

提高单证工作水平 减少差错避免损失

周宝吉

当前,我国经济战线各部门都在响应党中央和国务院的号召,检查并减少企业亏损,努力提高经济效益。外贸是亏损较严重的部门,如何讲究经济效益,减少企业亏损,提高经济效益,是一个很重要的课题。

我国的出口贸易,主要是以信用证和托收方式为支付条款。由于这两种支付方式都是凭单付款,所以,单证工作是一个重要环节。单据的质量好坏直接关系到能否及时、安全收汇。

在实际工作中,常常由于单证差错,造成单、证不符或单单不符,引起对方拒付或保留付款,严重影响安全收汇。从某省一家出口公司1983年5月的数字看,逾期没有收汇的金额曾达人民币180万元左右。按加权平均天数计算,损失利息就在10万元以上。如果逐笔按日计算利息,数字将更为可观。有的还因对方长期拒付,使货物遭外国海关拍卖;有的货物被迫处理。这样,每年损失仅就一家大的出口公司来说,可达几十万元。

单证的差错,不仅是业务上一般技术问题。它是外贸活动各个环节乃至经济体制问题的表现。目前,我们单证的主要问题是,不能严格执行信用证规定的装期或效期,而造成逾装效期;对与信用证条款要求不符之处,不适当地使用担保函;对开证行提出不符点的处理迟缓,措置失当。这些问题如不给予足够的重视,就为外商寻隙悔约提供了借口,其结果造成企业的经济损失。本文针对以上存在问题,仅就如何提高单证工作水平,减少差错,降低损失谈几点意见,供外贸实务研究参考。

一、加强出口贸易各个环节的协作, 尽量避免发生逾装效期

装船日期和有效日期是单证的要项。买卖双方制订的这种装期和效期在信用证上固定下来,就成为很重要的法律依据。然而在日常业务中常常发生逾装效期的情况。1983年1~6月份,某省整个出口贸易逾装效期凭担保出运共计折合467万美元。其中,某一家大公司就达320.59万美元,即每100元的交易就有6~10元属逾装效期的。这种状况无疑加大了我们收汇的风险。

造成逾装效期的原因很复杂。综其大者,不外是:

1. 货源组织与合同的交货期脱节

在实际工作中,我们常常遇到信用证到后一两个月货物还组织不齐,等到货物组织就绪装期已十分紧迫,难以按期装运。

因此,在组织货源工作方面必须加强对生产厂家的了解,做到心中有数。在签约时,作出正确估计,为自己留下较大的余地。

2. 客户来证迟,装效期紧迫

有些来证日期不按合同规定开,仅距装船期十几天、几天甚至三天,来证距装效期愈近,对买方有利的因素就愈多;距装期愈远,就为卖方留有愈大的余地。因此,必须加强催证工作。对装期太近来的证,应立足于要求客户展证,尤其原因出在买方的就更需展证。绝不能一味迁就,凭担保发运,这样无疑就丧失了自己在买卖中的主动地位。

随着国际贸易的发展,要求急发货的情况还会增多,因此,要迅速提高生产、技术、运输等各个环节的综合适应性。这也是今后对国际贸易实务研究的一大课题。

3. 交通运输的耽误

自然条件的变化,远洋船期更改,运输仓储组织的耽误是造成误装期的原因之一。我国现行外贸机构是专业公司与仓储、外运分开。因此,心须加强专业公司与外运、仓储部门的联系,尤其对急发货,要加强各个环节的联系和协作,力争及时交货。

例如,一笔去日本的货物,要求集装箱运输,上海船期是每月二十五日,而某内地公司离发运地还有百多公里,时间已经到十五日。经专业公司储运部门和外运部门加强协作,环环扣紧,终于按期装运。

目前,因协作不好而造成停发、漏发、迟发现象也时有发生。从单证角度讲就需要立足于展证,决不可轻信客户电报、电话担保。

4. 对分批装运的信用证,审查、执行不严格

客户为减少开证的手续费和押金,往往一个证开几批货,而且根据地理、气候、市场、国际政治等各种情况,经常限定每批货物的数量、装期或目的地港。如果疏忽,就会造成耽误装效期或错发目的港。如某公司发往伊朗的两批货,装期1983年7月31日一笔,8月31日一笔,我方业务人员未加注意,两批同时于8月31日运出。与信用证规定之装运期不符,只好凭担保函向银行交单。又如,运往伊朗一笔货,客户出于经济和气候地理上的原因,在信用证上要求3~8月经苏联“大陆桥”运输到北部卓尔法,9月以后,则由海运至波斯湾入口处的阿巴斯港卸货。我方公司8月的货9月发,仍经“大陆桥”运输发至卓尔法,造成目的港与装期不符信用证条款要求。

5. 对装运期规定地点理解失当或疏忽,造成迟装运

信用证经常规定“最迟×月×日在×地装船”,我们容易忽略把“×地”错当始发地。如某笔货,信用证规定1983年8月31日在香港装船,我方把8月31日理解为始发地最迟装船期,而造成迟装运。

6. 对信用证规定最后交单期限理解不全面而致迟效期

信用证除规定效期外,还规定有提单日期×天后交单议付的限制性条款,即使没有规定具体日期,按惯例也应理解为提单日期后廿一天内交单议付(见《跟单信用证统一惯例》第四十一条)。这在外贸实务中常常疏忽。

有的地方为缩短单证来往修改的时间,发挥“银贸一家”的社会主义优越性,在发货后利用提单到达前的空档时间,交银行预审单证,这是提高工作效率、减少时间消耗、增加国家利润收入的好办法,应广泛推广。

二、严格掌握担保函的使用,避免损失

由于提交议付的单证与信用证有不符之处,银行无法收单议付,出口公司为了早日结汇往往采用提交担保函的方法,担保客户同意接受不符的单证,风险由出口公司自负。由于使用担保函,银行信用证就丧失了效力,纯粹凭买卖双方的商业信用。这种商业信用很不可靠,买方往往担而不保,对到货百般挑剔而拒不赎单付款,或延缓赎单使出口公司造成严重的经济损失。因此,要严格掌握担保函的使用,以免被动。

某些出口公司对担保函掌握不严的现象比较普遍。就某公司1983年1~7月统计,凭担保函交单结算271笔,占总笔数20%之多。8、9、10月则更多。这样无疑就大大增加了风险系数。出具担保函掌握不严,主要有以下几种表现:

1. 不坚持要求修改信用证条款,单凭客户口头或电传保证,贸然出具担保函造成被动

前面叙述过的逾装效期,责任往往在我,征得买方书面答复的同意后出具担保函发运,这种情况较多。然而,有些担保,并不完全可信。这种情况应坚持要求对方通过银行修改信用证。如果凭客户口头或一纸电传就不再坚持信用证条款的要求,无疑是变主动为被动,授柄于人。例如,卖给×国一笔即期付款货物,金额为7万多美元。客户来电传修改提单被通知人,我方业务人员听信客户“一定付款”的表示,担保“如有风险,由我公司负责,请银行收单”。发货交单后,开证行来电称单证不符,经我方多次交涉,客户才确认付款,从而延缓十一天,使国家少收汇4千多美元,我公司损失利息及函电费用8千多元人民币。

2. 任意撤销信用证,凭客户担保转托收

用托收方式为支付条款本来风险就很大,使用时应十分慎重,在我国都用于资信作风好的客户。如因单证与信用证不符,未经托收银行而私自撤销信用证转为托收,风险就更大。

因不符点过多,而私自取消信用证改托收交单,连银行催证的一定作用也没有了,收汇很难有保证。一经国外开证行查出,即予退回还要损失银行费用。所以我国银行一经发现这种现象一般都拒收单证,要求重新补齐单据。

3. 缺少严格的审批手续和比较具体的规定

对需出具担保函的,有的有领导签字,有的无领导签字,而只凭公章。因无较具体的办法,因而哪些该批,哪些不该批,无从遵循,只凭主观判断。因此,随意改信用证的条款,或不执行信用证条款,随意出具担保函的现象越来越普遍,损失也很大。如某银行议付的一笔货,计74880美元。因开证行拒收单据,客户担保无效,但长期无人催促处理,今年6月遭法国海关拍卖,货款尽失。

解决好担保的问题须从三方面注意:(1)加强对信用证审核,严格执行信用证条款,从根本上杜绝不符点;(2)对出现不符点的单证应立足于催促客户通过银行修改;(3)对少量必需出担保函的,应该斟酌客户及开证行资信、作风、市场情况,经过严格的审批手续,方可进

行担保。为此，就应加强对客户资信情况的调查研究，制定具体可行的办法。

三、发现单证不符应立即催办，避免因工作拖拉而造成损失

在国际贸易中，银行所关心的不是货物，而是单据。它所见到的不是货物的真假，而是“单证是否相符”，“单单一致与否”。跟单信用证中，单与证，单与单的任何不符和矛盾，即使是非实质性，甚至有时错一个字母，都可能作为不符点，成为对方拒付或保留付款的借口。因此，一旦发现单、证不符时应立即办理，争取主动，以免由于我方催办不力或拖拉而被对方找到藉口，使我陷于被动，蒙受损失。如1982年4月我方卖给美国一笔货物，金额为49000多美元。因缺签章发票，美开证行三次电函我方，如当时抓紧补救或作一些让步是可以减少损失的。但我方迟迟未作答复和处理，客方拒付，我方只好通知国外银行，将单据移交美国某公司，委其转卖货物，最后损失达20000多美元。

当然，国外银行提出的不符点，并非都正确，有时是故意挑剔。如1983年8月一笔货物，开证行来电称提单差错一个字母，并要求函电费由我方负担。经我方迅速查对，提单并无差错，当即据理复电，并申明函电费用应由对方负担，对方无话可说。因此，只要我方单证正确，就能经得起挑剔，避免不必要的经济损失。

综上所述，搞好出口单证工作是提高外贸经营管理水平的重要内容，必须认真解决好。我们认为，除了改革现行管理体制和考核指标，把责任落实到具体人员外，还应建立和健全各种规章制度，制定和健全出具担保函的具体办法和规定，对出具担保函的结果进行定期检查，总结和划分责任，加强对逾期不能结汇的款项进行清理、催收。同时，在专业进出口公司综合机构内设立专人负责审证和对有问题的电报进行催办。选择熟悉业务，有一定国际法和外语素养的人负责此事。调整和相对稳定单证工作人员队伍，加强单证人员编制，把单证工作水平大大提高一步，避免差错，减少损失。

(上接第41页)

托盘也有一定规格，例如它必须是双层底板的，底板之间的距离最低为8厘米，以便于使用铲车。它的尺寸，据国际标准化委员会的推荐，为80cm×100cm 或80cm×120cm 或100cm×120cm。

装载的要求是，货物放在托盘上必须扎紧；要铺满整个托盘，每边可略超出托盘，但不能大于2.6cm；四边成正方形，顶上必须呈水平面；每一只托盘装货后的重量不能超过2,200公斤，也不能低于500公斤或体积不得小于1立方米。

货物运输托盘化有利于改善港口吞吐能力，因此某些目前尚未具备集装箱装卸条件的发展中国家为了加速货物装卸，改善港口拥挤情况，规定进口货物必须用托盘运输。

此外，近年来日本等国家还使用一种集装袋(Flexible Container)。它们是用可折叠的涂胶布、树脂加工布以及其他软性材料制成的圆筒形或方形的大口袋，适用于粉状、粒状的散装货，也可装运单件包装的商品。