

信用证风险及预防措施 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/451/2021_2022__E4_BF_A1_E7_94_A8_E8_AF_81_E9_c30_451988.htm 信用证方式虽比较能为买卖双方所共同接受，但由于它所固有的独特的性质(特别是它的机械的"严格一致"原则，)常为不法商人行骗冒假所利用，客观上也存在一系列的风险，从出口贸易业务的角度分析，出口方的风险主要有以下几个方面：一．进口商不依合同开证 买卖合同，其条款应与买卖合同严格一致。但实际上由于多种原因，进口商不依照合同开证，从而使合同的执行发生困难，或者使出口商遭致额外的损失。最常见的是：进口商不按期开证或不开证(如在市场变化和外汇、进口管制严格的情形下)；进口商在信用证中增添一些对其有利的附加条款(如单方面提高保险险别、金额、变换目的港、更改包装等)，以达到企图变更合同的目的；进口商在信用证中作出许多限制性的规定等。二．进口商故设障碍 进口商往往利用信用证"严格一致"的原则，蓄意在信用证中增添一些难以履行的条件，或设置一些陷阱。如规定不确定，有字误以及条款内容相互矛盾的信用证。信用证上存在字误，如受益人名称、地址、装运船、地址、有效期限等打错字，不要以为是小瑕疵，它们将直接影响要求提示的单据，有可能成为开证行拒付的理由。此外，信用证中规定禁止分批装运却又限定每批交货的期限，或既允许提示联运提单却又禁止转船，或者要求的保险的种类相互重叠等，这些无疑是相互矛盾的。进口商伪造信用证 伪造信用证或窃取其他银行已印好的空白格式信用证，或与已倒闭或濒临破产的银行的职员恶意串通开

出信用证等经寄出口商，若未察觉，出口商将导致货款两空的损失。例如：河南某外贸公司曾收到一份以英国标准麦加利银行伯明翰分行(STANDARDCHARTEREDBANK LTD. BIRMINGHAM BRANCH. ENGLAND)名义开立的跟单信用证，金额为USD37,200,00元，通知行为伦敦国民西敏寺银行(NATIONALWESTMINSTERBANK LTD. LONDON)。因该证没有像往常一样经受益人当地银行通知，真实性未能确定，故该公司在发货前拿该证到某中行要求鉴别真伪。经银行专业人员审核，发现几点可疑之处：1. 信用证的格式很陈旧，信封无寄件人地址，且邮戳模糊不清，无法辨认从何地寄出；2. 信用证限制通知行--伦敦国民西敏寺银行议付；有违常规；3. 收单行的详细地址在银行年鉴上查无；4. 信用证的签名为印刷体，而非手签，且无法核对；信用证要求货物空运至尼日利亚，而该国为诈骗案多发地。根据以上几点，银行初步判定该证为伪造信用证，后经与开证行总行联系查实，确是如此。从而避免了一起伪造信用证诈骗。

三．进口商规定要求不易获得的单据的信用证 某特定人签字的单据，或注明货物配船部位或装在船舱内的货柜提单、或明确要求FOB或CFR条件下凭保险公司回执申请议付，这些对作为受益人的卖方来说根本无法履行或非卖方所能控制。

四．涂改信用证诈骗 进口商将过期失效的信用证刻意涂改，变更原证的金额，装船期和受益人名称，并直接邮寄或面交受益人，以骗取出口货物，或诱使出口方向其开立信用证，骗取银行融资。例如：江苏某外贸公司曾收到一份由香港客商面交的信开信用证，金额为318万美元，当地中行审核后，发觉该证金额、装船期及受益人名称均有明显涂改痕迹，于是

提醒受益人注意，并立即向开证行查询，最后查明此证是经客商涂改后，交给外贸公司，企图以此要求我方银行向其开出630万美元的信用证，以便在国外招摇撞骗。事实上，这是一份早已过期失效的旧信用证。幸亏我方银行警惕性高，才及时制止了这一起巨额信用证诈骗案。

五. 伪造保兑信用证诈骗 所谓"伪造信用证诈骗"，是指进口商在提供假信用证的基础上，为获得出口方的信任，蓄意伪造国际大银行的保兑函，以达到骗取卖方大宗出口货物的目的。例如：某中行曾收到一份由印尼雅加达亚欧美银行发出的要求纽约瑞士联合银行保兑的电开信用证，金额为600万美元，受益人为广东某外贸公司，出口货物是200万条干蛇皮，但查银行年鉴，没有该开证行的资料，稍后，又收到苏黎世瑞士联合银行的保兑函，但其两个签字中，仅有一个相似，另一个无法核对。此时，受益人称货已备妥，急待装运，以免误了装船期。为了慎重起见，该中行一方面劝阻受益人暂不出运，另一方面，抓紧与纽约瑞士联合银行和苏黎世瑞士联合银行联系查询，先后得到答复"货物样品经检验认可等，都可能造成因不通知而不了了之，致使卖方备货后，由于货价的上涨或下跌而受损失。

六. 规定要求的内容已非信用证交易实质 如果信用证规定必须在货物运至目的地后，货物经检验合格后或经外汇管理当局核准后才付款；或规定以进口商承兑汇票为付款条件，如买方不承兑，开证行就不负责任，这些已非信用证交易，对出口商也没有保障可言。

预防措施 1. 慎重选择贸易伙伴 在寻找贸易伙伴和贸易机会时，应尽可能通过正式途径(如参加广交会和实地考察)来接触和了解客户，不要与资信不明或资信不好的客户做生意。在签订合同前，应设法委

托有关咨询机构对客户进行资信调查，以便心中有数，作出正确的选择，以免错选贸易伙伴，自食苦果。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