

关于不符点单证处理的几点体会 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/456/2021\\_2022\\_\\_E5\\_85\\_B3\\_E4\\_BA\\_8E\\_E4\\_B8\\_8D\\_E7\\_c32\\_456764.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/456/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E4_B8_8D_E7_c32_456764.htm) 无论是我行开证项下的对外拒付，还是我行议付项下的国外拒付，以及与客户的往来，都涉及不符点处理问题。如何恰当处理不符点，事关我行的风险和利益，必须高度重。现将自己在实际工作中的一点体会总结出来，与大家交流，以求抛砖引玉。准确理解信用证条款，熟悉国际惯例，是恰当处理不符点的关键。尽管到目前为止，对于什么是不符点，国际上没有统一的标准，但是判定单据是否符合信用证的依据，首先的或基本的仍然是信用证条款本身及其所适用的国际惯例，其次是人们公认的常理和常识。实际工作中我们常见的不符点大多是由于以下原因造成的：（1）受益人明知应履行而未能履行信用证的有关条款（2）受益人对信用证条款的理解不准确不全面（3）受益人对国际惯例不够了解或不够熟悉（4）有些问题国际上尚未形成一致性认识，尤其是新形势下的新问题。不同的行对这些问题有不同的观点。（5）开证行故意挑剔的非实质性不符点等。关于不符点的案例很多，但究其原因不外乎以上几种情况。行间处理这些不符点，除了极端的情况下由法院判外，绝大部分还只能是依据信用证条款和国际惯例本身。因此，具有较好的信用证业务的水平，准确理解信用证条款，熟悉国际惯例，是恰当处理不符点的关键。拒付应慎重准确及时。在实际工作中，我们应坚持慎重的原则，拒付电文应力求准确，而且拒付的时间不得超过7个工作日，最好不要用足7个工作日。准确性是拒付的关键。否则，偷鸡

不成蚀把米，不但不能达到拒付的目的，而且有损行的信誉。现举一例说明。1998年5月5日，德国杜塞尔多夫的BV行拒付国内B银行两套单据，总金额为USD83025.00。其拒付理由是单据存在两个不符点：1. Insurance Policy not indicating number of issued originals. 2. Document No. 8 separately presented for quality and weight. B行经查阅信用证和单据的留底，分析后认为，开证行所提的不符点有不合理之处，并立即去电表明观点：1.信用证要求提交“两份保单”而非“全套保单”，因此，无须注明保单的正本份。依据UCP500 ART20，所交保单与单证相符。2.提交的检验证书是由CCIB按固定格式出具的，其内容与信用证和其他单据并无抵触；况且，信用证未拒绝“separate document”。经过B行的据理力争，开证行最终不仅支付了本金而且支付了迟付款利息。上例中，开证行由于拒付不准确不仅损害了自己的信誉，而且损失了利息。对外拒付不可一促而就，应慎重处理。一旦决定拒付，应态度明朗，措词坚决，不得拖泥带水，留下后遗症。开证行只能从行立场以单据表面不符为理由拒付，不得以开证申请人方面的原因为理由，否则只能授人以柄，造成被动，不仅达不到拒付的目的，而且影响行的信誉。国内个别行为了一时的小利，不顾整个行的信誉，无理拒付，已经留下了深刻的教训。

三．对待无理拒付，应据理力争，做到有理有据有节，决不能姑息迁就。处理时可视具体情况采取以下步骤：论理。引经据典，摆事实讲道理，以理服人。上报。向对方的上一级主管反映，防止小鬼当道，并表示希望尽快解决。讲情。希望对方采取合作的态度，从大局出发，从长远考虑，不要损害双方的感情，并表示遗憾。外交。由代理行部门与对方

的代理行部门联系，必要时向其总经理或总行反映解决。通牒。表示不满，提出强烈要求，并发出最后通牒。通报国际商会、国际金融界及有关媒体。法律诉讼。反拒付处理时要抓住问题的根本，清楚表明我方的态度和立场。切忌词不达意，或模棱两可，也不可立场不明或态度暧昧。同时要注意对方的措词及其变化，尽力从中寻找、对方的弱点。在前文德国BV行拒付B行的案例中，B行严格依据国际惯例，据理反驳三次后，BV行未能再就不符点与B行争论，只回电说：申请人表示下周内将能解决此事。从此电文中，B行推断开证行迫于压力，已催促申请人付款，申请人予了上述答复。同时，BV行的电文也暴露出一个漏洞。于是B行立即电：As the issuing bank, you have the responsibility to effect payment upon receipt of complied documents. We wonder why you arrange to settle this matter next week as informed by your customer. By the principal of acting in good faith and the spirit of UCP500, please effect payment without delay. 开证行最终付款赔付利息。四．在拒付与反拒付的过程中，要注意研究对方的电文，仔细分析并准确了解对方的意图以及对方可能采取的应对措施，恰当制定或及时调整我行的对策。2000年5月18日，我辖内W分行议付了N公司一套出口单据，开证行为以色列BANK HAPOALIM B.M. TEL-AVIV, 金额为USD39600.00，单到开证行后遭拒付，开证行提出两个不符点。其中之一是“SIGNATORY'S CAPACITY NOT STATED CARRIER NOT IDENTIFIED”，意思是提单未表明签字人的能力，未表明承运人。实际上提单显示“SANTA FE TRANSPORT INTERNATIONAL LTD. AS CARRIER”，已经满足信用证的

要求。由于知道此处的“AS CARRIER”是受益人自己用打字机加上去的，而且加盖的更正章与提单上原有的更正章不同，W分行错误推断开证行的拒付是指更正章不同，并默认了开证行的这一不符点。显然W分行未能正确理解拒付电文，推断也是不正确的。事隔两周以后，W行去电反驳，开证行回电确认此不符点不成立。这充分说明，如果我们不能正确理解对方的来文，不能准确了解其意图，就难以恰当地应对，并予以有力的回击。同时引用论据如国际惯例必须恰当，必须能够支持自己的观点。对自己理解不准的论据不要引用。否则，不但无济于事，反而贻笑大方。要恰当处理与国外行及国内客户的关系。既要保护客户的利益，又不能违反国际惯例，有损自己的行信誉，更不能不顾自身的利益。战术上，处理每一个问题都要细致慎密，一丝不苟。战略上要有利于解决问题，有利于发展与客户及代理行的长久合作关系。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)