

# 外贸单证业务

WAIMAO DANZHENG YEWU

胡越明 编著



浙江工商大学出版社  
Zhejiang Gongshang University Press

项目课程教材

中国国际贸易术语解释通则 (CIP) 教程

对外贸易单证业务 / 胡越明编著. — 杭州: 浙江工商大学出版社, 2010.  
ISBN 978-7-81140-130-3

1. ①外… II. 胡… III. ①外… IV. ①F719.14  
①F719.14

中国国际贸易术语解释通则 (CIP) 教程 / 胡越明编著. — 杭州: 浙江工商大学出版社, 2010.

# 外贸单证业务

胡越明 编著

外贸单证

胡越明

外贸单证  
外贸单证  
外贸单证  
外贸单证  
外贸单证  
外贸单证

浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社

浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社  
浙江工商大学出版社

浙江工商大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

外贸单证业务 / 胡越明编著. —杭州:浙江工商  
大学出版社, 2010. 6

ISBN 978-7-81140-150-9

I. ①外… II. ①胡… III. ①进出口贸易—原始  
凭证—基本知识 IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 111593 号

# 外贸单证业务

## 外贸单证业务

胡越明 编著

---

责任编辑 陈维君  
责任校对 张振华  
封面设计 刘 韵  
责任印刷 汪 俊  
出版发行 浙江工商大学出版社  
(杭州市教工路 198 号 邮政编码 310012)  
(E-mail: zjgsupress@163.com)  
(网址: <http://www.zjgsupress.com>)  
电话: 0571-88904980, 88831806(传真)

排 版 杭州中大图文设计有限公司  
印 刷 杭州杭新印务有限公司  
开 本 787mm×1092mm 1/16  
印 张 15.25  
字 数 293 千  
版 次 2010 年 6 月第 1 版 2010 年 6 月第 1 次印刷  
书 号 ISBN 978-7-81140-150-9  
定 价 28.00 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

浙江工商大学出版社营销部邮购电话 0571-88804227

## 编写说明

外贸单证业务直接对应外贸公司单证员工作岗位,是培养外贸公司业务员和跟单员必需的技能课程。该课程的主要功能是使学生能承担外贸企业单证员所从事的工作内容:能在不同时段与业务关系方进行沟通协调,顺利获得制单所需的数据;熟练完成外贸业务进程中不同时段各种单据的制作,理解制作的技巧及不同时段单据制作的差异性;了解各类单据移交所规定的时间,及时正确递交各时段的单据,指引业务关系方(部门)工作的顺利开展;培养严谨、忠诚、负责的职业操守,提高语言表达能力、沟通协调能力和现代化办公设备的运用能力。

该课程的前置课程包括:国际商务知识、国际贸易实务、外贸英语函电等岗位基础课程。同步或后续课程包括:外贸客户开发与与管理、外贸洽谈与签约、外贸订单管理、进出口货物托运与通关等岗位核心技术课程。

本书编写历时2年,编写思路体现为以下几点:

1. 充分体现外贸单证员岗位工作的任务引领、工作过程导向的设计思想;
2. 将外贸单证业务工作,按照工作过程或工作内容的逻辑顺序分解成典型的工作项目,按完成工作项目的需要和现行岗位操作规程,结合外贸单证员资格考试标准组织教材内容,将相关的国际惯例知识和业务理论分解到相应的操作中;
3. 以完成任务的典型活动项目来驱动,通过实际案例、情景模拟和课后拓展作业等多种手段,学生可以通过上述各种教学活动获得职业认知和职业技能;
4. 体现先进性、通用性、实用性,将单证员业务领域最新操作规范和行业动态及时纳入教材,内容包括外贸公司单证员岗位的主要业务,如何贴近国际商务行业发展的实际需要等;
5. 活动设计内容具体,尽可能与外贸公司业务活动相同,在实训室环境下具有可操作性。

本书的内容体系分为9个项目,每个项目下有若干模块,每个模块有较为固定的结构。其中:“任务引言”并非必要内容,仅仅只是为了增加本课程的人文精神和哲学深度;“本模块教学目标”给出了最基本的教学要求,供任课教师参考,但并不局限于此;“情景案例”给出了典型业务举例,但实际业务情形千变万化,同样并不局限于此;“任务说明”给出了根据情景设定的工作和学习任务,以及可能的解答;“链接:相关基础知识”给出了完成本任务可能需要的基础知识;“思考和练习”给出了更多的工作任务,学习者在反复操作的过程中,可达到技能的强化和加深。

本书专门针对外贸单证学习者和教师设计,可作为大中专院校国际贸易、国际经济、国际商务专业的教材,也可供外贸行业单证岗位培训教材,以及有志从事外贸单证工作的人

士自学之用。

本书的编写,得到了浙江工商职业技术学院各位同仁、多家外贸公司领导及有关专家的热心帮助,他们提出了许多宝贵意见,提供了大量外贸单证材料,特此表示衷心的感谢。在编写过程中,我们参阅和引用了国内外有关论著的资料和观点,部分参考资料来源于网络,书中未一一列出,在此一并向有关作者致谢。

由于编者的学识水平和能力有限,书中的谬误及疏漏之处在所难免,敬请广大读者批评指正。

胡越明

2010年1月

# 目 录

<b>项目一 阅读合同以及预审、理解信用证</b> .....	1
模块 1 翻译并解释合同 .....	1
模块 2 填写信用证开证申请书 .....	13
模块 3 翻译并解释信用证 .....	24
模块 4 写作改证函 .....	36
<b>项目二 取得通关单</b> .....	44
模块 1 制作发票 .....	44
模块 2 制作装箱单 .....	49
模块 3 办理报检 .....	54
<b>项目三 配船订舱</b> .....	63
模块 1 托运办理和跟踪 .....	63
<b>项目四 提交报关单据</b> .....	70
模块 1 出口报关单据操作 .....	70
模块 2 进口报关单据操作 .....	79
<b>项目五 办理产地证</b> .....	90
模块 1 办理一般原产地证 .....	90
模块 2 办理普惠制产地证 .....	96
<b>项目六 办理保险</b> .....	101
模块 1 保险单据操作 .....	101
<b>项目七 确认提单</b> .....	109
模块 1 确认提单 .....	109
<b>项目八 完成结汇单据</b> .....	116
模块 1 制作装船通知和受益人证明 .....	116

模块 2	制作汇票	134
模块 3	进出口许可证操作	138
模块 4	电汇方式下全套单据制作	145
模块 5	托收方式下全套单据制作	153
模块 6	信用证方式下全套单据制作	161
模块 7	信用证案例分析	178

**项目九 与银行、外管、税务等部门的沟通** 190

模块 1	审单、交单和不符点单据操作	190
模块 2	贸易融资操作	217
模块 3	核销、退税、归档操作	232
1	.....	.....
2	.....	.....
3	.....	.....
4	.....	.....
5	.....	.....
6	.....	.....
7	.....	.....
8	.....	.....
9	.....	.....
10	.....	.....
11	.....	.....
12	.....	.....
13	.....	.....
14	.....	.....
15	.....	.....
16	.....	.....
17	.....	.....
18	.....	.....
19	.....	.....
20	.....	.....
21	.....	.....
22	.....	.....
23	.....	.....
24	.....	.....
25	.....	.....
26	.....	.....
27	.....	.....
28	.....	.....
29	.....	.....
30	.....	.....
31	.....	.....
32	.....	.....
33	.....	.....
34	.....	.....
35	.....	.....
36	.....	.....
37	.....	.....
38	.....	.....
39	.....	.....
40	.....	.....
41	.....	.....
42	.....	.....
43	.....	.....
44	.....	.....
45	.....	.....
46	.....	.....
47	.....	.....
48	.....	.....
49	.....	.....
50	.....	.....
51	.....	.....
52	.....	.....
53	.....	.....
54	.....	.....
55	.....	.....
56	.....	.....
57	.....	.....
58	.....	.....
59	.....	.....
60	.....	.....
61	.....	.....
62	.....	.....
63	.....	.....
64	.....	.....
65	.....	.....
66	.....	.....
67	.....	.....
68	.....	.....
69	.....	.....
70	.....	.....
71	.....	.....
72	.....	.....
73	.....	.....
74	.....	.....
75	.....	.....
76	.....	.....
77	.....	.....
78	.....	.....
79	.....	.....
80	.....	.....
81	.....	.....
82	.....	.....
83	.....	.....
84	.....	.....
85	.....	.....
86	.....	.....
87	.....	.....
88	.....	.....
89	.....	.....
90	.....	.....
91	.....	.....
92	.....	.....
93	.....	.....
94	.....	.....
95	.....	.....
96	.....	.....
97	.....	.....
98	.....	.....
99	.....	.....
100	.....	.....

# 项目一：阅读合同以及预审、理解信用证

## 模块 1 翻译并解释合同

人们结成友谊的原因很多,有出于自然的,也有出于契约的,有出于自身利益的,也有出于共同志趣的。

——杰·泰勒

### ● 本模块教学目标

最终目标:理解合同条款与结算方式

促成目标:熟悉外贸合同的条款构成

熟悉翻译、审核合同的基本技巧

熟悉不同结算方式的流程和风险特点

### ● 情景案例

NAME OF COMMODITY & SPECIFICATION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL VALUE
JOGGING SUIT	2 040 sets		
Art. No. KB3200	400 sets	EUR 15.20	EUR 6080.00
Art. No. KB3300	600 sets	EUR 12.50	EUR 7500.00
Art. No. KY5200	2 040 sets		EUR 18720.00
TOTAL:			EUR 32300.00

机构: 外贸企业: OCEAN PLASTIC & CHEMICAL PRODUCTS CO., LTD  
 宁波欧胜塑化有限公司

人物:  
 小余: 宁波欧胜塑化有限公司单证员  
 张经理: 宁波欧胜塑化有限公司业务经理

背景资料:  
 1. 2008年3月27日,宁波欧胜塑化有限公司外贸业务部张经理以业务员的身份与荷兰的 TONNY PRODUCTS PLC 公司签订一份 2 040 套运动套装(jogging suit)的出口合同,合同号为 OPCP08008。  
 2. 单证员小余在办公室接到外贸业务部张经理的电话:“小余,出货明细单的邮件明后天就会发过来,我先把合同副本传真给你。”小余马上接收传真,下面是合同的具体内容。



外贸合同

SALES CONTRACT

(1) THE SELLERS: OCEAN PLASTIC & CHEMICAL PRODUCTS CO., LTD S/C NO. OPCP08008  
 DATE: MAR. 27<sup>TH</sup>, 2008

(2) ADDRESS: 1101-1105 SHANGDONG NATIONALS,  
 #1926 CANGHAI RD., NINGBO, 315040, CHINA

TEL: 0574-XXXXXXX FAX: 0574-XXXXXXX

E-MAIL: Christina@163.com

(3) THE BUYERS: TONNY PRODUCTS PLC

(4) ADDRESS: BERSTOFSGADE 48, ROTTERDAM, THE NETHERLANDS

TEL: +(31)74 12 37 08 FAX: +(31)74 12 37 09

E-MAIL: chila@tv1.com.ntl

THE SELLERS AGREE TO SELL AND THE BUYERS AGREE TO BUY THE UNDERMENTIONED GOODS ACCORDING TO THE TERMS AND CONDITIONS AS STIPULATED BELOW.

NAME OF COMMODITY & SPECIFICATION	QUANTITY	UNIT PRICE	TOTAL VALUE
JOGGING SUIT			CFRC3% AMSTERDAM
Art. No. KB5200	840 sets	EUR 15.20	EUR 12 768.00
Art. No. KP6300	600 sets	EUR 12.50	EUR 7 500.00
Art. No. KY5200	600 sets	EUR 10.60	EUR 6 360.00
TOTAL:	2 040 sets		EUR 26 628.00

(5) PACKING:

PACKED IN CARTONS OF 12 SETS.

(6) SHIPPING MARKS:

TONNY/XD06008/AMSTERDAM/NO. 1-UP.

(7) PORT OF SHIPMENT:

ANY CHINESE PORT.

(8) PORT OF DESTINATION:

AMSTERDAM.

(9) TIME OF SHIPMENT:

NOT LATER THAN MAY 31<sup>ST</sup>, 2008.

(10) TERMS OF PAYMENT:

30% T/T IN ADVANCE, THE OTHERS 70% T/T AFTER SHIPMENT.

## (11) FORCE MAJEURE:

The Sellers shall not be held responsible if they, owing to Force Majeure causes, fail to make delivery with-in the time stipulated in the contract or can't deliver the goods. However, in such a case the Sellers shall inform the Buyers immediately by cable. The Sellers shall send to the Buyers by registered letter at the request of the Buyers a certificate attesting the existence of such a cause or causes issued by China Council for the Promotion of International Trade by a competent Authority.

## (12) DISCREPANCY AND CLAIM:

In case discrepancy on the quality of the goods is found by the Buyers after arrival of the goods at the port of destination, claim may be lodged within 30 days after arrival of the goods at the port of destination. While for quantity discrepancy, claim may be lodged within 15 days after arrival of the goods at the port of destination, being supported by Inspection Certificate issued by a reputable public surveyor agreed upon by both party. The Sellers shall, then consider the claim in the light of actual circumstances. For the losses due to natural cause or causes falling within the responsibilities of the Ship-owners or the Underwriters. The sellers shall not consider any claim for compensation. In case the Letter of Credit does not reach the Sellers within the time stipulated in the Contract, or under FOB price terms Buyers do not send vessel to appointed ports or the Letter of Credit opened by the Buyers does not correspond to the Contract terms and the Buyers fail to amend thereafter its terms by telegraph within the time limit after receipt of notification by the Sellers, the Sellers shall have right to cancel the contract or to delay the delivery of the goods and shall have also the right to lodge claims for compensation of losses.

## (13) ARBITRATION:

All disputes in connection with the contract or the execution thereof, shall be settled amicably by negotiation. In case no settlement can be reached, the case under dispute may then be submitted to the "China International Economic and Trade Arbitration Commission" for arbitration. The arbitration shall take place in China and shall be executed in accordance with the provisional rules of Procedure of the said Commission and the decision made by the Commission shall be accepted as final and binding upon both parties for settling the disputes. The fees, for arbitration shall be borne by the losing party unless otherwise awarded.

THE SELLERS:

OCEAN PLASTIC & CHEMICAL  
PRODUCTS CO., LTD  
STIVEN

THE BUYERS:

TONNY PRODUCTS PLC  
ROTTERDAM THE NETHERLAND

## ● 任务

1. 看懂并翻译以上的合同。
2. 思考这个合同的条款是否合适。

## 参考译文

### 售货合同

(1) 卖方: 宁波欧胜塑化有限公司 合同编号 OPCP08008

(2) 地址: 中国宁波沧海路 1926 号 合同日期 2008 年 3 月 27 日

电话: 0574-×××××××× 传真: 0574-××××××××

E-mail: christina@163.com.

(3) 买方: TONNY PRODUCTS PLC

(4) 地址: BERSTOFSGADE 48, ROTTERDAM, THE NETHERLANDS

电话: +(31)74 12 37 08 传真: +(31)74 12 37 09

E-mail: china@tv1.com.nl

买卖双方同意按下列条件购进、售出下列商品:

商品名称及规格	数量	单价	总值
JOGGING SUIT (运动套装)			CFRC3% AMSTERDAM
Art. No. KB5200	840 套	EUR 15.20	EUR 12 768.00
Art. No. KP6300	600 套	EUR 12.50	EUR 7 500.00
Art. No. KY5200	600 套	EUR 10.60	EUR 6 360.00
TOTAL:	2 040 套		EUR 26 628.00

(5) 包装: 12 包/纸箱。

(6) 唛头: TONNY/XD06008/AMSTERDAM/NO. 1—UP。

(7) 装船港口: 任何中国港口。

(8) 目的港口: 阿姆斯特丹。

(9) 装船期限: 不迟于 2008 年 5 月 31 日。

(10) 付款条件: 30% 电汇方式预付, 剩余 70% 装运后电汇支付。

(11) 不可抗力: 因人力不可抗拒事故, 使卖方不能在合同规定期限内交货或不能交货, 卖方不负责任, 但是卖方必须立即以电报通知买方。如果买方提出要求, 卖方应以挂号函向买方提供由中国国际贸易促进会或有关机构出具的证明, 证明事故的存在。

(12) 异议索赔: 品质异议须于货到目的口岸之日起 30 天内提出, 数量异议须于货到目的口岸之日起 15 天内提出, 买方须同时提供双方同意的公证行的检验证明。卖方将根据具体情况解决异议。由自然原因或船方、保险商责任造成的损失, 卖方将不予考虑任何索赔。

信用证未在合同指定日期内到达卖方,或 FOB 条款下,买方未按时派船到指定港口,或信用证与合同条款不符,买方未在接到卖方通知所规定的期限内电改有关条款时,卖方有权撤销合同或延迟交货,并有权提出索赔。

(13) 仲裁:凡因执行本合同所发生的或与合同有关的一切争议,双方应友好协商解决。如果协商不能解决,应提交中国国际经济贸易仲裁委员会,根据该委员会的有关仲裁程序暂行规定在中国进行仲裁的,仲裁裁决是终局的,对双方都有约束力。仲裁费用除另有裁决外由败诉一方承担。

## ● 链接:相关基础知识

### 一、国际货物销售合同的条款构成

国际货物销售合同,是地处不同国家的当事人双方买卖一定货物达成的协议,是当事人各自履行约定义务的依据,也是一旦发生违约行为时,进行补救、处理争议的依据。为此,一份有效的国际货物销售合同,必须具备必要的内容,否则就会使当事人在履行义务、进行违约补救或处理争议时产生困难。一般说来,国际货物销售合同应包括以下 7 个方面的基本内容:

1. 品质条款(Quality Clause);
2. 数量条款(Quantity Clause);
3. 包装条款(Packing Clause);
4. 价格条款(Price Clause);
5. 支付条款(Terms of Payment);
6. 违约条款(Breach Clause);
7. 不可抗力条款(Force Majeure Clause)。

### 二、贸易术语的国际惯例

国际贸易术语又称价格术语。有关贸易术语的国际惯例,主要有 3 种。

1. 1932 年《华沙—牛津规则》由国际法协会制定,共 21 条,主要说明 CIF 买卖合同性质,具体规定了买卖双方所承担的费用、风险和责任。

2. 《1941 美国对外贸易定义修正本》由美国 9 大商业团体制定,对以下 6 种术语作了解释:

- (1) SX(point of origin)——产地交货价;
- (2) FOB——运输工具上交货价,FOB 又分为 6 种,其中第五种为装运港船上交货——FOB vessel(named port of shipment);
- (3) FAS——船边交货价;
- (4) C&F——成本加运费(目的港)价;
- (5) CIF——成本加保险费、运费(目的港)价;
- (6) EX DOCK——目的港码头交货价。

该惯例在美洲国家影响较大。在与采用该惯例的国家贸易时,要特别注意其与其他惯

例的差别,双方应在合同中明确规定贸易术语所依据的惯例。

3.《国际贸易术语解释通则》由国际商会制订,目前通用的是 INCOTERMS 2000,称为《2000年国际贸易术语解释通则》(1999年7月国际商会第六次修订,2000年1月1日生效)。

该通则共包含4组13种贸易术语,见下表:

组别	术语缩写	术语英文名称	术语中文名称
E组 发货	EXW	EX Works	工厂交货(指定地点)
F组 主要运费未付	FCA	Free Carrier	交至承运人(指定地点)
	FAS	Free Along Side	船边交货(指定装运港)
	FOB	Free On Board	船上交货(指定装运港)
C组 主要运费已付	CFR	Cost and Freight	成本加运费(指定目的港)
	CIF	Cost, Insurance and Freight	成本、保险加运费付至(指定目的港)
	CPT	Carriage Paid to	运费付至(指定目的港)
	CIP	Carriage and Insurance Paid to	运费、保险费付至(指定目的地)
D组 货到	DAF	Delivered at Frontier	边境交货(指定地点)
	DES	Delivered EX Ship	目的港船上交货(指定目的港)
	DEQ	Delivered EX Quay	目的港码头交货(指定目的港)
	DDU	Delivered Duty Unpaid	未完税交货(指定目的地)
	DDP	Delivered Duty Paid	完税后交货(指定目的地)

### 三、三种主要结算方式的操作流程

#### (一) 汇款(又称汇付)

##### 1. 汇款的概念。

国际汇款有动态和静态两种含义。国际汇款的静态含义是指外汇,它是一国以外币表示的、用于国际结算的支付手段的总称。国际汇款的动态含义,即通过银行的汇兑来实现国与国之间债权债务的清偿和国际资金的转移。通常所指的汇款都是指它的动态含义,因此,国际汇款又被称作国际汇兑。

##### 2. 基本当事人。

- (1) 汇款人;
- (2) 收款人或受益人;
- (3) 汇出行;
- (4) 汇入行或解付行。

##### 3. 汇款种类。

###### (1) 电汇。

电汇汇款:(T/T),是汇款人委托银行以电报、电传、环球银行间金融电讯网络方式,指示出口地某银行作为汇入行,解付一定金额给收款人的汇款方式。

工具:电报(Cable)、电传(Telex)、SWIFT、CHIPS等。一般采用密押证实。

## (2) 信汇。

信汇汇款(M/T),是汇出行应汇款人申请,将信汇委托书或支付委托书邮寄给汇入行,授权其解付一定金额给收款人的一种汇款方式。

工具: 邮寄支付凭证。一般采用签字证实。

## (3) 票汇。

票汇汇款(D/D),是汇出行应汇款人申请,代汇款人开立以其分行或代理行为解付行的银行即期汇票,支付一定金额给收款人的汇款方式。

工具: 银行即期汇票。一般采用签字证实。

## 4. 汇款的解付与偿付。

## (1) 汇款的解付。

汇款的解付是汇入行向收款人付款的行为。

为了保证付款的正确,解付行往往都很慎重,特别是当汇出行的汇出汇款还未到达汇入行的账户,此时解付行就是垫付了货款,因而更加慎重。

为了正确验定每笔汇款的真实性,解付行根据每种汇款的特点,采取不同的查验方法。

## (2) 汇款的偿付。

俗称拨头寸。是指汇出行在办理汇出汇款业务时,应及时将汇款金额拨交给其委托解付汇款的汇入行的行为。

## 5. 汇款在国际贸易中的运用。

## (1) 预付货款。

预付货款是进口商(付款人)在出口商(收款人)将货物或货运单据交付以前将货款的全部或者一部分通过银行付给出口商,出口商收到货款后,再根据约定发运货物的一种结算方式。

## (2) 货到付款。

货到付款与预付货款相反,它是进口商在收到货物以后,立即或一定时期以后再付款给出口商的一种结算方式,也被称为延期付款或赊销。

包括售定和寄售两种。

售定是进出口商达成协议,规定出口商先发货,再由进口商按合同规定的货物售价和付款时间进行汇款的一种结算方式,即“先出后结”。

寄售是指出口方将货物运往国外,委托国外商人按照事先商定的条件在当地市场上代为销售,待货物售出以后,国外商人将扣除佣金和有关费用的货款再汇给出口商的结算方法。

## (3) 凭单付汇。

凭单付汇是进口商通过银行将款项汇给出口商所在地银行(汇入行),并指示该行凭出口商提供的某些商业单据或某种装运证明即可付款给出口商的一种支付方式。

因为汇款是可以撤销的,在汇款尚未被支取之前,汇款人随时可以通知汇款行将汇款退回,所以出口商在收到银行的汇款通知后,应尽快发货,尽快交单,尽快收汇。

## (二) 托收

## 1. 定义及当事人。

托收(Collection)是出口方委托本地银行根据其要求通过进口地银行向进口方提示单据,收取货款的结算方式。

托收当事人:

- (1) 委托方(Principal);
- (2) 托收行(Remitting Bank);
- (3) 代收行(Collecting Bank);
- (4) 付款人(Payer 或 Drawee)。

另外,提示行(Presenting Bank)是向付款人提示单据的代收银行。

再者,如果发生拒付的情况,委托人就可能需要有一个代理人为其办理在货物运出目的港时所有有关货物存仓、保险、重新议价、转售或运回等事宜。这个代理人必须由委托人在委托书中写明,称作“需要时的代理”(a representative to act as case-of-need)。

## 2. 托收种类及交单条件。

### (1) 跟单托收(Documentary Collection)。

跟单托收是指附有商业单据的托收。卖方开具托收汇票,连同商业单据(主要指货物装运单据)一起委托给托收行。跟单托收也包括不使用汇票的情况。

托收按不同的交单条件可分为:即期付款交单(D/P at sight)、远期付款交单(D/P at... days after sight)、承兑交单(D/A at... days after sight)等。

#### a. 即期付款交单。

即期付款交单是指代收行凭进口商的即期付款而交单。

#### b. 远期付款交单。

远期付款交单是指代收行凭进口商的远期付款而交单。

远期付款交单条件下,如果付款期限较长,在货物到达港口后,进口商可凭信托收据先借出单据去处理货物,待汇票到期时再付款。这被称为凭信托收据借单(Document against Trust Receipt, D/P. T/R)。注意:假如托收指示中允许凭信托收据借单,则由此产生的风险由委托人自负;假如托收指示中未提到允许凭信托收据借单,由代收行自行决定借出单据,则由此而产生的一切风险由代收行承担。

#### c. 承兑交单。

承兑交单是指代收行凭进口商承兑而交出商业单据。

### (2) 光票托收(Clean collection)。

光票托收是指出口商仅开具汇票而不附商业单据(主要指货运单据)的托收。光票托收并不一定不附带任何单据,有时也附有一些非货运单据,如发票、垫款清单等,这种情况仍被视为光票托收。

### (3) 直接托收(Direct Collection)。

银行办理的托收也包括卖方/委托人使用自己银行的托收格式,以此作为向买方银行寄单的托收指示,同时向自己的银行提交一份副本。

## (三) 信用证

### 1. 信用证的概念。

信用证(Letter of Credit, 简称为 L/C)是银行应买方要求和指示向卖方开立的、在一定期限内凭规定的单据,即期或在一个可以确定的将来日期,兑付一定金额的书面承诺。

### 2. 信用证业务中存在的契约。

(1) 在开证申请人(进口商)和信用证受益人(出口商)之间存在一份贸易合同,这份贸

易合同带来了支付信用的需要。

(2)在开证申请人和开证银行之间存在一份开证申请书,这份开证申请书保证了信用证下收进的单据和付出的款项将由开证申请人赎回。

(3)开证银行与信用证受益人之间则由信用证锁定。信用证保证了信用证受益人交到银行的符合规定的单据将必定得到支付。

### 3. 信用证的当事人。

(1)开证申请人。

在国际贸易中,信用证的开证申请人是进口商或买方。有时开证申请人也称开证人,他还是运输单据的收货人。

进口商根据贸易合同的规定到其有业务往来的银行申请开立信用证。

(2)开证行。

接受开证申请人委托开立信用证的银行即是开证行。开证行也被称作开证人、授予人。

开证行是以自己的名义对信用证下的义务负责的。虽然开证行同时受到开证申请书和信用证本身两个契约约束,但是根据 UCP 500 第三条规定,开证行依信用证所承担的付款、承兑汇票或议付或履行信用证项下的其他义务的责任,不受开证行与申请人或申请人与受益人之间产生纠纷的约束。

开证行在验单付款之后无权向受益人或其他前手追索。

(3)受益人。

国际贸易中,信用证的受益人是出口商或卖方。受益人同时还是信用证汇票的出票人、货物运输单据的托运人。

受益人与开证申请人之间存在一份贸易合同,而与开证行之间存在一份信用证。受益人有权依照信用证条款和条件提交汇票及/或单据要求取得信用证的款项。受益人交单后,如遇开证行倒闭,信用证无法兑现,则受益人有权向进口商提出付款要求,进口商仍应负责付款。这时,受益人应将符合原信用证要求的单据通过银行寄交进口商进行托收索款。如果开证行并未倒闭,却无理拒收,受益人或议付行可以诉讼,也有权向进口商提出付款要求。

(4)通知行。

通知行是开证行在出口国的代理人。

通知行的责任是及时通知或转递信用证,证明信用证的真实性并及时澄清疑点。

如通知行不能确定信用证的表面真实性,即无法核对信用证的签署或密押,则应毫不延误地告知从其收到指示的银行,说明其不能确定信用证的真实性。如通知行仍决定通知该信用证,则必须告知受益人它不能核对信用证的真实性。

通知行对信用证内容不承担责任。

(5)保兑行。

保兑行是应开证行的要求在不可撤销信用证上加具保兑的银行。

通常由通知行做保兑行。但是,保兑行有权做出是否加保的选择。

保兑行承担与开证行相同的责任。保兑行一旦对该信用证加具了保兑,就对信用证负独立的确定的付款责任。

如遇开证行无法履行付款时,保兑行履行验单付款的责任。保兑行付款后只能向开证



行索偿,因为它是为开证行加保兑的。

保兑行付款后无权向受益人或其他前手追索票款。

#### (6) 付款行。

付款行是开证行的付款代理人。

开证行在信用证中指定另一家银行为信用证项下汇票上的付款人,这家银行就是付款行。它可以是通知行或其他银行。

如果开证行资信不佳,付款行有权拒绝代为付款。但是,付款行一旦付款,即不得向受益人追索,而只能向开证行索偿。

#### (7) 承兑行。

远期信用证如要求受益人出具远期汇票的,会指定一家银行作为受票行,由它对远期汇票做出承兑,这就是承兑行。

如果承兑行不是开证行,承兑后又最后不能履行付款,开证行应负最后付款的责任。若单证相符,而承兑行不承兑汇票,开证行可指示受益人另开具以开证行为受票人的远期汇票,由开证行承兑并到期付款。承兑行付款后向开证行要求偿付。

#### (8) 议付行。

议付是信用证的一种使用方法。它是指由一家信用证允许的银行买入该信用证项下的汇票和单据,向受益人提供资金融通,又被称作“买单”或“押汇”。买入单据的银行就是议付银行。具体做法是,议付行审单相符后买入单据垫付货款,即按票面金额扣除从议付日到汇票到期之日的利息,将净款付给出口商。

在信用证业务中,议付行是接受开证行在信用证中的邀请并且信任信用证中的付款担保,凭出口商提交的包括有代表货权的提单在内的全套出口单证的抵押,而买下单据的。议付行议付后,向开证行寄单索偿。如果开证行发现单据有不符信用证要求的情况存在,拒绝偿付,则议付行有向受益人或其他前手进行追索的权利。

#### (9) 偿付行。

偿付行是开证行指定的对议付行或付款行、承兑行进行偿付的代理人。为了方便结算,开证行有时委托另一家有账户关系的银行代其向议付行、付款行或承兑行偿付,偿付行只有在开证行存有足够的款项并受到开证行的偿付指示时才付款。偿付行偿付后再向开证行索偿。

偿付行的费用以及利息损失一般由开证行承担。

偿付行不受单和审单,因此如事后开证行发现单证不符,只能向索偿行追索而不能向偿付行追索。如果偿付行没有对索偿行履行付款义务,开证行有责任付款。

## ● 思考与练习

任务:请根据下列合同范本,就某一种具体产品模拟制订一份外贸出口合同。要求成交方式为 CIF,运输方式为海运,支付方式为远期信用证,客户所在国家为美国以外的发达国家。