

新编 进出口业务 案例精选

主编 陈国武

- 极具参考价值的专家处理意见
- 具有代表性的全新案例
- 案例分类便于查阅

清华大学出版社



新编 进出口业务 案例精选

主编 陈国武
参编 王 颖 宋莉莉
田 莽 周金亮

清华大学出版社
北 京



本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

新编进出口业务案例精选/陈国武主编. —北京:清华大学出版社, 2009.7

ISBN 978-7-302-19980-9

I. 新… II. 陈… III. 进出口贸易-案例-汇编-中国 IV. F752.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第059700号

责任编辑:王文珠 张志强

封面设计:唐韵设计

版式设计:魏 远

责任校对:王 云

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 刷 者:北京四季青印刷厂

装 订 者:三河市金元印装有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:16.75 字 数:363千字

版 次:2009年7月第1版 印 次:2009年7月第1次印刷

印 数:1~5000

定 价:26.00元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:032968-01

前 言

20 世纪 70 年代末，原对外贸易部鉴于我国外贸事业即将迎来大发展的机遇，但培养外贸人才的专业书籍极为匮乏，随即迅速作出决策，从上海、广东、辽宁和天津等省、市外贸院校中抽调十几名既有教学经验又有外贸实践经验的教师，组建“外贸部教材编审组”，任务是尽快编写出急需的对外贸易专业教材和相关的参考书籍。编审组全体成员采取了“集中讨论，分散撰写”的办法，在完成本身授课任务的同时，利用业余时间找资料、写大纲，大家不辞辛苦，奋力拼搏，仅用一年时间，便推出了使用达十几年的外贸院校统编教材《进出口业务》。此后，又陆续推出诸如《进出口业务案例选编》、《商品进出口业务》及《国际贸易惯例法律规则选编》等颇有分量的参考书籍近十种，达 300 万字，极大地弥补了当时对外经贸专业参考书籍严重不足的状况。所有由编审组编写出版的书籍，都获得了“全国经贸行业优秀教材”一、二、三等奖的殊荣。

笔者有幸，当年曾作为“外贸部教材编审组”成员之一。小组成员虽来自五湖四海，但大家为了共同的目标——促进我国的对外经贸教育事业尽快发展。因而形成了一个相互帮助，紧密团结的集体。经过不懈努力和忘我拼搏，全组成员在较短时间内就超额完成了上级赋予的编写任务。编审组这种难能可贵的精神，长时期激励着笔者去努力做好自己的本职工作。

进入 21 世纪以来，笔者先后出版了两本有关对外贸易的书籍，本想一鼓作气，将近年来亲自处理过的案例整理付印，但由于种种原因未能如愿。这次在海内外友人的催促下，特别是在清华大学出版社的鼓励下，笔者信心倍增，经过和几位参编人员的共同努力，终于完成了本书的编写。

本书之所以命名为《新编进出口业务案例精选》，因编审组曾于 1982 年推出《进出口业务案例选编》和《进出口业务案例精选》，本书加上“新编”两字，含有传承编审组当初形成的工作作风之意。

本书具有以下特点：

(1) 案例内容较新，除极小部分选用 20 世纪 90 年代后期有代表性的资料外，大部分选用新世纪的资料，个别案件直到交稿付印时尚未完全结案。

(2) 书内所有案例，均系笔者亲历参与处理或独自解决的。大部分案例由笔者亲自撰写，其余则由笔者口述案情及处理过程，参编人员记录后再加上分析意见撰写成文，再经笔者审阅修改定稿。本书内所有案例都属第一手资料，没有任何“转载”或“引用”其他刊物现有材料的情况。

(3) 本书选用的案例，既有出口贸易，又有进口贸易；在运输方式上既有海运，也有

国际铁路联运和多式联运；考虑到当前波及全球的金融危机，因此把规避货款风险列为重要内容，除较多选用信用证方面的案例外，也选用其他诸如托收及汇付方面的案例。

（4）本书附有一些有关国际贸易方面的惯例和规则，可作为读者解决贸易纠纷的依据。

（5）为了使案例更加贴近实际，同时又不泄露有关“商业秘密”，书中案例的地名用英文字母代替，当事人均冠以假名。如出现当事人名称与内容与外界有雷同的现象，只能认为纯属巧合。

应该指出的是，本书的各个案例中列出的解决贸易纠纷的办法，是笔者根据当时、当地的实际情况提出来并用于解决纠纷的，现在经过分析、总结，作为业务资料供广大读者参考，而并非将本书中处理案情的做法，作为解决贸易纠纷唯一、最好的办法向外推荐的。

本书的出版得到了清华大学出版社的大力支持，在此，谨表示深切谢意。

由于编者水平所限，书中难免存在缺点和错误，敬请广大读者不吝批评指正。

陈国武

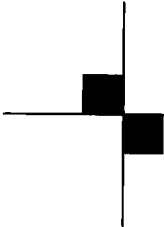
2009年3月于天津

目 录

托收方面.....	1
案例一：托收方式下应掌握的问题.....	3
案例二：根据实际灵活使用支付方式问题.....	6
案例三：实际操作中地域性差异问题.....	8
案例四：铁路联运使用托收方式的风险问题.....	12
案例五：托收方式的风险问题.....	15
案例六：托收方式下托收单据的风险问题.....	17
汇付方面.....	21
案例七：采用汇票作为支付方式的问题.....	23
案例八：汇付方式的风险问题.....	26
信用证方面.....	29
案例九：使用信用证方式问题.....	31
案例十：货物数量问题.....	33
案例十一：信用证规定的单证问题.....	35
案例十二：对开信用证开立的时间问题.....	37
案例十三：备用信用证的使用问题.....	41
案例十四：信用证项下保兑费的支付问题.....	43
案例十五：对信用证条款的理解问题.....	46
案例十六：信用证规定的单证问题.....	49
案例十七：信用证内规定的单据问题.....	52
案例十八：信用证的理解问题.....	55
案例十九：信用证的有关条款问题.....	57
案例二十：信用证内规定“客检”问题.....	58
案例二十一：背对背信用证问题.....	61
案例二十二：信用证的审核问题.....	64
案例二十三：银行如何寄单的问题.....	68
案例二十四：信用证支付方式下银行失误问题.....	71
案例二十五：信用证支付方式下提单差错问题.....	74

案例二十六: 信用证支付方式下出口额外要求的问题.....	78
案例二十七: 结算货款的单据制作问题.....	81
案例二十八: 信用证内运输条款的掌握问题.....	85
案例二十九: 信用证内到期地点的掌握问题.....	87
保险方面.....	91
案例三十: 货物的保险问题	93
案例三十一: 货物的保险及对信用证的审核问题.....	97
合同条款方面	101
案例三十二: 合同中质量条款的问题.....	103
案例三十三: 签订合同不审慎的问题.....	105
案例三十四: 商品成交、商品规格问题.....	108
案例三十五: 合同条款漏洞问题.....	111
贸易术语方面	119
案例三十六: 贸易术语的变形问题.....	121
案例三十七: 对贸易术语掌握程度的问题.....	124
案例三十八: 贸易术语的使用问题.....	128
案例三十九: FOB 贸易术语问题.....	130
案例四十: CIF 术语的实际操作问题	132
运输方面.....	135
案例四十一: 特定地区的运输方式术语问题.....	137
案例四十二: 海运租船订舱方面的问题.....	140
案例四十三: 货物的装运问题.....	143
案例四十四: 运输条款的掌握问题.....	145
案例四十五: 货物运输选港失误问题.....	147
案例四十六: 海运提单问题	149
案例四十七: 海运清洁提单和贸易术语的问题.....	152
案例四十八: 海运中的预借提单问题.....	154
案例四十九: 代办运输的费用问题.....	157
案例五十: 提单的签发问题	160
案例五十一: 国际铁路联运的问题.....	163
案例五十二: 运输规则不了解问题.....	165

其他方面	169
案例五十三：贸易洽商问题	171
案例五十四：抢注商标的问题	173
案例五十五：国际投标问题	176
案例五十六：制作单据差错案	179
案例五十七：地理知识问题	181
附录 A 《2000 年国际贸易术语解释通则》(INCOTERMS 2000)	187
附录 B 《托收统一规则》(1995 年修订本，国际商会第 522 号出版物)	223
附录 C 《跟单信用证统一惯例》(2007 年修订本，国际商会第 600 号出版物)	230
附录 D 《联合国海上货物运输公约》(汉堡规则)	246



托 收 方 面

案例一：托收方式下应掌握的问题

案例二：根据实际灵活使用支付方式问题

案例三：实际操作中地域性差异问题

案例四：铁路联运使用托收方式的风险问题

案例五：托收方式的风险问题

案例六：托收方式下托收单据的风险问题

案例一：托收方式下应掌握的问题

进口人拒绝付款导致货物被假提单提走案

一、案情提要

托收是国际贸易业务中常用的支付方式，其风险程度介于信用证和汇付之间。由于托收的本质是依靠商业信用，因此其中所隐藏的风险不容小视。

20 世纪 90 年代中期，加拿大由于移民增加，其国内的建筑行业蒸蒸日上，对于建筑材料的需求旺盛，在对我国的建筑材料的进口方面也表现强劲。我国的海港城市 T 市进出口公司宏大公司和加拿大的保罗公司共签订了八份合同，全部使用 CIF 贸易术语，总计金额 68 万美元，以 D/P 即期付款交单方式支付。后来由于加拿大建房数量基本满足了市场的需要，该国的建筑业也随之降温，原先对于建筑材料的强劲需求也大为缓解。

而我国的宏大公司对这一情况并不十分了解，反而在年底之前为了突击增加业绩，抓紧时间将这八份合同规定的所有建筑材料全部发给了加拿大保罗公司，所有单据也在同时办理托收。后由于款项过大和需求减少两方面的原因，保罗公司拒绝付款提单。结果货物到达以后就不得不暂时堆放在温哥华码头。在宏大公司着急解决问题的同时，货物却被另外的一家公司用假提单提走。几经周折，在中央领导的直接干预下，才得以找到冒名提取货物的威马公司。并经过历时两年的谈判，才收回货款，但同时也损失了很大的利息收入。

二、案情综述

20 世纪 90 年代中期，由于加拿大移民手续相应放宽，世界各地移民加拿大的人数较前大为增多，移民的增加，造成对住房的需求增大。我国是加拿大进口贸易的主要伙伴，因此，加拿大建筑公司对于建筑材料的需求也反映到了对我国的国内建筑材料的进口需求强劲上来。我国的海港城市 T 市的进出口公司宏大公司是一家建国以后就成立了的老牌进出口公司，和加拿大的保罗公司签订了总计八份出口各种建筑材料的合同，全部采用 CIF 贸易术语，八份合同总计金额为 68 万美元，支付方式为 D/P 即期付款交单。

随着加拿大各地营造住房数量的大幅度增加，已基本满足了市场需要，该国国内的建筑业从高峰期逐渐滑到了低点，原先对于建筑材料的强劲需求也大为缓解，而我国的宏大公司对这一变化并不十分了解。马上就要到年底，宏大公司内负责加拿大保罗公司业务

办事人员希望能够在年底绩效考核时得到比较高的评价，因此片面追求高业务量。为此，这些人员抓紧时间，将先前八份合同销售的所有建筑材料全部发往保罗公司，所有单据也同时交付托收行办理托收。

单据很快到达加拿大的代收银行，代收行随即通知加拿大的保罗公司付款赎单。但是由于上文所说的原因，建筑业市场走颓，保罗公司此时对于这批进口建筑材料的需求没有原来那么强烈，而且八份合同的货物一下子同时收到，公司的偿付能力有限，无法立刻付款。因此索性对代收行的通知置若罔闻，拒不付款赎单。结果当宏大公司出口的一大批货物到达加拿大的温哥华港口之后，无人提货，只能暂时堆放在码头。宏大公司在加拿大当地也没有代理商，这一放就是很长的时间。

加拿大当地的代收行发现保罗公司没有付款提单表示，便将这一情况反映给了我国的托收行，由托收行通知了宏大公司。宏大公司当然十分着急，考虑再三，决定还是先把货物从码头提走再找保罗公司交涉，否则在码头每耽搁一天都要付出大笔的费用。于是宏大公司便通过关系临时在加拿大当地委托了一家公司罗德公司作为代理商，要求罗德公司代表自己先到当地的代收行取出全部单据，然后到码头提货。罗德公司收到委托书之后到代收行凭出口商的委托书取出单据，接下来到码头提货。不料，罗德公司到达码头之后却发现货物已经被人提走，消失得无影无踪了。

宏大公司得到消息之后，连忙委托罗德公司在加拿大当地四处询问这批货物的下落，但是却一无所获。情急之中，宏大公司想到了这批货物的承运人是国内 G 市的某大型航运集团远航公司，于是便联系到远航公司，希望远航公司能够协助公司找到是谁提走了这批货物。但是却被远航公司婉言拒绝，远航公司称在 CIF 贸易术语下自己只是负责将货物运到目的港，并拿出进港证明为证。而对于宏大公司要求的协助请求不予理睬。

宏大公司只得又继续找其他的途径，希望能够追回货物。但是虽经多方联系，却均以无效告终。正在此时，T 市的工商业联合会知道了这一情况，于是主动上门咨询，收集材料，将该案件经过写成报告，交给了北京的全国工商业联合会总部。北京的全国工商业联合会总部将报告汇报给了当时的主管对外经贸的中央领导。很快就得到了领导批复，责成 G 市的远航公司协助宏大公司找到冒领货物的加拿大公司。远航公司见到领导批示，便找到了自己在加拿大的代理公司要求对方协助调查，没有费多少周折，很快就弄清楚了冒领货物的是加拿大的威马公司。

宏大公司知道以后，迅速派人找到威马公司交涉。宏大公司提出了两种解决办法：

（一）威马公司用假提单提走货物，属于违法行为，宏大公司可以起诉。

（二）宏大公司不起诉，但是威马公司应当立刻将货款如数付给宏大公司。

威马公司当然不愿意被宏大公司告上法庭，如果那样的话自己公司的信誉就将消失殆尽，于是就表示愿意赔偿宏大公司货款。其实对于宏大公司而言，在异地起诉威马公司也不是一个明智之举，既耗时又费力，见对方表示愿意赔款，也就顺水推舟，表示同意。

但是威马公司表示由于八笔合同的金额共 68 万美元，自己实在无力立刻偿付，只能逐

步付清。考虑到威马公司所说的也是实际情况，宏大公司就同意了。直到两年以后，宏大公司才将这八笔合同的货款全部收回，并且承担了不小的利息损失。



分析意见

（一）托收方式是商业信用

托收的支付方式，虽然中间同信用证一样也有银行的参与，但是从本质上来讲它属于商业信用的范畴。与汇付形式一样，它也是由买卖的双方根据贸易合同互相提供信用的。托收业务当中的银行只是按照委托人的指示办事，并不承担付款人必然付款的义务。如果进口商破产或者由于任何原因丧失偿付能力，出口人则很有可能收不回货款。这一点是与信用证支付方式完全不同的，因此应当提高警惕。另外，如果货物在进口人拒不付款赎单的情况下就已经到达目的地，代收行并没有义务代为保管货物，除非双方事先就此有过明确约定。

从这次贸易的交易过程看，宏大公司的业务员没有注意到风险的规避问题。为了追求个人的业绩，贸然将八笔合同的货物一次性发出，造成合同金额总价过高，风险过于集中。如果一旦进口人拒绝付款赎单，宏大公司在加拿大当地又没有固定的代理商，则货物的安全没有保障，货款的收回更是无从谈起。事实也正是如此。

因此，在使用托收方式时，我国的宏大公司作为出口一方，应当在洽商业务之前调查和考虑进口人的资信状况，特别是要据此掌握好成交的金额额度。另外，还应当了解当地的贸易体制、外汇管理条例和商业惯例等，尽量减少在托收形式下的商业风险。

（二）设立国外代理商问题

作为和国外经常有业务往来的公司，应当考虑在国外设有代理商。

在本案例中，对宏大公司设立海外代理商的问题来说，首先本公司属于实力雄厚的公司，已经有半个多世纪的外贸实践史，有能力在海外设立代理商或者寻找当地的合作伙伴；另外，加拿大是一个对华贸易大户，业务量十分可观。设立代理商的好处显而易见，如在本案例中，后来付款提单、报告货物失踪和与冒提货物的威马公司谈判的都是宏大公司临时委托的当地的代理商罗德公司，其所起的作用相当重要。

而且，如果一开始宏大公司在加拿大有代理商的话，在保罗公司拒绝付款赎单时，代收行就会首先找到宏大公司的代理商，后者则可以马上根据宏大公司指示办理付款赎单。也就根本不会出现后来的货物被其他公司恶意冒领以及由此引发的一系列麻烦。

（三）国际贸易的风险防范需要各方配合

在这个案例当中，涉及的单位很多，而且各个单位的表现也各不相同，都直接或间接地影响了案情的进展。

在保罗公司拒绝付款赎单以后，宏大公司曾经找到承运人远航集团。但是对方的表现令人失望。除了推卸责任以外根本没有作出任何善意的表示，更别提支持了。接下来，我

国的工商业联合会充分发挥了作用，走出了解决问题的关键一步。特别是中央领导的干预，打开了一个突破口。随后就是宏大公司在加拿大临时委托的代理商尽心尽力，为问题的最终解决起到了重要作用。

这里，我们想指出的是：作为国内的大型航运集团远航公司在客户遇到问题之后，只顾推卸责任，直到中央领导亲自批示之后才作出反应，到底应不应该？事情虽然已经过去几年了，但是如果航运业的任何参与者依然不重视除了运输服务以外的跟进配套服务。那么，在被业界称为“最后一块处女地”的物流业，在中国飞速发展的今天，这样的参与者将很有可能被淘汰出局。

案例二：根据实际灵活使用支付方式问题

支付方式灵活变通做法案

一、案情提要

1997年，亚洲金融危机突然爆发。在这场突如其来的金融危机的重击之下，与我方永胜冶炼厂有着长期友好合作关系的韩国萨蒂公司陷入生产和财务危机，没有能力继续像以往那样按照信用证方式进行交易。我方得知这种情况以后，在认真分析了风险与收益之后，决定改变支付方式为远期付款交单，变相给予对方融通资金的机会，帮助萨蒂公司渡过了暂时性的难关。这种灵活的做法既维持了业务的正常开展，又赢得了合作伙伴的忠诚和尊重。

二、案情综述

1997年，亚洲金融危机突然爆发，其波及面积之广，前所未有。几乎所有的亚洲国家都受到影响，当然也包括韩国。金融体系受到很大冲击，一大批以往靠着政府支持的大型企业纷纷出现财务危机，相当数量的企业倒闭，另外一些企业虽然没有走上破产之路，但是在金融危机的重击之下也只能够做到勉强维持经营，现金流几乎为零，财务状况举步维艰。

我国T市永胜冶炼厂，主要产品为生铁锭，长久以来和韩国的大型钢铁冶炼单位萨蒂公司建立了良好的业务合作关系，多年向其提供质量高、价格合理的生铁锭。而韩国的萨蒂公司也将我国永胜厂的供货作为其生产原材料的主要来源，常年订购。而且，萨蒂公司的信誉极佳，每一次交易之后结清货款的速度很快，从不拖欠。在这种基础之上，双方都将对方视作本厂长期的战略伙伴，有着愉快的合作历史。

但是在 1997 年的亚洲金融危机冲击之下，萨蒂公司也未能幸免，企业的财务状况由原来的鼎盛时期急转直下，现金流几近枯竭，银行账面余额也所剩无几，外界评估机构对其的资信评级自然也随之下降。同时，韩国的大多数银行都正处在自顾不暇之中，没有心情也没有能力向萨蒂公司发放新的贷款。这两方面的原因使得萨蒂公司陷入暂时的财务危机当中不能自拔，原材料的供货厂商见此情景纷纷暂停了合作，萨蒂公司的生产也实质上处于停滞状态。

一直以来，永胜厂和萨蒂公司是以信用证方式进行交易。原因是我方的永胜厂在每一次交易中拿到信用证的相关单据以后，往往立刻进行打包贷款操作，这样就可以提前融得一部分资金，立即投入生产环节。但是情况变化后，现在萨蒂公司明显已经无力继续从银行开出信用证，永胜厂履行完最后一批货物的合同以后，就不得不面对是否和萨蒂公司继续合作的选择。如果选择继续合作，在当前这种情况下，萨蒂公司肯定没有能力按照以前的信用证支付方式进行交易，那么我方应当如何处理？如果放弃与萨蒂合作，那么永胜厂就失去了一个重要的贸易客户，也将付出不菲代价。

我方永胜厂的高级管理人员专门就此事展开研讨，请专业人士分析各种选择的得失利弊，咨询专家，听取意见。最后，永胜厂在综合多方建议的基础上作出了决定，继续和韩国的萨蒂公司定位于长期的合作伙伴关系，开展贸易合作。主要原因有两点：首先，永胜厂的管理层判断目前的金融危机只是暂时的困难，萨蒂公司的核心竞争优势还在，等到经济大环境改善之后就会回复昔日的实力。其次，基于以上判断，永胜厂认为自己应当表现出高姿态，帮助萨蒂公司渡过眼前的危机，放眼未来，寻求更广阔和长久的合作空间。具体而言，就是永胜厂主动改变一贯所采取的信用证支付方式，主动向身陷窘境的萨蒂公司提出改变支付方式的优惠条件，采取远期付款交单（D/P）方式，而且在远期付款日期上也从宽掌握，实际上允许了货到后再付款。这样一来，萨蒂公司就可以通过其他途径找到担保人，先将单据从提示行拿到，然后提货，并将提到的原材料投入生产。这样就极大地缓解了萨蒂公司的财务压力，为其顺利恢复生产，改善信用状况提供了重要条件。

事实证明，我方永胜厂管理层是具有远见卓识的。亚洲金融危机过后，韩国的经济经历了阵痛之后开始缓慢复苏。萨蒂公司恢复生产的速度也快于韩国经济整体的步伐，经过一段时间以后，萨蒂公司恢复了以前的财力状况和生产能力。俗话说得好，患难见真情。我国的永胜厂凭借自己的眼光和魄力赢得了韩国萨蒂公司的尊重和友谊，双方至今保持着友好的合作关系。

分析意见

（一）关于 D/P 付款交单的使用

D/P 付款交单分为两种，即期付款交单和远期付款交单。从字面上理解，这两者都要求进口商在付款之后才可以得到单据，然后提取或者转售货物。但是应当注意的是，就远期

付款交单而言,分两种情况:首先,如果付款日期和实际货物运抵的日期差不多,进口商不必在货物到达以前付款;其次,如果付款日期晚于实际货物运抵的日期,实际上更是给了进口商充分的融资机会。本案例中,我方永胜厂就是采用了远期付款交单的方法,从而给予了韩国萨蒂公司较大的融资空间,帮助他们渡过难关。

(二) 在收款安全基础上,灵活处理支付方式

我国的外贸企业应当注意,在支付方式问题上,虽然我国一直以来的大多数国际贸易都是以信用证作为支付方式,但是在不同的条件下,也应当考虑其他支付方式,例如本案例中的付款交单和承兑交单等方式。要在确保收款安全的前提下,最大限度地服务于买卖的成交。

此外,本案例中我方企业的做法又是一个合理利用规则,变通做法,促进双方合作和友谊的范例。这样,虽然眼前的利益受损或者风险增大,但实际上,从长远来讲我方是为自己赢得了忠实的客户群和合作伙伴。特别是在对方处于危难之中时,我方企业不仅没有乘人之危提高价格,反而主动分担风险,促成交易。在发达的商业社会当中,合作伙伴的忠诚度是重要的商场生存法宝之一,而我国的绝大多数企业在这方面的工作还有很长的路要走。但是,我们也高兴地看到有一批像本案例中叙述的这些敢于开拓进取的中国企业已经开始朝着这方面作出了有益的尝试和探索。

案例三：实际操作中地域性差异问题

墨守成规导致赔款案

一、案情提要

墨守成规,再加上不熟悉某一地区的特定运作方式常常给我方带来经济损失,本案例就是如此。我国安泰公司和意大利的艾玛公司以 D/P 远期的方式进行交易,意大利方为卖方,我方为买方。当货物运抵我方口岸之后,我方的代收行 W 银行在没有弄清楚委托指示书中真实的交单条件的情况下,没有严格按照委托指示书中的规定行事,擅自草率地将全套单据交给了安泰公司。结果,由于安泰公司没有按时付款, W 银行被意大利方面告上法庭,要求赔偿全部货款以及相关的损失。经过法院审理,最终认定我方代收行 W 银行败诉,赔偿货款及相应损失,在经济和信誉上遭受了双重损失。

二、案情综述

2003 年初,我国南方 J 省的一家外贸进出口公司安泰公司从意大利的艾玛商贸公司购

买一批价值 30 万美元左右的特殊阀门。经过双方协商,在销售合同中规定该笔业务采用 CIF 贸易术语、即期信用证付款方式。在货物装运以前,双方又经过协商,最终将支付方式敲定为 D/P at 150 days after sight。7 月末,货物顺利装船,运抵目的港上海。

8 月初,意大利的艾玛公司将全套的货运单据(包括正、副海运提单、商业发票、保险单等),连同汇票和托收申请书,一并交给了当地的托收行 D 银行办理托收业务。但是艾玛公司在申请书内并未明确付款方式是 D/P at 150 days after sight,只是说明请托收行 D 银行将单据转交给中国的买方 J 省的安泰公司,并且规定:请当地代收行在中国的安泰公司付款以前,通过托收行 D 银行先行联系意大利的艾玛公司,听候进一步的指示行事。意大利的托收行 D 银行在寄单据给中国的代收行时,没有将艾玛公司的汇票一起放在单据当中寄出。托收行 D 银行指定中国的 W 银行作为代收行,并在其托收指示书当中付款方式一栏明确写有“Promissory note at 150 days sight”。

代收行 W 银行在收到由意大利寄来的单据后,通知买方安泰公司,审核单据无误。后来又应安泰公司的要求,在安泰公司出具了给代收行 W 银行的保函后,W 银行允许其将全套单据取走。所开的保函内容是安泰公司先行将全套单据取走,保证到期后准时将全部货款付给代收行 W 银行,保函的抬头是代收行 W 银行。在取得单据以后,安泰公司在货物运抵以后,从上海港全部提走。

安泰公司所开的保函中写明了最迟的付款日期是 2004 年 1 月 3 日,但是到期后并没有按时付款。代收行 W 银行也曾经多次催促安泰公司付款,但是都被安泰公司以诸如货物质量与合同条款不符等类似的理由拒绝了。由于代收行 W 银行手头没有任何能够对安泰公司有实际约束力的凭证,只能不了了之。

这笔货款从此就杳无音信,意大利的艾玛公司多次催促也没有任何结果,转眼一年时间过去了。2005 年,艾玛公司决定通过诉讼的途径来解决问题,委托了上海的一家律师事务所为代理人,将当初的代收行 W 银行送上了被告席,要求 W 银行赔偿所有的货款和利息。卖方艾玛公司的理由是:在托收申请书当中已经写明要求代收行 W 银行在安泰公司付款以前,应当通过托收行 D 银行先行联系意大利的卖方艾玛公司,听候进一步的指示行事。但是代收行 W 银行没有遵照指示办事,而是擅自做主,草率地在安泰公司出具了并不规范的保函之后就让其将全套单据取走提货,造成了货款无法收回。对此,代收行 W 银行理应承担全部责任,并且承担所有损失。

作为代收行的 W 银行则辩称自己作为代收行,不应当对于货款无法收回承担任何责任。因为自己是完全按照托收指示书办理业务的:托收指示书上付款方式一栏明确写有“Promissory note at 150 days sight”,即“承诺”付款,因此只要付款人进行承诺,银行即将全套单据交出。如果这样理解,W 银行在得到安泰公司出具的保函以后,先行将全套单据交给安泰公司,并没有违反委托指示书的规定。因此代收行的 W 银行认为自己不存在任何过错,更不应当有任何赔偿责任。

案件的审理几经周折,多次反复。最后,在 J 省高等法院的审理下,认定参照相关的国