

出口融资与保险

宣家骥等编译
● 湖南出版社



出口融资与保险

宣家骥 林立

陈 收 廖进中

孙枫林 盛晓谋

曾德明 谢 赤

编 译

1984.11

湖 南 出 版 社

〔湘〕新登字 001 号

出口融资与保险

宣家骥等 编译

责任编辑: 杨 实
尹飞舟

*

湖南出版社出版、发行

(长沙市河西银盆南路 67 号)

湖南省新华书店经销 湖南省新华印刷二厂印刷

1992 年 8 月第 1 版第 1 次印刷

开本: 787×1092 1/32 印张: 11.25

字数: 259000 印数: 1—3200

ISBN7—5438—0355—0

F·45 定价: 5.10 元

编译者前言

为了满足改革开放的迫切需要，有效地促进我国机电产品的出口，同时不断提高我国“工业外贸”专业教学和科研的水平，我们必须正确认识国际金融市场的发展新动向，了解出口融资和出口保险对于扩大进出口贸易的积极作用。为此，我们编译了这本《出口融资与出口保险》。

本书是根据 Euromoney Publications PIC 1988 年出版的《The Guide to Export Finance》编译的。原书作者是伦敦巴克莱银行国际贸易服务部经理罗伯特·斯考伦博士和国际 BKR 财务公司总裁马丁·郎埃特博士。他们具有多年从事国际借贷、出口融资与出口保险的实践经验。本书内容涉及国际贸易、国际金融、国际商法、保险学和工程经济学、项目管理学等范围的知识，值得我国企业界、贸易界、金融界和学术界有识之士一读。

本书内容共分为三大部分：

第一部分是“出口融资系统”。详细介绍了世界五大洲 33 个国家和地区的出口融资与出口保险体系的背景资料，包括组织机构、立法、业务范围、融资的类型、各种条款、交易条件及费用等。

学习这一部分可以使我们更好地了解并利用世界各国的融资保险机构，了解我国扩大出口的融资途径及其成本，从而作出最优决策，以尽可能低的成本和冒尽可能小的风险，到

国际金融市场上筹集我国四化建设急需的资金。特别值得指出的是——利用出口融资和出口保险，可以有效地扩大我国大型成套设备和工程项目的出口。这对我国90年代扩大出口贸易来说，无疑是至关重要的发展方向。

第二部分进一步介绍国际金融市场上出口融资与出口保险的知识，分析融资各方（资金供应者、资金购买者、银行家、承包商）的不同观点和利害关系。“知己知彼，百战不殆。”

学习这一部分可以使我们会掌握和分析国际市场上的各种有用信息，从而正确判断什么时候销售什么产品为最好，如何销售和找谁销售，同时也能正确判断什么时候借钱最好，找谁借钱和怎样借钱。我们只有掌握了出口融资与出口保险的方法和技巧，才有可能获得最好的融资效果和出口效益。

第三部分介绍出口融资营销技术及未来趋势，突出介绍出口融资的最新发展（债务交换，贸易融资等），并且进行了个案分析。这一部分内容可以为我们今后进一步学习和研究出口融资与出口保险指明方向。

本书译文是湖南大学经济管理系众多教师集体劳动的成果。全书编译的组织、分工和统稿、校对由宣家骥负责。参加本书编译的人员和分工如下：

宣家骥——前言、导言、第一部分第一章的1~5节

林立——第一部分第一章的6~12节；第三章的9~11节；第二部分第三章

陈收——第一部分第一章的13~17节

廖进中——第一部分第二章

孙枫林——第一部分第三章的1~8节

盛晓谋——第二部分第一章、第二章

曾德明——第三部分第一章～第六章

谢 赤——第三部分第七章～第九章，附录，

本书的编译工作受到了机械电子部教育司重点科研项目科研基金的支持，本书的出版是机械电子部重点科研项目“扩大机电产品出口的出口融资与出口保险研究”的第一阶段成果。

由于编译人员水平有限，加之时间仓促，错误之处在所难免，敬请读者批评指正。

目 录

第一版导言	(1)
第二版导言	(6)
第三版导言	(8)

第一部分 出口融资系统

第一章 欧洲	(10)
§ 1. 1. 英国	(10)
§ 1. 2. 法国	(22)
§ 1. 3. 意大利	(37)
§ 1. 4. 比利时	(44)
§ 1. 5. 奥地利	(51)
§ 1. 6. 西班牙	(54)
§ 1. 7. 葡萄牙	(59)
§ 1. 8. 荷兰	(63)
§ 1. 9. 挪威	(69)
§ 1. 10. 丹麦	(74)
§ 1. 11. 瑞士	(80)
§ 1. 12. 卢森堡	(85)
§ 1. 13. 联邦德国	(87)
§ 1. 14. 瑞典	(96)
§ 1. 15. 爱尔兰	(106)

§ 1. 16. 芬兰	(108)
§ 1. 17. 冰岛	(115)
第二章 美洲、大洋洲	(117)
§ 2. 1. 美国	(117)
§ 2. 2. 加拿大	(133)
§ 2. 3. 阿根廷	(141)
§ 2. 4. 澳大利亚	(145)
§ 2. 5. 新西兰	(156)
第三章 亚洲、非洲	(164)
§ 3. 1. 日本	(164)
§ 3. 2. 南朝鲜	(173)
§ 3. 3. 台湾	(177)
§ 3. 4. 香港	(183)
§ 3. 5. 新加坡	(186)
§ 3. 6. 马来西亚	(190)
§ 3. 7. 印度	(192)
§ 3. 8. 印度尼西亚	(196)
§ 3. 9. 土耳其	(199)
§ 3. 10. 以色列	(202)
§ 3. 11. 南非	(206)

第二部分 出口融资与出口保险的基本知识

第一章 什么是出口融资?	(210)
§ 1. 1. 出口融资的意义	(210)
§ 1. 2. 怎样进行出口融资?	(218)
§ 1. 3. 政府的作用	(223)
第二章 用户的观点	(227)

§ 2. 1. 卖方的看法	(227)
§ 2. 2. 买方的观点	(230)
§ 2. 3. 承包商的看法	(233)
§ 2. 4. 融资协议的评估	(237)
第三章 1970—1987 年形势的评述	(263)
§ 3. 1. 1970—1987 年出口融资的进展	(263)
§ 3. 2. 资本流动变化带来的影响	(268)
§ 3. 3. 债务危机的解决	(268)
第三部分 出口融资与出口保险的发展趋势	
第一章 福费廷	(270)
§ 1. 1. 什么是“福费廷”?	(270)
§ 1. 2. 福费廷的优点	(278)
§ 1. 3. 福费廷费官方出口信贷项目	(280)
§ 1. 4. 特定因素	(283)
第二章 私营市场的出口信贷和政治风险保险	(286)
§ 2. 1. 保险人	(286)
§ 2. 2. 可供选择的保险	(289)
§ 2. 3. 融资债券的保险	(294)
§ 2. 4. 私营市场的前景	(294)
第三章 债务互惠掉期市场与债务 ——自有资本的转换	(296)
§ 3. 1. 市场的起源	(297)
§ 3. 2. 市场的发展	(298)
§ 3. 3. 债务——资本转换计划展望	(299)
第四章 银行与工程承包人、出口人之间 关系的变化	(304)

§ 4. 1. 银行家的看法	(304)
§ 4. 2. 信用压力	(304)
§ 4. 3. 银行的反应	(305)
第五章 工程承包人的看法	(308)
第六章 出口融资和资本市场	(312)
§ 6. 1. 背景	(312)
§ 6. 2. 出口信用贷款的证券化	(313)
§ 6. 3. 出口信贷融资和套利机会	(317)
第七章 新型公共项目的私营化和出口融资 个案分析	(321)
§ 7. 1. 公共服务项目的私营化趋势	(321)
§ 7. 2. 项目融资的重要地位	(322)
§ 7. 3. 出口融资与私营新项目的筹资计划	(323)
§ 7. 4. 香港海底隧道项目个案分析	(325)
第八章 反向贸易	(329)
§ 8. 1. 转手贸易	(331)
§ 8. 2. 预购	(332)
第九章 第三部分的结论	(338)
附录 1. 术语一览表	(339)
附录 2. 出口融资与保险机构地址	(342)

第一版 导 言

在最近 30 年时间里，国际贸易发生了戏剧性的变化。大多数发达地区经济取得了巨大的发展，与此同时，许多一直被称作不发达地区的国家在这一时期也取得了飞跃的经济增长，实现了经济上的自立。在这一过程中，许多国家都为自己创造了巨大的财富；另外一些国家，通过矿产、能源的开发，甚至获得了更多的财富，而且他们正试图用这些财富“买”回自己国家经济和工业的发展。

贸易的这些连锁过程及其发展一直受助于并且也反过来作用于国家贸易基础的发展。这个基础的规模正在不断扩大，技术水平正在不断提高。从大型的喷气式客机到微型集成电路，我们可以验证这些战后用于贸易的技术商品推动了国际贸易，而且可以对它们所起的作用进行分析评价。

直到最近，国际贸易基础的一个方面才被少数几位专家认识到，那就是：提供出口信贷和出口保险的机构为了满足对它的迫切需要，其规模已发展到同国际贸易基础的其它几个方面一样大了。正是为了满足这种迫切需要，提供出口信贷和保险的机构才会有更大规模的扩大，否则这种发展就不可能出现。

出口融资所涉及的资金数额是巨大的。据估计，1979 年 12 家最大机构把未付款项和抵押品所占用的资金计算在内的出口融资总额相当于 1,660 亿美元，同年新的承付款项就

超过了 300 亿美元。这些机构短期经营的总保险负债轻易地就达到了巨大数额，这使得出口融资大约占去了 1/3 的欧洲货币银行贷款市场，比欧洲债券市场还大，而且实际上比另外的任何一个国际资本市场或任何一个国内资本市场的对外部分都要大。美国市场，日本市场和英国市场就是如此。

利用国际性借贷资金的做法正在整个世界范围内兴起。采用这种方法的人，上可以从国际机构、外国政府或本国政府的机构和部门，下可以从私人公司那里去筹措资金。

出口信贷市场是最集中的地方，它的目的就是为国际贸易融通资金，而中期市场又专门为资本商品的国际贸易融通资金，所以出口信贷市场对世界经济某些方面具有特殊的意义。

以信贷为基础给资本设备的购买者提供资金来源的做法，使得与通常的出借资金区别开来。这种方式下对资本设备的需求远大于不采用这种做法时的需求——它是一种受到大多数供应国鼓励的做法。70 年代中期到末期，出口融资行业已有了巩固的世界范围的市场，这样说或许没有错——如果出口信贷市场在世界范围内关闭，那么其直接后果将是：绝大多数发达国家的国民生产总值将会急剧减少。

出口信贷市场通过补贴率为设备的购买者和大项目的保证人提供资金来源，也使得大量将会延长或无效的投资能够继续下去。

靠提供特殊的资金来源以推动资本设备的进口，一直有助于工业的发展，尤其是在发展中国家和东欧。在一定程度上，它增加了接受国的生产潜力，如果没有这一措施，就不可能推动工业的发展。在一部分生产潜力已经失去活力的同

时，另一部分生产潜力已逐渐可以同老的发达国家相比。国际贸易的发展并不是一场一方得益而另一方受损的游戏，国际贸易应该是互惠的。世界各国的国民生产总值已经比战前大大增加了。

一些已经跨入经济增长行列的国家所采取的发展政策的相对成功，产生了强烈的效果，尽管这并不是南北对话中最精彩的部分。但毫无疑问，这些新的工业化国家已经从通过出口信贷市场来获得资金这一方式中得到了好处。它们中的一部分为寻求向国外市场出售自己的产品，已变成了国际资本市场中出口信贷的贷款方。他们并不赞同经济合作与发展组织，这是学术界一个倍受关注的话题。而一些出口型工业化国家却是赞同的，这乃是妨碍维持国际间相互理解长期发展远景的一个重要因素。

所以出口保险和出口信贷已对推动世界贸易作出了实质性的贡献。随着保险和信贷资金可以从其他国家获得这一意识的增强，国际贸易在技术和设备方面有了更大程度的集中。

本书分两个部分。第一部分以通常的术语陈述出口保险和出口融资各方面的特点。第二部分对大多数世界出口保险和出口融资体系进行描述。

第一部分讲述了适用于所有出口信贷和保险体系的一般性原则，阐述了融资和保险的特点及它们在出口信贷中的独特关系，解释了一些专门术语，分析了政府所起的作用以及可以运用的调度资金的措施。我们试图为出口融资的用户们，即出口商、进口商、承包商、银行家，阐明普遍适用的原则，以便能使他们获得最好的结果。

这些原则并非一成不变。每个单独的体系从根本上各不

相同，它们正随着时间发展而发生变化。因此一种特定的策略只适用于特定的时间里、特定国家的特定环境；不可能适用于一切时间范围，更不可能适用于不同的国家或不同的环境。

但是各种代理机构确有其相似之处，毕竟它们都是在完成同样的工作。了解它们的作用以及我们所谈论的这个体系的各种特殊的性质，乃是寻求达到最优目标的至关重要的前提条件，该体系在过去十年的广泛世界性争论中已逐渐形成。本书也列举了有关争论方面的历史知识以及各种刊物，除了是因为它本身十分有趣的原因之外，我们也确实想为各位实践者就各个代理机构在营运中所受的限制提供必要的了解。

本书第二部分，讲述的是关于世界出口信贷体系信息的可获取性，其中每个部分的内容都尽可能做到新颖。然而本书的研究和最后定稿前后花了两年时间，因此在一些领域将发生一些变化也是不可避免的。

我们试图把各个体系的适当内容划归为不同的章节，就大的体系来说，如可利用的保险融资机构，就对其成本和获取途径都作了描述。对融资的类型、各种条款、条件及费用也进行了阐述。我们给出所有可获得的资料，来展示各代理机构及其业务范围。

新近加入市场的潜在客户，只要他们掌握了本书第一部分所介绍的背景资料 and 观点，以及具备了在第二部分中所探讨过的有关这种体系的特殊知识后，就会有足够的信息来判断销售什么产品最好，以及如何销售和找谁销售。那些在出口融资方面有经验的经销商，可以在获得优先信息方面做得更有成效。

供应商可以通过了解竞争对手所可能提供的——不仅仅是融资方面；也包括可以提供的各种保险的承保内容，以及详细的费用情况——来获得利益，甚至能与其竞争对手匹敌或击败对手。

在过去，在可能的保险范围内，各种相互牵连的变化导致了大多数合同的成功或失败。如果购买者懂得供应商所获得的保险范围及融资的途径的话，购买者就可以站在更重要、更好的位置来评价具有竞争力的价格，并获得更好的融资效果。

本书由有实践经验的专家撰写，其成果适用于各专业人员，包括出口商、进口商、项目担保人、政策制定者。该学科不仅范围大而且非常重要，但实际上到目前为止它还没引起各高校的足够重视。

本书值得引起企业界和学术界的足够重视。

第二版 导 言

全部重印的《第一版导言》写于1982年6月，时值1982年8月金融世界的损伤性事件，也就是墨西哥债务问题爆发的前夕。乐观的讲，第一版导言的基调是没有错误的——它讲的是进行世界贸易所带来的好处和国民生产总值的增长，只有在发达国家提供迅速有效的出口信贷条件下才发生。从四年的债务危机，从出口信贷机构蒙受的损失，从经济平衡中优势由产油国到耗油国的重要转移，从国际金融市场的革命性变化等为出发点，来回顾第一版导言，它以乐观的基调来阐述对过去一个时代的看法，给读者留下了清晰的印象。

从1982年6月以来，世界已经发生了巨大变化，尤其是各方的态度已经改变。发达国家政府正式考虑为其经济的一个部门——出口部门提供资助，而且尤其表现在对资本货物部分的资助上——这就象是一种毫无必要的畸变。

一家在重型机械工程方面有长期优秀业绩的欧洲公司可以公开自夸其现行利益主要来自于出售门面而获得的。而当一个新来的外贸主管宣布他的目标是少出口资本货物到第三世界，而多出口饼干到美国时，人们可以看到，在如此众多的发达国家，尽管私人企业和政府之间存在着表面上的对抗，但各方态度的改变已经在1986年的现实中得到了证实。要在这方面争论出一个使进出口各方都认可的结论是困难的。

解决的办法，只能通过一些事例来说明。例如：尼日利

亚表面上采取傲慢的态度来对待贸易偿债义务；墨西哥债务问题却越来越严重，这表明通过传统的重新安排的方法是不可能解决的，沙特阿拉伯的消费计划事实上被冻结；南非经济由于政治骚动而陷于混乱。

在第二版中新增了一章，它对过去四年出口融资领域中的各方面发展都作了阐述，书中的插图与1982年印刷时所采用的完全不同。新的一章，不仅讲述了各种变化，而且列举了适用于出口商利用的各种方法的正在变化的特征。出口国和出口商仍需要保证其边际竞争优势，财务一揽子计划仍然是出口方“政策武器”的一个重要组成部分。本章的主题就是出口方财务一揽子计划的概念及变化特点。对本书的另一部分所作的实质性修改是为了反映从1982年以来所发生的各种变化。例如：有关为出口信贷提供资金的一节就新增了对资本市场的运用进行分析，使之成为一种为出口融资直接提供资金的新手段这方面的内容。

除了对第二部分所作的增补和修改外，第一部分也由戴维·博文和多米尼克·米尔斯进行了全部修改，所以它不仅反映了有关大多数出口信贷机构所提供的资金设施的现行状况，而且它还对一些甚为重要的非经济合作与发展组织成员的出口信贷机构的各种活动作了更为详尽的分析。