

国际贸易单证 实务与案例

International Trade Documents



主编 徐进亮 李俊 丁涛



机械工业出版社
China Machine Press

高等院校国际经济与贸

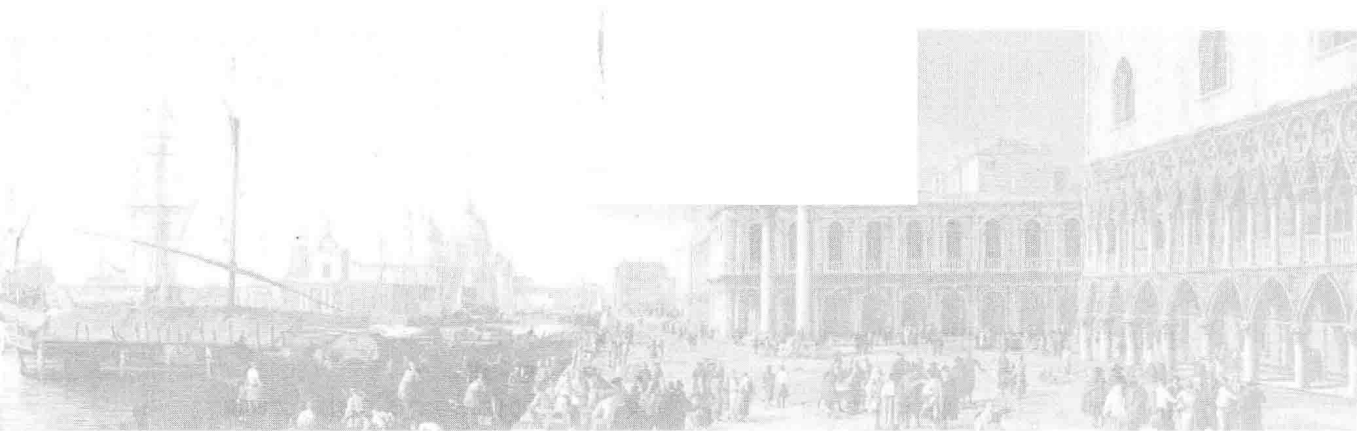
国际贸易单证 实务与案例

International Trade Documents

主 编 徐进亮 李 俊 丁 涛

副主编 韩 飞 吴书画 鲁玉祥 陈雷宇 张一飞

参 编 张啸晨 宣 勇 杨金祥 戴传跃 徐博远



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易单证实务与案例 / 徐进亮, 李俊, 丁涛主编. —北京: 机械工业出版社, 2015.8
(高等院校国际经济与贸易系列精品规划教材)

ISBN 978-7-111-51105-2

I. 国… II. ①徐… ②李… ③丁… III. 国际贸易—原始凭证—高等学校—教材
IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 188082 号

本书注重理论与实践相结合, 力求原理清晰、实务突出, 有利于培养学生综合应用能力和实际操作能力。实务部分注重应用性和操作性, 该部分的知识内容力求与外贸公司的实际业务紧密相连, 强调案例分析和单证操作。本书单证齐全, 注重操作。单证来源于外贸公司、银行、货代公司和航运公司, 密切贴近实际。

本书既适合国际贸易专业和相关专业的本科生与研究生使用, 也适合国际贸易从业人员作为参考用书。

出版发行: 机械工业出版社 (北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码: 100037)

责任编辑: 程 琨

责任校对: 殷 虹

印 刷: 北京诚信伟业印刷有限公司

版 次: 2015 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开 本: 185mm×260mm 1/16

印 张: 16.25

书 号: ISBN 978-7-111-51105-2

定 价: 35.00 元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部调换

客服热线: (010) 88379210 88361066

投稿热线: (010) 88379007

购书热线: (010) 68326294 88379649 68995259

读者信箱: hzjg@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问: 北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

PREFACE

前言

随着我国对外经济贸易事业的进一步发展,国际结算业务日益增多,但信用证仍是目前最主要的结算方式之一。随着《跟单信用证统一惯例(2007年修订本)》(UCP600)以及《关于审核跟单信用证项下的国际标准银行实务》(ISBP745)的逐步运用,信用证结算方式出现了一系列新情况、新问题、新特点。这就亟待有关专业学生和从业人员准确掌握,灵活运用,以趋利避害。

为此,我们编写了《国际贸易单证实务与案例》一书。本书以信用证为论述核心,着重阐述信用证结算方式的最新发展,以及信用证审单中的“软条款”问题。此外,通过结合UCP600和ISBP745的相关规定以及大量案例,我们对信用证项下的主要单据进行详细分析,以期让读者能在短时间内熟练掌握和灵活运用。

《国际贸易单证实务与案例》在写作过程中力求突出以下特点:

(1) 新颖性。本书的新颖性主要体现为将以下最新内容纳入本书:最新SWIFT信用证的格式和内容;系统性地总结“软条款”的最新表现形式及规避措施;国际商会银行委员会于2013年里斯本春季年会上通过了最新的ISBP745,以取代2007年版的ISBP681,信用证的审单规则随之发生重大变化。

(2) 理论与实践的有机结合。本书理论与实践的有机结合主要体现为主编和副主编分别来自高校、银行以及银行监管等部门。

(3) 实用性。本书的实用性主要体现为:用大量经典案例详细阐释规则,附有实际业务中常用的若干示样或图示,以便进一步加深读者对相关知识点和问题的理解。

本书是国际商务人员、法律界人士、涉外金融从业人员以及外经贸专业学生的最新教材和必备参考用书。

本书由对外经济贸易大学国际经贸学院的徐进亮教授(博士生导师)、中国人民银行合肥中心支行的李俊和中国人民银行商丘市中心支行的丁涛主编,副主编有韩飞

(中国银行安徽省分行贸易金融部)、吴书画(国家外汇管理局安徽省分局)、鲁玉祥(中国人民银行合肥中心支行)、陈雷宇(安徽电气工程职业技术学院)、张一飞(中国人民银行合肥中心支行)。参编人员有张啸晨(中信银行总行营业部)、宣勇(中国兵工物资集团有限公司)、杨金祥(对外经济贸易大学硕士研究生)、戴传跃(对外经济贸易大学硕士研究生)、徐博远(北京建筑大学电气与信息工程学院)。本书由徐进亮、李俊、丁涛总纂。

另外,白汝亮先生对本书的写作提供了大力支持,在此表示衷心感谢!

作者

2015年7月

国际经济与贸易

课程名称	书号	书名、作者及出版时间	版别	定价
国际商务谈判	978-7-111-38907-1	国际商务谈判 (英文版·第5版) (列维奇) (2012年)	外版	39
国际商务谈判	978-7-111-39276-7	商务谈判 (第5版) (列维奇) (2012年)	外版	39
国际商务	978-7-111-35144-3	国际商务 (第7版) (钦科陶) (2011年)	外版	79
国际商务	978-7-111-39699-4	国际商务: 环境与运作 (第13版) (丹尼尔斯) (2012年)	外版	109
国际商务	978-7-111-46099-2	国际商务: 环境与运作 (英文版·第13版) (丹尼尔斯) (2014年)	外版	99
国际商务	978-7-111-40466-8	现代国际商务 (第7版) (希尔) (2012年)	外版	69
国际商务	978-7-111-40190-2	现代国际商务 (英文版·第7版) (希尔) (2012年)	外版	75
国际商法	978-7-111-44116-8	国际商法 (第5版) (奥古斯特) (2013年)	外版	69
国际商法	978-7-111-29687-4	国际商法 (英文版·第5版) (奥古斯特) (2010年)	外版	69
国际金融学	978-7-111-36555-6	国际金融 (第12版) (艾特曼) (2012年)	外版	79
国际金融学	即将出版	国际金融 (第2版) (贝克特) (2015年)	外版	49
国际金融学	978-7-111-30273-5	国际金融 (精要版) (英文版·第3版) (莫菲特) (2010年)	外版	59
国际金融学	即将出版	国际金融 (皮尔比姆) (2015年)	外版	69
国际金融学	978-7-111-34411-7	汇率与国际金融 (第5版) (科普兰德) (2011年)	外版	62
国际金融学	978-7-111-47215-5	跨国金融管理 (上册) (英文版·第2版) (贝克特) (2014年)	外版	49
国际物流学	978-7-111-48452-3	国际物流管理 (许良) (2014年)	本版	35
国际物流学	978-7-111-38579-0	国际物流学 (逯宇铎) (2012年)	本版	39
国际投资	978-7-111-41737-8	国际投资学 (胡朝霞) (2013年)	本版	35
国际商务谈判	978-7-111-42333-1	国际商务谈判 (白远) (2013年)	本版	29
国际商务	978-7-111-42330-0	国际商务 (王炜瀚) (2013年)	本版	45
国际商法	978-7-111-45452-6	国际商法 (第2版) (宁烨) (2014年)	本版	35
国际商法	978-7-111-49679-3	国际商法 (刘刚仿) (2015年)	本版	39
国际贸易英文函电	978-7-111-30151-6	国际贸易英文函电 (田野青) (2010年)	本版	24
国际贸易英文函电	978-7-111-35441-3	国际商务函电双语教程 (董金铃) (2011年)	本版	28
国际贸易英文函电	978-7-111-41657-9	外贸函电 (王美玲) (2013年)	本版	35
国际贸易学	978-7-111-49060-9	国际贸易学 (陶涛) (2015年)	本版	35
国际贸易实习	978-7-111-45087-0	国际贸易实务实验教程 (李雁玲) (2014年)	本版	30
国际贸易实习	978-7-111-36269-2	国际贸易实习教程 (宋新刚) (2011年)	本版	28
国际贸易实务	978-7-111-37322-3	国际贸易实务 (陈启虎) (2012年)	本版	32
国际贸易实务	978-7-111-30529-3	国际贸易实务 (第2版) (精品课) (胡丹婷) (2011年)	本版	32
国际贸易实务	978-7-111-37558-6	国际贸易实务 (精品课) (张孟才) (2012年)	本版	36
国际贸易实务	978-7-111-49471-3	国际贸易实务 (李雁玲) (2015年)	本版	30
国际贸易实务	978-7-111-42495-6	国际贸易实务 (孟海樱) (2013年)	本版	35
国际贸易实务	978-7-111-38375-8	进出口贸易实务教程 (宫焕久) (2012年)	本版	39
国际贸易理论与实务	978-7-111-38549-3	国际贸易理论与实务 (陈岩) (2012年)	本版	39
国际贸易理论与实务	978-7-111-49351-8	国际贸易理论与实务 (第2版) (孙勤) (2015年)	本版	35
国际贸易理论与实务	978-7-111-39640-6	国际贸易理论与实务 (第3版) (卓骏) (2012年)	本版	39
国际贸易理论与实务	978-7-111-33778-2	国际贸易理论与实务 (吕靖烨) (2011年)	本版	29
国际经济合作	978-7-111-45488-5	国际经济合作 (第2版) (赵永宁) (2014年)	本版	35
国际经济合作	978-7-111-42603-5	国际经济合作 (卢进勇) (2013年)	本版	45
国际经济合作	978-7-111-48644-2	国际经济合作 (孙莹) (2014年)	本版	39
国际金融学	978-7-111-44188-5	国际金融 (精品课) (韩博印) (2013年)	本版	39
国际金融学	978-7-111-37659-0	国际金融学 (刘园) (2012年)	本版	38
国际金融理论与实务	978-7-111-39168-5	国际金融理论与实务 (缪玉林 朱旭强) (2012年)	本版	32
国际服务贸易	978-7-111-41997-6	国际服务贸易 (陈亮) (2013年)	本版	35
当代世界经济	978-7-111-48058-7	世界经济概论 (刘文革) (2014年)	本版	35

CONTENTS

目 录

前言

第一章 信用证概述	1
案例导入	1
第一节 信用证的概念及当事人	2
第二节 信用证的特点及作用	4
第三节 信用证的形式与内容	6
第四节 信用证的种类	12
第五节 《跟单信用证统一惯例》(UCP600) 介绍及其主要规定	16
第六节 《关于审核跟单信用证项下的国际标准银行实务》(ISBP745) 的 主要变化与案例解析	23
第七节 银行间的偿付安排	26
本章小结	31
思考题	31
案例讨论题	31
第二章 信用证的 SWIFT 格式与内容	32
案例导入	32
第一节 SWIFT 简介及 SWIFT 电文格式	33
第二节 SWIFT 信用证的格式、内容	34
第三节 开立 SWIFT 信用证的注意事项	41

第四节 信用证“软条款”的探讨	42
第五节 SWIFT 信用证案例分析	46
本章小结	48
思考题	49
案例讨论题	49

第三章 信用证项下的融资业务 52

案例导入	52
第一节 出口押汇	52
第二节 打包贷款	54
第三节 福费廷	57
第四节 授信开证	62
第五节 进口押汇	64
本章小结	66
思考题	66
案例讨论题	67

第四章 汇票 68

案例导入	68
第一节 汇票的定义、内容和作用	69
第二节 遵循 ISBP745 制作、审核汇票	79
第三节 案例分析	82
本章小结	83
思考题	84
案例讨论题	84

第五章 商业发票..... 85

案例导入	85
第一节 商业发票的定义、内容及作用	86
第二节 其他商业发票	90
第三节 遵循 ISBP745 缮制、审核商业发票	90
第四节 案例分析	94
本章小结	98

思考题	98
案例讨论题	98

第六章 海运提单 101

案例导入	101
第一节 海运提单的定义、性质及作用	102
第二节 海运提单的内容	103
第三节 遵循 ISBP745 缮制、审核海运提单	104
第四节 案例分析	111
本章小结	113
思考题	113
案例讨论题	114

第七章 国际多式联运单据/不可转让海运单/租船提单 117

案例导入	117
第一节 多式联运单据/不可转让海运单/租船提单的定义、性质 及作用	118
第二节 多式联运单据/不可转让海运单/租船提单的内容	123
第三节 遵循 ISBP745 缮制、审核多式联运单据/不可转让海运单/ 租船提单	127
本章小结	135
思考题	135
案例讨论题	135

第八章 空运单据 136

案例导入	136
第一节 空运单据的定义、性质及作用	136
第二节 空运单据的内容	137
第三节 遵循 ISBP745 缮制、审核空运单据	141
第四节 案例分析	141
本章小结	142
思考题	143
案例讨论题	143

第九章 公路、铁路、内陆水运单据与快递收据、邮政

收据或投邮证明 145

案例导入 145

第一节 公路、铁路、内陆水运单据与快递收据、 邮政收据或投邮证明的定义与内容 145

第二节 遵循 ISBP745 缮制、审核公路、铁路、 内陆水运单据与邮寄、快递收据 147

第三节 案例分析 148

本章小结 150

思考题 150

案例讨论题 150

第十章 保险单据 152

案例导入 152

第一节 保险概述 153

第二节 运输保险单据的定义、主要关系人和作用 154

第三节 运输保险单据的种类 155

第四节 遵循 ISBP745 缮制保险单据 157

第五节 保险单据的审核及案例分析 160

本章小结 164

思考题 164

案例讨论题 164

第十一章 装箱单 165

案例导入 165

第一节 装箱单的含义及缮制 165

第二节 装箱单的审核及案例分析 167

本章小结 169

思考题 169

第十二章 检验证书 170

案例导入 170

第一节 检验证书的定义、性质和作用 171

第二节 检验证书的内容	173
第三节 遵循 ISBP745 缮制与审核检验证书	175
第四节 案例分析	178
本章小结	181
思考题	181
案例讨论题	181
 第十三章 产地证	 183
案例导入	183
第一节 原产地证书概述	184
第二节 中国 - 东盟自贸区原产地证书	194
第三节 亚太贸易协定原产地证书	202
第四节 中国 - 智利自贸区原产地证书	207
第五节 中国 - 新西兰自贸区原产地证书	216
第六节 ECFA 原产地证书	228
第七节 中国 - 瑞士自贸区原产地证书	232
第八节 有关原产地证书案例	237
本章小结	242
思考题	242
案例讨论题	242
 第十四章 证明书	 243
案例导入	243
第一节 常见的证明书	243
第二节 遵循 ISBP745 缮制与审核证明书	246
本章小结	248
思考题	248
案例讨论题	248
 参考文献	 249

CHAPTER 1

第一章

信用证概述

案例导入

信用证要求货物原产地是德国，并未要求提交原产地证，但是受益人所提交的单据中，装箱单上显示的原产地是美国。开证行对交单拒付，理由是单证不符。交单人反驳，称本款属于非单据条款，开证行应不予理会，不能因此拒付。请问开证行拒付是否合理？

分析：

根据《关于审核跟单信用证项下的国际标准银行实务》（ISBP745）的第 A26 条规定：“如果信用证含有一条件而未规定与之相符的单据，任何规定单据无须显示与该条件相符。然而，规定单据中的内容不得与该非单据化条款冲突。例如信用证规定‘货物装木箱’而未要求此内容显示在任何规定的单据上，则在规定的单据上显示不同的包装形式视为内容冲突。”

可见，开证行的拒付合理。

国际贸易中进出口双方互不信任，出口商担心发货后进口商不付款，进口商则担心预付货款后出口方不发货，而在国际贸易中进出口双方一手交钱、一手交货的当面货款交割方式既不可行又非常罕见。随着银行参与国际贸易结算，逐步形成了信用证（Letter of Credit, L/C）支付方式，从而把由进口人履行付款责任，转为由银行来付款，保证出口人安全迅速收到货款，买方按时收到装运单据（Shipping Documents）。因此，在一定程度上解决了进出口人之间互不信任的矛盾，同时也为进出口双方提供了资金融通的便利。所以，自出现信用证以来，这种支付方式发展很快，并在国际贸易中被广泛应用。当今，信用证付款已成为国际贸易中普遍采用的一种主要的支付方式。

2006 年 11 月，国际商会在全球范围内正式发布了有关信用证领域的最新国际惯例——《跟单信用证统一惯例（2007 年修订本）》（UCP600），并已于 2007 年 7 月 1 日生效，从而取代实施了长达 13 年的《跟单信用证统一惯例（1993 年修订本）》（UCP500）。

本章主要就信用证的含义、种类、UCP600 及《关于审核跟单信用证项下的国际标准银

行实务》(ISBP745)等必备知识予以讲解,以便读者在制作相关国际贸易单据时能够严格遵循相关国际惯例的规定,减少乃至杜绝不符点单据的发生。

第一节 信用证的概念及当事人

一、信用证的概念

UCP600 在第2条“定义”中规定:“信用证意指一项不可撤销的安排,不论其如何命名或描述,该项安排构成开证行对相符交单予以承付的确定承诺。”

简言之,信用证是一种银行开立的凭装运单据付款的书面承诺。信用证结算方式的特点之一就是凭单付款。进口方作为申请人在申请开证行开立信用证时需要递交开证申请书,进口商填写开证申请书的任务就是有效地将买卖合同条款转化为对出口商(受益人)提交单据的要求。以 CIF 买卖合同为例,出口方按买卖合同和信用证规定,通过向保险公司投保、商检机构报验、将货物装船发运等履约过程,获取了信用证所通常要求的保险单据、商检证书、海运提单,并连同出口方自己缮制的汇票、发票、装箱单等有关单据在规定期限内送银行办理收结汇手续。这些单据是出口方按买卖合同及信用证要求履约的证据,其中海运提单通常是买方在目的地据以提货的凭证,所以银行及进口方才肯凭单付款。从本质上讲,信用证就是买卖合同条款的单据要求加银行的付款保证。

由此可见,信用证是开证行对受益人的一种保证,只要受益人履行信用证所规定的条件,即受益人只要提交符合信用证所规定的各种单据,开证行就保证付款。因此在信用证支付方式下,开证行成为首先付款人,故属于银行信用。因此,信用证结算方式有利于缓解进出口人之间互不信任的矛盾,也便于银行对进出口人的资金融通,能适应国际贸易发展的需要,因此信用证结算方式在实践中日益被广泛使用,以至成为当今国际贸易结算中的一种最重要的结算方式。

二、信用证业务中的当事人

信用证支付方式所涉及的当事人较多,通常有以下几个。

1. 申请人

按照 UCP600 的定义,申请人(Applicant)是指要求开立信用证的一方。在实际业务中,申请人通常为进口商。另外,UCP500 和 UCP600 均规定,允许开证行以自身名义开证,这主要是为了适应日益增长的备用信用证的需要而定的。

2. 开证行

按照 UCP600 的定义,开证行(Issuing Bank)是指应开证申请人的要求或代表自己开出信用证的银行。在实际业务中,开证行一般为进口地的银行。开证行和开证申请人(通常为进口商)之间的契约是开证申请书。进口商在申请开证时,应根据开证行的要求,交付押金及手续费;开证行应根据申请书条款,正确、及时地开出信用证。信用证开出后,开证行要对信用证独立负责,不可撤销信用证的开证行负第一性付款责任。开证行不能因进口商拒绝赎单或无力付款而拒绝承担保证承付的责任。

3. 受益人

按照 UCP600 的定义, 受益人 (Beneficiary) 是指有权使用信用证的人。在实际业务中, 受益人通常是出口商或实际供货人。出口商交单后, 如遇开证行倒闭或无理拒付, 有权凭买卖合同向进口商提出付款要求, 进口商仍应负责付款。

4. 通知行

按照 UCP600 的定义, 通知行 (Advising Bank) 指应开证行要求通知信用证的银行。通知行通常是出口地银行, 而且一般是开证行的代理行 (Correspondent Bank)。按照 UCP600 的规定, 通知行通知信用证或修改的行为, 即表明其认为信用证或修改的表面真实性得到满足, 且其通知准确地反映了所收到的信用证或修改的条款。如果一家银行被要求通知信用证或修改但其决定不予通知, 则必须毫不延迟地通知向其发送信用证、修改或通知的银行。

需要指出的是, UCP600 新增了第二通知行 (Second Advising Bank) 的概念, 即通知行可以通过另一银行 (第二通知行) 向受益人通知信用证及其修改。第二通知行的责任是核实所收到的通知书的表面真实性及其准确性。另外, 经由通知行或第二通知行通知信用证的银行必须经由同一银行通知其后的任何修改。

5. 保兑行

按照 UCP600 的定义, 保兑行 (Confirming Bank) 是指根据开证行的授权或要求在信用证上加具保兑的银行。保兑行在信用证上加具保兑后, 即对信用证独立负责, 承担必须对相符交单承付或议付的责任。汇票、单据一经保兑行承付或议付, 即使开证行倒闭或无理拒付, 保兑行均无权向出口商追索款项。这样, 保兑信用证下的受益人可获得开证行和保兑行的双重独立付款保证。保兑行可以由通知行兼任, 也可由其他银行加具保兑。

6. 议付行

UCP500 首次明确规定: “议付意指被授权议付的银行对汇票及/或单据给付对价, 仅仅审核单据未给付对价不构成议付。”因此, 议付行 (Negotiating Bank) 是指买入或贴现受益人按信用证规定提交的汇票及/或单据的银行。信用证中指定特定银行为议付行的, 称为限制议付信用证; 可由任何银行议付的信用证称为公开议付信用证, 或称自由议付信用证。在信用证业务中, 议付行通常以受益人的指定人和汇票的善意持有人的身份出现。因此, 当开证行拒付时, 议付行对出票人 (出口商) 享有追索权。

必须注意的是, UCP600 对议付的定义作出了重大修改。按照 UCP600 的规定, 议付是指议付行在相符交单下, 在其应获偿付的银行工作日当天或之前向受益人预付或同意预付款项, 从而购买汇票及/或单据的行为。另外, 汇票的付款人必须是银行, 但不能做成以议付行为付款人。

7. 受让人

受让人 (Transferee) 又称第二受益人 (Second Beneficiary), 是指接受第一受益人转让有权使用信用证的人, 大都是出口人的实际供货商。在可转让信用证下, 受益人有权要求将该证的全部或一部分转让给第三者, 该第三者即为信用证的受让人。

8. 偿付行

偿付行 (Reimbursement Bank) 又称清算银行 (Clearing Bank), 是指信用证指定的代开证行向议付行、承兑行或付款行清偿垫款的银行。偿付行的出现往往是由于开证行的资金调

度或集中在该银行的缘故。信用证中如规定有关银行向指定银行索偿时,开证行应及时向该偿付行提供照付该索偿的适当指示或授权,并且不应以索偿行向偿付行提供单证相符的证明为先决条件。如索偿行未从偿付行获得偿付,开证行并不能解除其自身偿付的任何义务。除非另有规定,偿付费用应由开证行承担。需要指出的是,由于偿付行并不审查单据,因此偿付行的偿付具有追索权。

9. 被指定银行

被指定银行(Nominated Bank)是指信用证可在其处兑付的银行,对于可在任何银行兑付的信用证而言,则任何银行均为被指定银行。可见,被指定银行是指信用证中指定的议付行、付款行或承兑行。规定在指定银行兑付的信用证同样可以在开证行兑付。

10. 交单人

交单人(Presenter)是指实施交单行为的受益人、银行或其他人。按照UCP600的规定,可在其处兑付信用证的银行所在地即为交单地点。可在任何银行兑付的信用证,其交单地点为任一银行所在地。除规定的交单地点外,开证行所在地也是交单地点。

第二节 信用证的特点及作用

一、信用证的特点

银行信用一般比商业信用可靠,故信用证支付方式与汇付及托收方式比较,具有不同的特点。信用证支付方式的特点,主要表现在下列三个方面。

1. 信用证是一种银行信用

信用证支付方式是一种银行信用。由开证行以自己的信用作出承付的保证。在信用证付款的条件下,开证行处于第一付款人的地位。在信用证业务中,开证行对受益人的承付责任是一种独立的责任,即开证行的承付不以进口人的付款作为前提条件。

2. 信用证是一项单据业务

在信用证方式之下,实行的是凭单付款的原则。UCP600在第5条中规定:“银行处理的是单据,而不是单据可能涉及的货物、服务或履约行为。”所以,信用证业务是一种纯粹的单据业务。按照UCP600第14条“审核单据的标准”中的a项规定:“按照指定行事的被指定银行、保兑行(如有)以及开证行必须对提示的单据进行审核,并仅以单据为基础,以决定单据在表面上看来是否构成相符交单。”因此,银行对任何单据的形式、完整性、准确性、真实性以及伪造或法律效力,或单据上规定的或附加的一般和/或特殊条件概不负责。

UCP600在第2条“定义”中也首次明确规定:“相符交单是指与信用证条款、本惯例的相关适用条款以及国际标准银行实务相一致的交单。”

单据不符导致拒付是信用证支付方式下一种极为普遍的现象,这降低了信用证的使用范围,也导致信用证的诉讼案激增。鉴此,UCP600在第14条“审核单据的标准”中的d项规定:“单据中的数据,在与信用证、单据本身以及国际标准银行实务参照解读时,无须与该单据本身中的数据、其他要求的单据或信用证中的数据等同一致,但不得矛盾。”可见,UCP600即使在单证之间也不要求“等同”(Identical),而仅要求“不得矛盾”(Must

not conflict with), 从而体现了审单标准宽松化的倾向。

信用证业务贯彻以上基本原则, 是由于银行的职能是提供信用和资金融通, 而不是货物交易, 不能要求银行具备货物交易的专门知识。如果要银行卷入其不熟悉的买卖合同或货物纠纷中, 将超越其能力, 不利于发挥其职能作用。事实上, 一家银行面对众多客户和大量业务, 也不可能去顾及、过问客户的每笔买卖合同及所涉货物。

3. 信用证是独立于其他合同之外的一种自足的法律文件

虽然信用证是依据买卖双方之间的买卖合同和其他合同(如开证申请书、运输合同、保险合同)开立的, 但是, 信用证并不依附于买卖合同和其他合同, 而是独立于买卖合同等之外的银行信用凭证。银行只对信用证负责, 与买卖合同等无关, 因而不受买卖合同或其他合同的约束。即使信用证中包含有关于合同的任何援引文句, 银行也与该合同完全无关。例如, 除自身条款外, 有的信用证又在其中加注: “其他条款参照×××号合同”(Other terms as per contract No. ×××), 即使如此, 信用证也不受上述合同条款的约束。信用证与买卖合同等是两项不同的业务, 是各自独立存在的两种法律关系。

UCP600 在第4条“信用证与合同”中的a分条中规定, 一家银行作出承付、议付或履行信用证项下其他义务的承诺, 并不受申请人与开证行之间或与受益人之间在已有关系下产生的请求或抗辩的制约。

例如, 开证申请书写的是“金牛牌”皮鞋, 开证行错写成“牛牌”皮鞋, 单证不相符, 申请人追究开证行责任, 拒绝付款赎单, 这是申请人与开证行之间在已有关系下产生的抗辩(开证申请书便是申请人与开证行之间现有的契约关系)。银行的承诺不受申请人对受益人索偿或抗辩的影响, 举例如下: ①单证相符, 而申请人由于受益人以前一笔出口货物的索赔尚未解决, 便要求开证行拒付, 用这笔货款来抵偿该索赔款。②单证相符, 而申请人因到货品质与合同不符, 要求开证行拒付。总之, 开证行不能受以上所述的申请人的请求或抗辩的制约, 只要单证相符, 必须履行付款责任。

UCP600 在第4条a分条第2款规定, 受益人在任何情况下, 不得利用银行之间或申请人与开证行之间的契约关系。

例如, 非洲国家一银行打算扩大业务到亚洲, 向亚洲国家开出信用证。因自己在亚洲的知名度低, 恐信用证不能被亚洲国家出口商接受, 便与亚洲国家的代理行订立契约, 该代理行应对其要求保兑的信用证加具保兑, 以利用该代理行的信誉, 帮助自己开拓新市场。现在非洲银行开一信用证去亚洲, 要求该代理行加保兑, 但该代理行考虑受益人资信差, 未加保兑。受益人不得以两家银行之间有保兑信用证的约定为由, 要求亚洲国家代理行加保兑。这就是受益人不得利用银行之间的契约关系。

UCP600 在第4条中还进一步指出: “开证行应劝阻申请人试图将基础合同、形式发票等文件作为信用证组成部分的做法。”

二、信用证的作用

采用信用证支付方式, 在很大程度上缓解了进出口双方互不信任的矛盾, 并给进出口双方以及银行都带来一定的好处。信用证在国际贸易结算中的作用, 主要表现如下。

1. 对出口商的作用

(1) 保证出口商凭单取得货款。信用证支付的原则是单证相符,出口商交货后提交的单据,只要做到与信用证条款相符,银行就保证支付货款。在信用证支付方式下,出口商交货后不必担心进口商到时不付款,而是由银行承担付款责任,这种银行信用要比商业信用可靠。因此,信用证支付为出口商收取货款提供了较为安全的保障。

(2) 使出口商得到外汇保证。在进口管制和外汇管制严格的国家,进口商要向本国申请外汇得到批准后,方能向银行申请开证,出口商如能按时收到信用证,说明进口商已得到本国外汇管理当局使用外汇的批准,因而可以保证出口商履约交货后,按时收取外汇。

(3) 可以取得资金融通。出口商在交货前,可凭进口商开来的信用证作抵押,向出口地银行借取打包贷款(Packing Credit),用以收购、加工、生产出口货物和打包装船;或出口商在收到信用证后,按规定办理货物出运,并提交汇票和信用证规定的各种单据,叙作出口押汇取得贷款。这是出口地银行对出口商提供的资金融通,从而有利于资金周转,扩大出口。

2. 对进口商的作用

(1) 确保取得出口商履行买卖合同的证据。进口商填写开证申请书的任务就是有效地将买卖合同条款转化为对出口商(受益人)提交单据的要求,因此进口商申请开证时可以通过控制信用证条款来约束出口商交货的时间、交货的品质和数量,如在信用证中规定最迟的装运期限以及要求出口商提交由信誉良好的公证机构出具的品质、数量或重量证书等,以保证进口商按时、按质、按量收到货物。其中,FOB、CFR和CIF买卖合同下已装船海运提单是卖方完成交货义务的凭证和买方在目的地据以提货的凭证,因此可以保证进口商收到的是代表货物的单据,特别是提货凭证。

(2) 提供资金融通。进口商在申请开证时,通常要交纳一定的开证押金,如开证行认为进口商资信较好,进口商就有可能在少交或免交部分押金的情况下开证。如采用远期信用证,进口商还可以凭信托收据(Trust Receipt)向银行借单,先行提货、转售,到期再付款,这就为进口商提供了资金融通的便利。

3. 对银行的作用

开证行接受进口商的开证申请,即承担开立信用证和凭相符单据付款的责任,这是银行以自己的信用作出的保证,以银行信用代替了进口商的商业信用。所以,进口商在申请开证时要向银行交付一定比例的开证押金或担保品,这就为银行利用资金提供了便利。此外,在信用证业务中,银行每做一项服务均可取得各种收益,如开证费、通知费、议付费、保兑费、修改费等各种费用。因此,承办信用证业务是各银行的业务项目之一。在国际贸易结算中,信誉良好、作风正派的银行以高质量的服务,又促进了信用证业务的发展。

第三节 信用证的形式与内容

一、信用证的形式

开证行可以用电报、电传,也可以用信函的方式开立信用证。因此,常见的信用证有以下几种形式。