

411.27-7222./1

1037500

R1220/00

银行国外业务实务

〔西德〕马克斯·布吕格曼 著

中国银行国际金融研究所 译

中国财政经济出版社

Die Banktechnik des Auslandsgeschäftes von

Max Brügeman

根据西德储蓄银行出版社 1969 年版译出, 并

参照本书 1977 年版进行修订

银行国外业务实务

〔西德〕马克斯·布吕格曼 著

中国银行国际金融研究所 译

*

中国财政经济出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京印刷二厂印刷

*

787×1092 毫米 32 开本 8.25 印张 176,000 字

1982 年 6 月第 1 版 1982 年 6 月北京第 1 次印刷

印数: 1—9,000

统一书号: 4166·355 定价: 0.80 元

译 者 的 话

近几年来，随着我国对外经济往来的不断扩大和对外贸易的不断发展，银行国外业务活动日益增多，国际结算范围更加广泛。为了适应这一形势发展的需要，有必要了解和熟悉国外银行的业务经营内容和做法。但是，据我们所知，有关这方面的书籍国内出版的很少。为此，我们组织翻译了1969年西德储蓄银行出版社出版的《银行国外业务实务》这本书。

本书比较全面地阐述了西德银行经营的国外各项业务，不论对国际支付往来、跟单托收、跟单信用证，还是对国外担保业务、外汇交易活动、非贸易支付方式，均作了繁简不同的阐述；比较详细地介绍了各项业务的具体做法，不仅对多年沿用下来的传统做法作了详细介绍，而且对近几年来采用的一些新的做法也作了具体介绍，如：全球银行间金融电讯协会、欧洲支票卡、浮动汇率等。尤其是对跟单信用证业务介绍得更加细致，从信用证的性质、种类到使用条件、手续，以及同法律上的关系，应述尽述。此外，本书还附录了国际商会制定的《托收统一规则》、《跟单信用证统一惯例》、《国际贸易条件解释通则》。本书既可供从事国外业务的银行、外贸职工作为业务参考，也可供有关的财金、外贸院校教师作为教学参考。

这里需要向读者说明的是：一是，本书内容虽然是从西德银行角度出发的，但是，由于西德出口贸易额居世界第二位，银行国外业务又与外贸业务紧密相关，所以西德银行在西方国家银行中具有较强的代表性；二是，本书是根据1969年版本所译，尽管时隔12年之久，在此期间银行国外业务有所发展变化，然而书中大部分内容至今依然适用；三是，本书并非全文照译，我们从提高图书的社会效果出发，对一些无关紧要的内容作了适当的删节，并根据1977年新版本对部分章节作了必要的修改和补充。

本书主要是由中国银行国际金融研究所麦国平同志翻译，北京外贸学院王润荣同志翻译了部分章节。北京外贸学院蔡跃雄、王润荣、王正富和中国银行吴念鲁、史映如、袁守强六位同志参加了校阅。在本书翻译过程中，还得到了银行有关部门一些同志的帮助和指正，在此一并致以谢意。

由于我们水平所限，翻译得未必完全准确，甚至有可能存在差错之处，诚望读者予以批评指正。

中国银行国际金融研究所

1981年9月

目 录

第一章 银行国外业务的基础	(1)
第一节 银行国外业务的任务	(1)
第二节 与国外银行的合作	(5)
第三节 外贸支付条件	(11)
第四节 外贸业务中的单据	(20)
第二章 与外国的支付往来	(34)
第一节 支付往来实务	(34)
第二节 客户的外币帐户	(52)
第三章 跟单托收	(54)
第一节 托收统一规则	(54)
第二节 跟单托收实务	(58)
第四章 跟单信用证	(69)
第一节 跟单信用证的本质	(69)
第二节 法律基础	(72)
第三节 跟单信用证统一惯例	(74)
第四节 国际交货条件	(76)
第五节 跟单信用证种类	(80)
第六节 跟单信用证实务	(102)
第五章 国外担保业务	(131)
第一节 担保的实质及做法	(131)
第二节 担保的种类	(135)

第六章 外币现钞 旅行支票 旅行信用证	(139)
第一节 外币现钞	(140)
第二节 旅行支票	(141)
第三节 欧洲支票	(147)
第四节 旅行信用证	(152)
第七章 外汇买卖和外钞买卖	(154)
第一节 外汇买卖	(154)
第二节 外钞买卖	(190)
附录一 托收统一规则	(193)
附录二 跟单信用证统一惯例	(202)
附录三 国际商会国际贸易条件解释通则	(220)

第一章 银行国外业务的基础

第一节 银行国外业务的任务

银行国外业务主要是为德意志联邦共和国（以下简称西德——译者）从事对外贸易的客户服务。

银行国外业务活动的基础，是客户在国际贸易往来中成交的进口、出口和转口业务。此外，还有国际劳务往来中所需的支付，以及国际资本往来中的交易。

下面，对银行国外业务提供的多种服务做扼要的介绍。

银行的合作，有利于对外贸易的客户建立业务关系。它既可以通过国外代理行对新的外国贸易伙伴做资信调查，也可以向国外代理行提供本国客户的资信情况，并做商情调查，在为对外贸易客户服务的出版物上，反映进出口商供求愿望等。这样，常常会导致进出口商之间建立起新的业务关系。

在提供资本货物方面，买卖的成交常常要求发货人提供银行担保（预付款担保、投标担保、履约担保等）。在这种情况下，银行通过和国外代理行的合作，提供上述担保，从而对买卖的成交起着决定性的作用。

银行国外业务的另一个任务，是开立跟单信用证，以保证出口商收款的安全。跟单信用证是国际贸易往来中主要的支付凭证。开证银行以自己的信誉代替进口商的信誉，它受

进口商的委托，通常对出口商承担了在一定条件下不可撤销的支付义务。

出口商收取货款，需要银行密切合作。银行通过在世界各地的代理行网向外国进口商提示发货单据（发票、货运单据等），要求付款；反之，如果外国代理行委托本国银行对西德进口商办理托收，本国银行也应予以合作，这就是互委跟单托收业务。

出口商根据世界市场的竞争形势，要求外国进口商支付的凭证，通常采用的是汇票，即进口商承兑出口商开立的载有支付期限和货款金额的汇票。银行通过国外代理行将汇票交给付款人，并要求其承兑。当出口商需要通过汇票贴现，立即支取货款时；或者出口商不要求贴现，而待汇票到期提交进口商兑现时，都需要银行参与。同样，本国银行受外国代理行的委托，也可以办理需要由本国进口商承兑的业务。

由于国内利率条件比较有利（指贴现率较低——译者），外国出口商往往愿意在国内贴现其汇票。他们在开出承兑委托书的同时，开出汇票贴现委托书，一并递交给银行。

出口商既要同进口商商定某种支付方式，又要保证收款的安全，就只有通过银行办理贸易结算才能做到。为此，银行又发展了一种特殊的信用证格式，叫做承兑信用证。

银行还有一个重要任务，是注意与国际货物往来有关的汇率风险问题。成交出口业务时，签订的贸易合同一般只规定一种货币，而贸易双方却处于各种不同的货币区域里，所以，合同规定的支付货币对其中的某一方必然是外币。用外币支付或收款的这一方，在签订合同时，就冒着汇率变动的

风险。因为从合同签订日至实际付款日的这段期间内，外币对本币的汇率可能发生很大的变动，如平价变动。尤其是在货币不稳定时期，汇率风险对国际贸易威胁很大。因此，银行在经营远期外汇买卖时，担负着轧平头寸，使客户避免汇率风险的任务。具体地说，银行以固定的西德马克汇率，向那些对汇率安全有兴趣的客户买进远期外汇，待到期时交割；或者以固定的马克汇率，卖给需要远期外汇的客户，以便客户到期履行付款义务。银行和那些愿意接受远期外汇交易的客户，一起做这种背对背交易。这样，客户可事先匡计货物交易的远期外汇收付，就不必担心汇率风险这个棘手的问题了。

特别是在西欧，大量的外贸业务都在“光票付款”的基础上成交。因此，这种背对背远期外汇交易在国外支付往来中，就占有特殊重要的地位。

银行每天要从两方面办理无数的西德马克或外币付款委托书。一方面，从国外银行收到出口商的托收委托书；另一方面，又受本国进口商的委托，对外国出口商办理付款。银行在办理支付结算时，如果付款用的是外币，还要办理外币对西德马克的买卖业务。

在客户与国外的劳务往来中，参与国际支付也是银行的基本任务之一。因为在国外的劳务或者在国内为国外提供的劳务中，一般都需要银行办理与此有关的支付。

许多劳务都与进口、出口和转口直接有关。诸如货物运输，货运保险，受出口商委托在世界各地推销货物，以及为进口商拉生意的外国代理人的活动等均属此范畴。银行受客

户或外国银行的委托，办理运费、租船费、港口费、保险费及代理人佣金的收付，支付与贸易往来有关的领事费用、海关费用，在国外出版物上刊登广告的宣传费，参加国际展览的费用等，都是银行国际支付往来的项目。

其它国际劳务往来非常多。例如，工业部门利用国外的专利，就要把专利费寄往国外；在国外发生诉讼时，要付诉讼费用；在国内电影院放映外国电影，要向外国出租人支付租片费用；还有向暂时或长期移居国外的老工人汇出社会保险金及养老金，或受外籍工人的委托将他们的一部分工薪汇回祖国，等等。此外，西德也需要外国提供劳务，这些劳务都要通过银行办理国际支付。

在国际劳务往来中，特别重要的是旅游业。西德出国旅游者，在国外需要外国提供各种劳务；外国旅游者在西德，同样也需要西德向其提供各种劳务。对于这些劳务的支付，银行要按照国际旅游业的特殊需要，向客户提供不同的支付方式。客户在银行可以买进前往旅游国家的现钞、支票，或委托银行将款汇至旅游地点。此外，银行可以用西德马克购进外国的支付凭证，向外国旅游者提供西德的支付凭证。

在与国外的资本往来中，银行的任务比在劳务往来方面更多样化，它不只限于对交易办理支付。这一点在外国有价证券业务中，表现得尤为明显。银行受客户的委托，向外国人买入或卖出有价证券；或者受持有外汇的外国人委托，在西德证券交易所进行买卖。银行办理这种买卖有价证券委托书，仅仅是其业务的一部分。国外有价证券往来业务的另一个重要任务，是在国外资本市场上发行或推销本国某一家公

司的有价证券，或者在西德资本市场上出售外国债券方面进行合作。

此外，在资本往来中，银行还为争取参与各国企业，为国内企业在国外建立分支机构，为私人购买外国地产及房屋等方面进行活动，向客户提供相应的银行服务。

银行的另一个十分重要的任务，是为外贸筹措资金，即为国际商品交易准备必要的贷款。例如，出口商从购买原料到生产商品，直到货物卖出后收回货款为止，都可以通过银行筹措资金。必要时，银行还可以按外国进口商采用的不同支付方式，为外国进口商筹措资金。当本国客户进口货物时，银行可凭进口商提供的货款开出信用证，进口商在本国以货物售出所得的货款来偿还银行贷款。这里需要提及的是，出口生产资料商品的中、长期信贷和本国公司接受外国的中、长期信贷（如外汇信贷），均由西德出口信贷银行或复兴信贷银行提供。

综上所述，银行国外业务是多种多样的。至于银行国外业务在实务方面与国内业务相比有哪些不同之点，将在以后各个章节中明确阐述。

第二节 与国外银行的合作

一、国外代理行

银行国外业务实务同国内不一样，如果没有外国银行的合作，就无法进行。因为西德银行除了少数外，在国外都没有

设立分行。在国内业务往来中，大部分银行设有分支机构，如储蓄银行中心行。对国内客户的委托可以通过储蓄银行组织系统办理。而办理委托的国外业务，原则上需要外国银行的合作。这些外国银行通常被称之为西德银行在国外的“代理行”；反之，西德银行则是外国银行在西德的“代理行”。

国外代理行可分为两种：一种是有帐户关系的甲种代理行；另一种是没有帐户关系的乙种代理行。

这两种代理行在业务实务上的区别是：与甲种代理行业务往来中的支付，大都通过互相开立的帐户直接进行结算；而与乙种代理行业务往来中的支付结算，却需要通过第三者银行来办理。

本国银行主要是与在西德有官方货币牌价的那些国家的银行（西欧国家、美国、加拿大），或者与那些主要是用西德马克进行支付往来的国家的银行（东欧、中东、南美等地区的国家），建立帐户关系。要不要建立其它货币的帐户关系，取决于使用这些货币的银行业务量。

西德银行与甲种代理行的合作特别密切，完全可以信赖，它们是西德银行在该国的主要代理行；反之，外国代理行也把与它们有帐户关系的西德银行看作是它们在西德的甲种代理行。甲种代理行之间特别信赖的关系主要表现在：为经常不断的业务往来，相互提供一定的信贷额度。

西德银行除了与甲种代理行的业务关系外，还要同其它外国银行建立业务关系。在委托办理国外业务时，由于各种原因，取得这些银行的协助是很必要的。一方面，如果客户要求只由承兑人的往来银行办理跟单托收，这就可能出现向

没有业务关系的外国银行提示单据的情况；另一方面，一些不属于甲种代理行范围的外国银行，对取得某些客户的委托可能挺感兴趣，但是，只有当这种委托经常出现，而且对这些银行的参与不存在重大疑虑的时候，它们的愿望才能得到满足。在长期的业务联系过程中，通过不断地接触和了解，可能发展到交换控制文件，以致建立正式的代理行关系。这些银行在未建立帐户关系之前，被视为乙种代理行。

在甲种代理行稠密的国家里，乙种代理行关系比较少。这是由于除了上面提到的原因外，在业务往来中没有必要再增加代理行来办理代理业务。建立乙种代理行的业务关系，大多数是在业务往来有限的国家里。在这些国家里有帐户关系的代理行，不像在欧洲国家那样多。通常与乙种代理行都签订有“代理合约”。这些合约详细地规定相互代办的委托业务的内容，用什么方式结算，用哪种货币支付等。签订“代理合约”的好处是：即使没有建立帐户关系，一收到付款委托书，就可以立即办理，不必等待汇款来补偿头寸。实际上，这种“代理合约”的效果，同建立甲种代理行业务关系相似，在合约范围内，也经常提供一定的信贷额度，例如，为信用证往来提供的信贷额度。

许多外国代理行在西德驻有代表或设代表处。其主要任务是同当地的代理行保持联系，帮助解决双方业务往来中发生的具体问题。

二、代理行网的建立

银行代理行网的建立和发展，是与西德对外贸易的发展

相适应的。目前，西德从事对外贸易的客户的业务关系已遍及世界各地，银行为了适应国际结算业务的需要，在世界各地建立了代理关系。

在对外贸易的重点国家和地区，由于客户和这些国家或地区的进出口商进行频繁的贸易，因而西德在这些国家和地区的代理行网就特别稠密。在欧洲各国的代理行比在世界其它地方的代理行多得多。它们几乎与所有经营国外业务的欧洲各国银行都建立了代理关系。

东欧国家的情况比较特殊。这些国家通常只由国家银行，或者由国家银行建立的外贸银行经营国外业务。唯一例外的是南斯拉夫，该国的银行业比较分散，并允许许多银行经营国外业务。

在贸易往来较少的国家里，代理行网则比较稀疏。当客户与有关的国家尚未建立起业务往来关系时，银行则没有必要在这些国家建立代理行关系。如果客户与这些国家建立了业务往来关系，通常就要紧接着建立代理行关系，因为银行都愿意委托自己的代理行办理有关业务。因此，经营国外业务银行的代理行网的大小，总是取决于它们的客户所建立的外贸关系。

在有甲种代理行关系的国家里，不仅在主要的大城市，而且在外贸比较重要的次等城市开立帐户。大多数代理行都有大量的分行，通过这些分行代理关系，可以扩大到全国所有重要的地方。银行大都和这些代理行商定，直接把委托书寄到代理行的分行，从而加快了委托业务的办理。所以，同外国的大银行建立代理关系，就会导致在该国的代理行网

特别稠密。此外，同其它从事国外业务的重要外国银行建立代理关系，也同样十分重要。

三、国外业务往来实务的前提

与外国代理行进行业务往来实务的前提之一，是相互交换并审核委托书所必须的控制文件，包括交换签字样本，商定电报密押表。

签字样本

大多数代理行专为国外业务印制签字样本，以便根据样本审核委托书的签字，并可以减少附件数目和简化手续。

电报密押表

银行电报密押表，用于双方的电讯业务往来，即用于对国外代理行的委托和国外代理行对本国银行的委托。用哪一方银行的密押表，应由双方协商确定。在业务往来中，即可用电报密押表来编写电报、电传或电话付款委托书中的密押。

目前，在国际业务往来中，有一种统一的电报密押表，它大大地方便了编写和核对电报密押的工作。在实际工作中，已有许多银行使用这种密押表。

收费表

它是国外业务往来中收费的依据。收费表告诉代理行，本国银行为它办理委托的手续费和佣金率。

提供便利

在代理行之间的业务往来中，提供便利具有重要意义。它通常由特别合约规定，有时也以默契的方式提供。所谓提

供便利，就是指代理行之间相互提供信贷，以便双方业务往来的顺利进行。信贷的额度，应根据当事银行的资信而定。如果要限制，一般都是“内定”，即不把限额告诉代理行。它特别适用于邮程信贷，即往来帐户的短期透支信贷。

邮程信贷

当外国代理行持有的帐户没有足够的备付金时，本国银行可以提供透支信贷，以办理外国代理行的付款委托。由于外汇买卖时常无法及时收到补偿头寸，提供邮程信贷就可以及时办理较大金额的电汇付款。在邮程信贷的基础上，银行经常开立信用证。开证银行寄信用证时，一般都不立即付款或通知银行拨付所需的款项，而要等到付款银行或通知银行收到信用证项下的单据并按通知条件接受后，才会拨款。如果开证银行在付款银行的帐户上透支，那么它必须在邮程信贷的时间内拨付补偿头寸。这样，付款银行才可以随时为其外国代理行办理付款。因此，邮程信贷仅仅是为短期透支而设的帐户，其结欠利息率也依此而定。

如果信用证项下的补偿头寸，需要一段时间（如30天、60天、90天、180天、甚至一年）才能筹措到，代理行之间必须签订特别合约。这种为筹措补偿头寸所需要的较长期的信贷，大部分通过预付帐户结算。信用证项下的付款，要记在代理行为此专门设立的特别帐户的借方，待合约的期限届满后，再通过往来帐户销帐。

在承兑信用证限度内，建立承兑关系也属于提供便利的范畴。承兑银行为代理行对信用证受益人担负承兑汇票的义务，并按受益人的愿望贴现承兑汇票。代理行应对承兑银行

负责。承兑汇票到期时，承兑银行要借记代理行的帐户。假如承兑银行和代理行之间没有建立帐户关系，则要通过其它途径将垫付金额按期偿还给承兑银行。

保兑信用证也是提供便利的一种方式。如果一家银行保兑了代理行开出的信用证，它就和开证银行一起承担了对受益人信用证项下的义务和责任。如果合约中规定了担保内容，委托银行则无需在代理行事先存入一笔担保金额。

实际上，议付跟单信用证规定的即期或远期汇票，也是对开证银行提供的一种便利。如果开证银行不能在开证的同时筹措到信用证项下的付款金额，付款银行就以议付承担了付款责任。从广义上说，甚至购买旅行支票，兑现旅行信用证，也都是对有关的发行银行及签发旅行信用证的银行提供的一种便利。

在银行国外业务中，如果没有提供便利这一条，某些委托业务就根本无法办理。在业务往来中，通过相互提供足够的信贷，这是建立代理行关系的基本条件之一。由于提供信贷要考虑当事银行的资信，所以，在选择某一家外国银行为代理行时，首先应特别仔细地审查该家银行的资信。对客户来说，外国代理行作为他们的往来银行提供便利，就意味着在许多方面都有利于他们经营的外贸业务，有时甚至比在国内筹措资金更加有利。

第三节 外贸支付条件

在外贸业务方面，银行与客户合作，主要是根据进出