

银行国际结算函电交涉 案例选评

周宇治 著



51

银行国际结算函电交涉 案例选评

周宇治 著



A0969199



中国金融出版社

责任编辑:成景阳

责任校对:李俊英

责任印制:丁淮宾

图书在版编目(CIP)数据

银行国际结算函电交涉案例选评/周宇治著. —北京:中国金融出版社, 2002. 4

ISBN 7-5049-2703-1

I. 银…

II. 周…

III. 银行-国际结算-电报信函-案例

IV. F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 008886 号

出版 **中国金融出版社**

发行

社址 北京广安门外小红庙南里 3 号

发行部:66081679 读者服务部:66070833 82672183

<http://www.chinafph.com>

邮码 100055

经销 新华书店

印刷 新艺印刷厂

尺寸 140 毫米×203 毫米

印张 8.375

字数 217 千

版次 2002 年 4 月第 1 版

印次 2002 年 4 月第 1 次印刷

印数 1-5000

定价 25.00 元

如出现印装错误请与出版部调换

序

随着我国改革开放的深入,近几年进出口贸易一直保持较快的发展势头,对我国国民经济的发展起到了良好的拉动作用。在进出口贸易不断发展的同时,贸易项下涉外纠纷也不时出现。这些纠纷有的表现为合同双方之间的纠纷,有的表现为银行之间的纠纷,还有的甚至演提起法律诉讼。但从本质看,这些纠纷主要还是因为基础合同在执行过程中存在缺陷造成的。由于银行在国际结算中的特殊地位,在很多情况下,通过银行函电交涉解决贸易纠纷是非常有效的途径之一。即使在贸易双方已经准备通过贸易仲裁或司法手段解决纠纷的情况下,银行也有可能在其中发挥信息传递和沟通的作用,且基于对国际标准银行实务的理解向各自的客户提出一些建设性意见和建议,最终可能收到“化干戈为玉帛”的良好效果。

函电交涉工作要求银行业务人员有着较高综合素质。一方面,应该掌握一定的专业知识,具有较强的应用国际惯例的能力;另一方面,应具备较好的英语基础,能够准确表达自己的立场和观点。此外,还应掌握一定的交涉技巧,能根据不同的情况采取不同的交涉策略。从当前国内银行实际情况看,大多数国际结算从业人员对专业知识和有关国际惯例的掌握程度基本符合函电交涉的要求,但有时英语水平及交涉技巧与业务水平相比尚显得不那么匹配,有待进一步加强。因此,加强对函电交涉及相关案例的分析和研究,对我们来说有着非常重要的意义。

近几年,我们在函电交涉和国际结算案例研究方面做了很多有益的工作,并取得了一定的研究成果,对更好地指导银行业务实践,

服务于国家经济建设发挥了重要作用。但从我个人掌握的情况看,目前我们在上述两方面进行的研究和探索大多是相对独立的,即要么是以函电交涉为主,要么是以案例研究为主,把两者有机结合起来的学术成果目前还比较少见。中国银行山东省分行周宇治先生经过长期的积累和探索,于近期完成了《国际结算函电交涉案例选评》一书,在一定程度上朝这一方向迈出了具有重要意义的一步。

周宇治先生长期从事国际结算工作,是中国银行国际结算资深专家之一,英语功底深厚,在国际贸易结算理论研究和实务操作方面均有较深的造诣,1997年被青岛海洋大学经济贸易系聘请为客座教授。近几年来,周宇治先生单独或与他人共同翻译或校译了UCP500、ICC535、ICC565、ICC559、URDG458等一系列国际商会的出版物,并于1995年与他人合作编写了《银行柜台业务英语会话》,在全国中行系统发行后受到好评,1998年被中行评选为中行优秀兼职教师。在新完成的这本《国际结算函电交涉案例选评》中,周先生从自己亲手处理过的案例中挑选了二十四个有代表性的案例,对其中的交涉函电做了分析和点评,并对函电交涉中的常见语病进行了列示,另外还在附录中摘录了美国统一商法典《信用证篇》、《日内瓦统一票据法》、《英国1882年票据法》等有关重要内容。本书语言通俗,逻辑严谨,选择的案例有很强的代表性,尤其是案例后的点评部分反映出作者深厚的语言功底和高超的业务技能,值得从事银行国际结算业务的人员进行参考和研究。

值本书出版发行之际,谨向作者表示祝贺。同时希望本书的出版,能进一步提高我们银行国际结算从业人员函电交涉水平和技巧,更好地服务于我国进出口贸易的发展。

杨士华

2001.06.20

前 言

经过一段时间的搜集和整理,这本《银行国际结算函电交涉案例选评》终于与读者见面了。本书共分为国际结算函电交涉概述、函电交涉实例、国际结算函电中常见语病及附录等几个部分。

本书在整理时注意了以下几个方面:

1. 以实际发生的业务案例为基础,但在介绍基本案情时,对当事人名称、国籍、商品名称等一般不予提及,个别不提及国名、地名不能讲清案情者除外。

2. 函电交涉实例分两部分。第一部分为普通案例,多属由于银行间对国际惯例的理解存在差异造成。这类纠纷在日常业务中比较常见,本书共收选 19 例。第二部分为涉及法律纠纷部分,这类纠纷并不多见,但由于多有诈骗背景,处理起来比较棘手,本书收选 5 例。

3. 每一案例分四部分:第一部分说明背景材料;第二部分介绍基本案情;第三部分引述双方主要交涉的电文;第四部分为作者针对案例处理情况所做的点评与思考,纯属作者管见。

4. 交涉函电应言简意赅,同时要避免词不达意。在引述双方电文时,作者在尽量保持原文风格的前提下,按照英语的语法习惯和处理方式,对个别语句做了修改,以免读者产生误解。

本书在写作过程中,得到了中国银行山东分行同事们的大力支持和协助。中国银行青岛分行结算业务处毕爱力处长从本书开始酝酿到最终成稿,一直非常关注,并给予了有益的指导;代兴军先生参与了本书的思路设计、内容安排、部分文稿的撰写及全部文稿的校对工作;方燕女士在繁忙的工作之余承担了整个文稿的整

理工作,并提出了一些很好的意见和建议;李沧支行于修林先生为本书后期的写作创造了良好的工作条件;中国银行山东分行有关科室及辖内分支行的一些同志为作者提供了丰富的素材和背景材料。特别是中国银行结算业务部杨士华总经理在百忙中为本书作序,是对作者莫大的鼓励,是对本书出版的大力支持。确切地说,没有上述领导和同事们的设计、建议、配合、协助与鼓励,本书的出版是不可能的。作者在此一并向大家表示感谢。

必需说明的是,本书第一章“国际结算函电交涉概述”中对做好函电交涉提出了许多要求,这些都是自己在多年工作中有感而提出的,希以此与同事们共勉。

希望本书的出版对从事银行国际结算工作的同志们能有所借鉴。

由于作者水平有限,错漏之处在所难免,欢迎读者赐教。

周宇治

2001.04.01

于青岛崂山双石屋

目 录

第一章 国际结算函电交涉概述	(1)
一、银行函电交涉的应用范围	(1)
二、国际结算中对从事函电交涉工作的要求	(2)
三、函电交涉的步骤与方法	(9)
四、发生付款纠纷的原因及立场分析	(11)
第二章 函电交涉实例(普通案例部分)	(14)
案例 1 开证行不顾信誉擅自放单	(14)
案例 2 驳开证行无理拒付	(23)
案例 3 远期证按即期收汇	(27)
案例 4 单据份数引起的纠纷	(30)
案例 5 开证行无故索收单证不符费	(33)
案例 6 2/3 提单导致的后果	(35)
案例 7 提单注有信用证以外的货物	(38)
案例 8 与 L/C 无关的“不符点”	(41)
案例 9 寄单路线错误	(45)
案例 10 运输单据更改处的签字或简签	(48)
案例 11 进料加工货款纠纷	(51)
案例 12 无故延付	(54)
案例 13 进、出口货款抵消?	(56)
案例 14 开证行拒付无效	(59)
案例 15 产地证出具人引起的争论	(61)

案例 16	LINER TERMS 与 FIO	(63)
案例 17	地址不符导致拒付	(66)
案例 18	是百分比? 还是货币符号?	(69)
案例 19	担保函项下索赔	(75)
第三章	函电交涉实例(涉及法律纠纷部分).....	(80)
案例 1	承兑、诈骗与止付令	(80)
案例 2	转证行的付款责任	(84)
案例 3	开证行根据扣押令扣押货款	(91)
案例 4	付款到期日后收到止付令	(98)
案例 5	开证行星期六营业半天应如何对待七个银行 工作日?	(101)
第四章	国际结算函电中常见语病.....	(107)
一、单证相符,催付款		(107)
二、单证不符,拒付		(108)
三、其他		(109)
附录一	最高人民法院《全国沿海地区涉外、涉港澳经济审 判工作座谈会纪要》(节选)	(117)
附录二	最高人民法院《关于人民法院能否对信用证开证保 证金采取冻结和扣划措施问题的规定》及最高人民 法院李国光副院长在全国经济审判工作座谈会上 的讲话(节选)	(123)
附录三	《中华人民共和国票据法》.....	(126)
附录四	《英国票据法》.....	(143)
附录五	《日内瓦统一票据法》.....	(174)
附录六	《中华人民共和国担保法》.....	(191)
附录七	美国统一商法典《信用证》篇 1995 年修订本	(206)

第一章 国际结算函电交涉概述

在通过银行结算的进出口贸易中,正常的收、付汇是经常的、大量的,但意外情况的发生,或由于贸易双方发生纠纷导致不能安全、及时收汇的情况也绝不在少数。由于银行在国际结算中的特殊地位,有些纠纷可能需要银行通过函电交涉解决。当银行间的交涉已无明显效果时,贸易双方还可能通过贸易仲裁或法律诉讼等方式解决。本章主要对银行函电交涉的应用范围、函电交涉所需要掌握的专业知识、技巧及方法等内容进行讨论。

一、银行函电交涉的应用范围

当前国际贸易中普遍使用的进出口结算方式有汇款、信用证、托收和银行保函等形式。由于在不同的结算方式中,银行承担的责任不同,对贸易纠纷的态度和所持的立场也不相同。

汇款方式中,银行通过内部资金汇划系统及银行间的账户关系为客户进行资金划拨,除非款项在汇划过程中出现问题或由于银行未按汇款人指示处理,导致错付、迟付等需要通过银行处理或查询外,银行不承担其他任何责任。属贸易项下纠纷,一般由合同双方自行解决。

托收业务中,委托人(出口商)将出口单据交委托行,由委托行通过代收行向付款人收款。委托行和代收行按照客户指示和国际商会《托收统一规则》URC522 行事,此外不承担任何责任。如果贸易双方发生纠纷,委托行或代收行一般不介入,除非银行在业务处理过程中存在过失行为。

信用证是开证行向受益人做出的有条件的付款承诺。只要受

益人提交了“单证相符、单单一致”的单据,开证行就要承担付款责任。“只管单据,不管货物”是银行处理信用证业务时的一个基本原则,也是信用证这一结算工具能够在国际上得到广泛运用的基础。在信用证实务中,由于有关贸易合同在执行过程中有时会出现各种各样的问题,并可能导致贸易纠纷,甚至演变为法律诉讼,进而影响到开证行在信用证项下付款责任的履行。另外,由于不同银行对 UCP500 等国际惯例的理解经常存在差异,也有可能引起付款纠纷。信用证项下的付款纠纷,从表面上看是银行之间的纠纷,但从根本上说,往往是源于贸易双方的纠纷。

银行保函(包括备用证)也是担保行/开证行向受益人做出的凭规定单据付款的书面承诺。由于有银行信用的介入,保函或备用证项下如果出现纠纷,一般需要通过银行函电交涉进行解决。

二、国际结算中对从事函电交涉工作的要求

涉外函电交涉需要具备较丰富的专业知识、较高的英语水平和业务处理技巧。

1. 专业知识

从事函电交涉所需要的专业知识包括国际惯例、相关法律知识及国际贸易基本知识等。

(1)熟悉掌握国际惯例是进行函电交涉的基础。国际商会为规范银行间结算操作,促进国际贸易的发展,针对不同结算方式分别制订了统一惯例或规则,如 Uniform Rules for Demand Guarantees URDG458, Uniform Rules for Collections URC522, International Standby Practices ISP98, Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 Revision)(即通称的 UCP500)等是国际商会分别针对银行保函、托收、备用证和信用证制订的统一惯例和规则。上述惯例规则是国际银行界进行业务处理的基本规范,在国际上有着较广泛的适用性。当然,其中某些惯例或规则(如 URDG458),由于与一些

国家和地区的银行做法和有关法律条文存在冲突,还没有在国际上得到广泛认同,但这些惯例所体现的一些基本原则和观点仍在国际银行界有着很强的指导意义。

尽管有上述国际惯例,由于银行界及国际结算各当事方在某些规定或条款的理解上可能存在偏差,并且由于国际结算涉及贸易、运输、保险及通讯等诸多领域,而这些行业一直处于不断发展之中,国际商会制订的统一惯例或规则不可能涵盖国际结算实务中出现的所有情况,因而对惯例的理解或新情况的发生导致纠纷的情况是很常见的。鉴此,国际商会在统一惯例或规则的基础上,制订了相应的解释或指南,如 ICC pub.510《Guide to Uniform Rules for Demand Guarantees》,ICC pub.561《Guide to Collections Operations for URC522》,《The Official Commentary On the International Standby Practices ISP98》,ICC pub.515《Guide to Documentary Credit Operations for the UCP 500》,ICC pub.511《Documentary Credit: UCP 500 and 400 Compared》等。同时,针对国际商会各国家委员会、银行及有关商业单位的询问或案例,国际商会专家组给出了一些答复和解释,并形成了一系列正式出版物,如 ICC Pub.459《Case Studies on Documentary Credits》(for UCP 400),ICC Pub.535《Case Studies on Documentary Credits under UCP 500》,ICC Pub.596《Queries and Responses on UCP 500(1997)》,ICC Pub.565《Responses and Queries to UCP400, UCP 500 and URC 322》等。上述出版物及国际商会在其他相关文件中所做出的结论性意见或决定中所反映出来的一些新的观点,同样可以作为业务处理及函电交涉的依据,因而应该熟悉掌握。

(2)熟悉相应的法律知识有助于银行在处理涉外纠纷时准确定位,提高函电交涉的力度和效果。多数情况下,进出口贸易可能涉及到法律问题,尤其在贸易纠纷演变为法律纠纷后,相关纠纷将首先受管辖法律的约束。由于银行在国际结算中所处的特殊地位,在保证银行自身不卷入贸易纠纷的情况下,银行通过自身对相

关贸易背景或管辖法律的理解,可以从银行的角度提出一些意见和看法,从而更有利于问题的最终解决。在银行自身已经成为法律纠纷当事人的情况下(如信用证项下法院签发止付令,禁止开证行向议付行付款的情况),如果主张权利的一方对相关法律有较透彻的理解,就会在惯例以外依据相关的法律规定进行交涉,从而加大交涉力度,提高交涉效果。

前面讨论了熟悉一定的法律知识对函电交涉的重要性。接下来的问题是,国际结算涉及到的法律知识很多,如票据法、合同法、担保法、贸易法、保险法、海商法等,其他相关的法律规定更是多如牛毛,浩如烟海,并且对某些问题,不同国家的法律还有不同的规定,即使是国际上统一程度最高的《票据法》也有英国《1882年票据法》(英美法系)、《日内瓦票据法》(大陆法系)、《国际票据法公约》等多种法律文本,这些文本尽管在基本法理上是相同的,但在某些环节仍有很多不同的规定,应如何去掌握这么多的法律知识呢?

个人体会是,掌握一定的法律知识重要,培养较强的法律意识更重要。最好对国际结算中需要的法律知识有个大致的了解,并在实际工作中有意识地进行积累,并将有关的法律文本(如前面提到的几种票据法)、我国《中华人民共和国合同法》、《涉外经济合同法》、《保险法》、《海商法》、《对外贸易法》及《联合国国际货物买卖合同公约》等放在案头备查。尽管做不到对上述法律条文了然于胸,但在遇到有关法律纠纷时,知道向何处寻找答案,从而在对外交涉中做到有理、有利、有节,达到理想的交涉效果。

(3)国际结算中需要掌握的国际贸易基本知识有票据相关知识、国际贸易术语、国际货物运输及保险、商品检验等方面的内容。

票据是指反映债权债务关系,以支付货币为目的,可以转让流通的单据,通常包括汇票、本票、支票。国际结算中通常使用的票据是汇票。对票据背书、承兑、转让、权利主张等知识的了解对银

行结算人员非常重要。上述内容有的属于票据法的范畴,如票据背书、转让的有效性等。有的属于国际商业惯例,如信用证业务中使用的票据。有时尽管信用证要求汇票,但在受益人不要求退回已承兑汇票的情况下,开证行通过电报承兑并通知到期日,成为长期以来形成的习惯做法。之所以认为这种做法属商业惯例,是考虑到许多国家的票据法(如我国《票据法》及英国《票据法》1882年)中对这种做法的有效性没有明确规定,只有《日内瓦统一票据法》第二十九条“付款人已向执票人或其他在汇票上签名之人,以书面通知其承兑者,付款人仍依其承兑之条件对各当事人负责”可作为这种处理方式的法律依据。

国际贸易术语是用来表示买卖双方所承担的风险、费用和责任划分的专门用语。采用不同的贸易术语,买卖双方各自承担的风险、费用和责任不同,成交商品的价格也不同。在银行国际结算中,掌握贸易术语方面的基本知识,不仅有助于把握合同一方在对外贸易中承担的风险,为银行办理贸易融资时进行风险评价提供依据,并且可以根据贸易术语的要求从客户提交的单据表面上判断其是否完全履行了合同义务,既有利于避免日后出现商务纠纷,同时有助于树立“国际化”银行的良好社会形象。

在国际结算中,同样重要的是对国际运输相关知识的掌握。其中包括常见运输方式的种类及特点、各类运输单据的性质及主要内容、常见装运条款的内容及要求等。对上述知识的熟练掌握同样有助于在业务处理上得心应手。如本书第二章谈到一个案例,开证行以提单上同时显示“LINER TERMS”与“FIO”为由提出拒付。如果银行处理人员不了解 LINER TERMS 的一般内容及 FIO 的含义,要确定开证行的拒付是否有效恐怕是不可能的。

国际货物运输保险相关知识包括各类运输方式中存在的风险、国际货运中保险的种类、各险别的承保范围、保险单据的主要内容与基本要求、保险权益的转让等。在国际贸易融资业务中,了

解上述国际货物运输保险知识有助于银行从事国际业务的人员了解业务风险点,并从表面上对保险单的有效性进行必要的审核,防止将来因单据效力问题产生纠纷,损害客户或自身的利益。

对其他如商品检验、贸易仲裁及世界地理等相关知识的了解,对在银行从事国际结算的业务人员来说同样很有帮助。如在大宗商品交易中,尤其对容易发霉变质的商品,商品检验一般是随船进行的,即在商品运输途中进行质量检验,这本属于惯常做法,但却往往会导致检验证书的出具日期晚于提单日期。如果银行人员不了解这一点,就有可能在信用证业务中将此作为不符点,给业务的正常的运作造成不应有的麻烦。另外,信用证业务中,经常要求港至港海运提单,有时受益人提交的提单所显示的装货港实际上并非港口,即货物在交运过程中发生了转运,这无疑会增加货物的破损风险。如果具备一定的地理知识,就可将此做为不符点对外拒付,从而最大限度地保护申请人的利益。

2. 对英语能力的要求

国际结算函电交涉不仅要掌握相应的专业英语,而且在英语语法及普通词汇量方面也需要一定的基础,不仅要能准确地表达自己的观点和立场,而且要根据不同情况、不同的对象选择合适的表达方式和语气。

拟订交涉电文时,一个基本的要求是语言简练,用词恰当,表述方式尽量简单。一般情况下,只要能把立场、观点和依据解释清楚,往往就能奏效。但在一些复杂业务的交涉中,常常存在这样的情况,即双方银行虽经多次交涉,但各执己见,互不相让,谁也不能说服对方。这一方面可能是由于背景交易过于复杂,甚至已有司法部门介入,纠纷实际上已超出了国际惯例的约束范围;另一方面也可能有这样情况,即无论背景情况多么复杂,拟订的交涉电报总是非常简单,表达问题的语气和方式也千篇一律,有时甚至直接将前面的交涉电文换个日期重新发送,这样的电报对方银行收到后

往往不会引起足够的重视,交涉效果也就可想而知了。这一方面可能与函电交涉的技巧有关,另一方面可能与英语的应用能力尚有欠缺有关,不能充分阐述己方的立场和观点,不能灵活运用不同的表达方式,在一定程度上影响了交涉效果。

3. 函电交涉的一般策略和技巧

首先,坚持以理服人。银行是以经营货币和提供服务为主的特殊企业,信誉是银行最宝贵的资产,而遵守国际惯例是银行信誉最重要的表现形式之一。实践经验表明,银行无论规模大小,历史长短,外部经营环境如何,都会尽可能地在各类经营活动中维护自己在银行界及客户中的信誉。在实际业务中,确实一些国家或地区的银行作风较差,造成很多纠纷。但多数纠纷在很大程度上是由于国际贸易结算涉及的贸易本身存在缺陷,或者确属双方银行对国际惯例的理解存在差异造成的。真正置银行自身信誉于不顾,严重违反国际惯例的现象还是比较少见的。一般说来,只要我们在交涉中能够坚持以理服人,且在统一惯例或规则中能够找到依据,电文中惯例引用准确,立场或观点阐述清楚,一般会取得较好的交涉效果。在函电交涉中,切忌仅凭感觉或印象就想当然地认为对方银行违反了国际惯例,并草率地进行反驳。因为实际业务中发生纠纷的原因很多,有些情况国际惯例不一定直接涉及到,需要对国际惯例及国际商会相关出版物进行认真的分析和研究。如果仅凭感觉行事,如果对方银行的处理方式是正确的,不仅会给对方造成一个胡搅蛮缠的印象,不利于问题的解决,而且还有损自身的形象。即使对方银行有可能违反了国际惯例,也应认真地进行查实,否则就无法在电文中准确地对条款的内容进行援引,不准确的交涉函电往往缺乏说服力。笔者几年前曾参加过一个业务研讨会,与会的是来自中国银行系统国际结算部门的代表。当时笔者随身携带了几本由本人翻译或校审的国际商会出版物,会上先后有多位代表对这些资料表现出浓厚的兴趣,甚至有位来自某支

行的代表声称尽管 UCP500 已实行多年,但现在手头只有 UCP400 中文译本,对 UCP500 的了解非常零碎,处理业务时有时只能凭感觉行事,心里很不塌实。随着我国外向型经济的发展,我国进出口贸易可能延伸到世界上任何一个角落,银行国际结算业务人员应准备充足的专业资料,在进行函电交涉时如果不能将依据的国际惯例有关条款内容进行完整的援引,可能会直接影响函电交涉的效果。

其次,做到不卑不亢。在涉外纠纷中,无论发电一方处于有利还是不利的境地,对外交涉时都应该坚持不卑不亢。只要对方违反了国际惯例,就应该坚持原则,据理力争,坚决维护本行或委托人的利益。同时要注意电文的措辞和语气,要给对方以应有的尊重,不要随意进行挖苦或指责。很多的交涉实例表明,始终保持较婉转的交涉语气,更有利于问题的最终解决。特别是在进行升级交涉时,更应该注意电文的措辞和语气。因为升级交涉的收报人一般是对方的部门经理,甚至总经理。作为上级主管,如果其下属在处理业务的过程中确实有不当之处,他们有责任进行调查并予以纠正。但他们毕竟不是责任的直接当事人,而且有一定的职位和身份,如果他们在不了解纠纷背景的情况下,即受到一番严厉指责,自然会感到不快,甚至产生反感,更不利于问题的最终解决。有道是“度尽劫波兄弟在,相逢一笑泯恩仇”,银行与银行间的往来是长期的、相互的,在处理业务纠纷时,应该本着就事论事的态度,而不应借题发挥,肆意挖苦或恶语相向。否则,不仅不利于问题的解决,并且会使双方银行失去今后合作的基础。

第三,不屈不挠,坚持不懈。函电交涉经常会遇到不太顺利的情况,特别是当对方银行信誉一贯不佳,或背景交易比较复杂,甚至已有司法部门介入的情况下。有时甚至会出现一方银行多次致电协商,而另一方不理不睬。一旦遇到这种情况,不可失去信心,要认真进行总结。一方面,对纠纷发生的原因、双方争论的焦点进