



新世纪高职高专
国际经济与贸易类课程规划教材

外贸跟单实务

新世纪高职高专教材编审委员会组编
主审 韦成峰 主编 吴薇



大连理工大学出版社



新世纪高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

外贸跟单实务

新世纪高职高专教材编审委员会组编

主 审 韦成峰

主 编 吴 薇 副主编 黄金穗



WAIMAO GENDAN SHIWU

大连理工大学出版社

DALIAN UNIVERSITY OF TECHNOLOGY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单实务/吴薇主编. —大连:大连理工大学出版社, 2008. 10

高职高专国际经济与贸易类课程规划教材

ISBN 978-7-5611-4394-0

I. 外… II. 吴… III. 对外贸易—市场营销学—高等学校:技术学校—教材 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 146436 号

大连理工大学出版社出版

地址:大连市软件园路 80 号 邮政编码:116023

发行:0411-84708842 邮购:0411-84703636 传真:0411-84701466

E-mail: dutp@dutp. cn

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

大连理工印刷有限公司印刷

大连理工大学出版社发行

幅面尺寸:185mm×260mm 印张:12 字数:263 千字

印数:1 ~ 4000

2008 年 10 月第 1 版

2008 年 10 月第 1 次印刷

责任编辑:崔 倩

责任校对:邢 宇

封面设计:张 莹

ISBN 978-7-5611-4394-0

定 价:21.00 元

总 序

我们已经进入了一个新的充满机遇与挑战的时代,我们已经跨入了 21 世纪的门槛。

20 世纪与 21 世纪之交的中国,高等教育体制正经历着一场缓慢而深刻的革命,我们正在对传统的普通高等教育的培养目标与社会发展的现实需要不相适应的现状作历史性的反思与变革的尝试。

20 世纪最后的几年里,高等职业教育的迅速崛起,是影响高等教育体制变革的一件大事。在短短的几年时间里,普通中专教育、普通高专教育全面转轨,以高等职业教育为主导的各种形式的培养应用型人才的教育发展到与普通高等教育等量齐观的地步,其来势之迅猛,发人深思。

无论是正在缓慢变革着的普通高等教育,还是迅速推进着的培养应用型人才的高职教育,都向我们提出了一个同样的严肃问题:中国的高等教育为谁服务,是为教育发展自身,还是为包括教育在内的大千社会?答案肯定而且唯一,那就是教育也置身其中的现实社会。

由此又引发出高等教育的目的问题。既然教育必须服务于社会,它就必须按照不同领域的社会需要来完成自己的教育过程。换言之,教育资源必须按照社会划分的各个专业(行业)领域(岗位群)的需要实施配置,这就是我们长期以来明乎其理而疏于力行的学以致用问题,这就是我们长期以来未能给予足够关注的教育目的问题。

如所周知,整个社会由其发展所需要的不同部门构成,包括公共管理部门如国家机构、基础建设部门如教育研究机构和各种实业部门如工业部门、商业部门,等等。每一个部门又可作更为具体的划分,直至同它所需要的各种专门人才相对应。教育如果不能按照实际需要完成各种专门人才培养的目标,就不能很好地完成社会分工所赋予它的使命,而教育作为社会分工的一种独立存在就应受到质疑(在市场经济条件下尤其如此)。可以断言,按照社会的各种不同需要培养各种直接有用人才,是教育体制变革的终极目的。

随着教育体制变革的进一步深入,高等院校的设置是否会同社会对人才类型的不同需要一一对应,我们姑且不论。但高等教育走应用型人才培养的道路和走研究型(也是一种特殊应用)人才培养的道路,学生们根据自己的偏好各取所需,始终是一个理性运行的社会状态下高等教育正常发展的途径。

高等职业教育的崛起,既是高等教育体制变革的结果,也是高等教育体制变革的一个阶段性表征。它的进一步发展,必将极大地推进中国教育体制变革的进程。作为一种应用型人才培养的教育,它从专科层次起步,进而应用本科教育、应用硕士教育、应用博士教育……当应用型人才培养的渠道贯通之时,也许就是我们迎接中国教育体制变革的成功之日。从这一意义上说,高等职业教育的崛起,正是在为必然会取得最后成功的教育体制变革奠基。

高等职业教育还刚刚开始自己发展道路的探索过程,它要全面达到应用型人才培养的正常理性发展状态,直至可以和现存的(同时也正处在变革分化过程中的)研究型人才培养的教育并驾齐驱,还需要假以时日;还需要政府教育主管部门的大力推进,需要人才需求市场的进一步完善发育,尤其需要高职教学单位及其直接相关部门肯于做长期的坚忍不拔的努力。新世纪高职高专教材编审委员会就是由全国 100 余所高职高专院校和出版单位组成的旨在以推动高职高专教材建设来推进高等职业教育这一变革过程的联盟共同体。

在宏观层面上,这个联盟始终会以推动高职高专教材的特色建设为己任,始终会从高职高专教学单位实际教学需要出发,以其对高职教育发展的前瞻性的总体把握,以其纵览全国高职高专教材市场需求的广阔视野,以其创新的理念与创新的运作模式,通过不断深化的教材建设过程,总结高职高专教学成果,探索高职高专教材建设规律。

在微观层面上,我们将充分依托众多高职高专院校联盟的互补优势和丰裕的人才资源优势,从每一个专业领域、每一种教材入手,突破传统的片面追求理论体系严整性的意识限制,努力凸现高职教育职业能力培养的本质特征,在不断构建特色教材建设体系的过程中,逐步形成自己的品牌优势。

新世纪高职高专教材编审委员会在推进高职高专教材建设事业的过程中,始终得到了各级教育主管部门以及各相关院校相关部门的热忱支持和积极参与,对此我们谨致深深谢意,也希望一切关注、参与高职教育发展的同道朋友,在共同推动高职教育发展、进而推动高等教育体制变革的进程中,和我们携手并肩,共同担负起这一具有开拓性挑战意义的历史重任。

新世纪高职高专教材编审委员会

2001 年 8 月 18 日

《外贸跟单实务》是新世纪高职高专教材编审委员会组编的国际经济与贸易类课程规划教材之一。

本教材的内容设置以就业为导向,紧扣国际贸易专业教学计划和课程教学大纲要求,从职业岗位及岗位群对技能要求的实际出发,涵盖相关国家外贸跟单员岗位的职业标准对技能的要求,衔接国家职业资格考试题库,以“必需、够用”为度,通过教学与实践,培养和提高学生的实际工作技能,以满足企业用人的需要。本教材可作为高职高专国际经济与贸易类专业的教学用书,也可供从事国际贸易工作的有关人员参考。内容涉及外贸跟单的理论概述,选择合格的供应商和签订采购订单,样品的跟单实务,原材料、零部件、辅料的采购跟单,生产进度和质量检验的跟单,出口包装和运输的跟单,进口贸易跟单实务,外贸跟单的管理知识。

本教材的授课课时可根据使用单位的实际情况安排在60学时左右。

本教材由吴薇任主编,黄金穗任副主编,赵江红参与了编写。具体分工如下:第一章由赵江红编写,第二、三、四章由黄金穗编写,第五、六、七、八章由吴薇编写。全书由吴薇负责统稿。

本教材在编写过程中,得到了外贸企业职业经理人温啸马先生、外商的国内采购跟单经理杨耀波先生、服装生产企业总经理肖丽萍女士以及外贸业务员考试教材编委钟跃先生等的大力支持。他们提供了大量的第一手资料和外贸实践中的最新信息,并给予了中肯的编写意见,这成为本教材的特别亮点,在此一并致谢。

4 / 外贸跟单实务 □

由于编者水平有限,教材中难免存在纰漏之处,敬请各相关高职高专院校和读者在使用本教材的过程中给予指正,并将改进意见及时反馈给我们,以便在下次修订时完善。

所有意见和建议请发往:gzjckfb@163.com

欢迎访问我们的网站:<http://www.dutpgz.cn>

联系电话:0411-84707492 84706104

编 者
2008 年 10 月



第 1 章 外贸跟单理论概述	1
1.1 外贸跟单概述	1
1.2 外贸跟单员概述	6
基础知识训练	11
实务操作训练	12
第 2 章 选择供应商和签订采购订单	13
2.1 选择合格的供应商.....	13
2.2 对外合同、订单的审查	21
2.3 签订内贸合同.....	34
基础知识训练	36
实务操作训练	37
实务操作训练的解答提示	42
第 3 章 样品的跟单实务	43
3.1 样品的概念及作用.....	43
3.2 样品的种类.....	44
3.3 样品跟单的流程.....	47
3.4 样品跟单的注意事项.....	51
基础知识训练	54
实务操作训练	56
实务操作训练的解答提示	56
第 4 章 原材料、零部件、辅料的采购跟单	57
4.1 原材料采购跟单的基本要求.....	57
4.2 原材料采购跟单的工作流程.....	60
4.3 原材料采购跟单的方法.....	65
4.4 外包、外协的跟单	66
基础知识训练	70
实务操作训练	71

实务操作训练的解答提示	72
第5章 生产进度和质量检验的跟单	73
5.1 生产进度跟单要点	74
5.2 生产进度跟单过程	75
5.3 生产制造过程的质量监控过程	78
5.4 出口产品的质量检验实务	83
基础知识训练	86
实务操作训练	88
实务操作训练的解答提示	92
第6章 出口包装和运输跟单	93
6.1 绿色包装材料与出口包装的环保要求	93
6.2 出口纸箱包装的跟单实务	99
6.3 包装运输标识和集装箱堆码	104
6.4 各类运输跟单	109
基础知识训练	124
实务操作训练	126
实务操作训练的解答提示	129
第7章 进口贸易跟单实务	130
7.1 进口业务工作流程和跟单员的工作内容	130
7.2 进口业务的交易前准备	132
7.3 进口合同的签订与履行	136
7.4 进口业务的后期管理与进口单证	144
基础知识训练	146
实务操作训练	149
第8章 外贸跟单的管理知识	151
8.1 质量管理与产品的质量认证	152
8.2 重要的质量管理体系的标准	160
8.3 客户关系管理	165
基础知识训练	177
实务操作训练	178
参考文献	183

第 1 章

外贸跟单理论概述

学 习 目 标

- ① 了解外贸跟单的概念及外贸跟单的类型,熟悉外贸跟单的工作流程;
- ② 理解生产企业与外贸企业跟单的区别;
- ③ 掌握外贸跟单员工作范围和工作内容,外贸跟单员的基本素质要求及外贸跟单员的知识构成。

实 训 目 标

- ① 了解什么是跟单、外贸跟单工作的类别;
- ② 理解外贸跟单工作的性质;
- ③ 掌握外贸跟单的工作流程。

外贸跟单员基本的工作是业务跟进,其涉及的工作面很广、难度也较大。跟单员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,熟悉进出口业务流程和外贸跟单的工作流程,明确要成为一名合格外贸跟单员需要具备的基本素质。外贸跟单员的知识构成是外贸跟单工作得以顺利完成的关键和重要因素之一。

1.1 外贸跟单概述

1. 外贸跟单的概念

外贸跟单是在外贸企业内部因专业分工趋于细化而产生的一种岗位,即跟进贸易业

务的展开过程,其基本职责是围绕业务订单,将国外的订单按质、按量、按时地交到国外采购商手中。它是外贸公司企业内部各部门之间及企业与客户之间相互联系的中心枢纽和桥梁,是一个企业的窗口和门户。

2. 外贸跟单的类型

(1) 出口外贸跟单和进口外贸跟单

根据货物的流向,外贸跟单可分为出口外贸跟单和进口外贸跟单。

① 出口外贸跟单

出口外贸跟单是由出口商对出口贸易合同的履行进行部分或全部的跟踪或操作。

② 进口外贸跟单

进口外贸跟单是由进口商对进口贸易合同的履行进行部分或全部的跟踪或操作。

(2) 前程跟单、中程跟单、全程跟单

根据外贸跟单业务的进程,外贸跟单可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单。

① 前程跟单

前程跟单是指“跟”到出口货物的出口仓库为止的外贸跟单。

② 中程跟单

中程跟单是指“跟”到装船清关为止的外贸跟单。

③ 全程跟单

全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止的外贸跟单。

(3) 贸易型企业跟单和生产型企业跟单

根据外贸跟单的企业性质,外贸跟单可分为贸易型企业跟单和生产型企业跟单。

① 贸易型企业跟单

贸易型企业跟单是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。

② 生产型企业跟单

生产型企业跟单是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。

3. 进出口业务流程和外贸跟单的工作流程

(1) 进出口业务流程

作为外贸跟单员,首先需要了解对外贸易合同的洽谈和订立的一般程序,其次应明确进出口贸易的各个环节的主要内容,并结合实际情况掌握每个环节的操作要点及注意事

项,从而为掌握外贸跟单工作的程序、内容、方法和要求奠定基础。

① 出口贸易的一般流程

我国企业对外签订的出口合同,大多数是按 FOB、CFR 或 CIF 成交,并按信用证支付方式收款。此类出口合同的履行,所涉及的范围广、工作环节多、手续复杂。为了最大限度提高履约率,外贸跟单员必须加强与有关部门的协作与配合,并以订单为中心,结合货、证、船、款等主要业务环节,科学地安排合同的履约构成,把订单的条款内容准确地分解落实到各个业务环节,尽量避免出现脱节情况,做到环环紧扣、井然有序。其基本流程如图 1.1 所示:

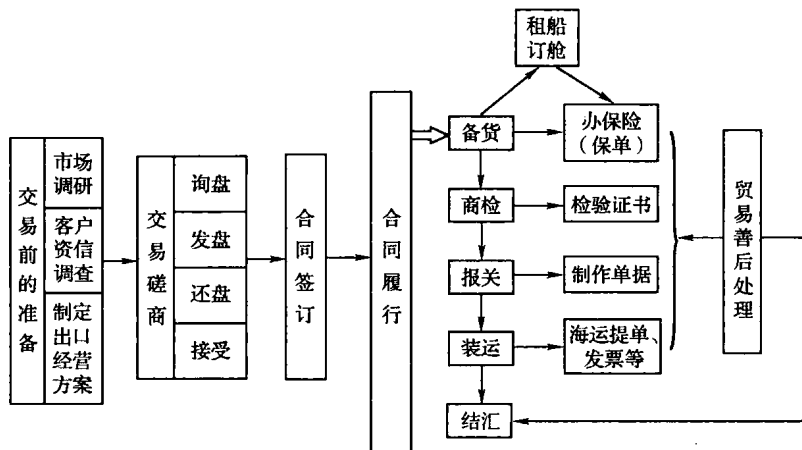


图 1.1 出口贸易流程图(CIF 条件、信用证支付方式)

出口贸易流程一般分为四个阶段:交易前的准备阶段、交易的磋商与签约阶段、合同的履行阶段和善后处理阶段。

a. 交易前的准备

为了使交易顺利进行,提高出口交易的成功率,在出口交易之前必须做好各项准备工作。如进行国际市场调查研究、制订经营方案、选择市场和客户、组织和落实货源(买主或卖主)、开展广告宣传、出口商品的商标注册等。这些准备工作是进行出口贸易之前必不可少的环节,必须认真对待。

b. 交易的磋商与签约

交易磋商是出口贸易业务的一个重要环节,是出口贸易合同成立的基础和依据。可以通过口头的形式,也可以通过书面的形式进行磋商。无论是谈判还是磋商,出口贸易的交易一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个基本环节,其中发盘与接受是缺一不可的。通过磋商达成交易后,即签订贸易合同。

c. 合同的履行

贸易合同一经订立,就具有法律约束力,交易的任何一方不得擅自变更或解除合同。我国

的出口贸易,大多是按 CIF 或 CFR 价格条件和信用证付款的方式对外成交。履行这类合同时所涉及的环节较多,如备货、审证(催证、改证)、报检、租船订舱、投保、报关、装运及制单结汇等一系列工作。上述环节中,以货、证、船、单(出口结汇单据)四个环节最为重要。

d. 善后处理

由于进行国际贸易的环节多、风险大、运作也比较困难,所以有可能在履行合同的时候出现违约的情况,从而影响交易的正常进行,产生贸易纠纷。如果出现了争议和纠纷,如何及时有效地处理,对于交易双方来说都是至关重要的。所以善后工作也是国际贸易流程当中不可或缺的一个环节。

② 进口贸易的一般流程

进口贸易和出口贸易一样,也是通过合同的磋商、订立和履行实现的,它们的流程有相似的地方,也有许多不同之处。一般来说,进口贸易的工作程序要比出口贸易复杂。进口贸易流程大体也分为四个基本阶段,即交易前的准备阶段、交易磋商与签约阶段、合同的履行阶段和善后处理阶段。其基本流程如图 1.2:

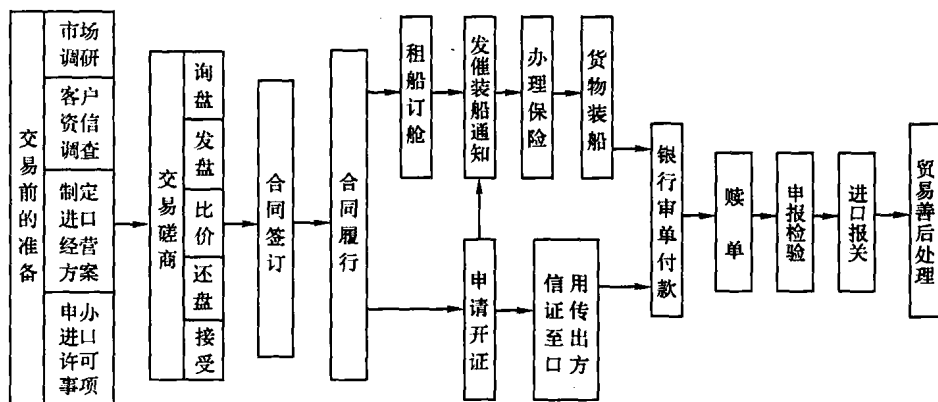


图 1.2 进口贸易流程图(FOB 条件、信用证支付方式)

a. 交易前的准备

进口贸易在交易前也应做好各项准备工作,以保证贸易的顺利进行。进口贸易交易前的准备工作包括编制进口计划并向主管部门报批;申领进口许可证;市场调查,进口成本估算;制定具体的进口经营方案以及填制和审查订货卡片等。

b. 交易的磋商与签约

进口贸易的交易磋商和出口贸易的交易磋商大致相同,也包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节,其中询盘为最重要的环节,同时应注意“货比三家”。达成进口交易后,应签订购货合同或购货确认书。

c. 合同的履行

进口合同签订之后,我方要“重合同、守信用”,同时督促对方按合同履行合约,并认真做好开立信用证、租船订舱、办理投保、审单付款、接货报关、商检及结算等工作。

d. 善后处理

当贸易双方有违约行为或产生贸易纠纷时,要进行及时有效的处理,以免产生不必要的后果。

(2) 外贸跟单的工作流程

在国际贸易中,外贸进出口企业、生产型出口企业作为从事进出口贸易的主体在我国的对外贸易发展过程中发挥了重要的作用。但是由于外贸公司大多是传统意义上的流通企业,在接到订单后,需要寻找合适的生产企业来完成订单。即在进出口贸易合同签订后,依据合同和信用证的要求就进入了合同的履行阶段,主要可概括为:选择生产企业、签订收购合同、备托货物、进程跟踪、商检、租船订舱、制单结汇等几个步骤。其基本流程如图 1.3:

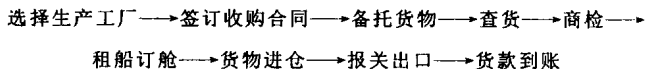


图 1.3 外贸跟单的基本流程图

4. 生产企业跟单与外贸企业跟单的区别

(1) 生产企业跟单

就是跟进生产实施过程,主要打交道的是生产工厂。贸易合同订立后,跟单员的任务是跟进生产进行过程的各种业务,如:发放生产计划及生产通知单、协助工厂安排生产、设计、采购、工程技术、品质、产量、库存与出货等。

(2) 外贸公司跟单

就是跟进贸易业务的展开过程,主要打交道的是客户、货物运输、商检、海关、银行、保险公司等企业外部的有关机构,任务是跟进或办理与各关联机构相关的业务,如:招单、接单、计划、跟产、库存、出货、报关、运输、跟踪服务等。

(3) 生产企业跟单和外贸公司跟单的对比

① 二者的共同点主要有以下四个方面:

a. 就跟单目标而言,都是以外贸订单为中心,进行生产进度、产品质量和数量的跟踪,以保证订单项下的货物能够按时、按质、按量抵达合同或信用证要求的地方;

b. 就跟单人员的知识构成而言,不仅需要外贸知识、海关知识、商检知识、运输知识、保险知识、商品知识及外语和语言沟通能力,还需要具备使用计算机应用软件(如 WORD, EXCEL 等)的能力;

c. 就跟单范围而言,涉及前程跟单、中程跟单和全程跟单;

d. 就跟单的要领而言,一名合格的跟单员要具备某项商品的专业知识、精通该商品的

生产操作要领、能分析和解决生产过程中出现的问题、协调各方(部门)的利益、妥善处理商品的质量问题、满足工艺单和客户的要求。

②二者的不同之处主要是:

a. 生产企业跟单不需要寻找制造商,产品由本公司生产,外贸公司跟单需要另行寻找制造商,本公司无力生产制造。前者难度相对较小,跟单员与本公司内部各部门打交道、做协调工作;后者跟单难度较大,跟单员代表本公司和另外一家公司(制造商)打交道;

b. 所处企业不同。外贸公司跟单员所涉及的产品品种、结算方式等比生产企业跟单员要多,接触的企业面比生产企业跟单员广,跟单的主要内容与生产企业跟单员相比有一定的差异;

c. 跟单工作侧重不同。生产企业跟单员的跟单工作大部分侧重于以生产跟单为主,即以生产过程的商品质量和数量的跟踪为主,这就要求生产企业跟单员要熟悉生产运作,对产品知识、工艺质量有一定认识,懂得管理知识,此外要有一般的外语沟通能力以及计算机应用软件操作能力。由于生产企业从事外贸活动的能力不及专业的外贸公司,跟单员往往要从事几个岗位的工作,因此对跟单员的要求是能够胜任全程跟单的工作。

就我国进出口贸易的实际情况而言,无论是生产企业的跟单员,还是外贸公司的跟单员,不同的企业都存在一定的差异,有时分工是模糊的,但目标是明确的。

1.2 外贸跟单员概述

1. 外贸跟单员的定位及其与其他外贸工作岗位的关系

(1) 外贸跟单员的定位

外贸跟单员是指在进出口业务中,贸易合同签订后,依据相关合同和单证对货物的生产加工、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。“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”,则是指广义的订单,包括涉外合同以及具有合同性质的订单、协议、形式发票、交易磋商函电(信函、电报、电传、传真、电子邮件等)等。对于业务员来说,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。

(2) 与其他外贸工作岗位的关系

进出口贸易要经过贸易合同的商讨,办理货物运输、货运保险、出入境商品检验、进出口货物报关和制单结汇等环节,其中从业的岗位主要有外销员、跟单员、单证员、报检员和报关员。这些工作在外贸业务的进程中有着一一定的关联性,但就工作内容的重点来看,有着明显的差异。外贸跟单员与其他外贸工作岗位的关系如图 1.4:

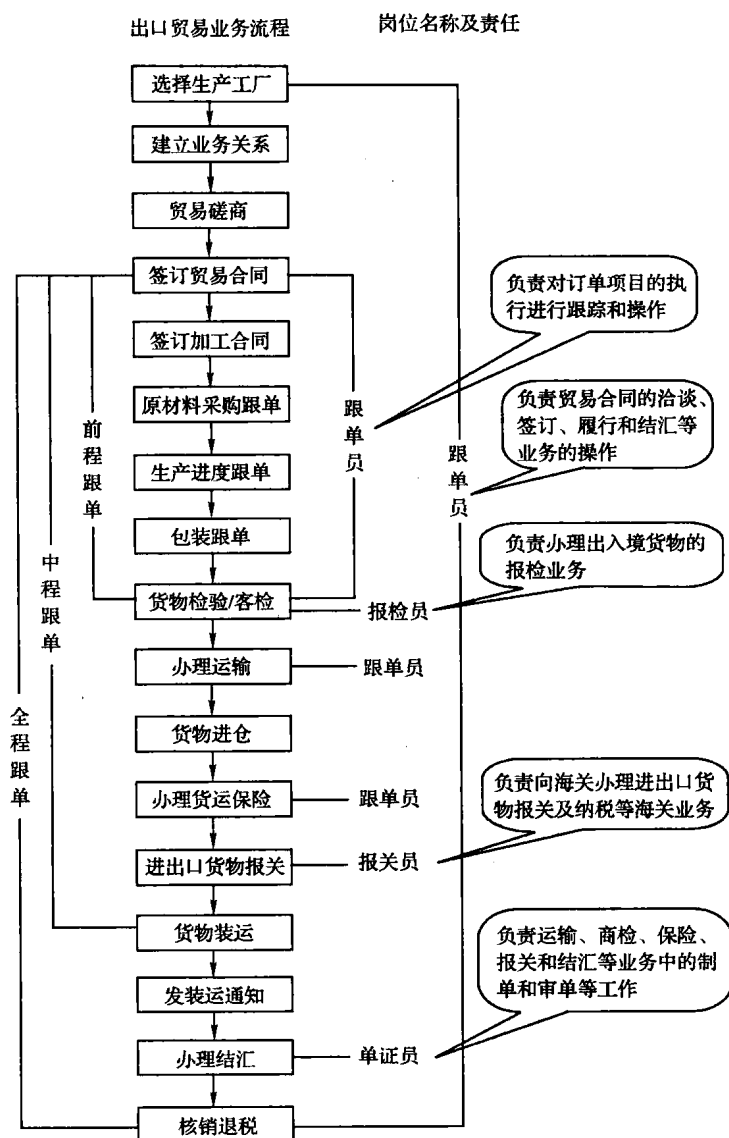


图 1.4 外贸跟单员与其他外贸工作岗位的关系

2. 外贸跟单员的工作范围和工作内容

(1) 外贸跟单员的工作范围

外贸跟单员的工作跨越了进出口企业运作的每个环节,既涉及企业(外贸公司和生产企业)生产过程和产品质量控制的事宜,也涉及与外贸业务有关的其他相关部门(如海关、检验检疫、货物运输等)的事宜。工作范围大,业务综合性强、涉及面宽,如协助外贸业务员磋商谈判,以及与客户签订合同后确认样品的制作、生产过程、报检报关、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等。

(2) 外贸跟单员的工作内容

外贸跟单员的工作主要是货物进出口的业务跟进和生产跟单,其工作内容在进出口贸易的各阶段有所不同:

① 合同磋商阶段

在合同磋商阶段,跟单员通常辅助外贸业务员主要做好以下两项工作:

第一,接待客户。

a. 接待客户的准备工作。在客户到来前,外贸跟单员必须准备好客户欲购产品的最新报价、商品的资料、说明书、公司的宣传材料等,如遇到不能解决的问题,应立即向主管领导请示。

b. 应客户需要,代订宾馆,并于客户到来的前一天再与宾馆确认,不可有误。

c. 提前备好有关资料、档案、样品等置于谈判室或事先通知相关部门与工厂准备接待。

第二,业务洽谈。

a. 备好洽谈样品,供客户挑选。

b. 提供各种技术与材料的说明书及价格表。

c. 对客户挑选出来的产品应立即记录详细资料及产品编码、规格、包装明细、最新工厂价格等。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。

② 合同订立阶段

在签订合同时,跟单员应协助外贸业务员对草拟的合同内容进行认真审核;对国外寄来的会签合同要仔细审阅,有异议的条款必须及时提请贸易伙伴进行确认,达成共识;产品的品质与交货时间应与生产企业的实际生产能力相协调,否则易处于被动状态。

③ 合同履行阶段

就出口而言,履行合同的卖方有按时、按质、按量完成合同规定的义务。外贸跟单员对外贸业务的环节应逐项落实到位,并协助业务员完成下列工作(以 CIF 条件出口):

a. 落实信用证

b. 办理货运

c. 报关

d. 投保

e. 制单结汇

f. 外汇核销与出口退税

3. 外贸跟单员的基本素质要求

外贸跟单员工作涉及面广,业务环节多,专业性、综合性强,一名合格的外贸跟单员必须具备以下素质:

(1) 职业道德要求

作为一名外贸跟单员,必须遵守这一行业岗位的职业道德要求。

① 充分认识跟单工作的重要性,热爱祖国,以高度的工作责任心自觉维护国家和企业