



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

外贸跟单实务练习

杨玲 主编
姚大伟 主审



科学出版社
www.sciencep.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

外贸跟单实务练习

杨 玲 主编

姚大伟 主审

科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书是《外贸跟单实务》的配套练习,全书内容通过三种形式表述:一种是基础知识练习,主要结合《外贸跟单实务》中的基本内容以填空的形式有针对性地进行基础训练,以帮助学生掌握书中的基本概念和基础知识。第二种是考证拓展练习,第三种是综合实训练习,这两种类型的练习难度加大,并结合“全国外贸跟单员考试”的基本要求和基本题型进行训练,让学生在掌握基础知识的同时又有针对性地对考证的内容进行预热和训练,以满足不同层次的学生对练习的需求。其中,综合实训练习是针对全书进行的综合实训模拟练习,单独安排在练习的末尾,为了方便使用,本书还附有练习参考答案。

本书与《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科书,又可作为外贸跟单员职业资格考试的补充练习和考证前导课程用书,实用性、针对性较强。

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单实务练习/杨玲主编. —北京:科学出版社,2009
(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 978-7-03-024427-7

I.外… II.杨… III.对外贸易-市场营销学-专业学校-习题 IV.
F740.4-44

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第058221号

责任编辑:田悦红 / 责任校对:耿耘

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>

北京恒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

*

2009年5月第一版 开本:787×1092 1/16

2009年5月第一次印刷 印张:15 3/4

印数:1—3 000 字数:370 000

定价:24.00元

(如有印装质量问题,我社负责调换〈环伟〉)

销售部电话 010-62134988 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

中职中专国际商务类教材系列

编委会

主任

姚大伟（上海思博学院副校长、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. 力求把职业岗位能力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,外贸跟单作为一种的新的外贸从业岗位也应运而生,外贸跟单已经成为外贸业务中不可分割的组成部分。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,我们特邀请了中职中专学校有多年外贸跟单教学经验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,是《外贸跟单实务》的配套练习,结合“全国外贸跟单员考试”的基本要求和基本题型进行训练,让学生在掌握基础知识的同时又有针对性地对考证的内容进行预热和训练,以满足不同层次学生对练习的需求。

本书的编写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为的大力支持和帮助,姚院长为本书提出了很多宝贵的、指导性的意见,并在百忙之中审阅了本书,在此向他表示衷心的感谢。

本书的编写还得到很多外贸跟单方面的专家及外贸跟单企业一线外贸跟单员的帮助,他们为本书的编写提出了非常宝贵的意见,在此表示衷心的感谢。

本书由杨玲(深圳宝安职业技术学校)任主编,夏东升(深圳职业技术学院)任副主编。参编人员还有:顾晓滨(黑龙江对外贸易学校)、王继新(辽宁省外贸学校)、杨鸣红(上海南湖职业学校)等。

由于编者水平有限,书中不当之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

目 录

第一章 外贸跟单概论	1
第一部分 基础知识练习（填空）	2
一、外贸跟单员的分类.....	2
二、外贸跟单员的工作定位.....	2
三、外贸跟单员的工作特点.....	3
四、外贸跟单员的工作流程.....	3
第二部分 考证拓展练习	3
第二章 出口贸易跟单实务	9
第一部分 基础知识练习（填空）	10
一、出口贸易的工作流程.....	10
二、外贸公司跟单的基本流程.....	11
三、“工厂跟单”的一般流程.....	11
第二部分 考证拓展练习	12
第三章 供应商跟单实务	18
第一部分 基础知识练习（填空）	19
一、供应商的分类.....	19
二、供应商条件评审项目.....	19
三、五金部件特征.....	20
四、塑胶行业特征.....	21
五、五金产品特征.....	21
第二部分 考证拓展练习	22
第四章 物料采购跟单实务	27
第一部分 基础知识练习（填空）	28
一、物料采购单跟踪的工作内容.....	28
二、物料采购中经常出现的问题.....	28
三、物料采购跟单的基本要求.....	29
第二部分 考证拓展练习	30
第五章 出口样品管理跟单实务	34
第一部分 基础知识练习（填空）	35
一、样品的主要种类.....	35



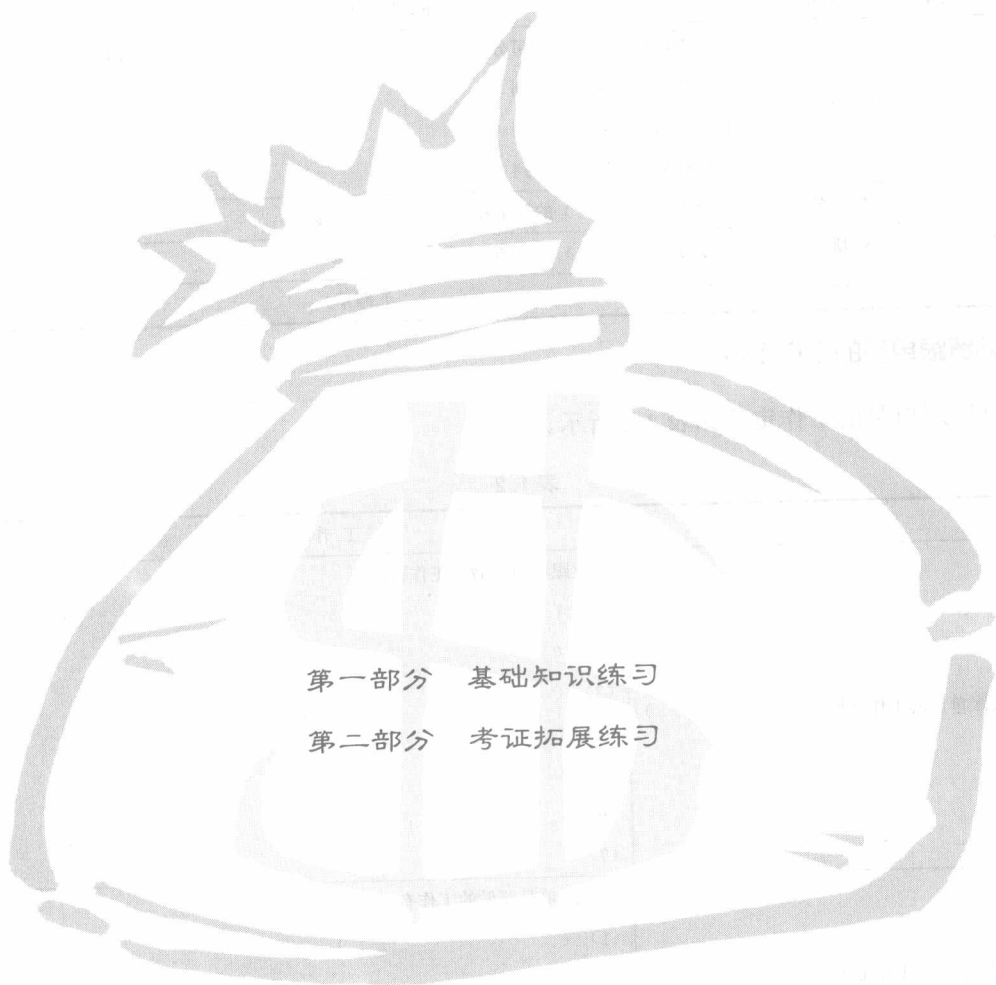
二、样品的重要性.....	35
第二部分 考证拓展训练	35
第六章 生产管理跟单实务	41
第一部分 基础知识练习（填空）	42
一、生产计划的类别.....	42
二、生产企业不能及时交货的主要原因	42
三、生产通知单的要求.....	42
四、生产异常的处理.....	43
第二部分 考证拓展训练	44
第七章 出口产品包装跟单实务	49
第一部分 基础知识练习（填空）	50
一、出口产品包装的定义.....	50
二、出口产品包装的作用.....	50
三、合理出口产品包装的要求.....	51
四、包装材料的分类.....	51
五、主要塑料包装材料的特点及用途.....	52
六、新型产品的包装技术.....	53
七、运输包装收发货标志.....	53
第二部分 考证拓展训练	54
第八章 出口产品认证跟单实务	62
第一部分 基础知识练习（填空）	63
一、标准化的基本术语.....	63
二、实施标准的目的.....	63
三、各种标准的含义.....	64
四、GS 认证和 CE 认证差别.....	65
五、CSA 常规工厂检验内容介绍.....	66
六、工厂检验的内容.....	66
第二部分 考证拓展训练	67
第九章 出口产品质量跟单实务	72
第一部分 基础知识练习（填空）	73
一、出口产品质量检验的工作职能.....	73
二、出口产品质量的构成要素.....	73
三、工艺准备的质量控制的要求.....	74
四、生产制造过程质量控制要求.....	74
五、检验计划书的内容.....	75





第二部分 考证拓展训练	75
第十章 外包管理跟单实务	83
第一部分 基础知识练习 (填空)	84
一、外包的起因	84
二、外包的主要形式	84
三、外包业务的主要程序	84
第二部分 考证拓展训练	85
第十一章 进口贸易跟单实务	90
第一部分 基础知识练习 (填空)	91
一、选择供应商的要求	91
二、进口商品 (设备) 业务调查	91
三、进口贸易跟单员工作的基本要求	92
四、进口合同的履行流程跟单	93
五、进口贸易主要单证跟单	94
第二部分 考证拓展训练	96
第十二章 外贸跟单中的重要计算	102
第一部分 基础知识练习 (填空)	103
第二部分 考证拓展训练	103
综合实训练习	117
参考答案	150

第一章 外贸跟单概论



第一部分 基础知识练习

第二部分 考证拓展练习



第一部分 基础知识练习 (填空)

一、外贸跟单员的分类

外贸跟单员的分类如表 1.1 所示。

表 1.1

外贸跟单的分类标准	外贸跟单的具体分类
1. 按 () 进程分	外贸跟单按业务进程可分为 ()、()、() 跟单三大类 前程跟单是指“跟”到 () 为止 中程跟单是指“跟”到 () 为止 全程跟单是指“跟”到 () 为止
2. 按 () 性质分	分为 () 的跟单和 () 的跟单
3. 按 () 性质分	分为 () 跟单和 () 跟单
4. 根据 () 分	分为 () 跟单和 () 跟单

二、外贸跟单员的工作定位

外贸跟单员的工作定位如表 1.2 所示。

表 1.2

工作定位	工作内容
1. 外贸跟单员的工作性质:()	外贸跟单员要做的工作有: (1) () (2) () (3) () (4) () (5) () (6) () (7) ()
2. 外贸跟单员的工作范围:()	外贸跟单员要做的工作有: (1) () (2) () (3) () (4) ()





续表

工作定位	工作内容
2. 外贸跟单员的工作范围:()	(5) ()
	(6) ()
	(7) ()
	(8) ()
	(9) ()
3. 外贸跟单员的工作方向:()	跟踪的要点是生产进度, 货物报关, 装运等, 因此:
	(1) () (2) ()

三、外贸跟单员的工作特点

外贸跟单员的工作特点如表 1.3 所示。

表 1.3

工作特点	具体体现
1. ()	执行好订单、把握产品质量需要外贸跟单员的敬业精神和认真负责的态度, 外贸跟单员 () 与 () 的工作责任重大
2. ()	() 特别重要
3. ()	外贸跟单员必须 ()
4. ()	外贸跟单员工作涉及企业所有部门, 由此决定了其工作的 (), 对外执行的是 () 对内执行的是 ()
5. ()	外贸跟单员工作涉及企业所有部门, 由此决定了其工作的 (), 所以外贸跟单员必须熟悉 () 和 ()

四、外贸跟单员的工作流程

(1)() → (2)() → (3)() → (4)()
→ (5)() → (6)() → (7)() → (8)()。

第二部分 考证拓展训练

一、单项选择题

1. 在国际贸易中, 就卖方承担的风险而言 ()。
A. CIF 比 CFR 大 B. CFR 比 CIF 大





- C. CIF 与 CFR 相同 D. 视具体情况而言
2. 合同中数量条款为“500 / MT 10% more or less at seller's options”则卖方交货数量为 () 时, 不违反合同。
- A. 400 / MT
B. 449 / MT 或 551 / MT
C. 550 / MT 到 450 / MT 之间的任意数量
D. 600 / MT
3. CIF 贸易术语有多种变形, 其目的是 ()。
- A. 明确装货费由谁负担 B. 明确卸货费由谁负担
C. 明确风险划分的界线 D. 明确运费由谁负担
4. CPT 术语指 ()。
- A. 卖方须支付货物运至指定目的地的运费
B. 买方须支付货物运至指定目的地的运费
C. 卖方须支付货物运至指定目的地的运费及保险费
D. 买方须支付货物运至指定目的地的运费及保险费
5. CIP 术语指 ()。
- A. 卖方须支付货物运至指定目的地的运费
B. 买方须支付货物运至指定目的地的运费
C. 卖方须支付货物运至指定目的地的运费及保险费
D. 买方须支付货物运至指定目的地的运费及保险费
6. CFR 术语指 ()。
- A. 卖方须办理租船订舱并支付货物至目的港的运费
B. 买方须办理租船订舱并支付货物至目的港的运费
C. 卖方须办理租船订舱并支付货物至目的港的运保费
D. 买方须办理租船订舱并支付货物至目的港的运保费
7. 根据《跟单信用证统一惯例》600 号出版物 (以下简称《UCP600》), 除非信用证规定货物的指定数量不得有增减外, 在所支付款项不超过信用证金额的条件下, 货物数量准许有 () 的增减幅度。
- A. 4% B. 5% C. 8% D. 10%
8. 甲公司根据乙公司 4 月 20 日提供的样品决定接受乙公司的以下发盘: “victory brand men's leather shoes, article no.888……”则在合同中的品质条款中应列明 ()。
- A. article no.888 或 as per your sample dispatched on april 20
B. 大小 C. 重量 D. 尺寸
9. 无牌中性包装指商品的内外包装上不注明 ()。
- A. 商品的牌号、生产厂名





- B. 商品的商标、生产地名
 - C. 商品的生产国别、商标或牌号
 - D. 商品的生产国别、地名、厂名和商标或标牌
10. 按照《2000年国际贸易术语解释通则》以下简称《2000年通则》的C组术语成交，其合同性质都属于（ ）。
- A. 启运合同
 - B. 到达合同
 - C. 装运合同
 - D. 目的港（地）交货合同

二、多项选择题

1. 加工贸易包括（ ）。
 - A. 来料加工
 - B. 来件装配
 - C. 进料加工
 - D. 补偿贸易、技术贸易
2. 《2000年通则》将贸易术语分为（ ）。
 - A. C组
 - B. F组
 - C. D组
 - D. E组
3. 进入国际市场的商品可分为（ ）。
 - A. 裸装货
 - B. 散装货
 - C. 包装货
 - D. 标准货
4. 外贸跟单的分类有（ ）。
 - A. 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。全程跟单指“跟”到货款到账，合同履行完毕为止
 - B. 按企业性质分为生产型企业的跟单和贸易型企业的跟单
 - C. 按业务性质分为外贸公司跟单和生产企业跟单
 - D. 根据货物的流向分为出口跟单和进口跟单
5. 每种单据尽管用途不一，但约有80%的内容相同。这些相同的内容项目是（ ）。
 - A. 货物名称和数量
 - B. 收货人和发货人
 - C. 启运地和目的地
 - D. 单据签发人
6. 跟单员的知识构成包括（ ）。
 - A. 外贸基础知识
 - B. 工厂生产与管理知识
 - C. 商品知识
 - D. 车间机器的维修
7. 外贸跟单员的工作特点是（ ）。
 - A. 责任性
 - B. 协调性
 - C. 保密性
 - D. 复杂性、综合性
8. 跟单员的基本素质包括（ ）。
 - A. 职业素质
 - B. 能力素质
 - C. 知识素质
 - D. 管理素质
9. 关于跟单员的工作重点，以下说法不正确的是（ ）。





- A. 主要负责业务操作全过程
 - B. 侧重于订单获取后对订单的执行跟踪和操作
 - C. 负责处理相关如商检、运输、保险的单据事务
 - D. 负责办理货物、运输工具、物品进出时的商检事务
10. 跟单员的能力素质包括 ()。
- A. 综合业务能力
 - B. 推销能力
 - C. 语言文字和口头表达能力
 - D. 社交协调能力

三、判断题

1. 外贸跟单员指在进出口业务中, 在国际贸易合同签订后, 依据相关合同对货物生产、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。()
2. 国际商务 (international business) 指国家 (地区) 与国家 (地区) 之间进行的一切商务活动的总称。()
3. 审核信用证是单证员的工作。因此, 跟单员不需要了解信用证的内容。()
4. 国际货物买卖中的商品检验 (commodity inspection), 简称商检, 它是指商品检验机构对卖方拟交付货物或已交付的货物的品质、规格、数量/重量、包装、卫生、安全等项目按约定的标准所进行的检验、鉴定工作。()
5. 外贸跟单员在跟单过程中, 应根据合同或信用证中的相关条款, 仔细研究商品的特性与品质要求、商品包装及包装标志、商品计量单位、商品的检验标准和客户的特殊要求、进口国的民俗等, 圆满完成外贸跟单任务。()
6. 对于需要法定商检的商品, 必须在商检前完成报关手续, 遵循“先报关, 再报检”的原则。()
7. 外贸跟单中的“跟”是指跟进、跟随, 跟单中的“单”是指合同项下的订单。()
8. 对于外销员来说, 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经理。()
9. 外贸跟单员一词的英文表述可以用“QA”。()
10. 金融外汇与银行结算不属于外贸跟单员的知识范围, 因此外贸跟单员不需要掌握这方面的知识。()

四、问答题

1. 什么是外贸跟单? 什么是外贸跟单员?





2. 外贸跟单员的工作有什么特点?

3. 请比较生产企业跟单和外贸公司跟单的异同。

五、案例题

我国某公司 A 向孟加拉国某公司 B 出口一批货物, 合同价值约为 USD20000.00, 货物为汽车配件, 共有 10 个型号, 其中有四个型号是要求根据客户样的品制造的。付款方式为: 客户先支付定金 1000 美元, 剩余部分的 30% 和 70% 分别以 L/C 和 T/T 支付 (在货物生产完毕后通知客户支付)。客人随即开来信用证, A 公司按合同和 L/C 的要求开始生产货物, 但发现其中按客人样品要求订做的货物不能完成。由于客人订货的数量比较少, 所以开发该产品十分不合算。因此计划从其他厂家购进该产品。但遗憾的是,





却一直无法找到生产该种产品的厂商。此时已接近装船期了，其他货物亦相继生产完毕。A公司只好告诉B公司上述问题。B公司要求取消所有的货物并退还定金和样品，他的理由是，他要求订做的货物是十分重要的，不能缺少，因A公司没有按时完成货物，错过他的商业机会。A公司也感到无可奈何，确实理亏，只好答应客户的要求，承担一切货物积压的损失。公司A应反省一下，为什么会造成如此被动的局面？

答：

