



GUOJI MAOYI DANZHENG LILUN YU SHIWU

# 国际贸易单证 理论与实务

聂清 舒红 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

# 国际贸易单证理论与实务

聂清舒红 主编

对外经济贸易大学出版社  
中国·北京

**图书在版编目 (CIP) 数据**

国际贸易单证理论与实务 / 聂清, 舒红主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2011  
ISBN 978-7-5663-0012-6

I. ①国… II. ①聂…②舒… III. ①国际贸易 - 原始凭证 IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 082947 号

© 2011 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

**国际贸易单证理论与实务**

聂清 舒红 主编  
责任编辑: 崔紫方 郭华良

---

对外经济贸易大学出版社  
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029  
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342  
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

---

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行  
成品尺寸: 185mm × 260mm 19.25 印张 445 千字  
2011 年 5 月北京第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

---

ISBN 978-7-5663-0012-6  
印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 32.00 元

## 《国际贸易单证理论与实务》编审委员会

- 主任** 金永辉 浙江省商务厅厅长
- 副主任** 孙元勋 商务部人教司巡视员  
胡潍康 浙江省商务厅副厅长
- 委员** 吴彬 商务部人教司教育培训处原处长  
孔德军 商务部人教司教育培训处处长  
朱军 浙江省商务厅人事处处长  
金星 浙江省商务厅人事处副处长  
王兴孙 上海对外贸易学院原副院长  
聂清 上海对外贸易学院校长助理  
方开信 浙江省外经贸培训中心顾问  
徐良 浙江省外经贸培训中心主任

### 编写组

- 组长** 聂清 上海对外贸易学院校长助理
- 副组长** 舒红 上海对外贸易学院国际商务专业主任
- 成员** (按姓氏笔划为序):
- 吴洁 特邀, 上海东方集团
- 沈克华 上海对外贸易学院
- 张少萱 上海对外贸易学院
- 聂开锦 上海对外贸易学院

# 序

对外贸易的飞速发展，是我国改革开放 30 多年来取得的显著成就之一。世界贸易组织（WTO）宣布，2009 年中国已成为全球最大出口国，占全球近 10%。这不仅为推动我国经济社会发展发挥了十分重要的作用，也对今后按照科学发展观的要求，促进消费、投资、出口“三驾马车”协调发展，着力转变对外贸易增长方式，提出了更高的要求。

浙江省是外贸大省，2010 年进出口总额 2 535 亿美元。其中，出口 1 805 亿美元，进口 730 亿美元。出口贸易在我省经济总量中的比重之高，不但关系到经济能否健康地持续发展，也关系到民生，甚至就业问题。面对全球金融危机启稳回升阶段，浙江企业正面临巨大的发展契机与挑战。浙江企业如何与国际接轨，如何抓住机遇，迎接挑战是浙江新时期的主题。而目前，浙江的外贸企业整体素质尚待提高。为此，提高外贸单证教育质量，是提升外贸企业素质的重要举措之一。

本着以理论教育为基础，以应用为目的，以必须适用为度的准则。浙江省外经贸培训中心与上海对外贸易学院合作编写《国际贸易单证理论与实务》教材以满足市场的需求，目的就是为加强单证理论与实务的教育培训，加强能熟练掌握单证操作技能的人才的培养。本教材结合当代国际贸易最新发展的新形势、新模式、新规则和新惯例，突出实际操作能力的培养，利用作者多年的工作经验，教材力求结构完整合理，既有与国际贸易单证相关的理论和实务知识介绍，又集中阐述了单证的理论和实务，收集了许多实际业务中的实务案例和操作实例，实用性、针对性强，可操作性好；内容新颖，通俗易懂。反映了最新国际惯例，特别是国际商会制订的有关单据制作的国际标准银行实务，对单据制作有较强的指导意义。因此，这本教材既可以作为初学者及新进人员的培训教材，也可以作为企业业务人员的操作参考书，并具有一定的前瞻性。

当前，我省积极响应党中央、国务院要求加快我国经济发展方式的转变和经济结构的调整，我们要顺应大势，立足浙江实际，努力在更高层次、更高水平上推动对外贸易的发展。

浙江省商务厅厅长 金永祥

二〇一一年

# 前 言

单证业务是国际贸易业务的重要环节之一。本书以进出口业务中的主要单证为研究对象，在介绍国际货物买卖合同、贸易术语、国际货物运输保险、结算方式以及报关退税等国际贸易实务知识的基础上，结合最新国际贸易惯例，重点分析了各种单证的基本理论、基本知识和制作方法。为便于读者掌握和熟悉单证业务，本书还提供了单证审核和单证制作的相关练习题。

本书内容详实，阐述由浅入深、通俗易懂，操作性强，紧密结合单证实务业务，可作外贸单证实务课程的教学用书，为大中专院校的国际经济贸易专业和财经类专业的学生使用，也可作为进出口贸易企业相关人员的培训教材和单证实务操作参考用书。

本书包括三篇十二章。第一篇为理论与实务知识，由五章组成；第二篇为国际贸易单证，由四章组成；第三篇为国际贸易单证实务，由三章组成。其中，第一章由胡培培编写；第二章由聂清编写、第三章由沈克华编写；第四、五、八章由聂开锦编写；第六章由聂开锦、吴洁编写；第七、九章由张少莹编写；第十、十一、十二章由舒红编写。

本书的编写和出版得到了浙江省外经贸培训中心和上海对外贸易学院的大力支持，在此一并表示感谢！

限于编者水平，书中存在的不妥之处，敬请读者批评斧正。

编者

2011年1月

# 目 录

## 第一篇 国际贸易理论与实务知识

|                             |    |
|-----------------------------|----|
| 第一章 货物进出口贸易操作流程 .....       | 3  |
| 第一节 交易前的准备 .....            | 3  |
| 第二节 交易磋商与合同订立 .....         | 6  |
| 第三节 进出口合同的履行 .....          | 8  |
| 第二章 贸易术语 .....              | 15 |
| 第一节 贸易术语的含义与作用 .....        | 15 |
| 第二节 与贸易术语有关的国际惯例 .....      | 16 |
| 第三节 《2010年国际贸易术语解释通则》 ..... | 17 |
| 第四节 使用贸易术语时应注意的事项 .....     | 26 |
| 第五节 不同贸易术语之间的费用折算 .....     | 30 |
| 第三章 国际货物运输与保险 .....         | 33 |
| 第一节 国际货物运输 .....            | 33 |
| 第二节 国际货物运输保险 .....          | 42 |
| 第四章 国际贸易结算方式 .....          | 57 |
| 第一节 传统的国际贸易结算方式 .....       | 57 |
| 第二节 新型国际贸易结算方式 .....        | 78 |
| 第三节 国际贸易结算方式的选用 .....       | 83 |
| 第五章 报关和退税 .....             | 87 |
| 第一节 进出口货物通关 .....           | 87 |
| 第二节 出入境货物报检工作 .....         | 92 |
| 第三节 出口收汇和进口付汇核销 .....       | 94 |
| 第四节 出口退税 .....              | 98 |

## 第二篇 国际贸易中的单证

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 第六章 国际贸易单证概述 ..... | 103 |
| 第一节 单证的作用 .....    | 103 |
| 第二节 制单原则 .....     | 107 |

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 第三节 审单原则 .....    | 108 |
| 第四节 单证管理 .....    | 112 |
| 第七章 票据 .....      | 119 |
| 第一节 汇票 .....      | 119 |
| 第二节 本票与支票 .....   | 129 |
| 第八章 托运单证 .....    | 133 |
| 第一节 进出口货物托运 ..... | 133 |
| 第二节 报检和报关单据 ..... | 140 |
| 第九章 结汇单证 .....    | 147 |
| 第一节 发票 .....      | 147 |
| 第二节 运输单据 .....    | 153 |
| 第三节 保险单据 .....    | 163 |
| 第四节 包装单据 .....    | 166 |
| 第五节 原产地证明书 .....  | 168 |
| 第六节 商品检验证书 .....  | 172 |
| 第七节 其他单据 .....    | 174 |

### 第三篇 国际贸易单证实务

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 第十章 信用证审核实例 .....                  | 179 |
| 第十一章 单证制作实例 .....                  | 189 |
| 第一节 汇票制作实例 .....                   | 189 |
| 第二节 单证制作实例 .....                   | 190 |
| 第十二章 单证的审核实例 .....                 | 205 |
| 附录一：《托收统一规则》 .....                 | 219 |
| 附录二：《跟单信用证统一惯例》 .....              | 227 |
| 附录三：《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》 ..... | 243 |
| 附录四：信用证制单实例 .....                  | 259 |
| 附录五：单证样本 .....                     | 273 |
| 参考文献 .....                         | 297 |



**第一篇**  
**国际贸易理论与**  
**实务知识**



# 第一章 货物进出口贸易操作流程

## 摘要

本章介绍进出口贸易的主要业务环节。相对于国内贸易，进出口贸易流程更为复杂，环节更多。进出口双方选择的贸易术语、制订的交易条件，都会影响到实际交易流程的简繁。但是，进出口贸易各个环节之间均有密切的、内在的联系，就基本业务而言，进出口货物贸易的流程可以概括为三个阶段：交易前的准备；交易磋商和合同订立；合同履行。

## 关键词

贸易流程 市场调研 交易磋商 货物买卖合同

## 第一节 交易前的准备

进出口贸易的顺利开展离不开周密的准备工作。交易前的准备主要包括两个方面的工作内容：一方面，交易方应进行市场调研，在调研的基础上选择客户，与之建立业务关系；另一方面，交易方应办理与商品进出口相关的必要手续，并制定进出口经营方案等。

### 一、市场调研

#### （一）市场调研的含义

市场调研是指通过各种途径获取目标市场的信息，了解市场的供需状况、生产技术水平和成本、产品性能、消费阶层和产品在生命周期中所处的阶段以及该产品市场的竞争和垄断程度等，以便确定交易对象、交易可行性和获益性的商务活动和行为。

#### （二）市场调研的方法

市场调研的方法包括案头调研和实地调研。案头调研是利用公共数据，结合企业内部资料、政府资料和国际组织、行业协会等机构的二手资料对影响产品的因素进行综合分析。实地调研则主要采用观察法和访问法，对目标市场进行实地调查，了解产品的供求关系与目标客户的偏好和需求。市场调研应以产品的供求关系和价格为中心，分析市场的变动规律和价格趋势，了解产品的供应来源和需求方向，根据产品的生命周期变

化、季节变动和目标客户的偏好分析商品的供求关系和发展趋势。

### （三）进出口市场调研

出口方的目标市场是指商品销售市场。出口方应以具体的出口商品为对象，着重了解和该产品在销售市场的优势、关联商品和替代商品的销售情况、市场供求关系以及影响供求关系变动的各种因素；同时要注意掌握该目标市场的人口结构、文化传统、消费偏好；了解市场对该商品品种、规格、质量、包装等的特殊需求，度量衡制度的特性，以及有关的政策、法规、制度等。此外，为规避风险、保证交易的成功，还应对销售市场的不确定性及可能存在的风险进行调研和分析，例如战争、政权更替、通货膨胀、罢工、进口管制和外汇管制等。进口方的目标市场是商品采购市场。进口方要比较不同市场上商品的品质、价格、性能、市场稳定性和生产技术等，做到货比三家，选择适合的采购市场，同时选择价格也合适的商品。进口方对采购市场进行调查时，要特别把握市场的发展潜力，尽量选择货源丰富、品种较多的市场，以适应国内客户对产品多样化的需求。

## 二、客户调研

在交易前，进出口方要从以下几个方面对客户进行全面的调查：

### （一）客户背景

客户背景调查内容主要包括客户的政治经济背景和经营范围。通过对客户政治经济背景调查，可以从宏观角度了解其交易态度；对客户经营范围的调查包括对企业经营范围、品种和注册资本等基本信息的调查。

### （二）资金情况

对客户资金情况的调查主要涉及客户的财力和支付能力，调查的内容包括：注册资本、营业额、融资方式及渠道、信用形象及银行负债等。

### （三）经营作风

对客户经营作风的调查主要包括客户的市场进入方式、沟通方式、决策方式、经营态度、时间和空间观念、社会声誉、社会公益形象等。

### （四）经营能力

经营能力的调查主要包括客户的分销渠道、贸易关系、高级管理人员的素质和经营手段等内容。

进出口方应选择政治友好，资金流通性、信誉和经营作风好的客户进行交易。进口方应特别注意搜集与客户经营作风、产品品质相关的信息，选择商业信誉和产品质量俱佳的企业作为交易伙伴；出口方要对客户的资金状况进行更为充分详细的调查研究，选择融资渠道多且负债少的客户开展交易。

对客户进行调研也可以采取实地调研和案头调研的方法，企业可以通过拜访客户、对生产工厂进行参观等获得第一手资料；同时，企业还可以利用互联网、海关与贸易协会的记录和企业交易记录等资料对客户进行评估。

### 三、进出口商品经营方案的编制

商品经营方案是指进出口方在前期市场调研的基础上,根据相关政策法规,按照企业进口或出口计划的要求,对某种商品在一定时期内进口或出口所做的推销设想、做法和全面安排。

#### (一) 出口商品经营方案的主要内容

1. 货源安排。主要包括国内生产商的生产能力、生产周期确定,出口商品的数量、品质、包装等要求。

2. 市场描述。主要包括国外市场上出口商品的供求、价格变动趋势、关联商品、替代商品的市场容量、生产、消费、贸易基本情况等。

3. 效益核算。主要包括出口成本、盈亏率和收益核算等。对成本的核算要注意人工、生产资料、运输和风险成本,以及汇率风险的计量等。

4. 销售策略。出口方应针对国别和地区,客户特点,按不同的商品制订销售计划,并详细列明销售策略。实务中较常用的销售策略包括广告、商标注册和销售佣金等。出口方还可以委托国外代理人通过其分销渠道将产品的用途及特点介绍给特定市场的消费者,以增强消费者对商品的印象和好感。

#### (二) 进口商品经营方案的主要内容

1. 目标商品。例如,商品的名称、规格、包装、数量、成本结构以及相关的质量管理、海关、商检管理规定等。

2. 目标市场。应依据企业市场战略,结合国别贸易政策,合理安排采购市场,既要选择对企业有利的市场,也不过分集中在某一市场,以提高谈判以及市场风险控制能力。

3. 交易对象。应该选择信誉好、资金流动性良好的客户。为了减少中间环节的费用,应尽可能向生产厂家直接采购。

4. 贸易方式。贸易方式有很多种,包括国际采购、国际招标、加工贸易、补偿贸易、国际租赁、寄售、离岸贸易方式等。产品的规格、特征,企业市场目标、交易目的、贸易组织方式和贸易习惯做法等影响着贸易方式的选择和确定。

为了提高效率,在实际业务中,企业通常会对大宗商品或重点销售的商品逐项制定进出口商品的经营方案,而对一般商品则按商品大类制定经营方案,对中小商品或成交额不大的商品,则仅制定内容简单的价格方案即可。在制定商品经营方案时,要认真贯彻国别政策、客户政策以及价格政策。在执行商品经营方案过程中,市场情况可能会发生变化,应对其进行不断的调整、修改和补充。

需要注意的是,我国货物进出口活动中需要办理许多手续,如取得进出口经营权、办理海关登记注册、申请配额或许可证、申请外汇账户、领取付汇或收汇核销单等。这些证件的办理和资格的申请是我国从宏观方面监管商品贸易的需要,也可以方便数据的统计和有效防范不正当竞争。

## 第二节 交易磋商与合同订立

在完成进出口贸易的一系列准备工作后，交易双方就进入了交易磋商与合同订立阶段。在这一阶段，交易双方就商品买卖的具体条件进行协商，并将协商的内容以书面的形式表示出来。

### 一、交易磋商

在选定目标市场、客户并建立业务关系后，交易双方应该就交易的具体内容展开实质性谈判，即交易磋商。

交易磋商有口头磋商和书面磋商两种方式。口头磋商的主要形式有电话和面对面磋商两种。邀请客户来访，参加各种国际商品交易洽谈会，或由我方派遣贸易代表，或委托驻外机构、海外企业代为在当地洽谈等均属于面对面磋商形式。书面磋商主要通过信件、电报、电传、电子邮件、数据电文等方式进行。随着信息技术和互联网业务的发展，电子商务日益普及，越来越多的企业使用传真、电子邮件等洽谈方式。

交易磋商主要围绕合同的各项条款进行，包括合同的标的、数量、包装、价格与支付条款、交货条件、争议的预防和处理条款等。在实际业务中，为了简化交易磋商过程、加速磋商进程、提高磋商效率，进出口双方往往在洽商某种特定商品时，事先拟订一套适应于双方间该种商品各次交易的共性交易条件，也即一般交易条件。一般交易条件通常包括三方面条款：一是有关争议的预防和处理条款；二是主要交易条件的补充说明（如品质机动幅度、数量机动幅度、允许分批/转运、保险金额、险别和适用的保险条款等）；三是个别主要交易条件（如通常采用的包装方法、付款方式等）。一般交易条件大多印制在由进口方或出口方自行设计和提供的合同中；有的则单独印制成文，作为合同的附件。

交易磋商一般经过询盘、发盘、还盘和接受四个环节，其中发盘和接受是合同成立必不可少的两个基本环节。

#### （一）询盘

询盘是交易的起点，指有购买或者出售某种商品意向的交易一方，向另一方发出询问以邀请其发盘的意思表示。在实际业务中，询盘可由卖方发出，但较多是由买方主动发出。其内容主要包括商品的品名、规格、交货期和价格以及商品目录等。因为涉及的交易条件往往不够完整、明确和清晰，询盘对询盘人和被询盘人都没有法律约束力。

#### （二）发盘

发盘是指发盘人向对方提出交易条件，并愿意以此条件签订买卖合同的一种意思表示。由卖方发出的发盘一般被称为售货发盘，由买方发出的发盘则被称为购货发盘或者递盘。

发盘既是一种商业行为，也是一种法律行为。在发盘的有效期内，发盘人不能任意撤销或者修改发盘中的内容，如果受盘人在规定的时间内对该发盘表示接受，则发盘人

应该按发盘的内容签订合同，否则要承担相应的法律责任。所以发盘人要慎重考虑发盘内容，不要草率发盘。

发盘作为法律文件，必须同时满足以下四个条件，否则，即使注明实盘的字样发盘也不具有法律效力：

1. 内容完整、明确。

发盘的主要交易条件是否完整、明确是决定发盘是否为实盘的根本因素。根据《联合国国际货物销售合同公约》（简称《公约》），主要交易条件是指商品品名、价格和数量。但在我国国际贸易实践中，为了保护交易双方的利益、减少风险和规避纠纷，主要交易条件的范围要多于《公约》的规定，包括品名、质量、数量、包装、价格、装运与支付等七项内容<sup>①</sup>。

2. 向一个或一个以上特定的人发出。

发盘的受盘人必须明确。如果没有指定的受盘人，则发盘不具有法律约束力。

3. 无保留地与对方达成交易意愿的明确表示。

在发盘的有效期限内或合理时间内，只要受盘人表示接受，则双方即应按发盘的内容订立合同。

4. 到达受盘人。

发盘只有送达受盘人时才生效<sup>②</sup>。

### （三）还盘

还盘又称为还价或还盘，是指受盘人对发盘人提出的交易条件，表示保留、限制、更改、添加等协商条件的一种行为。还盘既是对原发盘的拒绝，又是一项新的发盘。还盘一旦生效，则表示原发盘失效，原有的发盘人变为受盘人，受盘人变为发盘人。还盘对发盘人和受盘人均具有法律效力，作为一项新的发盘，还盘也需要满足发盘的四个条件。

需要注意的是，根据《公约》，还盘是对发盘中主要交易条件的实质性变更，如价格、数量。如果受盘人只是对非实质性条件的修改，如提供某种单据、增加某种单据的数量等，并不能称之为还盘，除非发盘人在不过分延迟的期间内以口头或书面通知表示反对<sup>③</sup>。

### （四）接受

接受是指受盘人无条件地接受发盘中的内容，并声明愿意按照这些条件与发盘人成交、签订合同的行为。接受不仅是商业行为也是法律行为。与发盘相对应，只有满足以下条件的接受才能称之为有效接受：

1. 接受必须由受盘人做出，而不能由第三者做出。

只有对于受盘人，发盘对发盘人才有法律效力。因此，接受必须由受盘人做出，其他任何第三者对发盘的接受对发盘人没有约束力。

① 《联合国国际货物销售合同公约》第14条第1款。

② 《联合国国际货物销售合同公约》第15条第1款。

③ 《联合国国际货物销售合同公约》第19条第2款。

2. 接受应该是无条件的，接受的内容应与发盘内容相符。

如果受盘人对发盘的内容进行实质性修改，只能称之为还盘而不是接受<sup>①</sup>。

3. 接受必须表示出来。

接受必须由受盘人表示出来，缄默或不采取行动并不能构成接受。表示接受可以采用口头、书面或行动等形式。

4. 接受必须在有效期内送达发盘人。

因为发盘在有效期内对发盘人才具有约束力，所以受盘人只有在发盘有效期内将接受送达发盘人才构成有效接受。

## 二、合同订立

在交易磋商过程中，一方有效的发盘被另一方有效的接受，合同即告成立。为了更好地明确责任，便于买卖双方履行各自的义务，在实际业务中，交易双方往往以书面合同形式将达成一致意思的交易内容表示出来。书面合同是合同成立的证据，是买卖双方意思完全一致的法律证明文件和处理争议的主要依据，同时也是买卖双方履行合同的依据。

书面合同的形式<sup>②</sup>包括正式的合同、确认书、协议、备忘录、意向书等。其中，合同、确认书是国际货物买卖实践中采用的主要形式。书面合同的内容一般包括约首、本文和约尾三个部分。约首，即合同的首部，包括合同名称、合同编号、签约日期和地点、买卖双方名称和地址等；本文是合同的主要组成部分，是对各项交易条件的具体规定（如基本标的条款、价格条款、交货条款、保险条款、支付方式条款、争议的预防和解决条款等）；约尾，即合同的尾部，通常载明合同使用的文字及效力、合同正本的份数、附件及其效力，以及有正当权限的双方当事人代表的签字。

在我国的进出口业务中，书面合同分为正式合同和简式合同两种。正式合同条款比较全面，内容比较详细，除商品的名称、规格、价格、数量、包装、装运港和目的港、支付方式等内容外，还有索赔、仲裁、不可抗力等条款。大宗交易较多使用正式合同，如进口合同、购买合同、出口合同和销售合同。简式合同的内容和条款则比较简单，通常用于土特产商品或者轻工产品等金额较少的交易，或者代理、包销等长期协议的交易，如销售或购买确认书。

## 第三节 进出口合同的履行

国际货物买卖合同订立后，买卖双方应根据合同规定，履行各自的义务。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责任对方损失的法律后果。就合同项下买卖双方的义务和权利而言，卖方主要是交货、交单、收款，买方主要为收单、收货、

<sup>①</sup> 《联合国国际货物销售合同公约》第19条第2款。

<sup>②</sup> 根据《中华人民共和国合同法》第11条的规定：“书面形式是指合同书、信件和数据电文（包括电报、电传、传真、电子数据交换和电子邮件）等可以有形地表现所载内容的形式。”



付款。

## 一、出口合同的履行

我国的出口合同较多使用 CIF 和 CFR 的价格条件以及即期信用证支付方式，此类合同的履程序，一般包括货（备货、检验）、证（催证、审证、改证）、船（租船订舱）、单（制单、结汇）等主要环节。

### （一）备货和检验

备货是指出口方按照合同的规定，在装运日期前准备好货物，及时装运。对于需要检验检疫的出口商品，还应及时向出入境检验检疫机构报验。

#### 1. 备货

出口方向工厂或者供应商下达联络单，安排生产；工厂和供应商对货物进行加工、整理，刷制唛头、包装货物，最后由出口方对货物进行验收入仓。在出口备货中，出口方要注意以下问题：货物的品质、规格和包装应与合同规定完全一致；备货的数量一般比合同稍微多一些，以便替换货物交接过程中损坏的货物；对于特殊、不易销售的货物，出口方最好在收到进口方的信用证并审核无误后再进行备货。

#### 2. 报验

备货工作的另一重要内容是针对不同商品的情况和出口合同的规定，对出口货物进行检验。出口方在货物备齐后，应向出入境检验检疫机构申请检验。只有取得出入境检验检疫机构签发的合格检验证书，海关才准放行；凡经检验检疫不合格的货物，一律不得出口。

需要法定检验的出口商品，必须根据《中华人民共和国进出口商品检验法》、《中华人民共和国进出境动植物检疫法》、《中华人民共和国国境卫生检疫法》、《中华人民共和国食品卫生法》与国家质量监督检验检疫总局制定的《出入境检验检疫报检规定》，在规定的地点和期限内，持出口合同、信用证副本、发票、装箱单以及其他必要的文件向出入境检验检疫机构报检。此时，出口方要填制“出口报验申请单”，表明货物的品名、规格、数量、包装、产地等内容。在检验部门对货物进行抽样检验合格后，向出口企业发出检验证书。对于不属于法定检验范围的出口商品，出口合同约定由检验检疫机构检验的，也需按合同规定，持买卖合同等有关单据向检验检疫机构报验。

### （二）核定结算方式

在国际贸易中，结算方式是合同中的重要条款，进出口双方都希望选择有利于自己的方式：出口方通常希望使用信用证、预付（前 T/T）等比较有利于收汇的结算方式，而进口方则倾向于有利于融资的手段，如托收、货到付款（后 T/T）等，结算方式的确定是买卖双方协商、实力权衡的结果。如果双方确定使用信用证，原则上出口方应在收到信用证后才开始备货，但是在实务中，出口方为了按时装运货物，较多选择一边备货一边催证、审证等；进口方应秉着重信用的态度，开立信用证，以使出口方可以顺利备货。

### （三）催证、审证、改证

在信用证作为支付工具的交易中，信用证的落实是出口方履行合同至关重要的环