



外贸单证操作教程

WAIMAO DANZHENG CAOZUO JIAOCHENG

主编 杨荔 罗伙娣



对外经济贸易大学出版社
University of International Business and Economics Press



外贸单证操作教程

主 编 杨 荔 罗伙娣
副主编 覃艳冰 吴 凤
参 编 梁尚恩 黄洁敏

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸单证操作教程: 汉、英 / 杨荔, 罗伙娣主编

—北京: 对外经济贸易大学出版社, 2014

ISBN 978-7-5663-1118-4

I. ①外… II. ①杨… ②罗… III. ①进出口贸易 - 原始凭证 - 高等学校 - 教材 - 汉、英 IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 171459 号

© 2014 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

外贸单证操作教程

杨 荔 罗伙娣 主编

责任编辑: 胡小平 符梦醒 孙少红

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 10.75 印张 248 千字

2014 年 9 月北京第 1 版 2014 年 9 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-1118-4

印数: 0 001-3 000 册 定价: 29.00 元

前 言

当前,职业教育在进行不断的改革,努力构建以专业能力为基础、以学生就业为导向、以职业岗位能力为核心、以工作任务为主线、以工作流程为框架的技能型课程体系,目的是将学生培养成符合企业工作岗位要求的技能型人才。

《外贸单证操作教程》教材是商务英语专业在国家教育改革发展示范学校重点专业建设过程中根据专业人才培养模式与课程体系改革要求,对应专业岗位典型工作任务与企业实践专家共同编写的基于工作过程的一体化教材。

本书编写的主要目的在于单证技能水平的训练及实际问题能力的培养。本书以操作能力为核心,以外贸出口工作过程为主线,精心设计教材内容,每个学习情景是一个学习任务。每个学习情景分为六大部分内容,第一部分提出“学习任务”,明确“学习目标”;第二部分是“知识准备”,该部分的“工作指南”和“知识拓展”引导学生探究相关专业知识及具体实务操作并扩大学生的知识面;第三部分“单据样本”让学生接触来自企业的真实单据样本,样本由梁尚恩、黄洁敏提供;第四部分的“单据详解”让学生学习和掌握各单据的填制方法,为第五部分“任务操作”进行针对性极强的训练做铺垫;最后一个部分是“任务评价”,对学生完成该学习情景任务的过程和结果进行自我评价、小组评价和老师评价。

本书在编写过程中,得到了企业人员忠毅(清远)电子塑胶五金有限公司报关部经理梁尚恩先生和凯帆国际货运代理(上海)有限公司深圳分公司货代文件黄洁敏女士的大力支持,他们对本书的编写多次指导,从业务角度提出了极有见地的意见和建议,在此深表感谢!

本教材既可以用作中职学校商务英语专业外贸单证实务课程学习的教材,也可用于社会人士自学之用。

外贸单证是一门实践性很强的课程,由于时间仓促及编者水平有限,在编写过程中难免挂一漏万,如有不妥之处恳请同行专家和广大读者批评指正。

2014年5月31日

目 录

学习情景一 签订合同.....	1
学习情景二 催审信用证	13
学习情景三 备货	33
学习情景四 货物托运	49
学习情景五 申领原产地证书	65
学习情景六 办理货物运输保险	79
学习情景七 货物检验检疫	91
学习情景八 货物的通关与报关.....	105
学习情景九 货物装船.....	119
学习情景十 收取货款.....	133
附录.....	143
附录一 单证词组	143
附录二 空白单据	148
参考文献.....	165

学习情景一

签订合同

【学习任务和学习目标】

一、学习任务

1. 了解国家进出口贸易时势政策以及相关信息的网站；
2. 掌握签订合同前的准备工作以及在签订合同过程中应注意的事项。

二、学习目标

1. 能够读懂合同条款；
2. 能够根据往来函电内容，订立进出口合同。

【知识准备】

一、工作指南

从出口业务流程来说，首先是交易前的准备工作，包括市场调研、制订经营方案、确认目标供货商并对进口成本进行估算，通过各种渠道与进口方建立业务关系，然后进行交易磋商谈判，经双方确认后签订书面合同，在签订合同前，出口方应注意所出口的货物是否属于管制类商品，如属于则企业需向商务部或各省、市（自治区）外经贸部门办理出口许可证，最后买卖双方履行自己承担的义务。

在执行出口合同的实践中，常因一些合同中的漏洞与差错而贻误了合约的正常履行，这不仅给国家造成经济损失，还往往造成了外商对我方信誉的不良印象，所以在签订合同过程中应注意以下容易出现的漏洞与差错：合同的客户名称写得不全或字母不准；价格计算有误或大小写不符；包装条款含混不清；合同条款不明确或前后矛盾；唛头标记不明确；目的港选择不当；装运港规定过死或出现原则错误；装运日期安排不合理等。

二、知识拓展

签订国际贸易合同应注意的问题：

(一) 签约前的准备工作

1. 市场可行性调查

在每笔交易之前，都应当对交易的可行性进行调查，尤其是在做原来没有做过的产品出口之前，更应当进行市场调查。

调查的主要项目包括：

(1) 地理、气候和居民消费习惯

例如：中国某公司向西欧出口花生，需途经红海海峡等赤道地区，但并未采取特别冷藏，货物到港后发现全部变质。又如：许多国家有各种各样的禁忌，如果不了解，有可能造成退货。

(2) 进口国政府管制情况

例如：向伊拉克出口货物需经联合国颁发许可；向正在对中国征收反倾销税的国家出口，可以及时上调价格。

(3) 市场饱和及竞争程度

如原目标市场已经饱和，可寻找下一个目标市场。

(4) 交易成本估算

例如：向中东或南美某些国家出口货物，使馆认证有时就需要数千元。

2. 企业资质调查

企业资质调查的主要内容：企业概况、历史背景、股东及出资情况、管理人员情况、财务状况、银行往来、经营及客户情况、实地考察情况、其他重要信息以及总体评述。

(二) 签约后的合同存档管理

注意留存书面材料，传真纸不便保存；一事一卷，并按时间顺序归档；重要单据复印留卷。

(三) 了解国家进出口贸易时势政策以及相关信息的网站

中华人民共和国商务部：www.mofcom.gov.cn。

中国出口贸易网：www.cnexpnet.com。

中国制造网：www.made-in-china.com。

阿里巴巴网：www.alibaba.com.cn。

国际进口商网站：www.importers.com。



【单据样本】

1. 购货确认书



PURCHASE CONFIRMATION

ORIGINAL
S/C NO. imp0808
DATE: 2003-7-8

THE SELLERS:

LONUET UNIED TRADING LTD.
LONUET HOUSE 38 MACHEST WAY, LONDON NW4 3AL, I

THE BUYERS:

GUANGZHOU XINXI TECHICAL&TRADING CO.LTD
25/F,NO.449,TIANHEBEI ROAD,GUANGZHOU,CHINA

The undersign sellers and buyers have agreed to close the following transaction according to the terms and condition stipulated below:

COMMODITY & DESCRIPTION	QUANTITY	PRICE	AMOUNT
		CIF	
DENIM JACKET(DENIM+CORDUROY)	656432 PCS	USD 1.500	USD984648.00
SPORTS SHOES	56988 PAIRS	USD 1.300	USD74084.40
MORE OR LESS 5 % ARE ALLOWED.	LESS COMMISSION 3 %		USD31761.97
SAYUSDONE MILLION TWENTY-SIX THOUSAND NINE HUNDRED AND SEVENTY AND FORTY-THREE CENTONLY			TOTAL NET: USD1026970.43

SHIPMENT: BEFORE 20 JULY,2003

DESTINATION: HUANGPU

LOADPORT: LONDON

PAYMENT: L/C AT SIGHT

INSURANCE:

FOR FOB OR C&F TO BE EFFECTED BY THE BUYERS;FOR CIF OR CIP TO BE EFFECTED BY THE SELLER AT 110% OF INVOICE VALUE COVERING ALL RISK AND WAR RISK AS PER C.I.C.

ARBITRATION:

ALL DISPUTES ARISING FROM THE EXECUTION OF, OR IN CONNECTION OF WITH THIS S/C SHALL BE SETTELED THROUGH FRIENDLY NEGOTIATION, THEN THE CASE SHALL BE SUBMITTED TO CHINA INTERNATIONAL ECONOMIC AND TRADE ARBITRATION COMMISSION IN ACCORDANCE WITH THE PROVISIONAL RULES AND PROCEDURE. THE ARBITRATION AWARD IS FINAL AND BINDING UPON BOTH PARTY.

GENERAL TERMS:

1.THE BUYER ARE TO ASSURE FULL RESPONSIBILITIES FOR ANY CONSEQUENCES ARISING FROM: (A) THE USE OF PACKING,DESIGN OR PATTERN MADE TO ORDER; (B). LATE SUBMISSION OF SPECIFICATION OR DETAILS NECESSARY FOR THE EXECUTION OF THIS S/C; (C)LATE ESTABLISH L/C (D).LATE AMENDMENT TO THE L/C IN CONSISTENT WITH THE PROVISIONS OF THIS SALES CONFIRMATION.

2.THE SELLERS ARE NOT RESPONSIBLE FOR LATE OR NON-DELIVERY AND THE BUYERS ARE NOT RESPONSIBLE FOR LATE OR NON PAYMENT IN THE EVENT OF FORCE MAJEURE OR ANY CONTINGENCIES BEYOND THE CONTROL.

3.CLAIM CONCERNING QUANLITY DESCREPANCY SHOULD BE FILED BY THE BUYERS WITH 90 DAYS AFTER THE ARRIVAL OF THE GOODS AT THE DESTINATION.

CONFIRMED BY SELLERS

CONFIRMED BY BUYERS

【单据详解】

1. 合同

销售确认书
SALES CONFIRMATION

卖方：（填受益人/出口商的名称地址）
Sellers:
地址:
Address:

号码:
S/C NO.:
日期:
Date:
签约地点:
Signed at:
电话:
TELEX:
传真:
FAX:

买方：（填申请人/进口商的名称）
Buyers:
地址:
Address:

电话:
TELEX:
传真:
FAX:

兹经双方同意，按下列条款达成如下交易：

The Seller and the Buyer have agreed to close the following transactions according to the following conditions stipulated below:

商品名称及规格 Commodity & Specification	数量 Quantity	单位 Unit	单价 Unit Price	金额 Amount
例：SHIRTS 10994L	例： 2 000	例： PC	（要有贸易术语） 例： CIF NEWYORK USD28.00/PC	（整批货物的总价格）例： USD56 000.00
总计 / TOTAL:	2 000	（不用）	（不用）	USD56 000.00
（允许卖方在装货时溢装或短装____%，价格按照本合同所列的单价计算。） (The Seller are allowed to load the quantity with（没规定的为5%，有规定的按规定）% more or less, the price shall be calculated according to the unit price stipulated in this contract.)				

2. 总值

Total Value: （以 SAY... ONLY 的形式对总金额进行大写）

3. 包装

Packing: （填写包装的条款）

4. 装运期

Time of Shipment: (填写货物的装运日期, 也是提单签发日)

5. 装运口岸和目的地

Loading Port & Destination: **FROM** 指装运港 (题目中没明确说明的写出口商所在地);
TO 指目的港 (题目中没明确说明的写进口商所在地)

6. 保险 由卖方按发票全部金额 110% 投保至_____为止的_____险

Insurance: To be effected by sellers for 110% of full invoice value covering (填险别, 例: **ALL RISK**) Up to (填目的港/目的地) only.

7. 付款条件: 买方须于_____年____月____日前将不可撤销的即期信用证开到卖方, 议付有效期延至上列装运期后____天在中国到期, 该信用证中必须注明_____

Term of payment: By Irrevocable and Divisible Letter of Credit to be available by sight draft to reach the Sellers before (填题目规定的日期) and to remain valid for negotiation in CHINA until the 15th day after the aforesaid Time of Shipment. The L/C must specify that
(按题目的规定写)

8. 装船标记

Shipping Mark: (唛头, 没有的填 N/M)

9. 开立信用证时请注明我方成交确认书号码。

When opening L/C, Please mention our S/C number.

10. 备注

Remarks:

卖方

THE SELLER

(卖方代表人签名)

买方

THE BUYER

(买方代表人签名)

希望将本确认书一份签署后寄回本公司。

Please sign and mail one copy of this sales confirmation to us at your earliest convenience.

【任务操作】

任务一：请根据工作指南内容，个人回答以下问题。

- 1. 签订合同前的准备工作有哪些？
- 2. 如果出口货物属于管制类商品，企业应如何申领出口许可证？
- 3. 在我国出口合同中经常容易出现的漏洞与差错主要有哪些？

任务二：以小组交流讨论、合作的形式完成——订立合同（一）

【任务描述】2013 年 4 月 27 日在中国出口商品交易会上，广东永阳进出口公司的张先生将其公司的产品手册交给了 Brown 先生。5 月 2 日，Brown 先生通过邮件联系到了张先生，双方就有关的交易条款进行了进一步的磋商，并达成了一致，请根据本次交易的实际情况填写销售确认书。

【相关资料】

(1) Mr. Zhang

卖方公司名称：Guangdong Sunshine Import & Export Co., Ltd.

地址：320 Jiefang Road, Guangzhou, China

Tel: 020-86236211 FAX: 020-86236212

(2) Mr. Brown

买方公司名称：Universal Trading Company

地址：7/F, Sailing Building, No.50 Aidy Street, Hamburg, Germany

Tel: 0049-40-82276026

(3) 双方邮件摘录如下：

Mr. Brown: Mr. Zhang, I'm interested in your wooden products (ART. NO. 811A、811B、811C and 811D). I hope you could offer me your most favorable price.

Mr. Zhang: OK, we are now offering you the following:

货号 ART.NO.	品名及规格 COMMODITY & SPECIFICATION	单 价 UNIT PRICE
	WOODEN PRODUCTS	
	COLOR:	CIF Hamburg
811A	RED	USD0.70/PC
811B	RED	USD0.65/PC
811C	RED	USD0.70/PC
811D	BLACK	USD0.70/PC

I'm sure you will find our price most competitive. If the quantity is larger than 50,000 pcs, we will give you a discount of 2%.

Mr. Brown: Oh, 50,000 pcs are too large to us. If you can offer us a discount of 3%, we would accept it.

Mr. Zhang: 3% reduction is absolutely impossible.

Mr. Brown: We will book with you an order for 5,000 pcs of each. Furthermore to the terms of payment, we ask the T/T. 70% of the total amount should be paid before shipment days.

Mr. Brown: Oh, I know. Then could you tell me about the earliest date of shipment?

Mr. Zhang: We assure that we will arrange shipment from Huangpu Port to Hamburg during Oct..

Mr. Brown: All right, let's talk about the outer packing.

Mr. Zhang: We will use cartons, 50 pcs per carton.

Mr. Brown: OK. Please include the contract No. and our company name in the shipping marks.

Mr. Zhang: OK. We will print as your request.

Mr. Brown: Thank you. The last problem is insurance. The goods should be covered for 120% of the invoice value against All Risks.

Mr. Zhang: According to our usual practice, we insure the goods only 10% above invoice value against FPA.

Mr. Brown: FPA is not enough. We insist on covering All Risks.

Mr. Zhang: If you insist, we can cover All Risks for 110% of the invoice value.

Mr. Brown: OK. And the No. of contract is 2013-JX032.

销 售 确 认 书
SALES CONFIRMATION

编号 NO: _____

日期 DATE: _____

买方

Buyer:

地址

Address:

兹经买卖双方同意成交下列商品订立条款如下:

The undersigned Sellers and Buyers have agreed to close the following transaction according to the terms and conditions stipulated below:

货号 ART.NO.	品名及规格 COMMODITY & SPECIFICATION	数 量 QUANTITY	单 价 UNIT PRICE	金 额 AMOUNT
			TOTAL:	

1. 数量及总值均得有 5% 的增减, 由卖方决定。

WITH 5% MORE OR LESS BOTH IN AMOUNT AND QUANTITY, ALLOWED AT THE SELLER'S OPTION.

2. 总值

TOTAL VALUE: _____

3. 包装:

PACKING: _____

4. 装运期

TIME OF SHIPMENT: _____

5. 装运口岸和目的地

LOADING PORT&DESTINATION: FROM _____ TO _____

6. 保险由卖方按发票全部金额 110% 投保至 _____ 为止的 _____ 险

INSURANCE: TO BE COVERED BY THE SELLER COVERING _____

7. 付款条件:

TERMS OF PAYMENT: _____

8. 装运标志:

SHIPPING MARK: _____

9. 备注

REMARKS:

卖方 (签章)

买方 (签章)

THE SELLER

THE BUYER

_____(卖方代表人签名)____

_____(买方代表人签名)____

希望将本确认书一份签署后寄回本公司

Please sign and mail one copy of this sales confirmation to us at your earliest convenience.

任务三 以小组交流讨论、合作的形式完成——订立合同 (二)

【任务描述】

2013 年 6 月 10 日, 上海益生进出口有限公司业务代表李明与加拿大乐天贸易公司代表 TONY SMITH 于上海达成一项出口毛巾的合同。根据所给资料, 请代李明起草一份销售确认书。

【相关资料】

1. 卖方信息: 上海益生进出口有限公司

SHANGHAI YISHENG IMPORT AND EXPORT CO., LTD.

NO.108 DALIAN WEST ROAD, SHANGHAI, CHINA.

TELEX: 86- 021-65018888

FAX: 86- 021-65018889

2. 买方信息: 乐天贸易公司

HAPPYSKY TRADING COMPANY

174 NOTRE-DAME STREET EAST MONTREAL, QUEBEC, CANADA.

TELEX: 001-514-8732015

FAX: 001-514-8732016

3. 货物情况: 毛巾 TOWELS

ART.NO.2021 ABOUT 14,500 DOZ. AT USD2.77/DOZ.

ART.NO.2151 ABOUT 12,250 DOZ. AT USD4.55/DOZ.

4. 唛头: HSTC

4CA3068

MONTREAL

NO.1-UP

5. 包装情况: 1 打毛巾装一个塑料袋, 50 个塑料袋装一个纸箱

6. 销售确认书号码: 4CA3068

7. 合同规定: 货物要在 2013 年 7 月 30 日前装运, 禁止分批装运, 允许转船, 装运港为上海, 目的港为蒙特利尔。投保 INSTITUTE CARGO CLAUSES A 和 INSTITUTE WAR CLAUSES A, 买方须于 2013 年 6 月 30 日前将不可撤销即期信用证开到卖方。

销售确认书

SALES CONFIRMATION

卖方:

Sellers:

地址:

Address:

号码:

S/C NO.:

日期:

Date:

签约地点:

Signed at:

电话:

TELEX:

传真:

FAX:

买方:

Buyers:

地址:

Address:

电话:

TELEX:

传真:

FAX:

兹经双方同意, 按下列条款达成如下交易:

The Seller and the Buyer have agreed to close the following transaction according to the

following conditions stipulated below:

商品名称及规格 Commodity & Specification	数量 Quantity	单位 Unit	单价 Unit Price	金额 Amount
总计 / TOTAL:				
(允许卖方在装货时溢装或短装 _____%, 价格按照本合同所列的单价计算。) (The Seller are allowed to load the quantity with _____% more or less, the price shall be calculated according to the unit price stipulated in this contract.)				

2. 总值

Total Value:

3. 包装

Packing:

4. 装运期

Time of Shipment:

5. 装运口岸和目的地

Loading port & Destination:

6. 保险 由卖方按发票全部金额 110%投保至_____为止的_____险

Insurance: To be effected by sellers for 110% of full invoice value covering_____

Up to _____only.

7. 付款条件: 买方须于_____年____月____日前将不可撤销的即期信用证开到卖方, 议付有效期延至上列装运期后____天在中国到期, 该信用证中必须注明_____

Term of payment: By Irrevocable and Divisible Letter of Credit to be available by sight draft to reach the Sellers before _____ and to remain valid for negotiation in CHINA until the 15th day after the aforesaid Time of Shipment. The L/C must specify that _____

8. 装船标记

Shipping Mark:

9. 开立信用证时请注明我方成交确认书号码。

When opening L/C, Please mention our S/C number.

10. 备注

Remarks:

卖方

THE SELLER

买方

THE BUYER

希望将本确认书一份签署后寄回本公司

Please sign and mail one copy of this sales confirmation to us at your earliest convenience.

【任务评价】

班级: _____ 小组: _____ 姓名: _____		指导教师: _____ 日 期: _____					
评价项目	评价标准	评价依据	评价方式			权重	得分小计
			学生自评 20%	小组互评 30%	教师评价 50%		
职业素养	1. 守时, 遵守出勤制度 2. 按时按质完成工作任务 3. 积极主动承担工作任务, 勤学好问	1. 出勤 2. 工作态度 3. 团队协作精神				0.3	
专业能力	1. 能够读懂合同条款 2. 能够根据资料, 订立进出口合同 3. 具有较强的分析和处理能力 4. 认真填写任务的相关问题	1. 单据填制及操作的准确性和规范性 2. 专业技能任务完成情况				0.5	
创新能力	在任务完成过程中有创新能力, 能提出自己的见解	建议的可行性				0.2	
合计							

