

· 外贸操作实务系列 ·

乐贸LEMO  
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

# 外贸全流程 攻略

温伟雄

著

Strategy For International Business

——进出口经理跟单手记

A Merchandiser's Handbook

★ 全面解析外贸行规 ★ 无私分享实用攻略

★ 熟练把控外贸全流程

中国海关出版社

# 外贸全流程 攻略

温伟雄

著

Strategy For International Business

——进出口经理跟单手记

A Merchandiser's Handbook

中国海关出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

外贸全流程攻略——进出口经理跟单手记 / 温伟雄著. —北京: 中国海关出版社, 2014. 3

(“乐贸”系列丛书)

ISBN 978-7-5175-0015-5

I. ①外… II. ①温… III. ①对外贸易—业务流程 IV. ①F75

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 038747 号

## 外 贸 全 流 程 攻 略

WAIMAO QUAN LIUCHENG GONGLUE

作 者: 温伟雄

策划编辑: 马超

责任编辑: 郭坤 马超

责任监制: 王岫岩

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: [www.hgcs.com.cn](http://www.hgcs.com.cn); [www.hgbookvip.com](http://www.hgbookvip.com)

编 辑 部: 01065194242 - 7585 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194221/4238/4246 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

印 刷: 北京京都六环印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 14.25

字 数: 157 千字

版 次: 2014 年 5 月第 1 版

印 次: 2014 年 5 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0015-5

定 价: 33.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换



# 序言



买书有两件麻烦事，第一，不知道书定位的适宜读者群是否包括自己，不适合自己的书，读起来可能毫无收获；第二，不知道书的内容定位是否与自己目前的经验和知识水平相符，阅读水平过高或过低的书都可能是浪费自己的时间。

因此，本序言只会告诉读者本书的定位内容，以及最适合的读者群，当然还有本书的原创性特点介绍，其他与写作意图不符的内容能免则免。

## 一、本书的适用人群

外贸出口拥有庞大的产业链。除了最广为人知的外贸销售员与报关员外，整个外贸出口产业链还涉及报检员、退税员、船务跟单人员等众多专业工作岗位。出口商在其订单的履行过程中还可能与货运代理、报关行、会计师事务所等各行各业的公司机构发生商业关系，见图0-1所示。

本书的读者定位就是图0-1所涉及行业的所有从业人员，包括出口代理商的出口工作岗位及相关的服务机构，例如货代、报关行等。如果您是上述产业链中某行业的从业人员，但您只有其中一两个岗位的工作经验与专业知识，那么本书可以帮助您在最短的时间内较为专业地了解全部流程，以便将来更合理地展开本职工作。此外，有国际贸易专业



图 0-1 本书定位的外贸产业链的工作岗位与涉及机构

知识的新入行者或应届毕业生也适合阅读本书。

英语比较牛的中国人，大都有过类似的“开窍”经历，即拼命地背单词、练口语、听录音，但仍然无法听懂VOA常速英语，无法与老外无拘无束地交流，可是，再坚持一段时间，忽然间，在某萧瑟晚秋深夜，美剧的对话能听懂了，与老外的交流也没有障碍了，像被打通了任督二脉，所有阻碍如黄叶般早有先兆但毫无准备地碎落。希望本书能成为读者打通外贸出口任督二脉的秘籍攻略，“喔，原来如此”将是对本书最好的评价。

## 二、本书的内容定位

除了少数天才外，大部分人的学习有一个循序渐进的过程，如图

0-2 所示，从外到内的学习会相对简单轻松。从通俗的知识开始，再接触入门级别的特定知识，然后就可以毫不费力地钻研专业知识，最后应用理论性的知识去指导自己的专业工作，甚至自行总结出行业规律理论。例如，您可能从《故事会》知道外贸业务员是个不错的职位，然后您入行学习业务基本流程与技巧，不需多久您自然会了解到许多专业知识，最后您会尝试用营销与国际贸易理论去提升自己的工作效率。

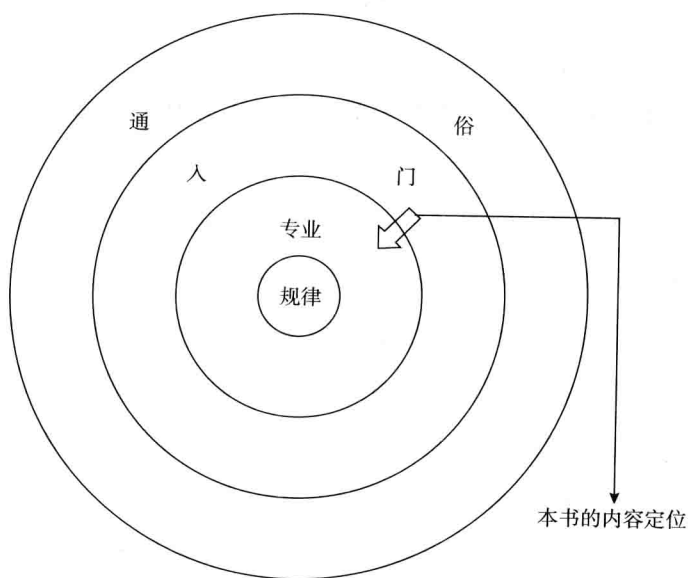


图 0-2 本书定位的内容水平

按本书所定位的读者群，大部分都有一定外贸专业知识，对外贸出口流程也会有基本认识。但对于非本职工作流程的认识，由于没有实践过，因此，还只停留在入门级别。本书的内容，就是尽可能帮助读者把对其他外贸出口流程的认识从入门级别提升到专业级别。

但由于外贸出口流程环节众多，而篇幅有限，故本书只讲述最普遍

最常见的全流程专业知识。读者了解到各流程的常识后，再去阅读更为深入的专业书籍应该会更加轻松。

### 三、本书的内容特点

首先，本书定位的读者都有一定的外贸知识，且有相当的理解能力，故本书没有概念罗列。其次，本书也没有截图的软件操作说明，因为外贸不是 IT 行业，您理解了流程要点后再去操作软件其实相当简单，况且网上尤其是百度文库上基本都有外贸所涉及软件的操作手册，因此，本书不再赘述。再次，本书无意写成一本办什么手续需要什么文件的工作手册。因为与外贸相关的法规和手续流程经常变更，与其把关注点放在具体需要哪些文件跑哪些地方上，不如把精力放在了解这些文件的内涵，以及手续流程为什么需要这些文件的原因之上。

本书涉及外贸出口各个流程中最普遍的经验与知识，如果其中牵涉的知识点是外贸常识（例如什么是提单），又或者是读者可以一点就明的地方（例如商业发票的内容），笔者将一笔带过不再详细讲述，而将篇幅留给容易出错的地方及不易理解的知识点。

最后，本书会使用一份笔者虚拟的订单贯穿全书，里面关于提单、报关单、退税计算等，都会以此订单作为实例讲述，并给出适用该订单的全部流程文件。除了订单是虚拟的之外，所有文件的数据、日期全部都按实际操作的要求以及合理的执行时间填写。希望以此对流程进行分析外，还可以让读者凭具体数据去更真实地理解各流程之间的关系。

### 四、本书通用的虚拟订单

为避免造成任何不必要的麻烦，虚拟订单涉及的所有公司名字与订

单细节等都是笔者虚构的，但它们都是笔者对实际工作经验的总结和浓缩。订单细节如下：

“东莞市老温实业有限公司”（Dongguan Oldwen Industrial Co., Ltd.）接到日本公司“ABC INTERNATIONAL CORP.”的货值为 USD 35 000.00，货物为“杉木制床头柜”的出口订单，双方的订单在 2013 年 7 月 1 日达成一致，合同号为 Y130701，货物出厂时间为 2013 年 7 月 30 日。日本公司用即期信用证支付货款，货物需要做出口商检。为方便计算与分析，假设美元牌价保持在 6 不变，床头柜的出口需要领取普通出口许可证（实际上不用），且东莞公司可能是流通型外贸企业，也可能是生产型外贸企业，视流程分析的需要而定。

本书所介绍的流程关键文件，其范例内容都是根据上述虚拟订单的情况填写的。譬如图 3-8（P71）的出口许可证、图 4-3（P86）的出境货物通关单、图 4-8（P101）的报关单退税联以及图 6-4（P164）的提单，等等。

本书所述内容为我从业多年的经验和心得，碍于时间和水平有限，本书难免有疏漏或不妥之处，欢迎广大读者批评、指正。

温伟雄

2014 年 2 月



# 目 录

## 第一篇 不同出口企业的不同出路 / 1

### 第一章 为不同的出口企业量身定制出口方式 | 3

#### 第一节 深谙外贸行规 | 3

##### 一、八仙过海的出口方式 | 4

##### 二、自营出口 | 5

##### 三、代理出口 | 6

##### 四、出口操作方式的选择原则 | 7

##### 五、稳扎稳打的选择操作方法 | 8

#### 第二节 关于进出口权 | 9

##### 一、您是否需要进出口权 | 9

##### 二、您必须知道的进出口权简短历史 | 9

##### 三、进出口权的意义 | 10

四、申请进出口权的简单流程 | 12

五、申请进出口权需要完成的手续 | 12

六、法律规定申请进出口权需要递交的资料 | 13

第三节 如何选择合作伙伴 | 15

一、外贸企业成长的最优选择——进出口公司 | 16

二、挑选最适合自己的货代 | 18

三、不单以关系论英雄的报关行 | 19

四、中国内地与香港地区账户 | 21

## 第二篇 代理出口与自营出口 / 23

第二章 代理出口与自营出口的流程对比 | 25

第一节 代理出口全局流程 | 25

第二节 自营出口全局流程 | 29

第三节 本书的章节安排与全局流程的关系 | 33

第三章 与代理出口有关的报检、报关与退税 | 34

第一节 宏观层面的出口商检 | 35

一、必须了解的出口商检知识 | 35

二、正式报检前的资质准备工作 | 38

第二节 宏观层面的出口报关 | 46

一、报关与其他工作的衔接关系 | 46

二、	读懂海关商品编码	48
三、	海关商品编码所包含的信息	50
四、	海关商品编码的傻瓜查询方法	56
第三节	代理项下的退税与财务	59
一、	代理退税与手续费计算	62
二、	结算汇率与每美元收费	66
三、	出口退税调函	67
第四节	关于出口许可证	69
一、	许可证涉及的批准文件	72
二、	特殊商品的发证地点	73
三、	指定报关口岸的商品	74
四、	许可证的相关法规	75
第四章	与自营出口有关的报检、报关、财务工作	76
第一节	微观报检工作	77
一、	报检工作流程	77
二、	报检所需文件	81
第二节	微观报关工作	87
一、	出口报关工作流程	88
二、	出口报关涉及的文件	89
三、	报关时货物品牌的处理	93
四、	柜货与散货的截关时间说明	95
第三节	自营项下的退税与财务工作	97
一、	外汇申报工作	98

- 二、出口退税的申报 | 99
- 三、出口单证备案 | 103
- 四、自营出口的“免抵退”退税计算 | 106

## 第三篇 单证、物流与收款 / 111

### 第五章 单证操作与物流安排 | 113

#### 第一节 从工厂到目的国货架的时间链条 | 115

#### 第二节 与货代打交道的必备知识 | 119

##### 一、指定货代与本地货代 | 119

##### 二、识别货代的报价 | 121

#### 第三节 从工厂仓库到启运港 | 123

##### 一、各种可能的收货地点 | 123

##### 二、被忽略的转关技巧 | 125

#### 第四节 目的港清关提货文件 | 128

##### 一、关于提单的操作信息 | 129

##### 二、商业发票与装箱单 | 132

##### 三、其他提货文件 | 134

#### 第五节 一纸抵万金的原产地证 | 135

##### 一、查询世界各国的关税信息 | 136

##### 二、可获特别关税优惠的原产地证种类 | 138

##### 三、涉及原产地证的商业机会 | 140

第六章 保障收款安全   142	
第一节 关于付款方式的分析   142	
影响付款方式的双方力量   144	
第二节 外贸收汇的主力军——电汇   145	
一、后 T/T 操作手法与风险的分析   146	
二、后 T/T 与出口信用保险的配合   147	
三、银行操作环节的问题   148	
第三节 出口信用证上手手册   151	
一、使信用证可靠的条件   151	
二、出口信用证的简单图文流程   154	
三、信用证的最常用条款   155	
四、一个最简单的信用证制单实例   159	
第四节 小额外汇的处理   167	
小额外汇的财务处理与收款渠道   167	

## 第四篇 特别订单的处理 / 169

第七章 活用加工贸易处理订单   171	
第一节 快速搞懂一般贸易与加工贸易   172	
一、我们正从事的一般贸易   172	
二、巨大税收优惠的来料加工   173	
三、可以利用的外贸利器——进料加工   175	
四、三种出口贸易方式的区别与选择   176	

- 第二节 一清二楚的“转厂” | 178
  - 一、了解特殊监管区域和保税监管场所 | 179
  - 二、“转厂”与“进出口一日游” | 180
- 第三节 企业的客户/供应商从事加工贸易的处理方法 | 182
  - 一、客户从事加工贸易的处理 | 182
  - 二、供应商从事加工贸易的处理 | 184
- 第四节 转型升级的大浪潮 | 185
  - 一、不同类型的转型升级 | 185
  - 二、关于出口转内销 | 186

## 第五篇 行业境况与个人职业展望 / 189

### 第八章 Work hard, Work Smart | 191

- 第一节 行业环境与趋势 | 192
  - 一、劳动不分贵贱，行业有分好坏 | 192
  - 二、行业兴衰与发展周期 | 193
- 第二节 外贸团队的构成 | 197
  - 一、外贸出口企业的工作岗位 | 197
  - 二、外贸销售团队的分工方式 | 198
  - 三、外贸销售团队的管理方式 | 199
- 第三节 外贸产业链中的个人职业发展 | 200
  - 一、个人竞争力的“道”与“术” | 202
  - 二、个人职业路线与分析 | 203



第一篇

# 不同出口企业的 不同出路

1. 出口企业面临的挑战  
2. 出口企业的分类  
3. 不同出口企业的出路  
4. 出口企业的转型升级  
5. 出口企业的国际化经营  
6. 出口企业的品牌建设  
7. 出口企业的风险管理  
8. 出口企业的社会责任  
9. 出口企业的可持续发展  
10. 出口企业的未来展望





# 第一章 为不同的出口企业量身定制出口方式

## 第一节 深谙外贸行规

有人的地方就必然会有江湖。摸透了道上的规矩与潜规则，行走江湖才能得心应手，就像攻略之于游戏，参照攻略与自己摸索着玩游戏，其流畅度有多大的不同，只要是玩过游戏的人都清楚。

这么浅显的道理，应用在工作上许多人却犯糊涂了。由于对国内出口行业涉及的游戏规则一知半解，许多厂家、贸易公司仅凭同行的建议，或是依靠网上搜索来的经验，就妄下物流通关与贸易形式方面的重大决定，而出现失误，同时又将过失轻率地归咎于体制或是政府办事人员的无故阻挠，从而影响了外贸业务的发展。

中国外贸出口行业竞争之激烈，地球人都知道。13 亿人与 4 万亿元投资带来的产品同质化与产能过剩，使服务成为争取与留住订单过程中越来越重要的筹码。除了直接与外商沟通接触的微笑服务外，保证报关顺利、船期准时，以及物流通关费用最少化的供应链服务改善也不可