

# 外贸单证实务

主 编：汪素芹 杜运苏

副主编：邵 玲 唐敏娟

主 审：郝玉环

编 委：孙佳佳 王彩霞

张晨霞 倪敬娥

中华人  
民出版社

图书在版编目 ( CIP ) 数据

外贸单证实务 / 汪素芹, 杜运苏主编. — 郑州:  
大象出版社, 2012.4

ISBN 978-7-5347-6785-2

I. ①外… II. ①汪… ②杜… III. ①进出口贸易 —  
原始凭证 IV. ① F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 051726 号

|          |                                      |
|----------|--------------------------------------|
| 高等职业院校教材 |                                      |
| 书 名      | 外贸单证实务                               |
| 出 版 人    | 王刘纯                                  |
| 主 编      | 汪素芹 杜运苏                              |
| 策 划 编 辑  | 徐 萌 张建霞                              |
| 责 任 编 辑  | 史 军                                  |
| 责 任 校 对  | 钟 娇                                  |
| 书 籍 设 计  | 张 雯                                  |
| 出 版 发 行  | 大象出版社 ( 郑州市开元路 18 号 邮编 450044 )      |
| 网 址      | www.daxiang.cn                       |
| 印 刷      | 山东鸿杰印务集团有限公司                         |
| 厂 址      | 山东省淄博市桓台县唐山镇府驻地                      |
| 电 话      | 0533-8510898                         |
| 照 排      | 南京文博印刷厂                              |
| 营 销 策 划  | 南京康轩文教图书有限公司                         |
| 开 本      | 787×1092 毫米 1/16                     |
| 印 张      | 14.5                                 |
| 字 数      | 255 千字                               |
| 版 次      | 2012 年 4 月第 1 版<br>2012 年 4 月第 1 次印刷 |
| 标 准 书 号  | ISBN 978-7-5347-6785-2               |
| 定 价      | 27.00 元                              |
| 批 发 电 话  | 025-66602298-368                     |
| 盗 版 举 报  | 025-66602298-368                     |

图书若有印装错误可向承印厂调换

提供盗版线索者给予重奖

# 前言

## 外贸单证实务

# PREFACE

随着中国对外贸易的快速发展,技能型外贸人才的需求日益增多。从签订合同、报检、报关、保险、装运直到银行结汇的各个环节,都涉及到外贸单证。因而,外贸单证制作质量的高低直接影响到外贸业务的成败。

### 编写特点

本教材依据高职、高专财经类各专业教学计划及教育部颁发的关于《高职高专院校人才培养工作水平评估方案》,适应当前职业教育改革对实用教材的要求,通过导入案例激起学习兴趣,以知识实用、够用为原则组织理论知识,重点阐述具体实务操作技巧,增强教材的可读性和实用性。构建了以学习目标、导入案例、知识要点、单据的缮制、案例解析和实训练习为内容的复合型教材模式,适合于提高技能的新型教学方法。全书分为十一个实训,涵盖了商业单据、运输单据、保险单据等各种常用外贸单据的基础理论知识及其缮制方法,使用了大量的标准单证格式作范例,紧贴实际业务,保证学生在校所学与实际工作的一致性。

本教材由汪素芹、杜运苏担任主编,邵玲、唐敏娟为副主编。具体编写分工:外贸单证概论和实训十一由杜运苏编写,实训一由邵玲编写,实训二由唐敏娟编写,实训三、实训七和实训十一由孙佳佳编写,实训四和实训八由王彩霞编写,实训五和实训六由张晨霞编写,实训九和实训十由倪敬娥编写,最后由杜运苏主编进行统改定稿。全书由郝玉环老师主审。在编制过程中,也得到大象出版社和南京康轩文教图书有限公司的大力支持,在此一并表示感谢。

为了方便老师教学,本书配有相关教学资源,包括课件、教学简案、电子书、案例分析和参考答案等,欢迎登陆康轩职业教育网(<http://www.kxzyjy.com>)下载使用。

本教材在编写过程中,参考了大量的外贸单证实务教材、案例,在此表示衷心的感谢!

为进一步提高本书质量,欢迎广大读者和专家对我们的教材提供宝贵意见和建议。

编者

# 目录 CONTENTS

## 绪言

## 外贸单证概述

|                    |    |
|--------------------|----|
| 学习目标 .....         | 1  |
| 导入案例 .....         | 1  |
| 一、外贸单证的概念及作用 ..... | 1  |
| 二、外贸单证的分类 .....    | 2  |
| 三、缮制单证的基本要求 .....  | 3  |
| 四、外贸单证的工作程序 .....  | 5  |
| 导入案例解析 .....       | 10 |

## 实训

### 1

## 交易磋商和进出口合同

|                |    |
|----------------|----|
| 学习目标 .....     | 11 |
| 导入案例 .....     | 11 |
| 任务一 交易磋商 ..... | 11 |
| 任务二 订立合同 ..... | 18 |
| 导入案例解析 .....   | 21 |
| 案例与实训 .....    | 22 |

## 实训

### 2

## 国际贸易结算方式

|               |    |
|---------------|----|
| 学习目标 .....    | 23 |
| 导入案例 .....    | 23 |
| 任务一 汇付 .....  | 23 |
| 任务二 托收 .....  | 28 |
| 任务三 信用证 ..... | 33 |
| 导入案例解析 .....  | 44 |
| 案例与实训 .....   | 44 |

## 实训

### 3

## 商业单据

|                  |    |
|------------------|----|
| 学习目标 .....       | 47 |
| 导入案例 .....       | 47 |
| 任务一 商业发票 .....   | 47 |
| 任务二 海关发票 .....   | 55 |
| 任务三 装箱单 .....    | 60 |
| 任务四 其他商业单据 ..... | 64 |
| 导入案例解析 .....     | 67 |
| 案例与实训 .....      | 68 |

## 实训 4 运输单据

|                |    |
|----------------|----|
| 学习目标 .....     | 70 |
| 导入案例 .....     | 70 |
| 任务一 托运单据 ..... | 70 |
| 任务二 海运提单 ..... | 76 |
| 任务三 航空运单 ..... | 85 |
| 导入案例解析 .....   | 90 |
| 案例与实训 .....    | 90 |

## 实训 5 保险单据

|                   |     |
|-------------------|-----|
| 学习目标 .....        | 92  |
| 导入案例 .....        | 92  |
| 任务一 出口货物投保单 ..... | 92  |
| 任务二 出口货物保险单 ..... | 97  |
| 导入案例解析 .....      | 102 |
| 案例与实训 .....       | 103 |

## 实训 6 商检证书

|              |     |
|--------------|-----|
| 学习目标 .....   | 106 |
| 导入案例 .....   | 106 |
| 导入案例解析 ..... | 120 |
| 案例与实训 .....  | 120 |

## 实训 7 原产地证书

|                    |     |
|--------------------|-----|
| 学习目标 .....         | 122 |
| 导入案例 .....         | 122 |
| 任务一 原产地证书概述 .....  | 122 |
| 任务二 一般原产地证书 .....  | 124 |
| 任务三 普惠制原产地证书 ..... | 130 |
| 导入案例解析 .....       | 136 |
| 案例与实训 .....        | 136 |

## 实训 8 汇票

|              |     |
|--------------|-----|
| 学习目标 .....   | 138 |
| 导入案例 .....   | 138 |
| 导入案例解析 ..... | 143 |
| 案例与实训 .....  | 143 |

## 实训 9 其他单据

|                 |     |
|-----------------|-----|
| 学习目标 .....      | 145 |
| 导入案例 .....      | 145 |
| 任务一 装运通知书 ..... | 145 |
| 任务二 受益人证明 ..... | 149 |
| 任务三 船公司证明 ..... | 151 |
| 任务四 其他证明 .....  | 155 |
| 任务五 报关单 .....   | 156 |
| 导入案例解析 .....    | 165 |
| 案例与实训 .....     | 166 |

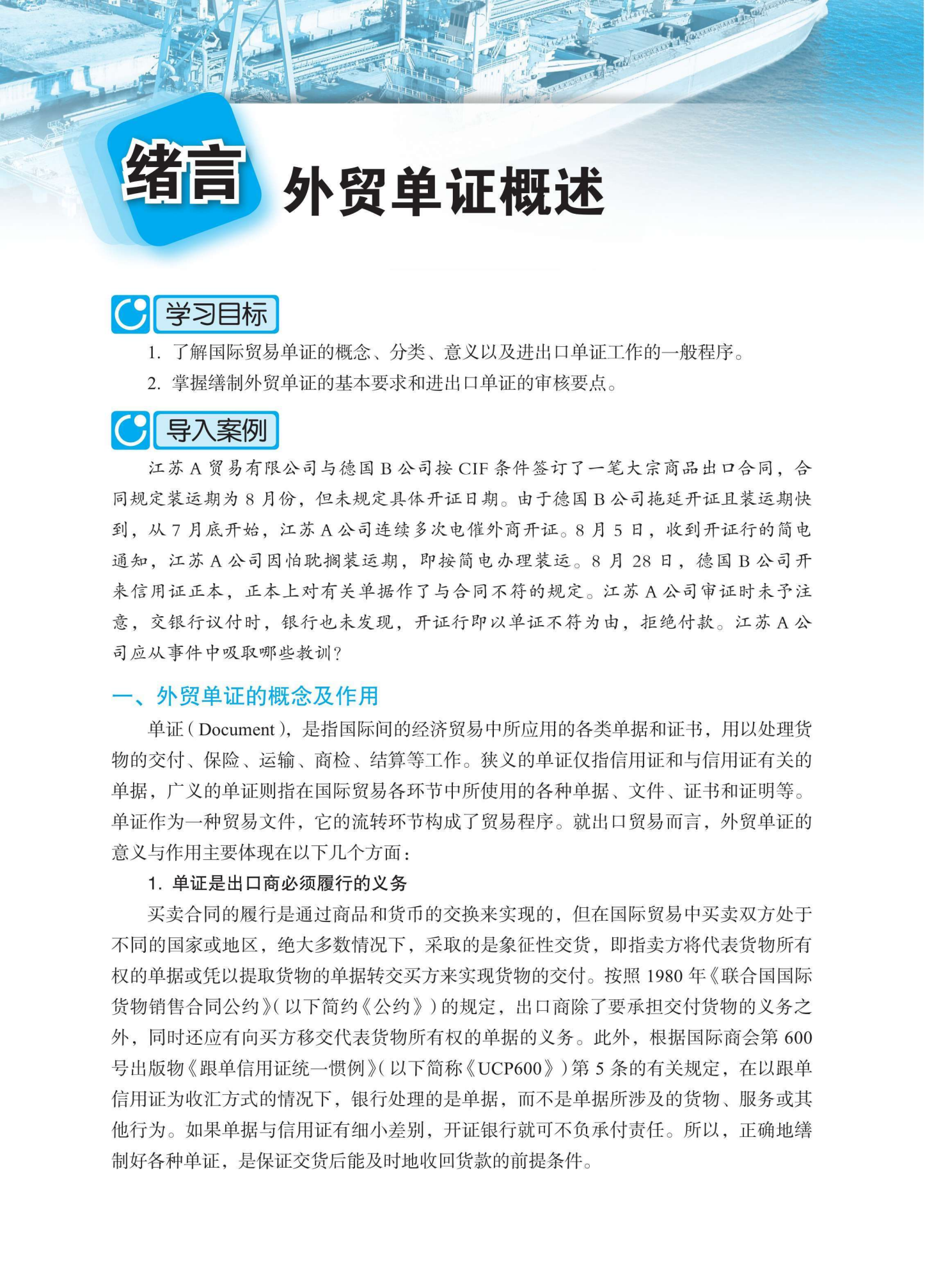
## 实训 10 出口收汇核销与退税

|                  |     |
|------------------|-----|
| 学习目标 .....       | 167 |
| 导入案例 .....       | 167 |
| 任务一 出口收汇核销 ..... | 167 |
| 任务二 出口退税 .....   | 172 |
| 导入案例解析 .....     | 173 |
| 案例与实训 .....      | 174 |

## 实训 11 信用证结算方式下单据审核

|              |     |
|--------------|-----|
| 学习目标 .....   | 175 |
| 导入案例 .....   | 175 |
| 导入案例解析 ..... | 185 |
| 案例与实训 .....  | 185 |

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 附录一：常用外贸单证术语及缩略词 ..... | 194 |
| 附录二：跟单信用证统一惯例 .....    | 210 |
| 参考文献 .....             | 225 |



# 绪言

# 外贸单证概述



## 学习目标

1. 了解国际贸易单证的概念、分类、意义以及进出口单证工作的一般程序。
2. 掌握缮制外贸单证的基本要求和进出口单证的审核要点。



## 导入案例

江苏 A 贸易有限公司与德国 B 公司按 CIF 条件签订了一笔大宗商品出口合同，合同规定装运期为 8 月份，但未规定具体开证日期。由于德国 B 公司拖延开证且装运期快到，从 7 月底开始，江苏 A 公司连续多次电催外商开证。8 月 5 日，收到开证行的简电通知，江苏 A 公司因怕耽搁装运期，即按简电办理装运。8 月 28 日，德国 B 公司开来信用证正本，正本上对有关单据作了与合同不符的规定。江苏 A 公司审证时未予注意，交银行议付时，银行也未发现，开证行即以单证不符为由，拒绝付款。江苏 A 公司应从事件中吸取哪些教训？

## 一、外贸单证的概念及作用

单证 (Document)，是指国际间的经济贸易中所应用的各类单据和证书，用以处理货物的交付、保险、运输、商检、结算等工作。狭义的单证仅指信用证和与信用证有关的单据，广义的单证则指在国际贸易各环节中所使用的各种单据、文件、证书和证明等。单证作为一种贸易文件，它的流转环节构成了贸易程序。就出口贸易而言，外贸单证的意义与作用主要体现在以下几个方面：

### 1. 单证是出口商必须履行的义务

买卖合同的履行是通过商品和货币的交换来实现的，但在国际贸易中买卖双方处于不同的国家或地区，绝大多数情况下，采取的是象征性交货，即指卖方将代表货物所有权的单据或凭以提取货物的单据转交买方来实现货物的交付。按照 1980 年《联合国国际货物销售合同公约》(以下简称《公约》)的规定，出口商除了要承担交付货物的义务之外，同时还应有向买方移交代表货物所有权的单据的义务。此外，根据国际商会第 600 号出版物《跟单信用证统一惯例》(以下简称《UCP600》)第 5 条的有关规定，在以跟单信用证为收汇方式的情况下，银行处理的是单据，而不是单据所涉及的货物、服务或其他行为。如果单据与信用证有细小差别，开证银行就可不负承付责任。所以，正确地缮制好各种单证，是保证交货后能及时地收回货款的前提条件。

## 2. 单证为出口商提供了资金融通渠道

货款收回需要较长时间是国际贸易的一个典型特征，对出口商资金周转要求相对较高。单证另一个重要的作用是可以为出口商融通资金。如果采取信用证结算方式，既可以采取打包贷款融通资金，也可以在议付后选择出口押汇融通资金。如果单据中包含汇票等资金单据，亦能够通过背书转让或贴现提前取得资金，缓解资金紧张。

## 3. 单证工作反映了出口商的经营管理水平

单证工作集中在出口业务的运输和结算环节，合同履行的进度检查，信用证的到达、审查、修改和使用，交货时间的衔接，商品质量的检验以及运输、保险、报关的安排。在此过程中，很多经营管理中的问题都会在单证工作中反映出来。因此，单证工作不仅仅是单证的缮制和复核，它还需要企业内部各部门之间的协作配合，以及与银行、海关、交通运输部门、保险公司、商检机构、相关行政管理机关等的多方联系，环环相扣、互为条件。

## 二、外贸单证的分类

国际贸易业务中涉及的单证很多，根据分类标准的不同，划分为以下几种类别：

### 1. 根据贸易方向可分为进口单证和出口单证

进口单证即进口国的企业及有关部门所涉及的单证，包括进口许可证、信用证申请书、信用证、进口货物报关单、FOB 项下的保单等。

出口单证即出口国的企业及有关部门所涉及的单证，包括出口配额及许可证、商品检验检疫证明、出口报关单、商业发票、包装单据、出口货运单据、保险单、原产地证明、汇票等。

### 2. 根据单证的性质，可分为金融单据和商业单据

金融单据包括汇票、本票、支票或其他类似用以取得款项的凭证。

商业单据为除金融单据以外的单据，包括商业发票、装箱单、运输单据、保险单等。

### 3. 根据单证在外贸业务中的地位，可分为基本单据和附属单据

基本单据是指国际贸易中必不可少的单据，一般包括商业发票、运输单据和保险单据等。

附属单据是在国际贸易中根据不同的业务需要或规定，要求出口方特别提供的单据。这些单据一般因进口国家或地区、产品性质和数量、运输方式的不同而异，主要包括装箱单、海关发票、领事发票、产地证、检验证、受益人证明等。

### 4. 根据结汇时的需要，可分为结汇单证和非结汇单证

结汇单证是指在国际贸易结算中所使用的各种票据、单据和证明的统称，如商业发票、装箱单、运输单据、原产地证明书、汇票、保险单等。

非结汇单证是指在国际贸易中，为了使货物能够顺利出口，在办理相关出口手续时所要使用的各种单据、证书和文件，如出口许可证、配额证明、出口收汇核销单、出口报关单、

托运单、货物运输保险投保单等。

### 三、缮制单证的基本要求

在国际贸易中，制单水平的高低事关出口方能否安全、迅速收汇结汇；进口方能否及时接货。所以，缮制单证必须符合国际贸易惯例和有关法律法规的规定，满足进出口双方的实际需要。缮制单证的基本要求必须正确、完整、及时、简洁和严谨。

#### 1. 正确

(1) 正确是一切单证的前提，要做到四个“一致”

① 证、同一致。在以信用证为付款方式的交易中，买方开给卖方的信用证，其基本条款应该与合同内容保持一致，否则卖方应要求买方修改信用证，以维护合同的严肃性。

② 单、证一致。银行在处理信用证业务时坚持严格相符的原则，卖方提供的单据，即使一字之讹，也可成为银行及其委托人拒绝付款的理由。

③ 单、单一致。国际商会《UCP600》规定：“单据之间表面上互不一致者，将被认为表面上不符信用证条款。”例如，货运单据上的运输标志 (Shipping Mark) 如与装箱单上的运输标志存在差异，银行就可拒绝付款，尽管信用证上并没有规定具体的运输标志。

④ 单、货一致。单据必须真实地反映货物，如果单据上的品质、规格、数量与合同、信用证完全相符，而实际发运的货物以次充好或以假乱真，这就有悖于“重合同、守信用”的基本商业准则。尽管在信用证业务中，银行所处理的是单据而不是与单据有关的货物，只要单、证相符，单、单相符，银行就应付款。但如果所装货物与合同条款要求不符，买方在收货检验后仍然有权根据合同向卖方索赔和追偿损失。

(2) 单据必须与有关惯例和法律规定相符

目前，各国银行开来的信用证，绝大多数都在证内注明按照《UCP600》解释，即银行在审单时，除信用证另有特殊规定外，一般是以《UCP600》作为审单的依据。因此，在缮制单据时，应注意不要与《UCP600》的规定有抵触，否则，就会被银行当成出单不符而退还或拒付。此外，在缮制单据时，还应注意进口国对单据或进口货物有无特殊规定。目前，有不少国家对出口的单据都规定有特殊的要求，如果出单时疏忽了进口国的这些规定，就很有可能遭到进口国当局的拒绝接受。

#### 2. 完整

单据的完整性是指信用证规定的各项单据必须齐全，单据的种类、每种单据的份数和单据本身的内容（包括单据本身的格式、项目、文字和签章、背书等）都必须完整。

有些单据必须按照有关的国际法规和惯例办理。例如，提单和汇票都有主要事项，如缺少“主要项目”，即属不完整的单据，因而也就失去了它的法律效力。再如，国际商会《跟单信用证统一惯例》规定，凡信用证要求提供“已装船提单”(Shipped B/L)，提单的承运人必须在该提单上作成“装船批注”，如果该提单未按规定加上“已装船”字样和装船日期等必

要批注，银行将会拒绝接受，理由就在于“装船批注”的不完整。完整的另一含义是指单证群体的完整性，如果缺少一套单据中的某一种，就破坏了单证群体的完整，不能被银行所接受。

### 3. 及时

单据的及时性是指处理单证要在一定时间内完成。国际贸易单证的时间性表现如下：

① 单证之间的时间差必须符合进出口的程序，如不符合逻辑，将被银行拒绝接受。各单据日期关系如下：发票日期应在各单据日期之首；提单日期不能晚于信用证规定的装运期；保单的签发日期应早于或等于提单日期（一般早于提单 2 天），不能早于发票；装箱单应等于或迟于发票日期，但必须在提单日之前；产地证不早于发票日期，不迟于提单日；商检证明日期不晚于提单日期，但也不能过分早于提单日，尤其是鲜货、容易变质的商品；受益人证明应等于或晚于提单日；装船通知应等于或晚于提单日；船公司证明应等于或早于提单日；在信用证支付条件下，应在信用证有效期和交单期内，向银行递交办理结汇，如果信用证没有规定交单的时间，应在信用证有效期内，并不得晚于提单日后第 21 天进行交单。

② 单证本身的时限不可逾越。信用证一般都有装运期和有效期的规定，前者是对运输单据装运日期的限制，后者是对卖方向银行交单时期的限制。一经逾越，就失去信用证保证履行付款责任的条件，银行可以拒绝接受。

③ 单证的处理，除合同、信用证有特殊规定外，原则上应力求赶先不拖后，早出运、早交货、早结算可以加速货物和资金的流通，这是符合买卖双方共同利益的。

### 4. 简洁

单证的内容应按照信用证规定填制，力求简明扼要。具体要求单证格式的规范化，内容排列的行次整齐，字迹清晰，纸面洁净，格式美观等。

### 5. 严谨

严谨是对单证工作的总体要求，主要应把握以下几点：

① 单证中的各种条款必须订得严密。贸易合同和信用证中的各种条款，是交易的基础条件，要力求订得具体明确、没有漏洞，条款之间，不应自相矛盾，切忌使用笼统和含糊不清的文辞，如习惯包装等，否则事后容易产生分歧，发生纠纷。

② 单证必须经过严格的审核，单证的一字之差、一字之错，往往造成重大经济损失。因此，各种单证缮制后须严加审核。单证转让时，受让的一方也必须严格的审核。信用证是买方付款的银行保证，卖方必须按信用证条款办事并提供规定的各种单证。卖方在收到信用证后要及时、严格地进行审核，如发现不合理的或不能接受的条款应尽快通知买方进行修改，否则在履约交货时不能照办，会影响出口和收汇。

③ 单证的处理必须合理谨慎，国际商会《跟单信用证统一惯例》要求银行在审核信用证规定的一切单据时必须合理谨慎，这里的合理谨慎对买卖双方以及单证的有关各方同样适

用。例如,在信用证装运期内货物不能及时装运,在交单议付后单证遭到开证行或买方的拒收等,这些情况在实际业务中往往有可能出现,需要出口方合理谨慎地作出处理,以避免和减少经济损失。

#### 四、外贸单证的工作程序

外贸单证的工作程序就是买卖双方履约的过程,因此进出口双方在此过程中必须注意加强合作,把各项工作做到精确细致,尽量避免工作脱节,单证不一致的情况发生。现从出口和进口两个方面分别将单证的工作环节叙述如下:

##### 1. 出口单证的流转程序

出口单证的流转程序以信用证付款方式, CIF 条件出口的合同为例,流转程序如图 1-1 所示。在履行这类合同时,必须切实做好货(备货、报验),证(催证、审证、改证),运(托运、报关、保险),款(制单结汇)四个基本环节的工作。同时还应密切注意买方的履约情况,以保证合同最终得以圆满履行。

###### (1) 签订合同

出口贸易合同通常由卖方根据与买方洽谈的条件,缮制售货确认书(Sales Confirmation),正本一式两份,经买卖双方签章后各执一份,作为合同成立的证据。在函电成交的情况下,则由卖方将缮制的售货确认书寄给买方,要求买方签退一份。

###### (2) 组织货源

卖方根据合同或售货确认书规定,按时、按质、按量准备好应交的货物,如属现货,可以直接通知仓库或供货厂商办理打包、改装、发货等工作;如属期货,应该与供货单位签订购货协议或以要货单形式向生产部门落实生产,按规定交货。

###### (3) 信用证与出口货源的衔接

我国对外贸易多数以信用证为支付方式。信用证开到后,必须经过审核,如内容与合同条款不符,卖方应尽早提请买方更改信用证条款,待信用证改妥后再安排运输工作,并在出运前办理商检报关手续。

###### (4) 商品检验

凡商品的质量列入国家法定检验范围的和合同或信用证指明须由出口单位提供商品检验局品质检验证明的出口商品,在货物出运前必须向商品检验局申报品质检验,报验的货物应处于打好包、刷好运输标志的状态。商检报验单的格式由商品检验总局统一制订,申报单位按要求填制。如合同、信用证对检验内容有具体要求的,可附合同或信用证副本。检验合格后商品检验局按合同或信用证中的具体要求在检验证书上作相应的表述,以符合单、证一致的要求。

###### (5) 缮制商业发票和装箱单据

商业发票载有货物的品名、规格、数量、重量、价格、条款、单价和总价等项目,是出

口方的销售凭证，也是买卖双方的结算凭证，在出口单据中居于中心地位，其他单据中的有关项目多以此为依据，如运输单据有关商品描述的内容就是根据商业发票和装箱单填写的，保险单据中的投保金额也是根据商业发票金额计算出来的。

装箱单是商业发票的补充单据，是记载商品包装情况的包装单据。

#### (6) 缮制出口货物报关单和出口收汇核销单

出口货物报关单是向海关申报出口供海关查验放行的单据，货物出口后有一联（退税联）退回给出口方，作为出口退税的凭证。留在海关的报关单又是海关总署编制出口统计数字的基础资料。

出口收汇核销单是海关凭以受理报关、外汇管理部门凭以核销收汇的凭证，它的作用是为了加强出口收汇管理以防止国家出口外汇的流失。核销单的格式由国家外汇管理局统一制发，每份有一存根联。核销单及其存根联上都编有顺序号码，盖有外汇管理局监督收汇章。自 1991 年 1 月 1 日起，出口单位在出口报关时必须将此项单据提交海关，否则海关不予受理报关。货物报关后，海关在核销单上加盖“放行”章退给出口单位，出口单位在报关后规定的时间内将核销单存根、出口报关单的副联以及其他需要的单据送外汇管理局存案。待银行收妥该笔外汇后，出口单位凭银行签章的核销单向外汇管理局销案。

#### (7) 托运、订舱、报关

出口单位委托有权受理对外货运业务的单位办理海、陆、空等出口运输业务叫做托运。出口单位直接或通过货运代理公司向承运单位洽订运输工具叫做订舱。托运或订舱需要提供必要的资料，如货物的名称、标志、件数、毛重、净重、体积、装运期、目的地、可否转运和分批装运等。

运输工具订妥后在货物装运前须向海关申报出口，这就是报关。报关时须提供出口货物报关单、出口收汇核销单以及装货单等运输单据，有些商品还须提供出口许可证或商检合格单，来料加工、来件装配业务则须提供海关的“登记手册”。

#### (8) 保险

出口贸易如使用 CIF 价格条款，则应由出口单位办理投保并承担保险费。投保时出口单位须向保险公司填送投保单，保险公司据以缮制和签发保险单。投保手续应在货物离仓向装运场所移动前办理，以避免运输途中货物处于“漏保”的状态。

#### (9) 缮制运输单据

运输单据包括海运提单、陆运和空运运单、邮政运输的包裹收据和汽车运输的承运收据以及多式联运的“联合运输单据”等，这些单据应由承运人缮制，待货物装上运输工具或置于承运人的接管之下，由承运人签发给发货人。

#### (10) 装船通知

按照国际惯例，货物装运后卖方须将装运情况及时通知买方。国际商会《国际贸易术语解释通则》在 FOB、CFR、CIF、FCA、CPT、CIP 等价格条件的卖方责任中都明确规定卖

方在货物装运后应无延迟地通知买方。装船通知是卖方的基本义务，使买方及时掌握货运动态，以便对货物的转售、分配、调拨、加工事先作出适当的安排，对货款的支付及早作好准备。

装船通知一般应采取电讯方式，发出的时间应在货物全部装上运输工具以后，在实际工作中，宁早毋迟，过迟则不仅影响买方接货、付款的准备工作，还有可能延误买方及时办理保险 (CFR、FOB、CPT、FCA 等条件下)。如买方因卖方未能及时发出装运通知而蒙受损失，必然会谴责卖方并提出索赔。

#### (11) 审单

尽管各种单证在缮制、签发过程中都经过复核，但在提交银行前仍须把信用证或合同规定的各种出口单证集中起来作一次全面性的审核。审核全套单据是否完备；单单之间、单证之间是否相符；单证份数是否满足信用证要求；单证上的签字盖章是否齐全等，以确保单证质量的绝对可靠。

#### (12) 交单、议付、结汇、核销

出口单位将信用证规定的单证及需要的份数在规定的期限内提交议付银行叫做交单。议付银行在保留追索权的条件下购买信用证受益人出具的汇票及其单据叫做议付。出口单位将所得的外汇按照外汇牌价卖给银行叫做结汇。交单、议付、结汇是出口单位通过银行办理国际结算的必要程序，远期汇票须在付款承兑到期后方可收汇，但如银行同意扣息贴现，也可在交单后由银行议付结汇。

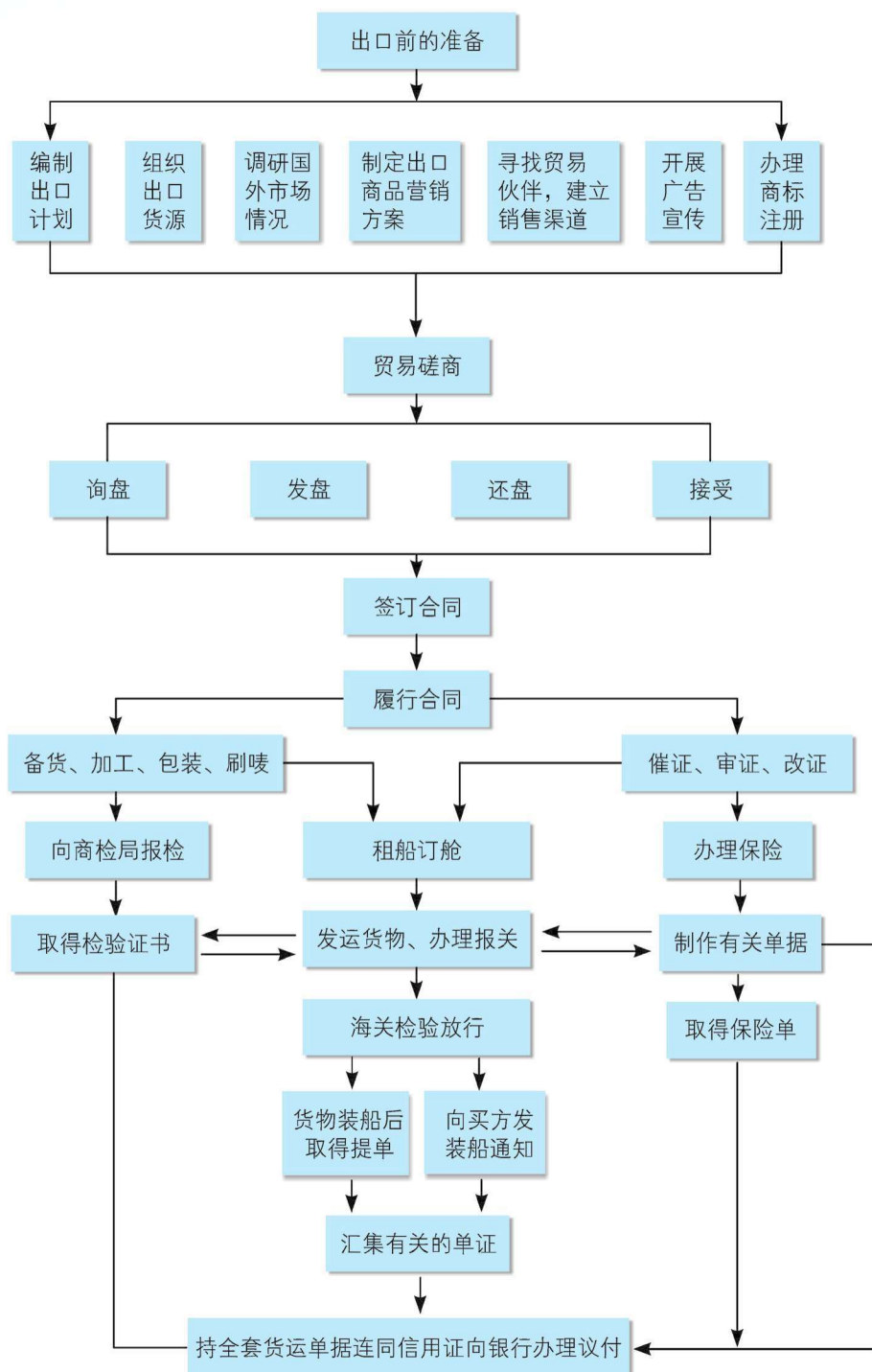


图1-1 海运出口单证工作程序示意图

## 2. 进口单证的流转程序

进口单证的流转程序以 FOB 条件成交，信用证方式结算货款为例，流转程序如图 1-2 所示。履行这类进口合同的一般程序是：签订贸易合同、开立信用证、租船订舱、装

运、办理保险、审单付款、接货报关、检验、索赔等，进口商应与各有关部门密切配合，逐项完成。

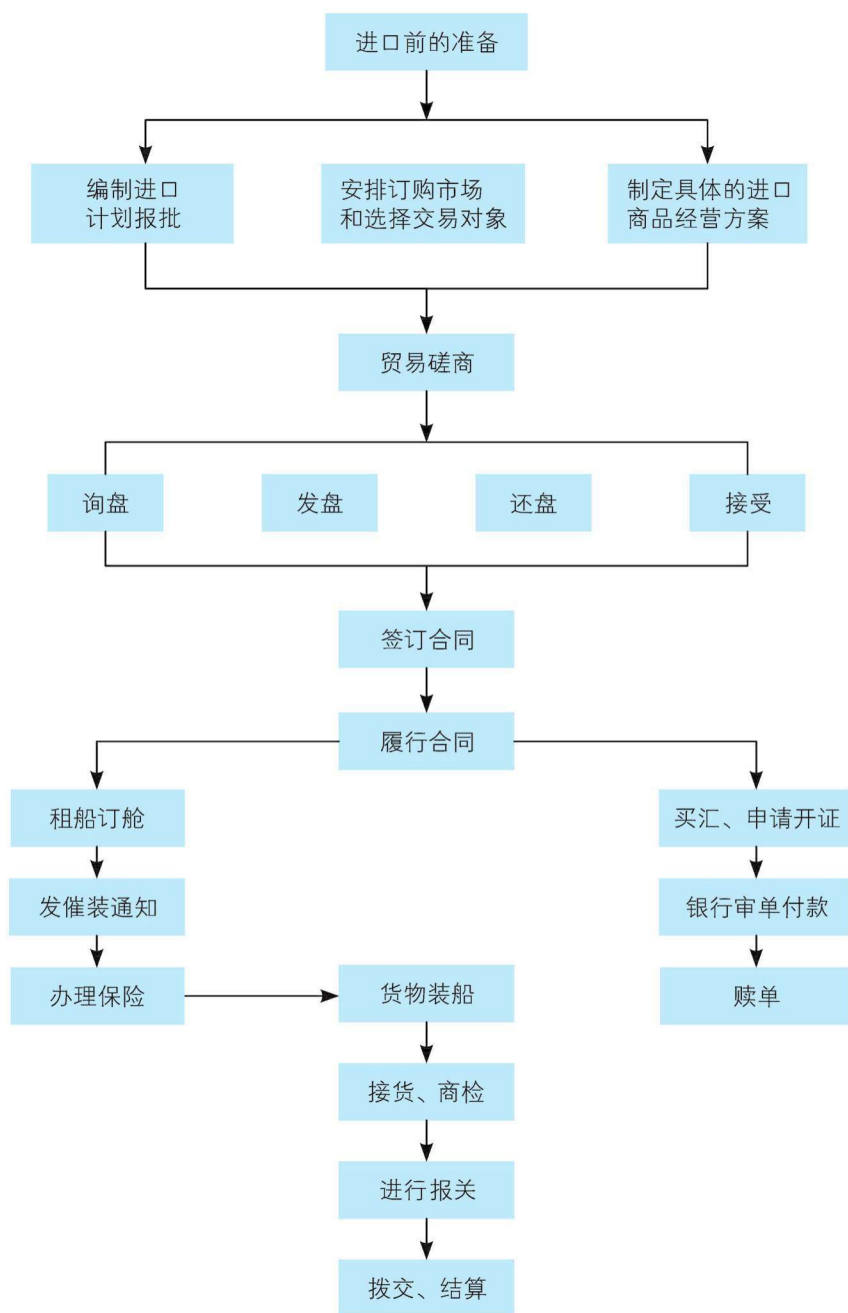


图 1-2 海运进口单证工作程序示意图

#### (1) 办理进口有关证件

如进口商品属于国家限制的商品范围，则要办理有关证件，如许可证。

#### (2) 开立信用证

买方应按合同规定的开证时间及时开出信用证。通常由开证申请人按合同的规定填写

开证申请书。开证行审核无误后,收取保证金与开证手续费并按开证申请书的要求开立信用证,一并将许可证、机电产品进口证明、特定商品进口证明等(如果需要的话),采用惯用方式寄送通知行。

### (3) 办理进口货物运输

FOB 条件下,应由买方负责办理租船订舱。进口企业按照合同的规定时间办妥租船订舱手续,接到运输机构的配船通知后,应及时将船名及预计到港日期通知卖方,以便卖方准备装运。

### (4) 办理进口货运保险

FOB 条件下的进口合同,由进口企业负责向保险公司办理货物的运输保险。进口货物的保险有两种方式:一是预约保险,即进口企业与保险公司签订了预约保险合同,对货物应保的险别作了具体规定,保险公司接到装运通知,自动承保预保合同中的货物保险。另一种是逐笔保险,即进口企业对进口货物逐笔办理保险,保险公司将承担自货物装上运输工具开始至目的地收货人仓库之间的保险责任。在进口业务中,通常采用预约保险。

### (5) 办理进口货物报验检验

根据我国商检法规定,有些进口商品必须进行法定检验,检验的地点可以在卸货港,或在企业所在地或其他允许指定的地方。进口企业向检验检疫机构申请报验时,应按检验检疫机构的要求,真实、准确地填写“入境货物报检单”。一般以同一买卖合同、同一国外发票、同一装运单据填写一份申请单。检验检疫机构根据报验人的要求和有关买卖合同的规定对进口商品进行检验、鉴定后,对外签发品质、数量、重量、包装、海损鉴定等证书。

### (6) 办理进口货物报关

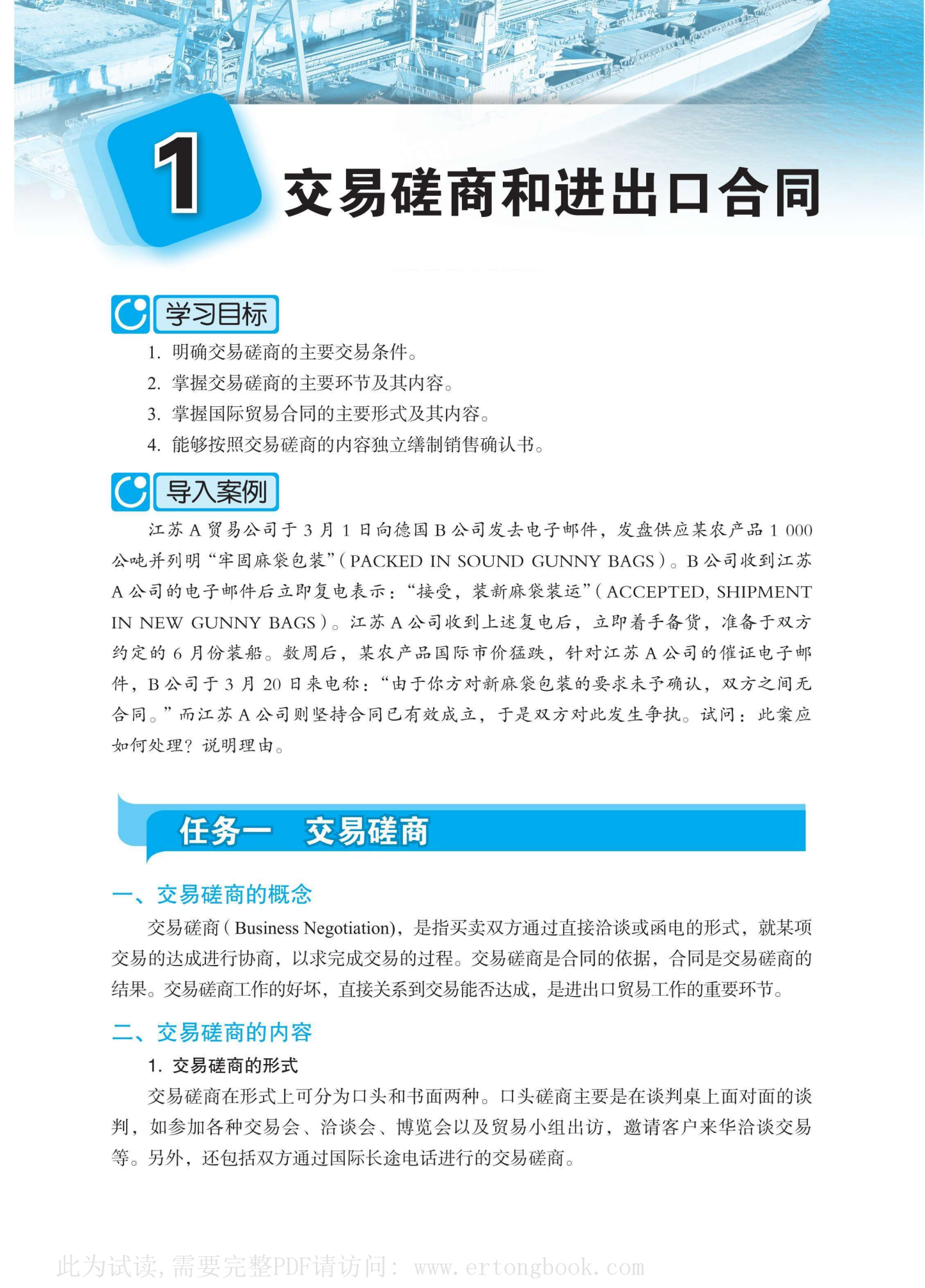
进口企业在货物到达卸货港后,要及时办理进口报关手续,填写“进口货物报关单”,并随附发票、装箱单、提单、检验证书及进口许可证等。海关查验核准无误后,在“进口货物报关单”上盖放行章。进口企业凭报关单和提单提货。



## 导入案例解析

通过案例,我方必须认识到认真审核信用证正本的重要性,只有当信用证与合同条款完全相符时,我方才可安排备货和装运,绝对不能根据简电装运货物。

单证业务是国际贸易业务的一个重要组成部分,从签订合同开始,到履行合同的全过程,每一个环节都需要单证的缮制、处理、交换和传递。这一过程不能存在丝毫差错,否则就有可能给企业带来经济损失,因此,我们在缮制单证时必须做到正确、完整、及时、简洁和严谨等要求。本案例主要涉及信用证的审核,一般来说其审核内容主要包括信用证本身的审核,有关货物条款、运输、保险和支付条款的审核,以及单据等方面的审核。本案例作为一个引子,意在强调国际贸易单证在国际贸易中的重要性。



# 1

# 交易磋商和进出口合同



## 学习目标

1. 明确交易磋商的主要交易条件。
2. 掌握交易磋商的主要环节及其内容。
3. 掌握国际贸易合同的主要形式及其内容。
4. 能够按照交易磋商的内容独立缮制销售确认书。



## 导入案例

江苏 A 贸易公司于 3 月 1 日向德国 B 公司发去电子邮件，发盘供应某农产品 1 000 公吨并列明“牢固麻袋包装”(PACKED IN SOUND GUNNY BAGS)。B 公司收到江苏 A 公司的电子邮件后立即复电表示：“接受，装新麻袋装运”(ACCEPTED, SHIPMENT IN NEW GUNNY BAGS)。江苏 A 公司收到上述复电后，立即着手备货，准备于双方约定的 6 月份装船。数周后，某农产品国际市价猛跌，针对江苏 A 公司的催证电子邮件，B 公司于 3 月 20 日来电称：“由于你方对新麻袋包装的要求未予确认，双方之间无合同。”而江苏 A 公司则坚持合同已有效成立，于是双方对此发生争执。试问：此案应如何处理？说明理由。

## 任务一 交易磋商

### 一、交易磋商的概念

交易磋商 (Business Negotiation)，是指买卖双方通过直接洽谈或函电的形式，就某项交易的达成进行协商，以求完成交易的过程。交易磋商是合同的依据，合同是交易磋商的结果。交易磋商工作的好坏，直接关系到交易能否达成，是进出口贸易工作的重要环节。

### 二、交易磋商的内容

#### 1. 交易磋商的形式

交易磋商在形式上可分为口头和书面两种。口头磋商主要是在谈判桌上面对面的谈判，如参加各种交易会、洽谈会、博览会以及贸易小组出访，邀请客户来华洽谈交易等。另外，还包括双方通过国际长途电话进行的交易磋商。