

国家“九五”期间重点图书

面向21世纪国际贸易丛书

刘朝明 主编

交易保障: 国际贸易信用 与结算

主编 张培胜 张 辉

mianxiang
21shiji guoji maoyi
congshu



中国经济出版社

面向 21 世纪国际贸易丛书

主编 刘朝明

交易保障：国际贸易信用与结算

主 编 张培胜 张 辉

中国经济出版社

责任编辑:杨 岗 师少林
封面设计:白长江

交易保障:国际贸易信用与结算

张培胜 张 辉 主编

*

中国经济出版社出版发行
(北京市百万庄北街3号)
各地新华书店经销
北京怀柔渤海印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 1/32 8印张 200千字
1997年5月第1版 1997年5月第1次印刷
印数:01—8000
ISBN 7—5017—3802—8/F·2705
定价:13.00元

总 序

当新年钟声敲响的时刻,中国各族人民怀着激动、企盼的心情步入了 1997。1997 有两件大事令我们精神振奋——香港回归祖国和党的十五大召开。但我们还有一件聊以自慰的幸事:广西大学经济学院的全体作者还在岁末合力完成了这一套丛书——《面向 21 世纪国际贸易丛书》,心中自然更添一份喜悦!

我们编写这一套丛书,首先是以中国对外开放的进一步发展作为现实出发点。党的十一届三中全会以来,中国经济高速、持续增长的实践已证明,我国要在下世纪中叶达到中等发达国家的战略目标,必须一如既往、继续坚定不移地贯彻对外开放的基本国策。1997 年香港回归祖国,我国有可能加入世界贸易组织和积极参与亚太经合组织的行动表明,我国在本世纪最后几年和下个世纪的经济增长将在更大程度上依赖于对外经济贸易。因此,随着市场经济体制的不断完善,尤其是国内经济与国际经济的逐步接轨,我们需要更多地了解国际市场,需要认真研究国际经贸活动的规律、规则、操作及其方法,因而编写一套国际贸易丛书不仅能够满足我们的教学和科研需要,也能使国内读者从中受到一些启蒙或教益。

其次,适应大西南对外开放和培养外向型人才的需要,是我们编写本丛书的直接动机。1997 年 3 月南昆铁路全线建成通车以及港口、公路和通讯等基础设施的基本配套,使广西成为背靠大西南,面向东南亚的对外开放前沿最终变成现实。中共中央早在 1992 年就已明确提出:“要充分发挥广西作为西南地区出海通道

的作用。”江泽民、李鹏、邹家华等中央领导同志来广西视察时又一再重申了中央的决策意图。诚然,外向型经济的发展需要大量的外向型专门人才,而广西却在这方面处于劣势,与对外向型专门人才的迫切要求形成鲜明的反差。因此,广西要真正成为大西南对外开放的前沿阵地,必须要加大对外向型专门人才的培养力度,而与之相匹配的学科建设和理论建设亦是必备条件。

再次,我们编写国际贸易丛书正是基于学科建设的考虑,而且已具备了条件。早在1990年,我院就开设了涉外经济方向招收硕士研究生,并在广西对外经济贸易合作厅的支持下建立了国际贸易模拟实验室,又于1993年开设了国际贸易本科专业,所培养的人才已成为广西涉外经贸行业的中坚力量。1996年10月,广西大学通过了“211”工程建设预审,初步跻身于21世纪全国重点建设的100所大学的行列,国际贸易学科和国际贸易模拟实验室分别被确定为自治区级重点学科之一。可以说,这套丛书的问世,实际上体现了本学科数十名专业教研人员近10年来的科研、教学成果,决非一朝一夕所修成。

应当说明,我们编写的这套丛书在内容、结构和观点上都不是系统的、完善的,这也是考虑到与同类丛书不能雷同而自我封闭搞大而全,当然也与我们的学识和能力有限相关。从相对优势和积累的经验着眼,我们这套丛书选择了如下题目进行著述:(1)理性思维:国际贸易理论的探索与发展;(2)系统工程:中国对外贸易战略;(3)操作实务:国际贸易形式与方法;(4)行为约束:国际贸易政策与法规;(5)贸易保障:国际贸易信用与结算;(6)财务管理:国际贸易会计;(7)EDI:国际贸易新手段。

本丛书由我校国际贸易学科带头人刘朝明博士(教授)任主编,经济学院院长杨伟嘉副教授任副主编,各单本书主编都是本院的教授或副教授。我们编写这套丛书能够如期顺利完成,得益于广西大学党政领导尤其是韦树英副校长和周怀营处长的精心指导,并得到了中国经济出版社领导和编辑部主任杨岗教授的全力支

持,而且,如果没有国内外同行所作的前期性研究,要完成这样一套颇具规模的丛书也是不可想象的。本丛书所引用的国内外大量文献资料,限于篇幅未能一一注明,有些则已融入作者的观点或表述中,在此谨向以上各位和有关出版单位表示衷心的感谢。而且,本丛书成书时间仓促,未能一一细琢,错误或疏漏在所难免,还望同行和读者提出批评、指正。

本丛书编委会

1997年元旦于南宁

丛书编辑委员会

主 任 刘朝明

副主任 杨伟嘉

编 委 (以姓氏笔划为序)

刘朝明 李欣广 汪 涛

杨克斯 杨秋风 杨伟嘉

张创才 张培胜 林元辉

本书撰稿人：

第一章 张培胜

第二章 黄绥彪

第三章 黄兆升

第四章 藤莉莉

第五章 谢建宁

第六章 曾洁虹

第七章 高 见

第八章 张 辉 李 亮

第九章 宁学江

第十章 邓 燕

第十一章 高志成

目 录

第一章 国际贸易短期信用	(1)
1.1 国际贸易短期信用的主要形式	(1)
1.2 保付代理业务	(9)
第二章 对外贸易中长期信用——出口信贷	(19)
2.1 出口信贷的主要类型.....	(19)
2.2 买方信贷.....	(27)
2.3 信贷保险与出口信贷的国家担保.....	(34)
第三章 国际银行信用	(42)
3.1 国际银行信用概述.....	(42)
3.2 国际银行信用的条件.....	(46)
3.3 国际银行信用的实务.....	(55)
第四章 国际间的政府信用	(62)
4.1 政府信用的概念、特点与作用	(62)
4.2 政府信用的机构与条件.....	(67)
4.3 主要贷款国家的政府信用.....	(71)
4.4 我国利用外国的政府贷款.....	(75)
第五章 国际金融机构信用	(80)
5.1 主要国际金融机构简介.....	(80)
5.2 国际货币基金组织贷款.....	(88)

5.3	世界银行集团贷款·····	(92)
5.4	亚洲开发银行贷款·····	(96)
5.5	我国与国际金融组织的联系 ·····	(100)
第六章	国际租赁信用·····	(103)
6.1	国际租赁的方式和特点 ·····	(103)
6.2	国际租赁实务 ·····	(109)
6.3	成长中的中国租赁业 ·····	(117)
第七章	国际债券·····	(124)
7.1	国际债券的性质、类型与流通·····	(124)
7.2	国际债券的发行条件 ·····	(127)
7.3	国际债券市场 ·····	(131)
7.4	我国国际债券发行概述 ·····	(138)
第八章	我国的外贸信贷·····	(144)
8.1	外贸信贷的职能、种类和原则·····	(144)
8.2	外贸信贷的主要方式及应用 ·····	(147)
8.3	进出口业务的其他融资方式 ·····	(158)
第九章	国际贸易结算中使用的票据·····	(162)
9.1	国际贸易结算的票据概述 ·····	(162)
9.2	汇票 ·····	(169)
9.3	本票 ·····	(178)
9.4	支票 ·····	(181)
9.5	票据的使用 ·····	(188)
第十章	国际贸易结算中的单据·····	(193)

10.1	单据概述·····	(193)
10.2	发票·····	(195)
10.3	运输单据·····	(199)
10.4	保险单·····	(207)
10.5	其他单据·····	(215)
第十一章 国际贸易结算方式·····		(218)
11.1	汇款·····	(218)
11.2	托收·····	(221)
11.3	信用证·····	(225)
11.4	保函与备用信用证·····	(232)
11.5	结算方式的选择·····	(238)

第一章 国际贸易短期信用

短期信用是指一年以下的借贷。从事国际贸易的进出口商,在采购、打包、仓储、出运的每个阶段,以及在与商品进出口相关的制单、签订合同、申请开证、承兑、支付等每一贸易环节中,都能从银行得到资金融通的便利,以加速商品流通,减少资金积压,促进国际贸易的顺利进行。

1.1 国际贸易短期信用的主要形式

1.1.1 商业信用与银行信用

根据提供信用的对象不同,国际贸易信用可分为商业信用和银行信用两种形式。

(一) 商业信用 (Commercial Credit)

所谓商业信用,是指在国际贸易活动中出口商与进口商相互提供商品形态的信用。例如,当出口商将货物装运出口,进口商收到货物单据后,允许进口商经过相当时间才支付货款,这就是出口商对进口商提供的商业信用。它反映了出口商与进口商之间因赊购商品而形成的债务关系。对出口商来说,提供商业信用的过程,同时也就是他的商品资本实现为货币资本的过程。如果进口商在收到货物单据以前就付出全部或部分货款,那就是进口商对出口商提供了信用。

国际贸易商业信用主要是通过票据来实现的。商业票据分为期票和汇票两种。期票是债务人向债权人开出的定期付款保证书。汇票是由债权人向债务人签发,要求对方在规定时间内对受款人无条件支付一定金额的命令书。汇票和期票都可以通过背书,在

到期之前把票据的受款权转让出去，未到期的票据可以用来购买商品或偿还债务，也可以向银行申请贴现。

（二）银行信用（Bank Credit）

国际贸易中的银行信用是指由银行以货币形态提供给出口商或进口商的信用。它是在商业信用的基础上发展起来的。例如对出口商提供以准备出口或发往国外的货物为保证的贷款、银行贴现出口商向进口商签发的汇票或凭出口商对进口商的债权给予贷款，都属于国际贸易银行信用。银行信用所反映的是银行向出口商或进口商提供贷款所发生的债务关系。由于银行能把社会上暂时闲置的游资集中起来，形成巨额的借贷资本，因此银行信用的范围不象商业信用那样，要受出口商品的方向和数量的限制。它可以随意提供给任何一个出口商或进口商。银行信用不论在借贷的数量上，还是在借贷的期限上，都要远远超过商业信用，因而它能在更大程度上适应国际贸易发展的需要。

需要指出的是，在国际贸易活动中，商业信用与银行信用二者总是紧密交织在一起的。例如，银行对出口商提供信用加强了出口商对进口商提供信用的能力。另一方面，银行也对进口商提供信用。

1.1.2 对出口商的信用和对进口商的信用

根据国际贸易信用接受对象的不同，国际贸易短期信用可分为对出口商的信用和对进口商的信用。

（一）对出口商的信用

从提供信用来源看，对出口商的信用可以来自进口商的预付款，又可以来自银行和经纪人等不同的来源。

1. 进口商对出口商的预付款（Advance）。进口商在收到货物之前，就支付一定金额给出口商，是对出口商的预付款。进口商对出口商预付的货款，将来出口商以供货的方式来偿还。在国际贸易中，预付款有两种情况：一种是定金（Dawn Payment），这种

预付款的期限很短，所占合同金额的比例不大，一般作为进口商执行合同的保证，所以，这种预付是保证性质的预付。出口商要进口商预付，是担心在供货期内价格下跌，进口商拒绝执行合同，而要求进口商预付。第二种是进口商对出口商提供信用。这种预付款期限较长，在合同金额中所占的比重较大。提供这种信用性质的预付款，通常是经济发达国家的进口商从发展中国家的出口商那里收购农产品或其他初级产品时所采用的。发达国家进口商提供这样的信用的目的，往往是为了以最有利的条件收购其所急需的产品，同时又可以向进口商收取预付款的高额利息。另一方面，发展中国家的进口商从经济发达国家的出口商定购机器设备时，一般也要预付一定的货款，作为执行进口合同的保证。发达国家的出口商担心发展中国家的进口商没有能力履约，常要求预付部分货款，以防止其可能遇到的风险。订购机器设备品常用的付款方式是：发出订单时，支付货款的 $1/3$ ；凭发货单据支付 $1/3$ ；货物到岸，买方接受货物后，支付余下部分。

必须指出，在发达国家订购机器设备的预付与在发展中国家收购初级产品的预付有着本质的区别，是两种不同性质的预付。这表现在如下几个方面：①担保方式不同。一般地发达国家从发展中国家进口初级产品的预付款，是由出口商出具期票作为预付款的担保；而发展中国家进口机器设备的预付款，则要由对方银行出具履约保函。②利息不同。发达国家从发展中国家进口初级产品的预付款要收取高额利息；但是发展中国家从发达国家进口机器设备的预付款是无息的，而且如果没有预付，出口商就提高货物价格。③目的不同。发达国家在发展中国家进口初级产品时，出口商卖出货物是因为急需资金融通，才被迫接受条件苛刻的信用；而发达国家出售机器设备的出口商，是因为不愿意全部使用自己的资金或希望利用银行信贷来生产产品，才要求进口商预付货款的。

2. 银行对出口商的信用。一般来说，出口商在其出口业务的

两个不同阶段需要从银行得到信用，取得其所需的贷款。①当出口商接到国外买主的订货单时，为了采购原材料和积累必要的商品储备，以及在他的货物生产出来以后，将货物运送到出口港口的过程中，出口商需要从银行得到必要的贷款，以维持资金和商品的周转。②在货物出口以后，出口商如果要向外国进口商提供延期付款的信用，出口商为了不影响其开展新的业务，就必须向银行申请一笔数量和期限都相当的贷款。由于这种信用，才可能使出口商向外国进口商提供信用，从而有利于出口贸易的顺利进行。

对出口商提供信用的银行，既可以是出口商本国的银行，也可以是国外的银行。银行对出口商提供信用，主要采取抵押放款和信用放款三种方式。

(1) 抵押放款 (Collateral Loans)。抵押放款是指借款者用一定的抵押品作为保证向银行取得的贷款。当贷款期满后，借款者必须如数归还贷款，银行发还抵押品；如果贷款逾期不还，银行就有权处理其抵押品，作为贷款补偿。抵押贷款视抵押品的性质又可分为商品抵押和票据抵押两种。商品抵押包括货物的提单、栈单、房地产以及各种能证明商品所有权的单据；票据抵押包括期票、汇票和各种有价证券。

出口商为了进行采购和积累预定出口的商品储备，可以用国内货物作抵押从银行取得贷款。这种贷款的金额一般为货物市价的 50—70%。

出口商将货物装运出口后，可以用装船提单作为抵押品向银行申请在途货物抵押贷款。一般来说，银行在办理在途货物抵押贷款时，只凭装船提单发放，对待运提单是很少接受的。

如果交货后进口商延期付款，由于提货单在承兑汇票时要交给进口商，可用它开出的汇票作抵押向银行取得装船后的信用。

如果出口商将货物装船出口后在国外还未售出，储存于进口国家，则可以该批货物作为抵押，在当地银行取得贷款，出口商

将栈单交给银行作为担保。

(2) 信用贷款 (Trust Loans)。

信用贷款又称无抵押品贷款 (Unsecured Loans)，只是凭借款人的信誉而无需提供货资保证的一种贷款。银行一般只在有关工业垄断组织和信誉极好的大出口商获得国外订单时提供无抵押品贷款，用以生产出口商品。无抵押贷款由于无物资作为担保，银行的风险较大，故其贷款利息往往较高，并且常会附加一定的条件。

(3) 打包放款 (Packing Loans)。

一些发展中国家的银行常对本国的出口商提供打包贷款，以支持本国的出口贸易。典型的打包放贷是指用尚在打包中而没有达到可以装船运出口的货物作为抵押的一种装船前贷款。主要是用来从仓库采购货物和包装出口。随着国际贸易的发展，如今打包放款泛指出口商以收到的信用证作为还款凭据和抵押品向银行申请的装船前贷款，主要用于生产和收购出口商品。这种贷款的金额一般不超过信用证金额的 90%。打包放款从形式上属于抵押贷款，但实际上则不然。由于客户在申请打包放款时通常已将公司的所有资产抵押给了银行，如果打包放款控制在银行凭抵押品或第三者担保核定的授信总额之内，属抵押贷款。否则，只能是信用放款。

出口商向银行申请打包放款，必须填写打包放款书，规定贷款用途。银行提供打包放款，一般不是一次支付，而是由银行给出口商在往来帐户外另开户头，按规定用途由出口商陆续支用。

3. 经纪人对出口商的信用。在国际贸易中有些货物的出口是通过经纪人进行的。经纪人是出口商和进口商的中间人，一般为大公司组织，它们与银行垄断组织有着密切的关系，得到银行垄断组织的支持，从那里获得低利贷款。同时经纪人又向出口商提供信用，以此为条件，出口商的货物必须经其转手出口。因此，经纪人具有债权人和商业中介人的双重身分，它们不但从贸易上取

得利润，而且也从信贷资金的提供上获得收益。

经纪人通常以下列方式对出口商提供信用：

(1) 无抵押采购商品贷款。

一般地，经纪人在与出口商签订合同时就对出口商发放无抵押采购商品贷款。作为交换条件，出口商在一定时期内必须通过经纪人经销一定数量的商品，即使是在出口商有可能将货物直接卖给进口商的情况下，也要通过经纪人出售。无抵押采购商品贷款常以出口商签发的期票为担保，贷款金额一般为交交给经纪人货价的 25—50%，偿还方式是将无抵押贷款转为商品抵押贷款。在某些情况下，无抵押采购商品贷款要按规定期限偿还，并不与供货的期限相同。

(2) 货物单据抵押贷款。

经纪人除了无抵押品贷款外，还对出口商提供货物单据抵押贷款。经纪人所提供的货物单据抵押贷款，按货物所在地的不同可分为出口商国内货物抵押贷款、在途货物抵押贷款、运抵经纪人所在国家的货物抵押贷款或运抵某预定出售地的第三国货物抵押贷款。货物单据抵押贷款常常是用于抵付无抵押品贷款。

(3) 承兑出口商汇票。

在某些情况下，经纪人由于受其自有资本的限制，就采用承兑出口商汇票的方式来向出口商提供信用，出口商持承兑的汇票向银行贴现。经纪人办理承兑，收取手续费。

(二) 对进口商的信用

对进口商的信用基本上分出口商提供的信用和银行提供的信用两种。

1. 出口商对进口商提供的信用。出口商为了加强其商品的竞争力，争夺销售市场，往往以赊销方式，对进口商提供商品形式的信用，来出售其产品。出口商对进口商提供的信用通常称为公司信用 (Corpration Credit)。公司信用因支付方式的不同，又可分为开立帐户信用与票据信用两种。

(1) 开立帐户信用 (Open Bank Account Credit)。

开立帐户信用又称挂帐信用。这种方式通常的做法是，出口商发出货物以后，将进口商应付的货款借记在出口商的帐户，并将发票及帐目单寄出；而进口商则将这笔货款贷记在出口商帐户，进口商在规定的期限内支付货款给出口商。开立帐户信用一般是在出口商与进口商之间已经有了密切的联系，且相互取得信任的情况下采用。它多用于出售小型工业设备出口方面。不过，如今的国际贸易中已很少使用这种信用方式。

(2) 票据信用 (Bill Credit)。

票据信用是出口商通过汇票向进口商提供的延期付款的信用。根据出口商与进口商签订的合同，在出口商将货物装船运出口后，应将提货单据和汇票直接寄交进口商；进口商接到提货单据后，应承诺兑付汇票并在规定时间期限内按汇票金额支付出口商的货款。票据信用的期限，依商品的性质、买方资信以及汇票能否在银行贴现的情况而定。多数国家规定出口商对外国进口商提供票据信用的期限在 90 天至 120 天之间。

2. 银行对进口商提供的信用。银行对进口商提供的信用有两种形式：承兑信用和放款。

(1) 承兑信用 (Accetance Credit)。

在国际贸易中，由于地理空间、政治经济制度以及各民族生活习俗等诸多因素的差异，所以出口商有时并不完全相信进口商的支付能力。为了保障凭票付款的可靠性，出口商往往要求进口商找到一家银行来为他承诺兑付出口商开出的汇票。银行对进口商提供的这种信用就称做承兑信用。有了承兑信用，出口商就不必向合同关系的另一方即进口商提出汇票，而是向进口商的银行提出汇票，由进口商的银行承兑汇票，并由它在汇票规定的期限内按汇票金额支付货款。在这种情况下，进口商必须于付款日期以前将款项交付承兑银行，以便银行兑付出口商开出的汇票。银行承兑是银行对国际贸易融通资金的主要方式之一，它对于一个