

综合辅导物流经营：经贸实务中信用证的风险及防范 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/207/2021_2022__E7_BB_BC_E5_90_88_E8_BE_85_E5_c31_207140.htm

信用证，是国际贸易结算中占主导地位的一种支付方式，它把商业信用转变成银行信用，保障了交易的正常进行。但是，由于信用证交易具有的独立抽象原则，也使得不法商人有机可乘，大行欺诈之能，造成外贸企业在信用证结算方式下面临的风险也层出不穷。本文将从经贸实务角度分析外贸企业在信用证结算方式下面临的风险及防范措施，以期警示企业经贸人员加强信用证风险的防范，确保交易安全。

一、“软条款”的风险及防范

1. 国际贸易术语选择中软条款的设置。

如FOB术语下，不规定卖方的派船时间，或在CFR或CIF术语下，规定船公司、船名、装运期、目的港须取得开证申请人的同意。这是信用证中常见软条款之一。前者使得买方可以根据自己的意图决定是否派船和派船时间，致使卖方无法主动完成交货，不能按时收汇。后者同样使得卖方在交货、收汇等方面受控于买方。如果接受信用证中出现此类条款，在履约过程中就会极难操作，其付款的主动权完全被开证申请人及开证行控制。应对此类条款，应采取删除、或在合同中直接规定派船时间、船公司、船名、装运期、目的港等方法。

2. 对信用证生效附条件软条款的设置。

即在信用证中规定暂不生效条款，待某条件成就时信用证方生效。常见的有规定信用证的生效条件为进口方领到进口许可证，或者货样由进口方确认等为条件。这种信用证变成了变相的可撤销信用证，使开证行的责任处于不稳定状态，从而对出口商极为不利。应对这种情况

，可以与进口商协商规定一个通知信用证是否生效的日期最后期限，以保证交易的顺利进行。

3. “客检条款”的设置。

即在信用证中规定向银行交单的检验证书必须由买方指定的检验机构或检验人员签发。这种条款使卖方受到极大牵制，如果买方指定的检验机构或检验人员借故不签发检验证书，卖方冒险发货，银行就会因为单证不符拒绝付款；如果卖方不发货，就会被买方以货物质量有问题不能按时交货追究违约责任。应对这种条款，如果不是资信良好的老客户，或是在交易过程中确实是以此条款确保质量关的客户，应该坚决不接受此条款。

二、利用远期信用证诈骗及防范

1. 利用“打包贷款”诈骗。

往往是境外“进口商”以开展正常贸易为借口，精心设置“产品返销”的骗局，与国内出口商订立合同，并开具远期信用证，且要求出口商向在其境内的该进口商的关联企业购买原材料，经加工后，再将产品返销国外。出口商凭此信用证作抵押，可向出口地银行申请出货前的资金融通。但是，一旦出口商将此所贷款项按合同要求汇进其境内关联企业后，“进口商”即将其转移到国外。受益人非但不能按约收到原材料加工成产品出口交单议付；即便是能收到部分原材料，加工成成品后因无适销的途径，而终致产品堆积压库。最后是出口商钱财两空，损失惨重。

2. 利用“对开信用证”诈骗。

通常发生在进料加工业务中。往往是外方提供貌似对中方有利的条件，诱使中方与其同时签订两份合同，一份是中方进口原材料合同，支付方式是远期信用证；另一份是中方以进口的原材料制成产成品出口合同，支付方式是信用证即期。合同签订后双方均按规定通过银行开出信用证，信用证条款均符合合同规定。外方按照中方的信用证

发货向银行交单，中方承兑远期付款。但是，中方收到的货却完全不符合合同要求，无法使用其加工成出口的产成品，也就无法对外履行出口合同。但是，按照有关信用证的国际惯例，中方银行必须按时对外付款，中方必须向银行付款。外方将货款骗到手后销声匿迹，造成中方巨大损失无法追回。应对上述风险要注意以下问题：1对远期信用证的利弊要有清醒的认识。虽然远期信用证是一种快捷简便的贸易融资方式，但也往往隐藏了被不法分子多为利用的风险。2重视客户资信的调查。对交易中有关客户的经营状况、资产状况、偿付能力、商业信誉、及其关联性等，可通过境内外企业资信征询系统等多种途径，充分了解和把握，以便对交易的真实性、可行性、安全性等作出判断。3对交易中出现的最不利情形要有充分的预测和准备。如对该类交易中涉及的原材料及产成品的市场适销途径要有充分的了解，以判断当遇到不利情形时，如收料不能制成产成品、或制成的产成品无法按约出口时，能否另避途径实现销售变现，以尽可能减少损失。

三、利用假单据诈骗及防范 最常见的就是假单骗货款。即在没有任何货源的情况下，根据买方开具信用证对结汇单据的要求伪造单据，骗取买方货款。通常是内外勾结行事。如国内A公司称急需某货物，要委托B外贸公司进口，并称C出口商由其指定，且商品的品质和价格等条款都由其与C出口商谈好，只要B外贸公司签订进口合同、开具信用证（即期）即可。此种情况下，往往A公司会以较高的代理费、甚至较高的预付款作诱饵，使B外贸公司同意操作。当B外贸公司签订合同、收到预付款、通过银行以自己的名义开出信用证、对方凭信用证发货后向银行正点交单、银行按照有关信用证的

国际惯例对外付款、B外贸公司向银行付款赎单后催A公司支付剩余款项时，A公司便会先以资金紧张，要求延迟付款；继则言无款提货，放弃货权；再就是销声匿迹。B外贸公司只好欲凭提单自行提货处置货物。但是，得到结果却是根本无此船靠港，或靠港的船上根本无此单上记载的货物，原来此提单根本就是伪造的假单。就这样，A公司与国外的C出口商以预付款的人民币，获得了全额的外汇。应对此种业务，外贸企业的操作人员可从以下几个风险点上注意防范：1 签约前，要注意客商资信。有过多年交易记录的老客户，要注意其近期有无经营状况严重恶化、丧失商业信誉、转移财产、逃避债务的情形发生；第一次进行交易的新客户，彼此陌生而不知底细，可通过国内外规范的资信调查系统充分了解其资信情况。2 签约后，要及时索取提单并查询提单信息的真实性。可要求对方及时将提单传真过来，并据此向船代和船公司查询核实有关信息的真实性和准确性，若遇到假单欺诈的情况，争取有利时机按“信用证欺诈例外原则”启动请求“止付令”程序，以挽回损失。

四、客商信誉风险及防范

常见的1/3提单直寄客户。有的买方为了提前提货，往往要求卖方在信用证条款中注明1/3提单直接寄给买方，2/3提单送银行议付。这种做法卖方面临的风险很大。因为只要信用证规定的3份正本提单中任何一份生效提货，其他两份自动失效。如果一份正本提单直接寄给买方，等于买方没有付款就获得了货物所有权，买方可以不去银行支付货款而直接凭手中的提单就可以去提走货物。如果以后他从银行收到的单据中有任何不符点就会拒付货款，银行对此也不会承担责任。应对此条款带来的风险，唯一的防范办法就是不接受此条款，在信

用证中去掉此条款。总之，信用证支付方式对国际贸易的开展带来了便利，但也为不法分子欺诈行径提供了可乘之机。企业经贸人员要不断加强交易安全和高度的反欺诈意识。认识到欺诈与反欺诈将是长期的斗争。不法分子欺诈的方法和手段会不断地变换，因此要及时研究不同时期的诈骗分子所使用的不同手段，以便应对。同时，要熟悉有关国际惯例在国际商事中应用及变化，并在企业内部健全相应的规章制度，以确保交易安全。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