

国 / 际 / 商 / 务 / 系 / 列 / 丛 / 书

国际贸易 单证流转实务

国际贸易实务模拟实验室

尹 哲 编著



中国轻工业出版社

ZHONGGUO
QINGONGYE CHUBANSHE

国际贸易单证流转实务

——国际贸易实务模拟实验室

尹 哲 编著
修宗哲 主审

 中国轻工业出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易单证流转实务：国际贸易实务模拟实验室/尹哲编著. -北京：中国轻工业出版社，1999.3

ISBN 7-5019-2354-X

I. 国… II. 尹… III. 国际贸易-原始凭证-贸易实务
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 34665 号

责任编辑：刘云辉

策划编辑：冷晓壮 责任终审：滕炎福 封面设计：张歌明

版式设计：丁夕 责任校对：郎静瀛 责任监印：崔科

出版发行：中国轻工业出版社（北京东长安街6号，邮编：100740）

印刷：三河市宏达印刷厂

经销：各地新华书店

版次：1999年3月第1版 1999年3月第1次印刷

开本：787×1092 1/16 印张：14.75

字数：341千字 印数：1—3000

书号：ISBN 7-5019-2354-X/F·191 定价：28.00元

·如发现图书残缺请直接与我社发行部联系调换·

前 言

早在1996年,我国对外贸易额就突破了2000亿美元大关。据1997年11月份的海关统计报告,进出口贸易额均比1996年同时期增长10%还多,到统计时止的进出口贸易总额已经超过1996年全年的贸易总额,可见,中国的对外贸易正以健康而稳定的增长趋势向前发展。同时,在林林总总的外贸公司及三资企业中从事对外贸易的人员每年都大量增加,因此,随之而来的是对具有国际贸易实际操作知识人才的需求量大幅度增加。为避免在贸易操作中因经验不足而陷入国际贸易欺诈的软陷阱,或因工作疏忽而导致的贸易失败,一个从事国际贸易的业务人员除了要有坚实的理论基础之外,还需有较强的实际操作能力,它包括:正确签订合同,核实信用证,及时备货,申请报验和报关,安排出运,正确迅速制单结汇,以及最后的理赔及仲裁。

然而,长期以来外贸专业的教学将重点置于理论的研究和基础知识的讲解上。一个外贸专业的毕业生在以优异成绩走出校门之时,可能对国际贸易在国民经济中的作用有非常透彻的理解,但可能在一桩实际的国际贸易案例面前束手无策,而这种能力又是外贸行业招聘人员所考虑的基本因素之一。本书则针对实务操作中的重点——单证的流转及制作赋予大量篇幅加以讲解,旨在提高外贸专业学生的实际操作能力。

外贸单证的流转及制作并非只靠理论的理解就可以应用自如,它的实践性和适时性迫使外贸专业的学生必须经过实际操作,通过实例加深对国际贸易各种惯例及规则的理解和记忆,也就是通过此环节来联结教学 and 实际工作,使学生真正具有高素质的工作能力。

目前,关于外贸实务及单证的书籍不断出版,它们或专注于单证的制作,或着重于实务环节的一般论述及基本知识介绍,或只着眼于具体案例的分析,但缺乏三者的有机结合,不能为读者提供一个模拟外贸环境下的实际操作参考教程。而本书以逼真的模拟外贸环境,将看似繁杂的单证流转,通过真实案例展现在读者面前,并把长期以来被视为外贸实务教学重点和难点的单证流转相连接,让曾在其他相关教材中孤立的单据在此活跃起来,与相应的实务操作环节相沟通,从而使读者了解单证正确制作标准的来龙去脉,打破了传统教学中死记硬背的弊端。

自1995年起,大连轻工业学院经贸系就致力于外贸实验室的建设,试图通过模拟的外贸环境使学生真正作为外贸业务人员进行从合同的磋商到制单结汇整个交易过程的模拟实际操作。3年的实验教学之后,从毕业生的反馈信息来看,收到了较为理想的效果。经过如此训练的毕业生在择业时,在实际操作方面普遍具有较强的优势。因此,本书试图将实际外贸操作的关键环节用具体案例加以分析讲解,使之成为外贸学生从课堂走入工作实践的桥梁,从而使更多的朋友共享外贸实务模拟教学法的精华。

此书共分三章,从不同的角度讲述了外贸交易每个环节的操作细节,尤其是有关单证的流转及制作。

第一章:国际贸易合同

第二章:出口合同的履行

第三章：进口合同的履行

以第二章为重点内容，依出口合同的履行程序逐个环节进行讨论，并对每一环节关键单据的流转及制作加以讲解。在每一环节的后面辅以真实案例并予以分析：一方面可以加深对每一步骤的理解，从而达到举一反三的功效；另一方面可供基础较好的读者作为练习之用。总之，作者试图用一般讲解、实际案例及案例分析的结合使本书成为内容详实、有的放矢、应用性极强的外贸专业参考书；同时也可作为各界经济类工作人员的泛读资料；而且最重要的是，它可以作为外贸模拟实验室教学的基本教程。

在编书的过程之中，感谢一些外贸专业公司业务人员及本专业毕业生的无私协助，为本书提供了大量案例素材。基于尊重商业的保密性质，本书在引用具体案例的过程中，对某些名、址作了隐蔽性改动，但对整体的真实和应用并无影响。作者在案例分析之中对关键之处进行了评点，望与广大读者共享。

国际贸易领域是一个时刻发展变化的领域，因此即使本书已经尽力使所引用的法律、规则、惯例最大程度的详尽真实，但读者绝不能将其代替实际贸易操作之前的调查研究。它只能作为实际工作的方法导向，具体操作的指路之灯。加之作者的学识有限，仍有需完善之处，敬请同道友人共同商榷。

本书由大连轻工业学院经贸系主任尹琦副教授对对外贸模拟实验室教学作了说明和介绍，旨在共同推广此项教学改革，进一步探讨外贸专业教学的重点和难点。另外，有幸能与辽宁工艺品进出口公司的马峙，大连轻工业学院的刘莹、岳琴、卢亚琴及大连科技信息研究所的王琦五位同志共同合作。本书第一章的第二节由刘莹同志编写，本书第二章第五节的部分内容由岳琴同志编写。鲁洁同志为本书的编辑和排版做了大量的工作，在此深表感谢。

本书经东北财经大学修宗哲教授审阅，尤其感谢修教授在审阅过程中为本书编著提供了很多有益的意见和建议，使作者受益匪浅。

同时，仅以此书献给我的家人和朋友，尤其献给曾给予作者实践环境和无私帮助的大连轻工业学院经济贸易系全体同仁，也深深感谢北京对外经济贸易大学黎孝先教授曾给予作者的教诲和启迪。

最后，希望在人才和贸易竞争同样激烈的今天，此书能为有志在外贸方面发展之士略尽薄力，与读者共勉。

作者

Forward Introduction

According to national customs statistics, value and volume of China's foreign trade have already broken the line of USD 200, 000, 000, 000, and now maintain a steady and healthy growing trend. In great numbers, both men and women of all ages are taking up careers in the field of foreign business. And thus, the knowledge of operation technique in actual foreign trade practice seems to be in rather greater demand than before.

But up to now, most of textbooks and lectures in college campus probably focus on international theory, policies, or just brief introduction of general foreign trade transactions. A newly graduated student majoring in international trade in university may have a thorough understanding of the function of foreign trade to national economy, but at the same time may be unaware how to handle an concrete actual foreign transaction, while it is one of major required capacities considered by the employer, including export goods preparation, customs declaration and clearance, application for inspection, arrangement for shipping and insurance, documents processing, account settlement, etc.

This book, named the foreign trade documents transferring and processing, intends to give a light to the students or any other persons who are seeking for opportunities in foreign trade industry.

Since 1995, our department, Economics and Business Department of Dalian Light Industry Institute, has been engaging in a teaching reform program concerned with the operation of actual foreign trade cases. We try to establish a imitated foreign business environment leading the students to operate as real foreign trade salespersons, aiming at improving students' practical operation capacity and bridge the gap between the present actual ability of new graduates and the requirements of foreign trade enterprises where they want to take up careers.

During three years' test teaching in our department, I have been encouraged by the favorable continuous feedback from our graduates, and decide to write this book, so that more people could benefit from it.

This book is organized into three parts:

- Part I: Foreign Trade Contracts, including its negotiation, initiation, conclusion and its content, forms, types, etc.

- Part II: Performance of Export Contracts, the main part of the whole book, which is divided into five chapters, named Export goods preparation; Letter of Credit checking; Arrangement for shipping, Export insurance; Documents processing for account's settlement.
- Part III: Performance of Import Contracts, covering a rather concise part, considering the similarity sharing by Part II and III.

Together, this three parts present a detail and vivid picture of an actual transaction of international trade. Together, the three parts present a detail and vivid picture of an actual transaction of international trade. The combination of truly actual cases and concise pertinent reading provides the necessary ingredients for a rich course on international trade.

Furthermore, I believe that all students of International Trade have a great deal to learn from the study of the actual operation of foreign trade cases, especially in the process of Transferring and Making of documents. This book means to help you to stand a competitive position among the groups of foreign trade jobs hunters.

But you know; this field is rapidly evolving. Although the detail is included and every effort has been made clear, current, complete please do not consider the technical notes, suggestions, examples as substitute for exact current investigation of law, regulation in the international market and practice before you really proceeding. Instead, you must pay attention to every tiny change in this field for your success.

I am honored to cooperate with my colleagues, Ms. Liu Ying who wrote the second section of Part I, Ms. Yue Qin who wrote the seventh section of Chapter V in Part II, and Ms. Lu Yaqin, Ms. Wang qi.

I am indebted to the senior student assistants and some of foreign trade co. staff who gave me so willingly their time, energy and ideas so that I could collect these case materials.

This book has been checked and confirmed by the senior professor Xiu Zongzhe, who gave good suggestion and help to me.

In addition, I would like to state my appreciation to: Li Xiaoxian, professor in University of International Business and Economics, who ever gave me the key guidance in this field; Yin Qi, professor and Dean of Economics & Business Dept. in Dalian Light Industry Institute, who promoted me to get confidence to publish this book; Mr. Ma and Mr. Li, salesmen working in foreign trade co., who gave me a big help with collection of case material; and Ms. Lu Jie, who took a part in the edition of the book.

Finally, I would like to give my more personal statement of thanks to our department, my family, and my friends.

Yin Zhe

国际贸易实务模拟实验室及其模拟教学法

国际贸易实务课程讲授的是实际进出口业务，是外贸人员的基本工作内容。这是一门综合性、实践性很强的学科，国际贸易领域诸多专业课的内容要在该门课程中融会贯通和具体应用。能否通过教学活动从总体上把握全部国际贸易实务过程，并且熟练掌握具体操作细节，将决定该专业毕业生的实际工作能力和水平，以及毕业生能否被用人单位录用和欢迎，同时也将代表该专业的教学水平。因此，这门课程历来受到师生的重视。但是多年来，我国的国际贸易专业在这一课程的教学普遍缺少实践环节，长期以黑板为中心的进出口业务讲授和流于形式的外贸实习环节（由实习的社会环境、经济环境所致），使得该专业的毕业生绝大多数不能在工作之初准确而娴熟地做好国际贸易业务操作，尤其是单证工作，表现出独立工作能力较差，需要以师傅带徒弟的方式再培训的弊端，给工作带来不应有的损失和不便。这种理论脱离实际的教学是国际贸易专业人才培养和学科建设上的薄弱环节，阻碍着该专业的发展和为 21 世纪培养合格人才的需要。

为解决这个问题，我们于 1993 年成立了国际贸易专业类课程模拟教学法课题组，在大连轻工业学院经济贸易系建立了国际贸易实务模拟实验室，对原有的教学内容、教学方法和教学手段进行了大胆改革，以理论联系实际来提高学生的实际工作能力为目的，开展了国际贸易专业实务类课程模拟教学法的尝试活动。经过 4 年 7 轮的教学实践和不断完善，收到了较好的效果，得到师生的认可和好评。目前，这一教学成果已被评定为辽宁省高等教育面向 21 世纪教学内容和课程体系改革项目，仍在不断完善和提高。

一、建立国际贸易实务模拟实验室

国际贸易实务模拟实验室是借鉴理工科实验教学的思想，拟在国际贸易专业实务类课程教学过程中，为师生提供一个模拟进出口业务活动全过程的实验场所。教师可以在实验室中讲授并演示有关实务操作流程及单证的制作；学生可以在实验室中作为进出口业务人员，在教师的指导下将所学到的国际贸易实务的各部分或全部内容针对实际案例进行模拟和演练。

模拟实验室建设分为硬件建设和软件建设两部分。

1. 硬件建设

模拟实验室硬件建设包括：

- (1) 模拟实验台。
- (2) 模拟传真机（以英文打字机代替）。
- (3) 业务流程展示板。
- (4) 单证实物展示台。
- (5) 空白单证存取柜。
- (6) 英文打字机。
- (7) 模拟商检、海关、货运代理、轮船公司、保险公司和银行等办公柜台。

实验室面积 60 平方米，一次可同时进行 36 名（18 组）学生的国际贸易业务的模拟操作实验。

2. 软件建设

模拟实验室软件建设包括：

- (1) 进出口业务总流程图。
- (2) 全套进出口业务的空白单证。
- (3) 作为参照案例样本的全套已填制的进出口业务原版单证。
- (4) 供学生模拟不同类型的进出口业务的多套实际背景资料和相关文件：
 - 1) 合同（销售确认书）CONTRACT (SALES CONFIRMATION)
 - 2) 信用证 LETTER OF CREDIT
 - 3) 发票 INVOICE
 - 4) 集装箱货物托运单
 - 5) 提单 BILL OF LADING
 - 6) 保险单 INSURANCE POLICY
 - 7) 装箱单 PACKING LIST
 - 8) 质量、重量证明书 QUALITY/WEIGHT CERTIFICATE
 - 9) 原产地证明书 ORIGINAL CERTIFICATE
 - 10) 普惠制原产地证明书 GSP FORM A
 - 11) 汇票 DRAFT
 - 12) 出口货物报关单和进口货物报关单 LISTS FOR CUSTOMS DECLARATION
 - 13) 其他单证

二、组织模拟实验教学

国际贸易实务模拟教学法的核心是借助模拟实验室，实现国际贸易实务类课程教学过程中两个中心的转移。

第一个转移是把以黑板为中心的讲解过程变为以实验室为中心的演示教学过程，第二个转移是把以教师为中心的授课过程变为以学生为中心的模拟操作教学过程，从而解决教学过程中理论脱离实际的问题，提高学生的动手操作能力，使其能够融会贯通地系统掌握知识。

1. 以实验室为中心的教学活动

传统的教学法把实务类课程全部在以黑板为中心的“过程式讲解”中完成，理论脱离实际，只能在黑板上进行业务操作，使师生处于尴尬境地。新教学法中，理论教学占 60%~70%，实验模拟占 30%~40%。模拟实验分为两部分内容，一部分是各环节的模拟操作，即各章内容的模拟（详见各章后所配的模拟案例），这部分侧重于对实际业务各个环节的理解和操作；另一部分是系统性模拟，即全部内容学完后，以书后的实际案例为背景，进行进出口全过程业务系统性模拟实验，这部分侧重于系统地综合操作及分析训练。同时，根据学生的实际水平，补充难易不同的案例，进行因材施教的训练（包括纺织、化工、粮油和医药等实际业务）。

2. 以学生为中心的教学活动

学生在模拟实验中，可在教师指导下根据不同进出口案例的背景资料和题目的难易程度要求，以进出口业务中甲方或乙方的身份，每两人一组，用打字机代替传真机，进行国际贸易业务合同的磋商，根据磋商情况达成合同，签订确认书。然后，进口方和出口方分别按照合同条款履行自己的义务，完成进出口业务操作的全过程。

三、模拟教学法的规范化

在模拟教学过程中，教师主要完成适当讲授、组织、指导、评阅和评定成绩等工作，各环节如下：

1. 适当讲授

讲授国际贸易实务的基础知识、基本理论和基本技能，并有选择地介绍相关的习惯做法、惯例及法律知识，适当扩充学生的知识面，提高其实际操作和分析能力。

2. 组织工作

组织学生进行模拟案例操作，可以根据课程讲授进度，结合实际情况从不同的角度，以不同的难易程度，灵活地安排操作背景和情节，也可由学生组成小组，自拟情节进行操作。

3. 指导工作

由教师针对进出口业务人员实际操作时的关键性问题进行指导，并有的放矢地根据学生在模拟操作中出现的错误和问题进行修正和讲解，还可进一步就此方面为有兴趣的同学布置论文课题和操作项目。

4. 评阅与成绩的确定

由教师评阅学生的每次操作记录和单证，并以之确定平时成绩（10%）；可在模拟实验操作（30%）和国际贸易实务知识笔试（60%~70%）相结合的方式确定考试成绩，使学生在学习和考试之中能够及时领悟自己的不足，不断提高自己的能力。

在实践中我们感到这一教学法具有投资少，见效快，简便易行，师生受益等优点。当然，模拟毕竟与实际有很大的不同，特别是在我国外贸体制、政策和业务日新月异的今天，还需要我们把这一方法进一步完善，但作为学校教育与实际应用的过渡，它对国际贸易专业的学科建设是相当有益的。尤其是对于因外贸专业学生实习经费不足，各外贸公司不愿意接受实习生，以及实习中学生只固定于某一环节，难以进行整体操作的局限性，造成学生实习流于形式的严峻现实，不失为一个较好的解决办法。

毕业生的反馈信息告诉我们，这一教学法很好地提高了同学们的实际业务操作能力，增加了他们在择业市场中的竞争力，收效不错，适于推广。

目 录

第一章 国际贸易合同	1
第一节 国际贸易合同种类及内容	1
第二节 国际贸易合同的磋商及往来函电	3
第三节 国际贸易合同文本	8
案例分析及练习	18
第二章 出口合同的履行	20
第一节 备货	20
一、出口备货	20
二、出口商品的预验	21
第二节 催证、审证和改证	27
一、催证	27
二、审证	27
三、改证	30
案例分析及练习	37
第三节 出口托运	42
一、出口托运程序	42
二、租船订舱	45
三、出口报验	49
案例分析及练习	61
四、出口报关	69
案例分析及练习	82
五、海运出口托运单	87
六、提单	94
七、装船通知及其他类似证明单据	98
案例分析及练习	100
第四节 出口保险	106
一、出口投保	106
二、保险单及保险凭证	107
案例分析及练习	112
第五节 制单结汇	116
一、发票	119
案例分析及练习	125
二、装箱单、重量单和尺码单	127
案例分析及练习	130
三、海关发票	131
四、汇票	136

案例分析及练习	139
五、产地证	141
案例分析及练习	154
六、出口退税	175
第三章 进口合同的履行	177
第一节 进口合同履行流程	177
第二节 进口合同的履行	178
一、签订进口合同并申请开证	178
二、派船接货并投保货运险	184
三、审单付汇	187
四、报关、验收和拨交货物	187
五、进口索赔	196
案例分析及练习	197
综合案例分析练习	204
附录 随附单证清单	218
参考文献	220
后记	221

第一章 国际贸易合同

一笔国际贸易业务的发生归根结底是由合同派生出来的。合同是其后所有业务活动的执行基础，因此，订立合同是第一步，也是最关键的一步。它的正确与否将影响到全局业务的成败。

第一节 国际贸易合同种类及内容

国际货物买卖合同一般金额大，内容繁杂，有效期长，因此许多国家的法律要求采用书面形式。但英、德、法等国的法律对一般货物买卖合同都不要具备一定形式。联合国《国际货物销售合同公约》也规定销售合同在形式方面不受任何限制。但是根据我国《涉外经济合同法》，我国的对外贸易合同必须采用书面形式。

书面合同主要有两种格式，即正式合同（Contract）和合同确认书（Confirmation）。虽然其繁简不同，但具有同等法律效力。

合同意愿可以通过不同的方式及条件达成，如：

- (1) 通过谈判直接成交而签订正式合同。例如：Import Contract, Export Contract, Purchase Contract, Sales Contract 等。
- (2) 通过信件、电报、电传达成协议，应一方或双方当事人的要求，尚须签订确认书的合同。例如：Sales Confirmation, Purchase Confirmation 等。
- (3) 通过信件、电报、电传达成协议，即以发盘、还盘及有效接受的往来函电作为合同的基础。
- (4) 除书面协议外，还须经国家主管部门批准，如技术引进或输出合同、补偿贸易合同、来料加工合同、来件装配合同等。一般的国际货物买卖合同无须国家主管部门批准，即可有效成立。

无论哪一种情况，都逃不脱上面提到的两种格式。书面合同的内容一般由约首、本文、约尾三部分组成。

约首 (Preamble) 是合同的序言部分。包括合同的名称，订约双方当事人的名称和地址（全称）。通常还写明双方订立合同的意愿和执行合同的保证，如 “The sellers agree to sell and the Buyers agree to buy the under mentioned goods on the terms and conditions stated below.”

本文 (Body) 是合同的主体部分。具体列明各项交易的条件或条款，用以规定当事人的权利义务。如品名、品质规格、数量、单价、总价、包装、唛头、装运期限、装运口岸、目的口岸、保险、支付方式、单据，以及检验、异议索赔、不可抗力和仲裁等等。

- (1) 标的物条款 (Subject Matter Clause) 又称为商品条款，订明货物名称、品质、

- 规格、数量、包装等。
- (2) 价格条款 (Price Clause) 规定货物的单价和总价, 计价货币等。通常用国际通用的价格术语表达。
 - (3) 运输条款 (Transportation Clause) 根据价格条件订明运输方式、装运地 (港) 与目的地 (港)、装卸时间、装卸费用的计算和负担等。
 - (4) 保险条款 (Insurance Clause) 订明由买方或卖方负责投保; 如为卖方投保, 具体订明险别和保险加成。
 - (5) 支付条款 (Payment Clause) 订明付款时间、付款方式、付款所使用的货币或票据。
 - (6) 商检条款 (Inspection Clause) 订明进出口货物检验的时间、地点、方法和标准, 以及检验机构。声明商检机构签发的品质证明和数量证明是结算货款的重要依据, 并在商检条款中写明以买方或卖方的商检证书为最后依据。订约时最好争取以我方的商检证书为准。
 - (7) 免责条款 (Exemption Clause) 又称不可抗力条款 (Force Majeure Clause)。为避免日后发生不必要的纠纷, 合同中应订明不可抗力的范围及后果的处理。不可抗力条款可分为概括式、列举式或综合式 (同时采用概括和列举方式)。我国目前进出口合同的不可抗力条款大多采用后一种方式。
 - (8) 索赔条款 (Claim Clause) 在国际贸易中经常发生货物的品质、规格、数量、重量、包装、运输、保险与合同规定不符的情况, 从而导致索赔和理赔的问题。因此合同中应订明索赔的依据、期限、赔偿方法和金额等。
 - (9) 法律适用条款 (Applicable Law Clause) 也叫准据法条款。根据国际私法通行的“意思自治”原则 (Autonomy of Will), 合同双方当事人可以选择合同所适用的法律。我国对外贸易在拟订合同时, 多采用中国法律。
 - (10) 仲裁条款 (Arbitration Clause) 规定仲裁地点、机构、仲裁程序、裁决的效力以及仲裁费用等方面内容。
 - (11) 备注 (Remarks)

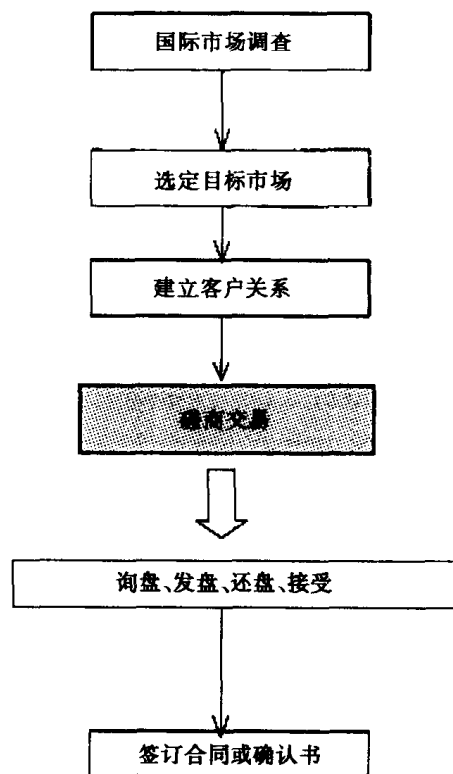
以上条款只是国际货物买卖合同的基本内容, 条款的多寡繁简, 当事人可根据货物的性质, 交易量的大小等因素自由协商而定。

约尾 (End) 是合同的结尾部分。一般列明合同的份数, 是否为正本 (Original), 使用的文字及生效的时间 (有时这一部分也在约首订明)。最后双方签字盖章 (signature)。

正式合同和简式合同 (或称合同确认书) 分别适应不同的需要而被采用。虽然在格式上、条款项目上和内容的繁简上有所不同, 但在法律上具有同等效力, 对买卖双方均有约束力。大宗商品或成交额较大的交易, 多采用正式合同 (Contract); 而金额不大, 批数较多的小土特产品和轻工产品, 或者已订立代理、包销等长期协议的交易多采用简式合同或称合同确认书 (Sales Confirmation)。现使用的简式合同多没有仲裁、不可抗力、异议索赔条款等, 往往在意外发生时易造成纠纷, 因此建议补加此类条款。

第二节 国际贸易合同的磋商及往来函电

一笔国际贸易合同的签订，往往需要经过以下步骤：



流程图

合同磋商部分除了当面口头谈判外，往往是通过函电往来成交。下面则以实际案例相辅对有关内容加以讲述。

1. 概述

外贸函电是指在对外贸易时使用的通讯方式，函电在对外商品交易过程中，广泛地用于业务联系，洽谈买卖磋商商品交易可以采用口头或书面方式，但由于地域相隔，经常性的面谈不太可能，所以函电就起了重要作用。

交易磋商的程序可概括为四个环节：邀请发盘、发盘、还盘和接受。其中，只有发盘和接受是每笔交易必不可少的两个基本环节或法律步骤。通过函电联系业务，洽谈买卖，这意味着发盘或接受的函电对发文的一方都具有法律的约束力，要按函电中所提出的条件、要求去办事，一旦发生索赔，函电中的有关内容将成为判断是非的凭证。

函电包括信函、电报、电传、传真等。由于现代化通讯设备的发展，各国已广泛应用传真机，所以电报、电传这些在过去较迅速的通讯方式已广泛被传真这种当今最迅速、方便、准确、可靠的方式

所取代。传真内容可以是照片、图表、书信、文件等。下面讲书信形式的函电。

2. 函电的结构与格式

(1) 函电的结构

外贸函件由信封、信文组成。信封基本上已不用，信文的结构如下：

- ①信头 (The heading) 发信人的地址和发信日期。
- ②封内地址 (The inside add.) 收信人地址。
- ③称呼 (The solution) 一般用 Dear Sirs (英式) 或 Gentlemen (美式)。
- ④事由 (The subject heading 或 Caption)
- ⑤开头语 (The opening sentence) 开头语的写法视函的内容及与受函人的关系不同而不同。若是主动去函给新客户，打算与之建立业务联系，一般先作自我介绍；若是收到国外厂商的来函，需要复函回答对方的问题，一般先写明“你×日函悉：We've received your letter of ××”作为发函的引据。若是我方已向对方发函谈了某问题，对方迟迟不答复，就可以开门见山写发函意图。
- ⑥信的正文 (The body) 这部分体现发函目的和意图。
- ⑦结尾语 (The closing sentence) 一般表示希望回函或提出与发函主要内容相关

的其他具体要求、希望等，如“盼即复：We are looking forward to your early reply”。

⑧祝颂语 (The complimentary sentence) 如“yours sincerely”等。

⑨签名 (Signature)

(2) 函电的格式

函电信文的格式有 3 种，如下：

缩进式 (Indented style) 封内地址、信头在分行时，都比前一行缩进二、三格，信的正文，每段开始一行都缩进若干格。

平头式 (Blocked style) 每一段开始一行都与前一行取齐，一律不缩行。

混合式 (The indented & semi-blocked style) 封内地址采用平头式，其他部分采用缩进式。下面以混合式为例说明。

①

China National Light Industrial Products
Imp. & Exp. Corp. Dalian Branch
16 Kunming Street
Zhongshan District
Dalian, China
Oct. 1, 1997

② EL Mar Trading Company

12 Main Street

Fresno

California, U. S. A.

③ Gentlemen:

④ Re: Zinc Sheets

⑤ Referring to our order of Aug. 3 for 1, 000 metric tons of Zinc Sheets, we shall be glad to

⑥ Know when we can expect delivery of the goods, which are urgently required. Needless to say, we have been put to great inconvenience. It's important, therefore, that you inform us of the earliest possible shipment without delay. Should you fail in discharging your obligations, we should be compelled to cancel the order.

⑦ Please look into the matter as one of urgency and let us have your fax reply as soon as possible.

⑧

Yours faithfully,

⑨

(signature)

撰写外贸书信，一般要注意写得准确、自然、完整。语气依达到的目的不同而不同。根据需要可采用说服辩解、道歉、恳求等语气。写信时要注意礼貌，不要盛气凌人，避免命令和粗鲁。

3. 函电实例