

全国外贸跟单员岗位专业培训考试专用教材
全国商务类职业院校新兴专（职）业教学改革实验教材
全国商务类职业院校“双证书”教学指导用书



WAIMAO GENDANYUAN GANGWEI ZHUANYEPETIXUN KAOSHIDAGANG JI FUXIZHINAN

外贸跟单员岗位专业培训 考试大纲及复习指南

◆ 中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室 编



中国商务出版社
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

2011年版

◎责任编辑 张高平 ◎封面设计 张 健



全国外贸跟单员岗位专业培训考试专用教材

全国商务类职业院校新兴专（职）业教学改革实验教材

全国商务类职业院校“双证书”教学指导用书

● **外贸跟单理论与实务（2009年版）**

● **外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南（2010年版）**

敬告读者

中国商务出版社出版的考试类教材，其内容将定期更新，为确保您所购图书内容的真实性和可靠性，敬请您购买使用正版图书。

您可通过粘于封底的防伪标加以鉴别：

正版图书防伪标表面覆有12365的专用防伪膜，斜观其表面，有银色反光的“12365”字样显示；用紫外光照其表面，会显现红色的“CCTP”字样。

每册正版图书具有各自独立的一组防伪码（刮开防伪标涂层所见便是），按标上提示拨电话或发短信进行查询（电话800头的全免话费，400头的收当地市话费。短信收平常短信费，少数地区暂未开通短信查询）。要是查询回答为“此防伪码并不存在”或是您以此防伪码首次查询回答为“此防伪码已于某时查询过”的话语时，则确定为假冒品。

此类教材本社未提供网上购书，敬请不要从网上购买，以防假冒品。

为保障您的合法权益，购买此类教材时请向卖家索取发票，并在发票上注明此教材全称。如经查询您购买的是假冒品，请执发票和此假冒品到当地文化执法大队举报，您将获得合法赔偿。

中国商务出版社联系方式见本书版权页。

上架建议：国际贸易类

ISBN 978-7-5103-0261-9



9 787510 302619

定价：45.00 元

不是物取凭证

单是货物收据、运输合同也

提单可以是指示抬头形式，可流通转让，而海运单明确了收货人不能转让

提单合法持有人和承运人凭提单提货和交货，海运单上的收货人并不出海运单，仅凭

全国外贸跟单员岗位专业培训考试专用教材

全国商务类职业院校新兴专(职)业教学改革实验教材

全国商务类职业院校“双证书”教学指导用书

提货通知或其身份证明提货，承运人凭收货人出示适当身份证明交付货物

对出口托运人来说，海运单下的收货人可填银行，使货款掌握在

银行手中避免钱货两空

装货单(shipping order)是接受了托运人提出装运申请的船公司，签发给托运人

的用以命令将承运的货物装船的单据。(关单)

外贸跟单员岗位专业培训

装货单一经签发，运输合同即告成立

为站收据：一份

考试大纲及复习指南

合性单据，包括货物托单、装货单、大副收据、理货单、配舱回单、运费通知等单证记或预

是出口货运报关的凭证之一，是承运人已收到托运货物并对货物开始负责责任的证明

是换取海运提单的凭据 中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室 编

卖方利益险：被保险货物在运输途中由于承保范围内
风险造成损失，国外买方既不付款赎单，又拒绝
支付货物受损部分的损失时，保险公司对买方拒绝
付货损或灭失负赔偿责任

卖方利益险

出口信用险

旅行支票

P154

海运单

大副收据

旅行支票是由非银行金融机构为方便国际旅行
者在旅行期间安全携带和支付旅行费用而发行
的一种固定面额票据

出口信用/险：以国家财政为后盾，为正在出口贸易、对外投资和
对外工程承包等经济活动中提供风险保障的一项政
策性支持措施，属于非营利性的保险业务

20英尺 22.14公吨
31 m³

40 27.38公吨
67.4 m³

幅宽为英寸

20英尺 31 m³和19.6吨
或 29.6 m³和17.8吨

GB 2688 抽拉 5
250 T 12

134 29 31 40
137 13
154 22
156 43
175 34 39 6
177 12
178 48

中国商务出版社

中国·北京

一般而言，产品规格指
产品的使用规格

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南:

2010年版/中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室

编. —北京:中国商务出版社,2010.6

全国外贸跟单员岗位专业培训考试专用教材. 全国商务类职业院校新兴专(职)业教学改革实验教材. 全国商务类职业院校“双证书”教学指导用书

ISBN 978-7-5103-0261-9

I. ①外… II. ①中… III. ①对外贸易-市场营销学-资格考核-自学参考资料 IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 101229 号

全国外贸跟单员岗位专业培训考试专用教材

全国商务类职业院校新兴专(职)业教学改革实验教材

全国商务类职业院校“双证书”教学指导用书

外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南(2010年版)

WAIMAO GENDANYUAN GANGWEI ZHUANYE PEIXUN KAOSHI

DAGANG JI FUXI ZHINAN

中国国际贸易学会商务专业培训考试办公室 编

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(编辑室)

010—64286917(发行部)

010—64263201(零售、邮购)

网址:www.cctpress.com

邮箱:cctp@cctpress.com

照排:嘉年華文排版公司

印刷:北京市松源印刷有限公司

开本:890 毫米×1240 毫米 1/16

印张:21.75 字数:658 千字

版次:2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷

书号:ISBN 978-7-5103-0261-9

定价:45.00 元

版权专有 侵权必究

举报电话:(010)64242964

修 订 说 明

自 2006 年开展全国外贸跟单员岗位专业培训考试以来,为配合考生参加培训考试,我们每年都编写《外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南》一书。毫无疑问,本书自出版发行以来,在配合全国外贸跟单员岗位专业培训考试方面起到了应有的作用,不仅帮助考生复习和理解外贸跟单所涉及的知识,还提升外贸行业中跟单岗位从业人员素质,为商务类院校教师及考生深刻理解《外贸跟单理论与实务》一书的精髓,提供了有益的帮助。

《外贸跟单理论与实务》修订工作结束后,在中国国际贸易学会、中国商务出版社和全国外贸跟单员考试中心的关心和指导下,编写组又对《外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南》(2008 年版)的内容进行了修订,使修订后的《外贸跟单员岗位专业培训考试大纲及复习指南》(2010 年版)在内容上与修订后的《外贸跟单理论与实务》一书更加一致和协调。此外,编者还对原书中的部分不妥之处予以修正,并重新编写了部分内容。

本次修改主要由邵作仁、袁永友、章安平、吕孟荣完成。

作为一本辅导用书,我们期望能够对参加全国外贸跟单员岗位专业培训考试的考生有所帮助。因此,恳请各位读者在使用过程中,指正本书中的偏颇和不足,以便再版时改进。

编 者

2010 年 3 月

目 录

上篇 外贸跟单总论

□第一章	外贸跟单与外贸跟单员	(1)
	第一部分 重点提示	(1)
	第二部分 练习题	(5)
□第二章	出口贸易跟单工作流程概述	(7)
	第一部分 重点提示	(7)
	第二部分 练习题	(10)
□第三章	选择供货商的跟单	(12)
	第一部分 重点提示	(12)
	第二部分 练习题	(20)
□第四章	样品的跟单	(25)
	第一部分 重点提示	(25)
	第二部分 练习题	(28)
□第五章	合同、订单跟单	(31)
	第一部分 重点提示	(31)
	第二部分 练习题	(36)
□第六章	原材料采购跟单	(39)
	第一部分 重点提示	(39)
	第二部分 练习题	(43)
□第七章	生产进度跟单	(46)
	第一部分 重点提示	(46)
	第二部分 练习题	(48)
□第八章	出口产品包装跟单	(50)
	第一部分 重点提示	(50)
	第二部分 练习题	(63)
□第九章	出口产品质量跟单	(67)
	第一部分 重点提示	(67)
	第二部分 练习题	(77)

□第十章	外包(协)跟单	(83)
	第一部分 重点提示	(83)
	第二部分 练习题	(85)
□第十一章	货物运输跟单	(87)
	第一部分 重点提示	(87)
	第二部分 练习题	(96)
□第十二章	进口贸易跟单的基本程序及主要工作	(101)
	第一部分 重点提示	(101)
	第二部分 练习题(见第十三章练习题)	(107)
□第十三章	进口业务跟单实务	(108)
	第一部分 重点提示	(108)
	第二部分 练习题	(118)
□第十四章	国际货物买卖合同	(126)
	第一部分 重点提示	(126)
	第二部分 练习题	(132)
□第十五章	国际货物的运输和保险	(145)
	第一部分 重点提示	(145)
	第二部分 练习题	(153)
□第十六章	国际贸易结算票据和结算方式	(164)
	第一部分 重点提示	(164)
	第二部分 练习题	(173)
□第十七章	进出口商品的检验检疫和报关	(182)
	第一部分 重点提示	(182)
	第二部分 练习题	(194)
□第十八章	外贸跟单业务的法规与制度	(202)
	第一部分 重点提示	(202)
	第二部分 练习题	(214)
□第十九章	外贸商品学基础	(221)
	第一部分 重点提示	(221)
	第二部分 练习题(见第二十章的练习题)	(229)

□第二十章	外贸出口部分商品简介	(230)
	第一部分 重点提示	(230)
	第二部分 练习题	(240)
□第二十一章	商品的质量标准体系及其组织	(246)
	第一部分 重点提示	(246)
	第二部分 练习题	(254)
□第二十二章	生产企业的组织结构和生产管理方式	(257)
	第一部分 重点提示	(257)
	第二部分 练习题 (见第二十三章的练习题)	(262)
□第二十三章	客户管理	(263)
	第一部分 重点提示	(263)
	第二部分 练习题	(266)

下篇 外贸跟单操作实务

□第一章	出口贸易跟单操作	(268)
□第二章	进口贸易跟单操作	(288)
□第三章	练习题	(308)
□第四章	中英文跟单术语	(319)
□附 录	全国外贸跟单员岗位专业培训考试大纲	(326)

上篇 外贸跟单总论

第一章 外贸跟单与外贸跟单员

第一部分 重点提示

一、认识外贸跟单

外贸跟单岗位的出现是基于我国进出口贸易发展的需要,各类外贸企业新的经营环境下,对外贸岗位和从业人员进行重新分工和调整,也是外贸管理模式创新和完善,它既适应了外贸企业管理的内在需要,也是适应我国外贸发展的新趋势,具有客观的必然性和可观的发展前景。

(一) 外贸跟单概述

1. 外贸跟单与外贸跟单员区别

外贸跟单与外贸跟单员是两个不同的概念,前者是外贸行业中一个细分的从业岗位,是外贸公司内部各部门之间、外贸公司与生产企业、外贸公司与客户、生产企业与客户之间联系与沟通的桥梁;后者是指在进出口业务中,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。

“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^①;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。因此,外贸跟单员是外贸从业人员,与其他外贸从业人员一样担负着不同责任与使命。(思考:你能列举哪几种外贸从业人员名称?)

外贸跟单员的英文表述有多种,主要有 order supervisor、Quality Controller、documentary handler、merchandise、order follower、Order Production coordinator 和 Order tracker,通常所说的 QC 就是 Quality Controller 的简称。

2. 如何认识外贸跟单与外贸跟单员

(1) 外贸跟单是一个从业岗位。外贸企业主要有外贸单证、外贸业务、报关、报检和外贸跟单等岗位。这些岗位虽然有着不同的分工和职责,但都是围绕“订单”而运作。

(2) 外贸跟单员是一个从业者。与其他岗位一样,外贸跟单员也是外贸企业中的从业人员,是协助外贸业务(经理)员开拓国际市场、推销产品、协调生产和完成交货的业务助理。外贸跟单员也是连接外贸企业内各部门之间、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。

(二) 外贸跟单的分类

外贸跟单有着不同的分类,如表 1-1-1 所示:

^① 本书中的“订单”是指合同或信用证项下的货物贸易订单。

表 1-1-1

外贸跟单的分类

外贸跟单的分类	类别	描述
按业务进程分	前程跟单 中程跟单 全程跟单	“跟”到出口货物交到指定出口仓库完毕 “跟”到装船清关完毕 “跟”到货款到账, 合同履行完毕
按商品类别分	纺织品跟单 服装跟单 玩具跟单 家具跟单 鞋类跟单	对诸如面料、毛巾、纱线、床上用品等纺织品订单项下生产与贸易的跟踪 对诸如 T 恤衫、衬衣、童装等服装订单项下生产与贸易的跟踪 对诸如毛绒玩具、芭比娃娃、布绒玩具、遥控玩具、积木等订单项下生产与贸易的跟踪 对诸如钢制家具、医疗家具、藤木家具、卧室家具、户外家具等订单项下生产与贸易的跟踪 对诸如运动鞋、休闲鞋、拖鞋、皮鞋、童鞋等订单项下生产与贸易的跟踪
按企业性质分	生产型企业跟单 贸易型企业跟单	专业生产某一类产品并直接或间接出口国际市场的企业跟踪 专业从事某些产品并直接出口国际市场的流通性企业跟踪
按具体业务环节分	运输跟单 原材料(辅料)跟单 包装跟单 外包(协)跟单 生产跟单 样品跟单	主要涉及订单中运输环节的跟踪 主要涉及订单中原材料(辅料)采购或生产的跟踪 主要涉及订单中包装材料选择和制作方面的跟踪 如果订单中部分环节(内容)需要外部企业协作完成, 则是对协作企业的跟踪 主要涉及订单中生产环节(如质量、数量和交货期)的跟踪 主要涉及订单中有关样品收集或制作、寄送的跟踪
按货物流向分	出口跟单 进口跟单	对订单中货物出口过程的部分或全部环节的跟踪 对从境外采购货物过程的部分或全部环节的跟踪

尽管以上分类方法不同可以得出不同的跟单名称, 但外贸跟单的目标是相同的, 即按质、按量、按时将订单项下的商品交到采购商手中。

(三) 外贸跟单员的工作范围

- (1) 企业(外贸公司和生产企业)生产过程和产品质量控制;
- (2) 与其他外贸业务相关部门(如海关、检验检疫机构、货物运输公司等)的业务处理;
- (3) 协助外贸业务员进行磋商谈判(报价、打样)、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等业务的处理等。

(四) 外贸跟单员的工作特点

(1) 较高的责任心。外贸跟单员的工作是建立在订单与客户基础上的。订单是企业的生命, 没有订单企业无法生存; 客户是企业的上帝, 失去了客户, 企业就不能持续发展。而订单项下的产品质量, 是决定能否安全收回货款、保持订单连续性的关键。执行好订单、把握产品质量需要跟单员的敬业精神和认真负责的态度。

(2) 协调与沟通。在跟单员的跟单工作过程中, 对内需要与多个部门(如生产、计划、检验等部门)打交道, 对外要与商检、海关、银行、物流等单位打交道, 协调处理在跟单工作过程中遇到的问题, 因而跟单员的协调与沟通的能力直接影响工作效率。

(3) 节奏快、变化多。跟单员的工作方式、工作节奏必须适应客户的要求。由于客户是来自世界各地, 他们有不同的生活方式和工作习惯, 因此, 跟单员的工作节奏和工作方式必须与客户保持一致, 具有高效率 and 务实性, 能吃苦耐劳。另外, 不同的客户需求也不同, 而且这种需求又随着产品不同而有区别, 这些都需要跟单员有快速应变能力。

(4) 工作的综合复杂性。跟单员工作涉及企业所有部门, 由此决定了其工作的综合性、复杂

性。对外执行的是销售人员的职责，对内执行的是生产管理协调。所以跟单员必须熟悉进出口贸易的实务和工厂的生产运作流程，熟悉和掌握商品知识和生产管理全过程。

(5) 涉外性和保密性。在跟单员的跟单过程中，涉及客户、商品、工艺、技术、价格、厂家等信息资料，对企业来说，这是企业商业机密，对外必须绝对保密。跟单员必须忠诚于企业，遵守保密原则。

(五) 外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

在工作重点方面，外销员主要负责业务操作全过程；跟单员主要负责外销员（经理）交办的涉及业务操作全过程的相关事务，侧重于订单获取后对订单的执行跟踪和操作，跟单员在不同的企业及其工作熟练程度不同，其所涉及的工作内容是不同的。单证员主要负责商检、运输、保险、报关、结汇等环节的单证事务；报关员主要是负责货物、运输工具、物品进出境时向海关办理进出口报关纳税等海关事务；报检员主要是负责办理货物、运输工具、物品进出境时的商检事务；货运代理员主要是负责办理货物进出境运输事务。

跟单目标、知识构成、跟单范围、要领
企业、跟单岗位职责

(六) 生产企业跟单员与外贸公司跟单员的区别

“生产企业跟单”和“外贸公司跟单”相同之处主要有以下几个方面：

(1) 从跟单目标而言，二者都是以外贸订单为中心，进行生产进度、产品的质量和数量的跟踪，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；

(2) 从跟单员的知识构成而言，跟单员不仅需要外贸知识、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；

(3) 从跟单范围而言，二者涉及前程跟单、中程跟单和全程跟单；

(4) 从跟单的要领而言，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，满足和达到工艺单和客户的要求。

不同之处主要是：

(1) 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相对多些，接触的企业面比生产企业跟单员相对大，跟单的主要内容与生产企业跟单员有一定的差异。

(2) 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。因此对生产企业跟单员的素质要求，偏重于产品知识、工艺质量、一般的外语沟通能力以及计算机应用软件等方面。由于生产企业从事外贸活动的能力不及专业的外贸公司，往往跟单员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。

二、外贸跟单员的基本素质

作为一名合格的外贸跟单员，需要具备一些基本的综合素质，其中主要有职业素质、能力素质、知识素质和管理素质。

(一) 职业素质

外贸跟单员职业素质主要包括以下方面：

(1) 热爱社会主义祖国，自觉维护国家和企业的利益，关注国内外的政治经济形势，能正确处理国家、集体和个人之间的利益关系，为对外经济贸易事业勤奋工作；

(2) 遵纪守法、廉洁自律，不行贿、索贿、受贿，在对外经济交往中珍视国格和人格；

- (3) 严守国家机密和商业机密, 自觉遵守外事纪律, 遵守企业的各项规章制度;
- (4) 对本职工作认真负责, 忠于职守; 努力学习, 勇于实践; 积极开拓, 锐意进取。

(二) 能力素质

- (1) 综合业务能力;
- (2) 市场调研和预测能力;
- (3) 推销能力;
- (4) 语言文字能力和口头表达能力;
- (5) 社交协调能力。

(三) 知识素质

知识素质是指外贸跟单员做好本职工作所必须具备的基础知识与专业知识。

1. 外贸跟单员的基础知识

- (1) 了解我国对外贸易的方针、政策、法律和法规以及有关国别(地区)贸易政策;
- (2) 了解管辖商品销往国家或地区的政治、经济、文化、地理及风俗习惯、消费水平;
- (3) 具备一定的文化基础知识, 一般要求具有高中(包括中专、技校、职校)以上学历, 具有一定的英语基础, 会使用计算机常用软件;
- (4) 具有一定的法律知识, 了解合同法、票据法、经济法、外贸法, 以及与外贸跟单员相关的法律知识, 做到知法、懂法和用法。

2. 外贸跟单员的专业知识

- (1) 懂得商品学的基本理论, 熟悉所跟单的产品的性能、品质、规格、标准(生产标准和国外标准)、包装、用途、生产工艺和所有原材料等知识;
- (2) 了解管辖商品在国际市场上的市场行情, 以及该项商品主要生产国和进出口国家或地区的贸易差异, 及时反馈信息给国内厂商, 指导其生产;
- (3) 熟练掌握国际贸易理论、国际贸易实务、国际金融、市场营销学及国际商务法律法规和有关国际惯例等专业知识, 熟悉商检报关、运输、保险等方面的有关业务流程。

(四) 管理素质

管理出生产力, 管理出效益。良好的管理水平在很大程度上是衡量外贸跟单员是否称职的重要内容。外贸跟单员既是跟进订单的专职人员, 也是业务员或经理或企业负责人的助手, 因此, 外贸跟单员应具备一定的管理素质和能力, 即具备良好的合作精神, 一定的组织、协调、决策能力。

三、外贸跟单员的知识构成

从事外贸跟单工作, 必须具备一些知识, 这些知识主要涉及国际商务(如运输、海关、保险、商品检验等)、金融外汇与银行结算、商品知识(如纺织服装、鞋、小家电等)和生产企业的管理知识, 只有具备了这些知识, 才能为成为一名出色的外贸跟单员打下坚实基础。

(一) 外贸跟单员的外贸基础知识

- (1) 国际商务基础理论;
- (2) 运输与保险;
- (3) 商检与报关;
- (4) 国际贸易的规则、政策;
- (5) 金融外汇与银行结算。

(二) 外贸跟单员的工厂生产与管理知识

为了能很好地完成订单项下的生产任务,保质、保量地把货物送交客户,顺利安全收回货款,外贸跟单员应该了解和熟悉有关工厂管理方面的知识,主要包括制订生产计划、原材料采购管理、仓库管理、生产管理、品质管理、客户管理等。

(三) 外贸跟单员的商品知识

外贸跟单员的跟单工作内容之一是控制商品的质量,因此,外贸跟单员除了掌握国际贸易知识外,还应该具备相应的商品知识。只有把握商品的特性,才能更好地推行生产工艺和生产技术,达到客户对质量的要求,完成跟单业务工作。具体而言,外贸跟单员在跟单过程中,应根据合同或信用证中的相关条款,仔细研究商品的特性与品质要求、商品包装及包装标志、商品计量单位、商品的检验标准和客户的特殊要求、进口国的民俗等,圆满完成外贸跟单任务。

第二部分 练习题

一、多项选择题

- 关于跟单员的工作重点,以下说法不正确的是 (ACD)。
A. 主要负责业务操作全过程 × B. 侧重于订单获取后对订单的执行跟踪和操作 ✓
C. 负责处理相关如商检、运输、保险的单据事务 ×
D. 负责办理货物、运输工具、物品进出境时的商检事务 ×
- 跟单员的工作特点包括 (ABCD)。
A. 较高的责任心 B. 协调与沟通 C. 工作的综合复杂性 D. 涉外性和保密性
- 跟单员的知识构成包括 (ABC)。
A. 外贸基础知识 B. 工厂生产与管理知识 ?
C. 商品知识 D. 车间机器的维修
- 跟单员的能力素质包括 (ABCD)。
A. 综合业务能力 B. 推销能力
C. 语言文字能力和口头表达能力 D. 社交协调能力
- 跟单员的基本素质包括 (ABCD)。
A. 职业素质 B. 能力素质 C. 知识素质 D. 管理素质

二、判断题

- 中程跟单是指“跟”到指定出口仓库为止。(×)
- 磋商谈判是外销员的工作,与外贸跟单员无关。(×)
- 审核信用证是单证员的工作,因此,跟单员不需要掌握有关信用证结算方面的知识。(×)
- 全程跟单是指“跟”到货款到账,合同履行完毕为止。(✓)
- 目前,我国的汇率制度是钉住美元的固定汇率制度。(×)
- 对于需要法定商检的出口商品,必须在报关前完成商检手续。(✓)
- “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。(✓)
- 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。(✓)
- 外贸跟单员一词的英文表述可以是 Quality Controller。(✓)
- 金融外汇与银行结算不属于外贸跟单员的知识范围,因此外贸跟单员不需要具备这方面的

知识。(X)

三、问答题

1. 简述外贸跟单员的工作特点。*较高的责任心*
2. “生产企业跟单”和“外贸公司跟单”的跟单工作侧重点有何不同?
3. 外贸跟单按业务进程可分为哪三类?具体内容是什么?

参 考 答 案

一、多项选择题

1—5 ACD ABCD ABC ABCD ABCD

二、判断题

1—5 ×××√× 6—10 √√√/×

三、问答题

1. 答:外贸跟单员的工作特点包括:

- (1) 较高的责任心。
- (2) 协调与沟通。
- (3) 节奏快、变化多。
- (4) 工作的综合复杂性。
- (5) 涉外性和保密性。

2. 答: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。因此对生产企业跟单员的素质要求,偏重于产品知识、工艺质量、一般的外语沟通能力以及计算机应用软件等方面。由于生产企业从事外贸活动的能力不及专业的外贸公司,往往跟单员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。

3. 答:外贸跟单按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类。前程跟单是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止;中程跟单是指“跟”到装船清关为止;全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。外贸跟单按企业性质可分为生产型企业的跟单和贸易型企业的跟单。

第二章 出口贸易跟单工作流程概述

第一部分 重点提示

对于出口跟单,跟单员必须具备出口贸易流程和跟单工作流程及在出口贸易中的一些环节所使用的单证方面知识,这些单证包括报关单证、报检单证、出口退税单证,了解出口商品检验后的证书种类及作用,能够区分“客检证”与商检通关单的差异(包括商检通关单中的“出境货物通关单”与“出境货物换证凭条”)。

一、跟单员跟单工作流程

(一) 外贸公司跟单工作流程

外贸公司跟单工作包括选择生产企业、签订收购合同、筹备货物、进程跟踪、商检(客检)、订舱装船、制单结汇等几个步骤。

外贸公司跟单的基本流程如图 1-2-1 所示。

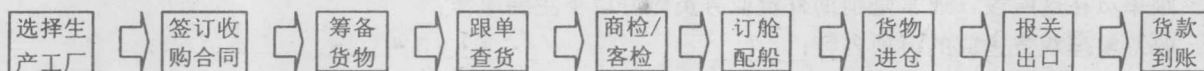


图 1-2-1 外贸公司跟单的基本流程图

(二) 生产企业跟单工作流程

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 和外贸法的实施,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。其一般流程包括:推销公司产品、签订外销合同、筹备货物、商检(客检)、订舱装船、制单结汇等几个步骤。

综上所述,工厂跟单的基本流程如图 1-2-2 所示。

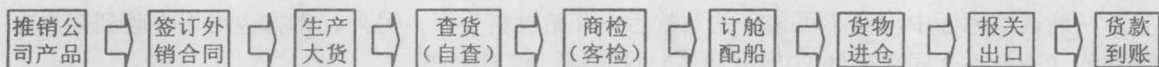


图 1-2-2 生产企业跟单的基本流程图

二、出口贸易一般流程

(一) 选择供应商或生产企业

在选择供应商或生产企业时,需注重考察生产企业的资信,是否具有生产能力,能否保证质量、保证按期交货,产品是否有对外贸易的竞争力等。

(二) 生产企业推销本企业产品出口

这一过程中,跟单员的主要工作内容有:

- (1) 了解目标市场的需求特点和客户采购偏好;
- (2) 了解并掌握公司产品的主要性能、工艺、质量标准、原材料构成、生产周期等;
- (3) 了解并掌握公司产品的包装材料和包装方法;
- (4) 了解并掌握公司产品的装箱率、集装箱可装数量;
- (5) 掌握公司产品的价格和相关原材料价格;
- (6) 了解近期本币对外币的兑换价格及变化趋势,即汇率和变化趋势。

(三) 建立对外业务关系,确定出口贸易对象

建立业务关系可以通过信函、电子商务、电子邮件、传真、参加国内外各种交易会和展览会、我驻外的使领馆、商会、企业名录、报纸杂志上的广告等途径搜寻或结识国外客户。

(四) 洽谈业务

洽谈业务是指买卖双方就某一种商品进行洽谈,内容包括价格及价格条件、货物的技术规格、包装、货款的支付方式和时间、运输方式、争议的解决方式和地点、货物数量、交货时间、保险、货物的检验标准和地点等。洽谈业务可以通过信件、传真、电子邮件等不见面的洽谈方式,也可以采用与客户见面洽谈的方式。在洽谈业务前必须事前做好充分准备。

(五) 签订对外合同

跟单员在这阶段,通常是辅助外贸业务员做好以下主要工作:

- (1) 整理双方达成的事项内容;
- (2) 将客户的工艺单和要求转换为本公司的制造工艺单;
- (3) 落实生产企业(车间),并完成确认样;
- (4) 检查确认样,将符合客户或工艺单要求的样品寄送客户,等待确认消息;
- (5) 根据客户的确认意见,改进确认样,直至客户确认样品;
- (6) 做好合同项下订单生产前的一切准备工作等。

(六) 买方开立信用证

外贸合同中若确定是以信用证方式结算货款,卖方(出口方)在签订外贸合同后,应及时将“开证资料”(内容主要有出口方的开户银行名称、地址、SWIFT 号码等资料)通知买方(进口方),买方应严格按照合同的各项约定按时开立信用证,这也是买方履约的前提。

卖方在收到买方开立信用证后,首先要根据合同审核信用证。

卖方在确认信用证中没有不可接受的条款后,开始投料生产;另外,卖方也可以在收到客户支付部分货款(通常是合同金额的20%~30%)订金后,投料生产。

(七) 签订内贸收购合同

在确定生产企业后,需要对某个商品的生产规格、价格、数量、质量、交货期、付款时间等做出具体的约定,并以书面形式记载,由生产企业(供货方)和收购方的法人或法人授权代表在合同上签字盖公章,以示合同生效。

(八) 履行合同

这一期间跟单员需要做的主要工作有测算企业实际生产能力、原材料采购、生产进度跟踪、产

品包装、生产质量检验等。

(九) 商检(客检)与报关

当货物生产完成时,对于法定商检的货物,在备妥货物后,跟单员应在报关前提前向产地商检局预约安排商检,只有经商检局签发检验合格证书(一般是纸质的“出境货物通关单”和通过商检网络传输的“出境货物换证凭条”)后,海关才放行。凡检验不合格的货物,经返修后仍不合格,则不得出口。

除了国家商检外,还有客户到生产企业进行检验(简称客检)。对于合同约定由买方(客户)检验的,要提前联系买方,确定具体的检验日期。一般而言,经“客检”合格的商品,买方会出具“客检证”。不论是国家商检,还是“客检”,都是在生产完成并包装入箱后进行的。(思考:无论是“客检”还是“法定商检”的商品,其进行检验的前提条件是什么?)

(十) 安排运输与保险

跟单员在这个阶段,必须做好以下主要工作:

(1) 物流运输的跟踪。在订单完成后,经过检验、报关等环节,货物按预定的舱位装船起运。由于货物运输多数是依靠集装箱运输的,跟单员必须了解常见集装箱尺寸,合理估算集装箱内货物装载量。(思考:以尺寸而言,常见的集装箱有哪些?) 标准 20英尺、40英尺

(2) 报告最终可出口产品数量(包括外箱等包装数量)、体积、重量等数据,配合其他部门(如单证部、储运部)办理租(配)船订舱工作和保险。

(3) 如果是全程跟单,跟单员则需向货运代理或船务代理办理租(配)船订舱,并在运输工具起运前完成保险事宜。在货船离港后,跟单员需向货运代理或承运人取得符合要求的运输单据。(思考:在海运项下,有哪些种类的运输单据?它们有哪些主要区别?)

(十一) 制单结汇

在这一阶段中,跟单员必须了解交单议付所需单证的种类,从哪里能得到这些单证;有了单证之后,还需要对单证进行整理,为正确及时制作结汇单证,创造条件。(思考:制单的依据是什么?)

(十二) 外汇核销与出口退税

按照国家的有关外汇管理规定,出口企业在货物出口和收汇后,必须办理出口收汇核销手续;而出口退税是指一个国家或地区对已报送离境的出口货物,由税务机关将其在出口前的生产和流通的各环节已经缴纳的国内税金(增值税、消费税)等间接税税款退还给出口企业的一项税收制度。

在理解并掌握出口退税的概念时,可以从以下方面考虑:

- (1) 报关离境的货物;(思考:如何证明货物已经出口?) 出口报关单
- (2) 已经缴纳的国内税金;(思考:如何证明货物已经纳税?这些税属于何种类型税?)
- (3) 已经收汇;(思考:如何证明该笔业务已经收汇?) 出口收汇核销单
- (4) 属地市级国税局办理退税;(思考:我国的税务机关有哪些?) 国税、地税
- (5) 按现行的政策,出口企业必须在多久时间内申报出口退税?(延伸知识)

出口退税的主要单证有出口报关单(出口退税专用联)、出口收汇核销单、增值税发票、出口销售发票。各种单证的内容(如商品品名、数量、计量单位等)要相互一致或不矛盾,如出口货物报关单中的“境内货源地”地名与开具增值税发票的地名要严格一致等,并在规定的时间内向属地税务机关(国税)办理退税手续。

跟单员在理解出口退税含义时,还要关注国家在不同时期的出口退税率变化,展示国家的产业政策导向,即出口退税率对产业发展的作用。