

使用信用证前的预防措施 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/31/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BD\\_BF\\_E7\\_94\\_A8\\_E4\\_BF\\_A1\\_E7\\_c27\\_31428.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E4_BD_BF_E7_94_A8_E4_BF_A1_E7_c27_31428.htm)

1. 慎重选择贸易伙伴  
在寻找贸易伙伴和贸易机会时，应尽可能通过正式途径(如参加广交会和实地考察)来接触和了解客户，不要与资信不明或资信不好的客户做生意。在签订合同前，应设法委托有关咨询机构对客户进行资信调查，以便心中有数，作出正确的选择，以免错选贸易伙伴，自食苦果。

2. 预先在买卖合同中明确信用证的内容  
买卖合同是信用证的基础，出口商日后收到的信用证其内容如何，可预先在买卖合同里作出明确规定。大致包括：开证日期(以开到日期为准)；信用证的有效期(装船后15天在出口地到期)；规定开证行、保兑行(在一定条件下)；指定信用证的种类(不可撤销、即期、可转让等)；备类单据名称与份数；允许分批转运(不应限定每批装运间隔期间，如每批间隔30天)；规定出口商有权依照合同修改信用证条款，若进口商不按其要求修改，出口商有权提出损害赔偿。

3. 慎重安排信用证的开发方式及条件  
在信用证交易中，卖方必须严格按照信用证规定的条件去装船交单，才能取得款项。因此，卖方在订立买卖契约时，对于有关信用证的开发方式及其条件，必须作慎重的安排与选择，尽可能作到自己认为满意的方式来安排信用证的开发，并对所接受的信用证条件都有绝对的把握履行，对于没有把握履行的条件不要订立或要求修改。如：应要求买方在买卖契约订立以后尽快开发信用证，以便有充分的时间来安排生产、购货或装船。对于新往来的客户，宜要求对方申请其银行开发信用证以

前或申请开发信用证以后，迅速将其"信用证开发申请书"(Application for letter of Credit)的副本或影印本，以航空邮递寄来，以便事前有充分的时间，检查内容是否妥当。4. 认真审查信用证 出口方及银行均需对信用证进行认真审查，审查范围及内容主要有两个方面：首先，核对信用证的内容与买卖合同是否一致，发现有出入的内容及无法执行的条款必须迅速要求进口商改证，而且只有收到开证行的改证通知书后方能装运货物，万不可轻信客户的允诺。其次，审查信用证的可靠性。如信用证的真伪、开证行的信用、信用证的种类、信用证的生效等。对开证行的名称、地址和资信情况与银行年鉴进行比较分析，发现疑点，立即向开证行或代理行查询，以确保来证的真实性、合法性和开证行的可靠性。根据《统一惯例》第8条的规定，通知行应合理谨慎地核验所通知的信用证表面真实性。因此，通知行有责任鉴别所通知信用证的真伪。实务中，通知行往往要掌握开证银行的签字样本，运用"环球银行金融电讯协会"电讯系统(SWIFT)来确保信用证外观真实性，所以，卖方可以向通知行落实情况。在我国，如果国外进口商直接把信用证寄交出口商，出口商应将信用证送交中国银行核对印鉴、备案，并由中国银行确定信用证真伪。我们中国银行要求，信用证传递必须由开证行寄交或转交中国银行才生效。此外，卖方还可以要求买方或开证行请其他自己较为熟悉或资信好的银行对信用证加具保兑，对此，卖方可以参考伦敦每年出版《银行家年鉴》(The Bankers Almanac and Year Book)。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)