

防止信用证的3种情况 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/493/2021_2022__E9_98_B2_E6_AD_A2_E4_BF_A1_E7_c67_493862.htm

国际贸易的当事人，即出口商和进口商远隔重洋，很难了解到对方的资金及信誉情况，也很难建立起相互的信赖。为解决这一相互对立的商业信用问题，银行以其银行信用介入，从而产生了信用证。然而，国际贸易的根本条件并未改变，买卖双方仍然无法充分了解对方。银行不会独立于进口商之外开出以出口商为受益人的信用证，银行是按开证申请人(一般为进口商)的请求才开出信用证的。银行既要维护自身的利益，又与开证申请人的利益密不可分，出口商也难以了解开证行的资信情况，出口商和进口商仍无法因银行信用的介入而建立起相互的信任。因此，信用证的银行信用是否能够完全实现在很大程度上依赖于开证申请人的商业信用。在国际贸易中，作为开证申请人的进口商的商业信用在信用证付款方式中起着重要的作用。尽管在《UCP500》中规定了信用证和买卖合同的关系及信用证的独立抽象性原则，但在实际的进出口业务中，信用证和买卖合同不是截然分开的两笔贸易，而是一笔贸易的两个方面，其根本的结合点还是进口商和出口商的商业信用，而不是“独立抽象”的银行信用。因此，出口商和进口商签订销售合同后，双方约定以信用证方式支付，并不意味着交易一定达成，在国际贸易中经常会出现下列情况。

- 1.进口商不开证 (1)由于市场价格变化等原因，为规避市场风险，进口商从自身利益出发，故意不开证。信用证能否开立不是独立抽象的银行说了算，而是取决于进口商的商业信用，没有

开证申请人的请求，没有一家银行会向受益人开出独立于合同之外的单据买卖合同。签订买卖合同而进口商不开证的例子在国际贸易中屡见不鲜。2000年9月2日，我一出口公司和日本进口公司签订一份玉米销售合同，规定我公司要在11月20日前向日本公司提供1000吨我国东北玉米，价格为0.126美元/千克，支付方式为L/C即期。我出口公司在11月10日前在东北收购了1000吨玉米，准备装船待运。但此时国际市场上玉米价格突降，买方要求降低货价，否则拒开信用证，最后虽经多次商讨使买方开来信用证。但在此期间部分玉米淋雨受潮，买方以此压低价格，使我出口公司蒙受巨大损失。

(2)当运输单据是海运单、航空运单或多式联运单时，由于此时这些单据不像海运提单那样作为物权凭证，货物被装上运输工具后出口商就失去了对货物的控制，所以即使进口商不开信用证来换取这些单据，他们也很容易将货物提走。2002年5月，我华龙(化名)精密仪器公司与一美国公司签订一份精密仪表销售合同，规定采用航空运输方式，付款方式为L/C即期，美方公司要在飞机起飞后向华龙公司开来信用证。5月19日，华龙公司将生产好的精密仪表装上飞机，9时飞机准时起飞。但飞机起飞后，美方公司没有开来信用证，华龙公司通过各种方法都联系不到美方公司，便感到事情不妙。最后经确认，货到目的地机场后已被人凭借提货通知单和身份确认书提走，给华龙公司造成了货款两空的损失。

2.进口商旨在欺诈，给出口商提供假信用证 所谓假信用证，主要有两种表现形式：一是进口商故意伪造或冒用银行的名义开立信用证；二是进口商伙同资信不良的银行开立信用证。改革开放以来，国际不法商人曾屡屡用假信用证骗取我国出口货物，给

我国的出口企业带来了巨大的损失。虽然《UCP500》第7条规定通知行核对信用证的签署和密押以确定信用证的真实性，但通知行同样由于远隔重洋而很难确定开证行的资信程度。

3.进口商指示开证行开立“软条款”信用证 所谓软条款信用证，指的是进口商利用出口商缺乏国际贸易知识和经验及急于出口的心态，在信用证中设有一些对进口商有利而出口商却难以控制且不易发现的条款，该条款可能导致出口商难以履行合同或给开证行和开证申请人解除付款合同埋下伏笔。信用证的软条款具有隐蔽性和欺骗性，我国出口企业在审证时必须谨慎从事，以下是目前信用证惯用的“软条款”：

(1)规定目的港、装船日期等以开证申请人的书面通知或开证行的修改通知为准。此类信用证的开证申请人大多为中间商，对出口商而言履约风险极大。由于对后市的不确定，中间商还未与下家签订销售合同或下家还未开出信用证，为了争取货源，因此中间商对出口商开出此类信用证。由此可以看出，贸易本身存在很大的不确定性，中间商面临巨大的市场风险，一旦市场变化对中间商不利，中间商会从自身利益出发，借故拖延或拒绝通知目的港、装船日期，如此，不仅该信用证成为一纸空文，与其相关的销售合同也无法执行，因此，我国出口企业如遇到此类信用证，如何履行合同必须三思而后行，待收到明确的目的港、装船日期的修改通知后开始履行合同方为上策。

(2)交单单据中的发票或商检单证须由进口商或其指定的商检机构签字生效。此类信用证由于交单单据受控于进口商，受益人能否安全收汇更加难以确定，对受益人十分不利，如果买方不是长期客户且信誉良好，最好不要接受此类信用证。某出口公司曾代理国内一企业出口房

屋结构件，信用证要求在发票背面粘贴开证申请人指定的某一境外检验机构出具的检验证明，审证时出口公司向该企业指出本条款可能是买方的陷阱，处置不当将导致货款两空，但该企业以关系可靠为由坚持让出口公司接受该信用证。装船后，出口公司费了许多周折才取得信用证规定的发票，超过了交单期，信用证失去了作用，最后花费大笔费用，通过商业信用方取得货款。(3)受益人凭买方签发的货物收据或买卖双方共同签订的交接单据议付。含有此类条款的信用证事实上可视为“先货后款”条款，买方一般要在完全控制货物的情况下才能签发货物收据或交接单据。如果买方以货物质量不合格、包装不符合要求等借口为由拒绝签发货物收据或交接单据，甚至拒收货物，将给受益人造成难以估计的经济损失。含有词类条款的信用证与信用证的本意“象征性交货”和“单据贸易”不相符，在贸易中千万不可接受。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