

信用证通知书

OF CHINA JINHUA CITY BRANCH
P.O. BOX 321000 95 BA VI NORTH R.
JINHUA ZHEJIANG CHINA
TEL: 0579-2311111
SWIFT BR: ICBC
WWW.ICBCZJ.COM

海关版外贸



系列图书

信用证

6小时教程: 实例与操作指南

黄海涛（深海鱿鱼）·著

Six Hours Practice Lesson: Letter of Credit

以 U C P 6 0 0 为 依 据

信用证逐条详解

实战经验系统总结

中国海关出版社

信用证

6小时教程:

实例与操作指南

黄海涛（深海鱿鱼）· 著

Six Hours Practice Lesson: Letter of Credit

中国海關出版社

图书在版编目(CIP)数据

信用证 6 小时教程:实例与操作指南/黄海涛(深海鱿鱼)
著. —北京:中国海关出版社,2007. 9

ISBN 978-7-80165-427-4

I. 信… II. 黄… III. 信用证—教材 IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 139363 号

信用证 6 小时教程:实例与操作指南

Six Hours Practice Lesson: Letter of Credit

黄海涛(深海鱿鱼) 著

中国海关出版社出版发行

(北京市朝阳区东土城路甲 9 号 100013)

新华书店经销 煤炭工业出版社印刷厂印刷

2007 年 9 月第 1 版 2007 年 9 月第 1 次印刷

开本:880mm×1230mm 1/32

字数:120 千字 印张:5.5

ISBN 978-7-80165-427-4

定价:22.00 元

海关版图书,印装错误可随时调换

发行部电话:(010)64203697

图编部电话:(010)64227190-666

出版社网址:www. haiguanbook. com

金钥匙书店电话:010-65195616

内 容 简 介

“信用证是什么” “如何看懂一份信用证” “根据信用证要求做全套单证” “信用证容易出事的地方：审核与修改” “信用证出事了怎么补救” “信用证的变形和相关操作常识”，这是信用证操作中六个关键性的问题，作者以自己丰富的操作经验，根据对UCP600透彻的把握，通过实例对信用证加以逐条详解，对问题给予通俗实用的解答，并提供“经验漫谈” “实用小工具” “小常识”等，使新手能快速掌握要领，上手操作。同时，本书还集中了与信用证相关费用的计算、操作疑难解决技巧等，对业务操作有切实的指导作用。

信用证6小时教程·
实例与操作指南

找到最专业的作者 献给最挑剔的读者
海关版外贸图书 与您共同进步!

欢迎专业作者投稿 ——

投稿邮箱: raoshurong@customs.gov.cn

编辑部: (010)64227190转666

前 言

P R E F A C E

中小企业做出口外贸生意,仅有合同是不够的,防君子防不了小人。外商要赖违约,你都找不到地方去打国际官司——打官司也多半扯不清楚。惟一可靠的就是钱(货款),钱在谁手里谁就有主动权。所以稳妥、安全、及时地收回钱款永远是我们出口厂商的头等大事。

但外贸货值大、规矩多,拖的时间又长,货款怎么收?是个很犯难的问题。特别是买卖双方不是很熟,彼此不信任的情况下。而这种情况很普遍。现在做出口外贸挺简单的,在互联网上发布一条供求信息,两三封电子邮件联系,可能就谈成一笔生意了。双方甚至连个电话都没有打过——于是乎一个中国浙江温州桥头镇的私营小工厂,和一个美国亚利桑那州拉巴斯县的小批发商,就这么做起了国际贸易。到手的钱不可能不赚,但又不可能费事去核查对方的底细——一般也没法查。这个生意多少就有点风险了。

风险就在于,外贸不是一手交钱一手交货。一笔买卖谈妥,到最后货、款两清,间隔少则十天半月,多则小半年甚至更长。这种情况下,是先付款再交货,还是先交货再付款?不是老交情客户,就很难谈得拢。

比如外商下个订单,我们不能马上交货,要生产或去采购,拖上一两个月很正常。此时就算是想向外商收一点预付款,外商都未必乐意,怕我们糊弄他,收了钱不好好备货出货。但是没有预付款我们自己垫钱备货又比较担心,怕到时候出事,外商不讲信用毁约,货就砸手里了。

这时候,外商往往会提出用“信用证”来支付货款,解决这个互相不信任的难题。信用证虽然只是一份三五页的文件,但基本上跟钱一样可靠。出口厂商拿到“信用证”,再开始备货出货,就安全多了。

信用证在外贸出口中使用得很广泛,出口厂商迟早都会碰到。但信用证全部是用英文来操作处理的,专业性比较强,刚开始做外贸出口的中小企业碰到信用证容易犯晕出错,本来挺稳妥的事最后反而收不到钱。

本书为 6 个课时的实际操作教程,以中英文对照的形式,实例讲解信用证的操作方法。看完以后再使用常规信用证应该没什么问题。

本教程主要供具备一定外贸业务基础的读者参考学习信用证操作,所以对于最基本的外贸知识,比如 FOB、提单、发票、装箱单、货代、报关之类的就不做详解了。新入行的读者朋友可另行补习,循序渐进。

目 录

CONTENTS

前言

第一小时:信用证的基本常识

一、信用证是什么	/3
二、信用证是什么样子的	/3
三、为什么信用证和钱一样可靠	/6
四、信用证有什么好处	/7
五、信用证有什么弊端	/9
六、接受和操作信用证需要什么条件、资格	/10
七、信用证下,银行如何监督我们出货	/11
八、为什么说外贸单证就是信用证的命根子	/12
九、使用信用证的流程和手续	/14
十、我们如何拿到信用证并最终拿到钱	/16
十一、操作流程实例	/18
十二、实际的信用证原文样本	/21
十三、实际的信用证通知书原版样本	/23

第二小时:如何看懂一份信用证

一、信用证的编写规律:带编码的条款	/27
-------------------	-----

二、实例：信用证的逐条详解	/34
第三小时：根据信用证要求做全套单证	
一、单证条款阅读理解	/55
二、单证制作原则和技巧	/63
三、单证制作实例	/65
第四小时：信用证容易出事的地方：审核与修改	
一、信用证的审核	/84
二、信用证的修改	/96
第五小时：信用证出事了怎么补救	
一、“软条款”处理	/99
二、逾期事故处理	/101
三、货物短少处理	/103
四、不符点事故的处理	/104
第六小时：信用证的变形和相关操作常识	
一、出口外贸中信用证的常见变形	/111
二、信用证的各种变形与操作	/112
三、信用证的相关操作常识	/120
附录：跟单信用证统一惯例 UCP600 中文版	/139

信用证**6**小时教程: 实例与操作指南

Six Hours Practice Lesson: Letter of Credit



第一小时: 信用证的基本常识

一、信用证是什么

所谓信用证,道理很简单:就是跟外商做生意的时候,外商请他的银行(自然是国外的银行了)来做居中的担保人,由银行来监督我们出货,并且由银行来付款。作为交易证明凭据,外国银行会出具一份文件,上面列明了详细的交易要求等条款,出货、收款都依据这份文件执行,这份文件就是信用证,英文叫做“Letter of Credit”,简称L/C。

有银行做中间担保人,买卖双方即使彼此不熟悉不信任,也能放心做生意了:货、款交接的关键环节掌握在银行手里,出口商不按约定条件交货就拿不到钱;而一旦合格交货,银行就付款。

也就是说,信用证是由银行出具的、监督交货和担保付款的文件。

二、信用证是什么样子的

信用证是用英文出具的,由二三十个条款组成。其中有很多专门

的术语。为便于理解,我们先看一份翻译成中文的样本。其中的术语含义,本书后面会逐一详解。

本银行识别码 :II: ICBKCNBJZJP 识别码指代:
中国工商银行金华分行
中国浙江省金华市八一北路 500 号 邮编 321000

SWIFT 电文格式 :MT: 700 信用证开立

发报银行识别码 :IO: MIDLGB22DXXX
英国伦敦米兰银行

页次号 :27: 1/1

信用证类别 :40A: 不可转让信用证

信用证号码 :20: LCBR82791

开立日期 :31C: 2007.07.01

适用规则 :40E: 《跟单信用证统一惯例》最新版

有效期限及地点 :31D: 2007.09.08 中国

申请人 :50: DDD Co., Ltd
英国伦敦沃特西街拉佛商业大厦 22 楼 2208 室

受益人 :59: 浙江义乌大昌行工艺品厂
中国浙江省义乌市宾王大道 666 号 邮编 321000

信用证金额 :32B: 25,000 美元

信用证议付 :41D: 任何银行均可议付

汇票支付日 :42C: 见票即付

汇票付款人 :42D: 英国伦敦米兰银行 依发票净值支付

分批装运 :43P: 允许

转运 :43T: 不允许

启运港 :44E: 上海

目的港 :44F: 英国菲利斯托克港

最后装船期限 :44C: 2007.09.01

货物描述 :45A: 编号 CVK6317 烟灰缸; 尺寸 100×100×35 毫米; 玻璃缸体上有
2 个“DDD”字样激光雕刻标志
10000 只 2.50 美元/只
详情依据信用证申请人第 9735-1 号采购单
价格依据 FOB 上海。

单证要求

- :46A: 1. 全套清洁海运提单,收货人为“凭伦敦米兰银行指定”,通知信用证申请人,注明“海运费到付”,注明本信用证号码。
 2. 经签章的商业发票 1 正本 3 副本。
 3. 装箱单 1 正本 3 副本。
 4. 中国原产地证 1 正本 1 副本。
 5. 中国普惠制证 1 正本 1 副本。
 6. 一份正本检验合格证书,由 DDD 公司出具并经任何一个 DDD 公司的授权者签字。
 7. 正本受益人声明并附快递收据,声明受益人已于装船日后 5 天内将一套本信用证要求的不可议付单证快递寄往信用证申请人。

附加条件

- :47A: 1. 含不符点的单证将被拒收。如我们发出拒收单证的通知,我们将保留接受申请人放弃追究不符点的权利,并据此放单,不另行知会交单人,除非我们在放单之前收到交单人相反意见的书面指示。在收到相反意见的书面指示之前作出的此类放单操作,将不构成我方对交单人的风险和处理保留义务上的失误,并对交单人不承担任何的责任。
 2. 因任何电汇、票据交换所自动转账和付款通知所产生的 SWIFT 电传电报费由受益人承担。
 3. 每一个不符点将处以 50 美金罚款,连同相关的电报通知费用,将由受益人承担,并在兑付款项中扣除。这个声明并不意味着我们将兑付不符点单证。即使我们兑付此套不符点单证,并不意味着我们以后也会接受类似不符点。
 4. 全套单证必须经由受益人的银行传递。全套单证须另备一套复印件备我行存档。
 5. 所有单证都必须显示本信用证号码。
 6. 提单日期不可早于信用证的开证日期。海运保险由买家负责。

我们兹此向汇票出票人、背书人及正当持票人保证,凡依本信用证所列条款开具的汇票,于提交时承担付款责任。本信用证下每份汇票的议付金额必须由议付行在汇票背面签注。信用证的编号、时间及我行的抬头必须出现在所有该信用证项下的汇票上。

费用

- :71B: 所有英国境外产生的银行费用均由受益人承担。

交单期限

- :48: 所有单证必须在装船日后 21 天内交付,并不迟于信用证有效期。

保兑指示

- :49: 无

付款/承兑 :78: 1. 请将全套单证通过国际快递一次性寄交我行单证部,地址:英国伦敦沃特西街拉佛商业大厦 22 楼 2209 室。
/议付指示 2. 收到全套相符单证后,我行会付款至贵方指定的银行。

发报方致接收 :72: 请按下列方式通知受益人
方信息 电话: 86 579 6666666 传真: 86 579 8888888

电文结束

三、为什么信用证和钱一样可靠

信用证下,生意仍然是我们与外商来谈,签订合同以后,外国银行根据外商要求出具信用证并交给我们。接下来我们实际上就只管跟银行交货、拿钱,不再直接跟外商发生关系,自然也不需要担心外商中途变卦扯皮了,对我们大有益处。只要我们操作正确不违规,信用证就跟钱一样稳妥可靠。因此在外贸行业里才有“通过信用证来支付货款”的说法。

作为付款人,外国银行会不会跟外商合伙骗我们呢——比如说赖账,或弄份假的信用证?一般不会。能开立信用证的,基本上都是正规银行,银行经营靠的就是信誉,出具信用证来赚取手续费,是个长久买卖,公然诈骗它就完蛋了。再说外国银行也没必要赖账,因为它并不承担风险。钱虽然名义上是由银行支付,但归根结底还是外商出。申请开一份信用证之前,外商必须在银行有账户,有保证金或做抵押的动产不动产,银行不怕外商回头不给钱。

况且我们接受信用证,以及出货之后的收款,都会委托我们自己的国内开户银行去办理,银行对银行,比较好辨别真伪、监控操作。

一份信用证,就三五页纸,却代表着几十万上百万的真金白银,此言不虚。

四、信用证有什么好处

信用证最主要的好处是解决了买卖双方彼此不信任,纠缠于款、货交接上的难题。说到底,做生意本来就有风险,可相比之下,我们是相信美国花旗银行,还是相信非洲的某个小公司?有了信用证,我们就敢跟世界各地的杂牌外商做生意了。

有些人总觉得,一份文件,始终比不上预付款,还是现钱扣在手里更有保障。外贸行业里,特别是很多刚刚取得出口权,对国际贸易还不是很熟的乡镇企业,更喜欢类似于30%预付款,70%交货时付清的方式。外商不肯预付的话,宁愿丧失商机也不愿意“冒风险”。再说了,有预付款就有了周转资金,而信用证再怎么好也不是现钞,不能拿去买原料或付工资。

预付款真的比信用证保险吗?让我们来分析一个比较惨的案例,国际奸商很喜欢玩这一手。

经验漫谈 为什么不给现钱,而要用信用证?

☆ 案例

外商订购1万双皮鞋,单价5美金,总值5万美金,FOB宁波港,美国纽约港交货。30%预付款,70%出货后凭提单传真件付款。外商要求出货前提供样品检验。表面上很稳妥的生意。

外商预付1.5万美金。1个月后,货物备妥,交付外商指定的国际货运代理公司,货轮海运出口,合计1个40尺集装箱。

此时,客户突然提出,经检验,样品质量不符合约定,拒绝收货。

这时我们有两种选择：把货物拉回来，不干了；或跟客户协商。

第一种选择非常头痛。首先，货物已经漂在海上了，等抵达纽约再返运回来，光是运费就6000多美金，而且手续怎么办理？货运公司是外商的关系户，只管收货开提单，没有责任也没有兴趣替我们打理这种纠纷。货物运抵纽约，首先要报关进口美国，才能提货，然后再报关出口美国。就算我们找到愿意帮忙的人，这一进一出的操作手续费也贵得离谱。再者，这样做就是跟外商翻脸，外商随便来一个违约诉讼，这批货就麻烦了。就算我们硬到底在美国打官司而且居然胜诉了，中间折腾多少时间、人力财力也未可知，恐怕没有几个中国中小厂商有能力这么做。

于是乎，只能跟客户协商了。其实质量云云，多数时候都是借口，扯不清的。这种状况，多半任人宰割，只要外商提出的方案，降价赔款什么的，算起来不至于亏血本，绝大多数的厂商都会自认倒霉，息事宁人。

所以说，一旦风吹草动，这30%预付款实在无济于事。

这样的案例，在外贸中比比皆是。特别是现在大量自营出口的中小企业很多都不熟悉国际贸易，吃亏上当也毫无反击之力。

同样的情况，如果是采用信用证就轻松多了。有了银行做中间担保人，完成交易过程中根本不用跟外商多废话，只要货物交给货运公司、取得提单，手续文件齐全，银行就付款，外商无法干预。就算我们的货物真的差得离谱，外商也只能是付款后，再打官司诉讼——这就是外商头痛的状况了。

所以说，信用证是通过银行来保障买卖双方的正常交易，而且更