



“十二五”职业教育国家规划教材
经全国职业教育教材审定委员会审定

外贸跟单实务

WAIMAO GENDAN SHIWU

姚钟华 主编



中国财政经济出版社



“十二五”职业教育国家规划教材
经全国职业教育教材审定委员会审定

教材编号：11010101010101010101

1. 教材名称：外贸跟单实务

2. 教材主编：姚钟华

3. 教材副主编：王雅平

4. 教材出版社：中国财政经济出版社

5. 教材书号：978-7-5091-8514-1

外贸跟单实务

WAIMAO GENDAN SHIWU

主 编 姚钟华
副主编 王雅平



图书在版编目 (CIP) 数据

外贸跟单实务 / 姚钟华主编. —北京: 中国财政经济出版社, 2014. 8

“十二五”职业教育国家规划教材

ISBN 978 - 7 - 5095 - 5247 - 6

I. ①外… II. ①姚… III. ①对外贸易 - 市场营销学 - 高等职业教育 - 教材

IV. ①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 066170 号

责任编辑: 马 真

责任校对: 王 英

封面设计: 华乐功

版式设计: 董生萍

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: jiaoyu@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京市海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100142

营销中心电话: 010 - 88190406 编辑部门电话: 010 - 88190683

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

787 × 1092 毫米 16 开 17.25 印张 415 000 字

2014 年 10 月第 1 版 2014 年 10 月北京第 1 次印刷

定价: 32.00 元

ISBN 978 - 7 - 5095 - 5247 - 6/F · 4244

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

本社质量投诉电话: 88190744

反盗版举报热线: 88190492、88190446

前 言

加入 WTO 以来,我国对外贸易迅猛发展,到 2012 年末我国对外贸易总额已达 38668 亿美元,我国的贸易增长速度超过了世界上其他任何一个发展中国家,已成为最为重要的贸易实体之一。随着对外贸易的不断扩大,外贸类行业人才短缺瓶颈逐渐凸现出来,各外贸企业亟需大量熟悉外贸业务的复合型、应用型、技能型人才。

近年来,随着我国高等职业技术教育的迅速发展,很多高职院校设置了外贸类专业,为外贸行业输送了很多具有一定理论基础和实践操作能力的技能型人才,在一定程度上缓解了外贸企业的人才需求压力。然而,作为承担为企业培养生产、管理、服务第一线人才需求的高职院校,在探索和培养合格的高端技能型人才的过程中,设置什么样的课程、使用什么样的教材一直备受关注。教育部要求各高等职业院校加大课程建设与改革的力度,增强学生的职业能力;加强教材建设,开发紧密结合生产实际的实训教材,让优质教材进课堂。为此,我们组织专家、学者和在教学第一线的教师编写了这本作为外贸专业基础性课程的《外贸跟单实务》。在本书的编写过程中,既保证了教材体系的完整性和科学性,又考虑了高职教育自身的特点,突出教材的实务性和实操性,按照“理论够用,重在实操”的编写思路,尽量减少对概念和原理的深入阐述,教材各单元模块的设计充分体现面向岗位、面向流程。

本教材具有以下特色:

1. 实用性,兼顾外贸知识体系化,注重外贸实务应用和操练,体现高职教育的应用性和实操性。
2. 简洁性,内容编排简练精干。避免与其他科目诸如国际贸易实务、外贸单证制作、外贸商品学等在理论知识上的重复,把与外贸跟单工作直接相关的和最能体现跟单特色的内容纳入进来。
3. 活泼性,适当地插入表格与相关知识链接,使教材表现形式更加活泼,便于学生理解知识、掌握相关技能。
4. 连贯性,技能训练内容的设计,不仅考虑对本模块实务内容的训练,也融合了对前续科目相关知识的综合操练,能更好地反映实际外贸跟单工作的复杂性,从而加深学生对外贸跟单工作的深入理解和综合实践能力。
5. 融证性,按教学模块进行编写,并且在每个模块后的习题中,链接了全国外贸跟单员培训认证考试真题,便于把握重点内容,为学生取得相应职业资格证书提供参考。

本教材首版由姚钟华任主编,提出教材编写理念、原则和思路,厘定教材基本框架,设定主要内容;郭爱美负责组织编写,杨芬、魏巧米、

吴庆红、潘飞霞、刘传晓等完成主要内容编写；王锡耀负责全书的校对、最终审稿。全书编写采用单元模块式的基本结构，共分为3个单元，11个模块，其中第一单元“出口跟单实务”共8个模块，第二单元“进口跟单实务”共2个模块，第三单元“客户管理”1个模块。

本教材再版后被评为“十二五”职业教育国家规划教材由姚钟华任主编，提出修订要求、原则和思路；王雅平任副主编，组织调研、修订；洪理平、孟亚娟完成主要内容修订。编写组历时一年时间深入企业、走访国家相关管理部门，广泛征求意见和建议，着重增删了出口核销模块的内容，单独增加了第四单元“跨境电子商务跟单”1个模块，更新了全部案例，增加了网络参考资源链接举要，对附录内容也作了更新。希望通过本次修订，能够增加本书的时效性和实用性，并为使用者提供更广泛的信息参考资源。

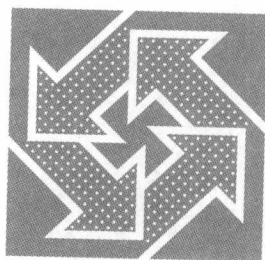
本教材主要供高职高专国际经济与贸易及涉外专业的教师和学生使用，也可供外贸从业人员学习参考。

本教材得到全国很多高职院校广泛使用，以其体例新颖、案例真实、脉络清晰、知识实用、能力训练递进，获得普遍认可和喜爱。为此对这些院校的老师 and 同学表示诚挚的感谢！本教材在编写过程中得到了许多业内专家、学者和相关单位的热心帮助和支持，再次表示衷心谢意！

由于编写和修订时间紧、任务重，难免会存在疏漏和错误，敬请专家、读者不吝赐教。

编者

2014年5月



目 录

第一单元 出口跟单实务

模块一

出口跟单概述	3
1.1 外贸跟单	4
1.2 出口跟单工作流程	9
1.3 外贸跟单员需具备的基本知识与素质	10

模块二

接单、审单与签单	15
2.1 接单	16
2.2 审单	20
2.3 签单	23

模块三

选择生产企业	31
3.1 选择生产企业的基本方法	33
3.2 核实企业法人登记注册情况	34
3.3 解读生产企业财务审计报告	37
3.4 核实企业生产经营条件	41
3.5 企业生产能力测算	43
3.6 选择生产企业时应注意的问题	44
3.7 SA8000 社会责任管理体系	45

模块四

原材料（零部件、辅料）采购跟单	55
4.1 原材料采购跟单	56
4.2 原材料采购跟单的一般流程	60

	4.3 原材料采购跟催的管理方法	67
模块五	生产进度与品质跟单	72
	5.1 生产进度跟单	74
	5.2 品质跟单实务	81
	5.3 商品质量标准体系	89
模块六	出口产品包装跟单	96
	6.1 出口产品包装材料	98
	6.2 出口产品包装纸盒、纸箱跟单实务	111
	6.3 出口包装要求	124
模块七	出口运输跟单	127
	7.1 海洋出口运输跟单	129
	7.2 铁路出口运输跟单	134
	7.3 航空出口运输跟单	137
	7.4 集装箱出口运输跟单	138
模块八	出口结汇、贸易外汇管理及退税跟单	151
	8.1 出口结汇	152
	8.2 贸易外汇管理	153
	8.3 办理出口退（免）税	157

第二单元 进口跟单实务

模块九	进口跟单概述	163
	9.1 选择供应地和供应商	164
	9.2 申领进口许可证	165
	9.3 申请开立信用证	168
	9.4 进口对外付汇	170
模块十	进口报检与报关	177
	10.1 进口报检	179
	10.2 进口报关	183
	10.3 保税类货物进口报关	191

第三单元 客户管理

模块十一

客户管理	199
11.1 客户信息收集与整理	201
11.2 客户分类管理	205
11.3 客户服务	209

第四单元 跨境电子商务跟单

模块十二

跨境电子商务跟单	219
12.1 店铺开设	220
12.2 业务拓展	222
12.3 订单处理	224

附 录

附录一	中华人民共和国对外贸易法(2004年修订)	233
附录二	中华人民共和国货物进出口管理条例	241
附录三	货物贸易外汇管理指引	249
附录四	外贸跟单常用术语	258

参考文献	263
------------	-----

后 记	265
-----------	-----

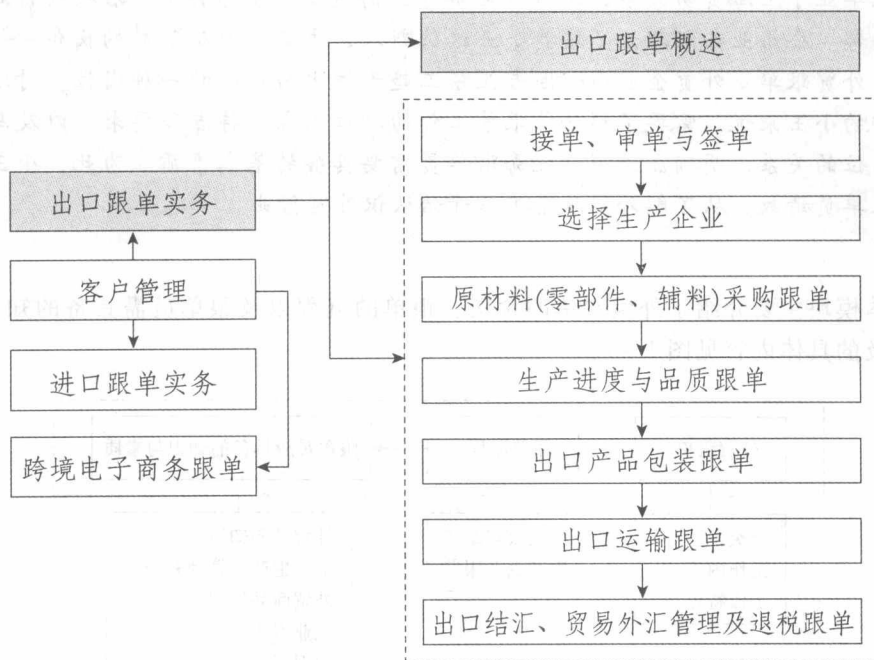
第一单元 出口跟单实务



1

模块一

出口跟单概述



知识目标

1. 知晓外贸跟单员应具备的基本知识与基本素质;
2. 熟悉外贸跟单的分类、特点;
3. 掌握外贸跟单、外贸跟单员的含义;
4. 掌握生产企业跟单和外贸公司跟单的异同点。



技能目标

1. 掌握外贸公司出口跟单的流程;
2. 掌握生产企业出口跟单的流程。



教学要求

1. 本模块的教学重点是出口跟单流程，包括外贸公司的跟单和生产企业的跟单；
2. 学生应重点掌握外贸跟单的含义、跟单的流程以及跟单员需具备的知识与素质；并能根据不同性质的企业制定不同的跟单操作步骤。

案例导读：

小王毕业于上海贸易大学，2014年应聘于上海进出口贸易公司，后被安排到该公司出口贸易部。公司业务经理为了培养小王这位新人，决定让他从基础的岗位——跟单开始学习。外贸跟单是外贸企业内部因专业分工趋于细化而产生的一种岗位。对刚从大学校门走出的小王来说，需要了解外贸跟单工作的具体内容、特点和要求，以及与其他外贸工作岗位的关系，明确成为一个优秀跟单员需要具备的基本素质。为此，小王向公司的优秀跟单员请教，从了解外贸跟单工作开始认识外贸行业。

本模块主要介绍了外贸跟单的含义、跟单的流程以及跟单员需具备的知识与素质，所涉及的具体内容见图1-1：

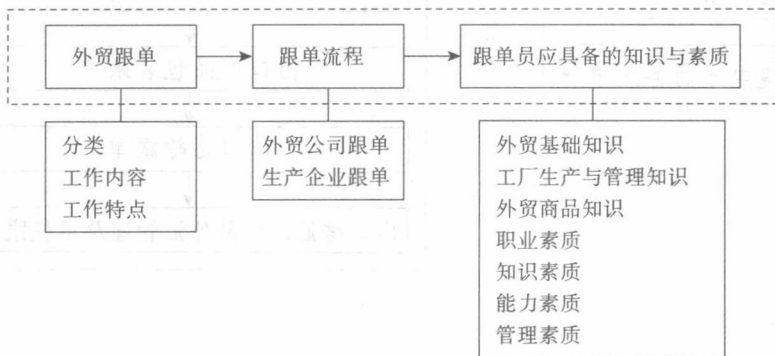


图 1-1 外贸跟单概述

1.1

外 贸 跟 单

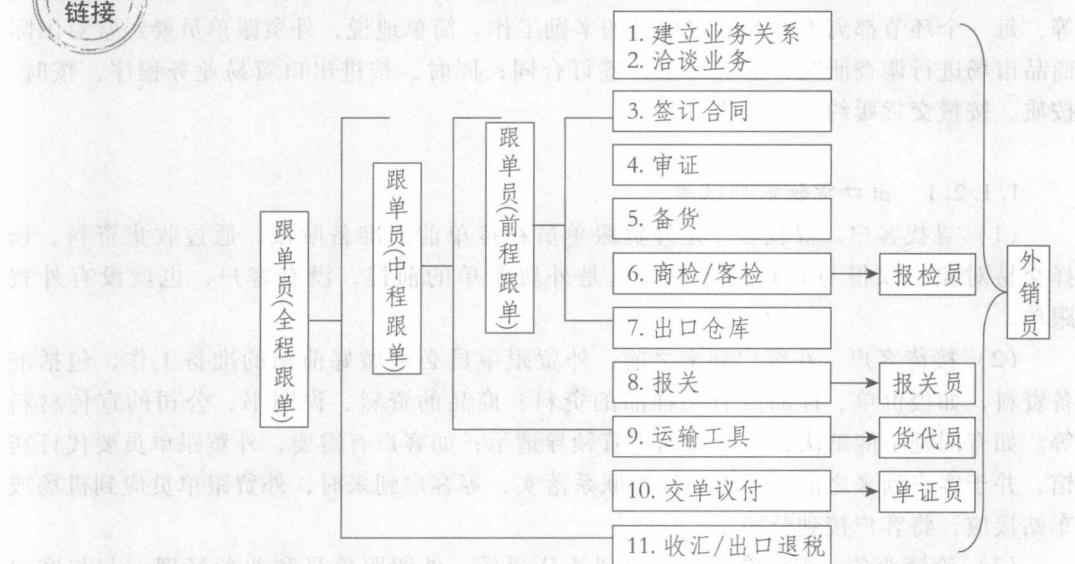
“跟单”中的“跟”是指跟进、跟随，“单”是指合同项下的订单。外贸跟单中的“单”，则是指企业中涉外合同或信用证项下的订单。对于业务（经理）员来说，外贸跟单员是协助他们开拓国际市场、推销产品、协调生产和完成交货的业务助理。具体解释见表1-1。

表 1-1 外贸跟单与外贸跟单员的释义

名称	定义
外贸跟单	为外贸行业一个细分的从业岗位。其主要职责是围绕外贸订单，将国外的订单按质、按量、按时交到国外采购商手中，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、生产企业与客户之间的桥梁。
外贸跟单员	指在进出口业务中贸易合同签订后，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。

知识链接

外贸跟单员与其他外贸工作岗位的关系



1.1.1 外贸跟单的分类

外贸跟单的种类很多，表 1-2 提供了目前常见的几种外贸跟单分类。

表 1-2 外贸跟单的常见分类

划分依据	分 类	定 义
根据货物的流向	出口外贸跟单	由出口商对出口贸易合同的履行进行部分或全部跟踪或操作。
	进口外贸跟单	由进口商对进口贸易合同的履行进行部分或全部跟踪或操作。
根据外贸跟单的业务进程	前程跟单	指“跟”到出口货物的出货为止。
	中程跟单	指“跟”到清关装船为止。
	全程跟单	指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。
根据外贸跟单的企业性质	外贸公司跟单	指外贸企业根据贸易合同的品质、包装和交货时间的规定，选择生产企业，进行原料、品质、包装和生产进度的跟单，按时、按质地完成交货义务。
	生产企业跟单	是指拥有外贸经营权的生产企业根据贸易合同规定的货物品质、包装和交货时间等有关条款进行原材料跟单、品质跟单、包装跟单和生产进度跟单，按时、按质地完成交货义务。

此外,根据商品类别可将外贸跟单分为纺织品跟单、服装跟单、鞋类跟单、玩具跟单和原材料跟单等;根据具体业务环节可分为运输跟单、原材料采购跟单、包装跟单、外包(协)跟单、生产进度跟单和商品质量跟单等。以上分类名称各有不同,但外贸跟单的目标是相同的,都是为了按时、按质地完成交货义务。

1.1.2 外贸跟单的工作内容

外贸跟单的基本工作就是货物进出口的业务跟进和生产跟单。从产品资料的收集、新客户的寻找和老客户的跟踪、企业营销策略的运用、接单及外贸函电的回复、审单、产品生产跟进、货物出运的跟踪、报检和报关的跟进、保险的落实、制单结汇的办理等,每一个环节都离不开外贸跟单员的辛勤工作。简单地说,外贸跟单员要经常对国际商品市场进行调查研究,落实订单,签订合同;同时,按进出口贸易业务程序,按时、按质、按量交货履约,安全收汇。

1.1.2.1 出口货物前期跟单

(1) 寻找客户。寻找客户是外贸跟单员在接单前的准备阶段,通过收集资料、选择交易对象,取得与客户的联系。这是外贸跟单的前提,没有客户,也就没有外贸跟单。

(2) 接待客户。在客户到来之前,外贸跟单员必须做好前期的准备工作,包括准备资料,如报价单、样品或有关样品的资料、商品的资料、说明书、公司的宣传材料等。如有问题不能解决,应立即向主管领导请示;如客户有需要,外贸跟单员要代订宾馆,并于客户到来之前一天再与宾馆联系落实;等客户到来时,外贸跟单员应到机场或车站接应,将客户接到公司。

(3) 洽谈业务,拟定合同。客户到达公司后,外贸跟单员和业务经理一起与客户进行业务洽谈。对客户挑选出来的产品,外贸跟单员应立即记录详细资料如产品编码、规格、包装明细、最近工厂价格等,特别是对报价或客户特别要求的规格、形态、大小、尺寸、数量等更应该详细记录,必要时画上该产品草图。对客户感兴趣的产品,外贸跟单员应整理出报价单,经主管领导审核后交给客户。若客户对合同的各项条款均无异议,则谈判基本完成,双方拟定合同。

(4) 通过函电与客户洽谈业务。国外客户一般很少当面洽谈业务,大多数出口企业通过外贸跟单员与客户进行函电的往来,经过询盘、发盘、还盘、接受几个环节的洽谈,最终双方达成一致意向,签订合同。

1.1.2.2 生产跟单

订立合同后,跟单员要按照合同的要求向生产部门发放生产计划及生产通知单,协助工厂安排生产。在生产跟单过程中,要多到车间走走,向各工序的管理人员了解各款货在生产过程中碰到的问题。必要时,要向客户反映问题,提出建议,或征求意见,以确保货期和质量。

1.1.2.3 外贸业务跟单

外贸跟单员对外贸业务的环节应逐项落实到位。下面以 CIF 条件出口成交，并按信用证支付方式付款为例说明。

(1) 落实信用证。在凭信用证付款的交易中，落实信用证即催证、审证和改证（见表 1-3），尤其是审证工作在任何情况下，都是一项不可缺少、必须认真对待的重要工作。

表 1-3 外贸跟单员在催证、审证、改证过程中的注意事项

催证	实际业务中，由于种种原因买方不能按时开证的情况时有发生。因此，外贸跟单员应结合备货情况认真做好催证工作，及时提醒客户按约定时间办理开证手续，必要时，也可请驻外机构或有关银行协助代为催证，以利于出口合同的履行。
审证	实际业务中，由于种种原因，如工作的疏忽、电文传递错误、贸易习惯不同、市场行情发生变化或买方有意利用开证的主动权加列一些实际上无法满足信用证付款条件的“软条款”等。为了确保安全收汇和顺利履行合同，外贸跟单员应依据合同进行认真核对和审查，共同完成审证任务。
改证	审证过程中，如发现信用证内容与合同规定不符，应区分问题的性质，分别同有关部门研究，妥善处理。一般地说，如发现有不能接受的条款，应及时提请开证申请人修改。对国外来证不符合规定的各种情况，还要进行具体分析，不一定要坚持全部办理改证手续，只要来证内容不违反政策原则和不影响安全顺利收汇，也可酌情灵活处理。

(2) 办理货运。按 CIF 条件成交时，外贸跟单员应及时办理租船订舱工作，联络船务公司或运输公司，制作装箱单，选择货柜，协助安排装运，并通知客户货已装船，传递资料给客户。

(3) 报关。无论是自行报关，还是由报关行来办理，外贸跟单员都必须填写出口货物报关单。必要时，还需提供出口合同副本、发票、装箱单或重量单、商品检验证书及其他有关证件，向海关申报出口。

(4) 投保。外贸跟单员在装船前，须按买卖合同规定和国际贸易惯例，及时向保险公司办理投保手续，填制保险单。出口商品的投保手续，一般都是逐笔办理。

(5) 制单结汇。出口货物装运之后，外贸跟单员即应按信用证要求缮制单据并在信用证规定的交单有效期内，向有关银行办理议付手续。

1.1.3 外贸跟单的工作特点

外贸跟单员的工作具有如下特点：

(1) 涉及面广。外贸跟单员不仅要面向国外的客户，还要面对国内出口企业内部和外部的相关单位。任何一个部门出现问题，都会影响到合同的顺利履行。外贸跟单员面向的主要部门和单位可以通过图 1-2 表示。

(2) 业务环节多。与一般的跟单比较，外贸跟单经历的业务环节比较多。不但要经历一般跟单的程序，还要涉及进出口许可证申领、用汇申请、出口外汇核销或进口付汇核销、进出口报关、出入境检验检疫、国际货物运输及保险、单证缮制、出口结汇或进口付汇、出口退税等环节。我们可通过图 1-3 表示。

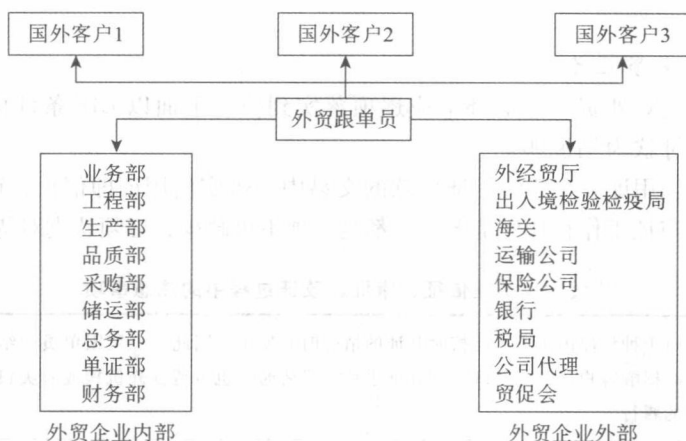


图 1-2 外贸跟单员面向的主要部门和单位图

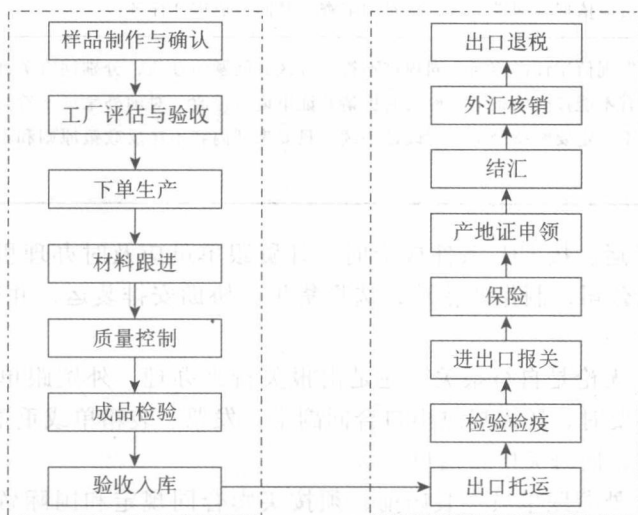


图 1-3 外贸跟单业务环节图

(3) 综合性强，知识面要求广。外贸跟单员涉及企业所有部门，由此决定了其工作的综合性。外贸跟单员对外执行的是营销人员职责，对内执行的是生产管理协调，不但要懂得企业生产管理的知识，还要懂得国际贸易的知识，包括国际市场营销、国际商法、国际贸易，特别是国际贸易实务、国际商务单证实务和外贸英语函电等课程的知识。

(4) 沟通与协调能力强。外贸跟单员工作涉及部门多，与国外客户、生产部门、工程部门、品质部门、储运部门、单证部门、财务部门等都是在完成订单的前提下进行的沟通工作，因而协调能力比较高。在整个外贸跟单工作中，外贸跟单员既是出口企业的代表，又是国外客户的参谋和代表，代表国外客户向工厂反映产品的意见，起着桥梁和沟通的作用。

(5) 节奏快。由于客户来自世界各地，有着不同的文化背景，对产品各有特殊的

需求。为了满足客户的各种要求,协调好各部门的业务关系,外贸跟单员必须务实高效、加快工作节奏。

(6) 责任心强。订单是企业的生命,客户是企业的上帝。只有保证订单项下的产品质量、包装和交货期,企业才能安全收回货款,进而获取持续的订单。这就要求外贸跟单员在跟单工作的过程中,要有良好的敬业精神和认真负责的态度,才能处理好各类业务关系。

1.2

出口跟单工作流程

在外贸跟单过程中,不论是外贸公司跟单还是生产企业跟单,都以货物出口贸易的一般流程为基础,分为前程跟单、中程跟单和全程跟单。本单元主要从货物出口贸易的一般流程入手,阐述外贸公司和生产企业在不同时期、不同步骤中的主要工作内容。

1.2.1 外贸公司出口跟单工作流程

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,操作规范,形成了一套较为完善的抵御风险机制。同时,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合作来完成订单。

在进出口贸易合同签订后,依据合同或信用证的要求,进入履行合同阶段,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。其基本流程归纳如图1-4。



图1-4 外贸公司跟单的基本流程图

1.2.2 生产企业出口跟单工作流程

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。其基本流程归纳如图1-5。