

国际物流常用 单证操作与缮制

周开权 主编



中央广播电视大学出版社

7252
92

国际物流常用单证操作与缮制

周开权 主编

中央广播电视大学出版社·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

国际物流常用单证操作与缮制 / 周开权主编. — 北京: 中央广播电视大学出版社, 2015. 8
ISBN 978 - 7 - 304 - 07333 - 6

I. ①国… II. ①周… III. ①国际贸易—物流—原始凭证—职业教育—教材 IV. ①F252

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 194923 号

版权所有, 翻印必究。

国际物流常用单证操作与缮制

GUOJI WULIU CHANGYONG DANZHENG CAOZUO YU SHANZHI

周开权 主编

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 营销中心 010 - 66490011 总编室 010 - 68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号 邮编: 100039

经销: 新华书店北京发行所

策划编辑: 程业刚

版式设计: 夏 亮

责任编辑: 程业刚

责任校对: 张 娜

责任印制: 赵连生

印刷: 北京密云胶印厂

版本: 2015 年 8 月第 1 版

2015 年 8 月第 1 次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16

印张: 10.25 字数: 227 千字

书号: ISBN 978 - 7 - 304 - 07333 - 6

定价: 26.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)

前言

Preface

随着我国经济、科技的发展,我国现代国际物流所采用的技术、手段及业务操作方法、工具与传统国际物流相比较已经有了质的变化,特别是苏州等经济较发达、对外开放程度较高的地区,国际物流中信息化等现代技术手段的应用更加广泛,为了适应这些新的变化,需要对传统教材中相应部分进行更新,以适应培养现代高技能、高素质物流人才的需要。

同时,根据《国务院关于加快发展现代职业教育的决定》(国发〔2014〕19号)的要求,职业教育要“坚持校企合作、工学结合,强化教学、学习、实训相融合的教育教学活动。推行项目教学、案例教学、工作过程导向教学等教学模式”。在本书编写过程中,作者广泛调查一些现代物流企业当前相关岗位操作流程、业务要求,并和一些企业专家就一些关键内容共同进行了探讨。在遵循职业院校学生学习规律的基础上,本着工作流程导向、岗位体验的思想,把一些企业典型业务过程编进本书,既注意学生对基础理论、岗位工作内容的理解、掌握,又能使学生体验岗位要求、业务操作流程及要点。

在内容安排方面,与一些重视学术探讨的著作明显不同之处在于,本书努力把理论浅显化,并使本书更贴近于大部分现代物流企业的实际情况。

当然,由于本书编写过程中资料、时间、作者能力等方面的限制,有些内容仍欠具体,例如SWIF信用证、国际结算中汇付等业务操作的具体流程等。恳请读者在阅读、使用中多提意见,共同把本书修改得更加完善。在本书编写过程中,得到许多兄弟院校相关专业教师、作者所在单位领导及商务英语、物流管理专业毕业生的支持,在此表示感谢。

本书面向国际物流单证、报关、报检等岗位的实际业务需要,可以作为职业院校相关课程的教材,也可以作为相关岗位工作人员的参考书。

编者

目 录

Contents

项目一 对外贸易合同 /1

- 任务一 签订合同 /1
- 任务二 合同的履行 /7

项目二 单证基础知识 /12

- 任务一 初识单证 /12
- 任务二 汇票基础知识 /15
- 任务三 本 票 /21
- 任务四 支 票 /22

项目三 国际贸易结算 /25

- 任务一 汇 付 /25
- 任务二 托 收 /27
- 任务三 信用证基础知识 /30
- 任务四 银行保函 /38

项目四 国际货物运输 /40

- 任务一 国际货物运输基础知识 /40
- 任务二 国际贸易合同中的装运条款 /49

项目五 国际物流主要单证基本知识与缮制规范 /52

- 任务一 报关单 /52
- 任务二 国际海运的营运方式 /56



- 任务三 托 运 单 /60
- 任务四 海运提单 /62
- 任务五 海运提单的使用 /65
- 任务六 国际航空运输基础知识 /66
- 任务七 航空货运单基础知识及缮制要点 /69

项目六 单证操作流程基础 /72

- 任务一 进出口货物报关基础 /72
- 任务二 进出口税费及计算 /75
- 任务三 进出口商品检验检疫基本知识 /78
- 任务四 原产地证明书基础 /82
- 任务五 保险单相关基本知识 /84
- 任务六 佣金和折扣 /88
- 任务七 运费的计算 /90
- 任务八 保险费计算 /94
- 任务九 汇率与利息 /95

项目七 信用证支付方式下的单证缮制与操作 /99

- 任务一 信用证操作基础 /99
- 任务二 信用证的开立 /103
- 任务三 信用证的审核与修改 /107
- 任务四 发 票 /112
- 任务五 包装单据 /117
- 任务六 一般原产地证明书的制作 /122
- 任务七 报检单及出口退税 /128
- 任务八 报关单的缮制 /130
- 任务九 提 单 /138
- 任务十 保险单 /144
- 任务十一 附属单据的制作 /148
- 任务十二 汇 票 /149

参考文献 /157

项目一

对外贸易合同

任务一 签订合同

一、交易前的准备

1. 出口交易前准备

出口交易前的准备工作主要包括以下几项：目标市场调研；申请许可证（在许可证申领之前尽量不要签订合同，以免合同签订之后不能落实许可证，造成违约）；确定目标市场；与目标客户协商以建立业务关系；制订营销、广告宣传方案，了解本国及客户所在国家法律、政策等，并注意无形资产（专利、知识产权等）的保护、出口商品是否涉及产权纠纷等。另外，如果属于商品的转手交易，还要注意先与供应商建立供货联系。

2. 进口交易前准备

进口交易前的准备工作主要包括以下几项：本国或目标销售区域市场调查；商品调研（目标市场同等商品或可替代商品竞争情况等）；落实许可证（注意本国和客户所在国家的政策变化，交易商品是否属于限制类、禁止类等）和外汇（除了了解外汇购买相关政策外，需要注意汇率波动等）；制订商品交易、销售方案；成本核算（一般考虑合同价格、费用、税额等）。

二、交易磋商

交易磋商既包括对交易具体条款的确定，又包括交易磋商的流程。

（一）交易磋商的内容

磋商内容主要涉及对交易中具体条款的确定，一般包括商品种类、规格型号、数量、价格、品质（原产地对品质有影响的应注意原产地的确认）、包装（包括内包装、外包装等，既要满足销售的需要，又要适应实际运输的要求）、交货方式（交货地点的不同不但涉及运输途中风险的负担，而且关系到运输等相关成本的负担等事项）、价格（不但要注意数量多



少,而且要根据汇率波动情况选择对己方有利的货币)、运输方式(结合成本、风险、销售季节等方面综合考虑)、付款方式(不但关系到货款到位时间,而且与交易风险密切相关)、纠纷解决办法(应结合国际惯例、有关法律等考虑)、保险(根据具体情况决定投保金额、险别等)等。

(二) 交易磋商的环节

为了方便对整个交易磋商过程的了解和掌握,一般人为地将其分为四个环节:询盘、发盘、还盘、接受,在实际操作中,不一定每个交易磋商过程都包含这4个环节,但是发盘和接受是必需的2个环节。

1. 询盘

询盘也称作邀请发盘,要约邀请,是指交易中打算购买或出售某种商品的一方,向对方询问该项商品的有关情况和其他交易条件的一种表示。一般来说,询盘只是向对方表达希望建立业务关系的愿望,对交易具体条款涉及较少。

发出询盘的一方既可以是买方,也可是卖方。

由于询盘内容没有对具体交易条款作出规定,一般也没有按照询盘内容达成交易的表示,所以询盘内容没有法律约束力。

【例1】德国一家公司来电:拟订购男纯棉T恤10 000件,请电告最低价格及最快交货期。

2. 发盘

在国际贸易实际业务中,买方或卖方向对方提出交易条件并表示愿意按此条件达成交易,称之为发盘,又称报盘、发价、报价。法律上称之为“要约”。由于发盘方有愿意按所示条件达成交易的意思表示,所以一旦对方按照法定条件表示接受此发盘,双方即受此发盘内容的约束。

卖方提出的发盘,称为“卖方发盘”;买方提出的发盘称为“买方发盘”。

【例2】针对上述例1中询盘,我国某公司回电:你4月8日电,发盘,男纯棉T恤,货号101、102,纸箱装,每箱6打,每件30欧元、CIF、汉堡,6月1日之前装运,即期不可撤销信用证,限15日复到我方。

对于发盘,要注意以下几点:

(1) 法律意义上的发盘,一般应具备以下几个前提条件。

① 必须是向一个或一个以上特定的人提出。发盘必须对具体的受盘人作出,即在发盘中应指明具体的个人姓名或企业名称。受盘人是一个或多个皆可。不指定受盘人的发盘只能被视为发盘邀请,没有法律约束力。例如,一般的商业广告或价目单,其针对的是所有人,所以不能看做是发盘。

② 必须有确定的内容。即发盘中所列的交易条件必须是完整、明确、终局的。

“完整”通常是指发盘应包括货物品名、品质、数量、包装、价格、装运、付款和保险

八项要件，不具备这些要件，就没有法律上的约束力。但是，《联合国国际货物销售合同公约》（以下简称《公约》）第2条规定，发盘只要包含商品的名称、数量和价格这三项就可以认为是“内容是完整的”，所以，在对外贸易中，应注意适用的法律、惯例或公约等。

“明确”是指发盘内容必须是具体、确定的，不能有“大约”“估计”等含混不清的词语。

“终局”是指发盘有法律约束力，但是，有的发盘可能有生效条件，例如发盘中有“以我方确认为准”这样的语句，表明此项发盘尚有保留条件。

③ 发盘中必须有其一旦被受盘人接受，发盘人即受该项发盘内容约束的表示。受盘人表示接受该项发盘后，发盘人将要按发盘内容与受盘人订立合同、承担相应的法律责任。

④ 发盘送达受盘人才能生效。

《公约》第15条规定：“发盘在送达受盘人时生效”，所以《公约》对发盘生效时间的规定，遵循到达主义。

所谓到达主义，是指如果该项发盘在传递过程中由于受自然原因、人为失误等方面的影响，造成其中间丢失或不能在合理时间内到达受盘人，该项发盘不能算作有效发盘，由于受盘人没有收到或没有正式收到该项发盘，所以该项发盘没有法律效力。

（2）发盘在一定时期内有效。

对受盘人作出接受的时间范围或期限的规定，可以有以下几种方法：

① 一段时间内有效，例如，某项发盘规定其有效期为6天。

② 最迟接受的时间，即超出该时间做出的接受无效。例如，某项发盘规定限10日内回复有效。

③ 没有规定明确的有效期，这种情况按照惯例确定时间的有效期。由于发盘使用的工具的不同，可能对合理时间的理解不同，例如采用电传应该比采用邮寄方式的发盘有效期短。

特殊情况下，如口头发盘时，除非双方另有约定，发盘只有在受盘人立即接受的情况下才有效。

（3）发盘的撤回和撤销。

即使有满足生效的规定，发盘也不一定在发出后都能生效，因为在有些情况下，发盘是可以撤回或撤销的，其前提条件如下：

① 发盘在被送达受盘人之前（即发盘生效前），发盘人通知取消此项发盘，而且撤回通知比发盘先到达受盘人或同时到达受盘人，否则该项发盘不能撤回。

② 在发盘已到达受盘人，即发盘生效后，但在受盘人做出接受之前，发盘人以一定方式解除了该项发盘。

但是，有的情况下发盘是不能被撤销的，具体如下：

① 发盘中规定了有效期，或以其他方式表示该项发盘在某个时期内是不可撤销的，则在这些期间内该项发盘不可撤销。

② 受盘人有理由信赖该发盘不可撤销，并且已本着对该发盘的信赖行事，即受盘人已经按照发盘内容采取行动，如果终止行动将会受到损失。



(4) 发盘的终止。

发盘在以下情况下可终止：

- ① 过期：超过有效期仍未被接受。
- ② 受盘人明确表示拒绝该项发盘或还盘（即不能完全接受该项发盘的主要事项）。
- ③ 被撤销。
- ④ 出现某些不可控制的因素导致发盘内容不可能再实施。例如战争、自然灾害或发盘人死亡、破产等。

3. 还盘

还盘又称还价，是受盘人不同意或不完全同意发盘内容而提出变更部分发盘内容。

还盘做出后，原发盘的发盘人和受盘人的角色在新的发盘下发生了变化。原发盘的受盘人变成新发盘的发盘人，相应地，原发盘的发盘人变成了新发盘的受盘人。新受盘人有权自己决定是否接受新的发盘，可以接受、拒绝或再还盘。

【例3】你10日电，价格太高，还盘24英镑，见票后30天付款，限7日复。

4. 接受

接受是指，交易的一方接到对方的发盘或还盘（可看作新的发盘）后，以口头、书面（也可以是电子数据）或实际行动等方式向对方表示无条件同意的行为。在法律上，接受又称作承诺。一方发盘或还盘被对方接受后，合同即在法律上成立。

根据《公约》的解释，一项有效的接受必须同时具备以下四个前提条件：

- (1) 接受必须是由特定的受盘人（或新的受盘人）做出，其他人对发盘或还盘表示同意，不能构成有效的接受。当然，有些情况下，可以是经过受盘人授权的代理人做出。
- (2) 接受必须是在没对发盘或还盘内容做出实质性改变的前提下做出的，也就是，受盘人做出接受时，没有对发盘或还盘内容做出实质性的改变。

具体地说，在实际交易磋商业务中，受盘人可能在答复中表示“接受”，同时又提出对发盘的内容作一些改动，这在法律上称为有条件的接受，分为两种情况：

① 实质性改变：对货物价格、质量、数量（要注意交易数量的变化，会引起很多方面的改变，例如单位货物成本、费用等）、付款条款、交货地点和时间、赔偿责任范围或解决争端方式等重要内容进行了添加或更改，实质上是对发盘的拒绝，构成还盘。

② 非实质性变更：如在重量单、装箱单、商检证、原产地证、分批装运等次要方面做出变更（但是，这些方面是否为实质性变更有时也要视具体情况而定，例如，分批装运改变了交货时间、原产地证的开立改变了货物的产地等也会造成实质性改变），除非发盘人不过分迟延地以口头或书面等形式表示拒绝外，仍可确认为接受。

例如，受盘人表示“接受此项发盘”，但同时提出支付方式由即期信用证改为见票后30天付款，由于这个要求对发盘作了实质性改变，所以实质上受盘人没有接受，而是进行了还盘，这个还盘可以看做一个新的发盘，原来的受盘人变成了新的发盘人。

- (3) 接受要在发盘规定的有效期内送达发盘人才能生效。

发盘中通常规定了有效期，即使在没有明确规定有效期的情况下，往往也会受到“合理时间”的限制，这一期限对发盘人、受盘人都具有约束作用，同时也具有保障权益的作用：

对发盘方来说，在有效期内不能任意撤销或修改发盘的内容，同时，超过有效期以后就可以不再受此发盘的约束。前者主要是保障受盘人的利益，以免发盘人任意取消发盘；后者主要是保障发盘人的利益，有效期满，在市场发生变化的情况下，可以不再受此发盘的限制。

对受盘人来说，只有在发盘有效期内做出的接受，才具有法律效力。这一规定避免了在市场发生了有利于受盘人的变化后，受盘人仍逾期表示接受，使发盘人利益受损。

(4) 接受必须向发盘人表示出来。

接受必须以一定的方式向发盘人表示出来，缄默或不行动不构成接受。表示方式主要有两种：一是以口头或书面形式明确做出声明表示接受，有时采用现代通信方式，以数据形式做出的接受也有效；二是做出行动，实质上已经是在履行合同义务，如买方已经开立信用证、办理运输手续等。

5. 逾期接受与接受撤回

(1) 逾期接受。

逾期接受是指受盘人表示接受的通知到达发盘人的时候已经超出有效期或合理时间，则该接受被看做逾期接受。逾期接受一般无效，但下列两种情况下，逾期接受有效：

① 发盘人毫不延迟地用口头或书面形式通知受盘人该项逾期接受仍然有效。

这个规定实质上可以看做是发盘人自愿推迟了发盘有效期，避免了发盘人重新发盘的麻烦。

② 不是受盘人自己的过失，而是由接受通知的传递不正常而造成的延误。发盘人若不及时反对，此接受仍有效力。例如，不可抗力造成邮寄延迟、通信线路损坏造成传真或数据传递失败等。

(2) 接受撤回。

接受撤回也就是受盘人撤回接受。接受撤回的有效性也是有时间限制的，只有在撤回通知于接受通知到达发盘人之前或同时被送达发盘人的情况下，接受才可以撤回。

三、 合同的订立

1. 合同有效成立的要件

(1) 当事人必须具有法律规定的订立合同的行为能力。

(2) 合同必须有对价或约因，即合同当事人之间相互给付、互为有偿；这是本着公平性原则作出的规定，另外，也是为了保护当事人的利益。

(3) 合同的内容必须合法。

(4) 合同的形式必须符合法律规定；按照我国法律，合同可以采用书面或口头形式，



但是在实务中，口头形式的合同必须有见证人或确切的证据。另外，由于科技的发展，某些电子数据形式的合同也是合法的。

(5) 合同当事人的意思表示必须真实。

当事人被胁迫、威逼、精神状态不正常等情况下签订的合同无效。另外，当事人有时对合同内容有重大误解，这时合同也是可以撤销的。

2. 合同的格式和内容

合同一般包括以下几个部分：

(1) 约首。即合同的序言，包括合同的名称、双方当事人的名称和地址（全称）、双方自愿订立合同的声明和执行合同的保证。

(2) 基本条款。是合同的主体部分，包括交易的各项条件或条款，如商品品名、品质、规格、数量、单价、包装、交货时间与地点、运输与保险条件、支付方式及检验、索赔、不可抗力及纠纷解决方式等。是对双方当事人权利和义务的具体规定。

(3) 约尾。即列明合同的份数，使用的文字及其效力，订约的时间、地点及生效的时间。合同的订约地点涉及合同准据法的问题，要慎重对待。一般一方当事人为我国公民或法人时，为了防止发生合同履行纠纷时遇到不熟悉对方当事人所在国家法律的问题，可把订约地点写在我国。

3. 合同成立的时间

一般接受生效的时间即为合同成立时间，但是合同成立时间和合同生效时间是有区别的，合同成立以后并不代表马上生效，在某些合同附有生效条件或者合同本身不合法等情况下，会影响合同的生效。



参考样单 1-1 销售确认书

BETTER SOURCE APPLIANCES (SUZHOU) LTD.

5 XINTI ROAD, SUZHOU INDUSTRIAL DISTRICT, SUZHOU 215022, P.R. CHINA

Tel: (512)68086082 Fax: (512)68086081

SALES CONTRACT

TO: BINH MINH ELECTRONICSCO.LTD.
NO.32 STREET 76, WARD 10, DISTRICT
6, HOCHIMINH CITY, VIETNAM

S/C No.: BS1368
Date: 28-Mar-14

MODEL NO.	COMMODITY&SPECIFICATION	QUANTITY	PRICE	AMOUNT
		—	FOB NINGBO, CHINA	
A-D1182	DRY IRON	2790 PCS	USD 4.80	USD 13392.00
A-D1282	DYR IRON	2130 PCS	USD 4.20	USD 8946.00
A-S178	DRY IRON WITH STEAM FUNCTIONS	1920 PCS	USD 5.50	USD 10560.00
	SPARE PARTS	55.0 KGS		USD 19.20
—	TOTAL:	6840 PCS		USD 32917.20
		55.0 KGS		

SAY TOTAL US DOLLARS THIRTY TWO THOUSAND NINE HUNDRED AND SEVENTEEN CENTS TWENTY ONLY.

SHIPMENT: On or About AUG. 5, 2014 from NINGBO, CHINA to HOCHIMINH CITY, VIETNAM by sea on freight collect basis

INSURANCE: COVERED BY BUYER

REMARKS: Partial shipment allowed

Buyer:

BINH MINH ELECTRONICS.CO.LTD.
NO.32 STREET 76, WARD 10, DISTRICT
6, HOCHIMINH CITY, VIETNAM

Seller:

BETTER SOURCE APPLIANCES
(SUZHOU) LTD.
5 XINTI ROAD, SUZHOU INDUSTRIAL
DISTRICT, SUZHOU 215022, P.R.CHINA
TEL: +86-512-68086082

任务二 合同的履行

一、出口合同的履行

出口合同的履行包括备货、报验、催证、审证、改证、租船订舱、报关、投保、装船和制单结汇等多种环节。在实际业务中,由于具体情况不同,并不一定这几个环节都同时具备。例如,非信用证支付方式下,就没有信用证处理的几个环节。在上述环节中,以货



(备货、报验)、证(催证、审证、改证)、船(租船订舱、报关、投保等)、款(制单结汇)4个环节最为重要,它们直接影响交易能否顺利进行和能否顺利取得货款。

1. 货

(1) 备货。

备货是进出口公司根据合同或信用证的规定,向采购、生产加工及仓储部门下达联系单(也称为加工通知单或信用证分析单等),要求有关部门按联系单的要求,对货物进行清点、加工整理、刷制运输标志、办理申报检验和领证等项工作。联系单是各个部门进行备货、出运、制单结汇的共同依据。在备货工作中,应注意以下几个问题:

① 货物的品质、规格。保证货物的品质、规格与合同或信用证规定一致。有些情况下还要注意对货物品质的规定方式进行核对,例如,货物品质规定的标准等。

② 货物的数量。应适当留有余地,作装运时可能发生的调换和适应舱容之用。装运时可能会造成少量货物损坏,这时就需要及时更换。另外,应注意需要出口许可证的货物,实际出口数量不能超出许可证的规定。

③ 货物的包装和唛头(运输标志)。包装应符合信用证或合同的规定,并做到保护商品和适应运输的要求,如果发现包装不良或破坏,应及时进行修理或换装。一般情况下,信用证不对唛头作出规定,如果信用证或合同对此有规定,应按信用证或合同规定的式样刷制。

④ 备货时间:应根据信用证或合同规定,并结合船期安排备货时间,以利于船货衔接。一般情况下,应按照信用证或合同中对于交货时间的规定,适当留有充足的备货时间。

(2) 报验。

凡属国家规定或合同规定需要出入境检验检疫机构出证的商品,以及应该提供原产地证明书等证书、证明的,应该在备货完毕以后,尽早办理相关手续。有些情况下,合同或信用证没有指明出具检验证书的机构,为了保证证书的权威性,也尽量申领官方机构发放的证书。原产地证明书则按具体情况向发放机构申领。

2. 证

(1) 催证。

如果在出口合同中约定采用信用证方式付款,买方按照合同的规定开立信用证是卖方履约的前提。但在实际操作中,有时国外进口商往往会拖延开证,我方应结合备货情况及时进行催证。必要时,也可请我驻外机构或中国银行协助代为催证。

(2) 审证。

信用证应该是依据合同开立的,信用证内容应该与合同条款一致。但由于种种因素,开立的信用证条款可能与合同规定不符。为确保收汇安全和合同顺利履行,防止经济上的损失甚至政治纠纷,应该依据合同进行认真的核对与审查,发现不能接受的与合同不符之处时要请买方修改信用证。

在实际业务中,信用证的通知行和卖方都参与信用证的审核,通知行着重审核开证行的政治背景、资信能力、付款责任和索汇路线等方面的内容,卖方着重审核的内容应包括以下

几个方面：

① 政治性的审查。应拒绝接受与我国没有经济往来、政治关系有问题的国家和地区的来证。交易进行过程中，进出口手续、纠纷的处理等都与国家之间的政治关系相关，有时国家之间的纠纷会造成卖方货、款双失。另外，来证内容应符合我国方针政策，不得有歧视性内容，否则在办理出口手续时可能会被海关等机构处罚。

② 开证银行资信审查。信用证支付方式是利用开证行的信用作为卖方安全收款的保障，如果开证行资信有问题，那么信用证支付方式的安全性就大大减弱了。所以为了保证安全收汇，对开证行的资信、经营作风、财务状况等必须进行审查。另外，也要注意考察开证行所在国家当时的宏观政治经济状况。

③ 对信用证的性质与开证行付款责任的审查。例如，即期信用证和远期信用证对卖方来说有很大区别，有些情况下，信用证中有付款附加条款，这样的条款不能接受。上述3点，也是开证行审证的重点。

④ 对信用证金额与货币的审查。信用证金额应与合同金额一致。如合同订有溢短装条款，信用证金额应考虑溢装部分。信用证金额中单价与总值都要填写正确，所采用的货币应与合同一致，如果买方坚持不愿修改，则要视汇率波动等具体情况进行处理。例如，来自与我国订有支付协定的国家，使用货币应与支付协定规定相符。

⑤ 对商品货名、规格、品质、数量、包装等条款的审查。信用证中有关商品货名、规格、品质、数量、包装等项内容必须与合同相符，如果与合同有出入，己方可以接受这些改变，则需和买方协商后处理。另外，特别要注意有无特殊条款，例如，包装注明印制某些图案、商标，或者对品质有特殊规定。

⑥ 对信用证规定的装运期、有效期和到期地点的审查。装运期必须与合同规定一致，如果国外来证晚，无法按期装运，应及时要求国外买方延展装运期限。信用证有效期应与装运期有一定的合理间隔，以便有充足的时间办理备货、制单、报检及其他工作。信用证的到期地点通常要求在中国境内，到期地点在国外时，不易掌握国外银行收到单据的确切日期，不仅影响收汇时间，而且容易引起纠纷，故一般不宜接受。

⑦ 对单据的审查。对于来证中要求提供的单据种类、份数及内容等，要进行仔细审核，一方面要注意官方颁发的证书、证明能不能满足信用证的要求，另一方面也要注意对于单据内容的要求。如果发现有不正常的规定，例如要求商业发票或原产地证明书须由国外第三者签署、提单上的目的港后面加上指定码头等字样，都应慎重对待，因为这些条款往往被买方利用作为拒绝罚款的方式。

⑧ 对其他特殊条款的审查。有时信用证内加列特殊条款，例如限定船籍、船龄、中转港、运输路线等条款，有些条款是合理的，例如对于船龄的规定，一般是为了保证运输的安全。但是，卖方也应慎重考虑能否满足这些要求，若对己方无关紧要，且可办到，视具体情况决定能否接受，当然，有的规定己方无法满足或容易引起纠纷时，则应该拒绝，例如规定必须在某个港口中转、禁止走惯常路线等。



(3) 改证。

发现信用证中的问题后，应区别问题的性质，分别联系银行、运输、保险、商检等机构进行协商，以确认能否满足信用证的要求或查证是否会影响合同执行和安全收汇，或者不符合我国对外贸易方针政策，对于后两种问题，必须要求国外客户修改信用证，并坚持收到开证行信用证修改通知书后才能对外发货，以免造成我方工作上的被动和经济上的损失。

向开证行申请修改信用证需要交纳费用，所以当需要修改的内容有多项时，尽量一次全部向国外客户提出，否则，将增加双方的费用，影响双方关系，而且会推迟合同的履行，直接影响双方利益。信用证中修改条款涉及其他当事人时，必须在有关当事人全部同意后才能生效，这是各国银行公认的惯例。

3. 船

(1) 租船订舱。

在 C. I. F. 或 C. F. R. 条件下，租船订舱手续、费用都是卖方的义务，虽然增加了卖方负担，但卖方办理运输手续过程中，货物和单据始终是自己掌握，可以保证自己对货物的控制。

租船订舱的一般流程为：

① 卖方联系外运公司或其代理办理托运手续，填写托运单 (shipping note)，亦称“订舱委托书”，递送外运公司或其代理作为订舱依据。托运单是填制运输单据的原始依据，所以应保证托运单与合同或信用证一致。选择外运公司时一方面要考虑其信用情况、经营能力等，另一方面也要考虑其运输路线、时间能否满足己方执行合同或信用证的要求。

② 外运公司或其代理审核托运单，对自己的运输能力、航线等进行确认后，确定装运船舶，将托运单的配舱回单返还给卖方，卖方填写全套装货单 (shipping order)，然后外运公司或其代理代表卖方作为托运人向外轮代理公司办理货物装运手续。

③ 货物经报检、报关后，即由船长或大副签发“收货单” (mate's receipt)，收货单又称大副收据，托运人凭收货单向外轮代理公司交付运费并换取正式提单。

(2) 报关。

出口货物装船前必须先向海关申报。我国海关法规定，凡是进出国境的货物，必须经由设有海关的港口、车站、国际航空站等口岸进出境，并由货物所有人或其代理人向海关申报，海关放行后，货物才可提取或装船出口。

(3) 投保。

凡是按 C. I. F. 价格成交的出口合同，卖方在装船前，须办理投保手续，我国一般是向中国人民财产保险股份有限公司 (PICCP & C) 投保，按照信用证或合同相关要求将货物名称、保额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等一一列明，并确保和信用证或合同一致。

4. 款

我国出口结汇的方法通常有两种：收妥结汇、押汇。

收妥结汇，又称收妥付款，是指议付行收到卖方递交的单据、汇票后，经审查符合信用证规定后，将单据、汇票寄交国外付款行（或开证行）索汇，付款行将货款（按合同或信用证金额、货币）拨入议付行账户后，议付行按当日外汇牌价，把货款折成人民币交给卖方。

押汇，又称买单结汇，是指议付行在审单无误后，买入受益人（卖方）的汇票和单据，即把信用证金额扣除从议付日到估计收到货款之日的利息后，按议付日外汇牌价把余款折成人民币，拨给卖方。议付行向卖方买入汇票及有关单据后，即成为汇票持有人，可凭汇票及单据向付款行或开证行索取货款。押汇具有两方面优点：一是议付行可以赚取差价；二是卖方在付款行或开证行付款前就可以拿到货款，以缓解资金暂时紧张的困难，即获得了资金融通。

二、进口合同的履行

1. 开立信用证

买方按照合同内容填制开证申请书，提交保证金、抵押物等，并交纳开证费用后，开证行按照开证申请书开立信用证，并通过通知行把信用证交给信用证的受益人。

2. 安排运输和办理保险

在 FOB 或类似条件下，需要买方办理运输、投保，买方应视具体情况选择安全的运输方、保险人。在国际贸易中，有时卖方与运输方联合诈骗，所以买方办理运输虽然增加了自己的负担，但是增加了收货的安全性。为了保证合同的顺利履行，买方应在合同或信用证规定的装货日期前办理运输手续，并应考虑到达指定交货地点的时间。另外，为了保证船、货的衔接，应及时向卖方发送装船通知书。

3. 审单和付款

买方收到开证行转交的单据后，应仔细审核单据内容是否与信用证要求一致，如果发现不符，应和开证行、卖方积极协商，必要时，了解运输方的信誉等情况。单据与信用证一致的情况下，接收单据的同时支付货款。

4. 进口报关、报检及索赔

在买方所在国家以外的地区收货的情况下，买方要自己办理报关、报检手续，办理这些手续前，应了解有关规定，准备好必要的证明、证书、批准文件等，发现货物与合同不符或货物运输途中受损时，应视具体情况向卖方、保险公司、运输方等索赔，索赔前应及时保留货物短缺、受损的证据或办理证明。