

有关银行的案例:正确选择议付行 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/31/2021\\_2022\\_\\_E6\\_9C\\_89\\_E5\\_85\\_B3\\_E9\\_93\\_B6\\_E8\\_c27\\_31861.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E6_9C_89_E5_85_B3_E9_93_B6_E8_c27_31861.htm) 从理论上讲，银行在处理信用证业务时的一切行为，只受《ucp500》约束，信用证独立于贸易合同，它是建立在开证行与受益人之间另一种保证付款的承诺。然而信用证源于贸易合同，是履行贸易合同的手段之一。在国际贸易实务中，信用证与贸易合同之间不可能没有丝毫关系，银行以及贸易双方在处理信用证业务时的行为，对贸易合同也不可能没有影响。开证行接受开证人的委托开出信用证，开证行与开证人的利益是相关的。开证行常常为维护开证人的利益而恶意拒付，避免和减少损失的措施之一。选择国际信誉卓著专业优势强的银行作为议付行

1997年，某公司与瑞士客商签订向土耳其出口40万米灯芯绒的合同，总金额为58.4万美元。信用证是由瑞士日内瓦国际商业银行开出的。在该公司备货期间，客户根据该公司的要求，对信用证进行了三次修改，这表明一切都很正常。就在该公司准备发送货物之际，客户突然提出不能出运。对客户这种单方面违约行为该公司不接受，但对方态度强硬，拒绝收货。在双方交涉时，货已装船，如果卸货，公司必将蒙受巨大损失。在这种情况下，该公司决定强行出运，以单证取胜。单证部经过慎重考虑，做出两项决定；对所有单据采取慎之又慎的态度；把保押在议付行身上。该公司未把单据交给通知行，而是另找一家与开证行有代理关系，自身实力较强，既能控制开证行又能与公司密切配合的银行。公司选中了中国银行。交单13天后，开证行连发两份拒付电议付行给予

反驳。开证行回电坚持不符点成立。议付行据理力争，不再在所谓不符点上与其纠缠，而直接指出开证行违背《ucp500》第五条，开出模糊不清条款，由此造成的后果应由开证行负责。公司与议付行共同商讨对策，由议付行向开证行施压，直接打电报与其总裁联系，电文大意是，很遗憾贵行违背了国际惯例，我们不能相信像贵行这样一个国际知名的银行竟然因一个不能成立的不符点而拒付，这将影响到我行与贵行的长期合作关系。请贵行立即付款，否则我行将把此案提交国际商会。开证行保持了两周的沉默后全额付款，客户不得不把货物全部收下。在业务交往中，我们体会到，应选择在国际结算业务中有传统优势，在国际银行界信誉卓著，影响面极广，经验丰富的银行作为议付行。应该说，上述电文中每一句话都是极其有份量的，开证行不得不认真考虑拒付的后果。上述事件给我们的启示是，当开证行、付款行、通知行作为议付行可谓是最优选择。外资银行到中国来建立分行，希望在中国金融市场占一席之地，就必须与中国金融市场占一席之地，就必须与中国客户建立多种服务关系，尽可能满足客户要求。这种关系就是当今金融营销的新理念---与客户建立关系银行，在银行和客户间建立一种谁也离不开的关系，出口公司正是利用了这种关系，才获得了成功。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)