

 **全国外贸跟单员培训认证考试专用教材**



全国外贸跟单员 培训认证考试复习指南

■ 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
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材 

全国外贸跟单员培训认证 考试复习指南

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

中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

全国外贸跟单员培训认证考试复习指南 / 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. 9

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材
ISBN 7-80181-596-3

I. 全... II. 中... III. 对外贸易—技术培训—教学参考资料 IV. F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 109195 号

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材
全国外贸跟单员培训认证考试复习指南
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
Email: cctpress@cctpress.com

北京中商图出版物发行有限责任公司发行
北京金奥都图文制作工作室排版
河北省零五印刷厂印刷
890 毫米×1240 毫米 16 开本
23.125 印张 417 千字
2006 年 9 月 第 1 版
2006 年 9 月 第 1 次印刷
印数: 15 000 册
ISBN 7-80181-596-3
F·947
定价: 45.00 元

全国外贸跟单员培训认证考试专用教材

编 委 会

顾 问 施用海 刘德标 任海津 袁永友

主 任 刘宝荣

副主任 姚大伟 钱建初

秘书长 李学新

委 员 (以姓氏笔画为序)

包敏芳 吕红军 李 颖 陈 捷 陈志军 邵作仁

苏劲松 吴小京 罗凤翔 郑海棠 郭清山 章安平

彭次忠 鲍观明

本 书 主 审 任海津

本书执行主编 章安平

本书编写人员 张海燕 郭清山 范越龙 王 婧 樊祎斌 唐春宇

前 言

近些年来，我国外贸事业蓬勃发展，日益壮大，我国正在从一个外贸大国向外贸强国转变。外贸企业的业务也越做越广，外贸从业人员日益增加。外贸跟单员是随着本世纪以来我国国际贸易的发展和业务细分而出现的一个新岗位。外贸跟单员是外贸企业开展业务的重要基础人才。外贸跟单员对一个企业来讲，地位相当重要，因为他们是联结企业与客户纽带，是外贸企业做大做强中坚力量。各外贸企业对外贸跟单员人才的需求大量增加，而我国外贸专业的学历教育体系中针对外贸跟单员岗位的应用性培训内容几乎没有，大量未经过职业培训的非专业人员仓促上岗，影响了企业业务的拓展。

为了规范全国外贸跟单员行业的相关培训工作，进一步提高外贸跟单员从业人员的素质和能力，根据《中华人民共和国行政许可法》的有关规定及国家商务部人事司“十一五”人才强商的精神，从2006年起商务部中国国际贸易学会在全国范围内组织开展“外贸跟单员”的培训和考核认证工作，旨在通过培训使大多数的外贸跟单从业人员取得上岗资格证书，并逐步在全国范围内推行持证上岗制度，从根本上促进整个国际商务领域的健康发展。

外贸跟单员培训认证考试是我国国际商务领域继外销员（国际商务人员从业资格）、国际商务师（国际商务人员执业资格）、国际货代员、国际商务单证员培训考试后第五个岗位的培训与认证考试。外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关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业务人员。为了切实推进这项工作，中国国际贸易学会专门成立了“商务培训认证考试办公室”和“外贸跟单员培训认证考试专家委员会”。专家委员会由来自外贸企业、银行、高等院校等相关单位的25位专家教授组成。专家委员会在认真听取了商务、交通、海关、商检、工商、金融等政府管理部门和行业协会意见的基础上，根据国际商务领域的特点，结合我国外贸跟单员现实情况，对培训教材的内容、结构、篇幅等进行了认真的研究和论证，组织编写了本套“全国外贸跟单员培训认证考试专用教材”，共三本。同时，以行业学会的名义推出了学历教育的教学大纲。

本套教材具有以下突出特点：

1. 权威性。中国国际贸易学会是我国国际贸易学科理论和实践研究的权威学术机构。中国国际贸易学会按照外贸跟单员从业的标准和要求，结合我国的实际情况编写

的此套教材，旨在帮助外贸企业尽快地培养出一批优秀的国际化人才，提高企业竞争力，引导我国外贸企业加速走向世界。

2. 博采众长。本套教材的编写打破了地域和系统的界限，集中了与外贸跟单员业务有关的政府管理部门、全国高校和外贸企业等各方面的建议和意见，是专家和学者集体智慧的结晶。

3. 内容翔实。本套教材涵盖了外贸跟单员业务涉及的所有工作环节，包括采购、运输、报关、报检、结汇等业务。

4. 实用性强。本套教材不仅具有较高的理论性，而且具有较强的实用性和操作性，不仅适合外贸跟单员的培训与考试，同时也可作为企业中高层管理人员的重要参考书和工具书。

本套教材除作为全国外贸跟单员培训认证考试指导用书外，还可作为有关院校教材和其他方面人员研究和了解我国外贸跟单发展情况的参考书。本套教材的编写过程中还得到了其他一些业内专家、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，难免出现一些疏漏、错误，真诚欢迎各界人士批评指正，以便再版时修正、完善。

中国国际贸易学会
中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室
2006年5月

编写说明

为了帮助广大考生准确把握全国外贸跟单员考试的重点，有效解决难点，有针对性地进行复习迎考和有效地进行外贸跟单技能实训，在中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室的领导下，我们组织来自于外经贸企业、院校的专家学者编写了本书。

针对全国外贸跟单员培训认证考试的两个考试科目：“外贸跟单基础理论”和“外贸跟单操作实务”，我们将本书也分为两篇：第一篇“外贸跟单基础理论”，除了列出各章的重点之外，还配备了大量的练习题（含答案），以便考生进行针对性练习；第二篇“外贸跟单操作实务”，以合同订单为基础，以跟单业务流程为线索，分别演示了出口贸易跟单案例操作和进口贸易跟单案例操作，以便考生更好地掌握外贸跟单操作技能，以实现“培训考试与上岗零过渡”的目标。

本书由浙江金融职业学院章安平担任主编并统稿，任海津担任主审。参加编写的人员有：章安平、任海津、张海燕、郭清山、范越龙、王婧、樊祎斌、唐春宇。

在本书的编写过程中，得到了中国国际贸易学会会长施用海、副会长刘宝荣、国际商报社副社长刘德标、对外经贸实务杂志社主编袁永友及中国商务出版社各位领导的悉心指导和帮助，还得到了浙江省五金矿产进出口公司董事长任海津、中国商务出版社浙江组稿编辑站站长赵惠林和浙江省土产畜产进出口集团公司综合贸易四部经理钟跃的大力支持，在此特别致以衷心的感谢。

由于编写时间较紧和编者水平所限，本书若有不完善之处，望读者惠予指正。

编者

2006年8月

目 录

第一篇 外贸跟单基础理论

□第一章	外贸跟单员的基本要求..... (1)
	第一部分 重点提示..... (1)
	第二部分 练习题..... (4)
□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..... (9)
□第三章	选择合格的供应商(生产企业)..... (11)
	第一部分 重点提示..... (11)
	第二部分 练习题..... (19)
□第四章	样品准备工作实务..... (24)
	第一部分 重点提示..... (24)
	第二部分 练习题..... (26)
□第五章	合同、订单审查实务..... (29)
	第一部分 重点提示..... (29)
	第二部分 练习题..... (34)
□第六章	原材料、零部件、辅料采购跟单实务..... (38)
	第一部分 重点提示..... (38)
	第二部分 练习题..... (42)
□第七章	生产进度跟单实务..... (46)
	第一部分 重点提示..... (46)
	第二部分 练习题..... (48)
□第八章	出口产品包装跟单实务..... (50)
	第一部分 重点提示..... (50)
	第二部分 练习题..... (64)
□第九章	出口产品质量跟单实务..... (68)
	第一部分 重点提示..... (68)
	第二部分 练习题..... (76)

□第十章	外包(协)跟单实务.....	(83)
	第一部分 重点提示.....	(83)
	第二部分 练习题.....	(85)
□第十一章	货物运输跟单实务.....	(87)
	第一部分 重点提示.....	(87)
	第二部分 练习题.....	(99)
□第十二章	进口贸易跟单的基本程序及主要工作	(105)
	第一部分 重点提示	(105)
	第二部分 练习题	(113)
□第十三章	进口贸易跟单实务	(114)
	第一部分 重点提示	(114)
	第二部分 练习题	(124)
□第十四章	国际货物买卖合同	(133)
	第一部分 重点提示	(133)
	第二部分 练习题	(140)
□第十五章	国际货物的运输和保险	(153)
	第一部分 重点提示	(153)
	第二部分 练习题	(162)
□第十六章	国际贸易结算票据和结算方式	(174)
	第一部分 重点提示	(174)
	第二部分 练习题	(183)
□第十七章	进出口商品的检验检疫和报关	(192)
	第一部分 重点提示	(192)
	第二部分 练习题	(205)
□第十八章	外贸跟单业务的法规与制度	(213)
	第一部分 重点提示	(213)
	第二部分 练习题	(222)
□第十九章	外贸商品学基础	(229)
	第一部分 重点提示	(229)

	第二部分 练习题	(237)
□ 第二十章	外贸出口部分商品简介	(238)
	第一部分 重点提示	(238)
	第二部分 练习题	(248)
□ 第二十一章	商品的质量标准体系及其组织	(254)
	第一部分 重点提示	(254)
	第二部分 练习题	(262)
□ 第二十二章	管理的基本原理与方法	(266)
	第一部分 重点提示	(266)
	第二部分 练习题	(268)
□ 第二十三章	客户管理	(269)
	第一部分 重点提示	(269)
	第二部分 练习题	(272)

第二篇 外贸跟单操作实务

□ 第一部分	出口贸易跟单操作	(274)
□ 第二部分	进口贸易跟单操作	(297)
□ 第三部分	练习题	(320)
□ 第四部分	中英文跟单术语	(333)

附 录 模拟试卷

□ 附 录 1	外贸跟单基础理论模拟试卷	(340)
□ 附 录 2	外贸跟单操作实务模拟试卷	(346)

第一篇 外贸跟单基础理论

第一章 外贸跟单员的基本要求

第一部分 重点提示

一、外贸跟单员概述

外贸跟单岗位的出现是我国外贸企业新的经营环境下，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。

（一）外贸跟单员的概念

1. 外贸跟单员的概念

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。

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”。

2. 外贸跟单员的定位

外贸跟单员是协助外贸业务（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。他是连接外贸公司内各部门之间、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）外贸跟单的类型

1. 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。

2. 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。

3. 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。

4. 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。

（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。

（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，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

（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

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，熟悉所跟单的产品性能、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

（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

1. 关于跟单员的工作重点，以下说法不正确的是（ ）。
 - 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
2. 跟单员的工作特点包括（ ）。
 - 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
3. 跟单员的知识构成包括（ ）。
 - 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

4. 跟单员的能力素质包括以下 ()。
- 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
5. 跟单员的基本素质包括 ()。
- A. 职业素质 B. 能力素质
C. 知识素质 D. 管理素质

二、判断题

1. 中程跟单是指“跟”到指定出口仓库为止。()
2. 磋商谈判是外销员的工作,与外贸跟单员无关。()
3. 审核信用证是单证员的工作,因此,跟单员不需要了解信用证的内容。()
4. 全程跟单是指“跟”到货款到账,合同履行完毕为止。()
5. 我国目前的汇率制度是钉住美元的固定汇率制度。()
6. 对于需要法定商检的商品,必须在报关前要完成商检手续。()
7. “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。()
8. 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。()
9. 外贸跟单员一词的英文表述可以是 Quality Controller。()
10. 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掌握这方面知识。()

三、问答题

1. 外贸跟单员的工作特点。
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. 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. 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. 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

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。

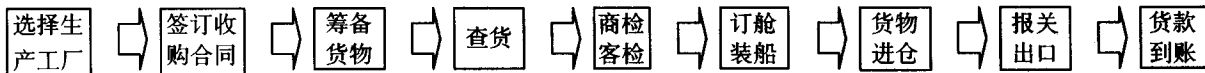


图 1—2—1 外贸公司跟单的基本流程图

(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图归纳如图 1—2—2。

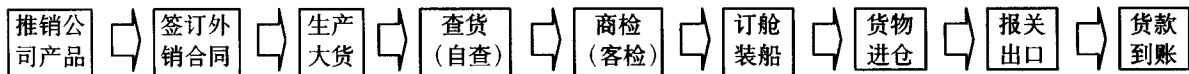


图 1—2—2 生产企业跟单的基本流程图

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；