

信用证中的“软条款”也要区别对待 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/449/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BF\\_A1\\_E7\\_94\\_A8\\_E8\\_AF\\_81\\_E4\\_c32\\_449683.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/449/2021_2022__E4_BF_A1_E7_94_A8_E8_AF_81_E4_c32_449683.htm) 信用证中如有“软条款”存在，许多受益人视作“洪水猛兽”。业务员一般都会要求客户修改信用证条款；企业经理在下单时，提笔“重如千斤”，生怕一旦拍板生产、出运后，在结汇上遭遇风险，令前功尽弃或者“货财两空”。其实“软条款”虽然讨厌，但是它的存在有时也有其合理性和逻辑性。只要双方诚心做生意，交易风险虽然加大，也不能一概而论。如果不是存心欺诈的骗子，许多所谓“软条款”都是可以接受的，因为骗子究竟是极少数人，不能因噎废食，造成商业机遇的错失！例如，笔者在绍兴柯桥了解到，当地驻有大量外商，出口的地区大都是南亚或中东海湾国家，那里开来的信用证一般都有条款规定，货物出运前一定要由进口商指定人员检验，或由进口商派出专门检验人员抽查，并且出具“检验证书”，才能交银行议付该信用证。笔者做过许多笔这样的业务，没有一笔发生过疏漏或闪失。而且开证行大多是“发展中国家”的银行，其实只要商品质量靠得牢，不是故意挑拣，检验合格放行，都能顺利收汇。我们的不少客户其实是第一次与外商做生意，一般也能按时结汇，令交易划上圆满句号。因而，当地银行不少银行在处理这一类信用证条款时，都能给客户适当的资金融通。诸如生产前的“打包贷款”，或者出运后的“押汇”等。根据笔者手边资料，迄今还没有一笔生意因这类条款而买卖做“砸”了。当然，前提是审慎地了解客户的资信，及买卖双方诚心诚意的合作和产品的质优货俏

，及市场前景的看好！也有的信用证规定：“此信用证暂不生效”，待开证银行发来“授权生效通知书后”才能作数。其实只要没有存心诈骗，这样的条款在相当程度上是可以接受、并且付诸生产的。因为确实存在这样一种情况，一些发展中国家政府对外汇控制特严，进口商品要经过严格、复杂的审批手续。但是市场机制风云变幻，“时不我待”，进口商要求商品在生产、出运与审批同时进行，以免错失机遇。在相当的情况下，出口商收到这类“尚未生效”的信用证时，就可以委托厂家付诸生产了，前提是出口商一定要领悟到其中的风险，叮嘱开证人在装运前使信用证“生效”。否则的话，如果货物已经出运，所提交的信用证“尚未生效”，开证行就可据此拒不付款，所造成的损失，出口商只能“哑巴吃黄连”了！还有的信用证规定，该信用证的到期地点在开证银行，条款中又规定：“交单期是提单后的21天”。一般的受益人都会要求开证人将“到期地点”改在“出口国所在地银行”，以免单据寄到开证行时延误到期日，而造成拒付。在通常的情况下，受益人此时必须考虑到交单期的紧迫性，一定要在寄单前的“邮程时间”内将单据交到议付银行。根据笔者多年银行外贸单证实务，几乎没有碰到过因这类条款：开证行因收到信用证项下单据的“时日”迟到，而拒付的情况。因此只要受益人把握时间，这样的条款也是可以接受的。其先决条件是，受益人一定要注意到该条款的“风险性”，不能鲁莽。其他可以接受的“软条款”还有，信用证要求商品必须达到“某种”产品所要求的质量标准；要求所装运货物轮船的“船龄限制”；规定的运输航班、航线等的限制，都是受益人可以考虑接受的，问题是客户的“资信

程度”，和买卖双方合作的“深浅程度”。在竞争日益激烈的国际贸易中，“好客户”并不那么容易找，抓住机遇，激流勇上，才是“商海弄潮儿”所要具备的先决条件。因此，在信用证业务中，“合理的谨慎”是必要的，“灵活”也是不可缺少的一环，需要的只是有关业务人员的机智和惊觉，才能在商海大潮中寻找商机，把握时机，使每一笔交易都做成经典的“范例”。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)