

整理说明

资料体系

我个人整理的所有资料都在这里，总共分成六大块内容，分别是**业务篇**，**单证篇**，**外贸英语篇**，**外贸基础篇**，**国内杂务篇**，**货运篇**。

整个体系大致如下：

业务篇：分两个部分。第一部分是网络业务的开发，主要是介绍在网络上开发客户的一些方法；第二部分是展会和其他经验，主要介绍了几个广交会上开发客户的经验和案例。

单证篇：分三个部分。第一部分是信用证相关，主要是介绍审证、信用证的不符点、信用证软条款等方面的知识；第二部分是单据，只介绍了提单和海上货运单据的流转程序；第三部分是单证方面的综合知识。

外贸英语篇：分三个部分。第一部分是单证英语；第二部分是商务英语；第三部分是常用英语书信大全。

外贸基础篇：分三个部分。第一部分是外贸流程。有软件上翻下来的流程案例，也有图表；第二部分是外贸实战，是一个朋友的实际流程；第三部分是其他，就比较杂了。

国内杂务篇：分五个部分。第一部分是价格计算；第二部分是报关；第三部分是商检；第四部分是收汇核销；第五部分是退税。

货运篇：（把它单独列出来也许不合适）分个部分。第一部分是实务相关资料整理，涉及电放等知识；第二部分是基础知识和基本流程，包含货代操作流程，集装箱整箱进口业务流程，还运费计算，集装箱知识等；第三部分是附属的表格和其他文件。

个人杂感

整理这些东西大概花了我两个月的时间。这两个月来，我除了上课就是坐在电脑前面了，平时活动也基本上没有参加了。今天终于把他完成了，我感觉心里好像放下了一块石头，很释然！期间觉得很累，想过放弃，但每发一篇都有福步论坛上朋友的支持，所以我又坚持下去了。真的，如果没有朋友们的鼓励，我就不可能把他做完。

这些资料得到了一些朋友的肯定的同时，也有一些朋友提出了中肯的意见。本人也非常清楚自己的水平，从学校里出来没有搞过外贸就又回到学校教书了，没有直接的经验作依托，整理出来的东西难免还是有点教科书的模样，但我还是尽力的去掉一些不实用的东西和基础性概念性很强的东西了。但考虑到有些朋友是刚做外贸的，还有很多朋友原来不是做外贸的，所以还是保留了一些，以便于他们整体地系统地理解。其实在整理以前，我就对看这个资料的人群作了初步的定位，主要还是在校学生、刚做外贸的朋友、外贸知识不扎实的一些朋友、还有一小部分换工作岗位的朋友；对于那些大虾级的人物来说，根本不需要看我这些东东。所以我还是按我自己的思路整理下来了。

另外需要说明一点的是,我在整理的时候发现,很多朋友在那些好帖后面直接回复:“好贴,我顶”;或“好,收藏先”,或直接说“先收藏,等下看”。对于那些收藏了帖子的朋友,又有多少人是回去看了的?我自己的经验是收藏了帖子就不看了,所以当我看到收藏的时候就感觉被打入冷宫。如果真的有朋友象我一样,我希望不要把我的资料“收藏”起来,还是趁热快看。不敢说从中会学到什么东西了,就算对我劳动成果的一种尊重吧。谢谢!

在此,我要非常感谢[FOB](#)网站,他给了我学习的机会,在整理的时候我几乎把所有帖子都看完了,受益匪浅!感谢鼓励我继续整理的朋友,是你们的鼓励我才能完成。感谢那些提供了优秀帖子的高手们,没有你们的帖子,就不可能有我这个帖子!真心的道谢怎么感觉变成了某个艺人的应酬了^_^ 顺便调侃一下:首先我要感谢我的爸爸妈妈,他们生下了我并养育了我,使我成为一个有用的人;接着我要感谢我的启蒙老师翠花,她对我以后的成长影响很大;我还要感谢党和人民对我的栽培;然后还要感谢我的支持我喜欢我的**FANS**和幕后辛勤工作的灯光师、录音师、化妆师……(呵呵,很有成就感哦)

以后整理这些帖子的工作就由“[精华贴工作小组](#)”负责了。以后将不再是我个人了,而是我们这个团队我们这个集体。我们的团队非常优秀,和我比起来更有很多优势:有人员充足的优势,有工作经验的优势,有专业分工的优势。我们这个小组还会给大家带来更多更好的东西。

业务篇

第一部分：网络开发客户

老外贸业务员的经验之一：如何通过网络辨别有价值的客户

对于客户的询盘

由于大家都在各个网站上推广自己的公司和产品，所以每天你的邮箱里都会充斥着一些客人的询盘，如果哪天没有了，我想你可能会有些不习惯了吧。但现在网络交易成功率很低的很大一部分原因是网络的虚拟性，有价值的客人不多，所以如何辨别客人的价值性很重要。

1.你有没有按照客人提供的网站去了解过？或者有没有看客人的邮件后缀看是否有网站

2.客人的询盘是否很笼统？

3.客人有否明确表明他所要寻找的产品？

4.如果客人没有网站和详细的联系资料，请不要马上回复价格，请先问他 6 个问题，这 6 个问题我以前有说过，现在重复于下：

（1）他是否从事 xx 行业（针对各公司所处行业不同）？

（2）从事该行业多久？

（3）目标客户是什么？零售商，批发商？

（4）年销售额是多少？

（5）详细的公司名称/地址/电话/传真？

（6）有没有公司网站？

5.如果客人及时回复了，而且对于你的问题一一回复，说明还是很有诚意的，这个时候你就需要对他的公司和网站好好研究，从中发现其专业性，并且针对每个客人的特色与其聊，不要每份邮件公事公办，要具有亲和力，这是我的做事风格，不知大家如何？其实，和客人一旦用朋友一样温和、亲切的交流，双方的距离会拉近很多，如果长期这样的联系，可是客人没有落单，他会不好意思，会渐渐的考虑无论如何要落单给你，要帮助你。而这个时候你不要表示出需要他订单的迫切性，还是一如既往的和他交流，当然不断的突出自己产品的进步和更新。

寻找客人

给陌生客人发盘不要在国内的 B2B 网站寻找客户，一定要到国外的网站去找。

1. 通过 GOOGLE 用一些关键词搜索，比如，我以前是液晶显示器的，就用 Europe LCD Monitor B2B 等等搜索，这样可以找到了一些国外大的公司网站和 b2b 网站。

2. 然后知道了这些网站的特色，开始考虑如何过滤客户，那些网站会有很多采购信息，我通常不愿意浪费时间，会直接按照产品（LCD MONITOR）和采购来搜索，对于每个采购信息进行研究，对于一些没有价值的（很笼统地询盘，以及一些很偏

僻国家的询盘)的采购信息不必理睬。如果有些网站提供客人的详细联系资料的话,务必仔细察看他的网站和校对提供的联系资料是否存在欺骗性。

3. 对于符合自己的客户条件的采购信息,进行发盘,当然,在此之前,需要在该网站上建立自己的公司资料 and 产品信息。不要将发盘的内容和别人的雷同,做好具有自己的特色,或者在一篇常规的内容之上加上一些亲切的话语。

4. 我遵循和老外交流要真诚、热情,而且要感觉外向,摒弃中国人的内敛,既然和老外合作,就要让自己慢慢的接近他们的思想和做法,这样和客人之间的关系会越来越好,成了朋友之后,什么事情都有可能发生,呵呵,现在的老板也是我以前客户,而且是被公司认为没有价值的客户。

老外贸业务员的经验之二: 如何判断有效需求

在外贸出口工作中,我们时常会出现这样的问题:客人要求我们寄样,等我们按照他的要求寄样后,就没有任何消息了。

出现这种问题,说明我们判断失误.甚至,我们很多刚开始参加工作的外贸人员不懂如何判断一个询盘的真假性。

首先,我们从他的询盘内容来看.告诉你,下面的询盘可能是真实的:

1) 他要求你就某一种产品报价时,同时具体到数量规格包装产地质量标准交货时间提供相关证书到货港口等;

2) 他提出你的公司网站或产品目录里没有的相近产品,询问你是否可以提供生产.同时,他提供所需要的相近产品的款式规格颜色等其它方面的信息。

3) 他直接提供你公司完全可以做的产品,并且附上图片,目标价格等详细产品说明资料;

最后,我需要说明的一点:电子商务它的有效性表现在:它为双方的沟通,提供方便;它不能够提供双方的真实性.所以,在这个缺乏诚信的时代,任何一笔贸易,是需要双方深层次的了解之后,才有可能发生.这是为何时下展览业的生意兴隆的重要因素,因为,展览会上,买卖双方可以比较了解.买卖双方都能够从彼此找到真实感及安全感。

我们现在很多公司对电子商务所寄予的希望过重,特别是一些贸易公司,认为业务人员拥有电脑电话网络样品,就可以完全能够接到外单.其实,真正经营的业绩是在相关的专业及出名的展览会上带来的

我觉的这样的程序过于繁琐,其实很多时候客户没有音讯是因为我们的价格不合理,或者是我们的样品不是很好。所以作生意一定要对自己的产品很了解。包括自己的产品品质在市场上处在什么位置,自己的价格又有多少竞争力,只有这样才能有的放矢,减少不必要的损失和抱怨。

老外贸业务员的经验之三: 如何处理国外客户寄样品的要求



因为看到很多的朋友,在跟海外客户接触的过程中,出现样品或者骗子等问题,在此,希望能和各位一起分享如何处理国外客户寄样品的要求。

分享 A

国际贸易中这样的情况很正常。有些客人在未得到你的样品前,会经常催你寄样,等收到样板后会有很长一段时间不会理你,大致有以下几种情况:

1、对于贸易商他不是最终用户,他要提供给他的客户,此样板是寄给最终客户试用的或作展览用的,之所以他也在等客户的回复,此种情会有一定的希望,能定期跟催客户。

2、他在收到样品之用,会感到不满意,比如质量,款式等等,这也会使他不再理你,

3、此点是看你的样品属于哪一类,比如纺织品,可能有测试或成份检查等,电器则有相关的认证等,有这也需要一定的过程,如果此类情况属实,则也会有希望,

4、此客仅是想收集样品,已经找到了更好的替代品或将您的样品放入他们的档案做收集资料并无其它意思,故会找借口来搪塞你,无任何希望。

5、可能你的样品是比较满意的,但相关的交易条件令人不满意,有些客户不会说。因他要样品也不只你一家。

总之,碰到这样的事,则要有耐心,能有订单则最好,若没有,也很正常。但你要努力去跟催客人的情况,以求得到最好的效果。如果本次不成功并不意味没有希望,经常保持与客户的联系和沟通,如果他是最终客户可能在经后的接触中会另外选择您。您要作好您的潜在客户资料档案。

分享 B

对于一些小客/新客,我建议可向客人说明我们很乐意随时免费推荐最新潮的产品款式给他们,以吸引更多的客户和生意。但我们又面临负担大数目快递费用的困扰。如果客人愿意为我们分担快递费的话(例如提供到付账号),将是对我们工作极大的支持。这样我可以多推荐一些有新意的样品给客人。当然,为帮助客人节约快递费,我们推荐新东西给客人都会从实用性考虑,在寄出之前都会通知客人(照片给客人看),客人看过确定需要后才寄出。我想这种方式对于一些真正有意开拓生意的客户会有一定的效果。而对于那些大客老客,尽管他们每年和我们的生意额很大,我一般还是会出以下这封信件给客户的。

Dear Sirs,

Firstly thank you for your continuours supports in the past years, we wish both business snowballing in the coming years.

As per the summing-up made by our financial department in the last half year, the statistics showed that we had a very heavy burden on sample cost, Just as you know, during the past years we supplied the small qty samples to our customer free of charge, in this way, we not only had to pay the samples cost in our factory, but also pay for the postage to express courier, such as UPS, Fedex, however, our profit is getting smaller and smaller, Under the above-mentioned situation, we find it is getting difficult to run business in this way. In order to solve this matter in a reasonable way, we hope our customer could help to share the cost by paying the postage, So could you please

inform us your account number of UPS or Fedex or other express by return? So that we could send samples by your account number, while we will supply the samples which are free of charge in normal small quantity as before.

We believe this will do favor to develop the business between us, most of our customers is doing in this way now, we sincerely hope it will be also workable to you. Please kindly comment the new way and advise us your A/C no. Thank you for your cooperation.

Looking forward to hearing from you soon

客人收到此信后, 就算还是不肯负担邮费, 也会不再是随意要样品了。

分享 C

虽然应该是根据客户实际情况的不同而灵活掌握, 但总的来说, 不管生意做不作得成, 样品的价值一定要得到客户的认可。

1, 大多数的样品, 若从单独制作方面来考虑, 在生产工艺流程上与批量生产时所耗费的各种资源相差无几。所以, 应该说单独打样的生产成本是昂贵的。

2, 即使不考虑昂贵的样品生产成本, 选择的样品是从流水线或仓库随意挑选的, 那么为了促成订单而耗费在样品上的各类成本, 费用也一定存在

3, 大多数的国外客户, 除了 a 专做样品生意的 b 资信程度较差的 c 贪图便宜的一些商人之外, 几乎每一个诚信的商人, 都会考虑样品的各类成本与价值。

4, 从国内工厂角度考虑, 长期的索取样品, 而做不成几单生意, 或在实际发生的定单当中根本无法以口头或实际价值上体现样品价值, 那么, 久而久之, 失去的不仅仅是客户, 本公司资源, 更会失去看之较重的公司信誉。

5, 国外客户长期或经常性的索取样品而未下单, 虽然有价格, 质量, 付款方式等等常规及非常规的原因, 但在客户选择, 供应商选择, 样品的索取上, 做为贸易公司还是要耗费一些久而久之会积累成开支庞大的费用。

分享 D

的确寄样问题是个比较棘手的问题, 不寄怕失去潜在客户, 寄又怕样品一去不回, 并且有些公司的样品价值不菲或对方要量较大时, 更是难下决定! 我也曾遇到过很多类似的问题! 后来我的处理原则:

第一, 要求对方承担运费, 特别是快件!

第二, 要求对方提供传真或 EMAIL, 而不仅仅是一个电话, 以便有据可查。

第三, 价值不菲或数量较大时, 要求对方付一半样品费。当然如果是长期客户就算了!

第四, 在发样后定期与其联系, 以便确认对方对样品质量或外观或结构不同要求, 这才是发样品的目的!

分享 E

外贸时间长了, 你就会发现这是一种常见现象。

1. 客户是 Trading, 需要收集样品或等待他的客户回答。

2. 客户是新起步公司, 做每一件事都需要时间确认。

3. 该产品是新项目, 需时间确认。



4. 您的产品在同行中没有竞争力。

5. 客户的作业方式。

您需做的:

1. 保持足够耐心。2. 进一步了解客户信息, 经营模式, 主营产品, 我司产品所处位置, 是否提供更多信息等。 3. 及时提醒客户。

分享 F

其实要求到付并不是一件坏事, 我们愿意提供样品说明我们做生意的诚意, 而对方承担样品运费另一个侧面也说明客人是否真正有做生意的诚意。

向国外邮寄样品, 如样品本身不是很昂贵的话, 基本上大部分费用是花在邮寄费上。因此, 坚持邮费由客户支付, 样品免费提供, 这样, 双方都承担一定的费用, 对双方都有一个约束。如对方是真想做生意, 一定会答应这个要求, 若对方坚持费用全部有我方支付的话, 就要考虑对方的诚意和信誉了。最好呢, 在寄出样品时, 先向快递公司打听打听大约要多少运费, 先通知客人说我们将以到付的方式寄样品, 费用约多少, 这样让客人心里就有个底。也可以考虑各付一半吧。

分享 G

在经过充分思考和分析后, 决定要向此潜在客户寄送样品时, 可取方法如下:

1、对于初次交往的客户

1) 制定公司的样品政策(硬性的)。就是对于任何客户想要的样品都收取样品费用甚至快递费用。但是许诺将来客人下定单时, 从货款总值中扣除掉这笔费用。

2) email 或 fax 贵司的发票给客户请求确认。并安排做样品, 一定要准时、正确、完整的交出样品及其相关资料。

3) 收到客户确认或电汇后, 安排快递。

4) 及时告知客户快递停息便于对方做准备及清关。

2、对于老客户, 我想根据贵司的需要而灵活决定是否该收取。

分享 H

简单来说, 如果你没寄次样就获得 BIG ORDER, 那外贸是否有点太容易了, 当然排除经验丰富的高手罗。这种现象要在我们这些生手中持续很长一段时间, 那耐心就很重要了。

说道寄样, 我总觉得你要相信客户, 其实没几个客户会吃了没事干花时间去骗你几个样品。一般货值不大的样品即使免费他也赚不了多大便宜, 货值大的你不会轻易寄送的。当然寄送样品跟踪询问是非常必要的, 哪怕你的样品被丢在一边, 你可能会得到样品缺陷、不足的反馈信息, 这些东西已经很值钱了。谁寄送样品都希望能带来定单, 但相反那就的竭力从自身找原因, 询问客户对样品质量的评估等。我再说一件我自己的事, 我有个客户联系足有半年多了, 样品、样本都寄送过, 后来邮件、传真、电话什么条件都谈妥了。最后就是签合同、做形式发票, 我把合同、发票传过去, 他就没了消息。我做外贸已经有一段时间了, 我自己都觉得这笔定单板上钉钉了, 可还是黄了。最后联系客户他才到出实情, 我们的产品刚好撞上他们那边告我们倾销, 我们这边在半个月后才有确切消息。不管怎么说, 客户说的是实

情我也认了，我也相信他！

分享 I

第一次：一印度客户索要样品，并主动表示愿意承担费用。但当我将样品费和运费计算出来报给他时，他却表示沉默了，我一再催促要求他将样品费和运费电汇过来（他没有告诉我他有快递账号），但他一直没有答复。

第二次：一南非客户来电子邮件表示对我公司产品感兴趣，要求提供报价表。报价表提供之后，客户再次来电子邮件，要求提供样品以便促销之用。我回复表示样品可以提供，但由于最近所要样品的客户实在太多，很抱歉样品费以及运费需要客户支付。但从此之后，再也没有任何答复。

从以上两次经历来看，我认为尤其是新客户的索要样品要求，应该坚持收费的做法，如果是有诚意的客户，他应该理解这种要求。

分享 J

我也是从事外贸工作的。记得刚进公司时，也是遇到很多客户索要样品，所以，经理就跟我们讲了以下这个案例，叫我们借鉴后自行处理：

曾有一次，一塞普路斯客户索要样品，由于已于交易会上同客户签定了合同，所以即使样品较大，也同意免费提供，但客户答应运费到付。后来样品寄到对方后，可能由于客户市场需求发生变化，客户拒收样品，也不开来信用证。结果为了避免退回国内产生双程运费，经过与快递公司交涉，在外国当地即时销毁样品。同时我司补回几千块单程运费（由于远，运费贵）。

其实，现在快递公司越来越多，为了招揽生意，一般开帐号都是免费的，所以基本上每个客人都会有个快递帐号的，不要听信对方说没有帐号。

分享 K

现在，在我自己从事外贸工作的过程中，要是遇到客户索要样品一般会做如下处理：

1) 如果样品较少，价格低廉的话。

我会同意免收样品费。然后，就跟客户说：由于我司真诚希望与贵司做成生意，所以愿意免费提供样品，但请客户谅解，由于报价已经很优惠，请其与我司共同承担一些负担，提供帐号，运费到付。

如果客人是真心与你做生意的，一般情况下，他会谅解你，而不会跟你计较的。

2) 如果样品比较大，比较贵。

我一般会跟客人说：由于太多客户来索要样品又一点音信都没有，我们的工厂一听到寄样品，就没有多大信心而不大愿意寄样品。所以，请客人谅解，先汇样品费过来，运费到付。如果没有帐号，就汇样品费连同运费。

3) 如果对第二种情况，客户提出只提供帐号，运费到付，即使样品较贵也要我们免费提供的。我会建议他：先付样品费和运费，到有正式定单下的时候，再从定单金额中扣除原来的样品费。

这样一说，通常真正的商人是不会有讨价余地而会接受的。

分享 L



寄送样品后如何与客户沟通?

首先:在未寄样品前尽量与客户多接触联系,比如,再确认一下地址,寄出时给他传真邮递底单,跟踪该邮件反馈 E-mail 给他,内容精简,不为别的,只为了加深客户对我们的印象。

其次:尽可能多了解该公司的实力和业务范围,可通过其它客户去了解他,这样就不会无的放矢!同时也让该客户知道你在他的地盘上有你认识的朋友,加强感情!知己知彼,百战百胜!

这样,如果以后与该客户如果做成生意后有什么风吹草动我们都知道并有所行动。

再次:经常与该客户联络,一有新产品就马上推荐给他,希望他能支持你的业务,你给他好价格,希望能下个试单,数量由他来定!如果他有新产品我们可以帮他开发!

如何从邮件堆里寻找客户

第一阶段:筛选询问信函

将询问信函分类,不要收信就回,我们可将信件依可能性分为几类?

a.有称呼的询问信——这是比较仔细,有礼貌的客人,会一一打上收信人的称呼。

b.有提起询问产品的信——至少他很明白的告诉你他对你的什麼产品感兴趣。

c.简单介绍他们公司背景的——表示他有心引起你的兴趣,愿意多让你知道他一点。

上述这类信函,发信的人比较用心,至少他会对你的回复有反应。可以列入回信的目标客户。

你还会碰到以下情形:

a.没有称谓也没有提到产品名称,只是告诉你对你公司有兴趣的, 标准格式——一定是乱撒询问信的,你只是他碰撞到的其中之一而已。

b.一开始就要你寄报价单和样品——这种人八成没做过生意,那有一开始就要样品的。

c.任何不情的要求,如给邀请函,投资讯息,合作信息等等。

第一个阶段大约可以筛选出 30%的潜在目标客户,其他的如果觉得弃之可惜,可以放在最后,当练习的目标吧。

第二阶段:回复询问信函

筛选出来的客人,不要马上依他的要求发报价单或目录给他,可以立即回复一封反询问信函,表示你已收到对方来信,但有些不明白的地方,有关产品,款式,才质,数量等需求的了解都可以问,甚至问他的市场,及公司的性质,告诉客人,这有助于你向他推荐你们的产品。回信时,如果知道客人的 first name,可以称呼对方的名字,或是 MR.姓。这个动作是增加顾客得回复率,制造多一点的机会与客人互动。

这个动作很重要，表示他们如果在第一阶段已经获得他们要的讯息，他就不会回你，如果他回了，那么你下一个报价的动作，成功率就会高一点。

第三阶段：报价：报价给有回复的客人，但在报价的阶段至少要对客人有 20% 的了解。

包括客人是那儿的？买什么东西？批发商，还是零售商？如果他能告诉你他经常购买的量更好。报价时，请客人不管价格可否接受，都能回复给你，因为这有助于你明白你是否还有地方需要改进（这里要尽量委婉，不是谄媚），如果对方是要找工厂，你可以随报价单附上部分工厂的照片，自己有网页的可邀请客人浏览你得网站，让他更了解你们的产品与规模也是必要的。

第四阶段：客人接到报价单有回复并索取样品，可以衡量自己公司的规定回复客人，尽量提到要样品费，或是可提供免费样品，但对方必须付运费，以了解客人的诚意度。

通常能依这个程序走到第四阶段，那么客人的成功率就会很高，我们的同仁们大部分都是依这个程序跟客人交流，评估下来，大概的成功率有 50%，但是由于客人对我们而言都太小了，所以多半我们只是借以了解市场罢了。

网上与未见面或还没成交的客人交流，有些忌讳是必须要避免的。绝对不要跟客人以 MSN 或 ICQ 的方式交流，因为如果没见过面以这种方式交流，很容易造成不必要的表错情或轻率，导致客人流失。国内的贸易起步较晚，又正逢 E 时代的来临，很多进入这个行业的年轻人，应用互联网非常得心应手，因此他们的交流方式已逐渐的 E 世代化，随意，随性，尽情挥洒感情，但是这在国际贸易的领域里，是完全不一样的。生意是现实的，是残酷的，容易来，容易去的资讯时代，仍旧需要用心去细细体会，得来不应纯属偶然，失去也不是必然。大家如果不能明白互联网只是一个工具，不是生意的全部。很容易在每次败阵下来的挫折感中失去自己。折断了年轻的羽翼，是何等可惜的事。

做外贸的心得

做外贸业务，有时候，总觉得自己像一只小小鸟，想要飞，却怎么样也飞不高，曾经也像刚现在许多刚做外贸业务的人一样，一开始每天总是在网上瞎逛，发邮件，寄样品，强烈的期望与现实成反差，几个月后，一无所获，就像你喜欢的女孩对你说：Let's just be friends. 一样受打击。

每次到了夜深人静的时候常常问自己：为什么客户老不下单，总是说：Please wait, at this stage, we are just evaluating your products. Thanks for your cooperation.

I can't go on like this, 我不止一次想开口跟我 boss 说 leave 了。

我想，与其说让客户 evaluate the products and then decide if place orders 不如先



evaluate 客户呢,要首先了解他是不是你产品的 substantial buyer.评估你的客户,那就要看他是否有诚意了,就此,很多人说,那看对方是否愿意付邮寄费了: We'd like to post the samples to you,but you should charge the posting fees due to so many buyers abroad are asking us for our samples.Your acceptance of the freight collect means the samples provided to you free.

我看未必,以我们小五金产品为例,一般的样品,价值不高,竞争者多,如你的产品不是很有名

一般客户都不同意付邮寄费的。

有一天,我收到一个中东佬只有一句话的回信: 'Please post your colored catalog to the below address:#\$%^&*() , best rgs!'一看,就说,这种人真垃圾,不理他,过了两天,他有把原信发给我,这次我到网上查了这家公司,发现他也做我们的产品,我也不像以前那样叫他付邮费,或叫他到我们网站看看,我这样回信: Enclosed with this attach,please refer to the prices of our products and come back to me regarding you comments of the prices for we posting you the catalog together with the samples for your test and evaluation.由于我们厂小,成本底,价格很有竞争力,老外马上回信说明他要的具体规格的产品,叫我寄样,最后做成了一个 20'FCL 的单子,对于我们小五金来说,是大定单了。

可能是运气好吧,我现在做成了的与刚签的定单超过 10 个了,9 个客户给我下单了,而且都是在网上找的,我才来我们厂不到 8 个月。

我想对刚做外贸业务员的的新手,说说我外贸业务的一点看法:

1, 尽量去了解产品

样品寄过去了,老外没有回音,八成老外对你们产品质量不满意,你应该催问他们对你们产品的

看法: Your kind commends of our products are highly appreciated !,最好是能叫老外把他们所满意的与你寄去样品规格的产品寄过来,我有一比生意是这样做的,叫技术人员稍微改动一下,就 OK 了,

2, 不要急与寄样

先跟客户联系,看他是否是 real buyer,或者先谈好价格,在寄。

3, 英语水平与业务能力不成正比

技巧,洞察力,对产品的熟悉程度比英语更重要。

4, 对于有些重要买家,发传真比发 E-MAIL 推销效果更好,回复情况更理想。

写了这么多,希望里面有点东东对大家有用!

我自己也有以下几个打算,希望各位大虾,高手,斑竹们不吝指教,出出意见,看是否可行,

1), 跳槽

我在一家小的小五金厂, 产品线太少, 我原先在外贸公司干过单证, 总觉得现在闲, 经常有几个

客户问我其它五金产品, 但我们不做, 而且我们的产品不是主流产品, 很偏, 所以我有几个客户到了浙江都不愿意到我们厂看看, 总叫我到宾馆与他们谈, 总觉得在这个厂不是很‘牛’, 打算年终拿了提成后, 跳槽。

2), 开外贸公司与单干。

到我家乡—南昌, 注册个外贸公司才 50 万, 如果开个外贸公司, 但是觉得现在退税政策还是这样, 到时会不会有足够的资金运转, 因为退税现成为好多外贸公司的积压资金; 我认识一个校友, 租了个房子, 弄了电脑, 传真, 电话之类的, 挂靠一家外贸公司单干, (他有几个客户, 款子全部是 100% T/T BEFORE SHIPMENT) 他叫我跟他一起干, 但我觉得这样不稳定, 好象有点偷鸡摸狗的味道, 客户来了, 怎么办。

(有几次他弄的好狼狈, 呵呵), 这里有没有人单干啊, 能不能说说经验??

3), 转行。

由于小弟喜欢弄股票, 期货之类的, 特别是期货, 曾在大学时拿学费买股票, 亏了 10% 借钱交学费, 最近运气好, 在做橡胶期货, 小挣一点, 网上模拟单成绩也不错, 想跟在东莞的表哥一起做职业玩家。如果谁对此有相同看法, 我可以送他老索 (SOROS) 的一本书: 《金融炼金术》。

怎么使无效的询价变为有用

做电子商务的朋友, 大多都有这样的感慨: 网上的客户为什么都只是询价, 而很难于他们达成交易? 这样的困惑我一直也有, 也曾长时间的为此问题疑惑不解. 现在经历了挫折和磨练后, 我最终拥有了自己的客户 (几乎百分之百来自网上). 我现将我的思路想法贴在这和大家分享. 当然很多想法, 也含括了一些朋友的想法.

其实, 很简单, 到 GOOGLE 之类的门户网站上看一看, 即使最冷门的商品也可以找到几百几千个生产商. 互联网发展到今天, 人们处处能感受到互联网给我们的生活, 尤其是给商家带来的巨大便利. 买家已经不用飞来飞去、东奔西走, 利用搜索功能, 利用门户网站, 利用发信息等方式, 很轻松地找到世界任何角落的成千上万的商家厂家. 对你我而言, 我们只是其中的千分之一、万分之一。

作为买家, 他需要检视卖家是否诚信可靠, 质量是否稳定, 价格是否低廉, 供货的能力是否可以满足要求、产品是否新颖等一切可以给他带来利润的要素。

因此, 当你收到卖家的询盘, 不应认为客户仅仅为询价而简单应付几句, 报完价了事. 这样客户从你的答复中无法了解除你的报价之外的任何公司情况. 如果你是正规的公司, 你的报价肯定比小公司甚至假冒伪劣甚至骗子公司高的多. 客户通过价格来比较, 八辈子也找不到你. 回复客户询价时, 还应介绍企业的基本情况, 产品质量控制情况, 企业的供货能力, 企业的创新能力等一切客户关心的问题, 告诉你



一个小诀窍(我朋友也常常这么做,我也是因为懒惰才想到的),平时可以写一些这样的东西,到用时 COPY 一下,再根据具体情况稍加修改润色就可以了。

千万不要以为 EMAIL 一下就完事大吉,由于时差关系,老是 EMAIL 来 EMAIL 去,有时会耽误很多时间。必要时应电话传真联系,及时跟进了解客户其他的需求。现在的电话费很贵,可以用 IP 电话.你也可以安装网络电话.就是机子贵点,话费每分钟 3 角左右,声音效果很好。

跟客户进行电话联系之后,了解客户的询盘商品是否为同一商品。如果是同一商品,那你就展示你的谈判才华了。你可要记得把你公司的经济实力,产品质量,创新能力,商品性价比等介绍清楚。找出你们能互相接受的方案,只要可以给他带来利润,还怕他不做。

假如客户所需产品为相似产品,或目前无法找到相互妥协的方案,既不要轻易放弃,也不要一味迁就,没有利润,谁也不会做。但这些潜在客户很可能成为你的真正的客户。你可以定期把你的产品信息,优惠信息,新产品信息等客户关心的问题整理成图文并茂的企业宣传小简报发给客户。保持联系,邮件要尽可能简洁,必要时打个电话,节日时送上你的祝福,寄张具有中国特色的卡片。有一次我为了给客户买到有特色的卡片,逛了一天.当然个人休息时间放弃了,脚丫子也磨出了水疱.时间长了,你在客户心中就树立起良好的形象。那些看似无用的询价单很可能就是你的宝贵财富。做外贸不要急,要慢慢来。

通过网络找客户实例及建议

首先说明一下,我不是做外贸的,但由于工作的原因,与外贸朋友接触很多。经过合作,大多数朋友都从网络中受益。看了论坛上大家地网络贸易很困惑,我就说一些自己的经历,权当是抛砖引玉。

在我接触的客户中,服饰(帽子、皮带、包等)、服装、电子(LED, CCFL)、玩具、机械、电动车(scooter)效果是不错的;五金工具、化工次之。这并不是一个定律,推广效果好坏,与本身的产品是否有竞争力有密切关系。其次才是推广手段、网站布局等。

我的朋友刚接触外贸,一个月稍许了解产品性能、价格以及外贸流程后(补充说一下,一个好的外贸业务员必须对自己的产品有相当的了解,我的朋友天资不错,且勤奋好学:),不过我觉得在这一方面我们是在拔苗助长)。他做的是精细化工,主推农药,种类有几百种,单记产品中、英文名,类别、CAS 就很费神,功用、效果只能慢慢熟悉了。我利用业余时间帮他进行了全面推广,下文中我会讲述过程以及效果。

一、选择域名:



域名尽量使用主要产品。如做服饰的: [www.***-apparel.com](#)[www.***garment.com](#) 比单用公司名效果好。首先是好记、形象, 而且对搜索引擎也有小小的促进作用。

二、制作网站:

制作网站很简单, 但首先必须明确制作网站的目的, 给谁看的? 宣传什么? 等等。如果做内贸, 目标浏览客户应该是给国内的采购商、顾客、原料提供商等; 如果做外贸, 应该把目标锁定为国外客户(暂不分真正的采购商还是骗子), 外贸公司(其中也有合作, 也能带来机会)等。因此如果做外贸的朋友用中文页面作为网站首页, 效果会不理想; 其次网站首页尽量不要使用大幅图片和 FLASH, 原因很简单: 下载速度慢; 看多了觉得烦; 没有装插件可能进不去; 最重要的一点-----搜索引擎不认识图片和 FLASH。最后, 就是尽量采用静态页面, 并用翔实的内容充实网站, 把不涉及商业机密的资料提供给浏览者, 可以增加可信度。

三、推广

前面两点是基础, 必须特别注意。网站制作完成, 为了带来浏览者, 我们可以借助于搜索引擎、行业网站以及 B2B 网站等等。

1、搜索引擎

Goolge: 据很多资料以及我与国外朋友交流得知, Goolge 是大家使用最频繁的工具, 由于其公正、快速、高效, 大家将他作为工作、生活的助手。因此如果你的产品关键词在前几十名(前十名比较难, 需要经过专业优化), 你在潜在客户面前的曝光率大大增加, 随之而来的是商业机会。

方 [www.google.com/intl/zh-CN/add_url.html](#), 将你的网站提交, 不过不能保证被收录。与大型网站或 PR 高的网站建立友情链接, Google spide (机器人) 会在顺着链接光顾你的站。

一般被收录的时间不定, 从一天到一个月不等, 但好的排名还是需要一点耐心。

DMO[www.dmoz.com](#)): 如果有心的朋友会发现, 很多小的搜索引擎或专业引擎都会借用 DMOZ 的数据, 包括 Goolg directory。被 DMOZ 收录, 将你的网站增色不少。但由于这个目录是由义务编辑员负责新网站的审核, 运气不好的话会碰到不负责的, 那就要多费心了, 去其他目录提交。

Yahoo: 与 Goolge 原理类似。WEB 搜索还是由 Yahoo 自己开发的 slurp 搜索网海中的信息。因此有了足够高质量的链接, 上 Yahoo 并非难事。并且比 Google 更容易取得好的排名。另外提一点, Yahoo dir 目前是收费收录, \$299/年, 根据公司开头字母排序。我觉得一个新的外贸网站还是有必要的。因为这里专业的采购商比较多。而且有助于提升网站的知名度。

ASK (我没使用): 根据某些资料, 该搜索引擎排名世界第四。Exicite、Teoma 引用该引擎数据。价格不高。大家可以参考。

其他搜索引擎: 与 Goolge 有关的搜索引擎很多, 因此在 Google 中取得好的排名, 基本可以高枕无忧了。

2、B2B: 我把产品、公司资料、网站等等加入了不少 B2B 网站。不仅介绍了产品, 也为网站带来访问量, 提高网站 PR。推荐几 www.ec21.com, www.made-in-china.com, www.ebigchina.com (英文), www.exportbureau.com, www.allproducts.com 还有很多, 需要根据行业选择。

3、行业网站: 我找了大量的化工网站, 做链接, 加产品。不过也许这是个例, 效果不太理想。但这种作法很有必要。我就不再赘述了。

4、利用资源做推广。这一点可能难以做到, 因此做好前几项也就可以了。

网站推广是个长期的过程, 如果精力有限, 维护网站的工作最好一星期一次, B2B 网站最好工作日每天重新提交一次, 如果有新产品要及时更新。网站就象公司的门面, 客户的印象很重要。一个有相当规模的公司使用粗制滥造的网站是不太明智的。

效果: 开始我提过, 化工的效果没有大众化产品好。但我朋友的公司产品非常多, 而且有几个抢手货, 有价格优势。因此询盘不断。网站推广后一星期几乎每天都能收到, 星期五到星期天是低谷。现在一般每天三到四封邮件, 他已经开始有选择地接触了。不过我提醒他, 每一封都要回复, 一眼看上去是骗子的但只要是询问产品的可以简单回复。做任何事都要有耐心, 也许你并不抱太大希望的客户成为了最终的大客户; 那些每封都是“urgent”的却是探听消息的。以“遍地撒网, 重点培养”的原则, 会有好的回报的。现在做成单子是水到渠成的事 (经过三封邮件以 TT 付款方式成交), 但金额不太大, 利润还可以, 其他的在接触过程中。有个客户已经要求主动注册, 签订协议 (农药注册费用非常大)。有个美国客户要求自己注册 (2000 万美元左右), 注册时间为一年, 做“培根试验”(音译), 一切就绪, 2006 年签约合作..... 现在在谈一个客户, 种种迹象表明他 99.999999% 是骗子, 贝宁的, 但他还在努力, 希望猜想都是假的。因为利润实在太诱人了。顺祝他如愿!

曾经, 我的客户与我们沟通的时候说过, 网络上机会很多, 陷阱也很多。这是很简单的道理, 骗局无处不在, 传统贸易骗钱骗物赖帐的事也层出不穷。但如果从思想上就排斥网络营销、抱着怀疑的态度, 那就很难做了。坚持自己的原则, 在付款方式等原则问题上不让步, 骗子也难下手。通过网络成交的单子数额不大, 这也很好理解。素未谋面, 客户对你也有戒心, 出手就是几百甚至几千万, 我反倒觉得他是骗子。因此前面我们通常称为试单。服务好、质量好、信誉好, 试单是良好的开始, 以后机会源源不断。

希望大家对电子商务、网络贸易有充分的信心。毕竟, 广交会、华交会不是人人都有机会的, 特别是外贸“新人”。很多贸易公司通过网络与外商认识, 通过展会与外商接触。这也是很好的方式。我赞成双管齐下!

最后补充一点, 对于每一封询盘都尽量认真对待, 且在 24 小时内回复。如不能回复, 可先简单说明原因, 表示已经收到邮件, 但人在外地, 回到办公室再给他详尽的恢复, 并表示歉意。

第二部分：展会及其他经验

Anniedxr 的广交会经历

到这家公司上班不到一个月，老板说要到广交会参展，你也一起去，学一点经验。我想那感情好，有人带，上手快。没想到4月8号，老板说，你要准备一下，带一个人一起去布展。我吓了一跳，问，让我负责，不会吧，我什么都不会啊。老板说，大家都不会，这是我们第一次去广交会，没有人有经验，你去看看，别人怎么做，你就怎么做。就这样，我带着一个妹妹飞去了。到了展馆看看，人都傻了，就那么一个小空间，什么都没有，坐都只能坐地上。两个人先在地上坐了好一会，相视傻笑。等缓过气来，赶紧去看别人布展。好言请别人出点子，问别人展具从什么地方买的，多少钱，说实话，真的怕带的钱不经用。好在不少参展多次的老江湖给出了不少点子。本不想做特装了，买几个架子来挂衣服就好了，可是那样的话，又怎么看怎么像路边卖跳楼货的。狠狠心，临时请了一家装饰公司设计，那时候只能让他宰了，又怕多花钱老板会骂，因为价格和家里的有好几倍的差距。只好一省再省，做了最简单的一个背景，还花了好几千，打了好几个电话给老板让他决定，他说你看着办吧。实在舍不得白花花的银子就这样买了几块三合板。安排好特装的事，两个人连走路的力气都没有了。回到住宿地，澡也不洗了，看到床就一下栽下去了，第二天还要忙呢。

第一天晚栽到床上直到晚上十点多起来，一人泡了一碗泡面，冲个澡，讨论一下第二天的计划，到一点多继续睡，早上被手机吵醒，老板派了一个同事来支援。匆匆洗漱一下，又将就了一碗方便面，节约啊，怕多花老板的钱，四月的广州，么都像是金子做的，我都被自己感动了。

来到展馆，后援小分队已经到了，高兴的是那台手提电脑有人可以提了。特装的还没设计好，我们的展品货运公司来没寄来，三个人商量了一下，到站前路服装市场看看，买了一些展具和两个模特，到移动公司办了张无线上网卡，第一交用那东东，向工作人员询问了很多细节，他都很耐心地解释。

那天我们耗了那个移动公司业务员不少时间，人家始终都没有不耐烦的意思。看来广州也有好人。在火车站附近一家快餐店外带了三份快餐，比广交会的便宜太多了。虽说味道不咋的。出门在外，将就了。

回到展馆，刚好货运公司把我们的展品带来了。特装的还没来，又怕等下去来不及，第二天闭馆，下午六点前要弄好，只剩下四个多小时了，没法子，只好一边先将衣服、裤子挂在衣架上，一边打电话催。终于在五点左右把特装公司的人盼来了，他们倒简单，几块木板一拼，公司LOGO一贴，再装上几盏射灯，钱来吧！跟旁边那些豪华特装比，还是很寒酸。三个人只好自好安慰了。离开展馆已经快七点了。吃

了二天方便面，明天也不用早起了，三个人说慰劳慰劳自己吧，找家环境好点的去吃饭。

跟的士司机商量让他带我们去一家好吃又不贵的地方，把他为难死了，他说这时候哪里都贵。好不容易，找到一家越南菜馆，司机说这里生意非常好，周末都要排队。三个人也饿得没力气了，就决定试一试了。环境很不错，小姐服务也好，价钱跟会馆相比简直好太多了。只可惜口味不合，都浪费了。

回到住宿地，回顾了一下二天来的经历，一个字，累，心里也知道，这还只是开始。好在第二天不用去馆里，可以好好睡一觉了。

4月15日那天一早，三个人早早就起床了，检查一下所有该带的东西，名片，订书机，笔记本，计算器，笔等等小东东，虽说都不值钱，少一样可不成，最重要的，出入证要记得，三个人检查好，惴惴不安地出发了，谁知道等我们的是怎么样的一种状况啊。路上买了面包牛奶，计程车全当餐车了。到了展馆门口，足足早了二十分钟。看到门口已有几个老外来了，人一下子也兴奋起来了，我同事不会说英语，一直叫我把名片递给他们，好让他们去看我们的展位，最终还是没提起胆子。终于盼来了开馆，匆匆奔向展位，打开射灯，摆好桌椅，将手提电脑摆上，装装样子。我还从家里带来了一些陈皮，包装得很漂亮，用一个精致的盘子往桌上一放，感觉蛮像一回事的。准备就绪，站在展位口翘首以待，心中一直在祈祷，买家买家快来啊！

我那个男同事更激动，到周围展区转了一圈，跑回来，问，有没有人来啊，那边某某摊位已经很多人了。搞得我们也急起来，忙向隔壁摊位打听，人家说第一天人都不会很多的，有来也只是看个大概，不会跟你细谈的。心中稍稍好受一点。我和我们同事妹妹很热情地跟所有路过的人问好，只要他脖子上挂个牌子，自己都觉得跟拉皮条似的。陆陆续续来了客人，不过都是中东的，非洲的。嫌我们的衣服贵。心中在骂娘，脸上还是很礼貌地解释，做工啊，布料啊。由于没有经验，价格没有标在样品上，客户问一件，我们就得查一件，又没有印刷产品目录，速度慢不说，还让人觉得很专业。午餐时间，老板来了，询问了一下情况，也当起了帮手。他比较专业的，总算稳住了场面。一个客户进来看了几件样衣，问了几个问题，放下一张名片，说，晚上去我的宾馆找我，让你们报几件价。把我们几个给兴奋的。中午只能在展馆挨宰了。下午的情况跟上午差不多，老板有些失望，觉得采购商太少了。晚上陪老板去给约的客户报价，回到住宿地已经十二点多了，因为老板没来，另两个同事都没去睡。当得知老板还在应酬时，都大呼浪费时间，睡去也。第一天的感觉：新鲜，兴奋。发现了不少问题。安慰自己，第一次来，没经验。明天但愿会更好。

第二天比第一天更早到，因为老板在啊，比他晚到会挨骂的。一到馆里，马上将所有展品的价格写在样品卡上，再一个一个去电脑里查，会给人家笑死。第二天的客人真的比第一天多。一早就有来询价的。也有不少客户拿着自己的产品让我们报价。天啊，我们可什么都不懂啊，只好跟他们说，请等一下，我们的老板马上来，请他给您报价好吗？人家说，SORRY，我也很忙，要不他来了打我电话吧。好不容易把老板盼来了，却又没人拿东西来报价了。老板来了一会，又要赶中午的飞机回去，他肯定不愿意跟我们在那里摆摊的。还好，厂长要来了。盼来了救星，心里一下踏实多了，每个客户来，我们跟他说话也有底气了，因为他问的问题厂长一般都能解

决。也难为他了。第一天来看的客户有两个打电话来要我们去办事处报价。虽说没人,可能不去吗?有去才有可能签啊。除了厂长,我们三个都是只能跟人家讲这件多少钱,那件多少钱,跟人家要一张名片,书到用时方恨少,一点没错。那时暗下决心,回去后好好学,下次来一定要独立了。后面的几天每天重复同样的生活,早起,赶车,微笑,换名片,有一顿没一顿地忙着并快乐着。看着名片本的名片一天天地多起来,可是却没有一个要跟我们签的,心里急死了,好像对不起老板似的。人家说要样衣,屁颠屁颠地答应,急啊。回去有得累了,光样衣就有上百件,还不知有没有用。最后一天,其实只有半天,客户却好像是约好了,接都来不及,只有我一个会英语,只能应付一个人,还好隔壁摊位的小杨热情,友情出场了几次。展馆的工作人员十一点就开始在收东西了,连水都没得喝了,椅子也没得坐了,只得快快收展品了,在我们收摊的过程中,起码还来了十几个客户,都只能先收下名片,回去再发邮件了。感觉展馆很没人情味,这不是赶人吗?收完,寄完,已经二点多了,人一放松,才发现连走路的力气都没有了。坐上的士,让它载我们去吃饭,居然走了几家都打烊了,什么地方啊?有生意不做。好不容易找一家餐馆,赶紧先让人家给杯水喝,嗓子都快着火了。吃完也不想走了,几个人就坐在人家餐馆里打瞌睡。直到人家服务员吃饭,我们才缓过神来,打道回府。广交会是结束了,可是真正的工作才刚开始!!!

Lxmsf 的广交会心得

1.一定要熟悉产品(其实这点我去参展前早已听过好多前辈的指教了,当时我不知道熟悉产品,到底熟悉到什么程度,当时就抱着我们产品简单,没什么大不了的态度去 attend the fair 了,谁知结果~~~,咳!痛矣,悔矣!).熟悉产品,除了它的性能,各款材质(之间的不同)外,还要熟悉包装及其尺寸大小。另一方面,在报价的时候,尺度要把握的准!以上所有的这些,自己一定要熟练,客户问到时,要快速回答对方,因为他们时间赶的紧,没时间在那等你!

就这点,我想顺便提一句:所有的这些事情最好是亲历亲为,让客户感觉到你的专业,不要动不动就问老板(除非要真的得定最后价格了),成为一个翻译的工具。这也就是我要跳槽的原因了。平时老板不让我们知道价格,(也许是怕我们知道他赚多少吧),所以就不让我们接触这方面,就连材积的计算等所有的东西都是他写给我们,然后我们再翻译给客户!这次因为这点我吃了大亏!当时在 FAIR 上,客户问一个问题,我就转过去问老板,然后再翻译给客户,就这样重复的工作着,结果呢,一边被老板训(说你什么什么都要问我啊,自己就一点都不懂吗??),一边匆忙的回复客户的问题。这样忙来忙去,一点收获都没有,至于客户,可想而知了。

2.好点的客户他不会在 FAIR 上直接下单的,除非是你的老客户。好好的跟客户坐下来谈,赢得客户的信任!很有可能他就是你的潜在客户!这次倒是碰到了两个单子,只可惜是中东,北非的。他们在 FAIR 里转啊转,比啊比,最后被老板的 rock-bottom

price 给拉住了, 签了单子。虽然签了单子, 可是我一点都不高兴, 一是他们不是为自己拉到的, 而是因为老板的价格, 二是因为他们的信誉太烂了, 就是做起来, 想必以后的麻烦也很多! 这在一个阶段(他们死劲杀价, 我们谈半天)时间就这么一分分的过去了,, 好些的客户就这么逛走了, 自己手头上的客户不光少, 而且烂! 真的不知道该说些什么了。就全当自己的一种经历吧。

3. 辨别客户方面。年纪比较大的客户会好些的。年轻气盛, 比较轻狂的老外, 我们可要小心啊。去年 10 月份的 FAIR, 我同事签到一个 10 个 40' 的大单, 是跟一个捷克小伙子签的, 刚开始的时候同事高兴完了, 样品我们免费的打了, 也免费的寄了, 可最后呢, 不说了吧。另一方面, 年纪大些的老外, 他们可是老江湖了, 所以跟他做也不是很容易的, 本身是工厂的话, 就没了说了, 如果是外贸公司的话, 要小心, 他会用一些办法试探你的。不管怎么说, 他们的信誉很好, 好好的跟他们合作吧, 如果有机会的话。

Topsun 的广交会日记

此次去广州已经是第七次了。七下广州七次都是去参加广交会。从最初的 12 天连期到现在的 6 天 6 天分期, 都是在从宾馆到展馆, 从展馆到宾馆简单重复。没有一次可以好好的逛逛五羊城。

因此从出发前的几天前, 脑海中出现的便是纠缠的天桥下的穿梭的士, 以及熙熙攘攘的各种肤色的人群。感觉到了紧张的, 感觉到了疲惫。

从什么都不懂的新手到现在成为需要带两个徒弟的师傅, 又是作为公司的先锋队员早早去广州布展了。没有特别的心情, 只是多了一些自信和从容不迫。

12 号晚上从杭州机场出发到广州, 破旧的白云机场破旧依然。不过倒是比撒哈拉沙漠中的开罗机场的没有空调要先进一点, 也比塞普路斯火车站一样迷你的机场要大一点。

当夜无语, 早早睡下。

第二天 9 点来到新馆开始装装卸卸的一天。今年因为有了特装展位, 好象是到了国外的展览会, 高档而又气派。新展馆不再有向老馆那样走迷宫的情况了, 同层的各个 HALL 之间都可以直通。二层为商务办公, 三层又是展览用的。第一期的三层是电器。海尔, 科龙, 美的等品牌装饰得各有所长, 看来有得一拼了。

相比之下我们的摊位倒是象是街边的地摊了。明年也要建议老板也搞个特装展位了。摊位的专业与否, 直接起到了吸引新客户的目的, 同时了给已经与公司有业务的老客户以强烈的心理满足感。让他们觉得与自己合作的公司是个大公司, 而且年年在

进步。好的摊位加上好的业务员，订单就八九不离十了。

终于布好了摊位，一个字：累！

回到宾馆好好睡一觉。14号休息一天，等待着15号的正式开业了。

15-20号！重复着往年的重复，成交第一，其它什么也不用想。

早上7点20起床，洗漱吃饭到8点出发去展馆。9点到达。前面一个小时人不是很多，可以在旁边过道走走，忽然碰到一个UEA的客户，他一眼认出了我。我有点愣了。看了他名片才知道是2002年秋交会的最后一个客户。今天一见到我就咬牙切齿的说一定要下个订单给我。

说起这个客户倒是也有点传奇。记得那年交易会的最后一天，两兄弟的UAE客户来我们摊位，说要拿些样品去测试。我一般都不想让他们拿样品，所以坚持了不给。

倒不是说样品值钱（总共才20RMB），而是因为很少有客户拿了样品真的会去测试。纯粹是浪费。最后他说要买。只有20元RMB，我当然不会收他们的钱。于是说样品你样拿走吧。我们拍个照留个纪念吧。没有其它的目的，只是让他记得有我这样一个人，有这样的一个样品是从我TOPSUN某人手中拿走，而且他答应是去测试的。

于是回去后，我把我和他的合影用EMAIL发给了客户，确实他还记得我了。并且还很感谢我。只是只字没提样品的事。在接下来的一年多时间里我不断的询问，但都没有回复了。也就没有再做什么努力。直到今年交易会的第一天他碰到了我并在走道上一眼认出了我。

我有点激动，一方面使我觉得我当年采取的措施是正确的。小小的一个技巧便这样给客户留下了如此深刻的印象。另外一方面，也让我觉得你每个努力都是会有回报的。做外贸的我们与客户天各一方，有时候难免会产生误会，所以我们要积极的心态与客户沟通。付出总有回报。

拿下了这个广交会会的第一个订单，心情很好。到了中午的时候往往的客户最多的时候，大家千万不要在这个时候走开。我开始守在摊位是留心着每一个走过的客户。几年的接客的经验也就以下几点：

- 1-看到有人朝我们的产品上扫上5秒钟便去打招呼。
- 2-尽量让他们坐下来仔细谈谈，把第一个可以推荐的产品讲解给他听。
- 3-认真的做好客户讲的每句话的记录。
- 4-委婉的探听客户的底细，到底是大客户还是小客户
- 5-能够在广交会回答的问题就马上回答，就是打电话回公司也需要的
- 6-对待客户要严肃诚恳，不要嘻嘻哈哈的。

走在过道上的客户形形色色，怎么样来区分哪个会是大客户，哪些又是小客户也非

常重要。一般来讲,

- 1-从穿着上讲,是西服的会比较好一点,如果几个人统一着装又有公司的 LOGO,那就更大了
- 2-来的客户如果是三五成群的应该不错。非洲人例外,因为很多非洲人都常驻中国,多是来买样品的。
- 3-从组合上来讲,欧美客户带上一个中国人也不错。当然要保证这个中国人是客户在中国的办事员(外贸公司的陪同除外)。如果是欧美+台湾或香港,日本+台湾的也很有希望是大客户。

到了下午 4-5 点的时候,人开始散去了,出租车的地方客商开始回宾馆了。新手去广州如果要在展馆附近打车,一定要去指定的地方。因为那个时候外面的出租车很少会空,即使空了它们大部分也必须进馆接客。

到了 6 点鸣金收兵,公司已经约了个大客户吃饭饭。7 点半在宾馆集合。

根据个人经验,请客户吃饭很重要。一定要喝酒,而且必须喝醉。喝醉了应该讲的不应该讲的话,客户都会跟你讲出来。

酒桌上公筹交错之类不细讲。10 左右吃完,回宾馆开始醉晕晕的开始处理一天公司发过来的传真。到了 1 点多处理完毕。

广交会和第一天就这样过去了。

回顾此次广交会,最让我高兴的事情便是一个出租车司机说的一句话:“小兄弟,你这么年轻,长得又帅。真是.....”

lfouiy 在广交会的进步和收获

小弟从广交会回来已经两个星期了,很累。到现在还没有恢复过来。这届人挺多的。大家或多或少都签了些订单。但我这里要讲的收获却不是订单的问题。而是想告诉大家,我好像,仿佛又进步了。工作上,生活中,常常会有时觉得压力很大,也会常感到很迷茫,大脑突然间停止思考,一片空白,甚至认为生活没有意义。这样的时间有时会很短,有时很长。刚出来工作的时候,我有过这样的经历长达两个月的时间。那种感觉很无助。明明清楚的知道这样子不行,想改变,想要活力,但却力不从心。不知道大家有没有这样的感觉?但每次这样低沉一段时间,醒悟后,总是有所收获,总会有进步。就像一个老道闭关一段时间后,出关总有进步,甚至得道成仙。但还好,每次都挺过来了,而且随着阅历的增加,每次“闭关”的时间也越来越短了。(呵呵。。。扯远了。)这次广交会前,我也经历了这样一场“浩劫”。身上没有一点冲劲,像失去水的一条小鱼。我工作五年了,从第一次“闭关”的两个月时



间,到前一次缩短到一个星期左右,自认为已经不错了。但是这一次的“闭关”却又长达近一个月,令我又一次陷入恐慌无助的境界。也许是习惯了,也许是害怕了,这一次,我没有试过用什么外来的力量(比如运动,去玩去疯)去试图改变。但是恐慌的感觉却日益加重。为此,我很担心即将开始的上海 CHINASOURCING FAIR 及广交会时的发挥。但我是幸运的,在 4 月 18 日去上海展(CHINASOURCING FAIR)的飞机上睡了一觉,醒来突然悟了。一切都豁然开朗,突然间所有失去的力量和自信又回来了。因此,我得以很从容的参加上海展,广交会,我的精神均处于最佳状态。当然由于连日来的搭展,撤展,和客户谈判,厦门,上海,广州的来回奔波,使我十来天的时间里一下子瘦了十斤。但是精神却还一直处于亢奋状态。

广交会的订单签了一些,但不多。和我同行的,摊位布置比我们差的,都签得比我的订单多得多。工厂老板不无忧虑的问我,但却笑笑的问我,是什么原因?布置这么好的摊位,来的客户这么多,但却拿这么少的订单?而那时的,现在的我却一点也不为这个而担心。我甚至给他的答案是我不想签。新客户,散户太多了,小客户小订单多,签单有什么意义?我要的只是想在几百张的名片里找到那么一张两张能和我长期做的客户。而那些在广交会上见几次面(有的甚至只有一次)签个小订单的,真的就是吗?我的精力是有限的,我没办法这样子的跟他们折腾。我的答案令他有点惊讶。当然他惊讶不是因为没订单我不急,像他那么大的工厂的老板,在商场上也经历过许多大风大浪了,不会为了这个感到很大的惊讶。而是因为我的进步。前几年里,我手头上的客户不多,大多也是些小客户,我去广交会的目的就是却结识这一些所谓的客户(没什么选择的),尽量的让他来跟我签订合同。可是到头来呢?我签的单不少,但却太小太散。我一直坚持“小客户可以养大”的原则。(到现在为止我还是认为这个原则没有错,但也许不适合我。)可现实,市场呢?我尽心尽力的为了每个小客户去服务,用最好的服务,最低的利润去报价,让他们在市场上能有竞争力。让他们能有力的去开拓属于他们的市场,让他们能扩大市场份额。可是我还没有把他们养大,他们却先弃我而去了。为什么?因为他们是小客户,所以,他们这次广交会认识了你,和你做了一个小单。他却一直怀疑你赚了他很多钱,他拿着你的产品却找别的工厂,跟别的工厂谈价钱,哪怕别的工厂只比我便宜一美分。他们也会义无反顾的投向他们的怀抱。等他们真的在新工厂上吃亏的时候,再回过头来的时候却坚持要让你比他拿到的新价格更便宜。因为他认为别人能答应他的,你却做不到。那你一定是想多赚他的钱。而我哪里来的退路?我已经用最真的心,最诚的意来为他们谋取利益了。而换来的却是怀疑和不信任。有时我很些心冷,就像你真诚的去对待你的朋友,而他却出卖了你一样的心冷。当然这就是市场,这就是商场,这就是商人,这就是利益。所以最后我只能说自己有些傻。所以,最后的结果往往是这些小客户都只是一次性的。做完这一次,就不用再奢望下一次的订单了。

说得好像有些过份了。而且也不一定所有行业的客户都像我所说的那样。以上这种情况也许是信息发达初显的弊端而已,也许若干年后,经过市场的洗礼,有变得更加的有序。但那是后话了。因此,同道们,以上只是我个人的一些感慨和唠骚而已。请不要介怀,别太跟我较真。

扯远了，总结一下这次广交会最大的进步：认清了去广交会的（我的）目的。

- 1) 多发名片，目录，
- 2) 尽可能的善待每个来商谈的客户，和他们做好沟通。
- 3) 尽可能的不签小单。为的是回来后，和所有见过的客户，大浪淘沙般，找出那一两颗金砂。于我足已！

没摊位时做生意的技巧

广交会已经开幕了，据我所知，有不少朋友是没摊位来打游击的，他们也奢望着能象有摊位的企业一样，在广交会上掘到自己的一桶金，为什么他们没能参展呢，原因很多，一个主要方面是因为并不是每个企业都有资格参展，即使可以得到这样的机会，也并不是每个企业的老总都会舍得投入数以万计或是十几万元的开支来参加广交会，所以有些聪明又小气的老板就会花上一点小钱，请几个外贸业务员来广交会上碰运气，他们的开支不算大，除了门票再就是酒店的费用了，花不了几个钱的，可是如果技巧得当，照样可以拉到新客户，最终做成大单子。

以下是我的一点经验，如果您是打游击的，您先要了解有关您的同类产品比如服装，五金，陶瓷具体有多少个摊位，您先要做到心中有数，广交会上人潮涌动，您先要认清方位，这就要您事先做好调查研究，还要知道各条路线图。请记得你到时主要应该转悠在与您公司生产的产品相类似的摊位边侦察。

其次，您要准备足够您的名片，上面应该有公司网站，电子邮箱，您的名字，电话，传真等联系方式。这样客户只要输入您的网址，就可以看到有关您公司的一切情况。当开展后，您就必须眼观六路，耳听八方，您特别要注意有去参观和您同行的一些大公司的摊位的外商的动向，您可以装着在看样品，顺便听一下他们的交易过程。您这时就要确认他是不是真正的这类产品的买家，这时就靠自己平时积累的知识去断定这位买家是不是真正的买家了，这时，您就象是一个 007 间谍，当这外商离开这家大公司的摊位后，您就可以尾随时着他，跟了几步后，只要时机成熟，您可以大胆地走上前向他问好，外商一般都是有礼貌的，您可以向他介绍您的公司，顺便递上您的产品目录和您的名片，您可以同时和他说，我们可以为您提供同样的产品，但我们的质量和价格更有竞争力。我们的产品目录这里给您参考一下。然后您可以非常有礼貌地向外商要他的名片，一般情况下，外商也会给您他的名片，这样，您就初步大功告成了。

另外有一点记得，如果遇到您认为是很有潜力的买家，您最好同时给他您的目录，外商在广交会上只要给他感兴趣产品的目录，再多目录他也会要的。这是我的经验之谈。

您在广交会上如果不是在自己摊位上给外商目录，而是象街头发传单一样地给外商发目录，不要两分钟时间，您就会被展会保安或是工作人员给赶出来的，所以说，给外商送目录也是有技巧的，还有，目录最好不要太暴露，要给外商时，先拿出来做准备，一旦时机到了，就主动和外商交换名片，一般情况下是可以成功的。一般一天能顺利发放几十份目录你就算不错了，如果让展会工作人员或是保安知道，您

就会被驱逐出场甚至吊销证件的,所以这它也是很危险的举动,但如果不这样做,就无法的到潜在的买家。

如果您用心去找,一天找几百个潜在客户是没问题的,想当年在前几年我们自己没有摊位时,我也试过这种方法,效果非常好,我有一次在广交会上用这种方法交换了一千多位潜在买家的名片,后来广交会结束后回到公司和这些客户联系,在以后一年中成交了二十多位客户,总金额达一百多万美金,现在这些客户大部分还是我们的固定客户,每隔一阵子就会下单,而且他们由于和我们做久了,非常信任我公司,大部分都是全部预付货款.这就是广交会吸引人的地方,没摊位也能做成生意.相信自己,我是最棒的!

出口之道

我总体写二个部分来阐述。第一：开展出口贸易的途径；第二：出口企业的核心竞争力。文字来源纯属个人经验，不足之处难免。

开展出口贸易的途径

我只写大家最为熟悉的，也是时下最为盛行的：展览会、电子商务。然而就在这最为熟悉的途径上，我们的收获甚微。原因就是，我们没有最大程度的发挥每个途径的作用。

首先来谈谈展览会。不管是国内还是国外的展览会，它是我们企业开拓国际市场的主要途径之一。因为展会上买卖双方可以面对面的沟通，是真实性的交易场所。可是在现实中，我们很多企业的展位面前只有稀少的几个外商来参观；能够驻足洽谈的外商很少；商讨几句，外商摇头而离的现象普遍。为何？参展有一定的技巧。你应该在每次参展前问问自己这些问题：

- 1) 在开展前，是否发邀请给外商，告诉他们你的展位号，你的企业及产品的优势？
- 2) 你的展位布置是否能够吸引外商？
- 3) 你参展的产品是否具有个性，特色，还是雷同其他企业？
- 4) 你的业务人员的业务素质是否专业？
- 5) 你是否在当天邀约对我们产品有兴趣的客户，在某某酒店继续面对面的洽谈？记住，谈业务一定要趁热打铁，对有兴趣的外商一定不能轻易错过。
- 6) 你是否应该亲自去看看那些门庭若市的参展企业？看看或问问他们成功的原因？
- 7) 你是否在展会结束后及时整理客户资料及洽谈记录，以求会后继续跟踪？

如果，将上述问题一个个用心并身体力行地解决，我想下一次的展览会，你的收益应该可观。

电子商务，未来盛行的交易途径之一。很多朋友对其抱有很大期望。也是时下 B2B 网站发财的大好时机。据说国内的某 B2B 网站一次收费最少在人民币四万元。天文

数字啊!!! 其实效果一般。如果一个不大精通业务操作的新手,你千万不要使用这种“付费制”或“会员制”。因为,很多信息反馈虚假且时效已久,最终是浪费人民币。首先,电子商务它有它一定的优势,为买卖双方提供信息沟通的虚拟平台。最终成交与否?完全取决于企业自身的核心竞争力。那么,我们如何在这虚拟的平台上表现出色,以吸引买家?首先:注册于国际著名的 B2B,成为免费会员。在这里我强调“免费”二字。其次:在你公司所经营的产品一览,每天在网站上重复发布你的供货信息,以求排列在先。当然写一段具有吸引买家的企业信息是很重要的,同时在文字信息后,最好附加你公司经营最新款式的产品图片并对图片做文字说明。再次:对买家的寻价要做最及时的全面回复,并不断的跟踪,以求得到最后的答案。同样,判断买家寻盘的真实性也是很重。我已经“在如何判断有效的寻盘”一文中已做述说,请浏览在线国际商报,专题切磋一栏内。最后,如果买家需要你提供样品,请你做最大努力地去满足;如果,买家提供样品给你并要求你做样板确认,请你一定要全力以赴,因为此时你已经迈向成功之路。而最为关键,请切记:在电子商务这虚拟的交易平台上,我们一定要展现最真实的自我,产品,企业给外商。一定要言必行,行必果。

出口企业的核心竞争力

不论上述两种途径中那一种,如果企业没有自己的核心竞争力参与国际竞争,最终肯定会被市场淘汰。企业的核心竞争力来源于哪里呢?我想主要来源于企业产品的价格、产品的质量、从业人员。每个企业应该从这三方面从长计议。

企业产品的价格可能是核心竞争力中表现力度最大的一个。因为,任何买家都希望价廉。这已经导致中国企业与企业之间竞相以低价竞争,出口市场竞争激烈的直接因素。现在的广交会几乎已经成为外商的讨价还价的天堂。当然,价廉是生存之道重要因素,在此不必多述。可是,一个企业如果仅仅以价廉来求生存,他肯定不会长久。因为价廉的产品质量肯定在某日会遭遇外商的拒收。请每个企业应该这样来考虑问题:我们的出厂价格于外商在他国销售的价格至少有 10 倍之差。我们应该在质量上做文章,以优质具有特色的产品来获取国际市场份额。因为优质有特色的产品,一旦找到买家,利润肯定可观。所以,我们有必要在我们研发上做文章,在设计上做文章,在引导潮流时尚上做文章,在个性特色上做文章等。这样一来,我们就避免那些无休止的重复劣质制造,我们就可以提升我们自己的价值。同样产品质量它也是外商第二次继续落单的重要因素。如果,你的第一次质量能够得到外商的接受或赞扬,那么继续交易可能发生。我想我不必在多阐述质量的重要性。提醒大家:没有质量,没有生命,这八个字始终要放在心中。

从业人员。可能很多人有深切的体会。因为,外贸出口中一直在流行一句:“客人是跟随业务人员在流动的。”这是很多企业主非常担心的一个问题,也是很多从业人员独立门户的资本。因为从业人员体现给外商的是:业务的专业水准,企业的形象与服务。可想而知,如果,一个从业人员他的业务素质有问题,他的经营业绩肯定平平。有时,我们应该在我们自己身上多做文章。我至今一直在思索香港、台湾地区的公司,他们为何业务量胜过有工厂,有质量同时也有低价的大陆企业?我曾经多

次败给他们。因为, 他们的业务素质的确赢得外商的欢心。还是一句简单的话: 同样的事, 交给不同的人, 有完全不同的结果。当然, 优秀人才是需要时间及实践来磨练的。

给初入外贸行业的朋友的一点忠告

那还是98年的时候,当时网络不象现在这么滥,我也是刚进外贸公司,整天就是在网上到处搜索,寻找工厂,客户和供求信息.后来找到一个网站,每天都有若干的需求信息.有一天一个做 B/O SANTA CLAUS 的工厂去我旁边的一家外贸公司,看见我们也是外贸,就丢了本 CATALOG 在我们那里.当天也巧,我刚好在那个网站上看到一条日本的需求这个产品的信息,赶紧将 CATALOG 复印的传真过去.结果客人要的就是一模一样的东西,后来报价,寄样,3 个 40FCL 的单子就这么接过来了,虽然总共才 USD50000 多一点,但毕竟是我做外贸的第一个 ORDER 啊.此前此后,我都是通过这个网站找信息的,联系了很多,样品也寄了不少,但除了这个 ORDER 外,收效并没有多少.

再后来,我有了去广交会的机会,就没有把太多的精力放在网络上面了.后来也通过这个网站做过 3 个单子包括上个月从 ALIBABA 上认识了一个 PHILIPPINES 的客户,总的来说,付出远远大于回报.

现在回想起来,想给你以及那些刚进入外贸行业的朋友们一些忠告,或者说是经验之谈吧.首先是无论你在什么样的公司,综合的或专业的,国有的或私营的,要想做起自己的业务,首先最重要的一点是决定你做什么,或者说你的产品定位或方向,而不是你做什么客户.就是说你首先要有产品才有客户,而非先找客户再找产品.相信一点,客户永远比你专业,他们要的是产品,是价格,是质量,是服务.当初在网上我就是这样,看到客人要买 PADLOCK,马上去搜索一堆做锁的工厂;看到有要玩具的信息,马上去找做玩具的厂商;可以这么说,那时除了武器弹药我没找过,别的都试过.结果可想而知.因为没有产品方向,你只能东一榔头西一棒槌;因为你没有产品方向,你就不会专业就不懂产品.不专业不懂产品又怎么能找到好的产品好的工厂好的价格呢?没有好的产品好的价格客户又怎么会把 ORDER 就那么轻易地下给你呢?

有一次我去仓库翻箱,看到一堆工人也在一旁翻箱.那是一种用来洗澡的浴花,当时我还不知道这个东西很好卖,只是觉得比较新颖好看,就问了他们厂的电话.回来后就跟他们联系,刚好那年我有机会去广交会,所以就要了他们的样品去参展,.第一次去广交会,对产品 & 业务本身并不很熟悉,效果一般.但我看出这种产品的潜力,回来后又开发了很多的做沐浴用品工厂.从那时一直到现在,我主要就做这些产品.现在可以这么说,没有我不知道的做这些产品的工厂,没有我做不下的价格,甚至买这些产品的主要的客户,我最少都清楚都认识,虽然并不一定都有生意在做.

我只想通过自己的经历告诉大家,作为一个新人,在没有前辈教你的情况下,首先要定位好自己的产品方向,再一步一个脚印地去积累去学习.要做服装,首先得懂服装;要做五金,就必须了解它的工艺.不要这也想做那也想做,不专业,就什么都做不好.有了好的产品,就一定会有好的客户好的 ORDER.试想一下,如果你是 BUYER,你会相信一个看到 SAMPLE 马上就能报价的 SUPPLIER 呢,还是会去相信一个说等我去跟工厂 CHECK 一下的 SUPPLIER?

回想自己刚进入这一行的时候的事情,现在有些觉得幼稚.每个人都会这样.我只希望我的经历能帮助你们一下,这样我会很高兴.后面有时间的时候,我会接着再发一些帖子,讲讲如何开拓业务和洽谈业务.

外贸人手记----一边做生意，一边交朋友！

几年的外贸人生涯，接触过形形色色的外国客人。不同的客人给我不同的感觉。相信大家也一样。
先说说我自己的一些经历和感受吧。

第一次接触德国客人还是 2 年多以前。那是一个一家德国公司在香港的 BUYING OFFICER, TONI。我们最后能做成生意跟我主动出击打电话给他有很大关系。记得当时，他们先从 GLOBALSOURCES 上发的 INQUIRY 给我。象往常一样，按照我们固定的 OFFER 格式很快给他回复过去了。意料之外的是，他很快答复，并简要地对他们的情况做了介绍，并要求我们寄样。样品费和快递费用忽略没提。因为按照他们的介绍，我访问他们的网站，发现这是一个很有潜力并实际上正在经营我们的品种。这个发现使我当即决定锁定他，作为重点客人对待。马上回复他的 MAIL，声明我们可以提供样品，但是要求对方承担快递费用。实际上，因为只需要送样品到香港，快递费用也就几十元而已，而且当时还在公司做，公司也可以承担此费用。但是，该 MAIL 发过去后，当天和第二天都没有得到答复。我在想，是不是太直接了？把客人给得罪了？不过，我又觉得不应该是那样，因为我做生意的原则一贯把平等放在第一位（我曾经习惯性地在我给国外客人的 E-MAIL 种声明这一点，并有时候收到意想不到的效果）。考虑再三，我决定试一试用电话跟他谈一谈。虽然当时，我那蹩脚的英语口语让我拨完号码后忐忑不安。但是我还是在电话接通后，按照之前整理好的思路和准备好的言辞，从容不迫地重申了一遍我们的原则。说实在话，因为一直听力就差，当时甚至害怕听不懂客人说什么，在简单的问候后，我一鼓作气按照腹稿把自己要说的都讲了出来。客人听完后，马上给了我一个定心丸：NO PROBLEM。并告诉我其实他刚刚发了 MAIL 给我，确认我们可以寄运费到付的。因为他出差下午才回香港，所以昨天没有回复我。我大松了一口气。放下电话，再查收 E-MAIL，果然有他几分钟前发过来的 MAIL，就一句话：OK。PLEASE SEND SAMPLE WITH FREIGHT COLLECT。

接下来和这个客人的进展就比较顺利了。他首先在一周之后访问了我们，第二次带着德国总部过来的 CPO (CHIEF PURCHASING OFFICER) 一起来的。再经过一个月的不断交流和沟通，不断地寄板确认（此期间，我们一直是样品免费，他们支付快递费。曾经有一次，因为同时要几个款式的样品，我按照预付的 DHL 费率计算了一下，我们的样品价值就 100 多美金，但是运费需要近 1000 美金，我们公司上层担心他们拒付，让我再次跟他们确认。我当时又打了一个电话，我和他讲了这些情况后，他说让我 WAIT A SECOND，因为他和他们的 CPO 在一起，几秒钟后，他告诉我: FRANK, JUST SEND THE SAMPLES. 他爽我也爽: OK. THE SAMPLES WILL BE DISPATCHED TODAY.）终于，2001 年的 4 月份，我们开始接触后的第五个月，他们的第一张试定单一个 40'HQ 柜正式确认，并告诉我们如果第一单没有问题的话，下次将是未来一个年度的定单一起下（但是分批交付）。这个周期可能比较长，但此期间我们一直在不断地 MAKE SAMPLE, APPROVING SAMPLE 到最后 CONFIRM SAMPLE。严谨，是德国人的一大特点。甚至因为某个细节，他们都会不嫌麻烦地要求我们重做并重新寄板。甚至在两年后的今天，我现在每次出货给该客人（不过已经不是去原来的那个德国公司了，那个在香港的德国人同时也和其他国家的客人做贸易）的时候，尽管都是以前的翻单，他们还是要求一个 SHIPMENT SAMPLE（船头板）。

当时我们公司的该类产品虽然在国内是一个著名品牌，也偶尔外销过东南亚地区，但还从来没有象这样一个款式一种颜色一出就一个 HQ 柜的。所以接下来这张单后，我受到很大的鼓舞。我期待着他们后面的翻单，因为我知道对方是一家在整个欧洲有几百家 CHAIN STORES 的综合型的大公司。我相信他们之前的提出的预期的数量是有根据的。并着手推荐我们其他的款式同类产品。我感觉我就要升入天堂了。

非常遗憾地是，第一批货物刚到目的港，我接到 TONI 转过来总部的 FAX，表示因为我们的款式是 COPY 一家由意大利某著名公司的设计，该款设计在欧洲有专利保护。因此德国公司那边要求退货给我们。其实，在此之前，我也有考虑到这个问题，当时在广州交易会的现场也和客人谈到过我们对此问题的担心。那时正好是下午，德国的正常工作时间，当场他们的 CPO 马上用手机打电话回公司，因为准备第二天就装柜出货的。稍后，CPO 告诉我按计划出运。

接到要求退货的消息，于我无异于冷水淋头。这意味着不光是这批货物要退回来，而且因为我们的款式有一个关键部位的设计都会涉及侵权问题，后面的定单都将成为泡影。悲乎！而且按照我们的行业性质，和我们公司的设计开发能力，我们根本不可能绕过这些版权问题。

后面关于退货的谈判是艰难的。公司的上层不同意，反正已经收齐了客人的货款。而客人那边坚持要退货，否则如果他们成为版权拥有者的意大利公司的起诉的话，他们会拉我们作为第二被告。因为欧洲那边对这样的 CASE 的处罚是非常严厉的。最后，我一半恐吓（因为我们公司的上层基本没有人懂国际贸易的），一半请求，软硬兼施，最后总算满足了客人的要求：退款退货，并承担了返程的运费。总之，本来很好的一单生意，最后却以我们赔钱而告终。（写到这里，大家不要骂我吃里扒外，

其实按照当时的情况，退款退货应该是最好了。尽管客人之前口头确认过不会有专利/版权问题，但因一些原因，我们并没有把我们的这个口头约定形之于文字。反过来说，就算我们当时签署了版权方面的协议，即使我们坚持不按照客人的要求做，真有可能我们会作为被告在欧洲被起诉。虽然我对这些法律和程序上的事情不是很清楚，但有一点是可以预见的，那就是，我当时的公司，在欧洲至少我们那个行业的圈子里会被封杀，而且有可能导致其他地区市场遭到版权商的围堵。所以权衡厉害，不如大事化小，小事化了，最后说服我们公司的领导层同意了客人的要求。虽然该批货物做了客人的 LOGO，但退回来后，有 LOGO 的部分可以重新换掉再销售，我们的损失不大，加上返程运费估计 2~3 万人民币。)

值得一提的是，因为退货的事情处理得还比较顺利，虽然 TONI 把已经到了自己腰包的 COMMISSION 又掏了出来让他很不高兴，我还是获得了 TONI 的信任。后面他仍然偶尔下单给我。直到现在，即使他知道我现在是 SOHO 方式在自己做，他下给我以前公司的单还是通过我在做，虽然该公司有别人和他联络(他直接把 MAIL 转发给我。说 FYI。)一直到现在他还是我的客人和朋友。

我很庆幸有他这样一个客人和朋友。我们曾经一起在广州一晚上泡了 4 家 BAR，我们也曾在大家都有时间和心情的时候到深圳一起吃饭，喝喝酒，聊聊天。偶尔他过广州或深圳的时候，我们也会寻找合适的机会聚一聚。我也曾经在他拜访一家没有英语翻译的工厂时无偿地帮他做过翻译。。因为我基本没有做以前的产品线了，我们现在的业务联系已经很少，但是我相信，我们至少还是朋友。

认识这个中东客人也是以前在公司打工的时候。我庆幸，因为在我开始了 SOHO 两年多以后、并让知道这些的情况下的今天，我们依然有着业务的联系。其实，他也应该算做一个 PARTNER 加准 FRIEND 吧。

他叫 GERI, 来自以色列，特拉维夫一个贸易公司的老板。据说有 50 个 EMPLOYEES (当然，这都是后来才了解到的)。没有接触过 GERI 以前，一直对中东生意人的难缠和小气很是介怀。GERI 是 2000 年的广交会上拿到了一份我们公司的 CATALOGUE 的。那时我还没有加入该公司。2001 年的 6 月，他发过来一份传真，告之他想和我们做生意。这只是一份很普通的 INQUIRY，要求我们发价格表。在当时公司国际部刚刚成立不久的情况下，我们部门的几个业务员都本着“宁可错杀一千，不能放过一个”的原则，对此类信函是有函必复。还是按照固有的回复方式，我于当日用邮件回复了该客人的 INQUIRY 并附上报价表。唯一有点不同的地方是，考虑到中东佬一个一个都是 SUPER PRICE KILLER，而且在数量还是未知的前提下，我在正常价格的基础上加了 10%，准备让他砍价的。

他的回复在第三天才姗姗来迟。可能这也算是中东人的一大特点吧。因为我一直习惯性地 在给客人的 MAIL 中都要求对方对自身的情况做一些 BRIEF INTRODUCTION 的，给他的回复中也没有例外，尽管很多客人对此都置之未理，让我觉得意外的是，GERI 的回信时用的是带他们公司 TITLE 的正式的商业信纸，并比较详细地介绍了他们的业务范围、品种甚至包括员工数量等具体情况。看来，

我的要求得到了这个客人的重视和关注。因为从 GERI 对自己公司的介绍中,我了解到他们的经营范围正好和我们的产品相一致,只是他们目前做的是意大利的和日本的品牌产品,暂时还没有从中国进口此类产品。同时他口气很大的提出要做我们产品当地的代理商。在我当时的行业里,不论是在质量上还是在价格上,我们的产品都是国内的老大,不过如果跟意大利和日本厂商的产品比较起来,无疑,我们的价格绝对具非常之竞争力,虽然我们的品质相对亦差一些。这是一个特殊的行业,国内我们的竞争对手在广东和温州,但是他们的品质和我们又有着天壤之别,尽管价格亦可能只有我们的一半,他们的目的市场也就是一些欠发达国家。所以,处在这样的一个不高不低的位置,对于象以色列这样一个号称“小美国”的次发达国家的市场,我相信实际上我们没有真正意义上的竞争对手。

在这种情况下,我对 GERI 的 E-MAIL 内容进行了分析。我按照他的要求逐条进行了回复,但对于其代理的要求,鉴于双方对对方情况都还没有足够充分的了解的情况下,我的答复是:让我们先做一单试一下,代理的事情容后再谈。我一惯对那种一开始就牛 B 哄哄的客人比较反感。而且当时我刚接下来以色列的另外一个客人的一个 20'小柜定单。虽然 GERI 的 E-MAIL 让我感觉到了他的诚意和他们的潜力,我还是不冷不热地和他先谈着。随后地一两个月里,我们就这样一周甚至两周一封 MAIL 的交流着。我已经习惯了中东佬的拖拖拉拉,粘粘乎乎的工作方式,我也不急。六月底的一天晚上,我的手机突然响起,看到那一串全是 0 的号码,我知道是一个国际长途。我接听电话,是 GERI。一通上话,他就很客气地先 SAY SORRY 了,因为他知道现在是我们这边的非工作时间。在后来的对话中,他反复强调他是真的很想和我们合作,并再次重复他们的代理意向。我知道,我给另外那个以色列客人的货柜到港并在当地市场面市了,他应该在当地市场看到了我们的产品。对我们的品质,我一向是很有信心的。我还是坚持合作我们欢迎,代理现在免谈。我没有理由当时就给他代理权,甚至他居然都不是第一个给我们下单的以色列人,而且我现在还有另外的客人在手呢。说真的,在当时,这个口若悬河的中东佬越说他能怎么样怎么样,我越是反感。

后来事情的进展突然快了起来。GERI 几乎在每一两天都会有 E-MAIL 给我,而且他的电话来的也比较频繁。这个中东佬有一特点,我觉得非常“可爱”。他的 E-MAIL 里十个单词有八个是拼写是错误的。开始的时候,我要反复度几遍,并按照他们“中东式的”发音反复琢磨才能明白他的意思。关于这一点,我曾在和朋友们开玩笑的时候说,他可能没有受过正规的高等教育,就象我们很多低学历的国人一样只会说,不会写。麻烦、琐碎是中东佬的又一特性。他一会儿说要 A 款,一会儿又要改 B 款,今天说这个款式要红色,明天又说还是黑色好.....我在无可奈何中和这个客人耗了 2 个月,在他终于同意支付样品费和快递运费的前提下,我们按照他的要求提供了样板。其实,因为我们那种产品占的空间相对而言比较大,他们的空运费要远远高于样品本身价值。但是因为他一次要几个款式,我坚持了收他们的样品费。

样品到达客人手里的当天,他跟我打来电话,很热情甚至是很兴奋地告诉我,他对我们的品质非常满意。我比较喜欢国外客人的这种方式的坦白。我们有些国人,在

这个方面的处理方式就有些不同,即使对品质很满意,也不会这么直接地表现出来;甚至故意鸡蛋里挑骨头似的故意找一些瑕疵来为以后砍价找借口。可能这是一种做生意的策略,但我个人更倾向于老外的坦率。我觉得 GERI 的这一点挺可爱的。后来的 E-MAIL 交流就是关于第一张试单了。这又是一个相对比较长的过程。客人对产品品质的认可,并不代表他们亦可以接受我们的报价。关于价格、包装、数量等各项细节的协商到最后确定,又一个月的时间过去了。在次期间,他几乎一直在跟我讨价还价,但是最终的结果是,我给了 ANOTHER 5% DISCOUNT,条件是最少必须一个 40‘柜。

单证篇

第一部分：信用证相关

信用证的审核（对来证的审核）

许多不符点单据的产生以及提交后被银行退回，大多是对收到的信用证事先检查不够造成的，往往使一些本来可以纠正的错误由于审核不及时没能加以及时地修改。因此，一般应在收到信用证的当天对照有关的合同认真地按下列各条仔细检查，这样可以及早发现错误采取相应的补救措施。

收到信用证后检查和审核的要点：

(一).检查信用证的付款保证是否有效。

应注意有下列情况之一的，不是一项有效的付款保证或该项付款保证是存在缺陷问题的：

1.信用证明确表明是可以撤消的；

此信用证由于毋须通知受益人或未经受益人同意可以随时撤消或变更，应该说对受益人是没有付款保证的，对于此类信用证，一般不予接受；

信用证中如没有表明该信用证是否可以撤消，按 upc500 的规定，应理解是不可以撤消的；

2.应该保兑的信用证未按要求由有关银行进行保兑；

3.信用证未生效；

4.有条件的生效的信用证；如：“待获得进口许可证后才能生效”。

5.信用证密押不符；

6.信用证简电或预先通知；

7.由开证人直接寄送的信用证；

8.由开证人提供的开立信用证申请书；

(二).检查信用证的付款时间是否与有关合同规定相一致。

应特别注意下列情况：

1.信用证中规定有关款项须在向银行交单后若干天内或见票后若干天内付款等情况。对此,应检查此类付款时间是否符合合同规定或贵司的要求。

2.信用证在国外到期。

规定信用证国外到期，有关单据必须寄送国外，由于我们无法掌握单据到达国外银行所需的时间且容易延误或丢失,有一定的风险.通常我们要求在国内交单\付款.在来不及修改的情况下，必须应提前一个邮程（邮程的长短应根据地区远近而定）以最快方式寄送。

3. 如信用证中的装期和效期是同一天即通常所称的“双到期”，在实际业务操作中，应将装期提前一定的时间（一般在效期前 10 天），以便有合理的时间来制单结汇。

(三).检查信用证受益人和开证人的名称和地址是否完整和准确。



受益人应特别注意信用证上的受益人名称和地址应与其印就好的文件上的名称和地址内容相一致.买方的公司名称和地址写法是不是也完全正确?在填写发货票时照抄信用证上写错了的买方公司名号和地址是有可能的,如果受益人的名称不正确,将会给今后的收汇带来不便。

(四).检查装期的有关规定是否符合要求.

逾信用证规定装期的运输单据将构成不符点,银行有权不付款.

检查信用证规定的装期应注意以下几点:

- 1.能否信用证规定的装期内备妥有关货物并按期出运;如来证收到时装期太近,无法按期装运,应及时与客户联系修改。
- 2.实际装期与交单期时间相距时间太短;
- 3.信用证中规定了分批出运的时间和数量,应注意能否办到,否则,任何一批未按期出运,以后各期即告失效;

(五).检查能否在信用证规定的交单期交单。

如来证中规定向银行交单的日期不得迟于提单日期后若干天,如果过了限期或单据不齐有错漏,银行有权不付款。

交单期通常按下列原则处理:

1. 信用证有规定的,应按信用证规定的交单期向银行交单;
 2. 信用证没有规定的,向银行交单的日期不得迟于提单日期后 21 天;
- 应充分考虑办理下列事宜对交单期的影响:
- 1.生产及包装所需的时间。
 - 2.内陆运输或集港运输所需时间。
 - 3.进行必要的检验如法定商检或客检所需的时间。
 - 4.申领出口许可证/FA 产地证所需的时间(如果需要)。
 - 5.报关查验所需的时间。
 - 6.船期安排情况。
 - 7.到商会和/或领事馆办理认证或出具有关证明所需的时间(如果需要)。
 - 8.申领检验证明书如 SGS 验货报告/OMIC LETTER 或其他验货报告如客检证等所需的时间。
 - 9.制造、整理、审核信用证规定的文件所需的时间。
 - 10.单据送交银行所需的时间包括单据送交银行后经审核发现有误退回更正的时间。

(六).检查信用证内容是否完整。

如果信用证是以电传或电报拍发给了通知行即“电讯送达”,那么应核实电文内容是否完整,如果电文无另外注明,并写明是根据国际商会丛刊第 500 号即<<跟单信用证统一惯例解释通则>>,那么,该电文是可以被当作有效信用证执行

(七).检查信用证的通知方式是否安全、可靠。

信用证一般是通过受益人所在国家或地区的通知/保兑行通知给受益人的.这种方式的信用证通知比较安全,因为根据国际商会丛刊第 500 号<<跟单信用证统一惯例解释通则>>的有关规定,通知行应对所通知的信用证的真实性负责;如果不是这样寄交的,遇到下列情况之一的应特别注意:

- 1.信用证是直接从海外寄给您单位的,那么您单位应该小心查明它的来历。
- 2.信用证是从本地某个地址寄出,要求您单位把货运单据寄往海外,而您单位并不

了解他们指定的那家银行。

对于上述情况,应该首先通过银行调查核实。

(八).检查信用证的金额、币制是否符合合同规定。

主要检查内容有:

- 1.信用证金额是否正确。
- 2.信用证的金额应该与事先协商的相一致。
- 3.信用证中的单价与总值要准确,大小写并用内容要一致。
- 4.如数量上可以有一定幅度的伸缩,那么,信用证也应相应规定在支付金额时允许有一定幅度。
- 5.如果在金额前使用了“大约”一词,其意思是允许金额有 10%的伸缩。
- 6.检查币制是否正确。

如合同中规定的币制是“英镑”,而信用证中使用的是“美元”。

(九).检查信用证的数量是否与合同规定相一致。

应注意以下几点:

- 1.除非信用证规定数量不得有增减,那么,在付款金额不超过信用证金额的情况下,货物数量可以容许有 5%的增减。
- 2.特别注意的是以上提到的货物数量可以有 5%增减的规定一般适用于大宗货物,对于以包装单位或以个体为计算单位的货物不适用。如:

S 100% COTTON SHIRTS (5000 件全棉衬衫) 由于数量单位是“件”,实际交货时只能是 5000 件,而不能有 5%的增减。

(十).检查价格条款是否符合合同规定。

不同的价格条款涉及到具体的费用如运费、保险费由谁分担。

如: 合同中规定是: FOB SHANGHAI AT USD

根据此价格条款有关的运费和保险

费由买方即开证人承担;如果信用证中的价格条款没有按合同的规定作上述表示,而是做了如下规定: CIF NEW YORK AT USD

对此条款如不及时修改,那么受益人将承担有关的运费和保险费。

(十一).检查货物是否允许分批出运。

除信用证另有规定外,货物是允许分批付运的。

特别注意:如信用证中规定了每一批货物出运的确切时间,则必须按此照办,如不能办到,必须修改。

(十二).检查货物是否允许转运。

除信用证另有规定外,货物是允许转运的。

(十三).检查有关费用条款。

主要内容有:

- 1.信用证中规定的有关费用如运费或检验费等应事先协商一致,否则,对于额外的费用原则上不应承担;
- 2.银行费用如事先未商定,应以双方共同承担为宜;

(十四).检查信用证规定的文件能否提供或及时提供。

主要有:

- 1.一些需要认证的单据特别是使馆认证等能否及时办理和提供。

2.由其他机构或部门出具的有关文件如出口许可证、运费收据、检验证明等能否提供或及时提供。

3.信用证中指定船龄、船籍、船公司或不准在某港口转船等条款能否办到等。

(十五).检查信用证中是否有陷阱条款。

应特别注意下列信用证条款是有很大大陷阱的条款,具有很大的风险:

1. 1/3 正本提单直接寄送客人的条款。

如果接受此条款,将随时面临货、款两空的危险。

2.将客检证作为议付文件的条款。

接受此条款,受益人正常处理信用证业务的主动权很大程度上掌握在对方手里,影响安全收汇。

(十六).检查信用证中是否有矛盾之处。

如:明明是空运,却要求提供海运提单;

明明价格条款是 FOB,保险应由买方办理,而信用证中却要求提供保险单;

(十七).检查有关信用证是否受国际商会丛刊第 500 号 <<跟单信用证统一惯例解释通则>>的约束.明确信用证受国际商会丛刊第 500 号<<跟单信用证统一惯例解释通则>>的约束可以使我们在具体处理信用证业务中,对于信用证的有关规定有一个公认的解释和理解.避免因对某一规定的不同理解产生的争议.

(十八).对某一问题有疑问,可以向通知行或付款行查询,得到他们的帮助.

单证审核指南（对已缮制的单证的审核）

单证的审核是对已经缮制,备妥的单据对照信用证(在信用证付款情况下)或合同(非信用证付款方式)的有关内容进行单证,单证的及时地检查和核对,发现问题,及时更正,达到安全收汇的目的。

一、单证审核的基本方法：

纵向审核法

是指以信用证或合同（在非信用证付款条件下）为基础对规定的各项单据进行一一审核,要求有关单据的内容严格符合信用证的规定,做到“单,证相符”

横向审核法

在纵向审核的基础上,以商业发票为中心审核其他规定的单据,使有关的内容相互一致,做到“单,单相符”。

二、单证审核的重点

(一)综合审核的要点:

检查规定的单证是否齐全包括所需单证的份数.

检查所提供的文件名称和类型是否符合要求.

有些单证是否按规定进行了认证.

单证之间的货物描述,数量,金额,重量,体积,运输标志等是否一致.

单证出具或提交的日期是否符合要求.



(二)分类审核的要点:

汇票

汇票的付款人名称、地址是否正确;

汇票上金额的大、小写必须一致;

付款期限要符合信用证或合同(非信用证付款条件下)规定;

检查汇票金额是否超出信用证金额,如有信用证金额前有“大约”一词可按 10%的增减幅度掌握;

出票人、受款人、付款人都必须符合信用证或合同(非信用证付款条件下)的规定;币制名称应信用证和发票上的相一致。

出票条款是否正确如出票所根据的信用证或合同号码是否正确。

是否按需要进行了背书。

汇票是否由出票人进行了签字。

汇票份数是否正确如“只此一张”或“汇票一式二份有第一汇票和第二汇票”

2. 商业发票

抬头人必须符合信用证规定;

签发人必须是受益人;

商品的描述必须完全符合信用证的要求;

商品的数量必须符合信用证的规定;

单价和价格条件必须符合信用证的规定;

提交的正副本份数必须符合信用证的要求;

信用证要求表明和证明的内容不得遗漏。

发票的金额不得超出信用证的金额,如数量、金额均有“大约”,可按 10%的增减幅度掌握。

3. 保险单据

保险单据必须由保险公司或其代理出具;

投保加成必须符合信用证的规定;

保险险别必须符合信用证的规定并且无遗漏;

保险单据的类型应与信用证的要求相一致,除非信用证另有规定,保险经纪人出具的暂保单银行不予接受;

保险单据的正副本份数应齐全,如保险单据注明出具一式多份正本,除非信用证另有规定,所有正本都必须提交;

保险单据上的币制应与信用证上的币制相一致;

包装件数、唛头等必须与发票和其他单据相一致;

运输工具、起运地及目的地,都必须与信用证及其他单据相一致;

如转运,保险期限必须包括全程运输;

除非信用证另有规定,保险单的签发日期不得迟于运输单据的签发日期;

除信用证另有规定,保险单据一般应作成可转让的形式,以受益人为投保人,由投保人背书。



4.运输单据

运输单据的类型须符合信用证的规定;
起运地、转运地、目的地须符合信用证的规定;
装运日期/出单日期须符合信用证的规定;
收货人和被通知人须符合信用证的规定;
商品名称可使用货物的统称。但不得与发票上货物说明的写法相抵触;
运费预付或运费到付须正确表明;
正副本份数应符合信用证的要求;
运输单据上不应有不良批注;
包装件数须与其他单据相一致;
唛头须与其他单据相一致;
全套正本都须盖妥承运人的印章及签发日期章;
应加背书的运输单据, 须加背书。

5.其他单据如装箱单、重量单、产地证书、商检证书等, 均须先与信用证的条款进行核对, 再与其他有关单据核对, 求得单、证一致, 单、单一致。

三、常见差错

汇票大、小写金额打错;
汇票的付款人名称、地址打错;
发票的抬头人打错;
有关单据如汇票/发票/保险单等的币制名称不一致或不符合信用证的规定;
发票上的货物描述不符合信用证的规定;
多装或短装;
有关单据的类型不符合信用证要求;
单单之间商品名称/数量/件数/唛头/毛净重等不一致;
应提交的单据提交不全或份数不足;
未按信用证要求对有关单据如发票/产地证等进行认证;
漏签字或盖章;
汇票/运输提单/保险单据上未按要求进行背书;
逾期装运;
逾期交单。

四、有问题单据的具体处理

对有问题单据必须进行及时更正和修正。否则, 将影响安全收汇。在规定的效期和交单期内, 将有问题的单据全部改妥。
有些单据由于种种原因不能按期更改或无法修改, 可以向银行出具一份保函(通常称为担保书), 保函中交单人要求银行向开证行寄单并承诺如果买方不接受单据或不付款, 银行有权收回已偿付给交单人的款项。对此银行方面可能会接受。不过最好不要这样做。因为出具保函后, 收不到货款的风险依然存在。同时要承担由此产生的其他费用。交单人向银行出具保函一般应事先与客户联系并取得客人接受不符单

据的确认文件。

请银行向开证行拍发要求接受不符点并予付款的电传（俗称“打不符电”）。有关银行在收到开证银行的确认接受不符单据的电传后再行寄送有关单据，收汇一般有保证，此种方式可以避免未经同意盲目寄单情况的发生。但要求开证行确认需要一定的时间同时要冒开证行不确认的风险并要承担有关的电传费用。

改以托收方式。由于单据中存在不符点，原先信用证项下的银行信用已经变为商业信用，如果客人信用较好且急需有关文件提取货物，为减少一些中间环节可采用托收方式。

上述各项措施主要是从有效控制货物所有权的前提下，以积极，稳妥的方式处理不符合有关规定的单据，避免货款两空情况的发生。因为只要掌握了代表物权的运输单据，买方就不能提取货物的。如果买方仍然需要这批货物，那么买方也会接受有不符点的单据的。这里必须切记的是，不符单据是有很大大风险的，对不符单据的接受与否完全取决于买方。

信用证常见不符点

- 一.信用证过期；
- 二.信用证装运日期过期；
- 三.受益人交单过期；
- 四.运输单据不洁净；
- 五.运输单据类别不可接受；
- 六.没有"货物已装船"证明或注明"货装舱面"；
- 七.运费由受益人承担，但运输单据上没有"运费付讫"字样；
- 八.启运港、目的港或转运港与信用证的规定不符；
- 九.汇票上面付款人的名称、地址等不符；
- 十.汇票上面的出票日期不明；
- 十一.货物短装或超装；
- 十二.发票上面的货物描述与信用证不符；
- 十三.发票的抬头人的名称、地址等与信用证不符；
- 十四.保险金额不足，保险比例与信用证不符；
- 十五.保险单据的签发日期迟于运输单据的签发日期（不合理）；
- 十六.投保的险种与信用证不符；
- 十七.各种单据的类别与信用证不符；
- 十八.各种单据中的币别不一致；
- 十九.汇票、发票或保险单据金额的大小写不一致；
- 二十.汇票、运输单据和保险单据的背书错误或应有但没有背书；
- 二十一.单据没有必要签字或有效印章；
- 二十二.单据的份数与信用证不一致；
- 二十三.各种单据上面的"Shipping Mark"不一致；
- 二十四.各种单据上面的货物的数量和重量描述不一致。



常见的错误出单日期

汇票日期早于发票日期
汇票日期早于提单日期
发票日期晚于交单日
保单日期晚于提单日期
箱单日期早于发票日期
产地证日期晚于提单日期
检验证书日期晚于提单日期
出口许可证日期晚于提单日期
受益人证明或声明日期早于提单日期

信用证软条款：出口商的陷阱

在国际贸易支付方式中，跟单信用证使用最为广泛，也一直被视为相当保险的一种交易方式。因此，尽管我国出口贸易也接受国际上普遍应用的多种支付方式，但主要的收汇方式仍然是跟单信用证。为此，我们应对跟单信用证的条款，尤其是软条款深加研究，这样有利于工作操作和安全收汇。

一. 货物检验证明或货运收据由进口商或开证人授权的人出具和签署，其印鉴应由开证行证实方可议付的条款等等。

这些条款对受益人来说极为不利，因为进口商或进口商授权人如果不来履行就不能出具检验证书或货运收据，这必然影响货物出运。但是，即使进口商检验并出具了证书或货运收据，如果未经开证行证实，也会造成单证不符。1999年1月，某三资企业将制好的一套单据交来交通银行汕头分行议付，经银行审核，发现其检验证书未按信用证条款要求的经开证行证实。企业得知后，希望把证书再寄给国外进口商，请其要求向开证行证实，但由于往返时间长，如果寄去后再寄回来又会影响交单时间，所以，只好以单证不符寄往国外开证行。由于该客户是老客户，又是资信较好的客商，所以，最后还是把货款收回来了，但是开证行已扣除了50美元的单证不符费和30元的电报费。

二. 检验证由进口商出具和签署并由受益人会签。同时，其印鉴应与通知行持有的记录相符。

这种条款对受益人很不利，因为主动权已掌握在对方手里。同时，不仅影响了议付时间，造成了单证不符，而且还影响了银行与企业间的关系。因此，受益人应洽进口商通过开证行来函或来电修改或删除，以便受益人操作和安全及时收汇。

三. 检验证由某某出具并签署，他们的印鉴必须由通知行证实。

这个条款对受益人来说也是不利的，而且开证行并没有将印鉴资料寄给通知行，致使通知行无法证实。另外根据ucp500号规定，通知行应遵守合理谨慎的原则，检查其所通知信用证的表面证实性，以保护受益人的权益，因而没有义务审核某某进口商的印鉴。

四. 票据应出具在有受益人名称的信函笺上, 注明全称和地址。

对于这一条款, 有不同的理解。有人认为, 发票出具在有受益人名称的信笺上, 打上其地址就可以。但也有人认为, 即是在受益人的信笺上出具发票, 其发票上也要打上受益人名称的全称和地址, 不能只打上地址。最近有一家企业按照第一种意见制作单据, 即只打上地址, 结果国外开证行提出不符。笔者认为, 这个条款仍不明确, 应向国外开证行询问澄清以便正确制作单据。

五. 货运收据由进口商或进口商授权的人出具并签署, 其印鉴必须与开证行的档案记录相符。

对于这些条款, 受益人不能把握其印鉴是否相符, 因此, 出口商应洽开证人通过开证行来函或来电报修改或删除, 以便安全及时收汇。

六. 由进口商授权人出具并手签的货运收据。其印鉴必须符合信用证开证行的票据中心的记录。

对于这个条款, 受益人不能把握其印鉴是否符合。因此, 应洽改。

七. 由进口商授权人出具并签署的货运收据, 其印鉴必须符合开证行持有的记录。

对于这个条款, 受益人同样不能把握货运收据上的签字和图章与开证行持有的记录相符。因此, 应洽额修改。

这都是一些非正常性条款, 也是出口商所不应接受的。众所周知, 由于开证人或开证申请人授权人签发检验证这一条款不仅违反了有关进出口商品检验需由一个独立贸易关系人之外的第三者、一个有资格、有权威性的检验专业机构来执行的惯例, 而且也违背了跟单信用证统一惯例 500 号第四条规定: “在信用证业务中, 各有关当事人处理的是单据, 而不是与单据有关的货物服务或其他行为。”根据惯例, 银行不介入买卖或不参与交易, 上述条款, 开证人授权的代表签字须经本行(开证行)或通知行证实等, 意味着银行参与了交易, 违背了国际贸易惯例。因此, 这种条款, 明显是开证申请人与开证行串通一气, 坑害出口商的。假设企业所交货物与合同规定完全一致, 开证申请人授权的代表也出具了检验证, 只要开证申请人勾结银行, 指示银行否认该代表是经该行同意的, 那么, 企业就不能从银行获得货款。为此, 为了出口商本身的权益, 应加强对信用证条款, 尤其是软条款的审核, 以便及早发现问题, 及时洽进口商通过开证行来函或来电报修改或删除, 为顺利出运货物和安全及时收汇铺平道路

实践中常见的软条款

信用证暂时不生效, 何时生效由银行另行通知。

信用证规定必须由申请人或其指定的签字人验货并签署质量检验合格证书, 才能付款或生效。

信用证对银行的付款、承兑行为规定了若干前提条件, 如货物清关后才支付、收到其他银行的款项才支付等。

有关运输事项如船名、装船日期、装卸港等须以申请人修改后的通知为准。

信用证前后条款互相矛盾, 受益人无论如何也作不到单单一致。

但是, 尽管具有上述条款的信用证, 并不必然就是软条款信用证, 如最高人民法院

最近公布的一案例〔法公布(2001)第2号〕中,信用证规定:“由申请人发出之货品收据,申请人之签字必须与开证银行持有之签字式样相符。”两审法院都并不认为该条款属于软条款,而认定受益人提交的单据的签字因与银行持有的签字式样不符构成单证不符。

实践中,由于各当事人之间的交易习惯和经常性做法不一,有些要求对于其他当事人而言,属于软条款,对于另一当事人就不是软条款而是正常做法所要求的条款。因此,判断何谓软条款,尚需要结合当事人的交易习惯和做法予以判断,而不能简单地地下结论。前面提及的一些主要的软条款现象,也只是作为一种判断之参考。总之,对于何谓软条款,是需要根据个案而具体问题具体分析。

第二部分: 单据

提单知识

根据跟单信用证统一惯例(UCP500)有关规定(Aet.23)及银行审单标准,单式海运或港对港提单的正确缮制有如下要求:

一. 整套正本提单注有张数。是否按信用证条款交呈。

二. 提单正面是否打明承运人(CARRIER)的全名及“承运人(CARRIER)”一词以表明其身份。

三. 如提单正面已作如上表示,在承运人自己签署提单时,签署处毋须再打明承运人一词及其全名。举例:如提单正面已打明(或印明)承运人全名为 XYZ LINE 及“CARRIER”一词以表明其身份,在提单签署处(一般在提单的右下角)经由 XYZ LINE 及其负责人签章即可。如提单正面未作如(二)表示;且由运输行(FORWARDER)签署提单时,则在签署处必须打明签署人的身份。如: ABC FORWARDING CO as agents for XYZ LINE, the carrier 或 ABC FORWARDING Co on behalf of XYZ LINE the carrier。如提单正面已作如(二)表示,但由运输行(FORWARDER)签署提单时,则在签署处必须打明签署人的身份,如 ABC FORWARDING CO as agents for the carrier 或 as agents for/on behalf of the carrier。

四. 提单有印就“已装船”(“Shipped in apparent good order and condition on board...”字样的,毋须加“装船批注”(“On board notation”);也有印就“收妥待运”(“Received in apparent good order and condition for shipment...”字样的则必须再加“装船批注”并加上装船日期。

五. 提单印有“intended vessel”、“intended port of loading”、“intended port of



discharge”及/或其他“intended...”等不肯定的描述字样者，则必须加注“装船批注”，其中须把实际装货的船名，装货港口，卸货港口等项目打明，即使和预期(intended)的船名和装卸港口并无变动，也需重复打出。

六. 单式海运即港对港(装货港到卸货港)运输方式下，只须在装货港(Port of Loading)，海轮名(Ocean vessel)，及卸货港(Port of Discharge)三栏内正确填写；如在中途转船(Transshipment)，转船港(Port of transshipment)的港名，不能打在卸货港(Port of discharge)栏内。需要时，只可在提单的货物栏空间打明“在××(转船港)转船”“with transshipment at ××”。

七. “港口”(Port)和“地点”(place)是不同的概念。有些提单印有“收货地点”(place of receipt/taking in charge)和“交货地点/最后目的地”(place of delivery/final destination)等栏目，供提单用作“多式联运”(multi-modal transport)或“联合运输”(combined transport)运输单据时用。单式海运时不能填注。否则会引起对运输方式究竟是单式海运抑或多式联运的误解。

八. 提单上印有“前期运输由”(precarriage by)栏也为“多式联运”方式所专用，不能作为转船提单时打明第一程海轮名称的栏目。只有作多式联运运输单据时，方在该栏内注明“铁路”、“卡车”、“空运”或“江河”(Rail、truck、air、river)等运输方式。

九. 提单的“收货人”栏(consigned to 或 consignee)须按信用证要求说明。例如，信用证规定提单作成“made out to order”，则打“order”一字；“made out to order of the applicant (申请开证人)”，则打“order of ×××× (applicant 全名)”；“made out to order of the issuing bank”，则打“order of ××××Bank (开证行全名)”。如信用证规定提单直接作成买主(即申请人)或开证行的抬头，则不可再加“order of”两字。

十. 提单不能有“不洁净”批注(unclean clause)，即对所承载的该批货物及其包装情况有缺陷现象的批注。

十一. 除非信用证许可，提单不能注有“subject charter party”即租船契约提单。

十二. 关于转船，《跟单信用证统一惯例》(UCP500)的第 23 条 b,c 两款是这样规定的：

1.如信用证允许转船——指装货港和卸货港之间发生转船，同一份提单包括了整个航程；

2.如信用证禁止转船，同一份提单包括整个航程，装货港和卸货港之间并不发生转船；

3.如信用证禁止转船，货由集装箱、拖船、母子船载运，即使提单注明将有转船，也不作不符，但须由同一份提单包括整个航程。

十三. 提单上关于货物的描述不得与商业发票上的货物描述有所不一致。如提单上货物用统称表示时, 该统称须与信用证中货物描述并无不一致, 且与其他单据有共通连结(Link)特征, 例如唛头等。

十四. 提单上通知人(Notify Party)须注有符合信用证规定的名称和地址、电讯号码等。

十五. 提单上有关运费的批注须符合信用证的规定和 UCP500 第 33 条的规定。

十六. 提单上的任何涂改、更正须加具提单签发者的签章。

十七. 提单必须由受益人及装货人(Shipper)背书。

海上货物运输单证的流转程序

货物由发货人托运开始至收货人提取货物为止, 几种主要海运单证及其流转程序如下:

1. 装船单证 (由托运人办理)。

托运人填制托运联单 (包括托运单、装货单、收货单等) 后, 向承运人的代理人办理托运, 代理人接受承运后, 将承运的船名填入联单内, 留存托运单, 其它联退还托运人, 托运人凭以到海关办理出口报关手续; 海关同意放行后, 即在装货单上盖放行章, 托运人凭以向港口仓库发货或直接装船; 然后将装、收货单送交理货公司, 船舶抵港后, 凭此理货装船, 每票货物都装上船后, 大副留存装货单, 签署收货单; 理货公司将收货单退还托运人, 托运人凭收货单向代理人换取提单, 托运人凭提单等到银行办理结汇, 并将提单寄交收货人。

承运人办理的装船单证:

承运人的代理人依据托运单填制装货清单和载货清单, 根据承运人的要求, 依据装货清单编制货物积载图, 船舶抵港后, 送大副审核签字后, 船方留存一份, 提供给代理人若干份, 转寄承运人的卸货港代理人; 编制分舱单; 代理人根据装船实际情况, 修编载货清单, 经大副签字后, 向海关办理船舶离境手续; 依据载货清单填制运费清单, 寄往承运人的卸货港代理人 and 船公司。

2. 卸船单证 (由收货人办理)。

收货人收到正本提单后, 向承运人的代理人换取提货单; 代理人签发提货单后, 须保持正本提单、舱单和提货单内容相一致; 收货人凭提货单向海关办理放行手续后, 再到港口仓库或船边提取货物; 货物提清后, 提货单留存港口仓库备查; 收货人实收货物少于提单或发生残损时, 须索取货物溢短单或货物残损单, 并凭以通过代理人向承运人索赔。

承运人办理的卸船单证:

承运人的代理收到舱单、货物积载图、分舱单后向海关办理船舶载货入境手续,并向收货人发出到货通知书,同时将上述单证分送港口、理货等单位;船舶抵港后,理货公司凭舱单理货,凭货物积载图指导卸货,当货物发生溢短或原残时,编制货物溢短单或货物残损单,经大副签认后,提供有关单位。

3. 装、卸船货运单证的流转程序。

托运人向代理公司办理货物托运手续:

代理公司同意承运后,签发装货单(S/O),并要求托运人将货物送至指定的装船地点;

托运人持代理公司签发的装货单和二联(收货单)送海关办理出口报关手续。然后,装货单和收货单送交理货公司;

代理公司根据 S/O 留底编制装货清单(L/L)送船舶;

船上大副根据 L/L 编制货物配载图(C/P)交代理公司分送理货、装卸公司等按计划装船;

托运人将货物送码头仓库,期间商检和海关到港口检验、验关;

货物装船后,理货组长将 S/O 和收货单(M/R)交大副核对无误后,留下 S/O,签发收货单;

理货组长将大副签发的 M/R 交托运人;

托运人持 M/R 到代理公司处支付运费(在预付运费情况下)提取提单(B/L);

代理公司审核无误后,留下 M/R,签发 B/L 给托运人;

托运人持 B/L 到议付银行结汇,议付银行将 B/L 邮寄开证银行。

代理公司编制出口载货清单(M/F),向海关办理船舶出口手续,并将 M/F 交船随带;

代理公司根据 B/L 副本编制出口载货运费清单(F/M),连同 B/L 副本送交船公司,并邮寄或交船带交卸货港的代理公司;

卸货港的代理公司接到船舶抵港电报后,通知收货人船舶到港日期;

收货人到银行付清货款,取回 B/L;

卸货港代理公司根据装货港代理公司寄来的货运单证,编制进口载货清单等卸货单据,约定装卸公司,联系泊位,做好卸货准备工作;

卸货港代理公司办理船舶进口报关手续;

收货人向卸货港代理公司付清应付费用后,以正本提单换取提货单(D/O);

收货人持 D/O 送海关办理进口报关手续;

收货人持 D/O 到码头仓库提取货物。

第三部分: 单证综合知识



有关单证知识的 60 个问答

- 1、银行是否接受出具日期早于信用证出具日期的单据,如果接受,前提条件是什么?
可以。信用证没有禁止接受出具日期早于信用证出具日期的单据。
- 2、什么时候银行才认为,运输单据上所包括的“clean on board”的条件已经满足?
一是没有不清洁批注,二是,对于装船提单,无须装船批注;对于收妥待运提单,需装船批注。满足上述两个条件,即可认为,提单已经满足“clean on board”的条件。
- 3、before 15th April 我公司提单签发日期 4 月 15 日,可否?
不可以。BEFORE 不含当日。
- 4、L/C 规定装运期为 after 15th April, 1990 until 30th, April, 1990, 我实际提单日期为 15th April 1990 或 30th April, 1990 是否可以?
首先,需要明确提单日期是否就是装船日期,对于收妥待运提单,是以装船批注日期作为装船日期,假如提单日期就是装船日期,那么,根据 UCP500 第四十七条,提单日期为 15th April 1990 不可接受,提单日期为 30th April 1990 可接受。
- 5、L/C 在 FOB 条件下,要求提单在运费条款中注明: FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY 是否可以? 为什么?
不可以。一方面,按照常理,FOB 条件下,出口方不承担运费,所以提单上应注明“运费待收”(Freight collect),但也存在特殊情况,即进口方要求出口方支付运费,这需要信用证特别规定;另一方面,如果信用证没有规定可以接受租船合约提单,银行是不能接受含有租船合约提单或类似词语的提单的。
- 6、L/C 上“SHIPPER LOAD AND COUNT”AND“SAID BY SHIPPER TO CONTAIN”可否接受,为何?
可以。因为现代运输大多是采用集装箱运输,往往是由托运人在集装箱堆场或集装箱转运站将货物装入集装箱并封印,承运人一般不再开箱查验。所以为了免除自己在这方面的责任,承运人往往会在提单上注明上述两段词语,大意是集装箱内所装的货物数量及内容是由托运人所述。当然,这种方式,也存在隐患:货物有可能不是托运人所声明的种类、数量。
- 7、开证行收到倒签提单,并有根据,开证行以伪造单据为由提出拒付,可否?
不可以。银行只能以单据表面存在不符拒付。但在法律上,可以以伪造单据为由进行抗辩。
- 8、若 L/C 要求交单期起算日为货运单据的签发日 (DATE OF ISSURANCE) 在 RECEIVED B/L 中 ON BOARD 日期和 B/L 签发日不同,应从何日期起算?
应从 B/L 签发日期起算。
- 9、L/C 金额 7000 元,担保出运 8000 元,然后修改增幅 10000 元,则可用金额为多少?

可用金额为 10000 元。

10、L/C 最晚装期 4 月 15 日，效期 4 月 25 日，未规定交单期，若 B/L，4 月 3 日，4 月 15 日议付，过期否？
否。

12、DOCUMENTS MUST BE PRESENTED FOR NEGOTIATION WITHIN 10 DAYS, FROM B/L DATE, 或 AFTER B/L DATE, 若 B/L 为 1 日，则最晚交单期分别为多少？
最晚交单日分别为 10 日和 11 日。

13、L/C 金额前 UP TO USD10000, 00 NOT EXCEEDING USD10000, 00 NOT EXCEEDING USD1000, 00 而不准分运，出运时的金额如何掌握？
出运时金额不得超出 USD10000。

14、双到期的 L/C，若 L/C 项下提前发运，则交单期如何？
交单期在信用证中是否有规定？如有，按照规定的交单期限掌握；若无，则对于双到期的 L/C，如果提前发运，则交单期限为该装运日至效期之间的时间。

15、若保险单要求 IN DUPLICATE PLUS ONE COPY，制单时如何提供单据？
两正一副。

16、SHIPMENT AT 90 DAYS AFTER THE DATE OF L/C, ISSUE 则装运日如何掌握？
在开证日后（不含开证日期）的第 90 天。

17、提单上批注“SHORT SHIPPED ONE BALE”是否构成不清洁提单？
短装一包，信用证是否允许？如果不允许，则构成不清洁提单。

18、信用证要求提供的是洁净已装船提单（CLEAN ON BOARD B/L），现船公司签发的联合运输提单是备运（RECEIVED FOR SHIPMENT）提单，该怎么办？
由船公司进行装船批注。

19、什么叫预约保险单（OPEN POLICY）？有什么作用？
是基于长期合作，保险人与被保险人之间签订的预约保险或保险约定。可以避免繁杂的保险手续，可以防止漏保，保费定期结算及可以优惠，减少被保险人的资金占用。

20、可转让信用证通常被第一受益人作为从第二受益人出口的货物中获取差价利益的一种支付手段，因此：

（一）第一受益人在把信用证转让第二受益人时对原证的那些条款可作必要的改动？

（二）第二受益人发货后提交的出口单据为什么必须通过转让银行？

29、信用证要求提供“LAND-SEA COMBINED TRANSPORT B/L”但又规定不可转运,货从内地装火车到香港装海*,与不可转运有矛盾,以上条款是否需要联系客户修改?

不需要。UCP500 第 26 条规定,即使信用证禁止转运,银行也将接受注明转运将发生或可能发生的多式运输单据,但同一多式运输单据须包括运输全程。

30、国外 A 银行开来一张保兑信用证,请国内 B 银行加保兑, B 银行将该证通知受益人 C 公司,未加任何批注,这是不是默示:它对信用证的保兑已经认可、不是。如果 B 行同意保兑,在通知受益人时,须明确书面声明。

31、HAWB 是什么单证?它与 MAWB 有什么关系?

HAWB 是 HOUSE AIR WAYBILL 的简称,即航空分运单,由运输行签发(该运输行本身没有飞机)。运输行将揽收后拼装的货物交航空运输公司,由航空运输公司签发的运输单据是 MASTER AIR WAYBILL,简称 MAWB。

32、可转让信用证,有关转让的银行费用由第一受益人(让与人)还是第二受益人(受让人)负担?

应由第一受益人承担。

33、USANCE DRAFT 是什么汇票?

远期汇票。

34、信用证要求 PACKING LIST TO BE MADE OUT IN NEUTRAL FORM 怎么做?即 PACKING LIST 不要显示出具人的名称。

35、对美国出口是不是可提供普惠制产地证?

不可。

36、A 银行开出的信用证,经 B 银行保兑,在付款责任上,这两家银行有没有第一性和第二性的区别?

没有。

37、L/C 转让中的受让人英文叫什么?

TRANSFeree。

38、商检证书的日期早于信用证开证日期,可否被银行接受?

只要信用证未禁止,则可以接受。

39、信用证中的 ACCOUNTEE 指谁?

指开证申请人。

40、香港某客户开来一张信用证，号码为 123，购买衬衫 1000 打，“不准分批”，因货未备妥，经修改为“允许分批”，该 L/C 项下 1000 打衬衫后来分两次出运，随后，该客户又开来第二张信用证，除数量，金额，装效期与第一张信用证有所不同，其余条款套用第一张信用证“SIMILAR TO L/C NO, 123”，这张信用证项下货物可否分批？

国际商会不鼓励、不提倡套开信用证。本问题存在模糊之处，前证的条款是否包含修改后的条款呢？就本题而言，应该是不允许分批。

41、在什么样的情况下，需要投保卖方利益险？

在采用货到付款或托收等商业信用的收款方式且采用 FOB 或 CFR 术语时，按照合同的规定，卖方没有办理货运保险的义务，而由买方根据情况自行办理。如果履约时行情对买方不利，买方拒绝接收货物，就有可能不办保险，这样一旦货物在途中出险就可能导致钱货两空。如不得已采用这两种术语成交，卖方应在当地投保卖方利益险。

42、限制议付的信用证，交给非信用证指定的银行议付，有何风险？

可能被开证行以“非指定银行交单”拒付，另外，即使开证行接受非指定银行交单，到期地点也改在了开证行柜台。

43、信用证要求出 RECEIPTED INVOICE 受益人该怎样处理？

“RECEIPTED INVOICE”是指的收妥发票，又称钱货两讫发票(COMMERCIAL INVOICE DULY RECEIVED)，当信用证要求提供这种发票时，出口公司要在发票上明确表示货款已收到。在填制此种发票时，就在发票上注明 “RECEIPTED INVOICE”或证明 “PAYMENT RECEIVED AGAINST XXX BANK L/C NO.XXX DATED XXX”字样。

44、保险条款中的 WITHOUT FRANCHISE 是什么意思？

这个词语很少见到，应该是没有免赔率，即发生损失，保险公司全部理赔。常见的是 I.O.P，不计免赔率。

45、L/C 装期和效期的最后一天适逢法定的节假日，可否顺延到下一个工作日、效期可顺延，装期不可以。

46、什么叫对开信用证？

即两家银行互为开证行和通知行，多见于易货贸易和补偿贸易等。

47、普惠制是发达国家给发展中国家提供的一种关税优惠制度，它有三项原则，请说出是哪三项？

普遍的；非歧视的；非互惠的。

48、什么叫“清洁提单”

没有明确不清洁批注的提单。

49、信用证数量前有“大约”字样，但金额 10 万美圆前没有“大约”字样，我货略有超装，发票总金额为 102000 美圆，10 万美圆在信用证项下议付，2000 美圆作托收处理，议付银行审单后已接受办理，但单到国外，开证行以发票金额与信用证金额不符拒收，请问是否合理？

不合理。

50、汇票的 PAYEE 是谁？

收款人。

51、出口货物从仓库或工厂运往码头途中出险，在 CIF 条件下出口商品已办保险，可根据 W/W（仓至仓）条款要求保险公司赔偿损失；在 CFR 条件下，可否由进口商品出面要求保险公司赔偿？

在货物出险之前，进口商是否已经办理保险，何时办理保险？如没有，则无法向保险公司索赔。

52、某船公司的提单，在左下角签章处印刷了“SIGNED FOR”或者“SIGNED FOR OR ON BEHALF OF THE CARRIER”字样，这种提单由船公司代理签章，寄到国外，遭到开证行拒付，为什么？

出单人身份不明确。

53、信用证没有允许分批和允许转船的条款，可否分批和转船？

允许分批，允许转运。

54、(AIR WAYBILL) 航空运单是不是 NEGOTIABLE DOCUMENT？它能不能做成空白抬头 TO ORDER、

是，不能。

55、出口单证内容要求达到“四个一致”，是哪四个一致？

单证一致，单单一致，单货一致，证同一致。

56、厂商发票的出厂价和某些海关发票中的国内市场价格都是以人*币表示的，这个价格应高于或低于出口发票。

应高于。

57、L/CCHANG 偿付银行偿付时要不要单证？

不要。只须汇票或者索偿电。

58、海运提单背面的铅印条款，如与信用证条款不符，银行是否可以拒付？

不可以，银行不审核提单背面条款。

59、信用证和托收相结合的付款方式（即部分货款由 L/C 支付，其余货款在托收项

下支付，全套单据是附在信用证汇票项下，还是附在托收汇票下？
全套单据应附在托收汇票项下。

60“THE CREDIT DOES NOT BEAR OUR CONFIRMATION AND DOES NOT
INVOICE ANY UNDERTAKING ON OUR PART”信用证上的这一条款是开证行？通
知行？还是保兑行所加的？
通知行所加，意思是不加具保兑

外贸英语篇

第一部分: 单证英语

信用证英语

Kinds of L/C

1. revocable L/C/irrevocable L/C 可撤销信用证/不可撤销信用证
- 2.confirmed L/C/unconfirmed L/C 保兑信用证/不保兑信用证
- 3.sight L/C/usance L/C 即期信用证/远期信用证
- 4.transferable L/C(or)assignable L/C(or)transmissible L/C /untransferable L/C 可转让信用证/不可转让信用证
- 5.divisible L/C/undivisible L/C 可分割信用证/不可分割信用证
- 6.revolving L/C 循环信用证
- 7.L/C with T/T reimbursement clause 带电汇条款信用证
- 8.without recourse L/C/with recourse L/C 无追索权信用证/有追索权信用证
- 9.documentary L/C/clean L/C 跟单信用证/光票信用证
- 10.deferred payment L/C/anticipatory L/C 延付信用证/预支信用证
- 11.back to back L/C/reciprocal L/C 对背信用证/对开信用证
- 12.traveller's L/C(or:circular L/C) 旅行信用证

Names of Parties Concerned

1. opener 开证人
 - (1)applicant 开证人 (申请开证人)
 - (2)principal 开证人 (委托开证人)
 - (3)accountee 开证人
 - (4)accreditor 开证人 (委托开证人)
 - (5)opener 开证人
 - (6)for account of Messrs 付 (某人) 帐
 - (7)at the request of Messrs 应 (某人) 请求
 - (8)on behalf of Messrs 代表某人
 - (9)by order of Messrs 奉 (某人) 之命
 - (10)by order of and for account of Messrs 奉 (某人) 之命并付其帐户
 - (11)at the request of and for account of Messrs 应 (某人) 得要求并付其帐户
 - (12)in accordance with instruction received from accreditors 根据已收到得委托开证人得指示
- 2.beneficiary 受益人 (1)beneficiary 受益人 (2)in favour of 以 (某人) 为受益人 (3)in one's favour 以.....为受益人 (4)favouring yourselves 以你本人为受益人
- 3.drawee 付款人 (或称受票人, 指汇票) (1)to draw on (or :upon) 以 (某人) 为付



款人

(2)to value on 以(某人)为付款人 (3)to issued on 以(某人)为付款人

4.drawer 出票人

5.advising bank 通知行 (1)advising bank 通知行 (2)the notifying bank 通知行
(3)advised through...bank 通过.....银行通知 (4)advised by airmail/cable
through...bank 通过.....银行航空信/电通知

6.opening bank 开证行

(1)opening bank 开证行 (2)issuing bank 开证行 (3)establishing bank 开证行

7.negotiation bank 议付行

(1)negotiating bank 议付行(2)negotiation bank 议付行

8.paying bank 付款行

9.reimbursing bank 偿付行

10.the confirming bank 保兑行

Amount of the L/C 信用证金额

1. amount RMB¥... 金额: 人民币

2.up to an aggregate amount of Hongkong Dollars... 累计金额最高为港币.....

3.for a sum (or :sums) not exceeding a total of GBP... 总金额不得超过英镑.....

4.to the extent of HKD... 总金额为港币.....

5.for the amount of USD... 金额为美元.....

6.for an amount not exceeding total of JPY... 金额的总数不得超过.....日元的限度
----- The Stipulations for the shipping Documents

1. available against surrender of the following documents bearing our credit number and
the full name and address of the opener 凭交出下列注名本证号码和开证人的全称及
地址的单据付款

2.drafts to be accompanied by the documents marked(×)below 汇票须随附下列注有
(×)的单据

3.accompanied against to documents hereinafter 随附下列单据

4.accompanied by following documents 随附下列单据

5.documents required 单据要求

6.accompanied by the following documents marked(×)in duplicate 随附下列注有(×)
的单据一式两份

7.drafts are to be accompanied by... 汇票要随附(指单据).....

Draft(Bill of Exchange)

1.the kinds of drafts 汇票种类

(1)available by drafts at sight 凭即期汇票付款

(2)draft(s) to be drawn at 30 days sight 开立 30 天的期票

(3)sight drafts 即期汇票

(4)time drafts 远期汇票

2.drawn clauses 出票条款(注: 即出具汇票的法律依据)

(1)all darfts drawn under this credit must contain the clause "Drafts drawn Under Bank



of...credit No....dated..." 本证项下开具的汇票须注明“本汇票系凭.....银行.....年.....月.....日第...号信用证下开具”的条款

(2)drafts are to be drawn in duplicate to our order bearing the clause "Drawn under United Malayan Banking Corp.Bhd.Irrevocable Letter of Credit No....dated July 12, 1978" 汇票一式两份, 以我行为抬头, 并注明“根据马来西亚联合银行 1978 年 7 月 12 日第.....号不可撤销信用证项下开立”

(3)draft(s) drawn under this credit to be marked: "Drawn under...Bank L/C No.....Dated (issuing date of credit)" 根据本证开出得汇票须注明“凭.....银行.....年.....月.....日(按开证日期)第.....号不可撤销信用证项下开立”

(4)drafts in duplicate at sight bearing the clauses "Drawn under...L/C No....dated..." 即期汇票一式两份, 注明“根据.....银行信用证.....号, 日期.....开具”

(5)draft(s) so drawn must be in scribed with the number and date of this L/C 开具的汇票须注上本证的号码和日期

(6)draft(s) bearing the clause: "Drawn under documentary credit No....(shown above) of...Bank" 汇票注明“根据.....银行跟单信用证.....号(如上所示)项下开立”

Invoice

1. signed commercial invoice 已签署的商业发票

(in duplicate 一式两 in triplicate 一式三份 in quadruplicate 一式四份 in quintuplicate 一式五份 in sextuplicate 一式六份 in septuplicate 一式七份 in octuplicate 一式八份 in nonuplicate 一式九份 in decuplicate 一式十份)

2.beneficiary's original signed commercial invoices at least in 8 copies issued in the name of the buyer indicating (showing/evidencing/specifying/declaration of) the merchandise, country of origin and any other relevant information. 以买方的名义开具、注明商品名称、原产国及其他有关资料, 并经签署的受益人的商业发票正本至少一式八份

3.Signed attested invoice combined with certificate of origin and value in 6 copies as required for imports into Nigeria. 以签署的, 连同产地证明和货物价值的, 输入尼日利亚的联合发票一式六份

4.beneficiary must certify on the invoice...have been sent to the accountee 受益人须在发票上证明, 已将.....寄交开证人

5.4% discount should be deducted from total amount of the commercial invoice 商业发票的总金额须扣除 4%折扣

6.invoice must be showed: under A/P No.... date of expiry 19th Jan. 1981 发票须表明: 根据第.....号购买证, 满期日为 1981 年 1 月 19 日

7.documents in combined form are not acceptable 不接受联合单据

8.combined invoice is not acceptable 不接受联合发票

Bill of Loading ---提单

1. full set shipping (company's) clean on board bill(s) of lading marked "Freight Prepaid" to order of shipper endorsed to ... Bank, notifying buyers 全套装船(公司的)洁净已装船提单应注明“运费付讫”, 作为以装船人指示为抬头、背书给.....银行, 通知买方

2.bills of lading made out in negotiable form 作成可议付形式的提单



- 3.clean shipped on board ocean bills of lading to order and endorsed in blank marked "Freight Prepaid" notify: importer(openers,accountee) 洁净已装船的提单空白抬头并空白背书, 注明“运费付讫”, 通知进口人(开证人)
- 4.full set of clean "on board" bills of lading/cargo receipt made out to our order/to order and endorsed in blank notify buyers M/S ... Co. calling for shipment from China to Hamburg marked "Freight prepaid" / "Freight Payable at Destination" 全套洁净“已装船”提单/货运收据作成以我(行)为抬头/空白抬头, 空白背书, 通知买方.....公司, 要求货物从中国运往汉堡, 注明“运费付讫”/“运费在目的港付”
- 5.bills of lading issued in the name of... 提单以.....为抬头
- 6.bills of lading must be dated not before the date of this credit and not later than Aug. 15, 1977 提单日期不得早于本证的日期, 也不得迟于 1977 年 8 月 15 日
- 7.bill of lading marked notify: buyer, "Freight Prepaid" "Liner terms" "received for shipment" B/L not acceptable 提单注明通知买方, “运费预付”按“班轮条件”, “备运提单”不接受
- 8.non-negotiable copy of bills of lading 不可议付的提单副本

Certificate of Origin

- 1.certificate of origin of China showing 中国产地证明书 stating 证明 evidencing 列明 specifying 说明 indicating 表明 declaration of 声明
- 2.certificate of Chinese origin 中国产地证明书
- 3.Certificate of origin shipment of goods of ... origin prohibited 产地证, 不允许装运.....的产品
- 4.declaration of origin 产地证明书(产地证明)
- 5.certificate of origin separated 单独出具的产地证
- 6.certificate of origin "form A" “格式 A”产地证明书
- 7.genetalised system of preference certificate of origin form "A" 普惠制格式“A”产地证明书

Packing List and Weight List

- 1.packing list detailing the complete inner packing specification and contents of each package
载明每件货物之内部包装的规格和内容的装箱单
- 2.packing list detailing... 详注.....的装箱单
- 3.packing list showing in detail... 注明.....细节的装箱单
- 4.weight list 重量单
- 5.weight notes 磅码单(重量单)
- 6.detailed weight list 明细重量单
- 7.weight and measurement list 重量和尺码单

Inspection Certificate

1. certificate of weight 重量证明书
- 2.certificate of inspection certifying quality & quantity in triplicate issued by C.I.B.C. 由中国商品检验局出具的品质和数量检验证明书一式三份



- 3.phytosanitary certificate 植物检疫证明书
- 4.plant quarantine certificate 植物检疫证明书
- 5.fumigation certificate 熏蒸证明书
- 6.certificate stating that the goods are free from live weevil 无活虫证明书(熏蒸除虫证明书)
- 7.sanitary certificate 卫生证书
- 8.health certificate 卫生(健康)证书
- 9.analysis certificate 分析(化验)证书
- 10.tank inspection certificate 油仓检验证明书
- 11.record of ullage and oil temperature 空距及油温记录单
- 12.certificate of aflatoxin negative 黄曲霉素检验证书
- 13.non-aflatoxin certificate 无黄曲霉素证明书
- 14.survey report on weight issued by C.I.B.C. 中国商品检验局签发之重量检验证明书
- 15.inspection certificate 检验证书
- 16.inspection and testing certificate issued by C.I.B.C. 中国商品检验局签发之检验证明书

Other Documents

1. full set of forwarding agents' cargo receipt 全套运输行所出具之货物承运收据
- 2.air way bill for goods consigned to...quoting our credit number 以.....为收货人, 注明本证号码的空运货单
- 3.parcel post receipt 邮包收据
- 4.Parcel post receipt showing parcels addressed to...a/c accountee 邮包收据注明收件人: 通过.....转交开证人
- 5.parcel post receipt evidencing goods consigned to...and quoting our credit number 以.....为收货人并注明本证号码的邮包收据
- 6.certificate customs invoice on form 59A combined certificate of value and origin for developing countries 适用于发展中国家的包括价值和产地证明书的格式 59A 海关发票证明书
- 7.pure foods certificate 纯食品证书
- 8.combined certificate of value and Chinese origin 价值和中国产地联合证明书
- 9.a declaration in terms of FORM 5 of New Zealand forest produce import and export and regulations 1966 or a declaration FORM the exporter to the effect that no timber has been used in the packing of the goods, either declaration may be included on certified customs invoice 依照 1966 年新西兰林木产品进出口法格式 5 条款的声明或出口人关于货物非用木器包装的实绩声明, 该声明也可以在海关发票中作出证明
- 10.Canadian customs invoice(revised form)all signed in ink showing fair market value in currency of country of export 用出口国货币标明本国市场售价, 并进行笔签的加拿大海关发票(修订格式)
- 11.Canadian import declaration form 111 fully signed and completed 完整签署和填写的格式 111 加拿大进口声明书



The Stipulation for Shipping Terms

1. loading port and destination 装运港与目的港

(1)despatch/shipment from Chinese port to... 从中国港口发送/装运往.....

(2)evidencing shipment from China to...CFR by steamer in transit Saudi Arabia not later than 15th July, 1987 of the goods specified below 列明下面的货物按成本加运费价格用轮船不得迟于 1987 年 7 月 15 日从中国通过沙特阿拉伯装运到.....

2.date of shipment 装船期

(1)bills of lading must be dated not later than August 15, 1987 提单日期不得迟于 1987 年 8 月 15 日

(2)shipment must be effected not later than(or on)July 30,1987 货物不得迟于（或于）1987 年 7 月 30 日装运

(3)shipment latest date... 最迟装运日期:

(4)evidencing shipment/despatch on or before... 列明货物在...年...月...日或在该日以前装运/发送

(5)from China port to ... not later than 31st August, 1987 不迟于 1987 年 8 月 31 日从中国港口至.....

3.partial shipments and transshipment 分运与转运

(1)partial shipments are (not) permitted （不）允许分运

(2)partial shipments (are) allowed (prohibited) 准许（不准）分运

(3)without transshipment 不允许转运 (4)transshipment at Hongkong allowed 允许在香港转船

(5)partial shipments are permissible, transshipment is allowed except at... 允许分运，除在.....外允许转运 (6)partial/prorate shipments are permitted 允许分运/按比例装运

(7)transshipment are permitted at any port against, through B/lading 凭联运提单允许在任何港口转运

Date & Address of Expiry

1. valid in...for negotiation until... 在.....议付至.....止

2.draft(s) must be presented to the negotiating(or drawee)bank not later than... 汇票不得迟于.....交议付行（受票行）

3.expiry date for presentation of documents... 交单满期日

4.draft(s) must be negotiated not later than... 汇票要不迟于.....议付

5.this L/C is valid for negotiation in China (or your port) until 15th, July 1977 本证于 1977 年 7 月 15 日止在中国议付有效

6.bills of exchange must be negotiated within 15 days from the date of bills of lading but not later than August 8, 1977 汇票须在提单日起 15 天内议付，但不得迟于 1977 年 8 月 8 日

7.this credit remains valid in China until 23rd May, 1977(inclusive) 本证到 1977 年 5 月 23 日为止，包括当日在内在中国有效

8.expiry date August 15, 1977 in country of beneficiary for negotiation 于 1977 年 8 月 15 日在受益人国家议付期满

9.draft(s) drawn under this credit must be presented for negotiation in China on or before



30th August, 1977 根据本证项下开具的汇票须在 1977 年 8 月 30 日或该日前在中国交单议付

10.this credit shall cease to be available for negotiation of beneficiary's drafts after 15th August, 1977 本证将在 1977 年 8 月 15 日以后停止议付受益人之汇票

11.expiry date 15th August, 1977 in the country of the beneficiary unless otherwise 除非另有规定, (本证) 于 1977 年 8 月 15 日受益人国家满期

12.draft(s) drawn under this credit must be negotiation in China on or before August 12, 1977 after which date this credit expires 凭本证项下开具的汇票要在 1977 年 8 月 12 日或该日以前在中国议付, 该日以后本证失效

13.expiry (expiring) date... 满期日.....

14....if negotiation on or before... 在.....日或该日以前议付

15.negotiation must be on or before the 15th day of shipment 自装船日起 15 天或之前议付

16.this credit shall remain in force until 15th August 197 in China 本证到 1977 年 8 月 15 日为止在中国有效

17.the credit is available for negotiation or payment abroad until... 本证在国外议付或付款的日期到.....为止

18.documents to be presented to negotiation bank within 15 days after shipment 单据需在装船后 15 天内交给议付行

19.documents must be presented for negotiation within...days after the on board date of bill of lading/after the date of issuance of forwarding agents' cargo receipts 单据需在已装船提单/运输行签发之货物承运收据日期后.....天内提示议付

The Guarantee of the Opening Bank

1. we hereby engage with you that all drafts drawn under and in compliance with the terms of this credit will be duly honored 我行保证及时对所有根据本信用证开具、并与其条款相符的汇票兑付

2.we undertake that drafts drawn and presented in conformity with the terms of this credit will be duly honoured 开具并交出的汇票, 如与本证的条款相符, 我行保证依时付款

3.we hereby engage with the drawers, endorsers and bona-fide holders of draft(s) drawn under and in compliance with the terms of the credit that such draft(s) shall be duly honoured on due presentation and delivery of documents as specified (if drawn and negotiated within the validity date of this credit) 凡根据本证开具与本证条款相符的汇票, 并能按时提示和交出本证规定的单据, 我行保证对出票人、背书人和善意持有人承担付款责任 (须在本证有效期内开具汇票并议付)

4.provided such drafts are drawn and presented in accordance with the terms of this credit, we hereby engage with the drawers, endorsers and bona-fide holders that the said drafts shall be duly honoured on presentation 凡根据本证的条款开具并提示汇票, 我们担保对其出票人、背书人和善意持有人在交单时承兑付款

5.we hereby undertake to honour all drafts drawn in accordance with the terms of this credit 所有按照本条款开具的汇票, 我行保证兑付

In Reimbursement



1.instruction to the negotiation bank 议付行注意事项

- (1)the amount and date of negotiation of each draft must be endorsed on reverse hereof by the negotiation bank 每份汇票的议付金额和日期必须由议付行在本证背面签注
- (2)this copy of credit is for your own file, please deliver the attached original to the beneficiaries 本证副本供你行存档, 请将随附之正本递交给受益人
- (3)without you confirmation thereon (本证) 无需你行保兑
- (4)documents must be sent by consecutive airmails 单据须分别由连续航次邮寄 (注: 即不要将两套或数套单据同一航次寄出)
- (5)all original documents are to be forwarded to us by air mail and duplicate documents by sea-mail 全部单据的正本须用航邮, 副本用平邮寄交我行
- (6)please despatch the first set of documents including three copies of commercial invoices direct to us by registered airmail and the second set by following airmail 请将包括 3 份商业发票在内的第一套单据用挂号航邮经寄我行, 第二套单据在下一航次寄出
- (7)original documents must be sent by Registered airmail, and duplicate by subsequent airmail 单据的正本须用挂号航邮寄送, 副本在下一班航邮寄送
- (8)documents must be sent by successive (or succeeding) airmails 单据要由连续航邮寄送
- (9)all documents made out in English must be sent to our bank in one lot 用英文缮制的所有单据须一次寄交我行

2.method of reimbursement 索偿办法

- (1)in reimbursement, we shall authorize your Beijing Bank of China Head Office to debit our Head Office RMB Yuan account with them, upon receipt of relative documents 偿付办法, 我行收到有关单据后, 将授权你北京总行借记我总行在该行开立的人民币帐户
- (2)in reimbursement draw your own sight drafts in sterling on...Bank and forward them to our London Office, accompanied by your certificate that all terms of this letter of credit have been complied with 偿付办法, 由你行开出英镑即期汇票向.....银行支取。在寄送汇票给我伦敦办事处时, 应随附你行的证明, 声明本证的全部条款已经履行
- (3)available by your draft at sight payable by us in London on the basis to sight draft on New York 凭你行开具之即期汇票向我行在伦敦的机构索回票款, 票款在纽约即期兑付
- (4)in reimbursement, please claim from our RMB¥ account held with your banking department Bank of China Head Office Beijing with the amount of your negotiation 偿付办法, 请在北京总行我人民币帐户中索回你行议付之款项
- (5)upon presentation of the documents to us, we shall authorize your head office banking department by airmail to debit the proceeds to our foreign business department account 一俟向我行提交单证, 我行将用航邮授权你总行借记我行国外营业部帐户
- (6)after negotiation, you may reimburse yourselves by debiting our RMB¥ account with you, please forward all relative documents in one lot to us by airmail 议付后请借记我行在你行开立的人民币帐户, 并将全部有关单据用航邮一次寄给我行

(7)all bank charges outside U.K. are for our principals account, but must claimed at the time of presentation of documents 在英国境外发生的所有银行费用, 应由开证人负担, 但须在提交单据是索取

(8)negotiating bank may claim reimbursement by T.T. on the...bank certifying that the credit terms have been complied with 议付行须证明本证条款已旅行, 并按电汇条款向.....银行索回货款

(9)negotiating bank are authorized to reimburse themselves to amount of their negotiation by redrawing by airmail at sight on...bank attaching to the reimbursement draft their certificate stating that all terms of the credit have been complied with and that the original and duplicate drafts and documents have been forwarded to us by consecutive airmail 议付行用航邮向.....银行重开一份即期汇票索取议付条款。索偿汇票须附上证明, 声明本证所有条款已履行, 单据的正副本已由连续航次寄交我行

L/C Special Conditions 特别条款

1.for special instructions please see overleaf 特别事项请看背面

2.at the time of negotiations you will be paid the draft

amount less 5% due to...议付时汇票金额应少付 5%付给..... (注: 这种条款是开证行对议付行的指示)

3.which amount the negotiation bank must authorise us to

pay 该项金额须由议付行授权我行付给 (注: 指佣金的金额)

4.if the terms and conditions of this credit are not

acceptable to you please contact the openers for necessary

amendments 如你方不接受本证条款, 请与开证人联系以作必要修改

5.negotiations unrestricted/restricted to advising

bank 不限制议付行/限于通知行

6.(the price)including packing charges (价格) 包括包装费用

7.all documents must be separated 各种单据须分开 (即联合单证不接受)

8.beneficiary's drafts are to be made out for 95% of invoice

value, being 5% commission payable to credit

opener 受益人的汇票按发票金额 95%开具, 5%佣金付给开证人

9.drafts to be drawn for full CIF value less 5% commission,

invoice to show full CIF value 汇票按 CIF 总金额减少 5%开具发票须表明 CIF 的全部金额

10.5% commission to be remitted to credit openers by way of

bank drafts in sterling pounsds drawn on...this commission not

to be showed on the invoice

5%佣金用英镑开成以.....为付款人的银行汇票付给开证人, 该佣金勿在发票上表明

11.freight and charges to be showed on bill of lading

etc.提单等 (单据) 须标明运费及附加费

12.cable copy of shipping advice despatched to the accountee

immediately after shipment 装船后, 即将装船通知电报副本寄交开证人

13.one copy of commercial invoice and packing list should be

sent to the credit openers 15 days before

shipment 商业发票和装箱单各一份须在装船前 15 天寄给开证人



- 14.the beneficiary is to cable Mr....stating L/C No., quantity shipped name & ETD of vessel within 5 days after shipment, a copy of this cable must accompany the documents for negotiation 受益人应在装船后 5 天内将信用证号码、装船数量、船名和预计开航日期电告……先生, 该电报的副本须随同单据一起议付
- 15.all documents except bills of exchange and B/Lading to be made out in name of A.B.C.Co. Ltd. and which name is to be shown in B/Lading as joint notifying party with the applicant 除汇票和提单外, 所有单据均须作成以 A.B.C.有限公司为抬头, 并以该公司和申请人作为提单的通知人
- 16.signed carbon copy of cable required 要求(提供)经签署的电报复本
- 17.both shipment and validity dates of this credit shall be automatically extended for 15 days at the date of expiry 本证的装船有效期均于到期日自延展 15 天
- 18.amount of credit and quantity of merchandise...% more or less acceptable 证内金额与货物数量允许增减……%
- 19.credit amount and shipment quantity...% more or less allowed 证内金额与装运数量允许增减……
- 20.shipment samples to be sent direct by airmail to buyer before shipment 装运前须将装船货样直接航寄买方
- 21.cable accountee name of steamer/carriage number, quantity of goods and shipment date(or E.T.A.)将船名/车号、货物数量及装船期(或预抵期)电告开证人
- 22.all banking charges outside Hongkong are for account of accountee 香港以外的全部银行费用由开证人负担
- 23.drawee Bank's charges and acceptance commission are for buyer's account 付款行的费用和承兑费用由买方负担
- 24.port congestion surcharge, if any, is payable by openers in excess of this documentary credit amount against evidence 如果有港口拥挤费, 超过本证金额部分凭证明由开证人支付
- 25.amount of this credit may be exceeded by cost of insurance 本证金额可以超过保险费部分
- 26.this letter of credit is transferable in China only, in the event of a transfer, a letter from the first beneficiary must accompany the documents for negotiation 本信用证仅在中国可转让, 如实行转让, 由第一受益人发出的书面(证明)须连同单据一起议付
- 27.letter of guarantee and discrepancies are not acceptable 书面担保和错误单据均不接受
- 28.admixture 5% max. including organic matter such as weed and inorganic 杂质最高 5%, 包括有机物(如杂草)和无机物
- 29.include this symbol “丹” in the shipping marks on each side of the carton(that is four markings in one carton)包含有“丹”字记号的装船唛头刷在纸箱的每一面(即每个纸箱要刷四个唛

头)

保险英语

Insurance Policy (or Certificate) 保险单 (或凭证)

1. Risks & Coverage 险别

- (1) free from particular average (F.P.A.) 平安险
- (2) with particular average (W.A.) 水渍险 (基本险)
- (3) all risk 一切险 (综合险)
- (4) total loss only (T.L.O.) 全损险
- (5) war risk 战争险
- (6) cargo (extended cover) clauses 货物 (扩展) 条款
- (7) additional risk 附加险
- (8) from warehouse to warehouse clauses 仓至仓条款
- (9) theft, pilferage and nondelivery (T.P.N.D.) 盗窃提货不着险
- (10) rain fresh water damage 淡水雨淋险
- (11) risk of shortage 短量险
- (12) risk of contamination 沾污险
- (13) risk of leakage 渗漏险
- (14) risk of clashing & breakage 碰损破碎险
- (15) risk of odour 串味险
- (16) damage caused by sweating and/or heating 受潮受热险
- (17) hook damage 钩损险
- (18) loss and/or damage caused by breakage of packing 包装破裂险
- (19) risk of rusting 锈损险
- (20) risk of mould 发霉险
- (21) strike, riots and civil commotion (S.R.C.C.) 罢工、暴动、民变险
- (22) risk of spontaneous combustion 自燃险
- (23) deterioration risk 腐烂变质险
- (24) inherent vice risk 内在缺陷险
- (25) risk of natural loss or normal loss 途耗或自然损耗险
- (26) special additional risk 特别附加险
- (27) failure to delivery 交货不到险
- (28) import duty 进口关税险
- (29) on deck 仓面险
- (30) rejection 拒收险
- (31) aflatoxin 黄曲霉素险
- (32) fire risk extension clause-for storage of cargo at destination Hongkong, including Kowloon, or Macao 出口货物到香港 (包括九龙在内) 或澳门存仓火险责任扩展条款



- (33)survey in customs risk 海关检验险
- (34)survey at jetty risk 码头检验险
- (35)institute war risk 学会战争险
- (36)overland transportation risks 陆运险
- (37)overland transportation all risks 陆运综合险
- (38)air transportation risk 航空运输险
- (39)air transportation all risk 航空运输综合险
- (40)air transportation war risk 航空运输战争险
- (41)parcel post risk 邮包险
- (42)parcel post all risk 邮包综合险
- (43)parcel post war risk 邮包战争险
- (44)investment insurance(political risks)投资保险 (政治风险)
- (45)property insurance 财产保险
- (46)erection all risks 安装工程一切险
- (47)contractors all risks 建筑工程一切险

the stipulations for insurance 保险条款

- (1)marine insurance policy 海运保险单
- (2)specific policy 单独保险单
- (3)voyage policy 航程保险单
- (4)time policy 期限保险单
- (5)floating policy (or open policy)流动保险单
- (6)ocean marine cargo clauses 海洋运输货物保险条款
- (7)ocean marine insurance clauses (frozen products)海洋运输冷藏货物保险条款
- (8)ocean marine cargo war clauses 海洋运输货物战争险条款
- (9)ocean marine insurance clauses (woodoil in bulk)海洋运输散装桐油保险条款
- (10)overland transportation insurance clauses (train, trucks)陆上运输货物保险条款 (火车、汽车)
- (11)overland transportation insurance clauses (frozen products)陆上运输冷藏货物保险条款
- (12)air transportation cargo insurance clauses 航空运输货物保险条款
- (13)air transportation cargo war risk clauses 航空运输货物战争险条款
- (14)parcel post insurance clauses 邮包保险条款
- (15)parcel post war risk insurance clauses 邮包战争保险条款
- (16)livestock & poultry insurance clauses (by sea, land or air)活牲畜、家禽的海上、陆上、航空保险条款
- (17)...risks clauses of the P.I.C.C. subject to C.I.C.根据中国人民保险公司的保险条款投保.....险
- (18)marine insurance policies or certificates in negotiable form, for 110% full CIF invoice covering the risks of War & W.A. as per the People's Insurance Co. of China dated 1/1/1976. with extended cover up to Kuala Lumpur with claims payable in (at) Kuala Lumpur in the currency of draft (irrespective of percentage)作为可议付格式的海



运保险单或凭证按照到岸价的发票金额 110%投保中国人民保险公司 1976 年 1 月 1 日的战争险和基本险, 负责到吉隆坡为止。按照汇票所使用的货币在吉隆坡赔付(无免赔率)

(19)insurance policy or certificate settling agent's name is to be indicated, any additional premium to cover uplift between 10 and 17% may be drawn in excess of the credit ualue 保险单或凭证须表明理赔代理人的名称, 保险费如增加 10-17%可在本证金额以外支付

(20)insurance policy (certificate)... Name of Assured to be showed: A.B.C.Co. Ltd. 保险单或凭证作成以 A.B.C.有限公司为被保险人

(21)insurance policy or certificate covering W.A. (or F.P.A.) and war risks as per ocean marine cargo clause and ocean marine cargo war risk clauses of the People's Insurance Company of China dated 1/1/1981 保险单或凭证根据中国人民保险公司 1981 年 1 月 1 日的海洋运输货物保险条款和海洋运输货物战争险条款投保水渍险(或平安险)和战争险

(22)insurance policy/certificate covering all war mines risks 保险单/凭证投保一切险、战争险、地雷险(注: mines 解释为地雷, 属于战争险的负责范围, 可以接受)

(23)W.A. this insurance must be valid for period of 60 days after the discharge of goods 水渍险在货物卸船后 60 天有效

(24)in triplicate covering all risks and war risks including W.A. and breakage in excess of five per cent on the whole consignment and including W/W up to buyer's godown in Penang 投保一切险和战争险包括水渍险, 破碎损失有 5%绝对免赔率, 按全部货物计算, 包括仓至仓条款, 负责到买方在檳城的仓库为止(的保险单)一式三份

(25)insurance policy issued of endorsed to order... for the face value of invoice plus 10% covering including war with 15 days after arrival of goods at destination, only against FPA and T.P.N.D.按发票面值加 10%投保战争险, 货物到达目的地后 15 天有效, 仅负责平安险和盗窃提货不着险的保险单开给或背书给.....

(26)insurance policy or certificate issued by an insurance Co. with W.P.A. clause covering the merchandise for about 10% above the full invoice value including unlimited transhipment with claims payable at Singapore 由保险公司签发的保险单或凭证按发票总金额另加 10%投保水渍险, 包括非限定转船的损失, 在新加坡赔付

(27)covering all eventual risks 投保一切以外风险

(28)covering all marine risks 投保一切海运风险

(29)marine insurance policy including "both ot blame" collision clauses and fully covering the shipment 海运保险单包括负责船舶互撞条款和全部货载

(30)insurance... including deviation clauses 保险包括绕道条款

(31)covering overland transportation all risks as per overland transportation cargo insurance clauses (train, trucks) of the People's Insurance Company of China dated...按照中国人民保险公司×年×月×日陆上运输货物保险条款(火车、汽车)投保陆上运输一切险

(32)covering air transportation all risk as per air transportation cargo insurance clauses of P.I.C.C.按照中国人民保险公司×年×月×日航空运输货物保险条款投保航空运输一切险

(33)insurance policy or certificate covering parcel post all risks including war risks as per



parcel post insurance clauses and parcel post war risk insurance clauses of the People's Insurance Company of China dated... 保险单或凭证按照中国人民保险公司×年×月×日 邮包保险条款和邮包战争险条款投保邮包一切险和邮包战争险

(34)covering all risks including war risks as per ocean marine cargo clauses and air transportation cargo insurance clauses and ocean marine cargo war risk clauses and air transportation cargo war risk clauses of the People's Insurance Company of China dated... 按照中国人民保险公司×年×月×日海洋运输货物保险条款和航空运输货物保险条款以及海洋运输货物战争险条款和航空运输货物战争险条款投保海空联运一切险和战争险

(35)covering all risks as per ocean marine cargo clauses and overland transportation cargo insurance clause (train, truck) of P.I.C.C. dated... 按照中国人民保险公司×年×月×日海洋运输货物保险条款和陆上运输货物保险条款（火车、汽车）投保海陆联运一切险

(36)covering all risks including war risks as per overland transportation cargo insurance clauses (train, truck) and air transportation cargo insurance clauses and air transportation cargo war risk clause and war clauses (for cargo transportation by rail) of the People's Insurance Company of China dated... 按照中国人民保险公司×年×月×日陆运货物保险条款（火车、汽车）和空运货物保险条款以及空运货物战争险条款和铁路货运战争险条款投保陆空陆联运一切险和战争险

(37)including shortage in weight in excess of 0.5%(with 0.5% franchise) on the whole consignment 包括短量损失有 0.5%绝对免赔率（0.5%相对免赔率），按全部货物计算

(38)including risk of breakage and clashing 包括破裂或凹瘪险

(39)including risk of chipping & denting 包括碎裂或凹弯险

(40)including risk of bad odour 包括恶味险(41)including damage by hooks, oils, muds and contact with other cargo(insured value)包括钩损、油污、泥污以及和他物接触所致的损失（以保险价值为限）

(42)including damage caused by rain fresh and/or water, internal combustion(total or partial loss)包括淡水雨淋，自燃所致的损失（包括全部或部分损失）

(43)including loss and/or damage caused by sea water, fresh-water, acid,grease 包括海水、淡水、酸蚀、油脂所致的损失

(44)including T.P.N.D. loss and/or damage caused by heat, ship's sweat and odour, hoop-rust, breakage of packing 包括偷窃提货不着，受热船舱发汗，串味，铁箍锈损，包装破裂所致的损失

(45)including damage caused by infestation mould 包括虫蛀霉烂的损失

(46)including damage due to rough handling during transit subject to C.T.C.按照中国保险条款包括运输途中操作不当所致的损失

(47)including loss and/or damage from any external cause as per CIC 按照中国保险条款包括外来原因所致的损失

(48)including damage by slings, stains, grease, acids 包括吊具、斑污、油脂、酸蚀造成的损失

(49)excluding risk of breakage 不包括破碎险

(50)including the breakage does not cover the goods remarked in th invoice as originally

damage 包括破碎险, 但不负责发票所示之货物的原残损失

(51)excluding natural loss in weight 不包括途耗短量的损失

(52)including 60 days after discharge of the goods at port of destination (or at station of destination) subject to C.T.C.按照中国保险条款货物在目的港卸船 (或在目的地车站卸车) 后 60 天为止

(53)including W.A. & risk of fire for 60 days in customs warehouse after discharge of the goods at port of destination subject to CIC 按照中国保险条款投保水渍险和火险, 在目的港卸货后存入海关仓库 60 天为止

(54)this insurance must be valid for a period of 60 days after arrival of merchandise at inland destination 本保险扩展到货物到达内地的目的地后 60 天有效

(55)insurance policy or certificate covering F.P.A. including the risk of war and risks of S.R.C.C. as per I.C.C. dated...and institute war clauses dated...and institute S.R.C.C. clauses dated...按照×年×月×日伦敦保险学会条款和×年×月×日学会战争险条款以及×年×月×日学会罢工、暴动、民变险条款投保平安险、战争险和罢工、暴动、民变险

(56)the People's Insurance Company of China investment insurance (political risks) clauses 中国人民保险公司投资保险 (政治风险) 条款

(57)property insurance clauses 财产保险条款

(58)the People's Insurance Company of China Erection all risks clauses 中国人民保险公司安装工程一切险条款

(59)the People's Insurance Company of China contractors all risks clauses 中国人民保险公司建筑工程一切险条款

第二部分：商务英语

商务信函写作教程

(一) 结构

国际商贸信函较私人社交信和一般公事信复杂, 一封完整的英文商贸信函可以包括 13 个部分:

- 1、信头 (The Letter Head) ;
- 2、案号和日期 (The Reference and Date) ;
- 3、封内地址 (The Inside Address) ;
- 4、经办者行 (The Attention Line) ;
- 5、称呼 (The Salutation) ;
- 6、事由行 (The Subject Line) ;
- 7、信的正文 (The Body of Letter) ;
- 8、结束礼词 (The Complimentary Close) ;
- 9、签名 (The Signature) ;



10、拟稿人和打字员姓名首写字母 (**Initials**) ;

11、附件 (**Enclosure**) ;

12、抄送 (**Carbon Copy Notation**) ;

13、附言 (**Postscript**)

在这十三项中,有些项目,如**4、10、11、12、13**项在相互传递信息时,如无必要,可以省略;其他项目,在正式交往的商业书信中是不能省略的。

(二) 格式

国际商贸信函是从事国际商务活动的重要联系工具,在打字、书写时应遵循国际上往来信函的通用格式,不可按自己的习惯任意为之。现在国际商业书信通用的排列格式主要有三种:齐列式 (**The Block Style**)、缩行式 (**The Indented Style**)、混合式 (**The Modified Block Style**)。

1、齐列式。除信笺上部已印好的信头外,2、凡用打字机打出的部分均自信笺的左线边缘向右打出,各行左缘起始处完全排齐,因而称为齐列式,采取这种格式既便于打字,又整齐美观,是现今最通用、最流行的英文书信格式。

2、缩行式。用缩行式排列的信函,其主要特点是:日期排在信笺的右上方;封内地址,按昔日习惯,下一行要比上一行往右缩进**2~3**个字母,但现代书信也常按齐列式沿左线边缘排齐;信的正文,每段开头大约向后缩进**3~5**个字母,一般与称呼行**Dear**后称呼排齐。

3、混合式。混合式兼有齐列式和缩行式的特点,大部分项目按齐列式格式排列,但日期和结束礼词的排列同于缩行式,即日期可置于信笺右上方,结束礼词放在正文下的右边或居中,事由行多与左线边缘排齐,但也可居中。

(三) 信封的写法

在寄往国外信函的信封上,书写收信人和收信人地址以及寄信人和寄信人地址的位置,都不同于国内信封的写法,其主要特点是:1、寄信人姓名、地址写在信封的左上角,商贸机构所用的信封,通常已在左上角印好寄信人地址;2、收信人姓名地址写在信封中央偏下位置,现在的流行写法,除缩略语外,已不用标点符号;3、邮票贴在信封右上角,现国外来函大多已在右上角印妥邮资;4、寄信人和收信人姓名、地址现多用齐列式,也可用缩行式。其排列顺序与汉语相反,先写姓名,后写地址,写地址应由小至大,即先写机构名称,依次写门牌、街道城市名、州(省)名及邮区代号,最后写国名;5、关于信件类别,投递方式及其他事项说明,写在信封左边寄信人地址下,或写在左下角。

如怀疑信件能否送交收件人,可在信封最下缘标明“**IF UNDELIVERED PLEASE RETURN TO...**”,意为“无法投递,请退交……”

(四) 具体内容

建立贸易关系

建立贸易关系 (**Establishing Business Relations**) 是双方业务往来的基础,要扩大贸易往来,就必须在巩固发展已有的业务的基础上,不断物色新的贸易对象,不断拓展业务关系。

建立贸易关系的方法大体(如广告、函电等)来建立联系。在现代经济生活中,后

者由于传播速度快,扩散面广而被广泛采用。无论采用哪种方法,都必须事先做好市场调研,市场调研一般着重这几个方面: **1**、该市场的商业习惯,海关条例,特别是习惯作法和付款条件; **2**、进出口机构及其国内商业联络途径; **3**、市场购买力,消费者的兴趣、爱好; **4**、同类商品的竞争情况; **5**、贸易制度、关税制度和进出口管制条例; **6**、港口条件、地理、社会、政治情况。

新的贸易对象的名称、地址,一般可以从这几个方面来获得: **1**、代理商、推销小组的推荐; **2**、现有来往的银行或客户的介绍; **3**、贸促会和商会的介绍; **4**、驻外使馆商务处的介绍; **5**、各种传播媒体。

在与新的贸易对象联系前,应该对其进行资信调查,调查的内容包括资金情况,经营能力、商业信誉等等。

建立贸易关系的函电,可以介绍本机构所经营的业务,寄送商品目录、价格表及样品等。为了促进交易,也可以询问对方的愿望和要求。

建立贸易关系的函电,必须热情诚恳,除注意礼貌外,不必过于谦虚,一定要给对方留下一个良好的印象。

询盘

询盘又称询价。指交易一方欲购买或出售某种商品,向另一方发出的探询买卖该商品及有关交易条件的一种表示。按询盘的内容可分为一般函询和具体询盘。一般询盘是买方仅仅为了了解情况向卖方要商品目录本、价目单、样本、形式发标(作报价单用),等等。具体询盘是买方有做买卖的要求,指定商品要求卖方报盘。

询盘可以口头发出,也可采用书面形式,或通过电报、电传等。通常由买方发出。买方的询盘只表示一个意愿,没有必须购买的义务;卖方也没有必须回答的义务。但一般卖方要尽快答复,向买方开盘或正式报盘。买方的询盘往往不限于一个对象,可同时向几个客户发出,选择条件最优惠者供进一步磋商时参考。

询盘也可以由卖方发出,旨在主动探询客商对某种商品是否有需求。询盘是联系客户的一种方法,也是了解市场行情的一种手段。

一般来讲,写询价函的目的是为了解情况,而其读者又需马上了解信函的内容。因此,语言的表达要以简单、清楚和切题为原则。最好在信的开头就写出你想问的问题,但一定要把询问的问题和要求写清楚、具体,而且要彬彬有礼。询价函一般包括: **1**、商品的大体情况(**General Information**); **2**、商品目录(**Catalogue**); **3**、价目单(**Price-list**)和数量(**Quantity**); **4**、样品或样本(**Samples**); **5**、款式、型号(**Pattern**); **6**、估算(**Estimate**); **7**、付款方式(**Terms of Payment**); **8**、交货时间(**Shipment**)。

报盘、递盘、还盘和接受

报盘(**Offer**)又称发盘。是商业交易磋商中买卖双方必经的过程。通常是一方先向另一方提出某种交易条件(如:商品名称、数量、规格、交货期以及付款条件等),而另一方愿接受此条件,即交易合同成立。卖方的**Offer**称为**Selling Offer**,买方的**Offer**,称为**Buying Offer**。报盘有实盘(**Firm Offer**)和虚盘(**Non-firm Offer**)两种形式。实盘又称“不可撤销的发盘”,指由发盘人向受盘人提出完整、明确、肯定的交易条件,并愿在一定期限内按所提条件与受盘人达成交易的一种肯定表示。

虚盘是卖方所作的非承诺性表示。往往附有保留条件，它没有买方只要接受就可以成交的权限。

还盘（**Counter Offer**）又称还价。指交易一方收到对方报盘后，不同意或不完全同意报盘中的内容，但又有意达成交易，为进一步洽商，便向对方提出新的条件，修改条件或其他要求，均称为还盘。

递盘（**Bid**）又称递价，出价。在商品交易中，如卖方手中货少，行市又看涨，或对当前市场情况不清楚，再则是不知买方有无诚意购买，卖方常要求买方先递价，连续收到各地客户递价之后，以便集中对比，然后决定与谁成交，这样比较主动。

接受（**Acceptance**）指买方在实盘有效期内无条件地完全同意报盘的全部内容，并同意据此订立合同的一种表示。接受一经发出，不能任意撤销。

订货

订货是买方向卖方提出的要求，要求卖方按定单所列的各项条件供货。定单的取得，大致有两种情形：**1**、经卖方报盘，或买方的还盘，最后由买方接受而成效，由买方制定定单发给卖方；**2**、买方根据卖方事先所送的产品目录、价目表、甚至样品，直接定货（或称定购）。

定货可随时以书信的形式写成，亦可用事先印妥格式的定单。定单或定货书信一经卖方确认，一般就成为对买卖双方都有法律约束力的合同。因此，它们的制定或撰号必须准确和清楚，以免引起不可更正的麻烦。

订货同询盘和报盘一样，可采用电话、电报或书信方式提出，以电话或电报方式提出者，通常均另以书面确认之。

另外，卖方接到买方的订单后应认收。认收时，最好重复一下订单的条件。有时卖方因某种原因不能接受买方的订单。在这种情况下，可选用三种方法：**1**、送上代用品；**2**、还盘；**3**、拒绝接受。

采用送上代用品的方法要特别慎重，因客户可能对代用品不满意而拒收。如送代用品，事先未获得客户同意，其货物最好用试销方式，并负责往返运费。拒绝接受订单是在确实无他选择时再用。此种信函必须非常仔细缮写，而且要为友谊和今后交易留有余地。最好采用还盘的方法或劝说买主接受。

装运

装运（**Shipment**），装运条件是买卖合同中必不可少的一项重要条款。它包括装运时间、装运港、运输方式、装卸时间、装运单据等。就外贸而言，装运大多数由远洋轮来承担，即不定期货船或是定期班轮。随着国际贸易的迅速发展，集装箱的使用为公路、铁路和航空运输提供了高效率的运输形式，而且使海运的运费降低了一半。

装运时间，即装运期通常是指货物装上运输工具的时间或期限。在按**FOB**、**C&F**和**CIF**价格条件成交的情况下，卖方的装运时间以提单上签署的日期为依据，如提单日期在合同规定的装运期内，卖方就履行了合同的交货义务。但在**FOB**条件下，通常是由买方租船或派船或订舱位，如买方未能在合同规定的期限内履行派船或订舱义务，买方应承担卖方由此而遭受的一切损失。

不管交易是按**FOR**、**C&F**还是**CIF**成交的，合同一般规定货物装运完毕后，卖方必须立

即向买方发出装船通知 (**Shipping Advice**)，其内容包括合同号 (或订单)、商品名称、数量、货值、船名及启航日期等。对于按**FOB**和**C&F**成交的交易，买方收到卖方的装船通知后应立即办理保险，并准备接货。如因卖方未及时发出装船通知，致使买方未能及时办理保险，而在此期间货物在运输途中遭到的损失，应由卖方负责。在对外贸易中，货物装运后，卖方必须向买方提供装运单据，作为履行合同并提取货款的依据。装运单据的种类和份数，在每笔具体交易中由买卖双方商定。

装运前买方将装运要求以书面形式通知卖方洽办，说明装船方式，包装规定和唛头等，称为“装运须知”**shipping instructions**。

如果从一港至另一港无直达船，那就需要转船。为了避免今后可能发生争议，卖方应先征得买方同意。因此，在合同中或信用证中必须制订“允许转船”的条款。

装运涉及面很广，包括报关、预定舱位、租船等等。通常书写有关装运的信函有几种目的：催促早日装运；修改装船条款；寄发装船通知；寄送装船单据等等，趁通知买方货已装船的机会，卖方还可表达进一步发展业务的愿望。

发出装运通知，可以采用定型函稿或普通函件，但在**FOB**和**C&F**价格条件下，一般须以电报通知买方，以便买方办理保险和准备派船接受。

交出装运通知，意味着合同的具体实现，虽然还不是交易的终结，但对买卖双方都有重要意义。因此，除通知船已出运，以及在**FOB**条件下货物备妥通知买方派船以外，还可以利用这个机会，在通知出运的同时，向客户表示完成合同的愉快心情和继续发展贸易的良好愿望，也可以对买方的合作表示感谢，还可以进一步开展推销活动等等。

支付

当今世界的贸易活动中，国家之间、企业之间经常会产生债权债务关系。卖方获得一定的债权，买方负有一定的债务。这种债权债务关系必须在一定时期内清算、结算。为实现债权债务的清偿，卖方收入货币，买方支付货币，这些收付均通过一定的支付方式来实现。现在用得较多的国际贸易支付方式有三种：即汇付、托收和信用证。

(一) 汇付 (**Remittance**)

汇付是指付款人 (买方) 根据合同中约定的条件将货款通过银行汇寄给收款人 (卖方) 的支付方式。参与汇款业务的有四个当事人，他们是：付款方、收款方、汇出行、即受付款方委托汇出的款项的银行、汇入行，即受汇出行委托，解付汇款的银行。如由付款方主动向收款人汇付，称为顺汇法；如由收款方开出以付款人为抬头的汇票，主动向付款方索取，叫做逆汇法，又称出票法。汇款时买方 (付款人) 可采用信汇、电汇、和票汇三种形式。

(二) 托收 (**Collection**)

托收是指由顾客委托银行代为收了各种款项的业务。即出口商 (卖方) 开出以进口商 (买方) 为抬头的汇票，委托卖方所在地银行 (托收行) 通过它在买方所在地的分行或代理行 (代收行)，代为向买方收款。托收业务中涉及的当事人有：委托人 (出口商或收款人)、托收行、代收行和付款人 (进口商)。委托人与托收行之间、托收行与代收行之间都是委托代理关系，托收行和代收行对于会款人是否付款不承担责任。托收是建立在商业信用上，风险较大。托收分为光票托收和跟单托收。

(三) 信用证 (Letter of Credit, 简写 L/C)

买卖双方进行贸易结算时, 除非买方具有无可置疑的信誉或买卖双方有着特殊的关系, 否则, 卖方不愿接受付款交单或承兑交单。因为卖方担心买方最后拒绝付款赎单, 这时卖方虽然仍是货主, 但他可能收不到货款, 在承兑交单项下, 买方已拿到单据, 最后因某种原因无力支付, 卖方就会受到严重的损失, 所以, 进行国际贸易交会时, 更多地采用信用证的方式。

信用证是以银行信用为基础, 付款由银行担保。它是由进口地银行应进口商(买方)的请求, 开给出口商(卖方)一种保证支付货款的书面凭证。在这种凭证中开列了买方购货所规定的条件, 如货物的品种、规格、数量、发货凭证等, 只要卖方按所列条件会货, 就有权凭此证向开证行或其指定的银行取得货款。

商务信函中常用词语

(1) 贵函

Your letter; Your favour; your esteemed letter; Your esteemed favour; Your valued letter; Your valued favour; Your note; Your communication; Your greatly esteemed letter; Your very friendly note; Your friendly advice; Yours.

(2) 本信, 本函

Our (my) letter; Our (my) respects; Ours (mine); This letter; these lines; The present.

(3) 前函

The last letter; The last mail; The last post; the last communication; The last respects (自己的信); The last favour (来信)

(4) 次函

The next letter; The next mail; The next communication; The letter following; the following.

(5) 贵函发出日期

Your letter of (the) 5th May; Your favour dated (the) 5th June; Yours of the 3rd July; Yours under date (of) the 5th July; Your letter bearing date 5th July; Your favour of even date(AE); Your letter of yesterday; Your favour of yesterday's date; Your letter dated yesterday.

(6) 贵方来电、电传及传真

Your telegram; Your wire; Your cablegram (从国外); Your coded wire (密码



电报) ; Your code message; Your cipher telegram; Your wireless telegram; Your TELEX; Your Fax.

(7) 贵方电话

Your telephone message; Your phone message; Your telephonic communication; Your telephone call; Your ring.

(8) 通知

(Noun)

Advice; Notice; Information; Notification; Communication; A report; News; Intelligence; Message.

(Verb) (通知, 告知)

To communicate (a fact) to; To report (a fact) to...on; To apprise (a person) of; To let (a person) know; To acquaint (a person) with; To intimate (a fact) to; To send word; to send a message; To mail a notice; to write (a person) information; To give notice (预告); To break a news to (通知坏消息); To announce (宣布) .

(9) 回信

(Noun)

An answer; A reply; A response.

(Verb)

To answer; To reply; To give a reply; To give one's answer; To make an answer; To send an answer; To write in reply; To answer one's letter.

(特此回信)

Reply to; Answering to; In answer to; In reply to; In response to.

(等候回信)

To await an answer; To wait for an answer.

(收到回信)

To get an answer; To favour one with an answer; To get a letter answered.

(10) 收讫, 收到

(Noun)

Receipt (收到); A receipt (收据); A receiver (领取人, 取款人); A recipient (收款人)

(Verb)

To receive; To be in receipt of; To be to (at) hand; To come to hand; To be in possession of; To be favoured with; To get; To have; To have before (a person); To make out a receipt (开出收据); To acknowledge receipt (告知收讫) .

(11) 确认

To confirm; Confirming; Confirmation; In Confirmation of (为确认...,为证实...); **A letter of confirmation** (确认函或确认书)

(12) 高兴, 愉快, 欣慰

To have the pleasure to do; To have the pleasure of doing; To have pleasure to do; to have pleasure in (of) doing; To take (a) pleasure in doing (something); To take pleasure in doing (something); To be pleased to (with)(by); to be delighted at (in)(with); To be glad to (of)(about); To be rejoiced in (at).

(13) 随函附件

Enclose; Inclose.

(14) 迅速, 立刻

Urgently; Promptly; Immediately; With all speed; At once; With dispatch; With all despatch; With the quickest possible despatch; With the least possible delay; As soon as possible; As quickly as possible; As promptly as possible; At one's earliest convenience; At the earliest possible moment; At an early date; Without delay; Without loss of time; Immediately on receipt of this letter; By express messenger; By Special messenger; By special delivery; By express letter.

(15) 回信

By return; By return of post; By return of mail; By return of air-mail.

(16) 依照

According to; Agreeably to; Conformably to; pursuant to; In accordance with; In conformity with (to); In obedience to; In deference to; In compliance with; In agreement with; In pursuance of.

(17) 就..., 关于

About; Regarding; Concerning; As to; As regards; With regard to; In regard to;(of); Respecting; Relative to; Anent; In connection with; Referring to; With reference to; In reference to; Re.

(18) 期满到期及应付之款

To be due; To fall due (become) due (日期将到); **Duly** (正时, 及时); **In due Course** (依照顺序)。

(19) (每个, 按照, 通过)



Per(=by, through) rail.(post,mail,steamer) (通过铁路, 邮政, 轮船)

Per pro.= by proxy (由代理)

Per annum (=yearly, 每年)

Per mensem (=monthly, 每月)

Per diem [daiem] (=daily, 每日)

Per man, per capital (=per head, 依照人数, 每一人)

Per piece (每一个, 每一件)

(20) 表示抱歉(冒昧做了某事)

**To take the liberty of doing something; To take the liberty to do something;
To take the liberty in doing something.**

(21) 甚感遗憾, 请包涵

To regret; To be sorry; To be chagrined; To be mortified; To be vexed; To regret to say; To be sorry to say; To one's regret; To feel a great regret for; To express regret; To be regretted; To be a matter for regret; To be regrettable; To be deplorable.

(22) (我们) 对于...甚感荣幸

To have the honour of doing (being); To have the honour to do (be); To do one (oneself) the honour of doing (being); To esteem (regard) it as a high honour to do (be); To appreciate the honour to do (be); To feel honoured to do (be); To owe one a debt of honour to do (be); To be honoured with doing (being) something; To honour one with doing (being) something.

(23) 请

Please; Kindly; be good enough; Be kind enough; Have the kindness.

(24) 感谢, 衷心感谢等

To thank; To be (feel) thankful; To be (feel) grateful; To be obliged; To be indebted; To esteem (it) a favour (privilege); To give (tender, return) one's thanks; To express one's gratitude (appreciation); To tender one's sincere thanks for; To be overwhelmed with gratitude.

(25) 请照顾等

(Noun) (请吩咐)

Command; Order; Service

(Verb) (服务)

To command; To order; To serve; To be at one's service; To render service to one; To do one a service; To be of service to one.

其他常用商务英语词汇

1acceptv.接受, 承兑 **acceptableadj.**可接受的

We cannot accept your offer, the price is too high.

我们不能接受你的报盘; 价格太高了。

The offer is not acceptable to them.

他们无法接受这一报盘。

但是 **acceptable** 不是肯定接受的意思, 要注意区分。

2accordinglyadv.因此, 于是, 所以 (在句首或句中); 按要求办 (在句尾)

Accordingly, we have to ask you to extend your offer 3 days.

因此我们不得不请求你将报盘延期三天。

3accountn.帐, 账目, 账户; 理由, 原因; 考虑

for the account of 出或收某人的帐

for one's account 由某人支付

We bought the goods for the account of Messers. Peterson & Co.

这货是我们代彼得森公司购买的。

4accountv.解释, 说明; 占 (多少百分比) 后接介词 **for**

Rubber accounts for 70% of their exports.

橡胶占他们的出口货的70%。

5advancen.v.预付, 垫款; 事先; 上涨

Please do your best to advance shipment.

请尽最大努力提前装船。

6affiliaten.分支机构, 联号

We have affiliates in all European markets.

我们在所有欧洲市场都有分支机构。

7agencyn.代理

The company has agencies in all parts of Africa.

本公司在非洲各地有代理。

8appreciatev.涨价; 感谢 **appreciationn.**感谢, 感激

The price has appreciated.

价格已涨。

We wish to express our appreciation of your effort to push the business.

请即予办理为感。

9availablea.可利用的, 可得到的 (做定语时, 前置后置均可, 以后置为普遍)

This is the only stock available.

这是唯一可供之货。

10awardn.判决, 裁决 **v.**判给, 裁决

The award of the arbitration is in favour of sellers.

仲裁的裁决对卖方有利。



The arbitrators awarded the sellers 500 dollars as damages.

仲裁人裁定赔偿卖方500英镑。

11 balance. 差额, 余额

We will draw on you for the balance of RMB75.

我方将向你方出票支取余数人民币75元。

12 bear v. 负担

Extra expenses are to be borne by you.

额外费用将由你方负担。

bear out 证实

bear on (upon) 和……有关, 对……有影响

13 beneficiary. 受益人

The beneficiary of the L/C is to be China National Light Industrial Products Import & Export Corporation, Nanjing.

信用证的受益人将是南京中国国家轻工业产品进出口公司。

14 benefit n. 年薪, 养老金, 保险赔偿费

He receives 50 dollars a week as unemployment benefit.

他每周由50美元的失业金。

15 book n. 账册, 记录

We are glad that we have put the business to book.

我们很高兴我们达成了这笔交易。

put to book 登记入账=达成交易 **book v.** 把……记载入册; 预定

book with you 从你方买进 **book your order for** … 卖给你方

16 business n. 商号; 事情 (可数名词)

There are many businesses in this town, engaged in the trade.

在这个城市中, 许多商号从事这一工作。

17 call n. 停靠; 需要

For this steamer, Liverpool is not a port of call.

利物浦不是这条船的中途停靠口岸。

call (at) phv. 停靠 **call (for) ph** 要求, 需要

18 capacity n. 容量; 能力, 生产能力

The capacity of the vessel is …… tons.

此船载重量为……吨。

19 charge v. n. 收费; 把……记入账册; 指控, 控告

You may charge us the expenses incurred.

所需费用可向我们索取。

20 claim n. 索赔; 收汇

We have not been able to collect on your L/C no. 64.

我们对你的第64号信用证未能收汇。

21 collect v. 收集; 索取 **collection n.** 托收; 托收款

We are collecting this material at the point of origin.

我们正在产地收集此货。

22commitmentn. 所承诺的事, 所承担的责任

Wehavetoomanycommitmentstoallowustotakeonneworders.

由于卖货太多, 不容许我们接受新的订货。

23concernn. 商号, 公司

Wehopebusinesswilldeveloprapidlybetweenourtwoconcerns.

我们希望你我两家的业务将迅速发展。

asconcerns=astoconcernedadj. 有关的(一般放在所修饰的名词后面)

24confirmv. 确认, 证实, 一般用在外贸书信的开头, 表示证实自己的去信或收到对方的来信

Weconfirmreceiptofyourcableofthe5th.

你5日来电收悉。

25consignv. 运送, 寄售

Wecannotagreetoconsignthegoods.

我们不同意寄售此货。

26coverv. 保险, 投保

Weshallcoverthegoodsagainstallrisks.

我们将投保货物综合险。

coveragen. 保险范围, 保险总额, 通货发行准备金

Wewantbroadercoveragetoincludesomeextraneousrisks.

我们要较广范围的保险包括一些特殊险项。

covering(cover的现在分词, 包括……的, 涉及……的, 有关……的

Weshallappreciatesamplescoveringyouroffer.

请寄报盘的样品。

27creditn.v. 贷方, 支方, 赊卖, 信用; 记入待付

Wehaveplacedthesumtoyourcredit.

我们已将这笔金额记入你们的贷方。

28deliverv. 交货 **deliveryn.** 交付, 交货

Thequantitytobedeliveredeachmonthmustnotbelessthan50metrictons.

每月应交货的数量不得少于50公吨。

Whenwemadedelivery,thegoodswereinperfectcondition.

我们交货时, 货物完好无损。

29discountn./v. 折扣, 贴现; 打折扣

Thehighestdiscountwecanallowonthisarticleis10%.

我们对这项商品最多只能达9折。

30dishonrv. 拒绝支付

WeareinformedbytheBankofChinathatourdraftforDM785oncleancollectionhasbeendishonored.

接中国银行通知, 我们的785德国马克托收光票被拒付了。

31drawv. 开出(汇票)

drawadraftonsb'for向某人索取若干金额之汇票

Wehavedrawnacleandraftonyouforthebalanceof\$100.



我们已开出光票向你索取该项余额100英镑。

32duea.到期的, 应付的, 适当的**dueto**由于

Thisremittanceisinpaymentofallcommissionsdue(to)youuptodate.

这笔汇款是付迄今为止欠你方的各项佣金。

33dumpingn.倾销

Priceshavedownslidedowingtodumpingoperations.

由于倾销活动, 价格下跌了。

34endorsev.背书; 批准; 赞同

Thequalityofthisproducthasbeenwidelyendorsed.

这种产品的质量已经得到广泛赞许。

endorsementn.背书; 赞同; 变更保险范围的条款

Ourproductshavemetwithwideendorsement.

我们的产品已经得到广泛的赞许。

35engagev.答应, 保证; 从事于, 忙于 (后常接in)

Weareengagedinbothexportandimportbusiness.

我们从事进出口业务。

engagementn.约束, 保证

Wecannotenterintonewengagements.

我们不能再接受新约。

36establishv.建立; 开立; 使立足于

TherelevantL/Chasalreadybeenestablished.

有关的信用证已经开出。

37executev.执行 (订单)

Allyourordersbookeduptodatehavebeenexecuted.

你方迄今所订货物均已交付。

38expirev.期满

TheL/CexpiresonNovember30.

信用证于11月30日期满。

39favorn./v欢迎, 赞许; 有利于

Theopportunitydoesnotfavorourmakingabindingarrangement.

这一机会不便于我们做出一项有约束性的安排。

insb'sfavor(infavorofsb)以……为受益人, 以……为抬头, 对……有利

Theletterofcredithasbeenopenedinyourfavor.

信用证已开给你方名下。

40firma.确定的, 有效的

Theofferisfirm(for)3days.

此报盘有效期为3天。

combinedoffer搭配报盘 **counter-offer**还盘 **firmoffer**实盘 **lumpoffer**综合报盘

41gainn./v利益, 盈余, 利润; (价格) 上涨; 获得; 赢得

Gainsandlossesarecommoninbusiness.

赔赚是做生意的常事。

42goodsn.货物, 永远用复数形式, 不能和数词连用

We cannot offer you these goods at present.

目前我们不能向你报此货。

43grantv.答应, 准许给予

It is difficult to grant your request.

你方的要求难于照办。

44grantn./v赠款, 专用拨款; 给予

The government has allocated grants to the project.

政府给该项目拨款。

45grossn.罗=12打(复数不变) **adj.**毛的, 总的; 显著的

Please offer us 500 gross.

请报来500罗。

46guaranteen.担保; 保证 **v.**担保, 保证

We cannot accept their guarantee.

我们不能接受他们的担保。

It is not possible for us to guarantee the time of arrival.

我们不可能保证到达的时间。

47handsomeadj.相当大的, 可观的。

He received quite a handsome sum of money as gift.

他收到一笔相当可观的礼金。

48honorv.照付; 履行

We always honor our promise (contract, commitments).

我们总是履行我们的诺言(合约, 承担义务)的。

49installmentn.分期付款

How many installments did it take to pay off the loan?

此贷款将分几次付清?

50insurancen.保险 **insurev.**保险, 投保 **insurern.**保险人, 承保人

We have covered insurance on the 100 metric tons of wool for 10% of the invoice value against all risks.

我们已将羊毛100公吨按发票金额加10%保一切险。

51issuev.发出

We have arranged with our banker to issue an L/C in your favour.

我们已和我方银行办妥向你开出信用证的手续。

52itemn.外贸中常用做“货物”, 做“项目”解

There are several items of commission not yet paid.

有几笔佣金尚未付清。

53keenadj.渴望的, 对……有兴趣

Competition is very keen.

竞争激烈。

54linen.行业, (一类) 货色

This is a good line of hardware.



这是金属器皿中的一种好货。

55marketn. 市场**v.** 在市场上销售**inthemarket** 要买或者要卖
Please cable us as soon as you are in the market.

一旦你方要买或者要卖时请来电。

thinkmarket 引人思索的市场**market** 在市场上销售

56meritn. 功绩; 优点; 是非曲直**v.**

Compact packing has much merit (many merits).

紧密的包装由许多优点。

This business is not important enough to merit special efforts.

这笔交易无关紧要, 不值得特别努力。

57monopolyn. 垄断

They are trying to make a monopoly of this commodity.

他们正在设法垄断这一商品。

58necessityn. 必需, 必要

We do not see the necessity of sending any goods on consignment.

我们认为没有必要发货寄售。

59oblige v. 答应请求; 迫使; 使感谢

We are sorry we cannot oblige you in this respect.

很抱歉, 我们在这方面不能答应你方的要求。

60offer n./v 报盘, 发盘, 报价, 开价

Please make/send/give/cable us an offer CIF London for (or on) 20 metric tons Brown Cashmere.

请给我们一个20吨紫山羊氈伦敦到岸价格的报盘。

外贸常见英文缩略词

- 1 C&F(cost&freight)成本加运费价
- 2 T/T(telegraphic transfer)电汇
- 3 D/P(document against payment)付款交单
- 4 D/A (document against acceptance)承兑交单
- 5 C.O (certificate of origin)一般原产地证
- 6 G.S.P.(generalized system of preferences)普惠制
- 7 CTN/CTNS(carton/cartons)纸箱
- 8 PCE/PCS(piece/pieces)只、个、支等
- 9 DL/DLS(dollar/dollars)美元
- 10 DOZ/DZ(dozen)一打
- 11 PKG(package)一包, 一捆, 一扎, 一件等
- 12 WT(weight)重量
- 13 G.W.(gross weight)毛重



- 14 N.W.(net weight)净重
- 15 C/D (customs declaration)报关单
- 16 EA(each)每个, 各
- 17 W (with)具有
- 18 w/o(without)没有
- 19 FAC(facsimile)传真
- 20 IMP(import)进口
- 21 EXP (export)出口
- 22 MAX (maximum)最大的、最大限度的
- 23 MIN (minimum)最小的, 最低限度
- 24 M 或MED (medium)中等, 中级的
- 25 M/V (merchant vessel)商船
- 26 S.S(steamship)船运
- 27 MT或M/T(metric ton)公吨
- 28 DOC (document)文件、单据
- 29 INT (international)国际的
- 30 P/L (packing list)装箱单、明细表
- 31 INV (invoice)发票
- 32 PCT (percent)百分比
- 33 REF (reference)参考、查价
- 34 EMS (express mail special)特快传递
- 35 STL.(style)式样、款式、类型
- 36 T或LTX或TX(telex)电传
- 37 RMB (renminbi)人民币
- 38 S/M (shipping marks)装船标记
- 39 PR或PRC(price) 价格
- 40 PUR (purchase)购买、购货
- 41 S/C (sales contract)销售确认书
- 42 L/C (letter of credit)信用证
- 43 B/L (bill of lading)提单
- 44 FOB (free on board)离岸价
- 45 CIF (cost, insurance&freight)成本、保险加运费价

CR=credit贷方, 债主

DR=debt借贷方

(注意: 国外常说的debt card, 就是银行卡, credit card就是信誉卡。这里都是指银行和财务公司说的, 你的银行卡, 是你将钱放入银行, 银行是“借贷方”, 所以叫做debt卡。用credit卡, 是你从银行或者财政公司借钱, 银行或公司是“贷方”, 所以就叫credit.)

Exp=Expense花费, 费用

O/H=overhead常用开支



TC=total cost总费用

FC=fixed cost常设费用

VC=variable cost变动费用

P=profit竟利润

S=sales销售总额

Rev=revenue利润

MC=marginal cost费用差额

GM=gross margin毛利

MR=marginal revenue利润差额

A/R=account receivable待收款（销售后，记账以后收取。）

A/P=account payable代付费（花费后记账，以后付费。）

PMT=payment支付款

N/I=net income纯收入

AMT=amount数额

DCT=discount打折

商贸英语: At the Trade Show 国际商展

实用语句 Practical Sentence:

- ◆1. This model can run any software or DOS program and IBM personal computer can run.
- ◆2. May I ask what company you work for?
- ◆3. Are all the components made here in Taiwan?
- ◆4. Would you like a packet of our promotional literature?
- ◆5. May I help you?
- ◆6. I see your computer is fully IBM compatible.
- ◆7. I'd be glad to help.
- ◆8. We're a high-volume, discount mail-order house.
- ◆9. I wonder if you can give me more information about this computer model you're showing?
- ◆10. I represent Reese Computer and Supply Company.
- ◆11. We do some subcontracting, but only in Taiwan.
- ◆12. Would you be interested in talking with him about our ideas for upcoming models?
- ◆13. I'm due to fly back to the States on Friday.
- ◆14. I'm sure we can arrange it before then.
- ◆15. Would you like to tour our factory? Yes, if it wouldn't take too long to arrange.

实况对话 Dialogue:

(An American importer talks with a Chinese salesman at a trade show .)

◆Salesman: Good morning. May I help you?

◆Importer : I wonder if you can give me more information about this computer model you're showing?

◆Salesman : I'd be glad to help. Would you like a packet of our promotional literature?

◆Importer : Thank you. I see your computer is fully IBM compatible.

◆Salesman : Yes, this model can run any software or DOS program and IBM personal computer can run.

◆Importer : These models seem to be quite small.

◆Salesman : Yes, one of the problems our company was trying to solve when we worked on this model was to do away with the bulk of IBM desk-tops and their clones. Our computer is only 11 pounds.

◆Importer : Remarkable! There's nothing quite like seeing a problem and solving it to create a good product. Are all the components made here in Taiwan?

◆Salesman : Yes, we do some subcontracting, but only in Taiwan. These computers are made here. May I ask what company you work for?

◆Importer : I represent Reese Computer and Supply Company. We're a high-volume, discount mail-order house.

◆Salesman : Would you like to tour our factory and perhaps even one or two of our subcontractors?

◆Importer : Yes, if it wouldn't take too long to arrange. I'm due to fly back to the States on Friday.

◆Salesman : I'm sure we can arrange it before then. How about meeting the founder of our company? Would you be interested in talking with him about our ideas for upcoming models?

◆Importer : Yes, I think that would be useful. Thank you for your help.

第三部分: 常用英语书信大全

常用英文商业书信大全

第一部分:

1. 请求建立商业关系
2. 回复对方建立商业关系的请求



3. 请求担任独家代理
4. 拒绝对方担任独家代理
5. 同意对方担任独家代理
6. 借引荐建立业务关系
7. 邀请参观贸易展览会
8. 与过去有贸易往来的公司联系
9. 确认约会
10. 感谢客户订货
11. 向长期客户推销新产品
12. 为商贸指南兜揽广告
13. 请求客户作推荐人
14. 通知客户价格调整
15. 说明价格调整原因
16. 回复感谢信
17. 请客户征询其它公司
18. 改善服务
19. 拒绝客户的要求
20. 应付难办的客户
21. 祝贺新公司成立
22. 非正式的预约要求
23. 物色代理商
24. 欢迎新代理商
25. 要求约见
26. 拒绝约见
27. 同意约见
28. 欢迎新客户
29. 终止商业关系
- A1.第一次询价
- A2. 答复第一次询价
- A3 钢螺钉询价
- A4.. 答复钢螺钉询价
- A5.询问盘子价格细目
- A6.索取样品和询价
- A7 索取临时发票
- A8 寄送临时发票
- A9 提供代用品报价
- A10 订购商品
- A11 开具所需商品单并要求尽快装运
- A12 确认订货
- A13 要求按订货单发货
- A14 无法供货

A15 拒绝订货
A16 再次订货
A17 拒绝接受再次订货
A18 拒绝特别订货要求
A19 招标
A20 要求按期发货
A21 收到订单及供货安排
A22 原订单与现价有出入
A23 通知需延期交货
B1 报实价
B2 主动报价
B3 敦促买主接受报价
B4 还价
B5 拒绝还价条款
B6 对价格作出让步
B7 加价前作出优惠
B8 提出降价要求以便订货
B9 订货前说明要求降价原因
B10 再次要求削价
B11 对议价信件的回复
B12 同意削价并附价格单
B13 不同意削价并进行解释和说服
B14 婉言拒绝降价要求
C1 寄送销售合同
C2 寄送销售确认书
C3 确认购货
C4 买卖成交
C5 寄回连署文件
C6 建议用信用证付款
C7 答复用信用证付款的建议
C8 要求分期付款
C9 答复分期付款的要求
C10 要求直接付款
C11 答复直接付款的要求
C12 说明付款条件
C13 要求修改付款条件
C14 同意修改付款条件
C15 要求按承兑交单付款
C16 答复按承兑交单付款要求
C17 要求开立信用证
C18 要求认可信用证

C19 修改信用证
C20 延长信用证期限
C21 消除误会
C22 要求付清余款
C23 要求提供信用资料
C24 拒绝特别贷款
C25 拒绝赊销
C26 按现金提货方式订货
C27 催缴通知
C28 过期帐项的催款单
C29 延迟付款
C30 通知逾期缴交帐款
D1 说明标记要求
D2 说明包装要求
D3 催促装运安排
D4 装运通知
D5 要求早日装运
D6 介绍集装箱服务
D7 建议部分装运
D8 通知部分装运
D9 介绍集装箱装运
1 请求建立商业关系
Rogers Chemical Supply Co.
10E.22Street
Omaha8,Neb
Gentlemen:

We have obtained your name and address from Aristo Shoes, Milan ,
and we are writing to enquire whether you would be willing to establish
business relations with us.

We have been importers of shoes for many years. At present, We are
interested in extending our, range and would appreciate your catalogues
and quotations.If your prices are competitive we would expect to transact
a significant volume of business.

We look forward to your early reply.

Very truly yours

自米兰职权里斯托鞋类公司取得贵公司和地址, 特此修函, 祈能发展关系。多年来,
本公司经营鞋类进口生意, 现欲扩展业务范围。盼能惠赐商品目录和报价表。

如价格公道, 本公司必大额订购。

烦请早日赐复。

此致

、

2.回复对方建立商业关系的请求



Thank your for your letter of the 16th of this month. We shall be glad to enter into business relations with your company.

In compliance with your request, we are sending you, under separate cover, our latest catalogue and price list covering our export range.

Payment should be made by irrevocable and confirmed letter of credit.

Should you wish to place an order, please telex or fax us.

本月 16 日收到有关商务关系的来函, 不胜欣喜。谨遵要求另函奉上最新之出口商品目录和报价单。款项烦请以不可撤销保兑之信用状支付。如欲订货, 请电传或传真为盼。

此致

敬礼

3.请求担任独家代理

We would like to inform you that we act on a sole agency basis fora number of manufacturers.

We specialize in finished cotton goods for the Middle eastern market:
Our activities cover all types of household linen.

Until now , we have been working with your textiles department and our collaboration has proved to be mutually beneficial. Please refer to them for any information regarding our company.

We are very interested in an exclusive arrangement with your factoryfor the promotion of your products in Bahrain.

We look forward to your early reply.

本公司担任多家厂家的独家代理, 专营精制棉织品, 包括各灯家用亚麻制品, 行销中东。

与贵公司向有业务联系, 互利互作。贵公司纺织部亦十分了解有关业务合作之情况。盼望能成为贵公司独家代理, 促销在巴林市场的货品。

上述建议, 烦请早日赐复, 以便进一步联系合作。

此致

敬礼

4.拒绝对方担任独家代理



Thank you for your letter of 1 September suggesting that we grant you a sole agency for our household linens.

I regret to say that, at this stage ,such an arrangement would berather premature.

We would, however, be willing to engage in a trial collaboration with you company to see how the arrangement works.

It would be necessary for you to test the market for our productsat you end. You would also have to build up a much larger turnover tojustify a sole agency.

We enclose price lists covering all the products you are interested in and look forward to hearing from you soon.

9 月 1 日有关建议担任家用亚麻制品独家代理的来信收悉。谨致衷心谢意。目前时机尚未成熟，不能应允该安排深感抱歉。

然而，本公司乐意与贵公司先试行合作，为今后合作打下基础。为证明担任独家代理的能力，贵公司宜上述货品作市场调查，研究是否可扩大现有之营业额。奉上该货品之报价单，敬希查照。专此候复。

此致

敬礼

5.同意对方担任独家代理

Thank you for your letter of 12 April proposing a sole agency for our office machines.

We have examined our long and ,I must say ,mutually beneficial collaboration. We would be very pleased to entrust you with the sole agency for Bahrain.

From our records, we are pleased to note that you have two service engineers who took training courses at our Milan factory .the sole agency will naturally be contingent on you maintaining qualified aftersales staff.

We have drawn up a draft agreement that is enclosed. Please examine the detailed terms and conditions and let us know whether they meet with your approval.

On a personal note, I must say that I am delighted that we are probably going to strengthen our relationship. I have very pleasant memories of my last visit to Bahrain when you entertained me so delightfully .I look forward to reciprocating on your next visit to Milan .

My very best wishes to you and your wife.



4月12日建议担任为公室器具之独家代理来信已经收悉。

过去双方合作皆互利互助,能获您的眷顾作我公司于巴林的独家代理,殊感荣幸。据知您公司两服务技师曾到我公司米兰工厂受训。相信您公司在取得代理权后,仍会继续注重合格售后服务人员的训练。现随信附上协议草稿,请查实各项条款,惠复是盼。

能加强业务,我亦感到欣喜,前次到访巴林,蒙盛情款待,不胜感激。祈盼您莅临米兰时,容我一尽地主之谊。

此致

敬礼

6.借引荐建立业务关系

At the beginning of this month, I attended the Harrogate toy fair. While there, I had an interesting conversation with Mr. Douglas Gage of Edutoys plc about selecting an agency for our teaching aids.

Douglas described your dynamic sales force and innovative approach to marketing. He attributed his own company's success to your excellent distribution network which has served him for several years.

We need an organization like yours to launch our products in the UK.

Our teaching aids cover the whole field of primary education in all subjects. Our patented 'Matrix' math apparatus is particularly successful.

You may have reservations about American teaching aids suiting your market. This is not a problem since we have a complete range of British English versions.

I enclose an illustrated catalogue of our British English editions for your information. Please let me have your reactions to the material.

I shall be in London during the first two weeks of October. Perhaps we could arrange a meeting to discuss our proposal.

本月初参观哈洛加特玩具交易会时有幸与教育玩具股份有限公司的道格拉斯·盖齐先生一谈,提及本公司正物色代理人推广教学器材一事。

盖齐先生赞扬贵公司积极推广产品,不断推出新的推销方法,并把其公司的成就归于贵公司完善的经销网络。贵公司的经验,正能替本公司在英国经销产品。

本公司生产初级教育各学科的教育器材、专利产品梅特里克教学器材更傲视同侪。除美国教学器材外,亦备有全套英式英语版教材,适合当地市场,贵公司无需忧虑切合市场需求。

现附上配有插图的英式英语版教材目录,盼抽空细阅,并赐知宝贵意见。本人拟于10月头两星期前往伦敦,未知能否安排会面,就以上建议作一详谈?



此致

敬礼

7.邀请参观贸易展览会

Many thanks for your letter and enclosures of 12 September.

We were very interested to hear that you are looking for an UK distributor for your teaching aids.

We would like to invite you to visit our booth,no.6,at next month's London Toy Fair, at Earl's court , which starts on 2 October.

If you would like to set up an appointment during non exhibit hall hours please call me. I can then arrange for our senior staff to be present at the meeting.

We look forward to hearing from you.

多谢 9 月 12 日的来信和附件。获悉贵公司有意物色英国销售商推广教学辅助设备,甚感兴趣。

本公司将于 10 月 2 日于厄尔大楼举行的伦敦玩具商品交易会上展示产品,诚邀贵公司派员参观设于 46 号之摊位。如能安排于非展出时间面谈,烦请电复。定必委派高层人员赴会。

本公司深知贵公司产品精美质优,希望能发展互惠之业务。
特此奉告,并候复音。

8. 与过去有贸易往来的公司联系

We understand from our trade contacts that your company has reestablished itself in Beirut and is once again trading successfully in your region.

We would like to extend our congratulations and offer our very best wishes for your continued success.

Before the war in Lebanon , our companies were involved in a large volume of trade in our textiles. We see from our records that you were among our best customers.

We very much hope that we can resume our mutually beneficial relationship now that peace has returned to Lebanon.

Since we last traded, our lines have changed beyond recognition. While they reflect current European taste in fabrics, some of our designs are specifically targeted at the Middle Eastern market.



As an initial step , I enclose our illustrated catalogue for your perusal. Should you wish to receive samples for closer inspection, we will be very happy to forward them.

We look forward to hearing from you.

从同行中获悉贵公司贝鲁特复业，生意发展迅速。得闻喜讯，不胜欢欣。谨祝业务蒸蒸日上。

黎巴嫩战事发生前双方曾有多宗纺织品交易；贵公司更是本公司十大客户之一。现今战事平息，亟盼能重展双方互惠的业务联系。

自上次合作至今，产品款式变化极大。除了有迎合欧洲人口味的款式这外，亦有专门为中东市场而设计的产品。现奉上配有插图的商品目录供

初步参考。职需查看样本，还望赐知。

9.确认约会

I would like to confirm our appointment to discuss the possibility of merging our distribution networks. I am excited of the prospect of expanding our trade.

As agreed, We will meet of our office in bond street at 9.30a.m.on Monday 20 March. I have scheduled the whole day for the meeting.

If for any reason you are unable to attend , please phone me so that we can make alternative arrangements.

Please let me know if you would like our office to arrange hotel accommodation. I look forward with great pleasure to our meeting.

承蒙拨冗讲讨论合并双方销售网，以扩大贸易发展范围，深感兴奋。现特修函确定会议日程。

谨于3月20日星期一在邦德街办公室候教，请贵公司代表于当日早上9时莅临指导。

若因故未能抽空出席，烦请致电告知，以便另行安排会晤。

未知是否需代为安排旅馆膳宿？请尽早赐知，以便早作准备，款待贵客。

谨此预祝会谈成功。

10.感谢客户订货

Gillette-burns Co.

322 Gleenwood street

Gleveland 5,Ohio

Gentlemen:

Thank you for your order no,464 of 20 september.

The models you selected from our showroom went out today under my personal supervision.The package is being airfreighted to you on swissair.The relevant documentation is enclosce.I enjoyed meeting yiu and hope that this order represents the beginning of a long and prosperous relationship between oiur companies.

The next time you visit us ,please let me know in advance so that I can arrange a luch for you with our derectors.



Sincerely yours

谢谢 9 月 20 日第 464 号定单。今天我已新自监督发送您自展览室挑选的产品。该产品随附有关文件经瑞士航空公司运送。

很荣幸与你会面，衷心希望是次定单能加强双方的关系。下次到访前，烦请赐知，俾能安排与本公司董事共进午餐。

11.向长期客户推销新产品

I enclose an illustrated supplement to our catalogue. It covers the latest designs which are now available from stock.

We are most gratified that you have, for several years, included a selection of our products in your mail-order catalogues. The resulting sales have been very steady.

We believe that you will find our new designs most attractive. They should get a very good reception in your market.

Once you have had time to study the supplement, please let us know if you would like to take the matter further. We would be very happy to send samples to you for closer inspection.

For your information, we are planning a range of classical English dinner services which should do well in the North American market.

We will keep you informed on our progress and look forward to hearing from you.

随函寄奉配有插图的商品目录附页，介绍最新设计的产品。贵公司的邮购目录多年来收录本公司产品，产品销售成绩理想，特此致以深切谢意。最新设计的产品巧夺天工，定能吸引顾客选购。烦请参阅上述附页，需查看样本，请赐复，本公司乐意交劳。

本公司现正设计一系列款式古典的英国餐具，适合北美市场需求。如感兴趣，亦请赐知。

愿进一步加强联系，并候复音。

12. 为商贸指南兜揽广告

Thank you for your business. You are currently represented in our directory.

This is the only directory of its kind which reaches all companies in the building and construction industry in the UK. Advertising in our directory was a wise move on your part.



We are currently compiling a new edition of the directory which will be published in April 1995. The new edition will be expanded to include major manufacturers of plumbing equipment in the European Community.

For proper coverage in the directory, you ought to appear in more than one category. If you do opt for a multiple listing, you will be able to buy space in additional categories at half price.

You can be assured that the new edition will be on the desks of all the major decision makers in the building and hardware trades.

Please complete the enclosed form and return it with the appropriate fee.

Thanks again for your business.

衷心感谢惠顾。贵公司商号已刊登在本公司的商贸指南中。该指南乃唯一覆盖英国全部建筑公司的刊物，在此刊登广告确是明智之举。

现下筹备 1998 年 4 月版的贸易指南，新版会罗列欧洲经济体的主要铅管业制造商。为达到出色的宣传效果，贵公司宜考虑在不同类别刊登广告。如蒙惠顾，除首个广告外，其余类别的广告将可获半价优惠。

该指南将分送给所有建筑公司和五金器具公司主管。烦表填妥随附表格，连同广告费用一并寄回。

专此盼候佳音。

13. 请求客户作推荐人

Thank you for your letter of 2 November. We are delighted to hear that you are pleased with the refurbishment of your hotel.

As you know, in our line of work, we depend on good reports about our projects to win further business. Our clients always shop around and look for references before committing themselves.

With your permission, we would like to use your hotel as a reference when we discuss similar refurbishments in the hotel industry. Would you agree to our suggesting that future clients should call you?

It would also be most helpful if we could occasionally bring a client to look at your hotel. We would, of course, stay overnight at least. I'll call you next week to hear your reaction. Thanks again for your kind words.

从 11 月 2 日的来函得悉阁下对贵饭店的整修感到满意，此消息对本公司实是一鼓励。设计行业重视声誉，客人在选择设计公司时必然会有所比较。如蒙允许，本公司欲请贵饭店作推荐人，证明有关整修的素质。未知可否让其他客户来电垂询？



此外, 如获允准间或联同客户前来参观贵饭店整修, 定必有莫大帮助。当然, 本公司会预订房间, 至少留宿一晚。

14. 通知客户价格调整

We enclose our new catalogue and price list. The revised prices will apply from 1 April 1997.

You will see that there have been number of changes in our product range. A number of improved models have been introduced.

Our range of washing machines has been completely revamped. Many popular lines, however, have been retained unchanged.

You will be aware that inflation is affecting industry as a whole. We have been affected like everyone else and some price increases have been unavoidable. We have not, however, increased our prices across the board. In many cases, there is a small price increase, but in others, none at all.

We can assure you that the quality of our consumer durables has been maintained at a high standard and that our service will continue to be first class.

We look forward to receiving your orders.

谨谢上新的商品目录和价格表。修订价格定于 1997 年 4 月 1 日起生效。产品系列有一大革新, 增加了不少改良的型号, 扒出一系列新款的洗衣机, 但许多款的开动号仍保持不变。通货膨胀影响整个工业连带令货品价格上涨。虽然如此, 本公司并未全面提升价格, 调整幅度亦不大。

本公司坚守一贯信念, 务求出产优质之耐用消费品, 迎合顾客的需要。

谢谢贵公司多年惠顾, 盼继续合作。

15. 说明价格调整原因

I enclose our new price list, which will come into effect, from the end of this month.

You will see that we have increased our prices on most models. We have, however, refrained from doing so on some models of which we hold large stocks. We feel we should explain why we have increased our prices.

We are paying 10% more for our raw materials than we were paying last year. Some of our subcontractors have raised their by as much as 15%.

As you know, we take great pride in our machines and are jealous of the reputation for quality and dependability which we have achieved

over the last 40 years. We will not compromise that reputation because of rising costs. We hope, therefore, decided to raise the price of some of our machines.

We hope you will understand our position and look forward to your orders.

现谨附上本公司新价格表，新价格将于本月底生效。除了存货充裕的商品外，其余大部分货品均已调升价格。是次调整原因是原材料价格升幅上涨 10% ，一些承包商的价格调升到 15%。

过去 40 年，本公司生产的机器品质优良、性能可靠。今为确保产品质量，唯有稍为调整价格。上述情况，还望考虑。愿能与贵公司保持紧密合作。

16.回复感谢信

We greatly appreciate your letter describing the assistance you received in solving your air-conditioning problems.

We are now in our fifty year of operation, and we receive many letters like your indicating a high level of customer satisfaction with our installation.

We are pleased that our technical staff assisted you so capably. We would like you to know that it you need to contact us at any time in the future. Our engineers will be equally responsive to your request for assistance.

If we can be of service to you again, please let us know. Thank you again for your very kind letter.

承蒙来信赞扬本公司提供的空调维修工程服务，欣喜不已。五年前开业至今，屡获客户来函嘉奖，本公司荣幸之至。欣悉贵公司识技术人员的服务，他日苟有任何需要，亦请与本公司联络，本公司定当提供优秀技师，竭诚效劳。在此谨再衷心感谢贵公司的赞赏，并请继续保持联络。

17. 请客户征询其它公司

Thank you for your enquiry of 5 May concerning silk blouses.

We regret to say that we do not manufacture clothing to your own designs to the highest European standards:

Swan Textiles corporation
The industrial zone
Shekou

We supply the factor with all their silk materials, I enclose a swatch of our stock materials for your examination. Should you desire any of these samples made up into finished products , we can supply the swan factory with them.



We hope that this will be of help to you and wish you every success in your business dealings.

谢谢 5 月 5 日来函查询关于丝绸罩衫的事宜。

本公司只生产丝绸布料，供应纺织品批发商和制造厂家，并没有制造成衣，因而未能接受贵公司订货，谨致万分歉意然而，本公司乐意推荐本地一家生产优质男装的工厂，相信可按贵公司设计的款式制造符合欧洲最高标准的服装：蛇口工业区天鹅纺织品公司。

该厂的丝绸布料全由本公司供应，随函了什样本以供查阅，如贵公司认为适合，本公司乐意负责供应所需布料。愿上资料对贵公司有所帮助。

谨祝生意兴隆，事事顺达。

18. 改善服务

Thank you for your letter of 26 January. I apologize for the delivery problems you had with us last month.

I have had a meeting with our production and shipping managers to work out a better system for handling your account .We know we made a mistake on your last order . Although we replaced it for you. we want to make sure it does not happen again.

We have devised the enclosed checklist to use for each of your future order. It includes your firm's particular specifications, packing requirements and marking instructions. I believe can service your company better and help you operations run more smoothly with this safeguard.

Please contact us if there are any additional points you would like us to include.

感谢 1 月 26 日来信。对上月贵公司更换所需货品，唯恐类似事件再发生，本公司生产、运输和出口部经理已商议制订更有效方法处理贵公司事务，并为此特别设计清单。

随信奉该清单，供贵公司今后订货之用。当中包括特殊规格、包装要求和棹说明等栏目，相信此举有助本公司提供更佳服务，促进双方合作。如欲增设任何栏目于该清单上，恳求惠示。

19. 拒绝客户的要求

Thank you for your enquiry of 25 August. We are always pleased to hear from a valued customer. I regret to say that we cannot agree to your request for technical information regarding our software security sysytems. The fact is, that most of our competitors also keep such



information private and confidential.I sincerely hope that this does not inconvenience you in any way.If there is any other way in which we can help.

do not hesitte to contact us again.

8 月 25 日信收悉，谨此致谢。

来信要求本公司提供有关软件保密系统的技术资料，但鉴于同行向来视该等资料为机密文件，本公司亦不便透露，尚祈见谅。我真诚地希望这样不会对贵公司造成不便。如需本公司协助其他事宜，欢迎随时赐顾垂询。

祝业务蒸蒸日上!

20. 应付难办的客户

We have been doing business together for a long time and we value our relationship of late, we have not been able to provide the kind of service we both want.

The problem is that your purchasing department is changing orders after they have been placed. This has led to confusion and frustration for both of our companies. In several instances. you have returned goods that were originally ordered.

To solve the problem , I propose that on receipt of an order, our sales staff contact you to verify it. If you decide on any changes, we will amend the order and fax you a copy so that you can check it.

I trust this system will cut down on delays and errors, and allow our operations to run smoothly.

承蒙多年惠顾，本公司感激万分。然近来合作出现问题，令服务水准未能符合对方要求，本公司为此提忧不已。

贵公司采部发出定单后，再三更改内容；更有甚者，屡次退回订购之货品，导致了双方公司工作中的混乱和困惑。为避免问题日趋严重，特此在接到定单后，由本公司销售人员与贵公司复核。若需作出改支，本公司把定单修改后电传副本，供贵公司查核。

盼望上述办法经受减少延误，促进双方业务发展。

21. 祝贺新公司成立

It has just come to our attention that you have lately opened your new European headquarters in Brussels.

Congratulations on your bold venture.

As you know , our companies have had a long business association in the UK. We look



forward to collaborating with you in your European venture.

Please let us know if we can be of any assistance to you. We will be delighted to help.

We wish you the very best of luck and a prosperous future.

22. 非正式的预约要求

Could we meet some time this month to discuss the hypermarket proposal?

We want to make decision by the beginning of next month. We would very much like to hear your thoughts before we make any definite plans.

Could you choose a venue for the meeting? I can fly to London any time, Perhaps you would prefer Lyon or Paris? I leave it to you to choose.

I look forward to seeing you again.

您好!未知能否于本月会面,商谈有关特大自助市场的建议呢?我们准备于下月初作出最后决定。在未订下明确计划之前,希望能咨询的意见。敢问能否选定会面地点?在伦敦、巴黎或里昂商谈都可以,悉随尊便。

期待与您见面。

23. 物色代理商

Our company manufactures a range of printing presses that are used successfully by companies in over 20 countries. A product specification brochure is enclosed.

We are considering expanding our products to new markets and we would appreciate your assistance. In particular , we would like to identify the best agents who are currently serving the printing industry in your region.

We are looking for organizations which conduct their business in a truly professional manner. They must be fully conversant with the technical side of the printing industry and have a comprehensive understanding of all the features of the lines they represent.

We would be very grateful if you could take a few moments to send us the names of three or four organizations that match our requirements. We shall then contact them to explore the possibility of establishing a mutually acceptable business relationship.

Thank you very much for your time and consideration in this matter.

本公司生产的一系列印刷机,获二十多个国家的公司采用。随函附上产品规格说明



书, 谨供参考。

现为该产品开拓新市场, 希望得知贵地区从事印刷工业的代理商资料。如蒙贵公司协助, 将不胜感激。如能拨冗寄来数个符合上述要求代理商商号, 则感激不尽。本公司将与其联系, 研究能否建立互惠互利折业务关系。

右蒙惠告, 不胜感荷!

24. 欢迎新代理商

I would like to welcome you to our organization. We are very pleased to have you on our team. I know that you will be equally proud of our products.

Our European sales Representative, Antoine Gerin, will be in touch with you at regular intervals. Please feel free to call him any time you have a problem. If I can be of service, please call me.

I am planning a trip to France next month, and I am looking forward to meeting you. In the meantime, the best of luck with our product line.

欢迎加入本公司成为我们的一分子。相信您也会以本公司的产品为荣。欧洲销售代理安东尼·格林会定期与联络, 遇有问题可与他商讨。若有其他需要, 欢迎向我提出。下月我将赴法国一游, 期望能与您会面。谨祝产品销量节节上升。

25. 要求约见

Would you be interested in stocking a radical new departure in laptop computers?

I would very much like to brief you on this great innovation.
Could we make an appointment?

The machine is the same size as most laptops but comes with some totally new features. The retail price will undercut its nearest competitor by at least 20%. I shall be in the UK from 1 September to 20 October. If you would like to know more, just fax or telex me.

贵公司有没有考虑配置最新型号的手提电脑? 本公司诚意推介该崭新产品, 盼能预约时间作一介绍。

该电脑体积和同类电脑相仿, 但配备多项先进功能。其零售价较同类产品便宜 20% 以上。本人将于 9 月 1 日至 10 月 20 日逗留英国。如蒙拨冗了解该产品资料, 烦请函复。

26. 拒绝对约见

Thank you for your letter of 7 July regarding your new laptop computer.

I regret to say that we cannot agree to your request for an appointment.



We currently have the sole agency for another computer company, Under the terms of the contract , We are barred from stocking any other company's products.
The sole agency comes under review in six months' time . Contact us then and we may be able to consider your new product.

7月7日有关新型号手提电脑函收悉。

本公司暂未能安排会面，深感歉意。现时正为另一家电脑公司提任独家代理，根据合约条款，不得销售别家电脑公司的产品。该代理权将于六个月后期满。届时烦请再作联系，共商贵产品代理事宜。

27. 同意约见

Thank you for your letter of 15 September. I note that you will be in the UK during the whole of November.

We are quite interested by the fashion knitwear illustrated in your catalogue.

As a fashion Chain. We might consider having some of our own designs manufactured in China.

Please let me know when you would like to call on us. The week beginning 6 November would suit me best.

I look forward to meeting you and discussing this matter.

感谢9月15日的来信。欣闻阁下将于11月逗留伦敦一个月，望到时能拨冗相会。本公司对贵公司商品目录中的针织时装深感兴趣。现正研究设计款式，在中国制造后寄本公司时装连锁店发售。

如能于11月6日或其后数天抽空来访，当感激不尽。

期待与您会面，商讨有关事宜。

28、欢迎新客户

Welcome to bradley & sons. We are delighted to have you as one of our customers. You can be sure that we will do everything in our power to merit your business.

Our efforts always revolve around the needs of our customers. If you have any special requests about shipments, merchandise, payment or product modifications, please let us know. I shall arrange for our european sales representative to call on you at least once a month. He will make sure that our business relationship runs smoothly.
Many thanks for your confidence in us.

闻悉本公司有幸为阁下服务，雀跃万分。必定竭尽全力，不负所托。本公司秉承传统宗旨，昼满足客户的需求。阁下如对装运、推销、付款手续或产品改良有任何要求，还请告知。



本公司的欧洲销售代理将第月拜访阁下最少一次，确保双方贸易关系能顺利发展。得到阁下的信任，谨此再三致谢。

29、终止商业关系

Further to our telephone conversation of this morning, I am enclosing the formal letter terminating our contract.

In view of the collapse in the market for your Minimaniac doll, we can no longer undertake to distribute it.

We shall try to dispose of the stocks we do have at a discount.

We have enjoyed working with you. When you get your next idea for a popular toy. Please get in touch with us.

Very best wishes.

根据今早的电话谈话，现谨奉上终止双方合同的正式函件。

鉴于贵公司的迷你玩具销售量暴跌，本公司不能继续推销该货品。库存货品亦将设法削价倾销。双方合作素来愉快。如对流行玩具有新颖构思，烦表不吝赐教。

A1、第一次询价

We have learned from Smith and company of Birmingham that you manufacture a range of high-fashion handbags in a variety of leathers.

We operate a quality retail business and although our sales volume is not large, we obtain high prices for our goods.

Would you please send me a copy of your handbag catalogue with details of your prices and payment terms?

We would find it most helpful if you could also supply samples of the various skins from which the handbags are made.

从伯明翰史密斯公司获悉贵公司制作了一系列款式新颖皮革手提包。本公司经营高档零售业务，虽然销量不多，但是全属优质高价。现恳请惠寄货品目录，价格表和付款方式细则。

此外，如提供各类革样本，不胜感激

A2、答复第一次询价

Thank you for your enquiry of 16 July. We are pleased to hear that you are interested in our products.

We are sending you a copy of our latest catalogues under, separate cover, together with



samples of some of the skins we regularly use in the manufacture of our products.

I regret to say that we cannot send you the full range of samples. You can be assured , however ,that such skins as crocodile and ostrich, not included in the swatch, are of the same high quality.

Mrs. Angela wane, our European sales manager , will be in the UK next month and will be pleased to call in you. She will have with her a wide range of our products. When you see them, we think that you will agree that only the best quality materials are used, and that the high standard of workmanship sill appeal to the most discriminating buyer.

We also manufacture a wide range of leather belts and gloves in which you may be interested. They are fully illustrates in our catalogue and are of the same high quality as our handbags. Mrs. wane will be able to show you examples when she calls.

We look forward to receiving an order from you.

7月16日来函价已收到。得悉贵公司对我们的产品有兴趣，实感荣幸。兹奉上我以新的产品目录和常用的皮革样本谨供参考。

很抱歉未能寄上全套样本，但其他诸如鳄鱼皮、鸵鸟皮等皮革都是同样优质上乘的。本公司欧洲营为经理安拉·韦恩太太将于下月携同各类产品前赴英国。届时您若能抽空与她面谈和看看我们的产品，相信也会同意我们的产品质量上乘、手工精巧，能吸引最有鉴赏力的买主。

除了手提包外，本公司亦制造多种系列精美的皮带和手套，贵公司如感兴趣，可参看产品目录中所刊登的插图。恩太太访时将向您展示样本。

A3、钢螺钉询价

We are interested in buying large quantities of steel screws in all sizes. We would be obliged if you would give us a quotation per kilogram C&F Liverpool, England. It would also be appreciated if you could forward if you could forward samples and your price list to us.

We used to purchase these products from other sources. We may now prefer to buy from your company because we understand that you are able to supply larger quantities at more attractive prices. In addition , we have confidence in the quality of your products.

We look forward to hearing from you by return.

本公司有意大量购买各型号钢螺钉，欲知每公斤送抵英国利物浦的成本加运费价格。如蒙惠赐上述报价单，不胜胜激。如能惠寄样本和价格表，亦必感谢不尽。本公司素来抽其他公司购买此类品，闻悉贵公司货品质优价廉，故欲与贵公司建立合作关系。

A4、答复钢螺钉询价



Thank you for your enquiry of 2 October1995.In reply, we would like to make the following offer, subject to our final confirmation.

Product: steel screws

Specifications: As per the attached list

Packing: Loose in boxes of 5 kg net

Quantity: 100 boxes

Price: As per the attached list

Shipment: January/February 1996

Payment: Confirmed, irrevocable letter of credit payable by draft on sight to be opened 30 days before the time of shipment.

Under separate cover, we have sent you samples of various sizes. our catalogue and price list.

If you find our offer acceptable, please telex or fax us for confirmation.

贵公司 1995 年 10 月 2 日询价函收悉。如下需在本公司确认后。方为有效:

产品: 钢螺钉

规格: 依照附表

包装: 净重 5 以斤散装箱

数量: 110 箱

价格: 依照附表

装运: 196 年 1 月至 3 月

付款: 保兑不可撤销即期信用证, 需于装运前 30 天开立另函附寄各型产本、商品目录和价格表。如贵公司接受上述报价。请尽早实定单为盼。

A5、询问盘子价格细目

We enclose details of our inquiry for dishes to be delivered before the first of next month.

Will you please give us your prices for the quantity named?

今随函附上必须在下月一日以前交货的盘子询价细目。

请把我所需数量的盘子价格告诉我们

好吗?

A6、索取样品和询价

Please send us samples and your lowest prices for your fountain pens, model 464-B.Samples and prices must reach us no later than 15th of this month.

请将你们 464-B 型自来水笔的样品寄给我们, 并注明最低价格。样品和价格至迟须于本月 15 日以前寄到我处。

A7、索取临时发票



One of our clients has asked us to obtain a pro forma invoice for the following product:

Lion Brand Nail clippers model 21 chrome-plated

Please send us your pro forma invoice in triplicate for 500 dozens of the above product as soon as possible so that we can get our client's confirmation.

We will have no problem in obtaining the import licence . As soon as this is approved, a letter of credit will be opened in your favour.

本公司客户要求获得下列产品的临时发票:

狮牌21 镀铬指甲钳 500 打现请贵公司尽快寄送一式三份的临时发票给我们以便取得该客户确认。申请进口许可证并无困难。此事一经同意, 本公司将立即开以贵公司为受款人的信用证。

A8、寄送临时发票

In response to your request, dated 14 July 1996.we have much pleasure in sending you our pro forma invoice in triplicate.

For your information, our offers usually remain open for about a week. Seeing that our nail clippers are selling very fast, we suggest that you act on the quotation without delay.

We look forward to hearing from you.

现应 1996 年 7 月 4 日的要求, 谨寄上临时发票一式三份。

兹奉告本公司的报价一般效期一周。另因本公司出品的指甲钳销路极佳, 为免向隅, 贵公司宜尽早回复。

A9、提供代用品报价

Thank you for your telex enquiry of 23 September concerning cotton print 634.

We appreciate your efforts in marketing our product and consequently we regret very much that we are unable to supply the desired goods due to excessive the following material as a close substitute.

500 pieces cotton print 428 at US\$150 per metre CIF New York, including your commission of 2% A sample is enclosed for your reference.

If you find the sample acceptable, please telex us as soon as possible.

贵公司 9 月 23 日询问有关 634 号印花棉布价格的电传已经收到, 多谢来函。本公司感谢你们热心推销我们的产品。但因有关产品需求殷切, 未能满足贵公司要求, 深感遗憾。



然而, 本公司另一出产类似的织品。现报上虚盘如下: 428 号印花棉布 500 件, 每米 1.5 美元纽约到岸价, 当中包括贵佣金 2% 随函警附样本供贵公司参考。满意样本质量, 请尽快电传复实。

Thank you for your telex enquiry of 23 September concerning cotton print 634.

We appreciate your efforts in marketing our product and consequently we regret very much that we are unable to supply the desired goods due to excessive the following material as a close substitute.

500 pieces cotton print 428 at US\$150 per metre CIF New York, including your commission of 2% A sample is enclosed for your reference.

If you find the sample acceptable, please telex us as soon as possible.

A10、订购商品

Please send to the following items to be shipped by way express, and bill us. The order is contingent on receiving the terms of 2%-30 days:

1 doz.linen handkerchiefs: \$2.40
4pair tan pigskin gloves, size : \$12.00
2doz.assorted Orlon sport shirts : \$72.00
5pair assorted cotton socks : \$2.00
TOTAL : \$88.40

请将下列各项商品交由铁路以快运方式发运给我们并列帐单。按照“2%-30 天”的条件执行。

1 打亚麻布手帕 2.40 美元
4 双棕黄色猪皮手套 (尺码) 12.00
2 打各种花色的奥纶运动衫 72.00
5 双杂色棉线短袜 2.00
合计 88.40 美元

、

A11、开具所需商品单并要求尽快装运

Please ship the following goods by motor freight as soon as possible, and charge them to our account:

15lbs. bicarbonate of soda \$4.50
1gross boxes of aspirin \$36.00
20bottles Rapp Syrup-#47B \$10.00
TOTAL \$50.50



请尽快用汽车发运下列物品: 费用请记入我方帐内。

15 磅小苏打 4.50 美元

12 打盒装阿司匹林 36.00 美元

20 瓶拉普糖浆-47B 10.00 美元

合计 50.50 美元

A12、确认订货

This is to confirm my telephone order of yesterday for the following items:

4Jr.Sewing Machines Model 3A 7Homemaker's Ironing Boards

15 Fold Up Clothes Racks

昨天我在电话所联系的下列各项订货现作进一步确认。

4 台 3A 型小缝纫机、7 只家用熨斗、15 只折迭式衣架。

A13、要求按订货单发货

Thank you for your samples of striped coatings received today.

Please make shipment in accordance with our Order No.2602 enclosed herewith.

今天收到你们寄来的带条纹外衣料样品, 谢谢。请按照信内附寄的第 2602 号订单发货。

A14、无法供货

We refer to your telex of 12 August and ours of today regarding the supply of black silk.

As you perhaps know, demand for the above has been heavy since last year. We are consequently fully committed at the moment and are unable to make you the offer as requested.

We assure you, however, that we shall contact you as soon as fresh supplies become available. Should your customers requite other silks, please let us know.

贵公司 8 月 12 日的电传已经收到, 现就有关黑色丝绸供货问题电复。自去年以来, 上术货品的需求量极高。本公司暂未能承接定单, 故无法按贵公司要求报价。

他日一旦有新货源, 本公司定当即时与贵公司联络。若贵客户需要其他丝绸货品, 亦请告知。

A15、拒绝订货

Thank you for your order no.458 for tin plate sheets which we received today.

We regret that, owing to a shortage of stock, we are unable to fill your order.



Moreover, our manufacturers cannot undertake to entertain your order for future delivery owing to the uncertain availability of raw materials. We will, however, contact you by telex once supply improves.

In the meantime, please feel free to send us your specific enquiries for other types of metal sheets. You can assured of our best attention at all times. 今天收到贵公司 458 号镀锡板的定单。因为存货短缺, 未能供应贵公司所需货品, 特此致歉。此外, 制造商尚未确定原料供应量是否充足, 所以不能接受其他定单。一旦供应情况改善, 我们将电传通知贵公司。若贵公司需要其他金属薄板型号的资料, 我们乐意随时效劳

A16、再次订货

We have received the above shipment ex SS Blue Seas and are pleased to inform you that we find the goods quite satisfactory.

Since we believe we can sell additional quantities it this market, we wish to place with you a repeat order for 500 dozens of the same style and sizes.

We would be grateful if you could arrange early shipment of this repeat order at we are in urgent need of the goods.

If the goods are not available from stock, we would be grateful ifyou could advise us, with full particulars of the specifications, of replacement goods which can be whipped from stock.

A17、拒绝接受再次订货

We are pleased to acknowledge your letter of 6 March informing us that you are satisfied with our ladies tights shipped to you per SS Blue Seas. We also note that you wish to place a repeat order.

We regret that we cannot at present entertain any new orders for Baletto ladies' tights owing to heavy orders.

We are, however, keeping your order before us. As soon as we are in a position to accept new orders, we will contact you by telex.

With regard to stock lines, we are enclosing a list for your information. Should you be interested in any of these, please let us know your requirements, stating quantity, style and sizes.

3 月 6 日的来信已收到, 得悉贵公司满意经由蓝海号轮船运送的女装紧身衣, 并希望再订购货品, 深表谢意。由于定单过多, 本公司很抱歉暂时未能接受巴勒图女装

紧身衣的新定单。我们会保留贵公司的定单，一俟能接受新定单，即以电传知会贵公司。现随函附上本公司存货清单以供参考。如欲订购任何货品，请告知所需货品之数量、式样和尺码、本公司半竭诚为您效劳。

A18、拒绝特别订货要求

Thank you for your letter of 20 May concerning your special request.

From time to time we do run special jobs, changing materials and colors for one particular order. But we have to consider many factors before we can accept the order.

I have spoken to our production manager, and she has done the costings. I am sorry to report that even if we did the job for you at cost, it would come out well above the price you are willing to pay.

I am checking with other manufacturers in the area who are working with the materials you want. They may be able to give you the quality you desire at a fair price. I will get back to you in a few days.

We appreciate your business and I am glad you asked us about this job. The next time you have a special need, please ask again. We will try our best to do the job for you. If we cannot, we will attempt to find the best company that can.

谢谢贵公司 5 月 20 日特别订货要求的来函。

本公司遇有客户特别要求，如情况许可，亦乐意加工变换有关产品的用料或颜色。贵公司的要求经转达生产部经理作成本预算后，考虑到所需费用较贵公司所拟高出很多，因而未能照办，非常抱歉。

现正联络其他厂商，研究是否能以合理价格达成要求。不日将有答复。承蒙查询加工事宜，谨致衷心谢意。如有其他要求，本公司乐意随时候命。即若未能效劳，亦当物色其他能胜任的商代办

A19、招标

The Ministry of Education of Buanda invites all prospective bidders for the supply of educational materials to submit their quotations.

The bidders are expected to send their quotations in wax-sealed envelopes to our Post Office Box to arrive not later than 11:00 hours on 31 March 1997. The bids will be opened on the same day at 15:00 hours local time.

The address at the head of this letter should be written clearly on the sealed envelopes, which must be marked 'Tender Box 6'.

The bidder's address should be written on the back of the envelope.

The sealed quotations will be opened in the presence of the bidders, or their accredited representatives, by the Tender committee in conference room 4 at the ministry of



Education.

After a thorough examination of the tenders, the winning bidder will be informed.

An agreement will then be signed within 15 days.

投标书放入信封后, 必须用蜡封好, 于 1997 年 3 月 31 日 11 时前投入教育部邮政信箱里。在同日当地时间 15 时开标。

投标书信封面须写上上列的教育部地址, 注明“第六号投标箱”。信封背后写上投标人姓名和地址。

密封的投标书将在教育部第四会议室由投标委员会开启, 投标人需亲身或委派代表到场。

投标经全面审查后, 中标人将获通知, 并于 15 日内签订协议。

A20、要求按期发货

Enclosed is an order for which we ask your special attention to time of delivery. It is important that we receive these goods on the exact day mentioned as we have extensively advertised the day of our sale.

Please let us know immediately if you have any difficulty in supplying the exact goods ordered. All orders must be delivered complete; no remainders must follow.

兹附上订单一份。请特别注意交货日期。因为我们已经广泛做了出售日期的广告。故必须按上述确切日期收货。如果你们在供应急需订货方面有什么困难, 请立即通知我们。所有订货都必须全部交完, 不能陆续发运。

A21、收到订单及供货安排

This is to acknowledge your order for 15lbs.of bicarbonate of soda,45 bottles of cod liver oil, I gross of boxes of yeast extract.

If we are to ship goods by the date requested in your order we can send you only 40 bottles of cod liver oil instead of 45 bottles. The other goods will be sent complete.

We shall be able to fill rest of the order within a week. We hope that this will be satisfactory.

关于 15 磅小苏打、45 瓶鱼肝油和 12 打盒装酵母精的订单业已收悉。如果要按照你订单上所要求的日期发货, 我们只能给你们发运鱼肝油 40 瓶而不是 45 瓶。其余货物则可以全部发完。订单上剩下未发的货物可在一周内发齐。希望你对这种安排能够满意。

A22、原订单与现价有出入

Thank you for your order # 411 for 6 injector upset heads. According to our records, the price we agreed upon was \$76.00 each, not \$74.00 as stated in your order. Will you check



your copy?

We shall hold the goods until we hear from you

感谢你们寄来第 411 号订单有关 6 台喷射器缩锻头。根据我们的记录, 所商定的价钱是每台 76.00 美元, 而不是你们订单上所说的 74.00 美元。请再查一下你们的副本好吗? 在未收到你们来信时以前, 我们将为你保留货物。

A23 通知需延期交货

Acknowledging your order of January 9, we regret that we cannot ship until January 23. Please let us know if this is satisfactory so that we can make shipment on that date.

你 1 月 9 日的订单已经收到。很为抱歉, 对该批订货我们要到 1 月 23 日才能发货。如果你同意这样安排, 就请即通知我们, 以便按期装运。

B1、报实价

This is to confirm your telex of 6 April 1997, asking us to make you firm offers for rice and soybeans C&F Singapore.

We telexed you this morning offering you 300 metric tons of 100% polished rice at A\$2,400 per metric ton, C&F Singapore, for shipment during July/August 1997. This offer is firm, subject to the receipt of your reply before 1 June 1997.

Please note that we have quoted our most favourable price and are unable to entertain any counter offer.

With regard to soybeans, we advise you that the few lots we have at present are under offer elsewhere. If, however, you were to make us a suitable offer, there is a possibility of our supplying them.

As you know, of late, it has been a heavy demand for these commodities and this has resulted in increased prices. You may, however, take advantage of the strengthening market if you send an immediate reply.

1997 年 4 月 6 日有关查询大米和大豆新加坡到岸价的电传已收悉。今日上午电传报价: 精白米 300 公吨, 每公吨成本加运费新加坡到岸价为 2400 澳元。于 1997 年 7 或 8 月装运。以上实价需由贵公司于 1997 年 6 月 1 日前回复确实。

该报价为最优惠价, 恕不能还价。本公司与客户正洽售一批大豆交易, 若贵公司愿意报以适当买价, 本公司乐意出售。近来该类产品需求热烈, 令价格上涨。请贵公司把握机会, 尽早落实定单为盼。

B2、主动报价

This time last year you placed an order for type BS362 12-volt sealed batteries. This is discontinued line which we had on offer at the time.

We now have a similar product on offer, Type CM233. It occurs to us that you might be



interested. A descriptive leaflet is enclosed.

We have a stock of 950 of Type CN233 which we are selling off at GB £28 each. We can offer a quantity discount of up to 15%, but we are prepared to give 20% discount for an offer to buy the complete stock.

We are giving you this opportunity in view of your previous order.

We would appreciate a prompt reply, since we will put the offer out in the event of your not being interested.

去年此时贵公司所订购的 BS362 型号 12 伏密封电池, 现已停止生产。现有同类型产品 CN233, 存货共 950 件, 特惠价每件 28 英镑。贵公司如感兴趣, 敬请参看随附之简介说明。

大批订购可获八五折优惠, 整批购入则可享八折特惠。

为感谢贵公司以往惠顾, 特此给予订购优惠。亟盼立即回复, 如贵公司未欲订购, 本公司亦能尽早另作安排。

B3、敦促买主接受报价

We refer to our quotation of 4 September and our mail offer of 20 October regarding the supply of Flame cigarette lighters.

We are prepared to keep our offer open until the end of this month.

As this product is in great demand and the supply limited, we would recommend that you accept this offer as soon as possible.

关于火焰牌打火机的供应事宜, 本公司曾于 9 月 4 日报价和于 10 月 20 日邮寄报盘。现特此通知, 该报盘的有效期在本月底结束。该货品市场需求量极大, 供货有限。宜从速接受该报价为荷。

B4、还价

We are in receipt of your letter of 31 July offering us 100 metric tons of polished rice at A\$1, 200 per metric ton on the usual terms.

We regret to inform you that our buyers find your price much too high. We are informed that some lots of American origin have been sold here at a level about 30% lower than yours.

We do not deny that the quality of Australian rice is slightly better but the difference in price should, in no case, be as large as 10%. To facilitate the transaction, we counter offer as follows, subject to your reply being received by us before 30 September 1996.

100 metric tons of polished rice, 1996 crop, at A\$1,050 per metric ton CIF Singapore, other terms as per your letter of 31 July



As the market price is falling, we recommend your immediate acceptance.

承蒙 7 月 31 日来函报盘 100 公吨精白米, 以每公吨 1200 澳元和按一般条件交易, 谨此致谢。

然而, 买主认为报价太高。本公司得悉本地现正出售的美国大米, 价格较上述报盘约低 30%。

无可否认, 澳洲大米品质较佳。然而, 价格相差理应少于 10%。为达成交易, 现谨还价如下, 并以 1996 年 9 月 30 日以前收到贵公司答复为实:

1996 年产精百米 100 公吨, 每吨新加坡到岸价 1050 澳元, 其余条件按贵公司 7 月 31 日来函为准有见市场价格不断下跌, 拟请立即接受上述还价。

B5、拒绝还价条款

Thank you for your letter of 10 October. We are surprised to hear that you consider our price for tin plate sheets too high.

Much as we would like to do business with you , we regret to say that we cannot entertain your counter offer. The price we have quoted is quite realistic. We would point out that we have received substantial orders from other sources at our level.

If you could improve your offer, please let us know. Since supplies of this product are limited at the moment, we would ask you to act quickly.

We assure you that any further enquiries from you will receive our prompt attention.

多谢 10 月 10 日来函。得悉贵公司认为锡片价格太高, 颇感意外。

本公司所报价钱相宜, 其他客户皆大批订货。虽亟欲与贵公司达成交易, 无奈未能接受贵公司的还价, 实属遗憾。若蒙修改还盘条款, 还请赐知。现时该产品供应有限, 尚请从速采取行动。

欢迎随时询价, 以效微劳。

B6、对价格作出让步

Thank you for your letter of 29 December 1995. We are disappointed to hear that our price for Flame cigarette lighters is too high for you to work on. You mention that Japanese goods are being offered to you at a price approximately 10% lower than that quoted by us .

We accept what you say, but we are of the opinion that the quality of the other makes does not measure up to that of our products.

Although we are keen to do business with you, we regret that we cannot accept your counter offer or even meet you half way. The best we can do is to reduce our previous quotation by 2%. We trust that this will meet with your approval. We look forward to hearing from you.



1995 年 12 月 29 日来函收到, 不胜感激。得知贵公司认为火焰牌打火机价格过高, 无利可图, 本公司极感遗憾。来函又提及日本同类货品报价较其低近 10%。本公司认同来函的说法, 然而, 其他厂商的产品质量绝对不能与本公司的相提并论。虽然亟望与贵公司交易, 但该还价较本公司报价相差极大, 故未能接受贵公司定单。特此调整报价, 降价 2%, 祈盼贵公司满意。谨候佳音。

B7、加价前作出优惠

Due to the rise in the world price of paper, from 1 April of next year, prices for our products are due to increase by 10% across the board. Since you are a valued customer of long standing. we wish to give you the opportunity to beat the price increases by ordering now at the current prices. In addition, we are willing to give you a discount of 5% on all orders of more than GB £ 20, 000.

We are aware that you do not have sufficient warehousing for large quantities of reserve stock. In the circumstances. we would be prepared to hold paper for you to be delivered at your convenience. There will be no charge for warehousing at this end.

We believe that you will see the advantages of this arrangement, which will save you at least 15% on paper purchases in the coming year.

We look forward to your early reply.

鉴于全球的纸张价格上升, 自明年 4 月 11 日起, 本公司中的货品价格将全面提升 10%。本公司中万分感激贵公司长期以来的支持, 特此建议在价格调整前提早订购货品。凡订购金额超过 20, 0000 英镑, 更可获得九五折优若未能腾出地方存放纸张, 本公司中乐意免费提供存货服务, 直至贵公司有所安排。此次减价特别优惠顾客, 提早订购可减少来年购买纸张至少 15% 的支出。期待着你的复音。

B8、提出降价要求以便订货

We have been very pleased with your product, as you know. However, we find that we can obtain a price of \$4.00 per hundred with a local firm. This is fifty cents per hundred lower than your price.

If you can see your way clear to meeting these figures we would be pleased to place with you an order that will carry us for the rest of this year. That order is likely to be one of the largest that we have ever placed with you.

你知道, 我们对你的产品一直都很满意。但发现, 在当地一家公司可以得到每百个价格为 4.00 美元的这种产品, 比你们每一百个的价格少 50 美分。如果你们能设法找出原因并使价格也达到这样的数字标准, 我们就乐意向你们提出一项可以执行到



本年底的订货。而且该项订货就可能是我们从来也没有向你们提出过的最大订货之一。

B9、订货前说明要求降价原因

We are aware of the fact that your office uipment is among the best on the market. We realize that your materials are of the very highest quality and that you pay the highest wages in the field.

Neretheless , we would prefer handing lower quality goods if we could get a lower price. Our customers do not demand the standard of quality that you put into your equipment. If we are to continue doing business with you we must ask for a reduction in price in price in order that we may achieve a higher volume of sales. We shallwait for a price from you before we decide where to place out next order.

我们所知道的事实是，你们的办公设备是市场上最上等的。所采用的技术资料是最高级的，同时在本地区中你们所付出的工资也是最高的。

然而，如果我们能够在价格上得点便宜，则宁可经营质量标准。假若需要和我们继续做买卖，就得要求你们价格减少 7.5%，以使我们的销售额有所提高。在决定下次向哪里去订货以前，我们等待着你们在价格方面的回音。

B10、再次要求削价

We regret that it is not possible to accept the reduced price you offer. It was very kind of you to suggest meeting us half way, but thiwill not be enough to compensate for our increased overhead and advertising.

Unless you see your way clear to grant us an additional reduction in price, we may have to discontinue our very pleasant arrangement with you.

非常感到抱歉，我们不能接受你们减价以后的报价。你们关于满足我们一半要求的建议很好。但这仍不足以弥补我们所增加的企业管理费和广告费。除非你们能够设法答应给我们进一步减价，否则，我们不得不中断我们之间很愉快的协议。

B11、对议价信件的回复

Thank you for your letter of June 12.In view of the fact that we have done business with each other for so long and that you have bought from us such volume of office equipment, we would like to meet you half way in your request for lower pries.

May we suggest an overall reduction of 4% in price, which will hold right down the line.

Since our own overhead has increased somewhat in the last few months, this offer on our part is good only for a few months. At the end of that time you will have to go back to the previous price list.

Our sales manager, Mr. Smith, will call on you with some display material which should help you to effect a higher volume of sales.

感谢你 6 月 12 日来信。考虑到我们相互交往的历史如此长久，而且你们曾买过我们



大量的办公设备, 因此我们将满足一半你们所提出的减价要求。我们建议将每件工装裤的价格降低 4% 好吗? 这样就可正好保持在市场价格线以下。

因为我们自己的企业管理费在过去几个月里也有些增加, 所以这个报价就我们来说只限于几个月内有效。过了那段时间, 你们就仍须按照原先的价格单付款。

为此我们的供销经理史密斯先生将带一些可以帮助你们增加销售额的展览材料去访问你们。

B12、同意削价并附价格单

After discussing the matter with our Board of Directors, we have decided we can comply with your request for lower prices. Attached is a corrected price list for our merchandise. 经我们董事会研究, 决定按照你们的减价要求办。特随函附上我们修改过的商品价格单

B13、不同意削价并进行解释和说服

In reference to your letter of May 7, we cannot make a better offer than the one we suggested to you. We feel that offer itself is most generous under the circumstances.

In checking our books, we find that you have purchased from us twice as much the first three months of this year as you did in the first three months of last year. This indicates to us that you have been successful in retailing our merchandise.

We hope that upon reconsideration you will be able to accept our offer. We have been very pleased to have you on our list of accounts.

关于你 5 月 7 日的来信, 我们认为不能再报比那更低的价格了。处于当前情况下, 它本身就说明是最慷慨的价格了。经查对我们的帐目, 发现, 你们今年的头三月在我处所购的货物是去年同期的两倍。这就说明, 你们零售我们的货物方面是取得成就的。因此希望你们经过重新考虑后, 能够接受我们的该项报价。我们已很乐意地将你们的名字留在我们的帐目上了

B14、婉言拒绝降价要求

We are sorry to say it is not possible for us to meet the price you requested in your letter of November 9.

If you care to place an order with us any time in the future, you may be assured of the same prompt attention which you have had in the past.

非常遗憾地通知你们; 对你 11 月 9 日的来信中所提出的价格, 我们实无法满足你的要求。假如将来某个时候, 你们还愿意向我们订货的话, 肯定你们仍将立即得到象过去一样关照。

C1、寄送销售合同

With reference to our recent exchange of faxes, we are pleased to confirm our having concluded with you the transaction for 600 bales



of grade 1 crumb rubber. We enclose our sales contract no. 759 in duplicate. Please countersign and return the bottom copy to us for our files. We trust you will open the necessary letter of credit as soon as possible. Regarding additional quantities, we are studying the supply situation and will let you have an offer in about a week's time. 本公司在考虑了贵我双方近来有关 600 包一级颗粒橡胶的交易传真文件后, 现欲确认有关交易。兹随函附上第 759 号销售合同一式两份, 敬请连署并寄回副本, 以作存档之用。烦请早日开立有关信用证。关于追加数量的事宜, 本公司正研究供应状况, 可望于一周后报盘。

附件: 第 759 号销售合同一式两份

C2、寄送销售确认书

We have great pleasure in enclosing copies of faxes exchanged between us resulting in the conclusion of business for 400 Roadstar bicycles.

We enclose our sales confirmation no. 863 in duplicate. Please sign the bottom copy and return it to us for our files. We look forward to receiving your future enquiries and orders.

、

就贵双方 400 辆罗得斯达自行车的交易, 现随函附上有关的传真文件副本及第 863 号销售确认书一式两份。烦请在署确认书副本, 寄回本公司以便存档。望继续合作。

附件: (一)传真文件副本
(二)第 863 号销售确认书一式两份

C3 确认购货

As a result of our recent exchange of telexes, we wish to confirm our purchase from you of 500 long tons of Zipern brand white cement. The following terms and conditions will apply.

Price: BG £ 300 per long ton net shipping weight

Packing: in paper bags of 112 pounds net each

Quality: against the seller's own guarantee that the goods conform to the relevant British Standard

Payment: by confirmed and irrevocable letter of credit in your favour, payable by draft at sight

We are pleased that this first transaction with your company has come to a successful conclusion. We look forward to a continuing and mutually beneficial trade between our companies.



经贵我双方电传往来，现欲确认向贵公司订购齐奔牌白水泥 500 英吨，
供货条件如下：
价格：净装运重量每英号 300 英镑
包装：纸袋，每袋净重 112 磅
质量：卖主保证货品符合英国的标准
付款：开立不可撤销的信用证，以贵公司为受益人
与贵公司首次交易合作成功，本公司深感欣慰。盼能保持长久而互利的合作关系。

C4、买卖成交

We are pleased to confirm the telexes exchanged between us as per the enclosed copies.

From our telex of yesterday, you will see that we have obtained orders for 300 Star sewing machines. We therefore enclose our order no. SM534 together with our shipping instructions.

We would be grateful if you would execute the order as speedily as possible. Any delay could lead to future problems with our clients.

We are taking all necessary steps to open the letter of credit, which we hope will reach you within 10 days.

本公司现欲确认贵我双方往来电传内的事项。有关电传之副本附寄本函。昨日电传告知贵公司，已接获 300 台星牌缝纫机的定单。随函附上 SMS534 号定单及装运说明。

如蒙从速落实该定单，将不胜感激。任何延误皆会引致有关客户不便。现已安排开立信用证，可望于十日内送达贵公司。

附件：(一)电传副本
(二)SM534 号定单
(三)装运说明

C5、寄回连署文件

Thank you for your sales contract no. 453 for 100 metric tons of groundnuts ordered by us.

I enclose the bottom copy with my countersignature.

The relevant L/C has been established with Burke's Bank, Singapore, in your favour. It will reach you in due course.

With regard to further quantities, we hope that you will be able to make us an offer. We are prepared to consider an order for a further 50 metric tons.

多谢寄来第 453 号销售合约，确认公司向贵公司订购 100 公吨花生。随函敬附已连



署的合约副本。此外，本公司亦已在新加坡伯克银行开立有关之信用状，受益人为贵公司。该主用证将于不日送达。至于追加数量一事，期望贵公司能给予报价。本公司现正考虑追加数量 50 公吨花生。

此致

附件：连署合约副本

C6、建议用信用证付款

We would like to place an order for 500 Irina 262 electric typewriters at your price of USS300 each, CIF Lagos, for shipment during November/December.

We would like to pay for this order by a 30-day L/C. This is a big order involving USS150,000 and, since we have only moderate cash reserves, tying up funds for three or four months would cause problems for us.

We much appreciate the support you have given us in the past and would be most grateful if you could extend this favour to us. If you are agreeable, please send us your contract. On receipt, we will establish the relevant L/C immediately.

本公司欲以贵公司报价条件，以每台 300 美元价格(拉哥斯到岸价)、订购 500 台伊琳娜 262 型号电动打字机，于 11 月 12 日装运。是项交易款额高达 50,000 美元，本公司只有适量现金储备，占用资金三四个月将造成麻烦，故建议以 30 日有效期的信用状付款。承蒙贵公司一向照顾，若能继续给予优惠，本公司感激不忘。如同意上述建议，烦请赐寄合约。本公司一俟收到该合约，即开立信用状。

C7、答复用信用证付款的建议

Thank you for your order for 500 Irina 262 typewriters by your letter of 17 July.

We have considered your proposal to pay by a 30-day letter of credit. We do not usually accept time credit. However, in view of our long and mutually beneficial relationship, we are willing to make an exception this time.

I must stress that this departure from our usual practice relates to this transaction only. We cannot regard it as setting a precedent for future transactions.

I enclose our sales contract no.834 covering the order. I would be grateful if you would follow the usual procedure.

7 月 17 日来函收悉。承蒙贵公司订购 500 台伊琳娜 262 型号打字机，不胜感谢。就建议以 30 日有效期的信用状付款，本公司向无此例，但鉴于贵我双方长期互惠关系，乐意接受该建议完成交易。此建议仅适用于是项交易，而不能作为今后交易的先例。随函附上是次订单的第 834 号销售合同。烦请按时往常规办理为荷。

此致

、

附件：第 834 号销售合同

C8、要求分期付款

In the past. our purchases of steel pipes from you have normally been paid by confirmed. irrevocable letter of credit.

This arrangement has cost us a great deal of money. From the moment we open the credit until our buyers pay us normally ties up funds for about four months.



外贸基础篇

第一部分：外贸流程

出口实例流程解析

案例基本资料

外贸公司(简称思科): 南京思科纺织服装有限公司

NANJING SICO TEXTILE GARMENT CO., LTD.

HUARONG MANSION RM2901 NO.85 GUANJIAQIAO, NANJING 210005,
CHINA

TEL: 0086-25-35784312 FAX: 0086-25-35784513

国外客户(简称 FF):

FASHION FORCE CO., LTD

P.O.BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA

TEL: 001-613-4563508 FAX: 001-613-4562421

交易商品:

COTTON BLAZER 全棉运动上衣

成交方式:

CIF

付款方式: 即期信用证(L/C AT SIGHT)

通知行: 中国银行江苏省分行

出口口岸:

上海

服装加工厂:

无锡季节制衣有限公司

面、辅料工厂:

无锡百合纺织有限公司

货运代理公司:

上海凯通国际货运代理有限公司

承运船公司:

中国远洋集装箱运输有限公司

备注说明:

本案例涉及思科公司的部门有三个: 业务部、单证储运部、财务部。其中, 业务部负责接洽业务, 单证储运部负责出运安排、制单、核销, 财务部门负责应收、应付帐款。



这是一笔南京思科纺织服装公司和加拿大客户就女式全棉上衣交易的贸易实务案例。

出口到加拿大的纺织品有配额限制,在准备单证时需注意及时申请“输加拿大纺织品出口许可证”,另需注意缮制“加拿大海关发票”等单证,及时寄出给客户用于进口清关。

本案例涉及贸易公司业务部、单证储运部、财务部三个部门,以及工厂、货运代理公司等。在实际业务中,租船订舱、报验、申领核销单、申请配额等工作往往是贸易公司的各个部门在同时进行的,次序不分先后。

从本案例中,学生可以了解到贸易公司各部门以及货运代理公司等工作过程。对学生今后在贸易公司相关部门以及货运代理公司的工作有实务性的认识。

一、交易磋商

南京思科纺织服装有限公司(NANJING SICO TEXTILE GARMENT CO.,LTD,以下简称思科公司)成立于 1992 年,是经国家外经贸部批准的具有进出口经营权的贸易公司,从事纺织服装等产品进出口业务。公司拥有多家下属工厂,产品主要销往欧洲、美加地区及日本等国家和地区。

加拿大客户 FASHION FORCE CO., LTD(以下简称 F.F.公司)与思科公司是合作多年的业务伙伴。2000 年 12 月 2 日, F.F.公司传真一份制作女式全棉上衣的指示书,并邮寄面料、色样及一件成衣样品给思科公司,要求思科公司 2001 年 3 月 25 日前交货,并回寄面料、色样及两件不同型号的成衣样品确认。

2000 年 12 月 8 日上午,思科公司收到该样件后,立即联络无锡百合纺织有限公司(面、辅料工厂,以下简称百合纺织),根据 F.F.公司提供的样件打品质样和色卡,然后用 DHL 邮寄给 F.F.公司确认。

2001 年 12 月 12 日, F.F.公司收到思科公司寄去的样件,回复确认合格,要求思科公司再寄两件不同型号的成衣样品供其确认。接此通知,思科公司立即联络无锡季节制衣有限公司(服装加工厂,以下简称季节制衣)赶制成衣样品。12 月 17 日下午,服装加工厂将两件不同型号的成衣样品送到思科公司。当天,思科公司又将该成衣样品用 DHL 邮寄给 F.F.公司确认。

12 月 22 日, F.F.公司收到思科公司寄去的成衣样品,确认合格,要求思科公司报价。当天,思科公司根据指示书要求,以面辅料工厂和服装厂的报价、公司利润等为基础向 F.F.公司报价。

经过多次磋商,12 月 26 日,双方最终确定以每件 USD12.80 的报价成交。F.F.公司要求思科公司根据该份报价单制作合同传真其会签,同时传真形式发票供其开具信用证。

合同签订后,双方就成衣细节进行修改和最终确认。

- ◆ 指示书
 - ◆ 报价单
 - ◆ 外销合同
 - ◆ 形式发票
- 二、落实信用证

2001 年 1 月 31 日, 中国银行江苏省分行通知思科公司收到 F.F.公司通过 BNP PARIBAS

(CANADA) MONTREAL 银行开来的编号为 63211020049 的信用证电开本。

其中与缮制单据有关的条款如下:

- 1.开证行: BNP PARIBAS (CANADA) MONTREAL
- 2.通知行: 中国银行江苏省分行
- 3.不可撤销信用证号: 63211020049, 开证日期: 2001 年 1 月 29 日
- 4.信用证有效期及地点: 2001 年 4 月 10 日, 中国
- 5.申请人:
FASHION FORCE CO., LTD
P.O.BOX 8935 NEW TERMINAL, ALTA, VISTA OTTAWA, CANADA
- 6.受益人:
NANJING SICO TEXTILE GARMENT CO., LTD.
HUARONG MANSION RM2901 NO.85 GUANJIAQIAO, NANJING

210005, CHINA

- 7.信用证金额: USD32640.00

- 8.商品描述:

SALES CONDITIONS: CIF MONTREAL/CANADA
SALES CONTRACT NO. F01LCB05127
LADIES COTTON BLAZER (100% COTTON, 40SX20/140X60)
STYLE NO. PO NO. QTY/PCS USD/PC
46-301A 10337 2550 12.80

- 9.分批装运及转船运输: 不允许分批装运, 允许转运, 从中国运至加拿大蒙特利尔港口。

- 10.最后装船期: 2001 年 3 月 25 日

- 11.议付单据要求:

(1)商业发票六份, 受益人代表签名。

(2)加拿大海关发票四份。

(3)3/3 全套正本已装船的清洁海运提单, 抬头人为“TO THE ORDER OF BNP PARIBAS

(CANADA)”, 显示运费预付, 通知人为开证人的名称和地址。

(4)明细装箱单三份。

(5)普惠制产地证一份副本(FORM A)。

(6)输加拿大纺织品出口许可证一份副本。

(7)受益人证明: 证明装运后 5 天内, 将普惠制产地证正本、输加拿大纺织出口许可证正本、商业发票副本、明细装箱单副本、正本提单的复印件已经由快递方式



直接寄送给开证人, 并附快件回执。

(8) 提供开证人的传真确认函, 确认货物在装运前生产的样品由开证人认可。

(9) 印有承运人抬头的证明, 显示承运公司的名称和地址、海运提单号、集装箱号, 以及本次承运人的集装箱内不含有任何原生木料制成的支撑物或托盘, 以及其它任何原生木制包装材料。

(10) 客检证正本一份: 要求出运前 15 天用 DHL 寄四件不同型号的成衣样品, 经检验合格后由 F.F.公司出具客检证。

(11) 中国人民保险公司出具的保险单一份正本一份副本。

12. 附加条款:

(1) 如果提供的单据不符合信用证条款的规定, 每个不符点 55 美金。

(2) 一切结算费用由受益人支付。

(3) 本信用证的数量和金额有 3% 的溢短。

(4) 所有的单据、证明、申明必须签字及标明日期。

(5) 如下内容仅作参考:

请注意, 从 1999 年 1 月 4 日开始, 所有从中国运往加拿大的货物, 如果包装物中含有木制成分, 将被加拿大海关禁止。因为, 原生木质中含有一种亚州长角甲虫 (LONG HORNED)。

(6) 加拿大政府现在坚持所有进行加拿大的货物必须提供上述所有文件。

(7) 海运提单和商业发票必须证明如下内容:

集装箱内不含有任何原生木料制成的支撑物或托盘, 以及其它任何原生木制包装材料。

(8) 受益人的银行帐号为 0777103281054。

注意事项:

议付单据中有关客检证条款项, 对我方公司极为不利。如果客户信誉良好, 多会在样品检验合格后及时签发客检证明。但有些客户会故意拖延签发客检证的时间, 导致我方不能及时交单议付。因此, 遇到有此项条款的信用证, 我方公司需特别注意及时寄样和催客户及时签发客检证。

◆ 信用证通知书

◆ 信用证

三、出口备货

收到信用证后, 2001 年 2 月 1 日, 思科公司立即与早已联络好的服装加工厂签订订购合同, 指定服装厂使用百合纺织的面辅料。2 月 5 日, 服装厂正式投产。

根据信用证规定, 3 月 2 日, 思科公司寄出四件不同型号的成衣样品给 F.F.公司检验。3 月 6 日, F.F.公司收到后, 经检验合格, 签发客检证正本一份并用 DHL 寄回给思科公司。

注意事项:

关于品质检验和客检证的签发, 视客户检验的具体状况而定。一般不外乎有以



下两种方式:

其一, 客户派员亲自来厂检验, 检验合格后当场签发客检证, 或该员将检验结果向客户汇报后, 由客户将客检证寄给我方。在此种方式下, 客户一般是在出运前 4-5 天来厂检验, 此时工厂的加工、包装已基本结束。验货通过后即可安排出运。

其二, 将样品寄给客户检验, 检验合格后, 客户签发客检证并寄给我方。在此种方式下, 一般客户会要求我方在出货前 10-15 天寄样品供其检验。

◆ 服装订购合同

◆ 客检证

四、租船订舱

本批出口商品系采用集装箱班轮运输, 故在落实信用证及备货时, 思科公司即向上海各家货运代理公司询价, 最终确定委托上海凯通国际货运有限公司(以下简称上海凯通)代为订舱, 以便及时履行合同及信用证项下的交货和交单的义务。

2001 年 3 月 9 日, 服装全部生产、包装完毕, 工厂制作装箱单传真给思科公司。思科公司根据工厂报来的装箱单, 结合合同及信用证货物明细描述, 开列出仓通知单, 单证储运部门根据出仓通知单、工厂制的装箱单、信用证统一缮制全套的出运单据。出运单据包括出口货物明细单、出口货物报关单、商业发票、装箱单。

单证储运部门先将出口货物明细单传真上海凯通配船订舱, 确认配船和费用后, 准备全套报关单据(出口货物明细单、报关委托书、出口货物报关单、商业发票、装箱单、出口收汇核销单、输加拿大纺织品出口许可证(海关联))寄到上海凯通用于报关、出运。同时, 准备普惠制产地证用于出运后寄客户作进口清关。

上海凯通在确认配船和费用后, 传真送货通知给思科公司, 要求思科公司 3 月 16 日中午前将货物运至指定仓库。

注意事项:

在 FOB 条件下, 运输公司大多由客户指定。

五、出口报验

由于思科公司出口的全棉女式上衣属于法定检验的商品范围(属于《种类表》商品范畴), 在商品报关时, 报关单上必须有商检机构的检验放行章方可报关。因此, 2001 年 3 月 9 日, 思科公司寄出商业发票、装箱单、报检委托书, 委托服装加工厂向无锡市商检局申请出口检验。

申请出口商品检验时, 工厂必须填写出口商品检验申请单, 并随附报检委托书、外销合同、信用证复印件、商业发票、装箱单、纸箱证等单据。

3 月 13 日, 此批货物经检验合格, 无锡商检局出具换证凭单给工厂。当天, 工

厂将换证凭单寄给思科公司指定的上海凯通国际货运公司用于报关。

- ◆ 出口商品检验申请单
- ◆ 报检委托书
- ◆ 外销合同
- ◆ 信用证
- ◆ 商业发票
- ◆ 装箱单
- ◆ 换证凭单

六、申领核销单

由于思科公司有计划内的核销单, 2001 年 3 月 9 日, 单证员凭出口货物明细单在本公司申领核销单。

注意事项:

如果核销单已用完, 需到外汇局申领出口收汇核销单。具体操作如下:

1. 在到外汇局申领核销单前, 先上网向外汇局申请所需领用核销单份数。
2. 外汇局确认思科公司已上网申领核销单后, 凭思科公司核销员所持本人操作员 IC 卡、核销员证向该核销员发放核销单。
3. 外汇局根据思科公司网上申领的核销单份数和外汇局本地核销系统确认的出口企业可领单数两者中的较小数, 向思科公司发放核销单。

- ◆ 出口货物明细单
- ◆ 核销单

七、申请配额

2001 年 3 月 9 日, 思科公司向外贸委申领纺织品配额。3 月 13 日, 拿到已签发的输加拿大纺织品出口许可证。

注意事项:



对没有配额的公司而言, 必须要申领到配额后方能出口。申领纺织品配额一般有以下几种方式:

1. 外经贸部、地方的外经贸厅每年下发给外贸公司的配额。
2. 外贸公司加入纺织品商会, 通过商会每年举办的配额招标投标获取配额。
3. 找有配额的公司调济: 一种是纺织商会组织的公开的调济, 一种是私下的不规范的转卖。

◆ 输加拿大纺织品出口许可证

八、出口报关

单证部门拿到核销单和输加拿大纺织品出口许可证后, 2001 年 3 月 13 日, 将上海凯通报关所需的报关委托书、出口货物报关单、出口收汇核销单、商业发票、装箱单、外销合同、输加拿大纺织品出口许可证用快件寄出。

3 月 14 日, 上海凯通收到思科公司寄来的上述单据。

3 月 15 日上午, 上海凯通收到工厂寄来的商检换证凭单, 当天下午即凭此单到上海出入境检验检疫局换取出境货物通关单。

3 月 16 日上午, 思科公司根据上海凯通的送货通知按时将货物送到上海凯通指定的仓库。

根据新的海关报关规定要求: 货物的出口报关必须在货物进入港口仓库或集装箱整箱进入堆场后才能进行。由于 17、18 号是周六、周日, 故 3 月 16 日下午, 上海凯通即向上海海关报关, 以免耽误 3 月 20 日的船期。

上海凯通在报关前, 先上网向上海海关进行核销单的口岸备案, 并如实向海关申报成交方式(CIF), 按成交方式申报成交总价、运费等, 以后外汇局即根据实际成交方式及成交总价办理收汇核销手续。

报关时需填写中华人民共和国海关出口货物报关单(白色的报关联和黄色的出口退税联), 并随附报关委托书、商业发票、装箱单、出口收汇核销单、出境货物通关单、输加拿大纺织品出口许可证等单证向海关报关, 海关依此份报关单验货, 并退回已盖章的核销单和两份报关单。报关通过后, 上海凯通安排集装箱拖货至船公司指定的码头。

注意事项:

1. 未进行口岸备案的核销单不能用于出口报关, 对已备案成功的核销单, 还可变更备案。

2. 报关时必须要有“出口收汇核销单”, 否则海关不予受理。货物出境后, 海关在核销单上加盖“放行章”或“验讫章”, 并随同加盖海关“验讫章”的一份带有海关编号的白色报关单、一份黄色的报关单出口退税联一同返还口岸代理上海凯通(从上海海关退回一般需 1 个月左右), 最后口岸代理上海凯通寄给思科公司用于向外汇管理部门核销。

3. 纺织品出口许可证是政府机关批准配额纺织品出口的证明文件, 其作用是出口商凭此办理出口报关和进口商凭此申领进口许可证并办理进口报关手续。因此,

出口加拿大的纺织品在报关时必须附加加拿大纺织品出口许可证，否则海关不予受理。

- ◆ 报关委托书
- ◆ 出口货物报关单
- ◆ 出口收汇核销单
- ◆ 商业发票
- ◆ 装箱单
- ◆ 外销合同
- ◆ 输加拿大纺织品出口许可证
- ◆ 商检换证凭单
- ◆ 出境货物通关单
- ◆ 送货通知

九、出口保险

由于是按 CIF 条件成交，保险由思科公司办理。因此，2001 年 3 月 16 日，思科公司按约定的保险险别和保险金额，向保险公司投保。

投保时应填制投保单和支付保险费（保险费＝保险金额×保险费率），并随附商业发票，保险公司凭以出具保险单。

注意事项：

实际业务中，一些和外贸公司长期合作的保险公司，有时只需外贸公司提供商业发票，甚至可以不填制投保单，直接凭商业发票出具保险单。

- ◆ 出口货物运输保险投保单
- ◆ 商业发票
- ◆ 货物运输保险单

十、装船出运

上海凯通接受思科公司的订舱委托后，2001 年 3 月 12 日，根据思科公司提供

的出口货物明细单缮制集装箱货物托运单,这是外运机构向船公司订舱配载的依据。该托运单一式数联,分别用于货主留底、船代留底、运费通知、装货单、缴纳出口货物港务费申请书、场站收据、货代留底、配舱回单、场站收据副本(大副联)等。其中比较重要的单据有:装货单(Shipping

Order: S/O)和场站收据副本(Mate's Receipt; M/R)。

3月19日,货物离港前,上海凯通传真海运提单给思科公司确认。

3月20日,在确定货物安全离港后,思科公司传真装运通知给 F.F.公司。

3月22日,思科公司将海运提单复印件、输加拿大纺织品出口许可证(正本)、商业发票、装箱单、加拿大海关发票、普惠制产地证用 DHL 寄给 F.F.公司供其作进口清关用,同时将 DHL 回执留存准备缮制议付单据。

注意事项:

将来船公司签发的提单上相应栏目的填写也会参照订舱委托书的写法,因此,托运人、收货人、通知人这三栏的填写应该严格按照信用证提单条款的相应规定填写。

- ◆ 出口货物明细单
- ◆ 装货单
- ◆ 场站收据副本
- ◆ 装运通知
- ◆ 海运提单
- ◆ 输加拿大纺织品出口许可证(正本)
- ◆ 商业发票
- ◆ 装箱单
- ◆ 加拿大海关发票
- ◆ 普惠制产地证
- ◆ DHL 回执

十一、制单结汇

在办理货物出运工作的同时,思科公司也开始了议付单据的制作。2001年3月20日,上海凯通国际货运代理有限公司作为承运人中国远洋运输(公司)公司下属的中远集装箱运输有限公司的代理,签发了 COS6314623142 号提单。根据信用证的规定,思科公司备齐了全套议付单据(3/3 海运提单正本、商业发票、装箱单、普惠制产地证、受益人证明、客检证、货物运输保险单),于4月2日向议付银行—中国银行江苏省分行交单议付。

- ◆ 海运提单(3/3)
- ◆ 商业发票
- ◆ 装箱单
- ◆ 普惠制产地证
- ◆ 受益人证明
- ◆ 客检证
- ◆ 货物运输保险单

十二、财务付款

3月22日,思科公司的财务人员收到上海凯通寄来的海运费发票和港杂费发票。

3月27日,收到服装厂寄来的增值税发票和出口专用缴款书。

议付单据交单后,3月30日,财务人员向服装厂支付货款,并和上海凯通结清海运费、港杂费等费用,同时催上海凯通退核销单。

- ◆ 海运费发票
- ◆ 港杂费发票
- ◆ 增值税发票
- ◆ 出口专用缴款书

十三、收汇核销

4月20日,思科公司收到上海凯通寄来的上海海关退回的出口收汇核销单和报关单。当天,核销员在网上将此核销单向外汇局交单,并在进行网上交单时,对核销单、报关单的电子底帐数据进行了认真的核对。

2001年4月23日,思科公司收到银行的收汇水单,开证行已如数付款。至此,该笔交易已安全收汇。

网上交单成功之后,4月24日,核销员持纸质的收汇水单(即出口收汇核销专用联,经银行盖有“出口收汇核销专用章”)、出口收汇核销单(已经出口海关盖章,第三联)、报关单(白色报关联,海关已盖章)、商业发票及自制的核销单送审登记表(外汇局留存联)到外汇局办理核销手续。核销完毕后,外管局当场将加盖“已核销章”的核销单(出口退税联)退回给思科公司。

核销完成后,核销员将上述单据转交财务办税人员办理退税事宜。

- ◆ 出口收汇核销单
- ◆ 报关单

- ◆ 收汇水单
- ◆ 商业发票
- ◆ 核销单送审登记表

十四、出口退税

2001年4月25日,思科公司的财务办税人员将公司需要办理认证的增值税发票整理后一并申报国税局进行发票认证。当天,拿到国税局认证结果通知书和认证清单。

4月26日,财务办税人员将退税要用的单据收集齐全无误后装订成册。其中,核销单(外管退回的出口退税专用联)、报关单(黄色出口退税联)、商业发票为一册,增值税发票(抵扣联)、出口专用缴款书、认证结果通知书、认证清单为一册),并在退税申报软件中逐条录入进货明细及申报退税明细。录入完毕,核对无误后打印并生成退税处所需要的表格及软盘,连同“外贸企业出口货物退税汇总申报审批表”送交外经委稽核处加盖稽核章。

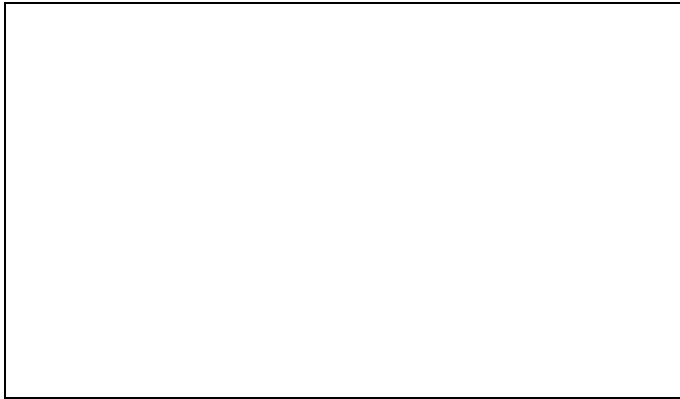
2001年5月7日,财务办税人员将上述资料送交国税局稽核部门待批。5月28日,接到国税局通知,于5月7日申报的资料已通过。5月29日,财务人员到银行查询,查到申报退税额已足额退回。

至此,该笔业务顺利完成。

- ◆ 认证结果通知书
- ◆ 认证清单
- ◆ 核销单
- ◆ 报关单(退税联)
- ◆ 商业发票
- ◆ 增值税发票(抵扣联)
- ◆ 出口专用缴款书
- ◆ 外贸企业出口货物退税汇总申报审批表

外貌基础知识（配图）





说明

- (1) 买卖双签定的为 **CIF** 合同, 结汇方式为信用证。
- (2) 卖方备好货后, 找到承运人办理运输手续。
- (3) 取得信用证规定相应的单证后, 向银行递交, 收回货款。
- (4) 卖方根据国家外汇规定, 到外汇局办理核退税手续。
- (5) 买方在得知卖方备好货后, 到银行开立信用证。付款并取得信用证规定相应的单证。
- (6) 凭提单到承运人处提货。

二 贸易术语

贸易术语 (**Trade terms**), 又称贸易条件, 价格术语 (**price terms**), 是用一个简短的概念或三个字母外文缩写来表示价格的构成和买卖双方在货物交接中有关手续, 费用和风险责任的划分。现在依据的标准为《国际贸易术语解释通则 **2000**》

贸易价格术语

组别 国际电码 交货地点
卖方责任

E 组 (启运术语) **EXW** 商品产地, 所在地 卖方在自己的处所把货交给买方

F 组 (主运费未付) **FCA** 出口地承运人接货地 卖方须将货物交至买方指定的承运人

FAS 装运港船边

FOB 装运港船上

C 组 (主运费已付) **CFR** 装运港船上 卖方承办运输, 必要时代办保险但不承担启运后的任何风险或额外费用

CIF 装运港船上



CPT 出口地承运人接货地

CIP 出口地承运人接货地

D 组 (抵达术语) **DAF** 出口国边境 卖方必须承担把货物交至目的地国家所需的全部费用和风险

DES 卸货港船上

DEQ 卸货港码头

DDU 卸货港保税仓库

DDP 进口国买方指定地点

主要分类

；按术语的性质分λ

(1) 待运合同(**E 组**)卖方无需运输装运。

(2) 装运合同(**F、C 组**) 卖方仅负责装运，不保证买方收到货物。

(3) 到货合同(**D 组**) 卖方需保证买方收到货物。

；按交货方式分λ

(1) 象征性交货(**symbolic delivery**)，也叫单证交货。卖方可通过向买方提交货运单据来完成其交货义务。**CFR、CIF、CPT、CIP** 组属于此类。

(2) 实际交货(**physical delivery**) 卖方必须按规定的方式将货物交到指定的地点，实际地交付货物。其他组属于此类。

三、常用术语介绍

1) **FOB, Free On Board (...named port of shipment)**

这一术语通常译为装运港船上交货，简称船上交货，也就是常听到的离岸价格。

《通则》解释为：卖方在指定的装运港将货物装船，越过船舷后，履行其交货义务。这意味着买方必须从此开始承担全部费用及货物丢失损坏的风险。同时要求卖方付出口的货物清关。

★ **FOB** 术语的变形

在具体的运用中，与装船有关的费用，主要是理舱费和平舱费等装船费由何方负担，买卖双方需要在合同中做详细的规定。

(1) **FOB line terms** (班轮条件)

(2) **FOB under tackle** (吊钩下交货)

(3) **FOB stowed** (理舱费在内)

(4) **FOB trimmed** (平舱费在内)

2) **CIF, Cost, Insurance and Freight (...named port of destination)**

这一术语通常译为成本，加保险费、运费(指定目的港)也就是常听到的到岸价格。

<通则>解释为：卖方必须在合同规定的装运期内在装运港将货物交至运往指定目的港的船上，装运后及时通知买方，承担货物越过装运港船舷为止的一切风险，并负责办理货运保险和租船订舱，支付保险费用和从装运港到目的地的费用。



★ **CIF** 术语的变形

对于卸货费用的负担, 各国港口有不同的做法。买卖双方合同中对此又有详细规定。

- (1) **CIF line terms** (班轮条件)
- (2) **CIF ex-ship's hold** (舱底交货)
- (3) **CIF landed** (卸到岸上)

★ 买卖双方对 **FOB** 和 **CIF** 的取舍。在实践中提倡卖 **CIF**, 买 **FOB**。

- (1) 提高贸易的灵活性和盈利性。
- (2) 减少或避免损货差甚至被诈骗的危险。

3) **DDU, delivered duty unpaid(…named place of destination)**

这一术语通常译为未完税交货(指定目的地)

《通则》解释为: 卖方负责将货物运至进口国指定目的地向买方或买方指定的另一人交付, 但无需将货卸下, 即卖方是在目的地的运输工具上交货的。买方自行卸货, 办理进口清关, 并承担货物交付起的一切费用。

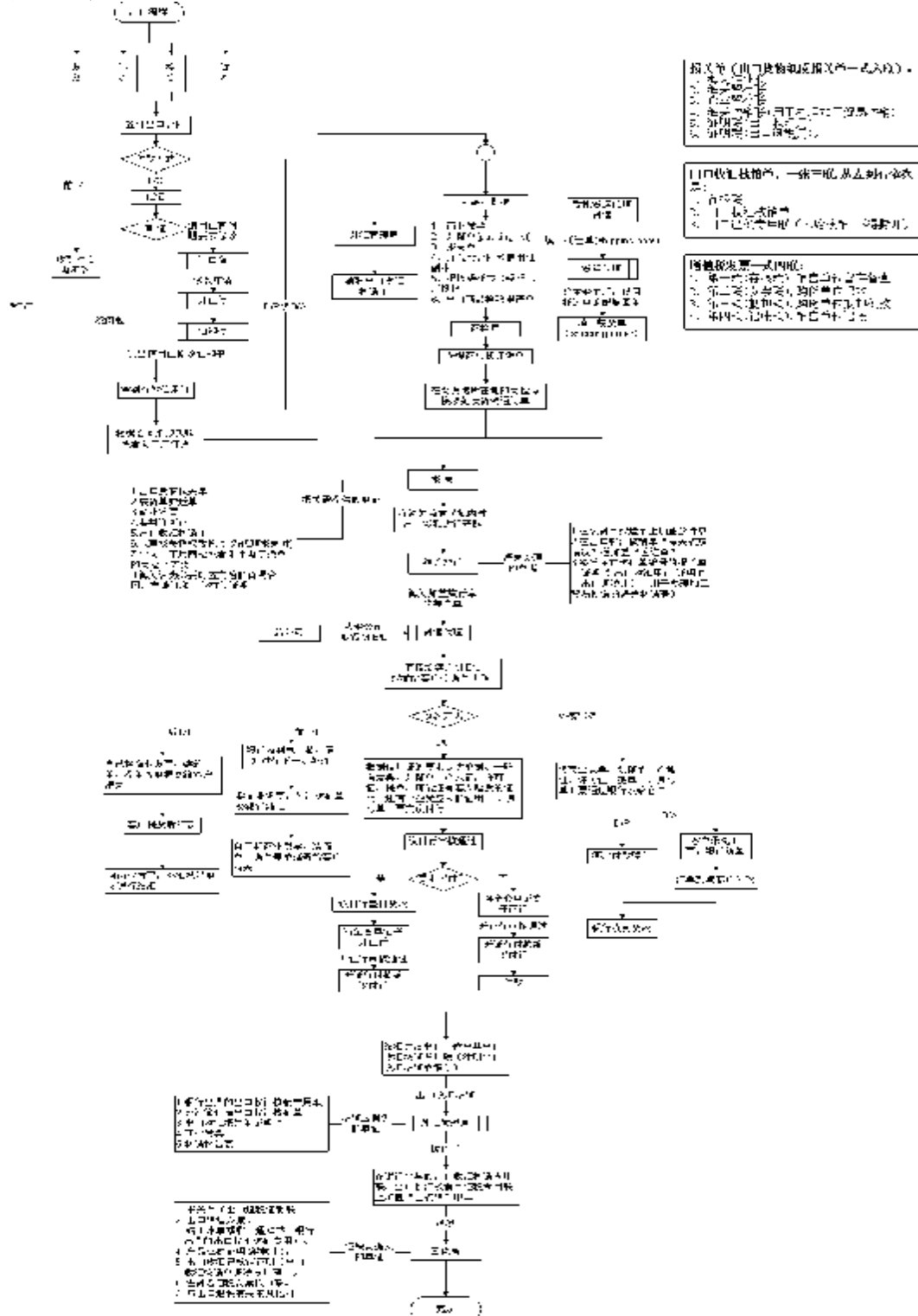
4) **DDP delivered duty paid (…named place of destination)**

这一术语通常译为完税后交货(指定目的地)

《通则》解释为: 卖方负责将货物运至进口目的指定地, 经进口清关, 交由买方或买方指定的另一人支配。货物交付前的一切风险, 责任和费用(包括进口清关的捐税和费用)均由卖方负担。所以当卖方无法直接或间接取得进出口许可证时, 不应采用此术语。

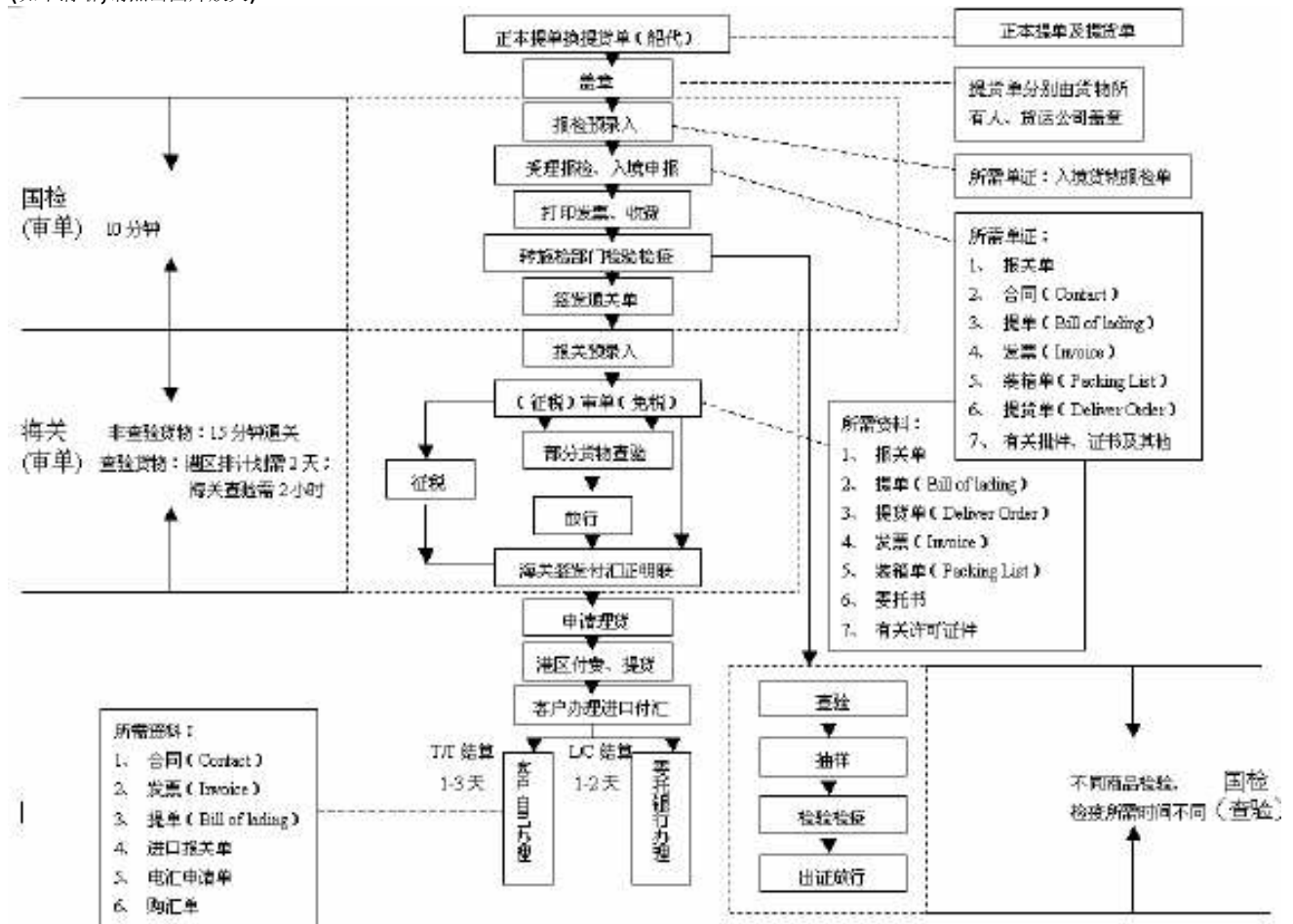
出口流程图

(如不清晰,请点击图片放大)



进口流程图

(如不清晰,请点击图片放大)



进口流程

在决定进口之前，必须对国内市场的价格进行调查，弄清对方供应情况及其价格趋势。

- 1、原材料市场：生产周期短，市场变化快。
- 2、农产品市场：这类商品的价格直接受到主要生产国播种面积和气候变化的影响。一般从报刊杂志和有关外贸公司都可以了解到。
- 3、技术和机械设备市场：价格比较稳定，一般说来，可通过以下渠道调查：
 - （1）与外国厂商进行技术交流和直接洽谈，进行技术比较和价格比较。
 - （2）通过有关外贸行业查询我国已进口同品种的合同价格。

- (3) 向咨询公司进行技术和价格咨询。
- (4) 通过我国驻外商务机构调查了解。
- (5) 查阅国内外商务报刊杂志。
- 4、日用商品市场: 价格比原材料价格稍加稳定, 一般可通过如下渠道调查:
 - (1) 通过有关外贸公司了解。
 - (2) 和经营该商品的外商接触进行询价。
 - (3) 通过我国驻外机构调查了解。

进口成本测算

通过成本估算, 进行经济效益分析, 决定是否进口。

进口成本即:

货物的进口成本=进口合同的成本价+进口费用

进口的费用包括很多内容, 如果以 F O B 条件从国外装运为基础, 有如下内容:

1、国外运输费用: 从出口国港口、机构或边境到我国边境、港口、机场等的海、陆、空的运输费用。

2、运输保险费: 上述运输途中的保险费用。

3、卸货费用: 这类费用包括码头卸货费、起重机费、驳船费、码头建设费、码头仓租费等。

4、进口税货物在进口环节由海关征收(包括代征)的税种有: 关税、产品税、增值税、工商统一税及地方附加税、盐税、进口调节税、对台贸易调节税、车辆购置附加费等。

(1) 关税: 是货物在进口环节由海关征收的一个基本税种。

关税的计算公式为: $\text{进口关税税额} = \text{完税价格}(\text{合同的到岸价}) \times \text{关税税率}$
(2) 产品税、增值税、工商统一税、地方附加税: 都是在货物进口环节由海关代征的税种。

产品税、增值税和工商统一税 3 种税额的计算方法:

$\text{完税价格} = (\text{到岸价格} + \text{关税}) / (1 - \text{税率})$

$\text{应纳税额} = \text{完税价格} \times \text{税率}$
(3) 进口调节税: 是对国家限制进口的商品或其他原因加征的税种。其计算公式为: $\text{进口调节税税额} = \text{到岸价格} \times \text{进口调节税税率}$

(4) 车辆购置附加费: 进口大、小客车、通用型载货汽车、越野车、客货两用车、摩托车、牵引车、半挂牵引车以及其他运输车, 均由海关代征车辆购置附加费, 费率是 15%。其计算公式是: $\text{计费组合价格} = \text{到岸价} + \text{关税} + \text{增值税}$
 $\text{车辆购买附加费} = \text{计费组合价格} \times 15\%$ 上述各种税金均以人民币计征。

5、银行费用。我国进口贸易大多通过银行付款。银行要收取有关手续费, 如开证费、结汇手续等。

6、进口商品的检验费和其他公证费。

7、报关提货费。

8、国内运输费。

9、利息支出。即从开证付款至收回货款之间所发生的利息。

10、外贸公司代理进口费。

1 1、其他费用，如杂费等。

报批进口货单

进口货物审批采用分级审批的原则。进口货物分为三大类：

第一类：是关系国计民生的大宗的敏感性的重要进口商品，如粮食、食糖、钢材、化肥、木材、农药，农膜及其原料、棉花、石油、涤纶、腈类、橡胶、烟草等专卖商品以及为保护民族工业限制进口的某些机电仪器产品，必须经过中央审批。

第二类：是国际市场上相对集中、价格敏感或国内紧缺的重要物资，如羊毛、木浆、胶合板、牛皮、卡纸和瓦楞纸，重要化工原料、废船、显像管等由中央分配各地方一定的进口额度，由地方审批。

第三类：是一般商品，由地方政府部门审批。

申领进口许可证

我国对有的进口商品，采用凭进口许可证进口的办法

进口单位必须在委托外贸公司对外订货之前，填报“进口许可证申请表”，并连同批准的进口证件（批准件）、使用外汇证件向发证部门申请进口许可证。签了许可证的对外经济贸易部门，在审核领证单位提交的有关文件及许可证申请表无误后，即签发许可证。证件一式四联。报批用汇计划

使用贸易外汇进口必须按批准的用汇计划、用确定的外汇和批准的用途使用。不论是计划用汇或计划外汇进口，均应按规定的程序上报。

（一）贸易外汇

1、对以信用证付款的进口货物，进口单位在向银行申请开证前，应先报请外汇管理部门出具外汇来源证明。对需要进口许可证或批准件的单位或商品，还应提供相应的许可证或批件，外汇管理局才能凭以出具证明。银行凭进口单位的开证申请及外汇管理局出具的证明办理开证。

2、在不开信用证情况下的进口，进口单位应同样向外汇管理部门办理证明。银行凭进口单位提供的进口单据、付款通知书及外汇管理部门出具的外汇来源证明办理付款手续。

3、预付进口货款应凭外商所在地银行出具书面保函办理付款手续。

（二）贷款外汇

1、申请贷款 申请时需提交以下文件

（1）“外汇贷款申请书”或“使用短期贷款申请表”。（2）由主管部门同意的贷款项目计划或项目建议书或可行性研究报告。（3）已经落实的国内配套计划和有关合同副本。（4）已经落实的归还贷款所需的外汇额度人民币资金计划。（5）用出口商品还款的项目，要提供与外贸公司签订的产销还汇合同或与外商草签的合同。

2、签定贷款合同。

3、填制和审核订货卡片或设备分交方案。

委托代理

没有经营进口权或进口商品超出其经营范围的企业，如需进口，必须委托有经营权的外贸公司代理进口。



- 1、进口单位必须向有经营权的外贸公司提交的文件:
 - (1) 政府正式批准进口的书面文件, 如订货卡片、进口订货说明书。
 - (2) 使用外汇的有关证明, 如留成外汇, 要有中国银行开具的进口订货用汇通知单或外汇调拨单, 如果是货款外汇, 还要提交与银行签订的贷款合同。

第二部分: 外贸实战

T/T 实际业务流程

- (一) 接到国外客户的订单
- (二) 做形式发票传国外客户, 国外客户回签
- (三) 做生产单传国内客户, 国内客户回签
- (四) 向国外客户要回唛头、彩图、条形码, 把唛头、彩图、条形码传给国内客户
- (五) 紧追国内客户进行生产
- (六) 在离船期大约有 10 天左右, 向国外客户的货代要订舱单标准格式, 按要求填好之后反传船公司订舱
- (七) 船公司传出正式的 S/O
- (八) 一般是自己的验货员去供应商厂里验货(如果客户在大陆有验货代表一般要求供应商把货物拖回本公司, 再让客户大陆验货代表进行验货)
- (九) 把 S/O 传给拖车行(在 S/O 面前注明拖柜时间、地点、时间, 联系电话等前往拖柜)
- (十) 做出报关内容即“FAX MESSAGE”, 向拖车行问清报关行地址, 以方便外贸公司寄出全套单据(能够归类的尽量归类, 目的是减少核销单)
- (十一) 在“FAX MESSAGE”上注明报关行地址, 再把“FAX MESSAGE”传给外贸公司
(外贸公司会把报关资料传给报关行), 同时给厂家下“装柜通知”
- (十二) 装完柜之后, 把柜号、封条号等资料填好, (需要熏蒸的货物, 把熏蒸格式填好) 再传给报关行, 进行报关
- (十三) 做出 FORM A, 把 FORM A 传给外贸公司
- (十四) 做装船通知传给客户
- (十五) 要回报关单, 加上开具增值税专用发票申请表, 交给财务陈会计(用 9.18 汇率来计算)
- (十六) 做提单补料传给船公司
- (十七) 外贸公司反传正式 FORM A
- (十八) 准备装船通知、产地证明 (FORM A)、提单、发票、装箱单、(有时有消毒熏蒸证书), 一起传给国外客户, 要求国外客户付款
- (十九) 把提单、DEBIT NOTE(水单)的复印件交给财务, 财务付完 DEBIT NOTE 的费用以后, 船公司放行原始提单, 本人再把以上原始单据直接寄给国外客户, 以便国外客户提货

第三部分：其他

出口成本核算

税后成本计算：

以下为出口收汇一美金所付出的相应人民币

设税后成本为 F，货款为 A，退税税金为 B，每美金费用为 C（包括间接费用和直接费用），货值为 D，工厂上缴税金为 E，

X 为退税率

$$F=A-B+C$$

$$A=D+E \text{ ---- (1)}$$

$$E=0.17D \text{ ----- (2)}$$

$$B=D*X \text{ ----- (3)}$$

将 (2) 代入 (1) 得 $D=A/1.17$ ---- (4)

将 (4) 代入 (3) 得 $B=A*X/1.17$ --- (5)

$$\text{则 } F=A-A*X/1.17+C=A(1.17-X)/1.17+C$$

例如与客人签定单价为一美金的出口货物，工厂价格为 RMB8.5，直接费用为 0.15 元，间接费用为 0.28 元，退税率为 15%，则税后成本为：

$F=8.5*(1.17-0.15)/1.17+0.15+0.28=7.84$ ，利润为 $8.26-7.84=\text{RMB}0.42$ ，如合同金额为 USD10000.00，则利润为 4200.00 元。

当 $F=8.26$ 时盈亏为 0。

在已知工厂定价及每美圆费用时，求跟客人可报之最低价钱 Y：

例：已知 $A=90.00$ 元， $C=0.45$ 元（其中直接费用 0.20，间接费用 0.25），退税率为 17%，

$$F=A(1.17-X)/(1.17*Y)+C=8.26$$

$$Y=A(1.17-X)/(8.26-C)/1.17=\text{USD}9.85$$

1、产品出口成本由出口产品生产成本、期间费用及实缴税金三大部分构成，即

单位产品出口成本=单位产品生产成本+单位产品期间费用+单位产品实缴税金

2、单位产品生产成本=单位产品材料成本+单位产品制造费用+单位生产工资+单位动力

3、单位产品期间费用=单位销售费用+单位管理费用+单位财务费用

4、单位产品实缴税金=单位实缴增值税+单位其他税金



其中: 实缴增值税是指不能退回的增值税。因为出口产品增值税是免税的, 本公司实施

的先征后退的方式, 从 2004 年 1 月起, 退税率降低至 13%, 有 4% 不能退回, 这部分应计入成本, (预期销售净利润分别假设为 5%、8%, 所得税率 15%)

计算公式: 实缴增值税=4% (单位产品生产成本+单位产品期间费用+单位其他税金) / [1-4%-预期销售净利润/ (1-所得税率)]

其他税金包含营业税、城建税及附加费。

5、材料成本中材料定额来自生产部生产工令结合财务部实际发生数加以调整, 材料单价来自供应部最新价格。

6、各单位产品费用=分配率 x 单位生产定额工资

各费用分配率按生产产品的定额人工 (相当于工时) 计算:

制造费用分配率=年总制造费用/年总生产定额工资

动力分配率=年总动力/年总生产定额工资

销售费用分配率=年总销售费用/年总生产定额工资 (销售费用包括公司年销售费用和集团年出口销售费用)

管理费用分配率=年总管理费用/年总生产定额工资

财务费用分配率=年总财务费用/年总生产定额工资 (财务费用包括公司年财务费用及集团年出口退税质押贷款利息)

其他税金分配率=年总其他税金/年总生产定额工资

注: 以上各费用来自通电网 2002 年财务报表数据, 生产定额工资来自公司办公室劳资资料。

7、美元与人民币转换率为 1/8.265

8、净利润率= (现出口单价-单位出口成本) * (1-所得税率) / 现出口单价

9、建议出口单价=单位出口成本/[1-预期净利润率/ (1-所得税率)]

10、建议国内售价=单位出口成本/[1-预期净利润率/ (1-所得税率)] * [1+ (增值税率-4%)]

外贸业务中需要了解的检验检疫知识

一、 归类知识:

首先对可能被招商的企业, 要详细了解该企业进入保税区、加工区的加工设备、原料、辅料、产成品的 HS 编码, 并要到保税区海关进行预归类, 从归类的结果看是否需要检验检疫机关的监管。针对出现的监管类别作出判定。

如入境方面: 当海关预归类出现 A 类监管的, 说明该设备或者料件、原辅材料、产成品等货物需要到检验检疫部门报检, 在实施了检验检疫行为后, 凭通关单到海关办理报关手续。但是, 具体的检验检疫行为是什么呢? 则需要到检验检疫机关做具体 HS 编码的咨询, 确定是属于哪类的监管条件。现予以说明:

M 类的: 属于进口商品检验, 共 1182



P 类的: 属于进境动植物、进境动植物产品检疫, 共 1558

R 类的: 属于进口食品卫生监督检验, 共 1189 个

如出境方面: 当海关预归类出现 B 类监管的, 说明该设备或者料件、原辅材料、产成品等货物需要到检验检疫部门报检, 在实施了检验检疫行为后, 凭通关单到海关办理报关手续。但是, 具体的检验检疫行为是什么呢? 则需要到检验检疫机关做具体 HS 编码的咨询, 确定是属于哪类的监管条件。现予以说明:

N 类的: 出口商品检验, 共 2047 个

Q 类的: 出境动植物、动植物产品检疫, 共 1550 个

S 类的: 出口食品卫生监督检验, 共 948 个

当海关预归类出现 C 类监管的, 说明该设备或者料件、原辅材料、产成品等货物需要到检验检疫部门报检, 申请办理强制性认证。在实施了强制性认证行为后, 凭通关单到海关办理报关手续。

二、原产地证的知识 世界各国给惠国名单:

欧盟 16 国: 法国、英国、爱尔兰、德国、丹麦、意大利、比利时、荷兰、卢森堡、希腊、西班牙、葡萄牙、奥地利、芬兰、瑞典、土耳其 (2002 年 10 月左右刚刚给中国普惠制待遇)。

另外: 瑞士、挪威、日本、加拿大、美国、澳大利亚、新西兰、俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦、乌克兰、捷克、斯洛伐克、匈牙利、波兰、以上共 32 个国家,

但是, 美国、匈牙利、保加利亚不给中国普遍优惠制待遇。

国内杂务篇

第一部分: 价格计算

单笔出口业务利润粗略估算办法(兼谈出口换汇成本)

目前大多数外贸公司的外销业务的利润,主要在退税一块,当然也有些供不应求或高科技的产品,可能会有差价或附加利润.在大家都在低价倾销的情况下,这样的产品真的是凤毛麟角.如果哪位朋友有这样的产品或项目,一定跟朋友介绍推荐,先谢了.

考虑到其它业务成本如银行费用\运费等,单笔业务外贸公司的利润大概如下:

结汇收入+退税收入-业务成本-收购成本

退税收入=收购成本(增值税发票金额)/1.17*退税率

打个比方,出口 USD10000 的玩具,外贸公司从玩具厂的收购价格是 RMB85000,而实际上结汇之后外贸公司的 RMB 结汇收入只有 RMB82700 左右.玩具目前的退税率为 15%,那么还有 $85000/1.17*15\%=10897.44$ 元的出口退税收入.也就是说外贸公司此笔出口业务的毛利润为 $(82700+85000/1.17*15\%)-85000=8597.44$ 元.

换汇成本=出口成本(包括收购成本和业务成本)/出口收入

就上面那笔业务来说,毛出口换汇成本为: $85000/10000=8.5$

就目前本人做的日用品和工艺品的出口业务中,平均换汇成本在 8.5 左右,对于同行们来说,呵呵,应该还算非常不错的.

这里介绍粗弱估算单笔业务利润的方法:

报价=工厂收购价/换汇成本

保本换汇成本=外汇牌价(就按 8.26 算)*(1+退税率)

利润=出口销售收入*(保本换汇成本-实际换汇成本)

对于 15%的退说率的产品,保本的换汇成本为 $8.26*(1+15\%)=9.50$ 元左右,也就是说,如果如果你按 9.50 的换汇成本报价,那么你最多也就是报本的几个;如果你按 8.7 的换汇成本计算,你的每个美金的毛利润为 0.8 元 RMB 左右,那么出口 USD15000 你就有大约 RMB12000 的毛利润.这只是一个可供参考的快速计算方法.我们财务的计算办法比我复杂的多,但殊途同归.结果差的不多.

现在我跟业内的朋友们聊天时,大家相互问的最多的一句就是:你现在做到几了?大家摇头苦笑,"哎!我都算到 9.3 了,客人还嫌价格高了"!曾经有个朋友,出口一笔 USD38000 的电缆到 TURKEY,居然做到 7,我们都当他是老大了.算算就这笔业务的利润,够我们做个 10 万美国也赚不到.

如今沿海一带的外贸公司,大多还能*自营业务维持,顶多不济也有代理业务赚些钱.而内地和中西部的外贸,大多要么完全*收代理费过日子,要么就*卖卖配额核销单甚至广交会的摊位勉强支撑了

佣金计算的探讨（大家是怎么弄的？）

在进出口业务实践及教学当中经常碰到关于含佣价及佣金的计算方法的疑问，都应该很清楚在所有关于国际贸易实务的教科书中关于计算佣金的公式为：

含佣价 = 净价 + 佣金额

佣金额 = 含佣价 x 佣金率

净 价 = 含佣价 x (1 - 佣金率)

假如已知净价，则含佣价的计算公式为：

含佣价 = 净价 / (1 - 佣金率)

按照上述公式，佣金额的计算方法可演化为：

佣金额 = (净价 + 佣金额) x 佣金率

= 净价 x 佣金率 + 佣金额 x 佣金率

此时的疑问就在于此公式表明：佣金本身也被抽取了佣金？

其实在外贸企业的经营当中还存在另一种与之非常相似的情形，即增值税发票的开具和退税额的计算方法：

发票金额（含税价）= 本金 + 税金

税金 = 本金 x 增值税率（17%）

本金 = 发票金额 / (1 + 17%)

因此国家税务局在计算退给出口企业的退税额时的公式为：

退 税 额 = 本金 x 退税率

= 发票金额 / (1 + 17%) x 退税率

而非直接用“发票金额 x 退税率”，原因就是发票金额是含税价，税金本身是不能给予退税的。

同样道理，笔者认为在计算含佣价及佣金时用以下公式更为妥当：

含佣价 = 净价 + 佣金额

佣金额 = 净价 x 佣金率

含佣价 = 净价 x (1 + 佣金率)

假如已知含佣价，则佣金额的计算方法为（即外贸企业计算付给国外佣金商佣金的公式）：

佣金额 = 含佣价 / (1 + 佣金率) x 佣金率



例如,在实际交易过程中,我方对某一产品报价为 10,000 美元,对方要求 3%的佣金,此时我方应改报含佣价,如按书上的公式计算为:

含佣价 = 10,000 美元 / (1 - 3%) = 10,309.28 美元

应付佣金额 = 10,309.28 美元 x 3% = 309.28 美元

如按第二种公式计算则为:

含佣价 = 10,000 美元 x (1 + 3%) = 10,300 美元

应付佣金额 = 10,300 美元 / (1 + 3%) x 3% = 300 美元

通过比较可知,前者的含佣价和应付佣金额都比后者多出 9.28 美元,其原因就是根据前者的方法计算,佣金本身也被抽取了佣金。

综上所述,笔者认为后者的计算方法更为科学、合理,且容易被理解及运用。

第二部分: 报关

进口报关业务流程

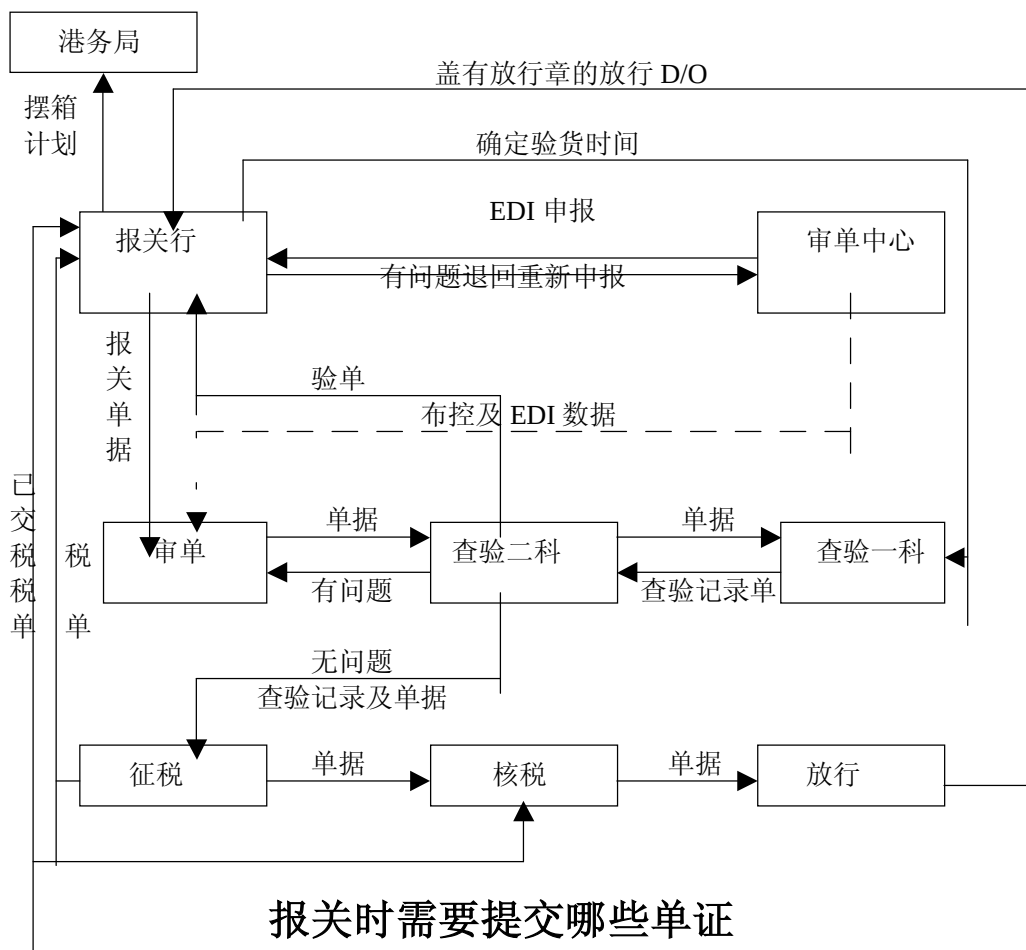
首先说一下一般贸易进口。一般贸易进口,首先要确定付款方式,是 T/T 呢,还是 L/C 呢,如果是 L/C,那就要先开证,等开完信用证后,确定进口的船期,等船到以后。开始进行进口的操作。

1. 首先是要得到国外客户的提单,发票、箱单,如果是从韩国和日本进口货物的话,还必须要要有非木质包装证明。
2. 首先要那提单到船公司去换单,也就是拿提单去从船公司换回该批货物的提货单,也就是舱单。上面有你们公司进口货物的详细的船务信息。
3. 需要提前做商检的进口货物,还要到商检局做商检,实际上换单和商检应该提前进行。如果进口的货物不需要商检,那就不用了。实际上你进口的货物需要不需要商检你让你们的货代帮你查一下就知道了,也可以自己查,通过商品编码书。
4. 等换完单以后,如果需要上见得也进行商检了,那填好进口报关单给货代进行报关,报关所要用的资料是:发票、箱单、从船公司换回的提货单、报关委托书、进口货物报关单、如果需要商检的还有商检证。
5. 一般贸易进口货要交进口关税的,所以,为了加快进口通关的力度,最好是开一张口头的支票,(不过这种方式一办企业的财务不会答应的)等海关打出缴款书以后,就要开支票。一般进口货物给海关的关谁都要用支票交的。交关税一般是到中国银行,等交完关税以后,银行会给你在缴款书上面盖银行的章。
6. 把缴款书交给货代,让后由货代给海关通关放行。这就是一般所说的一次放行。
7. 海关收到关税以后会在提货单上盖海关的放行章,拿着这个提货单到船公司所在的码头提货。(这就是一般所说的二次放行)

进料加工贸易的进口，其大体的程序差不多。唯一不同的是要先办手册。关于手册：要先拿正式合同到外经贸主管部门审核，审核通过后发给加工贸易业务批准证，然后到海关办理合同备案：即海关预审---企业将合同内容预录入计算机---海关审核---批准保税---银行开设或不开设保证金台帐---海关核发加工贸易（登记手册）。手册分为进料加工手册和来料加工手册。报关的时候要用加工贸易的手册，再加上一般贸易几口所需的资料进行报关。

再就是缴关税，因为有手册，所以如果你进口的货物是免税的，只缴保证金，有的是需要缴全额的也就是 100% 的 保证金，有的只缴 100 元的保证金。这些保证金等你的手册上面的所有进口料件核出口成品都出完了，那就要核销，核销完了你缴的保证金会一分不少的退回给你。和一般贸易所交的关税的操作程序一样。只不过一个是关税，一个是保证金，其他是完全一样的。

清关流程图



进出口商向海关报关时，需提交以下单证：

1、进出口货物报关单。一般进口货物应填写一式二份；需要由海关核销的货物，如加工贸易货物和保税货物等，应填写专用报关单一式三份；货物出口后需国内退税的，应另填一份退税专用报关单。

2、货物发票。要求份数比报关单少一份，对货物出口委托国外销售，结算方式是待货物销售后按实销金额向出口单位结汇的，出口报关时可准予免交。

3、陆运单、空运单和海运进口的提货单及海运出口的装货单。海关在审单和验货后，在正本货运单上签章放行退还报关单，凭此提货或装运货物。

4、货物装箱单。其份数同发票。但是散装货物或单一品种且包装内容一致的件装货物可免交。

5、出口收汇核销单。一切出口货物报关时，应交验外汇管理部门加盖"监督收汇"章的出口收汇核销单，并将核销编号填在每张出口报关单的右上角处。

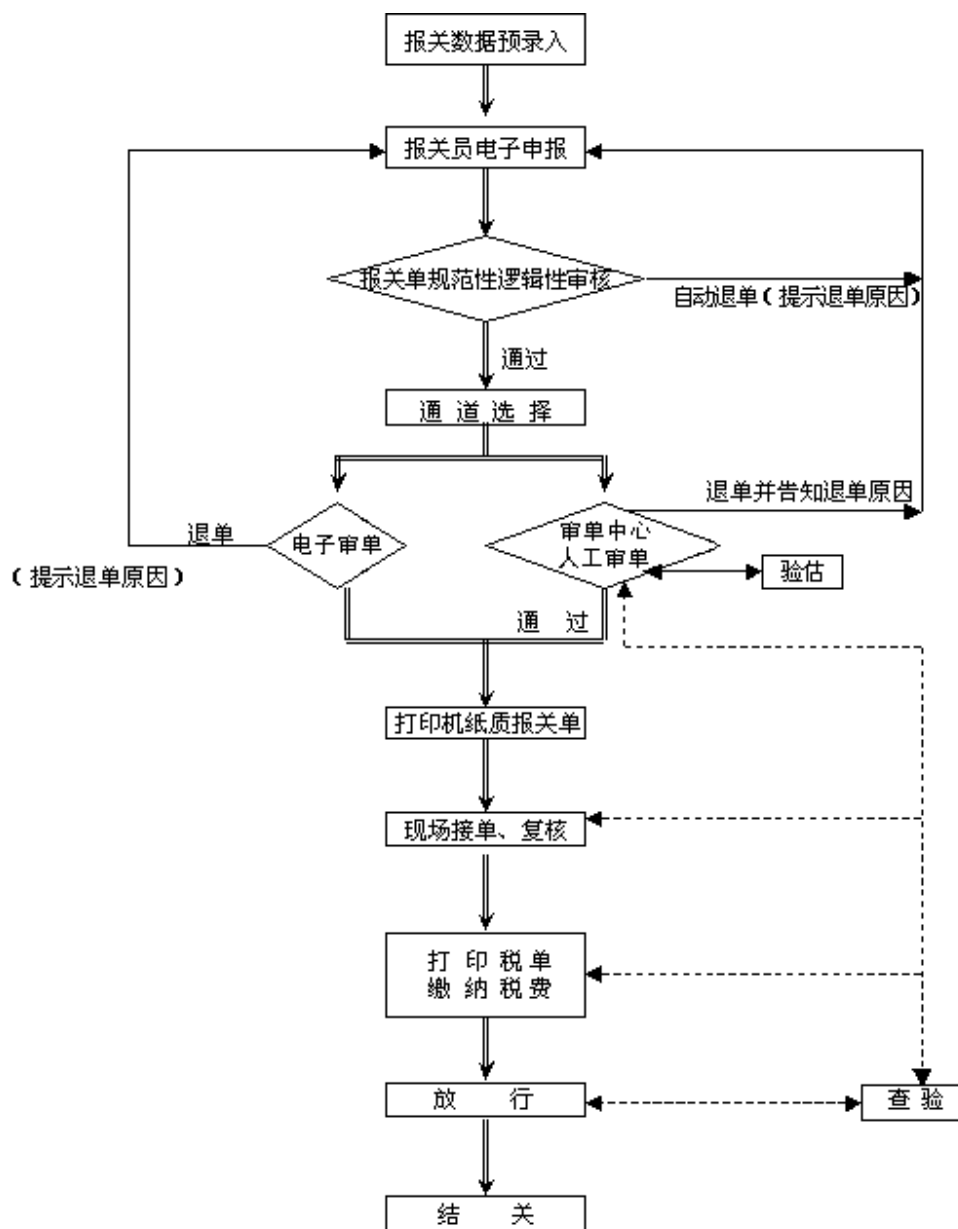
6、海关认为必要时，还应交验贸易合同、货物产地证书等。

7、其它有关单证。包括：

(1) 经海关批准准予减税、免税的货物，应交海关签章的减免税证明，北京地区的外资企业需另交验海关核发的进口设备清单；

(2) 已向海关备案的加工贸易合同进出口的货物，应交验海关核发的"登记手册"。

通关作业流程图



上海海运出口货物的报关方法

相信这里不太有人会知道，到底自己的货是怎么样报关的吧？

呵呵，我以前在上海公司的报关部工作过1年多了。也做过查验，所以我也了解了很多了。

一般你们把报关资料给了货代以后，货代会把报关资料给报关行报关，上海的报关一般都在杨树浦路88号，就是航运交易所，江湖人称航交所，呵呵，不过有些装货单（场站收据）数据错了话，可是船又很急，来不急去换单的话，只能拿去外港（外一，外二，外四）或者吴淞（宝山14区 张华邦10区 军工路9区的港区海关里报了。在港区里报关，数据错误是没关系的。报关行要先把你们的资料审核一下，然后由打单员通过EDI科思达输入电脑，然后打出报关单，再由审单员仔细核对数据，通过几次审核以后，觉得单子的数据没问题了，就通过EDI把数据发送给海关终端了。海关终端在电脑自动审核以后，会给你发送一个回执，放行的话，那就可以拿去派单报关了，不放行退单的话，上面会写清楚因为是什么原因会被退单，比如H Z C编码错误===，海关拿到报关资料以后，只需刷一下报关单上的条形码就能看见电脑的提示，比如说布控查验，或者你的经营单位因为老是被查验扣货的黑名单，那就算你中奖了。如果海关认为单子没什么问题，就会在场站收据上敲上放行章，在核销单上敲验稽查章，放行的单子出来以后，把核销单收到，把放行了的场站收据送到港区配载就可以了。配载会先放单，电子放行。正常的单子到这里就差不多结束了。只有以后单子上的错误造成的改单和拉出口货物海关证明联了。

如果货被开查验了。那就要看你的箱子在哪个港区，就要去哪个港区查验了，查验首先要给集装箱排一个把箱子放在海关场地的计划，等排好计划以后，箱子就会被港区吊到查验场地了。查验员就会去海关里排海关查验计划，排好海关查验计划，箱子也已经被放在查验场地了以后就要去和海关一起查验了。先打开箱门的右门，这点很重要，有经验的人都知道，海关查验一般都是开右门的。不过也有些海关很变态，喜欢开左门，这就有机会让你藏一些有问题的货，比如说逃证，如果你有很多品名，可是门口看不见的话，那就需要掏箱，把所有的货全部拿出来给海关看了以后，他认为没问题了。就可以了。放行了。那你的箱子就可以上船了。呵呵，我以前去查一票全逃商检的货，可是居然那天海关老师心情好，连箱子都没打开，好爽的说。一般在查验的时候，有点小问题的话，可以通过报关员和海关关系好的话，都能和海关老师商量放行的，如果真的不行，那只能出钱了。出的钱就要看你货的总价了，比如说货问题严重的就是严重的价格，不严重就是不严重的价格，一般来说。一票单子的搞定费是不一定的有便宜有贵的。也有海关不肯收钱的。。海关是我这辈子看见过最黑暗的了。

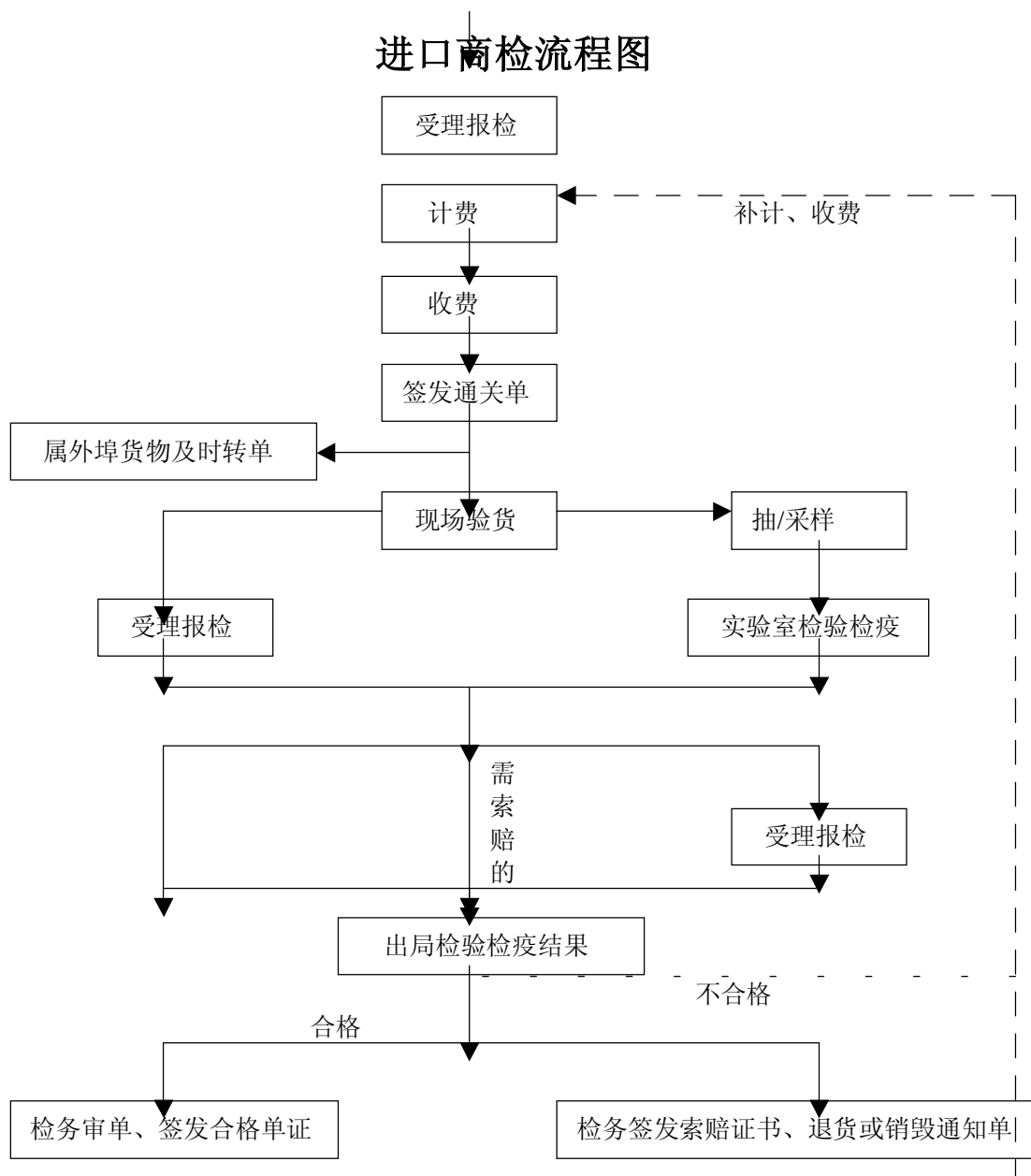
进口接单需提供那些单证？



- (1) 进口货物报关单、发票、合同、装箱单、提单。
- (2) 涉及进口货物许可证件的, 需提供相应的进口许可证件。
- (3) 属于加工贸易的, 需提供加工贸易登记手册。
- (4) 属于减免税货物的, 需提供《征免税证明》。
- (5) 委托专业、代理报关企业的, 需提供进口货物报关委托书。
- (6) 其他海关认为需提供的单证。

第三部分：商检

进口商检流程图



实际商检流程

以下以外贸公司收购工厂产品出口且外贸公司与工厂所在地归口同一商检局管辖为例说明商检的基本流程:

1. 现在已统一实行电子报检,出口企业需安装当地商检局强行指定的电子报检系统,费用大约4000多元,若企业出口产品较少需商检,觉得不划算,可以请代理报检企业代为报检,需提供代理报检委托书。
 2. 进入电子报检系统,按系统要求及出口产品信息输入相关资料,然后点击"发送",该单货的报检信息即传输到商检局联网的系统,发送成功后会自动生成一个报检编号,记下这个号.这个过程其实就是以前手动报检时在商检局报检大厅里的电脑里输机过程的变形。
 3. 准备报检所需资料,一般为:报检单(原件,出口企业自己报检则盖出口企业公章,若委托代理企业报检则盖代理报检企业章;报检单内容按电子输机的内容填写,务必保持一致;注明随附单据,若在本港口岸报关出口,则选择申领"通关单",若在异地口岸报关出口,则选择申领"换证凭单",即由货代在异地口岸换正式的通关单);工厂检验报告(原件,盖工厂检验章);该批货物外包装生产厂提供的出口包装证(由商检局签发,复印件即可;若出口包装为纸箱,则还需纸箱厂向商检局申请办理《出境货物运输包装性能检验结果单》,需交纳一定费用,约2-3个工作日办好,办好后需将原件交商检局根据此批货物所用纸箱数进行相应的核销);出口合同(复印件);出口发票(复印件);出口箱单(复印件).将全套报检资料交商检局相关负责商检抽样的部门,请他们安排商检。
 4. 第一次商检,商检局的大爷大娘们一般会要求到工厂实地抽样商检(熟悉后可以有所变通,可以将货物拉到某个就近的地点进行商检),出口企业需严格遵守跟商检局抽样人士约定的时间,绝对不能迟到(商检局抽样人士不守时可以原谅),而且需安排专车接送,如果产品为某种紧俏商品,商检局的人士可能会提出要多拿一些产品回去仔细化验,这时你要笑脸相迎,慷慨赠与,表现你积极配合的态度.如果商检局人士提出你的产品在某些方面不符合商检程序要求或规定,你就有必要请吃一顿饭或买包烟或做其它善意的表示,一般商检局的人士会比较识相,不会过分为难你。
 5. 商检后一般两个工作日内出单,如果你急于发货,可以找抽样的人士疏通,说说好话,陪陪笑脸,他(她)会考虑先出你的单子。
 6. 单子送到报检大厅审单中心后,你仍然需要跟报检大厅的人套近乎,要不辞辛苦地守在柜台前,请他们帮忙看看你的单子审得如何了,能否快点出来。
 7. 单子出来后,你按照所核商检费用去开发票,交费,拿单,大功告成!
- 生产企业自己报检,程序相同;若供货工厂在外地,可由工厂自己报检,将换证凭单寄给你即可,但要注意商业保密问题。

第四部分：收汇核销

出口收汇核销业务流程



一、核销开户。出口单位申请办理“中国电子口岸”IC 卡及办理出口收汇核销开户登记手续应提供以下材料:

- (1) 单位介绍信、开户申请书, 核销员身份证及复印件;
- (2) 经贸部门批准经营进出口业务批件正本及复印件;
- (3) 工商营业执照副本及复印件;
- (4) 企业法人代码证书及复印件;
- (5) 海关注册登记证明书复印件;
- (6) 出口企业为外商投资企业的需提供《外汇登记证》;

二、申领核销单。出口单位申领出口收汇核销单应提供以下材料:

- (1) 企业核销员证(首次申领出口收汇核销单, 应提供单位介绍信, 内容包括核销员姓名和领单份数及出口合同复印件);
- (2) 出口企业核销员本人“中国电子口岸”操作员 IC 卡。
- (3) 申领专用章;
- (4) 核销员身份证及复印件。

三、收汇核销。

1、全额收汇核销:

- (1) 企业出口收汇核销手册;
- (2) 加盖海关“验讫章”的核销单正本及退税联;
- (3) 加盖海关“验讫章”的出口货物报关单正本;
- (4) 商业发票正本。外商投资企业应提供由税务部门统一制定的出口发票, 加盖企业公章或发票专用章; 其他出口企业提供的出口发票须加盖企业发票专用章。
- (5) 银行出具的出口收汇核销专用联(应具备银行“业务公章”和“出口收汇核销专用章”、“出口收汇核销专用联”字样、相应的核销单编号等必备要素), 异地收汇核销专用联的, 应加盖收汇地外汇局“出口收汇核销业务监管专用章”确认的水单。

2、来料加工、来件装配方式出口按照工缴费办理收汇核销:

- (1) 企业出口收汇核销手册;
- (2) 全额核销中 2、3、4、5 点的单据。
- (3) 海关登记手册、企业合同及外经贸部门批准件(正本及复印件)。

3、进料加工抵扣出口收汇差额核销:(仅适用于外商投资企业)

企业每次申请办理抵扣差额核销时, 应提供以下材料:

- (1) 外经贸主管部门签发的《加工贸易业务批准证》、海关进出口登记手册、进出口合同(须经外经贸主管部门、海关审批备案);
- (2) 全额收汇核销中的 1、2、3、4、5 点的单据;
- (3) 进口货物报关单正本及企业外汇核销 IC 卡;

4、其它特殊贸易方式出口, 按照《实施细则》要求办理出口收汇核销。

5、企业货物报关出口后发生退货办理核销:

- (1) 出口收汇核销手册;
- (2) 加盖海关“验讫章”的核销单正本;
- (3) 加盖海关“验讫章”的出口货物报关单正本;
- (4) 加盖企业公章或发票专用章的出口发票正本;
- (5) 加盖海关“验讫章”的退运进口货物报关单正本;
- (6) 进口发票正本 (应为红字);
- (7) 企业外汇核销 IC 卡。

核销的理论流程

以下是关于核销的理论操作程序, 实际我没干过, 真是让人郁闷。

- 1.出口单位领核销单;
- 2.出口单位向海关交验核销单。海关审验后,退回给出口单位;
- 3.货物出口后, 将有关单据及附有核销单编号的发票交银行收汇, 同时, 将核销单存根及有关单据送还签发核销单的外汇局;
- 4.银行收妥货款后, 将结汇水单退出口单位;
- 5.出口单位将银行确认货款已经收回的结汇水单和由海关退回的原核销单送外汇局, 核销该笔收汇。

上海地区的实际核销程序

- 1、先去浦东中国人民银行报名参加核销员培训, 如果已有进入下一步。
- 2、办理电子口岸。
- 3、领取核销单, 做口岸备案。
- 4、报关出口。
- 5、一般货物出口一个月后, 备齐报关单 (核销联)、收汇水单、核销单、核销汇总表, 可来电索取 (cn21th@hotmail.com)。
- 6、到中国人民银行取号 (7、8) 号柜, 接单后到旁边交钱, 一单 20, 将钱夹在核销员证中。
- 7、拿到外柜台打印的单子后流程结束。

第五部分：退税

出口退税的程序和所需文件

一、出口退税登记的一般程序：

1. 有关证件的送验及登记表的领取

企业在取得有关部门批准其经营出口产品业务的文件和工商行政管理部门核发的工商登记证明后，应于 30 日内办理出口企业退税登记。

2. 退税登记的申报和受理

企业领到"出口企业退税登记表"后，即按登记表及有关要求填写，加盖企业公章和有关人员印章后，连同出口产品经营权批准文件、工商登记证明等证明资料一起报送税务机关，税务机关经审核无误后，即受理登记。

3. 填发出口退税登记证

税务机关接到企业的正式申请，经审核无误并按规定的程序批准后，核发给企业"出口退税登记证"。

4. 出口退税登记的变更或注销

当企业经营状况发生变化或某些退税政策发生变动时，应根据实际需要变更或注销退税登记。

二、出口退税附送材料

1. 报关单。报关单是货物进口或出口时进出口企业向海关办理申报手续，以便海关凭此查验和验放而填具的单据。

2. 出口销售发票。这是出口企业根据与出口购货方签订的销售合同填开的单证，是外商购货的主要凭证，也是出口企业财会部门凭此记帐做出口产品销售收入的依据。

3. 进货发票。提供进货发票主要是为了确定出口产品的供货单位、产品名称、计量单位、数量，是否是生产企业的销售价格，以便划分和计算确定其进货费用等。

4. 结汇水单或收汇通知书。

5. 属于生产企业直接出口或委托出口自制产品，凡以到岸价 CIF 结算的，还应附送出口货物运单和出口保险单。

6. 有进料加工复出口产品业务的企业，还应向税务机关报送进口料、件的合同编号、日期、进口料件名称、数量、复出口产品名称，进料成本金额和实纳各种税金金额等。

7. 产品征税证明。

8. 出口收汇已核销证明。

9. 与出口退税有关的其他材料。

花束子的亲自经历：外贸企业出口退税全流程



前提: 我司有进出口权的外贸公司, 一般是自营, 去年偶尔帮朋友出口一批货物到韩国, 所以有了以下的出口流程, 提供给大家, 希望给初学者一个经验的总结:

1.制作形式发票金额 USD: 1109.24) 给国外, 同时附汇款路线图, 前 T/T 国外付款 USD: 1090.24 (其中差额为银行费用) 给我司。

2.向国内工厂购买原料, 价款: 8002.20 元。同时将出口退税登记证, 工商营业执照, 进出口权证书, 海关登记证, 增值税发票资料等传真工厂, 以便办理缴款专用通知书以及增值税发票。(不需要法定商检)

3.向货代委托定仓, 同时制作正本发票, 装箱单, 出口报关单, 报关委托书, 海运货物委托书。(同时, 通过电子口岸网上申请核销单, 现场领取, 以及网上出口口岸备案)。

4.收到工厂货物, 托运到货代已经联系好的仓库, 填写仓库的收货单证, 将货物交给仓库以便装箱 (我司是拼箱)。同时填写并确认托运单, 以及提单。(电放提单, 顺便出具电放保函)

5.购买保险, 领取正本保险单以及付款通知书。

6.出口货物。

7.工厂的缴款专用书以及税单到达: 税单总额: 8002.20 (成本: 6839.48, 税: 1162.72) 专用缴款通知书为: $6839.48 \times 0.068 = 465.09$

8.领取核销单, 报关单, 以及凭收汇凭证单, 银行对外收汇申报单, 到银行换取收汇水单

在电子口岸网上申报核销后去外汇管理局现场核销。

9.核销后, 将相关核销数据向国税局申报。

10 将数据输入国税的电子申报盘片, 制作软盘, 等待国税局通知。

11 带书面单据: 报关单, 外销发票 (自己制作), 核销单, 缴款专用书, 增值税发票, 现场办理。

12 确认后退税。我司确认为报关单上的 FOB 金额为 USD: 1075.96, 退税为: RMB: 1025.92 (15%退税率) ($6839.48 \times 0.15 = 1025.92$)

从上实际操作可知:

1.由于 17%与 15%不同, 进项抵扣税 1162.72 与退税: 1025.92 有一定差距, 其实退税就是将原本要抵扣的进项税退了回来 (贸易企业), 出口的利润主要是出口的 USD: $1090.24 \times 8.6 = 9376.8$ 与 8002.2 的差额不要交纳 0.17 即 233 元的增值税以及 233 元中的地税 (如城建费用等)

2.工厂的专用缴款通知书中所交的款项是保证金性质的, 会在一定时间内退回工厂。

1.防止工厂多开增值税发票, 用来出口骗出口退税。2.也可以给国家, 地方融资 9 自己想的)

3.疑问是: FOB 价报关单上为什么是 USD: 1075.96, 应该是 CIF-I-F (USD: 1090.24-20-运费呀, 请报关熟悉解释。

以上是外贸企业自己从工厂购买货物出口, 其他情况具体问题具体分析。

货运篇



第一部分：实务相关资料整理

有关电放知识

有关电放（一）：电放的含义及一般情形

电放意思很简单—CARGO RELEASE，就是直接让船公司通知目的港代理放货，而不需要正本提单。船公司方面想怎么通知都行，邮件啊，传真没什么特定形式，为省钱多数用邮件，赶时间的多数是传真。

但是必须注意的是，电放也就意味着客户可以不凭正本提单提货，不凭正本提单提货，如果你是采用 D/P 和信用证结算，就无法得知客户是否已经向银行赎单，是否付款。这时候如果你什么都不想，看见客户要求就马上电放可就麻烦了。

我现在只见过两种情况客户要求电放：一个是到东南亚的货物，航期 10 天左右，货物已经快要抵港而单据却因为等提单，做单，审单加上节假日拖延等因素还没到。另一个是某些港口不接受货代提单，只接受船东单，因此客户手持正本提单却提不到货。

第二种情况好处理，客户说是拿的是正本提单，那只要查一下银行，拿到正本应该是已经赎单的，款到帐上那就直接电放吧。如果款没到帐，而客户又称已付了款，又没法查证，那就不一定需要开电放单，可以要求我们这边船公司通知那边代理，可以凭正本提单提货，怎么解释是船公司的事，只要客户拿的事正本提单，即使款还没帐也不用担心了，风险已经转移到了银行身上。（电放单定义其实也没这么复杂，只是船公司通知代理放货而已，让他们改改措辞就行）。

第一个情况有些复杂，同样的如果款到帐或是 TT 结汇，那直接电放也行。最担心的是款没到，单据也没到，可能 N 个人有 N 个处理方法吧，换了是我，还是风险第一，一般是不会让船公司开电放单的，特别是东南亚客户，绝不轻易在款没到帐的情况下电放。如果是欧洲客户，而且合作了几年，并且不是皮包公司，那可以考虑让他们发个保函过来，欧洲人重签名和公司信誉，而且法律严，可以给他们电放。

（当然去欧洲有 30 多天的船期，一般是不会出现需要电放的情况，除非自己真的很倒霉遇到单据寄丢）

有关电放（二）：信用证下电放的风险

如果是信用证结算形式下做电放，则其风险很大：



首先你须将全套正本提单退回船公司,那么你提交给银行的单据中将没有提单正本,或只是提单的复印件,所以是严重的单证不符,开证行或付款行将会拒绝付款;

其次,开证行保证单证相符既付款的前提之一就是掌握提单,即货权。一旦开证申请人不付款,开证行还可以通过所掌握的货物经变卖之后获得一定的补偿。而经卖方电放后,收货人将货物提走,开证行失去了掌握的货权,则开证行将不再承担保证付款的责任。这样一来,信用证结算实际失去了意义,那么是否能够收回货款就要看买方的信用了。

所以,在做电放之前,应要求买方提供一个保函,其内容是保证无条件接受卖方提供的含有不符点的单据,并保证付款赎单。连同所有单据一并提交银行,作为单据之一。以此作为应对,规避风险。

有关电放(三):电放、保函提货及风险

电放行为是指船东在得到托运人指示后,在收回其已签发的提单情况下,用电话或传真形式指令其在目的港代理人将货物放给提单中所标的收货人的行为。电放行为是多年来航运界形成的一种常见的操作习惯,它使得收货人无法及时凭正本提单提取货物,此时应托运人的指示,承运人可以凭正本提单放货,其产生的基础则是缘于买卖双方良好的信誉和合作关系,致使托运人相信货款肯定能够收回。而对于承运人而言,只要能证明给其发出电放指示的主体是本票货物的托运人即可。保函提货,是收货人凭提单复印件,在没有正本提单的情况下向船公司提供保函后取得货物的行为。

由于船东或其代理人没有精力和时间去辨别谁是每票货物的真正托运人即货主,因此,惟一识别托运人身份的途径就是根据申报订舱的单据中所列明的托运人名称,并且在没有足够的反证情况下,往往以此作为提单中的托运人,换言之,船东或其代理人主要是依据出运该票货物的申报人的指示填制船东提单,并依据提单中托运人的书面指示而电放货物,船东认为这是毫无风险的。

然而,在实际操作中,由于电放行为本身具有一定的风险性,倘若贸易合同中的买方利用其中的某个环节图谋诈货,容易以“合法”的手段达到其非法之目的。当然,此中必然有一个角色或是共谋或是被利用而替买方最终完成诈货任务。对此,一方面船东仍然以谨慎的心态对待电放,往往能够免除责任;而另一方面,真正的货主(即贸易合同中的卖方)在不知情的情况下发现货款未收到而货却被放掉,那么,货主将成为真正的惟一的受害者,这就是电放行为有时又能为诈货提供可能的情形。

案例一:1999年1月12日,山东公司与香港实信行有限公司(以下简称实信行)签订绿豆销售合同,约定山东公司向实信行销售绿豆80吨,单价每吨FOB大连365美元,付款方式为D/P即期付款。1月28日,实信行的代理人万某利用事先从天开公司取得已盖印章的空白提单,向山东公司出据了托运人为山东公司,收货人凭指示,

通知方为实信行，目的港是台湾高雄等内容的一套正本提单。之后，万又向船东提供了一份托运人为天开公司、收货人和通知人均均为台湾公司的集装箱货物托运单，船东据此编制了内容与之相同的正本海运提单，在此份提单中，托运人变成了天开公司，使得实信行以保函形式骗取船东电放了本票货物，也使山东公司货款落空。船东由于没有谨慎地识别保函的来源及出具的主体，不恰当地接受非托运人的电放请求，也有其难脱之责，但最终的结果是船东和货主都成了实信行利用此种方式诈货的受害者。

案例二：1999年5月4日，吉林公司与实信行签订500吨乌豆出口合同，单价为FOB大连318美元/吨，结算方式为D/P托收，目的港为台湾高雄。合同签订后，依照实信行通知，吉林公司向天津公司订舱，要求出运货物。该托运单清楚表明托运人为吉林公司、收货人和通知方为实信行、目的港台湾高雄、以及船名、航次等内容。5月12日，天津公司依实信行指示，在向船东提供本票货物清样时，未经吉林公司同意，将托运单中的原托运人、收货人分别变更为实信行和台湾公司，船东据此签发出正本海运提单。5月16日，天津公司向吉林公司签发了关于本票货物的第二套提单，用于结汇目的，在此套提单内容中，托运人与收货人仍为吉林公司和实信行。由于天津公司依据实信行的要求，擅自违背吉林公司的意思表示，篡改了船东提单中的托运人、收货人、通知人的名称等，此时针对船东而言，托运人变成了实信行，为实信行欲通过保函要求电放并达到诈货目的提供了可能。5月17日，该船东提单签出，天津公司遂转告船东，托运人实信行要求电放货物，因无托运人实信行的电放保函被船东拒绝。6月1日，天津公司将实信行电放保函传给船东，依照惯例，船东在收回正本提单后以传真形式，通知其在高雄的代理将本票货物电放给提单中的收货人，货已到手，实信行自然也不会去银行付款赎单，货主遭受损失。在系列诈货案中，实信行同其他诈骗案主体一样，其诈货手法已形成一定的规律和特点：

一是涉案金额不大，往往在30至50万元人民币之间；二是施诈者大多选择粮食为贸易标的，而且往往转手给台湾公司。如实信行以各种豆类为诈货的对象；三是为达到使船东电放货物的目的，在FOB价格术语条件下，施诈者常出具保函。因保函的作用具有一定地域性和可执行性；四是诈货案涉及两岸三地。如实信行在大陆装货，在台湾卸货，在香港订约，利用两岸三地的政治和法律差异，逃避法律制裁；五是在船东签发提单前，施诈者总是要求代理公司改变委托单中原定的托运人、收货人及通知人名称。这样，使船东在无反证的情况下有理由接受施诈者作为托运人的电放保函，使货物轻而易举地落在其手中。

由于施诈者找到了电放行为过程中的漏洞，并利用这样的机会使诈货成为可能。那么，是否应当明令禁止船东使用电放手段呢？其实，电放行为之所以能运用到现在，存在有利的一面，比如加快货物流转，减少不必要开支等等，但其中暴露出的问题也应予以避免。首先，买卖合同的卖方在签订合同之前，必须详实地了解买方的资信情况及财务状况，这是防止货物被诈取的最根本措施。其次，货主最好寻求国内声誉好、实力强且操作规范的大公司作代理，有的大船东往往有自己一套货运代理

机构,这样会使货物更加安全保险。另外,船东在被要求电放货物的情况下,能否做到谨慎处置,即能否改变其目前简单的识别托运人的方法,对防止诈货将会起到重大作用。

关于保函提货,造成的提单持有人不能获得货物。比如,信用证拒付,单据退回,外贸公司持单向船公司提货时,无货。不过一般可以起诉船公司。胜诉几率很大。

但如果是客户委托指定货代,由于承运人是对方货代公司,他就可以提出电放和保函提货,造成卖货人无货保障的情况发生。打官司会费钱费精力。所以应当说在实际操作中外贸业务人员要工作细致认真,坚持原则,坚决拒绝不合理的要求。指定货代可以,但要检查信誉,而且必须文字声明客户必须凭正本提货,否则有船公司,货代承担相应风险。

有关电放(四):电放保函

电放保函

(LETTER OF GUARANTEE)

致: 有限公司

船名(VES): 航次(VOY):

提单号(B/L NO):

装货港(POL): 卸货港(POD): 目的港(DES):

我司(发货人名称)_____现请求贵司为以上货物办理电放,将货物电放给收货人,我司放弃凭正本提单提货。

我司承担由此产生的一切责任,风险和费用。

我司赔偿并承担贵司以及贵司雇员和/或代理因此所承担的一切责任和遭受的一切损失及费用。

备注:本保函适用中国法律并接受中国海事法院管辖。

担保人:

(发货人公章)

年 月 日



补充说明:不同的船公司,格式不一定一样!有些船公司须在保函上说明电放给谁!就是指要把收货人名字打在保函上!但基本内容一样!

还有,如果提单确认好后,然后做电放保函,如果保函和提单的最后确认内容有不同,而船公司或货代又没有提出来,那么将按照保函上的内容为准!提单也将按保函内容出具!因为保函是盖有公章的,效力比提单确认件厉害多了!所以,做保函时要小心,不要和提单确认件不一致~

拼箱出运巧安排

当前的货运市场,已形成了由几个大货代垄断的局面,拼箱价格也由 1996 年以前的欧基港 USD92/立方米,降到 1997 年上半年的 USD75/立方米,1998 年在 USD45~50/立方米之间。应该说,这个运费水平其利润是比较合理的。

但某些货代出于其利润最大化的目的,在实际操作中,不论其实力如何,往往都以丈量货物尺码的手段来获取额外利润。具体做法是,每当货物送到指定仓库时,现场收货人都会当着送货人的面,一箱一箱丈量货物的外包装,并要求磅货人员签字确认,由于涨尺码和工厂无直接经济利益关系,送货员一般都会签字。当天或次日,该单据就会传真到外贸公司,要求确认,并以暂不出运,暂不签发到公司,暂不退还“三单”相威胁。因为装期将至,货到仓库,主动权在货代手里。这样使外贸公司吃亏不小,非常被动。

说实话,只要用纸箱包装,特别是服装产品,一旦装箱,肯定和纸箱上标明的长宽高不一样,10 立方米的货物总要涨出 1~2CBM,甚至更多。表面看来货主理亏,但到现场一看,就不是那么一回事,当货物装箱打包后,往往是中间高出一块,有 1~2 厘米不等,就一个纸箱来说是涨了,但你不是用一个纸箱来装满集装箱的,而是用几十个、几百个纸箱来装箱的,纸箱在集装箱内是一个压一个的,由于自重,下面的纸箱凸起部分被上面的几个箱压平了,5 个或 10 个箱子叠起来的高度,并不等于被丈量的每个纸箱高度的总和。有的货代辩解说,上面的几个箱子怎么处理?在实际操作中,可在装上面几箱时,先在下面用脚踩一下,在它还不及反弹之前快装上去。如果不深入实际,不亲自操作,就不会发现还有这样的误差,外贸公司的正当利益就会受到侵害。

还有一个是关于拼箱运输中的“头装”(HEADLOAD)问题。如果一票 26CBM 往纽约的货物,L/C 没有规定 20 尺箱 FCL,业务员也没有指定是否装整箱,该如何处理这份托单呢?现在去美国东岸的运费在 USD1960~2100/20 尺箱左右。我们首先要找到一个既要有好的服务合约 SERVICE CONTRACT,又有良好信誉的货代公司。现在去美国东岸的拼箱价,上海库交货是 UUSD42/DBM,初看用拼箱方式是可以节省运费 $USD42 \times 26 \text{ 立方米} = USD1092$,还可以省去 950 包干费,其实并非如此,实际情况往往使收货人遭受损失。因为拼箱货的 DDC 是 USD31/CBM,即 $USD31 \times 26 \text{ 立方米} = USD806$,若一个 20 尺整箱的 DDC 为 USD535,收货人多付 USD271,由于是拼箱货,收货人还要付箱费 USD14/CBM,即 USD364,两项合计

客户多付 USD635, 费事又费钱。如果是老客户, 收到货后肯定会有强烈反应, 甚至会从货款中扣回多支出的款项, 使卖方处于被动; 如果是新客户, 货主可能会因此而失去客户。鉴于这种情况, 就需要找出一条既为货主公司节省费用, 收货人又不多付款的有效途径。

经过实践, 我们认为, 头装不失为一种有效方法, 也可以理解为“CFSTOCY”交货。具体做法是, 传真经货代确认, 发货人按拼箱付运费, 先将该货装在 40 尺或 40 尺 HQ 里面, 而后面再拼装其它货物, 到达目的港后, 由其代理拆出所拼货物, 留下收货人的货物暂不卸, 按整箱交收货, DDC 按 20 尺整箱付。用这种办法, 发货人节省的运费相当可观, 该做法也同样可以适用于接近 40 立方米的货物运输。

当然走拼箱的货物, 注重运费的高低固然重要, 但由于其往往意义重大, 所以更重要的是货物能否按时到达, 如果产生差错和耽误, 可能会给发货人造成被动, 一是可能失去机会, 造成损失; 二是如果再用空运的方式去补救, 货主的成本无疑会加大。所以货主在选择货代公司时, 除考虑价格因素外, 更重要的是看其服务的可靠性。

第二部分: 基本知识和基本流程

货代操作流程

一、接受货主询价

1、 海运询价:

- ① 需掌握发货港至各大洲, 各大航线常用的, 及货主常需服务的港口, 价格;
- ② 主要船公司船期信息;
- ③ 需要时应向询价货主问明一些类别信息, 如货名, 危险级别等。(水路危规)

2、 陆运询价: (人民币费用)

- ① 需掌握各大主要城市公里数和拖箱价格;
- ② 各港区装箱价格;
- ③ 报关费、商检、动植检收费标准。

3、 不能及时提供的, 需请顾客留下电话、姓氏等联系要素, 以便在尽可能短的时间内回复货主。

二、接单 (接受货主委托)

接受货主委托后 (一般为传真件) 需明确的重点信息:

- 1、 船期、件数
- 2、 箱型、箱量
- 3、 毛重
- 4、 体积

各项型最大体积为: (长*宽*高) 可装体积, 可装重量

1×20'GP=31CBM 6*2.38*2.38 25 17MT



1×40'GP=67CBM 12*2.38*2.38 55 25MT

1×40'HC=76CBM 12*2.7*2.38

1×45'GP=86CBM

(注: GP general purpose 普通箱; CBM cubic metre 立方米; MT metric ton 公吨 ; HC high cubic 高箱)

5、 付费条款、货主联系方式

6、 做箱情况, 门到门还是内装

三、订舱

1、 缮制委托书 (十联单);

制单时应最大程度保证原始托单的数据正确、相符性, 以减少后续过程的频繁更改。

2、 加盖公司订舱章订舱:

需提供订舱附件的 (如船公司价格确认件), 应一并备齐方能去订舱。

3、取得配舱回单, 摘取船名、航次、提单号信息。

四、做箱

1、 门到门:

填妥装箱计划中: 做箱时间、船名、航次、关单号、中转港、目的港、毛重、件数、体积、门点、联系人、电话等要因, 先于截关日 (船期前两天) 1~2 天排好车班。

2、 内装:

填妥装箱计划中: 船期船名航次、关单号、中转港、目的港、毛重、件数、体积、进舱编号等要因, 先于截关日 (船期前两天) 1~2 天排好车班。

3、取得两种做箱方法所得的装箱单 (CLP)

五、报关 (有时同时、有时先于做箱)

1、 了解常出口货物报关所需资料。

① 需商检

② 需配额

③ 需许可证

④ 需产地证

⑤ 需提供商标授权、商标品名

⑥ 出口香港地区货值超过\$10 万, 其他地区超过\$50 万, 核销时需提供结汇水单 (复印件)

⑦ 需提供商会核价章

2、 填妥船名航次, 提单号, 对应装箱单 (packing list), 发票, 所显示的毛重净重, 件数, 包装种类, 金额, 体积, 审核报关单的正确性 (单证一致)。

3、 显示报关单所在货物的 “中文品名”, 对照海关编码大全, 查阅商品编码, 审核两者是否相符, 按编码确定计量单位, 并根据海关所列之监管条件点阅所缺乏报关要件。

4、 备妥报关委托书, 报关单, 手册, 发票, 装箱单, 核销单, 配舱回单 (十联单第五联以后), 更改单 (需要的话) 和其他所需资料, 于截关前一天通关。

5、 跟踪场站收据, 确保配载上船。



6、 凡是退关改配的, 若其中有个航次, 出运仍然需要, 诸如许可证, 配额, 商检, 动植物检之类的文件资料, 退关、改配通知应先于该配置船期一个星期到达, 以便(报运部)顺利抽回资料, 重新利用。否则只会顺延船期, 造成麻烦。

六、提单确认和修改

1、 问明顾客“提单”的发放形式:

① 电放:

需顾客提供正本“电放保函”(留底), 后出具公司“保函”到船公司电放。

② 预借(如可行)

需顾客提供正本“预借保函”(留底), 后出具公司“保函”到船公司预借。

③ 倒签(如可行)

需顾客提供正本“倒签保函”(留底), 后出具公司“保函”到船公司倒签。

*此种情况下, 多半是签发 HOUSE B/L.

④ 分单:

应等船开以后 3~4 天(候舱单送达海关, 以保证退税), 再将一票关单拆成多票关单。

⑤ 并单:

应等船开以后 3~4 天(候舱单送达海关, 以保证退税), 再将多票关单合成一票关单。

⑥ 异地放单:

须经船公司同意, 并取得货主保函和异地接单之联系人, 电话, 传真, 公司名, 地址等资料方可放单。

2、 依据原始资料, 传真于货主确认, 并根据回传确立提单正确内容。

七、签单

1、 查看每张正本提单是否都签全了证章。

2、 是否需要手签。

八、航次费用结算

1、 海运费

① 预付(FREIGHT PREPAID)

② 到付(FREIGHT COLLECT)

2、 陆运费

① 订舱

② 报关(包括返关之前已经报关的费用)

③ 做箱(内装/门到门)

④ 其他应考虑的费用:

冲港费/冲关费

商检、动植物检、提货费、快递费、电放、更改

九、提单、发票发放(提单样本)



- 1、 货主自来取件的,需签收
- 2、 通过 EMS 和快递送达的,应在“名址单”,上标明诸如:“提单号”、“发票号”、“核销单号”、“许可证号”、“配额号”等要素以备日后查证

十、应在一个月内督促航次费用的清算并及时返还货主的“核销退税单”

十一、海关退税有问题的,需更改并要提供如下资料:

- 1、报关数据正确、舱单不正确的
 - ① 经预录后的〈海关返还的〉报关单复印件;
 - ② 场站收据复印件〈十联单第七联即黄联〉;
 - ③ 提单正本复印件两张;
 - ④ 装箱单(Container Load Plan)复印件;
 - ⑤ 更正单(三联、正本)。
- 2、短装(多报少出)、溢装(少报多出)
 - ① 船开5天(工作日)内没能及时更正的:
先交纳罚款金 3000-5000;
货主重新提供的发票、装箱单(Packing list)
货主重新提供报关单
提单副本复印件(加盖“提单副本确认章”)
 - ② 船开5天(工作日)内更改的
提单副本复印件(加盖“提单副本确认章”)
正本、正确的报关单
正本、正确的发票、装箱单

集装箱整箱进口业务简明流程

船公司 舱单 船图 码头 场站 收货人

具体业务步骤如下:

一、接到客户的全套单据后,要查清该进口货物属于哪家船公司承运、哪家作为船舶代理、在哪儿可以换到供通关用的提货单。(注:全套单据包括带背书的正本提单或电放副本、装箱单、发票、合同)。

注意事项:

- 1、提前与船公司或船舶代理部门联系,确定船到港时间、地点,如需转船应确认二程船名。
- 2、提前与船公司或船舶代理部门确认换单费、押箱费、换单的时间。
- 3、提前联系好场站确认好提箱费、掏箱费、装车费、回空费。



二、凭带背书的正本提单(如是电报放货,可带电报放货的传真件与保函)去船公司或船舶代理部门换取提货单和设备交接单。

注意事项:

- 1、背书有两种形式,如果提单上收货人栏显示“TO ORDER”则由“SHIPPER”背书:如果收货人栏显示其真正的收货人,则需收货人背书。
- 2、保函是由进口方出具给船舶代理的一份请求放货的书面证明。保函内容包括进口港、目的港、船名、航次、提单号、件重尺及进口方签章。
- 3、换单时应仔细核对提单或电放副本与提货单上的集装箱箱号及封号是否一致。
- 4、提货单共分五联,白色提货联、兰色费用账单、红色费用账单、绿色交货记录、浅绿色交货记录。
- 5、设备交接单:它是集装箱进出港区、场站时、用箱人、运箱人与管箱人或其代理人之间交接集装箱及其他机械设备的凭证,并兼管箱人发放集装箱的凭证的功能。当集装箱或机械设备在集装箱码头堆场或货运站借出或回收时,由码头堆场或货运站制作设备交接单,经双方签字后,作为两者之间设备交接的凭证。

集装箱设备交接单分进场和出场两种,交接手续均在码头堆场大门口办理。

出码头堆场时,码头堆场工作人员与用箱人、运箱人就设备交接单上的以下主要内容共同进行审核:用箱人名称和地址,出堆场时间与目的,集装箱箱号、规格、封志号以及是空箱还是重箱,有关机械设备的情况,正常还是异常等。

进码头堆场时,码头堆场的工作人员与用箱人、运箱人就设备交接单上的下列内容共同进行审核:集装箱、机械设备归还日期、具体时间及归还时的外表状况,集装箱、机械设备归还人的名称与地址,进堆场的目的,整箱货交箱货主的名称和地址,拟装船的船次、航线、卸箱港等。

货运操作全套单证

货运操作全套单证

一、货主提供的单证:

- 1、出口委托书
- 2、出口货物明细单
- 3、装箱单(PACKING LIST)
- 4、发票(INVOICE)
- 5、出口许可证
- 6、出口收汇核销单、退税单
- 7、报关手册



二、货代负责的单证:

1、出口十联单:

第一联: 集装箱货物托运单 (货主留底) (B/N)

第二联: 集装箱货物托运单 (船代留底)

第三联: 运费通知 (1)

第四联: 运费通知 (2)

第五联: 场站收据 (装货单) (S/O)

第五联副本: 缴纳出口货物港务费申请书

第六联: 大副联 (场站收据副本)

第七联: 场站收据(D/R)

第八联: 货代留底

第九联: 配舱回单 (1)

第十联: 配舱回单 (2)

2、提单 (正本/副本) (B/L ORIGINAL/COPY)

①分提单 (HOUSE B/L)

②总提单 (OCEAN B/L)

3、海运单 (SEA WAYBILL)

4、出口货物报关单证:

①必要单证: 报关单、外汇核销单、装货单、装箱单、发票、合同、信用证副本。

②其他单证: 出口许可证、免税手册、商检证明、产地证明等。

5、货物报关清单

6、进舱通知

7、集拼货预配清单

8、装箱单 (CLP)

9、集装箱发放/设备交接单 进场/出场 (EIR IN/OUT)

集装箱出口业务:

整箱

1、海运出口委托书

2、十联单:

第一联: 集装箱货物托运单 (货主留底) (B/N)

第二联: 集装箱货物托运单 (船代留底)

第三联: 运费通知 (1)

第四联: 运费通知 (2)

第五联: 场站收据 (装货单) (S/O)

第五联副本: 缴纳出口货物港务费申请书

第六联: 大副联 (场站收据副本)

第七联: 场站收据(D/R)

第八联: 货代留底



- 第九联: 配舱回单 (1)
- 第十联: 配舱回单 (2)
- 3、集装箱陆上货物运输托运单
- 4、装箱单 (CONTAINER LOAD PLA)
- 5、集装箱发放/设备交接单 进场/出场(EIR IN/OUT)
- 6、报关手册
- 7、集拼货预配清单
- 8、装箱单 (container load plan)
- 9、集装箱发放/设备交接单 进场/出场(EIR IN/OUT)
- 10、提单 (正本/副本) (B/L ORIGINAL/COPY)
 - ① 普通货物: 以装船提单
 - ② 集 装 货: 收訖代运提单

集装箱整箱进口业务:

- 1、进出口货物代理报关委托书
- 2、提货单 (进口五联单)
 - 第一联: 到货通知书
 - 第二联: 提货单(D/O)
 - 第三联: 费用账单(1)
 - 第四联: 费用账单(2)
 - 第五联: 交货记录
- 3、设备交接单
(#1 船代留底联 #2 堆场联 #3 用箱人联)
- 4、海关进口货物报关单 提单(正本/副本)(B/L ORIGINAL/COPY)
 - ①普通货物: 以装船提单
 - ②集 装 货: 收訖代运提单
- 5、货物运输报价单

海运费计算方法

一、.集装箱海运运费

目前, 集装箱货物海上运价体系较内陆运价成熟。基本上分为两个大类, 一类是袭用件杂货运费计算方法, 即以每运费吨为单位 (俗称散货价), 另一类是以每个集装箱为计费单位 (俗称包箱价)。

1.件杂货基本费率加附加费:

(1) 基本费率--参照传统件杂货运价, 以运费吨为计算单位, 多数航线上采用等级费率。



(2) 附加费--除传统杂货所收的常规附加费外,还要加收一些与集装箱货物运输有关的附加费。

2.包箱费率 (BOX RATE): 这种费率以每个集装箱为计费单位,常用于集装箱交货的情况,即 CFS-CY 或 CY-CY 条款,常见的包箱费率有以下三种表现形式:

(1) FAK 包箱费率 (FREIGHT FOR ALL KINDS) --即对每一集装箱不细分箱内货类,不计货量(在重要限额之内)统一收取的运价。

(2) FCS 包箱费率 (FREIGHT FOR CLASS) --按不同货物等级制定的包箱费率,集装箱普通货物的等级划分与杂货运输分法一样,仍是 1-20 级,但是集装箱货物的费率差级大大小于杂货费率级差,一般低级的集装箱收费高于传统运输,高价货集装箱低于传统运输;同一等级的货物,重货集装箱运价高于体积货运价。可见,船公司鼓励人们把高价货和体积货装箱运输。在这种费率下,拼箱货运费计算与传统运输一样,根据货物名称查得等级,计算标准,然后去套相应的费率,乘以运费吨,即得运费。

(3) FCB 包箱费率 (FREIGHT FOR CLASS 或 BASIS) --这是按不同货物等级或货类以及计算标准制订的费率。

二、.班轮运价

(1) 有关名词: 1.基本费率 (BASIC RATE),是指每一计费单位(如一运费吨)货物收取的基本运费。基本费率有等级费率,货种费率,从价费率,特殊费率和均一费率之分。班轮运费是由基本运费和附加费两部分组成。2. 附加费 (SURCHARGES): 为了保持在一定时期内基本费率的稳定,又能正确反映出各港的各种货物的航运成本,班轮公司在基本费率之外,又规定了各种费用。

主要有:(1)燃油附加费(BUNKER SURCHARGE OR BUNKER ADJUSTMENT FACTOR--B.A.F.).在燃油价格突然上涨时加收。(2)货币贬值附加费(DEVALUATION SURCHARGE OR CURRENCY ADJUSTMENT FACTOR--C.A.F.).在货币贬值时,船方为实际收入不致减少,按基本运价的一定百分比加收的附加费。(3)转船附加费(TRANSHIPMENT SURCHARGE).凡运往非基本港的货物,需转船运往目的港,船方收取的附加费,其中包括转船费和二程运费。(4)直航附加费(DIRECT ADDITIONAL).当运往非基本港的货物达到一定的货量,船公司可安排直航该港而不转船时所加收的附加费。(5)超重附加费(HEAVY LIFT ADDITIONAL)和超长附加费(LONG LENGTH ADDITIONAL)和超大附加费(SURCHARGE OF BULKY CARGO)。当一件货物的毛重或长度或体积超过或达到运价本规定的数值时加收的附加费。(6)港口附加费(PORT ADDITIONAL OR PORT SUECHARGE)。有些港口由于设备条件差或装卸效率低,以及其他原因,船公司加收的附加费。(7)港口拥挤附加费(PORT CONGESTION SURCHARGE)。有些港口由于拥挤,船舶停泊时间增加而加收的附加费。(8)选港附加费(OPTIONAL SURCHARGE)。货方托运时尚不能确定具体卸港,要求在预先提出的两个或两个以上港口中选择一港卸货,船方加收的附加费。(9)变更卸货港附加费(ALTERNATIONAL OF DESTINATION CHARGE)货主要求改变货物原来规定的港港,在有关当局(如海关)准许,船方又同意的情况下所

加收的附加费。(10) 绕航附加费 (DEVIATION SURCHARGE)。由于正常航道受阻不能通行, 船舶必须绕道才能将货物运至目的港时, 船方所加收的附加费。

(2) 运费计算标准 (BASIS/UNIT FOR FREIGHT CALCULATION): 通常有按货物重量; 按货物尺码或体积; 按货物重量或尺码, 选择其中收取运费较高者计算运费; 按货物 FOB 价收取一定百分比作为费, 称为从价运费; 按每件为一单位计收; 由船货双方临时议定价格收取运费, 称为议价。

(3) 运费计算步骤: (1) 选择相关的运价本; (2) 根据货物名称, 在货物分级表中查到运费计算标准 (BASIS) 和等级 (CLASS); (3) 在等级费率表的基本费率部分, 找到相应的航线, 启运港, 目的港, 按等级查到基本运价。

(4) 再从附加费部分查出所有应收 (付) 的附加费项目和数额 (或百分比) 及货币种类; (5) 根据基本运价和附加费算出实际运价; (6) 运费=运价 X 运费吨

三、租船的运费计算:

程租合同中有的规定运费率, 按货物每单位重量或体积若干金额计算; 有的规定整船包价 (LUMPSUM FREIGHT)。费率的高低主要决定于租船市场的供求关系, 但也与运输距离, 货物种类, 装卸率, 港口使用, 装卸费用划分和佣金高低有关。合同中对运费按装船重量 (INTAKEN QUANTITY) 或卸船重量 (DELIVERED QUANTITY) 计算, 运费是预付或到付, 均须订明。特别要注意的是应付运费时间是指船东收到的日期, 而不是租船人付出的日期。

装卸费用的划分法: (1) 船方负担装卸费 (GROSS OR LINER OR BERTH TERMS) 又称“班轮条件”。(2)

船方不负担装卸费 (FREE IN AND OUT-FIO) 采用这一条件时, 还要明确理舱费和平舱费由谁负担。一般都规定租船人负担, 即船方不负担装卸, 理舱和平舱费条件 (FREE IN AND OUT, STOWED, TRIMMED-F.I.O.S.T.)。 (3) 船方管装不管卸 (FREE OUT-F.O.) 条件。 (4) 船方管卸不管装 (FREE IN-F.I.) 条件。

集装箱知识

一. 集装箱 (container)

1. 所谓集装箱, 是指具有一定强度、刚度和规格专供周转使用的大型装货容器。使用集装箱转运货物, 可直接在发货人的仓库装货, 运到收货人的仓库卸货, 中途更换车、船时, 无须将货物从箱内取出换装。按所装货物种类分, 有杂货集装箱、散货集装箱、液体货集装箱、冷藏箱集装箱等; 按制造材料分, 有木集装箱、钢集

装箱、铝合金集装箱、玻璃钢集装箱、不锈钢集装箱等；按结构分，有折叠式集装箱、固定式集装箱等，在固定式集装箱中还可分密闭集装箱、开顶集装箱、板架集装箱等；按总重分，有 30 吨集装箱、20 吨集装箱、10 吨集装箱、5 吨集装箱、2.5 吨集装箱等。

2. 集装箱（又称货柜）的种类：

(1) 按规格尺寸分：目前，国际上通常使用的干货柜(DRY CONTAINER)有：

外尺寸为 20 英尺*8 英尺*8 英尺 6 吋，简称 20 尺货柜；

外尺寸为 40 英尺*8 英尺*8 英尺 6 吋，简称 40 尺货柜；

外尺寸为 40 英尺*8 英尺*9 英尺 6 吋，简称 40 尺高柜。

20 尺柜：内容积为 5.69M * 2.13M * 2.18M，配货毛重一般为 17.5 吨，体积为 24-26 立方米。

40 尺柜：内容积为 11.8M * 2.13M * 2.18M，配货毛重一般为 22 吨，体积为 54 立方米。

40 尺高柜内容积为 11.8M * 2.13M * 2.72M，配货毛重一般为 22 吨，体积为 68 立方米。

45 尺高柜：内容积为 13.58M * 2.34M * 2.71M，配货毛重一般为 29 吨，体积为 86 立方米。

20 尺开顶柜：内容积为 5.89M * 2.32M * 2.31M，配货毛重一般为 20 吨，体积为 31.5 立方米。

40 尺开顶柜：内容积为 12.01M * 2.33M * 2.15M，配货毛重一般为 30.4 吨，体积为 65 立方米。

20 尺平底货柜：内容积为 5.85M * 2.23M * 2.15M，配货毛重一般为 23 吨，体积为 28 立方米。

40 尺平底货柜：内容积为 12.05M * 2.12M * 1.96M，配货毛重一般为 36 吨，体积为 50 立方米。

(2) 按制箱材料分：有铝合金集装箱，钢板集装箱，纤维板集装箱，玻璃钢集装箱。

(3) 按用途分：

干集装箱

冷冻集装箱(REEFER CONTAINER)

挂衣集装箱(DRESS HANGER CONTAINER)

开顶集装箱(OPENTOP CONTAINER)

框架集装箱(FLAT RACK CONTAINER)

罐式集装箱(TANK CONTAINER)

3. 集装箱运输的关系方主要有：无船承运人，集装箱实际承运人，集装箱租赁公司，集装箱堆场和集装箱货运站等。

(1)无船经营人(NON-VESSEL OPERATING COMMON CARRIER:NVOCC):

他们专门经营集装货运的揽货、装拆箱、内陆运输及经营中转站或内陆站业务,可以具备实际运输工具,也可不具备。对真正货主来讲,他是承运人,而对实际承运人来说,他有是托运人,通常无船承运人应受所在国法律制约,在政府有关部门登记。

(2)实际承运人(ACTUAL CARRIER): 掌握运输工具并参与集装箱运输的承运人。通常拥有大量集装箱,以利于集装箱的周转、调拨、管理以及集装箱与车船机的衔接。

(3)集装箱租赁公司(CONTAINER LEASING COMPANY): 专门经营集装箱出租业务的新行业。

(4)集装箱堆场(CONTAINER YARD:CY): 指办理集装箱重箱或空箱装卸,转运,保管,交接的场所。

(5)集装箱货运站(CONTAINER FREIGHT STATION:CFS): 是处理拼箱货的场所,它办理拼箱货的交接,配载积载后,将箱子送往 CY,并接受 CY 交来的进口货箱,进行拆箱、理货、保管、最后拨给各收货人。同时也可按承运人的委托进行铅封和签发场站收据等业务。

二. 集装箱外尺寸 (container's overall external dimensions)

包括集装箱永久性附件在内的集装箱外部最大的长、宽、高尺寸。它是确定集装箱能否在船舶、底盘车、货车、铁路车辆之间进行换装的主要参数。是各运输部门必须掌握的一项重要技术资料。

三. 集装箱内尺寸 (container's internal dimensions)

集装箱内部的最大长、宽、高尺寸。高度为箱底板面至箱顶板最下面的距离,宽度为两内侧衬板之间的距离,长度为箱门内侧板量至端壁内衬板之间的距离。它决定集装箱内容积和箱内货物的最大尺寸。

四. 集装箱内容积 (container's unobstructed capacity)

按集装箱内尺寸计算的装货容积。同一规格的集装箱,由于结构和制造材料的不同,其内容积略有差异。集装箱内容积是物资部门或其他装箱人必须掌握的重要技术资料。

五. 集装箱计算单位 (twenty-feet equivalent units 简称: TEU)

又称 20 英尺换算单位,是计算集装箱箱数的换算单位。目前各国大部分集装箱运输,都采用 20 英尺和 40 英尺长的两种集装箱。为使集装箱箱数计算统一化,把 20 英尺集装箱作为一个计算单位,40 尺集装箱作为两个计算单位,以利统一计算集装箱的营运量。

六. 集装箱租赁 (container leasing)

即所有人将空箱租给使用人的一项业务。集装箱所有人为出租的一方集装箱, 与使用人, 一般是船公司或货主, 为承租的一方, 双方签订租赁合同。由出租人提供合格的集装箱交由承租人在约定范围内使用。集装箱的租赁, 国际上有多种不同的方式, 总括起来有: 程租、期租、活期租用和航区内阻赁等。

七. 集装箱装卸区 (container terminal)

是集装箱运输中, 箱或货装卸交换保管的具体经办部门。它受承运人或其代理人的委托, 进行下列各项业务:

对整箱货运的交换、保管;

设有集装箱货运站者, 办理拼箱货的交接;

安排集装箱船的靠泊, 装卸集装箱, 每航次编制配载图;

办理有关货运单证的编签;

编制并签验集装箱运用运载工具的出入及流转的有关单证;

办理集装箱及运载工具、装卸工具的情况检查、维修, 以及空箱的清扫、熏蒸等工作;

空箱的收发、存贮和保管;

安排空箱和重箱在堆场的堆码, 及编制场地分配计划;

其他有关业务工作。

集装箱装卸区一般由专用码头、前沿、堆场、货运站、指挥塔、修理部门、大门和办公室组成。有时堆场或货运站等可延伸到市区内部事 5-15 公里的中转站。

八. 集装箱前方堆场 (marshalling yard)

是指在集装箱码头前方, 为加速船舶装卸作业, 暂时堆放集装箱的场地。其作用是: 当集装箱船到港前, 有计划有次序地按积载要求将出口集装箱整齐地集中堆放, 卸船时将进口集装箱暂时堆放在码头前方, 以加速船舶装卸作业。

九. 集装箱后方堆场 (container yard)

集装箱重箱或空箱进行交接、保管和堆存的场所。有些国家对集装箱堆场并不分前方堆场或后方堆场, 统称为堆场。集装箱后方堆场是集装箱装卸区的组成部分。是集装箱运输“场到场”交接方式的整箱货办理交接的场所 (实际上是在集装箱卸区“大门口”进行交接的)。

十. 空箱堆场 (van pool)

专门办理空箱收集、保管、堆存或交接的场地。它是专为集装箱装卸区或转运站堆场不足时才予设立。这种堆场不办理重箱或货物交接。它可以单独经营, 也可以由集装箱装卸区在区外另设。有些国家, 经营这种空箱堆场, 须向航运公会声明。

十一. 中转站或内陆站 (container depot or inland depot)

海港以外的集装箱运输的中转站或集散地。它的作用除了没有集装箱专用船的装卸作业外, 其余均与集装箱装卸区业务相同。中转站或内陆站的度量, 包括集装箱装卸港的市区中转站、内陆城市、内河港口的内陆站均在内。

十二. 集装箱货运站 (container freight station 简称: CFS)

为拼箱货装箱和拆箱的船、货双方办理交接的场所。承运人在一个港口或内陆城市只能委托一个集装箱货运站的经营者。由它代表承运人办理下列主要业务:

拼箱货的理货和交接;
对货物外表检验如有异状时, 就办理批注;
拼箱货的配箱积载和装箱;
进口拆箱货的拆箱和保管;
代承运人加铅封并签发站收据;
办理各项单证和编制等。

十三. 托运人责任 (shipper's liabilities)

托运人在集装箱运输中应有的责任, 这种责任是不完全同于传统海运方面的。拼箱货托运人的责任与传统海运相同。整箱货托运人的责任不同于传统运输的有: 应保证所报货运资料的正确和完整; 承运人有权核对箱内所装货物, 因核对而发生的费用, 有托运人承担; 海关或其他权力机关开箱检查, 其费用和由此发生货损货差, 由托运人承担; 如集装箱货不满, 或是垫衬不良, 积载不当, 或是装了不适于集装箱运输的货物, 因而引起货损、货差, 概由托运人负责; 如使用了托运人自有的不适航的集装箱, 所引起的货损事故, 应由托运人负责; 在使用承运人集装箱及设备其间造成第三者财产或生命的损害, 应由托运人负责赔偿。

十四. 责任限制 (limits of liability)

集装箱运输中发生货损货差, 承运人应承担的最高赔偿额。拼箱货的责任限制与传统运输相同。整箱货的赔偿按照目前国际上的一些判例: 如果提单上没有列明箱内所装货物的件数, 每箱作为一个理赔计算单位; 如提单上列明箱内载货件数的, 仍按件数计算; 如果货物的损坏和灭失, 不属海运, 而是在内陆运输中发生的, 则按陆上运输最高赔偿额办理; 如集装箱是由托运人所有或提供时, 遇有灭失或损坏, 其责任确属承运人应承担者, 亦应视作一个理赔计算单位。

十五. 同一责任制 (uniform liability system)

联运经营人对货物损害责任的一种赔偿责任制度。按照这种制度, 统一由签发联运提单的承运人对货主负全程运输责任, 即货损货差不论发生在哪一个运输阶段, 都按同一责任内容负责。如果能查清发生损害的运输阶段, 联运承运人在赔偿以后, 可以向该段运输的实际承运人追偿。

十六. 网状责任制 (network liability system)

联运经营人对货物损害责任的一种赔偿责任制度。按照这种制度, 签发联运提单的承运人, 虽然对货方仍负全程运输的责任, 但遇损害赔偿不象同一责任制那样, 而是按发生损害的运输阶段的责任内容负责。例如, 损害发生在海上运输阶段, 按国际货运规则办理; 如发生在铁路或公路运输阶段, 则按有关国际法或国内法处理。

十七. 航运公会集装箱规则 (container rules of freight conference)



在一些国家集装箱船航线上,各航运公会为了垄断各自航线上的集装箱运输,都分别制订了供货方使用的集装箱运输规则。这些规则,是由各公会针对公会营运范围内的航线情况制订的。因此,各公会的规则内容各不相同,但基本精神是相同的,即船货双方的责任是一样的。规则内容一般包括以下几个方面:

- 集装箱装卸港,集散运输;
- 集装箱运输专用术语解释;
- 各种运输交接方式船货双方责任;
- 订舱手续及货运资料申报;
- 各类条款包括提单,加批条款,港口条款和意外条款;
- 提单签发;
- 设备交接手续,使用免费时间和滞期费计收;
- 交货手续;
- 运费计算方法及支付;
- 各种费用项目计收办法,费率变更规定;
- 币制,贬值,增值规定;
- 内陆运输规定及收费。

十八. 交接方式 (receiving and delivery system)

集装箱运输中,整箱货和拼箱货在船货双方之间的交接方式有以下几种:

门到门 (door to door): 由托运人负责装载的集装箱,在其货仓或厂库交承运人验收后,负责全程运输,直到收货人的货仓或工厂仓库交箱为止。这种全程连线运输,称为“门到门”运输;

门到场 (door to cy): 由发货人货仓或工厂仓库至目的地或卸箱港的集装箱装卸区堆场;

门到站 (door to cfs): 由发货人货仓或工厂仓库至目的地或卸箱港的集装箱货运站;

场到门 (cy to door): 由起运地或装箱港的集装箱装卸区堆场至收货人的货仓或工厂仓库;

场到场 (cy to cy): 由起运地或装箱港的集装箱装卸区堆场至目的地或卸箱港的集装箱装卸区堆场;

场到站 (cy to cfs): 由起运地或装箱港的集装箱装卸区堆场至目的地或卸箱港的集装箱货运站;

站到门 (cfs to door): 由起运地或装箱港的集装箱货运站至收货人的货仓或工厂仓库;

站到场 (cfs to cy): 由起运地或装箱港的集装箱货运站至目的地或卸箱港的集装箱装卸区堆场;

站到站 (cfs to cfs): 由起运地或装箱港的集装箱货运站至目的地或卸箱港的集装箱货运站;

十九. 整箱货 (full container load 简称: FCL)

为拼箱货的相对用语。由发货人负责装箱、计数、积载并加铅封的货运。整箱

货的拆箱，一般由收货人办理。但也可以委托承运人在货运站拆箱。可是承运人不负责箱内的货损、货差。除非货方举证确属承运人责任事故的损害，承运人才负责赔偿。承运人对整箱货，以箱为交接单位。只要集装箱外表与收箱时相似和铅封完整，承运人就完成了承运责任。整箱货运提单上，要加上“委托人装箱、计数并加铅封”的条款。

二十. 拼箱货 (less than container load 简称: LCL)

整箱货的相对用语，指装不满一整箱的小票货物。这种货物，通常是由承运人分别揽货并在集装箱货运站或内陆站集中，而后将两票或两票以上的货物拼装在一个集装箱内，同样要在目的地的集装箱货运站或内陆站拆箱分别交货。对于这种货物，承运人要负担装箱与拆箱作业，装拆箱费用仍向货方收取。承运人对拼箱货的责任，基本上与传统杂货运输相同。

二十一. 箱位数 (number of slots)

全集装箱船所能记载的集装箱箱数。每一艘全集装箱专用船，均以 20 英尺换算单位来表示它的载箱量。

二十二. 箱位 (slots)

在集装箱堆场上，按照集装箱相应的尺度画成有规则的用以指示堆放集装箱的格状位置。在箱位上编有号码，以利装船。

二十三. 排号 (bay number)

集装箱在专用船上的横排积载位置。编号方法，是从船首至船尾依此标明：01，02，03.....。

二十四. 行号 (row number)

又称列号，集装箱在专用船上的纵列积载位置。有两种标号方法：一种是从左舷端向右依此标明：01，02.....另一种是从中间的左右分标。左舷为单号，由中线向左编为：01，03，05.....，中线向右舷编双号：02，04，06.....。

二十五. 层号 (tier number)

集装箱在专用船上的立体积载位置。编号方法分甲板和仓内两种。甲板上的编号自上而下依此编号，并在数字前加一“D”字。舱内的编号自上而下依此编号，并在数字前加一“H”字。

二十六. 箱位号 (slot number)

集装箱在船上的积载位置。由六个数字组成，前两个数字是排号，中间两个数字是行号，后两个数字是层号。例如箱位 0402D1 是表示这个集装箱积载在第四排右舷第二行甲板第一层。

二十七. 集装箱配载图 (pre-stowage plan)

集装箱船装箱的计划图。装卸区据以装箱。配载图由外轮代理公司根据订舱清

单、装箱单及堆场积载计划编制。并在船舶抵港征得船方同意后,即行装船。如系中途靠港,船上已装有集装箱,就应将有关资料电告船上配载,等回电后据以编制。配载图是由集装箱船各排每列和分层的横断面构成。进行配载时,必须达到如下要求:

保证船舶纵断面的强度和船舶的稳性;

保持理想的吃水差,使船舶取得最好成绩的航行性能,即具有良好的操纵性和快速性;

最合理地利用船舶的载重量和舱容;

保证集装箱在舱内完整无损及在甲板上的安全;

要考虑便于装卸作业;

多港装卸时,必须注意,对以下靠港的装卸不要造成翻舱。

二十八. 站场收据 (dock receipt) 承运人委托集装箱装卸区、中转站或内陆站收到整箱货或拼箱货后签发的收据。站场收据由发货人编制。如同一批货物装有几个集装箱时,先凭装箱单验收,直到最后一个集装箱验收完毕时,才由港站管理员在站场收据上签收。站场在收到整箱货,如所装的箱外表或拼箱货包装外表有异状时,应加批注。站场收据的作用,相当于传统运输中的大副收据,它是发货人向船公司换取提单的凭证。

二十九. 设备交接单 (equipment receipt)

集装箱所有人或租用人委托集装箱装卸区、中转站或内陆站与货方即用箱人或其代表之间交接集装箱及承运设备的凭证。交接单由承运人或其代理人签发给货方,据以向区、站领取或送还重箱或轻箱。交接单第一张背面印有交接使用条款,主要内容是集装箱及设备在货方使用期中,产生的费用以及遇有设备及所装货物发生损坏、灭失的责任划分,及对第三者发生损害赔偿的承担。设备交接一般在区、站大门口办理。设备包括集装箱、底盘车、台车及电动机等。交接单分“出门”和“进门”两种。

海运业务常用缩略语

简称 中文解释 英文全称

A/W 全水路 All Water

ANER 亚洲北美东行运费协定 Asia NorthAmerica EastboundRate

B/L 海运提单 Bill of Lading

B/R 买价 Buying Rate

BAF 燃油附加费 Bunker AdjustmentFactor

C&F 成本加海运费 COST AND FREIGHT

C.C 运费到付 Collect

C.S.C 货柜服务费 Container Service Charge

C.Y. 货柜场 Container Yard



C/(CNEE) 收货人 Consignee
C/O 产地证 Certificate of Origin
CAF 货币汇率附加费 Currency Adjustment Factor
CFS 散货仓库 Container Freight Station
CFS/CFS 散装交货 (起点/终点)
CHB 报关行 Customs House Broker
CIF 成本, 保险加海运费 COST, INSURANCE, FREIGHT
CIP 运费、保险费付至目的地 Carriage and Insurance Paid To
COMM 商品 Commodity
CPT 运费付至目的地 Carriage Paid To
CTNR 柜子 Container
CY/CY 整柜交货 (起点/终点)
D/A 承兑交单 Document Against Acceptance
D/O 到港通知 Delivery Order
D/P 付款交单 Document Against Payment
DAF 边境交货 Delivered At Frontier
DDC 目的港码头费 Destination Delivery Charge
DDP 完税后交货 Delivered Duty Paid
DDU 未完税交货 Delivered Duty Unpaid
DEQ 目的港码头交货 Delivered Ex Quay
DES 目的港船上交货 Delivered Ex Ship
Doc# 文件号码 Document Number
EPS 设备位置附加费 Equipment Position Surcharges
Ex 工厂交货 Work/ExFactory
F/F 货运代理 Freight Forwarder
FAF 燃料附加费 Fuel AdjustmentFactor
FAK 各种货品 Freight All Kind
FAS 装运港船边交货 Free Alongside Ship
FCA 货交承运人 Free Carrier
FCL 整柜 Full Container Load
Feeder Vessel/Lighter 驳船航次
FEU 40'柜型 Forty-Foot Equivalent Unit 40'
FMC 联邦海事委员会 Federal Maritime Commission
FOB 船上交货 Free On Board
GRI 全面涨价 General RateIncrease
H/C 代理费 Handling Charge
HBL 子提单 House B/L
I/S 内销售 Inside Sales
IA 各别调价 Independent Action
L/C 信用证 Letter of Credit
Land Bridge 陆桥



LCL 拼柜 Less Than Container Load
M/T 尺码吨 (即货物收费以尺码计费) Measurement Ton
MB/L 主提单 Master Bill Of Loading
MLB 小陆桥, 自一港到另一港口 Minni Land Bridge
Mother Vessel 主线船
MTD 多式联运单据 Multimodal Transport Document
N/F 通知人 Notify
NVOCC 无船承运人 Non Vessel Operating Common Carrier
O/F 海运费 Ocean Freight
OBL 海运提单 Ocean (or original)B/L
OCP 货主自行安排运到内陆点 Overland Continental Point
OP 操作 Operation
ORC 本地收货费用 (广东省收取) Origen Recevie Charges
P.P 预付 Prepaid
PCS 港口拥挤附加费 Port Congestion Surcharge
POD 目的地港 Port Of Destination
POL 装运港 Port Of Loading
PSS 旺季附加费 Peak Season Sucharges
S/(Shpr) 发货人 Shipper
S/C 售货合同 Sales Contract
S/O 装货指示书 Shipping Order
S/R 卖价 Selling Rate
S/S Spread Sheet Spread Sheet
SC 服务合同 Service Contract
SSL 船公司 Steam Ship Line
T.O.C 码头操作费 Terminal Operations Option
T.R.C 码头收柜费 Terminal Receiving Charge
T/S 转船, 转运 Trans-Ship
T/T 航程 Transit Time
TEU 20'柜型 Twenty-Foot Equivalent Unit 20'
THC 码头操作费 (香港收取) Terminal Handling Charges
TTL 总共 Total
TVC/ TVR 定期定量合同 Time Volume Contract/ Rate
VOCC 船公司 Vessel Operating Common Carrier
W/M 即以重量吨或者尺码吨中从高收费 Weight or Measurement ton
W/T 重量吨 (即货物收费以重量计费) Weight Ton
YAS 码头附加费 Yard Surcharges

第三部分: 附表与其他附属文件



中外船公司简称与缩写一览表

公司	简称	缩写
澳大利亚国家航运公司	澳国航运	ANL
美国总统轮船（中国）有限公司	美国总统	APL
邦拿美船务有限公司	邦拿美	BNML
波罗的海航运公司	波罗的海	BOL
中波轮船股份公司	中波	C-P
南美邮船公司	南美邮船	CLAN
智利国家航运公司	智利航运	CCNI
中日国际轮渡有限公司	中日轮渡	CHINJ
天敬海运	天敬海运	CK
达飞轮船（中国）有限公司	达飞轮船	CMA
京汉航运有限公司	京汉航运	CO-HE
中国远洋集装箱运输有限公司	中远集运	COSCON
朝阳（香港）有限公司上海办事处	朝阳公司	CYL
达贸国际轮船公司	达贸国际	DELIMA
德国胜利航运公司	德国胜利	DSEN
埃及国际船务公司	埃及船务	EILKL
长荣香港有限公司上海办事处	香港长荣	EMC
远东海洋轮船公司驻上海代表处	远东海洋	FESCO
金发船务有限公司	金发船务	GFNG
上海海华轮船公司	海华轮船	HASCO
浩洲船务公司	浩洲船务	HCSC
韩进海运（中国）有限公司	韩进海运	HJS
香港航运有限公司	香港海运	HKMSH
香港明华船务有限公司	香港明华	HKMW
赫伯罗特船务（中国）有限公司	赫伯罗特	HJSHA
现代商船株式会社上海代表处	现代商船	HMM
上海海隆轮船有限公司	海隆轮船	HNT
金华航运有限公司	金华航运	JH
川崎汽船（中国）有限公司	川崎汽船	KLINE
高丽海运株式会社	高丽海运	KMTC
七星轮船有限公司	七星轮船	SSCL
上海育海航运公司	育海航运	SYH
上海中福轮船公司	中福轮船	SZFSC
墨西哥航运有限公司	墨西哥航运	TMM
上海天海货运有限公司	天海货运	TMSC
东航船务有限公司	东航船务	TOHO



宁波泛洋船务有限公司	宁波泛洋	TOS
阿拉伯联合国家轮船公司	阿拉伯轮船	UASC
立荣海运公司	立荣海运	UGL
环球船务有限公司	环球船务	UNIWD
万海航运股份有限公司	万海股份	WANHL
伟航船务有限公司	伟航船务	WH
阳明公司	阳明公司	YML
以星轮船有限公司	以星轮船	ZIM
浙江远洋运输公司	浙江远洋	ZOSCO
联华航业（香港）有限公司上海办事	联华航业	LC
联丰船务有限公司	联丰船务	LIFEN
意大利邮船公司上海代表处	意邮船	LT
马来西亚国际航运有限公司	马国航运	MISC
商船三井（中国）有限公司	商船三井	MOLCN
瑞土地中海航运公司	地中海	MSC
马士基（中国）航运有限公司	马士基	MSL
民生神原海运有限公司	民生神原	MSKM
太古船务代理有限公司	太古船代	NGPL
渣华邮船（中国）有限公司	渣华邮船	NLL
新加坡海皇轮船有限公司	新海皇	NOLSH
北欧亚航运（中国）有限公司	北欧亚航	NORAS
宁波远洋运输公司	宁波远洋	NOSCO
南星海运株式会社	南星海运	NS
沙特阿拉伯国家航运公司	沙特航运	NSCSA
日本邮船（中国）有限公司	日本邮船	NYK
东方海外货柜航运（中国）有限公司	东方海外	OOCL
英国铁行箱运有限公司	英国铁行	P&O
泛洲海运	泛洲海运	PC
太平船务有限公司	太平船务	PIL
泛洋商船株式会社	泛洋商船	POBU
瑞克麦斯轮船公司	瑞克麦斯	RILI
美商海陆联运（中国）有限公司上分	美商海陆	S/L
南非国家轮船有限公司	南非轮船	SAF
东映海运有限公司	东映海运	SBL
上海国际轮渡有限公司	国际轮渡	SFCO
中海发展股份有限公司	中海发展	CSD
长锦有限公司	长锦公司	SINKO
上海市锦江国际船务代理有限公司	锦江船代	SJISA
中国对外贸易运输总公司	中外运	SNTBJ
志晓船务有限公司	志晓船务	SSC

世界主要港口中英文对照表

港口名称 国际电话代码 国家与地区 港埠代码 中文名称

Aarhus 45 丹麦 DKAAR 阿路斯
Abidjan 225 科特迪瓦 CIABJ 阿必尚
Abu Dhabi 971 阿拉伯联合大公国 AEAUH 阿布答比
Acajutla 503 萨尔瓦多 SVAQJ 阿卡加地
Acapulco 52 墨西哥 MXACA 阿加普可
Adelaide 61 澳洲 AUADL 阿德雷德
Aden 967 也门 YEADE 亚丁
Alexandria 20 埃及 EGALY 亚历山大
Algiers 213 阿尔及利亚 DZALG 阿尔及耳
Alicante 34 西班牙 ESALC 亚利坎培
Amsterdam 31 荷兰 NLAMS 阿姆斯特丹
An Ping 886 台湾 TWANP 安平港
Ancona 39 意大利 ITAOI 安科那
Antofagasta 56 智利 CLANF 安多法加斯大
Antwerp 32 比利时 BEANR 安特卫普
Apapa 奈及利亚 NGAPP
Apia 萨摩亚 WSAPW 阿比亚
Aqaba 962 约旦 JOAQJ 阿卡巴
Arica 56 智利 CLARI 阿立卡
Aruba Is. 297 荷属安地列斯 ANAUA 阿鲁巴
Ashdod 972 以色列 ILASH 亚实突
Assab 251 依索比亚 ETASA 阿沙布
Asuncion 595 巴拉圭 PYASU 亚松森
Athens 30 希腊 GRATH 雅典
Atlanta 1 美国 USATL 亚特兰大
Auckland 64 纽西兰 NZAKL 奥克兰

Bahrain 973 巴林 BHBAH 巴林
Balbo 507 巴拿马 PABLB 巴波亚
Baltimore 1 美国 USBAL 巴的摩尔
Bandar abbas 98 伊朗 IRBND 阿巴市
Bangkok 66 泰国 THBKK 曼谷
Banjul 220 甘比亚 GMBJL 班久尔
Barcelona 34 西班牙 ESBCN 巴塞罗那
Barranquilla 57 哥伦比亚 COBAQ 巴兰圭拉
Basle (basel) 41 瑞士 CHBSL 巴萨尔



Basuo 86 中国大陆 CNBSP 八所港
Beihai 86 中国大陆 CNBEH 北海
Beira 莫桑比克 MZBEW 贝伊拉
Beirut 961 黎巴嫩 LBBEY 贝鲁特
Belawan 62 印度尼西亚 IDBLW 棉兰
Belfast 44 英国 GBBEL 伯尔发斯特
Belize 501 贝里斯 BZBZE 贝里斯
Benghazi 218 利比亚 LYBEN 班加西
Birmingham 44 英国 GBBHX 伯明翰
Bluff 64 纽西兰 NZBLU 布吕夫
Bombay 91 印度 INBOM 孟买
Boston 1 美国 USBOS 波士顿
Bremerhaven 49 德国 DEBRV 布莱梅哈文
Bridgetown 桥市
Brisbane 61 澳洲 AUBNE 布里斯班
Brownsville 1 美国 USBRO 布朗维
Brunei 673 文莱 BNBTN 文莱
Buenaventura 57 哥伦比亚 COBUN 布维那文士
Buenos aires 54 阿根廷 ARBUE 布宜诺斯艾利斯
Burnie 61 澳洲 AUBUR 波宜

Cadiz 34 西班牙 ESCAD 加地斯
Cagayan De Oro 63 菲律宾 PHCGY
Calcutta 91 印度 INCCU 加尔各答
Caldera 506 哥斯达黎加 CRCAL 卡德拉斯港
Callao 507 巴拿马 PECLL 喀劳
Camden 1 美国 USCDE 康顿
Campeche 52 墨西哥 MXCPE 康皮基
Cape town 27 南非 ZACPT 开普顿
Cartagena 57 哥伦比亚 COCTG 卡他基那
Casablanca 212 摩洛哥 MACAS 卡萨布兰加
Cayenne 594 法属圭亚那 GFCAY 开云
Cebu 63 菲律宾 PHCEB 宿雾
Ceuta 212 摩洛哥 MA 休达
Charleston 1 美国 USCHS 查里斯敦
Chiba 81 日本 JPCHB 千叶
Chicago 1 美国 USCHI 芝加哥
Chittagong 880 孟加拉国 BDCGP 吉大港
Christchurch 64 纽西兰 NZCHC 基督城
Cochin 91 印度 INCOK 科钦
Colombo 94 斯里兰卡 LKCMB 科伦坡



Colon 507 巴拿马 PAONX 科隆
Columbus 1 美国 USCMM 哥伦布
Conakry 224 几内亚 GNCKY 康那克立
Concepcion 56 智利 CLCCP 康塞普森
Copenhagen 45 丹麦 DKCPH 哥本哈根
Corinto 505 尼加拉瓜 NICIO 科林多
Cotonou 229 贝南 BJCOO 科托奴
Cristobal 507 巴拿马 PACTB 克利斯托波
Curacao 297 荷属安地列斯 ANCUR 寇拉克

Dakar 221 塞内加尔 SNDKR 达卡
Dalian 86 中国大陆 CNDLC 大连
Dammam 966 沙特阿拉伯 SADMN 达曼
Danang 84 越南 VNDAD 岘港
Dar-Es-Salaam 255 坦尚尼亚 TZDAR 三兰港
Darwin 61 澳洲 AUDRW 达尔文
Davao 63 菲律宾 PHDVO
Derince 90 土耳其 TRDRC 德令士
Detroit 1 美国 USDET 底特律
Djibouti 253 吉布地 DJJIB 吉布地
Doha 974 卡达 QADOH 多哈
Douala 237 喀麦隆 CMDLA 杜亚那
Dubai 971 阿拉伯联合大公国 AEDXB 杜拜
Dublin 353 爱尔兰 IEDUB 都柏林
Dunedin 64 纽西兰 NZDUD 丹尼丁
Durban 27 南非 ZADUR 德班

East london 27 南非 ZAELS 东伦敦港
Eilat 972 以色列 ILETH 艾利特
El Guamache 58 委内瑞拉 VEEGU 艾瓜马区
Elizabeth 1 美国 USECG 加尔维斯顿
Ensenada 52 墨西哥 MXESE 英赛那达

Famagusta 357 塞浦路斯 CYFMG 法马哥斯塔
Felixstowe 44 英国 GBFXT 佛列斯多
Femantle 61 澳洲 AUJFM 佛利曼特
Fort De France 596 法属马丁尼克 MQFDF 法兰西堡
Fos 33 法国 FRFOS 福斯
Freeport 1 巴哈马 BSFPO 自由港
Freetown 232 狮子山 SL 自由镇
Fuzhou 86 中国大陆 CNFOC 福州

Galveston 1 美国 USGLS 加尔维斯敦
Gdynia 48 波兰 PLGDY 格地尼亚
Genoa (Genova) 39 意大利 ITGOA 热内亚
Georgetown 592 盖亚那 GYGEO 乔治市
Glasgow 44 英国 GBGLW 格拉斯哥
Gothenburg(Goteborg) 46 瑞典 SEGOT 哥特堡
Grangemouth 44 英国 GBGRG 格蓝茅斯
Guam 1 关岛 GUGUM 关岛
Guangzhou 86 中国大陆 CNCAN 广州
Guayaquil 593 厄瓜多尔 ECGYE 瓜亚基尔
Guaymas 52 墨西哥 MXGYM 瓜马斯
Gulf Port 1 美国 USGPT 高尔夫波特

Hachinohe 81 日本 JPHHE 八户
Haifa 972 以色列 ILHFA 海法
Haikou 86 中国大陆 CNHAK 海口
Haiphong 84 越南 VNHPH 海防
Hakata 81 日本 JPHKT 博德
Halifax 1 加拿大 CAHAL 莫比尔
Hamburg 49 德国 DEHAM 汉堡
Hamilton 387 波斯尼亚 BABDA 汉弥顿
Hangzhou 86 中国大陆 CNHGH 杭州
Helsingbour 46 瑞典 SEHEL 赫尔辛堡
Helsinki 358 芬兰 FIHEL 赫尔新基
Hiroshima 81 日本 JPHIJ 广岛
Hitachi 81 日本 JPHTC 日立
Ho Chi Ming City 84 越南 VNsgn 胡志明市
Hodeidah 967 也门 YEHOD 荷迪达
Hong Kong 852 香港 HKHKG 香港
Honiara 677 索罗门群岛 SBHIR 赫尼拉
Honolulu 1 美国 USHNL 哈利法克斯
Houston 1 美国 USHOU 休斯顿
Hualien 886 台湾 TWHUN 花莲港
Huangpu 86 中国大陆 CNHUA 黄埔

Imabari 81 日本 JPIMB 今治
Incheon 82 韩国 KRINC 仁川
Iquique 56 智利 CLIQQ 伊基圭
Ishigaki 81 日本 JPISG 石垣岛
Iskenderun 90 土耳其 TRISK 伊士肯东
Istanbul 90 土耳其 TRIST 伊斯坦堡



Iwakuni 81 日本 JPIWK 岩国
Izmir 90 土耳其 TRIZM 伊士麦

Jacksonville 1 美国 USJAX 杰克逊维
Jakarta 62 印度尼西亚 IDJKT 雅加达
Jawaharlal Nehru 印度 INJHT
Jebel Ali 971 阿拉伯联合大公国 AEJEA
Jeddah 966 沙特阿拉伯 SAJED 吉达
Jiang Men 86 中国大陆 CNJGM 江门
Johore 60 马来西亚 MYJHB 柔佛

Kagoshima 81 日本 JPKOJ 鹿儿岛
Kaohsiung 886 台湾 TWKHH 高雄港
Karachi 92 巴基斯坦 PKKHI 喀拉蚩
Keelung 886 台湾 TWKEL 基隆港
Kieta 基塔
Kingston 1 牙买加 JMKIN 京斯顿
Kobe 81 日本 JPUKB 神户
Kompong Som 254 肯亚 KHKOS 金磅逊
Koror 科罗
Kota kinabalu 60 马来西亚 MYBKI 亚庇
Kotka FIKTK 科特卡
Kuching 60 马来西亚 MYKCH 古晋
Kwait 965 科威特 KWKWI 科威特

La Guaira 58 委内瑞拉 VELAG 拉奎拉
La Spezia 39 意大利 ITSPE 拉斯皮查
Labuan 60 马来西亚 MYLBH 纳闽
Lae 675 巴布亚新几内亚 PGLAE 拉尔
Laem Chabang 66 泰国 THLZP 南加邦
Lagos/apapa 234 奈及利亚 NGLOS 拉哥斯/阿巴巴
Las palmas 拉斯帕马斯
Lattakia 963 叙利亚 SYLTK 拉塔克
Lautoka 679 斐济 FJLTK 劳托卡
Lazaro Cardenas 52 墨西哥 MXLZC 拿查罗卡地拿斯
Le havre 33 法国 FRLEH 利哈佛
Leghorn(Livorno) 39 意大利 ITLIV 来亨
Leith 44 英国 GBLEI 利斯
Leixoes 351 葡萄牙 PTLEI 雷克斯欧斯
Lianyungang 86 中国大陆 CNLYG 连云港
Libreville 241 加彭 GALBL 利布维



Limassol 357 塞浦路斯 CYLMS 利马索
Lisbon 351 葡萄牙 PTLIS 里斯本
Liverpool 44 英国 GBLIV 利物浦
Livorno 39 意大利 ITLIV 利马诺
Lobito 244 安哥拉 AOLOB 洛比都
Lome 228 多哥 TGLFW 洛美
London 44 英国 GBLON 伦敦
Long Beach 1 美国 USLGB 长堤
Longview 1 美国 USLOG 他可马
Longview 1 美国 USLGV 朗维
Los Angeles 1 美国 USLAX 洛杉矶
Luanda 244 安哥拉 AOLAD 卢安达
Lyttelton 64 纽西兰 NZLYT 利特尔顿

Madang 675 巴布亚新几内亚 PGMAG 马丹
Madras 91 印度 INMAA 马德拉斯
Majuro 692 马绍尔 MHMAJ 马久罗
Malmo 46 瑞典 SEMMA 马耳摩
Manaus 55 巴西 BRMAO 马瑙斯
Manchester 44 英国 GBMNC 曼彻斯特
Manila 63 菲律宾 PHMNL 马尼拉
Manzanillo 52 墨西哥 MXZLO 曼沙尼罗
Maputo 莫三鼻克 MZMPM
Maracaibo 58 委内瑞拉 VEMAR 马拉开波
Marseilles 33 法国 FRMRS 马赛
Massawa 251 依索比亚 ETMSW 马沙华
Matadi 243 扎伊尔 ZRMAT 马塔地
Matarani 507 巴拿马 PEMRI 马塔拉尼
Melbourne 61 澳洲 AUMEL 墨尔本
Melilla 212 摩洛哥 MA 美利拉
Mersin 90 土耳其 TRMER 美信
Miami 1 美国 USMIA 迈阿密
Milwaukee 1 美国 USMKE 密尔瓦基
Mina Qaboos 968 阿曼 OMPQB 米那卡布什
Miri 60 马来西亚 MYMYY 米里
Miyako 81 日本 JPMYK 宫古
Mobile 1 美国 USMOB 莫比尔
Mogadiscio 252 索马利亚 SOMGQ 摩加迪休
Moji 81 日本 JPMOJ 门司
Mombasa 254 肯亚 KEMBA 蒙巴萨
Monrovia 231 赖比瑞亚 LRMLW 门罗维亚



Montevideo 598 乌拉圭 UYMVD 蒙特维多
Montreal 1 加拿大 CAMTR 蒙特娄
Muscat 968 阿曼 OMMCT 马斯开特

Nacala
Nagoya 81 日本 JPNGO 名古屋
Naha 81 日本 JPNAH 那霸
Nanjing 86 中国大陆 CNNKG 南京
Nantong 86 中国大陆 CNNTG 南通
Napier 64 纽西兰 NZNPE 纳皮尔
Naples (Napoli) 39 意大利 ITNAP 那不勒斯
Nassau 1 巴哈马 BSNAS 那骚
Nelson 64 纽西兰 NZNSN 纳尔逊
New Orleans 1 美国 USNEW 纽奥良
New York 1 美国 USNYC 纽约
Newark 1 美国 USEWR 纽瓦克
Ningbo 86 中国大陆 CNNBO 宁波
Norfolk 1 美国 USORF 诺福克
Nouakchott
Noumea 687 新喀里多尼亚岛 NCNOU 诺米亚
Nukualofa 676 东加 TOTBU 诺克罗法

Oakland 1 美国 USOAK 奥克兰
Odessa 380 乌克兰 UAODS 奥得塞
Oporto 351 葡萄牙 PTOPO 奥波多
Osaka 81 日本 JPOSA 大阪
Oslo 47 挪威 NOOSL 奥斯陆

Pago Pago 684 美属萨摩亚 ASPPG 巴哥巴哥
Palermo 39 意大利 ITPMO 巴勒摩
Panama City 507 巴拿马 PPTY 巴拿马市
Papeete 507 巴拿马 PFPPT 巴波特
Paramaribo 597 苏利南 SRPBM 巴拉马利波
Paranagua 55 巴西 BRPNG 帕拉那瓜
Penang 60 马来西亚 MYPEN 檳城
Philadelphia 1 美国 USPHL 费城
Phnom Penh 254 肯亚 KHPNH 金边
Piraeus 30 希腊 GRPIR 比里夫斯
Pointe Noire 242 刚果 CGPNR 诺亚港
Ponape 波纳贝
Port Au Prince 509 海地 HTPAP 太子港
Port Gentil 241 加彭 GAPOG 京特港



Port Harcourt 234 奈及利亚 NGPHC 哈克特港
Port Kelang 60 马来西亚 MYPKG 巴生港
Port Louis 230 模里西斯 MUPLU 路易斯港
Port of Limon 506 哥斯达黎加 CRLIO 里门港
Port of Spain 千里达 TTPOS 西班牙港
Port Qasim 92 巴基斯坦
Port Said 20 埃及 EGPSD 塞得港
Port Sudan 249 苏丹 SDPZU 苏丹港
Port Suez 20 埃及 EGSUZ 苏伊士港
Portland 1 美国 USPDY 波特兰
Providence 1 美国 USPVD 普洛威顿斯
Puerto Cabello 58 委内瑞拉 VEPBL 卡威约港
Puerto Cortes 504 宏都拉斯 HNPCR 库特斯港
Puntarenas 506 哥斯达黎加 CRPAS 潘塔亚伦纳
Puntarenas 506 哥斯达黎加 CRPAS 朋大连纳斯
Pusan 82 韩国 KRPUS 釜山

Qingdao 86 中国大陆 CNTAO 青岛
Qinhuangdao 86 中国大陆 CNQHA 秦皇岛
Qui Nhon 84 越南 VNUIH 归仁

Rabaul 675 巴布亚新几内亚 PGRAB 拉布尔
Rarotonga 682 库克群岛 CKRAR 拉洛东加
Reunion 留尼旺
Richmond 1 美国 USRCH 里奇蒙
Rijeka 381 南斯拉夫 YU 里吉卡
Rio De Janeiro 55 巴西 BRRIO 里约热内卢
Rio Grande 55 巴西 BRRIG 里奥格兰
Rio Haina 1 多米尼加 DOHAI 里奥海纳
Rotterdam 31 荷兰 NLRTM 鹿特丹

Sacramento 1 美国 USSAC 萨克里门图
Saipan 1670 北马里亚纳群岛 MPSPN 塞班
Salah 阿曼 OMSLL 色拉拉
Salerno 39 意大利 ITSAL 沙莱诺
Salina Cruz 52 墨西哥 MXSCZ 沙里那克鲁兹
Salonica 沙罗尼加
San Diego 1 美国 USSAN 圣地亚哥
San Francisco 1 美国 USSFO 旧金山
San Jose 502 危地马拉 GTSNJ 圣荷西
San Juan 1 波多黎各 PRSJU 圣胡安



San Lorenzo 504 宏都拉斯 HNSLZ 圣罗伦斯佐
Sandakan 60 马来西亚 MYSDK 山打根
Santa Antonio 56 智利 CLSAI 圣安东尼奥
Santa Marta 55 巴西 BRRIA 圣马塔
Santo Domingo 1 多米尼加 DOSDQ 圣多明哥
Santos 55 巴西 BRSSZ 圣多斯
Sao Francisco Do Sul 55 巴西 BRSFS 南圣福兰西斯哥
Savannah 1 美国 USSAV 沙瓦那
Seattle 1 美国 USSEA 西雅图
Semarang 62 印度尼西亚 IDSRG 三宝壟
Sen Dai 81 日本 JPSEN 仙台
Shanghai 86 中国大陆 CNSHA 上海
Shantou 86 中国大陆 CNSWA 汕头
Sharjah 971 阿拉伯联合大公国 AESHJ 沙加
Shekou 86 中国大陆 CNSKU 蛇口
Shenzhen 86 中国大陆 CNSZP 深圳
Shimizu 81 日本 JPSMZ 清水
Sibu 60 马来西亚 MYSBW 诗巫
Singapore 65 新加坡 SGSIN 新加坡
Southampton 44 英国 GBSOU 南安普顿
St. Croix 1 美属维京群岛 VISTX 圣克洛克
St. John 1 加拿大 CASJF 圣约翰
St. Kitts 圣开斯
St. Lucia 1 圣露西亚 LCSLU 圣露西亚
St. Martin 297 荷属安地列斯 ANSFG 圣马丁
St. Thomas 1 美属维京群岛 VISTT 圣多玛斯
St. Vincent 1 圣文森 VCSVD 圣文森
Stockholm 46 瑞典 SESTO 斯德哥尔摩
Stockton 1 美国 USSCK 斯托克顿
Suao 886 台湾 TWSUO 苏澳港
Subic Bay 63 菲律宾 PHSFS 苏比克湾
Surabaya 62 印度尼西亚 IDSUB 泗水
Suva 679 斐济 FJSUV 苏瓦
Sydney 61 澳洲 AUSYD 雪梨

Tacoma 1 美国 USTIW 萨克里门图
Taichung 886 台湾 TWTXG 台中港
Takoradi 迦纳 GHTKD 塔科拉第
Talcahuano 56 智利 CLTHO 塔卡瓦诺
Tampa 1 美国 USTPA 坦帕
Tampico 52 墨西哥 MXTAM 坦比哥

Tanga 242 刚果 CG 坦加
Tarawa 686 吉里巴斯 KITRW 塔拉瓦
Tauanga 64 纽西兰 NZTRG 陶蓝加
Tawau 60 马来西亚 MYTWU 斗湖
Tema 迦那 GHTEM
Thames 44 英国 泰晤士港
Thessaloniki 30 希腊 GRSKG 塞沙罗奈基
Tijuna 52 墨西哥 MXTIJ 第加纳
Timaru 64 纽西兰 NZTIU 提马鲁
Toamasina
Tokuyama 81 日本 PTKY 德山
Tokyo 81 日本 JPTYO 东京
Tomakomai 81 日本 JPTMK 苫小牧
Toronto 1 加拿大 CATOR 查里斯顿
Trieste 39 意大利 ITTRS 的港
Tripoli 218 利比亚 LYTIP 的波里
Truk 土鲁克港
Tunis 216 突尼西亚 TNTUN 突尼斯

Ushuaia 54 阿根廷 ARUSH 乌苏埃亚

Valdivia 56 智利 CLZAL 瓦尔地维亚
Valencia 34 西班牙 ESVLC 瓦伦西亚
Valletta 356 马耳他 MTMLA 伐利塔
Valparaiso 56 智利 CLVAP 法耳巴拉索
Vancouver 1 加拿大 CAVAN 温哥华
Vancouver 1 美国 USBCB 温哥华
Varna 359 保加利亚 BGVAR 瓦尔那
Venice 39 意大利 ITVCE 威尼斯
Victoria 1 加拿大 CAVIC 维多利亚
Vila Real 351 葡萄牙 PTVRL 里耳市
Votchniy 7 俄罗斯 RUVYP 伏斯托克尼
Vung Tau 84 越南 VNVUT 头顿

Walvis Bay
Wellington 64 纽西兰 NZWLG 威灵顿
Wenzhou 86 中国大陆 CNWZH 温州
Wewak 675 巴布亚新几内亚 PGWWK 威瓦克
Wilmington 1 美国 USILM 威明顿

Xiamen 86 中国大陆 CNXMN 厦门
Xingang 86 中国大陆 CNHSK 天津(新港)



Yantai 86 中国大陆 CNYAN 烟台

Yap 691 密克罗尼亚 FMYAP 雅浦

Yokohama 81 日本 JPYOK 横滨

Zanzibar 坦桑尼亚 TZZNZ 桑给巴尔

Zhangjiang 86 中国大陆 CNZJG 张江港

Zhanjiang 86 中国大陆 CNZHA 湛江

Zhuhai 86 中国大陆 CNZUH 珠海