

信用证项下的单据能否合并出具 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__E4_BF_A1_E7_94_A8_E8_AF_81_E9_c32_478614.htm

案例情况 某公司向A行提交信用证项下一套单据。信用证要求的单据中第三项要求提交CER - TIFICATE OF QUALITY(质量证)，第四项要求提交CERTIFICATE OF QUANTITY(数量证)，两份单据均要求由国家商检局出具。出于成本和便利考虑，公司要求商检局提交了一份CER - TIFICATE OF QUALITY AND

QUANTITY(质量和数量证)。由于以往同一客户、同一商品、相同条款的不同信用证项下，客户提交了同样的单据，均及时收汇，A行习以为常，直接对外寄单索汇，结果开证行以两份单据合并出具为由拒绝付款。适逢货物行情下跌，开证申请人无利可图，A行几经交涉，最后以退单退运货物告终，该公司遭受经济损失。分析1．开证行的拒付是有根据的根据UCP500第13条A款规定：“银行必须小心合理地审核信用证规定的一切单据，以确定单据表面是否符合信用证条款。所规定的单据是否表面上符合信用证条款，须按本惯例条文所反映的国际标准银行惯例判定。”只要单据存在不符点，开证行就有权拒付信用证项下的款项，解除自己在信用证项下的付款责任。同时在本案例中，开证行的拒付是在接到单据之日起算的7个工作日内一次性以快捷方式(SW IFT)提出，根据UCP500第14条，其拒付行为无瑕疵。2．单据能否合并出具 受益人会这样认为：既然信用证要求质量证和数量证，要求的出证机关也是一样的，出具一份质量和数量证明，包括了信用证中所要求的有关质量和数量内容就已足够，

所以单据应该是相符的，开证行拒付是没有道理的。关于这一点，UCP500没有任何规定。但ISBP对此却有涉及，其有关的规定有两条：第8条：“证明、声明或类似文件可以是单独的单据，也可以包含在信用证要求的其他单据内。如果声明或证明出现在另一份有签字并注明日期的单据里，只要该声明或证明表面看来系由出具和签署该单据的同一人作出，则该声明或证明无需签字或加注日期。”这一条主要是规范声明一类的单据可以和其他单据合并出具，与本案例中提到的质量证和数量证无关，所以不能援引该条以证明将质量证和数量证合并出具为质量和数量证是合理的。>第44条：“信用证列明的单据应作为单独单据提交。”从此可以看出，既然信用证要求提交的质量证和数量证是单独列明的单据，则需要单独提交，而受益人合并出具就不符合信用证的要求，开证行拒付就无可挑剔。

3. 是否是实质性不符点在信用证业务中，开证行以单据表面的不符拒付是无可非议的，各国法院也以单据的严格相符作为涉及信用证案件的评判标准。但在实际业务中，如果银行以一些轻微无害的不符点拒付的话，其信誉就会受到损害，所以在交涉时不符点是否是实质性不符点往往成为彼此交涉的焦点。那么，合并出具单据是否是实质性不符点呢？同样根据ISBP的第44条，“如果信用证要求装箱单和重量单，当……提交两份正本装箱和重量联合单据时，只要该联合单据同时表明装箱和重量细节，即视为符合信用证要求”，可以这样推断，本案例中受益人也可以补救：如在有效期限内再补制一份正本质量和数量证，即在信用证项下提交两份正本质量和数量证，即可满足信用证的要求，开证行就应付款。为什么信用证要求一份而实际

业务中要出具两份呢？这主要是因为如果申请人在信用证中规定要单独提交某项单据，他可能有其用意，如提交不同部门以完成进口手续，如果合并出具就会给信用证申请人带来不便，无法满足其需求。从此角度看，当信用证要求不同的单据，如果合并出具一份就是实质性不符点。

4. 以往接受同样不符点是否就构成对当前单据的接受 在案例中，开证行在以往交易中，相同的不符点都予以接受，这是否就约束开证行对此次交易同样不符点也必须同样接受呢？根据UCP500第14条C款，开证行在单据有不符点时有权联系开证申请人放弃不符点而对受益人付款，也就是说以往开证申请人的放弃不符点并不意味着不符点不存在，同样开证行因之付款并不能约束开证行在申请人不同意放弃的情况下而承担接受不符点并付款的义务。ICC PUBLICATION NO. 596 R271对此也有阐述：“尽管从单据角度来看，表面情况可能一致，但是每次交易(即一份信用证或信用证项下每次支款)和上一次交易行为是相互独立的并且皆以新的面貌出现”。在同一信用证项下都不能如此推断，更何况在不同信用证交易中，对先前不符点单据的接受就更不能约束开证行接受后来有同一不符点的单据。由此可见，在本案例中开证行的拒付是正确的，一个看似微小的差错导致一家公司经济上的损失，这是始料不及的。对国际惯例不熟是一个原因，但更重要的是该公司选择了一家信誉并不完美的合作伙伴，在行情不佳时将市场风险转嫁给了出口公司。所以有人说做国际贸易的公司要“了解你的客户，了解你的业务”，这是有道理的，不能不引以为戒。

> 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