《国际结算》课程思政优秀案例设计书

商学院

王永茂（负责人）

一、课程概括

国际结算是研究为清偿国际债权债务关系或跨国转移资金而发生在不同国家之间的货币收付活动的一门学科，具有国际性、规则性、专业性显著特点。该课程旨在使学生了解和掌握从事涉外经济以及金融工作所必需的国际间债权债务结算知识，包括国际结算的基本理论、传统及新兴结算方式、单据的制作及审核、银行贸易融资、银行间索汇及偿付以及各方当事人面临的风险及防范等内容；本课程以国际银行间通行的国际惯例为准则，借鉴国内外最新科研成果，结合相关案例以及有关单证，注重实务操作，着力培养学生们独立的判断、分析及解决问题能力。

二、课程目标

（一）知识目标

国际结算课程知识结构相对稳定，包括国际结算概述、结算票据、三大传统结算方式、结算单据以及国际贸易融资五大主要部分，每一部分的知识点相对比较固定。其中结算票据主要内容为汇票、本票和支票，三大传统方式为汇款、托收、信用证，国际贸易融资包括保函、备用信用证、保理、福费廷等基本理论和知识的讲解与分析，掌握与国际结算相关的国际惯例，国际结算方式运行的内在机理；如何根据实际业务情况，采取有效的风险管理办法。

（二）能力目标

1.掌握商业银行国际业务各项操作规范和操作流程，培养国际业务人员职业素养。体现在本课程通过学习国际结算的三大票据、国际银行清算系统、三大传统业务（汇款、托收、信用证）、新兴业务（保理、备用信用证、银行保函）的基本原理、操作流程、具体运用实务，使学生熟悉国际贸易结算、非贸易结算的基本操作原理与相关国际惯例、法律法规。

2.具有处理商业银行国际业务的基本能力和风险管理能力。结合2商业银行国际业务经营与管理场景、国际贸易与非贸易发展背景，教授学生各种国际结算方式与工具的具体操作其应用，使学生能够理解和掌握商业银行国际业务实务操作知识和技能，培育金融国际化思维、跨境金融风险管理及决策能力。

（三）价值目标

通过本课程大量的案例分析及实验操作，促使学生深刻认识到国际贸易结算实践过程中必须要坚守契约精神和诚信至上的信念，培养职业道德修养，树立高度的职业责任心；同时面对复杂多变的国际贸易环境，应提高风险防范意识，培养学生的科学分析能力和解决能力；就贸易保护、“一带一路”倡议和中国进出口博览会等行业热点问题设置专题讨论，准确引导学生的思想动态。总体上要将正确的知识规律、德育规律融入“课程思政”建设，将教书与育人相统一，实现知识传授与价值观教育同频共振，帮助学生树立理想人格，培养民族精神和爱国情怀。

三、思政元素

本课程结合专业知识的案例教学，使学生在具备国际结算理论知识、专业能力的基础上，达到思想道德要求。引导学生立德成人、立志成才，树立正确世界观、人生观、价值观，坚定对马克思主义的信仰，坚定对社会主义和共产主义的信念，增强中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，厚植爱国主义情怀，把爱国情、强国志、报国行自觉融入坚持和发展中国特色社会主义事业、建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴的奋斗之中。

四、设计思路

以下是具体的教学知识点对应的思政融入点、思政展现形式、思政内容。

**表1 课程思政内容设计的“情”与“理”**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 课程思政内容 | 知识点支撑 |
| 1 | 了解国际结算发展演变对世界政治、经济与文化交流的重要影响，通过梳理国际结算在中国的发展历程，感受新中国由独立走向富强繁荣的艰难而伟大奋斗历程，结合近年人民币国际化及人民币国际结算体系建立，增加学生对我国国情了解，增强学生国家自豪感，树立金融强则经济强、少年强则国家强的信念，担负起新时代金融人的历史责任。 | 国际结算概述：国际结算发展历程、新趋势 |
| 2 | **课程思政设计 的“情”从两方面融入：**（1）诚信观。以我国票据发展历史及票据法的设立为切入点，扩展学生对我国经济历史认知；（2）以三大票据运用为切入点，比较学习各国票据法具体规定，帮助学生理解法律体系的重要性，积累金融法知识，尊重契约精神。  **课程思政设计的“理”从两方面融入：**（1）通过丰富案例教学方式加强学生对票据法重点法律条例的认识，进一步增强学生的法治意识；（2）引导学生完成票据填制、转让、审读实验任务，根据学生填制票据过程中的易错点培养认真的工作态度及相关当事人的责任感。 | 国际结算票据 |
| 3 | 托收与信用证是传统结算方式，既有共性又有鲜明差异性。  **课程思政内容的“情”从两方面融入：**（1）诚信观，诚信是现代信用经济迅速发展的基石，也是社会主义核心价值观的重点体现，以诚信为切入点，宏观上可举例展示国家诚信，加强学生国家自豪感，微观上可以做人要讲诚信引申出契约精神和职业道德修养。（2） 遵守国际规则，国际托收业务遵循URC522，信用证业务遵循UCP600来解决贸易争端，随着世界经济贸易发展多样化，旧规则的完善和新规则的制定，增强中国在国际规则制定中的话语权十分必要，教师需引导学生了解中国在世界经济中的重要作用，同时强调国际竞争的严峻性，既要强调遵守国际规则的重要性，也要让学生了解提高我国在国际规则制定中话语权的重要性。  **课程思政内容的“理”从两方面融入：**（1）重视职业道德，通过案例讨论来理解不同结算方式、不同契约下进口商、出口商及银行具体实务操作内容和职责范围、权利义务划分、风险问题，并通过报文阅读翻译、单据审核、函电运用等具体实验操作来培养国际业务技能和职业素养。（2）树立风险意识，通过案例讨论来提供场景模拟，在国际贸易领域的具体运用与风险问题，理解信用的重要性，培养诚实守信行为，引导学生思考可能遭遇的风险及处理方式，让学生时刻树立风险意识，识别贸易陷阱，在未来的工作中提高贸易效率及安全性。而对风险的预判和规避需要业务员有扎实的专业知识和外贸经验，进而要求学生加强对专业知识的重视程度。（3）强化使命观，讨论信用证弱化趋势的多种原因，结合我国作为世界第一贸易大国面临的严峻的贸易摩擦形势，深刻认识提高全球价值产业链地位的重要性与迫切性。 | 托收  信用证 |
| 4 | 理解国际清算系统的作用，强化对实体经济服务。鉴于当前SWIFT系统支持美元支付清算系统，强化了美国对他国随意实施金融制裁的霸权主义，通过美国对朝鲜、俄罗斯实施SWIFT制裁，深刻认识中国完善跨境人民币支付系统（CIPS）对于提高中国金融安全的重要意义，牢固树立新时代金融人担负金融强国的历史责任。 | 国际银行清算 |
| **5** | 当今世界经济车轮高速向前，国际结算方式还有较大的创新空间，创新基础则是实事求是、与时俱进。本部分课程思政切入点是提倡创新精神发展，教师可以鼓励学生查阅目前相关领域的研究方向和研究成果，扩大学生对现代国际结算方式发展的认识， 引导学生形成时俱进、勇于创新的精神。 | 国际保理  银行保函  备用信用证  福费廷 |

本教学案例汇编共包括15个案例，在课堂教学、课后思考环节中选择使用，基于前述课程思政内容设计思想加以具体运用。

五、实施案例

# 案例1： 腾挪术—宜兴3.7亿银行票据案

1. 教学目的

本案例用于第二章国际结算中的票据中关于票据特性内容的教学和讨论。教学目的是使学生了解以汇票、本票、支票为代表的金融票据的内涵、特性、转让形式；了解汇票的当事人及其权利、汇票的票据行为；掌握汇票的承兑、转让、贴现中的操作风险、信用风险问题，引导学生了解商业银行在办理承兑、贴现业务的操作流程与风险环节，启发学生剖析票据流通在社会经济发展中的作用、风险与监管问题。

2.案例正文

2011年6月9日晚，暴晒过一天的宜兴市开始雷雨阵阵。

8日，21世纪网独家披露了宜兴票据诈骗案，曾任无锡市中建钢构有限公司项目经理的储浩杰，借助中介人以优惠贴现利率吸引企业将银票交其贴现，骗取数亿元银行承兑汇票资金后试图逃逸。

本报记者9日赶往宜兴调查得知，主要犯罪嫌疑人储浩杰已经被批捕，所涉协同犯罪的农行某工作人员已经被农行宜兴市支行解除劳动合同关系。案件涉及重庆企业的2亿元银行承兑汇票，重庆警方特派人员仍驻在无锡，案件还在进一步侦查中。

**卷款3.7亿**

经办此案的宜兴市公安局大队长表示“这是刑事案件，还在侦查中”。记者随后搜索宜兴公安局网站无法打开网页，登录无锡市公安局网站，未找到关于此案的相应内容。本报记者从宜兴市金融办某负责人处获知，犯罪嫌疑人储浩杰已经被捕了，还有涉案的银行人员都在公安部门审讯当中。上述人士还透露，涉案不止一个银行，以农行为主。不过他随后表示，这主要是负责银行承兑汇票工作人员的个人行为。在涉案的中国农业银行宜兴支行，该行长称“我们员工(被调查后)已经放出来了，而且现在农行已经和他解除了劳动合同关系。”该支行行长表示“第一，这个诈骗案和农行没有任何关系；第二，和农行资金没有任何关系，农行员工只是作为一个中间人，行里现正在处理这个事情。”他进一步称，该农行员工给储浩杰介绍承兑汇票的贴现对象，而这些贴现对象都是社会上的公司，并没有贴给农行。

对于此案中，储浩杰是否把钱用于发放高利贷，上述金融办人士表示据目前他们了解的情况，尚未发现涉及高利贷的情况。

**贴现余额多达几十亿**

前述宜兴金融办人士在接受记者采访时称，诈骗的数额和网上披露的有出入入。该人士透露具体数额是3.7个亿，其中重庆的企业的票据有2亿元，我们宜兴本地企业的是1.7亿元。他同时对记者表示，2亿元对重庆来说是一个大案，现在重庆警方正驻扎在无锡进一步调查这个案件。上述支行行长亦称，储浩杰诈骗金额是3.7个亿，但实际上他所做的票据贴现可能有几十个亿。这3.7亿元是诈骗金额，储浩杰想携这些款逃跑。他表示相对于储浩杰所做的票据贴现累积额，这只是一个小数额。“现在银行员工作为中间人，介绍做票据贴现(票据掮客)是一种行内普遍现象。”他同时称，下一步农业银行要开展活动整治这种现象，正好以这次的情况作为典型案例。而对于这次诈骗案的对相关银行和企业的影响，上述金融办负责人也表示“银行损失是不大，主要是相关企业的损失。”当地一位城商行人士向记者表示，高比例的保证金和抵押可能是银行在此类诈骗案中损失较小的原因。

根据记者对宜兴当地几家银行的现场咨询后，得知目前在银行申请开承兑汇票对保证金要求普遍较高。江苏银行宜兴支行一客户经理对记者表示“现在中小企业大部分都是100%敞口，有存款10万，才可以开10万的承兑汇票。”而中国银行只有支行才能做承兑汇票业务。现在保证金从30%到100%都有，要根据企业的资信。不过她进一步表示中小企业一般都是100%。

资料来源：乔加伟.票据腾挪术——宜兴3.7亿银行票据调查[N].21世纪经济报道，2011-6-10(11)

三、案例分析要点

本案是由票据融资引发的诈骗案，为什么涉及银行但银行又关系不大？这就需要掌握票据的功能及商业银行的功能。

1．票据具有流通手段、支付手段、信用手段三大功能。在票据流通转让中票据发挥支付手段功能，结清持票人与受让人间的债务债权关系。持票人凭到期票据向票据主要债务人提示付款，在得到付款后将票据返还给票据债务人，在这一过程中票据发挥支付手段功能。若票据未到期，持票人需要资金周转，可以将未到期票据转让给商业银行而取得融资，在这一过程中，票据发挥信用手段功能。

2．票据功能的发挥依赖于商业银行。在票据功能发挥的过程中，商业银行的推动作用必不可少。本案涉及票据融资，其主要经营商是商业银行，在本质上是短期贷款。商业银行票据融资的主要对象是银行承兑汇票，这种汇票基于银行信用，拒付风险很低。而对于承兑行来说，为降低垫款风险，通常会根据出票人信用状况要求缴存不同比例的保证金，对优质企业的比例要求较低，而对中小企业的比例要求则会较高。即便如此，针对中小企业的票据融资门槛还会经常抬高。因此，对于享有商业银行或其他机构票据融资便利的机构/个人就发展为资金掮客，成为票据融资中介，从中谋取利益。如果资金掮客收取票据得到贴现资金后却不支付给持票人，就可能构成诈骗，但是承兑行不能因此而对正当持票人拒付。在本案中，将票据交给资金掮客的企业遭受的损失最大。

四、问题

1、说明商业银行办理票据贴现业务的流程与风险控制。

2、讨论票据掮客出现的原因与问题。

# 案例2：银行承兑汇票诈骗

一、教学目的

本案例用于第二章国际结算中的票据中关于汇票内容的教学和讨论。教学目的是使学生了解以汇票的内涵、特性、转让形式，特别是理解签发汇票的必要内容及书写规范、汇票当事人间的权利义务；掌握票据在流通转让中“要式不要因”的特性；掌握汇票的承兑、转让、贴现中的操作风险、信用风险问题，引导学生了解商业银行在办理汇票承兑、贴现业务的操作流程与风险环节，启发学生剖析票据流通在社会经济发展中的作用、风险与监管问题。

1. 案例正文

1997年8月，我国某市A公司与新加坡B公司签订了一份进口胶合板的合同。合同总金额为700万美元，支付方式为[托收](http://class.wtojob.com/practice_218.shtml)项下付款交单。合同写明，允许分批装运胶合板。按照合同规定，第一批价值为60万美元的胶合板准时到货。经检验A公司认为质量良好。但在第二批交货期前，新加坡B公司向A公司提出：“鉴于A公司资金周转困难，允许A公司对B公司开出汇票进行远期付款。汇票的支付条款为：见票后一年付款700万美元”。但要求该汇票需由中国X国有商业银行C行承兑。收到银行承兑汇票后，B公司保证在一年内完成700万美元胶合板交货，而A公司可以在全部收货后再付B公司700万美元货款。A公司对此建议欣然接受。A公司认为只要承兑了一张远期汇票，就可以得到货物，并在国内市场销售。这是一笔无本生意，而且货款还可以投资。但A公司始料不及的是，B公司收到这张银行承兑汇票后向新加坡的一家美国银行贴现了600万美元，而A公司再也未收到胶合板。事实上，B公司将这笔巨额骗到手后就无影无踪了。一年后，新加坡的票据贴现行—美国银行向国内承兑行提示将这张银行承兑汇票要求付款。尽管B公司合同欺诈事实成立，但是承兑银行C行却不得以此为理由拒绝向善意持票人美国银行支付票据金额，而A公司也必须向承兑行C行支付票款。

资料来源：网络

1. 案例分析要点

1．理解票据的特性。票据特性体现为流通性、要式性、无因性、指示性、返还性、文义性，其中无因性最典型，票据法律关系一经形成，即与基础关系相分离。通常票据是基于买卖双方的债务债权关系而签发的，这是票据产生的基础原因，但是票据交付给收款人后的流通转让即脱离了这一基础原因，票据基础关系的存在和有效与否并不影响票据的流通转让，票据的债务人必须履行对正当持票人的付款义务。在汇票的流通转让中，只需要持票人、受让人出席，受让人遵循“要式不要因”的原则，仔细审查汇票正面、背面记载的内容，判断是否满足要式性，不需要调查票据产生的原因及以前转让的背景。

2．掌握票据的性质。汇票是无条件付款命令书，票据行为相互独立。在本案中，买方行为显然构成诈骗，签订贸易合同时就故意设下陷阱蓄意诈骗，出票行为涉及诈骗。若此案中，买方A公司未转让汇票并持有到期提示付款，则出票行为受制于基础合约，由于A公司未履行合同义务而被拒付就是合理的。因为各国票据法都认为，票据在未投入流通前，票据的基础关系与由此而产生的法律关系便没有分离，两者是有联系的。也就是说，当票据的原因关系与票据法律关系存在于同一当事人之间时，债务人可以利用原因关系对抗法律关系。但是，汇票的流通转让独立于基础合约，只要受让人正当善意受让汇票即成为票据的正当持票人从而取得汇票的完整权利，汇票的债务人就必须履行付款义务，不能以合同诈骗为由拒付。本案中，美国银行善意地付了600万美元的对价而成为这张汇票的善意持票人。

3．判断票据的主要债务人。远期汇票在承兑前的主要债务人是出票人，在承兑后的主要债务人是承兑人。本案中，中国C行承兑该汇票成为承兑行，到期后必须履行第一付款义务，向善意持票人付款。若A公司有足够存款，C行可扣除A公司存款支付给美国银行，否则就必须垫款支付，不得以A公司存款不足拒付。

1. 问题

1、简要阐释票据特性，如何理解“要式不要因”？

2、分析银行承兑汇票的风险及规避措施。

3、分析进口商采用汇票结算的风险及规避措施。

# 案例3：票据“掮客”和他们的秘密路径

1. 教学目的

本案例用于第二章国际结算中的票据中关于票据特性内容的教学和讨论。教学目的是使学生了解以汇票、本票、支票为代表的金融票据的内涵、特性、转让形式；了解汇票的当事人及其权利、汇票的票据行为；掌握汇票的承兑、转让、贴现中的操作风险、信用风险问题，引导学生了解商业银行在办理承兑、贴现业务的操作流程与风险环节，启发学生剖析票据流通在社会经济发展中的作用、风险与监管问题。

1. 案例正文

**犹如自由落体一般，急转直下**

以2009年4月份为分界线，今年票据融资出现冰火两重天的格局。一季度单月增量均高于3000亿元，而此后逐步下滑，7月份出现负增长。

今年1至7月份，当月新增票据融资分别为6239亿元、4870亿元、3691亿元、1257亿元、862亿元、146亿元、-1982亿元。新增贷款中票据融资的占比从1月份的40%逐月下降到6月份的1%，7月份的负增长，则拖累了整体信贷扩张的步伐。

与之相应的是，面对票据市场的盈利机会，商业银行也有些“无动于衷”。

“找我们买票的机构很多，赚钱也很容易，只要转手一次，至少可以有10个基点的利差空间，但我们不愿意做了。”8月11日，一家股份制银行票据交易员称。正因为直贴和转贴市场上的买盘均出现减少，票据贴现的利率出现上升。但在银行渠道收紧的同时，票据“掮客”(中介)又开始活跃起来。在长三角地区，掮客们甚至直接到银行柜面收票。

8月12日，一位票据市场资深人士称，目前，票据“掮客”活跃的迹象比较明显，包括担保公司、一些所谓的投资(咨询)公司、典当行，还有一些企业都参与其中，赚取利差；有些“掮客”则将票据作为闲置资金的投资对象，持有一段时间后再进行贴现。

这或许应了某些人的观点，票据“掮客”好比是细菌，看起来有点乱，但没有他们似乎也不行。

**“掮客”南征北战**

在票据市场的版图上，长三角为最大的票源所在地，而北方地区为主要的票据流向地，此外就是中西部地区。而“掮客”犹如行者一般，奔波于南北东西。

多位银行人士称，北方的银行业机构之所以选择异地“收票”，乃是因为他们在当地的信贷投放都非常谨慎，于是，依靠从外地贴入票据，获取收益。部分银行在东北的分支机构，实际成为票据行，票据业务对收入的贡献度甚至达到80%以上。

在北方和中西部地区银行异地“收票”的过程中，“掮客”如影随形，功能之一是扮演“真实”贸易背景的“供应商”。

多位业内人士向本报记者讲述的另一案例显示，在开票银行、“掮客”和一家来自东北的贴现银行的配合下，企业可以在短时间内，通过多次开票、贴现，最终到手的资金达到初始资金的10倍。而在“掮客”随身携带的公文包中，装有大量皮包公司的印章，这正是“真实”贸易背景的出处。

令人诧异的是，在上述案例中，企业、开票行、掮客、贴现行这一“教科书式”票据利益链条的四个主体，竟然可以同时出现在开票银行的网点，这或许是今年上半年票据融资巨幅放量的“灰色”因素之一。

能与银行结伴收票，表明“掮客”拥有固定的合作银行。长三角某制造业的企业主张朝勇(化名)从事票据“倒卖”业务已有五六年时间。因为企业的融资需求，张朝勇无意间闯入这个群体，他的经历也揭开了该链条的“秘密路径”。

大约在2005年间，张朝勇因经营扩张向一名在银行工作的亲戚要求贷款。但亲戚告诉他，因为企业规模、信誉、资产等限制，银行无法提供贷款支持，于是给他介绍了商业承兑汇票的融资模式。

在贴现过程中，张发现各家银行的“贴现利率”存在较大差异。他开始“货比三家”，同时将这种融资路径介绍给上下游客户，由此慢慢形成了一项“业务”。

看准机会后，张朝勇将财务部门独立出来，成立一个“财务公司”，该“公司”主管就是“倒票”的“熟手”。这名“熟手”在打理企业财务收支的同时，从事票据“掮客”的生意，这项收入自然不会体现在张的企业财务报表上。

张朝勇称，自己的票据基本来自于上下游客户，“今年上半年创下了历年来的天量”。一般都是“熟手”兜揽到票据后，由中部一银行定期上门收取，然后将资金打入张私人名下的专用“账户”中。

由此，当地开票银行、上下游客户、张老板和中部银行，构成了另一个完成的票据利益链条。

**托银行的“福”**

在票据收票价格与银行贴现利率之间，存在一个价差，这是“掮客”的收入来源之一。当然，不同区域市场之间也存在价差。

张朝勇说，当地银行贴现利率相对比较高，比如部分股份制银行的商票贴现利率达到3.4‰(月息，下同)；国有银行和地方银行的银票贴现利率为2.5‰；而额度在100万元以下的票据，贴现利率也高达3.4‰。

由于二季度以来，当地一些银行出于“多一事不如少一事”的心态，慎对贴现业务。一些找不到“门路”的小企业，转而寻求“掮客”贴现，利率则更高。而与张合作的银行，今年的贴现利率在1.6‰左右，张朝勇就可以轻松赚取两者之间的差价。

差价是“掮客”的常规收入，而另一类收入则更为隐秘，且更高。如一些所谓的投资咨询公司帮小企业、微型企业垫资开票、贴现，从中收取高额回报。

“即使银行的贷款再放量，像我们这类小公司，如果没有资产提供抵押，还是没办法从银行贷款融资。”浙江一名从事制造业的80后企业主李为先(化名)称，票据贴现无需担保、不受资产规模限制的特性对他们来说就更为适用。

就在半个月前，李通过票据贴现，融到100万元资金，使用周期为6个月，但一共付出了14万元的成本，相当于年利率28%。

其融资路径为，李在当地一家城商行开出一张银行承兑汇票，但保证金存款由一家投资咨询公司垫付，拿到银票后，经过这家投资咨询公司的包装(提供“真实”贸易背景)，这张银票又在同一家城商行贴现，资金进入李为先的企业账户。

之所以如此折腾，关键是投资公司不放心把钱直接借给李为先，要求一定要通过银行渠道。而李先生说，6个月、14%的融资成本并不是最高的，更高的还能达到16%。其实，李为先也有听说过，外地一些银行贴现利率更低，但苦于找不到路子。

东部一家银行票据人员说，正因为银行有时无法满足李为先们的需求，“掮客”们才有生存的空间，好比细菌有了生长的温床。

**“掮客”产业化**

7月份，票据融资负增长或许是一个“假象”。

前述资深票据人士称，统计数据显示的仅是贴现量，承兑量可能还是很大，因为还有一部分票据没有进入银行体系贴现，而在民间；其一是在流转之中；其二被作为投资工具，担保公司和一些企业从企业收票，等需要资金时，再找渠道进行贴现。所以，民间票据市场相当发达。

这一判断被民间“掮客”所证实。

“我们只是小儿科，现在担保公司才是大批量的(票据)倒卖专职队伍。”张朝勇说。由于担保公司、投资咨询公司的加入，令票据“掮客”呈现产业化态势。

一位不愿透露姓名的金融专家称，专业掮客甚至可以代理银行的票据业务，一些企业的开票、贴现由掮客一手包办，掮客经手大笔的保证金存款和贴现资金，存在巨大的风险隐患，掮客卷走资金随时会发生。

本报记者在调查中发现，担保公司和投资咨询公司的票据倒卖几乎明目张胆。比如，上海一家投资咨询有限公司的公司章程上，主营业务一栏就注明有“票据贴现”。

“现在来接洽这项业务的，最大量是担保公司和投资咨询类公司。”前述长三角一家银行的支行副行长透露。这些民间类金融机构收揽票据大多跟企业的交易方式是，一手交“票”一手交钱，到银行贴现的交易量一次往往都达到千万元以上。

该名副行长进一步透露，一些假票(特指虚假贸易背景，下同)案也大多是在这类机构中发现。根据目前的票据业务来看，企业制造假票套现的利差空间基本不存在。而上述这些类金融机构，制造假票套现后，资金可以通过更严密的运作，挪为它用。

贴现资金如何腾挪？上述支行副行长举例说，担保公司可以通过有实业背景的股东运作，完成开票、贴现套取银行资金，扣除增值税发票和其他费用支出，除获取部分盈利外，贴现资金还可投入到短期高息拆借中获利。

实际上，在长三角地区，目前利差倒挂的现象已基本不存在，担保公司的获利空间主要集中于后端的贴现资金运用；而在开票环节，保证金存款比例并非完全是100%，最低可以为20%，担保公司通过开票、贴现，放大了资金规模。

那么，这些短期借贷除了丰厚回报，还会带来什么呢？

**被异化的票据**

2009年6月末，票据融资余额为36352.24万亿(人民币口径，下同)，较年初增加1.7万亿元，同比增长182.5%。

虽然两年之间的货币政策环境不可同日而语，但182.5%的同比增幅，依然与票据业务的外部环境相背离。

那么，票据融资为何出现异常增长？大起大落的背后又凸显了哪些制度缺陷？在票据的“灰色”利益链条中，银行为何会屡屡配合呢？

一位票据交易资深人士称，票据具有一个神奇的特点。

虽然票据贴现具备信贷功能，但它却不受信贷利率管制。通过转贴现进入银行间市场，票据贴现利率是由金融市场决定的市场化利率。正因为如此，很多人就想到在票据身上开发各种各样的功能。

目前，票据承担了至少四种功能，结算工具、企业融资、银行主动负债和调节资产规模等。此外，一些企业还将票据作为投资工具。他认为，正因为承担的功能太多，票据肯定会变异。

而为何这些功能又会全部集中于票据？因为其他渠道不畅。

比如，目前银行的主动负债工具较少，发行金融债的审批流程又较长。所以，银行承兑汇票业务成为沉淀企业资金的一个重要手段，尤其是新设银行；因为在开票时，银行会要求企业存入一定比例的保证金。

但实际上，企业并不愿意存定期存款，因为存为定期之后，缺乏流动性，如果要提前支取，将会损失利息收入，所以，企业索性存入活期。但今年以来，企业为何又愿意存入定期存款呢？

原因很简单，企业看到保证金存款利率与票据贴现利率之间的倒挂，套利者纷至沓来。而基层银行一度也乐此不疲，不仅可以借机扩大存款规模，而且通过贴现，还可以增加信贷资产规模，也即“两头大”。

再从企业融资角度看，企业选择票据贴现作为融资工具，也是因为贴现利率低于一般贷款利率，可以节约融资成本。

既然异化是因为其他功能的实现渠道不畅，可以采取疏导之策；只要使目前票据所承担的每个功能都有替代手段，票据就不会被异化。而如果采取堵的办法，则往往会是上有政策，下有对策。

比如，从企业融资角度，如果把贷款利率下限放开，票据市场自然萎缩。而从银行负债角度，开发新的主动负债工具，也可以令银行不再单纯追求保证金存款。

20世纪90年代初出现的大额可转让存单，曾是一种尝试。这一工具可以进行改良，如用电子化方式来规避造假问题；而大额可转让存款如果可以重新面世，企业不愿意存定期的历史将作古，而银行可以通过公开交易，获得存款资源。同样，票据结算实行电子化，也将可以更为规范。

另一方面，银行内部资金转移定价要合理，考核存款绩效时，不计入银票保证金，就可以防止基层银行在业绩驱动下的弄虚作假。

资料来源:陈昆才，李伊琳.票据掮客和他们的秘密路径[N].21世纪经济报道，2009-8-14.

三、案例分析要点

本案是由票据融资引发的诈骗案，为什么涉及银行但银行又关系不大？这就需要掌握票据的功能及商业银行的功能。

1．票据具有流通手段、支付手段、信用手段三大功能。在票据的流通转让中票据发挥支付手段功能，结清持票人与受让人间的债务债权关系。持票人凭到期票据向票据主要债务人提示付款，在得到付款后将票据返还给票据债务人，在这一过程中票据发挥支付手段功能。若票据未到期，持票人需要资金周转，可以将未到期票据转让给商业银行而取得融资，在这一过程中，票据发挥信用手段功能。

2．票据功能的发挥依赖于商业银行。在票据功能发挥的过程中，商业银行的推动作用必不可少。本案涉及票据融资，其主要经营商是商业银行，在本质上是短期贷款。商业银行票据融资的主要对象是银行承兑汇票，这种汇票基于银行信用，拒付风险很低。而对于承兑行来说，为降低垫款风险，通常会根据出票人信用状况要求缴存不同比例的保证金，对优质企业的比例要求较低，而对中小企业的比例要求则会较高。即便如此，针对中小企业的票据融资门槛还会经常抬高。因此，对于享有商业银行或其他机构票据融资便利的机构/个人就发展为资金掮客，成为票据融资中介，从中谋取利益。如果资金掮客收取票据得到贴现资金后却不支付给持票人，就可能构成诈骗，但是承兑行不能因此而对正当持票人拒付。

1. 问题

1、讨论本案中票据融资业务异化的原因。

2、分析商业银行在票据融资业务异化趋势下的风险与防范措施。

# 案例4：电汇诈骗的教训

一、教学目的

掌握顺汇、逆汇、电汇的概念与操作流程；了解电汇当事人各自的权利与义务；掌握汇入行、汇出行、代理行、账户行的职责；掌握SWIFT报文格式，会阅读汇款报文；理解电汇业务是基于汇款双方当事人的商业信用，商业银行是支付中介，对双方合同义务的履行不承担信用保证作用；把握贸易双方在汇款方式下采取发货前汇款、发货后汇款的货物、货款风险，掌握风险防范与控制的有效措施和工具。

二、案例正文

我国某艺林有限公司（一下简称艺林公司）以传真方式与新加坡某石油海事有限公司（以下简称石油公司）订立了96RLIS-3045合同，具体条款包括：艺林公司售出950吨零号柴油（允许上下增减10%）给石油公司，总价为259000美元FOB香港，付款方式规定买方必须于某日前将订金100000美元电汇至买方指定银行，买房在提单日起计15天内用电汇方式将全部货款汇至卖方指定的银行账户。

在收到石油公司按期电汇的订金100000美元后，艺林公司立即按合同发货，实际交货949.94吨，总计246034.46美元，按合同条款，石油公司还应向艺林公司支付余款146034.46美元。但石油公司迟迟未付，几次催款后，石油公司传真了一份已电汇货款的银行底单给艺林公司。经查实，石油公司根本没有电汇这笔款项，所谓已电汇货款的银行底单只是石油公司编造的一个骗局。在接下来的5个月里，艺林公司先后发出传真信函，并派专人去新加坡追款，但都毫无结果。艺林公司无奈向中国国际经济贸易仲裁委员会申请仲裁。虽然仲裁结果对艺林公司有利，但艺林公司已付出大量人力、物力、财力，是否能得到补偿还要看仲裁的执行结果。

资料来源：国际结算【Ｍ】，张晓芬、李劲涛，北京大学出版社，２０１１年８月出版。

三、案例分析要点

电汇结算的特点是安全、高效、费用较高，但是基于商业信用，银行只是买卖双方的支付中介，任何一方违约银行都不承担责任。在电汇结算方式下，可以采取发货前付款、发货后付款两种方式。若选择发货前付款，则进口商承担来自于出口商的商业信用风险，即出口商收到货款后不发货或货物与合同不符；若选择发货后付款则出口商承担来自于进口商的商业风险，即进口商不付款或提出降价要求。因此，在电汇业务中，买卖双方面临巨大的信息不对称风险，犹如在坐跷跷板。在实务中，通常有长期良好合作基础的交易方会选择电汇结算。

在本案中，付款方式规定买方必须向卖方提前电汇支付订金100000美元，并在提单日起计15天内支付完全部货款。相比较100%的发货后付款，这种方式在一定程度上降低了出口商的货款风险，但是由于货款金额巨大，超过50%的货款在发出货物后才汇出，当遭遇信用不良的进口商就导致出口商遭受货物、货款的双重损失。

四、问题

１、分析电汇业务中进出口双方各自面临的风险。

２、作为出口商，若选择电汇方式进行结算时应如何规避风险。

# 案例5：收妥贷记与立即贷记？

一、教学目的

掌握托收结算方式的概念，了解托收业务下基本当事人的责任；熟悉托收的种类及业务流程；掌握光票托收的两种方式，收妥贷记与立即贷记的操作流程、适用范围、应用特点；了解托收结算方式适用的国际惯例；引导学生了解商业银行在办理光票托收业务的风险环节与防控措施；比较跟单托收不同交单条件下进出口双方面临的风险与防范措施。

二、案例正文

2004 年 2 月份我国X公司与外国公司签订了一份货物买卖合同，付款方式为国际汇票支付，X公司收到外国公司Y的汇票后，2004年4月份委托中国工商银行某分行Z托收，当时没有明确委托方式。4 月底委托国外托收的货款由Z行划入X公司帐户。 2004 年 8 月，Z行以托收的国际汇票系伪造票据，向X公司追索。

当时Z行向X公司发来追索通知书。追索通知书内容如下： 贵公司于 2004 年 4 月 12 日前来我行国际业务部办理一笔光票托收业务，金额USD28500.0　票号 3636， 出票日期 2004/03/26，经与贵公司签定“中国工商银行票据托收委托书”一式二联，明确该笔光票托收业务以“立即贷记”方式办理，正式受理该笔光票托收业务。我行于 2004 年 4 月 14 日寄票，通过运通银行香港分行为代收行向付款行办理票款托收。

2004 年 4 月 26 日我行收到运通银行香港分行的“先行贷记”款项，当即经扣除手续费和邮电费后立即解付入贵公司在我行的帐户。2004 年 8 月 4 日，我行收到付款行花旗银行的电文，声称票号为 3636 、金额为 USD28500.00 收款人为贵公司的汇票为伪造票据（ COUNTERFEIT CHECK)，出票人（ GLOBAL ASSOCIATION OF RISK PROFESSIONALS，INC) 的签字 (SIGNATURE) 也是伪造 (FORGERY)。由于该笔票据托收是采用立即贷记方式，根据我行与贵公司签定的“中国工商银行票据托收委托书”委托人承诺栏内第二条：“委托人对所提交票据的真实性、有效性和法律效力负责，发生退票、追索或票据被没收等纠纷由委托人负责，贵行有权追回票据项下款项，委托人应如数退回，并承担全部费用”。根据付款行向我行提出的追索该笔票据款项正式通知，我行要求贵公司立即全额退回该笔款项 (USD28500.00), 并承担相关费用。附：“中国工商银行票据托收委托书”复印件和美国花旗银行追索电文复印件。

X某公司收到追索通知书后即联系了律师，Z行发出律师函，内容如下： 受X公司委托，就委托人与贵行光票托收一事，郑重致函贵行：委托人 2004 年 4 月 12 日委托贵行代理光票托收业务，票据金额 28500 美元，托收方式是收妥贷记方式，根据我国法律和国际惯例，均不存在追索权的问题。 2004 年 8 月 6 日贵行通知我所委托人行使追索权，我所委托人不能接受也不予认可。理由如下：

(１)委托人委托贵行票据托收采用的方式是收妥贷记；

(２)委托人收到托收货款后，已于 2004 年 5 月 20 日将货发给购货方；

(３)委托人与贵行是委托代理关系，至于贵行与其他银行的关系不影响委托人与贵行的关系；

(４)贵行现在强调我所委托人与贵行票据托收是立即贷记方式，根据中国工商银行外币光票托收管理办法明确规定金额超过 20000 美元不存在使用立即贷记方式。

　　委托人授权我所函告贵行：若贵行不尊重事实，强行追索，造成委托人的所有损失及为处理该纠纷的支出均由贵行承担，造成其他不良影响由贵行负责。

后来，Z行虽然多次要求追索，但是均被X公司拒绝。 Z行后告知汇票为伪造票据，但责任不在委托人。

资料来源：网络资料整理

三、案例分析要点

掌握光票托收下“收妥贷记”、“立即贷记”的特点。客户在收到国外清算票据后，在票据背面背书（盖财务章并经有关人员签字）后，可委托银行向外托收。根据票据的种类、币别、金额、付款地区、收款人资信情况，决定采用“立即贷记”或“收妥贷记”的托收方式。

1、“立即贷记”方式收汇快、费用低，但存在退票风险，对于过期或未到期的票据、曾遭拒付的票据、票面有更改、损坏的票据、没有磁性油墨的票据等不采用此方式托收，通常适用于小额托收，包括旅游支票、邮政支票等。

2、“收妥贷记”方式优点是无追索权、安全稳定，，缺点是收款时间不固定，费用高，查询困难，分为支票托收、最终贷记，小额票据不宜采用此方式收款。

四、问题

1、比较光票托收下两种方式“收妥贷记”“立即贷记”的优缺点。

2、分析银行办理光票托收业务的风险及规避措施。

# 案例6：信用证与贸易合同的独立纠纷案

一、教学目的

掌握信用证定义、特点与作用；理解信用证当事人的权利与义务；熟练掌握信用证业务办理程序；重点理解信用证的三大特点，即银行信用、自足文件、纯粹的单据业务；把握信用证业务下贸易合同、申请书、信用证三大契约间的相互独立性；引导学生深入理解信用证业务下申请人、受益人、开证行间的关系、各自的权利与义务，开证行在信用证业务中的操作环节与特点。

二、案例正文

2007年8月1日，受益人B公司向N银行（议付行）提交信用证下单据一套，N银行议付该笔单据并以单证相符向开证行寄单。8月7日，N行收到开证行I行拒付报文，提示不符点为：根据03ECE036号合同，发票货描部分缺少“AVERAGE”一词。

N行审核后未在信用证中找到“AVERAGE”的货描要求。8月8日，N行致电开证行拒绝接受不符点，指出所有单据符合信用证要求，货描和信用证完全一致，要求I行立即付款，并且所有单据的审核标准是信用正而非合同。

8月12日I行回电重申：“货描部分指出是依据合同号03ECE036，经审查合同，合同货描部分有该词，发票上没有显示。”言外之意，发票货描中既然提到合同，就要与合同内容一致。

8月13日，N行再次致电开证行，明确表示I行对不符点的解释不成立，根据《UCP600》第四条：“就其性质而言，信用证与可能作为其开立基础的销售合同或其他合同是相互独立的交易，即使信用证中含有对此类合同的任何援引，银行也与该合同无关，且不受其约束。”N行同时指出，开证行的不合理拒付系逃避其信用证下付款责任的行为，不仅严重损害受益人的权益，而且也影响其自身声誉，请其关注此事并尽快付款。

在积极交涉中，N行也建议受益人B公司接洽申请人A公司，通过买卖双方磋商渠道解决付款。

经多方努力，开证行最终于9月8日付款。

资料来源：国际结算与贸易融资，原擒龙主编，中国金融出版社2011年5月出版。

三、案例分析要点

1、信用证的三大特点：一信用证是银行信用，开证行承担第一付款责任；二信用证是自足文件，独立于贸易合同；三信用证是纯粹的单据业务，银行处理的对象是单据而非货物。依据UCP600第4条，信用证就其性质而言，与可能作为其开立基础的销售合同或其他合同是相互独立的交易。只要信用证规定的单据构成“相符交单”，开证行必须付款。

2、信用证业务下涉及的三个契约间的关系。一是买卖双方签署的贸易合同，二是进口商与开证行签署的开证申请书，三是信用证。这三个契约相互独立，互不影响。前两个契约是信用证产生的基础合约，但是信用证一经开立并被受益人接受就是不可撤销的，并独立于前两个契约，即使它们被撤销也不影响信用证的使用。因此开证行必须在信用证业务中坚持独立性原则，不受进口商及其他当事人的影响，依据国际惯例处理单据，否则不仅损害自身信用，也会影响与代理行的关系。

四、问题

1、信用证的特点是什么?有哪些主要当事人？

2、作为信用证的申请人，进口商能够影响开证行的付款决定吗？

3、信用证的付款条件、审核依据是什么？

# 案例7：止付令引发拒付案

一、教学目的

掌握信用证的定义、特点与作用；理解信用证当事人的权利与义务；熟练掌握信用证业务办理程序；掌握信用证业务下申请人、受益人、开证行间的关系、各自的权利与义务，开证行在信用证业务中的操作环节与特点；理解“欺诈例外”原则在信用证中的应用范围；引导学生掌握司法机构的止付令适用于信用证的条件。

二、案例正文

2007年7月12日，N行收到I行开来的信用证，指定N行为延期付款行，付款期限60 DAYS FROM B/L DATE,信用证允许分装。N行于当天将信用证通知给受益人B公司。

2007年9月11日，B公司通过N行向开证行I行交单。随后I行发电文承兑，到期日为2007年11月28日。应B公司申请，N行根据I行不可撤销承诺叙作自买型福费廷，同时致电I行受益人已将款项让渡N行。

10月31日，I行致电N行声称：由于收到当地法院支付令，该行无法履行到期付款责任。I行当即回电强调指定行的善意持票人地位及信用证的独立性原则，强烈要求I行向法院申请撤销止付令。

11月12日，收到I行回电，声称将出席2007年11月20日的法院听证会，并表示其将在法庭上申请撤销止付令。

11月20日，在当地法院举行的听证会上，A公司声称B公司提供货物存在质量问题，B公司称只有欺诈才构成申请止付令的理由，仅凭质量纠纷不应申请止付令，要去法院撤销已颁布的止付令；I行则称止付令已严重影响该行国际声誉，强烈撤销止付令。当天法院裁决2008年1月19日继续听证会。

2008年1月19日，法院召开听证会并最终裁决撤销已颁布的止付令。随后，I行全额付款并支付了迟付利息。

三、案例分析要点

本案焦点是司法机构的止付令在什么情况下适用于信用证，银行及贸易当事人应如何处理。

1、虽然多数国家的法律对信用证欺诈有适用止付令的规定，即所谓“欺诈例外”，但本案不适用。本案中仅是货物质量问题，不构成欺诈。UCP600对信用证欺诈未作规定，应由各国法律解决。即使存在所谓欺诈情形，根据通行国际惯例和多数国家法律实践，只要开证行已经承兑且被指定银行已经取得善意持票人地位位，通常应适用于“欺诈例外的例外”原则，不可止付，以维护正常交易顺序。

2、由于收到法院止付令，开证行I行承兑后不能履行付款，属于没有完整履行自身义务。本案中开证行能积极推动法院撤销止付令，既遵守了国际惯例也维护了银行声誉。

资料来源：国际结算与贸易融资，原擒龙主编，中国金融出版社2011年5月出版。

四、问题

1、解释“欺诈例外”原则。

2、说明司法机构的止付令适用于信用证的条件。

3、出口方银行若收到开证行转来的止付令应采取哪些措施。

# 案例8：信用证修改是否生效争议案

一、教学目的

深刻理解信用证定义中“不可撤销性”、“有条件性承付”的涵义；深入理解信用证业务下主要当事人开证行、受益人、保兑行的权利与义务；引导学生理解教材中关于信用证修改的现实性、生效的条件；把握信用证修改对各当事人的时效与约束力；重点掌握受益人提出修改申请时的正确路径，受益人收到来自开证行的修改通知书时的正确处理方式。

二、案例正文

2007年7月12日国内N行收到美国I行的即期信用证，USD145 509.78，最迟装船日为2007年8月5日。7月19日和8月20日作出修改，第一次修改了受益人名称，第二次增加了金额为USD157 983.04并将最迟装船日修改为2007年8月30日.

B公司于2007年8月20日把两套信用证项下单据交到N银行，两套提单的装船期分别为2007年8月8日与2007年8月10日；2007年8月21日B公司又把另外2套信用证下单据交到N银行，两套提单的装船期均为2007年8月14日；N行审核单证相符后于当天寄单索汇。

2007年8月24日，开证行提出不符点；“LATE SHIPMENT”，每笔不符点为USD90.00。

收到不符点电文后，N行认真分析后认为，由于交单期在信用证修改日之后，信用证修改已成立，故B公司2007年8月21日交单的2套单据不符点不成立，N行在反驳报文中要求开证行立即付款并不能扣除不符点费用。相关报文内容为：

UCP600 ARTICLE 10(b):

AN ISSUING BANK IS IRREVOCABLY BOUND BY AN AMENDMENT AS OF THE TIME IT ISSUES THE AMENDMENT.(开证行自发出修改之时起，即不可撤销地受其约束。)

UCP600 ARTICLE 10 (c):

THE TERMS AND CONDTTIONS OF THE ORIGINAL CRDEIT (OR A CREDIT INCORPORATING PREVIOUSLY ACCEPTED AMENDMENTS) WILL REMAIN IN FORCE FOR THE BENEFICIARY UNTILL THE BENEFICIARY COMMUNICATES ITS ACCEPTANCE OF THE AMENDMENT TO THE BANK NOTIFICATION OF ACCEPTANCE OR REFECTION OF AN AMENDMENT. IF THE BENEFICIARY FAILS TO GIVE SUCH NOTIFICATION, A PRESENTATION THAT COMPLIES WITH THE CREDIT AND TO ANY NOT YET ACCEPTED AMENDMENT WILL BE DEEMDE TO BE NOTIFICATION OF ACCEPTANCE BY BENEFICIARY OF SUCH AMENDMENT. AS OF THAT MOMENT THE CREIT WILL BE AMENDED.(受益人表示其接受或拒绝修改信用证之前，原信用证的条款和条件仍对受益人有效。受益人应该明确告知接受或拒绝修改。若受益人未做出明确告知，但其提交的单据与信用证及其未表示接受的修改相符则被认为其已接受修改。并且自此，信用证修改成立。)

结合8月20日提交的2套单据，开证行自8月20日发出修改，信用证就不可撤销地受到最迟装船期为2007年8月30日的条款约束，受益人B公司虽未提供接受修改的通知，但是其交2007年8月20日的交单与修改后的信用证相符这表明受益人已接受修改。因此，“LATE SHIPPMENT”的不符点不成立。

2007年8月29日，N银行收到开证行的全额付款，成功运用自身专业知识维护客户的利益。

资料来源：国际结算与贸易融资，原擒龙主编，中国金融出版社2011年5月出版。

三、案例分析要点

本案焦点在于信用证修改成立的相关问题。

1、信用证修改要求由谁发出？在实务中，出口商、进口商、开证行都可能提出修改要求。（1）出提出修改信用证。出口商（受益人）出口商收到信用证后首先应仔细阅读信用证，若发现收到的信用证内容与合同规定不符或无法履行信用证的某些条款或条件，针对存在问题提出修改要求，可以通过两条路径：一是联系进口商洽谈修改，进口商同意修改要求后向开征行提出修改申请，开证行接受修改后将修改通知发给通知行，通知行通知出口商，修改成立；开证行联系进口商，进口商同意修改，开证行向通知行发出修改通知，通知行再通知出口商，修改成立。（2）进口商提出修改要求。若进口国新近颁布的法律、法规产生抵触；或国际国内政治、经济、市场行情发生变化，使其市场销售发生变化，进口商提出的修改通常涉及货物增减、发货期。进口商向开证行提出修改要求，开证行向通知行发出修改通知，出口商接受修改则修改成立。（3）开证行若发现已发出的信用证有差错或疏漏会提出修改。

2、信用证修改成立的条件? （1）除另有规定外，凡未经开证行、保兑行（如有）及受益人同意，信用证既不能修改也不能撤销。（2）作为信用证的第一付款人，开证行发出修改通知即受到原信用证、修改后的新信用证的同时约束，修改是否成立取决于出口商的决定。（3）若出口商接受修改则修改成立，若出口商拒绝接受修改则修改不成立，原信用证仍有效。（4）若信用证为保兑信用证，保兑行不接受修改，开证行、受益人、申请人同意修改，则保兑行解除保兑责任，修改仅对其他当事人有效。

3、出口商对修改的意思表示方式？（1）出口商收到开证行的修改通知后，若接受则有两种表示方式：一是明确通知开证行接受修改；二是通过提交与修改相符的单据表示接受修改。（2）若出口商不接受修改就必须明确通知开证行。

四、问题

1、说明对开证行、保兑行、受益人而言，信用证修改成立的时效。

2、受益人收到信用证修改后，如果拒绝接受，应如何处理？如果接受修改，应如何处理？

# 案例9：限制议付非理由，通知审证很重要

一、教学目的

掌握跟单信用证、即期议付信用证、延期付款信用证、承兑信用证、议付信用证等常用信用证的概念及其应用范围；重点掌握限制性议付、自由议付信用证的概念；比较限制性议付、自由议付信用证中议付行的确定；引导学生理解议付行的权利与义务；掌握未得到开证行授权的“议付行”所面临的风险。

二、案例正文

20XX年3月5日，开证行I开立一份议付信用证，通过指定议付行T转通知，同时在MT700的53场规定T银行为偿付行。该证提供了开证行的寄单地址但未提供指定银行的地址。

6月5日，受益人向交单行P提交了全套相符单据，P将T银行经常有意挑剔不符点且扣费多的情况提示给受益人，并告诉受益人由于T银行和开证行在不同的国家，如通过T银行向开证行交单邮程和费用都会增加。受益人考虑后授权交单行P将单据（其中包括全套海运提单）直接邮寄给开证行。交单行注意到P银行不仅是指定银行也是偿付行，由于该证只提供了开证行的寄单地址但未提供指定银行的地址，并且该证到期地点在国外，交单期临近，于是就按受益人的指示将单据寄给了开证行。

6月16日，开证行以“信用证限制在T银行议付”为由拒付；同时申请人通过邮件告诉受益人说单据被寄错了银行，开证行决定退单，由此产生的滞港费由受益人承担。受益人非常着急，要求交单行催促开证行承付。

收到开证行的拒付后，交单行立刻发电文反驳：

1.UCP600 ART 6A规定：“在指定银行兑用的信用证同样可以在开证行兑用。”

2. UCP600 ART 6DII规定：“除规定的交单地点外，开证行所在地也是交单地点。”

3.在ICC第R150意见中，国际商会指出：受益人未向指定行交单而直接向开证行交单时，交单的适用地点及时间自动转移至开证行。只要开证行在交单有效期内收到相符单据就必须付款。这说明开证行不得将未通过指定银行交单视为不符点。

三个工作日过去了，开证行没有回复，交单行在再次发报要求开证行立即履行承付职责。

6月20日，交单行收到开证行退回来的全套单据，退单面函上要求受益人将退单费50美元汇至指定账户。

几经周折，交单行终于联系上开证行的信用证部门负责人，在电话中强调UCP600的相应条款，该负责人介绍说他们与指定银行有融资协议，信用证下的付款都是通过T银行汇出的，要求交单行将单据寄给指定银行T。考虑到再将单据寄送指定银行会超过有效期，最终说服开证行同意交单行再将所有单据寄回，但要求以后一定通过指定银行来交单。

6月27日，交单行收到来自指定银行T付出的信用证下的款项，经核算开证行未扣除退单时受益人承担的快递费和不符点费，也未补偿所要求的105美元费用。

交单行再次向开证行发报要求支付快递费和电文费共计105美元。

隔日，交单行收到开证行直接支付的105美元。

资料来源：限制议付非理由，通知审证很重要.曹旭华.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

1. 案例分析要点

**本案关键点：**限制性议付信用证下如何选择收单行？——指定银行还是开证行。

通常情况下，正确的交单路径为通过指定银行将单据交给开证行，这样单据寄送过程中的丢失风险由开证行承担，但在实务中，当指定银行不再出口地时，处于交单时间与费用的考虑，收益人会委托当地交单行，绕过指定银行直接寄单给开征行，这种做法得到UCP规则和国际商会意见的明确支持。

但是如本案结果，单据直接寄送开证行，也带来收汇延迟。

本案启示：

1.重视信用证通知环节的审证工作。收到信用证时应仔细审核，及时发现信用证中的问题后要求修改。在本案中，如及早发现信用证中缺失指定银行地址，就可以与开证行沟通交涉。

2.按信用证要求正确运用指定银行。当指定银行在出口国时，受益人通过指定银行交单可以拥有交单时空、融资服务、风险转移等方面的便利；当指定银行在第三国时，可能是因为开证行所在国/地区外汇管制严，开征行自身付汇较难，故授权指定银行偿付。在第一种情形下，收益人通常通过指定银行交单，在后一中情形下，也最好将单据直接寄往指定行。

3.出现问题积极解决。出现问题时运用UCP规则、保护自己和受益人的权益。如单据相符就要与开证行据理力争，交涉手段多管齐下，利用电话、邮件、电报等方式沟通，要求开证行履行责任。

四、问题

1、指定银行包括哪些？指定银行的职责是什么？收到信用证后，收益人在审核有关指定银行的相关内容时应该关注什么？

2、在信用证中规定了指定银行，则受益人交单的正确路径是什么？如果受益人不选择指定银行交单，而是通过自行选择的银行来向开证行直接交单会有什么风险？

3、当遭到开证行无理拒付时，作为受益人的委托行应如何处理？

# 案例10：交单行提示不符，开证行拒付败诉

一、教学目的

掌握审单的基本原则、工作方法；熟悉审单中常见的单据不符点；开证行、指定行在审单中的职责、权利与风险；掌握开证行对存在不符点的单据处理惯例；熟悉ICC对单据审核的相关规定。

二、案例正文

20XX年2月11日，开证行I银行接受C公司申请开出信用证，购买气煤，金额300万美元（可上下浮动10%），受益人为日本B公司。B公司通过指定银行N行交单，单据金额为300.08万美元。

信用证中包括如下货物特性指标和条款：

+TOTAL MOISTURE (ARB): 25PCT MAX

+INHERENT MOISTURE (ARB): 13 PCT APPROX

+SIZE 0~50MM: 90PCT MIN

TOTAL MOISTURE: TOTAL MOISTURE IN EXCESS OF 25PCT WILL BE DEDUCTED FROM THE B/L WEIGHT FOR INVOICING.

SIZE: USD 0.01/MT DEDUCTION OF INVOICE VALUE FOR EACH PCT BELOW 90PCT.

4月1日，I银行收到N银行MT742索偿电文，表明单据中存在不符点（货物湿度、内水及粒度三项规格超标）；4月6日，收到全套单据，面函显示单据中存在三项不符点：

+TOTAL MOISTURE (ARB): 26.0PCT

+INGERENT MOISTURE(ARB): 9.5PCT

+SIZE 0~50MM: 83PCT

I银行独立审单后认定，发票和分析证所显示的货物特性三项指标与信用证条款不符；经洽C公司确认不接受不符点和单据后，于4月6日发出MT734拒付电；4月15日，根据C公司书面授权办理退单。4月26日，N银行发来MT799转述B公司强烈抗辩立场：货物的三项指标与信用证规定仅有微小差异，不构成不符点，要求立即付款并保留采取法律行动的权利。I银行当日将抗辩电文反馈C公司并督促协商解决，但C公司拒绝接受且要求对再次来单作对单处理。4月29日，I银行二次收单后直接办理退单。

5月，B公司聘请律师先后三次向I银行发来律师函要求付款。8月，B公司用信用证下单据提货并低价处理货物，损失巨大。12月2日，B公司选择通过本地法院起诉I银行带当地的海外分行，主张开证行支付来单金额并按年利率6%支付利息。

之后，受益人所在地法院一审判决I银行胜诉；二审判决I银行败诉，撤销一审判决，判开证行向B公司支付来单金额并按年利率6%支付迟付利息；最高法院最终驳回I银行上诉，维持二审判决。

资料来源：交单行提示不符，开证行拒付败诉.于甫贵.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

三、案例分析要点

**1．不符点是否成立**

在信用证45A中明确规定总水分和粒度两项指标的最大、最小值，在47A附加条款中确定了接受不符点的惩罚金额。对于这一类描述，开证行与受益人有不同理解。

开证行坚持45A、47A的规定是相互独立的，47A的惩罚规定为改变信用证对相符交单的本质要求，更不意味着开证行放弃拒付不符单据的权利，即：若开证行不接受不符单据则拒付；若开证行接受不符单据则扣除不符点罚金。

受益人坚持45A货物描述条款、47A惩罚条款不是相互独立的，应结合起来解释才合理。一是对煤炭、铁矿石等大宗商品，可以事先预料货物的标准质量与实际交付货物的质量差别并不是实质性不符点；二是指定银行虽电提、表提不符点，但受益人未认可，开证行应做出独立判断；关于“内水指标”大约（APPROX 10%）的适用，UCP600第30条A款规定只适用于货物数量，包括货物金额、数量、单价，不包括货物质量指标，因此13%属模糊表述，不能判断为不符点。

**2．关于信用证纠纷的国际裁判管辖权问题**

受益人坚持当地国法院拥有国际裁判管辖权，理由是信用证规定的效地和指定银行均在受益人所在国，所以信用证债务的义务履行地在受益人所在国，同时开证行在当地设有分行。

开证行否认受益人当地法院拥有国际裁判管辖权，理由是案件相关业务与海外分行无关，受益人在开证行所在地开展诉讼更合理。

受益人当地法院一审、二审判决均肯定对该案件的国际裁判权，理由是:一是信用证的债务履行地位受益人所在地，当地法院拥有管辖权，所以也拥有对涉及该信用证案件的国际裁判管辖权；二是开证行在当地设有分行，有充分能力应对诉讼。

**3．信用证下单据已被使用，即使单据相符，受益人无单据条件下是否有向开证行索偿权利**

法院判决受益人已提示和交付了相符单据，客观上完成了交单义务，开证行的任意退单不影响受益人提示单据合法的效力，受益人不负有再次提示单据的义务。

资料来源：交单行提示不符，开证行拒付败诉.徐雯婷.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

四、问题

1、开证行审单原则是什么？当交单行主动提示不符点时应如何处理？

2、开证行审核开征申请时为什么要审核贸易背景？

3、本案中对45A、47A条款是否相互独立，开证行、受益人有不同观点，最终开证行拒付败诉。这对开征行设计信用证条款时有什么启示？

# 案例11：提早交单致不符，遗失单据陷被动

一、教学目的

掌握信用证业务操作流程下各当事人操作要点、风险控制环节；明确出口商按信用证要求制作单据的原则，及出口商交单的正确路径；引导学生理解出口商如何运用指定银行的服务来提高信用证支付率。

二、案例正文

20XX年4月19日，B银行开立一份N银行通知的信用证，申请人为C公司，受益人为E公司，金额NOK10,103,520.00。有效期为第二年4月29日，最迟发运日为当年7月7日，进口机电产品。信用证款项支取分两部分执行：90%由N银行于当年6月13日交单支取，B银行6月19日付款结清；10%尾款要求E公司出具的商业发票、银行出具的履约保函及C公司和E公司共同签署的验收证明支取。如没有验收证明可提交E公司出具的受益人证明替代，但须表明最后一批发动机发运日期距交单日已满9个月，同时还需提交最后一批货的提单复印件。对尾款部分交单期的规定是信用证有效期。

当年12月6日，B银行收到E公司通过N银行提交的10%尾款的单据，但仅提交了E公司出具的商业发票和S银行开立的正本保函。B银行审单后发现由于最后一批货物的发运日期（5月13日）距离交单日期不满9个月，按信用证规定，应提交双方签署的验收证明，B银行将此不符点提示给C公司。在付款日截止日之前，C公司表示不接受不符点，要求B银行拒付。但是B银行将单据快递给C公司过程中丢失，因此C公司不能将全套正本提单退给B银行。鉴于确实存在不符点，B银行拒付，于12月13日对N银行发出拒付通知。

B行拒付后，C公司立刻与E公司联系，E公司承认自己的不符点，双方协商后，E公司同意按C公司要求重新开立正本保函，补制其余单据再次交单，C公司同意次年2月10日付款。

B行于次年1月22日向N行发报声明单据丢失，1月23日向S银行发报证实原正本保函丢失，声明原保函失效，同时要求重新开立合同项下规定的保函。

1月30日，B行收到N行提交来的单据，包括：商业发票、银行重新开的正本保函、双方签署的验收证明及最后一批货物提单复印件，符合尾款支付要求，B行于2月10日支付，履行付款责任。

三、案例分析要点

开证行在未持有正本单据情况下能否拒付？

一方面，B行可以拒付。一是受益人未做到“相符交单”,单据中存在实质性不符点；二是单据丢失发生在快递递送过程中，无法判断是B行还是C公司的责任；三是受益人C公司坚持拒付，C公司与B行有非常好的业务合作关系。

另一方面，B行不能拒付。根据UCP600第16条C款有关拒付通知声明中III规定，开证行对不符单据的处理，或留存在自己处等候申请人或受益人指示，或直接退还交单行。根据第六条F款，若开证行和保兑行未能按照本条行事，则无权拒付。本案中，正本单据丢失，开证行未留存单据，无法按UCP600规定行事，故丧失拒付条件，如坚持拒付，则违反国际惯例。如果N行坚持退单，B行无法兑现只能偿付来单金额，既影响B行国际信誉，还可能导致银行垫款，因此在丢失单据的情况下不能同意C公司的拒付申请。

因此，B行拒付后果将承担较大风险，在同意拒付的前提下，要求C公司做出如下书面保证：

1.尽快联系E公司重新开立保函，一旦受到新保函，到期后立即解付。

2.如受益人不接受补寄遗失单据，只补充提交信用证要求的其他单据，根据信用证规定，到期后公司将履行付款责任。

3.如受益人不同意协商一致的付款日期，要求退单或立即付款，公司将按国际惯例立即解付。

经严谨分析后，及时沟通获取单据后，B行较圆满地解决了难题。

资料来源：提早交单致不符，遗失单据陷被动，王婷.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

四、问题

1、指定银行按信用证要求给开证行寄送单据途中单据丢失，开证行应如何处理？

2、若受益人交来的单据中存在不符点，开证行应如何处理？

3、对受益人交来的单据，若开证行与申请人有不同处理意见，应如何处理？

# 案例12：先收后支转让证，恪尽职守是根本

一、教学目的

掌握可转让信用证的业务流程、操作特点；了解转让行的职责，第一受益人、第二受益人与开证行间的关系；了解转让行收到第一受益人单据后的处理办法。

二、案例正文

20XX年2月15日，A公司（第二受益人）收到国内T银行（转让行）转开的信用证，第一受益人为国内E公司。T银行在转让证中加入“先收后支”条款，即“WE WILL ONLY EFFECT PAYMT TO YR ACCOUNT AFTER RECEIPT OF THE TOTAL PROCEEDS UNDER THE MASTER LC”.

3月11日A公司向N银行交单，审核无误后寄往T行。之后未收到T行的催收或回复。

3月31日，N行向T行发出催收电文，未得到回复。

4月9日，N行再次向T行发出催收电文，T行回复称“我们正联系开证行付款”，同时申明作为转让行本身对单据的最终付款不负责。

4月18日，N行收到T行部分货款，于是致电索要其余款项。T行称其只从开证行收到部分货款，并重申其作为转让行只负责转递，不承担第一性付款责任。

后N行通过各种渠道了解，该笔转让信用证的真实情况：T行收到N行交来的单据后，通知E公司（第一受益人）换单，将替换发票和汇票的单据寄往开证行I行。

后来，T行收到I行要求减少交单金额的电文，称申请人已联系E公司重新提交新汇票。收到电文当天，T行将I行的电文通知给E公司。E公司与申请人交涉后同意降价，T行遂向I行发电确认。收到款项后，T行将余款付给N行（扣除E公司差价）。

了解上述情况后，N行立即指出T行转让证业务处理不当，T行单方面放弃自身权利，仅凭第一受益人同意就接受降价，因此导致第二受益人的收汇损失应由T行自己承担，并要求T行立即支付差额。

T行自知理亏，于4月30日付清余款及利息损失。

资料来源：先收后支转让证，恪尽职守是根本，陆敏.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

三、案例分析要点

可转让信用证下的转让行必须由开证行在信用证中具体指定，如果是自由议付信用证，则必须由开证行指定具体的转让行。转让行的职责主要是：转让信用证，与原信用证相比较，转让后的信用证只有7项内容可以修改；审核受益人（包括第一受益人、第二受益人）交来的单据、通知第二受益人换单；收妥开证行偿付的款项后支付给受益人。因此，转让行收到相符交单后并不会给受益人直接付款，而是等待开证行偿付后才付款。若第一受益人做到“相符交单”，而第二受益人换来的单据不符，则转让行直接向开证行提交单据要求给第一受益人偿付。

四、问题

1、绘图说明转让信用证操作流程。

2、转让信用证下，转让行的职责是什么？

3、在转让信用证下，若第一受益人做到“相符交单”、第二受益人未做到“相符交单”，转让行应如何处理？

# 案例13：深究信用证惯例，保驾超范围转让

一、教学目的

掌握可转让信用证转让时可以修改的内容；引导学生理解实务中，转让行在理解把握UCP600的基础上，如何帮助出口商实现交易与结算目的尺度与技巧。

二、案例正文

20XX年7月25日，BIG公司向L银行提出信用证转让申请。经审核，L行发现转让申请内容除了UCP600规定的信用证金额、单价、截止日期和交单日期等项目外，还有超出UCP600规定的内容——奖励/惩罚规则。具体情况如下：

原信用证规定：矾土，相关成分含量要求——AI2O3为46~47PCT，SiO2为4.5~5.5PCT；基础价格为USD59.00/DMT，奖励/惩罚规则如下：

（1）若AI2O3含量在46~47PCT，无奖惩；若AI2O3含量高于47.00PCT，每高1PCT，基础价格增加USD0.70/DMT，按比例计；若AI2O3含量低于46.00PCT，每低1PCT，基础价格减少USD0.70/DMT，按比例计。

（2）若SiO2含量在4.50~5.5PCT，无奖惩；若SiO2含量高于5.5PCT，每高1PCT，基础价格减少USD0.70/DMT，按比例计；若SiO2含量低于4.5PCT，每低1PCT，基础价格增加USD0.70/DMT，按比例计。

转让申请要求调整货物成分含量及奖励/惩罚规则：

矾土，相关成分含量要求——AI2O3为47~49PCT，SiO2为3.0~5.0PCT；基础价格为USD58.00/DMT，奖励/惩罚规则如下：

（1）若AI2O3含量在47~49PCT，无奖惩；若AI2O3含量高于49.00PCT，每高1PCT，基础价格增加USD0.70/DMT，按比例计；若AI2O3含量低于47.00PCT，每低1PCT，基础价格减少USD0.70/DMT，按比例计。

（2）若SiO2含量在3.0~5.0PCT，无奖惩；若SiO2含量高于5.0PCT，每高1PCT，基础价格减少USD0.70/DMT，按比例计；若SiO2含量低于3.0PCT，每低1PCT，基础价格增加USD0.70/DMT，按比例计。

鉴于情况特殊，银行要求BIG公司说明贸易背景。

BIG公答复，已于上下游客户分别签订合同，希望上游客户能提供品质更好的货物，以便能从下游客户得到额外奖励收益，因此调整原证货物成分含量及奖励/惩罚规则。

L行仔细审核了BIG公司提供的2分合同，确认可转让信用证的内容与其下游客户签订的合同条款一致；转让申请的内容与其和上游客户签订的合同条款一致。L行还计算出BIG公司申请的合理性：

1．若不调整相关内容，无论最终货物相关成分含量如何，BIG公司能够获得的中间差价固定为USD1/DMT；

2.若调整相关内容，最终货物AI2O含量为X，SiO2含量为Y，BIG公司能够获得的中间差价固定为USD(1+A+B)/DMT，A为AI2O按实际含量调整后的中间价差/DMT，B为SiO2按实际含量调整后的中间价差/DMT，(1+A+B) 数值范围是1~3.45。

由此可见，通过调整可转让信用证的货物成分含量及奖励/惩罚规则，在货物名义单价降幅仍为USD1/DMT（第二受益人更容易接受）的情况下，BIG公司不仅获得不变的中间差价，还极有可能从奖励/惩罚规则中获得大量额外收益（最高可达中间价差的245%）。

L行最终同意叙作该笔业务，并于7月28日处理完毕。后来，第二受益人在已转让信用证下的交单，BIG公司在原证下的换单、交单、收汇等，都非常顺利地完成。业务处理过程中，各当事人均未提出任何异议。L行、BIG公司均实现各自业务目标。

三、案例分析要点

若仅从字面上理解，调整原证的货物成分含量及奖励/惩罚规则，确实难以将其归结到惯例列明的具体除外项目，在很多银行都被认为超出了UCP600的允许范围。

但是考察“准确转载原证条款”的背后意图，L行认为，惯例之所以这样规定是要求转让行在信用证转让业务中切实保护第二受益人和申请人的利益。因此，只要不损害第二受益人和申请人的利益，原证某些内容的调整与“准确转载原证条款”的背后意图并不冲突。而对除外项目中的单价，UCP600不但未限制单价减少的程度和范围，甚至还引用了表述非常模糊的“规定的任何单价”措辞。从广义上理解，原证的“”奖励/惩罚规则就其影响而言，与单价并无本质区别，应属于“任何单价”的范畴，至少应该为货物“单价”的一部分。

本案中，相关奖励/惩罚规则的调整，最终都体现在货物的单价中，若第二受益人按装让申请发货，既符合原证对货物的要求也符合申请人对货物的期望。转让申请相对原证来说，区别仅在于：有些奖励规定奖而未奖，有些惩罚为言罚而被罚，但这对于第二受益人和申请人不会造成任何伤害，还使得申请人可能从中受益。

基于上述分析，L行认为UCP600已为BIG公司的这种转让预留了足够的操作空间，在确定相关真实贸易基础的情况下，可叙作信用证转让业务。但未避免不必要的纠纷，除一般风险控制措施外，L行要求具备以下条件：

1.转让与贸易合同一致。BIG公司与上下游客户之间签订的基础合同，必须包括货物相关成分含量及奖励/惩罚规则，并与原证及转让申请的内容一致，确保转让申请无碍第二受益人和申请人的利益，防止信用证内容与基础合同不一致，引发当事人对信用证转让操作的不满与质疑。

2.企业具有制单换单能力。BIG公司业务人员应具有较高素质，有能力制作并及时替换第二受益人的发票等单据，确保递交到开证行的替换单据符合原证要求，最大程度地避免出现必须将第二受益人单据直接递交开证行的情形，防止货物成分含量及奖励/惩罚规则的信息外泄。

3.当事人结算记录良好。BIG公司与其上下游公司间无任何不良交易记录，过往收付状况正常，辅助评估交易对手的信用记录和履约风险。

4.开证行必须具有一定资质，拥有信用证交易中按国际标准银行实务行事的信誉。

5.货物价格走势平稳。即BIG公司参与交易的货物，应为市场价格稳定、易于销售的商品。若货物价格波动过大或销售对象单一，当事人间违约风险加剧，已转让信用证中货物成分含量及奖励/惩罚规则调整的问题，有可能成为违约方的借口。

6.企业知晓并能承担风险。BIG公司必须知道，在某些情况下，如无法替换单据或第二受益人直接向开证行交单，开证行和申请人有可能发现转让过程中调整原证的货物成分含量及奖惩规则的情况，并进而坚持以此为由无理拒付。BIG公司必须同意并有能力承担由此导致的一切风险和损失。

资料来源：深究信用证惯例，保驾超范围转让，张明伟.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

四、问题

1、根据UCP600，转让信用证时可以修改的内容包括哪些?

2、当可转让信用证的第一受益人提出的转让申请内容超出了UCP600的规定时，转让行应如何处理？

# 案例14：发票不符遭拒付，遵守规则很重要

一、教学目的

掌握出口商在信用证业务下制作单据（特别是发票）的原则、方法；掌握指定银行、开证行审单的基本原则、工作方法；熟悉审单中常见的单据不符点；开证行、指定行在审单中的职责、权利与风险；掌握开证行对存在不符点的单据处理惯例。

二、案例正文

20XX年2月，Y行将W行开立、经H行转递并加具保兑的信用证通知给A公司。信用证中货物描述为：“SPARE PARTS AS PER PROFORMA INVOICE NO. xxx, PRICE TERM: TIANJIN PORT, INCOTERMS 2010. ”信用证规定，发票须经贸促会认证。

发运货物后，A公司向Y行提交了全套单据。经审核，Y行发现发票上存在2个问题：

1.发票未显示“SPARE PARTS AS PER PROFORMA INVOICE NO. XXX”字样。

2.发票除显示货物本身的价值外，总金额中还包括了单独列出的额外费用（利息2000美元）。

Y行立即将上述问题反馈给A公司，同时告知若对发票进行修改，其必须到贸促会重新办理发票认证。但A公司认为：第一，发票上虽然未显示信用证规定的货物描述，但发票的格式确实按照XXX号形式发票制作，内容明细都与形式发票一致。第二，发票显示的额外费用是和申请人协商确定的，并已经在XXX号形式发票中列明。同时，信用证的金额中本就包括利息金额，即货物离岸价值加上利息金额等于信用证金额。

Y行将信用证下审单标准向A公司进行详细说明，建议其修改相关内容。但A公司认为重新办理贸促会发票认证手续复杂，未接受Y行建议，要求Y行将单据直接寄给H行。

H行（保兑行）审单后，提出与Y行相同的问题并拒付。A公司在通过Y行要求H行将单据寄给W行（开证行）。

最终，A公司承担了不符点费和电报费，在延迟了20多天才收到W行的付款。

三、案例分析要点

本案例反映出以A公司为代表的相当多的信用证受益人，对于信用证审核标准——UCP600规则及国际标准银行实务缺乏了解:

1．根据UCP600第四条规定，信用证与其开立基础的销售合同或其他合同相互独立，即使信用证中含有对此类合同的任何援引，银行也与该合同无关，且不受其约束。本案中，XXX号形式发票并非信用证组成部分，只是在货物描述中进行了援引。因此，银行没有审核信用证下提交发票是否与XXX号形式发票相符的责任；即使A公司将XXX号形式发票走位参考单据提交，银行也会将其视为非信用证要求的单据而不予理会。

UCP600第19条C款规定，商业发票上的货物、服务或履约行为的描述应该与信用证中的要求一致。本案中，受益人未按信用证要求在发票上显示出：“SPARE PARTS AS PER PROFORMA INVOICE NO. XXX”字样，导致发票与信用证不符。

2．ISBP681第61段规定，费用和成本必须包括在以信用证和发票中表明的贸易术语所显示的金额内，不允许任何超出该金额的费用或成本。此规定有两层含义：一是如果发票显示费用，则该费用必须是相关贸易术语所应包含的；二是任何其他信用证未规定的费用显示在发票上，都是不可接受的。本案中，发票显示了符合信用证规定的货物FOB金额，但额外增加了利息金额。《国际贸易术语解释通则2010》中关于FOB术语下买卖双方费用承担的规定如下：卖方必须在指定的装运港内的装船点（若有的话），以将货物置于买方指定的船舶之上方式，或以取得已在船上交付的货物的方式交货，在完成交货前与货物相关的一切费用应该由卖方支付。本案中发票显示的额外利息金额不是FOB价格条款所应包含的，应属于其他信用证未规定的费用。因此，该发票内容与ISBP要求不符，构成不符点。

资料来源：发票不符遭拒付，遵守规则很重要，杨萍.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

四、问题

1、信用证业务下，哪些银行负责审核单据？审核的对象是什么？

2、银行审单的指导原则是什么？

2、银行审单时，判断“相符交单”的依据是什么？

# 案例15：产地证要求不明，收货人竟为卖方

一、教学目的

掌握出口商在信用证业务下制作单据（特别是产地证）的原则、方法；掌握指定银行、开证行审单的基本原则、工作方法；掌握出口商收到信用证后审核信用证中存在的问题与风险；审单中产地证中常见的单据不符点；开证行、指定行在审单中的职责、权利与风险。

二、案例正文

开证行I行开出一份不可撤销即期议付信用证，指定议付行N行议付，受益人为B公司。信用证要求的单据包括：

a)全套正本清洁已装船提单，收货人是“TO ORDER”；空白背书，表明“运费预付”或“运费根据租船合同”，通知申请人。

b)由当地商会出具的产地证（注：产地证未规定具体的收货人）。

B公司通过N行交单。所交提单显示收货人为“TO ORDER”，产地证显示收货人为B公司，发货人为另外一家公司。

I行收到单据后，认为产地证的收货人显示为“受益人B公司”构成不符。因此，I行拒付，通知不符点为：产地证的收货人信息与提单相矛盾。

N行不同意I行所提出的不符点。反驳称，根据ISBP681第184段，如果（产地证）显示有收货人信息，则不得与运输单据中的收货人信息相矛盾，但是，如果信用证要求运输单据出具成空白指示、凭托运人指示、凭开证行指示或以开证行为收货人，则产地证可以显示信用证的申请人或信用证中指定的另外一人作为收货人。如果信用证已转让，以第一受益人作为收货人也可以接受，B公司作为受益人，当然是信用证中指名的另外一人。产地证显示收货人为“B公司”符合国际标准银行实务。因此，I行所提不符点不成立。

I行坚称不符点成立，指出按照ISBP681第184段规定：如果信用证已转让，以第一受益人作为收货人才可以接受。反言之，当信用证没有转让，则产地证注明受益人作为收货人是不可接受的，而该信用证并未转让，所以构成不符点。

三、案例分析要点

本案关键在于如何正确理解ISBP681第184段的内容。要理解ISBP681第184段，首先要了解ICC做出这样规定的目的和原因。在UCP500时代，很多信用证要求产地证而未具体规定产地证如何出具，受益人提交的产地证显示的收货人是信用证的申请人或提单的通知方，而提单是按照信用证的条款要求做成空白抬头，或凭开证行指示。于是很多开证行以“产地证的收货人与提单的收货人不一致”而拒绝接受单据，造成拒付的大量增加。

因此，ISBP681第184段在明确规定产地证收获信息不得与运输单据的收货人信息相矛盾的同时，也比较好地解决了上述实务中出现的问题即当信用证要求运输单据出具成空白指示、凭托运人指示、凭开证行指示或以开证行为收货人时由于产地证不是物权凭证，不会将产地证收货人做成运输单据中“TO ORDER”“TO ORDER OF SHIPPER”或“TO ORDER OF ISSUING BANK”等，这样不可避免地产生矛盾。针对这种实务中不可避免的表面上的矛盾，ISBP681第184段表明了出现以下几种矛盾的情况是可以接受的：一是产地证显示信用证的申请人作为收货人；二是产地证显示信用证中指名的另外一人作为收货人；三是在信用证已经转让的情况下，产地证显示第一受益人作为收货人。

在上述第一种情况下，包括运输单据在内的信用证下全套单据，最终会由申请人使用或转手，所以产地证的收货人显示为申请人是容易理解的。在第三种情况下，若信用证已被转让，原可转让证中的收货人显示为第一受益人，其地位相当于申请人因此是可以接受的。

在上述第二种情况下，实务中的争议较多，主要在于如何理解信用证中指名的另外一人，本案中两家银行的各自建议非常具有代表性，观点相反，各执一词。一是受益人可以作为信用证中指名的另一人，二是除非信用证被转让，否则受益人不能作为信用证中指名的另一人。

根据ISBP745规定，本案中，信用证未被转让，在提单收货人为“TO ORDER”的情况下，产地证的收货人显示为受益人是不符合国际标准银行实务的本意的，而只有将信用证中除受益人以外的任何一个具名实体作为收货人才可以接受。

当前，随着贸易方式的多样化，转口贸易、转卖非常普遍，即便是未开出可转让信用证，后续也会出现以此证开出的背对背信用证，为避免商业秘密泄露，实务中以受益人作为产地证的收货人也是可以理解的。但是，为避免银行间对于惯例条款理解的偏差而引发的争议，建议在提单收货人为“TO ORDER”、“TO ORDER OF SHIPPER”、“TO ORDER OF ISSUING BANK”、“TO ORDER OF NOMINATED BANK”或者是“CONSIGNED TO THE ISSUING BANK”的情况下，信用证的产地证条款中明确规定需要显示的收货人。

资料来源：产地证要求不明，收货人竟为卖方，蓝燕.国际结算实务案例精选，刘阳主编，上海远东出版社2016年1月出版。

四、问题

1. 受益人在制作产地证时应注意的问题。

2、产地证和发票上的收货人必须完全一致吗？

六、特色及创新

（一）构建基于Bloom的理实一体知识体系

实施“1+X“计划，将资质证书考试CDCS（跟单信用证专家证书）、FECT（金融英语）引入教学，结合国际结算最新发展动态重构教学知识体系；整合多元优质资源拓展课程边界，激发学生内在学习动力；综合线上高职课程教学+线下本科人才教育混合模式，实现金融高阶能力培养。

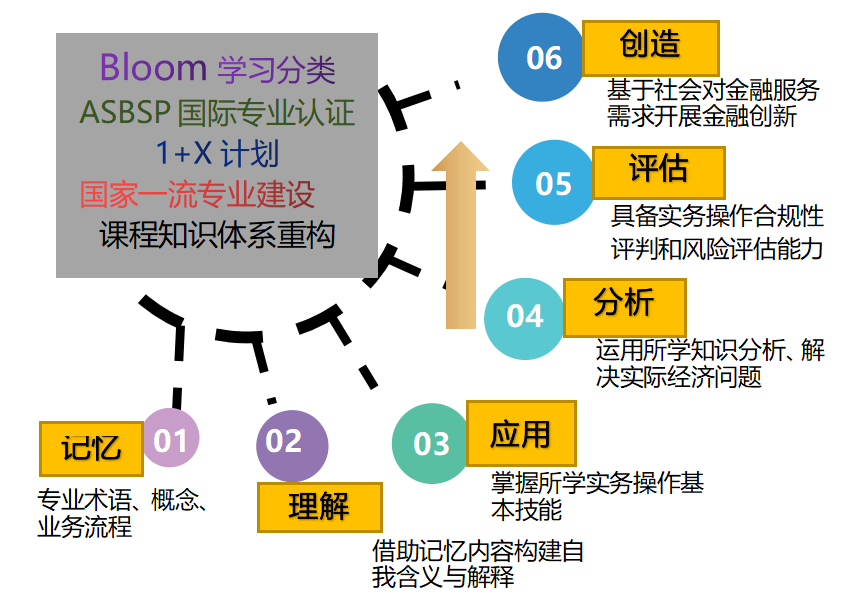


图1 国际结算知识体系

（二）强化案例教学的聚集效应

案例教学具体实施中注重“师-生互动，教-学互助”，根据外贸企业和银行真实案例加工后采用，将思政元素嵌入教学案例，展开情景教学、讨论教学以及实验教学，可以显著强化教学效果，同时实现多个教学目标。

（三）培育职业素养工匠精神

分为课内实践与课外实践，课内实践主要形式为实验教学，包括手工实验、实验室内电子实验，结合从业岗位专业知识要求来设定票据、汇款、托收、信用证四大模块任务，采用真实票据填写和校内仿真岗位实训平台两种形式来完成。课外实践形式多样，如专业实习、校外实训基地见习等。

七、教学效果

2020年5月本课程获立校级一流课程，2022年获立浙江省一流课程，2023年课程主讲人王永茂获浙江省教学创新竞赛三等奖、教育技术创新竞赛二等奖。实验教学效果及学生教学互动性方面的课程思政内容存在不足，在未来教学中通过课堂教学，特别是实验课可以得以完善。