

第一批上海高校创新创业教育实验基地系列教材

外贸客户开发、 跟进与维护

陈 琦 胡俊芳 主 编
孙 蕾 副主编

014060512

F740.4-43

154

第一批上海高校创新创业教育实验基地系列教材

外贸客户开发、 跟进与维护

陈 琦 胡俊芳 主 编
孙 蕾 副主编



F740.4-43

150

復旦大學出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸客户开发、跟进与维护/陈琦,胡俊芳主编. —上海:复旦大学出版社,2014. 8
ISBN 978-7-309-10720-3

I. 外… II. 陈… 胡… III. 对外贸易-业务管理-高等学校-教材 IV. F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 114659 号

外贸客户开发、跟进与维护

陈 琦 胡俊芳 主编

责任编辑/张志军

复旦大学出版社有限公司出版发行

上海市国权路 579 号 邮编:200433

网址:fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

门市零售:86-21-65642857 团体订购:86-21-65118853

外埠邮购:86-21-65109143

上海华业装潢印刷厂有限公司

开本 787 × 960 1/16 印张 15.5 字数 256 千

2014 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 978-7-309-10720-3/F · 2058

定价: 35.00 元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社有限公司发行部调换。

版权所有 侵权必究

出版前言

前　　言

对外贸易是一国经济增长的引擎。改革开放以来,特别是中国加入世界贸易组织以来,中国的对外贸易飞速发展,规模持续扩大,目前中国已经跃升为世界第一大出口国和第二大贸易国,中国作为贸易大国的地位举世瞩目。与此同时,随着我国外贸行业的快速发展,市场上急需大量的外贸人才,对外贸业务员的需求与日剧增。为满足企业和社会对国际经贸人才日益增长的需求,国内财经类院校和多数综合性院校都开设了国际经济与贸易或相关专业。

外贸客户开发与管理是外贸业务员在外贸岗位上的基本职责,是外贸企业对业务员最看重的一种能力。基于此,目前国内许多高校国际贸易、国际商务等专业纷纷开设外贸客户开发与管理课程。

本书作者结合多年外贸工作经验和实践,结合外贸毕业生的反馈意见和外贸企业对外贸人才的要求,参考了一些资深外贸行家的著作及中外资深专家的高见,编著本书。本教材根据外贸营销业务的特点,将课程内容条块化,并综合运用国际营销、外贸函电及国贸实务中的相关知识,使学生掌握通过互联网、展会、黄页等方式与外商洽谈生意并获得订单的方法,熟悉获得外贸订单后业务跟进的重要时机和要点,以及管理维护外贸客户的方式。本教材将有利于培养学生的洞察力、整合力、控制力、创新力等综合能力,为大学生毕业后进入外贸企业或创业实践奠定基础。

本书编写分工如下:陈琦负责编写前言、第一章、第二章、第七章,胡俊芳负责编写第五章、第六章、第八章,孙蕾负责第三章、第四章。附录部分由孙蕾和陈琦整理。提纲和体例由陈琦设计,由陈琦负责全书的总纂和修订审校工作。

本书主要面向国际经贸、商务、物流或相关专业的本科生,也可作为高职高专的教材,可供研究生、实践工作者参考。

在本书的编写过程中,作者参考和借鉴了大量前辈、同行的教材、专著,并在书中直接引用或改编了一些案例,无法一一列明,已列入书后的参考文献中,在此

表示衷心的感谢！

复旦大学出版社的王联合老师对本书的出版给予了大力支持，上海金融学院院长陈霜华教授对本书的编写和出版给予了很多关心和支持，在此一并表示衷心的感谢！

由于时间限制，呈现在读者面前的这本书，与设计时的初衷尚有一段距离。囿于作者水平，书中错误和疏漏之处在所难免，敬请读者批评指正，以待再版时改正和完善。

感谢复旦大学出版社编辑陈琦先生，感谢陈霜华教授，感谢王联合老师，感谢所有关心和支持本书的朋友们！
2013年10月
陈琦

感谢复旦大学出版社编辑陈琦先生，感谢陈霜华教授，感谢王联合老师，感谢所有关心和支持本书的朋友们！
2013年10月
陈琦

目 录

001	数据采集与客户开发	数据采集	客户开发	客户管理
002	通过展会寻找客户	展会概述	展会准备工作	展会期间工作
003	通过黄页寻找客户	黄页概述	黄页准备工作	黄页客户开发
004	通过商会(或贸促会)寻找客户	商会(或贸促会)概述	商会(或贸促会)准备工作	商会(或贸促会)客户开发
005	通过专业信息名录服务商寻找客户	专业信息名录服务商概述	专业信息名录服务商准备工作	专业信息名录服务商客户开发
006	通过电子邮件寻找客户	电子邮件概述	电子邮件准备工作	电子邮件客户开发
007	通过搜索引擎和B2B网站寻找客户	搜索引擎概述	搜索引擎准备工作	搜索引擎客户开发
008	通过黄页、商会(或贸促会)、专业信息名录服务商、电子邮件、搜索引擎和B2B网站综合寻找客户	综合概述	综合准备工作	综合客户开发
第一章 客户开发前的准备工作				
001	第一节 熟悉行业及产品的一般知识	1		
002	第二节 熟悉与产品有关的报关知识	3		
003	第三节 熟悉与产品有关的财税知识	13		
004	第四节 准备报价单	24		
005	本章综合操作训练	37		
第二章 展会上开发客户				
001	第一节 展会概述	39		
002	第二节 展前准备工作	41		
003	第三节 展会期间工作	45		
004	第四节 展会结束后工作	49		
005	本章综合操作训练	54		
第三章 用搜索引擎和B2B网站开发客户				
001	第一节 使用搜索引擎寻找客户	55		
002	第二节 通过B2B网站寻找客户	74		
003	本章综合操作训练	86		
第四章 利用其他重要资源寻找客户				
001	第一节 通过黄页寻找客户	87		
002	第二节 通过商会(或贸促会)寻找客户——以中国贸促会为例	91		
003	第三节 通过专业信息名录服务商获取客户	94		
004	本章综合操作训练	108		

第五章 客户跟进	109
第一节 参展后不同客户的跟进措施	109
第二节 网上询价客户的跟进	120
本章综合操作训练	133
第六章 客户来访和业务跟进	134
第一节 客户来访准备和商谈	134
第二节 接到订单后的业务跟进	148
本章综合操作训练	158
第七章 外贸业务跟进中的关键内容处理	159
第一节 价格的处理	159
第二节 运输方式的处理	164
第三节 国际结算方式及其注意事项	175
第四节 外贸寄样	186
本章综合操作训练	194
第八章 客户关系管理和维护	195
第一节 客户关系管理	195
第二节 外贸客户的维护	202
第三节 正确处理客户的抱怨和索赔	205
本章综合操作训练	220
附录一 部分世界著名展会中心介绍	221
附录二 部分国家搜索引擎	224
附录三 部分国家和地区黄页及商会链接	227
附录四 中国国际贸易委员会驻外代表处以及联系方式	232
附录五 康帕斯国际总部和部分国外子公司联系方式	237
参考文献	241

第一章

客户开发前的准备工作

■ 学习目标

- ※ 学会通过相关渠道熟悉行业及产品的相关知识
- ※ 掌握制定完整的报价单的程序和方法
- ※ 学会利用企业宣传册和网站介绍产品

作为一名外贸业务新手，开发外贸客户是外贸业务员重要的岗位职责。但是，开发外贸客户的能力不是轻易就能获得的，需要多方面知识储备和实践。本章重点介绍外贸客户开发前的准备工作，包括熟悉行业及产品知识，熟悉与产品有关的报关知识和准备报价单三个环节。

第一节 熟悉行业及产品的一般知识

外贸业务新手开发外贸客户的第一步应是熟悉行业，了解产品的相关知识。这样在向客户介绍产品时候才会真正做到知己知彼，百战不殆。

外贸业务心得 做业务初期要先熟悉产品，还是边熟悉产品边开发客户？

Sherry 颜影落 发表于 2012-4-28 17:01

刚刚转行做 LED 灯具外贸两个多星期，在车间里学习了一些日子，把产品和生产流程都大概熟悉了。现在正迷茫：是再熟悉一点产品才开展业务，还是直接开始开发客户？公司刚起步什么平台还没有啊，怎么开展业务？

yanyiru1990 发表于 2012-4-29 09:03

我是觉得首要的还是了解公司的产品信息,初期了解产品的同时,可以在网上多搜索客户的信息,但是不要急着发开发信,而是要多寻找隐藏信息。这样对客户了解多了,后期客户有回应也可以得心应手一点。万一客户有兴致,问你一些产品的信息,你却什么都不了解,他就会感觉你不专业。

lewisllw 发表于 2012-4-29 10:43

支持一边学习一边开发客户,学习是无止境的,这个要一直存在你的工作过程里。找客户可以让你发现更多问题,也能学会解决问题的办法,客户的问题会比你想象中的多得多。只有多问,多看,才能一步步提升自己,企业毕竟不是学校。到最后,也许公司不给你压力,你自己的压力也会非常大。

yunhua34(阿池) 发表于 2012-4-29 11:10

熟悉产品的基础内容后就可以开始开发客户。更多东西还是需要在跟客户的交流中再去学习的。

资料来源:<http://bbs.fobshanghai.com/viewthread.php?tid=4103168>

一、掌握最新最全面的行业内的信息

行业内的信息对外贸业务很重要。现在,信息已经不是少数人才能知道的秘密,同种产品,网上搜索一下可能就有几千家公司,邮件群发一次便有无数人能够知道客户的采购意向。如何在众多竞争者中脱颖而出,靠的就是比别人更善于了解、分析和利用信息。

因此,客户开发人员必须明白出口产品在行业内的地位,产品的优、劣势,产品所需要的认证,行业的发展方向等。此外,还应通过行业内的展会、竞争对手的新产品发布会等渠道,掌握同行业价格趋势、退税及不同国家的关税、行业内被淘汰的产品型号、客户所在国家的局势等,为开发国外客户打好基础,做好准备。

二、熟悉产品的相关知识

不同的出口产品有不同的名称和特性,因此必须先熟悉产品的中外文名称和特性。可从以下六个渠道熟悉和了解。

第一,熟悉出口公司网站。成熟的外贸公司或出口型工厂一般都有制作维护比较完整、信息全面的网站,这是许许多多国外客户快速了解出口公司和出口产

品最有效的途径。对外贸新手来说这是学习产品知识最好、最直接的方法。

第二,熟悉出口公司目录册。出口公司目录册信息完整、直观,因此外贸新手应快速了解目录册,不管目录册有多少生涩的单词,也应强记下来。

第三,了解产品样品实物。对照公司网站和公司目录册上的介绍,通过直观的产品样品实物,了解和熟悉出口产品外观和性能。

第四,了解产品的生产工艺和工序。多下车间了解生产,参与制作样品,熟悉生产的整个流程,与生产部主管多沟通交流,虚心向老业务员请教,定时整理相关产品信息,默记在心。还可从仓库了解零件,一来可以熟悉产品的各个部分,二来也可侧面了解产品生产周期。总之,熟悉产品工艺和工序,便于更好地理解产品,理解产品的价格形成,对报价、要求产品改进都很重要。

第五,熟悉产品价格内容。了解产品的原材料,并熟悉其在成品的价值比重。其次,还应熟悉材料与材料之间的价格区别、不同产品之间的功能差异等。

第六,熟悉包装。包装包括两个部分:一是包装物,主要有PE袋、垫纸板、纸箱等,其主要作用是保护产品免于在运输途中损坏,国外客户一般没有统一的标准和要求;二是印刷品,主要有说明书、吊卡、贴标等,印刷品涉及进口企业的营销和品牌,国外客户的要求往往就体现在印刷品上。以家具为例,客户要求在椅子上挂吊卡、说明书,贴上产地标“MADE IN CHINA”等,在纸箱上贴上相应的标签。

本节单项业务操作练习

1. 以小组为单位选择一种产品,通过相关网站查阅产品特性和特点。
2. 有条件可以深入工厂熟悉产品,通过小组间互评方式评价学习效果。

第二节 熟悉与产品有关的报关知识

除了熟悉产品的相关知识外,外贸业务人员还应熟悉与产品有关的报关知识,特别是商品编码规则和监管条件。

一、协调制度简介

《商品名称和编码协调制度》(Harmonized Commodity Description And Coding System),简称《协调制度》(HS),是在《海关合作理事会商品分类目录》

(CCCN)和联合国《国际贸易标准分类目录》(SITC)的基础上,为协调国际上多种主要的税则、统计、运输等商品分类目录而制定的一部科学、标准的多用途商品分类体系和编码体系。1983年6月,海关合作理事会在第61/62届会议上通过了《商品名称及编码协调制度国际公约》及作为附件的《商品名称及编码协调制度》目录,并于1988年1月1日在国际上正式生效。此后,为了适应新技术、新产品的不断产生和国际贸易发展格局的变化,《协调制度》先后经过多次修改,使用过1992年版、1996年版、2002年版、2007年和2012年版本。由于《协调制度》是一个完整、系统、通用、准确的国际贸易分类体系,具有严密的逻辑性和科学性,世界贸易组织及其成员国在进出口贸易申报、海关关税管理、关税和贸易谈判、贸易统计、国际商品运输、进出口商品检验、产地证签证及管理等各个领域广泛使用。截至2005年,已有200多个国家和地区采用《协调制度》目录作为本国或本地区的海关税则和贸易统计目录。国际贸易商品分类在世界范围内的统一和使用已成为国际贸易发展的必然趋势。

我国从1990年1月1日起先后在普惠制签证和商检机构实施检验的进出口商品种类表上实施HS编码。此后,从1992年开始我国海关也采用该《协调制度》,并以其为基础结合我国国际贸易的实际情况,编制了《中华人民共和国海关进出口税则》和《中华人民共和国海关统计商品目录》。

我国进出口税则采用十位编码,前八位等效采用HS编码,后两位是我国子目,它是在HS分类原则和方法基础上,根据我国进出口商品的实际情况延伸的两位编码。HS在我国运输、银行、保险以及其他领域也被广泛推广应用。因此,对每一位从事外贸业务的人员来说,熟悉和掌握HS无疑是十分重要的。

二、《协调制度》基本结构和特点

《协调制度》由三部分组成:协调制度归类总规则,类、章和子目的注释,税目和子目及其相应的数字。

协调制度中所列商品共分为21类,97章(其中77章空缺,备用),1244个税目。

我国税则及统计目录采用了《协调制度》分类目录,并在《协调制度》的结构基础上增加了两位数码,第七位数码代表三级子目,第八位数码代表四级子目,例如,混合的豆油

编码:	1	5	1	7	9	0	0	0
位数:	1	2	3	4	5	6	7	8
含义:	章号	顺序号	1级子目	2级子目	3级子目	4级子目		

第5位数码代表1级子目,表示它所在税目下列含商品1级子目的顺序号;第6位数码代表2级子目,表示在1级子目下所含商品的顺序号;我国本国子目的第7、8位数码代表3级子目和4级子目,其含义与前面第5、6位数码含义相同。值得注意的是,在第6位或第8位数码编号中,若在第5~8位数码中出现数字“9”,一般情况下代表未具体列名的商品,而不一定是表示在该子目下的实际顺序号。

三、HS编码查询

可以通过最新版的《协调商品名称和编码制度》查询HS编码,也可以通过海关总署的网站和其他相关网站查询。例如,通过海关总署网站查询竹椅子步骤和结果:

第一步:进入www.customs.gov.cn/网站,点击服务版中“网上查询”。

第二步:进入中国海关网上服务大厅,点击“商品信息查询”。

第三步:可直接输入HS编码或商品名称,如果对自己的产品名称有疑惑,可以用统称或泛称的方法查询,如输入“椅子”,点击查询,结果如图1-1所示。其中,详细录入了与椅子有关的41种具体产品及HS编码。从其中选取与“竹椅子”最接近的商品名称和编码。

商品编码	商品名称	税率信息
3926300000	PP制把手 椅子扶手用	更多>>
9401790000	(铝制)户外椅子	更多>>
9401909000	椅子面(椅子配件:规格型号<500*550*600MM>,桦木制)	更多>>
9401790000	椅子(铁制)(规格型号559*597*1080)	更多>>
9401909000	椅子面(规格型号<465*500*550>,桦木制)	更多>>
9401619000	椅子(木框架,带软垫,非皮革或再生皮革面的)	更多>>
9401790000	铸铝椅子	更多>>
9401790000	儿童椅子(铁制)(规格型号PO#4549 CHILDREN CAMP CHAIR)	更多>>
9401790000	椅子(其他金属框架坐具)	更多>>
9401790000	椅子(金属框架,不带软垫)	更多>>
9401790000	办公用金属家具(椅子)(规格型号EA435 EA335)	更多>>
9403100000	椅子(办公室用)	更多>>
9403400090	厨房用木家具(餐桌 椅子)	更多>>
9401611000	木制椅子(皮革面的装软垫的)(刨花板制)	更多>>
9401510000	竹椅子	更多>>
9401790000	马赛克面铁制椅子(规格型号42X49X90CM)	更多>>
9401909000	椅子面/椅子配件:规格型号<400*450*550>,桦木制	更多>>
9401209000	车辆椅子(地铁车厢用,塑料制)	更多>>
9401909000	椅用背板LTS-X(椅子用的海绵、人造革制的靠背)	更多>>
9401790000	铸铁花园坐具(椅子)(STEEL GARDEN BENCH)	更多>>
9401809000	PVC椅子	更多>>
9401909000	木制椅子扶手(傢俱零件)	更多>>
9401909000	铁框架椅子的木制面	更多>>
9403300090	椅子(木制办公用,非带软垫)	更多>>
9401690000	木制椅子凳子	更多>>
9401790000	家庭用椅子(金属框架制)	更多>>
9401790000	椅子(钢制)(CHAIR)	更多>>
9401619000	椅子(安乐椅,休闲椅等,装软垫)(桦木制 规格型号700*865*900)	更多>>
9401790000	有背椅子,用途:酒店陈列展示用,钢铁制,(不装软垫 不可调节 品牌)	更多>>
9401909000	椅子面(规格型号<480*500*550>,桦木制)	更多>>

图1-1

也可以从其他相关网站查询。如
<http://service.customs.gov.cn/default.aspx?tabid=9404> 上海海关等各地海关网站
<http://www1.jctrans.com/tongguan/tariff/2003querytariff/tax.asp> 锦程物流网
<http://www.qgtong.com/hgsz/> 全关通信息网

四、监管条件

点击任何一个商品均可进入该商品海关信息详细页面。例如,点击其中一个商品 9401510000 竹制或藤制的坐具,如图 1-2 所示。列明监管条件为 AB,点击 AB,如图 1-3 所示,显示进口该商品时需提交入境货物通关单,出口该商品时需提交出境货物通关单。



图 1-2

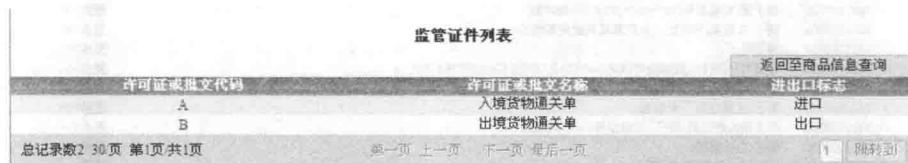


图 1-3

海关对不同商品实行不同的监管条件。《中华人民共和国海关法》规定:进口货物自进境起到办结海关手续止,出口货物自向海关申报起到出境止,过境、转运和通运货物自进境起到出境止,应当接受海关监管。海关监管的十一项依据如下。

(一) 进口许可管理制度

进出口许可管理制度是根据国家对外贸易方针政策,对进出口货物以经贸主管部门签发许可证等方式实施管理的一项制度。它是海关监管和验放进出口货物的重要依据之一,在《海关法》里有明文规定。进出口许可证是保护和稳定国内

经济免受国际市场冲击的一项有效措施。在我国加入世界贸易组织后,进出口许可证作为一项非关税措施,如何控制并减少其管理范围,已成为我国外贸制度与国际惯例接轨的敏感问题。

(二) 商检制度

商品检验制度是指商品检验机构对进出口商品的质量、规格、重量、数量、包装、残损等依法进行检验,出具检验证书。此外,商检机构还负责对出口食品的卫生检疫和向非协议国家出口动物产品的病虫害检疫,对进口货物的环保状况进行鉴定。国家出入境检验检疫局是我国负责检验进出口商品的主管机构,由该机构制定、调整并发布的《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》,调整后的《检验检疫商品目录》涉及编码商品 4 113 个。

我国商品检验分为四种,即法定检验、合同检验、公证鉴定和委托检验。法定检验是指根据国家规定,对进出口商品实施强制性的检验,凡列入《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》的进出口商品均属法定检验商品;进口时,海关凭商检机关在报关单上加盖的印章放行;出口时,报验手续在向海关申报之前办理。海关凭商检机构的检验证书、放行单,或凭其在报关单上加盖的印章验放。

(三) 动植物检疫制度

为了防止动物传染病、寄生虫病和植物危险性病、虫、杂草及其他有害生物的传播和蔓延,保障我国农、林、牧、渔业生产和人体健康,维护我国的对外信誉,国家规定对进出境的动植物及其产品实施检疫。凡属应当施行动植物检疫的进出境货物,无论以何种贸易方式进出境,都应当在报关前报请入境或出境口岸的动植物检疫机构实施检疫,由动、植物检疫机构发给《检疫放行通知单》或在货运单据上加盖检疫放行章后,再向海关申报。

实施动植物检疫的范围包括进出境的动植物、动植物产品和其他检疫物,装载动植物、动植物产品和其他检疫物的容器、包装物以及来自动植物检疫区的运输工具。例如:

- (1) 动物:家畜、家禽、兽、蛇、鱼、虾、蟹、贝、蚕、蜂等。
- (2) 动物产品:生皮张、毛类、肉类、脏器、油脂、蛋类、血液、精液、胚胎、骨、蹄、角等。
- (3) 植物:栽培植物、野生植物及其种子、种苗、繁殖材料等。
- (4) 植物产品:粮食、稻类、棉花、油类、麻类、烟草、籽仁、干果、鲜果、蔬菜、生药材、木材、饲料等。

(四) 药品检验制度

药品检验是国家为了防止假药、劣药非法流入我国而制定的对进口药品(包括药材)实行检验的制度。我国对进口药品实行注册制度,即进口药品须取得卫生部核发的《进口药品注册证》或《一次性进口药品批件》。经营进口药品的外贸企业须具有卫生主管部门核发的《药品经营企业许可证》。药品到达口岸后,有关单位应及时向口岸药检所报检,海关凭药检所在进口货物报关单上加盖的已接受报检的印章放行。

对进口血液制品,国家规定从严掌握和限制,确属临床医疗需要进口的,进口单位应事先报经卫生部批准。进口时,由口岸药检所审查批准文件,按规定程序实施检验后放行。

对进出口精神药物、麻醉药物,按照国务院发布的《精神药品管理办法》和《麻醉药品管理办法》的规定执行。精神药物由外经贸部指定的单位按照国家有关外贸规定办理,麻醉药品由中国医药保健品进出口总公司及地方分公司或由卫生部、外经贸部指定的单位办理。进出口时,应报卫生部审查批准,发给《精神药品进(出)口准许证》、《麻醉药品进出口准许可证》,海关凭准许可证验放。

(五) 食品检验制度

食品检验指的是按照我国卫生标准和要求对进口食品、食品原料、食品容器、食品添加剂、包装材料等进行检验的制度。

进口时,由国境卫生监督机构进行卫生监督、检验。海关凭国境食品卫生监督机构出具的证书放行。出口食品由国家进出口商品检验部门进行卫生监督、检验,海关凭上述机构的检验证书放行。

(六) 濒危物种管理制度

濒危物种管理是指濒于灭绝和有灭绝危险的野生动物和植物,范围包括列入《濒危野生动植物种国际贸易公约》附录1和附录2文件中的全部物种。长期以来,人类在获得发展的同时,由于各种原因造成自然资源面临枯竭的危险,许多野生动植物灭绝的速度加快,成为珍贵稀有野生动植物。一旦自然生态失去平衡,危及的将是人类自身。为此,国际上要求保护濒危物种的呼声越来越高,管理越来越严。在我国,有识之士不断呼吁制止滥捕滥杀珍贵、濒危野生动物的行为。我国现已加入了《濒危野生动植物种国际贸易公约》,并制定了《中华人民共和国野生动物保护法》。林业部也下发了《关于保护珍贵树种的通知》等许多法规。

此外,我国还制定了旨在与自然生态环境保持和谐的可持续发展战略。根据国家规定,凡进出口中国已加入的国际公约所限制的进出口野生动物或者其产品

的,出口国家重点保护野生动物或者其产品的,必须经国务院野生动物行政主管部门或者国务院批准,并取得国家濒危物种进出口管理机构核发的允许进出口证明书,海关凭允许进出口证明书查验放行。凡出口含珍贵稀有野生动植物中成药,出口企业凭国家濒危物种进出口管理办公室签发的允许出口证明书向海关报关。

(七) 文物管理制度

文物是一个国家的历史文化遗产,甚至有的文物价值连城。因此,许多国家都立法加以保护,以防止文物的流失。

《中华人民共和国文物保护法》规定,凡有重要历史、艺术、科学价值的文物,除经国务院批准运往国外展览以外,一律禁止出境。对暂时进出境文物,如经国家批准的对外文化交流、出口展览、合作研究等项目或其他需由驻外机构人员、出访人员携带、托运或邮寄的暂时出境文物,在出境前,由当地文物出境鉴定站根据批准文件和文物清单、照片,查验无误后签发出境证明;复带文物进境时,须根据清单、照片进行复验,海关凭出境证明按暂时出境货物予以验放。对出口文物或个人携带文物出境,必须在报关前,和国家文化行政管理部门指定的省、自治区、直辖市文化行政管理部门鉴定,海关凭该部门盖的火漆标志或文物出口证明放行。国家对需要办理鉴定的出境文物的品种作了规定,在一些地方还成立了文物鉴定站负责境外人员托运、携带文物出境的,还应在报关时交验用外汇购买的文物销售发票。

(八) 金银、外汇管理制度

国家有关金银管理条例规定,出口金银制品必须向海关递交中国人民银行制发的《金银制品出口准许证》,海关凭准许证验放。

为加工出口成品需从国外进口的金银原料,应当在进口后持进口报关单到中国人民银行办理登记手续,以便出口时审查发证。

国家有关对携带外汇进出境管理规定,进出境人员携带外汇出入境超过规定数额,应视情况向银行申请携带证或向当地外汇管理局申请核准,银行凭核准文件签发携带证,海关凭携带证放行。

(九) 进口废物管理制度

进口废物,俗称洋垃圾,是指在生产建设、日常生活和其他活动中产生的污染环境的有害物质、废弃物质,包括液态废物和气态废物。国际上列入有害废物管理的共有 23 项。

我国于 1990 年加入了联合国环境计划署通过的《控制危险废物越境转移及其处置的巴塞尔公约》。国家环保局、外经贸部、海关总署、国家工商局、国家商检

局联合颁布了《废物进口环境保护管理暂行规定》并于1996年4月1日起施行。该《暂行规定》禁止进口境外废物在境内倾倒、堆放、处置。限制进口可以用作原料的废物，对列入国家限制进口可用作原料的九大类废物的进口，须经国家环保局审批，其他废物严禁进口。

《暂行规定》还对进口可用作原料的废物的申请和审批手续作了严格规定。海关凭国家环保局签发的《进口废物批准证书》和口岸所在地商检机构的检验合格证明验放。对检验不合格的废物，海关依法责令退运，进口者或承运人承担相应责任和费用。对违反规定将境外废物进境倾倒、堆放、处置，或擅自进口废物用作原料的行为，依法严肃处理，构成犯罪的，将追究刑事责任。

(十) 知识产权的海关保护制度

知识产权保护是近年来国际社会普遍关注的一个重要问题，1985年世界海关组织制定了《关于授权海关实施商标和版权保护的国内立法的示范法》。关税与贸易总协定乌拉圭回合谈判最终于1994年形成了《与贸易有关的知识产权协议》(简称TRIPS)。1995年国务院第179号令发布了《中华人民共和国知识产权海关保护条例》，于当年10月1日起实施。该条例对知识产权边境保护的宗旨、范围、海关职权及义务、知识产权备案、保护申请、担保、调查和处理、法律责任等问题作出了明确规定。其内容主要有六个方面。

(1) 保护范围：受中国法律保护的并与进出境货物有关的商标权、著作权、专利权；

(2) 法律依据：凡受中国法律、行政法规保护的知识产权侵权货物禁止进出口，表明了中国政府对保护知识产权所持的基本立场；

(3) 保护备案：知识产权权利人需要海关对其知识产权实施保护，应当向海关总署备案；

(4) 保护申请：海关除对侵权货物可以扣留外，原则上应由知识产权权利人请求海关采取保护行动；

(5) 担保：申请人请求海关扣留进出境货物时，应当提供与进出口货物到岸或离岸价格等值的担保金，以防因错扣而引起的赔偿损失要求及承担相关费用；

(6) 处罚：海关可没收侵权货物并可同时处以罚款。

(十一) 相关监管条件下所需证书

海关依照监管依据对不同商品实行不同的监管，包括提供出口许可证、检验检疫证、法定检验证，产地证、熏蒸证、配额证、濒危证等，见表1-1。主要介绍以下四类。