

备用信用证项下有关银行 的义务和责任探讨

赵小华 译 陈步蟾 校

编者按：关于备用信用证的含义、性质和用途，本刊1982年第4期登出“银行保证函和备用信用证”一文，作了介绍。近年来，在国际经济贸易往来中，备用信用证不断推广使用，有的读者为了加深理解“备用信用证”的特征，要求本刊采用案例方式加以说明。为此，现将制造商汉诺弗信托公司（美国银行）发表的“信用证研讨会记录——1984年1月”中一案例译成中文，并将其中所提出的问题写出参考答案（见附件），为有兴趣研究这题目的读者们提供一份辅助材料。

对本案例的研究是以国际商会“290”出版物为根据的。自1984年10月1日起，“400”出版物已开始生效，其中有关银行的义务和责任等方面，“290”的基本原则全部保留不变，所以这个案例仍然具有现实意义。为便于读者相互对照，在参考答案内还加注“400”的有关条文号码。

案情简介

一九八三年埃及阿拉伯联合油管公司发出招标书，拟采购石油一批，经美国埃维英石油公司中标，双方于六月三十日签订协议。同年七月二十日，埃维英石油公司委托美国第一联合信托银行开出不可撤销备用信用证一纸，总额100万美元，通过埃及开罗尼罗河银行通知受益人阿拉伯联合油管公司，并由尼罗河银行加具保兑。信用证规定的支付办法摘录如下：

“Credit available with Bank of the Nile, Cairo by payment against presentation of the documents detailed herein and of your draft at sight drawn on Bank of the Nile, Cairo;

Signed statement of United Arab Pipelines Co. that Ewing Oil Company Inc. failed to perform its contractual obligations under the agreement concluded on June 30, 1983, between Ewing Oil Company Inc. and United Arab pipelines Co.”
(凭提示下列单据和你公司开立的以开罗尼罗河银行为付款人之即期汇票付款，通过开罗尼罗河银行使用：

阿拉伯联合油管公司签署的声明书，说明埃维英石油公司未能履行阿拉伯联合油管公司与埃维英石油公司于一九八三年六月三十日签订的协议项下应尽的合同义务)

该信用证还注明“依照国际商会‘290’出版物解释”。

十一月二十五日，受益人向尼罗河银行提出100万美元的汇票和签署的声明书，尼罗河银行即发致第一联合信托银行电传如下：

“机密：受益人阿拉伯联合油管公司交来你行开立并经我行保兑的45612号不可撤销信用证项下100万美元的单据，今天下午我们如审核单据无误，明天将办理付款，并将通知你

行以便贷记我方帐户。如你行认为有需要转告开证申请人，则请与之联系”。

开证行接到上述消息后，即与埃维英石油公司接触。该公司告知开证行：对石油的质量确实存在争议。但经他们雇佣一家独立的检验行进行查验，该行认为石油符合合同标准，故争议是毫无根据的，因此第一联合信托银行不应受理尼罗河银行的索偿要求。

十一月二十六日，尼罗河银行又发致第一联合信托银行电传如下：

“我昨日电传关于第45612号不可撤销信用证兹奉告100万美元的单据，经审核，完整无误，现正航寄你行中。为此，请即如数贷记我行帐户并电复”。

问题

1. 如你作为开证行，在客户通知由于发生了争议而不应付款时，你仍接受保兑行的索偿要求吗？（译者按：本证的保兑行兼任付款行）

2. 一家独立的检验行查验了石油，并认为已经符合合同条款，这一事实对你（即开证行）的行动有什么影响？

3. 如果开证行不照付该索偿，则保兑行应采取什么行动？

4. 如果开证行照付该索偿，则埃维英公司可采取什么行动？

5. 如果尼罗河银行未曾保兑，信用证规定的汇票付款人是开证行并经尼罗河银行议付，则你的答案有无不同？

附件：参考答案

1. 根据“290”第八条 b 款：被授权付款、承兑或议付的信用证，一经凭表面上与信用证条款相符的单据付款、承兑或议付，发出该项授权的一方则必须承受该项单据，并须对付款、承兑或议付的银行履行偿付。（见“400”第十六条 a 款）因此，尼罗河银行既是保兑行，又被授权作为付款行，开证行必须履行偿付其索偿要求。

2. 根据“290”总则和定义 c 款：信用证按其性质是独立于销售或其他合同之外的交易，虽然信用证可能以该项合同为根据，但银行与该项合同则完全无关，也不受其约束。又第八条 a 款：一切有关方处理跟单信用证均以单据为依据，而非货物（见“400”第三条及第四条）。因此，尽管检验行认为石油符合合同条款，但不影响开证行在信用证中所承担的付款承诺。

3. 根据“290”第三条 b 款：如开证行授权或要求另一银行对其不可撤销信用证加以保兑，并且后者照办，则在遵守信用证一切条款的条件下，除开证行承担责任外，此项保兑亦构成保兑行一项确定的保证。因此，开证行本身仍应承担的付款责任，如开证行不照付该索偿，保兑行可提出仲裁或诉讼，要求偿付。

4. 按合同是一项法律文件，有关当事人应受其约束。如合同规定以独立的检验行的查

（下转第61页）

份开始，到今年3月底止，该项新品种业务已成交4万余件条，金额达20万美元，换汇成本较低，成为上海口岸出口商品中最佳品种之一。由于把市场信息及时反馈，并迅速反映在新品种的设计上，不仅促成了业务，获得了客商的好评，而且为企业带来了很好的经济效益。

(四)“快”字入手，灵活经营方式，广开业务渠道

香港服装商人，经常派出服装裁剪师在远洋轮上，为旅客量体裁衣，招徕业务。从悉尼驶往香港的“伊丽莎白二世”轮上，经常有香港裁缝出示样品、样本，向1800名乘客寻求量体裁衣定单。在量好尺寸后，立即用电报通知香港，当九天后船到港埠，供试身的衣坯早已制妥，三天后就制成了合身的新衣。由于服务周到，态度热情，方便旅客，价格尚可提高10~20%。香港服装商这种争分夺秒，开辟业务新途径的事例，对我们应有所启示。

(五)缺乏时间观念，不能按合同及时交货，客户意见纷纷，影响业务进一步开展

香港一位服装进口商说，时髦货一过时，便是明日黄花。冬季服装必须在十月底到货，过了时令，100港元一件服装，只能跌价到50港元进行处理。否则，我负担不了更大的利息和租金、保险费损失。一位联邦德国的服装商反映，他最顾虑的是我不能及

时交货，甚至夏季到冬衣，冬季到夏衣，使销售困难。所以在成交新业务时，他就必须考虑这些因素，不能让价格做高。

(六)函电处理不及时，坐失良机

有些业务人员处理函电拖拉，甚至不回复、复电，国外客商对此反映十分强烈，成为扩大出口贸易的突出障碍。津巴布韦一进口商需要10万美元的蚊帐布，向××市外贸公司发电传询价，同时又向朝鲜、印度等地探盘。结果，南朝鲜和印度都在26小时内答复，而我某公司却过了一个星期后才答复。该商事后指出，象这样仅仅由于中国方面复电迟缓而耽误了生意的事例还碰到过几次。

芬兰某进出口商于1982年给×省外贸公司一连发了十二份电报，但一直不见答复。后来该商人不得不专程来中国会见这个公司的经办人，而这位经办人却对外商说：“你来啦！为什么不事先发个电报来？”这位芬兰商人听了，真感到啼笑皆非。这些事例说明，我们某些业务人员对及时复电、复函的重要性在思想上是认识不足的。

从以上正反事例说明，如果我们从国际市场的信息反馈、新产品的设计开始，到产品的履约交货等各个工作环节上，都能抓紧时间，提高工作效率，在“快”字上下功夫，那末，可以肯定，出口贸易的经济效益必将获得进一步提高。

(上接第63页)

验结果作为决定石油质量的依据，阿拉伯联合油管公司就不应提出申请人违约和支用该备用信用证。因此，埃维英公司可根据合同条款向阿拉伯联合油管公司提出仲裁或诉讼，索回后者从备用证项下支取的款项。

5. 根据“290”总则和定义e款：信用证项下被授权议付的银行既可(1)在信用证内明确指定，亦可(2)规定由任何银行自由议付。因此，即使尼罗河银行未曾保兑该证，而作为一个自由议付的银行对该证进行议付后，只要是“单、证”相符，他便有权向开证行提出索偿要求，开证行必须照付该索偿。(见“400”第十条a款IV)