

International Trade Documentation



本书配有光盘



国际贸易单证

李京 编著

 北京理工大学出版社
BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

国际贸易单证

International Trade Documentation

李京 编著

 北京理工大学出版社

BEIJING INSTITUTE OF TECHNOLOGY PRESS

内 容 简 介

国际贸易实务以形形色色的单证操作为落脚点。本书介绍了国际贸易中的单证体系,各类海关、银行、运输、企业和机构单证的内容、性质和用途,当前电子单证的应用和发展,重点分析了信用证单证实务,战略性地提出了解决单证处理中各类问题的思路和方法。本书旨在使读者认识、了解单证,熟悉单证处理的原则、方法和惯例,掌握单证操作的技巧,特别是如何签好进出口合同以保证单证操作的有效性和效率。书中配有大量的单证操作流程图和单证样本,每章配备复习思考题,全书最后还编有单证操作练习并附有国际贸易单证中英词汇对照表。

本书适用于高等院校国际贸易专业的本科和研究生教学,可以作为国际贸易单证课程的核心教材或国际贸易实务、外贸函电、外贸谈判等课程的辅助教材,还可作为对外贸易职业教育和培训教材使用,指导广大外贸企业员工进行外贸单证操作。

版权专有 侵权必究

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易单证/李京编著. —北京:北京理工大学出版社,2005.2
ISBN 7-5640-0510-6

I. 国… II. 李… III. 国际贸易-票据 IV. F740.44

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 002263 号

出版发行 / 北京理工大学出版社

社 址 / 北京市海淀区中关村南大街 5 号

邮 编 / 100081

电 话 / (010)68914775(办公室) 68944990(发行部)

网 址 / <http://www.bitpress.com.cn>

电子邮箱 / chiefedit@bitpress.com.cn

经 销 / 全国各地新华书店

印 刷 / 北京圣瑞伦印刷厂

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 11.75

字 数 / 260 千字

版 次 / 2005 年 2 月第 1 版 2005 年 2 月第 1 次印刷

印 数 / 1~4000 册

责任校对 / 陈玉梅

定 价 / 25.00 元

责任印制 / 吴皓云

图书出现印装质量问题,本社负责调换

前 言

二战后世界经济的发展得益于国际贸易的不断扩大，国际分工不断深入，二战后的经济兴盛被称为“贸易引领的发展 (trade-led-growth)”。虽然关税与形形色色的非关税壁垒仍然是国际贸易的主要阻力，世界贸易环境依然朝向自由贸易的方向发展，多边化的和区域性的贸易协定不断涌现。包括中国在内的许多新兴工业化国家和地区的经济腾飞也归功于政府采取的开放政策，实行较高的经济开放度，即较高的对外贸易-国内生产总值比。

国际贸易的重要性要求国际贸易实务操作的成功，而国际贸易的各个程序均体现为国际贸易单证的处理，即单证的取得或签发。这样，对国际贸易单证的了解、掌握和妥善处理，就成为国际贸易顺利进行的重要保证。

中国是世界经济贸易大国，是世界贸易组织的年轻成员。随着加快贸易开放和履行入世承诺的步伐，我国的对外贸易无论是总量、增长速度，还是参与贸易的企业数量、从事贸易实务的人员数量，都在飞快地增长着。这就提出了如何有效并高效地解决贸易单证的学习、操作和实践问题。在我国改革开放的初期，只有少数专业从事对外贸易的企业有资格对外签约、进行贸易，在贸易单证的学习和培训中，多是以“师傅带徒弟”的方式进行。这会产生诸如缺乏全面的系统观，学习存在局限性、不完整性和效率低等问题。然而，即使这种学习方式是有效的，在 2004 年 7 月 1 日以后，我国大量取得进出口资格的新企业也难以采用，因为没有那么多的“师傅”。众多国际贸易实务教材中的内容也难以满足针对国际贸易单证的学习和实践要求。

笔者在五年从事进出口业务和四年进行国际贸易专业教学的基础上，将专业实践的所得和教学的需要结合起来，撰写了这本《国际贸易单证》。在本书的编写过程中，始终体现了作者的下列写作思想：

1. 学习和研究国际贸易与实务离不开国际贸易单证知识，取得或签发有关的单证是每一步贸易操作的落脚点。

2. 学习贸易单证要有系统认识。对于每一种单证，不仅要了解它的内容、格式，更要通过它的功能掌握在其贸易环节中的地位以及单证间的区别和联系。

3. 学习贸易单证要有战略性的思考，学会逆向思维。除掌握单证的内容、性质和作用外，要研究单证—流程—合同间的关系，学会总结如何保证单证操作的顺畅，特别是如何订立外贸合同可以更好地完成实务中的环节，完成好单证操作。

4. 学习贸易单证要有效率。单证学习应避免简单地罗列各种单证，面面俱到，成为繁冗的文件或手册汇编。其实，我们更应该通过给读者一个引导和线索，帮助他们建立知识框架。

本书第一章介绍了国际贸易流程——这是研究国际贸易单证的基础和出发点，单证是为实现某个环节的目标而签发的——并按照三种基本支付方式，即电汇、托收和信用证，分别说明了相应的贸易流程。第二章阐述了国际贸易单证的性质、功能，并分类介绍了各种国际贸易单证。第三章是单证操作的难点和重点，即信用证单证实务。本章先简要介绍

了信用证单证流转核心思想和信用证单证流程，作为信用证单证实务的依据和原则，随后，以一个精编的国际贸易案例，生动地阐述信用证单证的缮制和审核。仅通过这一案例，读者就可以学习和掌握常规信用证单证的基本处理思想和办法。特别是，书中对于所涉及到的单证都从信用证和合同中的对应条款、单证缮制要点、相应的国际惯例、注意事项和容易出现的问题，以及合同谈判时如何避免这些问题等角度进行了综合性的分析，使读者能够超越于简单的正向的单证填制工作。对于国际贸易单证中的常见疑难问题，在第四章中介绍，这些都是关键性的问题。随着信息技术的发展，电子单证也越来越多地出现在国际贸易中，关于电子单证在国际贸易中的应用和发展，在第五章中介绍。书中配有大量的单证操作流程图和单证样本，每章配备复习思考题。此外，全书最后的单证操作练习和附录中的国际贸易单证中英词汇对照表，为读者提供了很好的学习资源。

本书的主要特色是：

1. 系统性地介绍国际贸易单证，对重要单证进行重点说明。形形色色的国际贸易单证容易使人难以掌握整个单证系统的组成，即使同一名称的单证也可能因功能、签发机构和涉及贸易内容不同而迥异，所以在介绍单证时以分类方式进行体系性的介绍十分有效，帮助读者对单证系统形成科学认识。

2. 关联性地介绍国际贸易单证。如果仅从各个单证自身的内容入手，则容易切断读者认识贸易谈判与合同、贸易流程和单证处理间的内在联系，而这种内在联系是顺利进行贸易的重要保证。本书从多个角度剖析了贸易谈判与合同—贸易流程—单证处理三者间的内在联系，提出了单证操作是实现贸易合同和流程的具体手段；合同签订得不完善，会影响单证的操作，因而影响到交易目标的实现。

3. 战略性地介绍国际贸易单证。在注意到单证—贸易合同和流程的相互关系基础上，向读者提出单证处理的结果直接影响到贸易合同和流程执行结果；而在贸易谈判和签约时全面考虑单证处理，签好国际贸易合同是保证单证操作顺利进行的重要基础，在阐述单证内容时，介绍了如何通过严密的贸易合同和流程操作来保证单证处理。此外，第四章中的关于疑难问题的处理，对于实际单证操作具有较强的指导作用。

4. 高效地介绍国际贸易单证。作者在教学中十分注意以引导和启发性的方式来组织学习，避免“填鸭式”地面面俱到，注意让学生掌握知识体系，所以，本书在编写时避免了那种文件汇编式的单证介绍，注重于培养读者的学习能力，读者在掌握了本书的单证处理思想后，即可以自己深入研究某些感兴趣的具体种类的单证。

5. 对于国内外电子单证的介绍，特别是美国的自动进出口系统和欧盟的单一管理文件，为广大读者提供了同行业发展的重要的近期信息。

6. 书中配备大量的示意图、流程图和各种单证的样式，可以清晰、直观地说明问题；作者把多年外贸业务工作经验应用到案例和练习的编写中，而不是简单地引用一套现有的资料，以求为读者提供一个高质量的案例学习和练习。

7. 本书配有 CD-ROM，包括：①课件演示，供课堂教学使用；②单证一览表，罗列了国际贸易中的常用单证；③制单练习，包括第三章第三节、第四节及全书最后的单证练习中的全部内容；④附录。

在本书的写作中，笔者参阅和吸收了国内外同行的许多有价值的成果，在此表示衷心的感谢。书中难免有不尽完善之处，欢迎读者提出宝贵意见和建议。

目 录

第一章 国际贸易流程	1
第一节 国际贸易基本程序	1
第二节 国际贸易合同的履行	2
第三节 不同支付方式下的国际贸易流程	6
复习思考题	20
第二章 国际贸易中的单证	21
第一节 单证的作用与流程	21
第二节 单证的种类(1)——合同、协议和备忘录	26
第三节 单证的种类(2)——支付单证	32
第四节 单证的种类(3)——通关单证	70
第五节 单证的种类(4)——外贸部门管理单证	75
第六节 单证的种类(5)——其他单证	82
复习思考题	88
第三章 信用证单证实务	89
第一节 信用证单证流转核心思想	89
第二节 信用证单证流程	90
第三节 L/C 单证的缮制和处理	92
第四节 制单练习	136
复习思考题	150
第四章 国际贸易单证实务中的疑难问题	151
第一节 贸易单证与贸易谈判	151
第二节 单证流程与时间安排	153
第三节 大型设备国际贸易的结算与支付	155
复习思考题	158
第五章 电子单证	159
第一节 电子单证的产生与发展	159
第二节 电子单证的特点	159
第三节 电子单证的应用	160
复习思考题	165

单证操作练习	166
附录一 国际商会《2000年国际贸易术语解释通则》中的13种术语	177
附录二 国际贸易单证常用词汇和短语（中英对照）	178
参考文献	181

第一章

国际贸易流程

在国际贸易中，买卖双方经过市场调研和交易磋商，签订进出口合同，作为约束双方权利和义务的依据，并依照相关法规和国际惯例履行合同，实现国际贸易的最终目的。

第一节 国际贸易基本程序

国际贸易是不同国家（或地区）的买卖双方进行有关商品或服务的交易活动，它包括有形的国际货物买卖和无形的服务贸易。由于服务贸易的开放主要涉及进口国（或地区）的经济政策和进出口国政府间的双边谈判，因而这里我们以研究国际货物贸易为主。其实，国际货物贸易和国际服务贸易是有着紧密联系的，一般的货物买卖中也往往包含着服务（如产品的安装调试），服务贸易有时也涉及货物贸易（如在进口地引进用以提供服务的有形产品）。

通常，国际贸易的买卖双方要经历从交易准备、交易磋商、签订合同和履行合同四个环节。

一、交易准备阶段

在交易准备阶段，买卖双方主要进行：

- ◆ 国际市场调研。包括收集、整理和分析关于产品、市场环境、技术条件、法律规定、供求情况、价格波动和竞争程度等方面的信息。
- ◆ 选择交易对象。在经济全球化和信息技术发达的时代，选择交易对象的机会很多，但是要注意资信和经营能力的调查，防范交易风险。
- ◆ 制订经营战略。包括购销计划、产品的基本规格、数量和交货期限、支付条件以及财务预算，以此作为贸易谈判的依据。当然，这些经营战略较为粗略，具有指导性，它们应随着环境和条件的变化进行及时调整。

二、交易磋商阶段

买卖双方在交易磋商中就交易的各个条件进行协商以求得意见一致并达成交易。交易磋商在形式上可分口头和书面两种：口头磋商主要是指面对面或通过电话进行的谈判形式；书面磋商是指通过信件和数据电文（包括电报、电传、传真、EDI（电子数据交换）、电子邮件）等方式来磋商交易。两者特点不同，但在国际贸易谈判中均有重要作用。交易磋商的内容涉及拟签订的买卖合同的各项条款，包括品名、品质、数量、包装、价格、装运、保险、支付以及商检、索赔、仲裁和不可抗力，等等。此阶段，买卖双方应将交易各环节的内容和

可预见到的问题逐一讨论，作为订立合同的依据。从交易磋商到达成一致所经历的环节一般包括询盘、发盘、还盘等，经常需要往复多次，直至接受和达成交易。

三、签订合同阶段

国际货物买卖合同是不同国家的当事人按一定条件达成买卖商品的协议。经过交易磋商后，一方的发盘或还盘被对方有效地接受后，合同即告成立，双方建立了合同关系。合同要具有法律效力，受法律保护，须具备下列条件：①当事人必须在自愿和真实的基础上达成协议；②当事人必须有订立合同的行为能力；③合同必须有对价（Consideration）和合法的约因（Cause）（对价是指合同当事人之间所提供的相互给付，即双方互为有偿；约因是指当事人签订合同所追求的真实目的）；④合同的标的和内容必须合法；⑤合同的形式必须符合法律规定的要求。有关合同的具体形式、种类和内容，将在第二章详细介绍。

四、履行合同阶段

合同一经生效，买卖双方均应按照合同确立的权利、责任和义务认真履行合同内容，以保证交易的顺利实现。履行合同是国际贸易中最为重要的环节之一，但它需要前三阶段的基础来保证。合同是否得以履行，在于国际市场环境的变化程度、买卖双方的意愿和合同条款的完备程度，因此，无论是市场调研还是交易磋商与签约，都对日后合同的履行产生影响。当履约过程中出现诸如不可抗力之类的意外影响时，双方应本着将损失降至最小、互助互利的思想，必要时修改合同款项或签订补充协议，尽量实现合同目标。本书以合同签订后履约阶段的步骤作为介绍国际贸易流程的基本内容。

第二节 国际贸易合同的履行

国际贸易合同的履行对于买卖双方均有重要意义。卖方以顺利交货和结汇收款为目的，买方则需要顺利收货和支付货款。我们不应把国际贸易合同简单地割裂为“出口合同”和“进口合同”，而是把一笔交易看成一个整体，进出口双方分别为两个联系的当事人，对于进口方而言，这是一笔进口合同，而对于出口方则为出口合同，它们是一个事物的两个方面。卖方也要了解买方的工作程序，反之亦然。这样不仅有利于加强合作，即在执行合同的过程中互相协助，提供便利，搞好衔接，还可以防范风险，使得每一个步骤都能够互相牵制。一般地，合同签订后所涉及的履约环节都包括四个主要步骤，即合同生效、货物交付、货款支付和贸易核销，如图 1-1 所示。

一、合同生效

合同正式生效和启动，除了需要满足具备法律效力的条件外，还依签约双方当事人针对合同标的所达成的保留性条款。例如，当合同标的的进口或出口需要所在国的管理部门审批（要求申领进/出口许可证）时，在买卖双方已就交易条款达成协议但尚未取得贸易许可的情况下，双方可在合同中注明“本合同在买（卖）方取得进（出）口许可证时生效”。此外，有时买卖双方也以支付一定比例的定金等作为合同正式启动的条件。在国际贸易实务中，签约后合同没有执行的情况也不少见，只要当事方没有投入或造成损失，而且也不愿追究时，

合同就得不到履行。按照国际商法的规定，在往来函电中已构成的有效接受，即具有法律约束力，但它不意味着交易的真正执行。

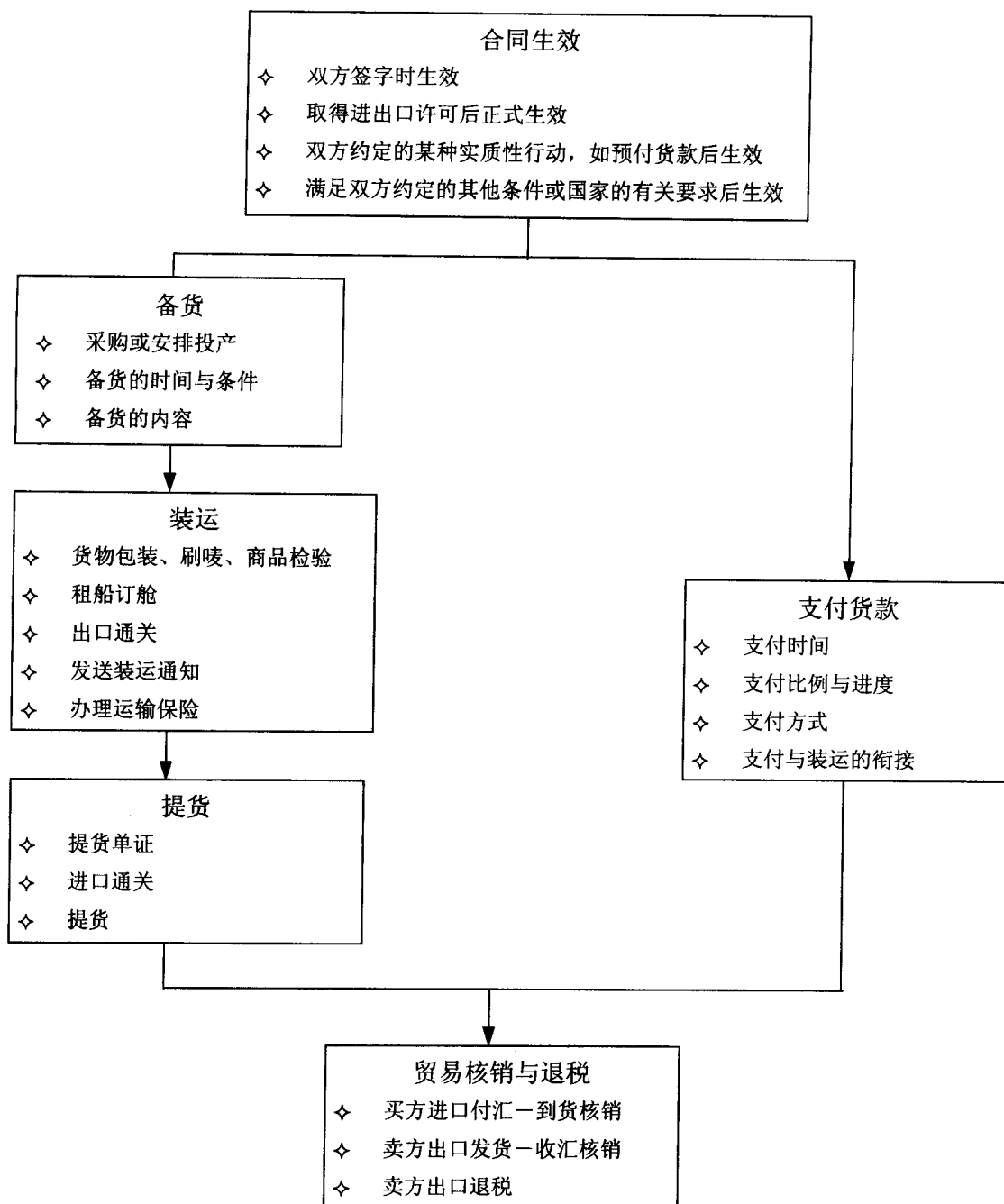


图 1-1 国际贸易合同的履行

二、货物的交付

货物的交付指从备货到货物装运直至最终提货的过程，其中涉及的环节有生产、订购、检验、包装、装运、出口通关、投保、进口通关、提货等等。

1. 备货

备货指出口方（卖方）根据合同条款的要求与规定准备货物。货物的种类、规格、质量、数量、包装方式均应满足合同要求。但是，卖方的备货时间却因交易的条件不同产生很大差异。

（1）当货物标的全部为卖方库存现货时，卖方进行备货不需任何额外的准备，备货在合同订立时即告完成。

（2）许多情况下，卖方需要根据买方订单进行专门备货，即从其他供货商处进货或根据订单生产，这样会产生一定的费用和 risk，如果买方将来拒绝履行收货和付款义务，会给卖方带来巨大损失。如果合同中对于争议的处理方式已有明确规定，如友好协商或提交仲裁，则不得将争议通过提交法庭的方式解决，而且，当合同中规定仲裁地点在买方国家进行时，更不利于卖方的权利请求。即使合同允许以诉讼方式解决争议，卖方需要花费大量的时间、精力和资金。因此，大多数的国际货物买卖合同要求买方支付一定数额的预付货款，或开立银行信用证，或提交银行履约保函，作为对卖方利益的保证，也成为合同正式启动的条件。这样，卖方应该在收到符合合同约定的预付货款、信用证或银行履约保函才正式备货。在国际贸易实践中，同时出于风险和效率的考虑，卖方也应一边等待预付款、信用证或银行保函，一边做好备货的准备工作，如联系生产、供应和包装、运输等事宜，做到“万事俱备，只欠东风”。

卖方的正式备货工作为：办理货物的生产和出口许可（需要时）；根据合同和信用证的规定，向供货厂商采购符合要求的货物，或向本单位的生产部门下达生产计划；根据进度计划对货物催交和验收；检验货物的品质、规格；安排货物的清点、整理、包装以及刷制运输标志，等等。买方应按时履行合同中约定的付款或开证义务，以保证卖方能够顺利备货。

2. 货物的装运

货物的装运包括运输工具的预定（租船订舱）、出口通关、货物装运和办理运输保险。根据合同中所确定的贸易术语不同，买卖双方的装运责任也不相同。责任方应按照合同约定预定运输工具，准备办理出口通关的文件，办理通关手续，安排货物的装运出口并办理保险。办理上述手续的不一定是同一当事方。各方责任、风险和费用的划分依合同中确定的贸易术语和相关条件而定。这一阶段需要注意的问题有：

- ◆ 如果合同规定由买方租船订舱，则买方应将运输代理人的信息及时告知卖方，以便卖方在出口地与该代理人联系衔接货物的装船事宜（EXW 价格条件下除外，因为该方式下卖方的交货地点在卖方工厂所在地）。
- ◆ 卖方在货物出运后，应及时（按照合同约定和信用证的相关要求）向买方发出装运通知，将装运的细节，如合同 / 信用证号、商品品名、规格、品质、数量、包装、价值、离岸时间、运输工具及航次、预计到达时间等，通知买方，以便买方安排接货和相关事宜，在应由买方投保时办理保险手续。国际贸易合同基本都要求卖方发

送装运通知，这是买方及时得到货物运输信息和各阶段协调衔接的重要保证，在航空运输和近洋运输中显得尤为重要。

- ◆ 国际贸易货物应办理保险。买 / 卖方按照合同约定办理投保手续。

3. 提货

提货主要包括进口通关手续的办理和在进口国接收货物。一般来说，买方办理进口的许可手续、到货的进口通关手续、缴纳关税和其他税费和在进口国约定地点提取货物。但是由于贸易术语的不同，提货的地点和买卖双方的责任、义务也不同。EXW 价格条件下，卖方在出口国工厂所在地即完成交货义务，所以买方在该地点提货。提货后的一切事宜均由买方自付费用，自担风险办理，包括出口通关手续。DDP 价格条件下，卖方负责货物运至进口国目的地的所有风险和费用，买方在进口地办理提货即可，进口通关手续也由卖方办理。

三、货款的支付

买方按照合同收领货物和支付货款是买方的基本义务。依买卖双方谈判达成交易的条件不同和各国有关法律规定的差异，货款支付的时间、比例和支付方式（工具）各不相同。货款支付条件的谈判和执行过程都是一项较为复杂的程序，它受其他贸易环节的影响，也制约着其他内容的执行。

货款支付的时间可以约定在合同执行中的任何时期。实际工作中常常采用的有：

- ◆ 签约后的某段时间内支付，并以此作为合同正式启动的条件；
- ◆ 装运前的某段时间内支付，作为装运的条件；
- ◆ 装运后的某段时间内支付，装运单据（主要是提货单证）成为取得货款的条件。

货款支付可以一次进行，也可以分次按比例进行，这要看双方在合同谈判中的约定和进口方国家的有关外汇管理要求。

- ◆ 货款可以一次性支付，但是支付的时间和条件对买卖双方的影响是不同的。买方均希望按照货到付款的原则进行，以排除收货风险；而卖方则愿意收到全部货款后再履行交货义务，以不占压己方资金并排除交易的收款风险。
- ◆ 多数情况下，买卖双方为了体现公平、互利和保证双方的利益，在约定付款条件时采用互相抑制和促进的原则，将货款分批按比例进行，且买方的每次支付均与卖方一定程度的履约挂钩（为条件），而卖方按合同进行的每一步骤也与获得相应的货款支付挂钩。例如买卖双方在合同中约定：买方在合同签字生效后 7 日内向卖方支付 10% 的预付金，这样卖方便正式开始投产或订购合同项下的货物；到了装运前的一段特定时间，如 45 日内，买方开立以卖方或指定第三方为受益人的银行信用证，卖方则安排装运和发货，并通知买方；然后，卖方持所需单据向议付行议付货款。这样，既保证了卖方在有保证的前提下安排备货和履行交货义务后的收款，也保证了买方支付货款可以提取货物。
- ◆ 货款的具体支付金额和时间，不仅受双方当事人的意愿影响，还受限于进口国有关对外支付的规定。例如，当进口国有关法规对预付款的最高金额或比例做出限制性规定时，买卖双方的合同条款还要依此进行商定。

常用的支付方式主要包括：汇付、托收和信用证方式。汇付是进口人主动（或在出口人的催促下）通过银行单方面向出口商支付货款的行为；托收则为出口商通过委托银行向进口人收取款项的行为，它提供的也是一种商业信用；信用证则是银行信用的应用，进口人委托银行开立信用证，在信用证条款的要求下，出口商（受益人）履行合同并向银行提交信用证要求的单据进行货款议付，买方通过向银行付款赎单取得货权凭证或其他所需单据。此外，上述基本的支付方式可以在实际需要中结合应用，如采用汇付方式预付定金，余款以信用证方式结算。关于支付方式与支付条件，特别是信用证结算单证与操作程序，我们将在后面的章节中具体介绍。

四、贸易核销

各国的对外贸易均在国家规定的法律政策下进行。许多国家为了规范管理对外贸易，采用了进出口核销办法防止国内资本截留境外或进出口经营者的重大经营失误。对于出口商来讲，要保证交付货物后的安全收汇，所以，出口商要按照法规政策的要求持收汇、结汇单据在外汇管理部门核销海关的出口记录；进口商在规定的时间内要将进口货物的到货证明和海关的进口放行单据核销已支付的外汇款项。出口商在办理核销后，还可以按照有关政策向税务管理部门办理出口退税手续。

第三节 不同支付方式下的国际贸易流程

鉴于上节所讲，由于买卖双方在合同中所约定的各种有关货物、装运、价格术语、支付条件和争议处理方式的不同，国际贸易流程大相径庭。所以，如果仅以 FOB—海运—进口和 CIF—海运—出口两种模式来描述国际贸易流程，未免过于简单和片面，因为，实际操作中买卖双方的约定是多种选择的，各种要素的组合结果是无穷多的，仅以它们为例不足以说明国际贸易流程的内容，尤其不利于从战略角度学习如何进行国际贸易合同的商谈和履行。但是，我们没有必要、也不可能面面俱到，在此，我们以不同支付方式作为主线来介绍和分析不同的国际贸易流程及其中的重要问题，不同贸易术语导致的不同操作也在其中区分说明。

一、电汇（T/T）/ 汇付条件下的国际贸易流程

汇付（Remittance）是汇出行（Remitting Bank）应汇款人（Remitter）的要求，以一定方式（电汇、信汇或票汇）的方式，把一定金额，通过汇入行或付款行（Paying Bank）的国外联行或代理行，支付给收款人（Payee, Beneficiary）的一种支付方式。汇款方式的四个主要当事人是：汇款人、收款人、汇出行和汇入行。

最为常用的汇付方式为电汇（T/T, Telegraphic Transfer），它是汇出行应汇款人的要求，以电报通知汇入行或付款行，请它将款项支付给收款人的方式。电汇的主要流程如图 1-2 所示。

图 1-2 中各项说明如下：

① 汇出行受理汇款人（买方）的汇款申请时，要求汇款人将款项存入银行并填制汇款申请书，提交汇款申请审核所需要的有关文件或单证。因为各个国家对外汇的管制方式不同，

汇出要求也不一样，汇出银行不仅为汇款人提供汇款服务，还负责审核汇出条件是否符合国家的外汇管理规定，必要时还负责向汇款人提供售汇服务。

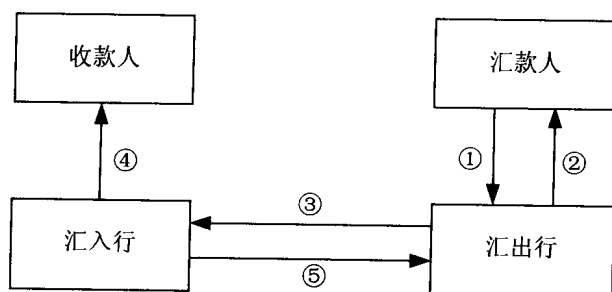


图 1-2 电汇方式流程图

② 汇款人向汇出行取得付款回执，作为款项已汇和日后核查的依据。如果汇款人提交的汇款申请不符合要求，汇出行将全部文件退还汇款人。

③ 汇出行以电报通知汇入行或付款行向收款人付款。银行间通过已建立的业务联系和账务往来形成支付路径，因而汇入行可以向付款人支付，并从与汇出行的账户中划拨。

④ 汇入行审核无误后通知收款人并支付款项，并提供相关单据。

⑤ 汇入行转寄汇出行该款项的付讫收据，与汇出行进行结算。

信汇 (M/T, Mail Transfer) 的业务流程与电汇相同，唯一的区别在于汇出行以邮寄信汇委托书的方式通知汇入行向收款人支付款项。信汇委托书上一般无需加银行密押，而加具授权人的签字，汇入行凭汇出行的预留印鉴核对签字无误后，即将款项解付。

票汇 (D/D, Demand Draft) 是汇出行应汇款人的要求，开立以其在付款地的联行或代理行为付款人的汇票交给汇款人，由汇款人自带或寄交收款人，收款人凭以到指定汇入行或付款行取得款项的支付方式。

三种汇付方式的主要区别见表 1-1。

表 1-1 电汇、信汇和票汇方式的比较

汇付方式	支付命令的传递方式	速度 / 费用	取款通知	背书转让
电汇	电子方式	较快 / 略高	付款行发出	不可，因为银行直接代收代付
信汇	邮寄	较慢 / 较低	付款行发出	不可，因为银行直接代收代付
票汇	汇款人自带或寄交收款人	较慢 / 较低	付款行无需发出，收款人持票领取	收款人可背书

电汇由于通过银行以电子方式传递，具有速度快和方便的优点，成为最主要和最常用的汇付方式。电汇方式下的国际贸易流程如图 1-3 所示。

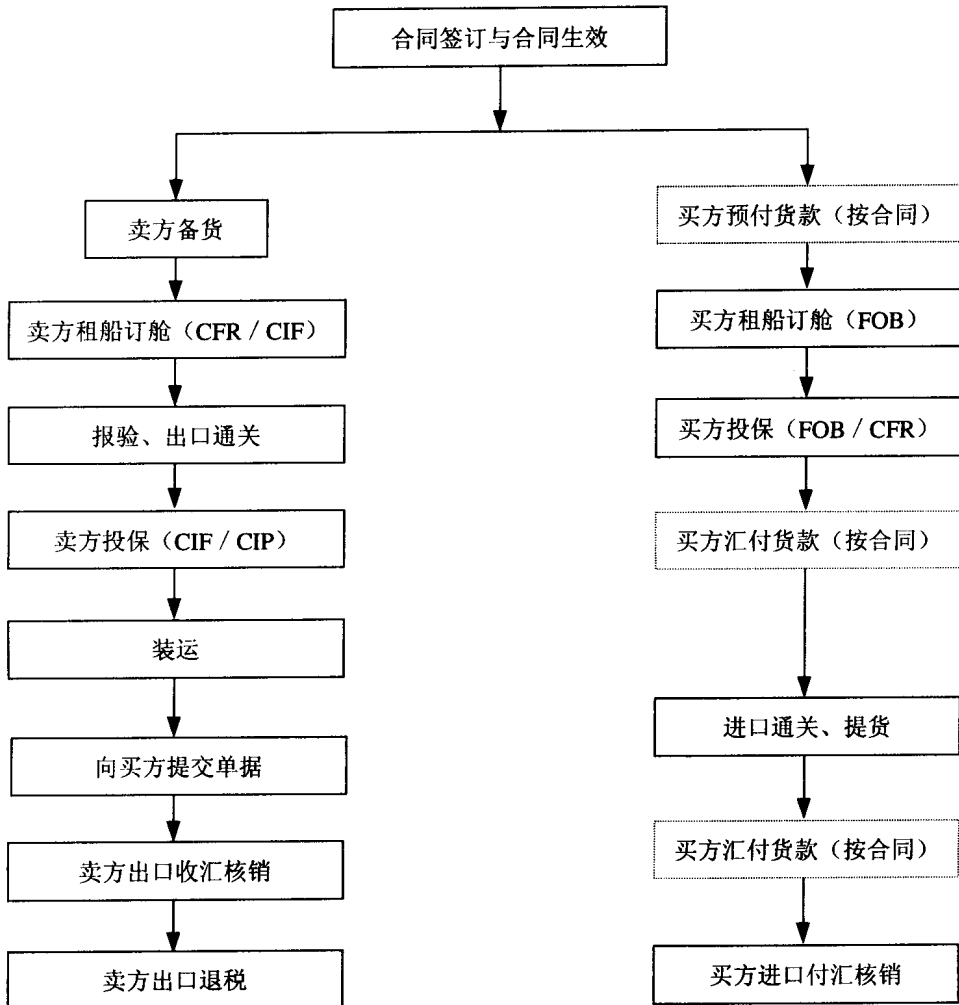


图 1-3 T/T 条件下的国际贸易流程

(1) 合同签订与合同生效。

(2) 卖方按合同要求的时间备货，包括订购，安排生产加工，检验品种、规格、品质、数量、包装等等。

(3) 如果双方约定买方应向卖方电汇一定金额或比例的预付款时，买方应认真、及时履行。否则会影响到卖方是否按时备货和交货，同时还有可能被追究违约责任。

(4) 按照合同成交所采用的贸易术语不同，买 / 卖方依此办理租船订舱手续，并承担相关费用。在 FOB、FCA、FAS 术语下，买方负责联系运输工具与舱位，CIF、CFR、CIP、CPT 及 D 组术语下，由卖方办理。

(5) 办理货物的海关出口手续，安排商检，取得通关文件。只有在 EXW 工厂交货条件下，规定由买方办理，其他术语下，均由卖方负责。

(6) 货物出运后，卖方向买方发出装船通知，将装运的细节，如合同号、商品品名、规格、品质、数量、包装、价值、离岸时间、运输工具及航次、预计到达时间等，通知买方，

以便买方安排接货和相关事宜。

(7) 办理运输保险。根据合同约定的贸易术语条件办理, FOB、FCA、FAS、CFR、CPT 等术语下卖方无义务办理, 除非合同中另有约定, 买方应自行投保; CIF、CIP 下, 卖方有责任按照合同规定的金额、险种向保险公司投保。

(8) 买方在货物到达时向进口国海关办理通关手续 (DDP 术语下由卖方办理), 取得物权凭证和其他关于货物的有效单据, 用以在目的港 / 地提货。往往卖方在签约时要求, 买方须电汇一定比例 (或全部) 货款, 作为卖方向买方交付单据 (即交付货物) 的条件。所以, 此时, 买方根据合同向卖方电汇款项。

(9) 有时, 合同规定货物的余款在买方收到货物后的一定时间支付, 这也是卖方为了促成交易、允许买方在收货验货后付清余款的一种做法。

(10) 当买方和卖方分别完成了收货付款和发货收汇的工作后, 还需按国家的贸易、外汇管理规定办理贸易核销手续。出口商凭银行的收 / 结汇凭证和出口通关的海关报关单进行核销, 核销后按政策办理出口退税。进口商凭进口到货的海关报关单和付款凭证办理核销。

电汇是主动将款项由付款人 (买方) 通过银行支付给收款人 (卖方) 的支付方式, 虽然当买方不予履行时卖方可以依照合同规定要求买方履行并请求损害赔偿, 但在实际操作中难度和风险都较大。这是一种完全凭付款人商业信誉的支付方式, 卖方在合同谈判时应慎重考虑。

二、托收条件下的国际贸易流程

托收 (Collection) 是指出口商把汇票交给出口地银行, 委托其通过进口商所在的分行或代理行向进口商收取货款的支付方式。

托收的四个主要当事人为:

- (1) 委托人 (Principal), 即债权人, 通常为出口商;
- (2) 托收行 (Remitting Bank), 即接受债权人委托代为收款的银行, 通常为出口地银行;
- (3) 付款人 (Payer), 即债务人, 也是汇票上的受票人, 通常为进口商;
- (4) 代收行 (Collecting Bank), 即受托收行委托, 代为向付款人收款的银行。

托收方式有两种分类方法。根据出口人开具的汇票是否附带运输单证, 分为跟单托收和光票托收。光票托收时, 出口人仅凭汇票收款, 无须随附货运单据。光票托收在国际结算中使用较少, 一般仅限于少量合同余款、费用、佣金等的收取。

托收中最常用的是跟单托收, 按照交单条件的不同分为付款交单和承兑交单, 其中付款交单包括即期付款交单和远期付款交单两种情况。见图 1-4。

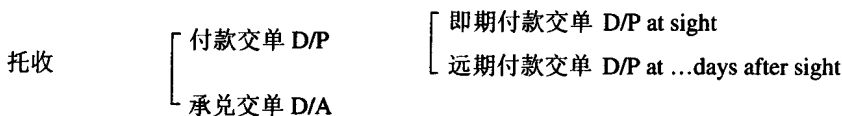


图 1-4 托收的种类

(1) 付款交单 (D/P, Documents against Payment)。买卖双方合同中约定以付款交单的托收方式收取和支付货款。货物出运后, 卖方将汇票连同全套货运单据交给托收行托收, 代

收行接到托收行转来的托收单据后，向进口人（买方）提示付款，当进口人付清托收项下的款项后，才能得到货运单据，用以报关提货。

当进口人见到银行提示付款的汇票和装运单据时，即履行支付并换得全套单据，叫做即期付款交单（D/P at sight, Documents against Payment at sight）。如果进口人依据合同约定，见到银行提示付款的汇票和货运单据时并不立即支付货款，而是先对汇票予以承兑（Acceptance），待汇票到期后再进行付款赎单，这种方式叫做远期付款交单（D/P at ... days after sight）。在实际操作中，有时当货物已经抵达进口国目的港（地），而汇票仍未到期时，进口人为了及时取得单据提货，以抓住市场机会，会以信托凭证（T/R, Trust Receipt）向代收行借取单据，待汇票到期日再进行付款。信托收据是进口买方向代收行提供的书面担保性文件，用于付款前向其借取货运单据，在文件中表示愿意以代收行委托人的身份办理进口通关、提货、仓储、保险和处理，但承认货物归代收行所有，并将出售货物的款项在规定日交付代收行。如果代收行自行决定凭信托收据将单据借给进口人，则代收行向出口收款人负全部责任；反之，如果上述行动是在取得出口人主动授权下做出的，则责任和风险完全归于出口收款人，这种情况称为“付款交单凭信托收据借单（D/P·T/R）”。

（2）承兑交单（D/A, Documents against Acceptance）是指出口人的交单以进口人的汇票承兑为条件，当代收行向进口人提示汇票时，进口人只要在汇票上加以承兑，保证在汇票到期后付款，即可从代收行取得货运单据，进行提货。实际上，这是一种允许买方先于付款前提货的做法，只是要求买方取得单据前对汇票进行承兑。这种做法对出口商风险很大，因为托收仍然是一种商业信用，银行只是代为办理手续，并不对某一方的不履约行为负责，特别是如果进口人在到期时拒绝付款，出口人则面临很大的收款或追回货物的困难。一般地，出口商都拒绝使用这种支付方式。

托收业务的基本程序如图 1-5 所示。

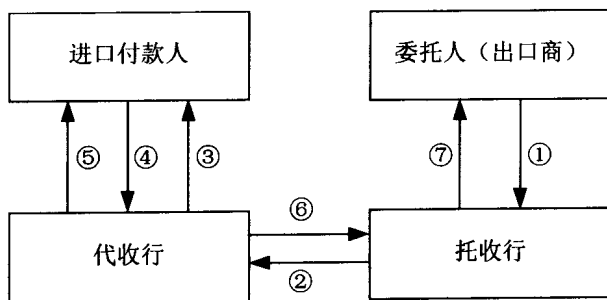


图 1-5 托收的程序

图 1-5 中，各步程序说明如下：

① 出口人按照合同约定完成货物装运后，填写委托申请书，开立即期或远期汇票，连同货运单据交给托收行，委托其代收货款。

② 托收行根据出口委托人的托收申请，制作托收委托书，连同汇票和货运单据转交进口地代收行委托代收货款。

③ 代收行依照托收行指示向付款人（进口买方）提示汇票和货运单据。