

GUOJI

MAOYI

YU

CHUKOU

XINYONG

BAOXIAN

ANLIJI

**国际贸易**

**与**

**出口信用保险**

**案例集**

中国出口信用保险公司短期业务理赔追偿部 编



中国商务出版社  
CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

# 国际贸易与出口信用保险案例集

中国出口信用保险公司短期业务理赔追偿部 编

中国商务出版社

## 图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易与出口信用保险案例集/中国出口信用保险  
公司短期业务理赔追偿部编. —北京: 中国商务出版社,  
2008.12

ISBN 978-7-80181-993-2

I. 国… II. 中… III. 出口信贷—信用保险—研究  
IV. F840.682

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 194418 号

---

国际贸易与出口信用保险案例集

中国出口信用保险公司短期业务  
理赔追偿部 编

中国商务出版社出版

(北京市东城区安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64266119 (发行部)

010—64295501

010—64263201 (零售、邮购)

网址: [www.cctpress.com](http://www.cctpress.com)

E-mail: [cctp@cctpress.com](mailto:cctp@cctpress.com)

北京中商图出版物发行有限  
责任公司发行

卓越无限排版

中国农业出版社印刷厂印刷

787 毫米×980 毫米 16 开本

28.75 印张 501 千字

2008 年 12 月 第 1 版

2008 年 12 月 第 1 次印刷

印数: 4000 册

ISBN 978-7-80181-993-2

定价: 58.00 元

---

版权专有 侵权必究

举报电话: (010) 64212247

## 序

自改革开放后，我国企业开始走向国际市场，参与国际竞争。在经历了成功与失败、喜悦与挫折之后，企业逐步意识到了国际化经营中存在的风险。随着全球经济一体化和知识经济的发展，国际贸易逐渐发展成为涵盖经济、法律、管理、贸易、金融、信息与物流等多领域的综合学科；科学技术的发展和新兴产业的涌现，推动着国际贸易不断突破原有的边界，不断创建新的国际规则和国际惯例。如何进行有效的风险控制与防范，成为摆在众多出口企业面前的一项重要课题。

2001年，为适应我国加入世贸组织的新形势，国务院决定组建中国出口信用保险公司。作为国家唯一一家经营政策性出口信用保险业务的金融机构，公司成立7年来，贯彻执行国家“走出去”战略，为企业对外贸易、对外投资和承包工程等提供了专业化的技术服务，支持了货物、资本、服务和技术的出口。中国出口信用保险公司短期业务理赔追偿部7年来，共处理短期出口信用保险项下各类报损案件8000余宗，索赔案件5000余宗。为了充分发挥出口信用保险的作用，增强出口企业的风险识别能力，提高出口企业的风险管理水平，我们用了两年多时间，将有代表性的案例进行了整理归纳，结集出版了这本《国际贸易与出口信用保险案例集》。

本书以真实案例为基础，生动展现了国际贸易面临的常见风险，从不同角度剖析了出口企业可采取的风险防范措施，简要介绍了出口企业投保出口信用保险后应该履行的基本义务，具有较强的实用性和一定的理论价值。

本书凝聚了中国出口信用保险公司短期业务理赔追偿部全体同志的智慧与经验；毛剑明、刘宗晖和魏广远三位同志参与了本书的编审工作，付出了辛勤的劳动。我相信，随着经济全球化水平的进一步提高和中国企业“走出去”步伐的加快，我们的案例一定能够对出口企业分析和控制风险起到很大的帮助，也真诚祝愿本书能够帮助您和您的企业在“走出去”的道路上越走越好！

杨学进

2008年8月18日

## 目 录

1. 从一宗仲裁案看法律手段的选择····· (1)
2. 非银行信用证风险防范····· (4)
3. 利用关键供应商地位 积极收回破产前欠款····· (11)
4. 从一宗破产案看美国破产替代程序····· (15)
5. 一宗南非追偿案件的启示····· (20)
6. 化学药品出口国际贸易风险分析与防范····· (22)
7. 一个迪拜追收案例的启示····· (26)
8. 宏观经济对企业违约的影响——从一宗美国拒收案说起····· (31)
9. 美国次贷危机下关注大买家风险····· (33)
10. 一宗阿联酋拖欠案的启示····· (37)
11. 从以色列追偿案看国际贸易风险防范····· (40)
12. 从“蜜月”走向关系破裂····· (44)
13. 通过案例看预期违约制度在国际贸易中的应用····· (47)
14. 浅析信用保险代位求偿权的行使名义····· (51)
15. 找准交易对象 保障债权确立····· (55)
16. 及时介入 快速理赔 高效追偿····· (58)
17. 知己知彼 有的放矢——浅谈欠款追偿的谈判策略····· (60)
18. 通过案例看国际商事仲裁裁决的执行····· (65)
19. 浅析意大利的止付制度····· (70)
20. 一桩仲裁执行案的反思····· (76)
21. 一宗债务人恶意拖欠案件的启示····· (80)
22. 一宗深加工结转追偿案件的启示····· (84)
23. 将内贸险理赔追偿工作纳入全国信用体系建设总体布局····· (87)
24. 浅谈美国买家拖欠案件的诉讼追偿····· (91)
25. 一宗土耳其追偿案件的启示····· (94)

26. 从一宗保险合同融资纠纷案件看代位权诉讼 .....	(96)
27. 在韩国通过法律手段进行商账追收的可行性分析 .....	(99)
28. 从一宗仲裁案看贸易纠纷案件的定损核赔 .....	(104)
29. 由一宗外贸代理纠纷案引发的思考 .....	(108)
30. 从一宗理赔案看出口信用保险中的“如实告知义务” .....	(113)
31. 出口商在国际货物买卖合同履行中享有的抗辩权 .....	(118)
32. 浅析保留贸易往来书面证据的重要性——从中国信保两宗索赔案件 的处理谈起 .....	(124)
33. 对外汇管制国家 出口交易需谨慎 .....	(126)
34. 一宗买家拖欠案件的启示——低限额批复与超限额出运 .....	(130)
35. 利用专业渠道 尽快解决纠纷 .....	(133)
36. 探析破产法律制度 积极寻求减损措施 .....	(136)
37. 一宗拒收案件的启示 .....	(138)
38. 浅析信用证交易风险——从伊朗 S 银行索款案例谈起 .....	(141)
39. 以诉讼施压 促还款协议执行 .....	(146)
40. 浅议还款协议的签订与执行 .....	(150)
41. 浅谈非诉追讨的谈判策略 .....	(152)
42. 从一则案例看土耳其海关规定 .....	(155)
43. 从一宗案例看信用证“止付令”在西班牙司法实践中的应用 .....	(159)
44. 出口信用保险的减损作用 .....	(163)
45. 如何防范买方以质量争议为由拖欠货款 .....	(166)
46. 一宗拒收转破产案件的启示 .....	(168)
47. 土耳其追偿相关法律制度简介 .....	(171)
48. 信用证“止付令”案例分析 .....	(176)
49. “以静制动”追讨债务人 .....	(180)
50. 委内瑞拉的外汇管制风险解析 .....	(182)
51. 一起多方责任的贸易案件 .....	(185)
52. 国内贸易单证、票据、文件简述——以工程机械行业为例 .....	(187)
53. 一宗尼日利亚信用证案件的启示 .....	(192)
54. 一份“对账函”引发的思考 .....	(196)

55. 一宗质量争议案件的启示 .....	(201)
56. 防范中间商以预期退货为由拒绝付款 .....	(204)
57. 巧设价款担保 从容面对风险 .....	(206)
58. 一宗拒收案件的启示 .....	(209)
59. 一宗大额印度追偿案件的启示 .....	(212)
60. 从一宗纠纷案件看外贸实务中的“表见代理” .....	(216)
61. 被保险人保单义务履行瑕疵情况下的赔付思考 .....	(220)
62. 海关规定差异的启示 .....	(224)
63. 土耳其追收案总结 .....	(227)
64. 买方破产无征兆 信保服务助全力 .....	(231)
65. 开证行恶意挑剔“不符点”案评析 .....	(235)
66. 禽流感导致进口国封关致损案 .....	(238)
67. 被保险人保险合同履约瑕疵导致拒赔案 .....	(241)
68. 中间商设局诈骗案 .....	(244)
69. 虚假贸易融资骗赔案 .....	(248)
70. 如何应对买方拒收货物 .....	(251)
71. 警惕买家设局欺诈 慎用赊销放账交易 .....	(254)
72. 从一宗破产案看澳大利亚破产程序 .....	(257)
73. 出口企业贸易合同履行瑕疵案 .....	(260)
74. 出口商虚构贸易背景骗赔案带来的启示 .....	(263)
75. 买方受市场影响延期付款案 .....	(266)
76. “无权代理”欺诈案 .....	(269)
77. 浅谈国际商账追收的几个认识误区 .....	(272)
78. 一波三折的波兰追收案件 .....	(278)
79. 证据搜集与追收途径新探索 .....	(281)
80. 国际贸易风险移转意义何在 .....	(283)
81. 对一宗信用证“止付”案的法理分析 .....	(285)
82. 庭内和解解决纠纷的新尝试 .....	(287)
83. 从案例看土耳其追账法律程序 .....	(291)
84. 浅谈美国公司法“揭开公司面纱”原则之适用 .....	(297)



85. 付款保证函瑕疵带来的隐患 .....	(301)
86. 承运人无单放货的启示 .....	(303)
87. 可转让信用证风险浅析 .....	(307)
88. 关注对尼日利亚出口风险 .....	(310)
89. 关注默示担保义务 .....	(312)
90. “背面条款”不可忽视 .....	(315)
91. 谨慎签署“仲裁条款” .....	(317)
92. 切勿放弃和解机会 .....	(319)
93. 前期法律行动在债务追讨中的作用 .....	(322)
94. 注重资信调查, 控制转卖风险 .....	(325)
95. 从一起意外事故看出口价格条款的选择 .....	(327)
96. 探讨诉讼方式解决债务纠纷的途径 .....	(330)
97. 警惕开证行风险 .....	(333)
98. 卢森堡财务公司放单案的启示 .....	(336)
99. 巧设还款担保 有效维护自身利益 .....	(339)
100. 谨防出运前风险 .....	(342)
101. 正确看待仲裁条款 .....	(345)
102. 一宗信用证“止付”案件带来的启示 .....	(349)
103. 如何在墨西哥进行债务追讨 .....	(353)
104. 如何应对买方拒收 .....	(356)
105. 谨防买家利用“软条款”信用证诈骗 .....	(359)
106. L/C 项下私自转移货权的教训 .....	(362)
107. 质量问题不容忽视 .....	(364)
108. 一宗定牌商品案件引发的思考 .....	(367)
109. 灵活运用非诉讼方式解决质量争议 .....	(370)
110. 浅论国际贸易结算方式——CAD 操作规则 .....	(373)
111. 远期支票付款风险 .....	(377)
112. D/P 远期托收的风险 .....	(379)
113. 担保书不保险 .....	(381)
114. 被保险人不应擅自放弃合同权利 .....	(382)

---

115. 假合同教训惨痛 .....	(383)
116. 刍议中间商风险——关注中间商偿付能力 .....	(385)
117. 刍议中间商的风险——谨防中间商超越代理权 .....	(387)
118. 切勿延误追讨时机 .....	(389)
119. 认真履行自身义务 有效获得保险保障 .....	(391)
120. 私下了结债务的不良后果 .....	(394)
121. 不可忽视出运前风险 .....	(397)
122. 从上市公司破产案件谈信息的采集和分析 .....	(399)
123. 印度拒收案件的思考 .....	(404)
124. 一起巴西追偿案的启示 .....	(406)
125. 合同表现形式浅析 .....	(411)
126. “石油换食品”案的启示 .....	(416)
127. 出口信用保险中的商账追讨艺术 .....	(419)
128. 代收行也会产生风险 .....	(422)
129. 浅析外贸代理关系 .....	(424)
130. 切莫放松风险控制 .....	(427)
131. 被保险人未履行义务 影响自身利益 .....	(429)
132. 破产保护案后谈风险防范 .....	(431)
133. 债务纠纷谈判技巧之我见 .....	(433)
134. 从一宗小金额追讨案看加拿大小额诉讼法庭 .....	(436)
135. 一宗拒赔案的启示——被保险人履行应尽义务是获得足额 赔付的前提 .....	(440)
136. 论美国破产法中的“偏颇性清偿”制度 .....	(443)
137. 探索解决争议案件的新途径 .....	(448)

# 1. 从一宗仲裁案看法律手段的选择

程家敏

## 一、案情介绍

2004年9月,国内出口商A公司向美国买家B公司出口价值约10万美元的货物,约定支付方式为OA60天。应付款日过后,经A公司多次追讨,B公司一直拖欠货款。由于投保了出口信用保险,A公司遂向中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)通报了可能损失,并委托中国信保代为追讨。

## 二、案件处理

由于债务人一直拒绝偿还欠款,中国信保律师于2005年4月提起诉讼。债务人在收到诉状后,在答辩期内进行了答辩,同时提起了反诉,反诉理由为:A公司的货物存在迟出运和质量问题,导致其损失,并且A公司的×经理已经承诺承担相应的责任,故免除了B公司的付款义务。A公司在律师的帮助下,对债务人提起的反诉进行反驳,同时指出所谓的×经理并不是A公司的员工,而是B公司在中国安排采购的员工,因此×经理的承诺与A公司无关。2005年11月,债务人律师突然提出动议,认为双方在贸易合同中签署了仲裁条款,因此要求法庭撤销本案的本诉和反诉。法院最终支持了债务人律师的动议,裁定争议事项由仲裁机构管辖,并撤销了本案的本诉和反诉。如果双方未在2006年2月17日之前提起仲裁,A公司将不得就同一事项在美国再次提起诉讼。

针对法院的裁定,中国信保立即联系国内律师并在2006年2月15日前向中国国际贸易委员会上海分会(以下简称“贸仲上海”)提交了仲裁申请。仲裁被受理后,仲裁庭向债务人寄送了仲裁通知、规则以及仲裁员名册。2006年8月2日,仲裁庭开庭审理案件,债务人委托的代理人参加了审理,并在“庭审要点”上签字。仲裁庭于2006年12月作出了A公司胜诉的裁决。除货款本金外,仲裁庭裁决债务人还需承担A公司的利息损失、汇率损失以及仲裁费用。

A公司要求B公司执行仲裁裁决,但B公司仍然拒绝履行付款义务,并于2007年5月31日向上海市第二中级人民法院提出撤销仲裁裁决的申请。B

公司的主要理由如下：(1) 贸仲上海分会受理该仲裁案无仲裁协议基础；(2) B 公司未得到指定仲裁员的机会，也未收到进行仲裁程序的通知；(3) 仲裁庭的组成违反了法律规定；(4) 仲裁庭向 B 公司发送的材料均使用中文，违背仲裁规则。

接到法院送达文件后，A 公司迅速聘请律师进行答辩，最终法院查明：(1) 双方签署的销售合同中明确约定了仲裁条款；(2) 仲裁庭提供的文件证明仲裁庭履行了通知义务；(3) B 公司的委托代理人在“庭审要点”上签名确认，表明其对仲裁管辖、仲裁适用规则、仲裁程序以及仲裁庭组成予以认可；(4) 双方销售合同中的仲裁条款未明确约定仲裁使用语言，因此仲裁庭寄送文件中使用中文，与仲裁规则并不违背。综上，法院于 6 月 12 日裁定驳回债务人的申请。债务人见多次刁难仍然无法阻止 A 公司对其的追讨，最终要求以货款的 50% 了结债务。经过双方多次商讨，最终 A 公司同意债务人偿还拖欠贷款本金，债务人按照协议分期支付了欠款。

### 三、案件启示

本案金额虽然不高（仅 10 万美元），但案件追偿却经历了多项法律程序，包括在美国提起的诉讼程序、贸仲上海的仲裁程序、上海第二中级人民法院的诉讼程序，历时近三年才成功追回欠款。该案为中国出口商采取何种法律手段进行有效追讨，提供了一些启示。

如本案所示，如果在合同中明确载明了仲裁条款，可以根据仲裁条款中确定的仲裁机构进行仲裁。在美国，也可以在债务人主要经营地的州高等法院或联邦地区法院提起诉讼。不过，在美国提起诉讼面临的主要风险是，债务人有可能在诉讼进行一段时间后，才向法院提出存在仲裁条款需要进行仲裁。根据美国判例 *Wasserstein v. Kovatch*, 261 N.J. Super. 277, 618 A.2d 886 (A.D. 1993), “The mere filing of complaint, or answering a complaint, is not election of remedies waiving the right to compel arbitration. The court has the power anytime before judgment, to refer a dispute to arbitration”，也就是说法官在是否要求诉讼当事人通过仲裁来解决争议这一问题上具有很大的自由裁量权，在诉讼的任何一个阶段都可以作出通过仲裁解决争议的裁定。不过，在诉讼实践中，法官并非轻易地撤销案件，有时候会驳回要求仲裁的申请，主要的依据是双方是否已经在诉讼程序中进行了实质性的工作，比如说已经开始“发现程序”（discovery）而且双方已经多次交换证据。综上，可以看到美国法律实践中，即使合同中存在仲裁条款，也可以在美国法院提起诉讼，至于是否要进行仲

裁,法官将根据当事人的申请来进行裁定。在这种情况下,发生纠纷后采取何种法律手段来进行追讨是值得仔细考量的。

总的说来,在美国进行诉讼,支付给法庭的费用不多,主要的费用是律师费用。一般来说,律师按照小时收费,小时费率从200~600美元不等,但有些律师可以接受佣金制收费方式,但在买家提起反诉的情况下,律师为反诉案件所做的工作仍然需要按照小时收费。对中国出口商不利的因素还有,如果需要提供证人证言和开庭审理,相关证人需要赴美作证或参加庭审。

在中国进行仲裁,除支付律师费用外,还要支付仲裁费用。一般来说,仲裁费用约为仲裁标的金额的3.5%,律师费用根据律师事务所的知名度以及办案律师水平的不同差别较大。当然,由于买家往往不愿意到中国来仲裁,许多仲裁案件中国出口商都是以缺席审判的方式获得胜诉裁决。在这种情况下,买家一般不会承认仲裁裁决的效力,因此如果想在美执行裁决,就必须在美国法院提起诉讼,要求法院确认仲裁裁决的效力。根据《纽约公约》的规定,在仲裁裁决生效的情况下,法院无权对争议的实体内容进行审核。但根据公约规定,如果在仲裁过程中,仲裁程序不符合规定或仲裁裁决有违背被申请人国家的公共利益,如被申请人没有被合理送达,被申请人可以要求法院撤销仲裁裁决。虽然从实践来看,美国法院承认仲裁裁决效力的情况居多,但被申请人利用法律赋予他们的权利往往会拖延诉讼的程序,以此加大中国出口商的成本,阻碍追偿工作。

从以上分析可以看出如果合同中存在仲裁条款,需要根据案件的情况选择合适的法律手段来进行追讨。

### (一) 案情清晰,债权债务关系明确

在这种情况下,债务人提出反诉的可能性不大,直接在美国提起诉讼,聘请可以接受佣金制的律师,前期投入的成本并不高。与在中国提起仲裁然后到美国执行相比,在美国直接进行诉讼要节省时间和费用,而且这给债务人带来的压力是实实在在的,有利于双方在诉讼程序中和解。即使提起诉讼后,债务人要求通过仲裁来解决纠纷,中国出口商再提起仲裁也会有利于今后的执行。

### (二) 案情复杂,极有可能涉及反诉

在这种情况下,由于案情复杂,而且债务人极有可能提起反诉,一方面美国律师的费用较高,另一方面中国出口商的举证负担较重,还有可能在庭审阶段面对美国陪审团,使诉讼面临许多困难。因此,中国出口商在国内提起仲裁成为一个更好的选择,虽然时间会长一些,但在国内仲裁有利于获得一份相对公正的裁决,有利于今后在美国执行胜诉裁决。

## 2. 非银行信用证风险防范

蔡晓煦

近日,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)收到了多个百万美元左右的信用证项下委托追收案件,案情基本类似,都是出口商在出货后仅收到小额付款,之后虽经议付行一再催促,开证人拒不付款或保持沉默,进口商也不积极配合,导致账款逾期良久未能得到解决。在中国信保介入追收后,发现这些案件远没有一般的商业拖欠案件那么简单,在商业欠款的表象下掩藏着许多玄机……

### 一、案情介绍

#### 案例(一):可转让信用证遭无理拒付

中国B公司与俄罗斯买方E公司达成生鲜果蔬的交易,由B公司组织货源向其出口,E公司先后通过塞浦路斯的代理Tartaruga Ltd公司开出两份可转让、提单日后60天延期付款信用证,金额分别是160万美元和70万欧元,信用证上显示的开证行分别是斯洛伐克的LLOYDS TSB和LLOYDS TRADE SAVING BOARD。信用证由乌克兰一家银行CREDIT DNEPR BANK以SWIFT MT 710电文转递给通知行中国C银行的北京分行,第一受益人是B公司,第二受益人是山东L公司(实际供应商)。

L公司收到信用证后首先进行了审证工作。L公司认为信用证条款没有问题,而且开证行又是世界著名的老牌银行劳埃德银行,因此积极准备货物,于2007年上半年按照信用证及合同要求,分批出运了水果、蔬菜等产品,并按日向C银行提交议付单据。C银行也按照惯常操作,用第一受益人的发票和汇票更换第二受益人的相应单据,并在确认单证相符、单单相符后,将全套单据寄交开证行。开证行收到单据后未提出任何不符点,但仅电汇了极小金额。经C银行多次索汇,开证行才给出延期付款的承诺函,承诺将在一个月内存清全款。不过此承诺未能得到履行。

#### 案例(二):斯洛伐克开证人不履行付款义务

2006年2月10日我国H公司经Z公司介绍与塞浦路斯Tartaruga Ltd签订

130 万美元出口合同，付款条件是提单日后 120 天信用证，通知行仍为中国的 C 银行。C 银行随后收到由俄罗斯 Trust Capital Bank 以 SWIFT MT 710 电文转递来的信用证。在货物按时装运之后，H 公司准备好所有单据，在信用证有效期内提交 C 银行议付。C 银行随即按照规定将单据寄给开证人斯洛伐克 DRUZSTVO NORTH EUROPEAN CREDIT UNION。开证人收到单据后未提出任何不符点，因此应在 2006 年 7 月 11 日到期日付全款。但在催促之下，H 公司只收到 21 万美元汇款。经过 C 银行和 Z 公司分别对开证人与买方的催促，开证人 DRUZSTVO NORTH EUROPEAN CREDIT UNION 于 8 月中旬通知 C 银行，承诺在 9、10、11 三个月份分期将剩余款项付清，但该还款计划并未得到执行。

以上两个案例的开证申请人都是 Tartaruga Ltd，中国信保受理后进行调查发现，Tartaruga Ltd 是一家在塞浦路斯注册的国际商业公司，在塞浦路斯没有资产，且已于 2007 年 7 月 9 日破产清算。

## 二、三条悬念

可以看出，上述两个案例有一些明显的共同点。首先，信用证不是直接在开证人与通知行之间传递，而是由第三家银行转递；其次，开证人完全不按照国际惯例操作，收到单据后既不承诺付款也不电提不符点，而是支付一点点货款了事并且再无音讯，似乎不像是正常银行所为；最后，开证申请人、开证人、转递行都在不同的国家，给日后的追讨增加了很大的难度。

中国信保在收到案件后，凭借遍布全球的有力渠道，对各国涉及案件的主体进行了调查，同时进行追收工作。下面提出几个调查中的悬念，与大家共同讨论。

### 悬念一：开证人何许人也

由于未提不符点，开证人负有信用证项下第一性付款责任。所以我们首先对开证人进行了调查。

案例（一）中的两份信用证，第一份显示开证人为 LLOYDS TSB，第二份显示为 LLOYDS TRADE SAVING BOARD，地址均为 LETNA 45, KOSICE 04001, SLOVAKIA。将两份信用证联起来看，似乎 LLOYDS TRADE SAVING BOARD 是 LLOYDS TSB 的全称。而 LLOYDS TSB BANK（劳埃德银行）成立于 1765 年，具有相当悠久的历史，是英国最大的四家商业银行之一，在 1998 年 1 月 13 日，其资本市值达 687 亿美元，列全球首位。但经我们在当地核实，斯洛伐克劳埃德银行的相关人员否认他们银行曾开出过此信用证。

根据开证人的名称和地址，我们在斯洛伐克调查发现貌似 LLOYDS TSB



BANK 的 LLOYDS TRADE SAVING BOARD 实际跟这家银行毫无关系。它不是一家银行，而是注册名称为 LLOYDS TRADE SAVING BOARD DRUŽSTVO 的一家合作公司 (Co-operative)。该公司成立于 2006 年 3 月 14 日，最初名称为 CREDIT UNION BOSTON DRUŽSTVO，后于 2006 年 6 月 20 日更名为 LLOYDS TRADE SAVING BOARD DRUŽSTVO。前一个名字貌似老牌投资银行 Credit Suisse First Boston (瑞士信贷第一波士顿银行)，后一个名字则貌似劳埃德。

我们在当地通过电话、信函等方式根本无法联系到 LLOYDS TRADE SAVING BOARD，致电给同一地址上的另一家公司，对方声称不知道这家公司。

案例 (二) 中的开证人，根据我们的调查，也不是一家银行，而是成立于 2003 年的一家合作公司 (Co-operative)，不幸的是，该公司已于 2006 年 10 月 26 日破产清算。

我国驻斯洛伐克使馆经商参处曾发布过一篇文章《关于斯 Druzstvo North European Credit Union 信誉情况》，摘录如下：

“最近，几家国内公司先后反映，斯洛伐克 Druzstvo North European Credit Union (地址：3, Bellova Street, Kosice - 04001, Slovak Republic) 银行给中国信保开具的信用证不能兑现，致使我企业遭受损失。

为此，我处人员拜会了斯洛伐克国家银行监管部门的领导。对方告知，Druzstvo North European Credit Union 没有在斯洛伐克中央银行注册，不能在斯境内从事信用证业务。”

以上调查显示，案例 (一) 和案例 (二) 中的开证人实际上都不是银行，且资信状况极差，与其进行贸易往来时不宜采取信用证交易模式。

斯洛伐克主要的公司形式有以下几种 (括号中前者为英文、后者为斯洛伐克文)：

1. 有限合伙 (unlimited partnership/verejná obchodná spoločnosť -“ver. obch. spol.” or “v.o.s.”)；
2. 有限合伙 (limited partnership/komanditná spoločnosť -“kom. spol.” or “k.s.”)；
3. 有限责任公司 (limited liability company/spoločnosť s ručením obmedzeným -“spol. s r. o.” or “s. r. o.”)；
4. 合资公司 (joint-stock/akciová spoločnosť -“a.s.”)；
5. 合作公司 (co-operative/družstvo)。



其中合作公司在有限公司中对最低注册资本的要求最少，只需SKK<sup>①</sup> 50000。它的特点是开放性：合作者进出很容易，多用于房屋管理、农业合作、食品供应业的公司。斯洛伐克法律规定，合作公司必须在其商业名称中加入“družstvo”的字样。因此遇到斯洛伐克带“družstvo”名称的组织，就应知道它只是公司而不可能是银行。

### 悬念二：非银行如何接入 SWIFT 系统

既然所谓的开证人不是银行，那么它们如何通过 SWIFT 开出信用证呢？这里先对 SWIFT 作个简单介绍。

SWIFT 是“环球同业银行金融电讯协会”（SOCIETY FOR WORLDWIDE INTERBANK FINANCIAL TELECOMMUNICATION S.C.）的简称，是一个国际银行同业间非营利性的国际合作组织，总部设在比利时的布鲁塞尔，成立于 1973 年 5 月，由北美和西欧 15 个国家的 239 家银行发起。目前全球大多数国家的大部分银行均已使用 SWIFT 系统。SWIFT 的使用，为银行的结算提供了安全、可靠、快捷、标准化、自动化的通讯服务，从而大大提高了银行的结算效率。目前信用证的格式主要都是采用 SWIFT 电文。

下述机构都有资格加入 SWIFT 组织，从而使用其服务并接入 SWIFT 系统：

1. 会员（Full member）：银行、合格的交易商或合规的投资管理机构可以申请加入 SWIFT；
2. 附属会员（Submember）：为会员的附属机构；
3. 参与者（Participant）：一些非银行金融机构和非金融机构根据其业务需要，可以申请成为 SWIFT 的参与者；
4. 公司（Corporate）：比如 Arcelor、DuPont、GE 等都是 SWIFT 的用户。

由此可见，虽然 SWIFT 系统为大多数银行所使用，但使用 SWIFT 系统的绝不仅仅是银行。这与我们以往的理解可能有所出入。

### 悬念三：非银行开立信用证是否合法、合规

在国内，法律上并没有规定信用证的开立主体必须为银行，从法律角度而言，任何经济实体开立信用证都是合法的。有些国家可能规定非银行可以开立信用证，而还有一些国家规定非银行信用证必须由金融机构开出。不管怎么样，非银行开立信用证并没有违反法律。但非银行开立信用证是否符合国际惯例呢？

<sup>①</sup> SKK 为斯洛伐克克朗（英文：Slovak koruna；斯洛伐克文：slovenská koruna）的国标货币符号，斯洛伐克将于 2009 年 1 月 1 日将其货币以 30.1260:1 的比率从克朗转换成欧元。