

教育部商业职业教育教学指导委员会 组编
中央广播电视中等专业学校 推荐
21 世纪中等职业教育规划教材(国际商务专业)

外贸业务与单证实务

李庆祥 主 编

南海出版公司

2007 · 海口

图书在版编目(CIP)数据

外贸业务与单证实务/李庆祥主编. - 海口 南海出版
公司 2007.6

21 世纪中等职业教育规划教材. 国际商务专业
ISBN 978-7-5442-3787-1

I. 外... II. 李... III. ①国际贸易 - 贸易实务 - 专业学
校 - 教材②进出口贸易 - 原始凭证 - 专业学校 - 教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 091916 号

WAIMAO YEWU YU DANZHENG SHIWU

外贸业务与单证实务

主 编 李庆祥
责任编辑 杨 苏
装帧设计 水木时代(北京)图书中心
出版发行 南海出版公司 电话:(0898)66568511(出版)65350227(发行)
社 址 海南省海口市海秀中路 51 号星华大厦五楼 邮编:570206
电子信箱 nanhaicbgs@yahoo.com.cn
经 销 新华书店
印 刷 北京广达印刷有限公司
开 本 787×1092 1/16
印 张 12.75
字 数 342 千字
版 次 2007 年 8 月第 1 版 2007 年 8 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5442-3787-1
定 价 19.80 元

南海版图书 版权所有 盗版必究

总 序

伴随着社会主义市场经济的发展,我国中等职业教育进入一个崭新的发展阶段。近年来,招生数量的增加,社会需求的新标准,对中等职业教育教学提出了新的、更大的挑战。为了推进中等职业教育专业和课程的改革,加强教材建设,我们组织编写了这套“21世纪中等职业教育规划教材”。

中职教育是就业教育,目的是将人力资源变成人力资本。我们在组织编写这套教材时,以明确的职业导向作为编写理念,将先进的知识观、发展观和人文教育观融于一体,在指导思想注重处理好教材编写中理论与实践、深度与广度、难度与易度、传统与创新、利教与利学、知识传授和技能培养等六个方面的关系。力求通过本套教材的编写,努力为主职教育改革的改革服务,为培养社会急需的优秀初、中级技术型应用人才服务。

在遴选教材参编人员时,我们贯彻了三方人员结合的原则,即以中职院校具有一线教学丰富实践经验和教材编写经验的优秀教师为主,高校教师和企业界人员共同参与,优先选择重点专业、精品课程,力求编写出具有时代特色的精品中职教材。

在众多参编学校的共同努力下,本套教材基本上达到了以下编写要求:

第一,适应性和层次性。针对近年来中职院校生源主要来自农村的特点,我们破除过去多年强调的学科性、系统性、理论性的束缚,坚持理论精练、以够用为度的编写原则,同时注意与普通中学教育知识点的衔接,并针对各专业的职业特点,确定知识点和能力点。教材是教学的基本依据,因此在本套教材中,理论概念上做到少而精,增加了图表和案例的比重,对各专业教材都努力做到通俗易懂,既利于教,又利于学。对一些专业又适当注重了拓展性,为学生今后的深造与发展提供了学习的基础。

第二,职业性和实用性。为了达到培养技术型应用人才的目的,本套教材的专业特色鲜明,并以选取在生产技术中应用的实用知识和技术为教材主要内容。对于专业基础类课程,以应用知识为主,反映出为专业课服务的目的;对于专业课教材,则强调知识的应用,加强专业实践能力和职业技能的培养。在各专业教材的编写中,有计划地突出了实训内容,占有相当的比例,并根据职业特点对一些专业的教材配有习题集和教师用书,既为教师的课堂教学和课下辅导提供了便利,也为学生的复习和练习创造了条件,达到培养、锻炼、提高学生动脑和动手能力的目的。

第三,创新性和立体性。在教材内容上,我们果断地摒弃了过时、陈旧的内容,大胆引进先进新颖的知识,紧跟科学、技术、生产的发展,及时反映新知识、新技术、新工艺、新方法。同时适度预见各种技术的发展,用明天的技术培养今天的学生。在教材形式上,我们充分发挥了现代科学技术的特点,对一些专业的重点课程,将多媒体课件和网络教学与教材有机地结合在一起,形成了立体化教学的体系,更好地为主职教育提供教学服务。在与社会需求的衔接上,我们将教材内容和课后练习有意地与社会化考证要求相结合,力求实现学校教学与社会化考证的协调和统一。

当代中国的飞速发展和科学技术进步的日新月异,对主职教育不断地提出新的目标,我们希望本套教材能够适应当前各中职学校教学需要,同时也真诚地希望各位老师及时提出修改意见,以便使本套教材日臻完善。

教育部商业职业教育教学委员会

主任、教授 王晋卿

2007年3月 于北京

出版说明

我国自加入 WTO 以来,对外贸易发展迅速,外贸企业如雨后春笋蓬勃发展,从业人员也在不断扩大。我国外贸企业急需大量具有对外贸易知识和外贸单证缮制技能的专业人才。中国外贸企业如何与国际市场接轨,如何把我们的产品推向世界,如何抓住机遇迎接挑战都是我们必须面临的问题。而目前很多外贸企业缺乏既具备一定外语水平又具有对外贸易知识的人才,尤其缺乏掌握外贸单证缮制技能的实用型人才。因此,为使我国外贸企业得到长足的发展,提高和加强从业人员的外贸业务素质、规范和强化从业人员的外贸制单技能已经成为一个非常突出的问题。

职业教育就是要以学生的职业为导向,培养学生的职业技能和实际应用能力。而目前职业学校所使用的部分教材还仍是以学科型为主体的教材(理论知识偏多,偏深偏难),重理论轻实践、重知识轻技能,偏离了职业教育的培养目标,脱离了以培养学生实际操作技能为核心的教育模式,使学生丧失了学习的兴趣和信心。

本教材适应当代职业教育发展的要求,针对我国外贸企业对人才需求的特点而编写。编者长期从事外贸业务活动,具有丰富的教学和外贸业务经验。本书共分十三章,从最初的贸易磋商到贸易合同的签订、国际贸易货款结算、信用证、国际货运、办理保险、报关报验、缮制全套议付单证结汇、出口收汇核销等为主线,结合外贸业务,对每一个交易流程所涉及的单证进行详细的归纳讲解,并附有大量的示例。本教材内容丰富,集外贸业务与单证实务于一体,理论与实际操作相结合,案例贯穿于教材始终,每章的思考练习题更突出了实训和技能培养;书后的“单证工作常用英语缩写词语”、“外贸业务及单证常用单词和词组”、“外贸业务常用计量单位”和“单证工作常用国家(地区)货币名称及其进位”为学生提供了更多的实际参考资料。本教材适合大、中专职业院校外经贸专业学生使用,也可作为外贸企业从业人员岗位培训教材。

本教材由李庆祥编写。在编写过程中得到了河北商贸学校领导和其他一些业内专家、外贸公司业务人员的大力支持和帮助。王亚娟同志承担了全书的编辑和校对工作,在此一并表示感谢。

因编者能力和水平有限,书中难免出现疏漏乃至谬误之处,恳请广大读者不吝批评指正。

教育部商业职业教育教学指导委员会
中央广播电视中等专业学校
21世纪中等职业教育规划教材编审指导委员会
2007年5月

目 录

第一章 外贸出口单证概论 (1)	第一节 出口单证概论 (1)	第二节 汇票的内容和缮制 (59)
第一节 出口单证概论 (1)	第二节 对出口单证缮制的要求 (3)	第三节 汇票的使用流转程序 (62)
第二节 对出口单证缮制的要求 (3)	思考题 (5)	思考题 (63)
思考题 (5)	第二章 出口交易磋商与合同的签订 (6)	第七章 商业单据 (64)
第二章 出口交易磋商与合同的签订 (6)	第一节 交易磋商的基本程序 (6)	第一节 商业发票 (64)
第一节 交易磋商的基本程序 (6)	第二节 合同的内容和缮制 (7)	第二节 海关发票 (72)
第二节 合同的内容和缮制 (7)	思考题 (16)	第三节 其他几种类型发票 (79)
思考题 (16)	第三章 出口合同履行和出口单据工作程序 (17)	第四节 包装单据 (80)
第三章 出口合同履行和出口单据工作程序 (17)	第一节 出口合同履行 (17)	思考题 (85)
第一节 出口合同履行 (17)	第二节 出口单据工作程序 (19)	第八章 运输单据 (88)
第二节 出口单据工作程序 (19)	思考题 (22)	第一节 班轮运输与租船运输 (88)
思考题 (22)	第四章 国际贸易货款的结算方式 (23)	第二节 海运提单 (89)
第四章 国际贸易货款的结算方式 (23)	第一节 汇付 (23)	第三节 国际多式联运与集装箱运输 (101)
第一节 汇付 (23)	第二节 托收 (24)	第四节 有关海运案例分析 (111)
第二节 托收 (24)	第三节 不同结算方式的选择使用 (28)	思考题 (113)
第三节 不同结算方式的选择使用 (28)	思考题 (29)	第九章 保险单 (119)
思考题 (29)	第五章 信用证 (30)	第一节 出口货物运输保险的概念和作用 (119)
第五章 信用证 (30)	第一节 信用证的含义和作用 (30)	第二节 保险单的种类和海洋运输保险的险别 (119)
第一节 信用证的含义和作用 (30)	第二节 信用证的特点和所涉及的当事人 (31)	第三节 海洋货物运输保险单的内容及缮制 (121)
第二节 信用证的特点和所涉及的当事人 (31)	第三节 信用证的种类 (32)	第四节 审核保险单常见的错误 (128)
第三节 信用证的种类 (32)	第四节 信用证的内容 (35)	第五节 出口货物的投保程序 (128)
第四节 信用证的内容 (35)	第五节 信用证的审核与修改 (47)	第六节 有关保险案例分析 (129)
第五节 信用证的审核与修改 (47)	第六节 外贸企业审单工作及交单方式 (49)	思考题 (131)
第六节 外贸企业审单工作及交单方式 (49)	第七节 有问题单据的具体处理 (51)	第十章 商品检验检疫证书 (134)
第七节 有问题单据的具体处理 (51)	第八节 信用证条款中的陷阱与常见的软条款 (52)	第一节 出入境商品检验检疫的基本概念及报验 (134)
第八节 信用证条款中的陷阱与常见的软条款 (52)	第九节 信用证业务案例分析 (53)	第二节 检验检疫证书 (137)
第九节 信用证业务案例分析 (53)	思考题 (55)	第三节 检验检疫证书的基本内容及缮制要求 (138)
思考题 (55)	第六章 汇票 (58)	思考题 (147)
第六章 汇票 (58)	第一节 汇票的定义和种类 (58)	
第一节 汇票的定义和种类 (58)		

第十一章 产地证书	(148)	思考题	(174)
第一节 原产地证书概述	(148)	第十三章 出口收汇核销单	(175)
第二节 一般原产地证书和普惠制产地证书的申领程序	(149)	第一节 出口收汇核销与核销单的内容	(175)
第三节 一般原产地证书的内容及缮制	(154)	第二节 出口收汇核销的基本业务流程	(178)
第四节 普惠制产地证书的内容与缮制	(158)	思考题	(179)
思考题	(162)	附 录	(180)
第十二章 报关单据	(163)	附录一 单证工作常用英语缩写词语	(180)
第一节 报关实务	(163)	附录二 外贸业务及单证常用单词和词组	(186)
第二节 一般进出口货物报关的程序	(165)	参考文献	(196)
第三节 保税货物报关程序	(169)		

第一章 外贸出口单证概论

【学习目标】 学生要了解对外贸易出口单证的含义,单证在外贸业务中的重要地位以及对制单人员的具体要求,熟练掌握出口结算单证的种类。

第一节 出口单证概论

一、出口单证在外贸业务中的含义

出口单证(Export Documents)是指在外贸出口业务中所应用的单据、文件和相关证书,凭此来处理出口货物的交付、运输、保险、商检、报关、结汇等工作,它是出口货物交付的证明和结算工具。买卖双方签署贸易合同之后,合同履行过程中的每一个环节都需要相应的单证缮制、交换、传达,以满足运输、保险、商检、海关、银行、政府等有关部门的需要,它的流转环节构成了贸易程序,而交易的最终完成往往是以单证的交流形式来实现的。

外贸出口单证包括货物结算使用的单据和证书以及与信用证(Letter of Credit)有关的所有单据。如商业发票(Commercial Invoice)、装箱单(Packing List)、保险单(Insurance Policy)、原产地证书(Certificate of Origin)、提单(Bill of Lading)、汇票(Bill of Exchange / Draft)等。

二、出口单证在外贸业务中的重要性

国际贸易是国与国之间的商品买卖,而在实际业务运行中主要表现为单据买卖。根据国际商会《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits,简称《UCP600》)2006年修订本第5条规定:“在信用证业务中,银行处理的是单据而不是单据所涉及的货物、服务或其他行为。”这样,尽管在交易中买卖的是商品,但在国际结算中,单证是货物买卖的基础和依据。

在以信用证作为支付方式的情况下,卖方凭以向买方收取货款的,不是实际货物而是与来证要求完全相符的一套单据。《UCP600》第14条a款规定:“按照指定行事的被指定银行、保兑行(如有)以及开证行必须对提示的单据进行审核,并仅以单据为基础,以决定单据在表面上看来是否构成相符提示。”和第十六条a款规定:“当按照指定行事的被指定银行、保兑行(如有)或开证行确定提示不符时,可以拒绝兑付或议付。”由此可见,出口单证在外贸业务中的重要地位了。

在国内贸易中,合同的履行一般是通过商品和货币的交换来实现的。但在进出口贸易中,买卖双方处在不同的国家、地区,在绝大多数情况下,商品和货币不能进行简单的交换,而只能以单证形式作为交换的媒介手段。在国际贸易结算中,单据是基础和依据,银行审单的依据是“单证相符,单单一致”。

单证是出口业务的一个非常重要的环节。合同的内容、信用证条款、货源的衔接、商品的品质、交货数量以及运输安排等诸多业务运作管理上的问题,最后都会在单证工作上集中反映出来。所以单证缮制与出口结汇能否顺利实现,加快资金回笼等都有着重要的现实意义,对扩大出口有着推动作用。

另外,出口单证既然用于收汇结算,在国外流通时,难免发生纠纷。因此它还是处理买卖双方的争议,解决索赔的依据和法律文件。

三、出口单证的种类

对外贸易业务中涉及的单证很多,各国对单证的分类也大同小异,我们根据单证的用途大致分为五类,供在业务中参考。

第一类,商业单据(Commercial Documents),即出口商出具的单据,它包括以下单据:

- (1)商业发票(Commercial Invoice)。
- (2)形式发票(Proforma Invoice)。
- (3)海关发票(Customs Invoice)。
- (4)领事发票(Consular Invoice)。
- (5)厂商发票(Manufacturer Invoice)。

(6)包装单据(Packing Documents)。其中常见的装箱单有:①装箱单/装箱明细单(Packing List);②重量/尺码单(Weight List/Measurement List);③包装声明(Packing Declaration);④包装规格单(Packing Specification List)。

- (7)保险单据/保险凭证(Insurance Policy/Certificate)。

第二类,运输单据(Transport Documents),即各种方式的运输单据。

- (1)海运提单(Ocean Bill of Lading);
- (2)联合运输单据(Combined Transport Documents);
- (3)集装箱运输提单(Container Transport B/L);
- (4)航空运输单据(Airway Bill);
- (5)铁路运输单据(Railway Bill);
- (6)承运货物收据(Cargo receipt);
- (7)邮政收据(Postal Receipt)。

第三类,金融单据(Financial Documents),汇票是主要的金融单据。它是用于取得货款的重要单证。

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

第四类,官方单据(Official Documents),即官方有关部门出具的单据和证明文件。

- (1)报关单(Documents of Customs Declaration);
- (2)产地证书(Certificate of Origin);
- (3)检验检疫证书(Inspection Certificate);
- (4)进出口许可证(Export & Import Licence)。

第五类,附属单据(Other Certificates),附属单据主要包括寄单证明、寄样证明、装运通知、船舱证明等。其主要有:

- (1)受益人证明书(Beneficiary's Certificate/Letter/Statement);
- (2)船籍证明(Certificate of Vessel's Nationality);
- (3)船长收据(Captain's Receipt);
- (4)运费收据(Freight Receipt);
- (5)航运路线证明(Itinerary Certificate)。

第二节 对出口单证缮制的要求

出口单证的质量如何,不但关系到出口业务能否顺利进行、能否安全收汇,同时也从一个侧面反映出一个国家的科学文化水平。所以,制单人员必须具备熟练的专业业务知识、专业技能和认真细致的工作作风。否则,一时疏忽,甚至一字之差都会影响顺利收汇,给国家和企业造成巨大的经济损失。

单证不能随意缮制,必须符合商业的有关惯例和法令、法规及实际要求,所有单证原则上应该做到“三个一致,四个要求”。

一、三个一致

“三个一致”是指:(1)单证一致,即单据与信用证一致。单据必须与信用证上所规定的一切条款完全一致,并在单据上落实。(2)单单一致,即各种单据与单据之间某一相应的项目要相互一致。(3)单货一致,即单据上所描述的有关项目必须与实际货物完全一致。

二、四个要求

“四个要求”是指正确(Correct)、完整(Complete)、及时(Timely)、整洁(Clean)。

(一)正确

单证首先要求正确,正确是单证工作的前提,是安全收汇的保证。这里所说的正确,至少包括两个方面的内容:一方面要求各种单据必须做到“三个相符”(单据与信用证相符、单据与单据相符、单据与贸易合同相符);另一方面就是要求各种单据必须符合有关国际惯例和进口国的有关法令和法规。对银行来说,他们只控制“单证相符”和“单单相符”,而对出口企业来说,除了以上的三个“相符”外,还要做到“单货相符”,这样,单证才能真正代表出运的货物。

在实际业务中,由于单证不符遭到国外拒付的情况时有发生。

【案例1】我国上海某出口公司对瑞典出口一批价值58万美元的机械产品,进口方开来信用证,开证申请人为“KUPOUR HARSEN INC.....”,但我国出口公司在发票上把外方的地址写错为“KOPOUR HARSEN INC.....”,而其他单证则是正确的“KUPOUR HARSEN INC.....”。该出口公司交单后,开证行提出单证不符,拒付货款。我出口公司多次与外方客户联系交涉。只是一个字母之差这样微小的差错不足以使开证行拒绝付款。而且这个小小的差错又不影响进口商的利益,可银行和该进口商坚持只受理接受与信用证完全相符的单据。

经多次交涉,对方同意由议付行补交正确的发票和相应的单证才能付款。可等到正确的发票及相应的单证补齐后,开证行又称,发票及相关单证的寄单日期超过了信用证所规定的有效期限,又遭拒付。我国上海出口公司只好作出让步,以降价5%处理了这批机械。可见买方故意从一个字母之差为借口让该出口公司降价,使我国出口公司蒙受经济损失。

(二)完整

单证的完整是指全套单据必须完整无缺,单证内容必须完备齐全。

1. 单证内容完整

每种单据都有它特定的作用,这种作用是通过单证本身的特定内容,即格式、项目、文字内容、签章、背书等来体现的。如果格式使用不当,项目漏填、文理不通、签章不全,就不能构成有效文件,也就不能为银行所接受。

2. 单据的份数完整

在信用证项下的交易中,出口人需按信用证的规定,如数交齐各种单据,不能短缺。尤其是提单的份数,更应注意按要求交齐,避免不符。

3. 单证种类要齐全

必须严格按照信用证的规定,缮制所要求的各种单证,除了主要的单据外,外商所需要的附属单据不应遗漏。

【案例2】北京某出口公司出口一批货物到泰国,信用证规定装运期和交单有效期同为10月15日(一般称双到期)。该公司通过努力,货赶在15日上午装运完毕,制单人员于当日匆忙向轮船代理公司签取提单,连同其随身携带的单据向议付行直接交单。但公司单证到开证行却被拒付货款,理由是信用证规定:“Made out to Order and Endorsed in Blank”,而出口公司提交的提单却没有背书。按照常规的做法,向轮船代理公司签取提单后,回单位将提单背书,然后再连同其他全套单据提交议付行办理议付。由于这次业务员的仓促和疏忽,提单没有背书,造成了很大的麻烦和经济损失。

(三)及时

按照国际惯例,单据与时间有直接关系,单据之间的日期也有一定的关系。所以,出口单证工作的时间性强,一定掌握好装运期、交单期、信用证的有效期。这其中要注意的问题是:

(1)单据的出单日期要符合逻辑。如提单日期不能晚于装运日期;保险单和各种检验证书等单据的日期应在提单日期之前;汇票日期要与议付日期一致;发票日期不能晚于信用证交单议付日期。有的信用证规定交单日期必须在装运日后 $\times\times$ 天内。如果搞错了,就会造成单证不符。

(2)交单议付不能超过信用证规定的交单有效期。根据《跟单信用证统一惯例》(UCP600)第6条d.i款规定:“信用证必须规定提示单据的有效期限。规定的用于兑付或者议付的有效期限将被认为是提示单据的有效期限。”另外《跟单信用证统一惯例》(UCP600)第29条a款还规定:“如果信用证的截至日或最迟交单日适逢接受交单的银行非因第三十六条所述原因而歇业,则截止日或最迟交单日,交顺延至其重新开业的第一个银行工作日。”但如果信用证没有对交单日期作出规定,按照《跟单信用证统一惯例》(UCP600)相关条款规定,提单的出具日期将被视为装运日期。银行拒绝接受迟于装运日后21天后提交的单据。但无论如何,提交单据不得迟于信用证的到期日。这个规定也就是说,信用证即使没有要求具体的交单日期,出口公司也必须在装运日后21天内向议付行提交单据。

(四)整洁

单证的整洁主要指单证的外观,包括缮制内容排列整齐、字迹清晰、打印色泽明显、行次整齐、主要项目要突出醒目、力求简单明了,使人一目了然。整洁的单证应尽量减少甚至不要出现差错涂改现象,不允许在一份单证上作多次涂改。若涂改过多,应重新缮制。

另外,在单证的内容和格式的设计上,要力求标准化和规范化。以商业发票来说,每个出口企业各有各的格式,但要适应国际标准化格式,达到标准化和规范化。

单证工作是对外贸易的一项基本工作,其质量高低直接影响到对外贸易的发展。因此,提高制单人员的素质、提高单证的工作质量,是我国发展对外贸易,促进经济发展的必然要求。随着计算机和网络技术的发展,电子制单使国际贸易的交易管理做到无纸化、网络化,单证工作将逐渐变得简单、迅速,而单证设计的标准化(国际化)和单证制作及管理的现代化,都将对单证的缮制、传递及应用起到积极的作用。但无论国际贸易方式或单证工作有什么变革,对单证的基本要求即“正确、完整、及时、整洁”是不会改变的,对于制单人员来说,不断学习,认真遵循这些基本要求是十分重要的。

三、外贸单证工作的后续管理

外贸单证是国际贸易买卖中的重要凭证,是贯穿整个交易过程所必需的单证,也是外贸企业业务活动的原始记录。所以,每一笔交易产生的单据,无论是商业单据、运输单据,还是资金单据,制

单人员都应做好存档保管工作。

在实际业务运行中,虽然有时货物已经出运,或单据已交银行,甚至货款已经收妥,但由于各种原因需要查阅这些单据的底单。进出口业务单证副本的存档,可根据企业自身的情况进行,以查找方便为原则。

思考题

1. 出口业务单证的含义是什么?
2. 为什么说单证在出口业务中占有重要地位?
3. 制单人员在缮制出口单证时必须遵循的原则是什么?分别论述它们的含义。
4. 外贸业务中单证的种类有哪些?
5. 在制单工作中“及时”包含哪些内容?

第二章 出口交易磋商与合同的签订

【学习目标】 学生要掌握出口交易磋商的程序、内容和有关国际惯例,能按法律规定和销售意图进行交易磋商,掌握交易合同的基本形式和内容,并能正确缮制和签署贸易合同。

第一节 交易磋商的基本程序

交易磋商(Business Negotiation)是以签署合同为目的的,一旦交易双方对各项交易条件达成一致,买卖合同即告成立,交易双方都要受合同的约束。一笔交易是要经过多次反复的磋商,最后双方意见一致而成交。交易磋商可以是口头进行(双方面对面协商或通过电话协商),也可以是以书面形式进行(函件、传真、电子邮件等)。

磋商的内容包括:商品的名称、数量、品质、规格或花色品种、唛头、包装、价格、交货方式、运输方式、付款条件、保险等。

交易磋商的一般程序可概括为:询盘(Enquiry)→发盘(Offer)→还盘(Counter Offer)→接受(Acceptance)。

一、询盘

询盘是指交易的一方欲购买或出售某种商品,向另一方发出探询买卖该商品及有关交易条件的表示。询盘既可以有买方发出,也可以由卖方发出。

例如,美国的ABC贸易公司向我方出口公司称:“我们对你方电动机感兴趣,1000台CIF纽约。请电复(Interested 1000 pieces electric motors CIF New York cable reply)”。这样的电文就是询盘,也叫“询价”。

询盘不受法律约束,发出询盘后没有必须购买货物的义务,因为询盘只是表达了询盘人购买货物的初步愿望。

二、发盘

发盘是买方向对方提出交易条件,并愿意按此条件达成交易的表示,也称之为报盘、报价,法律上又称发盘为“要约”。

在国际贸易惯例中,发盘必须包括所要签订合同的主要条件,其内容要明确,作为将来签订合同的主要依据。在交易磋商中,发盘一般由卖方发出。卖方提出的发盘根据其条件和内容是否完整、明确等情况,又分为实盘和虚盘两种。实盘(Offer with engagement)是指卖方提出的交易内容和交易条件是完整、明确、无任何保留条件的一种报价。虚盘(Offer without engagement)则是发盘人有保留地向受盘人发出的交易条件,是一个签订合同的建议。

例如,我出口公司向对方客户发出以下函:“现报UTP电动机1000台的价格,每台285美元,CIF纽约,用木箱包装,每个木箱装一台,10月份装运,不可撤销即期信用证付款,此报价以你方7月10前回复我方有效。(Offer UTP electric motor 1000 pieces price USD285/piece CIF New York packed wooden case each shipment October irrevocable sight credit reply here before 10 of July)”这个由卖方发出的报盘可以称为实盘。

三、还盘

还盘是受盘人对发盘人所提出的部分交易内容或交易条件不同意接受,同时提出了自己新的

交易条件(即修改发盘的意见)。一项发盘 往往经过多次还盘的过程 ,才能最终使交易双方达成一致 ,这个过程又称“讨价还价”的过程。

四、接受

接受在法律上又称为承诺。它是指受盘人在发盘有效期内无条件同意发盘的全部交易内容和条件 ,并愿意签订交易合同。发盘一经接受 ,合同即告成立 ,对双方都有约束力 ,都应分别履行所承担的义务和责任。

第二节 合同的内容和缮制

经过交易磋商的询盘→发盘→还盘→接受四个阶段之后 ,买卖双方为了明确各自的权利和义务 ,要用书面的形式确定下来 ,经双方签字 ,各执一份 ,据以执行 ,这种行为叫做签订合同。合同一经签署就具有法律效力 ,任何一方若有违反或不履行 ,致使对方蒙受损失 ,违约方必须承担赔偿对方损失的法律 responsibility。

在国际贸易中 ,合同的形式是多种多样的 ,没有特定的格式限制 ,其名称也不一致。常见的有 :销售合同(Sales Contract)、销售确认书(Sales Confirmation)、购货合同(Purchase Contract)、贸易协议(Trade Agreement)、备忘录(Memorandum)、订单(Order)等。

在国际贸易中 ,买卖关系的确立是以双方签署的合同为依据的 ,交易双方各自的权利和义务以书面合同形式确定下来。双方所达成的各项交易条款 ,是以后交易运行中缮制单证的首要依据。为明确责任和义务避免争议 ,合同的内容应该比较全面详细 ,使用的文字一般为第三人称语气 ,对双方的权利、义务以及发生争议的处理均有详细规定。交易合同如示例 2-1 至 2-4 所示。

按照国际惯例 ,合同的内容一般包括以下三个部分 :

一、合同首部

合同首部是指合同的开头部分 ,包括合同名称、编号、签约日期、签约地点、买卖双方的名称和地址、电话、传真以及签订合同的序言。

(一)合同名称及编号(Name and No. of Contract)

出口合同一定要冠其名称 ,如“Contract”、“Sales Contract”、“Sales Confirmation”或“Confirmation Order”等。合同号码应按出口公司的规定编制合同顺序号。

(二)签约地点和日期(Place and Date of Issue)

填写交易双方实际签约的地点和日期。如“Jan. 31 2007 In Beijing”。

(三)买卖双方的名称和地址(Name and Address of the Seller and Buyer)

应详细地填写买卖双方的名称和地址及其电话和传真号码。一般出口公司或出口企业都有自己印制好的合同形式 ,其单位名称、详细地址和电话、传真号码都已印妥。

合同的序言一般已在合同中印妥 ,如“ We hereby confirm the following sale to you on the terms and conditions as set forth hereunder(兹确认按下列条款售于你方下列商品)”、“ The undersigned Seller and Buyer have agreed to close the following transactions according to the terms and conditions stipulated below(兹经买卖双方同意成交下列商品订立条款如下)”等。

二、合同主体

这是合同的主要部分 ,具体列明各项交易条款和具体交易内容。其中包括货物名称、品质规定、产品的规格、型号、牌名、产品数量、唛头、包装、单价和总值、交货期、装运港和目的港、支付方式、保险条款、商品检验、争议索赔条款、仲裁条款、不可抗力等。它体现了双方当事人具体的权利

和义务。在国际贸易中,人们习惯把它们称为“Terms and Conditions”。此外,根据不同货物和不同交易情况,有时会加列其他条款,如溢短装条款、品质公差条款等。

(一)商品名称及规格(Commodity & Specification)

应填写买卖双方交易洽谈时所确定的商品名称、型号、品牌及规格。此栏目有的用英文“Description of Goods”表示,如“FeiYue Brand YD132M Electric Motor”。如有多种商品,应分别写明各商品的具体名称、型号、品牌及规格。

(二)数量(Quantity)

填写交易商品的数量。注意表示数量的单位名称的正确使用,如“dozen, piece, case, carton, sets, yards, metric ton”等。例如 FeiYue Brand YD132M Electric Motor 1 000 Sets。

如有不同商品,应分别列明各商品的数量。

(三)单价和总值(Unit Price & Total Value)

必须列明商品的单价,并按其数量计算出总额。如有多种商品,一定要分别列明其单价,并计算出总额。填写该合同总值时,应使用大小写两种表示法。必须注意的是,一定要明确表明价格术语和币别。第一个词用“Say”,最后用“Only”一词。例如 386 500 美元(Say USD CIF New York three hundred eighty-six thousand five hundred Only)。

(四)价格条款(Price Terms)

这是一项很重要的条款,应按交易双方商定的价格条款填写。必须注意的是,价格条款后一定要表明起运港或目的港名称。如“FOB Shanghai”、“CIF Amsterdam”等。

(五)包装(Packing)

填写实际的包装形式。常见的包装表达法有:“In wooden case(用木箱包装)”、“In cartons(用纸板箱包装)”、“In bulk(散装)”、“In cartons, each containing 20 dozen(纸板箱装,每箱装20打)”、“In boxes of a dozen, 100 boxes to a wooden case(用纸盒装,每盒装1打,100盒装1木箱)”等。

(六)唛头(Shipping Mark)

唛头,又称运输标志,一般是由交易双方选定的,也可以经协商,由交易的一方选定。

(七)保险(Insurance)

保险条款内容一般包括由那一方投保、投保险别、投保金额、保险条款规定执行的依据等。例如,(1)To be covered by the Seller for 110% of the invoice value against All Risks and War Risks as CIC dated 1st January 1981 of PICC。(由卖方根据中国人民保险公司1981年1月1日保险条例,按发票金额的110%投保一切险和战争险。)(2)Covering All Risks and Failure to Delivery Risks for 110% of the invoice value to be covered by the Buyer as per relevant Ocean Marine Cargo Clause of the China Insurance Clauses of January 1, 1981。(由买方根据中国人民保险公司1981年1月1日保险条例,按发票金额的110%投保一切险和交货不到险。)(3)To be covered by the seller for 110% of total invoice value against All Risks and War Risks as per and subject to the relevant Ocean Marine Cargo Clauses of the People's Insurance Company of China dated 1/1/1981。(由买方根据中国人民保险公司1981年1月1日保险条例,按发票金额的110%投保一切险和战争险。)

(八)装运期(Time of Shipment)

填写双方协商的装运日期。如“Before 28 of Feb 2007(2007年2月28日前装运)”、“Not later than March 31 2007(不迟于2007年3月31日)”等。

(九)装运港和目的港(Port of Loading & Port of Destination)

填写货物实际装运港和目的港的名称。如“From Shanghai By Sea to Copenhagen”。

由于世界各国港口有些是重名的,在制作合同和运输单据时,目的港/卸货港应冠以港口所在的国家或地区名称,以免在地理位置上发生混淆。如 London Port(伦敦港),必须注明是“London Port,Canada(加拿大伦敦港)”、“London Port,UK(英国伦敦港)”,还是“London Port,USA(美国伦敦港)”。再如 Victoria Port(维多利亚港),应注明是“Victoria Port,South Africa(南非维多利亚港)”、“Victoria Port,Canada(加拿大维多利亚港)”,还是“Victoria Port,Australia(澳大利亚维多利亚港)”等。

另外,在签署合同时,还要注意以下情况:

(1)如果规定转船,可使用“with transshipment at...”来表示。例如,Shanghai to Hamburg with transshipment at Singapore,如规定不可转船,注明“Transshipment Not Allowed/permitted/prohibited”字样。

(2)是否允许分批装运。如允许分批装运,应注明需要分几次。如“In two equal monthly lots beginning from June(从六月份开始分两批装运)”。如不允许分批装运,注明“Partial shipment prohibited/not permitted”或“Partial shipment not allowed”字样。

(3)是否允许溢短装。如允许溢短装,应注明“Quantity more or less allowed”字样。

(十)支付条款(Terms of Payment)

支付条款是交易合同中的重要条款。如采用信用证方式支付,要明确信用证的种类、金额、汇票付款日期、信用证的到达时间、信用证有效期及议付地点等。例如,(1)The buyer shall open through a bank acceptable to the seller an irrevocable letter of credit payable at sight to reach the seller 30 days before the month of shipment,valid of negotiation in China until the 15 day after the date of shipment.(买方应向卖方开具不可撤销的即期信用证,在装运期前30天送达卖方。信用证在中国议付,其议付有效期至装运期后15天在中国到期。)(2)By 100% confirmed,irrevocable,untransferable sight L/C to reach the seller 30 days before the date of shipment and remain valid for negotiation in China till the 15th day after the final date of shipment.(凭全额发票金额的、保兑的、不可撤销、不可转让的即期信用证。信用证应于装运期前30天送达卖方,其议付有效期至装运期后15天在中国到期。)

三、合同尾部

合同尾部包括合同签发的份数、使用的文字和效力、交易双方的签字,合同生效日期等内容,必要时可加上附件作为合同不可分割的一部分。

(1)签约双方必须在合同上签字或盖章,合同方能生效。

(2)我国《合同法》规定,当事人采用合同书面形式订立合同的,在双方当事人签字或盖章时合同成立生效,即签字盖章的时间为合同的生效期。

综上所述,在订立合同时,应做到内容完备、条款明确、文字严密、条款间相互衔接,要与磋商的内容一致,以利于合同的履行。

示例 2-1 交易合同

SALES CONTRACT

销售合同

Contract No. : _____

合同号

Place , _____ Date : _____

签发地点、日期

The Sellers : _____

The Buyers : _____

卖 方	买 方
Address : _____	Address : _____
详细地址	详细地址
Tel. & Fax : _____	Tel. & Fax : _____
电话/传真	电话/传真

This contract is made by and between the Buyers and the Sellers ,whereby the Buyers agree to buy and the Sellers agree to sell the under—mentioned goods on the terms and conditions stipulated bellows :

兹经买卖双方同意按照以下条款由买方购进卖方售出以下商品 :

Name and Specifications of Commodity 商品名及规格	Quantity 数 量	Unit Price 单 价	Total Amount 总 值

(1) Terms of Payment : _____
付款条件

The Buyer shall open ,through a bank accepted by both parties ,an irrevocable ,confirmed and untransferable Letter of Credit in favors of the Seller ,payable at sight against first presentation of shipping documents to the Bank of _____ . The covering L/C must reach the Seller before _____ .

买方于成交后 ,通过_____银行开出以卖方为抬头的不可撤销的、保兑的、不可转让的即期信用证 ,相关信用证必须在_____日期之前到达卖方。卖方在货物装船起运后 ,凭本合同交货条款所列的单据在议付行议付货款。

(2) Total Value of Contract : _____
合同总值

(3) Insurance : _____
保险

To be effected by the _____ covering 110% of invoice value against _____ Risks. 由_____负责 ,按发票金额的110% 投保_____险。

(4) Shipping Marks : _____
货物唛头

Each packing shall be stenciled conspicuously port of destination ,packing number ,gross and net weights ,measurement and the shipping mark shown above.

每件货物外包装上应刷上含有到货口岸、件号、每件毛重及净重、尺码标志的唛头。

(5) Port of Shipment : _____
装运港

(6) Port of Destination : _____
目的港

(7) Time of Payment : _____
支付时间

(8)Packing : _____

包装

(9)Shipping Documents : _____

装运文件

The Seller shall present the following documents after shipped.

卖方须装运后递交以下文件。

① Full sets of clean on Board ocean Bills of Lading made out to order and blank endorsed marked " Freight Paid " , notify applicant.

全套清洁的已装船海运提单、空白抬头、空白背书 ,注明“ 运费已付 ” ,通知开证申请人。

② Signed commercial invoice in duplicate.

已签署的商业发票一式两份。

③ Detailed Packing List specifying net weight gross weight and measurement of each packing in metric system in duplicate required.

需要详细写明每件货物公制净重、毛重和尺码的装箱单一式两份。

④ Insurance Policy for not less than 10% over invoice value ,blank endorsed ,covering All Risks as the People 's Insurance company of China . Claims payable at destination in the currency of draft.

保险单 根据中国人民保险公司的保险条款 按发票金额至少加 10% 投保一切险 ,空白背书 ,在目的地按汇票使用的货币进行赔付。

(10)Terms of Shipment : _____

装运条款

① The carrying vessel shall be arranged by the Seller ,partial shipment and transshipment are allowed.

由卖方负责安排装运 ,允许分批装运和允许转船。

② After loading is completed ,the Seller shall notify the Buyer by Fax of the contract number ,description of goods , quantity ,name of carrying vessel and date of shipment.

装运后 ,卖方需用传真通知买方关于合同号、货物描述、数量、承运人、船名和开船日。

③ Shipment must be effected not later than _____

货物不得迟于_____年_____月_____日装运。

(11)Delayed Delivery and Penalty : _____

延期交货及罚款

Should the Sellers fail to effect delivery on time as stipulated in this Contract owing to causes other than force majeure as provided the buyer shall have the right to cancel that part of contract and claim against the Sellers penalty for delayed delivery counted up to the date of cancellation. Or the Sellers may ,with the Buyer 's consent postpone delivery on payment of penalty to the buyers.

除人力不可抗拒的原因外 ,如卖方延期交货 ,买方有权撤销部分合同 ,并向卖方提出截止撤销合同日期为止的迟交罚款 ,或经买方同意在卖方缴纳罚款的条件下延期交货。

(12)Arbitration : _____

仲裁条款

All disputes in connection with this Contract or the execution thereof shall be amicably settled through negotiation. In case no settlement can be reach between the two Parties , the case under dispute shall be submitted to China International Economic and Trade Arbitration Commission. The arbitration shall be executed in accordance with the Rules of Arbitration of the said commission and the decision made by the Arbitration Commission shall be accepted as final judge and binding upon both parties ,The fees for arbitration shall be borne by the losing party unless otherwise awarded.

一切因执行本合同所发生或与本合同有关之争执 ,双方应该友好协商解决 ,如双方协商不能解决时 ,此争执应提交中国国际经济贸易仲裁委员会 按该仲裁委员会仲裁程序规则进行仲裁。仲裁委员会的裁决为终局裁定 ,对双方有约束力。仲裁费用除非仲裁委员会另有决定外 ,均由败诉方负担。

(13)Other Conditions : _____

其他条款

This Contract is made out in Chinese and English ,both versions being equally authentic.

此份合同为中文和英文两种版本,均为有效。