

关于国外提出的单据不符点的拒付处理办法 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/478/2021_2022__E5_85_B3_E4_BA_8E_E5_9B_BD_E5_c32_478573.htm 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。

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，是有理不认，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