

空运方式下的信用证的风险及防范措施 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/37/2021\\_2022\\_\\_E7\\_A9\\_BA\\_E8\\_BF\\_90\\_E6\\_96\\_B9\\_E5\\_c32\\_37768.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/37/2021_2022__E7_A9_BA_E8_BF_90_E6_96_B9_E5_c32_37768.htm)

1999年6月，浙江某出口公司与印度某进口商达成一笔总金额为6万多美元的羊绒纱出口合同，合同中规定的贸易条件为CFR NEW DELHI BY AIR，支付方式为100%不可撤销的即期信用证，装运期为1999年8月间自上海空运至新德里。合同订立后，进口方按时通过印度一家商业银行开来信用证，通知行和议付行均为国内某银行，信用证中的价格术语为“CNF NEW DELHI”，出口方当时对此并未太在意。他们收到信用证后，按规定发运了货物，将信用证要求的各种单据备妥交单，并办理了议付手续。然而，国内议付行在将有关单据寄到印度开证行后不久即收到开证行的拒付通知书，拒付理由为单证不符：商业发票上的价格术语“CFR NEW DELHI”与信用证中的“CNF NEW DELHI”不一致。得知这一消息后，出口方立即与进口方联系要求对方付款赎单；同时通过国内议付行向开证行发出电传，申明该不符点不成立，要求对方按照UCP500的规定及时履行偿付义务。但进口方和开证行对此都置之不理，在此情况下，出口方立即与货物承运人联系，其在新德里的货运代理告知该批货物早已被收货人提走。在如此被动的局面下，后来出口方不得不同意对方降价20%的要求作为问题的最后解决办法。从以上案例可看出，造成出口方陷入被动局面的根本原因在于丧失了货权。而出口方在得到偿付之前货权就已丧失是由于航空运单(AIR WAYBILL)的特性决定的。我们都知道信用证的最大优点就是银行信用保证，虽然银行处理

的只是单据，不问货物的具体情况。但如果买方不付款赎单，就提不到货物，这在海运方式下是可以实现的，因为海运提单是物权凭证，买方只有凭其从银行赎来的海运提单才能到目的港提货。但空运方式下的空运单据----航空运单则不具有物权凭证的特征，它仅是航空承运人与托运人之间缔结的运输合同以及承运人或其代理人签发的接收货物的收据。由于空运的时间很短，通常在托运人将航空运单交给收货人之前，货物就已经运到目的地，因此收货人凭承运人的到货通知和有关的身份证明就可提货。这样一来，在空运方式下即使是采用信用证作为结算方式，对于卖方而言也不是很保险。防范空运方式下的信用证风险成为广大贸易商的当务之急，具体措施如下：一、争取与其他的支付方式结合使用。比如要求买方在出货前预先电汇一定比例的货款，以分散风险；二、严格审查进口商的资信情况，包括财务状况、经营状况、付款记录等，以核定其信用额度，决定合同金额的大小；三、严格审查开证行的资信情况，以免出现开证行故意找出“不符点”拒付，使买方不付款提货，造成钱、货两空的局面，必要时可要求对信用证加具保兑；四、如果货物金额太大，可要求分批交货；五、要求将航空运单的收货人做成“凭开证行/偿付行指示”(TO ORDER OR TO THE ORDER OF THE ISSUING/REIMBURSING BANK)；六、严格认真地根据信用证制作单据，做到“单单一致，单证相符”，在单据方面不给对方造成任何的可乘之机。并要求议付行予以密切配合，在开证行/偿付行有变故时，要与对方据理力争，严格按照UCP500及其它有关国际惯例办事，维护我方合法权益；七、与航空承运人及其在目的地的代理人保持密切联系，

因为在收货人尚未提取货物以前，如果出口商觉察到有任何变故，出口商/托运人有权要求航空承运人退回，或变更收货人，或变更目的地；八、投保出口信用险。出口信用险是保障因国外进口商的商业风险和/或政治风险而给本国出口人所造成的收不到货款的损失。正是由于航空运单不具有海运提单的“物权凭证”的性质，导致在航空运输当中信用证的保险度大大降低。因而，相关出口方要提高这方面的风险防范意识。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](http://www.100test.com)