

单证(Documents),从广义来讲是单据、凭证,指记录或证明某一项业务的书面材料;从狭义来讲,在对外贸易业务中通常是指出口单据。本文按狭义的概念来阐述单证和单证工作的有关问题。

一、单证和单证工作的重要性

(一) 单证是现代国际贸易的标志

现代国际贸易的买卖双方相距遥远,分处异国。一般出口货物的买卖方式,决不能沿用国内零售贸易方式,当面成交,银货两讫,而是采用C. I. F. 或 C. & F. 目的港价格条件成交,以信用证支付方式者较多。

所谓信用证(Letter of Credit 简称 L/C),是指银行应进口商的申请,开给出口商的一种有条件的承担付款责任的凭证。它属于银行信用。所以以信用证方式达成的出口商品交易,很大程度上解决了长期以来买卖双方在付款和交货问题上的矛盾,而使双方都能取得避免风险、获得保障的好处。实践证明,这种贸易方式是行之有效的。

特别是信用证结算方式具有一种典型的单据买卖的特点。按照国际商会跟单信用证统一惯例第 400 号修订本第四条的规定,“在信用证业务中,有关各方所处理的是单据,而不是与单据有关的货物、服务、及/或其它行为”(In Credit operations all parties concerned deal in documents, and not in goods, services and/or other performances to which the documents may relate)。当代国际贸易学者斯密得夫所著《出口贸易》一书也指出:信用证方式下的 C. I. F. 合同不是货物买卖,而是与货物有关的单据买卖。由此可见,现代国际贸易中的商品买卖,在实际业务中主要表现为单证的买卖。单证的重要性,已升华为现代国际贸易的标志。

(二) 单证工作是外贸业务中不可分割的组成部份

国际贸易的具体业务是环节众多、手续繁复。按出口商品交易的全过程来讲,大致可分为①出口前准备、②出口交易磋商、③出口合同签订、④出口合同履行等几个主要环节。单证问题横跨了②③④三个环节的全过程,成为交易的主要内容之一,特别在出口合同的履行中,单证工作处于举足轻重的地位。它是合同履行的必要步骤,也是交易最终完成的关键。因此,任何中外的外贸企业部门,都十分重视这项工作,并责成专人或指定一定的部门来负责办理,以资专一。所以单证工作是当代国际贸易中不可分割的组成部份。

(三) 单证工作关系到收汇的安全和及时

有关出口合同中的内容,如信用证的条款、商品的品质和价格、装运的数量、运输的安排等等,

都在单证工作上集中反映出来。单证工作做得及时、正确、完善，既可有效制止或纠正错误事故的发生，又可加速对外交货，保证及时安全收汇。

在及时收汇方面，根据资料，全国以信用证方式出口商品约 270 亿美元，如果平均早结汇一天，全年可节省利息约 600 万美元，相反，如果由于人谋不减而造成延迟结汇，按迟收汇 15 天，西方年利率 7.2% 计算，10 万美元就要损失利息 300 美元。不仅如此，如果国内出口企业的货源资金是向银行贷款人民币的，那末迟收汇也就意味着不得不延迟偿还贷款的期限。按延迟 15 天，年息 6.6%，外汇率 3.72 元计算，10 万美元的一笔交易，就要多付人民币贷款利息 1,023 元。

在安全收汇方面，单证工作及时、正确、完善是保证安全收汇的前提。如果制单工作疏忽大意，单证不全、不符，遭到银行拒付，整个交易就将毁于一旦，收汇安全就变得毫无保障。例如，某出口单位出口一批商品，来证规定提单至少三份，出口者只填制两份正本送银行议付，银行曾提异议，但出口单位认为全套提单，习惯上两份即可，并声称后果自负。结果，被拒付，只得将货物全部运回，仅运费及电信费就损失近万元人民币。

由此可见，单证工作的优劣，不但关系到收汇的及时和安全，同时也关系到企业办事效率和经济收益。

（四）单证工作涉及有关国家的法令及外汇管制政策

承担单证工作重任的同志，必须具备一定的“国际经济法”知识。因为出口单据，虽然是商业文件，但在一定意义上讲却代表着国家，它应该体现我国对外经济贸易政策的风貌。同时，出口单据又是涉外的法律文件，一方面它可作为有价证券在国际金融市场上流通；另一方面，当买卖双方发生争议时，它又成为法律文件，作为处理纠纷时的有效依据。所以制单工作者既要通晓我国外汇管制法令和有关商品国际贸易结算的规定，也要研究外国的外汇管制法令和国际上长期以来形成的国际结算的习惯做法，才能做到“知彼知己”，主动灵活地完成本职工作。

例如，国际商会制订的《跟单信用证统一惯例》就属于被国际上普遍接受的一些惯例。

又如，进口商开来信用证，要求提供“领事发票”时，不应有求必应，凡两国政府协商同意或由贸促会签证外，一般不予接受，需让对方改证。

二、单证工作应注意的事项

（一）制作单证必须掌握“严格符合的原则”

所谓“严格符合原则”(The Doctrine of Strict Compliance)是信用证业务中对单据不能有丝毫差异的要求，也就是说，要达到几个一致。

1. 证、同一致

信用证系以贸易合同为基础，按照惯例，信用证一经开立，即以信用证的内容为准，因此任何违反合同条款的信用证，卖方(或出口商或受益人)有权向买方(即开证申请人)提出修改或删除的意见。但在业务实践中，买方所开出的信用证，只是在主要条款上才按合同规定开立，而在其它方面，则不可能按合同规定开立(有的合同也不可能做到详细规定)。为确保证、同一致，应注意下列事项：

(1) 信用证的种类和性质应信守贸易合同有关付款条件的规定。例如，信用证是否清楚表明了“不可撤销的”信用证字样，否则，该证就有随时被撤销的可能，必须通知修正。

(2) 信用证中的当事人应与贸易合同相符。一要注意受益人的名称，如稍有不符，就涉及货款

难以收到和法人地位失却保障的危险。二要注意开证申请人是否合同中的买方,如有出入,要采取措施。

(3) 信用证所列的商品名称、数量、货号、品质及规格要求、货币名称、价格及价格条款、投保险别及加成、总金额等等,必须与贸易合同相符。

(4) 信用证的到期地点,必须是受益人的所在地。因为这个问题不仅和受益人的交单、结汇时间有关,而且涉及到是否受所在国法律的约束,所以应要求开来信用证的到期地点在我国出口公司的所在地。

(5) 在不可撤销信用证的有效期内,未经受益人的同意,开证申请人不得片面将该证修改或撤销。

2. 单、证一致

单、证一致的问题较多,现根据实际业务中容易发生纰漏的情况,摘要提请注意。

(1) 如信用证的总金额是100%,但该信用证又规定在议付时要按发票金额扣除一定百分比的佣金、折扣时,应注意发票金额及汇票金额均要列上信用证的100%金额。

(2) 如信用证上的金额、数量,用了“约”“大约”的语词,系标志金额、数量有上下不超过一定百分比(按不同行业、商品的习惯规定)的增减,除L/C规定增减幅度外,应按国际商会400号条款掌握10%增减幅度。但信用证上的数量如按箱、桶规定时,此项伸缩不适用。

(3) 如信用证规定了到期日(包括交单付款、承兑议付的到期日),又规定了运输单据签发后必须几日内交单的限定,单据必须在到期日或到期日之前提交,如无后者的规定,银行根据惯例拒受21天前签发的运输单证。

(4) 如信用证规定要另寄样品,并提供邮局收据时,必须及时寄出样品并向邮局索取盖了邮戳的寄样证明,作为单据求得与信用证的要求相一致。

(5) 如信用证中表明有两个或两个以上的目的港时,可选其一进行租船、订舱及缮制单据,切勿在单据上列上所有的目的港。

(6) 信用证上要求唛头为“1——”、或“1—up”、或“1(and up)”时,切勿依样画葫芦照打在单据上。如果该货物是500箱,应打成“1—500”。

3. 单、单一致

指各种单据之间的一致。要掌握好单、单一致,首先,要理解所有单据应该同属于一笔交易;其次,各种单据必须表面上与同一笔交易的其他单据有联系;第三,上述单据之间绝对不能有互不一致的现象。

例如,运输标志采用ABC字样,各种单据均应以此为准,若提单误为AEC,即属于单、单不一致,将遭到银行拒收。

又如,木材运输的数量,提单所列明的与公证单所列明的常有差距,经常因单、单不一致,纠纷不断。因为前者是船公司所雇公证行在仓库丈量的用以计算运费;后者是货主聘请的公证行在货物运往码头时丈量的,用以计算货价(与买主结算)。为了求得单、单一致,货主应要求他所聘请的公证行,在作公证报告时按提单所列数量列载。最好是谋求两个公证行由一家承担。

4. 单、货一致

指各种单据上所表明的货物同实际交货之货物应该相符。凡货物的品质、包装、唛头等,货物是什么样的,在单据上也要如实反映出来。例如:

(1) 品质(包括花色品种等),货物的实际应和磅码单或花色单或装箱单以及发票等完全相符。