

第 10 课

外贸出口的流程

外贸系统培训课

国际贸易 / 外贸出口 / 外贸经验 / 系统课程

主讲人：Amy Rui



外贸出口流程



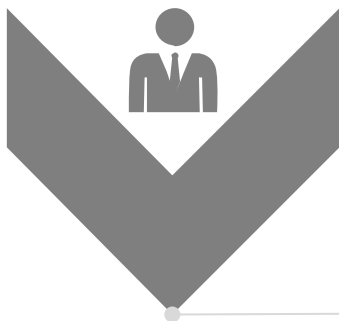
从宣传产品到完成退税为止



很多工作并没有一个先后顺序，而是穿插着进行



基础流程差不多但根据订单具体情况，稍有不同



宣传公司和产品

网络推广，国际展会，公司官网，线下广告，B2B平台，社交平台，主动搜索和开发等各种渠道



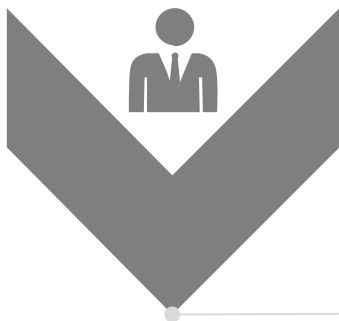
收到客户询盘

及时给客户报盘，介绍产品和报价，商谈订单的内容



确认订单

制作合同或PI，确定订单内容



客户支付预付款（如有）

如果订单合同中约定有预付款，那么签订合同后让客户安排支付预付款



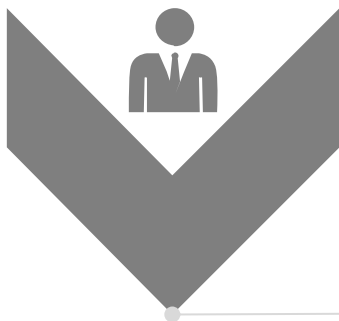
开立信用证（如有）

如果订单合同中约定付款方式是信用证，那么催促客户尽快开证



其他生产前约定内容

如果订单合同中有在生产前还有其他约定内容，那么具体按情况实行，比如客户提供样品，或制作要求，工艺等等



安排生产和备货

合同中规定的订单前工作准备完毕后，安排生产和备货



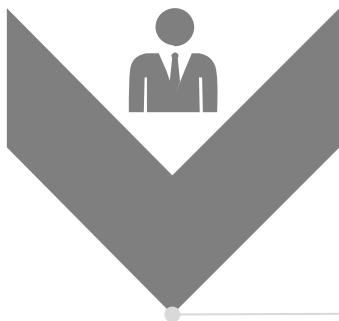
通知客户货物完成

货物在完成时，及时通知客户货物已生产完毕，以便安排后续工作



验货 (如有)

客户如果要求出货前须验货，及早通知客户生产情况和安排验货



安排出货订舱

根据订单条款联系货代订舱，订舱工作往往有提前预定，一般最少要在出货前一周订舱，高峰期甚至需要提前更早



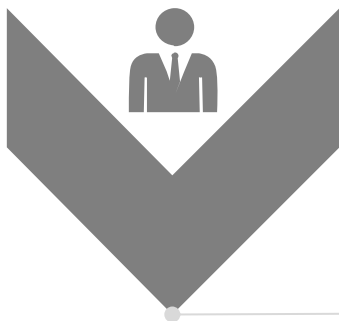
收到订舱确认书，确认信息

货代从船公司订到舱位，传订舱确认书给出货方，确认截单，截港，开船时间以及其他信息



安排拖车提柜装货，或安排物流送至指定地点

收到订舱确认书后，整柜的货物根据时间安排拖车去柜子场站提柜，到厂装柜，返柜回场站。如是拼箱，需要安排物流送至指定码头仓库。（整柜如需在码头装柜的，也安排物流送至指定地点）



提供截单数据给货代

在截单之前，提供提单信息，货物的件重尺等信息，集装箱信息等给货代（有些港口称为截补料信息或其他名称）



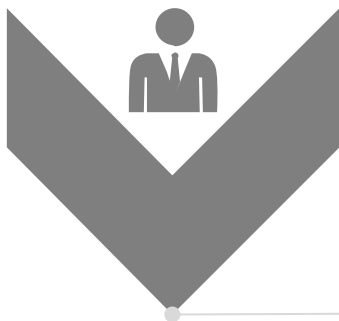
安排录舱单，报关等工作

货物装柜后，及时录舱单（可让货代操作）
并制作好报关资料，安排报关（可以委托报关行，或货代报关）



海关放行，货柜装船

报关完成，海关放行后，码头安排货柜装载装船



准备清关资料

在货物装柜报关等工作进行的同时，也要准备给客户的清关资料。
如客户有特殊资料需要提前准备的，也要提前安排好



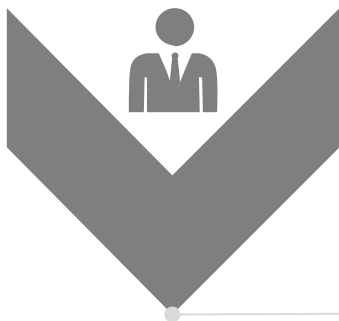
收余款（如有）

如果规定的发货前支付余款，那么在装柜之前，要催促客户支付余款；
如果是见提单复印件支付余款，那么在装柜开船后，拿到提单，待客户支付余款后再放单给客户



准备信用证要求的单据资料和交单(如有)

如果是信用证付款，在安排生产出运的同时，也要准备信用证中规定的单据资料，在准备好所有的单据后，尽快去银行交单
如其实其他付款方式，按照具体条款准备



给客户提供清关资料

清关资料准备好后，如是正本，尽快快递给客户，如是电放，安排电放。

注：信用证等条款需要交单到银行，而不是直接给客户



做好账务，申请退税和结单

期间做好账务，在货物出运后，准备好退税所需的单据申请退税以及结单的工作。



根据订单的其他工作

比如如需商检的货物，在出货前安排好商检；如需熏蒸，要有熏蒸手续后方可安排出运；在报关时遇到查验，配合查验；客户资料需要贸促会或大使馆签，准备单据时办签等等。根据具体订单情况的其他工作



提前准备，预留好时间

各项工作都要提前想好各项工作的安排和时间。有些工作需提前了解和预留出更多的时间

细致，尽量不要出错

各项工作有条理的安排，单证要认真制作并仔细核对，不要出错