

赵永秀◎主编

外贸跟单 与出货验收指南

- 从入门到精通
- 从理论到实操
- 从零开始做外贸

不懂外贸业务的人也能读懂、
看明白的实操范本
中小企业管控外贸业务流程、
避开风险地带的必备指南

HANDBOOK OF FOREIGN
TRADE MERCHANDISER &
OUT-GOING
INSPECTION



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

中小企业海

外贸跟单与出货验收指南

赵永秀 主编

人民邮电出版社
北 京

图书在版编目 (C I P) 数据

外贸跟单与出货验收指南 / 赵永秀主编. —北京:
人民邮电出版社, 2015. 2

(中小企业海外业务操作指南)

ISBN 978-7-115-37792-0

I. ①外… II. ①赵… III. ①对外贸易—市场营销学
—指南②对外贸易—质量检查—指南 IV. ① F740.4-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 288438 号

内 容 提 要

跟单与出货是企业海外业务中的重要环节,也是外贸跟单员的工作重点与难点。本书从外贸接单、签单、信用证跟催与审核、备货、申领出口许可证、出货跟踪、出口商品报检、货物运输保险办理、报关与通关、制单结汇、货物贸易外汇监测系统与出口退税11个方面对外贸企业的跟单与出货验收工作做了详细的讲解。书中还列举了大量的图表与实战范例,使外贸跟单人员可以迅速掌握相关工作的操作要求、步骤、方法与注意事项,进而帮助外贸企业提升总体竞争力。

本书适合外贸企业、外贸培训机构使用,也适合各大院校相关专业参考、学习。

◆ 主 编 赵永秀

责任编辑 陈斯雯

责任印制 焦志伟

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

三河市潮河印业有限公司印刷

◆ 开本: 800×1000 1/16

印张: 15.5

2015年2月第1版

字数: 200千字

2015年2月河北第1次印刷

定价: 49.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 印装质量热线: (010) 81055316

反盗版热线: (010) 81055315

广告经营许可证: 京崇工商广字第0021号

P 前言

REFACE

随着中国经济的高速发展，国内企业间的竞争越来越激烈。为了寻找更好的市场机会，越来越多的中国企业走向国际市场，加大海外市场拓展的力度，提高国际竞争力，以获取更多的市场份额与利润。然而，目前国际贸易环境不容乐观，价格体系不完善、欧债危机愈演愈烈、国际贸易壁垒众多、国际汇率不稳定、物价飙升等因素，都导致了企业开展外贸业务的难度在不断增加。

在开展海外贸易的过程中，大部分中小企业都会面临以下问题。

- ◇ 如何找到投入相对较低、风险相对较小的国际市场？
- ◇ 如何利用企业目前的有限资源开发和拓展国际市场？
- ◇ 面对千差万别的海外客户群体，如何进行国际市场营销？
- ◇ 如何寻找潜在客户，如何获得更多的国际订单？
- ◇ 如何进行国际商务谈判，规避合同风险？
- ◇ 如何合理询价，并确定统一标准，以避免双方理解偏差？
- ◇ 如何留住客户，与海外客户保持长期贸易关系？

.....

为帮助中小企业解决上述问题，我们组织工作在海外业务拓展一线的实战专家策划、编写了“中小企业海外业务操作指南”丛书，本丛书共包括八本，具体为：

- ◇ 《外贸业务拓展与风险防范指南》
- ◇ 《中小企业海外参展指南》
- ◇ 《外贸跟单与出货验收指南》
- ◇ 《海外业务国内采购指南》
- ◇ 《电子商务海外业务指南》

- ◇《报关业务与物流运输指南》
- ◇《生产企业与外贸企业出口退税指南》
- ◇《派驻海外人员管理与风险防范指南》

“中小企业海外业务操作指南”丛书的特点是内容全面、深入浅出，作者将深奥的理论用平实的语言讲出来，易于理解，即使是不懂外贸业务的人也能看得懂。另外，本丛书尤其注重实际操作，对所涉业务的操作要求、步骤、方法、注意事项都讲得清清楚楚，并提供了大量在实际工作中已被证明行之有效的范本，读者可以将其复制下来，略作修改，为己所用，以节约时间和精力。

本书由赵永秀主编，冯永华、陈素娥、李景安、林红艺、林友进、吴少佳、郑华、孟照友、赵静洁、唐琼、唐晓航、谭双可、陈英飞、陈海川、陈宇娇、陈运花、马会玲、马丽平、马晓娟、卢硕果、庞翠玉、闻世渺、杨丽、安建伟、王丹、王振彪、武晓婷参与了本书资料的收集和编写工作，滕宝红对全书内容进行了认真、细致的审核。

本书在编写过程中，得到了综合开发研究院（中国·深圳）、山西省商务研究中心、广东省中小企业发展促进会、深圳市经济贸易和信息化委员会、深圳市世贸组织事务中心、深圳海关等单位、外贸业务培训机构及相关外贸企业的支持与配合。

在此，作者向上述人员和机构表示衷心的感谢。

编读互动信息卡

感谢您购买本书。只要您通过以下三种方式之一成为普华公司的会员,即可免费获得普华每月新书信息快递,在线订购图书或向我们邮购图书时可获得免付图书邮寄费的优惠:①详细填写本卡并以传真(复印有效)或邮寄返回给我们;②登录普华公司官网注册成普华会员;③关注微博:@普华文化(新浪微博)。会员单笔订购金额满300元,可免费获赠普华当月新书一本。

☐ 本书摆放在书店显著位置 ☐ 封面推荐 ☐ 书名
☐ 作者及出版社 ☐ 封面设计及版式 ☐ 媒体书评
☐ 前言 ☐ 内容 ☐ 价格
☐ 其他 ()

1. 《	》	2. 《	》
3. 《	》	4. 《	》

1. 作者讲座或培训
2. 附赠光盘
3. 新书信息
4. 其他 ()

姓 名	联系电话	职 务
电子邮箱	工作单位	
地 址		

新浪微博: @普华文化 (关注微博, 免费订阅普华每月新书信息速递)

作者简介



赵永秀 天津外国语学院英语国际贸易专业毕业，企业管理研究生，国际商务师，现为某公司海外事业部经理。从事国际贸易业务20多年，积累了丰富的实战经验，对于国际贸易进出口业务、国际结算、单证处理、货运代理等业务非常精通。她曾服务过沃尔玛、庞巴迪轨道交通、西门子、大宇集团、T&T公司、特立集团等10多家高端客户。并且她曾多次参加海外展会，如美国国际铁路展、德国柏林轨道交通展、泰国铁路展等，参与并主导各类国际贸易业务谈判近百次。著有《外贸新手上岗手册》《业务跟单流程控制与管理》《跟我学外贸跟单》《跟我学外贸单证》《跟我学外贸业务》《跟我学外贸采购》《国际贸易跟单师》《国际贸易货代员岗位职业技能培训教程》《完全谈判手册》等10余本商务类图书。

C 目 录 CONTENTS

第一章 外贸接单

跟单的首要任务是寻找订单。没有订单，就谈不上跟单。外贸企业在寻找订单的过程中有很多事情要做，如给客户写开发信、回复询盘、报价、给客户寄样、接待客户验厂，而且有些事情并不是一步一步地做，有的是并行的，有的则是交叉进行的。

要点01：寻找海外客户	3
要点02：写开发信	5
【实战范本1-01】开发信	7
要点03：回复客户询盘	8
要点04：报价	9
【实战范本1-02】报价单（Price List）	14
要点05：寄样	17
要点06：接待客户验厂	20
要点07：及时跟进确认，尽量促成交易	22
【实战范本1-03】陪客户验厂时的常用英语	23

第二章 签 单

经过前一阶段的磋商，或者是客户亲自验厂，客户也许有下单意向了。这时，跟单人员一定要跟进工作进度，在适当时机发出函件，促使客户下单。在国际贸易中，一般要用成交确认书等书面形式对贸易双方的权利、义务及各项交易条件做出明文规定，以便于检查执行。

要点01: 国际贸易合同订立的形式	33
要点02: 国际贸易合同的内容	34
要点03: 签订合同的注意事项	49
要点04: 签订合同的基本步骤	51

第三章 信用证跟催与审核

外贸订单获得最终确认的标志是收到定金或信用证。信用证是国际贸易中使用最普遍的付款方式，其特点是受益人（通常为出口人）在提供了符合信用证规定的有关单证的前提下，开证行承担第一付款责任，其性质属于银行信用。应该说，在满足信用证条款的情况下，利用信用证付款既安全又快捷。但必须特别注意的是，受益人要事先对信用证条款进行审核，对于不符合出口合同规定或无法做到的信用证条款及时提请开证人（通常为进口方）进行修改，这样可以大大避免因信用证导致的各种问题。

要点01: 催开信用证	63
【实战范本3-01】催开信用证函件（1）	65
【实战范本3-02】催开信用证函件（2）	65
要点02: 受理信用证通知	66
要点03: 及时填写信用证登记管理表	67
要点04: 阅读信用证	68
要点05: 审核信用证	70
要点06: 处理信用证的遗漏或差错	73
【实战范本3-03】改证函	77
要点07: 妥善保管信用证	78

第四章 备 货

外贸企业在收到客户的定金或者信用证后，就可以备货了。备货工作的内容主要包括按合同和信用证的要求，企业生产加工或仓储部门组织货源、催交货物，核实货物的加工、整理、包装和刷唛情况，并对应交的货物进行清点和验收。



要点01: 将英文订单转为中文订单	81
要点02: 安排生产	82
【实战范本4-01】加工定做合同	84
要点03: 生产进度跟踪	86
要点04: 客户供料跟催	90
要点05: 交货期延误的处理	91
要点06: 订单有变更要及时处理	92

第五章 申领出口许可证

出口许可证 (Export Licence) 是指商务部授权发证机关依法对实行数量限制或其他限制的出口货物签发的准予出口的许可证件。

出口许可证监管证件代码为“4”。加工贸易出口“出口许可证”管理的货物, 监管证件代码为“x”。边境小额贸易出口“出口许可证”管理的货物, 监管证件代码为“y”。

要点01: 哪些商品需申领出口许可证	97
要点02: 执行审批并签发出口许可证的机关	98
要点03: 办理出口许可证应提供的文件和材料	98
要点04: 出口许可证的申领程序	99

第六章 出货跟踪

外贸跟单员要经常跟进工厂订单的生产进度, 在交货期前十多天, 询问工厂是否可以按时交货。如可以, 则准备向货代订舱, 同时安排验货人员验货。验货合格后, 跟单员要向货代订舱, 并在规定的日期内安排出货。这一阶段的工作环节很多, 为使货物顺利地在合同规定的交货期前交运, 外贸跟单员要跟踪好每个生产、交货环节。

要点01: 找一个好的货代 (货物代理)	107
要点02: 租船、订舱	111
【实战范本6-01】散货海运 Shipping Order	114
【实战范本6-02】整柜海运 FCL Shipment	117

要点03: 制作发票	118
【实战范本6-03】商业发票	119
要点04: 制作装箱单	122
【实战范本6-04】装箱单 Packing List	123
要点05: 排柜	126
要点06: 出口商品出厂前检验	128
要点07: 接待客户或第三方验货	131
要点08: 安排拖柜	132
要点09: 跟踪装柜	133
要点10: 出货反馈跟踪	134
要点11: 获得运输文件	137

第七章 出口商品报检

在完成货物的交接准备工作后，在货物交付之前，出口企业应针对不同商品的情况和出口合同的规定，向国家质量监督检验检疫总局申请对出口货物进行检验检疫。

要点01: 报检时间	143
要点02: 确定是否需要报检	143
要点03: 准备好报检单证、资料	144
要点04: 填写出口货物报检单	146
要点05: 提交报检申请	150
要点06: 配合检验机关检验	150
要点07: 领证、审证	150

第八章 货物运输保险办理

根据合同中约定使用的贸易术语，出口企业在办理保险时的工作重点各有不同。按FOB或CFR术语成交的，保险由买方办理，外贸跟单员要催促买方及时办理。如果使用CIF术语，卖方要自行办理保险，这时跟单员就要全程负责办理。



要点01：选择投保哪些险种	155
要点02：计算保险额与保险费	159
要点03：准备投保单证	160
要点04：投保的办理程序	161
【实战范本8-01】出口货物运输预约保险合同	162
【实战范本8-02】保险公司国际运输预约保险起运通知	163
【实战范本8-03】保险公司运输险投保	165
要点05：领取并审核保险单	167
要点06：保险单的批改申请	168

第九章 报关与通关

根据《中华人民共和国海关法》，进出口货物的发货人应在货物的出境地向海关申报，可使用纸质报关单和电子数据报关单的形式进行申报。在这一环节，跟单员应做好报关与通关工作。

要点01：海关监管货物	173
要点02：报关的定义	174
要点03：报关的分类	175
要点04：报关程序	176
要点05：电子报关	179
要点06：报关申报单证的准备	179
要点07：货物准备	180
要点08：申报与递单	181
要点09：通关作业无纸化	183
要点10：海关审单环节的处理过程和结果	185
要点11：配合海关查验	189
要点12：缴纳税费	191
要点13：海关进出境现场放行和货物结关	192
要点14：退关的处理	192

第十章 制单结汇

结关放行以后，货物已经发往客户那边了，剩下的工作就是准备单据（汇票、出口发票、运输单据和保险单以及其他合同或信用证规定的结汇所需单证单据）和收款（在信用证规定的交单有效期内，将各种单据和必要的凭证送交指定的银行办理付款、承兑或议付手续，并在收到货款后向银行进行结汇）。

要点01：办理结汇需要的单证	197
要点02：制单	199
要点03：审单	206
要点04：交单结汇	209
要点05：不符点的处理	211
要点06：单证归档保管	212

第十一章 货物贸易外汇监测系统（企业端）与出口退税

企业在出口货物后应当按合同约定及时、足额收回货款，并按照《货物贸易外汇管理指引实施细则》，登录货物贸易外汇监测系统（企业端），按系统的要求循序办理出口货物退（免）税业务。

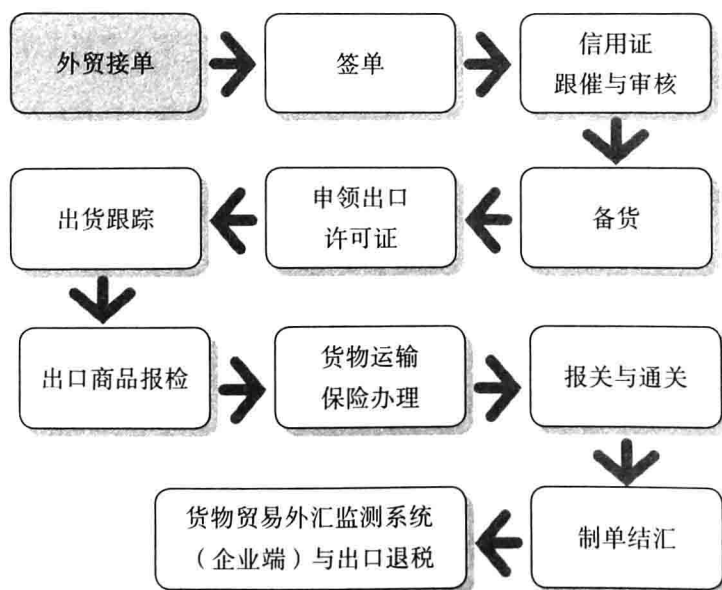
要点01：货物贸易外汇监管系统（企业端）	215
要点02：出口货物退（免）税	226

参考文献	235
------------	-----

第一章

外贸接单

导视图



章前引言

跟单的首要任务是寻找订单。没有订单，就谈不上跟单。外贸企业在寻找订单的过程中有很多事情要做，如给客户写开发信、回复询盘、报价、给客户寄样、接待客户验厂，而且有些事情并不是一步一步地做，有的是并行的，有的则是交叉进行的。

要点01：寻找海外客户

外贸企业寻找海外客户的渠道非常多，但找起来并不容易，其途径如表1-1所示。

表1-1 寻找海外客户的途径

序号	途径类别	具体说明
1	参加各种展览会	在展览会中，来自各方的同行、买主、卖主、投资者等相聚一堂彼此交流，不仅做成了生意，还调查了市场。因此，参加国际贸易展览会是寻找客户、拓销企业产品、扩大出口的重要途径。外贸企业在参加展览会前，一定要做好以下准备工作 (1) 准备好个人名片、产品目录、企业介绍等资料 (2) 一定要对产品非常熟悉，并提前做好用英语介绍企业和产品的准备
2	获取企业名录	(1) 使用企业名录查找当地的进口商和潜在贸易伙伴。例如，美国每年都有大量有关企业名录的手册出版发行，外贸企业可通过这些企业名录寻找美国的潜在客户

(续表)

序号	途径类别	具体说明
2	获取企业名录	(2) 广泛利用互联网、海关名单、商业洽谈会、交易会小册子等一切可提供信息的媒介来获取企业名录 (3) 在中华人民共和国商务部网站(www.mofcom.gov.cn)上, 可以从国别地区库链接到不同国家的相关页面上, 从而获取该国的企业名录
3	通过国家机关和社会团体	当一个出口商难以找到进口商时, 我国的贸易促进机构如商务部、商会、行业协会可能会提供帮助。在它们的网站上通常会有信息中心、信息资源名单、印刷的名录、光盘和数据。这些机构还会与它们的驻外商业办公室联系, 经常会得到一些进口商的名单
4	通过电子商务平台	外贸企业可将产品销售信息发布到网上。发布信息时, 主题要清晰明了, 关键字要准确, 商品描述要详细, 最好图文并茂地展示样品。这样可以更有效地吸引客户, 获得客户的反馈
5	通过黄页	世界各国的很多企业都会在黄页上刊登企业信息, 尤其是现在出现了网络黄页。如果企业需要寻找特定目标市场的客户, 在Google里输入“某某国黄页”, 一般就可以找到相关国家的黄页, 然后, 跟单人员就可以在黄页上搜索自己要找的客户信息了

搜索引擎网站及与贸易商务有关的网站如表1-2所示。

表1-2 搜索引擎网站及与贸易商务有关的网站

综合贸易、商务网站		
网站	功能、内容	网址
在线广交会	介绍参展商品和参展机构、查询企业信息等	http://www.cccf.com.cn
阿里巴巴	提供全球最新商业信息, 发布供求信息、行业查询等	http://www.alibaba.com
环球资源外贸网	为企业发布供货信息	http://psc.globalsources.com
邓白氏网	提供全球企业名录查询	http://www.huaxiadnb.com
中国国际贸易发展网	提供在线贸易推广、分行业贸易信息查询等	http://www.topease.net