

· 彻底搞懂系列 ·

乐贸LEMO
LOVE · EASY · MONEY · OPEN

COMPLETELY UNDERSTAND
LETTER OF CREDIT
(SECOND EDITION)

彻底搞懂 信用证

(第二版)

王 腾 ★根据UCP600和Incoterms 2010 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！

中国海闻 出版社

彻底搞懂

信用证

王 腾 曹红波 © 著

Xinyongzheng

Xinyongzheng

Xinyongzheng Xinyongzheng

中国海关出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

彻底搞懂信用证/王腾, 曹红波著. —2 版. —北京: 中国海关出版社, 2011. 11

(“乐贸”系列教材)

ISBN 978-7-80165-840-1

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

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 198080 号

彻底搞懂信用证 (第二版)

CHE DI GAO DONG XIN YONG ZHENG (DI ER BAN)

作者: 王腾 曹红波

策划编辑: 马超

责任编辑: 胡茵

责任监制: 王岫岩

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.hgcb.com.cn; www.hgbookvip.com

编辑部: 01065194242-7554 (电话)

01065194234 (传真)

发行部: 01065194242-7540/42/44/45 (电话)

01065194233 (传真)

社办书店: 01065195616/5127 (电话/传真)

01065194262/63 (邮购电话)

北京市建国门内大街 6 号海关总署东配楼一层

印刷: 北京京都六环印刷厂

经销: 新华书店

开本: 710mm×1000mm 1/16

印张: 17.25

字数: 247 千字

版次: 2011 年 11 月第 2 版

印次: 2011 年 11 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80165-840-1

定价: 35.00 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



序 言

2010年，国际金融市场持续动荡，外汇市场大幅波动，主要货币汇率大幅波动，大宗商品价格持续攀升。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：受欧债危机和美国量化宽松政策的影响，美元持续贬值、欧元大幅动荡，人民币不断升值，多国采取汇率干预措施，引发“货币战争”争议。从国内经济形势看：受国际金融危机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。除此之外，近年来国际社会加强了对某些国家的制裁力度，禁止与这些国家进行贸易和金融往来，任何违反制裁政策的业务都可能导致出口单据被扣押，出口贷款被冻结的风险。从目前的情况看，国际结算领域的潜在风险不断增加。

在目前国际结算方式中，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、掌握信用证法规和惯例、彻底搞懂信用证，是我国外贸界、国际结算界发展业务和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，并对信用证相关的国际惯例、国内法规等实际操作中经常遇到的问题展开讨论，同时对银行及外贸企业在实务中如何规范业务操作、规避潜在风险、保障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工作，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作一全面总结，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。本书自2009年7月发行以来，受到了广大读者的欢迎，一些读者还提出了宝贵的意见和建议。本书作者针对读者提出的改进意见，根据近年来国际贸易、国际结算和贸易融资业务的最新发展，对本书进行了认真修订，我相信这本凝结着作者心血与汗水的《彻底搞懂信用证》（第二版），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

ICC DOCDEX 专家

国际商务单证培训认证专家

2011年9月16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，甚至于避之唯恐不及。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，但更有相当一部分因素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，以至于理解不够充分，配合不够默契。这种状况不仅影响信用证业务本身的发展，而且也削弱了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；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，以图解决信用证实务中常见的疑惑。2009年本书首次出版后，根据读者的建议，我们对部分业务专用表述修订增加了对照的英文，为促使信用证成为简捷易行的外贸工具，努力作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给予澄清，

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”。再版中，根据近年来国际制裁对信用证业务愈演愈烈的影响，从如何选择客户的角度，增加了应对国际制裁的建议措施，以规避国际制裁的影响。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。近年来，银行业根据外贸企业的经营需求，不断推出了贸易融资创新产品。再版中，本书结合信用证相关业务日益增多的融资运作，在传统融资业务的基础上，增加介绍了订单融资、出口发票融资、出口代付、国际保理、信保融资、国际金融组织担保融资等业务，满足读者延伸阅读的需要。

任何事物都是一分为二的。本书第四章从客观全面认识信用证出发，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。再版中，从分析国际制裁实务案例入手，归纳总结了信用证业务继欺诈例外原则之后，近年来呈现出的又一新原则：制裁例外原则，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。

信用证是一项法律规范性极强的业务，本书第五章介绍了与信用证相关的各项法律、惯例，既有各项法律、惯例的总体介绍，也对各个业务环节所适用的法规、惯例作了分类，并就法律与国际惯例的差别进行了对比分析，再版根据2010年国际商会对国际贸易术语（Incoterms）的最新修订，对原书进行了相应修改，力图为实务中按图索骥、遵循游戏规则提供法律渊源的索引。

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了宝贵意见；得到中国海关出版社马超编辑的鼎力支持和悉心指导；得到资深外贸人士王飞先生的有益建议和热心帮助；再版修订中，兆丰国际商业银行国外部王雯女士、三菱东京日联银行（中国）有限公司国际结算科王可畏先生提出了中肯的修改建议，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！”我们真诚地希望能够借此书与学习、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竭尽绵薄之力。由于我们水平有限，一管之见，一家之言，难免存有不足、纰漏，甚至谬误，恳请读者不吝赐教，批评斧正。

作者

2011年9月

书目介绍

乐 贸 系 列

书名	作者	定价	书号	出版时间
 外贸操作实务子系列				
1. 外贸纠纷处理实务 ——案例与技巧	熊志坚	35.00 元	978-7-80165-789-3	2011 年 1 月第 1 版
2. 报检七日通	徐荣才 朱瑾瑜	22.00 元	978-7-80165-715-2	2010 年 8 月第 1 版
3. 实用外贸技巧助你轻松拿订单	王陶(波锅涅)	25.00 元	978-7-80165-724-4	2010 年 4 月第 1 版
4. 外贸业务经理人手册 (第 2 版)	陈文培	39.00 元	978-7-80165-671-1	2010 年 1 月第 1 版
5. 外贸会计实务精要	疏 影	28.00 元	978-7-80165-633-9	2009 年 5 月第 1 版
6. 外贸实用工具手册	本书编委会	32.00 元	978-7-80165-558-5	2009 年 1 月第 1 版
7. 外贸实务经验分享 33 例	沱沱网中文站	28.00 元	978-7-80165-560-8	2009 年 1 月第 1 版
8. 外贸实务案例精华 80 篇	刘德标 吴珊红	29.80 元	978-7-80165-561-5	2009 年 1 月第 1 版
9. 快乐外贸七讲	朱芷萱	22.00 元	978-7-80165-373-4	2009 年 1 月第 1 版
10. 危机生存 ——十位经理人谈金融 危机下的经营之道	本书编委会	22.00 元	978-7-80165-586-8	2009 年 1 月第 1 版
11. 外贸七日通 (最新修订版)	黄海涛 (深海鱿鱼)	22.00 元	978-7-80165-397-0	2008 年 8 月第 3 版
12. 金牌外贸业务员找客户 ——17 种方法·案例·评析	陈念祥 张思羽	35.00 元	978-7-80165-543-1	2008 年 8 月第 2 版
13. 出口营销实战 (最新修订版)	黄泰山	38.00 元	978-7-80165-306-2	2008 年 5 月第 2 版
14. 出口营销策略 (《出口营销实战》升级版)	黄泰山 冯斌	35.00 元	978-7-80165-459-5	2008 年 5 月第 1 版
15. 进口实务操作指南 ——步骤·实例·经验技巧	中国进口网	55.00 元	978-7-80165-493-9	2008 年 5 月第 1 版
 出口风险管理子系列				
1. 轻松应对出口法律风险	韩宝庆	39.80 元	978-7-80165-822-7	2011 年 9 月第 1 版
2. 出口风险管理实务 (第二版)	冯 斌	48.00 元	978-7-80165-725-1	2010 年 4 月第 2 版
3. 50 种出口风险防范	王新华 陈丹凤	35.00 元	978-7-80165-647-6	2009 年 8 月第 1 版

书名 作者 定价 书号 出版时间

外贸单证操作子系列

- | | | | | |
|------------------------|---------------|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 信用证审单有问有答 280 例 | 李一平 徐珺 | 37.00 元 | 978-7-80165-761-9 | 2010 年 8 月第 1 版 |
| 2. 外贸单证经理的成长日记 | 曹顺祥 | 38.00 元 | 978-7-80165-716-9 | 2010 年 3 月第 1 版 |
| 3. 外贸单证解惑 280 例 | 龚玉和 齐朝阳 | 38.00 元 | 978-7-80165-638-4 | 2009 年 7 月第 1 版 |
| 4. 信用证 6 小时教程 | 黄海涛
(深海鱿鱼) | 25.00 元 | 978-7-80165-624-7 | 2009 年 4 月第 2 版 |
| 5. 跟单高手教你做跟单 | 汪 德 | 32.00 元 | 978-7-80165-623-0 | 2009 年 4 月第 1 版 |
| 6. 外贸单证处理技巧
(第 3 版) | 屈 韬 | 42.00 元 | 978-7-80165-516-5 | 2008 年 5 月第 1 版 |
| 7. 进出口单证实务案例评析 | 袁永友
柏望生 | 33.00 元 | 978-7-80165-371-8 | 2006 年 8 月第 1 版 |

福步外贸高手子系列

- | | | | | |
|--|-----|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 小小开发信 订单滚滚来
——外贸开发信写作技
巧及实用案例分析 | 薄如婴 | 26.00 元 | 978-7-80165-551-6 | 2008 年 8 月第 1 版 |
| 2. 外贸技巧与邮件实战 | 刘 云 | 28.00 元 | 978-7-80165-536-3 | 2008 年 7 月第 1 版 |

国际物流操作子系列

- | | | | | |
|----------------------------|-----|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 货代高手教你做货代
——优秀货代笔记 | 何银星 | 25.00 元 | 978-7-80165-696-4 | 2010 年 1 月第 1 版 |
| 2. 国际物流操作风险防范
——技巧·案例分析 | 孙家庆 | 32.00 元 | 978-7-80165-577-6 | 2009 年 4 月第 1 版 |
| 3. 集装箱运输与海关监管 | 赵 宏 | 23.00 元 | 978-7-80165-559-2 | 2009 年 1 月第 1 版 |

通关实务子系列

- | | | | | |
|-----------------------|----------------|---------|-------------------|------------------|
| 1. 如何通过原产地证尽享
关税优惠 | 南京出入境
检验检疫局 | 50.00 元 | 978-7-80165-614-8 | 2009 年 4 月第 3 版 |
| 2. 海关进出口商品归类基
础与训练 | 温朝柱 | 36.00 元 | 978-7-80165-496-0 | 2009 年 1 月第 1 版 |
| 3. 最新报关单填制实用辅导 | 盛新阳 彭飞 | 38.00 元 | 978-7-80165-497-7 | 2008 年 10 月第 1 版 |
| 4. 最新商品归类技巧 | 赵 宏 | 38.00 元 | 978-7-80165-520-2 | 2008 年 9 月第 1 版 |
| 5. 报关实务一本通 | 苏州工业
园区海关 | 28.00 元 | 978-7-80165-518-9 | 2008 年 6 月第 1 版 |

书名	作者	定价	书号	出版时间
----	----	----	----	------

彻底搞懂子系列

- | | | | | |
|------------------|--------|---------|-------------------|------------------|
| 1. 彻底搞懂信用证(第二版) | 王腾 曹红波 | 35.00 元 | 978-7-80165-840-1 | 2011 年 11 月第 2 版 |
| 2. 彻底搞懂中国自由贸易区优惠 | 刘德标 祖月 | 34.00 元 | 978-7-80165-762-6 | 2010 年 8 月第 1 版 |
| 3. 彻底搞懂贸易术语 | 陈 岩 | 33.00 元 | 978-7-80165-719-0 | 2010 年 2 月第 1 版 |
| 4. 彻底搞懂海运航线 | 唐丽敏 | 25.00 元 | 978-7-80165-644-5 | 2009 年 7 月第 1 版 |
| 5. 彻底搞懂提单 | 张敏 赵通 | 29.80 元 | 978-7-80165-602-5 | 2009 年 6 月第 1 版 |
| 6. 彻底搞懂关税 | 孙金彦 | 29.00 元 | 978-7-80165-618-6 | 2009 年 6 月第 1 版 |

外贸英语实战子系列

- | | | | | |
|---------------------|-----|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 外贸高手的口语秘籍 | 李 凤 | 00.00 元 | 978-7-80165- | 2011 年 月第 1 版 |
| 2. 外贸英语函电实战 | 梁金水 | 25.00 元 | 978-7-80165-705-3 | 2010 年 1 月第 1 版 |
| 3. 外贸英语口语一本通 | 刘新法 | 29.00 元 | 978-7-80165-537-0 | 2008 年 8 月第 1 版 |
| 4. 英汉物流词汇精析——结合实务操作 | 应海新 | 68.00 元 | 978-7-80165-517-2 | 2008 年 5 月第 1 版 |

外贸谈判子系列

- | | | | | |
|--------------|---------------------|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 外贸英语谈判实战 | 王慧 吴旻 张海军
蒋晓杰 仲颖 | 32.00 元 | 978-7-80165-767-1 | 2010 年 9 月第 1 版 |
| 2. 外贸谈判策略与技巧 | 赵立民 | 26.00 元 | 978-7-80165-645-2 | 2009 年 7 月第 1 版 |

国际商务往来子系列

- | | | | | |
|-----------|-----|---------|-------------------|------------------|
| 国际商务礼仪大讲堂 | 李嘉珊 | 26.00 元 | 978-7-80165-640-7 | 2009 年 12 月第 1 版 |
|-----------|-----|---------|-------------------|------------------|

贸易展会子系列

- | | | | | |
|-------------------------------|-----|---------|-------------------|------------------|
| 外贸参展全攻略——如何有效参加 B2B 贸易商展(第二版) | 钟景松 | 33.00 元 | 978-7-80165-779-4 | 2010 年 10 月第 2 版 |
|-------------------------------|-----|---------|-------------------|------------------|

区域市场开发子系列

- | | | | | |
|----------|--------|---------|-------------------|-----------------|
| 中东市场开发实战 | 刘军 沈一强 | 28.00 元 | 978-7-80165-650-6 | 2009 年 9 月第 1 版 |
|----------|--------|---------|-------------------|-----------------|

国际结算子系列

- | | | | | |
|-------------|---------|---------|-------------------|-----------------|
| 1. 国际结算函电实务 | 周红军 阎之大 | 40.00 元 | 978-7-80165-732-9 | 2010 年 5 月第 1 版 |
|-------------|---------|---------|-------------------|-----------------|

书名	作者	定价	书号	出版时间
2. 出口商如何保障安全收汇 ——L/C/D/P/D/A/O/A精讲	庄乐梅	85.00元	978-7-80165-491-5	2008年5月第1版

国际贸易金融工具子系列

1. 出口信用保险 ——操作流程与案例	中国出口信用 保险公司	35.00元	978-7-80165-522-6	2008年5月第1版
2. 福费廷	周红军	26.00元	978-7-80165-451-9	2008年1月第1版

加工贸易操作子系列

1. 加工贸易实务操作与技巧	熊 斌	35.00元	978-7-80165-809-8	2011年4月第1版
2. 加工贸易企业关务作业统筹	熊 斌	29.80元	978-7-80165-423-6	2009年3月第1版

乐税子系列

1. 外汇核销指南	陈文培等	22.00元	978-7-80165-824-1	2011年8月第1版
2. 外贸企业出口退税操作手册	中国出口 退税咨询网	42.00元	978-7-80165-818-0	2011年5月第1版
3. 生产企业免抵退税实务 ——经验、技巧分享	徐玉树	35.00元	978-7-80165-780-0	2011年1月第1版
4. 生产企业免抵退税从入门 到精通	中国出口退 税咨询网	98.00元	978-7-80165-695-7	2010年1月第1版
5. 出口涉税会计实务精要 (《外贸会计实务精要》 第2版)	龙博客 工作室	32.00元	978-7-80165-660-5	2009年9月第2版

专业报告子系列

1. 国际工程风险管理	张 燎	1980.00元	978-7-80165-708-4	2010年1月第1版
2. 涉外型企业海关事务 风险管理报告	《涉外型企业海关 事务风险管理 报告》研究小组	1980.00元	978-7-80165-666-7	2009年10月第1版

外贸企业管理子系列

小企业做大外贸的四项修炼	胡伟锋	26.00元	978-7-80165-673-5	2010年1月第1版
--------------	-----	--------	-------------------	------------

国际贸易金融子系列

国际贸易金融服务全程通	赵小凡 张丽君 张贝	39.80元	978-7-80165-759-6	2010年8月第1版
-------------	---------------	--------	-------------------	------------

书名	作者	定价	书号	出版时间
2. 国际营销实务精讲				
3. 国际结算实务精讲				
4. 报关实务精讲				
5. 外贸业务员英语实务精讲				
6. 国际投资实务精讲				
7. 国际技术贸易实务精讲				

电子商务大讲堂·外贸培训专用

1. 外贸操作实务	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-621-6	2009 年 5 月第 1 版
2. 网上外贸 ——如何高效获取订单	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-620-9	2009 年 5 月第 1 版
3. 出口营销指南	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-619-3	2009 年 5 月第 1 版
4. 外贸实战与技巧	本书编委会	30.00 元	978-7-80165-622-3	2009 年 5 月第 1 版

以上图书均可在当当网、卓越网及各地新华书店等处购买。若有其他购书意向,请与本社发行部联系,联系电话:(010)65194226。

目 录

第一章	1
初识信用证——入门	1
第一节 信用证是做什么的	1
第二节 信用证有多少种	11
第三节 切勿误解信用证	18
第二章	22
信用证之旅——流程	22
第一节 合同和信用证——筹划从贸易合同开始	25
第二节 申请和开立——信用证整装待发	34
第三节 审核与通知——信用证踏上征程	57
第四节 修改——信用证的成熟	66
第五节 制单和交单——信用证的使用	72
第六节 审单和承付——信用证的践诺	109

第七节 收汇和核销——信用证的收获	156
第八节 费用——信用证“不差钱儿”	164
第三章	171
用信用证借钱——融资	
第一节 对出口商的融资——卖方如何借钱	171
第二节 对进口商的融资——买方如何借钱	185
第三节 延伸阅读	200
第四章	220
第三只看信用证——权衡利与弊	
第一节 利为信用证存在之本	220
第二节 弊端不容忽视	224
第三节 扬长避短 趋利避害	231
第五章	243
信用证的游戏规则——法规、惯例	
第一节 国际惯例	243
第二节 各国法规与国际惯例的差别	250
第三节 我国最高人民法院关于信用证纠纷的规定	255
参考文献	259

第一章

初识信用证——入门

据介绍，信用证（Letter of Credit）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，买卖双方在两个不同国家，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

通俗地说，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》(Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, 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。”(Credit means any arrangement, however named or described, that is irrevocable and thereby constitutes a definite undertaking of the issuing bank to honour a complying presentation.)

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 (Revocable Credit)。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