

陆祖汶 编著

国际贸易 融资和风险

中国对外经济贸易出版社

国际贸易融资和风险

陆祖汶 编著

1997年7月

中国对外经济贸易出版社

新登字062号

国际贸易融资和风险

陆祖汶 编著

中国对外经济贸易出版社出版
(北京安定门外大街东后巷28号)

邮编: 100710

新华书店北京发行所发行

北京隆昌印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6.125印张 133千字

1992年6月第1版 1993年2月第2次印刷

印数: 5001—11000册

ISBN 7-80004-292-8/F·195

定价: 4.50元

内 容 简 介

本书翔实地介绍了国际贸易付款方式与融资，提供了跟单托收、信用证及银行承付融资实际应用例证。本书在对国际贸易融资分析的基础上，考察了融资风险，并重点介绍了外汇风险管理技术，向厂商指出了避免或减少外汇风险的决策方法。

本书内容新颖，实用性强，可作为外贸院校学生学习“国际贸易实务”课程的教学用书，还可供外资企业业务人员参阅。

序 言

国际贸易中的买卖双方处于不同的地理、社会、经济和政治条件，这些不同背景的相互作用要求贸易伙伴对交易中的风险作出估计，并决定如何减少风险或消除风险。

在任何一笔交易中，卖方最关心的是尽快从买方那儿收到货款并避免信用受损。买方所关心的是收到他所订购的货物，希望获得最低价格和最优惠的条件，包括融资。

与国内贸易比较，卖方将货物运往海外则有着较大的风险。在国内贸易中，由于对买方信誉易于了解，银行咨询的可信性、相互间容易沟通以及对法律制度的熟悉，卖方可以要求较少的保护，而在国际贸易中则常常要求更多的保护。

在这方面，银行可以提供服务，使国际贸易得以顺利进行，银行既可以是付款的渠道，又可以对交易融资，它以跟单托收和使用信用证这两种手段来代替记帐和不易被接受的预付现金的融通办法。这两种代替办法对卖方和买方都有保护作用，使他们都能免于各种程度的损失，并为双方提供不同程度的付款方便。简单地讲，付款条件给予卖方的保护性愈大，就会给买方带来较少的方便和更多费用。

在任何一项交易中，使用什么付款方式，最重要的决定因素之一是交易中的风险程度。卖方必须权衡风险和防止买主不履约。所以卖方和买方进行谈判时主要考虑以下的因素：

1. 付款金额和保护的需要；
2. 竞争者提出的销售条件；
3. 该行业中的通常做法；
4. 国际贸易中融通资金的能力；
5. 贸易对手在洽谈中的实力和地位。

如果卖方已经建立起可靠的销售渠道，占有一定的市场，他就处在有力的地位来要求价格和销售条件；相反，如果卖方尚未建立起自己的销售网，为了打进市场，取得一个市场份额，就会在价格和销售条件上作出让步，进行竞争。这样卖主的信用政策就需要有点冒风险的倾向，比起他的竞争对手的销售条件要更放手一些。

公司的销售人员受公司的信用政策的指导，决定对新、老客户都适宜的付款和融资的方法。在同一家公司，可以从两个角度去考虑问题，需要加以协调和解决。

从销售的角度，公司希望：增加销售和利润，扩大品种和市场；为此，公司就必须承担信贷风险，给予更多信贷的付款方式。

而公司的财务角度是要对公司信贷政策负总体责任，它所关心的是：将风险减到最低限度，都要立即付款；为此，公司必须有选择地销售，尽量不冒风险。

要使这两种相反的意见调和，公司就要考虑它所从事的业务性质，要考虑其资产周转率的高低，边际利润的高低以及资金融通的手段（吸收债权的能力）。财务方面的因素影响经理人员制定信贷政策，这就是：在公司的财务能力范围内，保证应收帐款的质量和变现，给予竞争性的市场条件。公司的信贷政策极为重要，它决定了国际贸易中将要采用的销售条件。

卖方在与买方最后签署合同前，一般采取以下这些步骤：

1. 卖方要评估一下交易中存在的风险；
2. 卖方在决定其销售中所冒的风险程度及其在财务安排的过程中，都要参照其信贷政策；
3. 在上述评估的基础上，卖方才能够向买方提出他出售货物的销售条件和付款方式。

在完成上述步骤后，卖方与买方签署销售合同。

为了使读者较好地理解国际贸易融资与风险，这本书首先介绍国际贸易的销售合同与基本单证；第二章、第三章、第四章介绍不同的付款方式，并阐述保护程度及给双方提供的融资种类；第五章分析国际贸易的主要风险及避免和减少外汇风险的技术；第六章就国际贸易融资的几个技术问题分别作专门的论述。

在编写本书的过程中，得到了徐肖远同志的大力协助，特此表示谢忱。

由于本人水平有限，书中难免存在缺陷，欢迎读者批评、指正。

编 著 者

1992年4月

目 录

序言	
第一章 贸易合同和基本单证	(1)
第一节 销售合同.....	(1)
第二节 基本单证.....	(5)
第二章 国际贸易付款方式与融资	(21)
第一节 国际贸易付款方式.....	(21)
第二节 跟单托收.....	(26)
第三章 商业信用证	(45)
第一节 基本原则和程序.....	(45)
第二节 信用证的优点和应用.....	(51)
第三节 信用证下的融资.....	(68)
第四章 银行承付融资	(79)
第一节 银行承付融资方式.....	(79)
第二节 银行光票承付融资的应用.....	(88)
第三节 银行承付市场和承付融资成本.....	(97)
第五章 国际贸易融资风险与风险管理	(102)
第一节 国际贸易中的主要风险.....	(102)
第二节 减轻外汇风险的选择.....	(106)
第三节 现货交易和期货交易.....	(123)
第四节 外汇利息风险和外汇发票.....	(132)

第六章	国际贸易融资技术与担保	(144)
第一节	出口融资中的有限追索权.....	(144)
第二节	出口业务客帐代理.....	(154)
第三节	银行担保和备用、履约信用证.....	(162)

第一章 贸易合同和基本单证

本章讨论国际贸易中所使用的销售合同和一些基本单证，以及它们在法律和商业上的一些基础问题。从这一讨论中，我们可以看出贸易合同及各种单证与融资的关系。

第一节 销售合同

国际贸易交易的第一步就是洽谈销售合同条款。鉴于国际贸易的复杂性，销售合同条款要清楚、明了地说明对交易有关各方的要求，这一点至关重要。

销售合同的形式

销售合同是买、卖双方的一项协议，它阐明了与交换有关的各种条件、条款和细节。

销售合同最简单的形式是买、卖双方通过函电而达成的卖方接受买方的订货或买方接受卖方的报盘的协议，协议可能是口头的，也可能是书面的。尽管口头协议在法律上一般也有约束力，但它潜伏着问题，因为有关各方对协议的具体条款可能有不同的理解。为避免误解，口头合同必须以书面形式来确认。口头协议只有在买卖双方已经有了长期的贸易关系、相互建立起信任的时候才能采用。

在更多的情况下，销售合同要经过买、卖双方多次的函

电往返才能形成。买方可以首先致卖方函电，对特定商品的价格和销售条件进行询盘；如果价格和销售条件已有前例，买方也可以简单地就某项商品直接向卖方订货。卖方以商品报价进行回答，一旦买方接受了报价，就形成了对双方都具有法律约束力的销售合同。

有时，一项订货或报盘不能全部为对方所接受，双方就通过函、电往返进行具体条款的进一步商谈，买、卖双方这样多次协商后就可能形成了约束双方的销售合同。

销售合同也可以通过将印就的报盘和订单寄给对方，经对方确认接受而具有法律上的约束力。有些出口公司使用条款不多的印就的销售合同，如果嫌不太具体，还可加以补充。这种印就的销售合同一般对拟订它的那一方有利，另一方一般就接受已经准备好的条款，不再为一些更有利的具体条件而进一步洽商了。采用这种印就的合同，一般涉及的金額不大，双方已经做过交易，并相互之间存在着高度信任，或者该行业中的通常做法就是采用印就的合同。

对于大額交易，特别是特定的项目交易，销售合同则应详细。这类的合同要经过买卖双方和他们的有关律师和技术顾问多次的洽谈之后才能产生，合同本身可能要包括交易中的详细技术规格，往往有数百页。

尽管销售合同的形式会有区别，但在国际销售协议中必须包含有一些基本条款。销售合同应该尽可能地完整和详细，交易双方将来的任何争执都要根据销售合同的条款来加以解决。

销售合同的主要条款

一份完整的贸易合同一般包括以下条款：

1.对货物的限定：买卖双方在销售合同中应该商定货物的准确限定，包括数量（数目、大小、重量和容量等）和质量（等级、成份或任何其它特性等）。

2.货物的价格：货物价格应注明单价（单位重量或单位容量的价格）和付款的货币。

3.贸易条款：诸如FOB，CIF等这样的贸易条款对贸易各方的责任和义务作了规定，它指出了货物的责任以及运输和保险的费用在什么情况下从卖方转移到买方。如果卖方付掉了本应由买方负担的一些费用，卖方在商业发票中应逐项列明。

任何一笔交易中商定的贸易条款都是买、卖双方所处的洽谈地位、竞争和该行业习惯做法等各种因素所起作用的结果。

为避免贸易条款的含糊不清和引起误解，国际商会对一些条款作了定义并广泛被采用。这些定义称为INCOTERMS（国际贸易术语解释通则）。

4.包装和唛头：适宜的包装对货物在运输途中提供了保护，也避免因货物受损而引起的争执。销售合同中如何规定货物的安全包装取决于商品的性质和运输方法。

合适的唛头有助于迅速无误地到海关提货。由于不同国家对唛头有不同的规定，买方在销售合同中应准确地对唛头提出要求，反映进口国家的规定。

5.装运指示：装运指示除了其它条款外应规定货物装船 的日期或发送的日期、运输方法以及随货发送的单证。

6.保险：在国际贸易交易中，必须订立确保货物从卖主的仓库运往买主仓库的途中安全的条款。是由卖方还是由买方负责安排或支付保险费用，取决于销售条款。在CIF条款

下，卖方负责保险，而在FOB或CFR(即C&F)条款下，买方至少要部分地负责运输途中保险的安排。

有时贸易条款要求买方负责保险，但买、卖双方可以在销售合同中注明由卖方安排保险。在这种情况下，卖方就在发票上特别列出为买方垫付的保险费用。

由卖方安排保险通常比较有利。及时获得仓库至仓库的全程保险，有利于交易的单证处理。买方付了货款之后，保险单证和其它单证将一次同时转交给买方，这样就使买方对商品有了明确的所有权。如果货物在运输途中受损，卖方可以保证通过索赔得到补偿，所得补偿将足以弥补损失。如果是买方安排保险，卖方较难提出索赔，因为保险单可能不在他的手中。运输的全程都在一家保险公司投保，也可消除因在两家投保而产生的争议之可能，因为存在到底由哪家保险公司对损失负责的问题，这可使索赔不致耽误。最后，卖方有了货物的投保单，很容易得到银行的融资，因为获得银行融资要有货物已投保的证明。

销售合同必须订明是由买方还是卖方负责安排保险和所要求的险别。

7. 检验和保证：买方可能要求货物装运前由第三方加以检验(通常由一家独立的检验机构进行)，以证明达到合同标准。也可能要求卖方向买方提供货物质量和正常使用的保证。

8. 付款方式：在商定付款条件(记帐交易、跟单托收、信用证或预付现金)的过程中，卖方要考虑买方的信誉、该商品的近期市场情况、以及竞争对手所同意的条款等。出口商可能在销售合同中指定一家银行作为他交易中的代理。

第二节 基本单证

国际贸易中的货物和资金的运转比国内的交易复杂得多。单证对获得付款、控制和转移货物的所有权、办理货物的海关手续以及检查是否符合销售合同的条款，都起着重要作用。

国际交易中要求有有什么单证，必须在销售合同中订明。一般来讲，卖方要负责制作和获得交易中所要求的所有单证。

无论地处内陆还是靠近港口的卖主，都能获得出口运输公司的服务，来帮助搞各种有关运输的事务和准备单证。运输公司一般设在装运港口，具有处理各种运输细节的能力，这包括：将货物运到装运港的船上；安排货物的海运或空运仓位；准备所有必要的出口单证；将小批量货物集中，以获得较廉的运价。

买卖双方都必须熟悉基本单证。这些基本单证是：

1. 运输单证，最重要的是提单(BILL OF LADING)；
2. 商业单证，包括商业发票、保险单、商检证明和包装单等；
3. 官方单证，出口或进口国家所要求的证件，如进口许可证、原产地证明书等。
4. 财务单证，最广泛采用的是汇票，它是出口商要求付款的凭证。

一、运输单证

装运单

装运单又称为海运提单，是负责将货物运送给交易一方（买方）的船运公司发给另一方（卖方）的装运证件。

提单有三个作用：

1. 所有人的证件，表明货主是谁；
2. 装运合约证明，表明船运公司将货物从装货港运送到目的港的义务；
3. 收到货物的收据，是船运公司开出的。

船运公司提供的提单可能有不同的形式，但所有提单都要提供以下几方面的信息：

1. 托运人的姓名和地址；
2. 船名；
3. 对货物的说明，如货物的品种、重量和体积、件数和唛头等；
4. 装货港和目的港；
5. 收货人或到货被通知方；
6. 对货物已装上船的确认。

一份提单可能是直接提单，也可能是指示提单。

直接提单是不可转让的，直接托运给所指定的一方（一般为买主）的提单，它又称为记名提单。船运公司在目的港将货物交给任何证明为所指定的一方的代表，并无需持有或提交提单来提货。直接提单所托运的货物直接送交买主，可以使他在付款之前就能收到货。

指示提单是根据署名的一方（一般指卖主或其银行）或

托运人的指示提交所运货物的提单。指示提单可以转让。卖主/托运人在提单背面背书之后可以将提单的所有权转移给另一方。承运人在货物到达目的港之后将货物交给已背书的提单持有人，并收回提单。

船运公司在全套提单上签字，一套通常有三份。所签字的份数要根据卖主、船运公司和领事当局的要求而定。只有签署后的提单才可转让。

所有签字的提单都交给卖方，每一份都对货物表明所有权，所以卖方必须将所有已签署的提单份数（即“全套”提单正本）全部交给受货的一方；在目的地，任何一份已背书的正本就足以凭藉从承运人处取货。

指示提单方便了货物所有权的转移，也使卖方或银行将货物掌握到买方按规定付款时为止。

一份提单可能是清洁提单，也可能是不洁提单（或称之为有批注提单）；

所谓清洁提单是指承运人或其代表已经查看了外包装、货物已装上船，确认完好无损。事实上，清洁提单上的外包装状况一栏内没有写上什么内容；

所谓不洁提单，是确定外包装状况不佳，或装船前货物亦已受损的提单，故承运人对外包装状况有所说明，以减少货物可能造成损坏的责任。

提单一般是已装运提单。已装运提单通过承运人签字而确认了货物已实际装到了开往目的地的船上。

银行要求

为货物提供融资的银行对有关商品常常要求其安全。这是由卖方银行提交一份清洁、已装运的指示提单来完成的。

这份提单未曾背书，交给托运人，或直接交给银行。

银行一般不愿接受一份不可转让的直接提单作抵押，因为这类提单直接给予买方，使其只要证明为受货人就能提货。此外，银行也不愿拥有直接给予他们的提单，即使这样做可保证银行对货物有直接控制权，但他们不愿实际地拥有货物。

联合运输提单

联合运输提单通常是由铁路或公路运输公司为采用一种以上的运输手段（如由铁路先运往港口，再装船运出），而采用的提单。

发出联合运输提单的经营商（他不一定拥有装运货物的船只），对货物从其收到的起运点到送达点的全程都负有责任。

这种提单证实了承运人收到或管理着运达目的地的货物，与一般海运提单所不同的是它没有证明货已装到船上。

货物转运人收据（又称“运输代理行提单”）

货物转运人收据又称“运输代理行提单”。利用货物转运人服务的出口商，托运货物后得到一份转运人的收据。转运人将不同出口商所托运的货物汇总在一个集装箱内交船运公司出运。通常船运公司只为整个集装箱发一份海运提单给转运人，出口商本人并不能为其所托运的那部分货物得到一份海运提单。

尽管货物转运人收据并非货物所有人的文件，但它提供了进口商/受货人可在目的地收到货物的手段。采用它的正常程序如下：