

*Guidance to documents practice in
international trade (third edition)*

国际贸易单证实务 学习指导书

吴国新
李元旭
何一红
孙钰
主 编



清华大学出版社

*Guidance to documents practice in
international trade (third edition)*

国际贸易单证实务 学习指导书

吴国新 李元旭 何一红 孙钰 主编

清华大学出版社
北京

内 容 简 介

本书主要包括三大部分。第一部分：知识点归纳及同步训练，按照《国际贸易单证实务（第三版）》一书的章节编排，主要提供各章要点、重要概念、帮助与提示、同步练习题，分析单证业务操作中容易出错的地方，并补充有大量目前国内资格考试的题型练习。第二部分：综合练习，提供了十套综合训练题，以当前我国外贸人员从业的各种资格考试的题型为基础，题型全，有助于读者得到全面训练。第三部分：答案与解析，为各章同步练习及综合练习提供参考答案。

本书的特色在于强调应用性和操作性，书中配备了大量的模拟练习题，对读者备考目前我国的外销员、国际商务单证资格考试、国际货运代理和物流等资格考试有很大的帮助。本书既适用于高等院校国际贸易学专业的师生，也适用于从事对外经济贸易工作的广大工作者。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签，无标签者不得销售。

版权所有，侵权必究。侵权举报电话：010-62782989 13701121933

图书在版编目（CIP）数据

国际贸易单证实务学习指导书/吴国新，李元旭，何一红，孙钰主编. —3版. —北京：清华大学出版社，2012.11

21世纪国际经济与贸易学专业新编教程

ISBN 978-7-302-30197-4

I. ①国… II. ①吴… ②李… ③何… ④孙… III. ①国际贸易-原始凭证-高等学校-教材
IV. ①F740.44

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第227741号

责任编辑：吴颖华

封面设计：刘超

版式设计：文森时代

责任校对：张彩凤

责任印制：何芊

出版发行：清华大学出版社

网 址：<http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址：北京清华大学学研大厦A座 邮 编：100084

社总机：010-62770175 邮 购：010-62786544

投稿与读者服务：010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈：010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者：清华大学印刷厂

装 订 者：三河市李旗庄少明印装厂

经 销：全国新华书店

开 本：185mm×260mm 印 张：18.25 字 数：467千字

版 次：2006年9月第1版 2012年11月第3版 印 次：2012年11月第1次印刷

印 数：1~5000

定 价：32.00元

自

2005年2月《国际贸易单证实务》一书由清华大学出版社出版以来,一直受到广大读者、兄弟院校师生的喜爱与关注。由于国际贸易和结算方面的国际惯例近年来有了新的变化和发展,为了及时反映这些变化,我们对教材进行了修订,力求以更好的质量、更新的内容回馈读者,《国际贸易单证实务(第三版)》于2012年8月出版。至今,教材销量已突破11.58万册,在此编者感谢所有对本书予以支持的人们!

根据国际贸易惯例的最新变化和《国际贸易单证实务(第三版)》主教材的内容,我们对学习指导书进行相应的修订,编写出版《国际贸易单证实务学习指导书(第三版)》。它是《国际贸易单证实务(第三版)》的配套辅导教材,主体包括三大部分:第一部分是知识点归纳及同步训练,此部分内容按照《国际贸易单证实务(第三版)》一书的章节来编排,共十三章,每章统一按照本章要点、重要概念、帮助与提示、同步练习的格式来编写。其中,同步练习是按照每章的内容编写的相应练习题,供读者巩固所学知识。第二部分提供了十套综合练习题。第三部分是答案与解析,提供各章同步练习及十套综合练习的参考答案。

本书力求将国际贸易单证实务的基础知识和单证业务操作训练融为一体,使读者在掌握基础知识、基本原理的基础上,提高业务操作技能水平和综合分析能力。具体来说,本书具有以下特点:

(1) 指导性强。全书每章的要点、概念、习题,有利于读者自学和课后复习;帮助与提示部分对学生在学习和考试中容易出现的错误作出了详细分析,并根据实际情况对相应的操作内容进行了补充。

(2) 单证业务齐全,注重操作。单证业务实例来源于外贸公司、银行、货代公司和航运公司,密切贴近实际。书中有大量的操作题,对提高读者的动手操作能力有很大的帮助。

(3) 实用性强,与资格考试联系密切。书中配有大量的练习题,且均以目前我国经济类各种资格考试的题型为基础,对读者参加全国国际商务单证资格考试,国际货运代理从业人员资格考试,报关员、报检员、助理国际商务师和外销员资格考试均有很大的帮助。

（4）题型全，有利于读者巩固所学知识。练习题包括单项选择题、多项选择题、判断题、计算题、操作题、案例分析题和翻译题等，能够使读者得到全面的训练。

本书由上海对外贸易学院吴国新教授，复旦大学管理学院企业管理系副主任、博士生导师李元旭教授，上海市对外经济贸易教育培训中心的何一红和孙钰老师等共同编写。由于时间仓促，加之编者水平与经验有限，本书在内容、编排和格式等方面难免有不妥之处，敬请同行和广大读者指正。

编 者

2012年8月6日于上海

第一部分 知识点归纳及同步训练

第一章 国际贸易单证的基本要求、 流程和发展趋势	3
第二章 交易磋商和合同的签订	9
第三章 国际贸易结算方式	20
第四章 信用证在国际贸易结算中的运用	30
第五章 汇票	42
第六章 发票	48
第七章 运输单据	55
第八章 保险单据	68
第九章 原产地证书	83
第十章 检验检疫单证	93
第十一章 进出口货物报关单	101
第十二章 进出口许可证	113
第十三章 其他单据	119

第二部分 综合练习

综合练习一	127
综合练习二	133
综合练习三	139
综合练习四	146
综合练习五	155

综合练习六.....	162
综合练习七.....	173
综合练习八.....	181
综合练习九.....	193
综合练习十.....	197

第三部分 答案与解析

各章同步练习参考答案.....	209
第一章	209
第二章	209
第三章	214
第四章	217
第五章	222
第六章	224
第七章	226
第八章	231
第九章	236
第十章	241
第十一章	245
第十二章	246
第十三章	248
综合练习参考答案.....	251
综合练习一	251
综合练习二	254
综合练习三	258
综合练习四	262
综合练习五	265
综合练习六	269
综合练习七	271
综合练习八	276
综合练习九	278
综合练习十	281
后记.....	284

第一部分

知识点归纳及同步训练

第一章 国际贸易单证的基本要求、 流程和发展趋势

一、本章要点

1. 国际贸易单证大致可以分为商业单据、货运单据、保险单据和金融单据等。这些单据既具有商业性，又具有法律性，因此在制作这些单据时要求做到：（1）正确，即所谓的“证、同一致”，“单、证一致”，“单、单一致”，“单、货一致”。（2）完整，即信用证规定的各项单据必须齐全，不可缺少，单据的种类、每种单据的份数和单据本身的必要项目都必须完整。（3）及时，即处理单证要在一定时间内完成。（4）严谨，即单证中的各种条款必须制定严密，单证必须经过严格的审核，单证的处理必须合理谨慎。国际商会《跟单信用证统一惯例》要求银行在审核信用证规定的一切单据时必须合理谨慎（reasonable care）。
2. 国际贸易单证的出口业务流程一般是以 CIF 合同或 CFR 合同为基础，以信用证为付款方式，其基本流程主要包括：签订合同；组织货源；信用证与出口货源的衔接；商品检验；缮制商业发票和装箱单据；缮制出口货物报关单和出口收汇核销单；托运、订舱、报关；保险；缮制运输单据；装船通知；审单；交单、议付、结汇、核销等内容。
3. 国际贸易单证的进口业务流程一般以 FOB 合同为基础，以信用证为付款方式，其基本流程主要包括：签订贸易合同；申请开立信用证；安排运输工具以及装运；办理保险；审单付款；接货报关；货物到达后的检验工作；如果发现卖方责任的数量短缺或质量不符等情况，还存在索赔问题。
4. EDI 是国际贸易单证发展的趋势。

二、重要概念

证、同一致	单、证一致	单、单一致	单、货一致
信用证	制单结汇	已装船提单	托运、报关、保险
装船批注	EDI	国际贸易单证	催证、审证、改证

三、帮助与提示

在国际贸易中，如果采用信用证支付方式，出口商提交的单据只有符合信用证的规定，才能获得开证行的付款。出口方提交的单据要做到所谓的“单、证一致，单、单一致，单货一致”。因此，出口商要对国外开来的信用证进行认真、细致的审核。出口商审核信用证的主要依据是交易双方成交的合同、国际商会《跟单信用证统一惯例》第 600 号出版物（简称 UCP600）、国内的有关政策和规定以及实际业务操作中出现的具体情况。

本章主要介绍国际贸易单证的业务流程。由于信用证贯穿本书的始末，故在第一章将信用证的审核作为一道案例，以引出国际贸易单证这一话题，同时强调信用证业务在国际贸易中的重要性。这是国际贸易单证资格考试中易考的知识点，也是非常容易出错的地方。信用证审核的基本要点如下：

1. 商品的品名、货号、规格规定与合同规定不符，这种错误一般比较容易发现；另外，对品质条款的规定，没有采用品质机动幅度。
2. 货物数量规定与合同规定不符，容易出错的主要是计量单位和溢短装条款（MOL）。例如：仅仅标明是 500 吨，而没有写明是公吨（M/T）、长吨（L/T），还是短吨（S/T）。
3. 货物的包装条款与合同规定不符。例如：在本章的案例中，合同规定纸箱装（CARTONS），而信用证中却规定采用 COLORED CARTONS，明显与合同规定不符。
4. 商品价格条款和贸易术语有误。主要有：（1）商品单价的四个组成部分有误（单价应包括计量单位、单位价格金额、计价货币和贸易术语）。（2）贸易术语有误。例如：出口业务中 FOB 后跟国外港口，这是非常明显的错误。（3）总金额与合同不符。（4）信用证规定总金额没有考虑到溢短装条款等。
5. 运输条款规定有误。主要包括：（1）分批装运和转运条款与合同规定不符。例如：在本章案例中，合同规定 TRANSSHIPMENT ALLOWED，而信用证却规定 TRANSSHIPMENT PROHIBITED。（2）装运港和目的港与合同规定不符。例如：在本章案例中，合同规定目的港为 HONGKONG，而信用证却规定 SINGAPORE/HONGKONG，这是明显的错误。（3）装运港和目的港的规定与贸易术语相矛盾。一般情况下，FOB 后跟装运港，CFR、CIF 后跟目的港。如果上海某公司出口一批货到日本，信用证写成 FOB YOKOHAMA 就是错误的表达方式。（4）提单运费条款规定与贸易术语相矛盾。如果贸易术语为 FOB，则提单的运费条款应为“FREIGHT COLLECT”；如果贸易术语为 CFR 或 CIF，则提单的运费条款应为“FREIGHT PREPAID”。例如：本章案例中，合同规定 CIF 贸易术语，而信用证却规定运费条款为“FREIGHT COLLECT”，这是错误的。
6. 保险条款有误。主要有：（1）保险金额与合同规定不符，主要表现为加成率。例如：在本章案例中，合同规定加成 110%，而信用证却规定加成 120%。（2）保险条款的类别有误。目前，在我国进出口货物运输保险业务中，通常采用中国人民保险公司（PICC）规定的《中国保险条款》（China Insurance Clause, C.I.C.），而国际上许多国家和地区的保险公司国际货物运输保险业务中往往采用英国保险业协会制定的《协会货物条款》（Institute Cargo Clause,

I.C.C.), 因此在审核信用证时, 要注意这一问题。例如: 在本章案例中, 合同规定保险条款为“ALL RISKS AND WAR RISKS AS PER CHINA INSURANCE CLAUSES”, 而信用证却规定“THE INSTITUTE CARGO CLAUSES(A), THE INSTITUTE WAR CLAUSES”。(3) 保险险别有误。例如: 合同规定投保 ALL RISKS, 信用证却规定投保 ALL RISKS AND T.P.N.D.

(4) 有时出口方不应该提交投保单(如 FOB、CFR 条件下), 但信用证却规定出口方提交 INSURANCE POLICY, 应将这一条款删除。

7. 汇票条款有误。(1) 付款期限与合同规定不符。例如: 在本章案例中, 合同规定即期(AT SIGHT), 而信用证却规定远期 20 天(AT 20 DAYS SIGHT)。(2) 没有将银行作为汇票的付款人。因为根据 UCP600 第 6 条 c 款的规定:“不得开立包含有以申请人为汇票付款人条款的信用证。”因此, 在信用证方式下, 应按照信用证的规定, 以开证行或其指定的付款行为付款人。倘若信用证中未指定付款人, 则付款人应为开证行。

8. 有关信用证的规定有误。(1) 信用证的性质和种类有误。例如: 在本章案例中, 合同规定是保兑(CONFIRMED)信用证, 而信用证却规定为不保兑(WITHOUT CONFIRMATION), 明显不一致。(2) 信用证到期日和到期地点的规定不符合合同或相关惯例。一般来说, 信用证的到期日应为货物装运后 15 天或 21 天, 到期地点一定要在出口商所在地以便于出口商及时交单。例如: 本章案例中, 信用证规定议付有效期地点为香港(HONGKONG), 明显不符合惯例, 议付有效期地点应改为上海。(3) 信用证金额、币种、付款期限规定与合同不一致。(4) 信用证是否申明适用国际商会 UCP 规则条文, 一般信用证都在最后申明适用惯例。例如:“THIS CREDIT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (2007 REVISION), ICC PUBLICATION NO. 600.”

9. 信用证“软条款”的审核。所谓信用证“软条款”, 是指在不可撤销的信用证中加列的一种条款, 结果使开证申请人实际上控制了整笔交易, 受益人处于受制于人的地位, 而信用证项下开证行的付款承诺毫不确定、很不可靠, 开证行可随时利用这种条款单方面解除其保证付款的责任。带有此种条款的信用证实质是变相的可撤销信用证, 极易造成单证不符而遭开证行拒付。这种条款在国际贸易跟单信用证业务中称为“软条款”(SOFT CLAUSE), 在我国有时也称为“陷阱条款”(PITFALL CLAUSE)。例如:“The certificates of inspection would be issued and signed by authorized the applicant of L/C before shipment of cargo, which the signature will be inspected by issuing bank.”这就是典型的“软条款”, 实际上使开证申请人控制了整笔交易。在本章案例中,“INSPECTOR DESIGNATED BY THE BUYER”也是“软条款”, 应请求删去该条款。

以下是对本章案例的分析。

(1) 信用证的性质不符合合同的要求, 应将信用证不保兑(WITHOUT CONFIRMATION)改为保兑(CONFIRMED)信用证。

(2) 议付地、到期地均为香港(HONGKONG), 应改为上海(SHANGHAI), 议付银行 NANYANG COMMERCIAL BANK, LTD. H.K.应改为国内银行。

(3) 汇票的付款期限不符, 应将 AT 20 DAYS SIGHT 改为 AT SIGHT。

(4) 转船规定与合同规定不符, 应将 TRANSSHIPMENT PROHIBITED 改为 TRANSSHIPMENT ALLOWED。

(5) 目的港不符合合同规定, 合同为 HONGKONG, 而信用证却规定为 SINGAPORE/

HONGKONG, 应改为 HONGKONG。

(6) 运费条款有误, 因合同规定为 CIF 贸易术语, 因此, 应将运费条款 FREIGHT COLLECT 改为 FREIGHT PREPAID。

(7) 保险金额与合同规定不符, 应将发票金额的 120% 改为 110%。

(8) 保险条款有误, 应将 “THE INSTITUTE CARGO CLAUSE(A), THE INSTITUTE WAR CLAUSE” 改为 “ALL RISKS AND WAR RISKS AS PER CHINA INSURANCE CLAUSES”。

(9) 对货物包装的要求与合同规定不符, 应删去 “COLORED” 一词。

(10) 检验条款应删去 “THE INSPECTOR DESIGNATED BY THE BUYER”, 这是信用证 “软条款”。

四、同步练习

请根据售货合同审查信用证内容, 对错误之处作出修改 (附销售合同和信用证)。

SALES CONTRACT

卖方: 上海圣仑进出口股份有限公司

THE SELLER: SHANGHAI SHENGLUN I/E CO., LTD.

地址(Address): Shenglun Building No.499 Nanjing

West Road, Shanghai, China

Fax/Tel: 021-7042775/7044355

No.:01STE0621

Date: APR.6th,2011

买方:

THE BUYER: ABC CORP.

地址(Address): 3/F UNITED CENTER, 95

QUEENSWAY ADMIRALTY, HK.

Fax/ Tel: 852-8613126/852-5283300

商品说明 Commodity, Specification, Packing, Assortment etc.	数量 Quantity	单价及价格条款 Unit Price & Terms	金额 Amount
100% COTTON PRINTED VELOUR BEACH TOWEL SIZE: APPROX. 76X152CM WEIGHT: 300-380G/PC DESIGNS: ASSORTED FROM STOCK PACKING: EACH TOWEL WITH A WASHING LABEL WITH 100% COTTON MADE IN CHINA. 12 PCS IN A PLASTIC BAG . 60PCS IN SOLE DESIGN/PER CARTON EXPORT LICENCE AND GSP FORM A TO BE REQUIRED 1×20 FT CONTAINER	12 000 PCS	CIF PIRAEUS (PER PC) USD2.20	USD26 400.00
总值 (TOTAL VALUE) :		总金额 (TOTAL AMOUNT) :	
SAY U.S. DOLLARS TWENTY SIX THOUSAND FOUR HUNDRED ONLY		USD26 400.00	

装运期限

SHIPMENT: END OF APRIL 2011

付款方式

PAYMENT: L/C AT SIGHT

转船/分批装运

TRANSSHIPMENT/PARTIAL

SHIPMENTS:

ALLOWED/PROHIBITED

特约条款

SPECIAL CLAUSE:

目的港

DESTINATION: H.K.

保险

INSURANCE: BY THE SELLER COVERING ALL RISKS,

WAR RISK AS PER THE RELEVANT OCEAN MARINE

CARGO CLAUSE OF PICC DATED JAN.1st 2009.

GENERAL TERMS & CONDITIONS:

PLEASE SEE OVERLEAF

卖方(THE SELLER) (signature of authorized person) 买方(THE BUYER) (signature of authorized person)

请在本合同签字后寄回一份存档

Please sign and return one copy for our life

H.K. AND SHANGHAI BANKING CORPORATION

1 QUEEN' S ROAD CENTRAL, P.O. BOX 64 H.K. TEL: 822-1111 FAX: 810-1112		REVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT	NUMBER COBF0182
DATE AND PLACE OF ISSUE APR.9th, 2011 HONGKONG		DATE AND PLACE OF EXPIRY MAY. 15th, 2011 HONGKONG	
APPLICANT ABC CORP. 3/F UNITED CENTER, 95 QUEENSWAY ADMIRALTY, H.K. Fax/ Tel: 852-8613126/852-5283300		BENEFICIARY SHANGHAI SHENGLUN I/E CO., LTD. SHENGLUN BUILDING NO.499 WEST NANJING ROAD, SHANGHAI, CHINA	
ADVISING BANK BANK OF CHINA SHANGHAI BRANCH SHANGHAI, CHINA		USD25 000.00 SAY U.S. DOLLARS TWENTY FIVE THOUSAND ONLY	
PARTIAL SHIPMENTS ARE NOT ALLOWED	TRANSSHIPMENT IS NOT ALLOWED	CREDIT AVAILABLE WITH BANK OF CHINA BY NEGOTIATION OF BENEFICIARY'S DRAFT(S) AT 30 DAYS AFTER SIGHT DRAWN ON US FOR FULL INVOICE VALUE ACCOMPANIED BY THE FOLLOWING DOCUMENTS	
SHIPMENT FROM: SHANGHAI TO: PIRAEUS LATEST: APR. 30th, 2011			
DOCUMENTS REQUIRED: (1) FULL SET OF 2/3 ORIGINAL CLEAN ON BOARD OCEAN BILLS OF LADING MADE OUT TO ORDER AND BLANK ENDORSED NOTIFYING THE BUYERS MARKED "FREIGHT COLLECT". (2) SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE SHOWING L/C APPLICANT'S P.O. NO.. (3) FULL SET OF INSURANCE POLICY OR CERTIFICATE IN ASSIGNABLE FORM AND ENDORSED IN BLANK FOR 110% OF INVOICE VALUE WITH CLAIMS PAYABLE AT DESTINATION IN CURRENCY OF DRAFT COVERING INSTITUTE CARGO CLAUSE(A), INSTITUTE WAR CLAUSES (CARGO), INSTITUTE STRIKES (CARGO) DATED JAN.1st 2009.. (4) PACKING LIST SHOWING QUANTITY, GROSS WEIGHT, NET WEIGHT AND MEASUREMENT OF EACH CARTON. (5) CHINA GSP FORM A IN TRIPLICATE. (6) BENEFICIARY'S CERTIFICATE CERTIFYING THAT DESIGN SHIPMENT SAMPLES HAS SET TO L/C' APPLICANT VIA COURIER BEFORE SHIPMENT.			
EVIDENCING SHIPMENT OF: GOODS OF CHINA ORIGIN: 12 000PCS OF 100% COTTON PRINTED VELOUR BEACH TOWELS. SIZE: 76×152CM. AT USD 2.20/PC CIF PIRAEUS AS PER L/C APPLICANT'S P.O. NO.1288 PACKING: - EACH TOWEL WITH A WASHING LABEL WITH 100% COTTON, MADE IN CHINA. - 12PCS/PLASTIC BAG ,60 PCS IN SOLE DESIGN PACKED TO EXPORT CARTON.			
OTHER TERMS AND CONDITIONS: (1) B/L MUST EVIDENCE SHIPMENT EFFECTED BY 1×20 FT CONTAINER VIA CONTAINER VESSEL ONLY. (2) THIRD PARTY DOCUMENTS ARE ACCEPTABLE. INSTRUCTION(S) TO NEGOTIATING BANK: XXXXXXXXXXXXX			
WE HEREBY ISSUED THIS DOCUMENTARY CREDIT IN YOUR FAVOUR. IT IS SUBJECT TO THE UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (2007 REVISION) INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE PUBLICATION NO. 600.		YOURS FAITHFULLY FOR HK AND SHANGHAI BANKING CORPORATION AUTHORIZED SIGNATURE	

第二章 交易磋商和合同的签订

一、本章要点

- 1. 在国际贸易中，交易磋商一般包括询盘、发盘、还盘和接受四个环节。询盘（Enquiry），又称询价，是指买方为了购买或卖方为了销售货物而向对方提出有关交易条件的询问。发盘（Offer），又称发价，在法律上称为“要约”，是买方或卖方向对方提出各项交易条件，并愿意按照这些条件达成交易、订立合同的一种肯定的表示。还盘（Counter-offer），又称还价，是受盘人对发盘内容不完全同意而提出修改或变更的表示。接受（Acceptance），在法律上称“承诺”，是买方或卖方无条件地同意对方在发盘中提出的各项交易条件，并愿意按这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定的表示。
- 2. 出口报价核算。出口报价核算主要包括采购成本核算、出口退税收入核算、国内费用核算、运费核算、保险费核算、佣金核算、银行费用核算、出口税核算以及利润核算等内容。
- 3. 进口报价核算。进口报价核算主要包括进口成本核算、进口税费核算、进口业务费用核算、运费核算、保险费核算、银行费用核算以及利润核算等内容。
- 4. 在国际贸易中，正式书面合同的形式，没有特定的限制。双方当事人可采用“合同”（Contract）、“确认书”（Confirmation）、“协议”（Agreement），也可采用“备忘录”（Memorandum）等。此外，“订单”（Order）和“委托订购单”（Indent）等也有使用。在实际业务中，正式书面合同的内容随其使用的形式和名称的不同而异，但其基本内容大体相同，一般可分为约首、本文和约尾三个部分。约首是合同的序言部分，包括合同的名称、编号、缔约依据、缔约日期、缔约地点、当事人名称和地址等。本文是合同的主体，列明合同的各项交易条款，包括货物的名称、品质、数量、包装、价格、交货、支付、保险、商品检验、索赔、不可抗力、仲裁等。凡可适用于各笔交易的共同性条款，通常以“一般交易条件”（General Terms and Conditions）的形式事先印制在合同的背面。约尾是合同的尾部，主要是合同的份数、合同所使用的文字效力、缔约人的签字等。有的合同还在尾部注明生效条件以及合同适用的法律和惯例等。

二、重要概念

询盘	发盘	还盘	接受
出口退税	集装箱	出口报价核算	采购成本
基本运费	附加费	班轮运输	租船运输

重量吨	尺码吨	保险加成率	完税价格
预期利润	关税	出口商品总成本	出口商品盈亏率
佣金和折扣	增值税	出口商品盈亏额	出口销售人民币总收入
保险费	确认书	消费税	出口商品换汇成本
合同	进口报价核算	出口商品外汇净收入	

三、帮助与提示

（一）撰写业务信函或电子邮件

信函、电报、电传、传真及电子邮件，是当今国际间货物买卖磋商的主要载体。无论采取何种形式，其目的都是为了有效传递商务信息。因此，合格的英语函电必须以简洁的语言、明晰的结构来表达完整的内容。通常发盘不但要考虑其完整性和吸引力，同时还要注重针对性，做到有的放矢。一般来说，对于一方的发盘，对方往往不会立即接受，而是会进行还盘。对于还盘，对方还可能再还盘。这样双方往来的函件就构成了交易磋商的主要过程，而双方磋商的条款主要包括价格、支付方式、装运期等内容。

下面结合我国国际贸易的实际情况，介绍业务信函或电子邮件撰写应该注意的几个问题。

1. 业务信函或电子邮件的特点。在国际贸易中，业务信函或电子邮件的主要作用有：

（1）索取或传递信息。（2）报盘或接受报盘。（3）处理业务磋商的各种问题。因此，在写作时能否做到清楚（clearness）、简要（conciseness）、礼貌（courtesy）就显得非常重要。所谓清楚，首先要确保信函内容十分清楚，不会使别人误解，否则为了解释一两处模棱两可的地方不仅给双方带来麻烦，也浪费时间；其次，就是用普通、简单之词来写，业务函电需要的是直接、简明且正确的英语表达。所谓简要，就是要摒弃陈词滥调，但适当的礼貌用语还是必须的。一般来说，短句要比长句更能获得清楚和简要的效果，仔细分段可使函电更清楚、易读和更有吸引力。礼貌在双方往来的函电中是十分重要的，怀疑或甚至反驳对方坦诚的陈述是不适当的。在业务中发生意见分歧是很正常的，但适当的融通可以克服并解决分歧而不损及双方的友好关系，如果能站在“对方”的立场（“You” attitude）来思考问题那就再好不过了。例如：在上海新龙股份有限公司给美国 CRYSTAL KOBE LTD. 的回函中，就有这样一句善意的提醒：“For your information, the demand for our products has been extremely great recently.”

2. 业务信函或电子邮件的写作结构。业务信函一般包括六个主要部分：（1）信头，主要有企业名称、地址、电话号码等内容。（2）日期，一般按日、月、年的顺序，例如：12th October, 2011。日可用基数（1, 2, 3, ……），也可用序数（1st, 2nd, 3rd, ……）表示，例如：1st March, 2011 也可以是 1 March, 2011。当然，日期也可以采用月、日、年的表示方法，例如：Oct. 28, 2011。

（3）信内行名和地址放在信首，例如：本章所写的五封信函均是如此。信函中使用的礼节上的尊称有先生（Mr）、夫人（Mrs）、小姐（Miss）、先生们（Messrs）和女士们（Mmes），但使用这些尊称也有一定的规则，Messrs 仅仅用于公司行号，而且该公司行号的名称必须是由人的姓名所组成，例如：Messrs J. Harvey & Co.。以下几种情况不能采用 Messrs 作为礼节上的尊称：① 写给