

2011年单证员考试《基础知识》外贸催证业务 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/645/2021\\_2022\\_2011\\_E5\\_B9\\_B4\\_E5\\_8D\\_95\\_c32\\_645566.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2011_E5_B9_B4_E5_8D_95_c32_645566.htm)

催证就是出口商通知或催促国外进口商按照合同内容，迅速通过银行将信用证开来，以便出口商能将货物及时装运。并非每笔业务都需要催证，一般下来情况下需要催证：1、合同内规定的装运期距合同签订的日子较长，或合同规定买方应在装运期前一定时间开出信用证。2、卖方提早将货备妥，可以提前装运，可与买方商议提前交货。3、国外买方没有在合同规定期限内开出信用证。4、买方信誉不佳，故意拖延开证，或因资金等问题无力向开证行交纳押金。催证是通过信件、电报、电传或其他方式，催促对方及时办理开证手续并将信用证送达卖方，以便卖方及时备货或装运货物出口。为保证按时履行合同，提高履约率，卖方有必要在适当的时候，提醒和催促买方依约开立信用证。买方按约定的时间开证是卖方履行信用证方式付款合同的前提条件，对于大宗交易或按买方要求而特别定制的商品交易，买方及时开立信用证尤其重要，否则卖方无法准时安排生产和组织货源，以防买方违约，造成货物轻者不能及时出货，或者市场行情发生变化造成报失：重者使得货物销售不出去，严重影响企业的持续经营。在正常情况下，买方信用证最少应在货物装运期前15天开到卖方手中。对于资信情况不是很了解的新客户原则上坚持在装运期前30天或45天甚至更长的期限，并且配合生产加工期限和客户的请求灵活掌握信用证的开证日期。在实际业务中，国外客户在遇到市场行情变化或缺乏资金的情况下，往往拖延开证，因

此出口商应及时经常检查买方的开证情况。需要催证的情况

- 1、合同内规定的装运期距合同签订的日子较长，或合同规定买方应在装运期前一定时间开出信用证。
- 2、卖方提早将货备妥，可以提前装运，可与买方商议提前交货。
- 3、国外买方没有在合同规定期限内开出信用证。
- 4、买方信誉不佳，故意拖延开证，或因资金等问题无力向开证行交纳押金。
- 5、签约日期和履约日期相隔较远应在合同规定开证日之前，去信表示对该笔交易的重视。并提醒对方及时开证。

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)