

外贸新手跟我学系列

跟我学 外贸跟单

徐俊 赵永秀 编著

以业务为主线展开，专业性、实操性、针对性强，附有大量实用资料，是外贸人员的理想操作指南。

广东省出版集团
广东经济出版社

外贸新手跟我学系列

跟我学 外贸跟单

徐俊 赵永秀 编著

以业务为主线展开，专业性、实操性、针对性强，附有大量实用资料，是外贸人员的理想操作指南。

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

跟我学外贸跟单 / 徐俊, 赵永秀编著. —广州: 广东经济出版社, 2011. 9

(外贸新手跟我学系列)

ISBN 978—7—5454—0918—5

I. ①跟… II. ①徐…②赵… III. ①对外贸易—市场营销学—基本知识 IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 170277 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	惠州报业传媒印务有限公司 (惠州市江北文华 1 路惠州日报社内)
开本	787 毫米×1092 毫米 1/16
印张	12 1 插页
字数	240 000 字
版次	2011 年 9 月第 1 版
印次	2011 年 9 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—0918—5
定价	28.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

邮购电话: (020) 37601950 邮政编码: 510075

营销网址: <http://www.gebook.com>

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

· 版权所有 翻印必究 ·



前言

世界经济的复杂性、多面性，使得外贸形势出现多变形态，无论是发达国家还是发展中国家均是如此。同时，由于汇率纷争不断、各国贸易保护措施加剧、国际市场初级产品价格持续上涨以及欧美债务危机的影响，外贸形势更为复杂。由此所带来的是传统的大额批发订单逐渐弱化，更小、更频繁的小额订单逐渐增多，对外贸易的琐碎性渐强。

目前我国外贸企业接的订单大部分是以小单、短单为主，一般生产周期都是在三四个月内。随着外贸企业管理要求的不断提高，接单形式是多样性的，再加上网络贸易对传统贸易的冲击，使得外贸企业网络贸易与传统贸易结合更加紧密，外贸企业在生产、订单管理、交货管理、进口业务等方面都需要不断加强和完善。

基于此，对外贸人员的要求变得更加多元化，外贸人员需要掌握更多的知识及相关技能才能适应外贸发展的需要。为了提高外贸从业人员的业务水平和操作能力，针对出口加工企业的特点和经济形势变化后的产业升级的需要，我们从采购、单证、业务、跟单四个方面出发，编写了一套纯实务系列丛书，以业务为主线展开的专业性、实操性、针对性极强的外贸人员操作指南。

◆《跟我学外贸采购》，从国际采购和国内外贸采购两方面进行阐述。具体来说，国际采购重点从申领进口许可证、国外采购成本核算、找到国外供应商、采购交易磋商、采购合同的订立、开立信用证、租船订舱、办理货运保险、审单付款与报关提货与索赔进行讲解。国内外贸采购则重点阐述寻找外贸出口供应商和采购订单的跟踪。其中，导论和第一章由徐俊编写；第二章由雷娟编写。



◆《跟我学外贸单证》，从单证员的角度，重点阐述了外贸中需要的各种单证制作，包括信用证、商业发票、汇票、运输单据、保险单据、产地证书、检验证书、出口许可证、报关单据、出口收汇核销单等。其中，导论、第一章、第二章、第三章、第十五章由徐俊编写；第四章、第五章、第六章、第七章由李肃编写；第八章、第九章、第十章由王玫编写；第十一章、第十二章、第十三章由樊鸿瑜、第十四章由雷娟编写。

◆《跟我学外贸业务》，从业务员的角度，对业务的流程进行解读，从接单前的准备、寻找客户、客户背景调查、写开发信、报价、寄样、接待客户验厂、谈判、签订合同、办理信用证、备货、出货、制单结汇等内容进行详细阐述。其中，导论、step1、step2、step3、step5、step9、step10由徐俊编写；step4、step6、step7、step11由马霞编写；step8由雷娟编写；step12、13由李肃编写。

◆《跟我学外贸跟单》，从跟单员的角度，对跟单中的各项工作进行仔细阐述，包括接单、订单确认与审核、备货、出货跟踪、办理商品检验、通关跟单、办理货物保险、制单结汇和核销退税。其中，导论、step1、step2、step7由徐俊编写；step3、step8由李肃编写；step5、step6王玫编写；step4樊鸿瑜编写；step9由马霞编写。

在本系列图书的编辑整理过程中，获得了以下许多朋友的帮助和支持：赵永秀、匡庆华、马永聘、雷蕾、王云胜、刘海江、彭塞峡、李汉东、李清亮、周亮、陈秀琴、靳玉良、谭双可等，在此对他们一并表示感谢！



目 录

导 论 外贸跟单流程认知

一、出口贸易一般流程	2
二、外贸跟单工作流程	3
三、跟单员的五大角色	6

Step 1 接 单

1.1 寻找海外客户	11
1.2 写开发信	14
1.3 回复客户询盘	18
1.4 报价	18
1.5 寄样	26
1.6 接待客户验厂	28
附 报价单内容	31

Step 2 订单确认与审核

2.1 将英文订单转为中文订单	41
2.2 审单	41
2.3 催开并审核信用证	45
附1 跟单信用证开证 (MT700) 项目组成	56
附2 信用证范本	59

Step 3 备 货

3.1 安排生产	65
3.2 生产跟踪	68



Step 4 出货跟踪

4.1	找一个好的货代	75
4.2	租船订舱	78
4.3	制作装箱单	82
4.4	排柜	85
4.5	接待客户或第三方验货	87
4.6	安排拖柜	89
4.7	跟踪装柜	89
4.8	出货后及时反馈与跟踪	90
4.9	获得运输文件	93

Step 5 办理商品检验

5.1	确定是否需要报检	97
5.2	准备好报检单证、资料	97
5.3	填写出口货物报检单	98
5.4	提交报检申请	101
5.5	配合检验机关检验	102
5.6	领证、审证	102

Step 6 通关跟单

6.1	报关准备	105
6.2	填写出口报关单或委托报关	106
6.3	申报	109
6.4	配合海关查验	109
6.5	交关税和有关规费	111
6.6	办理货物放行	111
6.7	更改“出口货物报关单”	112
6.8	出口货物的退关	112
附	中华人民共和国海关出口货物报关单	114



Step 7 办理货物保险

7.1 准备单证	117
7.2 计算保险额与保险费	117
7.3 申请投保	119
7.4 领取保险单	121
7.5 保险索赔	123
附 国际贸易货物运输保险险别	125

Step 8 制单结汇

8.1 办理结汇需要的单证	129
8.2 制单	130
8.3 审单	140
8.4 交单结汇	143
8.5 不符点的处理	146
8.6 单证归档保管	147

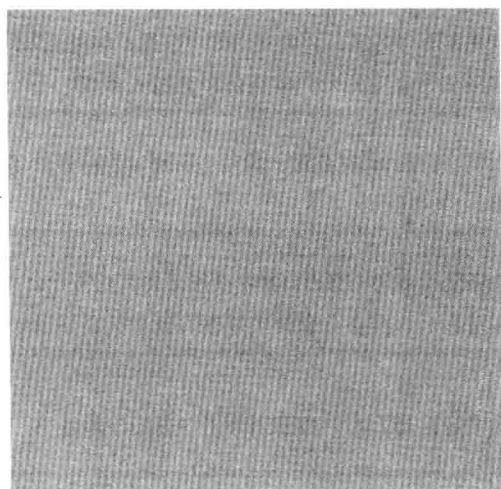
Step 9 核销与退税

9.1 出口收汇核销	151
9.2 出口退税	158

附 录

附录 1：常用外贸英文缩写	164
附录 2：世界主要港口一览表	173
参考书目	186

导 论

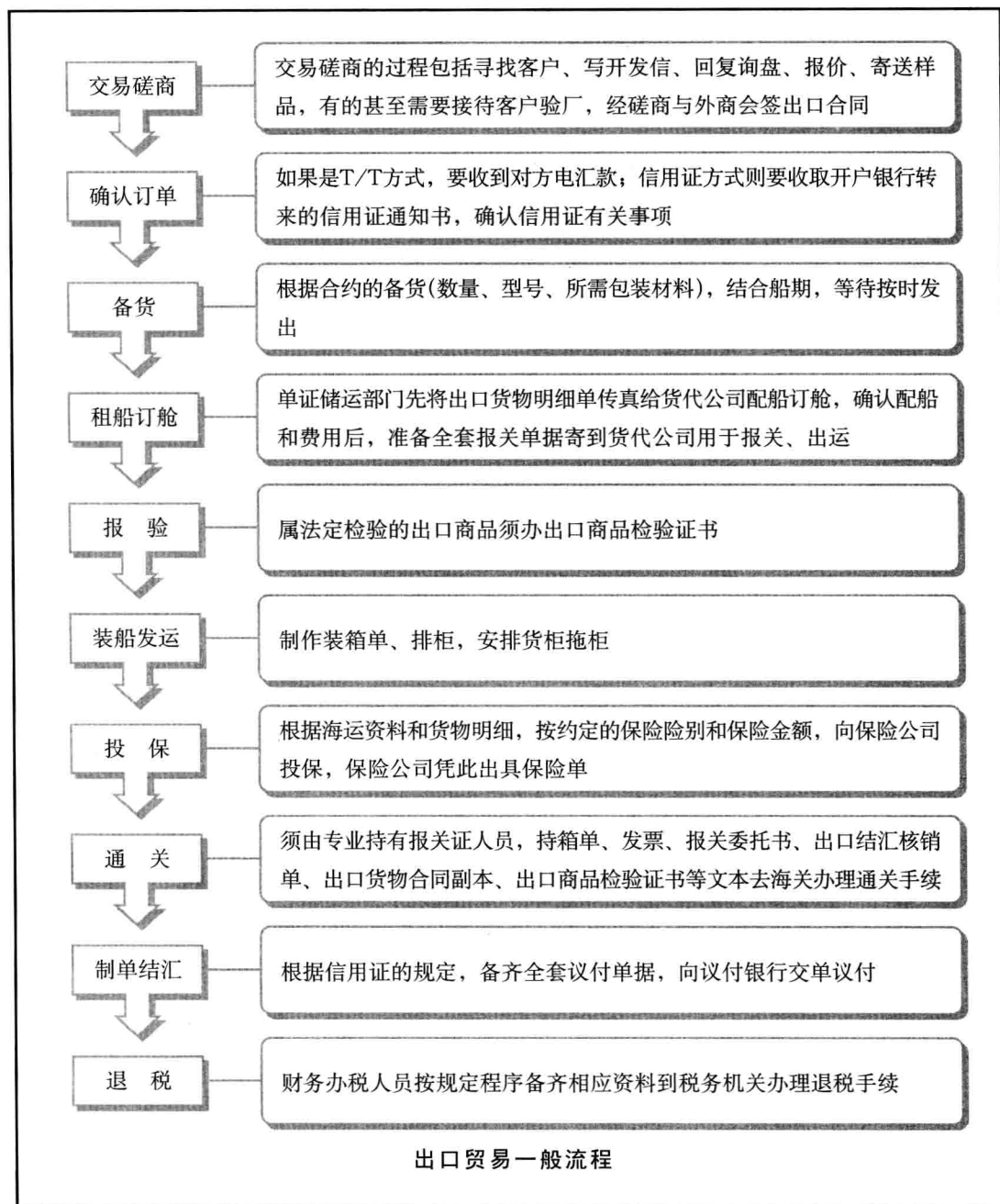


外贸跟单流程认知



一、出口贸易一般流程

出口货物流程主要包括：交易磋商—确认订单—备货—租船订舱—报验(商检)—装船发运—投保—通关—制单结汇—退税。在实际业务中，租船订舱、报验、制单结汇等工作往往是贸易公司的各个部门在同时进行的，次序不分先后。

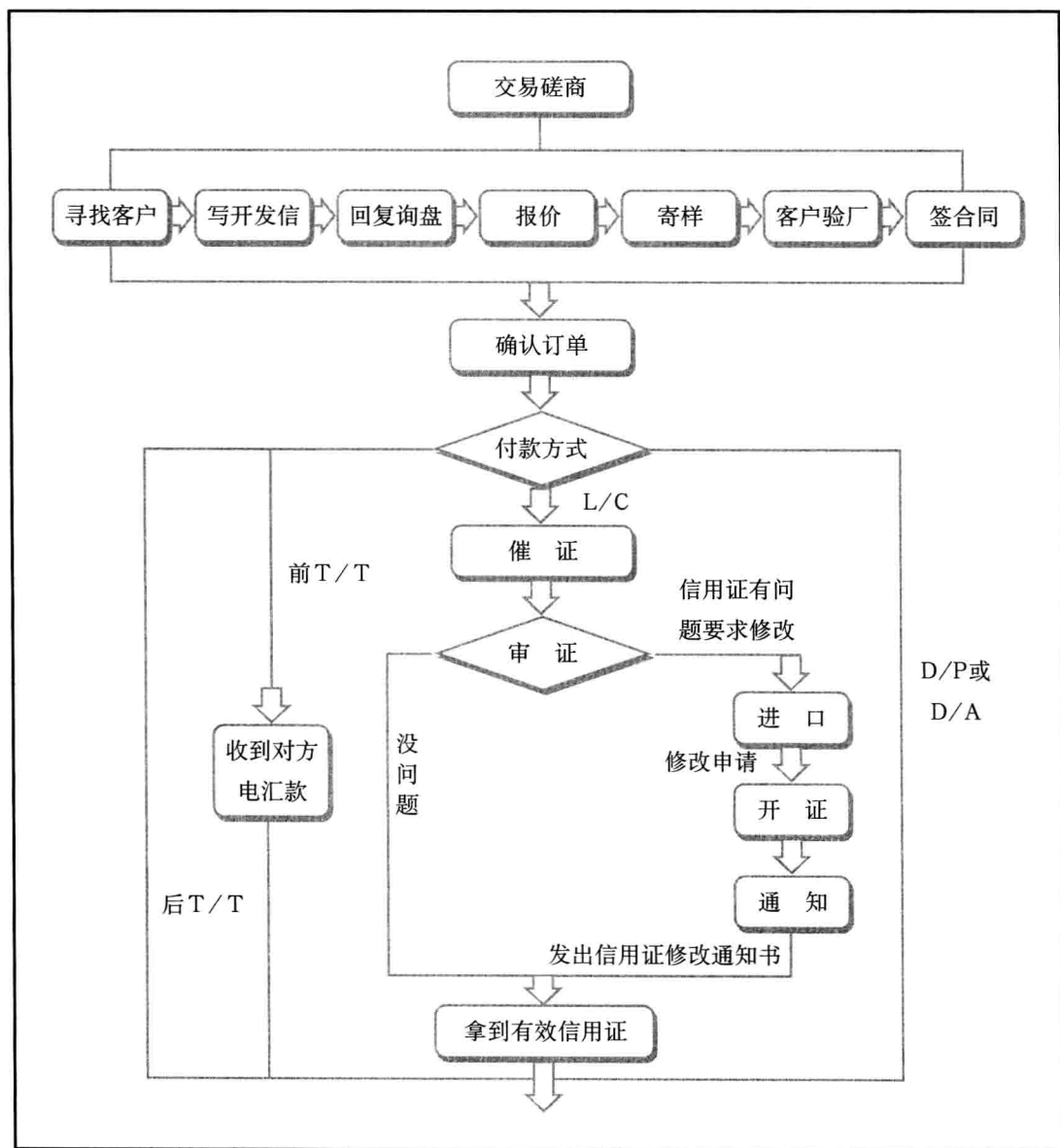




二、外贸跟单工作流程

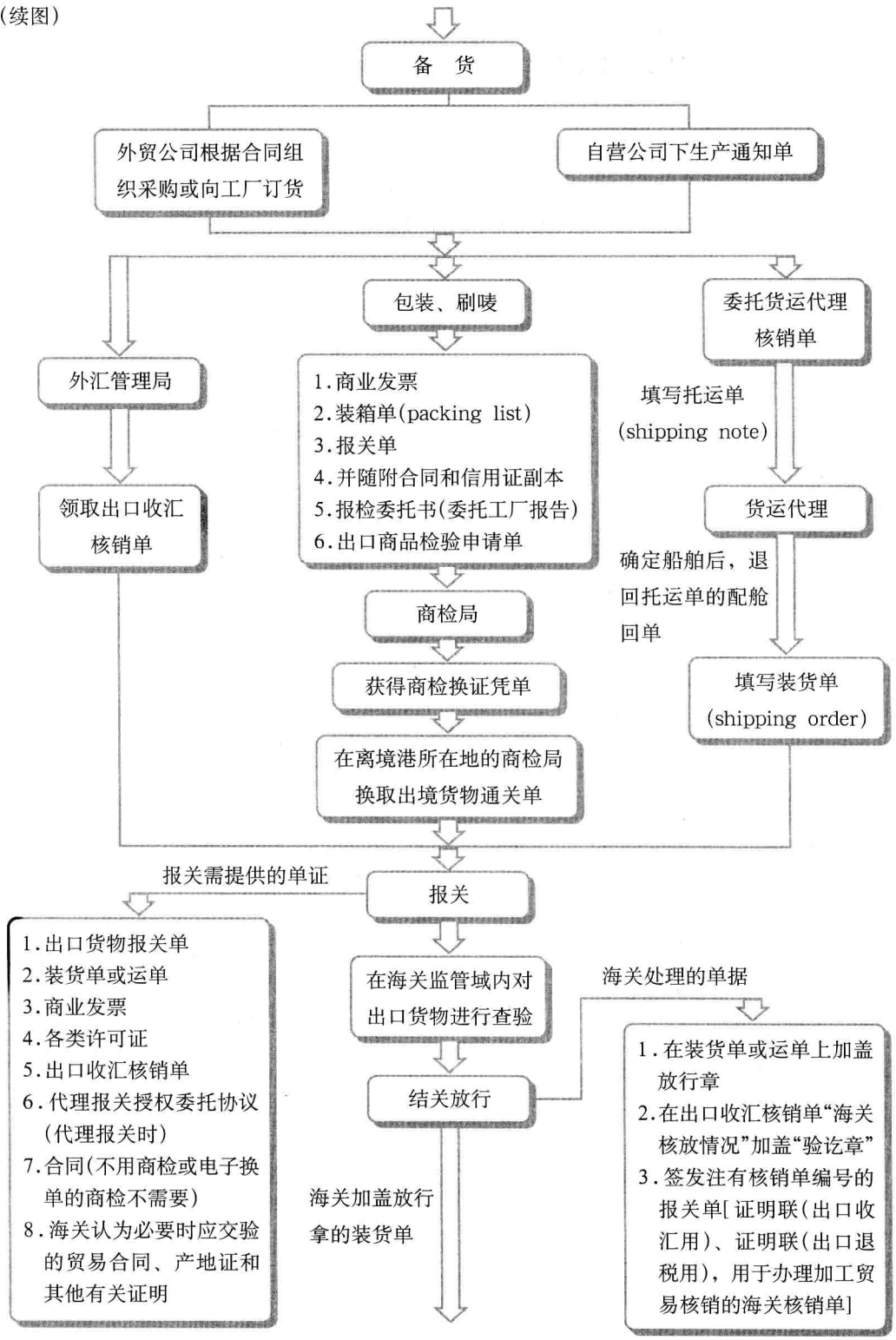
外贸跟单是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据合同和相关单证对货物加工、装运、保险、报检、报关、结汇等部分或全部环节进行跟踪或操作，以确保贸易合同的发行。外贸跟单是一项非常细致的工作，涉及的部门非常多，因而也具有一定的复杂性。

下面是我们对外贸跟单作的一个全程性的描述，具体的细致工作在以后的章节中再一一讲解。



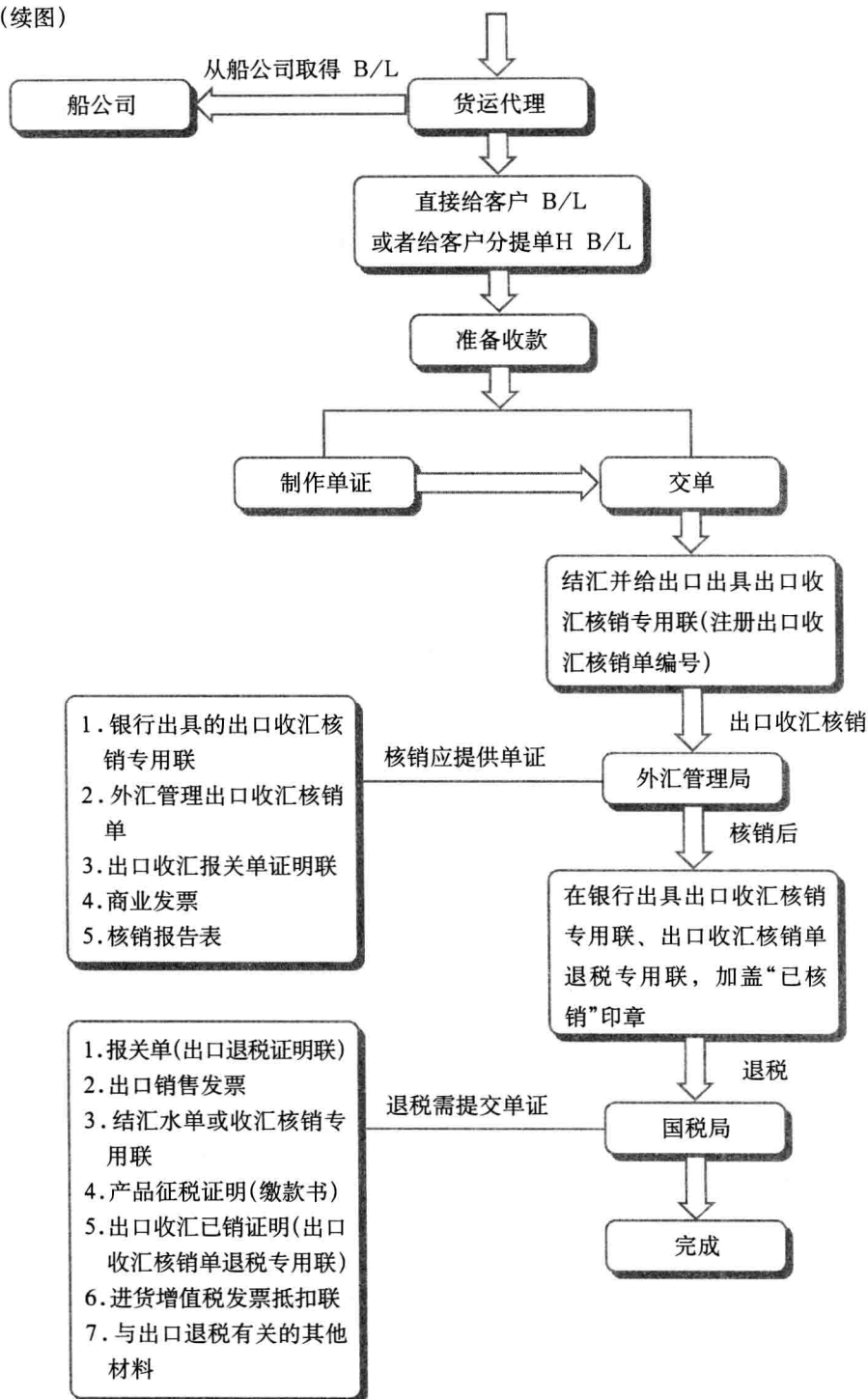


(续图)





(续图)



外贸跟单业务流程



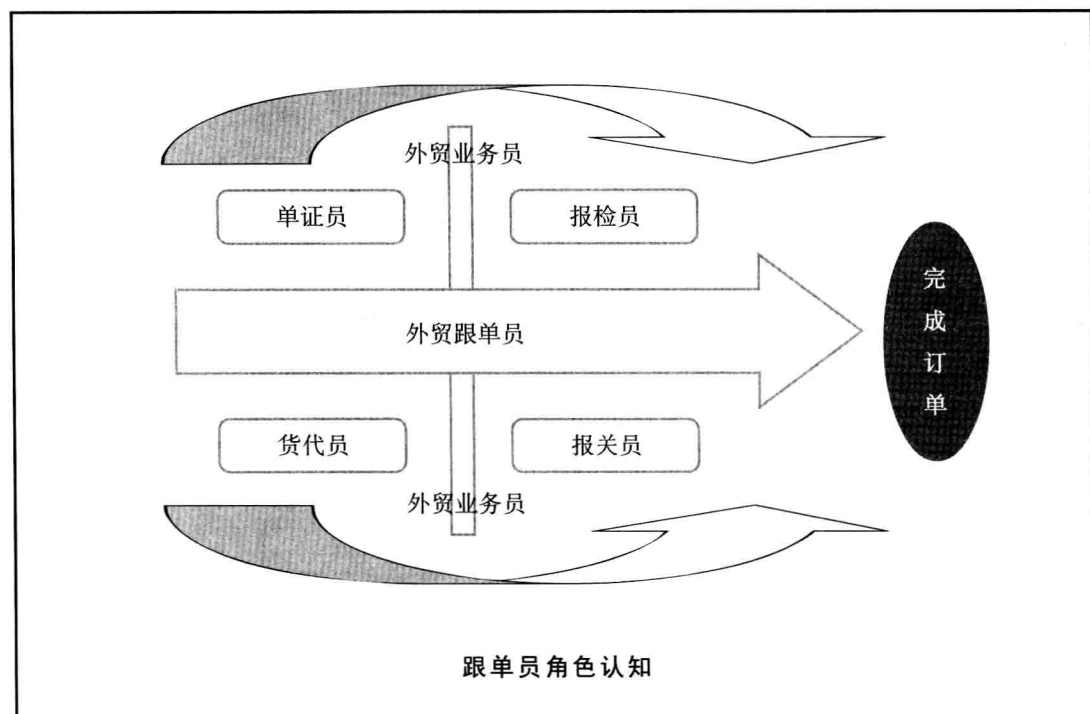
以上流程很少由一个人全部搞定，一般由业务员、跟单员、单证员、报关员、报检员、货代公司共同完成上述流程，也可能一个人担任以上多个角色，但是，熟悉了流程就容易协调各方协作。

三、跟单员的五大角色

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员。

外贸跟单员的业务范围非常广，既涉及企业(外贸公司和生产企业)生产过程和产品质量控制的事务，也涉及与外贸业务有关的其他部门(如货代、海关、商检局)等的事务。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定认样的制作、生产制作、报检、报关、货物运输、理赔索赔等阶段都会有外贸跟单员的身影。

跟单员是企业与市场的接口，是企业与市场、业务员以及客户之间联系的纽带和桥梁。跟单员在一单外贸业务中通常扮演五种角色(如下图所示)：





（一）跟单员是企业各部门的协调员

“跟单”是跟进、跟随、追踪订单，订单是流动的，它会流向企业生产、仓储、运输、销售、财务等部门，对此有人形象地将跟单员称为企业内部的“邮递员”或“邮差”。为完成订单交货义务、保证合同顺利履行，企业内部各部门必须通力合作、加强配合，此时跟单员就必须随订单跟进到上述各部门，责成并协调各部门按订单要求完成各自的任务。作为协调员的跟单员就是要为履行合同保驾护航。

（二）跟单员是外贸业务员——外销员的助手

跟单员不是被动地跟进订单，有时还要主动地进行业务开拓、对准客户实施推销推进，帮助外销员寻找客户。跟单员在跟单过程中，经常与客户联系合作，有机会了解客户的需求，为寻找准客户、新客户奠定了基础。因此，跟单员完全有可能成为外销员的助手，在跟单的同时以多签单为目标，共同做好企业的销售工作。而部分或阶段性地履行外销员职责的即是业务员，所以跟单员还可能直接扮演业务员的角色。事实上，在一些中小型企业里，跟单员与业务员往往是“二合一”的。

（三）跟单员是单证员

跟单员在跟进订单时，需要将订单中的不同任务分解落实到不同的部门来完成，每个部门接受任务、执行任务、完成任务的过程中需要借助许多单据来办理交接。这些单据种类繁多、格式内容多样、作用有别、使用范围不同、制作方法和技巧各异，这就要求跟单员必须熟悉单据缮制技巧和方法，在协调各部门工作时扮演好单证员角色。

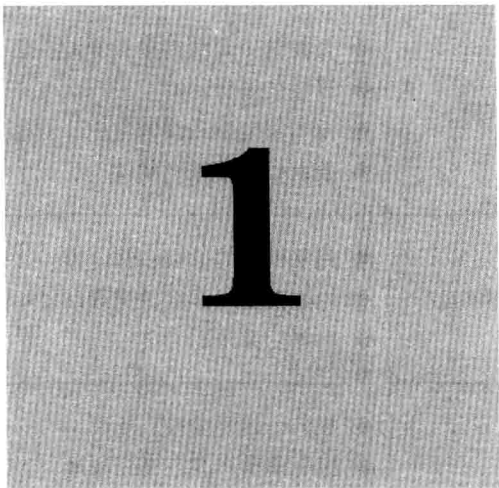
（四）跟单员是不可或缺的管理者

跟单员的工作任务是跟进、跟随、追踪订单，所以，跟单员是“订单管理员”或“订单经理”，他不仅是执行者，更是管理者。跟单员必须跟单，这是他的本职工作，而跟单就必须“管好人”、“管好事”、“管好物”，没有跟单员的协调、跟踪、监控、管理，合同不能顺利履行。所以，“位卑不敢忘管理”是跟单员的“座右铭”。

（五）跟单员是后备的报检员、报关员、货代员

跟单员跟单过程中还涉及商品检验、报关通关、租船订舱、交单议付等业务流程，因此，跟单员必须对报检、报关、货代等业务非常熟悉。尽管相关业务可以由专任的报检员、报关员、货代员等来完成，但跟单员一方面可以作为他们的助手，协助他们完成相关任务，另一方面跟单员自身也可担当此任。

Step



1

接单