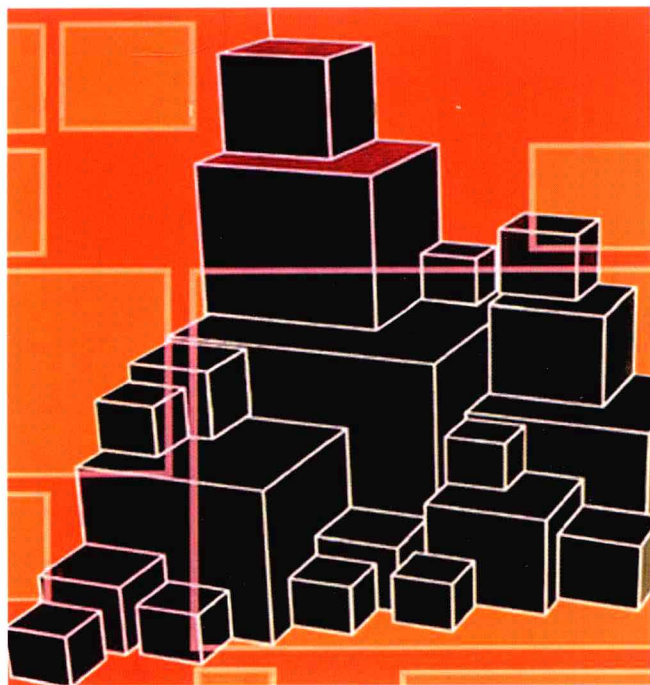




全国高等院校基于工作过程的校企合作系列教材



Practice Course Book for
Business Letters and Documents

外贸函电与
单证实训教程

主 编 曾元胜 陈春媚
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

主 编 曾元胜 陈春媚

副 主 编 廖娟妹 陈培零 龙彩艳

参 编 郑军锋 刘亚平 肖 扬 宗 惠 陈波媛 吕筱琼

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
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸函电与单证实训教程/曾元胜, 陈春媚主编.

—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 978-7-81134-797-5

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 164653 号

© 2010 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

外贸函电与单证实训教程

曾元胜 陈春媚 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 19.5 印张 450 千字

2010 年 10 月北京第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-81134-797-5

印数: 0 001 - 5 000 册 定价: 30.00 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

前 言

在国家大力发展职业教育的方针指引下,全国高等职业教育蓬勃发展,提出高等职业教育要“以服务为宗旨,以就业为导向”,采用“工学结合”的培养模式,实现培养技术、生产、管理和服务第一线高级技能人才的目标。因此,高等职业教育的课程设置、内容选取、教学过程必须反映职业岗位对人才的要求以及对学生未来职业发展和学生综合能力培养的需要,体现职业性与实践性。

为了顺应高职商务英语教学改革的要求,我们走访了广东多家外贸企业和兄弟院校,结合外贸行业专家对工作岗位的实际要求,通过教学实践和广泛调研与论证,遵循职业针对性、岗位实用性、实践可操作性原则,校企合作编写了《外贸函电》和《商务单证》课程的必要的后续课程教材《外贸函电与单证实训教程》。

该教材的突出特点是打破了传统的按外贸函电与单证理论知识的逻辑体系,以崭新的“以工作过程为导向”的职业教育理念构建实训框架情景和内容,参照相关的职业资格标准,以外贸跟单员的工作过程为着眼点创设实训工作情景,构建起“教、学、做”一体无缝对接的实训平台,实现学生“在工作中学习,在学习中工作”的目标。

该教材主要由出口案例、进口案例和综合审单案例三大部分组成,有以下几个方面的特色:

1. 将完成整个外贸工作过程所需的函电写作技能和单证操作技能的实训融为一体,优化了实训课程结构和内容,缩短了学校模拟实训与外贸实际工作过程之间的距离;出口和进口案例都按照付款方式,即 T/T, L/C 和 D/P 的完整案例从建立贸易关系到最后的交单结汇为线索展开实训;把企业多数采用的 T/T 案例放在第一章,把以 L/C 为主的案例放在第二章。

2. 增加了 OA 案例,把最新的企业付款方式融入教材;同时增加了中方为进口商的进口案例,填补了很多函电与单证教材只有出口案例的空白;80%的案例直接来自外贸企业,给学生创造了完全真实的交易情景。

3. 引入思维导图,通过头脑风暴等方式帮助学生理清知识脉络,培养学生发散性思维方式,提高实训效果。

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。由曾元胜、陈春媚、廖娟妹、陈培零负责本教材的构思,规划,统筹,组织工作,到企业调研以及对毕业生和在校生的问卷调查。曾元胜和陈春媚负责统稿和审核。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,第三章第一个案例以及全部流程图;陈春媚负责第二章第一、二个案例,第三章第二个案例,附录 2 和全部思维导图。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和附录 5；吕筱琼负责第六章第二个案例；廖娟妹负责附录 1；陈培零负责附录 3 和附录 4。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。

教材编写过程中，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，深圳桃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

使用说明

1. 函电常用句型可参考附录 1。
2. 合约或单据缮制要点：第一次出现的合约或单据的每个要点后面有 (1) (2) …… 的标号，具体缮制说明可参考附录 2。
3. 实训内容和难度逐步加大。
 - (1) 出口案例
 - 第一章实训 1 (T/T + FOB 案例)：翻译信函内容，并根据信函信息填写合约和单据；
 - 第一章实训 2 (T/T + CIF 案例)：信函内容填空，并根据信函信息填写合约和单据；
 - 第二章实训 1 (L/C + CFR 案例)：信函内容填空，并根据信函信息填写合约和单据；
 - 第二章实训 2 (L/C + FOB 案例)：首先根据信用证归纳每个信息点，然后根据进口商信函归纳出口商信函的要点，写出出口商信函，并填写合约和单据；
 - 第三章实训 1 (D/P + FOB 案例)：信函内容填空，并根据信函信息填写合约和单据；
 - 第三章实训 2 (OA + FOB 案例)：首先根据外单货物出运清单归纳每个信息点，然后根据进口商信函归纳出口商信函的要点，写出出口商信函，并填写合约和单据。
 - (2) 进口案例
 - 第四章实训 1 (L/C + CIF 案例)：信函内容填空，并根据信函信息填写合约和单据；
 - 第四章实训 2 (D/P + CFR 案例)：首先根据托收指示书，商业发票，重量单归纳每个信息点，然后根据出口商信函归纳进口商信函的要点，写出进口商信函，并填写合约和单据；
 - 第四章实训 3 (T/T + CIF 案例)：根据思维导图所给出的信函要点以及销售确认书，写出所有信函内容，并填写单据。
 - (3) 综合实训
 - 第五章两个实训为综合审证；
 - 第六章两个实训为综合审单。

思维导图介绍

思维导图是英国学者 Tony Buzan 在 20 世纪 70 年代初期所创。托尼·巴赞，以大脑先生（Mr. Brain）闻名国际，是英国头脑基金会的总裁，身兼国际奥运教练与运动员的顾问，也担任英国奥运划船队及西洋棋队的顾问，又被遴选为国际心理学家委员会的会员，是“心智文化概念”的创作者，也是“世界记忆冠军协会”的创办人。

思维导图是一种将放射性思考具体化的方法。放射性思考是人类大脑的自然思考方式，每一种进入大脑的资料，不论是感觉、记忆或是想法——包括文字、数字、符码、食物、香气、线条、颜色、意象、节奏、音符等，都可以成为一个思考中心，并由此中心向外发散出成千上万的挂勾，每一个挂勾代表与中心主题的一个连结，而每一个连结又可以成为另一个中心主题，再向外发散出成千上万的挂勾……这些挂勾连结可以视为你的记忆，也就是你的个人数据库。人类从一出生即开始累积这些庞大且复杂的数据库，大脑惊人的储存能力使我们累积了大量的资料，经由思维导图的放射性思考方法，除了加速资料的累积量外，更将数据依据彼此间的关联性分层分类管理，使资料的储存、管理及应用因更有系统化而增加大脑运作的效率。同时，思维导图善用左右脑的功能，藉由颜色、图像、符码的使用，不但可以协助我们记忆、增进我们的创造力，也让思维导图更轻松有趣，且具有个人特色及多面性。

思维导图以放射性思考为基础的收放自如的方式，除了能够向人们提供一个正确而快速的学习方法与工具外，还可运用在创意的发想与收敛、项目企划、问题解决与分析、会议管理等方面，往往将产生令人惊喜的效果。它是一种可以将个人智力潜能展现到极至的方法，可提升思考技巧，大幅增进记忆力、组织力与创造力。它与传统笔记法和学习法有量子跳跃式的差异，简单的说，主要是因为它源自脑神经生理的学习互动模式，并且开展人人生而具有的放射性思考能力和多感官学习特性。

思维导图提供了一个有效的工具，运用图文并重的技巧，开启人类大脑的无限潜能。心智图充分运用左右脑的机能，协助人们在科学与艺术、逻辑与想象之间平衡发展。近来思维导图完整的逻辑架构及全脑思考的方法更被广泛应用在学习及工作方面，大量降低所需耗费的时间，对于绩效的提升，产生了令人无法忽视的功效。

本教材的知识要点复习与评价部分分别插入了思维导图。在每章节的知识复习与归纳环节采用思维导图，其目的是进一步帮助学生理清所学的函电与单证缮制方面相关知识和脉络，培养学生的发散性思维能力，提升学生的思考技巧，增进学生对函电与单证知识的记忆力、组织力与应用能力。其中留了很多空白，要求学生在对知识系统的回忆和梳理基础上加以完成，这样更有利于将函电与单证知识彼此间的关联性进行分层分类管理，使相关知识点的储存、管理及应用更有系统化，增加大脑运作的效率；在学习效果评价部分加入思维导图，其目的是改变过去由教师单一进行的评价模式，鼓励学生积极参与到学习过程的评价之中，通过自评调动学生学习的积极性，提高学习效率，逐步建立起课堂教学质量的多元评价体系。

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	27
Chapter Two Cases under L/C Payment Terms	59
Practice One L/C + CFR Case	59
Practice Two L/C + FOB Case	91
Chapter Three Cases under D/P and OA Payment Terms	111
Practice One D/P + FOB Case	111
Practice Two OA + FOB Case	127

Part Two Cases for Import

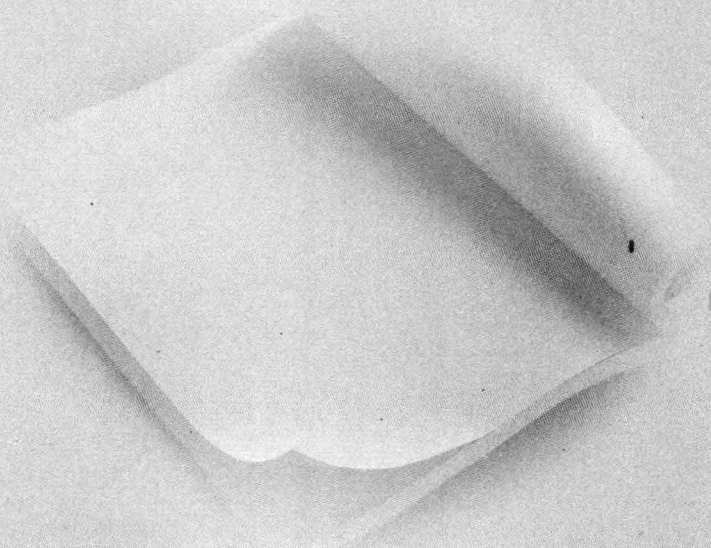
Chapter Four Cases under L/C, D/P and T/T Payment Terms	159
Practice One L/C + CIF Case	159
Practice Two D/P + CFR Case	174
Practice Three T/T + CIF Case	193

Part Three Comprehensive Practice

Chapter Five Examination and Amendment to L/C	205
Practice One	205
Practice Two	212
Chapter Six Examination and Amendment to the Related Documents	219
Practice One	219
Practice Two	235
Appendix 1 Useful Sentences	253
Appendix 2 Main Points for Contract or Documents	267
Appendix 3 Key Points of Examination of Letter of Credit	293
Appendix 4 Key Points of Examination of Documents	295
Appendix 5 Materials of China Export & Credit Insurance Corporation	299
References	301

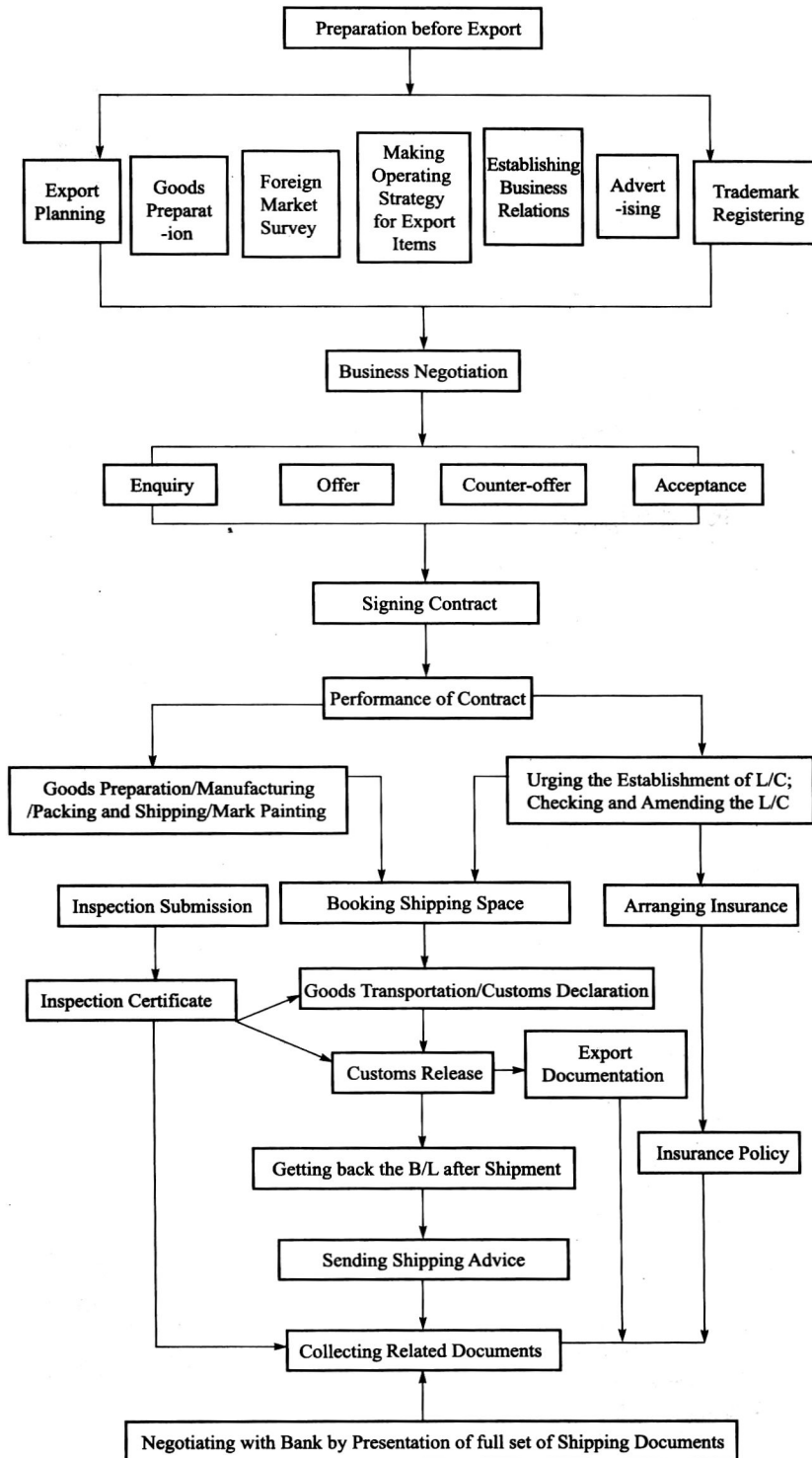


Cases for Export

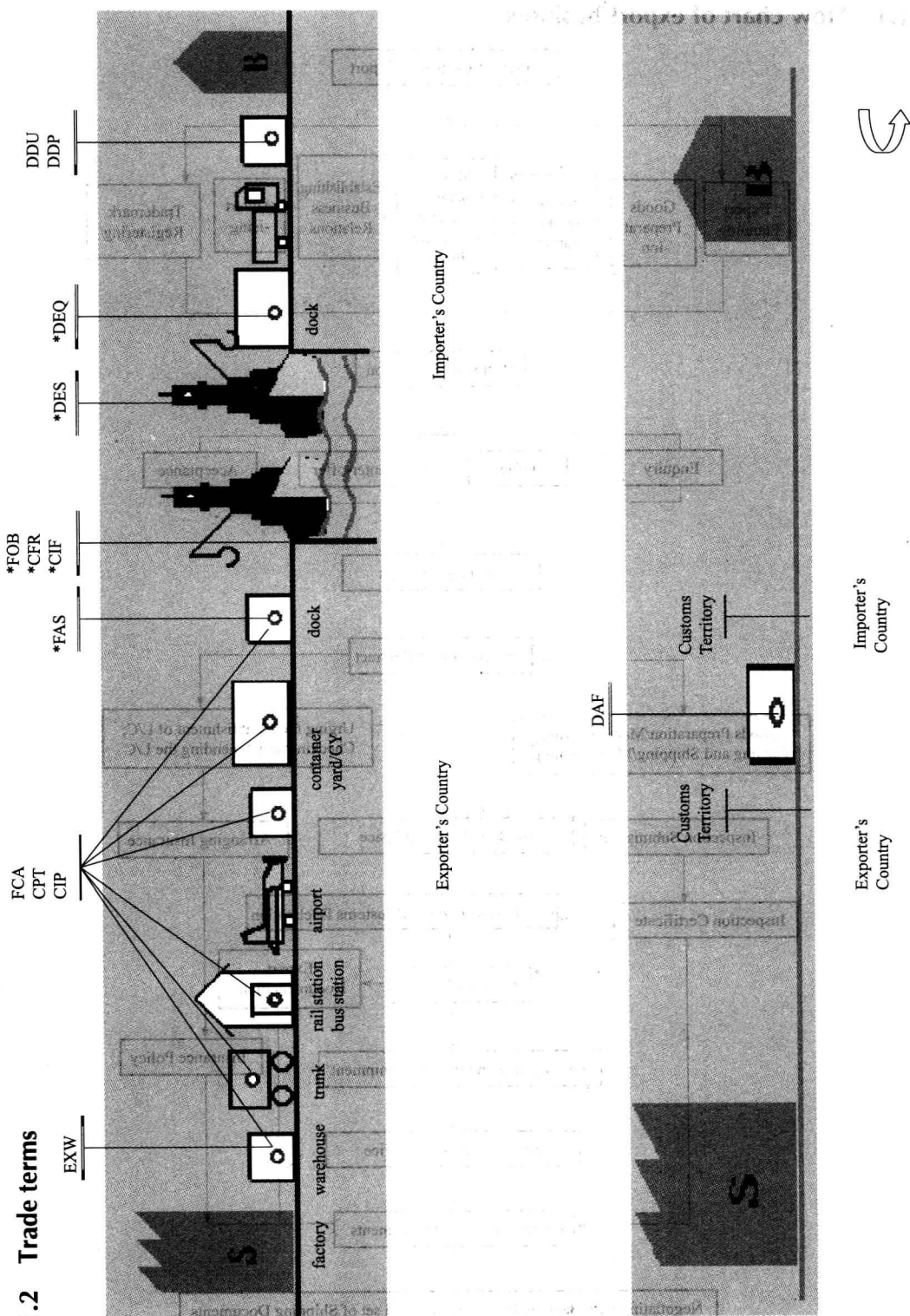




1.1 Flow chart of export business



1.2 Trade terms



Chapter One

Cases under T/T Payment Terms

Practice One T/T + FOB Case

一、实训目的

通过本节实训,使学生熟悉用FOB方式成交以及用T/T付款方式的外贸出口流程,掌握翻译信函技巧,进一步熟悉、巩固外贸函电的写作技能;同时,能根据提供的背景资料和往来信函,掌握销售合同以及相关出口单据缮制的技能。

二、实训要求

1. 熟悉 T/T 流程和 FOB 术语下的买卖双方的主要义务。
2. 熟悉齐头式的正式信函格式。
3. 掌握外贸函电写作中固定的搭配和表达,特别注意索赔与理赔信函的写作。
4. 掌握合同的缮制。
5. 掌握相关的出口单据的缮制。

三、实训步骤

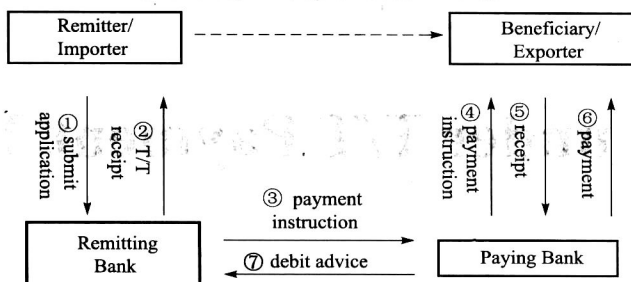
1. 复习 T/T 流程和 FOB 术语下的买卖双方的主要义务。
2. 阅读所给的交易背景。
3. 根据思维导向图 1, 归纳业务信函的要点。
4. 根据上下文以及背景介绍, 运用学过的翻译技巧, 翻译相关信函。
5. 根据背景介绍及信函内容, 缮制合同。
6. 缮制相关的出口单据。
7. 完成思考题。
8. 自我评价。

四、实训内容

本案例业务资料来源: Tianjin KRS Valves Co., Ltd. (天津卡尔斯阀门有限公司)。

1. Warming-up

1.1 Flow chart of T/T



1.2 Key obligations of Seller and Buyer under FOB

Seller's Obligations	Buyer's Obligations
① provide goods & inform the buyer	① pay
	② arrange shipment & inform the seller
② carry out all export customs formalities	③ carry out all import customs formalities & transit through any countries
③ bear all the risks of loss of or damage to the goods before they pass the ship's rail	④ bear all the risks of loss of or damage to the goods when they pass the ship's rail
④ provide documents	⑤ take delivery & accept documents

2. Preparation for business

2.1 Information about the exporter and importer

2.1.1 Exporter's name and address

Tianjin KRS Valves Co., Ltd.
 No. 3 Road, Jiuyuan Industrial Park, Baodi District, Tianjin 301802, China
 Tel: 86-22-22401708
 Fax: 86-22-22401869

2.1.2 Importer's name and address

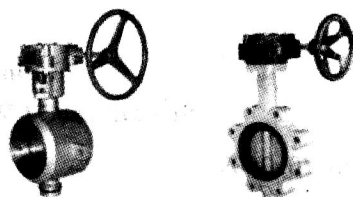
Union Precision Associate Co., Ltd.
 81 Ladprao 71 Wangthonglang, Bangkok, Thailand 10310

2.2 Background information for business

On May 8, 2009, Tianjin KRS Valves Co., Ltd. received a letter from a potential client of Thailand, who showed interest in its butterfly valves, which are advertised on the Internet.

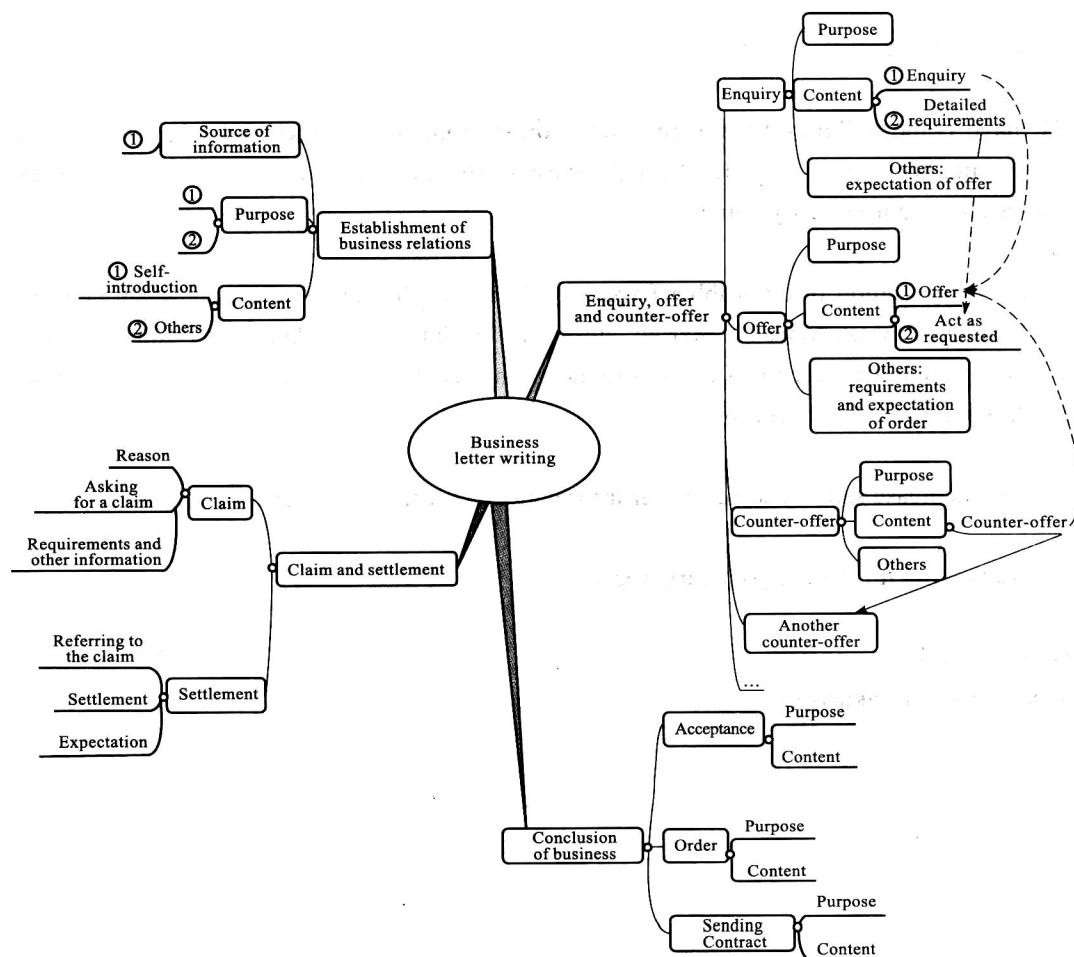
2.3 Basic information about the product "Wafer Type" Butterfly Valve

- (1) Name of commodity: "Wafer Type" Butterfly Valve
- (2) Packing: 5 pcs packed in one wooden case. The net weight of the valve is 153 KGS.
- (3) Specification for the wooden case
 - 1.47 cubic meters
 - Net weight: 765 KGS
 - Gross weight: 845 KGS
- (4) Manufacturer: Tianjin KRS Valves Co., Ltd.



3. Business negotiation

3.1 Read the main points of business letters on Mind Map 1.



Mind Map 1