



国际贸易经典译丛

安德斯·格拉思 (Anders Grath) / 著
黑祖庆 / 译

国际贸易融资

(第三版)

The Handbook of International Trade and Finance:
The Complete Guide for International Sales, Finance,
Shipping and Administration

(Third Edition)



国际贸易经典译丛

国际贸易融资

(第三版)

安德斯·格拉思 (Anders Grath) / 著
黑祖庆 / 译

The Handbook of International Trade and Finance:
The Complete Guide for International Sales, Finance,
Shipping and Administration

(Third Edition)

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易融资/格拉思 (Grath, A.) 著; 黑祖庆译. —北京: 中国人民大学出版社, 2015. 11

(国际贸易经典译丛)

ISBN 978-7-300-21521-1

I. ①国… II. ①格… ②黑… III. ①国际贸易-融资 IV. ①F831.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 139588 号

国际贸易经典译丛

国际贸易融资 (第三版)

安德斯·格拉思 著

黑祖庆 译

Guoji Maoyi Rongzi

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街 31 号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511770 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 三河市汇鑫印务有限公司

规 格 185mm×260mm 16 开本

版 次 2015 年 11 月第 1 版

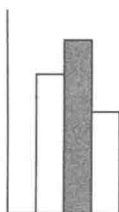
印 张 12.25 插页 1

印 次 2015 年 11 月第 1 次印刷

字 数 205 000

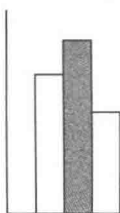
定 价 32.00 元

版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换



译者简介

黑祖庆，1987 年从南开大学国际经济系毕业后曾供职于国有、外资和股份制银行，长期从事国际银行业务。先后在《中国外汇》、《华北金融》、《金融世界》以及《中国财经报》、《金融时报》等中外杂志和报纸发表文章，涉及人民币国际化、离岸人民币业务以及贸易融资国际惯例等实际问题。参与编写教材《国际汇兑实务》、《国际贸易结算》和合著《国际贸易结算和融资》。部分英文文章收录在美国国际银行法律与实务学院（Institute of International Banking Law & Practice, IIBLP）2014 年参考书目中。对信用证国际惯例有较深入的研究，结合信用证实际业务曾就国际惯例有关条款向国际商会银行委员会提出质疑，有关质疑意见收录在国际商会银行委员会 1992 年 5 月第 494 号出版物中。



译者序

随着现代国际经济深度和广度的发展，国际结算已极大地超越传统的业务领域，发展为对国际贸易过程的全面现金管理，因为何时何地如何进行支付，决定贸易不同阶段需要投入的资本。利用不同的支付条件，结合保函、融资方案和独立的出口信用保险，可为贸易业务获得更合理的资本收益，从而有效地运用资本资源，提高贸易企业的竞争能力。正如本书所讲，现金管理已构成对贸易融资业务多方面的影响。伴随着国际结算与汇兑风险管理、信用保险、贸易融资、国际资金市场等的联系更紧密，过去我们熟悉的支付工具，例如汇款、托收、信用证和保函等，在国际结算实践中增加了新的内容，从简单的贸易结算，发展到外汇资金、供应商和买方信贷、融资租赁以及项目融资等，涉及现代银行的广泛业务领域。因而，国际结算在本书中被赋予了新的含义。

贸易风险管理，也是贯穿全书的主要内容。贸易运用不同支付方式、多种融资工具，可能面临多种风险，诸如商业风险、合规风险、政治风险、货币风险、财务风险，书中不但进行了较详细的分析，而且给出了建设性风险防范建议。从出口商的角度来看，基于商业风险的不同而产生不同的支付方式，因此

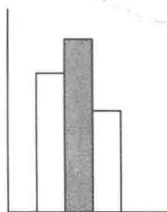
要对支付条件进行认真的审查，评估这些条件存在的风险，以通过支付条件降低贸易风险。贸易合规风险同样重要，可疑交易可能通过贸易结算渠道完成，银行和贸易商如果不进行谨慎尽职的审查，可能帮助办理涉及非法活动的交易，从而会对交易当事人产生严重的影响。买方国家、其有关当局的政策措施，也会造成贸易交易不能履约，因此支付条件的设计也要相应地防范这些政治风险。大多数国际贸易使用外国货币结算，面对外汇市场汇率的剧烈波动，贸易商要关注汇率风险，管理由此产生的货币风险敞口，特别是要抵消贸易交易过程中直至货款收到期间的汇率风险。正如书中所讲，财务风险一般与支付条件紧密相关，支付条件越安全可靠，相应地财务风险越低。在对贸易交易进行上述风险分析的基础上，选择合理的支付条件，并辅以相应的对冲工具，可实现获取最大收益、承担最小风险的目标。作为国际贸易从业者，只有简单的支付结算知识，显然不能应对国际市场的变化，本书或许能提供一些启示和帮助。

本书与国内、国际结算专著相比，内容和风格迥异。当我读完所有内容，完成翻译工作后，由此生发以上肤浅的认识。

在翻译过程中，我力图运用通俗的语言，旨在让贸易结算初学者能读懂；为便于理解，还对部分专业术语进行了注解（见书中脚注）；还参考了立信会计出版社的《立信英汉财会大辞典》和商务出版社的《牛津高级英汉双解词典》，在此表示感谢。

本书的翻译出版，我特别感谢中国人民大学出版社陈静老师的信任、鼓励和支持。本书的翻译是在业余时间完成的，因此要特别感谢我的家人的支持。

黑祖庆
于海河瀚园



前 言

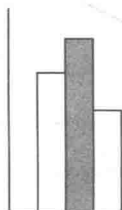
本书自三十多年前出版以来，几经再版，增加和更新了一些内容。最早版本是为不同欧洲国家的读者提供，以后逐渐成为从事国际贸易的公司、银行和其他机构的参考指南。无论读者所在公司贸易业务规模或业务类别如何，都可以使用。

然而，本书不可能仅满足少数国家读者的需求，就实务和逻辑而言，本书旨在以完全崭新和国别中立的面目再版，从而可以向全球大多数从事国际贸易的国家推出。本书唯一的缺陷是，不可能考虑到每一个国家的特殊要求，但就国际贸易支付和融资的基本内容而言，全世界大致相同，这也是本书的基础。

本书的一个优势是，既提供国际贸易及融资基础知识，又对其进行详细解释，读者也可从中找到个别国家的有关内容，随时可以从大多数国家相关国内机构的网站上获取。一直以来，本书在为全世界不同国家的读者提供国际贸易基本内容的同时，还向读者提供更详细的、适合当地要求的贸易融资信息。本书的另一个优势是，虽历经几版修订，基本内容相对固定，但涉及有关国家和国内机构的详细内容都有更新和变化。

本书所有版本都秉持相同的理念，具有实务性但没有冗长的理论论述，只是主要基于作者从业三十多年的支付和融资经验总结而成。作者曾就职多家欧洲银行，从事管理岗位工作，担任过国际部的主管。本书提出的建议和意见就是总结这方面的经验而形成的。

我非常高兴 Kogan Page 出版社推出本书的第三个国际版，并且相信本书会继续成为世界许多国家读者选择的参考书。本书对贸易从业人员日常开拓业务和开发新的全球市场必定会大有裨益。同时，本书可作为商业银行国际部和其他相关机构的实务工具书，也可更多地用作国际贸易培训教材。



目 录

导言	1
第 1 章 贸易风险和风险评估	8
1.1 国际贸易惯例	8
1.2 产品风险	13
1.3 商业风险（购买方风险）	17
1.4 不良业务风险	19
1.5 政治风险	21
1.6 货币风险	24
1.7 财务风险	26
第 2 章 支付方式	28
2.1 支付方式概述	28
2.2 银行划款（银行汇款）	31
2.3 支票支付	38
2.4 跟单托收	40

2.5	跟单信用证	44
2.6	对冲交易	59
第3章	保函和备用信用证	63
3.1	保函的使用	63
3.2	普通保函	69
3.3	见索即付保函	74
3.4	备用信用证	76
3.5	保函结构和设计	78
第4章	货币风险管理	82
4.1	货币风险	82
4.2	货币市场	84
4.3	即期交易	85
4.4	货币敞口	88
4.5	对冲货币风险	91
4.6	货币管理实务	97
第5章	出口信用保险	100
5.1	互惠承诺	100
5.2	商业保险市场	103
5.3	出口信用机构 (官方出口信用机构)	107
5.4	投资保险	115
第6章	贸易融资	117
6.1	多种融资方式	117
6.2	出运前融资	119
6.3	供应商信贷	121
6.4	供应商信贷再融资	125
6.5	买方信贷	131
6.6	国际货币市场	135
第7章	结构性融资	138
7.1	国际租赁	138
7.2	信用额度和本币融资	143
7.3	项目融资和合资	144
7.4	多边开发银行	148

第8章 支付条件	152
8.1 支付条件和现金管理	152
8.2 支付条件的内容	153
8.3 支付条件的构成	156
8.4 混合支付条件	160
8.5 支付条件的最后方案	162
术语表	164

导 言



每笔国际贸易交易，无论怎么简单直接，从一开始就表明，只有直到最后交货、合同义务履行完毕以及卖方收到货款才算结束。似乎显而易见的是，即使看似简单的贸易交易，有时在交易过程中也会产生错误。

导致这些错误事件发生的原因多种多样，但其背后一定存在这样的基本事实，即贸易交易风险评估以及防范风险的方法是错误的。举个对客户进行风险评估的例子。一个国家可由不同的地区和州构成，出口商通常不会完全了解这些知识，每个地区往往具有不同的文化，相应地影响各自的贸易方式和贸易惯例。例如，一些国家将已签署的合同视为买方的意向书，合同只有经公司获得内部授权的较高级的经理签署后才能生效；又如，对于卖方同意而且以前使用的合同条款，随着贸易环境的变化，这些条款也可能不再适用。

另外一个原因是，贸易当事人没有使用通用的贸易术语，或对已达成的支付条款没有仔细斟酌其中的详细内容，这样不可避免地导致贸易术语不清楚和理解的差异，为以后的贸易纠纷埋下了隐患。有时这些问题只是在交货时才会显现出来，那时卖方处于弱势的谈判地位。尽管这些失误不会造成拒付，但可

能导致延迟付款，其结果是增加了商业或政治风险。

支付条款含糊不清，带来的又一普遍后果是，卖方对买方的债权不能实现，或者买方有同样的索赔要求，比如以交货时货物本身的真实性或有缺陷为由，借机要求单方面减少支付金额。

国际贸易交易的每一个环节，从买卖双方的首次接触到最后货款支付，都需要国际贸易方面的专门知识。国际贸易领域的专业技术，包括设计不会产生纠纷的支付条款、在竞争的市场条件下防范外汇货币风险，以及贸易融资的解决方案。这些专门知识对于贸易交易报价以及随后的合同谈判非常重要，不仅适用于难以开展贸易业务的国家和市场，而且对大宗复杂的交易以及日常一般贸易交易也很重要。

选择贸易货币，也是一个重要问题，特别是贸易市场竞争日益激烈，提供贸易融资是贸易谈判的主要竞争手段。在竞争的环境下，贸易信贷条件成为买方最重要的竞争优势，导致更多的贸易交易，要求更长的付款期限和更有利的支付条件。

在相同的重复贸易交易中，支付条件、贸易货币以及贸易融资一般采用标准的模式，但有些时候必须适应个别国家的情况及其特殊的贸易前提环境。读者可以参阅表 0.1 和图 0.1 评估国际贸易的基本结构。还有 150 多个国家没有列在表中，包括许多发展中国家和新兴市场国家。这些市场国家经常涉及贸易支付条件和盈利的贸易交易。

表 0.1 2011 年世界商品贸易主要出口国家（地区）和进口国家（地区）单位：十亿美元

出口国家/地区		进口国家/地区	
1. 中国大陆	1 898	1. 美国	2 266
2. 美国	1 480	2. 中国大陆	1 743
3. 德国	1 472	3. 德国	1 254
4. 日本	823	4. 日本	855
5. 荷兰	661	5. 法国	714
6. 法国	596	6. 英国	638
7. 韩国	555	7. 荷兰	599
8. 意大利	523	8. 意大利	557
9. 俄罗斯	522	9. 韩国	524
10. 比利时	477	10. 中国香港	511
		—保留的进口	130
11. 英国	473	11. 加拿大	463

续前表

出口国家/地区		进口国家/地区	
12. 中国香港	456	12. 印度	463
—向国内出口	17		
—再出口	439		
13. 加拿大	452	13. 比利时	461
14. 新加坡	410	14. 西班牙	374
—向国内出口	224		
—再出口	186		
15. 沙特阿拉伯	365	15. 新加坡	366
		—保留的进口	180
16. 墨西哥	350	16. 墨西哥	361
17. 西班牙	309	17. 俄罗斯	324
18. 中国台湾	308	18. 中国台湾	281
19. 印度	305	19. 澳大利亚	244
20. 阿联酋	285	20. 土耳其	241
21. 澳大利亚	270	21. 巴西	237
22. 巴西	256	22. 泰国	228
23. 瑞士	234	23. 瑞士	208
24. 泰国	229	24. 波兰	208
25. 马来西亚	227	25. 阿联酋	205
26. 印度尼西亚	201	26. 奥地利	191
27. 波兰	187	27. 马来西亚	188
28. 瑞典	187	28. 印度尼西亚	177
29. 奥地利	178	29. 瑞典	176
30. 捷克	162	30. 捷克	152
31. 挪威	159	31. 沙特阿拉伯	132
32. 土耳其	135	32. 南非	122
33. 伊朗	132	33. 越南	107
世界总计	18 255*	世界总计	18 438*

* 包括大的再出口或为再出口的进口。

资料来源：WTO, World Trade Statistics 2011 (www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf).

每一宗贸易交易都包含不同的贸易前提条件, 诸如买方、贸易国家、交易货物、交易规模、交易范围及其复杂程度, 要求卖方要对每宗交易作出风险评估和决策, 确保交易安全和盈利。风险在贸易交易初期就要确定并且控制在可以接受的范围。

对买卖双方来说, 了解和设计可操作、符合实际业务的支付条件尤为重要。

在实践中，卖方在谈判过程中必须愿意并且能够妥协，特别是在碰到诸如担保、支付、货币和贸易融资方面的问题时，在这些情况下以及在谈判遇到困难时，理解当事人的关切尤为重要，也就是要明白什么要坚持，什么可以放弃。

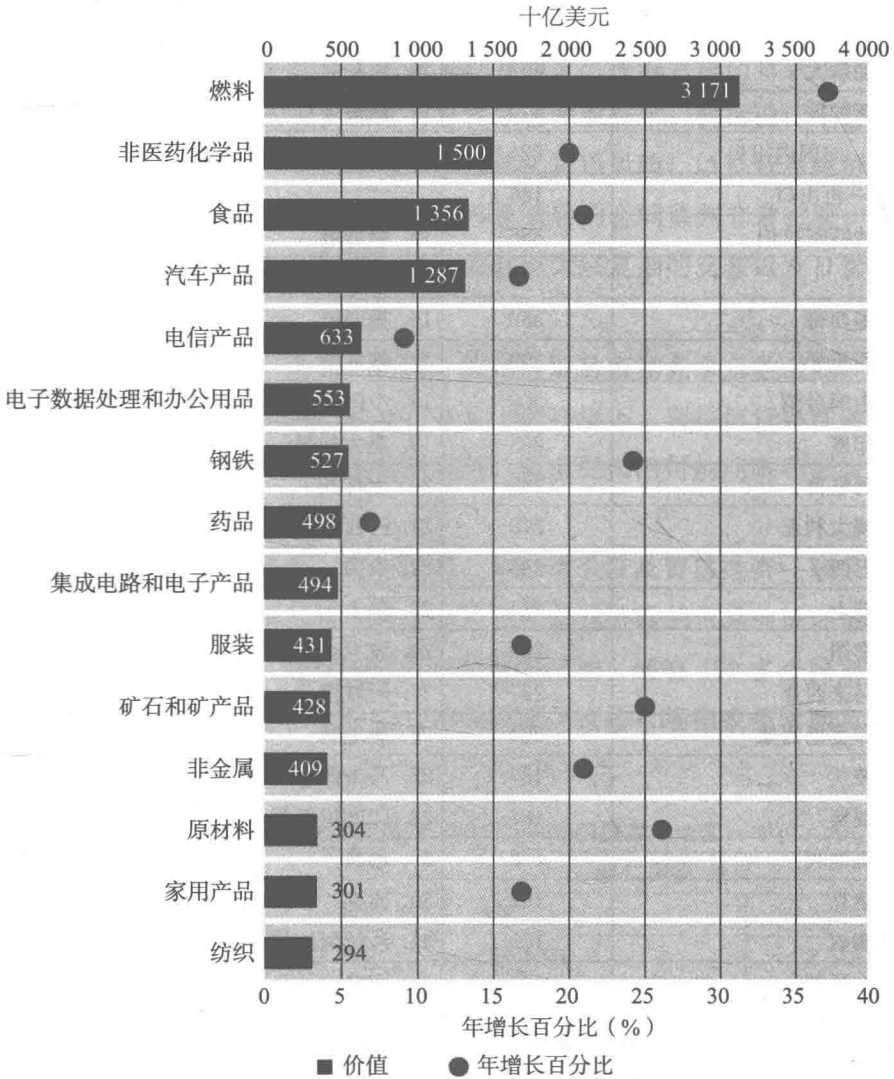


图 0.1 2011 年世界商品情况

资料来源: WTO, World Trade Statistics 2011 (www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf).

成功的商业谈判，应该考虑当事人合理、平等的要求，进而找到妥协的办法，防止不必要的反复磋商或者误解，有经验的卖方总是要避免这种情况的发生。因此，如若基本要求已经满足，可以达成贸易交易，卖方会采取灵活策略，着眼增强未来的潜在业务合作。

本书可以作为国际贸易日常实际业务的参考手册，涵盖有关销售、运输、贸易操作以及后台部门的业务内容。中小公司内部显然没有专业融资职能，但即使大型公司也会存在同样的问题，专业化通常意味着员工具有丰富的专业知识，但并不是精通贸易融资领域的知识。

本书不仅适用于出口公司，通常对从国外购买货物和服务的进口公司也有帮助。本书提供许多评论和参考解释，涉及国际贸易交易中商务当事人互动的谈判过程，本书还为卖方和买方提供有用的贸易融资知识。

读者多年来一直在许多方面使用本书。

现金管理

近年来，贸易融资业务发展的重要方面是，要求合理使用资本（或称为现金管理）。现金管理（cash management）^①已构成对贸易融资业务多方面的影响。现金管理内容广泛，不仅仅涉及本书的内容。

现金管理的作用特别突出表现在支付、货币以及贸易融资方面。在贸易每一阶段的交易过程中，每项决策都直接影响资本需求量（capital required）^②，直至货款收到为止。

本书主要阐释卖方在确定的风险水平框架以及保持竞争优势情况下如何运行，以创造合理的国际贸易交易利润。卖方还要非常准确地确定何时、何地以及如何支付，由此决定如何减少对资本的需求。诸如及时付款的可能性，付款时选择与支付货币汇率相关的货币，未还融资贷款产生的融资成本，这些都直接与风险关联。进口商需要用同样的知识来计算风险资本，只是所处的地位不同而已。

风险管理，在本书中很少明确使用，但大多数内容包含在评论或建议中，直接或间接地运用风险管理知识，分析贸易交易的潜在风险。请记住，本书也可作为改进国际贸易风险管理的手册（更多的内容，可以参阅本书最后一章有关支付条件结构和方案的实务内容）。

① 现金管理的主要目的是，在资金流动性和盈利能力中作出选择，通过现金预算和现金决策，将现金余额控制在最佳水平。一般采用最有效的收账制度，尽快收回现金，并采用最有效的控制现金支出的措施。

② 资本需求量，指公司从事正常生产经营活动所需的资本额，通常由投资增加与公司产值增加两者之间的比率决定。

本书的主要内容

本书作为国际贸易实务参考指南，意在主要站在卖方的角度，为日常业务包括销售、运输以及贸易操作提供帮助。本书主要内容如下：

- 风险及风险评估 —————→ (分析)
 - 支付方式 —————
 - 保函和备用信用证 —————
 - 出口信用保险 —————
 - 货币风险管理 —————
 - 贸易融资 —————
 - 结构性贸易融资 —————
 - 支付条件构成和方案实务 —————→ (执行)
- } (选择)

有助于清楚地了解本书重点的问题

1. 为什么有的公司比其他公司更经常而成功地从事出口贸易？

因为这些公司总是设法采取措施来防范许多不容易克服的出口风险，因而它们可以在进入新的市场过程中处于有利的地位：卖出更多商品，赢得市场份额，进入新的市场。谁不想这样呢！问题在于通常并不是货物销售出去后就能保证收到货款。

为什么在出口各个环节中（从报价到付款）有时会出现错误，甚至会出现最糟糕的情况——拒付？答案是，卖方经常低估甚至完全不了解交易的风险，或者卖方没有获得预先想要的支付条件，也没有试图采取措施防范交易风险，或者索性放弃了交易。解决的最基本办法是，懂得如何用专业的方法防范交易风险，使得卖方可以在甚至最不容易做业务的市场管理和控制交易风险。

2. 需要采取什么措施来有效地处理贸易交易，确保货物运输，并有效地管理债务？时间就是金钱，见下面的时间图：