

十小时外销员考试国际贸易讲座四 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\\_\\_E5\\_8D\\_81\\_E5\\_B0\\_8F\\_E6\\_97\\_B6\\_E5\\_c28\\_33175.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/33/2021_2022__E5_8D_81_E5_B0_8F_E6_97_B6_E5_c28_33175.htm)

3. 买方愿意接受不符点，但是要求扣款。于是，买卖双方另行协商。为了避免退货返运的损失，卖方常常会息事宁人，同意扣款。于是，银行根据双方协商结果支付余款给卖方。当然，不符点不一定会构成拒付。理论上，轻微的不符点，比如不影响单证效力和性质的错别字等，不但不应构成拒付，甚至也不必征求买方意见。多数情况下诚意合作的国际贸易商都能接受小的不符点，卖方的损失仅限于银行的不符点罚款。但是，在实际操作中也不乏趁机挑刺的现象。尤其是国际市场行情变动的时候，一旦出现不符点，买方借机拒付或要求扣款，变相降价的情形屡见不鲜。更有甚者，一些国际买家会利用信用证单证至上的特性，故意设置一些新手或外行不易察觉的“陷阱条款”，极易造成不符点，或使其成为变相的“可撤销信用证”，随时变卦。对于这一点的识别防范，我们在后面的章节中还要专门讨论。所以，信用证用得好，咱们货款就有保证；处理不当，反而深受其误，不可不谨慎对待。谨慎对待的意思有两层，一是在信用证开出之前仔细审核，确保各项单证要求合理可行；二是在根据信用证备货交货缮制单证的时候，树立信用证至上、单证第一的观念，严格照办。此外，学习一些万一出现产生不符点的可能情况时的变通和补救技巧。下一节，我们将根据实例说明信用证操作中的审核、制单、技巧与风险防范。第八节 信用证（中）回目录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“可靠”的信用证，只要不出现不符点，基本上与真金白银无异。而“可靠”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靠。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。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。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，由另一家可靠些的银行再做担保。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。单证要求合理可行所谓“单证要求合理可行”，指的是信用证中要求的单据，特别是由第三方机构如商检局、货代等出具的单据，咱们是否都能按时、按量取得。曾见过一个案例，信用证要求出具“一正三副的普惠制证明”，业务员审核的时候不加思索地接受了，可实际上咱们的普惠制证明一般只能出具一正

两副。另一个案例教训是关于时间的：信用证要求船期后5日内寄交副本提单，10日内交单银行，而客户指定了香港的货代，香港货代则要求先港币支付杂费，到账后才肯出提单。实际操作时因为外汇支付、提单寄交内地城市等因素，根本无法在5天内取得提单。因为事先没有与香港货代沟通，业务员出货制单时候手忙脚乱险象环生。此外，信用证对单据的要求往往还细致到语句表述，碰到这类对词句有特别具体要求的单据，没有十足把握的，最好事先向单据出具方咨询，确认是否能按要求缮制。如果这一点有疏漏，到时候不能完全依照信用证要求来出具单证，势必产生不符点，信用证的可靠性就大打折扣了。识破“软条款”“软条款”是外贸的一个行话，泛指咱们上一节提到的“陷阱条款”。“软条款”本身没有很严密的定义，识别和界定“软条款”需要积累经验。我们知道，信用证一经开出，就是卖方交货、买方付款的依据和保障。信用证的种类虽多，但实际操作中最稳妥可行的就是“不可撤销即期信用证”。道理很简单，如果信用证可以随便撤销的话，卖方辛苦备妥货物，买方一句“撤销”咱就傻眼啦，这样的信用证有什么意义？同理，信用证一经确立，买方就不能任意干涉阻挠卖方履行信用证。而“软条款”就是破坏这一基础的条款，通过“软条款”，买方可以耍手段使信用证在某种程度上失去“不可撤销”的性质或迫使卖方无法履行信用证。买方恶意设置“软条款”的用意，多半是转嫁市场风险。我们知道，外贸交易周期长，市场变动也大，如果到时候行情不好，买方就利用软条款破坏已经开立的信用证，达到毁约或逼迫卖方降价的目的。举例：信用证中规定“货物付运前须经买方检验并出具检验报告

”。乍看没什么，验货合情合理。可是到时候如果买方拖延时间迟迟不出具这个“检验报告”，出口商就无法在规定的时限内（通常信用证会规定在发货后十几天内）集齐全套单据交给银行，自然就产生了重大不符点，买方有权拒付。银行并不会追究到底是哪一方导致单据迟误，只依据单据作出处理，吃亏的是出口商。又如：“船期航线由开证申请人（即买方）通知，随附买方航线确认”。同理，如果买方迟迟不做通知，信用证就无法顺利履行，变相成为了一份可由买方随意撤销的信用证。再如：“正本提单之一直接寄交申请人（即买方）”。这也不奇怪，对于日本、韩国及东南亚一些国家，货物几天可抵达，而单证则往往需要十几天才交到银行，会耽误客户提货的。可这样一来，客户正本提单在手，无需通过银行付款就能径行提走货物。到时候再随便挑刺，轻微不符点也嚷嚷着拒付，咱们就面临钱货两空的危险特别是开证行与客户勾结的情形下。所以，一个“软条款”就足以毁掉一份信用证。有“软条款”的信用证，银行一般都不接受此信用证抵押贷款的，可见其危害。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)