# 也谈信用证在出口贸易中的风险与防范(1)论文

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2025-06-05

*【论文摘要】 随着改革开放的深入，我国对外出口贸易迅速发展，已被赋予“世界工厂”称号。在出口贸易中为了能确保货款及时安全地收到，我国外贸企业一般都倾向于使用信用证结算。然而一些国外进口商为了谋取暴利，利用信用证的各种软条款进行欺诈。分析这些...*

【论文摘要】 随着改革开放的深入，我国对外出口贸易迅速发展，已被赋予“世界工厂”称号。在出口贸易中为了能确保货款及时安全地收到，我国外贸企业一般都倾向于使用信用证结算。

然而一些国外进口商为了谋取暴利，利用信用证的各种软条款进行欺诈。分析这些风险造成的源头并有针对性地进行避免与防范，是出口商在使用信用证时必须考虑的问题。

【论文关键词】 软条款信用证 潜在风险 防范 国际贸易中常用的支付方式有汇付、托收和信用证。其中跟单信用证的使用最为广泛，也一直被视为相当保险的支付方式。

我们一般都认为，使用不可撤销的信用证方式付款，出口方一经收到进口方国家所在银行开来的信用证，货款就像放进了保险箱。殊不知在外贸业务实践中利用信用证方式进行诈骗的案例比比皆是，信用证支付方式也是危机四伏，处理不好同样会使出口商陷入钱、货两空的境地。

一、出口贸易信用证风险的主要类型 1.使用伪造或变造的信用证带来的风险。进口商利用伪造、变造的信用证绕过通知行直接寄给出口商，引诱出口商发货，骗取货物；或进口商与已倒闭或濒临倒闭的银行的职员恶意串通，开立信用证等直接寄出口商，若出口商麻痹大意，将导致货、款两空的损失。

2.开证行或保兑银行的资信出现问题，造成出口商收汇的风险。信用证支付方式是一种银行信用，由开证银行以自己的信用做出付款保证。

出口商可凭信用证直接向开证银行凭单取款，而无须先找进口商，开证行或保兑行是第一位付款人。因此，如果开征银行或保兑银行的资信能力出现问题，出口商收汇就没有保障。

3.单证不符的风险。信用证纯粹是一种单据业务，银行对卖方交来的单据必须“合理小心审核”，只要确定单据表面上符合信用证条款，银行就保证付款或承兑。

如开证行确定单据表面与信用证条款不符，它可以拒绝付款，也可以自行确定联系进口人(申请人)对不符点予以接受。在这种情况下，出口人处于被动地位，能否顺利进行，取决于进口人的态度。

如果这时该进口商品的市场行情看好，进口人就可能会同意银行付款赎单；如果行情跌落，进口人就会示意银行拒绝付款赎单。这样，出口商就有可能因单证不符而无法通过信用方式取得货款，卖方的收款只能降为托收方式，在行情跌落的情况下卖方的收款常常遭到买方的拒绝，造成货款两空。

或者虽然货物不会被提取，但是，卖方要承受将货物另行处理或装运回来而造成的额外费用和降价损失。 4.信用证软条款风险。

软条款信用证是指开征申请人在开立信用证时，在没有事先征得出口方同意的前提下，故意制造一些隐蔽性的条款，这些条款出口方不易办到或即使办到也会被开证行借故拒付，赋予了开证申请人或开证行单方面的主动权，从而使信用证开证行的第一性付款责任随时会因开证申请人或开证行单方面的行为而解除，以达到不付货款或少付货款的目的。这种信用证实际变成了随时可以撤销或永远无法生效的信用证，银行中立担保付款的职能完全丧失。

买方凭借它可以骗取出口方的保证金、质押金、履约金、开证费等。 信用证的软条款给出口商带来了诸多潜在风险，表面上看来货款好像是囊中之物，而实际上可能出口商永远也得不到货款。

软条款信用证的陷进主要表现在以下几个方面：

(1)信用证开出后暂不生效，需要待开证行签发通知后生效。在正常情况，受益人收到的信用证应当是已生效的不可撤销的信用证，只有在已生效的信用证下，受益人才能备货。

但在此类信用证中往往规定该信用证暂不生效，待货样经开证申请人确认后再通知生效，或待进口许可证签发信用证后再生效，或开证行签发通知后生效。不管其采取的形式如何，该软条款的本质是：信用证必须在满足开证申请人提出的某些条件后方能生效。

(2)在货物装运的一些细节上设置陷进。规定装运港、装船日期或目的港须由开证申请人通知或须经其同意，并以修改书形式通知;①规定船公司、船名等须由开证申请人指定;②规定受益方只有取得开证申请人指定验货人签发的装船通知后方能装船;③规定受益人必须提供指定船公司出具的提单或货物必须装上指定船只。

这类软条款的存在不仅使开证申请人掌握了货物是否装船、何时装船的主动权，而且将受益人陷于两难的境地：一方面不能不准备发货，另一方面又无法掌握发货日期，随时可能造成信用证装船时间的逾期。若受益人在装船过程中产生与信用证任意条款不符的情况便可成为开证行拒付的理由。

(3)在商品检验证书上做文章。一般信用证均规定以卖方所在国检验机构出具的检验证书作为议付单据。

但是，此类软条款的信用证却规定：商检证书须由开证申请人或其指定人或特定人出具，或须由开证行核实，或须与开证行存档之样相符。在此交易条件下，只有开证申请人出具或经过其同意的商检证书才能作为议付的单据，这等于把是否接受货物的主动权交给了开证申请人，一旦开证申请人对货物品质无端挑剔，拒绝签发商检证书，或声称受益人出具的商检证书与开证行存档不符，那么受益人就没有了付款保障，这一做法实际上是把信用证变成了可撤销信用证。

(4)在货物验收环节表现出软条款。这类信用证往往含有这样的规定：货物收据须由开证申请人签发或核实，或货物须经开证申请人验收合格，并以申请人出具的相应证明作为议付的单据之一或规定以进口国检验标准验收货物并出具检验证书。

含有此条款的信用证实际上己经剥夺了信用证付款的可靠性，使得受益人必须在开证申请人接受货物之后才能得到付款。此项规定的存在，使得银行的付款保证亦无从谈起，其实质上把合同中规定使用信用证作为结算的方式变相的改变成托收业务中的远期承兑交单，加剧了受益人可能面临的单货两空的风险，其目的往往是为骗取受益人的货物。

这种条款往往因其隐蔽性而不被受益人识破，对受益人而言危害性非常大。

二、出口贸易信用证风险的防范 1.在订立合同时，必须对进口商和银行进行深入的资信调查。进口商也即自己的客户或自己的贸易伙伴，在外贸实务中，对于陌生的客户，一般应通过银行或有关机构进行资信调查，即使多年合作的老客户的资信情况也不是一成不变的。

因此一定要在不同的阶段对客户的资信和履约能力进行了解和分析。在调查中要重点了解对方的企业性质、贸易经验等，特别是贸易伙伴的资金及负债情况，经济作风及履约信用等。

在寻找贸易伙伴和贸易机会时，要选择信誉好的客户，不要与资信不明或资信不好的客户做生意。 银行主要是指开证行或保兑行。

开证银行和保兑银行(如已保兑)的资信对出口商能否及时安全地收到货款关系重大，因此，必须认真审查。对于资信较差或来证金额与其资信不相称的，可分清情况采取适当安全措施。

如：要求加列电报索偿条款，以加快收汇，减少风险；要求代付行确认偿付；要求可靠银行加保兑；在允许分批装运情况下，分批发货，分批收汇，以减少风险。 2.认真缮制销售合同。

在信用证业务中，合同是信用证的基础，故出口商可预先在买卖合同里对信用证的内容做出明确规定，以免日后发生争议。在订立合同时，必须做出慎重的选择，对于没有把握履行的条件不要订立或要求修改。

3.订立合同时，要力争客户同意由我国的商检机构来实行商品检验。不但可以方便我国企业，而且还把主动权掌握在我们的手中。

4.严格审核信用证，认真制作单据，提高对软条款信用证的警惕。出口商应对信用证条款认真审核，审慎考虑所要求的单据。

每份信用证的条款都没有既定的格式，要仔细阅读，弄清其含义。对于问题不大、成本较低的条款应尽量考虑接受，以保持并发展双方的业务关系。

而对一些十分不合理的条款则坚决要求及时修改信用证。 5.加强对外贸从业人员的培训和审核，努力提高其专业素质。

随着国际贸易竞争的日趋激烈，瞬息万变的市场对业务人员提出了越来越高的要求。故外贸从业人员应不断积累国际贸易和国际结算经验，学习并丰富相关知识，以提高业务水平。

6.要与银行保持密切联系，制定一套完整的业务操作规则。这是杜绝信用证欺诈的有效手段。

因为假冒信用证的问题经常出现在密押、签字不符合要求等方面，要求银行审查时特别谨慎，否则会带来巨大损失。 7.尽量要求客户从一些大的、信用较好的银行开证。

由于这些银行一般会很注意保持自身的声誉，业务操作也比较规范，会很认真地对待“软条款”问题。 参考文献： 冷柏军:国际贸易实务[M].对外经济贸易大学出版社，2005年10月第一版 白丽影:试述信用证欺诈与防范[J].南方论刊，2007年第4期 吴滨:信用证在出口贸易中的风险与防范[J].商场现代化，2007年8月（下旬刊）总第513期 徐宣全张琦:国际贸易实务. 浙江大学出版社[M]. 2011年8月第一版 吴海涛:信用证软条款的潜在风险及防范对策[J].时代经贸，2007年5月第5卷总第66期

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn