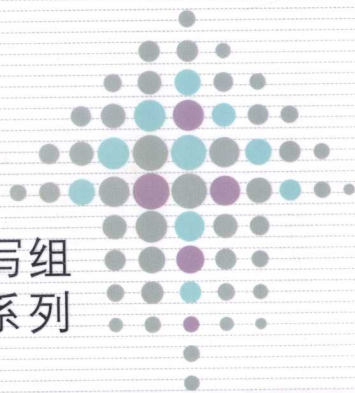


对外经济贸易大学国际贸易教材编写组  
经济管理类课程教材·国际贸易系列



# 国际结算案例与分析

许南 编著

湖南师范大学出版基金资助

经济管理类课程教材·国际贸易系列

2010年度国家双语教学示范课程案例用书

2014年度国家精品视频公开课案例用书

# 国际结算案例与分析

许南 编著

中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际结算案例与分析/许南编著. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 11  
经济管理类课程教材·国际贸易系列  
ISBN 978-7-300-22024-6

I. ①国… II. ①许… III. ①国际结算-高等学校-教材 IV. ①F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 244300 号

经济管理类课程教材·国际贸易系列  
2010 年度国家双语教学示范课程案例用书  
2014 年度国家精品视频公开课案例用书

国际结算案例与分析

许南 编著

Guoji Jiesuan Anli yu Fenxi

---

出版发行	中国人民大学出版社	
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码 100080
电 话	010-62511242 (总编室)	010-62511770 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)	010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)	010-62515275 (盗版举报)
网 址	<a href="http://www.crup.com.cn">http://www.crup.com.cn</a>	
	<a href="http://www.ttrnet.com">http://www.ttrnet.com</a> (人大教研网)	
经 销	新华书店	
印 刷	三河市汇鑫印务有限公司	
规 格	185 mm×260 mm 16 开本	版 次 2015 年 11 月第 1 版
印 张	12.25	印 次 2015 年 11 月第 1 次印刷
字 数	271 000	定 价 28.00 元

---

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换

我一直在努力思考，如何能让我的国际结算课堂教学鲜活起来，希望案例的加入与评析能成为献给课堂教学的一份鲜美佐餐。

# 作者简介

许南，男，经济学博士，湖南师范大学商学院副教授，硕士研究生导师，MBA 导师，国家双语教学示范课程“国际贸易支付与结算”主讲人、国家精品视频公开课负责人；“国际结算”国家双语教学示范课程负责人；湖南省青年骨干教师；湖南省青年教师教学能手，曾在德国福伦斯堡大学访学研修一年，为德国高校本科生和硕士生英语讲授“金融学导论”、“国际贸易融资”专业课程。出版专著 2 部，在《管理世界》、《财贸经济》、《教育与经济》、《金融论坛》等权威和重点刊物发表学术论文 20 余篇，多篇论文被中国人民大学报刊复印资料全文转载。主持国家本科教学质量工程 2 项，主持国家社科基金项目 1 项，编著有国家双语教学示范课程教材《国际结算（英文版）》及配套教材《国际结算（中文版）》。主要教学科研领域为国际贸易学和国际金融学，主要研究方向为国际支付、国际贸易融资、商业银行跨国经营与管理、FDI 与跨国公司投资。电子邮箱：xn96@163.com。

# 内容简介

《国际结算案例与分析》一书是许南编写的国家双语教学示范课程教材《国际结算(英文版)》和《国际结算(中文版)》的配套用书。国际结算学作为国际贸易学和国际金融学的交叉学科课程,研究内容不仅具有很强的理论性,同时具有很强的实践性。通过案例的解读,能将国际贸易结算的理论知识、法律规定与国际惯例更加直观生动地展示给读者。依据国际结算教材的编著体例,《国际结算案例与分析》一书也由国际结算绪论、国际结算中的票据、国际结算方式、国际结算中的单据、国际结算业务管理等五大模块组成。绪论部分的案例解读了国际结算课程的基本框架、学习内容和基本理论;票据模块案例解读了汇票、本票、支票三大票据的法理、构成要素、票据行为;结算方式模块既有传统的结算方式汇款、托收和信用证案例,同时根据当前国际结算业务信用证结算比例逐步下降,商业信用结算占比逐年增高的新特点和新趋势,新增了保函、备用信用证、保理、福费廷等新型、带有融资特性的结算方式案例。单据模块选取了汇票、基本商业单据,包括商业发票、运输单据、保险单据的案例,其他类型单据诸如原产地证、品质证书、受益人证明等案例也有收集。审单审证是国际结算课程的难点,本书结合《关于审核跟单信用证下单据的国际标准银行实务》(以下简称《国际标准银行实务》)(ISBP)对信用证和单据审核进行了探讨研读。本书还包括国际结算融资、国际结算业务风险等内容的案例,涵盖了用 INCOTERMS2010, UCP600, URC522, ISP98, ISBP745, URDG758 等国际结算领域最权威、最新的国际惯例和规则解读的案例 100 多个,为学习者深刻掌握国际结算实务的运作和规避业务风险提供了生动的素材。

# 前 言

国际结算课程是一门理论和实务性都很强的课程，很多学生都反映国际结算的课程难学。要成为一名优秀的国际结算课程教师并非易事，他既需要对国际贸易实务的交易环节有全面了解，又需要熟悉和知晓国际商法和国际惯例，最好还有外贸公司或商业银行单证部门的工作经验。我自大学本科毕业以来，一直在从事与国际贸易结算与融资相关的理论与实践工作，至今已 18 年有余。多年的课堂教学经验告诉我，国际结算课程的成功讲授一定要有案例做支撑。每每看到气氛开始沉闷的课堂因为案例的加入而变得鲜活起来，我体内的兴奋细胞也得到调动，绘声绘色地与学生分享案例，积极热烈地与学生讨论案例，意犹未尽地与学生总结案例。每周课堂教学完成后，收获的是愉悦，是课堂教学完成后的满足感。我十分感谢课堂教学给我带来的欢乐。当前能从工作中收获快乐的人并不多，我身边相当一部分人工作还只是谋生的一种手段，或是打发时间的一种方式，我很庆幸加入案例的课堂教学所给我带来的欢乐。

人说年届四十而不惑，我从事大学本科教学已经十余年，直到现在才找到一点授课的感觉，能够摆脱那些条条框框的约束，开始按照自己的思路与设计完成一次又一次的课堂陈述。即便如此，我依然觉得国际结算课程不好教，仍有战战兢兢、如履薄冰的恐惧，仍有案例评析与“标准答案”不一致的尴尬与彷徨。这种不一致的出现，一方面是因为目前市面上已经编撰出版的一些国际结算案例编写不够严谨，情节设计不合理，甚至带有明显的知识性错误；另一方面是因为用以解释这些案例原理的书籍，例如《跟单信用证统一惯例》、《关于审核跟单信用证下单据的国际标准银行实务》等国际惯例也存在漏洞和不足。国际结算课程在不断发展，与其相关的国际惯例与法规也在不断更新，我时常会有时不我待的紧迫感去了解 and 掌握这些国际结算惯例的最新动态和发展，另一方面也无限感慨，吾生也有涯，而学也无涯！

当今市场上国际结算的教材如其他教材一样，琳琅满目，让人目不暇接，作为学生往往难以取舍。在编撰本书的过程中，我参阅了大量的国际结算教材，但发现部分案例经不起推敲，或者是与教学内容不吻合。例如我国从新加坡进口胶合板，汇票承兑后被国外不法商人贴现致损，报经国务院批准对外支付案。该案例被大量国际结算教材引用。案例讲

述了这样一个故事：我国商人是进口商，从新加坡进口胶合板，使用汇票结算。新加坡出口商以给予我方融资便利为幌子，诱骗我国进口商开立了远期汇票，汇票经银行承兑后交付给出口商，随后被在票据市场上贴现。等票据到期时，新加坡商人拒绝交付货物，我国票据承兑行被迫对外支付，致使我国进口商钱货两空。在该案例中，我国进口商是出票人，进口商所在地的银行是受票人，开立了一张以新加坡出口商为收款人的远期汇票。但该案例与国际结算课程汇票当事人的知识点不完全对应。汇票的基本当事人是出票人、受票人和收款人。在国际贸易结算中，出口商开立汇票，以进口商为受票人，收款人是出口商或出口商所指定的人。本案例中我国进口商是付款人，应该是汇票的受票人，不应该由其开立远期汇票。于是我对案例进行了改写，改为新加坡出口商以给予我方融资便利为幌子，诱骗我国进口商接受了一张以其为收款人的远期汇票，汇票经承兑后交付给出口商。这样一来，汇票的出票人是新加坡出口商，受票人是我方进口商，汇票由进口商所在地银行承兑，学生对汇票当事人的关系就不再有疑惑，尤其对于票据知识的初学者，这种改写大有裨益。

在我参阅的国际结算教材中，部分案例的前后逻辑关系出现错误。例如有教材中编撰了这样一个案例：

### 案例：部分 T/T 部分信用证结汇案

国外某进口商欲进口中国一批货物，双方对合同质量、价格、品质、规格等均已谈妥。当谈到货款支付方式时，进口商提出 T/T 支付 50% 的货款，另外 50% 的货款使用信用证结算，以节省开证保证金。同时进口商要求收到正本提单传真 5 天内，先使用 T/T 支付 50% 的货款。试分析出口商应采取何种方式避免货款两空的风险。

案例分析：出口商应请进口商通过同一银行电汇出款项（50%）并开出信用证，信用证中加列如下条款：Please release this set of documents to the applicant only upon the whole invoice value has already been paid (including 50% of invoice value, i. e., USD × × × × has been prepaid to the beneficiary according to the contract No. × × × × by T/T)。出口商还应在信用证中要求进口商电汇货款后，立即将付款凭证、银行扣款证明或者银行的记账凭证传真给出口商；出口商确认进口商已经汇出 50% 的货款后，再到银行交单议付。

该案例表面上合情合理，但仔细推敲下来，下面几点似乎值得商榷：

(1) 进口商使用 50% T/T 汇款、50% 信用证支付的方式，50% 的 T/T 汇款在收到正本提单传真 5 天内就预付了，这项行为在交单议付前就已经完成，怎么可能节省开证保证金呢？保证金又节省在哪里了呢？

(2) 信用证是开证行的一项付款承诺，通常的承诺条款是写 “We promise...”，应该不会出现 “Please...” 这样的祈使句。信用证条款的中文翻译是 “请在收到全部发票金额后放单给开证申请人”。信用证是开证行开立的，出现这样的请求条款，真不知这是开证行对谁提出的请求。放单与否是开证行根据单证是否相符所拥有的一项权利，这样的权利难道还需要被祈使吗？

(3) 信用证条款要求，开证行在收到全部发票金额后才会放单给开证申请人，这使得



开证行介入到了进口商与出口商的商业交易中。开证行怎么会知道申请人是否全额付清了发票款项呢？在信用证业务中，银行处理的是单据啊！该条款可以改写为：We will only release this set of documents to the applicant when the L/C amount has been paid accompanying the applicant's statement stating 50% of invoice value has been prepaid to the beneficiary. 即使进行了这样的改写，我依然觉得别扭，觉得没有银行会愿意拟定这种捆绑自己手脚的条款，况且即便开证申请人声明已经履行了预付义务，也无法证明。

(4) 案例分析中建议出口商应在信用证条款中要求进口商在电汇货款后，将相关凭证传真给出口商，这是典型的非单据化条款，早已不被建议使用，而本案例却将其作为解决问题的方案，这是不应该的。

上述案例编写的痕迹很明显，由于事件本身是杜撰的，所以会出现前后不对应和逻辑错误。每每发现和改正了原有案例的这些不足，让这些案例更经得起推敲，与我们国际结算课程的教材知识点更契合，我总有一种发自内心的喜悦和欢乐。有些案例的瑕疵也不是我本人发现的，是在与学生的讨论和交流中由学生提出困惑，放到团队讨论，然后再修改完成的。案例的讨论放到实务部门更有价值。2014年12月我承担了五凌电力公司境外投资的“国际结算”培训，为了上好这次课，我和我的研究生组建了备课团队，设计了教学内容，挑选了部分案例。在内部讨论案例时，学生已经给出了很好的建议，在培训课堂上，这些案例又被有跨国经营实战经验的人点评运用，实现了课堂的良性互动，极大地增强了培训的效果，受到了学员的热烈欢迎。

本案例集的素材收集是从2013年5月开始的，期间由于完成教育部精品视频公开课的录制和申报又耽误了一段时间，2015年1月寒假正式开始了本书的写作。有人说做学问辛苦，但我却深不以为然。案例写作时我是乐在其中，每每深陷而不能自拔。这一段时间我满脑子都是这本案集，王菲的《传奇》歌词“想你时你在天边，想你时你在眼前，想你时你在脑海，想你时你在心田”，抑或是我彼时心情的真实写照。我一直主张语言要鲜活，要引人入胜，在写作过程中我尽量让自己不受外界干扰，不受不良情绪左右，就是希望能用饱满的热情让这本案集的文字优美一些，能更打动读者一些。如果不是用饱满的热情去创作，如果自己读起来都觉得索然寡味、面目可憎，又如何能让读者愉悦阅读呢？

课程建设和教材建设是一个长期积累和逐步完成的过程。案例编撰的瑕疵在已出版的教材中，包括我自己编著的国际结算教材中也多有出现。2013年我在中国人民大学出版社出版的《国际结算（英文版）》和《国际结算（中文版）》目前面世已两年有余，在使用的过程中我发现了很多不足和需要继续打磨的地方。我衷心希望通过我们的共同努力，能将这门理论与实践性都很强的专业课程建设得更好。

许南

2015年8月于湖南师大景德村

# 目 录

第一章 绪 论 .....	1
案例：国际结算方式选择 .....	1
第二章 票 据 .....	3
案例 1：承兑汇票流通后给付款人造成巨额损失案 .....	3
案例 2：A 银行签发的汇票是有效汇票吗？ .....	5
案例 3：汇票金额大小写不一致拒付案 .....	5
案例 4：汇票制作不规范案 .....	6
案例 5：汇票到期日计算 .....	7
案例 6：汇票出票人责任案 .....	9
案例 7：汇票承兑人责任案 .....	9
案例 8：汇票的正当持票人还是付对价持票人？ .....	10
案例 9：禁止背书汇票流通转让案 .....	11
案例 10：本票转让纠纷案 .....	12
案例 11：拒绝证书的遗失 .....	13
案例 12：汇票付款人破产追索案 .....	14
案例 13：空头支票的签发 .....	15
案例 14：汇票到期日的计算 .....	16
第三章 汇 款 .....	18
案例 1：电汇改票汇致损案 .....	18
案例 2：信汇欺诈案 .....	19
案例 3：退汇致损案 .....	20
案例 4：支付定金罚金后，还要支付违约金吗？ .....	21
案例 5：预付货款案 .....	22
案例 6：寄售结算方式风险案 .....	23

案例 7: 赊销酿成风险案 .....	24
案例 8: 汇款和其他结算方式相结合出口案 .....	25
<b>第四章 托收 .....</b>	<b>27</b>
案例 1: 托收业务中商业汇票的付款人做成代收行案 .....	27
案例 2: 代收行有错吗? .....	28
案例 3: 跟单信用证结算改“随证托收”致损案 .....	29
案例 4: 光票托收致损案 .....	30
案例 5: D/P 远期项下代收行放单案 .....	31
案例 6: 承兑交单 (D/A) 产生拖欠案 .....	33
案例 7: D/P 改 D/A 致损案 .....	35
案例 8: 托收行责任案 .....	37
案例 9: 代收行责任案 .....	38
案例 10: 南美国家和地区将 D/P 远期当 D/A 处理案 .....	40
案例 11: 直接托收受损责任界定案 .....	41
案例 12: 出口托收选用贸易术语案 .....	42
<b>第五章 信用证 .....</b>	<b>44</b>
案例 1: 信用证规定与合同规定不一致纠纷案 .....	44
案例 2: 开证申请人因货物质量要求开证行拒付案 .....	46
案例 3: 开证行因货物灭失拒付案 .....	48
案例 4: 信用证保兑案 .....	49
案例 5: 信开信用证伪造案 .....	50
案例 6: 信用证修改案 .....	52
案例 7: 信用证有效期与交单期案 .....	53
案例 8: 信用证项下分批装运案例 .....	55
案例 9: 信用证项下转运案例 .....	57
案例 10: 装船期时间如何把握案 .....	57
案例 11: 信用证软条款致损案 .....	58
案例 12: 非单据化条款案 .....	60
案例 13: 分批装运及重量单未签字拒付案 .....	61
案例 14: 延期付款信用证使用案 .....	62
案例 15: 可转让信用证未标注“transferable”字样案 .....	63
案例 16: 背对背信用证风险案 .....	64
案例 17: 假远期信用证纠纷案 .....	65
案例 18: 开证行签发提货担保丧失拒付权案 .....	66
<b>第六章 备用信用证 .....</b>	<b>68</b>
案例 1: 银行签发备用信用证保障商业交易案 .....	68
案例 2: 银行签发备用信用证促成商业交易案 .....	69

案例 3: 中国农业银行衡水中心支行 100 亿美元备用信用证诈骗未遂案	71
案例 4: 备用信用证本身条款存在瑕疵案	72
案例 5: 备用信用证包含有条件付款条款案	73
案例 6: 履约备用信用证挽回损失案	75
案例 7: 备用信用证的交单期纠纷案	77
案例 8: 备用信用证项下的非单据化条款案	78
<b>第七章 保 函</b>	80
案例 1: 投标保函效期敞口案	80
案例 2: 履约保函纠纷案	81
案例 3: 银行开立预付款保函增加衍生金融产品交易案	83
案例 4: 保函转开改保函直开节约保函费用案	84
案例 5: 尾款保函主合同修改案	86
案例 6: 保函未列担保金额递减条款多赔付案	87
案例 7: 见索即付保函判定案	89
案例 8: 见索即付保函担保行审单风险案	90
案例 9: 担保行使用存在问题电讯系统责任案	90
<b>第八章 国际保理</b>	92
案例 1: 苏泊尔使用国际保理业务扩展海外市场案	92
案例 2: 保理业务融通资金案	93
案例 3: 融资保理计算示例	95
案例 4: 保理业务货物质量风险案	96
案例 5: 保理业务出口商货物质量问题仲裁获胜案	97
案例 6: 出口保理商扣划反索项下的融资款纠纷案	98
案例 7: 进口保理商撤销信用额度核准案	99
<b>第九章 福费廷</b>	101
案例 1: 福费廷促成商业交易案	101
案例 2: 福费廷业务提前变现案	102
案例 3: 福费廷业务担保银行风险致损案	103
案例 4: 福费廷业务价格计算	104
案例 5: 福费廷业务担保行拒付损失案	105
<b>第十章 国际结算中的单据</b>	107
案例 1: FOB 价格术语报价案	107
案例 2: FCA 价格术语下风险转移界定案	108
案例 3: CIF 价格术语理解纠纷案	109
案例 4: 汇票付款人“US”理解纠纷案	111
案例 5: 1/3 正本海运提单径交开证申请人案	112
案例 6: 提单无“clean”字样拒付案	114

案例 7: 晚装船一天进口商拒绝提货案 .....	114
案例 8: 出具倒签提单和预借提单赔偿案 .....	115
案例 9: 空运单丧失物权案 .....	117
案例 10: 是多式运输单据还是海运提单? .....	118
案例 11: 进口货物短量和瑕疵索赔案 .....	119
案例 12: 被保险货物未运离出口方仓库被窃案 .....	120
<b>第十一章 审核信用证项下的单据 .....</b>	<b>122</b>
案例 1: 信用证金额确认案 .....	122
案例 2: 单据是否表面相符争议案 .....	124
案例 3: 单据签字纠纷案 .....	126
案例 4: 正本单据界定纠纷案 .....	127
案例 5: 单据名称和转运界定纠纷案 .....	127
案例 6: 装运货物数量“大约”纠纷案 .....	128
案例 7: 受益人签发船龄证明案 .....	129
案例 8: 单据内容与信用证内容不一致案 .....	130
案例 9: 一字之差引开证行拒付案 .....	131
案例 10: 镜像标准导致单证不符案 .....	132
案例 11: 发票日期晚于信用证有效期案 .....	133
案例 12: 开证行丢失单据对外赔付案 .....	134
案例 13: 单据有效性等不符点案 .....	135
案例 14: 出口商以不可抗力要求银行付款案 .....	135
案例 15: 不符点银行未能一次提完纠纷案 .....	136
案例 16: 开证行对不符单据处理纠纷案 .....	137
<b>第十二章 国际贸易结算融资 .....</b>	<b>140</b>
案例 1: 议付行打包贷款被骗案 .....	140
案例 2: 出口押汇融通资金案 .....	143
案例 3: 票据贴现提前回款案 .....	145
案例 4: 出口商业发票贴现双赢案 .....	146
案例 5: 授信开证促成商业交易案 .....	147
案例 6: 假远期信用证融资案 .....	148
案例 7: 信托收据案 .....	149
案例 8: 进口押汇纠纷案 .....	152
案例 9: 进口商骗取提货担保欺诈案 .....	154
案例 10: 现货融资增加销售案 .....	156
案例 11: 仓单融资授信开证案 .....	157
案例 12: 运用出口信用保险促成商业交易案 .....	158
案例 13: 出口信用保险减少损失案 .....	160

第十三章 国际结算风险 .....	162
案例 1: 支票付款损失案 .....	162
案例 2: 出口商采用托收结算方式致损案 .....	163
案例 3: 出口商防范 D/P 结算方式风险案 .....	164
案例 4: 来自开证行的风险案 .....	165
案例 5: 信用证软条款风险案 .....	167
案例 6: 信用证“止付令”案 .....	168
案例 7: 苛刻保函条款担保行赔付案 .....	170
后 记 .....	173

### 案例：国际结算方式选择

#### 案例相关知识点：国际结算的起源与发展

国际结算是伴着国际贸易的产生而产生的，也是随着国际贸易的发展而发展的。同时，国际结算与各国生产力水平的发展状况、科学技术水平的提高和金融、运输及保险业务的发展密切相关。总地说来，国际结算大体上经历了易货贸易、现金结算、非现金结算和电讯结算的演进过程。

最初阶段的国际贸易是通过易货来完成的，即以物易物，商品交换的完成即结算结束，这时不存在结算问题。当黄金、白银及其他金属铸币成为一般等价物并充当世界货币后，才产生了结算。当时，商人卖出货物时收到的是现金，买进货物时付出的也是现金。跨国交易时，商人携带金属铸币到外国进行直接货款两讫的现金结算。现金结算方式不方便、不安全，且交易成本高，不适应日益发展的大规模国际贸易的需要。

大约在 11 世纪，商品贸易较发达的地中海沿岸国家的商人们开始使用字据代替现金，由此进入非现金结算的初级阶段。到 16 至 17 世纪，欧洲多数国家开始使用信用工具——票据。19 世纪末，欧洲各国相继出台票据法，标志着非现金结算进入成熟阶段。非现金结算是指不直接使用现金，而使用代替现金起流通作用和支付作用的票据来充当国际间的债权债务的结算方式。

国际运输业和货物保险业的发展促进了国际贸易方式的进步，也为银行介入国际贸易结算创造了条件。银行的介入不仅为国际贸易提供了结算服务，还为进出口商提供了贸易融资和信用担保。有了银行的信用和资金，国际贸易量不断增加，银行的业务也不断扩大。银贸双方相辅相成的关系逐渐发展成为今天这种贸易结算与融资相结合、以银行为中枢的国际结算体系。

## 具体案例

甲国的 A 公司欲销售一批价值 10 万美元的货物给乙国的 B 公司，其货款的结算可以采取如下方式：

(1) B 公司准备好 10 万美元现金，在约定的交货地点直接将美元交付给 A 公司。

(2) A 公司开出要求 B 公司支付 10 万美元的商业票据，得到 B 公司的承兑后，A 公司即可将其作为 10 万美元的等价物用于其他商品购买的支付。

(3) B 公司向其本国银行 C 银行提出开立信用证的申请，C 银行同意并开立了以 A 公司为受益人的信用证。在信用证有效期内，A 公司委托其往来银行向 C 银行提交信用证项下的全套单据，开证银行 C 银行审核 A 公司提交的单据单证相符后，向 A 公司支付信用证项下的全部款项。

试分析 A 公司将如何选择货款结算方式。

## 案例分析

国际贸易是国际结算的基础。在国际贸易的早期阶段，不同国家的当事人之间因贸易产生的以货币形式表现的债权债务的清偿通常采用第一种方式，即一手交钱，一手交货。在这种方式下，钱、货同时交付，不易发生贸易纠纷。但是，一旦交易金额巨大，则携带现金既不方便也不安全。随着国际贸易的发展，票据结算逐步发展起来。通过第二种方式即票据进行结算可以解决跨国交易中携带现金不方便和不安全等问题，但是，由于货款的收取是以买方的商业信用为前提的，因而存在一定的风险。现代的国际结算是以银行为中介的，大型商业银行拥有设在全球各地的分支机构和代理行，对各国的贸易、外汇的交易情况及管制规定都比较了解，通过委托银行办理结算，可以让银行信用介入商业贸易，并提供专业化的服务，可以有效解决进出口商处于不同国家、使用不同货币所面临的各类问题。特别是在第三种方式——信用证结算方式下，货款的收取以银行信用为基础，从而使国际贸易结算更安全、更便捷。



## 案例 1：承兑汇票流通过后给付款人造成巨额损失案 .....

### 案例相关知识点：票据的特性

流通性、无因性和要式性称为流通票据三大基本特征。这三大性质是紧密相连的，流通性是核心，无因性与要式性是必要的补充。

流通性是票据的基本特性。各国票据法都规定票据仅凭交付或经适当背书后交付给受让人即可合法完成转让手续，无须通知票据上的债务人。

无因性是票据的另一基本特性。票据是一种不需要过问原因的证券，这里所说的原因是指产生票据上的权利与义务关系的原因。票据的原因是票据的基本关系，它包括两个方面的内容：一是指出票人与付款人之间的资金关系。例如，出票人 A 签发出以 B 为付款人的票据，其原因可能是 A 在 B 处有存款，或者 B 同意给 A 信贷等，这种关系就是所谓的资金关系。二是指出票人与付款人，以及票据的背书人与被背书人之间的对价关系。例如当 A 开出以 B 为收款人的票据，而 B 又以背书方式把该票据转让给 C 时，其原因可能是因为 A 购买了 B 的货物，需要开立以 B 为收款人的票据来支付货款，而 B 之所以要把该票据转让给 C，可能是因为他欠了 C 的债，这种关系就是所谓的对价关系。票据当事人的权利与义务就是以这些基本关系为原因的，这种关系称为票据原因。但票据的转让不受票据原因的影响，也就是说，票据受让人无须调查这些原因，对取得票据的原因也不负证明责任，只要票据记载合格，就可以取得票据文义载明的权利，票据的这种特性就称为无因性，这种无因性使票据得以流通。

票据的第三个特性是要式性。所谓要式，是指票据的文字记载必须符合法定的形式要求。只要票据法规定的必要项目齐全而且符合规定，票据就会产生效力。票据的要式性，有时也可以说成票据是书面形式要件，它的权利与义务全凭票据上的文义来确定，有时称票据为文义证券。