



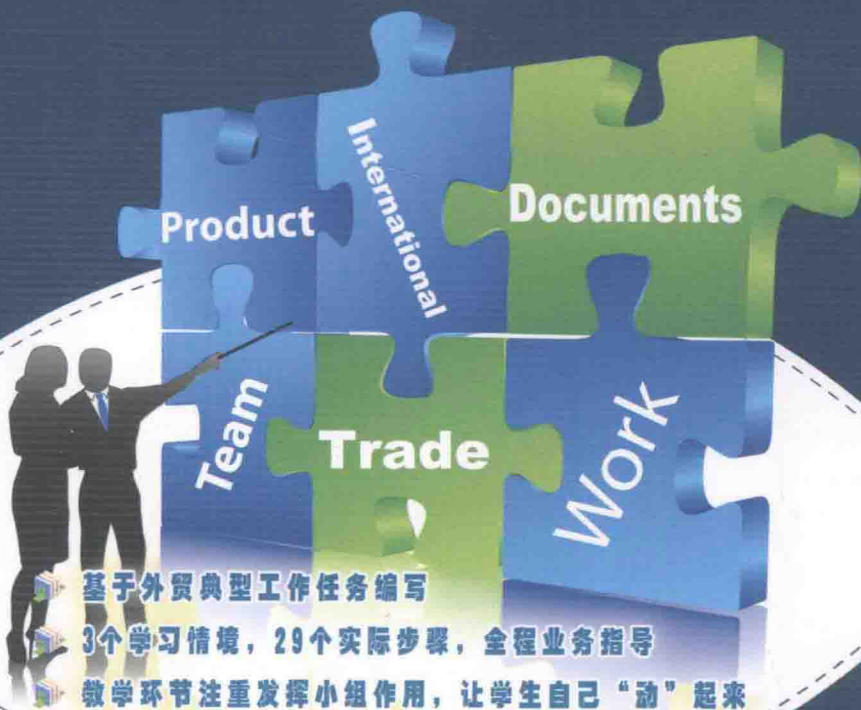
21世纪高职高专财经类**能力本位型**规划教材

浙江省重点教材建设项目·浙江省特色专业成果教材

外贸单证

WAIMAO DANZHENG

主 编 程文吉 张 帆
副主编 郑惠云 牟群月



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

21 世纪高职高专财经类能力本位型规划教材

浙江省重点教材建设项目·浙江省特色专业成果教材

外 贸 单 证

主 编 程文吉 张 帆

副主编 郑惠云 牟群月



北京大学出版社
PEKING UNIVERSITY PRESS

内 容 简 介

本书内容的安排以外贸单证典型工作任务为导向,打破了以知识体系为线索的传统的外贸单证的编写模式,设计了3个课程内容(学习情境):非信用证结算方式下的出口制单、信用证结算方式下的出口制单、进口单据处理。每个学习情境包括学习目标、业务背景、工作任务、工作内容、回顾与迁移,在工作内容的每一步中链接了相关的理论知识,这些理论知识也是紧紧围绕工作任务的需要来选取的。

本书可作为高职高专国际商务及相关专业的教材,也可作为社会相关行业从业人员的业务参考资料及培训用书。

图书在版编目(CIP)数据

外贸单证/程文吉,张帆主编. —北京:北京大学出版社,2011.9

(21世纪高职高专财经类能力本位型规划教材)

ISBN 978-7-301-17417-3

I. ①外… II. ①程…②张… III. ①进出口贸易—原始凭证—高等职业教育—教材 IV. ①F740.44

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第181208号

书 名: 外贸单证

著作责任者: 程文吉 张 帆 主编

策 划 编 辑: 蔡华兵 吴 迪

责 任 编 辑: 蔡华兵

标 准 书 号: ISBN 978-7-301-17417-3/F · 2871

出 版 者: 北京大学出版社

地 址: 北京市海淀区成府路205号 100871

网 址: <http://www.pup.cn> <http://www.pup6.cn>

电 话: 邮购部 62752015 发行部 62750672 编辑部 62750667 出版部 62754962

电 子 邮 箱: pup_6@163.com

印 刷 者: 北京鑫海金澳胶印有限公司

发 行 者: 北京大学出版社

经 销 者: 新华书店

787毫米×1092毫米 16开本 14印张 277千字

2011年9月第1版 2011年9月第1次印刷

定 价: 28.00元

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究

举报电话: 010-62752024

电子邮箱: fd@pup.pku.edu.cn

前 言

本书根据实际工作调研总结,结合台州职业技术学院“基于外贸典型工作任务”的学习领域核心课程之一“外贸单证”的教学经验编写而成。

通过对外贸单证典型工作任务的调研,编者总结出外贸单证制作往往是外贸公司或出口型企业单证员的主要工作。有些企业也可能要求外贸业务员对自己的每票业务全程负责,发票、箱单等一些常见单证由业务员自行缮制,商检等需要跑外的部分单据交由单证员或财务人员办理。因此,对于一个外贸从业人员来说,单证制作是他们职业工作中一个基本的项目,单证制作需要从合同、形式发票、信用证开始熟悉,然后根据上述文件的要求,缮制外贸业务中的常见结汇单据和国内单据;对于有些非本企业制作的单据,如保险单、提单、第三方检验证书、银行保函等,外贸从业人员必须要做到准确审核。

台州职业技术学院国际贸易专业从2008年开始,在课程专家的指导下与企业实践专家合作,共同开发“基于外贸工作过程为导向”的学习领域课程体系,“外贸单证”在第一批开发课程之列。一般的外贸单证教材大多以知识体系为主,读者很难深入了解外贸单证的实际工作过程。本书的编写是以外贸单证的典型工作任务为主线进行的,打破了以知识体系为线索的一般的外贸单证教材的编写模式。

本书内容的安排以外贸单证典型工作任务为导向,设计了3个学习情境,即非信用证结算方式下的出口制单、信用证结算方式下的出口制单、进口单据处理,每一学习情境划分成若干步骤。通过这3个学习情境的学习,意味着单证员典型工作的完成,也标志着在这一活动中职业能力的自主形成。这样,学生走向工作岗位从事单证员工作时就能有效运用这套学习理念独立完成工作,而不像传统的教学法,虽然每张单据都做过,但到实际工作中面对不同的工作情境时不知所措,也不知需要与哪些部门联系。学习过程应体现学生的主体作用,以学生自主学习为主,所以教学中应注重学生自我学习能力的培养,使学生围绕工作任务的需要主动学习相关的理论知识,自己查阅资料,确定基于不同工作情境下分别需要哪些单据,先设计哪些制单方案,这就相当于面对每票业务时首先有个单证工作计划,以便合理安排时间。

本书中每张单据的制作,不是给定一个模板让学生机械地填制内容,而是让学生自行下载或自行制作单据模板,自学单据的填制方法;完成任务后,学生还需要展示自己的学习成果,以供他人学习和借鉴。同时,本书教学环节设置注重发挥小组的作用,使学生的学习成果在小组内和各组间进行评价反馈。教师结合学生完成工作任务的情况进行点评,在点评中选取相关的理论知识进行讲解,学生根据教师的点评对完成的任务进行相应的修改,进一步提升外贸单证操作能力。

本书传达的理念是:整个教学过程就是让学生自己“动”起来,而不是教师推着学生“动”。因此,本书不再设置练习项目,教师可选用企业最新的单证材料,加以适当的处理设计成工作页,引导学生在一体化学习场所进行小组学习并参考教材范例及一些网络资源,完成所给任务的整套单据的制作。

本书由台州职业技术学院程文吉、张帆担任主编,郑惠云、牟群月担任副主编。本书编



写分工为：程文吉编写学习情境一，郑惠云编写学习情境二，张帆编写学习情境三，牟群月审稿。

本书在编写过程中，得到了台州职业技术学院经贸系领导和其他教师的悉心指导和帮助，同时也得到了一些企业外贸业务专家的大力支持，在此一并表示衷心的感谢！

由于编者水平有限，加之编写时间仓促，所以本书难免存在疏漏和不妥之处，敬请广大读者批评指正。

编者
2011年4月

目 录

学习情境一 非信用证结算方式下的出口制单.....	1
步骤一 制作商业发票和装箱单.....	8
步骤二 制作订舱委托书和办理订舱手续.....	16
步骤三 制作出境货物报检单和办理出口报检业务.....	22
步骤四 制作和申领原产地证.....	28
步骤五 制作和办理报关单证.....	35
步骤六 制作投保单和办理保险业务.....	47
步骤七 提单确认及制作附属单据.....	54
步骤八 交单收汇.....	61
步骤九 善后工作.....	62
学习情境二 信用证结算方式下的出口制单.....	66
步骤一 信用证审核和修改.....	75
步骤二 制作商业发票和包装单据.....	95
步骤三 制作订舱委托书和办理订舱手续.....	104
步骤四 商品检验.....	107
步骤五 出口货物原产地认证.....	112
步骤六 制作和办理报关单证操作.....	118
步骤七 制作投保单和办理保险业务.....	123
步骤八 提单确认及制作附属单据.....	126
步骤九 缮制汇票.....	132
步骤十 单据审核.....	141
步骤十一 出口交单结汇.....	154
步骤十二 善后工作.....	158
学习情境三 进口单据处理.....	159
步骤一 申请开立信用证.....	161
步骤二 审核草本信用证.....	167
步骤三 审核正本信用证.....	170
步骤四 办理货物运输和保险.....	173
步骤五 审核进口单据.....	173
步骤六 办理进口付款手续.....	180
步骤七 办理进口报关手续.....	182
步骤八 整理存档.....	183
附录一 跟单信用证统一惯例.....	184
附录二 各种空白外贸单证样例.....	198
参考文献.....	215

学习情境一 非信用证结算方式下的出口制单

学习目标

- (1) 熟练阅读外贸合同。
- (2) 能掌握非信用证结算方式下出口单证工作的基本流程。
- (3) 能制作订舱委托书和办理订舱手续。
- (4) 能制作出境货物报检单和办理报检业务。
- (5) 能制作和申领原产地证。
- (6) 能制作和办理出口报关单据。
- (7) 能制作投保单和办理保险业务。
- (8) 能确认提单和制作附属单据。
- (9) 能办理交单收汇。
- (10) 能按业务的要求将各类单证归档。

业务背景

浙江台州灯饰有限公司是一家从事节日灯及线材生产和销售的公司，公司实力雄厚，有很强的产品开发能力。公司的主要市场是欧洲，公司业务经理陈军于 2008 年参加了中国香港电子展。

德国 ABC EXPO-ART 公司的 Owen 是展会的受邀采购商，他参观了浙江台州灯饰有限公司的展位后，对公司的圣诞节日灯产品产生兴趣，并与台州灯饰有限公司的业务经理陈军现场进行了洽谈。洽谈愉快，双方互留名片。

此后，双方通过 E-mail、国际长途等方式增进了解并展开深度磋商，最终双方签订合同（合同 1-1）。

合同 1-1

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVE LIGHTING CO., LTD.

788 XUEYUAN RD T.Z.E.D.Z.JIAOJIANG TAIZHOU ZHEJIANG CHINA

TEL: 0086-576-88430694 FAX: 0086-576-88430724

SALES CONFIRMATION

S/C No.: TZ0901101

Date: MAY.15,2009

The Buyer: ABC EXPO-ART GMBH

Address: RATHAUSMARKT 50, 20095 HAMBURG, GERMANY

TEL: 0049-40-34103772

FAX: 0049-40-37103773

THE SELLER AGREES TO SELL AND THE BUYER AGREES TO BUY THE UNDER-MENTIONED GOODS ON THE TERMS AND CONDITIONS STATED BELOW:

Marks&Nos.	Name of Commodity & Specifications	Quantity	Unit Price	Amount
ABC TZ0901101 HAMBURG C/ NO.1-2338	CHRISTMAS LIGHT		CIF HAMBURG	
	ZG-V3013	9288 SETS	USD1.014	USD9,413.51
	ZG-V8923	2976 SETS	USD2.838	USD8,445.41
	ZG-8881	12000 SETS	USD3.108	USD37,297.30
	ZG-8923	9984 SETS	USD2.838	USD28,332.97
		34248 SETS		USD83,489.19
Total Amount in Words: SAY US DOLLARS EIGHTY THREE THOUSAND FOUR HUNDRED AND EIGHTY NINE CENTS NINETEEN ONLY.				

PACKING: ZG-V3013 IN CARTONS OF 36 SETS EACH AND ZG-V8923, ZG-8881 AND ZG-8923 TO BE PACKED IN CARTONS OF 12 SETS EACH.

TERMS OF SHIPMENT: TO BE EFFECTED ON OR BEFORE AUG.20, 2009 FROM NINGBO, CHINA TO HAMBURG, GERMAN WITH PARTIAL SHIPMENTS AND TRANSHIPMENT ALLOWED.

TERMS OF PAYMENT: 30% BY T/T IN ADVANCE,BALANCE(70%) BY T/T AGAINST B/L COPY.

INSURANCE: THE SELLER SHALL COVER INSURANCE AGAINST WPA FOR 110% OF THE TOTAL INVOICE VALUE AS PER THE RELEVANT OCEAN MARINE CARGO OF P.I.C.C. DATED 1/1/1981.

CLAIM: ANY CLAIM BY THE BUYER REGARDING THE GOODS SHALL BE SUPPORTED BY A SURVEY REPORTED ISSUED BY A SURVEYOR APPROVED BY THE SELLERS AND LODGED WITHIN 45 DAYS AFTER THE ARRIVAL OF THE GOODS AT THE PORT OF DESTINATION. THE SELLER WILL NOT CONSIDERED CLAIMS IN RESPECT OF MATTERS WITHIN RESPONSIBILITY OF INSURANCE COMPANY OR SHIPPING COMPANY.



续

FORCE MAJEURE: IN CASE OF FORCE MAJEURE, THE SELLER SHALL NOT BE RESPONSIBLE FOR LATE DELIVERY OR NON-DELIVERY OF THE GOODS BUT SHALL NOTIFY THE BUYER BY FAX. THE SELLER SHALL DELIVER TO THE BUYER BY REGISTERED MAIL, IF SO REQUESTED BY THE BUYER, A CERTIFICATE ISSUED BY THE CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE OR ANY COMPETENT AUTHORITIES.

ARBITRATION: ALL DISPUTES IN CONNECTION WITH THIS CONTRACT OR THE EXECUTION THEREOF SHALL BE SETTLED THROUGH FRIENDLY NEGOTIATIONS BETWEEN TWO PARTIES. IN CASE NO SETTLEMENT CAN BE REACHED THROUGH NEGOTIATION, THE CASE IN DISPUTE SHALL THEN BE SUBMITTED TO THE CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION FOR SETTLEMENT BY ARBITRATION IN ACCORDANCE WITH THE COMMISSION'S ARBITRATION RULES. THE AWARD RENDERED BY THE COMMISSION SHALL BE FINAL AND BINDING UPON BOTH PARTIES, THE ARBITRATION EXPENSES SHALL BE BORNE BY THE LOSING PARTY UNLESS OTHERWISE AWARDED.

The Seller:

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVE LIGHTING CO., LTD.

赵建民

The Buyer:

ABC EXPO-ART GMBH

RICHA

知识链接 1-1

汇 付

在我国进出口贸易中通常采用的货款结算方式有 3 种：汇付、跟单托收和信用证。以汇付方式收付货款属于顺汇法，而以跟单托收和信用证方式收付货款则属于逆汇法。合同 1-1 的货款结算方式是：30% BY T/T IN ADVANCE, BALANCE(70%) BY T/T AGAINST B/L COPY. 即 30% 货款预付至卖方，其余货款(70% 货款)凭提单复印件电汇支付，这是非信用证下的 T/T 结算，T/T 是属于汇付的，所以这里主要介绍汇付结算方式。

一、汇付的当事人

汇付(Remittance)又称为汇款，指付款人主动通过银行或其他途径将款项汇交收款人。国际贸易的货款如采用汇付，一般是由买方按合同约定的条件(如收到单据或货物)和时间，将货款通过银行，汇交给卖方。

在汇付业务中，通常有 4 个当事人，即汇款人、汇出行、汇入行和收款人。

汇款人(Remitter): 即汇出款项的人，在进出口交易中，汇款人通常是进口人。

汇出行(Remitting Bank): 即受汇款人委托汇出款项的银行，通常是进口地的银行。

汇入行(Paying Bank): 即受汇出行委托解付汇款的银行，因此，又称为解付行，在对外贸易中，通常是出口地的银行。

收款人(Payee): 即收取款项的人, 在进出口交易中通常是出口人。

二、汇付的种类

1. 电汇

电汇是指进口人要求汇出行用电报、电传等电讯手段委托汇入行(汇款行)付款给出口人。

2. 信汇

信汇是指进口人将货款交给当地的一家银行(汇出行/汇款行), 要求该行用信件委托出口人所在地的一家银行(汇入行/解付行)付款给出口人。

3. 票汇

票汇业务中, 汇款人填写票汇申请书, 将款项和手续费交予汇出行, 汇出行依要求开立银行汇票(或银行本票)后将票据交汇款人, 由其自行或通过邮局将票据交给收款人。同时, 汇出行将票汇通知书寄给汇入行。待收款人(或持票人)凭票据到汇入行取款时, 汇入行核对无误后, 即解付票款并通知汇出行。

三、汇付的应用

根据进口人付款的时间, 汇付方式可以分为“预付货款”、“货到付款”和“凭单付款”等。

1. 预付货款

预付货款(Payment in Advance)顾名思义是指进口人先将货款用电汇、信汇或票汇的形式汇交出口人。这种方式对出口人最为有利, 他甚至可以在收到货款以后再去采购发货, 根本无需占用资金。不仅如此, 由于是先收款后发货, 出口人掌握充分的主动权, 基本上不承担任何贸易风险, 但对于进口人来说, 预付货款不仅占用大量的资金, 而且能否安全收取货物完全取决于出口人的信用, 因此有很大的风险。进口人之所以愿意采用这种方式通常有以下原因: 出口商的商品是市场上的抢手货, 进口人急需采购以取得高额利润; 进出口双方关系十分密切, 往往买方是卖方在国外的分支机构, 或是跨国公司的内部交易; 买卖双方同时有好几笔业务往来, 相互提供信用。

2. 货到付款

在采用货到付款(Payment after Arrival of the Goods)方式时, 出口人先发货, 而进口人在收到货物时或收货后再过一段时间以电汇、信汇或票汇的形式支付货款。这种方式对于进口人而言, 无疑是最为有利的支付方式。货到付款有记账贸易(Open Account, O/A)和寄售(Consignment)两种形式。记账贸易通常是指贸易双方达成协议, 由卖方先行向买方发运货物, 货款一季、半年或一年结算。以记账方式结算货款时, 通常货物的价格以及付款时间均是确定的。寄售则是指出口商先将货物运至国外, 委托国外商人在当地市场按照事先规定的条件代为出售, 买方要等到货物售出后才将货款汇给卖方。采用货到付款方式的主要原因有: 新产品销售、拓展新市场; 大公司内部贸易。

3. 凭单付现

预付货款方式是进口人先付款, 出口人后发货; 而货到付款则相反, 出口人先发货, 进



口人后付款。对于预付款项的进口人和货到付款的出口人来说，资金负担比较重，因为在货物的生产、采购以及运输过程中，买方或卖方需要占用大量的资金。凭单付现方式是指双方采取“一手交钱、一手交货(单)”的结算方法。通常的做法是出口方在发货之后将代表货物所有权的凭证即货运单据寄交进口人所在地的代理人或直接交给进口人，进口人在收到货运单据后即用电汇或其他形式将货款汇给出口人。这种单到付款的方式对于出口人来说，在很大程度上减少了货到付款时的资金负担，收款时间也大大加快。但出口人还是要承担寄交单据后进口人不付款的风险。因此，凭单付现(Cash against Documents, CAD)的另一种做法是出口人在发运货物取得代表物权的货运单据后将单据传真给进口人，收到正本货运单据的传真后，进口人立即以电汇方式将货款汇交出口人，出口人在收到电汇款项后将货运单据寄交进口人。这种款到交单的做法可以大大降低出口人的收款风险，但进口人可能会面临付款后无法获得货运单据的风险。

四、汇付的特点

汇付方式用于国际贸易结算中，具有以下特点。

1. 商业信用

银行仅凭汇款人的指示转移相关款项，不负责传递单据，更不承担任何付款或担保责任。

2. 资金负担不平衡

预付货款项下，卖方可利用预付款备货、装货，减轻自行垫付资金的负担。货到付款项下，进口人可收货后甚至可在出售货物后支付货款。

3. 手续简便、费用低廉

汇付方式因方便快捷而受到相互信任的贸易方或跨国公司内部、母子公司之间交易者的青睐。此外，汇付方式也用于支付贸易定金、货款尾数、佣金或其他贸易从属费用。在采用分期付款或延期付款的交易中，也比较多地采用汇付方式。

面对日趋明显的买方市场，出口人为扩大出口，占领海外市场，越来越多地采用货到付款等有利于进口人的支付方式，以吸引订单。



工作任务

如果你是该公司的外贸单证员，请根据上述给定的合同及相关的资料制作及申领本业务所需的全套单据，并做好单据归档工作。



知识链接 1-2

国际贸易单证工作环节与要求

一、国际贸易单证工作环节

国际贸易单证工作的基本环节包括制单、审单、交单和归档。信用证支付方式下，在制单环节前还有审证环节。

二、制单基本要求

各种进出口单据原则上应该做到正确、完整、及时、简明、整洁。

1. 正确

正确是外贸单证工作的前提，也是最重要的一条。这里所说的正确，包含以下两方面的内容：

(1) 各种单据必须做到“三相符”。即单据与信用证相符、单据与单据相符、单据与贸易合同相符。而对进出口企业来说除这3个相符外，还有一个单货相符。

(2) 单据必须与有关惯例和法令规定相符。信用证结算方式下，要与《跟单信用证统一惯例》(UCP600)和《国际标准银行实务》(ISBP)条款相一致，在托收结算方式下的单证，要与《托收统一规则》(URC522)条款相一致。

此外在缮制单据时也要注意进口国对单据或进口货物有无特殊规定。例如，输往加拿大、美国等国的货物，没有使用木质包装的话，要提供无木质包装证明，使用的话要进行熏蒸处理，并提供证书。

2. 完整

单证的完整一般包括以下几种含义：

(1) 成套单证群体的完整性。单证在通过银行议付或托收时，一般都是成套、齐全而不是单一的单证。例如，在CIF下，卖方向买方提供的单证至少应有发票、提单、保险单等，有些还要提供箱单、检验证书、产地证、附属证明等。

(2) 每一种单据的所填内容必须完备齐全。任何单证都有它的特定作用，这种作用是通过单证本身的特定内容，即格式、项目、文字、签章等来体现的，如果格式使用不当、项目漏填、签章不全等就不能构成有效文件。

(3) 单据的份数完整。单据的份数完整是指出口商必须按信用证或买卖合同的要求如数交齐各种单证的份数，不能短缺。

3. 及时

(1) 出单及时。各种单据的出单日期必须合理可行。例如保险单日期早于或等于提单的签发日期；提单日期不得迟于装运期；装运通知书必须在货物装运后立即发出等，这些日期如果搞错了会造成出单不符。同时每一种单据的出单日期不能超过信用证规定的有效期。

各单据日期早晚次序为：发票日期<检验证书日期或保险单日期<提单装船日期<信用证最迟装运日期<汇票出票日期<信用证最迟交单日期或信用证有效期。

(2) 交单及时。交单及时指向银行交单议付不能超过信用证规定的交单期。如果信用证未规定交单期，银行将拒收迟于运输单据出单日期21天后提交的单据，但单据也不得迟于信用证到期日提交。

4. 简明

单证的内容应按合同或信用证要求填写，力求简明，切勿加列不必要的内容，以免弄巧成拙。简化单证不仅可以减少工作量和提高工作效率，而且也有利于提高单证的质量和减少单证的差错。



5. 整洁

单证的整洁要求单证格式的设计和缮制力求标准化和规范化,单证内容的排列要行次整齐、主次有序、重点项目突出醒目、字迹清晰、语法通顺、文句流畅、用词简明扼要、恰如其分。

三、制单的依据

1. 买卖合同

买卖合同是制单和审单的首要依据。

2. 信用证

在以信用证为支付方式的交易中,信用证取代买卖合同成为主要的制单和审单依据。因为信用证是独立于合同之外的文件,银行的付款原则是“只凭信用证而不问合同”,各种单证的内容必须完全符合信用证的规定,银行才承担付款责任。所以在审证环节,就要做好信用证与合同的一致问题。

3. 有关商品的原始资料

有关商品的原始资料主要指生产制造厂商提供的一些资料,如货物出厂装箱单中显示的规格、型号、数量、毛重、净重、尺码等是缮制单据的基本依据。

4. 相关国际惯例

相关国际惯例主要指《跟单信用证统一惯例》(《UCP600》)、《跟单信用证项下银行间偿付统一规则》(《URR725》)、《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》(《ISBP681》)、《托收统一规则》(《URC522》)等。

5. 国内相关管理规定



工作内容



小贴士

在非信用证结算方式和 CIF 贸易术语的出口贸易中,外贸单证员需完成的工作任务包括制作商业发票和装箱单、制作订舱委托书和办理订舱、制作出境货物报检单和办理报检、制作和申领原产地证、制作报关单证、制作投保单和办理保险、审核相关单证和制作附属单证、交单收汇和单证归档。在 CFR 贸易术语下,外贸单证员减少了制作投保单和办理保险的工作任务;在 FOB 贸易术语下,外贸单证员还减少了制作订舱委托书和办理订舱的工作任务,但在实务中,外贸单证员往往仍需制作订舱委托书寄给指定货运代理公司。

不同的结算方式和贸易术语情况下,外贸单证员的工作任务是不同的。本业务采用的是 T/T 结算方式和 CIF 贸易术语,外贸单证员的主要工作如下(以下步骤仅作参考,实际工作中其顺序可能有所变化)。



步骤一 制作商业发票和装箱单

业务进展

外贸单证员王莉收到了 S/C No.: TZ0901101 项下的货物的实际出运信息(表 1-1), 她首先根据合同和货物实际出运信息完成了商业发票和装箱单的制作。商业发票和装箱单的具体内容见单据 1-1 和单据 1-2。

表 1-1 出货信息

品名	货号	每箱套数	箱数	毛重 KGS	净重 KGS	总毛重 KGS	总净重 KGS	外箱尺寸 CM	体积 CBM
节日灯	ZG-V3013	36	258	7.5	6.5	1935.0	1677.0	59×41×40	24.964
节日灯	ZG-V8923	12	248	9.5	8.5	2356.0	2108.0	46.5×40×62	28.599
节日灯	ZG-8881	12	1000	11	10	11000.0	10000.0	72×46.5×37.5	125.550
节日灯	ZG-8923	12	832	9.5	8.5	7904.0	7072.0	46.5×40×62	95.946
	合计		2338			23195	20857		275.059



单据 1-1: 商业发票

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVELIGHTING CO., LTD.

788 XUEYUAN ROAD T.Z.E.D.Z.JIAOJIANG TAIZHOU ZHEJIANG CHINA

TEL: 0086-576-88430694 FAX: 0086-576-88430724

COMMERCIAL INVOICE

TO: ABC EXPO-ART GMBH
RATHAUSMARKT 50, 20095 HAMBURG, GERMANY

NO: SYQ2009-021
DATE: JUL.20,2009
S/C NO: TZ0901101

FROM NINGBO,CHINA TO HAMBURG, GERMANY BY SEA

Marks & Nos.	Description of Goods	Quantity	Unit Price	Amount
ABC	CHRISTMAS LIGHT		CIF HAMBURG	
TZ0901101	ZG-V3013	9288 SETS	USD1.014	USD9,413.51
HAMBURG	ZG-V8923	2976 SETS	USD2.838	USD8,445.41
C/ NO.1-2338	ZG-8881	12000 SETS	USD3.108	USD37,297.30
	ZG-8923	9984 SETS	USD2.838	USD28,332.97
	TOTAL:	34248 SETS		USD83,489.19

SAY TOTAL: SAY US DOLLARS EIGHTY THREE THOUSAND FOUR HUNDRED AND EIGHTY NINE CENTS NINETEEN ONLY.

浙江台州灯饰有限公司

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVE LIGHTING CO., LTD.

赵建民



单据 1-2: 装箱单

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVE LIGHTING CO., LTD.

788 XUEYUAN RD T.Z.E.D.Z.JIAOJIANG TAIZHOU ZHEJIANG CHINA

TEL: 0086-576-88430694 FAX: 0086-576-88430724

PACKING LIST

TO: ABC EXPO-ART GMBH
RATHAUSMARKT 50,20095 HAMBURG, GERMANY

NO: SYQ2009-021
DATE: JUL.20,2009
S/C NO: TZ0901101

FROM NINGBO,CHINA TO HAMBURG, GERMANY BY SEA

Marks & Nos.	Description of Goods	Quantity	Package	G.W	N.W	MEAS.
ABC TZ0901101 HAMBURG C/NO.1-2338	CHRISTMAS LIGHT	9288 SETS	258 CTNS	1935.0KGS	1677.0 KGS	24.964 M ³
	ZG-V3013	2976 SETS	248 CTNS	2356.0KGS	2108.0 KGS	28.599 M ³
	ZG-V8923	12000 SETS	1000 CTNS	11000.0 KGS	10000.0 KGS	125.55 M ³
	ZG-8881	9984 SETS	832 CTNS	7904.0 KGS	7072.0 KGS	95.946 M ³
	ZG-8923					
	TOTAL:	34248 SETS	2338 CTNS	23195.0 KGS	20857 KGS	275.059 M ³

SAY TOTAL: TWO THOUSAND THREE HUNDRED AND THIRTY EIGHT CARTONS ONLY.

浙江台州进出口有限公司

ZHEJIANG TAIZHOU DECORATIVE LIGHTING CO., LTD.

赵建民



商业发票

商业发票(Commercial Invoice)在实际工作中简称发票。商业发票是出口方向进口方开列发货价目清单,是买卖双方记账的依据,也是进出口报关交税的总说明。

商业发票是全套进出口单据的核心,其他单据均以它为中心来缮制,在外贸制单工作程序中,一般也先缮制好商业发票,然后才制作其他单据。

一、商业发票的作用

发票是卖方向买方开立的对所交货物的总说明,是一张发货价目清单。进口商凭发票核对货物及了解货物的品质、规格、价值等情况。它是进出口商记账与核算的依据。在没有汇票时,出口商可凭发票向进口商收款。发票还是报关纳税的基本依据,也是实施其他管理的基础依据。需说明的是,发票在作为结汇单据前,即货物出运时,还具有以下作用:

(1) 作为国际商务单据中的基础单据,是缮制报关单、产地证、报检单、投保单等其他单据的依据。

(2) 作为报关、报检单据的组成部分。出运过程中,报检报关单都需要附上发票才能起到相应的作用。

而在作为结汇单据之后,发票还有核销外汇的作用,收到外汇后,办理核销时需提供发票。

二、商业发票的内容及缮制

1. 商业发票的内容

各进出口公司的商业发票没有统一的格式,但主要项目基本相同,分为首文、本文和结尾 3 个部分。首文部分包括发票名称、编号、出票日期、合同号码、收货人名称、运输路线等。本文部分包括运输标志、商品的名称、规格、数量、单价、总值和支付方式等内容。结尾部分包括有关货物产地、包装类型、各种证明句、发票制作人签章等。

2. 发票的制作要点

本业务是属于电汇方式,发票制作应按合同要求和实际装运填列。

(1) 出口商名称和地址(出票人)。出票人的名称与地址在发票正上方表示。一般与合同中卖方的名称、地址一致。

(2) 发票名称。Commercial Invoice 或 Invoice 字样。

(3) 发票抬头人(To)。指收货人,一般为合同买方。

(4) 发票号码、出票日期、合同号码(No., Date, Contract No.)。发票号码由出口商自行编制,代表整套单据的代表号。在所有单据中,发票是签发日期最早的单据。一般在合同之后,且早于提单签发日期。

合同号应与合同上列明的一致,一笔交易有几份合同的,都应打在发票上。