



全国财政职业教育教学指导委员会审定

全国高职高专院校国际贸易专业规划教材

外贸报检实务

马诗琴 徐冉◎主编



中国财政经济出版社



全国财政职业教育教学指导委员会审定
全国高职高专院校国际贸易专业规划教材

外贸报检实务

马诗琴 徐冉 主编
祁小华 储玲 副主编

中国财政经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸报检实务/马诗琴, 徐冉主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2008.8
全国高职高专院校国际贸易专业规划教材
ISBN 978-7-5095-0846-6

I. 外… II. ①马…②徐… III. ①进出口贸易-商品检验-中国-高等学校: 技术学校-教材②进出口贸易-国境检疫: 卫生检疫-中国-高等学校: 技术学校-教材
IV. F752.6 R185.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 110846 号

责任编辑: 张 铮 责任校对: 胡永立
封面设计: 大盟文化 版式设计: 董升平

中国财政经济出版社 出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010-88190406 北京财经书店电话: 010-64033436

北京牛山世兴印刷厂印刷 各地新华书店经销

787×1092 毫米 16 开 12.75 印张 298 000 字

2008 年 8 月第 1 版 2008 年 8 月北京第 1 次印刷

印数: 1—3 060 定价: 22.00 元

ISBN 978-7-5095-0846-6/F·0692

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 010-88190744

编委会名单

主 任 李乃君 姚钟华 宫相荣

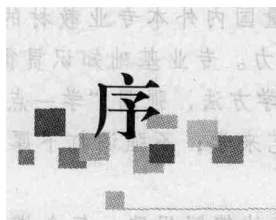
编 委 (排名不分先后)

贺存乡 孟凡明 张君斐 鲁鸿雁 钱琳伊

李 富 王锡耀 马诗琴 徐 冉 谢厚华

潘淑范 毛卫娟 叶卫玲 刘艳华 李玉静

王 艳



我国对外贸易迅猛发展，贸易增长速度超过了世界上其他任何一个发展中国家，成为继欧盟和美国之后的第三大贸易实体。随着对外贸易的不断扩大，我国外贸行业人才短缺“瓶颈”凸显，各类外贸企业急需大量熟悉外贸业务的复合型、应用型、技能型人才。

近年来，随着我国高等职业教育的迅速发展，高职院校外贸类专业已经为外贸行业输送了一批又一批具有一定理论知识和实践操作能力的专业人员，在一定程度上缓解了外贸企业的人才需求压力。然而，作为承担为企业培养生产、管理、服务第一线人才的高职院校，在探索和培养合格“职业人”的过程中，设置什么样的课程，使用什么样的教材，一直备受关注。国务院《关于大力发展职业教育的决定》中指出：要“实施国家技能型人才培养培训工程，加快生产、服务一线急需的技能型人才的培养，特别是现代制造业、现代服务业紧缺的高素质高技能专门人才的培养”；要“针对高等职业院校学生特点，培养学生的社会适应性，教育学生树立终身学习的理念，提高学习能力，学会交流沟通和团队协作，提高学生的实践能力、创造能力、就业能力和创业能力”。该决定还特别指出：要“加大课程建设与改革的力度，增强学生的职业能力；加强教材建设，开发紧密结合生产实际的实训教材，让优质教材进课堂”。

目前我国高等职业教育的特点是：第一，我国高等职业教育发展迅猛，社会对高素质技能型人才需求旺盛。第二，职业教育办学思想已从计划培养向市场驱动转变，从政府直接管理向宏观引导转变，从传统的升学导向向就业导向转变，明确了“坚持以服务为宗旨，以就业为导向”的职业教育办学方针，提出了“职业教育教学与生产实践、技术推广、社会服务紧密结合”的具体要求。第三，高职学生应具备的主要能力为交流沟通的能力、实践的能力、就业和创业的能力、创造的能力和继续学习的能力。

我们认为，高职教育的教材要彻底改变以往的学科式、压缩饼干式、面面俱到式、平分秋色式的教学方式，要面向生产、建设、服务和管理第一线需要，努力开发体现产学结合、工学交替、融教学为一体的教材。为此，我们组织高等职业技术学院第一线具有创新理念和丰富教学经验的教师，在充分调研的基础上，结合目前各高等职业技术学院教改、教研的实际情况，围绕教育部[2006]16号文件精神，编写了这套高职高专国际贸易专业系列教材。在教材的编写过程中，既考虑到教材体系的完整性和科学性，又考虑到高职教育自身的特点，突出教材的实务性和实操性，按照“理论够用，重实践操作”的编写思路，尽量减少对概念和原理的深入阐述，并且教材各单元模块的设计充分体现了本教材“面向岗位、面向流程”的特点。

本套教材的编写特色是：

1. 职业性、实践性和开放性。本套教材汲取了大量国内外本专业教材的特点与精华，在突出高职教育特色上下功夫，注重培养学生的实践能力。专业基础知识贯彻“实用为主、够用为度”的教学原则，采用广而不深、点到为止的教学方法，强调“学一点、会一点、用一点”，不把知识作为一门学问来学，而是作为一门技艺来学；不强调打下坚实的理论知识基础，而是突出实际技能的培养。

2. 模块式、教案化和流程化。本套教材采用模块式的编写思路，每个模块既是教材的有机组成部分，又是相对完整、独立的教学单位，具有一定的可剪裁性和拼接性。教材可根据不同的教学对象或不同专业的培养目标将内容模块裁剪、拼接，使前后课程互相衔接，不但避免了重复讲述造成的时间浪费，而且也杜绝了因教师个体在表述上的偏差，给学生的学习带来不必要的障碍。同时，所有模块的活动设计流程化，以期最大限度地减轻教师备课、查询资料及设计活动的负担。

3. 任务驱动、项目导向。本套教材注重课程设计，强调教学内容的操作性，把教学目标进一步细化为知识目标和技能目标，并对教与学提出了具体的要求，让教师和学生在学习的过程中做到心中有数；体现“工学结合”理念，根据职业岗位（群）操作流程来选择并设计内容；学生在模拟具体的国际贸易实务中由浅入深、反复操练，达到记忆深刻、上手快的目的，能迅速适应工作岗位的要求。

本套教材适用于高等职业技术学院、高等专科学校、成人高校、民办高校、各级各类继续教育学院国际贸易专业使用，也可作为外贸从业人员自学进修、专业技能考试和国家相关证书考试的教学参考用书。本套教材是对高素质技能型人才培养适用教材编写进行的探索和尝试，难免存在疏漏，还需不断完善，但所秉承的理念和知识体系、结构及内容，相信会对我国的高职高专教育发展起到积极的推动作用，也希望得到高职院校广大师生的认可和赞同。

全国高职高专院校国际贸易专业规划教材

编 审 委 员 会

2008年6月

编写说明

2006年11月教育部印发的《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见（教高[2006]16号）》指出：加大课程建设与改革的力度，增强学生的职业能力；加强教材建设，开发紧密结合生产实际的实训教材，让优质教材进课堂。根据教育部[2006]16号文件精神，我们组织部分专家、学者和在教学第一线的教师编写了作为外贸专业基础课程之一——《外贸跟单实务》这本教材。在教材的编写过程中，既要保证教材体系的完整性和科学性，又要考虑高职教育自身的特点，突出教材的实务性和实操性，按照“理论够用，重实践操作”的编写思路，尽量减少对概念和原理的深入阐述，教材各单元模块的设计充分体现了本教材面向岗位、面向流程的特点。

此外，本教材的编写还具有以下几个特点：

1. 兼顾实务知识的体系化，注重实务知识的应用和操练，体现高职教育的应用性和实操性特点。
2. 体系编排简练精干，不冗杂。避免了与其他学科诸如：国际贸易实务、外贸单证制作、外贸商品学等在知识内容上的重复，仅把与外贸跟单工作直接相关的和最能体现跟单特色的内容纳入本教材。
3. 适当的插入表格与相关知识链接，使本教材兼具形式上的活泼性和内容上的丰富性，便于学生理解和掌握相关知识与技能。
4. 技能训练内容的设计，不仅仅考虑对本模块实务内容的训练，而且也融合了对前续科目相关知识的综合操练，因而能更好地反映实际外贸跟单工作的复杂性，从而加深学生对外贸跟单工作的深入理解和综合实践能力。
5. 按教学模块进行编写，并且在每个模块后的习题中，链接了全国外贸跟单员培训认证考试真题，便于学生把握重点内容，并为学生提前取得相关职业资格证书提供了培训和借鉴。

本书可供高职高专国际贸易专业的教师和学生使用，也可供外贸从业人员学习参考。全书采用单元模块式的基本结构，共分为三个单元、十一个模块，其中：第一单元出口跟单实务共八个模块，第二单元进口跟单实务共两个模块，第三单元客户管理，一个模块。

本教材由姚钟华、王锡耀担任主编，郭爱美担任副主编。具体编写分工如下：杨芬负责模块一的编写；郭爱美负责模块三、六、九以及附录一至附录四的编写；魏巧米负责模块五、八和附录四的编写；吴庆红负责模块四、七的编写；潘飞霞负责模块十的编写；刘传晓负责模块十一的编写；模块二由郭爱美、魏巧米和吴庆红共同编写。最后由姚钟华、王锡耀总纂定稿。

本教材在编写过程中还得到了许多业内专家、学者和单位的热心帮助和支持，在此一并表示感谢。由于编写时间紧、任务重，难免存在疏漏与错误，敬请专家和读者不吝赐教。

编者
2008年6月

目 录

第一单元 出口跟单实务	(1)
模块一 出口跟单概述	(1)
复习题	(10)
案例分析	(11)
技能训练	(11)
模块二 接单、审单与签单	(11)
复习题	(21)
案例分析	(22)
技能训练	(22)
模块三 选择生产企业	(26)
复习题	(45)
案例分析	(46)
技能训练	(47)
模块四 原材料(零部件、辅料)采购跟单	(48)
复习题	(61)
案例分析	(61)
技能训练	(62)
模块五 生产进度与品质跟单	(63)
复习题	(85)
案例分析	(86)
技能训练	(86)
模块六 出口产品包装跟单	(87)
复习题	(117)
案例分析	(118)
技能训练	(118)

模块七 出口运输跟单.....	(119)
复习题.....	(140)
案例分析.....	(142)
技能训练.....	(142)
模块八 出口收汇、核销及退税跟单.....	(143)
复习题.....	(149)
案例分析.....	(149)
技能训练.....	(149)
第二单元 进口跟单实务.....	(151)
模块九 进口跟单概述.....	(151)
复习题.....	(160)
案例分析.....	(161)
技能训练.....	(161)
模块十 进口报检与报关.....	(164)
复习题.....	(181)
案例分析.....	(182)
技能训练.....	(183)
第三单元 客户管理.....	(184)
模块十一 客户管理.....	(184)
复习题.....	(199)
案例分析.....	(200)
技能训练.....	(201)
附录一 中华人民共和国货物进出口管理条例.....	(202)
附录二 中华人民共和国海关对加工贸易货物监管办法.....	(210)
附录三 关于进一步完善加工贸易银行保证金台账制度的意见.....	(216)
附录四 外贸跟单常用术语.....	(219)
主要参考文献.....	(224)

第一单元

出口跟单实务

模块一 出口跟单概述

【知识目标】

- 知晓外贸跟单员的基本知识与基本素质
- 熟悉外贸跟单的分类、特点
- 掌握外贸跟单、外贸跟单员的含义
- 掌握生产企业跟单和外贸公司跟单的异同点

【技能目标】

- 掌握外贸公司出口跟单的流程
- 掌握生产企业出口跟单的流程

【教学要求】

- 本模块的教学重点是出口跟单流程，包括外贸公司的跟单和生产企业的跟单
- 学生应重点掌握外贸跟单的含义、跟单的流程以及跟单员需具备的知识与素质；并能根据不同性质的企业制定不同的跟单操作步骤



案例导读

小王毕业于上海贸易大学，2007年应聘于上海进出口贸易公司，被安排到该公司出口贸易部，公司业务经理决定让他从基础的岗位跟单工作开始学习。外贸跟单是外贸企业内部因专业分工趋于细化而产生的一种岗位，对刚走出大学校门的小王来说，首先需要了解外贸跟单工作的具体内容、特点和要求以及与其他外贸工作岗位的关系，知道要成为一个优秀跟单员需要具备的基本素质。

本模块主要介绍外贸跟单的含义、跟单的流程以及跟单员需要具备的知识与素质，所涉及的具体内容见图1-1。

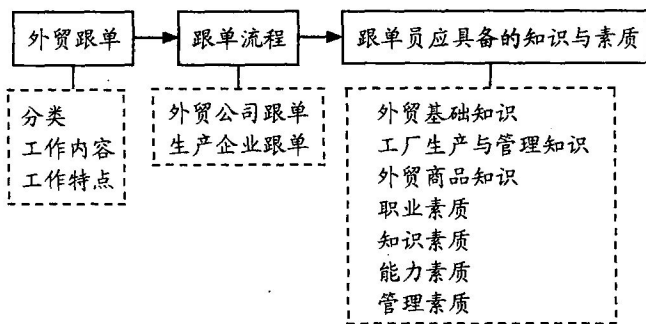


图1-1 外贸跟单概述

一、外贸跟单

“跟单”中的“跟”是指跟进、跟随，跟单中的“单”是指合同项下的订单。而外贸跟单中的“单”，则是指企业中的涉外合同或信用证项下的订单。对于业务（经理）员来说，外贸跟单员是协助他们开拓国际市场、推销产品、协调生产和完成交货的业务助理。外贸跟单与外贸跟单员的释义见表1-1。

表1-1 外贸跟单与外贸跟单员的释义

名 称	定 义
外贸跟单	外贸跟单是外贸行业一个细分的从业岗位，其主要职责是围绕着外贸订单，将国外的订单按质、按量、按时交到国外采购商手中，也是外贸公司内部多部门之间、外贸公司与生产企业、外贸公司与客户、生产企业与客户的桥梁。
外贸跟单员	外贸跟单员指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据相关合同或单证对货物生产加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，协助履行贸易合同的外贸从业人员。



相关链接

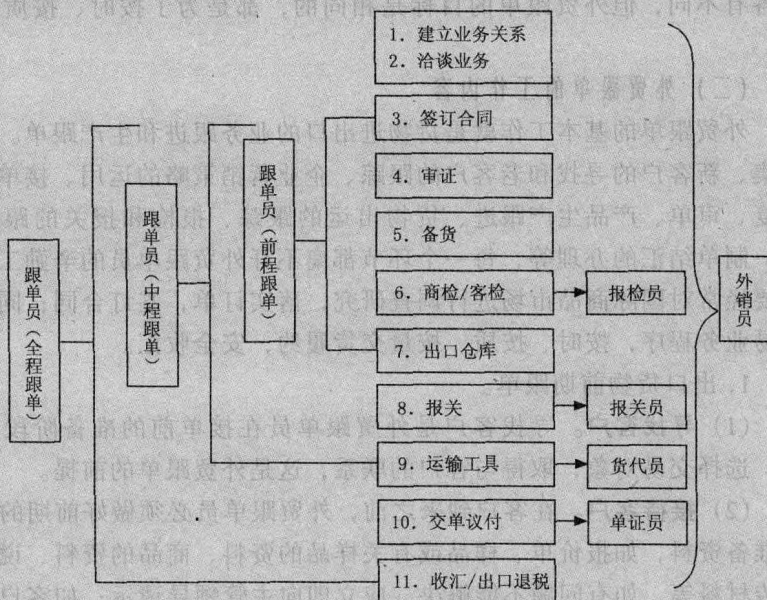


图 1-2 外贸跟单员与其他外贸工作岗位的关系图

(一) 外贸跟单的分类

外贸跟单的种类很多，表 1-2 提供了目前常见的几种外贸跟单分类。

表 1-2 外贸跟单的常见分类

划分依据	分类	定义
根据货物的流向	出口外贸跟单	由出口商对出口贸易合同的履行进行部分或全部跟踪或操作。
	进口外贸跟单	由进口商对进口贸易合同的履行进行部分或全部跟踪或操作。
根据外贸跟单的 业务进程	前程跟单	指“跟”到出口货物的出货为止。
	中程跟单	指“跟”到清关装船为止。
	全程跟单	指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。
根据外贸跟单的 企业性质	外贸公司跟单	指外贸企业根据贸易合同的品质、包装和交货时间的规定，选择生产企业，进行原料、品质、包装和生产进度的跟单，按时、按质地完成交货义务。
	生产企业跟单	指拥有外贸经营权的生产企业根据贸易合同规定的货物品质、包装和交货时间等有关条款进行原材料跟单、品质跟单、包装跟单和生产进度跟单，按时、按质地完成交货义务。

此外,根据商品类别,可将外贸跟单分为纺织品跟单、服装跟单、鞋类跟单和玩具跟单等。根据具体业务环节,可将外贸跟单分为运输跟单、原材料采购跟单、包装跟单、外包(协)跟单、生产进度跟单和商品质量跟单等。以上分类名称各有不同,但外贸跟单的目标是相同的,都是为了按时、按质地完成交货义务。

(二) 外贸跟单的工作内容

外贸跟单的基本工作就是货物进出口的业务跟进和生产跟单。从产品资料的搜集、新客户的寻找和老客户的跟踪、企业营销策略的运用、接单及外贸函电的回复、审单、产品生产跟进、货物出运的跟踪、报检和报关的跟进、保险的落实、制单结汇的办理等,每一个环节都离不开外贸跟单员的辛勤工作。外贸跟单员要经常对国际商品市场进行调查研究,落实订单,签订合同;同时,按进出口贸易业务程序,按时、按质、按量交货履约,安全收汇。

1. 出口货物前期跟单。

(1) **寻找客户。**寻找客户是外贸跟单员在接单前的准备阶段,通过搜集资料,选择交易对象,取得与客户的联系,这是外贸跟单的前提。

(2) **接待客户。**在客户到来之前,外贸跟单员必须做好前期的准备工作,包括准备资料,如报价单、样品或有关样品的资料、商品的资料、说明书、公司的宣传材料等,如有问题不能解决,应立即向主管领导请示;如客户有需要,外贸跟单员要代订宾馆,并于客户到来之前一天再与宾馆联系落实,不得有误;等客户到来时,外贸跟单员应到机场或车站接应,将客户接到公司。

(3) **洽谈业务,拟订合同。**客户到达公司后,外贸跟单员和业务经理一起与客户进行业务洽谈,对客户挑选出来的产品,外贸跟单员应立即记录详细资料及产品编码、规格、包装明细、最近工厂价格,特别是对报价或客户特别要求的规格、形态、大小、尺寸、数量等更应该详细记录,必要时画上该产品草图。对客户感兴趣的产品,外贸跟单员应整理出报价单,经主管领导审核后交给客户。若客户对合同的各项条款均无异议,则谈判基本完成,双方拟订合同。

(4) **通过函电与客户洽谈业务。**国外客户一般很少当面洽谈业务,大多数出口企业通过外贸跟单员与客户进行函电的往来,经过询盘、发盘、还盘、接受几个环节的洽谈,最终双方达成一致的意向,并签订合同。

2. **生产跟单。**订立合同后,跟单员要按照合同的要求向生产部门制作并发放生产计划及生产通知单,协助工厂安排生产。在生产跟单过程中,要下到车间向各工序的管理人员了解各款货在生产过程中碰到的问题,必要时,要向客户反映问题,提出建议或征求意见,确保交货期和质量。

3. **外贸业务跟单。**外贸跟单员对外贸业务的环节应逐项落实到位,下面以CIF条件出口成交、并按信用证支付方式付款为例予以说明。

(1) **落实信用证。**在凭信用证付款的交易中,落实信用证即催证、审证和改证,尤其是审证工作,在任何情况下都是一项不可缺少、必须认真对待的重要工作(见表1-3)。

表 1-3

外贸跟单员在催证、审证、改证过程中的注意事项

催证	买方不能按时开证的情况时有发生,因此,外贸跟单员应结合备货情况认真做好催证工作,及时提醒客户按约定时间办理开证手续,必要时,也可请驻外机构或有关银行协助代为催证,以利于出口合同的履行。
审证	在实际业务中,常会发生由于种种原因,如工作的疏忽、电文传递的错误、贸易习惯不同、市场行情发生变化或买方有意利用开证的主动权加列一些实际上无法满足信用证付款条件的“软条款”等,为了确保安全收汇和顺利履行合同,外贸跟单员要依据合同进行认真的核对和审查,共同完成审证任务。
改证	审证过程中,如发现信用证内容与合同规定不符,应区分问题的性质,分别同有关部门研究,妥善处理。一般来说,如发现有不能接受的条款,应及时提请开证申请人修改。对国外来证不符合规定的各种情况还要进行具体分析,不一定要坚持全部办理改证手续,只要来证内容不违反政策原则和不影响安全顺利收汇,也可酌情灵活处理。

(2) 办理货运。按 CIF 条件成交时,外贸跟单员应及时办理租船订舱工作,联络船务公司或运输公司,制作装箱单,选择货柜,协助安排装运,并通知客户货已装船,传递资料给客户。

(3) 报关。无论是自行报关,还是由报关行来办理,外贸跟单员都必须填写出口货物报关单,必要时,还需提供出口合同副本、发票、装箱单或重量单、商品检验证书及其他有关证件,向海关申报出口。

(4) 投保。外贸跟单员在装船前,须按买卖合同规定和国际贸易惯例,及时向保险公司办理投保手续,填制保险单。出口商品的投保手续一般都是逐笔办理。

(5) 制单结汇。出口货物装运之后,外贸跟单员应及时按信用证要求缮制单据,并在信用证规定的交单有效期内,向有关银行办理议付手续。

(三) 外贸跟单工作的特点

1. 涉及面广。外贸跟单员不仅要面向国外的客户,而且还要面对国内出口企业内部和外部的各个机关单位。任何一个部门出现问题都会影响合同的顺利履行。外贸跟单员面向的主要部门和单位如图 1-3 所示。

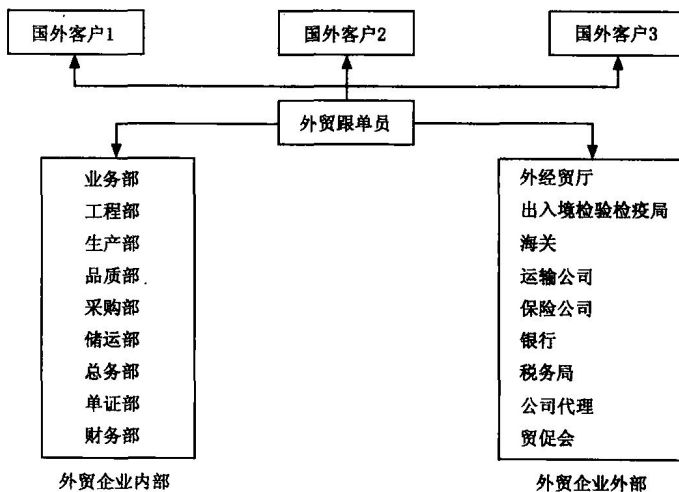


图 1-3 外贸跟单员面向的主要部门和单位图

2. **业务环节多。**与一般的跟单比较,外贸跟单的**业务环节比较多**,不但要经历一般跟单的**程序**,还要涉及**进出口许可证申领、用汇申请、出口外汇核销或进口付汇核销、进出口报关、出入境检验检疫、国际货物运输及保险、单证缮制、出口结汇或进口付汇、出口退税**等众多环节(见图1-4)。

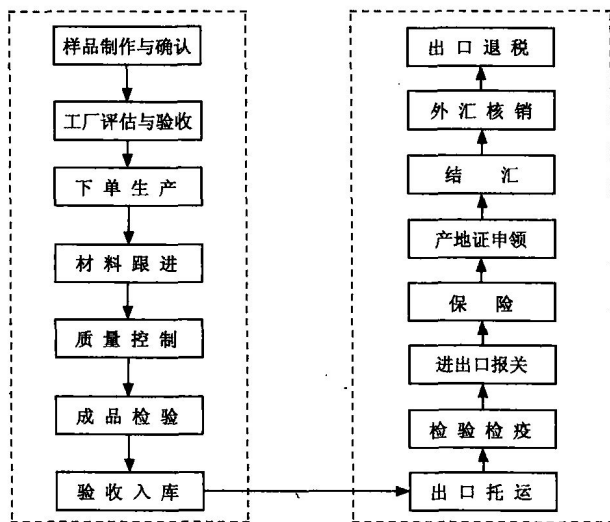


图1-4 外贸跟单业务环节图

3. **专业性、综合性强,知识面要求广。**外贸跟单员的工作涉及企业所有部门,由此决定了其工作的**综合性**。外贸跟单员对外执行的是**营销人员的职责**,对内执行的是**生产管理协调**,所以不但要懂得企业**生产管理的知识**,还要懂得**国际贸易的知识**,包括**国际市场营销、国际商法、国际贸易**,特别是**国际贸易实务、国际商务单证实务和外贸英语函电**等知识。

4. **沟通与协调能力强。**外贸跟单员与国外客户、生产部门、工程部门、品质部门、储运部门、单证部门、财务部门等的工作是一种**沟通与协调**,都是在完成订单的前提下而进行的**沟通工作**,因此要求外贸跟单员要有较高的**沟通、协调能力**。在整个外贸跟单工作中,外贸跟单员既是**出口企业的代表**,又是**国外客户的参谋和代表**,代表国外客户向工厂反映其产品的意见,起着**桥梁和沟通**的作用。

5. **节奏快。**由于客户来自世界各地,有着不同的文化背景,对产品各有特殊的需求,外贸跟单员为了满足客户的各种要求、协调好各部门的业务关系,就必须**加快工作节奏,要务实高效**。

6. **责任心强。**订单是企业的生命,客户是企业的上帝,只有保证订单项下产品的质量、包装和交货期,企业才能安全收回货款,并获取持续的订单。这就要求外贸跟单员在跟单工作过程中要有良好的**敬业精神和认真负责的态度**,并能处理好各类业务关系。

二、出口跟单工作流程

在外贸跟单过程中,虽然有外贸公司跟单和生产企业跟单之分,但都以货物

出口贸易的一般流程为基础,涉及前程跟单、中程跟单和全程跟单。本单元主要从货物出口贸易的一般流程入手,阐述外贸公司和生产企业在不同时期、不同步骤中的主要工作内容。

(一) 外贸公司出口跟单工作流程

在国际贸易中,进出口贸易公司作为商品交换的一种企业形态将始终存在,但由于外贸公司大多是传统意义上的流通企业,接到订单后,需要寻找合适的生产企业来完成订单。

进出口贸易合同签订后,就进入履行合同阶段。外贸公司跟单的基本流程如图 1-5 所示。

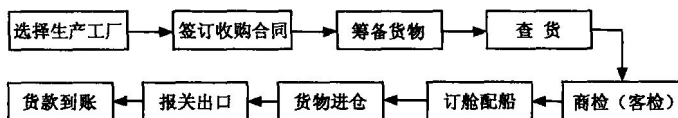


图 1-5 外贸公司跟单的基本流程图

(二) 生产企业出口跟单工作流程

具备对外进出口经营权的生产企业是我国外贸进出口的主体之一,随着我国加入 WTO,具有外贸经营权的生产企业越来越多,许多国际买家也热衷于直接从这些生产企业采购商品。“工厂跟单”实质上属于生产型企业的内部跟单,其一般流程如图 1-6 所示。

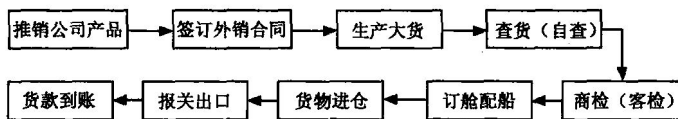


图 1-6 生产企业跟单的基本流程图

三、外贸跟单员需具备的基本知识与素质

(一) 外贸跟单员的知识要求

1. 外贸基础知识。外贸跟单员在国际贸易业务岗位上工作,不仅要了解国际贸易的规则和政策,还要了解海关、商检、运输、保险、外汇、银行结算等与外贸跟单有关的外贸基础知识。这些知识内容涉及面广,掌握这些基础知识,是做好外贸跟单工作、成为一名优秀外贸跟单员的前提。

(1) 国际商务基础理论。国际商务是指国(地区)与国(地区)之间进行的一切商务活动的总称。在国际贸易活动中有业务磋商和订立合同的环节,会涉及价格和价格术语,这是国际贸易中不可缺少的专门语言,每一个外贸从业人员必须充分了解和掌握。同样,外贸跟单员也必须了解和掌握这些价格术语对跟单工作的影响,将掌握国际商务基础理论作为一种自觉行为。

(2) 运输与保险。国际货物运输是国际贸易中必不可少的一个环节。国际货物运输具有线长面广、环节多、时间性强、情况复杂、风险较大等特点。为了按时、按质、按量完成货物的国际运输任务,买卖双方订立国际货物买卖合同时