

### 图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单理论与实务：试用本/中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室编. —北京：中国商务出版社，2006. 7

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材  
ISBN 7-80181-560-2

I. 外... II. 中... III. 对外贸易—技术培训—教材 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 080450 号

---

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材

外贸跟单理论与实务

(试用本)

中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室 编

中国商务出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码：100710

电话：010—64269744 (编辑室)

010—64286917 (考试教材发行部)

网址：[www.cctpress.com](http://www.cctpress.com)

E-mail：[cctpress@cctpress.com](mailto:cctpress@cctpress.com)

北京中商图出版物发行有限责任公司发行

嘉年华文有限责任公司排版

河北省零五印刷厂 印刷

890×1240 毫米 16 开本

28.25 印张 848 千字

2006 年 7 月 第 1 版

2006 年 7 月 第 1 次印刷

印数：15000 册

ISBN 7-80181-560-2  
F·921

定价：60.00 元

---

版权专有 侵权必究

举报电话：(010) 64212247

# 第一篇 外贸跟单总论

自我国改革开放和加入 WTO 以来，对外贸易迅速发展，外贸行业内分工趋向细化，外贸跟单作为一种新的岗位应运而生。它作为对外贸易企业内部专业化分工的产物，外贸跟单岗位工作目标明确，任务具体，成为外贸业务工作中不可分割的组成部分。外贸跟单岗位的出现不是偶然的，它是与国外企业操作管理模式接轨，外贸企业内部管理结构有效调整，外贸经营管理规范化和科学化发展的产物。它的出现不但进一步划清了外贸企业各岗位的责任界限，而且充分调动了企业跟单人员的积极性和创造性，对提高对外贸易企业的管理水平和经营效率，避免外贸业务操作失误和风险具有重要的意义。

首先，这一岗位在国外普遍、长期存在，并已成为企业一个不可或缺的岗位。不论是大公司还是中小公司，不论是生产企业还是贸易公司，都十分重视这一岗位的设置，都有一整套教育培训、提拔使用、激励等机制。

其次，外贸跟单岗位的出现符合系统论的原理和要求。系统论认为，系统是由若干个相互联系的基本要素构成，系统中各要素不是孤立地存在着，各要素在系统中都处于一定的位置，起着特定的作用。要素之间相互关联，构成不可分割的有机整体。从系统论的角度看，外贸业务的各个分工不是孤立的，是一个有方向性的动态过程。在生产性跟单中，原料的采购、工艺流程与技术、生产进度与质量监控等环节，在外贸性跟单中，“货、证、船、款”的平衡，装运、保险、报检、报关、结汇的操作与监控等环节，都涉及系统的层次性和有机性。外贸跟单是企业维护生产链和供应链完整，保证企业经营机制和风险防范机制有效运行的重要组成部分。可以说外贸跟单岗位的产生是企业为了取得最佳经济效益，对外贸合同履行进行系统化分工与管理的必然产物。

再次，外贸跟单岗位的出现符合控制论的原理和要求。控制论通过对系统运动规律的认识，能动地运用有关的信息并施加控制作用以影响系统运行行为，使之达到人类预定的目标。外贸跟单不仅具有涉外性、复杂性，还具有风险性，都需要靠外贸跟单员去把握和控制。外贸跟单的任务是落实合同或信用证条款，对生产安排、组织货源、质量管理、报关报检、装运结汇等过程进行全程监控。无论是前程跟单、中程跟单还是全程跟单，任何一个环节的问题处理不当均可能酿成风险或造成损失。跟单员要面对客观现实，主动地、积极地、迅速地解决可能产生的问题，规避业务进程中的各种风险。因此，外贸跟单岗位的出现将在外贸业务的基础环节上防止失误与漏洞，对外贸企业有效进行风险控制，保证风险防范机制的正常运行具有重要意义。

第四，外贸跟单岗位的出现符合信息论的原理和要求。信息论是研究信息的计量、发送、传递、交换、接收和储存的一门新兴学科。从信息论的角度看，外贸跟单工作就是在履行合同充分利用各种有利条件和信息源，及时收集来自生产、物流、海关、商检、银行等各部门的信息，处理和化解各种矛盾或不利因素，对各个业务环节作好科学的统筹安排的过程。也就是说，在履行每一笔合同中，能够在物与物、人与人、人与物之间有效交流信息和处理信息是外贸跟单岗位的基本功能和任务。在外贸跟单业务中，跟单员始终处在生产和流通环节的前沿，掌握着大量第一手信息；需要随时依据信息变化和本岗位的职责范围作出相应抉择；将自己不能直接处理的信息传递给上级部门，供上级部门参考和作出决策；对上级和自己决策的效果进行检测、评价和反馈，从而在最大限度上避免决策失误和风险。

综上所述，不难得出结论：外贸跟单岗位的出现是我国外贸企业在新经营环境下，经营管理

人才的重新分工和调整,也是外贸经营管理模式的创新和完善,它适应了外贸企业管理的内在需求和外贸人力资源开发的新趋势,具有客观的必然性和可观的发展前景。在当前,由于经济发展的不平衡以及不同外贸企业的经营管理环境和跟单员个体的差异,规范外贸跟单岗位,对其从业人员进行统一系统的专业培训不仅具有重要的理论依据,也具有重要的实践意义。

## 第一章 外贸跟单员的基本要求

### 第一节 外贸跟单员概述

#### 一、外贸跟单与外贸跟单员的概念

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。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。

外贸跟单员一词的英文表述有多种,本书使用“Order Supervisor”或“Quality Controller”,其中“Quality Controller”常见于报纸杂志的招聘启事,简称“QC”。

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。外贸跟单按业务性质可分为外贸公司跟单和生产企业跟单。另外,根据货物的流向分,外贸跟单还可以分为出口跟单和进口跟单,其中的进口跟单是对进口合同履行进行业务跟踪或跟进。以上分类名称各有不同,但外贸跟单的目标是相同的。

#### (一) 外贸跟单员的工作范围

外贸跟单员的工作范围涉及非常广泛,既有涉及企业(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。在协助外贸业务员的磋商谈判(报价),以及与客户签订合同后的确认样的制作、生产过程、报检报关、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等阶段都会有外贸跟单员的身影。

#### (二) 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。而订单下的产品质量,是决定企业能否安全收回货款、保持订单连续性的关键。因此,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

跟单员工作是围绕着外贸订单进行的，订单不仅具有涉外性，而且在跟单过程中要与国外客户沟通，理解并贯彻他们对合同履行要求，从而保证订单的顺利执行。

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。

## 二、外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

国际贸易相关的从业岗位主要有：外销、跟单、单证、报关、报检、货运代理等。随着我国国际贸易的扩大，岗位分工越来越细。在国际贸易中，上述从业岗位在工作性质上都质于与外贸业务有关的从业岗位，工作内容涉及磋商谈判、货物运输与保险、商检与报关、制单结汇、争端解决、理赔索赔、仲裁诉讼等整个进出口贸易业务环节。

在工作重点方面，外贸跟单员与其他外贸岗位存在明显的不同。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以及由于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、运检、保检、握关、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握关纳税等海关事务；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。此外，外贸跟单员在工作中，还会涉及上述岗位的部分工作内容。

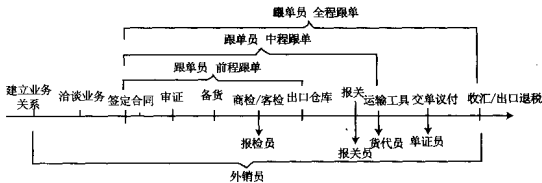


图 1-1-1 外贸跟单员与其他外贸岗位的关系

### 三、生产企业跟单与外贸公司跟单

在“生产企业跟单”和“外贸公司跟单”中，既有相同之处，也有不同之处，其相同之处主要有以下几个方面：

1. 从跟单目标而言，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；
3. 从跟单范围而言，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广，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。

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

## 第二节 外贸跟单员的基本素质

由于外贸跟单员工作范围涉及面非常广泛，因此，对其素质也有一定的基本要求：不仅需要有很强的业务技能，而且还需要有良好的职业素质、知识素质、能力素质和管理素质。

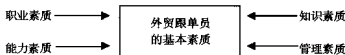


图 1-1-2 外贸跟单员的基本素质

### 一、职业素质

职业素质是劳动者对社会职业了解与适应能力的一种综合体现。通常，其主要表现在职业兴趣、职业能力、职业个性及职业情况等方面。影响和制约职业素质的因素很多，主要包括：受教育程度、实践经验、社会环境、工作经历以及自身的一些基本情况（如身体状况等）。一般说来，外贸跟单员通过系统学习和培训，综合掌握外贸跟单的基础知识，将会极大地提高职业素质和就业竞争力。实际上，职业素质越高的人，获得成功的机会就越多。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

理好国家、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. 严守国家机密和维护商业机密，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

能力从广义上来说，是人们认识、改造客观世界和主观世界的本领。从狭义上来说，是指外贸跟单员胜任跟单工作的自身条件。外贸跟单员的能力素质是一个综合的概念，它是综合业务能力、市场调研和预测能力、推销能力、语言文字能力和口头表达能力、社交协调能力等各项能力的有机结合。

### 1. 综合业务能力

熟悉国际贸易各个环节和操作流程，能够辅助外贸业务员进行审证、改证和业务咨询；能较准确地判断企业生产加工、质量、交货期等；能懂得产品的特性、工艺、技术要求；熟悉主要货币汇率的换算，会利用商品知识进行成本核算；了解处理异议、理赔、索赔等业务环节的主要内容。

### 2. 市场调研和预测能力

能运用市场营销学的方法，借助各种渠道收集和捕捉市场信息，及时了解和掌握市场变化和市场需求动态；能运用收集整理市场信息资料，分析市场行情动态和客户需求状况，撰写市场调研报告，提出营销建议。

### 3. 推销能力

主动寻求市场机会，注意把握客户心理，努力培养和开发客户群体；能利用各种方式和方法进行企业和产品宣传，树立品牌意识，扩大企业和产品的知名度；服务热情、周到，在诚信、平等互利基础上与客户建立长期的、良好的、稳定的贸易关系。

### 4. 语言文字能力和口头表达能力

基本掌握一门外语，能运用外语独立进行对外洽谈及有关业务活动；能用外语准确起草有关的贸易合同、协议和日常的业务信函；有较强的汉语文字处理水平，善于运用文字和语言与客户进行沟通和交流，具有较强的口头表达能力。

### 5. 社交协调能力

了解国际商务活动中的社交礼仪和公共关系学知识，处理好与上级、同事以及有关人员的关系；善于同与业务有关的国内外客户沟通和交流，与之建立起良好的双边和多边关系，能灵活运用各种正当的交际方法和手段，广交朋友。

## 三、知识素质

知识素质是借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。基础知识是外贸跟单员知识结构的基础。掌握和运用这些知识，才能在外贸跟单实际工作中解决问题。专业知识是外贸跟单员知识结构的核心，也是区别于其他专业领域人才知识结构的主要标志。

### 1. 外贸跟单员的基础知识主要有

- (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) 了解所经营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、外贸法等，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, 熟悉所经营的产品性能、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) 了解所经营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, 能够用新的外贸跟单管理理念来提高跟单管理水平。

### 第三节 外贸跟单员的知识构成

#### 一、外贸跟单员的外贸基础知识

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。

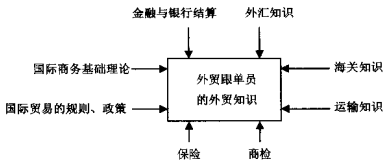


图 1-1-3 外贸跟单员的外贸知识构成

##### (一) 国际商务基础理论

国际商务(International Business)是指国(地区)与国(地区)之间进行的一切商务活动的总称, 它是一种商务活动。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, 以便在实际外贸业务中能够正确运用, 从而维护企业和国家利益。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。

##### (二) 运输与保险

国际货物运输是国际贸易中必不可少的一环。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、按量完成国际货物的运输任务, 买卖双方

订立国际货物买卖合同时，都需要合理选定运输方式，订好各项装运条款，并备好有关装运单据。

由于在国际货物运输过程中，会遇到意想不到的风险，为了分散风险，在合同中还必须确定保险条款和正确处理有关进出口货物运输保险事宜，从事国际贸易的人员必须了解国际货运保险的有关知识。

### （三）商检与报关

国际货物买卖中的商品检验（Commodity Inspection），简称商检，它是指商品检验机构对买卖双方拟交付货物或已交付的货物的品质、规格、数量/重量、包装、卫生、安全等项目按约定的标准所进行的检验、鉴定工作。

国际货物买卖中，由于交易双方分处两地，相距遥远，货物在长途运输过程中难免会发生残损、短少甚至灭失。尤其是在凭单证交货的象征性交货条件下，买卖双方对所交货物的品质、数量等问题更易发生争议。因此，为了便于查明原因，确定责任归属，以利货物的交接和交易的顺利进行，就需要一个客观、公正的第三者，即商品检验机构，对货物进行检验或鉴定。由此可见，商品检验是国际货物买卖中不可缺少的一个重要环节。

对于所有进出境的运输工具、货物、物品，在进境或出境地的海关，由进出口货物的收发货人、进出境物品的所有人、运输工具的负责人以自己的名义直接向海关或通过报关代理人向海关办理货物、物品、运输工具进出境手续及相关海关事务，就是通常所说的“报关”。

对于需要法定商检的商品，必须在报关前完成商检手续，遵循“先报检，再报关”的原则。同时，预留恰当的商检、报关时间，以防延误船期或航班时间。

### （四）国际贸易的规则、政策

国家或地区贸易政策直接影响国与国之间的贸易往来。作为一名与国际贸易活动相关的从业人员，必须了解出口国（地区）和进口国（地区）的国际贸易政策，如贸易管制的政策（配额和许可证等）、知识产权，商品的准入条件和标准等，这些政策保证和维系了国际贸易的正常开展，必须引起外贸跟单员的足够重视。尤其是知识产权问题，由于价廉物美是中国商品的一个特点，有一些国外公司利用信息不对称，在我国境内从事涉及他人知识产权的生产或贸易，使得我外贸公司或生产企业不知不觉陷入了知识产权的纠纷之中。另外，也有一些外贸公司或生产企业擅自将客户曾经生产或加工过的商品在展览会或交易会中摆放出来，造成一种实质性“侵权”。

### （五）金融外汇与银行结算

随着世界经济的发展，金融外汇业务在国际商务活动中扮演着越来越重要的角色，外贸从业人员只有重视和了解我国的外汇管理制度及相关规定，了解国际收支与外汇汇率的关系和我国的以市场为基础的有管理的浮动汇率制度，掌握防范外汇风险的一般方法，以便在外贸业务中加以运用，减缓风险，增强外贸企业的经济效益。

在国际贸易中，货款的收付直接影响贸易双方的资金周转和融通，而货款的收付大多是通过外汇和银行进行结算的，银行结算涉及支付工具、付政时间、地点及支付方式等，所以不仅要了解银行的这些知识，还要从银行结算的运作过程出发，适时把握收取货款和货物发送的时机，提前做好防范风险的准备，从容应对发生的风险，并化解风险，将损失减少到最低程度。

## 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，主要包括制定生产计划、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,外贸跟单员除了要有国际贸易知识外,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。

## 第二章 出口贸易跟单工作流程概述

参与对外贸易活动,除了外贸进出口企业、生产型出口企业外,还有一些国外进口商或采购商在我国开设的办事处。这些从事进出口贸易的主体,都是以完成国外的订单为中心,跟踪订单项下的货物的质量、货期为目标。在跟单过程中,虽然有外贸公司跟单、工厂跟单和外商办事处跟单之分,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。本章的外贸跟单从货物出口贸易的一般流程入手,阐述外贸公司、生产企业在不同时期、不同步骤中的主要工作内容。

### 第一节 跟单员跟单工作流程

了解国际贸易的基本程序,是掌握好外贸跟单要领的关键所在,而外贸跟单的工作是围绕国际贸易基本程序而展开的,在不同的时期有不同的工作,不同的工作重心。

#### 一、外贸公司跟单的工作流程

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。在我国的对外贸易发展过程中,外贸公司发挥了重要的作用,外贸公司具有较强的人才、专业优势,操作较规范,较好地掌握我国及国外的贸易规则,形成一套较为完善的抵御风险机制。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。

在进出口贸易合同签订后,依据合同或信用证的要求,就进入履行合同阶段,主要可概括为: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。

综上所述,外贸公司跟单的基本流程图归纳如图 1-2-1。

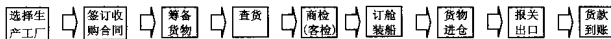


图 1-2-1 外贸公司跟单的基本流程图

#### 二、生产企业跟单的工作流程

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 组织和外贸法的实施,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图归纳如图 1-2-2。

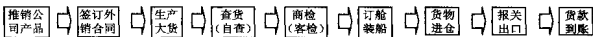


图 1-2-2 工厂跟单的基本流程图

## 第二节 出口贸易一般流程

了解国际贸易的基本程序，是掌握好外贸跟单要领的关键所在，而外贸跟单的工作是围绕国际贸易基本程序而展开的，在不同的时期有不同的工作内容和重心。以下是以国际贸易中的货物出口贸易为例，简单概述其基本过程。

### 一、选择供应商或生产企业

选择合适的供应商或生产企业，确定出口产品的类型，是开展对外贸易的基础。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等。

### 二、生产企业推销本企业产品出口

生产企业主要面向国内和境外两个市场营销本企业的产品。国内市场主要目标是向外贸类企业供应公司产品出口；境外市场主要目标是向境外采购商供应公司产品自营出口或代理出口。跟单员必须具备较丰富的产品知识和开发新客户的能力。在这一过程中，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，即汇率和变化趋势等。

### 三、建立对外业务关系，确定出口贸易对象

贸易对象选择的合适与否，决定着贸易的成败。在一般情况下，双方通过各自的介绍或第三者的介绍，先要进行资信和主要从事商品品种的调查，以便知己知彼、有的放矢地进行实质性的业务洽谈。贸易双方只有在相互了解、彼此信赖的基础上，才能进行积极的合作，并使双方贸易活动得以顺利开展。任何一家外贸企业都必须通过建立广泛的业务关系去搜索新的客户，巩固现有的客户关系，拓展新的市场和进入新的业务领域。

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 and 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作好充分准备。

## 五、签订对外合同

在国际贸易中,买卖双方通过洽谈交易达成协议后,按国际贸易的一般习惯做法,大都需要签订一定格式的书面合同,以作为约束双方行为的法律依据。跟单员在这一阶段,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,审核信用证主要围绕以下内容:金额及货币币种、装运期、装运港、价格条件、议付单据、受益人名称、付款时间、商品名称和数量等。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、付款时间等作出具体的约定,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。按照我国合同法的相关规定,内贸收购合同的基本条款主要包括:当事人的基本情况(如买卖双方全称、住所、电话、传真、银行账号等)、合同标的和数量、质量标准、价款及结算方式、履行期限、地点和方式、违约责任、解决争议的办法等。

## 八、履行合同

履行合同是指进出口业务中买卖双方按合同规定,履行各自的义务。一般来说,卖方的基本义务是交货、交单和移转货物的所有权,买方的基本义务是接货、付款。不论是外贸公司还是生产企业,就出口而言,按时、按质、按量完成信用证或合同的要求是卖方履行合同的基本任务。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，只有凭经商检局签发的检验合格证书（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”），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。一般商言，经“客检”合格的商品，买方会出具“客检证”<sup>①</sup>。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。

## 十、安排运输与保险

就出口而言，若以 FOB 或 FCA 价格术语成交的合同，则是由买方（或其代理人）负责安排配船订仓（舱）运输，并负责办理保险事宜；若以 CIF 或 CFR 价格术语成交的合同，则是由卖方负责做好租（配）船订舱工作，并负责办理保险事宜。

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启运。由于货物运输多数是依靠集装箱运输的，跟单员必须了解集装箱尺寸，合理估算集装箱内货物装载量。

2. 报告是终可出口产品数量（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，则需向货运代理或船务代理办理租（配）船订舱，并在运输工具启运前完成保险事宜。在货船离港后，需向货运代理或承运人取得符合要求的运输单据。

## 十一、制单结汇

制单结汇是出口贸易的最后一个阶段，也是安全收汇的关键阶段。按信用证付款方式成交时，在出口货物装船发运后，发货人应按照信用证规定，及时备妥各种单证（如商业发票、装箱单/重量单、运检单据、产地证、出口许可证/配额证等），并在信用证规定的交单有效期内交银行，办理议付和结汇手续。制单结汇要求做到正确、完整、及时、简明、整洁，以利及时、安全收汇。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。

## 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出境的出口货物，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。

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，不矛盾，并在规定的时间内向税务机关（国税）办理退税手续。

综上所述，出口业务基本流程归纳如图 1-2-3。

<sup>①</sup> “客检证”是买方在装船前对货物的质量、数量、包装等进行一系列检查后准予装船出运而出具的检验证明书（报告），卖方凭此检验证明书（报告）随同其他单证作为银行议付的单据。



## 第二篇 出口贸易跟单实务

### 第三章 选择合格的供应商（生产企业）

外贸公司、生产企业、境外机构驻国内办事处的跟单员，在工作中都会遇到选择产品供应商（生产企业）的问题。外贸公司（办事处）在收集产品样品（本）、落实外销合同时，需要寻找合适的供应商（生产企业）；外贸公司承接大型设备、成套设备、船舶等出口时，需要寻找有实力、上规模的生产企业；生产企业在接到订单后，也遇到外协、外包、采购原材料等情况，都需要寻找合适的供应商（生产企业）。

选择合格的供应商（生产企业）非常重要，有的企业因供应商选择不当，造成本企业重大损失，甚至破产。可以说它能决定一个企业的成败。如何找到合适的供应商或生产企业按时、按质、按量完成订单？如何在已有的供应商中好中选优？如何避免或降低本企业的经营风险？这都需要跟单员在实践中尽快掌握。

不同的企业在对供应商（生产企业）的选择上有不同的管理要求。内部管理体制较健全的企业，会确定一个牵头部门会同采购部、质接部专项管理这项工作。许多经营规模较大的外贸企业也有专职部门或专项工作小组管理这项工作。在实际工作中也存在一些企业分散管理供应商的情况。但不论企业内部采用什么形式管理，作为跟单员直接面对供应商（生产企业），应掌握判断企业优劣的基本技能，为本企业减少经营风险，提供经营参考。

#### 第一节 核实企业法人登记注册情况

企业法人工商登记注册主要事项包括：企业法人名称、住所、经营场所、法定代表人姓名、经济性质（注册类型）、经营范围、经营方式、注册资本、实收资本、从业人数、成立时间、营业期限、分支机构等情况。营业执照上载明企业的名称、住所、注册资本、实收资本、经营范围、法定代表人姓名等事项。

核实企业法人登记注册情况，任何个人或组织都能到当地工商注册管理部门查询，工商部门对企业注册登记表上的几十项内容是放开的，个人查询也可获得较为全面、真实的情况。但对于查询企业注册、变更的全部文件档案，需要办理相关批准手续。许多公司在这一问题上都有深刻的教训，在实际工作中许多企业或经营人员忽视利用这一手段，往往只请有关企业自行提供营业执照复印件等，有的获得的营业执照复印件等已被修改，为今后业务发展埋下隐患。跟单员要十分重视这项基础工作，掌握被调查企业的工商注册登记情况，这对于真实了解被调查企业现状，核定业务规模，降低经营风险等是非常必要的。

##### 一、核实企业法人名称

企业法人名称的组成：企业所在地行政区划名称、字号（或者商号）、行业或者经营特点、组织形式。从名称中可以判断企业的行业、经营特点和组织形式等。如：某百货集团公司、某实业总

公司、某有限公司、某投资公司、某咨询公司、某公司、某分公司等等。从名称上判断企业的要点是：

1. 鉴别名称中的行政区划。如安徽合肥某某有限公司，表明该公司在合肥市注册，但如果该企业地址不在合肥而在淮南市，跟单员就得引起注意，需向工商部门了解真伪，以防上当。

2. 鉴别名称中的行业、经营类型。如某小百货有限公司、某五金矿产进出口公司、某阀门分公司、某机械制造实业总公司、某东方有限公司等，可以判断出企业是生产型还是贸易型等。同时还可以判断出该企业主营的业务大类。如果在名称中只列明“中大”、“东方”等中性内容的，跟单员需要认真了解该企业内部具体经营商品的内容，以防止与不熟悉产品的企业开展经营活动。

3. 鉴别名称中的组织形式。一般而言“集团公司”规模大于“实业公司”，“实业公司”规模大于“有限公司”，“分公司”不是独立法人企业，其需要由上一级法人企业授权经营等等。

## 二、核实企业注册地址及经营场所

企业注册地址及经营场所是工商部门按企业所在市、县、乡（镇）及街道门牌号码的详细地址确定注册登记的。按照《中华人民共和国公司登记管理条例》规定住所是企业主要办事机构所在地，经工商部门登记注册的公司住所只能有一个。

1. 营业执照企业注册地与企业经营办公地不一致。凡出现不一致的，需要跟单员认真查明原因。如有的企业近期搬新址，还来不及进行工商变更；如有的老企业，在当时注册时就存在住所、办公场所、生产场所分处三地或多地的情况；如有的企业违法经营，有意搬离注册地等，因此跟单员需认真了解被调查企业的历史发展过程。因为这对于双方经营合作后一旦出现经营纠纷，需需诉之法律，就涉及法院法律文书送达事宜，如果法律文书无法送达，起诉人将无法进行法律诉讼。在实际工作中有些信誉不好、行为不端的供应商，通过这一方式逃避债务，因此需要跟单员认真核实。

2. 对企业改变地址的要查明原因。企业改变地址主要把握四个方面：

(1) 场地改变条件改善。通常新的经营场所较过去有所改善的，表明企业前一时期经营较好，有一定的积累，企业想加快发展。

(2) 场地改变，规模缩小。通常新的经营场所较过去更小、条件更差的，表明企业前一时期经营情况不好，企业正在进行收缩。对这类企业需要注意。

(3) 场地大规模扩大。在实际工作中常遇到一些企业大规模投资建厂，搬入新址后，因其固定资产投入过量，导致企业资金紧张或断链，出现停产、倒闭等，往往会使采购商受连带损失。跟单员不能被大规模投资的表而繁荣所迷惑，而要认真评估该企业搬入新址的资金投入给企业正常经营所带来的资金压力。

3. 要重视到工商管理部查询变更的原因。

## 三、核实法定代表人、授权委托人

经工商管理部登记注册的代表企业行使职权的主要负责人，是企业法人的法定代表人。外商投资企业的董事长是法定代表人。法定代表人是代表企业法人根据章程行使职权的签字人。法定代表人的签字包括：符合企业法定代表人身份的承诺签字；企业文件、证件真实性的承诺签字；董事会成员、经理、监事任职证明的亲笔签字；产权人的签字；被委托人的签字；企业提交股东会议决议、董事会决议、章程修正案等，每一项签字都很重要，并且必须真实有效，并承担相应的法律责任。鉴于法定代表人签字的重要性，凡要求由法定代表人签字的，应是该法定代表人的亲笔签字，盖人名章将视为无效。

跟单员在工作中对于合同、订单等重要经营性文件的法定代表人或被委托人的签字需做到：

1. 企业重要的经营性文件需要法定代表人签字及盖公章。不是法定代表人签字的,要由法定代表人的授权委托人签字并加盖公章。

2. 法定代表人变更时,要注意变更时前后任法定代表人的有效签字权限及授权委托人签字权限,防止出现各种问题。

3. 对业务中首次出现的合作企业法定代表人等有效签字印鉴,须做好复印、留底、备查工作。因重要文件中签字不一致,可能会对本企业造成不可挽回的损失,需跟单员特别注意。具体合作企业有效签字管理核对表或簿的样式内容格式参见表 2-3-9,在以后的业务中,每次业务往来需核对印鉴,以防风险。

4. 认真对合同、订单等重要经营性文件的对方法定代表人或被委托人的签字笔迹真实性进行审查。对于同一次提交的文件、证件上的同一签字人签字不一致;同一份文件中几个人的签字笔体都一样;同一姓名的不同文件的签字不一致等,需要认真与印鉴留底核对,查清原因,以避免因此产生问题。

5. 可直接与需要签字人员取得联系,询问当事人是否亲自签署了某某文件,确认其是否为亲笔所签。

#### 四、核实经济性质(注册类型)

核实供应商或生产企业注册类型是很重要的,与不同注册类型的企业合作,若出现经营问题等,所采取的措施将是不同的。工商管理部门根据注册企业提交的文件和章程所反映的财产所有权、资金来源、分配形式,核准企业的经济性质,并将企业登记注册类型分为三大类。

1. 内资企业:国有企业、集体企业、股份合作企业、联营企业、有限责任公司、股份有限公司、私营企业等。

(1) 国有企业。是指企业全部资产归国家所有,并按《中华人民共和国企业法人登记管理条例》规定登记注册的非公司制的经济组织。不包括有限责任公司中的国有独资公司。

(2) 集体企业。是指企业资产归集体所有,并按《中华人民共和国企业法人登记管理条例》规定登记注册的经济组织。

(3) 股份合作企业。是指以合作制为基础,由企业职工共同出资入股,吸收一定比例的社会投资组建,实行自主经营,自负盈亏,共同劳动,民主管理,按劳分配与按股分红相结合的一种集体经济组织。

(4) 联营企业。是指两个及两个以上相同或不同所有制性质的企业法人或事业单位法人,按自愿、平等、互利的原则,共同投资组成的经济组织。

(5) 有限责任公司。是指根据《中华人民共和国公司登记管理条例》规定登记注册,由两个以上、五十个以下的股东共同出资,每个股东以其所认缴的出资额对公司承担有限责任,公司以其全部资产对其债务承担责任的经济组织。有限责任公司包括国有独资公司以及其他有限责任公司。国有独资公司是指国家授权的投资机构或者国家授权的部门单独投资设立的有限责任公司。其他有限责任公司是指国有独资公司以外的其他有限责任公司。

(6) 股份有限公司。是指根据《中华人民共和国公司登记管理条例》规定登记注册,其全部注册资本由等额股份构成并通过发行股票筹集资本,股东以其认购的股份对公司承担有限责任,公司以其全部资产对其债务承担责任的经济组织。

(7) 私营企业。是指由自然人投资设立或由自然人控股,以雇佣劳动为基础的营利性经济组织。包括按照《公司法》、《合伙企业法》、《私营企业暂行条例》规定登记注册的私营有限责任公司、私营股份有限公司、私营合伙企业和私营独资企业。

私营独资企业是指按《私营企业暂行条例》的规定,由一名自然人投资经营,以雇佣劳动为基础,投资者对企业债务承担无限责任的企业。



私营合伙企业是指按《合伙企业法》或《私营企业暂行条例》的规定，由两个以上自然人按照协议共同投资、共同经营、共负盈亏，以雇佣劳动为基础，对债务承担无限责任的企业。

私营有限责任公司是指按《公司法》、《私营企业暂行条例》的规定，由两个以上自然人投资或由单个自然人控股的有限责任公司。

私营股份有限公司是指按《公司法》的规定，由5个以上自然人投资，或由单个自然人控股的股份有限公司。

2. 港、澳、台商投资企业：合资经营企业（港或澳、台资），合作经营企业（港或澳、台资），港、澳、台商独资经营企业，港、澳、台商投资股份有限公司。

(1) 合资经营企业（港或澳、台资）。是指港、澳、台地区投资者与内地的企业依照《中华人民共和国中外合资经营企业法》及有关法律的规定，按合同规定的比例投资设立、分享利润和分担风险的企业。

(2) 合作经营企业（港或澳、台资）。是指港澳台地区投资者与内地企业依照《中华人民共和国中外合作经营企业法》及有关法律的规定，依照合作合同的约定进行投资或提供条件设立、分配利润和分担风险的企业。

(3) 港、澳、台商独资经营企业。是指依照《中华人民共和国外资企业法》及有关法律的规定，在内地由港澳台地区投资者全额投资设立的企业。

(4) 港、澳、台商投资股份有限公司。是指根据国家有关规定，经商务部依法批准设立，其中港、澳、台商的股本占公司注册资本的比例达25%以上的股份有限公司。凡其中港、澳、台商的股本占公司注册资本的比例小于25%的，属于内资企业中的股份有限公司。

3. 外商投资企业：中外合资经营企业、中外合作经营企业、外资企业、外商投资股份有限公司。

(1) 中外合资经营企业。是指外国企业或外国人与中国内地企业依照《中华人民共和国中外合资经营企业法》及有关法律的规定，按合同规定的比例投资设立、分享利润和分担风险的企业。

(2) 中外合作经营企业。是指外国企业或外国人与中国内地企业依照《中华人民共和国中外合作经营企业法》及有关法律的规定，依照合作合同的约定进行投资或提供条件设立、分配利润和分担风险的企业。

(3) 外资企业。是指依照《中华人民共和国外资企业法》及有关法律的规定，在中国内地由外国投资者全额投资设立的企业。

(4) 外商投资股份有限公司。是指根据国家有关规定，经商务部依法批准设立，其中外资的股本占公司注册资本的比例达25%以上的股份有限公司。凡其中外资股本占公司注册资本的比例小于25%的，属于内资企业中的股份有限公司。

## 五、核实经营范围

是指国家允许企业法人生产和经营的商品类别、品种及服务项目，反映企业法人业务活动的内容和生产经营方向，是企业法人业务活动范围的法律界限，体现企业法人民事权利能力和行为能力的核心内容。经营范围分为“许可经营项目”和“一般经营项目”。“许可经营项目”是指企业在申请登记前依据法律、行政法规、国务院决定应当报经有关部门批准的项目。“一般经营项目”是指不需批准，企业可以自主申请的项目，但企业从事未经登记的一般经营项目，工商部门将按照超范围经营依法予以查处。

跟单员需要关注该企业经营范围涉及的经营项目内容，如果该企业没有经有关部门“许可经营项目”批准，或超一般经营项目范围开展业务，就不能与该企业从事未经许可经营项目和超一般经营项目范围的业务。