

· 彻底搞懂系列 ·

乐贸LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

COMPLETELY UNDERSTAND
LETTER OF CREDIT

彻底搞懂 信用证

王 腾 ★根据UCP600最新规定编写
 著 ★涵盖信用证作为结算工具和融资工具的所有业务
曹红波 ★为外经贸企业规范业务操作、规避潜在风险提供指导

两位有十余年信用证实操经验专家的原创力作！

中国海商出版社

图例 (IP) 目录表空并图
ISBN 9787111111111
中国铁道出版社

彻底搞懂

信用证

王 腾 曹红波 © 著

ISBN 9787111111111

Xinyongzheng

Xinyongzheng

Xinyongzheng

Xinyongzheng

Xinyongzheng

图书在版编目 (CIP) 数据

彻底搞懂信用证/王腾, 曹红波著. —北京:
中国海关出版社, 2009.7
ISBN 978-7-80165-639-1

I. 彻… II. ①王…②曹… III. 信用证—基本知识
IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 115134 号

彻底搞懂信用证

CHEDI GAODONG XINYONGZHENG

王 腾 曹红波 著

选题策划: 马 超
责任编辑: 胡 菡
出版发行: 中国海关出版社
地 址: 北京市朝阳区东土城路甲 9 号
邮 政 编 码: 100013
电 话: (010)64227190-531(图编部) (010)84252703(发行部)
网 址: <http://www.haiguanbook.com>
金钥匙书店: 010-65195616
经 销: 新华书店
印 刷: 北京楠萍印刷有限公司印刷
开 本: 710mm×1000mm 1/16
字 数: 161 千字
印 张: 15.75
版 次: 2009 年 7 月第 1 版
印 次: 2009 年 7 月第 1 次印刷
定 价: 29.8 元

海关版图书, 印装错误可随时调换



序

2008年下半年以来，国际国内经济形势复杂多变，国际金融危机影响着经济领域的每个角落，外经贸首当其冲，我国外贸行业正面临一场重大考验。从世界经济总体看：国际金融危机对实体经济的影响不断加深，正在形成实体经济和虚拟经济相互影响、相互拖累的复杂局面。金融体系风险继续向实体经济扩散，实体经济衰退反作用于虚拟经济。从国内经济形势看：受国际金融危机快速蔓延和世界经济增长明显减速的影响，加上我国经济生活中尚未解决的深层次矛盾和问题，目前我国经济运行中的困难增加，经济下行压力加大。在出口方面，出口订单减少，国外进口商迟付、扣付、无理拒付的情况时有发生；在进口方面，由于国际市场大宗货物价格大幅波动，进口货物销售迟缓，进口企业销售收入减少，甚至发生经营亏损，银行融资出现较大风险。从目前的情况看，国际结算领域潜在的风险不断增加。

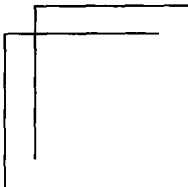
在目前的国际结算方式中，信用证业务由于银行信用的介入，较好地保护了进出口双方的权益，是最为安全的国际结算工具。虽经百年的风雨沧桑，信用证业务仍居现代国际结算的基础和核心地位。在当前国际经济和金融形势下，认真研究信用证的特点，了解信用证业务流程，利用信用证的融资功能，掌握信用证的法规和惯例，彻底搞懂信用证是我国外经贸界、国际结算界发展业务、规避风险的重要任务。

鉴于此，本书从实务的角度出发，结合实际发生的案例，对信用证业务进行了全面分析。本书涵盖了信用证作为结算工具和融资工具的所有业务，并对信用证相关国际惯例、国内法规等实际操作中经常遇到的问题展开讨论，同时对银行及外经贸企业在实务中如何规范业务操作，规避潜在风险，维护资金安全提出了中肯的意见。本书结构严谨完整，内容丰富全面，图文并茂，易于读者理解，具有很强的实用性。

本书作者王腾先生和曹红波女士十余年来一直从事信用证业务实务和理论研究，具有丰富的实践经验和扎实的理论基础。出于对国际结算业务的热爱和自信，他们把多年的工作经验和研究成果全面总结，博观而约取、厚积而薄发、循序致精，得一点心悟与广大读者共享。我相信这本凝结着作者心血与汗水的《彻底搞懂信用证》一书，一定能够成为外贸和银行从业人员，以及渴望了解信用证业务人士必备的参考书和工具书之一，从而推动业界对信用证这一国际结算重要产品的学习、研究与应用，使其在我国对外贸易经济中发挥越来越重要的作用。



ICC CHINA 信用证专家
国际商务单证培训认证专家
2009年5月18日



前言

信用证机制被誉为商人们的天才发明，但现实中，国内有不少外贸人，特别是外贸行业新手们，把信用证视为烦琐、复杂、麻烦、不牢靠的畏途，甚至避之唯恐不及。究其原因，固然有信用证方式较汇款等方式复杂一些的因素，更有相当一部分原因在于外贸业与银行业之间的分工，导致各自虽精通各自的环节，却不够了解合作方的情况，以致理解不够充分，配合不够默契。这种状况不仅影响信用证业务本身的发展，而且也削弱我国外贸行业对全球市场的适应力，导致丧失一些可能的商机，影响对外贸易业务的发展。

我们基于多年信用证业务一线操作经验，从外贸实务的角度出发，针对业务中常见问题，结合具体案例，解释信用证的基本概念，梳理多方当事人之间的关系，明晰信用证的运用程式，归结实际操作中容易出现的疏漏，点明运作程序中各节骨眼所在，并通过菜单式架构，努力为外贸从业人员提供一个简明、便捷的查阅工具，以期解决信用证实务中常见的疑惑，为促使信用证成为简捷易行的外贸工具，努力做一次深入浅出的尝试。

本书第一章着力于从实务角度理解信用证基本概念，既从正面归纳直接影响实务操作效果的概念要点，也从反面对常见的误解予以澄清，力图建立准确简明的信用证概念基础。

处理业务如行云流水是专业境界的追求和享受。本书第二章就实务操作的基本流程，从贸易双方如何选择信用证，到信用证条款如何设计；从审核信用证，到制单、交单；从付款、收汇到处理拒付，进行了全程“导游”。其中，既有具体操作方法，也结合易出问题的环节，总结了注意要点，力图疏浚流程各个环节，使实际操作顺畅自如。

信用证发展到今天，已远非单纯的结算工具。本书第三章即为信用证作用的拓展篇，从进、出口商两方面介绍信用证的贸易融资功能，既有各项融资产品的概念、适用、要求、操作等基本介绍，也结合实际案例分析总结了需要避免失误的关键点，力图充分挖掘和展示信用证在解决资金问题上的优越性。

任何事物都是一分为二的。本书第四章从客观全面地认识信用证出发，既以汇款、托收等结算方式为参照，归纳了信用证的比较优势；也从信用证机制的独立特性出发，分析了信用证的弊端，并结合实际经验教训探讨了扬长避短的策略，力图在对立统一中探索规避信用证业务风险的良策。

信用证是一项法规性极强的业务，本书第五章介绍了与信用证相关的各项法律、惯例和政策规定，既有各项法规、惯例的总体介绍，也对各个业务环节所适用的法规、惯例做了分类，并就法律与国际惯例的差别进行了对比分析，力图为实务中按图索骥、遵循游戏规则提供法规索引。

本书在构思、撰写和出版过程中，得到我国资深信用证专家阎之大先生的热情帮助和指导，他在百忙之中多次对本书提出宝贵意见；还得到海关出版社马超编辑的鼎力支持和悉心指导，以及资深外贸人士王飞先生的有益建议和热心帮助，作者在此一并表示深深的谢意！

“水本无华，相荡乃兴涟漪；石孰有火，互击而闪灵光。”我们真诚地希望借此书与学习、使用和研究信用证的各界人士进行交流，集实务经验教训与理论研究于大成，为信用证业务更好地服务于国际贸易尽绵薄之力。由于我们水平有限，一管之见、一家之言，难免存有不足、纰漏，甚至于谬误，恳请读者批评斧正。

作者

2009年5月

目 录

序 前 言

第一章

初识信用证——入门

第一节 信用证是做什么的

第二节 信用证有多少种

第三节 切勿误解信用证

第二章

信用证之旅——流程

第一节 合同和信用证——筹划从贸易合同开始

第二节 申请和开立——信用证整装待发

第三节 审核与通知——信用证踏上征程

第四节 修改——信用证的成熟

第五节	制单和交单——信用证的使用	67
-----	---------------	----

第六节	审单和承付——信用证的践诺	104
-----	---------------	-----

第七节	收汇和核销——信用证的收获	151
-----	---------------	-----

第八节	费用——信用证“不差钱儿”	160
-----	---------------	-----

第三章		167
------------	--	------------

用信用证借钱——融资

第一节	对出口商的融资——卖方如何借钱	167
-----	-----------------	-----

第二节	对进口商的融资——买方如何借钱	176
-----	-----------------	-----

第四章		189
------------	--	------------

第三只看信用证——权衡利与弊

第一节	利为信用证存在之本	189
-----	-----------	-----

第二节	弊端不容忽视	193
-----	--------	-----

第三节	扬长避短 趋利避害	199
-----	-----------	-----

第五章		211
------------	--	------------

信用证的游戏规则——法规、惯例

第一节	国际惯例	211
-----	------	-----

第二节 各国法规与国际惯例的差别

218

第三节 我国法规

223

参考文献

234

第一章

初识信用证——入门

据介绍，信用证在古罗马时代起源于英国，之后在欧美国家流行开来，随着国际贸易的发展，为了在买卖双方间建立足够的信任，以银行信用为特征的信用证支付方式得到广泛的应用，发展成为完善的国际贸易结算和融资工具。

实例

我国某机床厂在广交会结识阿联酋某进口商，欲就出口 100 套机床设备签约。洽商货款支付问题时，阿联酋进口商提出使用信用证结算货款。

那么，什么是信用证？在出口机床的贸易中，信用证做什么用？怎么用？管不管用？让我们从头开始认识信用证。

第一节 信用证是做什么的

在上例的机床交易中，机床厂的主要任务是交货，阿联酋进口商的责任是付款。“钱货两讫”是买卖双方最放心的交易方式。但是在国际贸易中，买卖双方在不同国家，交易中一手交钱、一手交货，几乎是不可

能的，除非香港警匪片中的大毒枭才会用成箱的美元进行交易。

上例中，如通过汇款的结算方式，阿联酋进口商先付款，担心付了钱拿不到机床；机床厂先出运机床，担心出运后收不到货款。如通过D/P托收的结算方式，机床厂通过国内银行提交单据象征交付货物，阿联酋进口商在阿联酋银行的柜台上一手交钱，一手取得单据去提货，机床厂担心商场风云万变，一旦阿联酋进口商不要货物，不去银行赎单，而机床厂又已经千里迢迢地把货运到，生产和运输也有一大笔损失。

如何让买卖双方平等地承担贸易合同下的责任，让商道能够酬信？信用证应运而生。

定义理解——信用证是什么

通俗的说，信用证是银行为进口商向出口商承诺付款的文件。

国际商会在《跟单信用证统一惯例》（UCP600）中将信用证定义为：“指一项不可撤销的安排，无论其名称或描述如何，该项安排构成开证行对相符交单予以承付的确定承诺。”让我们尝试解读这一权威定义。

1. 信用证不可随意撤销

常言道：一诺千金。一项承诺，如果随时可以撤销，还算什么承诺？还有什么用处呢？

从2007年7月1日起，国际商会在修订的《跟单信用证统一惯例》（UCP600）中取消了可撤销信用证。至此，UCP500以前规定的可撤销信用证不再成为惯例所认定的信用证。从此，声明遵循UCP600而开出的信用证，证中不必声明不可撤销，便自然是不可撤销的银行付款承诺。

2. 信用证是开证银行独立的承诺

在国际贸易中，买卖双方处在不同的国家，对对方的资信情况不了解，卖方担心买方不付款，买方担心卖方不发货。于是，买卖双方找到双方都信任的银行作为建立信任的桥梁。在信用证业务中，买方向银行申请向卖方开出信用证，如果卖方向银行提交了符合信用证要求的单据，银行承担向卖方付款的责任。开证银行对卖方的付款责任建立在卖方提

交了符合信用证的单据基础上，买方不能以其他理由干预开证行独立审核单据和付款的权利。

3. 信用证是开证银行有条件的付款承诺

世上没有免费的午餐，开证银行的承诺也不是无条件的。信用证中的各项条款都是对受益人的要求，任何一条没有被满足，开证银行就可以不履行付款。

信用证有条件付款的特点与人民币银行承兑汇票有根本的不同。人民币承兑汇票票面上就记载了“无条件付款”的字样，除非出现背书不连续等极其个别的情况，银行一旦开出承兑汇票，其付款责任就几乎100%地构成了。而信用证下，只有受益人完全满足了信用证要求，开证行的付款责任才能构成。

4. 信用证付款的条件是相符交单

信用证业务的一句箴言是“单证一致、单单一致”。实务中概括起来有五个方面的一致：

(1) 单据与信用证条款一致

受益人所提交的所有单据必须符合信用证的条款要求。

(2) 单据与单据之间相互一致

各类单据之间，以及单据本身各个元素之间，应没有互相冲突和矛盾的内容和数据。

(3) 单据与 UCP600 相关适用条款一致

在信用证没有另行规定的情况下，所有单据须符合《跟单信用证统一惯例》(UCP600) 的规定。

(4) 单据与国际标准银行实务一致

在信用证没有另行规定的情况下，单据的内容和形式须符合《关于审核跟单信用证项下单据的国际标准银行实务》(ISBP) 为代表的国际标准银行实务。

(5) 与常理一致

与常理一致，单据中的数据内容需要符合常理、常识。比如，货物

的重量表示，在有包装的情况下，毛重大于净重；在没有包装的情况下，毛重等于净重。假如单据中显示货物的净重大于毛重，则有悖常理。

这些是让开证行践行其承诺的前提。

作用分析——信用证做什么用

有些人以为拿到了信用证就可以到银行拿钱了，这是一种过于简单的理解。信用证是保证，可以用来要钱，但其本身并不是钱。

1. 信用证是结算的工具

进口商借助信用证的付款保证，让出口商放心生产；出口商依靠信用证向开证银行交付代表货物的单据，从而收取货款；进口商通过开证银行获得代表货物的单据，并向出口商支付货款。以此，出口商和进口商各自在与己方银行的交易环节中，分别实现“一手交钱，一手交货”的钱货两讫。

2. 信用证是融资的工具

在资金紧张的情况下，买方需要借钱支付货款，卖方需要借钱安排生产。此时，信用证以其银行付款承诺的特性，成为银行向进出口商提供各类贸易融资的便捷工具。

主要当事人——信用证由谁来用

单纯从信用证法律关系来讲，直接的当事人就是做出承诺的开证行和接受承诺的受益人。但在业务流程中，涉及的当事人则不止两个。

1. 申请人

申请人，通常为贸易中的买家，国际贸易中的进口商。在与出口商签订购销合同后，负责根据合同向银行申请开立信用证；在出口商向开证银行提交单据后，负责向开证行做出承付，赎单提货。在 SWIFT 格式信用证中，申请人的表述为：

Applicant: ××××× (申请人名称)

××××× (申请人地址)

2. 受益人

受益人，通常为贸易中的卖家，国际贸易中的出口商。在收到开证银行开来的信用证后，负责审核信用证条款；在确认信用证条款可以接受后，负责安排生产和出运货物，并按照信用证条款要求制作单据，向银行提交单据，索要货款。在 SWIFT 格式信用证中，受益人的表述为：

Beneficiary: ××××× (受益人名称)
××××× (受益人地址)

3. 开证行

开证行，指开立信用证的银行。通常为进口商所在地的银行，进口商在其开有结算账户。负责审核进口商的开证申请，落实开证担保措施，根据开证申请开立信用证并发送至出口商所在地的银行。在 SWIFT 格式信用证中，开证行的表述为：

Sender 或 Received from: ××××× (开证行 SWIFT 代码或名称、地址)

4. 通知行

通知行，指将信用证通知给出口商的银行。通常为出口商所在地的银行，开证行与其建立有代理行关系，出口商一般在其开有结算账户。负责审核信用证的密押或者印鉴，以确定信用证的真假；并负责按照原样将信用证及时通知给受益人。在 SWIFT 格式信用证中，通知行的表述为：

Receiver 或 Advise through bank: ××××× (通知行 SWIFT 代码或名称、地址)

5. 被指定银行

被指定银行，就是开证行指定的代其向受益人付款的银行（一般在出口商所在地，有时和通知行是一家银行）。被指定银行负责按照开证行的授权对受益人付款，常见的授权有对信用证议付、付款、承兑、保兑、转让等。当开证行在信用证中规定可在任一银行兑用时，任何银行都可以是被指定银行。开证行在信用证中作出的授权是单方面的，被指

定的银行有权利选择是否接受开证行的授权。在 SWIFT 格式信用证中，被指定银行的表述为：

Available with...by...: ×××××（被指定银行 SWIFT 代码或名称、地址，任一银行在这里表述为 anybank）by...

6. 保兑行

保兑行，是在开证行之外对信用证作出付款保证的银行。保兑行在收到受益人提交的相符单据后，即履行付款责任。之所以出现保兑行，大部分原因是受益人对开证行的资信情况不了解或者不信任。比如：一家非洲银行开来一张信用证，我国的出口商对这家银行的资信情况不了解，或者根本就不信任这家银行，受益人会要求国内的银行，或者其他欧美国家的资信较好的银行对这张信用证加具保兑。因为有了保兑行的存在，受益人可以在开证行无法履行付款的情况下，仍然得到保兑行的付款。在 SWIFT 格式信用证中，保兑行需要根据保兑指示来判断，保兑指示的表述为：

Confirmation instruction: Confirm 要求通知行保兑该信用证；May add 说明通知行可以对信用证加具保兑；without 则说明不要求保兑。该栏如特别明确显示某银行名称时，该银行为保兑行。

7. 偿付行

偿付行，是代开证行向受益人支付货款的银行。当进口商所在地使用的货币不是信用证使用的货币时，为了支付方便，开证行有时会在信用证中授权另一家银行代替其向受益人支付货款，这家银行所在国家的货币通常是信用证使用的货币，开证行也通常在这家银行开有账户，因此清算比较顺畅便利。在有偿付行的情况下，对于受益人来说，做了相符交单后要看准的是该先向偿付行要钱，而不是开证行。例如，日本和韩国开来的信用证有很多是带有偿付行的，如果信用证的币种是美元，日、韩的开证行一般会指定他们在纽约（全世界的美元清算中心）的分行作为偿付行，由偿付行直接向受益人的银行付款。在 SWIFT 格式信用证中，偿付行的表述为：

Reimbursement bank: ××××× (偿付行 SWIFT 代码或名称、地址)

内容简介——信用证中有什么

目前,全球各个银行普遍采用“环球同业银行金融电讯协会”(SWIFT)的系统来收发信用证,处理信用证业务中的跨境交流,其信用证格式文本也为国际普遍接受。最常见的跟单信用证格式为“MT700”,其中包含了信用证常见的所有内容。也有少部分信用证采用电传、信函的方式传递,但格式内容与 SWIFT 相差不多。

1. 关于货物的内容

这一部分是贸易合同的中心,是进出口商首先关注的内容。它包括:

(1) 货物描述

通常有货物名称、细节描述(如:货号、款号、色号等)、相关形式、发票编号、单价、总价等。在 SWIFT 格式信用证中,货物描述的表述为:“Description of goods and/or services: ××××× (货物名称等描述)”。

(2) 包装要求

通常有货物数量、重量、包装材料、唛头等。在 SWIFT 格式信用证中,包装要求通常与货物描述一并列入 Description of goods and/or services 栏目中。

(3) 质量要求

通常规定货物质量检验的要求,包括进行检验的机构、时间、检验报告等。在 SWIFT 格式信用证中,质量要求通常表述在货物描述 (Description of goods and/or services)、单据要求 (Documents required) 或补充条款 (Additional conditions) 栏目中。

(4) 运输要求

通常规定装运货物的最迟日期、装货地点、卸货或交货地点、运输公司、运输工具、可否分批、可否转运等。在 SWIFT 格式信用证中:

最迟装运日期的表述为: Latest date of shipment: ××××× (年、