

# 进出口贸易融资实务指南

[美] 简·金曼·布伦戴奇 著

苏珊·A·舒尔策

吕为为 杨晓松 译



国际文化出版公司

11153/26

# 进出口贸易融资实务指南

〔美〕 简·金曼·布伦戴奇 著  
苏珊·A·舒尔策  
吕为为 杨晓松 译

国际文化出版公司

一九八八年·北京

THE  
FUNDAMENTALS  
OF TRADE  
FINANCE

Jane Kingman-Brundage

Susan A. Schulz

---

根据美国威利父子公司1986年版翻译

**进出口贸易融资实务指南**

[美] 简·金曼·布伦戴奇 著  
苏珊·A·舒尔策  
吕为为 杨晓松 译

国际文化出版公司出版

新华书店北京发行所 发行

天津蓟县百花印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 9.25印张 198千字

1988年9月第一版 1988年9月第一次印刷

ISBN7-80049-133-1/F·9

定价:2.50元

## 译者的话

《进出口贸易融资实务指南》是一部论述国际贸易支付方式和进出口资金融通的最新专著。该书共分三部分：第一部分重点介绍国际贸易支付的几种基本方式，如付款交单、承兑交单及信用证等，并且论述了融通贸易资金的基本结构程序；第二部分详尽地分析了国际交易的总体结构及其程序，并在此基础上建立起融资模型。借助融资模型，可以对国际贸易支付或融资安排的技术充分性与合理性作出评估，从中选出最佳方案；第三部分由六个附录组成，包括备用信用证、价格术语归纳、跟单信用证统一惯例1983年修改本等。本书特色是将理论溶于实务之中，采用大量的图示详尽描述支付与融资的程序，使用难点诊断法，快速准确找到问题结症并予以解决之。本书文字叙述深入浅出，易懂易记，对于从事国际贸易与金融实务的人员是一本必读书，而且也对外贸院校师生具有一定的参考价值。

## 原版前言

近年来，国际贸易实务在实业界与银行界愈发显示出了它的重要性。贸易实务从来就不是静止的，现在它比过去任何时候都更加变化多端，激烈的竞争要求银行提供适用的、甚至是创新的贸易支付与融资服务。此外，每一笔贸易交易都是由其独特的结构，或者由可能性与局限条件的混合物所组成。正如一位阅历很深的贸易银行家所观察到的那样，“在国际贸易领域中，是局限因素驱动着创新性。创新性的贸易做法是对环境——规则、筹资、风险、利率及其它——中的局限条件的直接反应。环境的局限使得贸易更具挑战性。几乎没有一天，我没有学到新的东西——如何以不同的方法做事。”

作为美国人，我们的独创性长久以来得到世界的公认。我们希望本书通过识别构成创新基础的结构要素，为创新性贸易实务的发展作出贡献。或者，正如著名的信用证专家亨利·哈菲尔德所写：“希望与商业历史相结合产生这样的期望：银行家们将接受挑战，均衡安全与风险，其结果将是外贸与内贸的新技术。”<sup>①</sup>

在1978年，斯蒂芬·I·戴维斯对30位公司高级财务官员做了征询。请他们确认，他们在选择银行关系方面所采用的

---

① 见亨利·沙菲尔德著《银行信用与承兑》，第5版，第194页，纽约Wiley公司1974年出版。

标准。大约有40%的被提问者指出了“对具体问题提供……新型或富于想象的解决方法”。<sup>①</sup>在同一调查中，戴维斯还问及对代表主要国际银行的银行家们所采用的业务发展方式有何评论。几乎有半数的被提问者指出“对我们的业务及要求缺乏准备与理解”。或者如同一位美国公司的财务主管所表述的，“当银行家们满怀期望开始与本公司做生意，而又没有从现成渠道做一般调研时，我就多少感到气愤。”最后，戴维斯将下述评论视为许多财务官员对银行家表示不满的一个典型的看法，“银行家的意图显然是为了推销银行，而对我们的组织并不真正感兴趣。”

那么，面对他们的基本产品可以替代的特征，这一不容置疑的事实，银行家们如何在基本上无差别的产品系列中，开发出“新的或富于想象的解决方法”呢？戴维斯指出在产品或服务方面缺乏鲜明特征的情况下，专业技能可将银行所提供的产品区分开来，这种专业技能可能存在于部门知识中或者存在于特种职能部门，例如石油或航运业。这种专业技能可以作为一种执行某类交易（诸如外汇或资金运动）的能力得到卓有成效地发展。在历史上，技术专业特长归属于与信贷职能完全分离的银行业务部门。然而，银行业务结构的广泛变动却反映于传统的银行——客户关系的变动之中。过去信贷官员曾会问“我可以放贷的数量是多少？”，而现今他们之中更有远见的人会问，“为使客户能更快、更省、更方便或者更少风险地做成这笔生意，我究竟能提供何种服务？”对这一问题的不断发展的回答促使多面手银行家去开发银行的

---

① 见斯蒂芬·I·戴维斯著《国际银行业务中的管理职能》，第75页，纽约Wiley公司1979年出版。

技术潜力，用来作为信贷职能的一种自然的补充。接受戴维斯提问的人通常认为，发展的结果必将是，“对具体问题寻找到创新性的解决方法”。

贸易并不存在于真空世界。贸易是在特定的商业、经济及政治环境中进行的，而它们又都分别或者同时促成或威胁着贸易的进行。我们的目的在于对贸易问题展示出有条理的思路。以四种动态因素——客户、技术、环境及市场营销——总合起来，表述出环绕即定交易的“大图景”。我们假定从事国际贸易的业务经理与为交易服务的多面手银行家具有共同的要求：锤炼他们将交易作为整体看待的能力。

有一个相关的问题：那些试图讨论哪怕是“常规性”的贸易问题，而又对国际贸易相对缺少经验的人，对于从更有经验的对手——不论是银行家或是公司经理——那里得到的信息作出反应，常常缺乏准备。我们建议对这一情况的补救措施在于掌握贸易支付与融资结构的基础知识。因此，我们撰写了这本作为传统贸易服务领域中的必读书。本书所提供的信息分为两个层次：在第一部分中我们介绍构成银行贸易服务技术逻辑的业务常识，因为我们相信此类常识是理解复杂贸易问题的一种必要条件。在第二部分中我们介绍思考贸易问题的一种系统方法，即交易剖析，因为我们相信系统的思路是构成创新性支付与特定融资安排能力的根源，以适合独特交易的要求。之所以提倡掌握贸易服务的业务常识，我们并不是建议读者掌握技术问题至不适当的详尽程度，而是向读者系统地展示他们所应确切了解的内容。我们希望增强读者准确地识别他们并不期望了解的信息的能力，以及增强他们请教适当的技术专家的信心。

我们的目的是针对贸易银行业务服务，提供偏重解决问题的方式。这是一种相对新颖的方式，它向信贷官员与技术专家提出了挑战，促使他们发掘出共同协作，制订创新性支付与融资安排的新的方法。我们观察到了与他们共同努力相关的、持续的“滴穿”效应：随着时间的推移，多面手银行家能够将他们的传统信贷技能与技术专家相结合，这样就在贸易领域里形成了专业贸易银行家。贸易银行家以银行客户为基础，致力于开发贸易业务，从而对于其他的多面手银行家及他们的公司客户成为一种资源。

有人曾评论，没有一本书是由其作者单独完成的。每一部书，从一个重要的意义上说，都是专业群体合作的产物。这一评论也适合于本书。本书试图综合多种观点及历史上为银行家们所分离了的技能。我们希望感谢在激励我们系统思考贸易问题方面客户所起的作用。尤其要感谢银行家信托公司信用证部的付总裁、前海事米兰银行信用证部的首脑卡尔·R·迈耶，他为全书尤其是第一部分提供了宝贵的技术帮助。

此外，我们愿在此感谢下述读过手稿各个部分并提出宝贵建议的人：波士顿国家街银行副总裁路易斯·I·博克、旧金山西伯尼亚银行副总裁托马斯·E·拉莫尼克、纽约摩根担保信托公司副总裁M·伊丽莎白·莫菲特、纽约米兰国际贸易服务公司副总裁马克·F·沙利文、纽约银行家信托公司副总裁斯特兰·沃尔马。

最后，我们在此感谢现已从大通曼哈顿银行退休的高级信用证专家约翰·E·福斯特。他是我们信用证方面的第一位良师益友。他富于耐心和想象力，以各种不同的形式重复基本原则，直至我们弄懂为止。

众所周知，银行业务在世界各地，甚至同一地域的各个银行之间，并没有一套标准的做法。在本书里，我们将描述我们所认为是一般的过程。我们鼓励记笔记的方法，它将使读者能够针对特定的银行业务或市场环境适当取材。

简·金曼·布伦戴奇

苏珊·A·舒尔策

1986年4月

于纽约

# 目 录

## 第一部分

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| 导言.....               | ( 3 )  |
| 银行贸易业务的组织.....        | ( 3 )  |
| 创新作用.....             | ( 4 )  |
| 公司贸易流程剖析.....         | ( 6 )  |
| 贸易银行市场营销的合作性质.....    | ( 7 )  |
| 第一章 商业联系.....         | ( 14 ) |
| 销售合同.....             | ( 20 ) |
| 主要的控制单据.....          | ( 24 ) |
| 小结.....               | ( 31 ) |
| 第二章 银行联系、结算与外汇.....   | ( 32 ) |
| 托收程序.....             | ( 35 ) |
| 外汇.....               | ( 38 ) |
| 第三章 记帐交易条件下的支付方式..... | ( 45 ) |
| 款项划拨.....             | ( 47 ) |
| 流通票据.....             | ( 49 ) |
| 小结.....               | ( 54 ) |
| 第四章 跟单托收.....         | ( 56 ) |
| 付款交单.....             | ( 60 ) |
| 承兑交单.....             | ( 63 ) |
| 小结.....               | ( 65 ) |
| 第五章 信用证.....          | ( 67 ) |

|            |         |
|------------|---------|
| 概要         | ( 69 )  |
| 中介职能       | ( 79 )  |
| 小结         | ( 96 )  |
| 第六章 银行承兑汇票 | ( 98 )  |
| 票据         | ( 99 )  |
| 关键术语的定义    | ( 101 ) |
| 无条件银行承兑汇票  | ( 110 ) |
| 跟单银行承兑汇票   | ( 113 ) |
| 执行         | ( 119 ) |
| 小结         | ( 122 ) |
| 第七章 客户服务   | ( 125 ) |
| 信贷人员的作用    | ( 125 ) |
| 银行业务经营的组织  | ( 128 ) |
| 传递系统       | ( 131 ) |
| 棘手问题的解决    | ( 132 ) |

## 第二部分

|                 |         |
|-----------------|---------|
| 导言              | ( 155 ) |
| 环境动态与市场反应       | ( 156 ) |
| 第八章 交易剖析        | ( 161 ) |
| 第九章 贸易融资模式      | ( 169 ) |
| 基本原则            | ( 169 ) |
| 出口信贷支持          | ( 174 ) |
| 第十章 贸易融资模式的实际应用 |         |
| ——对国外应收帐款融资     | ( 176 ) |

|                     |         |
|---------------------|---------|
| 托收押汇 .....          | ( 177 ) |
| 商业承兑：担保金汇票的贴现 ..... | ( 181 ) |
| 银行承兑汇票融资 .....      | ( 194 ) |
| 结论 .....            | ( 188 ) |

## 附录

|                             |         |
|-----------------------------|---------|
| 一 备用信用证 .....               | ( 191 ) |
| 讨论 .....                    | ( 194 ) |
| 二 信用证的各种变形 .....            | ( 199 ) |
| 中间商使用的信用证形式 .....           | ( 199 ) |
| 控制货物重复装运的信用证形式 .....        | ( 215 ) |
| 影响支付条件的信用证形式 .....          | ( 216 ) |
| 三 《美国对外贸易定义1941年修正本》 .....  | ( 222 ) |
| 四 《国际贸易条件解释通则》的价格术语归纳 ..... | ( 241 ) |
| 五 《统一托收规则》 .....            | ( 245 ) |
| 六 《跟单信用证统一惯例1983年修订本》 ..... | ( 255 ) |

# 第一部分



## 导 言

国际贸易植根于买卖双方跨国交换货物收取货款的愿望，而国际贸易实务是在特定的商业、经济和政治环境中，为促成交换的进行，而不断发展起来的。当买方或卖方请求银行的协助以完成一笔国际交易时，银行开办的贸易服务项目——信用证、跟单托收及银行承兑汇票——就成了这些技术的传统形式。对于客户从事国际贸易的需要，银行以往的态度是消极的，而且只作出有限的响应。因此，例如当一位出口商需要在装运时取得货款，而不是在买方实际收到货物时取得货款，只有经出口商的请求，银行同意提供信用证付款服务业务时，上述需要才会如愿以偿。

然而，当代许多银行正在扮演着更敢作敢为的角色。富有创新精神的银行家们正力求超出眼前交易所产生的有限需求。创新者正在探寻改善客户当前支付／融资作法的机会，其形式是：他们对达到客户全面的业务目标（例如，不仅获得融通资金，而且能改善公司周转状况或回笼现金的愿望。）作出有效的贡献。

## 银行贸易业务的组织

曾几何时，对应于公司银行业务关系的公司财务主管人的角色被视为，具有以有利于公司的利率获得营运资金贷款的能力。与此相反，银行主管放款的官员能否得到嘉奖，基

于其以有利于银行的偿还率议定大笔营运资金贷款的能力。时代已经变化了。现在许多公司直接进入货币市场以获取他们所需的资金，而银行家们则正在寻求出现在其它领域中的、超过客户的营运资金需要的融资机会。公司的购销活动就是这一领域中的焦点之一。产生于公司贸易活动的、以交易为基础的融资机会，构成了为人们所熟知的贸易资金融通。

成功的贸易资金融通实践，总是依赖于贸易专家制订满足贸易双方需要的支付／融资安排的能力。这种业务专长已经历史地植根于那些隶属于经办银行贸易服务项目的业务部门内的贸易专家。近些年来，许多较大的货币中心银行组建了银行贸易业务推销团组，致力于开发专业化的业务项目。并且为这些团组配备了从业务部门调来的技术专家及“贸易银行家”，即那些因为与银行技术专家共事，因而具有特种贸易专长的信贷主管官员。因为贸易银行家将技术专长与信贷技巧相结合，他们往往特别有资格制订支付／融资结构，以便迎合特定交易的需要或客户的业务目标。在规模较小的银行中，单独的一位贸易业务主管人可能行使这种职能。而内部不具备这种能力的小银行则通常将其客户介绍给拥有贸易专家的往来银行。

## 创新作用

尽管创新是国际贸易领域中的传统，然而，银行家们为满足公司更为广阔的业务目标而有意识地开发创新技术，却是新生事物。银行家们发现，他们的客户愿意为那些可以带来

有形的、常常可以度量的业务成果的创新性安排支付最高价钱。由于创新性技术为客户带来独特的、常常具有竞争力的优势，所以初次采用创新性技术理应获得高酬。随着时间的推移，创新性发明的市场价值随之降低。当这种技术为人熟知，并被广泛采用时，原先作为创新做法的这些技术就成为过时了的技巧，盈利幅度急剧下降。

真正的盈利归功于创新者们。所以在当代贸易实务的前沿，可以发现最富于创新性的贸易银行家们正在开发注定要成为今后贸易实务惯例的创新结构。这已算不上什么新模式了。例如，经典信用证形式的变化可以追溯到对传统信用证文据的创新，而这一演变过程本身，就是对殖民主义时代银行贸易客户的商业需要的创新性反应。<sup>①</sup>

由此引出了一个有趣的枝节问题。根据美国法律，所有的银行得提供相同的金融服务，而竞争的差别恰恰来自银行家的独创性，为了给银行客户带来明显的利益，将某些基本的金融“积木”组成适应客户特定目标的安排，或者利用鲜为人知的规章的适用性，将某些基本的金融“积木”组成一种独特的投资做法。此种创新安排——作为银行的一揽子建议——性质上基本属于专有的，这点可能会有争议。

这种境况已经改变了存在于银行家与公司代表之间的市场营销关系所依据的根本规则。在传统借贷含义中金钱的可替代特性得到广泛的承认。金钱就是金钱，不论怎样得到的，或是从何处得到的。当“利率”控制着信贷安排谈判时，根本的动力是竞争性的，有时甚至是敌对的，公司财务负责

---

① 见亨利·沙菲尔德著《银行信用与承兑》，第5版，第17页，纽约Wiley公司1974年出版。