

外贸单证 经理的成长日记

第2版

GROWING DIARY OF A L/C
DOCUMENTS MANAGER
Second Edition

曹顺祥◎著

- 以日记形式轻松讲解信用证审读及修改方法
- 根据最新外汇政策和ISBP745条款修订
- 技巧提示强化知识点

外贸单证经理的成长日记（第二版）

曹顺祥 著

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

外贸单证经理的成长日记 / 曹顺祥著. —2 版. —北京: 中国海关出版社, 2016.6

ISBN 978-7-5175-0130-5

I. ①外… II. ①曹… III. ①进出口贸易-原始凭证-基本知识
IV. ①F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 085954 号

外贸单证经理的成长日记 (第二版)

WAIMAO DANZHENG JINGLI DE CHENGZHANG RIJI (DIERBAN)

作 者: 曹顺祥

策划编辑: 马 超

责任编辑: 马 超

助理编辑: 王梦璇

责任监制: 王岫岩 赵 宇

封面设计: 张 帆

出版发行: 中国海关出版社

社 址: 北京市朝阳区东四环南路甲 1 号

邮政编码: 100023

网 址: www.hgcs.com.cn; www.hgbookvip.com

编辑部: 01065194242-7554 (电话)

01065194234 (传真)

发行部: 01065194221/4238/4246/4227 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

印 刷: 北京新华印刷有限公司

经 销: 新华书店

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 18.75

字 数: 305 千字

版 次: 2016 年 6 月第 2 版

印 次: 2016 年 6 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5175-0130-5

定 价: 40.00 元



海关版图书, 版权所有, 侵权必究

海关版图书, 印装错误可随时退换

第二版前言

本书第一版自2010年3月出版发行后，读者评价良好。对于本书目标读者群，即初涉信用证项下的出口单证员来说，通过阅读本书，在理解信用证常见条款、正确缮制信用证所需要提交的单据、完成向银行交单收汇流程并初步了解一点出口贸易融资相关知识等方面，应该有所裨益，这也基本达到了当初我写作本书的目的。

从2012年8月1日开始，外汇收入的申报核销制度发生了重大的改革。涉外收入申报由进口企业填制纸质申报单向网络自行申报过渡；收汇核销由逐笔核销改成总量核查，海关和银行都不再提供核销专用单据。《跟单信用证审单国际标准银行实务》最新版ISBP745已于2013年4月17日通过并即时生效。该版整合了ISBP681实施后的国际商会官方意见，完善了原版内容，并在装船批注等方面与原来的立场有所改变。

针对上述变化，此次改版将业务背景更改到了2014年，并对收汇申报核销等内容进行了删减修改。原引用ISBP681的规定，也相应地改成了ISBP745的相应内容，并根据国际商会最新立场，修改了业务背景细节。

第一版由于笔者水平所限，在列举的信用证电文及单据实例中，有些内容细节存在错误或不尽合理之处，很多读者向我指出了这些问题，在此要向热心的读者表示感谢。特别要感谢的是海南经贸职业技术学院国际贸易系的陈广老师，对全书进行了详细的批阅并提出了中肯的修改建议。我在第二版写作过程中，根据陈老师的意见对单据内容细节方面进行了修改。在成书和改版过程中，原建行同事洪洁、印华等给我提供了很大的帮助，在此一并表示感谢。

曹顺祥

2016年3月

外贸单证员 3 个月职业生涯实录

张艾来自长三角的一个县级市，就读于省会一家商学院的国际贸易专业。在毕业前的校园招聘会上，向招聘企业提交了十多份简历。一家叫作“海北精彩贸易有限公司”的企业，也来自张艾老家的县级市，第一个给了张艾一个面试的机会。

在约定的时间，张艾稍做装扮就去参加了面试。一位叫李波的出口业务部经理，对张艾的国际贸易实务、国际结算等相关知识进行了考查。凭借在专业课程上打下的基础，张艾基本得到了李经理的认可。公司提供的薪酬福利与张艾的心理价位差距不大，就签下了就业意向书。

后来也没有更好的机会。在告别了同学、办妥了毕业离校手续后，张艾7月中旬就到精彩公司正式上班了。

精彩公司是一家由原来市外贸公司几位业务人员离职后一起创办的进出口贸易企业，规模中等，年出口额1亿美元左右，有几个相对独立的业务部门。张艾被安排在出口业务一部负责单证工作，经理就是面试时见过面的李波，另外只有一名业务员，名叫陈希，是外贸专业高职毕业生，已经工作了3年，负责商检、海关、订仓等工作。据陈希讲，业务部单证本来是他兼的，出口合同坚持以T/T为主，几乎不做要求以信用证结算的业务。近期李经理发现越来越多的客户提出用信用证结算，一概拒绝显然会严重影响业务的发展，才决定配备职员，准备接受客户提出用信用证结算的业务。

李波在加入精彩公司前，也在当地外贸公司工作，在我国香港地区、韩



国和西班牙等有客户资源。客户的寻找、报价、签约以及和国内供应商的合作等事宜，均是他一手操办。通过业内的人脉关系，也做一些代理出口业务。此人在外贸行业打拼多年，在张艾看来俨然前辈，又不苟言笑，在他面前，张艾总是有点怵。

上班近半个月，除了复印资料，发发传真，来了客人倒个茶递个水外，张艾根本没接触到什么外贸单证，开始有点郁闷。

目 录

第一章 信用证的开立和通知	1
1.1 期待中行的信用证，等来的却是汇丰的	1
1.2 密钥问题	3
1.3 记得向客户要信用证副本	4
第二章 信用证的审核与修改	7
2.1 信用证之庐山真面目	7
2.2 老师一席话，胜读十年书	14
2.3 英译中	23
2.4 该改的改了，不该改的怎么也改了	31
第三章 不同类型的信用证	34
3.1 到期地点怎么能在国外？	34
3.2 远期乎？即期乎？	42
3.3 花旗金融服务公司是什么角色？	51
3.4 转让信用证，最不安全的信用证？	67
第四章 信用证与物权	79
第五章 发货、准备单据与交单	88
5.1 货代公司真节约，工厂倒是很认真	88
5.2 哪来两个给发货人的正本空运单	97



5.3	交单也麻烦	108
5.4	好多的“不符点”啊！	112
5.5	“交单”大功告成	121
第六章 常见单据的进阶问题		135
6.1	这个货描怎么抄啊？	135
6.2	不是可有可无的“ORDER”	140
6.3	信用证不简单，单据也不简单	148
6.4	给贸促会的钱白花了	157
6.5	单据上的“唛头”，内容可以比信用证规定的多？	175
6.6	多一分不多，少一分不少	184
6.7	收到钱，并不意味信用证业务可以结束闭卷	190
6.8	发票和提单，核心单据还有核心问题	193
6.9	又被提单吓了一跳	202
6.10	所谓背书，就是在单据背面盖个章	212
6.11	常识不代表真理	228
6.12	又是超装！	235
6.13	没有说“不清洁”就是“清洁”	243
6.14	拒付，该来的始终要来	253
第七章 出口信用证的贸易融资		258
7.1	早知道就把单据交到工行了	258
7.2	原来还有捷径可走，张艾不辱使命	263
7.3	做起来没有看起来难	271
第八章 信用证一些常见条款		279

第一章 信用证的开立和通知

1.1 期待中行的信用证，等来的却是汇丰的

时间已是7月末，星期二，天气酷热难当。张艾一早来到公司，打开空调，搞好办公室卫生工作后刚坐定，李经理进来了。

“张艾，等一下打个电话到中行问一下，我们公司有一个从香港开过来的信用证到了没有，客户说他们银行上个星期已经开出。”李波一进门，露出了一个难得的笑容，对张艾说道。

“好的，李经理，嗯，中行我没联系过，打哪个电话，还有我找谁问？”看来真正要有业务做了，张艾有点兴奋。

“你等下，我去找张名片。”李波走进里边自己的办公室，找出一张名片时，张艾已走到他跟前。李波把名片递给张艾，“你找这个人，叫他单老师就行了”。

张艾倒了一杯水，坐下来看了一下邮件，给已经上线的QQ和SKYPE同学、朋友打过招呼后，时间已近八点半，银行的老师应该上班做事了。

张艾按名片上的号码打通了电话，找到了单老师。从声音判断，单老师应该有点年纪了。电话里单老师告诉张艾，他们中行已经收到的信用证中没有精彩公司的。现在开证都是以SWIFT（Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication——环球同业银行金融电讯协会）方式发送，是电讯的一种，基本上开证行的电文一进系统，通知行马上能收到，是非常快捷的。信用证是他们省行统一接收打印后用EMS寄给下面分支行，一收到信用证会马上通知精彩公司。



把这个情况告诉经理后，张艾定下心来等单老师的电话。一等等到第二天，临下班时间还没有等到单老师的电话。张艾决定再打电话问一下。

单老师说还没有收到受益人是精彩公司的信用证，并问张艾，是不是确定开证行把信用证开到中行了。张艾从李经理那里得到了肯定的答复，告诉单老师，签合同时已在条款中明确，信用证通知行是中国银行。单老师需要张艾向进口商要一个开证行的信用证报文副本的传真，看看信用证是否确已开出，通知行究竟是哪家。

张艾把单老师的意见告诉了李经理，李经理一脸疑惑。刚开始从事外贸行业时，李波也曾经做过信用证单证员，单据总是有不符点被拒付，不时被领导怪罪。后来做业务有了自己的客户，坚持只做 T/T，信用证太麻烦，不敢碰。现在出口市场不太景气，越来越多的客户不接受前 T/T，后 T/T 风险毕竟太大。信用证是双方都可接受的方式。与 T/T 比起来，有个开证行在里边做信用中介，总会好一些。

现在真正准备做了，麻烦还真的来了。客户明明说上个星期已经向银行申请开证了，到本周二了还没收到，是不是中行没有认真查，还是客户骗他，信用证根本没有开？他一边想，一边给客户发了个措辞委婉的邮件，说信用证还未收到，请客户向他们的银行确认信用证是否开出；如已开出，请客户传真一份信用证的副本云云。

次日张艾上班，整理收到的传真时，意外发现有一份貌似信用证的文件，共 4 页，是有汇丰银行标志的信笺纸。等了两天之后，张艾终于看到了一份不是印在书本上的信用证。

“李经理，信用证到了，是汇丰银行上海分行传真过来的。”李波和陈希在张艾整理收到的传真时，也已经来到办公室。听到信用证已收到，李波面露喜色：“拿过来我看看！”张艾连忙把信用证递给经理。李波逐页扫了一眼，对张艾说：“去复印一份，你也看一下，信用证条款有什么问题，有没有软条款，有的话还要让客户修改。再给单老师打个电话，告诉他信用证已经收到，让他不要查了。”



本节提示

1. 信用证开立方式有信开和电开，信开已经很罕见，电开有 TELEEX 和 SWIFT 方式。TELEX 也已经很罕见，目前绝大多数信用证以 SWIFT 方式开立。
2. 开证行有自己选择通知行的权力，信用证通过非出口商自己的往来银行通知实务中很常见。
3. 信用证开证行按信贷业务管理，需要履行信贷审批过程，正式开立会迟于受理日期。

1.2 密钥问题

张艾复印时，陈希打手势也要一份，张艾就多复印了一份。把副本交给经理和陈希，人手一份，各自研究，而后给单老师打电话。

“单老师，我们的信用证收到了。”

“噢，是哪个银行通知你们的？”单老师问。

“是汇丰银行上海分行。我们合同上明确规定信用证要求开到中国银行，怎么会跑到汇丰呢？”张艾把传真拿到手上，再看了眼，确实是汇丰上海分行。

“是这样，一来呢，通过 SWIFT 系统开证，需要开证行和通知行之间有代理行关系，相互交换密钥才行。开证行与受益人指定的通知行不一定有代理行关系，电文发不通。二来呢，开证行有选择通知行的权力，通常在受益人的所在地如果有自己银行的分支机构，就会优先开到自己的分行，也是照顾自己海外分行的业务发展和利益嘛。”

“什么是密钥？”张艾不懂。

“是这样，信用证是一份相当严肃的法律性文件，为保证它的真实性，防止贸易欺诈，电文是加密后发送的。如果相互之间没有交换过密钥，系统就不能成功发送。打个比方吧，你在邮局订了份报纸，邮局给你家一个加锁的信箱，送报纸时，得有邮局的钥匙才能把报纸放进去，其他自办发行的报纸，



没有你家信箱钥匙，报纸就放不进去。如果你要自办发行的报纸也能放进你家信箱，你得配一把钥匙给人家——这就相当于交换密钥。当然 SWIFT 系统给信用证加密和核对密钥这个过程，是系统自动完成的，所以通过 SWIFT 系统开立和接收的信用证，就不再手工核对密钥，也就是没有真实性的问题，不像信开信用证。”

张艾知道所谓信开信用证就是开证行把信用证内容打印在固定格式的纸上，以信函方式寄给通知行的开证方式。

“信开信用证怎么确定真实性呢？”勤学好问一直是张艾最大的优点。

“信开信用证必须有开证行有权签字人的签名，并跟通知行交换过签字样本，由通知行手工核对签字样本才能确定信用证的真实性。如果无法核实签字样本，可以通过与开证行交换过签字样本的第三方银行核实，也可以向开证行发电文要求核实。在核实信开信用证的真实性之前，贸然发货是很危险的。”单老师对客户咨询向来是很有耐心的，“目前发现利用假信用证诈骗的案件，常见的也是利用过期的信开信用证，涂改金额、有效期和受益人等要素后实施的。”

本节提示

1. 电讯方式发送的信用证电文需要加密钥，开证行只能向建立代理行关系，交换过密钥的通知行发送电文。这也是信用证开立到不是受益人指定银行的原因之一。

2. 通过 SWIFT 系统开立的信用证，已经过系统自动核对密钥，没有真实性问题。信开信用证必须核对签字样本证实信用证的真实性，防止贸易欺诈。

1.3 记得向客户要信用证副本

“你们中行与香港汇丰没有代理行关系，还是汇丰就是为了照顾自己分行的业务才把我们的信用证开到汇丰上海分行的？”张艾问。

“大家都算是国际性的大银行，中行不可能与汇丰没有代理行关系，汇丰



就是为照顾自己海外分行的业务。”单老师很肯定，“其实我们国内银行也有这种要求。”

“要是信用证上没有我们公司的电话和传真，信用证开到了汇丰上海分行这种不是我们公司的开户行，无法通知我们怎么办？”张艾问。

“这确实是个问题。实务中，信用证开到不是受益人指定的银行很常见。除了跟你说过的代理行关系、照顾自己海外分行利益外，还有人为的失误。比如中国银行浙江分行经常收到受益人在江苏镇江的信用证，镇江分行也经常收到受益人是浙江企业的信用证，ZHEJIANG 和 ZHENJIANG，很多境外开证行混到一起。”

“如果通知行确实无法通知信用证，或有其他原因，它有拒绝通知一份信用证的权力，拒绝通知是必须立即通知开证行的。在实务中，拒绝通知信用证极其罕见，我从业二十多年都没听说过我们中行拒绝通知过信用证。通知行决定通知一个信用证，肯定会用最便捷的方式通知受益人，但如果没有电话和传真等联系方式，可能会耽误时间。但受益人见不到信用证有时会影响到按时备货订仓，所以我曾建议你们，向客户要信用证副本，看一下电文的收报行，可以主动与通知行联系。”

“谢谢单老师。”怪不得单老师让我们要副本，好在我们公司的信用证有公司的电话和传真，张艾想。

“客户说上个星期他们的银行就开出了，我们为什么今天才收到？不是说电讯方式传送速度很快吗？”张艾还是为这两天不安的等待不平。

“你客户说的可能是向他们的银行提交了开证申请。信用证开证业务，开证行存在垫款风险，都是按贷款一样的信贷业务来进行管理的，内部都有一个信贷审批手续。提交申请后，2至3个工作日才能正式对外开立，是比较正常的。”单老师继续耐心地解释。

“那我们合同上约定是通过你们中行通知的，开证行却把信用证开到了汇丰上海。算不算违约？”单老师这么耐心，张艾决定把心中的疑问一并解决。

“信用证虽然根据你们进出口双方的交易合同开立，但它是一个独立的合同，并不受你们交易合同的约束。他们这样做，算不上违约。”单老师答。

“谢谢您，我们看一下信用证，有问题再向您请教！”张艾放下了电话，开始认真看这个信用证。



本节提示

1. 信用证基于基础交易合同开立，但独立于交易合同，不受交易合同约束。
2. 如果迟迟收不到信用证影响备货订仓，应及时跟进口方核实通知行信息，主动与通知行联系。

第二章 信用证的审核与修改

2.1 信用证之庐山真面目

打完电话后，张艾开始看这个信用证。经理布置了任务，要检查信用证有什么问题，有没有软条款。这是工作后的第一次考验，小心再小心，不要被经理看扁了。这个信用证有什么问题呢？

放在张艾面前的，是这样一份文件：

WONDERFUL TRADE CO. , LTD
NO. 123 ZHONGSHAN ROAD, HAIBEI CITY, CHINA
TEL/FAX: 86 - 567 - 2345 - 2326/2336
USD SIXTY ONE THOUSAND SIX HUNDRED FIFTY ONLY

DEAR SIRS,
IN ACCORDANCE WITH THE VERSION OF THE UCP RULES (ISSUED BY THE
ICC) AS SPECIFIED IN THE CREDIT, WE ADVISE HAVING RECEIVED THE
CAPTIONED DOCUMENTARY CREDIT IN YOUR FAVOUR
FROM HSBC BANKING CORPORATION, HONG KONG
(SWIFT ADDRESS: HSBCHKHCHKH)

Sequence of Total : 27 1/1



Form of Documentary Credit : 40A : IRREVOCABLE
Documentary Credit Number : 20; LC140800234
Date of Issue : 31C: 30JUL14
Applicable Rules : 40E: UCP LATEST VERSION
Date and Place of Expiry : 31D: 30SEP14 IN CHINA
Applicant; : 50: BRILLIANCE TRADE CO. , LIMITED
FLAT D, 17/F. , BRILLIANCE COM-
MERCE MANSION, 1 - 3 THE GARDEN
ROAD, CENTRAL HONG KONG
TEL/FAX: 00852 - 2238 2388/2399
BENEFICIARY; : 59: WONDERFUL TRADE CO. , LTD
NO.123 ZHONGSHAN ROAD, HAIBEI
CITY, CHINA
TEL/FAX: 86 - 567 - 2345 - 2326/2336
Currency Code, Amount : 32B: USD61-650. 00
Percentage Credit Amount : 39A: 05/05
Available with. . . By. . . : 41D: ANY BANK
BY NEGOTIATION
Draft at : 42C: DRAFTS AT SIGHT FOR 100PCT OF THE
INVOICE VALUE
Drawee : 42D: ISSUING BANK
Partial Shipment : 43P: ALLOWED
Transshipment : 43T: NOT ALLOWED
Port of Loading/Airport of : 44E: ANY PORTS IN CHINA
Departure
Port of Discharge/Airport of : 44F: HONG KONG
Destination
Latest Shipment Date : 44C: 15SEP14
Description of Goods and/or : 45A:
Services



5 000 PCS OF LADIES' COAT AT UNIT PRICE
USD12.33 FOR AMOUNT USD61 650.00
DETAILS AS PER C/O NO. BWC2014021
DD 140721
PRICE TERM: CIF HONG KONG
COUNTRY OF ORIGIN: CHINA

Documents Required : 46A:

+ SIGNED COMMERCIAL INVOICE IN TRIPLICATE INDICATING THIS L/C NO. AND CONTRACT NO.

+ FULL SET OF SHIPPED ON BOARD BILLS OF LADING MADE OUT TO ORDER AND BLANK ENDORSED, MARKED "FREIGHT PREPAID" NOTIFYING APPLICANT WITH FULL NAME AND ADDRESS

+ INSURANCE POLICY/CERTIFICATE IN DUPLICATE FOR 110% OF THE INVOICE VALUE COVERING INSTITUTE CARGO CLAUSE (A), SHOWING CLAIMS AT DESTINATION IN THE CURRENCY OF THE DRAFT

+ PACKING LIST IN TRIPLICATE

+ CERTIFICATE OF ORIGIN IN DUPLICATE ISSUED BY A LOCAL CHAMBER OF COMMERCE, SHOWING THE ORIGIN IS CHINA

+ BENEFICIARY'S CERTIFIED COPY OF FAX ADVICE TO THE APPLICANT ADVISING THE INVOICE NO., NAME OF COMMODITY, VALUE AND QUANTITY OF THE GOODS, NAME OF THE CARRYING VESSEL, VOYAGE NO., ITS SAILING DATE AND ETA, SHOWING THIS DC NO. WITHIN TWO WORKING DAYS AFTER SHIPMENT DATE, THE FAX REPORT TO THIS EFFECT IS REQUIRED

Additional Conditions : 47A:

+ BOTH SHIPMENT QUANTITY AND CREDIT AMOUNT 5PCT MORE OR LESS ARE ALLOWED

+ THIRD PARTY AS SHIPPER IS NOT ACCEPTABLE

+ SHIPPING MARK: MADE IN CHINA