

10小时快速入门外贸操作15节(10)信用证(上) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022_10_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_BF_c28_33953.htm 第十节 信用证（上） 本节我们来彻底弄清楚外贸行业中最独特、有趣而神秘的东西---信用证。基本上每个做外贸的人早晚都将会接触到它，至少是听说过。初次见到信用证的时候，看上去是一叠密密麻麻充满术语的令人望而生畏的文件。那么，它到底是什么？首先得从外贸的难题商业信用谈起。 编辑推荐：商务谈判最常用30个疯狂英语 女业务员怎样持续接单？ 义乌外贸市场遍地黄金！ 一首情诗的最佳翻译 穷小子57块钱创奇迹：一天收入百万 我做老板两天的生意经 为什么要信用证？ 我们不难想象和体会，国际贸易的确是一个颇具风险的行当。大宗的货物和款项在国际间传递交易，各国商人语言不同，法律各异，相隔万里，交易时甚至没有见过面，交易耗时也长。生意场本来就是尔虞我诈的战场，更何况面对的是遥远陌生的客户。如果像菜市场买个西瓜那样一手交钱一手交货自然方便，可是国际贸易不行，即便在科技发达的现在，货物从深圳港口海运到欧洲，也需要在海上跋涉20多天甚至1个多月，同样地，一笔款项从国外银行转至国内银行，辗转几天到半个月一点也不奇怪。这样一来，国际贸易买卖双方自然会颇有疑忌。作为卖方，首先担心买方订了合同，到时候却不要货。须知国际贸易一般交易量都挺大，卖方备货费时费力，万一届时买方毁约，大批货物积压在手里可就头疼了。更何况很多时候货物是按照买方要求而定制的，想转售他人都很麻烦。其次，担心把货物交付买方后，买方拖延付款甚至赖账

。毕竟海运费用不菲，比如一个20尺标准集装箱的货物从深圳运到欧洲港口，单程的海运杂费就远远超过1万元人民币。即便能保住货物不被骗走，往返运费也吃不消。因为有这些担心，卖方自然希望买方能在签订合同以后就支付一部分定金预付款，或者在交货运输之前把货款结清。作为买方，则担心卖方不能按时、按质、按量地交货。同时，也不愿意提前就把货款交给卖方，一来占用资金影响生意周转；二来万一卖方出现纰漏，买方隔着万水千山地也很难费力追讨。因此与卖方相反，买方自然希望能先交货，查验无误了再付款。当然了，理论上是有国际贸易惯例，有仲裁，有法律，可生意人都知道，不到万不得已，打官司实在是劳民伤财，胜负难卜。再者说了，现在大多是有限责任公司，而且注册一家公司玩儿似的容易，真要出事了咱找谁去？归根结底，国际贸易最头疼的就是一个“信用”。而货、款的问题，光凭双方的商业信用是很难协商解决的，尤其是刚接触没多久的客户。怎么办？找居中的担保人。找谁做担保人？找银行。为什么找银行？因为银行有钱呵，实力雄厚比较信得过，出了事情能担带得起。而且世界各国对银行的管理和要求一般都比较严格，知根知底，不像普通的有限责任公司那样说垮就垮说跑就跑，相对稳妥安全一些。于是，国际贸易中就形成了一种独特的做法：买卖双方磋商交易以后，由买方出面，把交易的内容和要求，比如品名、数量、品质要求、金额、交货期等等条款开列清单，交给某一家银行（通常就是买方的开户行），请银行做居中担保人，根据这些条款开立一份证明给卖方。只要卖方按时、按质、按量交货，银行就监督买方付款。因为买方本身在此银行开户，或交纳了一定的保

证金，所以这种银行监督下的收款是很有保障的。反过来对于买方而言，在卖方交货之前不需要支付任何预付款，卖方交货不及时或者不合格，就可以拒绝付款，也很稳妥，双方皆大欢喜。这样一来，国际贸易商之间的商业信用就得到了银行的担保证明。这份证明“信用”的文件，就是传说中的“信用证”，英文全称Letter of Credit,行话简称L/C。这里面有个关键的因素，就是咱们上一期内容里谈到的外贸“单证交易”的特性。用一套单证来代表货物，这样就使买卖双方、银行之间的运作成为可能。在信用证中，对需要哪些单证来代表货物作出详细规定。卖方按照约定的交货期限把代表货物的这套单证交给银行，就等于是把货物交给了银行。银行不需要跑到仓库去验货，只需要检验这套单证即可。单证符合要求就意味着交货合格，就必须付款给卖方。可见，对于信用证来说，单证是最核心部分。一份信用证的主要内容也正是细致入微地规定单证的。包括需要哪些单证，每种单证需要几份，单证由谁出具，何时出具，甚至详细到单据上的字句如何表述。这样谨慎的做法，就是为了能够使这套单证最大程度地准确反映货物本身和交付过程的情况，制约卖方造假的可能。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