



21世纪高职高专精品教材·经济贸易系列

Documents for Foreign Trade

外贸单证实务

主编 李毅

副主编 程颖慧 段铸



西南财经大学出版社

Southwestern University of Finance & Economics Press

21世纪高职高专精品教材·经济贸易系列

外贸单证实务

主编 李毅

副主编 程颖慧 段铸

F7
4839

西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸单证实务/李毅主编. —成都:西南财经大学出版社, 2010. 3

ISBN 978-7-81138-689-9

I. 外… II. 李… III. 进出口贸易—原始凭证—高等学校：
技术学校—教材 IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 032099 号

外贸单证实务

主 编: 李 毅

副主编: 程颖慧 段 铸

责任编辑: 张 访

装帧设计: 耕者设计工作室

责任印制: 封俊川

| | |
|-------|---|
| 出版发行: | 西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号) |
| 网 址: | http://www.bookcj.com |
| 电子邮件: | bookcj@foxmail.com |
| 邮政编码: | 610074 |
| 电 话: | 028—87353785 87352368 |
| 印 刷: | 北京市昌平百善印刷厂 |
| 成品尺寸: | 185mm×260mm |
| 印 张: | 15.75 |
| 字 数: | 356 千字 |
| 版 次: | 2010 年 3 月第 1 版 |
| 印 次: | 2010 年 3 月第 1 次印刷 |
| 印 数: | 1—3000 册 |
| 书 号: | ISBN 978-7-81138-689-9 |
| 定 价: | 25.00 元 |

- 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
- 版权所有,翻印必究。

21世纪高职高专精品教材

编审委员会

顾 问 宋远方 中国人民大学商学院副院长

主 任 仲理峰 中国人民大学商学院

副主任 刘凤芹 东北财经大学经济学院

 王 华 中南财经政法大学会计学院

课程审定 王玖河 燕山大学工商管理系

 孔喜梅 郑州大学商学院

内容审定 刘丽霞 中央财经大学会计学院

 张莉艳 山西财经大学工商管理学院

 王建军 河南财经政法大学工商管理学院

委员(以姓氏笔画为序)

王卫国 王秀芳 王金玲 王栓军 王晓东

刘国防 刘国峰 杨应杰 杨录强 李军峰

李香者 张松灿 张 萍 高 静 郭 平

郭现芳 郭 鹏 黄爱玲 蒋春艳 惠献波

出版说明

在国家和社会的大力支持下,我国高职高专教育经过十多年的快速发展,已经取得了不小的成就。但高职高专教育的发展和我国经济发展的现状却不相适应,当前高职高专教育的人才培养结构以及教学内容都与现实需求有着较大的差距。针对高职高专教育发展的现状,温家宝总理在政府工作报告中强调:“要继续加强职业教育,以就业为目标,整合教育资源,改进教学方式,着力培养学生的就业创业能力。”这进一步明确了高职高专教育的发展方向和教材的改革方向。教育部在《国家中长期教育改革和发展规划纲要(2010—2020年)》(以下简称《纲要》)中也指出:“发展职业教育要面向人人、面向社会,着力培养学生的职业道德、职业技能和就业创业能力。”发展高职高专教育是推动我国经济发展、促进就业的重要途径,必须摆在更加突出的位置。

要加快高职高专教育改革和发展的步伐,就必须对课程体系和教学模式等问题进行探索。在这个过程中,教材的建设与改革无疑起着至关重要的基础性作用,高质量的教材是培养高素质人才的保证。高职高专教材作为体现高职高专教育特色的知识载体和教学基本工具,直接关系到高职高专教育能否为社会培养并输送符合要求的高技能人才。

为促进高职高专教育的发展,加强教材建设,教育部在《关于全面提高高等职业教育教学质量的若干意见》中,提出了“重点建设好3000种左右国家规划教材”的建议和要求,并对高职高专教材的修订提出了一定的标准。为了顺应当前我国高职高专教育的发展趋势,推动高职高专教材的建设,我们精心组织了一批具有丰富教学和科研经验的人员成立了21世纪高职高专精品教材编审委员会。

编审委员会依据教育部高教司制定的《高职高专教育基础课程教学基本要求》和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》,调研了三百余所具有代表性的高等职业技术学院和高等专科学校,广泛而深入地了解了高职高专院校的专业和课程设置,系统地研究了课程的体系结构,同时,充分汲取各院校在探索培养应用型人才方面取得的成功经验,并在教材出版的各个环节设置专业的审定人员进行严格审查,从而确保了整套教材“以就业为导向,培养学生就业创业能力”的特色。

本套教材的编写遵循以下四点原则:

(1) 定位更加强调“以就业为导向”。教育部对我国的高职高专教育提出了“以应用为目的,以必需、够用为度”的原则。根据这一原则,本套教材在编写过程中,力求从实际应用的需要出发,尽量减少枯燥、实用性不强的理论灌输,充分体现“以行业为向导,以能力为本,以学生为中心”的风格,从而使本套教材更具实用性和前瞻性,与就业市场结合得也更为紧密。

(2) 按照国家对高职高专教育的定位和教育部《纲要》的具体要求,结合高职高专人

才培养方案以及教学大纲的需要,为了最大程度地体现高职高专教育的特点及时代发展的要求,本套教材非常注重培养学生的职业技能,力避传统教材“全而深”的教学模式,将“教、学、做”有机地融为一体,在教给学生理论知识的同时,强化了对学生实际操作能力的培养。

(3) 采用“案例导入教学”的编写模式。在讲解的过程中,本套教材援引大量鲜明、实用的案例进行分析,紧密结合实际,以达到编写实训教材的目标。这些精心设计的案例不但可以方便老师授课,还可以启发学生思考,提高其就业创业的能力。

(4) 倡导“立体化”教学,提供全方位教学服务。为顺应 21 世纪高职高专教学发展的需要,我们精心策划了“教学资料包”和教学资源网,向教师用户提供教学课件、教学参考、教学检测、教学资源推荐、课后习题答案等教学资源,以支持网络化及多媒体等现代化教学方式,从而方便老师授课,提高学生的学习兴趣。

对于教材出版及使用过程中遇到的各种问题,欢迎您来电来函与我们联系,联系方式详见“教师服务登记表”。同时,我们也希望有更多经验丰富的教师加入到我们的行列当中,编写出更多符合高职高专教学需要的高质量教材,为我国的高职高专教育作出积极的贡献。

21 世纪高职高专精品教材编审委员会

序

经过一段时间的发展,我国的高职高专财政管理类教材建设取得一定的成就,但由于起步较晚,所以当前的高职高专教材与高职高专教育发展的要求存在很大的差距。首先,很多教材都是本科教材的删减版,在内容讲解上仍然是理论色彩过于深厚,对实训部分重视不够。其次,当前市场上的高职高专教材和职业资格考试、职业技能等级认定结合得不够,偏重于帮学生拿学历证,但对于他们的就业和创业则帮助不大。再次,教材的立体化程度不够,往往是教科书等于教材,这种状况不利于学生对知识的学习和掌握。

在此背景下,我们组织了一批具有丰富理论知识和实践经验的专家、一线教师,编写了21世纪高职高专精品教材。本系列教材结合高职高专院校专业课程的设置和教学大纲,遵循“以学生为主体,以教师为主导”的原则,将实训放在重要位置,对于一些需要配练习材料的课程,我们专门开发了教学辅导书,以利于学生牢固掌握和灵活应用所学知识。

本套教材在策划和编写过程中,注重结合主要行业的从业资格证考试和技能等级认定的需要,在知识重点和应用性上向就业倾斜,在教材中突出案例教学和实战训练,以帮助学生掌握职业技能。

需要特别提到的是,本套教材非常注重对配套教学资源的开发,每本教材都配有教学资料包和网络教学资源,以满足多媒体教学的需要。

本系列教材力求以就业为导向,注重对学生核心能力的培养,使学生的就业创业能力大为提高。在内容上,本系列教材将理论知识与实践练习相结合,采用案例教学模式,使学生能够更快地掌握主要技能点;在结构安排上,本系列教材专门设置了“学习目标”、“小案例”、“资料卡”、“本章小结”、“复习思考题”和“知识运用”等版块,以方便学生自主学习。

相信本系列教材能够很好地适应现代高职高专教育教学的需求,为社会培养出更多优秀的财经专业人才。

中国人民大学商学院

仲维峰

前　　言

随着经济全球化的进一步发展,国际贸易出现了许多新特点、新内容和新的运作方式。面对国际市场的机遇与挑战,越来越多的企业将开展外贸业务,因而,企业对有实际操作能力的对外贸易业务人员和单证人员的需求量不断增加。为了适应进出口企业的用人需求,培养更多的适应企业需求的外贸单证人员,我们组织相关教师编写了本书。

外贸单证实务是国际贸易相关专业课程的延伸和实际操作练习,旨在培养懂得外贸单证基本知识、熟悉外贸单证工作的操作与管理、熟练掌握外贸制单技能技巧的专门人才。在外贸业务中,外贸单证工作是对外贸易业务的重要组成部分,它贯穿于外贸合同履行的全过程。正确、及时、完备地缮制各项单证是顺利结汇的重要前提条件。

本书详细阐述了外贸业务中各种外贸单证的种类、内容、缮制方法和常见的信用证条款,并着重介绍了在缮制这些外贸单证时的注意事项,内容大体包括:外贸单证概述、信用证、出口商业单据的缮制、出口资金单据的缮制、出口官方单据的缮制、其他出口单据的缮制、进口单证的缮制、外贸单据审核和各种支付方式下外贸单证模拟实训。

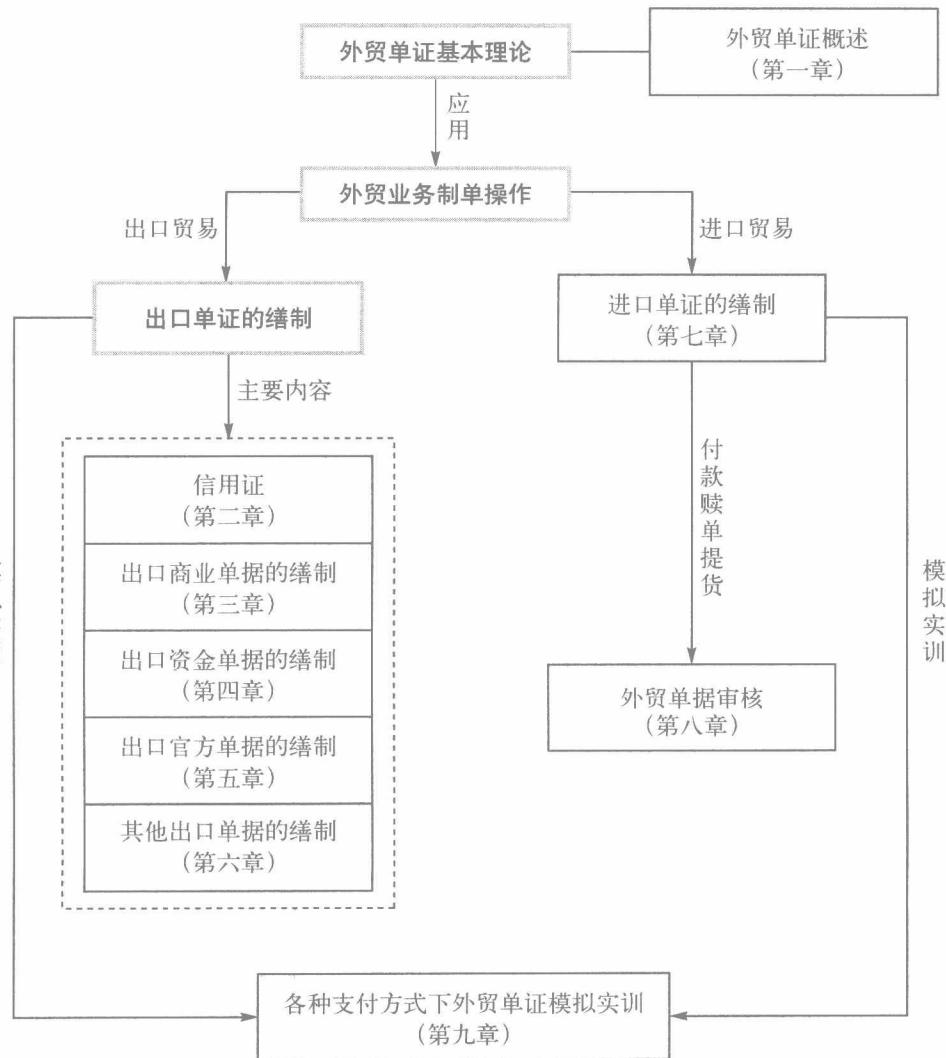
本书各章均配有思考练习和知识应用,旨在使读者认识、了解外贸单证,熟悉外贸单证处理的原则和方法,掌握外贸单证操作的技巧。本书可作为高职高专院校国际贸易、国际商务等相关专业的教材用书,也可以作为外贸行业单证岗位、国际商务从业人员和国际货代从业人员培训之用。

本书注重理论联系实际,重点培养操作能力,力求突出实用性。全书共九章,由河北金融学院李毅任主编,程颖慧、段铸任副主编。具体分工如下:第一章由孙晓然编写,第二章由段铸编写,第三章、第四章、第五章由李毅编写,第六章、第九章由程颖慧编写,第七章、第八章由刘濛编写。本书在编写过程中参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点,在此向有关作者表示感谢。

由于时间仓促和编者水平有限,本书的内容和材料难免存在错误、纰漏之处,敬请各位专家和广大读者批评指正。

编　　者

外贸单证实务结构模型



目 录

| | |
|----------------------------|----|
| 第一章 外贸单证概述 | 1 |
| 学习目标 | 1 |
| 第一节 外贸单证的含义与分类 | 1 |
| 第二节 外贸单证工作的意义 | 3 |
| 第三节 外贸单证工作的要求 | 6 |
| 本章小结 | 10 |
| 复习思考题 | 10 |
| 知识运用 | 10 |
| 第二章 信用证 | 12 |
| 学习目标 | 12 |
| 第一节 信用证概述 | 12 |
| 第二节 信用证的审核与修改 | 22 |
| 本章小结 | 26 |
| 复习思考题 | 27 |
| 知识运用 | 27 |
| 第三章 出口商业单据的缮制 | 29 |
| 学习目标 | 29 |
| 第一节 发票的缮制 | 29 |
| 第二节 运输单据的缮制 | 41 |
| 第三节 保险单据的缮制 | 59 |
| 第四节 包装单据的缮制 | 68 |
| 本章小结 | 73 |
| 复习思考题 | 74 |
| 知识运用 | 74 |
| 第四章 出口资金单据的缮制 | 79 |
| 学习目标 | 79 |
| 第一节 资金单据概述 | 79 |
| 第二节 汇票的缮制 | 92 |
| 本章小结 | 96 |

| | |
|----------------------------|------------|
| 复习思考题 | 97 |
| 知识运用 | 97 |
| 第五章 出口官方单据的缮制 | 100 |
| 学习目标 | 100 |
| 第一节 原产地证书及其缮制 | 100 |
| 第二节 商品检验证书及其缮制 | 113 |
| 第三节 出口许可证及其缮制 | 125 |
| 本章小结 | 132 |
| 复习思考题 | 132 |
| 知识运用 | 132 |
| 第六章 其他出口单据的缮制 | 135 |
| 学习目标 | 135 |
| 第一节 出口报关单及其缮制 | 135 |
| 第二节 装运通知及其缮制 | 149 |
| 第三节 出口收汇核销与退税单据缮制 | 151 |
| 第四节 其他证明及其缮制 | 160 |
| 本章小结 | 165 |
| 复习思考题 | 166 |
| 知识运用 | 166 |
| 第七章 进口单证的缮制 | 169 |
| 学习目标 | 169 |
| 第一节 信用证申请书及其缮制 | 169 |
| 第二节 进口许可证及其缮制 | 176 |
| 第三节 进口货物报关单、报检单及其缮制 | 182 |
| 本章小结 | 192 |
| 复习思考题 | 192 |
| 知识运用 | 193 |
| 第八章 外贸单据审核 | 195 |
| 学习目标 | 195 |
| 第一节 单据的审核与处理 | 195 |
| 第二节 主要单据的审核方法 | 204 |
| 本章小结 | 210 |
| 复习思考题 | 211 |
| 知识运用 | 211 |

| | |
|---|-----|
| 第九章 各种支付方式下外贸单证模拟实训 | 213 |
| 学习目标 | 213 |
| 第一节 汇付方式下单证模拟实训——T/T+FOB 模拟实训 | 213 |
| 第二节 托收方式下单证模拟实训——D/P+CFR 模拟实训 | 218 |
| 第三节 信用证方式下单证模拟实训——L/C+CIF 模拟实训 | 223 |
| 参考文献 | 233 |

第一章 外贸单证概述

◎ 学习目标

(一) 知识目标

- 理解外贸单证的含义与作用；
- 熟悉外贸单证的分类；
- 了解外贸单证工作的意义。

(二) 技能目标

- 掌握外贸单证工作的基本要求；
- 熟悉外贸单证工作人员的素质要求。

一笔国际贸易业务，从合同的签订到贸易的完成，除了买卖双方外，还要有两国海关、商检机构、银行、保险公司和运输公司等多个单位的共同参与，要经历签订合同、装运货物、提货和结算等一系列环节。由于商品资金的单证化，国际贸易实务大都是以单证交流的形式来实现的。单证既是买卖双方收付货款的凭证，也是进出口贸易不可缺少的手段，单证工作贯穿于国际贸易合同履行的全过程。

第一节 外贸单证的含义与分类

一、外贸单证的含义

所谓外贸单证，就是指在国际贸易活动中所使用的各种单据、文件和证书，它是国际贸易中的支付、运输、保险、商检和结汇等流程所需要出具或取得的书面和电子文件。常见的单证有发票、提单和保险单等。单证一般情况下是指单据与信用证，也称为狭义的单证；广义的单证则是指各类贸易文件和进出口业务凭据。

单证工作是随着国际贸易的发展而发展的。货币出现之前，贸易活动表现为“物物交换”；货币出现后，贸易活动表现为以“商品—货币—商品”为主要模式的现金结算，但是在国际贸易中这种结算方式存在很大的缺陷；随着国际贸易活动的不断发展，单证交易逐渐成为主要的结算方式。

国际贸易货物的单证化，使得商品买卖可以通过单证交换实现，进而货物的买卖可以转化为单证的买卖，货物与货币的交换可以转化为单证与货款的交换。在当今的国际贸易中，

所有的交易方式下买卖双方都会发生单证交换。单证与货款的对流原则已经成为国际贸易中商品买卖支付的一般原则,商品交換单证化为国际贸易商品的货权让渡和转移提供了极大的便利性和安全性。

二、外贸单证的分类

单证工作贯穿于国际贸易活动的每一个环节,涉及众多的相关部门,因此,外贸单证种类繁多,而且每一笔交易所需要的外贸单证也不尽相同,所以可以从不同的角度对其进行分类。

(一) 按照外贸单证的属性进行分类

按照外贸单证属性的不同,国际商会在1995年1月1日起施行的《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection)中把单证分为金融单证和商业单证。

(1) 金融单证(financial documents)。金融单证具有货币的属性,它们有的直接代表货币,有的为货币的支付作出承诺或者作出有条件的保证。金融单证包括汇票(bill of exchange)、本票(promissory note)、支票(cheque)或其他用于取得付款或款项的单据。

(2) 商业单证(commercial documents)。商业单证具有商品的属性,它们有的代表商品,有的说明商品的包装内容,有的保证商品的质和量,有的为商品的输入和输出提供必要的证明。商业单证包括商业发票(commercial invoice)、装箱单证(packing documents)、运输单证(transport documents)、保险单证(insurance documents)和其他类似单证。

(二) 按照外贸单证的使用频率进行分类

按照在国际贸易中使用频率的不同,可以把外贸单证分为基本单证和附属单证。

(1) 基本单证(basic documents)。基本单证是指根据买卖合同的约定,出口商必须向有关方面提供的单证,包括发票、提单和保险单三大类。

(2) 附属单证(miscellaneous documents)。附属单证是指在某些特殊情况下,出口商应进口商的要求而特别提供的单证。附属单证又可以分为两类:一类是进口国官方要求提供的单证,包括领事发票、海关发票、检验检疫证书、原产地证明、普惠制证书、出口证明、装船证明和黑名单证明等;另一类是进口商要求提供的用以说明货物详细情况或者卖方需要履行的义务证明的单据,包括装箱单、重量单、规格单、装运通知、船公司证明书和受益人证明书等。

(三) 按照外贸单证涉及的实体进行分类

在当今的国际贸易中,单证工作贯穿所有环节,涉及很多实体,经常是很多部门或单位需要一个部门的一项或多项单证,或者一个部门或单位需要多个部门的一项或多项单证。据此,外贸单证还可以作如下分类:

(1) 贸易单证。贸易单证是贸易双方为了达成买卖协议而产生的单证。它包括询价函、询价单、报价单、意向书、订单、销售合同、形式发票和商业发票等。上述单据在交易时并不要求全部拥有,一般情况下只需卖方提供商业发票。

(2) 出口单证。出口单证是一个国家的出口主管部门要求的单证。它包括出口的一般许可证、特殊许可证、商业发票、提单、原产地证明、出口报关单、检验证书、保险凭证、外汇证明和银行汇票等。上述单据在交易时并不要求全部拥有,一般情况下,出口单证只要求商业

发票、提单和出口报关单。

(3) 进口单证。进口单证是一个国家的进口主管部门(海关)要求的单证。它包括进口的一般许可证、特殊许可证、商业发票、提单、原产地证明、进口报关单、领事发票、保险凭证、外汇证明和银行汇票等。上述单据在交易时并不要求全部拥有,一般情况下,进口单证只要求商业发票、提单、原产地证明和进口报关单。

(4) 运输单证。运输单证是承运人收到货物后出具的单据,是承诺将货物运至目的地的合同。出具此单证的承运人可以是船运公司、铁路或公路运输公司、物流公司和货运代理公司等。最重要的运输单证是提单,除此之外,这些企业还出具保险凭证和检验证书。

(5) 银行单证。银行单证是参与国际贸易的银行所要求的单证。它包括信用证、跟单托收申请书、托收指示、汇票、承兑汇票、开证指示、跟单信用证、信用证通知书、信用证修改书、修改通知书、转让指示和货物清关相关单证等。

(6) 特殊单证。特殊单证是指由于进、出口国的特殊要求,或货物的特殊性质而出现特别要求的单证。它包括战略物资进口特别许可证、动植物的检疫证书、自然资源的出口证书和配额有关证书等。

(四) 按照《UCP 600》进行分类

按照 2007 年 7 月 1 日开始实施的《跟单信用证统一惯例》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credit)最新版本即《UCP 600》的规定,信用证下的外贸单证(汇票除外)可以分为以下四类:

(1) 运输单证。运输单证是承运人收到货物后出具的单据,包括海运提单、非转让海运单、租船合约提单、多式联运单证、空运单证、公路铁路和内陆水运单证、快递和邮包收据与运输代理人的运输单证等。

(2) 保险单证。保险单证是保险公司对投保人的承保证明,也是保险公司与投保人的一种契约,它具体规定了双方的权利和义务,包括保险单、保险凭证、承保证明和预保单等。

(3) 商业单证。商业单证是货物的卖方自己编制的单据,上面写明了所销售货物的品名、数量、单价、总值和买卖双方等信息,主要有商业发票、商业凭据和各类证书等。

(4) 其他单证。其他单证包括装箱单、重量单和各种证明等。

第二节 外贸单证工作的意义

国际贸易涉及的是国际间商品的买卖,但是由于买卖双方分别处于不同的国家和地区,商品和货币并不能进行简单的直接交换。当今的国际贸易实际业务主要以外贸单证为媒介,通过外贸单证的交换和传递来实现。做好外贸单证工作在国际贸易实务中具有非常重要的意义。

一、外贸单证是外贸结算的基本工具

国际贸易中的商品买卖绝大部分采取凭单交货和凭单付款方式。尽管交易的是商品,但是买卖双方在交接货物和结算的过程中,绝大多数是以单证为依据的。例如,根据《UCP 600》的规定,在信用证支付方式下,银行在履行付款义务时依据的是单据而不是相关货物、

服务或其他行为,不管货物是否完好到达买方,只要出口商提供的单证符合规定,银行就应按照规定履行付款责任。又如,根据国际商会第522号出版物《国际商会托收统一规则》的规定,在托收方式下,进口商有资格以单据与合同要求不符为由拒绝付款。因此,正确缮制外贸单证,做好外贸单证工作,是安全结算的基本保证。

二、外贸单证是履行合同的必要手段和证明

简单地说,贸易合同的履行主要取决于买方的付款和卖方的交货,这在国内贸易中比较容易同时实现,即所谓“一手交钱,一手交货”。然而,在国际贸易中,由于买卖双方距离过远,货物与货款的对流很难同时实现,这就需要外贸单证充当履行合同的必要手段。

在国际贸易中,各种外贸单证都有其特定的作用。对于买方来说,有关单证可以作为交易的会计凭证、货物出运的证明和货物在目的地通关的手段;对于卖方来说,有关单证可以作为交易的会计凭证、出运货物的收据和货物运输或检验的指示;对于运输公司来说,有关单证可以作为交易的会计凭证和货物具体运输的证明;对于银行来说,有关单证可以为它在收付款项时提供说明和记录工具;对于保险公司来说,有关单证可以作为风险评估、保险理赔的依据;对于国家管理机构来说,有关单证是其授权、统计商品、计算税费的依据。这些各具功能的单证,其签发、组合、交换和应用反映了合同履行的进程,也反映了买卖双方权责的发生、转移和终止。



外贸单证流程

- (1) 客户询盘。客户下采购订单之前,会向业务部查询,作一些细节上的了解。
- (2) 报价。业务部及时回复客人查询,确定货物品名、型号、生产厂家、数量、交货期、付款方式、包装规格及柜型等,通过形式发票给客户作正式报价。
- (3) 得到订单。经过洽谈,收到客户正式的采购订单。
- (4) 下生产订单。得到客户的订单确认后,给工厂下订单,安排生产计划。
- (5) 业务审批。业务部收到订单后,首先做出业务审核表。按“出口合同审核表”的项目如实填写,尽可能将各种预计费用都列明。合同审批需附上客户订单的传真件与工厂的收购合同。审核表要由业务员签名,部门经理审批,再交管理部门人员审核后才能执行。如果金额较大或有预付款和佣金等条款的,要经公司总经理审批才行。合同审批之后,制成销售订单,交给部门进程员跟进。
- (6) 下达生产通知。业务部在确定交货期后,满足下列情况时可下达生产通知,通知工厂按时生产:
 - ① 如果是 L/C 付款的客户,通常在交货期前一个月确认 L/C 是否收到,收到 L/C 后业务员和单证员应分别审查信用证,看是否存在错误,交货期能否保证,以及是否有其他可能出现的问题,如有,应立即请客户改证。
 - ② 如果是 T/T 付款的客户,要确认定金是否已经到账。
 - ③ 如果是放账客户,或通过银行 D/A 等方式收汇等,需经经理确认。