

单证考试综合知识:减少出口结汇单据不符点 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_478913.htm

现代国际货物的买卖表现为单据的买卖，单据代表了货物，单据质量直接关系到收汇安全。在一些以信用证为支付方式的出口合同中，出口结汇单据不符点的出现，使出口企业难以顺利收汇。合同条款是信用证开立的基础，要减少单据不符点，必须合理设置合同条款。

一、不妥当的合同条款是单据不符点产生的根源

1.设置的合同条款相互之间不配套，不协调合同条款中有价格条款、装运条款、支付条款等相对独立的条款，如果在同一合同中条款的设置不协调、不配套，结汇单据将不可避免地出现不符点。如某出口合同：价格条款：CIF伊斯兰堡，装运港：上海……提供港至港已装船海运提单……。根据常识，我们知道伊斯兰堡是内陆城市，按照合同要求，要完成货物的运输，其经过海上的合理的运输路线应该是：上海港口 卡拉奇港口 伊斯兰堡，第一段运输属于港至港海上运输，第二段运输属于港口至内陆的陆地运输，整个运输就是标准的海陆联运。但是由于该合同所设置的条款相互间不协调、不配套，就此而言，单据不可避免地出现下述不符点之一：

：如果提供联运提单，虽然符合合同把货物从上海港运到伊斯兰堡的规定，但是这违反了合同规定提供港至港海运提单的要求；如果提供港至港海运提单，满足了合同对单据的要求，但是，目的港变为了卡拉奇港，这又违反了合同中目的地为伊斯兰堡的规定。

2.设置了错误的合同条款合同中设置的条款本身有错误：条款内容不符合国际贸易惯例，或不符

合相关行业的习惯做法。如：货物出口到非欧盟等为我国提供普遍优惠的国家，却要求提供GSP FORMA格式的产地证；CIF条款的合同，要求过高的保险加成，以至保险公司不能接受。3.合同条款对单据表面内容的规定违背第三方出证机构的出证常规合同条款对单据表面内容的规定违背第三方出证机构的常规，如某些合同，特别是在转口合同中，往往出现这样的条款：“除发票、汇票外，其他所有单据不得显示发票号、发票金额、信用证号等内容”，如果合同规定了类似条款，并且要求提示GSP FORMA产地证等单据，那么出口企业将得不到符合合同规定的单据。来源

：www.danzhengyuan.com 4.合同中规定的单据交单期过短合同中规定的单据交单期过短，单据出现不符点的可能性很大。国际商会在UCP500中规定：信用证应规定一个装运日期后必需按照信用证条款交单的特定期限。如果未规定期限，只要单据在信用证有效期内提交，银行接受在装运日21天内提交的单据。在实际业务操作中，交单期限多掌握在15至21天。交单期限的规定时间不能太长，这是为了保障申请人的权益，为了让申请人及时得到单据，提取货物；交单期限的规定时间也不能太短，这是为了保障受益人的权益，让受益人在货物装运后，有合理的时间制作单据、获取单据并向银行交单。而有的合同，对单据的交单期限规定的时间过短，仅3、5天，或7、8天，这实际上是在签订合同之时，出口企业就放弃了在装船后自己应该有合理时间制单议付的权益，出口企业在比较紧迫的时间内制单、交单议付，单据极容易出现不符点；或者虽然发现单据表面有不符点，但因缺乏更改时间，就只能遗憾地让单据存在不符点。5.对合同条款的规定

过于细致对合同条款，如商品重量、数量等条款的规定过于细致，使得业务操作缺乏灵活性，如钢材的出口合同中详细地规定了每根钢材的重量范围，及钢材总根数、总重量，但未规定溢短装条款。最后，出现比较尴尬的局面：钢材的数量和重量出现了矛盾，钢材的数量符合合同规定时，重量超过合同的规定；重量符合合同的规定时，钢材的数量又不符合合同规定，合同对数量、重量的过于详细、死板的规定使单据非常容易出现不符点。

二、合理设置合同条款，减少单据不符点的产生

1. 理顺合同条款之间的衔接关系、对应关系

在实际业务中，不同的贸易条件使每份合同的要求不同，由于所买卖货物的不同，涉及的当事人不同，双方的具体要求不同等，这就要求我们在签订合同之时，理顺合同条款之间的衔接关系、对应关系，使相关条款之间相互协调一致，环环相扣。比如CNF的交货条款，可以在合同中规定由我们出口方提供提单、船龄、船籍、大副收据、装运通知书等单据，而不应规定出口方提供保险单据；FOB条款，可请求出口方协助进口方安排货物的运输，提供“运费到付”提单，而不应规定出口方提供“运费已付”提单；目的地在内陆且要求海运的，应在合同中作接受联合运输的规定，而不能限制出口方的运输方式单纯为海运；非欧盟等提供普遍优惠的贸易家，可要求提供产地证，但不能规定提供FORM A产地证；……处理好合同条款之间的衔接关系、对应关系，减少因条款设置的混乱而导致单据不符点的产生。来源

：www.danzhengyuan.com

2. 设置的条款要灵活，便于履约操作

对各项条款的设置，不能死板，不能过于繁琐细致，应该灵活，为签约后的履约操作留下足够的空间，减少单据不符

点的出现。比如，货物运输应尽量争取可转运、可分批装运，对有些商品，应规定数量溢短装条款及相应的金额的增减幅度，以便于在货物装运时，作为出口方我们就可以比较方便根据实际情况对货物进行数量、航线进行灵活、适当的调整，减少因条款死板而产生的单据不符点。

3.熟悉各种单据的内容，将客户对单据内容的要求控制在出证机构的许可范围内单据作为履约证明，是出口方的收款凭证。对出口方来说，官方机构及其他第三方出具的各种单据，是不可控制的单据。那么，在签订合同之前，出口方就必须了解官方机构及其他第三方出证机构出具单据的相关规定，熟悉他们出具的单据的具体内容：单据表面格式怎样、哪些内容是必须显示的，哪些内容是可以按我们的要求添加的，等等，在签订合同之时，为顺利获取官方机构及其他第三方出证机构出具单据提供必要的平台，减少因设置错误条款而产生的单据不符点。

4.对客户的某些过分要求，切忌随意让步为了促进出口业务的发展，在交易中，适当向客户提供方便、优惠是可以考虑的，但在为客户提供方便的同时，必须为自己签约后的履约留下足够的操作空间，不能使自己陷入履约困境。为了安全及时结汇，在磋商贸易条款时，必须维护自己作为出口人的正当权益，考虑合同条款的设置是否使履约方便、灵活，获取单据是否方便，对客户的某些过分要求，切忌以牺牲自己的权益的为代价，随意做出让步。

> 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