

高职高专“十四五”国际商务专业规划教材

外贸跟单实务

(第七版)

童宏祥 崔慧华 主 编
陆佳佳 丁滢湫 副主编

 上海财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸跟单实务/童宏祥,崔慧华主编. —7 版. —上海:上海财经大学出版社,2023. 4

ISBN 978-7-5642-4118-6/F · 4118

I. ①外… II. ①童…②崔… III. ①对外贸易-市场营销学-教材
IV. ①F740. 4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2022)第 254885 号

- ☐ 责任编辑 刘晓燕
- ☐ 电 话 021-65903667
- ☐ 电子邮箱 exyliu@sina.com
- ☐ 封面设计 贺加贝

外贸跟单实务

(第七版)

童宏祥 崔慧华 主 编
陆佳佳 丁滢湫 副主编

上海财经大学出版社出版发行
(上海市中山北路 369 号 邮编 200083)

网 址: <http://www.sufep.com>

电子邮箱: webmaster@sufep.com

全国新华书店经销

上海华业装璜印刷厂有限公司印刷装订
2023 年 4 月第 7 版 2023 年 4 月第 1 次印刷

710mm×960mm 1/16 20 印张 348 千字

印数:109 001—114 000 定价:46.00 元

(本教材有电子课件和参考答案,欢迎向责任编辑索取)

前言

党的二十大擘画了以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴的宏伟蓝图,强调要把实施扩大内需战略同深化供给侧结构性改革有机结合起来,增强国内大循环内生动力和可靠性,提升国际循环质量和水平。外贸跟单是在出口贸易业务过程中,对出口合同标的在生产过程中实施全方位的跟进,主要包括加工生产企业的选择、原材料的采购、生产进度的控制、货物品质的监控、出口货物的监管、出口货款的结算、售后服务的管理。随着我国对外贸易经济的迅猛发展,外贸跟单已显得尤为重要,并在构建国内国际新发展格局中产生着积极作用。

“外贸跟单实务”是高职高专国际贸易专业、国际商务专业、商务英语专业的一门核心课程。该教材由企业专家和院校教师共同编写,在取材、结构和内容等方面具有一定的特色。主要表现在以下四个方面:

一是课程体系对接工作过程。教材以我国出口贸易业务信用证支付方式和服装交易为背景,突出工作过程的主体地位,围绕出口贸易跟单业务这一主线,按照实际工作情境构建课程结构,以工作任务为纽带架构整个业务过程。

二是课程结构对接学生认知特点。强调专业理论知识为业务操作服务,边讲边做,通过“样例”与“点评”以及“体验活动”等具体形式来帮助学生理解和掌握,每个项目都设置了与其知识技能相关的“综合实务操作”,可供学习者进行操练。同时,在附录中列入外贸跟单

常用英语单词、词组与语句,为学习者提供方便。

三是课程内容对接实际业务。教材引用企业的实际业务案例,学生通过系统的案例业务操作,能达到外贸跟单工作岗位的基本要求。

四是课程目标对接职业标准。教材融入了商务部中国对外贸易经济合作企业协会《国际贸易跟单员职业资格认证考纲》的要求,学生通过本课程的学习,就能直接参加国际贸易跟单员职业资格认证考试。

本书由上海外国语大学贤达经济人文学院童宏祥和上海立达学院崔慧华担任主编,上海立达学院陆佳佳、丁滢湫担任副主编。具体编写的分工是:崔慧华(项目一、项目二),童宏祥(项目三、项目四),卢叶敏(项目五),陆佳佳(项目六、项目七),丁滢湫(项目八、项目九),全书由童宏祥统稿。由于笔者的水平有限,书中难免有错误或纰漏,恳请同行和专家不吝赐教。

编 者

2023年4月

目 录

项目一 步入职场——外贸跟单员的工作与职业素质	1
任务一 认知外贸跟单员的工作	2
任务二 熟悉外贸跟单员的职业素质	7
综合实务操作	28
项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订	31
任务一 建立贸易业务关系	32
任务二 开展出口交易磋商	33
任务三 签订销售确认书	38
综合实务操作	55
项目三 选择企业——签订加工生产合同	67
任务一 审核信用证	68
任务二 选择生产企业与签订加工合同	75
综合实务操作	83
项目四 跟进工作——样品与原材料跟单	93
任务一 跟进出口样品工作	94
任务二 跟进原材料采购工作	104
综合实务操作	117

项目五 跟进工作——控制生产进度与品质跟单	125
任务一 跟进出口产品生产进度工作	126
任务二 跟进出口产品质量工作	140
综合实务操作	150
项目六 跟进工作——产品包装跟单	159
任务一 跟进出口产品销售包装工作	160
任务二 控制出口产品运输包装工作	164
综合实务操作	177
项目七 跟进工作——外包业务跟单	184
任务一 跟进外包原材料采购工作	185
任务二 跟进外包生产进度与品质控制工作	191
任务三 跟进外包销售包装与运输包装工作	195
综合实务操作	201
项目八 跟进工作——货物出境与结算核销跟单	207
任务一 跟进货物运输、投保、报检报关工作	208
任务二 跟进交单结汇、退税工作	247
综合实务操作	254
项目九 跟进客户管理与服务	271
任务一 跟进客户管理工作	272
任务二 跟进客户服务工作	283
综合实务操作	296
附录 外贸跟单常用英语单词、词组与语句	302

项目一 步入职场

——外贸跟单员的工作与职业素质

学习与考证要点

- 了解外贸跟单的分类
- 理解外贸跟单员岗位与其他外贸工作岗位的关系
- 熟悉外贸跟单员工作的主要内容
- 掌握外贸跟单员的工作特点
- 明确外贸跟单员的交际礼仪、知识结构和基本能力与素质的要求



项目导入

作为履行出口贸易合同的重要环节——外贸跟单,是确保合同顺利进行的基础。外贸跟单员岗位是外贸企业内部专业分工趋于细化而产生的一种岗位,对该从业人员来说,首先需要了解外贸跟单工作的具体内容、特点和要求,以及与其他外贸工作岗位的关系,明确要成为一名优秀跟单员需具备的基本素质。

任务一 认知外贸跟单员的工作

工作任务背景

外贸跟单中的“跟”是指跟进,“单”是出口贸易合同和信用证项下的订单。外贸跟单员的主要工作是依据出口贸易合同的相关规定落实出口货物,确保产品质量,并按时交付或装运。

圆圆女士是圆圆贸易公司总经理的助理,由于工作需要掌握外贸跟单工作的内容与要求,协调与其他外贸工作岗位的业务关系,因而从认识外贸跟单员的工作开始。

一、外贸跟单的分类

外贸跟单员是指出口贸易合同签订后,对出口货物在生产加工、货物运输、报检报关、货运保险、出口结汇和出口退税等环节进行跟进,协同外贸企业内部相关部门履行出口贸易合同的从业人员。外贸跟单可以从以下两个视角进行分类。

1. 前程跟单、中程跟单、全程跟单

根据外贸跟单业务的过程不同,可分为三种形式:一是前程跟单,是指跟单员“跟”到指定地点,将出口货物装入集装箱为止;二是中程跟单,是指跟单员“跟”到海关监管区域,完成出口货物清关,并装入指定运输工具为止;三是全程跟单,是指跟单员“跟”到出口结汇、进出口双方完成合同履行义务为止。

2. 外贸公司跟单和外贸生产企业跟单

根据外贸跟单业务的主体不同,可分为两种形式:一是外贸公司跟单,是指该公司跟单员根据出口贸易合同约定的商品、规格、品质、数量、包装和交货期限等条款,选择原材料供应商和加工生产企业,进行原材料、品质、包装和生产进度的跟进,根据相关要求完成出口货物的备货工作;二是外贸生产企业跟单,是指拥有外贸经营权的生产企业根据出口贸易合同规定的商品品质、数量、包装和交货时间等有关条款进行跟进,按时、按质地完成交货义务。

二、外贸跟单员岗位与其他外贸工作岗位的职责

出口贸易业务一般有出口交易磋商、出口贸易合同订立、出口许可证申领、原产地证书申领、出口货物托运、出口货运投保、出口货物报检报关、出口结汇和出口退税等环节,其中涉及的工作岗位主要包括外销、跟单、单证、报检和报关。这些工作岗位的职责在出口贸易业务中,既有区别,又存在着一定的关联性。在大中型和小微外贸企业中,外销员、跟单员、单证员、报检员和报关员的工作职责会有一定的差异。但其基本内容相同,如图 1—1 所示。

三、外贸跟单员的工作

从全程外贸跟单工作过程来看,外贸跟单员在出口贸易各阶段有着不同的工作内容。

1. 出口贸易磋商阶段

在出口贸易磋商阶段,外贸跟单员通常辅助外销员做好以下几项工作。

(1) 备好出口货物洽谈样品

在交易磋商中,如果用实物样品来表示商品的品质,其方法通常有凭卖方样品买卖和凭买方样品买卖。

凭卖方样品买卖(Sale by Seller's Sample)是指卖方提供的样品经买方确认后,可以作为交货的依据。跟单员的主要工作是准备进口商所在国家或地区的适销商品,供客户选择或参考。应当注意,样品的品质不可太高或太低,明确成分、规格和包装等事项,并要留存“复样”,作为交货时检验品质的依据。

凭买方样品买卖(Sale by Buyer's Sample)是指买方提供的样品经卖方确认后,可以作为交货的依据。跟单员的主要工作是按“来样”进行复制,进行分类编号,并交买方确认。只有经过进口商认可后的“来样”,才可以作为出口商加工生产的依据。

(2) 提供技术与材料说明书和价格表

在出口贸易磋商中,通常用文字约定商品的品质,如凭规格、等级、标准、商标或牌号等进行买卖。跟单员的主要工作是准备各种技术说明书及相关材料、价格表,以及必要的工具,协助外销员做好交易磋商的工作。

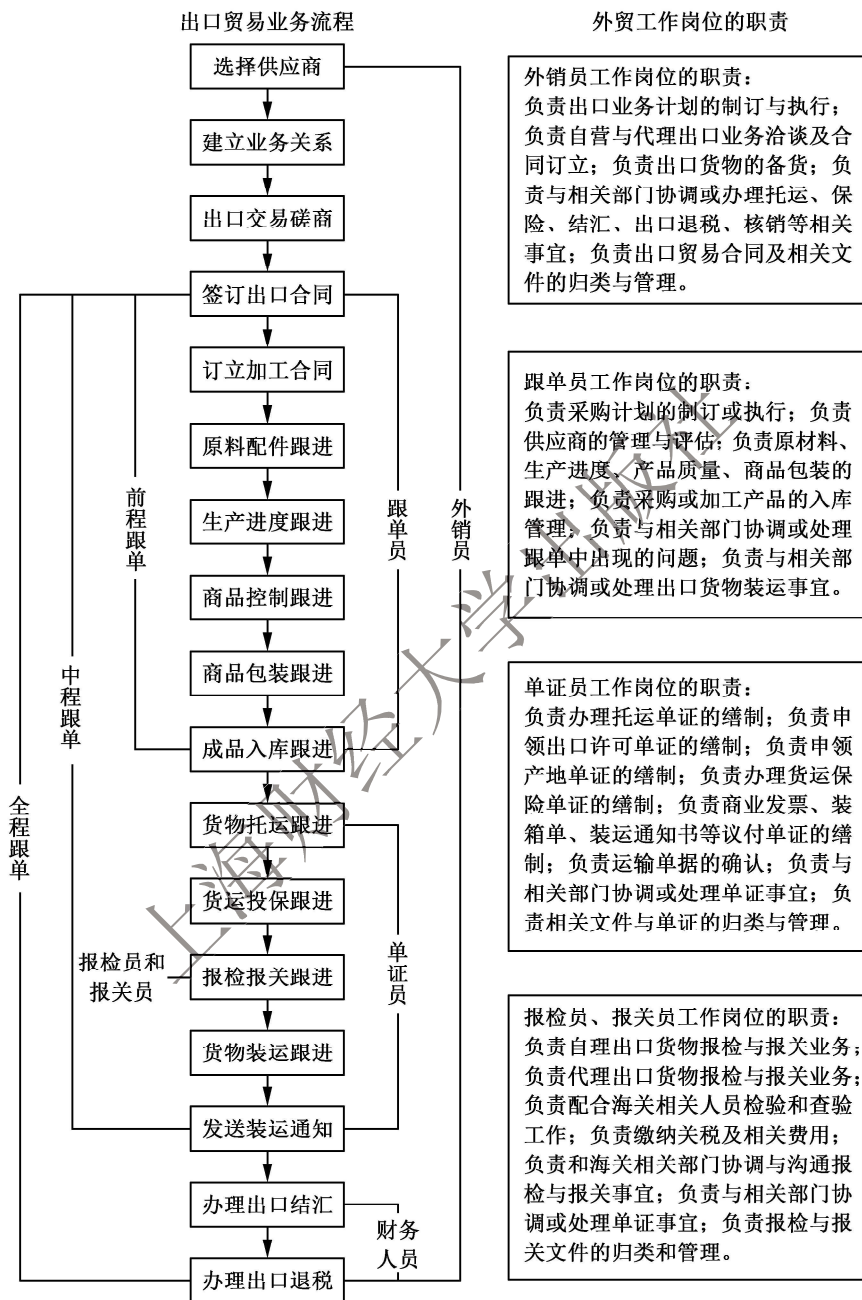


图 1-1 外贸跟单员与其他外贸工作岗位的职责

2. 出口贸易合同订立阶段

在订立出口贸易合同中,跟单员应该协助外销员对已拟定的销售确认书内容进行认真复核,重点关注货物品质、交货期限与加工生产企业的实际生产能力是否匹配,并对进口商寄来的会签合同仔细审阅,对有异议的内容或事项必须及时提请外销员确认,并达成共识。

3. 出口贸易合同履行阶段

(1) 加工合同签订

在出口贸易合同生效后,跟单员要根据合同规定的商品品质、交货数量和交货期限等相关要求选择加工生产企业,了解企业的资质、生产规模、技术水平和商业信誉等方面的信息,在确认保质保量、按时交付的条件下,再与其签订加工合同。

(2) 原材料采购跟进

如果加工生产企业需要出口商提供原材料,跟单员应当根据出口货物的品质及要求选择相关原材料供应商,签订物料采购合同。在该合同生效后,跟单员应配合有关部门对原材料、辅料的品质、数量、交货时间、交货地点进行跟进,检查其是否符合生产加工企业的要求。其中最重要的工作是检查原材料、辅料的质量是否符合国际标准或国家标准或加工合同约定的标准。检查原材料与辅料的质量、数量时,通常要求供应商或其授权的代理人在场,如发现存在瑕疵现象的原材料、辅料,则不予接受,并要求其在检验报告上签字确认。如果原材料、辅料的质量和数量符合要求,则跟单员在其入库时再次进行确认。

(3) 加工产品进度与品质跟进

在加工合同生效后,跟单员要了解加工生产企业的生产进度,及时解决出现的异常问题,确保在规定的期限内完成生产。与此同时,跟单员为保证产品的质量,应当事先确认产品的制造与设计的要求是否完全相符,并在生产过程中,协同加工生产企业的质量监督管理部门依据相关技术标准检查半成品的质量,避免次品进入下道工序。在完成加工生产任务后,跟单员还要对全部成品质量进行抽样检验,确保其符合出口贸易合同的品质要求。

(4) 加工产品包装跟进

产品包装是商品生产的继续,是商品进入流通领域的必要条件,也是实现商品使用价值和增值的一种手段。跟单员在对生产进度和品质控制跟进的同时,必须根据出口贸易合同关于包装条款的规定,选择合适的包装材料和包装

方式,做好产品包装跟单工作。

四、外贸跟单工作的特点

1. 业务面广

跟单员的工作范围大,业务综合性强,涉及面宽。这就需要跟单员具备扎实的外贸专业知识,熟悉生产企业的管理与生产流程,掌握商品的专业知识和各国的文化经济背景。

2. 节奏快

由于客户来自世界各地,有着不同的文化背景,因此对产品各有特殊的要求。跟单员为了满足客户的各种要求,要协调好各部门的业务关系,就必须加快工作节奏,务实高效。

3. 沟通性好

在全程跟单工作过程中,跟单员要与企业内的业务部、生产部、计划部和质检等多个部门发生业务关系,有时还需要与运输公司、政府职能部门等进行沟通,处理跟单业务事宜。这就需要跟单员有较强的协调与沟通能力,以提高其工作效率。

4. 政策性强

跟单员工作不仅具有涉外性,而且还涉及企业的商业机密。这就要求跟单员了解外贸相关的政策与法规,自觉维护国家利益,忠诚于企业,廉洁自律。

5. 责任心强

订单是外贸企业的生命,客户是外贸企业的上帝。外贸企业必须确保商品的质量、数量、包装等符合出口贸易合同规定的要求,并能如期交货,只有这样,才能安全收回货款,并能有机会获取下一次的订单。这就要求跟单员在工作的过程中,需要具有良好的敬业精神和认真负责的工作态度,具备现代服务理念。

任务二 熟悉外贸跟单员的职业素质

工作任务背景

一名优秀的外贸跟单员不仅要具备很强的业务能力,还需要有良好的职业素质、知识素质、能力素质和管理素质。

圆圆想要成为一名优秀跟单员,因此需要了解其基本素质和综合职业素质,并细心观察公司优秀跟单员的工作作风、言行举止和处事方式,从点滴开始做起。

一、职业基本素质要求

职业素质是劳动者职业能力的一种综合体现。外贸跟单员应具备的职业基本素质主要表现为以下三个方面:

1. 遵纪守法

外贸跟单员应当自觉遵守各项法律法规、外事纪律和企业的各项规章制度,忠于职守,严守国家和商业机密,廉洁自律。

2. 开拓进取

外贸跟单员应当努力学习,刻苦敬业,勇于实践,积极开拓,锐意进取。

3. 勇于奉献

外贸跟单员应当自觉维护国家和企业的利益,正确处理好国家、集体和个人之间的利益关系,勇于奉献。

二、交际礼仪素质要求

礼仪是人与人之间在接触交往中,相互尊重和友好的行为规范,体现着个人的品质与文化素养,能起到良好的沟通作用。外贸跟单员应具备的礼仪主要表现为以下四个方面:

1. 基本礼仪

外贸跟单员应当具备的基本礼仪如下:

(1) 具有良好的生活习惯。适时理发,经常梳理,着装整洁;不当着他人的面打哈欠、修指甲和咳嗽,不吃葱、蒜、韭菜之类的辛辣食品。

(2) 要遵时守约。参与业务谈判、签订协议、出席宴会以及参加接待客商等活动,都应严格遵守时间,体现自身的良好素质。

(3) 见面行礼。初次见面,应向对方主动问好,如遇庆典活动,应致节日祝贺;在自我介绍时,应双手递给对方名片,如对方为多人,先与地位高者交换,然后,双手接收客商名片,切忌立即将其放入包内,或任意丢在桌上;切忌询问女性年龄、婚否和收入等。

(4) 礼让女士。进出电梯或大厅,要女士优先,如在户外行走,男士应在女士外侧,起到安全保护作用;访问时,应先介绍女士,后介绍同行的男士。

(5) 入房敲门。进入他人房间,应先轻轻敲门,得到允许方可进入;不要大声谈笑,拜访前要预约。

2. 电话礼仪

外贸跟单员应当具备的电话礼仪如下:

(1) 问候来电者。接通电话的第一句话应是问候对方,然后自报家门。如“您好!上海进出口贸易公司,请问有什么能帮助您的?”目的是让来电者知道是否已经找对所要找的人或公司或部门。拨打电话时,可以说“请问是高田商社销售部吗?”或“请问高田社长在不在呢?”接听电话的一方,则可以说“您想找哪个部门?”或“请问您是哪一位?”或“请问您如何称呼?我能为您做些什么?”与客户的对话开始时,要记住客户姓名和职位,在说话过程中不时地称呼,等等,让客户享受到一种好的感觉。

(2) 通话内容紧凑、主次分明、重复重点、积极呼应。通话时不宜东拉西扯,应立即转入主题。如“有一件事情想和您商量一下”,“有两件事情需要通知你”,等等。为了确保重点内容,如时间、地点、价格和数据等为对方所记住,必要时应加以适当的重复。如“请允许我重复……”,不能冒昧地问“记住了没有?”在对方叙说中,应认真倾听,不管对方谈论的是否重要,或自己对此有无兴趣,都应积极呼应,如“是的”“好的”“没错”“是这么回事”“请您继续说”等。

3. 商务接待礼仪

商务洽谈是外贸公司日常业务活动的主要内容,其分为三类:一是未经事先约定,外商直接到公司要求洽谈外贸业务的;二是事先约定在企业谈判室或酒楼进行商务洽谈的;三是邀请境外客户前来商谈业务的。

对于未经事先约定的商务接待,跟单员要主动热情,对客户登门商洽表示欢迎,互换名片,细心听取客户陈述。如遇职务较高的客户,应请我方

相应职务的主管会见。然后,跟单员应将商谈记录进行整理,并向公司主管汇报。

对于事先约定的,跟单员应做好充分准备,安排好接待时间、谈判室、就餐和接待人员,并认真制定好洽谈方案。洽谈时,跟单员要耐心听、认真记,有不清楚的可提问。在结束洽谈时,跟单员应概括一下所谈的内容,并征询对方是否同意自己的概括,避免今后在开展贸易中引起争议。客户离别后,跟单员应把洽谈内容整理成书面材料,提交公司负责人。

对于邀请境外客户来访的,外贸跟单员应当按如下程序进行:

(1)拟订接待计划。该计划大致包括:客户所在国别、地区与企业名称,来访者姓名、职务与来访目的,抵境、离境与航班的时间,迎送陪同人员的名单,安排参观访问、浏览、食宿与交通,贸易洽谈时间,赠送礼品等。

(2)落实接待工作。其工作内容主要包括:提前预订客房,安排用车;落实商务谈判地点、宴请的时间和地点以及参观的单位;备好有纪念意义的礼品。

(3)迎宾。当客商抵达入境大厅时,跟单员应立即主动出迎,握手致意。如为初访者,可手持客商或姓名的纸卡迎候。客商到达后,将其安排在轿车后座右侧入座,到达宾馆后应协助外商办理住宿登记并送至客房。

(4)商务洽谈。跟单员应坐于我方主管身旁,以主管为主谈。跟单员在商谈中需要补充说明,可轻声向主管提出或递小字条,不要擅自插嘴。如有必要,可经主管同意再作补充发言。会谈后,跟单员要对记录进行整理。

(5)宴请。宴请规格视来客身份、职务及商务洽谈情况而定。宴请应事先告知,应派车在宾馆门外候接。商务活动宴请采取即席祝酒的方式,不要向客商劝酒。宴请结束后,需先让客商退席。我方主管和其他人员可在宴会厅门口或至电梯口告别。

4. 宴请礼仪

凡请柬或邀请书上注有“R. S. V. P.”(请答复)字样的,均应迅速答复;如注有“To:Reminder”(备忘)字样,可不必答复。在接受邀请之后,如遇特殊情况而不能出席时,应尽早向主人解释、道歉。出席宴请活动,应略早到达,如是正式宴会,应按分配的桌号、座位入座。宴会开始后,应相互敬酒表示友好,进食要讲究文明。在宴请活动中,不要吸烟,不要大声谈笑。如有事需提前退席,应向主人说明后悄悄离开,也可事先打招呼,届时离席。宴会结束后,在主人退席后再告辞,并要握手告别致意。

相关链接

各国风俗礼仪

1. 美国的风俗礼仪

进行贸易活动时宜穿西服;会谈需事先约定,对话直截了当;除节假日外,应邀吃饭时不送花或礼品,如想有所表示,可给女主人带点小礼物;小费通常为费用的15%,对于小的服务给1—2美元即可。

2. 英国的风俗礼仪

进行贸易谈判,应事先约定地点与时间,穿庄重的服装准时出席;出访时,应错开7—8月份的公众假期;酒店和餐厅通常加收10%的附加费,另酌情给服务员、司机、搬运工小费;送礼应安排在晚餐后,礼品不宜过重,避免误为行贿;英国人喜欢高级巧克力、名酒和鲜花。

3. 法国的风俗礼仪

法国人的时间观念强,会晤时间需事先约定,生活上讲究安逸,追求时尚,喜欢酒精度不高的酒;出访时,应错开7—9月份的休假;到法国人家中做客,最好送上鲜花或小礼品,以示尊敬,不能送菊花(该花在法国只用于葬礼);初次结识时,不宜送礼,再次相逢时送。

4. 加拿大的风俗礼仪

加拿大政府和企业一般均安排雇员7—8月份轮流休假,此时大多不愿接待;住旅馆、吃饭、乘出租车,均需付给10%的小费。

5. 芬兰的风俗礼仪

洽谈时,应重视行握手礼,应多呼其“经理”之类的职衔。谈判地点多在办事处,一般不在宴会上。谈判成功之后,芬兰商人往往邀请赴家宴与洗蒸汽浴。忌讳迟到,且不要忘记向女主人送上鲜花,呈双数。在畅谈时,应忌讳谈当地的政治问题。

6. 日本的风俗礼仪

日本政府和企业每周六、日是不安排接待的,但星期日则往往会为客人安排游览;在机场、码头、车站叫小工搬行李物品时,要给小费;日本人时间观念强,一定要准时赴约;赠送礼品,不能有不吉祥的“4”“9”数字;向结婚者送礼,应避开偶数,因偶数意味着婚姻会破裂;谈业务可用英语,也可借助书写繁体中文。

7. 韩国的风俗礼仪

韩国人嗜好喝酒,聚会必喝酒;交往时要互换名片,否则会被误认为看不起他;商务会谈时喜欢送礼物,且将回礼看得很重;忌讳数字“4”,饮酒、吃饭时忌偶数入席,忌偶数菜肴。

小贴士

商界礼忌

◆ 与东南亚商人洽谈业务时,严禁跷起二郎腿;否则,容易引起对方反感,交易会当即告吹。

◆ 中东阿拉伯国家的商人,往往在咖啡馆里洽谈交易。与他们会面时,宜喝咖啡、茶或清凉饮料,严禁饮酒、吸烟、谈女人、拍照,也不要谈论中东政局和国际石油政策。

◆ 在同俄罗斯人洽谈交易时,切忌称呼“俄国人”。

◆ 到英国洽谈交易时,忌系有纹的领带,因为带纹的领带可能被认为是军队或学生校服领带的仿制品;忌以皇室的家事为谈话的笑料,不要把英国人称呼为“英国人”。

◆ 到法国洽谈交易时,严禁过多地谈论个人私事。因为法国人不喜欢大谈家庭及个人生活的隐私。

◆ 赴南美洲洽谈交易,宜穿深色服装,谈话宜亲热并且距离靠近一些,忌穿浅色服装,忌谈当地政治问题。

◆ 与德国商人洽谈交易时,严禁闲谈,因德国商人注重工作效率。

◆ 给瑞士的公司寄信,应写公司的全称,严禁写公司工作人员的名字。因为如果收信人不在,此信永远也不会被打开。

三、知识结构基本要求

知识结构是指外贸跟单员做好本职工作所必须具备的基础知识。外贸跟单员应当具备的知识结构主要表现为以下六个方面:

1. 专业基础知识

外贸跟单员应当具备的专业基础知识如下:

(1) 具备一定的文化知识,有较强的汉语言文字处理水平,善于运用语言与客户进行沟通和交流,有较强的口头表达能力。

(2) 能利用计算机和网络收发信息,掌握计算机常用软件的使用方法,正确处理文档和图表。

(3) 具有主要贸易伙伴国家或地区的政治、经济、文化、地理和风俗习惯的有关知识,了解该国或地区的消费水平。

2. 商务法律知识

外贸跟单员应当具备的商务法律知识如下:

(1) 了解《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国对外贸易法》《中华人民共和国海关法》和《联合国国际货物销售合同公约》等法律相关规定,做到知

法、懂法和用法。

(2) 了解我国对外贸易政策,自觉遵守外事纪律和企业各项规章制度,严守国家与企业的商业机密,忠于职守,廉洁自律。

3. 外贸专业知识

外贸跟单员应当具备的外贸专业知识如下:

(1) 了解商品学的基本理论,熟悉所跟进产品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和所用原材料等方面的知识。

(2) 了解出口商品在国际市场上的供求关系和地区贸易差异,及时向国内厂商反馈信息,指导其生产。

(3) 熟悉国际贸易实务、市场营销策略和国际金融等方面的专业知识,掌握开证、运输、商检、保险和报关等方面的业务流程。

(4) 掌握一定的专业英语词汇,能用英语撰写业务信函和贸易合同,并能独立进行有关商务活动。

4. 商品基础知识

控制商品质量是跟单工作的重要内容,外贸跟单员应具备相应的商品分类知识。

(1) 明确外贸商品的分类原则

① 科学性原则。指商品在分类中所选择的标识必须能反映商品的本质特征,并具有明显的区别性。

② 系统性原则。指以选定的商品属性或特征为依据,将商品总体按一定的排序形成一个合理的科学分类系统。

③ 实用性原则。指商品分类应为国家总政策、社会生产、流通及消费的需求服务。

④ 可扩展性原则。指商品分类要事先设置足够的收容类目,当新产品产生时予以纳入,并为开拓细分创造条件。

⑤ 兼容性原则。指商品分类不仅要符合国家政策和相关标准,也要保持原有的商品分类的连续性和可转换性。

⑥ 唯一性原则。指商品分类体系中的每一个分类层次只能对应一个分类标志。

(2) 理解商品分类的作用

商品分类是将千万种商品在商品生产与交换中实现科学化、系统化管理的重要手段。具体表现如下:

① 有利于生产发展,促进商品流通。实行商品统一分类能确切地掌握商

品的生产和销售情况,有利于商品的业务计划、统计和会计核算等工作的顺利进行。同时,商品分类反映了每类商品的特征,为企业分析商品的质量以及合理使用、储存、运输商品等创造条件。

② 有利于提高现代化管理水平。将商品进行科学分类,使编制的商品目录条理化、规范化,是建立统一经济信息自动化系统的基础,也是实现现代化管理的前提。

③ 满足消费者的选购。实行统一的商品分类,便于商品在市场上有序的供给,也有利于消费者进行选购。

(3) 了解国际危险货物分类和国际贸易商品目录概要

国际危险货物划分为9大类24小类,共计2500多种,其以联合国《关于危险货物运输的建议书(橙皮书)》的规定为基础。我国参照这个规定,分别制定《中华人民共和国水路危险货物运输规则》《海运出口危险货物包装检验管理办法》。

国际贸易商品目录主要包括:联合国编制的《国际贸易标准分类目录》,国际关税合作委员会编制的《商品、关税率分类目录》,海关合作理事会编制的《海关合作理事会商品分类目录》《商品分类及编码协调制度》(以下简称《协调制度》)。《协调制度》将国际贸易商品分为21类97章(其中第77章留空备用),章下为目和子目,采用6位数编码,如62.05代表第62章05顺序号下的“机织男衬衫”,而6205.20为“全棉男衬衫”。我国在《协调制度》的基础上采用10位数编码,前6位各国均一致,第7位后根据所需而定。④中国海关总署编制的《中国海关报关实用手册》。

(4) 掌握商品的特性

商品的特性主要有以下五个方面:一是性能,是指反映产品的各项功能;二是可靠性,是指产品在规定的时间内及条件下,完成规定功能的能力,是重要的质量指标之一;三是安全性,是指商品在流通和使用过程中要做到绝对安全;四是经济性,是指生产和维护商品总费用的合理性;五是外观质量,是指产品的外形、美观、造型、装潢、款式、色彩和包装等内容。

(5) 熟知商品的包装材料和可回收再利用标志

在考虑选用包装材料时,外贸跟单员必须兼顾经济实用和可回收再利用的原则,即通常所说的“绿色包装”。所谓“绿色包装材料”,是指在生产、使用、报废及回收处理再利用过程中,能节约资源和能源,废弃后能迅速自然降解或再利用,不会破坏生态平衡。使用符合环境保护要求的包装,不能在纸箱表面上蜡、上油,也不能涂塑料、沥青等防潮材料;外箱不能有蜡纸或油质隔纸;箱

体瓦楞纸板间的连接需采取黏合方式,不能用任何金属或塑料钉,尽可能用胶水封箱,不能用聚氯乙烯或其他塑料胶带;纸箱上所做的标记必须用水溶性颜料。

被各国注册认可的可回收再利用标志有很多,以下介绍四种:



图 1-2 循环再生标志

循环再生标志表示这种商品或包装是用可再生材料做的,提醒人们使用完印有这种标志的商品或包装后,不要视为垃圾扔掉,可将其回收。



图 1-3 塑料制品回收标志

塑料制品回收标志是一个三角形符号,中间有 01—07 数字,印制在塑料容器或包装上,每个编号代表不同的塑料材质。其中 03 是 PVC(聚氯乙烯),多用以制造水管、雨衣、书包、建材、塑料膜、塑料盒等商品,该标志表示该塑料制品可以回收。



图 1-4 绿色食品标志

绿色食品标志是中国质量证明标志,图形由太阳、叶片和蓓蕾构成,象征自然生态;颜色为绿色,象征着生命、农业、环保;图形为正圆形,意为保护。该标准有 AA 级和 A 级两种,其中 AA 级的标志与字体为绿色,底色为白色,A 级的标志与字体为白色,底色为绿色,用于肉、咖啡、茶叶和未加工的林业产品等,表示该产品是安全、无污染食品。



图 1-5 中国环境标志

中国环境标志是中国质量证明标志,由中心的青山、绿水、太阳及周围的十环组成,表明产品不仅质量合格,而且符合特定的环保要求,通常用于办公设备、建材、家电、日用品、汽车、家具、纺织品、鞋类产品上。

5. 熟悉国际和中国标准体系

(1) 国际标准体系

国际标准是指国际标准化组织(International Standard Organization, ISO)、国际电工委员会(International Electrotechnical Commission, IEC)和国际电信联盟(International Telecommunication Union, ITU)所制定的标准,以及《国际标准题内关键词索引》(英文简称 KWIC Index)中收录的其他国际组织制定的标准。

国际标准化组织是一个由国家标准化机构组成的世界范围的联合会,现

包括我国在内有 140 个成员。根据该组织章程,每个国家只能有一个最有代表性的标准化团体作为其成员。

国际电工委员会成立于 1906 年,是世界上成立最早的一个标准化国际机构,负责制定电工和电子产品的国际标准,其中 IEC 是负责电工和电子产品安全认证的组织。中国于 1957 年加入国际电工委员会。

国际电信联盟是一个联合国系统内的国际组织,是各国政府和民间领域协调全球电信网络和服务的机构,以完成国际电信联盟有关电信标准化为目标。

① ISO9000 质量标准体系。其是由 ISO/TC176 技术委员会制定的涉及质量管理和质量保证的国际标准。ISO9000 是一组标准的统称,现有 90 多个国家采用这套标准,我国是在 1992 年开始采用该标准的。其分类如下:

- ◆ ISO9001 质量体系是指设计、开发、生产、安装和服务的质量保证模式。
- ◆ ISO9002 质量体系是指生产、安装和服务的质量保证模式。
- ◆ ISO9003 质量体系是指最终检验和试验的质量保证模式。
- ◆ ISO9004 质量管理和质量体系是指用于指导组织进行质量管理和建立质量体系的模式。

ISO9000 对国际贸易产生重大的作用,其主要表现为:强化质量管理,提高企业效益,增强客户信心,扩大市场份额;获得了国际贸易“通行证”,消除国际贸易壁垒;提高产品竞争力;有利于国际经济合作和技术交流。

② ISO14000 环境标准体系。该体系包括环境管理体系、环境审核、环境标志、生命周期分析等国际环境管理领域内的主要内容,旨在对各类组织在环境行为方面进行正确指导。

(2) 中国标准体系

国家市场监督管理总局是我国的质量标准主管机构,其下设的国家标准化管理委员会和国家认证认可监督管理委员会,负责全国的标准工作和“中国强制认证”方面的工作。

我国商品标准多而复杂,可从不同角度加以分类,详见表 1-1。

表 1-1

中国商品标准分类

分类	标准	描述
层次	国家标准	由国务院标准化行政主管部门根据需要在全国范围内制定的统一标准。该代号由 GB+标准发布顺序号+发布年号组成。
	行业标准	由国务院有关行政主管部门根据行业的需要,在全国行业范围内制定并报国务院标准化行政主管部门备案的标准。该代号由行业标准代号+行业标准顺序号+发布年号组成。
	地方标准	由省、自治区、直辖市标准化行政主管部门根据本地区工业品的安全和卫生要求制定,并报国务院标准化行政主管部门和国务院有关行业行政主管部门备案的标准。该代号由地方标准代号+标准顺序号+发布年号组成。
	企业标准	由企业制定作为组织生产依据的,并按省、自治区、直辖市人民政府有关规定备案的标准。该代号由 Q/+企业代号+标准顺序号+发布年号组成。
性质	强制标准	依据有关法律、行政法规规定的标准来保障人体健康和人身及财产的安全,对违者依法予以处罚。
	推荐性标准	由公认机构批准的,为产品或相关生产方法提供规则、指南或特性的文件,具有指导性和自愿性。
类别	技术标准	在标准化领域中需要协调统一技术事项而制定的标准。
	管理标准	需要对人们在生产活动和社会生活中的组织结构、职责权限、过程方法、程序文件和资源分配等管理事项所制定的统一标准。
	工作标准	为针对具体岗位而规定人员和组织在生产经营管理活动中的职责、权限等工作事项所制定的统一标准。
	基础标准	在一定范围内作为其他标准的基础并普遍应用且有着广泛指导意义的标准,如符号、计量单位制、公差与配合等。
范围	产品标准	为保证产品的适用性,对产品必须达到的某些或全部特性要求所制定的标准,如品种、规格、试验方法、运输和贮存要求等。
	方法标准	以试验、检查、分析、抽样、统计、计算、测定、作业等各种方法为对象而制定的标准。
	安全标准	以保护人和动物安全为目的而制定的标准。
	卫生标准	为保护人的健康,针对食品、医药及其他方面的卫生要求而制定的标准。
	环境保护标准	为保护环境,针对大气、水体、土壤、噪声等环境质量、污染监测方法及其他事项而制定的标准。

6. 了解国际国内认证

(1) 质量体系认证

质量体系认证是经过认证机构对企业质量体系的检查和确认,证明企业质量保证能力符合相应要求的活动。目前,国际体系认证主要有 ISO9000 质量管理体系认证、ISO14000 环境管理体系认证和 SA8000 社会责任管理体系认证;行业体系认证主要有 QS 汽车行业质量管理体系认证和 TL9000 电信产品质量体系认证;另有 OHSAS18001 职业安全卫生管理体系认证。

相关链接

SA8000 社会责任管理体系简介

社会责任管理体系(Social Accountability 8000, SA8000),也是国际上规范企业道德行为和社会责任的一种标准,适用于世界各地、任何行业、不同规模的公司。SA8000 标准的主要内容如下:

1. 劳工标准

公司不应使用或者支持使用童工;公司不得使用或支持使用强迫性劳动,并要求员工在受雇起始时交纳押金或寄存身份证件;公司应尊重所有员工结社自由和集体谈判权;公司不得因种族、性别等方面有歧视行为;公司不能有惩戒性措施。

2. 工时与工资

公司不能经常要求员工一周工作超过 48 小时,每 7 天至少应有 1 天休假,如因特殊情况加班,每周不得超过 12 小时,且保证支付加班津贴;公司支付给员工的工资不应低于法律或行业的最低标准,并且必须足以满足员工的基本需求。

3. 健康与安全

公司应为员工提供安全健康的工作环境,为所有员工提供安全卫生的生活环境。

4. 管理系统

公司高管层应根据本标准制定符合社会责任与劳工条件的公司政策。

(2) 产品质量认证

经产品质量认证合格的,由认证机构颁发产品质量认证证书,准许企业在产品或者其包装上使用产品质量认证标志。目前,许多国家对进口产品都有认证要求,没有取得认证就无法进入这些国家的市场。产品质量认证有合格认证和安全认证两个方面。

① 产品质量合格认证。合格认证大致分为机械电子产品国际标准检测认证、食品医疗产品国际标准检测认证和纺织服装产品国际标准检测认证三类。

② 产品质量安全认证。由于产品的安全性直接关系到消费者的生命和健康,很多国家将其规定为强制性认证,不经过安全认证的产品不能进口或在市场上销售。目前,世界安全认证呈现地区性标准趋于一致和强制性认证与推荐性认证并存的特点。

国际安全标准有下列三种体系:

- ◆ 欧洲安全认证体系 由欧洲电器科技标准委员会颁布标准,由欧盟各成员国的授权认证机构在各自的国家具体开展。
- ◆ 北美安全认证体系 以美国保险人实验室为主体,是美国最大的民间安全认证机构,其主要职能是制定产品安全标准,并按照此标准进行测试和认证。
- ◆ 日本安全认证体系 有强制性认证(如 T 标志)和推荐性认证(如 S 标志),其仅适用于日本。

相关链接

CE 与 GS 认证简介



CE 认证

CE Marking 是用 CE 标示的一种安全认证标志,是产品进入欧盟境内销售的通行证。CE 是法语“Communate Euoppene”的缩写,意为欧洲联盟(简称欧盟)。在欧盟市场中,CE 是对使用者、宠物、财产和环境安全的强制性认证标志。只有加贴 CE 标志的商品才能在欧洲 28 个国家流通。



GS 认证

GS 是德语“Geprüfte Sicherheit”的缩写,意为安全认可。GS 认证以德国产品安全法(SGS)为依据,按照欧盟统一标准 EN 或德国工业标准 DIN 进行检测的一种自愿性认证,是欧洲市场公认的安全认证标志。认证产品主要有:家用电器、家用机械、体育运动用品、家用电子设备、电气及电子办公设备、工业机械、实验测量设备和其他与安全有关的产品,如自行车、头盔、爬梯等。

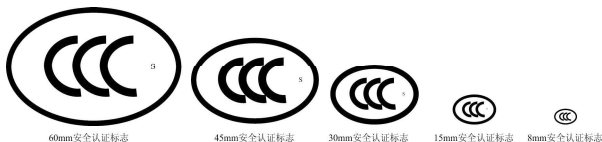
(3) 国内认证

中国质量认证中心(China Quality Certification Centre,简称 CQC)是我国最大的并具有产品认证、质量管理体系认证、环境管理体系认证资格的综合性认证机构。

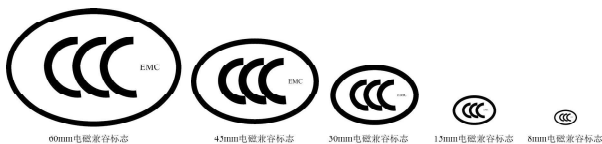
“中国强制认证”(China Compulsory Certification,CCC)是国家认证认可

监督管理委员会根据《强制性产品认证管理规定》制定的(见图 1-6)。其认证标志有下列三类,每类都有大小五种规格。

◆ 安全认证标志(CCC+S)



◆ 电磁兼容类认证标志(CCC+EMC)



◆ 安全与电磁兼容类认证标志(CCC+S&E)

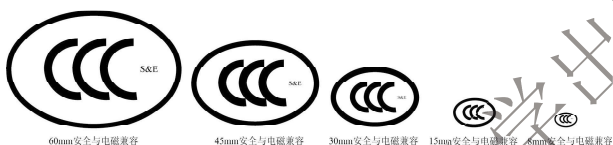


图 1-6 CCC 证书

小贴士

真假 3C 标志识别方法

CCC 标志一般加贴或用模压压在产品上,其不仅有激光防伪标志,而且每个型号都有一个独特的序号,序号不重复。只要细看 CCC 标志,就会发现多个小菱形的“CCC”暗记,且每个标志后面都有一个随机码,这是区别真假 CCC 标志的方法。

四、业务能力基本要求

外贸跟单员必须具备的基本能力主要包括市场调研预测能力、推销能力、语言表达能力、社交协调能力和综合业务能力等。

1. 市场调研预测能力

外贸跟单员要学会通过市场调研,收集市场信息,把握市场变化动态,掌握市场预测的基本方法,并能借助各种渠道捕捉市场信息,及时分析市场行情动态和客户需求状况,撰写市场调研报告,提出营销建议。

2. 推销能力

外贸跟单员在推销中需要勇敢与自信,需要正确的推销理念和方法,通过各种营销方式与手段宣传企业,推广产品,树立企业品牌,在实践中不断总结

经验与教训,开发客户群体,增加市场机会,在平等互利基础上与客户建立长期的、良好的业务关系。

3. 语言表达能力

语言表达能力是外贸跟单员的一项重要能力。语言表达能力分为口头表达能力和书面语言表达能力。口头表达能力,就是将自己的思想、观点、意见和建议,运用最生动有效的表达方式传递给听者,对听者产生最理想的影响效果的一种能力。外贸跟单员经常会采用面谈、电话、讨论等形式传递信息,由于个人性格和部门的利益不同,良好的口头表达能力是协调人员之间、部门之间关系的润滑剂;文字表达能力是将自己的思想、经验和总结运用文字表达方式,使其系统化、条理化和规范化的一种能力,良好的书面表达能力有利于上下级之间、部门之间的沟通和交流。

4. 社交协调能力

外贸跟单员必须在企业内部上下级和部门之间、与国内有关业务单位之间、与国外客户之间进行信息沟通和交流,有利于企业内部协调一致,及时掌握供应商的供应能力和运输机构的货运信息,满足国外客户的要求,建立起良好的双边和多边关系,从而达到预期的工作目标。

小贴士

外贸跟单员人际沟通方法 ABC

沟通对外贸跟单工作具有重要作用。外贸跟单员在完成一笔业务的工作中充当着各种不同的角色,这就需要与各部门、各单位进行协调。良好的人际沟通就像一个润滑剂,有助于外贸跟单工作的顺利完成。人际沟通的基本方法主要包括以下四个方面:

1. 态度诚恳

人是有情感的,只有与对方坦诚相待,才能缩短彼此间的距离,获取对方的积极协助、配合或合作。

◆ 聆听时,用眼睛看着对方的双眉间,用你诚恳的目光去让他感知你的诚意,赢得他的赞许,获得他的信任。

◆ 靠近说话者,专心致志地听,让其感觉到你对他所说的内容的渴求,千万不要有无所谓的样子。

◆ 不要打断说话者的话题,当对方结束后再发表自己的见解。

2. 善于表达

只有准确表达自己的意思,才能使对方快捷地获取正确的信息。

◆ 选择适宜的词汇和语气,注意逻辑性,并可借助于手势、动作和表情来表达。

◆ 提问要恰如其分,问题要精炼、简短,切忌盲目或过多。

3. 选择契机

环境气氛会影响沟通的效果,信息交流要选择合适的时机。

◆ 对于重要的工作可在办公室等正规的场所进行交谈,双方集中注意力,从而提高沟通效果。

◆ 对于思想方面的沟通,则适宜于在比较休闲独处的场合下进行,这样便于双方的感情快速融合。

◆ 对于消除隔阂的沟通,要选择双方情绪都比较冷静的时机进行双向沟通。

◆ 当对方的感情不愿意接受时,直接拜访可能是最好的沟通方式。

4. 积极劝说

俗话说:两军相遇智者胜,千智万智又以攻心为上。为了使对方接受信息,外贸跟单员有必要进行积极的劝说。

◆ 从对方立场上加以疏导。

◆ 交谈时间应尽可能地充分,避免过于匆忙而无法完整地表达意思。

5. 综合业务能力

跟单员的工作内容主要有外贸业务跟单、物料采购跟单、生产过程跟单、货物运输跟单及客户联络跟踪等。这就要求跟单员了解国际贸易业务、物料采购的操作程序和要求,熟悉产品的工艺与技术要求,掌握企业生产商品的品质、包装质量及进度,协调好出货的各个环节,并具有成本核算、汇率换算和争议处理的基本能力。

五、管理素质基本要求

管理出生产,管理出效益。这就要求外贸跟单员必须具备一定的管理基本素质,有着良好的合作精神和一定的组织、协调、决策能力。为此,外贸跟单员应了解管理的基本理论知识。

1. 管理的基本理论知识

(1) 管理的基本职能

管理是各级管理者在执行计划、组织、领导、控制和创新这些基本职能的过程中,通过优化配置和协调使用各种资源,从而有效地实现组织目标的过程。管理具有以下五个基本职能:

① 计划职能。计划是指管理者为实现组织目标而对工作所进行的筹划活动,其包括预测、决策和计划三个环节。计划工作是管理的核心,是组织一切行动的依据。

② 组织职能。组织职能是指管理者为实现组织目标而建立与协调组织结构的工作过程,其包括设计与建立组织结构、合理分配职权与职责、选拔与配置人员、推进组织的协调与变革等主要内容。组织职能是实现计划的保证。

③ 领导职能。领导职能是指管理者有效实现组织目标的行为。不同层次、不同类型的管理者,其领导职能的内容及侧重点各不相同。

④ 控制职能。控制职能是指管理者为保证实际工作与目标一致而进行的活动,其一般包括制定标准、衡量工作、纠正出现的偏差等一系列环节。控制需要有组织机构、合理的规章制度、明确的经济责任制作为保障。

⑤ 创新职能。创新职能是指管理者为适应环境的变化,将科学技术与管理紧密结合起来,以更有效的方式整合组织内外的资源去实现组织目标的活动。创新职能能够使组织保持活力,拥有持续的竞争力。

(2) 管理的基本原理

① 系统原理。其主要内容包括:一是整体性原理。即从整体着眼,局部入手,统筹兼顾,各方协调,达到整体最优化。系统观要求在管理中要把整体优化作为根本出发点,当局部与整体发生矛盾时,局部利益应服从整体利益。二是开放性原理。当外部环境变化对系统产生影响时,系统须不断地与外界进行物质、能量和信息的交换,自行调整结构,掌握主动,使系统朝预期的目标发展。因为管理工作不是一成不变的,要求管理者因时、因地、因人制宜不断调整其工作,把握系统的动态规律,预见发展趋势,掌握先机,与时俱进。三是适应性原理。系统是要受环境影响而变化的,作为管理者应努力使管理系统的自身调节与环境系统的动态变化保持一致,适应环境,求得发展。

② 人本原理。即以人为中心开展各项管理工作。人本原理的主要内容包括三个方面:其一,员工是企业的主体,强调员工参与企业管理,发挥员工的主人翁精神,从而提高工作效率;其二,满足员工的合理需要,人类有生理、安全、社交、尊重、自我实现等方面的需要,它是人类行为的动力源泉,只有满足员工的这些合理需要,才能最大限度地调动人的积极性;其三,为人服务,“人”是指企业内部的员工、企业外部的消费者与服务的客户,做好其服务工作,就能树立起企业良好的形象,从内外不断产生新的凝聚力量,共同推进企业的发展。

③ 责任原理。系指管理工作必须合理规定各级部门与个人必须完成的工作任务和承担的相应责任。责任原理主要包括分工明确,职责分明,责、权、利一致,奖罚公正严明等内容。

④ 效益原理。即以较少的投入获得较大的产出,包括经济效益和社会效

益。效益原理主要包括三方面的内容：一是效益是管理活动结果的体现，有效的管理会带来正效益，而管理不善会产生负效益；二是树立正确的效益观，管理工作必须以效益为中心，是管理活动的始终；三是正确处理效率、效果与效益的关系，局部效益与整体效益的关系，经济效益与社会效益的关系，短期效益与长期效益的关系。

（3）管理的基本方法

管理方法是指在管理活动中为实现管理目标，保证管理活动顺利进行所采取的工作方式和手段的总称。管理方法是实现管理目标的途径和手段，直接决定着管理的效率与效益。管理的基本方法如下：

① 法律手段。它是通过立法和司法的途径，用法规调整社会经济的总体活动和各管理对象之间关系的一种方法。在管理活动中，管理者必须将不同的法律、法规加以综合运用，才能客观公正地处理好各种关系。

② 行政手段。它是指行政组织运用命令、指示、规定等行政手段，按照行政系统的隶属关系执行管理职能和实现管理的一种方法。行政手段是实现管理功能的一个重要方法，但它也有局限性，只有正确运用才能发挥其应有的作用。

③ 经济手段。它是指按照客观规律的要求，运用经济原理和经济政策执行管理职能，实现管理目标的一种方法。经济手段的实质是围绕物质利益，运用各种方法正确处理好各经济主体之间的经济关系，最大限度地调动各方面的积极性和创造性，促进经济的发展。

④ 教育手段。是指按照一定目的和要求对受教育者施加影响以解决各种问题的方法，是实现个人全面发展的有效途径。通过教育可以全面提高企业人员的素质，是提高管理效率的有效手段。

2. 工厂管理知识

工厂管理的内容主要包括制订生产计划、原材料采购管理、仓库管理、生产管理和品质管理等。外贸跟单员为了能很好地完成订单项下的生产任务，保质、保量地把货物送交客户，顺利安全收回货款，应当了解和熟悉有关工厂管理方面的知识。

（1）制订生产计划

生产计划是根据企业的生产能力，为安排生产作业和控制生产进度等而制订的。企业的生产能力是指生产某种产品的全部设备综合平衡后的能力。生产计划主要包括制订产品品种、产品质量、产品产量和产值等指标。

（2）原材料采购管理

原材料采购管理的目的是对生产所需的原材料采购进行控制，对供方进

行选择、评价和管理,确保所采购的产品符合规定要求。

① 原材料采购管理的职责。由企业供销科负责按本公司产品要求对供方进行评价,对供方的供货业绩定期进行评价,建立供方档案。同时,负责制订物资采购计划单,执行采购作业;质管科负责编制采购物资技术标准及“合格供方名录”;供销科负责对进货进行验证;质量负责人批准“供方调查评定报告”;总经理批准“物资采购计划单”。

② 原材料采购的程序。将采购物资分为关键原材料、一般材料和辅助物资三类;由供销科根据采购物资技术标准的生产需要,通过对材料的质量、价格、供货期等进行比较,选择合格的供应商,填写“供应商调查评定报告”。对同类的重要物资和一般物资,应同时选择 2 家以上的合格的供应商。供销科负责建立并保存合格供应商的质量记录,根据“合格供应商名录”规定的产品类别,明确对供应商的控制方式和程度。对有多年业务往来的关键原材料的供应商,应提供充分的书面证明材料,其应包括:认证证书;本公司对供应商质量管理体系进行审核的结果;本公司及供应商其他顾客的满意程度调查;供应商产品质量、价格、交货能力等情况等。对第一次供应关键原材料的供应商,除提供充分的书面证明材料外,还需经样品测试。样品验证合格后,供销科通知供应商小批量供货。小批量试用均合格的供应商经质量负责人批准后,可列入“合格供应商名录”。主管部门在进货时对辅助物资进行验证并保存验证记录,该进货验证记录即为对供应商的评价。如果供应商产品出现质量问题,供销科应向供应商发出“纠正和预防措施处理单”,如两次发出处理单而质量没有明显改进的,应取消其供货资格。供销科应对供应商供货业绩进行记录,每年对合格供应商进行一次跟踪复评,填写“供应商业绩评价表”,不能满足要求的供应商,应取消其合格供应商资格;供销科根据生产计划及库存情况编制“物资采购计划单”,经总经理批准后按照采购物资技术标准在“合格供应商名录”中选择供应商并进行采购。对于临时采购的一般物资,相关部门填写“临时采购要求单”,报经理批准,交供销科实施采购。双方应签订采购合同,明确品名、规格、数量、质量要求、技术标准、验收条件、违约责任及供货期限等,并将相应的技术要求作为合同附件提供给供应商;进货时由质管科进行验证,包括检验、测量、观察、工艺验证、证明文件等,凭“验收入库单”入库;采购产品入库后,供销科应制定物资管理制度,以规范仓库管理,产品的包装和库房管理应该符合国家有关对危险品化学管理的规章要求。按规定码放标识,对有贮存期限要求的物品,要明确标识有效期,保证先入先出。对所有贮存物品应建立物资发放卡和台账,仓库每月盘点,做好账务清理,保持账、卡、物一致。

(3) 仓库管理

仓库管理是按照生产要求,运用科学的方法,对企业物资仓库的整个作业过程进行管理,它是为配合企业的生产活动而进行的计划、组织、指挥、协调、控制和监督,力求使仓库的运作做到快速周转,实现最佳的生产效益。

① 仓库的基本规划。仓库规划应注意四个方面的问题:其一,仓库的设置要考虑远离易爆、易燃、高温等场所和物料的进出,每个出入口要设立明确的标牌;其二,对于仓库的面积,要考虑行业的特点、基本存量、堆放方式、搬运行走的便捷性以及未来发展的需要;其三,对辅助材料、边角废料、不良材料等最好单独规划仓库或区域放置;其四,明确规定消防器材、消防门和消防通道的所在位置。

② 物料的储存与保管。物料依据物理化学性质可分为五金、塑胶、线材、电子元件等,依据重要性可分为主料、辅料,依据形态可分为原料、半成品、成品,依据危害性可分为化学品等。由于不同物品的性能不同,其保管条件的要求也不同,例如,易霉变和生锈的物品,应存放在较干燥的库房里;易熔化、遇热变质和易燃商品,应存放在温度较低的阴凉场所;对于危险化学物品,必须严格分区、分类安排好储存地点,并标以代号。由于地面潮气对货物质量影响较大,要利用枕木、垫板等防潮措施做好货垛下垫的隔潮工作。物品堆放时,应留出适当的距离,顶距为 50 厘米以上,灯距与物品的平行距离不少于 50 厘米。距离外墙为 50 厘米、内墙为 30 厘米,柱距为 20 厘米,垛距为 10 厘米,还应方便叉车或人工取货。

③ 物料验收。这是根据物料入库通知单及有关资料,按照一定的程序和手续,对到库物料进行数量和质量验收,以验证其是否符合入库要求。数量验收是核对到库物料的编码、名称、规格、型号、数量等与入库通知单、运单、发货明细表、技术证件、装箱清单等资料中的信息是否相符。质量验收是对物品的外观质量和内在质量进行检测,以验证其是否符合物品质量标准或合同的要求。

④ 物料出库管理。物料管理员在发料时,应认真检查领料凭证的材料名称、规格是否正确,印鉴是否齐全。如果无发料凭证或未经签批手续、质量不符、规格不对或配件不全的,则不应发货。

⑤ 物料盘点。常见的盘点方法有缺料盘点法、定期盘点法和循环盘点法。缺料盘点法是指当某一物料的存量低于一定数量时做盘点。定期盘点法是将仓库工作停止一天或数天,对存货实施盘点。循环盘点法是周而复始地连续盘点库存物料。

(4) 生产管理

生产管理是指企业对生产经营计划、组织和控制工作,即从原材料设备、人力、资金等的输入开始,经过生产加工成产品,并进行服务输出为止的一系列管理工作。其中,生产经营计划明确生产的品种、质量、数量、进度、生产技术标准等任务要求。生产组织是在制造过程中,合理运用人力、设备、原材料,按技术要求、各项标准完成产品生产过程;生产控制主要是对产量、质量、消耗、成本等信息进行比较,发现差异、查明原因,采取措施以改善生产。

① 生产管理要求。企业生产管理要实现企业的经营目标,必须做到六个方面的要求:一是按需生产。按需生产就是按照市场需要制订计划组织生产,按期、按质、按量、按品种地向市场提供所需的产品或劳务。二是经济生产。经济生产就是要讲究生产经济效益,通过合理的计划组织生产,努力提高生产效率,降低生产消耗,减少资金占用,加快资金周转。三是均衡生产。均衡生产是指产品在生产过程中,按照计划规定的进度,使各个生产环节和各道工序,在相等的时间内完成相等的或递增的工作任务,并充分负荷。四是准时生产。准时生产是指企业的生产过程需要严格按照生产作业计划的进度进行。不仅要保证按期交货,而且要做到原材料按时投入,使得制品、半成品能按时生产,要求各生产环节密切配合,相互制约。五是文明生产。文明生产要求企业建立合理的生产管理制度和良好的生产秩序,使各生产环节的工作有条不紊地协调进行。其要求企业、车间和设备布局合理,运输路线畅通,原材料、半成品、在制品、工具有固定的存放场地,工作地整洁、有序,还要求绿化厂区,美化环境,防止污染。六是安全生产。安全为了生产,生产必须安全,安全生产不仅要保障工人劳动的安全,还要保障企业财产免受破坏和损失。

② 生产过程的环节。一是生产技术的准备过程,是指产品在投入生产前所进行的各种技术准备工作,如产品设计、工艺设计、工艺装备设计与制造等;二是基本生产过程,是指直接对劳动对象进行加工、使之成为产品的过程,如机械制造企业的铸造、锻造、切削、热处理、装配等;三是辅助生产过程,是指为了保证基本生产过程的正常进行所必需的各种辅助性生产活动,如动力生产、设备维修等;四是生产服务过程,是指为基本生产和辅助生产所进行的各种生产服务活动,如原材料、半成品、工具的发放、厂内运输和技术检验工作等。

③ 生产过程的时间组织。生产过程的时间组织有三种方式:一是顺序移动方式,是指一批零件在一道工序全部加工完毕后,才可一起转到下道工序进行加工,即零件在各道工序之间是整批移动;二是平行移动方式,是指每个零件在上道工序加工后,立即移到下一工序进行加工;三是平行顺序结合移动方

式,是把平行移动方式和顺序移动方式综合运用的方式,其要求是在保证各工序连续加工的前提下,尽量缩短生产周期。

④ 流水生产的内容。流水生产是将生产单位按照对象专业化原则设置的,是按照产品(零部件)生产的工艺顺序排列工作地,使产品(零部件)按照一定的速度,连续地、有节奏地经过各个环节依次加工,直到生产出成品。流水生产可以使整个生产过程具有连续性、均衡性,有利于机器设备和人力的充分利用,最大限度地缩短生产周期,提高劳动生产率。

⑤ 品质管理的目的。品质管理是为了最有效地生产出符合要求的产品,采取一切手段和方法对产品质量进行控制,从而降低成本,提高经济效益,保证生产出物美价廉的产品来满足客户需求。

实现对产品质量的保证,就必须依据客户要求开发产品,提供相应的技术和设备支持,不仅在生产过程中对加工的产品进行检验,而且对加工后的成品进行全面检查,严格对质量进行控制,保证不制造或不漏出不良的产品。

品质管理系统见图 1—7。

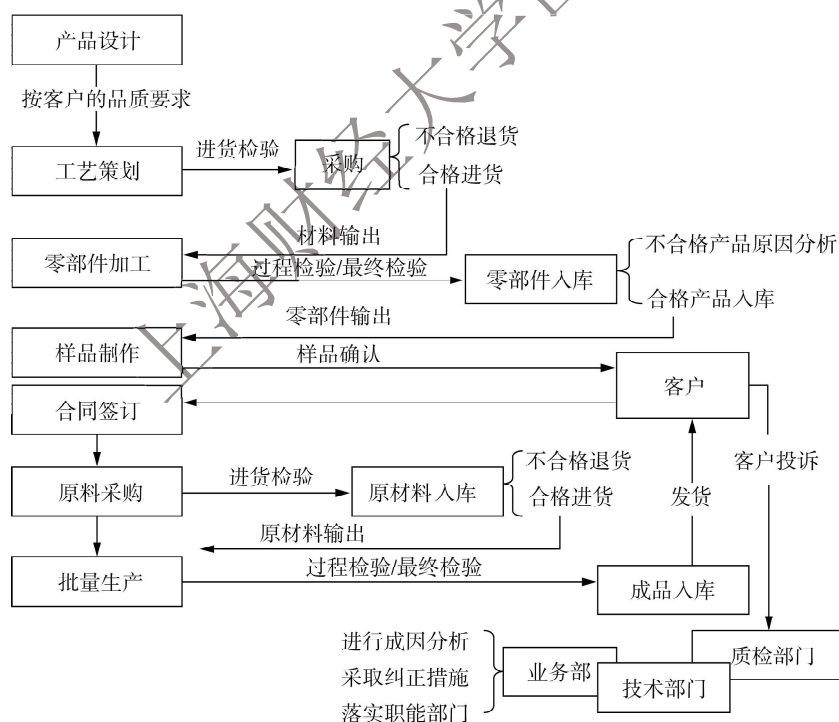


图 1—7 品质管理系统

一、单选题

1. “CCC+S”是()标志。
A. 安全认证
B. 电磁兼容类
C. 安全与电磁兼容
D. 消防认证
2. 设计、开发、生产、安装和服务的质量保证体系是()。
A. ISO9001
B. ISO9002
C. ISO9003
D. ISO9004
3. 以下不属于按性质分类的标准是()。
A. 行业标准
B. 技术标准
C. 工作标准
D. 管理标准
4. CE Marking 是用()标示的一种安全认证标志,是产品进入欧盟境内销售的通行证。
A. GS
B. PV
C. CE
D. CC
5. 国际标准化组织的英文简称是()。
A. GE
B. ITU
C. IEC
D. ISO
6. 在出口商品塑胶袋包装中,其要在胶袋上表明塑料种类的()环保标志。
A. 三角形
B. 再生利用
C. 循环再生
D. 还原
7. 国际标准化组织章程规定,每一个国家允许有()个有代表性的标准化体系作为其成员。
A. 1
B. 2
C. 3
D. 4
8. 国际体系认证主要有质量管理体系认证、环境管理体系认证和社会责任管理体系认证,其中环境管理体系认证是()。
A. ISO9000
B. ISO14000
C. SA8000
D. ISO9002
9. 国家认证认可监督管理委员会根据《强制性产品认证管理规定》,制定其安全认证标志为()。
A. CCC+EMC
B. CCC+F
C. CCC+S&E
D. CCC+S
10. 物品堆放时应留出适当的距离,顶距、灯距与物品的平行距离不少于()。
A. 20 厘米
B. 30 厘米
C. 40 厘米
D. 50 厘米

二、多选题

1. 根据外贸跟单业务的进程,可分为()。
 - A. 前程跟单
 - B. 中程跟单
 - C. 进出口贸易跟单
 - D. 全程跟单
2. 采购物资分为()的原材料。
 - A. 关键
 - B. 一般
 - C. 辅助
 - D. 可再生利用
3. 管理的基本原理是()。
 - A. 系统原理
 - B. 人本原理
 - C. 责任原理
 - D. 效益原理
4. 管理方法是实现管理目标的途径和手段,其主要方法有()。
 - A. 法律方法
 - B. 行政方法
 - C. 经济方法
 - D. 教育方法
5. 原材料的采购物资可分为()。
 - A. 关键原材料
 - B. 一般材料
 - C. 辅助物资与原材料
 - D. 辅助物资
6. 在生产过程中,如按其生产的性质来区分阶段,应分别是()。
 - A. 生产技术准备过程
 - B. 基本生产过程
 - C. 辅助生产过程
 - D. 生产服务过程
7. 欧盟的安全标准主要涉及()。
 - A. 卫生标准
 - B. 安全标准
 - C. 劳保标准
 - D. 环保标准
8. 产品质量认证包括()。
 - A. 产地认证
 - B. 合格认证
 - C. 安全认证
 - D. 使馆认证
9. 跟单员的能力素质包括()。
 - A. 综合业务能力
 - B. 推销能力
 - C. 语言文字能力和口头表达能力
 - D. 社交协调能力
10. 跟单员的工作特点包括()。
 - A. 较高的责任心
 - B. 协调与沟通
 - C. 工作的综合复杂性
 - D. 涉外性和保密性

三、判断题

1. 中程跟单是指“跟”到指定出口仓库为止。()
2. 全程跟单是指“跟”到货款到账、合同履行完毕为止。()
3. “跟单”中的“跟”是指跟进、跟随,跟单中的“单”是指贸易合同项下的订单。()

4. 审核信用证是外贸业务员的主要工作,与跟单员没有关系。()
5. “绿色包装材料”是指在生产、使用、报废及回收处理再利用过程中,能节约资源和能源,废弃后能迅速自然降解或再利用,不会破坏生态平衡。()
6. 生产企业跟单是指企业根据贸易合同的品质、包装和交货时间的规定,选择生产企业,进行原料、品质、包装和生产进度跟单,按时、按质地完成交货义务。()
7. CCC 认证对所有出口产品执行国家强制的安全认证。()
8. 只要货物质量好,为了减少环节,进货入库时不必由质管科进行检验。()
9. ISO9000 仅指一个标准。()
10. ISO9001 质量体系是指生产、安装和服务的质量保证模式。()

四、简答题

1. 在交易磋商阶段,跟单员通常辅助外贸业务员主要做哪几项工作?
2. 简述外贸跟单员的工作特点。
3. 简述商品分类的基本原则。
4. GS 认证与 CE 认证有哪些主要区别?
5. 简述 SA8000 标准的主要内容。
6. 根据外贸跟单业务的进程,外贸跟单员可分为哪几类?
7. 简述外贸跟单员的基本素质。
8. 外贸跟单员应具备哪些主要能力?

项目二 交易磋商

——出口贸易合同的商订

学习与考证要点

- 了解交易磋商的主要交易条件
- 熟悉交易磋商的主要环节及其内容
- 明确构成有效发盘和接受的基本条件
- 理解销售合同书的主要内容
- 掌握合同成立的有效条件



项目背景

一名优秀的跟单员,不仅要掌握外贸跟单工作的程序、内容、方法和要求,而且需要了解对外贸易合同洽谈和订立的一般程序,明确其各个环节的主要内容。为此,圆圆跟随一位资深业务员参与 T 恤衫出口交易磋商和贸易合同的签订过程。

任务一 建立贸易业务关系

工作任务背景

建立贸易业务关系是开展出口贸易的基础。出口商应通过各种商务网站、产品发布会和各种交易博览会等形式向国外客商进行直接宣传,提高本公司产品在国际市场的知名度,对重点贸易对象发送希望建立贸易业务的信函,与其建立贸易伙伴关系,从而拓展本公司的业务规模。

日本高田商社是圆圆贸易公司在本年度华交会上认识的客商。在华交会结束后,圆圆根据该公司经理高田先生留下的名片,用电子邮件向日本高田商社发出建立贸易业务关系函,介绍可供应各种规格全棉色织T恤衫的商品信息,并愿意与该公司建立长期的业务关系。

一、建立贸易业务信函的内容

建立贸易业务的信函一般应包括下列内容:(1)表明信息的来源并愿意与对方建立良好的业务关系;(2)介绍本公司经营的范围、经营方式以及本公司产品的特点;(3)阐述本公司产品在市场的供求状况,尽力使对方相信我方商品的品质,并希望得到对方的厚爱。

二、建立贸易业务信函的实例

圆圆撰写建立贸易业务的信函。

答复 答复全部 转发 删除 永久删除 转到

发件人: YUANYUAN@sohu.com


收件人: TKAMR <TKAMR119@hotmail.com>


主题: HAVING A START 2022-3-5 09:00


Dear Sir,


We are glad to know from Alibaba that you are interested in 100% cotton colour weave T-shirt. So we would like to take this opportunity to see if there's any possibility to do business with you.

Since there are more than 100 items for your choice, we would like to attach four pictures of our newest products: TM111, TM222, TM333, TM444 for your reference.

TM111

TM222

TM333

TM444

Thank you very much for your kind attention to the above and look forward to your inquiries.

Yours truly,
YUANYUAN IMPORT & EXPORT CORPORATION
YUANYUAN
Mar. 5, 2022

点评:

- 要将公司的优势产品和特点予以介绍,增强吸引力。
- 语气要诚恳,语句要正确,提升诚信度。
- 相关资料和图片可用附件发送。

三、撰写建立贸易业务关系信函的体验活动

1. 业务资料

卖 方: 上海进出口贸易公司
上海市中华路 333 号

电 话: 021-65788888

传 真: 021-65788899

买 方: KKK IMPORT CO. LTD
37 VICTORIA, AUSTRALIA

电 话: 062-657882

传 真: 062-657883

货 名: 男式全棉 6 袋短裤 (MEN'S 100% COTTON DRILL 6
POCKET SHORT)

2. 业务要求

请您以上海进出口贸易公司跟单员司博的身份,根据上述资料用英文向 KKK IMPORT CO. LTD 客商写一封建立贸易业务关系的信函。

任务二 开展出口交易磋商

工作任务背景

交易磋商有口头和书面形式。口头磋商是在谈判桌上面对面,或通过电话等形式进行。书面磋商是通过传真和电子邮件等通信方式进行洽谈,实际业务中应用较多。磋商内容主要是就品名、品质、数量、包装、价格、装运、支付、保险、商品检验、不可抗力、索赔和仲裁等合同条款进行洽谈并取得一致意见。

近日,圆圆收到日本高田商社的来函,对圆圆贸易公司的全棉色织 T 恤衫感兴趣,双方就其交易条件进行磋商,争取一个合理的成交条件。

一、交易磋商的基本程序

1. 询盘

询盘(Enquiry)是指交易的一方有意购买或出售某一种商品,向对方询问买卖该商品的有关交易条件。

询盘是不定向发布自己的购买(或出售)意向,其内容可以是询问价格,也可询问其他一项或几项交易条件,而多数是询问价格,所以通常将询盘称作询价。询盘可以由买方发出,也可由卖方发出。

2. 发盘

发盘(Offer)是买卖双方中的一方向对方提出各项交易条件,并愿意按这些条件达成交易、订立合同的一种肯定表示。

发盘人对发盘有效期可做明确的规定,如果发盘中没有明确规定有效期,受盘人应在合理时间内接受,否则该发盘无效。如果发盘人因市场的变化需要修改发盘的内容,可用更快捷的方法将原发盘撤回,其撤回通知必须先于或与发盘同时到达受盘人;如果要撤销发盘,其撤销通知须在受盘人发出接受通知之前或同时到达受盘人。发盘必须具备以下四个条件:向一个或一个以上特定的人提出,内容十分确定,表明发盘人受其约束,传达到受盘人。否则,该发盘无效。

3. 还盘

还盘(Counter-offer)是指受盘人在接到发盘后,不同意或不完全同意发盘人在发盘中提出的条件,并提出修改意见。

从法律意义上说,还盘是对发盘的一种拒绝,还盘一经做出,原发盘即失去效力,发盘人不再受其约束。一项还盘等于是受盘人向原发盘人提出的一项新的发盘。

4. 接受

接受(Acceptance)是买方或卖方同意对方在发盘中提出的各项交易条件,并愿按这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定的表示。

如果要撤回接受,其撤回接受的通知必须先于或同时到达发盘人。如果接受到达之后,合同已告成立,接受则不予以撤销。构成一项有效的接受,必须具备四个条件:接受必须由受盘人做出,接受必须表示出来,接受必须在发盘的有效期内传达到发盘人,接受必须与发盘相符。否则,该接受无效。

二、出口交易磋商实例

1. 日本高田商社询盘

答复 答复全部 转发 删除 永久删除 转到

发件人：TKAMR <TKAMR119@hotmail.com>
收件人：YUANYUAN@sohu.com
主题：ENQUIRY 2022-3-15 14:05

Dear Miss Yuanyuan,
We've received your e-mail on Mar.5 and know that you are a reputable 100% cotton colour weave T-shirt distribution. We are interested in your attached 100% cotton colour weave T-shirt, TM111, TM222, TM333 and TM444. We would be appreciated if you could quote us your best prices.
Looking forward to hearing from you.

Yours truly,
TKAMR TRADE CORPORATION
TKAMR
Mar. 15, 2022

点评：

- 询盘常用词句有：对……有兴趣请发盘 (INTERESTED IN ...PLEASE OFFER)；请告…… (PLEASE ADVISE ...)；请报价…… (PLEASE QUOTE...)等。
- 询盘必须表明本公司想了解的交易条件，通常比较简单。
- 询盘对于询盘人和被询盘人均无法律上的约束力，不是交易磋商的必经环节。

2. 圆圆贸易公司发盘

答复 答复全部 转发 删除 永久删除 转到

发件人：YUANYUAN@sohu.com
收件人：TKAMR <TKAMR119@hotmail.com>
主题：OFFER 2022-3-16 10:00

Dear Mr. TKAMR,
We are pleased to receive your inquiry of May 15, 2022 and to hear that you are interested in our products.
We would like to quote as follows:
PACKING: Each piece in a small box then 20 boxes into an export carton
S M L XL
5 10 10 5 = 30/CTN Packed in one plastic bag for each piece. (various size)
Payment: by sight irrevocable L/C CIF OSAKA
TM111 USD12.00/PC, TM222 USD11.00/PC, TM333 USD10.00/PC, TM444 USD9.00/PC
Shipment: not later than JUN. 20, 2022
We are looking forward to your initial order.

Yours truly,
YUANYUAN TRADE CORPORATION
YUANYUAN
Mar. 16, 2022

点评:

- 收到客户的询盘后,应及时回复,以示诚意与工作效率,展现公司的良好形象。
- 对于客户的问题或要求必须在发盘中给予回答,难以即刻答复的,应告之原因。
- 发盘主要阐明各项主要交易条件,如品质、价格、数量、包装、装运时间和支付方式等。
- 发盘中应进一步对交易产品进行推介,并建议对方尽快订货。

3. 日本高田商社还盘

回复 回复全部 转发 删除 永久删除 转到

发件人: TKAMR <TKAMR119@hotmail.com>
收件人: YUANYUAN@sohu.com
主题: COUNTER-OFFER 2022-3-20 15:00

Dear Miss Yuanyuan,
Thank you for your quotation of Mar. 16, 2018. After careful consideration, we find your quotation is really much higher. So we would counter offer as follows:

ART NO.	CIF OSAKA IN USD	QUANTITY
TM111	USD11.00/PC	2 000PCS
TM222	USD10.00/PC	2 000PCS
TM333	USD9.50/PC	1 000PCS
TM444	USD8.50/PC	1 000PCS

Other conditions remain unchanged. We are waiting for your early reply.
Yours truly,
TKAMR TRADE CORPORATION
TKAMR
Mar. 20, 2022

点评:

- 还盘的主要内容是价格或交货时间等。
- 还盘并非交易磋商的必经环节,但在实际业务中时常发生。

4. 圆圆贸易公司接受

回复 回复全部 转发 删除 永久删除 转到

发件人: YUANYUAN@sohu.com
收件人: TKAMR <TKAMR119@hotmail.com>
主题: ACCEPTANCE 2022-3-22 10:30

Dear Mr. Tkamr,
Thank you for your letter of Mar. 20, 2022.
We would like to inform you that we accept your proposal for price, other conditions remain unchanged.
We will draw up sale contract and send it to you as soon as possible.

Yours truly,
YUANYUAN TRADE CORPORATION
YUANYUAN
Mar. 22, 2022

点评:

- 接受必须在发盘的有效期内做出。
- 接受必须是肯定确切的表示。
- 一旦接受,合同即告成立。

三、撰写发盘信函的体验活动

1. 业务资料

卖 方: 上海进出口贸易公司
上海市中华路 333 号

电 话: 021-65788888

传 真: 021-65788899

买 方: KKK IMPORT CO. LTD
37 VICTORIA, AUSTRALIA

电 话: 062-657882

传 真: 062-657883

货 名: 男式全棉 6 袋短裤 (MEN'S 100% COTTON DRILL 6 POCKET SHORT)

规格数量:

颜色与尺码 COLOUR AND SIZE	S	M	L	XL	XXL	TOTAL
自然色/NATURAL	1 000	2 000	2 000	1 000	1 000	7 000
黑色/BLACK		2 000	2 000	1 000		5 000
总计(件)	1 000	4 000	4 000	2 000	1 000	12 000

名称与尺码 DESCRIPTION/SIZE	S	M	L	XL	XXL
腰围(紧)/WAISTBAND (RELAX)	38	40	42	44	46
腰围(松)/WAISTBAND (STRETCH)	44	46	48	50	52
内长/INSEAM LENGTH	47	50	53	56	59
臀围/HIP	50	52	54	56	58
前浪连腰/FRONT RISE INCLUDING WAISTBAND	20	22	24	26	28
后浪连腰/BACK RISE INCLUDING WAISTBAND	32.5	35	37.5	40	42.5
膝围/KNEE	19	20	21	22	23
袋宽/POCKET WIDTH	15	15	16	16	17
袋长/POCKET LENGTH	17	17	18	18	19

包 装：每条装入一胶袋，20 条不同尺码与颜色的短裤装入一出口纸箱
(EACH PIECE IN A POLYBAG, 20 PIECES INTO AN
EXPORT CARTON WITH ASSORTED SIZES AND
COLORS.)

单 价：CFR 墨尔本每条 6.50 美元(CFR MELBOURNE USD 6.50
PER PIECE)

支付方式：即期信用证(BY L/C AT SIGHT)

装运期限：2022 年 4 月 15 日至 30 日(BEFORE APRIL 30, BUT NOT
EARLIER THAN APRIL 15, 2022)

装 运 地：上海(SHANGHAI)

目 的 地：墨尔本(MELBOURNE)

分批装运：不允许(NOT ALLOWED)

转 船：不允许(NOT ALLOWED)

2. 业务要求

请您以上海进出口贸易公司跟单员司博的身份，根据上述资料用英文向
KKK IMPORT CO. LTD 客商撰写一封发盘信函。

任务三 签订销售确认书

工作任务背景

我国出口业务中，书面合同主要采用两种形式：一种是条款完备、内容较全面的正式合同，如销售合同(Sales Contract)；另一种是内容较简单的简式合同，如销售确认书(Sales Confirmation)。两者虽然在格式、条款项目和内容的繁简上有所不同，但在法律上具有同等效力，对买卖双方均有约束力。

圆圆贸易公司与日本高田商社就全棉色织 T 恤衫交易条件达成一致后，双方需要签订一份正式的书面合同，将双方的权利、义务等明文规定下来。为此，圆圆拟订了销售确认书一式两份，签章后寄给日本高田商社。日本高田商社对确认书进行审核，核准无误后会签，双方各持一份作为履行的依据。

一、销售确认书的主要内容

销售确认书由约首、正文和约尾三部分内容组成。

1. 约首

约首是确认书的首部,包括确认书的名称、编号、订约日期、行约地点、买卖双方的名称和地址及序言等内容。值得注意的是:买卖双方的名称应用全名,不能简称;地址必须详细列明;确认书的序言是表示双方订立合同的意愿和执行合同的保证,对双方具有约束力,在规定序言时应慎重考虑。

2. 正文

正文是确认书的主体,包括各项交易条件,如商品的品名、品质、数量、包装、装运、价格和保险等条款。

(1) 商品的品名、品质条款

在国际货物销售确认书中,商品品名条款的规定应明确、具体。在采用外文名称时,应做到译名准确,与原名意思保持一致,避免含糊不清。

确认书中商品的品质条款应列明商品的等级、标准、规格和商标等内容,如果是凭样品买卖,则要列明样品的编号或寄送日期。例如,上海牌婴儿奶粉(Shanghai Brand Infant Milk Powder),货号 666,大白兔糖,规格 12 盒×12 袋×12 只。(Article NO. 666 White Rabbit Candy Specification 12 boxes×12bags×12pcs.)

(2) 商品的数量条款

交易双方在数量条款中,一般订明买卖的具体数量和计量单位,按重量计量的商品还应包括重量的规定方法。例如,1 000 吨,允许有 5% 的多装或少装。(1 000 metric tons, with 5% more or less allowed at the Buyers' option for chartering purpose.)

(3) 商品的包装条款

包装条款主要是对包装材料、包装方式的规定,如麻袋(Gunny Bags)、纸箱(Carton Case)等。通常包装条款要说明包装的数量以及如何包装。例如,单层新麻袋装,每袋净重约 50 千克,双层线机器封口。(In new single gunny bags of about 50 kilos each with double machine sewn at the mouth, net weight.)

(4) 商品的价格条款

货物的价格条款主要包括单价(Unit Price)和总值(Total Amount)两项内容,单价由计价货币、单位价格金额、计量单位和贸易术语构成。例如,每吨 147 美元 FOB 中国大连(USD147 per metric ton FOB Dalian China)。

议题一

我方以 CIF 价格条件对外成交,签约时客户要求合同中订明:“卖方须于当年 10 月份在中国上海港装运,并保证货物于 11 月底之前到达目的地。否则,买方有权撤销合同并要求损害赔偿。”请问,这是 CIF 价格条件吗?为什么?

(5) 商品的装运条款

商品的装运条款应包括装运时间、装运港(地)、目的(地)和分批装运或转运等内容。

例如,2022 年/11/12 月份装运,允许分批和转运。(Shipment during Nov. /Dec. 2022 with partial shipments and transshipment allowed.)

(6) 商品的支付条款

销售确认书中的支付条款要明确规定结算方式,其主要有汇付、托收和信用证等。

汇付方式通常用于预付货款和赊账交易。为明确责任,在销售确认书中应当规定汇付的时间、具体的汇付方法和金额等。

例如,买方收到本销售确认书所列单据后,应于 30 天内电汇付款。(Payment by T/T, Payment to be effected by the Buyer shall not be later than 30 days after receipt of the documents listed in the contract)

关于托收方式,在实际业务中多采用跟单托收。凡以托收方式结算货款的交易,在销售确认书的支付条款中,必须明确规定交单条件、付款和承兑责任以及付款期限等内容。

例如,买方对卖方开具的见票后 15 天付款的跟单汇票,于提示时应即予以承兑,并应于汇票到期日即予付款,承兑后交单。(The Buyers shall duly accept the documentary draft drawn by the Sellers at 15days sight upon first presentation and make payment on its maturity. The shipping documents are to be delivered against acceptance.)

信用证在实际业务中通常使用的是即期不可撤销跟单信用证。

例如,买方应通过卖方所接受的银行于装运月份前 30 天开出不可撤销的即期信用证,于装运日后 20 天在中国银行议付。(The buyer shall open through a bank acceptable to the sellers an irrevocable Sight Letter of Credit to the sellers 30 days before the month of shipment. Valid for negotiation in Bank of China until 20 days after the date of shipment.)

相关链接

三种主要国际贸易结算方式

1. 汇付

汇付(Remittance)又称汇款,是指付款人主动通过银行或其他途径将款项汇给收款人。

汇款人在委托汇出行办理汇款时,要填写汇款申请书,汇出行一经接受申请,就有义务按申请书中的指示发出付款委托书,通过汇入行解付汇款。汇付种类有电汇(Telegraphic Transfer, T/T)、信汇(Mail Transfer, M/T)和票汇(Demand Draft, D/D)。

2. 托收

托收(Collection)是出口方根据合同规定装运货物后,开具汇票连同货运单据委托银行代向进口方收取货款的一种方式。托收种类有:(1)光票托收(Clean Collection),是指出口方以光票向进口方索款的托收方式。通常用于货款尾数、小额货款、贸易从属费用和索赔款的收取。(2)跟单托收(Documentary Collection),是指出口方以跟单汇票向进口方索款的托收方式,其根据交单条件不同,可区分为付款交单(Documents Against Payment, D/P)和承兑交单(Documents Against Acceptance, D/A)。

3. 信用证

信用证(Letter of Credit)是指开证行应开证申请人的要求和指示,开给受益人在其履行信用证条件时付款的承诺文件。信用证的种类主要有:(1)跟单信用证和光票信用证;(2)即期信用证和远期信用证;(3)议付信用证和付款信用证;(4)保兑信用证和不保兑信用证;(5)可转让信用证和不可转让信用证;(6)信开信用证和电开信用证。此外,还有循环信用证、对开信用证、对背信用证、预支信用证和备用信用证等。

(7) 货运保险条款

货运保险条款须明确规定由谁办理保险,确定投保险别和保险金额,并说明以何种保险条款为依据,注明该条款的生效日期。

例如,保险由卖方按发票金额的110%投保一切险和战争险,以中国人民保险公司1981年1月1日的海洋运输货物保险条款为准。(To be covered by the Seller for 110% of total invoice value covering All Risks and War Risks as per and subject to the relevant ocean marine cargo clauses of the People's Insurance Company of China, dated 1/1/1981.)

相关链接

我国海洋货物运输保险

国际货物运输保险通常是由被保险人按照中国保险条款(China Insurance Clause, CIC)向保险人进行投保。中国保险条款根据运输方式分为《海洋货物运输保险条款》《陆运货物运输保险条款》《航空货物运输保险条款》和《邮包货物运输保险条款》。

1981年1月1日修订的《海洋货物运输保险条款》将险别分为基本险和附加险,基本险可单独投保,附加险须在投保基本险的基础上才能加保。

按照《海洋货物运输保险条款》的规定,基本险别分为平安险(Free From Particular Average, FPA)、水渍险(With Particular Average, WPA)和一切险(All Risks)三种。

◆ 保险公司对平安险的责任范围是:(1)被保险货物在运输途中由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害造成整批货物的实际全损或推定全损;(2)由于运输工具遭受搁浅、沉没、触礁、互撞、与流水或其他物体碰撞以及失火、爆炸等意外事故造成货物的全部或部分损失;(3)在运输工具已经发生搁浅、触礁、沉没、焚毁等意外事故的情况下,货物在此前后又在海上遭受恶劣气候、雷电、海啸所造成的部分损失;(4)在装卸或转运时,被保险货物一件或数件整件落海所造成的全部或部分损失;(5)被保险人对遭受承保责任内的危险货物采取抢救、防止或减少货损的措施而支付的合理费用,但以不超过该批被救货物的价值为限;(6)运输工具遭遇海难后,在避难港由于卸货所引起的损失,以及在中途港或避难港因卸货、存仓和运送货物所产生的特别费用;(7)共同海损所引起的牺牲、分摊和救助费用;(8)如果运输契约订有“船舶互撞条款”,则按该条款规定应由货方偿还船方的损失。

◆ 保险公司对水渍险的责任范围是:包括平安险的各项责任,还负责对被保险货物由于恶劣气候、雷电、海啸、地震、洪水等自然灾害造成的部分损失承担责任。

◆ 保险公司对一切险的责任范围是:包括平安险和水渍险的各项责任,还负责对被保险货物在海运途中因一般外来原因所造成的全部损失或部分损失承担责任。

按照《海洋货物运输保险条款》的规定,附加险有一般附加险和特殊附加险两种。

◆ 一般附加险承保因一般外来风险所造成的全部或部分损失。其险别有:偷窃,提货不着险,淡水雨淋险,短量险,混杂、沾污险,渗漏险,碰损、破碎险,串味险,受热、受潮险,钩损险,包装破裂险,锈损险。

◆ 特殊附加险是承保由于特殊外来风险所造成的全部或部分损失。主要有:战争险、罢工险、交货不到险、进口关税险、拒收险、舱面险、黄曲霉素险。

议题二

大连粮油进出口公司向某国出口大豆10 000吨。货物运抵目的港时,恰逢港口工人罢工,并与警察发生冲突,这批大豆被当作掩体,损失惨重。请问:该公司应投保哪种险别,保险公司才能对该损失负责赔偿呢?

(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。

例如,买卖双方同意以装运港(地)出入境检验检疫局签发的质量和重量检验证书作为信用证项下议付所提交的单据的一部分,买方有权对货物的质量和重量进行复验,复验费由买方负担。但若发现质量和/或重量与合同规定不符时,买方有权向卖方索赔,并提供经卖方同意的公证机构出具的检验报告。索赔期限为货物到达目的港(地)后 180 天内。(It's mutually agreed that the Certificate of Quality and Weight issued by the Exit and Entry Inspection and Quarantine Bureau at the port/place of shipment shall be part of the documents to be presented for negotiation under the relevant L/C. The buyers shall have the right to reinspect the quality and weight of the cargo. The reinspection fee shall be borne by the Buyers. Should the quality and/or weight be found not in conformity with of the contract, the Buyers are entitled to lodge with the Sellers a claim which should be supported by survey reports issued by a recognized surveyor approved by the Sellers. The claim, if any, shall be lodged within 180 days after arrival of the goods at the port/place of destination.)

相关链接

出入境检验检疫工作的主要内容

出入境检验检疫工作是出入境检验检疫机构依照国家检验检疫法律法规的规定,对进出境的商品(包括动植物产品)以及运载这些商品、动植物和旅客的交通工具、运输设备,分别实施检验、检疫、鉴定、监督管理,对出入境人员实施卫生检疫及口岸卫生监督的统称。其工作的主要内容有:

◆ 法定检验检疫。出入境检验检疫机构根据《进出口商品检验法》《进出境动植物检验检疫法》《国境卫生检疫法》和《中华人民共和国食品卫生法》及其实施条例或实施细则,以及其他有关法律法规的规定,对出入境人员、货物、运输工具、集装箱及其他法定检验检疫物实施检验、检疫和鉴定等业务。

◆ 进出口商品检验。列入《出入境检验检疫机构实施检验检疫的进出境商品目录》内的商品、法律法规规定的检验检疫的出入境货物和法定以外的进出口商品等。

◆ 动植物检疫。对进境、出境、过境的动植物、动植物产品和其他检疫物实行检疫监管,对来自动植物疫区的运输工具实施现场检疫和有关消毒处理,对装载动植物、动植物产品和其他检疫物的装载容器、包装物、铺垫材料实施检疫监管,对携带、邮寄动植物、动植物产品和其他检疫物进境实行检疫监管,对法律法规、国际条约和贸易合同所规定应实施进出境动植物检疫的其他货物和物品实行检疫监管。

◆ 卫生检疫与处理。对出入境的人员、交通工具、集装箱、行李、货物和邮包等实施医学检查及卫生检疫,对未染有检疫传染病或者已实施卫生处理的交通工具签发出境

或入境检疫证,对出入境人员实施传染病监测,对国境口岸和停留在国境口岸的出入境交通工具的卫生状况实施卫生监督等。

其他还包括进口废物原料、旧机电产品装运前的检验,进口商品认证管理,出口商品质量许可和卫生注册管理,出口危险货物运输包装的检验,外商投资财产价值鉴定,货物装载和残损鉴定,进出口商品质量认证,与外国和国际组织开展合作,涉外检验检疫、鉴定、认证机构审核认可和监督涉外检验检疫、鉴定、认证机构审核认可。

(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、方法和出具证明的机构等内容。

例如,由于人力不可抗拒的事故,使卖方不能在销售确认书规定期限内交货或不能交货,卖方不负责任,但卖方必须立即以电报通知买方。如买方提出要求,卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进委员会或有关机构出具的发生事故证明文件。(In case of Force Majeure, the seller shall not be held responsible for late delivery or non-delivery of the goods but shall notify the buyer by cable. The seller shall deliver to the buyer by registered mail, if so requested by the buyer, a certificate issued by the China Council for the Promotion of International Trade or competent authorities.)

相关链接

不可抗力的认定及处理

不可抗力(Force Majeure)是指当事人在合同签订后,发生无法预见、避免和控制的事件,致使合同当事人不能履行或不能全部履行合同。

◆ 构成不可抗力事件的条件:事件是在签订合同后发生的,事件的发生不是由于任何一方当事人的故意或过失所造成的,事件的发生及其造成的结果是当事人不能预见、不能避免和不能克服的。

◆ 不可抗力事件的处理:(1)变更合同,是指对原订立的合同条款做部分的变更,使遭受不可抗力事件的当事人免除履行部分合同责任,或延期履行合同责任。(2)解除合同,是指当事人在发生不可抗力事件后,使合同不再可能履行时,可以解除合同,不承担其责任。

在贸易合同履行的过程中,如果发生了不可抗力事件致使合同无法得到全部或部分履行,有关当事人可依据法律或合同的规定,免除其相应的责任,即解除合同或变更合同。但发生不可抗力的一方必须采取合理的措施,减轻给对方造成的损失,及时通知对方,提出处理意见,并向对方提供不可抗力的证明。在我国出具证明的机构,一般是中国国际贸易促进委员会。在国外,则由当地商会或登记注册的公证行出具。

议题三

我国某出口企业与英商签订一份家具销售合同,合同规定数量 1 000 套,2021 年 7 月 31 日前交货。由于夏季多雷电天气,于 7 月 1 日电击厂房引起火灾,造成生产延误。对此,我方以不可抗力事件为由要求取消合同。试析该要求是否合理,并说明原因。

(10) 索赔条款

销售确认书中的索赔条款一般规定提出索赔的时效和责任的界定。

例如,倘若买方提出索赔,凡属品质异议,须于货到目的口岸之日起 30 天内提出。凡属数量异议,须于货到目的口岸之日起 15 天内提出。对所装货物所提出的任何异议,属于保险公司、轮船公司和其他有关运输机构或邮递机构所负责者,售方不负任何责任。(In case of quality discrepancy, claim should be filed by the buyer within 30 days after the arrival of the goods at port of destination, while for quantity discrepancy, claim should be filed by the buyer within 15 days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to the causes for which the Insurance Company, Shipping Company, other transportation organization/or Post Office are liable.)

(11) 仲裁条款

仲裁条款的内容一般包括仲裁地点、仲裁机构、仲裁规则和裁决的效力。在规定仲裁地点时,我方一般应争取规定在我国仲裁。

例如,凡因本销售确认书引起的或与本合同有关的任何争议,均应提交中国国际经济贸易仲裁委员会,按照申请仲裁时,就现行有效的仲裁规则进行仲裁。仲裁裁决是终局的,对双方均有约束力。(Any dispute arising from or in connection with this Sales Confirmation shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission for arbitration which shall be conducted in accordance with the Commission's arbitration rules in effect at the time of applying for arbitration. The arbitral award is final and binding upon both parties.)

相关链接

仲裁协议及仲裁程序

仲裁(Arbitration)是指贸易双方在发生争议之前或争议之后,签订书面协议,自愿将有关争议交给双方所同意的仲裁机构进行裁决,而这个裁决是终局性的,对双方都有约束力,双方都必须遵照执行。

◆ 仲裁协议的形式是：(1)合同中的仲裁条款，是指争议尚未发生，交易双方在签订贸易合同时，就将可能发生的争议采取仲裁解决的内容以合同条款的形式表示出来。

(2)仲裁的协议，是指争议发生后，双方当事人订立同意把争议提交仲裁解决的协议。

◆ 仲裁协议的作用是：(1)表明双方自愿以仲裁方式解决争议。当争议发生后，双方当事人如协商调解不成时，只能以仲裁方式解决，不得向法院起诉。(2)排除法院对争议的管辖权，一般国家的法律都规定法院不受理争议双方订有仲裁协议的争议案件。(3)仲裁机构受理争议案件的依据，任何仲裁机构都不得受理没有仲裁协议的争议案件。

◆ 仲裁的特点是：(1)仲裁是以当事人自愿为基础的。仲裁机构是社会民间团体所设立的组织，不是国家机关，不具有强制性，双方当事人可自行选定仲裁员。因此，仲裁的裁决易被双方接受，对争议双方继续发展贸易关系的影响较小。(2)仲裁程序简单，费用较低。仲裁程序较简单，且仲裁员一般是熟悉国际贸易业务的专家和知名人士，解决问题较快，费用较为低廉。(3)仲裁的裁决是终局性的。仲裁的裁决对双方都有约束力，否则胜诉方可以要求法院强制执行。

议题四

我国某外贸公司向美商出口一批货物，合同约定双方在履行中一旦发生争议，如经协商未能解决，则将争议提交中国国际经济贸易仲裁委员会在北京进行仲裁。事后，双方就商品的品质发生争议，美商在其当地法院向我方提起申诉。对此，我方应如何处理？为什么？

3. 约尾

约尾是合同的结尾部分，包括合同适用的法律、惯例、合同的有效期、合同的有效份数及保管办法、合同使用的文字及其效力、双方代表的签字等内容。有时，缔约地点、缔约时间也出现在约尾。

二、合同成立的有效条件

根据法律的规定，合同是否具有法律效力，还要视其是否具备了一定的条件，不具备法律效力的合同是不受法律保护的。一般来说，一份有法律约束力的合同需具备下列五个条件。

1. 当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议

从法理上看，当事人的意思表示必须一致，当要约人用明示的方式向受要约人提出要约，要约一经承诺，合同即告成立。我国《民法典》明确规定：当事人依法享有自愿订立合同的权利，任何单位和个人不得非法干预。

2. 当事人必须具有订立合同的行为能力

一般来说,具有法律行为能力的人是指登记注册的企业法人和自然人中的成年人。为了形成一项有效的、具有法律约束力的合同,合同双方当事人必须具有法律行为的能力。没有法律行为能力的人或限制法律行为能力的人,如未成年人和精神病患者等,都被视为没有签订合同能力的人,对其所订立的合同视情况予以撤销或宣布无效。

3. 合同必须有对价和合法的约因

“对价”(Consideration)是指当事人为了取得合同利益所付出的代价,这是英美法的概念。例如,在买卖合同中,买方为得到卖方提供的货物必须支付货款,而卖方为取得买方支付的货款必须交货,买方支付和卖方交货就是买卖合同的“对价”。

“约因”(Cause)是法国法律的概念,“约因”与英美法中的“对价”相类似,是指当事人签订合同所追求的直接目的。

买卖合同在具有“对价”和“约因”的情况下,才是有效的。无“对价”或无“约因”的合同,是得不到法律保护的。

议题五

杭州某出口企业为了避免和减少本产品因制假所带来的损失,登报启事:对任何举报制假者或制假地的企业和个人给予重奖。当地某工商部门在执法时,发现了制假单位并没收了该生产工具。请问:该工商部门是否可以向该出口企业收取酬金?

4. 合同的标的或内容必须合法

几乎所有国家的法律都要求当事人所订立的合同标的必须合法,合法是合同的基本性质。凡是违反法律、违反公共秩序或公共政策以及违反善良风俗或道德的合同,一律无效。我国《民法典》规定:当事人订立、履行合同,应当遵守法律、行政法规,尊重社会公德,不得扰乱社会经济秩序,损害社会公共利益。

议题六

某地出口商为了加强在本地的商品竞争,欲雇他人用暴力将同行驱逐出该地,与某人签订了雇凶协议,并明确表示对施暴者支付酬金。请问:该协议是否有效?为什么?

5. 合同必须符合法律规定的形式

世界上大多数国家,只对少数合同要求按法律规定的特定形式订立,而对大多数合同形式一般不从法律上予以规定。《国际货物买卖合同公约》规定:“买卖合同无须以书面形式订立或证明,在形式方面不受任何其他条件的限制,买卖合同可以包括人证在内的任何方法证明。”可见,《国际货物买卖合同公约》对国际货物买卖合同的形式不加以限制,无论采用书面方式还是口头方式,均不影响合同的效力。

我国《民法典》规定:当事人订立合同,有书面形式、口头形式和其他形式,但法律、行政法规规定采用书面形式的,应当采用书面形式。当事人约定采用书面形式的,应当采用书面形式。

相关链接

书面贸易合同的作用

在一般情况下,合同的生效是以接受生效为条件的,只要接受生效,合同就成立,这是多数国家合同法的规定。但是有两种特定情况需要注意:(1)在交易磋商时,买卖双方曾声明合同的成立以双方签订正式书面合同或确认为准,在这种情况下,即使双方已对交易条件全部取得一致意见,还是自正式书面合同或确认书签订之日起生效。(2)国家法律法规规定的、必须经政府部门审核批准的合同,也必须是正式书面合同。此类合同生效时间应自授权机构批准之日起,而并非双方当事人在合同上签字的日期。

三、拟订销售合同书实例

圆圆贸易公司拟订销售合同书,如样例 2-1 所示。

样例 2-1

圆圆贸易公司

YUANYUAN TRADE CORPORATION

222 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA

TEL: 021-65788877

FAX: 021-65788876

销售确认书

SALES CONFIRMATION

S/C No.: TXT264

DATE: Apr. 10, 2022

To Messrs: TKAMR TRADE CORPORATION

6-7 KAWARA MACH OSAKA JAPAN

谨启者:兹确认售予你方下列货品,其成交条款如下:

Dear Sirs,

We hereby confirm having sold to you the following goods on terms and conditions as specified below:

唛 头	货 物 描 述 及 包 装	数 量	单 价	总 值
SHIPPING MARK	DESCRIPTIONS OF GOODS, PACKING	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT
T. C	100% COTTON			
TXT264	COLOUR WEAVE T-SHIRT		CIF OSAKA	
OSAKA	TM111 (BLACK & WHITE CHECK)	2 000 PCS	USD 11, 00	USD 22 000, 00
C/NO. 1-UP	TM222 (RED)	2 000 PCS	USD 10, 00	USD 20 000, 00
	TM333 (WHITE)	1 000 PCS	USD 9, 50	USD 9 500, 00
	TM444 (BLUE)	1 000 PCS	USD 8, 50	USD 8 500, 00
	MAIN LABEL: AOTA			
	TOTAL	6 000 PCS		USD 60 000, 00

包 装:

PACKING: Each piece in a small box, then 20 boxes into an export carton

装 运 港:

LOADING PORT: SHANGHAI PORT

目 的 港:

DESTINATION: OSAKA PORT

装运期限:

TIME OF SHIPMENT: LATEST DATE OF SHIPMENT 220630

分批装运:

PARTIAL SHIPMENT: PROHIBITED

转 船:

TRANSSHIPMENT: PROHIBITED

保 险:

INSURANCE: AS PER PICC 1/1/1981 FOR 110 PERCENT OF THE INVOICE VALUE
COVERING ALL RISKS AND WAR RISK

付款条件:

TERMS OF PAYMENT: L/C AT SIGHT

买方须于 2022 年 5 月 20 日前开出本批交易的信用证(或通知售方进口许可证号码), 否则, 售方有权不经过通知取消本确认书, 或向买方提出索赔。The Buyer shall establish the covering Letter of Credit (or notify the Import License Number) before May 20, 2022, falling which the Seller reserves the right to rescind without further notice, or to accept whole or any part of this Sales Confirmation non-fulfilled by the Buyer, or, to lodge claim for direct losses sustained, if any.

凡以 CIF 条件成交的业务, 保额为发票价的 110%, 投保险别以售货确认书中所开列的为限, 买方如果要求增加保额或保险范围, 应于装船前经卖方同意, 因此而增加的保险费由买方负责。For transactions conclude on CIF basis, it is understood that the insurance amount will be for 110% of the invoice value against the risks specified in Sales Confirmation. If additional insurance amount or coverage is required, the buyer must have consent of the Seller before Shipment, and the additional premium is to be borne by the Buyer.

品质/数量异议: 如买方提出索赔, 凡属品质异议, 须于货到目的口岸之 60 日内提出, 凡属数量异议, 须于货到目的口岸之 30 日内提出, 对所装货物所提任何异议属于保险公司、轮船公司等其他有关运输或邮递机构责任者, 卖方不负任何责任。QUALITY /

项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订

QUANTITY DISCREPANCY; In case of quality discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 60 days after the arrival of the goods at port of destination; while for quantity discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 30 days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to causes for which the Insurance Company, Shipped Company other transportation organization/or Post Office are liable.

本确认书内所述全部或部分商品,如因人力不可抗拒的原因,以致不能履约或延迟交货,卖方概不负责。The Seller shall not be held liable for failure of delay in delivery of the entire lot or a portion of the goods under this Sales Confirmation in consequence of any Force Majeure incidents.

买方在开给卖方的信用证上请填写本确认书号码。The Buyer is requested always to quote THE NUMBER OF THIS SALES CONFIRMATION in the letter of Credit to be opened in favour of the Seller.

买方收到本售货确认书后请立即签回一份,如买方对本确认书有异议,应于收到后五天内提出,否则认为买方已同意接受本确认书所规定的各项条款。The buyer is requested to sign and return one copy of the Sales Confirmation immediately after the receipt of same. Objection, if any, should be raised by the Buyer within five days after the receipt of this Sales Confirmation, in the absence of which it is understood that the Buyer has accepted the terms and condition of the sales confirmation.

买方:

TKAMR TRADE
CORPORATION

THE BUYER: 高田

卖方:

圆圆贸易公司
合同专用章

THE SELLERS: 圆圆

点评:

- 签订合同前要充分考虑本公司是否有经济效益,生产企业是否有能力完成加工任务,是否需要协作单位共同完成。
- 签订合同前要确认服装款式与造型,面、辅料以及工艺等要求,如有特殊质量要求的,要明确参照标准或样品,还要了解面、辅料是否容易购买,特殊品种的材料是否需要专门订制,订制的货期是否能够满足生产要求。
- 签订合同时要确认不同品种价格之间有无混淆,核算是否准确。
- 签订合同时要确定交货期是否合理。例如,老客户常规产品的交货时间可短些;大宗订单应采用分批交货且交期要长;对特殊要求的新产品,应将交货期适当延长,为样衣试制留出足够的时间。
- 签订合同时要确认外币的汇率,以免汇率变动而带来风险。

四、拟订销售确认书的体验活动

1. 业务资料

卖 方: SHANGHAI IMPORT & EXPORT TRADE CORPORATION

333 ZHONGHUA ROAD SHANGHAI CHINA

电 话: 021-65788888

传 真: 021-65788899

开户银行: 中国银行上海分行 (BANK OF CHINA SHANGHAI BRANCH)

银行账号: RMB80456861

买 方: KKK IMPORT CO. LTD

37 VICTORIA, AUSTRALIA

电 话: 062-657882

传 真: 062-657883

合 同 号: A070101

合同日期: FEB. 10, 2022

订 单 号: 121

订单内容:

(1) 货名: 男式全棉 6 袋短裤 (MEN'S 100% COTTON DRILL 6 POCKET SHORT)

(2) 颜色、规格及数量:

颜色与尺码 COLOUR AND SIZE	S	M	L	XL	XXL	TOTAL
自然色/NATURAL	1 000	2 000	2 000	1 000	1 000	7 000 件
黑色/BLACK		2 000	2 000	1 000		5 000 件
总计						12 000 件

名称与尺码 DESCRIPTION/SIZE	S	M	L	XL	XXL
腰围(紧)/WAISTBAND (RELAX)	38	40	42	44	46
腰围(松)/WAISTBAND (STRETCH)	44	46	48	50	52
内长/INSEAM LENGTH	47	50	53	56	59
臀围/HIP	50	52	54	56	58
前浪连腰/FRONT RISE INCLUDING WAISTBAND	20	22	24	26	28
后浪连腰/BACK RISE INCLUDING WAISTBAND	32.5	35	37.5	40	42.5
膝围/KNEE	19	20	21	22	23
袋宽/POCKET WIDTH	15	15	16	16	17
袋长/POCKET LENGTH	17	17	18	18	19

(3) 包装: 每条装入一胶袋, 20 条不同尺码与颜色的装入一出口纸箱 (EACH PIECE IN A POLYBAG, 20 PIECES INTO AN EXPORT CARTON, WITH ASSORTED SIZES AND COLORS)

纸箱长宽尺寸不能超过 60 CM、50 CM (MAXIMUM SIZE OF EXPORT CARTONS: LENGTH 60 CM, WIDTH 50 CM)

(4) 唛头: 主唛内容包括 KKK、销售合同号、目的港和箱数; 侧唛必须显示颜色、每箱件数、毛重和产地 (SHIPPING MARK INCLUDES KKK P/C NO., PORT OF DESTINATION, AND CARTON NO. SIDE MARK MUST SHOW THE COLOR, PIECES PER CARTON, GROSS WEIGHT AND COUNTRY OF ORIGIN)

(5) 辅料: 主标: KKK 在后中 (MAIN LABEL: KKK IN CENTER NECK BACK)

洗标: 左后腰头, 距主标 2 厘米, 并显示订单号 (CARE LABEL: IN LEFT WAISTBAND 2 CM AWAY FROM MAIN LABEL TO SHOW ORDER NO.)

吊卡: 打在主标上 (HANGTAG: THROUGH MAIN LABEL)

(6) 样品: 以下样品必须通过 FEDEX 邮寄给买方, 运费预付, 并立即通知买方快邮细节 (SAMPLES: THE FOLLOWING ITEMS WILL HAVE TO BE SENT BY FEDEX, PREPAID, AND WILL ADVISE DISPATCH DETAILS TO THE BUYER IMMEDIATELY)

色样 3 套(LAB DIPS EACH COLOR IN 3 PIECES)

确认样 4 条,尺码 M,合同签订后 10 日内到达买方(APPROVAL SAMPLES 4 PCS IN SIZE M 10 DAYS AFTER THE CONTRACT DATE IN BUYER'S OFFICE)

产前样 4 条,尺码 M,到达买方日期另告(PRE-PRODUCTION SAMPLES 4 PIECES IN SIZE M TO BE ADVISED LATER)

在制作产前样前,面料必须送 ITS 上海公司检测合格,生产大货前必须获得买方确认(PLEASE NOTE THE PRE-PRODUCTION SAMPLES COULD BE MADE AFTER THE FABRIC HAS BEEN TESTED AND PASSED BY ITS SHANGHAI BRANCH, THEN WILL BE SENT TO BUYERS' QUALITY ASSURANCE DEPARTMENT. "GO" FOR PRODUCTION CAN ONLY BE GIVEN AFTER THEIR APPROVAL)

装运前需寄齐色齐码样(SIZE/COLOR SET SAMPLES BEFORE DELIVERY)

(7) 单价:CFR 墨尔本每条 6.50 美元(CFR MELBOURNE USD 6.50 PER PIECE)

(8) 支付方式:即期信用证(BY L/C AT SIGHT)

(9) 装运期限:2022 年 4 月 15 日至 30 日(BEFORE APRIL 30, BUT NOT EARLIER THAN APRIL 15, 2022)

(10) 装运地:上海(SHANGHAI)

(11) 目的地:墨尔本(MELBOURNE)

(12) 分批装运:不允许(NOT ALLOWED)

(13) 转船:不允许(NOT ALLOWED)

2. 业务要求

请您以跟单员司博的身份,根据上述资料用英语拟订一份销售确认书,签章后发送至 KKK IMPORT CO. LTD 处会签。

SHANGHAI IMPORT & EXPORT TRADE CORPORATION

333 ZHONGHUA ROAD SHANGHAI CHINA

售货确认书

TEL: _____

SALES CONFIRMATION

S/C NO. : _____

FAX: _____

DATE: _____

To Messrs: _____

下列签字双方同意按下列条款达成协议

The undersigned sellers and buyers have agreed to close the following transaction as per terms and conditions stipulated below:

品名与规格 Commodity and Specification	数 量 Quantity	单 价 Unit Price	金 额 Amount

辅 料:

MAIN LABEL:

样 品:

SAMPLES:

包 装:

PACKING:

唛 头:

MARKS:

装 运 港:

LOADING PORT:

目 的 港:

DESTINATION:

装运期限:

TIME OF SHIPMENT:

分批装运:

PARTIAL SHIPMENT:

转 船:

TRANSSHIPMENT:

保 险:

项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订

INSURANCE:

付款条件:

TERMS OF PAYMENT:

一般条款:

General Terms:

1. 合理差异: 质地、重量、尺寸、花形、颜色均允许合理差异。对合理范围内的差异提出索赔,概不受理。Reasonable tolerance in quality, weight, measurements, designs and colors is allowed, for which no claims will be entertained.
2. 购货条件: 服装商生产必须符合 SA8000 标准,面料、绣花不能含偶氮,纽扣不能含镍。All garments' manufacturers must meet the minimum manufacturing standards, comply with the SA8000. AZO-colors fabric and embroidery and nickel press buttons are strongly prohibited.
3. 卖方免责: 买方对下列各点所造成的后果承担全部责任: (甲)使用买方指定的包装、花形图案等; (乙)不及时提供生产所需的商品规格或其他细则; (丙)不按时开信用证; (丁)信用证条款和售货确认书不同而不及时修改。The buyers are to assume full responsibilities for and consequences arising from: (a) the use of packing, designs or Pattern made to order; (b) late submission of specifications or any other details necessary for the execution of this Sales Confirmation; (c) late establishment of L/C; (d) late amendment or L/C inconsistent with the provisions of The Sales Confirmation.

买方:

THE BUYER:

卖方:

THE SELLER:

综合实务操作

一、单选题

1. 交易磋商的基本环节是()。
 - A. 询盘与发盘
 - B. 发盘与还盘
 - C. 发盘与接受
 - D. 还盘与接受
2. 以下不属于发盘条件的是()。
 - A. 发盘应向特定人提出
 - B. 发盘的内容十分确定
 - C. 发盘必须规定有效期
 - D. 表明发盘人受其约束并传达受盘人
3. 以下不属于接受条件的是()。
 - A. 必须由受盘人做出并表示出来
 - B. 在发盘有效期内传达到发盘人

- C. 形式必须与发盘相符
D. 接受可以撤回
4. 以下不属于销售确认书约首内容的是()。
- A. 首部、销售确认书名称 B. 编号、订约日期、行约地点
C. 买卖双方的名称和地址 D. 序言
5. 以下不属于销售确认书约尾内容的是()。
- A. 销售确认书有效期 B. 序言
C. 销售确认书的份数 D. 双方代表签字
6. 以下是品质条款主要内容的是()。
- A. 商品质量 B. 商品货号
C. 商品数量 D. 商品名称
7. 以下不属于销售确认书中商品价格的是()。
- A. 商品名称 B. 计价货币
C. 计量单位 D. 单位金额
8. 以下不属于仲裁条款主要内容的是()。
- A. 仲裁地点 B. 仲裁机构
C. 仲裁规则 D. 争议双方的名称
9. 以下不属于检验检疫条款主要内容的是()。
- A. 商品名称 B. 检验权的规定
C. 检验与复验的时间及地点 D. 检验项目及证书
10. 销售确认书中的标的是指()。
- A. 服务 B. 商品
C. 版权 D. 知识产权

二、多选题

1. 销售确认书由()三部分内容构成。
- A. 序言 B. 约首
C. 正文 D. 约尾
2. 销售确认书中的品质条款通常应列明()。
- A. 商品规格 B. 商品等级
C. 商品标准 D. 商品商标
3. 销售确认书中的数量条款的主要内容应包括()。
- A. 具体数量 B. 计量单位

MANDARS IMPORTS CO. LTD.

38 Queensway, 2008 NSW Australia

PURCHASE ORDER

Order No. 2022111	Supplier: Shanghai Trade Imp. & Exp. Co.	Style No. MA212129
Description: Ladies Denim Skirt Exactly like Artwork, but change the main label position to center back and cancel the zipper. Fabric: 99% cotton 1% Elastic Washing: blue-grey like our sample No. MA212090 Changing: Please put the Mandars hangtag not in center back, but in seam. Please print at the back side of the Care Label: Product from Mandars 2008 NSW/AUS-TRALIA		Packing: Flat pack without folding 6 pieces assorted sizes per polybag, 3 polybags in a master polybag and then into an export carton, Maximum of gross weight: 25 kgs. 6 pcs (1/36, 2/38, 2/40, 1/42) × 3 lots × 1 000 cartons=18 000 pieces Colour: Blue/grey Marking of the cartons: As per our information Hangtag: MANDARS Main label: MANDARS Care label: With correct Composition & washing instruction
Samples: Counter samples: 3 pieces in size 38 ex Shanghai Mar. 15, 2022 Photo Samples: 2 pieces in size 38 ex Shanghai Apr. 15, 2022	Payment: By confirmed and irrevocable L/C payable by beneficiary's drafts at 60 days after B/L date sight and remain valid in China for further 15 days after shipment. Price Terms: AUD 7.00 per piece FOB Shanghai	Delivery Date: 2022. 5. 30 Ex Shanghai by sea/Maersk To Sydney, Australia with partial and transshipment allowed Delivery Address: Mandars Imp. Co. Attn: Ken
Shipping Agent: National Containers Ltd.		

项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订

Denim skirt with lace	36	38	40	42
A. waist	36	38	40	42
B. waist height	4	4	4	4
C. hip, 18 cm incl. waistband, straight	47	49	51	53
D. bottom complete round measured	209	213	217	221
E. length at CF	58	58	58	58
F. back length at CB	60	60	60	60

PURCHASE CONDITIONS:

It is prohibited to import and sell the goods which involves work by children, in an exploiting, health-endangering or slave-like manner, forced labor or exploitative prison work. In Australia.

订单译文

订单: 2022111	供应商: 上海进出口公司	款号: MA212129
品名: 牛仔女裙,完全按图稿,但将主标改放在后中位置,并取消拉链。 面料: 99%棉,1%弹力纤维 水洗: 蓝灰色,按我方样品号:MA212090 变化: 请将 MANDARS 吊卡放在边缝位置,不要放在后中。 请在洗标的反面显示如下内容: Product from Mandars 2008 NSW AUSTRALIA		包装: 平摊包装,不能对折,6条混码(1条36码、2条38码、2条40码、1条42码)装一个小胶袋,3个小胶袋装一个大胶袋,1个大胶袋装入一只出口纸箱,纸箱毛重不能超过25千克,共1000箱。 颜色: 蓝灰 箱唛: 按我方要求 吊卡: MANDARS 主标: MANDARS 洗标: 显示正确的面料成分及洗涤说明。
样品: 于2022年3月15日前由上海寄出3条38尺码对等样。 照片样: 2022年4月15日由上海寄出2张38尺码照片样。	付款方式: 100%不可撤销保兑信用证,凭受益人汇票提单在签发日后60天内付款,装运后在中国境内15天内有效。 价格条款: 每件7.00澳元 FOB SHANGHAI	交期: 2022年5月30日从上海到悉尼,指装海陆/马斯基船公司,允许分批装运及转运。 交货地址: Mandars Imp. Co. Attn: Ken
货代: National Containers Ltd.		

Denim skirt with lace 花边牛仔女裙	36	38	40	42
A. 腰围	36	38	40	42
B. 腰高	4	4	4	4
C. 臀围(腰下 18 厘米直量)	47	49	51	53
D. 下摆(按弧度量)	209	213	217	221
E. 前中长	58	58	58	58
F. 后中长	60	60	60	60

客户要求：澳大利亚严禁进口和销售使用童工或囚工生产制作的商品。

补充资料：

(1) 合同号：TXT264

(2) 合同日期：2022 年 3 月 8 日

(3) 上海进出口公司电话：021-65788877 传真：021-65788876

2. 操作要求

请您以上海进出口公司跟单员童利的身份,根据订单和补充资料的内容回答下列问题,并拟订一份销售合同书,要求内容完整、正确及签章。

(1) 订单对货物规格、样品的要求有何具体规定?

(2) 订单规定的支付方式及内容如何?

(3) 订单对包装有哪些具体要求?

(4) 订单对运输条件如何约定?

上海进出口公司

SHANGHAI IMPORT & EXPORT CORPORATION

1321 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA

TEL: _____

售 货 确 认 书

S/C No. : _____

FAX: _____

SALES CONFIRMATION

DATE: _____

To Messrs: _____

谨启者：兹确认售予你方下列货品,其成交条款如下：

Dear Sirs,

We hereby confirm having sold to you the following goods on terms and conditions as specified below:

唛 头	货 物 描 述 及 包 装	数 量	单 价	总 值
SHIPPING MARK	DESCRIPTIONS OF GOODS, PACKING	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL AMOUNT

装 运 港:

LOADING PORT:

目 的 港:

DESTINATION:

装运期限:

TIME OF SHIPMENT:

分批装运:

PARTIAL SHIPMENT:

转 船:

TRANSSHIPMENT:

保 险:

INSURANCE:

付款条件:

TERMS OF PAYMENT:

买方须于____年____月____日前开出本批交易的信用证(或通知售方进口许可证号码),否则,售方有权不经过通知取消本确认书,或向买方提出索赔。The Buyer shall establish the covering Letter of Credit (or notify the Import License Number) before _____, failing which the Seller reserves the right to rescind without further notice, or to accept whole or any part of this Sales Confirmation non-fulfilled by the Buyer, or, to lodge claim for direct losses sustained, if any.

品质/数量异议:如买方提出索赔,凡属品质异议,须于货到目的口岸之____日内提出,凡属数量异议,须于货到目的口岸之____日内提出,对所装货物所提任何异议属于保险公司、轮船公司等其他有关运输或邮递机构责任者,卖方不负任何责任。QUALITY/QUANTITY DISCREPANCY: In case of quality discrepancy, claim should be filed by the Buyer within ____ days after the arrival of the goods at port of destination; while for quantity discrepancy, claim should be filed by the Buyer within ____ days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to causes for which the Insurance Company, Shipped Company other transportation organization/or Post Office are liable.

本确认书内所述全部或部分商品,如因人力不可抗拒的原因,以致不能履约或延迟交货,卖方概不负责。The Seller shall not be held liable for failure of delay in delivery of the entire lot or a portion of the goods under this Sales Confirmation in consequence of any Force Majeure incidents.

买方在开给卖方的信用证上请填写本确认书号码。The Buyer is requested always to quote THE NUMBER OF THIS SALES CONFIRMATION in the letter of Credit to be opened in favour of the Seller.

买方收到本售货确认书后请立即签回一份,如买方对本确认书有异议,应于收到后五天内提出,否则认为买方已同意接受本确认书所规定的各项条款。The buyer is requested to sign and return one copy of the Sales Confirmation immediately after the receipt of same. Objection, if any, should be raised by the Buyer within five days after the receipt of this Sales Confirmation, in the absence of which it is understood that the Buyer has accepted the terms and condition of the sales confirmation.

买方:

THE BUYER:

卖方:

THE SELLER:

操作二

1. 操作资料

宁波进出口贸易公司在广交会上与英国 Graf Imports Co. Ltd. 就男式色织

长袖衬衫进行了磋商。在 2022 年 2 月 15 日,宁波进出口贸易公司业务部单音小姐收到该客商的订单。具体内容如下:

Graf Imports Co. Ltd.

30 King Street UK

PURCHASE ORDER

Description: Men's yarn dyed L/S shirt, with one left chest pocket with EMB, one logo at side seam, details as per original sample, but cancel the right chest pocket	Order No. : 2022333 Shipment: by sea during JUN. 2022 from Shanghai to Southampton. Partial shipment and transshipment are not allowed	Buying price: USD12.00/PC CIF SOUTHAMPTON 10% more or less both in quantity and amount is allowed.	Print design will be sent by separate mail today.
Fabric: 100% linen	Construction: 10×10 51×51	Supplier: Ningbo Imp. & Exp. Trade Corp.	
Main label: GRAF Position: center neck back Care label: with correct composition and detailed washing instruction at left side seam 7 cm up from hem Hangtag: GRAF hangtag with logo Position: through main label Price ticket: Detailed information will be advised later			
Color/Sizes	S	M	L
Navy	720	720	720
Total quantity: 2 880 pcs			
Packing: Each piece in a polybag with size, 4 pcs with assorted sizes in a small box and then 3 boxes into an export carton. Please lay paper of silk at the back of the shirt.			
Polybag must show the following warning marks Plastic bags can be dangerous. To avoid danger of suffocation, keep this bag away from babies and children. No PVC polybag.			
Sample requirement:			
Handloom: before APR. 5, 2022 in our office			
Approval samples: 3 pcs size M Before APR. 10, 2022 in our office			
Pre-production samples: 3 pcs size M before APR. 30, 2022 in our office			
Shipping samples for all sizes, each in one piece before MAY 31, 2022 in our office			
Accessories for our approval before APR. 20, 2022			

For detailed packing instruction, please follow our separate instruction.

EMB colour, please refer to our artwork.

All the fabric and EMB should be AZO free, and no nickel accessories.

By T/T after shipment payment.

Measurement chart in cm.

Description/size	S	M	L	XL
Chest	58	60	62	64
Bottom	58	60	62	64
Neck width	18	19	20	21
Shoulder	18	19	20	21
Sleeve length	58	60	62	64
Sleeve opening	12	13	13	14
Length at cb	78	80	80	82
Armhole	23	24	25	26
Pocket width	13	14	14	15
Pocket length	15	16	16	17
Collar height	8	8	8	8

订单译文

品名描述： 男式色织长袖衬衫 有一带绣花的左胸袋，摆缝处有一旗标，细节按原样，但须取消右胸袋	订单号：2022333 装运期： 2022 年 6 月，从上海到南安普顿海运，不允许分批和转运	价格条件： 每件 12 美元 CIF SOUTHAMP- TON	花形将于今天快 邮寄出	
面料： 100%亚麻	规格： 10×10 51×51	供应商： 宁波进出口贸易公司		
主标：GRAF 位置：后颈中 洗标：显示正确成分和洗涤说明 位置：左摆缝下摆朝上 7 厘米 吊卡：GRAF 位置：打在主标上 价格牌：详细资料另告				
颜色/尺码	S	M	L	XL
藏青	720	720	720	720
总件数：2 880 件				
包装：每件装入一个印有尺码的胶袋，4 件混码装入一小盒，3 盒装入一出口纸箱，请在衬衫背面放衬纸。				
胶袋需印有如下警告语：胶袋有窒息危险，请不要靠近婴儿和儿童。禁用 PVC 胶袋。				
样品要求：				
手织样：2022 年 4 月 5 日前送达我方办公室				
确认样：M 尺码 3 件，2022 年 4 月 10 日前送达我方				
产前样：M 尺码 3 件，2022 年 4 月 30 前送达我方				
齐码船样：每码 1 件，2022 年 5 月 31 前送达我方				
所有辅料 2022 年 4 月 20 前寄我处确认				

项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订

有关详细包装指示另告。

绣花色请按我方供图稿。

所有面料、绣花不能含偶氮，辅料不能含镍。

付款方式：后 T/T。

规格表

Description/size	S	M	L	XL
胸围	58	60	62	64
下摆	58	60	62	64
颈宽	18	19	20	21
肩宽	18	19	20	21
袖长	58	60	62	64
袖口	12	13	13	14
后中长	78	80	80	82
袖笼	23	24	25	26
袋宽	13	14	14	15
袋长	15	16	16	17
领高	8	8	8	8

补充资料：

(1) 合同号：133241001

(2) 合同日期：2022 年 2 月 20 日

(3) 宁波进出口贸易公司电话：0086-574-568765×× 传真：574-568764××

2. 操作要求

请您以宁波进出口贸易公司跟单员单音的身份，根据订单和补充资料的内容回答下列问题，并拟订一份销售合同书，要求内容完整、正确及签章。

(1) 订单规定何时装运，是否能分批装运与转运？

(2) 订单约定的装运货量为多少？

(3) 订单对样品有何具体要求？

(4) 订单对支付方式有何具体规定？

(5) 订单对包装与辅料的要求有哪些？

(6) 订单对运输条件如何约定?

(7) 拟订销售合同书。

售货确认书

SALES CONFIRMATION

编号
NO. : _____
日期
DATE: _____

THE SELLER:

THE BUYER:

下列签字双方同意按下列条款达成协议
The undersigned sellers and buyers have agreed to close the following transaction as per terms and conditions stipulated below:

品名与规格 Commodity and Specification	数量 Quantity	单价 Unit Price	金额 Amount

总值
Total value:
装运期限:
Shipment
付款方式
Payment:
一般条款:
General Terms:
1. 合理差异: 质地、重量、尺寸、花型、颜色均允许合理差异。对合理范围内的差异提出索赔, 概不受理。
Reasonable tolerance in quality, weight, measurements, designs and colors is allowed, for which no claims will be entertained.
2. 卖方免责: 买方对下列各点所造成的后果承担全部责任: (甲) 使用买方指定包装、花形图案等; (乙) 不及时提供生产所需的商品规格或其他细则; (丙) 不按时开信用证; (丁) 信用证条款和售货确认书不同而不及及时修改。

目的地
Destination:
保险
Insurance: C & F to be effected by the buyers
CIF to be effected by the sellers at 110% of invoice value covering all risks and war risk as per China Insurance Clauses

项目二 交易磋商——出口贸易合同的商订

The buyers are to assume full responsibilities for and consequences arising from: (a) the use of packing, designs or Pattern made to order; (b) late submission of specifications or any other details necessary for the execution of this Sales Confirmation; (c) late establishment of L/C; (d) late amendment of L/C inconsistent with the provisions of The Sales Confirmation.

买方:
THE BUYER

卖方:
THE SELLER

项目三 选择企业 ——签订加工生产合同

学习与考证要点

- 了解出口商审核信用证的依据与主要内容
- 熟悉生产企业分类
- 掌握选择生产企业的基本方法
- 理解获取生产企业信息的基本途径
- 明确选择生产企业应注意的问题



项目背景

贸易合同签订后,进口商按照合同规定的时间向出口商开立不可撤销跟单信用证。对此,出口商要认真做好审证工作,对不能接受的信用证条款,提出改证。如无异议,开始选择合适的生产企业,了解生产企业的规模和生产能力,并签订加工合同。通常,这一重担主要是由跟单员承担。信用证条款内容繁多,企业的生产规模有大有小,产品的种类五花八门。为此,圆圆先要协助业务员审核信用证,再从了解生产企业入手,掌握选择优秀生产企业和订立加工合同的方法。

任务一 审核信用证

工作任务背景

审证的主体是通知行和出口商,审证的重点各有侧重。出口商依据贸易合同审证,如发现不符点,并属于非改不可的,应及时要求改证;如确认无误,则开始履行合同。

日本高田商社按照合同规定的开证时间,及时向日本富士银行提出申请开证,开出本批交易的不可撤销跟单即期信用证。通知行收到信用证后,经审查无误,则在信用证正本上加盖“证实书”戳印,并随信用证通知书交圆圆贸易公司审核。为此,圆圆协助业务员认真审核编号为 XT173 的信用证。

一、出口商审核信用证

1. 信用证审核业务流程

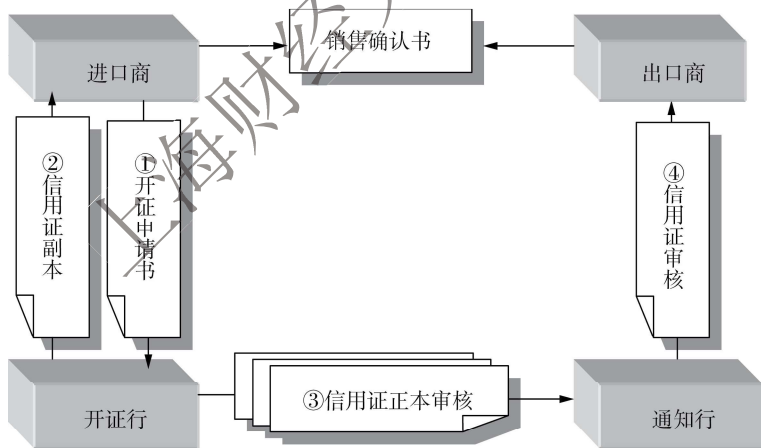


图 3-1 审核信用证的流程

点评:

- 进口商要按合同条款规定的内容填写开证申请书。
- 开证行根据开证申请书开立信用证,正本寄送通知行,副本交进口商。
- 通知行收到信用证后立即审核开证行的资信能力、付款责任和索汇路

线,并鉴别其真伪。

● 出口商收到通知行寄来的信用证后即进行审核。

2. 出口商审证的依据与内容

(1) 审证的主要依据

审核信用证的主要依据是买卖双方签订的贸易合同、国际贸易惯例和进口国有关法规的规定。

(2) 审证的重点项目

① 信用证的类别。如为不可撤销保兑信用证,检查其有无“保兑”字样(Confirmed)、保兑行行名和保兑行的保兑条款,缺少其中任何一项,应要求改证;如为不可撤销可转让信用证,视其有无“可转让”字样(Transferable)和自由议付信用证下的经开证行特别授权作为转让行的银行名称,缺其一则要求改证;如为不可撤销循环信用证,须注明“循环”(Revolving)字样,以及恢复信用证循环的条件,否则要求修改信用证。

② 开证申请人与受益人的名称和地址。在实际业务中,因注册地与实际租用场所会有不同,如开证申请人与受益人的名称和地址有误,应及时改证,以免影响收汇。

③ 信用证有效期、装运期、交单期的相关性。装运期必须与合同规定的时间相一致,如开来证太晚或发生意外情况而不能按时装运,应及时电请买方展延装运期限。如来证仅规定有效期而未规定装运期,信用证的有效期可视为装运期;来证的有效期和装运期是同一个时期,即为“双到期”的信用证,按我方能否按时装运来决定是否让对方修改有效期。信用证的有效期与装运期一般有一定的合理时间间隔,以便装船发运货物后有充足的时间办理制单、结汇工作。信用证都规定交单期,如未规定,则为装船后第 21 天。

④ 信用证的到期地点。到期地点一般要求在我国境内,如规定在国外,因不好掌握寄单时间,一般不轻易接受。

⑤ 货物与金额的描述。货物描述、数量、单价、总金额、货币名称、价格条件必须与合同一致;总金额不能超过合同总价,如有“溢短装”条款,注意数量与总金额的增减幅度是否一致。

⑥ 对信用证规定单据的审核。对信用证中所要求提供的单据种类、填写内容、文字说明、文件份数、填写方法等都要认真审核。凡是信用证中要求的单据与我国政策相抵触或根本办不到的,应及时与对方联系修改。

⑦ 保险条款。投保加成、投保险别必须与合同约定一致,如投保加成超过一成,不仅要注明增加的保费由进口商承担,还应征得保险公司同意后才能

接受;如来证指定保险勘察代理人(Survey Agent),应要求改证,保险勘察代理人必须由保险公司选定。

⑧ 运输条款。如为集装箱运输,应注意出口货物的适宜性,货量与箱容要匹配;对港澳地区的陆运一般采用中外运出具的承运货物收据。

⑨ “软条款”。如信用证要求一份开证申请人或其指定人签发的商检证,或待进口商取得有关进口文件后,再以信用证修改形式通知信用证生效;或出运日期由进口商通知开证行,开证行再以信用证修改形式通知受益人;或货物运抵目的港后,由进口地检验检疫部门对进口商品检验合格并出具相关证书后才履行付款责任。对此,出口商必须提出改证。

⑩ 开证行的保证条款。信用证条款中应注明“本证受跟单信用证统一惯例 UCP600 约束”文句(SWIFT 信用证除外),否则受益人应提出改证。

二、出口商审核信用证实例

1. 进口商开立信用证

进口商开立的信用证如样例 3—1 所示。

样例 3—1

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT	
FORM OF DOC. CREDIT	*40A: IRREVOCABLE
DOC. CREDIT NUMBER	*20: XT173
DATE OF ISSUE	31C: 220430
DATE AND PLACE OF EXPIRY	*31D: DATE 220620 AT BENEFICIARY'S COUNTRY
APPLICANT	*50: TKAMR CORPORATION 6 KAWARA MACH OSAKA JAPAN
ISSUING BANK	52A: FUJI BANK 66 SAKULA OTOLIKINGZA MACHI OSAKA JAPAN
BENEFICIARY	*59: YUANYUAN TRADE CORPORATION 222 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA
AMOUNT	*32B: CURRENCY USD AMOUNT 6 000.00
AVAILABLE WITH / BY	*41D: ANY BANK IN CHINA BY NEGOTIATION
DRAFTS AT ...	42C: DRAFTS AT SIGHT FOR FULL INVOICE COST
DRAWEE	42A: FUJI BANK
PARTIAL SHIPMENTS	43P: ALLOWED
TRANSSHIPMENT	43T: NOT ALLOWED
LOADING ON BOARD	44A: SUZHOU PORT

续

FOR TRANSPORTATION TO ...	44B: OSAKA PORT
LATEST DATE OF SHIPMENT	44C: 220630
DESCRIPT OF GOODS	45A: T-SHIRT AS PER S/C NO. TXT2642 CIF OSAKA
DOCUMENTS REQUIRED	46A: +SIGNED COMMERCIAL INVOICE, 2 ORIGINAL AND 4 COPIES. +PACKING LIST, 1 ORIGINAL AND 4 COPIES. +CERTIFICATE OF ORIGIN GSP CHINA FORM A, ISSUED BY THE CHAMBER OF COMMERCE OR OTHER AUTHORITY DULY ENTITLED FOR THIS PURPOSE. +FULL SET OF NEGOTIABLE INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE BLANK EN- DORSED FOR 120 PERCENT OF THE INVOICE VALUE COVERING ALL RISKS. +FULL SET OF B/L CLEAN ON BOARD, MADE OUT TO ORDER OF SHIPPER AND BLANK ENDORSED AND MARKED "FREIGHT PREPAID" AND NOTIFY APPLICANT. +QUALITY INSPECTION TO BE EFFECTED BEFORE SHIPMENT AND THE RELATIVE CERTIFICATE IS REQUIRED FROM THE INPECTING AGENCY DESIGNATED BY THE BUYER.
CHARGES	71B: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE JAPAN ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.
PERIOD FOR PRESENTATION	48: DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 15 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT

2. 出口商审核信用证

出口商圆圆审核编号为 XT173 信用证后,发现多处不符点,为此提出下列改证要求:

- (1) 31D: DATE 180620 应改为 DATE 220715
- (2) 50: 6 KAWARA MACH OSAKA JAPAN 应改为 6-7 KAWARA MACH OSAKA JAPAN
- (3) 32B: CURRENCY USD AMOUNT 6 000. 00 应改为 USD AMOUNT 60 000. 00
- (4) 43P: ALLOWED 应改为 NOT ALLOWED
- (5) 44A: SUZHOU PORT 应改为 SHANGHAI PORT
- (6) 45 A: T-SHIRT AS PER S/C NO. TXT2642 应改为 S/C NO. TXT264
- (7) 46A: FOR 120 PERCENT OF THE INVOICE VALUE COVERING ALL RISKS 应改为 FOR 110 PERCENT OF THE INVOICE VALUE COVERING ALL RISKS

点评:

- 对不能接受的信用证不符点必须提出改证,如能接受,可以不改。
- 信用证不符点必须一次提出。

项目三
选择企业——签订加工生产合同

外贸跟单实务(第七版)

三、审核信用证的体验活动

1. 业务资料

(1) 合同资料

SHANGHAI IMPORT & EXPORT TRADE CORPORATION

333 ZHONGHUA ROAD SHANGHAI CHINA

售货确认书

TEL: 021-65788888

SALES CONFIRMATION

S/NO. : A130101

FAX: 021-65788899

DATE: FEB. 10, 2022

To Messrs: KKK IMPORT CO. LTD.

37 VICTORIA, AUSTRALIA

下列签字双方同意按下列条款达成协议

The undersigned sellers and buyers have agreed to close the following transaction as per terms and conditions stipulated below:

品名与规格 Commodity and Specification	数量 Quantity	单价 Unit Price	金额 Amount
MEN'S 100% COTTON DRILL 6 POCKET SHORT AS PER ORDER NO. 121	12 000 PCS	CFR MELBOURNE USD 6.50	USD 78 000.00

辅 料: MAIN LABEL: KKK IN CENTER NECK BACK
MAIN LABEL CARE LABEL: IN LEFT WAISTBAND 2 CM AWAY FROM MAIN LABEL TO SHOW ORDER NO.
HANGTAG: THROUGH MAIN LABEL
样 品: THE FOLLOWING ITEMS WILL HAVE TO BE SENT BY FEDEX, PRE-PAID, AND WILL ADVISE DISPATCH DETAILS TO THE BUYER IMMEDIATELY.
SAMPLES LAB DIPS EACH COLOR IN 3 PIECES
APPROVAL SAMPLES 4 PCS IN SIZE M 10 DAYS AFTER THE CONTRACT DATE IN BUYER'S OFFICE
PRE-PRODUCTION SAMPLES 4 PIECES IN SIZE M TO BE ADVISED LATER
PLEASE NOTE THE PRE-PRODUCTION SAMPLES COULD BE MADE AFTER THE FABRIC HAS BEEN TESTED AND PASSED BY ITS, SHANGHAI BRANCH, THEN WILL BE SENT TO BUYERS' QUALITY ASSURANCE DEPARTMENT. "GO" FOR PRODUCTION CAN ONLY BE GIVEN AFTER

外贸跟单实务(第七版)

THEIR APPROVAL.
SIZE/COLOR SET SAMPLES BEFORE DELIVERY.

包 装: EACH PIECE IN A POLYBAG, 20 PIECES INTO AN EXPORT CARTON,
PACKING WITH ASSORTED SIZES AND COLORS.
MAXIMUM SIZE OF EXPORT CARTONS: LENGTH 60CM WIDTH 50CM

唛 头: SHIPPING MARK INCLUDES KKK P/C NO., PORT OF DESTINATION, AND
MARKS CARTON NO. SIDE MARK
MUST SHOW THE COLOR, PIECES PER CARTON, GROSS WEIGHT AND
COUNTRY OF ORIGIN

装 运 港: SHANGHAI
LOADING PORT:
目 的 港: MELBOURNE
DESTINATION:
装运期限: BEFORE APRIL 30, BUT NOT EARLIER THAN APRIL 15, 2022
TIME OF SHIPMENT:
分批装运: NOT ALLOWED
PARTIAL SHIPMENT:
转 船: NOT ALLOWED
TRANSSHIPMENT:
保 险: BY THE BUYER
INSURANCE:
付款条件: 即期信用证 (BY L/C AT SIGHT)
TERMS OF PAYMENT:
一般条款:

General Terms:

- (1) 合理差异: 质地、重量、尺寸、花形、颜色均允许合理差异。对合理范围内的差异提出索赔, 概不受理。Reasonable tolerance in quality, weight, measurements, designs and colors is allowed, for which no claims will be entertained.
- (2) 购货条件: 服装商生产必须符合 SA8000 标准, 面料、绣花不能含偶氮, 纽扣不能含镍。All garments' manufacturers must meet the minimum manufacturing standards, comply with the SA8000. AZO-colors fabric and embroidery and nickel press buttons are strongly prohibited.
- (3) 卖方免责: 买方对下列各点所造成的后果承担全部责任: (甲) 使用买方指定包装、花形图案等; (乙) 不及时提供生产所需的商品规格或其他细则; (丙) 不按时开信用证; (丁) 信用证条款和售货确认书不同而不及及时修改。The buyers are to assume full responsibilities for and consequences arising from: (a) the use of packing, designs or Pattern made to order; (b) late submission of specifications or any other details necessary for the execution of this Sales Confirmation; (c) late establishment of L/C; (d) late amendment or L/C inconsistent with the provisions of The Sales Confirmation.

卖方: 司博
THE SELLER



买方: PETER
THE BUYER

(2)信用证资料

DOCUMENTARY CREDIT

SEQUENCE OF TOTAL	*27: 1 / 1
FORM OF DOC. CREDIT	*40A: IRREVOCABLE
DOC. CREDIT NUMBER	*20: FJ138832
DATE OF ISSUE	31C: 220310
DATE AND PLACE OF EXPIRY	*31D: DATE 220415 PLACE CHINA
APPLICANT	*50: KKK IMPORT CO. LTD. 37 VICTORIA, AUSTRALIA
ISSUING BANK	52A: AUSTRALIA BANK ANDORRA LA VELLA, AUSTRALIA
BENEFICIARY	*59: SHANGHAI IMPORT & EXPORT CORPORATION 333 ZHONGHUA ROAD SHANGHAI CHINA
AMOUNT	*32B: CURRENCY EUR AMOUNT 21 892. 00
AVAILABLE WITH / BY	*41D: ANY BANK IN CHINA BY NEGOTIATION
DRAFTS AT ...	42C: AT SIGHT
DRAWEE	42A: AUSTRALIA BANK ANDORRA LA VELLA, AUSTRALIA
PARTIAL SHIPMENTS	43P: ALLOWED
TRANSSHIPMENT	43T: NOT ALLOWED
LOADING ON BOARD	44A: SHANGHAI
FOR TRANSPORTATION TO	44B: BARCELONA
LATEST DATE OF SHIPMENT	44C: 220410
DESCRIPT OF GOODS	45A: MEN'S 100% COTTON DRILL 6 POCKET SHORT AS PER S/C NO. 20220339 CFR MELBOURNE
DOCUMENTS REQUIRED	46 A: +SIGNED COMMERCIAL INVOICE 5 ORIGINAL +PACKING LIST 4 ORIGINAL +FULL SET OF B/L CLEAN ON BOARD, MARKED "FREIGHT COLLECT", CONSIGNED TO: MAMUT ENTERPRISES AV, NOTIFY BLUE WATER SHIPPING ESPANA
CHARGES	71B: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE AUSTRALIA ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.
PERIOD FOR PRESENTATION	48: DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 15 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.

2. 业务要求

请您以上海进出口贸易公司跟单员司博的身份,根据销售确认书(合同号 A130101)对信用证(编号为 FJ138832)进行审核,将不符点列出,并提出改证要求。

信用证修改意见:

任务二 选择生产企业与签订加工合同

工作任务背景

国内的外贸公司,除少数外一般没有自己的生产实体,这就需要外贸公司去寻找合适的生产企业,保证外贸订单能按时按质地完成。

日本高田商社根据圆圆贸易公司提出的改证要求及时向日本富士银行提出改证申请。圆圆在确认改证通知书经审核无误后,选择T恤衫加工生产企业。选择好加工生产企业,首先要从认识生产企业开始,并要掌握合格生产企业的选择方法。

一、认识生产企业

1. 企业的含义

企业通常是指从事生产、流通或服务等活动,为满足社会需要自主经营、自负盈亏、承担风险、实行独立核算,具有法人资格的基本经济单位。企业可分为工业企业、商业企业、农业企业、科技企业、文化企业等。

2. 生产企业的含义

生产企业是应用科学技术并借助于一定的生产设备,对原料或原材料进行培植加工使其改变形状或性能为社会提供产品,从而追求利润的生产经济组织,其包含工业企业和农业企业。

生产企业应具备的要素主要有:(1)拥有一定数量、一定技术水平的生产设备和资金;(2)具有开展一定生产规模和经营活动的场所;(3)具有一定技能、一定数量的生产者和经营管理者;(4)从事社会商品的生产、流通等经济活动;(5)进行自主经营,独立核算,并具有法人地位;(6)生产经营活动的目的是获取利润。

3. 生产企业的分类

由于生产企业千差万别,难以用一个统一的标准进行划分。通常生产企业的类型可归纳为下列两个方面。

(1) 按生产依据分为需求计划型、订单生产型、计划订单混合型

需求计划型是指生产企业根据产品的销售数量、增长速度等市场情况进行销售预测,并以此决策来设定生产存量和进行计划生产。该类型的优点是:

在人力、物料和设备上有充分的准备,故能协调淡季与旺季的人力需求,人工使用较为稳定,产品质量相对有保障。同时,备有一定存货,可防备旺季时的产能不足,提早交货的可能性很大。该类型的缺点是:一旦销售预测不够准确,就会造成产品滞销,甚至危及企业生命。

订单生产型是指接到客户订单后,才会安排生产货物的生产企业。该类型的优点是:根据订单采购物料、安排生产、配备人力和机器,一般不会造成滞销现象。该类型的缺点是:容易造成人力需求上的大起大落、机器设备的利用或紧或松、旺季时的产能不足,导致延误交期。

计划、订单混合型是以需求计划和订单生产型相结合为依据的生产企业。该类型的优点是:在生产安排方面,可进行互补。当产品销售出现滞呆的情况时,工厂马上做订单产品;如订单有所空缺的情况出现,又可以制造自己销售的产品。该类型的缺点是:当因订单过多、需扩大生产规模时,有可能会挤压计划产品的生产,反之亦然。

(2) 按生产企业性质分为内资企业、外商投资企业和港、澳、台商投资企业

内资企业的具体形式有国有企业、集体企业、股份合作企业、联营企业、有限责任公司、股份有限公司和私营企业等。

港、澳、台商投资企业的具体形式有港、澳、台合资经营企业,港、澳、台合作经营企业,港、澳、台独资经营企业和港、澳、台投资股份有限公司。

外商投资企业的具体形式有中外合资经营企业、中外合作经营企业和外商投资股份有限公司。

4. 生产企业的部门结构及其职能

(1) 生产企业的部门结构

在生产性企业中,由于企业的规模不同,部门设置的结构有所差异,但是主要部门大致相同。具体岗位设置见图 3—2。

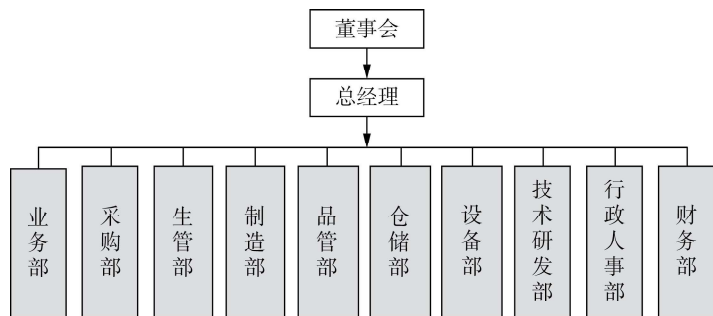


图 3—2 生产企业的部门结构

（2）生产企业部门的职能

在生产性企业中,各部门的职能是不相同的,但彼此之间相互联系,互相协调。各部门职能如表 3—1 所示。

表 3—1 生产企业部门职能

部门名称	职 能
董事会	负责企业和业务经营活动的指挥与管理,执行股东大会的决定,并向股东大会报告等。
总经理	主持公司日常生产经营管理,实施董事会决议,制定公司的规章,并依据有关规章制度决定对公司职工奖惩,对外代表公司处理业务等。
业务部	进行市场调查与分析、新产品促销活动、客户开发及管理、接订单及出货安排、进出口运输处理、售后服务接洽。
采购部	负责材料及辅助材料之采购及跟踪到位,杂项物料之采购及跟踪到位,生产进度之配合,供应商之评核及新供应商的开发。
生管部	协调出货计划,分析产能负荷,制订月生产计划,用生产计划控制生产进度,跟催物料采购及仓库备料进度。
制造部	进行人员管理、机器设备保养,生产进度控制及调整、物料控制、效率改善、品质改善、安全管理、整理和整顿。
品管部	实施进料检验与测试、成品品质管制、品质改善与跟踪、供应商辅导。
仓储部	协调采购进料计划及控制进度,进行收发料管理、消耗材料管理及安全存量管制、仓库管理、料账管理。
设备部	进行厂房设施等施工、维修和保养,工厂供电设备、升降电梯和空压机等设备的管理、保养及维修。
技术研发部	负责产品开发及改良设计,样品试做,作业流程及作业标准制订,现场生产异常处理,提高品质和效益的研究。
行政人事部	进行员工招募及考核,制订教育训练计划等。
财务部	负责应收账款、应付账款、产成品成本计算、一般会计、年度总预算及财务调度等事项。

二、选择生产企业

外贸公司选择生产企业有两种情况:一是外贸公司在规划公司的经营目标、制订具体的出口计划后,要收集相关的出口产品,建立样品室,编制商品目录,选择合适的生产企业(供应商)并收集其产品样品(本);二是外贸公司接受来样加工或客户指定标准的商品,在签订外销合同时,也需要选择有实力的生

产企业(供应商)进行加工生产。

选择合格的生产企业非常重要,它直接关系到生产企业能否按时、按质、按量完成订单,避免或降低外贸公司的经营风险,这都需要跟单员在实践中尽快掌握。

1. 获取生产企业信息的基本途径

有四条途径:一是利用商务网站对有关商品生产企业进行搜索,获取相关产品和企业的信息;二是参加国内外产品展销会或政府组织的各类商品订货会,直接了解产品和企业的有关信息;三是查阅国内外采购指南、各类出版物的厂商名录和电信黄页等,寻找相关产品和企业的信息;四是通过国内外各种商联会或同业协会,掌握相关产品和企业的信息。

2. 选择生产企业的基本方法

选择合适的生产企业,可以借鉴我国中医在诊断病情中的“望”“闻”“问”“切”的方法,这对跟单员判断合格的生产企业具有同样的效用,非常可取。

(1) “望”,即看。一是跟单员通过“望”可掌握生产企业的基本信息。例如,核查生产企业法人登记注册事项。任何个人或组织都能到当地市场监督管理部门查询企业法人登记注册情况,包括企业法人和法定代表人姓名、经济性质、经营范围和方式、注册资本、成立时间、营业期限、经营场所等内容,这样可获得较为全面、真实的情况。在实际工作中,有些资信不良的生产企业提供的营业执照复印件有虚假现象,如不核实企业法人登记注册情况,将留下隐患。再如,解读生产企业的财务审计报告。财务会计审计报告由会计报表、会计报表附注、财务情况说明书三部分组成,跟单员通过分析财务会计审计报告,了解企业的财务状况,避免因生产企业的经营危机给公司带来不必要的损失。二是跟单员通过“望”确认生产企业的产能。跟单员通过实地观看,可以判断生产企业的规模、生产企业的机器设备、工厂的管理、厂房的面积及安全情况等是否达到出口商品的生产能力,是否符合外国客商的评估要求。这是因为生产企业规模的大小会影响到能否按时交货,机器设备与工厂管理的好坏将直接关系到产品的质量,所以跟单员在“望”厂时,一定要注意生产企业的各方面的状况。

(2) “闻”即听。主要是从各个方面听取有关生产企业的经营管理的状况、产品信息的反馈、员工的素质和企业文化的层面等信息。跟单员在“望”的基础上,通过对“闻”到的信息进行深入的分析,从而对生产企业有较正确的认识。

(3) “问”为询问。询问的对象可以是生产企业的业务员、管理人员、生产

员工,也可以是企业管理的高层或其他相关部门。跟单员的“问”需要有技巧,“问”的内容应是有关产能、品质和交货期等主要问题。

(4)“切”是判断。跟单员在“望”“闻”“问”的基础上做正确的判断,“切”尤为重要。例如,在解读生产企业的营业执照、财务审计报告、损益表、资产负债表等财务报表和在实地了解生产企业经营条件的基础上,可做出正确的判断。再如,通过对生产企业的实地了解,可以测算生产企业实际生产能力,这对外贸公司保证按时、按质交货,显得尤为重要。

3. 选择生产企业应注意的问题

跟单员在选择合格的生产企业时,除了运用好“望”“闻”“问”“切”的基本方法,还须注意下列事项:

(1)关注生产企业的产能与信誉。在国内市场中,生产企业存在着产能和信誉良莠不齐等现象,选择规模大的生产企业做外贸订单,虽然质量有保证,但往往工期紧张,交货期难以保证;选择规模小的生产企业合作,其积极热情,接单顺利,但与规模大的生产企业相比,信誉度较低,质量也很难保证。为此,跟单员一定要全面考察生产企业相关信息,并予以登记备案(见表3-2),否则后患无穷。

表3-2

圆圆贸易公司

生产企业信息登记表

日期:

厂商名称	负责人/电话	经营范围	生产能力	信誉级别	备注

(2)采取试样方法了解生产企业的实际工艺水平。通过试样的方法不仅可以掌握生产企业的实际工艺水平,又可为今后的订单做好事先准备工作。

(3)不宜将大的或工序复杂的订单放在一家生产企业做。与生产企业合作时,最好能将一定数量的产品作为生产企业稳定的生产计划。但是,也不宜将大的外贸订单或工序复杂的订单放在一家生产企业做,万一该生产企业因各种因素不能按时、按质交货,外贸公司就没有任何回转余地。

(4)维护好与生产企业的关系。与生产企业建立良好的关系会有利于外贸跟单员发现问题与解决问题,也有利于外贸订单的执行。

(5) 核实生产企业的法人公章与合同专用章。目前在印章管理上还存在着某些漏洞,利用伪造印章从事非法经营的现象还时有发生,这就需要跟单员给予认真把关,以防风险。

三、签订加工合同

出口商选择好加工生产企业后,向该厂家订货,签订加工合同,委托其按合同或信用证的要求进行生产和包装,并将运输标志清晰地刷在外包装的两端。

四、签订加工合同实例

圆圆贸易公司根据收集到的信息,对各家生产企业的规模、设备和技术等条件进行分析,最后选定苏州服装有限公司为 T 恤衫加工单位。为此,双方经过洽谈,达成一致后签订了 T 恤衫加工合同(见样例 3—2)。

样例 3—2

加工合同		编号: WT2468
甲方: 苏州服装有限公司 地址: 苏州市人民路 11 号 电话: 0512-8836420	乙方: 圆圆贸易公司 地址: 上海市中山路 222 号 电话: 021-65788877	
双方为开展来料加工业务,经友好协商,特订立本合同。		
第一条 加工内容 乙方向甲方提供加工全棉色织 T 恤衫黑白格 2 000 件(S、M、L、XL)、红色 2 000 件(S、M、L、XL)、白色 1 000 件(S、M、L、XL)、蓝色 1 000 件(S、M、L、XL)所需的原材料,甲方将乙方提供的原材料加工成产品后交付乙方。		
第二条 交货 乙方在 2022 年 5 月 22 日向甲方提供 12 600 米原材料,并负责运至苏州车站交付甲方;甲方在 2022 年 6 月 14 日前将加工后的成品 6 000 件负责运至吴淞港口交付乙方。		
第三条 来料数量与质量 乙方提供的原材料须含 2% 的备损率,并符合工艺单的规格标准。如乙方未能按时、按质、按量提供给甲方应交付的原材料,甲方除对无法履行本合同不负责外,还得向乙方索取停工待料的损失。		
第四条 加工数量与质量		

续

甲方如未能按时、按质、按量交付加工产品,应赔偿乙方所受的损失。

第五条 加工费与付款方式

甲方为乙方进行加工的费用,每套人民币 20 元。乙方结汇后 45 天向甲方支付全部加工费。

第六条 运输

乙方将成品运交甲方指定的地点,运费由乙方负责。

第七条 不可抗力

由于战争和严重的自然灾害以及双方同意的其他不可抗力引起的事故,致使一方不能履约时,该方应尽快将事故通知对方,并与对方协商延长履行合同的期限。由此而引起的损失,对方不得提出赔偿要求。

第八条 仲裁

本合同在执行期间,如发生争议,双方应本着友好方式协商解决。如未能协商解决,提请中国上海仲裁机构进行仲裁。

第九条 合同有效期

本合同自签字之日起生效。本合同正本一式两份,甲乙双方各执一份。

本合同如有未尽事宜,或遇特殊情况需要补充、变更内容,须经双方协商一致。

甲方:(盖章)

苏州服装有限公司
合同专用章

委托代理人:王芳

2022 年 5 月 15 日

乙方:(盖章)

圆圆贸易公司
合同专用章

委托代理人:圆圆

2022 年 5 月 15 日

点评:

- 签订加工合同时,与加工生产企业明确原材料、辅料的提供方式,及其双方各自应承担的义务。
- 根据加工生产企业的生产能力,结合信用证或合同规定的装运期与企业商议生产进度,确定合理的交货期。
- 跟单员根据订单的规定向加工生产企业明确品质和包装等要求。

五、签订加工合同的体验活动

1. 业务资料

卖 方:上海进出口贸易公司

上海市中华路 333 号

电 话:021-65788888

传 真:021-65788899

加工单位：宁波服装有限公司
 地 址：宁波市三门路 1 号
 电 话：0574-236428××
 加工合同号：HWE08974
 货 名：男式全棉 6 袋短裤
 数 量：12 000 件(自然色 7 000 件/S、M、L、XL、XXL；黑色 5 000 件/
 S、M、L、XL、XXL)
 原 材 料：1.5 米/件，含 2% 的备损率，2022 年 2 月 22 日向甲方提供并
 负责运至宁波车站
 加工费用：每套人民币 15 元，结汇后 45 天之内支付全部加工费
 交 货 期：2022 年 3 月 31 日前将加工后的成品 12 000 件送至吴淞港口
 甲方委托代理人：李丽
 合同日期：2022 年 2 月 18 日
 2. 业务要求

请您以上海进出口贸易公司跟单员司博的身份，根据上述资料拟订一份
 加工合同，并由双方签章。

加工合同

编号：_____

甲方：_____
 地址：_____
 电话：_____ 乙方：_____
 地址：_____
 电话：_____

双方为开展来料加工业务，经友好协商，特订立本合同。

第一条 加工内容

乙方向甲方提供加工_____

所需的原材料，甲方将乙方提供的原材料加工成产品后交付乙方。

第二条 交货

乙方在____年____月____日前向甲方提供_____原材料，并负责运至_____车站
 交付甲方；甲方在____年____月____日前将加工后的成品_____负责运至_____港口
 交付乙方。

第三条 来料数量与质量

乙方提供的原材料须含____%的备损率，并符合工艺单的规格标准。如乙方未能按
 时、按质、按量提供给甲方应交付的原材料，甲方除对无法履行本合同不负责外，还得向乙
 方索取停工待料的损失。

第四条 加工数量与质量

甲方如未能按时、按质、按量交付加工产品，应赔偿乙方所受的损失。

第五条 加工费与付款方式

甲方为乙方进行加工的费用,每套人民币_____元。乙方结汇后_____天之内向乙方支付全部加工费。

第六条 运输

乙方将成品运交甲方指定的地点,运费由乙方负责。

第七条 不可抗力

由于战争和严重的自然灾害以及双方同意的其他不可抗力引起的事故,致使一方不能履约时,该方应尽快将事故通知对方,并与对方协商延长履行合同的期限。由此而引起的损失,对方不得提出赔偿要求。

第八条 仲裁

本合同在执行期间,如发生争议,双方应本着友好方式协商解决。如未能协商解决,提请中国上海仲裁机构进行仲裁。

第九条 合同有效期

本合同自签字之日起生效。本合同正本一式两份,甲乙双方各执一份。

本合同如有未尽事宜,或遇特殊情况需要补充、变更内容,须经双方协商一致。

甲方:(盖章)

乙方:(盖章)

委托代理人:

委托代理人:

日期:

日期:

综合实务操作

一、单选题

1. 生产企业按性质分,以下选项中错误的是()。
A. 外贸公司 B. 内资企业
C. 外商投资企业 D. 港、澳、台商投资企业
2. 如果信用证没有规定最晚交单期,一般为装运期后()。
A. 10 天 B. 15 天 C. 20 天 D. 21 天
3. 信用证有效期为 5 月 31 日,装运期为 5 月 20 日,如果信用证没有规定最晚交单期,则最晚交单期应为()。
A. 5 月 30 日 B. 5 月 31 日 C. 6 月 10 日 D. 6 月 11 日
4. 开证行作为信用证的发出者,其一般受()方面的约束。
A. 与贸易合同 B. 对受益人的付款承诺
C. 与订单协议 D. 与付款行的代理关系
5. 信用证的到期地点一般要求在(),如规定在国外,因不好掌握寄单时间,一般不轻易接受。

- A. 我国境内 B. 买方境内
C. 买卖双方境内 D. 以上都不是
6. 如果合同规定采用信用证支付方式,进口方须在()向当地银行申请开证。
A. 合同日期后 10 天 B. 合同日期后 20 天
C. 合同日期后 15 天 D. 合同规定时限内
7. 保险勘察代理人必须由()指定。
A. 买卖双方 B. 买方 C. 卖方 D. 保险公司
8. 需求计划型企业的优点,以下说法中错误的是()。
A. 在人力、物料和设备上有充分的准备
B. 备有一定存货,可防备旺季时的产能不足
C. 销售预测不够准确,会造成产品滞销
D. 提早交货的可能性很大
9. 订单生产型企业的优点,以下说法中错误的是()。
A. 能合理安排配备人力和机器
B. 能合理采购物料
C. 一般不会造成滞销现象
D. 机器设备的利用或紧或松
10. 计划、订单混合型生产企业的优点,以下说法中正确的是()。
A. 预知供应商、生产企业财务危机征兆
B. 订单过多需扩大生产规模
C. 避免选择财务危机的供应商
D. 在生产安排方面可进行互补

二、多选题

1. 通知行主要审核信用证的内容是()。
A. 开证行资信能力 B. 开证行索汇路线
C. 开证行付款责任 D. 进口企业的形象
2. 审核信用证的主要依据是()。
A. 贸易合同 B. 国际贸易惯例
C. UCP600 D. 进口国有关法规的规定
3. 获取生产企业信息来源的主要途径有()。
A. 查阅国内外采购指南 B. 参加国内外产品展销会

- C. 收集国内外商会信息 D. 利用商务网站进行搜索
4. 跟单员在选择合格的生产企业时,可运用的基本方法是()。
- A. 望 B. 闻 C. 问 D. 切
5. 从企业法人名称“上海进出口贸易公司”中,跟单员可获取下列()信息。
- A. 企业注册地 B. 企业经营范围
- C. 企业组织形式 D. 企业的行业
6. 生产企业应具备的要素主要有()。
- A. 生产设备和资金 B. 经营活动场所
- C. 从事生产流通经济活动 D. 独立核算和法人地位
7. 外商投资企业的具体形式主要包括()。
- A. 中外合资经营企业 B. 股份有限公司
- C. 中外合作经营企业 D. 外商投资股份有限公司

三、判断题

1. 选择合格的生产企业关系到生产企业能否按时、按质、按量完成订单,避免或降低外贸公司的经营风险。()
2. 外贸公司应将大的外贸单子或工序复杂的订单让一家生产企业做,这样可减少费用。()
3. 由于规模小的生产企业具有积极热情的特点,因此外贸公司应将外贸单子找规模小的生产企业合作。()
4. 对于合同、订单等的印章使用,只要是本公司的企业财务专用章,都合法有效。()
5. 信用证金额与货币应与合同金额一致,如合同订有溢短装条款,信用证金额亦有相应的增减。()
6. 信用证的到期地点一般要求在境外。()

四、简答题

1. 简述选择生产企业时应注意的问题。
2. 简述选择生产企业的基本方法。
3. 获取生产企业信息的基本途径主要有哪些?
4. 简述生产企业的部门及其主要职能。

五、操作题

操作一

1. 操作资料

合同：

上海进出口公司

SHANGHAI IMPORT & EXPORT CORPORATION

1321 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA

TEL: 021-65788877

售货确认书

S/C No. : TXT264

FAX: 021-65788876

SALES CONFIRMATION

DATE: MAR. 08, 2022

To Messrs:

MANDARS IMPORTS Co. Ltd.

38 QUEENSWAY, 2008 NSW

AUSTRALIA

谨启者：兹确认售予你方下列货品，其成交条款如下：

Dear Sirs,

We hereby confirm having sold to you the following goods on terms and conditions as specified below:

唛头 SHIPPING MARK	货物描述及包装 DESCRIPTIONS OF GOODS, PACKING	数量 QUANTITY	单价 UNIT PRICE	总值 TOTAL AMOUNT
MANDARS TXT264 SYDNEY C/NO. : 1-UP	LADIES DENIM SKIRT DETAILS: AS PER ORDER NO. 2013111	18 000 PCS	FOB SHANGHAI AUD 7. 00	AUD 126 000. 00

装运港： SHANGHAI PORT

LOADING PORT:

目的港： SYDNEY PORT

DESTINATION:

装运期限： LATEST DATE OF SHIPMENT 220530

TIME OF SHIPMENT:

分批装运： ALLOWED

PARTIAL SHIPMENT:

转船： ALLOWED

TRANSSHIPMENT:

外贸跟单实务(第七版)

付款条件: BY L/C AT 60 DAYS SIGHT AFTER B/L

TERMS OF PAYMENT:

买方须于 2022 年 4 月 10 日前开出本批交易的信用证(或通知售方进口许可证号码), 否则, 售方有权不经过通知取消本确认书, 或向买方提出索赔。The Buyer shall establish the covering Letter of Credit (or notify the Import License Number) before APR. 10, 2022, falling which the Seller reserves the right to rescind without further notice, or to accept whole or any part of this Sales Confirmation non-fulfilled by the Buyer, or, to lodge claim for direct losses sustained, if any.

品质/数量异议: 如买方提出索赔, 凡属品质异议, 须于货到目的口岸之 60 日内提出, 凡属数量异议, 须于货到目的口岸之 30 日内提出, 对所装货物所提任何异议属于保险公司、轮船公司等其他有关运输或邮递机构责任者, 卖方不负任何责任。QUALITY / QUANTITY DISCREPANCY: In case of quality discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 60 days after the arrival of the goods at port of destination; while for quantity discrepancy, claim should be filed by the Buyer within 30 days after the arrival of the goods at port of destination. It is understood that the seller shall not be liable for any discrepancy of the goods shipped due to causes for which the Insurance Company, Shipped Company other transportation organization/or Post Office are liable.

本确认书内所述全部或部分商品, 如因人力不可抗拒的原因, 以致不能履约或延迟交货, 卖方概不负责。The Seller shall not be held liable for failure of delay in delivery of the entire lot or a portion of the goods under this Sales Confirmation in consequence of any Force Majeure incidents.

买方在开给卖方的信用证上请填写注本确认书号码。The Buyer is requested always to quote THE NUMBER OF THIS SALES CONFIRMATION in the letter of Credit to be opened in favour of the Seller.

买方收到本售货确认书后请立即签回一份, 如买方对本确认书有异议, 应于收到后五天内提出, 否则认为买方已同意接受本确认书所规定的各项条款。The buyer is requested to sign and return one copy of the Sales Confirmation immediately after the receipt of same. Objection, if any, should be raised by the Buyer within five days after the receipt of this Sales Confirmation, in the absence of which it is understood that the Buyer has accepted the terms and condition of the sales confirmation.

MANDARS IMPORTS Co. Ltd.

买方: MANDARS
THE BUYER;

卖方: 童利
THE SELLERS;



信用证:

CONFIRMED IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT

SEQUENCE OF TOTAL	*27: 1 / 1
FORM OF DOC. CREDIT	*40A: CONFIRMED IRREVOCABLE
DOC. CREDIT NUMBER	*20: AB111
DATE OF ISSUE	31C: 220320
DATE AND PLACE OF EXPIRY	*31D: DATE 220615 AT BENEFICIARY 'S COUNTER
APPLICANT	*50: MANDARS IMPORTS Co. Ltd. 38 QUEENSWAY, 2008 NSW AUSTRALIA
ISSUING BANK	52A: ANZ BANKING 161 QUEENSWAY NSW 211 AUSTRALIA
BENEFICIARY	*59: SHANGHAI IMPORT & EXPORT CORPORATION 1321 ZHONGSHAN ROAD SHANGHAI CHINA
AMOUNT	*32B: CURRENCY AUD AMOUNT 126 000.00
AVAILABLE WITH / BY	*41D: ANY BANK AT BENEFICIARY'S COUNTER BY NEGOTIATION
DRAFTS AT ...	42C: DRAFTS AT 60 DAYS SIGHT AFTER B/L FOR FULL INVOICE COST
DRAWEE	42A: ANZ BANKING
PARTIAL SHIPMENTS	43P: ALLOWED
TRANSSHIPMENT	43T: ALLOWED
PORT OF LOADING	44E: SHANGHAI PORT
PORT OF DISCHARGE ...	44F: SYDNEY PORT
LATEST DATE OF SHIPMENT	44C: 220530
DESCRIPT OF GOODS	45A: LADIES DENIM SKIRT AS PER ORDER NO. 2022111 FOB SHANGHAI
DOCUMENTS REQUIRED	46A: +SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE. +PACKING LIST IN TRIPLICATE.
CHARGES	71B: ALL BANKING CHARGES OUTSIDE AUSTRALIA ARE FOR ACCOUNT OF BENEFICIARY.
PERIOD FOR PRESENTATION	48: DOCUMENTS MUST BE PRESENTED WITHIN 15 DAYS AFTER THE DATE OF SHIPMENT BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.

补充资料:

(1) 加工合同编号: TXT888

(2) 加工合同日期: 2022 年 3 月 25 日

(3) 加工单位: 南通服装厂(委托代理人王达)

(4) 加工单位地址: 南通市人民路 11 号(TEL:0513-8836420×)

(5) 加工内容: 全棉弹力牛仔女裙 18 000 件蓝灰色(36、38、40、42)

(6) 加工费: 每件 15 元

(7) 单耗: 每条 1.2 米,备损率为 2%

(8) 原材料交付时间及地点: 甲方在 2022 年 4 月 15 日前向乙方提供 22 032 米原材料,并负责运至南通车站交付

(9) 加工产品交货时间与地点: 2022 年 5 月 26 日前将加工后的成品 18 000 件运至吴淞港口指定仓库

(10) 加工费支付: 乙方结汇后 45 天向甲方支付全部加工费

2. 操作要求

请您以上海进出口公司跟单员童利的身份,根据销售合同书和信用证的有关内容签订加工合同。

上海进出口公司		编号:
加工合同		
甲方:	乙方:	
地址:	地址:	
电话:	电话:	
双方为开展来料加工业务,经友好协商,特订立本合同。		
第一条 加工内容		
乙方向甲方提供加工_____所需的原材料,甲方将乙方提供的原材料加工成产品后交付乙方。		
第二条 交货		
乙方在____年____月____日前向甲方提供_____原材料,并负责运至_____车站交付甲方;甲方在____年____月____日前将加工后的成品_____负责运至_____港口交付乙方。		
第三条 来料数量与质量		
乙方提供的原材料须含____%的备损率,并符合工艺单的规格标准。如乙方未能按时、按质、按量提供给甲方应交付的原材料,甲方除对无法履行本合同不负责外,还得向乙方索取停工待料的损失。		

项目三
选择企业——签订加工生产合同

续

第四条 加工数量与质量

甲方如未能按时、按质、按量交付加工产品,应赔偿乙方所受的损失。

第五条 加工费与付款方式

甲方为乙方进行加工的费用,每条人民币_____元。乙方结汇后 45 天向甲方支付全部加工费。

第六条 运输

乙方将成品运交甲方指定的地点,运费由乙方负责。

第七条 不可抗力

由于战争和严重的自然灾害以及双方同意的其他不可抗力引起的事故,致使一方不能履约时,该方应尽快将事故通知对方,并与对方协商延长履行合同的期限。由此而引起的损失,对方不得提出赔偿要求。

第八条 仲裁

本合同在执行期间,如发生争议,双方应本着友好方式协商解决。如未能协商解决,提请中国上海仲裁机构进行仲裁。

第九条 合同有效期

本合同自签字之日起生效。本合同正本一式两份,甲乙双方各执一份。

本合同如有未尽事宜,或遇特殊情况需要补充、变更内容,须经双方协商一致。

甲方:(盖章)

乙方:(盖章)

委托代理人:

委托代理人:

日期:

日期:

操作二

1. 操作资料 合同:

售货确认书

SALES CONFIRMATION

编号

NO. 133241001

日期

DATE FEB. 20, 2022

THE SELLER:

宁波进出口贸易公司

NINGBO IMP. / EXP. TRADE CORP

1234 ZHONGSHAN ROAD NINGBO CHINA UK

TEL: 0086-574-568765×× FAX: 0086-574-568764××

THE BUYER:

GRAF IMPORT CO. LTD.

30 KING STREET, LONDON E1

下列签字双方同意按下列条款达成协议

外贸跟单实务(第七版)

The undersigned sellers and buyers have agreed to close the following transaction as per terms and conditions stipulated below:

品名与规格 Commodity and Specification	数量 Quantity	单价 Unit Price	金额 Amount
MEN'S YARN DYED L/S SHIRT, WITH ONE LEFT CHEST POCKET WITH EMB, ONE LOGO AT SIDE SEAM, DETAILS AS PER ORIGINAL SAMPLE, BUT CANCEL THE RIGHT CHEST POCKET DETAILS AS PER ORDER NO. 2022333	2 880 PCS	CIF SOUTHAMPTON USD 12.00	USD 34 560.00

总值

Total value: SAY U. S. DOLLARS THIRTY FOUR THOUSAND FIVE HUNDRED AND SIXTY

装运期限: JUNE, 2022

Shipment: FROM S'HAI TO SOUTHAMPTON

付款方式

Payment: BY T/T AFTER SHIPMENT

目的地

Destination: SOUTHAMPTON UK
ALLOWING TRANSSHIPMENT &
PARTIAL SHIPMENTS

保险

Insurance: C&F TO BE EFFECTED BY THE
BUYERS CIF TO BE EFFECTED BY THE
SELLERS AT 110% OF INVOICE VALUE
COVERING ALL RISKS AND WAR RISK
AS PER CHINA INSURANCE CLAUSES

一般条款

General Terms:

1. 合理差异: 质地、重量、尺寸、花形、颜色均允许合理差异。对合理范围内的差异提出索赔, 概不受理。Reasonable tolerance in quality, weight, measurements, designs and colors is allowed, for which no claims will be entertained.
2. 卖方负责: 买方对下列各点所造成的后果承担全部责任: (甲) 使用买方指定包装、花形图案等; (乙) 不及时提供生产所需的商品规格或其他细则; (丙) 不按时开信用证; (丁) 信用证条款和售货确认书不同而不及时修改。

The buyers are to assume full responsibilities for and consequences arising from: (a) the use of packing, designs or pattern made to order; (b) late submission of specifications or any other details necessary for the execution of this Sales Confirmation; (c) late establishment of L/C; (d) late amendment of L/C inconsistent with the provisions of The Sales Confirmation.

买方: GRAF IMPORT CO. LTD.

THE BUYER: GRAF

卖方:



THE SELLER: 单音

补充资料:

- (1) 加工合同编号: 13324200 日期: 2022 年 3 月 30 日
- (2) 供方: 上海浦东服装厂(代理人李放)
- (3) 加工数量: 2 880 件

项目三 选择企业——签订加工生产合同

- (4) 加工费：每件 100 元
- (5) 交货期：2022 年 6 月 25 日
- (6) 质量要求：必须完全按客户生产样及最终确认的规格表生产
- (7) 包装要求：4 条混码装入一个胶袋，3 个胶袋装入一只出口纸箱，其尺寸要适中；胶袋上需有可反复使用的自封口，每箱毛重不能超过 25 千克
- (8) 交货地点：需方指定仓库
- (9) 结算方式及期限：交货后 10 个工作日凭全额增值税发票付款
- (10) 验收方式：交货时应将厂检证及双方商定的其他技术资料随同产品交给需方据以验收，需方在验收中如发现产品规格、包装、数量、质量等不符合同规定，应及时向供方提出书面异议，并有权拒收该产品

2. 操作要求

请您以宁波进出口贸易公司跟单员单音的身份，根据销售合同书的内容签订加工合同。

宁波进出口贸易公司						
加工合同						
需方：			合同编号：			
供方：			签订时间与地点：			
品名、规格	数量	单位	单价	金额	交货期	备注
地区：	客户：		外销合约：			
1. 质量要求：_____						
2. 包装要求：_____						
3. 交货地点：_____						
4. 结算方式及期限：_____						
5. 验收方式：_____						
6. 违约责任：如有违约，按《民法典》划分，并承担相应的违约责任。						
7. 争议解决：一旦发生合同纠纷，经协商无效后，向合同签订地人民法院提起诉讼。						
8. 其他约定事项：本合同一旦签订，即具有法律效力，双方均应严格执行。如一方因故需变更或解除合同，应经双方协商同意。否则，本合同仍然有效。						
供方：			需方：			