

如何控制汇率国际结算和信用证结算风险单证员考试 PDF 转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/509/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E6_8E_A7_E5_c32_509576.htm 汇率风险汇率风险不必多言，现在人民币升值压力依然很大。对于一些长期项目

，要采用适当的手法规避汇率风险。套期保值、远期结售汇、选择适当的币种做为结算货币，阶段性调整价格，设置价格有效的汇率范围，等等。进出口国或者中间商所在国的政策的风险。比如各种配额，许可证限制措施，各种外汇管制措施，各种关税壁垒，反倾销调查，技术壁垒等。国际结算风险国际结算方式包括：T/TD/PD/AL/CStandbyL/C或

者letterofguarantee 案例：某公司出口服装到韩国，客人要求做D/P托收，并且指定韩国工业银行作为代收行。由于买卖双方做业务也不是第一次了，以前也通过韩国工业银行托收过，所以此次业务还是重复过去的做法。但是这次单据寄到韩国工业银行之后，却6个多月也没有收到货款，而客人其实早就把货物提走卖掉了。原来是银行私自将提货单据放给了买方。该出口商非常着急，聘请了律师专门飞到韩国，好不容易才把货款追回。后来该出口商仔细核对过去的收款纪录，发现以前历次托收虽然都收到了货款，其实每次都是银行先将单据放给了客人，客人都要滞后至少一个星期才付款。以上案例其实是跟单托收方式结算的时候指定代收行的问题。很多进出口企业在业务中，会遇到托收结算方式下，进口商指定出口商将托收单据寄到指定的代收行的情形。对于这样的情况，出口商要特别有风险意识，否则后果是很难设想的。对于出口商来说，后果是轻则代收行违反UCP522的规定，

被拖延付款；重则出口商根本收不到货款。所以当企业自己作为出口商的时候要谨慎对待进口商指定代收行的要求；而当企业自己是进口商的时候，可以考虑是否自己指定代收行。

点评：跟单托收一般都适用国际商会的《跟单托收统一规则》，也就是第522号出版物，简称UCP522，或者URC522。该规则从1996年1月开始生效，其第七款：商业单据的交单（承兑交单D/A和付款交单D/P），附有商业单据的托收，必须在付款时交出的托收指示，不应包含远期付款的汇票。如果托收包含远期付款的汇票，托收指示应列明商业单据是凭承兑而不是凭付款交给付款人。如果未有说明，商业单据只能是付款交单，而代收行对由于交付单据的任何延误所产生的任何后果不承担责任。如果托收包含远期付款的汇票，而且托收指示列明应凭付款交出商业单据时，则单据只能凭该付款才能交付，而代收行对由于交单的任何延误所产生的任何结果不承担责任。根据以上的规定，可以看出，如果是D/P托收，后面跟的汇票一定是即期汇票。如果托收含有远期汇票，那么一定是D/A，而不是D/P。换句话说，如果托收声明是按照UCP522规则，那么D/P远期就是不存在的。UCP522的第七款的第三条其实就是说，假设出口方提交的单据是D/P远期，好比D/P60天，那么单据将在付款人付款之后才交给付款人（进口商）。如果因此造成了货物滞留码头之类的风险和费用，代收行将是不负责的。过去一些银行收到远期D/P的托收单据以后，会发函要求委托方更改托收指示，比如改成D/P即期，或者D/A远期，不然他们将视作D/A远期，而且过去南美的银行会将D/P远期视做D/A。现在的情形是：D/P一定是即期，只要是远期的，一定是D/A，全世界的银行都这么做

。信用证结算的风险我国的国际贸易商比较倾向于采用信用证的结算方式，特别是出口商，觉得信用证结算最保险。其实信用证结算也有风险，而且很多国际骗子利用人们相信信用证的心理，利用信用证诈骗。信用证本身必须是真实有效的。这是出口商接到一份信用证以后首先必须确认的问题。

开证行的资信问题信用证是什么？最简单地说，就是开证行的一个有条件的付款承诺。既然信用证是一个付款承诺，那么是谁做出的付款承诺就非常重要。开证行和进口商联合诈骗的事例在一些落后的，混乱的，腐败的国家并不少见。对于信用等级不佳的银行开出的信用证，就要考虑拒绝接受或者一定要求资信很好的银行保兑。制订合理的信用证条款，保证出口商安全收汇。信用证既然是开证行的一个有条件的付款承诺，那么具体是什么条件当然也非常重要。出口商收到信用证之后，一定要仔细阅读信用证，了解每个条款的真实含义和用途，及时发现信用证中不合理的条款，自相矛盾的条款，似是而非的条款，做不到的条款，非单据条款，软条款……软条款信用证问题结构或者内容不完整的信用证；有客检证条款或者其他要求买方提交某种单据的信用证；部分物权凭证直接寄给买方或者卖方根本就不掌握货权的信用证；有自相矛盾的条款或者没法做到的条款的信用证有付款保留条款的信用证。案例：某外贸公司出口一些运动器材到美国。由于信用证规定的装运期比较短，另外具体的规格型号在生产过程中也有些调整，所以出口商提交的信用证项下单据有好几个不符点。经过和进口商的磋商，进口商给出口商写了保证函，声明接受单据中的所有不符点，并且将正本的保证函寄给了出口商。那么出口商应该怎么做？从本案分

析可看出：出口商应该牢记信用证的定义信用证是开证行的付款承诺。如果进口商直接写信给出口商，承诺接受单据中的一切不符点，那是没有任何意义的。对于出口商来说，正确的做法是：要么修改信用证，要么敦促开证行作出接受这些不符点的承诺。对有不符点单据的处理方法：在实践中，企业经常发现从业务的一开始就非常小心谨慎，但是对于信用证项下的单据，在交单的时候，仍然存在不可避免有不符点，这时候我方将怎么处理呢？应该立即通知国外买方，告知其单据中有不符点了；如果可能要求尽快修改信用证，可以要求我方银行立即发电报给开证行，告知其单据中所有的不符点，并询问是否接受这些不符点，有不符点的单据，尽量不要改为托收方式，因为信用证结算方式下，假设出口商提交的单据存在不符点，开证行收到这些单据后，要么是拒绝接受单据并且退单，要么就是接受不符点单据并支付货款。这一切，都必须在开证行收到单据后的合理工作日之内，而且肯定必须在7个工作日之内完成这一切。这样出口商知道对方拒收单据之后，还来得及作其他处理，比如退运或者转卖他人。如果改成托收结算方式，国外银行只有义务在7个工作日之内向进口商提示单据，如果进口商迟迟不去银行赎单，那么很可能造成额外的费用，甚至错过处理货物的时机。有不符点的单据，不要相信客人的同意接受的保证书。信用证是开证行承担第一性的付款责任，所以假设出口商提交的单据有不符点，必须让开证行认可才行，进口商的认可是没有实质意义和法律意义的。转让信用证问题案例：某公司通过韩国的中间商出口服装到欧洲。韩国中间商提出采用D/A的结算方式。该出口商觉得D/A结算方式风险太大，不愿意

接受。而后韩国中间商提出要么改成D/P结算方式，要么改成转让信用证的结算方式，韩国中间商是第一受益人，该出口商是第二受益人。该公司就选择了转让信用证的方式，觉得信用证方式的风险总要比托收小。点评：要牢记转让信用证的真实意义，不能一提到信用证，首先就想到银行信用。因为转让信用证，对第二受益人来说，不受银行信用的保护，也不受商业信用的保护。 "#F8F8F8" 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