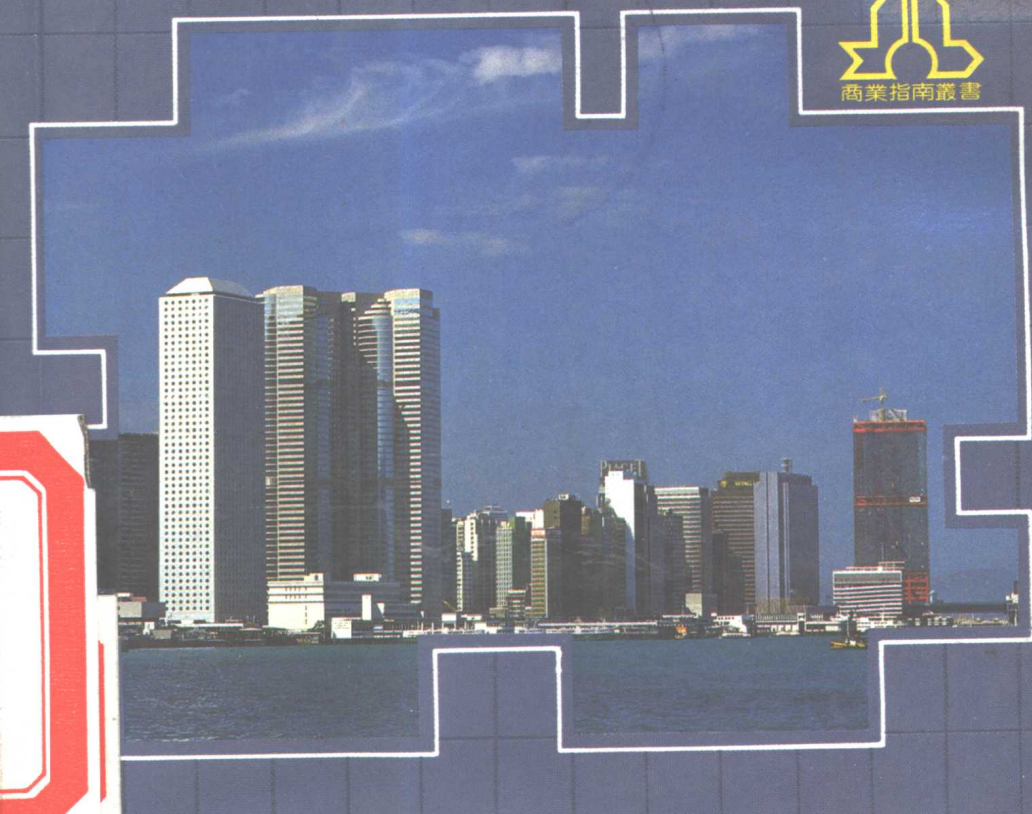


EXPORT - IMPORT FINANCING

錢益明編著
萬里書店出版

進出口 融資指南



進出口融資指南

EXPORT-IMPORT FINANCING

錢益明編著

香港萬里書店出版

進出口融資指南

錢益明編著

出版者：萬里書店有限公司

香港鰗魚涌芬尼街2號D

電話總機：5-647511~4

承印者：金冠印刷有限公司

香港北角英皇道499號六樓B座

定價：港幣二十三元

版權所有*不准翻印

(一九八六年四月版)

總 序

香港是一個商業社會，舉凡貿易、運輸、保險、金融、財務、地產投資、商店……以至飲食、酒店、旅遊服務等等，無不向現代化經營發展，而且與國際業務的接觸，日益頻繁，因之，對於有關的商業法，國際商業各種規則，以至機構內部的組織與管理，各部門的實務操作等等，都必須有足夠的認識，業務才能順利發展。

我們根據香港實際情況，搜集最新資料，專為讀者編寫這套“商業指南叢書”，內容包括有關各行業的業務知識，實務操作過程，並附錄各該行業應遵守的重要條例或參考條文，內容充實完整，文字力求淺白易懂，使廣大的商業從業員都會感到這套叢書很有實用價值。

由於商業部門繁多，這套叢書也將按實際需要分冊出版。

“商業指南叢書”編寫組

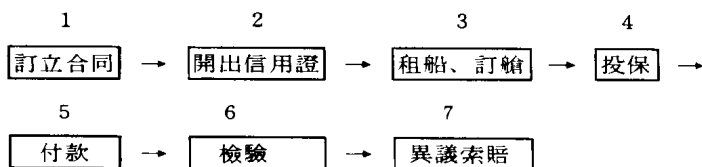
前 言

交易的實現 (Executing the Transactions) 有如下的活動：

任何一筆出口或入口的交易都包括：由賣方 (Sellers) 把貨物從一個地方轉移給另一方的買方 (Buyers)。在這個活動中，當然，首先需要有出口商和入口商；其次，需要有銀行提供資金融通，包括提供外匯買賣、貨幣轉移以及其他服務項目；再次，需要有輪船公司承運貨物，並把它運送到目的地，也需要保險公司提供保險服務，以便在貨物發生風險損失，由保險公司承擔賠償責任。

在上述各項活動中，多個有關方面之間都需訂立合同，以便各方按合同規定的權利和義務去履行。在出入口貿易中，首先要有入口商和出口商之間訂立買賣合同 (Sales Contract)，然後各方之間才有其他合同，如運輸合同、保險合同和外匯買賣合同等。

一筆出入口交易，其實現過程大致如下：



1. 入口商與出口商訂立買賣合同。
2. 如合同規定信用證方式付款，入口商應按合同規定的時間和條件申請銀行開出信用證。如合同規定採取托收或預付或滙付方式，則無需開出信用證。但入口商需通過銀行辦理有關付款手續。
3. 如屬 C.I.F. 或 C.&F. 條件，出口商應按合同規定的條件，向船公司租訂艙位 (Booking Shipping Space)；整船裝運的

交易，則要向租船市場租船。如屬 F. O. B. 條件，則由入口商按合同規定的條件租船訂艙。負責裝船的一方，應發出裝船通知。

4. 如屬 C. I. F. 條件，在貨物裝船後，應由出口商按合同規定的條件向保險公司投買保險，並取得保險單。如屬 F. O. B. 或 C. & F. 條件，則由入口商按合同規定的條件辦理投保手續。
5. 如屬信用證方式，由出口商在貨物裝船後，憑有關貨運單據 (Shipping Documents)——其中代表物權的提單、發票是必不可少的——向銀行議付貨款。如屬托收方式，則出口商在貨物裝船後，簽發滙票連同有關貨運單據，委托銀行向入口商收款。如屬滙款 (Remittance)，入口商則按合同規定的時間和方式 (電滙、信滙等)，主動滙出貨款給出口商。
6. 貨物到達目的地後，入口商對貨物的品質和數量有察看 (Inspection) 和檢驗 (Examination) 的權利。如發現有問題，入口商應申請公證行進行檢驗，並取得有效的檢驗報告。
7. 如發覺貨物的品質和數量與合同規定不符，入口商可憑公證行出具的報告及有關文件，分別不同情況，向船公司或保險公司或出口商索賠。如果發生爭議，經過協商不能解決時，則需通過仲裁或訴訟解決。

在出入口交易中，資金的融通是十分重要的，無論對入口商或者出口商，在實現交易的各個階段中，都存在一個資金融通問題。例如，出口商在購進貨物、倉儲、打包、裝運等環節中，都可憑有關的物權憑證或信用，向入口商或銀行或其他金融機構取得資金的融通。進口商在申請開信用證或銀行保證函時，或貨物待售期間，也需要取得資金的融通。在目前商場上，一個商人用一塊錢資本做一塊錢生意，這是極少有的。一個精明的商人，他依靠融通資金的技能，他做的生意要比他的資本不知大多少倍。至於如何融通資金，有待以下有關章節專門介紹，在此先打下一個伏筆。

目 次

總 序	I
前 言	1
第一部分 貿易合同	5
1. 貿易合同的產生	5
1.1開始(6) 1.2回答(6) 1.3接受(6)	
2. 發盤與接受	7
2.1發盤(7) 2.2接受(10)	
3. 合同的種類	11
3.1口頭方式(12) 3.2通訊方式(12) 3.3印就的簡式合同(13)	
3.4詳細合同(13) 3.5標準合同(13)	
4. 合同條款	19
4.1最低條款(19) 4.2增加條款(19)	
5. 有關合同的合法性	20
5.1合同必須是合法的、有效的(20) 5.2無效合同、可撤銷合同和不可強制合同(21)	
第二部分 外 匯	23
1. 匯率與幣值	23
2. 浮動匯率	24
2.1歷史(24) 2.2浮動匯率的種類(25) 2.3浮動匯率與出入口貿易(26)	
3. 外匯管制	28
3.1管制目的(28) 3.2管制方式(28)	
4. 外匯市場	29
4.1外匯供應(30) 4.2外匯需求(30) 4.3外匯市場中心(30)	
4.4銀行作用(30) 4.5外匯交易員(31)	

5.	外匯交易	31
5.1	即期外匯交易(31)	
5.2	遠期外匯交易(32)	
5.3	套匯交易(33)	
第三部分	出入口的付款方式	35
1.	支付工具	35
1.1	支付的貨幣(35)	
1.2	滙票(36)	
2.	支付方式	39
2.1	滙款(39)	
2.2	托收(40)	
2.3	信用證(46)	
第四部分	貨運及托收單證	61
1.	資金票據	61
1.1	本票(62)	
1.2	支票(62)	
1.3	滙票(63)	
2.	商品單證	64
2.1	提單(64)	
2.2	保險單證(72)	
2.3	發票(79)	
2.4	裝箱單和重量單(81)	
2.5	公證報告(81)	
2.6	產地證明書(84)	
3.	其他單證	84
3.1	海關發票(84)	
3.2	領事發票(87)	
3.3	廠商發票(87)	
第五部分	出入口信用和信用保險	92
1.	出入口信用	92
1.1	商業信用和銀行信用(92)	
1.2	無抵押信用和有抵押融資(93)	
1.3	中、長期信用(94)	
2.	信用保險	95
2.1	信用保險機構(96)	
2.2	承保的內容(96)	
2.3	保險費(97)	
2.4	信用保險保單的種類(97)	
附 錄		100
1.	《聯合國國際貨物銷售合同公約》(1980年)	100
2.	《跟單信用證統一處理規則》(1983年修訂本) (附英文本)	124
3.	《國際總商會托收統一規則》(322小冊子)	164

第一部分 貿易合同 (Sale Contracts)

一筆出入口交易的實現，首先入口商與出口商要訂立一份合同。在合同中規定各方的權利(Rights)和責任(Responsibilities)。對於合同中的權利和責任的條款，必須訂得十分明確，不能含糊不清，以免在執行過程中，由於誤解或各執一詞，而發生爭執(Dispute)。

如果合同訂得不好，雙方可能由此發生爭議(Arguments)或衝突(Conflicts)。這種爭議無論對入口商和出口商，或者買方與賣方，或者顧客(Customer)和供應者(Supplier)都是不利的。因為爭議、仲裁或訴訟，不僅浪費時間，需要支付大量的金錢，並且對雙方的關係會帶來損傷。因此，訂好合同，在合同中明確各方的權利與義務是十分重要的事情。決不能等閒視之，否則後果是嚴重的。

訂好合同是一筆交易順利實現的基礎。為此我們首先要簡要介紹貿易合同的有關基本知識。

I. 貿易合同的產生 (Creating the Sales Contract)

貿易合同是由入口商和出口商訂立的，合同的訂立屬法律行為。一個合法、有效的合同對雙方當事人都有約束力(Binding Force)。但合同如何產生呢？

1.1 開始 (Initiation)

(1) 假如一個賣方或者一個買方，他想出售或者購買某項貨物，並且要求同對方訂立合同。他就可以向對方發出詢盤或稱詢價 (Inquiry)，提出他要出售或者購買貨物的若干條件，並請對方答覆。這種詢盤可以採用電報 (Telegram)、電傳 (Telex)、信件 (Letters) 或者詢價單 (Inquiry Sheet)。內容包括：詢問貨物的品質規格、數量、包裝、交貨期、付款方式等等。

(2) 一個賣方或買方也可以不從詢盤開始。假如對方是老顧主，他可以直接向對方發盤或稱發價 (Offer)，發出訂單 (Order)，或者發出遞盤 (Bid) 等。在發盤、訂單或遞盤中，明確提出貨物的名稱、品質規格、數量、包裝、交貨期、付款方式、價格等具體交易條件，以等候對方的回答。

1.2 回答 (Response)

當一個正式的發盤 (Formal Offer)，[包括訂單 (Order)、遞盤 (Bid) 在內] 送給另一方，另一方對此應作出適當的回答 (Response)。如果他對發盤的條件十分滿意 (Satisfactory)，他可以正式接受 (Formal Acceptance)。如果他有不同的意見，則可以對某些條件進一步磋商，可以通過通訊 (Correspondence) 或者當面遞盤 (face to face bargaining)。

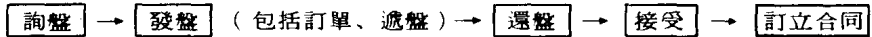
在這個過程中，雙方可以多次反覆，每一方提出不同的條件的行為，稱之為還盤或稱還價 (Counter-offer)。還盤也屬發盤性質，只不過它是針對別人的發盤提出新的發盤。

1.3 接受 (Acceptance)

如果一方對另一方的正式發盤 (Formal Offer)、或正式訂單 (Formal Order)、或正式遞盤 (Formal Bid)，包括正式還盤 (Formal Counter-offer) 在內，表示完全同意，這個行為稱之為接受 (Acceptance)。當一方的正式發盤被另一方正式接受 (Formal Acceptance)，一項貿易合同就可成立，對雙方都具有約束力 (binding on both parties)。

這裏講的“正式”(Formal)是指有效的、符合法律和慣例要求的。通常，把有效的發盤稱為實盤，即實實在在的盤。當一個實盤被另一方表示有效接受，一項有效力的合同立即成立(Concluded)。

從上述成交過程來看，一筆交易的成交過程可歸納為以下幾個環節：



在上述五個環節中，其中發盤和接受最為主要。但必須說明，有關發盤的解釋也都適用於訂單、遞盤和還盤。因為從法律的觀點看，訂單、遞盤和還盤都屬於發盤行為和性質。

2. 發盤 (Offer) 與接受 (Acceptance)

正如前述，發盤與接受是合同成立必不可少的兩個行為。為此，對這兩個行為，略加詳細介紹。

2.1 發盤

在貿易中的發盤，通常的概念是指發盤人向受盤人提出訂立合同的建議，一般包括商品名稱、品質規格、包裝、數量、價格、付款方式、交貨期等。如果受盤人表示接受，一筆交易即達成，雙方就建立了合同關係(Contractual Relation)。

發盤可以由賣方提出，也可以由買方提出。前者稱之為賣方發盤(Selling Offer)，後者稱之為買方發盤(Buying Offer)，但兩者都是發盤性質。在習慣上把買方發盤又稱之為訂單(Order)、遞盤或遞價(Bid)等等。

發盤從其效力來看，又分實盤與虛盤。實盤是指對發盤人(Off-eror)具有約束力的發盤(offer with engagement)，亦稱為正式發盤(Formal Offer)。虛盤則是指對發盤人不具有約束力的發盤(offer without engagement)，亦稱為非正式發盤(Unformal Offer)。何謂實盤？實盤應具備哪些條件呢？

作為一項實盤就是指對發盤人有約束力的發盤，當受盤人作出有效接受時，一項有約束力的合同立即成立。對於一項實盤應要求發盤人有肯定訂約意圖的表示。但是什麼又是肯定的訂約意圖呢？一般要求一項發盤應具備以下三點：

(1) 發盤的內容必須是確切清楚的。換句話說，其內容不能含糊或模稜兩可，否則有可能引伸出不同的解釋，這就不能確定發盤人的明確責任。

(2) 發盤所列明的主要交易條件必須是完備的。這就是說發盤人在發盤中提出的重要交易條件不能遺漏。這些重要交易條件一般應包括：品質、數量、交貨期、價格、付款等，除雙方另有習慣或者另有約定者外。如果上列主要交易條件不完備，將導致糾紛，因而對發盤人的責任亦不能作出明白確定。

(3) 發盤的內容和條件是最後的，即發盤人再沒有其他的保留。只要受盤人接受，交易立即達成，一項有約束力的合同立即成立。

因此，作為一項實盤，發盤人必須表示有肯定的訂約意圖，並且其發盤內容必須符合上述三點要求。反之，則為虛盤。

在一項有效發盤發出以後，在受盤人接受前能否撤銷呢？在國際貿易中，一項實盤在受盤人表示接受前，發盤人能否撤銷，這個問題對於受盤人來說是十分關心的問題。特別是作為中間商，在他收到一項有10天有效期的實盤時，他可以利用這10天時間去尋找顧主。但是如果這個實盤在表示接受前可以隨時撤銷，這對於中間商來說是十分不便的事情，可能還會導致經濟損失。關於這個問題，在各國的法律上則有不同的主張。以英國為代表的一些國家，則主張一項發盤即使是不可撤銷的或者規定有具體的期限，在受盤人表示接受前，發盤人可以隨時撤銷。而以法國、德國為代表的另一些國家，則主張發盤人對一項實盤在有效期內是不得撤銷的。1980年《聯合國國際貨物銷售合同公約》對上述兩種對立的主張，則採取折衷的解決辦法，按該公約第十六條規定：“(1) 在未訂立合同之前，發價得予撤銷，如果撤銷通知於被發價人發出接受通知前送達被發價人。(2) 但在下列情況下，發價不得撤銷：(a) 發價寫明接受的期限或以其他方式表示發價是不可撤銷的；或(b) 被發價人有理由信賴該項發價是不可撤銷，而且被發價人已本着對該項發價的信賴行事。”（參閱附錄一）

因此，一項有效實盤在送達受盤人以後，在它的有效期內，發盤人不得主動撤銷。除非該項發盤在送達受盤人之前，發盤人可以發出撤回通知（Withdrawal），並且該項撤回通知必須在發盤達到之前或同時到達受盤人，這項撤回才能有效。

但必須注意，一項有效發盤在遇有下列情況之一，也是可以自動失效的：

（1）拒絕（Rejection）：當受盤人對發盤作出拒絕的表示，則該項發盤立即失效，儘管原規定的期限尚未滿期（Expiry），該盤的效力亦立即終止；

（2）還盤（Counter-offer）：當受盤人對發盤作出還盤，則自還盤到達發盤人之時起，該發盤也立即失效，儘管原規定的期限尚未滿期，該盤的效力也是終止了；

（3）過期（Passage of Time）：如果一項實盤所規定的期限已滿期，受盤人所作的逾期接受（Late Acceptance），原則上是無效的，除按照其他法定規則繼續生效者外。

一個實盤的有效期究竟有多長呢？我們如何判斷一個實盤的有效期？在國際貿易中有無慣例或規則可以引用呢？

關於這個問題，分幾點來說：

（1）一個實盤應有一個有效期限，這個期限對發盤人來說是受約束的期限，一當受盤人作出有效接受，合同即告成立。而對受盤人來說是表示接受的有效期限，過期的接受在原則上是無效的；

（2）一個實盤的有效期是從實盤送達受盤人之時起始生效力，從而一個實盤在送達受盤人之前是無效的。因此，法律上認為，一項實盤在它送達受盤人之前是可以撤回的，但是撤回的通知必須在發盤通知到達之前或同時送達受盤人；

（3）一個實盤的有效期如何確定？如果發盤內已規定具體的接受期限，例如“10天內有效”或者“5月25日前有效”，這個期限就是該發盤的有效期限；如果發盤內未作此項規定，按照習慣和法律的解釋，則應在合理時間（reasonable time）內有效；合理時間的長短則依據該盤的具體情況決定之，這些具體情況，包括雙方的貿易習慣、行業慣例、商品的性質、市場情況等等；如屬口頭發盤，除另有約定外，應當場接受才有效；

(4) 還有一個問題值得注意的是：在明確了有效期限以後，例如“5月25日前接受有效”，究竟是以受盤人發出接受通知的時間為準，還是以發盤人收到接受通知的時間為準呢？這又是一個需要明確的問題。但是各國法律對此有不同的規定，例如英、美等國主張以發出接受通知的時間為準，即所謂發信主義 (Mail-Box Rule)；而在法國、德國等國則主張以收到接受通知的時間為準，即所謂收信主義 (Received the Letter of Acceptance Rule)。由於國際間有不同的主張，在重要的發盤中，如對這個問題未事前明確則容易發生糾紛。因此有的發盤人在發盤中明確為某月某日覆到為準 [Subject to reply here... (date) ...] 就是這個道理。如果有的發盤僅規定某月某日覆，未明確上述問題，則應考慮發盤所採用的傳遞方式，如果受盤人在規定的時間發出，其接受通知的傳遞方式必須採用原發盤所採用的同一傳遞方式，或者更快的傳遞方式方才有效，否則也是無效的。

關於發盤的有效期限，除上述各點外，還需注意時差、傳遞延誤、有效期最後一天為假日等問題。這些問題在各國法律、商業習慣均有相應的規定。在聯合國國際貨物銷售合同公約中也有較明確的規定，讀者可參考附錄一。

2.2 接受 (Acceptance)

接受是指受盤人 (Offeree) 對一項發盤 (Offer)、還盤 (Counter-offer)、訂單 (Order)、遞盤 (Bid) 的同意行為。但何謂有效接受 (Proper Acceptance) 呢？這是指該項接受是符合法律或慣例要求的行為。這些要求大致有以下幾點：

(1) 一項有效接受必須是受盤人對一項實盤的無條件同意。在這一規則中，無條件同意是第一原則。但正如上述，在實際貿易中，商人們在表示的接受中往往有某些附加或提出不同的條件。為了照顧到這種實際情況，法律上又將這些附加或不同條件劃分為兩類，即：對發盤條件的實質性變更 (Material Alteration) 和非實質性變更 (Non-material Alteration)。如果一項同意附加了非實質性變更，它仍可作為有效接受，除非發盤人不過分遲延地通知反對其中的差異。這個意思在《聯合國國際貨物銷售合同公約》第十九條中已有

明確規定，這是一條補充原則，以適應貿易的實際情況。至於什麼是對發盤條件的實質變更，在上述公約的第十九條第(3)點也作了相應的規定。(請參閱附錄一)

(2)一項有效接受必須是發盤所規定的受盤人所表示才有效，也就是說非特別指定的受盤人所表示的接受是無效的。在有些國家還有一種所謂公開發盤(Public Offer)，它是指這種發盤未規定特定的受盤人。對於這種發盤，假如發盤人在其發盤中已有此種意思表示，則任何人可憑發盤通知表示接受均有效力；

(3)一項有效接受必須是受盤人在發盤的有效期限內表示才有效。

(4)一項接受必須送達發盤人才生效。由於有了這條規則，因而一項接受在送達發盤人之前也是可以撤回的，但撤回的通知必須在接受通知送達發盤人之前或同時送達。

因此，在貿易中的接受行為，如果符合上述四條規則，則屬於有效接受，即在法律上承擔承諾的責任。

一項有效接受(Proper Acceptance)送達發盤人(Offeror)時，一個有效合同立即成立(Concluded)。因此，接受是合同成立的最後行為。同時，為了穩定交易的正常秩序，受盤人(Offeree)把有效接受送達發盤人後，是不能撤銷的(Revocable)。除非受盤人發出的撤回(Withdrawal)通知，在接受通知之前或同時到達發盤人。

以上是介紹有關有效發盤和有效接受的知識，掌握這些知識對於弄清合同成立的概念以及如何避免合同成立方面的糾紛都是十分重要的。

3. 合同的種類 (Types of Contracts)

貿易合同有許多分類，在日常見到的各種貿易合同中，從簡繁程度和形式來看，可以分為口頭合同(Verbal Contract)、來往函電合同(Sales contract comes into existence through a claim of correspondence between two parties.)、印就簡式合同(Printed

Short-form Contract)、詳細書面合同 (Detailed Written Contract)、標準合同 (Standard Contract) 等。

3.1 口頭方式 (Verbal)

口頭合同是最簡單的合作形式 (The simplest type of contract is a verbal one.)。通常是由買賣雙方通過面對面 (face to face) 討論交易條件，並達成雙方均滿意的協議 (mutual satisfactory agreement)，或者雙方通過電話 (phone) 交談而達成的滿意協議。以後雙方按照口頭協議的內容，各自履行其義務，並享受其權利。

口頭合同適用於老客戶，買賣雙方的關係建立在高度信任的基礎之上。通常是用戶或代理人向供應商或工廠提出訂單，由後者作出承諾 (promise)，並在雙方之間已訂立的一般交易條件 (General Conditions) 協議的基礎之上進行的。因此，除非是老顧客或者彼此充分信任，採取這種口頭合同是不可取的。因為當發生糾紛時，由於空口無憑，很難求得圓滿解決。為此，有些慎重的商人，在通過口頭達成協議後，往往要補簽一份確認書 (Confirmation)，以證明雙方已達成口頭協議這一事實 (fact) 的存在。

3.2 通訊方式 (Correspondents)

通訊方式的合同是指雙方之間有一系列的函、電、文件的來往，經過磋商而達成最後協議。雙方合同的關係 (Contractual Relation) 存在於這一系列通訊文件之中。當然，這種合同形式要比口頭合同要好得多，不致於在發生糾紛時，出現空口無憑的窘境。但是，這種形式也存在不足之處。如果一筆交易，其交易過程比較簡單，例如一方發出一個實盤的函或電，為另一方發出一封函或電所接受，只要文字明確，符合肯定、完備、無保留條件的三項要求。對於這項合同的成立是無疑的。但是，如果來往的函電很多，磋商的條件反覆又比較大，加上文字的表達不夠明確肯定，這就可能導致事後的糾紛。如果雙方通過協商不能解決此項糾紛時，只能提交仲裁或法庭解決。

3.3 印就的簡式合同 (Printed Short-form Contract)

這是貿易公司事前印好的簡式合同，但條款比較簡單，除固定的條款，如品質檢驗、異議索賠、裝船通知、不可抗力、仲裁等條文印好外，其餘條款如商品的名稱、品質規格、數量、價格、交貨期、付款條件等，則根據雙方談判的結果而填入，並經雙方簽字後生效。這種簡式合同要比通訊合同明確。合同的條文對雙方已達成的協議，使之條文化，並且簡單明確，從而避免由於函電文字不清，或者前後反覆而造成誤解引起爭議。目前多數的交易是採用這種簡式合同，因為這種合同既簡便又明確，在法律手續上也比較完備。但是，對於大宗交易或者有特殊做法的交易，這種簡式合同也是遠遠不能適應的。

簡式合同有的使用合同這個名稱，也有的使用售貨確認書 (Sales Confirmation) 或購貨確認書 (Purchase Confirmation) 或購貨訂單 (Purchase Order) 等名稱。這些簡式合同，只要雙方簽字，均構成合同的效力。

3.4 詳細合同 (Detailed Contract)

對於大宗交易或者交易條件比較複雜的交易，採用簡式合同已遠遠不能滿足。因此，必須採取較詳細的書面合同。所謂詳細是指條款比較多，內容比較詳盡，涉及雙方以至第三方的權利與義務的項目比較多。除此，還有一些特定商品的買賣，涉及商品的技術條件、行業的慣例以及習慣做法也比較多，買賣這類的商品，一般都需要訂立詳細合同。

在此也附有樣本，可供大家參考。

3.5 標準合同 (Standard Contracts)

這是指同業公會或大型貿易集團或大的製造廠商，爲了出售某類指定的商品而制定的標準化的合同。例如倫敦油籽公會或其他農產品公會所制定的標準合同，即所謂倫敦合同 (London Contracts)、美國大工廠出售產品的標準合同，以及出售羊毛、木材等指定產品的標準合同等。這類合同的特點是：一是標準化，條款詳盡，文字肯定