



商务部十二五规划教材



中国国际贸易学会十二五规划教材

全国职业院校新兴专（职）业、教学改革实验教材

全国职业院校国际贸易实务专业“双证书”教学指导用书

外贸跟单 操作实务

邵作仁 编著

WAIMAO
GENDAN
GAOZUO
SHIWU



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

商务部十二五规划教材

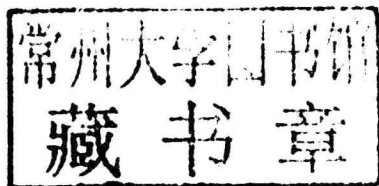
中国国际贸易学会十二五规划教材

全国职业院校新兴专（职）业、教学改革实验教材

全国职业院校国际贸易实务专业“双证书”教学指导用书

外贸跟单操作实务

邵作仁 编著



中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸跟单操作实务/邵作仁编著. —北京: 中国
商务出版社, 2012. 12

商务部十二五规划教材 中国国际贸易学会十二五规
划教材 全国职业院校新兴专(职)业、教学改革实验教
材 全国职业院校国际贸易实务专业“双证书”教学指导
用书

ISBN 978-7-5103-0807-9

I. ①外… II. ①邵… III. ①对外贸易—市场营销学
—高等教育—教材 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 000942 号

商务部十二五规划教材
中国国际贸易学会十二五规划教材
全国职业院校新兴专(职)业、教学改革实验教材
全国职业院校国际贸易实务专业“双证书”教学指导用书
外贸跟单操作实务
邵作仁 编著

出 版: 中国商务出版社
发 行: 北京中商图出版物发行有限责任公司
社 址: 北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号
邮 编: 100710
电 话: 010—64269744 64218072 (编辑一室)
010—64286917 (发行部)
010—64263201 (零售、邮购)
网 址: www.cctpress.com
邮 箱: cctp@cctpress.com
照 排: 嘉年华图文制作有限责任公司
印 刷: 北京密兴印刷有限公司
开 本: 890 毫米×1240 毫米 1/16
印 张: 21.5 字 数: 523 千字
版 次: 2013 年 1 月第 1 版 2013 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5103-0807-9

定 价: 40.00 元

版权所有 侵权必究

盗版侵权举报电话: 010—64515142

如所购图书发现有印、装质量问题, 请及时与出版部联系。电话: 010—64248236

前 言

随着中国的出口贸易额超过德国成为世界第二，经济总量超过日本成为第二大经济体时代到来，贸易大国向贸易强国转变不仅被更多人们所关注，也摆到了政府的议事日程之中。越来越多的人认识到要实现贸易大国向贸易强国的转变，重要的途径是提高外贸人才素质和技能，而将适度的理论融入实践操作中正是提高素质和技能并实现“零距离”上岗的有效手段。为了达此目的，许多高校重新调整并优化传统外贸专业课程设置，将外贸跟单课程列为国际贸易/国际商务专业的骨干/核心课程。通过课程建设，不断完善外贸跟单课程的知识和技能体系，并努力将其打造成一门理论与实践相结合的精品课程。

基于上述的认识，在中国国际贸易学会培训部和中国商务出版社选题策划部的关心和指导下，笔者筚路蓝缕，经过两年多的笔耕，一本高校国贸专业——外贸跟单操作实务的教材终于成稿了。本书采用了“模块、项目、任务和解决途径”的方法，通过分析每个模块项下的工作过程，将每个项目分解为若干个任务，围绕完成这些任务铺设相应知识，使读者学习这些知识后，能够掌握跟单操作技能。鉴于外贸跟单是一门综合性的专业课程，具有很强的操作性，在内容选取方面遵循“够用、必需、实用”的原则，组织围绕外贸跟单工作过程中所必备的知识，如：货物运输、保险、商品及其检验、进出口通关、国际结算及我国外贸实务的最新发展等，并特别融入了近几年外贸行业典型订单。此外，本书还特别注意知识循序渐进原则，以培养外贸跟单从业者的职业素质和职业能力为目标，使读者通过阅读相关跟单专业知识后，提高运用跟单知识解决外贸跟单过程中问题的能力。同时本书还可以作为学过国贸专业并要参加外贸跟单员岗位考试的人员的培训教材。

在本书写作过程中，除中国国际贸易学会、中国商务出版社外，还要特别感谢为本书写作提供资料的相关外贸企业及从业者（如谢檬丹、尹佳佳、周殷、欧小雪、胡福桔、陈卓、傅晓刚等），是他们给我提供了近几

年来典型的海外订单，作为本书写作资料的一脉源头活水。同时，还要感谢许国梁和庞婷婷二位老师对书稿中的英文内容所提出的宝贵建议。

虽然本人有十余年外贸企业工作和十余年高校国贸专业教学经历，但限于国际贸易实务操作的飞速发展、自身知识结构和水平等因素，本书不足之处在所难免，恳请各位使用者提出批评或建议（邮箱为 STY_25@163.COM）。

邵作仁

二零一二年十二月

Zhejiang Business College
(HANGZHOU)

目 录

□ 绪 论	认识外贸与外贸跟单	(1)
	一、外贸及其活动形式	(1)
	(一) 什么是外贸?	(1)
	(二) 外贸活动形式	(2)
	(三) 外贸的一般流程	(3)
	(四) 外贸岗位	(7)
	二、外贸跟单员与外贸跟单岗位	(8)
	(一) 外贸跟单与外贸跟单员	(8)
	(二) 外贸跟单分类	(8)
	(三) 外贸跟单员的工作环境	(10)
	三、外贸跟单员知识、能力与素质要求	(12)
	(一) 跟单知识与能力	(13)
	(二) 跟单员素质	(13)
□ 上 篇	出口跟单操作实务	(17)
□ 模块一	样品跟单	(19)
	项目1.1 分析样品的要求	(20)
	任务 1.1.1 分析样品材料及比例	(21)
	任务 1.1.2 确定样品种类和数量	(23)
	任务 1.1.3 确定送(寄)样时间	(25)
	任务 1.1.4 确定快递服务商	(26)
	任务 1.1.5 确定样品测试项目	(27)
	项目1.2 测算样品费用	(33)
	任务 1.2.1 核实样品费用种类	(33)
	任务 1.2.2 核算样品工时成本	(34)

	任务 1.2.3 核算包装材料成本·····	(36)
	任务 1.2.4 确定样品费用承担者·····	(37)
	任务 1.2.5 样品费用收取·····	(38)
	项目1.3 样品制作·····	(41)
	任务 1.3.1 采购原(辅)材料·····	(42)
	任务 1.3.2 判断样品质量优劣·····	(43)
	任务 1.3.3 样品跟单操作实践·····	(44)
	项目1.4 样品管理·····	(46)
	任务 1.4.1 寄送样品·····	(46)
	任务 1.4.2 计算样品运费·····	(49)
	任务 1.4.3 跟踪样品·····	(53)
	任务 1.4.4 样品分类归档·····	(58)
□模块二	生产跟单·····	(63)
	项目2.1 供应商的选择·····	(64)
	任务 2.1.1 充分认识供应商·····	(64)
	任务 2.1.2 寻找合格供应商·····	(65)
	任务 2.1.3 评估供应商·····	(68)
	任务 2.1.4 确定合格供应商的操作·····	(79)
	项目2.2 原(辅)材料跟单·····	(83)
	任务 2.2.1 掌握基本要求·····	(84)
	任务 2.2.2 掌握工作要点·····	(86)
	任务 2.2.3 确定跟单方法·····	(87)
	任务 2.2.4 掌握操作过程·····	(88)
	任务 2.2.5 监控生产过程·····	(93)
	项目2.3 产品质量跟单·····	(97)
	任务 2.3.1 认识产品质量·····	(97)
	任务 2.3.2 产品质量跟单的主要步骤·····	(107)
	任务 2.3.3 订单生产的“三期”检验跟单实践·····	(115)
	项目2.4 产品数量跟单·····	(123)
	任务 2.4.1 理解合同或订单中相关规定·····	(124)

任务 2.4.2	熟悉国际惯例规则的规定	(124)
任务 2.4.3	理解外贸活动中常用的计量单位	(125)
任务 2.4.4	掌握产品数量的“溢短装”含义	(128)
任务 2.4.5	理解分批交货	(129)
任务 2.4.6	数量跟单操作实践	(133)
项目2.5	生产进度跟单	(134)
任务 2.5.1	跟踪原材料入库进度	(135)
任务 2.5.2	跟踪生产后道进度	(136)
任务 2.5.3	跟踪成品入库进度	(137)
项目2.6	外包外协跟单	(138)
任务 2.6.1	外包外协项目评估与选择	(139)
任务 2.6.2	外包外协申请与合同签订	(143)
任务 2.6.3	质量管理与跟单	(144)
任务 2.6.4	外包外协总结	(145)
□模块三	包装跟单	(149)
项目3.1	认识商品包装	(150)
任务 3.1.1	认识包装材料	(150)
任务 3.1.2	选择包装材料	(156)
任务 3.1.3	熟知进口国家的相关规定	(158)
项目3.2	确定包装外字体内容	(159)
任务 3.2.1	知晓运输标志	(159)
任务 3.2.2	知晓标志图形的含义	(162)
项目3.3	确定包装上条形码	(168)
任务 3.3.1	认识 UPC 条形码	(169)
任务 3.3.2	认识 EAN 条形码	(169)
任务 3.3.3	选择条形码颜色	(170)
项目3.4	测定包装性能	(171)
任务 3.4.1	专用机器设备法	(171)
任务 3.4.2	模拟跌落试验法	(171)
任务 3.4.3	纸箱的堆码试验	(173)

	任务 3.4.4 检验包装效果·····	(174)
□模块四	外贸运输跟单 ·····	(180)
	项目4.1 海洋运输跟单·····	(181)
	任务 4.1.1 选择货运代理人·····	(181)
	任务 4.1.2 选择船期·····	(191)
	任务 4.1.3 选择承运人·····	(194)
	任务 4.1.4 选择与检查集装箱·····	(202)
	任务 4.1.5 选择交接地点和方式·····	(209)
	任务 4.1.6 选择运输单据·····	(213)
	任务 4.1.7 发装船通知·····	(220)
	项目4.2 航空运输跟单·····	(222)
	任务 4.2.1 认识航空运输·····	(223)
	任务 4.2.2 选择航空货运代理人·····	(232)
	任务 4.2.3 选择航运线路·····	(236)
	任务 4.2.4 掌握空运跟单操作过程·····	(237)
	项目4.3 其他运输方式跟单·····	(241)
	任务 4.3.1 铁路运输跟单·····	(241)
	任务 4.3.2 公路运输跟单·····	(244)
	任务 4.3.3 邮政运输跟单·····	(247)
	项目4.4 对特殊区域的运输跟单·····	(248)
	任务 4.4.1 对美加出口运输跟单·····	(248)
	任务 4.4.2 对欧洲出口运输跟单·····	(250)
□下 篇	进口跟单操作实务 ·····	(259)
□模块五	认识进口流程 ·····	(261)
	项目5.1 熟悉国家的相关管理规则·····	(262)
	任务 5.1.1 熟悉商品分类管理·····	(263)
	任务 5.1.2 知晓商品进口限制·····	(265)
	任务 5.1.3 知晓国家外汇管理·····	(267)
	项目5.2 熟悉国际相关规定·····	(268)

	任务 5.2.1 理解国营贸易的相关规定·····	(268)
	任务 5.2.2 熟知国际组织的相关规定·····	(270)
□模块六	进口通关跟单 ·····	(273)
	项目6.1 做好货物进口前申报准备·····	(274)
	任务 6.1.1 获取报关权·····	(274)
	任务 6.1.2 选择进口报关代理人·····	(275)
	任务 6.1.3 收集进口报关单证·····	(280)
	任务 6.1.4 办妥进口许可事项·····	(282)
	任务 6.1.5 寄送报关单据·····	(283)
	项目6.2 确定货物进口申报地点·····	(283)
	任务 6.2.1 进境地申报·····	(283)
	任务 6.2.2 指运地申报·····	(284)
	任务 6.2.3 指定地点申报·····	(284)
	任务 6.2.4 主管海关所在地申报·····	(284)
	项目6.3 确定货物进口申报期限·····	(284)
	任务 6.3.1 直接进口货物的申报·····	(284)
	任务 6.3.2 邮运进口货物的申报·····	(285)
	任务 6.3.3 转关运输货物的申报·····	(285)
	项目6.4 确定货物进口申报人·····	(286)
	任务 6.4.1 买方作为申报人·····	(286)
	任务 6.4.2 收货人作为申报人·····	(286)
	任务 6.4.3 付款人作为申报人·····	(287)
	任务 6.4.4 开证申请人作为申报人·····	(288)
□模块七	进口商检跟单 ·····	(291)
	项目7.1 知晓进口货物的商检管理·····	(292)
	任务 7.1.1 熟悉法定检验制度·····	(293)
	任务 7.1.2 知晓预登记备案制度·····	(295)
	任务 7.1.3 知晓装船前检验制度·····	(296)
	项目7.2 熟悉进口货物的商检模式·····	(298)

	任务 7.2.1 理解进口货物报检过程·····	(298)
	任务 7.2.2 确定进口货物的施检机构·····	(298)
	任务 7.2.3 进口货物商检和索赔·····	(299)
	项目7.3 收集进口货物的报检单证·····	(308)
	任务 7.3.1 依据进口商品特性·····	(308)
	任务 7.3.2 向境外出口商索要·····	(309)
	项目7.4 熟悉我国的 3C 认证·····	(310)
	任务 7.4.1 知晓 3C 认证制度·····	(310)
	任务 7.4.2 掌握 3C 认证流程·····	(312)
□模块八	进口运输跟单 ·····	(317)
	项目8.1 进口货物的运输方式选择·····	(318)
	任务 8.1.1 依据进口货物的性质·····	(318)
	任务 8.1.2 依据运输的时间周期·····	(318)
	任务 8.1.3 依据运输的安全性·····	(319)
	项目8.2 进口货物的交接地点·····	(319)
	任务 8.2.1 依据合同中的贸易术语·····	(319)
	任务 8.2.2 依据运输单据·····	(320)
	项目8.3 进口货物的运输单据选择·····	(320)
	任务 8.3.1 利用合同或信用证约定运输单据·····	(321)
	任务 8.3.2 利用贸易术语掌控运输单据签发权·····	(321)
	项目8.4 进口货物的承运人选择·····	(321)
	任务 8.4.1 通过专业网站·····	(322)
	任务 8.4.2 通过国际货运代理公司·····	(322)
	任务 8.4.3 经他人介绍·····	(323)
□附录一	集装箱装箱单 ·····	(326)
□附录二	货物电放保函 ·····	(327)
□附录三	进口货物提货单 ·····	(328)
□附录四	ISF (进口商安全申报表) ·····	(329)
□附录五	特殊的运输标志 ·····	(330)
□附录六	出境货物通关单 ·····	(331)
□附录七	出境货物运输包装性能检验结果单 ·····	(332)

绪论 认识外贸与外贸跟单

【绪论导读】 外贸跟单是外贸活动中不可缺少的一个环节。本绪论在简单介绍外贸及其活动形式后，着重阐述外贸企业岗位设置，进而引出了跟单岗位与外贸跟单员的关系，外贸跟单分类，跟单员工作地点和内容以及生产企业跟单和外贸公司跟单的异同点。通过本绪论，使未来的外贸跟单工作的从业者，能够做好做实自己的职业规划。

【绪论目标】 通过本绪论的学习，了解外贸跟单分类和外贸跟单岗位在外贸活动中的作用，熟知外贸活动中各种岗位设置及其职责，掌握外贸跟单从业者所必备的知识结构和素质要求，从而为做好跟单工作打下扎实的基础。

* * *

一、外贸及其活动形式

（一）什么是外贸？

外贸也称“对外贸易”、“进出口贸易”或“国际贸易”等，是指一个国家/地区与另一个国家/地区之间的商品、劳务和技术等交换活动的总称。

按物流流向分，有出口贸易和进口贸易。前者是指将本国所生（出）产的产品卖到外国去，得到了外国所支付的外汇。出口贸易不一定是货物，有可能是技术、专利或知识等。后者则是指从外国买进他国生（出）产品。进出口贸易活动具有二面性或相对性，以我国而言，对我国的出口贸易就是他国的进口贸易；以他国而言，他国对我国的出口贸易，就是我国的进口贸易。

按货物形态分，可以分为有形贸易和无形贸易，前者是指有体积有重量、看得见的有形货物，例如衣物、食品、鞋类、五金产品、圣诞礼品等，该类货物的贸易都必须在相关国家/地区办理海关通关手续；后者是指一方向另一方提供劳务或服务，例如运输、保险、金融等无形的货物。

按照贸易途径分，可以分为直接贸易、间接贸易和三角贸易。直接贸易是指买卖双方就某种货物直接进行交易，无中间人或第三者介入，货物或货款也不经过第三地。间接贸易是指买卖双方并非直接进行贸易，而是通过第三者完成交易，当事人除了卖方（出口方）、买方（进口方）外，还有中间商（也称代理商），中间商是以其服务换取佣金。三角贸易是指第三

国的中间商分别以卖方和买方身份与进口商和出口商签订购货合同，并指示出口商直接将货物运送至进口国（见图 0.1），该中间商以赚取差价来获取利润。

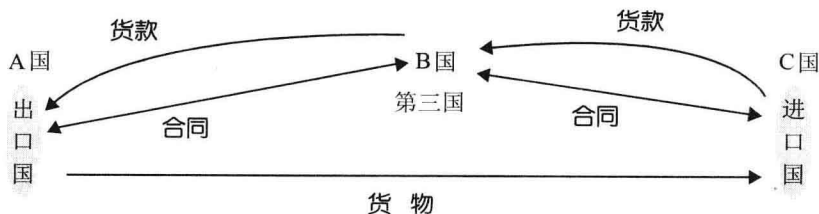


图 0.1 三角贸易示意图

传统上，国际贸易基本形式是有形货物贸易，这种有形货物贸易具体体现为商品进出口，随着全球经济与科技一体化发展，国际贸易作为国际经济发展的“引擎”，其形式和内涵发生了新变化，最明显特点是国际贸易形式出现了多元化特征，国际贸易形式也不再是单一的商品贸易，在商品买卖过程中伴随着国际服务贸易、技术转让贸易等活动的展开。需要说明的是，尽管现代国际贸易涉及国际货物贸易、国际技术贸易以及国际服务贸易等方面内容，但本书所涉及的跟单内容均围绕货物贸易为中心展开。

另外，按照我国现行的规定，凡是内地与我国港、澳、台间的贸易都视为国际贸易，其贸易额列入对外贸易统计范畴。

在实践中，往往将从事对外贸易活动的企业统称为“外贸企业”、“对外贸易企业”或“进出口贸易企业”等，并将“外贸企业”或“对外贸易企业”中不同工作岗位的人员称为“外贸从业者”。

按《中华人民共和国对外贸易法》的相关规定，在货物的进出口环节，从事外贸活动的企业必须具备相应的资质（如外贸企业的对外贸易经营、货物进出口报关、货物进出口检验检疫、外汇以及相应税务等），并遵守我国相关法律和法规。此外，外贸跟单员是外贸活动的参与者，虽然在外贸企业所起的作用不同，但是其承担的外贸跟单工作必须在法律、法规允许的范围内进行，并成为执行法律、法规的楷模。

（二）外贸活动形式

依照我国《外贸法》的规定，外贸企业可以以多种形式或身份参与对外贸易活动，这里透过外贸活动类型，选择几种与外贸跟单有关的外贸活动和经营范围进行介绍。

1. 外贸活动的企业类型

在我国，流通型外贸企业和生产型外贸企业是从事外贸活动的主要企业类型。这些企业，在国家允许范围内，从事着与人类生活或生产息息相关的商品、原材料的进出口活动。其中外贸生产企业是指有专门的生产场地和设备及生产工人、专业生产或制造某类产品^①并销售境外的企业；而通常所说流通型外贸企业就是指外贸公司，其本身不生产或加工产品，大都

^① 严格说，商品与产品是有区别的，本书为了叙述方便，不再刻意区别。

是采购其他企业（如生产企业）产品并销售境外的贸易型企业，习惯上被称为“外贸公司”。当外贸生产企业被赋予外贸权而直接从事原材料/产品的进出口贸易时，则该票业务被称为“自营进出口”业务；当外贸生产企业的产品通过外贸公司报关出口时，则该外贸生产企业就成为“供货者”，外贸公司成为“收购者”。

2. 外贸企业的活动形式

外贸企业获得进出口权后，就可以从事对外贸易活动了。这些获得进出口权的企业，只要在国家允许范围内，既可以从事货物贸易，也可以从事技术、服务贸易。就业务范围而言，流通型外贸企业要大于生产型外贸企业，生产型外贸企业的业务范围只涉及与本企业生产经营相关的贸易活动，如进出口本企业需要的原材料及本企业生产的产品，这种情况被称为“自营进出口业务”。当然，生产型外贸企业需要的原材料及该企业生产的产品也可以委托流通型外贸企业办理进出口手续，此时生产型外贸企业委托流通型外贸企业办理货物进出口手续的现象被称为“外贸代理”。

3. 外贸企业的经营范围

依据我国现行的法律规定，生产企业的经营范围要小于外贸流通企业。无论货物通过“自营”还是“代理”方式从事进出口活动，其业务经营范围都必须严格限定在工商机关核定的经营范围内。比如，一家从事服装生产加工的企业，在获得进出口权后，只能从事与本企业有关的服装（含服装相关的原辅料）进出口贸易，不得超越范围从事经营活动，也不得从事国家禁止类别项下的货物贸易。

（三）外贸的一般流程

就一票货物的流向而言，对外贸易可以分为进口贸易和出口贸易。不管是进口贸易还是出口贸易，均涉及众多的业务环节，各个业务环节之间有着密切的联系。就基本业务环节而言，进口贸易和出口贸易的流程可以概括为三个主要阶段：交易前的准备阶段、交易中的磋商及签约阶段和交易后的履约阶段。图 0.2 以出口贸易为例，简单展示了一般流程及相应的外贸岗位。

1. 交易前的准备阶段

该阶段主要有两个方面工作：市场调研和进出口相关手续办理。其中，市场调研主要包含国内市场调研和国外市场调研。

（1）市场调研

内地货源基地调查。就外贸跟单员的工作内容而言，国内市场调研是其主要职责，即：获取原材料和出口商品生产基地信息。专家/学者称这些生产基地为“产业集群地”^①，在这些产业集群地，具有发达完善的上下游产业和成熟的生产技术。外贸跟单员获取这些基本信息后，会对其外贸跟单工作带来极大方便，容易找到质优价美的原材料或商品的“货源”信

^① 有些政府部门称其为“出口基地”，如浙江省商务厅、财政厅公布的 109 个涉及机电、纺织服装、茶叶、箱包、汽配、阀门、生物医药、化工、玩具、鞋类、户外休闲用品、文具制品、新能源、电线电缆、低压电器、紧固件、机床及配件等大类商品出口基地。

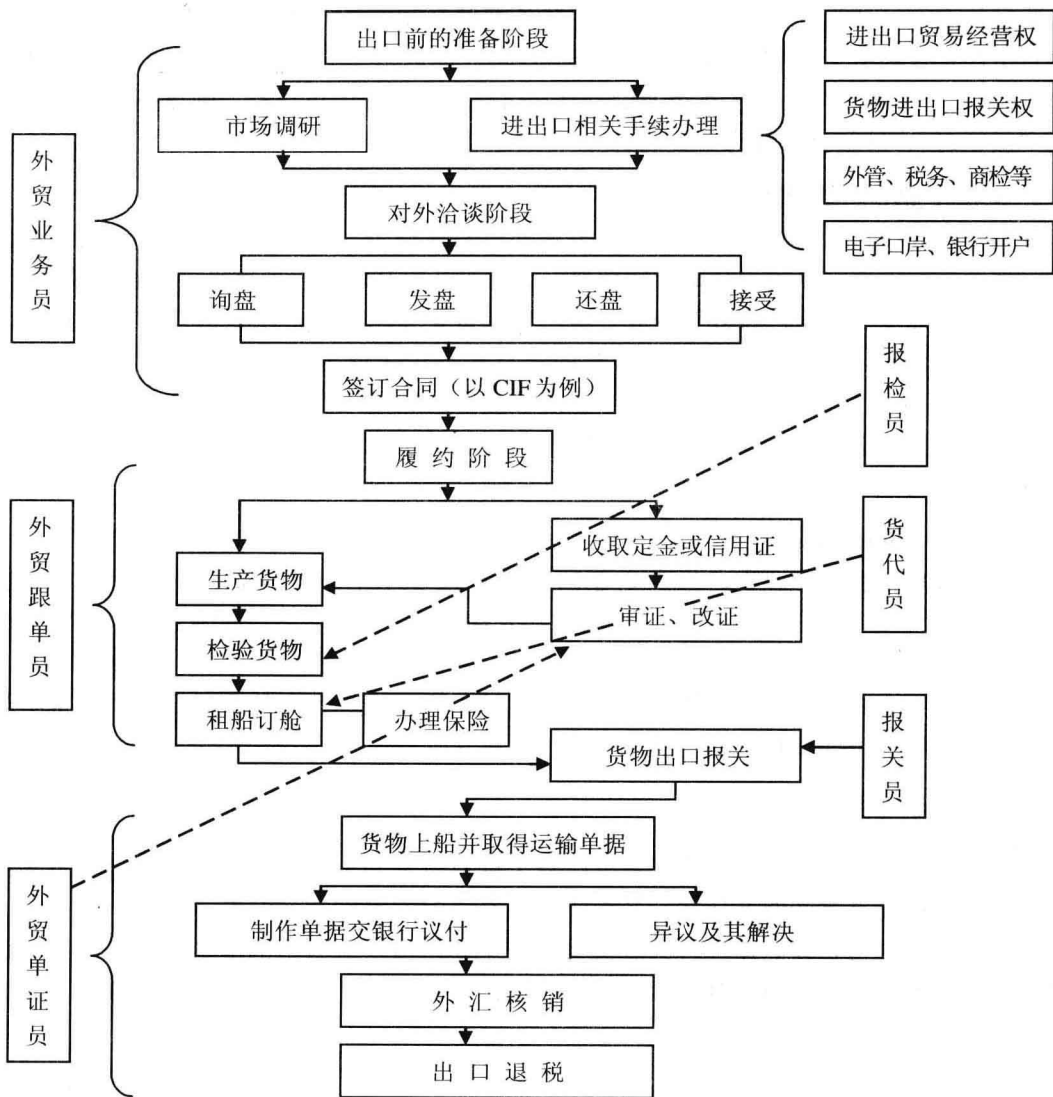


图 0.2 出口贸易流程及相应外贸岗位

息，方便展开外贸跟单工作。此外，这些信息可以帮助外贸企业降低交易成本和经营风险，获得低成本“货源”，提升外贸企业在国际市场上的核心竞争力。那么，在实际调研过程中哪些主要内容是应该了解的呢？主要有货源的主产地及产业集群特点、交通状况（如附近的港口/机场）等。因此在很早以前，有人将这一类外贸从业者称为“货源员”，即外贸跟单员的原始“雏形”，当被赋予新时代的新内涵后，便产生了外贸跟单员一词。

表 0.1 以我国内地为例，罗列了部分商品的主产地。外贸跟单员也可以调研本地区的“产业集群地”，分类整理绘制本地区或相邻地区的产业集群分布图表，以便供跟单工作使用。

表 0.1 国内部分产业集群地区分布

商品名称	主要产业集群地	附近的交通枢纽
文具	宁波、杭州桐庐	上海港、宁波港
纺织服装	绍兴、宁波、湖州、杭州、嘉兴、吴江、盛泽、苏州、南通、江阴、东莞、石狮等	上海港、宁波港、南通港、盐田港、黄埔港
泵业	台州	上海港、宁波港
五金	永康	上海港、宁波港
汽摩配件	宁波、金华、温州、台州	上海港、宁波港
小家电（含厨具）	宁波慈溪、余姚、顺德	上海港、宁波港
工业电器（低压）	温州乐清	上海港、宁波港、温州港
皮革及制品	海宁	上海港、宁波港、温州港
船舶及修造	台州、舟山	上海港、宁波港、温州港
箱包	平湖、温州、广州、	上海港、宁波港、温州港、盐田港、黄埔港
帽子（纺织、草编）	温岭、宁波慈溪	上海港、宁波港、温州港
眼镜	温州、丹阳	上海港、宁波港、温州港
玩具、工艺品	云和（木制）、黄岩、仙居、深圳、扬州	上海港、宁波港、温州港、盐田港、黄埔港
毛巾、浴巾	淮安、邹平	上海港
鞋	汕头、揭阳、东莞、泉州	汕头港、盐田港、黄埔港
床上用品	杭州、叠石桥	上海港、宁波港
家具	顺德、三河、南康、东莞、湖州	上海港、宁波港、盐田港、黄埔港
陶瓷	景德镇、唐山、北流市、佛山等	青岛港、盐田港、黄埔港

注：部分城市有航空枢纽。

国外市场调研。虽然并不是外贸跟单员的主要工作范围，但就其工作性质而言，外贸跟单是一项涉外性工作，其产品销售在国际市场。因此，跟单员需要了解国际市场中不同国家或地区不同商品的种类、需求、包装要求、商品内在质量标准等，以便能够应对潜在客商的订单。实际上，对国内外市场的基本了解，不仅体现了跟单员知识范围，也体现了跟单员对本职工作的敬业精神。

（2）相关进出口手续的办理

进出口相关手续主要涉及对外贸易经营权备案（外贸权）、海关许可登记（报关权）、电子口岸登记、外管局备案登记、进出口商品检验检疫备案登记（报检权）、税务登记（退税权）、贸促会等，此外还有银行外汇账户的开立等。上述手续是开展进出口贸易的基本条件，可以通过上述政府部门或机构的官方网站，查询办理手续步骤及所需资料，表 0.2 归纳外贸企业办理进出口手续的机构名称及其工作内容。

表 0.2 外贸企业办理进出口手续的机构名称及其工作内容

序号	进出口手续内容	办事机构及名称	主要工作内容
1	对外贸易经营权	商务部门（外经贸）	境外参展、许可证管理、企业备案管理、展会管理、外经贸等
2	报关权许可登记	省会或直辖市电子口岸办事处隶属海关	报关员、减免税、企业备案、加工贸易、货运等管理、通关管理、商品归类等
3	电子口岸登记	当地	电子口岸 IC 卡办理、企业备案等
4	外管局备案登记	当地外管局	外债、资本项目、经常项目、国际收支、企业备案等
5	进出口检验检疫备案登记	进出口检验检疫局	货物通关单办理、企业备案、产地证办理、熏蒸等
6	税务登记	国税局	出口退税、涉外税收、税务登记、企业所得税、税收法制、综合税收政策、税务稽查、进出口税收、企业备案等
7	银行外汇账户开立	商业银行	国际结算、货币兑换、票据交换等
8	一般原产地证书	贸促会	知识产权、涉外商标、原产地证办理、仲裁调解、ATA 单证、国际商事证明、涉外商业单据认证等

2. 交易中的磋商及签约阶段

交易磋商（Business Negotiation）是指买卖双方通过直接见面洽谈或往来函电等形式，就某项商品买卖主要条款及交易细节进行协商并达成协议的全过程。交易磋商是货物买卖的重要环节之一，商品的国际交易能否顺利签订合同，主要取决于交易双方条件磋商的结果。从国际贸易过程来看，交易磋商是一项交易的开始，应该具备该项交易的相关知识，并对该项业务充分调研，充分准备。

一般而言，交易磋商的过程可分成询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是必不可少的，是达成交易所必需的法律步骤。

对于出口贸易而言，跟单员虽然不是谈判的主体，但外贸跟单员在交易磋商环节中起到了非常重要的作用。首先，外贸跟单员在国内市场调研基础上，将商品的原材料组成及价格、起订量、包装等相关信息一一分类整理，一旦交易磋商中买方提出更换原材料或包装等要求，能够迅速核算成本并上报给谈判人员，不仅为谈判赢得了主动，还为顺利签约创造必要条件。因此，在本阶段外贸跟单员除了具备相应外贸及商品知识外，还要有细致踏实的工作态度和工作责任心。

3. 交易后的履约阶段

就出口商而言，交易后的履约涵盖了商品组织生产、检验、运输、报关、办理保险以及发出装船通知等相关操作环节，每个操作环节不光关系到出口企业的信誉，还需要按一定的内在联系及先后顺序才能顺利完成，为安全收汇打下基础。

在该阶段，外贸跟单员需要综合运用所掌握的知识体系，并能独立处理跟单过程中出现的问题，可以说是最能体现个人职业技能的关键环节。这些职业技能主要归纳为表 0.3。