

對外貿易函電手冊

A HANDBOOK OF
FOREIGN
TRADE
CORRESPONDENCE

English-Chinese



**A HANDBOOK OF
FOREIGN TRADE CORRESPONDENCE**

English-Chinese

BOOK TWO

对外贸易函电手册

英 汉 对 照

第 二 册

上海市对外贸易局国际贸易研究室编

中国财政经济出版社

86

对外贸易函电手册

英汉对照

第二册

上海市对外贸易局国际贸易研究室编

*

中国对外翻译出版社出版发行

通县觅子店印

目 录

第四部分 出口业务——合同的履行

第十一章 催开信用证

第一节 期前催证

第二节 逾期催证

第三节 逾期来证

第十二章 修改信用证

第一节 来证与合同不符

第二节 卖方主动要求改证

第三节 特殊条款

第四节 买方要求改证

第五节 其他事项

第十三章 装运通知

第十四章 付款问题

CONTENTS

Part Four

Fulfilment of contract

Chapter eleven

Urging establishment of letter of credit

Section 1

Before time limit

Section 2

After time limit

Section 3

Arrival of L/C after time limit

Chapter twelve

Amendment to letter of credit

Section 1

Nonconformity of credit with contract

Section 2

Amendment initiated by seller

Section 3

Special terms

Section 4

Amendment requested by buyer

Section 5

Sundries

Chapter thirteen

Advice of shipment

Chapter fourteen

Payment problem

PART FOUR
EXPORT (2)—FULFILMENT
OF CONTRACT

第 四 部 分

出口业务(二)——合同的履行

CHAPTER ELEVEN

URGING ESTABLISHMENT OF LETTER OF CREDIT

Section 1

Before time limit

Specimen letters

11 (1) Asking for establishing L/C as early as possible	14
11 (2) Asking for establishing L/C ahead of time limit	16
11 (3) Asking for timely establishment of L/C	18
11 (4) Inviting attention to time limit	20

Reference expressions

11.1 — .16 Inviting buyers' attention	22
11.17 — .20 Goods ready for shipment	32
11.21 — .24 Shipment ahead of schedule possible	34
11.25 — .29 Better market trend	38
11.30 — .35 Meeting festival sales	40
11.36 — .39 Requesting observance of contract	44

Section 2

After time limit

Specimen letters

11 (5) Urging establishment after time limit (1)	50
--	----

第十一章 催开信用证

11

第一节 期前催证

函件示例

11 (1)	请尽早开证	15
11 (2)	请提前开证	17
11 (3)	请及时开证	19
11 (4)	请注意限期	21

参考用语

11 • 1 — • 16	提请客户注意	23
11 • 17 — • 20	货已备妥待运	33
11 • 21 — • 24	有可能提前交货	35
11 • 25 — • 29	市况看好	39
11 • 30 — • 35	配合节日销售	41
11 • 36 — • 39	要求遵守合同	45

第二节 逾期催证

函件示例

11 (5)	限期已过, 催请开证 (1)	51
--------	----------------	----

11 (6)	Urging establishment after time limit (2)	52
11 (7)	Extending time limit and urging establishment (1)	54
11 (8)	Extending time limit and urging establishment (2)	56
11 (9)	Asking for explanation of non-establishment	58
11 (10)	Business to be suspended if not settled	60
11 (11)	Advising cancellation of contract on non-establishment	62
11 (12)	Filing a claim after unanswered reminders	64
11 (13)	Agreeing to request for extension	66
11 (14)	Refuting unreasonable argument (1)	68
11 (15)	Refuting unreasonable argument (2)	70

Reference expressions

11.40 — .52	Asking for immediate establishment	72
11.53 — .120	Extending time limit	80
.53 — .63	Asking for arrival before new deadline	80
.64 — .73	Shipment to be postponed	88
.74 — .79	If past-due again, price subject to change	96
.80 — .85	If past-due again, quantity subject to change	102
.86 — .91	If past-due again, article subject to change	106

11(6)	限期已过, 催请开证(2)	53
11(7)	延长限期, 催请开证(1)	55
11(8)	延长限期, 催请开证(2)	57
11(9)	逾期不开, 要求解释	59
11(10)	如不解决, 暂停交易	61
11(11)	逾期无证, 撤销合同	63
11(12)	屡催不复, 提出索赔	65
11(13)	同意展期请求	67
11(14)	驳斥无理要求(1)	69
11(15)	驳斥无理要求(2)	71

参考用语

11 • 40 — • 52	要求立即开证	73
11 • 53 — • 120	延长限期	81
• 53 — • 63	要求在新限期内开到	81
• 64 — • 73	装运期需推迟	89
• 74 — • 79	如再逾期, 价格需调整	97
• 80 — • 85	如再逾期, 数量需调整	103
• 86 — • 91	如再逾期, 品种需调整	107

.92 — .98	L/C to be opened according to adjusted price	112
.99 — .103	L/C to be opened according to adjusted quantity	118
.104 — .108	L/C to be opened according to adjusted article	120
.109 — .114	If past-due again, transaction to be suspended	124
.115 — .120	If past-due again, contract to be cancelled and claim submitted	130
II. 121 — .137	Cancellation of contract	134
.121 — .126	Advising cancellation and holding buyers responsible	134
.127 — .131	Advising cancellation and reserving right to claim	138
.132 — .137	Advising cancellation and submitting claim	142
II. 138 — .151	On customers' explanation of delay	146
.138 — .142	Agreeing	146
.143 — .147	Partly agreeing	150
.148 — .151	Disagreeing	156
II. 152 — .161	On customers' unjustifiable argument	158
.152 — .156	Refuting and insisting on fulfilment	158
.157 — .161	Refuting and advising cancellation of contract and filing claim	164
II. 162 — .170	No reply after repeated reminders	170
.162 — .165	Giving earnest counsel	170
.166 — .168	Suspending new business	172
.169 — .170	Advising cancellation of contract and filing claim	174

• 92 — • 98	按调整价格开证	113
• 99 — • 103	按调整数量开证	119
• 104 — • 108	按调整品种开证	121
• 109 — • 114	如再逾期, 暂停交易	125
• 115 — • 120	如再逾期, 撤约索赔	131
11 • 121 — • 137	合同作废	135
• 121 — • 126	通知撤约, 说明责在买方	135
• 127 — • 131	通知撤约, 保留索赔权利	139
• 132 — • 137	通知撤约, 提出索赔要求	143
11 • 138 — • 151	关于客户对逾期提出解释	147
• 138 — • 142	同意	147
• 143 — • 147	部分同意	151
• 148 — • 151	不同意	157
11 • 152 — • 161	关于客户对逾期无理辩解	159
• 152 — • 156	严正驳斥, 坚持履约	159
• 157 — • 161	严正驳斥, 撤约索赔	165
11 • 162 — • 170	屡催不复	171
• 162 — • 165	郑重劝告	171
• 166 — • 168	暂停交易	173
• 169 — • 179	撤约索赔	175

Section 3

Arrival of L/C after time limit 178

Specimen letters

II (16) Accepting L/C after time limit	178
II (17) Asking for extension	180
II (18) Asking for amendment	182
II (19) Accepting L/C after repeated reminders	184
II (20) Refusing belated L/C	186

Reference expressions

II.171 — .180 Without reminder	188
.171 — .174 Accepting	188
.175 — .178 Conditionally accepting	190
.179 — .180 Refusing	194
II.181 — .189 After reminder	196
.181 — .183 Accepting	196
.184 — .186 Conditionally accepting	198
.187 — .189 Refusing	200

第三节 逾期来证

179

函件示例

11(16)	接受逾期来证	179
11(17)	要求展期	181
11(18)	要求修改	183
11(19)	接受催开后的逾期来证	185
11(20)	拒绝接受逾期来证	187

参考用语

11 • 171— • 180	未经催证	189
• 171— • 174	同意接受	189
• 175— • 178	有条件接受	191
• 179— • 180	拒绝接受	195
11 • 181— • 189	催后开到	197
• 181— • 183	同意接受	197
• 184— • 186	有条件接受	199
• 187— • 189	拒绝接受	201



CHAPTER ELEVEN

URGING ESTABLISHMENT OF LETTER OF CREDIT

第十一章

催开信用证

向国外买方催开信用证是为了保证出口合同（销售确认书）的履行而采取的一个步骤。在交易中，凡采用银行信用证支付方式的，合同都要明确规定买方信用证的开证限期或者到证限期（即信用证到达卖方的限期）。对出口一方来说，规定到证限期比规定开证限期更为有利。合同签订之后，如果买方能够遵守条款规定，在限期之内通过银行将信用证开出或者开到卖方，卖方本来无需催证。但是，实际上在国际市场商品价格或外汇行市发生变化，买方感到不利的时候，拖延开证甚至拒绝开证的情况，也是屡见不鲜的。而在出口一方，有时由于货源问题，有时因为对合同条款注意不够，有时因为合同管理不善，从而助长了买方对开证采取轻率态度，甚至造成买方开证与否，何时开证，可以随心所欲，而卖方却处于不得不随时备货待交、证到即须装运、无证存仓积压的单方面承担义务的被动局面。

因此，卖方在达成出口交易以后，应建立以合同为中心的进程检查制度，扣紧货、证、船各个环节，及时检查，做好准备，同时要注意抓好催证工作，督促买方严格遵守合同，在规定限期内将信用证开出或开到。催证时，要根据各方主

客观等不同条件，按照原则性和灵活性相结合的原则，区别对待，在函电中运用不同措词用语。

催开信用证，有的是在到期之前，有的是在逾期之后。经过催证，有的可能开来，有的仍然不来，情况比较复杂。本章分期前催证、逾期催证、逾期来证三节，就一些可能出现的事例及处理办法提供若干函件用语。

在正常情况下，合同规定的开证限期未到，不一定需要催证。但如出口一方为了确保合同能如期履行，或对买方能否按时来证有所怀疑，或者希望早收外汇，或扩大销售，或推销库存，或加速周转，也可进行期前催证，如有需要，并可请客户提前开证。期前催证是和客户进行商洽，函件语气一般应比较委婉。在请求买方提前开证时，可以说明这对他们也为有利，同时也须注意防止商业秘密外泄。对买方过去曾有不按期开证情事，或交易情况特殊（如按买方来样或指定规格定制），也可在催证时适当指出，促请对方注意（参见 11.1—39 条）。

合同规定的开证限期已过而信用证没有开来的事例，为数很多。原则上如果买方不能在限期内开证，即为买方违约，卖方可不再受合同的约束，有权采取更改、撤销、直至索赔的措施。然而，实际情况十分复杂。由于种种原因，出口一方不拟立即断然行事，这在策略上是可以的。但对任何一件逾期无证也即买方违约事件，都应毫无例外地予以指出，以维护合同的严肃性，保持卖方的主动地位，在此前提下，提出卖方的处理意见。具体做法，可以在限期届满以后，催促买方立即开证（参见 11.40—52 条），或将原合同规定限期予以展延，要求买方勿再逾期（参见 11.53—120 条），或者宣布撤约，甚至索赔（参见 11.121—137 条）。至于采取