

*International Payments*

# 国际支付

信用证、跟单托收和国际交易中的电子化支付

Letters of Credit, Documentary  
Collections and Cyberpayments  
in International Transactions

[美] 爱德华·G·欣克尔曼 著

Edward G. Hinkelman

顾继红 周林 译

周林 校



国际贸易  
简明教程译丛

*The Short Course in  
International  
Trade Law*



经济科学出版社  
Economic Science Press

国际贸易简明教程译丛

国际支付

INTERNATIONAL PAYMENTS

F830.73

日  
版  
上

*International Payments*

454020

# 国际支付

—— 信用证、跟单托收和国际交易中的电子化支付

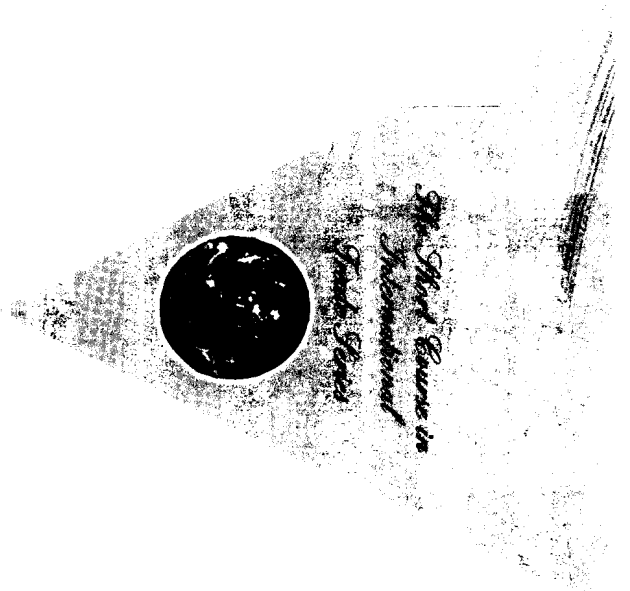
Letters of Credit, Documentary  
Collections and Cyberpayments  
in International Transactions

[美] 爱德华·G·欣克尔曼 著

Edward G. Hinkelman

顾继红 周林 译

周林 校



 经济科学出版社  
Economic Science Press

责任编辑：朱 丹

责任校对：杨晓莹

版式设计：周国强

技术编辑：王世伟

## 国际支付

——信用证、跟单托收和国际市场中的电子化支付

[美] 爱德华·G·欣克尔曼 著

顾继红 周 林 译

周 林 校

社址：北京海淀区万泉河路 66 号 邮编：100086

网址：[www.esp.com.cn](http://www.esp.com.cn)

电子邮件：[esp@public2.east.net.cn](mailto:esp@public2.east.net.cn)

(版权所有 翻印必究)

出版部电话：62630591 发行部电话：62568485

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

北京博诚印刷厂印刷

河北三佳集团装订厂装订

787×1092 16 开 14 印张 260000 字

1999 年 11 月第一版 1999 年 11 月第一次印刷

印数：0001—5000 册

ISBN 7-5058-1838-4/F·1308 定价：24.60 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

## 图书在版编目 (CIP) 数据

国际支付：信用证、跟单托收和国际交易中的电子化支付 / (美) 欣克尔曼 (Hinkelman, E.G.) 著；  
顾继红，周林译。-北京：经济科学出版社，1999.11

(国际贸易简明教程译丛)

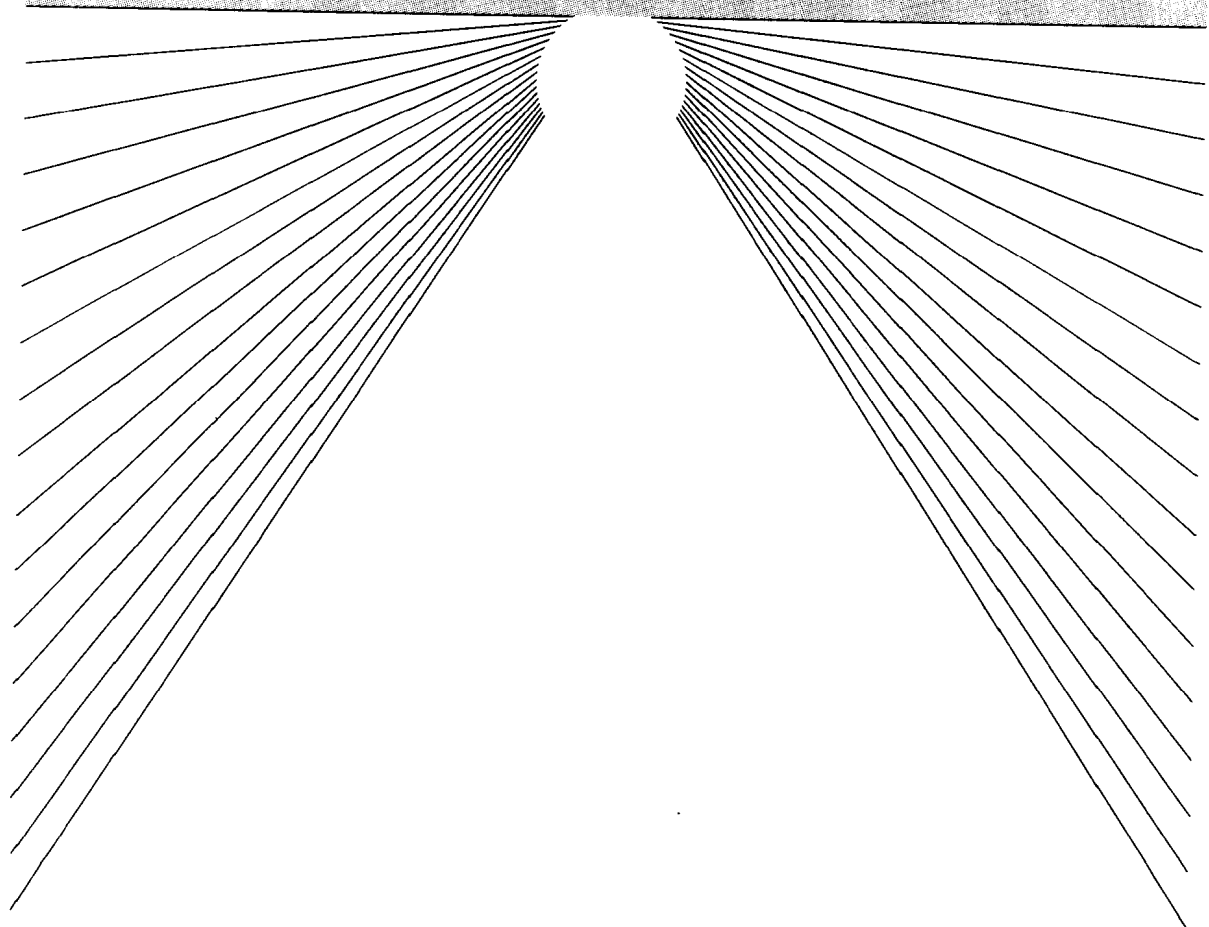
书名原文：International Payments: Letters of Credit,  
Documentary Collections and Cyberpayments in  
International Transactions

ISBN 7-5058-1838-4

I.国… II.①欣…②顾…③周… III.国际结算 IV.F830.73

中国版本图书馆CIP数据核字(1999)第42292号

# 视听



## 导言

在过去的十年里，我们目睹了贸易壁垒的显著减少、市场的全球化和国际贸易的巨大增长。各类公司都在新的世界经济中努力探寻可以利用的各种机遇。

然而，国际交易给那些只熟悉国内市场业务的买方和卖方增添了许多额外的风险。货币管制、外汇风险、贸易商本国的政治、经济和社会变革、支付问题以及不同的商业惯例等因素都会导致交易的不确定性。从根本上说，卖方希望获得支付、买方希望收到他们所订购的货物。选择恰当的支付方式是保证交易切实可行和获得收益的关键。

本书就是为帮助买卖双方学会选择国际支付方式而撰写的。在这本书中，作者对国际交易中最常用的四种支付方式进行了利弊分析，并对其中的两种方式——跟单托收和跟单信用证进行了更为详尽的阐述。同时，本书还设专门章节讨论了电子化支付、1990年国际贸易术语解释通则、范围广泛的专业术语以及国际交易中使用的单据等内容。

读者如果想获取更多的有关支付方式的信息，请阅读本书资料来源中列明的相关出版物，并向贵方银行的国际贸易融资部进行咨询。

**爱德华·G·欣克尔曼**

于加利福尼亚州圣拉斐尔

## 鸣谢

作者在此向那些抽出宝贵时间和精力，对国际支付详细情况和交易中涉及的单据等诸多问题不吝赐教的银行家、货运代理商和国际贸易商表示衷心感谢！如果没有他们丰富的经验、扎实的专业知识、热忱的帮助，就不会有本书的出版！

特别向下列人士表示感谢：

位于旧金山韦威尔斯法戈 HSBC 北美贸易银行的杰夫·戈登（Jeff Gordon）和布里特·玛丽·莫里斯（Britt-Marie Morris），他们两位对许多问题给予答复并提供了书中使用的一些表格。

国际商会（ICC）、国际商会出版公司以及在纽约的国际商会出版公司总裁雷切尔·比乔（Rachelle Bijou），他准许本书重印了 1990 年国际贸易术语解释通则。

位于瑞士苏黎世的瑞士银行的卡特因·格雷特默（Katrin Gretemer），他准许在本书中使用了一些表格。

位于新泽西州皮斯卡特维（Piscataway）的哈佩格-劳埃德（美国）公司的克里斯托夫·冯·德·德肯（Christoph von der Decken）和位于加利福尼亚州科尔特马德拉（Corte Madera）的哈佩格-劳埃德（美国）公司的苏姗·纳杜奇（Susan Nalducci），本书使用的一些表格得到了他们的重印许可。

伊利诺伊州肖姆堡（Schaumburg）的罗诺克经纪服务公司的卡伦·克罗斯（Karen Cross）和桑迪·格拉斯金斯基（Sandy Graszynski），本书里使用的一些表格得到了他们的重印许可。

加利福尼亚州旧金山的弗瑞兹公司的维尔娃·基维贾维（Vilva kivi-jarvi），本书里使用的一些表格得到了她的重印许可。

---

# 目 录

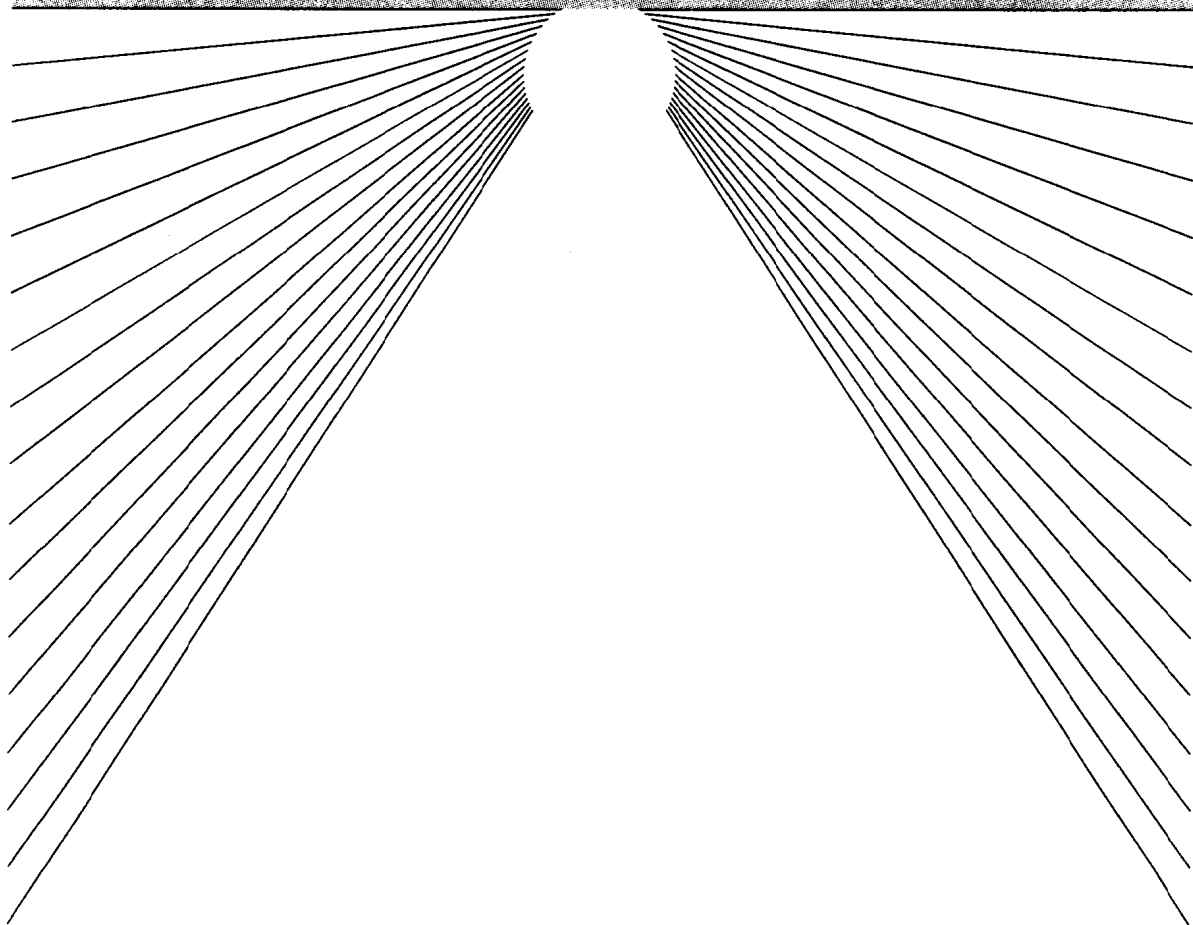
---

第 1 章	国际支付中的几个主要问题	1
第 2 章	买方和卖方	7
第 3 章	基本支付方式	13
第 4 章	外汇基本知识	21
第 5 章	合同基本知识	27
第 6 章	1990 年国际贸易术语解释通则	35
第 7 章	授予和获取信用	43
第 8 章	汇票和承兑汇票	53
第 9 章	跟单托收	59
第 10 章	跟单信用证 (一) 基本程序	71
第 11 章	跟单信用证 (二) 清算 (支付)	87
第 12 章	跟单信用证 (三) 标准信用证	93
第 13 章	跟单信用证 (四) 特殊信用证	107
第 14 章	跟单信用证 (五) 信用证的开立和审核清单	123
第 15 章	银行费用实例	133
第 16 章	单据	139
第 17 章	单据审核清单	175
第 18 章	电子化支付	183
第 19 章	词汇表	193
第 20 章	资料来源	211



# 第1章

## 国际支付中的几个主要问题





在国际交易中，有几个重要问题将影响交易者最终采用何种支付方式。即使这些问题对各方的影响和影响程度不同，交易各方也必须审慎考虑。

甚至在这几个比较重要的问题解决以后，问题仍会接踵而来并贯穿在整个交易之中。因此，对这些问题的认真考虑，会使整个交易更加顺利，成本更低，并能确保及时、有效地交付和经销货物。

## 谁来承担信用风险

几乎在所有的商业交易中，买方都希冀获得宽松的、长期的、成本低廉的（最好是免费的！）信用条件。信用给予商业交易中的买方先售货后付款的机会。在许多情况下，买方虽有对货物的需求，却没有足够的流动资金立即购买或在转售掉货物之前支付。信用则使许多这样的交易成为可能。

与此同时，卖方也有一些不同于买方的需要优先考虑的问题。在已经垫付了产品开发的费用、原材料、零部件、劳动力及其他间接费用后，卖方理当要收回他的投资。卖方也许不认识买方或不相信买方的经济实力雄厚，能在将来支付货款。与国内交易相比较而言，国际交易具有不稳定、不安全、不透明以及不可信的缺点，并且从销售到预定的付款日之间会发生许多事情。正是由于这些原因和其他因素，卖方总是倾向于在交货时或在交货前能迅速收到付款。

- 买方（进口商）：倾向卖方承担信用风险并希望能确保一旦自己付款以后便能收到货物。
- 卖方（出口商）：倾向买方承担信用风险并希望确保自己发货后能收到货款。

## 谁为交易融资

在国际交易中，商品找到销路，从卖方仓库运到买方仓库要历时几个星期或几个月。为了出口，首先得备妥货物，然后装车，经公路或铁路发至港口，出口结关，运至另一个港口，也可能转运至最后目的港口，入库以待海关查验、检疫、放行，经陆地到达最后目的地，最终存储于买方仓库内。在产品的生产过程中，卖方已垫付了大量资金，他觉得他不应再对融资费用负主要责任了。

另一方面，买方也很清楚，他在自己的仓库里见到货物也许要一两个月以后。等他将这批货物卖掉，也许又要数月。待他从客户那里获得

付款,则还需数月。那么,买方怎能对尚未在手的货物付款或融资呢?

尽管买卖双方都希望对方对交易进行融资并且交付融资费用,但在实际上,为了使交易达成,特别需要买卖双方达成某种妥协。

■买方(进口商):需要资金支付货款并且在货物转售之前的这段时间也需要资金,他们希望卖方能为交易融资。

■卖方(出口商):需要资金进行生产并且在收到货款前的这段时间也需要资金,希望买方能为交易融资。

## 选用何种货币支付

合同中规定的支付货币对交易中买卖双方的最终收益有巨大影响。如果在订立合同日和支付日这段时间里,合同规定的支付货币升值,对买方而言则是一场灾难。如果合同规定的支付货币贬值,对买方便是一件幸事。

在多数情形下,交易中规定的货币是某种“硬通货”,诸如美元、德国马克、瑞士法郎或日元等。

然而,另外一些情况是,除非当事人同意接受那种不太稳定的当地货币,否则不太可能达成任何交易,针对这种情况,交易方可能会以“套期保值”防范外汇风险。见第四章:“外汇基本知识”中的“套期保值”。

■买方(进口商):特别希望在交易中使用本国货币或是在合同订立日与付款日这段期间内预期贬值的货币进行支付。

■卖方(出口商):特别希望买方用卖方本国货币、硬通货或在订立合同日与收款日这段期间内预期升值的货币。

## 何为政治和法律风险

进出口国家的政治环境对国际商务交易可以有灾难性的影响。政局的不稳定可导致贸易政策的变化、外汇支付的限制、对某些货物进出口的限制。货币政策的变化会导致本币的贬值。暴乱和国内罢工会引致商品的毁损,而这类毁损可能不在保险承保范围之内。一般来说,尽管进口商无法直接从外部控制政治风险,但在某些时候,可以对短期风险进行预测并在一定程度上设法控制。

法律风险也能影响国际交易,只有通过特别认真的研究才能控制风险。对当地市场交易中的法律问题缺乏深刻的了解会招致难以想象的麻烦。这些法律问题泛指当地鲜为人知的程序限制、进口规则等。

---

**例:** 由于一个贸易商在外国持有的是不合适的旅游签证,所以他在该国签订的合同被裁定为无效。

---

---

**例：**一艘装有美国出版的百科全书的货船被印度加尔各达海关拒之门外，因为在这本书中的一幅印度地图上显示了印度和巴基斯坦“事实上的”边界，它反映了巴基斯坦经过长期、艰苦的边境战争的所得。而这种状况恰恰与印度政府的观点相悖——印度政府的地图表明整个地区都是印度领土的一部分。

---

- **买方（进口商）：**因为他长期生活在这里，已十分了解这个国家，所以他很少考虑政治因素。
- **卖方（出口商）：**一般都十分重视进口国的政治和法律风险，并以他自己的标准来判断该国是否稳定。

## 谁来承担运输费用和 risk

由谁来支付运输费用，由谁来承担船货的灭失或损坏的 risk 也是国际交易中的重要问题。当涉及到贵重或易腐烂商品的交易和非同寻常的目的地这类交易时，这个问题就显得尤为重要了。当货物要运达很远的地方或几经转船、装卸时，成本和 risk 将随之增加。

卖方或许会觉得他的报价很合理而应由买方负责将货物运至他自己的市场。

而另一方面，买方则会认为卖方不应以原产地售价报价，而应该以货物运到买方市场的到岸成本来报价。如果货物很重或体积很大，并要从美国芝加哥运至乌兹别克斯坦，运费和保险费将会很高。

即使买方同意办理保险，卖方也有对货物的“可保权益”，在卖方尚未得到支付的情形下尤为如此。

由于一些商品是有效性的，所以卖方能否把商品适时运达，对买方来说是一个 risk。

---

**例：**圣诞节的商品应不晚于十一月初被摆上货架。这意味着分销商和批发商收到货物的时间应不晚于十月中旬，如果这批货物到达码头时已是十二月初，那么商品的销售季节就错过了。

---

- **买方（进口商）：**特别希望由出口商承担运输和保险费用，并将货物运至买方所在地或预定的所有权转让的国内交货地点。
- **卖方（出口商）：**特别希望进口商承担运输和保险费用并将货物运走。在卖方自己的仓库或卖方本国的港口将货物转让给买方。

## 何为融资方式和支付方式的费用

卖方在货款尚未被支付之前承担融资费用。而货物在最终市场上尚

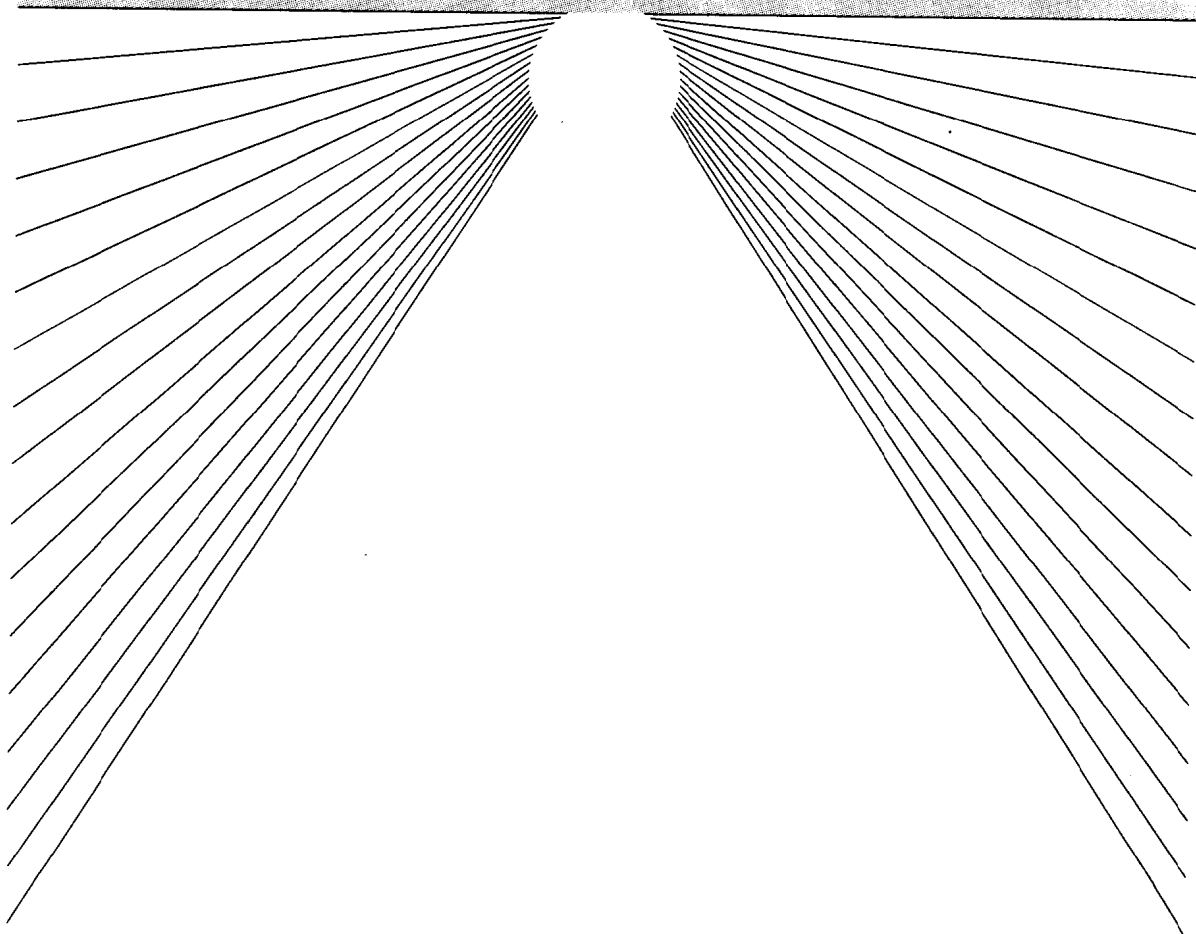
未全部转售出去时，就由买方来融资。在交易中，由谁以及在何时对货物负有责任的问题将会影响融资的条件和可能性。

各种融资方式和支付方式都会给买方、卖方和银行带来或多或少的影响。费用和 risk 直接相关，而且必须有人来负担，以下章节将介绍买方和卖方，并详述各种不同的支付方式。

## 特殊情况

- 尽管跨国企业在同其他海外客户进行交易时，对采取记账交易这种支付方式可能犹豫不决，但在跨国企业间买卖原材料或商品却经常采用记账交易方式。
- 贵重或易损坏的货物通常需要使用特殊的支付方式，诸如预付货款或货到经检验后付款。
- 与发展中国家的交易虽然有利可图，但做起来却比较困难，经常需要以现金或保兑信用证支付。若考虑使用其他支付方式，也许买卖就做不成了。
- 在建立新的业务关系时，适于使用比较保守的支付方式。随着经验的增加和双方的相互熟悉，可逐步采用更为宽松的支付方式。

# 第2章 买方和卖方







买方和卖方是每一笔商业交易的核心要素。买卖双方都有一个共同的目的：从交易中获取利润，使他们自己尽可能面临最小的风险。所有的交易，不管是怎样的合理，都会使买方和卖方面临风险。本章我们要讨论的是买卖双方所关心的商务问题，以及这些倍受关注的问题是如何影响他们在国际交易中对支付方式做出选择的。

从根本上说，买卖双方不论在国内交易还是在国际交易中，所关心的事情都是一样的：买方希望得到所订购并且已付款的货物；卖方则希望在货物发运以后立即收回货款。然而，与国内交易相比，国际交易给买卖双方增加了不确定性和风险性，有些问题在纯粹的国内交易中是不存在的。这类问题有：买卖双方相隔遥远，有着不同的文化背景和商业传统，受不同的政府和经济制度的管辖，使用不同的货币，银行体系和法律体系也各不相同，等等。

在本章里，我们将分别从买方和卖方的视角来讨论有关的议题和他们各自关注的焦点。你也许早已是全部或部分地熟悉了这些问题的一个买方或者卖方，但你仍应该知道另外一方所关心的新问题，理解对方的需要将会帮助你达成一笔对双方均为可行的交易。

从上述对买卖双方的分析中我们可以得出这样的结论：(1) 应尽可能多地了解我们感兴趣的交易中的各方当事人；(2) 无论出于何种保护性原因，都需要对对方有一定程度的信任。

## 买方

买方从事的业务是：购买或代理购买原材料、零部件、制成品，或者是进行加工、装配服务，或是转售给他人。买方的财务现状，从事业务的类型，具体的地点，经营所在国，在销售链条中的位置以及所购买的货物类型等都决定了买方从事经营和履行支付的方式。

### 买方关注的问题

- **保证到货而且数量正确** 买方关心的最基本的问题就是他肯定能得到所订购的货物。如果买方订购的货物和已预付货款的货物永远也到不了怎么办？如果买方订单上是100件货而实际只收到了88件怎么办？
- **货物的品质** 买方总是希望收到“质优”的货物。如果买方订购的是一级品而收到的货物却是品质较差的该怎么办？与有着不同文化背景的商人交易时，又由谁来裁定“质优”的含义呢？
- **货物的状况** 买方总是关心商品到达时能否处于完好状态（可以使用或能够销售）。如果货物运到时已经毁损因而无法销售怎么办？如果因冷