



中等职业教育“十一五”规划教材
中职中专国际商务类教材系列

外贸跟单实务

杨玲 主编
姚大伟 主审



科学出版社

www.sciencepress.com

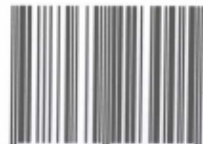


中等职业教育“十一五”规划教材

中职中专国际商务类教材系列

- 国际贸易基础知识
- 国际汇兑基础知识
- 国际商务实用英语
- 进出口贸易实务
- 国际货运代理综合实训
- 国际商贸法律与案例
- 商务英语听说
- 商务英语听说测试与答案
- 国际商务字符录入
- 国际物流综合实训
- 进出口贸易实务
- 外贸单证实务
- 报检与报关实务(含习题集)
- 商务谈判实务
- 市场营销基础
- 现代礼仪与公共关系
- 外贸跟单实务

ISBN 978-7-03-022300-5



9 787030 223005 >

定价: 25.00元

中等职业教育“十一五”规划教材

中职中专国际商务类教材系列

外贸跟单实务

杨玲 主编

姚大伟 主审

科学出版社

北京

内 容 简 介

本书主要介绍了外贸跟单的基本理论和外贸跟单实际操作的流程,注重图表解释与数据分析相融合,结构上采用归纳式的表格及树状结构图,同时大量采用外贸跟单实际中常用的各类表格,以帮助学生快速掌握外贸跟单的核心及要领。

本书注重与《全国外贸跟单员培训认证考试应试指导及大纲》相一致,既可以作为中职中专国际商务专业学生的教材,又可作为外贸跟单员职业资格知识补充和前导课程用书,书中大量的外贸跟单实用图表也可以供外贸跟单实际从业人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单实务/杨玲主编. —北京:科学出版社, 2008
(中等职业教育“十一五”规划教材·中职中专国际商务类教材系列)
ISBN 978-7-03-022300-5

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第084777号

责任编辑:田悦红 王京伟/ 责任校对:赵 燕
责任印制:吕春珉 / 封面设计:山鹰工作室

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号
邮政编码:100717

<http://www.sciencep.com>

铭浩彩色印装有限公司印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

2008年6月第一版 开本:787×1092 1/16
2008年6月第一次印刷 印张:16 3/4
印数:1—3 000 字数:393 000

定价:25.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换(环伟))

销售部电话 010-62134899 编辑部电话 010-62138978-8007 (SF02)

版权所有,侵权必究

举报电话:010-64030229; 010-64034315; 13501151303

参 考 文 献

- 陈光. 2005. 外贸跟单员完全手册. 北京: 中国市场出版社
- 程爱学. 2005. 质量总监. 北京: 北京大学出版社
- 李广泰. 2006. 跟单与接单. 广州: 广东经济出版社
- 李胜强, 李华. 2004. 物料采购 365. 深圳: 海天出版社
- 李泽尧. 2003. 外贸跟单员工作手册. 广州: 广东经济出版社
- 梁时翔. 2005. 采购实务. 北京: 人民交通出版社
- 张晓俭, 张睿鹏. 2004. 物料控制实操细节. 广州: 广东经济出版社
- 中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室. 2005. 全国外贸跟单员培训认证考试应试指导及大纲. 北京: 中国商务出版社
- 中国国际贸易学会商务培训认证考试办公室. 2005. 外贸跟单理论与实务. 北京: 中国商务出版社

中职中专国际商务类教材系列

编委会

主任

姚大伟（上海思博学院副院长、教授）

副主任

符海菁（上海思博国商学院副院长、副教授）

丛凤英（汕头外语外贸学校副校长、高级讲师）

成员（按拼音排序）

毕燕萍（广东工贸学校校长、高级讲师）

陈 强（上海东辉职校副校长、高级讲师）

顾晓滨（黑龙江对外贸易学校校长助理、高级讲师）

乐嘉敏（上海现代职校培训部主任、高级讲师）

马朝阳（河南外贸学校外贸教研室主任、高级讲师）

尚小萍（上海振华外经贸职校副校长、高级讲师）

童宏祥（上海工业技术学校教研室主任、高级讲师）

张 华（辽宁对外贸易学校教务主任、高级讲师）

张艰伟（上海南湖职校一分校副校长、高级讲师）

丛 书 序

20多年来的改革开放已经使我国成为经济全球化的受益者,我国已经成为对外贸易增长最快的国家之一。自2002年以来,我国的对外贸易连续5年保持两成以上的高速增长态势。2006年我国对外贸易进出口总额达到17607亿美元,稳居全球第三位。2007年,世界经济贸易仍处于扩张周期,中国经济将在结构优化、效益提高和节能降耗的基础上继续保持平稳较快增长,对我国对外贸易发展的总体环境仍然较为有利,全年有望保持较快的增长。

对外贸易的快速增长必然对国际商务人才产生巨大的需求。因此,人才的匮乏与该行业的蓬勃发展极不相称。为了适应国际商务专业的教学改革以及以就业为导向的培养目标,我们在科学出版社的组织下编写了中职中专国际商务类教材系列。这套教材完全适合国际商务专业核心骨干课程的教学需要,同时兼顾了外贸行业的外销员、货代员、单证员、报关员、报检员、跟单员等职业资格证书的要求,既可以作为广大中职中专院校学生的教材,还可供从事外贸业务人员作为专业培训的参考用书,对参加有关职业资格证书考试的人员也大有裨益。

本套教材的编写有如下特点:

1. 力求把职业岗位要求与专业的学科要求融入教材,以能力为本,体现对学生应用能力培训的目标。
2. 注重技能的训练,在基本原理的基础上将技能实训引进来,让学生通过实训学会解决实际问题。
3. 与行业职业资格证书相衔接,在内容和练习等方面紧扣相关考试要求。
4. 注重对新知识的讲解,适应不断变化的国际贸易环境,以提高学生的适应力。

中职中专国际商务类教材系列编委会

2007年6月

前 言

随着我国加入 WTO 及对外贸易的迅速发展,外贸跟单作为一种新的外贸职业,其从业岗位应运而生,外贸跟单工作已经成为外贸业务中不可分割的部分。为了适应外贸企业对外贸跟单从业人员的大量需求,培养更多的外贸跟单专业人才,我们特邀中职中专学校有多年从事外贸跟单教学的骨干教师编写了本书。

本书以《全国外贸跟单员培训认证考试应试指导及大纲》为纲要,既涵盖了外贸跟单员职业资格证书考试的核心内容,同时又结合中职中专国际商务专业的外贸跟单方向的教学实际与工作实际的需要扩充了本书的核心内容,如增加的出口产品认证跟单实务内容就是本书的一大亮点。

本书的特点是精要地介绍了外贸跟单理论和外贸跟单实际操作的流程,注重外贸跟单理论阐述与外贸跟单实际操作相结合,注重图表解释与数据分析相融合,结构上采用归纳式的表格及树状结构图,一目了然,易于学生读懂、理解及要点总结归纳,同时大量采用外贸跟单实际工作中常用的各类表格,以帮助学生快速掌握外贸跟单工作的核心及要领。本书与跟单员考试大纲相结合,同时实现双证教学。

本书在编写的过程中得到了全国外贸跟单考试中心主任、上海思博职业技术学院副院长姚大伟教授的大力支持和帮助,在本书的编写过程中,姚院长为本书提出了很多宝贵的具有指导性的意见,并在百忙之中亲自为本书审稿,在此表示衷心的感谢。

在本书的编写过程中还得到很多外贸跟单方面的专家及外贸跟单企业一线的外贸跟单员的帮助,他们为本书的编写也提供了非常宝贵的意见,在此一并表示衷心的感谢。

参加本书编写的人员分工为:杨玲任主编,顾晓滨任副主编。具体章节的编写分工为:顾晓滨(第一章),杨玲(第二~十章及附录),王继新(第十一章)、杨鸣红(第十二章)。

由于编者水平有限,加之时间仓促,书中不足之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

目 录

第一章 外贸跟单概论	1
第一节 外贸跟单导论	2
一、外贸跟单及外贸跟单员的定义.....	2
二、外贸跟单的分类.....	2
三、外贸跟单员的工作范围.....	3
四、外贸跟单员的工作定位.....	4
五、外贸跟单员的工作特点.....	5
六、生产企业跟单和外贸公司跟单的异同.....	5
第二节 外贸跟单员的知识结构	6
一、外贸跟单员的素质要求.....	6
二、外贸跟单员的知识构成.....	7
三、外贸跟单员的工作内容及技能要求.....	9
四、外贸跟单员工作的关联部门.....	10
思考与练习	11
第二章 出口贸易跟单实务	12
第一节 出口贸易的工作流程	13
第二节 外贸跟单的工作流程	16
一、外贸跟单的一般流程.....	16
二、外贸公司跟单的工作流程.....	18
三、生产企业跟单的工作流程.....	18
思考与练习	19
第三章 供应商跟单实务	20
第一节 供应商的分类与调查跟单	21
一、供应商的定义.....	21
二、供应商的分类.....	21
三、供应商的调查跟单.....	21
四、供应商问卷设计与运用.....	26
第二节 供应商选择跟单	28
一、供应商选择的标准.....	28



二、供应商选择的步骤	29
第三节 供应商管理跟单	34
一、供应商管理方法跟单	35
二、供应商管理跟单的必备的知识	35
三、供应商行业结构布局跟单	37
四、供应商关系管理跟单	37
思考与练习	37
第四章 物料采购跟单实务	38
第一节 物料采购跟单概述	39
一、采购的含义	39
二、采购的基本特征	39
三、物料采购的含义	39
四、采购的目标	39
五、物料采购的内容	41
第二节 物料采购跟单的流程	42
一、物料采购跟单的含义	42
二、物料采购跟单流程	42
三、物料采购流程具体阐述	44
四、物料采购单跟踪	48
第三节 物料采购跟单的要求	54
一、物料采购的起因	54
二、物料采购中经常出现的问题	55
三、物料采购跟单的基本要求	56
第四节 物料采购跟单的方法	58
一、物料采购催单的方法	58
二、物料采购催单的规划	58
三、物料采购催单的工作要点	59
思考与练习	60
第五章 出口样品管理跟单实务	61
第一节 样品的定义及种类	62
一、样品的定义及作用	62
二、样品的主要种类	62
三、纺织服装样品的分类	64
四、样品的重要性	66
第二节 出口样品的制作与跟单流程	66





001	一、样品的制作流程	66
001	二、服装样品的制作流程	68
001	三、样品跟单流程	69
001	四、样品制作费的处理	71
011	五、寄送样品的运费处理	72
111	六、样品的寄送方法	72
111	七、样品通知	73
111	八、样品管理	73
111	九、样品跟踪	73
111	十、样品确认	73
111	思考与练习	73
第六章 生产管理跟单实务		74
111	第一节 工厂管理跟单	75
111	一、生产计划的类别	75
111	二、生产计划的制订	76
111	第二节 生产进度跟单	78
111	一、生产进度跟单的流程	78
111	二、生产企业不能及时交货的主要原因	79
111	三、按时交货跟单的要点	80
111	四、生产通知单的要求	80
111	五、生产进度控制的工作程序	80
111	六、生产进度控制的重点	82
111	七、生产异常的处理	82
111	思考与练习	83
第七章 出口产品包装跟单实务		84
111	第一节 出口产品包装概述	85
111	一、出口产品包装的定义	85
111	二、出口产品包装的特点及作用	85
111	三、出口产品包装合理化的要求	86
111	第二节 出口产品包装的分类	88
111	一、出口产品包装材料的定义及分类	88
111	二、出口产品包装与包装材料的关系与种类	89
111	第三节 出口产品包装标志	97
111	一、出口产品包装标志的定义	97
111	二、出口产品包装标志的种类	98





80	第四节 出口产品包装纸盒跟单	100
80	一、瓦楞纸板的楞形	100
86	二、瓦楞的波形形状	100
17	三、瓦楞纸箱及其附件的造型	100
85	思考与练习	110
85	第八章 出口产品认证跟单实务	111
85	第一节 国际标准化组织简介	112
85	一、国际标准化组织简介	112
85	二、主要国际标准化机构介绍	115
85	三、标准化的基本术语	116
85	四、标准化的形式	118
85	五、实施标准化的目的	118
85	六、标准化的作用	118
85	七、各种标准的含义	119
85	八、标准的有效期	120
85	九、中国标准化管理的概况	121
85	第二节 重要国际认证跟单	122
85	一、UL 认证	122
85	二、CB 认证	132
85	三、GS 认证	134
85	四、CE 认证简介	136
85	五、CCC 认证	141
85	六、CSA 认证	146
85	七、E-mark 认证	149
85	思考与练习	151
85	第九章 出口产品质量跟单实务	152
85	第一节 质量体系介绍	153
85	一、ISO 体系介绍	153
85	二、ISO14000 系列标准与 ISO9000 系列标准的异同	160
85	三、ISO9000、ISO14000、QS9000 三者的区别	161
85	四、我国实施 ISO14000 系列标准应注意的一些问题	162
85	第二节 出口产品质量检验跟单	162
85	一、出口产品检验的主要目的	163
85	二、出口产品质量检验的工作职能	163
85	三、出口产品质量的构成要素	164





200	第三节 生产制造过程中的质量检验跟单	165
205	一、工艺准备的质量控制跟单	165
205	二、生产过程的质量控制跟单	167
205	三、生产制造过程质量控制跟单要求	168
205	四、出口产品质量检验计划的编制跟单	168
205	五、出口产品质量检验实施的跟单	170
205	六、质量检验标识与可追溯性跟单	173
205	七、合格品管理跟单	174
212	第四节 出口产品质量检验跟单	175
215	一、常用的出口产品质量检验方式	175
215	二、抽样检验方式	177
215	三、出口产品计数抽样方法	180
215	四、出口产品服装检验方法跟单	183
215	思考与练习	185
	第十章 外包管理跟单实务	186
215	第一节 外包概论	187
215	一、外包的定义	187
215	二、外包的作用	187
215	三、外包的分类	188
215	四、外包的起因	189
215	五、外包的形式	189
220	第二节 外包的流程	190
220	一、外包的流程	190
220	二、外包管理跟单	191
220	三、外包跟单注意事项	191
220	思考与练习	192
	第十一章 进口贸易跟单实务	193
	第一节 进口贸易跟单工作的基本要求	194
	一、进口业务的交易前准备	194
	二、进口贸易跟单员工作的基本要求	197
	三、进口合同的履行流程跟单	198
	第二节 进口贸易主要单证跟单	199
	第三节 进口贸易业务的后期管理跟单	201
	一、进口货物入库、出库跟单	201
	二、进口外汇核销跟单	202





三、进口出险、发生质量争议的索赔、理赔	202
思考与练习	203
第十二章 外贸跟单中的重要计算	204
第一节 集装箱装箱量的计算	205
一、计算题答题的主要步骤	205
二、集装箱计算实例	205
第二节 运费的计算	207
一、海洋运费的计算	207
二、航空运费的计算	210
三、铁路运费的计算	212
第三节 外贸跟单中其他的重要计算	212
一、保险费的计算	212
二、佣金和折扣的计算	214
三、外汇买价和卖价的计算	216
四、外币互换的计算	216
五、利息计算	217
思考与练习	217
附录一 服装跟单英语	218
附录二 国际标准认证组织导航	229
附录三 世界主要港口	230
附录四 外贸跟单中的重要法规	234
附录五 各国产品认证标志	250
参考文献	251





第一章

外贸跟单概论

本章学习要求

- 了解外贸跟单及外贸跟单员的定义
- 掌握外贸跟单的分类
- 了解外贸跟单员工作的定位
- 掌握外贸跟单员的工作特点
- 掌握生产企业跟单和外贸公司跟单的异同



第一节 外贸跟单导论

一、外贸跟单及外贸跟单员的定义

1. 外贸跟单的定义

“外贸跟单”是外贸行业中一个细分的从业岗位，“外贸跟单”中的“跟”是指跟进、跟随，“外贸跟单”中的“单”，是指企业中的涉外合同或信用证项目下的订单。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。

2. 外贸跟单员的定义

“外贸跟单员”是指在外贸企业运作过程中，以客户订单为依据，跟踪产品、跟踪服务运作流程的专职人员。所有围绕着订单去工作、对出货交期负责的人，都可以称作外贸跟单员。

小知识：

外贸跟单员是指在进出口业务中，在贸易合同签订后，依据相关合同或订单对货物生产、加工、装运、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。

二、外贸跟单的分类

外贸跟单的分类如表 1.1 所示。

表 1.1 外贸跟单的分类

外贸跟单的分类标准	外贸跟单的具体分类
按业务进程分	外贸跟单按业务进程可分为前程跟单、中程跟单和全程跟单三大类 1) 前程跟单是指“跟”到出口货物交到指定出口仓库为止 2) 中程跟单是指“跟”到装船清关为止 3) 全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止
按企业性质分	分为生产型企业的跟单和贸易型企业的跟单
按业务性质分	分为外贸公司跟单和生产企业跟单
按货物的流向分	分为出口跟单和进口跟单





以上分类名称各有不同，但外贸跟单的目标是相同的。

三、外贸跟单员的工作范围

小知识：

国际贸易相关的从业岗位

国际贸易相关的从业岗位主要有外销、跟单、单证、报关、报检、货运代理等。

1) 外销员主要负责国际贸易业务操作的全过程。

2) 外贸单证员主要负责国际贸易业务中有关商检、运输、报检、报关、结汇等环节的单证缮制事务。

3) 报关员主要是负责国际贸易业务中有关货物、运输工具、物品进出境时向海关办理进出口报关纳税等海关事务。

4) 报检员主要是负责办理国际贸易业务中有关货物、运输工具、物品进出境时的商检事务。

5) 外贸跟单员主要负责国际贸易业务中有关外销员（经理）交办的涉及业务操作全过程的相关事务，侧重于订单获取后对订单的执行跟踪和操作。不同的企业的跟单员，由于其工作熟练程度不同，所涉及的工作内容也是不同的。外贸跟单员在工作中，会涉及上述岗位的部分工作内容。

外贸跟单员广泛存在于订单型生产企业和进出口外贸企业中，外贸跟单员的工作性质与特点随企业的规模与性质而有所区别，外贸跟单员涉及的工作范围非常广泛，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相关部门（如海关、检验检疫、货物运输）等的事务。在协助外销员的磋商谈判（报价）以及与客户签订合同后的确定认样的制作、生产过程、报检报关、理赔索赔、争端解决、仲裁诉讼等阶段都会有外贸跟单员的身影，但外贸跟单员总的来说是作为业务跟单与生产跟单而存在的（见图 1.1）。

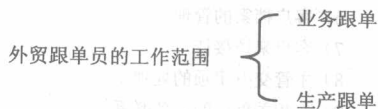


图 1.1 外贸跟单员的工作范围

1. 业务跟单

业务跟单指对客户进行跟进，尤其是对本公司的产品有兴趣、有购买意向的人进行跟

