

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

行进一步分析，确定对方是否确实违反了国际惯例。另一方面，检查对惯例的应用是否正确，电文中观点表述是否清楚，逻辑是否严密，是否有说服力等。对方尽管已理屈词穷，但仍拒不履行付款责任的情况下，可以考虑采取升级交涉的方法，加大交涉力度。升级交涉可以把电报发给其部门经理甚至总经理，并抄送其总行，以向其施加压力。进行升级交涉时，除应注意前面提到的措辞及表达方式外，还应在电文中对有关交易背景、发生纠纷的原因、双方交涉的过程，各自坚持的观点等有一个全面的介绍，便于对方主管人员全面了解情况。对经多次致电，对方银行既不反驳也不回复的，可以考虑通过上级分行或总行代理行部门进行交涉，或者将有关情况反馈给我方银行驻当地的机构代行处理。另外在经上级主管部门同意后，还可以考虑通过我国驻外使领馆商务人员协助交涉。若仍无效果，最后不排除采取法律手段解决。

第四 审时度势 留有余地。尽管国际商会制订了一系列惯例规则，国际商会银行惯例和技术委员会及该会专家组还经常对实务中出现的新问题做出解释和答复，但由于实际业务中情况纷繁复杂，国际贸易一直处于不断发展之中，任何惯例或规则不可能涵盖实务中可能出现的所有问题，以至实际业务中有一些问题或纠纷，往往无法在统一惯例或规则中直接找到解释，有时即使勉强找到依据，也不一定有很强的说服力。在这种情况下拟订交涉函电时 语气要相对缓和 要在阐明本方观点的同时 尽量留有余地 做到进可攻，退可守，避免过于武断，免得万一最后理由不充分时陷入尴尬的境地。

三、函电交涉的步骤与方法

1. 认真研究纠纷原因，确定己方的立场和观点

在进行函电交涉前 对背景交易情况有一个全面的了解 对纠纷产生的原因进行认真分析，这将有利于明确本行在纠纷中所处

的地位和交涉时应坚持的立场。国际结算中的业务纠纷，表现是双方银行之间在争论，但本质上往往是由于基础交易存在争议造成的。如出口商品规格、数量、质量不符合规定，或进口商因市场行情发生变化恶意违约等。尽管可能存在上述种种原因，银行在处理付款纠纷时，只能以国际惯例为根本依据，贸易项下的纠纷或争议应由进出口双方通过友好协商、贸易仲裁甚至司法诉讼等方式解决。

2. 拟订交涉函电

交涉函电一般包括抬头、正文、目的要求、结尾、发报人的名字和所在部门五个部分，同时要显示电文时间。通过 **TELEX** 或 **SWIFT** 交涉时，电文中可以自动体现发报时间，因此正文中不必写明时间。

抬头 交涉函电应注明抬头，以便对方银行收到电报后能够及时转交有关部门或人员进行处理。电文中的抬头为负责处理结算业务的部门或人员。如果函电交涉逐步升级，抬头可写明“**ATTN XXX. DEPT. MANAGER**”或“**ATTN GENERAL MANAGER**”视情况而定。

正文 为使收报人对电文所谈内容一目了然，可在电文开始先给出双方的业务编号，对方来电日期及其主要内容。电文应力求精练简洁，尽量避免使用生僻的和不合规范的缩略词语，更不要凭主观想象人为地制造缩略词语，以免使对方产生误解或不便。

目的要求 这是发电的主要目的。最好在正文之后，提出要对对方所做的主要事项。

结尾 交涉电文的结尾可以是问候、感谢、致意。可以用一句话来表达，也可以用短语或单词表达。如：

LOOKING FORWARD TO RECEIVING YOUR EARLY REPLY.
THANKS FOR YOUR COOPERATION.
BEST REGARDS AND WISHES.

REGARDS.

发报人的名称和所在部门 为便于对方回复 并使本行收到回电后能够及时转交到结算部门进行处理，电文最后打上发报人的名称及所在部门 如 ATTN XXX, INTL DEPT. 等。

3. 函电交涉跟踪

交涉函电发出以后 要注意查收电报发送回执 确认对方银行收到了电报。如果在合理时间内没有收到对方的答复，可发报催问。如果收到了对方的回电，则仔细研究对方报文的内容，了解对方的观点和反驳的依据。必要时对来电中所引用的惯例及内容进行查实 以利下一步交涉。

四、发生付款纠纷的原因及立场分析

前文已经讲过“只管单据 不管货物”是银行处理国际结算业务的一个基本原则，也是保证银行不介入贸易纠纷的重要基础。因此，从理论上讲，银行在国际结算中发生付款纠纷应该只有一个原因，即由于银行对国际惯例的理解存在差异。但从本质看，银行参与国际结算只是通过向客户提供服务便于国际贸易的进行，只要基础合同项下的贸易双方没有任何争议，银行之间对惯例的理解不同并不会导致付款纠纷。因此，国际结算中，银行之间的付款纠纷只是贸易纠纷的表现形式。当然，在有的情况下，如果贸易一方为了自身利益采取了法律行动，有可能使银行成为纠纷当事人之一，银行之间的纠纷可能演变为法律纠纷。发生法律纠纷后，各方当事人首先要受适用法律的约束，但法院在受理时会充分考虑国际惯例，并本着保护善意第三方的原则进行裁决。

1. 银行对信用证项下发生付款纠纷的立场分析

信用证业务发生付款纠纷的焦点往往是开证行拒付是否有效。一般情况下，只要信用证项下单据确实存在单证不符或单单不一致的情况，开证行拒付不会导致银行间发生纠纷。在实际业

务中发生纠纷的情况主要有以下两种：一是从单据表面看无实质性不符点，但开证行无理拒付，其原因多是由于进口商品市场行情发生变化，开证申请人无力或不情愿付款赎单，开证行为避免垫付资金对外拒付。另外一种情况是尽管单据不存在不符点，但由于开证申请人向法院申请了止付令，导致开证行不能付款，引发付款纠纷。对前一种情况，出口方银行无论是信用证指定银行，均有责任和义务根据国际惯例据理力争，切实维护本行或委托本行寄单收汇一方的利益。第二种情况比较复杂，一般而言，如果出口方银行是信用证指定银行，且构成了善意第三方，无论是根据 UCP500 还是《美国统一商法典—信用证篇》，无论受益人是否真正有欺诈行为，开证行都有责任对出口方银行进行偿付。但法院止付令是严肃的，必需遵守。开证行为不使自己处于尴尬境地，应积极向法院反映情况，促使早日撤消止付令。否则有可能导致出口方银行最终对开证行提起法律诉讼，使开证行不仅在信誉上受到损害，并且在经济上蒙受重大损失。如果出口方银行不构成善意持票人，只是作为受益人的代理银行向开证行索汇，在法院已签发止付令的情况下，出口方银行一般不必继续介入，而应由受益人与开证申请人共同洽商解决办法。如果受益人在基础合同项下确实存在违约行为，甚至构成了实质性欺诈，对方申请止付令的恶果只能由受益人自己品尝。如果受益人并无过失行为，由于在止付令签发一定期限内，申请人必须提起诉讼，受益人则应积极考虑应诉，以法律手段保护自身权益。

2. 银行在保函项下发生纠纷时的立场分析

银行保函项下的涉外纠纷同信用证项下纠纷有些相似，其根本原因同样是贸易双方的纠纷。由于保函业务一般不存在指定银行，因此，保函项下纠纷当事人之间的关系比较简单，受益人往来银行一般不会卷入贸易纠纷中。担保银行在处理保函项下纠纷时，应该以惯例作为根本依据进行交涉。在演变为法律纠纷时，各

方当事人需要受到管辖法律的约束，但法院在进行判决时，会充分尊重国际惯例。

3. 银行在托收项下发生纠纷时的立场分析

托收业务中，委托行或代收行只要忠实地执行委托人的指示并严格按照国际商会《托收统一规则》(URC522)行事，对托收业务中发生的付款纠纷除传递信息外可采取不介入的态度。但如果银行没有忠实地执行客户指示或严格按《托收统一规则》行事，最终损害了一方当事人的利益，银行不但将卷入纠纷，并可能因之需要承担一定的经济赔偿责任。特别是，如果代收行违反托收指示，在未取得客户承兑或付款的情况下，擅自将单据释放给客户，可能面临委托行或委托人(出口商)的起诉，并最终承担付款或赔偿责任。

第二章 函电交涉实例（普通案例部分）

案例 1 开证行不顾信誉擅自放单

一、背景材料

1. 开证行 尼日利亚 I 银行
2. 信用证类型 可转让信用证
3. 第一通知行 伦敦 FA 银行
4. 第一受益人 伦敦 FB 公司
5. 转让行 瑞士 T 银行
6. 第二通知行 寄单行 简称 P 银行
7. 第二受益人 SB 公司
8. 有效形式 在 T 银行议付 议付条件 :A. 单证相符 ;B. 信用证经 FA 银行保兑 ;C. I 银行已收到 FREELY AVAILABLE FUNDS
9. 信用证其他特殊条款 : 要求将 B/L 收货人做成 CONSIGNED TO BANK I.

二、基本案情

1. FA 银行未予保兑 , I 银行也未通知已收到 FREELY AVAILABLE FUNDS。
2. SB 公司在明知部分议付条件未得到满足的情况下 , 发运货物 并向 P 银行交单。
3. P 银行将单据寄 T 银行。

4. T 银行致电 P 银行称, 因背景材料 8 中第 B、C 两条未实现 不能议付 已将单据寄 FA 银行索汇。

5. FA 银行将单据寄 I 银行。

6. I 银行致电 FA 银行称 未从申请人处收到 FREELY AVAILABLE FUNDS 故拒付。

7. 催收及信息反馈路线:

催收 :P 银行→T 银行→FA 银行→I 银行

信息反馈 :I 银行→FA 银行→T 银行→P 银行→SB 公司

以上催收线路非常复杂, 主要由于信用证转让造成的, P 银行曾试图拉直路线 直接联系 I 银行催收 但 I 银行不予置理, 并称以后应直接联系 T 银行。类似情况在其他转让证业务中常有发生。

8. 一段时间后, T 银行告知 P 银行“ documents have been taken up by issuing bank”。此语可理解为 尽管前述 B、C 两项尚未实现, 但开证行已接受单据。

9. I 银行在不履行付款责任情况下, 将提单背书后交申请人提货存仓。

10. P 银行按照 SB 公司委托 不断向 T 银行催收货款。T 银行处于转证行地位, 接电后转告伦敦 FA 银行。

11. 案情结果: 开证行陆续付款, 但因本案涉及多笔业务, 全部付清尚待时日。

三、主要交涉电文 (P 银行致 T 银行 共 6 件 在此之前双方已多次联系)

1. 2000 年 1 月 7 日电:

Reference is made to your SWIFT message dd... informing us of steps taken towards FA bank, London. We appreciate the reasons stated therein and expect fruitful results should be obtained if FA bank, London

is serious in adhering to the rules of ICC publications. We shall also appreciate your informing us of (1) date of your sending the documents to issuing bank (possibly through FA bank, London); (2) date of their refusal to pay (possibly through FA bank, London); (3) whether their refusal contains the wording "holding the documents at the disposal of or are returning them to the presenter". For your information, a few days before receipt of your above-mentioned SWIFT we had made suggestion to the beneficiary asking them to approach shipping company for relevant details. We shall keep you informed in due course.

Best regards.

2.2000 年 1 月 31 日电:

We refer to your SWIFT dd ... informing us of certain points regarding the captioned items which we think are helpful to resolve these long outstanding transactions. Meanwhile we would express our views as follows:

(1) We understand from the wording of the above mentioned SWIFT that after your dispatch of the documents to FA bank, London, the documents have not been refused/held at your disposal by FA bank, London nor have FA bank, London advised you that I bank, Lagos refused them. ICC Pub. 500 Article 14 (e) answers this question: "if the issuing bank and/or confirming bank fails to act in accordance...and/or fails to hold the documents at the disposal of or return them to the presenter, the issuing and/or confirming bank shall be precluded from claiming that the documents are not in compliance with the terms and conditions of the credit". The issuing bank's failure to act as called for by UCP500 overrides the other requirements in the L/C.

(2) You received from FA bank, London on June 29, 99 a SWIFT confirming all the documents presented had been taken up for the respect-

ive due dates. Furthermore, as suggested and in view of the fact that all B/Ls are consigned to I bank, Lagos, we have contacted the second beneficiary about the fate of the B/Ls. The second beneficiary contacted the intermediary of the transaction who replied to the effect that as far as they know the “xxx” cargoes were released against the original bills of lading and the same had been endorsed by issuing bank and surrendered to the master of the respective vessel. They further understand that the cargoes on board the above vessel have been released to xxx Co. in Lagos and held by them in their warehouse. They have requested xxx Co. Lagos to supply them with the details of warehousing and quantities held in stock. Since the said intermediary is the applicant of your transferred B/Ls, we believe you may be able to obtain more details from them. Therefore, we agree to what is stated in your SWIFT dd ... and hope you will do the needful to press parties concerned for immediate payment.

Kindly let us know the result of your further steps and best regards.

3.2000年2月22日电:

Reference is made to your SWIFT dd Feb.4, 2000 advising us that you had passed the message to FA bank, London about endorsements of B/Ls and release of cargoes under above items. Please be advised that after our further investigation through 2nd beneficiary, we have been advised as follows: “This is to advise you that we have been confirmed by the shipping company that the cargoes of the vessel ss“xxx” were released after discharge exactly as per stipulations of the transportation contracts”. The letter from the shipping company in reply to their inquiry is despatched to you today by DHL. For your reference, we now provide you with a translation of the reply in English language: “At your request and with approval of the ship-owner, we sent persons assigned specially to go on board the vessel for necessary information. Our investigation revealed