

· 外贸操作实务系列 ·

乐贸LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

(第二版)

外贸全流程 攻略

温伟雄
(马克老温)

著

Strategy For International Business
——进出口经理跟单手记

A Merchandiser's Handbook (Second Edition)

- ★ 详细讲解无纸化时代最新报关流程
- ★ 深度剖析自贸协定享惠秘诀
- ★ 全面了解外贸行规，把控外贸全流程

(第二版)

外贸全流程 攻略

温伟雄
(马克老温)

著

Strategy For International Business
——进出口经理跟单手记

A Merchandiser's Handbook (Second Edition)

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸全流程攻略 / 温伟雄著. —2 版. —北京: 中国海关出版社, 2017. 2

ISBN 978-7-5175-0197-8

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 (2017) 第 039849 号

外贸全流程攻略——进出口经理跟单手记 (第二版)

WAIMAO QUAN LIUCHENG GONGLVE——JINCHU KOU JINGLI GENDAN SHOULI (DI ER BAN)

作 者: 温伟雄 (马克老温)

策划编辑: 马 超

责任编辑: 郭 坤

责任监制: 王岫岩 赵 宇

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.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242 - 7585 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194221/38/46/27 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

印 刷: 北京新华印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 14.75

字 数: 170 千字

版 次: 2017 年 4 月第 2 版

印 次: 2017 年 11 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0197-8

定 价: 38.00 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



第二版前言



《外贸全流程攻略》第一版成书于2014年3月，正式印刷出版始于2014年5月，至今已经两年多了。两年多时间，《外贸全流程攻略》如一个婴儿般从出生落地，到目前已经在外贸图书领域稍有自己的空间，立起了孱弱的双脚。而就在这两年多时间内，外贸行业也发生了不少重大变化，中华人民共和国海关总署取消了报关员资格证考试，无纸化通关在全国范围内完善，报关单出口退税联被取消，韩国等4个新的自由贸易协定签订，外贸综合服务的合法地位确立，等等。行业环境的变化导致原有的流程出现了部分调整，书中的部分内容已和现实中的操作有所出入。

本书专门针对整个外贸出口流程操作的定位，是目前市面上同类图书中较为少见的。本书使用较大篇幅的图表，以及用一个虚拟订单贯通整本书的做法，通过读者的留言来看似乎也得到较多的认同。截至2016年12月，本书在当当网上的商品评论近3200条，京东网上的商品评价超过600条。本书第一版已共计印刷了4次，通过出版社的各种销售渠道共售出近18000册。

本书第一版的绝大部分内容，都与目前的行业惯例、法律法规要求

相符。而在第二版中，本书根据目前行业的变化进行了部分同步更新。其中包括由于出口报关单退税联取消带来的宏观流程与报关流程的变化，增加了无纸化通关的意义与流程，更新了产地证章节的内容，以及笔者一些个人实践中累积到的新经验等。

如本书原有序言提及的，本书的读者定位于整个外贸出口产业链的从业人员，包括货代、报关行等。通过过去两年的读者留言，本书所述的内容非常适合生产企业或贸易公司的船务、关务或物流岗位从业人士阅读，尤其适合从业经验尚浅或日常工作只专注流程中一两个步骤的从业人士。目前方兴未艾的外贸综合服务行业的从业人士，相信其工作知识需求也与本书的内容相当契合。

借着这次改版的机会，笔者改正了第一版中原有的错漏内容。在此非常感谢各位读者通过各种渠道给我的留言与建议，尤其感谢热心读者王先生寄来了一本写满评论批注的书，提供了许多宝贵意见，笔者从中获益良多。最后非常感谢海关出版社马编辑的专业与耐心，本书的定位方向、内容定稿以及后期推广都归功于她的专业与热心。



前言



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，其他与写作意图无关的内容能免则免。

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。如果你是上述产业链中某行业的从业人员，但你只有其中一两个岗位的工作经验与专业知识，那么本书可以帮助你最短的时间内较为专业地了



图 0-1 本书定位的外贸产业链的工作岗位与涉及机构

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，“噢，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，你可能从《故事会》知道外贸业务员是个不错的职位，然后你入行学习业务基本流程与技巧，不需多久你自然会了解到许多专业知识，最后你会尝试用营销与国际贸易理论去提升自己的工作效率。

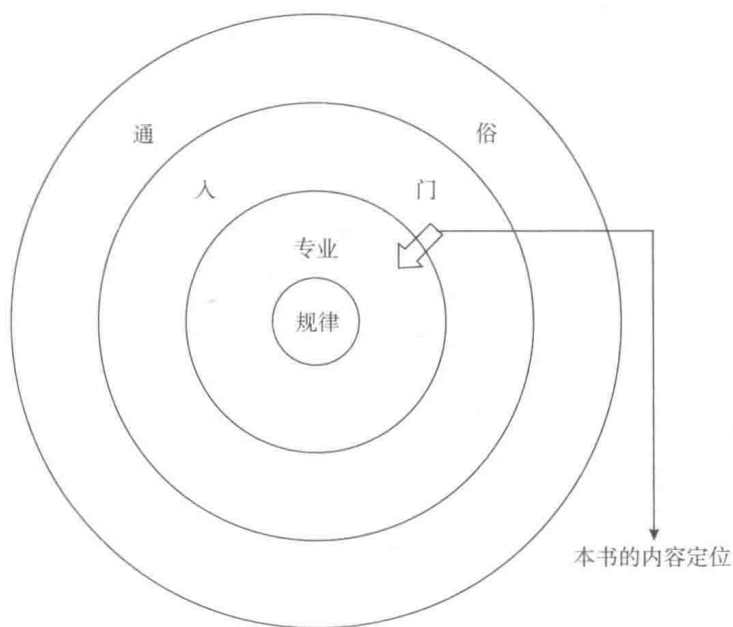


图0-2 本书定位的内容水平

本书定位的读者群，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，你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（P73）的出口许可证、图 4-3（P87）的出境货物通关单以及图 6-4（P172）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，欢迎广大读者发送邮件至 tommywen01@gmail.com 进行批评、指正。

温伟雄（马克老温）

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订制出口方式 | 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、稳扎稳打地选择操作方法 | 8

第二节 关于进出口权 | 9

一、你是否需要进出口权 | 9

二、你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——出口代理 | 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银行 | 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 |
| 五、海关企业信用等级 | 59 |
| 第三节 代理项下的退税与财务 | 60 |
| 一、代理退税与手续费计算 | 64 |
| 二、结算汇率与每美元收费 | 68 |
| 三、出口退税调函 | 69 |
| 第四节 关于出口许可证 | 71 |
| 一、许可证涉及的批准文件 | 74 |
| 二、特殊商品的发证地点 | 75 |
| 三、许可证的相关法规 | 76 |
| | |
| 第四章 与自营出口有关的报检、报关、财务工作 | 77 |
| | |
| 第一节 微观报检工作 | 78 |
| 一、报检工作流程 | 78 |
| 二、报检所需文件 | 82 |
| 第二节 微观报关工作 | 88 |
| 一、出口报关工作流程 | 89 |
| 二、出口报关涉及的文件 | 90 |

- 三、报关时货物品牌的处理 | 94
- 四、柜货与散货的截关时间说明 | 96
- 第三节 已成历史的出口退税联 | 98
 - 一、什么是正本报关单 | 99
 - 二、取消出口退税联的意义 | 100
- 第四节 特殊监管区域的报关 | 101
 - 一、海关监管场所与特殊监管区域 | 102
 - 二、为什么有不同种类的特殊监管区域 | 102
 - 三、一线与二线通关 | 103
- 第五节 无纸化通关 | 105
 - 一、无纸化通关的梗概 | 105
 - 二、无纸化通关的操作流程 | 106
- 第六节 自营项下的退税与财务工作 | 107
 - 一、外汇申报工作 | 108
 - 二、出口退税的申报 | 109
 - 三、出口退税单证备案 | 112
 - 四、自营出口的“免抵退”退税计算 | 115

第三篇 单证、物流与收款 / 119

第五章 单证操作与物流安排 | 121

第一节 从工厂到目的国货架的时间链条 | 123

| | |
|--------------------|-----|
| 第二节 与货代打交道的必备知识 | 127 |
| 一、指定货代与本地货代 | 127 |
| 二、识别货代的报价 | 129 |
| 第三节 从工厂仓库到启运港 | 131 |
| 一、各种可能的收货地点 | 131 |
| 二、被忽略的转关技巧 | 133 |
| 第四节 目的港清关提货文件 | 136 |
| 一、关于提单的操作信息 | 137 |
| 二、商业发票与装箱单 | 140 |
| 三、其他提货文件 | 142 |
| 第五节 一纸抵万金的原产地证 | 143 |
| 一、查询世界各国的关税信息 | 144 |
| 二、可获关税优惠的产地证种类 | 146 |
| 三、涉及原产地证的商业机会 | 149 |
| | |
| 第六章 保障收款安全 | 150 |
| | |
| 第一节 关于付款方式的分析 | 150 |
| 影响付款方式的双方力量 | 152 |
| 第二节 外贸收汇的主力军——电汇 | 153 |
| 一、后 T/T 操作手法与风险的分析 | 154 |
| 二、后 T/T 与出口信用保险的配合 | 155 |
| 三、银行操作环节的问题 | 156 |

- 第三节 出口信用证上手手册 | 159
 - 一、使信用证可靠的条件 | 159
 - 二、出口信用证的简单图文流程 | 162
 - 三、信用证最常用的条款 | 163
 - 四、一个最简单的信用证制单实例 | 168
- 第四节 小额外汇的处理 | 175
 - 小额外汇的财务处理与收款渠道 | 176

第四篇 特别订单的处理 / 177

第七章 活用加工贸易处理订单 | 179

- 第一节 快速搞懂一般贸易与加工贸易 | 180
 - 一、我们正从事的一般贸易 | 180
 - 二、巨大税收优惠的来料加工 | 181
 - 三、可以利用的外贸利器——进料加工 | 182
 - 四、三种出口贸易方式的区别与选择 | 184
- 第二节 一清二楚的“转厂” | 186
 - “转厂”与“进出口一日游” | 188
- 第三节 企业的客户/供应商从事加工贸易的处理方法 | 190
 - 一、客户从事加工贸易的处理 | 190
 - 二、供应商从事加工贸易的处理 | 192

- 第四节 转型升级的大浪潮 | 193
 - 一、不同类型的转型升级 | 193
 - 二、关于出口转内销 | 194

第五篇 行业境况与个人职业展望 / 197

第八章 Work Hard, Work Smart | 199

- 第一节 行业环境与趋势 | 200
 - 一、劳动不分贵贱，行业有好坏 | 200
 - 二、行业兴衰与发展周期 | 201
- 第二节 外贸团队的构成 | 205
 - 一、外贸出口企业的工作岗位 | 205
 - 二、外贸销售团队的分工方式 | 206
 - 三、外贸销售团队的管理方式 | 207
- 第三节 外贸产业链中的个人职业发展 | 208
 - 一、个人竞争力的“道”与“术” | 210
 - 二、个人职业路线与分析 | 211