



“精讲型”国际贸易核心课程教材

两位经验丰富的老师主笔的实用外贸单证教材

精选大量真实单据进行讲解

细致分析填制要点

同步训练巩固所学知识

A PRACTICAL COURSE OF INTERNATIONAL BUSINESS DOCUMENTATION

外贸单证实训精讲

龚玉和 齐朝阳◎编著



NLIC2970875261

中国海关出版社

A PRACTICAL COURSE OF INTERNATIONAL BUSINESS DOCUMENTATION

外贸单证实训精讲



NLIC2970876261

龚玉和 齐朝阳 编著

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸单证实训精讲/龚玉和, 齐朝阳编著. —北京: 中国海关出版社, 2013. 4

ISBN 978-7-80165-937-8

I. ①外… II. ①龚… ②齐… 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 (2013) 第 041986 号

外贸单证实训精讲

WAIMAO DANZHENG SHIXUN JINGJIANG

作 者: 龚玉和 齐朝阳

策划编辑: 刘 倩

责任编辑: 钟 铮 刘 倩

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编 辑 部: 01065194242-7550 (电话)

01065194234 (传真)

发 行 部: 01065194242-7540/42/44/45 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

北京市建国门内大街 6 号海关总署东配楼一层

印 刷: 北京京都六环印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 21

字 数: 343 千字

版 次: 2013 年 4 月第 1 版

印 次: 2013 年 4 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80165-937-8

定 价: 42.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

前言

本书作为经济类院校的必修教材，具有相对权威性，既可作为外贸高职院校的基本教程，也可作为经贸类本科生的实训课本，更可以作为外向型企业 and 单位（诸如商检、海关、贸促会、物流、外管、银行国际结算部门等）的培训教材。本书内容深入浅出，着重于实践知识及动手操作，培养学生的外经贸职业能力。

在编写过程中，撰写者积数十年外贸商务单证实务、教学、研究之经验，博采众家之长，以外贸职业能力为本位，以工作流程为导向，通过进出口基本理论知识支撑，采用同一份外贸合同（同一份信用证）项下的业务操作为主轴，逐步展开整笔外贸业务所涉及的主要单据的制作流程，并配有同步训练题，使学生在实践中能够“举一反三”，强化实际应用能力。

在结构上，本书分为合同、信用证的基本操作流程，出口与进口两大板块的单证操作。出口部分采用 CIF 贸易术语、信用证结算方式，以同一笔外贸交易的单证流转为主轴，根据外贸企业的工作流程，分为外贸合同签订后信用证审核、海运出口货物托运、商检、保险、报关、制单、审单等为一个系列所涉及的单据处理，涵盖了相关商业发票、装箱单、原产地证书、汇票及其他单据的填制，还列举了一些外贸业务中常见的单据，诸如航空运单、铁路运单、装船通知、船公司证明信等的缮制方法及多种结算方式的单据操作过程。

在进口单证操作部分，根据进口单证的流程，分为进口批件申领、开证申请书填制、入境货物报检、报关、直到付汇核销。可以说，进出口业务中的基本单据，本书均有介绍与讲解，并附有对应的实训练习项目。通过学习，学生能够在外贸单证工作中游刃有余。

改革开放的前三十年，我国外贸总趋势为“面向太平洋”的开放政策，由此，沿海地区经济突飞猛进，商务单证的实践与普及达到前所未有的程度。

而今，随着中西部地区经济的迅速崛起，外贸大势又将呈现全方位导向。



尤其是“上合组织”各国经济联系日渐紧密，各种区域性经济合作协议的签署，我国与中亚、东南亚、东北亚、环太平洋各国，非洲以及“大中华区”等国家与地区经贸合作越来越多的呈现优势互补。

外贸单证的运用由沿海各省延伸到广阔的内陆各省区，已成为不可逆转的趋势。

作者

2013.1.6

在对外贸易中，单证是买卖双方进行交易的重要凭证，也是银行办理结汇的依据。单证的种类很多，包括商业单证、金融单证、运输单证、保险单证等。其中，商业单证是买卖双方之间传递的单据，如发票、装箱单、提单等；金融单证是银行在办理结汇时需要的单据，如汇票、支票等；运输单证是承运人出具的单据，如提单、运单等；保险单证是保险人出具的单据，如保险单、保函等。单证的运用贯穿于整个贸易过程，从合同签订到货物交付，再到货款结算，都离不开单证的支持。因此，掌握单证的运用是外贸从业人员的基本技能。随着国际贸易的不断发展，单证的运用也越来越广泛，对单证的要求也越来越高。这就要求外贸从业人员不仅要熟悉单证的种类和格式，还要了解单证的流转程序和风险控制。只有这样，才能确保贸易的顺利进行，维护企业的利益。

在对外贸易中，单证的运用是一个复杂的过程，涉及到多个环节和部门。首先，在合同签订阶段，双方要明确单证的种类和格式，并约定单证的流转程序。其次，在货物交付阶段，卖方要确保单证的真实性和完整性，并及时将单证传递给买方。最后，在货款结算阶段，买方要根据单证的要求，向银行办理结汇。在整个过程中，双方都要加强沟通与协作，确保单证的顺利流转。同时，还要加强风险控制，防止单证丢失或伪造等问题的发生。只有这样，才能确保贸易的顺利进行，维护企业的利益。



目 录 Contents

第一部分 出口业务单证制作



目 录

第一章 合同与审核信用证	3
第一节 合同的形式、内容与履行	3
第二节 信用证的性质与审核	6
第三节 同步实训	10
第二章 商业发票	21
第一节 商业发票概述	21
第二节 商业发票的填制	22
第三节 同步实训	25
第三章 包装单据	32
第一节 包装单据概述	32
第二节 同步实训	38
第四章 出口货物托运与海运提单	43
第一节 海运出口货物的托运	43
第二节 海运提单的定义、作用和填制	49
第三节 同步实训	55
第五章 出境货物报检	65
第一节 出境货物报检概述	65
第二节 出境货物报检单填制	67
第三节 同步实训	71

第六章 出口货物保险	77
第一节 投保申请单	77
第二节 保险单的填制	80
第三节 同步实训	84
第七章 出境货物报关	91
第一节 出口货物报关概述	91
第二节 代理报关委托书	92
第三节 出口货物报关单	95
第四节 同步实训	104
第八章 一般原产地证与普惠制原产地证	112
第一节 一般原产地证	112
第二节 普惠制原产地证	117
第三节 同步实训	123
第九章 区域性优惠原产地证	129
第一节 亚太贸易协定原产地证	130
第二节 中国—东盟自贸区优惠原产地证	134
第三节 香港 CEPA 原产地证和 ECFA 原产地证	138
第四节 其他自贸区优惠原产地证	143
第五节 同步实训	153
第十章 其他单据	157
第一节 装运通知	157
第二节 受益人证明信	160
第三节 检验检疫证书	163
第四节 船公司证明信	164
第五节 同步实训	167
第十一章 航空货运单与铁路运单	172
第一节 航空货运单	172
第二节 铁路运单	182
第三节 同步实训	191
第十二章 汇票	197
第一节 汇票概述	197



第二节	汇票的填制	204
第三节	同步实训	207
第十三章	非信用证结算方式与单据	212
第一节	汇付结算方式与托收结算方式	212
第二节	汇付、托收项下的海运提单与汇票	218
第三节	混合结算方式项下的单据	220
第四节	同步实训	225

第二部分 进口业务单证制作

第十四章	进口许可证与进口开证	243
第一节	进口许可证	243
第二节	进口开证	246
第三节	开证申请书填制	251
第四节	同步实训	254
第十五章	入境货物报检	260
第一节	入境货物报检概述	260
第二节	入境货物报检单填制	262
第三节	同步实训	267
第十六章	入境货物报关	273
第一节	进口货物报关	273
第二节	同步实训	280
第十七章	进口付汇	286
第一节	进口付汇政策	286
第二节	对外付款/承兑通知书的填制	287
第三节	同步实训	290
附录	同步实训答案	297



第一部分

出口业务单证制作



第一章 合同与审核信用证

第一节 合同的形式、内容与履行

一、合同的形式与内容

合同的订立是双方当事人意思表示一致的结果。当事人双方取得意思一致的过程，即合同订立的过程。在交易磋商的过程中，一方的发盘经另一方接受后，交易即告成立，买卖双方就构成了合同关系。双方在磋商过程中的往来函电，即是合同的书面证明。根据国际贸易习惯，买卖双方还要签订书面合同（written contract），以进一步明确双方的权利和义务。

在国际上，对货物买卖合同的形式，没有特定的限制。从事进出口贸易的双方，可以采用正式的合同、确认书、协议，也可以采用备忘录等形式。此外，还有意向书、订单和委托订购单等。

书面形式合同无论采取何种格式，基本内容通常包括约首、正文和约尾三部分。

约首，即合同首部，包括合同名称、合同编号、合同签订的日期和地点、订约双方当事人的名称和地址（要求全称）。此外，在合同序言部分常常写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证。

正文是合同主体部分，一般称为合同条款，如品名、品质、数量、价格、包装、运输、支付条款，以及保险、商检、索赔、仲裁和不可抗力等内容。

约尾，也就是合同尾部，通常列明合同份数、使用的文字及其效力，以及有正当权限的双方当事人代表的签署。

一份合同的订立，直接关系到双方当事人的权利和义务。合同一经订立，就成为具有法律效力的文件，对双方都有约束力。双方当事人应当履行合同

约定的义务，任何一方不得擅自撤销、变更或者解除合同。

在实际业务中，合同签订后，有时一方或双方当事人发现需要对合同的某些内容加以修改或补充。在这种情况下，须经过双方协商同意，才能对合同进行修改。

本书是以外贸合同的履行作为线索，融会贯通整个外贸履约过程，使学生通过学习全面掌握进出口业务的单证流程。

出口贸易合同签订后的履行示意图见图 1-1，销售合同样式见图 1-2。

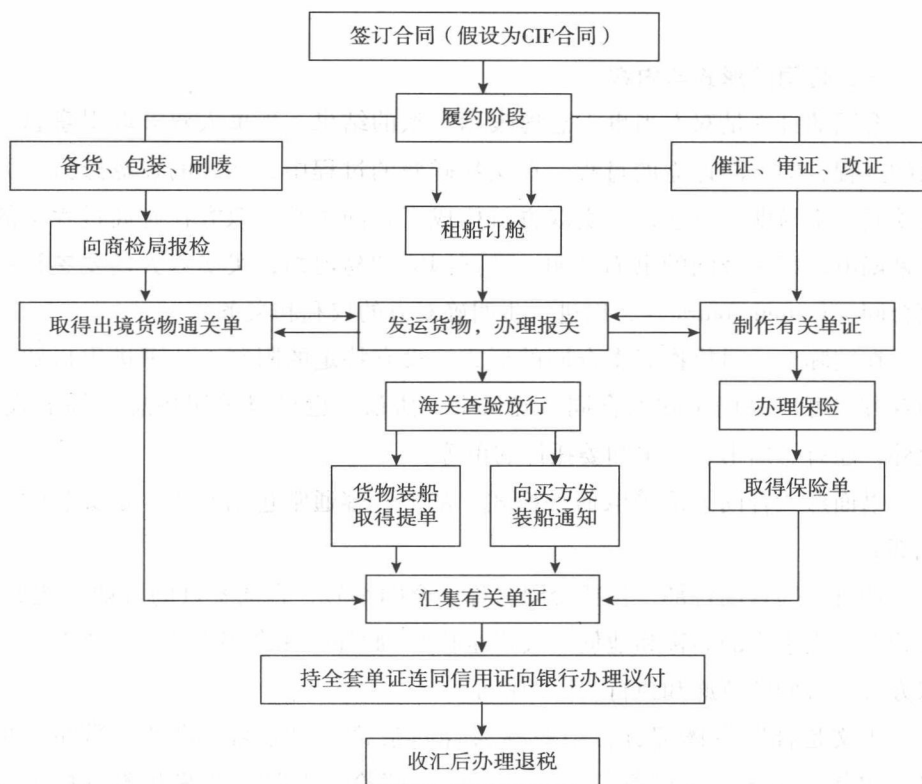


图 1-1

杭州市 XXX 进出口有限公司
HANGZHOU XXX IMP. AND EXP. CO., LTD.

58 Fengqi Road, Hangzhou, China

售 货 合 同
SALES CONTRACT

To:

No. _____

Date: _____

The undersigned Sellers and Buyers have agreed to conclude the following transactions according to the terms and conditions stipulated below:

商品名称、规格及包装 Name of commodity, specification and packing	数量 Quantity	单价 Unit Price	总值 Amount
--	----------------	------------------	--------------

总金额: Total amount:

溢短装: 数量及总值均有 5% 增减, 由卖方决定。With 5% more or less in quantity and amount allowed at seller's option.

包装: Packing:

唛头: Shipping Marks:

起讫: From To allowing partial shipments and transshipment.

交货日: Delivery time:

支付条件: Payment terms:

☐ By Irrevocable L/C in seller's favour, available by draft at sight remaining valid in China until 15 days after the shipment date. The L/C should arrive at beneficiary's country on or before

☐ By Collection

☐ Other

保险: Insurance:

备注: Remark:

(The Buyers 买方)

(The Sellers 卖方)

Please sign and return one copy for our file

图 1-2



二、合同的履行

买卖双方签订合同后，就进入了合同履行阶段。

如果是以 CIF 条件成交和信用证结算方式的合同，出口商需经过以下环节：落实信用证、租船订舱、报检（如需要）、投保、报关、制作结算单证、审单、退税。

如果是以 FOB 条件成交和付汇（如 T/T）或托收结算方式的合同，对出口商来说，则需经过托运、报检（如需要）、报关、制单、审单、退税诸环节。

实际业务中，报检多数由生产厂家办理，而报关多由出口商委托货代公司或报关行办理。在信用证结算方式下，对出口企业而言，根据业务流转过程涉及的单证工作项目相对于汇付（T/T）或托收来说，要更为复杂。在当前国际贸易中，信用证结算方式是使用最为广泛的一种结算方式。它把原来由进口商履行的凭单付款的责任转由银行履行，即“以银行信用取代商业信用”。因为银行信用更加可靠、更加稳健，银行资金更加雄厚，使得买卖双方都增加了安全感，由此，大大促进了国际间的贸易发展。

第二节 信用证的性质与审核

信用证是由进口地的开证银行，根据进口商的申请，向出口商开立的，授权出口商按照信用证规定的条款，签发以该银行为付款人的汇票，并保证在交来符合信用证条款规定的汇票和单据时，该行必定履行承兑或付款的保证文件。

一、信用证业务的性质

1. 开证行负有第一性的付款责任

信用证结算方式是以银行信用为基础的，开证行以自己的信用做出付款保证，开证行是首先付款人。出口商（即信用证受益人）可凭信用证及符合信用证条款的单据，向开证行要求付款，无须先找进口商（一般即信用证开证申请人）。开证行的付款不是以进口商的付款作为前提条件。



2. 信用证是一项自足文件

虽然信用证的开立是以买卖合同为基础的, 双方要受买卖合同的约束, 但是信用证一经开出, 在信用证业务处理过程中, 各方当事人的责任与权利都必须以信用证为准。信用证是一项与买卖合同分离的独立文件, 即使信用证中援引了某个合同号码, 银行也与该合同无关, 且不受其约束。

3. 信用证是一项单据业务

在信用证方式下, 银行凭相符单据付款, 而非凭与单据有关的货物、服务及/或其他行为。受益人(出口商)要保证收款, 就一定要提供与信用证条款相符的单据; 开证行要拒付, 也必须以单据上的不符点为由。由此, 信用证结算方式是一项“单据买卖业务”。信用证开立后, 只要出口商严格按照信用证规定的条款执行, 做到单证一致, 单单一致, 就一定能及时收到货款。

二、审核信用证

在信用证结算方式下, 对于出口商来说, 落实信用证是履行出口合同中不可或缺的重要环节。落实信用证工作主要包括催证、审证和改证三项。

如果买方在合同规定的期限内开出信用证, 催证工作就可以免去; 如果信用证内容与买卖合同相符, 改证工作也可以免去。但是收到信用证后, 审证工作则是必不可少的, 因为信用证是一份自足的文件, 处理的只是纯粹的单据交易, 信用证项下有关各方的权利与义务仅以信用证条款为依据, 不受贸易合同约定, 即使信用证援引了相关合同号码, 开证银行的付款与拒付也仅以单据为唯一依据, 而不管单据之外的事实。

所以, 卖方必须严格审核信用证条款, 对来证中不符合买卖合同的条款及时更改, 以便掌握货款能安全收汇的主动权。

信用证结算方式流程见图 1-3。

1. 催开信用证

催开信用证是指通过信件、传真或其他通信工具催促买方及时办理开立信用证手续并将信用证送达出口商, 以便其及时装运货物, 履行合同义务。

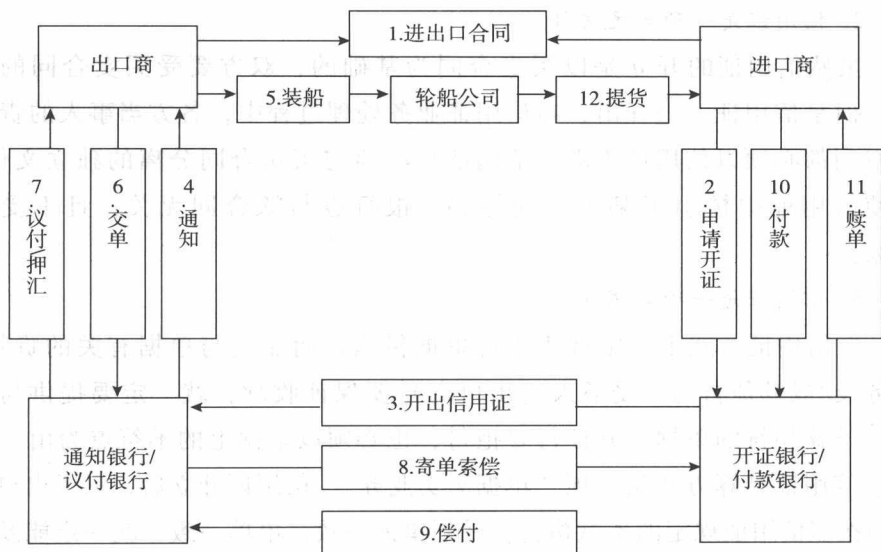


图 1-3

催证的方法，一般为直接向国外客户发函电通知。在采用信用证结算方式的交易中，按时开立信用证是买方必须履行的重要义务。

2. 审核信用证

信用证是以买卖合同为基础开立的，其中所列条款，从理论上说，应当与买卖合同规定相符，但在实际业务中，经常发现国外来证内容不完全符合合同规定，个别甚至大相径庭。产生这种情况的原因各不相同：有的是开证申请人或开证行工作上的疏忽和差错，有的是由于某些进口国家习惯做法或另有特殊规定，也有的是国外客户故意在信用证内加列一些额外要求，甚至不排除个别商人出于不可告人的目的，在申请开证时故设陷阱。因此，审核信用证必须十分谨慎、仔细，稍有疏忽就有可能影响履约，造成损失，甚至重大损失。

严格审证是保障安全收汇的基本条件之一。出口企业审核信用证条款的主要依据是买卖合同，同时还须结合《跟单信用证统一惯例》（《UCP600》）的解释和规定。因为信用证是以买卖合同为基础的，其所列条款理应与买卖合同相一致。受益人收到信用证后，应立即对照合同，参照《UCP600》，从头到尾，自上而下，逐字逐句，仔细审核。

审证工作包括银行审证和出口商审证。



(1) 银行审证。

银行审证侧重于：开证银行、保兑行（若有）、偿付行（若有）的资质、作风、态度的审核，付款方法、使用货币、利率、汇差等条款的审核，还须审核信用证中是否含有歧视性条款等内容。

虽然通知行为了给客户提供方便和服务，代为调查审核开证行的资信，但银行对其提供的信息不负任何法律责任。因此，如果出口商对开证行的资信与付款能力有疑问，可要求开证行所在国或第三国信誉卓著的大银行对信用证加具保兑。

(2) 出口商审证。

出口商的审证侧重于：

①信用证开证申请人与受益人名称与地址，如果受益人不是合同的卖方，则出口商的收汇就有风险，因为开证行只能将信用证的票款付给受益人而不是其他人。

②信用证规定的装运货物和金额是受益人装船前交货和制单结汇的依据，这些内容必须与合同条款一致，否则，出口商在执行合同时会发生困难，造成损失。

③交货方式、贸易术语、运输方式、装运期限，这些内容必须与合同一致。其中贸易术语与运输方式要匹配、与单据要求要匹配，装运期、有效期和交单期的日期要符合逻辑，要确保货物能如期出运并安全收汇，对不能接受的条款要及早提出修改。

④审查时，对资信较差的开证行要采取安全措施，如要求加列 T/T 偿付条款，要求偿付行确认付款，要求大银行对该信用证进行保兑，要求交付押金，要求分批出运、分批收汇等，以减小风险。

(3) 信用证中的“软条款”。

所谓“软条款”是指开证行在开立的信用证中加列某些弹性条款，从而单方面解除了其保证付款的责任。由于“软条款”的存在，尽管出口商已经完成了买卖合同规定的义务，开证行仍可能根据这些“软条款”拒付。有些“软条款”是出口商无法掌握的，或者根本办不到的，它使得开证行的付款保证成为空话。

3. 修改信用证

如果在审证时发现问题，修改信用证就免不了。修改信用证的内容，直