

新世界
NEW WORLD



全国高职高专院校规划教材·商务英语专业

International Business Documents Practice

国际商务制单实训

陈岩 编著

《国际商务制单》配套辅导用书



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新世界
NEW WORLD



全国高职高专院校规划教材·商务英语专业

国际商务制单实训

《国际商务制单》配套辅导用书

陈岩 编著

对外经济贸易大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务制单实训: 英文/陈岩编著. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2008

新世界全国高职高专院校规划教材. 商务英语专业
ISBN 978-7-81134-224-6

I. 国… II. 陈… III. 对外贸易—原始凭证—高等学校: 技术学校—教材—英文 IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 140962 号

© 2008 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际商务制单实训

陈 岩 编著

责任编辑: 戴 菲

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 11.25 印张 259 千字

2008 年 11 月北京第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-224-6

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 18.00 元

“新世界全国高职高专院校规划教材· 商务英语专业”编委会

顾问 (按姓氏笔画为序) 王学文 刘 洪

编委会主任委员 (按姓氏笔画为序)

王乃彦 (天津对外经济贸易职业学院)

刘长声 (天津对外经济贸易职业学院)

刘玉玲 (天津对外经济贸易职业学院)

孙立秋 (大连职业技术学院)

汤静芳 (安徽商贸职业技术学院)

陈 岩 (广东科学技术职业学院)

陈桃秀 (安徽国际商务职业学院外语系)

李富森 (天津对外经济贸易职业学院)

房玉靖 (天津对外经济贸易职业学院)

周树玲 (山东外贸职业学院)

国晓立 (山东外贸职业学院)

徐美荣 (大连职业技术学院)

编委会委员 (按姓氏笔画为序)

丁 峰 马国志 马素珍 马娟娟 尤 璐

孙爱民 刘 媛 陈子扬 李月美 陈丽萍

张 怡 陈泳帆 李海峰 陈素萍 郑 敏

姜 丽 钟晓菁 封海燕 姚 颖 宦 宁

郭纪玲 秦亚娟 秦 君 高美毅 梁 晶

出版说明

“新世界商务英语系列教材”是对外经济贸易大学出版社联合对外经济贸易大学、东北财经大学、上海财经大学、上海对外贸易学院、天津对外经济贸易职业学院、山东外贸职业学院、安徽国际商务职业学院、安徽商贸职业技术学院、大连职业技术学院和广东科学技术职业学院等院校推出的一套面向不同层次的、涵盖不同模块的商务英语系列立体化教材。本套教材面向三个层次：研究生、本科和高职高专。

研究生和本科层次的商务英语教材适用于全国各高等院校英语专业的商务英语方向或国际贸易、国际经济、国际工商管理等商科专业的学生。

高职高专层次的商务英语教材适用于全国高职高专院校英语专业的商务/应用/外贸英语方向以及国际贸易或财经类专业的学生。

根据国家教育指导思想，目前我国高职高专教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位，其基础理论教学以应用为目的、够用为尺度、就业为导向；教材强调应用性和适用性，符合高职高专教育的特点，既能满足学科教育又能满足职业资格教育的“双证书”（毕业证和技术等级证）教学的需要。本套教材编写始终贯彻商务英语教学的基本思路：将英语听说读写译技能与商务知识有机融合，使学生在提高英语语言技能的同时了解有关商务知识，造就学生“两条腿走路”的本领，培养以商务知识为底蕴、语言技能为依托的新时代复合型、实用型人才。

本套教材——“新世界全国高职高专院校规划教材·商务英语专业”——包括《商务英语综合教程（上册）》、《商务英语综合教程（下册）》、《商务英语阅读（上册）》、《商务英语阅读（下册）》、《商务英语听说》、《商务英语口语》、《商务英语写作》、《商务英语翻译》、《外贸英语函电》、《商务谈判》、《国际商务制单》共11册教材。作者主要来自天津对外经济贸易职业学院、山东外贸职业学院、安徽国际商务职业学院、安徽商贸职业技术学院、大连职业技术学院和广东科学技术职业学院等。他们都是本专业的“双师型”名师，不仅具有丰富的商务英语教学经验，而且具有本专业中级以上职称、企业第一线工作经历，主持或参与过多项应用技术研究，这是本套教材编写质量的重要保证。

此外，本套教材配有辅导用书或课件等立体化教学资源，供教师教学参考（见书末赠送课件说明）。

对外经济贸易大学出版社

2007年6月

前言

《国际商务制单》出版之后，在读者中产生了一定的影响。许多读者来函、来电希望得到该教材的练习答案和 PPT 课件。在此过程中，高职高专教学也经历了巨大的改革。“工学结合，项目为中心，案例驱动教学，边讲边练”成为核心理念，渐入人心。编著者也结合实际，编写了制单练习题答案。为帮助教师更好地在课堂上组织教学，增加学生们的锻炼机会，还补充编写了课堂练习题，用于学生课上练习或作为课后作业。教师在教学之余，还可以组织学生进行国际商务制单技能竞赛，为此我们还设计了一些竞赛题及答案。

在编写过程中，我们参考了大量相关书籍与网站资料，借鉴了其他同行的相关资料，也得到了专家和同事在各方面的大力支持和帮助，特别是珠海市进出口商会的黄达璋会长、孙艺主任，广东科学技术职业学院外国语学院朱文翠、杨志忠两位院长，以及我的同事帅军老师、学生李丹，在此一并表示感谢。

由于编著者的水平和实践经验有限，编写时间仓促，难免会出现一些缺陷和不足之处，希望业内专家和广大读者给予批评指正。

编著者

2008 年 3 月 26 日

广东人民出版社

2008 年 3 月

目 录

第一部分 制单练习题及参考答案	(1)
第一章 国际商务单证概述	(3)
第二章 国际贸易合同	(4)
第三章 信用证	(12)
第四章 商业单据	(18)
第五章 官方单据	(22)
第六章 保险单据	(30)
第七章 装运单据	(35)
第八章 出口报检、报关单据	(41)
第九章 金融单据	(49)
第十章 附属单据	(55)
第十一章 出口收汇核销单据	(56)
第十二章 进口单证的缮制、审核	(58)
第十三章 国际商务单据审核	(66)
第十四章 电子制单	(68)
第十五章 综合实操训练	(69)
第二部分 《国际商务制单实训》课堂练习题	(89)
第三部分 国际商务单证技能竞赛试题及答案 (共七套)	(121)
参考文献	(172)

第一部分

制单练习题及参考答案

第一章

第二章

国际商务单证概述

[制单练习题参考答案]

1. 国际商务单证是如何分类的?

根据不同的分类标准,可以把商务单证分为如下几类。

- 1) 根据性质划分为金融单据、商业单据
- 2) 根据用途划分为资金单据、商业单据、货运单据、保险单据、报检及报关单据、公务单据和附属单据
- 3) 根据流向划分为进口单据、出口单据

2. 国际商务单证制作有哪些原则?

单证制作原则上应做到“正确、完整、及时、简明、整洁”。

3. 请同学们上网浏览“全国国际商务单证培训认证中心”网站 <http://www.icd.net.cn>, 查询有关国际商务单证员考试的相关信息。

Feb. 26, 2007

Guangdong Textiles Imp & Exp. Co., Ltd.

VVP, Guangdong Textiles Mansion,

168 Xinshui Road, Guangzhou, China

Dear Sirs,

One of our clients in Colombo is in the market for a parcel of 3,000 pairs of leather Dressing

第二章

第一章

国际贸易合同

[制单练习题]

1. 根据下列资料缮制出口合同。

合同号码: 2007 - 78

卖方: 广东土畜产进出口公司

买方: 鹿特丹食品进出口公司

商品名称: 花生米

规格: 2006 年产大路货

数量: 50 公吨

单价: CIFC 3% 鹿特丹每公吨 3 500 元

总金额: 人民币 175 000 人民币

包装: 双层麻袋装

保险: 由卖方按发票金额的 110% 投保一切险和战争险

装运港: 中国深圳

唛头: 由卖方选定

交货期: 2007 年 5 月

支付条件: 凭不可撤销的即期信用证

签约地点和日期: 2007 年 2 月 26 日于中国广州

2. 根据买卖双方的来往信函填写“销售确认书”。(销售确认书号码为 GD - 2007 - 7878, 签约日期为 2007 年 3 月 6 日)

1) 询盘

Feb. 26, 2007

Guangdong Textiles Imp. & Exp. Co., Ltd

7/F, Guangdong Textiles Mansion,

168 Xiaobei Road, Guangzhou, China

Dear Sirs,

One of our clients in Colombo is in the market for a parcel of 3,000 pairs of Leather Dressing

Gloves. We would therefore ask you to make us an offer based on CIFC 2% Colombo. We shall appreciate it if you will arrange for shipment to be made as early as possible by direct steamer for Colombo.

As usual, our sight irrevocable L/C will be opened in your favor 30 days before the time of shipment.

Yours faithfully

ABC TRADING CO., LTD

2) 发盘

March 2, 2007

ABC Trading Co., Ltd

No. 180 Mosque Road, Gorakana, Sri Lanka

Dear Sirs,

Thank you for your letter of Feb. 26 inquiring for 3,000 pairs of Leather Dressing Gloves. We take pleasure in making you an offer as follows, subject to your acceptance reaching here not later than March 10. 3,000 pairs of Art. No. GL9001 Leather Dressing Gloves in grey, blue and black colours, 10 pairs to a carton, at USD26.00 per pair CIFC 2% Colombo, for shipment from any China port in April.

We look forward to your early reply.

Yours faithfully

GUANGDONG TEXTILES IMP. & EXP. CO. LTD

3) 成交

March 6, 2007

Guangdong Textiles Imp. & Exp. Co., Ltd

7/F, Guangdong Textiles Mansion,

168 Xiaobei Road, Guangzhou, China

Dear Sirs,

Thank you for your letter of March 2 offering us 3,000 pairs of Leather Dressing Gloves at USD26.00 per pair CIFC 2% Colombo.

We are glad to have been able to persuade our client to accept our price, though they found

it a bit on the high side. We are now arranging with our bank for the relevant L/C. When making shipment, kindly see to it that insurance is to be effected against All Risks and War Risk for 110% of the invoice value.

Yours faithfully

ABC TRADING CO. LTD.

3. GUANDONG LIGHT ELECTRICAL APPLANCES CO., LTD. 52, DEZHENG ROAD SOUTH, GUANGZHOU, CHINA. 与 A. B. C. CORP. AKEDSANterink AUTO P. O. BOX. 9, FINLAND. 经过多次洽商, 于 2007 年 4 月 22 日达成一笔交易, 内容主要有: 空调机 (AIR CONDITIONER KFR25 - GW) 每件 180 美元 CIF HELSINKI, 即期不可撤销信用证付款, 数量为 200 台, 允许有 5% 的溢短装, 纸箱装, 信用证须于 5 月 15 日开到中国, 证开开后 30 天出运, 不允许分批装运, 投保水渍险。根据上面内容, 卖方草拟了下面的售货合同。请审核并修改合同。

Dear Sirs,
Thank you for your letter of Feb. 26 inquiring for 3,000 pairs of Leather Dressing Gloves. We take pleasure in making you an offer as follows, subject to your acceptance reaching here not later than March 10. 3,000 pairs of Art. No. G19001 Leather Dressing Gloves in grey, blue and black colours, 10 pairs to a carton, at USD26.00 per pair CIFC 2% Colombo, for shipment from any China port in April.
We look forward to your early reply.
Yours faithfully
GUANDONG TEXTILES IMP. & EXP. CO. LTD.

3) 成交

March 6, 2007
Guangdong Textiles Imp. & Exp. Co., Ltd.
V/F, Guangdong Textiles Mansion,
168 Xibobei Road, Guangzhou, China
Dear Sirs,
Thank you for your letter of March 2 offering us 3,000 pairs of Leather Dressing Gloves at USD26.00 per pair CIFC 2% Colombo.
We are glad to have been able to persuade our client to accept our price, though they found

[参考答案]

1.

销售合同

SALES CONTRACT

卖方 GUANGDONG NATIVE PRODUCE &
 Seller: ANIMAL BY-PRODUCTS IM&EX CO.

NO. : 2007-78
 DATE: FEB 26TH, 2007
 SIGNED IN: GUANGZHOU
 CHINA

买方 ROTTERDAM FOODSTUFFS IM&EX CO.
 Buyer:

经买卖双方同意成交下列商品, 订立条款如下:

This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER, in accordance with the terms and conditions stipulated below.

唛头 Marks and Numbers	名称及规格 Description of goods	数量 Quantity	单价 Unit Price	金额 Amount
N/M	SHELLED PEANUT FAQ. 2006 PACKED IN DOUBLE GUNNY BAGS	50 TONS	CIFC3% ROTTERDAM CNY3500/TON	CNY175000

总值 TOTAL: SAY RMB YUAN ONE HUNDRED SEVENTY FIVE THOUSAND ONLY

Transshipment (转运):

☒ Allowed (允许) ☐ not allowed (不允许)

Partial shipments (分批装运):

☒ Allowed (允许) ☐ not allowed (不允许)

Shipment date (装运期):

NOT LATER THAN MAY 31ST

Insurance (保险):

由_____按发票金额 110% 投保_____险, 另加保_____险至_____为止。

to be covered by the _____ FOR 110% of the invoice value covering ALL RISKS additional WAR RISK from GUANZHOU _____ to ROTTERDAM .

Terms of payment (付款条件):

☐ 买方不迟于_____年____月____日前将 100% 的货款用即期汇票/电汇送抵卖方

The buyers shall pay 100% of the sales proceeds through sight (demand) draft/by T/T remittance to the sellers not later than _____

☒ 买方须于_____年____月____日前通过_____银行开出以卖方为受益人的不可撤销即期信用证, 并注明在上述装运日期后_____天内在中国议付有效, 信用证须注明合同编号。

The buyers shall issue an irrevocable L/C at _____ sight through _____ in favor of the sellers prior to _____ indicating L/C shall be valid in China through negotiation within _____ day after the shipment effected, the L/C must mention the Contract Number.

☐ 付款交单: 买方应对卖方开具的以买方为付款人的见票后_____天付款跟单汇票, 付款时交单。

Documents against payment: (D/P)

The buyers shall duly make the payment against documentary draft made out to the buyers at _____ sight by the sellers.

☐ 承兑交单: 买方应对卖方开具的以买方为付款人的见票后_____天承兑跟单汇票, 承兑交单。

Documents against acceptance: (D/A)

The buyers shall duly accept the documentary draft made out to the buyers at _____ days by the sellers.

Documents required (单据):

卖方应将下列单据提交银行议付/托收。

The sellers shall present the following documents required for negotiation/collection to the banks.

☐ 整套正本清洁提单。

Full set of clean on Board Ocean Bills of Lading.

- ☐ 商业发票一式____份。
Signed commercial invoice in ____ copies.
- ☐ 装箱单或重量单一式____份。

Packing list/weight memo in ____ copies.

- ☐ 由____签发的质量与数量证明书一式____份。
Certificate of quantity and quality in ____ copies issued by ____.
- ☐ 保险单一式____份。
Insurance policy in ____ copies.
- ☐ 由____签发的产地证一式____份。
Certificate of Origin in ____ copies issued by ____.

本合同共____份，自双方代表签字（盖章）之日起生效。

This contract is in ____ copies, effective since being signed/sealed by both parties.

The Buyer		The Seller		
Amount	Unit Price	Quantity	Description of goods	Marks and Numbers
CNY175000	CIFCWS	50 TONS	SHIELLED PEANUT	
	ROTTERDAM		FAQ 2006	
	CNY3500/TON		PACKED IN DOUBLE GUNNY BAGS	

总值 TOTAL: SAY RMH YUAN ONE HUNDRED SEVENTY FIVE THOUSAND ONLY

Transshipment (转运):
☒ Allowed (允许) ☐ not allowed (不允许)

Partial shipments (分批装运):
☒ Allowed (允许) ☐ not allowed (不允许)

Shipment date (装运期):
 NOT LATER THAN MAY 31ST

Insurance (保险):
 由____投保至全险110%投保
 to be covered by the _____ FOR 110% of the invoice value covering ALL RISKS additional WAR RISK from GUANGZHOU to ROTTERDAM

Terms of payment (付款条件):
☐ 买方不迟于____月____日前将100%的货款通过电汇/支票/信用证/押汇/托收/其他____方式支付给卖方
 The buyer shall pay 100% of the sales proceeds through sight (demand) draft/bill of exchange/T/T remittance to the seller not later than _____

☒ 买方不迟于____月____日以前通过____银行开出以卖方为受益人的不可撤销跟单信用证，并证明在____天内在中国议付有效。信用证开证行名称为____。
 The buyer shall issue an irrevocable L/C at _____ sight through _____ in favor of the seller prior to _____ indicating L/C shall be valid in China through negotiation within _____ day after the shipment effected, the L/C must mention the Contract Number.

☐ 付款交单：买方应对卖方开具的以买方为付款人的远期票，于____天付款。
 Documents against payment: (D/P)

The buyer shall duly make the payment against documentary draft made out to the buyer at _____ sight by the seller.

☐ 承兑交单：买方应对卖方开具的以买方为付款人的远期票，于____天承兑。
 Documents against acceptance: (D/A)

The buyer shall duly accept the documentary draft made out to the buyer at _____ days by the seller.

Documents required (单据):
 卖方应提供下列单据提交银行付款/托收
 The seller shall present the following documents required for negotiation/ collection to the banks:
☐ 全套正本提单
 Full set of clean on Board Ocean Bills of Lading

2.

销售确认书

SALES CONFIRMATION

卖方 SELLER: GUANGDONG TEXTILES IMP. & EXP. CO., LTD 7/F, GUANGDONG TEXTILES MANSION, 168 XIAOBEI ROAD, GUANGZHOU, CHINA 买方 BUYER: ABC TRADING CO., LTD NO. 180 MOSQUE ROAD, GORAKANA, SRI LANKA	编号 NO.: GD-2007-7878 日期 DATE: 6 th MARCH 2007 地点 SIGNED IN: GUANGZHOU, CHINA
--	---

买卖双方同意以下条款达成交易:

This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER, in accordance with the terms and conditions stipulated below.

1. 品名及规格 Commodity & Specification	2. 数量 Quantity	3. 单价及价格条款 Unit Price & Trade Terms	4. 金额 Amount
ART. NO. GL9001 LEATHER DRESSING GLOVES IN GREY, BLUE AND BLACK COLOURS	3,000 PAIRS	CIFC2% COLOMBO USD26.00 PER PAIR	USD78,000
Total:	3,000 PAIRS		USD78,000

允许 溢短装, 由卖方决定
With More or less of shipment allowed at the sellers' option

5. 总值 SAY U. S. DOLLARS SEVENTY EIGHT THOUSAND ONLY

6. 包装 10 PAIRS IN A CARTON
Packing

7. 唛头 N/M
Shipping Marks

8. 装运期及运输方式 IN APRIL
Time of Shipment & Means of Transportation

9. 装运港及目的地 ANY CHINA PORT
Port of Loading & Destination

10. 保险 FOR 110 PCT OF INVOICE VALUE COVERING ALL RISKS AND WAR RISK
Insurance

11. 付款方式 BY RELEVANT L/C
Terms of Payment

12. 备注
Remarks

The Buyer
(signature)

The Seller
(signature)

3.

销售合同

SALES CONTRACT

卖方 GUANDONG LIGHT ELECTRICAL APPLANCES CO., LTD.

NO.:

Seller: 52, DEZHENG ROAD SOUTH, GUANGZHOU, CHINA.

DATE: 22ND APRIL 2007

SIGNED IN: GUANGZHOU,

买方 A. B. C. CORP. AKEDSANterINK AUTO P. O. BOX. 9, FINLAND.

CHINA

Buyer:

经买卖双方同意成交下列商品, 订立条款如下:

This contract is made by and agreed between the BUYER and SELLER, in accordance with the terms and conditions stipulated below.

唛头	名称及规格	数量	单价	金额
Marks and Numbers	Description of goods	Quantity	Unit Price	Amount
N/M	AIR CONDITIONER KFR25 - GW	200SETS	CIF	USD
	WITH 5% MORE OR LESS OF SHIPMENT ALLOWED AT THE SELLERS' OPTION		HELSINKI USD180.00	36,000.00
	PACKED IN CARTON	Total:		

总值 TOTAL: SAY U. S. DOLLARS THRITY SIX THOUSAND ONLY

Transshipment (转运):

☒ Allowed (允许) ☐ not allowed (不允许)

Partial shipments (分批装运):

☐ Allowed (允许) ☒ not allowed (不允许)

Shipment date (装运期):

WITHIN 30 DAYS AFTER RECEIPT OF THE L/C

Insurance (保险):

由_____按发票金额 110% 投保水渍险, 另加保_____险至_____为止。

to be covered by the _____ FOR 110% of the invoice value covering W. A. P additional _____ from _____ to _____.

Terms of payment (付款条件):

☐ 买方不迟于_____年_____月_____日前将 100% 的货款用即期汇票/电汇送抵卖方

The buyers shall pay 100% of the sales proceeds through sight (demand) draft/by T/T remittance to the sellers not later than _____

☒ 买方须于_____年5月15日前通过_____银行开出以卖方为受益人的不可撤销_____天期信用证, 并注明在上述装运日期后_____天内在中国议付有效, 信用证须注明合同编号。

The buyers shall issue an irrevocable L/C at _____ sight through _____ in favor of the sellers prior to _____ indicating L/C shall be valid in China through negotiation within _____ day after the shipment effected, the L/C must mention the Contract Number.

☐ 付款交单: 买方应对卖方开具的以买方为付款人的见票后_____天付款跟单汇票, 付款时交单。

Documents against payment: (D/P)

The buyers shall duly make the payment against documentary draft made out to the buyers at _____ sight by the sellers.