



国际贸易经典译丛·简明系列

THE SHORT COURSE IN INTERNATIONAL TRADE SERIES

爱德华·辛克尔曼(Edward G. Hinkelman) / 著  
张倩 / 译 彭志文 / 校

# 国际结算 (第四版)

A Short Course in  
International Payments

(4th Edition)

中国人民大学出版社



国际贸易经典译丛·简明系列

# 国际结算

(第四版)

爱德华·辛克尔曼(Edward G. Hinkelman) / 著  
张倩 / 译 彭志文 / 校

A Short Course in  
International Payments

( 4th Edition )

中国人民大学出版社  
· 北京 ·

**图书在版编目 (CIP) 数据**

国际结算：第 4 版/爱德华·辛克尔曼著；张倩译.—北京：中国人民大学出版社，2012.3

(国际贸易经典译丛·简明系列)

ISBN 978-7-300-15305-6

I. ①国… II. ①辛… ②张… III. ①国际结算—教材 IV. ①F830.73

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 030664 号

国际贸易经典译丛·简明系列

**国际结算 (第四版)**

爱德华·辛克尔曼 著

张倩 译

彭志文 校

Guoji Jiesuan

---

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)		010-62511398 (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	<a href="http://www.crup.com.cn">http://www.crup.com.cn</a> <a href="http://www.ttrnet.com">http://www.ttrnet.com</a> (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京鑫丰华彩印有限责任公司		
规 格	185mm×260mm 16 开本	版 次	2012 年 3 月第 1 版
印 张	12.75 插页 1	印 次	2012 年 3 月第 1 次印刷
字 数	232 000	定 价	28.00 元

---

**版权所有 侵权必究 印装差错 负责调换**



# 导 言

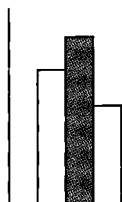
在过去的 15 年里，贸易壁垒显著减少，市场越来越全球化，国际贸易也得到了长足的发展。所有公司，无论规模大小，都努力探寻在这个新的世界经济背景下可以利用的各种机会。

然而，国际贸易给那些只熟悉国内市场业务的买方和卖方带来了许多额外的风险。货币管制，外汇风险，进口国或者出口国的政治、经济和社会动荡，结算问题以及不同的商业惯例等都会带来交易的不确定性。从根本上说，卖方希望取得货款，买方希望收到他们支付货款所应得到的东西。选择恰当的结算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应该如何选择国际结算方式而写的。在本书中，作者对国际贸易中最常使用的四种结算方式的利弊做了分析，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。另外，本书还讨论了电子支付、国际贸易术语解释通则 2010 以及国际贸易中使用的单证等内容。

读者如果希望了解与国际结算有关的更多内容，可以有选择地阅读本书最后的参考文献中列明的相关出版物，也可以向本国银行的国际贸易融资部门进行咨询。

爱德华·G·辛克尔曼  
于加利福尼亚州圣拉斐尔



# 目 录

<b>第 1 章 与国际结算有关的主要问题</b> .....	1
谁来承担信用风险? .....	1
谁为交易融资? .....	2
选用哪种结算货币? .....	3
什么是政治和法律风险? .....	3
谁来承担运费和风险? .....	4
不同融资和支付方式的成本 .....	5
特殊情况 .....	5
<b>第 2 章 买方和卖方</b> .....	6
买方 .....	7
卖方 .....	9
<b>第 3 章 基本结算方式</b> .....	12
决定选择哪种结算方式的关键要素 .....	12
结算方式的相对安全性 .....	13
四种基本结算方式 .....	13
预付货款 .....	14
跟单信用证 .....	16
跟单托收 .....	17

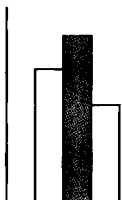
赊销 .....	18
<b>第4章 外汇基本知识</b> .....	20
使用第三方货币结算 .....	21
套期保值 .....	21
<b>第5章 合同基本知识</b> .....	24
书面合同的重要性 .....	25
了解司法权限 .....	25
预估问题 .....	25
合同中应该包括哪些内容 .....	26
合同的基本条款 .....	26
谨记! .....	28
诉诸法庭 .....	28
<b>第6章 国际贸易术语解释通则 2010 (Incoterms® 2010)</b> .....	31
国际贸易术语解释通则 2010 (Incoterms® 2010) 和国际商会 .....	31
Incoterms® 2010 .....	32
<b>第7章 授予和获取信用的注意事项</b> .....	37
授予信用 .....	37
获取信用 .....	40
国际信用报告 .....	42
国际应收账款代收 .....	44
<b>第8章 汇票和承兑汇票</b> .....	46
<b>第9章 跟单托收</b> .....	50
跟单托收 VS. 跟单信用证 .....	51
托收统一规则 .....	51
跟单托收的有关当事人 .....	51
跟单托收基本流程 .....	52
托收的三种类型 .....	55
一般注意事项 .....	56
贸易单证 .....	57
托收指示 .....	58
关于银行在托收业务中的角色的一些重要原则 .....	58
卖方的注意事项 .....	60
买方的注意事项 .....	61
银行的注意事项 .....	62

<b>第 10 章 跟单信用证 (一) ——基本流程</b> .....	64
信用证的分类 .....	65
跟单信用证的局限性 .....	65
银行的角色 .....	66
统一惯例 .....	66
信用证结算的当事人 .....	66
跟单信用证结算的基本流程 .....	67
开证 .....	68
修改 .....	70
应用 .....	71
可得性 .....	73
开立跟单信用证 .....	75
信用证申请书 .....	76
当事人和流程方面的细节 .....	77
与信用证条款一致 .....	80
<b>第 11 章 跟单信用证 (二) ——结算</b> .....	81
付款结算 .....	82
承兑结算 .....	84
议付结算 .....	85
<b>第 12 章 跟单信用证 (三) ——标准信用证</b> .....	87
可撤销和不可撤销跟单信用证 .....	87
保兑和未保兑跟单信用证 .....	88
不可撤销直接跟单信用证 .....	90
不可撤销议付跟单信用证 .....	93
未保兑不可撤销跟单信用证 .....	95
保兑不可撤销跟单信用证 .....	97
隐性保兑 .....	100
<b>第 13 章 跟单信用证 (四) ——特殊信用证</b> .....	101
备用信用证 .....	102
循环信用证 .....	104
红条款信用证 .....	105
可转让信用证 .....	106
背对背信用证 .....	115
<b>第 14 章 跟单信用证 (五) ——信用证的开立和单证的审核</b> ..	118
银行在信用证业务中的作用 .....	118

跟单信用证常见的问题 .....	119
单证不一致 .....	120
电子信用证 .....	121
欺诈 .....	121
合同条款 .....	122
投保的注意事项 .....	123
买方应该注意的事项 .....	124
卖方应该注意的事项 (一) .....	125
卖方应该注意的事项 (二) .....	126
<b>第 15 章 银行收费实例</b> .....	127
进口跟单信用证的费用 .....	128
出口跟单信用证的费用 .....	129
跟单托收费用样例 .....	130
杂项费用 .....	131
<b>第 16 章 单 证</b> .....	132
单证的一致性 .....	133
单证审核内容清单 .....	133
与单证有关的问题 .....	134
单证清单 .....	135
商业发票 .....	136
运输单证 .....	138
海运提单或港到港提单 .....	141
不可转让海运提单 .....	143
租船提单 .....	146
多式联运提单 .....	148
空运提单 (空运单) .....	150
公路、铁路或内河运输提单 .....	152
快递收据 .....	154
邮局收据 .....	154
保险单 (保险证明) .....	156
原产地证明 .....	158
NAFTA 原产地证明 .....	160
检验证明 .....	162
出口许可证 .....	164
领事发票 .....	165



托运人出口报关单 (SED) .....	166
区域贸易集团进口/出口报关单 .....	168
欧盟统一报关单样本 .....	170
装箱单 .....	170
<b>第 17 章 单证审核内容清单 .....</b>	<b>173</b>
一般性注意事项清单 .....	174
转送函 .....	175
跟单信用证 .....	175
汇票 .....	175
商业发票 .....	176
运输单证 .....	177
原产地证明 .....	177
检验证书 .....	178
保险单 .....	178
装箱单 .....	179
<b>第 18 章 电子支付 .....</b>	<b>180</b>
什么是电子商务 .....	181
电子支付的当事人简介 .....	181
电子化支付的现状 .....	183
安全电子交易标准 .....	183
安全电子交易标准的应用 .....	186
电子支付的壁垒 .....	187
电子支付的前景 .....	189
<b>第 19 章 参考文献 .....</b>	<b>191</b>



# 与国际结算有关 的主要问题

有几个重要问题会影响国际贸易的参与人最终选用哪种方式进行结算。虽然这些问题对各参与方的影响和影响程度并不相同，但是所有交易方都必须审慎考虑这些问题。

甚至在解决了这几个关键的问题后，在整个贸易过程中仍然会不时涌现出其他的问题。因此，认真考虑这些问题会使整个交易过程更加顺畅，降低交易成本，并能确保及时、有效地运输和经销货物。

## 谁来承担信用风险？

几乎在所有的商业交易中，买方都期望获得宽松的、长期的、成本低廉的（免费的最好！）信用条件。信用给予了商业交易中的买方先将货物转售出去然后再付款的机会。在许多情况下，买方虽然存在对货物的需求，却没有足够的

流动资金立即购买货物或在转售掉货物之前支付货款。信用则使许多这样的交易变成了可能。

同时，卖方也有一些不同于买方的需要优先考虑的问题。在垫付了产品研发、原材料、零部件、劳动力及其他开销后，卖方自然需要收回他的投资。卖方也许并不认识买方，或者是不相信买方的经济实力足够雄厚，可以在将来足额支付货款。国际贸易不像国内贸易那样稳定、安全、透明、可信，并且从售出货物到预定的付款日之间可能会发生许多事情。正是由于这样和那样的原因，卖方总是倾向于在交货时，甚至是在交货前能尽快收到付款。

- **买方（进口商）：**倾向于让卖方承担信用风险，并希望确保自己在支付货款以后便能收到货物。
- **卖方（出口商）：**倾向于让买方承担信用风险，并希望确保自己发货后便能收到货款。

## 谁为交易融资？

在国际贸易中，商品找到销路，从卖方仓库运到买方仓库可能要花费几个星期甚至几个月的时间。首先要备货，然后装车，经公路或铁路发至港口，办理出口清关手续，运至另一个港口，也可能转运至最后的目的地，入库等待海关查验、检疫、放行，经陆路运输到达最后目的地，直到最后存储在买方仓库。在产品的生产过程中，卖方已垫付了大量资金，他觉得自己不应该再承担为货物融资的成本了。

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，也许又要等上数月的时间；待他从客户那里收到货款，可能还要过几个月的时间。那么，他为什么要为不在自己仓库里的货物付款，或者是支付为这些货物融资的成本呢？

尽管买卖双方都希望对方为交易进行融资并且交付融资费用，但实际上，为了顺利达成交易，往往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维持运转，因此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维持运转，因此他们希望买方能为交易融资。

## ■ 选用哪种结算货币？

合同中规定的结算货币对交易中买卖双方的最终收益有很大影响。如果从订立合同到支付货款这段时间里，合同规定的结算货币升值，对买方而言则是很不利的。相反，如果合同规定的结算货币贬值，对买方来说便是一件幸事。

在很多情况下，合同中规定的货币是某种“硬通货”，诸如美元、欧元、瑞士法郎或日元等。

但是，在某些情况下，除非当事人同意使用某种特定的币值不太稳定的当地货币，否则可能没有办法达成交易。针对这种情况，交易方可能会通过“套期保值”操作来防范外汇风险。具体可以参见第4章“外汇基本知识”中的“套期保值”一节。

● **买方（进口商）**：非常希望在交易中使用本国货币或者是预期在合同订立日与付款日这段时间内将会贬值的货币进行结算。

● **卖方（出口商）**：非常希望买方用卖方本国货币、硬通货或者是预期在订立合同日与收款日这段时间内将会升值的货币来进行结算。

## ■ 什么是政治和法律风险？

进口国和出口国的政治环境可能会对国际贸易造成灾难性的影响。政局的不稳定可导致贸易政策的变化、对外汇结算的限制、限制某些货物的进出口等。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的承保范围之内。一般来说，尽管政治风险可能都在买卖双方的直接控制范围之外，但是在某些情况下，可以对近期的风险进行预测并且将风险控制一定范围内。

法律风险也会影响到国际交易，而且只有通过认真研究才能控制这种风险。在国内贸易中对法律问题缺乏透彻的了解会招致难以想象的麻烦。这类法律问题包括你所不知道的程序限制、进口管制等。

例 1：一个持有某国旅游签证的商人在该国签订的合同被裁定为无效。

例 2：一艘装有美国出版的百科全书的货船被印度加尔各答海关拒之门外，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，这体现了巴基斯坦在长期的艰苦卓绝的战争中有着怎样的收获，而不是印度政府的官方看法——印度政府认为整个地区都是印度领土的一部分。

● **买方（进口商）**：部分原因是他长期生活在这里，已经非常了解这个国家，所以他很少考虑政治风险。

● **卖方（出口商）**：可能极其重视进口国的政治与法律风险，特别是按照他自己的标准判断，进口国的情况不太稳定时尤其如此。

## 谁来承担运费和风险？

由谁来支付运输费用，由谁来承担船货的灭失或损坏的风险也是国际交易中的重要问题。当涉及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，成本和风险将随之增加。

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。

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

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）**：特别希望卖方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）**：特别希望买方承担运输和保险费用，并将货物在卖方自

己的仓库或卖方本国的港口转让给买方。

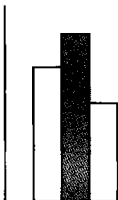
## 不同融资和支付方式的成本

货款被支付之前由卖方承担融资费用；而货物在终端市场上全部转售出去之前，则由买方来提供融资。在国际贸易活动中，各个环节由谁对货物负有责任这一问题将会影响融资的条件和可能性。

不管哪种融资和结算方式都会给买方、卖方以及银行带来或大或小的风险。成本和风险直接相关，而且必须有人来承担。在接下来的内容中我们将介绍买方和卖方，并详细阐述各种不同的国际结算方式。

## 特殊情况

- 尽管在同其他海外客户进行交易时，跨国公司对采取赊销方式可能犹豫不决，但是跨国公司的子公司之间买卖原材料或商品时，却经常采用赊销方式。
- 贵重物品或者易损坏的货物通常需要采用特殊的结算方式，比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，但在实际操作中存在很多困难，经常需要以现金或保兑信用证结算。如果使用其他结算方式，很可能会酿下大错。
- 在和不太熟悉的贸易伙伴进行交易时，通常适合使用比较保守的结算方式。随着经验的积累和双方的相互熟悉，可逐步采用更为宽松的结算方式。



# 买方和卖方

买方和卖方是所有商业交易的核心。买卖双方有一个共同之处，那就是从交易中获利，同时让自己面临的风险尽可能最小。所有的交易，不管它看上去有多稳妥，都会给买卖双方带来风险。在本章中，我们将讨论买卖双方在贸易过程中会关心哪些问题，以及这些问题对他们在国际贸易中结算方式的决定有着怎样的影响。

从本质上说，买卖双方在国际贸易中所关心的问题和他们在国内贸易中所关心的事情并没有区别：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能够收回货款。但是，国际贸易确实给买卖双方带来了一些纯粹的、国内贸易中不存在的、额外的不确定性和风险。比如，买卖双方相隔遥远，有着不同的文化背景和商业传统，受不同的政治和经济制度的管辖，使用不同的货币，银行体系和法律体系也各不相同，等等，不一而足。

在本章中，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。如果你自己本身就是贸易中的买方或者卖方，那么你或许早已非常熟悉这里介绍的部分甚至所有问题。但你仍然可以通过本章的内容，了解交易的另外一方所关心的问题。理解对方的需求可以帮助达成对买卖双方均可行的交易。

从对买卖双方的分析中，我们可以得出这样的结论：（1）应尽可能多地了解你感兴趣的交易中的所有当事人；（2）不管采取了怎样的防御措施，对对方

有一定程度的信任都是至关重要的。

## 买方

买方从事原材料、零部件、制成品或者是加工、装配及转售服务的直接购买，或者是充当此类交易的经纪人的角色。买方的财务状况、所从事的业务类型、地理位置、在哪个国家经营、在销售链中所处的位置以及所购买的货物的类型等都决定了买方做生意和履行结算义务的方式。

### □ 买方关注的问题

● **保证到货而且数量准确无误** 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。如果买方订购并且已经预先支付货款的货物永远也到不了，该怎么办？如果买方订购了100件货物但实际最后只收到了88件，又该怎么办？

● **货物的品质** 买方总是希望收到“优质”的货物。如果买方订购的是某个质量等级的货物，但是收到的却是品质较差的货物，该怎么办？当和来自不同文化背景的人进行交易时，由谁来裁定“优质”的含义呢？

● **货物的状况** 买方总是关心货物被送达时能否处于完好状态（可以使用或者能够用于销售）。如果货物运到时已经毁损因而无法销售，该怎么办？如果因冷藏装置失灵而致使易腐烂的货物在运输途中变质，又该如何处理呢？

● **及时收到货物** 买方希望确保他订购的货物能及时装运并按时送达。如果原本预计10月份送到的圣诞节商品推迟到12月中旬才到达港口，致使买方没有时间将这些商品摆上货架，该怎么办？如果因为零部件没有按时送到，致使生产线不能正常运转，该怎么办？

● **时滞** 买卖双方之间的路途可能很遥远。如果需要60天的时间货物才能到达销售方的仓库，该怎么办？是否应该要求买方在收到货物之前就提前支付货款？货物在运输途中时由谁来支付融资费用？

● **交易融资** 几乎在所有的贸易活动中，买方都希望能够得到无息长期信贷。在绝大多数情况下，买方都没有足够的流动资金立即支付货款。

如果买方收回货款的周期很长，从而他需要等上一段时间才能付款，该怎么办？



如果买方有能力成功地将货物售出而且在他转售货物后的某个时间愿意支付货款，但是现在却没有资金支付款项或预付货款，该怎么办？

例：在图书出版业中，批发商要花3~4个月的时间才能从零售书店收回货款。

● **买方是中间商** 买方也许会以中间商的身份从事交易，在被支付货款前他无力支付货款。如果买方货物的买主不能在买方必须向卖方进行支付之前付款给买方，那么买方该如何是好呢？

作为中间商的买方面对的利润空间可能非常非常小。如果一些始料不及的“意外”费用挤掉了买方的全部利润，该怎么办？

● **运费和风险** 运费和运输条件的详细情况是买方非常关心的，特别是在买卖双方相距遥远、货物受损的风险又很大的情况下尤其如此。由谁来承担运费？运输责任转移给买方的具体地点是哪里？是卖方工厂门口，还是出口港甚至是进口港？

在国际贸易中，商品从卖方的仓库运至买方仓库可能要耗费几个月的时间，其运输成本可能很高，特别是那种笨重的、体积庞大的、易腐坏的或者是需要特殊处理的高风险货物的运输更是如此。如果运费占商品售价的比例很高，应怎么办呢？

● **保险** 保险费用以及保险的详细情况也是买方非常关心的一个问题，特别是合同明确规定由买方负担自卖方仓库或卖方所在国的启运港起的保险费用时，尤其如此。

另外，买方可能同样也会关注货物在运输途中的保险费用，特别是涉及保费较高的、笨重的、体积庞大的、易腐坏的，或者有特殊要求的高风险货物时。如果买方发现与商品有关的保险费用占其售价的比例很高，又该怎么办？

● **距离** 买卖双方之间因为距离遥远，可能需要使用多种运输方式才能完成交货。这不仅增加了运费和风险，而且延长了买方收到货物的时间，从而导致买方制造、装配或再销售货物的时间也会推迟。

● **交易使用的货币** 国际货物（服务）销售合同应该明确规定使用何种货币进行结算。如果指定的结算货币在合同订立日到支付日期间升值了，将导致买方购买商品和服务所需支出的费用增加。

例：假设有一家主要从事国内业务并以其本国货币（韩元）支付货款的韩国公司，该公司决定从一家美国公司购买货物，并且约定以美元进行结算。如果韩元贬值了40%（就像1997年秋季发生的那样），则与其预计需要支付的美元金额相比，这家韩国公司将不得不多支付66%。