



信·用·证·系·列·丛·书

信用证 典型案例评析

陈岩 刘玲 刘超 编著

XINYONGZHENG

DIANXING

ANLI PINGXI



中国商务出版社

CHINA COMMERCE AND TRADE PRESS

信用证系列丛书

信用证典型案例评析

陈 岩 刘 玲 刘 超 编著

中国商务出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

信用证典型案例评析/陈岩, 刘玲, 刘超编著. —北京: 中国商务出版社, 2005. 4
(信用证系列丛书)
ISBN 7-80181-369-3

I. 信... II. ①陈... ②刘... ③刘... III. 信用证
—案例—分析 IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 028077 号

信用证系列丛书

信用证典型案例评析

陈岩 刘玲 刘超 编著

中国商务出版社出版

(北京市安定门外大街东后巷 28 号)

邮政编码: 100710

电话: 010—64269744 (编辑室)

010—64220120 (发行二部)

网址: www.cctpress.com

Email: cctpress@cctpress.com

新华书店北京发行所发行

三河汇鑫印务有限公司印刷

787×1092 毫米 16 开本

15 印张 365 千字

2005 年 4 月 第 1 版

2005 年 4 月 第 1 次印刷

印数: 4000 册

ISBN 7-80181-369-3

F·779

定价: 30.00 元

前 言

跟单信用证业务不仅是国际贸易实务中的重要部分，也是银行国际结算业务的核心内容，是衔接进出口贸易与国际银行业务的枢纽。近几年，国内信用证业务的规模不断扩大，信用证业务日益得到相关部门的重视，对信用证业务工作人员的需求不断增加，要求也不断提高。

跟单信用证业务是一种惯例性、技术性极强的业务，要求从业人员具有良好的素质和丰富的经验，具有较强的分析问题和解决问题的能力，因此，仅仅通过教材讲解或课堂传授，难以使学员找到感觉、嗅到味道、把握尺度和提高能力。编著者在贸易和结算实践、企业培训、认证考试和高校教学中深深体会到，案例教学会起到事半功倍的效果，将“圣经”般的惯例和法律条文融入到活生生的业务实践中，体现在桑海变迁的利益争斗中，通过当事方的智慧、经验、胆识、气质、艺术、人格的剖析和塑造，可使读者易于把握游戏规则的真谛所在。

本书是专就跟单信用证而编著的案例集，一共收集了 84 个案例，分析的理论基础是国际商会《跟单信用证统一惯例》(UCP500)，按照跟单信用证的内容体系分为 6 章，逻辑编排按从宏观到微观顺序排列。在案例分析中，每个案例都有一个题目，这是编著者对案例核心内容的概括，同时也是反映一个主题，是编著者对实践经验和一般原理的总结。

在中国商务出版社的大力支持下，作者的动议得到了实现。期望本书的出版，能为银行、外经、外贸及企业界、法律界的管理者、操作者、学者、学生等起到借鉴作用。

本书编著者来自理论界与实务界，是理论与实践的结晶。本书主编陈岩博士，曾从事国际贸易实务工作十余年，历任外销员、业务经理、部门经理、副总经理和董事，现任北京邮电大学国际贸易学专业硕士研究生导师；副主编刘玲，经济学硕士，一直从事银行国际结算业务，曾在中资银行国际业务部工作，2003 年通过《国际商会跟单信用证专家资格证书》(CDCS) 考试，现任新加坡大华银行北京分行国际部主任；副主编刘超，从事信用证工作多年，曾任中国农业银行吉林省分行国际业务部单证中心经理，现任中国农业银行吉林省分行国际业务部外汇资金部经理。

同时，作者在为北京邮电大学 2004 级国际贸易学专业研究生开设的“国际贸易实务专题研究”过程中，同学们积极参与信用证案例讨论，可谓去粗取精、去伪存真，为本书的形成起到了关键作用。

由于时间仓促，作者水平所限，书中一定存在不少瑕疵疏漏，有些观点是作者个人经验的总结，抛砖引玉，仅供参考。

在我国，国际惯例与规则的普及与提高刚刚起步，任重而道远，跟单信用证只是繁多惯例与规则之巍巍冰山的一角，而本书只算是跟单信用证领域的一叶扁舟，作者愿与本领域的同仁们一道，推动中国与世界市场游戏规则的接轨，促进中国国际贸易事业的发展。

北京邮电大学 2004 级国际贸易学专业研究生王辉、杨国玮、张里、黄进、李向丽、夏雨仙对部分案例进行了整理与加工，2003 级本科生马冬、王达等同学参与了本书的校对与打印工作，在此表示感谢！

最后，我们谨向所有为本书提供过有益帮助的同志、同学表示衷心的感谢！

编著者

2005 年 2 月 28 日

目 录

第一章 与信用证运行有关的典型案例	(1)
案例 1 信用证单据清洁, 而货物质量与合同不符争议案	(1)
案例 2 信用证重复开出, 导致重复通知、重复议付案	(2)
案例 3 开证行迟于七天拒付, 造成经济损失案	(4)
案例 4 进口商以低于议付行索汇的金额赎单争议案	(7)
案例 5 开证行拒付后, 是否有权放单给申请人争议案	(9)
案例 6 开证行拖延付款纠纷案	(10)
案例 7 信用证条款与银行费用争议案	(11)
案例 8 偿付行未及时偿付, 议付行的利息损失争议案	(12)
案例 9 信用证修改与保证金不足纠纷案	(14)
案例 10 信用证项下单据改为随证托收案	(16)
案例 11 提单未到, 骗取开证行提货担保案	(18)
案例 12 接受过的不符点是否可以拒付争议案	(20)
案例 13 无贸易背景信用证案	(21)
案例 14 信用证欺诈与法院止付令案	(24)
案例 15 法院能否出具禁令扣押已议付单据争议案	(29)
案例 16 信用证垫款责任争议案	(33)
案例 17 信用证项下贸易诈骗案	(35)
案例 18 迟发“装运通知”引起货质变化的争议案	(38)
小结	(42)
第二章 有关信用证“严格相符原则”典型案例	(43)
案例 19 单证不一致争议案	(43)
案例 20 银行审单标准纠纷案	(45)
案例 21 单证不符, 开证行免责, 受益人追款案	(49)
案例 22 开证行合理拒付, 议付行可否要求付款争议案	(50)
案例 23 代理进口, 单证不符纠纷案	(53)
案例 24 邮政收据名称不明拒付案	(57)
案例 25 加工贸易中, 信用证单证不符案	(58)
案例 26 单据名称与信用证不符, 造成开证行拒付案	(60)
案例 27 开证行分两次提出不符点纠纷案	(61)
案例 28 “交单地和七天时限”理解不同, 造成纠纷案	(63)

案例 29 信用证货物描述的模糊用语引起的纠纷案	(65)
案例 30 使用不同的快邮方式是否构成单据不符点争议案	(69)
案例 31 开证行未及时向议付行提示不符点, 造成不符点提示失效案	(70)
案例 32 信用证与商业纠纷案	(72)
案例 33 出口商未及时洽改信用证条款, 致使单证不符, 延迟收汇案	(74)
案例 34 信用证改为托收造成严重后果案	(76)
案例 35 信用证条款审核不严受损案	(78)
小结	(82)
第三章 不同种类信用证的典型案例	(85)
案例 36 背对背信用证案例	(85)
案例 37 循环信用证案例	(88)
案例 38 转让信用证下第二受益人如何妥善收款案	(90)
案例 39 远期信用证项下的单证诈骗案	(93)
案例 40 信用证保兑行的责任纠纷案	(96)
案例 41 即期付款信用证以假单据诈骗货款案	(101)
实例 1: 远期、限制性议付信用证实例	(103)
实例 2: 循环信用证实例	(107)
实例 3: 背对背信用证实例	(110)
实例 4: 转让信用证实例	(116)
第四章 有关信用证单据的典型案例	(122)
第一节 与汇票有关的典型案例	(122)
案例 42 汇票应作为单据寄往开证行, 还是作为索汇凭证寄往偿付行索汇	(122)
案例 43 汇票是否应背书引起的争议案	(123)
小结	(124)
第二节 与发票有关的典型案例	(126)
案例 44 单据不表示发票号码引起的纠纷案	(126)
案例 45 进口商同意接受不符点, 付款赎单案	(128)
案例 46 信用证金额少支取案	(131)
案例 47 分批装运和不同种类货物的溢短装案例	(132)
小结	(133)
第三节 与运输单据有关的典型案例	(134)
案例 48 开证行卷入承运人纠纷案	(134)
案例 49 空运方式下的信用证争议案	(135)
案例 50 1/3 提单条款纠纷案	(137)
案例 51 错寄海运提单引起的纠纷案	(142)
案例 52 误解装运期条款造成损失案	(144)
案例 53 空运单据签署方式引起的纠纷案	(145)

案例 54 银行处理非单据性条款争议案	(147)
案例 55 唛头不符引起开证行拒付案	(150)
案例 56 提单签署问题引起的纠纷案	(151)
案例 57 超装引起的信用证纠纷案	(155)
案例 58 是否构成分批装运纠纷案	(157)
案例 59 开证行的恶意行为与议付行的不作为案	(158)
案例 60 分批装运与分套制单议付引起纠纷案	(161)
案例 61 出口商提交无效提单案	(163)
案例 62 伪造提单引起纠纷案	(165)
小结	(167)
第四节 与产地证有关的典型案例	(169)
案例 63 限定由领事馆确认产地证做法案	(169)
案例 64 阿拉伯限定卸货条款案	(170)
案例 65 限定代表人回签做法案	(171)
案例 66 限制担保结汇做法案	(172)
案例 67 要求特定单据缮制做法案	(172)
小结	(173)
第五节 与检验证书有关的典型案例	(175)
案例 68 检验单据出单人的分歧案	(175)
案例 69 检验单据特别条款案	(176)
案例 70 检验条款控制装运通知案	(177)
案例 71 检验报告的签字引起的纠纷案	(177)
小结	(179)
第六节 与保险单据有关的典型案例	(184)
案例 72 保险证明签发日晚于提单日期案	(184)
案例 73 保险单日期和正本单据的纠纷案	(187)
小结	(190)
第五章 信用证软条款的典型案例	(196)
案例 74 软条款信用证诈骗案	(196)
案例 75 软条款信用证处理案	(197)
案例 76 银行为含“软条款”信用证打包贷款受损害案	(198)
案例 77 信用证特别条款引起纠纷案	(200)
小结	(201)
第六章 信用证项下融资典型案例	(204)
第一节 出口押汇典型案例评析	(204)
案例 78 押汇单证不符责任纠纷案	(204)
案例 79 出口押汇引起的银企纠纷案	(206)

小结	(208)
第二节 进口押汇典型案例评析	(209)
案例 80 进口押汇担保案	(209)
案例 81 押汇担保引起的银企纠纷案	(212)
小结	(214)
第三节 打包放款典型案例评析	(216)
案例 82 打包放款被骗案	(216)
案例 83 打包放款把关不严，银行受损案	(218)
小结	(220)
第四节 福费廷典型案例评析	(221)
案例 84 福费廷案例	(221)
小结	(222)
主要参考文献	(227)

第一章 与信用证运行有关的典型案例

案例 1 信用证单据清洁，而货物质量与合同不符争议案

一、案例背景

信用证类型：不可撤销、即期信用证

适用：《UCP500》

开证行：I 银行

通知行：A 银行

议付行：N 银行

申请人：A 公司

受益人：B 公司

二、案情简介

1993 年 7 月 5 日，开证行 I 银行应进口商 A 公司要求，开出一张以美国 B 公司为受益人的可分批装运的即期信用证，金额为 1 250 000 美元，装船期为 1993 年 9 月 20 日，有效期为 1993 年 10 月 5 日。7 月 25 日，收到议付行 N 银行寄来的第一批装运单据，金额为 780 000 美元，经开证行 I 银行审单，单据与信用证相符，进口商 A 公司付款赎单。付款后一个月，第一批货物到港，进口商 A 公司验货，发现质量与合同规定严重不符。9 月 12 日，收到议付行 N 银行寄来的第二批单据，金额为 470 000 美元，经开证行 I 银行审单，单证相符，进口商 A 公司要求扣除第一批货物因质量问题应赔付给进口商 A 公司的损失后将余款支付。开证行 I 银行根据《UCP500》第 9 条的规定，拒绝了进口商的要求，并于到期日对外付了款。后来，进出口双方根据合同规定，自行解决了问题。

三、案例评析

分析本案例之前，不妨提到跟单信用证的最基本特征。即：

（一）信用证是一种银行信用

信用证项下，开证行负第一性付款责任，开证行的付款依据是单证相符、单单一致。信用证的主旨在于向受益人提供了一个付款担保，受益人一旦提交了符合要求的单据，便能得到偿付。受益人无需也不得直接找进口人付款，而是凭单据直接向付款行或开证行

索偿。

（二）信用证是独立于贸易合同之外的自足文件

信用证的开立虽然是以贸易合同为基础，但是，银行并未参与合同的签订，不是合同的当事人。信用证与合同是相互独立的两个契约。

受益人依据信用证的规定缮制并提交单据，银行向受益人付款的依据是与信用证相符的单据。

（三）信用证的标的是单据

信用证业务中，各有关当事人处理的是单据。信用证是凭相符单据付款的，信用证的开立和修改，必须明确据以付款、承兑或议付的单据。

而规范跟单信用证的国际惯例的《UCP500》第3条规定，信用证在性质上与可能作为其基础的销售合同或其他合同是相互独立的交易，即使信用证中含有此类合同的任何援引，银行也与该合同毫不相关，并不受其约束。因此，银行的付款、承兑和议付，不受申请人基于其与开证行或与受益人之间的关系而产生的索赔或抗辩的影响。

本案例中，进口商以货物质量不符合合同要求为由，欲从第二批货款中扣除索赔款，很明显，是与上述有关规定相违背的。根据《UCP500》第9条a款的规定，不可撤销信用证，在规定的单据被提交给指定银行或开证行并符合信用证条款的条件下，便构成开证行的一项确定义务，对即期付款信用证，则须即期付款。该信用证下第二批单据与信用证条款完全相符，开证行责无旁贷地要对外付款，而没有任何理由去帮助进口方扣减赔付款。

四、经验教训

在我们日常处理业务中，经常会碰到由于货物问题，客户要求银行在单据中找不符点而对外拒付的情况，或是像本案例这样，进口商要求银行从第二次付款中扣减第一次赔偿。根据《UCP500》第4条，在信用证业务中，各有关当事人处理的是单据，而不是与单据有关的货物、服务及/或其他行为。因此，作为开证行，一定要掌握这样一条原则，就是以单证为唯一标准来决定是否接受单据，若单证相符，无论货物有什么问题，都必须付款，决不能卷入进出口双方的贸易纠纷中去。银行在国际上的声誉和形象是银行的一笔无形资产，只有信誉卓著，银行业务才能越做越大。

案例2 信用证重复开出，导致重复通知、重复议付案

一、案例背景

信用证类型：不可撤销、可自由议付信用证

适用：《UCP500》

开证行：I 银行

通知行：A 银行

议付行：N 银行

受益人：B 公司

二、案情简介

2001 年 4 月 27 日，N 银行接到 B 公司提交的两套出口议付单据，金额均为 USD 20 845.00，开证行均为某国 I 银行，信用证号分别为 LG/CBAM/017/1300/98 和 BC/CBAM/017/1300/98，通知行为 A 银行，两证的条款、开证日期、出口货物品名、数量、单价等都相同，而发报日分别是 2001 年 4 月 6 日和 2001 年 4 月 13 日。N 银行审单无误后，于当日将单据寄给开证行，信用证单据编号分别是 BP01090 和 BP01091。2001 年 5 月 5 日，N 银行收到开证行的付款通知，称 N 银行提示的参考号是 BP98090（即 LC/CBAM/017/1300/98）项下的货款已全额付出，而 BP98091（即 BC/CBAM/017/1300/98）则不能偿付，理由是未开过此信用证，单据保存在开证行处。

N 银行在收到开证行电文后，一方面在 5 月 7 日发电阐明观点，即两证虽内容一致，但电文日期不同，且信用证号不同，并由 A 银行两次通知，应视为两笔信用证，要求开证行立即付款。与此同时，N 银行联系受益人了解情况。

5 月 9 日，N 银行收到开证行的电文，称开证行只开出了证号为 LC/CBAM/017/1300/98 的信用证，开证日期为 2001 年 4 月 6 日；而证号为 BC/CBAM/017/1300/98 的信用证系由于在发送过程中变字。与此同时，受益人也告知 N 银行，他们在近期只与开证申请人签订了一笔金额为 USD 20 845.00 的出口合同，在收到银行两次通知的信用证之后，误认为对方客户追加要货，所以未经联系开证申请人就贸然多发了价值 USD 20 845.00 的货物。

最后，经有关各方的多次联系、协商，最终以开证行如期付款、购销双方达成新的购货协议使争议得以解决。

三、案例评析

争议焦点：信用证重复议付的责任承担。

理清责任之前，应澄清开证行（Issuing Bank）与通知行（Advising Bank）的主要责任与义务。

开证行即遵循开证申请人的请求及指示，或以其自身名义开立信用证的银行，又称为 Opening Bank 或 Grantor, Giver, Credit Writing Bank, Originating Party 或 Issuer。当信用证规定的单据全部提交指定银行或开证行，并符合开证行的条款和条件，便构成了开证行确定的付款承诺，因此，在跟单信用证交易中，开证行所起的作用最为重要。

通知行即受开证行的委托，将信用证通知受益人的银行。信用证可由开证行径寄受益人，但由于银行间建有印鉴、密押关系，经银行核验信用证的真实性，有利于保护受益人的权益，所以，大多数信用证都是由通知行通知的。如果通知行选择不通知信用证，必须不延迟地将其决定告知开证行。通知行决定通知信用证时，应合理谨慎地审核所通知信用证的表明真实性——核对信用证的签字或密押相符。如果通知行无法审核信用证的表面真实性，仍可将信用证通知受益人，但必须如实告诉受益人它无法确定该证的真实性。否则，受益人就可以假定通知行已确定该证的表面真实性。因此，开证行在接受信用证时，应特别留意通知行在信用证通知书上有无特殊批注。

本案中，开证行负有一定的责任。在应通知行的要求重发信用证时，应注明“AVOID DUPLICATION”（避免重复）字样，在本案例中，开证行不但更改开证日期，而且信用证号码出现了一个字母差错，这极易使通知行误认为是两份独立的信用证。

通知行也负有一定的责任。在收到两份内容完全相同的信用证时，应提醒受益人注意，或者建议受益人与开证申请人联系核实，并发电文向开证行确认。

另外，受益人竟然在只与开证申请人签订一份贸易合同的情况下，在收到两份内容完全相同的信用证时，不经核实，贸然出货，给自己带来了风险。

四、经验教训

在实践中，信用证重复开出，导致重复通知、重复议付的案例时有发生。开证行和通知行在发送、接收信用证的过程中都要小心谨慎，避免出现证号字母发送错误等细节问题。在发现信用证有疑问时，要及时加强相互之间以及与受益人之间的沟通。

受益人收到有疑问的信用证时，也应该先与进口商联系，而不是如本案例一样贸然擅自发货，以免遭受巨大的无谓损失。

案例 3 开证行迟于七天拒付，造成经济损失案

一、案例背景

信用证类型：不可撤销、远期信用证

适用：《UCP500》

开证行：I 银行

通知行：A 银行

议付行：N 银行

申请人：A 公司

受益人：B 公司

二、案情简介

1995 年 5 月 18 日，开证行 I 银行向某国某出口商 A 公司开出金额为 38.5 万美元的 90 天远期信用证，用于进口“先锋五号”药品。在信用证的特别条款中规定：开证行 I 银行承兑的条件为：（1）议付行 N 银行交来符合信用证条款的单据；（2）申请人 A 公司交来药检合格证明。

6 月 3 日，开证行 I 银行收到议付行 N 银行寄来的单据后，通知申请人 A 公司单到并尽快提交“药检合格证明”。但由于开证申请人 A 公司未能取得中华人民共和国卫生部的《进口药品注册证》，无法办理药检以取得合格证明。直到 6 月 15 日申请人 A 公司还没有提交“药检合格证明”时，开证行 I 银行不得不对外拒付，拒付理由为“申请人没有提交‘药检合格证明’”，从而没有满足开证行 I 银行的对外承兑条件。

但是，开证行 I 银行由于内部收发没有衔接好，收发人员在 6 月 3 日下午收到的

单据,于第2日也即6月4日才做登记,因此,开证行I银行办理结算的人员一直以为是6月4日才收到单据,那么,从6月5日开始的七个银行工作日的最后一天应为6月15日(中间有两个周末日)。然而,议付行N银行提示了快邮单据的收据及开证行I银行的签收日,证明开证行I银行已超过七个工作日对外拒付,已丧失拒付权利,必须付款。

之后,I银行与N银行开始了长达一年的纠纷交涉,终因I银行迟于七个工作日对外拒付,丧失了任何拒付的权利,而于1997年5月付款。纠纷结束,教训深刻。

三、案例评析

本案是一个较为典型的由于开证行内部工作疏忽而造成经济损失(申请人无力偿付)的案例。下面我们从以下几个方面加以分析:

1. 本案例中,开证行的付款/承兑条件为两个:一是收到与信用证条款相符的单据;二是收到申请人提交的药检合格证明。

(1) 从理论上来分析,第二条带有“软条款”的性质,如申请人不提供“药检合格证明”,受益人永远得不到货款。因此,议付行在是否议付单据时,就应对这一条款提出质疑,或洽受益人修改这一条款,或仅做托收处理。但议付行这两方面的工作都没有做,而是大胆地做了议付。

对于开证行来说,虽然付款/承兑条件一直没满足,但应在七个工作日内通知议付行这一事实,如通知了,无论议付行交来的单据多么洁净、完美,开证行都没有义务付款,直到申请人提交“药检合格证明”。

(2) 在开证行与议付行的最初争论中,议付行曾辩解,根据《UCP500》第13条c款,如果信用证中列有一些条件,但并未叙明应予提交的满足该条件的单据,银行将认为未列明这些条件,且对此不予理会。在信用证中,在所须提交的单据中没有规定“药检合格证明”这一单据,因此银行应不予理会。而开证行认为,虽在所须单据中没有加列此单据,但在特别条款中却规定了要提交此单据。双方一度各执一词,互不相让。

但我们认为,在本案例中,信用证付款的唯一依据是信用证的各方当事人是否满足了信用证条款,而不仅仅依据惯例是如何规定的,也即条款高于惯例。

《UCP500》第1条规定,除非在信用证中另有明确规定,《UCP500》对信用证项下所有当事人都有约束力。这就明确划分了惯例和条款的管辖范围和管辖的先后顺序,即:信用证没有特别规定的,完全依照统一惯例执行;信用证另有规定时,规定部分依照信用证条款执行,强调了信用证条款有优先统一惯例的权利。

遗憾的是,开证行对于“信用证的付款条件未完全满足”的通知,迟于七个工作日才发出,这就使得开证行原本具有的优势变为劣势,最终由于这一天之差,而不得不对外付款。

2. 担保要以担保人的资信和资财为基础。

开证行垫款对外付款,而申请人已无力偿债,开证行只有向担保人追索。担保人无力偿还,开证行不得不起诉担保人。担保人的资信状况直接决定开证行能否及时追回款项。

信用证是以开证行为第一付款人的付款承诺文件。在单证相符的情况下,不管申请人和担保人是否有能力,开证行必须付款,所以,若开证行免收开证保证金,就必须同时做

好叙作进口押汇的准备，这是一个过程的两个步骤。开证行必须从资金安全的角度对申请人和担保人的资信、经营和实力进行审查。

因此，当开证行接受担保作为信用保证对外开证时，必须对其性质有一个清醒正确的认识。担保必须以担保人的资信、经营状况、账户余额、财产等作为基础，开证行需在担保书下进一步落实抵押措施或可行的付款保证措施，才能真正将担保落在实处，排除开证行风险。

本案例中，开证行凭担保书开证后受到的潜在压力很大，地位也比较被动。倘若单证相符，开证行只能被迫押汇，而申请人和担保人不能还款，势必形成开证行的坏账和损失。这种风险是开证行在免收保证金和审核担保时应该认识到并应避免的。

3. 开证行要审查贸易的合法性和可行性。

本案例中，申请人既不能通关，又不能商检以取得药检合格证，这说明贸易本身违反了国家的规定；开证行对申请人贸易的合法性和可行性方面的失察，是使自己陷入本案例纠纷的一个重要原因。

《UCP500》第4条中规定，在信用证业务中，各有关当事人处理的是单据，而不是与单据有关的货物、服务及/或其他行为。这使很多国际结算从业人员认为开证行与贸易无关，只要处理单据就够了。其实，这是一种误解。

我们认为：

(1) 国际贸易和信用证结算是相辅相成、密不可分的。没有国际贸易就没有信用证结算，信用证结算亦对国际贸易起着制约和促进的作用。

(2) 《UCP500》第4条是为各有关当事人——主要是开证行和议付行之间的纠纷提供标准和依据，它指出了处理对象，但并不意味着各当事人除此之外不必再涉及其他问题。事实上，开证行与申请人之间，议付行与受益人之间，申请人与受益人之间不涉及贸易问题是不现实的，也是违背常理的。

(3) 开证行必须遵守国家的法律和政策，而对于国有商业银行来说，其有责任对违反国家法律、政策和贸易限定的贸易行为予以监督并制止。事实上，当开证行一开出带有“软条款”的信用证时，就已酝酿着贸易纠纷和信用证纠纷。

四、经验教训

本案例有三点教训可以汲取：

1. 开证行在收到议付行或寄单行的单据时，无论接受与否，都须在七个银行工作日内对外答复。

2. 业务处理要从实际出发。目前，全球每年进行的信用证结算数百万计，虽然已对信用证进行了大的分类，但我们很难说会有完全相同的信用证。贸易的国别、贸易商的信用程度、商品种类、贸易方式、货币、规模、运输方式、贸易风险、结算风险、防范措施等诸多方面的不同，决定了信用证结算本身的复杂性和多样性，这绝不是一个国际惯例所能包容和概括的。

所以，在实务中，信用证经办行要根据不同国家和地区的具体情况，从实际出发，全面分析每笔业务面临的客户风险、贸易风险、市场风险、国家风险、银行风险、汇率风险，并找出相应的风险防范和规避措施。

这样就产生了一个问题，即从实际出发与遵循国际惯例是何关系。笔者认为：惯例所反映的是世界各国国际贸易和国际结算的共性，是抽象的，一般的；实际则是反映特定时间某一地点国际贸易和国际结算的特征，是具体的、特殊的。惯例从各地实际中提炼而成，反映实际并指导实际；实际在遵循惯例的同时，其本身有其更加丰富的内涵。所以说，惯例和实际是统一的，是一个问题的两个方面。在业务过程中，两者必须兼顾，缺一不可。这也说明，把国际惯例当成唯一的、不可更改的金科玉律，并从其出发来裁剪现实，是错误的，有可能导致国际结算与国际贸易实际相脱节，无法把握并规避各种风险。

3. 在做信用证融资业务时，应注意规避风险。随着信用证业务的发展，其服务职能日趋完善。目前，进口押汇、出口押汇、打包放款已陆续开展起来。这是融资性质的业务，其同信用证结算既相互关联，又有实质性的区别。融资业务的引入，使开证行或议付行进一步承担了信贷方面的风险，其与国际结算本身和国际贸易的联系更为紧密。这就要求我们在做融资业务时要分析与信用证结算相关的潜在风险，落实相应的切实的风险防范措施，保护银行资金安全。

案例 4 进口商以低于议付行索汇的金额赎单争议案

一、案例背景

信用证类型：不可撤销、即期信用证

适用：《UCP500》

开证行：I 银行

通知行：A 银行

议付行：N 银行

申请人：A 公司

受益人：B 公司

二、案情简介

2004 年 10 月 8 日，进口商 A 公司申请开立跟单即期信用证，金额为 125 000 美元，从香港进口原材料。2004 年 12 月 5 日，开证行 I 银行收到议付行 N 银行寄来的全套单据，单据有以下不符点：

1. 信用证过期 (L/C EXPIRED)；
2. 迟装 (LATE SHIPMENT)。

I 银行向申请人 A 公司提示单据，询问其是否接受上述不符点。由于进口的原材料是 A 公司的生产必需品，所以，A 公司同意接受不符点，拟赎单提货。但是，A 公司又称受益人 B 公司尚欠其货款 52 000 美元，想从本次款项中扣除，欲以 73 000 美元赎单。开证行 I 银行认为，这种做法不符合国际惯例，要求 A 公司直接与 B 公司商量。

2004年12月8日,开证行I银行以上述不符点为由,向议付行N银行发出拒付通知。2004年12月10日,A公司称B公司已同意以73 000美元赎单,开证行I银行致电议付行N银行,要求其确认;12月12日,N银行确认;12月13日,A公司赎单,I银行对外付款73 000美元。

三、案例评析

1.《UCP500》第10条b款规定,议付是指被授权议付的银行对汇票及单据付出对价。本案例中,议付行在寄单面函上已清楚地表明它已付出信用证对价——125 000美元,那么,作为开证行既已承担着第一性付款的责任,它对议付行提示的单据只有以下两种选择:

(1)如单证相符,则对外付款(参见《UCP500》第9条a款);

(2)如单据表面与信用证条款不符,可以拒付,并毫不延迟地以快捷方式通知议付行,并妥善保留单据(《UCP500》第14条b款)。

至于单据能否降价,取决于议付行和受益人。开证行听从申请人意见,单方面以低于索汇款项的金额对外支付,会引起某些不良后果。本案例中,开证行做得很规范,开证行没有接受申请人的要求从信用证中扣款,而是以信用证中的两个不符点对外拒付,为申请人与受益人之间的洽商赢得了时间,最后得到圆满解决。

2.单证不符,开证行对外拒付后,经过进出口双方交涉,可能会出现以下三种结果:

(1)进口商资信良好、双方贸易关系稳定、货物品质优良、市场行情看好,进口商一般会接受不符点,全额对外付款。但是,同单证相符相比,收汇时间要长一些。

(2)出口商履约有误,商品品质欠佳、残损,行情下跌,拖延提货影响商品价值,申请人资金紧张的,一般可以通过降价、延长付款期限或其他优惠条件解决纠纷。

(3)进口商资信不佳、无合作诚意、双方贸易关系破裂的,可以通过退货、就地销售货物或拍卖等方法处理;单据经议付行授权,可退单或向第三方交单,这是最坏的结果。

上述分析说明了一个道理:商业信用是银行信用的基础。如果进口商资信卓著,信用证项下由于单证不符引起的纠纷就容易得到解决;反之,就可能纠缠不清。同时,也可以看出,银行信用可以保护受益人的合法权益。

3.信用证项下的拒付时有发生,前面分析了开证行在单证不符情况下的选择及其后果。从议付索汇的全过程来看,下列因素对安全收汇十分重要:

(1)单证相符。单证相符,开证行承担第一付款责任,出口商无需同进口商交涉,即可安全收汇。要做到单证相符,需要出口商及时联系进口商申请改证,认真履约,正确制单,准时交单。

(2)产品质量和销售市场。产品质量好,销路畅,申请人有利可图,会急于提货,而不会过多地计较单据情况。

(3)进口商资信情况。进口商实力雄厚,合作诚意强,贸易和单据上出现的纠纷通过协商,可以达成一个双方满意的结果,而不会故意挑剔单据,拒不付款。