

单证综合指导:单据被拒付的技巧操作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/291/2021\\_2022\\_\\_E5\\_8D\\_95\\_E8\\_AF\\_81\\_E7\\_BB\\_BC\\_E5\\_c67\\_291955.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/291/2021_2022__E5_8D_95_E8_AF_81_E7_BB_BC_E5_c67_291955.htm) 经营进出口贸易的公司在信用证业务中，想必都有被拒付的经历，有的经历甚至会很惊险，而一些经验不足的公司接到开证行提出不符点的通知时，往往惊慌失措，匆匆忙忙接受客户降价的请求，直接导致了经济损失。其实，信用证项下的单据被拒付，并不意味着出口项下的货款已被判了死刑，降价也不是解决问题的唯一办法。所以我们大可不必谈不符点色变，自己先乱了方寸。对于单据被拒付，我们要先弄清几个问题：1.对于包含有不符点的单据拒付是国际惯例赋予开证行的权利。我们知道，信用证是开证行有条件的付款承诺，只要是单证相符，开证行必须付款，但一旦单据有不符点，开证行有权向提交单据的一方提出不符点而解除自己的付款责任，这也是开证行保护自己的一种做法。拒付后将不符点提示给开证申请人，如果开证申请人接受不符点，开证行一般都会付款。2.单据被拒付后，受益人拥有对单据的处置权，这就意味着货权并未丧失，受益人可以根据实际情况处置货物，不过这要有一个前提，就是信用证要求的必须是全套提单，若1/3提单已寄给申请人，提交给银行的是信用证所要求的2/3提单，则难免钱货两失的风险。3.单据被拒付后，有可能带来额外的利益。单据被拒付后，从理论上讲，即使申请人接受不符点，开证行也无权擅自向申请人放单。如果市场情况好，出口商可以选择以更高的价格转卖给第三者，从中获得更大的利益。4.货物质量在任何时候都是收回货款的最关键因

素。赚取利润是买卖双方共同的愿望，如果货物质量过硬，市场情况好，进口商一般会接受不符点并付款。那么，面对国外提出的不符点，我们到底应该怎么办呢？

- 1.认真审核不符点。我们都知道认真审核出口信用证条款是必不可少的，殊不知审核不符点内容也很重要。一则银行信誉良莠不齐，一些信誉欠佳的开证行往往会极力配合开证申请人，对单据无端挑剔，以无害不符点拒付甚至无理拒付，二则银行素质参差不齐，对国际惯例理解也不一样，有时所提出的不符点经不起推敲，这就给我们反驳不符点创造了机会，留下了许多余地，而在未弄清不符点内容的情况下就匆忙对外应对就好比盲人骑瞎马，虽不致于象夜半临深池般的惊险，但其盲目是可以想见的，这样下来的结果也可想而知。审核不符点是否成立，要求审核者要通晓国际惯例，并有丰富的国际结算经验和熟练的技巧，对此公司可以咨询银行。一般来说，审核不符点包括三部分内容：(1)以国际惯例和国际标准银行惯例为依据，看开证行所提的不符点是否成立。开证行是以单证相符、单单一致为条件，来决定是否接受信用证项下的单据，单据不符可以拒付，单据相符，其必须接受单据并履行信用证项下付款责任，另外开证行不得以单据以外的理由拒绝付款。由此如单据在表面上符合信用证，同时单据与单据之间并无不一致，可以认定所提不符点不成立，而理直气壮地要求开证行履行付款的义务。(2)看开证行提出不符点的前提是否已满足。根据国际惯例，开证行提出不符点必须在合理的时间内提出不符点，即在开证行收到单据次日起算的七个工作日之内向单据的提示者提出不符点；无延迟地以电讯方式，如做不到，须以其他快捷方式将不符点通知提

示者； 不符点必须一次性提出，即如第一次所提不符点不成立，即使单据还存在实质性不符点，开证行也无权再次提出； 通知不符点同时，必须说明单据代为保管听候处理，或径退交单者。以上条件必须同时满足，如有一项条件开证行未做到，开证行便无权声称单据有不符点而拒付，如国际商会第535号出版物中有一则案例，开证行拒付，因议付行所在地发生地震，不能以电讯方式通知不符点，遂采取快邮方式，议付行以开证行未在七个工作日内通知为由要求开证行付款，而国际商会认为在那种情况下，快邮方式是开证行所能采用的最快捷的方式，其拒付行为是有效的。我们可以设想，假如开证行不是因为议付行所在地区发生地震，电讯方式通知不到而采用快邮，而是直接就用快邮方式通知，则议付行就此提出异议是有道理的。(3)看所提不符点是否模糊不符点。有时开证行提出不符点的条件均已满足，单据也确实存在不符点，但开证行由于自身素质或英语水平的限制，提出的不符点与实际存在的不符点大相径庭，完全不是那么一回事，在这时实质上开证行所提的不符点是不存在的，而其后来对不符点所做的解释，可能是正确的不符点，但我们可以指其是第二次提出不符点，系无效的拒付行为而要求开证行付款。

## 2.研究是否可以换单。

根据国际惯例，如果单据确实存在不符点，开证行并已就此提出拒付，只要受益人改正的单据在信用证规定的有效期和议付期内提交到指定银行，且新提交的单据没有新的不符点，则视为单据不存在不符点，开证行必须付款。为此，一旦获知开证行提出不符点，公司的反应一定要快，看是否可以以及是否来得及改单，如有可能，应迅速改单并及时将单据交到指定银行手中。为了达

到有不符点改单的目的，事先事后应做到几点：在审核信用证时，一定要注意信用证的有效地点须在国内；发货时尽量提前，不要在即将到效期时才发货，以保证在开证行提出不符点后，受益人有时间改单；一俟装船，立即交单，以保证拒付后，能在议付期内重新制单；重新补制单据时，一定要认真仔细，确保没有新的不符点。

3.密切关注货物下落。在信用证业务中，相关各方处理的是单据，而不是与货物有关的货物及/或服务，之所以如此，最主要的原因是信用证所涉及的单据尤其是作为货权单据的提单，使得信用证的当事人能够控制货权，对单据的买卖，就意味着对货权的买卖，所以UCP500规定，银行拒付后必须要么持单听候指示，要么将单据径退交单者，也即是说开证行拒付后不经受益人或议付行同意，不得擅自向开证申请人放单，否则其必须付款。另外，关注货物下落还可以了解到开证申请人是否已凭开证行的提货担保提取货物，凭保提货虽然构不成开证行拒付后必须付款的责任，但如受益人或议付行要求退单，然后向船公司索要货物，船公司因无法提供货物，必然转而找开证行，要求其履行提货担保项下的责任，则开证行信誉损失不说，还可能承担比货款更多的经济损失，所以在这种情况下，一经向其说明已知晓客户凭其提货担保提货的事实，开证行往往会立即付款。

4.积极与开证申请人洽谈。开证行拒付并不意味着开证申请人拒付，如果开证申请人最终放弃不符点，尽管开证行并不受开证申请人决定的约束，但一般会配合开证申请人付款。所以开证行拒付后，如果不符点确实成立，应分析与开证申请人之间的关系以及此笔交易的实际情况，以决定怎样与其交涉，说服开证申请人接受不符点

并付款。只要货物质量过关，商品市场价格较好，开证申请人一般不会以此为借口拒绝接受单据。

5.降价或另寻买主。如果不符点确实是成立的，且货物质量有缺陷，因市场不佳或客户信誉不好，申请人有时会拒绝付款，或为转嫁市场价格波动的风险，而提出降价的要求，遇到这种情况，一般可采取三个步骤：一是从合作角度考虑，尽量争取开证申请人的让步，并在日后的贸易往来中给以其他优惠，而避免当笔业务的经济损失；二是在交涉不力的前提下，可答应客户降价的请求；三是可权衡利弊，根据市场情况，积极联系新的买主，如市场情况较好的话，也可以将此作为与客户交涉的策略，就一般情形而言，客户关心的是自身的利润，如果商品市场价格趋升，谅开证申请人不至于冒利润和客户同时损失的风险而坚持拒付。

6.退单退货。在开证行提出实质性不符点、拒付行为又很规范、与客户交涉不力、寻找新买主而不得的情况下，就只有退单退货一途了，不过在作出此决定之前，一定要仔细核算运回货物所需的费用和货值之间，是否有帐可算，有利益即迅速安排退运，因为时间拖得愈久，费用(港杂、仓储等)就越高；若运回货物得不偿失，则不如将货物放在目的港，任由对方海关去处理了。另外，开证行提不符点拒付时，作为议付行必须履行自己的职责。受益人既然将出口单据交给议付行，是基于对议付行的信任，但目前一些国内银行采取极其不负责任的态度，怕字当头，开证行一拒付，就慌不迭地将责任推到受益人头上，反映在业务操作上，是有理不争，对外软对内硬，不积极配合受益人向开证行力争。为此，受益人一定要挺起腰板，理直气壮地要求议付行予以配合，只要不符点不成立，其必须尽最大努力

与开证行交涉，以维护受益人和国家的利益。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问  
[www.100test.com](http://www.100test.com)