

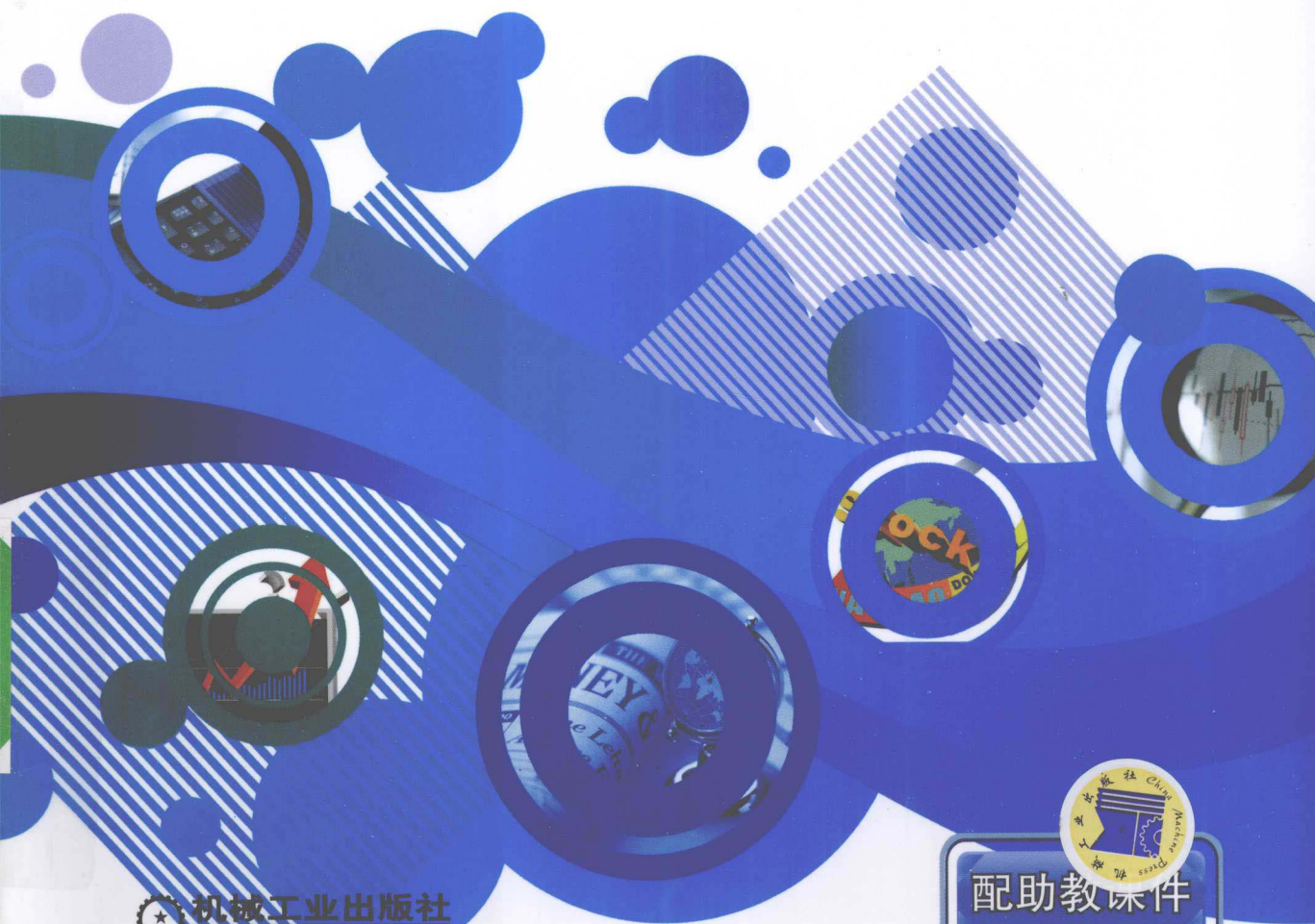


中等职业教育国际商务专业 项目驱动型 教改教材

国际商务模拟与实训

GUOJI SHANGWU MONI YU SHIXUN

李洪勇 主编



 机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

 配助教课件

中等职业学校教育国际商务专业项目驱动型教改教材

国际商务模拟与实训

主 编 李洪勇

副主编 张 颖 夏 微

参 编 王 真 郭 洁 桂 菁

傅晓清 隋雪琛 (按姓氏笔画顺序排)

主 审 张 云



机械工业出版社

本书以“实用性、新颖性、特色性”为原则，重点介绍了进出口业务理论知识和业务操作技能。本书分三个单元，其中第一、二单元为理论知识；第三单元为实训操作，第三单元是在前两个单元的理论指导的基础上进行的技能模拟训练。

本书以国际贸易流程图为主线，每单元各模块均配有商务场景模拟，知识性、趣味性、可借鉴性、实操性强；借鉴国外发达国家职业学校商务专业教材的特色，能够很好地体现国家对中职层次培养目标和业务规格的要求，具有较好的科学性和教学适用性；坚持以能力为本位，以就业为导向，以职业岗位需求为依据，能够体现职业教育的特点。

本书可作为中等职业学校国际商务专业的实训课程教材，同时还可作为经济、贸易、管理及从事或准备从事外经贸工作人员的学习用书，亦可供国际商务员、外销员、跟单员及单证员等在职人员培训和自学用书。

图书在版编目（CIP）数据

国际商务模拟与实训/李洪勇主编. —北京：机械工业出版社，2010.4

中等职业教育国际商务专业项目驱动型教改教材

ISBN 978-7-111-29750-5

I. ①国... II. ①李... III. ①国际贸易—专业学校—教材 IV. ①F74

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2010）第 025455 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：徐永杰 责任编辑：徐永杰 高峰

封面设计：鞠 杨 责任印制：乔 宇

北京机工印刷厂印刷（三河市南杨庄国丰装订厂装订）

2010 年 4 月第 1 版第 1 次印刷

184mm×260mm·16.25 印张·398 千字

0 001—3 000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-29750-5

定价：26.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心：(010) 88361066

门户网：<http://www.cmpbook.com>

销售一部：(010) 68326294

销售二部：(010) 88379649

教材网：<http://www.cmpedu.com>

读者服务部：(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

前言

随着全球经济一体化进程的加快,积极、有效地参与全球经济一体化进程以分享到最大的经济利益,是我国经济发展的重要目标。我国对外贸易的迅猛发展,使得对国际商务员的需求量呈现出逐年递增的趋势,而本书就是为满足这一需求,为培养专业的国际商务从业人员而编写的。

本书以国际贸易流程图为主线,共分三个单元,其中第一、二单元主要介绍进出口业务理论知识,第三单元为进出口业务技能操作。每单元各模块均配有商务场景模拟,涵盖知识全面,趣味性、可借鉴性、实操性强。

本书具有以下特点:

1) 紧扣国际商务专业的培养目标,突出职业教育的特色。本书体现了国家对中职层次培养目标和业务规格的要求,借鉴了国外发达国家职业学校学生用商务教材的特色,具有较好的科学性和教学适用性;坚持以能力为本位,以就业为导向,以职业岗位需求为依据,能够体现职业教育的特点,因此可面向中等职业学校国际商务专业使用。

2) 突出“实”。“实”即实用,强化实践技能,既有一定的理论性,又有较强的实践性。借鉴我国国际贸易业务的实践,教会学员怎样从事国际贸易业务,力求缩短理论与实践的差距,使学员毕业后能够尽快适应岗位的需要。

3) 突出“新”。“新”即本书取材求新,教材编写结构求新,能体现时代性和具有代表性。除了使学员能够学习到实际工作中经常遇到的、传统的国际贸易实践业务知识外,还要使学生能够掌握新型的外贸知识。在编写结构上求新,在每一单元模块中安排有国际商务模拟场景导入与综合练习题,密切结合章节知识点,对具体问题作出更形象、更生动的解释,便于学员理解。

4) 注重知识性与趣味性的结合。本书的内容、体系结构及教学信息的传递符合中等职业学校学生的学习心理特征和思维发展规律,使教学内容更加直观、易懂。

5) 注重将知识转化为实际操作能力。体现教学基本要求提出的“培养学生运用所学知识解决一般业务能力,并能参加行业规定的相关技能证书的考试”的教学目标。

本书可作为中等职业学校国际商务专业的实训课程教材,同时还可作为经济、贸易、管理及从事或准备从事外经贸工作人员的学习用书,亦可作为国际商务员、外销员、跟单员及单证员等在职培训和自学用书。

本书由青岛外事服务学校李洪勇校长担任主编,张颖、夏微担任副主编。具体分工如下:

夏微编写第一单元的模块一、二和第二单元的模块一(部分)、三;

张颖编写第一单元的模块三、四、五、六和第二单元的模块一(部分)、二、四、五;

郭洁、王真、隋雪琛编写第三单元的模块一和附录;

桂菁、王真、傅晓清编写第三单元的模块二;



全书由李洪勇总纂、修改并定稿。

本书在编写的过程中，参阅了国内外众多国际商务专业教材、著作和资料，也得到了许多单位的支持和帮助，如青岛市职业技术教育教研室、青岛外事服务学校、青岛旅游学校、中国海洋大学、青岛环球国际货运代理有限公司、青岛宝德龙管理服务有限公司、山东省外贸进出口公司等，在此一并表示衷心的感谢。

由于编者水平有限，编写时间仓促，难免有不妥之处，敬请批评指正。

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

编者

国际贸易实务 第二单元

目 录

前言	1
第一单元 出口业务操作实务	2
模块一 出口合同的签订	2
技能知识一 出口合同概述	2
技能知识二 出口合同的基本条款	3
模块二 信用证的审核与修改	14
技能知识一 信用证概述	15
技能知识二 信用证的审核	21
技能知识三 信用证的修改	23
模块三 申领出口许可证、备货	25
技能知识一 申领许可证	26
技能知识二 备货	31
模块四 商业单证的缮制、报检	33
技能知识一 出口单证的种类	33
技能知识二 出口单证的缮制要求	35
技能知识三 基本商业单证的制作	35
技能知识四 出口报检	39
模块五 托运订舱、报关、投保和装运	53
技能知识一 托运订舱	54
技能知识二 出口报关	62
技能知识三 投保	67
技能知识四 装运	70
模块六 交单结汇、出口收汇核销与退税	80
技能知识一 审单	81
技能知识二 交单结汇	84
技能知识三 结汇风险的防范与处理	85
技能知识四 出口收汇核销	88
技能知识五 出口退税	91

第二单元 进口业务操作实务

模块一 申领进口许可证、信用证的开立与修改	94
技能知识一 申领进口许可证	95
技能知识二 开立信用证	100
技能知识三 修改信用证	103
模块二 租船订舱、投保	104
技能知识一 租船订舱	104
技能知识二 投保	106
模块三 审单付款、付汇核销	109
技能知识一 审单付款	109
技能知识二 付汇核销	113
模块四 报检、报关与提货	115
技能知识一 进口货运业务流程	116
技能知识二 进口报检	118
技能知识三 进口报关	121
技能知识四 卸船与提货	124
模块五 进口索赔	128
技能知识一 索赔对象	129
技能知识二 索赔单据	129
技能知识三 索赔程序	130
技能知识四 索赔时效	132
技能知识五 索赔金额	133

第三单元 进出口业务综合技能训练

模块一 出口业务综合技能训练	135
技能训练一 出口合同的签订	137
技能训练二 出口单证的制作	143
技能训练三 出口报检	155
技能训练四 出口报关	163
技能训练五 出口投保	170
技能训练六 出口装运	174
技能训练七 出口收汇核销	179

模块二 进口业务综合技能训练	195
技能训练一 申领进口许可证	196
技能训练二 开立信用证	199
技能训练三 托运订舱和投保	206
技能训练四 审单付款	209
技能训练五 进口报检	217
技能训练六 进口报关	222
附录	237
附录 A	237
附录 B	242
附录 C	248
附录 D	249
附录 E	249
参考文献	250

第一单元 出口业务操作实务

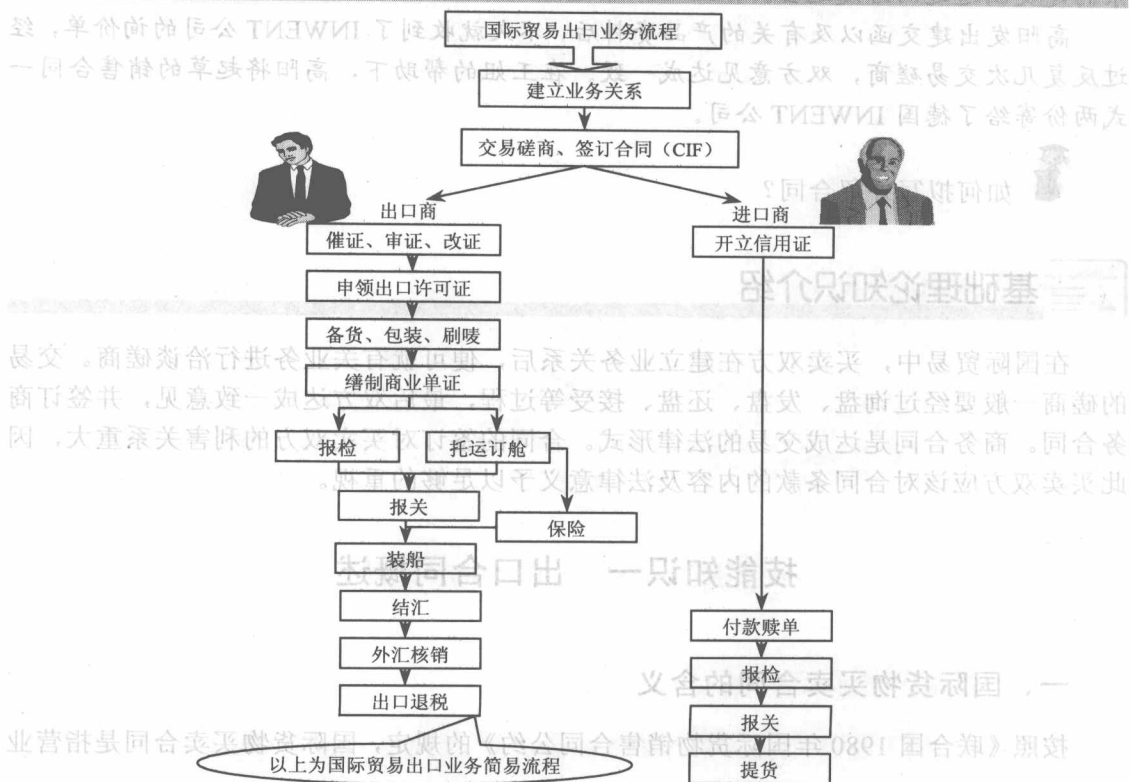
学习目标

通过对本单元的学习,要求:

1. 掌握国际贸易出口业务基本的操作流程;理解签订外贸进出口合同、审核信用证、申领许可证、报检、办理保险、托运订舱、报关、货物装船、交单结汇、出口退税等有关国际贸易业务知识。

2. 了解出口单证的种类;掌握发票、装箱单、原产地证书、出入境货物报检单、进出口报关单的内容和基本制作方法;掌握海运提单、航空运单、保险单、出口收汇核销单的填制。

知识模块结构图



模块一 出口合同的签订

- 技能知识一 出口合同概述
- 技能知识二 出口合同的基本条款

商务场景模拟

高阳是一名进入公司不久的中专毕业生,他所在的公司是青岛嘉和贸易有限公司(以下简称嘉和公司)国际贸易部。到公司的第一天,部门经理为高阳安排了一位经验丰富的师傅王姐,指导高阳的工作。王姐首先介绍了公司的基本情况,之后高阳又通过阅读有关的资料和网站信息全面掌握了嘉和公司的状况。尽管公司只有十多年历史,但是资产规模已经过亿元,经营范围十分广泛,业务已经覆盖到美国、日本、东南亚等多个国家和地区。王姐告诉高阳,目前公司已经计划将业务扩展到欧盟地区,并希望高阳能尽快熟悉业务,努力学习,提高专业层次,争取今后在事业上有所成就。

一天,高阳在网上发现德国一家公司需要订购一批硬粒小麦。他立即将这个信息告诉王姐,王姐很高兴,当场表扬高阳,并让他拟写一封与德国 INWENT 公司建立业务关系的建交函通过网络发过去。

高阳发出建交函以及有关的产品资料后,不久就收到了 INWENT 公司的询价单,经过反复几次交易磋商,双方意见达成一致。在王姐的帮助下,高阳将起草的销售合同一式两份寄给了德国 INWENT 公司。



如何拟写外贸合同?

基础理论知识介绍

在国际贸易中,买卖双方在建立业务关系后,便可就有关业务进行洽谈磋商。交易的磋商一般要经过询盘、发盘、还盘、接受等过程,最后双方达成一致意见,并签订商务合同。商务合同是达成交易的法律形式。合同的签订对买卖双方的利害关系重大,因此买卖双方应该对合同条款的内容及法律意义予以足够的重视。

技能知识一 出口合同概述

一、国际货物买卖合同的含义

按照《联合国 1980 年国际货物销售合同公约》的规定,国际货物买卖合同是指营业

地处于不同国家的当事人所订立的货物买卖合同。

二、书面合同的格式

书面合同的格式一般由下列三部分组成。

1. 约首

约首是指合同的序言部分,包括合同的名称、双方当事人的名称和地址。在该部分通常写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证。

2. 本文

本文是合同的主体部分,订明了交易的各项具体条件或条款,包括品名、品质规格、数量、单价、价格、包装、交货时间和地点、运输和保险条件、支付方式以及检验、索赔、不可抗力和仲裁条款等。上述条款均体现了交易双方的权利和义务。

3. 约尾

约尾一般写明合同的份数、使用的文字及其适用的法律或国际公约、订约的时间和地点及生效的时间和效力等。我国的出口合同的订约地点一般都在我国。

三、合同的形式

我国出口合同一般有销售合同和销售确认书两种形式。

销售合同的条款比较完整、全面,它不仅对商品品质、数量、价格、包装、运输、保险和货款支付有明确规定,而且对商品检验、不可抗力及发生纠纷后的仲裁方式,都有明确规定。销售合同明确地划分了买卖双方的权利和义务,因此适用于一些大宗商品交易及与新客户之间的交易。

销售确认书则比销售合同简单一些,只规定了合同的要件,如品质、数量、价格、包装、运输、保险、支付等条款。销售确认书中省去了检验、不可抗力和仲裁条款,是一种简式合同,适用于一些金额、数量不太大的交易,如土畜产品、蔬菜和茶叶等商品的交易。

技能知识二 出口合同的基本条款

出口合同中的条款具体规定和体现了买卖双方的权利和义务。下面对出口合同中基本条款的具体内容进行介绍。

一、品名与品质条款

品名与品质条款构成合同标的的主体,是关系到买卖双方能否正确履行合同的一个重要方面,因此合同中对此必须作出具体的规定。

1. 商品的品名

商品的品名(Name of Commodity),即“商品的名称”,是指买卖双方同意买卖的那

种商品的名称，因此也被称为“品名条款”。列明品名时应注意内容必须要准确、具体，避免笼统的规定。现将出口合同中的品名条款举例如下。

【例 1-1】品名：优质小麦。

Name of Commodity: High-quality Wheat.

【例 1-2】品名：中国丝织品。

Name of Commodity: Chinese Silk Products.

2. 商品的品质

商品的品质 (Quality of Goods) 是指商品的内在素质和外观形态的综合。商品的内在素质包括商品的机械性能、物理性能、化学成分和生物特性等自然属性；外观形态包括商品的外形、款式和色泽等。品质的表示方法要正确、恰当。

出口合同中的品质条款主要列明商品的品名、标准、等级、规格或品牌等内容。如果是凭样品买卖 (Sale by Sample)，则应列明样品的编号或寄送日期等。

【例 1-3】凭样品买卖 (Sale by Sample) 的品质条款。

品质：质量应严格符合卖方于 2008 年 3 月 6 日提供的样品。

样品号：HM016 填充玩具熊猫。

Quality: Quality to be Strictly as per Sample Submitted by Seller on March 6th, 2008.

Sample Number: HM016 Stuffed Toy Panda.

【例 1-4】凭规格买卖 (Sale by Specifications) 的品质规定。

品质：花生仁。水分 (最高)：9%。杂质 (最高)：0.5%。

Quality: Peanut. Moisture (max): 9%. Admixture (max): 0.5%.

【例 1-5】凭等级买卖 (Sale by Grade) 的品质条款。

品质：鲜鸡蛋，一级品。

Quality: Fresh Egg, First Grade.

【例 1-6】凭标准买卖 (Sale by Standard) 的品质条款。

品质：东北大豆，良好平均品质。

Quality: Northeast Soybean, Fair Average Quality.

【例 1-7】凭品牌和商标买卖 (Sale by Brand or Trade Mark) 的品质条款。

品质：耐克牌运动鞋。

Quality: Nike Brand Athletic Shoes.

【例 1-8】凭产地名称买卖 (Sale by Origin) 的品质条款。

品质：青岛啤酒。

Quality: Tsingtao Beer.

3. 品质机动幅度和品质公差

合同中的品质条款，还应注意商品的品质机动幅度和品质公差。

(1) 品质机动幅度是指允许卖方所交货物的品质指标有一定幅度范围内的差异。只要卖方所交货物的品质在允许的幅度范围内，买方就无权拒收，但可以根据合同规定调整价格，这就是“品质增减价条款”。品质机动幅度主要适用于某些初级产品。

【例 1-9】东北大豆：含油量每增减 1%，合同价格增减 1%。

Northeast Soybean: Oil Content Per Unit $\pm 1\%$, Price $\pm 1\%$.

(2) 品质公差是指工业制成品在生产和加工过程中所产生的公认的误差。公差的大小是由科学技术水平或生产水平所决定的,反映着品质的高低。只要卖方所交付的货物品质在合同规定的品质公差范围内,买方不得拒收货物,也不得要求调整价格。品质公差主要适用于工业制成品。

【例 1-10】手表:允许每 48h 误差 1s。

知识链接

订立品质条款时的注意事项

1) 应根据不同商品的特点确定表示商品品质的方法。在国际贸易中,哪些商品适用于哪些品质表示法,都有一定的行业习惯可循。例如,凡是能用科学的指标说明质量的商品,则适用于凭规格、等级或标准买卖;某些性能复杂的机器,则适用于凭说明书和图样表示品质;凡具有地方特色的产品,则可凭产地名称买卖。总之,表示品质的方法不能滥用,凡是能够用一种方法表示品质的,就不要用两种或两种以上的方法来表示。例如,同时采用既凭规格又凭样品买卖,卖方在交付货物时,既要与规格一致,又要与样品一致,则卖方难以兼备,容易影响合同的正常履行。

2) 品质条款的内容和文字,应做到简单、明确、具体,应避免使用“大约”、“左右”等笼统字眼,以免引起争议。但是,也不可把品质条款订得过死,给履行合同带来困难。凡能采用品质机动幅度或品质公差的商品,应订明幅度的上下限或公差的允许值。

3) 卖方应从生产的实际出发,实事求是地规定适当的品质指标。品质指标既不能订得过高,也不能订得过低。如果把不可能达到或很难达到的指标列为品质条款,则将会给履行合同带来困难。相反,如果品质条款订得过低,则会影响商品的售价、声誉及销路。

二、数量条款

商品的数量条款(Quantity Clause)是国际货物买卖合同中的一项重要条款。商品数量的多少,不仅关系到交易规模的大小,而且是影响价格和其他交易条件的重要因素。

1. 合同中的数量条款的基本内容

在国际贸易中,货物销售合同中的数量条款主要是由成交商品的数量和计量单位组成的。按照重量成交的商品,还应该订明计算重量的方法,如毛重、净重和公量等。

【例 1-11】按数量(Number)进行买卖的规定。

自行车,数量:1000 辆。

Bicycle, Quantity: 1000pcs.

【例 1-12】按重量(Weight)进行买卖的规定。

玉米,数量:1000 吨。

Corn, Quantity: 1000 t.

2. 数量机动幅度条款

在国际货物买卖合同中，一般都规定了明确的数量，按照约定的数量交付货物是卖方的一项基本义务。然而，有些商品，特别是一些大宗散装商品由于其本身的特性、生产、运输和包装等因素，难以准确地按照合同规定的数量交货，因此，需要在合同的数量条款中加列数量机动幅度条款。数量机动幅度条款通常又称为溢短装条款，也就是在买卖合同的数量条款中明确规定可增减的百分比，但是增减的幅度不应超过规定数量的百分比。溢短装条款主要包括：可以溢短装的百分比；溢短装的选择权，即应规定是由谁（买方、卖方还是船方）在规定的溢短装范围内，决定实际装运的数量；有关溢短装部分的计价方法。

【例 1-13】数量：2000 吨，2% 增减，由卖方选择；增减部分按合同价格计算。

Quantity: 2000t, More or Less 2%, at Buyers' Option; Such Excess or Deficiency to be Settled of Contracted Price.

三、包装条款

在国际贸易中，除一些商品，如煤炭、钢材等，没有必要包装或无法包装而采取散装或裸装的方式外，其他大多数商品都需要有合适的包装。合适的包装不仅可以保护商品，方便商品的储存、清点、装卸、运输和陈列，还能起到美化商品，吸引顾客，提高商品身价和宣传、说明商品，促进销售的作用。由此可以看出，包装条件是货物买卖合同中的一项主要条件，卖方应该向买方提供合同规定的或通用的商品包装。

1. 合同中包装条款的内容

合同中的包装条款一般应包括包装方式、规格、包装材料和包装费用等内容。

【例 1-14】每件装一个塑料袋，每 100 件装一个纸箱，包装费用不另计收。

Packing: Each Piece in a Polybag, and 100 Pieces in a Carton. Packing Fee is Included in the Price of the Commodity.

2. 订立包装条款应注意的事项

(1) 包装条款应明确、具体，不要使用缺乏统一解释的术语，如“习惯包装”(Customary Packing)和“海运包装”(Seaworthy Packing)等。

(2) 订立包装条款时，应考虑商品的特点及运输方式的要求。

(3) 明确唛头由谁决定。按照国际惯例，唛头一般由卖方决定，可以不在合同中作具体规定。如果买方对唛头另有要求，则应在合同中作出具体规定。

(4) 明确包装的供给方和费用承担方。包装费用一般包括在货物价格中，不另外计收。如果买方要求特殊包装，并且事先没有明确规定包装费用含在货价中，则超出的包装费用应规定由买方负担，并应在合同中订明支付方法。

四、价格条款

国际贸易中的价格条款，通常是由单价和总值组成的。其中单价是由计价数量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语四部分构成的。例如，每吨 150 美元 CIF 温哥华(CIF Vancouver USD150 per Ton)。



1. 计价数量单位

计价数量单位简称为计量单位，计量单位通常应与合同数量条款中的计量单位相一致。

2. 单位价格金额

单位价格金额是买卖双方经过反复地交易磋商所达成一致的金额，是整个价格条款的核心部分，应正确填写在合同中。

3. 计价货币

在国际贸易中，买卖双方具体使用哪种货币进行结算，应在合同中有明确规定。假如在合同中只注明××元，则容易产生争议和纠纷。这是因为国际贸易中的“元”有多种，如美元、港元和欧元等。

4. 贸易术语

(1) 贸易术语是指用一个简短的概念或三个字母的英文缩写来表示商品价格的构成，说明交货的地点，买卖双方各自应办理的手续，风险的划分和责任、费用的承担，及货物的所有权转移的界限。它是关于价格条件的一种专门的用语。贸易术语的出现，简化了贸易磋商的内容，节省了费用。贸易术语不同，买卖双方所承担的责任、费用和风险也就各不相同。而责任、风险和费用的大小不同，又会影响成交商品的价格。因此，按不同的贸易术语达成交易，成交的商品就会有不同的价格。

知识链接

有关贸易术语的国际贸易惯例

目前，国际上有关贸易术语的国际贸易惯例主要有以下两种：

① 《1932 年华沙—牛津规则》(Warsaw-Oxford Rules 1932)。它是国际法协会于 1932 年通过的专门解释 CIF 术语的贸易惯例。

② 《1941 年美国对外贸易定义修订本》(Revised American Foreign Trade Definitions 1941)。它是由美国商会、美国进口商协会、全国对外贸易协会所组成的联合委员会在 1941 年通过，并由全国对外贸易协会公布的关于贸易术语的贸易惯例。

(2) 《2000 通则》对它所解释的 13 种贸易术语中进行了分类，共分为 E、F、C、D 四组。

1) E 组只有 EXW 一种术语，是所有 13 种贸易术语中卖方承担义务最少的一种术语。按 EXW 签订的合同又被称为启运合同。

2) F 组有 FCA、FAS、FOB 三种术语。按 F 组术语签订的合同属于装运合同。

3) C 组包括 CFR、CPT、CIF、CIP 四种贸易术语，按 C 组贸易术语签订的合同与 F 组一样也属于装运合同。

4) D 组包括 DAF、DES、DEQ、DDU、DDP 五种贸易术语，按 D 组术语签订的合同属于到货合同。其中，DDP 是 13 种贸易术语中卖方承担义务最多的术语。

《2000 通则》中 13 种贸易术语的归纳总结、对比分类，见表 1-1。

表 1-1 13 种贸易术语的归纳总结、对比分类一览表

英文缩写	中文含义	交货地点	运输手续	保险手续	风险转移界限	出口手续	进口手续	运输方式	交货性质
EXW	工厂交货	商品生产或储存地	买方	买方	买方处置货物后	买方	买方	适应于任何运输	实际性交货
FCA	货交承运人	指定的装运地点	买方	买方	承运人处置货物后	卖方	买方	适应于任何运输	象征性交货
FAS	装运港船边交货	装运港船边	买方	买方	货交船边后	卖方	买方	江海运输	象征性交货
FOB	装运港船上交货	装运港船上	买方	买方	货物越过装运港船舷	卖方	买方	江海运输	象征性交货
CFR	成本加运费	装运港船上	卖方	买方	货物越过装运港船舷	卖方	买方	江海运输	象征性交货
CIF	成本加运费加保险费	装运港船上	卖方	卖方	货物越过装运港船舷	卖方	买方	江海运输	象征性交货
CPT	运费付至目的地	指定的装运地点	卖方	买方	承运人处置货物后	卖方	买方	适应于任何运输	象征性交货
CIP	运费保险费付至目的地	指定的装运地点	卖方	卖方	货交承运人	卖方	买方	适应于任何运输	象征性交货
DAF	边境交货	边境指定地点	卖方	卖方	边境指定地点	卖方	买方	适应于任何运输	实际性交货
DES	目的港船上交货	目的港船上	卖方	卖方	目的港船上	卖方	买方	江海运输	实际性交货
DEQ	目的港码头交货	目的港码头	卖方	卖方	目的港码头	卖方	买方	江海运输	实际性交货
DDU	未完税交货	指定目的地	卖方	卖方	指定目的地	卖方	买方	适应于任何运输	实际性交货
DDP	完税后交货	指定目的地	卖方	卖方	指定目的地	卖方	卖方	适应于任何运输	实际性交货

注：国际贸易中使用较多的是 FOB、FCA、CFR、CPT、CIF 和 CIP 六种。

5. 合同中价格条款的主要内容

出口合同中的价格条款，一般包括单价和总值两项基本内容。

【例 1-15】单价：每盒 6.00 美元 FOB 青岛。

总值：12 000 美元。

Unit Price: At USD6.00 Per Box FOB Qingdao.

Total Value: USD12 000 (Say US Dollars Twelve Thousand Only).

【例 1-16】单价：CIF 纽约每吨 76 美元。

总值：16 768 美元。

Unit Price: At USD76 Per Ton CIF New York.

Total Value: USD16 768 (Say US Dollars Sixteen Thousand Seven Hundred And Sixty-eight Only).

五、支付条款

在商品交易中，买方把购买货物的钱支付给卖方就称为支付货款。在实际业务中，卖方只有收到了买方的货款，一笔交易才算真正完成。

支付条款 (Payment Clause) 是用来订明付款方式、付款时间和地点、付款所使用的货币或票据等。

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, 使用某一结算工具将货款汇交收款人的结算方式。汇付属于商业信用。在国际贸易中, 这种支付方式常用于预付货款 (Payment in Advance) 和随订单付款 (Cash with Order) 等业务中。汇付又分为信汇 (M/T)、电汇 (T/T) 和票汇 (D/D) 三种。使用汇付方式时, 应在合同中明确规定汇付的具体方式、时间和金额。

【例 1-17】买方应于 2008 年 10 月 31 日前将全部货款以信汇 (电汇/票汇) 方式预付给卖方。

The Buyers shall pay the total value to the Sellers in advance by M/T (T/T or D/D) no later than Oct.31, 2008.

2. 托收

托收 (Collection) 是指由出口商 (债权人) 出具汇票, 委托银行向进口商 (债务人) 收取货款的一种支付方式。根据所使用的汇票的不同, 托收可分为跟单托收和光票托收两种。目前, 国际贸易业务中, 如使用托收的结算方式时, 较多使用跟单托收。在跟单托收的情况下, 根据交单条件的不同, 又可分为付款交单和承兑交单两种。

(1) 付款交单 (Documents against Payment, D/P) 是指出口人的交单以进口人的付款为条件。

(2) 承兑交单 (Documents against Acceptance, D/A) 是指出口人的交单是以进口人在汇票上承兑为条件。

使用托收方式时, 应在合同中明确规定交单条件、方式、买方的付款或承兑责任和付款期限等。

【例 1-18】合同中支付条款规定: “买方凭卖方开具的即期跟单汇票, 在第一次见到汇票时立即付款, 付款后交单。”

Upon First Presentation the Buyers Shall Pay Against Documentary Draft Drawn by The Sellers at sight. The Shipping Documents are to be Delivered Against Payment Only.

(3) 信用证 (Letter of Credit, L/C) 是指由银行 (开证行) 依据申请人 (进口商) 的要求和指示, 在符合信用证条款的条件下, 凭规定的单据向第三人 (受益人, 往往是出口商) 或其指定方进行付款的一种书面文件。信用证是一种银行开立的有条件的承诺付款的书面文件。信用证是一种独立的文件。

使用信用证方式时, 应该在合同中明确规定开证时间、信用证种类、受益人、信用证金额、有效期和到期地点等内容。

【例 1-19】合同中有关信用证的支付条款规定: “买方应通过卖方可接受的银行在装运日前 30 天开立并送达卖方不可撤销的即期信用证, 有效期至装运日期后 15 天在中国议付。”

The Buyers Shall Open Through a Bank Acceptable to the Sellers an Irrevocable Sight Letter of Credit to Reach the Sellers 30 days before the Shipment Date, Valid for Negotiation in China until the 15th days After the Date of Shipment.