

复习资料:单证员考试综合资料（七）PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_A4_8D_E4_B9_A0_E8_B5_84_E6_c32_478081.htm

第六节、信用证结算方式的优劣程度 信用证结算的信用基础是银行信用，银行取代进口商成为第一性的付款人。从理论上讲，只要出口商履行了信用证规定的条款，那么银行就一定要付款，也就是说出口商通常能够收回货款。因为有了开证银行所作的付款保证，进/出口商在与他们有关银行打交道时，每一个环节都可能得到银行的资金融通。例如，出口商在收到信用证后可以做“打包贷款”，交单议付时可以做“押汇”等。此一贸易融资，在一定程度上解决了资金周转的困难，促进了对外贸易的拓展。有的国家存在着外汇管制，该国的一切进出口业务都必须报请外汇当局的批准，如果是信用证结算，则有可能有效地解决这一问题。因为银行在开出信用证之前，必须征得外汇当局的批准。只要他们开得出信用证，也就意味着该项外汇管制政策已经通过外汇管理部门的批准。显而易见，信用证结算的优点是十分明显的。但是任何一种结算方式都不是完美无缺的，信用证结算也不例外，其主要缺点有：

- 1、由于信用证结算方式纯粹是一种单据买卖行为，只要“单证相符”，开证行就必须付款，进口商也必须付款赎单。因此，进口商有可能得到与信用证规定完全相符的单据，但是并不一定能得到与单据条款完全相符的货物。
- 2、信用证业务中可能存在着欺诈。不良商人可能利用信用证进行不法活动，例如提供无货单据、假冒单据，这样的欺骗行为不是没有发生过。
- 3、进口商和开证银行可能无理拒付或者无力支

付。4、出口商在履行信用证条款时，有时由于种种原因，使得单证不符，导致开证行的拒付。5开证行为了降低风险，通常要求向开证人收取一定数量的押金，由于信用证结算周期比较长，该资金被银行长期占用。6开证手续过繁，收费过高等等。“信用证”结算方式虽然有上述不足之处，但是由于银行承担了第一性的付款责任，已成为现代国际贸易结算影响最大、应用最广泛的结算方式，也为各国商人所普遍接受。

一 信用证业务中“软条款”的危害 国际贸易中，信用证结算方式一直被认为是一种安全有效的结算工具。不少出口商认为，只要取得了不可撤销信用证，收汇就能得到充分保障。毋庸置疑，信用证项下的进出口贸易结算方式，收款人安全收汇的前提是“单证相符”（TERMS ARE COMPLIED WITH），其意义就是，通过单据证明信用证中的一切条款已经被执行，收益人就可以从开证行收到货款。开证申请人取得了单据，也就取得了货权，从而达到了一笔交易的完成。对买卖双方而言，应该说都是很公平的交易。然而，信用证结算方式有时也会发生异化，主要表现为在信用证中加列“软条款”。所谓“软条款”，就是指开证行在开立的信用证中加列某些条款，从而单方面解除了其保证付款的责任。由于这些“软条款”的存在，尽管出口方已经完成了买卖合同规定的义务，议付行仍可能根据这些“软条款”为理由而拒付，对于出口商和议付银行来说则无可奈何。有些“软条款”出口商是无法掌握的，或者根本办不到的，它使得信用证的付款保证成为空话。

二 常见的“软条款” 举例 最常见的“软条款”就是开证行在信用证上所列的条款，规定客检证需由客户派员检验，根据进口地或进口商的

标准，并以各种方式的认可，始能生效。客户提供检验证书，原本是为了防止出口商提供的商品质量不符合合同的要求，但是，有的开证人却使这些条款演变为进口商可以根据市场变化、自身资金的余缺、价格的起落随意拒收货物，强行压价，并使“单证相符”的主动权掌握在进口商手中，而违背了信用证业务的本意，即信用证各方所处理的是单证而非货物的初衷。“软条款”表现形式是多种多样的，有时可能在单据上“做手脚”。例如，有一个信用证规定运输条款要求“海陆联运”，但是在提单条款上却要求出具“海运提单”，两者相互矛盾，使得受益人莫衷一是。还有这样一个例子，开证行在信用证在提单条款栏目，没有规定“被通知人”的名称，只是打明“被通知人”名称将以信用证修改的形式另行通知（NOTIFY PARTY WILL BE ADVISED LATER BY LC AMENDMENT）。受益人收到信用证后，不断与开证申请人联系要求提供被通知人名称，但是开证人一直不予答复。通知行也同时与开证行联系，对方均以开证人无答复为由，拒绝提供被通知人。由于装期迫近，受益人只得装船出运，提单的被通知人栏目做成空白，向银行交单议付。之后，开证行以修改书没有发出及提单未打被通知人为由拒付。为了避免“软条款”给外贸企业带来损失，因此企业在收到信用证后，一定要与合同仔细核对，如发现信用证条款与合同规定不符时，应立即要求申请人修改信用证。严格的审证是保障安全收汇的基本条件之一。在实务中，现在仍有相当一部分企业以为信用证交易有银行的付款保证，而忽视了“审证”这道关口。等到货物出运，公司交单时才发现信用证中存在着不能接受或者根本做不到的条款，可是为时已晚。只好在

银行议付时“担保”出单。此种情况所蒙受的意外损失案例不在少数。因此，对于信用证中的“软条款”，银行中审证中一定要严格把关，逐一批注，提请公司洽商客户修改。但是也有银行从业人员经验不多，或者工作繁忙而疏忽了。那么外贸企业在审证中亦要特加在意。也有一些外贸企业对于银行审证的批注不太重视，因而实务中，相当多的“软条款”没有得到及时的修改，等到收汇时出了问题，再来找银行商量解决办法，造成了周折和费用的增加。> 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