

信用证实务系列丛书

跟单信用证实务

陈岩 刘玲 编著

对外经济贸易大学出版社

跟单信用证实务

陈岩 刘玲 编著

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

跟单信用证实务/陈岩,刘玲编著. —北京:对外经济贸易大学出版社,2005
ISBN 7-81078-470-6

I. 跟... II. ①陈... ②刘... III. 国际结算—信用证—汉、英
IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 036843 号

© 2005 年 对外经济贸易大学出版社出版发行
版权所有 翻印必究

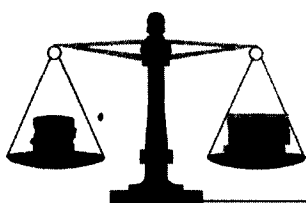
跟单信用证实务

陈岩 刘玲 编著
责任编辑:王宁

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029
网址: <http://www.uibep.com>

北京市山华苑印刷有限责任公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm×260mm 18.25 印张 410 千字
2005 年 3 月北京第 1 版 2005 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-470-6/F·288
印数: 0 001—5 000 册 定价: 31.00 元



作者简介

陈岩，男，吉林省长春市人，经济学博士，高级经济师。主要从事国际贸易实务、国际经济规则、国际贸易电子化等领域的研究。曾在大型外贸企业历任外销员、部门经理、董事、副总经理等职。现任北京邮电大学硕士生导师、国际贸易研究所所长、实验中心主任。近年来在 CSSCI 核心期刊公开发表学术论文 20 余篇，学术专著多部。代表作有：《解析贸易术语》，清华大学出版社；《信用证典型案例评析》，中国商务出版社。《国际三角贸易操作中的几个问题》，《对外经贸实务》2004 年第 8 期；《国际贸易中不可转让海洋运单的应用及风险控制》，《国际贸易问题》2004 年第 4 期；《世纪之交的中俄木材贸易展望》，《国际贸易问题》2004 年第 1 期等。

刘玲，女，哈尔滨人，吉林大学国际金融专业毕业，经济学硕士，经济师，曾在中国农业银行吉林省分行国际业务部工作，现任新加坡大华银行北京分行国际结算部主任，长期从事信用证等国际结算业务，2003 年通过国际商会《跟单信用证专家资格证书》(CDCS) 考试，公开发表论文近 20 篇、专著 1 部。



前言

跟单信用证业务不仅是国际贸易实务中的重要部分，也是银行国际结算业务中的核心内容，是衔接进出口贸易与国际银行业务的枢纽。近几年，国内信用证业务的规模不断扩大，信用证业务日益得到相关部门的重视，对信用证业务工作人员的需求不断增加，要求也不断提高。

本书主要适用于大专院校在校学生、国际贸易从业人员、银行国际结算从业人员、国际运输和保险的从业人员，也可作为国际商会跟单信用证专家考试（CDCS）的参考用书。

本书的主要特点有：

1. 系统性。本书展现了跟单信用证业务的操作流程、每一阶段可能出现的风险以及应注意的问题；介绍了各种单据的缮制方法、缮制中应注意的每一个细节；阐述了包括《UCP500》和《eUCP》每一条款的理解与应用；论述了与信用证有关的各种融资方法。

2. 理论性和实践性。本书以进出口贸易为背景，以《UCP500》和《eUCP》为理论依据，把对外贸易和跟单信用证有机地结合起来，把理论阐述与大量的案例结合起来，使本书具有充分的理论性和实践性。不仅可以使银行国际结算的从业人员了解企业进出口贸易的各个环节，还可以使外贸企业工作人员熟悉银行的工作流程，并利用相关知识尽可能规避外贸工作中的一些风险。

3. 时代性。随着电子商务的发展，电子交单已提上日程。本书不仅详细说明《eUCP》的每一条款，而且逐一阐述各个条款的理解与使用。这在国内相关书籍中并不多见，因此也是本书的一大看点。同时，在本书的写作过程中，作者参考了大量的国内外著作，进一步丰富了本书的内容。

本书由陈岩、刘玲共同完成。全书由陈岩设计结构体系，并执笔第一章、第二章、第三章、第四章、第九章、第十一章。刘玲执笔第五章、第六章、第七章、第八章、第十章，并对全书内容进行统一修订。

感谢前人和先辈在此领域的研究成果。

感谢家人“亲情加团队式”的支持和奉献。

感谢中国农业银行吉林省分行国际业务部刘超先生的帮助。

感谢对外经济贸易出版社顾永才先生的支持。

对所有帮助本书写作的人们表示真挚谢意。

书中之疏漏和不足，恳请业内外专家和读者批评指正。

作者

2004年岁末于北京



目 录

前 言

第一章 绪论	(1)
第一节 国际贸易结算方式概述	(1)
第二节 国际结算与跟单信用证	(6)
第三节 跟单信用证与 UCP	(8)
焦点 1-1 三种结算方式优缺点小结	(13)
第二章 跟单信用证概述	(14)
第一节 信用证的定义与特征	(14)
第二节 信用证的当事人	(15)
焦点 2-1 信用证主要当事人的立场	(17)
第三节 信用证的交易流程	(18)
第四节 信用证的经济功能与缺陷	(20)
焦点 2-2 灵活应对跟单信用证之弊端	(22)
第五节 信用证的内容与解释	(23)
第三章 信用证当事人间的法律关系	(32)
第一节 买方与卖方间的法律关系	(32)
第二节 买方与开证行间的法律关系	(34)
第三节 开证行审查单据的责任	(36)
第四节 卖方与开证行间的法律关系	(39)
第五节 通知行与相关当事人间的法律关系	(41)
第六节 议付行与相关当事人间的法律关系	(43)
第七节 信用证转让后相关当事人间的法律关系	(45)
第八节 保兑行与相关当事人间的法律关系	(45)
第九节 开证行与偿付行之间的法律关系	(47)
第十节 付款行与相关当事人间的法律关系	(48)

第十一节 开证行破产的问题	(48)
第四章 信用证的种类与内容例示	(50)
第一节 不可撤销与可撤销信用证	(50)
第二节 不可撤销保兑信用证	(54)
焦点4-1 受益人如何运用保兑信用证?	(56)
焦点4-2 保兑信用证	(57)
第三节 付款、承兑、议付信用证	(59)
第四节 可转让信用证	(65)
第五节 对开信用证	(72)
第六节 预支信用证和循环信用证	(73)
第七节 光票信用证	(76)
第五章 跟单信用证项下的单据(一)——汇票与发票	(77)
第一节 汇票	(77)
第二节 商业发票	(79)
第三节 领事发票和海关发票	(85)
第六章 跟单信用证项下的单据(二)——运输单据	(87)
第一节 海运提单	(87)
第二节 不可转让海洋运单	(106)
第三节 租船合约提单	(109)
第四节 多式联运单据	(114)
第五节 空运单据	(118)
第六节 公路、铁路和内河运输单据	(123)
第七节 特快专递及邮政收据	(124)
第七章 跟单信用证项下的单据(三)——保险单据	(126)
第一节 保险单据的种类	(126)
第二节 保险单据的要式项目	(128)
第三节 保险险别概述	(133)
第八章 跟单信用证项下的单据(四)——其他单据	(136)
第一节 装箱单和重量单	(136)
第二节 原产地证明	(137)
第三节 检验检疫证明	(140)
第四节 受益人证明	(142)
第五节 联合单据	(142)

第九章 跟单信用证的运行	(145)
第一节 信用证的开立	(145)
第二节 信用证的通知与保兑	(150)
第三节 信用证的接受	(153)
第四节 信用证的转让	(161)
第五节 信用证的修改与撤销	(162)
第六节 受益人制单议付	(171)
焦点 9-1 跟单信用证结算中的单据日期	(178)
焦点 9-2 信用证项下不符单据的救济	(182)
第七节 索偿行寄单索汇	(185)
第八节 开证行付款、偿付和拒付	(187)
第十章 跟单信用证的电子交单	(193)
第一节 eUCP 信用证的定义	(193)
第二节 eUCP 信用证统一惯例的由来	(194)
第三节 eUCP 内容概述与详解	(195)
第四节 与 eUCP 信用证相关的其他问题	(202)
焦点 10-1 电子提单	(202)
第十一章 跟单信用证项下的融资	(207)
第一节 打包放款	(207)
第二节 出口押汇	(213)
第三节 进口押汇	(218)
第四节 福费廷	(225)
第五节 提货担保	(234)
附录：跟单信用证业务用语	(241)
一、信用证常用词语（汉英对照）	(241)
二、信用证常用词汇（英汉对照）	(262)



第 1 章

绪 论

第一节 国际贸易结算方式概述

国内贸易结算一般在国内进行，往往较为简单；而国与国之间因贸易或其他原因而发生的债权债务的结算，由于当事人涉及两国以上，因此要复杂得多。

由国际贸易而发生的债务，除易货贸易（Barter Trade）外，均以某一种货币或支付工具结算，而其主要结算方式，大致分为汇付、托收及信用证三种。兹将前两者简述如下：

一、汇付（Payment by Remittance）

所谓汇付，即一国的债务人或买方将款项交付本地银行，然后由该行委托债权人或卖方所在地的总分支行或代理行，将该款项解付国外某债权人或卖方的清偿方法。这种由债务人或买方主动通过银行清偿债务的方法，称为顺汇。汇付常用于清偿非贸易结算，有时也用于清偿因商品交易而产生的债务。汇付通常可分为下述五种方式：

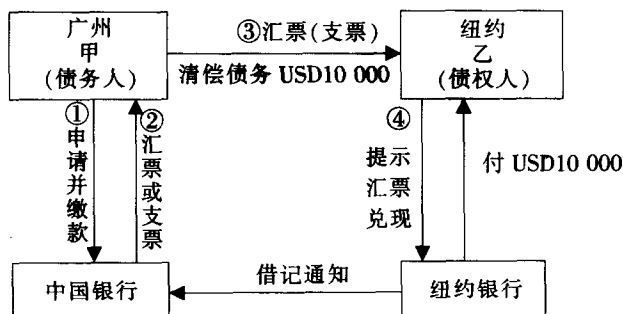
（一）票汇（Demand Draft；Draft Transfer）

票汇通常简称为 D/D、D. D. 或 D/T，即债务人或买方将款项交付本地银行，然后由该行签发一张以债权人或卖方所在地该行的总分支行或代理行为付款人的即期汇票，交给债务人或买方直接寄给国外的债权人或卖方，由其凭票向付款银行兑付货款的清偿方法。

举例说明：

广州的进口商甲从纽约的出口商乙进口一批货物，价款一万美元，甲为清偿此货款，将一万美元缴交中国银行，并请中国银行签发一张美金一万元的汇票交付给甲。甲将汇票寄给纽约出口商乙，乙收到汇票后即到纽约银行兑取美金一万元。纽约银行如数付款后，即寄借记通知（Debit Advice）通知签发汇票的中国银行，说明汇票已经兑付，并已借记往来账，全部程序至此结束。兹将票汇进行程

序图示如下：



从上面的图示可以明显地看出：

第一，清偿债务的发动者为债务人或进口商，由债务人或进口商主动将款项汇付债权人或出口商。

第二，清偿的工具、汇票：由广州的债务人（进口商）寄给纽约的债权人（出口商），清偿工具由本国流向外国。

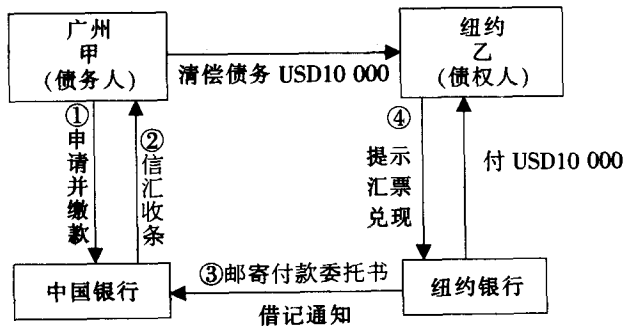
第三，从短期观察，广州的债务人或进口商将汇款交付中国银行后，即成为它的库存现金，货币无形中回笼。在外（美）国的银行则应兑付一万美元至外（美）国的债权人或出口商。由于资金流向与结算工具流向相同，故称为顺汇。下述的信汇、电汇也均属于顺汇。

（二）信汇（Mail Transfer）

信汇通常简称为 M/T 或 M. T.，即债务人或买方将款项交付本地银行，请其以付款委托书（Payment Order）委托债权人或卖方所在地该行的总分支行或代理行，将该款项解付某债权人或卖方的结算方法。

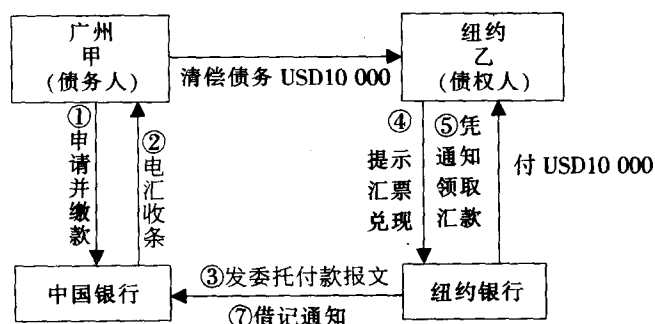
以信汇方式汇付的程序如下：

信汇与票汇相似，如以上述为例，广州的进口商甲将美金缴交中国银行时，银行不开立汇票给甲，只签发一张付款委托书直接寄往纽约银行，指示其支付美金一万元给纽约的乙。利用票汇时，是由汇款人自行寄送汇票，要承担如遗失、被窃而被冒领的风险，如使用信汇则无此风险，比较安全。兹将信汇进行程序图示如下：



(三) 电汇 (Telegraphic Transfer; Cable Transfer)

电汇通常简称为 T/T 或 T. T.，即债务人或买方将款项交付本地银行，请其电告债权人或卖方所在地该行的国外总分支行或代理行，将款项解付债权人或卖方的清偿方法。电汇是各种汇付方法中最快捷的方法，如在国际金融中心之间结算，通常可在一天之内收到，既可免除利息的损失，又可减少汇付过程中各种情况变动的危险；只是汇款费用较高。现将电汇的进行程序图示如下：



(四) 国际邮政汇票 (International Postal Money Order)

国际邮政汇票，即债务人或买方向本地邮政机构购买邮政汇票，自行邮寄给国外债权人或卖方，由其凭票兑款的清偿，其性质与票汇相同。

(五) 私人支票 (Personal Check)

私人支票，即债务人或买方签发支票自行寄给国外债权人或卖方，由其凭票兑款的清偿。属票汇的一种。私人支票往往是空头支票，无法兑现。因此收受私人支票时，须特别注意。

二、托收 (Collection)

(一) 托收的含义

国际商会制定的《托收统一规则》，对托收作了如下定义：托收是指接到托收指示的银行，根据所收到的金融单据或商业单据来取得进口商付款或承兑汇票，或凭付款或承兑交出商业单据，或凭其他条件交出单据的一种结算方式。其基本做法是：(1) 由出口人根据发票金额开出以进口人为付款人的汇票，并向出口地银行提出托收请求；(2) 委托出口地银行（托收行）通过它在进口地的代理行或往来银行（代收行）代为向进口商收取货款。

托收方式的当事人有：(1) 委托人；(2) 托收行；(3) 代收行；(4) 付款人。

委托人在委托银行办理托收时，需附具一份托收委托书，在委托书中明确提出各种指示。银行接受委托后，则按照委托书的指示内容办理托收。根据《托收统一规则》的规定，托收费用由委托人承担。

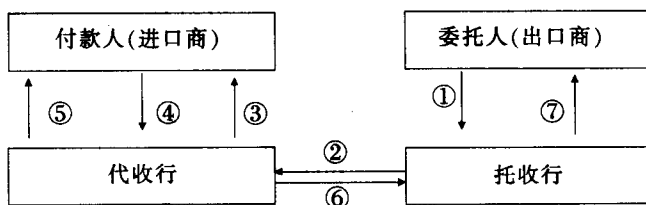
(二) 托收的种类

根据托收时金融单据 (Financial Documents) 是否附有商业单据 (Commercial Documents)，分为光票托收 (Clean Collection) 和跟单托收 (Documentary Collection)，国际贸

易中大多使用跟单托收。

在跟单托收的情况下,根据交单条件的不同又可以分为付款交单(Documents against Payment,简称D/P)和承兑交单(Documents against Acceptance,简称D/A)

即期 D/P (D/P Sight) 业务流程图



说明:

①出口商按合同规定装运后,填写委托申请书,开立即期汇票,连同货运单据交托收行,请求代收货款。

②托收行根据托收申请书缮制托收委托书,连同汇票、货运单据交进口地代收行委托代收货款。

③代收行按照委托书的指示向进口商提示汇票和单据。

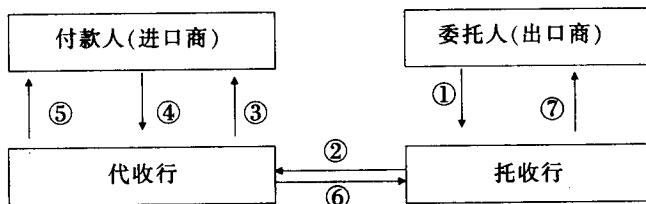
④进口商审核无误后付款。

⑤代收行交单。

⑥代收行办理转账并通知托收行款已收妥。

⑦托收行向出口商交款。

远期 D/P 业务流程图



说明:

①出口商按合同规定装运后,填写委托申请书,开立远期汇票,连同商业单据交托收行,请求代收货款。

②托收行根据托收申请书缮制托收委托书,连同汇票、商业单据交进口地代收行委托代收货款。

③代收行按照委托书的指示向进口商提示汇票和单据。进口商经过审核无误在汇票上承兑,代收行收回汇票与单据。

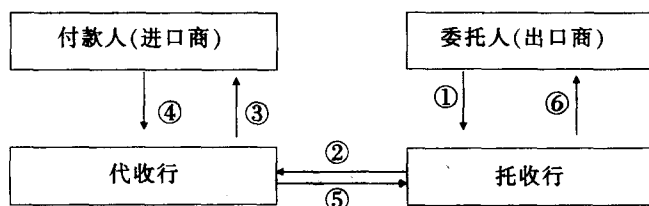
④进口商到期付款。

⑤代收行交单。

⑥代收行办理转账并通知托收行款已收妥。

⑦托收行向出口商交款。

D/A 业务流程图



说明：

① 出口商按合同规定装运后，填写委托申请书，开立远期汇票，连同商业单据交托收行，请求代收货款。

② 托收行根据托收申请书缮制托收委托书，连同汇票、商业单据交进口地代收行委托代收货款。

③ 代收行按照委托书的指示向进口商提示汇票和单据。进口商经过审核无误在汇票上承兑，代收行收回汇票的同时，将商业单据交给进口商。

④ 进口商到期付款。

⑤ 代收行办理转账并通知托收行款已收妥。

⑥ 托收行向出口商交款。

1. 付款交单

付款交单是指出口商的交单以进口商的付款为条件。即只有在进口商付清货款后，才能确保装运单据交给进口商。按付款时间的不同，付款交单又可分为即期付款交单（D/P sight）和远期付款交单（D/P after sight）。

在远期付款交单的情况下，当货物已经到达了目的港，且单据已经到达了代收银行，但汇票的付款时间未到，若买方欲抓住有利行市提前提货可采取的两种做法是：

（1）在付款到期日之前提前付款赎单。

（2）凭信托收据借单，即代收行对于资信较好的进口人，允许进口商凭信托收据（Trust Receipt, T/R）借取货运单据，先行提货。

2. 承兑交单

承兑交单是指出口商的交单以进口商在汇票上承兑为条件。在承兑交单下，出口商在付款人承兑后已交出了物权凭证及有关的单据，其收款的保障全依赖进口人的信用。一旦进口商到期不付款，出口商便会遭到货物与货款全部落空的损失。因而，承兑交单的风险比付款交单的风险大。

（三）托收的性质及利弊

利：进口商不但可免去申请开立信用证的手续，不必预付银行押金，减少费用支出，而且有利于资金融通和周转，增强出口商品的竞争能力。

弊：（1）如银行办理托收业务时，只是按委托人的指示办事，并无检查单据内容和承担付款人必然付款的义务；（2）如进口商破产或丧失清偿债务的能力，出口商则可能收不回或晚收回货款；（3）在进口商拒不付款赎单后，除非事先约定，银行无义务代管货物；如货物已到达，还要发生在进口地办理提货、缴纳进口关税、存仓、保

险、转售以至被低价拍卖或被运回国内的损失。

综上所述,托收方式,皆由出口商或债权人发动,主动向外国的进口商或债务人收回应收款项或债权,而结算工具汇票则由债权人的国家流向债务人的国家,资金却由债务人的国家流向债权人的国家,两者相反,故称为逆汇。

第二节 国际结算与跟单信用证

由上节可知,国际贸易结算可区分为顺汇与逆汇两种。这两种方式中,贸易债务的清偿,多采用逆汇方式。顺汇主要用于支付因贸易而发生的附带费用和资本交易及赠与等非贸易结算。至于国际贸易结算中,之所以通常采用逆汇而不采用顺汇方式自有其原因,现说明如下:

假如国际结算以顺汇方式清偿,首先发生的问题是何时汇付货款。汇付的时间有多种选择:(1)订约时;(2)装运完毕时;(3)单证寄托进口地时;(4)货物运抵进口地时;(5)单证寄至进口地一定期间后;(6)货物运抵进口地一定期间后。可见,因汇付时间的不同,对进出口商的利害关系也随之而异。

假如在签约后,进口商即须将货款汇付出口商。对出口商而言,将有下列两点好处:第一,出口商将货物交运之前即收妥货款,可避免进口商无力支付或拒绝付款的风险。第二,签约后即可取得货款,可将款项用于备货,在资金融通方面,颇为便利。反之,对进口商而言,却有下列两点不利:第一,出口商交货之前,即须汇付货款,进口商须冒出口商不交货或不完全履约的风险。第二,订约后即须汇付货款,进口商须提前动用自有资金或另行调度资金,以致在资金运用上很不经济。

反之,假如货物运抵进口地后,经过一定期间,才汇付货款,则对出口商有下列两点不利:第一,出口商须冒无法收回货款的风险。第二,资金周转缓慢。因货物运抵进口地后,经过一定期间才能收回货款,在此期间,出口商资金被冻结。就进口商而言,则有下列两点好处:第一,可避免出口商不交货或不完全履约的损失。第二,方便调度资金。

由此可知,上述两种清偿货款的方式,对进出口商的利害关系正相反。所以,在一般情形下,不宜以这些方式作为清偿贸易债务的正常方法。在进出口商双方互为让步的情形下,出口商收款时间让步限度,在通常情形下,以货物在出口地装运时为极限;而进口商付款时间的让步,在通常情形下,则以货物运抵进口地时为极限。

然而,国际贸易运输中,从出口地装货运至进口地往往费相当长的时间。在采取顺汇方式结算的情形下,进出口商似乎没有妥协的余地。只有采用逆汇方式,由银行提供单据项下的资金融通,才有使进出口商双方对于结算时间达成一致的可能。

如前所述,逆汇是债权人或卖方居于主动,通过银行向国外债务人或买方收取货款的方法。现举例说明贸易双方如何利用逆汇完成贸易的过程。

北京某甲向东京某乙销售西服 US\$ 10 000。出口商某甲将价值 US\$ 10 000 的货物装船后,从船公司取得提单,并向保险公司投保后取得保险单,同时制妥商业发票等其他必要的单据。然后签发以纽约进口商某乙为付款人的汇票,连同

上述单证送请中国银行议付。中国银行即将 US\$ 10 000 扣除购入汇票日至付款日止利息后的余额支付给出口商。此即通称的买汇。购入出口汇票的银行，称为议付行或押汇行。此种汇票的买卖，出口商虽须负担少许利息，但符合其装船后即可立即收到货款的期望。实际操作上，出口商可将上述利息计入货价内转嫁给进口商承担。

就东京进口商某乙而言，购入汇票的北京某银行，将汇票连同货运单据寄到其在东京的总分支行或代理行，请其代向进口商某乙收取票款。东京的总分支行或代理行收到托收跟单汇票后，即将汇票向进口商某乙提示，如为即期汇票则请其立即付款，然后交付单据；如为远期汇票，则请其承兑，进口商承兑汇票后，即可领取单据。西服运抵东京，进口商即可从船公司提货销售。然后于汇票到期日（或到期前一天）将 US\$ 10 000 付给上述东京代收银行并赎回其所承兑的汇票。如此，又符合货物运抵进口港后进口商才付款的愿意。

上述北京的中国银行，在购入汇票至进口商支付货款的期间，承担了资金融通的任务。银行之所以能够提供这种资金融通，实为逆汇交易所致。逆汇交易之所以成为贸易结算的一般形态，正因有这种资金融通的便利。

就提供资金融通的议付行而言，买进汇票时，通常必须考虑因买入汇票而产生的风险。这种风险即为进口商无力支付或拒绝支付的风险，通常被称为信用风险（Credit Risk）。假如汇票到期，进口商因某种事由，陷于无力支付或拒绝支付的境地，则议付行无法从进口商收回所融通的资金。遇到此情形，议付行惟有向出口商行使追索权追回所融通的资金。然而，如出口商也无偿还能力，则议付行无法收回其所融通的资金。因此，银行对于因买入输出汇票而产生的风险，总是设法规避。如无适当方法规避风险，银行必将采取消极态度。

银行对于买进汇票规避风险的方法不一，但往往采取下述各种方式：

第一，要求出口商提供具有物权性质的单证。如前所述，出口商将汇票转让给银行时，须将相关的单证附上。这种附有单证的汇票称为跟单汇票（Documentary Bill）。在跟单汇票的场合，单证，尤其具有代表所有权的提单，可作为贸易融通的担保。万一汇票付款人（进口商）拒付，议付行可凭提单提货并予以处理，所得价款可抵充所垫的融通资金。然而，在多数情况下，欲以此方法收回全部的融通资金并不容易。

第二，要求出口商另行提供担保品。例如将买汇应付给出口商的票款的一部分予以保险，等进口商赎票后，才退还出口商。该保留的款项称为保证金（Margin Money）。此保证金的比率，即为出口商利用银行的融通资金。银行所保留的保证金须待国外进口商赎票后才能收回。

第三，办理出口保险。现代国际贸易付款方式，多利用信用证以保障收取货款的安全，但是有些国家或地区，如中南美洲地区，由于申请开立信用证须交巨额保证金，习惯上这些国家或地区的进口商多要求以托收方式交易。出口商为促成交易，实际上就不得不迁就其要求。但是托收方式的付款方法，对出口商而言，风险较大。于是各国政府为协助发展出口贸易，设立政策性的出口保险制度，以承保出口商无法收回货

款的风险。

第四,以信用证作为结算方式。此方法为现代国际贸易结算最通行的办法,也是本书所要详细介绍的,详情见以后各章节。

第三节 跟单信用证与 UCP^①

跟单信用证是操作性和规范性较强的一种规避风险的方法,它是指开证行应开证申请人的要求并按其指示向受益人开立的保证,使其凭符合规定的单据获得付款的书面文件。它发展至今已成为国际贸易中最重要的支付手段,这期间经历了一个比较漫长的演变过程。

一、现代信用证的产生

关于信用证起源于何时,众说纷纭。有人认为在埃及发现的一块楔形字板(Cuneiform Tablet)是现存最古老的信用证。也有人主张,12世纪时,教皇、国王或其他统治者,为使其仆人获得赊账所签发的文书才是最早的信用证形式^②。还有人提出,远在古代罗马时代,国外旅行者为避免带现金之危险,就曾利用本地商号出具书状,在目的地凭书状签发收据或汇票,即可向本地商号之往来客户兑现。本地商号一般是预先向旅行者收取现金或凭旅行者的信用而出具书状,这种书状又称旅行信用证(Traveller's Letter of Credit)^③。17世纪的时候,伦敦的商人到欧洲大陆采购货物时,向购货地有往来关系的商人签发信函,由购货人携带,要求该商人(收信人)在一定金额内准予购货人凭收据或汇票领取现款,并约定款项偿还办法。Herman N. Finkel Stein博士在其著作《商业信用证法律问题》(“Legal Aspect of Commercial Letter of Credit”)的附录之中列了四篇旧式信用证资料,其中第一份,即英国豪商 Thomas P. 为去巴黎的 John E. 而签发给巴黎商人 Williall. N. 的信,正是这里所讲的信用证的典型^④。这种信函的签发人大多财力雄厚,信誉卓著。后来他们逐渐开始以收取手续费为条件,为资信较弱的商人提供便利。

上述各种旧式信用证与现代信用证具有显著差异。首先,信用证的受益人即是信用证申请人本身;其次,信用证的签发人是财力雄厚、富有信誉的商人。

具有现代意义的信用证是在19世纪中叶产生的。英国的工业革命使得商品产量大增,急需拓展海外市场,发展国际贸易,原有信用证已不能适应现实需要。从事国际贸易的买卖双方难以互相信赖。买方希望先收货后付款,而卖方希望先

① UCP 全称为 ICC UNIFORM CUSTOMS AND PRACTICE FOR DOCUMENTARY CREDITS (《国际商会跟单信用证统一惯例》),后文所用的《UCP500》是国际商会第500号出版物——《国际商会跟单信用证统一惯例(1993年版)》。

② 张林祥著:《信用证法理与实务》,(香港)万源图书有限公司,1997年第1版,第11页。

③ 余森林编著:《信用状实务(理论与实例)》,(台湾)大中国图书公司经销,1996年8月第1版,第1页。

梅清豪编著:《外贸信用证实务》,东方出版中心出版,1997年4月第1版,第1~2页。

④ 左晓东著:《信用证法律研究与实务》,警官教育出版社,1993年7月第1版,第3页。