

一位有 28 年外贸实战经验的老师主笔的实用外贸知识教材

# 国际贸易

## 实务精讲

Essentials of International Business

田运银 主编 夏瑞林 戚永慧 副主编

- 知识、信息最新
- 紧密结合外贸工作一线，实际经验总结
- 丰富的案例、图示说明
- 至关重要的注意事项、直观具体的单据示范
- 给出实践分析题，启发思考

# 国际贸易实务精讲

## GUOJI MAOYI SHIWU JINGJIANG

田运银 主 编  
夏瑞林 戚永慧 副主编

中国海關出版社

**图书在版编目(CIP)数据**

国际贸易实务精讲/田运银 主编,夏瑞林 戚永慧 副主编.

—北京:中国海关出版社,2007.1

ISBN 978-7-80165-383-3

I. 国... II. 田... 夏... 戚... III. 国际贸易—贸易实务  
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 144077 号

**国际贸易实务精讲**

**GUOJI MAOYI SHIWU JINGJIANG**

田运银 主编 夏瑞林 戚永慧 副主编

**中国海关出版社出版发行**

北京市朝阳区和平街东土城路 14 号 (100013)

图编部电话:(010)85271537

发行部电话:(010)85271799 64275193

印刷 北京市昌平北七家印刷厂

2007 年 1 月第 1 版 2007 年 1 月第 1 次印刷

开本:1/16 印张:22.75 字数:300 千

ISBN 978-7-80165-383-3

定价:36.00 元

版权所有 侵权必究

国际贸易实务精讲

找到最专业的作者 献给最挑剔的读者  
海关版外贸图书 与您共同进步!

投稿邮箱: 64204411@163.com  
电话: 010-85271833-666

# 前言

中国经济目前的对外贸易依存度是全世界最高的,也就是说,在我国国内生产总值(GDP)中,国际贸易所占的比重很高,有专家估计,2006年甚至达到了70%。在国内需求严重不足、生产明显过剩的情况下,中国的企业欲求生存和发展,必然要将其出路铺向国际市场。但是,国际贸易的专业性和技术性都很强,经营风险也很大,它对从业人员综合素质的要求很高,并不是随便什么人想干就干得了的工作。因此对国际贸易实务的学习至关重要。

国际贸易实务是一门专业性和实用性都很强的应用型学科,它是国际经济与贸易专业的核心课程之一,它指导怎样具体地同外国人做买卖——怎样平安地把货物卖到国外去,怎样顺利地把国外的货款收回来;怎样如愿地把国外的货物买进来,怎样顺畅地把进口货款付出去;怎样成功地规避风险;怎样合理地获得利润……国际贸易实际工作需要国际贸易实务系统的知识进行指导,而国际贸易实务完整系统的知识和技能又需要不断地从实际工作中加以总结、概括、更新和完善。

本书作者集中他们多年在国际贸易一线的学习、工作、教学和研究的切身体验,潜心写出了这本书。作者的出发点是:突出知识的丰富性,信息容量大;突出实用性,确保对国际贸易实际工作具有指导意义;突出新颖性,杜绝过时的内容,紧贴当前实际;突出通俗性,即使是对国际贸易甚了解的读者,只要把心沉下来,都能不太费力地读懂全部内容;突出可读性,力求语言通俗顺畅、结构严谨,内容循序渐进、杜绝跳跃现象,力戒废话套话,理论联系实际,频繁地用案例解读知识点。

本书应该可以让读者有以下两方面的知识收获,一是用于指导实际工作的;二是用于应对社会上越来越多的职业资格考试的。在国际贸易领域,实务高手与学者之间的知识面和注重点往往只是一种交叉关系,而社会上各种考试的试卷,又大多出自学者的手笔,本书对二者均有兼顾。

基于单证在国际贸易中的重要性,本书用相当的篇幅对国际贸易单证做了精讲。因此

本书是一本集国际贸易实务与国际贸易单证实务于一体的“二合一”教材。全书共分三大部分:第一部分系统介绍买卖合同的条款、洽商及履行,它是国际贸易实务最基础、最核心的部分;第二部分介绍一些主要的贸易方式,旨在开阅读者的眼界,拓展他们的思路;第三部分详细介绍国际贸易单证的作用、类别、要求、惯例及主要单证具体的制作方法。

撰写本书的作者分别是:戚永慧(武汉科技学院):第一章;朱东红(湖北省五矿国际贸易股份有限公司):第二章;齐春芳(中南民族大学工商学院):第三章;张中俊(中国地质大学江城学院):第十章;夏瑞林(湖北瑞天国际贸易有限公司):第十一章;李芝兰(中国地质大学江城学院):第十二章;覃勤(中国地质大学江城学院):第十三章;田运银(中国地质大学江城学院):其余章节。全书由田运银、夏瑞林、戚永慧设计、修改和定稿。

本书在编写过程中,作者得到了武汉大学罗昌宏教授、武汉科技学院袁永友教授、华中理工大学韩民春副教授、中国地质大学江城学院商学院林新院长以及江城学院领导的热情指导和帮助。同时,作者还就有关知识点多次请教过湖北省五矿国际贸易股份有限公司的董虹女士、湖北鑫旭进出口贸易公司的袁功发、李斌、刘小清等先生,他们都是多年从事国际贸易一线工作的专家。中国海关出版社的饶淑荣老师也给予了作者极大的鼓励和支持。另外,作者在交稿之前,特意请中国地质大学江城学院2004级国际经济与贸易专业的陈娟、雷冲、杨春莲等同学阅读了全部书稿,他们提出了许多有益的意见和建议。在此,作者谨向他们一并表示衷心的感谢!

编写教材是一件极其严肃的重要工作,它要求作者具备很高的学识、水平、经验、责任心和良知。本书作者虽然深知这些,也确实付出了艰辛的努力,但限于水平和能力,书中一定存在缺点和错误,恳请读者给予直言不讳的批评和教诲!

田运银

2006年11月5日

# 目 录

## 第一部分 买卖合同

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 第一章 贸易术语 .....                     | 2  |
| 第一节 国际贸易惯例与国际贸易术语 .....            | 2  |
| 第二节 FOB、CFR、CIF .....              | 5  |
| 第三节 FCA、CPT 和 CIP .....            | 15 |
| 第四节 《INCOTERMS2000》中其他贸易术语简介 ..... | 18 |
| 第二章 买卖合同的标的 .....                  | 24 |
| 第一节 商品名称 .....                     | 24 |
| 第二节 商品的品质 .....                    | 26 |
| 第三节 商品的数量 .....                    | 32 |
| 第四节 商品的包装 .....                    | 35 |
| 第三章 国际货物运输 .....                   | 43 |
| 第一节 海洋运输 .....                     | 44 |
| 第二节 集装箱运输 .....                    | 49 |
| 第三节 其他主要运输方式 .....                 | 51 |
| 第四节 装运条款 .....                     | 56 |
| 第五节 运输单据 .....                     | 60 |
| 第四章 国际货物运输保险 .....                 | 70 |
| 第一节 海运货物的保险范围 .....                | 70 |
| 第二节 中国保险条款 .....                   | 76 |

|            |                             |            |
|------------|-----------------------------|------------|
| 第三节        | 英国伦敦保险协会的海运货物保险条款 .....     | 84         |
| 第四节        | 保险条款和保险单据 .....             | 87         |
| <b>第五章</b> | <b>价格 .....</b>             | <b>95</b>  |
| 第一节        | 定价 .....                    | 95         |
| 第二节        | 成本核算 .....                  | 97         |
| 第三节        | 价格的换算 .....                 | 101        |
| <b>第六章</b> | <b>支付 .....</b>             | <b>106</b> |
| 第一节        | 支付工具 .....                  | 106        |
| 第二节        | 汇付 .....                    | 111        |
| 第三节        | 托收 .....                    | 113        |
| 第四节        | 信用证(Letter of Credit) ..... | 119        |
| 第五节        | 银行保函 .....                  | 134        |
| 第六节        | 混合支付方式 .....                | 137        |
| 第七节        | 保付代理 .....                  | 139        |
| <b>第七章</b> | <b>检验与索赔 .....</b>          | <b>143</b> |
| 第一节        | 商品检验 .....                  | 143        |
| 第二节        | 索赔与理赔 .....                 | 148        |
| 第三节        | 罚金条款与定金罚则 .....             | 150        |
| <b>第八章</b> | <b>不可抗力 and 仲裁 .....</b>    | <b>153</b> |
| 第一节        | 不可抗力 .....                  | 153        |
| 第二节        | 仲裁 .....                    | 155        |
| <b>第九章</b> | <b>买卖合同的签订与履行 .....</b>     | <b>159</b> |
| 第一节        | 买卖合同的洽商 .....               | 159        |
| 第二节        | 出口合同的履行 .....               | 166        |
| 第三节        | 进口合同的履行 .....               | 178        |
| 第四节        | 海关基本常识简介 .....              | 183        |

## 第二部分 贸易方式

|             |                      |            |
|-------------|----------------------|------------|
| <b>第十章</b>  | <b>商品贸易 .....</b>    | <b>188</b> |
| 第一节         | 包销与代理 .....          | 188        |
| 第二节         | 补偿贸易、加工贸易和对等贸易 ..... | 196        |
| 第三节         | 寄售、拍卖与展销 .....       | 201        |
| <b>第十一章</b> | <b>混合贸易 .....</b>    | <b>206</b> |
| 第一节         | 招标与投标 .....          | 206        |
| 第二节         | 国际租赁贸易 .....         | 211        |
| 第三节         | 商品期货贸易和电子商务 .....    | 214        |
| <b>第十二章</b> | <b>技术贸易 .....</b>    | <b>220</b> |

|                        |            |
|------------------------|------------|
| 第一节 技术贸易的基本概念 .....    | 220        |
| 第二节 技术贸易的主要内容 .....    | 221        |
| 第三节 国际技术贸易的基本方式 .....  | 226        |
| <b>第十三章 服务贸易</b> ..... | <b>229</b> |
| 第一节 国际工程承包 .....       | 229        |
| 第二节 国际劳务合作 .....       | 232        |

### 第三部分 国际贸易单证实务

|                                       |            |
|---------------------------------------|------------|
| <b>第十四章 国际贸易单证概述</b> .....            | <b>236</b> |
| 第一节 国际贸易实务流程图 .....                   | 237        |
| 第二节 国际贸易单证简介 .....                    | 241        |
| 第三节 信用证条款的审查与修改 .....                 | 246        |
| 第四节 单证的制作与管理 .....                    | 251        |
| 第五节 结汇与付汇 .....                       | 253        |
| 第六节 货币折算 .....                        | 256        |
| <b>第十五章 “UCP500”和“URC522”选讲</b> ..... | <b>259</b> |
| 第一节 《跟单信用证统一惯例》选讲 .....               | 259        |
| 第二节 《托收统一规则》选讲 .....                  | 283        |
| <b>第十六章 单证实务</b> .....                | <b>291</b> |
| 第一节 结汇单据 .....                        | 292        |
| 第二节 其他单据 .....                        | 300        |
| 第三节 示范单据 .....                        | 304        |
| 第四节 练习单据格式 .....                      | 325        |

# 第一部分 买卖合同

买卖合同(Sales Contract)的条款可分为“主要条款”和“次要条款”。主要条款主要包括商品的名称及规格、品质、单价、数量、支付、运输、保险、交货期等,次要条款主要包括包装、唛头、商标、检验、不可抗力、仲裁等。主要条款是买卖合同中不可或缺的内容,也就是说,如果缺少了其中哪一项,合同就不算完善;次要条款则是指买卖双方根据实际需要,有时需要列入合同,有时又不需要列入合同的某些条款。过去英美法把主要条款叫做“要约”或“要件”(Condition),而把次要条款叫做“担保”(Warranty)。按照某些西方法律的规定,如果合同的一方违反了要件,就构成根本性违约(Fundamental Breach of Contract)或称“重大违约”,另一方就有权解除合同,还可以同时要求获得损害赔偿;如果合同的一方只是违反了担保,仅构成非根本性违约(Non-fundamental Breach of Contract)或称“轻微违约”,受损的一方只能要求损害赔偿,而无权解除合同。但是,国际上的各种法律难以统一。再说对于合同条款“主”“次”的划分既不明确、也不一致。因此,我们对此只能有所认识和警觉,而不能照搬,以免在实际工作中与客户引发争议和纠纷。

本书第一部分实际上是以“合同条款”为主线,循序渐进地介绍国际贸易实务的各种基本常识和概念、基础知识和基本技能。这些内容都是我们同外国人做生意时必须具备的知识。

## 第一章 贸易术语

### 说明与提要

严格地说,国际贸易术语并不能独立地成为买卖合同的条款之一,它只是价格条款的组成部分。之所以要把它提出来放在本书的开头,并用专门的一章来作介绍,是因为贸易术语不仅是国际贸易实务最重要的内容之一,而且其中涉及许多基本的专业常识和概念。如果这些基础知识事先不讲清楚,势必影响到大家对其他章节内容的学习和理解。

了解内容:国际贸易惯例及其与法律的联系与区别、《1932 年华沙—牛津规则》、《1941 年美国对外贸易定义修订本》及《2000 年国际贸易术语解释通则》等。

理解内容:《2000 年国际贸易术语解释通则》中全部 13 种贸易术语基本含义、装运合同及到达合同、象征性交货与实际交货等。

掌握内容:贸易术语的含义与构成,FOB、CFR、CIF 及其变形和 FCA、CPT、CIP 等 6 种常用贸易术语下,买卖双方各自的责任、义务及风险转移的界限等。

### 第一节 国际贸易惯例与国际贸易术语

#### 一、贸易术语(Trade Terms)

“贸易术语”是指在国际贸易中,用三个英文大写字母来表示买卖货物在交付过程中,交易双方有关手续、费用、责任和风险划分的专门用语。

例 1:T-Shirt... at USD3.50/pc. CIF New York(T 恤衫……每件 3.50 美元,成本加保险加运费,运到纽约。)

上例中的“CIF”就是“贸易术语”。

例 2:Sports Shoes... at EUR4.00/pr. FOB Shanghai (运动鞋……每双 4.00 欧元,上海装运港船上交货。)

上例中的“FOB”也是“贸易术语”。

贸易术语是国际贸易价格条款的组成部分,它有时又被叫做“价格条件”、“价格术语”和“交易条件”等,但绝不能叫做“贸易条件”(即“进出口比价”)。

## 二、国际贸易惯例(The International Business Regulations)

### 1. 定义

“国际贸易惯例”是指在国际贸易中,被买卖双方广泛认可和接受的习惯做法和解释。例如上面列举的两个实例中的两个贸易术语“CIF”和“FOB”,就是典型的国际贸易惯例,它们都被商人们广泛地应用于国际贸易中,而且,一旦他们在买卖合同中使用了这些术语,买方有哪些义务、卖方有哪些义务,都将不言而喻。

因为国际贸易涉及的领域非常广泛,所以,国际贸易惯例的范围也很宽。其中,主要有国际上一些组织、团体就国际贸易某一方面,如针对价格、运输、保险、支付等问题,所作的解释或订立的规则;国际上一些主要港口的传统惯例或行业惯例;各国司法机关或仲裁机构的典型案例或裁定等等。我们将在本书后面的内容里,根据需要适量地介绍一些较有影响的国际贸易惯例。

### 2. 国际贸易惯例的性质

(1)国际贸易惯例一般不具有强制性,买卖双方可以用合同的形式对任何国际贸易惯例作任意的修改。例如,在 FOB 贸易条件下,按照国际商会(ICC, International Chamber of Commerce)修订的国际惯例,办理货运保险的义务本应属于买方,但如果买卖双方都同意由卖方代为办理,也可以在买卖合同中特别加以规定,并对惯例作出相应的修改。

(2)如果某国通过立法,或者某些国际公约赋予了某些国际贸易惯例以法律效力的,则该惯例就在该国具备法律效力了。例如,联合国在 1980 年颁布实施的《联合国国际货物销售合同公约》(The United Nations Conference on Contracts for the International Sales of Goods),联合国的会员国可以参照执行,也可以不执行;但是,如果某国以法律的形式明确规定该国的政府、企业和个人在国际贸易活动中将受到该公约的约束,则该公约就具有了法律效力,成了该国的法律。

(3)如果合同双方当事人在买卖合同中规定其合同适用某些国际贸易惯例,则该合同就受到这些国际惯例的约束。例如,如果买卖双方在买卖合同中规定该合同中的贸易术语应以国际商会修订的《2000 年国际贸易术语解释通则》(《INCOTERMS2000》, International Rules for the Interpretation of Trade Terms, 2000 Revision)为准,则此合同就受该通则的约束。万一日后双方因为交付货物过程中的义务而发生了纠纷甚至官司,双方都可以把该通则作为法律依据来解决争端。

## 三、关于国际贸易术语的国际惯例

### 1. 国际法协会修订的《1932 年华沙—牛津规则》

该“规则”主要对 CIF 条件下,买卖双方的风险、责任和费用的划分以及货物所有权的转

移方式等问题作了比较详细的解释。此规则被沿用至今。

## 2. 美国几家商业团体修订的《1941 年美国对外贸易定义修订本》

此“定义”对 FOB 等 6 种贸易术语作了解释,其中,FOB、FAS 与国际商会的国际贸易术语解释通则具有明显的差异。这些术语至今仍在北美和南美洲国家被采用。

## 3. 国际商会修订的《2000 年国际贸易术语解释通则》

本“通则”对 13 种贸易术语的买卖双方责任、费用以及风险的划分作了修订。该通则在国际上被普遍采用,它是当今世界上影响最广泛的贸易术语解释。

《2000 年国际贸易术语解释通则》主要规定了买卖双方以下诸方面的义务:

即,到底是应该由谁(买方或者卖方),

- (1)签订运输合同(即租船订舱)并支付运费;
- (2)按买卖合同装运货物;
- (3)取得出口或进口国家的官方证件;
- (4)办理出口或进口手续、支付关税;
- (5)提交商业发票、货运单据或电子信息;
- (6)向对方发出装运通知;
- (7)签订保险合同(即办理货运保险)并支付保险费;
- (8)承担货运风险;
- (9)接受银行单据、支付货款、提取合同货物。

本章将在随后对国际商会修订的《2000 年国际贸易术语解释通则》中的全部 13 种贸易术语有所侧重地加以介绍。现将这 13 种贸易术语列表如下:

表 1-1 《INCOTERMS2000》

| 组别  | 贸易术语 | 英文全称                           | 中文翻译     | 交货地点              |
|-----|------|--------------------------------|----------|-------------------|
| E 组 | EXW  | Ex Works                       | 工厂交货     | 卖方在出口国完成交货义务      |
| F 组 | FCA  | Free Carrier                   | 货交承运人    |                   |
|     | FAS  | Free Alongside Ship            | 装运港船边交货  |                   |
|     | FOB  | Free on Board                  | 装运港船上交货  |                   |
| C 组 | CFR  | Cost and Freight               | 成本加运费    |                   |
|     | CIF  | Cost, Insurance and Freight    | 成本加保险加运费 |                   |
|     | CPT  | Carriage Paid to               | 运费付至     |                   |
|     | CIP  | Carriage and Insurance Paid to | 运费、保险费付至 |                   |
| D 组 | DAF  | Delivered at Frontier          | 边境交货     | 卖方在两国边境或进口国完成交货义务 |
|     | DES  | Delivered ex Ship              | 目的港船上交货  |                   |
|     | DEQ  | Delivered ex Quay              | 目的港码头交货  |                   |
|     | DDU  | Delivered Duty Unpaid          | 未完税交货    |                   |
|     | DDP  | Delivered Duty Paid            | 完税后交货    |                   |

## 第二节 FOB、CFR、CIF

### 一、FOB

FOB, Free on Board (... named port of shipment)——装运港船上交货。

#### 1. 含义

由买方负责派船接货;卖方应在合同规定的装运港和装运期限内,将合同规定的货物装上买方指定的船只,并及时通知买方。货物的费用和风险均以装运港的船舷为界。

例如:“... FOB Shanghai”(……上海装运港船上交货)、“... FOB Tianjin”(……天津装运港船上交货)等。

FOB 术语适用于水上运输,包括内河(Inland River)和海洋(Seas and Oceans)运输。

#### 2. 卖方的主要义务

(1)在合同规定的时间内和装运港口,将合同规定的货物交到买方指定的船舶上,并及时通知买方;

(2)承担货物在装运港越过船舷之前的一切风险和费用;

(3)自负风险和费用,取得出口许可证或其他官方证件。办理货物出口的海关手续,并交纳海关税费;

(4)提交商业发票,自费提供证明卖方已经按时交货的清洁单据或具有同等作用的电子信息。

#### 3. 买方义务

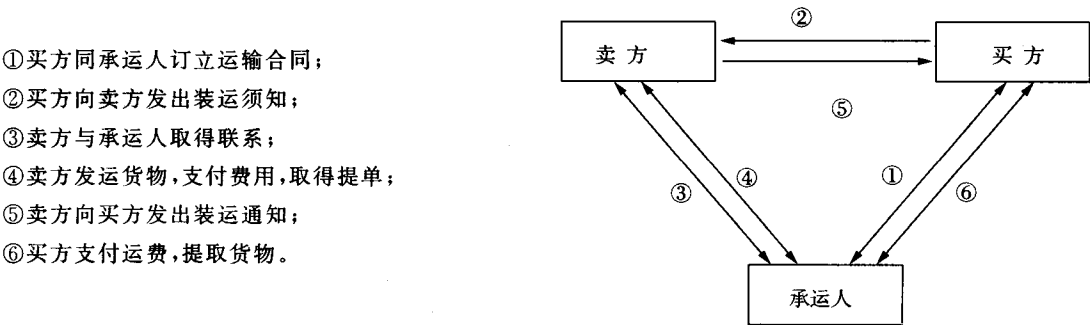
(1)订立从指定装运港运输货物的合同,支付运杂费用,并将船名、装货地点、装运要求和交货时间及时通知卖方;

(2)按照合同规定接受单据、支付货款并受领货物;

(3)承担货物越过装运港船舷以后的一切风险和费用;

(4)自负风险和费用,取得进口许可证或其他官方文件,并办理货物进口的海关手续。

图 1-1 船货交接程序示意图



#### 4. 使用 FOB 贸易术语的注意事项

(1) 注意船货的衔接, 避免发生空舱费用;

空舱费(Dead Freight): 这里是指托运人因没有准时或没有将足量的托运货物交给承运人, 承运人因此向托运人收取的罚金。

下面, 我们举例说明发生空舱费两种情况:

① 假设承运人和托运人双方原定于×年6月15日装运货物的, 但托运人在6月15日这一天并没有将货物送交承运人, 造成承运人原来预留的舱位落了空;

② 再假设托运人虽然在6月15日这一天将货物交给了承运人, 但原订的舱位是3 FEU (3×40' FCL, 3个40英尺标准集装箱), 但托运人却实际只交了2 FEU, 比原订舱位少了1 FEU, 使承运人原来预留的舱位部分落了空。

托运人(Shipper / Consigner): 《汉堡规则》(The Hamburg Rules)下的定义是, “托运人”是指其本人或以其名义或代其与承运人订立海上货物运输合同的任何人, 或指其本人或以其名义或代其将货物实际交付与海上货物运输合同有关的承运人的任何人。按照这个定义, 在 FOB 交易条件下, 对于承运人, 买方和卖方都是托运人, 因为买方是向承运人租船订舱、支付运费的人, 而卖方则是实际将货物交给承运人运输的人。

(2) 注意某些国家对此惯例的不同解释。这里需要特别指出的是, 美国几个商业团体修订的《1941年美国对外贸易定义修订本》至今仍被北美和南美一带国家的商人沿用。其中有很多地方与通用的《2000年国际贸易术语解释通则》中的惯例区别很大, 例如:

① 从美洲国家进口采用该术语时, 一定要加上“Vessel”(运载船舶), 如: “FOB Vessel New York”, “FOB Vessel San Francisco”等, 以免在装船问题上发生重大分歧;

按照《1941年美国对外贸易定义修订本》的相关规定, 使用 FOB 术语, 卖方可以在6种不同的地点把货物装上不同的运输工具, 其中有在港口装上指定船只的, 更有在内陆指定地点装上其他运载工具的。如果在贸易术语后面不加上“Vessel”字样, 卖方很可能会将货物放在术语后面指定港口城市的任何地方以后就当作“完成了交货义务”。

② 按照《1941年美国对外贸易定义修订本》的规定, 应由买方自负风险和费用取得出口国政府签发的有关该批货物出口所必要的证件;

③ 《1941年美国对外贸易定义修订本》还规定由买方自己办理货物的出口通关手续并且缴纳出口海关税费。

因此, 我们在同美洲国家的商人做进口贸易用 FOB 术语签订买卖合同的时候, 一定不能忘记在合同上要么加上“此术语项下买卖双方的责任和义务一概以国际商会修订的《2000年国际贸易术语解释通则》为准”(The Trade Term used here is subject to INCOTERMS2000 revised by the International Chamber of Commerce.), 要么就直接明确规定:

① 由卖方自负风险和费用, 提供出口国政府签发的出口所需的证件(The Seller shall undertake the risks and bear the expenses themselves to apply the export licenses and other documents issued by the export government needed for the export.);

② 由卖方自负风险和费用, 办理货物的出口通关手续, 并支付相关的海关税费(The Seller shall declare the goods for the Customs and pay for the export customs' taxes and

duties themselves.);

③由卖方负责将货物装上买方指定船舶,并且支付装船费用(The Seller shall undertake the duties to load the goods on board ship and bear the charges thereof.)。

(3)货物装船以后,卖方应该及时通知买方,以便买方能够及时办理货运保险。所谓“及时”,按照惯例,一般可以理解为“在货物装上指定远洋货轮以后的 24 小时以内”。

关于“装运通知”,无论是买方发给卖方的,还是卖方发给买方的,一般的专业教科书都不予区分,一律都笼统地叫做“装运通知”。而实际上这二者是有区别的,买方发给卖方的,是在货物装运之前,买方把有关预订的船名及/或装货地点和时间以及有关要求事项告知卖方,叫“装运须知”;卖方发给买方的,是在货物装运之后,卖方把有关装船的详细信息通知给买方,这才叫“装运通知”。下面,分别列举两个实例。

例 1. 装运须知:

(英文格式)

#### Shipping Instruction

Dear Sirs,

Re: 1×40' FCL of Sports Goods series under S/C(Sales Contract)No. ××, L/C(Letter of Credit)No. ×××.

We plan to ship through COSCO(China Ocean Shipping Company). Please ship the goods on or before Sept. 10, 2005 and inform us the shipping details by fax immediately upon fulfillment of the shipment. The detailed information of the shipping agent is as following:

Company Name: Hong Yun International Shipping Agency Co., Ltd.

Address: No. 328, Yan'an (M) Road, Shanghai 200003, China.

Contact Person: Mr. Liu Jian Min

Tel: 021-...

Fax: 021-...

...

(中文格式)

#### 装运须知

尊敬的先生:

关于××号合同×××信用证项下的 1×40' 集装箱系列运动用品,我们拟装中国远洋运输公司的船。请在 2005 年 9 月 10 日以前发运,并请在货物装运以后立即将有关装运的详情用传真通知我们。承运人代理的详细资料如下:

公司名称:宏运国际货运代理有限公司

地址:上海市延安中路 328 号

邮政编码:200003

联系人:刘建民先生

电话:021-.....

传真:021-.....

.....

## 例 2. 装运通知

(英文格式)

### Shipping Advice

Dear Sirs,

Re: 1×40'FCL of Sports Goods series under S/C No. ××, L/C No. ×××, We are very pleased to inform you that the goods have been shipped on Sept. 8, 2005 in Shanghai through COSCO. Please make insurance of the goods on your side. The shipping details are as follows:

S/C No. ××

L/C No. ×××

Commercial Invoice No. VL05J156

Total Value: USD56,428.00

B/L No. SHWH100475.

Container No. HDMU2127974

Seal No. C05627

Name of the Carrying Vessel: LISBO V011W

Destination: Vancouver

On board date: Sept. 8, 2005

ETD (Shanghai): Sept. 9, 2005

ETA (Vancouver): Sept. 30, 2005

...

注:

ETD, Estimated Time of Departure——预计开航日期

ETA, Estimated Time of Arrival——预计到达日期

(中文格式)

### 装运通知

尊敬的先生:

关于××号合同×××信用证项下的 1×40'集装箱系列运动用品,我们已按规定于 9 月 8 日通过中国远洋运输公司在上海装运,请速办理货运保险。详细资料如下:

合同号码:××

信用证号码:×××

商业发票号码:VL05J156

金额:USD56,428.00

提单号码:SHWH100475