

10小时快速入门外贸操作15节(11)信用证(中) 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_33956.htm 第十一节 信用证（中）上一节我们了解了信用证的基本原理、信用证对出口商安全收款的保障，以及信用证“不符点”导致的风险等。不少初涉外贸的江浙闽粤工厂对信用证操作多有误解。要么过于迷信，觉得只要外商开立了信用证就万事大吉，对“不符点”没有足够的警惕，遭到拒付才慌了神；要么反过来完全不相信信用证---特别是吃过几次不符点拒付的亏以后，死守“款到发货”的规程，结果失去了很多交易机会。这两种极端观念都是由于不了解信用证运作特点而导致的。通过前一节的学习，我们可以得知，一份“可*”的信用证，只要不出现不符点，基本上与真金白银无异。而“可*”与否，最基本的衡量标准有三个：知名大银行开立、单证要求合理可行、无“软条款”。知名大银行开立知名大银行开立，这一点比较好理解：既然信用证的原理就是“银行做中间担保人”，那么首先这个担保人就要可*。与国内银行不同，国外的银行很多都是私营的，规模有大有小，其信用度自然良莠不齐。且不说有一夜间倒闭关门的，厚颜无耻与客户（信用证申请人）勾结，设圈套坑害出口商的也不乏其例。而知名的大银行因为历史悠久，讲究信誉，在信用证操作上基本能做到公平合理，对买卖双方的服务也比较周到。一般说来，欧洲北美等发达国家的银行信誉较好，因为欧美国家市场经济体制健全，金融监管也相对较为完善。外贸中最为常见的知名银行有花旗银行(Citibank)、巴黎国民银行（Banque Nationale de Paris）、

大通曼哈顿银行（Chase Manhattan Bank）、德意志银行（Deutsche Bank）、汇丰银行（Hongkong and Shanghai Banking Corp）等等。在网上不难查找到世界排名前100位的银行名称，可以直接以银行名称为关键字在Google中进行搜索，看看客户的开证行是否在名单之列。另外查证银行信誉还有一个小技巧，比如根据开证行所在国家地区，去查阅中国驻该国的大使馆官方网站。网站上偶尔会介绍该国主要银行（多半在经济商务参赞处网页，或当地经济概况栏目）。如果有此一家，那么多少可以放心一点点。比如中国驻泰国大使馆商务参赞处网站对于泰国商业银行的介绍：

<http://th.mofcom.gov.cn/aarticle/jmjg/zwjrjg/200305/20030500091780.html> 至于中国驻世界各国大使馆的网站，则可先到中国外交部官方网站：

<http://www.fmprc.gov.cn/chn/wjb/zwjg/default.htm>，再按图索骥。题外话，其实咱们驻各国大使馆的商务参赞处网页是个好东西，里面常有各国的经济概况信息，外贸法令法规，甚至企业商号名录等等，抽时间去转悠一下，不无裨益。信用证开证行如此重要，因此外贸中当与客户协商采用信用证结算时，通常都会预先声明“信用证应经由知名银行开立”。不过东南亚、非洲、南美洲等地区的客商，有时确实无法经由知名银行开立信用证的，为促进交易，实在不行的时候咱们也能接受杂牌小银行的信用证，条件是“经保兑（confirmed）”。保兑的意思，是无名小银行开立信用证以后，由另一家可*些的银行再做担保。这个“再担保”的银行就叫做保兑行（Confirming Bank）。假如小银行赖账不履行其应尽责任，则保兑行须替它背黑锅。保兑行通常由第三方知名银行，或者通知行（也

就是咱们这边的银行)来担当---实际操作中多半是通知行做保兑行。当然,银行做保兑是要收费的(各银行视情形不同保兑费数额不等,以总金额0.2%为常见,具体数额可事先征询咱们的银行),通常由出口商承担。这增加了交易成本,但至少解决了出口商不信任进口商开证行的矛盾。要求保兑的,事先跟客户声明“信用证须加具保兑”即可,无其它特别操作。加具了保兑的信用证,会有相应的“confirmed”条款。不过要注意,“保兑”指的是在单据无瑕疵而开证行不履行责任的情形下由保兑银行承担付款,而并不是说有了保兑就“天下无贼”----不符点导致的拒付,保兑行可不会理睬哦。是否做保兑完全依据咱们自己的权衡判断,毕竟这是一个求稳妥的法子,而并非绝对必要。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