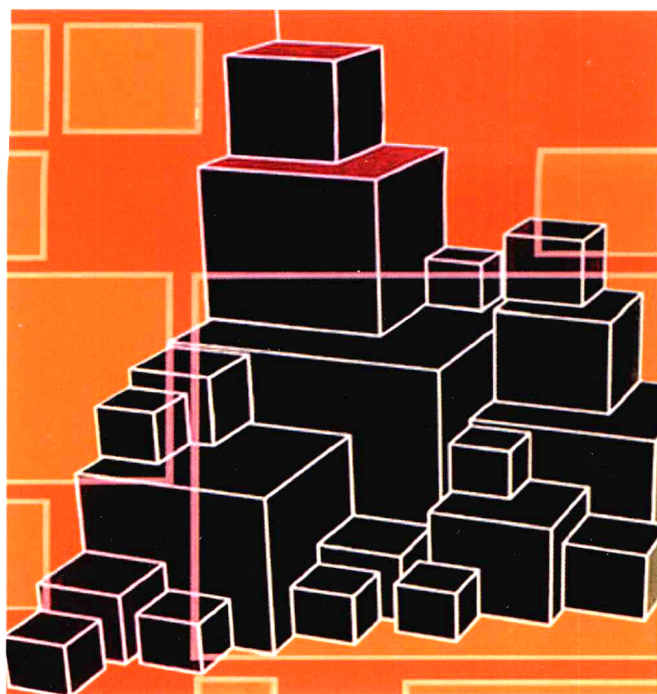




全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材



Practice Course Book for
Business Letters and
Documents Reference Book

外贸函电与
单证实训教程
辅导用书

主 编 陈春媚 曾元胜
企业顾问 岳 营 黄晓罡 戴西琨 岳秀彦



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



全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材

外贸函电与单证实训教程

辅 导 用 书

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸函电与单证实训教程辅导用书 / 陈春媚, 曾元胜主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2010
全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材
ISBN 978-7-81134-847-7

I. ①外… II. ①陈… ②曾… III. ①对外贸易 - 英语 - 电报信函 - 写作 - 高等学校 - 教学参考资料②对外贸易 - 原始凭证 - 高等学校 - 教学参考资料 IV. ①H315②F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 189183 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

外贸函电与单证实训教程辅导用书

陈春媚 曾元胜 主编

责任编辑: 谭利彬

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 15.75 印张 363 千字

2010 年 10 月北京第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-847-7

印数: 0 001 - 2 000 册 定价: 28.00 元

出版说明

教育部[2006]16号文中提出：“要积极推行与生产劳动和社会实践相结合的学习模式，把工学结合作为高等职业教育人才培养模式改革的重要切入点，带动专业调整与建设，引导课程设置、教学内容和教学方法改革”。与之相对应的课程开发方式和课程内容的改革模式是“与行业企业共同开发紧密结合生产实际的实训教材，并确保优质教材进课堂”。“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”正是对外经济贸易大学出版社在高等职业教育课程建设领域的最新研究成果。

本系列教材适用于全国高职高专院校英语专业的商务/应用/外贸/旅游等英语方向以及国际贸易、国际商务或财经类专业的学生；同时适用于全国各高等院校应用型本科英语专业的商务英语方向和国际贸易、国际经济、国际商务及国际工商管理等商科专业的学生。

本系列教材主要呈现以下特点：

1. 体现“基于工作过程”

在我国高等职业教育新一轮课程改革中，我们学习、引进并发展了德国职业教育的一种新的课程模式——基于工作过程的课程模式，指“为完成一件工作任务并获得工作成果而进行的一个完整的工作程序”建立起来的课程体系。

2. 突出“校企合作”

课程体系的“校企合作”以教师和企业人员参与为主体，是“校企合作，工学结合”的人才培养模式发展的必然产物，旨在提高学生的综合能力，尤其是实践能力和就业能力，实现学校教学与工作实践的零距离。

“全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材”的课程方案与传统的课程方案相比，它打破了高等职业教育学科系统化的课程体系，在分析典型职业活动工作过程的前提下，按照工作过程中的需要来设计课程，以突出工作过程在课程框架中的主线地位，整合优化了理论知识与实践活动。教材编写过程中，教师结合自身的教学实践、调研论证和外贸专家对工作岗位的实际要求来安排课程结构和内容，形成了具有特色的基于工作过程的校企合作系列教材体系。

本套教材包括《外贸函电与单证实训教程》、《商务翻译实务》、《国际市场营销实务》、《商务英语函电》、《国际贸易实务（英）》、《商务谈判实务（英）》、《酒店英语实务》、《旅游英语实务》、《会展英语实务》、《商务现场口译》、《外事接待英语实务》、《商务礼仪英语实务》、《涉外企业管理实务》和《商务英语视听说》等教材。作者都是本专业的“双师型”教师，不仅具有丰富的语言教学经验，而且具备企业第一线的工作经历，主持或

参与过多项国家或省市级相关科研项目，这为本套教材的编写质量提供了有力的保证。

值得注意的是，本系列教材不是封闭的，它随着教学模式和课程设置的变化，将不断推出新的教材，丰富整个体系。

同时，本套教材均配有辅导用书和 PPT 课件等立体化教学资源，供教师教学参考（下载网址：<http://www.uibep.com>）。

对外经济贸易大学出版社

2010 年 10 月

编写说明

《外贸函电与单证实训教程》以外贸工作过程为导向,从建立某个特定的外贸业务关系开始,涉及到业务的磋商、询盘、报盘、还盘、交易的达成、办理保险、租船订舱、代办保险、催开信用证、要求修改和延展信用证、催促付款以及善后处理等环节的外贸英语信函的写作;涉及到的合约或单据有销售/采购合同、信用证以及开立信用证申请书、发票、装箱单、保险单以及投保单、提单以及托运单、航空运单、汇票、原产地证以及原产地证申请书、进出口报检单以及商检证书、通关单、出口许可证以及其申请书、进出口报关单、出口收汇核销单、进口到汇核销单、厂检合格单、产品购销合同等,通过实训操作使学生清晰地了解交易整个过程。在教程的内容编排上从简单到复杂,信息链完整,每个案例所选取的函电内容和单据都不尽相同,但每个知识点被巧妙地添加在不同的案例中,以尽量保持案例的完整性。

本书主要由广东科贸职业学院和广西柳州师范高等专科学校共同编写。由陈春媚、曾元胜负责本教材的构思,规划,统筹,组织工作。陈春媚和曾元胜负责统稿和审核。本书具体的章节分工如下:

郑军锋负责第一章第一个案例;龙彩艳负责第一章第二个案例,第三章第一个案例;陈春媚负责第二章第一、二个案例,第三章第二个案例。肖扬、刘亚平负责第四章第一个案例;肖扬负责第四章第二个案例;刘亚平负责第四章第三个案例;宗惠负责第五章第一个案例;陈波媛负责第五章第二个案例;曾元胜负责第六章第一个案例;吕筱琼负责第六章第二个案例。其中肖扬和刘亚平是广西柳州师范高等专科学校的教师,其他为广东科贸职业学院的教师。

辅导用书编写过程中,广州嵘升贸易有限公司总经理戴西琨,广州丰彩彩印有限公司副总经理岳营、海外销售部经理黄晓罡,深圳佻昌贸易有限公司业务经理岳秀彦等企业、行业专家对教材的编写提出了建设性的意见和建议,并参与了部分书稿的审稿和校对工作,我们借此对他们的支持表示衷心的感谢!

由于时间仓促,编者水平有限,各种疏漏和错误在所难免,欢迎广大读者和同行不吝赐教。

编者

2010年9月

Contents

Part One Cases for Export

Chapter One Cases under T/T Payment Terms	5
Practice One T/T + FOB Case	5
Practice Two T/T + CIF Case	28
Chapter Two Cases under L/C Payment Terms	63
Practice One L/C + CFR Case	63
Practice Two L/C + FOB Case	98
Chapter Three Cases under D/P and OA Payment Terms	123
Practice One D/P + FOB Case	123
Practice Two OA + FOB Case	143

Part Two Cases for Import

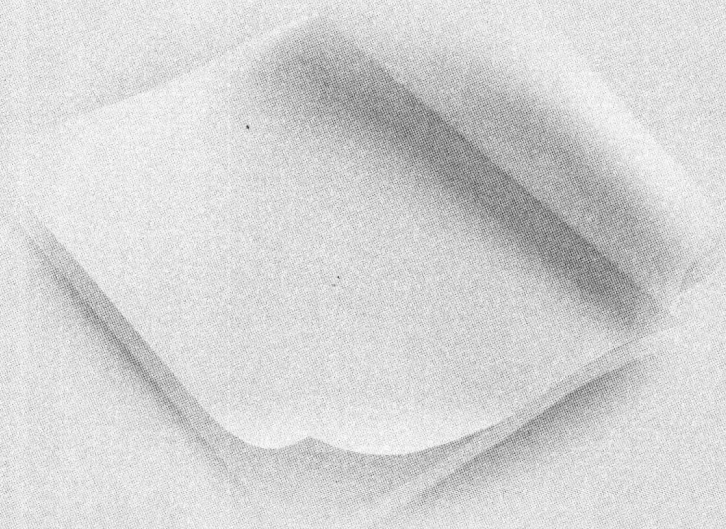
Chapter Four Cases under L/C, D/P and T/T Payment Terms	171
Practice One L/C + CIF Case	171
Practice Two D/P + CFR Case	192
Practice Three T/T + CIF Case	210

Part Three Comprehensive Practice

Chapter Five Examination and Amendment to L/C	227
Practice One	227
Practice Two	231
Chapter Six Examination and Amendment to the Related Documents	235
Practice One	235
Practice Two	239
References	242

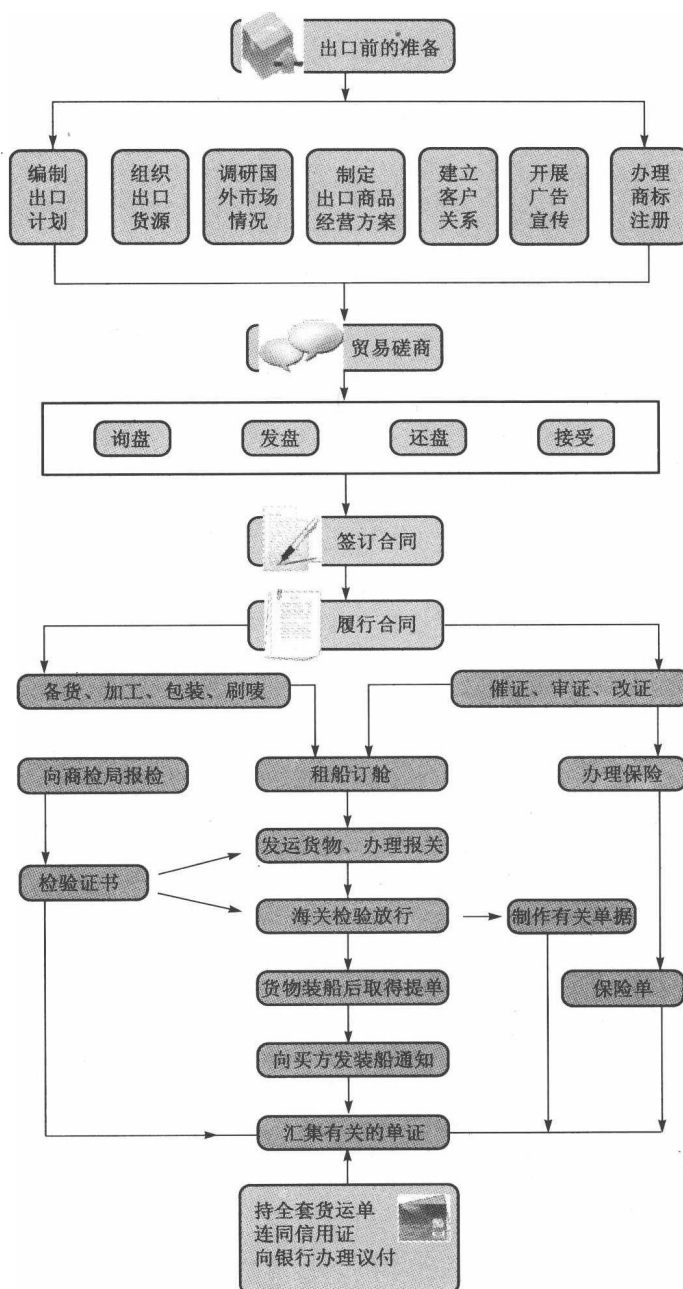


Cases for Export





海运出口流程示意图



Chapter One

Cases under T/T Payment Terms

Practice One T/T + FOB Case

I. Objective

The objective is to enable students to be familiar with the export procedures using FOB and T/T, and to master the skills to translate the correspondence, write formal business letters and fill in the sales contract and related documents according to the background information and letters given.

II. Requirements

1. To know well about the procedures of T/T and obligations of the Seller and Buyer under FOB price terms.
2. To know well about the formal business letter writing in full blocked format.
3. To master useful expressions and sentence models frequently used in business letters, especially the writing skills of claim and settlement.
4. To master the drawing of contract according to the given information.
5. To master the export documentation according to the given information.

III. Steps

1. To review the procedures of T/T and obligations of the Seller and Buyer under FOB price terms.
2. To read and understand the given business transaction background.
3. To sum up the main points in business letter writing according to Mind Map 1.
4. To translate the correspondence using proper translation skills according to the context and business background.
5. To draw the contract according to the background information and the correspondence.
6. To fill in the related documents.
7. To answer the questions.
8. To evaluate yourself.

一、实训说明

本节实训是用 FOB 方式成交、用 T/T 方式付款的外贸出口案例。本案例的信函内容涵盖了建立贸易关系,询盘、报盘、还盘、交易的达成、索赔;涉及到的合约或单据有销售合同、形式发票、装箱单、厂检合格单、普惠制原产地证明书、海运出口托运单、海运提单和装船通知、出口收汇核销单等。要求学生翻译信函内容,并根据信函信息填写合约和单据。

1. 厂检合格单是申请报检必须随附的单据,由厂家提供,由于此单比较简单,所以在别的案例中将不再出现。

2. 办理普惠制原产地证书签证的基本程序

(1) 注册登记。由申请签发普惠制产地证书的企业(公司)事先向当地商检机构办理注册登记手续。登记时须提交下列证件:

- ① 经营出口业务的批准文件;
- ② 国家工商行政管理部门核发的营业执照;
- ③ 由申请签证单位法人代表签署的、委托该单位人员办理普惠制原产地证书申请及手签事宜的委托书一份,及被委托之手签人免冠半身一寸近照两张。

上述证件经商检机构初步审核后,发给《申请签发普惠制原产地证书注册登记表》和《普惠制 FORM A 原产地证书申报人注册登记卡》各一式二份,由申请单位如实填写,并在规定的时间内将上述表格递交商检机构审核。商检机构确认该单位具有申请签证资格后将准予注册,申请单位应在同时交付规定的注册费。之后,由商检机构在指定时间内,对普惠制申请手签人员进行业务培训,考核合格后,签发申报证件。申报人可在当年度内凭证向各地商检机构办理普惠制申请签证业务。注册地商检机构每二年对已注册单位及申请手签人员进行复查。

(2) 普惠制产地证

申报手签人在本批货物出运前五日到商检机构办理申请事宜。申请时一般应提交:

- ① 《普惠制产地证书申请书》一份;
此申请书为中文,填写简单易懂,所以在别的案例中将不再出现。
- ② 出口商业发票(副本)一份;
- ③ 装箱单一份;
- ④ 普惠制产地证书一套;
- ⑤ 对含有进口成份的出口商品申请签证,申请人应填写《含进口成份商品成本明细单》;
- ⑥ 商检机构认为有必要提供的其它有关单证(如信用证、合同、报关单等),并如实解答商检机构提出的有关问题。对首次申请签证的单位,商检机构将派员到生产现场作例行调查。对非首次申请签证的单位,商检机构对申报内容有疑问,或认为有必要时,也可派员对产品的生产企业进行抽查。作上述调查后,商检机构将填写《出口企业(或



生产厂)普惠制签证调查记录》,以此作为是否同意签证的依据。被调查或抽查的单位有义务积极协助商检人员进行查核,提供必要的资料、证件和工作条件。

(3) 签发证书

商检机构在调查或抽查的基础上,逐一审核申请单位提交的有关单证,无误后签发《普惠制原产地证书》,交申请单位。

注释:

产品所用的原料或零部件全部或部分是从加拿大、澳大利亚、新西兰、日本进口,并已在上述四国交纳了出口关税,产品销往该四国,并按规定能够享受普惠制优惠待遇时,申请单位还需提供该四国公司或商社签发的有关原料、零部件的出口商业发票。

3. 海运出口托运的基本程序

- (1) 订舱(出口企业填写海运出口托运单(booking note—B/N));
- (2) 接受托运申请(船公司或外轮代理公司签发装货单(shipping order));
- (3) 发放空箱;
- (4) 拼箱货装箱;
- (5) 整箱货交接;
- (6) 集装箱的交接签证;
- (7) 换取提单;
- (8) 装船。

4. 出口收汇核销的基本程序。由于出口收汇核销单比较简单,所以在别的案例中将不再出现。

- (1) 企业向外汇管理局申领核销单;
- (2) 缮制核销单;
- (3) 出口报关时海关在核销单上签注;
- (4) 企业将核销单存根联和其他规定文件交外汇管理局备案;
- (5) 企业委托银行收汇,收汇后银行在核销单正本联上签注;
- (6) 企业向外汇管理局办理核销,外汇管理局在核销单正本和出口退税专用联上盖章确认,并将出口退税专用联退还给企业;
- (7) 企业凭核销单(经外汇管理局盖章确认的出口退税专用联)、出口报关单(出口退税专用联)、增值税发票、商业发票(现以输入外管软件的光盘代替)等向税务机关申请退税。

二、实训答案以及信函翻译和要点

3.2 Please translate the whole business process according to the above background and materials.

1) 建立业务关系函（进口商写给出口商）

联盟准精密有限公司

泰国曼谷 Wangthonglang 71, Ladprao 81, 10310

天津卡尔斯阀门有限公司

中国天津市宝坻区九园工业园区 3 号路, 301802

敬启者:

我们从网上得知贵公司的行名和地址, 很高兴写这封信给您, 希望能与贵公司建立业务关系。我方对贵公司生产的蝶阀很感兴趣。

我们公司在泰国是生产橡胶伸缩接头的, 我们的产品可用于化工工艺行业、海运业等。从网上我们得知贵公司的产品质量过硬, 可以满足我们公司生产的需要。因此, 写信来寻求合作的机会。

希望贵公司能够给我们寄来关于蝶阀的详细信息。

期盼您的早日答复。

Supakit Sirirungsakulwong 谨上

2009 年 5 月 10 日

Main points

1. Source of information and interest in the goods
2. Importer's self-introduction
3. Detailed requirements (catalogue, price, samples, etc.)
4. Expectation of early reply



2) 回复 (出口商写给进口商)

天津卡尔斯阀门有限公司
中国天津市宝坻区九园工业园区 3 号路, 301802

联盟准精密有限公司
泰国曼谷 Wangthonglang 71, Ladprao 81, 10310

Supakit Sirirungsakulwong 先生:

从贵方 5 月 10 日的来函中我们荣幸得知贵公司对我们的产品感兴趣。

我们公司专门从事优质出口蝶阀的生产, 现在, 我们公司在世界各地都有业务伙伴。

我们公司生产的蝶阀非常畅销, 从附带的产品目录和价格清单您可以更好的了解这一产品。我们相信我们的产品质优价廉。

期待与贵公司建立业务关系并期待贵公司的询价。如果您还需要任何有关我们公司及产品的详细信息, 请直接联系我们。

张文双谨上
2009 年 5 月 14 日

Main points

1. Receipt of the letter
2. Exporter's self-introduction
3. Details of meeting requirements (sending catalogue and price list)
4. Expectation of a specific enquiry

3) 询盘

张文双先生:

感谢您 5 月 14 号的来函及附寄的产品手册和价格清单。

看完之后, 我们对贵公司的产品很满意, 尤其是“Wafer”型蝶阀。不知贵公司是否能对 25 件该蝶阀进行报价?

如果报价具有竞争性, 我们会即刻下订单。

盼复。

Supakit Sirirungsakulwong 谨上
2009 年 5 月 18 日

Main points

1. Receipt of the letter
2. Detailed requirements (specifications of the products, catalogue, price terms, shipment, weight, material, quantity, etc.)
3. Introduction of market and request for competitive price
4. Expectation of early reply

4) 报盘

Supakit Sirirungsakulwong 先生:

感谢您 5 月 18 日对我们公司生产的“Wafer”型蝶阀的询价, 现报价如下:

产品名称: “Wafer”型蝶阀

包装: 木箱, 每箱 5 件

数量: 25 件

价格: FOB 天津价, 每件 900 美元

支付条款: 电汇。发票价的 30% 需提前支付, 其余 70% 在提单日前支付。

装运: 7 月底前海运方式

我们的产品质优价廉, 一定能够满足贵公司的需求。此报价在 5 天内回复有效。盼复。

张文双谨上
2009 年 5 月 22 日

Main points

1. Receipt of the enquiry
2. Stating the details of the offer (name, price, quality, shipment, valid period, etc.)
3. Suggestion of acceptance
4. Expectation of early reply