

单证员综合知识----剥开软条款信用证的“外衣” 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_E5_91_98_E7_c32_478991.htm 信用证操作中的种种软条款，往往导致出口商的损失。根据自己的经验和所学，本人大概总结了一下软条款信用证中软条款的类型和主要表现形式，希望对经常操作信用证的朋友有所帮助！软条款信用证浅析 在信用证分为可撤销和不可撤销两大类的同时，实际上还存在着第三类虽戴着不可撤销的帽子，事实上却附有大量软条款的信用证。而这种所谓软条款的信用证（soft clause l/c），事实上就是开证行可以随时随地自行免责的信用证。就目前国际间运作实务来看，软条款信用证的来势较猛。过去人们似乎总是对转让信用证慎之又慎，对其风险格外重视。然而一张带有软条款的信用证，其性质从某种意义上来说，不外乎是一种欺诈，与转让信用证的风险程度相比，有过之而无不及。比如有一家意大利银行开出的信用证称，该信用证只有在收到意方进口许可证后方能生效，而这种生效还需经开证申请人的授权。此外，议付行还要提示开证申请人验货证明，待由开证人确认后，开证银行方可将款项贷记有关账户。这是一张比较典型的带有软条款的信用证。该证虽标有不可撤销信用证的字样，但稍有一点国际结算常识的人都会看出，在其实际动作中却与可撤销信用证毫无不同。因为开证申请人（进口商）自始至终都控制着整笔交易，而受益人（出口商）则完完全全地处在被动地位。又如一张巴基斯坦某银行的来证写得更为露骨：该证明明确规定付款的前提是要由独立的检查人员在特定的地点卡拉奇的码头上就

货物的质量和数量进行检验，检验后才能决定最终支付多少货款。众所周知，无论国际商会关于跟单信用证统一惯例的400号文件还是500号文件，都明确地规定了信用证项下单据的独立性；在信用证业务中，各有关当事人所处理的只是单据，而不是单据所涉及的货物、服务或其他行为。特别值得注意的是，1994年开始实施的国际商会第500号文件（UCP500）中，将原第400号文件第四条单据及货物的“处理”一词，从“DEAL IN”改为“DEAL WITH”，再次强调了信用证业务只管单据，不管货，单据、货物绝对独立的原则。而带有软条款的信用证的主要特点，恰恰是在货物的问题上设置陷阱，诱人上当受骗。所谓验货后付款，说穿了就是开证行对付款及单据均不承担责任，这样受益人对货物及货权实际上完全失去了控制，处于一种窘困和无保障的状态。应该说，这类信用证是完全有悖于国际商会跟单信用证统一惯例的精神的。常见的软条款大致可归纳为4种：1 变相可撤销信用证条款；当开证银行在某种条件得不到满足时（如未收到对方的汇款、信用证或保函等），可利用条款随时单方面解除其保证付款责任。2 暂不生效条款：信用证开出后并不生效，要待开证行另行通知或以修改书通知方可生效；3 开证申请人说了算条款：信用证中规定一些非经开证申请人指示而不能按正常程序进行的条款。如发货需等申请人通知，运输工具和起运港或目的港，需申请人确认等。4 无金额信用证（zero letter of credit）；信用证开出时无金额，通过修改增额或只能记账，而不发生实际现汇支付。那种比较典型的带有未生效条款的软条款信用证。通常还可以用几个“不”字来概括。即开证行不通知生效，不发修改书，开证人不

出具证书或收据，不来验货，不通知船公司船名等，并常常伴有要求出口商提前支付5%甚至更高履约金的字样，其中有不少是在证外合同中早就规定好了的。信用证不生效，即无法出运货物，而一旦这期间货物的国际市场价格下跌或有其他对申请人（进口商）不利的因素，申请人就会趁机拒发装运通知，使信用证无法生效，从而最终使受益人不能及时提交完整的出口单据给议付行寄单索汇，也使开证行自行免除跟单信用证项下的付款责任。而期间那些5%甚至更高的履约金及佣金早已进入中介人或开证申请人的腰包，一走了之；我产的出口公司则既遭受了损失，又吃了哑巴亏。对于软条款信用证，不少人都知道其危害，却仍热衷于使用，这究竟是为什么？看来既有国内，也有国外的原因。近几国内的供货市场比较混乱。外贸体制的改革，无疑带动了商品出口的迅猛发展。但业务交叉，化整为零、多头对外、一哄而上，迅速地形成了一种畸形的买方市场趋势。供大于求导致不少出口公司竞相采取不正当手段拉拢客户，给一些只图赚取高额利润的买方创造了不少时机。而国外某些开证银行之所以频频开出这类带有软条款的信用证，则在于软条款信用证本身对其切身利益并没有多大危害，也谈不到受损失，更何况这其中还有银行自己客户的需要，以及国外银行激烈竞争等因素的影响。在这里，我们并不否认某些软条款信用证也有被侥幸执行的情况。买方为控制货物质量，维护自身利益，采取了验货付款的办法。而国内出口公司为争取创汇、接受买方条件，致使这类以买方出具验货证明的软条款信用证得以实施。但是，在实际业务运作中，少数不法分子利用软条款信用证诈骗的案例屡有发生。这种对受益人来讲基本没有

保障的信用证，一旦发生纠纷或欺诈行为，受益人风险巨大。这里需要指出，截至目前，国际商会有关信用证的文件对此并无特别的说明和规定，这也是软条款信用证得以常出现的原因之一。“UCP500”的文件起草人大都来自某些大国，带有软条款的信用证未在“UCP500”中得到阐述，可以说是一个遗憾。软条款信用证的的确确害人不浅。对于卖方来说，由于进口商及其银行在信用证内加列了个别条款或字句，设置圈套，极易诱使其受骗上当。如果真是这样，那损失就相当巨大；因此，对于软条款信用证，我们国内的外贸、工贸企业人员必须对此引起高度的重视，并对可能的风险作出适当的防范才行。然而，尽管处理软条款信用证是件比较头痛的事，但也不必过于惊惶失措。即使是直至货物出运才发现信用证含有软条款，也不应该束手无策。要灵活机智，要冷静分析，仔细寻找突破口，较为圆满地予以解决。案例：一日，某公司来银行，单据连同信用证一并交来，请求银行议付。该客户虽在议付行开户，但此证却非该行通知。信用证中有如下条款：“documents will be released free of payment. Payment to be effected to beneficiary upon receipt of our authenticated message authorizing you to release payment.”对于这样一张规定了单据将免费放给申请人，议付行在收到开证行授权后才能向受益人付款的，明显带有软条款的信用证，收汇的风险已显而易见。据受益人讲，在交单前，曾多次联系申请人，要求删除该条款，但对方始终保持沉默，不予理睬。在全面了解业务背景的情况下，银行对信用证条款进行了全面细致的审核、分析，发现这张信用证在条款上开得并不严谨，尚有一些漏洞。而且，信用证中含有这样一些索汇指

示；“ Please draw our account with Citibank N.A.New York for the amount of negotiation after 7 business days from date of despatch of documents under telex advice to us indicating amount and value date provide all terms and conditions are complied with”

由偿付行清算货款的规定对我方掌握主动权是非常有利的。于是，银行经办同志下力气对单据进行了严格的把关，清除了单据表面可能出现的所有瑕疵。7月3日，议付行在寄单的同时便向偿付行电索，定起息日为7月12日。7月12日，，偿付行如期解付。7月19日，银行收到开证行拒付电，要求退回从偿付行所收款项，理由是信用证已声明“将免费放单给申请人，待收到开证授权后方可对受益人付款。”在此之后，银行又连续两次收到开证行催促退款的电报，语气愈加紧急。对于开证行的退款指令，银行的态度十分明确：首先，开证行应仅以单据为依据来决定是否接受单据，开证行既然未在收到单据7个工作日内对单据提出异议（经查，开证行于7月6日签收单据），按照500条款第13条b款规定，可认为开证行已接受单据，并应承担付款责任；第二，“免费放单”的安排只能被认为是开证行对申请人提供的便利，这项约定体现了开证行对申请人的信任，但不能免除开证行自身的付款责任，因为开证行在证中已明确向受益人/善意持票人承诺将对相符单据付款；第三，信用证规定单据做成“to order of issuing bank”，据受益人调查，申请人早已凭经开证行背书的正本提单将货提走。如果开证行不打算承担付款责任，那它背书转让提单的行为构成侵权，议付行有理由怀疑开证行与申请人的欺诈行为有关联。7月20日，致电开证行，阐明了上述观点。然而，事情到此并未结束。电报发出后，开证行在保

持了长达两个月的沉默后再次来电，仍坚持退款要求。开证行在电报中，并不否认单证相符的事实，但认为议付行应在收到其授权后才可向偿付行索汇，指责议付行提前索汇的行为违返了信用证的规定。对此，银行立即拟电进行了有力的反驳，指出，开证行对信用证条款的解释明显不合理，且是自相矛盾的。根据信用证索汇指示，议付行可以“在寄单7个工作日内向偿付行索取议付金额”，而并非要求其收到开证行授权后才能向偿付行索汇，证中“Payment to be effected to beneficiary upon receipt of our authenticated message authorizing you to release payment”的条款仅仅是要求议付行暂时保留所收到的款项，待开证行授权后再对受益人结汇而已。这样做的目的在于控制货款，一旦开证行发现单据不符，可以在收到单据7个工作日内要求议付行退回已收款项。议付行认为，开证行在证中声明“此证适用UCP500”，就应受国际惯例约束，而议付行对信用证条款的上述条款的上述理解才真正体现了国际惯例有关信用证业务的基本精神。11月28日，开证行通过其上海代理行（此证的通知行）转来电话，称开证行已和申请人商洽解决此事，并对议付行的协作表示满意。这起由“软条款”引起的退款案，历时四个多月的较量，终于取得了圆满的结果，成功地为企业避免了经济损失。软条款信用证风险巨大，在战略上我们要藐视它，在战术上我们要重视它。通过这一案例，使人感到起码有4点经验是值得总结的：

- 1 严格审单，防患未然。严格相符的单据是开证行付款的前提条件，单据不符是开证行凭以拒付的唯一正当依据。如果银行不是一开始就从单据入手，排除了一切可能产生的不符点隐患的话，那么开证行很可能从单据的角度提出拒付，

议付行日后的交涉和安全收汇就缺乏良好的基础；2 究其弱点，争取主动。在收到单据后，银行经办同志对信用证条款的每个细节进行了透彻入微的研究，找到信用证中的漏洞及矛盾之处，比如，“免费放单”条款与开证行承诺第一性付款责任的矛盾，信用证索汇指示中存在的内在冲突等。始终抓住信用证的这些薄弱环节，果断地向偿付行电索，先收回货款，将主动权掌握在自己手中；3 银贸协作，深入调查。由于信用证规定提单做成开证行指示性抬头，案情发生后，银行立即催促受益人去船公司调查货物的下落，了解到货物已凭正本提单提走。而且从船公司发来的传真中清楚地看到，提单的确是由开证行背书转让给申请人的。据此，议付行尖锐地指责开证行协助申请人提货同时又推卸付款责任的不光彩行为，以致于开证行始终不敢面对这个问题，进而难以理直气壮地抗辩；4 发挥实力，据理力争。由于对国际惯例的熟练掌握和对信用证条款的深刻理解，使银行在万不得已的情况下，能够尽可能地保护受益人利益，堵塞漏洞，而不是放任不管，侥幸地碰运气，在交涉中也显得有礼有节，有理有据。开证行自知理亏，不得不放弃退款要求。银行的实力及高度负责的精神，给受益人留下了极其深刻的印象，这也是此案得以交涉成功的关键所在。事实上，审核信用证如同审核单据一样，是要不得任何马虎的。相比较而言，审单要复杂些，而审证似乎是粗线条的，但我们仍然需要一视同仁地认真对待它，认真研究它。我们不能把所有信用证似是而非的条款通通斥之为软条款，要知道，这里面是有不少学问的。即使软条款是圈套，那么，也有大圈套、小圈套之分，有的则根本就是一种自相矛盾、或称是开证行的一种失误

。你审证仔细了，把它挑出来，要求对方澄清或加以修改，照样可以规避风险。如果错误的认为某些条款是开证行的所谓创造性条款的话，如果连这种条款的明显性质都看不出来的话，那我们就应该反省自己了。因为那样就可能酿成相当大的错误。如果受益人接受了这种软条款信用证，就等于同意符合信用证要求时开证行才付款，这样开证行审单和拒付时间根本无法符合UCP500第14条规定，造成以后的诸多麻烦。所以，我们就是要经常不断地认真学习，研究新情况、新问题。只有这样，我们工作才会有所放进，才会更上一层楼。所有的损失、麻烦，才可以避免，才可能减少到最低限度。综上所述，在软条款信用证这个大是大非的问题上，我们应该得到以下两点基本启示：1 在办理进口业务时，尽量不要开软条款信用证，如果是业务确实需要，可以由保函代之；2 如果是出口业务，注意不应接受软条款信用证，除非特殊情况，或者原合同已明确，或有其他保全措施。总之，为了国家的利益，为了出口公司本身不再蒙受不白的损失，我们再也不能对软条款信用证掉以轻心了，最好的解决办法应是银贸通力合作。从出口公司来讲，要加强学习，防患于未然，以免日后授人以柄；从银行来讲，要经常向客户宣传软条款信用证的风险所在，尤其是对未生效信用证，要实行定点跟踪，协助受益人在其货物出运前，使之生效。如发现欺诈苗头，应与国外银行及时沟通，共同对付诈骗行为，避免损失。 > 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