



教育部高职高专规划教材

国际贸易单证函 及案例实训

张燕军 高秀云 编



40.44
22

化学工业出版社
教材出版中心

教育部高职高专规划教材

国际贸易单证函及案例实训

张燕军 高秀云 编



化学工业出版社

教材出版中心

·北京·

(京) 新登字 039 号

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易单证函及案例实训/张燕军, 高秀云编.
北京: 化学工业出版社, 2005.5
教育部高职高专规划教材
ISBN 7-5025-6984-7

I. 国… II. ①张… ②高… III. 国际贸易-票
据-高等学校: 技术学院-教材 IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 037057 号

教育部高职高专规划教材
国际贸易单证函及案例实训

张燕军、高秀云 编

责任编辑: 高钰

文字编辑: 张娟

责任校对: 李林

封面设计: 潘峰

*

化学工业出版社 出版发行
教材出版中心
(北京市朝阳区惠新里 3 号 邮政编码 100029)
发行电话: (010) 64982530
[http:// www.cip.com.cn](http://www.cip.com.cn)

*

新华书店北京发行所经销
北京市彩桥印刷厂印装
开本 787mm×1092mm 1/16 印张 10 字数 234 千字
2005 年 6 月第 1 版 2005 年 6 月北京第 1 次印刷
ISBN 7-5025-6984-7
定 价: 18.00 元

版权所有 违者必究

该书如有缺页、倒页、脱页者, 本社发行部负责退换

出版说明

高职高专教材建设工作是整个高职高专教学工作中的重要组成部分。改革开放以来,在各级教育行政部门、有关学校和出版社的共同努力下,各地先后出版了一些高职高专教育教材。但从整体上看,具有高职高专教育特色的教材极其匮乏,不少院校尚在借用本科或中专教材,教材建设落后于高职高专教育的发展需要。为此,1999年教育部组织制定了《高职高专教育专门课课程基本要求》(以下简称《基本要求》)和《高职高专教育专业人才培养目标及规格》(以下简称《培养规格》),通过推荐、招标及遴选,组织了一批学术水平高、教学经验丰富、实践能力强的教师,成立了“教育部高职高专规划教材”编写队伍,并在有关出版社的积极配合下,推出一批“教育部高职高专规划教材”。

“教育部高职高专规划教材”计划出版500种,用5年左右时间完成。这500种教材中,专门课(专业基础课、专业理论与专业能力课)教材将占很高的比例。专门课教材建设在很大程度上影响着高职高专教学质量。专门课教材是按照《培养规格》的要求,在对有关专业的人才培养模式和教学内容体系改革进行充分调查研究和论证的基础上,充分吸取高职、高专和成人高等学校在探索培养技术应用性专门人才方面取得的成功经验和教学成果编写而成的。这套教材充分体现了高等职业教育的应用特色和能力本位,调整了新世纪人才必须具备的文化基础和技术基础,突出了人才的创新素质和创新能力的培养。在有关课程开发委员会组织下,专门课教材建设得到了举办高职高专教育的广大院校的积极支持。我们计划先用2~3年的时间,在继承原有高职高专和成人高等学校教材建设成果的基础上,充分汲取近几年来各类学校在探索培养技术应用性专门人才方面取得的成功经验,解决新形势下高职高专教育教材的有无问题;然后再用2~3年的时间,在《新世纪高职高专教育人才培养模式和教学内容体系改革与建设项目计划》立项研究的基础上,通过研究、改革和建设,推出一大批教育部高职高专规划教材,从而形成优化配套的高职高专教育教材体系。

本套教材适用于各级各类举办高职高专教育的院校使用。希望各用书学校积极选用这批经过系统论证、严格审查、正式出版的规划教材,并组织本校教师以对事业的责任感对教材教学开展研究工作,不断推动规划教材建设工作的发展与提高。

教育部高等教育司

2001年4月3日

前言

=====

中国已加入了 WTO，对外贸易正处在一个突飞猛进的发展阶段。企业越来越多地直接参与国际竞争。在实际工作中，需要大量既懂外贸理论又具有熟练业务操作技能的外贸人才。高等职业技术教育应确立怎样的培养目标来适应时代发展的要求，已成为广泛关注的问题。教育部在关于《面向 21 世纪教育振兴行动计划》的有关问题的问答中，对高职的培养目标是这样定位的：“高等职业教育应以培养基层和生产第一线技术应用型人才为办学宗旨……建立以基本素质和技术应用能力培养为主线的教学体系，专业课应加强针对性和实用性，实践教学要以培养学生专业应用能力为主……”由此可见，对于高等职业技术教育来说，除了要讲授一定的专业理论知识，更重要的是要开展大量的职业技能实训，使学生具备较强的实际操作能力，真正达到实际工作岗位的要求。

目前，各高等职业技术学院所采用的国际贸易专业教材普遍理论多于实训，或实训内容不够全面，尚无与专业理论相配套的模拟实际业务的教材。针对此种情况编写了《国际贸易单证函及案例实训》一书，以期进一步补充国际贸易理论教学的实际范例和训练操作内容，更好地提高教学效果。

本教材是作为辅助理论教学的实训教学内容，可根据实际授课需要有重点、有选择地进行模拟操作，重点培养学生的独立操作能力。

由于时间紧，本书难免有不完善之处，有待进一步修改、补充，恳请广大读者批评指正。

编 者

2005 年 2 月

目 录

第一章 贸易磋商及合同写作	1
第一节 贸易磋商.....	1
一、建立业务关系 (Establishing Business Relations)	1
二、询盘 (Enquiry)	7
三、发盘 (Offer)	11
四、还盘 (Counter-offer)	15
五、接受 (Acceptance)	19
第二节 合同	21
一、售货确认书 (Sales Confirmation)	21
二、购货确认书 (Purchase Confirmation)	22
三、销售合同 (Sales Contract)	24
四、购货合同 Purchase Contract)	26
第二章 信用证实训	28
第一节 开立信用证	28
一、不可撤销跟单信用证申请书	28
二、SWIFT 电开信用证各种报文格式和应用范围	32
三、开立信用证	34
第二节 识别信用证种类	35
一、即期信用证	35
二、延期付款信用证	38
三、保兑信用证	40
四、远期承兑信用证	43
五、假远期信用证	45
六、付款信用证	48
七、限制通知行转让的可转让信用证	51
八、转让信用证	54
九、备用信用证	59
第三节 审核、修改信用证	60
第三章 单据实训	71
第一节 海运托运单据	71
第二节 航空货物运单 (Air Waybill — AWB)	76
第三节 铁路运输单据	82

第四节 结汇单据	87
第五节 进口单据	123
第四章 全套信用证项下出口议付单证操作	128
第五章 国际贸易案例分析实训	136
案例 1 FOB 术语出口合同致损案	136
案例 2 CIF 条件下慎做大宗货物进口业务	136
案例 3 电汇诈骗案	137
案例 4 单据邮错, 延误收回货款案	138
案例 5 D/P 远期托收的风险	139
案例 6 信用证中的软条款	139
案例 7 雌雄鸽子案	140
案例 8 出口押汇与保买票据的区别	141
案例 9 利用备用信用证企图诈骗银行资金案	142
案例 10 不可分批装运和转运, 溢短装数量的纠纷	142
案例 11 船名、船期通知错误及货物质量引起的争议	143
案例 12 对分批装运与分套制单的误解引发的纠纷	144
案例 13 关于增减装条款的纠纷	146
案例 14 零部件组装后检验不合格要求退货案	147
案例 15 非正本提单提货, 报复假支票未果案	148
参考文献	150

第一章

贸易磋商及合同写作

第一节 贸易磋商

一、建立业务关系 (Establishing Business Relations)

根据所给基本资料, 写出寻求建立业务关系的英文函电。

卖方 (Seller) 基本情况:

卖方为国内一家生产纺织品的大企业, 该企业通过瑞士驻北京的大使馆商务参赞处得知买方的公司名称、地址、网址以及买方欲购纺织品的信息。借此, 卖方希望与买方建立业务关系。

在发出函电的同时, 卖方附函送上产品清单, 希望能引起买方的兴趣或来厂考察, 并表示如有订货意向, 可报最低盘。

以卖方名义, 草拟联系函。

参考词汇:

① owe *vt.* 把……归功于

We owe your name and address to ... 承蒙……告知你方名称和地址

② Commercial Counsellor's Office 商务参赞处

③ Embassy *n.* 大使馆

④ inform *vt.* 通知, 告诉

⑤ in the market for... 想要购买

⑥ avail oneself of... 利用

⑦ approach *vt.* 与……接洽, 与……打交道

⑧ acquaint *vt.* 使熟悉, 使了解

⑨ line *n.* 行业, 货色

⑩ product *n.* 产品

⑪ textile *n.* 纺织品

a textile fabric 纺织品

⑫ covering (*v-ing*) 包括……的, 涉及……的, 有关……的

⑬ quotation *n.* 报盘

⑭ enquiry (*inquiry*) *n.* 询盘

⑮ alhere *vt.* 坚持, 忠于

⑯ the principle of equality and mutual benefit 平等互利原则

买方 (Buyer) 基本情况:

该进口商从中国银行海外部得知, 国外某公司有意与中国公司建立业务关系, 欲向中国销售轻工产品。

买方请卖方寄来详细资料及产品价格, 以便研究买方市场的销售可能性, 并希望能得到对方的回复。

以买方名义, 草拟联系函。

参考词汇:

- ① recommend *vt.* 推荐, 介绍
- ② light industrial products 轻工产品
- ③ invite *vt.* 邀请, 请求
- ④ detail *n.* 细目, 详情
- ⑤ possibility *n.* 可能, 可能性

Blank lined area for writing.

卖方回复函基本情况：

事由 中国香料

卖方 专营土特产进出口业务的公司

卖方收到买方表示愿意与其建立业务关系的函件。对此，卖方表示欢迎并希望密切合作。

卖方随函附上最新商品目录以供对方参考，希望买方如对某些商品感兴趣，则能尽快询价。卖方将立刻向买方报价并寄送样品。

参考词汇：

- ① spice *n.* 香料，调味品
- ② enter in trade relations with ... 与……建立贸易关系
- ③ mutual *adj.* 相互的，彼此的
- ④ desire *n.* 愿望，心愿，期望
- ⑤ native produce 土特产
- ⑥ deal in 经营
- ⑦ a close cooperation 密切合作
- ⑧ catalogue *n.* 目录，目录册
- ⑨ reference *n.* 参考
- ⑩ item *n.* 条款，项目
- ⑪ specific enquiry 具体询价
- ⑫ quotation *n.* 行情，报价单
- ⑬ sample *n.* 样品

Blank lined paper for writing.

二、询盘 (Enquiry)

根据所给基本情况，草拟询盘。

买方基本情况：

事由 缝纫机

买方是拉各斯最大的缝纫机进口商之一，经营各种牌号缝纫机已 20 余年。买方希望能与卖方建立业务关系，发展贸易。

此次询盘附上询价单一份，希望卖方报拉各斯 CIF 价，包括买方的佣金 5%，并要求说明最早交货期和可供数量。

买方表示如果对方报价具有竞争性的话，买方打算订购 500 台。

参考词汇：

- ① Lagos *n.* 拉各斯 (尼日利亚首都)
- ② sewing machine 缝纫机
- ③ trademark *n.* 商标，牌号
- ④ enquiry list/note 询价单
- ⑤ offer *vt. & n.* 报价
- ⑥ quote *vt.* 报价
- ⑦ inclusive of ... 包括……，包含……
- ⑧ commission *n.* 佣金
- ⑨ the date of shipment 装船日期，交货日期
- ⑩ competitive *adj.* 有竞争力的
- ⑪ place *vt.* 订购
place an order for ... with ... 向……订购
- ⑫ order *vt.* 订购

Blank lined paper with horizontal ruling lines.

买方基本情况：

买方的检测部门计划以对方最先进的电阻检测器替代其现有装备。买方要求卖方答复下列问题，以便买方尽早做决定。

- ① 该测试器受气候影响的精确度是多少？
- ② 它们需要怎样保养？
- ③ 在我方地区如何保养？
- ④ 你方有何种替换服务？
- ⑤ 价格如何？

为了迅速决策，要求立即答复。

参考词汇：

- ① test *vt.* 测验，检验
- ② division *n.* 部门，科，处
- ③ contemplate *vt.* 期待，期望，反复打算
- ④ replace *vt.* 替换，更换
replace ... with ... 以……代替……
- ⑤ esistance *n.* 电阻，电阻器
- ⑥ tester *n.* 检验器，测定器
- ⑦ advanced *adj.* 先进的，高级的
- ⑧ version *n.* 版本，形式
- ⑨ accuracy *n.* 精确，准确度，精密度
- ⑩ maintenance *n.* 维修，保修
- ⑪ available *adj.* 可得到的
- ⑫ replacement part service 替换零部件服务

