

新编应用商务英语丛书

Business English

英文国际贸易 单证的使用与翻译

| 陈艳辉◎编著 |

- 本书第一章概述了国际贸易的基本概念和基础知识，包括合同订立及履行；第二章为价格术语；第三章为国际结算；第四章是制单概论；第五章着重介绍出口结汇单据；第六章是进口单据；第七章介绍了与单据相关联的核销、退税及其他注意事项。
- 本书的附录部分收录了与国际贸易密切相关的中英文版《跟单信用证统一惯例》第500号和《跟单托收统一规则》第522号，以及世界主要港口中英文对照表和世界主要国家货币名称，以方便读者在实际操作中直接查阅。



机械工业出版社
China Machine Press



新编应用商务英语丛书

Business English

英文国际贸易 单证的使用与翻译

陈艳辉◎编著

■ 本书第一章概述了国际格术语；第三章为国际；章是进口单据；第七章

订立及履行；第二章为介绍出口结汇单据；第六也注意事项。

■ 本书的附录部分收录了与国际贸易密切相关的中英文版《跟单信用证统一惯例》第500号和《跟单托收统一规则》第522号，以及世界主要港口中英文对照表和世界主要国家货币名称，以方便读者在实际操作中直接查阅。



机械工业出版社
China Machine Press

全书共分七章。第一章概述了国际贸易的基本概念和基础知识,包括合同订立及履行;第二章为价格术语;第三章为国际贸易结算;第四章为制单概论;第五章着重介绍出口结汇单据;第六章为进口单据;第七章介绍了与单据相关联的核销、退税及其他注意事项。本书的附录部分,收录了与国际贸易密切相关的中英文版《跟单信用证统一惯例》第 500 号和《跟单托收统一规则》第 522 号,以及世界主要港口中英文对照表和世界主要国家货币名称,以方便读者在实际操作中直接查阅。

图书在版编目(CIP)数据

英文国际贸易单证的使用与翻译/陈艳辉编著. —北京:
机械工业出版社, 2009. 1
(新编应用商务英语丛书)
ISBN 978 - 7 - 111 - 26005 - 9

I. 英… II. 陈… III. 国际贸易-票据-英语-翻译
IV. H315. 9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 210436 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)
责任编辑: 余红 版式设计: 张文贵
责任印制: 乔宇
北京机工印刷厂印刷 (兴文装订厂装订)

2009 年 1 月第 1 版·第 1 次印刷
132mm × 214mm · 8 印张 · 222 千字
0 001—8 000 册
标准书号: ISBN 978 - 7 - 111 - 26005 - 9
定价: 24.80 元

凡购本书, 如有缺页, 倒页, 脱页, 由本社发行部调换
销售服务热线: (010) 68326294

购书热线: (010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线: (010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

Preface

前言

自我国加入 WTO 以来, 对外贸易持续稳步增长, 从事外贸行业的人员也日益增多。作为国际贸易中的关键环节, 进出口单证是国际结算的基本工具和买卖双方履行合同的必要手段, 直接影响外贸企业的经济效益。因此, 外贸工作者必须具备独立缮制、操作和管理进出口单证的业务技能素质。

本书作者根据多年从事外贸单证工作的实践经验, 并参考、收集了大量的国内外相关资料, 全面、系统、深入浅出地介绍进出口贸易中所需单证的种类及编制方法。全书共分七章: 第一章概述国际贸易的基本概念和基础知识, 包括合同订立及履行; 第二章为价格术语; 第三章为国际贸易结算; 第四章为制单概论; 第五章着重介绍出口结汇单据; 第六章为进口单据。第七章介绍与单据相关联的核销、退税及其他注意事项。本书的附录部分, 收录了与国际贸易密切相关的中英文版《跟单信用证统一惯例》第 500 号和《跟单托收统一规则》第 522 号, 以及世界主要港口中英文对照表、世界主要国家货币名称和国际单位制的基本单位表, 以方便读者在实际操作中直接查阅。

本书同目前市面上同类书籍相比具有内容丰富、结构新颖, 通俗易懂、操作性和实用性强的特点。尤其值得说明的是, 本书中大量概念及单证均采用英汉对照的形式, 能帮助读者, 特别是非国际贸易专业毕业而欲从事外贸工作的人员, 在短时间内全面掌握进出口单证的实际操作基本要领和技能。

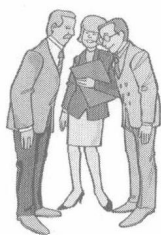
本书主要供国内外向型企业、大专院校相关专业和从事对外

商务工作的有关人员学习、使用，是一线涉外商务人员的不可多得的实用性培训教材和实用手册，同时也适用于因工作需要而想了解和使用商务英语的一般社会读者。

由于作者水平有限，书中疏漏之处在所难免，恳请各位同行及广大读者批评指正。

编 者





目 录 CONTENTS

前 言

Unit 1 国际贸易

- 一、概论 / 3
- 二、国际贸易合同的订立 / 4
- 三、合同的履行 / 6

Unit 2 价格术语

- 一、概论 / 15
- 二、常用的几种价格术语,应用及注意事项 / 15

Unit 3 国际贸易结算

- 一、概念 / 29
- 二、结算工具 / 29
- 三、结算方式 / 31

Unit 4 制单概论

- 一、定义与内容 / 39
- 二、地位和作用 / 41
- 三、对外贸单证人员的要求 / 42

Unit 5 出口结汇单据

- 一、商业发票 / 47
- 二、海运提单 / 59
- 三、装箱单 / 65
- 四、原产地证明书 / 68
- 五、出口商品检验检疫证书 / 78
- 六、保险单 / 82
- 七、汇票 / 86

八、其他单据 / 92

Unit 6 进口单据

一、进口许可证 / 117

二、开证申请 / 121

三、租船订舱 / 125

四、办理保险 / 127

五、进口报关 / 129

六、入境检验 / 134

Unit 7 与单据相关联的核销、退税及其他注意事项

一、出口收汇核销 / 139

二、出口退税 / 146

三、索赔和理赔 / 149

附 录

附录 A 《跟单信用证统一惯例》第 500 号 / 157

附录 B 《跟单托收统一规则》第 522 号 / 226

附录 C 世界主要港口中英文对照表 / 234

附录 D 世界主要国家货币名称 / 246

参考文献



Unit 1 国际贸易

重点掌握

1. 从事国际贸易需具备的条件
2. 国际贸易合同的订立

一、概 论 >>>

1 概 念

国际贸易 (International Trade), 又称世界贸易 (World Trade)、对外贸易 (Foreign Trade) 或海外贸易 (Overseas Trade), 是指一个国家 (或地区) 与别的国家 (或地区) 进行商品交换的活动。从一个国家的角度看, 这种商品交换活动称作对外贸易; 从国际范围来看, 这种商品交换活动就叫国际贸易或世界贸易。

International Trade, also called World Trade, Foreign Trade or Overseas Trade, is the fair and deliberate exchange of commodity and service across national boundaries. To view it from a country's angle, it is Foreign Trade; when as viewed from the business relationships and outcomes among different countries, it is called International Trade or World Trade.

传统的外贸形式由商品出口 (export) 和进口 (import) 组成, 除此之外, 还有经济技术合作等形式。

2 我国国际贸易的基本方针和原则

我国国际贸易的基本方针是独立自主、自力更生, 只有坚持独立自主、自力更生, 才能在国际经济关系中维护国家利益, 保护国家的经济安全。

我国国际贸易的原则是平等互利。

3 我国在国际贸易中采取的对外政策

我国在货物进出口贸易方面根据所缔结或者参加的国际条约、协定, 给予其他缔约方、参加方最惠国待遇、国民待遇, 或者根据互惠、对等原则给予对方最惠国待遇、国民待遇。任何国家或地区在货物进出口贸易方面对中华人民共和国采取歧视性的禁止、限制或者其他类似措施的, 中华人民共和国可以根据实际情况对该国家或者地区采取相应的措施。

4 从事国际贸易需具备的条件

(1) 广泛的知识。从事国际贸易, 需要有较多的一般经济理论知识和广泛的世界经济知识, 了解生产与贸易之间的相互关系、本国经济政策的变化趋势和世界各国政治经济变化动态。除此之外, 还需掌握一些相关的专业知识, 如有关商品、市场学、国际汇总、国际商法以及保险、远洋运输方面的知识。对本国国际贸易的规章、货运、报关、检验、财务统计等手续也要有一定的了解。熟练制作单据, 同时还要熟练掌握一门(或以上的)外语。

(2) 敏锐的洞察力和行动上的果断性。准确判断市场行情的走向和商品价格的行情; 一旦做出正确判断, 即要果断行动, 以免错失商机。当然也要避免盲目冲动的行为, 以减少风险和损失。

(3) 灵通的商业情报网络。目前高科技产品层出不穷, 网络发展迅速, 应充分利用这些便利条件, 把握瞬息万变的市场。

(4) 雄厚的资金和较强的组织协调能力。无论是生产厂家还是一般的专业进出口公司, 具有雄厚的经济实力和较强的组织协调能力都比较容易获得买方的信赖。当然, 一般的中小型外贸公司有几个稳定可靠的生产厂家作为后盾, 也不愧为一种上策, 这样可以分工明确、扬长避短、优势互补。

5 国际贸易的程序

(1) 交易前的准备阶段: 建立客户关系、调研市场等。

(2) 对外洽谈阶段: 询盘、发盘、还盘、订立合同等。

(3) 履行合同阶段: 订舱、制作有关单据等。

二、国际贸易合同的订立

1 概念

在具备了上述从事国际贸易的基本条件后, 即可与国外客商进行磋商和洽谈。当然首先要寻找合适的机会认识国外客商。认

识国外客商的方式有很多种，例如：参加广交会（中国出口商品交易会）、出国考察推销、参加国外的展销会、网上推销等。在买卖双方就交易的条件达成一致时，即可签订一定格式的书面买卖合同，以作为约束双方的法律依据。在交易双方所订立的合同中规定了买卖双方的权利和义务。

A contract is a written agreement that clearly states the rights and responsibilities of both parties to the transaction. It is signed by the buyer and the seller. The terms of the contract—the who, what, where and how of the agreement—define the binding promises of each party to the contract, including the goods (quantity, type and quality), the time of delivery, the prices, and the time and means of payment, clauses on documentations, forum, governing law, damages, specific performance, and arbitration.

买卖合同的形式一般有：销售合同（Sales Contract）、确认书（Sales Confirmation）、协议（Agreement）、备忘录（Memorandum）等。在我国的对外贸易中，主要采用销售合同和确认书。

2 合同的内容

买卖合同一般由三部分构成，即约首、约文、约尾。

(1) 约首（Head）：即合同的开头部分，主要包括合同的名称、编号、签订日期和地点、买卖双方当事人的名称和地址等。

(2) 约文（Body）：即合同的正文部分，包括双方通过协商达成一致的贸易条件，主要有品名、规格、数量、价格、包装、交货期、交货方式、付款方式、运输保险条款、检验条款、索赔条款、不可抗力仲裁条款等。

(3) 约尾（Tail）：即合同的结尾部分，主要说明合同的附件及其效力、合同的份数、合同生效期限、适用的法律等，以及买卖双方当事人的签章。

合同的基本条件包括：1. 商品名称（Description of Goods）；2. 品质或规格（Quality or Specification）；3. 数量（Quantity）；4. 价格（Price）；5. 包装（Packing），运输标记（Mark）；6. 交货（Delivery）；7. 运输（Transportation）；8. 付款（Payment）；9. 保险（Insurance）；10. 检验（Inspection）。

3 溢短装条款 (more or less clause)

溢短装条款规定按合同中的数量可以多交或少交百分之几。

4 包装 (Packing)

运输包装可分为单件运输包装和集合运输包装。单件运输包装包括箱 (case)、桶 (drum)、袋 (bag)、包 (bale)、捆 (bundle)、卷 (roll)、筐 (basket)、罐 (can); 集合运输包装包括集装包和集装袋 (flexible container)、托盘 (pallet)、集装箱 (container)。此外还有散装 (Inbulk)、裸装 (Nuded) 等。

运输标记 (Mark) 是书写、压印或刷制在商品外包装上的图形、文字和数字, 作用是在装卸、运输、保管过程中使人容易识别, 以防错发。运输标记也称唛头, 一般由图形和文字、目的港、批件号三个部分组成。如没有运输标记, 则用 N/M 表示。

5 合同中有关装运的短语翻译

收到信用证后 3 个月内装运 Shipment within 3 months after receipt of L/C

买方必须最迟于 2006 年 6 月 6 日将有关信用证开抵卖方 The buyers must open the relative L/C to reach the sellers before June 6, 2006

立即装运 Immediate shipment

即期装运 Prompt shipment

尽快装运 Shipment as soon as possible

允许分批装运 Partial shipment to be allowed

允许转运 Transshipment to be allowed

分 3 批每月平均装运 Shipment in 3 equal monthly lots

三、合同的履行 >>

履行合同是买卖双方按照约定的方式实现货物和资金转移的过程。它既是经济行为又是法律行为。重合同、守信用是买卖双

方都需严格遵守的原则。

1 出口合同的履行

在我国出口贸易合同中，除了个别合同使用 FOB 价格术语外，一般都是以 CIF、C&F 价格条件，以信用证支付方式和远洋运输条件成交。支付方式除了信用证（L/C）外，越来越多的客户会要求改为托收（D/P）或电汇（T/T）。一般来说，长期的客户在经过一段时间后（一年后）会主动要求付款方式由信用证改为托收，以降低其开证所需资金的占用以及较高的银行费用。目前很多商品都是买方市场，客户会要求远期的支付方式，如 D/P 90 天或 T/T 180 天。如果不接受对方的付款条件，则有可能拿不到买方的订单。

（1）催证与备货

以 CIF 价格术语，L/C 付款，远洋运输作为条件成交的出口合同的履行环节为例，在与买方签订合同后，即要求买方根据合同的条款，及时开立信用证；同时要求生产厂家（如是生产厂家自营出口，则要求其生产部门）及时备货。要注意这二者的衔接。有证无货或是有货无证，都会给出口商带来很大的麻烦。

（2）审证

在收到买方的信用证后要及时严格审证。如果信用证未严格按买卖合同的要求开立，存在卖方不能接受的条款，则应及时以书面方式通知买方修改信用证。同时，要告知买方是买方的原因导致的改证，买方应承担相应的后果，如信用证的改证费用、可能的延期交货等。

（3）准备相应的出口文件

在收到可接受的信用证并备好货后应及时准备相应的出口文件，主要是报关文件、核销单、出口合同、报关单、发票、装箱单，有时还要提供出口许可证、商检证书、产地证明书等文件。

（4）订舱

卖方在收到买方的信用证后，在与生产厂家（或工厂的生产部门）签订供销合同进行备货的同时，在价格术语是 CIF 和 C&F 的条件下，则要及时租船订舱。卖方应根据双方的合同及信用证

规定的装运时间办好租船订舱手续，装船后还要及时通知买方。如果是 CIF 的价格术语还需及时办理出口货物的运输保险。

出口商在货物装船前，凭准备好的报关文件向装运港海关申报办理出口货物的报关手续。在海关审核放行后，船公司方可凭报关单装货。出口商根据与船公司商议的运费付款方式及时从船公司取得海运提单正本；同时根据信用证的具体要求及时办妥议付所需的所有单据，到议付银行交单议付；在收到货款后，及时办理外汇核销和出口退税手续，支付中间商的佣金（如果合同中有规定的话），并处理与此相关的可能的索赔事宜。至此，整个合同即告执行完毕。

2 出口合同样本（中英文）

SALES CONTRACT			
No. : _____			
Date: _____			
The Sellers: _____			
The Buyers: _____			
The Sellers agree to sell and the Buyers agree to buy the under-mentioned goods according to the terms and conditions as stipulated below:			
1. Description & Packing of Goods	Quantity	Unit Price	Total Amount
2. Shipping Marks: To be designated by the sellers/buyers.			
3. Insurance: To be covered by the Sellers for the full invoice value plus 10% against all risks. Should the Buyers desire to cover for any other extra risks besides the aforementioned or amount exceeding the aforementioned limit, the Sellers' approval must be obtained before hand and all the additional premiums thus incurred shall be for the Buyers' account.			
4. Port of Shipment: China Ports			
5. Port of Destination:			
6. Shipment Schedule:			
7. Terms of Payment: The Buyers shall establish, through a bank acceptable			

to both the Buyers and the Sellers, an irrevocable Letter of Credit.

8. Remarks:

The Seller:

The Buyer:

Authorized Signature

Authorized Signature

Other Terms & Conditions

(1) Quality/Quantity Discrepancy:

In case of quality discrepancy, the claims should be filed by the buyers within 30 days after the arrival of the goods at the port destination, while for quantity discrepancy, the claims should be filed by the buyers within 15 days after the arrival of the materials at the port of destination. In all case, claims must be accompanied by Survey Report of the Publicly-Recognized Surveyors agreed by the sellers. Should the responsibility of the subject under claims be found to rest on the part of the sellers, the sellers shall, within 20 days after receipt of the claim, send their reply to the buyers together with suggestions for settlement.

(2) The sellers reserve the option of shipping the indicated percentage more or less than the quantity hereby contracted, and the covering Letter of Credit shall be negotiated for the amount covering the value of quantity actually shipped. The buyers are requested to establish the L/C in amount with the indicated percentage over the total value of the order as per this Sales Contract.

(3) The contents of the covering L/C shall be in strict accordance with the stipulations of the Sales Contract; in case of any variations, the buyers shall bear the expenses for the L/C amendments. The sellers shall not be responsible for the possible delay of shipments resulting from waiting for the amendment of the L/C, and reserve the right to claim from the buyers for the losses resulting from therefrom.

(4) The sellers shall not be held responsible if they, owing to Force Majeure cause or causes, fail to make delivery within the time stipulated in this Sales Contract or cannot deliver the goods. However, the sellers shall inform the buyers immediately in writings. The sellers shall deliver to the buyers by express mail, if it is requested by the buyers, a certificate issued by CCPIT or by any competent authority, certifying the existence of the said cause or causes. The buyers' failure to obtain the relative Import License is not to be treated as Force Majeure.

(5) Arbitration:

All disputes arising in connecting with this Sales Contract or the execution thereof shall be settled amicably by negotiations. In case no settlement can be reached, the case under dispute shall then be submitted for arbitration to the Foreign Trade Arbitration Commission of CCPIT in accordance with the Provisional Rules of Procedure of the Foreign Trade Arbitration Commission of CCPIT. The decision of the Commission shall be accepted as final and binding upon both parties.

The Seller:

The Buyer:

Authorized Signature

Authorized Signature

销售合同

编号: _____

日期: _____

卖方: _____

买方: _____

买卖双方同意按以下条款签订本合同:

1. 商品及包装描述	数量	单价	总金额

2. 装运唛头: 由卖方/买方指定。

3. 保险: 由卖方按发票金额加 10% 作为投保金额, 如果买方要求额外的保险项目或金额, 须经卖方同意, 超额费用由买方承担。

4. 装运港口: 中国港口

5. 目的港口:

6. 装运期限:

7. 付款条件: 买方通过双方认可的银行开具不可撤销信用证

8. 备注

卖方 (签章)

买方 (签章)