

信用证与买卖合同的联系和区别

陈 步 蟾

在国际贸易中，如买卖合同规定凭信用证方式支付货款时，进口商以合同为基础，向银行申请开立信用证，出口商按照信用证所列条款装运货物并提供单据，只要单据与信用证的规定完全相符，开证行必须承担付款责任，这是人们已熟知的业务常识。但在实际业务中，往往出现国外的来证没有包括合同规定的部分内容，或信用证内容与合同规定不完全一致的情况。这时，作为出口方应如何对待？现拟结合案例分析对此提些看法。

第一个案例

我某公司与往来多年的非洲某客户签订某大商品销售合同一份，交货条件为十二月至次年六月，每月等量装运××万米，凭不可撤销信用证自提单日后六十天付款。

客户按时开出不可撤销信用证，总金额和总数量均与合同相符，但装运条款仅规定：最迟装运期六月三十日，分数批付运(To be shipped in several shipments)。

公司除在十二月按照原定的等量装运外，因见来证未列明“每月等量装运××万米”条款，为了“早出口、早收汇”，于一月底将一季度应交数量一并装出，我银行凭单议付；二月底又将二季度应交数量一并装出，我银行也凭单议付，并先后向开证行索汇，开证行审核单据认可无误。

客户接到装船通知后，发现货物装出的时间和数量与合同的交货条件不相符合，即向我提出异议，并以货物涌到增加仓租利息等费用为由，要求赔偿损失。经过双方协商，最后我接受客户意见，同意将上述两批货款分别推延四个月后付款。

开证行随即根据开证人要求来电修改信用证，从原来的自提单日后六十天付款改为提单日后一百八十天付款，并要求受益人确认。我方既已同意延长付款期限，就确认了开证行的上述修改。如按当时市场利率计算，我方遭受了相当于货值百分之十的损失。

第二个案例

我某公司与中东国家一商人签订出口合同一份，总值二千二百美元。国外开来不可撤销信用证时误将金额列为二万二千美元，又未列明货物数量，我方为争取多出口，在未征得客户同意的情况下，擅自增加交货数量。我银行议付后，向开证行索汇。开证行来电除说明因工作疏忽致歉外，以汇票金额超过有关进口许可证额度为由，声称无法付款，要求修改信用证金额为二千二百美元。公司鉴于本身违反了合同的规定，同意了开证行改证的要求，重新更换单据，支取货值五千美元，并将溢装部分运回，承担了延迟收款和退货运费的损失。

上述两个案例向我们提出一个问题：信用证和买卖合同二者是什么关系？买卖双方履约的主要依据是以信用证条款为准还是以合同条款为准？今就这个问题从下面四个方面加以分析。

第一，按照资本主义国家的法律和惯例，买卖合同和信用证是两个不同的文件，买卖合同是约束买卖双方的法律文件，而信用证是约束开证行和出口商(受益人)及其他当事人(如议付行、保兑行等)的法律文件。凡合同规定凭信用证支付货款时，买卖合同的条款虽然一般反映在信用证上，但从法律的观点来看，买卖合同和信用证是各自独立的文件，不容混同。国际商会制定的《跟单信用证统一惯例》(即《290》出版物)也强调：“信用证按其性质是独立于买卖合同或其他合同之外的交易证书，虽然信用证可能以该项合同为基础，但银行与该项合同则完全无关，也不受其约束”(Credits, by their nature, are separate transactions from the sales or other contracts on which they may be based and banks are in no way concerned with or bound by such contracts)。为了避免银行卷入买卖合同可能发生的纠纷，该《惯例》还进一步提出：“为防止混乱和误解，开证银行应劝说开证申请人不要将过多的细节列入信用证之内”(In order to guard against confusion and misunderstanding, issuing banks should discourage any attempt by the applicant for the credit to include excessive detail) (“总则和定义” C 款和 D 款)。以上说明了信用证的主要职能是银行根据开证人的申请，承担在一定条件下的付款责任，为买卖双方提供信用和资金周转的方便，以利贸易的进行。它并没有、也不可能约束或代替买卖双方对合同全部条款的履行，只有买卖合同才是买卖双方的权利和义务的主要依据。

第二，当出口商凭信用证交单时，虽有权向开证行收取货款，但如对来证未包括的合同内容作出任意解释，在处理上与买卖合同发生冲突时，作为卖方来说，仍可被视作是违反合同的行为，并须承担相应的责任。故第一案例尽管信用证是不可撤销性质，而开证行要求修改付款期限时，我方仍须由于违反合同规定的分月等量交货条款而加以确认。

第三，在实际业务中，国外来证内容未将买卖合同的细节列入，除为了简化，“防止混乱和误解”外，有时也是开证申请人给予受益人的一定机动余地，以减少往返磋商和改证的手续和费用，便于及时装运。这种机动余地如何掌握，没有统一的标准。国际惯例往往强调“合理”、“善意”，就是在通情达理和行业习惯的范围内，容许与合同规定有一些差异，而我们为了“早出口、早收汇”，竟把合同规定一至六月各月等量交货提前于一月和二月全部装出，这显然是超出“合理”和“善意”的范围，当然会造成对方的异议。

第四，国外来证内容与合同规定不一致的原因有各种各样，有的是客户或开证行工作上的疏忽和差错，有的是某些国家的习惯做法或特殊规定，也有的是客户故意添加，提出额外的要求等。我们对于那些事先没有约定的条款，如果不能接受或不易办到的，当然有权要求删除或修改。即使我们认为可以接受的，也应根据不同性质，权衡轻重，区别对待。特别是与合同中主要交易条款有重大出入，更应认真对待，不能自以为是。按照一般资本主义国家的法律，如出口商已明知对方弄错而有意识利用这个错误，当视为“非善意”行为，也须承担责任。故在第二个案例中，我银行虽可依照来证“不可撤销”的保证责任坚持开证行履行付款，但考虑到即使收到了货款，客户也可以买卖合同为依据，提出仲裁或诉讼，此时，我公司是难以自圆其说，反而有可能招致不良的政治后果。

三

如上所述，买卖合同是交易双方权利和义务的主要依据。不能把信用证内未包括合同规定的部分或与合同的规定不一致的部分，一概视作买方修改买卖合同内容的表示。而且，我国是社会主义国家，为了维护我国的国际声誉，在对外贸易活动中，必须贯彻“重合同，守信用”的原则。通过上述案例的初步分析，进一步认识和理解了信用证与买卖合同的联系和区别，有助于纠正那些把合同置之度外只求做到按信用证装货交单，收汇“有保障”或者以信用证条款完全取代合同条款等片面看法，以利正确履行合同，灵活掌握信用证条款，及时收取货款，避免不必要的纠纷和损失。

（上接第8页）

的订了货也因包装上没有阿拉伯文说明而撤约。有些商品的成份，特别要用文字强调，如漆刷，最好表明是“纯鬃”，因鬃毛比合成尼龙毛好，强调一下，可吸引消费者的注意。装潢用色，各国民族爱好不同，原无一定的标准可循，但以玩具包装来说，据香港新风玩具公司看法，差不多全世界的儿童都喜欢鲜明、单纯的三原色（黄、红、蓝）、三间色（绿、紫、橙），所以要按儿童对色彩的感情去设计，抛弃自己的偏爱，如果硬要搞灰暗的色调，虽然画得很好，但儿童不喜欢，这样的包装就失败了。再以玩具包装的画面来说，国内基本上是五、六十年代的绘画技法；国外已大量采用摄影方法，真实、生动，逼真。据说美国有90%的玩具是摄影画面，我们刚开始尝试。

近年来，包装已发展成为一门综合性的应用科学，並列入科学技术协会研究的内容。包装在国内的社会地位也相应提高和引起重视。随着我国对外贸易的扩大和国内外情况沟通的增加，相信今后一定会设计並生产出更多符合科学、经济、牢固、美观、适销的，受到国外客户欢迎的新包装，起到绿叶扶牡丹的作用。

