

不符点交单与议

杨兆 吴喜华

信用证是我大多数进出口公司广泛采用的支付形式。因为信用证是银行信用，其信誉、效用远远在 D/P、D/A 或 D/D 等商业信用之上。可是，在我们许多公司的业务中，尽管合同上规定了信用证支付的条款，外商也按时开来了信用证，但因我单据不符，结果以担保函执行，也就是说，成了信用证项下的托收。以一九八四年四月份××纺织品分公司呢绒以信用证(L/C)对香港出口为例，担保出运占 71%，而正点出单率只有 29%，问题的严重性由此可见。

一、不符点交单的弊端

我们知道，L/C 项下的托收不是一种正常的支付方式，关键在于信用证作为银行信用已不存在，其性质已退回到属于商业信用，开证行变成了托收行，议付行也就不会立即见单支付。而且可以这么说，L/C 项下的托收甚至连正常的托收都不如，因为：

(一) 正常的托收是以托收为支付条件，贸易合同为基础，而 L/C 项下的托收所依据的是以原 L/C 内容为条件，须严格地按单相符、单证相符执行贸易合同。现在既然成了 L/C 项下的托收，那么，这些单据也就与原合同条款有所出入。(因为在正常情况下，信用证是完全体现合同内容的)在这种情况下，出口方既无法利用原开证行保证付款的法律保障，进口方也无商业信用的约束可言。出口方将单据寄出，能否收回货款将完全视进口人态度而定。这种方式对出口的风险如何，不言自明。

(二) 退一步说，即使我们出具的担保全部安全收汇，卖方也已蒙受了损失。由于不符点交单变为 L/C 项下的托收，则议付行收到卖方出具的不符点单据后，须征求开证

行的意见，而原开证行要付款也须先得开证人的同意，这样，来回邮程(如是由指定第三家银行支付——如中东地区的 L/C 通常是由美国的银行支付——则来回有四邮程)加上原开证行通知原开证人所费的时间，据中国银行综合计算，平均为一个月，这一个月的利息已白白损失，按现行伦敦银行同业间折放利率(London interbank offered rate 简称 LIBOR)计算也不失为一小数。仍以上述四月份的呢绒中 71% 不符点交单的金额计算，利息损失就达四千美元左右。这仅仅是众多的出口公司中的一个分公司的一种出口产品在一个月

中对其一个市场(港澳)的出口所遭受的利息损失！

二、造成不符点交单的原因

为什么会造成不符点交单呢？既有数量上的原因，也有交货期的原因，以后者更为严重。这也是我国所有出口合同执行中最常见的毛病。

一旦出现了单证不符的情况，作为一个公司的经理，虽然考虑到因担保收汇晚且不安全，所以更愿意修证解决。但这种毛病发生了，然后头痛医头的办法，不仅不能根除不符点交单，并且会产生新的问题。要求修证，首先涉及修证费用，每修改一次信用证，买方向开证行支付的费用就增加一次，曾有一位港商抱怨说，他们做一票生意赚不了多少钱，若过多要求改证，他们就没钱可赚了。这话虽有夸张，事实上一个合同屡次要求修证的事例却并不少见。其次，诸如服装、纺织品等等商品的季节性是很强的，错过了这一季节，货就会积压，来年如不再流行同样的花型、款式，就意味着要进行削价

销售,甚至亏蚀血本。而我要求修改信用证,即使是最邻近的香港地区,函改也需一星期左右,电改仍要四天左右方能到达外销员手中,远洋地区所需改证时间就更长了。若用担保情况则不同,随着电传(TELEX)和传真电话(FAX)的广泛应用,担保函一般即发即到,这就是客户和我业务员都仍然不得不采用担保函的客观原因。

三、克服不符点交单的途径

解决不符点交单问题的根本措施应是努力克服产生不符点交单的原因。

(一)关于数量问题,主要是由于生产厂管理不善或技术上难以掌握所致。对此,我们认为可采取以下措施予以解决:(1)下厂员应严格把关,外贸安排生产多少就收购多少;(2)事先安排生产时要与工厂计划人员作好联系,所有分色数均按上差生产,产品按信用证数量装箱,超上差部分另开一票,作为剩余部分联系客户按D/P出运;(3)对于关系密切的客户,可试行先生产,然后电告客户,让其按此数开出信用证;(4)

仍然按10%的上下差生产,但要求客户按20%溢短装开证。上述四种方法虽有不足之处,但是如果结合市场情况、客户资信,综合运用,或根据不同对象采取不同的方法,数量问题基本上可以解决的。

(二)关于交货期问题,我们认为应要求外贸分公司内部充分协调,衔接好每一个环节,消灭每一个延误。必要的时候不妨由总公司出面,与工厂所属的工业总公司订立经济合同。由于经济合同是将生产责任与经济效益相结合,不按合同要求办就要受罚,这是以法律关系来代替双方的商业信誉关系。这样,公司本身素质的提高加上通过经济合同所明确了的权利义务关系,对交货期问题的解决会起到积极的作用的。

(三)新产品的开发是进出口公司的命根,所以外销产品必须不断改进。工厂由于开发外贸新产品引起的风险,进出口公司也要予以承担。

这样,协调了与工厂的关系,交期等问题也就可望解决。

(上接第59页)

但是,正当荷中两国经济贸易关系迅速发展的时候,荷兰政府于1980年11月28日批准向台湾出售潜艇,严重损害了荷兰与我国的经济贸易关系。1981年5月5日,我国决定将两国关系降为代办处级。此后,双方往来减少,贸易额下降,1982年两国贸易额降为25,869万美元,其中,荷兰对我国的出口只6,656万美元,1983年两国的贸易额也只为26,656万美元,其中,荷兰对我国的出口只为8,922万美元。

1983年12月21日荷兰政府决定不再向台湾出售潜艇。翌年2月1日两国外交关系又恢复到大使级。5月荷兰外贸大臣访华,两国的经济贸易关系又有所发展。荷兰对我国的出口以化工品为主,1984年化工品占出口总额的61.9%。荷兰从我国的进口则以土畜产品,粮油食品、轻工艺品和纺织品为大宗。我们相信,随着我国社会主义现代化建设的发展,随着两国相互了解的加深,荷中两国的经济贸易关系一定会进一步加强。