



浙江省“十一五”
重点教材建设项目

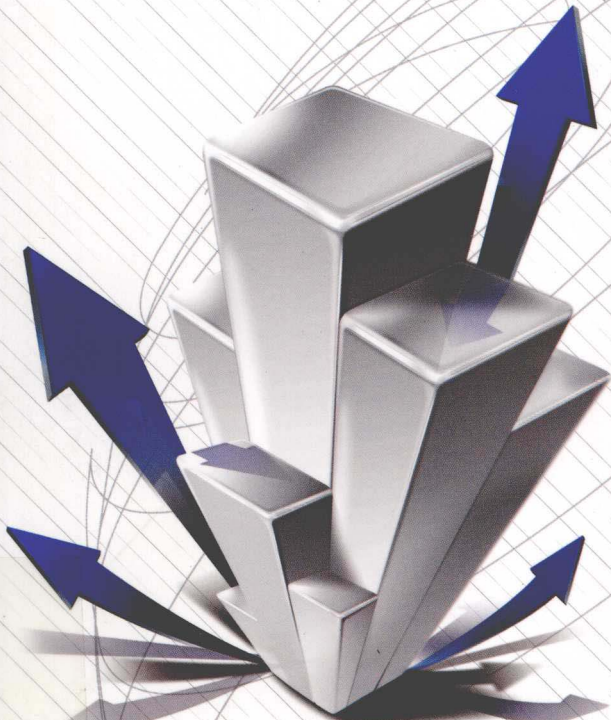
Development & Maintenance of Foreign Customers

外贸客户开发与维护

主 审 姚大伟

主 编 陈伶俐 陈 健

副主编 戴钦照 田祖佑



浙江工商大学出版社
Zhejiang Gongshang University Press

外贸客户开发与维护

主 审 姚大伟

主 编 陈玲俐 陈 健

副主编 戴钦照 田祖佑

浙江工商大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸客户开发与维护 / 陈伶俐, 陈健主编. — 杭州:
浙江工商大学出版社, 2010. 7

ISBN 978-7-81140-172-1

I. ①外… II. ①陈… ②陈… III. ①对外贸易—业
务—教材 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 134971 号

外贸客户开发与维护

主编 陈伶俐 陈 健

-
- 责任编辑 陈维君
责任校对 张振华
封面设计 刘 韵
责任印刷 汪 俊
出版发行 浙江工商大学出版社
(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)
(Email: zjgsupress@163.com)
(网址: <http://www.zjgsupress.com>)
电话: 0571 - 88904980, 88831806(传真)
- 排 版 杭州中大图文设计有限公司
印 刷 杭州杭新印务有限公司
开 本 787mm×960mm 1/16
印 张 11.75
字 数 214 千字
版 印 次 2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-81140-172-1
定 价 25.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571 - 88804227

序

随着我国经济社会全面对外开放时代的到来,世界经济一体化和集团化的趋势越来越明显,我国与国外的经济贸易联系日益密切,社会对外经贸人才的需求无论是质还是量都在不断地提高。

2008年以来,我国外贸出口形势严峻,很多商品的出口价格优势面临考验,这不仅对外贸人才的知识结构、思维模式有了更高的标准,而且对他们的工作能力和实战水平也提出了进一步要求。正因如此,市场开拓与客户开发能力几乎是所有外贸企业招聘业务人员的必备条件。有鉴于此,各校纷纷在人才培养方案中开设“外贸客户开发与维护”课程,教材建设更是迫在眉睫了。

由浙江工商职业技术学院陈伶俐、陈健老师主编的《外贸客户开发与维护》不仅填补了这方面教材的空缺,而且给人耳目一新的感觉。外贸行业具有很强的时代性,《外贸客户开发与维护》是应企业对外贸工作人员的工作能力和实战水平的新需求而开发的新教材。

“外贸客户开发与维护”课程是高校财经类专业的核心专业课程,本课程是依据“国际商务专业工作任务与职业能力分析表”中的“业务联络、商务谈判、客户接待、客户维护”等工作领域专门化方向所涵盖的职业岗位进行设置的一门外贸业务指导课程。外贸客户开发与维护是广大从事国际贸易和国际商务行业人员的必备知识。本教材从培养应用型人才的目标出发,以理论“必需、够用”为度,突出应用和操作技能为原则进行编写。

在历年的毕业生跟踪调查和企业访谈中,几乎所有受访的毕业生和企业相关人员都反映当前高等学校的外贸人才培养与外贸实际情况脱节。主要是与外贸相关课程的设置一般都重视外贸订单的后续操作,而忽视了订单的来源及管理等方面的训练,严重影响到毕业生的岗位适应能力,同时也影响企业的客户开发与管理能力。

本课程是基于外贸业务的工作过程,以外贸业务员工作任务为引领、以企业进出口贸易活动中涉及的客户开发和客户管理为主线、以外贸业务员的岗位能力和职业标准为依据,采用流程式的工作任务与相关项目并列式的演练相结合

的结构来展示教学内容。课程通过情境教学、专题训练、项目工作完成等步骤展开,从外贸客户开发开始,培养学生的职业意识、职业素质及职业能力。

本教材主要具有以下特点:

1. 以培养应用型人才为目标。

以培养应用型人才为目标,摒弃了对外贸业务实务及流程的传统论述。从外贸类、商务类业务所必需的知识入手,以外贸基本知识和国际贸易合同内容为基础,以进出口业务操作流程为轴心,设计了本教材的内容体系,力求连贯、实用和直截了当,既务实又系统地反映外贸客户开发与维护的基础知识和技能。因此,本教材更侧重于实用,更符合高职高专类院校人才培养的需要。

2. 强化操作与训练,注重学生能力的培养。

外贸客户开发与维护的业务内容与操作程序、操作方法相辅相成。本教材每一主题以案例为先导,引出问题,再进入主题,增强可读性和思考的自觉性;正文中适当安排小资料和案例分析,使学生扩展知识面并强化对重点难点的理解;强化操作与训练,在每一主题的复习思考题后增加实训项目,与正文相呼应,以提高学生对知识的掌握和技能的应用,注重职业关键能力和职业专门能力的培养。

3. 填补外贸人才培养的“空白地带”。

目前,专门研究外贸客户开发与维护的课程和对应的教材,在国内各层次专业人才培养中处于空白地带。本教材内容针对课程领域,在省内各类院校,乃至全国,尚属首例。不论从内容上还是编写体例上,教材适用对象广,不仅适合高等学校国际商务或国际贸易专业作为教材使用,也非常适合企业员工上岗培训及社会人员自学,既可作为学校教材,也可用于各类培训与自学用书。

4. 教材内容系统、严谨,理实一体。

教材以一个背景企业及产品为载体。通过“浙江尚远企业有限公司”电动玩具出口过程中的客户开发前期准备、展会和网络客户的开发、客户和业务跟进、客户维护等设计七个主题,符合学生职业能力培养的基本规律,有助于学生形成项目整体性的概念;以真实工作任务及其工作过程为依据,整合、序化教学内容,科学设计学习性工作任务,由业务员心得的方式引入教材新内容、新概念,再由商务小博士娓娓道来,既深入浅出,又通俗易懂。来自网络的求助和回答更是让人耳目一新、身临其境,BBS论坛进一步道出且解开了学生们心中的疑团,巧妙地引导学生进行有针对性的学习,真正实现“教、学、做合一”、“理实一体”。

5. 教材体例新颖、内容丰富、图文并茂。

教材编写体例新颖,内容丰富,设计独特。教材每一主题均设置有:业务员心得、商务小博士、商务实录、网络 BBS 论坛、产品图片、项目训练、能力拓展等

栏目。各个主题从教学最终目标和促成目标引入,以外贸业务员真实的经历“业务员心得”引出相关情景的工作任务;以“商务小博士”提示相关基础知识;以“网络 BBS 论坛”中的“来自网络的信息”来获得更多更新的相关话题评析;以“商务实录”来体现某一背景企业及载体产品的客户开发全过程;教材每个项目都设置相关的专项训练,每一主题后又有综合操作,使学生顺利地完成课程设定的工作任务。

我们相信本教材的出版将促进我国的国际商务教学和研究,并能够更好地满足社会需求,为培养新一代的具有全球视野和国际竞争力的商务人才作出贡献。

姚大伟

2010年4月于上海

前 言

高等职业教育正处在深刻变革阶段,国际贸易专业也正经历着前所未有的改革,人才培养模式的创新、人才培养方案的探索正在深入进行。与此同时,改革浪潮冲击下与课程改革相适应的教材建设面临极大的挑战,传统学科体系下的教材建设的滞后已影响到了高职教学的改革进程,为了适应这一需要,我们组织编写了《外贸客户开发与维护》这本教材。

另外,外贸行业具有很强的时代性,《外贸客户开发与维护》也是应企业对外贸工作人员的工作能力和实战水平的新需求而开发的新教材,如何寻找国外客户,如何对客户进行有效的维护,对一个外贸人来说显得很重要,对一个外贸新手来说,更是他们梦寐以求想获得的“商业秘密”。本教材是顺应外贸行业的时代潮流,适时编写的。

编者所在的浙江工商职业技术学院国际商务专业为宁波市重点专业、浙江省特色专业建设单位,早在2007年就着手进行《外贸客户开发与维护》教材的编写,2008年形成教学初稿,并作为校本教材在本校的2008级、2009级国际商务、国际贸易实务等专业学生中试用,获得良好反映。同时在教学过程中,不断寻找相关的实战案例、心得和教学资料,探索适合学生学习的教学方法,目前已有较完备的教学资源,在此基础上,进一步梳理教学经验、总结外贸从业特点,《外贸客户开发与维护》教材终于能在今年与广大读者见面了。

本教材不论从内容上还是编写体例上,适用对象广,既可作为高等职业院校、高等专科学校、成人高校、民办高校及本科院校国际商贸专业的教学用书,也可作为社会从业人员的业务参考书,还非常适合企业员工上岗培训及社会人员自学。

本教材由浙江工商职业技术学院陈玲俐、陈健担任主编,负责教材编写思路、编写体例的设计,并负责对全书进行总撰、修改和最后定稿;上海思博职业技术学院副校长、教授、教育部高等学校经济类专业教学指导委员会委员姚大伟担任主审;参加本教材编写的人员还有戴钦照、田祖佑;本教材在编写过程中得到了上海华东师范大学课程专家十分宝贵的指导,编者在此表示诚挚的感谢。教

材中引用的来自“福步外贸论坛”等网络 BBS 上相关网友谈及的话题以及使用了部分 B2B 网站的免费注册系统,在此一并致谢。

本教材经过编者多年来的辛勤收集和不辍笔耕就要正式出版了。虽然教材的编写充分聚合了多位编者在外贸企业的工作经验,对外贸客户开发和维护的过程有了一定的了解,但由于不同类型的产品会有不同的侧重面,因此涉及的相关知识和经验存在一定片面性,况且教材中只是采用了一种产品为背景载体,在实际应用中不应该完全照搬,只是希望能通过“抛砖”来“引玉”。限于编者的水平,教材中的缺点及纰漏在所难免,恳请读者和同仁批评指正。愿各位读者从这本书中汲取知识营养、精神力量和智慧之光,开启财富之门,走向国际贸易经理人的成功之路!

编 者

2010 年 4 月

目 录

主题 1 客户开发前的准备工作	1
情境 1.1 熟悉行业及产品的相关知识	1
情境 1.2 熟悉外贸办公软硬件	15
情境 1.3 准备完整的报价单和产品资料	23
情境 1.4 利用企业宣传册和网站介绍产品	29
主题 1 综合操作	31
主题 2 展览会上开发客户	33
情境 2.1 选择展会并布置展台	33
情境 2.2 展会上与客商进行磋商的技巧	40
主题 2 综合操作	52
主题 3 用搜索引擎和 B2B 网站开发客户	53
情境 3.1 使用搜索引擎寻找客户	53
情境 3.2 通过 B2B 网站寻找客户	60
主题 3 综合操作	72
主题 4 利用其他重要资源寻找客户	73
情境 4.1 利用跨国采购开发大客户	73
情境 4.2 通过黄页寻找客户	85
情境 4.3 通过商会(或贸促会)寻找客户	87
情境 4.4 通过专业信息名录服务商获取客户	91
主题 4 综合操作	95

主题 5 客户的跟进	96
情境 5.1 参展后不同客户的跟进措施	96
情境 5.2 网上询价客户的跟进	105
情境 5.3 给客户寄样品的原则	109
主题 5 综合操作	115
主题 6 客户来访和业务跟进	117
情境 6.1 客户来访准备和商谈	117
情境 6.2 落单后的业务跟进	129
主题 6 综合操作	136
主题 7 客户关系管理和维护	137
情境 7.1 客户关系管理	137
情境 7.2 正确处理客户的抱怨和索赔	147
主题 7 综合操作	156
附录 1 实用网站	157
附录 2 各国或地区黄页	159
附录 3 常见商品部分国际展会介绍	163
参考文献	177

主题 1

客户开发前的准备工作

教学最终目标

根据出口企业外贸业务员在客户开发前的知识、能力和素质要求,能够做好客户开发的前期准备工作。

促成目标

1. 能用英文说出载体产品(包括主要相关产品),并能查出载体产品的精确归类、HS编码、海关监管条件及出口退税率。
2. 会使用基本办公设备及数码相机,并将所拍照片拷入电脑进行图片格式转换、图片缩放及与文档合并等初级处理。
3. 能计算产品的出口报价,根据载体产品确定包装方式,并制作报价单和产品说明等资料。
4. 能利用宣传册和网站介绍企业及其主营产品。

情境 1.1 熟悉行业及产品的相关知识

一、产品相关知识综述



业务员心得 (熟悉产品英文名称的过程)

20世纪80年代末,随着国家对地方外贸公司出口经营权的下放,我也有幸成为一名地市级外贸公司玩具出口业务部的的外销员。当时出口的主要产品是当地较有特色的电动玩具,但由于我对同行业的其他玩具知之甚少,犯了不少低级错误。

上海市第一届出口商品交易会(华交会的前身)召开前夕,公司准备印刷一些产品推介册,首先要对各类产品进行英文表述,其中玩具部分除了开始

经营的电动玩具外,还将对本地企业正在开发的其他类型的玩具进行推介。

当时与玩具相关的第一手资料都来自工厂,而生产电动玩具的工厂按原来习惯把玩具分成电动玩具和静止玩具两类,因此当公司的专职翻译拿来样册文字初稿时,我们的玩具分类也成了 Electric Toy 和 Static Toy。至于长毛绒玩具,由于不知道英文怎么叫,后来就翻译成了 Long-hair Toy。

第一次参展收获可想而知,一些客商只拿了几本样册,倒是有一位好心的香港客商给我们提了一些宝贵的意见,其中产品名称的翻译成了重点。他介绍说,我们这类电动玩具的英文名可以称为 Battery-operated Toy (简称 B/O Toy),毛绒玩具在香港统称为毛公仔,英文叫 Plush Toy,由于是 PP 棉填充的软体玩具,所以又叫 Stuffed Toy。

此次经历使我们的工作重心开始转化,每个业务员都必须从最基本的学起,首先熟悉自己要开发的产品以及同行业的相关产品,并能用英语进行正确的表述。确实在以后的工作中,我们都注意到这是开发客户首先要学会的基本功。

作为一名新的业务员,不管你来自外贸公司还是生产型出口企业,开发客户的首要资本就是本公司的现有产品。只要努力学习,并且多请教前辈,就会知道这些产品的具体情况及其同行业产品在品质、外观、功用等方面的差异,同时逐渐了解国外消费者的习惯与喜好,为今后的客户开发打下良好基础。

所以,在学习如何开发客户前首先要问自己以下几个看似简单的问题,看你是否能够精确地回答:

- 你对你们公司将要推向国际市场的各种产品都叫得出英文名称吗?
- 你能说出你们公司目前没有生产,但行业内却很有名的相关产品吗?
- 如果你们的产品是部件,能说出主要用途吗? 如果你们的产品是成品,能说出其中主要部件吗?
- 你知道你们产品的行业精确归类及产品 HS 编码吗?
- 你知道你们产品的出口退税率是多少吗?

如果你没能回答完整的话,请记住:不要忽视它们! 对你所属行业和产品的熟悉是客户开发前要走的第一步。同时,与行业、产品有关的问题大多需要用英语表述,这是国际贸易的基本要求。

就产品而言,英文和中文一样,一般都有其特定的商业名称,虽然不同国家的客户有时用法会有所不同,甚至被中国化的翻译所接受。但大多数情况下,如果我们使用不准确的英文翻译名称,往往会使客我之间的第一步交流遇到障碍。

产品的名称只是以上问题的第一个熟悉点,你只有把产品和与行业相关的详细情况掌握得越清楚、越具体,今后的“寻客”之旅才会越走越顺。

表 1-1 是浙江尚远进出口有限公司“电动圣诞老人玩具”的一个知识模板,其中包含了产品的中英文名称、行业、海关编码、海关监管条件、产品出口退税率以及与产品相关的具体规格描述、上游零部件和相关产品名称。

表 1-1 知识模板:电动圣诞老人玩具

浙江尚远进出口有限公司

(Zhejiang Shangyuan Imp./Exp. Corp. Ltd.)

产品名称	
中文名称:电动圣诞老人 中文别名:电动圣诞玩具	Product Name: Battery-operated Santa Claus Other Names: Electrical Santa Toy
大行业名称:玩具 分行业名称:电动玩具	Industry: Toys Specific Industry: Battery-operated Toy Electrical Toy
《种类表》 税则信息	
海关编码(8位数):95030082	产品出口退税率:14%
海关监管条件(许可证、法定商品检验等要求):A, B A是“入境货物通关单”,B是“出境货物通关单”	
Model or Specification	本产品的上游半成品(或部件)
1. Item No. :SYB001 2. Size: 10 inch 3. Function: Move head and body, singing X'mas song	1. 直流电机 (DC Motor) 2. 长毛绒织物 (Plush Fabric) 3. 塑料件 (Plastic Accessory)
相关产品名称	
中文名称: 1. 长毛绒玩具(填充玩具) 2. 电子玩具 3. 塑料(木制)玩具 4. 智力玩具	Product Name: 1. Plush Toy (Stuffed Toy) 2. Electronic Toy 3. Plastic Toy(Wooden Toy) 4. Intelligence Toy
备注:	

表中的“Model or Specification”是对不同产品的货号、规格等的具体描述，比如玩具主要是按尺寸（高度）作为规格，而 U 盘则主要是按信息储存量（如 2G/4G）作为规格，数码相机则按其像素和光学变焦为主要规格，服装的指标更多，包括颜色、尺码、面料材质等；关于功能，不同产品也应有不同描述。

“本产品的上(下)游半成品(或部件)”是根据不同产品从不同角度考虑的，如电动玩具，它的上游产品就是直流电机、塑料件等；如果是拉链，它的下游产品就是服装或箱包。了解这些内容及英文的叙述，就是为了在与客户的磋商中能够更好地理解客户的不同要求和表达自己产品的不同作用。

当然，在找客户的时候，我们需要明白客户可能不只是做与你完全一样的产品，因此知道与你同类的相关产品名称和英语表达方式也十分重要。

二、商品的分类和编码

作为与客户交易的商品，实际种类繁多，据不完全统计，市场上有超过 25 万种以上的流通商品。为了方便消费者购买、管理部门的统计和进出口管理，需要对众多的商品进行科学的分类。

商品分类的方法和体系很多，如果以其主要用途和消费状态作为基本依据进行分类，其体系如图 1-1 所示。

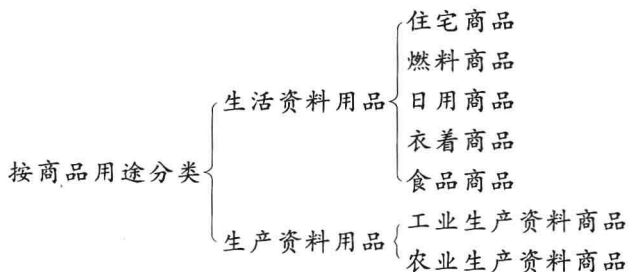


图 1-1

这种分类法的优点是便于比较相同用途的各种商品的质量水平和产销情况、性能特点、效用，能促使生产者提高质量、增加品种，并且方便消费者对比选购，有利于生产、销售和消费的有机衔接；但对贮运部门和有多种用途的商品不适用。

如果从商品应用的角度进行分类，其体系如图 1-2 所示。

这种分类法能反映商品的本质特性，对于深入研究商品的特性、保管和使用方法以及开发新品种，满足不同消费者的需要等具有重要意义。

但对于国际贸易，因为牵涉到资源、加工过程、用途及各国对自身的保护因素等，目前在国际上公认并广泛采用的国际商品分类体系有如下三种，它们都是由有关国际组织主持编制、发布和实施的，具有相当高的科学性和完整性。

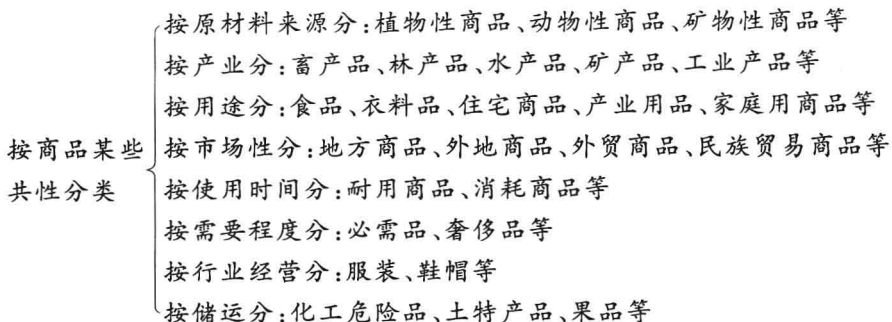


图 1-2

1.《海关合作理事会分类目录》(简称 CCCN)

此分类目录在 1959 年开始正式实施,在 1965 年、1972 年、1978 年进行了三次系统修订,主要适用于海关税则的商品分类。目前有 150 多个国家和地区采用此分类体系编制本国的海关税则。

《海关合作理事会分类目录》的分类原则为:按商品的原材料,结合加工程度和用途以及工业部门来划分商品目录。据此分类体系将国际贸易商品划分为 21 类、99 章、1011 税目,每一项税目下又分成若干条子目。该分类体系采用 4 位数编码。

2.《国际贸易标准分类》(简称 SITC)

《国际贸易标准分类》由联合国于 1950 年制定,在 1951 年国际会议上通过,在 1960 年和 1975 年进行了两次修订。它主要是为了便于统计世界经济,促进国际贸易,使海关手续合理化。联合国也据此编制国际贸易统计资料,以便对世界贸易进行系统的研究。

《国际贸易标准分类》把所有国际贸易商品划分为 10 类、63 章、233 组、786 分组,分组以下又细分为若干子目,采用 4 位数字编码。

3.《商品分类和编码协调制度》(简称 HS)

《商品分类和编码协调制度》是在《海关合作理事会分类目录》和《国际贸易标准分类》实施经验的基础上,参照国际间其他税则、统计、交通等分类协调制度,由海关合作理事会主持,60 多个国家和多个国际组织多年研究后编制的,于 1983 年以国际公约形式通过,并于 1988 年 1 月 1 日在国际上开始实施。它是最新的、系统的和多用途的国际贸易商品统一分类体系,当前世界各国正陆续采用。



商务小博士 (HS 编码的分类原则)

HS 的分类原则是按商品的原料来源,结合其加工程度、用途以及所在的工业部门来编排商品。它一般把同一工业部门或相关工业部门的商品归于一类。如第二类(6—14 章)为植物产品,第六类(28—38 章)为化学工业及相关性工业的产品,第十一类(50—63 章)为纺织工业产品。有些章自立为一类,如第 15 章(第三类)是油脂工业产品,第 93 章(第十九类)是军工业品,第 95 章(第二十类)为玩具和体育用品类,第 97 章(第二十一类)为艺术品。相同原料制成的商品一般编排在同一章内,例如塑料及其制品在第 39 章,玻璃及其制品在第 70 章。在同一章内的商品按照从原料到成品的加工程度依次排列,即原材料—坯件—半成品—制成品。加工程度越深,商品的品目号排得越后。

我国根据《商品分类和编码协调制度》(Harmonized Commodity Description and Coding System, 缩写:HS)由国家商检局和海关总署分别编制了《商检机构实施检验的进出口商品种类表》、《中华人民共和国海关进出口税则》,分别于 1990 年和 1992 年发布实施,并已广泛地应用于进出口贸易申报、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、商情调研以及世界经济形势分析各个领域。因此,对每一位从事外贸工作的人员来说,熟悉和掌握 HS 无疑是十分重要的。

HS 税则号的查询,可以通过最新版的《协调商品名称和编码制度》查询,也可到海关和其他相关的网站进行查询。

以下是根据“宁波海关网”得到的查询步骤和结果。

[第一步] 进入 <http://ningbo.customs.gov.cn> 网站,看到“业务查询”栏目(如图 1-3)。

[第二步] 点击“商品信息查询”,看到可以按商品编码或商品名称两种方式查询(如图 1-4)。

[第三步] 直接输入 HS 编码或商品名称,如果对自己的产品名称不是特别的肯定,可以用统称的方法来查,如键入“玩具”,点击“查询”,得到图 1-5。其中详细录入了与玩具相关的 350 种具体产品及 HS 编码。

业务查询 业务办理

- ▶ 商品信息查询
- ▶ 通关参数查询
- ▶ 归类申报提示库 new!
- ▶ 运抵报告查询 new!
- ▶ 船期公告查询
- ▶ 出口船名航次
- ▶ 进口舱单查询
- ▶ 出口舱单查询
- ▶ 报关单流转信息
- ▶ 集装箱进场信息
- ▶ 外汇核销单查询
- ▶ 手册数据查询
- ▶ 减免税证明查询
- ▶ 预配舱单查询

图 1-3

按编码或名称查询商品信息

图 1-4

选择商品编码查看详情信息

商品编码	商品名称
9608600000	玩具用圆珠笔芯(PEN)
9503002100	长毛绒聚酯纤维短填充玩具动物(规格型号8")
9504901000	电子玩具游戏机(含液晶显示板组件)
9503002100	填充动物玩具(规格型号2007057)
9503002100	涤纶针织毛绒填充动物玩具(规格型号4"-43")
9503002100	填充的玩具动物(规格型号12")
9503005000	玩具口琴
9503008900	PVC充气玩具 PVC INFLATABLE TOY
9503009000	玩具眼睛
9503002100	填充玩具动物(规格型号30CM-100CM)
9503009000	玩具电动火车轮架组件(规格型号CD07)
9503009000	玩具电动火车轨道
9503002100	8"-10"填充玩具(动物)
9503008900	玩具车(规格型号H1626 9*3*2 HOT WHEELS牌)
9503009000	动物玩具用眼睛、鼻子
9503002900	布艺玩具
9503008900	玩具车(规格型号21572 8*3*4 HOT WHEELS牌)
9503008900	玩具小风扇(规格型号11*3.5CM)
9503008100	塑胶玩具套钓鱼套(FISHER-PRICE牌)
9503009000	玩具车用车轮(铁制)(规格型号150-020)

记录总数: 350 总页数: 18 当前页: 1

图 1-5

同样,我们也可以从其他相关网站查询,如“进出口数据网”→“HS 与关税查询”的网页就可以方便地查询 HS 编码和海关的监管条件等内容,查询步骤为:

[第一步] 打开 <http://www.jkck.com/hscode.htm> 网站的查询栏目(如图 1-6)。

从图中可以发现,其查询规则分为“按行业分类查询”或“按类、章顺序查询”。如果查询“电动玩具”,可按“行业分类查询”中的“服装、玩具……”查询,也可按“按类、章顺序查询”中的“第十九类~第二十二类”查询。

[第二步] 点击“第十九类~第二十二类”栏,得到图 1-7,玩具位于第二十类第九十五章中。