

核心课程+教学项目

国际商务专业课程改革成果教材

外贸跟单与生产跟单

主 编 许宝良

执行主编 宋秋红



高等教育出版社
HIGHER EDUCATION PRESS

国际商务专业课程改革成果教材

外贸跟单与生产跟单

Waimao Gendan yu Shengchan Gendan

主 编 许宝良

执行主编 宋秋红



高等教育出版社·北京
HIGHER EDUCATION PRESS BEIJING

内容简介

本书是国际商务专业课程改革成果教材,由浙江省教育厅职成教教研室依据浙江省中等职业学校国际商务专业教学指导方案组织编写。

本书采用项目、任务组织教学单元,每个任务由任务情境、工作任务、操作实施、知识加油站、拓展提升、体验活动组成。

本书紧紧围绕跟单员岗位的典型工作项目选择相应的教学内容,主要包括九个项目:根据外销合同寻找供货商、产品采购询价及签订国内购销合同、样品跟单、生产前跟单、审核工厂生产安排与监督出货日期、生产过程跟踪及质量控制、后期成品及包装检验、专业机构检验、运输跟单。

本书可作为中等职业学校国际商务及其他相关专业的教材,也可供从事国际贸易工作的有关人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单与生产跟单/许宝良主编.—北京:高等教育出版社,2013.2

ISBN 978-7-04-036752-2

I.①外… II.①许… III.①对外贸易-市场营销学-中等专业学校-教材 IV.①F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 008961 号

策划编辑 黄 静
责任校对 刁丽丽

责任编辑 黄 静
责任印制 毛斯璐

封面设计 王 睢

版式设计 余 杨

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街 4 号
邮政编码 100120
印 刷 北京北苑印刷有限责任公司
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 10.75
字 数 240 千字
购书热线 010-58581118

咨询电话 400-810-0598
网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landaco.com>
<http://www.landaco.com.cn>
版 次 2013 年 2 月第 1 版
印 次 2013 年 2 月第 1 次印刷
定 价 18.90 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换

版权所有 侵权必究

物料号 36752-00

浙江省中等职业教育国际商务 专业课改新教材编写委员会

主任:方展画

副主任:程江平 崔陵

委员:许宝良 庞志康 张建国 郭耀邦

沈佳乐 王向东

主编:许宝良

执行主编:宋秋红

编写说明

2006年,浙江省政府召开全省职业教育工作会议并下发《省政府关于大力推进职业教育改革与发展的意见》。该意见指出,“为加大对职业教育的扶持力度,重点解决我省职业教育目前存在的突出问题”,决定实施“浙江省职业教育六项行动计划”。2007年年初,作为“浙江省职业教育六项行动计划”项目的浙江省中等职业教育专业课程改革研究正式启动并成立了课题组,课题组用5年左右时间,分阶段对约30个专业的课程进行改革,初步形成能与现代产业和行业进步相适应的体现浙江特色的课程标准和课程结构,满足社会对中等职业教育的需要。

专业课程改革亟待改变原有以学科为主线的课程模式,尝试构建以岗位能力为本位的专业课程新体系,促进职业教育的内涵发展。基于此,课题组本着积极稳妥、科学谨慎、务实创新的原则,对相关行业企业的人才结构现状、专业发展趋势、人才需求状况、职业岗位群对知识技能要求等方面进行系统的调研,在庞大的数据中梳理出共性问题,在把握行业、企业的人才需求与职业学校的培养现状,掌握国内中等职业学校本专业人才培养动态的基础上,最终确立了“以核心技能培养为专业课程改革主旨、以核心课程开发为专业教材建设主体、以教学项目设计为专业教学改革重点”的浙江省中等职业教育专业课程改革新思路,并着力构建“核心课程+教学项目”的专业课程新模式。这项研究得到由教育部职业技术教育中心研究所、中央教育科学研究所和华东师范大学职业教育研究所等专家组成的鉴定组的高度肯定,认为课题研究“取得的成果创新性强,操作性强,已达到国内同类研究领先水平”。

依据本课题研究形成的课程理念及其“核心课程+教学项目”的专业课程新模式,课题组邀请了行业专家、高校专家以及一线骨干教师组成教材编写组,根据先期形成的教学指导方案着手编写本套教材,几经论证、修改,现付梓。

由于时间紧、任务重,教材中定有不足之处,敬请读者提出宝贵的意见和建议,以求不断改进和完善。

浙江省教育厅职成教教研室

2009年4月

前 言

随着我国对外贸易经济的不断发展,外贸跟单工作已成为外贸业务中不可分割的部分,直接影响着外贸企业的产品质量、运作效率和经济效益。

本书立足于学生实际操作能力的培养,以就业为导向,按照中职学生的认知特点,对课程内容的选择作了根本性的变革,即紧紧围绕跟单员岗位的典型工作项目,以外贸跟单员操作为主体选择相应的课程内容,并将外贸跟单与生产跟单结合在一起,以便更有效地培养学生的实际工作能力。经过行业专家深入、细致、系统地分析,本书将跟单工作分解为根据外销合同寻找供货商、产品采购询价与签订国内购销合同、样品跟单、生产前跟单、审核工厂生产安排与监督出货日期、生产过程跟踪及质量控制、后期成品及包装检验、专业机构检验、运输跟单等九个项目。每个项目又分为若干个任务,各个任务之间环环相扣、紧密联系,使学生在学习某一部分操作时必须弄清上下环节的联系,从而增强学生的实际操作能力。

本书的特点表现为:

1. 在内容上,以完成订单为主线,以纺织品为载体,以订单操作过程中的跟单工作任务为驱动,以培养跟单员岗位职业能力为核心目标展开教材的编写,突出职业教育的特色。
2. 在体例结构上,将一单外贸业务按工作流程排序,分成若干项目,每个项目分解为若干任务,每个任务的教学活动由任务情境、工作任务、操作实施、知识加油站、拓展提升和体验活动组成,学生以外贸跟单员的身份完成整个工作流程,有助于学生贴近跟单工作实际,增强实际业务操作能力。

本书由浙江省教育厅职成教教研室许宝良任主编,浙江省绍兴市职业教育中心宋秋红任执行主编,绍兴市中等专业学校张炎惠任执行副主编,浙江省商贸学校张岸嫫、杭州市萧山第二中等职业学校屠艳参与编写。具体编写分工如下:项目一、项目二任务一、项目六由宋秋红编写,项目二任务二、三由屠艳编写,项目三、七、八、九由张岸嫫编写,项目四、五由张炎惠编写,全书由宋秋红负责统稿。在本书编写过程中得到了绍兴市怡美服饰有限公司、绍兴兰剑服饰有限公司的大力支持,他们为本书提供了许多宝贵的一手资料,在此表示衷心的感谢!本书力争反映项目教学改革的成果,但由于笔者的水平有限、经验不足,再加上时间仓促,书中存在错误和不妥之处在所难免,恳请读者批评指正并提出宝贵意见。

编 者

2012年10月

目 录

项目一 根据外销合同寻找供货商

任务一	解读外销合同	2
任务二	搜索合适的供应商	9
任务三	选择供应商并进行核实	14

项目二 产品采购询价及签订国内购销合同

任务一	制作产品采购询价单	22
任务二	与供货商磋商谈判	26
任务三	签订国内购销合同	32

项目三 样品跟单

任务一	制作并确认样品	44
任务二	样品寄送及跟踪	49

项目四 生产前跟单

任务一	填写原材料采购单	54
任务二	签订原材料采购合同	60
任务三	原材料检验及入库	66

项目五 审核工厂生产安排与监督出货日期

任务一	传达生产要求	74
任务二	审核生产安排	79
任务三	监督出货日期	84

项目六 生产过程跟踪及质量控制

任务一	下达生产通知单	88
任务二	生产进度控制	93

任务三	对异常状况的处理	97
任务四	半成品检验	100

项目七 后期成品及包装检验

任务一	成品检验及不合格品的处理	108
任务二	选择合适包装材料	114
任务三	选择合适纸箱	119
任务四	设计外销产品唛头	123

项目八 专业机构检验

任务一	抽样检验	130
任务二	专业机构检验	135

项目九 运输跟单

任务一	填制订舱单	144
任务二	计算装箱量和相关费用	148
任务三	确认进仓	154

参考文献		158
------	--	-----

Gendan
Waimao Gendan
yu Shengchan Gendan

Waimao
Gendan
Shengchan

项目一 根据外销合同寻找供货商

Waimao Gendan yu Shengchan Gendan
Waimao Gendan yu Shengchan
Waimao Gendan yu S

Waimao Ge
Waimao

解读外销合同 任务一

任务二 搜索合适的供应商

选择供应商并进行核实 任务三



解读外销合同

【任务情境】

浙江绍兴天远进出口有限公司(Shaoxing Tianyuan Import & Export Co., Ltd.) (以下简称天远公司)是一家流通性贸易公司,主要经营纺织服装、家纺等进出口业务,在欧洲、北美和亚洲地区拥有众多客户。2012年7月5日天远公司收到美国客户SUNNY公司的订单。SUNNY公司为满足秋冬季节美国服装市场的需要准备采购一批全棉梭织女裤,订单主要内容如下:

品名:全棉梭织女裤(100% COTTON LADIES WOVEN PANTS),两种颜色:黑色(Black)、米色(Beige)

数量:4 800PCS

单价:USD7.00/PC CIF NEWYORK

包装:纸箱包装,每箱装24件

交货期:70天

付款方式:T/T,预付30%订金

交货方式:海运

天远公司接到上述订单后,可采用两种方案来操作,第一种是直接采购女裤成品出口,第二种为先采购面料,再委托服装公司加工。本书将同时讲述两种方案的实施过程。



【工作任务】

天远公司拟订外销合同。

【操作实施】



步骤一:审核客户订单

出口商在收到客户订单但未表示接受该订单前,为了避免今后执行订单时出现争议,跟单员

要与业务员、生产人员一起审核客户订单的各项内容。主要审核品名、规格、数量、单价、金额、交货期、交货方式、单价条款、付款方式、包装要求等内容。

天远公司收到 SUNNY 公司的采购订单(见表 1-1)后,跟单员王成着手审核该订单。

表 1-1 SUNNY 公司的采购订单

PURCHASE ORDER

SUNNY TRADING CO., LTD.
556 Lexington Avenue
10th Floor, Room 202
New York
NY 10017

Supplier : SHAOXING TIANYUAN IMP. & EXP.CO., LTD.		Purchase Order No : 1097	
No.98 Renming Road, Shaoxing			
Zhejiang Province			
Contact : Toney Zheng			
(Tel : 008657588890969)			
Style No (s): As per below mentioned.		Order Date	2012-07-05
Brand Label : DE BLASIO		latest Shipment Date	2012-09-26
Delivery destination : NEWYORK, USA		Payment Terms	30% deposit / balance : T/T
Total Quantity : 4 800 pcs		Total Amount	USD 33 600.00 (CIF)

Order Details :

Main Label : De Blasio main label to be used. (to be advised)

Size Label : Same colour & quality with main label.

Wash Care : Weaving care label to be used on individual garment, with style no. and SUNNY USA full address, care instructions in English . (same as last order)

Hang Tag : De Blasio hang tag. (to be advised)

Packing : 24pcs in one ctn, per piece in blisterpolybag, total packed in 200ctns.

Important Notes : 1) We will only accept shipped qty +/-5% of the ordered qty as below, and loose pack carton will NOT be accepted.

2) Goods only allowed to ship after confirmation of shipment samples, and all shipment samples must be received at least 1 week before the above mentioned shipment date.

Items	Style No	Description	Total (pcs)	Unit Price CIF (USD)	Amount CIF(USD)
1	2139	100%COTTON LADIES WOVEN PANTS			
		<u>Colours</u> <u>S</u> <u>M</u> <u>L</u> <u>XL</u>			
		01. Black 1 2 2 1	2 400	\$7.00	\$16 800.00
		02. Beige 1 2 2 1	2 400	\$7.00	\$16 800.00
		Total Qty : 24pcs × 200ctns	4 800		\$33 600.00

REMARKS :

(1) Please send lab dips for approval.

(2) All accessories must be sent for approval before proceed for the bulk.

(3) Counter Sample - Please send 1pc/style,

Pre- Production Sample - Each style 1pc/colour,

for final approval on fabric/accessories/packing before proceed with the bulk production.

(4) Shipment Sample - Each style 1pc/colour (ALL COLOURS) to be sent at least 1 week before shipment date.

知识加油站

订单审核需特别关注的内容主要有:

1. 价格

主要审核币别、单价、金额等项目是否与以前的协议价格相符,如有不符应立即与客户协商。

2. 数量

主要审核订单中的数量是否已达到起订量,如果数量没达到起订量,则应与客户协商增加数量,如客户不增加数量,则应提高单价。但随着国际竞争的不断加剧,各种订单开始向多样化、小批量发展,因此,为了增加公司的竞争力,很多出口商都开始降低起订量的标准。

3. 交货期

交货期对于客户来说是至关重要的,特别是服装,由于其季节性较强,交货期关系到新一季产品能否准时上市。跟单员在收到订单后需要根据订单数量的多少、材料采购进仓的状况、生产部门的生产进程安排等情况来审核订单的交货期。如果客户给的交货期太短,跟单员就需要与客户协商可否推迟交货期。对于急单,跟单员要与生产部门协商,看是否能将该订单作为特殊订单进行插单处理。

4. 付款条件

主要检查客户的付款方式是否安全、是否能为本企业接受,如果不能接受,应与客户协商修改付款方式。



步骤二:拟订外销合同

跟单员王成审核订单后发现没有任何问题,就着手拟订外销合同供 SUNNY 公司会签。由于天远公司在贸易中都采用销售确认书这种形式的书面合同,而且公司有固定的格式,所以王成就根据审核后的客户订单资料拟订了销售确认书(见表 1-2)。

表 1-2 销售确认书

浙江绍兴天远进出口有限公司
SHAOXING TIANYUAN IMPORT & EXPORT CO., LTD.

No.98 Renming Road, Shaoxing, Zhejiang Province

销售确认书
SALES CONFIRMATION

To :

SUNNY TRADING COMPANY
556 Lexington Avenue
10th Floor, Room 202
New York, NY 10017

S/C No. : SH2012X816

Date : 16 JULY, 2012

This sales contract is made between the seller and buyer whereby the seller agrees to sell and the buyer agrees to buy the undermentioned goods according to the terms and conditions stipulated below :

Description of Goods	Quantity	Unit Price	Amount
100%COTTON LADIES WOVEN PANTS		CIF NEWYORK	
BLACK	2 400PCS	USD7.00/PC	USD16 800.00
BEIGE	2 400PCS	USD7.00/PC	USD16 800.00
TOTAL :		4 800PCS	USD3 3600.00
5% MORE OR LESS AMOUNT AND QUANTITY ARE ALLOWED.			

Total amount in words	SAY U. S. DOLLARS THIRTY THREE THOUSAND SIX HUNDRED ONLY.
Packing	24pcs in one ctn, per piece in blisterpolybag, total packed in 200ctns.
Delivery	Sea freight from Shanghai to NewYork allowing partial shipment and transshipment
Shipping Marks	SUNNY /SH2012X816/ NEWYORK /NO.1-200
Time of Shipment	On or before 26 SEP., 2012
Terms of Payment	30% deposit / balance : T/T
Insurance	To be effected by the sellers for 110 percent of the invoice value covering All Risks and War Risk of PICC

Documents required

1. Signed invoice in triplicate
2. Full set clean on board Bill of Lading made out to order blank endorsed notify the buyer
3. Insurance policy in duplicate
4. Packing list in triplicate
5. Certificate of Origin in duplicate issued by a relevant authority

The Seller

SHAOXING TIANYUAN IMPORT & EXPORT CO., LTD.

张波

(签名)

The Buyer

SUNNY TRADING COMPANY

White Brown

(Signature)

知识加油站

一份完整的合同,其基本内容可以分为三个部分:约首、正文和约尾。三个部分都有各自不同的内容和作用。

1. 约首

约首包括合同名称、编号、签订日期和地点、合同双方的名称、地址、电话等内容。其作用是明确合同的当事人和合同包括的内容。

2. 正文

正文部分也就是合同的基本条款,是合同的主要部分,主要就双方的权利、义务及交易的各种条件和履行细节作出明确的规定。外销合同的基本条款部分应包括以下五个方面的内容:

(1) 品名质量条款。品名质量条款主要列明交易商品的品名、等级、标准、规格、商标或牌号等。品名质量条款是买卖双方交接货物时的品质依据。

(2) 数量条款。数量条款主要规定交货的数量和使用的计量单位。如果是按重量计算的产品,还要规定计算重量的方法,如毛重、净重、以毛作净、公量等。

(3) 包装条款。包装条款主要列明产品包装材料、包装方式和每件包装中所含物品的数量或重量。

(4) 价格条款。价格条款主要是由单价和总金额组成。其中单价由计量单位、单位价格金额、计价货币、贸易术语四部分组成。

(5) 支付条款。支付条款主要包括支付金额、支付工具、支付方式与支付时间等。

(6) 装运条款。装运条款中主要应包括装运时间、装运方式、装运港与目的港、能否分批装运和转运等事项。

(7) 货运保险条款。销售合同书中的保险条款主要是规定投保的险别和保险金额。

(8) 商品检验检疫条款。商品检验检疫条款一般包括检验权的规定、检验或复验的时间和地点、检验机构、检验项目和检验证书等内容。

(9) 不可抗力条款。不可抗力条款主要规定不可抗力的范围及其处理的原则和方法,以及不可抗力发生后通知对方的期限、方法和出具证明机构等内容。

(10) 索赔条款。索赔条款主要规定索赔时效和责任界定等内容。

(11) 仲裁条款。仲裁条款一般规定仲裁地点、仲裁机构、仲裁规则和裁决的效力等内容。

3. 约尾

约尾是合同的结尾部分,通常包括合同的有效期、合同的份数、双方代表的签字等内容。



【拓展提升】

签订合同时应注意的要点

(1) 签约时,草拟合同方对对方签回的书面合同应及时、认真地审核,确保合同内容未经更改或附加。

(2) 对国外寄来的需签回的合同、确认书、订单等,应仔细审阅,及时提出异议,绝不可置之不理,以防被认为是默认接受。在签署退回时,要防止重复签署,造成一个合同两笔交易。

(3) 目前对合同的形式规定,各国解释不一。我国要求合同必须以书面形式确定下来。因此,口头协议均应正式签署为书面合同。

(4) 要注意合同条款间的内在联系。合同是一个有机整体,各条款间应相互呼应衔接,不可出现彼此矛盾的内容,且合同内容应从实际出发,体现公平合理原则,对双方均应有约束性。



【体验活动】

2012年2月,芬兰ABC有限公司(ABC COMPANY LIMITED, ADEDSANTERINK AUTO P.O.BOX9, FINLAND)与广东龙华贸易有限公司(GUANDONG LONGHUA TRADING CO., LTD. 152, ZHENGLONG ROAD, GUANGZHOU, CHINA)就三角牌节能灯(TRIANGLE BRAND 3U-

SHAPE ELECTRONIC ENERGY SAVING LAMP)经过几个回合的磋商,达成如下交易条件:

规格	成交数量	单价
TR-3U-A 110 V 5 W	4 000 PCS	USD 3.00/PC
TR-3U-A 110 V 7 W	4 000 PCS	USD 3.50/PC
TR-3U-A 110 V 22 W	4 000 PCS	USD 4.50/PC
TR-3U-A 110 V 26 W	4 000 PCS	USD 5.00/PC

成交价格条件: CIF HELSINKI

包装条件: 纸箱装,每箱 50 只。

PACKING : TO BE PACKED IN CARTONS OF 50 PIECES EACH.

装货 / 装运条件: 最迟于 2012 年 3 月 31 日自中国上海港海运至赫尔辛基,不允许分批,不允许转船。

TIME OF SHIPMENT : NOT LATER THAN MARCH 31ST, 2012.

PORT OF SHIPMENT : SHANGHAI, CHINA

PORT OF DESTINATION : HELSINKI, FINLAND

PARTIAL SHIPMENT IS NOT ALLOWED, TRANSSHIPMENT IS NOT ALLOWED

保险条件: 由卖方按发票金额的 110% 投保一切险。

TO BE COVERED BY THE SELLER FOR THE FULL INVOICE VALUE PLUS 10% AGAINST ALL RISKS.

付款条件: 即期不可撤销信用证结算。

AN IRREVOCABLE TRANSFERABLE LETTER OF CREDIT AT SIGHT TO BE OPENED IN THE SELLER'S FAVOR.

唛头: T.C

HX120264

HELSINKI

1-UP

请你代广东龙华贸易有限公司跟单员刘明填制外销合同,要求条款表述准确,全部用英文填写。

合同号: HX120264

合同日期: 2012 年 2 月 10 日

合同填写部分:

SALES CONTRACT

ORIGINAL

NO. :

DATE:

(1) THE SELLER:

ADDRESS:

(2) THE BUYER:

ADDRESS:

THE UNDERSIGNED SELLER AND BUYER HAVE AGREED TO CLOSE THE FOLLOWING TRANSACTION ACCORDING TO THE TERMS AND CONDITIONS STIPULATED BELOW.

NAME OF COMMODITY, SPECIFICATION	QUANTITY	UNIT PRICE	AMOUNT
		TOTAL:	
(3) TOTAL CONTRACT VALUE:			

(4) PACKING:

(5) PORT OF LOADING & DESTINATION:

(6) PARTIAL SHIPMENT AND TRANSSHIPMENT:

(7) TIME OF SHIPMENT:

(8) TERM OF PAYMENT:

(9) INSURANCE:

(10) SHIPPING MARKS:

CONFIRMED BY:

THE SELLER:

THE BUYER:

任务二

搜索合适的供应商

【任务情境】

天远公司与美国 SUNNY 公司签订外销合同后,跟单员王成着手寻找一家能按时、保质保量完成所接订单的国内供应商。



【工作任务】

天远公司跟单员王成搜索合适的国内供应商。

【操作实施】



步骤一:确定寻找目标

流通性贸易企业(外贸公司)由于没有实际生产能力,接到国外订单后需要寻找合适的生产工厂(供应商)来为其完成订单。外贸公司在寻找供应商时往往需要确定一些查询目标要求,如产品类型、地理位置、生产规模、产品质量、生产成本等等。

天远公司跟单员王成认为本合同标的为 4 800 条裤子,订单数量不多,可选择生产规模中等偏下的梭织服装加工厂。但考虑到质量与方便,王成把供应商的目标定在了我国纺织服装的重要生产基地绍兴。

知识加油站

1. 供应商的定义

供应商是指那些向买方提供产品或服务并相应收取报酬的实体,是可以为买方生产提供物料、设备、工具及其他资源的企业。

供应商可以是生产企业,也可以是流通企业。外贸企业要维持正常经营,就必须有一批可靠的供应商为企业供应各种各样的物资。