

单证考试综合知识:一些软条款别一棒子打死 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_8D_95_E8_AF_81_E8_80_83_E8_c32_478908.htm 网友经历 仅供分享 一般来说，来证后除了看L/C与合同规定是否有不符之处外，最重要的就是看L/C中是否有软条款了。有软条款的L/C当然很讨厌，最起码大大增加了风险。但并非所有有软条款的L/C就都不能接受，因为并非只有骗子才开这样的L/C。这就要区别对待了。要区别哪些是完全不可控制和有可能控制的。如生效问题，审核后生效，进口许可证等等，这些我们完全不能控制，应该立即予以拒绝或要求修改；对于那些有可能控制的，如客检证，质检证，出运通知等类型的软条款，我们就要力争改证，如果客人坚决要求，我们也要审慎地了解过客户的资信后，再决定是否接受。曾做过一些香港中间商的L/C，大多都有出运通知或客检证的要求。当时与这些客户都是第一次生意关系，当然非常矛盾。客人非常坚决，不接受就意味着订单取消，接受又担心风险太大。后来我要求客人理解提供几家国内与他们有生意关系的公司给我们，以便我们了解他以往的操作情况。客人都非常配合，其实对于我们的担心，他们是可以理解的。但我们也要理解客人的心情，对于第一次的SUPPLIER，品质数量他没办法控制，软条款对他们来说，也是一种保证。其实在有些正规和有名气的公司来说，这些条款已是一种习惯。来源

：www.danzhengyuan.com 在非常审慎的情况下，下面一些软条款，我们不应该一棒子打死：a、开证申请人(买方)通知船公司、船名、装船日期、目的港、验货人等，受益人才能装

船。此条款使卖方装船完全由买方控制。可以考虑接受。 b、信用证开出后暂不生效，待进口许可证签发后通知生效，或待货样经申请人确认后生效。此类条款使出口货物能否装运，完全取决于进口商，出口商则处于被动地位。出口商见信用证才能投产，生产难安排，装期紧，出运有困难。可以考虑接受，如果我们能在生产期和装期上取得客人的妥协的话。 c、信用证到期地点在开证行所在国，有效期在开证行所在国，使卖方延误寄单，单据寄到开证行时已过议付有效期。可以考虑接受，但要保证不会延误寄单。 d、信用证限制运输船只、船龄或航线等条款。可以考虑接受。 e、品质检验证书须由开证申请人或其授权者签发，由开证行核实，并与开证行印签相符。采用买方国商品检验标准，此条款使得卖方由于采用本国标准，而无法达到买方国标准，使信用证失效。可以考虑接受。事实证明，在审慎的同时，还是有必要保持灵活。毕竟，现在外贸订单不是那么好接的，丢掉一个机会的同时，也丢掉了一个宝贵的客户。 > 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