

外贸实战技巧丛书

外贸单证 实战技巧

- 精炼 · 实用 · 环节清晰
- 案例翔实、丰富
- 与国际惯例对接

孔灵灵 曲继武 编著

Practical Skills of Foreign
Trade Documents

广东省出版集团
广东经济出版社

外贸实战技巧丛书

外贸单证 实战技巧

孔灵灵 曲继武 编著

Practical Skills of Foreign
Trade Documents

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸单证实战技巧 / 孔灵灵, 曲继武编著. —广州: 广东经济出版社, 2010. 6

(外贸实战技巧丛书)

ISBN 978—7—5454—0502—6

I. ①外… II. ①孔…②曲… III. ① 进出口贸易—原始凭证
IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 100077 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东省出版集团图书发行有限公司
印刷	广东金冠科技发展有限公司 (广州市黄埔区南岗云埔工业区骏丰路 111 号)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	11.25 2 插页
字数	228 000 字
版次	2010 年 6 月第 1 版
印次	2010 年 6 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—0502—6
定价	23.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

图书发行有限公司网址: <http://www.gdpgfx.com>

邮购电话: (020) 89667808 销售: (020) 89667808

地址: 广东省广州市海珠区宝岗大道 1377 号 A35—A37 档 邮编: 510260

本社营销网址: <http://www.gebook.com>

本社市场部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 邮政编码: 510075

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •



前 言

随着我国进出口业务量的不断增加,每天出口货物达数亿美元,出口结汇工作愈来愈显示出其重要性。因此,作为国际贸易实务中的重要组成部分,出口外贸单证业务是从业人员应掌握的一项基本功,单据制作的正确与否是出口结汇能否顺利实现的关键一环。本书正是根据这一现实需要,同时结合外贸岗位的具体需求,在内容选择和安排上突出实用性、新颖性和可操作性等特征。本书每单元都附有大量翔实的案例,所有单证缮制的讲解都配有实际练习及相关答案,使相关专业的学生和从业人员能够在短时间内深入、细致、透彻地掌握出口外贸单证的操作程序,能熟练、正确地缮制一套完整的出口单据,从而尽快地适应外贸工作岗位。

本书由广州市亚加达外语专修学院孔灵灵和曲继武执笔编写。在编写过程中博采众长,吸取相关图书的优点,并有所突破。尤其是曲继武教授丰富的外贸实战经验为本书的编写增添了不少亮点。本书的最大特点就是把复杂的贸易流程简单化、明了化、通俗化,使初次涉足外贸领域的人员和致力于大力发展外贸事业的人士有一个完全可以信赖的指导工具,使外贸业务变得轻松、高效。

本书共分六章,理论讲授、单证操作和实训并重,安排了反复、大量的实例训练,以提高读者了解单证和缮制单证的能力。本书适合作为外经贸专业大中专在校生的教材和外贸从业人员的培训用书及自学材料。

编 者

2010年5月于广州市亚加达外语专修学院



目 录

第一章 外贸单证概述	(1)
学习目的	(2)
第一节 外贸单证的重要性	(2)
一、单证的含义	(2)
二、单证在进出口贸易中的重要地位	(2)
第二节 外贸单证的种类	(4)
一、商业单证	(4)
二、资金单证	(5)
三、官方单证	(5)
四、其他证明	(6)
第三节 外贸制单的基本要求	(6)
一、审证	(6)
二、制单	(6)
三、审单	(8)
四、交单	(8)
五、归档	(8)
练习题	(9)
第二章 出口贸易流程	(14)
学习目的	(15)
一、签订合同前的工作	(15)
二、签订合同后的工作	(16)
练习题	(20)
第三章 出口报关单证	(23)
学习目的	(24)
第一节 海关的性质和任务	(24)



一、海关的性质	(24)
二、海关的任务	(25)
第二节 出口货物报关单	(25)
一、出口货物报关单的含义	(25)
二、填写原则	(25)
三、报关单的填制	(26)
第三节 出境许可证	(28)
一、出口许可证的含义	(28)
二、发证机关和发证原则	(28)
三、申领	(29)
四、填制	(30)
第四节 出境货物通关单	(32)
练习题	(33)
 第四章 国际贸易结算方式	(42)
学习目的	(43)
第一节 汇付	(43)
一、汇付方式的当事人	(43)
二、汇付的种类	(43)
三、电汇	(44)
四、汇付方式在进出口贸易中的特点	(45)
第二节 托收	(46)
一、托收方式的当事人	(46)
二、托收的种类和业务程序	(46)
三、托收方式的特点	(48)
第三节 信用证	(50)
一、信用证的含义	(50)
二、信用证的特点	(50)
三、信用证的当事人	(50)
四、信用证支付程序	(51)
五、信用证的内容	(52)
六、常用信用证的种类和用途	(53)
七、信用证的审核以及审核时应注意的问题	(55)
八、信用证样品及译文	(56)



第四节 三种主要结算方式的比较	(58)
练习题	(59)
第五章 常用的出口结汇单证	(64)
学习目的	(65)
第一节 基本的结汇单证	(65)
一、汇票	(66)
二、商业发票	(67)
三、海关发票	(68)
四、海运提单	(70)
五、保险单据	(72)
六、包装单据	(74)
第二节 其他结汇单证	(75)
一、产地证明	(75)
二、检验证明	(78)
三、装船通知	(80)
四、船公司证明	(80)
五、受益人证明	(81)
练习题	(83)
第六章 退税与核销	(103)
学习目的	(104)
第一节 出口收汇核销单与出口核销	(104)
一、出口收汇核销单的作用	(104)
二、出口收汇核销单的填制	(104)
三、出口收汇核销程序	(106)
第二节 出口退税	(106)
一、出口退税的含义	(106)
二、出口退税的程序	(106)
三、出口退税需提供的凭证	(106)
练习题	(107)
第七章 综合实操练习	(108)
报关单证综合练习 (一)	(109)



报关单证综合练习 (二)	(117)
结汇单证综合练习 (一)	(123)
结汇单证综合练习 (二)	(131)
练习参考答案	(138)
第一章	(138)
第二章	(138)
第三章	(139)
第四章	(139)
第五章	(143)
第六章	(151)
报关单证综合练习 (一)	(152)
报关单证综合练习 (二)	(157)
结汇单证综合练习 (一)	(161)
结汇单证综合练习 (二)	(168)
参考书目	(172)

第一章

外贸单证概述

外贸单证概述





学习目的

学习目的

1. 了解外贸单证的含义和分类。
2. 了解单证在国际贸易中的重要地位。
3. 熟悉外贸单证的种类。
4. 掌握外贸制单的基本要求。

第一节 外贸单证的重要性

一、单证的含义

单证 (documents), 是指外贸结算中应用的单据, 证书与文件, 包括信用证和国际结算中的其它有关单据和证书, 用于处理货物的交付、运输、保险、商检、结汇、报关等工作。

从某种意义上说, 国际贸易就是单证贸易。国际贸易的买卖双方处在不同的国家、地区, 商品与货币不能简单地直接交换, 所以必须以单证作为交换的手段, 而不是物物交换和看货交易。

贸易合同签订后, 合同履行过程中的每一环节都需要有相应的单证编制、交换、传达, 以满足商业运输、保险、商检、海关、政府等有关部门多方面的需要。

二、单证在进出口贸易中的重要地位

(一) 单证是外贸结算的基本工具

与国内贸易明显不同的是, 国际贸易大部分是采用凭单交货、凭单付款的方式。也



就是说, 尽管交易中买卖的是商品, 但买卖双方在交接货物, 付款结算的过程中, 常常是以单据为依据和基础。在国际结算信用证业务中, 单据是基础和依据, 银行审单的依据是“单证相符、单单一致”。

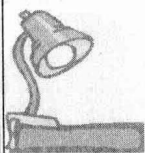
现代国际贸易中, 海洋运输是最常用的运输方式, 海运单据已经成为可以转让的货物所有权凭证, 使国际货物买卖通过单据买卖来实现。卖方交出代表物权证明的单据, 就代表交货。买方付款赎取单据, 就代表买到了货物, 从而使国际货物买卖的结算主要以单据为依据。尤其是按 CIF 成交, 并以信用证为支付方式的合同, 是典型的“单据买卖合同”。卖方向买方提交货运单据 (主要是提单、发票和保险单), 就等于交付货物; 而买方则必须凭这些符合合同或信用证的单据付款。银行及所有当事人处理的是单据而不是实际货物。如果单据中存在与信用证的不符点, 开证银行可拒绝承担付款责任, 买方可拒付货款。因此, 在国际贸易中一套正确完整的单据是买卖双方进行贸易结算的基本工具, 做好单证工作是卖方安全迅速收汇, 买方及时取得物权证明的保证。单证的任何失误都会给买卖双方带来不同程度的经济损失。

(二) 单证是履行合同的证明工具

买卖双方在交易的各个环节要不断地使用和交换相应的单证, 以保证交易按合同顺利进行。如: 以信用证支付、按 CIF 条件成交的合同, 买方必须按合同要求准时开出信用证, 并送达卖方, 卖方必须及时办理保险, 组织装运并取得提单。这里信用证的开立、传递、保单和提单的取得证明了买卖双方在按照合同履行各自的义务。

(三) 单证是企业经营管理的重要环节

单证工作是企业进出口工作的重要组成部分, 单证质量的高低, 反映了该企业的管理水平。外贸制单工作具有专业性强、时间要求紧、工作量大、任务繁杂、涉及面广等特点。因此, 对制单人员的要求很高。需要有专业知识的人员 (国际商务单证员) 来承担这项工作, 否则, 会因单证制作上的差错, 影响进出口业务地开展, 合同的履行, 给企业带来经济损失, 产生额外费用。从这个角度来看, 单证就是金钱, 单证就是效益, 单证就是企业的门面。



1. 对银行来说, 要求“单证相符、单单一致”!
 2. 对买卖双方来说, 单证是履行合同的证明工具!
 3. 对进出口企业来说, 单证就是效益, 就是金钱!
- 如此说来, 单证处理工作极其重要!



第二节 外贸单证的种类

各国对单证的分类大体一致，就单证性质我们一般分为四类，具体如下：

一、商业单证（Commercial Documents）

这一类往往是用以说明和证明有关商品情况的单证。

（一）商业发票（Commercial Invoice）

（二）包装单据（Packing Documents）

包装单据具体包括：

1. 装箱单 / 装箱明细单（Packing List）
2. 详细装箱单（Detailed Packing List）
3. 包装规格单（Packing Specification List）
4. 尺码单（Measurement List）
5. 花色搭配单（Assortment List）
6. 重量单 / 磅码单（Weight List / Weight Memo）
7. 包装声明（Packing Declaration）

提醒

以上最常用的单据是装箱单

（三）保险单据（Insurance Documents）

1. 保险单（Insurance Policy）
2. 预约保险项下的保险凭证或保险声明（Insurance Certificate or a declaration under an open order）

提醒

以上最常用的单据是保险单



(四) 运输单据 (Transport Documents)

1. 海运提单 (Ocean Bill of Lading)
2. 联合运输单据 (Combined Transport Document)
3. 租船合同提单 (Charter Party Bill of Lading)
4. 航空运单 (Airway Bill)
5. 承运货物收据 (Cargo Receipt)
6. 铁路运单 (Rail Waybill)
7. 快递收据、邮包收据或投递证明 (Courier Receipt, Post Receipt or Certificate of Posting)

提醒

以上最常用的单据是海运提单

二、资金单证 (Financial Documents)

其可用于取得货款，具有货币的属性。

1. 汇票 (Bill of Exchange / Draft)
2. 支票 (Cheque / Check)
3. 本票 (Promissory Note)

提醒

以上最常用的单据是汇票

三、官方单证 (Official Documents)

指的是政府机构、社会团体签发的各种证件。

1. 商检证 (Inspection Certificate)
2. 产地证 (Certificate of Origin)
3. 海关发票 (Customs Invoice)
4. 领事发票 (Consular Invoice)
5. 领事产地证 (Consular Certificate of Origin)



四、其他证明

1. 受益人证明 / 书信 (Beneficiary's Certificate / Statement / Letter)
2. 电抄 (Copy of Cable / Telex / Fax / Insurance Declaration)
3. 船籍船龄证明 (Certificate of Vessel's Nationality / Age)
4. 航运路线证明 (Itinerary Certificate)
5. 船长证明 (Master's Receipt)
6. 运费收据 (Freight Receipt)

第三节 外贸制单的基本要求

每笔进出口业务买卖双方都要制作单证，但相比之下，出口方的单证工作更多，所以本书主要讲述出口方需要的单证。出口方的单证从合同的签订到合同的完成需要五个环节：审证、制单、审单、交单和归档。具体如下：

一、审证

出口人在收到进口人的信用证后，应对该信用证进行审核。审核人涉及两方——通知行和出口企业。

通知行负责审核：

1. 信用证开证行的资信情况。
2. 信用证密押的真伪情况。

出口企业负责审核：

信用证是否与合同的条款一致。如果发现与合同的不符点，应要求对方立即修改。

二、制单

制单原则上应做到：一致、完整、及时、清晰。

(一) 一致

在信用证的业务中，要做到：



1. 单证一致，提供的单据要与信用证要求的份数和内容一致；
2. 单单一致，单据与单据之间要一致，比如发票，装箱单，提单上的数据和对该数据的描绘方式要一致。

在非信用证的业务中，要做到：单同一致，即单证与合同一致；

（二）完整

完整包含两方面的内容：

首先，单据必须按规定成套，份数齐全。成套是指，信用证或合同要求什么种类的单证就要提供什么种类的单证，要几份就要提供几份。

其次，要求每一种单证的内容必须完整。任何单证都有其特定的作用，这就要求在制单时对其中的内容描述、应列项目、文字拼写、语句表达以及签章或背书进行完整的表述。

（三）及时

单证工作的时间性很强，要求及时出单。它包括两方面的内容：

一方面，各种单据的出单日期必须合理，有序，要符合商业习惯和要求，不能超过信用证或合同规定的有效期限。出单不及时、日期先后不合理或出现错误，都会造成单证不符或单单不符。

一般来说，我们需要注意以下三点：

1. 发票和装箱单的日期要早于保险单和提单的日期，否则出单日期是有悖商业习惯和不合理的；
2. 保险单的日期应早于提单的日期；
3. 提单日期不得晚于最晚装运日期。

另一方面，在拿到提单前所有其他的单据都应准备好，一旦得到提单立即给进口方交单。

要在信用证规定的有效期内到银行议付，否则银行将拒收超过有效期提交的单据。早交单，早结汇，加快企业的资金流动速度。等着提单出来再准备其他相应单证的做法是不可取的。

在汇付或托收支付的方式下，同样要按贸易惯例在货物装船后尽快把单据交给进口人。

（四）清晰

单证的表面要清洁、美观、大方。这是对单证外观质量的要求。要做到标准化、规范化、布局合理、层次分明、重点突出、字迹清晰，语言畅通。尽量不要涂改。更改处



要盖校对章。如果涂改过多，或关键项目出错，必须重新缮制。单证的外观质量反映了一个企业的业务水平和管理水平。

三、审单

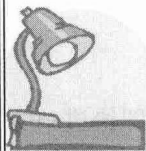
全套单据制作完毕或从其他部门获取后，应先按照信用证或合同预审一遍，做到单证一致、单单一致、单同一致。把错误的单据交给进口人会造成严重的后果。

四、交单

全套单据审核无误后，严格按照信用证或合同规定的时间及时交单。防止逾期交单，影响安全收汇。如果因为某些特殊情况不能做到准时交单，应在规定期限内尽快与买方或有关银行联系，协商问题解决的办法。

五、归档

由于进出口单据是涉外文件，交单后还可能有退单、索赔、争议、仲裁等事情发生，所以进出口企业应对每一笔业务的单证保存一份完整的副本归档，保存一段时间，以备查阅。这也是单证工作中不可缺少的一个环节。



1. 外贸制单五大环节：审证、制单、审单、交单和归档。
2. 制单四大原则：一致、完整、及时、清晰。



练习题



测测你对实战技巧的掌握程度

一、根据下列所给合同审核信用证

SHANGHAI LIGHTINDUSTRIAL PRODUCTS IMPORT AND EXPORT CORPORATION**SALES CONFIRMATION**

128 Huqiu Road Shanghai China

Tele: 86-21-23140568

Fax: 86-21-25467382

TO: CONSOLIDATORS LIMITED

NO: PLW253

RM. 13001-13007E, 13/F,

DATE: Sept. 15th, 2003

ASUA TERMINALS CENTER B.

BERTH 3, KWAI CHUNG, N. T., HONGKONG

P. O. BOX 531 HONGKONG

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

NAME OF COMMODITY:

Butterfly Brand Sewing Machine

SPECIFICATION:

JA-115 3 Drawers Folding Cover

PACKING:

Packed in wooden cases of one set each.

QUALITY:

Total 5500 sets

UNIT PRICE:

USD 64. 00 per set CIF 3% H. K.

TOTAL AMOUNT:

USD 35. 2000. 00

(Say U. S. dollars three hundred and fifty two thousand only.)

SHIPMENT:

During Oct. /Nov. 2003 from Shanghai to H. K. with partial shipments and transshipment permitted.

INSURANCE:

To be covered by the seller for 110% of total invoice value against all risks and war risks as per the relevant ocean marine cargo clauses of the People's Insurance Company of China dated January 1st, 1981.

PAYMENT:

The buyer should open through a bank acceptable to the seller an irrevocable Letter of Credit at 30 days after sight to reach the seller 30 days before the month of shipment valid for negotiation in China until the 15th day after the date of shipment.

REMARKS:

Please sign and return one copy for our life.

THE BUYER:

THE SELLER:

CONSOLIDATORS LIMITED

SHANGHAI LIGHT INDUSTRIAL PRODUCTS
IMPORT & EXPORT CORPORATION