

现代职业英语丛书
WORKPLACE ENGLISH



Practical English in Modern Business

现代商务英语 实务教程

主编 顾乾毅 副主编 陈存业



附送MP3光盘

光盘内容也可免费下载：
<http://www.gdst.com.cn>

- ◎ 真正专业的、实操性的职业英语教程
- ◎ 掌握职业英语，增强职业竞争力

6MP3
免费下载



世界图书出版公司

Workplace English

现代职业英语丛书

*Practical English in
Modern Business*

现代商务英语实务教程

世界图书出版公司

广州·上海·西安·北京

图书在版编目(CIP)数据

现代商务英语实务教程/顾乾毅主编. —广州: 广东世界图书出版公司, 2008.11

(现代职业英语丛书)

ISBN 978-7-5062-9956-5

I. 现… II. 顾… III. 商务—英语—教材 IV. H31

中国版本图书馆CIP 数据核字(2008)第 144551 号

现代商务英语实务教程

责任编辑: 魏志华

出版发行: 广东世界图书出版公司

(广州市新港西路大江冲 25 号 邮编: 510300)

电 话: 020-84451969 84459539

<http://www.gdst.com.cn> E-mail: pub@gdst.com.cn

经 销: 各地新华书店

印 刷: 湛江南华印务公司

版 次: 2008 年 12 月第 1 版

印 次: 2008 年 12 月第 1 次印刷

开 本: 787mm×1 092mm 1/16

印 张: 14.5

印 数: 0 001~5 000 册

字 数: 305 千

ISBN 978-7-5062-9956-5/H·0610

ISBN 978-7-88765-441-0(MP3)

定 价: 34.00元(附送 MP3 光盘, 本公司网站同时提供光盘内容免费下载)

版权所有 侵权必究

咨询、投稿: 020-84183942 ershadao@126.com

我国进入 WTO 之后,对外贸易日趋蓬勃发展,对从事外贸的业务人员的素质要求也越来越高。相对而言,目前相当部分的业务人员不管是专业素质,还是英语的表达能力都有待于一个很大程度上的提高,以加快适应我国对外贸易发展的需要。

本教程编者就是根据这一需要编写了这本《现代商务英语实务教程》。本教程具有如下特点:

(1) **实用性强。**本教程根据大多数中等层次商务从业人员的现有英语水平进行编写,内容专业、实用,但又不会太过于高深和学术化,读者既可以自学,又可以作为培训教材。所有的句子和对话均配有译文,句子与对话中的生词配有国际音标和注释,附件中的所有单证及各种表格也全都配有相应的中文对照版本,给读者学习时提供了方便。

(2) **内容全面地道。**本教程涵盖了交易的各个环节,并按照整个交易的流程进行设计编写。语言地道、经典。既提供了外贸工作者在与国外商人沟通时所需要掌握的基本业务方面的语言,也介绍了外贸工作者必须了解的基本贸易知识。

(3) **内容新颖、时代感强。**本教程主要从培训的角度出发,提供从业人员所迫切需要的工作语言和知识的更新,并通过大量的实例对在工作中所接触到的新事物、碰到的新问题进行说明,更体现了时代性,多了一些现代元素。

本教程的内容由两个部分组成,第一部分由三个单元构成,为商务行业总体性知识介绍,内容包括国际贸易产生背景及其新态势、全球贸易和中国对外贸易现状、特点及其应对方式,国际贸易的操作流程以及国际商务谈判中所应遵循的

最基本的礼仪等,通过介绍这些基本知识让从业人员或读者对该行业有一个客观的认识。第二部分根据从业人员需要掌握的技能,按知识点分为 15 个单元,均按工作流程进行排列。每个单元又分成三个部分:第一部分为“贸易实战”,着重对本单元的主题内容进行业务性描述,并向读者介绍该业务背景及与客户的互动情形。例如在商务谈判前需要做哪些准备,在谈判中应注意什么细节等,在碰到具体问题时应如何解决,或者在具体操作过程中会碰到的交易流程知识等。第二部分为“常用句型百宝箱”,介绍从业人员能够直接套用,现学现用的常用、地道而又经典的语句(每个单元都配有 15 个句子,有些单元内容比较多,就会配有 30 个句子)。第三部分为“经典对话”,介绍交易中常见的,行业人员会经常碰到的不同场景而设置的经典对话(每个单元都有 2~3 个对话)。书的最后有一个附录,里面有 26 个附件,都是国际商务中常见的各种单证和报表。所有的英文版附件都取自于日常贸易中所使用的原件,为读者学习的方便,编者又对其中的大部分原件重新制作了一个中文版,有些就直接在原件的相应处加注了中文。

由于编者水平有限,编写时间较为仓促,谬误疏漏之处在所难免,祈望广大读者及同行专家不吝赐教。

编 者

2008 年 11 月于广州



Contents

目 录

Part I An Introduction of International Commerce Knowledge

国际商务知识介绍

-
- Unit 1 Outline of International Commerce 国际商务行业概况 (2)
- Unit 2 Procedure of International Commerce Practice 国际贸易实操流程
..... (5)
- Unit 3 Etiquette of International Commerce 国际商务礼仪 (18)

Part II Language for International Commerce 国际商务用语

-
- Unit 4 International Commerce Writing 国际商务写作 (26)
- I . Correspondence Writing of International Commerce 国际商务函电写作
 (26)
- II . International Commerce Report 国际商务报告 (35)
- III . The Draft and Signature of Business Contract 商务合同的草拟与签约
 (43)
- Unit 5 Enquiry and Offer 询盘及报盘 (51)
- Unit 6 Counter-offer 还盘 (59)
- Unit 7 Bargain 讨价还价 (66)

Unit 8	Sales Promotion 促销	(75)
Unit 9	Order and Confirmation 订货与确认	(84)
Unit 10	Agency 代理	(94)
Unit 11	Contract 合同	(106)
Unit 12	Settlement 结算	(116)
Unit 13	Insurance 保险	(127)
Unit 14	Packing 包装	(135)
Unit 15	Shipment 货运	(143)
Unit 16	Arbitration 仲裁	(152)
Unit 17	Claims 索赔	(159)
Unit 18	Technology Transfer 技术转让	(170)

Appendix 附录

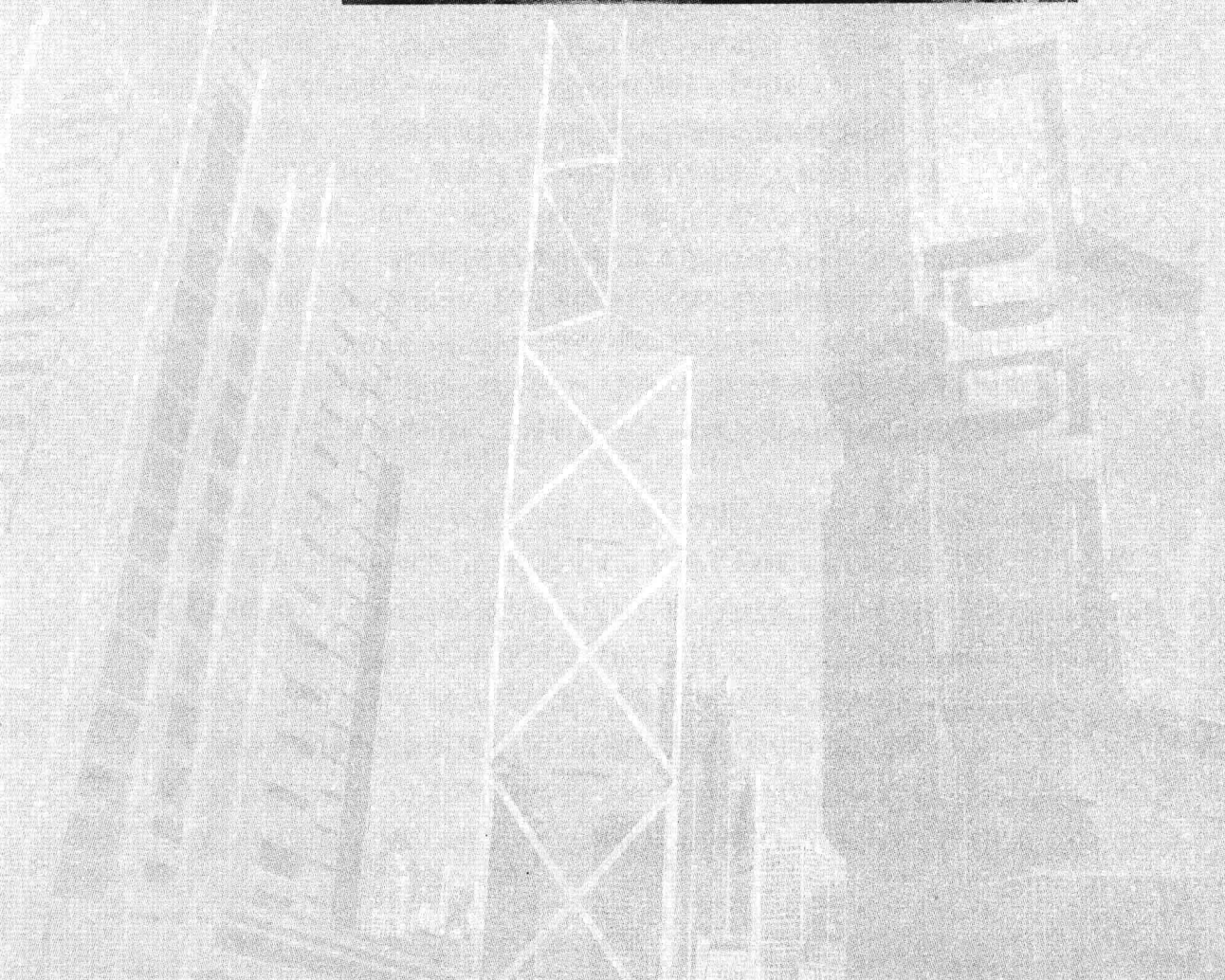
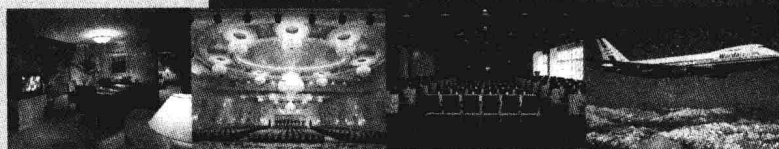
Appendix 1-1	Quote Sheet 报价表样本(英文版)	(182)
Appendix 1-2	Quote Sheet 报价表样本(中文版)	(182)
Appendix 2	Letter of Credit 信用证样本(中英文版)	(183)
Appendix 3-1	Purchase Order 订单样本(英文版)	(189)
Appendix 3-2	Purchase Order 订单样本(中文版)	(189)
Appendix 4	Production Notice 生产单样本(中英文版)	(190)
Appendix 5-1	Bank Receipt 客户付款银行底单样本(英文版)	(191)
Appendix 5-2	Bank Receipt 客户付款银行底单样本(中文版)	(192)
Appendix 6-1	Inspection Report 验货报告样本(英文版)	(193)
Appendix 6-2	Inspection Report 验货报告样本(中文版)	(194)
Appendix 7-1	Export Customs Clearance Bill 出境货物通关单样本(英文版)	(195)
Appendix 7-2	Export Customs Clearance Bill 出境货物通关单样本(中文版)	(196)
Appendix 8-1	Electric Note of Commodity Inspection Certificate 换证凭条样本(英文版)	(197)

Appendix 8-2	Electric Note of Commodity Inspection Certificate 换证凭条样本(中文版)	(197)
Appendix 9-1	Booking Form 托运单样本(英文版)	(198)
Appendix 9-2	Booking Form 托运单样本(中文版)	(199)
Appendix 10	Booking Confirmation 订舱确认单样本(中英文版)	(200)
Appendix 11	Insurance Policy 保险单样本(中英文版)	(201)
Appendix 12	Products Liability Insurance Policy 产品责任险保险单样本(中英文版)	(202)
Appendix 13	Sales Contract 贸易合同样本(中英文版)	(203)
Appendix 14	Customs Declaration Form 报关单样本(中英文版)	(204)
Appendix 15-1	Shipping Instruction 提单补料样本(英文版)	(205)
Appendix 15-2	Shipping Instruction 提单补料样本(中文版)	(206)
Appendix 16	Bill of Lading 正本提单样本(中英文版)	(207)
Appendix 17-1	Commercial Invoice 商业发票样本(英文版)	(208)
Appendix 17-2	Commercial Invoice 商业发票样本(中文版)	(209)
Appendix 18-1	Packing List 装箱单样本(英文版)	(210)
Appendix 18-2	Packing List 装箱单样本(中文版)	(211)
Appendix 19	Generalized System of Preferences Certificate of Origin 普惠制原产地证样本(中英文版)	(212)
Appendix 20	Verification Sheet 核销单样本(中文版)	(213)
Appendix 21	Customs Declaration Form—For Tax Refund 报关单出口退税联样本(中英文版)	(214)
Appendix 22	Application for Irrevocable Documentary Credit L/C 开证申请样本(中英文版)	(215)
Appendix 23	Bill of Exchange 汇票样本(中英文版)	(218)
Appendix 24-1	Canada Customs Invoice 加拿大海关发票样本(英文版)	(219)
Appendix 24-2	Canada Customs Invoice 加拿大海关发票样本(中文版)	(220)
Appendix 25-1	Beneficiary's Statement 受益人证明样本(英文版)	(221)
Appendix 25-2	Beneficiary's Statement 受益人证明样本(中文版)	(221)
Appendix 26	Business Contract 商务合同样本(中文版)	(222)

Part I

An Introduction of International Commerce Knowledge

国际商务知识介绍



国际贸易,通常是指一个国家或地区对另一个国家或地区的商品交换,包括劳务、技术、知识等特殊商品的交换。世界各国和地区自然资源各不相同,发展程度各有差异,互通有无成为必然。过去如此,今日尤是,商战日趋激烈。当全球化趋势日益走向深入,各国商品在国际市场上同台竞争,接受优胜劣汰法则的选择。为了能在全球范围内保持综合竞争力并寻求利益最大化,各国企业不得不在海外寻找成本最低而效率最高的资源,优化生产要素的组合。

中国,以其相对优质、比较充裕的人力资源和原材料资源,吸引国际产业向中国转移,天然地成为承接全球产业转移的主要目的国。据海关统计,自2002年我国正式加入世界贸易组织以来,我国对外贸易增长速度连续6年保持在20%以上,进出口规模翻了两番。中国海关总署2008年1月11日的最新数据显示,2007年我国全年贸易总额为2.1758万亿美元(2006年为1.7607万亿美元),居世界第二,仅次于美国;出口总额1.22万亿美元,较上年增长25.7%,仅次于德国(德国2007年出口总额1.4万亿美元);进口总额9558亿美元,较上年增长20.8%。有关专家预计,到2010年,中国的外贸总额有可能超过美国,成为世界第一大贸易大国。据海关统计,2007年欧盟继续为中国第一大贸易伙伴,双边贸易总额3561.5亿美元,占中国外贸进出口总值的16.4%,其后依次是美国、日本、中国香港、东盟、韩国和中国台湾省。

加工贸易是我国整体贸易的主要成分。简要分析之,我国的对外加工贸易呈现以下五个特点:

一是出口增长回落、进口增速提升,进出口增速差距有所缩小。2007年出口1.22万亿美元,增长25.7%,比2006年回落1.5个百分点;进口9558亿美元,增长20.8%,比2006年加快0.9个百分点。海关总署公布的最新统计显示,2008年2月份中国整体贸易顺差85.55亿美元,不到1月份贸易顺差194.9亿美元的一半。

二是出口商品结构有所改善。初级产品及资源类产品进口扩大,重化工业制成品出口比重上升。中国也已成为世界第四大机械出口国。机械设备出口额为4.9266万亿美元,中国占据全球机械设备出口额的9.9%。机电和高新技术产品出口增速高于平均水平,在1.2万亿美元的出口总额中,电器和电子产品出口就占了近4000亿美元,

位列世界第一。

三是一般贸易增长略快于加工贸易，加工贸易进口增速放缓。2007 年中国一般贸易进出口为 9672.2 亿美元，较 2006 年增长了 29.1%，占进出口总值的 44.5%。而随着国家加大对加工贸易政策的调整力度，加工贸易发展增速明显放缓。2007 年中国加工贸易进出口为 9860.5 亿美元，较 2006 年增长了 18.5%，占进出口总值的 45.4%。

四是外商投资企业进出口增长较快，约占 80%，集体私营企业出口规模超过国有企业。

五是对主要贸易伙伴以及新兴市场出口全面增长，多元化市场战略进一步取得成效。除对欧盟、美国和日本等主要贸易伙伴进出口保持良好增长势头外，与东南亚、南亚等新兴市场的贸易也发展迅速。

另外，中国国际贸易争端也出现新特点。首先，多边案件、即诉诸世界贸易组织（WTO）争端解决机制的案件增多，并成为发达国家施压的主要范畴；其次，过去贸易争端主要集中在商品、企业等微观层面，现在则向行业、政策等宏观层面转移。第三，技术性贸易壁垒增多。去年有 70% 的中国出口企业遭受技术性贸易壁垒，受到不同程度的损失。

中国巨大的对外贸易量，与其相伴的是纷繁与精彩并存的国际商务活动和业务操作。进出口业务牵引了一大批从事外贸的学子才俊。目前外贸从业者，大部分原先的专业就是国贸英语或纯英语，也有一部分人是半路出家的。工作内容主要有出口型企业的进出口业务或跟单、贸易公司的外贸专员、银行的国际结算业务、国外公司驻国内代表、报关员、船务员等等。外贸从业者的能力结构一般包括：英语口语及书面技能、国际贸易操作流程、国际地理、国际商务礼仪、商务谈判以及产品知识、各国历史文化习俗、情报搜集、生产协调、出口数据分析、客户管理开拓以及市场规划能力等等。“对细节的关注”、“高效工作”、“主导性思维”以及“强势的工作方式”等个性特质对于国际贸易从业者往往大有益处。

从外贸从业者的个人角度看，“接单频、出货顺”是最基本、也是最重要的任务。接单频，是要求外贸业务员必须具备优秀的“揽客”能力。在实际操作中，主要通过以下三个途径获取客户资源：①参加展销会，如广交会、德国科隆展和美国芝加哥展等；②通过各种线上 B2B 电子商务网站，如在中国线上 B2B 电子商务市场位列前三，已成三足鼎立之势的阿里巴巴（Alibaba.com）、环球资源（GlobalSources.com）、中国制造网（Made-in-China.com）；③通过中间商、客户或我国驻外机构等介绍。

一旦取得订单，便进入国际进出口业务的合同履行程序。国际贸易买卖双方在各项业务程序上出口和进口的做法基本上相同，只是方向互逆。以下仅简要介绍出口流程：

在取得订单前,一般会与客户谈妥交易条件,包括:商品名称和品质、数量、价格、包装、商检、交期、保险、支付方式、不可抗力、索赔等。其中产品品名和品质、数量、价格、包装、交期和支付方式是最为重要的6个条件。在以L/C为支付方式条件下,在收到开来的准确的L/C后,出口方即可备货并办理商检、租船订舱、投保、报关、装运。然后备妥信用证上要求的单证,通过当地银行向开证行议付。

国际商务从业人员,除了要掌握以上各种必须的外贸技能外,还要保持敏锐的外贸嗅觉,根据国际形势的发展、外贸退税政策的变化、人民币汇率的波动、大宗原材料的价格走向以及对客户心理的把握,及时调整出口规划。如负责中东市场的业务员,须考虑到伊朗局势不稳,对伊朗的出口比例不可太大,可考虑开发海湾六国(成立于1981年的海湾合作委员会,其成员国为阿拉伯联合酋长国、阿曼、巴林、卡塔尔、科威特、沙特阿拉伯六国)的其他客户,否则就隐藏着大风险。又如,2007年开年以来,人民币对美元汇率一路升值,例如以中国银行发布的折算价看,2007年1月1日美元与人民币的汇率1:7.8087,而2008年4月1日则是1:7.2672,升值达7.5%。所以,业务员在给客户报价时,就必须规定好报价有效期,或者与客户谈妥一个合适的远期汇率,并以预计收款日的远期汇率来计算报价,或干脆使用变动不大的货币用于未来结算,例如英镑。现在也有不少公司选择利用金融工具(如远期外汇买卖、外汇期权、福费廷等)来规避汇率风险。

总之,国际商务活动,集结精彩与纷繁,兼具静态与变数,统合高雅与狼狈,牵搭丰收与风险,是一个充满智斗的战场,时而叫人亢奋,时而让人黯然;时而叫人狂喜,时而使人神伤。在驰骋于这片战场时享受春华秋实,在奋拼于浩瀚商海中思索人生真谛,风雨过后,彩虹骤现,使国际商务从业者在业务上变得更加成熟,人生更加通透!

Unit 2

Procedure of International Commerce Practice

国际贸易实操流程

国际贸易的交易流程,是指每宗进口或出口业务从抽象的买卖意向到实际交货付款之间顺次经过的具体环节。在实际业务中,我国出口业务远多于进口业务,两者流程几乎相同,只是顺序相反。下面从实战出发,以生产企业(工厂)的出口业务为例,细加介绍。

一、询价 (Enquiry)

客户下订单前,通常都会通过邮件作相应的 Enquiry,询盘的内容主要包括产品型号、价格、数量以及交货期等。此阶段,客户来邮的惯用表达是:

- As discussed at the Canton Fair, I am very interested in your Model T5, please quote with the best price.

根据在广交会期间的商谈,请对我感兴趣的 T5 型号报最优惠价。

- We are looking for 20,000pcs of 52" ceiling fan for our coming season in South America.

我司欲购 2 万台 52 寸吊扇,用于南美市场即将来临的销售季节。

- We had the pleasure of learning from the chamber of commerce of your country that you are the exporters of household appliances at a very competitive price and with best service. We are very interested in your products and would very much appreciate it if you could kindly quote us with your very best firm price on F.O.B. basis for the following items as soon as possible.

我们从贵国商会处欣喜得知,贵司是家电产品出口商,且价格优惠,服务优质。我们对贵司产品非常感兴趣,请尽快按 F.O.B. 条款报以实盘。感谢!

在实际业务中,认识客户的途径主要是通过参加国内外展会、客户互相介绍或者专业网站搜索,当然有些客户是主动找上门来的,数量上以参加展会中结识的客户为最。

二、报价 (Offer/Quote)

业务员通常使用报价表回复客户询盘, 确定货物品名、型号、价格、数量、交货期、付款方式、包装方式及柜型等。出口企业通常都有自己固定格式的报价表 (Quote Sheet), 里面除了以上信息外, 通常还有产品图片以及详细技术规格说明。

(《报价表样本》见附件 1)

报价表要求全面、简洁、清晰、美观, 这样可以给客户留下“专业”的印象。如今国内工厂竞争激烈, 客户的选择面广, 业务员尤其要处处表现得足够专业, 给予客户以信赖感。在实际业务中, 有些客户会提供他们自己固定格式的报价表, 这时业务员只需按其表格填上相关的产品信息及报价即可。

三、客户下订单 (Place Order)

经过后续洽谈, 若客户觉得价格及质量都满意, 下一步便是下 P/O。在实际业务中, 订单的表现方式是多样的, 可以是正式的经双方签字盖章的合同, 也可以是客户对业务员所开的 PI (Promorma Invoice, 即列明型号和价格的形式发票) 的回复确认。在 L/C 条款下, 由于 L/C 已是一种独立于订单和合同的完整的契约文件, 有时客户为了图省事, 干脆简单地用一份 EXCEL 或 WORD 格式制作的没有签名的表格来作为订单。总之, 只要信息完整准确, 订单的形式是允许灵活多样的。

在实际业务中, 业务员通常都会通过自己的方式与客户建立私人友谊, 这样客户会优先考虑将订单下给有私人情谊的业务员。目前大多数工厂对其业务员都实行业务提成制 (例如销售额的 0.8%, 或者是净利润额的 3% 等), 业务员们为了争取更多的业务量, 各支其招, 都会主动地与客户建立私人友谊, 不断积累优质客源。

(《信用证样本》见附录 2)

(《订单样本》见附录 3)

四、落生产单、安排生产 (Production Arrangement)

向工厂落生产单, 安排生产是履行合同非常关键的环节。

L/C 付款方式下, 一般须待收到客户开来的 L/C 并审核无误后, 方可根据订单要求, 给工厂 (生产部) 下生产单, 安排生产。当然, 只要客户信誉好并有依据证明客户

肯定会履行付款义务,也可在 L/C 开立前就根据客户 P/O 落生产单。总之,应根据实际情况灵活确定下生产单的时间。

(《生产单样本》见附录 4)

T/T 付款方式下(例如 T/T, 30% Deposit, 70% against B/L Copy),则须待收到 30%的订金,再下生产单,安排生产。对于信誉佳的客户也可灵活对待,可先落生产单以确保满足交期,再行催款。

(《客户付款银行底单样本》见附录 5)

在实际业务中,订单有可能是国外客户下给中间商,如进出口公司或贸易公司。这时,中间商还得转换为自己的订单,以自己的名义下给生产企业。不过,这种操作模式会越来越少,因为越来越多的客户更愿意直接找到出口企业,避开中间商赚取差额,以增加自己的利润。

五、验货 (Inspection by Customer)

卖方根据订单或 L/C 的规定按时、按质、按量地准备交易的标的物,货备好后(装柜前),客户一般都要求验货,以确保产品确实无缺陷。验完货后,客户委派的验货员会提供一份验货报告,显示此批货是否合格。

(《验货报告样本》见附录 6)

实际实务中,多数大客户(例如,世界 500 强、全球最大的厨房、清洁以及户外用途的家电制造商 ELECTROLUX; 美国著名的户外休闲产品制造商 COLEMAN, 以及全球最大零售商 WALMART 等)通常会派自己的验货员来执行验货,因为他们有足够的经济实力拥有自己的验货员队伍。

业务量较小的客户,通常是委托第三方(如世界上规模最大的工业与消费产品检验公司之一 Itertek Testing Service—ITS, 或者德国最大的产品安全及质量认证机构——TUV Rheinland)来执行验货程序。

当然,有些客户只要求出具工厂自己的验货报告即可。这种情况下,工厂不仅可以减少验货员的“接待费”,还可以避免客户委派的验货员或第三方验货员在产品出现弹性的非功能性问题时提出的不合理索求。

六、商检 (Inspection)

根据《中华人民共和国出口商品检验法》规定,一切出口商品都必须经过检验,未

经检验或检验不合格的,不准出口。这里的检验,仅指国家商检机构的检验和生产。

属于法定检验的商品,或合同规定由国家商检机构检验出证的商品,在货物备齐后,应向商品检验局申请检验,一般应在商品出运前至少一周内提出申请,报验时应填写“出口报验申请单”,并随附合同,以及出口货物报关单等通关用的凭证。以中山市一出口企业为例,如果是新产品,则须在出货前 15 个工作日提供 3 台样机,并送往广州商检总局办理型式试验测试,测试合格后即可依据测试结果办理商检出口。若是以前出口过的产品型号,即已经通过广州商检总局办理型式试验测试的,直接向当地商检部门申请办理商检证即可,但切记申请时须准确注明单台装的彩箱(多台装时指外箱)正面的主要内容,包括 P/O 号、客户型号、客户名称、商标、单价及数量等信息。

经检验合格,由商检机构签发检验证书,或在“出境货物通关单”(即通常所说的“商检证”。国家出入境检验检疫局与海关总署自 2000 年 1 月 1 日起,对实施进出口检验检疫的货物,正式启用“入境货物通关单”和“出境货物通关单”,有效期是 2 个月)加盖检验检疫专用章。对于生产地(即商检地)与出境地(报关地)不同时,须先从生产地的商检部门取得换证凭条,然后于报关前在报关地的商检部门换取“出境货物通关单”,才可以顺当报关。

,(《出境货物通关单样本》见附录 7)

(《换证凭条样本》见附录 8)

本教程中所指的“验货”和“商检”的区别在于,“验货”是一种客户行为,是客户在出货前验证其订单是否已得到如量如质地执行;“商检”是一种官方行为,由出入境检验检疫机构接受检验,检验合格后,签发出境货物通关单。

七、租船订舱(Booking)

这是一个托运的环节,指办理国际货物运输的手续。当交易是按 CFR 或 C.I.F. 价格条件成交时,该项手续应当由出口方负责办理;如果交易是按 F.O.B. 价格条件成交时,此项手续则应由进口方负责办理,在此情形下,通常客户会指定某一运输代理公司或船公司。此时,货物备好且验货合格后,业务员(或船务员)须即与货代联系,告知发货意向,确定与客户要求的交期相吻合的船期,例如客户所开的 L/C 上的 Latest Shipment Date 是 Mar. 1, 2008, 那么所订的班船的开船日就不得迟于此日期。

在实际操作中,业务员(或船务员)通常在交货日的两周前即向货代公司发出托运单(Shipping Note),通常在开船一周前可拿到货代发来的订舱确认单(Shipping

Order), 注明已订到哪一班船。

(《托运单样本》见附录 9)

(《订舱确认单样本》见附录 10)

八、投保 (Insurance)

这是指办理国际货物运输的保险手续。当交易是按 C.I.F. 价格条件成交时, 此项手续应由出口方办理。投保人在投保时应将货物名称、投保金额、运输路线、运输工具、开航日期、投保险别等一一列明, 经保险公司审核后, 签发保险单或保险凭证。投保人在确定投保险别和投保金额时均应按信用证的规定办理。

(《保险单样本》见附录 11)

当交易是按 F.O.B. 或 CFR 价格条件成交时, 此项工作则应由进口商办理。在此情况下, 出口方必须于装船完毕时以最快的方式 (通常是使用邮件) 通知进口方, 以便其及时投保。

产品责任险是针对因产品质量问题引起的火灾或人身损害而设的险别。投保一般责任险是出口商的义务, 但实际操作中, 只有少数客户要求提供一般责任险的保险单。

(《产品责任险保险单样本》见附录 12)

九、拖柜装货 (Loading)

确定船期后, 待货备妥, 即可委托拖车公司前往指定地点提柜, 然后回工厂装货, 并送往指定的交货码头, 以便下一步办理出口报关和装船。

实际操作中, 是由业务员 (通常是工厂的船务员) 提供内容清晰完整的“订舱确认书”给拖车公司的货柜司机, 详细说明提空柜的地点、工厂装货的地址以及还重柜 (已装完货的柜) 的港口。

十、报关 (Customs Declaration)

货柜送达码头后, 在实际装船之前, 必须要向海关进行申报。申报时需缴验出口