



国际惯例与
企业涉外经营

施振西 秦志辉 主编

中国人民大学出版社

前 言

建立和完善社会主义市场经济体制，是一项艰巨而复杂的伟大社会实践。这一伟大社会实践，是在国内各领域的改革不断深化发展，国际经济联系不断加深扩大的历史条件下进行的。对于从事这一伟大实践的企业和企业家来说，都不可避免地面临着一系列新的考验：不仅要学会在国内市场经济的海洋中搏击风浪，而且还要抓紧时机，积极投身到世界市场经济的海洋中去迎接更大的风浪，积极参与国际分工和开展国际竞争。我国企业进入国际市场已是历史发展的大趋势。

国际市场和国内市场相比，既有相同之处又有许多特点，主要是国际市场比国内市场更复杂、国际经营困难更多、国际经营的风险更大。而长期处于计划经济体制下的我国企业及企业家，对此是不熟悉的。因此，准备投身于国际市场一展身手的我国企业家，当务之急是要转变观念、充实自身，迅速掌握进入国际场所必须具备的条件和知识。这些知识主要包括国际经济基本理论、贸易实务、营销实务、金融实务、投资实务、劳务合作以及企业管理等。特别要熟悉和遵守国际经济贸易活动的“交通规则”——国际惯例，从而增强国际竞争能力，在国际竞争中立于不败之地，并成为胜利者。

国际经贸惯例，通常指国际经济交往的习惯做法，它是世界上大多数国家（地区）在相互间经济贸易中自愿遵循的各种约定俗成的规矩。国际经贸惯例的内容涉及国际经济贸易的各个领域、各个行业和各个环节。国际经贸惯例只对自愿约定遵循它的各方当事人具有约束力，但由于国际经贸惯例已经为各国经贸界所普遍接受，它实际上起着规范国际经济贸易行为的作用。只有按照国际经贸惯例行事，人们才能有效地参与国际经济贸易活动。因此，了解、学习和掌握国际经贸惯例，就成为企业开展国际经营的基本前提。

《国际惯例与企业涉外经营》一书，是一批长期从事国际经济贸易方面的教学科研与社会实践的青年学者，为适应这种迫切需要而撰写的，既具有系统性，又有很强的实用性。这本书，对国际贸易与国际营销、国际金融实务、利用外资与对外投资、国际劳务合作以及如何管理涉外企业等进入国际场所必须了解的国际惯例及操作程序，作了基本的全面的介绍。对于从事国际经济贸易活动、开展涉外经营业务的有关方面及人士来说，本书可以作为必备的案头参考书。希望它的出版，能受到广大企业界人士的欢迎。

中国人民大学国际经济系
高成兴

国际惯例与企业涉外经营

第一部分 贸易实务篇

第一章 国际贸易

第一节 国际贸易概述

一、国际贸易的类型

从国际贸易中货物转移的方向来看，可将国际贸易划分为以下三种类型：(1) 出口贸易，即将本国生产与加工的产品运往其他国家市场销售；(2) 进口贸易，即将外国产品输入本国国内市场销售；(3) 过境贸易，凡甲国经过丙国国境向乙国运送商品对丙国而言，就是过境贸易。

国际贸易中的每笔交易都可分为出口贸易与进口贸易两方面，对卖方而言，是出口贸易，而对买方而言，则是进口贸易。另外，如果输入本国的货物再输出，称为“复出口”，反之，输出国外的货物再输入本国，称为“复进口”。一个国家在国际贸易中既有出口也有进口，如果其进口总额大于出口总额，称为贸易入超（赤字），反之，则称为对外贸易出超。在当今世界上，对外贸易仍然是一个国家对外经济关系的核心，国际贸易对一个国家的经济发展有很大的影响。对于单个企业而言，积极参与国际贸易，也能有效地提高利润率，扩大销售市场。

二、国际贸易经营者的条件

从事国际贸易，由于其环境的复杂性，要求经营者必须具备一定的条件。

(一) 要有远大的眼光和良好的商业信誉。

经营者应能判断本国经济的发展变化趋势，了解世界各国经济政治变化的动态，另外，经营者的良好信誉是从事国际贸易的必要条件之一。

(二) 应掌握的专门知识。

国际贸易涉及的内容广泛，要求经营者拥有相关的各方面的知识，才能在贸易中做到轻松自如、游刃有余。从事对外贸易至少必须掌握下列专门知识：

1. 市场学知识。国际贸易也是货物的买卖行为，因此对于货物买卖的技巧、经销途径、价格决定等要有深入了解。

2. 外语。与外国商人接触、谈判，双方要有共同的语言才能进行，现在英语已成为国际贸易通用语言。

3. 通晓本国和国外的贸易规章和货运、报关、检验等手续，以及关税和非关税方面的规定。各国海关制度与法令互有不同，从事国际贸易的厂商除要了解本国有关规定外，还要了解贸易对象国家的规定。同时，对国际性组织的有关规定也要有所了解。

4. 国际汇兑方面的知识。从事国际贸易的厂商，必须了解贸易对象国的货币汇率、外汇银行的资信，以及国际金融组织的规章规定。

5. 商品及运输知识。从事对外贸易的厂商对于所经营的商品的性能、品质、包装、成本等应有深入的了解，而且要为商品货物的转移选择妥当的运输方式。

6. 法律知识。世界上各国贸易商均依据各国的商事法规，以及一些国际上通用的规章和惯例行事。由于各国的商事法规规定很不一致，从事国际贸易的人应对相关国家的法律规定有所了解。

7. 保险知识。发生风险时进行索赔的方法以及统计、财会方面的知识也是一个国际贸易经营者应该掌握的。

(三) 要有雄厚的资金。

国际贸易大多为大宗交易, 拥有雄厚资金的贸易商, 能够提高在交易谈判中的地位, 提高自己的资信, 从而能够获得更多的收益。

(四) 要建立一个完备的组织机构及全面的商业情报渠道。

国际贸易是一种复杂的商品交换活动, 手续繁杂, 牵涉面广, 组织严密, 所以必须科学地和最大限度地提高组织机构的效率。另外, 由于国际市场形势多变, 从事国际贸易的厂商能否作出正确的决策, 必须利用各种渠道, 搜集商业情报, 并进行分析研究。

第二节 出口贸易的一般程序

一、出口前的准备工作

出口交易前除应落实出口货源之外, 还应掌握和了解本国和外国有关对外贸易的方针政策、贸易方式、贸易惯例以及各项法令、制度等。同时, 对国际市场及客户情况进行调查研究。对国内外产销、库存、供应、价格、竞争、需求等情况也应做到心中有数。准备工作主要包括以下几个方面:

(一) 对国外市场的调查研究。

对国外市场的调查研究, 主要是指在交易洽商前对交易国的商品市场情况进行的调查研究。

1. 对商品本身的研究。在安排出口商品生产时, 应考虑市场需要的品种、品级规格、自然属性、用途、经济意义、包装装璜等。

2. 对商品国内供应的研究。商品的生产周期、生产的垄断程度以及商品在技术上的特点都应予以注意。

3. 对商品用途及价格的研究。应积极地发现商品的新用途, 以扩大商品的销售领域。国际市场价格变动受多种因素的影响。应努力提高商品的效用价格比, 增强商品的吸引力。此外, 也应对消费者的消费心理进行研究, 以满足消费者心理上的需求。

(二) 对交易对象的调查研究。

可通过银行、专业性的咨询机构、贸易促进组织, 以及报刊杂志等途径获得, 内容包括:

1. 客户的政治背景, 与政界的关系。

2. 客户的资本与信誉情况。

3. 客户的经营业务范围及业务性质、经营能力、经验等。

(三) 制定商品出口的经营策略。

经营策略就是出口商对出口商品所作的一种业务安排。它主要包括以下内容: 商品和货源情况; 国外市场情况; 经营计划安排; 经营历史情况和经营措施安排等。另外, 准备工作中还必须做好商标管理工作。在国际贸易中, 商标既是区别不同商品的标志, 也是表明商品品质的标志。商标管理的一项重要工作就是搞好商标注册。

二、出口交易磋商

在做好交易前的准备工作之后, 便可通过书面或口头方式对外磋商具体的出口业务。出口交易磋商的程序可概括为四个环节: 询盘、发盘、还盘和

接受。其中，发盘与接受是必不可少的两个基本环节。

（一）询盘。

指交易的一方准备购买或出售某种商品时，向对方询问买卖该商品的有关交易条件。询盘的内容可涉及价格、数量、规格、品质、包装、装运等条件及索取样品，但多数只是询问价格。

在国际贸易中，有时一方发出的询盘表达了与对方进行交易的愿望，希望对方接到询盘后及时发出有效的发盘，以便考虑是否接受。也有的询盘只是想探询一下市价，并不是有意于进行交易。询盘往往是一笔交易的起点，但它对双方都没有约束力，也不是每笔交易磋商必经的环节，有时可以直接发盘。

（二）发盘。

指交易的一方向另一方提出具体的交易条件，并表示愿意按这些条件达到交易的一种行为。从实践中来看，发盘报价对磋商成败至关重要。通常，它是在一方发出询盘之后，由另一方提出。提出的一方称为发盘人，对方称为受盘人。如果发盘为受盘人所接受，交易合同就算成立，虽然有待于形成书面，但双方都已受到约束。

根据《联合国国际货物销售合同公约》的规定，有效的发盘必须具备下列四个条件：

1. 向一个或一个以上的特定人提出。发盘必须指令可以表示接受的受盘人。
2. 表明订立合同的意思。发盘必须表明严肃的订约意思，即发盘应该表明发盘人在得到接受时，按发盘条件承担与受盘人订立合同的法律义务。
3. 发盘的内容必须十分确定。发盘内容的确定性体现在发盘中所列的条件是否是完整的、明确的和终局的。根据我国的贸易实践，一项交易条件完整的发盘通常应包括货物的品名、品质、数量、包装、价格、交货和支付等主要交易条件。发盘内容确定的称为实盘，否则为虚盘。
4. 送达受盘人。发盘于送达受盘人时生效。

（三）还盘。

受盘人在接到发盘后，不能完全同意发盘的内容，为了进一步进行交易磋商，对发盘提出修改意见，用口头或书面形式表示出来，就构成还盘。还盘实际上是对原发盘的拒绝，是一种新的发盘。还盘既可能是有约束力的发盘，也可能是无约束力的发盘。在进出口业务中，买卖双方在对价格进行还价洽商时，还可就商品装运日期、货款支付方式等进行洽商。因此，掌握好还盘具有重要意义。

在实际工作中，首先应识别还盘的性质，即识别还盘是实盘还是虚盘，是实盘则认真对待，是虚盘则作为参考。接受还盘后，应与原盘进行核对，有针对性地认真对待。应该注意的是，还盘是对发盘的拒绝，原发盘人可以就此停止洽商，也可以继续进行还盘。一旦达成协议，在履行中发生争议，所有在交易洽商中的函电或谈判记录即为解决争议的依据。

（四）接受。

指受盘人无条件同意发盘人所提出的全部交易条件，并同意按此条件订立合同的一种肯定表示。一项有效的接受，一般必须具备以下条件：

1. 接受必须由受盘人做出，不能是其他人。一项实盘通常都有规定的受盘人，接受就必须由这个特定的受盘人作出才算有效。其他第三者针对该项

实盘内容表示接受，除非经原发盘人确认（视为对第三者的发盘），合同不能成立，发盘人不受法律约束。

2. 接受必须是无保留地同意发盘内容中各项条件。也就是说，接受是无条件的，接受的内容必须与发盘的各项条件相符。

3. 接受必须在发盘有效期限之内用口头或书面形式传达到发盘人。接受不能是默认，必须由受盘人以某种方式表达出来，而且必须在有效的期限内作出表示。

4. 接受的传递方式必须符合发盘所提出的要求。如发盘未作规定，可按发盘的方式或比发盘更快捷的方式传递。

三、签订出口合约

经过交易磋商，一方的发盘或还盘被对方有效地接受后，就算达成了交易，双方之间就建立了合同关系。在业务实践中，一般还要以书面形式将双方的权力、义务明文规定下来，以便执行，这就是签合同。合约对双方均有法律约束力，任何一方都不能随意修改或变更其内容，否则将承担法律责任。

合同的内容一般包括：商品的品名、品质、规格、重量、数量、包装、价格、金额、交货期、保险、支付、检验、索赔、仲裁等条款，以及其他一些权利和义务。买卖合同的内容一般是双方交易磋商的内容，但有时合同的内容也可简略。

合同的形式一般分为书面合同和口头合同两种。对于口头合同，除非当事人约定以签订正式书面合同为合同成立的要件外，按一般的法律解释，口头合同与书面合同同样在法律上得到认可。书面合同主要包括销售合同与销售确认书两种。前者的特点是内容较为全面，适合于大宗货物或成交额较大的交易；后者适用于成交额不大，而批次较多的轻工日用品交易。

四、履行出口合同

一笔交易经过洽商成交签订合同后，就进入合同履行阶段。下面以海运出口合同为例说明出口合同的履行程序。程序大致有以下一些环节：备货，催证、审证、改证，租船订舱（C.I.F.和C.F.R.条件），商检，保险（C.I.F.），报关，装船并发装船通知，制单结汇，索赔、理赔等。可以概括为货（备货）、证（催证、审证、改证）、船（租船订舱）、款（制单结汇）四个环节。

（一）备货。

备货就是根据出口合同的规定，按质、按量、按时准备好应交的出口货物。这项工作合同签订之后，必须立即着手进行。在备货工作中，应注意以下几点：

1. 货物的品质、规格，应按合同的要求核实，必要时应进行加工整理，以保证货物的品质、规格与合同规定一致。

2. 货物的数量应保证满足合同或信用证对数量的要求，备货的数量应当留有余地，备作装运时可能发生的调换和适应舱之用。

3. 货物的包装与唛头必须符合信用证的规定，并符合运输的要求。

4. 根据合同和信用证的规定，结合船期，安排好备货的时间，既要在规定期内，又要做到船货衔接。

（二）催证、审证、改证。

1. 催证。就是在出口合同签订以后及时督促买方迅速办理开出信用证手续。其目的在于保证出口方的收汇安全，同时也便于出口方根据来证情况及

时备货。催证的途径一般可以通过函电，必要时也可以由银行和本国驻外机构进行。

2. 审证。就是对国外开来的信用证进行认真的核对和审查。审证的主要内容包括开证行的背景资信，信用证是否是“不可撤消”的，开证行的付款责任是否附有限制或保留条件，索汇路线是否明确，信用证的内容是否与合同相符。另外应注意信用证是否符合本国有关规定，日期是否合理等。

3. 改证。是根据审证中发现的不能接受的条款和要求而向对方提出修改信用证的要求。

(三) 租船订舱和装运。

1. 租船订舱。是指对按 C. I. F. 或 C. F. R. 条件成交的出口货物，由出口方安排运输的工作。进出口公司在货证齐全后，就按合同和信用证内有关装运条款填写托运单向外运公司办理托运手续。外运公司以托运单为租船订舱依据，会同外轮代理公司，根据配载原则以及船货等具体情况安排船只或舱位，由外轮代理公司签发装货单作为通知船方收货装运的凭证，租船订舱工作即告完成。

2. 商检。就是对国家规定必须检验或合同规定必须经检验出证的出口货物，在装船之前按规定手续向国家进出口商品检验局申请检验。由进出口公司填制“出口报验申请单”连同有关单据向商检局办理。

3. 报关。是指进出口货物装船出运之前，向海关申报的手续。由进出口公司填写出口货物报关单，连同有关单据向海关申报出口。

4. 投保。凡是按 C. I. F. 价格成交的出口合同，出口方在装船前，还必须办理投保手续，填制投保单。

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !06300380_0011.bmp}

5. 装运。货物装船并取得提单后，进出口公司应及时电告买方，以便对方了解装运情况和准备接货。如果是 CFR 价格条件成交的，更要注意及时发出装船通知，以便对方办理投保手续，否则，如果货物遭遇风险，则出口方要承担责任。

(四) 制单结汇。

制单结汇就是进出口公司在出口货物装船以后立即按照信用证的要求，正确缮制与核对各种单据以及根据进口国家的规定或买方要求的其他证件，在信用证的有效期内开出汇票，随附各项单据，向银行办理议付与结汇手续。各项单据是交货、付款与索赔的依据，直接影响安全、及时收汇，所以制单和审核单据工作极为重要，要求是完备、及时、正确，做到“单证相符”、“单单

一致”。小

以上内容概括讲述了出口贸易的一般程序，现以上页图 1—1 进行总结。

第三节 进口贸易的一般程序

进口贸易交易磋商的方式、程序和基本理论与出口交易磋商基本相同。但处于买方地位的一方的具体工作，以及要求争取的条件与卖方就很不一致。另外，应注意的是进口外汇管理方面的内容。我国外汇是集中管理，统一经营，专管外汇的机构是国家外汇管理局，统一经营的银行是中国银行等指定银行。进出口公司在向国外订货之前，必须事先申请外汇额度，经主管

部门批准后，才能向中国银行购买现汇。

一、进口交易前的准备

进口交易前的准备工作主要有：编制进口计划；订货单位根据国家批准的进口计划或地方批准的进口项目填制进口订货卡片；对进口项目的审批；进出口公司的有关进口部门作准备工作，主要是订购数量与时间的安排、采购地区的安排，国外厂商的选择与安排以及价格与贸易方式的掌握。

二、进口交易洽商

进口交易洽商，一般须经过五个环节，即询盘、报价、比价、还盘和接受，其中报价与接受两个环节最为重要。

（一）询盘。

其目的主要是请对方报价。询盘中，如已知卖方是某种物资的生产或经营厂商，可直接提出交易条件，请对方报价。询盘应有针对性地选择对象。

（二）比价。

对外发出询盘后，对对方的报价，应进行认真的分析与研究。对一般物资的比价，可从货物的品质、规格条件、供货数量以及交货期、支付条件等方面进行比较。时机器设备的进口，比价则比较复杂，在实际工作中的比价，主要从材料差价、结构差价与系列差价三个方面进行考虑。同时，还应对商务条件进行比价分析。

（三）还盘。

根据购买意图以及购货任务的轻重缓急，在对对方的报价进行比价之后，确定适当的报价，即可还盘。还盘应根据国际市场的具体情况作出，而且，还盘不应仅限于价格方面，要在综合分析的基础上，运用其他交易条件，搞好还盘工作。

（四）接受。

如我方完全同意对方发来的实盘的全部内容，即可在规定的有效期内向对方表示接受，或我方还盘对方表示接受。双方当事人只要一方表示有效地接受，交易即为达成。

如果在进口机器设备当中包括技术转让的内容，则洽商的方式以谈判为主。其主要的洽商内容有：技术的有效转让、技术的价格、技术使用费的支付方式、限制性条款以及适用的法律等方面的问题。

三、签订进口合约

通过交易洽商达成交易后，应签订进口合约。进口合约的格式一般由进口方备制。合约的形式有购货合同书与购货确认书两种，二者具有同样的法律效力。一般进口交易多使用购货确认书，交易条件复杂、成交额大的或机器设备包括技术内容的进口合约，则使用正式购货合同。进口合同的内容与出口合同的内容基本相同。

四、进口合同履行

（一）开立信用证。

进口合同签订后，按照合同规定填写开立信用证申请书向中国银行办理开证手续。信用证的内容应与合同条款一致，例如品质、规格、数量、价格、交货期、装货期、装运条件及装运单据等，应以合同为依据，在信用证中一一作出规定。信用证的开证时间，应按合同规定办理。

（二）租船订舱与催装。

在对外贸易实际工作中，我国进口货物的租船以及订舱工作均委托外运

公司统一办理。租船或订舱手续办完后，应按有关规定的期限通知对方船名和船期。同时，对卖方备货及装船准备情况应及时了解，必要时可催促对方及时装运。卖方装船后，应及时告知买方。

（三）保险。

目前，进口货物的保险业务均由我国进出口公司委托外运公司统一办理，并由外运公司与中国人民保险公司签订预约保险合同，按其规定：凡按 F. O. B. 及 C. F. R. 价格条件进口货物的，均由中国人民保险公司承保。买方在收到卖方装船通知后，将船名、提单号、开航日期、目的港等具体内容通知保险公司，即为投保。

（四）审单和付汇。

中国银行收到国外寄来的汇票及单据后，对照信用证的规定进行核对。如内容无误，即由中国银行对外付款。同时进口公司用人民币按照国家规定的有关折算的牌价向中国银行买汇赎单。进口公司凭中国银行出具的“付款通知书”向订货部门进行结算。

（五）报关与接货。

报关由进出口公司或委托外运公司进行，根据进口单据填写“进口货物报关单”，并随附发票、提单及保险单。如属法定检验的进口商品，还须随附商品检验证书。进口货物运达港口卸货时，港务局要进行卸货核对。如发现短缺，应及时填制“短缺报告”交由船方签认，并根据短缺情况向船方提出保留索赔权的书面声明。

（六）验收与拨交。

进口货物须经商检局进行检验。如有残损短缺，凭商检局出具的证书对外索赔。检验报关之后，进口公司委托外运公司提取货物并拨交给订货部门，外运公司以“进口物资代运发货通知书”通知订货部门在目的地办理收货手续，同时通知进口公司代运手续办理完毕。

（七）进口索赔。

进口商品常因品质、数量等不符合合同、信用证的规定，而需要向有关责任方提出索赔。根据造成损失原因的不同，进口索赔的对象主要有三个：卖方、轮船公司和保险公司。

办理对外索赔应注意几个问题：（1）索赔证据。对外提索赔需要提供证件，首先应制备一份索赔清单，随附商检局签发的检验证书、发票、装箱单、提单副本。其次，对不同的索赔对象还要另附有关证件。（2）索赔金额。除受损商品的价值外，有关费用也可提出。（3）索赔期限。必须在合同规定的索赔有效期内提出，过期无效。目前，我国的进口索赔工作，属于船方与保险公司责任的由外运公司代办；属于卖方责任的由进口公司直接负责办理。

以上讲述了进口贸易的一般程序，现以图 1—2 概括。

{ewc MVIMAGE, MVIMAGE, !06300380_0016.bmp}

第四节 对进出口贸易的管理

下面以我国的外贸管理为例，谈一下对外贸易的管理机构以及管理方法。

一、我国对外贸易的管理机构

对外经济贸易合作部与各省、直辖市、自治区经贸厅（委）专司对外贸

易的行政管理。对外经济贸易合作部为国家主管对外经济贸易的职能部门。它负责拟订对外贸易的方针政策和规章制度；协同国家计委编制全国的外贸长期发展计划和中期及年度进出口计划，并监督执行；组织政府间双边和多边贸易谈判，签订贸易协定及贸易文件，并组织实施；审批对外经济贸易企业的设立；对进出口商品（包括纺织品出口配额）实行许可证管理；负责国际市场调研工作和信息交流。

我国对外贸易实行分级管理，各省、自治区、直辖市经贸厅（委）根据外经贸部的授权，做好本地区的外贸行政管理和督促检查工作。

二、我国对外贸易管理的主要方法

我国对外贸易管理的主要方法有：保护关税制度；进出口商品检验制度；进出口许可证制度及外汇管理制度。

（一）保护关税制度。

关税是当进出口商品经过关境时，由政府设置的海关征收的一种税。关税不仅能增加国家的财政收入，更重要的是，它可以起到保护国内生产和国内市场免受外来冲击的作用，保护关税的税率较高，有时高至百分之几百，实际上等于禁止进口。保护关税是世界各国通用的外贸管理措施。关税的种类主要包括：进口税、出口税、过境税、进口附加税、特惠关税和普遍优惠制关税等。

（二）进出口商品检验制度。

进出口商品检验是实现进出口商品品质管理的一个重要制度，它对维护对外贸易有关各方的合法权益和国家声誉，以及促进生产和对外贸易的发展具有重要的作用。检验的内容包括商品的质量、重量、数量与包装。对外贸易有规定的，按合同规定检验；合同未规定或规定不明确的，我国出口商品按中国标准和国家有关规定检验；我国进口商品按生产国标准、国际标准或中国标准检验；国家另有规定的，按有关规定检验。我国国家进出口商品检验局是统一监督管理全国进出口商品检验的主管机关。

（三）进出口许可证制度。

许可证制度是为保证进出口贸易有秩序地进行而制定的一种管理制度。根据我国关于进出口许可证制度的规定，对外经济贸易合作部是代表国家统一管理进出口货物许可证的部门。对外经贸部可授权省级对外经贸部门或该部驻主要口岸特派员办事处签发本地区或辖区内某些进出口货物许可证。

实行进口许可证制度的目的是便有限外汇资源用于国民经济发展最必需的进口。对部分出口商品实行许可证制度的目的是：（1）防止国内各地区、各部门的出口总量超过输入国家或地区的容纳量；（2）防止出口外销价格过低；（3）执行国家有关主管部门已明确规定控制出口或不准出口的商品；（4）控制未经批准经营出口业务的公司、企业和部门出口货物。实行进出口许可证的商品范围和具体品种，要随着国家对外贸易政策的需要与客观情况的变化进行必要的改变与调整。

（四）外汇管理制度。

我国为了有效地使用有限的外汇，实行集中管理制度。我国管理外汇的主管机关是国家外汇管理局，它在中国人民银行的管理之下。其主要职责是：制订外汇管理的法规与制度，参与编制外汇收支计划并监督执行；制订和公布人民币汇率；管理中国外汇储备和外债；管理外汇业务和贸易、非贸易外汇收支；检查和处罚违反外汇管理的案件。

中国银行是我国经营外汇业务的国家专业银行。其他银行和金融机构，经国家外汇管理局批准，可以经营规定范围内的外汇业务，并受国家外汇管理局及其分局的监督和管理。

现在我国已实行外汇留成制度并开办了外汇调剂业务。

除了上述四种进出口贸易管理制度之外，海关还对进出口货物实行监督管理。其具体制度包括申报、验货、放行及监装、监卸等。另外，查禁走私也是海关贯彻国家外贸管理政策的一个重要手段。

第二章 国际贸易中的价格

在国际贸易中，买卖双方所洽商的一个重要内容，就是价格。商品的价格是指商品的单价，在国内贸易中，表示商品的单价，只要注明计量单位、单位金额和计价货币即可，然而在国际贸易中，除了规定单位价格的金额外，还表明所使用的货币以及国际贸易中惯用的一种价格术语。

第一节 国际贸易中的价格术语

价格术语，又称贸易术语、价格条件等，是国际贸易中构成单价条款的重要组成部分，是用来表示买卖双方各自所应负的责任、费用和风险以及划分货物所有权的转移界线。具体而言，主要解决的问题有：（1）卖方在什么地方，以何种方式办理交货？（2）风险何时从卖方向买方转移？（3）由谁负责办理货物的运输、保险、通关过境的手续？（4）谁支付上述事项所需的各种费用？（5）买卖双方需要交接哪些有关的单据？上述五方面的问题都涉及买卖双方的切身利益，都是在国际贸易中必须明确的。正是由于这一原因，人们通过多次实践，逐渐形成了一整套相对固定的，按照不同交货地点来划分双方责任、费用和风险负担的习惯做法，因而形成了价格术语。以后经过不同的国际组织的研究、修改、补充和增订，逐步趋向统一和完善。

一、有关价格术语的国际贸易惯例

国际贸易惯例是指在国际贸易实践中逐步形成的、具有较普遍指导意义的一些习惯做法或解释。有关价格术语的国际贸易惯例中有影响的，主要有以下三种：

（一）国际贸易术语解释通则。

《国际贸易术语解释通则》是国际商会为统一对各种贸易术语的解释而制定的，最早的版本制定于1936年，以后几经修改、补充、删除，在1990年版本中，主要对13种术语作了解释和说明，他们是：工厂交货（E.X.W.）、装运港船边交货（F.A.S.）、装运港船上交货（F.O.B.）、货交承运人（F.C.A.）、成本加运费（C.F.R.）、成本加保险费加运费（C.I.F.）、运费付至（C.P.T.）、运费保险费付至（C.I.P.）、边境交货（D.A.F.）、目的港船上交货（D.E.S.）、目的港码头交货（D.E.Q.）、未完税交货（D.D.U.）、完税后交货（D.D.P.）。此通则在当前国际贸易中使用最为广泛。

（二）1932年华沙—牛津通则。

这一规则是国际法协会专门为解释C.I.F.贸易条件而制定的，主要对C.I.F.合同的性质、特点，以及买卖双方对费用、责任和风险的划分，有较详细而具体的阐述。

（三）美国对外贸易定义1941年修订本。

《美国对外贸易定义》是由美国9个商业团体制定的。1941年在第27届美国对外贸易会议上对该条例作了修改，命名为《美国对外贸易定义1941年修订本》，它所解释的贸易术语共有6种，分别是Ex Point of Origin、F.O.B.、F.A.S.C. & F.、C.L.F.和Ex Dock。与国际商会的《通则》分歧很大。

国际贸易惯例主要是为了解释国际贸易术语，以解决国际贸易做法在不

同国家、地区交货条件上的分歧而制定的，是长期国际贸易实践的产物。它不是法律，对贸易双方不具有强制力，但对贸易实践却具有重要的指导作用，应该引起我们的重视。

二、在出口国交货的贸易术语

国际商会的国际贸易术语解释通则的 1990 年版本中，所规定的在出口国交货的术语为 8 种：E. X. W.、F. C. A.、F. A. S.、F. O. B.、C. F. R.、C. I. F.、C. P. T 和 C. I. P.，根据开头字母不同，可以分为 E 组、F 组和 C 组。

(一) E 组。

本组只包括一种贸易术语，即 E. X. W.，工厂交货(Ex Work-s, Ex Mill, Ex Factory)，指卖方在出口地的工厂将货物交给买方的价格。采用这个价格术语时必须注明工厂所在的地点，除非另有约定，卖方不承担将货物装上买方备妥的运输工具的责任。买方承担从接货起将货物发运至目的地的全部费用和 risk，并办理出口手续。如以其他货源地为交货地点，则可用卖方仓库交货(Ex Warehouse)、矿山交货(Ex Mine)、农场交货(Ex Plantation)等术语，并在其后注明交货地点所在地名称。此术语是卖方责任最小的术语，对买方不方便，但在陆地接壤国家间有时使用。

(二) F 组。

本组包括 3 种贸易术语：即 F. C. A.、F. A. S. 和 F. O. B.，其共同之处是卖方将货物交到买方指定的承运人所在地。买方办理从交货地点至目的地的运输事宜。

1. F. C. A. Free Carrier (...named place) 货交承运人(指定地点)。卖方在买卖双方同意的期限内，在指定地点将货物交给买方指定的承运人的价格。采用这一交货条件时，卖方要在指定地点，在双方同意的期限内将货物交给买方指定的承运人，并承担交货前的风险和费用，负责领出口许可证和支付出口税捐费用；买方承担卖方交货以后一切费用和 risk。这种价格术语 risk 划分不是在装运港有效地将货物越过船舷，而是把货交承运人。所说承运人是指任何或以其名义能签订铁路、公路、海运、航空或多种运输方式运载契约的人。当卖方将证明货已交承运人的通常运输单据交给买方，即作为已履行了交货义务。

2. F. A. S. Free Alongside Ship (... named port of shipment) 装运港船边交货(指定装运港)。采用此术语时要注明装运港港名。船边交货是指卖方在装运港码头或用驳船将货交至船边就作为完成交货责任，此后一切费用和货物灭失或损坏的 risk 即为买方承担。买方还应负责办理有关出口手续以及支付有关出口税捐。美国习惯将 F. A. S. 理解为“Free Along Side”的缩写。在对美国贸易使用此术语时，后要加上运输工具种类，如“船 vessel”，以免误解。

3. F. O. B. Free On Board (...named port of shipment)。装运港船上交货价。习惯称为“离岸价”，这一贸易术语是指卖方负责在装运港将合同规定的货物装到买方指定的船上，并负担货物装上船为止的一切费用和 risk。买卖双方的责任如下：

买方责任：(1) 负责租船或订舱，支付运费，并将船期、船名及时通知卖方；(2) 负担货物装船后的一切费用和 risk；(3) 负责办理保险以及支付保险费，办理在目的港的进口和收货手续；(4) 接受卖方提供的有关货运

单据并按合同规定支付货款。

卖方责任：(1)负责在约定的港口和期限内将货物装上买方指定的船只，并及时向买方发出装船通知；(2)负责货物装船前的一切费用和 risk；(3)负责办理出口手续，并提供出口国政府或有关方面签发的证件；(4)负责提供有关货运单据。

按 F. O. B. 价格成交，如果采用班轮运输，班轮运费包括装船费用，与装船有关的各种费用自然由负责办理运输事项的买方承担。而如果采用程租船运输，按照航运惯例，在租船合同中通常规定船方不承担装船费用。在这种情况下，为了避免买卖双方在装船等费用的负担问题上发生争执，买卖双方应在合同中明确装船、理舱、平舱费用的负担问题。由此，在 F. O. B. 之后加列各种附加条件，产生了 F. O. B. 的变形。它们是：

(1) F. O. B. Liner Terms (班轮条件)。指采用班轮运输的条件，卖方只负责将货物交到码头，然后由船方负责装船。由于装船费用已包括在班轮运费之内，因此卖方不承担有关装船的费用。

(2) F. O. B. Under Tackle (吊钩下交货)。其含义是卖方仅负责把货物交到买方指派船只的吊钩所及之处，以后的装船费用概由买方承担。

(3) F. O. B. Stowed (理舱费在内)。这一条件是指卖方要负责把货物装入船舱并承担包括理舱费在内的装船费用。

(4) F. O. B. Trimmed (平舱费在内)。指卖方要负责把货物装入船舱，并为保持船身的平稳，对装入船舱的散装货物进行填齐补充，费用均由卖方承担。

上述 F. O. B. 价格变形只是表示在装货费用的分担上有所不同，并不影响风险的划分。

关于办理出口手续问题，根据《通则》解释，是由卖方自负风险和费用，领取出口许可证，并办理出口手续。但是按《美国对外贸易定义》的规定，卖方根据买方请求，并在其负担费用的情况下，协助买方取得原产地及(或)装运地国家签发的，为货物出口或在目的地进口所需的各种证件。这一规定显然与《通

则》的解释大相径庭。所以，在采用 F. O. B. 价格条件下，应明确谁办理出口手续并承担费用。

(三) C 组。

本组共有四种贸易术语即 C. F. R.、C. I. F.、C. P. T. 和 C. I. P. 其共同之处是，卖方在出口国的内地或港口完成交货以后还要负责办理货物从交货地点到目的地(港)的运输事项，承担运输费用。但风险却在出口国的交货地点由卖方转移给买方。1. C. F. R. Cost and Freight (... named port of destination) 成本加运费(指定目的港)。采用这一术语时，卖方承担的基本义务是在合同规定的装运港和规定的期限内，将货物装上船，并及时通知买方。货物在装船时越过船舷，风险即从卖方移至买方。以上与 F. O. B. 条件下卖方的责任是相同的。不同之处在于 C. F. R. 条件下，与船方订立运输契约的责任由卖方承担。卖方要负责租船订舱、支付到指定目的港的运费，包括装船运费以及定期班轮公司可能在订约时收取的卸货费用。但是运输保险费仍有买方负责，保险也由买方办理。

在 C. F. R. 条件下，卖方要负责办理出口许可证或其他官方文件，办理货物出口手续，向买方或船方提供有关单据。另外，为解决程租船运输

情况下，因货物运达目的港由谁装卸问题而引起的争议，在 C. F. R. 术语后加列一定的附加条件，产生了 C. F. R. 的变形，常见的有：

(1) C. F. R. Liner Terms (班轮条件)。指卸货费用按照班轮的做法办理，卸货费包括在运费之中，买方不予负担。

(2) C. F. R. Landed (着降费在内)。指卖方负担货物卸到岸上为止的卸货费用，包括可能发生的驳船费及码头捐。

(3) C. F. R. Ex Ship 's Hold (舱底交接)。指货物运达目的港后，由买方自负费用自舱底卸货。

2. C. I. F. Cost Insurance and Freight (...named port of destination) 成本保险费加运费(指定目的港)。卖方承担的基本义务是负责通常条件租船订舱，支付到目的港的运费，并在规定的装运港和规定的期限以内将货物装上船。装船后及时通知买方。卖方还要负责办理从装运港到目的港的海运货物保险，支付保险费。卖方需提供商业发票或与之相应的电子数据，必要时提供证明所交货物与合同规定相符的证件；提供通常的运输单据和保险单据，卖方要自负风险和费用取得出口许可证或其他官方证件，并负责办理出口手续。

买方承担的义务有：负责货物越过船舷的一切风险，负责装船后自装运港到目的港的运费、保险费以外的费用。买方要自负风险和费用取得进口许可证和其他官方证件，办理进口手续并按合同规定支付货款。C. F. R. 条件下，为解决卸货费问题而产生的各种变形，同样适用于 C. I. F. 。

3. C. P. T. Carriage Paid To (... named place of destination) 运费付至(指定目的地)。采用 C. P. T. 条件成交，卖方要自费订立将货物运往目的地指定地点的运输契约，并且负责按合同规定的时间将货物交给承运人，即完成交货义务。交货后及时通知买方，风险在交货以后转移给买方。买方在合同规定的地点受领货物，支付货款，并且负担运费以外的货物自交货地点直到运达指定目的地为止的各项费用以及卸货费和进口捐税。卖方还要负责货物出口报关的手续和费用，提交出口报关所需的出口许可证及其他官方证件，提供商业发票以及通常的运输单据。

4. C. I. P. Carriage and insurance Paid To (...named Place of destination) 运费保险费付至(指定目的地)。按照 C. I. P. 条件成交，卖方要负责订立运输契约并支付将货物运达指定目的地的运费，要办理货物运输保险，支付保险费用。卖方在合同规定的装运期内将货物交给承运人，或第一承运人的处置之下，就完成了交货义务。交货以后要及时通知买方，风险也随着交货转移给买方。买方在合同规定的地点受领货物，支付货款，并且负担除运费、保险费以外的货物自交货地点直到运达指定目的地为止的各项费用以及卸货费和进口税捐。与 C. I. F. 不同之处在于：C. I. F. 适用于水上运输方式，保险为水上运输保险；C. I. P. 则适用于包括多式联运在内的各种运输方式，保险亦为各种运输险。

三、在进口国交货的贸易术语

D. A. F.、D. E. S.、D. E. Q.、D. D. U. 和 D. D. P. 是属于在进口国边境、港口或内地完成交货义务的价格术语，它们都以 D 字母开头，同属于 D 组，下面加以简单介绍。

(一) D. A. F. Delivered At Frontier (...named place) 边境交货(指定地点)。

边境交货是指卖方将货物运至边境，并负责办理有关出口手续和支付出口税捐；买方负责在边境地点接货，自行办理进口手续和支付进口税捐并承担以后的一切费用和 risk。采用此术语时，要注明进境地点。这个价格术语主要用于由铁路或公路运输的货物。

(二) D. E. S. Delivered Ex Ship (...named port of destination) 目的港船上交货(指定目的港)。

目的港船上交货是指卖方在买卖合同规定的目的港船上提供货物给买方。卖方要承担将货物自出口地装船起至货物运抵目的港(船上)为止的一切费用和 risk；买方负责安排卸货及办理有关接货和进口手续，并支付由此产生的各项捐税费用。采用这一术语，要注明目的港名。

(三) D. E. Q. Delivered Ex Quay (...named port of destination) 目的港码头交货(指定目的港)。

是指卖方自行承担一切费用和 risk，将约定的货物装运至目的港，并在码头上交由买方控制。

(四) D. D. U. Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) 未完税交货(...指定目的地)。

采用这一交货条件时，卖方要以通常条件自费订立运输契约，将货物按通常的路线和惯用方式运达指定目的地的约定地点。卖方在合同规定的交货期限内，在目的地的约定地点将货物置于买方处置之下，即完成了交货。在此之前要及时向买方发出交货通知，以便买方受领货物，risk 亦于交货时转移。除非双方另有规定，一般在此条件下，由卖方自负费用和 risk 取得出口许可证和其他官方证件，并办理货物的出口手续，承担有关费用。由买方自负 risk 和费用取得进口许可证或其他官方文件，并办理货物的进口手续，承担有关费用。

(五) D. D. P. Delivered Duty Paid (...named place of destination) 完税后交货(指定目的地)。

完税交货是指卖方负责将货物运至合同规定的进口国的指定地点，并承担货物运至该指定地点为止的一切费用和 risk，包括在进口地办理进口手续和支付进口税捐。采用此术语时，要注明进口国的指定地点。这个术语是卖方责任最大的术语，它可以适用于任何运输方式。

第二节 国际贸易中商品定价策略

在国际市场上，如何选择或运用出口产品的定价策略，这无疑是一个重要的决策问题。不同的企业，之所以会采取不同的定价策略，往往是与企业所选择的定价目标相联系的，而定价目标又是以企业的市场营销目标为基础的，所以通过调整定价目标，对于定价策略的选择和市场营销目标的实现都有很大影响。

一、出口产品的定价目标

(一) 实现目标投资报酬。

这种定价目标是为了追求预期收益。许多出口产品的开发，要预先支付很多的投资，承担很大 risk，企业希望产品的定价能获得预期报酬。在这个目标下，企业往往把它的预期收益规定为占其投资额或销售额的一种百分比。这叫投资收益率。

（二）维持稳定的价格。

追求这一目标的企业是在行业中能左右市场价格的企业。在市场竞争中，处于行业垄断地位的大企业需要通过价格来增加市场的安全感。而小企业采用这一目标，可以追随大企业之后，在价格上与之保持一定的比例关系。当市场需求骤然下降，价格不致于骤跌，可避免不必要的竞争。

（三）实现目标市场占有率。

为了实现目标市场占有率，出口产品的定价必须有利于增加或保持一定的销售额，在这一目标下面，有时就会对部分产品实施低价或倾销政策，这一目标较预期收益定价目标更能显示企业的发展方向。

（四）适应和防止竞争。

在这一定价目标下，企业必须进行广泛的调查，分析顾客是重视产品质量、服务还是价格，并与其他企业产品进行比较，在此基础上定价，使价格或者高于或者低于竞争者的产品的价格，或者与之持平，目的是为了有效地防止或者适应竞争。

二、商品的定价策略

出口产品的定价策略是以定价目标为基础的，同时又服务于定价目标，同一企业销售同一产品，往往因为环境的变化或定价目标的调整，而采取不同的定价策略，常见的定价策略主要有以下几种。

（一）新产品的定价策略。

1．市场撇脂定价。这种定价方法就像从鲜奶中撇取乳酪一样。公司在新产品上市时，将价格定得很高，然后再逐渐降低以满足顾客的要求。其优点在于：

- （1）满足市场上一批对该产品有迫切需要的顾客；
- （2）高价能给公司带来生产优质产品的形象；
- （3）高价限制了对产品的需求增加，使其与本公司生产能力相适应；
- （4）能迅速获利，较快地收回研究试制等费用。

2．市场渗透定价。有些公司在制定新产品的价格时，采取低价政策，以迅速打开销路和吸引买主，其优点在于：

- （1）产品的低价能使需求迅速增加；
- （2）随着销售量的扩大，生产分销成本将会下降；
- （3）一个低的价格使当前和潜在的竞争者望而止步；
- （4）廉价能使本企业的产品挤进货源本已很充足的市场。

（二）价格折扣或折让。

为了提高产品的竞争力，企业通常对基本价格进行调整，以便吸引顾客，这种调整称作“价格折扣或折让”。

1．数量折扣。这是卖方因买方购买数量大而给予的一种折扣，以鼓励顾客购买更多货物。

2．功能折扣。又称贸易折扣，是企业向国外的长期销售代理或中间商提供的经销折扣，以鼓励他们经营或推销本企业的产品。一般而言，在同一渠道的国际市场总经销商、批发商和零售商订货，给总经销商的折扣大于批发商，给批发商的折扣大于零售商。

3．现金折扣。这是对及时付清帐款的购买者的一种价格折扣，如在交易条件中写上“2/10 净价 30”，则意思是，应在 30 天内付清货款，但如果在成交后 10 天内付清，则给 2% 的现金折扣。现金折扣可以使卖方改善现金流

转。

4. 季节折扣。这是卖方向那些购买非时令商品的买方提供的一种折扣。季节折扣适用于季节性强的商品，生产厂商利用这种折扣鼓励批发商、零售商提早进货，从而使自己获得资金和维持稳定生产。

（三）心理定价策略。

由于国际市场社会文化环境的差异，不同消费者的购买心理是不同的。有身份的顾客喜欢高价产品，求实惠的顾客热衷于低价产品，当企业迎合消费者的这些心理需要时，就产生了以下几种按心理因素定价策略：

1. 奇数定价策略。这是根据人们的求实、求廉的心理，在定价时，宁可定在 4.99 元，而不取 5 元整，这样会使人认为价格是经过精确计算的，而不是随意要价。对于销售者来说，数字技巧在定价时应用得好，可以起到出奇不意的效果。

2. 声望定价策略。一个名牌产品的定价往往可以超出同类商品价格的几倍，而且越贵越有人购买，这就是声望定价策略。

（四）差别对待的定价策略。

差别对待的定价策略是企业按照两种或两种以上，以不反映成本费用的差别价格销售某种产品或劳务，实际上是一种价格歧视，这种价格上的差异可分为时间差异、地域差异、顾客差异和产品差异四种形式：

1. 企业对于不同季节、不同日期甚至不同钟点的产品或服务，分别制定不同的价格。例如，长途电话分白天和夜晚两种标准收取电话费。

2. 企业对处在不同位置的产品或劳务分别制定不同的价格。繁华闹市区的饭馆的菜价往往要高于地域偏僻的饭馆的菜价。

3. 企业按照不同的价格把同一产品或劳务卖给不同的顾客。例如，某电器出口商根据顾客的需求强度和知识不同，将某种规格的电器卖给 A 国进口商，同时按较低价格卖给 B 国进口商。

4. 企业对不同型号或形式的产品制定不同的价格，但价格的差异不与成本的差异成正比，主要反映顾客的心理需求。

第三节 我国外贸出口商品价格的制订

一、影响出口价格的因素

出口商品面对国际市场，其价格就会受各种因素的影响，这些因素主要有以下几方面。

（一）市场供求因素。

市场上供应和需求的变化是商品价格上下波动的根本原因。供不应求，价格上升；供过于求，价格下降。价格在受到供求关系变化的影响过程中，其涨落幅度和速度因商品不同而异。例如，一些农产品和原材料的供应量对市场的需求反应迟钝，因此，其价格变化速度慢，价格变化呈长期趋势。而一些工业品特别是轻工业品的生产供应量变化很大，因此价格也表现为短期性的剧烈波动。

（二）市场环境因素。

市场环境因素主要包括政治环境、经济环境、消费者心理和地理环境。这些因素共同对价格产生不同程度的影响。一个国家的政局稳定，经济金融政策比较宽松，必然使市场繁荣、价格稳定，反之，将会造成价格剧烈动荡。

消费者偏好由于受生活水平、生活习惯和各种文化因素的长期影响，不同地区市场上消费者偏好不同，消费品价格必然表现出差异。一个国家地理位置关系到商品的运费、保险费等各项开支的不同，因此价格在不同地区高低不等。

（三）出口交易条件的因素。

出口交易条件包括商品的质量、装璜、结算方式、运输方式、保险费率、使用的货币、成交的数量等。这些条件直接关系到进口人和出口人的利益。当其中某项条件明显偏向交易当事人中的一方时，另一方的利益就会受到损失。因此往往要调整商品价格，以便后者得到补偿。

二、出口商品对外作价原则

（一）按照国际市场价格作价。

国际市场价格通常是指商品世界集散中心的市场价格或输往国或地区当地市场的国际贸易价格。主要有以下四种情况：

1. 以进口国为中心的商品集散地销售价格。例如，纽约市场羊毛、石油、茶叶价格，伦敦五金交易所的有色金属价格等。

2. 以输出国为中心的集散地销售价格。例如阿联酋的出口原油价格，印度的茶叶价格，印度尼西亚的橡胶价格，芝加哥交易所的小麦、大豆价格。

3. 输往国或地区的当地市场价格，在出口商品找不到世界性的集散地价格的情况下，可以参考输往国或地区的国际贸易价格。

4. 我国每年举办的广州出口商品交易会上成交的价格。广交会成交的价格都是参考了国际市场价格作价的，可以作为平时出口销售价格的参考和依据。

（二）适应我国的销售意图。

我国出口商品价格的制订，必须有利于出口换汇，有利于实现企业的经济效益，有利于国家建设。因此出口商品外销价格要在符合国际市场价格水平基础上，根据我国的出口意图制订。对于新商品，没有打开销路的产品，可按低于国际市场的价格出售，以开辟市场。对于竞争激烈的商品，可采用竞争性价格。对于库存滞销商品，可采取适当低价推销的方法，把死商品变为活外汇。对那些珍贵商品，特别是艺术品、古玩等，在价格掌握上要细水长流，掌握适当高价，不过份追求数量，同时考虑国外市场的容量，要根据容量安排出口，才能卖得好价钱。例如北京的景泰蓝开始在美国市场销价很好，后来出口的数量大多，超过了美国的市场容量，结果反而影响了价格。

（三）结合国别（地区）政策作价。

我国对外贸易工作，要本着顾全大局的思想，适当服务于外交工作。对于某些友好的国家要给予适当照顾。在和他们的贸易中，我国的出口商品价格有时就低于国际市场价格，而进口商品价格有时就高于国际市场价格。例如，70年代中期，为了配合外交的需要，我国曾以远低于国际市场的价格向泰国、菲律宾等第三世界国家出售柴油和原油，推动和改善了我国同这些国家的关系，但是，在过去的实践中也产生了一些失误，今后贯彻这条原则，应注意掌握适度，要将贸易和援助分开。

三、出口商品对外作价方法

（一）固定价格。

这是对外贸易中采用较多的一种作价方法。出口方与客户在交易磋商中对作价货币、单位价格和贸易条件（价格术语）取得一致意见以后，在合同

中确定单价条款。单价条款由四个内容组成：（1）计价的数量单位；（2）单位价格金额；（3）计价货币；（4）贸易条件。除非另有协议，否则不得调整。

（二）非固定作价。

1. 暂不作价。某些商品因其国际市场价格涨落频繁或交货期较远，往往规定按交货或装运时的市场行情确定价格，例如，我出口鳗鱼苗的某些合同曾规定按装运时期某某水产行情刊物登载的价格平均计价，而对某些远期交货的棉纱出口合同则规定以交货时的某市场的价格为准。

对于某些特定的大宗商品，如金属或农副产品，签订合同时也可暂不作价，而规定以×月×日某地的有关商品交易所该商品的收盘价为基础加（或减）×美元。国外客户之所以同意或要求采取这种方法，是因为他们可以通过“套期保值”在商品的转售中获得一定利润。

套期保值是指客户在与我方签订合同的同时，在商品交易所做一笔相反的期货合同交易，这样就产生了实物买卖与期货合同交易之间的差价，又称基本差价，实物价格与期货合同价格的变动幅度虽有差异，但其变动趋势是一致的，涨时同涨，跌时同跌。

2. 暂定价。暂定价是在合同中规定一个暂定的价格和日后（一般是交货前若干天）调整价格的方法，使用较多的是滑动价格，有时也采取协商调整的方法。

（1）滑动价格。是指先在合同中规定一个基础价格，交货时按实际变动后的工资、原料等作相应的调整，其计算公式如下：

$$P = P_0 \left(A + B \times \frac{M}{M_0} + C \times \frac{W}{W_0} \right)$$

其中：P=商品的最终交货价格

P_0 =签订合同时的约定价格

M=计算最终价格时的有关物价指数

M_0 =签订合同时的有关物价指数

W=计算最终价格时的有关工资指数

W_0 =签订合同时的有关工资指数

例如某些商品如机器设备和原料，从合同成立到执行完毕需时间长，为了避免原料、工资等变动而承担风险，就采用滑动价格。

（2）协商调整。有的合同虽已确定价格，但为防止原料或部件成本的增加而遭受损失，往往在合同中规定防范性的条款，保留在一定条件下协商调整的权利。但是，这样的条款必须订得明确。例如，写明在协商无结果时将采用何种价格，否则将会导致合同的无效。

第三章 进出口商品的检验

第一节 进出口商品检验的组织机构

国际贸易中的商检工作，一般由专门性的部门或企业来办理。这些部门和企业统称商检机构。

一、我国的商检机构

我国目前的商检体制是在改革开放中确立的。1980年2月，经国务院批准，改革进出口商品检验管理体制，于同年7月1日正式成立中华人民共和国进出口商品检验总局（简称国家商检总局）。1983年，国家商检总局改名为中华人民共和国国家进出口商品检验局（简称国家商检局）。由国家商检局和各省、自治区、直辖市的进出口商品检验局及分支机构和各部门的商品检验机构统一按照国家颁布的《商检法》开展工作，负责我国进出口商品检验的具体事宜。中国进出口商品检验总公司及其设在各地的分公司亦根据各级商检局的指定，办理进出口商品的检验和公证鉴定业务。

我国商检机构的主要任务有三方面：（1）对重点进出口商品实施法定检验；（2）监督管理所有进出口商品的质量和检验工作；（3）办理对外贸易公证鉴定业务。

（一）进出口商品法定检验。

所谓法定检验，是指商检局或有关监督、检验机构依照国家的法律、法令、法规对进出口商品的质量、卫生、安全等方面执行的强制性检验。目前我国实施法定检验的商品范围包括：

1. 列入《商检机构实施检验的商品种类表》内的进出口商品。这类商品或属进出口的大宗商品，或是对国计民生有重大影响的进出口商品，或系品质不稳定，国际市场竞争激烈的出口商品。《种类表》现由国家商检局负责制定。如有调整，在实施前60天发布。

2. 国家食品卫生法规定应实施卫生检验的出口食品和食品原料。

3. 国家进出口动植物检疫条例规定应实施检验的出口贸易性动物产品。

4. 根据国外法规要求强制检验或认证的商品。如印度尼西亚，乌干达、但桑尼亚等国规定，输入以上各国的商品必须持商检证书才能通关进口。凡属这类商品，在出口前均须向我国商检部门申请进行法定检验。

5. 未列入《商检机构实施检验的商品种类表》，但外贸合同规定由而检局检验出证的进出口商品。

法定检验的出口商品，未经商检局检验合格并发给检验证书，不准出口，法定检验的进口商品，未经商检局检验，不准安装投产、不准销售、不准使用。具体监督由海关执行。

（二）对进出口商品质量和检验的监督管理。

根据《中华人民共和国进出口商品检验条例》，商检机构有权，也有责任对进出口商品的收货用货部门、生产经营和储运部门，以及指定检验机构的进出口商品检验工作进行监督管理。按照我国有关规定，一切进出口商品都必须经过检验，但具体实施时，并非一切进出口商品检验都由商检机构进行，而是根据产品的不同，有的由商检机构检验，有的指定有关检验机构检验，有的由进口收货、用货部门检验，有的由出口生产、经营部门检验。在这一系列的活动中，国家商检机构负有统一监督和管理责任。目的在于提

高出口商品质量，防止伪劣商品进口，维护国家的政治、经济利益。

（三）对外贸易公证鉴定业务。

1. 公证鉴定的概念。对外贸易公证鉴定是指鉴定机构凭对外贸易关系人，即契约有关各方的申请，以公正的立场，对进出口商品的重量、数量、交货条件，进出口货物的货载尺码、吨位及其他交货、载货、收货的事实状态，进行检验鉴定。签发鉴定证明，作为有关各方履行合约交货、明确责任、计算费用和处理索赔的依据。公证鉴定与法定检验不同，后者是强制性的，而前者则是凭对外贸易关系人的申请来办理的。因此，从性质上讲，公证鉴定基本上是一种信誉保证工作。公证鉴定证明，在履约程序中起着居间证明的信誉保证作用。需强调的是，这种作用十分重要。因为公证鉴定证明具有肯定的法律效力，如果有关国家政府间双边《交货合同条件》、进出口贸易合同、信用证、国内企业之间对进出口商品的购销合同或协议等契约中，规定凭某一公证检验机构的品质、数量、包装和残损的检验证书交货付款或作为处理索赔的依据，那么不取得公证鉴定机构的检验鉴定证书就无法交付货物、收款结汇或获得赔偿。

2. 公证鉴定业务的内容。当前，我国商检局办理的公证鉴定业务主要有以下项目：

（1）进出口商品的质量鉴定。除了法定检验商品以外的质量检验评定工作，都具有公证性质。

（2）进出口商品的重量鉴定。

（3）进出口商品的数量鉴定。一般包括件数、长度、面积、体积和容量鉴定。

（4）包装鉴定和标志鉴定。

（5）进出口商品的货载吨位衡量。

（6）承载出口商品的各种车厢、船舱和集装箱的有关清洁、密固、冷藏效能等适载条件检验。

（7）出口商品的监视装载和进口商品的监视装卸。

（8）出口集装箱货物的监视装箱、封箱和进口集装箱的监视装卸、启封、拆箱。

（9）船舱的封识和启封。

（10）油舱空距测量和载货舱的容积丈量。

（11）出口货物和集装箱货船上的积载鉴定。

（12）承运进口货物船舶的舱口检视。

（13）承运进口货物船舶的载损鉴定。

（14）进口货物的残损鉴定。

（15）进口货物的海损鉴定。

（16）抽取、签封进出口货物的装船样品、卸船样品、成交样品和检验样品。

（17）审核签发产地证明书、价值证明书和认证发票单据。

（18）国外检验业务。

（19）办理与对外贸易有关的其他公证鉴定业务。

我国对外贸易公证鉴定工作，由商检局及其指定的中国商品进出口检验公司办理。外国公证机构要在我国开办这项业务，必须得到我国商检局的批准，并受其统一管理。未得到批准不能开业，工商行政部门不发给有关的执

照、证件。

上面介绍了我国的商检机构及其主要业务范围。在具体办理商检工作时，这些机构之间分工合作，在国家商检局的统一协调与管理下进行工作，具体分工如表 3—1 所示。

二、国外的商检机构

(一) 官方检验机构。

这是由政府设立的商品检验机构，一般对涉及公益要求的商品进行检验。比如美国的食品药品监督管理局(FDA)即为美国政府检验部门，负责对食品、药物和化妆品的生产、经销和进口进行监督检验。另一个美国官方权威检验机构是美国食品安全检验局，它负责对全美 7000 多个肉禽屠宰厂和加工厂进行监督管理和产品检验，保证出口食品符合国外卫生当局的标准；而对进口肉食品，须由美国官方对出口国工厂进行考核，产品符合美国标准方允许进口。在欧洲联盟各国，一般也按商品类别。由政府各部门分管，按有关法律规规定实施检验和监督管理。比如荷兰卫生部、经济部、农渔部、环境部、运输部和社会安全部，分别主管药品和食品、电器和计量器具、水产品和农产品、建材、化工和危险品、车辆和飞机，以及核能的检验和监督管理。各部之下都设有相应的检验机构。日本的官方商检机构分工合作，通产省、农林水产省、厚生省和运输省下设专门的检验机构，分别对工业品、农林水产品、食品和医药卫生用品，以及进出口商品运载计量和安全进行检验管理。

表 3 1 我国商检机构的分工情况

商检机构	国家进出口商品检验局	农业部动植物检疫所	卫生部仪器卫生检验所	交通部船舶检验局	国家计量局	劳动人事部锅炉安全监察局	卫生部药物检验所
检验业务范围	出口动物产品检疫 出口食品的食用卫生检验 进出口船舶、船用设备和集装箱的残损短少，使用中的船舱和集装箱的技术适货性检验 进出口计量器具的一般质量和残损、数量检验 进出口锅炉、压力容器的一般质量、残损数量检验 进出口药品的残损短量检验	出口活畜、进口食品植物及植的食用卫生检验 进口动物产品及其产品的检疫		进出口船舶、船用设备和集装箱的安全适航性	进出口计量器具的精度检验	进出口锅炉、压力容器的安全监察检验	进出口药品的疗效及用药安全等卫生质量检验

(二) 非官方检验机构。

指由私人或同业行会、协会等开设的检验机构。比如日本海事鉴定协会、英国利物浦棉花协会、美国保险人实验室、瑞士通用公证行等。

(三) 生产制造厂商的检验机构。

国外出口生产企业一般还设有专职检验部门。

（四）用货单位或买方的检验机构。

实践中在选择检验机构时，要结合有关各国的规章制度、交易商品的性质以及交易条件来进行考虑。一般来说，如果合同要求在出口国工厂或装运港进行检验，可以选择出口国的检验机构；如果在目的港或买方营业处检验，多数情况下选择进口国检验机构。此外，也可由买方派人到供货工厂或出口地或双方派人联合进行检验。

第二节 我国进出口商检工作的程序

一、进口商品检验程序

根据我国《商检法》的规定，一切进口商品都必须经过检验。在进行进口商品检验与监督管理时要做好下面几个环节的工作。

（一）报验与申报。

所谓报验，是指对列入《种类表》的进口商品，代理接运部门或收货用货单位向商检机构申请检验鉴定所办理的手续。申报则指对未列入《种类表》的进口商品，在商品到货后，由收用货部门向商检机构报告。收用货部门申报后，便可自行检验。如果自行检验有困难，可要求主管部门组织检验，或报请商检机构检验。在这里，我们重点谈一谈《种类表》内所列进口商品的报验工作。

1. 报验方法。

（1）填写《报验申请单》（此单可向各地商检局领取）。

（2）提供检验依据。包括：合同及其附件；国外商业发票；提单（或运单）；装箱单（机械设备、仪器及零配件）；磅码单（原材料）；有关技术资料（如技术说明书、图纸等）；卖方质量、数量或重量证明文件；成交样品；有关来往函电；到货通知单；理货签证；残损商务记录等。办理报验时，上述单据应提供齐备。因为在C.I.F.、C.F.R.和F.O.B.价格条件下是凭单据交货，单据的转移即意味着货物的转移，报验人所提供的单据就代表该种货物。此外，单据也是索赔、理赔的法律依据。

（3）约定检验时间。根据到货时间和地点，以及索赔有效期的天数，报验人与商检局商定派员到现场进行复验的时间。一般说来，报验人必须给商检机构检验、鉴定留有足够时间。同时保证在合同规定的索赔有效期内完成检验、鉴定和签证工作，否则会耽误索赔。

（4）需要商检机构复验出证对外索赔时，须在报验时提供收用货部门的验收报告和有关照片及说明资料。

2. 报验时应注意的几个问题。

（1）凡列入《种类表》内的进口商品，必须向商检局报验。商检机构接受报验后，在“进口货物报关单”上加盖印章，海关据此验放。

（2）以一份提单为一个报验批次。同一合同的货物分批到货，以一份提单作为一批，分批报验，不可混而统之。

（3）货证必须相符。即报验的进口商品数量、重量必须与所有单证标明的合同号、数量、重量及标记相符。

（4）报验人应将进口货物按标记、规格分清批次，对完好品与残次品分列存放，以利抽检。

(5) 对散装进口商品的重量鉴定，向到货口岸商检机构报验；对包装残损的进口商品，必须在到货口岸向商检机构报验。

对于未列入《种类表》的进口商品，办理申报时，一般先由收用货部门填写《进口商品检验申报单》，将申报单填好送交商检机构，即算已向商检机构申报。然后按照预定计划检验。检验商品符合合同规定，需在索赔有效期终止前，将检验结果报商检机构销案；如发现货物与合同规定不符，须向外索赔时，应在索赔有效期终止前至少 20 天向当地商检机构报验，由商检机构复验，并凭商检机构签发的商检证书办理对外索赔。

(二) 抽样。

指商检机构接受报验后，对报验的进口商品抽样，以备检验。这是检验工作的重要环节，如果样品的抽取缺乏代表性，就会影响检验结果的准确性与可靠性。抽样时，一般要按照规定的方法和一定的比例，在货物的不同部位抽取。

(三) 检验。

商检局对进口商品的检验，涉及商品的质量、包装、数量、重量以及残损鉴定等多个方面。检验时的具体做法因检验制度不同、贸易契约不同、运输方式不同、索赔有效期不同而有所差异。主要的做法有以下几种：

1. 口岸检验。散装进口的粮食、化肥、矿石、橡胶、原糖等，按国际贸易惯例，须在口岸抽样检验，对外出证索赔才有效。此外，部分农产品和畜产品，经过转运之后，水份容易散失，且品质易发生变化，因而原则上应在到货目的口岸进行检验。

2. 内地检验。除合同规定必须在规定的目的地检验外，对成套设备、机械仪器、金属材料、化工产品等不适合在口岸拆箱检验，且在口岸查验外包装完好的，以及不易发生品质变化的商品，可以在到货地进行检验。

3. 残损鉴定。发现进口商品在卸货前有缺损、变质情况，必须进行鉴定以判断致损原因，估计残损程度，由商检局签发检验证书作为有关方面处理索赔的依据，这种鉴定原则上在口岸进行。对这部分残损商品，内地商检局一般不接受检验。

(四) 签发证书。

进口商品经商检机构检验后，商检局向进口商签发证书。

二、出口商品检验程序

我国出口商品检验的程序，基本上和进口检验相同，需经过报验、抽样、检验和监督管理、签证放行等基本程序。只是每一环节的内容和进口商品检验时有所不同。

(一) 报验。

出口商品，有下列情况之一者，在出口前必须向商检局报验：(1) 列入《种类表》的商品；(2) 合同或信用证规定须由商检局检验出证的商品；(3) 出口食品的卫生检验和检疫，出口动物产品的检疫；(4) 装运出口粮油食品、冷冻品等易腐食品的船舱和集装箱装运技术条件的检验；(5) 出口危险货物的包装性能鉴定和使用鉴定；(6) 进口国政府规定必须凭出口国官方检验机构证书方准进口的商品；(7) 对外贸易关系人申请商检局检验出证的商品。

办理出口商品报验，应认真填写“出口商品检验申请单”。有关商检的特殊条款应填写在“备注”栏内，并附合同、信用证（包括有关函电）、生产单位检验合格单。经商检预先检验的商品附商检局签发的检验合格鉴定单

或检验结果单；申请鉴定的商品附重量明细单；凭样成交的须提供经签封的成交样品，以及出口货物报关单等。在填写时，每份申请书仅限填报一批出口商品。

此外，在办理出口商品报验时还应注意：（1）在办理报验之前，应事先与储运部门取得联系，完成包装、批次、标记等一切手续后，再向商检局办理报验手续，以免报验后发生不必要的麻烦。（2）申报应由专人送单据，以便当面洽商有关事宜，尽量避免不要用信函或托人带寄的方式。（3）凡检验不合格的商品，在经加工整理后申请复验时，必须缴还原先商检局发的“不合格通知单”。（4）凡需商检的出口商品，公司应事先与仓库联系，如未经过商检局抽样、检验、鉴重或查验的，不得擅自下驳出运。

（二）抽样。

基本和进口商品检验相同。商检人员在抽取样品后，填写抽样收据并交报验人，余样在一般情况下，当场退还，对出口计数的贵重商品，抽样后需由报验单位补足。

（三）检验。

出口商品质量检验的具体形式，大体有五种，即口岸和发运站检验、产地检验、驻厂与巡回到厂检验、内地检验口岸换证和出国办理品质交接检验。

出口散装商品的质量检验，按国际贸易惯例，须在装运口岸和发运站进行检验。

对某些农副产品，在集中收获季节，在集中产区就地加工、包装以供出口的，商检局可根据实际情况，派员到加工、包装的基层点进行检验或组织检验。以避免将不合格品运到发运站或口岸。

对畜禽肉类屠宰加工厂和罐头食品、蛋制品加工厂，须看其加工原料、工艺是否符合卫生要求，并检验其产品。因此可依数量大小采取驻厂监督检查或巡回检查的检验形式。

经内地商检局检验合格的商品，运往出口口岸，在确定成交装运前，均须向口岸商检局报请查验换证。

对一些特定的出口商品，依据合同规定，商检局应公司申请，可派员到购方国的接货站，与双方指定的检验机构实行共同的品质交接检验。双方检验机构的检验证件，作为交接、计价和结算的依据。

商检局对出口商品品质实施检验，可以依据不同的商品、不同的条件、不同的检验要求而采取自验、共同检验或抽验换证的具体方法。自验就是指商检局对出口商品的品质自行检验。共同检验则指商检局与有关生产、经营、收用货部门商定，由双方共同检验。这种检验一般包括由双方分别承担一部分检验工作的形式。如果检验结果与有关部门的检验结果或评定结论不一致，以商检局为准。

抽查复验（抽验换证）是指以产销部门的检验为基础，商检局采取抽样、复验、审核、进行监督检验等办法，查验商品，对检验结果准确者予以换发证书。这是国际上官方检验机构对出口商品品质检验的习惯做法。

（四）签证放行。

这是商检工作的最后一步。商检局检验出口商品之后，如果商品品质等与合同条款相符，就签发商检证书。证书见表 3—2：表 3—2 主要商检证书一览表（含进口）

表 3 2 主要商检证书 览表 (含进口)

商检证书名称		适用范围
中文	英文	
1. 品质检验证书	Inspection Certificate of Quality	证明商品品质
2. 重量检验证书	Inspection Certificate of Weight	证明商品重量
3. 数量检验证书	Inspection Certificate of Quantity	证明商品数量
4. 兽医检验证书	Veterinary Inspection Certificate	证明出口动物产品在出口前经过兽医检验,符合检疫要求
5. 卫生(健康)检验书	Sanitary Inspection Certificate	证明出口供食用的动物产品、食品经卫生检验,未受传染病感染,可供食用
6. 消毒检验证书	Disinfection Inspection Certificate	证明出口动物产品已消过毒
7. 产地检验证书	Inspection Certificate of Origin	合同规定须出具产地证明书或给惠国要求时签发
8. 价值检验证书	Inspection Certificate of Value	证明出口商品价值或发货人发标所载商品价值正确
9. 验残检验证书	Inspection Certificate on Damage Cargo	证明进口商品残损情况,估定残损程度、判断致损原因时使用。

商检证书是国际贸易中议付货款的一种单据,同时也作为证明交货的品质、数量(重量)、包装以及卫生条件等是否符合合同规定的依据。在办理商检签证时要注意:(1)出口证书一般使用英文,经商检局同意,也可接受外方提出的其他格式或文种的证书要求,但在报验时需事先在申请单中申明。(2)出口检验证书一般不得超过一正四副,如需增加副本数,报验单位须申明证书用途并附有关依据。(3)商检证书要妥为保管,遗失后要求补发的,须以书面形式说明情况,经商检局审核批准。(4)对商检局签发的各种单证,报验人员不得擅自涂改。

第三节 合同中商检条款应注意的问题

商检条款是合同条款的有机组成部分,是商检工作的重要依据。商检条款的订立对于商检工作的实施,合同的履行具有重要作用,在商定商品检验条款时应注意:

一、商检条款不能与合同的其他条款相抵触

这是一条基本的原则。因为整个合同是一个有机的整体,各个部分必须协调、配合,不能自相矛盾,否则在执行时就会引起不必要的争议,不便于合同的履行。

二、检验时间与地点的规定要明确、清楚

在国际货物买卖合同中,对商品检验的时间和地点有多种不同规定办法,其中主要的有在出口国工厂检验,装船前或装船时在装运港检验,目的港卸货后检验,装运港检验、目的港复验,以及装运港检验重量、目的港检验品质等五种。在出口国工厂检验即由出口国工厂的检验人员会同买方验收人员于货物在工厂发货前进行检验,卖方承担货物离厂前的责任。在运输中出现的品质、数量等风险则由买方负责。我国《商检法》规定:对重要的进口商品和大型的成套设备,收货人应当依据对外贸易合同约定在出口国装运

前进行预检验、监造或者监装。装船前在装运港检验，由双方约定的商检机构在装运港装船前对出口货物进行检验，并出具品质、重量（数量）和包装等检验证明，作为决定商品品质和重量的依据，这叫离岸品质或离岸重量。装船时检验，则指用传送带或机械操作的办法进行装船的散装货，在装船的过程中抽样检验或衡量。

目的港卸货后检验是在货到目的港后，由双方约定的目的港商检机构验货并出具品质、重量（数量）检验证明作为最后依据。如发现货物品质、数量不符而责任属于卖方时，买方有权索赔或按约定办法解决。

装运港商检机构验货后出具的商检证明，作为卖方向银行议付货款的单据之一，但不能作为最后依据。货到目的港后要由双方约定的检验机构在规定时间内进行复验，复验证明可作为向卖方提出异议、索赔的依据。这就是装运港检验、目的港复验。它对买卖双方都有好处，在国际上使用广泛。

装运港检验重量。目的港检验品质的做法多应用于大宗商品交易的检验中，以调和买卖双方在检验问题上存在的矛盾。

在商定商检时间、地点时，要依据国际上通行的做法，结合我国的实际，作出明确规定，以明确双方的权利和义务。目前，我国出口贸易一般采用在出口国检验，进口国复验的办法，进口时情况稍为复杂，具体可参见第二节的有关内容。

三、检验标准与检验方法的确定须明确具体

检验标准和方法是个十分重要的问题，不同的标准、不同的方法，可能得出完全相异的结论，因此，在合同中最好明确所用的标准与方法，以免不必要的争议。

商品检验的标准。通常有生产国标准、进口国标准、国际通用标准及买卖双方协议标准等。一般来说，我国出口商品的检验，按合同、信用证规定的质量、重量、数量、包装等要求和抽样方法进行，如合同、信用证规定不明确时，按国家商检局核定的标准和有关规定检验。进口商品按照合同规定的质量、重量、数量、包装条款和抽样、检验方法进行检验。如果合同规定不明确或未规定时，按照生产国标准、国际通用标准或我国的标准检验。为了使规定具体化，贸易双方在商定检验标准时，有标准可援引的，应在合同中规定标准的类别和检验方法；无标准可援引时，应在合同中详细规定质量标准 and 检验方法。此外，也可签订双方同意的技术质量协议，作为标准。

检验方法往往和检验标准相联系，每一种标准对检验方法一般都有相应的要求。检验方法的规定可参照检验标准确定的一些做法。

四、复验期限、复验机构与复验地点的规定

当买方有权对进口商品进行复验时，合同中应对复验的期限、机构和地点予以明确。复验期限的长短，应视商品的性质和港口情况而定。对于有些商品，还需增加诸如质量保证期限、试用期限等相关规定。关于复验机构的确定，在我方为出口人的条件下，国外买方所选择的检验机构，以我方事先经过认可的为宜，以利于业务上相互合作。对于进口商品的检验地点，一般在口岸或集中储存地点检验。总之，合同必须明确规定好复验期限，复验机构以及复验地点，做到有据可依。

除了上述几点外，条款对所需的检验证书的种类、签发机构等要作出明确规定。此外对商检机构的选择也不能忽视。这方面的内容在介绍商检机构时已有叙述。

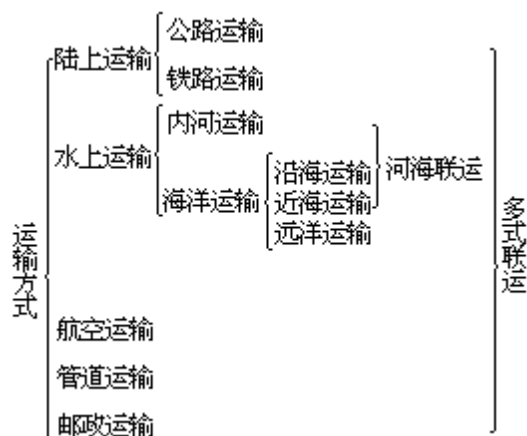
第四章 国际贸易运输

第一节 国际贸易运输概述

国际运输是国际贸易的纽带，是进出口业务得以顺利进行的必要环节。组织好国际运输，有利于降低进出口业务的成本，推动对外贸易业务的开展，提高外贸部门的经济效益。同时，这也利于涉及运输部门业务的开拓与扩展，具有重要的现实意义。

一、国际贸易运输方式

国际贸易运输方式种类很多，根据运输通道和运输工具的差异，一般可以作如下划分：



上面的几种运输方式各有特点，在对外贸易业务中，需根据进出口货物的性质、运量大小、路程远近、需要的缓急、运费的高低、装卸地情况、法令制度的规定、气候与自然状况以及国际政治形势等因素，合理进行选择。

(一) 海上运输。

海上运输是通过海上通道运送货物的运输方式。与其他运输方式相比，具有运量大、单位成本低、运费低廉的特点，颇受顾客欢迎。目前国际贸易总运量的 2/3 强是通过海运完成的，我国进出口业务中，海运亦占了主导地位。

1. 海运货船种类。根据承运货物及设备的不同，大致可分为以下几种形式：

(1) 杂货船 (General Cargo Ship)。指定期行驶于货运繁忙航线，以装运零星杂货为主要业务的货船。航速一般较高，平均在 20—25 节之间，吨位大小视航线、港口及货源情况而有所区别。一般配有各种不同的货舱及装卸机具，能适应装载种类繁多的货物。

(2) 散装货船 (Bulk Carrier)。专门用于装运无包装的大宗货物 (如煤炭、矿砂、粮谷等) 的船舶。它便于装卸，航速一般在 15 节左右。

(3) 木材船 (Timber Ship)。专门用于装运木材的船只。船舱宽大，吨位在 7000—15000 吨之间，航速约 15 节。

(4) 冷藏船 (Refrigerated Vessel)。设有冷藏设备，供运输易腐货物使用的船舶。吨位多在 2000—6000 吨之间，航速 15 节左右。

(5) 油轮 (Oil Tanker)。指以散装方式运输原油或燃料油的专用货船，又称油槽船。吨位大，最大吨位达 50 余万吨，航速 16 节左右。

(6) 集装箱船 (Container Ship)。指用于装运集装箱的货船。货舱内有格栅结构,既便于装载,又可防箱子倒塌。吨位多在 1—3 万吨之间,航速 20—26 节之间,也有高达 33 节的。

(7) 滚装船 (Roll on / Roll off vessel)。将集装箱连同滚车底盘作为一个装运单元参加营运的船舶。装载时,由拖车拖带将集装箱驶入船舱,卸货时同样借助拖车使之驶出船舱,并由拖车一直拖到收货处。这种船周转速度比集装箱船快,水陆航运效率更高。

2. 海运经营方式。国际贸易海上运输经营方式主要有两大类,即班轮运输和租船运输。

(1) 班轮运输 (Liner)。又叫定期船运输。指船舶在固定的航线上和港口间从事按事先公布的船期表航行,以从事货物运送业务并按既定费率收取运费的经营方式。

班轮运输在全世界被普遍采用,这和它自身的特点是分不开的。简单说,班轮运输具有如下特点:一是具有固定航线、固定港口、固定船期和相对固定的费率。一方面,这为买卖双方洽谈运输条件提供了较好依据;另一方面,能较为准确地依据班轮费率表核算运费和附加费用。二是运价内已包含了装卸费用。货物由承运人负责配载装卸,承运人和托运人双方不计算滞期费和速遣费。三是承托双方的权利与义务以签发的提单条款为依据。

班轮运输比较适于运输一般杂货和小额贸易货物。手续较为简便,运输质量也能得到较好保证。

(2) 租船运输 (Chartering)。又称不定期船运输。与班轮运输不同,船舶没有预定的船期、航线和港口,这是船东和租船人签定协议,船东将船舶按协议出租给租船人使用,以完成特定的货运任务的运输经营方式。国际上采用较多的租船方式有三种,即定程租船、定期租船和光船租船。

定程租船 (Voyage Charter) 是以航程为基础的租船方式,在此方式下,船方必须按租船合同的规定航程完成货运任务。并负责船舶的经营管理以及在航行中的一切开支费用,租船人按约定条件支付租金。按运输形式不同,又可进一步分为来回程租船、连续航次租船、定期租船基础上的航次租船以及包运合同租船等。

定期租船 (Time Charter) 是由船舶出租人将船舶给租船人使用一定期限,在租期内由租船人自行调度经营的租船方式,又叫期租船。在租赁期内,由租船人负责船舶的经营管理,一般不规定航线和装卸港,只规定船舶航行区域。船租双方的权利义务以期租船合同为准。

光船租船 (Bareboat Charter) 是期租船的一种,它与普通期租船不同的是,船东仅提供一艘空船,租船者需自备船员,负责船舶的经营管理和航行中的各项事宜。在实践中这种方式较少采用。

(二) 铁路运输。

铁路运输在国际贸易运输中是仅次于海洋运输的一种重要方式。特别在内陆接壤国家间的贸易中起着相当重要的作用。铁路运输一般不受气候条件影响,安全性好,运量大,速度快,并且有高度的连续性。当前国际贸易中铁路运输按营运方式不同分为两种,即国际铁路联运和国内铁路运输。

1. 国际铁路联运。国际铁路联运是指两个或两个以上国家的铁路当局,按照政府间共同签订的公约或协定,使用统一的国际铁路货物联运单证,联

合完成货物的全程运输。在这种方式下，只使用一份统一的国际联运票据，由一国铁路向另一国铁路移交货物时，不需发货人和收货人参加。国际联运涉及两个或两个以上的国家，因而需要有相应书面约定作为保障。国际上关于铁路货物联运的公约主要有两个：一个是《国际铁路货物运输公约》（简称《国际货约》）；另一个是《国际铁路货物联运协定》（简称《国际货协》）。前者最早签订于 1890 年，后经过了多次修改，主要成员是英、法、荷、比等 25 国。后者成立于 1951 年，最初成员仅限于前苏联和东欧共 8 个国家。后来成员有所扩展，我国于 1954 年成为其成员。我国是《国际货协》的成员，因此在这里主要介绍与国际货协有关的铁路联运情况。我国对朝鲜、前苏联和东欧各国家的贸易运输大都采用铁路货物联运方式。另外，依《国际货协》的规定，从参加《国际货协》的国家向未参加该公约的国家或相反方向运送货物，亦可办理联运，具体做法是：向未参加《国际货协》的国家发货时，发货人在发车站用《国际货协》票据办理至参加《国际货协》的最后一个过境铁路的出口国境站，由国境站站长或发、收货人委托的收转入办理转送至最终目的站。

2. 国内铁路运输。国内铁路运输指仅在本国范围内按《国内铁路运输规程》进行的货物运输。我国出口货物经铁路运到港口装船或者进口货物卸船后经铁路运往各地均属此列。值得注意的是，供应港、澳地区的物资经铁路运往香港、九龙，虽亦属国内铁路运输，但办理时有一些特殊规定。具体做法是：由发货人按《国内铁路运输规程》的规定，将货物从始发站托运到深圳北站。交由设在该站的外贸机构接货（不卸车），然后由设在深圳的外贸机构，会同香港中国旅行社负责其后的运输工作。发货人凭外贸运输机构签发的货物承运收据（Cargo Receipt）办理相应的结算工作。

（三）航空货物运输。

国际航空运输作为国际贸易货物运输的一种方式，是在二战之后才发展起来的。虽然起步晚，但发展迅速。航空运输速度快，能较好地适应国际市场瞬息万变的环境。它最适合于运输易腐商品、鲜活商品和季节性商品。在运输中货物破损率低、短少低、安全准确，但运量小，运费较贵。

1. 国际航空货物运输的主要方式。

（1）班机运输方式。班机是在固定航线上有定期航班、有固定始发站、途经站和目的站的飞机。一般均为客货混合型。由于它定线定期，能保证货物迅速而安全地抵达目的地而深受用户欢迎。

（2）包机运输方式。又可分为整架包机和部分包机两种。

整架包机是指航空公司或包机代理公司，按照与租机人事先约定的条件和费率，将整架飞机租给一个租机人，从某一个航空站或若干个航空站装运货物至指定目的地的运输方式。适于运送大批量的货物。

部分包机是指由几家航空货运代理公司或发货人联合包租一架飞机，或者由包机公司把一架飞机的舱位分别卖给几家航空货运代理公司的形式。包机运费一次一议，一般较班机便宜。

（3）集中托运方式。指航空货运公司把若干单独发运的货物（每一货主货物要出具一份航空运单）组成一整批货物，用一份总运单（附分运单）整批发运到预定目的地，再由航空货运公司在那里的代理人收货、报关、分拨后交实际收货人。集中托运方式比国际空运协会公布的班机运价低 7—10%。

(4) 航空快运。指由专门经营该业务的航空货运代理公司派专人用最快速度在货主、机场和用户间运输和交接货物的运输方式。该业务是在国际间的两个航空货运代理公司之间通过航空公司进行的。

2. 有关国际航空运输的国际公约和国际组织。

(1) 国际航空公约。全称《统一国际航空运输某些规则的公约》，1929年10月12日在波兰首都华沙签订，又称《华沙公约》，1933年2月13日生效。这是最早的一部国际航空私法，规定了承运人的责任、运输凭证、托运人与收货人的关系和管辖权等内容。1958年7月20日我国送交了加入书，同年10月18日对我国生效。

(2) 国际航空组织。主要有三个：即国际民用航空组织、国际航空运输协会和国际货物发运人协会。

国际民用航空组织成立于1947年4月4日，是政府间的国际航空机构，总部设在蒙特利尔。我国1974年参加该组织活动后，一直当选为理事会理事。

国际航空运输协会成立于1945年，总部设在蒙特利尔，是在国际航空运输方面最具影响的国际组织。协会于1978年11月进行改组，并于1979年10月1日生效。改组后协会将活动分为行业协会活动和运价协调活动两大类。协会的主要任务是：制定国际运价；统一运载规则；简化运输手续；协助航空公司间的财务结算；执行国际民航组织制定的国际标准和程序等。

国际货物发运人协会成立于1926年，目的是解决国际货运代理业务所产生的问题。

国际航空货物运输运价一般按重量（公斤）或体积（6000立方厘米）计算，以二者中较高者为准。空运货物一般按一般货物、特种货物和货物等级来规定运价标准。

(四) 集装箱运输。

集装箱运输即将一定数量的单件货物装入特别的标准规格的集装箱（Container）内，以集装箱作为运送单位进行的运输。这是一种新型的现代化运输方式。我国1973年9月在上海、天津与日本横滨、神户等港之间，开始了中日航线的集装箱运输。1978年9月，又开辟了由上海到墨尔本港的中澳集装箱定期班轮航线。1981年2月，中美集装箱班轮运输航线开辟。

利用集装箱运输，采用统一规格的集装箱是提高效益的必要条件。当今国际上有3个系列10多种标准箱，在选用时要依据不同情况灵活决定。具体来讲，选择集装箱时应当考虑：（1）航线上的货流情况。货物批量小的航线，宜选用较小规格的集装箱。当然，如果货物密度较小，属轻泡货物居多时，宜选用较大规格集装箱。（2）与国外船公司的合作。在国际集装箱运输中，有时需与国外船公司交换集装箱，相互通用，因此最好选用国际上广泛使用的集装箱。目前国际上通用的集装箱有三大类，即IC型（8'×8'×20'），IA型（8'×8'×40'）和IAA型（8'×8.6'×40'），其中IAA型是发展趋向。（3）内陆运输条件。集装箱运输要体现“门到门”运输原则，往往需要借助于海陆联运。因此选择集装箱时要充分考虑内陆运输与海洋运输的衔接与配合问题。当然，上述因素的分析不能脱离经济上的合理性，即要有利于提高运输的经济效益。

(五) 国际多式联运。

国际多式联运（International Multimodal Transport 或 Inter-

national Cornbined Transport) 是近年来在国际上发展迅速的一种综合性运输方式。是按照多式联运合同, 以至少两种不同的运输方式, 由多式联运经营人将货物从一国境内接受货物的地点运至另一国境内指定交付货物的地点的运输形式。与传统运输方式相比, 多式联运具有安全快捷, 手续简便, 及早结汇和节省包装等多项优点。

目前我国开展的多式联运形式主要有以下两种:

1. 陆空(海空)联运。陆空联运, 又称陆一空一陆联运(Train...Air...Truck 简称 T.A.T 或 T .A), 是在海陆空三种运输方法的基础上发展起来的综合运输方式。我国 1974 年开始在出口货物运输中开始采用, 但发展迅速, 目前陆空(海空)联运已经成为我国出口中一种惯用的易为国外买方所接受的联合运输方式。使用这种运输方式的地区由欧洲扩展到北美洲、大洋洲和亚洲。运输商品也由单一的生丝发展到服装、药品、裘皮等多种商品。

陆空(海空)联运的具体做法如下:

陆运(或海运)——从发货地装火车(或船)到香港; 空运——从香港装飞机至欧洲、北美洲、大洋洲、亚洲等地区的中转点(或目的地); 陆运——从国外中转点再装火车运抵目的地。采用这种运输方式可缩短运输时间和费用, 加速收汇时间。

2. 陆海联运。我国陆海联运起步晚, 1977 年才开始试办。这种联合运输方式主要做法是:(1)内地省市出口公司将货物用火车自起运地运抵香港;(2)香港华夏公司负责联系二程船舶, 装货物运往国外目的地。

陆海联运方式因受国内铁路运输能力限制, 目前尚未能广泛使用。一般需在不影响供应港澳货物运输的前提下, 符合下列条件者才可使用:(1)国内港口无直达船且转船有困难者;(2)经香港陆海联运的运费不高于海运经香港转船费用者;(3)原属经黄埔或广州海运出口在香港转船者;(4)贸易上确有特殊需要者。

陆海联运方式有自身的优点。一方面, 内地省市出口公司在起运地将货物装车后, 即可凭规定的货运单据就地办理结汇, 因而能缩短收汇时间; 另一方面, 可以充分利用香港航线多、班轮多、租船方便等有利条件, 使我国出口商品及时装船, 有利于合同按期履行。

二、对外贸易运输组织机构

国际上从事外贸运输的组织机构不胜枚举, 但可归纳为三个基本方面, 即进出口部门、货运代理部门和实际运输部门。在我国亦是如此。下面简要介绍一下我国外贸运输组织机构的情况。

(一) 实际运输部门。

1. 交通部。中国远洋运输总公司及各口岸分公司、地方轮船公司、长江航运公司、珠江航运公司、中外合资合营轮船公司、公路局和运输公司。

2. 铁道部。铁路管理总局和各地分局。

3. 民航总局。中国民航公司及其分公司、地方分公司。

4. 邮电局。中国邮电总局和各地分局。

(二) 货运代理部门。

包括经贸部所属中国对外贸易运输总公司及各地分公司、中国租船公司, 交通部所属中国外轮代理公司及各港口分公司。

第二节 国际贸易运输的基本程序

一、海运出口货物运输程序

海运出口货物运输是根据贸易合同运输条款的规定，通过海运方式，把售予国外客户的出口货物运抵国外目的地的一种业务。海运出口货物运输的依据是贸易合同、销售确认书以及信用证条款等。

按 C. I . F. 或 C. & F. 条件成交的货物，运输由卖方进行安排，其中涉及的主要环节和程序有：

（一）船货港的衔接与平衡。

具体来说，即要使海运出口货物数量、货类、装卸港口与船舶类型、航线、舱位相适应、落实好船期、泊位和货源，以免脱节。

（二）租船、订舱和配载。

在这一方面，要力争优先租载国轮，其次是贸易用国籍船，再次才是其他国籍船只。

（三）出口货物集中港区。

订好船舶和舱位之后，货方应在规定的时间内将符合装船条件的货物发运到港区指定的仓库，以便装船作业。

（四）报关。

货物集中港区之后，发货单位必须向海关办理申报出口手续，进行报关。发货单位需准备出口货物报关单，连同装货单、发票以及其他有关单证向海关申报出口，经海关关员检查单证和货物，确认单货相符、手续齐备后，即在装货单上加盖放行章，否则不能装船。

（五）交接。

发货单位现场工作人员按港口规章及时与港口仓库、货场办妥交接手续，做好现场记录，划清船、港、货三方的责任。

（六）装船。

海关放行后，发货单位凭海关加盖了放行章的装货单与港务部门和理货人员联系，查看现场货物并做好装船准备。理货人员负责点清货物、逐票装船。

（七）保险。

在由买方自办保险的合同项下，卖方在装船时或装船之后应及时发出装船通知。否则因此而致使买方不能及时投保，卖方应负责任。如由卖方投保，则应在船舶配定后即予以投保。

（八）支付运费。

在需预付运费的情况下，托运人还应按照规定向承运人或其代理人预付运费并取得运费预付提单。

上述环节可通过图 4— 1 说明。

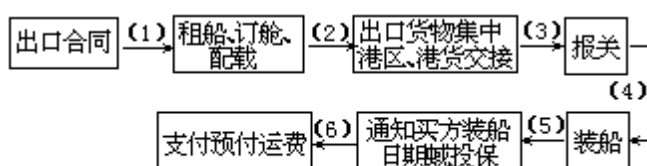


图4—1 海运出口货物运输程序图

二、海运进口货物运输程序

根据贸易合同条款的规定，把订自国外的货物通过海运方式运到国内，

即为海运进口货物运输。如果是按 C . I . F . 价或 C . & F . 价订立的合同，货物运输由卖方办理租船订舱工作；如果按 F . O . B 价成交，则需进口方租船到国外港口卸载。为了使进口货物运输得以顺利及时地完成，需按以下程序做好各阶段的工作：

(一) 租船订舱。

如需整船装运，则洽租适当船舶承运；若是小批量或零星杂货，最好洽订班轮舱位。在我国一般委托相应的对外贸易运输公司负责代为办理。在委托代理时，委托人需填写《进口租船订舱联系单》，说明具体要求。

(二) 备妥单证。

进口货物的各项单证是港口进行卸货、报关、报验、接交和疏运的必需材料。这些单证主要来自银行、国外发货人、装货港口代理、港口轮船代理公司等几方面。进口方收到单证后进行审核，与进口合同核对，份数不够时，及时复制，分发有关单位，做好事前准备工作。

(三) 报关和报验。

进口货物需向海关报关，填制《进口货物报关单》，内容包括船名、贸易国别、货名、标记、件数、重量、金额、经营单位、运杂费和保险费等，连同发票、提单、品质证明书等单证向海关申报进口。进口货物必须经过报关、纳税、查验和放行后，方可提

运。

(四) 监卸和交接工作。

通常是由船方负责把进口货物按提单、标记点清件数、验看包装情况，分清拨交收货人。监货人一般为收货人的代表，目前在各港口基本上都由外运分公司作为监货人，替收货人履行现场监卸任务。监卸人员有义务与理货人员密切配合，把好货物数量和质量关，严禁不正常操作及混卸。

(五) 索赔。

卸货后，应检查有无漏卸情况，如果卸货后发现短损，应及时通过船方或港方办理有效签证，弄清短损程度、数量、金额和短损原因。然后据理要求赔偿。

这一系列程序可用图 4—2 表示。



图4—2 海运进口货物运输程序图

三、国际铁路联运出口货物运输程序

国际铁路联运出口货物，主要包括下面一些程序。

(一) 编制国际铁路联运月度、旬度要车计划。

凡整车发运的货物，都需具备铁路部门批准的月度要车计划和旬度计划。我国的具体做法是：(1) 各省、市、自治区发货单位按当地铁路部门规定，填制“国际联运月度要车计划表”，向铁路局(分局、车站)提出要车计划；(2) 将计划分别在规定时间内报送当地经贸厅(局)和主管部门；(3) 经贸部和铁道部平衡审订月度要车计划，并通知发货单位；(4) 发货单位依得到批准的月度计划向各车站提出旬度计划。

(二) 申请托运。

由发货人向车站提出运单和运单副本，以此作为货物托运的书面申请。车站接到运单后，进行认真审核，对于整车货物，检查是否有批准的月度计划和旬度计划。如同意承运，则在运单上签明货物应进入车站日期或装车日期，表示受理托运。

（三）备货待运。

发货人按指定日期将货物运入车站或指定货位待运。铁路部门根据运单对货，确认单货一致后，装车发运。装车完毕后，发站在货物运单上加盖承运日期戳记，即为承运。

（四）货物交付。

根据《国际货协》规定，车站在货物抵达后，应通知运单中所记载的收货人领取货物。在收货人付清运单所载的一切应付运费后，铁路将货物连同运单交付收货人。除非在货物损坏而使部分货物或全部货物不能按原用途使用，收货人必须支付运费并领取货物。并在运行报单上填记货物领取日期、加盖收货戳记。

四、国际铁路联运进口货物运输程序

国际铁路联运进口货物运输主要包括发运、国境站交接和货物交付三个主要环节，下面将具体程序分别阐述如下。

（一）货物的发运。

贸易双方在签订了贸易合同之后，就应及时组织货物的运输。国际铁路联运进口货物的发运，由国外发货人依据贸易合同的规定，向该国铁路车站办理。

我国是《国际货协》成员，依其规定，我国与有关参加《国际货协》的国家的铁路联运进口货物时，国外发运人按《国际货协》和各该国国内铁路规章办理一切发运手续。

如果从非《国际货协》成员国向我国发送进口货物，一般有两种选择：

（1）由发货人通过发送国铁路办理至参加《国际货协》的第一个过境路的进口国境站，然后由该国国境站站长以发货人全权代理人的资格填写《国际货协》运单，并随附原运单，将货物发送到我国最终到站。（2）发货人把货物发往参加《国际货协》的国家，委托该国运输机构代收后，再按国际联运办理托运至我国最终到站。

（二）国境站交接。

根据《国际货协》和《国境铁路议定书》的规定，货物在国境站的交接由两国铁路负责进行，并负有连带责任。在交接时，一般按下述程序办理。

1. 进口国境站根据邻接国境站货物列车预报和确报，通知交接所及海关做好到达列车的检查准备工作。

2. 进口货物列车到站后，由铁路会同海关接车。双方铁路进行票据交接，并将列车车长提供的货物和车辆交接单及随车带交的货运票据一并交给交接所。同时，海关对货物列车执行实际监管。

3. 两国国境站交接所根据交接单办理货物和车辆的现场交接。交接分凭铅封交接和按实际交接。在交接、换装过程中应做好货物残损短少等记载，以便双方铁路签署商务记录时作为原始凭据。

4. 进口国境站交接所内部实行联合办公，以加强各单位的配合和密切协作，加快单证和车辆周转。具体讲，铁路主要负责与邻国铁路签办交接证件，翻译货物单据，组织货物换装，继续运送；国境站分支机构根据进口合同资

料，对运单等货运票据进行逐项审核，审核无误后缮制进口货物报关单，并随同货运票据一起，向海关办理进口报关手续。海关依报关单查验货物，在单、证、货相符的情况下，验关放行。然后由铁路部门负责换装作业，进行国内运输。

如果贸易双方自行交接，在货物通过国境站时，按如下手续办理交接：凡属按数交接的货物，一般由国内收货单位委托国境站外运分支机构与国外交货方按实际货物数量交接，并按交接结果对外签署贸易交接证件；凡属需进行品质检验或鉴定的货物，由国内收货部门委托国境站商检部门进行检验。国境站外运分支机构再依检验结果对外签署贸易交接证件，作为货物交接和买卖双方结算货款的凭证。

（三）货物的交付。

货物到站交付的一般程序如下。

1. 通知提货。即铁路在联运货物到站后，根据运单或随附运单的进口货物通知单所记载的实际收货人，发出货物到达通知，通知收货人及时提货。

2. 收货人付款提货。收货人接到到货通知后，向铁路付清运单所载的一切应付运送费用后，铁路须将货物连同运单交收货人。需注意的是，收货人领取货物时，应在运行报单上填记货物领取日期，并加盖收货戳记。

3. 拒收与索赔。如果货物因毁损或腐坏而使质量发生变化，以致部分货物或全部货物不能按原用途使用时，收货人可以拒绝领取货物。如果运单中所载的货物部分短少。收货人应按运单向铁路支付应付的全部款项，然后有权按赔偿请求手续对未付的货物，索取其按运单所载声明价格赔付的货款。

另外，根据《国际货协》规定，在货物运到期限满期后 30 天内，如果铁路未将货物交付收货人或未提请收货人处理，收货人即可以认为货物已经灭失，并凭运单副本，要求铁路赔偿。

五、我国进出口货物航空运输程序

我国对外贸易的航空运输，一般都委托中国国际航空公司承运。在运送过程中，须严格遵守中国政府和有关国家政府的法令和规定，并按《华沙公约》以及中国国际航空公司与外国空运企业签订的运输协议办理。

（一）出口货物空运程序。

1. 委托代理。在签订贸易合同之后，出口商需及时办理委托手续。在我国，中国对外贸易运输总公司或其他空运代理接受进出口公司的委托，负责办理出口货物航空运输的提货、报关和托运等工作。因此，出口商在选好代理人之后，需在发运航空货物之前，将出口合同副本一份及空运出口货物委托书一份，寄送“中外运”或其他代理，以备发运。对大宗出口货物，如需包机运输，需及早填写《包机委托书》送空运代理，由其负责订租包机。如有时间性的紧急物资，必须在委托书中列明，以便代理人能与航至公司（承运人）安排好航班和舱位。

2. 比口商备妥货物待运。

3. 代理人办理有关事宜。有关进出口公司向代理人提供有关的出口单证，代理人向海关办理报关手续。代理人将航空公司签发的航空运单和代理人签发的航空分运单交给进出口公司，以便进出口公司结汇。

4. 索赔。在运输途中发生短少、破损等事故，属航空公司责任的，由航空公司直接向有关进出口公司理赔；属于代理人的责任的，由代理人理赔。

（二）我国进口货物空运程序。

办理进口货物空运时，需做好以下几方面工作：（1）在国外发货之前，有关进出口公司需事先将合同副本或订单一份交当地代理作为委托和接货依据；（2）货物抵达后，由航空公司通知或由空运代理从机场或营业处取回运单统一办理收货；（3）从机场或营业处提货时，如发现货物有短少、破损等情况，由空运代理向航空公司取得商务事故记录交收货人，由其直接向航空公司索赔，亦可委托空运代理向航空公司索赔。（4）如果进口货物外包装完好，但内部品质、数量有问题，由收货人直接申请商检局进行商检出证，由原订货公司直接向国外发货人索赔。

第三节 国际贸易运输中应注意的问题

国际贸易运输路线长、环节多、涉及面广、情况复杂。要搞好国际贸易运输，保证货物安全、迅速、准确地运抵目的地，同时又节省各种费用，这是一件非常重要而又面临挑战的工作，在我国的对外贸易运输业务中，一方面要严格遵循规定的程序办理有关手续；另一方面还得讲究技巧，全面掌握有关运输的行情，及时做出有利抉择。因为海运在国际贸易运输中占有主导地位，下面我们就以海运为例谈谈对外贸易运输中的一些值得注意的问题。

一、及时了解国际航运市场行情

国际航运市场的情况变化频繁，如果不能及时了解这方面的情况，就会吃亏。就目前而言，国际航运市场已基本变成了船东市场。在欧洲地中海等繁忙航线上，运费不断上涨，从1990年10月到1992年初，基本翻了一番。即使不太景气的航线，如美国航线，由于船东加强联合，冻结舱位，也使运价上涨了15%左右。在其他航线，运费也不同程度的上涨了10—15%。此外，其他各种杂费如货箱处理费、装箱费、拖箱费等都呈上涨之势。像这种国际航运市场的变化，必然影响我国航运行情的变化，进而影响外贸企业的运输成本。如果不能及时了解这些情况，就难以及早采取对策，势必陷于被动。

二、要深入了解国外交货港的基本情况

如港口的装卸能力，拥挤状况，港口水深等。此外，还必须注意各港口的特殊规定，做到“入乡随俗”。不了解各港口的特殊规定，势必手足无措。比如有的国家港口规定集装箱不能超过若干吨；有的规定对危险品，收货人必须到船边提货；有的规定用草、柳、木等包装用品包装时，必须进行熏蒸等。不了解这些规定，在洽定合同和具体组织运输时就会出现不应有的疏漏，留下隐患。

三、了解国际船舶运输的航线情况

尤其要了解有关港口有无固定船期、有无直达船、航次密度情况如何等。了解了这些情况，在规定合同的运输条款时，就能合理选择出运港和交货港，同时也便于核算，比较不同航线的运费高低，降低运输费用。

四、改善货物包装，慎重选择代理

我国对外贸易有相当部分经香港转口进行，对于需在香港中转的货物，需注意改善散件货物的包装，以免由于包装不好，造成严重破损而在香港修补或重包，因为这样会额外增添较高的成本。另外，在选择货运代理时，一定要慎重，以避免遭受代理企业经营困难而出现的各种风险和损失。

五、在签订对外贸易运输合同条款的有关内容时，既要注意政策规定，又要讲究技巧

在规定装运时间时，要考虑货源和船源的实际情况。从货源、船源的实际情况出发确定装运期，以有利于按期装运和履行约定交货义务，避免有船无货或有货无船的情况。另外，装运期的规定要明确具体，对“立即装运”，“即期装运”和“尽速装运”等词语应三思而后“用”。同时，要使装运期与开证日期互相衔接，以保证按期装运。

确定国外装运港和目的港时，规定应力求具体明确。对外商提出的“欧洲主要港口”或“非洲主要港口”作装运港或目的港的要求，不能轻易接受。在实际业务中，如需要也可允许在同一航区规定两个或两个以上的邻近港口为装运港和目的港。但是，在合同中应明确规定两点：第一，如果因所选目的港而增加额外运费、附加费，应由买方负担；第二，买方应在开信用证的同时宣布最后目的港。此外，一般不能接受内陆城市作为装卸港条件。为避免港口有重名时发生纠纷，在贸易合同中要明确注明装卸港所在国家和地区的名称。日本港口卸货费较高，最好争取 F . O . B . 条款。

成交大宗货物时，应考虑 5% 左右的伸缩幅度。为了保证安全，对散装玉米、大豆等争取 8—10% 的压包。对豆粕、饲料类，国轮近洋航运每船的批量 8000 吨左右为宜。

在与台、港、澳商人签订贸易合同时，要避免出现两个“中国”字样，这也是需注意的。

第五章 国际贸易保险

第一节 国际贸易保险概述

在国际贸易中，货物从出口方运至进口方，途中可能会发生意外事故。为了保护货主利益，使受损或灭失货物能够得到补偿，所以保险就成为国际贸易中十分必要的一项工作。所谓保险是指在双方同意下保险人向被保险人收取一定的保险费，以签订契约的方式，对保险标的物由于自然灾害和意外事故造成的损失，给予补偿的一种手段。保险属无形贸易，无须出口商品，即可创汇。在一国国际收支中，有形贸易逆差，可通过无形贸易收入来弥补。

保险的性质，是把不确定的损失变成固定的保险费的开支，在一定的代价得到经济补偿的权力。规定保险人和被保险人权利和义务的契约就是保险单。它是保险公司对被保险人的承诺证明，也是保险公司向被保险人赔款的依据。

一、国际险别

按照交易商品的情况不同，投保的险别也不同。在目前世界各国的保险业务中。货物运输保险的种类，按运输方式的不同可分为，海洋运输货物保险、陆上运输货物保险、航空运输货物保险和邮包保险。

由于国际贸易绝大部分是通过海上运输进行的，所以下面将海洋运输货物保险险别简单介绍如下：

(一) 海损。

在海洋运输过程中，由于遭受暴风、巨浪、雷电、海啸、洪水等自然灾害或由于船舶或驳运工具搁浅、触礁沉没、碰撞、失火、爆炸以及船长、船员不法行为等意外事故所造成的各种损失，叫做海上损害，简称海损。显然，导致海损有自然灾害和人为造成两种情况。根据发生的情况不同，海损分为全损、共同海损和单独海损三种：

1. 全损。指保险的标的在运输途中全部损失或等于全部损失。全损又可分为实际全损、推定全损和部分全损三种情况。

2. 共同海损。指在海上发生紧急情况，船长为保护船员安全或货物安全，当即断采取措施，抛弃部分货物所造成的直接损失和有关费用。共同海损应由船舶、其余载货及未收运费三方面按比例共同负担。

3. 单独海损。指船、货在海上造成的损失不是由大家来负担的，而是由造成损失的货主来负担。单独海损是否赔偿、如何赔偿，以保险单的约定为准。

(二) 海运险别。

海运险别分基本险与附加险，如下页图 5—1 所示：

1. 基本险。它是保险公司对承保标的所负担的最基本的保险责任，也是被保险人必须投保的险别。

2. 附加险。指基本险之外需再加保的险，根据海洋运输过程中的不同需要而投保。

3. 一切险。由于附加险种类很多，被保险人可能因漏保了某种险别，在货物遭受损失时得不到赔偿，因此出现了一切险。一切险的责任范围包括了水渍险和 11 种一般附加险。但由于货物本身的缺陷和特性所造成的损失不予赔偿，一切险只是一种险别，而不是一旦保了一切险，则一切危险都已保。

二、贸易条件与保险

在我国对外贸易中，最常使用的交货条件是C.I.F.、F.O.B.和C.&F.三种。从保险的角度看，在三种交货条件中，第一种属于带保险的，后两种属于不带保险的。

我国按“平等互利，方便贸易，买方自愿”的原则开展国际保险业务。一般来说，我国货物出口应争取C.L.F.条件，进口争取F.O.B.或C.&F.条件。保险由本国自办，可获得非贸易收入，同时对于节省保险费的外汇支出，扩大保险保障，及时取得赔款以及开展防损、检验都是有利的。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0072.bmp}

附：三种贸易条件下买、卖双方风险与费用比较见图5—1。

表5 1 三种贸易条件下风险与费用比较表

贸易条件	手 续		风 险 装上船后的风 险由谁承担	费 用	
	租船订舱 由谁办理	保险由 谁办理		到目的港的运 费由谁支付	保险费由 谁支付
C . I . F	卖方	卖方	买方	卖方	卖方
F . O . B .	买方	买方	买方	买方	买方
C . & F .	买方	买方	买方	买方	买方

第二节 出口货物运输保险

一、保险手续

贸易条件是按买卖双方意愿协商达成的，但作为我国的出口单位，则要力争以C.I.F.价格条件成交。一旦出口货物按C.I.F.条件成交，出口商则应向当地中国人民保险公司办理投保。

(一) 投保。

出口商在备齐货物确定装船出运后，按照合同或信用证的规定填制投保单，向当地所在的中国人民保险公司投保。

(二) 受保。

保险公司据以出立保险单或其他的保险售证，作为保险人已接受保险的正式凭证（该凭证是出口商向银行议付货款所必须的单证之一）。

(三) 批单。

保险单出立后，出口商如发现有需要更改的内容或差错，出口商可以填制批改申请书，提请保险公司出立批单，作为保险单的组成部分。

(四) 转让。

由于进出口货物运输保险责任的起讫采用的是“仓至仓”条款，而按C.I.F.条件成交时，出口货运险的保险单一般均由出口单位以被保险人名义投保，也就是保险人承保了卖方的利益，而在货物装船后，由于货权及风险都随即转移给买方，这时保险人又承保了买方的利益，因此，卖方应当办理保险单的转让手续。按照现行的国际惯例，保险单经被保险人背书后，即随同被保险货物权力的转移而自动转让给受让人。因此，进出口公司只要在保险单上背书后就算履行了转让手续。保险单的背书要视买卖合同或信用证的具体要求而定。即可做成空白背书，也可做签具抬头的背书。

二、保险全额的确定与保险费的计收

中国人民保险公司承保出口货物的保险金额，一般按 C . I . F . 发票金额的 110% 计算。即按出口成本加运费、保险费，再加成 10% 来计算的。保险加成是作为买方的费用和利润预期所得。由于在不同的时期、不同的地区，不同货物的利润预期所得是不一样的，所以，如果买方要求保险加成超过 10% 时，也可酌情考虑。一般保险公司应掌握在发票金额的 130% 以内，但超过部分的保险费应由出口单位向对方收取。

保险费的收取通常是根据货物的性质进行的。对于在运输中容易丢失或损坏的货物，收费较高；反之，则较低。不同性质的货物保险费率是不一样的。一般来说保险费率是由以下因素决定的：（1）投保别；（2）货物性质；（3）运输条件；（4）地区、港口情况；（5）损失可能；（6）国际上的费率水平。保险费率一般分为两种，一种是一般货物费率，另一种是指明货物加费费率。进出口公司在对外核算 C . I . F . 条件下的保险费时，应按不同货物的保险费率核算。

保险费率在战争时期是随时调整的。如果在进出口公司对外洽谈到交货这一段时间，突然暴发战争，战争险费率就会提高，进出口公司就会增付战争险的加保费。为了能随时向买方增收这一部分费用，按惯例，应在进出口合同中明确规定：如货物出运时，保险人增加战争险费率，卖方有权向买方增收保险费，以避免遭受不必要的经济损失。

三、出口运输货物发生损失后的索赔手续

我国承保的出口货物，运到海外目的地后如发现到货损失，收货人或其代理人应及时按保险单规定委托指定的检验人检验货损，收货人在取得其出具的检验报告后，连同保险单、提单、发票以及其他权益证明，直接寄交保险公司或其代理人索赔。

第三节 进口货物运输保险

一、保险手续

我国进口货物一般多选择在国内投保运输险，也就是说，在签订进口合同时大多按 F . O . B 或 C . & F . 条件成交。这样做，手续简单、费用较低、保障充分，发生损失后索赔也比较方便。在中国人民保险公司办理进口运输货物保险手续一般有以下两种方式。

（一）预约保险方式。

为了简化手续，中国人民保险公司与进出口贸易企业签订了预约保险合同，根据海运进口货物预约保险合同的规定，投保单位在获悉每批货物启运时，应填制国际运输预约保险启运通知书或装船通知单寄送保险公司，告知船名、开航日期及航线、货物名称及数量、保险金额和其他必要的情况，由此便完成了投保手续。合同生效期内，保险公司对企业或收货人以 F . O . B . 或 C . & F . 成交的进口货物自动承担保险责任，一但发生属保险责任范围内的货物损失，只要收货人及时向保险公司申请检验，并提供必要的单证，就会很快从保险公司获得赔付。

（二）逐笔投保方式。

投保单位在获悉货物已装船后，立即向我国保险公司办理投保。投保单位缴付保险费用后保险公司出具保险单。

二、保险全额的确定与保险费的计收

我国保险公司承保进口货物运输险的保额，是按 C.I.F. 货值计算的。我国保险公司，按照各进出口公司送交的海运进口装船通知书或结算凭证，依季度或月份分别向各进出口公司收取保险费。

三、进口运输货物发生损失后的处理

对于在我国保险公司投保的进口货物，当获知到货有损失，或虽不能断定货物已发生损失但有损失的可能性时，应采取以下措施予以处理。

（一）及时申请检验。

我国保险公司承保的进口货物到国内后，如果发现残损或短缺，在港口的收货单位应取得有关责任方的货损记录，保持受损货物原有状态，保存原有包装，立即通知保险公司派员前往现场检验，并出具检验报告。申请检验期限，一般最迟不能超过保险责任终止日起 10 天。如遇特殊情况，可向当地保险公司申请延期检验。

（二）提供有关单证。

主要用于帮助保险公司认定损失及责任。与货物及运输装卸有关的单证有：

1. 国外出口商发票。
2. 原始海运提单正本。
3. 装箱单、重量单。
4. 理货签证，如残损单、溢短单。
5. 责任方出立的货运记录或普通记录。
6. 国际运输预约保险起运通知书。

（三）正确划分货物损失的责任归属。

海运进口货物残损有三种情况。每种情况的责任方是不一样的，由此索赔的对象也是不一样的，现分别介绍如下：

1. 原残。原残是指属于发货人责任的货物损失。这种损失包括货物在生产过程以及在发货港装船前堆存、转运过程中造成的损失和货物包装、标签不符合合同规定及国际惯例、不适合远洋运输造成的损失。这种损失，我方保险公司不予负责。收货人应取得商检证书，及时向外提出索赔。

2. 船残。船残是指船方责任的货物损失。对于这类损失，应及时请商检部门检验出证。如货损严重，则应向船方索取鉴证，索取担保，必要时作为保全措施，也可提请法院申请扣船。

3. 工残。工残是指港方（或其他第三者）责任的货物残损。对于工残造成的损失，收货人必须取得责任方的记录，即货运记录，以作为向其索赔的主要凭证。

区分责任归属是一项比较复杂的工作，处理不当或丧失时机可能导致收货人的损失，因此这是一个很重要的环节。

（四）提出索赔。

凡属保险责任范围内的损失，经证实后，收货人应及时备齐全套所需的索赔单证向指定的保险公司办理索赔。保险索赔的有效期限，以保险货物在目的港卸离海轮之日起不超过两年。

第六章 国际贸易结算

第一节 国际贸易结算概述

一、国际贸易结算的定义

为了结算位于不同国家当事人之间所发生的经济交易或活动，而进行的国际间的货币收付与调拨，称之为国际结算。国际间的经济交易或活动，从国际结算实践的角度可以大致划分为国际贸易业务和国际非贸易业务，由此也可相应划分出国际贸易结算和国际非贸易结算，其中，国际贸易结算构成国际结算的主要内容。

从国际贸易结算的发展来看，国际贸易结算产生于国际贸易的发展过程中。一方面，国际贸易是国际贸易结算产生和发展的基础和根据；另一方面，国际贸易结算同时又便于和促进国际贸易的发展，二者相辅相成。早期的国际贸易规模小，结算金额小，已都是现金支付。但随着国际贸易发展，国际贸易结算用现金交付出现了运送风险大、清点不方便且难辨真伪等许多问题。这样，从 11 世纪开始，在商品经济和跨国贸易十分发达的地中海沿岸，出现了一种用“字据”来替代现金的做法，即票据行为的雏形。此后，这种做法在欧洲大陆上得到广泛运用并逐渐发展为票据。随着结算业务量的增加，使用单据的非现金结算方法因其日益显现的优越性而被广泛采用。资本主义发展时期，国际贸易量迅速增加，国际分工进一步深化。在国际贸易活动中出现了专门运送货物的船商，专门替船商长途海运提供服务的保险人，这样，商业、航运业、保险业分化为三个独立的行业，随着提单、保险单的相继问世，使交易、运输、保险成为国际贸易活动中三个紧密相联又相对独立的环节，票据的单据化同时为国际贸易结算提供了新的内容。国际贸易的日渐成熟，形成一系列价格术语、交货共同条件等国际贸易惯例和规则，共同确立了买方付款卖方交单的单据交易的基本原则。到本世纪初，凭单付款的结算方式已趋于完善，银行开出跟单信用证，发挥了保证买卖双方利益的作用，并承做押汇业务，予以资金融通，从而大大促进了国际贸易的发展。银行的介入，逐步形成了以贸易结算与融资相结合为特征，以银行为枢纽的国际贸易结算体系。当代，为了适应国际贸易发展的需要，国际贸易结算也有了进一步的发展，首先是银行进一步发挥了信用保证和融通资金的作用，国际贸易结算、非贸易结算与国际间信贷业务进一步结合起来，促进了出口，实现了双方结算。国际贸易结算不再是一种呆板的资金收付业务，而是在国际贸易实践中发挥着更为主动、积极的作用。其次，是在国际贸易结算业务中出现了一系列新技术。例如：（1）采用标准化单据，即公司、银行、船商、保险公司、商务机构等都采用标准格式缮制单据，这样，能够把制单、审单的时间大大压缩，缩短结算时间从而减少客户的资金占用。（2）采用快递方式处理邮件。现在的 DHL 快递服务办理的“桌至桌收交”业务，使世界上任何大城市之间的邮件传递时间缩短至 3 天，单据在途时间减少了一半，加速了收汇，减少了资金在途占压。（3）计算机的广泛应用，使国际贸易结算出现了无钞票、无票据结算的趋向。无票据的信用卡结算得以迅速发展，以避免票据影响结算速度。在发达国家，信用卡结算已相当完善，正在逐步走向“无钞票”社会。电脑的普及，使各类银行间的信息传递、资金收付得以高效率地处理，国际贸易结算工作正朝着电子化、网络化方向发展。

二、国际贸易结算的方式

在国际贸易与结算的发展过程中，产生出三种收付货款的不同方式，即汇款、托收和信用证。不同的结算方式使用不同的结算工具来完成款项的收付，按照资金的流向与结算工具传送的方向是否一致，可以分为顺汇和逆汇两大类。顺汇（Remittance）是指银行接受债务人的委托，使用某种结算工具，将款项支付给国外债权人或收款人，因其结算工具与资金流向相同，故称之为顺汇，又称汇付法。逆汇（Honour of draft）是指由债权人以出具票据的方式，委托银行向国外债务人收取款项的一种结算办法，因其结算工具流向与资金流向相反，故称逆汇，又称出票法。银行的汇款业务属于顺汇，而托收和信用证业务属于逆汇。

目前，在发达资本主义国家，特别是欧洲，国际贸易结算一半以上业务都是通过赊帐方式（货到付款）结算的，余下部分托收和信用证各占一半左右。因此，结算的效率相对较高。我国近10年来，随着改革开放，国际结算业务量增加了4倍多，但结算方式仍旧以信用证方式为主，约占80%，虽然比较安全，但结算速度较慢，投入人力物力较多。近几年，我国正在探讨和初步实践保险业务。同时，进一步精简银行结算手续，放松外汇管理制度，以达到提高结算效率，促进贸易发展的目的。

第二节 汇款

一、汇款的定义

汇款是付款方通过银行，使用各种结算工具，将款项汇给收款方的一种国际贸易结算方式。

二、汇款的业务流程

汇款的业务流程如图6—1所示。

（一）汇款人（Remitter）。

汇款人在委托汇出行办理汇款业务时，须按照汇出行的要求填制汇款申请书并交纳汇款手续费，汇款申请书是汇款人与银行之间的契约，是汇款业务的原始凭证，汇出行有义务根据汇款申请书的内容，用相应的方式办理汇款。汇款申请书中的主要内容有：（1）汇款日期；（2）汇款方式；（3）汇款金额、种类；（4）收款人名称及地址或收款人开户银行名称、地址及帐号等；（5）汇款人名称及联系电话；（6）汇款有关费用的偿付；（7）汇款人附

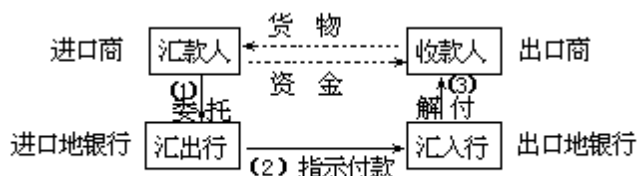


图6—1 汇款业务流程图

（二）汇出行（Remitting Bank）。接受汇款人的委托，按照汇款人的要求，使用不同的汇款方式汇出汇款的银行，称之为汇出行。汇出行在受理汇出汇款时，首先要审核汇款申请书中的各项内容是否正确、合理，然后经过帐务处理，选择适当的汇入行并指示付款。在汇款业务中，对汇入行的选择（即对汇款路线的选择）是非常重要的，选择是否合理，直接关系到收款

时间的快慢和银行的信誉。

(三) 汇入行 (Paying Bank)。

汇入行也称解付行。汇入行受汇出行委托,把汇款解付给收款人。汇入行一般是汇出行的海外联行,或与汇出行有帐户关系。他们之间事先订有代理协议,在协议规定的范围内,汇入行对汇出行承担解付汇款的义务,汇入行解付汇款一般采用“收受解付”的原则。

(四) 收款人 (Payee or Beneficiary)。

收款人即收款方。收款人如有合理理由,可向解付行提出拒收。

三、汇款的分类

汇款按照结算工具的不同,一般划分为电汇、信汇和票汇。

(一) 电汇 (Telegraphic Transfer, T/T)。

电汇是指汇出行按照汇款人要求,以电报、电传或 SWIFT 方式通知海外汇入行解付汇款的一种业务。由于汇款采用电讯工具,因此收款人能迅速收款;但汇款人负担的汇款手续费较高,一般只在金额较大或有急用的汇款时才用。现在,由于电传费用较低而且安全,所以电汇用得较多。

SWIFT (Society for worldwide Interbank Financial Telecommunication),即环球银行财务电讯协会,产生于 1973 年。它是世界银行间的通讯网。运用电脑网络每周 7 天、每天 24 小时连续运行,具有自动存储信息、自动加押或核押,电文密码化处理、自动区分文件等许多功能,能高效、迅速、安全地处理传递信息。

在银行业务中,电汇的级别较高,一般都当日处理,资金在途时间很短。

(二) 信汇 (Mail Transfer, M/T)。

信汇是汇出行应汇款人要求,用航空信函指示汇入行解付汇款的业务。这种方法费用最低,以前用得较多。

(三) 票汇 (Remittance by Banker's Demand Dratt, D/D)。

票汇是汇出行应汇款人申请,为汇款人开立以其分行或代理行为解付行的银行即期汇票,交付汇款给收款人的一种业务。票汇与电汇、信汇的不同在于票汇的传送不经过银行,汇入行无须通知收款人,而由收款人持票取款。由于汇票是流通转让证券,只要抬头准许,即可流通、转让,因此具有很大的灵活性和流通性。

除上述三种汇款方式外,其他汇款方式还有旅行支票 (Traveller's Cheque)、光票信用证 (Clean Credit)、旅行信用证 (Traveller's Letter of Credit)、信用卡 (Credit Card) 等。

四、汇款在国际贸易中的运用

在国际贸易的具体实践中,买卖双方如协定用汇款方式结算,那么根据货运和付款时间的先后,即有收款后交货和交货后收款之分,前者称预付货款 (Payment in Advance),后者称货到付款 (Payment after Arrival of Goods)。

在预付货款方式下,对出口商有利而对进口商不利。出口商在收款后发货,不存在风险,出口商有时甚至可以在收款后再购货出运,做一笔无本生意。而对进口商来说极为不利,先汇出款项,资金占用时间长,且有银货两空的风险。进口商采取这种有利于出口商的方式,往往是因为出口商能提供国际市场上紧俏抢手的货物。

在货到付款方式下,对出口商不利而对进口商有利,与预付货款的方式

正好相反。出口商先发货，还要承担拒付的风险；进口商费用负担最少，且拥有主动权。故这种方式多用于滞销货的出口或推销新产品，出口商采取这种有利于进口商的方式以便于在国际市场上打开销路。

货到付款又分为售定和寄售两种情况。售定是指买卖双方已签订成交合同，进口商在收到货物后立即以汇款方式将货款汇交出口商或 1 个月后支付。付款时间是确定的。寄售是出口商先将货物运至国外，待进口商将货物售出后，把货款扣除佣金后汇付给出口商。

第三节 托收

一、托收的定义

托收 (Collection) 是出口商 (债权人) 向进口商 (债务人) 收取款项，开立汇票委托银行向进口商代收款项的一种国际贸易结算方式。

托收的基本做法是：出口商根据买卖双方的贸易合同开立以进口商为付款人的汇票，向出口地银行提出托收申请，委托该行通过它在进口商所在地的代理行或往来银行代向进口商收取货款，并通过出口地银行把货款转交给出口商。

在国际贸易结算业务中对托收并没有统一的立法规定，通常适用的是国际商会制定的 322 号出版物《托收统一规则》(Uniform Rules for Collection)，俗称“322”。该规则对托收的定义、当事人的权利与义务、提示、承兑以及费用、货物处理等都有细致描述和规定，供当事人协议采用。该规则于 1979 年 1 月 1 日生效，由于切实可行，目前世界上大多数银行都以此为托收业务的处理依据。

二、托收的种类

根据出口商开立汇票时附具单据的不同，可以分为光票托收和跟单托收。

(一) 光票托收 (Clean Collection)。

光票托收是指汇票不附带货运单据的托收。汇票仅附带发票、垫款清单等非货运单据，亦属于光票托收。由于不附带货运单据，所以不涉及货权的转移和货物的处理等问题。它的业务处理十分简单，通常只用来收取货款的尾数、样品费、佣金、代垫费用、进口索赔款、广告费等小额费用。

(二) 跟单托收 (Documentary Collection)。

跟单托收是指出口商把汇票连同货运单据等一同交给银行，委托银行向进口商收款。有的出口商为了避免承担印花税，作托收时不开立汇票，只把货运单据交给银行委托收款。国际贸易上指的托收一般都是指跟单托收，附带货运单据 (物权凭证) 是为了做到一手交单 (即交货) 一手付款，银货当面两讫，从而大大降低了风险。跟单托收项下根据交单方式的不同可以分为付款交单和承兑交单。

1. 付款交单 (Documents against Payment, D/P)。付款交单是指进口商在付清票款之后，才能得到货运单据。付款交单多指即期付款交单，也有一种是远期付款交单。

2. 承兑交单 (Documents Against Acceptance, D/A)。承兑交单是指进口商以对汇票承兑的方式取得货运单据。承兑交单方式只适用于远期汇票的托收。这种方式对进口商十分有利，他能够在承兑后取得单据，并提货销

售，而且是远期付款，实际上是从出口方得到了资金融通。而对出口商则十分不利，一旦拒付，则可能银货两空。

三、跟单托收的业务流程及当事人权利、责任

如图 6—2 所示，在跟单托收业务中一般有四个当事人：委托人、托收行、代收行和付款人。

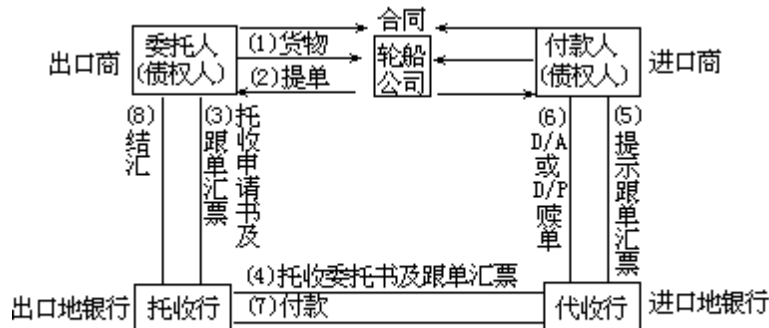


图6—2 跟单托收业务流程图

（一）委托人（Principal）。

在托收业务中，开出汇票委托银行向国外付款方收款的人叫委托人，也称出票人（Drawer），即出口商，出口商根据与进口商订立的贸易合同，发运货物并得到提单，然后填制托收申请书连同跟单汇票交与银行委托其代收货款。托收申请书是委托人与托收行之间的委托代理合同，必须指示明确。出口商在托收申请书上必须明确表示：

1. 跟单托收的交单方式，是 D/A、D/P 还是 D/P 远期。
2. 银行费用如何处理。习惯上进、出口双方各自负担本国银行的银行费用。
3. 货款收妥后以何种方式汇交委托人。
4. 如进口商拒付是否要作拒绝证书，拒绝证书是持票人在追索时用以证明拒付事实的文件。
5. 拒付后货物如何处理。
6. 付款人逾期付款是否加收利息，提前付款是否贴息；是否允许分批付款、分批提货，等等。

在托收业务中如发生意外情况，委托人必须向银行及时指示，否则由此导致损失均由委托人自负。

（二）托收行（Remitting Bank）。

托收行受理委托人的申请，转托国外银行代为收款的银行称为托收行。托收行在托收业务中执行委托人的指示，完全处于代理人的地位。它根据委托人的申请书缮制托收委托书，将其与跟单汇票一起寄至代收行。作为代理人，银行不负责审核单据，对单据是否与合同相符无责，它只是按照托收申请书的指示行事并同时收取托收费用。

（三）代收行（Collecting Bank）。

受理托收行的委托，向付款人代收货款的银行即代收行。代收行收到托收行的托收委托书和跟单汇票后，向付款人提示跟单汇票。代收行也是委托人的代理人，其责任与托收行类似。根据《托收统一规则》，汇票一经承兑、付款、拒绝承兑或拒绝付款，代收行应即时通知托收行。代收行只有在付款人付款或承兑后才能交出单据（物权凭证）。

（四）付款人（Drawee）。

付款人即进口商。它是贸易双方中的买方，其责任是在代收行提示跟单汇票时，以 D/A 或 D/P 方式赎单付款，并凭单据到轮船公司提取货物。

《托收统一规则》规定：银行的责任就是按照托收委托书的指示办事，银行没有审单义务。未经代收行同意，货物不能直接发给代收行，也不能以代收行作为提单的收货人或邮包收据的收货人。总之，托收业务是建立在商业信用基础上的一种付款方式，而并非银行信用。银行的责任只在于向付款人提示汇票，在遭到拒绝承兑或拒绝付款将详情通知委托人，而对付款人的拒绝承兑和拒绝付款不承担任何责任和义务。因此，托收方式有利于进口商，既无须交押保证金，且银行托收费用低廉，是否及时付款也全凭其信用；相反，对出口商极为不利。进口商一旦拒付，则只能另行转售，有时还要指定“必要时代理人”（Agent in Necessity）代为处理业务，甚至将货物运回国内，增加额外费用。在承兑交单方式下，风险更大。所以，在国际贸易实践中，除非买卖双方信用好且关系密切，一般不愿采取托收方式。

第四节 信用证

托收相对于一般付款方式而言风险有所减少，但它仍旧依赖商业信用，在进口商资信不良、不祥等情况下，风险是相当大的。为了保证进、出口双方的安全和利益，银行的信用开始介入，银行有条件地保证只要出口商提供的单据与进口商的要求一致便向卖方支付货款，这样，信用证便产生了。国际贸易结算中使用的信用证大都是跟单信用证，即下文所介绍的信用证。

一、信用证的定义

信用证（Letter of Credit, UC）是指银行根据进口商的申请，对出口商发出的、授权出口商签发以进口商或进口方银行为付款人的汇票，保证交来符合条款规定的汇票和单据必定承兑和付款的一种保证文件。

二、《跟单信用证统一惯例》

《跟单信用证统一惯例》，简称 UCP（Uniform Customs and Practice for Documentary Credits），是由国际商会编写的，现在通用的是 1983 年的版本，由于其编号是 400，所以俗称“400”。

国际商会一直致力于“方便国际贸易，改善国际经济关系”方面的研究。为了减少分歧、统一观点、简化贸易流程，国际商会编写了《统一惯例》这本小册子，并且几经修改，趋于完善，有效地促进了国际贸易的发展。现在，已有 175 个国家和地区声明遵守该法规。几乎所有的信用证上都注有“Subject to UCP, Publication No. 400 of ICC”，否则，银行将拒绝受理。

目前，《统一惯例》500 版本的使用正在研讨之中。

三、信用证的业务流程及有关当事人

信用证的业务流程及有关当事人如图 6—3 所示。

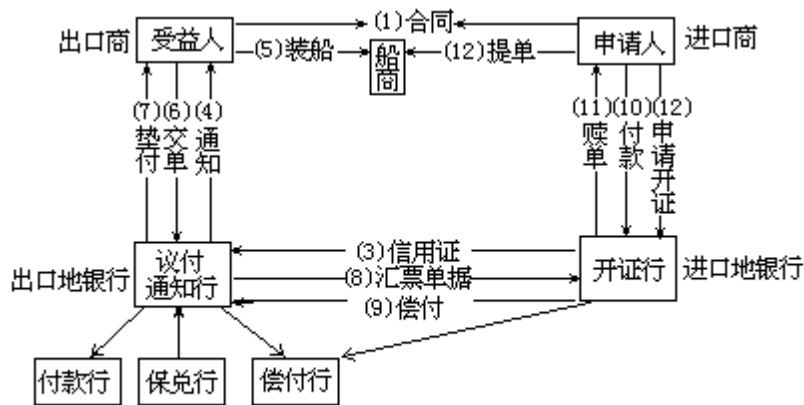


图6—3 信用证业务流程图

(一) 业务流程。

根据图 6—3 所示，信用证的业务流程为：

- (1) 进口商和出口商订立买卖合同，明确规定采用信用证方式付款。
- (2) 进口商向进口地的银行（开证行）申请开立信用证。
- (3)、(4) 开证行审核进口商的申请后开出信用证并通过它在出口商所在地的代理行或往来银行（通知行），把信用证通知出口商。
- (5) 出口商装运货物，同时取得信用证中要求的各种单据。
- (6) 出口商凭单据向出口地银行，可以是上述通知行（议付行）议付货款。
- (7)、(8) 议付行议付货款，并将取得的单据寄交开证行索偿。
- (9) 开证行审核单据无误后，向议付行偿付。
- (10)、(11) 开证行通知进口商赎单，进口商付款取得单据。
- (12) 进口商凭提单取得货物。

(二) 有关当事人及其权利、责任。

1. 申请人 (Applicant)。申请人一般为货物销售合同的买方，即进口商。若合同中规定以信用证方式付款，进口商则有义务要求银行开立信用证，并且是在合同指示的合理时间内开出。申请人申请开证，须向开证行提交开证申请书，开证申请书具有申请人的名章，构成申请人与开证行之间的付款代理合同。申请人须在申请书中给予开证行简洁、明确、完整一致的开证指示。

申请人申请开证时，须向开证行交纳一定比例的保证金或质押担保，目前，我国开证行收取保证金或质押担保的种类有：(1) 人民币及相应的外汇额度；(2) 外汇现汇；(3) 银行贷款，如贷款系人民币，申请单位还应提供相应的外汇额度；(4) 金融机构出具的以开证行为受益人的不可撤销的担保书；(5) 以外汇定期存单做担保。申请人在开证行提示汇票和单据时，有义务在单证相符的前提下立即向开证行偿还垫款，取得单据。

2. 开证行 (Issuing Bank, Opening Bank)。按照申请人的申请开立信用证的银行称之为开证行。开证行与申请人之间的契约是开证申请书，开证行开出信用证后，即承担了根据受益人（出口商）提交的正确单据付款的全部责任，也就是用开证行的付款保证代替了申请人（进口商）的付款保证，用银行信用替代了商业信用。

信用证是开证行的付款承诺，不可撤销的信用证的开证行对出口商及汇票背书人、善意持票人负有第一性的付款责任。只要受益人交来单据，开证

行审核单证相符，开证行即必须立即付款，即使申请人拒绝赎单或无力付款，开证行仍必须付款。而且，开证行一旦付款，汇票就注销，开证行无追索权，即使事后发现单据不符，也不能追索。

开证行可以根据申请人的要求，开出不同形式的信用证，常见的几种有：

(1) 信开本。一般银行都印刷本行专用的标准信用证格式，开证后交给快递公司寄交外国通知行。

(2) 简电本。申请人为了尽快让出口商备货出运，要求开证行先发一个内容简单的电报通知出口商，即简电。简电只包括信用证的金额、船期、效期等几项主要内容，它只作预先通知之用，不作交单议付的依据。开证行随后再开立一个“信开本”作为“简电证实书”邮寄通知行构成正式文件。“简电加快递”的银行费用要高于信开本。

(3) 全电本。全电本是指把信用证的内容用电传全文通知通知行，构成一个有效文件。全电本的银行费用要高于简电本，但近年来，由于电传的广泛使用，电讯费用大大降低，全电本信用证越来越多，很多银行现在已经不使用信开本了。

信用证的格式因开证行的不同而异，但都包含一些必备的条款，并且各行开立的信用证都在逐步靠近国际商会规定的“开立标准信用证格式”。信用证的主要内容包括：开证行名称 (Name of Issuing Bank)、信用证类型 (Irrevocable or not)、证号 (L / C No.)、开证日期和地点 (Date and Place of Issuance)、申请人 (Applicant)、受益人 (Beneficiary)、通知行 (Advising Bank)、金额 (Amount)、货物描述 (Description of Goods)、分批装运与转运 (Partial Shipments / Transshipment)、起止港 (Port of Loading / Destination)、效期 (Date and Place of Expiry)、需要的单据 (Documents Required)、兑现方式与执行银行、特别条款 (Special Instructions)、保证条款 (Engagement / Undertaking)、寄单和索汇方法 (Method of Despatching Documents / Reimbursement)、开证行代表签字、根据《统一惯例》开证文句，等等。

开证行在收到议付行寄来的汇票和单据后，如审核单证相符，开证行应立即付款，即进口押汇。同时向申请人提示汇票、通知赎单。开证行垫付后，如申请人拒绝付款或无力付款，开证行有权处理单据和货物，出售货物不足垫款时，开证行仍有权向申请人追索不足部分。

3. 通知行 (Advising Bank)。通知行是将信用证通知受益人的银行。它一般是开证行的代理行，他们之间订有代理协议。通知行的责任在于收到信用证后，认真核对签字或密押，以确保信用证的真实性，将信用证完整、准确、及时地通知受益人。通知行只负责通知，对开证行和受益人都不承担任何付款责任。但它必须对错误地通知信用证所造成的损失负责。

4. 受益人 (Beneficiary)。受益人一般为货物买卖双方中的出口商。受益人与申请人之间订有贸易合同，受益人收到信用证审核无误后，应在信用证规定的船期内备货装运，取得单据，并且在信用证的效期之内向银行交单取款。作为出口商，受益人须做到“货约、单货、单证与单单四个一致”。即受益人必须备货装运合同项下的货物并取得和提交与货物相符的单据，做到单据符合信用证的要求，单据之间完整一致。

受益人负有审核信用证的责任，如发现信用证与合同条款不符，应立即通知申请人要求其指示开证行修改信用证，通知延误将视为对信用证的完全

接受，按惯例，这种审核应在两个工作日内完成。受益人在开证行无力付款或无理拒付时，可以直接向申请人追索。

5. 议付行 (Negotiating Bank)。买入单据同时向受益人付款的银行称之为议付行。当然，这种单据是经审核符合信用证要求的。由于这种付款扣除了邮程利息，所以称议付。议付行常常是通知行，它是应开证行的邀请才议付单据的。但议付行对受益人无任何付款保证，它可以拒绝开证行的邀请，不做议付。

议付行买入单据，也就同时取得货权。受益人在要求议付时，要签订质押书 (Letter of Hypothecation)，授权议付行在开证行拒付的情况下，对取得货款的受益人保持追索权，并可处理单据和货物。目前，世界上对于议付行追索没有统一规定，不同银行所持态度不同。

议付行审核单、证及议付汇票和单据后，应把每次议付的金额、日期、发票号等记录在信用证后面，称之为背批。然后将单据寄给开证行，要求偿付。

6. 保兑行 (Confirming Bank)，有时开证行为使自己的信用证有更好的信誉，请求另一家银行 (常常是出口地信誉良好的银行，可以是通知行) 加保兑，如这家银行接受请求，在信用证上加注保证条款或保兑注记，则它就成为保兑行。保兑行加具保兑后，就承担必须付款的责任，保兑行只能向开证行索偿，无权向受益人追索。

7. 付款行 (Paying Bank)。有时开证行在信用证中指定一家银行 (一般为通知行) 为信用证项下汇票的付款人，则这家银行又称付款行。付款行有权不遵从开证行指定进行付款，但如果付款行一经付款，则没有追索权。

8. 偿付行 (Reimbursing Bank)。偿付行是指在信用证中指定的，代开证行向议付行、保兑行或付款行清偿垫款的银行。偿付行如不能偿付，开证行并不因此解除其偿付的责任。

四、信用证的种类

(一) 可撤销与不可撤销信用证。

开证行可在事先不通知受益人的情况下修改或取消的信用证，称之为可撤销信用证 (Revocable Credit)。不可撤销的信用证 (Irrevocable credit) 是指信用证开出后，未经信用证各有关当事人同意，开证行不能随意修改或撤销的信用证。根据《统一惯例》规定，不可撤销的信用证必须在信用证上注明，否则将视为可撤销的信用证。

(二) 跟单信用证与光票信用证。

按信用证项下的汇票是否附有货运单据，分为跟单信用证和光票信用证。跟单信用证 (Documentary Credit) 是指凭跟单汇票或仅凭单据付款的信用证，这里单据是指含货运单据 (货权凭证)。光票信用证 (Clean Credit) 是指凭不附单据或不附货运单据的汇票付款的信用证。它实际上是汇款的一种工具，常用来结算贸易上的预支货款等。

(三) 即期信用证、远期信用证和预支信用证。

信用证根据付款时间的不同，可以分为即期信用证、远期信用证和预支信用证。

1. 即期信用证 (Sight Credit) 是开证行或付款行收到与信用证要求相符汇票和单据后立即付款的信用证，国际贸易结算中用得最多的即是这种信用证。

2. 远期信用证 (Usance Credit) 是开证行或付款行收到符合信用证的单据时不立即付款, 而是到汇票到期时才履行付款的信用证。

3. 预支信用证 (Anticipatory Credit) 是允许受益人在交单之前可以支取部分或全部货款的信用证。由于开证行在信用证上以红色加列附加条款, 故又称“红条款信用证”。

(四) 可转让信用证和不可转让信用证。

可转让信用证 (Transferable Credit) 是指应受益人的要求, 信用证可转让给第二受益人的信用证。不可转让的信用证 (Nontransferable Credit) 是指受益人不能将信用证转让给第三者的信用证。《统一惯例》规定, 可转让信用证必须注明“可转让”, 否则将视为不可转让信用证。

(五) 公开议付信用证和限制议付信用证。

信用证可由任何银行议付, 也可限制由某一家银行议付, 前者称公开议付信用证 (Freely Negotiable L / C), 后者称限制议付信用证 (Restricted L / C)。

(六) 循环信用证。

循环信用证 (Revolving Credit) 是指在一定的要求和条件下, 不必经过改证, 金额可重新恢复到原数再被利用的信用证。循环信用证常用于有特定的贸易关系的买卖双方, 如每一定期都固定成交一批货物。

(七) 对开信用证。

对开信用证 (Reciprocal Credit) 一般用于补偿贸易之中, 甲乙双方互购一批货物, 同时向对方开立一个信用证以完成收付, 甲开出的信用证以乙为受益人, 乙开出的信用证以甲为受益人, 两个信用证互为对开信用证。

(八) 对背信用证。

对背信用证 (Back to Back L / C) 是指一个信用证的受益人以一个或几个信用证作担保要求一家银行开立以自己为申请人, 以实际供货人为受益人的信用证。对背信用证产生于中间贸易, 中间商为了自己的利益而把进口商和实际供货人分离开来, 这时常采用对背信用证。

五、信用证结算方式的特点

信用证结算方式是随着国际贸易的发展而产生的, 它采用“象征性交货”付款方式, 在交付单据时同时转移货物的所有权或控制权, 并且借用一个或多个银行的信誉及技能, 解决买卖双方互不信任, 担心钱货落空, 不愿先付款或先交货的问题, 买方可以从信用证规定的单据中获得安全的保障, 而卖方只要提交符合信用证要求的单据就可以从银行取得货款。对买卖双方都能提供保证是信目证结算方式所独有的特征。利用信用证方式结算还解决了双方都想得到信贷而不愿在货运期间积压资金, 影响资金周转的问题。

信用证支付方式下, 开证行以自己的银行信誉直接向受益人担保, 只要受益人按照信用证的规定行事, 就能保证取得货款。银行信用与商业信用相互结合, 给买卖双方提供了更大的安全。虽然信用证是建立在贸易合同的基础之上, 但它又是一个相对独立的文件, 信用证开出后, 各当事人的权利、责任都以信用证为准。在信用证结算当中, 银行只负责处理单据, 实际货物、销售合同与银行无关, 银行的责任只在于认真、谨慎地审核单据, 确认它在表面上是否与信用证条款一致。利用信用证方式支付, 买卖双方对于资金负担相对比较平衡, 出口商只要提交合法的单据即可获得议付, 而进口商只要交付部分或不交保证金 (我国常常需要交纳 100% 保证金), 在收到单据时

才支付 100% 货款，资金负担也比较合理。

信用证结算方式虽然比较完善，但它并不能力买卖双方提供绝对的安全，解决所有的风险。出口商可能承担进口商延迟或拒绝开证的风险；进口商可能承担出口商伪造单据进行欺诈的风险；议付行可能承担开证行倒闭或无理拒付的风险；开证行可能承担申请人破产无力偿付或挑剔单据或无理拒付的风险。另外，信用证结算方式过程长，环节多，手续复杂，费用较高，增加了业务成本。

第七章 国际技术贸易

第一节 国际技术贸易概述

一、国际技术贸易的基本概念

技术是指人们在生产活动中制造某种产品，应用某种生产方法或提供某种服务的系统知识。其表现形态可以是文字、语言、表格、数据、公式、配方等有形形态，也可以是实际生产经验、个人的专门技能或头脑中的观念等无形形态，但它必须是可以传授，可以用于生产并产生一定经济效果，不依附于个人生理特点的知识。

国际技术贸易是指不同国家的企业、经济组织或个人之间，按一般商业条件，将其技术的使用权授予、出售或购买的一种贸易行为。它包括技术输出和技术引进两方面，也是国际技术转让（International Technology Transfer）的重要组成部分。国际技术转让一般分为非商业性技术转让（Noncommercial Technology Transfer）和商业性技术转让（Commercial Technology Transfer）。前者指以政府援助、交换技术情报、学术交流、技术考察等形式进行的技术转让，这种转让通常是无偿的，或转让条件极为优惠；后者是按一般商业条件，以不同国家的企业作为交易的主体进行的技术转让，即有偿的技术转让，即国际技术贸易（International Technology Transfer Transactions）。

二、国际技术贸易与国际商品贸易的关系

国际技术贸易与国际商品贸易均为有关国家企业、经济组织或个人之间通过商业途径进行的交易活动，是整个国际贸易的两个重要组成部分，两者既有区别又有联系。

（一）国际技术贸易与国际商品贸易的区别。

1. 贸易的标的不同。

技术贸易的标的是一种特殊的商品，即无形的知识，它不像商品贸易的标的具有固定的形状，也没有具体标尺对其质量进行衡量。而商品贸易的标的是有形的物质，可以用具体的标准来衡量其质量的好坏、优劣。

另外，技术贸易的标的可以不经“再生产”而多次出售。商品贸易的标的一经出售，卖方即失去了对商品的所有权，卖方无权继续支配和使用，也不可能将同一标的出售给多个买主。而技术贸易的标的在转让或出售之后，标的的所有者并不失去所有权。它转让或出售的仅是该标的的使用权、相应产品的制造权、销售权。

2. 贸易的当事人不同。

（1）技术贸易的当事人一般是同行，因为只有同行时，技术受方才对用转让的技术制造和销售产品感兴趣，并也有能力使用这项技术去制造和销售产品。商品贸易的买卖双方则不一定是同行。

（2）技术贸易双方当事人在传授和使用技术的过程中，存在着既合作又竞争的关系。技术供方既想通过转让技术，获取更多的利润，又不希望对方成为自己的竞争者，因此总是千方百计地要对受方施加种种限制。在商品贸易中，一般不存在上述性质的合作和竞争关系。

（3）技术贸易供方即技术开发者，开发技术的目的一般并不是为了转让，而商品贸易的卖方始终以销售商品为目的。

3. 技术贸易所涉及的问题远较商品贸易复杂、难度亦大。

(1) 技术贸易涉及工业产权保护、技术风险、报酬的确定、支付的方式、当事人双方的责任、权利和义务、限制与反限制等特殊而复杂的问题。而且贯穿在技术转让合同的整个有效期间，并不因支付了报酬，提供了技术而终止。

(2) 技术贸易所涉及的法律也比一般商品贸易多，以我国为例，技术贸易所涉及的法律有：专利法、商标法、外国企业所得税法、个人所得税法、涉外经济合同法等，而一般商品贸易所涉及的法律仅为涉外经济合同法。

(3) 政府干预程度不同。因为技术贸易不仅涉及企业的利益，而且与国家的发展战略和国民经济的发展有着密切关系，因此有必要采取立法与行政手段加强对技术贸易的管理和干预，以维护本国的政治、经济利益。

(二) 国际技术贸易与国际商品贸易的联系。

1. 国际商品贸易与国际技术贸易相辅而行。纵观一个国家的进出口贸易，大致的规律是，先出口产品，发展到出口技术；进口也大多是先进口产品，发展到进口技术。因此，可以说技术贸易是国际商品贸易发展到一定规模条件下的产物，而随着技术贸易的开展，又进一步促进了国际商品贸易在更广泛基础上的发展。

2. 技术贸易促进进出口商品结构向高级化发展。发展中国家为尽快摆脱阻碍本国经济发展的桎梏，纷纷引进国外先进技术，以改变本国进出口产品的结构，增加外汇收入，加强本国的经济实力，改变在国际市场上的不利处境。

3. 技术由一国向另一国转让的过程是决定国际贸易收支的过程。例如日本，从 1950 年开始引进技术，到 1960 年，仅 10 年时间，引进技术的产值已占当时工业总产值的 10% 以上。从 1972 年起，日本技术贸易额即由逆差变为顺差，也促使日本的国际贸易收支发生了有利的变化，贸易上出现大量顺差。

4. 技术贸易的发展加速了国际贸易方式多样化的过程。技术贸易的开展产生了人力、物力和资金三大要素密切结合的各种国际贸易方式，商品贸易与技术转让的结合，加工贸易与技术转让的结合，投资与技术转让的结合和国家之间的产业合作等。

5. 技术贸易成为疏通商品贸易的手段。例如为了获得稳定可靠的原材料来源，必须提供技术。为了进入某一商品市场，击败竞争对手，必须与当地企业合作，向当地企业提供技术。针对当地国家对直接进口商品的限制，便通过向当地企业提供技术，迂回地进入该国市场等。

三、国际技术贸易的内容

国际技术贸易的基本内容是专利使用权、商标使用权和专有技术使用权。

(一) 专利使用权。

专利 (Patent) 是由政府机构 (或代表几个国家的地区机构) 根据申请而发给的一种文件，文件中说明一项发明并给予它一种法律上的地位，即此项得到专利的发明，通常只能在专利持有人的授权下，才能予以利用 (制造、使用、出售、进口)，对专利保护的时间限制，一般为 15 年至 20 年。

(二) 商标使用权的转让。

商标权是商标的使用者向主管部门申请，经主管部门核准所授予的商标

专用权，受《商标法》的保护。商标权是重要的工业产权之一，经注册核准的商标，是商标所有人的财产。因此，商标权是一种财产性质的权利。

在技术贸易中，商标作为贸易的对象有两种做法：

1. 商标使用许可。指商标权所有人通过与其他人签订许可合同，允许该人在指定的商品上及规定的地域内使用其注册的商标。

2. 商标转让。指商标权所有人放弃对已注册商标拥有的一切权利，将商标及商标权归他人所有。

(三) 专有技术使用权的转让。

专有技术的一般含义是指为制造某一特定产品或使用某一特点的工艺所需要的一切知识、经验和技能，它包括各种工艺流程、加工工艺、产品设计、图纸、技术资料、配方、技术规范等秘密的技术知识，在有的情况下，还包括有关管理、商业、财务等方面的内容。专有技术的转让也是国际技术贸易中的一项重要内容。

四、国际技术贸易的方式

国际技术贸易采用的基本交易方式主要有许可贸易、顾问咨询、合作生产、工程承包和技术服务与协助等。

(一) 许可贸易 (Licensing)。

许可贸易是专利权人或商标所有人或专有技术所有人作为许可方 (licensor) 向被许可方 (licensee) 授予某项权利，允许其按许可方拥有的技术实施、制造、销售该技术项下的产品，并由被许可方支付一定数额的报酬。

(二) 顾问咨询 (Consulting Service)。

顾问咨询是雇主与工程咨询公司签订合同，由咨询公司负责对雇主所提出的技术课题，提供建议或解决方案。服务的内容很广，如项目的可行性研究、技术方案的设计和审核、招标任务书的拟定、生产工艺或产品的改进、设备的购买，工程项目的监督指导等。

(三) 合作生产 (Production Cooperation)。

合作生产是两个不同国家的企业之间根据所签协议，在某项或某几项产品的生产、销售上采取联合行动，通过合作的过程，由技术上较强的一方将有关该产品的生产技术知识传授给另一方。

(四) 工程承包 (Turn Key Project)。

工程承包或称“交钥匙”项目，是委托工程承包人 (contrator) 按规定条件包干完成某项工程任务，亦即负责工程设计、上建施工、提供机器设备、施工安装、原材料供应、提供技术、培训人员、投产试车、质量管理等全部过程的设备和技术。

(五) 技术服务与协助 (Technica1 Service and Assistance)。

技术转让不仅包括转让公开的技术知识，而且包括转让秘密的技术知识和经验，对技术受方引进项目的成败往往起关键作用。所以技术服务与协助是技术转让交易中必不可少的环节。它可以包括在技术转让协议中，也可以作为特定项目，签订单独的合同。

(六) 成套设备、整个生产线的买卖方式。

购买成套设备或整条生产线时，往往带有技术，或引进技术时，带有技术设备内容。因此，凡设备与技术结合在一起的贸易也属于技术贸易的一种方式。

第二节 国际技术贸易中的可行性研究

一、可行性研究的概念

从广义上讲，可行性研究是从事重大的一项经济活动之前，从经济、技术、生产、销售一直到社会、环境、法律各方面进行具体的调查、分析、研究，确定其是否可行。从狭义上讲，可行性研究是对一个项目在已有的条件下或变更某些条件可能取得的成功，进行分析研究。

从国外引进技术或出口技术项目来讲，同样都要事先进行可行性研究，其实质是从技术上、经济上围绕引进技术与开发项目的需要、可能和效果三个方面进行系统分析，然后决策可行或不可行。

实行可行性研究，可从广泛的情报资料与调查情况中筛选出有针对性的信息，运用科学的方法预测今后数年内该项目会形成什么后果，从而推算出实现该项目可在经济上、技术上都是最佳效果的方案，供决策者选择或审批，最大限度地减少失误。这种研究可获取最好的成功率，提高效益，有利于经济建设与发展生产力。就确定引进或输出技术开发项目而言，可行性研究同样是必不可少的。

二、如何编写项目建议书

根据国家规定，编写项目可行性研究报告之前，引进单位必须编写项目建议书。项目建议书是可行性研究的一个组成部分，也叫初步可行性研究。

（一）项目建议书的编写内容。

1. 项目名称及项目的主办单位和负责人。
2. 项目的内容与申请理由，说明拟引进技术名称、内容及国内外技术差距和概况；进口设备要说明拟进口的理由、概要的生产工艺流程和生产条件、主要设备名称、简要规格、数量以及国内外技术差距和概况。
3. 进口国别与厂商，要把拟探询的国别厂商名称写全，包括外文全称。
4. 承办企业的基本情况，说明工厂是新建、改建或扩建，以及工厂地点及其他基本情况。
5. 产品名称、简要规格与生产能力及销售方向。
6. 主要原材料、电力、燃料、交通运输及协作配套等方面近期和今后要求的与已具备的条件。
7. 项目资金的估计与来源。
8. 项目的进度安排。
9. 初步的技术、经济分析。
10. 附件。包括：（1）邀请外国厂商来华技术交流计划；（2）出国考察计划；（3）可行性研究工作计划，包括负责可行性研究的人员安排，如须聘请外国专家指导或委托咨询的，要附计划。

（二）如何编写项目建议书。

按国家规定要求编写项目建议书，不同的技术引进项目，可以有不同的重点，但不论是什么技术引进项目，经济分析是项目建议书的核心。

项目建议书的经济分析可分四个方面：

1. 初步测定一个引进期内引进产品生产数量的总销售额。要测定引进产品生产数量的总销售额，除与考虑引进单位的生产能力外，关键在于摸清国家下达计划安排和市场需求量。

2. 估算技术转让费用项目的用汇总额。在上报项目建议书中,引进单位首先要提出项目的技术转让费用约需多少。技术转让费的内容有入门费、提成费、专家费等等;也有的取一次总算、分年支付的方法,把入门费、提成费等都包括进去。其次是提出用汇总额,用汇总额是指这个项目总共需要用多少外汇,围绕这个项目在引进合同期内需要用的一切外汇支出都要列入。

3. 价格、成本、利润的测算。其测算可参照下列办法进行。(1)引进产品属于更新换代的可比照老产品价格测算,规格不同的以相近规格的价格测算,如有扩增的规格可比照低于出口的同类产品价格水平进行测算。总之,在一般情况下引进产品的价格按原产品价格或同类产品价格测算。(2)引进产品属于填补国内空白,又无样机,亦不知其价格的,可通过国内咨询公司或外贸单位了解该引进产品的国际市场价格,并以低于国际市场的价格,作为引进产品的估算价格。

4. 资金来源的提出。根据国家规定,每个项目的外汇资金和人民币资金,都要安排落实不留缺口。对技术引进和设备进口的项目,除用补偿贸易方式的返销产品偿补外,一般技术引进和设备进口项目的各种费用,如技术引进费、进口机械设备费、材料费等所需外汇,都由国家支付(额度),或由引进单位向银行贷款外汇支付,所花费的人民币,则由引进单位筹措资金支付给银行。

三、如何编写可行性研究报告

项目建议书经政府部门批准之后,项目单位根据国家规定的可行性研究报告的内容,进行详细的可行性研究,编写可行性研究报告。

(一) 调查研究。

根据我国经济建设发展中的规划,确定需要引进技术的目标、范围、规模,然后即需开展深入地调查研究。调查研究的内容很多,但基本上分成下面三类:

1. 技术调研。技术调研是调查拟提供引进项目的世界各生产厂家的技术指标,主要是调查专有技术、机械设备所生产产品的产量、质量、原材料的定额、劳动工时定额、能源消耗水平、环境污染情况、今后发展前景、工艺水平及生产的管理等等。

2. 市场调研。市场调研是调查研究引进技术和设备所生产的产品的市场情况。如果这种产品国内已有生产,要了解国内有多少家工厂生产、产量如何、质量怎样、国内市场容量、近年来市场销售的趋势等,还要调研出口国际市场的可能性和出口量。如果是新的品种,还要研究国内外市场的前景。

3. 价格调研。价格调研是搜集和了解国外各技术和设备供应厂商出售的价格。

(二) 经济计算。

经济计算是可行性研究工作中关键的一个环节,是把可行性研究各个章节定量汇总的一个重要手段。为生产创造条件的一次性费用支出,列入“固定投资费”。而为完成年生产纲领规定任务逐年支付的费用,列入“产品成本”或“年生产费用”。经济计算主要包括五个方面的内容,即投资计算、成本计算、流动资产需要量、净收益的计算和财务计算。

(三) 预测。

可行性研究主要是对项目的可行与否进行研究分析,因此不少目标需预测决定,预测内容包括以下两个方面:

1. 技术预测。其研究对象主要是科学技术的发展趋势及其规律和加工工艺的技术水平，以确保产品的生命周期大于投资回收期，并制定正确的折旧率。

2. 市场预测。市场预测是决定项目生产规模的主要依据，也是可行性研究的主要立足点。市场预测的方法很多，较常用的有趋势（外推）法、消费水平法、最终用途或消费系数法、时间序列法以及回归模式等，可根据产品特征选用。

（四）可行性研究报告内容。

1. 总说明。内容包括：（1）项目名称；（2）项目的主办单位及负责人；（3）可行性研究工作的主要技术负责人或经济负责人的名单；（4）项目建议书的审批文件；（5）可行性研究的总概况、结论、建议等。

2. 承办企业的基本情况与条件。

3. 生产规划。包括：（1）产品的名称、规格、技术性能与用途；（2）国内需要情况调查、研究与预测；（3）国外市场情况的调查、研究与预测，进入国际市场的设想与措施；（4）国内（外）产品销售价格的调查、研究与分析；（5）分年的国内（外）需要量估算；（6）产品生产能力的选定；（7）分年的产品产量与国内（外）销量规划；（8）提高国产化率的实施计划与具体措施。

4. 物料供应规划。包括：（1）原材料、半成品、配套件、辅助材料、维修材料、电力、燃料及其他公用设施等的使用、来源和价格；（2）物料选用的几个可供选择方案的比较与论证，选定的理由；（3）分年的物料供应量规划，其中进口部分多少。

5. 厂址选择。包括：（1）厂址的自然、经济、社会、交通运输等条件概述，几个可供选择方案的比较与论证，选定的理由；（2）厂区与工厂总平面布置的几个可供选择方案的比较与论证，选定的理由。

6. 技术与设备。包括：（1）技术选定的几个可供选择方案的比较与论证，选定的理由；（2）技术的来源国别与厂商；（3）技术转让费用的估算；（4）设备的选定；（5）设备的国内外分交方案和与外国厂商合作制造方案；（6）进口设备的来源国别与厂商；（7）设备费用的估算。

7. 生产组织、劳动定员和人员培训计划。

8. 环境污染的防治。

9. 项目实施的综合计划。包括询价、谈判、签订合同的进度，工程设计、技术与设备的交付进度，工程施工、调查与试生产进度以及正式投产年月，建筑安装工程内容和工作量，施工力量的安排与施工组织规划。

10. 资金的概算和来源。包括：（1）项目的总用汇额；（2）外汇资金的来源与偿还方式；（3）国内资金概算；（4）项目的全部资金需用额及来源。

11. 经济分析。包括：（1）正常生产情况下生产成本与销售收益的估算；（2）从项目开始建设到正式投产后，企业正常折旧年限内的分年的现金流量；（3）项目正式投产后，企业正常折旧年限内的分年的损益计算表和资金平衡表；（4）根据分年的现金流量，按原值计算的投资回收年限与正常生产情况下的投资回收率；（5）根据分年的现金流量，按“现值”法计算的“净现值”与内部回收率，说明采用折现率的依据；（6）项目的敏感度分析与盈

亏分析；（7）其他技术经济指标的分析。

第三节 国际技术贸易程序及管理

一、技术引进的程序

根据我国技术引进的有关政策和规定及国际技术贸易的惯例，技术引进的程序大体上分三个阶段：

（一）技术引进的准备。

1. 技术引进企业编制技术引进项目计划，报有关政府职能部门审查批准。

2. 技术引进计划批准后，技术引进企业编制技术引进项目建议书，报有关政府职能部门审查批准。项目建议书是项目进行准备工作和年度计划安排工作和费用的依据，任何项目，只有在项目建议书被批准后，才能列入引进技术和设备进口年度计划。项目建议书经审查批准列入年度计划后，即可进行以可行性研究为目的的各项工作。

3. 筹划项目所需外汇和人民币资金，报外汇管理局或有关政府部门批准。

4. 进行国内外市场的调查研究，对外进行非正式的询价，邀请外商进行技术交流、出国考察、项目咨询等。

5. 编制可行性研究报告，进行经济分析和项目论证，并报有关政府职能部门审查批准。其审批程序如图 7—1。

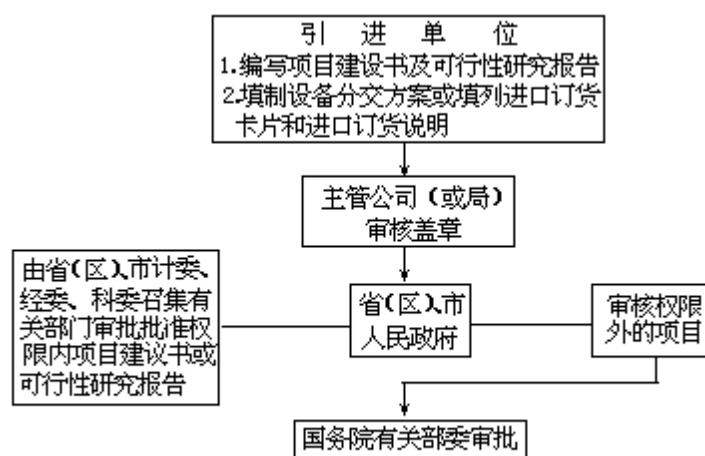


图7—1 技术引进项目批示意图（一）

6. 委托有经营权的对外贸易公司，办理技术引进和设备进口手续。

（二）对外谈判。

1. 由对外贸易公司正式对外询价，进行技术比较和价格比较。

2. 技术谈判及合同技术条款和技术附件的磋商。

3. 商务谈判及对合同商务条款的磋商。

4. 签订合同。合同条款要明确、具体、责任分清，并且要规范化、具有合法性。

5. 将合同报送对外经济贸易合作部或其授权部门审查批准。

以上工作程序可见图 7—2。

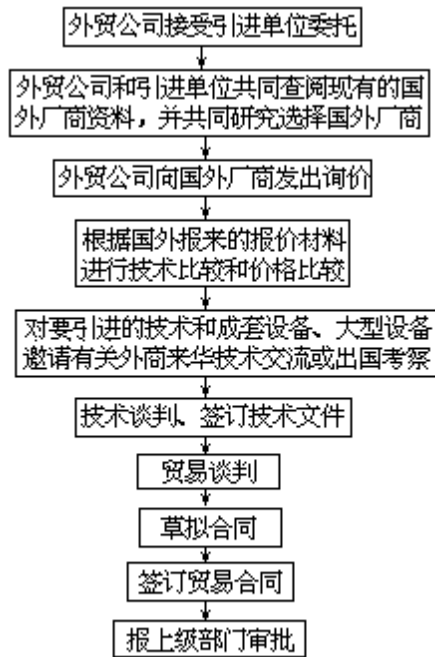


图7-2 技术引进项目审批示意图（二）

（三）执行合同。

1. 派技术人员出国培训。
2. 开证付款。
3. 租船订舱安排运输。 4. 报关提货及检验。
5. 技术和设备的安装和调试。
6. 双方验收，签署验收报告。

本节内容以图 7—3 概括。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0109.bmp}

二、技术出口的程序

（一）编写《技术出口项目技术审查和贸易审查申请书》，向政府主管部门办理出口审批手续（见图 7—4）。

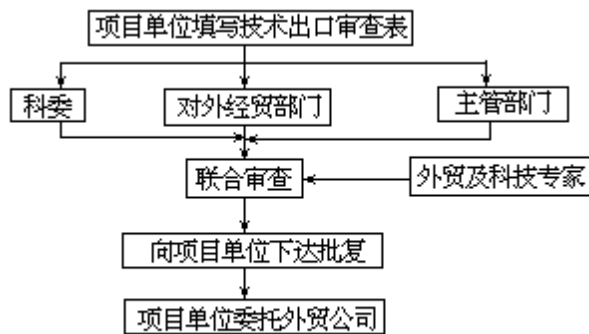


图7-4 技术出口项目程序示意图（一）

1. 技术出口单位在进行可行性研究的基础上，填制《技术出口项目技术审查和贸易审查申请书》向省（市）对外经济贸易委员会和省（市）科学技术委员会申报。

2. 省（市、外经贸委和省（市）科委在收到申请书之日起的 30 天内会同项目单位的主管部门及邀请有关外贸专家和技术专家对项目进行会审，作出批准或不批准的答复。

3. 对批准的技术出口项目，将由省（市）外经贸委和省（市）科委联合

下达技术出口许可证或技术出口批准书。

4. 对规定由经贸部和国家科委审批的项目,由省(市)外经贸委、省(市)科委初审后转报经贸部、国家科委审批。

5. 项目单位收到审批机关下达的技术出口批准文件后,如本身没有技术出口业务经营权,则应委托本市有经营技术出口业务的外贸公司对外开展业务,并办理有关的委托手续。

(二) 技术谈判和贸易谈判,签订技术出口合同(见图7—5)。

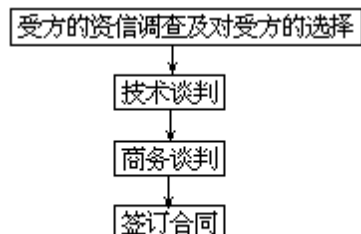


图7—5 技术出口项目程序示意图(二)

(三) 执行合同(见图7—6)。

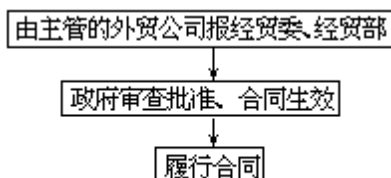


图7—6 技术出口项目程序示意图(三)

1. 外贸公司和国外的技术受方签订书面形式的技术出口合同书后,在20天内将合同副本和有关文件报省外经贸委、省科委进行审批。

2. 审批机关在收到合同副本和有关文件之日起30天内作出批复。

3. 海关、银行、税务部门凭据合同批准文件或复印文件放行、结汇、办理税收事务,外汇管理部门凭据银行结汇单办理外汇留成。

三、我国对国际技术转让的管理

为了发展我国的国际技术贸易,加快我国引进技术的步伐,引进更多先进而又适用的技术,我国先后制订了一系列的国际技术贸易政策和法规。这些规定的主要精神是:(1)引进外国的技术和设备的目的,是为了增强我国自力更生的能力。因此,我们的引进工作应着重引进先进而又适用的技术,要特别重视引进软件,这样才能收到投资少、见效快、加速企业技术改造的效果。(2)认真做好引进项目的前期准备和综合平衡工作。技术引进和设备进口工作要实行统一计划,分级管理。所有项目都要统一汇编在国家计划之内。在统一计划的前提下,根据不同的情况,实行分级管理。(3)国家在《中华人民共和国技术引进合同管理条例》中,对技术贸易的询价、谈判和合同的签订做出了具体的规定。引进技术的单位和承办的外贸公司要共同商定计划、方案和策略,共同遵守,一致对外。(4)技术贸易中,外汇资金的来源有三个方面:国家现汇支付,各部门或地区分成外汇、自筹外汇支付,利用外资贷款。(5)我国的技术贸易政策规定,各部门、地方和企业对引进的技术,和通过进口成套设备或关键设备而获得的生产工艺与设备使用,维修保养技术,都必须与国内的科研工作相结合,制订具体的消化和掌握的规划,并应有资金的保证。(6)为了更好地发展国际技术贸易,引进先进而又适用的技术,我国政府在财政税收上和审批权限等方面采取了一系列的鼓励政

策，如引进技术所用外汇按牌价结算、放宽审批权限、返回从企业集中的折旧基金、放宽税收政策等。

第四节 技术贸易合同样本

以一专有技术合同样本为例：

前 言

本合同于 年 月 日在北京签订。

一方为：中华人民共和国北京。中国 公司及 厂(以下简称甲方)。

另一方为：国 州 公司(以下简称乙方)。

鉴于乙方拥有设计、制造、使用的专有技术和实际生产经验。

鉴于乙方有权并愿意转让上述专有技术。

鉴于甲方希望利用乙方专有技术，以设计、制造和销售合同产品。

因此，双方通过协商按以下条款签订合同。

第一章 定义

用于本合同的下列名词应具有所规定的含义：

1.1 “专有技术”指乙方对合同产品的制造、装配、操作、服务、保养和维修所拥有的最新设计、技术知识和经验(包括在附件 2、3 和 4 中写的有关技术文件、培训、技术协助和咨询)。

1.2 “合同产品”指甲方通过使用这种专有技术制造出的产品，合同产品为，尺寸和规格为，详细说明见附件 1。

1.3 “考核产品”指在乙方工程技术人员的指导下，甲方制造出的第一台合同产品对该产品进行试验，以便验证专有技术和技术文件的正确性和可靠性。

1.4 “技术文件”指在制造合同产品中使用的技术文献、全套可供生产用的图纸(包括总图、部件图、零件图、电气系统图、控制原理图)、有关设计计算资料、制造工艺文件、维修使用说明书以及合同产品的外购件明细表、配套件明细表等，所有技术文件都用英文并采用公制，技术文件的内容见附件

1.5 “培训”指就专有技术按附件 3 的规定，对技术文件的口头解释，现场指导制造、试验、组装、使用、保养和维修，按照学习和训练的需要，培训在乙方工程师的指导下，甲方受训的人员亲身操作，培训在乙方工厂和其他场地进行，培训设备由乙方选择，所有培训都用英语。

1.6 “技术协助”指乙方按照附件 4 为了甲方的利益，用书面或口头方式提供评述、观察、指导、测量和现场验证、解释、建议及其他甲方工厂制造合同产品所需的协助，所有这些工作全部用英语。

第二章 合同的内容和范围

2.1 甲方同意从乙方购买，乙方同意向甲方转让设计、制造应用、试验、保养和维修合同产品的专有技术。合同产品的型号、规格和技术参数见本合同附件 1。

2.2 乙方承认甲方有设计、制造和在中国国内以及下列国家销售合同产

品的权利：印度、马来西亚、泰国、菲律宾、新加坡、越南、缅甸、巴基斯坦、伊朗、孟加拉国、匈牙利、罗马尼亚等。

2.3 乙方负责向甲方提供合同产品的设计和制造的全部有关的专有技术和技术资料，其具体内容和交付时间见本合同附件 2。

2.4 乙方负责对甲方技术人员在乙方工厂“及可能在乙方用户工厂” 进行培训，尽力使甲方人员能熟悉并掌握合同产品的专有技术，具体要求见本合同附件 3。

2.5 乙方负责派遣技术专家赴甲方进行技术协助，其具体要求见附件 4。

2.6 如甲方要求，乙方有义务在得到出口许可的条件下以优惠的价格条件向甲方提供生产合同产品需要的零部件或材料，届时双方另行协商签订合同。

2.7 在合同期间，乙方同意在甲方工厂生产的合同产品上采用甲方工厂和乙方工厂的联合商标，并用英文写明乙方工厂的全称，还要用中、英文写明是甲方在乙方许可证项下制造的。

第三章 价格

3.1 按本合同第二章规定的合同内容和范围，甲方向乙方支付的全部合同费用分为两部分：

3.1.1 入门费为美元（大写：美元）。上述价格为固定价。

3.1.2 合同产品或者类似产品在考核并销售后，开始提成，提成费以甲方合同产品净销售价格为基础计算，提成率为 3%（百分之叁）。

3.2 上述全部合同价格包括全部技术文件交付到目的地之前所发生的一切费用。

3.3 本章所述的价格只是购买专有技术的，不包括购买或运输任何硬件、设备或其他部件的费用。

第四章 支付和支付条件

4.1 本合同项下的一切费用，均以美元支付，甲方支付给乙方的款项通过北京中国银行支付给国银行。乙方支付给甲方的款项通过国银行支付给北京中国银行。

4.2 所有在中国发生的银行费用由甲方负担，在中国以外发生的银行费用由乙方负担。

4.3 本合同 3.1.1 条所规定的入门费按下述办法和比例由甲方付给乙方。

4.3.1 合同入门费的 30%（百分之叁拾）计美元（大写美元），在合同生效后甲方收到乙方下列单据之日起，不迟于天，经核对无误支付给乙方：

A. 乙方有关当局出具的有效出口许可证影印本一份，或同一当局出具的不需要出口许可证的证明文件一份。

B. 国银行出具的金额为美元（大写：美元），以甲方为受益人的不可撤销的保证函正副本各一份。保证国格式见本合同附件 7。

C. 金额为合同总价的形式发票一式三份。

D. 即期汇票正副本各一份。

甲方在支付上述款项的同时，向乙方提供由北京中国银行出具的金额为美元（大写：美元），以乙方为受益人的不可撤销的保证函正副本各一份。保证函格式见本合同附件 9。

4.3.2 入门费 30%（百分之叁拾）计美元（大写：美元），在甲方收到乙方按本合同附件 2 规定的全部技术资料后，不迟于甲方收到乙方提交下列单据之日起天内，经核对无误由甲方支付给乙方：

- A. 商业发票一式四份；
- B. 即期汇票正副本各一份；
- C. 按本合同规定的全部资料交付的空运单影印件两份，及甲方说明全部资料已按本合同附件 2 的规定收到的证明书。

上述证明书应在空运单印戳日期 后天内寄交乙方。

4.3.3 入门费的 25%（百分之贰拾伍）计美元（大写：美元），按本合同附件 3 完成培训工作，并在甲方收到下列单据天内，经核对无误后由甲方支付给乙方：

- A. 商业发票一式四份；
- B. 即期汇票正副本各一份；
- C. 由双方签署的说明培训已按本合同附件 3 要求完成的证明文件一份。

4.3.4 入门费 15%（百分之拾伍）计美元（大写：美元），在甲方收到乙方下列单据后天内，经核对无误由甲方支付给乙方：

- A. 商业发票一式四份；
- B. 即期汇票正副本各一份；
- C. 由双方按附件 5 规定签署的考核产品考核、验收证明书的影印件一份。

4.4 根据第 7 章规定，在考核产品的检验和验收以后，按 3.1.2 节规定的提成费按下列方法支付：

4.4.1 每年 12 月 31 日以后 15 天内，甲方将上一年度的产品实际销售量及净销售价通知乙方，乙方有权自费指派查帐人员校准总销售情况报告。

4.4.2 甲方收到乙方下列单据 天内，经核对无误后由甲方支付给乙方：

- A. 该期提成费计算书一式四份；
- B. 商业发票一式四份；
- C. 即期汇票正副本各一份。

4.5 按本合同规定，如乙方按本合同第八章规定需向甲方支付罚款或赔偿时，甲方有权从上述任何次支付中扣除。

第五章 技术文件的支付

5.1 乙方应按本合同附件 2 规定的交付内容和时间，在北京机场交付技术文件，经 CAAC 交给（中国 公司，地址：中国北京 大街 号）收。

5.2 纽约机场空运单印戳日期为技术文件的实际支付日期的凭证，甲方将带有到达日期印戳的空运单影印件一份寄给乙方。

5.3 在技术文件发运后 48 小时内，乙方应将合同号、空运提单号、项号、件数、重量、班机号和预计抵达日期用电报或电传通知甲方。同时将空运提单和技术文件详细清单一式两份航寄给甲方。

5.4 如技术文件在空运中丢失损坏，乙方应在收到甲方书面通知后不超

过 30 天内，补寄给甲方有关文件。

5.5 交付技术文件应具有适合于长途运输、多次搬运、防雨、防潮的坚固包装。

5.6 每包技术文件的包装封面上，应以英文标明下述内容：

- A. 合同号；
- B. 收货人；
- C. 目的地；
- D. 唛头；
- E. 重量（公斤）；
- F. 箱号件号；
- G. 收货人代号。

5.7 包装箱内附有详细技术文件清单两份，标明下述内容：

- A. 项目编号；
- B. 项目名称；
- C. 页数和总页数；
- D. 所包括的图号。

第六章 改编修改和改进

6.1 改编

6.1.1 如果乙方提供的技术文件，不适用于甲方实际的生产条件（如设计标准、材料、设备的生产条件及其他条件等），乙方将协助甲方对技术文件进行改编，以适应甲方的生产条件，并由乙方以书面形式予以确认。但这种改编必须从技术的角度是可以接受的，且又不降低合同产品质量。

6.1.2 为了协助甲方所需的改编，乙方提供最多为个工程师周的协助，在甲方工厂工作。

6.2 在合同有效期内，双方在合同规定范围内的任何改进和发展，在两个月内相互免费将改进和发展的技术文件提供给对方。另一方有免费使用这种改进和发展了的资料的权利。

6.3 合同产品的改进和发展的技术所有权属于改进和发展了这种技术的一方，对方如果要求申请专利或转让给第三方，应征得所有权方的同意。

第七章 考核和验收

7.1 双方同意在甲方按照乙方提供的技术文件制造出合同产品后，将对合同产品进行联合验证，其试验方法见附件 5。

7.2 如合同产品的考核试验表明其性能与附件 1 中所述的性能一致，考核试验即为合格。双方签署验收证明书一式四份，每方各持两份。

7.3 如合同产品在考核试验中，其性能、技术参数与规定的不一致，双方将通过友好协商，共同研究，分析其原因，找出消除故障的方法，然后进行第二次考核试验，在试验表明产品性能合格后，双方将按 7.2 条款所述签署验收证明书。

7.4 如产品在第一次和第二次考核中未能合格，其责任在乙方，则乙方第二、三次派出技术人员的一切费用由乙方自理，如产品不合格的责任在甲

方，则甲方提供上述全部费用。

7.5 如产品在第三次考核时仍未通过，并且责任在乙方，处理方法按8.7.1节执行。如失败责任在甲方，双方将协商如何继续执行合同。

7.6 甲方在自己工厂内对考核产品进行试验时，应自备必要的公用设施和材料。

第八章 保证与索赔

8.1 乙方保证所提供的技术文件，是乙方实际使用的最新技术并保证在合同有效期内，向甲方提供有关合同产品所有改进了的技术资料。

8.2 乙方保证所提供的技术是完整的、正确的和清晰的，并保证按时交付。

8.3 如果乙方提供的技术文件不符合8.2条所规定的要求时，乙方必须在收到甲方的书面通知后，在天内免费将所缺的技术文件或清晰正确的技术文件寄给甲方。

8.4 如乙方对技术文件不能按合同附件2和8.3条规定的时间交付，乙方应按每迟交一周罚款入门费的比例支付给甲方。以上罚款不超过合同入门费总价的。

8.5 按8.4条规定，乙方支付罚款给甲方时，将不解除乙方继续交付技术文件的义务。

8.6 无论何时，除了不可抗力外，乙方如果迟交技术文件超过规定日期6个月，甲方有权按8.7.1条款处理。

8.7 产品经3次试验仍不合格时，则按以下办法处理：

8.7.1 若产品不合格以致甲方不能正常投产，只能终止合同时，乙方退还甲方已经付给乙方的全部金额并加年利率8%的利息。

第九章 侵权与保密

9.1 乙方保证拥有本合同规定提供给甲方的专有技术的所有权，并在得到出口许可后，在法律上有权向甲方转让此专有技术，如果第三方指控侵权时，由乙方负责与第三方交涉并承担由此而产生的法律和经济上的全部责任。

9.2 本合同期满后，甲方仍有权使用乙方提供的专有技术，也即甲方有权在中国境内和外国设计、制造、使用和销售合同产品。

9.3 甲方同意在合同有效期内，对乙方按本合同的规定提供给甲方的技术文件予以保密。如果上述技术文件的一部分或几部分已被乙方或第三方公布，则甲方不再对公布部分承担保密义务。

第十章 税费

10.1 凡因履行本合同而发生在甲方国家以外的一切税费，均由乙方承担。

10.2 中国政府根据现行税法对甲方课征有关履行本合同的各项税费，由甲方支付。

10.3 中国政府根据现行《中华人民共和国外国企业所得税法》和《中华人民共和国个人所得税法》对乙方课征有关执行本合同的一切税费，由乙方负责支付。

上述所得税将由甲方从本合同第四章规定的支付中予以扣除，并代向税务当局缴纳。甲方应向乙方提供税务当局出具的税收单据一份。

第十一章 仲裁

11.1 因执行本合同所发生的争议或与本合同有关的一切争议，双方通过友好协商解决。

11.2 如协商仍不能达成协议时，则应提交仲裁解决。仲裁地点在斯德哥尔摩，由斯德哥尔摩商会仲裁法庭根据仲裁规定进行。

11.3 仲裁裁决是最终裁决，对双方均有约束力。

11.4 仲裁费用由败诉方负担。

11.5 除了在仲裁过程中进行仲裁的部分外，其余部分应继续执行。

第十二章 不可抗力

12.1 签约双方中的任何一方，由于战争、严重火灾、水灾、台风和地震或任何一方不能控制的经双方同意的类似事件而影响合同执行时，则延长履行合同期限，延长期相当于事故所影响的时间。

12.2 责任方应尽快将发生不可抗力事故的情况以电传或电报方式通知对方，并于 14 天内以航空挂号信将有关局的证明文件提交给另一方确认。

12.3 如不可抗力事故延续 120 天以上时，双方应通过友好协商尽快解决本合同继续执行的问题。

第十三章 合同主效终止及其他

13.1 本合同由双方代表于 年 月 日签字。由双方分别向本国政府当局申请批准，以最后一方的批准日期为本合同生效日期，双方应尽最大努力在天内获得批准，用电传通知对方，并用信件确认。

如果本合同自签字之日起 6 个月仍不能生效，任何一方有权取消合同。

13.2 制造与销售合同产品的合同有效期，从 13.1 条所述合同生效日算起共 8 年，有效期满合同自动失效。

13.3 不论合同在任何一种方式下终止，双方之间存在的债务及有关的权利和义务不受任何影响。在合同终止后，欠债人应承担义务，直至欠债人向债主付清全部欠款为止。

13.4 本合同用中英文文字写成，一式四份，双方各持两份，两种文本具有同等效力。

13.5 本合同附件 1 至附件 9 为本合同不可分割的组成部分，与合同正文具有同等权力。

13.6 对本合同条款的任何修改和补充，经双方代表协商同意后签署书面文件，作为本合同的组成部分，具有同等效力。

13.7 在合同有效期内，双方通讯用英文进行；正式通讯应以书面形式，

用挂号信邮寄一式两份。

第十四章 法定地址

甲方：

1. 中国 公司

地址：中国北京 大街 号

电传：

2. 厂

地址：中国 省 市

电传：

3. 联系人：

乙方：

1. 国 公司

地址： 国 州 街 号

2. 联系人：

电传：

甲方代表签字：

乙方代表签字：

1. 中国 公司
(签字)

国 公司
(签字)

2. 厂
(签字)

第二部分营 销实务篇

第八章 世界市场行情调研

第一节 世界市场行情调研概述

一、市场行情调研的定义

市场行情调研就是系统地、客观地收集、整理和分析市场行情资料数据，用以帮助管理人员制定有效的市场营销决策。

在这个定义中，所谓“系统地”是指对市场行情需要开展周密的计划思考和有条理地组织调研工作。“客观地”，是指对所有的信息资料应客观地进行记录、整理和分析处理。调研人员必须是公正和中立的，对调研中所发现的结果能保持坦诚的态度，尽可能减少错误和偏见。这样，调研结果才不会导致错误的市场营销决策。“帮助”，强调的是调研所得的信息，只能帮助市场营销经理制定决策，但决不能代替他们去作决策。调研结果只能作为决策的参考，企业营销经理们根据调研信息应作出自己的计划与决策，来指导企业的经营活动。

二、世界市场行情调研在管理中的意义

企业经营的成功离不开市场行情调研，市场行情调研部门是企业管理的参谋部门。具体来说，市场行情调研在企业管理中的功能有以下几个方面：

（一）发现市场的机会和问题。

世界市场行情调研在国际市场的经营活动中是成功的关键因素。一国厂商对其产品能否在一个国外特定的市场上畅销知之甚少。而且，世界市场瞬息万变，环境变化无法预测。一些新的消费需要和偏好会流行起来，而另外一些产品则可能已达到其生命周期的尽头，即将退出市场。企业要把握市场机会，并发现存在的问题，关键在于对市场有详细的了解。市场行情调研可以提供信息，帮助企业经理发现市场的机会和问题，并可以减少有关的未知数，以利于制定合适的市场营销策略。

（二）寻找问题发生的原因。

市场行情调研可以为管理人员解释为什么市场经营活动会发生差错。世界市场上的情况是错综复杂的，有时难以推理，因为有些现象会掩盖问题的本质。管理者只有通过行情调研，才能有针对性地改进产品并调整现行的市场营销计划战略，使企业在竞争中立于不败之地。

（三）监测和评价营销活动的实施。

在许多情况下，市场行情调研的目的是描述市场上发生的情况。只有通过仔细地研究当前的市场信息，企业的营销经理才能了解出口计划实施的情况，并可根据调研的信息，对企业的出口营销策略进行必要的评估和修改，以保证出口计划得以成功地实施。

（四）预测将来的情况。

市场行情调研可以寻找行情波动的预兆和非正常现象，并以此来预测未来市场可能发生的变化及其趋势。尽管要完全精确地预测未来是不可能的，特别是预测国际市场的变化更加困难，但是市场行情调研所提供的信息能使出口企业经理对国际市场的变化趋势做出较为准确的估计，这样就可以制定比较合理的出口计划，使企业在国际竞争中能够战胜竞争对手。

（五）调研为政府服务。

市场调研能为政府在各国的进出口贸易和投资等方面提供重要信息。如

果不做必要的市场调研，政府只凭直觉进行宏观调控和计划管理，那将不利于本国对外贸易的开展，甚至会导致一国的经济走向混乱。

三、市场行情调研的类型及决定因素

（一）市场行情调研的类型。

根据行情调研的不同课题和要达到的不同目的，市场行情调研可分为三种主要类型：

1. 探测性调研。探测性调研是在企业对出现的问题症结所在，无法确定要调查哪些内容的情况下，采用找人座谈、搜寻资料进行分析等方法初步了解有关情况，发现问题所在的一类调研形式。

2. 描述性调研。描述性调研是一般市场行情调研的主要形式。在对问题已有初步了解的情况下，采用询问或观察等方法了解问题的详细情况，便于统计分析一些问题的特征，为解决问题提供量的依据。

3. 因果关系调研。因果关系调研主要用于弄清问题的原因和结果之间有关变量的关系。在要了解问题的结果是否起因于一些有关变量的变动这类情况下，采用实验的方法。假设其他的市场因素不变，观察某些市场因素的改变是否造成结果的改变。

（二）决定进行市场行情调研的因素。

每当企业的经理面临决策的时候，通常需要市场营销调研的信息作为决策的依据。在决定进行一次正式的市场行情调研之前，有四种情况必须考虑。

1. 时间限制。进行一次系统、客观的调研，需要一段合理的时间。在时间充裕的情况下，做一次正式的调研可提供足够的信息，营销经理就可在多种可能的办法中进行选择，作出比较可行的决策。

2. 资料的可获性。有时企业的营销经理已经掌握了足够的信息，不作市场行情调研就可制定良好的决策。但如果管理者手头缺少必要的、合适的资料时，他必须在决策前进行一次周密的市场调研，充分掌握必要的资料，以免决策失误而给企业造成巨大的损失。

3. 决策的性质。对企业或公司来说，一项决策可能是一般性的，也可能是关键性的。对于前者就不值得花费很大的投资进行正式的市场行情调研，但对于后者，则必须深思熟虑，通常应该搞一次市场行情调研来收集有关的资料和信息，帮助制定决策。市场行情调研的花费能带来投资成功的收益，这是完全值得的。

4. 利益与成本的对比分析。市场行情调研有助于企业的经营管理是毫无疑问的。但另一方面，搞一次调研以获得利益必须支出一定的费用。因此，在制定调研计划时，有必要对调研项目进行成本与利益的对比分析。只有在调研成本小于错误决策代价时，才决定进行市场调研。

四、市场行情信息系统

（一）市场行情信息系统的概念。

市场行情信息系统是一种连续的，互相联系的，由人、机和用以整理记录、评价和分析信息流的计算机软件组成，帮助市场营销决策的工作系统。

（二）市场行情信息系统的信息类型。

通常有三种不同类型的信息可通过市场行情信息系统传递给企业的营销经理。它们是经常性信息、监测性信息和特别要求信息。

1. 经常性信息。经常性信息是定期向信息系统提供的信息。这类信息是经理们要求按星期、按月份、按年份收集的。经常性信息对发现问题和市

场机会特别有用，也能用于对潜在问题解决的效果进行评估和判断。

2. 监测性信息。监测性信息是周期性审查某些信息源的资料，从中选择地摘取有用的信息。监测性信息基本上来自企业外部信息源。政府报告，发表的报刊文章，竞争者的年度报告和竞争者的公关活动都是所要监测的信息源。

3. 特别要求信息。特别要求信息是根据市场营销经理的特定要求而收集的信息。它通常是根据特定的要求组织一次正式的调研活动去收集的。

（三）多国市场行情信息系统。

对于从事国际市场营销活动的企业或公司来说，必须将自己的市场行情信息系统发展成为大范围多层次的系统。这个系统应包括为经营决策而设计的各个重要国家或市场的子系统——按国别设立的市场行情信息子系统。由于企业在各个市场经营上的差别，每个子系统可能会对资料有不同的要求。企业对每个重要的国家或市场如果都能建立市场行情子系统，那么就形成一个为世界性经营服务的、整体性的多国市场行情信息系统。

第二节 世界市场行情调研的内容

在国际市场上，影响某个产品的市场前景的因素很多，这就决定了企业要选择不同的市场营销手段来经营其产品。为了确定某个出口机会并加以利用，出口企业必须对国际市场有详尽的了解，这样才能勾画出目标市场的概貌，采取有针对性的市场营销策略。市场行情调研的内容应包括以下三个方面：国际市场环境调研、进口市场需求调研、市场营销实务调研。

一、国际市场环境调研

国际市场的环境错综复杂，各种环境因素都对出口企业的经营活动产生或多或少的影响。出口企业无法改变这些环境因素，只能了解它们，适应它们，并根据企业本身的条件，尽量避开不利因素而充分利用有利因素。这就要求出口企业认真研究国际市场的各种环境因素。

（一）文化环境。

文化环境不仅建立了人们日常行为的准则，还形成了市场国消费者态度和购买动机的一般模式，另外对人们的经商方式也有重要影响。只有通过市场行情调研，了解海外商业模式、管理阶层的态度和行为，才能使企业顺利地进入市场国，并有效地开展营销活动。

社会和文化因素还不可避免地会影响一个产品在海外市场的销售前景和产品的销售方式。他们甚至比有形的贸易壁垒或价格水平更能决定一个产品在市场上的命运。所以市场行情调研人员必须认真考虑市场国的文化环境，并研究它们对自己产品的影响和作用。

（二）政治因素和政府法规。

在所有的海外营销活动中，政府是一个不可分割的组成部分。在出口企业决定要进入一个市场国之前，它应该花大量的精力来评估当地主导一切的政治气候，包括：现政府的结构、执政党的体系、政府现行政策的稳定性和持续性、当地主管部门对国际贸易实行的鼓励和限制措施及可能带来的影响等。重点调研有关外贸方面的法规、政策，如关税和配额、国内税收、外汇限制以及卫生检疫和安全条例。

（三）经济和技术环境。

出口企业如果想在当今世界上选择一个前景良好的市场，就必须考虑以下这些因素，诸如，一国总的经济发展前景、就业率、收入分配水平和技术发展程度等。在分析世界经济、技术发展水平时，还必须考虑能源危机对世界经济的影响。其他的重要经济指标还有通货膨胀和国际收支逆差，这些因素也直接影响市场国的进口状况。

（四）气候与地理环境。

一国的地理和气候也是考查一个市场的重要环境因素。这些地理特征对市场营销活动的影响是多方面的，包括小则对产品的适应度产生明显的影响，大则对某一国国内市场销售系统的建立与发展具有深刻的影响。一般来说，一国的海拔高度、湿度和气温等形成的气候特征，将影响产品与设备的功能和使用。另一方面，地理因素也影响某一国人民的消费模式，国内的交通和通讯障碍以及资源差异常常使得国内不同区域的居民的生活方式和使用的产品类型都有巨大的区别。

（五）竞争环境。

在任何市场上销售产品，企业都面临着竞争，因此，这是出口企业决定进入一个市场所必须考虑的关键因素。市场行情调研人员必须查明竞争结构和竞争强度、主要竞争对手的优劣势、不同竞争者的市场份额、竞争者产品类别之间的市场空缺以及还未被现有的竞争者有效占领的市场份额等内容，从而给管理者提供决策依据。

二、进口市场需求调研

海外市场数量很多，应该通过一个筛选过程来剔除那些市场潜量低的国家，以便把力量集中在最有前途的市场上。在估算出口国市场上产品目前需求量和预测将来需求量时，出口企业必须调查目标市场目前的规模、增长趋势、以及其产品可能占领市场份额的大小。

（一）消费量。

要掌握进口市场的真实规模和潜量，必须了解这个市场实际能消费的产品数量以及将来可能的消费量。在预测消费量时，必须考虑多方面的因素，仔细研究它们之间的关系，然后再得出结论。

1. 人口。分析目标市场的需求潜量，人口数字是一个重要的指标。人口数字是说明某类产品市场规模大小的重要因素。出口企业不仅要考虑目标市场当前的人口数量，也要研究人口发展的趋势，因为许多决策包含着远期发展的意义。

2. 收入分配。市场购买来自于人的需求，而且是持有货币的人的需求。出口企业应该搜集各种消费者的收入指标，来检验它所研究的国家的市场购买力水平，这些指标是判断目标市场消费质量和消费规模很有用的标志。

3. 消费者行为。一个产品的市场只有在持有货币的人们有购买这种产品的意向时才真正形成。因此，消费者对某一产品的需要、偏好和态度、他们的购买意向和购买行为对市场潜量的研究有很大影响。所以，对消费者行为的调查，是对市场潜量分析不可缺少的一部分。

（二）派生需求。

在许多情况下，市场行情调研人员要从事工业品调研。所谓工业品，就是由制造企业或其他单位机构为各种目的而采购的产品。对工业品的需求，必须调查用它们作为原材料进行生产的产品需求，或取决于购买部门本身发展的状况。例如，对钢铁的需求反映了市场对汽车、船舶和建筑材料的需求。

这种在有关最终产品需求的基础上推算出来的中间产品的需求，被称为派生需求。作为工业品的出口企业，要估计市场对本企业产品的需求量，就特别要研究那些以本行业产品为原材料进行生产的产品的需求前景。另外，市场行情调研人员还可在宏观经济前景预测的基础上来估计派生需求。

三、市场营销实务调研

如果市场行情调研人员已发现他的产品在进口国有潜在市场，那么他就必须查明这个市场是否确实适合去充分开发。如不适宜，则应如何创造条件，这是市场调研的重要任务之一。市场营销实务调研就是完成这项工作，它通常可以从四方面展开：

（一）产品调研。

出口产品必须满足国外目标市场的喜好，否则就必须改进产品。对产品形成的某种偏好，往往来自于传统、心理或环境的影响。区别于对环境的调研，这里我们把调研的范围限于对产品的偏好本身而不涉及这些偏好形成的内在原因。消费者对产品的特殊偏好和要求主要可归纳为颜色、风味、图案款式和技术规格。另外，产品是由实体和包装组成的，为了使产品能安全、完好无损地抵达消费者手中，调研人员还必须研究运输包装和产品包装。

（二）销售渠道和运输方式调研。

出口企业在为自己适销对路的产品确定了目标市场以后，就要选出最适宜的运输方法将产品运到市场上去。调研人员应当提供现有的各种运输方式的有关资料，包括运费、运输时间、库存标准、保险金额等内容，以帮助企业计算价格与成本，安排生产和运输，决定最有利的办法。另外，调研人员还要研究分销渠道模式、批发商的资信状况和所能提供的服务以及使用不同渠道所需的成本等情况，来为企业的管理人员制定正确的销售策略提供依据。

（三）促销调研。

市场行情调研人员应该认真寻求合适的广告媒体和促销方式来推销出口产品，并仔细调查许多国家中的有关法律对某些种类广告的限制情况。只有将不同的促销方式结合相关的成本利益加以分析，才有助于出口企业决定最佳的促销方式和市场营销策略。

（四）定价调研。

出口企业在决定其产品的价格时，最关心的是产品的成本与利润，这两个因素决定了产品价格的最低限。还有一个最高限，即价格高于此限将无法保持竞争性。调研人员的任务就是向企业提供信息，以便它能灵活利用两个限度之间的价格幅度。首先，调研人员要查明进口商和其他中间商在多少程度上能将出口商提供的价格优惠转移给消费者，是否他们只是利用这个优惠来增加自己的利润。其次，调研人员还可以提供有关产品处在生命周期的各阶段的信息，以帮助管理部门制订不同的、有竞争性的定价策略。

第三节 世界市场行情调研的方法

根据调研资料的性质不同，一般将市场行情调研分为第一手资料调研和第二手资料调研，下面我们对这两种方法予以分别介绍。

一、第二手资料的调研

（一）第二手资料的概念和评估。

第二手资料指的是从各种文献档案中收集的资料，这包括公布的和未公布的资料。第二手资料调研在国际市场行情调研活动中具有重要意义。出口企业只需花费较少的时间和费用就可获得有用的市场信息，而不必花钱去搞代价昂贵的实地调查。市场行情调研人员在选择第二手资料来源时一般有以下几个评估标准：

1. 相关性。调研人员必须研究他所找到的资料是否最能切中问题的有关方面，任何牵强附会只能使调研结果得出错误的结论。

2. 精确性。在得不到直接切题的第二手资料，调研人员只得利用代用资料时，应适当地对这些代用资料作一些改用和补充。调研人员还须深入研究制作这类第二手资料时所用的方法是否经得起科学的考验。

3. 时间性。第二手资料大多数是历史性资料。一般我们预测市场销售时，在一定程度上就要追溯久远的历史资料。但如果要求的是当前的市场信息就必须考虑时间因素。

4. 可获性。一般只有在迫切需要信息时，才会使用昂贵的资料来源。但是，调研经费如果少，那么花钱少的信息来源应该优先考虑，快速和便利则是次要的了。

（二）第二手资料的来源。

1. 内部资料来源。内部资料来源指的是出自我们所要调查的企业或公司内部资料。内部资料来源可分为会计帐目、销售记录和其他各类报告（包括以前的市场行情调研报告、企业自己做的专门审计报告和为以前的管理问题所购买的调研报告等信息资料），三部分。

2. 外部资料来源。外部资料指的是来自被调查的企业或公司以外的信息资料。这类信息包括出口国国内的资料和来自进口国市场的资料。

（1）计算机数据库。它指的是一组数字资料和（或）一组以电子分布形式供计算机阅读的由原文信息组成的信息存储集。

（2）行业协会。行业协会经常发表和保存详细的有关行业销售情况、经营特点、增长模式及其类似的信息资料。

（3）联合服务公司。它们由许多公司联合协作，定期收集对营销活动有用的资料，并采用订购的方式向客户出售信息。

（4）其他大众传播媒介。电视、广播、报纸、广告、期刊、书籍、论文和专利文献等类似的传播媒介，含有丰富的经济信息，具有重要的参考价值。

（5）图书馆。对出口市场调研来说，最有价值的图书馆可能是隶属于外贸部的图书馆，或是隶属于负责促进贸易组织机构的图书馆。它们能提供有关的重要信息。

（6）外国使团。市场行情调研人员驻在国的各国大使馆常能提供各国的大量信息，包括贸易统计、关税等。

（7）国际组织。国际组织公开发表大量的市场信息，并多数出版有关他们发行刊物的目录和名单。

（8）官方和民间信息机构。许多国家政府经常在本国商务代表的协助下提供贸易信息服务以答复某些特定的资料查询。

（9）商会。商会能提供的信息有：他们成员的名单、当地商业状况和贸易条例的信息、有关成员的资信以及贸易习惯等内容。

二、通过第二手资料调研筛选市场

研究一个潜在的出口市场通常采用的逐步剔阶过程是多阶段的过程，具体程序如图 8—1。

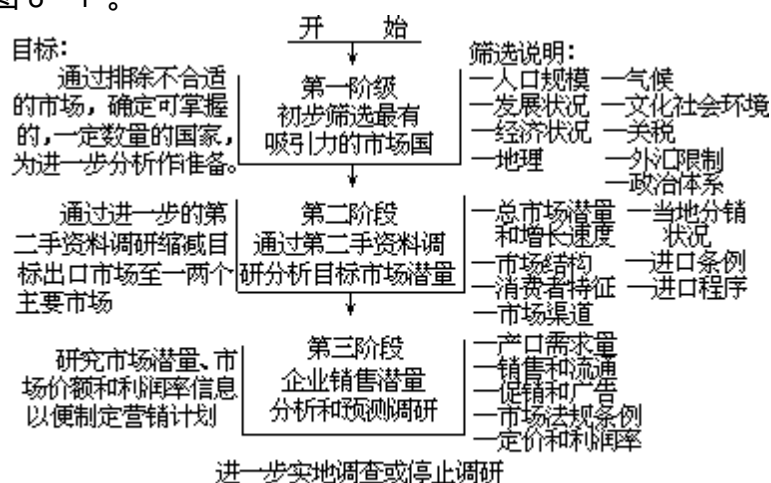


图8—1 出口市场调研程序示意图

三、第一手资料调研

(一) 询问调查法。

在国际市场行情调研中，询问调查法已成为广泛使用的第一手资料的收集方法。所谓询问调查即通过询问市场国中那些被认为掌握有关信息的人们来收集所需的资料。其主要类型如下：

1. 电话访问法。电话访问就是访问员通过电话询问向答复者获取信息的一种调查方法。它是一种在短时间内收集资料的便宜方法，并可基本保持询问过程的一致性。但它也有不足，如难以找到一份完整的目标总体名单。

2. 信函访问法。信函访问是访问员用邮寄的方法将问卷送到被抽中的调查对象手中，让他们按预先设计好的、传达了调研目标的一系列问题进行回答。它不受地点上的限制，而且减少了访问员的主观影响。它的主要缺点是不被所有的答复者重视。

3. 个人访问法。个人访问即访问者通过面对面地询问和观察答复者来收集信息的方法。它是最通用和最灵活的调查访问方法，特别是对那些要使用产品样品或广告样本这类辅助用具来进行访问的项目最为适用。

4. 小组访问法。小组访问一般邀请 8—10 人参加小组讨论，由掌握讨论的主持人提出各种问题，引导讨论围绕调研目标展开，从而达到收集信息的目的。

5. 计算机访问法。这种访问方式是由计算机在电视屏幕上对答复者显示问题，答复音通过控制键盘进行答复。计算机还可以协同电话共同进行访问。

(二) 观察法。

用观察法收集资料时，市场行情调研人员不是采用询问的方法，而是跟踪、记录他们所感兴趣的事物和人物的行为痕迹来获取资料。要选择一种合适的观察方法，通常有 5 种不同方面的选择，它们之间并非绝对对立，而是一种连续转变过程的两端。

1. 自然或受控观察。市场行情调研人员在启然状况下进行观察，即观察过程中所有参与的人、物都不受限制和控制。

2. 隐蔽和暴露观察。为了减少不真实的偏差，调研人员可以使用隐蔽式观察，即不告诉观察对象有人在对他进行观察。这样观察的效果就更加真实。

3. 有限制或无限制观察。有限制观察要事先对观察执行人规定应观察什么、记录什么。而无限制观察，容易使观察人的主观偏见影响调研结果。

4. 直接或间接观察。在很多情况下，只要有可能应尽量采用直接观察，因为这可使观察结果比较准确。但有些情况，市场调研人员只能采用间接观察法。

5. 人工或机器观察。使用人来观察可能会出现一些主观偏差，影响调查结果。使用机器观察可以提高效率，也比较客观。

(三) 实验法。

所谓实验法，即在调研过程中，调研人员通过改变某些变量的值而保持其他变量不变，以此来衡量这些变量的影响效果。实验法对于研究变量之间的因果关系非常有效。在多数情况下，实验员必须人为地创造一种环境（即控制其他一些因素不发生变化），并假设实验因素的改变就会造成结果的改变。因此，如果创造的环境不适宜或提出的假设不恰当，其中任何一种情况都会造成实验结果的失真。由于实验法涉及较深的数理统计知识，比较复杂，这里就不作详细介绍了。

第九章 国际市场营销

第一节 国际市场营销渠道

在现代商品经济社会中，最终消费者直接从生产者手中购买商品的情况已不多见，绝大多数商品都要通过各种中间组织或个人活动才能到达最终消费者。这些在生产者和最终消费者之间参与或帮助营销行为的组织或个人就被称为中间商。但需注意的是中间商并不是仅指从事商业活动的一些人，更经常的是从事商业活动的一些组织机构，有时甚至是指独立的商业活动本身。中间商有各种类型，这些不同类型的中间商就构成营销渠道中的各个环节，它一头连接生产者，一头连结最终消费者或工业用户。换句话说，不同类型的许多中间商，就构成了商品的营销渠道。

我国商品出口的对象是其他国家，特别是西方国家，要使产品打入国际市场，首先就要研究我们出口商品对象国国内的销售渠道。

一、国内销售渠道

（一）中间商的功能、作用及主要类型。

中间商是商品生产和交换发展的必然产物，是社会分工扩大的结果，它的存在有利于社会劳动的节约。

1. 中间商在销售活动中的具体功能。

（1）集中功能。指中间商把分散在各地各个部门的生产者的同类商品或不同产品加以地理上的集中或管理上的集中。

（2）平衡功能。指中间商把集中起来的数量庞大的商品，按照各个地方不同时间的市场需求情况加以平衡分割包括商品分级，必要的花色品种的搭配以及各种不同规格的包装等。

（3）扩散功能。指中间商将分割好的商品扩散到有需求的地方，使顾客能很方便地购买。

2. 中间商发挥的以上三种功能相应地创造了三种效用。

（1）时间效用。生产商生产出的商品的时间与购买者需求的时间往往是不一致的。由于中间商的集中功能使生产商能随时让产品脱手，消费者又能随时从中间商那里购得所需的产品。

（2）场所效用。甲地生产的某种产品在当地可能没有需求或需求不大，乙地虽有需求但不生产或产量大小，由于中间商的分割扩散功能使甲地产品流向乙地，甲地的生产者和乙地的消费者都得到满足。

（3）占有效用。产品在生产阶段及流通的最初阶段总是为生产商所占有，但生产商并不想自己使用这些产品，通过中间商的活动使产品所有权发生转移，最后为需要商品本身使用价值的消费者所占有。

3. 中间商按照不同标准可以分为许多类型。按中间商是否持有实际货物以及是否持有商品所有权，将中间商分为经销商、代理商和经纪商；按中间商的业务性质，可将经销商分为批发商和零售商；按中间商与生产者和消费者的关系密切程度，可将代理商分为厂家代理商、销售代理商、进货代理商、佣金商。

（1）经销商。在商品流通过程中不但持有实际商品、而且获得商品所有权的中间商，都被称为经销商。经销商靠商品的贱买贵卖之差价获得商业利润。

(2) 代理商。在买卖活动中仅持有实际商品但没有商品所有权的中间商称为代理商，代理商只是代替生产商推销商品或帮助消费者购买商品，也在此过程中提供一些必要的服务，如运输、仓储、市场调查等。代理商从委托方收取佣金，在主要的销售或购买方面听从于委托方意见，商品所有权在生产商或实际使用者手中。

(3) 经纪商。又被称为经纪人，指在买卖活动中既不持有实际商品、又没有商品所有权的中间商。其作用仅限于在买卖双方之间充当联系人，协助双方洽谈业务，提供少量服务。经纪商通常与买卖双方无永久性关系，交易达成后收取佣金，数额一般要低于给代理商的佣金。

(4) 批发商。批发业务是指销售对象不是最终消费者而是其他中间商、工业用户、金融机构或其他商业性用户的各种销售活动。批发商是指那些主要从事批发业务的中间商。中间商在其商业活动中一般发挥购买、销售、分割、运输、仓储、资金融通、风险承担和管理服务、咨询服务的功能。

(5) 零售商。指从事零售业务的经销商，也包括那些以零售业务为主，兼营批发的经销商。所谓零售业务是指那些把商品直接销售给最终消费者的活动。零售商要对消费者提供商业服务，以数量充足、品种齐全、质量可信、价格合理商品供应市场。

(6) 厂家代理商。指受某个或某些生产厂商委托为其推销部分或全部产品的代理商。一般厂家代理商与这些生产厂商都订有长期合同。

(7) 销售代理商。指接受某一家生产厂商委托，订有长期合同，按合同条件代为推销该厂商生产的全部产品的一种代理商。其基本功能与厂家代理商相似，但销售代理商是厂商的唯一销售代理，对产品的定价，销售方式等有一定的决定权。

(8) 进货代理商。是接受买方委托代为采购商品的代理商。

(9) 佣金商。是接受生产者委托从事寄售业务的一种代理商。寄售业务是将接受来的产品置于佣金商备有的仓库中，由佣金商掌握时机，待价而沽，交易成功后从委托方收取一定佣金。

(二) 国内销售渠道的几种基本类型。

一般来说，生产厂商要根据产品类别，结合厂商的内外条件来选用不同类型中间商。使用的中间商的类型、多少及组合不同，就构成各种各样的销售渠道或营销模式。

1. 消费品的基本营销渠道。常见的消费品营销渠道有下列五种：

(1) 生产商 消费者。这是最短渠道，又称直接渠道。生产者从本公司派出推销员或采用邮寄方式把产品直接卖给最终消费者，不使用任何中间商。

(2) 生产商 零售商 消费者。这是消费品最常见的一种渠道。

(3) 生产商 批发商 零售商 消费者。这种渠道被认为是正常渠道或传统渠道，适用于生产消费品中小企业。

(4) 生产商 代理商或中介人 零售商 消费者。企业出于某些考虑，例如希望在产品脱手后自己对流通中的产品仍有较大控制权，用代理商取代批发商就形成这种渠道。

(5) 生产商 代理商 批发商 零售商 消费者。在这种渠道中批发商有可能不是一级而是多级。

2. 工业品的基本营销渠道。

(1) 生产商 工业用户。对于使用单位较少的一些大型设备或技术复杂的工业品，几乎都采用这种渠道。

(2) 生产商 工业经销商 工业用户。生产小型附属设备的厂商常采用这种渠道。

(3) 生产商 代理商 工业用户。生产商自己不设销售部门，又希望对产品销售活动有一定的控制权，或产品尚处于试销阶段，常选用这种渠道。

(4) 生产商 代理商 工业经销商 工业用户。生产商选用一些代理商，而这些代理商由于某种原因，直接卖给用户有困难，就转售给工业经销商，形成这种长渠道。

当然，现代一些工商企业在产品营销活动中并不是简单地采用上述的基本渠道，而是同时采用两种或两种以上渠道，通常被称为复式渠道。

二、国际营销渠道

产品从一国进入他国有各种市场通道，这些通道就是国际营销渠道。由于各国都有自己的具体的法律、政策、文化、风俗习惯等，使得国际营销渠道比国内营销渠道更为复杂。营销学家按商品外销是否利用出口中间商及生产地点是否在出口国这两个依据，把国际营销渠道分为间接出口、直接出口、国外生产三大类。

(一) 国内生产，间接出口。

即产品在出口国国内生产，通过本国的中间商办理出口销售业务。具体做法是：

1. 利用出口商。指把产品卖给本国出口商，出口商加上利润在国际市场推销。这种方法进入国际市场方便，风险小，但过份依赖出口商使厂商长期在许多方面处于被动地位。

2. 利用出口代理商。指生产商将产品交本国出口代理商，代理商代办出口业务，产品所有权仍在厂商手中。这种渠道使厂商拥有产品主权，对市场具有一定控制力，能够逐步建立厂商的信誉，若产品不能迅速出售，代理商对代理这种产品出口就不感兴趣。

3. 补充出口。使生产互补性产品的厂商彼此利用对方的外销渠道出口产品，其前提是国外顾客希望得到成套产品。例如，生产牛仔裤的厂商，其产品在国外很有销路，但国外客户还希望能供给皮鞋，这时生产牛仔裤的厂商出于本公司利益而愿主动和鞋厂联系，将牛仔裤和皮鞋一起通过原来牛仔裤的销售渠道向国外出口。

4. 出口联营。一些标准化程度较高的原料式中间产品生产商联合起来经营某种产品的外销业务。联营的中心组织代替参与联营的各个成员对外谈判，统一价格、统一运输。加入这种联营组织不仅可使产品有了国际营销渠道，且可降低销售费用，提高议价能力，避免彼此竞争，但易遭受进口国的报复措施。

(二) 国内生产，直接出口。

生产厂商不通过出口中间商，自己甲各种方式兼营商品出口业务，这类外销渠道统称为直接出口。具体途径是：

1. 利用国外中间商。厂商把产品直接卖给外国进口商、进口代理商、批发商或零售商。这种渠道省去了出口中间商的环节，这样可以降低售价，对商品外销极为有利。

2. 生产厂商在国外自设销售机构。生产厂商派出销售人员长驻国外进行

产品推销。产品不经出口商，也尽量不用批发商或零售商而直接卖给国外消费者。

3. 与国外生产厂商合伙使产品进入国际市场。这是指假设 A 国厂商自己在国外无销售渠道，但它可以与 B 国厂商合伙经营。在 A 国生产的产品利用 B 国生产厂商的品牌，由 B 国的合伙方通过原有渠道在第三国市场推销。这种营销方式局限性较多，缺点很明显。

(三) 国外生产，国外推销。

一些出口国为了绕过进口国严格的贸易限制，充分利用当地廉价的原材料和劳动力资源，往往采用到进口国设厂生产产品的方式。常见的方式有：

1. 国外建厂。利用本公司资金在国外建立工厂，产品就地推销或就地出口。国外建厂具有国外生产所具有的全部优越性，缺点是投资额大、风险大，中小企业很难承担。

2. 合资经营。A 国生产厂商与 B 国生产厂商合作，由 B 国生产厂商向 A 国生产厂商提供部分或全部资金和设备，或提供技术和其他劳务，双方在法律上各负有限责任，并根据提供资金或劳务多少，按合同各分享一部分利润。如产品在 A 国生产并且部分或全部在 A 国推销（或由 A 国办理出口业务），对 B 国而言这种合作就是国外生产，B 国生产厂商就是出口方。

第二节 国际市场营销策略

制定国际市场营销策略，具体应包括两个内容。一是国际市场开拓策略，包括国际市场细分、国际目标市场选择和国际市场开发三部分；二是国际市场营销组合策略，它是由产品策略、销售渠道策略、促销策略和价格策略有机地组合在一起的。下面逐一介绍国际市场营销策略。

一、国际市场细分

市场细分是指按照一定因素将某个整体市场划分为若干个细小市场，然后从中选择营销对象。进行市场细分有利于发掘市场机会，制定相应的营销方案，发挥营销策略的效果。

(一) 市场细分的标准。

1. 消费品市场按下列标准细分：

(1) 地理划分。如国家、省、州、市。

(2) 人口特点划分。包括年龄、性别、收入、职业、文化水平、宗教、种族等。

(3) 心理划分。包括生活方式、性格、消费者身份、对商标的偏爱、对各营销因素的敏感程度等。

2. 生产资料市场细分与消费品市场不尽相同，可按以下标准细分：

(1) 按用户性质细分，可使产品更符合目标市场用户的需求。

(2) 按用户规模细分，指以用户的资产和购买量作为细分的标准。

(3) 按用户要求细分。

(4) 按用户的地理位置细分，其目的是把营销重点放在用户集中的地区。

(二) 市场细分的步骤。

1. 确定粗略市场。运用已有的资料，分析产品的属性、现有市场情况、用户的消费心理和购买行为，结合本企业目标，从整体上把握市场情况。

2. 深入研究影响消费者行为的各种因素，以便进行细分和比较。

3. 通过市场细分，评估每个细分市场的潜在经济利益及其对企业的商业价值。

二、目标市场的选择策略

目标市场的营销策略有下列三种：

（一）无差异市场策略。

企业仅推出一种产品，力图吸引所有的购买者。这种策略被称为无差异市场策略。这种策略强调推销对象的共性，把市场作为一个整体看待。这种策略的优点是有利于大规模生产，缺点是忽视了个别市场的不同需求。

（二）差异性市场策略。

指企业推出各种产品，分别满足不同消费者的需要。其优点是针对不同市场需求推出不同产品，缺点是成本较大。

（三）密集性市场策略。

指企业集中力量向一个市场或少数几个市场推销产品。如果企业资源有限，与其在整个市场拥有很低的占有率，不如在部分市场拥有很高的占有率，就应选择密集性市场策略。

企业在选择应用哪种市场策略时应综合考虑企业的规模与实力、产品的类似性、市场的同质性、产品的生命周期、竞争者的市场策略和数量等因素。

三、国际市场开发策略

企业在国际市场上开展经营活动，必须考虑产品和市场的关系，使产品类型与市场类型与市场开发策略相适应，一般来说，国际市场开发策略包括两个内容：

（一）扩张性营销策略。

1. 市场渗透策略。是指通过提高产品质量、调整销售价格、改进服务措施、强化产品宣传和推销、完善销售渠道等竞争措施，增加市场占有率和产品的销售量。

2. 产品扩张策略。采用这种策略时，企业以新产品在现有市场上利用现有销售渠道和促销手段进行营销，以满足变化的市场需求。

3. 市场扩张策略。指企业以现有产品为主体，开拓新的目标市场。

（二）多角化经营策略。

指企业在国际市场营销过程中既推行市场扩张，又实施产品扩张。包括纵向、横向和复合型等几种情况。纵向的多角经营是以现有生产线为中心，向前向后发展，如纺织厂发展到织布厂，再发展成制衣厂。横向的多角经营以企业已具备的技术和经验为基础，生产多种产品。复合型多角经营是采用与现有产品和市场完全不同的新方针，它是产品多样化的同义词。

四、国际市场营销产品策略

企业开展国际市场营销，首先面临的问题是，以什么样的产品和服务去满足消费者的需求，这就是产品策略所要解决的问题。产品策略包括以下几方面的内容：

（一）产品的标准化策略与差异化策略。

从规模经济的角度来看，采取标准化策略可以使成本降低，但由于各个市场的营销环境不同，消费者对产品的要求各异，采用标准化策略必然影响销售量。因此企业只有根据市场情况，结合本身目标权衡这二种策略的优缺

点，作出正确选择。

（二）产品组合策略。

产品组合是由宽度、深度和关联性三个层次组成的。研究产品组合策略必须首先了解几个概念。

1. 几个概念。

（1）产品项目。凡列入企业销售目录的产品被称为产品项目。

（2）产品线。凡是满足同一种需要，或售给同一类顾客，或由同一种渠道出售，或价格范围相似的一组密切相关的产品，称为产品线。

（3）产品组合。指一个企业所生产和投放市场的产品组合方式。

（4）宽度。指企业产品线的数量。

（5）深度。指一条产品线中不同规格的产品的平均数量。

（6）关联性。指企业的各条产品线在最终用途、生产条件、分配渠道等方面的密切相关程度。

2. 产品线的选择。

（1）确定产品线的宽度。

（2）确定产品线的深度。

（3）确定具体的产品线。

3. 产品组合的优化。指根据市场需求的变化，不断调整产品组合，使产品组合始终处于最优水平。

（三）新产品开发策略。

新产品可归纳为新发明产品、革新现有产品和改进现有产品三种情况。企业研制新产品的一般程序包括：构思，指根据企业本身条件和目标，提出关于新产品的设想；筛选，指收集对新产品的各种构思后，进行深入探讨与评估，通过淘汰，进行筛选；产品概念形成与测试；经济分析；产品研制；市场试销；商业性投产。

（四）包装策略。

1. 统一包装。指企业在商品的包装上采用类似的外形图案，近似的色彩和同样的特征；

2. 聚集包装。指把各种有关联的商品放在同一包装物中，便于消费者购买。

3. 等级包装。指按性能、质量把产品分为若干等级。

4. 再使用包装。指产品包装可移作它用，一方面可保护和美化原产品，吸引顾客；另一方面，在消费者再使用过程中可引起消费的联想和回忆，起到广告宣传的作用。

5. 附有赠送物的包装。指通过附加赠送的小商品，引起消费者的连锁反应，导致重复购买。

（五）商标策略。

1. 对质量不同的产品使用不同的商标。目的在于提高厂商在消费者心目中的知名度。

2. 所有产品采用同一商标。目的是利用本企业已获成功的产品的信誉，将其他产品带进市场。

3. 给质量相同的产品以不同的商标。目的是适应各个市场中民族、文化不同的要求。

4. 不采用商标。产品对消费者缺乏选择性时，或产品在生产加工中不能

形成与同类产品相区别的特性时，一般不采用商标，如电、煤、盐等。

五、国际市场营销定价策略

定价策略是为达到一定经营目标而制定的各种定价方案的总称。在国际市场上常见的定价策略有以下几类：

（一）新产品定价策略。

1. 撇脂策略。指由于新产品刚进入市场，乘消费者尚未作出反应，实施高价销售，尽可能多的赚取利润。

2. 渗透策略。指为了提高产品知名度、防止出现市场竞争，通过大批量生产，降低成本，把产品低价投入市场。

3. 满意策略。指把价格定在适当的水平，既使顾客易于接受，又使企业获得满意的利润。

（二）折让价格策略。

指出口方向中间商或顾客提供的特定购买激励。常见的有数量折扣、交易折扣、现金折扣、季节折扣、推销折扣等几种。

（三）心理订价策略。

指企业根据顾客对商品价格心理反应的规律制定不同的价格。常见的有：零头定价策略、整数定价策略、招徕定价策略、声望定价策略、习惯定价策略、综合定价策略等几种。

（四）相关商品定价策略。

指企业在同一市场中，根据商品之间的相互关系，按功能差异和市场状况确定相应的价格。常见的有几种：

1. 主辅商品定价策略。指定价时根据具体情况，把主要商品和辅助商品的价格分别定在不同的盈利水平上。

2. 主副产品定价策略。指企业对主、副产品的定价，规定不同的盈利水平。

3. 主附商品定价策略。指企业对主营产品和附营产品规定不同的盈利水平。

六、国际市场营销渠道策略

国际市场营销渠道策略指根据具体情况设计适应的营销渠道。营销渠道的设计主要包括以下内容：

（一）设计营销渠道的长度。

即确定选择长渠道还是短渠道，主要应根据下列因素确定营销渠道的长度：

1. 产品因素。包括产品体积、重量、易腐性、单价、标准化程度、技术性。

2. 市场因素。包括市场规模，市场的地理分布。

3. 购买者行为因素。包括购买量和频率、购买季节、购买时的选择性。

4. 企业因素。包括管理能力，控制营销渠道的欲望。

（二）决定营销渠道的宽度。

企业在销售渠道宽度上可有三种选择：

1. 广泛分配。指企业尽可能多地使用中间商，对中间商的行销范围不作明确规定，对其经营能力不严格要求。

2. 选择分配。指企业精选少数符合要求的中间商，把产品售给这些中间商。要求每个中间商的销售能力强、信誉好。

3. 独家分配。指企业在目标市场或目标市场的一部分地区内仅指定一家中间商经营其产品。

七、国际市场促销策略

企业在竞争激烈的国际市场上开拓业务，必须开展国际市场促销活动。促销是企业把产品和提供服务的信息传递给消费者，帮助他们了解产品和服务给购买者带来的利益，从而达到引起消费者兴趣，激发购买欲望，促进消费者采取实际购买行为的一种活动。促销的方式包括人员推销和非人员推销两大类。人员推销就是由推销员直接向用户推销产品。非人员推销则是通过广告、宣传报导、营业推广和公共关系等方法推销产品。

所谓国际市场促销策略，就是企业根据促销经费预算、产品性质、顾客购买行为阶段、市场种类和产品寿命周期的不同，对以上促销方法进行选择、组合和综合利用。

第三节 国际市场营销的管理

国际市场的营销活动关系到企业的未来发展，要保证企业积极地开拓、利用、占有广泛的国际市场，形成有力的竞争能力，就有必要对企业的国际市场营销活动进行有效的管理。

一、国际市场营销管理的职能和组织形式

(一) 营销管理部门的职能。

1. 市场调研。就是收集、分析和研究有关营销活动的各种情况和意见，为营销管理的所有其他职能服务。其主要工作是：研究市场需求及消费者购买习惯的变化；预测市场发展趋势；调查消费者对本企业产品的反映；评估各种销售策略的实际效果；分析竞争者产品的优缺点及其各项营销策略。

2. 产品计划。其职能是设计并筛选各种新产品方案，制订销售计划，保证新产品一旦投放市场就能满足顾客需要，占领市场。

3. 促进销售。是将有关产品信息提供给消费者，引起他们的注意，培养他们的偏爱，增加市场需求量，为产品的顺利推销创造条件。

4. 推销。是将潜在顾客变为现实顾客的重要营销活动。以往均由企业销售部门负责，目前多数大公司已将这种职能归属营销管理部门。它包括推销计划制定、推销人员训练、推销管理等具体工作。

5. 产品服务。为使顾客对本企业产品产生信任感与安全感，长期保持与一些老顾客的业务联系，企业应提供一些必要的售前及售后服务。这一职能目前已成为现代企业的有效的竞争手段之一。

(二) 营销管理部门的组织结构。

1. 按职能划分的组织。即在销售管理经理之下各设专人分工负责各项职能。如图 9—1。

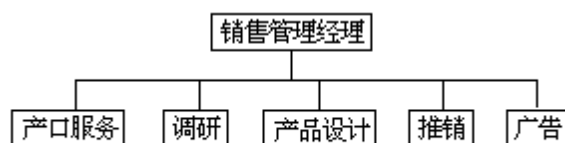


图9—1 营销管理组织结构示意图(一)

2. 按产品划分的组织。经营品种繁多或产品互不相关的企业，往往采用按产品划分的组织机构。如图 9—2。

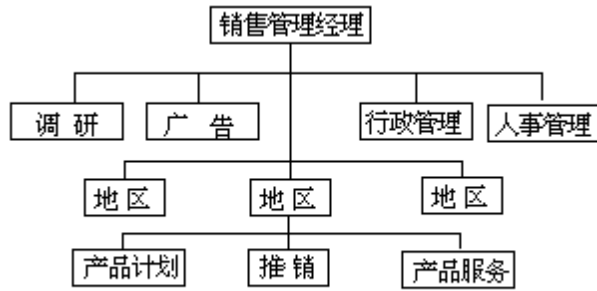


图9-2 营销管理组织结构示意图（二）

二、国际市场营销管理指标与考核

无论营销管理职能规定的多么理想，组织得多么严密，如果营销管理活动的结果，不能保证企业目的和战略的实现，那么营销管理活动就毫无意义。为了保证营销管理工作有章可循、有据可查，就必须建立管理指标并进行考核。

（一）营销管理指标。

在营销管理中，衡量的指标可以分为二类，一类为效果尺度，一类为效率尺度。前者所表明的是工作完成的程度，后者则表明完成工作所花费的代价。一般用来作为营销管理指标的有以下各项。

1. 销售额。包括销售总额、按产品分类的销售额、按推销人员分类的销售额、按地区分类的销售额、按顾客类型分类的销售额、销售增长率。
2. 顾客满意程度。包括购货数量、对品牌的偏爱程度、重复的购买率。
3. 费用。包括费用总额、按产品分摊的费用额、按地区分摊的费用额、按推销人员分摊的费用额、按顾客类型分摊的费用额、费用变化率。
4. 利润。包括利润总额、按产品计算的利润、按地区计算的利润、按推销人员计算的利润、按顾客类型计算的利润、利润增长率。

（二）对营销管理人员的考核。

考核工作不仅针对各项销售活动，而且也针对企业的其他管理人员。因为营销活动的目标能否实现，在很大程度上取决于执行任务的人员是否称职。考核的内容主要是检查营销管理人员是否完成营销管理工作的各项基本职能，结合参照营销管理工作的各项指标进行检查评比，使营销管理工作落到实处，防止出现形同虚设的营销管理。

第十章 国际广告

第一节 国际市场广告媒体及选择

国际市场广告是以营利为目的的广告主通过国际性的传播媒介，对一定的消费者群所进行的有关商品、劳务等方面信息的有说服力的情报传播活动。国际市场广告已成为争取国外消费者，开拓国际市场必不可少的信息传播工具之一。

一、国际市场广告媒体的分类

广告媒体是指广告刊户为推销商品、劳务，进行广告宣传所借助的物质手段。广告媒体一般可以分为：

（一）印刷广告。

印刷广告包括以各种报纸、杂志、年鉴、电话簿等印刷品为媒体的广告。

（二）电波广告。

电波广告主要指电视广告和广播广告等。

（三）邮政广告。

邮政广告指以邮寄各种销售信息，邮寄订货单、商品目录或说明书为手段的广告形式。

（四）销售现场广告。

销售现场广告指利用各种橱窗、货架，在销售现场进行广告宣传的形式。

（五）户外广告。

户外广告包括霓虹灯广告、招贴广告、路牌广告、车船及空中广告等。

此外，随着现代化的大众传播工具的不断出现，广告媒体也不断出现新的形式。特别是在国际市场竞争日益激烈的今天，各种各样的广告媒体也不断花样翻新，层出不穷。具有典型代表的是出现了以人为媒体的广告形式。

二、国际市场广告媒体的选择

（一）报纸广告媒体。

目前，报纸已成为现代社会不可缺少的读物。虽然一份报纸被阅读的时间不长，但确实被阅读的可能性较大，一张报纸的广告，往往在展开的一刹那，已印入读者眼帘。但应看到，由于报纸内容庞杂、广告众多，有的广告往往注意率较低。报纸广告被注意的规律是：整版优于半版，半版优于 1/4 版，依此类推。在广告刊登位置上，如把一版报纸分为四部分：最上、中上、中下、最下，其中效果最好的是中上版，其次中下版，再次最上版，最后是最下版。另外，报纸的说明性强，对于比较复杂的，需要说明的广告比较适宜。还有，报纸便于携带，容易翻阅，机动性较强。

报纸广告媒体的优点主要有以下三个方面：

1. 由于报纸对社会具有一定的威信，能增强广告的可信赖性和说服力。

2. 由于报纸广告诉诸于读者的视觉，读者的阅读比各种电波广告更主动，所以能较详细地记忆、理解广告内容，有助于商品知识的普及，因此，有利于刊登比较复杂的、需要说明的广告。

3. 报纸出版周期较短，因此适合用作新闻性的广告。

报纸广告媒体也有寿命短、内容庞杂、广告版面大小易被忽视、颜色单调，传真度差等缺点。因此，报纸不宜作装饰品等要靠商品本身形象说服人的广告。

（二）杂志广告媒体。

杂志作为一种广告媒体，它的优点是：（1）杂志所具有的地位和对它的有利评价给广告以极大的影响。（2）杂志的针对性较强，选择性好，并可以针对特定读者阶层的心理作广告，因此宣传效率较高。还有，由于杂志诉诸于视觉，记忆深刻持久，而且一般广告都独占版面，加上印刷水平比报纸高出许多，使读者视觉集中，印象强烈。另外广告可加上较多说明，以促使购买欲望的形成。（3）杂志的反复阅读率高，传读率高，机动性强，保存时间长，因此可以作为企业的商品宣传材料，较长期地促进销售。

杂志广告媒体的缺点也是很明显的。（1）杂志的出版周期长，读者读杂志不像读报那样迅速，因此对杂志上广告的反应不及电视、报纸那样快。（2）杂志的读者范围限制比较固定，如果由于调查不足一旦媒介选择发生错误，将会导致广告的失败。（3）杂志的表现手法不如电视活泼，而且由于出版周期长，如中途发生变化，修改版面比较困难。（4）有的杂志不如报纸那样严肃，使某些商品的宣传受到限制。

（三）广播广告媒体。

广播媒体最大的优点是：（1）广告信息传播迅速、及时。（2）广播媒介传播的范围广泛，几乎在任何地点都可以听到。由于广播诉诸于听众的听觉，能使人在不知不觉中毫无抗拒地促使记忆和提高印象。由于用声音和语言作媒介，任何人都容易了解，并给人以亲近感。（3）广播媒介费用便宜。（4）能享用各国广播电台素有的威望，给广告内容增加可信性。

广播媒体最大的缺点是：（1）广播广告声音消失快，一两次广播往往收益不大，必须加上其他形式补充。（2）很难确定收听人数。（3）广播广告不太适宜作说明性广告。

（四）电视广告媒体。

电视广告媒体的优点是：（1）电视广告表现力丰富、传真度高、颜色鲜艳逼真，适宜气氛渲染、现场模拟，能加强观众对广告的印象，影响其想象力和认识。在所有广告媒体中，电视是比较有效的一种。由于电视媒体诉诸于观众的听觉和视觉，因此，在各种媒体中，电视广告给人留下的印象最深刻，并易记忆，注意率高。（2）电视广告使人既能清晰地看到实物，又有声音作媒介，这样有利于对商品的了解，并能使人产生较丰富的联想，尤其是自己使用某种商品的联想，而且这种联想极易感染其他人。（3）电视广告中演员的表演、解说员的宣传，几乎可以起到推销员的作用。

但是，（1）电视广告消逝快，一些广告表现没有特色的商品和对观众来说没有兴趣的商品，看过之后可能马上会被忘记。而有的商品仅作一两次广告，也不易被记住。（2）电视广告对观众的选择性、针对性较差，很难估计广告的目标对象有多少看到了广告，而且如果电视节目贫乏，观众会成倍下降，使广告效果受到影响。（3）电视广告费用较高，不适宜作说明性、解释性强的广告。

（五）户外广告媒体。

凡是能在露天或公共场合通过商业广告表现形式同时向许多消费者进行诉求，达到推销商品目的的物质可称为户外商业广告媒体。户外商业广告又分为两类：第一类是销售现场广告媒体，包括橱窗、货架、商店内其他装饰物。第二类是非销售现场广告媒体，包括路牌、招贴、交通工具、霓虹灯、其他建筑物、汽球、标语等等。

销售现场广告是其他广告媒体的延伸，对潜在购买心理和已有的广告意向能产生非常强烈的诱导功效。据统计，购买者在出家门前已确定买什么商品的情况只占全部销售额的 28%，而在销售现场使潜在意识成为购买行为的则占 72%。可见，销售现场广告是非常有用的。具体来说，销售现场广告可以使消费者看到广告后激起的购买冲动立刻实现，它不象其他广告媒体那样必须给人留下深刻印象和记忆才能产生购买行为。因此，这类广告更应在广告表现上考虑如何引起人们的注意率。销售现场广告特殊的表现形式和真实度是其他媒介都不可比拟的。这类广告一般应更重视实物的展示，使其他媒体所产生的抽象的、仅仅是印象的商品成为活生生的实物。另外，销售现场广告费用伸缩性很大，任何企业均可根据自己的力量来设置。

凡是广告宣传的商品不能立即在现场买到的均可称为非销售现场广告。非销售现场广告表现形式丰富多彩。特别是高空汽球广告、建筑物广告的发展，使户外广告更具有自己的特色。由于这些广告媒体新奇，往往使人同时对广告内容也留下非常强烈的印象和记忆，而且这类媒体往往成为一个地区特色的组成部分，成为参观、游览者必到之处。但这类广告费用非常高，非一般中小企业所能承担。非销售现场广告内容单纯，能避免其他内容及竞争者广告的干扰。同时，这类户外广告有美化市容的作用，往往使消费者很自然地接受。

（六）邮寄广告媒体及其他媒体。

邮寄广告媒体主要是指那些通过邮局直接寄发给广告对象的物质。邮寄广告最大特点是针对性极强。其对象一般均为老主顾，这种方法一方面能吸引那些老主顾，同时又能发展新主顾。邮寄广告的被读率一般在 90% 以上，往往能使收信人产生优越感，从而减少了对广告的抗拒心理。邮寄广告使用条件简便，不受空间形态的限制；广告效果清楚明了，测定简便廉价，费用较低。

其他商业广告媒体是指那些用得较少，又很难归类的媒介。如电影、电话簿等广告媒体。这类媒体对于提高商品的知名度都有一定作用。

第二节 国际广告策略

国际广告是商品出口国出口商品的先遣队和桥梁，成功的国际广告可以使商品进口国的消费者了解出口国的情况，了解出口商品企业的情况和商品情况，引起他们的兴趣，从而形成国际市场。因此，做好国际广告是进入国际市场的必不可少的重要环节。

一、根据国际广告的特点确定国际广告策略

国际商业广告一般由出口国委托进口国的专门机构或经销商代理，只有较少一部分是由本国直接向国外进行广告宣传。进行国际广告工作与国内广告相比有许多重要特点，必须引起充分注意。

（一）尊重各国风俗习惯。

国际商业广告必须尊重进口国的风俗习惯。各国的风俗习惯、文化传统都有各自民族的特点，各国因此而形成了各国不同的观念、感情和习俗。因此，在国际广告表现上如忽视了这一特点，不仅不可能达到推销商品的目的，严重的更会造成政治上的影响，甚至是外交上的纠纷。

（二）遵守有关政策法规。

由于各国在对市场、进口商品和广告业务的管理方面都有各自不同的法律规定和政策。因此，在进行国际广告工作时必须注意到这一点。当出口国的广告和商品进入他国的时候，就必须服从对方国家的法律和政策规定，任何无视进口国法律的行为，都会被认为是无视或干涉进口国主权的行动，同时也是与有关国际公约相违背的。

（三）尊重各国宗教信仰。

进行国际广告工作要尊重各国的宗教信仰。由于宗教信仰不同，不同国家对不同的商业广告表现和不同商品会有不同的态度。

（四）尊重各国社会制度。

由于各国的社会制度不同，在进行国际广告工作时也应注意这方面的问题。

（五）注意各国具体情况。

进行国际广告工作要注意各国的自然环境、人民的收入水平，以及国民的受教育情况和各国的语言特点。

（六）突出本民族特色。

进行国际广告宣传除要尊重各国的社会、自然等方面的具体国情以外，还要注意突出出口国本民族的特色，这往往是引起进口国消费者兴趣，从而引起消费欲望的重要因素。除了一般无明显标志的商品，如粮食，矿产品和工业原材料等商品外，对于一般工业品，尤其是日用工业品、工艺品等都应注意突出民族特征。特别是对于国际市场上竞争激烈的，各自在使用价值上不相上下的商品，要想在国际市场上有一席之地，利用突出民族特色的手段，往往是取得成功的关键。

只有根据国际广告与国内广告相区别的重要特点，来制定国际广告策略和国际广告的出发点，才会设计出好的广告，取得满意的商业效果。

二、做好国际广告的调查工作

根据国内外国际广告的调查经验，进行国际广告调查工作首先要调查以下一般情况：

（一）政治情况。

政治情况包括政治制度，政府行政机构，尤其是对外贸易的管理机构，政治局势的稳定情况，政治信仰和意识形态，政府对经济生活的干预程度和干预方式等。

（二）法规情况。

法规情况主要包括与进口贸易有关的海关法及其他法律规定，国内对进口商品的管理法则与条例，进出口手续、税收情况、审计与财务法律、经济合同法规以及对专利的保护法等。

（三）经济情况。

经济情况包括的范围比较广泛，归纳起来主要有以下几方面：

1. 进口国近期经济发展的总体情况和对以后一定时期经济发展预测的概况。

2. 进口国的货币情况。如币值的稳定程度，金融、保险业情况等。

3. 商业情况。如超级市场发展程度等。

4. 与经济有关的一般情况。主要包括进口国人口数量、购买水平、生活水平、消费模式、竞争情况等。

5. 度量衡情况。

（四）风俗习惯情况。

风俗习惯情况相当复杂，有很多不易被出口国所理解，但对各国不同的风俗习惯必须尊重，应列入重点调查项目。主要包括：进口国民族的忌讳、偏好、宗教、民族性格及购买习惯和消费习惯。

（五）自然环境情况。

自然环境情况应主要集中在调查进口国的经济地理情况、自然资源分布情况、主要城市和商业的分布情况，以及气候和季节变化情况等等。

（六）商业广告条件情况。

1. 商业广告媒体情况。如进口国都有哪些广告媒体能被现实地利用，什么媒体最常用、最易被接受。

2. 进口国商业广告经营业发展情况。国际广告一般都得委托当地商业广告经办业经办，因此应特别重视。如哪家广告公司水平更高，价格及广告费用较低等。

3. 进口国的商业广告普及程度，以及人民的文化教育普及程度。在商业广告竞争激烈的国家和在商业广告并不太多的国家进行商业广告宣传的情况显然是不同的。在文化水平较低的国家应更多地利用户外广告。

收集和调查以上的一般资料是进行国际广告宣传的第一步。这些调查资料一般可以从本国有关部门，如有关政府部门、研究部门、进口国驻出口国使馆以及出口国驻外使馆等方面取得。

三、国际商业广告的实施策略

根据调查确定了出口市场，并与进口国代理商或经销商确定了销售计划之后，就面对如何实施广告的问题了。一般国际商业广告的实施策略有三种：

广告主通过进口国当地的商业广告媒介直接进行国际广告业务。这种方法比较简单，但必须拥有熟悉进口国情况和广告方法的人才，这对一般企业来说较难做到。因而在国际商业广告中较少见。

广告主委托进口国当地的一般广告代理商经办。即拨给广告费，全权委托其从事商业广告的管理、制作和实施。但这种方法缺点较多。一方面，当地一般广告代理商只凭自己较狭隘的知识和爱好进行广告宣传，对进口商品的特点及其他有关商品的知识有限，因此往往效果不好；另一方面，广告制作成本高，不能一次制作在几个国家通用的广告，而且出口国较难对其工作和费用进行监督、检查和管理。所以现在这种方法也较少采用。

广告主委托具备国际广告能力的综合性广告公司全盘代理。现在大多数国际商业广告均采用这种方式。美国、日本和其他发达国家都拥有这类广告公司，这些国家在本国就可以通过这些公司进行国际商业广告。这种实施策略有以下优点：（1）广告制作水平较高；（2）同一广告作品可以在世界许多国家通用，因而成本较低；（3）广告效果容易测定和判断；（4）较宜进行广告配套，即销售现场广告与非销售现场广告以及各种广告媒体相互配合。

在国际广告实施策略中应注意以下问题。（1）为了适应进口国市场特点，要注意国际广告的每一细节。如商品的价格要以进口国货币为单位；对于潮湿或热带地区，广告媒体材料应多用玻璃、金属、塑料等制作，才能经久耐用；印刷广告应留有空白，以便经销代理商写上他的应酬语句等。（2）在广告语言方面要注意不能直接用译文代替广告原文。这样会南辕北辙，与当地语言格格不入，失去说服力。同时要注意在运用习惯语、成语、暗示语、幽

默语、俚语、笑话、双关语时要尽量符合进口国的习惯。(3)广告主应注意经常派员指导和监督经销商和代理商的工作情况;经常进行信息交流。(4)要注意广告费的分配问题。商业广告费在预算确定以后,应注意拨一部分给国外的经销商和代理商进行商业广告活动。

第三节 我国办理涉外广告的一些具体做法

在党的十一届三中全会以后,我国进入了一个崭新的历史时期。广告事业也得到了复兴。从1979年开始,全国各地的广告机构如雨后春笋般相继恢复和成立,广告业务也得到了普遍的恢复和发展。1982年,我国广告事业进入了一个崭新的发展时期,中国广告学会于年初成立。同年2月6日国务院颁布了《广告管理暂行条例》。随我国改革开放形势的发展,在各个领域中我国与世界的联系日益密切,涉外广告事业也得到了空前发展。针对我国涉外广告业务的增多,我国《广告管理暂行条例》规定:“外国企业申请在中华人民共和国境内刊登、播放、设置、张贴广告,参照本条例的规定进行管理”。这样,涉外广告所应遵循的规章 条例就首先得到了确认,为我们进行涉外广告业务活动提供了方针和政策。

一、有关涉外广告经营单位的管理

各类涉外广告经营单位的建立,必须符合《广告管理条例》的规定,申请经营涉外广告的单位必须经工商行政管理部门核准登记。发给营业执照,并按照规定的营业范围经营。登记项目有变化时,需经工商行政管理局办理变更登记手续。

涉外广告经营单位必须具有完善的技术设备和具有涉外业务知识的管理人员。具体来说,专业性涉外广告公司必须有独立承办涉外广告业务的手段、资金、场所和制作设备,有一定数量的具有一定政策、业务水平的管理人员,有一定数量的具有一定艺术和技术水平的设计和制作人员。兼营涉外广告业务的单位应具有直接刊登播放广告的手段,具有一定政策水平的广告编审人员,具有设计、制作广告的技术力量。代营或承办涉外广告业务的单位必须了解国内外广告业务的有关规定和惯例,并具有一定数量的熟悉国内外市场情况和审查外商广告的专业人员,同时还必须了解国家出口贸易政策。

二、有关各类商品的涉外广告的具体管理

关于不同类别商品的涉外广告管理,主要指与身体健康有关的商品的涉外广告及其他特殊商品的涉外广告管理,其中包括对药品、食品、烟酒等商业涉外广告的管理。

药品经营同生命安全有直接关系。凡未经省、市、自治区卫生厅(局)批准使用的药品,医药生产单位不得生产,供应部门不得收购,医疗单位不得使用。进口药品宣传必须经进口口岸药品检验部门检验合格,否则不得刊登广告。凡向报刊、电视台、广播电台刊登涉外药品广告,应按《药物管理条例》的规定办理。

食品的涉外广告必须按卫生、质量部门的规定,作涉外广告的食品应无毒、无害,符合应有的营养要求,符合相应的色、香、味等感观指标。专供婴幼儿食用的主辅食品,必须符合国务院、卫生行政部门制定的营养、卫生标准。

关于烟酒涉外广告的管理。烟酒作为特殊商品，直接关系到人体健康，所以世界各国对此都有特殊规定。我国规定，禁止利用广播、电视、报刊、路牌、灯箱、霓虹灯、招贴等媒介做香烟广告。

三、有关涉外广告合同方面的管理

涉外商业广告作为一种经营活动，不仅要广告主负责，同时也要对消费者负责。这就要求广告双方签订合同，明确各自的责任。(1)因为广告主发布的广告，有的时效性很强，错过一定时间，往往失去作用；(2)因为有些涉外广告在制作形式和技巧上有明确规定，不允许经营单位任意改动；(3)因为如果涉外广告在内容、形式上损害了消费者利益或违反了有关规定，有关部门有据可查。涉外广告经营双方在经营涉外广告时，必须签订合同，明确双方责任。如果涉外广告出现问题，上级有关主管部门应按合同规定，追究某一方或双方的责任。

四、关于涉外广告违反管理规定的处理方法

(一) 涉外广告承办单位违反《广告管理条例》的处理。

初次违反，情节轻微者，给予批评教育，并限期改正。未经批准私自经营广告业务的，要取缔非法经营，没收全部非法所得，并按非法所得处以1—5倍的罚款；广告经营单位刊登无营业执照单位的广告，没收全部广告所得。

(二) 涉外广告刊户违反条例的处理办法。

涉外广告刊户弄虚作假，以次充好，欺骗用户给用户造成损失的，必须赔偿经济损失，并处100—5000元罚款；泄露国家机密的涉外广告，要追究广告刊户及经营单位双方经办人员和领导人的责任，情节严重的，由司法机关处理；盗用他人的技术证明或商标发布广告者，对刊户处以200—5000元罚款；违反条例规定造成人身伤亡的，广告刊户及有关人员应负刑事责任。

(三) 对广告刊户上级主管部门的处理。

涉外广告刊户上级主管部门违反规定，出具虚假证明，影响广告经营单位的信誉和给用户造成损失的，处以200—3000元罚款。

总之，对违反条例的事件，要分清责任，区别情况处理。

第十一章 涉外商务谈判

第一节 涉外商务谈判概述

一、取得涉外商务谈判成功的基本条件

涉外商务谈判的目的是使双方增加了解和同情，从而使本来不一致，甚至是相对立的双方，消除分歧，解决冲突，成为目标一致的共同体。因此，要进行成功的涉外商务谈判，必须做到：（1）首先要有一个明确的谈判目标。希望通过谈判解决什么问题，达成什么协议，开始谈判之前就应心中有数。

（2）分析双方条件，有无可能通过谈判达到目标。这些条件是：双方有解决问题或达成协议的愿望；双方都愿本着互利原则来采取行动解决分歧；确有谈判成功的前景和可能。（3）做好谈判的准备，拟好谈判方案，讨论问题的要点和我方的态度，谈判的战略战术，以及准备好必要的资料或文件。

以此去组织谈判，就能做到胸有成竹，提高谈判的成效和效率。

二、运用心理学分析方法取得谈判的成果

在贸易谈判中，会碰到各种各样的谈判对手，由于他们长期生活、环境、工作和所处地位的不同，会形成各种不同的心理特点和谈判风格。有的稳重，有的急躁；有的灵活，有的死板。这就说明，不同的人物，对谈判的问题会产生不同的心理反映和变化，很容易在自己的言行和面部表情上显露出来。谈判者学一些心理学，随时在谈判过程中观察、分析对手的心理反映变化，从而可以预测出对方的真实想法和可能采取的行动，据此决定自己的谈判战术和行为，往往能够取得谈判的成功。

谈判心理学的应用，首先是摸透对方心理。利用各种谈判方法，去观察、分析、判断对方的想法和下一步可能的行动，以此来决定自己的谈判战略战术，有效地解决谈判的分歧和矛盾。

要善于掩饰自己的心理。善于控制自己的真实心理变化，甚至有意造成一些假象，与内心完全相反的心理动荡，可谓真真假假，虚虚实实，使对方捉摸不定，产生错误的判断，造成谈判失误。这种伪装心理，常能在谈判中取得积极结果。

进行心理诱导，从谈判对手心理变化的趋向出发，选择种种诱导方法。如注意顺势，因势利导；提问启发，分析推理等诱导方法，引导对方心理符合自己意愿的心理轨道上来。这是利用心理学来解决谈判问题的一种有效方法。

三、正确运用谈判的策略

一般来说，有两种基本的谈判策略：（1）强硬策略，对原则问题具有坚定不移的战略和技能；（2）柔软策略，善于随机应变，合理地协调双方分歧的方法和技能。两者结合，可以派生出软硬兼施，先硬后软等多种策略。

谈判成功的关键，不在于谈判者知道并掌握多少种战略战术，而在于能否根据不同的对象，不同的情况正确地使用。使用不当，不仅得不到谈判的预期效果，反而适得其反，产生相反的结果。因而，正确的使用谈判战略战术，是谈判者要十分注意的问题。

如何正确地运用谈判的战略战术关键就要对谈判的形势和谈判对手的特点和心理变化有正确的判断。必须在谈判过程中时时注意观察对方的言行和表情，分析对方对你所谈的意见和采用的战术有什么反映变化，是否取得了

预想的效果，对方所谈的意见是真是伪，所用战术是虚是实，作出判断，并不断调整自己的战略战术，使之能够运用恰当，收到实效。

不同的战略战术，必须有相应的谈判行为去实施。所谓谈判行为，是指谈判者受心理的支配而采取的谈判态度、手法、举动以及谈话的内容和口气等。假如要采取一种强硬的对抗战术，就必须采用坚持己见，口气坚决，毫不妥协的手法 and 口气；要是稍有流露信心不足，态度犹豫，或口气滞疑，那么，所采取的这种战术，将会不攻自破。对手很容易从谈判行为中识破强硬战术的破绽，失去这种战术的作用。所以，一定要注意自己的谈判行为能适度地实现谈判的策略，促使对方感觉到真正的用意，这样才能充分发挥谈判策略的作用。

四、涉外商务谈判的原则

根据无数成功的和失败的商务谈判的经验和教训来看，以下一些谈判原则应是谈判者所应该掌握的。

（一）兼顾双方利益的原则。

商务谈判的本质是通过谈判把可能达到的目的确定下来，而不是把不可能的事变为可能。因此，涉外商务谈判的最高原则是兼顾双方的利益，必须使双方都有所得，在一方尽可能获得最大利益的同时，使对方也有所收获。当然这里的收获有时不仅仅是指经济上的。

（二）时间的原则。

指参与商务谈判的人员应最大限度地发挥自己良好的心理素质，在谈判中不急不躁，“急者败，慢者胜”，以慢制胜是许多商务谈判成功的经验和秘诀。

（三）信息的原则。

指最大程度地设法掌握谈判对方的情报，与此同时应注意封锁自己的情况，在必要情况下也可以适当地制造一些假情况。这些工作在谈判尚未开始之前就应充分做好，是所谓“知己知彼，百战不殆”。

（四）心理因素的原则。

指在进行商务谈判活动中应该抓住对方心理变化，善于因势利导，促使双方达成协议。具体说来，在谈判中凡是赞不绝口，不谈实质问题的，一般说来不是真正想促成达成协议的，凡是在谈判中认真挑剔，讨价还价的，往往对达成协议是比较有诚意的。

（五）利用时机，争取主动地位的原则。

指在涉外商务谈判中应该利用一切可以利用的各种机会，采取积极而稳妥的行动，争取在谈判中的主动地位。成熟的谈判者往往在谈判中施加一些小技巧，如制造竞争气氛，给对手造成一定的心理压力；适时地显示自己的专业身份，使对手感到你对所谈的内容早已成竹在胸。同时在谈判中一定要有坚持到底的韧性，并且让对方清楚地了解到这一点；再有，谈判中心情一定要放松。这样，才能在谈判中做到超水平发挥以及冷静地分析双方当时的态势，这对取得谈判成功是至关重要的。

第二节 涉外商务谈判的策略

涉外商务谈判是一种综合性的工作艺术，涉及到许多方面的综合技巧和谈判策略，下面我们分几个方面逐一介绍在实际涉外商务谈判中经常运用的

策略。当然了解和掌握这些策略主要是为了能够在实际谈判活动中灵活运用，千万不可当作教条。

一、谈判小组的构成策略

一般的涉外商务谈判都要由2人以上组成谈判小组，因此，如何发挥小组的整体优势，发挥每个成员的积极性和主动性是很重要的。

（一）谈判小组的组成原则。

应该以全组协调一致、少而精的原则组成谈判小组，人数以不超过4人为宜。因为一般商务谈判所涉及的技术、商务、财会、市场行情方面的知识，4人所掌握的知识足以应付。当然，在若干次谈判中可以变换4人的人选。另外，如果不涉及其他问题以两个人为好，1人主谈，1人思考对策。

（二）如何选定谈判组长。

谈判组长应在整个商务谈判中负主要责任，至少应由具有商务、财会知识的人当组长。

（三）如何得到谈判组内外的支持。

在谈判小组内，一般采取以下技巧：（1）谈判中夸大地介绍同组的成员，所谓“互相吹捧”，目的是使对方认识到他的对手是精于谈判的老手。（2）肯定本组同仁提出的问题，也就是不能互相拆台。（3）对于我方主谈人要表示出极大的尊重。（4）要给主谈人随时提供必要的资料。（5）要学会互相“补台”；在谈判小组外要及时与有关部门和领导取得联系，以便得到上级领导的认可。同时上级领导也不要向对方谈判人员轻易许诺、许愿，以免给我方谈判人员造成不必要的麻烦。

（四）谈判小组成员的组成标准。

谈判小组的成员应以几个标准挑选：（1）具备专业知识；（2）具备必要的内在素质；（3）要有主动精神；（4）年龄在35—55岁比较合适；（5）具备诚恳、耐心、正直等基本品质和觉悟。

二、谈判过程中的阶段策略

（一）准备阶段策略。

一方面要充分准备，确定谈判方案；另外要思考两件事：（1）思考如何拿出自己的招数向对方进攻；（2）预计对手如何向你进攻，考虑反方案。

（二）确立谈判程序策略。

找出对方意欲达到的目标和可能让步的程度。

（三）试探阶段策略。

要多听对方讲，尽量对自己的意图要少透露。

（四）报价阶段策略。

报价阶段策略也是提建议阶段的策略，对原先提出的条件可以修正，但这不是让步，同时让对方感到你如果让步，对方就会付出更多的让步。

（五）调整阶段策略。

在谈判陷入僵局时，对自己的报价从新调整。

（六）讨价还价阶段策略。

应该尽量显示我方诚意，即不要提过高条件，也不要急于妥协。

（七）拍板成交阶段策略。

收场不能太快，如果太快对方会感到你得到了较大的好处，可能会重新考虑条件；收场也不能太慢，不要给对方重新考虑条件的机会。

（八）签约阶段策略。

虽然这只是必要程序，但也不可掉以轻心，许多协议就是在签约阶段翻船的，同时成功的签约也会为对方履约提供一个好的开端。

三、确定谈判方案的策略

（一）谈判方案的内容。

1. 关于市场和对手选择的简要说明。
2. 经贸活动的具体设想和安排。
3. 关于货源问题的详细说明。
4. 确定谈判目的和达成协议的基本期限。
5. 谈判小组的构成人员。
6. 所设想的在谈判中可能出现的问题和解决问题的可能。

（二）谈判目标。

在谈判方案中所确立的谈判目标应包含三个层次的目标：

1. 短期内要达到的目标。
2. 下一阶段谈判要达到的目标。
3. 具有战略性的目标。指是否今后发展长期的与对方的业务往来。

（三）谈判开局的策略。

谈判方案除确立以上内容外，还应设计好谈判的开局策略。谈判开局的目的是互相熟悉，为实质性谈判做好准备。在开局的谈判中要多与对方加强信息沟通，但要“少说多听，察颜观色”，多了解对方的策略、谈判对手的性格，谈判目标和意向，谈判的风格和经验。要特别注意，态度要诚恳，交流看法时注意求同存异，发言上要注意与对方“平分秋色”。同时，要注意谈判气氛，良好的谈判气氛是开局顺利与否的关键，气氛应该和谐、积极、融洽，说话尽量不要刺激对方，多说中性的话，既不肯定也不要急于否定对方。

四、涉外商务谈判中经常运用的几种策略

（一）说服对方的策略。

说服，是指给对方某种影响和刺激，使之改变想法、态度和意见，使之能依照说服者的意向采取行动。说服对方首先要使自己的谈判行为，能立刻引起对方的注意和共鸣。一旦对方产生共鸣，即是被说服的开始，应努力深入下去，完全说服对方。要说服对方，必须十分尊重对方，倾听对方的谈话，弄清对方真实意见，发现他的谈判漏洞和不合理之处，以此突破，改变对方主意。不必急于使对方180度的大转弯，可以逐步修改、缩小分歧，尽量减少正面冲突，少争论，多协商。设身处地，态度诚恳，说话有理，更易打动对方的心，说服对方。

（二）让步的策略。

让步，是指改变自己原先的意见，向对方靠近的表示，这是在谈判中经常采用的策略。要将让步作为自己的一种谈判战术，从让步中取得好处，应讲究让步的策略：在重要问题上不要轻易让步，使对方从容取胜；一般不要首先让步，千方百计说服对方先让步；每次让步一般不宜过大，一点一点让步往往更主动；千万不要作无谓的让步，每次让步都应从对方获得某些好处；让步一定要掌握原则，确定自己可以让步的最大限度；让步要掌握好时机，能大大促进谈判的进程；你的让步一定要让对方多花点力气，使对方感到再让步是更困难了。运用好让步的技巧，使自己总是处于有利的谈判地位。

（三）拒绝的策略。

如果是为了终止谈判，放弃达成协议，拒绝对方就较容易，说明为什么不能接受对方条件的理由即可。但是在许多谈判中，拒绝往往只是作为一种战术，希望对方改变主意，能更顺利地谈下去，因此，如何拒绝对方必须讲究策略。最关键的就是不要激起更深的敌意，加深分歧，破坏气氛。采取直截了当的反驳拒绝，或者是斤斤争辩的拒绝方法，往往不仅说服不了对方，反而更易造成更大僵局，产生谈判破裂的危险。采取有理有据的缓和战术较好，如找个借口，表示无能为力接受对方意向；或者换个话题，用各种间接办法，改变和动摇对方意见；或细心解释不能接受的原因，让对方明白你是十分讲理而感到自责；或暂时把不一致的问题放一放，缓和一下再谈。这样拒绝对方，能有更好的效果，要拒绝对方的反对意见或分歧意见，首先要弄清反对意见的主要动机和目的，然后分析清楚，是完全不能接受，还是有同意有拒绝，分别情况冷静地回答对方，用引导等办法使对方改变、放弃自己的意见。

（四）谈判失误的处理策略。

谈判中难免失误，由于战术不当，或考虑问题不周，或一时失言发生失误，使自己处于不利地位，甚至陷入僵局，这不要惊慌失措，可以设法挽回局面。由于战术错误引起对方强烈反击，或造成不愉快的紧张局面，可以立即调整改变战术，设法缓和气氛，或暂时休会，双方都冷静一下。由于失言或讲了外行话，给对方抓住处于不利，立即如实纠正，转换口气或谈判内容，决不要由于自己失误而作不应有的实质性退让。

以上谈判策略，应在实践中仔细体会，灵活运用，切忌生搬硬套。

第三部分 金融实务篇

第十二章 外汇市场与外汇交易

第一节 外汇市场

一、外汇市场概述

外汇市场是各种经营外汇的机构和个人进行外汇买卖的场所。凡持有外国货币债权人，可在这里按一定的价格售出，换回本币或其他货币。而需清偿外国货币债务者可在市场上按一定价格用本币或其他货币购入所需的外国货币。

外汇市场的组织目前大体上有两种。一种是没有固定场所的外汇市场，外汇交易由参与交易的各方通过电话、电报、电传及其他通讯工具进行的。另一种是具有固定交易场所的外汇市场，一般是在证券交易所设专门的外汇交易机构。参加外汇交易的各方于规定的营业时间内，集合到这里集中交易。欧洲大陆的外汇交易大都在场内进行。从国际范围看，大部分外汇交易是在场外进行的，由此形成了一个24小时连续运转的国际性外汇市场。世界各大金融中心的外汇市场基本上已连成一体了，当前世界主要外汇市场包括伦敦、纽约、东京、法兰克福、巴黎、苏黎世、香港、阿姆斯特丹等。

二、外汇市场的构成

（一）外汇市场的主要形式。

一层是银行与非银行客户之间的市场；第二层是银行与银行之间的外汇市场。大体说来，非银行客户为外汇资金的最终供求者，其交易目的是满足其资金需要、保值和投机。银行间的交易则是为了从总体上轧平头寸或进行投机。外汇交易中，银行间交易占绝对优势。

（二）外汇市场的主要参与者。

1. 外汇指定银行。这是外汇市场上的交易主体。它是经过中央银行指定或授权经营外汇业务的银行。外汇交易都由其外汇交易员办理。外汇指定银行的外汇交易一般有两类：代理客户买卖外汇或以自己的帐户直接进行外汇买卖交易。

2. 外汇经纪人。外汇经纪人是经中央银行批准的外汇交易中介商。外汇经纪人有两种：一种是一般经纪人，即以自己的资金参与外汇买卖，并承担买卖损益。这种经纪人既可以个人名义也可以公司、商号等组织形式出现，另一种是跑街经纪人（掮客），代理客户买卖外汇，并收取佣金，本身不承担任何买卖风险。

3. 进出口商和其他外汇供求者。进出口商是外汇的最初供应者和最终需求者。出口商在出口商品或劳务取得外汇资金后，大多要在市场上出售。进口商为了支付进口贷款则要买入外汇。其他外汇供求者指非贸易外汇收付者，如因运费、保险费、学费、汇款等外汇供求或买卖外国证券本息收付而形成的外汇交易者。

4. 跨国公司。当前跨国公司和其他国际企业集团日益成为外汇市场交易的重要参与者。它们大规模的经常业务活动和巨额资金运营往往对汇率有较大影响。

5. 外汇投机者。外汇投机者在性质上不同于其他外汇交易者，他们按照自己对汇率走势的判断从事外汇的买空卖空，从中牟利。因而也是外汇市场

交易的参与者。

6. 中央银行等政府主管外汇机构。中央银行或其他政府外汇主管机构为控制本国货币供应量、稳定本国货币汇率、维护市场交易的正常进行，经常买进或卖出外汇、干预外汇市场，因而它们也是外汇市场的重要参与者。

三、外汇市场的交易模式

外汇交易的日益国际化，使各个外汇交易中心的外汇交易逐步形成了一个世界性的模式。在国际外汇市场上，银行只直接与同业进行外汇交易。大部分情况下这种交易是不需经纪人居间介绍的，这一交易模式的优点是交易银行免去了佣金支出。同时，询价行肯定可以得到对方的一个报价。因为当一家银行向另一银行询价时，对方一般会同时报出“买入价”和“卖出价”，无论银行是想“买入”还是想“卖出”都能得到一个价格。但这一模式也存在着明显的缺陷，银行所得到的只是一家银行的报价，它不一定是最好的价格。

在主要由本国居民参加的所谓“国内外汇市场”上，银行间直接的相互交易一般比较少，更多地使用经纪人中介服务。这一交易模式的好处在于银行可以通过经纪人广泛的业务网，从中得到最好的报价。但其缺点也很明显，首先要向经纪人支付佣金，加重了交易成本。其次，经纪人在报价时不一定会同时报出买进卖出价，这对发起交易的银行未必适合。如他想买进，而对方却报出另一家银行的收购价。如果发起交易一方直接询问“买进”或“卖出”价的话，那就会使他在市场上处于不利的竞争地位。因为一旦对方发现他是想“买进”（或“卖出”）就会相应抬价（或杀价）。

四、外汇市场的交易货币和交易方式

（一）交易货币。

外汇市场交易的币种以美元为主，其次有德国马克、英镑、日元、法国法郎、瑞士法郎、加拿大元、港元、新加坡元等。美元交易量大、分布广是由它在国际货币体系中的地位所决定的。各主要外汇市场上其他货币的结构主要反映该地区贸易格局及计价货币情况。

一般而言，银行在买卖其本国货币时居优势地位，如以美元买卖英镑的活动，在伦敦的银行最活跃，东京市场上日元地位突出，苏黎世市场上瑞士法郎很活跃。但事实上情况并没有这么绝对。在纽约、伦敦等主要国际金融中心各种主要货币的交易都很活跃。

（二）交易方式。

外汇市场上的主要交易方式有三种，即即期交易、远期交易和掉期交易。

1. 即期交易。它是在成交后两个营业日内交割的交易，所以又称“现金交易”。

2. 远期交易。指不需立即交割，而是在交易契约成立时，约定在未来某一日期进行实际交割的外汇买卖。一般为1—6个月。

3. 掉期交易。它是即期交易和远期交易的结合。比方说，银行有一笔暂时多余的外汇资金，但将来又有支付需要。在这种情况下，银行就可用即期交易方式将多余头寸卖出，同时买入支付日时的远期。一买一卖方向相反。

五、外汇市场上的“市场创造者”

外汇市场参与者甚众，交易动机各不相同，他们在外汇市场上的地位与作用也不相同。被称作“市场创造者”（Market—Makers）的是指那些经常地、大规模地从事某种货币或某类外汇业务以致使该种货币或该种业务形成

市场的主要交易音。

市场创造者首推各大商业银行。他们不但为客户和往来行买卖外汇，也为自身进行交易。在交易日的某一时点上，银行与客户的交易也许能平衡。但一些银行随时准备进行某一货币进行交易，而不考虑其本身的外汇变动状况。因为每天大量交易不可避免地会出现临时性的供求不平衡。在这种情况下，银行必须进入市场进行交易，从而保证外汇市场连续运行。但这些交易并不是出于银行本身之需，正是从这一意义上看，他们被视为“市场创造者”。

不过能创造市场的仅是那些资本雄厚、在世界各地都有往来帐户并拥有大量优秀的高水平的外汇交易员，并配备有精良交易设备的大银行才能胜任。在典型的情况下，一家大型跨国银行的外汇交易室配备有10—20名交易员，至少8台电传机，众多的电话、交换机控制台、直接受话器，拥有专用电传和电话专线及新闻信息服务设备等等。他们既在本国市场上进行交易，又可在国际外汇市场上活动。目前大部分更倾向于后者。“市场创造者”另一个重要条件是良好的市场信誉。

除了具备上述条件的大银行之外，“市场创造者”中还包括小部分巨型跨国公司以及中央银行。

六、外汇市场的作用

不断扩张的外汇市场在当今国际金融和国际经济领域中的作用越来越重要了。概括起来这些作用具体表现在以下几方面：

（一）为国际经贸往来提供了支付手段。

这是外汇市场的基本职能。国际经济贸易往来的扩大必然伴随着国际支付的相应增加。外汇市场有利于国际货币支付中货币兑换。由进出口贸易和投资引起的债权和债务关系的清算，一般都在外汇市场上进行，通过银行间的结算来完成。如果没有外汇市场，国际经济贸易将受到极大的限制。

（二）提供贸易信贷。

这是外汇市场的另一重要功能。国际贸易中货物的交付与货款的收付往往不同步进行。一方面由于货物的运输需要一定的时间，进口商通常在见货后才付款，甚至等待货物出售后才用销货款支付，这样就引起出口商资金周转困难；另一方面出口商往往无力或不愿向进口商直接提供商业信用。因此进口商常会利用商业银行的各种形式的信贷和资金融通就成为可行的选择，这些业务往往是在外汇市场上进行。

（三）便于外汇资金的保值或利用外汇汇率变化进行投机交易。

国际经济金融活动的扩大和外汇汇率动荡不定是当前世界经济领域内的两大特征。在这种背景下，国际经营者通过外汇市场上的各种套期保值交易，消除或减少汇率波动带来的不利影响，保证国际贸易和国际投资的顺利进行必不可少。而外汇投机者也可利用多种外汇交易进行投机，承担利率风险，牟取暴利，或遭受损失。

（四）外汇市场是了解国际金融和国际资本流动的重要窗口。

国际间一切债权债务的清偿和支付，国际资本流动都通过外汇市场进行，并会影响国际货币和资本市场的未来走势。通过观察和分析外汇市场，可以进一步预测和推断有关汇率的走向和国际资本流动态势。这是各个经济主体经济决策的重要依据。

七、世界主要外汇市场简介

（一）美国外汇市场。

美国没有外汇管制，美元又是主要的国际支付手段。因此理论上，美国个人或机构可以自由进行外汇买卖，直接用美元进行对外支付，但实际上美国外汇市场还是有相当规模的。

美国的外汇业务一般通过银行或金融期货市场办理。地区性或规模较小的商业银行并不直接参加外汇市场交易，而是通过在几个主要金融中心的大银行进行代理买卖。在美国 1 万多家银行中仅有 1% 活跃于外汇市场上，可称得上市场创造者的只有 50 家。

传统上，美国外汇市场的基础是款项的汇出入。汇款人将美元款项委托银行汇出时，汇托行收入美元，汇交国外分行或代理行付出美元。收款人收到美元汇票兑换为当地货币。这属于当地外汇市场业务。因此美元外币汇率由对方外汇市场决定，美国外汇市场汇率不过是其反映，这是美国外汇市场一大特点。

美国外汇市场以纽约为中心。经纪人在其中具有十分重要的作用，大部分交易通过经纪人进行。70 年代后期以来，由于美国经济国际化加深，外汇汇率动荡不定，加上管理方面的改进使纽约外汇市场迅猛发展。

（二）英国的外汇市场。

英国的外汇交易完全集中于伦敦。伦敦外汇市场具有历史悠久、经验丰富、业务熟练、区位优势等突出优势。迄今仍是世界上最大的外汇市场之一。参加伦敦外汇市场的银行主要有国内储蓄银行、商人银行、英国银行的海外分行和外国银行的伦敦分行。伦敦市场上禁止银行间进行直接的外汇交易，所有交易都通过经纪人进行，英格兰银行负责外汇市场的监督。

与纽约相比，伦敦外汇市场的金融期货市场比较小，但在汇率决定、外汇保值及外币融资上具有明显优势。

（三）日本的外汇市场。

日本外汇市场以东京和大阪为中心，尤其是东京地位更重要。这是近些年来迅速崛起的一个主要国际外汇市场。东京外汇市场的汇率每天由城市银行集体拟订，仅具指导作用。外汇交易主要集中于外汇指定银行、外汇经纪人和日本银行（日本中央银行）以及部分外国银行东京分行。交易货币集中于美元，近年来德国马克、英镑、瑞士法郎地位也有所上升。日本银行是东京外汇市场的干预者。

（四）香港外汇市场。

香港是远东地区主要的外汇市场。香港外汇市场与纽约、伦敦等相同，没有固定的交易场所，而是由银行、外汇经纪人参加，通过电话和电传等联系起来的交易网络。外汇交易以银行间交易为主。

香港外汇市场包括两部分。一是港币与其他货币交易市场，主要是同美元和英镑的交易；二是美元兑换其他货币市场，主要包括港币与美元的套购活动和外资银行的外汇经营活动。香港外汇市场在一定程度上弥补了纽约和伦敦市场。港英当局对外汇市场干预很少。

第二节 外汇交易及风险管理

一、外汇交易

（一）外汇交易概述。

外汇交易首先要了解交易的基本做法。其中最重要的包括报价、外汇买

卖方法和款项的收付。

汇率的报价分直接报价和间接报价。直接报价是以外币为基准货币，本币为报价货币。间接报价恰好相反。国际间银行买卖外汇一般采用美元标价法，即以 1 美元等于其他货币若干。银行通常采用买卖双轨报价。如：

USD / GEM (1 美元兑德国马克) 1.7825 / 35

USD / JPY (1 美元兑日元) 126.10 / 20

汇率的报价总是有 5 位有效数字，斜线左边的为买入价，即银行买入斜线左边货币的汇价；右边是卖出价，即银行卖出斜线右边货币的汇价。无论是哪种价格都是从银行（或者报价人）的角度而言的。上述美元兑马克汇价报价中，表明报价行愿意以 1.7825 的汇价买入美元，卖出德国马克；同时愿意以 1.7835 的价格卖出美元，买进马克。通常银行间的报价仅报出后两位数字，如上例中美元兑马克只报 25 / 35，前面的大数省略。

外汇买卖首先要通过电话、电传等向银行外汇交易部门询价。当对方报出价后必须立即回答，是买入还是卖出多少金额的某种货币。外汇行情瞬息万变，一个报价几秒钟之内就可能面目全非了。如果回答缓慢，报价就可能要重来。所以外汇交易必须要当机立断。一旦成交，还要有一些双方证实这些交易的书面资料，并告知对方交收路线。

银行间的收付款是通过交易双方的代理行进行的。目前各种货币的清算基本上在货币的所在国或地区进行。如美元在纽约，日元在东京等。外汇买卖的双方都在这些城市有自己的分行或代理行，有些银行的总行就设在那里。他们在这些城市的总行、分行或代理行开设有关货币帐户。

以甲银行和乙银行的外汇买卖为例。设甲银行卖出美元，买进英镑，他会按照乙银行的收款指示，指示其纽约的“代理行”代其将应付美元付到乙银行的代理行的帐户上，受益人为乙银行。同时甲银行指示其在伦敦的代理行收入乙银行交付的英镑。乙银行的收付款与甲银行正相反，指示其在伦敦的代理行付出英镑。付款路线都是按对方交易的指示办理的。

在了解了外汇交易的这些基础之后，下面逐一介绍常见的一些外汇交易方式。

（二）即期交易。

按目前外汇市场上的国际惯例，即期交易的交割最迟在两个营业日内进行。当然营业日实际计算要将假期除外。即期外汇交易主要使用于国际汇款（即汇入与汇出）和贸易款项的收付上。

即期交易的优点是在交易后的一两个工作日内即可收到所买入的货币，用于支付。汇率一次确定。银行报价来得迅速、容易，便于交易方捕捉市场。另一方面，即期交易不够灵活，因为即期交易在短时间内一次性地将某种货币卖出，买入另一种货币，资金被固定住，无法灵活调动。

（三）远期交易。

远期交易的货币交割是按约定的日期和约定的汇率进行的。因此它具有外汇风险防范和外汇保值的功能。例如某公司计划从德国进口一台机器设备，预计半年后付款 200 万德国马克。他担心半年后马克会升值，加重其进口成本，于是就在外汇市场上以美元购入 6 个月期马克。当半年后马克的美元现汇价高于现在的远期汇价，进口商就有效地避免了外汇风险。当然，如果汇价变动相反时，该进口商的成本反而更重了。

远期外汇交易中最重要的是确定远期汇价。远期汇价一般用现汇价和升

水（或贴水）来表示。升水指远期汇价超出即期汇价的部分，贴水则是远期汇价低于即期汇价的部分。计算公式为：

$$\begin{aligned} \text{升水} &= \text{即期汇率} \times \text{两种货币利差}(\%) \times \frac{\text{远期天数}}{360} \\ \text{(或贴水)} &= \text{即期汇率} \times \text{利差}(\%) \times \frac{\text{远期天数}}{360} \end{aligned}$$

因此远期汇率可表示为：

$$\begin{aligned} \text{远期汇率} &= \text{即期汇率} - \text{贴水} \\ &= \text{即期汇率} + \text{升水} \end{aligned}$$

这是直接报价下的情况，在间接报价法下情况恰相反，即：

$$\begin{aligned} \text{远期汇率} &= \text{即期汇率} + \text{贴水} \\ &= \text{即期汇率} - \text{升水} \end{aligned}$$

某种货币远期汇率是升水还是贴水，主要取决于两种货币的利率差异。高利率货币表现为贴水，低利率货币表现为升水。

远期外汇交易没有固定的场所，完全通过电话、电传等进行。因此这一市场没有什么限制，任何人都可以参加。远期合约中的价格、货币市别、交易金额、清算日期、交易时间等都因时因地因交易对象而异。交易者既可通过经纪人，也可以直接进行。

（四）调期交易。

调期交易或称掉期交易是方向相反的远期和即期交易结合进行的外汇交易。掉期交易中即期部分所用的汇价与普通即期交易相同，远期部分的汇价应等于即期成交价加上或减去远期升水或贴水。

调期交易并不是两笔同样交易的简单结合，或相加。调期交易在交易时仅做一笔，即两笔“一次做”，这比两笔分开做简便得多。另外，调期买卖中，差价只损失一次。如果单独做，先做即期，后做远期，在报价上损失的差价可能多些。

调期交易可以满足人们对不同资金的需求，具有外汇保值和风险防范的功能。

（五）择期交易。

择期交易可以看作是远期交易的一种变形，它的交割日期没有固定，而是由交易中的买方在约定的时区内选择任何一天按约定的汇价进行交割。但买方须在选择的交割日之前两天通知报价行。

择期交割尤其适合于贸易收付款日期不确定的工商企业。如某出口商在签订出口商品合同后，一时还无法确定将来收款的确切日期，只有一个大致的估计，如 1993 年 5 月左右。这时他可同银行做一个择期外汇买卖，将交割日期定在收款的时区内。有了这样的合同，出口商就可以保证其出口收益了。

择期交易在提供这种灵活性的同时，也有它的缺点。报价行在计算升贴水时，总会将其好处算入自己一边，客户承担较高的成本。

（六）套汇交易。

套汇交易是利用两个或两个以上外汇市场上某种货币在汇率上的差别进行的外汇买卖，从中套取汇差利润的活动。

套汇交易有两种基本方式：直接套汇和间接套汇。前者是在两个市场上进行套汇，后者则是在两个以上的市场上套汇。

在套汇交易中，首先要了解它们之间的汇率有无差异。其简单的计算办法是看某种货币的实际汇价与其套算汇价是否一致。如果一致则无套汇机会，如果不一致则意味着有套汇机会。实际套汇的进行还要将套汇过程中有

关的交易费用也计入。因为在高度发达的外汇市场上，套汇机会即使存在，其差价也很微小，如果得不偿失，套汇自然无利可图。事实上，当前的套汇主要发生在汇率较大变动之时。

（七）套利交易。

套利交易又称利息套汇或时间套汇，指套利者利用两个国家金融市场上短期利率差异，将资金从低利的国家调到高利国家，谋取利率差异收入的活动。套利往往与调期交易相结合，目的在于防止投资期间汇率变动的风险。如果不同时进行汇率风险防范安排，这样的套利称为非抵补套利，而前一种称为抵补套利。

（八）外汇期货交易。

外汇期货是一种金融期货，其交易原理与远期外汇相似，即交易双方同意在未来某一时间，按约定的价格和条件交收一定金额的外汇资金。交易的目的也是为了防止外汇汇率变动的风险，同时也可以作为投机的工具。

与远期外汇交易相比，外汇期货是一种高度规范而标准化的交易。表现在：（1）期货交易是在特定的场所内进行的，这一市场具有高度的组织体系；（2）公开叫价，竞争性强；（3）除价格之外的其他交易要项，如货币币别、交易金额、清算日期、交易时间都是标准化的；（4）期货交易所有专门的清算所和独特的清算制度，合约期内每天都有现金流量发生；（5）交易所实行会员制，非会员要通过会员参与交易；（6）交易双方都要缴纳保证金。

（九）外汇期权交易。

外汇期权交易实际上是一份合约，买方据此取得了在一定时间内按事先约定的汇价买入或卖出预先约定数额的外汇，他也可以放弃执行合约。合约的持有人称为买方，另一方为卖方。期权的买方在取得此种权利时要向卖方支付一定的保险费。

外汇期权有买入期权和卖出期权两种方式，买入期权下，买方便具有买入的权利；卖出期权下，买方便具有卖出的权利。按合约执行时间，期权又分美式和欧式两种。美式期权规定合约可在期满前任何时候执行；欧式期权规定合约只能在合约到期日执行。因此美式期权具有更大的灵活性。

保险费是期权交易中至关重要的要素。一般而言，保险费的决定因素包括：（1）买卖货币汇率的变异性；（2）期权合约的期限；（3）协议价与到期日（欧式期权）的差价；（4）期权供求关系。

外汇期权是一种权利而不是义务。期权的买入方不但可以防止汇率风险（将风险的最大损失控制在保险费范围内），还可以利用汇率变化的有利时机，因此是有极大的灵活性。另一方面，期权的买入成本也比较高。期权可用于未来不确定的一些经营活动的汇率风险防范，也可以用来投机。

以上基本上以外汇交易方式发展的历史时序介绍了一些主要的也是最基本的外汇交易方式。外汇交易的发展是无止境的。当前国际外汇市场上交易方式多种多样，花样不断翻新，交易技术变得日益复杂。但他们仍以上述基本方式为基础，以适应各个外汇交易主体的需要而不断演化。最明显的特征是一种交易能同时兼有保值、投机等多重要求。

二、外汇风险管理

（一）外汇风险。

外汇风险指的是由于未来货币汇率的不确定性而给有关跨货币活动者带来的不确定性。因此外汇风险存在于任何跨货币活动之中，凡拥有外币债权

债务或外币资产和负债者，在汇率变动的情况下，都存在着外汇风险。对非金融企业而言，跨货币活动大致包括这样几类：国际贸易、国际生产许可证转让、国际特许权转让、国际技术转让、国际合资企业、国际直接投资，等等。金融企业的外汇风险更为复杂，且都由跨货币活动所派生。因此这里仅探讨非金融企业的外汇风险。

汇率变动对企业的可能影响，国际上一般以“外汇暴露”来表示。一般而言，外汇暴露有三种类型，即折算暴露、交易暴露和经济暴露。

1. 折算暴露。折算暴露又称转换暴露或会计暴露，它仅涉及企业会计科目中以外币计价的各项，所测度的是汇率变动对企业财务帐户的影响。企业的外币资产、负债、收益、支出等折算为本币计价时就发生这种暴露。也就是说，当汇率变动时，即使企业的外币资产或负债数额没有变化，但在会计帐目上，本币数目却会有相应的变动，给企业会计帐目上带来损失或收益。

例如某企业在美国银行有一笔 100 万美元的存款，存入时汇价为 1 美元合 5.35 元人民币，在该企业的帐户上，其存款折合人民币 535 万元人民币。一段时间后，人民币汇价下调为 1 美元折 5.55 元人民币，那么该企业帐上，其存款值就变为 555 万元人民币了。虽然以美元计价存款并没变，但人民币数额却增加了 20 万元。这对企业利润和帐目平衡乃至税收等都有影响。

外币资产负债的折算在各国都有一定的规定。这些规定涉及折算的科目余额、所采用的汇率、折算方法、计值日期，以及损益处理等。这些规定也是不断修改变动的。

2. 交易暴露。交易暴露又称营业暴露。它同由于汇率的变动而使企业在外币交易的结算过程中所遭受的损失或收益有关。这类外币交易主要有两种情形：（1）购买或出售以外币标价并结算的商品和劳务；（2）外币的借款或贷款。其他情形的外币资产或负债。

交易暴露最普通的是发生在企业的外币应收款或应付款方面。如国内某企业向美国出口了一批产品，货款为 100 万美元，双方约定进口方在 6 个月后付款。买卖未成交时的汇率为 1 美元兑 5.30 元人民币，则该企业在实际收款前的交易暴露为 100 万美元。6 个月后，如人民币汇率下调为 1 美元兑 5.40 元人民币，该企业可获得额外收益 10 万元人民币。但是如果人民币逆向变动，比如上调至 1 美元兑换 5.20 元人民币，则企业要遭受 10 万元人民币的损失。当然如果这笔交易是用人民币报价支付的，则交易暴露就由进口方承担了。

交易暴露的第二种主要情形会发生在国际借贷中。假设我国某机构在东京市场上发行了一笔 2 亿日元、期限为 3 年的日元债券。发行之日，1 美元兑换 200 日元，这笔债券发行所得的资金折合 100 万美元。如果 3 年后的债券到期日，日元汇价上升为 1 美元兑换 160 日元，则该机构就需拿出 125 万美元才能全部偿还日元债务。就是说，仅本金该机构就要多支付 25 万美元。同理，如果 3 年后日元汇价下跌，该机构就可以获利。

3. 经济暴露。经济暴露是指由于未预料到的汇率变动，使企业的预期现金流量的净现值发生变化的可能性，它影响企业未来的收入或成本。

在企业的经营活动中，为了正确地进行效益评价，要用“现值”概念，把将来能获得的各种收入按一定时期和利率折算成现值。当企业活动牵涉对外交易时，由于外汇的收入和支出要按一定的汇率折算为本币，所以在折现过程中，汇率的变化必然会影响到现值的折算。其中包含着相当复杂的经济

过程。简而言之，企业外币收入折算为本币现值时，汇率变动的影 响主要有两方面。一是上面所说的折成本币收入数额的变化，另一是外币收入数量的变化。

举例说明后一种影响。假设外商在我国有一家独资企业。当人民币汇价变动后，该企业的销售额可能会扩大或缩小，另一方面该企业在市场上的份额也会有所变化。比如，设人民币对美元汇价原来为 3 元人民币兑 1 美元，则该企业出口 10 万美元商品（单价为 250 美元，共 400 件），折合人民币 30 万元。现在人民币汇价调为 1 美元合 3.2 元人民币；则该企业可将出口商品的单价调低至每件 234.4 美元，仍能获得 30 万元人民币的收入。由于单价调低，其出口数量就可能扩大。或者企业不降低，仍按每件 250 美元的价售出 400 件，按 3.2 元的汇率，其人民币收入可达到 32 万元，企业利润大大增加。

如果该企业生产的产品在我国市场上出售，且这类产品具有“进口替代”性质，情况大体也相似，人民币汇价下跌时，外国进口商品价上升可能抑制进口，而该企业产品销售可扩大。或者同时提高其产品价格，这对其收入也有利。如果该产品纯粹是在我国市场上内销的，则人民币汇价下调对其收入有不利的影响，因为市场份额不会扩大，而生产费用却上升了。

上述情况对其他企业而言，其基本原理也都适用。

（二）外汇风险的管理。

外汇风险暴露对企业的对外经济活动和经营成果有着重要影响。如何防范和管理外汇风险是企业面临的重大课题。对企业而

言，管理外汇风险的做法大体有两类，即金融措施和经济措施。

1. 外汇风险的金融管理。所谓金融管理，就是从财务方面加强资金的调度和管理。具体办法有：

（1）积极利用远期外汇交易进行保值。

（2）搞好汇率预测，了解汇率的基本走势，从而做出正确的决策。汇率预测的方法多种多样，各企业应按自身业务需要选择适当的方法进行汇率预测。

（3）加强资产负债管理，选择有利的外币资产和负债。在资产项目上尽量争取硬币成交，在负债项目上则尽量以软币成交，或者采取软硬搭配或一揽子货币成交。尽量减少损失，扩大收益。

（4）灵活调度资金头寸。在这方面可借鉴跨国公司的一些做法。第一种是“提前错后”技巧。如某种货币趋于贬值，则尽量增加该种货币的借款，提前偿付该种货币的应付款，提前收取本企业帐户上该种货币应收款。对趋于升值货币则反其道而行之，即延迟收回应收款，减少该种货币借款。第二种是“转移定价”技巧。利用避税港或再开票公司收付款。第三种是“资本转移”技巧。

2. 经济管理。外汇风险的经济管理是指金融措施之外的风险管理措施。也就是在经贸活动的其他环节上采取防范外汇风险的步骤和措施，这些措施包括：

（1）重视对外经贸谈判和合同中货币的选择。争取收入硬币，付出软币。同时货币选择坚持全盘考虑、灵活掌握，即同商品的价格条件，技术水平、投资条件等方面综合考虑。

（2）适当调整商品的进出口价格，以弥补汇率上的可能损益。

(3) 采取分散化战略。分散化包括货币分散化、进出口业务分散化、贸易地区分散化、贸易结构分散化、资产负债分散化等。

(4) 列加保值条款。保值条款分硬币保值和复合货币保值两种做法。通过保值条款，将风险限制在一定限度内。

上述管理是就具体措施而言的。对于一些对外交易活动量大、交易频繁的企业，外汇风险防范还应有相应的组织体系。如配备专职的风险防范人员，设置相当的组织机构，制定一定的条例，建立风险管理信息系统，等等。

第三节 我国外汇交易机构与业务

外汇交易是跨货币活动的必然要求。商品进出口结算、国际投资、对外筹资、还款等都需要防止汇率风险，进行外汇买卖交易。我国是实行外汇管制的国家，随着改革、开放的深入和对外经贸交往的扩大，外汇交易也相应地发展起来。

(一) 外汇交易机构。

我国的外汇交易机构最初是由我国的外汇专业银行中国银行进行的，随后扩大到其他专业银行、交通银行、财务公司、外资银行、信托机构等。工商企业及个人作为客户，可通过上述外汇交易机构进行合法的外汇买卖。

(二) 外汇交易业务。

下面以中国银行为例来说明我国的外汇交易业务。

中国银行的外汇买卖始于 1982 年，开办外汇买卖的目的是适应国际汇率动荡不定的形势有效地管理我国的外汇资金。1987 年，为了促进我国外贸体制改革和沿海经济发展战略的实施，促进我国对外经贸工作的开展，经国务院批准，国家外汇管理局于 1988 年 3 月 5 日发布了《金融机构代客户办理即期和远期外汇买卖管理规定》。规定中国银行可以接受中国境内的机关、团体、企业、事业及其他单位（简称客户）的委托，代理买卖即期和远期外汇。其他金融机构经国家外汇管理局批准后，也可以从事这类业务，买卖外汇的币种限于各种可兑换货币。主要条款包括：

1. 除代理经营外汇业务的金融机构和外商投资企业买卖外，其他代理客户买卖即期和远期外汇，应以客户对外签订的贸易合同或其他经济协议为依据。

2. 代理客户负责外汇时，客户应当提供履约担保。履约担保可以使用外汇额度抵押，也可以使用现汇预交履约保证金。前一种担保之下，客户必须同时提供由开户银行出具的等值人民币保函；后一种担保下仅限于美元买卖。

3. 客户办理远期外汇买卖时，应向当地外汇管理部门提交申请书和贸易合同或经济协议的副本，经外汇管理部门审核同意后，凭外汇管理部门的批件委托受托金融机构代购远期外汇。

(三) 外汇交易的规定。

中国银行根据国家外汇管理局的上述管理规定，拟定出代理客户买卖外汇业务的具体规定。这些规定涉及服务对象、服务内容、买卖币种、金额与期限规定、有关手续、具体做法等内容说明。

1. 服务对象。凡是由国家授权从事对外经济贸易活动和开展国际金融活动的国内机关、团体、企事业和部门（包括外商投资企业）都可与中国银行

联系，并根据国务院批准国家外汇管理局有关规定办理即期和远期等类型的外汇买卖和其他外汇保值业务。

2. 代客户外汇买卖业务项目。

(1) 即期外汇买卖。在外汇买卖成交后，两个工作日内办理结算的外汇买卖。

(2) 远期外汇买卖。在外汇买卖成交后，若干个工作日后办理结算的外汇买卖。

(3) 调期外汇买卖。在即期买进甲种货币卖出乙种货币，同时在远期卖出甲种货币，买回乙种货币。

(4) 择期外汇买卖。承做远期外汇买卖时，允许在合同所规定的价格及合同所规定的一段期限内的任何一天向银行办理结算（但必须提前两个工作日通知中国银行）。

(5) 期权外汇买卖。外汇期权是交易双方按约定的汇价，在约定的某段时间内或某一天，就将来是否购买或出售某种货币的选择权预先达成的一个合约。

(6) 其他外汇保值业务。

3. 中国银行代客户买卖货币的种类。包括：美元、日元、英镑、德国马克、法国法郎、瑞士法郎、比利时法郎、加拿大元、澳大利亚元、港元、荷兰盾、意大利里拉、奥地利先令、瑞典克朗、挪威克朗、丹麦克朗、新加坡元、马来西亚吉林特、欧洲货币单位和其他可自由兑换货币。

4. 外汇买卖的金额和期限。

(1) 外汇买卖金额每笔不少于5万美元或其他等值货币。

(2) 远期外汇买卖一般以1年为限。如需超过1年的可根据情况同中国银行另行商议。

5. 办理外汇买卖业务时的手续。

(1) 在京中央各部委及直属企事业单位（包括外商投资企业）以及获准进行外汇业务的金融机构，直接与中国银行总行资金部洽办外汇买卖业务，其他省、市、自治区的客户通过所在地的中国银行分、支行办理外汇买卖业务。

(2) 客户需向中国银行出具办理外汇买卖申请书和保证书，并提供对外经济、贸易有关材料。如经有关部门批准生效的进口贸易合同、信用证等，作为中国银行代客办理外汇买卖的主要依据（经营外汇业务的专业银行、金融机构、外商投资企业的自有和自筹外汇资金除外）。

(3) 客户需在中国银行开有外汇帐户，并向总行提供帐号和现金余额情况。

(4) 中国银行审核申请办理外汇买卖单位提供的手续是否符合规定及外汇资金来源的可靠性。以上手续完备，经中国银行同意后，客户首先签定保证书，并在办理外汇买卖申请书上填写以下内容：买入和卖出货币种类及金额、汇率水平、结算日、购汇依据，并由申请办理外汇买卖单位有权签字人签字。中国银行以此作为委托办理外汇买卖者凭证。

(5) 中国银行按申请单位要求执行后，申请单位需按办理外汇买卖证实书规定的结算日办理交割手续。如逾期办理或到期无力支付而引起的一切经济损失由委托中国银行办理外汇买卖的申请单位承担。如遇有特殊情况，需提前或推迟交割日，申请单位必须提供修改证明书，并在结算日前两个工作

日通知中国银行，经中国银行同意后，方可修改交割日。如由于修改交割日造成原定汇率变化而引起的一切损失，将由申请单位承担，中国银行对此概不负责。

申请人提前外注交割日或注销也做此类似的处理。

6. 代客买卖外汇的具体做法。

(1) 中国银行在接到客户办理外汇买卖申请书后。首先核对所要买入、卖出的货币种类、结算日、汇率水平。

(2) 外汇买卖成交之后，中国银行要填写外汇买卖证实书。内容包括购入和售出外币的金额、汇率、结算日，并经科级以上的负责人复核签字后寄往购汇单位。

(3) 中国银行与客户均无权单方修改办理外汇买卖申请书所规定的货币、金额、汇率和结算日等有关项目。

(4) 中国银行在代客外汇买卖中可采用国际通行的外汇买卖差价方式，或另收取手续费。但买卖差价或收取手续费都不超过买卖本金的 1%。

(5) 申请单位对其买入的外币，由于一些具体原因推迟对外付汇，中国银行将代客购入的外汇存入“存入保证金”或“外币存款”帐户，并根据中国银行所规定的存款利率计息。

(6) 转帐手续。外汇买卖成交后，中国银行将于结算日当天贷记申请单位所购外汇金额，同时借记购汇单位售出的另一种外币的等值金额。办理外汇买卖的客户必须保证帐户有足够的余额支付委托中国银行所售出的全部外币金额。

7. 按国家外汇管理局的要求，各分行于每月初 3 天内将上月底“841 专项保证金存款”科目余额报送总行资金部，以便于总行及时汇总报送国家外汇管理局。

8. 分行通过总行办理代理客户外汇买卖业务时，须将有关条件通过加押电传通知总行。

至于中国银行如何买卖外汇，前文中已有说明。在国际外汇市场上，中国银行作为银行参与各种外汇交易。

(四) 企业对外汇的运用。

让我们举一个例子来说明企业是如何灵活运用外汇买卖进行外贸活动的。1989 年 5 月 17 日，某外贸公司与英国 ABC 公司谈判进口成套设备，英商报价 500 万英镑（其中签约后 1 个月支付 5% 的定金，签约后 1 年交货付款 90%，我方验收合格后再支付剩余的 5%）。该外贸公司担心汇率波动，引起进口成本增加，要求以美元计价、英商报价为 810 万美元。该公司即向银行咨询，以哪种货币计价成交为好。

银行通过计算后答复该公司，以英镑计价成交较好，并提请外贸公司立即做远期外汇买卖。银行的理由是：(1) 当天外汇市场汇率为 1 英镑兑换 1.6190 美元，500 万英镑折合 809.5 万美元；(2) 用美元购买远期英镑，1 个月升水为 0.0036 美元，1 年期升水为 0.0438 美元、计算出 1 个月远期汇率为 1 英镑兑换 1.6154 美元，1 年远期汇率为 1 英镑兑换 1.5752 美元；(3) 按照支付条款，当即购买远期 500 万英镑只需支付约 788 万美元；(4) 美元是我国制定汇率的关键货币，美元对人民币汇率相对稳定，有利于固定进口成本。于是外贸公司与英商以英镑成交签约。并当即做远期外汇买卖，既固定了成本，又节约外汇支出 22 万美元。

第十三章 资金市场

第一节 利率和利率结构

一、利率

利率是利息率的简称，指在一定时期内利息金额同贷款（或存款）金额的比率。利率反映借贷资金的成本，是利息的量化。利率分为年利率、月利率和日利率三种形式。年利率按周年计算，通常以本金的百分之几表示，如年息5厘，即本金100元，每年利息为5元；月息按本金的千分之几表示，如月息5厘，即本金100元，每月付息0.5元；日息以万分之几表示。

（一）利率功能。

利率首先是经济运行中极为重要的经济杠杆之一。其功能既体现在宏观层次上，也体现在微观经济活动中；既可以直接表现出来，也可间接体现出来；既有积极的一面，也有消极的一面。利率的宏观经济杠杆功能主要表现在以下几个方面：

1. 积累资金。社会经济是由家庭（个人）、企业、政府及外国四部分组成的，资金如人体血液一样将这四个部分紧密地联系在一起。从总体上看，资金供求是不平衡的。个人是资金的供应者，而企业则是资金的使用者。资金要能从个人部门流向企业部门，必须具备一定的条件，这就是利率。利率越高，社会资金积累就会越大，相反，利率越低，个人对资金积累的兴趣也就越小。

2. 宏观调控。利率是国家实施宏观经济调控的重要手段。首先是社会经济总体运动水平的调节。这种调节过程是：利率（由中央银行调控） 商业银行信贷 企业经济活动。当中央银行提高利率水平时，商业银行向企业发放的信贷就会减少，由此可抑制经济过度膨胀；当中央银行降低利率时可以刺激经济活动。其次是结构调节。政府可以通过差别利率促进国民经济的协调发展，即对急需发展的某些部门实施低利率，对需限制的部门实行较高利率。此外，在典型的市场经济条件下，利率的高低本身对社会资源的配置就有重要意义。在利率水平较高时，资金自然会流入效益较高的行业和企业，而那些效益不好的行业与企业则得不到资金。

3. 信息反映。在市场经济体制下，利率由市场资金供求决定，利率的变化可准确反映信贷资金的运动 and 经济发展状况。如市场利率变化反映资金供求态势，国家利率政策反映宏观经济政策导向，等等。

4. 平衡国际收支。在开放经济条件下，利率可以自动平衡国际收支失衡，或者国家可通过利率调整来恢复国际收支失衡。当国内市场利率较国际利率为高时，外国资金就会流入国内，本国资金倒流现象将会得到抑止，国际收支逆差就可得到改善。相反，当国际收支顺差严重时，国内的低利率政策可以促使资本流向国外。

5. 收入分配。利率的存在及其增减变动，能引导国民收入在各经济部门间的再分配。如居民存款获得高利息反映居民收入的增加，存贷利差扩大反映银行部门收入增加。

在微观层次上，利率对借款人而言是一个利减因素。工商企业借款付息是对利润的扣除，这可以鼓励企业挖掘内部潜力，提高资金效益。提高利率也可以抑制个人借款消费，鼓励其节俭。同时利率也具有负效应，主要表现

为加剧社会分配不公，致使收入向食利者阶层倾斜。在通货膨胀的环境里，实际低利率或负利率会使货币财富积累转向实际财富积累。此外利率作为经济变量之一，其变动会引发物价、汇率等其他经济变量的变动。

（二）利率水平。

利率水平是利率的一个基本要素，它是指利率的绝对值。通常所说的利率就是指利率水平而言的。利率水平高反映资金市场资金供小于求，利率水平低则表明资金市场资金供大于求的状况。

利率水平可以用两种指标来衡量，一般所说的市场利率是指名义利率。实际利率是指按通货膨胀率调整后的利率。

决定利率水平的因素有多种，主要有：（1）银行经营成本。银行作为企业应当取得社会平均利润率。银行的经营收入在扣除负债成本外要足以弥补各种经营费用并取得社会平均利润率。（2）借贷期限。借贷期限的长短应与利率的高低成正比。（3）借贷风险。借贷资金要以偿还为条件，在借贷期限内包含着违约、通货膨胀、机会损失等风险，利率中必须体现这些风险。

根据上述因素确定的利率水平还不是资金市场上实际的借贷利率。实际利率还受多种因素的影响。这些影响因素主要包括：（1）借贷资金的供求状况。资金市场资金供应紧张，利率就会上升，反之则下降。需求旺盛也会推动利率上升，需求疲弱利率会下跌。（2）经济周期。经济周期性运动是一种客观的经济现象。当经济处于扩张阶段，资金需求增加，利率自然上升。经济萧条阶段，需求不旺，利率呈弱势，如此等等。（3）价格预期。如前所述，市场利率是名义利率。当物价上升时，必然意味着纸币贬值，这样存款者就要求提高市场利率来保证一定的实际利率，所以通货膨胀时期，市场利率会上升。（4）历史利率水平。利率具有一定的惯性，历史利率是未来利率的一个重要参考。（5）国际利率水平。开放条件下，各国国内利率是相互影响的；如果一国利率高于或低于国际利率水平较大幅度时，资金流向会自动纠正这种利率失衡现象。（6）国家经济政策。利率作为经济杠杆受中央银行的操纵。中央银行的行动会使利率逆市场而动。此外汇率、税率等经济因素也影响利率水平。

二、利率结构

利率结构是指利率与期限之间的关系。广义的利率结构则是指利率体系，指各种利率之间的相互关系。

就我国的现实情况而言，利率结构的基本形式是存贷款利率差，其他重要的利率结构包括存款利率的内部结构，贷款利率的内部结构以及金融体系内部的利率结构。

（一）存贷款利差。

存贷款利差就是存款利率与贷款利率的差距，它取决于影响贷款利率和存款利率的因素。一般而言，为保证银行的生存和发展，存贷差要满足两方面的需要：一是银行费用支出，二是银行要有正常的利润收入。即：

$$\begin{aligned} \text{存贷利差} &= \text{贷款利率} - \text{存款利率} \\ &= \text{银行经营费用} + \text{银行正常利润} \end{aligned}$$

从国际范围来看，存贷利差表现出三个基本发展趋势：（1）由于银行业竞争加剧，金融自由化步伐加快，银行都倾向于提高存款利率、降低贷款利率以争夺更多的客户，因而存贷利差趋于缩小。金融市场的完善和效率的提高也为存贷利差缩小提供了客观依据。（2）现代银行业日益突出的趋势是，

银行已不再限于传统的存、放、汇业务领域了，专业化银行都在向全能方向发展，即由单一化经营走向“金融存贷公司”，银行业务也不再局限于银行领域，而开始向其他非银行金融业务，如保险、租赁、信托等方面扩展，乃至向非金融业渗透。这种经营多样化有助于银行缩小存贷利差。（3）发展中国家的存贷利差高于发达国家，这是由发展中国家金融体系不健全、效率不高、居民金融意识不强等因素所造成的。

合适的存贷利差应该为正值，并受资金供求关系等因素的影响。我国很长一段时期内，存贷利差很小，实际利差倒挂也不时出现，这同我国经济建设需要是相矛盾的，其根源主要来自体制因素。随着我国经济体制改革的深入进行，社会主义市场经济体制的建立，存贷利差也应当反映出金融体制的新特点和资金供求状况。这就是：

银行贷款利息总收入 = 银行存款利息总支出 + 银行开办各种业务的费用总支出 + 银行的合理利润

（二）存款利率的内部结构。

银行存款的种类多种多样，同种存款又按时间的长短分为不同的档次。这些存款的利率基本上按照存款的不同性质和期限原则确定。同种存款不同期限的利差可按复利原则来确定，那么存款利率的内部结构就主要涉及不同种类存款利差的安排了。这里有两种利差是最为重要的。

1. 活期存款与定期存款的利率差别。通常活期存款的期限短于定期存款，存款人又可以随时提取，因而不便于银行有效充分地利用资金，所以活期存款利率必定低于定期存款利率。合适的定期存款与活期存款利差既不能太高，也不能太低，而要视居民收入水平灵活安排。太高了不利于吸收存款，从而不利于充分利用社会资源；太低了又不利于银行资金投放使用，活期会冲击定期。

2. 单位存款与个人存款的差别。这里指的是同类同期限的存款。一度时期我国对单位存款不付息，或者利率大大低于个人存款，这不利于单位有效使用资金。二者拉平也未必合适，原则上单位存款的利率宜低于个人存款，目的在于充分吸收社会闲散资金，支援我国的经济建设。

（三）贷款利率的内部结构。

贷款利率的内部结构涉及到不同种类、不同期限的贷款利率安排，贷款利率差别的安排，信贷资金管理费用和市场竞争等因素。这里最重要的贷款利率差别包括：

1. 流动资金贷款与固定资金贷款的利率差别。这一利差基本上可按期限原则安排，即固定资金贷款利率应高于流动资金贷款利率，期限越长，利率也越高。

2. 贷款规模差别利率。贷款规模与利率一般反向变动。规模越大，利率越低。利率差异反映了贷款中银行承担的有关费用。

此外还有行业差别利率、优惠利率等。

（四）金融体系内的利率结构。

金融体系内的利率结构非常复杂，其中最基本的是不同贷款人或贷款机构发放信贷时所使用的利率。

1. 中央银行与专业银行的利率差别。从存款方面看，主要表现为专业银行或其他金融机构上缴的法定准备金和超额存款的利率。法定准备金存款利率原则上低于专业银行活期存款利率，超额存款利率介于二者之间或与专业

银行活期存款相当。从贷款方面看，中央银行再贷款利率小于专业银行平均贷款利率，而高于专业银行平均存款利率。

2. 金融业同业拆放利率。这是典型的市场利率，具有波动幅度大，变化迅速的特点。同业拆放利率要参照中央银行再贷款利率和专业银行的对外贷款利率。一般而言，同业拆放利率介于这两种利率之间。

3. 信贷利率与债券利率。在其他条件相同的条件下，债券价格略低于银行信贷利率。当然，债券价格要取决于发行人的状况，债券价格低的原因在于债券可转让，同时债券发行费用一般高于贷款费用。

第二节 资金市场的管理

一、资金市场概述

资金市场是资金交易的场所，是金融市场的主体。资金市场与外汇市场、黄金市场等构成金融市场。

资金市场的构成要素不外乎三方面：即资金市场参加者、资金市场工具和资金市场组织方式。资金市场的参加者是市场主体，它包括个人、企业、金融机构、政府机构、中央银行。资金市场工具是市场客体或交易对象，它包括股票、债券、票据、公债等。资金市场的组织方式是市场的载体，大致有交易所方式、柜台方式和中介方式。这三个构成要素相互配合、相互作用，共同促进资金市场的形成和发展。

资金市场的划分有多种。上述三要素的任何一个特征都可以作为资金市场分类的依据。（1）最常用的划分是以资金市场工具的期限为标准将资金市场分为长期资金市场和短期资金市场，这两种市场分别相当于国际通行的货币市场和资本市场。不过在我国由于体制的约束和其他社会经济原因，资金市场还不完善，市场的深度和广度都有待于进一步开发。（2）较常见的划分是以资金市场工具的种类为标准划分，如国库券市场、公债市场、企业债券市场、金融债券市场、股票市场等。（3）按资金交易的融资层次将资金市场分为一级市场和二级市场，等等。

二、短期资金市场

短期资金市场交易的是1年期以下的资金借贷。这一市场是我国开放金融市场的排头兵和主体。目前短期资金市场主要由商业票据承兑贴现市场、金融机构同业拆借市场和短期债券市场三大块构成。

（一）商业票据承兑贴现市场。

商业票据承兑贴现市场始于80年代初，所办理的主要是商业票据的承兑和贴现业务。

商业票据是约定由债务人按期无条件支付一定金额，并可转让的债券，分汇票、本票和支票三种。它是随我国商品经济而发展起来的商业信用工具。目前我国商业票据承兑贴现市场上转让的主要工具包括：（1）商业汇票。由收款人或付款人（或承兑申请人）签发，由承兑人承兑，并于到期日向收款人或背书人支付款项。付款人承兑的为商业承兑汇票，由银行承兑的为银行承兑汇票。（2）商业汇票承兑。付款人承兑后，收款人（或被背书人、在汇票即将期满时将承兑过的汇票送交开户行办理收款。付款人应在汇票期满前将票款足额交存开户银行，银行在汇票期满时凭票将款项划转给收款人（或被背书人和贴现银行）。银行承兑汇票应连同解讫通知一并交给承兑申请人

转交付款人。收款人在汇票即将期满前，将承兑过的汇票、解讫通知书连同进帐单送交开户行办理转帐。(3)商业汇票贴现。商业交易中的收款人如需要资金时，可持未到期的承兑汇票向其开户银行申请贴现。贴现行需要资金时，可持未到期的承兑汇票向其他专业银行转贴现，在中国人民银行开立帐户的贴现银行可向其申请贴现。贴现期满后，贴现银行向承兑人收取票款。贴现利率视资金市场行情而定。

目前参与我国商业票据承兑贴现的主要经济单位包括：(1)在各专业银行、城市或农村信用合作社开立帐户的经济法人，可签发、承兑、使用商业汇票；(2)持有银行承兑汇票和商业承兑汇票的国营、集体企业，在城市信甲社和工商银行开户的集体企业、持有银行汇票的联合企业；(3)银行，包括受理商业汇票承兑与贴现、转贴现的各家专业银行以及办理再贴现的人民银行。

关于市场利率。目前，专业银行办理商业汇票承兑，一般按汇票面额向承兑申请人计收一定比例的手续费（一般为1%左右）。商业汇票的贴现率通常比照各地临时贷款利率制定，一般略低于后者。再贴现率各地市场都公开挂牌，视期限与银根紧松状况而定。

(二) 金融机构同业拆借市场。

同业拆借是银行或其他金融机构间相互提供的短期资金融通。同业拆借已成了跨系统、多层次、多元化、开放型的资金横向融通网络了。从层次上看，我国同业拆借市场目前至少包括三个层次：(1)专业银行系统内的资金拆借市场，具有内循环封闭性特征。(2)同一城市内各专业银行及其他金融机构之间的资金拆借市场。这一层实现了真正的资金横向融通。(3)由不同城市组成的跨地区的区域性资金拆借市场。从多元化看，同业拆借市场的参与者不再限于各专业银行，不少地方的信托投资公司、城市信用社和农村信用社也成为同业拆借的主要参与者。凡经国家注册的银行和金融机构都可参加同业拆借，因而这一市场是一个开放型的市场。下面分别介绍目前我国有代表性的同业拆借市场。

1. 上海金融同业拆借市场。创设于1984年，目前已形成了三个层次的市场：(1)各专业银行系统内的资金拆借市场，由各专业银行分行及所属机构参加，在本系统内开展拆借活动。(2)上海资金市场，由上海市人民银行、各专业银行和其他金融机构参加。该市场每周四进行有形拆借业务，拆借利率挂牌公布，其他时间进行无形拆借交易。该市场是系统内外相结合的方式。(3)上海经济区资金市场。它是由上海经济区五省一市各大中城市的专业银行和交通银行组成的跨省区资金拆借市场。市场交易采取有形与无形交易相结合的方式。

2. 沈阳金融同业拆借市场。沈阳市银行系统于1985年试办同业拆借业务，之后范围不断扩大，目前已形成了五个层次的市场。(1)同城金融同业拆借市场。参加者为沈阳市各专业银行及其他金融机构。(2)辐射型全国资金拆借市场。它是沈阳和金融体制改革试点城市及7个计划单列市之间的资金拆借市场。(3)松散型部分省市资金市场。这一市场是沈阳同10个省会城市之间资金拆借市场。(4)辽宁省内区域性资金市场。它由辽宁省中部7个城市的人民银行和专业银行参加，交易采用无形交易方式。(5)农村资金短期拆借市场。以有形市场形式成交，每月5日开市，参与者为农业银行分支机构和农村信用社。

3. 武汉金融同业拆借市场。这一市场是一个松散的无形市场,它又包括三个融资网络:(1)11个城市人民银行分行跨地区资金融通网络;(2)长江沿岸中心城市资金网络;(3)中南地区部分城市工商银行资金拆借市场。

(三) 短期债券市场。

短期债券市场是由短期债券的发行和转让形成的资金市场。近年来随着我国证券金融的发展,短期证券市场变得比较活跃。我国的短期债券市场目前主要由两部分组成。

1. 大额可转让定期存单市场。这种存单有两种发行方式:一种是按面值发行,到期还本付息;另一种以贴现方式发行。大额可转让定期存单不能提前支取,但可以在市场上转让,由此形成了其二级市场。转让分两种方式:委托转让是委托银行办理,办妥转让后,银行收取一定的手续费;自行转让由转出单位和转入单位商妥转让事宜并办妥款证交割后,银行办理过户转让手续。

2. 短期企业债券市场。我国的一些公司发行类似于西方的商业票据性质的企业债券,期限为6个月、9个月或1年。债券利率比照银行同期限的储蓄存款利率而定,一般略高于后者。1986年8月以后,全国各地出现了数十个企业债券转让市场。办理转让业务的机构为人民银行核准的信托投资公司和非银行金融机构。转让方式有两种,一是自营买卖,赚取差价;二是代理买卖,收取佣金。

在西方国家短期资金市场(货币市场)还包括国库券市场。而在我国国库券迄今还没有短期的,故不存在这一市场。

三、长期资金市场

长期资金市场借贷长期资金,与短期资金市场相比,长期资金具有资本性特征,风险亦比较高。

(一) 长期资金市场的融资工具。

长期资金市场上的融资工具主要有股票及各种债券。股票是长期资金市场的重要融资工具。股票的发行是同股份制度的建立相关连的,目前我国股票性质各异,有规范化的公开上市股票,也有不公开上市的股票,还有一些集体企业发行的内部股票。

债券是长期资金市场另一重要融资工具。债券的种类繁多。目前我国市场上的债券主要包括:(1)国库券和其他政府债券。这是政府向国内其他经济部门筹集长期资金发行的一种有价证券,期限大部为3—5年。(2)企业债券。这是企业为扩大生产经营规模或满足其他长期资金需要而发行的长期债务凭证,公司承诺按约定的期限和利率还本付息。公司债券按有无担保大致分为抵押债券和信用债券。(3)金融债券。它是由银行或其他金融机构为筹集信贷资金而发行的一种债务凭证。金融债券又细分为累进利息金融债券和贴息金融债券两种。此外还有一些债券也有一定的规模,如重点建设债券,国家基本建设债券等。

(二) 长期资金市场的分类。

长期资金市场既包括证券市场的直接融资,也包括通过金融机构融资活动的间接融资。具体来看,长期资金市场包括以下几个主要的子市场:

1. 中长期信贷市场。银行的中长期信贷主要是解决企业购置设备和其他基本建设等固定资产投资需要。中长期信贷的主要方式是银行信用贷款和信托。银行信用贷款须经严格的可行性论证才能发放;信托是由信托公司和

银行信托部门办理的信托投资业务。信托业务范围极广，种类繁多，方式灵活，并日益成为长期资金市场上活跃的参与者和投资者。此外，金融租赁也属中长期信贷之列。

2. 长期国债市场。它包括国库券、重点建设债券和保值公债等。这一市场是我国近期内重点发展的市场之一。长期国债市场的发育包括发行市场的完善和流通市场的完善两方面。发行市场要走向公开标价发行，流通市场则要促进其上市交易，并形成全国性的统一市场。

3. 金融债券市场。金融债券由中国人民银行批准，各专业银行对居民个人发行。未来的金融债券市场发展方向是：促进债券品种的多样化、提高金融债券的流动性、扩大其发行规模。除了专业银行之外，信托投资公司等办理长期投资和贷款的金融机构也可适量发行。

4. 企业债券市场。分一般企业债券和重点企业债券。前者由企业对个人发行，期限为1—5年；后者由电力、冶金、石化等部门所属重点企业向企事业单位发行。这一市场也需进一步提高债券的流动性，增加花色品种，提高其吸引力。

5. 企业股票市场。这一市场是最有活力的长期资金市场。发行股票的企业，不论其股票是否申请上市买卖，都要符合有关发行要求，如公开财务状况和营业状况及经营者股权，股票发行要公开。股票流通市场包括股票交易所上市和店头交易两种。交易所是有价证券买卖双方集中进行公开交易的常设固定场所。交易所具有严格规范的组织体系和业务操作程序。另一种交易场所是无固定场所的店头交易，也称场外交易。证券买卖者直接在证券经营商的证券公司的营业柜台上买卖证券。我国股票交易网的设置是以上海和深圳两大股票交易所为核心，逐步形成全国性的交易网。另外，过去发行的一些内部股票不能交易。

四、资金市场的管理

资金市场是市场体系的重要构件之一，是社会经济发展的重要途径。但从另一方面看，资金市场是一种比较自由的资金融通方式，必须加强管理，才能保证其正常运行。

(一) 资金市场管理的目的和必要性。

资金市场管理是指国家对资金市场交易活动和机构的管理、控制，其目的在于保护投资人利益，保护合法的金融交易活动，督促金融市场交易机构依法进行经营，禁止违法行为，防止个别企业垄断操纵和扰乱市场，维护资金市场的正常秩序，根据整个宏观经济管理的需要，运用多种手段调控市场交易规模，引导资金投向，使之同国民经济发展战略及产业结构方向相适应。

资金市场管理的最终目标应当是：(1) 金融交易的规则和法制健全，参与市场的各经济主体熟悉这些规则和法制，交易活动依规则办事，有条不紊，避免或杜绝不正当交易和垄断行为的发生。(2) 保持资金周转的合理速度，资金效益得到充分发挥，实现资金高速周转，资金利润率也保持于较高水平。(3) 保证资金市场资金供应的正常数量，避免信用膨胀和货币发行过多，使资金和社会资源得到合理的配置。(4) 配合中央银行货币政策的贯彻执行，保证金融工具运用自如和宏观传导渠道的畅通。

(二) 资金市场的管理方法。

从国际范围看，资金市场管理大体有三种基本模式：

1. 有独立的立法和专门的管理机构。国家颁布专门的证券管理法律，并

依法建立一个专门的证券管理机构，如证券管理委员会。由其制订资金市场交易和管理的具体规则和条例，并负责其执行。证券管理机构对证券交易所、证券交易商、经纪人和包销商进行统一管理，对证券发行者的财务、资产负债进行审计。

2. 不设专门的证券管理机构，也没有专门的证券交易法。资金市场管理被纳入一般经济立法之中，如公司法等。这一方法虽简单灵活，但不够具体，或者说忽视了金融尤其是证券经济的特殊性，容易被钻空子。

3. 把证券交易所和证券管理机构合二为一。这样虽然部门和机构少，交易成本也比较低，但交易职能与管理职能在众多方面是不一致的，因而执行中难免经常出现矛盾。

我国资金市场的管理主要由中国人民银行负责，或由人民银行会同其他部门管理。1992年成立了专门的证券监督委员会，负责证券业管理工作。应当看到，目前我国资金市场还在不断培育和完善的之中，因而管理方法也要随着实践的发展不断完善。管理机构、管理法规也有待进一步规范。从总体方向上，我们也要借鉴西方国家比较成熟的“球场”管理原则，国家只作为规则的制订者和执行者，而不直接干预资金市场上的“球员”，即交易双方。各种资金交易应在规则之内充分进行，如果违反规则，就应当受到相应的制裁，与此同时还要尽量减少直接的行政干预。

（三）资金市场管理的内容。

资金市场的管理，主要涉及：制订有关管理制度、政策、法令和条例等；审批和撤并金融机构及证券商资格许可；审批金融机构业务范围，审核各种证券发行和转让的合法性；监督市场参与者的经营活动，查处违法交易；监督资金市场经营机构定期向社会公布其经营活动和财务状况；通过中央银行，运用公开市场政策，吞吐资金市场上的资金和证券，调节银行的松紧，平抑市场利率水平，引导市场资金流向，使之与经济发展相适应。具体说来，主要有以下几方面：

1. 金融中介机构管理。金融中介机构包括银行和非银行金融机构两大类。管理的内容包括：（1）设立金融机构的条件，如资本、人员、营业设备、规模等要求。（2）设立金融机构的审批手续，先向人民银行打申请报告，待批准后再提交开业报告。银行分支机构的撤并和设置都要经人民银行批准。（3）金融机构的撤并和调整，如机构合并、机构名称变更、业务范围调整、营业地点迁址、资本增减等等。

2. 金融机构业务范围管理。内容包括银行和非银行金融机构。（1）首先是银行类，包括专业银行、综合性银行、信用合作社和其他银行。银行必须按国家经济金融政策履行职责。银行从事的主要业务有：吸收存款、发放贷款、办理商业票据承兑贴现、办理国内外信用签证担保、办理国内外汇兑、发行金融债券、代理收付款和代理保险业务以及其他人民银行批准和委托的业务。银行不得从事的业务包括保险、有价证券经营、融资性租赁、信托等。银行的其他业务活动还包括对开户单位的现金管理和工资基金管理。（2）非银行金融机构包括信托投资公司、保险公司、证券公司、金融租赁公司、财务公司、农村合作基金、典当商行等。各类机构只能从事与自己性质相关的活动，如信托投资公司主要是受托管理各种信托基金、信托财产、中长期信托业务、买卖和代理各种有价证券、融资性租赁等；保险公司主要办理国内外保险和再保险业务；证券公司主要业务是有价证券承销、自营买卖和委

托买卖、有价证券投资咨询及代理；金融租赁公司经营设备、资本货物的融资性租赁以及与租赁有关的调查、经济技术咨询等；财务公司只能在企业内部进行成员间的资金融通、结算、统收债务等业务，不能对外开展业务，不能接受个人存贷款等业务。

3. 金融机构的业务管理。金融机构业务管理大致包括以下内容：（1）遵守国家法令、方针政策要求，自主经营、自负盈亏；（2）在人民银行开户需保持足够的存款，经营存款业务者必须缴存款准备金，经营贷款者要建立呆帐准备金；（3）抵押贷款业务必须有相应的合同；（4）银行必须满足资产负债比例要求；（5）金融机构必须遵守人民银行规定的结算制度；（6）按期向人民银行报送会计统计报表、收支信贷情况、现金收支情况、货币流通情况等，并接受人民银行的稽核，监督业务；（7）邮政储蓄要经人民银行批准，并接受人民银行管理，储蓄存款由人民银行支配；（8）金融从业人员要具备职业道德；（9）金融机构之间的纠纷由人民银行仲裁；（10）违反规定要追究法律责任。

4. 利率管理。资金市场的利率实行有浮动的统一利率，由中国人民银行根据经济、金融情况的变化，制订基准利率，按具体情况在基准利率上下各5个百分点范围内调整存贷款利率。金融机构的各项存款、贷款利率和各项业务费率，需执行人民银行公布的统一利率、费率标准。银行可在人民银行允许的幅度内调整利率。如采用一些不正当手法进行存贷款或其他业务，必须纠正、并受相应的制裁。

5. 拆借市场的管理。拆借市场活动极为活跃。对拆借市场的管理主要包括：（1）拆借对象的管理。只有银行和非银行机构可参加拆借，企业与个人不得进行拆借活动。（2）拆借资金的管理。拆出单位的拆出资金必须限于交足存款准备金和留足必要备付金之后当日多余的头寸和在人民银行的存款，拆入资金只能用于弥补票据清算交换和联行汇差的不足头寸，解决临时资金需要。（3）拆借安全比例管理。各银行每月日平均拆入资金余额不得超过其上月末各项存款余额的5%；非银行金融机构每月日平均拆入资金余额不得超过其自有资金。（4）拆借方式管理。同业拆借应与票据交换和联行清算相结合，在发生头寸不足时进行。日拆性的同业头寸拆借可用银行支票、银行承兑汇票作借款凭证，期限以一周为限。1个月以上的拆借不得搞挂帐信用，要使用票据。（5）拆借利率管理。拆借利率应在人民银行规定的限度内浮动，具体则由拆借双方协商确定。（6）拆借市场的行政管理。由人民银行牵头，拆借市场实行会员制。

6. 证券市场管理。证券市场业务十分复杂，问题比较多，管理的内容如下：（1）证券发行的审批。国库券由财政部商同人民银行提出发行的计划与方法，报国务院批准。其他证券都由人民银行批准。（2）证券发行额度要列入计划。（3）证券资金运用要经国家证券管理部门审查。审查内容主要是发行规模、投资方向等。（4）证券交易管理。上市证券需经批准，哪一级批准发行的证券由哪一级批准其上市交易转让。交易方式目前仅限于现货交易。

（5）证券交易机构管理。凡成立经营证券交易的金融机构，必须经中国人民银行审查批准；已有金融机构开办证券经营也要经人民银行批准。（6）证券市场的行政管理，由人民银行负责，证监会成立后分担了一部分责任。

需要指出的是，我国的股票市场还处在试点阶段，所以有很多不完善、值得改进的地方。

第三节 资金市场的利用

资金市场是由资金供应者和资金需求者通过金融机构联结而成的资金交易场所。从总体上看，个人是资金市场资金的主要供应者，而企业与政府则是资金的主要需求者。但实际情况并不完全如此。个人有时也进入资金市场寻求信贷资金，而企业也会将一部分暂时闲置的资金投放到资金市场之中，如购买各种股票和债券或以银行存款形式投资其多余资金，政府也将一部分财政资金投放到资金市场之中。

资金市场上的交易对象是以各种金融工具出现的。金融工具多种多样，按其性质分大致有两类，一类是信用和债务工具，如存款单、债券等。其特征是由此形成的是一种债权债务关系，资金出借者藉此取得对资金借入者还本付总的请求权。另一类是所有权凭证即股票。股票持有人即股东是以所有权请求者身份为特征的，他不能要求发行股票公司偿还本金，但有分享股息的权利和一定的管理权。

根据资金市场主体和金融工具的性质，我们可以将资金市场的利用从两个层次上加以揭示。首先是资金市场的主体，其次各主体如何利用各种金融工具在资金市场上进行适合自己需要的投资和筹资。也就是说资金市场的利用应当在“借入”与“贷出”两方面来说明，这是需要强调指出的。

一、政府对资金市场的利用

政府与资金市场的关系主要体现为政府对资金市场的管理。不过，随着政府在经济运行中职能的日益扩大，政府已成为资金市场上日渐重要的参与者。在很多情况下，政府实施宏观管理，即利用货币政策时本身就包含着对资金市场资金供求的调节。政府在资金市场上的借贷有着明显的特点。

（一）政府的借入。

政府的借入完全采用债券形式，即发行公债券和国库券。典型的公债券是1年期以上的各种政府债券，它主要用于弥补长期政府财政赤字。国库券期限都在一年以下，目的在于弥补政府季节性的收支不平衡或不对称而造成的差额。政府债券的信用程度极高，而且可以享受某些税收上的优惠，因而虽然其利率不高，但投资者甚众。

（二）政府的贷出。

广义上讲，政府财政支出都可以纳入政府贷出范畴。实际上对资金市场起重大作用的主要是传统社会主义经济体制下财政支出中的信贷部分。这一部分信贷资金是资金市场上颇为重要的资金供应。不论它采用无偿拨款还是采用有偿贷款的形式，它都对资金市场有巨大的影响。这部分信贷资金通过银行注入各经济部门。这是以资金市场的实际存在而言的。

二、企业对资金市场的利用

非金融企业是资金市场上最重要的最终资金使用者，企业无论是扩充经营规模、购置设备、设立新的子公司，还是补充暂时性的流动资金需要，都离不开资金市场。同时企业也会将其闲置资金和积累的折旧基金投放到资金市场获利，或者为了财务管理目的投资一些有价证券。

（一）企业筹资。

企业从创建到经营终止的整个过程都同资金市场息息相关。因为企业本身是从事生产经营活动的，不可能拥有足够的资金。企业在资金市场上筹措

资金的主要方式包括以下几种。

1. 发行股票，筹措股东资金。股份公司的创设必须以发行股票为前导。企业根据其生产经营规模通过发行股票向社会集资。无论企业的股票是否公开上市挂牌交易都构成了资金市场的资金需求。已有企业在必要时也会增发股票，以扩大其经营规模。

2. 发行债券，满足长期资本需要。对企业而言，发行股票虽不构成其负债，但也不能无节制地以股票筹资满足其资金需要。因为股票发行要经过有关机构的严格审查和管理，要考虑股市行情，要征得现有股东中大多数人的同意，既不能严重触犯他们的利益，还要符合一定的财务经济标准，因此企业要利用其他方式筹资取代股票发行。债券就是一个极好的替代方式。发行债券不会侵犯现有股东利益，方式也比较简单，还可以利用市场利率变化的有利时机。债券发行既可以用于资本设备的更新和增添，也可用于中短期的资金需要。

3. 银行信贷。银行信贷大部分用于企业的临时性资金周转。比方说，银行可以企业销售货物为标的物向银行发放流动资金贷款。银行还向企业提供一部分中长期信贷。企业以商业票据要求银行贴现实际上也是一种银行信贷。只要银行认为这些商业票据是合格的，对收款有把握，就会对企业的票据贴现。

（二）企业对资金市场的投资。

企业不但是资金市场最重要的资金需求者，也是极其活跃的投资人，而且投资范围似乎更为广泛。其中最主要的投资方式有：

1. 证券投资。证券投资包括股票和债券两种，投资的证券品种十分广泛。企业的股票投资就是收购其他公司甚至银行等金融机构的股票，其目的除了要取得较好的投资收益以使资金有效运用之外，还希望控制另外一些企业或部门，或进入其他领域从事经营活动。在当今的经济环境下，投资和生产经营的分散化是一种普遍的趋向。企业对证券的投资（包括政府债券和私营企业债券）较股票份额还要大一些。它的目的不外乎是希望取得较好的投资收益和分散资产。另一个重要的证券投资目的是将可转让的证券视为准现金或流动资产，因为它们可以随时在市场上售出，取得现金，弥补现金资产的不足。而证券投资比库存现金的收益要高。在证券价格波动不定时，买卖证券还具有取得资本收益的潜在好处。

2. 银行存款。银行存款是企业现金运用的一个重要途径。银行不但是企业资金收付乃至资金管理的重要机构，而且也是企业借贷信用资金的主要渠道。企业必须保持一定数额的银行存款才能更轻易地从银行那里获得信贷及其他金融服务。

3. 租赁与信托。这是近年来迅速发展起来的非银行金融机构，其市场已有了相当的规模。企业既可以通过租赁公司租赁多种生产设备和其他生产条件，通过信托公司取得信托服务，也可以将本企业闲置设备租赁或通过信托公司转让给其他企业使用。

三、金融机构对资金市场的利用

银行和其他非银行金融机构是资金市场资金交易的媒介，它们与资金市场的关系最为密切。一方面与非金融部门进行金融交易，另一方面金融机构内部也存在着数量可观的资金交易。资金市场的利用主要是指非金融部门而言，因而这里仅涉及金融机构的内部市场，即上一节中所谈到过的同业拆借

市场。在这一市场上，银行与银行之间，非银行金融机构之间以及银行与非银行金融机构之间进行着经常性的大量的资金拆借。拆借的方式单一，各金融机构互为债权和债务人。在西方国家，金融机构互持股份也是金融机构对资金市场利用方式之一，而且，金融机构本身也发行债券、股票等有价值证券向社会筹措资金。

四、个人对资金市场的利用

如前所述，个人或家庭部门是资金市场上最重要的资金供应者，同时家庭负债比率也在增加。但个人对资金市场的利用还是以投资为主体的。

（一）个人对资金市场的投资。

由于个人在社会资金运动中处于净投资者的地位，因此各种金融工具都纷纷看好这一市场，从而使个人投资方式显得十分多样化。主要方式包括以下几种：

1. 银行存款。银行存款是个人资金市场投资的主要方式之一。银行存款种类适应不同个人的偏好具有多种，如定期存款、活期存款等等。在我国，由于金融资产种类比较少，特别是因证券金融不发达，因而使银行存款成为我国居民最重要的资金投资方式。银行存款因收益稳定、信用高，而颇受人们的欢迎。

2. 债券投资。债券投资是个人资金投放的另一重要方式。我国目前个人可投资的债券有短期企业债券、国库券、政府公债券、金融债券、国家重点建设债券等。大额可转让定期存单也可列入债券之列。

3. 股票投资。个人投资股票有两种方式，一是直接进入股票市场购买并持有股票，另一种是通过投资基金或信托投资公司进行股票投资，即机构化投资。我国目前完全采用前一种方式。股票投资的风险和收益都比较高。

（二）个人在资金市场上的借贷。

在西方国家，政府为了刺激消费，鼓励银行向个人发放信贷。所以，以耐用消费品（不动产、汽车等）消费信贷为主的个人借款颇具规模。在我国，个人在金融市场上的借款还十分有限。

第十四章 国际债券

第一节 债券的发行与上市

国际债券的发行与流通，要经过初级市场与二级市场。它的发行与上市必须具备一定的条件，按照一定的方式进行。

一、国际债券的发行方式

国际债券的发行方式基本上可以划分为公募与私募两种。所谓公募是指承购公司将接受的新发行的债券向特定的投资者售出债券。私募是债券发行者经过承购公司只向有限的投资者销售债券。

由于公募债券面对广泛且分散的购买者，为保证购买者利益，美国、日本等国家均采用公开制度，即债券发行者必须向证券管理机关呈报有关资料，以便向广大购买者提供真实的、有关债券知识及其发行者的情报。私募的对象一般为有限的专业投资公司，如银行、信托公司、保险公司，以及各种基金会。这些投资公司均有专门的市场调查、企业资信评定部门及专家，有调查研究债券发行者及发行债券情况的能力，不需公开制度。

在欧洲债券市场上，公募与私募两种方式的区分并不明显，但在美国与日本的债券市场上这种区分却极其重要而又十分明确。在日本发行公募债券必须根据证券交易法提交有价证券呈报书。在美国必须按《1933年证券法案》的规定，向联邦证券委员会呈报申请书，经批准后方可在市场上发行与交易。债券发行后按统计年度提交有价证券报告书。这种制度称为公开制度。外国借款人未经公开的债券发行属于非法行为。公开制度的目的在于保护投资者的利益。

国际私募债券市场的投资者购买债券的目的一般都不是为转售牟利，而是为了投资。即使转卖，也有某种程度的限制。例如日本规定：（1）日元债券在发行两年内不得转卖；（2）如需转卖，也仅限于同行业的投资者；（3）转卖须事先取得发行者同意。

二、国际债券的资信评估

资信级别的评估是债券发行的一个重要条件。初次发行的债券都需要经过至少一家公认的资信评级机构评定其资信级别。资信等级高的债券对债券发行者、投资者以及承办者都十分有利。进行资信评级的目的在于保护投资者的利益，便于投资者衡量其投资的风险和估价其投资的收益，最终作出是否购买的决策。

很多国家对债券设有评级机构，如美国有五家主要的债券评估公司，即标准—普尔公司（Standard & Poor's）、莫迪公司（Moody）、弗彻公司（Fitch）、达富—费尔普斯公司（Duffand Phelps）、麦克阿瑟·克里斯蒂—麦菲公司（Mccarthy Crisanti & Maffei），其中以标准—普尔公司最为著名，其次为莫迪公司。各家评估机构对债券评级分类方法不尽相同，档次也有区别，但分级的基本原则大同小异，即按公司对其发行的债券的本金和利息支付能力以及风险程度来划分档次。

以标准—普尔公司为例，其信用级别划分的三个主要标准是：

（1）违约的可能性，即债务人根据负债条件按期还本付息的能力及愿望；

（2）负债条款的性质，包括举债合同中规定的是否优先、如何优先、债

权人收本得息等条款；

(3) 根据破产法及其他涉及债权人权利的法律破产、改组或进行其他安排时，如何保护债权人的利益以及届时债权人所处的地位。

根据以上三个标准，标准—普尔公司对发行的债券分为 10 个等级，即 AAA 级（最高级）、AA 级（高级）、A 级（中高级）、BBB 级（中级）、BB 级（较低级）、B 级（有投机性）、CCC 级（投机性较大）、CC 级（投机性很大）、C 级（可能违约）、D 级（违约）等 10 级。有价证券公开在证券交易所发行出售即上市。很多国家金融管理部门为保证本国的金融稳定，防止投资损失，只允许本国投资者购买能在本国证券交易所上市的外国债券。但只有资信级别较高的外国债券才能在证券交易所上市。我国银行就曾以 AAA 级资格被允许在日本发行日元债券。

债券评级的方法依不同机构而有所不同，并依债券种类及发债者性质而有所不同。以下将以莫迪公司和标准普尔公司这两家美国有代表性的评级机构对一般事业债（普通公司债）的评级方法为中心加以概括说明（图 14—1）。

债券评级过程从发行体或其代理人向评级机构提出“评级委托”时开始。进行“评级委托”时，发行体要制作评级审查所需的资料。发行体制作资料时，评级机构决定该项评级的负责小组。负责小组在发行体提出资料之前，利用评级机构积累的情况，事先进行有关情况的集中分析。

发行体提出资料后，负责小组用 1—2 周时间对其进行研究，将需要向发行体提出质询的事项列表，然后负责小组访问预定发债者，就必要事项进行面谈，经过最后分析，向评级委员会提交“评级方案”。评级委员会经过投票决定“级别”，并通知预定发债者，求得同意。预定发债者如果同意，则该“级别”则成为最终级别。如预定发债者不同意，可提出理由申请变更“级别”，但变更申请只限一次。评级机构要考虑预定发债者的“变更理由”，重新审查，再度表决。预定发债者如仍不同意第二次决定的“级别”，则需要变更筹集资金的方法或缩小投资计划。对于预定发债者已同意的“级别”，自发债起，到偿还完毕，评级机构要经常进行跟踪，在必要时可变更“级别”，并通知投资者。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0225.bmp}

三、国际债券的发行条件

国际债券的发行条件除了债券的资信级别以外，还包括诸如债券发行额、发行价格、票面利率、偿还年限、偿还方式等一系列内容。这些条件对于发行者的筹资成本、发行效果，对投资者的吸引力及其未来销路至关重要。

（一）债券发行额。

发行额是发行债券的总值，是一笔债券所筹集的资金数额。发行额应根据发行者的资金需要、发行市场的具体情况、发行者的信誉水平、债券的种类及承购人的销售能力等因素作出决定。发行额的大小与发行成本有一定的关系，从发行人的角度而言，筹得资金越多越有利。但有的债券市场明文规定一次发行的最高限度，具体发行额度由发行人与包销集团共同商定。

债券发行额必须适度，过少会影响发行者的资金利用及发行成本，过多则会恶化发行条件造成销售困难，也不利于以后继续筹资。

（二）发行价格。

债券的发行价格是以债券的售价与票面金额的百分比来表示的。假设面值为 500 美元的债券以 500 美元的价格出售，则发行价格为 100%。以 100

%的票面价格发行称为等价发行；以低于票面价格发行称为低价发行；以超过票面价格发行称超价发行。

（三）票面利率。

票面利率是票面金额与年利的比率，债券利率的高低随发行市场、发行时期，发行时的国际金融形势及发行者的信誉等不同情况而变化。债券票面利率的确定取决于当时的银行存款利率和资金市场的行情。如果债券持有者的实际收益率低于银行存款利率，或低于投放其他证券所获得的收益，则债券难于销售出去。

票面利率有两种：一种是固定利率，每半年或1年按发行时规定的利率支付利息；另一种是浮动利率，每半年付息一次，付息时以伦敦银行同业拆让利率为基准再加一定利差。所加的利差的多少取决于发行者的信誉和发行时的市场情况以及发行金额的大小。从国际债券市场的实际情况来看，固定利率债券远多于浮动利率债券。

固定利率债券常以不同于票面的价格发行，其目的在于平衡票面利率与债券的实际收益率之间的差距。例如，票面利率定得偏高，可相应提高发行价格；利率偏低时，则适当降低发行价格。但浮动利率债券通常采取的是等价发行。

（四）偿还年限。

根据发行者使用资金的实际需要，同时考虑所在市场的传统做法与法令规定，以及投资者的偏好与利率等因素，来确定债券的期限。偿还期限长，票面利息应相应提高。目前，国际债券的偿还年限一般为5—20年。

（五）偿还方式。

国际债券的偿还分期满偿还和期中偿还。期满偿还是在债券期满时一次全部偿还；期中偿还是在最后偿还期以前即予偿还，主要有以下几种方式：

（1）定期偿还。即在债券发行后的一定期限后，便可每过半年或1年偿还一次金额，直到期满时，还清全部金额。（2）选择偿还。即在债券发行后的一定期限之后，发行者可以任意偿还债务的一部或全部。（3）购回注销。即发行者从流通市场买回自己所发行的债券。

四、国际债券的上市交易及流通市场

新发行的债券经过在一级市场上发行，进入投资者手中。其中私募发行的债券不能上市交易，而公募债券则可进入二级市场进行交易。已发行的公募债券主要通过下述环节来实现。（1）证券交易所。交易所确定可在交易所上市的债券类别，对交易所成员进行管理。在交易所内从事债券交易的是交易商与经纪人。前者本身可以买卖债券，后者是代买卖。（2）证券公司或银行的柜台交易。证券公司或一般银行通过柜台的日常交易将已发行的债券向机构投资者及个人投资者推销。

债券的二级市场或流通市场对新发行债券的价格决定有一定影响，并且增强了债券的流动性和价值的安全性。因此，债券持有者在急需现金时极易在二级市场脱手售出，发行者在行情对己有利时也可在二级市场上将原债券购回，注销部分债务，这又进一步加强了债券的流动性。

五、西方国家债券发行的技巧与方式

选择一个有效的发行方式，掌握债券发行技巧，不仅能保证等到需要的资金，而且能够取得最低的发行成本。西方国家政府债券的发行利用本国的金融体系作中介进行，有的也利用分布全国各地的邮政系统。其主要的发行

方式有以下几种：

（一）短期内以固定的收益率发行债券。

为了确保政府债券在认购时期内市场出现不利变化时也能以确定的收益率将预期的发行额全部出售，许多国家的发行机构都预先与销售经纪人达成协议，由他们买下未能在市场上卖出的部分。

（二）以连续的方式发行。

政府在一个没限制的时间内连续发行一种新债券，销售时间长则数年，短可在几天之内。它的价格由政府与销售代理商定，并且可以随市场情况变化而做出调整。因此，政府部门在利率下降时可以获得成本较低的资金，在利率上升时，债券价格也能随时调整，以保证债券的竞争力。

（三）以拍卖方式发行。

采用拍卖方式，可以使政府债券的发行形成一个竞争的局面，以谋求一个更加优惠的发行价格。它可分为划一式与约定式两种。划一式的获得接受的投标者，都付出同一价格，这个价格也是政府接受的最低价格。约定式的获得接受的投标者需以其出标价格购买。

除以上三种方式外，还可由发行机构与个别投资者或少数机构投资者组成的小组直接商议债券的发行条款，达成协议后出售。政府也可以委托一个经纪人当代理作为与投资者谈判的中介。这种方式多适用于为进行特殊投资而特别安排的债务。

第二节 欧洲债券的发行及上场费用

欧洲债券诞生于 60 年代初的欧洲，之后，由于其本身具有的一系列优点，发展非常迅速，现在其市场规模已大大超过了外国债券。欧洲债券一般通过国际银行筹办发行，由国际辛迪加承保。承保辛迪加往往组织一个大的认购集团安排发行销售，债券上市后，这些集团成员先购进一大部分，然后再转入次级市场出售。

欧洲债券市场上的主要借款人是西方工业国家的工商企业、外国公司等。债券面值计价货币，以汇率、利率稳定的最为常用，主要以美元与德国马克计值。欧洲债券可以同时在美国以上的境外市场发行，而且主要是在债券票面货币发行以外的国家销售。欧洲债券的期限一般为 15 年，长的可达 30 年以上。同外国债券相比，欧洲债券市场容量大、灵活方便，发行费用及利息成本较低，流动性强而且安全，并且欧洲债券的发行不受任何国家金融法令的管辖，这些都为欧洲债券的发展提供了良好的条件。

一、欧洲债券的种类

欧洲债券的种类很多，各种债券所占的市场份额也经常变动。但其中的普通债券始终占大部分。以下对主要欧洲债券作一概述。

（一）普通债券。

这是一种传统的债券，有固定的利率和到期日。其主要优点是可以预先确定投资者的收益，它在市场利率稳定时较为流行。近年来西方利率的较大波动使得该类债券的发行额大大下降了。

（二）浮动利率债券。

这种债券的利率随市场利率的变化而调整。通常是按照短期存款利率的变化，每 6 个月调整一次，其利率比 LIBOR 略高。浮动利率债券在发展中国

生出几种变型债券，主要有以下几种：

1. 上限利率债券。LIBOR 下浮不受限制，如果上浮到债权人与债务人事先确定的水平时，这种债券自动转化为协定的固定利率债券，但此后不能再转换为浮动利率债券。

2. 下限利率债券。与上一种债券正好相反，LIBOR 上浮不受限制，下浮到一定水平自动转变为协定的固定利率债券。

3. 转息浮动利率债券。发行人按浮动利息债券发行，但要与投资人协定一个固定利率。如果此后市场利率低于协定利率时，应投资者要求，可将浮动利率债券转换为协定的固定利率债券。如果投资者预期市场利率将会反弹，也可不请求转换。这种债券与下限利率债券类似，但不同的是，它的投资者具有转换与否的选择权。

（三）可转股债券。

它实际上是一种有固定利率的息票。债券的购买者多了一种选择权，即可以按发行时规定的价格，把债券转换成等值的公司股票。

80 年代以来还兴起一种附增购债券证书的债券。投资者也拥有选择权，但不是购买股票，而是增购相同债券或其他债券。如该公司发行的债券价格上涨，投资者则按原定价格增购，否则放弃购买权。

（四）多种货币债券。

这种债券在还本付息时可以要求使用事先规定好的几种货币中的任意一种归还。这种债券可以使债券持有人防范汇率风险。即还款的货币一定要升值或贬值最小的。

以上介绍了欧洲债券的四种类型，随着欧洲债券市场的发展，其类型也变化多端，不时有新的做法出现，限于篇幅，这里不一一介绍了。

二、欧洲债券的发行与上市交易

发行欧洲债券首先要由几家大的国际性银行牵头组织一个国际辛迪加承保所有债券的主要部分，而承保辛迪加往往还组织一个更大的认购集团。在进入二级市场以前，欧洲债券的发行不公开进行而是在认购集团内部分配。

（一）欧洲债券的发行。

欧洲债券的发行在初级市场上进行，发行人获得资金时发行即结束。发行欧洲债券的实体必须具有一定的条件，比如，信用级别高，在欧洲市场上借过款，有良好的信贷记录等。

具备条件的发行人首先挑好牵头经理，就发行债券的各种条件初步协商。牵头经理对一次成功的欧洲债券发行起着关键作用。如果发行额较大，还需要共同经理。牵头经理与共同经理组成经理集团，他们均由发行人任命。发行人与牵头经理或经理集团就发行额、货币、利率、期限、债券价格、还本付息、发行费用等条件进行谈判，达成总包销合同。

牵头经理将起草和印刷的债券发行说明书寄送可能的认购者，同时用电传及时通告。债券发行说明书包括借款人的背景材料和债券发行条件。认购者同意包销一定份额后，经理集团便与认购者签订初步包销合同（实际是分包销），组成包销辛迪加。认购者与发行人无协定关系。

由于债券发行额较大，牵头经理或经理集团还邀请一些债券经营者推销债券，组成推销集团，经理集团与推销者就销售优惠条件、销售份额达成协议。推销者既不是辛迪加成员，与债券发行人也无协定关系。

债券发行说明书公布以后，投资者便于包销者或推销者接触，预购一定

份额债券。这时债券价格尚未正式决定。牵头经理或经理集团根据顶购情况，市场变化以及其他期限相同的同类债券价格，最后定下债券的发行价格。发行价格一旦确定，经理集团便向认购者、推销者、投资者发出电传通知。认购者同意后在包销辛迪加协定上最后签字，使之生效。接着，包销者和推销者向他们联系的投资人推销债券。

欧洲债券在初级市场上市产生市场价格。稳定市场价格是牵头经理的重要职责。牵头经理通过在市场买卖债券控制其价格的浮动。

包销者和推销者将债券出售给投资者之后（有时包销者自己购买一部分）就将款额由牵头经理汇集，付给债券发行人。推销债券者获得回扣。至此，发行过程结束，余下的事是由发行人代理人和投资者的代理人来处理支付、收款等管理问题。债券发行结束时要刊登一个“墓碑”广告，以告诸众人。

（二）欧洲债券的交易、流通。

欧洲债券发行之后，在二级市场上交易，初次投资者和继后投资者出卖债券给新的投资者。欧洲债券二级市场遍布全球。卢森堡证券交易所是欧洲债券挂牌的主要中心，但实际交易量并不大，因为欧洲债券交易的大部分是场外交易。挂牌可以扩大发行者在欧洲债券市场的知名度，并跟踪债券的价格变化。此外，一些国家规定，其居民只能购买公开挂牌的国际债券。挂牌便于投资者购买。

欧洲债券的交易量最大的中心是伦敦。这是因为伦敦当局干预很少，设施齐备、专业人员多、跨国银行和国际投资者集中所致。欧洲债券的经纪商与经纪商行在交易中起着重要作用。他们用自己的资金（主要为借入资金）进行债券交易，从买入与卖出价格中牟利。债券经纪商行一般为跨国银行、投资银行、证券公司及专门从事证券交易的分公司和子公司。其他机构投资者及个人也积极参与交易。欧洲债券二级市场的存在可以吸引更多的投资者参加，可以开发更多的资金。二级市场为借贷双方提供了极大灵活性。借款人可以通过回购或发行新债券回收旧债券的方式提前或推后还债。另外投资者随时可以出售债券，使长期资产增加流动性，可以灵活调整资产结构。

（三）欧洲债券发行的有关机构。

1. 国际债券经纪商协会。简称 AIBD，成立于 1968 年，其目的是增加各国债券经纪商的联系，并制定若干准则。80 年代初其成员约 550 家，其中最大 10 家债券经纪商行可以通过大量抛出或买进债券来控制市场，从中牟利。

2. 欧洲债券清算中心。简称 Cedel。1970 年由大约 40 家欧洲金融机构联合成立。它可以充分利用卢森堡的自由税法，富有效率的银行机制以及为投资者保密、保护投资者的法令。它是一个独立的经济实体，提供下列服务：保存债券、初级市场和次级市场的国际债券交易的管理和结算。目前已接受 19000 多种债券。

三、欧洲债券的上场费用

（一）手续费。

1. 经理手续费。这是经理进行发行准备、组织联合包销团的报酬。通常是发行额的 0.375%。

2. 包销手续费。这是包销人包销责任的报酬。通常是发行额的 0.25—0.5%。

3. 推销手续费。这是推销团的报酬。推销团成员按其推销额获得相应的

手续费。通常是发行额的 1.25—1.5%。

在市场上，手续费因发行者的信誉，以及债券期限长短的不同而异。如债券期限长，则推销风险大，手续费也就高。

（二）发行费用。

发行费用主要有以下几个方面：（1）律师（发行者与经理团双方的律师）和会计师费；（2）计划书、债券等的印刷费用；（3）广告费用；（4）交易所交易费用；（5）经理团事务费用，含各类杂费。

（三）从发行后到偿还为止的各种费用。

从发行后到偿还为止的各种费用主要包括：（1）债券的利息支付；（2）受托人费用；（3）利息支付、本金偿还的手续费，即代替发行者办理支付利息、偿还本金事务者的报酬；（4）银行担保费、转换手续费。

第三节 日元债券

日元债券是指外国政府或机构在日本东京资本市场发行的以日元为债券面额货币的债券。日本的国际收支经常项目长时期地保持顺差使日本有充足的外汇资金可以向外输出，日元债券利率一直保持在 6—9% 的低利范围，发行日元债券是一种较为理想的筹资办法。

一、日元债券的发行

日元债券的发行，筹款者首先必须寻找一个发行总代理人，尤其是外国发行人在东京资本市场上发行日元债券，更需要寻找在该市场上较有经验的银行或证券公司作为债券发行的总代理人，即主受托人。日本规定，外国政府或机构在东京资本市场上发行债券，其主受托人必须是日本本国银行或金融机构。

日元债券的主受托人的职能主要包括代发行人向日本大藏省申请发行及办理官方机构的各种手续，拟定债券发行所需要的各类文件，组织认购团，寻找投资者，帮助发行人制定计划，谈判债券的发行价格，向公众介绍债券的内容，以及与投资者签定偿还本金利息的协议等等。它在债券发行的整个过程中起着非常重要的作用。

准备工作办妥之后，债券便正式发行。它一般通过在资本市场挂牌出售，但要受到日本外汇管理条例的约束，也需向有关部门办理申报手续。

在东京资本市场上发行的日元债券发行人要通过日本债券调研机构的信用评级。该机构以 9 个信用级别（AAA 级、AA 级、A 级、BBB 级、BB 级、B 级、CCC 级、CC 级、C 级）来评定发行人的信用情况，信用不佳者不允许发行。1984 年以来，为了使其资本市场实现国际化、自由化，日本当局对债券发行规划作了大幅度修正。主要有放宽许可标准、扩大发行额等内容。日本债券的发行对象可以是社会上任何阶层人士，但大多数认购者是远期投资者。日元债券的发行价格根据市场汇率和利率情况而定，还要考虑发行人的信誉问题。

二、债券的登记

日元债券业务中有登记债券这一内容，专为债券持有人登记债券，使债券持有人不需长期保持现票，以避免遗失的风险。已登记的债券如再转让或出售，可直接在登记代理的档案上反映出来。一旦主受托人达成发行债券协议，就得筹备设立登记代理。主受托人设立登记代理之后，须经日本大藏省

和公证处同意才能成为合法的登记代理。登记代理根据债券持有人的要求登记债券。债券登记之后，债券的所有权只能通过出售转让才能转移。

三、日元债券的偿还

同其他债券一样，日元债券是一种有债权、债务关系的证券。其发行人负有偿还本金、支付利息的责任，债务到期必须无条件地还本付息。虽然债券出售价格与票面金额有差距，但偿还时必须按债券实际面额数偿还，并以票面金额计算应支付的利息。

日元债券的利息通常实行分期支付，半年支付一次。在出售债券的同时，附上各期利息支付的息票，债券持有人到期时凭息票收取利息。如债券再出售，也同时将剩下的息票转让给购买者。

第十五章 股票

第一节 股票的发行及运作

股票是由股份公司发行的产权凭证。介绍股票的发行，必须首先熟悉股份公司。

根据公司承担债务责任形式的不同，世界各国一般把公司分为五种，即无限责任公司、有限责任公司、两合公司、股份有限公司、股份两合公司。股东是股份公司的主体，股东的股本和股份公司的内部积累及外部负债融合在一起，共同构成股份公司的资本。股东和资本是股份公司正常运转必备的主客观条件。股份公司的内部结构，主要是股东大会和董事会，此外还有专门从事监察工作的监事会。

一、股票的发行

股票发行是股份公司为了募集股本而出售或分配自己股份的行为。在大多数情况下，股份公司发行股票是为了筹措资金，但有时候也是出于其他目的。

（一）发行股票的目的。

为筹措资金而发行股票有两种情况。

1. 公司成立时发行股票以获得公司的初始资本。为了某项建设事业或举办某项工程而创建新的股份公司，就必须发行新的股票。股票发行人拟定公司章程，经律师和会计师审查，在报纸上公布，同时报经主管机关审查，审查合格准予注册登记，领取登记证书。在法律上取得法人资格后，才能向社会发行股票。发起人有义务认购第一次发行的全部或部分（通常不得少于 1/4）股票。发起人购买全部股票称为发行设立（亦称认股设立）；只购买部分股票，称为招股设立（亦称募集设立）。首次发行的股票一般是普通股。

2. 公司成立后为增资而发行股票。已成立的股份公司为筹措资金而发行股票，就是增资。筹措资金的主要目的有：（1）购买设备扩大公司规模。在日本 60—70% 的新股发行是为了筹措设备资金。（2）筹措周转资金。在扩充设备或金融形势坚挺时，这种增资就增加。（3）归还银行借款。以保证公司资本与负债的适当比例。

出于其他目的发行股票。主要有：与经营权有关的增资；为了股东的直接利益而增资；出于其他间接需要而发行新股票；为收购其他公司而发行新股票。

（二）股票发行的形式。

股票的发行，按照认购者认购股票时是否交纳股金款，可以分为有偿增资、无偿增资、有偿无偿混合增资三种形态。

1. 有偿增资。它是已建立的公司募集新股时，要求投资者按股票面额或市场价格缴纳现金或实物购买股票的一种增资方式。有偿增资是最一般的增资方式，具体又分为：股东配股、第三者配股和公募发行。

（1）股东配股。亦称股东分摊，公司向原股东分配新股购买权，准其优先认购增资。如按旧股一股摊配新股若干，或按旧股若干摊配新股一股，以保护原股东的权益，按比例保持其对公司的控制权。采用股东配股的方式只是给股东认购新股的优先权，股东并没有认购的义务。

（2）第三者配股。亦称第三者分摊、关系户分摊，是公司向特定人员或

第三者分摊新股认购权的增资方式。其中特定人含董事、职员、贸易伙伴，以及与公司业务有关的第三者，如公司顾客，往来银行等。认购者可在特定时间内，按规定价格优先购买一定数额的股票。采用这种方式，一般是谋求在股东以外筹措资金。通常有两种情况，一种按股东配股的方式出售，前来购买的股东较少，按照公募方式又会遇到销售困难，因此采用此法；一种是公司按酬劳股名义配与公司员工，以表示对本公司员工的关怀。

(3) 公募发行。亦称公开发售，是向非特定的公众投资者推销股票的集资方式。公募发行方式能扩大资金筹集量，增强股票的流通性，同时以公众投资者为推销对象，能使股票的持有人众多而且分散，不致于集中在少数大户手中，有利于提高公司的社会性。公募发行包括直接发行和间接发行两种方式。直接发行是工商企业自己募集投资者，这种发行的好处是可以节省向发行公司代理机构缴纳手续费，减少发行成本。其不利之处在于：一旦认购申请额低于发行额，就会使发行归于失败。间接发行是由发行公司委托证券公司募集投资者的方式，又称委托募集。在美国，90%以上的新发行股票是通过这种方式发行的。间接发行又包括助销、包销、代销三种形式。

2. 无偿增资。它是指公司股本的增加不是靠外界募集，而是靠减少本公司的公积金的积累或盈余结存，按比例将新股无偿交给原股东，以调整本公司的资本结构，增强公司信誉，提高股东信心。无偿增资的情况有三种：(1) 法定公积金转作资本配股。公司将法定的公积金转入资本，发行相应数额新股，分配给原股东的增资方法。(2) 股票派息分红，或称股票分红。公司将本应分摊给原股东的股息红利转入资本，通过发行相应数额的新股票的方法对股东进行分配。(3) 股份分割。亦称股票分割或股份拆细，是指股份公司在资本总额不变的情况下，对大面额股票实行细分，以增加股份份数。

3. 有偿无偿混合增资。亦称搭配增资，在这种方式下，股份公司向原股东配与新股时，股东只需缴纳部分现金或实物，即可取得该公司一定数额股票，其未缴纳部分由公司公积金抵充。

(三) 股票发行的价格。

股票发行价格是指新股票发售时的实际价格，是决定股票能否销售出去的重要因素。股票发行价格有以下几种：

1. 时价发行。时价发行是以流通市场上的股票时价为基准来确定股票发行价格。所谓时价，就是以每天变动的股票价格为基准，例如以特定某一天或过去一个月的平均股票价格为基准，以比发行时点的股票价格更低的价格发行。按时价发行股票一般适用于股票在市场上公募发行的场合或向与公司有密切业务往来关系的金融机构及其他公司等第三者分配股票的场合。当发行价格高于票面额时，形成溢价发行，即能以相对少的股份筹到相对多的资本。溢价全部或部分金额要转入公司的法定资本准备金，待以后公司经营良好时将其转入股本帐户。这时，得到的溢价收入，就是公司的创业利润。按时价发行，乍看起来，似乎对投资者不利，其实不然。因为股票市场行情变化无常，若该股票价格上涨，投资者迅速卖出该股票，收回的现款也许远大于购买该股票时的现金。另外，投资者还有可能通过公司今后无偿增资形式获得收益。因此，股票的票面价格对投资者来讲并不是一件至关重要的事。目前欧美一些国家的企业采用时价发行的很多。

时价发行的价格虽然是以股票流通市场的市价为基础，但在具体决定股票发行价格时还需注意以下几个问题：(1) 股票发行价格不能订得太高，要

能保证发行的股票全部卖出去。(2) 股票发行价格又不能订得太低,以防造成对原有股票价格的冲击,这不仅有损于股东利益,对发行公司也不利。(3) 订价时应将从股票价格决定到认购人认购期间的股票行市变动情况考虑进去,否则,如果股票时价跌到发行价格以下,就不会有人购买。因此,股票时价发行价格一般低于股票流通价格的 5—10%。

2. 按票面额发行。这种方式是以票面金额为发行价格发行股票,一般适用于股东配股方式。

3. 按中间价格发行。这是指新股票的发行价格取其面额与市场价格的中间值。这种发行方法在欧洲较为通行,在日本主要用于股东分摊方式,它不改变原来的股东构成,但采用这种方法要经股东大会通过。

4. 折价发行。即按票面额打个折扣发行。一般国家的公司法规定不得低于票面额发行,美国有很多州都规定其为非法,英国的公司法也原则上规定除特殊情况下,不得折价发行。若允许采用此法,折扣大小可由发行公司与经销商共同议定。

(四) 股票发行的程序。

股票的发行具有严格的法定程序,任何未经法定程序发行的股票都不发生法律效力。在不同的国家,不同的证券市场上,不同的发行方式,其发行程序也不尽相同,但大体来说有以下步骤:

1. 发行公司董事会决定发行股票。众所周知,决定股票的发行是股东大会的权利之一。但是随着公司规模增大和股东人数的增加,召开股东大会需要较长的准备时间。如仍由股东大会决定股票的发行事宜,就会丧失股票发行的灵活性。为此,美国、英国、日本等国先后采取了所谓“授权资本制度”,即在公司成立章程中记载的公司预定发行股票总数(授权股数)的范围内,股东大会给予董事会以独立发行股票的权利。公司成立时,应发行授权股数的 1/4 以上的股票,剩余部分在公司成立后由董事会作出决议可随时发行。如授权资本全部发行后,仍需要增加资本时,就要召开股东大会,变更章程,增加授权股数。

2. 发行公司董事、监事申请公开发行新股。董事、监事向政府主管机关及证券管理机关申请进行公开发行新股的审核,经核准后才能公开发行新股。如果股票采取不公开发行方式,则无需此手续。其申请审核的主要内容有:公司名称;章程所载股份总额;已经发行的数额及金额;发行新股的总额,每股金额及其他条件;最近 3 年的营业计划书、资产负债表、财产目录、损益表、盈余分派或亏损弥补的议案等各项表册;开业不足 3 年者,所有开业年度的这些表册;申请日期已逾年度 6 个月者,应另送上半年的资产负债表;发行特别股者,其种类、总额及每股额;代收股款的银行或其他机构的名称和地址;有关包销或代销机构名称及约定事项;关于发行新股的董事会议事录等等。

3. 董事会备置认股书。对于公开发行的股票,在政府主管机关及证券管理机关核准后的一定期限内,发起人备置认股书;对于不公开发行的股票,在董事会作出发行新股的决议成立后,备置认股书,以供认股人认股之用。

4. 董事会通知原有股东行使优先认股权。在商洽由特定人认购股份一定期限之前,董事会公告通知原有股东并专函通知原有记名股股东,按照原有股初始比例优先分认,并声明逾期不认购者将丧失其权利。在公开发行时,该通知应在向社会公众公告招股一定期限之前进行。

5. 原有股东认领股份。原有股东应在通知所规定的期限内认领股份。认股时应在认股书上填写所认股份的数量、金额及认股人的住址，并签名盖章。对于不公开发行的股票，股东可以以公司事业所需要的财产出资，公开发行时则不行。股东若以财产出资，就应在认股书上加载财产的种类、数量、价格或估价的标准以及公司核给的股数。认股人填写此项记载后，有照所填认股书缴纳股款的义务。如果原有股东持有股份按比例有不足一股者，可以合并共同认购或归并一人认购。

6. 发行公司委托投资银行公募。公开发行的股票，通常由发行公司委托投资银行公募。投资银行在对发行公司进行一番调查分析后，即与公司签约代销、助销或包销。

7. 应募人（投资者）认领股份。发行公司或代理机构一般运用广告等方法招股，应募人认领股份时应填写认股书，这与原有股东认领股份相同。

8. 认股人（原有股东与应募人）缴纳股款。认股人向认股书所指定的代收股款的银行或其他机构一次交足股款。如股份超过票面金额发行时，应按发行价格缴纳。代收机构收款后，即向缴纳人交付经由发行公司签名盖章的股款缴纳凭证。

9. 董事、监事申请发行新股的变更登记。在发行新股结束后一定期限内，董事、监事应向政府主管机关申请进行发行新股的变更登记。

10. 发行新股票并送达股东手中。发行公司在收到核准变更登记执照的一定期限内，对认股人凭股款缴纳凭证交付股票，并应于交付前公告。公司的股票，应由3名以上董事签名盖章，并经证券管理机关签证后才能发行。

二、股票的运作

在股票发行的实际运作上，必须考虑股票的种类和支付股息的不同方式。

（一）股票的种类。

1. 普通股。普通股是企业股份中最常见的一种，代表投资人在企业中的财产或所有权。它的主要优点是：企业没有清偿普通股的义务以及支付普通股息的法定义务；企业可利用普通股的买进或卖出来临时改变资本结构；通过普通股这种主权资本筹资，可以使公司免受债务人及优先股东对经营者施加某些压力和限制；普通股构成支付公司债务的基础，能有效地增加企业借款能力和贷款信用。普通股的主要缺点是：筹措费用较多；资本的成本率高；普通股的增加发行，往往会使企业原有股东的参与权掺水。

2. 优先股。优先股是一种性质复杂的有价证券，同时具有主权资本与债务资本的若干特征。它可分为累积优先股和非累积优先股、参加和非参加优先股等。优先股的主要优点是：股息率固定，能利用财务杠杆利益；没有一种届满日期，使公司获得一批长期、稳定的资金来源；优先股股东一般不享有投票权；股息是累积的；优先股转换成普通股或债券，可以免税。它的缺点是，优先股的清偿权优先于普通股；优先股股息必须从税后净收益中支付；公司章程中的一系列规定使优先股实质上有了届满日期。

总之，企业在进行股票筹资时，应充分考虑投资者对不同类型股票的偏好和吸引力。投资者之所以投资股票，主要基于收益大小和收益是否有保证。因此，若在货币价值稳定、经济发展健康时期，普通股的吸引力大；在经济剧烈波动或经济衰退时，发行股息固定，优先派息的优先股票，则更受投资者欢迎。

（二）支付股息的方式。

常见的股息支付方式主要有以下几种：

1. 固定股息支付方式。即不论经济状况怎样或公司经营好坏，每年支付的股息额不变。固定股息相当于一种公司对股东的应付债务，使公司财务风险加大，一般只适用于优先股。成熟、盈利的公司一般都不采用它。它只对处于成长期、信誉一般的公司较适宜。

2. 股息支付率固定的股息支付方式。指每年每股股息占每股利润的份额不变，而每股股息随每股利润（EPS）增减而变动。运用这种股息支付方式有利于各个不同发行企业间的股息比较。

3. 固定股息加额外股息的支付方式。指当公司经营状况非常好的条件下，则可在固定股息以外，加付额外股息给股东的一种方式。一个连年采用这种支付方式的公司，将冒着使股东们认为额外部分成为每年固定股息组成部分的风险。

4. 稳定微升或梯级股息支付方式。这种方式是股息额逐渐低速上升，而不考虑利润的增减。

5. 剩余股息支付方式。它是指如果公司有盈余，优先考虑投资需要，所剩的部分发放股息。

不同的股息支付方式，会对股票发行产生影响。因此发行者应对以上各种因素以及经济形势、法律限制等要素进行分析判断后，再做出股票发行的决策。

第二节 股票交易及经营策略

一、股票交易的基本程序

（一）股票交易的基本程序。

从投资者购买股票的角度出发，交易的程序如下：

（1）联系股票经纪商；（2）开设帐户；（3）发出委托指令；（4）股票经纪商填写委托书；（5）股票经纪商通知其代表人或代理人；（6）代表人或代理人到柜台了解行情；（7）代表人或代理人出价和再出价；（8）股票成交并填写成交单；（9）清算公司核对成交单；（10）清算公司计算应交割股票与价款净额；（11）清算公司确定股票经纪商应收或应支净额；（12）股票经纪商交割；（13）股票经纪商给客户送达确认书；（14）卖方客户送达过户通知书与股票，买方客户送达印章卡；（15）过户机构注销旧股票换发新股票；（16）签证机构签证认可；（17）过户机构将新股票送传买方客户（新股东）。

（二）股票交易的关键环节。

1. 股票的上市。任何公司想要将其股票在证券交易所内进行交易，必须首先向交易所申请其股票上市，也就是说，申请将其股票在交易所内挂牌，允许交易各方进行公开买卖。各国证券交易所对股票的上市都规定了详尽的条件。

2. 联系股票经纪商。购买股票的第一步，就是寻找一家信誉好，并能提供良好服务的经纪商。投资者根据自己的需要在决定了所需的证券商种类后，就要根据一定的标准选择一个具体的证券经纪人，选择的标准，首先是证券公司的声誉，这可从公司的规模、证券业界对它的评价以及它是否是交

易所的会员公司两方面来看；其次，是具体掌管投资者帐户的股票经纪人的声誉和专长。

3. 投资者买卖股票必须在证券公司开立委托买卖帐户。客户申请开户时，一般应出具下列文书：开设帐户申请书、资讯卡、签名卡、银行的推荐信、介绍人的推荐信、证券商所要求的其他文书。这些文件可以使证券公司更好地了解客户。投资者开户，有以下几种类型可供选择：

(1) 现金帐户。即客户委托买卖有价证券采取现金交易方式所使用的帐户。

(2) 保证金帐户。这是客户采取信用交易方式所使用的帐户。

(3) 联合帐户。这是两个或两个以上的人（如夫妻、合伙人）共同开设的帐户。

(4) 授权帐户。在这一帐户下，客户给证券商特别授权，允许其事先不与客户协商即可进行证券交易。

(5) 信托帐户。某些人在未到法定年龄前就拥有了相当数量的证券，可以开设信托帐户，父母以监护人帐户的名义持有这些证券。

4. 委托买卖。客户将其购买或出售股票的要求告诉证券公司，如果该公司股票在交易所上市，证券公司就指示其经纪人迅速前往交易。如果该公司的股票尚未上市，而证券公司又没有存货，它就可以通过电脑自动报价系统，了解场外交易市场上该股票的情况，从而自身完成交易。委托的方式主要有当面委托、电话委托、电报或信件委托等。委托的类型主要有以下三种：

(1) 市价委托。即投资人委托证券商按交易市场的市价买进或卖出股票，投资人并不规定买入或卖出的价格。这是股票委托买卖的基本方式之一，也是最普通、最容易执行的一种。

(2) 限制条件委托。包括限价和限时两方面。所谓限价委托是客户委托经纪人按其限定的价格或范围买卖股票。而限时委托，则可分为当日委托、当周委托、当月委托和撤销前有效委托四种。以当日委托为例，是指证券买卖的委托，限当日有效，隔日就失效。

(3) 特殊形式的委托。较为常见的有停止损失委托、停上损失及限价委托和授权委托。

5. 成交。证券公司在接受客户委托，填写委托书后，利用终端机或专线电话将委托买卖内容迅速通知其在交易所的代表人或代理人执行。代理人通过双边拍卖的方式来成交。拍卖方式有：口头竞价、书面竞价、电脑竞价。

6. 清算交割。股票的清算交割，是股票买卖双方，在证券交易所买卖股票成交后，通过证券交易所将证券商之间买入、卖出股票的数量和价款分别予以轧抵，其应收、应付股票和应付差额在事先约定的时间内进行收付了结的行为。

7. 支付佣金。股票交易完成后，客户按规定向经纪人支付代理买卖股票的手续费。在欧美国家，机构投资者支付的佣金约占其总投资额的 1% 以下，一般投资者的支付比例为 2%。

8. 过户。股票过户，是指客户买入股票后，办理变更股东名称的手续。在证券市场流通的股票，多为记名式股票。是否享有对公司股东的权利，以发行公司股东名簿上的记载为准。因此，必须由卖出青签名出让后，买进者才能持有，并且必须到发行公司办理过户，才能成为公司的股东。这一点与债券不同，债券一般不记名，无须过户。

二、股票交易的方式

根据股票市场的发展过程，其交易方式可以分为现货交易、期货交易、信用交易、期权交易、股票指数期货交易、店头交易等。在此，主要以股票交易过程中的运用程度及其难易程度，对期货交易、保证金信用交易、期权交易、股票指数期货交易作简要介绍与分析。

（一）期货交易方式。

期货交易是指交易双方成交后，交割和清算要按契约中规定的价格在远期进行。由于买卖双方在此之前都有可能存在相反交易的合约，因而实际交割只对买进和卖出的差价或卖出与买进的差价进行交割清算。

股票交易中的期货交易概念，出自商品交易过程。商品生产者为了避免供求矛盾所带来的价差影响，使用了商品期货交易方式。股票交易中的期货交易，道理大致相同。所不同的是，股票期货交易不但要受到供求关系变化的影响，而且也受中央银行利率水准变动的的影响。

多头和空头是期货交易中最常用的两种交易方法。所谓多头交易是指交易者先买后卖，企盼在未来某期限内价格上涨，并从中获利的行为；所谓空头交易是指交易者先卖后买企盼在未来某期限内价格下跌，从中赚取价差的交易行为。

参与期货交易的人主要分为套期保值者和投机者。前者在买进或卖出证券的同时，在期货市场卖出或买进同等数量的期货合约；后者则利用期货市场牟取暴利，因而愿意承担价格变动的风险。

期货交易采取公开拍卖的方式进行，其交易程序一般为：公开竞价、确定交易价格，签订交易合约，缴纳保证金。

（二）保证金信用交易方式。

保证金信用交易是指顾客买卖股票等有偿证券时向经纪人交付一定数量的现款或证券（保证金），而差额由经纪人或银行贷款（信用）提供的交易。按市场的交易情况划分，它包括现金保证金、权益保证金和法定保证金。

影响保证金的因素很多，这是因为在交易过程中由于各种有偿证券的性质不同、面额不等、各个时期的供给与需求、中央银行的货币政策变动等因素的差异，所以交易客户在交纳保证金时也要随着各种因素的变动而变动。

保证金买进交易，是指客户对股价看涨，因而在缴纳部分保证金后，委托经纪人垫付余款，买进其所指定的证券。而以保证金信用方购买股票，需要在经纪人处开立保证金帐户。另外，经纪人向委托人收取垫款部分的利息和佣金。采用这种形式买进交易，在一定程度上和一定时期内可以利用手中有限的现金头寸，买进较多的股票份额，一旦行情看好，即可以少量的现金支付赚得比其他交易方式更多的利益。

保证金卖空交易是指顾客向经纪人借取一定数量的股票卖出，然后再买回该股票还债。顾客向经纪人借取股票时，也需向经纪人交付一定数额的保证金。

（三）期权交易方式。

期权交易又称选择权交易，实际上它是一种权力的买卖行为。购买这种权力，可使买主在一定时期内的任何时候，以事先确定好的价格（协定价格），向期权的卖方购买或出售一定数量的股票，而不论在此期间股票的价格如何变动。期权一般分为看涨期权与看跌期权两种。

所谓看涨期权，是指在指定的时间内，按某一协定价格买进一定数量证

券的权利，所以又称之为买方期权。如果人们认为在未来某一时期内股票价格将上涨，就乐于从事看涨期权的交易活动。看跌期权是指期权购买人在指定的时间内，按照协定价格出售一定数量的股票，又称卖方期权。当股票价格趋于下跌时，人们都乐于购买看跌期权。期权交易的优势在于：（1）投资少，收益大。只要对市场行情判断准确，只需交付规定的期权费用，即可获得丰厚的利得收入。（2）风险损失度小。在期权交易中，即使投资发生判断失误，其损失也限于期权费用。（3）交易时间的限制，防止了股票交易的风险度长此存在的 possibility。

（四）股票指数期货交易方式。

股票指数期货交易的产生源于股票市场的剧烈波动，它是利用股票价格平均数的变动情况，避免股票价格变动的风险，获取利得收入。其具体做法是：由于股票价格指数的变动只是代表价格总水平的变动，并不是说每一种股票的价格都变动，在指数期货交易中，买进和卖出的都是股票期货合同。这种合同订立以后，要在规定期限内的某一天履行交易双方约定的事项，双方只就买卖之间的差额进行现金交割。

三、股票交易的经营策略

股票投资者进行股票交易，对于买卖时机的把握是极为重要的。投资者总是希望在股票价格较低时买进，在股票价格较高时卖出。因而“低进高出”或“高出低进”构成了股票交易经营策略的核心内容。以下围绕股票买卖时机的分析具体阐述其经营策略。

（一）确定买卖时机的因素。

1. 证券的获利率。它是指证券投资人投入资金额所获得收益的百分比。计算公式如下：

$$\text{获利率} = \frac{\text{每股年股息}}{\text{目前每股市价}} \times 100\%$$

在一般情况下，在股票价格上升时，获利率是偏低的，而在价格下跌时，获利率偏高。

2. 本益比。它是指股票价格与收益之比。其计算公式如下：

$$\text{本益比} = \frac{\text{目前每股市场价格}}{\text{每股税后收益}}$$

在应用本益比计算时应该注意与当前的利率水平相比较，然后才能确定是否有利于投资。

3. 本利比。它是当期的每股股利除目前每股的市场价格而得的倍数。其计算公式如下：

$$\text{本利比} = \frac{\text{目前每股市场价格}}{\text{当期每股股利}}$$

（二）股票买卖时机的理论分析。

与经济周期性变动相适应，并受其他多种因素的影响，股票的市场价格变化常有循环现象，即呆滞期、回升期、活跃期、回落期。

1. 回升期的对策。在回升期，大多数股票价格开始上升，整个证券市场的指数升幅极大，这时，可以适当购买风险较大的股票。风险股票由于在呆滞期受到的打击最重，其价格常常降到极低的水平。此时该股票的价格会回复到较为正常的水平。回升期是在呆滞期之后，此时每一种股票的价格都偏

低，比较其历史记录的本益比，大多数股票却在低本益上。而高风险股票可能最为偏低，它将在回升期开始后有所上升趋势。

2. 活跃期的对策。在活跃时期，大多数投资人了解了价格的上升趋势，并看到经济的未来美景。众多投资人的购买兴趣，促使价格不断上升。此时的高风险股票已接近到其公平的水准，从现在开始，他们已不再是便宜货，应该停止购买。其他的偏低股票价格也会上升，但他们上升的顺序有先有后，上升的幅度亦高低不同，难以判断和把握。

3. 回落期的对策。在股票价格的回落期开始时，许多股票价格达到其最高峰，并开始下降，此时，投资者可分批卖出高风险股票，收回资金，买进优良股票，即价格能够维持的股票，或者把收回的资金转为现款存储。

4. 呆滞期对策。此时，大部分股票价格开始下降，是投资者撤离市场的时候了。投资者手中持有的股票，大部分都应抛出，最理想的是不要持有任何股票。可将收回资金转向国库券、商业票据等价格波动很小的证券或投资对象，以增强安全性，减少损失。

5. 对策总结。投资人根据价格的周期性变动采取相应的对策，最重要的是确定处于哪一个阶段，而这往往是十分困难的。但有一点应该注意，即股票价格行市的变动往往先于经济的周期性变动之前发生。投资者可以以此预知行市变动的主要趋势，为把握股票买进卖出时机服务。

(三) 股票买卖时机的图形分析。

应用图形分析的前提是股价是由市场供需双方相互影响而决定的。图形分析主要是利用过去的成交价及交易数量找出股市的行为形态，并以这些形态说明历史，预测未来，帮助买卖时机的确定。

1. M头和W底图形。

(1) M头和W底的标准图形(见图15—1)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0251_1.bmp}

(2) M头和W底的反转形态(见图15—2)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0251_2.bmp}

(3) 形成原因及市场对策。一个M头曲线的形成，常常是因为在股价上升的第一个高峰时，由于抛售造成价格下降。但由于短期投资者及对前景看好者再度进入市场购买，需求量增加，价格回升至第二高峰。W底的形成原因则与此相反。当出M头高峰时，在其附近股票交易量增加。再增加是不均衡的，因此引起M头和W底图形变形。

M头和W底曲线出现后，寻求保值的投资者，会在图形形成后才采取行动。而投机者往往在图形形成之前就加以预测，以求低价买进，高价卖出。

2. 潜伏图形和碟形。

(1) 潜伏图形和碟形图(见图15—3)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0252_1.bmp}

(2) 碟形图的变形(见图15—4)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0252_2.bmp}

(3) 形成原因及市场对策。潜伏形图形的出现，往往是股票市场上供需基本平衡，股票交易量很少。就远景而言，并没有看涨或看跌的情况，而突破的原因，往往是由于某些重大事件的影响，造成股票需求的突然增加或减少。投资者可通过对潜伏图形的分析，预测股价变动趋势，决定投资决策。

3. V形图(见图15—5)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0252_3.bmp}

V 型图的形成常常是市场心理的反映，它是由于一些突然因素所致，这些突然因素常常是投资人所不能预见的。通常一个政治或经济上的突发事件，就会引起 V 形图的反转变化。有时也是由于大量卖出后，需求开始增加，股价因此开始反弹上升。

4. 三峰形状图。

(1) 标准图形 (见图 15—6)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0253_1.bmp}

(2) 三峰图之变形 (见图 15—7)。

{ewc MVIMAGE,MVIMAGE, !06300380_0253_2.bmp}

(3) 形成原因。在图 15—6 中，在 时的投资是涨势中或以前持有股票者；在 时将股票卖出获得利润； 时是错过涨势的人，想利用技术性下降买进股票，造成 的高峰； 是错过第二次高峰的投资者想利用最后一次下降购入股票，因而股票再次升高至 ； 时由于部分投资者盲目跟进，在股价下降中遭受损失。

总之，图形分析显示了证券在目前市场上证券价格的上升、下降或平衡趋势，并提供趋势转折前的有关信号和证券供求水平，从而为投资者选择正确的买卖时机，提高投资收益提供了有力的工具。

第三节 股票交易实证模拟

本章的前两节，对股票的发行和交易作了理论上的探讨，本节将向读者介绍两个股票买卖的实际范例，使广大读者对股票交易有更直观、清楚的认识。

一、购买实例

厚木尼龙工业公司是日本内衣类生产的一流厂商，并且是不随股市中其他著名股票波动的品牌。现在仅追踪该公司股票 1987 年 5 月至 9 月 30 日的动态，并介绍实际购买的情形。

厚木公司的股票自 1987 年 1 月至 5 月，几乎处于完全静止的状态，在 560~580 元之间呈现狭幅盘旋的行情。理由是：虽然业绩良好，但 1986 年 11 月发行 10% 无报酬支付的股票，作为利益还原的政策，导致股票数增加，股价不易上涨。但并非永久不上涨，进入 5 月后，厚木公司的股票果然开始涨价 (见表 15—1)。

表 15 — 1 厚本尼龙工业公司的成交额与股价变价
(4月20~5月8日)

月/日	收盘价(元)	成交额(千股)
4/20	571	168
21	566	111
22	570	210
23	560	135
24	557	251
25	558	218
27	558	445
28	555	272
30	560	182
5/1	566	418
2	566	112
6	575	453
7	595	2215
8	618	3241

到4月23日,股价虽然不十分理想,但只要公司的业绩好,此时可以不买,也可以视为投资目标。

进入5月,股价出现巨幅变动,加上大家老早就期待该公司股票能呈现这番局面,所以打听5月21日的开盘价格为611元,于是买进。不过,以后的动态不大理想。虽然5月13日一度涨至655元,但是5月27日又跌回611元,大家开始担忧是否过早了。所幸5月29日突然复活,开始涨价,而后直线上升。两个月后的6月27日达到725元的最高价,较买进的价格提高约100元。

以后厚木公司的股票逐渐下跌。这是由于该公司股票比最初发行时上涨了20%左右。投资者为了谋取利益,纷纷抛售,导致股价下跌。

各位切记,只要品牌预定购买,就应将目标放在行情下跌时。观察7月7日至13日的成交情况(见表15—2),成交额已跌至最小范围的200千股左右。究竟买,还是不买呢?仍在观望中。

表 15 2 厚木尼龙工业公司的成交额与股价变迁
(7月7日~7月17日)

月/日	收盘价(元)	成交额(千股)
7/7	670	386
8	659	417
9	655	481
10	679	261
13	680	212
14	688	367
15	724	1534
16	720	1177
17	729	1791

从7月14日起,已有逐渐上涨的趋势,事后发现此时买进最好。但是,事实上,涨得慢将不易出手买进,于是大家应该买而没买。如果一直上涨,直到9月1日涨至828元,大家才后悔未在7月下跌时毅然买进。既然当初无法下决定购买,尽管股价不断上涨,追踪购买却非常危险。一般投资人眼

看着自己该买却未买的品牌不断涨价，难免懊悔。此时，应避免想不开而采取追踪购买的行动。

之后，股价开始下跌，投资者留心观望准备购买。具体情况为：9月7日收盘价770元，成交额164千股；9月8日收盘价780元，成交额204千股；9月9日收盘价765元，成交额309千股；9月10日收盘价759元，成交额282千股。对于9月7日成交额164千股应特别注意，无论股价是否已下跌到底，这个数字都表示即将出现购买的机会。

最终，确认9月30日的开盘价之后，立即买进。

二、卖出实例

本段将列举高价位股票的富士公司为例。该公司的股票以1987年4月15日的2290元为最低价，到8月17日涨至5050元之高价。假使我们在5月中购入该公司的股票，将如何卖出呢？

首先，预先调查其股票在历史上的高价记录。结果发现：1986年12月19日收盘价3890元，成交额9713千股；1986年10月24日收盘价3380元，成交额9048千股。

有一点需要特别注意，12月与10月到达最高价时，成交额的数字几乎相等。虽然，下次涨至最高价，成交额不见得也能一致，但是可能性很高。大体上，这一点必须切记。

那么，1987年涨价的情况如何呢？

进入5月，富士通公司的股价，上涨得愈来愈起劲。进入6月，涨势依然不弱。6月11日收盘价3340元，成交额1870千股；6月12日收盘价3440元，成交额4416千股；6月15日收盘价3550元，成交额3637千股。依照过去股价最高时，成交额在9000千股以上的水准，目前还有一段相当的距离。所以，在此阶段，当以宽容的心情，观望股价与成交额的变迁。

6月19日收盘价3650元，成交额2932千股；6月20日收盘价3770元，成交额4953千股；6月23日收盘价3990元，成交额9732千股。成交额已超过10月的9048千股，同时也超过12月最高价时的9713千股。这是应当留意之处。除此之外，继续追踪。6月24日收盘价3900元，成交额5074千股；6月25日收盘价3950元，成交额4131千股；6月26日收盘价3910元，成交额1758千股。股价虽然创下最高纪录，但是，成交额逐渐减少的情况下，必须小心。不过股价未曾下跌仍不必急着脱手，持续追踪妥当。理由是，在此情况下，虽以最高价卖出，但是股市中，无法预测往后的变动。若遇到这种情况，不得已只有失去卖出的机会。

6月27日收盘价3850元，成交额991千股，6月29日收盘价3790元，成交额1841千股。看样子，股价与成交额双方的数字，显然已倾向下跌，应考虑卖出。听说6月30日的开盘为3740元，比前日下跌50元，唯恐股价已丧失上扬力，于是下决心卖出。

结果那天收盘3860元，又比前日上涨70元。可见，按开盘价格卖出未免过早。然而预防状况恶化。不得不即时抖出。类似这样的情形，时常会发生，总之是没有十全十美的卖出方式，更没有必要冒着亏损的危险。

即使是偶尔不顺利，只要按同样类型的方式买卖，平均的成功率必然会提高。股票的买卖原本是机率的输赢，为求得永恒而经常性的收益，仍然必须以机率高的方式经营。

第十六章 国际项目融资

第一节 国际项目融资概述

项目资金的融通，是大规模筹集国际资金的金融手段。大型的采矿、能源开发、原料开发、运输、动力、化学、冶金、农产品综合企业等建设项目，资本需要量特大，风险也大。主办公司或贷款单位一般不能承受庞大的资金来源。项目建设如果分布在政治不太稳定的国家或僻远的地区，或在高通货膨胀、高利率的国家，风险就更大，非一般筹资方式能承受得了。另一方面，这些项目一般能提供更大的利润前景。为了适应这种情况，国际金融市场发展了项目贷款（Project Financing / Project Loan）这一方式，以促进大型工程项目的筹资。

一、项目融资的概念与特征

（一）项目融资的概念。项目融资是为某一特定项目发放的贷款。它是根据项目本身的情况来筹借资金，贷款偿还的主要担保是基于该项目预期经济收益将足以支付该项目所借的债务，或基于项目承办单位以其资产作为抵押，或基于该项目的主办人或其他参与者通过合同义务、差额支付协议、各种保证书或其他类似措施，提供间接的财政资助。而项目主办人的财力与信誉则不是贷款的主要担保对象。

（二）项目融资的特征。

1. 贷款人不是凭主办单位的资产与信誉作为发放贷款的原则，而是根据为营建某一工程项目而组成的承办单位的资产状况及该项目完工后所创造出来的经济收益作为发放贷款的原则来考虑。因为项目所创造的经济收益是偿还贷款的基础，传统的贷款方式是向主办单位发放贷款，而这种贷款方式是向承办单位发放贷款。

2. 不是一两个单位对该项贷款进行担保，而是与工程项目有利害关系的更多单位对贷款可能发生的风险进行担保，以保证该工程按计划完工、营运，并有足够的资金偿还贷款。

3. 工程所需的资金来源多样化。除从上述来源取得贷款外，还要求外国政府、国际组织给予援助，参与资金融通。

4. 项目贷款系“有限追索权”筹资方式。这种贷款主要用在资源的开发阶段。在资源勘探阶段，还没有确定是否有资源发现，因而贷款承担的风险大，贷款利率一般都要偏高（比一般工商企业贷款要高0.5—0.75%）。

二、项目融资的参与者及其职责与作用

项目贷款具有多方面的参与者，参与人的有关担保，对贷款的取得和项目完工起着重要的作用。

（一）主办单位。

主办单位即项目的主管单位和部门。它从组织上负有督导该项目计划落实的责任。贷款虽非根据主办单位的保证而发放，但如发生意外情况导致项目所创造的收入不足以偿付债务时，主办单位在法律上负有拿出差额资金用以偿债的责任。所以，贷款人发放贷款时，对主办单位的资信情况也十分关注。

（二）承办单位。

承办单位是为工程项目筹措资金并经营该工程的独立组织，具体负责该

项目计划的落实和经营。承办单位有独资的，也有与外商合资的。

（三）外国合伙人。

承办单位有时选择一个资历雄厚、信用卓著、经营能力强的外国合伙人，其好处在于：（1）可以利用其入股的产权基金（2）他有可能对该项目另外提供贷款；（3）他可协助工程项目从国外市场融通资金。外国合伙人的资信状况是贷款人提供贷款的重要因素。

（四）贷款人。

根据工程项目的具体情况，国内外的信贷机构、各国政府和国际金融组织均能成为工程项目的贷款人。

（五）设备供应人。

项目设备的供应人主要是指为项目提供各种材料、机械和运输设备的企业、厂商。他们在保证项目按时竣工中起着重要作用。贷款人关心运输机械设备、电力、原材料等供应商的资信及经营作风，这是他们考虑是否发放贷款的因素之一。争取以延期付款方式向供应商支付货款，是承办单位获得资金的一条非常重要的渠道。

（六）工程商品的购买人或工程设施的用户。

偿还项目贷款的资金来源主要依靠项目产品销售或设施供人使用后的收入，因此购买人或用户承担的购买产品或使用设施的合同义务为贷款的偿还提供了可靠的保证。购买人或设施用户有时是一个，有时是多个，他们的资信状况是能否取得贷款的最重要因素。

（七）设计和承包公司。

设计和承包公司是工程技术成败的关键因素，他们的技术水平和资历及声誉是能否取得贷款的重要因素之一。

（八）外国政府官方保险机构。

银行等私人信贷机构向工程项目提供贷款，常常以能否取得外国政府官方信贷保险机构的信贷保险为先决条件，这些机构也是项目贷款的主要参与者。著名的外国政府信贷保险机构有美国的海外私人投资公司、英国的出口信贷保证局、法国的对外贸易保险公司、联邦德国的海尔梅斯保险公司等。

（九）托管人。

在国际大型工程项目的资金筹措中，往往有托管人介入。他的主要职责是直接保管从工程产品的购买人或设施用户处所收取的款项，用以偿还对贷款人的欠款。托管人保证在贷款债务未清偿前，承办单位不得提取或动用该笔款项。

三、项目融资的利弊

在目前国际生产联合与专业协作日益发展的条件下，项目贷款是国际垄断资本、国家垄断资本与私人垄断资本联合进行资本输出的一种新形式，它保证了垄断资本集团对能源及矿产品的获取，促进国际垄断资本集团对外经济发展战略要求的实现。对于发展中国家来讲，如果政策对头，使用得当，项目贷款也会成为加速本国资源开发、发展本国经济的一种手段。

（一）项目融资的好处。

1. 扩大借债能力。项目贷款不以项目主建人的偿还能力作为主要考虑的因素，而是以项目的预期收益作为主要考虑因素来发放的。由于借进的款项不在主建人的资产负债表上反映出来，主建人的资信不会受此影响，因此，一些国家便借助项目贷款来解决他们对外汇资金的需求。

2. 减轻对外负债。由于项目本身的收入是偿还贷款的资金来源，贷款是贷给为项目而组成的经济实体，也即承办单位。这个承办单位可能是地方机构组建的，也可能是与外国资本合营的，这样就会减轻政府的直接对外负债，扩大政府对外的融通资金的能力。

3. 降低建设成本，保证项目的经济效益。贷款人对项目要作精确的可行性研究（Feasibility Study），并制订确保工程完工和对其存在的问题提出解决办法的全面规划。项目各有关方面对项目的各种计划要经过专家的精密计算与核实，并要有严格的计划管理和做出各种保证。因此，项目一般不会占压资金，比其他方法在时间上要快，能保证资金的使用的效果，降低建设成本，提高项目的经济效益。承办单位一般可与外商合营，共事中便于学习国外先进管理经验，便于培养与训练干部，提高企业的经营管理水平。

4. 设备的货价或工程造价较便宜。项目贷款所取得的资金在运用过程中，一部分可采取竞争性的招标方式，与延期付款和补偿贸易方式相比，设备的货价或工程选价可望便宜。

（二）项目融资的不足。

项目贷款必须先有项目。不仅要项目的各种数据向有关方面提供，而且还须提供国民经济基本情况的各种数据，成立项目班子，审查和吸收项目有关方参加，为项目提供各种保证，经过贷款人的审查通过以后，才能获得贷款。这样，手续复杂，联系面广，不如商业贷款方便。项目贷款也不是什么项目都能得到批准。它仅限于项目产品的销路好，项目本身具有吸引力，能保证盈利。目前世界上利用项目贷款较多的是能源、矿产、化工、交通运输、公共设施等。项目贷款也不如自由现汇贷款灵活，它仅限于在该项目上使用。如果贷款人提供的项目贷款是买方信贷或卖方信贷，那么贷款只能购买项目使用的贷款国的设备和技术。

第二节 项目融资的工程模拟与风险管理

一、工程模拟与可行性研究

详尽、周密的规划模拟和可行性研究是兴建工程项目的先决条件。为做好可行性研究，承办单位要聘请各方面的专家，制订出确保工程完工的全面规划，按规划进行施工、管理、组织、筹资和营运。贷款人在决定对项目提供贷款前都要审慎地研究该项目的可行性与模拟规划，以确保贷款的安全。工程模拟规划包括如下内容：

（一）经济可行性。

在经济可行性研究中：（1）要根据大量数据衡量该工程项目总的效益与全面合理性。（2）根据该国经济发展战略要求，衡量该项目与国家的各项计划相衔接的程度。（3）对该项目的潜在市场进行充分详尽的分析。根据市场信息与条件，核算项目的成本与费用，并对世界的价格趋势作出科学的预测与分析。通过分析说明该工程所生产的产品或设施提供的劳务在国内外市场与其他供应音相比，具有不可抗拒的竞争性。只有销售市场得以保证，才能确保项目的收入和贷款的偿还。这是经济可行性研究中的最主要一项。

（二）原材料和基础设备的安排。

原材料供应要可靠，要有计划，并且制订长期供应合同，合同条件要与

该工程的经济要求相适应。如果项目属于能源开发，就必须使贷款人确信项目资源储藏量是足够开发并能够偿还贷款的。对于运输、水电、排水等基础辅助设施必须作出安排，其建设进度与所需资金应与工程本身的规划协调一致。基础工程的材料供应条件也要做好安排。

（三）费用估算。

工程项目费用的正确预估，对工程项目经济效益的发挥、产品销售的竞争力，以及工程本身的财务状况与还债能力都具有重大的影响。对工程费用的估计要实事求是，尽可能精确，要考虑到建设期间的利息、偶然事件和超支问题，并应充分考虑通货膨胀的发展趋势对费用的影响。估算费用开支时，应安排一定数额的应急资金，用以弥补由于意外原因而造成的延期竣工、超预计的通货膨胀率以及受其他突发事件影响而增加的费用开支。

（四）销售安排。

要确定推销该工程产品的方法，如产品向为数不多的顾客出售，则应随着工程的完工和投产而安排好预销合同。由于产品销售具有合同保证，减缓了贷款到期不能归还的风险，这对贷款人的资金安全，便于承办单位对外筹资都有重要作用。

（五）货币规划。

工程项目在建造与营运阶段的各个环节均发生货币收支，规划中要安排好不同货币之间的衔接，最大限度地防止汇率风险。如以硬币筹资，而产品销售均为软币，在偿还贷款时就要蒙受汇率损失。收支脱节的不衔接情况更应极力避免。

（六）财务规划。

根据工程的设计要求和规模，确定总的筹资总额；根据工程项目的结构特点与性质，确定筹措资金的来源与渠道；根据工程建设时间的长短，确定建设阶段与营运阶段分别筹资的安排；根据主办单位与合伙人的资财情况，确定以产权和借款方式筹措资本的总额，并对各具体筹资渠道、借款期限与条件等提出具体的建议。

（七）环境规划。

选定项目建设的地域，要适应项目本身的发展，项目对周围环境的影响要为该地区所容许。如考虑不周，或违反环境保护法，常常导致建设时间的推迟，甚至建设项目所废弃。

二、项目融资的风险与防范

一个工程项目尽管有了严密的可行性研究与规划，贷款人仍然担心由于不可控制的原因，贷款不能按期收回。为此贷款人常常要求项目参予人或项目有共同利害的关系人作出担保。在工程建设过程中影响贷款偿还的风险与防范措施有以下几种：

（一）费用超支风险。

在工程建设阶段中，由于建造、通货膨胀、环境和技术方面产生的问题，或由于政府的新规定或币值波动，工程建造的实际费用超出原来的估计数字，如不解决超支资金的来源，工程项目会因资金缺乏而半途而废，贷款的归还也要落空。为解除贷款人的后顾之忧，对可能发生超支所需的资金，必须通过预订合同的方式予以落实。解决的办法有：（1）由发起人提供超支资金，并签订不规定限额的承担超支资金协定；（2）由贷款人提供一定数额的超支资金；（3）由国家银行提供一定金额的备用信贷；（4）由项目产品的

购买者或设施用户提供；（5）由希望工程完工的政府提供。

（二）不能按期完工风险。

在项目建设过程中，如因设计错误、施工能力差、成本超支、贷款用完尚未建成或自然灾害等原因致使项目不能按期建成。为防范这一风险，贷款人需要得到工程项目具体完工日期的保证，以免贷款到期不能收回。按规划要求，选择质量高，经营作风良好的设计师与承包商，是工程按期完工的重要保证。

（三）中途停建风险。

虽具备了完成工程建设的足够资金，但由于技术、政治或其他经济原因致使工程建造中途停建，从而偿还贷款的资金来源中断。为防止这类偶然事件的发生，贷款人常要求项目主建单位或项目产品购买人或设施用户，或其他信誉良好的机构给予担保，即使工程中途停建，担保人承担对贷款的归还责任。

（四）工程停工或开工不足风险。

工程完工以后，在营运阶段，由于不可预计的原因，如出现停工或开工不足，则会导致项目停产或产品不足，无法按合同向产品购买人或设施用户提供产品和服务，后者当然不支付或少支付贷款，从而使偿还贷款的资金来源中断或不足，贷款人蒙受损失。为防止贷款人因工程停工或开工不足而蒙受上述风险，一般尚要签订下述合同加以保证。

1. 最低支付额合同（Minimum Payment Contract）。如果工程项目产品为国际市场的紧缺商品，如石油、天然气、矿产品，或产品购买人或设施用户对其迫切需要，则购买人与承办单位之间常常签一最低支付额合同，合同规定产品购买或设施用户即使未购到产品或未使用设施，也承担向贷款人支付一定最低金额，以抵偿承办单位对贷款人应偿付债务的义务。如图 16—1 所示。

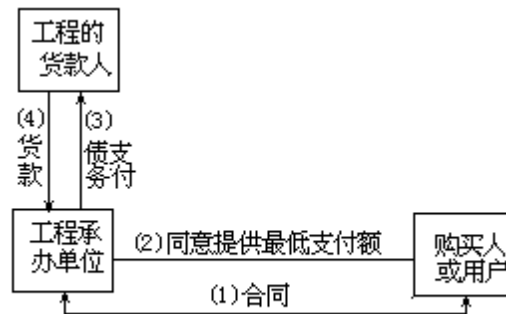


图16—1 最低支付额合同当事人关系图

2. 差额支付协议（Deficiency Payment Agreement）。由工程项目的东道国、中央银行或跨国公司参予对贷款偿付的担保。他们与承办单位签订差额支付协议，对工程所得的收益与债务偿还额之间的不足部分，承担支付义务。因为他们常与工程项目的完成有着共同的利害关系。如图 16—2 所示。

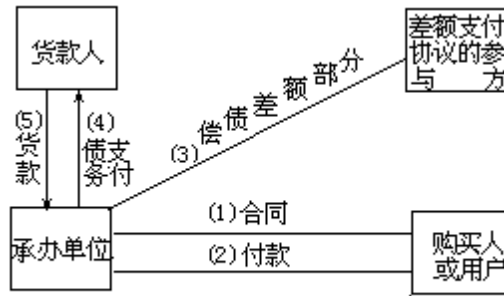


图16-2 差额支付协议当事人关系图

3. 直接担保 (Direct Guarantee)。即由工程项目的东道国的信用卓著的银行、承办单位的外国合伙人或其他外商担保。如遇工程收益不足以偿还债务时，担保人承担该工程债务的支付。但是，直接担保并非直接承担还债义务，而是在承办单位不能偿还债务时，担保人才承担对债务的偿还。如图16-3。

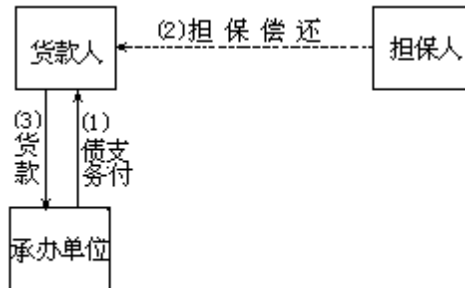


图16-3 直接担保当事人关系图

（五）矿产品储藏量风险。

项目最后建成之后，贷款者所面临的风险，首先将是实际能开采的储藏量是否同预测相符。如果开采后发现实际储量大大低于预期的数字，或者难以按计划的成本及数量把矿产品开采出来，之个项目实际的营业收益就将少于干预计，从而影响其按照事先商定的贷款偿还计划还本付息的能力，使贷款的回收受到威胁。对于储藏量风险，贷款者最好的办法是由项目发起人作出担保，但这往往不会被接受。因此，贷款者在做出贷款决定之前，委托一家声誉卓著的独立的矿产储量工程师，对储量的勘探报告加以审查，提出意见，作为贷款的依据。

（六）经营风险。

项目建成投产之后，能否得到预期的营业收益，决定于经营管理的好坏。经营不善，营业收益减少，势必影响项目实体的还本付息能力，项目实体一般是由发起人所选派的人员经营管理的。为此，贷款者通常要求发起人作出保证，对项目将合理地经营管理，如因经营不善而使项目实体不能按商定的计划还本付息时，发起人将负责代为偿付。

（七）市场风险。

项目建成投产后，其产品能否按可行性研究报告中预计的数量及价格出售，是任何工矿企业都会面临的问题。虽然贷款者在决定贷款之前，对于市场调查都要由这方面的专家加以审核，以求稳妥，但风险是难免的。为避免这一风险，贷款者可要求由一个有信誉的产品买主承担在任何情况下都得支付一笔款项的责任。这种称作“提货或付款”合同 (Take or pay Contract) 的条款规定，不论买主能否从项目实体获得所购买的产品，这笔款项必须照

付。这笔款项的金额通常以足够支付每年到期的贷款本息为度。

（八）政治风险。

从贷款者的角度考虑，项目所在地的政府的政策措施，对项目能否成功地经营、能否获得预期收益是决定性因素之一。他们担心税收增加，公用交通事业收费率提高，他们怕各种涉及项目经营管理的规章制度变严，外汇管理加紧等等，最严重的政治风险是国有化或没收，为此，贷款者可要求项目所在国政府能作出承诺，不采取增税等不利于项目的措施。或者外国政府机构为支持本国商人向国外投资，对海外投资提供保险；或由双方国家之间签订互相促进和保护投资协定。

（九）法律风险。

贷款者对贷款的担保需要得到法律上有效的担保权益，对此，贷款者要确知他同项目实体所订的合同条款，在法律上是有效的，是能够强制执行的。

第三节 项目融资的程序和基本做法

项目融资的方式多种多样，根据其筹资来源的不同渠道，可以划分为政府贷款、世界银行贷款、买方信贷、商业银行贷款、联合贷款和债券六种。以下就各种融资方式的不同做法和基本程序作简要的阐述。

一、政府间双边贷款

政府贷款是具有双边经济援助性质的优惠贷款，它一般是低息长期贷款或无息贷款，有的还提供一定比例的赠款。其基本做法是：（1）贷款由两国政府同意的银行（即贷款国经办对外开发贷款的银行）提供给借款国政府授权作为借款人的银行。所以，对中国来说，在政府贷款方面，对外由中国银行统借，对内由中国银行转贷。（2）两国政府将对每个申请使用该项贷款的项目进行协商和评估。如果项目符合两国政府规定的要求，两国政府将按规定的格式换函，批准项目使用贷款资金的数额。（3）换函后，借款国政府将对有关项目授权其对外经贸部门批准的借款国采购单位（如中国的中技总公司和有关外贸公司），同在贷款国注册和进行营业的公司进行合同谈判。合同由借款国对外经贸部门和贷款国的海外开发机构（如英国的海外开发署）批准。（4）如果项目在建成前中断或中止执行，两国政府将对善后处理问题，进行协商，作出决定。

二、世界银行及其附属机构——国际开发协会的贷款

这部分贷款是项目筹资的主要来源，用于项目有关的基础工程建设及其他项目内容。

世界银行的两个下属机构，即国际复兴开发银行和国际开发协会，对项目的评定标准和管理有严格的制度程序和方法。这包括有六个阶段的“项目周期”。（一）选定项目。

由借款国与贷款银行合作，对借款国初步提出的项目进行筛选。

（二）准备可行性报告。

借款机构对选定的项目，编制可行性报告，这一阶段一般要1—2年，世界银行对这一工作可在资金上和技术上提供援助。

（三）评估。

世界银行对项目进行全面审查，并提出贷款的额度、条件等建议，编写评估报告。这份报告是世界银行和借款人进行谈判的基础，约需3—5月。

（四）谈判。

借款人代表到世界银行总部就贷款协议进行讨论，其中包括贷款条件、保证项目成功的必要措施等。然后将“贷款协议”草案和评估报告一起提交执行董事会及借款国政府讨论审批，批准后即签署贷款协定。

（五）执行和监督。

借款人负责项目的执行，世界银行则通过借款人的项目执行报告和定期现场考察对项目进行监督。

（六）总结。

项目完成后，由世界银行编写一份项目完成报告，交业务评议局审查，并编写一份审核报告，总结经验教训。

从以上情况来看，世界银行贷款的优点是审查严格，经济效益较有保证，其缺点是手续太繁，费时太久，这种贷款比较适用于规模大，建设周期长的基础工业项目、交通运输项目。

三、买方信贷

买方信贷是由出口方银行或信贷公司贷给进口商或进口方银行，用以支付进口货款的贷款。这种从发达国家的出口信贷机构取得的贷款也是工程项目筹资的主要来源之一。买方信贷的做法主要分为两种：

（一）直接贷款给进口商的买方信贷的做法。

1. 进口商与出口商洽谈贸易、签订贸易合同后，进口商先缴相当于货价15%的现汇定金。现汇定金在合同生效日支付，或按合同规定的一定期限内支付。

2. 进口商与出口商所在地银行签订贷款协议。贷款协议是以贸易合同作为基础的。

3. 进口商用其借得的贷款，以现汇付款条件支付出口商的货款。

4. 进口商对出口商所在地银行的欠款，按贷款协议的条件分期付款。

（二）直接贷款给进口方银行的买方信贷的做法。

1. 进口商与出口商洽谈贸易，签订贸易合同，进口商先缴15%的现汇定金。

2. 进口方银行与出口商所在地银行签订贷款协议。该协议虽以贸易合同为基础，但也具有相对的独立性。

3. 进口方银行以其借得的款项，贷予进口商，后者以现汇条件向出口商支付贷款。

4. 进口商按贷款协议规定偿还进口方银行的贷款。

5. 进口方银行根据贷款协议分期向出口商所在地银行偿还贷款。

四、商业银行贷款

商业银行贷款的提供方式有两种：一种是小额的贷款，由一家商业银行独自贷款；另一种是金额较大由几家甚至几十家商业银行组成银团贷款，又称“辛迪加贷款”。为了分散贷款风险，对数额较大的贷款，大多采用后一种做法。自60年代开始直到80年代初，这种贷款曾发展成为国际上中长期筹资的主要形式。

辛迪加贷款的组织是由一家或几家较有声望的大银行牵头，吸收若干中小银行参加，由牵头银行与各银行协商分配贷款的份额。

五、联合贷款

联合贷款是国际信贷业务中比较新的一种形式，适用于金额较大的贷款

项目。所谓“联合贷款”就是集中几个不同的资金来源，共同对一个项目融资。贷款人主要有四个方面：（1）私营金融机构，主要是私营商业银行，也包括保险公司和其他私人机构；（2）提供出口信贷的机构，包括各种进出口银行和提供买方信贷的一般商业银行；（3）多边性开发贷款机构，如国际复兴开发银行、国际开发公司、泛美开发银行等；（4）官方援助，包括各国政府和政府援外机构的无偿赠送和低息或无息贷款。联合贷款的组合形式有四种：（1）私营金融机构之间的联合；（2）多边性的开发贷款机构之间的联合；（3）多边性开发贷款机构和私营金融机构之间的联合；（4）提供贷款国的政府和银行之间的联合。私营金融机构之间的联合，大部采用辛迪加贷款的做法。多边性开发贷款机构之间的联合对借款人的要求基本上参照世界银行的一套，贷款关系视项目的具体情况也有“平行”和“共同”之分。

六、发行债券

在国外市场发行债券，也是工程项目筹资的一种形式。债券的发行有公募和私募。公募就是公开发售，发行的债券可在市场上流通、买卖，发行人要选定某家投资银行或其他金融机构为经销机构，委托其发行债券和办理有关法律事务，并在发行之后经办还本付息和有关的管理工作。私募则是发行人直接向特定的投资人销售债券，一般以少数与发行人或经办单位业务交往较密切的投资者为发行对象，不公开向其他投资者推销，也不进入公开的市场流通。

除以上介绍的六种形式外，联合国有关组织的捐赠与援助，供应商提供的信贷也是项目融资的来源，限于篇幅这里就不再介绍。

第四节 国际项目融资示例

以美国组织 XYZ 煤炭公司工程项目贷款为例：

一、XYZ 煤炭公司工程项目说明书

XYZ 煤炭公司是为了在 Y 共和国建造一座露天煤矿和精选厂而组成的合营企业。这个企业还将同毗邻的煤矿修筑一条长 100 英里的铁路专用线和包括船坞、原材料处理的港口设施。铁路专用线和港口设施是两家煤矿共有的财产。煤炭将在港口装船，运往日本钢厂使用。煤炭公司已向当地政府取得租用矿区的特许权，准其拥有对 6000 英亩高品位炼焦煤资源的开发权利。煤炭公司业主和产权的组成是：Y 矿业公司（Y 国国营公司）占 51%；美国矿业公司占 30%；日本贸易公司占 19%。

美国工程公司提供了工程项目的可行性报告，包括运输、开发矿山和兴办精选厂的方案，研究证实该工程储量的优质炼焦煤 11.250 万英吨。矿床是多层的，有两个矿层的厚度分别达到 6.2 米和 8 米，可采率为 90%。整个矿区的可采率为 69%。为了取样分析，按以下间距钻了 265 个岩洞，主要矿区为 100 英尺，参差不齐的矿床边缘地区为 1000 英尺，高厚覆盖层为 2000 英尺。试样分析结果如下：固有湿度 8.0%；空气干燥度 1.0%；干燥后含灰 8.0%；干燥后含挥发物质 22.0%；干燥后含碳 71.9%；干燥后含硫 0.5%；干燥后含磷 0.02%；膨胀指数 7.0%；磨压力 108；干燥后含热单位 14000。预期用两年建成。费用计划如下（单位：百万美元）：索斗电铲 114；其他采矿设备（推土机、凿岩机、装卸设备、水压机、拖车等）40；供应设备（起重机、电焊机、卡车等）5；辅助设备，（帐篷、电缆、变电所、照

明系统) 5; 专用火车装运设备, 包括货栈 14; 办公室、仓库及其他建筑 7; 研究性钻探和清除环境 22; 工程管理及简易建筑 17; 电站 7; 分担 100 英里铁路及港口设施费 66; 铁路路基 15; 周转金 37.5; 建设期间的利息 45.25。上述费用合计 497.75, 加上不可预见费 24.888, 总计 522.638 百万美元。

精选厂的经济预测如下:

(一) 工程于 1980 年 1 月 1 日开始运转, 1980 年共洗煤 200 万英吨, 1981 年为 400 万英吨。按设计能力, 每年应洗煤 450 万英吨, 预计在 1982 年达到这个水平。

(二) 工程产品从 Y 国港口装运, 以平均每英吨煤 50 美元的离岸价格出售。

(三) 洗煤成本费每英吨 13 美元。

(四) 将煤运至 Y 公司港口并装上煤船, 每英吨装运费 6 美元。

(五) 特许权使用费收取售煤总值的 5%; 营业税洗煤每英吨 6 美分; 出口税洗煤每英吨 4.02 美元。

(六) 固定资产折旧采取直线平均折旧法提取折旧费。开矿设备及备件的折旧期限为 5 年, 供应设备为 6 年, 其他固定资产为 20 年。

(七) 以 10% 的固定利率计息。

(八) 收益税率为 46%。

(九) 1981 年开始, 每年用于设备更换的费用为 200 万美元。

(十) 营运资本、周转金、商品销售收益基本上稳定于 1978 年的水平, 并在订立销售合同时规定伸缩条款, 以弥补物价上涨的损失。

(十一) 确定以两个月的商品销售收益为周转金, 并保持可销售两个月的库存商品。

(十二) 一切款项均以美元计算。

(十三) 工程项目的净收益除保证支付每年 200 万美元的营运资本外, 都付给业主。据此, 到 1991 年业主的收入可与最初投资额相等, 即 52263.8 万美元 (包括偿还贷款本息)。

二、XYZ 煤炭公司要求 2—8 年的欧洲美元定期贷款

贷款总额: 39197.9 万美元。

目的: 修造一座露天煤矿和精选厂, 连用铁路专用线及港口设施 (以下统称工程项目)。产品是经过验证的优质炼焦煤。储量约为 11250 万英吨。用于开矿的费用估计为 52263.8 万美元, 计划通过工程项目贷款取得这笔开发费用的 75%, 其余部分, 按产权比例 (Y 国矿产公司为 51%, 美国矿业公司为 30%, 日本贸易公司为 19%), 由业主投资解决。工程项目预计于 1980 年开始运转, 设计能力为每年 450 万英吨, 产品售给日本钢厂 (见图 16—5)。

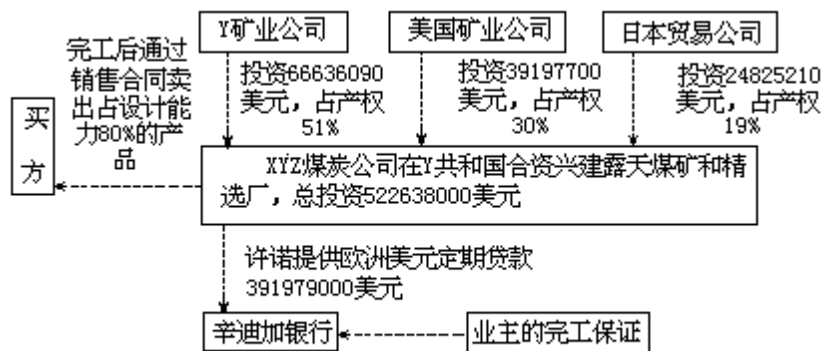


图16—5 筹资结构图

建设时间：自 1978 年 1 月 1 日至 1979 年 12 月 31 日。

承担费：对未用贷款，在每个利息期末支付年息 1 % 的承担费。

申请贷款：向银行提出借款申请书，说明借款的目的是用于开矿工程，同时业主也开始投资。

还款：贷款本金从 1981 年 3 月 31 日开始偿还，共分 28 次，前 27 次以等份每次偿还 850 万美元；第 28 次到期是 1987 年 12 月 31 日，偿还 16247.9 万美元（占还款总额的 41.5%）。至此，贷款全部偿清（见表 16—1）。

表 16 1 贷款摊还计划 (美元：省略 000)

年度	可用于营运资本和债务现金	利息	贷款本金偿付	营运资本	超额现金	提前还款	贷款余额
1980	48840	39198			9642	9160	382819
1981	91276	38281	34000	2000	16995	16145	332674
1982	87400	33267	34000	2000	18133	17226	281408
1983	85127	28145	34000	2000	20982	19933	227515
1984	82719	22752	34000	2000	23966	22768	170747
1985	75685	17075	34000	2000	22583	21454	115293
1986	72779	11529	34000	2000	25250	23988	57305
1987	70154	5731	34000	2000	28423	23305	
最后总付			153979				

利率：—%（三、六或九个月的伦敦同业银行拆息率），于利息期末以美元支付。

征税及政府行动：煤炭公司一切实付款项，包括偿付本金及利息等均以美元计算。公司还要缴纳各项捐税，并对增加的财产进行补税。假如政府改变有关银行贷款的法规而增加税收，煤炭公司则应增付利息以弥补由于政府行动而给贷款银行造成的损失。

预付款：煤炭公司应按期或提前还本付息，注意各阶段的期限，以免受经济制裁。在日历年度结尾以后 60 天内，将煤炭公司上年度的超额现金的 95% 预付银行贷款，以减少尚未到期债务。超额现金的确定：当年纳税后的净收益，加当年的折旧费，加当年其他结余现金；然后减当年到期贷款，减当年营运资本 200 万美元。所有预付款均可抵消贷款。

附属担保物：为保护贷款银行利益而规定财产转让条款。包括：1. 销售合同；2. 煤炭公司的全部股本；3. 煤炭公司经政府核准的一切权利。此外，还要在银行开户，以便银行行使留置权，保证售货收益，尽先用于偿债。

申请贷款应具备的条件：（一）取得全部政府批准文件。（二）银行要分析美国工程公司准备的工程项目可行性报告，检查基本资料，研究煤炭公

司拥有 11250 万吨优质炼焦煤资源的说明书，以及为开矿需要资金 52263.8 万美元的可行性。（三）银行要检查煤炭公司已得到的 Y 共和国矿区租用特许权的证明文件。（四）银行必须明确当地有关采矿的法律规定。（五）银行必须收到政府如下文件：1. 说明政府已了解全部协议内容，包括偿还贷款完全依靠工程项目所创造的收益；2. 说明政府不采取任何不利于偿债的行动；3. 同意煤炭公司支付特许权使用费、执照税、出口税、所得税等，并承认其他有关开矿的现行法规，同意在还债期间不变动其规定；4. 同意财产抵押条款，允许贷款银行制止违反合同的行为，包括如下规定：即使一家业主破产，其他业主也要代其承担债务；5. 同意对工程项目平等看待，并提供劳务，当采矿需要进口设备时，同意不在税收方面加以限制。（六）参加工程项目的贷款机构属于辛迪加银行（国际银团），他们在 Y 国法律的约束下从事业务活动。（七）银行已了解煤炭公司是合伙经营的新企业，并了解业主之间运转协议的条款。（八）贷款银行应持有当地中央银行文件，准许为煤炭公司工程建造和偿还贷款提供足够的外汇。

业主的保证：（一）保证工程项目于 1979 年 12 月 31 日完工。完工时应具备以下条件：连续运转 120 天，并于其间产煤 133.33 万英吨，生产费用包括运至港口并装上船只，每英吨不超过 27 美元。（二）提供完工时足以偿付贷款和进行权益分配所需要的金额。（三）保证不发生环境纠纷。（四）根据设计能力，将 80% 的产品通过销售合同出卖，并规定：期限至少 15 年；制定价格时应考虑到由于物价上涨而使生产费用增加的情况，规定一个伸缩条款，合同规定以美元付款；合同规定如煤炭质量未达到设计规定的最低标准应如何处置的条款；通常商业合同规定，即使从其他方面可以买到廉价商品，也不得违约撤销合同。（五）为了确保工程项目的产量，业主应做到：立约承担风险，并签署赔偿文件；取得政府对出港手续的批准，并向银行提供副本；保证不出卖煤炭公司的产权。一旦出现政治事件，在政治事件持续期间，业主无法履行责任，但由于政治事件所带来的困扰克服以后，业主应恢复其应承担的义号。政治事件的含义：在税收或法律上施加压力；没收财产或国有化；阻碍完工；阻碍业主行使权力；由于战争，妨碍完工或运转；当地政府或中央银行拒不执行兑换货币的承诺。（六）业主的一切责任都应按其产权比例分担。

煤炭公司的保证：（一）按时纳税和偿债，维护工程项目的财产权利。（二）熟练地掌握业务，使新项目顺利运转。（三）提供季度结算、年度决算和生产报告。（四）为工程项目进行保险。（五）接受银行的监督和检查。（六）对来自政府方面不利于工程项目的行动，提出书面请求或质询，借以保护合法权益。（七）接受银行的监督和检查。（八）保证工程项目于 1979 年 12 月 31 日完工。（九）按期结算和偿还贷款。（十）坚持营运资本每年 200 万美元。（十一）坚持特许权充分有效。

煤炭公司不得从事：（一）除工程项目贷款以外的其他借款。（二）除为本协议所规定的一般抵押外，与其他单位签订财产转让合约，包括抵押借贷或产品支付协议，将现在或未来财产进行抵押。（三）以签署背书等方式为他人担保。（四）由租赁财产引起债务。（五）通过吞没或联合其他企业取得其全部或大部分财产。（六）出卖全部或大部分财产。（七）向外单位贷款、垫支或投资等。（八）业主之间分配或收回煤炭公司的资本。（九）修改销售合同的规定条款。（十）工程项目投产后承揽其他业务。

违约事件包括：（一）不按时支付本金和利息。（二）过失。（三）在完工前煤炭公司或任何业主自愿或被宣告破产。（四）提前注销。（五）出现政治事件。（六）业主不再拥有产权。（七）业主遭受不利的判决。（八）不履行销售合同。（九）不履行贷款协议。（十）任何业主在其他事业中折本，以致不能履行对煤炭公司应负的责任，致使条款失效。（十一）租用矿区特许权不能充分有效。（十二）合伙经营协议或运转协议不能履行。（十三）连续停止运转 60 天。

第十七章 国际信托

第一节 信托业务概述

一、信托的概念

信托(Trust)就是信用和委托的意思。它是在信用基础上的一种对财产管理的行为,指财产所有人将其财产委托给有经营能力的人代为管理和运用的行为。受人委托,凭自身的信用从事经营管理委托人的财产或代办事项的机构,即为信托机构。

信托行为一般涉及三方的利益,即有三方当事人:委托人、受托人和受益人。委托人是信托财产的合法所有者,它可以是个人。也可以是法人,或者是未具备法人地位的团体、组织等。委托人提出信托要求,并授权受托人代管或运用信托财产。受托人是接受委托人的信托要求,受权对信托财产进行管理运用的自然人或是法人(对此各国的规定有所不同,英国规定受托人可以是个人也可以是法人;美国和日本则要求受托人必须有法人的身份)。在我国,受托人应是各银行的信托部门或信托投资公司。受益人是享有信托利益的人,这里信托利益包括信托财产本身的利益和由此而滋生的利益。受益人可以是委托人自身,例如某企业可以将其闲置的自有资金放入信托存款中,委托银行的信托部门运用,取得约定的收益,这种信托行为也叫自益信托。而受益人为第三方,如依据法律遗嘱信托的要求而接受遗产的人,或者是接受其主管部门优惠贷款或是委托贷款的企业,这种信托行为称为他益信托。

一般来讲信托行为的成立必须要具备五个条件:

(1)信托行为成立必须以信用为基础。如果委托人对信托机构缺乏必要的信任,也就意味着后者对前者无信用可言,因此前者也就不会委托后者来代管自己的财产或代办事项。信托行为也就不会发生了。

(2)信托行为要有特定的目的。信托机构作为受托人,接受委托人的财产,按委托人的意愿加以运用,所获收益归委托人或其他受益人,而信托机构自身不占有此收益,它只是从受托人或是受益人处获得商定的信托报酬。

(3)信托行为的成立要以财产权为前提。委托人本身必须是受托财产的所有者,受托人在接受委托人的委托后,如果信托标的为财产,则受托人要替委托人行使财产所有权,而当信托标的为债权时,受托人便要代委托人而成为债权人。

(4)在信托行为发生期间,信托财产的所有权要由委托人过户到受托人名下,受托人与委托人签订信托契约,并按其规定对受托财产进行管理、运用。在信托行为结束时,按契约的规定,扣除了信托报酬后,将财产归还给委托人。

(5)信托行为必须要有明确信托关系成立的文字依据。例如契约、遗嘱、章程、委托书以及条约等。有时也可以是国家的法令或是政府的规定。

二、信托业务的特点

信托业是在银行信用业务发展的基础上产生的一种银行中间业务。通常信托业务的客户与银行存在着存款或放款的联系。因此银行信用业务的发展对信托业务的发展有着推动作用。同样,信托业务的发展也为银行吸收了更多的资金,增加了银行信贷资金的来源,而且信托业务通常是与银行的资产

业务相交叉的，从而推动后者的发展，所以说信托业务对信甲业务也有很大的推动作用。

（一）信托业务与信贷业务的区别。

1. 融资的形式与方式不同。信贷是通过贷款来融资的，这种融资是以先存后贷的间接方式进行的；而信托是融资与融物相结合（融物主要是指租赁业务），它的融资可以通过代理存款、放款，买卖股票、债券等有偿证券的间接方式而进行。

2. 对资金拥有的所有权与使用权不同。信贷是一种借贷行为，资金所有权归银行，使用权归借款的企业，借款到期后，企业必须及时归还贷款；而信托业务中，资金的所有权与使用权随着委托人将财产交给信托机构的同时，而一并让渡给了信托机构，由信托机构对财产进行管理，并按规定将收益交给受益人。

3. 信用基础不同。信贷是单纯的银行信用；信托则是银行信用与商业信用相结合，如租赁业务。

4. 承担的责任不同。信托是按委托人的要求代其管理财产，代管财产发生损失，要由受托人负责赔偿损失，同时，受托人还要参与贷款企业的经营管理；信贷则不存在同类的问题。

5. 收益不同。信贷放款是依银行的意志而定，收益除支付一部分给存款人（即利息）外，其余部分都由银行占有，作为其收益；而在信托业务中只向委托人收取手续费，其他收益都归受益人。

（二）我国信托业务的特点。

近年来，信托业务在世界各国发展比较迅速，我国在对外开放、对内搞活的政策指导下，大力发展信托业务，在国家银行的统一领导下，从多渠道、广泛而有效地筹措建设资金，以吸收外资，引进国外的先进技术设备，促进对外贸易，推动我国经济发展，从而达到在宏观经济政策的指导下，搞活微观经济的目的。因此，目前我国的信托业务已成为为国家经济发展筹集、融通资金，搞活金融和经济，推动经济改革的有效工具。与我国信托业在经济和金融发展中的作用相适应，我国信托业务主要有下面四个特点：

1. 服务性。信托业务属于银行的中间业务，有较强的服务性，受托服务、代理代办，仅收少量的手续费和代理费，有时还会提供免费服务。

2. 稳定性。由于信托资金的来源有长期性，一般是长期存入的，因此投放回收期相应也比较长，稳定性强。

3. 灵活性。信托业务包括咨询、资信调查、可行性研究、委托、代理、租赁等内容，涉及到生产、流通、消费以及投资等经济领域，同时还随着经济的发展，不断开创新业务，进行金融创新，因而具有较强的业务适应性，业务灵活多样。

4. 计划性。通常信托业务由于其灵活多样、涉及面广、集中性弱而具有计划性较差的特点。而我国的信托业有所不同，它是在中国人民银行的统一领导下，由各专业银行或由人民银行批准的非银行性金融机构（信托投资公司），在国家信贷政策允许的范围内，开展业务经营活动的。信托的存贷业务需要纳入银行的信贷计划，经批准后执行。特别是固定资产项下的委托投资与委托贷款都要纳入当地或者是国家的固定资产投资计划中。这样，我国的信托机构就在国家的统一政策和计划下，实行计划管理，因此具有较强的计划性。

三、信托业务的种类

信托业务灵活多样，目前在国内开展的信托业务大致有以下几种：

（一）信托存款与信托放款。

这是指企业或者个人将其暂时闲置的各种资金存入信托机构，作为信托存款。而信托放款则是指将通过信托存款等方式筹集到的资金以贷款的方式提供给需要资金的企业业务。

（二）委托贷款与委托投资。

委托人交给信托机构一定的资金，信托机构则按委托人指定的贷款对象、项目和要求发放这笔贷款，到期收回本息后再还给委托人；或者接受委托人的委托，对其指定的企业进行投资，并监督投资企业的经营管理与利润分配，信托机构则收取一定的手续费作为自己的收益。

（三）信托投资。

信托投资指信托机构以投资者的身份直接参与联营企业的投资，参与企业管理以及利润分成，并共担风险。

（四）财产信托。

财产信托通常指企业希望通过用分期付款的方式购入设备，而卖方则要求企业一次支付货款时，由买方向信托机构提供信托财产，从中融通资金。信托机构先向卖方垫付设备的货款，然后再分期向买方收回垫付的资金及利息。

（五）租赁业务。

租赁业务指由信托机构出资购买企业所需的设备，再租给企业使用，用户按期向信托机构支付租金，从而获得租期内对设备的使用权的业务。

（六）咨询业务。

咨询业务指向委托人提供经济咨询，包括进行资信调查，介绍客户，进行项目可行性研究等。

（七）担保业务。

担保业务是指当外商在我国投资或经营项目时，按其要求向其提供的，保证其收回投资或避免政府政局变动所带来的风险的保证。主要对三资企业出具，是近年来开展较多的一项业务。

（八）其他业务。

其他业务包括出租保管箱，代理企业发行债券、股票、票据贴现与承兑等。

信托业务相互之间各自具有其独立性，既自成体系，又相互联系补充，互相渗透，互相融合。在以后的章节里，我们将专门介绍有关租赁、咨询以及担保业务。下面我们将简单介绍信托投资和信托放款两项业务的基本情况。

第二节 信托投资业务

一、信托投资的概念

信托投资有狭义与广义之分，从狭义上讲，信托投资业务是信托公司等非银行金融机构，以投资者的身份，直接参与合资或合营企业的组建或是基本建设、技术改造的投资，并参与企业经营的分配的行为。这种投资行为可以是直接投资，即将货币等财物直接投资于生产或是流通的经营活动；也可

以是间接投资，即用以货币等财产来购买各种有价证券的形式进行投资。但是不管以何种形式进行投资，都属于风险投资，未来收益的多少都要取决于投资对象生产经营的效果，经营的效果良好，未来的收益就高，反之经营效果不佳，未来的收益就不会高甚至没有。但如果能加强管理，未来获利将还是很可观的。

广义上的信托投资业务，不仅包括上述的业务还有委托投资业务。委托投资是信托机构接受委托单位的委托，按其要求，在约定的保证金额度内，向其指定的对象和项目进行投资。对于投资的数额，使用范围，收益分配方式，投资回收方式等问题由信托机构与委托单位事先商定。信托机构负责对投资企业的经营管理、利润分配等进行监督，并按委托投资的一定比例，向委托单位收取手续费，而投资所得的收入则归信托受益人所有。

狭义的信托投资业务与委托投资不同。（1）前者的资金主要来源于信托机构的自有资金以及稳定的各种长期信托资金；而后者的资金则来源于委托投资保证金。（2）在狭义的信托投资业务中，信托机构直接参与投资企业经营成果的分配，并承担相应的经济责任；而委托投资时，信托机构不参与投资企业收益的分配，只收手续费，相应的经济责任则由信托受益人承担了。

（3）从风险角度讲，狭义信托投资的风险要由信托机构承担，而委托投资的风险主要由委托单位承担了。

信托投资业务是信托业的传统业务，狭义的信托投资业务更是信托机构资金运用的一个重要方面。

二、信托投资的方式

从投资的性质来看，现行的信托投资主要有三种：

（一）股权式投资。

股权式投资即合营方式。通常由信托机构与一个或一个以上的投资者共同入股，组成一个具有独立法人资格的股权式企业。信托机构委托代表参与对企业的管理，并与合营各方按投资比例分红或承担亏损责任分成，共担风险，共负盈亏，共同经营。

（二）契约式投资。

契约式投资即合作方式。通常由信托机构与其他投资者在合作期内按合同规定的比例投资，并在合作期内按出资比例分取投资收益。合作期满后，出让股权并收回所投的资金。契约式企业不必非具备法人资格，信托机构不参与经营管理，不承担盈亏责任。

（三）贷款性投资。

这是一种特殊投资的方式，适用于风险系数较大的投资项目。它把投资视作贷款，即先还贷后分红，利息与分红之和不能低于国际市场的利率水平。

三、信托投资业务的作用

在改革开放的历史条件下，信托投资业务的开展，弥补了银行信贷作用的不足，对于有效地利用资金，加强企业更新改革步伐，搞活经济、金融，促进国民经济的发展起到了积极作用。具体来讲有以下四个方面：

（一）聚集资金，增加社会积累，促进国民经济良性循环。

通过信托投资业务可以将分散在社会上和各企事业单位的闲置多余资金集中起来，转化为相对稳定的长期的固定资产再生产资金，把资金来源不断地投入到生产建设中去，从而保持国民经济的良性循环。一方面缓和资金紧缺的矛盾，一方面促进国民经济的发展。

(二) 支持国民经济建设，促进企业技术改造。

通过信托投资方式组织、筹集资金，可以在银行贷款不能满足企业需求的情况下，支持地方经济发展以及国民重点项目建设和企业技术改造。同时把社会上的自发的、盲目的信用活动，用经济方法引上银行信用轨道。

(三) 促进对外经济发展。

信托机构直接参与一些中外合资、中外合作和“三来一补”项目的投资，扩大了信用的中介作用，可以解除外商投资顾虑，增强其合营的信心，从而利于吸收更多的外资和先进的技术设备，扩大对外经济往来。

(四) 促进金融体制改革，开拓新的信用方式。

信托投资业务对于经济发展出现的新的形势、新的要求比较敏感，能适应改革的需要而不断创新。因此，如果能正确引导信托投资，运用信托投资，那么，信托投资的不断发展与完善势必对金融体制的改革起到积极的作用。

四、信托投资业务操作程序

信托机构在开展信托投资业务时基本程序如下：

(一) 项目审查阶段。

首先由项目的主办单位根据有关规定，向上级有关部门申报项目建议书，立项并纳入国家计划。同时信托机构开展投资前的调查。有关部门批准项目建议书后，主办单位再起草项目可行性研究报告，交信托机构审评，并由有关部门对项目可行性进行论证。

(二) 项目批准阶段。

项目通过审查以后，进入批准阶段，项目有关各方就项目谈条件，谈条款，然后签订有关合同及相关文件。合同是这一阶段最重要的文件。合同中各项条款必须完整、明确、简洁、保持概念、逻辑和范围的一致性，责任条款要落实，以便出现问题时有据可查，避免发生相互推倭和扯皮的现象。信托机构的法人代表一旦正式签订合同，并经主管部门正式批准后，项目便正式批准通过了。

(三) 项目用款阶段。

项目正式批准之后，信托机构要根据合同和财务制度规定，按用款计划分期或一次拨付款项，超出用款计划的用款必须有正当合理的用途且经信托机构允许。信托机构还有责任检查款项的使用情况和效果。

(四) 项目后期管理阶段。

项目的后期管理直接关系到项目效益的情况，是很重要的，重点有两个方面：(1) 执行合同。合同是项目的法律文件，要认真遵守、对待。信托机构与合营各方都必须在认真履行各自职责的前提下，正当、充分地使用各自的权利；尽力维护各自利益。发生问题，首先要协商解决。协商不成，则以合同为依据，提交仲裁机构裁决。(2) 加强项目内部管理。投资机构要根据投资项目的实际情况及投资金额，选派专门的投资管理人员对项目投资进行管理。要经常深入企业，及时了解掌握投资项目的建设及生产经营情况，发现问题要及时协商解决，促使经济效益的实现，并按时收回投资的本息。

在进行信托投资业务时，应注意信托投资应符合国家政策、计划的要求，投资项目要纳入国家、省市自治区的计划，基本建设与技术设备的引进应取得有权审批单位的批准。项目以出口创汇为重点，在国际市场要有竞争力。项目经济效益要好，内含报酬率一般要高于投资的利润水平。一般投资本息收回在3—5年，加上分红最好不超过10年。偿还投资的资金来源必须是利

润及折旧基金。

第三节 信托放款业务

一、信托放款与信托存款

(一) 信托放款。

信托放款即信托贷款，是信托机构一项重要的资金运用业务。它是指信托机构将通过信托存款等方式所筹集的资金或自有资金，以贷款的方式发放给企业单位，并计收利息的一种融资方式。

(二) 信托存款。

信托存款是信托机构按信托方式承办单位或个人的信托资金，代为管理并经营获得，其所得收益归受益人。信托机构从中收取一定的手续费。它是信托放款的重要资金来源。按中国人民银行的规定，信托存款的对象及范围包括五个方面：

1. 财政部门委托投资或贷款的信托资金。
2. 企事业主管部门委托投资或贷款的信托资金。
3. 劳动保险机构的劳保基金。
4. 科研单位的科研基金。
5. 各种学会、基金会的基金。

(三) 单位办理信托存款的一般程序。

由单位提出申请，经信托机构审查同意后开给存单。存单到期只能转入该单位在开户银行的结算户内，不能直接取现，也不可转让或流通。存款利率依人民银行企事业单位定期存款的有关规定办理。存款单位因特殊情况需提前支取，按企事业单位活期存款利率计付其利息；逾期不取，逾期部分按活期利率计息。

二、信托放款的种类及放款条件

(一) 信托放款业务的分类。

1. 固定资产基建放款。多用于已列入国家或地方计划中的项目，尤其是一些中小型企业，由于资金短缺，无法购置必需的房屋、仓库等，进行基本建设。信托机构可对这类企业办理基建放款。

2. 固定资产技改放款。对于那些已纳入国家或地方计划，市场前景好，创汇高的项目，由于企业进行技术改造所需的资金要从自身提留积累的更新改造资金与生产发展基金中解决，而这类是金均有一个逐步提留的过程，经常会不满足企业急需改造项目的需要。为了支持企业加快技术改造的步伐，信托机构经常对这类企业办理技改放款。

3. 流动资金放款。许多企业，特别是信托机构通过其他融资方式，如租赁等支持的企业，在经营期间常会出现由于流动资金不足而影响生产正常进行的情况，因此急需经常性的短期资金，用来及时购入原材料等生产用资料。信托机构可对其提供流动资金放款。

4. 股本放款。某些中外合资企业的中方或是中中合营企业的各方，在组建公司进行投资时，有时会出现缺乏足够的股本金一类的难题。信托机构可以根据他们的申请，对其发放股本贷款，为他人从事投资活动提供资金。

(二) 办理信托放款业务的条件。

1. 放款项目必须要纳入国家或地方的计划，必须经过有关部门的批准。

计划外项目不能进行信托放款。

2. 放款项目要符合投资少、费用低、收益高、市场好、创汇高、还款快的原则，项目的经济效益必须好。

3. 放款项目在还款方面要落实担保。借款单位必须有可靠的还款来源和按期还本付息的能力，同时要有一个具有相当经济实力和担保能力的经济实体作为其担保。

4. 放款项目的配套工程、配套设备、配套资金都要逐项落实。对水、电、汽、交通运输、厂房、原材料、燃料或是配套设备、资金没有解决的项目，应注意由此可能导致的企业经济效益受影响，信托放款收回困难。

三、信托放款的业务程序

企业单位申请办理信托放贷时，通常要先按要求填写“信托借款申请书”，如实列明借款的内容及理由，申请借款的金额，项目投产后的预期经济效益，偿还计划及还款资金来源和担保的情况。并同时向信托机构提供借款项目的主管部门批准文件、项目可行性研究报告及借款单位的近期财务报表和生产统计表等有关资料。信托机构对项目进行审查，经审查符合信托放款条件的，同意发放贷款后，即与借款单位正式签订“信托借款合同”。合同必须由其主管部门签署担保。合同签订后，由合同双方共同监督执行。

四、信托放款的作用

信托放款是在国家政策的允许范围内，由信托机构办理的，它为企业及时解决某些正当合理的，而银行信贷一时又无法支持不能满足的资金需求。同时，利用信托放款还可以指导企业利用外资，扩大出口创汇，促进企业内部机制的改革，从而提高经济效益。起到搞活经济，发展外贸的作用。

五、委托放款

委托放款是委托单位，一般是地方财政或企业主管部门，以按规定提留的属于自主使用的各种预算外资金作为放款保证金存入信托机构，并委托信托机构按有偿的方式定向（按其指定的对象、项目发放贷款）或不定向发放贷款的业务。信托机构按委托单位的要求负责对借款单位进行信贷监督，检查贷款的使用效果，到期收回贷款。信托机构纯属中间机构，放款产生的一切收益与所有可能的风险均由委托单位来承担。对委托放款合同中条款的确定与修改，信托机构均无权处理，而要由委托单位决定。信托机构只是按协议或合同收取一定比例的手续费或利息。

（一）委托放款的分类。

委托放款分为甲类委托放款和乙类委托放款两种。前者是委托单位指定一个或几个借款单位为借款人，请信托机构办理有关手续。一般借款单位都是委托单位的下属企业或单位，原来相互间是拨款关系，在实行拨改贷以后，便委托信托机构办理了。后者是委托单位不指定具体借款人，而是将委托款项存入信托机构，由信托机构寻找资金需求者。

（二）办理委托放款的业务程序。

1. 委托单位向信托机构递交委托放款申请。申请中应注明委托放款的目、要求，委托放款的对象、范围、条件、金额、期限、计划方式等。经信托机构审查放款基金来源正当，借款用途合理，还款来源可靠后同意发放。委托单位与信托机构订立“委托放款合同”。

2. 委托单位按委托放款合同上面的规定，将委托资金交存信托机构，作为放款保证金，信托机构为其开立“委托放款户”专户存储。

3. 委托单位同意向借款单位贷款后, 填写“委托放款通知书”, 送交信托机构, 作为发放贷款的依据。

4. 信托机构根据委托放款合同规定的放款条件、范围等, 分期或一次将款拨至借款企业的帐户。

5. 信托机构以受托人身份对借款单位用款进行监督管理, 到期负责催款。借款单位应按照确定的还款计划, 按期偿还委托放款本息。

6. 委托存款期满时, 信托机构要将已收回或尚未发放的委托放款资金退回委托单位, 如有尚未归还的委托放款, 信托机构要保留相应的委托存款资金, 至贷款全部还清后退回。

通过委托放款, 可以协助委托单位管理好闲置资金的使用, 加强其内部经济核算。同时变主管部门对所属企业的无偿拨款和无息借款为有借有还, 灵活周转的贷款方式, 并纳入了银行信用的轨道。另外同一笔资金多家使用, 提高了资金使用效益, 既利于企业, 又利于国家。

第四节 信托业务发展趋势

一、国际信托业务发展趋势

近年来, 国际信托业务在全世界取得了令人瞩目的发展成绩。同时, 它也面临着金融自由化与金融创新强有力的挑战, 并成为其进一步发展的动力。目前国际信托业务的发展出现了这样几个趋势:

(一) 国家政策支持。

各国政府在制订政策法规时, 通常考虑到信托业务的情况。例如要求项目建设必须有充分的咨询, 在政策法律上给投资以优惠, 同时确保投资项目建设的安全稳定, 使投资真正做到有利可图; 对租赁业则采取税收优惠政策等。这一系列的扶持政策目的都是为了推动信托业务的进一步发展。

(二) 出现国际化趋势。

各国信托业务的发展已经超越了疆域的限制, 不仅做国内业务, 而且承做了大量的国际业务, 这也是同当前世界经济发展日益国际化的趋势相对应的。信托机构通过债券、股票的投资, 把资金投向全球每个角落; 咨询业务也跨出国界, 各国互设机构, 互通信息, 互相渗透。租赁业也出现了组织国际银团来承担大型项目的方式, 国际化的程度越来越高。

(三) 信托业务的竞争加剧了。

随着各国金融体制的改革, 以及金融创新的不断出现, 使得信托业务受到了挑战。各国信托机构为了争取客户, 业务日益多样化, 创造了许多新的业务方式。如房地产信托, 专业咨询, 制造者租赁, 技术租赁等。通过竞争, 信托业将更趋灵活, 并同其他信用方式逐渐渗透结合。同时服务质量也将日益提高, 以增强信托机构的吸引力, 在竞争中争取优势。

(四) 在业务中电脑的运用将日趋广泛。

发达国家的信托机构都不断向业务电子化方向迅速发展。尤其是咨询业务, 庞大的信息量的及时处理必须通过电脑来完成。同时可利用计算机进行可行性分析, 这种分析将会更加客观、更具说服力, 有较强的可靠性。电脑中还可存入各企业的资信、经营状况等资料, 可随时调用, 既节省了人力和时间, 又方便了用户, 提高了效率。

二、我国信托业务的发展趋势

随着我国对外开放政策的进一步落实，金融、外贸体制的改革，我国信托业务在国民经济中的作用将会日益增大，发展大有前途，并将表现出这样一些特点：

（一）国家大力支持信托业务的发展。

国家大力支持鼓励信托业务的开展，并从政策上给予一定的优惠，以此来推动信托业务的发展。

（二）业务形式日益多样化。

随着信托业务竞争的加剧，各信托机构除做好现有的传统业务外，还将继续开拓新业务。如房地产业务、经营性租赁业务、保管箱业务等，以适应我国经济发展的需要，在竞争中求发展。

（三）服务质量不断提高。

随着信托业务的多样化发展，对业务质量的要求更高了。良好的服务质量将会提高信托机构的信誉，吸引广大客户，降低风险，扩大影响，利于业务的不断发展。

（四）不失时机地打入国际市场。

通过进入国际市场，一方面为国内企业筹措资金；另一方面可以学习国外信托业务的先进管理经验。

（五）发展横向联系。

各信托机构互相融通，上下结合，发展业务联系，并加强与银行及其他非银行性金融机构的业务配合，充分发挥整体优势，以促进信托业务的发展。

（六）逐步实现电子化。

随着国内信托业务量的加大，信托业务将逐步走向电子化，从而提高工作效率及准确性。还可以与国外联机，使经济信息更加灵通，推动对外经济的发展。

我国的信托业务从总体来看，还处在初创阶段，正向成熟阶段发展。信托业务的潜力还很大，随着我国经济、金融体制改革的进一步深化，信托业务将会有有一个更大的发展，它在国民经济发展，尤其是对外经济发展中的地位将会越来越重要。

第十八章 银行保函

第一节 银行保函概述

一、银行保函的概念

银行保函（Letter of Guarantee），又称银行保证书，是以银行作为担保人而向受益人开立的书面保证文件，保证保函申请人一定向受益人履行某项义务，否则将由银行来负责赔偿受益人由此而受到的损失。银行赔偿的金额一般不超过保函所规定的限额。

开立保函的目的就是确保债务或其他经济合同项下的义务能够顺利清偿或履行。这是保函申请人对受益人提供的履行合同的特殊保证。而由银行开具保函则是在买卖合同的商业信用上又注入了银行信用，使交易双方增强了信任。一方面能保障双方的合理权益，另一方面，在某些时候还能给予双方资金融通的方便。这样，就可使交易顺利进行。随着我国对外交往的逐渐扩大，银行保函业务也得到迅速发展。

银行保函作为一种确保交易顺利进行的手段还有另外一个原因。银行保函的申请人一般都在此银行开户或与其业务往来比较频繁的公司。换句话说，银行一般都为自己比较了解的客户开具保函。这样就使得银行可以比较顺利并严格地监督申请人履行义务，而申请人本身也会慑于银行压力而认真执行交易合同。因此，作为确保交易安全进行的手段，保函已越来越多地为人们所采用。

二、银行保函的种类

在长期的国际经济交往中，产生了各种各样的保函，主要有：（进口）付款保函、预付款保函、投标保函、履约保函、还款保函及租赁保函等。常见的有以下几种：

（一）付款保函。

付款保函是担保人应货物或劳务的买方（即申请人）的请求，向卖方（即受益人）出具的保证货到经检验与合同完全相符后付款的书面保证。如果申请人到时不能履约（即不能付款），则担保人负责偿还在保函中规定的款项给受益人。

（二）投标保函。

投标保函是担保人应投标人（即申请人）的请求而向招标方（即受益人）出具的书面保证。保证投标人一定履行在投标中的义务，否则担保人将在规定的金额内向受益人支付一定款项。这样，招标人就可以以此来约束投标人在中标后一定签约。

（三）履约保函。

履约保函是担保人应货物或劳务的卖方（即申请人）的请求，向买方（即受益人）出具的在申请人未能履行与受益人签定的合约的情况下，向受益人支付一定金额的保证，或由担保人选择由其履行合约的保证。

（四）还款保函。

还款保函是担保人应货物或劳务的卖方（即申请人）的请求，向买方（即受益人）出具的保证申请人一定按照申请人与受益人之间签定的合约而履行义务，否则担保人保证偿还受益人预付或已付给申请人的款项。因此，还款保函通常还将预付款保函包括在内。

第二节 担保人的风险及避险措施

一、担保人的风险

目前，大多数保函的支付方式都是“见索即付”的。这样，一旦受益人认为申请人未能履约时，只要他能够以书面要求的方式提出担保合同所规定的索赔文件，担保人就应履约，即付款。按照国际惯例，担保人作为商业交易的中介，既无义务，也无必要更不可能对合同的实际执行情况进行调查和判定债权人索赔是否合理。因此，即使是受益人无理索赔，但只要索赔有效，担保人也得付款，除非有充足的证据表明该受益人的要求属于明显的欺诈行为，担保人才有权力拒付。因此，保函虽不占压资金，但是，一经开出就产生了一笔或有负债。

另外，各种保函还没有一个固定的格式，因此在拟定条款时，若稍有疏忽，某些文字不太准确，就容易被一些不法商人钻空子，提出索赔。同时，保函期限一般较长，对于涉外保函往往会由于外汇市场上令人捉摸不透的波

动而出现汇率风险。此外还有由于一国的方针、政策及政局变动而引起的风险等等。

二、避险措施

虽然开立保函具有较大的风险，但是也不能因噎废食。应既要搞好这项工作，又要尽量避免风险。在长期的开展对外担保业务中，经常采用以下几种避险措施：

（一）做好可行性调查。

当申请人向银行申请开立保函时，银行应做好可行性调查。一方面要确定申请人是否具有良好的履约能力，这主要是调查其固定资产、流动资产、技术人才及经营作风等情况；另一方面也要调查一下受益人的资信情况，主要包括企业的注册资本是多少，财力是否雄厚；是否能够按合同的要求来履行自己的义务；近几年的经营历史及经营规模，经营作风；与银行往来情况等等。

（二）落实反担保单位。

作好可行性调查之后，就要落实反担保单位。所谓反担保，是金融机构要求原始担保的申请人再寻找第三方向原始的担保再进行的担保。这样，一旦出现受益人按照保函规定向担保人索偿时，担保人可以向提供反担保的机构按照反担保协议进行索赔。要求每一个保函申请人寻找一个合适的单位提供反担保不失为一个减少风险的比较好的办法。因为，进行了反担保，则申请人、担保人、反担保人都承担了一定的义务及风险。这样就多一个反担保人来关注合约的执行情况，合约执行出现了困难，也会多一个反担保人来协助解决。同时，由于担保人和反担保人都愿出现索赔的情况，他们会共同监督申请人按合约办事。

（三）工作作风要严谨。

担保人还应以严谨、细心的作风来工作。严谨、细心的工作作风要贯穿于办理保函业务的始终，但是在拟定保函条款时尤为重要。要逐条、逐句、逐字进行推敲，对于受益人提出的不利于担保人的条款要与受益人反复磋商，协调解决。要力争条款简练、语句明确，要写明担保金额、担保有效期，特别要写明担保人的责任，以达到既可保障申请人及受益人的利益，又可防止受益人不正当索赔的目的。另外，在选择担保货币时，还要考虑到汇率变动的风险，一般是选择软货币，即汇率趋降的货币。

（四）选择对已有利的法律。

当担保人与受益人属于不同国家的自然人或法人时，还会出现一个保函所适用法律的问题。根据国际商会 1978 年制定的《合约保函统一规则》第 10 条规定：“如果担保文书没有指出担保应受哪一国家法律管辖，则以担保人营业所所在地国家的法律为准据法。如果担保人有两个以上的营业所，则以出具担保文书的分支机构所在地国家的法律为准据法。”这就是说，金融机构开具保函应以所在国的法律为准绳，当担保人所担保的项目在进行过程中发生纠纷时，应按照担保人所在国的法律处理解决。另外，由于我们不太了解国外的法律，因此，原则上也不接受国外受益人要求保函注明适用其国家的法律的要求，以使我方处于主动地位。如果对应坚持以其国家法律为依据，则可以选择金融法律比较健全、发达，审判较为合理的第三国法律为准绳。这样，在当事人遇到纠纷时，可以比较容易地找到法律依据并能够得到比较公正的裁决。

第三节 银行保函业务

一、保函的基本内容

虽然保函有许多种，但是每类保函的基本内容大致一样，主要包括以下几个方面：

（一）基本当事人。

保函一般有三方当事人，即：申请人、受益人、担保人。这里要在保函中写明他们的全称和详细地址，特别需要指出的是担保人的地址尤为重要，因为按照国际惯例保函通常是受担保人所在地的法律约束的。

（二）担保金额。

每份保函都要明确写明一个保函金额。因为这样既可以明确担保人应承担的责任和义务的限度，又是计收担保费的依据。

（三）保函的生效日和到期日。

即保函的期限，通常保函到期日是指担保人收到受益人所偿文件的最后期限。这个日期一到，受益人必须将保函正本立即退还给担保人，担保人的责任也就此解除。

（四）担保责任及索赔办法。

在这部分内容里要清楚、明确地规定保函的申请人、受益人、及担保人三方所应承担的责任和义务及受益人向担保人提出索赔的方式、应提供的单据和证明等。目前，大多数保函都规定受益人凭他自己签发的说明申请人已违约的证明进行索赔。显然，这一方式对保函受益人非常有利，而对申请人不利。但是，如果受益人出具了假证明并获得了款项，申请人可以凭提供的证明作为证据而诉诸法庭，以追回受益人所得款项。

（五）其他内容。

一份保函必不可少的内容还有：保函名称、保函编号、保函所依据的合同的合同号、合同内容以及其他保证条款等。

二、办理保函的手续

作为一个保函申请人，如何申请、办理一份对外担保呢？首先，要选择一个合适的担保人。我国是一个外汇管制国家，对具有对外担保能力的机构作了严格限制。1991年9月26日公布实施的《担保管理办法》中规定，可以提供对外担保的机构仅限于：（1）经批准有权经营外汇担保业务的金融机构；（2）有外汇收入来源的非金融性质的企业法人。由此可见，在申请对外担保时，一定要选择那些具有良好信誉，有外汇清偿能力，有能力执行担保合同中义务并被国家外汇管理局批准有权对外出具担保的金融机构及企业法人。截止到1991年6月，我国可经营外汇担保业务的金融机构已达160多家。

选择好担保人后，就应向担保人提出开具保函的申请。向担保人递交《保函申请书》及担保项目的有关资料。在申请书中要具体写明开具保函原因、保函的金额、有效期、受益人、保证责任及付款条件等。使担保人可以对本担保项目有一个全面的了解。

在担保项目进行初审，担保人认为基本可行之后，就要寻找一个合适的单位出具反担保。提供反担保的单位要有足够的外汇资金或外汇额度及配套人民币或有实物作抵押，而作抵押的实物应是属于提供反担保的单位并具有可转让性及真实价值。

在办理好反担保手续后，申请人还要将外汇额度及配套人民币划至银行，同时办妥抵押或转让文件并出具担保人权益书。对银行在此担保中所应享有的财务监督权，业务检查权，必要时财产处置权等作出明确的确认。另外，还要办好必要的公证手续。

在做好上述一切工作之后，就是协助担保人作好担保条款的拟定工作。要同银行与受益人谈判，协商拟定较为关键的条款。在担保三方当事人对担保条款都无异议或认为无漏洞之后，方可确定文本，在三方商定的日期，正式签署，举行签署仪式。

第四节 其他类型的担保

一、备用信用证

备用信用证是在债务人违约时才使用的，在一般情况下并不被利用，因此，有人称它为担保信用证。备用信用证实际上是个保函，之所以称为信用证，是由于开证行将单证相符作为付款的条件。

备用信用证的一个重要特点在于，它是独立于销售合同或其他基础合同的。即使在信用证中含有对于该合同的援引，银行也与该合同无关，银行不受销售合同或其他基础合同的约束。

二、提货担保

提货担保是在进口贸易信用证项下出现的一种银行担保。

当进口商在进口地银行开完信用证后，货已到达卸货港而正本提单尚未收到，这时，为了避免压港或其他原因，进口商可向原开证行申请开立保函，进口商可以此作抵押，将担保交给承运公司先予提货，待取得正本提单之后，再以正本提单换回原保函。这种保函就称作提货担保。

进口商在向银行申请开立这类保函时，应向银行出具提货担保申请书、合同副本、副本单据（包括发票、副本提单等）或装船通知。银行在开立此类保函时除了注意审核进口商所出示的单据之外，若在开证时未收保证金或只收取一定比例的保证金，则银行应注意再多收些保证金，最好是装运货物的百分之百金额。

第四部分 投资实务篇

第十九章 国际投资环境及项目评估

第一节 国际投资环境的内容

国际投资环境（Investment Climates），是指外国投资者进行生产投资时所面临的条件和环境。犹如自然界的气候一样，“投资气候”亦会因各种因素的影响而变幻莫测，令人难以捉摸，出现险象横生的局面，从而影响投资者的投资行为。从一定意义上说，投资环境是受资者对投资者所表现出来的一种态度（积极或消极）。国际投资环境是一个综合性的因素。

一、经济金融环境

经济环境因素在影响国际投资活动的众多因素中，是一种最直接，最基本的因素。一国或一地区居民的收入水平，该国或该地区所处的经济发展阶段、经济制度、市场结构、基础设施、经济基础结构、自然与人力资源以及地理条件等经济金融环境因素，常是国际投资管理决策制定中首先考虑的因素。

（一）经济发展阶段。

处在不同经济发展阶段的国家和地区，对投资需求有很大差异。对经济发展阶段的划分，一般是将世界上的绝大多数国家与地区（主要是市场经济制度），划分为发达国家与发展中国家。较细的划分方法，是将发展中国家进一步划分为制成品出口国、原料出口国与石油出口国。而发达国家则分为工业化国家和高度工业化国家。不同经济发展阶段的国家对国际投资的需求是不同的。因此，在市场结构方面造成了很大的差异性。在工业品市场方面，发达国家着重投资较大而节省劳动力的生产设备，即资本集约型或知识集约型。发展中国家，生产设备偏重于多用劳动力而节省资金，即劳动集约型，以适应劳动力对资本的合理比率，以及适应熟练技术工人偏少的现实。在消费品市场方面，经济发达国家，营销中强调产品款式、性能及特色，大量广告及销售促进活动，品质竞争多于价格竞争。发展中国家则侧重产品的功能及实用性，推广活动受到文化水平低和传播媒介少的限制，价格因素重于产品品质。

（二）收入水平。

收入水平包括国民生产总值、国民收入、个人收入、个人可支配收入、家庭收入等等。收入水平也会对国际投资产生影响，是国际投资者在进行投资过程中的一个不可忽视的因素。从市场的角度来分析，国民生产总值反映市场规模，就工业品来源，其代表性较高，对于消费品则较低，其原因是生产总值与消费者最终支出并不直接发生关系。反映消费品市场需求的指标有国民收入、个人收入、个人可支配收入和家庭收入。从最接近个人消费支出的意义上讲，反映消费潜在需求，个人收入指标较国民收入为佳，而个人可支配收入高低更直接影响看消费支出的多少。收入水平作为考察国际投资环境的一个重要因素，一般地说，收入水平高资金周转率必然高，那么，吸收投资的能力必然大，投资收益一定高于低收入国家，这是毋庸置疑的。

（三）基础设施。

经济基础设施狭义的含义是指建筑设施（公路、铁路、码头、机场等）、运输设备（车、船、飞机、管道等）、通讯设备及公用事业。广义的含义除

此之外还包括金融、保险机构、研究和发展机构等。一国或地区的基础设施往往对国际投资有制约作用，基础设施的优化程度会影响投资的效益。

（四）地理条件。

在地理上足以左右国际投资的项目有：位置、面积、地形、人口、都市的分布状况、水的供给及水质、气候、天然资源等。

（五）经济政策。

各国拟定经济政策时，应首先考虑怎样才能使国家经济增长、国民生活向上、物价稳定、就业人数增多等。因此一国的经济政策和国际经济有不可分割的密切关系，且对国际投资也有莫大的影响。对国际投资影响较大的几种经济政策如下：

1. 贸易政策。国际贸易保护主义在全球范围的兴起，给国际贸易造成了巨大障碍，各国为了冲破这一障碍，积极采取新的对策。此时恰恰给国际投资带来了发展的机会。

2. 工业化政策。由于发展中国家推行工业化政策，向其输出商品便会遭遇甚多阻碍，为了确保海外市场，外国投资者不得不改用技术援助、合作及资本输出的方式来经营海外市场。

3. 地区开发政策。各国对开发本国低度开发的地区时，政策上会订出许多优惠，如长期的资金融通、劳动力的流动、免费的职业教育及折旧的设施等优厚待遇。这些都可供外国投资者利用。

二、社会文化和教育环境

世界各国都有其特异的文化、社会背景及教育水平，而且国与国之间有时相差较远，甚至在一国之内也有迥异的情况。因此，一国的生活方式、消费结构、购买心理等方面的差异都是一国特异文化、社会的产物。因此，国际投资的机能都要受到文化环境的潜在制约，而国际投资对文化因素的敏感性比之国内投资更大些。由于国际间文化差异状况错综复杂，很难进行全面评估，因此，在分析各国的社会文化和教育的背景时，常就社会文化和教育的某些方面作局部的评估，主要包括语言与沟通、宗教、教育、家庭、社会心理等因素。

三、政治环境

政治环境是国际投资环境的一个重要的组成部分，它包括一国政府对外国投资的态度，是鼓励还是限制，及革命、战争、内乱、政局稳定程度、政府机关的办事效率等等。

对于国际投资者来说，能否在某国（或某一地区）作长久而稳妥的投资是他们最为关心的问题。为了使投资能长久而稳妥地获得收益，投资者在开始投资之前，便要彻底研究该国的政局、经济政策的稳定性、企业经营管理情况及对外国投资的态度等等。

各国政治制度纷繁复杂，无法一概而论，大体上，我们可以说世界政治体系中有三个主要系统。即：以英、美、法、德、意、加和日本为代表的西方工业化国家，独联体和东欧国家及其他发展中国家。各体系间的政治制度迥异，即使在体系内部，国与国之间的差异也是存在的。外国投资者在投资前必须作好详细的考察和评估。

四、法律环境

开展国际投资，法律环境是至关重要的。受资国的法律制度是否完善，包括有否健全的法律体系，执法是否公平，契约是否受到保障等，均涉及到

国际投资的安全。

第二节 投资项目经济评估方法

外国投资者在考察了投资环境后，还必须做出项目经济评估，才能决定是否进行投资。所谓项目经济评估，就是利用一些特定的经济参数和分析方法，从企业财务和国民经济两个方面考察投资项目在经济上是否可行，预计的经济效益如何，并进行多方案比较和风险分析的一项工作。它是项目可行性研究中的重要组成部分，也是投资管理中的重要环节。

一、财务评估

财务评估主要方法是从本项目企业经营角度看项目的生存力、可预计的经济收益等。为了正常地开展财务评估，需要对有关经济指标进行测算，其内容主要有：生产成本的测算、销售收入与税金的测算、利润的测算和资金流量的测算。

掌握了评价指标后，要编制一套基本计算表，并在此基础上计算一系列评价指标，从静态分析和动态分析的结合，从一系列相互联系，相互补充的指标的综合分析，来进行项目财务盈利情况和项目清偿能力，以及外汇效果的具体分析。基本计算表和财务评价指标的关系见表（19—1）。

表 19 1 基本计算表和财务评价指标的关系

经济分析	基本报表	财务静态评估指标	财务动态评估指标
现金流量分析	全部投资现金流量表	全部投资回收期	财务内部收益率、财务净现值、财务净现值率
	国内资金（或自有资金）现金流量表		财务内部收益率财务净现值
财务平衡分析	利润表	投资利润率投资利税率	
	财务平衡表	固定资产投资借款偿还期	
外汇效果分析	外汇流量表		财务外汇净现值、财务换汇成本、财务节汇成本

（一）财务盈利性分析。

1. 简单的财务盈利性分析。它是从静态方面，不考虑时间因素，不考虑资金的时间价值来考察项目的盈利能力。主要指标有以下几项：

（1）全部投资回收期。它是在假定全部投资均为自有资金的前提下，以项目的净收益抵偿全部投资所需要的时间。计算公式如下：

$$\text{投资回收期}(P_t) = \left[\frac{\text{累计净现金流量}}{\text{开始出现正值年份}} \right] - 1 + \left[\frac{\text{上年净现金流量的绝对值}}{\text{当年净现金流量}} \right]$$

项目或方案的投资回收期（ P_t ）与部门或行业的基准投资回收期（ P_c ）比较，当 $P_t < P_c$ 时，应认为项目或方案在财务上是可以考虑接受的。

（2）投资利润率。一般是指项目达到设计生产能力后的一个正常生产年份的利润总额与项目总投资的比率。计算公式如下：

$$\text{投资利润率} = \frac{\text{年利润总额或年平均利润总额}}{\text{总投资}} \times 100\%$$

总投资投资利润率越大，说明投资效益越好。

(3) 投资利税率。指项目达到生产能力后的某个正常生产年份的年利润、税金总额，或项目生产期内的年平均利、税总额与总投资的比率。其计算公式如下：

$$\text{利税率} = \frac{\text{投资} \times \text{年利、税总额或年平均利、税总额}}{\text{总投资}} \times 100\%$$

和投资利润率一样，投资利、税率越大，说明项目或方案的获利能力越大。

2. 动态的财务盈利性分析。即在分析中考虑项目的时间因素，资金的时间价值。其主要指标如下：

(1) 财务内部收益率 (FIRR)。它是指项目在计算期内各年净现金流量现值累计等于零时的折现率。当求出的财务内部收益率大于部门或行业的基准收益率 (i_c) 时，该项目在财务上是可以接受的。

(2) 财务净现值 (FNPV)。它是按部门或行业的基准收益率或假定的折现率，将项目整个计算期内各年的净现金流量折现到建设起点的现值之和。只要净现值大于或等于零的项目都是可以接受的。在选择方案时，对 FNPV 大的项目应予以优先考虑。

(3) 净现值率 (FNPVR)。它是项目净现值与全部投资现值之比，是净现值的一个补充指标。在各个方案总投资额不同的情况下，FNPVR 才能真正反映投资项目的获利能力。

(二) 项目清偿能力分析。

项目清偿能力分析，主要是通过分析，计算偿还项目的固定资产投资借款本金及利息所需要的时间来进行的。要进行这项工作，需要明确固定资产投资借款的计算方法和投资贷款还本付息的资金来源，包括固定资产折旧、税金、企业部分利润。项目清偿能力分析主要是计算固定资产投资借款偿还期，它是反映项目偿还借款能力的重要指标，其计算公式如下：

$$\text{借款偿还期} = \left[\begin{array}{l} \text{借款偿还后开始} \\ \text{出现盈余年份数} \end{array} \right] - 1 + \left[\frac{\text{当年应偿还借款额}}{\text{当年可用于还款的收益额}} \right]$$

(三) 财务外汇效果分析。

外汇效果分析主要是评价一个项目在建成投产以后可能给国家外汇状况带来的影响。它一般是通过“外汇收支平衡效果”分析和“换汇或节汇成本效果”分析两方面来进行。考察外汇收支平衡情况，主要是计算财务外汇净现值 (FNPVF)，它能直观地、明确地反映项目对国家外汇的影响状况。财务换汇或节汇成本分析，通常是计算财务换汇成本或财务节汇成本两个指标。所谓财务换汇成本是指项目每换取 1 美元外汇所需投入的人民币金额；财务节汇成本则是项目为国家每节约 1 美元的外汇所需花费的人民币金额。

二、项目国民经济评估

(一) 国民经济评估与财务评估的区别。

1. 评价的角度不同。财务评估是从企业的角度分析项目在财务上的可行性，国民经济评估则是从国家整体的角度来考察分析项目建设需要国家付出的代价以及它的建设能对国家的贡献的大小。

311

2. 效益与费用的含义及划分范围不同。财务评估是根据项目的实际收支确定项目的效益和费用。国民经济评估的着眼点是放在项目对全社会提供的

有用产品和劳务及项目所耗费的全社会有用资源，税金、国内借款利息、补贴都不计入项目的效益或费用之中。另外国民经济评估还要对项目引起的间接效益与费用即外部效果进行计算和分析。

3. 评价采用的价格不同。在项目的财务评价中所采用的价格是现行价格，以此来计算项目的投入物和产出物，并以此得出项目可行性与否的结论。项目的国民经济评估则不同，它根据机会成本和供求关系确定影子价格，并以它作为项目投入物和产出物的计算价格。

4. 评价采用的其他经济参数不同。在财务评价中，所采用的折现率是以因行业而异的基准收益率作为折现率，采用的汇率则是官方公布的汇率。在国民经济评价中则是采用国家统一测定的社会折现率和影子汇率。

（二）国民经济评估的基本要求。

国民经济评价的着眼点，总的来说是从国家的角度来看投资项目可能对国民经济发展和社会发展带来的影响和作用。具体来说，又要看项目投资之后能否使国民收入和净收入增加，以及增加多少。根据这一出发点和要求，国民经济评估主要采用两种方法进行分析计算，即静态分析方法和动态分析方法。两者的主要区别是，是否考虑货币的时间价值和是否对项目的投入物和产出物进行影子价格调整。关于具体的计算方法和计算指标，与财务评估较为相似，这里就不再赘述。需要指出的是，国民经济评估除了要对项目直接需要的费用和产生的效益进行分析，还要对间接的费用和效益进行分析。所谓间接费用是指除直接费用外，社会为项目所付出的其他代价。所谓间接效益，指除直接效益外，项目对社会产生的某些其他效益。

（三）国民经济评估的一般程序。

1. 划分项目的直接费用和效益、间接费用和效益的范围。
2. 用影子价格重新计算投入物和产出物的直接费用和效益。
3. 用影子价格计算应列入的项目的间接费用和效益。
4. 计算和编制国民经济评估的基本计算表。
5. 计算国民经济评估的主要评价指标。
6. 将国民经济评估转入敏感性分析，方案比较分析等方面，最后得出经济评估结论。

三、不确定性分析

投资项目经济评估所采用的数据，一般都来自干预测和估算，因此有一定程度的不确定性。进行不确定性分析，是为了推断项目可能承担的风险，进一步确认投资项目在财务、经济上的可靠性。项目经济评估中的不确定性分析包括盈亏平衡分析、敏感性分析和概率分析。其中盈亏平衡分析只用于财务评价，敏感性分析和概率分析则可同时用于财务评估和国民经济评估。

（一）盈亏平衡分析。

盈亏平衡分析又称量本利分析，即产量、成本和利润之间关系的分析，目的是通过分析看项目对市场需求变化的适应能力。盈亏平衡分析通常是根
据正常生产年份的产品产量或销售量、可变成本、固定成本、产品价格和销售税金等数据计算的。

（二）敏感性分析。

敏感性分析通常是在假定只有一个因素不确定，而其他的因素都是确定的情况下进行分析的。当不确定因素每变化一个数值，就可以相应地计算出投资方案的一个经济效果。当因素变化的范围为已知时，可以在这个范围内

选择若干个有代表性的数值来分析其对方案效果的影响。

（三）概率分析。

概率分析是使用概率研究预测不确定因素和风险因素对项目经济评估指标影响的一种定量分析方法。是否要对投资项目进行概率分析应视具体情况而定，有条件的都应做概率分析。

四、方案比较分析

方案比较分析是寻求合理的经济和技术决策的前提条件，因为所谓决策就是多种可行方案中择优的过程，择优就要把各个方案放在一起，进行比较分析。方案比较分析主要包括静态分析和动态分析两个方面。

静态比较分析方法有静态差额投资收益率或静态差额投资回收期法两种，其特点是计算简便，在要求不高或者项目本身规模较小的情况下可以采用这类方法。但它最大的缺点就是没有考虑资金的时间价值，因此结论过于简单，且不十分可靠。

动态比较分析方法有净现值法、差额投资内部收益率法、费用现值比较法和年费用比较法四种。这些方法的特点是从经济收益这一角度来比较，它考虑了资金的时间价值，因而是比较可靠的。

在项目经济评估中的方案比较分析中，可以先采用静态分析方法对投资方案进行初步的分析和初选，然后再采用动态分析方法进一步比较分析。

第二十章 对外直接投资和企业国际化

第一节 对外直接投资的方式

国际投资有两种主要方式：直接投资和间接投资。所谓直接投资，就是把资本放到生产中去，属于这类投资的主要方式有：合资经营、合作经营、独资经营等。以举办合营企业为主。

一、合资经营企业

（一）合资经营企业的含义。

合资经营企业就是股权式的合营企业。它是由两个或两个以上的当事人联合投资，共同经营，共负盈亏，共担风险的企业。

（二）合资企业的性质。

1. 合资企业的主体。合资经营企业的主体有：

（1）外国合营者。可以是公司、企业和其他经济组织或个人。

（2）东道国合营者。大多数国家公司、企业和其他经济组织或个人均可，但必须具有法人资格。

2. 创立合资经营企业的原则。合资企业在筹建和经营的整个过程中，都要贯彻平等互利的原则。平等互利是指合资双方以平等的法人或自然人的身份，以其投资的实际价值获得与其投资比例相等的损益。合资企业在整个经营过程中，包括企业管理权力的分配，年终盈余的分配，工资奖励制度的确立，原材料的供应和产品的销售等方面，均要体现平等互利的原则。实现这一原则要求合营双方必须重合同，守信用，互相尊重，互相谅解，合作共事。

3. 合资企业的性质。合资企业是有限责任公司，在我国目前一般还不能发行可以在市场上流通的股票。所谓有限责任公司是指每个投资者对该公司所负的责任以其投资额为限，公司对债务所负的责任以其注册资本为限，投资者之间互相不负连带责任。

（三）合资经营企业的行业。

合资企业是吸引国外直接投资的一种方式。每个国家都应当根据自己的实际情况，对外国投资的范围加以规定。近年来，发展中国家利用合资经营企业方式大都在如下行业中采用：

1. 过去需要大量进口，由于建立合资经营企业能够在国内大量生产，因而可以起到进口替代作用以节约外汇支出的行业。

2. 在国际市场上有竞争能力，因而可以大量出口以取得外汇收入的纺织、轻工等行业。

3. 本国急需的新技术、新设备行业以及能提高经营管理水平的行业。这些行业的建立和发展对一国国民经济的发展起到推动作用，如机械、钢铁、汽车、电子行业。

4. 其他一些建设周期短、经济效益快，在国内能增加外汇收入和就业的旅游及各种服务行业。

二、合作经营

（一）合作经营的含义。

合作经营，就是契约式的合营企业，是一种无股权的契约式经济组织。合作双方的责任、权利、义务，由合作双方协商并通过协议、合同加以规定。双方签署的协议书、合同，经所在国政府批准后，受法律保护。从法律上看，

这种合营方式没有涉及股权。一般不是一个独立的实体，而是一种不具备法人地位、各自独立负责的经济组织。

（二）合作经营企业的类型与方式。

1. 组织类型。

（1）法人式。这是指合作双方在一国境内设立的具有该国法人资格的合营实体，有独立的财产权，法律上有起诉和应诉权。以该法人的全部财产力限对债务承担责任，并成立董事会为该企业的最高权力机构，建立联合经营的管理机构，制定企业章程。

（2）非法人式。这是指合作双方不在另一国境内设立具有独立法人资格的合营实体，这个合作实体没有独立的财产所有权而只有使用权，合作双方仍以各自本身的法人资格在法律上承担责任，对企业的债权债务由合作各方按照合同规定承担责任。它的管理，可由各方代表组成联合管理机构，亦可委托一方或聘请第三方进行管理。

2. 经营方式。按照国际惯例，合作经营的主要方式为合作开发、合作生产与合作经营。

（1）合作经营。合作经营或称契约式合资经营（Contractual Joint Venture）的特点是合资的一方提供设备、技术甚至还有生产原材料等折价作为资本，而另一方则提供土地、基本建设、公用设施以及劳务等折价作为资本合伙经营。

（2）合作生产。合作生产即指一种产品或一个工程项目，由合作双方、多方各自承担其中某些部分、部件的生产来共同完成全部项目的一种合作方式。

（三）合作经营方式的特点。

合作经营方式与其他直接投资方式比较有如下一些特点：

1. 简便。申请、审批程序比较简便，审批权限一般均在地方和主管部门审批。

2. 灵活。合作各方提供的合作条件、企业管理形式、收益分配方法以及责任、权利、义务都比较灵活，均可根据不同情况，由合作各方协商在合同中加以规定。

3. 容易达成协议。由于合作经营方式的申请、审批简便，合作经营的内容与方式没有固定格式而灵活多样，利于双方协商，容易达成协议。

三、独资经营企业

（一）独资经营企业的含义。

独资经营企业指国外投资者，包括外国公司、企业、其他经济组织和个人，按照所在国法律，经过所在国政府批准，在其境内举办的全部为外国资本的企业、公司和其他经济组织，由其独立经营，自负盈亏。它是与合资经营企业相对而言的单独由外国资本投资的企业。

（二）采用独资企业方式的好处。

1. 有利于所在国学习先进技术和提高管理水平，有利于使投资者在更大的范围内越境来配置资源和生产力。

2. 可使双方均得到经济收益。一方面东道国可以得到各种税收及使用费，另一方面投资者可以通过企业生产出的产品得到收益。

3. 可以使东道国通过投资者在国内购买其企业所需的原材料和部分设备来增加其外汇收入。

4. 独资企业在所在国招聘大批的管理人员和工人，并要进行技术培训，这既增加了国内就业，又学到了一定的技术和管理知识。

5. 由于独资企业是外商自负盈亏，兴办这类企业，所在国不会承担经济风险以及增加债务负担，等等。

第二节 建立海外企业的审批程序

海外合资经营企业 (Overseas Joint Venture) 是经中国政府的批准，按照东道国的法律设立和登记注册，并为该国法人的中外合资经营企业。一切经营活动遵守所在国法律，合资经营企业和我方人员的正当权益受到所在国法律的保护。海外合资企业对中国经济建设具有重要作用，主要表现在：

(1) 利用国外资源。(2) 引进先进技术。(3) 可以有效地开展对外承包工程和劳务合作。(4) 带动设备、物资和材料出口。(5) 扩大出口创汇。(6) 更有效地进行国际市场的调查研究，掌握技术和商业情报，开展技术和商业咨询服务，为国内吸引外资、举办合资企业等开辟渠道。(7) 扩大中国的影响，增强与各国人民的友好往来。(8) 可为国家积累外汇。(9) 可以学习国外的先进管理，培养外经贸等专业人才。(10) 巩固和扩大中国经援成果。

到国外建立合资企业，主要包括以下程序：

一、上报审批

向企业主管部门呈报拟与外国合资者设立合资企业的项目建议书和初步可行性报告。

(一) 海外合资企业项目建议书 (Project Proposal of Overseas Joint Ventures)。

根据有关规定，申请到国外举办合资企业前，须向国家有关部门提出申报成立合资企业项目建议书。其基本内容有：

1. 项目名称、项目举办单位、负责人及举办地点 (包括国家和地区的具体地点)。

2. 合资对象，选择的厂商名称、国别并说明其基本情况 (包括合资对象的资信情况)。

3. 合资目的、经营范围和生产规模 (包括产品的名称、简要规格、产品销售方向和国内外销售比例)。

4. 投资总额、投资方式及合资各方投资比例 (说明合资对象的注册资本情况)。

5. 引进先进技术和进口设备 (注明名称、内容及国内外情况)，或由中国提供的设备、技术和物资情况。

6. 经济效果的初步分析 (由于项目尚未进行可行性研究，故只能提出初步的分析)。

7. 合资的基本条件 (包括：资金来源和落实情况；新建还是改建、扩建；主要原材料、电力、燃料、交通运输及协作配套方面的条件具备情况等)。

8. 举办合资项目所在国的投资政策以及有关法律规定的情况 (包括：税收率、外汇管理、人员入境、设备物资的进口、优惠和限制措施等等)。

9. 进度安排 (包括：出国考察、可行性研究、签订合同和章程、筹建和

正式开业时初步安排)。

(二) 海外合资企业的可行性研究报告 (Report of Feasibility Study of Oversea's Joint Ventures)。

这是合资企业前期工作的关键性文件。可行性研究除了中方自己认真进行外,还应与合资各方共同进行。其内容以工业性合资项目为例应包括下列内容:

1. 合资项目名称、项目主办单位及负责人、项目举办地点(国家和具体城市)。

2. 合资对象、国别和厂商的名称、基本情况、选定理由和资信情况。

3. 项目主办单位的基本情况与各方面条件。

4. 生产规划,包括产品名称、规格、技术性能与用途,所在国需求情况的调查研究与预测,进入国际市场的设想与措施,产品销售价格的调查与制定。

5. 物料供应规划,即对原材料、燃料、半成品、配套件、辅助材料、维修材料、动力与公用设施的要求,以及对上述物料来源、价格、可供量的调查研究。

6. 厂址选择,包括自然、经济、社会、交通运输等条件的概述、市政配套情况和问题,占用土地的面积、土地使用情况、使用费的缴纳办法和价格等。

7. 技术与设备。

8. 改建、扩建或新建土建工程内容和工作量。

9. 人员培训计划与安排。

10. 环境污染的防治。

11. 项目实施计划与进度要求。

12. 资金概算,包括总投资、合资各方投资比例、投资方式和来源、不同时期使用资金情况等。

13. 经济分析,主要是正常生产情况下生产成本与销售收益的估算、劳动定员、职工报酬、保险和福利标准、厂房和设备折旧率等。上述内容可根据项目的大小不同,可繁可简,力求简化。

建议书和研究报告,经企业主管部门审查同意并转报审批机构批准后,即可在此基础上商签合资企业合同、章程、合同、章程(草案)需预先送对外经济贸易合作部审核,同意后方可与外方正式签署。正式签署的看同和章程由中方投资者的上级部门(省、直辖市、自治区人民政府或国务院部、委)向对外贸易经济合作部申报。对外贸易经济合作部批准后即具有法律效力。

二、注册登记

中方投资者将中国政府部门批准合同和章程生效的日期通报外方投资者,由外方投资者负责办理在当地的注册登记的一切手续(有的国家规定需经政府部门审查批准后才能办理登记注册手续)。一旦获得注册登记,合资公司即告成立。

海外合资企业被批准后,中国有关部门(中国银行、海关总署、外交部等)根据正式批准的文件和合资公司的合同,办理投资金额汇出、外汇支付、设备物资的进出口、人员派出等手续。

第三节 对外直接投资应注意的问题

一、海外合资企业的项目选定 (Project Selection of Oversea's Joint Ventures)

到国外举办合资企业要有明确的目的，应根据中国经济技术条件的可能，利用当地资源、市场、劳动力等，选择一些技术上和经济上最可行，能取人之长补我之短，同时能发挥中国技术和经济优势，有利于发展中国家吸收中国技术和设备，以发展该国工农业生产的项目。为此，必须认真研究各国的投资政策、各种法律和规定以及投资环境等，做好项目的技术和经济可行性分析研究，选择好合资项目和举办的地点。合资项目的选定，一般由外国合资方提供有关合资项目的基本情况和初步设想，中方合资者根据对方所提供的情况进行初步研究分析。如果中方有可能满足对方的需要，应进一步进行技术上和经济上可行性研究，有关情况还可通过中国驻外机构帮助了解和提供。如有可能，再派考察组进行实地考察和商谈，必要时还可邀请对方来中国进行考察和商谈，以加深彼此的了解和合作的愿望。经过反复调查和可行性研究，双方都认为技术上、经济上具有效益，即可初步确定下来。中方合资者在呈报该合资项目的建议书向主管部门申请并获批准后，方可进一步与外方商谈签约。

二、海外合资对象的选择 (Selection of Partners for Overseas Joint Ventures)

对海外合资企业合伙者的选定必须选择有资金、有信誉、有经营能力和销售渠道，并且对我国友好，有真诚合作愿望的所在国合资对象。具体需要了解以下内容：

(一) 合法资格。

必须证明确系某国某地依法成立的法人组织、团体，并有确实的名称和法定地址。

(二) 履约能力。

必须证明其经济状况具有履约的能力。

(三) 商业信誉。

商业信誉包括经营历史、经营作风、经营渠道以及在消费者和客户中享有的声誉。

上面提到的这些资信情况可以通过中国驻外机构或与该公司有业务往来的机构、银行进行调查了解，也可以要求对方提供有关具体情况，然后加以核实。选择好合适的合资对象，还有一个重要的因素，就是选择那些投资政策比较优惠（如税收率低、外汇可自由汇出等）的国家和地区，以保证投资按期收回和获得利润。

三、海外合资企业的人员选派 (Selection of Personnel to Overseas Joint Ventures)

派驻海外合资企业人员的选择要求包括以下两点：(1) 按照合资企业的组织机构，我方需要选派参加董事会的成员，选派担任总经理或副总经理、会计和审计人员、技术和生产专门人员等。(2) 要选派政治思想好、道德品质好、年富力强、身体健康、能较好地贯彻执行对外开放政策，熟悉专业和具有一定经济、技术、管理知识，懂得当地法律，能使用当地语言和独立工作的人员。这些人员都应严格挑选，并履行审批手续。参加董事会成员不要由国内人员“挂名”担任。

四、海外企业合同的签订 (Contracts Signing Enterprises)

在签订海外合资企业合同的行为时，应注意的问题主要有：(1) 要有长期观点，即合同的内容要经得起长时间的各种情况变化的考验。(2) 要有全面观点，要周密考虑，妥善制订好合同的各项条款。(3) 对土地使用权的取得，设备、原材料、燃料、动力供应，产品销售，劳动力来源，工厂、基础设施的建设要逐一落实。(4) 合同的签订，一定要符合所在国法律的规定。(5) 合同草案力争由中方提出，以争取主动。(6) 合同中对中外合资者各自的权利和义务要作出明确的规定，内容要完备，要求要具体，责任要明确。(7) 签订合同前，不仅要审查对合资对象的资信进行审查，而且要对签约人的法定代表资格进行审查。(8) 合同的正式签订必须经过有关领导机关批准后才能进行。

第四节 企业国际化经营战略

企业的国际化经营是指企业的生产、销售管理等过程跨越了国界，在另一国或许多国家内进行。

一、企业国际化经营战略的特点

(一) 长远性。

它谋求国际市场经营长期的发展，为了长期发展可牺牲眼前利益。

(二) 全局性。

它从世界市场和资源考虑，在多国基础上取得最大经济效益，实现全球经营目标。

(三) 方向性。

它解决的是国际企业经营中的主要矛盾、大方向、基本的发展趋势、未来的主导目标。

(四) 风险性。

企业的外部国际环境是剧烈变化的，因而带有很大的风险。

二、企业国际化经营战略的管理模式

(一) 本国中心模式。

在母公司的利益和价值判断指导下作出战略计划，旨在通过国际企业高度一体化的全球活动，来争取全球竞争优势。

(二) 多元中心模式。

它从东道国的文化需要出发，在公司总部颁发的一般经营原则指导下，由各子公司负责实现相应的利润目标和合法性存在的平衡。

(三) 全球中心模式。

这种模式运用全球性系统决策的方法，把不同的子公司统一起来，通过全球商务网络来实现赢利与合法性的平衡，它是一种将产品和地区结合起来的二维结合的双重管理体制，一方面看重适应性，一方面看重一体化。

三、企业国际化经营战略的基本内容、指导思想及目标与对策

(一) 企业国际化经营战略的基本内容。

企业国际化经营战略的基本内容主要包括经营战略思想、经营战略的目标以及经营战略的对策三个方面。

(二) 国际化经营战略的指导思想。

企业国际化经营战略的指导思想概括他讲主要有：（1）国际用户观念。要求满足各国消费者的需求服务。（2）国际时效观念。时间是经营的生命，要从全球角度考虑整体、长远的经济效益。（3）国际竞争观念。从世界市场出发，考虑对自己经营最有利的竞争市场。（4）国际创新观念。从全球的需求差异考虑创新。（5）国际系统观念。制定战略时，把世界市场作为一个总系统来研究。

（三）国际化经营的战略目标。

它是国际企业在一定时期要达到的经营总水平或预期成果，它是战略经营的核心，是指导思想的具体化、定量化。经营战略目标一般包括以下几个方面：

1. 生产经营方向。国际企业生产研究开发什么产品，经营业务范围的扩大、缩小、转向，生产经营方式的变化等。

2. 用户和市场方向。主要的服务对象的确立、转变，主攻的市场及市场的组合，市场占有率的水平。

3. 自身的发展方向。包括生产规模，技术的发展水平和管理水平的提高，主要的技术经济指标水平及在国际同行中的地位。

一个成功企业的国际化经营战略目标要求；（1）层次清楚；（2）便于衡量；（3）可行性强；（4）具有协调性；（5）具有激励性；（6）具有灵活性。

（四）国际化经营战略对策。

它是保证战略目标实现的基本方针策略与措施，它是造成优势及主动竞争地位的方式、方法。企业在制订和实施国际化经营战略对策时，要掌握好以下三点：

1. 收集信息，研究变化。企业经营对策主要是用来对付竞争对手的。因此，要对竞争态势进行仔细的分析研究，要研究需求者、竞争者、联合者、自身状况几方面的特征，它们相互的组合与转换。

2. 捕捉战机、善出奇兵。国际市场的竞争是瞬息万变的，会出现许多战机。战机有可变性、短暂性、隐蔽性的特点。国际企业应善于抓住战机，大胆行动，造成竞争优势。

3. 机动灵活，改变态势。改变态势就是改变国际企业在竞争中的被动地位。为此要采取机动灵活的战略对策，因时、因地、因事、因势制宜。能否改变竞争态势是衡量战略对策正确与否的重要标志。

第二十一章 国际金融组织贷款

第一节 IMF 贷款业务

国际货币基金组织 (IMF) 和世界银行都属于联合国的专门机构, 都进行资金融通业务, 但其业务活动则各有侧重。

一、IMF 贷款的特点

与一般金融机构所采取的贷款方式相比, IMF 贷款有以下特点: (1) 会员国向基金组织的借款与还款所采取的方式叫“购买”(Purchase)与“购回”(Repurchase)。所谓“购买”是指会员国向基金组织借取其他成员国的货币或者特别提款权时, 要交出等额的本国货币来加以换取; 所谓“购回”是指还款时, 会员国必须用原来购入的其他国家的货币或特别提款权重新购回其本国货币。(2) 贷款的对象仅限于会员国政府。就是说只同会员国的财政部、中央银行、外汇平准基金组织或其他类似的国家财政金融组织往来。(3) 贷款用途只限于解决会员国国际收支不平衡所形成的困难, 用于贸易和非贸易的经常性项目支付。(4) 贷款额度受会员国缴纳的份额限制, 并与其份额大小成正比。(5) 贷款期限仅限于短期贷款。

二、IMF 贷款的主要内容

IMF 已经办理的贷款主要有以下八种形式:

(一) 普通贷款 (Normal Credit Tranches)。

普通贷款是基金组织最基本的一种贷款。它是为了解决会员国因国际收支逆差对短期资金的需要而设立的。贷款累计最高额为会员国缴纳份额的 125%, 贷款期限为 3—5 年。此项贷款实行按不同限度区别对待的政策。贷款实行分部政策 (Tranche Policies) 就是把会员国可借用的贷款划分为几种不同的部分, 如储备部分贷款、第一档信贷部分贷款、高档信贷部分贷款等。对各部分的这些贷款掌握的宽严程度不同。

1. 储备部分贷款 (Reserve Tranche)。它是指申请的贷款不超过份额 25% 的贷款。原来称为黄金份额贷款, 因为会员国缴纳的份额中规定 25% 以黄金或外汇缴纳, 这项贷款的数额限制在会员国所缴份额的 25%, 这等于会员国把原来缴纳的份额抽回, 所以贷款是无条件的, 可以自由动用:

2. 第一档信贷部分 (First Credit Tranche)。在规定的普通贷款为份额的 125% 中, 除 25% 按储备部分贷款外, 下余 100% 分四档, 每档相当于份额的 25%, 第一档信贷部分即超过储备部分贷款, 但又在 25% 以内的, 贷款掌握上较松, 只要作出计划表明是为了克服国际收支困难即可获准。

3. 高档信贷部分贷款 (High Credit Tranche)。会员国把储备部分的贷款和第一档信贷部分贷款额都使用完以后, 如还需要使用其余部分的信贷额, 即动用高档信贷部分贷款, 基金组织就要从严掌握贷款条件, 并在使用过程中进行一定的监督。此项贷款通常采用备用信贷 (Stand-by Credit) 方式, 即会员国与基金组织商妥贷款额度后, 可在商定的一定时间内, 根据实际需要分次提取。

(二) 出口波动补偿贷款 (Compensatory Financing of Export Fluctuation)。

这项贷款是 1963 年 2 月创设的。它是对初级产品出口国家因出口收入暂时下降, 国际收支困难时, 可在原有的普通贷款以外另行申请的一项专用贷

款。贷款的条件要求，出口收入的下降，必须是短期的，而且是会员国本身能力所不能控制的原因造成的。贷款限额原定相当于会员国份额的 25%。1966 年 9 月限额提高到份额的 50% 并且规定经基金组织同意可达到份额的 100%，期限一般为 3—5 年。

(三) 缓冲库存贷款 (Buffer Stock Financing Facility)。

这项贷款于 1969 年 6 月设立，它是对初级产品出口国的一种贷款，用于帮助初级产品国家，为了稳定国际市场初级产品价格而建立国际缓冲库存的资金需要。最高限额为份额的 50%，期限 3—5 年。

(四) 石油贷款 (Oil Facility)。

石油贷款是 1974 年 6 月到 1976 年 5 月期间，专门为解决中东战争后石油涨价而引起的国际收支困难的资金需要而设立的一种临时性贷款。不只是对有困难的发展中国家发放，也对发达的资本主义国家发放。贷款的最高限额 1974 年规定为份额的 75%，1975 年提高为 125%。贷款期限规定为 3—7 年，利率较普通贷款稍高。1976 年 5 月这款贷款业务即告结束。

(五) 中期贷款 (Extended Facility)。

中期贷款是 1974 年 9 月设立的一项专项贷款。这项贷款是为了解决会员国较长期的国际收支逆差。贷款条件有：(1) IMF 确认申请贷款国的国际收支困难，确实需要提供比普通贷款期限更长的贷款才能解决；(2) 申请国必须提出整个贷款期限内有关政策目标计划，还要提出头 12 个月准备施行的有关政策措施的详细说明和政策措施；(3) 贷款要根据借款国实现的执行政策的实际情况分期发放、贷款额度可达份额的 140%。期限 4—10 年，一般分为 16 次分期偿还。

(六) 信托基金 (Trust Fund)。

信托基金于 1976 年 1 月设置，资金来源是基金组织持有的黄金的 1/6 (约 2500 万盎司) 按市价出售所得的利润，以及接受各国志愿捐款和贷款建立。信托基金以优惠条件向较穷的发展中国家提供贷款，年利率仅为 0.5%，期限 10 年，此项贷款现已结束。

329

(七) 补充贷款 (Supplementary Financing Facility)。

补充贷款也称维特芬贷款 (The Witteven Facility)，是 1977 年 4 月设置的。主要用于弥补普通贷款的不足，在会员国遇到严重国际收支不平衡，需要比普通贷款所能提供的更大数额和更长期限的资金时，申请这种补充贷款。此贷款已于 1981 年 4 月承诺完毕。

(八) 扩大贷款 (Enlarged Access Policy)。

扩大贷款是补充贷款承诺完毕后，以同样条件提供的一项贷款，贷款额度最高为 1 年不超过份额的 150% 或 3 年不超过份额的 450%。

第二节 世界银行贷款业务及工作程序

世界银行的宗旨是向发展中国家提供长期生产性贷款，以促进其经济发展和生产率的提高。这种贷款活动是由国际复兴开发银行和国际开发协会配合进行的。

一、世界银行贷款的特点

世界银行的贷款，不同于一般商业银行贷款，大体上有如下特点：

（一）贷款的对象。

世界银行的贷款，只贷放给会员国中低收入国家的政府或由政府担保的公私机构，是以国家政府为贷款对象的。通常只对人均国民生产总值在 410 美元以下的发展中国家才提供信贷。

（二）贷款项目的选定。

世界银行的贷款，一般是对特定的项目贷款。这些项目必须经过世界银行的审定，认为在技术上和经济上是可行的，是借款国在经济发展上应予优先考虑的。

（三）贷款的金额。

世界银行的贷款，一般只提供项目所需的外汇资金，约占项目总投资额的 30—40%，个别项目也可提高到 50%。因此，借款国项目单位必须筹足其余 50—70% 的国内配套资金。

（四）贷款的偿还年限。

世界银行的贷款，年限较长。国际复兴开发银行对借款国按其人均国民生产总值分为四类。人均国民生产总值越低，贷款期限和宽限期越长。国际开发协会的信贷也采用类似办法。

（五）贷款的利率。

世界银行的贷款利率，一般说是比较优惠的。“开发银行”采用浮动利率，根据借入资金的平均成本加 0.5% 为贷款利率，每半年调整一次。“开发协会”的信贷是无息的，仅收取年利率为 0.75% 的手续费。

（六）贷款的货币及汇率风险。

“开发银行”的贷款协定，一般以美元为货币单位。与“开发银行”贷款有关的币值浮动而造成的风险由所有借款者平均负担。“开发协会”的信贷协定，以特别提款权为记帐单位，借贷时发生的汇兑风险，都由借款者承担。

（七）贷款的使用。

凡贷款项目中由“开发银行”和“开发协会”提供资金的物资采购和劳务供应，必须按照《国际复兴开发银行贷款和国际开发协会信贷采购指南》进行。

二、世界银行贷款的种类

（一）特定投资贷款。

特定投资贷款即项目贷款。这类贷款是世界银行贷款业务的主要组成部分。世界银行对农业和农村发展、教育、能源、工业、交通、城市发展和供水方面的大部分贷款都属于这一类。

（二）部门贷款。

部门贷款范围较广，可以分为以下三种：

1. 部门投资贷款和维护贷款。这类贷款的重点是改善部门政策和投资重点，加强借款国制定和执行投资计划的能力。
2. 中间金融机构贷款。包括向开发金融部门和农业信贷机构的贷款，由世界银行作为一个独立项目贷给中间金融机构，再由其分贷给分项目。
3. 部门调整贷款。它的主要目的是支持某一具体部门的全面政策和体制改革，比结构调整贷款所涉及的范围要窄。

（三）结构调整贷款。

这类贷款旨在帮助借款国在宏观经济、部门经济和结构体制方面进行全

面的调整和改革，更有效地利用资源，从而能有助于中、长期内实现更持久的国际收支平衡和在严重不利条件下维持经济增长并为在未来恢复增长势头打下基础。

（四）技术援助贷款。

技术援助贷款目的是加强借款国有关机构制订发展政策和准备特定投资项目的能力。

（五）紧急复兴贷款。

紧急复兴贷款是帮助会员国应付自然灾害或其他灾难所造成的影响。

（六）联合贷款。

联合贷款亦称联合融资，指世界银行与借款国以外的其他方面的贷款者联合起来，对世界银行贷款资助的项目共同筹资，提供贷款。

三、世界银行贷款项目周期

世界银行对于贷款项目计划的制定和项目的执行过程，要求按一定的顺序来进行。这个顺序称为“贷款项目周期”，简称“项目周期”，一般包括选定、准备、评估、谈判、执行和总结评价等六个阶段。以下对六个阶段分别予以介绍。

（一）项目的选定。

这是项目周期的第一个阶段，在这个阶段中，由申请借款者提出在本国需要予以优先考虑并符合世界银行贷款规定的若干项目，供世界银行筛选。申请借款者必须根据项目的性质收集详细的数据，并对收集到的数据进行一定的核算分析，提出几个备选方案并进行比较。

在我国，项目选定的程序主要包括以下三个环节：（1）先由国家计委根据国家的长远规划、主管部门及地方政府的申请，经综合平衡后选出适合于世界银行贷款的项目，报请国务院批准。（2）财政部根据国务院批准的项目作为备选项目提供世界银行研究考虑。（3）世界银行经考察后，对那些可以接受并可予以优先考虑的项目，经双方协商后确定为年度备选项目，亦即“拟建项目”。

（二）项目的准备。

项目的准备工作，是由申请借款方进行的，但应争取世界银行的密切合作。如果项目的准备工作做得详尽、细致，符合世界银行贷款要求，就可为项目的成立打下良好基础。准备阶段的首要工作是对选定的项目进行可行性研究，这是项目管理中最关键的工作，通过可行性研究，把项目建立在经过周密研究、有科学依据的基础之上，就可避免盲目上项目，保证提高项目的经济效益。进行可行性研究，要把选定的项目从技术上、组织上、财务上，经济上和社会效益等各个方面来论证项目是否切实可行，能否取得预期的效益。

（三）项目的评估。

准备阶段完成后，申请贷款者应将可行性研究报告送交世界银行。世界银行在作出贷款承诺之前，通常要派出以专家为主体的评估小组，到项目申请国进行考察，对项目的各个方面进行评估。如果评估小组认为拟建项目的可行性研究是完善的，并且是符合世界银行的贷款要求的，世界银行就可同意给予贷款，成立贷款项目。

（四）项目的谈判。

世界银行在同意成立贷款项目以后，就邀请借款国派出代表团到世界银

行就贷款协定进行谈判。谈判的内容包括贷款的金额、期限、偿还贷款的方式以及保证项目的顺利执行所应采取的措施。如果谈判达成协议,就草拟“贷款协定”和“项目协定”。谈判结束后,世界银行行长提出报告连同贷款协议书和附件一并送交世界银行执行董事会审议。被批准后即由借贷双方授权的代表正式签署。完成了这项手续,项目就可正式成立并进入执行阶段。

(五) 项目的执行。

项目的执行由借款方负责,但世界银行仍要进行经常的监督,以确保项目贷款协定执行,保证贷款的合理使用。项目的执行时期,一般是指项目正式成立开始到项目贷款发放完毕、项目投产为止。在项目执行阶段,要做好以下一些工作:建立项目的执行管理机构,进行项目的技术设计,制订土建工程计划,拟定招标文件并进行招标,采购设备和物质,进行设备调试,招聘工作人员和进行培训,产品试制或销售等等。

(六) 项目的评价总结。

评价总结是在项目贷款发放完毕后一年左右进行。一般先由负责该项目的世界银行主管人员提出“项目完成报告”,然后,世界银行的业务评价局(OED)对上述报告进行审查,该局在必要时还可派员进行实地调查,对项目的结果进行全面的评价总结。

第三节 亚洲开发银行贷款业务分析

贷款是亚洲开发银行(以下简称“亚行”)的主要业务活动。自亚行成立 20 多年来,亚行的贷款业务发展十分迅速,截止到 1987 年底,共有 793 个项目承诺了 218 亿美元的贷款。每年贷款额已达 20 多亿美元。

以贷款条件划分,亚行贷款可分为硬贷款、软贷款和赠款三大类。硬贷款是用亚行普通资金提供的贷款,贷款利率为浮动利率,每半年调整一次。软贷款,即优惠贷款,是用亚洲开发基金提供的贷款,仅提供给人均国民收入低于 670 美元,而且还债能力有限的亚行成员,贷款期限为 40 年,含 10 年宽限期,不收取利息,仅收 1% 的手续费。赠款用于技术援助,资金由技术援助特别基金提供,但金额有限制。

下面我们从贷款的方式和领域两个方面对亚行的贷款进行介绍。

一、贷款方式

以贷款方式划分,亚行的贷款业务大体可分为项目贷款、规划贷款、部门贷款、开发金融机构贷款、综合项目贷款、特别项目执行援助贷款等。

(一) 项目贷款。

项目贷款是亚行传统的和主要贷款方式,从亚行一开业就开展了项目贷款,直至今日。随着亚行贷款业务的发展和成员借款需要的变化,亚行也开展了其他形式的贷款业务。

亚行章程规定,亚行经营的原则主要是为具体的项目提供资金。这些项目可以是国家发展规划的一部分,也可以是一个地区发展规划的一部分。亚行章程中关于项目选择的原则规定,亚行应将其资源用于发展中成员的发展,重点是地区性的、区域性的以及全国性的项目,为整个地区的经济发展做出最有效的贡献。

亚行对项目审查提出了三点要求。(1) 项目经济效益好;(2) 必须有利于受援成员国经济的发展;(3) 借款成员国政府必须有较好的资信。

（二）规划贷款。

规划贷款是对某一个需要优先发展的部门或其所属部门提供资金。目的是使这些部门通过进口生产原料、设备和零部件，扩大现有生产能力，使其结构更趋合理化、现代化。经过部门调查研究和政策讨论后拟订的部门规划如需得到亚行的支持，必须包括有关的发展中成员的正式承诺，并经被授权的政府官员以信函的形式向亚行行长进行阐述。对部门规划的阐述及专业人员对该规划的分析，便形成亚行董事会讨论该项规划贷款的基本文件。规划贷款可以分期提供。为提高规划贷款的效率，采购程序和配套资金的提供应根据具体情况有较大的灵活性。

（三）部门贷款。

部门贷款是对与项目有关的投资进行援助的一种形式。这种贷款的必要性是基于对整个部门发展的全面考虑。部门贷款的目的是满足所选择的部门资本投资的需要，提高该部门执行机构的技术和管理水平和保证支持该部门发展的金融及其它政策的进一步完善。确定部门贷款主要要考虑部门发展政策的适当性和有关部门制订、评价、执行和检验部门发展规划和构成该部门发展规划的项目的运输能力。

（四）开发金融机构贷款。

这种贷款是通过成员的开发性金融机构进行间接贷款的一种形式，也叫中间转贷。目的是促进亚大地区私营工业的发展。由成员的开发性金融机构将资金转贷给小型企业也是亚行支持私营企业的主要形式。通过中间转贷，亚行成功地推动了新企业的发展，扩大了现有企业的经营范围并且帮助企业实现设备的现代化，从而更充分地利用其生产能力。

（五）综合项目贷款。

这是对较小的借款成员如南太平洋的一些岛屿国家采用的一种灵活的贷款办法。这些国家的项目规模较小，借款数额不大，为了便于贷款，就把一些小项目捆在一起作为一个综合项目履行贷款手续。所以这类贷款是将一批相互补充的小项目放在一起综合规划，作为一个项目提供资金，实际上，它是项目贷款的一种。

（六）特别项目执行援助贷款。

由亚行提供贷款的项目在执行过程中遇到未曾预料的困难。如缺乏配套资金等，使项目继续执行受到阻碍。为解决这一困难，由亚行提供一笔特别项目执行援助贷款，以使该项目得以继续执行。亚行曾为菲律宾和印度尼西亚，分别提供 1 亿美元和 0.306 亿美元的特别项目执行援助贷款。

（七）私营部门的贷款和股本投资。

为了有效地利用资源，加速发展中成员经济的发展，亚行积极扩大对私营部门的援助。它的作用就是为私营部门促进经济发展，为获利较多的项目提供资金，同时促使国内外资金流向这些项目。

亚行对私营部门贷款有两种形式，即直接贷款和间接贷款。对私营部门的直接贷款是指有政府担保的贷款，或是没有政府担保的股本投资和为项目准备及私营部门的贷款执行机构建设提供的技术援助。间接贷款主要是指经过开发性金融机构的限额转贷和对开发性金融机构进行的股本投资。

二、贷款领域

从贷款领域来看，亚行的贷款范围十分广泛，所涉及的领域有农业和农产品加工业、能源、工业、交通运输、开发银行以及社会基础设施等。

（一）农业和农产品加工业。

农业和农产品加工业是亚行发展中成员经济的重要组成部分。农业（包括畜牧业、渔业和林业）约占多数发展中成员国民生产总值的30—70%，从事农业的劳动力占总劳动力的50—90%。这些成员出口总值的1/3来自农产品出口，其中包括农产品加工。许多成员农产品的出口占其出口总额的一半以上，少数成员甚至超过80%。针对这种状况，亚行在农业方面采取了下列措施：

1. 提供更多更好的农业就业机会。在这方面，亚行开展的主要工作有：加强农业集约化，加强农村工业和服务业，发展劳动密集型行业和乡村工程。

2. 改进农产品的生产和分配。包括改善农村基础设施，加强农业研究与推广应用。

3. 积极培训农业发展规划人员。

4. 保护生态环境。

5. 加强对农业项目的执行与监督。

（二）基础设施。

基础设施范围十分广泛，如机场、高速公路、港口、铁路、电信、供水、环境卫生、教育、城市发展。住房、人口控制等都属于基础设施的范畴。作为开发性金融机构，亚行一贯十分重视基础设施的建设。

1. 港口。亚行资助的港口项目大体分为三类，即改建、扩建和新建。不管是哪一类的港口项目，总的目标是提供足够的港口能力，缓解日益严重的运输紧张状况。

2. 铁路。亚行对铁路的项目贷款的重点是改造现有设施，提高现有设施的运输能力。

3. 电信。亚行对电信业的贷款战略方针是合理的扩建电信系统，以取得总体经济发展的均衡；提高电信组织机构的能力；促进资源合理而有效的分配。

4. 公路。亚行许多发展中成员道路养护水平很低，影响了道路的经济效益。由于道路维护项目繁多，亚行采取部门贷款的方式对现有道路的维修进行贷款。

5. 机场。机场项目的主要内容包括修建主副跑道、停机坪、指挥塔、购置导航设备、照明设备和通讯设备等。

6. 环境保护。亚行的环保政策在于促进亚行成员环境的改善，加强环保部门和自然资源计划管理机构及其附属机构的力量，强化环保政策和规章制度。

7. 供水与排水。尽管这些项目受到成本回收和维修困难等条件的限制，但仍是亚行业务发展的重点之一。

8. 城市发展与住房。这类贷款的目的是更好地满足各个不同部门的需要，尤其是满足改善低收入阶层居民的生活条件的项目的需要。

9. 卫生与人口。亚行的卫生与人口项目主要包括支持农村卫生设施、全国计划生育规划和医务辅助人员培训的内容。

10. 教育。亚行把在职培训列为教育工作的首位，职业技术教育次之，适当注意降低教育的单位成本。

11. 能源。亚行十分重视发展中成员能源工业的发展。能源贷款项目仅

次于农业，居第二位。

12. 工业和开发银行。亚行一方面直接对一些大的工业项目进行贷款，另一方面以发展中成员的开发银行为媒介向为数众多的小型工业项目进行贷款。亚行还通过直接入股和贷款向私人企业提供援助。

第四节 国际金融组织贷款的利弊分析

在前三节中，我们分别介绍了国际货币基金组织（IMF）、世界银行（IBRD）和亚洲开发银行（ADB）的贷款情况。在当今世界上，国际金融组织的贷款已经被各国，尤其是发展中国家广泛利用。这些贷款给许多国家带来了巨大的收益，同时贷款过程中也存在着一些问题。下面，我们就对国际金融组织的贷款利弊做一个简要分析。

一、国际金融组织贷款的好处

（一）利率低。

与商业银行的贷款利率相比，国际金融组织的贷款利率是极其优惠的，有时甚至是无息的。如世界银行国际开发协会贷款就是无息的，每年仅收取 0.75% 的手续费；亚洲开发银行的“软贷款”（针对人均国民收入 670 美元以下国家）也是无息的，仅收 1% 的手续费。这样的优惠条件，使许多发展中国家得以摆脱沉重的利息负担。

（二）期限长。

世界银行开发协会的信贷期限可达 50 年，并有 10 年的宽限期；亚行软贷款的期限为 40 年，也有 10 年的宽限期。这样，贷款国就可将资金投入那投资周期长，回收慢的基础性产业。而这些领域正是商业银行所不愿问津的。

（三）贷款的对象比较合理。

国际金融组织把贷款对象主要设在发展中国家。对人均国民收入越低的国家，它们实行越优惠的政策。这的确解决部分国家资金短缺的燃眉之急。另外贷款的项目也多是农业、基础设施建设等国民经济的支柱产业，有利于发展中国家经济的良性发展。

二、国际金融组织贷款的不足

（一）贷款的程序比较复杂。

以世行贷款为例，需要经历项目的选定、准备、研究、谈判、执行和总结六个过程。由于涉及各方合作，所以每个项目都需要较长的时间。

（二）贷款使用不自由。

贷款被限定在一定的范围内，而且贷款组织经常要插手项目的建设和贷款的使用，使借款国不能更加自由地支配运用资金。

（三）受政治倾向的影响较大。

当一国的政局动荡或国际环境发生变化时，国际金融组织的贷款往往会受到影响。

第二十二章 外国商业银行贷款

第一节 外国商业银行贷款概述

一、商业贷款的种类与特点

所谓商业贷款是指借款人为本国经济建设的需要，支持某一个建设项目或其他一般用途而在国际市场上向外国银行商借的贷款。这种银行贷款的借款人一般是企业，而在我国由于企业目前不能直接向外筹资，一般以银行居多，所以基本上是银行间的信贷。贷款方式大体可分为两种：一种是双边的，即由两国银行间签订信贷协议；另一种是由几家银行（可分属几个国家）组成银行集团提供信贷（也称银团贷款），银团贷款一般金额较大，贷款期也较长。

商业贷款是一种商业性资金，其利率以国际货币市场、资本市场的利率为基础，一般是按伦敦银行间同业拆放利率（MBOR）再加上加息率（Spread）。加息率根据借款人信誉而定，一般为0.125—0.625%，如果借款人信誉较差，加息率可高达1%以上。商业贷款比政府贷款和国际金融组织贷款容易获得，借款手续简便，在资金使用上几乎没有什么限制，如果借款人资信良好，可望在利率变化不定的国际借贷市场上获得筹资成本较低的贷款。

二、银团贷款

一般来说，如果举债企业所需资金不大，可以采取单一银行贷款的方式，如果借款金额很大，则可采取银团贷款的方式。

银团贷款（Consortium），也称辛迪加贷款（Syndicated Loan），是由几家，10几家甚至几十家国际银行组成银团，共同向某个国家、某个公司或某项工程提供的贷款。采用这种方式的贷款，对借款人和贷款人均有许多好处。对借款人来说，国际银团贷款具有筹资迅速、金额大、期限长的优点；对贷款人来说，则有分散贷款风险，避免同业竞争，降低倒帐可能性的优点。国际银团视贷款数额的大小，由若干家贷款银行组成，成员可分为牵头行，代理行、参加行。通常一笔银团贷款先由一两家牵头行与借款人洽商，大致达成协议后委托代理行组织银团，邀请其他银行参加。

代理行在银团中的地位极为重要。银团贷款的各项具体工作均由代理行管理。代理行必须拥有一支熟悉现行金融市场情况、知识广博的技术专家队伍。在与金融市场保持密切联系的基础上，代理行应根据贷款的性质和大小挑选出合适的参加行，适当地分配好各参加行的贷款份额。代理行在尽力组织好银团的同时，还要与借款人建立融洽的关系。代理行作为借款人与贷款人之间桥梁，它负有以下职责：（1）核查所有贷款文件的合法性；（2）借款人提款时，代理行要求各参加银行及时按规定拨款；（3）负责计算和收取利息，归还本金。由于代理行负有上述责任，它所收取的管理费也相应地比较高，通常在贷款总额的0.5%以上。

三、商业贷款的条件

贷款条件一般包括：贷款利率、贷款期限、贷款费用。

（一）贷款利率。

贷款利率可分为固定利率和浮动利率两种。利用欧洲货币市场的利率则以LIBOR为基础，再加上加息率。

1. 固定利率。就是指借款人与贷款人双方商定的贷款利率，一旦确定，

就不随贷款期间与还款期间市场利率的变动而变动。但也有一种固定利率，名曰固定，实际上却含有很多不固定的因素，如：日本长期优惠利率是制定固定利率的基础，而这一利率每年可能变动数次，一旦这一利率变化，所谓固定利率也随之变动，因此，这种利率既有浮动的因素，又有固定的因素。

2. 浮动利率。指贷款利率随市场利率的变动而变动。在争取项目贷款时，举债企业最好以固定利率定息，因为采用固定利率，借款人容易计算项目成本，也不会因利率上升而多付利息，因此，一般项目贷款采用固定利率较为妥当。

(二) 贷款期限。贷款期限指支用和归还贷款的期限。由下列部分组成：

1. 提款期 (Drawdown Period)。在规定的提款期内，借款人可以按规定的提款金额提款。在提款期截止后不得再提款，未提款的金额作为注销。2. 宽限期 (Grace Period)。项目贷款，一般要待项目建成投产并有盈利后才能开始还款，项目开工后，需要有一段时间积累资金用于还款，这段时间叫宽限期。在此期间，可以不还本金，但须按规定的付息期支付利息。3. 还款期 (Repayment Period)。宽限期满或无宽限期，则在提款期结束后，立即开始还款。一般每半年还一次，也有1年还一次的。

(三) 贷款费用。贷款费用包括以下四种：

1. 承诺费 (Commitment Fee)。指对贷款人承诺但尚未提用的贷款所支付的费用。

2. 管理费 (Management Charges)。指贷款人在贷款协议签订之前支出的劳务费用、旅差费用、律师咨询费、文件印刷等费用。所以有时亦称“前端费” (Front-end Fee)。银团贷款均有此项费用。

3. 代理费 (Agent Fee)。指银团贷款中由银团集体指定办理贷款收付的代理银行费用。

4. 杂费。承诺费根据利息逐期以规定的年率按未提款的贷款余额计算。管理费则在协议签订以后商定的百分率按贷款协议的贷款金额一次付清。代理费则每年支付一次，金额一般以10000美元为起点，杂费也在协议签订后一次按实数付清。

四、商业贷款本息的归还

目前，商业贷款本息的归还还有三种方式：(1) 到期一次还清；(2) 自支款日起，逐年平均偿还或按一定百分比递增或递减偿还；(3) 自支款日起，经一定宽限期后，逐年平均偿还或按一定百分比递增或递减偿还。

对借款人来说，上述第(2)、(3)种分期偿还方式比第(1)种偿还方式有利。因为，一次偿还，使得借款人不得不把将来还债的资金先用其他方式储存起来，如存入银行。但存款利率必然比贷款利率低，因而会有利差损失。

第二节 我国对国际商业银行贷款的利用原则及审批程序

一、使用商业贷款的原则

(一) 通过借款窗口向外借款。

按照我国现行外汇管理规定，企业需要向外借款，经过报批并纳入计划

者可以通过借款窗口向外借款。现在对外可以借款的窗口除中国银行、交通银行和北京国际信托投资公司等，各开放城市也可以根据具体条件，经人民银行批准后，指定其他银行或金融机构直接向外借款。国内企业要筹措国外资金，可由这些机构代替他们向国外借款或提供担保，否则这些企业就无法获得国外银行贷款。

(二) 利用商业贷款的项目应有外汇偿还能力。

商业贷款一般也同具体项目联系，而这些项目有无偿还外汇能力，是在进行可行性研究时首先要注意的问题。利用商业贷款主要是生产出口商品和能直接或间接创汇，并且具有外汇偿还能力的项目。一般来讲，利用商业银行贷款必须具备的条件是：项目既要有经济效益（即投资利润率必须超过商业贷款利率，而且利润能顺利转化成外汇），又要有社会效益（即从宏观经济角度来看，某一项目的建立能给整个行业改造起一个推动作用或给社会带来一定的好处）。如果项目无经济效益，只有社会效益，这种项目一般不宜借用商业贷款。如果确实能“以产顶进”的，即“进口替代型”的项目，那么必须确实列入我国出口计划，主管部门或省市计委应帮助落实外汇安排，也就是说，到时候企业可以用人民币购买外汇以偿付债务。

二、商业贷款的申请、审批程序

如前所述，企业在生产过程中，需要借取外国资金，可以委托指定的银行或其他金融机构代为筹资。同时，为了保证对外债的有效管理，企业在申请使用商业贷款时，必须先提交项目建议书，然后再经过一系列审批程序。其具体步骤如下：

(一) 企业编报项目建议书。

项目建议书应列出项目名称、规模、投资总额、建设期限、内部配套资金来源、物资需求、能源供应、资源供应、交通运输、人力安排等，建议书上报企业主管部门，再上报省市计委、外经贸委领导机关。

(二) 进行项目可行性研究。

在对项目作可行性研究时，需对项目进行各方面的论证，关键应抓住以下四个环节：

1. 项目的适应性，即是否适应国民经济发展战略需要。
2. 项目的适销性，即产品是否能打开国际和国内市场。
3. 项目的盈利性，即成本和效益的分析，项目的经济效益要大于项目成本，有利可获。

4. 项目的创汇性，即项目的换汇可能和换汇成本的分析，换汇成本要低，换汇可能性要大。

(三) 确定国内融资窗口。

如前所述，企业利用国外商业贷款应以国内金融机构为媒介，因此，举债企业应选择好国内融资窗口作为其代理人向国外筹资。

(四) 建立对外谈判班子。

通过国内融资窗口向国外筹资，由该金融机构负责同贷款银行商谈，应建立包括律师、工程技术人员、会计师和销售专家等在内的有经验的谈判班子，并准备好谈判所需的各种资料。

三、借用商业贷款的程序

(一) 选择好外国资金的提供者。

选择的依据是：

1. 项目的实际需要。
2. 国际金融市场的情况，包括资金的数量，融资的成本和其他条件。
3. 资金提供者的资信和实力。
4. 与贷款人的友好关系。

(二) 向外国金融机构提出贷款申请。

银行出面借款不需要这一程序。但外商投资企业在提出申请时，一般须提交下列文件：

1. 借款人的申请书。
2. 我国政府的批准文件。
3. 借款人法律地位的证明文件。
4. 律师意见书。
5. 外国金融机构认为有必要提供的，如可行性研究报告和资产负债表等。

(三) 与外国金融机构谈判。

谈判的主要内容是：贷款金额、期限、利率、费用、还款方法等。通过谈判达成协议后，双方签订贷款合同。

第三节 我国利用商业贷款的几种方式

上面谈到，企业利用国外商业贷款，须通过融资窗口。国内银行开展商业贷款业务，可采用多种形式，以取得较好的经济效益。现介绍目前开展较多的几种业务：

一、转贷业务

国内银行向国外银行借款后转贷给国内借款人。国内银行分别作为债务人和债权人进行借贷业务，分别与国外银行和国内借款人签订贷款协议。由于这两张协议没有法律上的联系，因此，可以保证借贷双方的利益不受损害。若国外银行毁约，国内银行仍有义务按协议规定将款项贷给国内借款人；反之，若国内借款人到期不能还款，国内银行仍有责任偿还国外贷款。

由于我国银行资信好，国内银行作为债务人，可取得优惠利率的贷款，且可以避免利息所得税，这样，可以减轻国内借款人的债务负担，并少支出管理费、承诺费等费用，降低项目的筹资成本。

二、还款担保书

国内银行应国内借款人的要求向贷款人出具偿还借款的保证书。保证书是由保证人受主债务人委托出给贷款债权人的“附属性”偿还合同。保证人承担主债务人的还款业务或为主债务人提供担保品。保证人保证偿还的前提是：(1) 主债务人在法律上是有能力和权力签署实施和行使有关贷款协议的法人；(2) 主债务人的组织形式未发生任何变化；(3) 贷款协议内容未作任何变更；(4) 主债务人在还款到期时不能偿还债务；(5) 债权人必须按保证书的规定向保证人提出偿还的要求。

一般采用还款保证书的业务，借款利率和费用往往比转贷业务为高。无论是转贷业务还是还款保证书业务，都构成了我国的对外债务，因此，国内银行对借款人的资信、偿还能力、经营情况、利润、市场销售、经营作风等都必须进行周密的调查。

三、项目贷款

即采用国际上通用的“项目贷款”的做法。国内银行作为贷款人组织国外银行参加该项目的贷款，以项目本身作为贷款偿还的担保，项目贷款的关键取决于贷款人对该项目的信心。采用了这种方式，既使用了商业贷款，又不增加国家的对外债务，是一种较好的利用外资方法。

此外，我们还可采用混合贷款的形式，即把政府赠款、政府贷款与出口信贷、商业信贷混合使用的贷款形式。这样，一方面可以进一步降低贷款利率，增加出口商品的竞争能力，另一方面可以扩大与借款国在政治、经济、科技、金融各个领域的合作，加强双方的友好合作关系。

第四节 利用商业贷款应注意的问题

一、各主要货币汇价的趋势

我们知道，贷款利率随着贷款所使用的货币而异，因此，使用贷款的成本不能仅着眼于利率的高低，而且还要考虑各种货币汇价升降的中长期趋势。由于国际金融市场动荡不定，使得各国货币汇价经常波动，给借款人带来了汇价风险，不过，汇价的上下波动有一定的变化规律，只要我们能够充分掌握国际金融市场的各种信息，认真研究、预测汇率变化的趋势，就能够降低商业贷款还本付息的不确定性。一国货币的汇价是上升还是下降，主要取决于：

（一）国际收支的变化。

如果一国的国际收支是顺差，那么，反映在外汇市场上，各国对顺差国家的货币需求增加，该国的货币汇价上涨，反之则下降。

（二）通货膨胀率。

通货膨胀率较低的国家，其货币购买力的下降幅度往往小于通货膨胀率较高的国家，所以，一国的通货膨胀率低，它的货币汇价稳定或上升；反之，则下降。

（三）利率水平。

在资本主义国家，如果排除政府对金融的干预和市场资金供求情况这两个因素外，利率水平在很大程度上由人们对通货膨胀率的预测而定。市场的利率是名义利率，而在比较不同货币的利率时，要剔除通货膨胀率和利息所得税的利率来比较，即用实际利率来比较。随着国际游资增加，短期套利活动频繁，凡实际利率高而又能取得人们信赖的自由兑换货币的国家会吸引国际游资流入，而对于这一国家来说，由于人们把国际游资兑换成该国的货币进行套利或投资，使得该国货币的汇价保持强势；反之，则往往处于弱势。但是，偏高的实际利率会使该国企业对工商业投资失去兴趣，从而造成该国的经济萎缩，失业率上升，而且，偏高的实际利率会使汇价上升，导致进口增加，出口减少，造成国际收支中经常项目的逆差，最后，迫使利率下降。

（四）一国的政治形势和经济金融法令的变化。

一国的政局不稳定，或它对经济金融政策的改变（如改变宽松的货币政策力紧缩的货币政策）、外汇管理的变化等，都会影响汇价的变化。

（五）对汇价的主观评价。

从事外汇买卖者对货币汇价的主观评价，这一因素以上述因素为基础而对汇价发生作用。

二、选择贷款货币时应注意的方面

在利用国外商业贷款时，对货币的选择应考虑下面几个因素：

(1) 根据各国的经济发展情况，预测中期汇价及利率的趋势。(2) 预计或确定工程项目投产后主要的外汇收入是何种货币，恰当的战略是使借入的货币和以后收入的货币保持一致，即债务债权在货币构成上相一致，以减少偿债风险。(3) 确定工程项目需用的各种货币，并结合投产后收入的主要货币，选择一种在中近期内利率较低，汇价和价值相对稳定的外国货币。(4) 如有可能，借入汇价看跌的“软”货币。(5) 结合国家外汇储备的货币构成来选择借入的货币。(6) 如属大型工程项目，在条件许可的情况下，选择货币应采用多元化的方法，即选用两种或两种以上的货币。例如同时选用日元和美元，各半搭配，以便分散汇价变化的风险。

应该指出，货币的选择不完全由一方决定，而是由借贷双方议定的。如果我们选定借某种软货币，而对方由于某种原因而坚持用某种硬货币，那也不能仅仅由于这一点而决定取舍。还要看到，国际市场上软货币借款的利率高，硬货币借款的利率低，利差可能不小。所以，必须把软硬货币借款利差同汇价可能升降的幅度进行比较，才能估计出两方面相抵后外汇风险的净额在哪一种货币上较大，哪一种货币上较小。

第二十三章 外国政府贷款

第一节 外国政府贷款的概念及特点

政府贷款是一国政府用其预算资金向另一国政府提供的优惠性贷款。这种贷款利率低、期限长，包含了很大的赠予成份，具有双边经济援助的性质。政府贷款以两国之间的友好和利害关系为前提，借款国一般是发展中国家。发展中国家迫切需要借用优惠性贷款资金发展民族经济，而贷款国所能提供的贷款数额则取决于该国财政预算中的对外援助基金。每一借款国获得的贷款金额是不大的。

一、政府贷款的种类

(一) 发达的资本主义国家向发展中国家提供的政府贷款。

这是最主要的一类。经济合作与发展组织下属的“发展援助委员会”17个成员国，均为工业发达的资本主义国家，如美国、德国、日本、英国、法国等。这些国家对发展中国家提供的官方发展援助，就属于政府贷款。

(二) 发展中国家向发展中国家提供政府贷款。

一部分石油输出国如科威特、沙特阿拉伯等在两次世界性的石油提价中积累了大量的石油收入，也对其他发展中国家提供低利贷款，这类贷款带有南南合作性质。

(三) 社会主义国家向发展中国家提供的政府贷款。

我国政府在第一个五年计划期间向前苏联政府的有关借款以及我国政府对某些第三世界发展中国家提供的有关贷款均属于这一类。

发达资本主义国家愿意对发展中国家提供政府贷款的主要原因是：(1) 发达资本主义国家实行对外经济扩张和渗透政策，不断对发展中国家进行资本输出和商品输出，发展中国家已成为发达资本主义国家攫取高额利润的原料产地、销售市场和投资场所。发展中国家经济的繁荣与萧条，对资本主义世界经济的兴衰有一定的影响，因此，对发展中国家提供优惠贷款，帮助它们发展经济，是资本主义世界经济能较顺利地运行的必要条件，符合资本主义世界的根本利益。(2) 政府贷款往往附有限制性的采购条款，规定借款国必须购买贷款国的技术、设备、物资和咨询服务。有的政府贷款还配合出口信贷，向发展中国家提供混合贷款，因而政府贷款在一定程度上可促进和扩大贷款国的对外贸易、技术转让和资本输出。(3) 联合国从70年代起实行的“十年发展战略”，要求发达国家向发展中国家每年提供的发展援助，占其国民生产总值的0.7%。尽管目前多数工业发达国家的对外援助，大大低于这个百分比，但联合国的这一发展战略无疑促进了政府贷款的增长。

二、政府贷款的特点

(一) 利率低、附加费用少。

政府贷款带有很大的赠与成份。政府贷款一般为年利率3%左右，利息通常每6个月交付一次，交付日期在贷款协议中具体规定。有的政府贷款是无息贷款。政府贷款的附加费用主要有两种：承诺费和手续费。承诺费是指借款人没有按协议如期足额使用贷款，造成贷款人资金闲置而向借款人收取的一种补偿性筹资费用。承诺费率一般按未提取贷款额的0.125—0.25%年率计算。承诺费通常也是每6个月支付一次，一般和利息同时交付，交付

日期在贷款协议中规定。手续费是指贷款人按贷款金额的一定比例向借款人收取的费用。手续费率一般为贷款金额的 0.25—0.5%，由借款人按协议规定的时间一次交付。交付时间通常规定在签订贷款协议时，或者在第一次支用贷款时，也有在每次支用贷款时，按实际支用额交付的。总的说来，政府贷款收取的附加费用较少，有的国家只收上述两者中的一种，有的政府贷款则不收附加费用。

（二）还款期长，并有一定的宽限期。

政府贷款为中长期贷款，还款期长，并有一定的宽限期。还款期是指根据贷款协议规定开始提款之日起，到还清全部本息为止的整个时期。政府贷款的还款期可长达 20—30 年。宽限期是指在还款期开始的若干年内允许借款人只用款和付息而不还本的期限。政府贷款的宽限期最长可达 10 年。

（三）带有一定附加条件。

政府贷款大多带有一定的附加条件。即对使用贷款附有限制性的规定。如借款人必须将贷款的全部或一部份用于向贷款国购买设备、物资、专利技术和咨询服务，以此增加贷款国的商品和劳务输出。有些政府贷款协议允许借款人可以不在贷款国采购物资，但却规定贷款的用途和合格货源国，所谓合格货源国就是允许借款人向规定的国家招标采购有关的物资和劳务。只有极少数政府贷款允许借款人自由采购。

（四）申请程序复杂。

政府贷款的申请程序复杂。借款人首先需要编制可行性研究报告和项目实施计划书，向贷款国提出申请，经贷款国政府审查认可，作出承诺，最后由两国政府就贷款条件进行双边会谈，并达成有关协议，通过两国政府换文后，签字生效。许多贷款国还设有专门负责对外贷款的机构，如日本的海外经济协力基金、美国的国际开发署、科威特的阿拉伯经济发展基金、德国经济合作部设立的复兴信贷局等。由于申请程序比较复杂，所需时间较长，所以那些资金需求迫切、时间性强、急需上马的建设项目不宜使用政府贷款。

第二节 申请外国政府贷款的程序

向外国政府申请贷款从提出项目到取得贷款，必须经过一定的手续。各个国家政府贷款的具体程序，不尽相同，一般来说包括以下内容。

一、贷款项目的选定

下列项目一般为借款国优先考虑：（1）国民经济建设中的大型骨干项目；（2）发展国民经济薄弱环节的项目，如开发能源、发展交通运输和建筑材料工业等；（3）有利于加强农业发展和提高人民生活消费水平的项目；（4）能引进先进技术和设备，提高本国生产技术水平和管理水平，加速培养科技人才的项目。

对选定的项目，借款国必须列入国民经济建设计划，以切实保证项目国建设所需的场地、基础设施、原材料、动力、运输和配套资金等。

二、贷款项目的前期准备

贷款项目初步选定之后便进入项目的前期准备阶段。项目准备工作的第一步就是对选定的项目进行可行性研究。可行性研究的目的是帮助借款国和贷款国决定该工程是否值得投资或提供贷款，因此做好可行性研究，是对选

定项目作出决策的一项重要工作，它使项目的决策工作建立在科学和可靠的基础上。可行性研究必须按照国际上公认的各种标准进行广泛深入的调查研究，包括选定项目的经济、技术、组织、财务和社会各方面。可行性研究必须由具备一定经验和水平的项目计划人员担任，一般由借款方自己进行，如借款方缺乏这一类人员，难以依靠自己的力量来完成时，可聘请合格的外国咨询顾问协助进行。在完成可行性研究的基础上，由项目小组编写详细的可行性研究报告，把经济、技术、组织、财务和社会方面的有关资料进行综合分析，作出全面的估价。可行性研究报告是借款国为其建设项目向贷款国申请贷款的最主要的文件。

可行性研究报告主要内容必须包括下列各项：(1)项目工程的背景情况；(2)项目工程建设的目的和重要性，在国民经济发展规划中的地位和优先程序；(3)项目建设的范围，包括选址、布局 and 经营规模；(4)总体工程配置和初步设计；(5)工程费用的估算以及物资和劳务的计算；(6)施工计划进度表；(7)项目实施部门的组织机构，现有专家、技术人员、行政管理人員和熟练工人的情况；(8)项目的资金计划(包括本国货币与外币的比例)和采购计划；(9)项目贷款的偿还计划；(10)对项目工程的技术完善性、经济效益、财务可行性以及对社会和环境影响的分析和评定。

可行性研究报告完成后，尚需编出项目实施计划书。

三、项目贷款的申请

借款国向贷款国提出贷款申请，可以通过本国驻贷款国的使馆向贷款国政府转达，也可以通过贷款国驻本国的使馆转达。我国的政府贷款申请由对外经济贸易合作部负责办理，外经贸部代表我国政府将需要申请政府贷款的项目(这些项目事先需报国家计委审批并由国家计委作出统筹安排)写成照会，连同贷款申请书、可行性研究报告以及项目实施计划书等贷款文件，送贷款国驻北京使馆，转达贷款国政府或其贷款机构。

四、贷款国对项目的评估

贷款国政府在收到本国使馆转来的借款国政府的贷款申请后，即着手对贷款文件进行研究、审查和评估。使馆在转达贷款申请过程中往往附有自己对此项申请的意见。使馆的意见包括提供此项贷款的必要性、该工程项目的重要性以及使馆认为可以推荐的工程项目和计划等等。贷款国政府在评估贷款申请时，对使馆的意见一般予以充分的重视。

贷款国政府对贷款文件进行研究、审查后，若认为借款国提供的资料不完备，不足以证实工程项目或计划的可行性，可要求借款国进行必要的补充，或者派出由专家组成的现场考察团进行实地考察。现场考察团的任务是通过现场考察、收集资料和直接与借款国官员讨论工程项目或计划的可行性，并且协助初步估算贷款金额。贷款国对贷款项目的评估一般包括以下内容：(1)审查从确定项目到提出贷款申请的全过程，以便研究项目形成的背景和特点；(2)审查项目是否符合借款国经济发展计划的目标，以确定此项工程的重要性和提供贷款的必要性；(3)审查项目工程总体规划在技术上的可行性；(4)审查项目的实施计划是否切实可行，包括资金来源，执行机构，施工方式，计划与进度，采购方法与计划等等；(5)审查项目预算，包括土地、设备、原材料、动力与燃料、人工以及其他费用；(6)审查项目的贷款计划和支付时间表；(7)对项目进行财务分析，以确定其财务上的可行性；(8)对项目进行经济和社会效益评估，以确定其经济上的可行性；(9)审查项目

对社会和环境的影响。

五、承诺与换文

贷款国政府通过对贷款文件的审查和评估，或者通过现场考察，认为建设项目可行后，再研究决定是否提供贷款、每批贷款的金额、利率，偿还期和采购条件等。最后，贷款国通过外交部门把同意提供贷款和贷款的总金额以及贷款条件等正式通知借款国。这一通知就叫做“承诺”，通常由贷款国大使以书面形式递交借款国。

借款国如接受对方承诺提出的条件，双方政府便开始就换文进行谈判。换文就是说贷款的基本条款和条件，它是贷款国政府将在其权力范围内使贷款能按规定提供的一种保证。换文一般包括以下内容，（1）借款人及项目名称；（2）贷款金额；（3）贷款条件（利率、偿还期、宽限期、支付期）；（4）采购条件；（5）贷款机构与借款人之间贷款协议的签署；（6）其他与贷款有关的规定。

六、贷款协议的谈判和签订

贷款国政府对借款国的贷款申请作出“承诺”后，其贷款机构便可开始就具体的贷款条件同借款国进行商谈，以签署贷款协议。贷款协议根据政府换文的内容来准备、缔结和执行。政府换文和贷款协议的主要区别：（1）政府换文由贷款方与借款方两国政府签署；贷款协议则由贷款机构和借款人签署，因借款人不一定是借款国政府。（2）政府换文说明贷款的主要条款和条件，是纲要性的规定；贷款协议则包括了贷款的详细条款和条件。贷款协议不仅包括政府换文的主要内容，而且对贷款在技术及其他方面都作了专门的规定。贷款的实施按贷款协议的规定进行。

七、物资采购

使用政府贷款采购物资的方式和条件，在双方签订的贷款协议中加以规定，一般有以下三种方式：（1）借款人必须把贷款的一部分或全部用于购买贷款国厂商生产的产品和提供的劳务；（2）借款人使用贷款可以通过国际招标向任何合格货源国的供应商和承包商采购产品和劳务。哪些国家和地区属于合格货源国，由贷款方政府和借款方政府协商决定。（3）借款人可以使用贷款自由采购物资。

在合格货源国招标采购物资，具有较多的优点，最为借款人所接受。由于是不加歧视的公开招标，凡是合格货源国的供货商和承包商均可参加投标。借款人就有充分的挑选余地，通过公开开标与评标，选择决定投标价格最低、条件最符合要求的投标者中标。

使用政府贷款采购物资的招标工作，可以由借款单位自己进行，也可以委托熟悉国际招标业务的有关进出口公司进行。我国利用政府贷款招标采购物资的工作。主要委托中国技术进出口总公司进行。

中标者确定后，招标者与中标者双方签订采购合同。合同的主要条款包括：明确的技术规格和标准、合同价格、支付方式、交货日期、各种担保以及履约保证等等。采购合同一般须经贷款机构认可才正式生效。

八、贷款支付

贷款的支付是根据贷款协议中所规定的款额和期限，一般采用分期付款的方式进行。每次付款时，贷款机构将审查借款人的支付申请、采购合同和其他有关文件。以确认其合格性。通常的支付方式是借款人（或借款方的代理银行）在贷款机构的代理银行开立专门帐户，贷款机构根据借款人的申请

和采购合同，把借款人要提取的款额存入该帐户。然后借款人再从这个帐户中提款，支付采购货和劳务费用。

九、项目的监督与管理

为了确保贷款项目的顺利实施并取得预期的效果，贷款机构要对项目执行和经营阶段的活动进行监督管理。具体他说，贷款机构进行项目监督管理的主要目的有以下几个方面：（1）帮助借款人最有效地使用资金，使贷款发挥较好的经济效益，有利于借款国的经济发展；（2）总结项目实施的经验，以改进贷款国的贷款政策和贷款程序，进一步做好新项目的选定，准备和评估工作；（3）通过监督管理活动向借款国传授技术和管理知识；（4）帮助借款人处理在项目执行过程中产生的困难和问题，以避免资金和人力的浪费。

贷款机构对项目的监督管理，包括项目的经济、技术、组织、财务、社会等方面，而以检查贷款资金的使吊、项目的执行或施工进度以及项目实际取得经济效益为主。对贷款项目的具体监督管理一般包括以下内容：

（一）审核贷款的用途。

主要是对招标文件、采购合同和贷款资金的支付进行审批，以确保贷款的使用符合贷款协议的有关规定。

（二）项目执行进度。

贷款机构要求借款人定期或不定期地报送项目执行进度报告，以便将实际施工进度与协议规定的计划进度作出比较，若实际进度与计划进度不一致，便可及时采取必要的措施，加以纠正。

（三）专家小组实地检查。

贷款机构如果认为借款人报送的项目执行报告内容不够详细，可派遣由专家组成的工作小组到项目所在地实地视察，以了解项目实际施工情况，并随时向借款人提出施工意见，解决施工中产生的困难，以促使项目顺利建成。

（四）项目竣工。

贷款机构一般要求借款人在项目建成后的半年内提交项目竣工报告，以了解项目建设的全面情况。项目竣工报告的主要内容包括：项目建设的范围和规模、工期计划、建设费用、实际执行情况与原计划之间的差异、项目完成后的运行及保养（特别是使用贷款引进设备的运行、维护和保养），以及项目获取的直接和间接的社会经济效益。

第五节 主要贷款国政府的贷款

一、美国的政府贷款

（一）美国对外援助的有关立法。

美国的对外援助是根据其有关立法进行的，由总统掌握，纳入国家预算。1948年美国国会通过“外援法”成为对外经济技术援助的依据。1950年又通过国际开发法，是对外经济技术援助的立法。1952年又把经济技术援助和军事援助一并归入到“共同安全法”中。1961年又启用“外援法”，中间几经修改补充而沿用至今。美国“外援法”的实施，除同其他有关立法协调配合外，美国国会还制定了一系列派生的立法，作为补充实施手段。同“外援法”关系密切的立法还有：美国进出口银行法、农产品开发销售的480公法、和平队法和商品信贷公司法等等。

（二）美国对外援助的种类。

美国的对外援助是按援助的条件和对受援国的要求进行分类的。其基本类别分为：转让性援助、信贷援助和其他援助。

1. 转让性援助。这类援助在三大类中是条件最为优惠的，有些具有赠予性质。但往往也附有一定的条件，而且多半是政治性条件。转让援助包括军事和经济援助。经济转让援助，主要是农产品处理的援助（包括为解救饥荒、紧急救济和有关食品的运输费用等）和和平队援助等项。

2. 信贷援助。这类援助多属于政府间低息长期贷款协议项下的经援。贷款以美元或当地货币提供，也以美元或当地货币偿还。接受贷款援助的国家限于较为贫困的发展中国家，即按 1976 年的美元计算，每人平均年国民收入低于 550 美元的国家。这种贷款在一定年限内偿还，通常是带利息的，但比商业信贷要优惠。利息率的高低基本上取决于两国政府的关系，相互的需要程度和当时国际金融市场的利率水平等条件。美国国际开发署的开发贷款 1977 年的贷款平均利率是 2.8%，贷款平均期限是 36.9 年，贷款平均宽限期为 9.7 年。但随着发展中国家的经济发展，贷款利率会相应提高、贷款期限也相应缩短。这些信贷大多通过联邦政府的“国际开发署”和进出口银行及商品信贷公司来进行。

3. 其他援助。这类援助包括通过国际金融机构的投资贷款；在农产品援助项下对受援国拖欠应偿付的本金、利息或其他开支的延缓支付帮助。

（三）美国对外经济转让和信贷援助的分布情况。

美国对外经济援助（不包括军事援助）在第二次世界大战后的 1945 年至 1981 年累计总额为 1430 亿美元，其中发展中国家占 1178 亿美元，其余为发达国家占 252 亿美元。

二、日本的政府贷款

日本政府主管对外经济援助的部门有外务省、大藏省、通商产业省和经济企划厅，对外经济援助的政策和重要项目须在内阁会议上作出决策和共同协商决定。日本政府对发展中国家进行经济援助的执行机构是成立于 1961 年 3 月的“海外经济协力基金”。它的前身是“东南亚开发合作基金”，成立于 1958 年 10 月，属于“日本输出入银行”。日本政府为了把对外经济援助活动和日本输出入银行资助进出口的商业性贷款活动区别开来，遂于 1961 年 3 月将“东南亚开发合作基金”从“日本输出入银行”中分离出来，改名为“海外协力基金”，划归日本政府经济企划厅领导。“基金”成立初期，仅对日本企业提供一般贷款和投资，对发展中国家政府和企业是间接提供延期付款的间接信贷关系。从 1969 年起，才对发展中国家提供直接贷款。“基金”本身无权决定对外贷款数额，而只能根据政府间签订的双边贷款协定，同受援国金融部门签订具体贷款协议，履行上述协定。

“基金”宣布的目标是“为了有助于东南亚地区和其他发展中地区的产业开发和稳定，当这些地区开发产业和稳定经济所需要的资金难以从日本输出入银行和普通金融机构借入时，‘基金’便向他们提供必要的资金，以促进海外经济合作”。

“基金”的资本全部来自日本政府的国库拨款。1977 年资本额为 5043 亿日元（约折合 22 亿美元）。此外，“基金”可以从“大藏省资金运用部”借款和发行债券。但规定借款和发行债券的总额不得超过资本额和公积金的总和。由于举债费用高于“基金”对外援助贷款的平均利率，故借款不多，

截止 1977 年底为 3 463 亿日元。迄今为止“基金”尚未发行债券。

“基金”经营的业务有直接贷款、一般贷款和投资。直接贷款是向发展中国家政府或政府机构直接提供贷款，它是“基金”的主要业务。直接贷款又可分为开发贷款和商品贷款两种。开发贷款是对发展中国家的建设项目所提供的贷款。商品贷款是对发展中国家为日本进口商品而对之提供的贷款。一般贷款与投资是向日本本国企业进行的贷款或投资，借以支持日本私人企业在海外从事开发和投资活动。

“基金”的贷款具有经济援助性质，利率低，期限长。利率一般在 3.5% 左右，期限一般为 20 年左右。贷款的清偿可采取分期偿还方式，也可以采取一次偿还方式。在分期偿还时，一般有 8—10 年的宽限期。

三、德国的政府贷款

德国政府对发展中国家提供经济援助的主管机构是政府经济合作部，该部成立于 1961 年。在此以前，则由经济部和外交部兼管对外经济援助。经济合作部是主管机关，具体执行机构则为隶属该部的“复兴建设银行”和“技术合作公司”。

（一）德国政府贷款的形式。

德国政府提供政府间直接的双边经济援助有两种形式：

1. 资本援助。资本援助是德国对外经济援助的主要部分，一般采取优惠性贷款方式，主要用于基础设施、农业、工业、社会设施等方面。资本援助由“复兴建设银行”提供，均使用德国马克。

2. 技术援助。一般采用无偿赠予方式。这种援助是帮助受援国掌握某一工程项目的技术，以便受援国尽快地得以独立经营。技术援助由“技术合作公司”具体办理。

（二）德国政府贷款的程序。

德国向发展中国家提供贷款的程序是：发展中国家先向德国政府提出申请，申请国要提供有关本国经济形势、财政、金融、外贸、国际收支以及外债等方面的情况介绍。申请提出后，德国政府委托“复兴建设银行”或“技术合作公司”进行审查或实地考察，了解申请国经济结构、发展前景、受援项目对申请国经济的作用等。审查完毕后向政府提出审查报告和具体意见，以便两国政府签订意向书，确定援助项目的具体内容。政府批准受援项目后，“复兴建设银行”或“技术合作公司”即与受援国签订贷款协议或技术援助协议。“复兴建设银行”和“技术合作公司”要对贷款的专款专用，对工程项目的整个进程进行监督。

第二十四章 国际租赁

第一节 租赁业务概述

一、租赁的概念

租赁 (Lease) 就是出租人 (Lessor) 根据承租人 (Lessee) 的要求, 用出租人自筹或是拆借来的资金从国内或国外厂商处购入或租入承租人所需的机器设备, 供承租人在一定的期限内使用的行为。租赁是一种将金融与物资贸易结合起来的特殊的信贷方式。在租赁期间, 租赁设备的所有权属于出租人, 使用权则属于承租人, 承租人按期向出租人交纳一定金额的租赁费, 租赁期满后, 由承租人对租赁设备作出退租、续租或留购的选择。

二、现代租赁的分类

现代租赁主要是设备租赁, 通常分为三大类:

(一) 融资租赁 (Finance Lease)。融资租赁, 即出租人把设备租给承租人, 按期收取相当于设备价款、贷款利息与手续费之和的租金, 租赁期满后, 承租人付给出租人一笔象征性的设备价款, 而获得租赁设备的所有权。融资租赁实际上是由出租人提供融资条件来支付购买承租人所需设备的资金, 并通过收取租金的方式, 在租赁期内将这笔投资全部收回, 目前融资租赁主要有自营租赁、转租赁、回租和杠杆租赁四种形式。

1. 自营租赁 (Direct Lease)。又称直接租赁。由国内的租赁机构直接从国内或国外的厂商处购入国内承租企业所需的设备, 再租给承租企业使用。承租人按期向出租人支付租金, 并负责租赁设备的选型、安装、保养、维修, 承担设备的保险费用及税金。在租赁期内, 租赁双方不得解除合同, 租赁期满后, 承租人向出租人支付一个名义设备价作为租赁设备的残值以取得设备产权。自营租赁是融资租赁的主要形式。

2. 转租赁 (Sub-Lease)。实际上是一个项目两笔租赁的结合, 即由国内的租赁机构先作为承租人从国外的租赁机构或国外的设备生产厂商处租进国内用户选定的设备, 再以出租人身份将设备租给作为承租人的国内用户使用。所以转租赁的费用要高于自营租赁。

3. 回租 (Sale-Leaseback)。它是指企业为了进行新设备投资或其他生产性投资而急需资金周转时, 将其现有的机器设备卖给租赁机构, 再以承租人的身份将原设备租回以继续使用, 在租赁期内, 承租人要按期向出租人支付租金。通过回租, 承租人可以将其固定资产部分变成流动资金, 投资于其他急需方面, 或者用来改善企业流动资金与固定资金的结构。

4. 杠杆租赁 (Leveraged Lease)。它是融资租赁的一种特殊形式。通常是对资本密集型项目而言。出租人自己无力独自承担如此巨额的投资, 便以待购设备作为贷款抵押品, 同时用转让收取租金的权利作为贷款的额外担保, 从银行、保险公司等金融机构获得用于购买设备的大部分贷款 (一般在 60—80% 之间), 其余部分则由出租人自筹资金解决。出租人购入设备并出租给承租人使用, 收取租金以偿还贷款。通过杠杆租赁, 可以扩大出租人的投资能力, 从而以较少的投资而获得全部加速折旧和投资减税的优惠, 享有较高的投资报酬。

另外, 租赁也可以与合资经营、合作经营及三来一补等贸易形式相结合。承租人也可以用产品来偿还租金。

（二）经营租赁（Operating Lease）。

这种租赁又称管理租赁，主要适用于电子计算机、施工机械等服务性强而设备更新速度较快的通用设备的租赁。通常先由租赁机构根据租赁市场的需求购入通用设备，然后由用户选择并租用设备。在租赁期间，承租人可以在事先约定的合理条件下，中途解除合同而无需交纳罚金。在租赁期满后，承租人可作出退租或续租的选择，而不能像融资租赁那样提出留购。经营租赁的期限一般比较短，从几个钟头到几个月不等。在租赁期限内租赁机构要向承租人提供设备安装、维修、保养等技术服务，并负责缴纳设备保险费、税金等费用，同时要承担设备技术过时的风险，因此经营租赁的风险要比融资租赁大，相应的租赁费用也要高。目前经营租赁在国外比较发达，而在国内尚未开展此类业务。

（三）服务性租赁（Service Lease）。

服务性租赁又称维修租赁，它是以融资租赁为基础，再加上各种附加的维修服务条件。因此服务性租赁是介于融资租赁与经营租赁之间的一种租赁业务，它的费用相当于融资租赁费用与各种服务费用之和。

三、租赁业务在中国的发展及其优劣

现代租赁是 50 年代在美国兴起的，主要以融资租赁为主。近些年来，经营租赁、服务性租赁及设备生产厂商直接采用租赁方式推销其产品的制造者租赁（Maker-Lease）等租赁方式发展很快，在租赁业务中所占比重也日益增大。我国的租赁业务自 80 年代初创建以来，虽然起步晚，方式比较单一（主要是融资租赁），但发展很快。与经济发达国家的租赁业以国内设备租赁为主而起步的特点相比，我国的融资租赁业有很大的不同，它是从利用外资为国内承租人引进国外先进的技术设备为主的进口型租赁而发展起来的，既有效地利用了外资，又引进了先进的技术和设备，解决了工业企业普遍存在的一方面设备陈旧，工艺落后，急待更新改造，而另一方面又缺少资金的困难，因而深受广大企业的欢迎。近年来，国内设备的租赁业务也有了很大发展，既利于企业进行合理的技术改造，又为国内设备制造厂商的产品销售开辟了新途径。

（一）租赁业务的好处。

根据近年来国内租赁业发展的实际情况，对于国内企业来讲，融资租赁主要有下面几个好处：

1. 融资租赁为企业开辟了新的融资渠道，从而利于企业加速设备更新和技术改造。通过融资租赁方式，企业可以在其自有资金不足，而争取财政拨款和信贷资金困难的情况下，弥补其资金缺口，及时有效地引进国内外先进的技术设备，进行设备和技术的更新改造，从而缩小我们企业与国际上先进企业之间的技术差距，提高产品质量，降低产品成本，扩大出口，占领国际市场。

2. 融资租赁采取融资与融物相结合的方式，将通常的贷款与购买设备合二为一，减少了中间环节，简化了手续，方便了承租企业，提高了设备的引进速度。大多数租赁机构不仅提供资金，还代企业联系厂商，提供设备报价，组织技术交流，参加主持商务谈判，安排培训考察，并承担租船订舱、办理进口许可证、投保、报关等一系列进口手续。

3. 融资租赁可以提高承租企业的资金利用率。同一次性投入设备价格 100% 的资金购买设备相比，采用融资租赁方式，承租企业开始可不付或付出

很少的钱，而以后只需每期支付一定的租金，其余的资金可保持流动状态，或者投资于其他项目上，这样加速了资金周转，提高了资金的利用率。另外，租赁合同一经签订，在整个租期内租金不会变动，承租企业可以避免国际性通货膨胀对自己的影响，既减少了其风险损失，又增强了生产经营的稳定性。

4. 融资租赁可以提高承租企业的设备利用率。在融资租赁方式下，承租企业只是花钱使用设备，而不是占有设备，因而就要求企业充分运用租赁设备，对租赁设备的投资方式、使用管理作出最佳配置，以充分发挥设备的潜在生产能力，从而最大程度地获取经济利益。

5. 采用融资租赁方式，国家规定租金可用设备新增利润税前还贷，从而使承租企业获得税收上的优惠。另外，还可以免收或是减半征收设备的进口关税（我国不同省份，规定有所不同）等。另外，某些地区对融资租赁方式还规定有一定的鼓励措施，如山东省规定采用租赁方式引进设备可不经招标等。

6. 企业可以利用回租方式，变固定资金为流动资金，加快资金周转，投资发展新项目。

（二）租赁业务的局限。

但租赁业务也存在不少缺点和局限性，主要表现在以下几点上：

1. 各租赁机构的资金来源不同。一些中外合资的租赁公司融资成本比较高，因而租金的费率同银行贷款利率相比偏高，加上还要收取一定比例的保证金、租赁手续费、进口代理费等，因此对承租企业来讲，租赁的成本要比银行贷款高，一定程度上加重了企业的负担。不过，一些银行系统的信托公司的租赁部门，由于其融资成本低，因此租金费率不高，基本可以与贷款持平。

2. 利用融资租赁方式引进设备时，承租企业往往要承担外汇汇率和利率的双重风险。尤其是缺少外汇收入，要靠购买外汇来偿还租金的企业。引进时的利率和汇率水平可能很低，但由于人民币汇价下调，或是外汇利率上浮，从而造成外汇成本提高，使承租企业的负担加重，还款出现困难，甚至会引起逾期加罚利息，使承租企业雪上加霜，同时也给租赁机构的资金回收带来困难，使其资金效益下降。

3. 在融资租赁方式下，设备的所有权属于出租人，即租赁机构，未征得出租人的同意，承租人不能随意对租赁设备进行新的技术改造，也不能把租赁设备作为新的贷款的抵押物。这样对承租企业可能有些不方便。

4. 融资租赁业务由于其性质和特点，因此有一定的局限性。它适合搞投资不大，而见效快、回收及时的短平快项目，不易投入于投资规模过大、属于新建性质的大型资本密集型的项目中去。另外，各国对租赁业务范围都各有规定，对某些物件也不能进行租赁。

从目前我国租赁业务的发展情况来看，由于融资租赁业务的兴起，打破了传统的金融机构和信贷体制的束缚，利于金融机构和信用方式向多元化、多形式化的方向发展，推动了金融体制改革的进行。同时，为我国广大国营及集体、地方乡镇企业加快技术改造步伐，引进先进的技术设备提供了有效的融资途径，利于改革我国传统的投资体制。可以预计。今后租赁业务在我国发展的前景将是极为广阔的。

四、我国关于融资租赁业务的有关规定

由于租赁业务在我国起步较晚，因此租赁立法工作还很不完善，财政部

曾于 1985 年颁布了《关于国营工业企业租赁费用财务处理的规定》，对企业有关租赁费用的财务、会计处理办法作了规定，同时涉及到一些有关租赁的规定，下面简单介绍有关内容：

（一）加强计划性。

租赁项目要纳入技改计划，报经主管部门和同级财政部门批准，防止盲目引进设备，造成不必要的损失。

（二）租赁期限的确定。

租赁期限的长短应参照各类固定资产的折旧年限确定。折旧年限在 10 年以上（包括 10 年）的，租期应不低于该类设备折旧年限的 50—60%；折旧年限在 10 年以下的，租期应不低于该类设备折旧年限的 60—70%。租赁合同必须按上述规定年限签订。

（三）租赁费用。

租赁机构向承租人收取的租赁费应包括：租赁手续费、利息、构成固定资产价值的设备价款、运输费、途中保险费、安装调试费。

（四）租赁资金的来源。

承租企业偿还租赁费用的资金渠道主要有五项。（1）租赁设备按规定提取的固定资产折旧基金；（2）企业更新改造基金；（3）企业税后留利形成的生产发展基金；（4）租赁设备投产后的新增利润，可在缴纳所得税前用来偿付租金；（5）对不便单独计算新增利润的单台生产或管理设备，在不减少企业原有上交税利的前提下，租赁费可分期摊入成本费用。

（五）折旧依据。

租赁设备要按国务院《关于国营企业固定资产折旧试行条例》的规定计提折旧。

（六）管理方式。

租赁设备在租赁期内，应视同国家固定资产进行管理，租赁合同期满后，设备所有权转归承租企业后，应转为国家投资的固定资产。

另外应该注意，企业大修理基金不要计入还款来源，产品税也不能计入还款来源。

第二节 租赁业务实际操作

一、融资租赁业务范围

融资租赁主要为了解决承租企业在技术改造过程中资金不足的困难，因此，其租赁的对象主要是各类机器设备。目前我国融资租赁业务的范围主要包括以下四类：（1）各类成套设备、成套生产线及各类技术专利。包括工业生产设备、农业生产设备、机器设备、建筑施工与建筑材料设备、轻纺机械设备、电子机械设备、商业机械设备、医疗器械设备、自动化装置、仪器仪表、能源设备及其技术专利等。（2）单台生产设备，及有关管理性、服务性设备。包括电子计算机系统、电脑、保管箱等。（3）各类交通运输工具及交通运输设备。包括飞机；客轮、集装箱轮、散货轮等各类轮船及设备；轿车、客车、货车、载重汽车、牵引车、翻斗车等各类汽车及设备。（4）各类设备的零配件及软件等。

二、融资租赁业务程序

一般来讲，对国内设备的租赁业务程序比较简单，而对国外设备的租赁

业务因为要涉及到设备进口的问题，因此要复杂得多，下面我们就简单介绍一下有关的程序。

（一）国内设备的租赁业务程序。

1. 承租企业选定购买厂商及设备，向租赁机构提出租赁申请，并提供项目建议书、可行性研究报告、立项批准文件、租赁申请及企业财务报表等材料，并填写租赁委托书。

2. 租赁机构对项目及承租企业进行审查评估，批准承接后，双方商谈租赁条件，承租企业提供担保人情况，至租赁机构接受担保。

3. 双方签定租赁合同。

4. 合同起租后，承租企业按期按合同所规定的时间、金额偿还租金。全部租金偿清以后，办理租赁物权转移手续，在交纳了名义上的设备残值后，租赁设备所有权转归承租企业，至此，租赁项目结束。

另外，租赁期间，承租企业应将租赁设备发票正本（一般租赁机构只要求正本的复印件），交由租赁机构保存。租赁设备的财产一切险（不包括运输险），除非租赁双方另有商定，应由设备所有人即租赁机构承保，但费用由承租企业承担。

（二）国外设备的租赁程序。

1. 租赁委托阶段。

（1）国内企业确定项目，并报经有关部门批准。同时初步选定进口设备的大致型号，及设备的一家或几家供货厂商，如果条件成熟，可以与外商进行初步的技术洽谈，并对外商进行资信调查。

（2）国内企业向租赁机构提出租赁委托，并提交项目建议书，项目可行性研究报告，有关机关签发的项目批件，租赁设备订单，各地省或计划单列市进口机电设备审查办批准的进口设备分交方案、设备分交明细表，需要招标的设备，还要提供省或计划单列市招标公司的招标通知，需要归口的设备也要提供设备所属部委的归口证明等一系列的有关文件以及资料。租赁机构简单介绍租赁条件，提出对担保的要求。

（3）承租企业填写租赁委托书，并按租赁机构要求找担保人并提供担保人的材料。

（4）租赁机构对项目进行审查，一般审查内容包括：项目立项批准文件的合法性及其有效性；承租企业的基本情况，包括现有生产状况，财务状况，现有固定资产负债及期限，企业领导班子状况，企业职工素质情况；项目投资的基本情况，包括企业自筹的部分来源情况及落实情况；项目的国内配套设备是否可以与进口设备相配合，落实与否；项目的配套设施，包括厂房、水、电、气、煤、油等是否落实。交通运输条件是否便利；项目产品的原材料供应是否有保障；承租企业的技术力量能否适应进口设备生产的需要；对项目进行产品市场分析；对项目进行财务分析，包括敏感性分析及盈亏平衡分析等，确定项目的经济效益及偿还能力，并对项目投资进行估算；项目还汇是否有保证，是否已经当地财税部门批准税前还款。

经过审查，租赁机构履行内部报批手续。

（5）租赁机构同意承做项目后，与承租企业洽谈有关租赁条件，包括租赁费率、手续费、进口代理费、租赁期限、租金偿还方式等。（6）承租企业向租赁企业提供担保人出具的保函。

2. 商务谈判阶段。

(1) 如果承租企业尚未选择好供货厂商,可请租赁机构利用其对外联系的渠道选择供货商,并对国外供货商进行资信调查。应注意尽可能争取询洽多家客户,以便比较。

(2) 选择好国外供货商后,邀请外商或其代理在华进行技术交流和商务洽谈。

(3) 以承租企业为主进行有关技术交流、设备选型、技术服务等技术方面的洽谈。然后由租赁机构主持,承租企业参加与外商进行商务谈判,买卖条件各方接受后,由租赁机构作为进口货物的买方,国外供货商作为卖方,承租企业作为用户三方签订货物买卖合同。对需要办理进口许可证的设备,往往要签开口合同,即订明合同生效的条件为:在合同签订后的30天(或其他期限)内,由买方办妥货物的进口许可证手续,否则合同失效。

(4) 承租企业与租赁机构按事先谈妥的条件签订租赁合同。

3. 设备进口阶段。

(1) 办理进口许可证手续,若租赁机构自身有进口权,则由租赁机构办理。办理时应备齐有关材料和文件,包括项目可行性报告、项目批准文件、设备分交方案、设备分交明细表、设备归口证明、招标通知、租赁合同、设备买卖合同等。许可证办下后,即对外宣布合同正式生效。

(2) 如果设备买卖合同中规定,买方需在合同生效后交纳一定比例的定金,则在合同生效、收到国外供货商寄来的我方认可的预付定金保函后,由承租企业对外支付定金,这笔钱通常也由租赁机构垫付,计在总租赁融资额内。

(3) 承租企业到进口口岸海关办理进口技术设备改造的减免税申请。填写减免税申请报告,经省、市各主管部门批准并出具证明,报海关核批。减免税手续应在设备买卖合同规定的设备进口日期前2个月办妥。

(4) 承租企业及时向外商索要设备技术资料。在F.O.B.价格条件下,及时索要设备装箱规格、体积、重量、包装、件数,设备备妥时间等材料,以便办理订舱手续。

(5) 在F.O.B.价格条件下,应由买方(通常由租赁公司)在设备交货期间约2个月,根据国外供货商提供的设备及其包装状况,向中国远洋运输公司或中国对外贸易运输公司提出订舱委托。订好舱后,立即将船名、船期、船方在装运口岸代理商地址等通知国外供货商。

(6) 一般设备买卖合同规定,买方应在租赁设备交货期前30天(或其他期限),向中国银行申请办理信用证。通常由租赁机构去办,信用证申请人为租赁机构,受益人为国外供货商,通知行为供货商所在地的银行。信用证一般是即期付款且不可撤消的。

(7) 在F.O.B.及C.&F.价格条件下,买方在收到供货商装船电报后,应立即向当地中国人民保险公司或其他保险公司投保运输险,费用由承租企业支付。

(8) 设备由装运港装船启运后,国外供货商将有关单据,包括商业发票、装箱单、提单、质量检验证书等连同装船通知一并寄给信用证的开证行(一般为中国银行)要求付款。开证行将单据交给租赁机构,承租企业需会同租赁机构在收到单据后的3天内审单,在单据与合同及信用证相符的情况下,通知开证行对外付款。若有不符,可拒付,并通过开证行对外进行交涉。

(9) 设备出运后,企业应根据已有的提单、商业发票、装箱单等提供的

情况，及时与运输部门取得联系，一旦接到到货的通知，马上到进口口岸查询到货情况，并及时办理报关的手续。报关时应准备好有关材料，包括设备买卖合同、进口许可证、减免税表、提单、商业发票、装箱单等。报关要及时，以防出现压关，承担不必要的费用。报关也可委托中运公司或外运办理。报关后，承租企业还应注意及时交纳海关税、增值税等税款。

(10) 设备到达进口口岸后，承租企业应注意检查货物有无破损，如有破损，应及时组织技术人员检验，并与商检部门协商有关索赔的事宜。对成套设备和大型单机，若无破损情况，商检通常要在设备抵达承租企业后进行，在这之前，承租企业应及时安排提货和托运。

(11) 承租企业应及时通知租赁机构货物运到承租企业的大概时间，由租赁机构对租赁期内的设备投保财产一切险，费用由承租企业支付。从进口口岸到承租企业一段运输及保险通常由承租企业自行办理。

(12) 设备运抵承租企业后，企业应及时安排当地商检局对设备进行商检，出具检验报告。如果发现问题，对属于供货商的责任，由承租企业会同租赁机构在索赔期内向国外供货商索赔；对属于运输的责任，则应分别情况向运输公司或是保险公司提出索赔。

4. 执行租赁合同阶段。

(1) 进口设备的后付款付出(若无后付款，则在开证行对外赁单支付信用证款额之日)之日，通常便是租赁合同起租日。起租后，租赁机构立即将起租日期、各期应付租金及日期、偿还方法通知承租企业。

(2) 租赁合同起租后，企业应向租赁机构交纳后者垫付的海运及保险费用和利息，以及先付款和起租日前先付的信用证款额的利息。

(3) 每期租赁费应付前，租赁机构都将书面通知承租企业备付资金，承租企业到期应按合同规定交纳租金，如出现迟付，则依合同规定要交纳罚息。

(4) 承租企业向租赁机构付讫最后一期租赁费后，租赁机构收取一笔象征性的设备残值(一般在设备价格的1/10000至1%之间不等)，并向承租企业出具“设备所有权转让证明书”。自该证明书签字之日起，租赁物件的所有权转移给承租企业。至此一笔进口设备的租赁业务结束了。

第三节 租金与租赁合同

一、租金及其构成

租金即租赁费用，是租赁合同的重要内容。通过租金，出租方既要收回租赁设备的原购进价、贷款利息及营业费用，还要获得必要的利润；承租方也要比照租赁费用核算成本。因此，租金是出租方与承租方商品交换关系的体现，是为了获取某种设备或资产的使用权或经营权而付出的代价。它是租赁机构与承租企业部很关心的问题。

租金是承租企业在租用租赁物件期间，向租赁机构缴纳的费用，通常由四个要素组成：

(一) 租赁设备的购买成本。

租赁设备的购买成本一般包括购买该设备的原价及运输费、保险费等。后者若由承租企业直接支付，则应在成本中扣除。

(二) 设备的象征性残值。

承租企业在租赁期结束时，为取得对租赁设备的所有权，应对设备采取

留购方式，这里的“购”就是用一笔象征性的价格，作为对设备残值的估价，支付给租赁机构从而取得设备所有权。象征性残值一般在设备价格的 1% 至 1/1000 不等。

（三）租赁期间的利息。

指租赁机构为承租企业融资购买租赁设备而向银行贷款或筹资所支付的利息、筹资费用等。由于各租赁机构的资金成本不同，用户资信不同，项目风险程度也不同，因此各租赁机构对利率的标准掌握也不同。利率是构成租金的重要部分，它的高低决定着承租企业是否租赁。

（四）手续费。

手续费是指租赁机构为承租企业承办租赁设备所支出的各项营业费用（包括办公费、工资、邮电费、差旅费、银行费用、税金等）以及必要的盈利。目前我国各租赁机构的手续费比例在 1% 到 2%。收取方法也不同，有的是在签订租赁合同时一次收取，有的是摊入成本，以租金的形式分期收取。

另外，由于租金不是一次付给，而是采取限期定额支付的方法，所以涉及到折旧年限的长短，进而又决定租期的长短，即支付租金的次数，所以说租赁期限的长短也是影响租金的一个重要因素。

二、租金的计算方法

租金的计算方法有很多种，在国际上常用的有附加率法与年金法，后者又分为等额年金法与变额年金法两种。目前，我国融资租赁的租金计算比较常用的方法有三种：

（一）附加率法。

附加率法是在租赁资产的概算成本（一般指租赁设备价款、运输及保险费和其他费用之和）上再加上一个特定的比率来计算租金的方法。其计算公式为：

$$R = \frac{P(1+n \cdot i)}{n} + P \cdot r$$

公式中的 R 代表每期租金额，p 为概算成本，n 为租期，i 为每期利率，r 为附加率。

这种租金计算方式属单利计算，期末付，且每期租金额相同，在 P、i、n 相同的条件下，附加率法计算出的租金额每期都要比下面将介绍的等额年金法为高。

（二）等额年金法。

等额年金法是将租赁设备在未来各租赁期内的租金按一定比率予以折现，使其现值总额正好与租赁设备的概算成本一致，而各期偿还的租金额相同。每期的租金额一部分用以还本，一部分用以还息，因此逐期末还本金额减少，利息也会因此而随未还本金的减少而减少，到最后一期租金正好等于未还本金及利息，再无未还的金额了。等额年金法后付方式（即每期租金在期末归还）的计算公式为：

$$R = \frac{P \cdot i}{1 - \frac{1}{(1+i)^n}} = \frac{(1+i)^n \cdot i}{(1+i)^n - 1} \cdot P$$

公式中的 R 代表每期租金额，P 为概算成本，n 为租期，i 为每期利率（年利率 ÷ 每年偿还的次数）。

后付方式的等额年金法计算比较简便、科学性强、适用范围广，因此应

用比较普遍，它也是单利计息。

先付方式（即在每期期初交纳租金）的等额年金计算为：

$$R = \frac{P \cdot i}{1+i - \frac{1}{(1+i)^{n-1}}} = \frac{(1+i)^{n-1} \cdot i}{(1+i)^n - 1} \cdot P$$

（三）浮动利率法。

浮动利率法多用于国外设备租赁合同中。租金的费率在租赁期内并非固定不变的，而是随行就市，即随国际资金市场利率的变动而变动，租赁利率要依 LIBOR（即伦敦银行同业拆放利率）而定。LIBOR 有 1 月期、3 月期、6 月期和 1 年期四种，由用户选择一种，以此定期调动利率。一般对租赁期在 1 年以上的租赁利率，还要另加一个加息率。采用浮动利率法，由于租金的费率随行就市，因此承租企业既会承担未来利率持续上涨的风险，又可能遇到未来利率不断下滑的有利机会，而对租赁机构来讲，风险要降低很多了。

在我国，租金的计算方法主要有以上三种，但各租赁机构规定各有不同，另有平息算法、变额年金法、不规则租金算法等，但一般不常用，这里就不一一介绍了。

三、租赁合同

租赁合同是出租方和承租方为租赁一定财产而明确相互权利义务关系的法律性协议。租赁合同要求出租方（简称甲方）和承租方（简称乙方）必须注明合同号码、合同签订日期，以及合同双方当事人的名称、地址、电话、传真等。同时，注明合同一式二份，甲乙双方各执一份。合同具体条款包括：

（一）租赁物件。

除写明租赁物件外，还应注明甲方根据乙方的要求，以租给乙方为目的，购买租赁物件租予乙方，乙方向甲方承租并使用该租赁物件。

（二）租赁期限。

规定租赁期限和起租日。

（三）租金。

规定乙方须向甲方缴纳的租金额及其支付方式、地点、币种和次数，以及所定损失金额。另外还定有租赁费率（含基本利率、筹资手续费和风险费等）和租赁手续费及其支付方式。

（四）实际成本的通知。

通常在收到货物发票、运费、保险费及有关发生费用支付单证后，最终的融资实际成本与原来签定租赁合同时的概算成本会有出入，这时甲方要以附表的形式向乙方通知实际成本的变更及相应的各期租金额和所定损失金额的变动，乙方要承认并签字。

（五）租赁物件的购买。

规定由乙方选定租赁物件，并向甲方提供许可证明及担保文件，甲方据此委托乙方购买租赁物件。在外汇租赁合同中，则规定乙方与甲方共同与国外供货商签订货物购买合同，由甲方购买租赁物件。有关税款由乙方负担，若由甲方垫付则乙方须支付甲方垫款额及利息。另外规定了乙方向甲方支付的进口服务费的金额（即占货款的百分比）。

（六）租赁物件的交货。

规定租赁物件在指定地点由卖主向乙方交货，对不属甲方原因造成的延迟交货，甲方不負責任。租赁物件到交货地点后，由乙方自负保管责任，并

将签字后的租赁物件收据及发票正本复印件交给甲方。

(七) 租赁物件的瑕疵。

规定甲方对卖主延迟租赁物件的交货，或租赁物件与合同规定有不符或有瑕疵，或在品质保证期内发生质量问题等不负责任。对因上述原因而造成的对乙方的损害，甲方将协助乙方向卖主索赔，但这些均不影响租赁合同的效力。

(八) 租赁物件的所有权和使用、管理及其费用。

规定在租赁期内，租赁物件所有权属于甲方，未征得甲方书面同意，乙方不得转让、转租、抵押租赁物件给第三方，不得有侵犯租赁物件所有权的行为。租赁期内，乙方完全有权使用租赁物件，租赁物件的维修、保养由乙方负责，并承担其全部费用。因租赁物件本身及其设置、保管、使用等原因致使第三方受损要由乙方负赔偿责任，并承担租赁物件有关的税款和费用。

(九) 租赁物件的灭失及毁损。

规定在租赁期间，租赁物件受到的灭失及毁损应由乙方承担，并要立即通知甲方。甲方可要求乙方将租赁物件修复至完全正常使用的状态或更换与租赁物件同等状态、性能的物件，并承担有关费用。若租赁物件无法修理，乙方按所定损失金额，赔偿给甲方，甲方将租赁物件转交给乙方。

(十) 保险。

规定国内设备的运输保险由乙方办理。进口设备在 F . O . B . 或 C . & F . 条件成交时，进口运输保险由甲方办理。租赁物件自运抵安装、使用地点之日起至租赁期结束之间的财产一切险由甲方办理投保手续。租赁期间，如果发生保险事故乙方应立即通知甲方和保险公司。有关各项保险费用均由乙方负担。

(十一) 保险金的领取。

规定发生保险事故后，由甲方领取保险金。保险金将用于修复租赁物件或更换物件，或用作乙方向甲方交纳的所定损失金额。保险金在扣除上述费用后，余款交乙方。

(十二) 租赁保证金。

通常租赁机构要求承租企业交纳一笔保证金，作为后者履行租赁合同的保证。这里规定了乙方向甲方交纳的保证金的金额。

(十三) 违反合同。

规定一旦乙方不支付租金或违反了租赁合同的任何条款时，甲方有权要求乙方立即付清全部租金及费用，或径行终止合同，收回租赁物件并要求乙方赔偿损失，同时，乙方不因此而免除租赁合同规定的其他义务。对租赁物件交货前，由于乙方违反合同而给甲方造成的一切损失，也应由乙方负责赔偿。

(十四) 迟延利息。

规定如果乙方未能按合同规定支付到期的租金或未归还甲方垫付乙方的费用时，乙方应加付迟延支付期间和（或）甲方垫付期间的迟延利息。并规定有加付迟延利息的利率。

(十五) 关停并的处理。

规定乙方如果发生关闭、停产、转产合并等情况时，甲方可按对乙方违反合同的处理规定处理。

(十六) 担保。

规定乙方按甲方要求，应就履行租赁合同，提交担保人提供的担保文件。若要求乙方出具担保函，则该担保函须明确规定担保人督促乙方切实履行租赁合同的各条款的规定，如乙方不能按合同规定向甲方缴纳其应付的租金或其他款项时，担保人应按担保函的规定、无条件地即行代替乙方将上述租金及其他款项交与甲方，并履行租赁合同项下乙方的各项责任。

（十七）甲方权利的转让。

规定甲方有权将租赁债权转让给第三方，但不能影响乙方根据租赁合同享有的各种权益。

（十八）租赁期满后的处理。

规定租赁期满时，乙方在向甲方交付的租金及其他款项支付完毕，并向甲方交纳设备残值后，双方签订租赁物件的所有权转让书，租赁物件的所有权即由甲方移交给乙方。同时规定了设备残值的金额。

（十九）争议的解决。

规定有关租赁合同的一切争议，在双方通过协商不能解决时，应提交合同的管理机关调解、仲裁，或向有关法院起诉。

（二十）附带条款。

规定了合同的附表与合同具有同等效力。

（二十一）合同必不可少的附件。

规定租赁委托书、担保文件、货物购买合同与项目批准文件为租赁合同不可缺少的附件。

最后是甲、乙双方的签字盖章。

四、有关租赁合同的几个问题

在签订租赁合同时，应注意下面这么几个问题：

（一）关于租赁费率的确定。

一般租赁机构在自营租赁业务中，租赁费率主要取决于其融资的成本和收取的费用。国内各租赁机构的融资途径各自不同，它的实际筹资成本再加上一定的手续费，就是这个项目的租赁费率。租赁手续费的确定则要考虑到租赁机构的实际经营状况，租赁项目金额及风险性等因素。而在回租以及转租业务中，租赁机构主要赚取租赁费的差价，一般不超过租赁物件现价的1%。由于租赁业务灵活的特点，因此租赁机构对每笔租赁业务，都要根据筹资情况、承租人情况和项目情况的不同来确定租赁费率。因此租赁费率并非一个一成不变的标准，这点是承租企业应该注意到的。

（二）关于租赁费的偿还期限。

对一个租赁项目实际偿还期限的长短，承租企业与租赁机构要根据实际情况协调考虑。对租赁机构来讲，不能一味考虑降低资金风险、加快资金周转，而把租赁期限订得过短，使承租企业负担过重、对承租企业来讲，也不可把期限拉得过长，而造成可能出现的外汇风险。租赁期限要适当。另外，对每次租赁费的支付金额和各期租赁费支付的间隔要灵活掌握。企业可以根据其资金周转提出每个月或每3个月或每半年支付一次租金。同时，对一些投资大，建设期较长，而投产较慢的项目，承租企业可要求租赁机构给一定的宽限期，1年或半年，宽限期期间只向租赁机构支付利息。或者采用不等额年金法计算租金，开始几期租金偿还金额定少一些，后几期再逐渐加大。

（三）关于提前还款。

租赁机构原则上同意承租企业提前还清租金。但一般要求按原租金额偿

还，不扣除提前期间的利息。

（四）关于提供担保。

为了保证租赁机构的权益，租赁机构会要求承租企业提供履行租赁合同并支付租赁费的保证。担保人一般要求是银行、地方财政部门、计经委，或者有一定经济实力和担保能力的企业、外贸公司等。

随着我国经济的不断发展，租赁业务发展得十分迅速。目前国内有几十家专门从事融资租赁业务的租赁公司，包括中外合资的租赁公司，另外还有一批信托投资和信托咨询公司也从事租赁业务。今后我国租赁业将向完善化、多样化、国际化的方向发展，开展诸如出口租赁、经营租赁、制造者租赁等各项业务，不断借鉴国外的先进经验和方法，不断提高改进，为社会主义现代化建设作出贡献。

第二十五章 出口信贷

第一节 出口信贷的类型及其做法

一、出口信贷的概念

出口信贷 (Export Credit) 是出口国政府为了鼓励本国商品出口, 加强本国商品的国际竞争能力, 所采取的对本国出口给予利息补贴并提供信赏担保的中长期贷款方式。贷给本国出口商的称为卖方信贷, 贷给外国进口商或进口方银行的叫买方信贷。因卖方信贷与买方信贷的目的都是为了扩大本国出口, 故统称为出口信贷。它鼓励本国的银行对本国出口商或外国进口商或其银行提供利率较低的贷款, 以解决本国出口商资金周转的困难, 或满足国外进口商对本国出口商支付货款需要。

二、出口信贷的特点

出口信贷是中长期的对外贸易贷款, 与短期对外贸易信贷相比, 它不仅单纯地向进出口商融资, 而且还是争夺销售市场、削弱竞争对手的武器, 它主要有以下几个特点:

(一) 利率低, 利差由国家补贴。

出口信贷的利率, 一般低于相同条件资金贷放的市场利率, 利差由国家补贴。在资本主义国家的经济中, 大型成套机械设备制造业占有重要地位, 其产品价值高, 交易金额大, 在垄断资本已占领了国内销售市场的情况下, 加强这类资本货物的出口, 对资本主义国家的生产与就业影响甚大。为了加强本国机械设备的竞争能力, 削弱其他国家的竞争对手, 主要发达国家的银行, 竞相以低于市场的利率对外国进口商或本国出口商提供中长期贷款, 给予信贷支持, 以扩大该国资本货物的国外销路。银行所提供贷款的利率与市场利率的差额则由国家补贴。

(二) 国家支持, 政策灵活。

出口信贷是官方资助的政策性贷款, 发达国家提供的对外贸易中长期信贷, 直接由商业银行发放, 如因金额巨大, 商业银行资金不足时, 则由国家专设的出口信贷机构予以支持。如英国曾规定商业银行提供的出口信贷资金超过其存款的 18% 时, 超过部分则由英国的出口信贷保证局予以支持。美国发放中长期对外贸易信贷的习惯做法常由商业银行与进出口银行共同负担。有的国家对一定类型的对外贸易中长期信贷, 则直接由出口信贷机构承担发放。由国家专门设置的出口信贷机构, 利用国家资金支持对外贸易中长期信贷, 可弥补私人商业银行资金的不足, 改善本国的出口信贷条件, 加强本国出口商夺取国外销售市场的力量。这些出口信贷机构在经营出口信贷保险的同时, 根据国际商品市场与金融市场的变化, 经常调整本国的出口信贷政策, 以迎接其他竞争对手的挑战。

(三) 风险由国家承担。

出口信贷的发放与信贷保险相结合。由于出口信贷期限比较长, 金额大, 发放贷款的银行存在着较大的风险。为了减少出口国银行发放出口信贷的后顾之忧, 保证其贷款资金的安全, 发达国家一般都设有国家信贷保险机构, 对银行发放的出口信贷给予担保。如发生贷款不能收回的情况, 信贷保险机构给予赔偿。风险由国家负担, 保证国内银行发放出口信贷的积极性。发达国家提供的出口信贷一般都与国家的信贷担保相结合, 从而加强本国出口商

在国外市场的竞争能力，促进资本货物的出口。当前，西方发达国家的资本货物的出口贸易日益扩大，竞争十分剧烈。由于这种交易的金额大，付款期限长，出口商无力承担巨额资金长期的积压，进口商更感到资金融通的困难。政府为了使出口厂商可以较低的利率融通资金，降低出口成本，加强在国际市场上的竞争能力，责成银行办理中长期出口信贷。目前，出口信贷已成为一种通常使用的信贷方式，在国际贸易发展中已具有十分重要的作用。

三、出口信贷的主要类型及做法

（一）卖方信贷。

在大型设备和成套设备贸易中，出口国银行为了便于出口商以赊销或延期付款方式出口设备，向出口商提供的中长期贷款，叫卖方信贷。卖方信贷的程序与做法是：

1. 出口商以延期付款或赊销方式向进口商出售大型机械装备或成套设备。在这种方式下，双方签订合同后，进口商先支付 10—15% 的定金，在分批交货验收和保证期满时，再支付 10—15% 的货款，其余 70—80% 的货款在合同规定的期限内分期偿还（一般每半年还款一次），并付给延期付款期间的利息。

2. 出口商向本国出口信贷机构或商业银行申请贷款，签订协议书，获得大致相当于延期贷款金额的贷款。

3. 进口商随同利息分期偿还出口商货款后，根据贷款协议，出口商再用以偿还其从银行取得的贷款。

出口商借用银行卖方信贷，除按出口信贷利率支付利息外，还要支付信贷保险费、承担费、管理费等有关费用。这些费用均附加于出口成套设备的货价之中，但每项附加费用的具体金额进口商不得而知。所以，延期付款的货价一般高于以现汇支付的货价和国际市场上同类设备的价格，有时高出 3—4%，有的甚至高出 8—10%。

（二）买方信贷。

在大型机器设备或成套设备贸易中，由出口商（卖方）所在地的银行贷款给外国进口商（买方）或其银行，以给予融资便利，扩大本国设备的出口，这种贷款就叫买方信贷。

（三）福弗廷。

所谓福弗廷就是在延期付款的大型设备贸易中，出口商把经进口商承兑的、期限在半年以上到五六年的远期汇票，无追索权地售予出口商所在地的银行或大金融公司，提前取得现款的一种资金融通形式。

1. 福弗廷业务的关系人。

他们包括出口商、福弗廷银行和进口商。

出口商是利用福弗廷银行向进口商提供贷款。所有利息及其他费用都以货价或利息形式转嫁于进口商，而且对有关票据作无追索权的转让。福弗廷银行付款后，等于收到现金货价，出口商避免了进口商或保证银行到期不能付款的风险。此种业务有利于出口商推销货物。

福弗廷银行买入票据，主要靠审查进口商及保证银行的信用，特别是对保证银行的保证，要求写明“票据自由转让后保证仍有效”（PERAVAL）字样。他们通常都坚持要求一流银行，对第三世界国家都要国家银行保证。这样，即使对出口商和票据的其他持有人没有追索权，到期福弗廷银行还是有把握收回有关票据的款项的。另外一方面票据可自由转让，在未到期前也可随时

转售出去，由于其金额很大，所以可以获得很高的利润。

由于贴现资金来自于欧洲货币市场，利率较高，而且在贴现时先扣利息，并有承担费及其他费用，出口商这些成本，不但要转嫁给进口商，而且出口商直接和福弗廷银行谈判的情况，进口商不清楚，往往被不合理地抬高货价，这对进口商是不利的。另一方面，进口国对该国银行保证票据的流通，无法控制，而且转让给哪些国家、哪些持票人，心中无数。所以有些进口国也限制使用福弗廷方式获得出口信贷。但是，由于进口货物的特殊性和其他原因，如果别的途径得不到出口信贷，进口商只好接受福弗廷这种出口信贷方式。

2. 福弗廷业务的程序与做法。

(1) 出口商与进口商在洽谈设备、资本货物等贸易时如欲使用福弗廷，应事先和其所在地的银行或金融公司先行约定，以便做好各项信贷安排。

(2) 出口商与进口商签订贸易合同，注明使用福弗廷。出口商向进口商索取货款而签发的远期汇票，要取得进口商往来银行的担保，保证在进口商不能履行义务时，由其最后付款。进口商往来银行对远期汇票的担保形式有两种：一种是在汇票票面上签章，保证到期付款，这叫 AVAL；另一种是出具保函保证对汇票付款。

(3) 进口商延期支付设备货款的偿付票据，可从下列两种形式中选择一种：由出口商签发远期汇票，经承兑后，退还出口商以便其贴现；由进口商开具本票寄交出口商以便其贴现。无论使用何种票据，均须得到进口商往来银行的担保。

(4) 担保银行要经出口商所在地银行的同意，如该银行认为担保行资信不高，进口商要另行更换担保行。担保行确定后，进出口商才签贸易合同。

(5) 出口商发运设备后，将全套货运单据通过银行的正常途径，寄送给进口商，以换取经进口商承兑的附有银行担保的承兑汇票（或本票）。单据的寄递办法按合同规定办理。可以凭信用证条款寄单，也可以跟单托收，但不论有证无证，一般以通过银行寄单为妥。

(6) 出口商取得经进口商承兑的，并经有关银行担保的远期汇票（或本票）以后，按照与买进这项票据的银行（大金融公司）的原约定，依照放弃追索权的原则，办理该项票据的贴现手续，取得现款。

(四) 信用安排限额。

信用安排限额是随着银行日益介入国际贸易业务，参与组织与促进进出口成交的情况下，在 60 年代后期形成的一种新的出口信贷形式。其主要特点是出口商所在地的银行为了扩大本国一般消费品或基础工程的出口，给予进口商所在地的银行以中期融资的便利，并与进口商所在地银行配合，组织较小金额业务的成交。

1. 信用安排限额有两种形式：一般用途信用限额。在这种形式下出口商所在地银行向进口商所在地银行提供一定的贷款限额，以满足对方许多彼此无直接关系的进口商购买该出口国消费的资金需要。这些消费品是由出口国许多彼此无直接关系的出口商提供的，出口国银行与进口国银行常常相互配合，促成成交。在双方银行的总信贷限额下，双方银行采取中期贷款的方式，再逐个安排金额较小的信贷合同，给进口商以资金融通，以向出口商支付。

2. 项目信用限额。在这种形式下出口国银行向进口国银行提供一定贷款限额，以满足进口国的厂商购买本国基础设备或基础工程建设的资金需要。这些设备与工程往往由几个出口商共同负责，有时甚至没有一个总的承包

者。项目信用限额与一般信用限额的条件与程序相似，不过借款主要用于购买工程设备。

（五）混合信贷。

混合信贷是由外国政府与民间银行联合向借款国贷款，用以购买其资本商品及劳务，属于出口买方信贷的一种发展形式。它的一般做法如下：

1. 混合贷款一般带有援助性质，多用于双边合作项目，须先由两国政府根据合作的需要来谈判确定贷款原则，签订会谈纪要或议定书，再由各自授权或指定的银行作为政府代理并执行有关的金融协议。

2. 混合贷款一般是先有项目后有贷款。出口国政府与银行是否提供混合贷款，金额多少，各类贷款比例，采取什么方式，要根据进口国提供的项目的情况而定。在确定项目的基础上才能谈及贷款与签约问题。

3. 混合贷款项目申请批准贷款路线为：借款单位 分行 总行 对方国政府主管部门。或者为：借款单位 地方计委、经贸厅（委） 经贸部外资局 对方国政府主管部门。混合贷款中属于地方的项目，既可以由地方银行贸易机构办理，亦可以集中由外贸总公司和总行办理。

（六）签订“存款协议”。

出口商所在地银行在进口商银行开立帐户，在一定期限之内存放一定金额的存款，并在期满之前要保持约定的最低额度，以供进口商在出口国购买设备之用，这也是提供出口信贷的一种形式。我中国银行曾与英国在 1978 年签订过这样的协议，供我国进口机构用该项存款在英国购买设备。

四、买方信贷

买方信贷是目前使用最为广泛的一种出口信贷方式。

（一）买方信贷广泛使用的原因。

1. 买方信贷能提供更多的融通资金。国际上成套设备及大工程项目的交易额大，时间长，出口商筹措周转资金困难，而商业信用本身也存在局限性。采用买方信贷，由银行出面直接贷款给进口商或进口方银行，这种信贷属于银行信用。银行资金雄厚，资信高于企业，能提供更多的融通资金，所以国际间利用买方信贷的形式较普遍。

2. 买方信贷对进口方的有利之处。（1）采用买方信贷，卖方的工业及外贸部门可以集中精力谈判技术条款（如设备效能、质量、交货进度等）及商务条件（价格及付款条件等）；而信贷条件则由双方银行另行协议解决。由于合同系按现汇条件签订，不涉及信贷问题，可以避免因信贷因素掺杂在内，使价格的构成混淆不清。（2）由于对出口厂商系用即期现汇成交，在货价的确定上，舍弃利息因素的考虑，就物论价，而一般进口商对商品属性，商品规格、质量标准及价格构成又较为熟悉，这就使进口厂商在贸易谈判中处于有利地位。同时，办理信贷的手续费用系由买方银行直接付给出口方的银行，费用多寡由双方协商规定，较之卖方的手续费较低廉。

3. 买方信贷对出口方的有利之处。使用卖方信贷时，出口厂商既要组织生产，按合同条件组织交货，同时又要筹集资金，考虑在原货价之上，以何种幅度附加利息及费用等问题。而采用买方信贷，则由进口商或进口方银行用买方信贷的贷款向出口商支付现汇，出口商及时收进现汇可以集中精力按贸易合同规定的交货进度组织生产。交货后可以立即收入现汇，以加速资金的周转。而且，按照西方国家法律，如英国，工商企业每年要公布一次该企业的“资产负债表”。使用卖方信贷，在公布其资产负债表时，立即反映出

企业保有巨额应收帐款。就会影响其资信状况与其股票上市的价格；而使用买方信贷则可避免出现这种情况。

4. 买方信贷可减轻银行风险，发挥银行新的作用。银行的资信高于企业，一般说贷款给国外的买方银行，要比贷款给国内企业风险要小。所以出口方银行更愿承做买方信贷业务。战后，银行的新作用之一是帮助企业推销产品，银行提供买方信贷，既能帮助出口厂商推销产品，加强银行对该企业的控制，又为银行资金在国外的运用开拓出路。

由于买方信贷比卖方信贷更有利于进出口双方洽谈贸易，组织业务；以及由于银行的新作用在二次大战后的进一步加强，国际金融领域中买方信贷的利用，从60年代末开始，大大地超过了卖方信贷。

（二）买方信贷的一般贷款原则和条件。

1. 买方信贷的贷款原则。

（1）接受信贷的进口商只能以所得的贷款向发放买方信贷国家的出口商、出口制造商或在该国注册的外国出口公司进行支付，不能用于第三国。因贷款利率低，政府补贴利差，扩大出口的实惠不能被它国所得。

（2）进口商所接受的买方信贷，仅限于进口资本货物，如单机、成套设备及有关劳务等。买方信贷一般不能用于进口原材料和消费品。有些国家也允许用于进口非资本货物，如船舶、飞机、军用品、卫星站等，但要另订协议规定条件。

（3）提供买方信贷国家出口的资本货物限于本国制造，如该资本货物的部件由多国产品组成，一般要求本国部件应占50%以上，有的国家规定外国部件不能超过15%，有的国家规定只对资本货物的本国制造部分提供买方信贷。

（4）贷款只提供贸易合同金额的85%，船舶为80%，其余15%或20%部分则要付现汇。贸易合同签订后，买方至少要先付5%的定金，一般须付足15%或20%的现汇之后才能使用买方信贷。

（5）贷款偿还均为分期偿还，一般规定半年还本付息一次，还款期限有长有短，由贷款协议具体规定。

2. 买方信贷的贷款条件。

（1）买方信贷所使用的货币。各国提供买方信贷所使用的货币种类不尽相同，基本可分为三种情况：一是使用提供买方信贷所在国的货币，如英国用英镑，德国用马克；二是提供买方信贷所在国的货币与美元共同使用，不同货币不同利率；三是统一使用美元。

（2）申请买方信贷的起点。为了促进大额出口交易，各国都规定了利用买方信贷购买资本货物的最低起点，如所购买的资本货物的金额未达到规定的起点，则不能使用买方信贷。各国的起点规定不尽相同。如意大利向我国提供买方信贷的起点最初规定为50万美元，现已商谈将起点降至10万美元。

（3）买方信贷的利息。买方信贷的利率一般都低于市场利率，但各国情况有所不同。经济合作与发展组织国家将世界各国按经济收入的不同划分为三类，再根据还款期的不同，对不同类国家规定不同利率。经济合作与发展组织对出口信贷以及还款期限的规定是一种君子协定，无法律效力，该利率系最低利率。但是，也有些国家规定本国的出口信贷利率，利率一般高于经济合作与发展组织规定利率的最低限，但低于伦敦同业拆放利率（LIBOR）。加拿大即是这样的国家之一。

(4) 买方信贷的费用,使用买方信贷除支付利息外,还须支付有关费用。其中管理费费率一般占贷款总额的1—5%左右。有的国家规定在签订信贷协议后一次支付,有的规定每次按支取贷款金额付费。承担费费率在1—5%,一般每3个月或6个月支付一次。有的国家有时不收取承担费。信贷保险费,有的国家规定由进口商支付,有的规定由出口商支付,费率一般为贷款金额的2.5%左右。

(5) 买方信贷的用款手续。出口方银行与进口方银行签订贷款总协议,规定贷款总额和有效期限。在此期限内,一旦进口商与出口商达成交易,签订贸易合同后向进口国银行申请,经批准后即可使用贷款。我国使用加拿大、英国等国买方信贷的手续就是这样。但有的国家规定在签订买方信贷之外,还须根据贸易合同签订具体买方信贷协议,方可使用贷款。我国使用法国、意大利的买方信贷手续就是如此。

(6) 买方信贷的使用期限及还款期。使用期限是指总协议规定的贷款总额在什么时候以前应办理具体申请手续或另签具体贷款协议的期限。还款期根据进口设备的性质与金额大小而定,一般有三种类型:单机一般在货物装船6个月开始分期还款,但也有些国家按提单日期、支用贷款日期或合同规定的装运日期计算还款期;成套设备在基本交货完毕或最终交货后6个月开始还款,有的国家规定在交接验收后6个月还款,也有的规定保证期满后6个月开始还款;劳务一般按合同执行完毕后或分段执行后6个月开始还款。

(三) 买方信贷的做法。

1. 直接贷款给进口商的买方信贷的做法。

(1) 进口商与出口商洽谈贸易,签订贸易合同后,进口商先缴相当于货价15%的现汇定金。现汇定金在合同生效日支付,也可在合同签订后的60天或90天支付。

(2) 进口商与出口商所在地银行签订贷款协议;这个协议是以上述贸易合同作为基础的。如果进口商不购买出口国的设备,则进口商所在地银行取得此项贷款。

(3) 进口商用其借得的款项,以现汇付款条件向出口商支付货款。

(4) 进口商对出口商所在地银行的欠款,按贷款协议的条件分期偿付。

2. 直接贷款给进口商银行的买方信贷的做法。

(1) 进口商与出口商洽谈贸易,签订贸易合同,进口商先缴15%的现汇定金。

(2) 进口商的银行与出口商所在地的银行签订贷款协议;该协议虽以前述贸易合同作为基础,但具有相对独立性。

(3) 进口商银行以其借得的款项,贷予进口商,后者以现汇向出口商支付货款。

(4) 进口商银行根据贷款协议分期向出口商所在地的银行偿还贷款。

(5) 进口商与进口商银行间的债务按双方商定的办法在国内清偿结算。

上述两种形式的买方信贷协议中,均分别规定进口商或进口商银行需要支付的信贷保险费、承担费、管理费等具体金额,这有利于进口商了解真实货价,核算进口设备的成本。

第二节 我国使用出口信贷的原则和审批程序

在我国的经济建设中，我们需要利用外资，引进先进技术设备，以加速交通、运输等部门的发展，促进国民经济各部门的技术改造。西方国家提供的出口信贷，是我国利用外资的一条重要渠道。

一、我国使用出口信贷的原则

我国在使用出口信贷时采取的原则包括以下几个方面：（1）使用出口信贷引进技术和进口设备，必须根据发展国民经济的方针、政策和要求，有计划、有组织地进行。（2）使用出口信贷引进技术和进口设备的中型基本建设项目，必须纳入长期和年度国民经济计划，进行综合平衡。（3）使用出口信贷的基本建设项目，除经过批准由国家“统借统还”的以外，一般均应“统借自还”或“自借自还”。（4）使用出口信贷，必须讲求实效。要优先安排用汇少、创汇多、见效快、盈利大的项目，并切实保证按期偿付本息。（5）使用出口信贷的款项由中国银行根据国家长期或年度的外汇收支计划统一筹措。

二、使用出口信贷的审批程序

我国使用出口信贷的审批程序如下：（1）使用出口信贷引进技术和进口设备，分别由主管部门或省、市、自治区按照项目建议书的要求提出申请，经对外经济贸易合作部会同国家计委审核同意后，便可对外进行技术考察、技术谈判和非正式询价等。（2）各主管部门或省、市、自治区根据对外开展工作的结果，提出可行性研究报告，并附国内各种协作、配合条件的落实情况以及有关部门、地区签订的协议，报对外经济贸易合作部和国家计委审批。（3）在审查引进项目时，由对外经济贸易合作部会同国家计委主持，并组织财政部、中国银行等部门参加，审查项目是否符合国民经济计划安排，技术是否先进，经济上是否合理，引进价格是否合适，以及国内配套的可能，筹措国外资金及还本付息的条件等。根据审查的结果，提出意见报国务院批准后，再由国家计委同外经贸部审查批准计划任务书。

计划任务书批准后，属于“统借统还”的项目，由财政部会签中国银行；属于“自筹自还”的项目，由中国银行和借款单位签订相应的贷款合同，并抄报财政部，方可对外成交。

使用出口信贷引进技术和进口设备的基本建设项目，经国务院批准后，分别纳入年度和长期外汇计划、财政计划和基本建设计划，以便搞好综合平衡。

第二十六章 对外加工装配

第一节 对外加工装配概述

一、对外加工装配的概念

加工装配是来料加工、来样加工和来件装配的统称。它是由国外一方(委托方)提供原材料等必要的生产要素,由加工国一方(承接方)按照对方提出的质量、规格、式样、商标等要求进行加工、装配,其成品交给委托方,承接方只按合同规定收取一定的加工装配费(工缴费)的涉外经济活动。其业务过程大致如下图 26—1 所示:

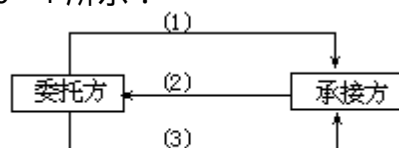


图26—1

(1) 提供原材料等必要的生产要素。

(2) 向委托方支付产品。

(3) 向承接方支付工缴费。

二、对外加工装配的类型

我国对外经济贸易活动中的对外加工装配主要有来料加工、来样加工和来件装配三大类。

(一) 来料加工。

来料加工是指由外商提供原辅材料、元器件、零部件,由国内企业按照外商提出的规格质量和技术标准加工为成品或半成品,由外商自行在海外市场销售,并按双方议定的费用标准,向外商收取加工费(即工缴费)。在目前的来料加工实务中,比较普遍的主要有以下几种做法:

1. 外商提供全部原料、辅料、元器件和零部件,由中方企业按照外商提出的规格、质量、技术标准加工成为成品或半成品,提交外商在海外市场自行销售,并按照双方议定的费用标准,向外商收取工缴费。

2. 外商只提供部分原材料,愿意部分采用中方企业的原料、辅料,中方企业按照外商提出的规格、质量、式样、商标进行加工,产品交付外商在海外销售。中方企业向外商收取所使用的中方原料费和工缴费。这种做法人们称为“带料加工”。

3. 有的外商在提供原料、辅料的同时,还提供有关的机器、仪器、工具、模具、包装机械等。这些机械设备的价款,从收取的工缴费中扣除,这种把来料加工和补偿贸易结合在一起的作法,有利于提高加工效率和质量。

4. 在养殖业方面,外商提供种子、鱼苗及肥料、饲料,由国内企业进行种植、饲养,有的还进行加工,产品交付外商销售,如养鳊鱼、淡水鱼,种植蔬菜等。这种做法人们称为“来料种养”。

(二) 来样加工。

来样加工是指外商提出成品的式样、规格、质量、数量和交货日期等要求,由中方企业使用当地生产或筹集的原材料、辅料、包装材料和自己的加工设备,加工为成品交付外商在海外销售。外商根据用料的多少,加工的程度与我方达成费用协议,向我方支付加工费和原材料费。在有的来样加工业

务中，外商提供有关生产设备。这些设备的价款从外商支付中方企业的加工费和其他费用中扣除。这样就把来样加工和补偿贸易结合起来了。

（三）来件装配。

来件装配是指国外厂商提供零部件、元器件，必要时也附带提供某些设备或技术，由国内企业按照对方的设计、工艺等要求进行装配，其成品交付外商自行销售，中方企业只收取按合同规定的工缴费，并用工缴费偿还所获设备和技术的价款。在具体的业务中，来件装配主要有如下做法：

1. 来件和产品都不计价。外商提供全部零部件和元器件，由中方企业按要求装配成产品交付外商，按合同规定净收工缴费。

2. 来件和产品分别计价。由外商提供部分零部件和元器件，中方企业提供部分国产零部件和元器件，组合装配为成品交付外商。成品出口货价扣除进口零部件和元器件的货价，即为中方企业按合同规定收取的工缴费和其所提供的零部件、元器件的价款。

3. 来件单独计价。订货的外商提供某种关键部件，由中方企业装入出口产品的整机内，以提高出口产品的质量。在这种情况下，通常只对进口部件单独计价，中方企业的收入为出口产品的价款减去进口部件的价款。

4. 来件装配和补偿贸易相结合。一是外商除了提供元器件和零部件外，还提供装配机械和仪器设备，所需费用在中方企业所得的工缴费中扣除。二是外商投资兴建装配厂和购买设备，提供元器件、零部件，建厂和购买设备的投资款，分批从装配工缴费中扣除。

三、对外加工装配的特点和作用

（一）对外加工装配的特点。

在利用外资，出口创汇，推动国民经济发展的过程中，对外加工装配业务以其独特之处备受青睐，概括起来说，它具有以下三个特点：

1. 对外加工装配将进口原料和出口产品的进出口贸易同时和一个客户达成协议。

2. 对外加工装配过程中的原料和成品的所有权始终属于外商（委托方），中方（承接方）只有使用权。

3. 成品由委托方（外商）负责销售，承接方（中方）只收取根据合同规定的工缴费，委托方经营的盈亏与承接方无关。

总之，对外加工装配业务使原材料和零部件的进口与制成品的出口自然地联系起来，使贸易和生产结合得更加紧密。这是一种手续简便、方式灵活，易见成效，能使签订协议的双方根据需求和可能，发挥各自优势的利用外资的形式。

（二）对外加工装配的作用。

对外加工装配在经济发展中具有不可低估的作用，以中国近 10 多年来经济发展的实践来看，对外加工装配在经济发展中的作用主要表现在以下几方面。

1. 充分发挥企业现有的生产潜力，促进企业技术改造和技术进步。由于市场行情变化，产业结构调整，劳动生产率的提高，一些企业会出现生产能力过剩的问题。开展加工装配业务，可以利用现有的厂房和设备等生产要素，创造出更多的财富。同时，通过开展对外加工装配业务，引进先进的技术和设备，能在不需要大量投资的情况下更新设备，采用新技术，并在业务过程中逐步掌握制造工艺、产品标准和设计图纸等知识软件，提高企业的生产能

力和技术水平。

2. 提高出口商品的竞争能力，增加出口创汇。对外加工装配产品是根据国际市场的需求，按照外商的要求制作，这样便可使中方企业能使自己的出口产品适销对路，上品种，上档次，提高出口产品的国际竞争能力，增加出口创汇。

3. 创造新的就业机会。由于对外加工装配业务主要集中在劳动密集型行业，而且从事生产的原材料、辅料、零部件，甚至某些技术和设备都是由外商提供，中方企业只要以较少的国内配套资金就可以安排大量的劳动力就业，这不但有利于增加城镇待业人员和农村剩余劳动力的就业机会，而且还可以发挥劳动力充裕的潜在优势。

此外，对外加工装配业务对于培养大批技术、管理人才，吸收国外的先进的技术和管理方法，推动经济的向前发展都具有一定的作用。

第二节 对外加工装配的工作程序

一、项目的选择

对外加工装配项目选择的可行与否直接关系到经济效益的好坏，它是对外加工装配业务的基础，为了周密、细致、全面地筛选项目，必须做到以下几点：

（一）符合政策。

要符合国家有关政策的规定，即在国家政策规定允许的范围内选择对外加工装配项目，避免在价格、渠道和客户等方面与国家正常的出口贸易发生冲突。国家统一经营的大宗商品、我国特有的和传统的出口商品，一般不搞来料加工。对于纺织、服装等要影响到我国出口配额的商品，应按国家主管部门的规定，报外经贸部批准。对于我国实行配额和许可证管理的出口商品，应事先按规定申请配额或出口许可证，经主管部门同意后，方可对外承接加工装配业务。

（二）明确目的。

要从发展出口商品的近期和远期战略出发，选择对外加工装配的项目。各个地区、部门、行业以及经营出口的公司或企业要从实际情况出发，有目的地承接国际市场有需求，我国正常出口贸易薄弱的、或者是空白的加工装配产品，制定出近期和远期所要达到的目标，为出口打下基础，从而实现通过承接加工装配业务以达到发展出口的目的。

（三）引进技术。

从引进先进技术角度选择对外加工装配项目。提高技术水平，增强出口商品的竞争能力，是对外承接加工装配业务所要达到的目的。因此，在选择对外加工装配项目时，应尽量引进那些能提高出口商品品质、档次，填补国内空白的技术，以改变我国出口的深加工能力薄弱、技术落后的状况。在引进先进技术的同时，还要考虑到工人的技术素质，能否达到引进技术的要求。

（四）结合实际。

要注意发挥企业现有生产能力。尽可能利用现有厂房和设备，根据本企业的实际生产能力、技术水平，承接对外加工装配业务。同时，通过对外加工装配业务，把企业的革新、挖潜、改造结合起来，严格控制不必要的设备

进口。

（五）重在提高。

要研究国际市场近期和远期对对外加工装配产品的需求，由来料加工的初级形式向进料加工以及自料加工的高级形式、由粗加工向精加工的方向发展。

二、客户的选择

选择对外加工装配的客户，总的原则是在符合国家对外贸易政策的前提下，选择那些信誉好，有一定资本、技术，讲商业道德，经营能力强，能提供适合我国开展对外加工装配业务的项目，工缴费水平较合理的客户。具体他说，选择客户的做法如下：

（一）与客户接触的途径。

与客户接触的途径，主要有以下几条：

1. 通过国内外贸部门、华侨部门和银行等机构介绍。

2. 通过我国驻外机构推荐。

3. 国外侨胞亲属自荐或介绍。

4. 通过出国推销或考察结识的客户。

5. 外商主动上门。

6. 利用中国出口商品交易会或各地举办的中小型交易会及洽谈会等形式认识的客户。

目前，同我国开展加工装配业务的外商，主要有厂商、贸易商和经纪人三种。其中厂商最合适。但也不能一概而论，还必须对客户进行资信调查的工作。

（二）调查途径。

1. 通过银行调查。在我国，一般是委托中国银行。中国银行根据有关单位的要求，通过其国外的分支机构或其他往来银行在当地进行调查。

2. 通过我驻外机构调查，即委托我驻外机构就地调查。

3. 通过外国工商团体和专业性咨询机构调查。

此外，外国出版的行业名录、厂商年鉴等刊物对于了解客户的资信和经营情况也有一定的参考价值。

（三）要积极发挥侨商和港澳华商的作用。

鼓励他们在尊重所在国法律的前提下，积极回祖国和家乡开展来料加工业务。

（四）处理好大客户和中小客户的关系。

按规模、资金大小和经营能力的强弱，可将客户分为大、中、小客户三类。在对大、中、小客户的利用上，要根据方针政策，结合对外加工装配项目的特点，全面考虑，适当安排，以达到为国家多赚取外汇，提高出口商品水平的目的。

三、业务的洽谈

对外加工装配业务的洽谈采取口头与书面两种形式。如邀请客户来国内访问，有关外贸公司或外贸企业派出国小组，参加国内专业性小型出口商品洽谈会，参加中国出口商品交易会或国际博览会等形式；或者通过信函、电报、电传等书面形式进行业务洽谈。有时这两种形式可以相互结合，交叉使用。目前，这项业务以口头洽谈形式为多。

（一）业务洽谈的内容。

对外加工装配业务洽谈的内容，必须包括：外国提供的原材料、零部件以及我方加工装配后出口的产品名称、数量、损耗率、包装、规格、价格（工缴费）、交货期、进出口岸、运输方式、支付方式、商品检验、保险、合同效期、违约、索赔以及仲裁等内容。如果外商在我国境内用外汇在甲地购买料、件运到乙地加工，还要按国家有关规定办理批准手续等。

（二）业务洽谈的一般程序。

对外加工装配业务洽谈的一般程序可归结为以下五个环节：询盘 发盘 还盘 接受 签订合同。

1. 询盘（Inquiry）。对外加工装配的一方欲委托加工或对外承接加工某项产品，向加工装配的另一方询问对外承接加工或委托加工该项产品的各项交易条件，这种口头的或书面的表示，称之为询盘，也可称之为询价。

2. 发盘（Offer）。对外加工装配的一方欲委托或对外承接加工某项产品，向对外加工装配的另一方表示对外承接加工或委托加工该项产品的各项交易条件，并愿意按照这些条件达成交易订立合同，这种口头或书面的表示，称之为发盘或发价。

3. 还盘（Counter—Offer）。是指对外加工装配的一方在接到一项发盘时，不能完全同意交易条件，为了进一步洽谈交易，针对对方的发盘内容提出不同的建议的表示。

4. 接受（Acceptance）。是指对外加工装配的一方在接到对方的发盘或还盘时，表示完全同意的表示。接受可以由委托加工方表示，也可由对外承接加工方表示，这主要是由每笔交易洽谈的具体情况决定。

5. 签订合同。交易双方经过洽谈，一方的发盘或还盘，被另一方接受后，交易立即达成，合同即告成立。双方就要承担法律责任。双方为了明确各自的权利和义务，一般应采用书面的形式将它确定下来，经双方签字，各执正本一份，据以执行。

在这里，应该注意的是，在每笔对外加工装配的业务中，其业务洽谈并不是必须经过以上五个环节，如有的交易由一方主动发盘而开始洽谈的，因而询盘这一环节便不存在。但是，无论洽谈的过程简单还是复杂，发盘和接受是达成交易的必不可少的两个最基本的环节。

四、合同的签订

通过业务的洽谈，所谈业务的内容为双方所接受，就要将其做成书面文件（即所说的合同或协议），作为进行业务的依据。合同一经双方签字后，就具有法律效力，成为约束双方的法律性文件，对外加工装配合同在我国主要有两种形式：一是对外加工装配协议书；二是来料（来件）加工（装配）合同。二者唯一不同的是，在有些对外加工装配协议书项下，要再签订具体的对外加工装配合同，或进口机器和出口加工成品的合同。但这两种合约形式在法律上具有同等的效力。

对外加工装配的合同一般应包括以下一些内容：

（一）来料或来件、来样条款。

确定来料或来件的时间、地点、数量、质量，来样加工一般应规定外商提供有关图纸资料；确定发生来料或来件短缺时的补足办法；确定使用中方企业当地原辅材料及零部件的作价办法；确定外商未能按时来料或来件所承担的责任。

（二）提供设备、技术条款。

对外商提供的先进设备或生产线，应具体说明其型号、规格、技术标准、价格及交货条件、时间、验收办法。外商不能按规定交货，必须负担由此造成的损失。合同还可规定由外商负责培训有关操作人员。

（三）成品率和原辅材料消耗定额条款。

成品率是对外加工装配业务的关键问题。应作以下三方面规定：（1）规定加工装配的成品率；（2）规定原辅材料、零部件的消耗额；（3）不能达到规定时承接方的责任。

（四）交货条款。

一般说来，在规定一定时期内加工装配的总额的同时，每一批加工装配业务，应分别订立合同，具体规定原材料、零部件供应时间和成品交货时间，以及规定违约时的责任范围。

（五）产品商标使用条款。

对外加工装配的产品商标使用，应按照我国《商标法》及其实施细则的有关规定。在与外商签定加工装配合同时，如果外商要求对产品使用商标，必须要求外商提供经过公证的商标所有权或被许可使用的证明文件。其商标不得与我国已注册的商标相同或近似。

（六）运输和保险条款。

对外加工装配业务中，来料、来件、提供设备和成品的运输费用，应规定由外商负担。来料、来件、设备的进口由外商在国外保险，成品出口可由中方企业代为保险，费用由外商负责。在工厂内加工装配期间的保险费通过双方协商作出规定。

（七）工缴费条款。

工缴费在参考国际尤其是外商所在国家或地区加工费水平的基础上，全面考虑加工装配的各种费用开支，结算时应按净值计算。其他附加的费用，如代办保险、运输等费用，应另行计算。

（八）支付条款。

确定支付所使用的货币，由于国际金融汇率变化频繁，收取工缴费一般应避免使用软币。支付引进设备技术费用时则争取使用软币。如果不得不使用硬币时，则应在计算价格成本时，把货币升值的因素考虑进去，以避免在货币折算上的损失。如果来料或来件实行分别作价，可以采取对开信用证的办法，即外商对来料或来件开远期信用证，中方企业对交付成品开即期信用证。如果来料、来件与成品均不计价，工缴费可以用信用证，或者汇付。在这里应注意的是一个合同应使用同一种货币。

（九）约束性条款和仲裁条款。

部分对外加工装配业务合同规定在协议期内，中方受托人不承接除合作商外第三者加工装配同类产品。一般合同应规定，如双方在执行合同中发生争执，首先应采取协商解决，如果协商不能解决问题，应提交双方约定的仲裁机构仲裁，仲裁的裁决是终局的，对合作双方均有法律效力。

（十）期限条款。

合同应确定合作期限，尤其是外商提供设备、用工缴费补偿其价款的业务时更应规定期限，有的规定可以延长合同的有效期，并规定续约的具体办法。

此外，还有合同签订的具体日期及具体地点，合同文本和附件的文字及其效力，合同生效条件和生效日期等。

五、合同的履行

对外加工装配合同一经双方签字，便产生了法律效力，双方应严格遵守合同条款的规定，按照合同的要求履行各自的权利和义务。在我方承接加工装配业务的情况下，必须遵守“重合同、守信用”的原则，按时、按质、按量对外履行交货义务。在严格执行我方所承担的各项合同义务的同时，还应注意外商履行合同的情况，如发现有不履行合同的行为，应及时采取措施，以维护我方的权益。具体他说，在履行对外加工装配合同的过程中，我方应做好以下几项工作：

（一）用于对外加工装配的原材料、零部件以及机器设备的进口。

承接对外加工装配业务的有关单位接到提货通知时，凭国家主管部门对该合同的批准文件，海关发给的《登记手册》和填写的进口货物报关单，向进口地海关申报，并交验进口货物和机器设备的发票等有关单据，经海关检验核准后，免领进口许可证放行。在接收货物时，或在工厂仓储、生产过程中，都要注意这些货物的安全，并检查是否已按合同规定进行投保，如未投保，中方要敦促外商按合同规定投保。

（二）对外加工装配产品的交货准备。

接收用于对外加工装配的原材料、零部件后，就要根据合同的规定及时地组织生产加工，按时、按量、按质准备好应交付的加工产品，并做好申请报关、检验工作。

1. 加工装配企业要严格按照合同规定，对加工装配的产品的品质、规格、数量进行认真的检查验收，并进行必要的加工整理。如果交货产品的品质或规格有问题，应及早采取措施加以解决，以免影响按时出运或造成交货后发生纠纷。

2. 对外加工装配产品的数量，必须与合同规定的数量完全相吻合。如果发现数量短缺，又不允许分批装运或未规定溢短装条款，就应立即实施补救办法，尽快将交货产品补齐。

3. 对交货产品的包装及包装方法、所用材料等都要认真检查，要与合同规定相一致。如果合同或信用证中对运输标志作了规定，应提前刷制运输唛头。

4. 货物备齐后，如果加工装配合同规定由中国进出口商品检验局检验，应及时向商检部门申报检验。检验合格后，即由商检部门发给检验证书。对外承接加工装配业务的单位应在检验证书规定的有效期内将货物运出。如果超过有效期出运，则应向商检部门申请展期，并经商检部门复检合格后才能出口。

（三）催开信用证与信用证的审核和修改。

在对外加工装配业务中，如果采用信用证支付方式，必须注意做好以下工作：

1. 催开信用证。在对外加工装配业务中，如果双方在合同规定采取信用证方式支付，客商就应按合同的规定及时开出信用证。但有时，由于市场变化或资金短缺等原因，外商会拖延开证。在这种情况下，我方就要催促外商迅速开出信用证。

2. 信用证的审核。在接到外商开来的信用证后，必须认真地进行审核。在审核时应注意以下几个问题：（1）外商开来的信用证内容是否符合我国对外贸易的方针政策。（2）信用证的有效期到期地点应在我国境内。（3）外

商开来的信用证必须是不可撤销、不附加合同以外并带有保留或限制性的条款。(4)信用证中加工装配产品名称、规格、数量、包装、工缴费、总额、装运期、目的港、保险险别等项内容都必须与合同规定相一致。如果审核后发现问题,应及时地与银行、运输、保险、商检等有关部门联系,加以研究解决。

3. 信用证的修改。信用证的修改应注意两个问题:(1)在我方向对方提出修改信用证的情况下,应事先考虑周全,做到一次提出全部的修改内容,切忌多次改证,增加费用,并对外造成不良影响。(2)在对方向我方提出修改信用证的情况下,我方收到改证通知书后,如不同意改证,就应立即将改证通知书退还给通知行。按照惯例,一般应在3个工作日以内退还。如在此期间银行未收到拒绝通知,即作同意接受处理。如果我方在规定期限内将改证通知书退回,我方仍可按原证的条款办理,这并不影响我方议付结汇。

(四) 货物的装运。

1. 租船订舱。货物备妥,并接到客商开来的信用证后,就要按合同与信用证中规定的交货期把货物装运出去。如果出口货物数量较大,需要整船载运的,可以委托我国外运机构办理租船。如出口货物数量不大,可由外运机构代订班轮或租订非班轮的部分舱位运输。要做到有证有船,船货衔接,并严格按合同的规定,安全准时地装运货物。

2. 报关装运。承接对外加工装配业务的有关单位,在加工装配产品出运前要向国家设在当地的海关办理产品的出口手续。在申报时,出口企业需交验出口货物报关单,发票、装箱单,必要时还须提供出口合同、商检证明书以及其他证件。如果是国家颁布实行出口许可证的商品,要在报关时提供国家主管部门的批准文件,经海关核对查验无误,进行核销,核销后放行。船方才可接受装货。货物装船完毕后,由大副或船方其他负责人签发大副收据,作为船方发给托运人收受货物的临时收据,托运人凭此收据向轮船公司或其他代理人缴付运费并换取提单。

3. 发出装运通知。货物装运完毕并取得提单后,承接对外加工装配业务的有关单位一般应向客商发出装运通知,以便客商了解货物的装运情况并做好接货准备。如果采用R.O.B.贸易条件成交,我方有关单位必须及时向客商发出装船通知,以便客商办理投保手续。否则我方将承担由于未及时通知对方投保,而货物遭受损失的责任。

(五) 制单结汇。

在货物装运后,我方承接对外加工装配业务的有关单位,应按照合同和信用证的规定制备有关单据,并及时持单向银行办理结汇手续。由于单据是交货、付款和索赔的依据,因此,单证工作十分重要。为了保证顺利结汇,必须切实做好缮制单证的工作,力求做到“单证相符”和“单单一致”。在办理结汇时,通常要提交的单据有汇票、商业发票、保险单、检验证明书、装箱单、重量单、提单以及其他有关单据。在缮制单证工作时要注意以下几

1. 制作的单据要正确,即单据与信用证一致,单据与单据一致,单据与货物一致,以免发生错装错运事故。

2. 必须按照信用证的规定提供各项单据。

3. 应在信用证的有效期内,及时将单据送交议付银行。

4. 单据的内容应按信用证要求和国际惯例填写,力求简明,切勿加列不必要的内容。

5. 单据的缮写或打印要清晰, 单据表面要清洁, 布局要美观、大方, 对更改的地方要加盖校对图章。有些单据如提单、汇票等的金额、件数、重量等一般不宜改写。

(六) 索赔与理赔。

在履行加工装配合同中, 难免会出现索赔和理赔的问题。索赔和理赔是一项很重要的工作, 必须严肃对待和认真处理。在履行对外加工装配业务合同时, 发生外商向我方提出索赔的情况, 多数是由于品质、数量, 包装等方面的问题, 因此, 我们应在调查研究的基础上, 本着实事求是的精神, 予以妥善友好地处理。

第三节 对外加工装配业务中应注意的问题

一、发展对外加工装配业务的重点和应掌握的原则

(一) 发展对外加工装配业务的重点。

1. 重点发展轻工业品、纺织品以及机电仪表产品, 尤其是一般的电子产品、玩具、箱包、家用电器、小五金、新型建材、制鞋、服装、塑料制品以及非配额商品。

2. 在发展劳动密集型的来料加工的同时, 在可能的条件下, 要争取多承接一些深加工产品和至今未出口或很少出口的产品。

3. 对大宗的国家统一经营的商品, 我国特有的和传统的出口商品, 进口国家暂停进口, 限制或控制进口的生产设备进行来料加工的商品, 以及在加工过程中造成严重污染的商品, 一般不接受来料加工。

4. 在发展来料加工装配业务中, 要充分利用现有企业的设备和加工潜力, 特别是近年来通过技术引进和采用灵活贸易方式建立起来的新的生产技术和生产能力。要重视发挥中小型企业 and 乡镇街道企业机制灵活的优势。要促进工贸联营, 发展工贸结合的企业集团, 把工贸双方的优势结合起来, 提高竞争能力。

(二) 发展对外加工装配业务的原则。

1. 在与外商谈判时, 应协商在同等条件和可能的情况下, 争取采用国内能够提供的原料和零部件, 以提高经济效益。

2. 对来料加工装配业务, 生产所需进口自用的机器设备、生产用车辆(不包括小轿车、面包车)、工具、原辅材料、自用燃料等物资免领进口许可证, 凭合同验收, 但必须严格限于生产所需的范围, 防止变相走私, 倒卖及转让, 违者将依法惩处。

3. 要积极创造条件, 在搞好对外加工装配的基础上, 做到两个过渡转变。即由来料加工过渡到进料加工, 由进料加工过渡到使用国产料、件的自料出口。对外加工装配的产品也应当逐步由劳动密集型产品向技术密集型产品过渡, 要逐步提高国产料、件的比重, 以达到发展出口商品生产的目的。

二、对外加工装配业务收取的工缴费

(一) 收取工缴费的形式。

在实行对外加工装配业务中, 常见的收取工缴费的形式有:

1. 纯收工缴费形式。即在对外加工装配合同中明确规定: 工缴费的单价和全部工缴费的总金额, 由客商按合同规定的支付方式支付工缴费。这种形

式在客商通常只提供加工装配所需的原材料、零部件、元器件，我方加工企业提供厂房、机器设备、水电、劳动力等情况下使用。

2. 各作各价收取工缴费的形式。即在对外加工装配总协议项下，分别签订两个合同，即对口合同，各作各价。一个合同是，我方对外承接加工装配业务有关单位与外商签订进口加工装配原材料、零部件、元器件的进口合同，合同中注明进口料件的数量、总金额等条款，并明确规定我方以远期信用证方式付款；另一个合同是，我方对外承接加工装配业务的有关单位与该客商签订向我方购买加工装配的产品的合同，合同中注明“出口商品”的数量、总金额等条款，并规定该客商用即期信用证方式付款，这个“出口合同”的总金额是由我方在“进口”料件合同中的料件贷款和我方加工装配产品的工缴费组成的。我方所赚取的是出口合同与进口合同之间的差额。

3. 偿还机器设备价款后收取工缴费的形式。这种方式是在外商作价提供机器设备的情况下采用的，即在对外加工装配合同中规定，用加工装配所得的工缴费抵偿外商作价提供的机器设备的价款。通常是分期分批用工缴费偿还机器设备的价款。偿还机器设备的价款一般都在合同中规定占工缴费的比例。

4. 客商只提供大部分原材料、零部件，我方对外承接加工装配业务的有关单位作价提供小部分原材料，零部件或辅助材料，对于我方作价提供的料、件，外商可以在工缴费以外单独向我方支付货款或者包括在工缴费之内一起支付。

（二）合理确定工缴费的价格。

对外加工装配工缴费是合同的核心问题，直接涉及到合同双方的利害关系。因此，必须根据平等互利的原则，确定合理工缴费价格。确定工缴费价格时，要考虑以下因素：使用何种货币计算，此货币是硬币还是软市，其汇率的变动趋势以及加工装配批量的大小、国际市场上工缴费水平变化等因素。对外加工装配业务的工缴费的具体规定，一般可采用以下几种方式：

1. 根据加工装配的合理支出费用，加上一定比例的利润折成，按委托方所在国家、地区或事先确定的外国货币计算工缴费。

2. 参照委托方所在国家同类产品的工缴费。

3. 参照与承接方类似国家或地区的同类产品的工缴费。

4. 先试加工一批，在试加工的实际费用基础上，双方再商讨确定工缴费。

5. 采用滑动工缴费的办法，即双方规定随着加工成品质量的逐步提高，增加一定的工缴费。

总之，无论采用哪一种方法，承接方必须详细地计算所得工缴费收入，是否能支付加工装配费用支出，并有一定的利润。同时，也应注意加工装配的工缴费不能低于为我们自己正常出口的工缴费，以免影响我国正常出口。此外，还应注意不能内部竞争，故意压低工缴费，结果却让外商坐收渔利。

三、在对外加工装配业务中，对来料、来件的支付结算问题

在一般情况下，对外加工装配的委托方免费赠与承接方加工装配的料件，经加工成品后交付委托方，承接方则收取工缴费。除此之外，也有的委托方计价提供料、件，承接方也计价交付产品。无论采用哪种形式提供料、件或交付成品，委托方提供的料、件价应采用成本加运费、保险费，成品的交付应采用装运港船上交货，这样承接方可以避免垫付运保费的外汇。其支付结算方式应把料、件数提供与成品交付结合起来考虑。具体做法可根据具

体情况，灵活采用下列方式：（1）委托方提供的来料、来件，采用远期信用证，承接方的交付成品采用即期信用证。（2）委托方提供的来料、来件，采用远期交单、或承兑交单，承接方交付成品采用即期信用证。（3）委托方提供的来料、来件采用远期付款交单或承兑交单，承接方交付成品采用即期付款交单。（4）委托方提供来料、来件由银行出具保函，承接方交付成品采用即期信用证。（5）委托方用电汇、信汇或票汇方式，由委托方将加工费（即进出口货价差额）汇交承接方。

在对外加工装配业务中，原材料、元器件的提供和成品的交付，所使用的货币应一致。

四、开展对外加工装配业务的优惠政策

自 1978 年 7 月以来，国务院和有关管理部门根据实际情况，先后颁布了有关规定，对对外加工装配业务给予各种优惠待遇。目前，国家给予对外加工装配业务的更加优惠政策，主要有：

（一）提高外贸公司收益。

外贸（工贸）公司直接承办或委托工业企业承接的对外加工装配业务，可以分别留成 50% 和 30% 的工缴费收入外汇。如代理工业企业对外洽谈签订加工装配合同，收取的手续费以 1986 年实绩为基数，超过基数的全部由外贸公司自由作为三项基金。

（二）放宽品种限制。

放宽对加工装配的品种限制，除了原则上不得承接的商品如棉纱；棉坯布；棉涤纶纱；棉涤纶坯布；珍珠加工及制品；抽纱；棉漂布；棉涤纶漂布；兔毛加工及制品；盐水蘑菇和蘑菇罐头；供应港澳的卫生纸、瓦楞芯纸、麻纱、麻坯布（包括含苧麻 80% 及以上的混纺交织坯布）；钨制品（指仲钨酸铵、钨酸、钨铁制品）；皮制劳保手套；氧化锑；纯羊毛地毯；含氧化钇稀土制品；供应港澳的鲜活、冷冻商品；外国对我国出口实行进口配额限制的商品第 18 种（类）外，其他商品都可以开展对外加工装配业务。取消对加工装配成品实行出口许可证管理。

（三）简化手续。

对外加工装配企业生产所需进口的自用物资，免领进口许可证，海关凭合同验放。外商及其派驻企业的工程技术人员带进自用的国家限制进口的规定数量以内的生活用品，用后复出，由企业出具保函，海关登记放行，免收保证金。

（四）可聘外商管理生产。

在接受我国有关法律监督和行政管理的前提下，可聘请外商管理其加工装配产品的生产。

（五）下放审批权。

进一步下放审批权。过去凡属于实行许可证管理和配额管理的商品开展对外加工装配业务，均由外经贸部负责审批。现改为，国务院各部委直属工业企业，由各企业上级主管部门负责审批；各外贸（工贸）总公司由本公司总经理审批，报外经贸部备案；各省、自治区、直辖市、计划单列市经委（厅、局）、外贸局和各经济特区经贸行政主管部门审批实行许可证管理的商品来料加工装配项目，其他商品的项目可根据这项业务开展情况和本地实际情况，将审批权下放至县级经贸部门。

五、对外加工装配业务中商标的使用

(一) 在对外加工装配业务中，加工装配的产品如果使用客商自己的商标，必须由客商提供经过公证的商标所有权或许可使用的证明文件。

(二) 对外加工装配的产品原则上不得使用我国的商标，更不能使用我国出口商品的商标。如在政治上或经济上对我国有利，必须使用时，须经有关注册的外贸公司同意，否则将作为侵犯我国已注明商标的专用权，按违反我国商标法规定处理。

(三) 对于港澳商人来料加工，来件装配，定牌或中性包装等形式，由我方加工装配时，不得标注“香港制造”的标记。

六、对外加工装配业务中保险责任的确定

根据对外加工装配业务的特点和实际情况出发，保险责任的确定主要有以下几种方法：

(一) 洽定原材料运进、成品运出及加工期间的存厂物料（包括半成品及成品），均由我方负责保险，并将有关保险列入加工费用内核算。

(二) 商定原料运进时由外商保险，成品运出及加工期间存厂物料由我方保险，其保险条款可订为：原料运进，由乙方负责投保综合险；成品运出，由甲方按原料进价加工缴费另加 10%（或订明按每件、每打或每吨，按协议中规定的支付货币 × × 投保综合险）。

(三) 洽定原料运进及成品运出均由外商负责保险，我方只负责加工期间存厂物料的保险，其保险条款可订为：原料运进及成品运出，均由乙方投保综合险，加工期间的存厂物料（包括半成品、成品）由甲方按协议中规定的支付货币 × × 投保财产综合险。

(四) 洽定原料运进、成品运出及加工期间存厂物料均由外商负责办理保险。(五) 洽定原料运进、成品运出及加工期间存厂物料的保险均由外商负责办理。而外商又要我方代办财产综合险（或财产火险），我方可凭保险公司出具的保险单及保险费收据向外商收取费用。

第二十七章 补偿贸易

第一节 补偿贸易概述

一、补偿贸易的概念

补偿贸易 (Compensation Trade) 是指在信贷的基础上进行的一种特殊的贸易方式, 是一方 (技术设备出口方) 提供机器设备、生产技术、原材料或劳务, 在一定期限内, 另一方 (技术设备进口方) 用出口方提供的设备、技术、原材料或劳务所生产出来的产品, 或以双方商定的其他商品或劳务分期清偿出口方提供设备、技术等债务价款。实际上, 这是一种技术设备出口方以设备、技术等以贷款的方式给进口方, 而进口方在一定期限内以产品分期偿付贷款的贸易方式。

在我国《开展对外加工装配和中小型补偿贸易办法》中将“补偿贸易”定义为: “凡是由国外厂商提供, 或者利用国外出口信贷进口生产技术或设备, 由我方企业进行生产, 以返销其产品方式分期偿还对方技术、设备价款或贷款本息的交易方式, 都属于补偿贸易。” 补偿贸易业务活动的全过程如图 27—1 所示:

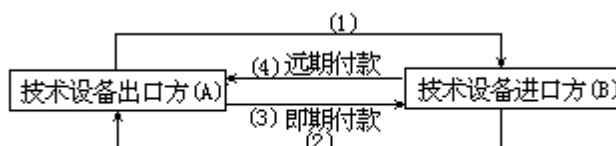


图27—1

(1) A 方向 B 方出口设备、技术。

(2) B 方向 A 方出口补偿产品。

(3) A 方向 B 方付款。

(4) B 方向 A 方付款。

二、补偿贸易的特点

(一) 贸易与信贷相结合。

补偿贸易通常是以信贷为基础的, 除小额或技术设备出口方提供资金外, 绝大多数情况下, 由技术和设备出口方银行或政府提供出口信贷。购买机器设备和技术的进口方则是在对方提供信贷的基础上进行的。

(二) 贸易与生产相联系。

补偿贸易双方既关心贸易又关心生产, 出口方关心工程项目的进展情况和产品的生产状况。进口方关心自己生产出来的产品在对方或其他市场的销售情况。

(三) 设备进口与产品出口相联系。

补偿贸易是利用引进的机器设备和技术生产出来的产品偿还价款的, 一般不动用现汇, 体现了利用外资与引进设备、技术相结合, 进口与出口相结合。

(四) 补偿贸易双方是买卖关系。

出口方提供机器设备、技术, 取得相应的补偿产品。进口方提供生产出来的产品以偿付贷款和利息, 取得引进机器设备、技术的使用权和所有权, 双方属于买卖关系。

三、补偿贸易的形式

(一) 直接补偿。

直接补偿也称回购补偿或产品返销 (Buying Back)。这种方式是指进口机器设备和技术的一方,在签订贷款合同时明确规定,在协议期间,用该设备和技术生产出来的产品偿付其价款。这种方式是进口方在补偿贸易中全部利用外资的最好形式,是国际补偿贸易的基本形式,它适用于购买机器设备和技术贸易。

(二) 间接补偿。

间接补偿也称互购补偿 (Counter Purchase)。它是指机器设备和技术的一方不是用所进口的技术和设备直接生产出来的产品偿还价款,而是用双方商定的其他商品偿付其价款,即用间接商品进行清偿。在这种情况下,一般来说进口的技术和机器设备不能生产直接产品,或虽能生产直接产品但不为国外出口方所乐于接受。

(三) 部分补偿。

部分补偿 (Partial Compensation)。指进口机器设备和技术的一方用直接或间接产品偿还进口机器设备和技术的一部分价款,其余用现汇偿付的补偿形式。

(四) 综合补偿。

综合补偿 (Mixed Compensation)。方式实际上是上述几种形式的综合应用。即对引进的机器设备和技术,部分用产品偿还,部分用货币偿还。偿还的产品可以是直接产品,也可以是间接产品。偿还的货币可以是现汇,也可用贷款后期偿还等办法。这种综合补偿的方式,对进口方具有较大的灵活性和回旋余地,它是国际补偿贸易进一步发展的一种变通形式。

(五) 三角补偿。

三角补偿或称第三国补偿贸易。这种方式是指进口设备、技术的一方提供的产品在出口机器设备、技术的一方的国内市场没有竞争能力,或者出口方国家限制直接产品返销本国市场,或因设备制造厂家缺乏返销产品的销售渠道。因此,在这种情况下,返销产品只能在第三国寻找易于销售的市场,从而构成了提供设备、技术的出口方,提供补偿产品的进口方和经销返销产品的第三方的三角贸易关系。这种由第三者接受并销售补偿产品,或由第三者提供补偿产品并负责向国外履行补偿的方式,称为三角补偿或第三国补偿贸易。

(六) 用获得的收入偿付。

进口设备、技术和材料的一方,如果不生产有形产品,或者是无法用其他有形产品作为偿付的条件时,可以通过协商,应用该项目建成投入使用后的收入,分期分批以所获得的收入进行偿付。

上述几种补偿贸易的形式,各有其特点。在实际的谈判过程中,选用哪一种形式,则应根据不同的对象,根据双方的需要和可能来取舍。

四、补偿贸易的作用

国际补偿贸易的进一步发展,大大促进了国际间经济合作与发展。由于补偿贸易的形式多种多样,灵活变通,涉及信贷、流通和生产诸领域,使双方当事人同时承担买主和卖主的双重角色,并能各得其利。因而补偿贸易是国际贸易中开展经济合作的不可缺少的形式之一。具体地说,补偿贸易的作用主要有:

（一）对进口方的作用。

对设备和技术的进口方来说，其作用有：

1. 可以不用现汇，利用国外资金，引进一些先进技术设备，用以后的出口支付进口的设备，有利于解决进口与外汇偿付能力之间的矛盾。

2. 在产品返销的情况下，设备与技术的卖方出于本身利益，会主动关心设备的安装及使用情况，并积极在产品的设计、生产、技术等方面与买方进行配合，从而保证产品质量和生产效率的不断改善和提高，有利于加强该产品在国际市场上的适应能力和竞争力。

3. 有利于发展中国家（尤其是外汇紧缺国家）缓解外汇逆差，并解决本国建设资金的困难，寻求和利用外资及设备、技术等促进国民经济的发展。

4. 时所引进设备、技术等价款的偿付比较有保证，因为出口方承担了购买进口方商品和劳务的一定义务，使进口方偿还设备价款的外汇来源有了一定的保障。

（二）对出口方的作用。

对设备和技术的出口方来说，其作用有：

1. 可利用国外低廉的劳动力及原材料，以降低生产成本获得较高的利润，并赚取一定的利息。

2. 通过承担筹划资金、组织销售、帮助设备安装、培训技术力量等工作，在合同中适当加价，从中得益。

3. 使某些产品的来源有一定的保证，并通过技术，销售等手段来控制该企业的生产，迫使进口方在一些问题上按其意志行事。

此外，尤其是当国际市场萧条，工业发达国家开工不足的情况下，补偿贸易就为其技术和过剩设备寻找到一条可行的出路。

综上所述，国际补偿贸易对进、出口双方都有一定的好处，并能促进国际经济进一步合作与发展。但是，由于补偿贸易涉及到信贷、市场、交换、价格等因素变化的影响。再者，补偿的期限较长，形式灵活多样，必然会受到国际政治经济形势的影响。当这些影响因素发生变化时，都可能给双方带来风险。因此，在采用补偿贸易形式时，具体项目应具体研究，在具体谈判、磋商和签约时，应慎重决策。

第二节 补偿贸易工作程序

一、项目的确立

根据国家建设方针、重点和可能，编制本部门、本企业利用外资规划，安排年度计划，并根据项目的不同特点，从中选择比较适合搞补偿贸易的项目。技术和设备进口企业（我方）与技术和设备出口商（外商）签订意向书后，根据意向书的内容，由技术和设备引进单位编制项目建议书，上报有关政府机构审批。对一些中小项目，不需要国家增拨原材料、动力平衡和产品不涉及国外市场的配额的由省、市经委、计委、经贸委审批，超过上述者由地方审核后，上报中央有关部委审批。

补偿贸易项目建议书的内容。如果是老厂改造一般比较简单，主要有以下内容：（1）项目的名称；（2）项目的内容；（3）承办单位的某本情况；（4）外商提供设备的数量、技术要求及价款；（5）补偿的方式；（6）出口产品的技术要求、规格和牌号；（7）出口产品的作价原则；（8）出口产品

交货方式；（9）结算的方法；（10）补偿的期限；（11）各方需要的担保。
如果是开办新厂，可考虑和技术引进的项目建议书要求结合起来。

二、项目的可行性研究

（一）可行性研究的内容。

项目建议书得到批准后，应正式对外接触，挑选客户，进行可行性研究工作。可行性研究的主要内容是：

1. 合作对象。包括提供技术、设备、资金和负责产品返销的外商资信情况。

2. 生产规划。包括产品品种、规格和生产能力的选定。

3. 基建条件。包括厂址、土地、市政配套、交通条件、建筑材料和环境保护的选定和解决。

4. 生产条件。包括燃料、动力、原材料的供应，交通运输，人员培训等的安排和解决。

5. 技术设备条件。包括引进技术设备的选定及国内设备的配套，分交方案的确定；技术转让费的支付方式和费用估算。

6. 资金条件。包括外汇贷款和配套人民币的来源和落实情况。

7. 市场条件。对国内外市场，尤其是国外市场的调查测算、搞好经营产品的选择，使企业真正具有偿还能力。

8. 经济分析。认真分析补偿贸易中使用的货币、利润、汇率、设备价格和产品价格之间的整体关系。计算外资偿还能力，外资收益率等。

（二）对项目投资效益的估算。

在进行可行性研究中，对项目的投资效益的估算，是决定项目是否引进的中心问题。对补偿贸易经济效益的分析，可以从外资的偿还能力，外资的收益率，补偿贸易的偿还率。补偿贸易的换汇率，补偿贸易的利润率以及补偿贸易的总收益率等几方面进行核算。

1. 偿还能力的核算。偿还能力是指从事补偿贸易的企业对外资的还本付息的能力。如果以外汇资金来折算，则只能以返销产品的利润值作为偿还的原则，一般以年作为计算期限，其计算公式如下：

$$\text{偿还期} = \frac{\text{外资总成本}}{\text{年外汇收入} - \text{年生产本} - \text{税金}} \text{（年数）}$$

外资总成本包括进口设备和技术的外汇作价资金总额。若以贷款的形式引进，则应计算利率和利息。利率可根据信贷原则，由双方商定或按国际市场平均利率计算。利息如每年支付，可按单利计算方法，若是到期未一次结清，则应按复利计算。

年外汇收入，从事补偿贸易的企业的外汇收入由返销产品的数量和销售价格而定。返销出口产品的数量可按合同规定的数量确定，而出口商品价格则应按交货时国际市场上的行情来确定。若事先必须进行匡算的话，只能根据国际市场行情趋势，预测一个平均价格，作为核算的标准。

年生产成本包括固定资产折旧费、原材料、燃料、运输、工资及其生产经营管理费用等。上述各项支出均以本国货币开支时，还应折成相同的外币后，才能进行核算。核算时，还应考虑外汇汇率的变动因素。

税金，凡有利于进口方经济发展的有关项目，可得到一定的优惠待遇。为了发展补偿贸易，我国政府制定了一系列的优惠政策，其中关于税收方面的优惠政策主要有以下几条：（1）对中小型补偿贸易所进口的技术、设备、

原材料等免征关税和工商税，也不实行加成作价；（2）对中小型补偿贸易的项目，在企业偿还设备、技术、材料等进口合同价款期间，免交有关税金；（3）对生产偿还进口设备，技术等进口合同价款所生产的出口产品所需要的原材料、元器件、零部件和其他物资，如国内不能供应的，可以优先进口，并免交关税和工商税，等等。

偿还能力的核算结果，偿还期越短表明偿还能力越强；偿还期愈长表明偿还能力愈弱。如果偿还期超过引进设备的服务年限，则该项补偿贸易对本国并无经济利益。

2. 外资收益率的核算。为了求得利用外资的经济效益，还要进一步测算该企业在使用外资期间的收益率。即引进项目的企业使用甲外资进口设备在服务期内的外汇净收入，在偿付外资本息后，归企业所得的部分占外汇净收入的比重。其计算公式如下：

$$\text{外资收益率} = \frac{\text{年外汇净收入} \times \text{使用期} - \text{总成本}}{\text{年外汇净收入} \times \text{外汇使用期}} \times 100\%$$

年外汇净收入是指利用外资的企业每年的外汇收入额扣除。生产成本和税金后的部分。其中年生产成本仍应折成外汇额计算。

外汇使用期是指利用外资开始投产至偿还完毕的期限，均以年为计算单位。

按照目前国际上对借贷资金的看法，外资收益率一般在 60% 以上才是合算的。

3. 补偿贸易偿还率的核算。所谓偿还率，是指引进项目的企业偿还外资本息占使用外资所创造的全部外汇净收入的百分比。其计算公式如下：

$$\text{偿还率} = \frac{\text{外资总成本}}{\text{年平均外汇净收入} \times \text{外资使用期}} \times 100\%$$

4. 补偿贸易的换汇率核算。补偿贸易的换汇率是指使用 1 元人民币的国内资金所获得的外汇数量。计算公式为：

$$\text{换汇率} = \frac{\text{补偿贸易外汇总收入}}{\text{国内人民币资金投入额(元)}} \times 100\%$$

计算出来的换汇率，如果超过全国出口商品平均换汇率时，该项补偿贸易是不可行的。

5. 补偿贸易的利润率核算。补偿贸易利润率是指采用补偿贸易方式所获得的利润的数量占总投资的百分比。计算公式为：

$$\text{利润率} = \frac{\text{补偿贸易总收入} - \text{总成本}}{\text{总成本}} \times 100\%$$

注意，在计算时要用统一的货币单位。此外，作为引进项目一方的企业，也要按照国内各类企业的经济核算方法计算企业的利润率。

6. 补偿贸易的总收益核算。技术和设备进口企业，在补偿贸易中的总收益包括企业在国外市场销售产品的收益，加上在国内市场销售产品的收益。扣除企业用于内外销产品的有关生产经营费用，包括偿还贷款的部分。其计算公式为：

企业 国外市场销 国内市场销 内外销产中的
总收益 = 售产品收益 + 售产品收益 - 生产经营费用

三、合同的谈判和签订

(一) 补偿贸易合同的谈判。

可行性研究报告被批准后，双方进入合同谈判阶段。合同谈判的内容包括技术谈判和商务谈判。通过讨价还价，确定合理的价格和合作内容。起草合同和谈判修改合同条款，在合作双方都同意后进行签字。这样，最后将双方的权利和义务用文字形式在合同中表现出来。这一阶段是补偿贸易工作程序中最重要阶段。

由于补偿贸易的特点，既包括进口也包括出口，同时涉及的权利义务等事项远比一般交易要复杂得多，往往订立一份合同是不够的。因此，作为一项补偿贸易，特别是大、中型的补偿贸易，经过双方谈判达成交易后，一般需签订多项法律文件，例如包括：补偿贸易协议书、技术设备订购合同、返销或回购产品合同等。但是，对于小型补偿贸易，由于金额不大，涉及面比较小，往往也可以订立一份或两份包括上述内容的相互有联系的技术设备合同和返销产品合同。

补偿贸易协议书是签订技术设备合同和返销产品合同的依据和基础，有关一些基本原则，贸易的品种和规模，双方的对等权利和一般交易条件，例如异议索赔、不可抗力、仲裁等等，均在协议书中订明。

(二) 补偿贸易合同的基本内容。

1. 合同双方当事人的名称、注册国家、法定地址、法定代表人的姓名及其职务和国籍。

2. 规定进口技术设备与补偿产品或所得收益的项目、名称、规格及数量。

(1) 卖方向买方提供机器、设备、技术或产品的项目、名称、型号、规格、商标、产地、制造者、数量、质量、包装以及交货的时间和地点等。如果外商将购买机器设备的资金直接贷给中方企业或其他经济组织，可存入中国银行或其国外的代理行。经中方企业或其他经济组织通过中国银行用此外汇购买机器设备，则另立购买合同。(2) 买方将用卖方提供的机器、设备、技术或材料制造的产品、或者用其他商品补偿。(3) 补偿产品的名称、规格、商标、数量、质量、包装以及交货的时间和地点等，因上述内容较多，一般采用附件或另立合同载明。

3. 规定进口的机器、设备、技术和产品与补偿产品的作价标准。卖方的机器、设备、技术、材料以及劳务和买方补偿的产品计算价格所使用的货币；买方补偿产品，在签定合同时，要规定货币结算方法，以及用何种货币为结算单位。

4. 规定利息的计算内容和方法。(1) 双方议定，本合同项下的不同货币年利息的百分比。(2) 卖方所开的远期信用证和卖方所开出的即期信用证及预付款的利息，均由买方负担。利息一般参照国际市场的利率水平而定，对美元或其他软币，争取采用经济合作和发展组织(OECD)规定的出口信贷利率。

5. 规定支付方式。支付方式采取保函和信贷方式，并按交易情况，采用正常国际贸易中的托收、信用证等方式办理。

6. 规定补偿形式的具体内容。(1) 买方自卖方提供的机器、设备、技术或材料在买方企业试车验收后，从某个月起，每月偿还其价款的百分比。

(2) 买方可以提前偿还, 但应提前几天通知卖方。(3) 在买方用产品偿还价款期间, 卖方应按合同规定, 开出以买方为受益人的足额、即期、不可撤销、可分割可转让的信用证。

7. 规定保险内容。(1) 机器、设备和产品是按“离岸价”或“到岸价”处理。(2) 机器和设备在储存、安装、生产中, 其所有权是按交货时或价款补偿结清时为转移时间。(3) 上述两种情况, 各由哪一方进行投保负责保险。

8. 规定商检内容, 明确商检机构和检验标准。

9. 规定技术服务的内容。条款还应订明: 机器设备在安装调试时, 卖方应到现场进行技术指导及期限, 食宿待遇、培训技术操作人员等内容。

10. 规定责任条款。(1) 违约金。违约金数额订的要适当, 订的过高, 卖方就要压低补偿产品的价格; 订的过低, 卖方宁愿支付违约金而不愿履行合同接受补偿产品。目前, 国际上对补偿合同中的违约金, 多数规定为交货总金额的 15—25%, 可以用此作为参考。(2) 损失赔偿。规定发生直接损失的赔偿数额和办法。

11. 规定合同本身有关事项的处理办法。如合同的修改和补充办法, 合同的中止、解除和不可抗力事件的条件, 合同争议的处理办法, 其他约定事项和特别记载, 合同的期限和延长期限, 合同签订日期及具体地点, 合同文本和附件的文字及其效力, 合同生效条件和生效日期。

在这里, 必须注意完整单一的合同, 一般应包括上述各项内容。若是总协议或总合同下的合同, 其内容可根据该合同的具体特点确定。

如果由政府或银行参加提供信贷, 必须同时签订信贷协定; 业务内容包含技术转让时, 应附上专门的许可证协议; 如履约担保采取由对方银行出具保函, 该保函应为合同附件。双方提供的技术设备、原材料及补偿产品、货单等, 也要列入合同附件。

四、合同的报批

补偿贸易合同必须在签字后 5 天内报送原批准机关备案, 批准机关如认为合同内容有违反原批准事项时, 应在合同签字之日起 30 天内, 通知申报单位修订。批准机关如无异议, 应发给备案证明书, 该项合同即在签字 3 日起的 30 天后自动生效。合同修改时, 亦应呈报备案。

中国银行、海关, 凭批准机关所发合同备案证明书和合同副本(国家规定须申领进口或出口许可证的物资还要凭许可证), 承办有关业务和验收货物。

具体他说, 合同的报批手续主要有: (1) 补偿贸易合同签妥后, 上报上级机关审批, 并连同有关说明与客户进行补偿贸易的目的与意义等材料, 一并抄送海关、外汇管理局、财政局、税务局及中国银行等。(2) 合同批准后向海关申报设备进口的减免进口关税手续。首先到海关, 填妥申请减免进口税表, 经审查同意后, 即可领取补偿贸易进口登记手册。其次, 在接到提供设备的外商的装运提单后, 填写进口报关单, 并随同补偿贸易进口登记手册, 向海关办妥手续后, 即可免除进口税, 提取设备。(3) 申领减免工商税与所得税。合同签妥后, 备函将有关批件和协议等, 送企业所在他的财税部门, 取得减免工商税与所得税的资格, 领取同意减免的批件。(4) 设备保险。当设备运抵工厂时, 虽然价款还未偿还客户, 所有权还没转让给工厂, 但工厂将承担全部风险, 所以, 工厂必须立即向中国人民保险公司办理有关投保手续。

五、履行合同阶段

在这一阶段，双方都应按照合同条款履行各自的义务，抓好出运、结汇、清偿三个环节，以保证合同的执行，按期还款。补偿贸易项目参照国务院规定的中外合资经营企业的审批限额，按照项目建议书、可行性研究报告和合同步骤依次进行审批。总金额（按外资和新配套人民币资金合并计算）在 100 万美元以下的项目，项目建议书和可行性研究报告合并审批。补偿贸易合同经对外经济贸易部门或国务院授权的其他机关批准后生效。补偿贸易项目出口是国家实行配额、许可证管理的商品，应在项目立项阶段按配额、许可证管理权限先报管理机关审批，企业可持批件及经审批机关批准的补偿贸易合同到发证机关领取出口许可证。海关凭出口许可证放行。

第三节 开展补偿贸易应注意的问题

一、对商品的选择和确定

在进行补偿贸易的实际业务中，作为进口方的我方，要慎重地选择和确定进口的技术设备和补偿的产品。具体地说，要注意以下几点：（1）引进的技术、设备应该是发展我国国民经济所必需的或急需的，或者虽然不是急需的，但能够为我国增加出口商品和外汇收入的。（2）引进的技术设备应该是先进或比较先进的，应适合我国的环境和情况，有利于发挥国内资源和劳动力或有利于增加外汇收入，同时，要注意在生产配套、使用能力、原材料供应等方面都是合理的。（3）引进的技术设备能够控制污染，在投产后不会给社会带来公害。另一方面，在返销产品方面，我们应考虑到这种产品在国际市场有较稳定的销路和发展前途，在国内市场也是有需求的。同时，还应注意该项产品的出口不应与我国同类出口产品在容量有限的市场上相互排挤，以致相互抵销力量，从而影响我国原有商品的销售渠道和销路。

此外，为了使补偿贸易顺利进行，对国外客商的了解和调查。进行选择是必要的。一般应选择那些拥有雄厚的资金和先进技术，在国际市场上享有一定的信誉，具有较强的商品推销能力，拥有较大的批发和零售商业网络，经营能力强的客户。

二、对支付方式的选择和确定

在补偿贸易的实际业务中，关于技术设备的货款支付，总的原则已经确定，即用产品进行偿付。在订协议时，要妥善规定返销产品的作价原则，明确返销的时间。在支付方式上，可采用对开信用证方式、银行担保和托收等方式，但必须贯彻先收后付的原则。外资偿还期一般较短为好。具体他说，在补偿贸易的实际业务中，大致可采用以下几种支付方式：

（一）对开信用证方式。

即各方均通过银行向对方开出信用证，由开证银行凭单据结算付款。但是，为体现补偿贸易是建立在信贷基础上并以产品偿付引进技术设备的货款这一特点，引进方开出的信用证是远期的，而支付补偿产品货款的信用证是即期的。远期信用证的期限长短，应考虑到引进方能够有足够的时间，通过产品出口所收取的外汇补偿引进技术设备的货款。同时，还应规定引进方在开出的信用证中，必须加列以收到对方开出回头信用证后才生效的条款。这种支付方式对引进方来说，表面上是用信用证付款，而实际上是用产品进行偿付。对设备供应方来说，却可以利用银行开来的信用证，从中取得资金的

融通。因此，采用对开信用证方式对进行补偿贸易的双方都是有利的。

（二）银行担保方式。

即进行补偿贸易的双方申请各自联系的银行向对方开出银行保函（Letter of Guarantee），如发生任何一方不能按照合同规定的时间和金额履行付款义务的情况，则出具保函的银行应承担付款的责任。

银行保函通常规定是不可撤销的、无条件的、无保留的，不受委托人和第三方干涉的独立的付款保证。在保函内除复述合同的主要条款和由开证行提出确定担保付款责任外，并规定保函的生效期和终止期。在我国，开保函的银行是中国银行。中国银行在开出保函前，一般要对补偿贸易的协议、上级批准的文件以及偿付的可能性进行认真的审查，只有符合规定，才能开出保函。

（三）托收方式。

这种支付方式完全建立在双方商业信用的基础上，虽然也通过银行收取货款，但办理托收的银行并不承担付款的责任。基于补偿贸易的特点，支付引进技术设备的价款可采用远期托收方式，而支付补偿产品的货款则可采用即期托收方式。远期托收的时间长短，应与产品偿还期长短相衔接。

（四）银行贷款。

这种方式一般是指双方事前同意的一家银行为承付设备货款并办理结算的中介人，设备供应方在其设备输出后，即可凭单据从上述银行取得全部货款或大部分货款（视合同具体情况而定），而引进技术设备方在其补偿产品输出后，应将单据递交给上述银行，由该银行按合同规定的还款计划逐批冲帐抵销，直至全部付清为止。在利用银行贷款时，既可利用引进方所在地银行的信贷，也可利用设备供应方所在地银行的信贷，这个问题应由双方在订立合同时协商确定。

三、对商品价格的确定

补偿贸易的商品作价，包括引进设备、技术的作价和补偿产品的作价两方面，由于引进设备交货在先，加上补偿期一般较长，补偿产品往往是分批交货的，因此，对引进设备的作价多是按照订约的国际市场价格采取一次作定的办法；而对补偿产品的价格则可以按不同时期的国际市场价格水平，由双方协商分期作价比较合适。

在确定引进设备的价格时，我们一般应着重考虑到设备的质量、技术性能、先进程度以及各项贸易条件等因素，如遇到有专利或技术的许可费用，这一项费用可以计算在货价之内，也可以单独支付。但应在谈判和合同中加以明确的规定。如果采用银行贷款支付引进设备货款时，其利息如何计算和处理的方法也应在谈判和合同中加以明确规定。此外，对操作人员的培训责任和费用，也应事先由双方协商确定。

四、技术转让问题

在补偿贸易项目中，应该注意在技术转让方面，以下几项条款我方不能接受：（1）限制我方进一步研究发展技术，或限制我方合理地修改技术资料，以适应我国具体条件的条款。（2）限制引进技术的生产量销售价格条款。（3）规定合同期满不准生产，或要求退回技术资料，或要求继续支付费用的条款。（4）外商不承担技术保证，不负责整个项目或产品制造考核验收责任条款。（5）强调要求搭卖我方不需要的技术、材料、零部件或产品的条款。（6）禁止我方从其他来源获得类似技术，补充技术或者更为先进技术的条款。（7）

交换技术的权利不对等的条款。如规定我方改进技术只能交给对方，我方改进技术所有权必须归对方所有，或将我方改进的技术擅自转让给第三者，或者限制我方将改进的技术转让给国内其他企业等。（8）限制我方只能从对方购买原材料、零配件，而不准从其他来源购买的条款。此外，在技术转让中，其他一些条款也不应轻易接受，如外商要我方必须使用对方的商标，或其他特定商标和标志；合同期满后，继续要求我方为外商所提供的技术承担保密义务；由于技术资料 and 专家指导错误所造成的损失，或者由于外商的原因中止合同所造成的损失，外商不负责任；以及引进技术的价格和支付方式与我方所得的利润和企业经济效益明显不合理等。

五、补偿贸易当事人的权利和义务

（一）卖方的义务。

对卖方（设备出口方）来说，其义务同时也反映了买方（设备、技术进口方）的权利。卖方的义务主要有：（1）卖方应按质、按量、按时将缔约的设备、技术以及原材料等交付买方，如标的物不符合合同规定，卖方应负责修理、更换并赔偿由此所造成的损失。如采用装运港船上交货价，则派船交付货物，运费及投保等均由买方自理。如采用成本加运费、保险费价，卖方应负责租船订舱、负担运费、保险费。凡卖方不能按期交货，均应承担延迟交付的责任。（2）卖方应将设备，原材料的所有权转移给买方，还应按合同规定，及时提供技术图纸、将技术的使用权赋予买方。（3）卖方应接受买方的补偿产品，如属故意或过失，不能按时接受买方提交的产品，则应按合同规定给予罚款或赔偿损失。

（二）买方的义务。

对买方（设备进口方）来说，其义务也同样反映了卖方（设备出口方）的权利。买方应承担的义务主要有：（1）买方应按合同规定的设备价款及应付的利息，用进口设备所生产出来的产品或商定好的其他产品向对方提供补偿。补偿产品应按质、按量、按时交付。凡买方未能全面履行这一义务时，均应赔偿相应的损失。延期交付时，也要承担责任。（2）应及时受领进口设备等，如若故意或过失，未能按时受领标的物，应按合同规定给以罚款或赔偿损失。

此外，在开展补偿贸易业务中，必须重视与补偿贸易有关的国外法律和国际惯例的运用问题。如联合国制定的《国际技术转让行动守则》规定的20项限制性条款不应订入协议，《联合国国际货物销售合同公约》以及一些国家的“反托拉斯法”和专利法的规定，都是在进行补偿贸易业务时应当了解和掌握的国际法律知识，以维护自身的权利和利益，协调彼此关系，以促进补偿贸易项目的顺利开展。

第五部分 劳务合作篇

第二十八章 国际承包工程

国际承包工程 (International Contract for Construction), 简称国际承包。是指一国承包公司以自己的资金、技术、劳务、设备、材料、许可证等, 为另一国的客户营建工程项目, 并按事先商定的合同, 规定价格, 支付方式, 从而收取费用的一种国际经济合作的高级形式。它是一种综合性强、要求高、周期长、费用大、竞争性强的国际经济技术合作方式。它既能输出劳务, 又可输出资金、技术等, 是一项综合性的出口业务, 能够促进国际经济技术合作与交流。它既可以是成套工程, 也可以是单项工程或单纯技术服务, 一般是通过招标和投标形式确定的。由于它涉及的业务广, 过程也十分复杂, 本章将主要介绍其中的招标和投标方式等重要内容。

第一节 国际承包工程的招标方式和投标程序

招标与投标是当前国际承包工程最主要的成交方式。任何一个国家的政府机构或企业, 在营建工程项目、招聘劳务或购进成套设备、大宗商品时, 都可采用招标的方式进行。招标是市场经济的一种形式。有些国家已将其写进国家法律。

一、招标 (Bid)

(一) 招标的含义。

业主把拟建工程项目的工程规模、施工规范、材料规格、设备要求、完工期限等通过多种宣传媒介和途径向外界公布, 邀请承包单位来索取标书和参加投标, 这个过程称为招标。

(二) 招标的形式。

1. 公开招标。这是一种完全竞争式的招标。招标人通过国内外报纸、电视、电台及有关刊物上刊登招标公告, 使所有合法的投标者都有机会参加投标, 招标人可以择优选定投标者。这是当前国际承包工程最主要的成交方式。

2. 邀请招标。这是一种有限竞争式的招标。招标人有选择地邀请一些他认为最有信誉、最有经验的较大承包商参加投标, 这对履行合同是有保证的。但美中不足的是容易失去在技术上和报价上有竞争力的投标者。

3. 议标。这是一种非竞争式的招标。议标又称议价标、谈判标、协商标或委托信任标。有些军事项目、保密工程或技术难度较大的工程项目, 发包人认为只有某某承包商才有能力承揽, 便委托其报价, 通过谈判协商, 达成协议后即将工程发包给该承包商。

(三) 招标的程序。

国际承包工程的招标程序, 是指业主从招标准备到对投标人资格预审和开标、评标、选标, 直至中标、协商和订立合同的全过程。

1. 准备工作。业主利用国际招标发包工程, 招标应做好充分的准备工作。

(1) 可行性研究。招标前应对拟建工程项目进行尽可能的详尽研究。这不仅涉及到项目建成后的经济效益, 而且关系到招标工作的成败。

(2) 组织专门机构。工程项目研究决定后, 即可设立专门的招标机构, 负责招标工作, 规模浩大的工程项目, 一般都成立招标委员会。委员会至少

有3名成员组成，其领导人为招标委员会主席。

2. 发布招标启事。招标人利用广播、电视或国内外发行十分广泛的报纸、刊物上及地方或国际新闻界发布招标启事。招标启事一般包括下列内容：（1）招标的名称；（2）投标、开标的地点和时间；（3）临时保证金和最终保证金；（4）能够索取标书和有关资料的机构；（5）购买标书的金额；（6）承包期限；（7）投标人报价期间的联系单位。

3. 资格预审。

（1）资格预审。这是发包人对参加投标的众多承包商的一种调查形式。通过资格预审，发包人可以在财力、技术、管理水平和声誉方面对承包人进行全面审查，以淘汰那些条件不具备的承包人，选择那些既有财力、又有经验，也有承包该项工程的技术水平和管理能力的承包人参加投标。

（2）资格预审的方法。一是书面调查，向投标参加者寄送资格预审表，要求详细填写寄回；一是现场考查，派人到投标者公司的已建工程或在建工程实地考查。

（3）资格预审的主要内容。投标者公司简介、信誉、经历、经营状况，以及公司主要管理人员和工程技术人员的职务、资历和管理水平。参加资格预审的承包公司，一般需向招标单位递交下列文件：投标意向书；公司章程或条例；公司技术和行政管理机构人员清单；公司现有机械设备清单；公司现有合同清单；公司资产、负债表；过去5年来公司承建类似工程清单；业主或监理工程师对公司资信的证明；银行对公司资信的证明。以上文件必须经公证处和有关国家（驻）承包公司所属国使馆公证之后，方能生效。

4. 购买招标文件。投标公司获得预审资格后，前往购买招标文件。所谓招标文件是指招标人提供给投标人的说明项目情况，或要投标人填写的各种文件。凡属公开招标的工程项目，招标文件自行购买，凡属邀请招标，招标文件由招标机构负责提供。招标文件的内容应系统、完整、明确，不能有含糊不清之词。招标文件的主要内容有：

（1）投标人须知。这是指导投标人报价投标的文件。

（2）投标书及附件。投标书是由投标单位充分授权的代表所签署的一项投标文件，是投标的主要内容；附件包括履约保证金、开工命令与开工日期的间隔、总工期、违约罚款、工程维护期、签发验收证明后的付款期限、保留金的百分比等。

（3）投标保证书。这是投标者向业主所做的投标保证。如得标后不签合同，则保证书所列金额即作为赔偿金。保函由招标人认可的银行开具。开保函时应防止泄漏标价，以免为竞争对手所利用。

（4）合同协议书。这是双方在发包、承包工程期间所应承担的责任、权利和义务的文件。

（5）合同条件。招标文件中提出的合同条件与定标拟签订的合同内容应相互一致起来。

（6）项目规范与规定。这是表明招标项目各种要求的文件，包括对承包、发包双方的一般要求和应达到的技术水平及技术标准。

（7）图纸和设计说明书。招标文件中的图纸和设计说明书粗细不一。有的只是初步设计，必须阐明设计原则和具体的标准要求，图纸部分还应附上一份今后应予提供的图纸清单和提供日期，有的是已完成了的较详细的施工图。

(8) 工程量表。这是项目预计的工程量及进度计划，它是计算投标价格的基础，一定要准确详尽，不可差错和遗漏。

5. 投标人的现场考察。投标人在通过资格预审后，是否决定参加投标，必须进行实地考察。考察的内容有：

(1) 政治方面。包括工程所在国政局是否稳定，与工程有关的政策、法律，与承包人所属国的双边关系。

(2) 经济方面。与工程项目有关的物资价格和供应状况，劳动力的工资水平、技术水平、就业状况，运输费用和运输状况。

(3) 工程技术方面。施工地点的地理、水文、气象及自然灾害等情况对工程可能造成的影响。

一般说来，国家政局稳定，经济状况良好，支付能力强，外汇提取自由，设备、材料进出口手续简便，工程技术人员出入境手续简便，市场物价相对稳定，都是开拓国际承包工程业务的非常有利的条件。

6. 投标报价。

(1) 准备工作。成立强有力的报价班子，做好报价的组织管理工作；对招标文件进行细致的分析研究；搜集资料包括现场勘察；确定担保单位；与当地同行业公司建立合同伙伴关系；物色当地代理人等。

(2) 项目估价（或称算标）。项目成本的估算是制定投标报价的基础。估价的关键是经济核算。估价的依据是：精确计算工程量，确定施工方式；估价依据的整理、分析及应考虑的因素，确定合理的定额，确定各种管理费用、机具设备的推销和方法，利润、风险及其他必要的费用，如税收、保函、银行手续费等等，成本利润分析。

(3) 编制报价资料。报价资料就是投标文件，包括投标书及附录；投标保证金；费率和价格表、工程进度表、支付办法和时间表、施工方案；施工组织机构及拟任命的主要管理人员的简历；拟雇用人员的有关资料；人力安排计划曲线表；招标文件中规定的其他需随投标文件递交的有关资料，如协议书、合同条件、图纸、说明书以及合同所要求的其他各种表格。

7. 开标。开标是指招标人在预定的时间、地点，将所有寄来的投标书按收到的先后顺序，当众启封，宣布每个投标单位的名称和报价书中所列的标价。开标以后，任何投标单位都不得擅自更改投标内容，尤其是标价和其中的重要部分，但可以允许对投标作一般性的说明或澄清疑问。

8. 评标、议标、决标。

(1) 评标。评标就是对所有投标进行评审，就是从技术、商务、法律和施工管理等方面对每份报价书提出的费用进行分析评定，以便招标单位在“评定费用”的基础上对全部投标加以比较，选出最经济合理和最有成效的投标者。

(2) 议标。在评标的基础上，业主在标价、投标书的附加条件、补偿和保险等问题和投标者进行讨价还价，称之为议标。

(3) 决标。议标后，业主经过研究确定由谁得标，并经批准后公布评标结果，称之为决标。

9. 签订合同。决标后，招标人和中标人的关系就变成业主与承包人的关系。为明确各自的权利和义务，双方必须签订合同。签订合同时，中标者应提交以下文件：(1) 项目所在国的有关单位对中标者的登记证明和当地公证机关的公证；(2) 中标者在项目所在国使馆的公证；(3) 代表中标者签字

的授权委托书和公证机关的公证；（4）履约保证金或保函；（5）按惯例投保的保险单；（6）如经同意分包，则须提交分包部分的分包者名单及其分包范围；（7）按各项目所在国特殊规定提交的文件。

二、投标 (Call for Bid)

（一）投标。

承包人向业主提出投标申请并通过资格预审获得招标书以后，按照招标人所提的要求和条件，对工程项目进行分析估算，编制投标书，然后按照业主所要求的时间地点将投标书递交或寄送招标人或其指定的接收人，这个过程称为投标。投标是国际承包工程的关键环节，它关系到投标人是否能中标，中标后承包的工程能否有利可图。因此，对投标必须采取既积极又谨慎的态度，既要认识投标的特点，又要重视投标的策略。

（二）投标的要求。

投标文件和信函必须密封，写明招标的项目名称、号码、准备承包工程的价格、付款条件、自己能够提供的信贷、保证条件等，其核心问题是愿意接受工程承包的价格、技术条件和商业条件，甚至可以提供比招标要求更为优越的条件。在投标书上还要写明投标人的公司名称、法定地址，在招标国有无代表机构，并说明自己的生产能力和财政情况，并附有关的证明材料和资料。投标时还要向招标人缴纳一定数额的保证金，如未能中标，招标人于开标后一定时间内（如5天之内），凭收据退还保证金。

（三）投标的特点。

1. 投标的前提是承认全部招标条件。
2. 投标的报价是实盘，即一次性报价。
3. 标书必须在规定期限内送到指定地点，否则无效。投标的上述特点，要求投资人必须审慎从事，决不能抱试一试的态度，标价一旦提出，就不能随意撤回，否则投标保证金就会被没收。因此，报价要极为慎重，提出的标价既要有竞争性，又要有利可图。

第二节 国际承包工程的投标技巧

投标是国际承包市场上获得工程项目所普遍采用的一种方式。承包人要取得项目的承包权，就得参加投标竞争。然而如何使自己的投标具有竞争性，争取中标，取得项目承包权，就需要做大量细致具体而又复杂的工作，同时，还要注意投标的策略和技巧。

一、投标前必须做的工作

投标人要参加国际竞争性投标，在投标前必须作好充分准备，调查研究，尽可能做到知己知彼。这样才有可能在竞争中最大限度地取得成功，中标以后在实施项目过程中避免亏损，并从长远观点着眼，争取更多的赢利。因此，投标人在投标前必须注意以下几个方面的工作：

（一）必须掌握的信息。

1. 对于发包国家的政治、经济等情况要有一个较为清醒的估计。包括该国国家有无安定的政治环境，与承包公司所在国政府的关系如何，对工程项目的开放程度，经济立法是否完善等等。

2. 建设资金来源是否可靠。要弄清发包单位建设项目的资金来源如何，是本国自行筹集还是吸引外资或国际金融组织的贷款项目，或者是两者兼而

有之；资金是否已全部落实或已部分解决，其余是靠投标人的信贷或全部资金靠延期付款来解决等。只有把资金的来源及落实情况摸清楚，承包公司才能结合本身的可能作出决择。

3. 技术要求能否胜任。要弄清建设项目的技术及有关设备的先进程度，承包公司本身的技术力量能否胜任，特别是技术密集型的工程项目，更要慎重考虑。一般的基本原则是“量力而行”，即承包项目的技术要求，一定要在承包公司自行技术力量能胜任的范围之内。另外，若能找到适合的合伙者，采取联合投标、联合承包，则某些技术比较复杂的项目也可考虑。

4. 在具体承包条件上，结合本身的优劣势，进行全面的分析。如发包方提出的条件是否苛刻，施工难易的程度如何，该项目搞到手的可能性大小，估计有哪些竞争对手，对手的情况如何；承包此项目大体要花多少费用；预计的利润率大小；从工作量和时间看是否来得及按时投标等等。总之，要全面分析各种有利和不利条件，最后作出正确的判断。

(二) 必须做好的准备工作。

通过上述对项目的可行性分析，若决定参加项目投标，一般要抓紧进行以下投标的准备工作：

1. 争取获得投标资格。获得投标资格是参加投标的前提。按国际上的一般做法，凡参加投标的承包商，都要先通过投标资格预审，预审不合格无权参加投标。因此，投标人应该让业主充分了解自己的技术能力、资金、设备、劳务水平以及同类工程的施工经历，及时提供资格预审文件，力争通过投标资格预审，取得投标资格。

2. 办理好注册登记。承包人到国外承包建设工程，应按东道国法令，在该国政府有关部门进行注册登记，取得在该国经营承包业务的合法身份。在国外注册登记以后，应按照国家有关规定履行一定的义务，如缴纳有关税款和提交承包年度报告等。

3. 物色好代理人。承包人能在项目当地物色到一个能力强、资信好、消息灵通、有背景、社会关系广泛的代理人，替自己办理各种有关事务，提供各方面的情报信息，对提高中标率有很大好处。代理业务目前已成为国际承包工程中的一项重要内容。

(三) 必须认真研究招标文件。

承包公司取得投标资格后，应立即向业主购买招标文件。认真理解、研究、消化、掌握招标文件中的各种要求和规定，是搞好投标工作的基础。

1. 要检查招标文件是否齐全，有无缺页、缺条、缺图纸等情况，有无字迹不清的页段，如有译文要对照原文仔细校对，看有无漏译、错译或含混不清的地方，如发现上述问题应立即向招标部门交涉补全。

2. 在理解、消化、研究、掌握招标文件的过程中，主要是对招标文件中提出的承包条件及技术质量要求、工期要求及其他限制性条款、结合自己的施工能力、技术水平条件以及经营管理经验进行仔细的研究。

(四) 开展必要的调查研究。

承包商在决定标价前，要弄清楚承包项目所在地的建设条件，有关政策法规，税收规定，核对工程量，确定最优施工方案，计算材料、人工和机械设备成本，确定各种管理费用等。这一切都要进行必要的调查研究，主要包括两方面的内容：

1. 国内资料。主要包括：国内为承包工程出口的材料、设备、施工机械

及其他物资的可供数量、价格、国内运杂费、口岸费、出口关税及运输损耗、海洋运费及海运保险费；出国人员国内费用及国外零用费；应该付给国内合作单位的费用，如合作单位的管理费；投资利息；派出劳务人员的费用、利润等。

2. 国外资料。主要包括：国内不能解决该工程需要的材料、设备、施工机械及物资的部分；如在当地采购，他们可能供应的数量、价格、费用，如不能满足的部分，需要进口则其进口价及可供量；当地的港口、码头的规模、吞吐量、装卸能力、收费标准以及其他基础设施的状况，当地对税法的规定，税率大小，生活资料价格高低等等。

(五) 编制好投标标价。

标价是投标工作的核心，必须予以充分重视。一个工程项目的基价，根据不同工程项目的要求而各异，但一般包括三大内容：(1) 材料设备总价；(2) 总劳务费；(3) 其他费用。按国际承包工程的业务实践看，承包工程的计价方式，常见的有以下三种：

1. 固定总价。它是一种由承包商包干到底的定价方式，即在建设过程中，工料费及其他费用上能变化的风险概由承包商负责，除非合同中列入一项增价条款，规定在某些特殊情况下，允许对合同价格进行自动调整，否则合同总价是不允许调整的。这种计价方式对业主有利，对承包商不利。

2. 固定单价。确定单位工程量的价格作为固定单位，同时核算出一个工程量估算值和工程总价的估算值。在实际施工时，若实际工程量超过估算额度时，超过部分的造价由业主负担，如低于估算额，业主仍按估算价支付。

3. 成本加酬金。它实际上是施工成本与付给承包商给定的酬金之和，也即成本费用按实际花费全部由业主支付，并给承包商一定数额或百分比的管理费和利润。这样业主要承担在建设过程中各种费用上涨的风险，对承包商有利。

在编制投标标价时，一定要弄清这三种定价方式的不同，结合本单位的实际情况以及业主要求，决定采取何种定价方式。

(六) 认真编制投标文件并按规定的时间、地点送交招标人。

承包商经过仔细核算出标价以后，就要根据招标文件的要求和规定，认真填报投标文件，把工程量表、技术标准、完工期限、验收方式、保证条件以及投标人对投标所附加的条件说明等详细列明，在招标人规定的期限内送交招标人。按国际惯例，招标人通常要求投标人在投标时缴纳一定金额的投标保证金或由银行出具的保函以防止投标人在中标以前撤回投标或中标后拒签合同。投标人必须在递交投标文件时，将此保证金送交招标人。若投标人在有效期内撤销其投标，或在得标后拒不签合同。招标人有权没收其保证金。若未中标，投标人所缴的投标保证金则应全部退还，银行的保函责任也到此终止。

二、投标的策略与技巧

投标策略与技巧的制定首先决定于企业的目标。若企业的目标是为了保持一定的市场份额，或在市场疲软的情况下保证一定的开工率，或为了开拓新市场，那就可能需要采取特殊的策略。但企业的根本目标是谋求利润，故制定投标策略和技巧也是为了尽可能谋求更大的利润。

(一) 报价低而适度。

这是中标的基础，采取的措施有：贯彻薄利方针；发挥本国优势，若人

工费用低，则宁可支付加班费也要尽量削减人数；适当降低间接费（施工管理费）的比例；提高早期施工项目费用，可及早收回现金，少付贷款利息；提高工程量可能增大的单位工程单价，压低一些暂定项目，估计以后不会发生工程的单位。

（二）选择最佳的投标机会。

有时候，企业同时面临若干投标机会，但因为企业的能力有限，不可能承担所有的工程项目，那就可以通过分析加以选择；或者经过分析，发现有些工程项目即使中标也得不偿失，那就应该放弃。

（三）采取辅助手段。

如争取优惠贷款，与当地公司联合投标，或与外国公司联合投标等，以提高竞争能力，尽量避免风险。

总之，在激烈竞争的市场情况下，每一项投标机会的竞争者越多，中标者可能获得的利润越低。如果每一项合同的利润都很低，为了不致亏损，企业就必须争取更多的项目，于是就增加对更多的投标机会的竞争，而竞争者越多，利润率就越低。这样的情况简直是恶性循环，应力求避免。企业的决策人在这种经济环境下就更需要有明智的竞争策略。

第三节 国际承包工程风险及防范

国际承包工程是一项风险事业。从投标、开工、竣工至维修期满的整个工程进程中，所在国的政治和经济形势、国际关系、通货膨胀的变化，该国有关进出口、资金和劳务的政策及法令等的变动，以及一些不可预见的偶然事件，都有可能直接或间接地影响工程成本，给承包商带来减利、亏损的风险。因此，作为承包商应在投标前对各种可能发生的风险，进行分析、评价，并作出预测，制定措施，加以防范。

一、国际承包工程的风险

（一）政治风险。

局势不稳定的国家或地区所发生的动乱、政变、战争等，会使承包商遭受严重损失。例如，70年代在伊朗发生的政变，曾使外国的建筑师、咨询公司损失达30亿美元以上。此外，工程所在国采取资产国有化，外汇管制，甚至政府废弃合同宣布拒付等强制性政治措施，都会给承包商带来意想不到的损失。

（二）经济风险。

业主采取各种手段拖延付款，使承包商被迫筹集投资的流动资金，有些政府部门的业主制造各种各样的困难，无理刁难，使物资进口、劳务入境关卡重重，需付出更多的时间和代价，汇率浮动、通货膨胀，有些发展中国家的通货膨胀高达100%以上，有的国家缺乏基本的条件，环境恶劣，犯罪率高等等，这些都会给承包商产生不利的影响，造成风险。

（三）承包业务实践中的风险。

国际承包工程由于规模大、工期长，涉及的业务面十分广泛，因此可能会遇到各种风险。在具体承包业务实践中，工程项目本身及其材料设备的物质损失、工程人员的人身伤害以及工程事故给第三者造成的人身伤害及财产损失，都会形成一系列的风险。

（四）其他风险。

水灾、气候异常、火山爆发等自然灾害及其他人力不可抗拒的灾害，承包商本身缺乏管理经验，技术能力和资金不足等，也都会形成风险。

二、国际承包工程风险的防范

国际承包工程的风险是很难避免的，一旦风险出现，应尽量将其损失压缩到最小程度，使之化险为夷。实践中，通常可采用以下措施来减轻和转移风险：（1）加强可行性研究，拟订好报价，在总价中酌情加上风险系数。（2）制定合理的合同条款，如增加保值条款，不可抗力条款，违约索赔条款等，力求与业主分清各自的风险责任。（3）向保险公司投保。保证一旦发生风险时，承包商可从保险公司得到补偿，以保障承包商正常业务经营，也确保工程得以继续进行。（4）实行分包、转包或联合承包的方式，以分散风险。（5）加强和改善经营管理。

第二十九章 国际咨询

第一节 国际咨询概述

一、咨询的概念

咨询(Consultancy),即征求意见的意思,就是向别人询问、查询和商量自己所不了解的事项。它作为一个独立的行业出现大约是在上个世纪末、本世纪初的时候。当初发展比较缓慢,但二次世界大战以后,特别是六七十年代以来,由于科学技术和社会经济的飞速发展,促使咨询业在数量上和规模上都有了飞跃。现代意义的咨询业务,主要由信托机构和专门的咨询公司来办理。通常都是各类经济咨询,具体来讲就是,信托咨询机构接受国内外客户的委托,以其专门的知识、技术、经验及其广泛的联系,为委托人提供有关客户的资信情况,对指定的企业项目、经济专题进行专门的调查、分析和论证,提供经济信息及可行性方案或研究报告,解答疑难问题,是一种服务性业务。60年代以后,西方经济发达国家出现了一些更高级的综合咨询机构,称为“智囊团”、“思想库”、“头脑企业”等,如美国的兰德公司、英国伦敦国际战略研究所、日本的野村综合研究所等。它们都对各自国家政府的战略和政策的制订有着较大的影响。可以说,现在,咨询业务已经成为发达国家经济体制中不可分割的组成部分,是西方国家政治、经济、文化和科技等事业发展的基础和前提。

二、咨询业务的性质与特点

咨询业务是根据用户的要求,提供服务的行业,它与一般普通的劳务、代理和中间人等服务不同,它凭借专门的技术和知识,对有关企业的管理,市场信息与动态,财政、金融制度,经济政策、法规,对外经济合作,经济联合等情况进行调查研究,尽可能地向客户提供情况真实、内容全面、建议合理的咨询材料,协助客户解决复杂问题,并力争取得一定的社会和经济效益。属于知识密集性的第三产业的范畴。

(一) 咨询业务的性质。

1. 咨询是一种知识的扩大再生产。人们的发明、发现和创造活动产生了知识,表现为探求促进物质运动转化的思想、观点、方法和技巧。科学研究是一种创造知识的过程,而咨询则是对储备在科技人员大脑的知识的反复应用与扩大再生产的过程。通过这一过程,原有的知识经过头脑的加工和综合以后,将产生巨大的智慧效益。

2. 咨询是一种社会化的科学劳动。咨询业务是社会化的服务性事业,可以满足全社会各方面的需要。而作为一个社会化的咨询机构,它本身是不受任何一个单位自身利益的约束的。

3. 咨询是一种情报和信息的交流。咨询所提供的情报及信息是经过加工后得到的,再到实际中经运用后,反馈回来,再进行加工。它实际上是一种双向的交流。

(二) 咨询业务的特点。

1. 客观性。信托咨询机构,尤其是一些综合性强的大型信托咨询公司,通常是独立的法人,本身具有一种相对比较超脱的地位,独立性强,能够不带部门偏见,根据自己调查研究的结果和已掌握的经济信息和经济数据,客观地提出咨询报告,得出比较正确的结论。同时,咨询机构还可以站在中立

的立场上，进行科学地分析，而毫无顾忌地对项目进行客观评价。

2. 国际性。一般综合性的信托咨询机构都在国外设有分支机构，或者与国外的咨询机构有业务联系。这样就使得咨询机构能够比较充分地了解到大到世界各国经济发展变化的情况、各国国内资本的流动和国际间资本流动的情况，小到具体某类商品在国际市场的价格变动和供求情况、某家国外公司的资信情况等等。使国内企业对国外经济发展的趋势、国际市场供求及价格的变动、汇率水平和利率水平的变化，都能有所了解。利于在吸收外资引进技术时，降低风险。

3. 时效性。经济现象瞬息万变，因此咨询业务具有很强的时效性。由于各信托咨询机构在全国范围内大多能形成一定的网络，在国外也有分支机构，或与国外咨询机构有比较密切的业务关系。所以咨询机构能随时与用户及企业发生联系，国内国际的各种经济信息也能不断地汇集到咨询机构来，加之迅速方便的通讯工具，就使得咨询机构能够充分利用如此巨大的信息量，及时向国内外的企业提供比较全面的信息，使企业能迅速作出正确的决策。

4. 非盈利性。我国咨询业的目的不是以盈利为主，而是通过信息咨询，为促进利用外资、引进技术，扩大对外贸易服务，为企业的经济决策提供帮助。通常只收取比较低廉的手续费，这样也利于扩大咨询业务的影响。同时咨询机构易于站在中立的立场上，对项目进行客观评价，而不为盈利的大小而左右。

三、咨询的作用

开办咨询业务是经济发展，企业竞争，发展对外经济，吸引外资的客观要求。对于一个企业来讲，信息就是生命。企业要发展，产品要走向国际市场，利润要增加，就不仅要了解商品市场需求的动向，还要了解与自己有业务往来的企业的资信情况；不仅要使自己的产品能够卖出去，能够占领市场，还要确保自己资金的安全性、流动性以及收益性。这样，企业就需要通过信托咨询机构了解国际商品市场、外汇市场以及证券市场、劳务工程市场的行情，了解世界各国一些大型企业的资信及经营状况。所以咨询业务在我国的现代化建设和扩大对外贸易，发展对外经济等方面，起着重要的作用。

（一）调节经济。

由于信托咨询机构掌握有大量的经济信息，对全国的工业布局，企业生产情况和市场销售情况有比较全面的了解，同时信托机构又能从客观的角度出发来分析经济现象，因此开展咨询业务利于减少盲目投资和盲目生产，使各地区经济结构趋于合理，促进国民经济的协调发展。

（二）促进利用外资。

我国对外开放时间不长，对外经济联系还不很密切，国内企业与国外企业之间相互了解得不多，因此相互合作有一定的顾虑。通过开展咨询业务，可以使双方加深了解，对相互的资信与经营状况心中有数，使合作双方增强信心，解除国内外企业在商品交易或合作经营过程中的顾虑，促进国内企业发展进出口业务，促进外商在我国投资，从而加快我国经济建设的步伐。

（三）搞活经济。

咨询业务还可以起到搞活搞好经济的作用，利于打破经济技术情报的垄断与封锁。通过开展咨询，可以把最新经济信息、经济研究成果传向四面八方，使企业能对自己所处的经济环境和经营状况有比较清醒的认识，从而

及时调整生产经营策略，开展公平竞争，最终起到搞活经济的作用。

（四）参谋决策。

咨询业务可以协助企业的决策者进行预测，为决策者提供方案，设计政策，从而起到决策参谋的作用。

第二节 咨询业务

一、资信调查业务

资信调查是指企业单位因开展业务的需要，委托信托咨询机构对其业务对象的资信情况进行调查了解。随着我国对外经济交往的增多，对外合作、对外贸易的机会也日益增多，但由于相互不了解对方的资信，因此合作的顾虑较多。通过资信调查，可以了解对方的有关资信情况，诸如经营能力、经营范围、经营作风、企业性质、企业成立日期、注册资本与实收资本情况；企业生产规模、技术水平、支付能力和信誉等情况。对资信较佳的外商，可以放心同对方合作；反之则应小心谨慎，防止上当，免受经济损失。因此，通过资信调查掌握客商的资信是对外贸易、对外合作不可缺少的一个步骤。

资信调查的内容主要是了解企业的信誉、经营能力、资本和经营状况等四方面。

（一）信誉。

这是指企业在经营过程中所表现出的商业道德。具体表现为，在通常情况下，是否按合同履行自己的义务；在非常情况下（如市场变动自己遭受了经济损失时），能否珍视自己的商业信誉，不无端寻找其他借口来拖延合同的履行。一般信誉良好的企业都能按合同的要求履行自己的义务。

（二）经营能力。

这是指企业在日常交易中所显示出的经营技能和实力。调查这方面内容时，应特别注意企业近年来的经营历史和经营规模。通常，经营历史较长的企业经验比较丰富，经营得法，市场占有率较高。经营规模大的外国企业，一般营业范围很广，有时还跨行业经营，组织机构比较严密，购销渠道与分销渠道较为齐全，营销人员素质好，经营能力较强。

（三）资本。

这是指企业的财力情况。具体表现为外商注册资本的多少。财力是否雄厚是考察外商能否履行其义务的前提。一个资本不足的企业，即使其经营能力和信誉俱佳，在国际市场风云动荡的情况下，也很难履行其义务。尤其是对一些大型项目来说，更是如此。而资本雄厚的企业在与对方进行合作或贸易时，有较强的支付能力和掌握货源的能力，因此能较好地履行合同。

（四）经营状况。

这是指企业现时的经营状况，包括其所处的贸易环境，所经营行业的现状及前景，企业赢利情况和竞争力的强弱。贸易环境与经营行业的状况，主要是指所在国的贸易政策、市场供求情况。企业赢利与竞争能力主要反映在它的资产负债表和利润表上。通过对以上四个方面的了解，可以对调查对象作出合理的评价，从而为最终决策提供参考。国内企业在委托信托咨询机构办理资信调查时，通常要经过下面的程序：（1）委托单位在办理资信调查前必须弄清调查对象（外商）的中、英文名称以及中、英文详细地址。最好还能知道外商的开户银行、开户银行地址及帐号。（2）委托单位到受托的信托

咨询机构，填写资信调查委托书。委托书的内容除调查对象的中、英文名称，中、英文地址外，还包括调查内容及目的和委托单位情况等内容。委托单位应按要 求认真填写，并核实无误后交咨询机构。（3）咨询机构根据委托书的内容，按所填调查对象的地址及调查内容或与分支机构、代表处联系，或与同自己有业务关系的国外咨询机构联系，也可以与外商的开户银行直接接触，要求对方协助办理查询。（4）咨询机构收到查询回函后，立刻按委托书上的地址与委托单位联系，及时将信息传达给后者。

二、客户介绍业务

客户介绍是指信托咨询机构作为国内外客户的中间人或是业务介绍人，为双方开展经济联合、技术协作或商品贸易提供信息和服务。通过联络介绍，协助双方进行业务交流与谈判，促进合作协议的达成。

近年来，我国改革开放的步伐逐渐加大，中外技术合作与交流也越来越多。一方面，国内一些外向型企业希望扩大出口，占领国际市场，增加新的客户。同时国内不少企业还希望通过与国外客户进行某种形式的合作或引进某些技术、设备和项目。而另一方面，许多国外的客户也看到了中国良好的投资环境，因此希望在国内寻找合作伙伴。但是由于对对方国家和地区的企业了解不多，所以单凭他们各自自己的力量往往很难找到合适的合作企业。客户介绍业务就给他们提供了这方面的便利。

目前，我国咨询机构开展的客户介绍业务，既可以接受国内进出口公司、工厂、企业等的委托，在国外物色资信好、经营能力强的客户，扩大经济联合和贸易出口，或是引进设备和技术，还可以接受国外客户的委托，在国内寻找合适的合资经营、合作经营、来料加工、来件装配及补偿贸易等经济合作对象。

咨询机构开展客户介绍业务的一般程序如下：

（一）客户向信托咨询机构提出委托。

咨询机构接受委托后，首先要了解客户自身的情况，确定这个客户是否有能力同外商合作或是大批量出口。同时还要详细了解客户提出的条件及要求。

（二）咨询机构进行可行性研究。

看客户要求引进的设备技术或吸引外资的投向，是否是国家鼓励发展的产业，以防止盲目引进，造成浪费。

（三）咨询机构为委托客户选择客户。

选择时要考虑到价格因素，同时也要注意引进设备技术的先进性。另外，对于被选择客户所在国的经济情况，有关政策法规的规定，也要作充分的了解。

（四）咨询机构向国外银行发函。

由于国外银行对自己的客户比较了解，所以可以帮助选择合适的对象。

通常咨询机构在为国内委托人选择客户，引进项目时，要联系几个国家和地区，准备多个候选客户，协助国内企业对他们进行比较，争取选择一个资信可靠，设备质量好，技术先进，价格合理的客户。真正为企业决策作好参谋，合理有效地引进外资，引进国外的先进设备和技术。

三、项目可行性研究业务

项目可行性研究是指信托咨询机构接受用户委托，对某个建设项目或某项经营活动进行全面系统地调查、计算、比较和评价，从而在财务、经济上

探讨其可行性及合理性，并编制可行性研究报告，为用户进行决策提供参考。

项目可行性研究主要包括五个方面的内容：

（一）项目概况。

包括项目的性质，产品及产量，产品销售方向，生产设备是否需要引进，生产的原材料的来源，项目建设周期，资金来源等。

（二）市场预测。

包括产品市场目前供求状况，是否属于国家优先发展的行业结构及产品，项目劳动力、原材料、设备、能源等的市场状况，产品市场价格状况，产品生命周期所处的阶段，投入的成本与产出的收入情况等。

（三）技术分析。

包括项目的规模和布局，项目的工序及具体技术是否合理科学，引进设备技术能否与国内技术配套，以及三废的处理状况等。

（四）财务分析和经济分析。

这是项目可行性研究的重点，通过财务分析，研究项目的偿还条件。在经济分析的基础上，计算项目的投资效益，内部收益率、投资回收期等指标。编制材料成本表、生产成本表、销售收入和税金表、现金流量表、资金来源及用款进度表和贷款还本付息表等。此外还要进行敏感性分析。

（五）总评估。

根据市场、技术、财务等方面对项目进行全面的评估。

四、金融咨询业务

金融咨询是信托咨询机构承办的有关金融业务方面的咨询事项。主要包括有：（1）了解有关国家的法律、制度以及金融管理政策；（2）分析和预测国外货币汇率、利率的变化趋势以及国际金融市场的动态；（3）了解有关国内金融政策和金融市场的发展状况；（4）介绍在金融体制改革形势下出现的新业务的基本理论和方法等。

五、商情咨询业务

商情咨询是信托咨询机构应国内外客户的要求，提供有关国内外市场情况、商品价格以及贸易政策、做法等方面的咨询服务。咨询的内容主要有：（1）调查、分析某项产品在国内、国际市场的销售情况，并预测今后的销售趋势；（2）研究、比较客户产品与其他同类产品和质量、品种、式样、价格及售后服务方面的差距，并为客户今后合理组织生产，加强经营管理，提高产品质量，增加花色品种等提出建议；（3）向国内外企业提供国际市场的商品价格和销售情况。介绍国内产品的外销市场和贸易渠道，调查有关国家或地区的贸易政策、法令和习惯做法。

六、投资咨询业务

投资咨询是指信托咨询机构受国内外投资企业委托，进行有关投资方面的调查、分析。主要内容有：（1）受托对投资项目进行市场调查和预测、投资机会性分析、风险性分析、初步可行性研究和评价可行性研究等；（2）为投资者提供可供选择的投资方案，草拟、修订有关投资的合同、协议、公司章程等文件；（3）为外商介绍在我国的中外合资企业、外商独资企业或者其他合作经济项目的财务、税收、金融等方面的有关政策、法律和规定；（4）为国内投资者向国外投资时，介绍其投资对象的有关事项等。

七、咨询代理业务

随着我国改革开放的深入，中外客户的需求也是多种多样，为搞活信托

业务，信托咨询机构采取了各种灵活多样的咨询代理业务，目前开展的有：
(1) 向委托单位介绍利用外资的有关政策、法律、法规，以及对外进行谈判的技巧和注意事项，还有项目的洽谈和有关审批的程序；(2) 代办对外邀请和接待、提供商务翻译等；(3) 代办中外客户制订谈判方案，研究谈判策略，帮助主办单位做好对外谈判、签约的准备工作；(4) 指导或代中方客户编制项目可行性研究报告，草拟协议、合同、章程等有关文件和我方的建议文本；(5) 充当中方客户进行对外经济合作时的国际金融业务顾问。

第三节 我国的主要咨询机构

一、中国国际经济咨询公司

经营范围：进行国内外市场调查、预测和投资机会分析；代为物色国内外经济合作和贸易伙伴，并促进建立业务关系；提供国内外企业的资信调查；从事投资、技术引进等项目的可行性研究；评估其他机构所作的可行性研究报告；提供企业投资后的管理咨询；担任外国公司在华进行投资和其他经济活动的代理；提供有关中外经济、贸易、金融、债券发行、工程投标和承包、资源开发、税务、保险和公司组建等方面的咨询；代培咨询人员；进行资本验证、年度财务报表审计、代办纳税申报、办理资产清算；提供有关国际经济、法律、金融、财会等方面的情报信息和有关资料。

注册资本：人民币 1000 万元

地 址：北京建国门外大街 19 号国际大厦

电 话：5002255 转

传 真：5003721

电 传：22994 CIEC CN

二、中国银行信托咨询公司

经营范围，办理投资和委托投资业务；介绍或参加中外合资经营企业；办理国际租赁业务；介绍或参与补偿贸易、加工装配及合作生产；发行债券、股票；提供担保见证；参与房地产业务；经营外币委托存放款业务；提供各种经济咨询，代办可行性研究；组织国际间技术、学术和经营管理方面的交流等。

注册资本：美元 1 亿元，人民币 2 亿元

地 址：北京西苑饭店主楼 10 层

电 话：8313388—11014

传 真：8322344

电 传：221064 BOCT CN

三、中国对外经济贸易咨询公司

经营范围：接受国内外机构、企业和个人的委托，物色经济合作和贸易对象；办理企业的资信调查；提供各种经济合作方式的咨询服务；进行市场调研，提供信息资料；承担可行性研究和评估可行性报告；制定合同、章程等法律文件；组织经贸研讨会、讲座；接待来访的综合性经济贸易代表团；协助外商企业在华设立办事处；办理其他对外贸易方面的咨询服务和代理业务。

注册资本：人民币 500 万元

地 址：北京光华路乙 12 号经贸部咨询信息大楼

电 话：5052255 转
传 真：5051571
电 传：22506 CTSUL CN

四、中国国际工程咨询公司

经营范围：接受国家委托，承担大中型基本建设项目、技术改造限额以上项目的可行性研究报告及大型工程设计的评估和中外合作诊断中小企业技术改造等咨询业务；接受国内外客户委托，承担技术引进、利用外资的技术改造项目的可行性研究、项目评估、项目管理等咨询服务；承担有关工厂、矿山、能源开发利用、交通运输等方面的建设发展规划和新工业区、经济特区及城市发展规划的编制；承担工程建设项目的可行性研究、工程设计、厂址选择、工程地址勘探和招标文件的编制；接受客户委托，承担民用建筑项目全过程工程咨询和承包服务（可行性研究、工程设计、材料设备采购、工程招标、项目管理、施工监督、人员培训、竣工验收）；接受委托，派出工程技术人员、经济管理人员、提供工程建设的技术咨询服务和工程项目的谈判、签订协议或合同等咨询服务。

注册资本：人民币 1 亿元
地 址：北京海淀车公庄西路 32 号
电 话：8415511—3013
传 真：8417301
电 传：22095 CIECC CN

第六部分企业管理篇

第三十章 外汇信贷

第一节 外汇贷款概述

一、外汇贷款的概念

外汇贷款是以外币为计量的贷款业务，或者称作外币放款业务，是银行根据用款单位的申请，把自己筹措到的外汇资金以有偿使用的形式和一定的条件借给需要外汇资金的企业，支持其从国外引进先进技术和设备，进行技术改造，或从国外进口原材料、零配件，加工后出口，或进行对外经济技术合作，以及进口国内必须的生活品等，是利用外资、引进技术和扩大国际经济交流的重要手段。

外汇信贷是银行信贷的重要部分，具有信贷的一般特性，同时，与本币贷款相比，又具有特殊性，是资金运动的特殊形式。表现在：（1）外汇资金的筹措，涉及国内外两个市场。从国外筹措资金，是资金的国际流动，既影响国际金融市场，又受国际金融市场的影响，与国际政治、经济、法律等因素有着密切的关系，比国内资金筹措要复杂得多。（2）外汇是国际性货币资金，受国际经济、外汇市场供求等影响。汇率经常波动，影响到外汇资金成本的变化，因此，借用外汇资金存在汇率风险。（3）从国际上筹措外汇资金，要受国际市场利率变化的影响。浮动利率的存在，使借用外汇贷款存在着利率风险，也必须采取相应的防范措施。（4）外汇贷款的一个重要特征是借外汇，还外汇。因此，要求借款企业除了有较好的经济效益外，还必须有相应的外汇还款来源或保证，等等。所以，外汇贷款是比本币贷款更为复杂的贷款业务。

我国从70年代初开始办理外汇贷款业务，20年来，贷款的规模不断扩大，种类不断增加，为我国改革开放做出了巨大的贡献。中国银行是国家的外汇外贸专业银行，承担国家外汇的经营任务，有着悠久的历史 and 广泛的国际联系，是我国外汇贷款的创办行和主要开办行，在长期的实践中，也形成了一套比较完善的操作程序，是本书介绍外汇贷款的依据。

二、外汇贷款的对象

外汇贷款的使用范围比较广泛，涉及国民经济各个产业部门及生产、流通等各环节。一般来说，外汇贷款的对象主要是能直接或间接创造外汇收入并具备还款条件的单位。主要包括以下一些企业：（1）有进出口经营权的专业外贸公司；（2）出口商品生产企业；（3）对外运输、旅游、民航等外事企业；（4）对外贸易服务企业；（5）对外经济技术合作公司；（6）三资企业、“三来一补”企业；（7）海外投资企业；（8）国家重点支持的能源开发、交通通讯、原材料等基础产业以及其他一些有必要使用外汇贷款的企业。

三、外汇贷款的条件

外汇贷款和本币贷款一样是价值的有偿让渡，必须还本付息。银行为了保证贷款的安全和效益，必须对借款企业进行审查，凡符合条件的才能获取贷款。目前，申请外汇贷款一般应具备以下条件：

（一）借款单位必须是具有法人资格的独立经济实体。

法人资格是指经法律确认能够独立对外行使权利义务的一定的社会组织。经济法人的具体标准是经过申请批准领取工商营业执照，有一定的自有

资金，有健全的经济核算能力。经过法人登记的企业，生产经营活动中发生的行为才能得到法律的保护。但是在某些特殊情况下，必须由非经济实体作为借款人时，需经国家和专业银行总行特批，并相应落实可靠的还款来源和担保后给予贷款。

（二）贷款项目必须经过批准并纳入计划。

固定资产贷款项目必须按程序报有关部门批准。用于支持国家经济建设战略重点的项目，要纳入国家的有关经济建设计划；用于支持中小企业技术改造的项目，限额以上的要纳入国家的技术改造计划，限额以下的项目要纳入省、自治区、直辖市的中小企业技术改造计划；用于支持其他经济建设的项目，要按报批程序，分别纳入其他有关计划。外商投资企业按照批准的合资协议作为立项文件。固定资产项目必须经过批准并纳入有关计划，这也是现阶段国家实施经济宏观调控的必要手段，是贷款的必不可少的条件。

流动资金贷款进口物资应经上级主管部门批准，应确属国内紧缺的原材料或是出口产品生产所需要的。

（三）引进技术必须适合我国实际，有一定的先进性。

技术的适用和先进性是保证项目今后取得良好经济效益和安全收回贷款的重要条件，也是影响国家技术进步和外汇资金良性循环的重要因素。因此，企业申请外汇贷款引进技术时必须认真考察，避免引进落后技术和超需求的重复引进。

（四）国内配套要落实。

主要是与进口设备有关的厂房、国内设备、水电源、燃料、动力、原辅材料、劳动力、技术力量和人民币配套资金都要做出具体安排，并经计委、经委等主管部门综合平衡，逐项落实，做到“厂房等设备，国内等国外，原料有来源，技术有保障”。进口原辅料加工后出口的项目，国内加工单位要有足够的生产能力，质量保证，以确保对外有销路。

（五）使用贷款项目的社会效益良好。

贷款项目本身要符合花钱少、收益大、创汇高、还款快的要求。使用贷款单位要经营管理好、资信好，领导班子好，充分发挥引进技术和设备的作用，多创汇，达到最好的经济效益。同时，项目也要有良好的社会效益，符合环保、安全等标准，能够服务人民生活，为国多创汇，促进信贷资金良性循环，对国家和地方经济发展作出贡献。

（六）还款确有保证。

借款单位必须有切实可靠的归还外汇贷款本息的来源，遵照借贷双方约定的还款计划还款。根据借款单位情况的不同，偿还外汇贷款的方法也有所不同。一种是直接创汇企业，生产经营中有一定的外汇收入，可以用其新增的外汇收入归还贷款。另一种是间接创汇企业，生产的产品提交外贸部门出口，对于这种项目的还款一般要解决外汇额度和相应的人民币资金。外汇额度可以是新增出口创汇部分，由外贸部门无偿或有偿提供，也可以是企业自身分得的留成外汇额度。企业有了还款额度以后，还应备足相应的人民币资金，然后到银行结成现汇，用以归还贷款本息。有的企业产品并不出口，但是产品用于国计民生所必需，国内市场紧缺或是科技产品，经有关部门审批同意，可用地方外汇留成或市场调剂外汇归还贷款。借款单位在借款时要出具有关单位同意负责还汇的证明或外汇管理部门同意的证明，借款单位还要备足相应的人民币资金，以便到期购汇还款，各项手续还必须符合法律程序。

四、外汇贷款的种类

外汇贷款的种类是根据不同时期外汇的供求状况和企业的不同需要而设立的，目前，中国银行办理如下种类的外汇贷款：（1）按贷款投向不同可分为固定资产贷款和流动资金贷款两大类。固定资产贷款又分为技术改造贷款和基本建设贷款。（2）按贷款的利率不同可分为浮动利率贷款、优惠利率贷款、贴息贷款和特优贷款。（3）按资金来源不同可分为现汇贷款，转贷贷款和银团贷款。（4）按贷款用途不同可分为进出口企业贷款、劳务承包工程贷款和外商投资企业贷款等。（5）按贷款的货币不同可分为美元、英镑、德国马克、法国法郎、日元和港币六种。

随着需要的不同，这些贷款种类也会相应发生变化，一些原有的种类可能停止开办，一些新的贷款种类则会产生。

第二节 现汇贷款的使用

现汇贷款是最基本的一类外汇贷款，又称自由外汇贷款。由于其外汇来源多为国内吸收的存款或在国际上发行债券筹措，以及借用国际商业贷款等，因而受来源的限制少，选择性强，除了个别技术装备受供货国的出口控制外，一般不受地区、国别或物质种类的约束而购买到先进适用的技术设备和原辅材料，且使用方便，不受什么协议的限制，对商务合同的影响小。

目前，中国银行办理的现汇贷款有浮动利率贷款、优惠利率贷款、贴息外汇贷款、特优利率贷款和特种外汇贷款等，这主要是从贷款的利率上划分的。从贷款对象上看，有进出口企业流动资金外汇贷款、外商投资企业贷款、劳务承包工程贷款、机电产品出口信贷、能源和交通贷款等。现汇贷款还有流动资金和固定资产贷款之分，流动资金贷款的使用条件和审批程序相对比较简单，而固定资产贷款，即项目贷款较为复杂。下面我们以固定资产贷款为例讲讲现汇贷款的一般审批程序。

一、贷款的申请

企业在完成了项目的申报立项，可行性研究报告的报批之后，若需银行外汇贷款的按如下程序提出申请：

（一）填写“外汇贷款申请书”及“外汇贷款申请表”。

如实反映申请贷款的理由、金额、期限、用途和可以增加的经济效益以及达到预期经济效益的措施等内容。（二）向银行报送有关审批文件，并提供项目的可行性研究报告。

1．综述项目提出的背景，投资的必要性与经济意义。

2．产品社会需求情况的调查及销售预测；分析产品的价格及其竞争力；研究项目的建设规模与产品的方案，并进行技术经济分析比较。

3．资源、原材料、能源等的供应状况及交通运输等公共设施情况的调查分析，从而选择可行的方案。

4．对建厂地区及厂址进行详细调查、比较、分析，选定最优的经济地理位置，并说明理由。

5．项目设计方案。包括采用的工艺技术、设备选型，及生产布局、内外交通、辅助设施、安全措施等的比较选择。

6．环境保护。主要是工厂“三废”的排放标准和污染防治措施。

7．工厂的组织结构、领导班子以及技术人员、一般劳动力的来源、员工

培训等。

8. 投资方案。主要是对各种投资方案的实施和资金的偿还进行详细的财务计算，从而选择那些投资少、见效快、收益大的方案。

9. 项目的经济效益评价。包括项目的财务评价与经济评价。

10. 结论。综合分析项目对国家和全社会的贡献，提出推荐方案和需要采取的措施。

(三) 项目国内配套计划及落实情况，以及有关的征地、环保等有关的手续。

(四) 经有关部门批准的归还贷款所需的外汇、人民币资金计划。

(五) 用出口商品收汇还贷的项目，要提供借款企业与外贸公司签订的产销、还汇合同或与外商草签的产品返销合同。

(六) 企业有关的财务报表及测算项目经济效益的资料。

(七) 凡用项目所增加的利税归还贷款的，应取得税务部门的认可证明。

(八) 第三者提供的担保证明以及其他一些银行认为有必要报送的资料。

二、贷款的审批

(一) 贷款项目的调查。

银行收到企业贷款申请书、申请表及其他有关资料后，即由信贷人员深入企业进行调查，一般应包括以下几个方面的内容：

1. 借款单位的资产负债情况、经营管理水平、产品质量、企业信誉、成本利润水平和从事行业的整体状况。

2. 产品的销售情况、市场前景。如系产品出口的，要计算换汇成本；若系用于旅游宾馆建设的，要计算客房利用率，分析当地旅游业的形势等。

3. 进口物资是否符合国家有关政策，以及进口设备的先进性和适用性。

4. 国内条件是否具备。厂房、原材料、动力、技术、人员等国内配套，外协条件及人民币配套资金等是否落实。

5. 综合考虑各种因素基础上，项目投产后所能达到的理想经济效益。

6. 借款单位的还款能力，尤其是还汇能力。

7. 借款企业报送的有关材料及数字是否真实等。

(二) 贷款项目的评估。贷款项目经过调查了解后，经办人员要写出调查报告，对比较大的项目，要组织有关人员组成评估小组对项目进行详细的评估，主要是从项目的必要性、合理性、技术可行性、市场适销性等方面作深入细致的分析，并得出总的分析结论。评估报告一般包括以下内容：

1. 借款企业概况。

2. 项目基本情况。

3. 市场前景。

4. 技术分析。

5. 投资来源及资金筹措。

6. 工程建设及实施方案。

7. 项目建设的有利、不利条件。

8. 项目经济效益。

9. 项目社会效益。

10. 最终结论。

项目经银行评估以后，将有关资料报送审批小组审查。如果认为项目可行，权限以内的项目基层银行可直接批准；若项目贷款规模超过经办银行权

限，要逐级上报，待有权批准的银行最后审查同意后方可发放贷款。如果认为项目不可行，可要求项目单位进一步落实条件或再行审查或拒绝贷款。

三、签订借贷款合同

贷款经正式批准后，银行与企业要签订外汇借贷款合同，以便明确双方的责任、权利、义务。

借贷款合同是借款双方达成的一致条款，根据规定，一般包括：贷款种类、借款用途、借款金额、借款利率、借款货币、借款期限、还款资金来源、还款方式、使用范围、保证条款、违约责任、当事人、双方商定的其他条款以及合同的有效期等。借款合同是法律性文件，要经当事人双方有权签字人签字后生效。

贷款批准后，银行通知借款单位在 30 天之内与银行签订借贷款合同，对未提出正当理由的，超过期限未与银行签订合同的，银行按自动撤销贷款处理。

四、外汇贷款的使用

借贷款合同签订以后，贷款进入使用发放阶段。贷款的使用是借贷款合同生效之日起至贷款额度用足或项目竣工为止，称之为用款期或叫提款期。外汇贷款的使用比本币贷款复杂，资金安排落实后，要对外询价谈判、考察交流，供货方排产发货、订舱接运等，到实际使用往往有一个比较长的过程，一般有下面几个环节：

（一）企业填写订货卡片送银行审核。

签订借贷款合同后，借款单位要按照批准的贷款额度和进口物资的品种、规格、型号填写进口订货卡片，送交银行审核。银行审核无误后，编号盖章，再由企业或银行直接送交有关外贸部门办理进口的有关手续。未经银行审核盖章的订货卡片，银行不承担支付的责任。

进口订货卡片是进口人对进口公司委托进口的文件，具有经济合同的性质，经银行审核意味着进口物资的外汇资金得到银行的认可落实，是进口公司对外谈判、签约的基础。

（二）订货谈判。

这是接受委托的外贸公司按照订货卡片的要求，对外询价、交流、谈判，选择“质量有保证、价格合理、供货及时”的出口商成交。谈判的过程可能会很复杂，有时要求银行信贷人员也要参与谈判，帮助提出对我方有利的意见。

谈判除了要注意进口的物资质量可靠、交货及时外，还必须选择好成交货币，根据货币的硬软，折算好相应的价格，要做好外汇风险的防范等。

（三）对外付汇。

商务合同签订以后，随着合同的执行，贷款真正开始使用。对于贷款金额较大的项目，借款单位要事先制订好用款计划，银行按用款计划，及时筹措、调拨资金，保证借款单位用款。借款单位如因计划不周或情况变化，需调整用款计划，要提前通知银行，对不按计划用款，少用或多用金额，银行可按规定收取一定比例的承担费，以弥补对外筹措和调拨资金的损失。

借款单位由于事先估价不准或价格变化而导致贷款额不足时，需向银行申请追加。经银行审查同意，并办妥追加手续后，方可对外订货、用款。进口项目对外付汇时，因汇价变动，贷款额度不足偿付时，可经银行同意先对外付汇，然后补办追加贷款手续。在批准的进口货物全部到货并付汇完毕后，

银行要将结余的贷款额度予以注销。

贷款的具体结算，由于引进内容的不同，支付方式也有所不同：

1. 引进设备。一般在商务合同签订之后，要支付定金 10—15%，待货物发出后再支付贷款的 80—85%，保留 10—15% 作为品质保证金，待设备安装调试验收合格以后支付。定金的支付常采取汇款形式，由银行凭进口方的汇票和提交的银行预付款保函、形式发票和出口许可证对外付款。进口货物装运前 1 个月至 1 个半月，由进口方银行对出口方银行开出以出口商为受益人的信用证，出口商凭此发货后向银行议付，取得主要货款。品质保证金要待设备调试验收合格、引进方签章认可后，对外支付。

2. 引进技术。根据技术引进的特点，支付方式大致有以下三种方式：

(1) 分年支付，费用一次性算清。

(2) 每年按产量或销售额的一定比例支付。

(3) 按引进项目进度支付，验收合格结清全部费用。

五、外汇贷款的收回

根据企业与银行之间签订的借贷款合同，贷款到期，借款单位要主动偿还贷款本息。根据目前我国外汇管理的情况，贷款的偿还有以下不同的方式：

(一) 有外汇收入的借款单位，可以用自有外汇直接归还贷款本息。不直接收入外汇的借款单位，但向外贸提供出口产品的，可凭外贸部门开给的《归还短期外汇贷款额度还汇凭证》用相应的人民币到银行办理配汇偿还贷款本息，或者可凭承担还汇部门开给的归还外汇贷款额度的证明文件和外汇管理部门的外汇额度调拨单，用相应的人民币到银行办理配汇还贷。对于那些既不创汇，又无其他部门承担归还外汇额的借款企业，可申请购买市场调剂外汇归还贷款或采用其他可行的办法如在外汇管理部门批准的情况下，在国内以外汇计价销售等。

(二) 企业归还外汇借款，都要根据国家《外汇（转）贷款登记管理办法》到当地外汇管理部门办理还本付息的核准手续。开户行凭外汇管理局开出的标准件、外汇额度调拨单和人民币资金办理还本付息。这是我国目前外汇管制的需要。

六、贷款的展期、逾期及纠纷的处理

借款单位因客观原因影响，导致贷款项目不能按预定计划投产，不能实现预期的经济效益，以致不能按期归还贷款本息时，可以向有关银行申请贷款展期，但要说明展期的理由和今后还款的计划，经银行审查认为理由正当、措施落实，可批准展期。展期一般不超过 1 年，个别确有特殊情况、理由充足的、展期也可超过 1 年。

未经银行批准展期或批准展期后仍然到期不还的逾期贷款。银行可从过期之日起在原利率的基础上根据不同情况加收 10—50% 的利息。

在借款人无法或不愿偿还贷款时，银行可根据企业提交的不可撤销贷款担保书，要求担保单位代为偿还借款。以财产或资产作抵押的，银行可行使处置抵押物权。

借贷双方发生纠纷，借款单位不愿还款时，任何一方可根据《经济合同仲裁条例》的规定，向经济合同仲裁机关申请调解或仲裁，依照调解书或仲裁决定书解决纠纷。仲裁不能奏效，可上诉法院，由法院判决后强制执行。

第三节 国外转贷款的使用

转贷是指国内银行充当中介人，一方作债务人，对外签订借贷协议，借入国外资金；一方作债权人，对内转贷给国内企业。是一种利用国际剩余资本，支持我国经济建设的重要手段之一。转贷的基本特点在于“转”，要受贷出行的一系列条件限制，受转贷协议的约束，在使用上比现汇贷款也要复杂些。但是转贷款对于弥补现汇贷款不足，特别是一些政府贷款，具有利率低、期限长的特点，是一种重要的资金来源。目前，中国银行办理的转贷款有买方信贷、政府贷款、国际金融机构贷款、混合贷款等。

一、买方信贷

（一）买方信贷的概念。

买方信贷是国际出口信贷的一种，是西方工业国家为支持和扩大本国大型设备的出口，加强国际竞争力，对本国的出口给予利息补贴并提供信贷担保的方法。一般由出口国银行向外国进口商或其银行提供利率较低的贷款，满足国外进口商购买本国商品的融资需要，是一种官方的出口促销政策。

买方信贷为进口方提供了新的融资渠道，进口商可以筹措到利率较低、期限较长的资金；出口方可以收取现汇，省去筹措资金的繁杂手续等，是一种对双方都有利的方式。

（二）使用买方信贷应注意的问题。

目前，中国银行和主要的西方发达国家都签有买方信贷协议，对我国企业使用外国买方信贷提供了有利的条件，企业使用买方信贷应注意如下几点：

1. 使用买方信贷，借款单位必须向与我国银行签订买方信贷协议的国家订货，并按我方银行与外国银行签订的买方信贷协议有关规定办理。

2. 在与外商签订商务合同时，我方银行应同时与外国提供买方信贷的银行谈判，签订具体使用买方信贷的分协议，商务合同与信贷协议应紧密衔接。

3. 买方信贷为指导性计划，但与买方信贷同时配套使用的一般外汇贷款仍要纳入国家有关信贷计划。

4. 重点抓好使用买方信贷的四个环节。使用买方信贷从核准贷款到还清贷款，一般要经过评估、审批、订货、调拨外汇额度、签订商务合同、对外申请贷款、通过合同生效、支付定金、开证、付款、转帐、对外还本付息和对内划付分行等 13 个程序。其中主要抓住四个环节。

（1）定货环节。就是根据买方信贷的要求，对外订好贸易合同，尤其要注意支付条款和生效条款。支付条款主要包括支付的方式、使用买方信贷的比例、支付的时间、凭什么单据、支付的银行等。生效条款主要是规定贸易合同的生效从属于具体信贷协议的生效，有的还要加政府批准生效的条款。贸易合同从属信贷协议，贸易合同的签订必须有银行参与是买方信贷区别于一般现汇贷款的重要方面。

（2）对外签约环节。就是转贷银行对国外信贷银行和国内借款单位分别签订借款合同或协议，以保证项目用汇。

对内签约按国内有关外汇贷款的有关规定办理；对外签约比较复杂，因为它直接关系到使用贷款的成本，程序等问题，一般要经过比较长的谈判过程，尽量争取比较优惠的条件。

（3）用款环节。第一步是付定金。企业可以用自筹外汇或一般外汇贷款支付，但必须注意合同是否生效，金额是否与合同相符，付汇线路是否符合

规定等。第二步是付货款。使用信用证支付的，一般都要在证中订明使用买方信贷的条款，信用证的金额一般为总货款的85%，其余部分付现汇。

(4) 还本、付息、付费环节。借款单位应按期归还贷款本息，并付相应费用，若借款单位无力偿还，转贷银行要代为对外偿付，将原贷款转为一般贷款处理。企业可以提前还贷，转贷银行仍按规定对外偿还。企业还款资金可用作短期周转。

买方信贷的使用程序比较复杂，但在我国属于使用量比较大、条件相对优惠的外资来源，了解并积极争取使用买方信贷对我国扩大利用外资、促进经济建设有重要的现实意义。

二、政府贷款

政府贷款是两个国家政府之间的资金借贷活动，这种贷款具有双边经济援助的性质。贷款项目多数是建设项目贷款，一般由经济比较发达或资金比较充裕的国家给经济不发达或资金短缺国家提供。

政府贷款是运用财政资金从事借贷经济活动，一般由财政部或专门机构办理，具体手续则要通过银行执行。它具有政治性、立法性、优惠性的特点。就是以良好的政治外交关系为基础，一般要通过贷款国议会通过，由于它是一种以政治关系为基础或带有一定的政治目的的，贷款的条件就比较优惠，利率低、期限长，有时还含有赠予的成份。

目前，外经贸部负责对外办理政府贷款，中国银行具体办理有关事宜。主要的政府贷款有日本的能源贷款、“黑字环流”贷款等。办理的程序主要如下：

(一) 确定贷款方案。

两国政府确定贷款方案，就是由我国有关部门根据发展规划和生产计划，拟定使用贷款的初步计划，选择需支持的项目，报国家计委综合平衡后送国务院批准，然后送对方研究，并经实际考察，共同对方案修订后成为正式方案。

(二) 签订贷款备忘录。

两国银行间就贷款的有关条件进行谈判，签订贷款备忘录，实际是对双方同意项目提供贷款的书面承诺。

(三) 办理转贷手续。

中国银行进行贷款审查，办理转贷手续。国家计委在确定贷款方案时，就批准了各贷款项目立项，并列国家有关计划。中国银行根据国家计委的批文，按照外汇贷款程序，进行贷款审查，办理各项转贷手续。

(四) 签订协议，支用贷款。

签订年度贷款协议，支用贷款。贷款备忘录签订，完成贷款审查及转贷手续后，按照各项目年度用款计划，双方银行签订年度贷款协议。贷款的支用可以是由转贷行垫支，再向对方银行要求划拨或者等对方银行划入后再贷项目单位。

日本能源贷款主要用于我国大型能源基地建设，多为国家大型重点项目；“黑字环流”贷款主要支持机电类项目，具体由国务院机电办和中国银行负责办理，对支持我国机电行业技术改造有重要意义。

三、混合贷款

混合贷款是由外国政府贷款和民间银行共同提供的结构性贷款，包括政府贷款、出口信贷、商业贷款，有的还给予部分赠款。混合贷款是近年来在

出口信贷基础上发展起来的一种贷款形式，目的是通过政府贷款或赠予来改变贷款的利率结构，降低利率，延长还款期限，以促进本国资本性商品的出口，并加强双方的友好合作关系。

混合贷款的一般做法与进口买方信贷业务基本相似，又因其特殊性，做法上又有些不同之处。

贷款与项目先后顺序不同。买方信贷一般是先定贷款后定项目，混合贷款是先定项目后定贷款。

项目申请、批准贷款及签约的程序不同。混合贷款的程序是借款企业同时向当地政府和有关部门和分行提出贷款初步申请，地方和分行初审同意的项目，分别报国家外经贸部和总行作为备选项目对外提出，然后由外经贸部据此与外国有关部门谈判签订协定书，确定贷款基本条件。外国政府将评估和确定的项目通知我国，外经贸部再通知企业向分行正式申请，中国银行总行布置分行审查项目，分行审批后报总行对外申请和签订具体贷款协议。

项目商务合同的对外签订执行者和银行对外办理结算者不同。买方信贷地方项目由分行审批贷款，地方外贸签订商务合同并执行，分行对外办理结算。政府混合贷款项目，除瑞典、挪威外，均归口由中技总公司或其他几个在北京的外贸或工贸总公司对外签订并执行合同，中国银行总行营业部统一对外办理结算。对这类贷款，各有关分行应在批准贷款的同时，将相应的外汇贷款调总行转有关外贸或工贸总公司以备对外开证付汇之用。

混合贷款较之一般的出口信贷在经济上对我国有利，对企业引进设备、技术，进行技术改造有一定的作用，是我国利用外资的一条可行的渠道。

四、国际金融机构贷款

国际金融机构贷款是从事国际金融业务的国际性或地区性机构对成员国提供的贷款。目前，与我国关系比较密切的是世界银行和亚洲开发银行。

（一）世界银行贷款。

世界银行，即国际复兴开发银行，是联合国的一个专门机构，主要任务是对联合国成员国的发展中国家提供经济发展所必需的长期贷款，贷款目的在于促进成员国经济的增长和人民生活水平的提高。

世界银行资金主要来源于会员国实际缴纳的股金、发行债券、业务经营结余。世界银行的资金来源主要依靠国际市场上发行债券，资金成本相对较高，对外贷款的利率也要参照市场利率。另一方面，该行拥有相当数额的股金和结余，使其利率又低于市场利率，世界银行的资金构成决定了贷款具有条件优惠、立项原则严格、可行性研究周密、审批手续和发放程序繁杂及耗时较长的特点。

我国利用世行贷款的对外窗口是财政部，转贷业务主要由投资银行和农业银行具体办理。世界银行贷款主要投向农业和农村的发展，及能源、教育、人口、旅游及开发性金融公司等，具有扶持对象国发展的性质。

世界银行贷款 90%以上是项目贷款。项目贷款的周期包括选定、准备、评估、谈判、执行、总结评价六个环节，主要是按照世界银行贷款的投向和原则选择扶持的项目，并进行必要的可行性分析，最后还要对项目的完成情况进行总的评价。

（二）亚洲开发银行贷款。

亚洲开发银行是亚太地区的一个政府间金融机构，其宗旨是促进本地区经济增长与合作，借助集体和私人的力量为本地区发展中国家的经济发展做

贡献。资金来源为成员国认缴资本，及国际市场上借款、捐款等。贷款种类分普通贷款，即用前两种来源的资金发放的贷款，利率较低，期限较长，主要用于能源、农业及农村发展、运输通讯、供水排水以及教育、卫生健康和人口控制等基础设施部门；另一类是特别基金，主要为偿债能力较差的低收入国家提供长期无息贷款。

中国人民银行是我国与亚洲开发银行联系的对外窗口，具体转贷业务由人民银行委托投资银行或农业银行办理。

亚行规定普通资金贷款和特别基金贷款仅提供给有偿债能力的成员国政府及其下属机构、行政区与其他官方和合营企业，或同亚大地区发展有关的国际性或区域性机构。贷款必须用于特定项目，只能用于购买成员国提供的有关物资。每一项目的贷款额不能超过亚行向该国提供贷款总额的 10—20%。贷款以外汇为主，也可以支付一定比例的本国货币等，贷款的基本程序与世界银行贷款类似。

第四节 外汇贷款的管理

外汇贷款的管理是指根据国家有关政策，结合国家外汇贷款的特点，通过对外汇贷款全过程的控制、调节、监督、检查，以保证外汇收支平衡，外汇资金充分发挥效益，达到良性循环。

广义的外汇贷款管理应包括外汇贷款计划的编制、外汇资金的筹措、利率的掌握以及贷款的具体审批、发放、收回等一系列过程的是否合乎正常的要求和手续等。狭义的管理则是指具体贷款的贷前调查、贷时审查、贷后检查等工作。

一、外汇贷款管理的原则

外汇贷款管理的原则对外汇贷款工作具有全面的指导意义，是办理外汇贷款的行为规范，也是正确处理借贷双方关系的基本准则，贯穿于贷款的全过程。可以概括为综合平衡原则、用汇创汇原则、贷款安全原则和讲究效益原则。正确贯彻这些原则，对强化信贷管理，提高外汇资金使用效益具有重要意义。

（一）综合平衡原则。

搞好综合平衡是国民经济持续稳定发展的要求，外汇贷款是整个社会资金运动的一个组成部分，会影响到财政资金、物资、人民币信贷资金的运动。反过来，其他资金和物资的运动也会影响到外汇贷款的运动及效益。

项目的改造或建设，外汇贷款的使用，可能产生预期的经济效益，扩大财政资金的来源，也可能项目失败，形不成效益，成为财政的包袱。为此外汇贷款项目应当用于投资少、见效快、收益大的项目，以免过多挤占财政资金，影响财政资金正常作用的发挥。外汇贷款的使用与人民币资金也存在密切关系，项目使用外汇贷款，但同时必须使帛部分人民币配套购置国内配套物资及支付施工费等，所以在使用外汇贷款时，必须落实好配套人民币资金，如果二者不能很好地匹配，会影响到项目的成败，外汇资金不能很好地发挥效益或收不回来，影响外汇资金自身的良性循环。外汇贷款与国际收支也有密切的关系，从国际上筹措外汇资金，增加一国的对外负债，会影响到国际收支，而国际收支状况良好，外汇资金充足，会促进外汇贷款的增加，增加有效供给和出口，使国民经济呈良性发展，国际收支良性平衡。总之，应当

注意外汇贷款规模的适度控制，外汇贷款增长过猛必然诱发其他方面的不平衡，欲速则不达。如果过于拘谨不适当的收缩，同样不利于经济的发展。

（二）用汇创汇原则。

即使用外汇贷款的项目必须能够直接或间接地换取外汇。因为一方面外汇贷款的资金来源于存款者或国外借款，必须归还；另一方面，我国的外汇资金并不宽余，而我国引进外国先进技术和设备，急需大量的外汇注入。如果外汇贷款不能创汇，势必使我国的外汇资金越来越少，直接影响到我国经济技术水平的提高，制约整个国民经济的发展。所以，用汇必须创汇，无创汇能力的项目，除非特殊情况，原则上不予支持。

（三）贷款安全原则。

就是一方面使用外汇贷款引进设备或技术，要调查好外方的资信，以免上当受骗；另一方面贷款支持的项目必须切实可行，以免项目失败，外汇贷款收不回来。为此，必须深入调查研究，强化管理，增强风险意识。

（四）讲究效益原则。

即要求使用外汇贷款的项目必须有良好的经济或社会效益，能够提供更多的国民收入或为社会做出其他的贡献。首先是要有经济效益；其次要有较好的社会效益，有广泛的社会影响。对一些直接经济效益不明显、但社会效益显著的项目，也可进行积极支持。

二、外汇贷款的计划管理

外汇贷款的计划管理是我国现阶段经济发展的客观要求，是实现外汇收支等综合平衡的手段，也是充分利用有限外汇资金的需要。与其他资金的运动一样，外汇资金的运动也必须纳入国家的有关计划，在国家的统一控制下进行。

国家每年都要确定一次信贷计划。先由各专业银行的各管辖分行在省、自治区、直辖市计委和经贸委的指导下，根据国民经济发展规划和地方经济建设的需要，广泛征集有关部门意见，在每年年终前一个季度内编制下一年度外汇贷款计划，分级上报，由专业银行总行平衡后上报人民银行总行。人民银行再上报国家计委批准后成为正式的国家信贷计划，逐级下达。国家信贷计划属指令性，必须严格执行。

通过这种计划管理，每年的信贷规模得到控制，不至于因盲目放贷而造成关系失调。资金效益低下，重点项目得不到保证等问题，是国家对外汇贷款的宏观控制。

三、外汇贷款的“三查”和目标考核

“三查”工作是指对外汇贷款的“贷前调查、贷时审查，贷后检查”，是对外汇贷款具体过程、具体项目的管理。

贷前调查主要是对借款企业的状况，项目的可行性，项目的配套条件，产品市场，有关数据资料等进行调查收集，为审查项目打好基础。

贷时审查主要是根据项目成立的必要条件审查项目申请和报批程序是否正确，有关文件是否齐全，配套条件是否具备，还款来源是否落实等，最终决定是否同意贷款。

贷后检查是根据外汇贷款的要求和借贷款合同的规定，定期检查贷款的使用情况，项目的进度和效益等，采取有效措施保证贷款安全收回。

搞好“三查”工作是外汇贷款的客观要求，只有严格按照原则办事，才能保证贷款的有效和安全利用，促进国民经济的发展。

提高经济效益是一切经济工作的核心，使用外汇贷款也必须注重经济效益。为了考核外汇贷款的经济效果，一般采用如下经济指标：如外汇贷款周转期，百美元贷款利润或税金，百美元外汇贷款创汇率，项目建成后的生产指标、积累指标、销售指标等，通过这些指标，可以反映贷款使用情况，也是对外汇贷款管理好坏的考核。

外汇是我国经济建设的重要资金，对我国引进国外先进技术和设备，提高我国的经济技术水平有重要的促进作用，因此一定要加强管理，把有限的外汇资金用活用好。

第三十一章 涉外企业贷款

第一节 外商投资企业贷款

一、外商投资企业概述

外商投资企业是指外国公司、企业和其他经济组织或个人，以实物、资金或技术作为资本，依照我国有关法律，同我国的公司、企业或其他经济组织共同举办的合资、合作或独资的经济实体。合营双方共同经营、共担风险、共享收益，受我国法律的约束和保护。

外商投资企业属于国际直接投资性质，与对外举债相比，减轻了债务风险，而且易于引进先进的技术、设备和管理方式，是利用外资促进我国经济发展的有效形式。改革开放以来，各地开办了大批合资、合作或独资企业，实践证明，这些外商投资企业对我国经济技术发展起了巨大的作用。

二、外商投资企业贷款概述

为了支持外商投资企业的生产经营活动，扩大对外经济技术合作，促进国民经济发展，中国银行根据国家政策，本着安全、有利、效益的原则，开办了对外商投资企业的贷款。目前，中国银行对外商投资企业办理固定资产贷款、流动资金贷款、现汇抵押贷款和备用贷款等。

固定资产贷款用于企业建设项目或技术改造项目的工程建设费、技术、设备购置及安装等。中短期的 1—3 年，中长期的 3—7 年，此外，还可根据需要提供买方信贷、银团贷款或其他性质的项目贷款。

流动资金贷款主要用于企业在产品生产、商品流通及正常经营活动过程中所需的资金，如生产储备及营运贷款、临时贷款、活存透支等。

现汇抵押贷款是企业以自有外汇（包括境外借入外汇）作抵押，申请人民币贷款，用于流动资金或固定资产投资需要。

备用贷款，主要用于贷款额度较大的企业或项目事先预料不到的超支及其他备用开支。

上述贷款可以是本币即人民币贷款，也可以是外汇贷款，外币包括美元、英镑、日元、港币、法国法郎、德国马克以及中国银行同意的其他可兑换货币。

贷款的期限固定资产中长期不超过 7 年，中短期不超过 3 年，特殊情况，可适当延长；流动资金贷款一般不超过 1 年，临时贷款不超过 6 个月，活存透支视情况协商而定。

贷款的利率，人民币和外汇分别按人民银行和中国银行有关利率规定执行，或按资金市场拆借利率加利差确定；人民币贷款的利息按人民银行有关规定计收，外汇贷款按借贷款合同规定执行。

三、外商投资企业贷款的申请的审批

外商投资企业经营过程中所需资金，需向银行借款时，可按如下程序进行：

（一）提出贷款申请书并填写申请表，还要提供有关文件和资料。

1. 固定资产贷款要提供的有关文件和资料。

（1）董事会关于贷款的决议和授权书；

（2）项目立项文件、可行性研究报告及批文（副本）；

（3）公司章程、章程及批文（副本）；

- (4) 政府部门发给的批准证书；
- (5) 工商行政管理机关发给的营业执照（副本）或其核准的通知书；
- (6) 国家计划部门对建设项目的批文；
- (7) 信用担保或抵押担保文件；
- (8) 验资报告及有关财务报表；
- (9) 银行要求的其他文件或资料。

2. 流动资金贷款要提供的有关文件和资料。

- (1) 初次贷款，需提供有关企业合法性文件；
- (2) 季度和年度生产或经营计划、财务计划；
- (3) 近期企业资产负债及经营盈利报告；
- (4) 有关的商务合同等。

(二) 银行收到外商投资企业的贷款申请和有关文件、资料后，要进行详尽的调查研究，在此基础上进行贷款审查。审查除采取一般外汇贷款的方法外，侧重审查以下四个方面的内容：

1. 对借款企业的资格审查。主要是了解借款企业及其有关的法律地位和从事项目的能力。通过审查合营合同、章程、营业执照和验资报告等，检查企业成为中国法人的手续是否完备，经营活动是否在法定的经营范围内，注册资本是否缴纳并依法验资；通过审查企业的注册资本、投资总额、投资结构、借入资金等，了解企业的资金实力；通过审查企业的业务性质、经营方法、资产负债情况、机构设置、专业技术人员数量、领导层经营管理水平、销售网络和能力等，考查企业的财务状况、经营管理水平，从而评估企业从事项目的能力。

2. 对借款企业投资者或合作者的审查。主要是了解股东或投资者对企业经济上支持的能力和投资的真实意图。调查内容包括股东或投资者原有的生产规模、盈利情况和纳税情况；股东或投资者的负债情况和偿债能力；外商的经营范围和能力。一般要求外商投资企业的股东或投资者应该是：

- (1) 资产总额高于拟建项目的投资总额；
- (2) 财务状况良好，资产负债比例恰当，没有严重的债务拖欠；
- (3) 有经营同类项目的经验；
- (4) 有较高的管理和技术水平及强有力的干部队伍。

3. 对项目设计单位和承建部门的审查。主要是了解项目设计单位是否有营业执照，是否有相当的技术水平、设计能力，及自行设计或转包出去等。对项目承建公司，主要是了解其资信情况、施工能力、资金实力等，目的在于确保工程按质、按量、按时完成。

4. 对贷款偿还保证的审查。外商投资企业为有限责任公司，对外承担债务以注册资本为限，针对这一特点，银行为保证信贷资金安全，要求外商投资企业的借款，必须提供有效担保。担保可以为信用担保，也可以是抵押担保，或二者结合。担保审查包括对担保人、抵押物、权益转让合同的审查，主要是担保人担保的合法性和担保能力；抵押物是否为国家禁止抵押的产品以及抵押物的质、量、价格、变现性如何，抵押人对抵押物的所有权，抵押物是否已抵押他人，抵押物是否已办妥保险并将保险权益转让给银行等；权益转让合同的审查，主要是银行为保证自身权益，要求借款企业将其签订的设计合同、建筑合同、备供应合同、保险合同等项下的权益转让给贷款银行。

(三) 签订借贷款合同。

银行对企业借款申请经审查原则同意后，对固定资产性质贷款编写贷款项目评估报告，对流动资金贷款编写贷款审查报告，然后按审批权限报有权批准行领导批准。贷款已经批准，借贷双方开始谈判签订借款合同。

外商投资企业的借款合同要符合国务院《借款合同条例》的有关规定，同时根据外商投资企业的特点，在借贷双方同意的贷款基本条件或贷款结构基础上，协调制订。合同既要具备基本标准条款，又要结合项目的具体情况，灵活掌握，一般应包括贷款金额、贷款利率、费用、提款及其他一些特殊条款，以保证企业合理用款，使银行利益得到保证，产生的纠纷有法可依。

四、外商投资企业贷款的管理

外商投资企业贷款的目的是为了地更好地发挥贷款的积极作用，促进利用外资和国民经济的发展，主要是监督和帮助企业管好用活资金，提高资金使用效益，达到预期的经济效果，按期收回贷款。外商投资企业贷款的管理除按一般外汇贷款管理外，还应注意以下问题：

（一）按借款合同规定发放使用贷款，防止挪用。

1. 固定资产贷款。借款企业须在有效提款期内，提前5个工作日向银行提交提款通知书、并附该提款用途的有关资料。银行根据合同规定审查企业提款条件是否完成，提款用途是否符合要求，提款时间、金额是否与工程进度等一致，有无发生违约或潜在违约事件等，经过审查，如无不妥，方可提款。

2. 流动资金贷款。生产储备与营运贷款，经银行审查，按不同情况一次或分次转入企业存款户，由其周转使用；临时贷款，企业填写借款凭证后，经银行审查，有关人员签字后，交会计部门办理转帐手续，企业即可使用。活存透支，利用企业原有的存款帐户。

借款只能按规定用途使用，若挪作他用，要限期收回，加收罚息。对于因客观原因，贷款不足的，若不超过投资预算10%，企业有偿还能力的，银行可以考虑追加贷款；若超过10%，须经有关部门批准后，银行方可追加贷款。对于提款期内未提取的贷款，银行给以注销。

（二）贷款的日常管理。

1. 固定资产贷款的日常管理。

（1）督促、帮助企业按计划施工、订货取货、安装调试，以保证项目按期完工；

（2）检查工程概算完成情况，严格控制不合理支出，确实根据需要调整贷款使用。

2. 流动资金贷款的日常管理。

（1）经常深入企业调查研究，注意掌握企业生产、供应、销售、库存、进货等有关情况，及时了解企业生产或经营的主要产品的市场供求情况和发展趋势，督促和协助企业及时适应市场，调整经营策略；

（2）分析企业流动资金的结构和占用是否合理，资金周转速度如何；

（3）分析研究企业结算资金占用情况，改进结算方式和结汇方式，组织贷款回笼，节约资金使用；

（4）帮助企业及时建立健全经济核算制度，努力降低生产成本或流通费用，不断深入挖掘资金、物资潜力，提高经营管理水平等。

（三）加强贷款后期管理，按期收回贷款。随着贷款的使用，项目的进行，预期经济效益实现，银行应及时根据企业资金情况，加强对贷款收回的

管理。项目经济效益好的，经银行同意，可以按规定提前还款；还款有困难的，经银行同意，可以展期或重新安排还款程序。

为了保障贷款权益，银行认为必要时，可以要求企业开立保管帐户，使企业把净现金存入银行专户使用。这样，银行可以监督企业资金的流入和流出，以保证银行的贷款有充分的还款来源，在企业未履行还款义务时，可以对保管户中的存款行使扣押权，强制收回所欠贷款。

此外，借贷纠纷的处理、项目贷款档案的管理以及项目贷后总结等也是贷款管理的内容，加强对贷款的管理，是充分利用银行资金，更好地支持经济建设的必然要求。

第二节 对外贸易有关企业贷款

一、对外贸易企业概述

对外贸易是指跨越国界的商品进出口流通，是国际经济交流的最一般，也是最主要的形式，在世界经济联系日益密切的今天，对外贸易对一国经济的发展起着举足轻重的作用，所以各国竞相采取措施促进本国对外贸易的发展，也形成了一系列专门生产、出口外贸商品的生产企业、进出口公司和一些专门为对外贸易服务的企业以及一些工贸、技贸、农贸等一体化的外向型企业。对这些企业，各国也都从信贷等方面给以大力支持，以增强本国企业、商品的竞争能力，促进对外贸易的发展。

二、对外贸易企业贷款概述

为了促进对外贸易的发展，我国对这类外贸企业在信贷、利率等方面也都给以支持。中国银行是我国的外贸银行，针对这类企业的不同需求，开办了不同种类的外贸贷款，有效地支持了我国对外贸易的发展。

（一）外贸贷款的对象和范围。

外贸贷款的对象主要是外贸进出口公司、出口产品生产企业，以及为外贸服务的仓储、交通运输、涉外饭店、商店和外贸单位直属企业等。

贷款的使用范围为上述企业正常经营过程中的流动资金需要、技术改造需要、科技开发需要及机电设备出口的中长期资金需要等。

（二）贷款的一般条件。

1. 经国家有关部门批准成立，具有法人资格。
2. 企业有一定比例的自有流动资金。
3. 在贷款银行开立人民币基本业务帐户和外汇帐户。
4. 经有关部门批准，具有外贸经营权等。

（三）贷款的种类。

1. 人民币流动资金贷款。包括：定额周转贷款、临时贷款、出口商品生产贷款、出口打包贷款等。
2. 外汇流动资金贷款。
3. 出口生产企业中短期技术改造贷款。
4. 外贸企业联营股本贷款。
5. 科技开发贷款。
6. 中长期出口卖方信贷和买方信贷等。

三、人民币流动资金贷款的使用

（一）定额周转贷款。

定额周转贷款是银行为支持进出口企业完成国家进出口计划而发放的经常性占用的周转性流动资金贷款。一般由进出口企业根据国家下达的进出口任务，在考虑企业经营的实际需要和经营计划的情况下，编制企业全年的资金需求计划，向银行申请定额周转贷款；银行在调查研究的基础上，根据企业的实际需要，核定企业定额周转贷款的数量，然后签订借贷款合同，资金划给企业周转使用。

出口定额贷款每年核定 1 次，经银行同意 1 年内可调整 1—2 次；进口定额贷款每季核定 1 次，经银行同意，每月可调整 1 次。

本期贷款定额小于上期实际余额时，企业在接到银行定额通知单后，按规定时间归还差额部分，否则按逾期贷款办理：对于需追加定额的，由企业提出申请，经银行同意后办理追加手续。

（二）临时贷款。

临时贷款是银行支持企业在经营活动中因临时性、季节性需要，或临时超过定额周转贷款额度的临时资金需要而发放的贷款。此类贷款要根据企业的实际需要逐笔核贷，到期收回；到期收不回的可申请展期，展期到期后仍收不回的，按逾期贷款处理。

借用临时贷款，一般要求企业在贷款行开户，经营状况良好，贷款确为正常经营需要，有购销合同、还款有保证等。临时贷款是定额周转贷款的重要补充。

（三）出口商品生产贷款。

出口商品生产贷款是银行为支持出口商品生产，保证外贸货源，向出口商品生产企业发放的用于支持出口商品生产的生产性流动资金贷款。发放的对象是为外贸企业提供出口产品的生产企业，使用的范围是企业为生产出口产品所需购买原材料、生产过程中以及包装等环节的资金需要。

借用出口商品生产贷款，一般要求借款企业必须在贷款行开户，生产的产品是供出口的产品，有进出口企业的销购合同或意向证明，企业有一定比例的自有流动资金，还款有保证等。出口商品生产贷款对于扩大出口商品生产，促进外贸发展起着非常重要的作用。

除此之外，属于人民币流动资金贷款的还有出口打包贷款、大修理贷款等。

四、外汇流动资金贷款的使用

外汇流动资金贷款是银行为支持进出口企业或“三来一补”企业生产经营过程中用于进口原材料，配件等加工复出口所需的流动资金性质的外汇贷款。

借款的手续如下：先由借款企业向银行提出申请，说明借款的用途、金额、期限、币种、借款的经济效益和还款来源等情况，还要向银行提供与借款用途有关的内外合同、信用证、进出口许可证以及财务状况报表、担保或抵押证明文件等资料；银行接到申请，审查借款用途是否符合国家方针、政策，企业提供资料的真实性，产品市场情况如何，企业的经营状况是否良好，担保是否有效等，最后研究决定是否提供贷款；若银行同意贷款，就通知企业签订借贷合同，然后发放贷款，并对贷款的使用和收回进行监督、管理；若不同意贷款，也要通知企业，说明理由。开办外汇流动资金贷款，对促进“三来一补”企业的发展有重要作用。

五、人民币中短期贷款、联营股本贷款和科技开发贷款

这三类贷款皆属固定资产性质的贷款，是为满足出口生产企业技术改造、外贸扩大商品来源以及增强科技开发能力而设立的。由于他们同属固定资产贷款，在申请、批准的程序上大致相同。

（一）借款申请。

企业在完成项目的前期准备工作以后，向银行提出贷款申请，说明项目的主要情况，如企业名称、项目名称、内容、投资计划、市场情况、效益情况、需申请银行贷款的数量和还款来源等，并提交项目立项、可行性研究报告的批文，水、电，汽配套落实情况，环保证明，担保书等资料，供银行审查之用。

（二）贷款审查。

银行根据企业上报材料，按照各类贷款的不同要求进行调查研究，审查贷款的可行性。

1. 出口商品生产中短期贷款。它主要用于生产性企业的技术改造，不能用于新建、扩建项目的基本建设投资，土建用款不能超过贷款总额的 20%，项目要花钱少、见效快、收益大，还汇率高，还款有保证。

2. 联营股本贷款。它是为支持外贸企业参与各种形式的联营，稳定外贸货源而发放的专项贷款。贷款的对象是进出口企业，贷款主要用于和其他企业联营所需入股资金的不足部分。外贸联营股本贷款一般要求联营生产商品必须适销对路，符合国家有关政策，单位须自筹一定比例的资金，借款单位必须有归还贷款的能力和保证等。

3. 科技开发贷款。它是为支持出口生产企业增加科技开发能力，提高产品质量和档次，增加产品的科技含量，提高国际竞争力而发放的贷款。项目必须经有关科技主管部门审查认可，技术确实可行，市场前景良好，还款有保证。

（三）编制可行性评估报告。

银行在调查研究的基础上，写出可行性评估报告，一般包括企业概况、项目概况、市场分析、技术和设计分析、投资计划、财务预测、财务效益分析、经济效益分析、不确定性分析，最好作出结论。

（四）贷款的批准使用。

若可行性评估报告结论可行，送有关领导或上级行批准。然后，签订借款合同，办理具体的转帐结算手续，企业即可以用款。

（五）贷款的管理。

主要是监督企业按指定用途使用贷款，对项目的建设进度进行检查，密切注意项目还款期内的经济效益，防止信贷风险，及时收回贷款本息。

六、出口卖方信贷贷款

出口卖方信贷属中长期外贸贷款，是为了支持我国机电设备，成套设备和船舶的出口，改善出口商品结构，加强我国出口商品在国际市场上的竞争力而发放的贷款。通过发放出口卖方信贷给出口方，使其能及时得到出口商品的货款，保持生产的顺利进行，而进口商能够以远期付款的方式、分期支付货款，进出口双方都能享受到好处。

（一）贷款的对象、范围和条件。

1. 出口卖方信贷贷款的对象。主要是经国家有关部门批准，有权经营机电产品、成套设备、船舶等商品出口的国营企业（包括外贸企业、工业部门所属进出口公司、自营出口的企业和委托外贸代理出口的企业）。

2. 出口卖方信贷贷款的使用范围。主要是采用3年以上延期收汇方式的机电产品、成套设备和船舶出口需向工业企业预付的工程进度款，收购上述产品所需的贷款以及远期收汇所占用的结算资金等。

3. 申请出口卖方信贷贷款的条件。除必须遵守银行的信贷原则和各项规定外，还必须具备以下六个条件：

(1) 出口项目符合国家规定，经有权审批部门审查批准，并持有已生效的出口贸易合同。

(2) 经中央或地方财政部门同意贴补出口亏损。

(3) 进口商资信可靠，具有按期偿付货款的能力，出口合同中有关国外进口商的支付条款，已事先征得中国银行的同意。

(4) 取得进口商所在地的银行开出的保证履行出口贸易合同中支付条款的保函或远期信用证。

(5) 必须取得进口商一定数额的定金。船舶出口交船前预收定金不低于20%，机电产品和成套设备交货前预收定金一般不低于15%。

(6) 国内申请贷款的企业，经营管理要正常，能按合同履行，出口产品质量好，能提供还款保证。

(二) 贷款的申请、审批和使用。

1. 贷款的申请。出口企业在签订使用延期收汇方式的出口贸易合同之前，应取得中国银行的贷款承诺，并向银行提供合同草案。出口企业在签订使用延期收汇的出口贸易合同时，应即向中国银行办理申请出口卖方信贷的贷款手续，提交出口卖方信贷贷款申请书、出口合同副本和经中国银行认可的出口商担保银行出具的付款保函或远期信用证、出口企业与生产单位签订的工贸产销合同副本以及其他有关资料。

2. 贷款的审查。银行在审查贷款项目时，除按照国家的方针、政策和银行的贷款原则、规章制度进行全面审查外，还应着重审查以下几个方面的情況：国外进口商的合法地位，资力状况、信用状况以及经营能力和经营作风等；开出保函或远期信用证的国外银行的资信情况；出口合同中有关支付条款（包括结算方式、延期付款期限和利率、货币的使用以及经济责任等）的内容；国内生产部门的生产条件，原、辅材料和产品质量等情况；生产单位交货期、货物出运期，贷款回收期 and 归还银行贷款相互衔接的情况；国外买方预交定金的情况；等等。

3. 贷款的使用。贷款申请经银行审查同意后，借款单位即与银行签订借款合同，如银行认为有必要提供担保的，还要办理经银行认可的担保手续。然后企业在银行开立出口卖方信贷贷款帐户，在银行核定的贷款额度内1次或分次使用贷款，银行监督企业是否专款专用，以及其他有关的资金收付活动，直至贷款本息全部收回。

(三) 贷款的期限、利率和金额。

1. 出口卖方信贷贷款的期限。应根据购、销双方签订的出口贸易合同中有关偿付贷款期限的条款而定，成套设备出口项目一般不超过10年，船舶出口最长不超过15年。贷款到期不能偿还时，必须向银行申请延期，逾期加收20%利息。

2. 贷款的利率。期限在5年以下（包括5年）的目前为月息4.8‰；5年以上10年以下（包括10年）目前为月息5.4‰；10年以上的月息为6‰，贷款利息每半年结算1次，向借款单位收取，如借款单位无款支付，

可用增加贷款的办法解决，由支付利息增加的贷款不占用批准的贷款额度。

3. 贷款金额。一般不超过该项目的贸易合同所列的总价款减除预收定金的部分。

(四) 出口卖方信贷贷款的管理。

凡需向银行借用出口卖方信贷的单位，应向贷款银行编制年度借款计划，经综合平衡后下达年度贷款指标，在贷款指标内，根据出口项目逐笔核放。

目前中国银行规定 3000 万元以下贷款由各管辖分行审批。3000 万元以上项目由分行审核后报总行审批。

为了确保安全收汇，对出口卖方信贷贷款也要搞好“三查”工作。要着重了解项目的来由，产品的市场情况，项目的经济效益等情况。银行要做到择优扶持，企业也要落实好贷款条件，以充分利用好这部信贷资金，增强我国机电产品、成套设备和船舶出口能力。

第三节 外贸贷款的管理

一、加强外贸贷款管理的必要性

提高经济效益是一切经济工作的核心，外贸贷款作为一种社会经济活动，也必须把提高经济效益当作大事来抓。加强外贸贷款的管理就是要在国家有关金融经济政策的指导下，正确把握贷款批放，严格监督贷款的使用，密切注意贷款的经济效益，充分发挥信贷资金的作用，促进我国对外贸易的发展。

加强外贸贷款的管理对银行来说，可以保证贷款的安全和效益，促进银行自身的发展；对企业来说，可以起到一种外部监督的作用，使企业充分运用信贷资金，提高经营的效益；对国家来说，加强外贸贷款的管理是贯彻落实国家有关政策，进行宏观调控的重要手段。银行信贷起着沟通宏观和微观经济的作用，加强信贷管理是国民经济持续稳定发展的要求。

二、外贸贷款管理的主要内容

外贸贷款管理以提高资金使用的经济效益为目的，以加强资金周转，降低资金占用水平为重点，主要有以下内容：(1) 督促外贸企业按照党和国家的法律，对外贸易的方针、政策、计划和有关规定，以及国际和国内市场情况等，组织进口及出口商品的购、销、调、存经济活动。(2) 做好贷款的“三查”工作，保证

贷款合理投放，正确使用，安全收回。(3) 加强企业经济活动分析，督促企业按经济核算原则办事，提高资金效益，减少亏损，增加盈利。(4) 实施外贸贷款经济效益的指标考核等。

三、外贸贷款的“三查”工作

贷款“三查”即贷前调查、贷时审查、贷后检查是多年来做好银行信贷工作行之有效的方法，对于正确把握贷款投向，提高贷款使用效益，贯彻区别对待，择优扶持的原则具有重要意义。

(一) 贷前调查。

贷前调查是正确掌握发放贷款的重要前提。外贸企业是经营商品进出口的特殊企业，一般来说固定资产存量不大，自有流动资金比例不高，主要依靠银行贷款进行周转；再者外贸企业承担着国内外市场衔接的任务，如果收

购的商品不适销或价格变化，很可能造成银行贷款无法收回；经营不同商品的外贸企业又各有不同特点，会有不同的实际情况。因此必须做好贷前调查，对企业的资信、经营能力，经营商品的市场前景等情况进行分析，确保贷款的安全投放，并做好风险防范。

（二）贷时审查。

贷时审查就是根据不同种类贷款的具体要求，审查企业是否符合贷款的条件。如定额周转贷款要审查企业承担的进出口任务和正常的占用水平；临时贷款要审查经营商品是否适销，还汇成本是否合适，贷款是否有可靠还款来源等。贷时审查是在贷前调查的基础上进行的，是确保贷款正确发放的重要一环。

（三）贷后检查。

1. 检查贷款的使用情况，看是否有挪用贷款现象。
2. 检查贷款的物资保证程度，钱物对照，对物资保证不足的，要限期清理。
3. 结合贷款增减变化，检查企业全部流动资金使用情况，分析变化原因，看资金占用水平与占用结构是否合理。
4. 结合企业的收购、出口、盈亏、周转计划等经济指标完成情况，检查贷款的使用效果。
5. 检查贷款的归还情况，看企业到期是否能全部偿还贷款，不能还款的原因何在，有什么解决的办法等。

“三查”工作是银行信贷工作的重要组成部分，是外贸信贷管理的重要手段和内容。

四、搞好企业经济活动分析

企业经济活动分析，是指按照客观经济规律的要求，利用计划、统计和会计等有关资料，运用一般的和专门的技术方法，对企业的经济活动过程及其结果进行综合或专题分析研究和评价。通过分析，银行对企业的客观情况有一个全面或深入的了解，为银行发放贷款，分析贷款使用效益提供了依据。银行也可通过比较，根据各项指标情况，来判断企业的经营管理水平，并通过信贷手段来督促企业加强管理，提高经济效益。

根据银行信贷工作需要，企业经济活动分析有综合分析、专题分析、简要分析、典型分析等。对企业经济活动进行分析，一般有以下步骤：明确目的，拟定提纲；搜集资料，掌握情况；对比分析，揭露矛盾；深入实际；查明原因；总结评价，提出建议。

外贸企业经济活动分析主要有资金分析，出口商品购、销、存分析，商品流通费用分析，盈亏分析，换汇成本分析，贷款周转率和占用率分析。通过这些分析，可以了解企业经营管理情况和效益水平，为贷款的管理提供依据。

五、外贸贷款使用效益考核

外贸贷款所产生的效益有的可以量化，有的不可以量化，通过设置的指标，对外贸贷款效益进行量化，使我们可以更直观地考核贷款的使用情况，是进行贷款管理的重要手段。

外贸贷款的效益指标考核可以从社会效益和银行自身效益两方面来考查，当前主要有以下四个指标：

（一）贷款创汇率。

贷款创汇率就是在一定时间内(1年或1季度)企业每占用100元银行贷款所实现的出口创汇额(美元)。其计算公式为:

$$\text{贷款创汇率} = \frac{\text{计算期出口创汇额}}{\text{银行贷款平均余额}} \times 100\%$$

(二) 收购贷款率。

收购贷款率主要是考核只担负出口商品收购任务而没有直接出口任务公司的贷款效益,看其全年或1个季度每收购100元的出口商品平均占用多少银行贷款。其计算公式为:

$$\text{收购贷款率} = \frac{\text{银行贷款平均余额}}{\text{计算期出口商品收购总值}} \times 100\%$$

(三) 贷款盈(亏)率。

贷款盈(亏)率就是企业全年或1个季度平均每100元贷款要实现的利润或亏损数额。其计算公式为:

$$\text{贷款盈(亏)率} = \frac{\text{计算期实现利润(亏损)总额}}{\text{银行贷款平均余额}} \times 100\%$$

(四) 资金周转率。

资金周转率就是在一定时间内(1年或1季度),企业全部流动资金周转次数。其计算公式为:

$$\text{全周转次数} = \frac{\text{全部流动资金} \times \text{商品流通额}}{\text{流动资金平均占用额}}$$

这些指标都从不同的方面考核了银行贷款的使用效益,根据不同的需要,还可以设置其他一些相关的考核指标对贷款的使用情况进行考查。

第三十二章 涉外企业会计

第一节 外贸会计

一、外贸企业及其特点

外贸企业是指从事对外贸易即商品进出口流通的企业，在我国，一般指专业的进出口公司。设立专门的外贸公司从事商品的进出口，是一定阶段对外贸发展的需要，可以发挥专业化的优势，培养一批高素质的对外贸易人才，在我国对外贸易发展过程中，起了重要的作用。

作为专门从事商品进出口的流通性企业，外贸企业既区别于从事物质生产的工业企业，同时又区别于只进行国内贸易的一般商业企业，而是从事跨国界商品流通的特殊的商业企业。由于外贸企业的这种特性，决定了它具有以下一些特点：

（一）两个市场两种价格。

对外贸易企业的经营面临着两个市场和两种价格，即国内市场与国内价格，国际市场与国际价格。由于经济发展程度、经济制度和其他一些因素的影响，这两个市场、两种价格之间存在着较大的差异，外贸企业的任务是要沟通这两种市场和两种价格。首先使国家间互通有无，进而通过外贸的发展，带动一国经济的高级化发展，所以对外贸易企业的经营活动与国家的经济发展有着密切的关系。

（二）两种货币。

对外贸易企业的经营既要使用本国货币，又要使用外国货币。这是因为对外贸易企业的国内收购是一国内的经济活动，需用本币来结算，而其国际销售则属国际间的商品流通需由国际间流通的货币来结算，对于本币非可兑换货币的国家尤其如此。

（二）双重标准。

外贸企业从事的是国际商品流通，它的程序要比一般的国内商业复杂，涉及到使用货币、价格、结算方式、运输、保险、关税、法律等一系列问题，所要遵循的不仅是一国的规定，还要符合国际惯例要求，等等。

二、对外贸易会计及其任务

（一）对外贸易会计的概念。

对外贸易会计是专门对外贸企业的经营活动进行记录、反映的专业会计，是对外贸易企业核算和管理的重要手段，它包括一系列的制度、办法和规定，通过这些手段，可以达到对外贸企业经营活动的反映、监督和事前预测的目的。

（二）对外贸易会计的任务。

1. 反映和监督对外贸易计划的执行情况，促使企业全面完成计划任务。对外贸易会计通过记帐、算帐、报帐，系统地反映和监督对外贸易计划的执行情况，从中发现问题，提出措施，促使企业加强计划管理，推动企业全面完成计划任务。这是对外贸易会计作为管理经济的重要工具的性质所决定的。

2. 反映和监督外贸企业对国家财经政策、法令、制度和财经纪律的执行情况，促使企业严格执行财经制度，遵守财经纪律，这是对社会主义外贸企业的正常要求。

3. 反映和监督企业资金的运用以及费用和盈亏情况，促进企业改善经营管理，提高经济效益，增加企业利润和为国家积累建设资金，这是对外贸企业的根本要求。

4. 反映和监督企业各项财产物资保管和使用情况，保护国家财产完整无损。

5. 反映和监督企业应收应付国外帐款的结算情况，促使企业安全迅速收汇，及时合理付汇、维护国家利益。

对外贸易会计的这些任务是由对外贸易会计作为对社会主义外贸企业进行反映和监督的手段而产生的。

三、对外贸易会计的特点

(一) 对外贸易企业的资金周转分为进口业务资金周转和出口业务资金周转两种形式。

与国内商业企业资金周转的“货币(本币)——商品——货币(本币)”单一形式不同，外贸企业的资金周转根据进口和出口可分为进口业务资金周转和出口业务资金周转。进口业务的资金周转表现为“货币(外币)——商品——货币(本币)”；出口业务的资金周转则表现为“货币(本币)——商品——货币(外币)。可以看出，两种资金周转是有区别的，外贸企业的资金周转存在着本币与外币的转换，有一个结汇的环节。

(二) 外汇收支的核算在外贸会计中占有重要的地位。

对外贸易会计的中心是进口业务核算和出口业务核算，不管是出口核算或是进口核算，外汇收支的核算都是必须的，因为它是成本核算和效益核算的重要内容，而且外汇的收支状况，影响到企业的经营成果和国家的利益，出口必须收汇，进口节约用汇，是国家对外贸企业的基本要求。

(三) 外币与人民币结合核算进出口贸易经济效益。

由于进出口贸易涉及到外币与人民币两种货币，核算进出口业务的经济效益，也应该双管齐下，按外币与人民币分别进行，才有利于真实、准确地考核外贸的经营情况。在出口方面，开始是人民币，终结是外国货币，自然要核算用多少人民币的商品才能换得一定外国货币，即考查出口商品的换汇成本，同时还要核算人民币的出口商品盈亏率；在进口方面，开始是外国货币，终结是人民币，首先要核算进口一个外国货币的商品能赚多少人民币，同时，也要按人民币核算进口商品盈亏率。

总之，由于对外贸易企业本身所具有的特点，其会计核算也就不同于一般的国内商业企业会计核算，抓住了外贸会计的这些特点，对于加强外贸企业核算，用活用好资金，提高经济效益具有重要意义。

四、加强外贸会计核算，促进对外贸易发展

外贸企业的核算可包括出口业务核算、进口业务核算以及其他的专项核算，其目的都是减少费用、降低成本、提高效益、用活资金、扩大出口。对外贸易是我国国民经济的重要组成部分，对整个经济的发展有重要的促进作用，因而要大力发展对外贸易，而加强外贸会计核算则是促进对外贸易健康发展的必要手段，是一项相当重要的工作。

外贸企业的会计核算工作是多方面的，其根本是紧紧围绕效益这个中心来展开，尤其要注意以下几个方面：

(一) 加强费用核算，降低产品成本，提高产品的国际竞争力。

外贸企业为组织进出口商品流通所必需的经常发生的开支叫商品流通

费，是由进出口企业的销售收入来补偿的，流通费用的节约与否直接关系到外贸企业的盈利，而且流通费用的降低，意味着产品成本的降低，可以提高产品的国际竞争力。

要节约商品流通费，就必须加强商品流通费管理。首先是计划管理，按照商品流转计划和财务管理制度的规定，定期编制商品流通费计划，并严格执行。其次，为进行进出口业务成本核算，要求商品流通费开支能够尽可能地按照不同的销售业务，不同商品，不同地区国别和不同批次直接认定，确实无法认定的，应该按照具体受益情况采取合理标准进行分摊，以求正确反映商品流通的成本。严格遵守国家的有关开支标准和会计科目要求，是正确核算商品流通费的前提和保证。

(二) 加强指标考核，提高资金使用效益。

外贸企业的资金不管是自有的或是借银行的，都是有成本，其成本就是资金存入银行的利息，因此，尽可能要用较少的资金完成较大的货物周转量，提高资金的使用效益。外汇成本、资金周转率等指标都是用来对外贸企业的资金运用情况进行考核的，定期或逐笔计算这些指标，并进行对比分析，可以反映外贸企业经营的好坏，指导外贸企业加强管理。

(三) 加强收汇管理，积累外汇资金，为国家经济建设服务。

我国是一个发展中国家，急需大量外汇引进国外先进的技术和设备，以提高我国的技术水平，缩小与西方发达国家的差距，而贸易收汇是我国外汇的重要来源，因此对外贸易肩负着为国创汇的重任，加强外贸企业出口收汇核算，及时收汇是一项十分重要的工作，必须做好。

外贸会计核算需注意的有许多方面，随着外贸的发展，外贸体制改革的深化，外贸会计也会发生相应的变化，但是外贸会计，反映和监督外贸企业经营状况，提高经济效益的任务不会变，可以相信，外贸会计会随着对外贸易的发展而不断完善和发展，更好地服务对外贸易事业。

第二节 中外合营企业会计

一、合营企业与合营企业会计

合营企业是指两个或两个以上的经济单位或个人为了某一共同利益，在平等互利，共担风险，共享收益的条件下，按照有关的法律程序设立的临时或长期经营某项业务的独立经济实体。合营企业可以是国内单位合营，也可以是中外双方或几方合营，在我国，目前合营企业一般是指中外合资经营或合作经营的企业。

合营企业的基本特点在于“合”，合营各方共同出资、共同经营、共担风险、共享收益，在企业的资本组成，收益分配，经营管理，税收政策等方面有别于其他的企业形式。

以合营企业为对象，采用记帐、报表等形式，对合营企业的生产经营活动进行反映和监督的一系列财务方法和制度，是合营企业会计。建立合理的财务核算制度是合营企业作为一个独立的经济实体而存在的必然要求。

二、合营企业会计制度的特点

合营企业是相对特殊的企业形式，有其自身的特点。作为反映其经济活动的合营企业会计也必然有其特殊性，研究合营企业会计的特点，对于更好地加强合营企业会计核算，充分利用合营优势为我国的社会主义经济建设服

务有重大的现实意义。合营企业会计除了具备一般的会计要求之外，概括起来还有以下特点：（1）合营企业会计制度一方面按照我国法律办事，另一方面又要尽可能照顾和考虑国际通用的一套会计处理方法，使外国合营者易于接受，因此合营企业会计更多地采用一些西方会计的方法和制度。（2）由于合营企业必然会发生有关外汇的业务和有关无形资产的业务，所以会计制度必须对这些业务作出具体的规定。（3）由于合营企业有些财务处理与国营企业不同，如合营企业资金不划分固定、流动和专用、利润分配的不同等，会计制度中应作相应的规定。（4）由于合营企业存在两种或两种以上货币，于是便产生了记帐本位币问题，会计制度中必须对此作出规定。（5）由于中外合营企业有外方合营者，各国所采用的会计期间不同，会计制度中也必须对此作出规定。（6）由于合营企业有外方合营者，于是就存在两种或两种以上的文字，会计制度在记帐文字上也必须作出规定。

如此等等，都是因为合营企业的特性所产生的，正确地把握这些特性，有利于在实际工作中自觉地搞好合营企业的会计核算，使合营企业各方都能达到合营的目的，取得应有的经济效益。

三、我国关于中外合营企业会计原则的有关规定

为了便于外方合营者对合营企业会计制度所依据的会计原则有一个概括了解，现行的《中外合资经营企业会计制度》对合营企业会计核算的一般原则作了如下具体规定：（1）合营企业的会计核算工作必须遵守我国法律、法规的有关规定，这是按照合法性原则制定的。中外合营企业作为中国法人，必须在我国法律的约束下活动，同时接受有关部门的监督、检查，这是国家权利的反映。合营企业的会计年度应自公历每年的 1 月 1 日至 12 月 31 日止，以便与我国财政预算和计划统计口径相一致，便于统计。（2）合营企业应采用借贷复式记帐法，这是国际记帐惯例，比较科学，也便于外方理解，而我国营企业会计，对记帐方法一般不作统一规定。（3）合营企业的会计凭证、会计帐簿、会计报表等各种会计记录，必须根据实际，手续齐备，准确及时。（4）合营企业的一切自制凭证、帐簿、报表，都必须用中文书写，也可以同时用合营各方商定的一种外文书写。（5）合营企业原则上采用人民币为记帐本位币。经过合营各方商定，也可以采用某一种外国货币作为记帐本位币，因为在合营过程中，一般都会发生外币的经济业务，如外方的外币投在合营企业中，进出口业务用外币结算，用外币支付外籍职员工资，用外币支付股利等。（6）合营企业应根据权责发生制的原则记帐，以正确反映企业当期经营成果。（7）合营企业收益与费用的计算应当互相配合，一个时期内的各项收入与其相关联的成本、费用，都必须在同一时期内登记入帐，不应提前或延后，否则经营成果就会造成虚假和不实。（8）合营企业的各项财产应按实际成本核算，不论市价是否变动。一律不调整帐面价值，这是按照历史成本原则制订的。（9）合营企业应划清资本支出与收益支出的界限，因为二者是两种不同性质的支出，如果将资本支出列为收益支出，就会减少资产而增加支出，因而会少计当期盈利、少缴所得税；反之，多记当期盈利、多缴所得税。（10）合营企业所采用的会计处理方法、前后各期必须一致，使各期的会计资料有相同的口径，前后连贯才能互相比较，否则失去可比性。若需改变，应经过审批手续，并在报表中加以说明。

四、加强合营企业会计核算

举办合营企业可以引进外资，弥补我国建设资金的不足，可以学习外国

先进技术和管理经验，扩大国内就业等，加强合营企业会计核算，使合营外方获得应有收益的情况下，对我国的经济建设发挥积极的作用，是合营企业会计的基本任务。

(一) 要注意做好台营企业开业前的会计工作及筹备期间收支的会计处理。

合营企业经有关部门审查批准后，财会人员应进行下列工作：

1. 向工商行政管理部门办理登记注册，同时，还应向财政、税务机关办理税务登记。

2. 向中国银行或外汇管理局指定的其他银行申请开立人民币存款帐户和外币存款帐户。

3. 根据中华人民共和国财政部颁布的《中外合资经营企业会计制度》的规定。结合本企业实际情况，制定本企业的会计制度。

4. 建立帐册，登记筹备期间的收支。

5. 根据合营协议、合同和章程的规定，核算合营各方投入的资本，对以建筑、厂房机器设备或其他财物、工业产权、专有技术，场地使用权等作为出资的，要由中方主管部门审查批准。在收齐合营各方出资额后，聘请中国注册会计师验证，出具验资报告。合营企业根据注册会计师验资报告，发给投资各方出资证明书。

合营企业筹备期间所发生的收支，总的来说，可分为资产、负债、资本类和收益、费用类，资产、负债、资本类收支，应根据性质，按照《中外合资经营企业会计制度》规定的会计科目，如实列帐。收益、费用类收支，一般计入“开办费”，并在企业开始生产或经营后，分期摊作费用，但每年的摊销额不得超过总额的20%。

验资和对筹备期间收支的处理是合营企业会计的十分重要的工作，影响合营企业以后的会计工作，必须做好。

(二) 关于外汇记帐方法。

合营企业在很多时候涉及到外汇的收支，存在外汇的记帐问题，一般来说，外汇的记帐有多单位法，即用多种货币作为记帐本位币，为发生业务的每种货币设置一套帐簿，只在年终结算时，才计算汇价，统一折合为所在国的货币后结算盈亏，平时各种货币之间的相互折算，设立一个“货币兑换”过渡帐进行核算。

另一种方法为定价法，即以一种货币作为记帐本位币，只设置一套以记帐本位币为计量单位的帐簿，某种外币与本位市的比价事先确定，在发生外汇业务时，都用这个事先确定的汇率折合为记帐本位币入帐，到结帐日再根据结帐日汇率进行调整，以计算汇兑损益，此外，还有时价法和成本法。

我国财政部 1985 年颁布的合营企业会计制度对外汇记帐作了一些规定：

合营企业会计的记帐本位币原则上是人民币，对外币存款，借款和以外币结算的往来款项，除应登记实际收付的外币金额外，按确定的汇率折合为人民币记帐，制度还规定，经过合营各方协商。也可以采用某种外国货币作为记帐本位币。

汇率采用中国银行公布的外汇牌价，采用买入、卖出或中间价由企业决定，一经确定，不能随意改变，若需改变须作出说明。

合营企业的外币存款、外币借款和以外币结算的往来款项增加时，按记

帐汇率即企业确定在记帐时所采用的汇率折合为人民币记帐；企业的外币存款、外币借款和以外币结算的往来减少时，按帐面汇率即登汇入帐时汇率折合为人民币记帐。

随着经济发展，情况的变化，有关合营企业外币业务的记帐方法会发生的新的变化，有关部门会作出新的规定，在实际工作中应根据会计制度的新规定进行处理。

（三）合营企业利润分配的核算。

《中外合资经营企业法》规定：“合资企业获得的毛利润，按中华人民共和国税法规定缴纳合营企业所得税后，扣除合营企业章程规定的储备基金、职工奖励及福利基金、企业发展基金，净利润根据合营各方注册资本的比例进行分配。”

合营企业当期税后净利润，加上上期末分配利润，为本期可分配利润，可按合营各方认缴注册资本比例分配，如果合营企业的合同、章程对利润分配另有规定，则按合同，章程规定进行分配。本期可分配利润是否全部作股利分配，应当由董事会讨论决定。

利润分配是合营者最关心的，也是外国合营者合营的最重要的目的，加强利润分配核算，保证合营者的利益，同时照顾国家利益是合营企业会计的重要任务之一。

此外，还要注意合营企业无形资产及其他资产的核算。外币资金的核算。进出口业务核算等。

总之，合营企业是我国目前重要的企业组织形式之一，对我国的经济发展起了十分重要的作用，弄清合营企业会计的特点，加强合营企业的会计核算，保证合营者利益，充分利用合营企业的优势促进我国经济的发展是我国今后应当长期重视的一个重要课题。

第三节 国际会计准则

一、国际会计标准协调的必要性

世界各国会计标准不同，各国的财务报告实务也就存在很大差别，本来这种国家间的会计差别对于一个国家的某个公司和它的国民经济影响不大，但是随着世界范围内的技术经济交流、国际投资的迅速增长，跨国公司的不断扩大和随着某些国家经济一体化，会计资料在国际上利用的机会也就不断增多，因此情况发生了变化，由于各国在会计标准与实务方面存在差别，就使财务报告在国际间交流以及跨国公司财务报告的编制、合并。审计与解释变得十分复杂。为使各国会计报告能够便于国际经济交流，因而产生了对各国会计标准与报告进行协调的要求。

“协调”就是对各国会计的差别建立各种界限和范围，增加其会计实务的和谐和共存的过程。要求对国际会计标准进行协调的因素是多方面的，首先，对国际资本的需求是协调各国会计报告的一种推动力量。因为为了加强国际经济竞争能力，各国都需从国际吸收大量资金，这些资金供应者在进行投资决策时，需了解各个国家公司的财务情况，判断来自不同国家的财务报告的可靠性和可比性，弄清这些报告的质和量的差别。如果这些国家通过协调能够执行共同的会计标准，则有利于消除对外国财务报告的误解，减少国际投资的某些信息障碍。

另一方面，世界各国经济不断向国际化发展，也是协调各国会计报告的一种推动力量。当前，世界各国经济互相依存，这意味着许多企业都要介入国际经济业务。在国际贸易中，购销双方都需根据彼此的会计资料来估计他们的风险，跨国公司在经营中需对公司内部资料进行对比分析以及投资评价、执行业务的评价和对不同国家子公司经营情况的评价等等，都需了解各国的会计资料，如果国际间会计标准能够协调将大大减轻他们的工作。

此外，国际会计公司、国际信贷机构等也都能从国际会计的协调中得到工作上的方便。鉴于上述情况，许多国家会计界认为，有必要对世界各国的会计标准进行协调，求同存异，以增进报表的质量、内容和可比性。

二、国际会计标准的协调活动及其成果与障碍

早在 1904 年在美国圣·路易斯召开的第一届国际会计师大会上，就对协调国际会计标准的问题进行了讨论，但协调活动的真正展开则是 60 年代以来通过一些国际组织活动进行的。这些组织可分为两种类型：一类是由政府间组成的组织，如联合国、经济合作与发展组织、欧洲经济共同体及非洲会计理事会等；另一类是独立会计职业单位建立的国际组织，如国际会计标准委员会、国际会计师联合会、东南亚国家联盟会计师联合会、美洲会计师协会等。此外，还有一些会议、协会、研究会和其他团体，也在不同程度上从不同的角度对国际会计标准的协调起着积极的支持作用。

经过各方面的努力工作，讨论协商。建立了各种类型的国际会计标准或公告，如联合国跨国公司中心发表的《跨国公司会计与报告国际标准》，国际会计标准委员会公布的 26 项国际会计标准，欧洲经济共同体关于协调国际会计标准的指令等，这些标准或公告，有的是建议性的，有的是自愿执行的，有的则是地区性强制执行的，协调活动增加了对各国会计的相互了解，通过各类标准的制定公布，有利于使各国会计标准逐步接近，有利于在国际经济交往中寻求共同的会计语言。

但是，国际会计标准的协调，有许多不同的观点和议论。对于会计协调，有的赞同，有的反对。赞同协调者认为，建立国际会计标准，有利于有效地安排全球资源，便于跨国公司编制合并报表，便于外国使用者阅读，有利于控制跨国公司经营，同时还可以给没有会计标准的国家提供指导。反对者认为，各国的经济背景和传统不同，各国经济环境对报表的需要也不同，不应把根本不同的两种事物看成相同的硬拉在一起。还有的认为这样搞协调是对国家统一主权的挑战而不赞同。因而世界范围的会计协调，面临各种问题和障碍。

首先，对各种会计标准的承认，接受和执行情况很不一致。国际会计标准委员会拟定的会计标准，没有法律和政府间协定的约束，同时提出的各项标准是以英美模式为主，与日本、德国、法国等以各国法律为依据制订的标准相违背时，两者差异调整是十分困难的。

其次，目前各国会计和报告做法多种多样，而在统一和协调各国会计中又存在着多种国际团体，他们各自有不同法律或协定的约束，反映着不同团体的不同思想。

另一方面，就联合国的政府间专家工作组的协商讨论来看也是十分复杂的，除了会计概念上的差别外，还存在着有关民族利益和南北经济的矛盾。

另外，各项财务报表在世界范围内，由于报表的利用者不同，利用目的不同，对报表的需要也是不同的，国际会计标准要满足这样多种资料要求是

极为困难的。

会计标准的国际协调，促进改善会计现状，逐步实现统一不断确立会计在国际社会上的信赖和利用，是经济国际化时代的社会要求。同时，国际会计协调也面临着巨大障碍，其中不仅是会计本身的制度与方法问题，而且在实质上反映着发展中国家对发达国家经济上的监督与反监督的斗争。所以进一步有效地推进国际会计协调是必要的，但要有艰巨的历程并有待于世界社会科学界、经济界与会计界共同长期的奋斗。

第三十三章 涉外企业财务管理

第一节 国际财务管理

财务管理是有关资金的筹集、分配、使用和控制等方面一切管理工作的总称。20世纪初,许多美国公司通过增资、兼并、联合等活动成立了许多大公司,这种经济现象的出现使财务管理作为一门学科应运而生。30年代出现的经济萧条,使财务管理的职能转而侧重于研究解释公司的盈利能力,公司倒闭改组和证券市场等问题。二次大战后世界经济日趋繁荣,财务管理的任务又发展到注重分析投资机会、有效利用资产、探索各项最优决策等。60年代开始随着计算机的普遍使用,数学模型运用到财务管理中,这使其分析职能更加强化。财务管理的职能由静态转变成动态;由解释经济现象进而分析现象;由总结过去转为预测未来;由事后提供报告转为事先分析、作出决策、事中进行控制和反馈,可见财务管理的任务在一步一步向前发展。

一、涉外企业财务管理概述

(一) 涉外企业财务管理的特点。

涉外企业即外商投资企业的主要形式是中外合资企业。涉外企业的优点及其财务管理上的特点,集中体现在合资经营企业上。因此,只要掌握了合资经营企业财务管理的特点,也就有助于搞好其他外商投资企业的财务管理。

1. 合资经营企业的资金筹集和资金运用。合资经营企业的资金由两部分构成,即注册资本和借入资金。两者合称为投资总额。合营企业在进行筹资时,必须选择最佳的资金构成,以降低资金成本,减少财务风险。一般来说在贷款利率低于国际市场资本投资报酬率或国内市场资金利润率时,使用国外贷款或国内贷款不仅可以发挥财务杠杆的作用,而且还可以降低综合资金成本,有助于提高企业的经济效益。但是,如果借入资金比重过大,注册资本比重过小,不仅要加重利息负担,而且会增大财务风险。一旦经济不景气,银根紧缩,利率提高,对企业极为不利。

投资比例是合营企业筹资中又一个重要问题。恰当的比例,从原则上讲。需要根据各个发展中国家的具体情况来确定。既要根据国家的建设目标和经济发展步骤,又要看外资对于增加生产、扩大就业、提高生产技术和管理水平有无显著成就。

出资方式为合营企业筹资中的一个特殊问题,也是一个十分复杂的问题。我国的合营企业法规定:合营企业各方可用现金、实物、工业产权等进行投资。中方合营者的投资可包括场地使用权。这样,合营企业的注册资本就包括现金、实物、工业产权和土地使用权等形式。

合营企业的资金在其运用过程中,表现为流动资产、固定资产、无形资产及其他资产。其中流动资产包括货币资金、存货、应收帐款等,固定资产可分房屋建筑物、机器设备、电子设备、运输设备及其他,无形资产包括专用技术、专利权、商标权和场地使用权等,列入其他资产的主要是开办费、租入固定资产大修理和改良工程支出。需要指出的是,在资金运用方面,合营企业享有充分的自主权,在资金使用方面不必“专款专用”。

2. 合资经营企业成本费用管理。合资经营企业在生产经营中发生的费用,可以分为生产费用、销售费用和管理费用三大类。生产费用(包括直接

材料、直接人工和制造费用)要按照各种产品进行归集和分配,计入产品的生产成本,而销售费用和管理费用则作为当期费用处理。

合营企业的生产费用中,直接材料是指构成产品实体或有助于产品形成的各项原材料和外购半成品。直接人工指为制造产品的生产工人工资。另外,按规定支付的中方工人的劳保、福利费和国家的各项补贴,也应包括在直接工资项目之内。制造费用是指企业的生产车间和管理部门为组织和管理生产所发生的各项费用,一般包括工资、折旧费、修理费、物料消耗、低值易耗品摊销、劳动保护费、水电费、办公费、差旅费、运输费、保险费、租赁费、设计制图费、试验检验费、环境保护费、存货盘亏、其他等。

销售费用是指企业在产品销售过程中发生的各项费用。一般包括应由企业负担的销售产品的运输费、装卸费、包装费、保险费、销售佣金、代销手续费、广告费、租赁费和差旅费等。

管理费用是指除工厂管理费用以外的一般管理费用。一般包括公司经费、工会经费、顾问费、交际应酬费、税金、场地使用费、技术转让费、无形资产摊销、开办费摊销、职工培训费、研究开发费、利息支出、汇兑损失、其他等。

3. 合资经营企业的销售收入和利润分配。

(1) 销售收入管理。合营企业的商品、产品和劳务的销售,应在商品、产品已经发出。劳务已经提供,并已将发票、帐单提交买方或通过银行办妥托收手续之后,才作为销售实现。在交款提货的情况下,如货款已经收到,发票、帐单和提货单已经交给对方,不论商品、产品是否发出,都应作为销售实现。合营企业应按月核算销售收入,当月发生的销货退回和销货折让,不论是属于本年度还是以前年度销售的,都应冲减当月的销售收入,计算净销售额,并依此计税。

(2) 销售毛利和利润总额管理。销售毛利的计算公式:

$$\begin{array}{r} \text{产品销} \quad \text{产品销} \quad \text{产品销} \quad \text{产品销} \\ \text{售毛利} = \text{售收入} - \text{售成本} - \text{售税金} \end{array}$$

产品销售收入包括销售产成品、自制半成品和工业性劳务所取得的收入。产品销售成本主要取决于直接材料的消耗情况和价格水平,以及直接工资和制造费用的控制和管理。产品销售税金是指按产品销售净额和法定税率上交国家财政的税收。企业利润总额的计算公式:

$$\begin{array}{r} \text{企业利} \quad \text{产品销} \quad \text{其他业} \quad \text{营业外} \quad \text{营业} \\ \text{润总额} = \text{售利润} + \text{务利润} + \text{收入} - \text{外支出} \end{array}$$

工业企业产品销售利润包括销售产成品、自制半成品和工业性劳务所发生的利润。其他业务利润是指提供非工业性劳务(如运输等)和出售多余材料所发生的利润。营业外收入主要内容有投资收益、处理固定资产收益、固定资产盘盈、罚款收入、以前年度收益等。营业外支出主要包括投资损失、处理固定资产损失、固定资产盘亏、罚款支出、以前年度损失、捐赠支出、坏帐损失、非常损失等。

(3) 利润分配管理。合营企业利润分配,必须兼顾国家、企业、职工、外商等方面的利益。一般地,企业从利润总额中扣除应上缴的所得税后的余额即为税后利润。税后利润要按规定提三项基金,剩余部分即为合营企业可分配的净利润,按照股权比例在投资各方之间进行分配。

合营企业应缴纳的所得税应在正确计算应税所得额的基础上按规定的税率计提。所得税实行按年计征，按季预缴的办法，年终由合营企业填制年度所得税申报表，进行汇算清缴，多缴的部分由税务机关退回或抵作下年预缴，少缴的部分由企业补缴。

合营企业的税后利润要按董事会的决定，提取“企业发展基金、储备基金、职工福利及奖励基金”。

企业发展基金和储备基金都是从税后利润中形成的具有专门用途的准备金。企业发展基金可用于购买固定资产、增加流动资金、扩大企业的生产经营规模。储备基金可以在企业发生亏损时用于弥补亏损，也可以用于再投资、扩大生产规模。

职工奖励及福利基金是合资企业根据合营章程的规定和董事会的决议，从税后利润中提取，用于职工奖励及福利方面的准备金。其提取比例，可根据税后利润额及实际需要自行确定。

合营企业从本年实现的利润中，扣除应上缴的所得税以及提取的三项基金后的余额即为企业的净利润。企业的净利润加年初企业保留的未分配利润，再扣除本年决定保留的未分配利润，即形成了可供今年初使用的股利分配额。股利的分配要按照董事会的决定，以投资各方注册资本比例进行分配。合资企业以前年度如有亏损，应先从本年利润中进行弥补，以前年度的利润未弥补以前，不能分配利润。

(4) 资本的转让与解散清算。按照合营法规定，合营一方要向第三者转让其全部或部分资本，须经合营双方同意，并经审批机构批准，合营他方有优先购买权。合营一方向第三者转让资本的条件，不得优惠于向合营他方转让的条件。转让时，转让价格应由双方协商确定，必要时可委托第三者进行评估。

按章程规定，合营期满，或由于其他原因使合营企业不能继续经营时，合营企业便会自动或被迫解散，与之相适应，要进行普通清算或特别清算。清算的大致程序是：提出解散申请；组成清算委员会；全面清查财产、债权、债务；债务清偿和剩余财产的分配；办理停业登记。

(二) 涉外企业财务管理的原则。

涉外企业在财务管理中应坚持的原则是：

1. 遵守所在地国家的有关法律、法规和制度，并接受财政、工商、税务、审计等部门的检查。
2. 涉外企业要正确处理好合营双方的财务关系，维护投资各方的合法权益。
3. 涉外企业要按照国际会计准则和国际惯例处理企业会计事务。

二、跨国企业财务管理概述

跨国企业（又称多国企业），其最终目的同国内企业一样是争取获得最大限度的股东权益，要求投资报酬率超过资本成本。但多国企业必须负担更多的风险，其资本预算决策比国内企业就更为复杂，含有的变量更多。

(一) 跨国企业的财务环境。

跨国企业的财务环境主要是指外汇市场。由于汇率变动是跨国企业经营不确定性的主要因素，企业如能准确地预测汇率的变动，对其外汇风险的防范是至关重要的。目前世界上所实行的汇率制包括自由浮动，管理浮动和固定汇率制。汇率变动使可盈利的企业变得不可获利，可使有利的国际借款变

得毫无吸引力。汇率变动改变外币偿付流量的价值，从而危及企业的财务稳定性。众多的外汇风险是财务管理中需加以评估并采取防范的。管理外汇风险的基本原则是：

1. 尽可能减少以软外币计值的资产或现金流入；尽可能增加以软货币计值的负债或现金流出。

2. 尽可能增加以硬货币计值的资产或现金流入；尽可能减少以硬货币计值的负债或现金流出。

（二）多国企业资本成本。

多国企业由于在几个国家筹集资金，负担不同的成本，因此，必须计算出“世界加权平均资本成本”。在每一个单项资金来源的成本算出以后，必须计算它在整个企业中所占的资本比重，最后计算出世界加权平均资本成本。

（三）多国企业权益成本。

多国企业由于跨许多国家，同在一个国家里举办的企业相比，它分散在各个地区，因而分散了风险，风险小，要求的报酬率可以低一些。另一方面，它又负有在外国可能发生的各类风险，因此又要求报酬率高。

（四）多国企业负债成本。

公司在当地筹资，有几个优点：可以避免外汇风险；成本可能低一些，还可以同当地机构建立友好关系，如果债权单位是金融机构或当地政府机构，对企业更有利。

（五）多国企业营运资本。

由于子公司遍及各国，母公司要善于调度，把整个公司的营运资金进行合理配置，使闲置资金压缩到最低程度。调度时应充分利用不同汇率、不同利率、不同税率等因素使资本成本低廉。最后，由于各地子公司的营运资本都要转换成母公司货币，外汇汇率动荡是难以避免的，发生汇兑损益是必然的。因此，财务管理的一项任务是既要尽可能减少汇兑损失，又要节约因防止兑换损失而所花费的成本，要在这两者之间作出最佳选择。

第二节 公司财务结构

一、公司财务结构的基本概念

财务结构是指企业的全部资产是如何筹集购得的，也就是全部资产的对应项目——资产负债表贷方全部项目是如何构成的，它们之间是怎样的比例关系。

同财务结构密切相关的是资本结构。资本结构是企业的永久性等项目——长期负债、优先股股本、普通股权益，也即资产负债表贷方除短期负债以外全部项目的构成和比例关系，资本结构是财务结构的重要组成部分。资本结构中长期债务的运用对每股收益（EPS）的影响被称为财务杠杆。企业的资本由长期债务和股东权益组成，资本结构是指债务和股东权益在总资本中的比例。债务所占的比例越高，财务杠杆的作用越大。

财务杠杆对企业每股收益既可能产生有利影响（正财务杠杆），也可能产生不利影响（负财务杠杆），正财务杠杆是指在其它条件不变的情况下，财务杠杆的运用（债务的运用）使得企业每股收益超过非运用财务杠杆企业。相反，负财务杠杆是指在其条件不变的情况下，财务杠杆的运用使得企业每

股收益比非运用财务杠杆企业有所下降。这涉及到企业融资决策的分析(EBIT—EPS 模式)等较复杂的概念。

二、决定财务结构的因素

从上述概念的演进可看出,决定财务结构的因素主要是选定财务杠杆比率。那么,在选定财务杠杆比率时应考虑的因素有哪些呢?

(一) 销售收入增长幅度。

销售收入增长幅度可用来大致决定每股净利的增长幅度,如果每年销售增幅在 8%至 10%之间,增加少量固定资产投资,不发股票,只发债券,则每股净利将有较大幅度增长。

(二) 未来销售的稳定程度。

如果未来的销路稳定,那么利润就有保障。这样就可以举借较多债务而不致于届时偿债有困难。

(三) 行业中的竞争结构。

一方面,未来销路稳定增长,可以提高企业的偿债能力;另一方面,这样的行业会吸引更多的新企业参加进来一起竞争,这反过来对销路的稳定增长带来消极作用。

(四) 企业的资产结构。

企业的资产结构也影响它的集资方式,使用大量固定资产的企业,特别是销路有稳定保证的企业,一般都采用长期抵押借款集资。另一方面,有些企业资产大量运用于应收帐款及商品存货,它的存在与发展偏重于依靠持续稳定的销售,这样的企业,其短期筹资多于长期筹资。

(五) 经理人员对风险的态度。

经理人员对企业的控制权以及对风险的态度,决定企业的筹资方式。大公司由于股票遍及社会各界,增发一定数量股票不会影响经理人员对公司的控制权。另外,大公司的经理大多是职业经理,更不愿为长期负债承担风险。与此相反,小企业的业主或合伙人尽量避免多发股票,以防止丧失或削弱对公司的控制权。一般地说,他们对本企业富有信心,有一定的盈利把握,宁愿承担高比率的债务以保持企业的自主权,利润也较丰厚。

(六) 债权人对企业以及整个行业的观点。

除了经理人员或业主以外,债权人的态度对企业的筹资方式举足轻重。通常,公司在同主要债权人商讨筹资问题时,如果企业的态度过分乐观,超越了行业的平均水平,债权人往往会反对,不愿再提供借款,他们强调的是,债务过多,会损害债务人即借债企业的偿债能力,他们以前借款提供的担保品也会因此而折价,企业的观点则是借债借到以不影响企业的信誉等级为限度。

第三节 对现金流的管理

现金管理是流动资金管理的主要内容之一。由于现金是企业流动性最强的资产,它是企业重要的支付手段。它可以随时被用来应付未能预期的支出,降低企业的清偿风险。此外,现金是其它流动资产转换的最终对象。

现金管理要求企业的现金得到最优利用,并从闲置的现金中取得报酬或利息收益。现金来源于客户付来的帐款即应收帐款,然后现金运用于偿付供应商应付帐款,付给职工,税务机构及其他费用,即支付应付帐款。对现金

流动的管理包括两方面内容：一是决定最佳现金持有量；二是现金收付的日常管理。

一、最佳现金持有量的确定

决定最佳现金持有量，最基本的方法有三种：一是现金周转模式；二是成本分析模式；三是存货模式。下面分别略加介绍。

（一）现金周转模式。

现金周转模式就是通过求企业年总现金需求和现金周转率来确定最佳现金持有量的一种方法。它包括三个步骤。

1. 求出现金周期。现金周期是指支付应付款时现金流出至收回应收款的现金流入这段时间。具体而言就是指企业从购买原材料而支付现金起至产成品销售而收回现金的时间。这样现金周期可用公式表示：

$$CC = AAI + ACP - APP$$

上面公式中，AAI 代表平均存货期限；ACP 代表应收款平均收款天数；APP 代表应付款平均付款天数。

2. 求现金周转率。现金周转率也就是现金周转次数，它与现金周期成倒数关系，即 360 天除以现金周期。用公式表示：

$$CT = 360 / CC$$

从上面公式中可以看出，企业现金周转次数越快，现金周期越短，企业的现金需求就越少。

3. 求最佳现金持有量。企业最佳现金持有量等于企业年现金总需求除以现金周转率，用公式表示：

$$MOC = TAO / CT$$

上面公式中，MOC 代表最佳现金持有量，TAO 代表一年中的总现金需求。

4. 假设条件。上述周转模式是基于下面的假设而成立的：

- （1）假设现金流出的时间发生在应付款支付的时间。
- （2）假设现金流入等于现金流出。
- （3）假设企业购买——生产——销售过程在一年中持续稳定地进行。
- （4）假设企业的现金需求不存在着不确定因素。

事实上，在企业的实际运转中，上面的四点假设都是不成立的，因此，在采用现金周转模式来决定企业最佳现金持有量时肯定会发生偏差，这还要求对上述的几种变量作合乎实际的调查。

（二）成本分析模式。

成本分析模式是通过分析持有现金的三种成本即投资成本、管理成本和短缺成本，再求得最佳现金持有量的一种模式。

1. 投资成本。现金余额来自债权人或股东提供的资金，它的成本等于企业的资本成本即投资者所要求的收益率。企业每增加一元的现金投资，它的总成本随即增加。现金投资成本随现金余额的增加而上升。现金余额的投资对企业来说是必要的，但超额投资却是不合算的。

2. 管理成本。现金的管理成本是固定的，不随现金余额的多少而变动。它主要包括支付现金管理人员的工资等。

3. 短缺成本。短缺成本是指因现金短缺而遭受的损失。例如企业的透支行为将影响企业与银行的关系，从而影响将来贷款的获得；企业的银行存款如没有达到规定的数额，可能要支付一定的罚金；企业为获取现金还将支付一定的手续费等，现金的短缺成本随着现金持有量的增加而减少。

4 . 总成本与最佳现金持有量。根据三项成本与现金余额的关系，我们可得到总成本曲线。曲线中的最低点即为最佳现金持有量点，也就是说当现金余额处于这一点时，企业持有现金的总成本最低。实际工作中，最佳现金持有量的确定方法很简单：先计算投资成本、管理成本和短缺成本的总和，最佳现金持有量处于总成本最低时的点上。

（三）存货模式。

存货模式就是把存货管理中求最佳批量的方法运用在现金管理上的一种模式。因为企业持有现金和持有存货一样，目的都是为了交易上的需要。企业的现金管理中同样要求现金持有量保持在最低点，而把其他现金投资于债券等。企业的决策目标就是每次应变现多少元证券才能使总成本最低，而持有现金的总成本包括两部分：一是现金持有成本。现金没有利息收入，现金持有成本等于它投资证券上的利息收入即机会成本。二是经纪费用或证券变现的成本。现金持有量与经纪费用成正比，与证券利息成反比，它们之间是一种非线性关系，也就是说，现金持有量的变动与两种成本不成比例。

实际工作中，有几种情况影响存货模式的应用。一是经纪费用的不可测性；二是存货模式的假设是现金支出呈均匀分布，事实上这不可能；三是现金支出的规模无法确切可知。在这种不确定的条件下，企业应持有最低的现金余额即保险余额，而不是等到现金持有量为零即没有现金时再变现。

二、现金的日常管理

现金的日常管理包括现金收款的管理和现金付款的管理，目的都是要使企业闲置现金占用处于最低水平。

（一）现金收款管理。

现金收款管理在于缩短自客户付款（支票）到支票兑现，存入企业存款户为止的时间程序。加速催款可以缓解企业对现金的需要。加速催款的策略有：

1 . 缩短应收款的收款期限。应收款的收款期限受三个因素影响：（1）信用期。（2）信用策略和收回策略。前者是企业提供信用时选择客户的标准，后者是企业收回应收款的各种措施。在不影响盈利额的前提下，这两策略的改变均能缩短应收款的收回期限。（3）折让。这种策略在客户在信用期提前付款时采用。

2 . 设立专用信箱。企业可在适当地方租用邮政信箱，并开立银行存款户同时授权银行开启信箱。银行开箱取得支票后，立即办理有关手续。这一办法可节省很多时间，但需要支付一定的手续费。

3 . 设立收款中心。如企业的产品面向全国销售，可根据实际情况在主要城市设立收款中心。外地客户在收到帐单后直接汇给收款中心，收款中心再存入银行。在适当的时候，收款中心把资金从当地银行汇至中心银行。

4 . 自动资金转移系统。各地清算中心可用计算机系统与中心银行连网，收款能直接转移到企业在银行开设的帐户上。

5 . 专人收款。企业对于大额应收款项，上述策略又不能收回时，可派专人办理。

究竟应采用哪种策略来加速收款，在于计算比较采用后增加的成本与因此而使现金提前收回所取得的边际收益即利息收益，如后者大于前者，则采用上述策略是有利的。

（二）现金付款管理。

企业拖延付款同样能在一定程度上解决企业的现金需求。主要策略有：

1．推迟应付款的支付。企业在不影响信誉的前提下，可尽量推迟应付款的支付期。如企业急需现金，更应放弃折让的优惠，而宁可在付款期的最后一天付款。

2．善于利用银行存款帐差额。从企业开出支票，企业的原材料供应商收到支票并存入银行，至供应商的开户行向企业的开户行要求付款需要一段时间，现金在这段时间的占用叫净现金清算帐户。在这段时间里，即使企业开出支票，但仍然可以动用，这数额在编制银行存款余额调节表时反映得很清楚。这一差额如果事先预测正确，也可用来进行有利的投资。有些企业为支付工资开立了专门的银行存款户。但职工在得到支票后，并不是立即兑现。此时如果能正确预测工资（支票）发出后逐日兑现的百分比，就能把银行存款的余额保持在最低数。

3．透支。透支是企业开出支票的余额大于活期存款余额，它实质上是银行向企业提供的信用。银行对透支部分收取利息。这要看企业与银行之间是否有这种约定，我国的银行规定企业不得透支。

三、编制现金预算

预算是用金额表示的计划，是企业据以控制业绩的工具。现金预算主要从现金收入和现金支出两方面进行测算，先由各职能部门编制，最终由财务部门汇总，编出现金预算。

编制的大致步骤为：销售部门根据长期市场预测作出产品组合计划，会同生产及研究与开发部门作出近期预测，研究与开发部门根据其研究与开发计划将新产品提出，由销售部门会同作市场预测，然后交生产部门。生产部门根据材料采购部门材料采购计划，人事部门的人工成本预算，财务部门的费用预算以及有关添置固定资产的预算等制定出生产预算。财务部门根据销售部门提供有关销售数量、价格等的销售预算，以及应收款预算，生产制造部门的产品成本预算，采购部门的应付帐款预算，本部门的应付工资及费用预算和添置固定资产的预算等，汇总编制现金预算。现金预算是编制预计资产负债表与预计收益表的主要根据。实际上现金预算是现金管理的起点和基础工作。

第三十四章 涉外企业的税收

涉外税收是指国家根据税收管辖权，依照与涉外经济活动有关的税收条例、政策和规章制度，对涉外经济活动的企业或个人进行征税的税务活动。涉外税收有狭义与广义之分。狭义的涉外税收，是指一国自然人或法人在与外国政府、法人、自然人进行经济交往中遇到的本国税收。如我国课征的中外合资企业所得税、外国企业所得税、关税、工商统一税、房地产税、车船使用牌照税等。广义的涉外税收，是指一国的自然人或法人在与外国政府、法人、自然人的经济交往中遇到的本国税收和有关国家的税收。如我国的企业到国外投资或从事其他活动时遇到的本国税收和外国税收。我们这里的涉外企业的税收，是指狭义的涉外企业税收，即对我国境内从事经济活动的外国企业、经济团体以及中外合资经营企业、中外合作经营企业的税收的总称。

因此，我国对涉外企业的税收，就是对外商投资的中外合资经营企业、中外合作经营企业的税收及外国企业（即外资企业）的税收。在此之前，我们还必须首先了解一下国际税务条约和增值税实施等有关知识。

第一节 国际税务条约

一、国际税务条约概述

国际税务条约又叫国际税收协定。所谓国际税务条约，就是指两个或两个以上主权国家为了协调国家间的税收分配关系，以及处理税务方面的问题，缔结签定的一种协定或条约。国际税务条约具有法律效力，同时又体现主权意识。它一般要经过国家正式批准，并经过外交途径互换文件，完成各自的法律程序之后方能正式生效。条约或协定生效后，缔结国必须严格遵守。条约或协定期满后，任何一方经由外交途径发出终止通知，条约或协定即停止使用。

国际税务条约的分类，根据缔约国的数量可分为双边税务条约和多边税务条约；根据条约性质又可分为一般国际税务条约和特定税务条约。缔结国为解决或协调双边或多边税收关系而签定的条约称为一般国际税务条约，如中日税收协定、中英税收协定等。缔结国为解决某项业务的纳税问题而签定的条约称为特定税务条约，如中美 1983 年签订的空运、海运税收协定。

国家之间之所以签订这样的国际条约，其根本原因在于国家对跨国纳税人的跨国所得进行征税，牵涉到与其他国家之间的税收分配关系，由此而产生的一系列国际税务问题，是一国政府单方面无法解决的。如，在消除重复征税以及在防止纳税人的国际逃税避税问题、国际税收管辖权的冲突问题等，都需要通过国家之间的协调和合作，才能比较圆满地解决。

二、国际税务条约的基本内容及其参考文件《OECD 范本》和《联合国范本》

（一）国际税务条约的基本内容。

1 明确所得概念，划分所得税种，规定缔结国各方的税收管辖权，确定各国享受税收条约待遇的税种，避免和消除缔结国各方就纳税人同一笔所得征收同样或相似的税收。

2. 确定消除重复课税的方法。对那些国内税法没有规定避免重复课税方法的国家，要在协定中明确规定消除重复课税的方法，保证这些国家的投资

者在国外取得的所得税后能得到本国的税收抵免。对于那些国内有抵免法或免税法的国家，税务条约中，要明确规定这些国家的投资者从国外取得的股息、利息或特许权使用费等所得在国外已纳预提所得税后，能在本国内得到税收抵免。投资者母国要把发展中国家对投资者的税收减免视为已纳税款给予抵免。

3. 确定双方或多方的平等税赋，保证税收的无差别待遇，避免纳税人因国籍或居住地不同而受到不平等的税收待遇或税收歧视。

4. 确定加强税收信息情报的交流，明确协商程序，交换税收征收情况和纳税人偷、漏税情况以及所采取的相应措施，解决和防止国际间偷、漏税问题。

(二) 《OECD 范本》和《联合国范本》。

在签订国际税收条约方面，国际社会制定了一系列规范性条例，供从事国际经济活动的国家和经济团体参考。《OECD 范本》和《联合国范本》就是这种规范性条例中的两种。

1. 《OECD 范本》。即《经济合作与发展组织范本》，是经济合作与发展组织的 24 个成员国于 1963 年签订的。它是用来指导各国如何避免对所得和财产重复课税的国际性范本。该范本的主要内容包括：与国际税收有关的纳税人、纳税对象、适用税种以及跨国公司内部各附属公司和分支机构之间收入和费用的分配标准，如何避免国际重复课税等。这样，在发达国家之间就财产和所得的课税不会影响它们各自的税收利益。但对发展中国家来说就很不利。因为发达国家与发展中国家之间的资本流向呈单向状，即发达国家资本流入发展中国家，逆向的资本则很少。广大发展中国家对《OECD 范本》提出异议和相反的要求。

2. 《联合国范本》。经发展中国家的努力，1974 年，由联合国经济与社会理事会通过决议，批准了由众多国家拟定的《发达国家与发展中国家避免双重征税的协定范本》，又称《联合国范本》。该范本在逻辑结构上与《OECD 范本》大致相同，但内容却有所不同。《联合国范本》侧重对所得收入来源征税，并对国际收入和费用的分配作了新的规定，明确了转让定价和税收饶让等内容范围；而《OECD 范本》则强调对收入所得实行居民居住管辖权，并对有关国际税收内容作了有利于发达国家的规定。因此，发展中国家一致要求制定对发展中国家较为公平的《联合国范本》。

三、我国同其他国家签订税务条约的状况

截止 1991 年，我国已经与 30 多个国家正式签订了双边税务条约（税收协定），并全部生效执行。这 30 多个国家是：日本、美国、法国、英国、比利时、德国、马来西亚、挪威、丹麦、新加坡、芬兰、加拿大、瑞典、新西兰、泰国、意大利、荷兰、捷克、波兰、澳大利亚、南斯拉夫、保加利亚、巴基斯坦、科威特、瑞士、塞浦路斯、西班牙、奥地利、巴西和蒙古等国家。与上述国家在不同范围内签定避免双重征税的条约。

第二节 增值税

一、增值税的含义及其特点

(一) 增值税的含义。

增值税是以企业的增值额为征税对象所课征的税收。所谓增值额，一般

是指本企业因制造某项产品而增加的价值额，也就是企业或个人因从事工业制造、商品经营或提供劳务等而由生产劳动者创造的那一部分价值额。即企业利用购进的商品或取得的劳务进行加工生产和经营销售，以增加所购商品与取得劳务的价值，增值税就是对这项增加的价值课税。增值税是商品或劳务课税的另一种形式，它是对商品流转各个环节上的增值额课税。

（二）增值税的特点。

1. 增值税只就销售额或营业额的增值部分课税。即只对销售额或营业额中属于本企业商品或劳务所创造的尚未征过税的那部分课征，避免了重复征税和税负不平的问题。

2. 增值税对各生产经营环节实行道道征税的原则。即按各个生产经营环节的增值额征税，征税的多少与各个生产经营环节增值额的大小相一致。因此，在征收上它具有普遍性和连续性。

3. 不因生产结构变化而影响税收负担。就一项产品而言，不论生产经营环节多少，只要最后销售价格相同，税收负担始终能保持一致，具有保证国家财政收入的稳定性和税收负担的合理性。

总之，增值税实行普遍征税、道道征税，又不重复征税；税负不因生产结构变化而变化，始终保持平衡，确实具有税负公平、分配合理、收入稳定的特点。

二、英、德、法、巴西和韩国等几个典型国家增值税实施情况

（一）增值税的发展情况。

增值税的产生和发展的历史并不长。最早提出增值税设想的是德国工业资本家西门子，他在第一次世界大战后不久，曾建议用增值税代替多阶段课征的一般营业税。此后不久，美国也有人建议用增值税代替公司所得税。50年代初期，日本也曾有人建议创办增值税，但未实行。1954年法国改革营业税，由于英里斯·劳莱的努力，首先正式推行增值税，开始限于产制环节和批发环节课征，1968年推广到零售环节，从而形成了比较完整的增值税制。1962年，欧洲经济共同体的财政金融委员会会同所有共同市场国家建议实行增值税。从1968年联邦德国开征增值税到1973年英国实施增值税，欧共体国家以及北欧瑞典、挪威、丹麦三国与奥地利也都先后采用了增值税。与此同时，从1955年开始，非洲的象牙海岸、塞内加尔、马达加斯加、阿尔及利亚、摩洛哥、突尼斯，拉丁美洲的巴西、乌拉圭、厄瓜多尔，阿根廷等许多国家先后仿效，实施增值税，近几年来，亚洲的印度尼西亚、韩国、菲律宾和中国等也实行了增值税。

（二）发达国家与发展中国家增值税制的比较。

1. 增值税在各国税种中占的地位不同。欧洲经济共同体国家都以增值税为流转税类中的首要税种。法国增值税占税收总额的44%，德国占21%，瑞典的增值税已成为税制中的第一大税种，就连英国，在参加共同体后也以增值税代替了以前包罗万象的购买税。发展中国家的一些国家以增值税为主要税种，如亚洲的韩国、菲律宾等国，非洲的阿尔及利亚、突尼斯等国，拉美的巴西、乌拉圭、阿根廷等国都先后引进增值税；还有一些国家如新加坡等东南亚国家和中东石油国家则以产品税为主要税种。另外一些经济实力较差的发展中国家，则把关税作为流转税制中的主要税种。

2. 经济发达国家的增值税，征收的范围较广，从产制环节到批发、零售环节都征收增值税。征收办法多用扣税法。发展中国家增值税征收的范围较

小，多是在产品的产制环节征收。征收办法多采用扣额法。

(三) 英、德、法、巴西和韩国等国的增值税实施情况。

1. 英国。英国于 1973 年 4 月 1 日实行增值税制度，从而取代了以前的购买税和有选择的分行业的就业税。英国的增值税是对消费品和劳务课征的一种间接税，通常由最终的消费者负担。一般地说，这种税是在制造、批发、零售等各个阶段征收的一种税（称为产出税），但是准许供应商从产出税中抵扣他已支付的税款（称为投入税），为此供应商必须计算出此项税款数额。在英国，实际上只有当纳税人在企业营业期间销售货物和劳务时才需要纳增值税，而且只有在缴纳投入税时才能抵扣。

增值税也适用于任何人的进口货物，虽然纳税人可以把这种增值税作为投入税对待并在以后的货物供应中从产出税中抵扣。某些交易活动是零税率的，这意味着不需计算销售货物的产出税，但仍然有权要求抵免有关的投入税。其他有些交易活动则属免税，也意味着不需要缴纳产出税，但不准许抵免有关的投入税。因而属于免税的交易不一定是有利的，在许多情况下是明显不利的。

增值税是由关税和国内消费税局局长掌握的。

(1) 纳税人。是指供应货物或想要货物供应的人，同时他应是按照法令办理纳税登记的人。纳税人是从事工商活动的个人、合伙企业、社团或公司，在某些情况下，集团公司或同一公司所属的一些部门也可以登记纳税。

(2) 征税范围。纳税人经营任何工商业或发展工商业过程中在英国销售应税货物劳务（包括其他类似的供应），以及把商品输入英国。

(3) 税率。标准税率是 15%，财政部可以在 1/4 的幅度内修改税率。保险、邮政、金融、教育、卫生等收入免税。

(4) 征收按实申报纳税，计税时采用扣税法。增值税的征收是通过纳税人登记制度和向关税和消费税当局提出他们的定期会计报表，说明他们的应税商品来实现。

2. 德国。1968 年，联邦德国遵循欧洲共同体 1967 年“关于加盟国统一交易额税法制的指令”，将其实施了长达 50 多年之久的周转税改为增值税，近 20 年来，增值税在国税中的比重不断上升。

(1) 纳税人。指生产制造业、批发业、零售业、进口业等企业的企业主。

(2) 征税范围。包括企业主在国内进行的物品交易、企业主自用消费（指企业主力企业以外的目的从企业中提取出的财产行为）、进口物品交易。

(3) 税率。税率原则上是 14%，另有减轻税率 5.5%。适用减轻税率的有：农村产品及饲料、食品、书籍、版画，病人等使用的产品的产制销售业，文化收入、温泉营业收入、慈善教所使用的设施收入等。

(4) 征收方法。增值税的征收也采用申报预交制度。企业主在下月 10 日以前提出本月份的交易额及预定申报表，并交纳自行计算的预交税额。年终提出征税申报书，据此，汇算清交。纳税额低于 2400 马克的纳税人，可改为换季申报预交。

增值税的计算采用扣税法。

3. 法国。1954 年法国改革营业税，首创增值税，税收课征范围由产制阶段扩展到批发阶段，1968 年增值税又扩展到零售阶段，至此，形成了比较完整的增值税制度。目前，法国税制构成中，增值税成法国的第一大税种，其收入占税收总额的 40% 以上。

(1) 纳税人。指从事应税产品和服务的产制、批发和零售的工商企业。

(2) 课征范围。增值税的课税范围是：出售原形和改革的动产；出售开掘业的产品，如矿石等；出售用于贸易方面的器材和动产；出售营业资产；权利转移；动产贸易；消费贷款；劳务交易，还包括手续费经纪业务、加工和修理业务、劳务补助等。实施范围不仅是加工工业，还包括批发和零售商业。

(3) 税率。增值税的税率分为几个档次：低税率—7%；中间税率—17.6%；标准税率—20%；高税率—33.3%。大部分企业都按中间税率和标准税率交税，只有少数企业是按低税率或高税率交税。

(4) 免税规定。增值税的免税规定适用于下列业务和企业：用于农业方面的人工授精站、农具站、农业互助的劳务、渔民捕捞收入、贸易业务、保险公司、储蓄业务、支付给经纪人的佣金、用于印刷的报纸、企业所出售的纸张和墨水、报纸出版业务。

(5) 征收方法。法国增值税的征收采用扣税法，即企业本期销售收入额乘以税率得出税额，再从中减去同期各项进货已纳税额，得出应纳税净额—增值税净额。其征收是由纳税人自行申报缴纳。

4. 巴西。巴西的增值税分为联邦增值税和州增值税。联邦增值税是对产品的经济流转各个阶段征收的，与生产流通过程中的环节相一致。而州增值税除了对那些相同的生产环节征税外，对随后的各个流转环节直至最后卖给消费者，都要征税。下面主要阐述联邦增值税的实施情况。

(1) 纳税人。包括销售进口商品的进口商；行政当局拍卖没收或遗失物品的购买人；工业企业，指依照税法规定的从事工业加工的企业；依法吸收其他企业产品的工业企业。

(2) 征税范围。征税范围包括：进口货；行政当局拍卖没收或遗失的物品；工业企业转让的产品或依法从其他企业吸收的产品（包括进口商将进口商品让与出口商的企业）。

(3) 税收优惠以鼓励出口。对制造品出口的税收逐步降低税率，1982年12月31日降为9%。

(4) 自由区增值税免征。为鼓励对玛诺斯自由区的投资，对

自由区内的征税对象给予免征优惠。如自由区生产或加工的货物免征联邦增值税；巴西国内生产的供自由区消费或加工的产品或再出口，可免征联邦增值税和州增值税；外国货物进入自由区在当地消费、工业加工或改良，或用于农业、渔业、畜牧业、工业作业和服务业，或为再出口而在当地仓储，均可免征联邦增值税等。

5. 韩国。凡进口商品以及在韩国境内提供的商品和劳务都要缴纳10%的增值税。但实际上，韩国增值税最终则由商品及劳务最终享用者承担。

某些商品和劳务的增值税为“零税率”。这类零税率的商品或劳务的提供免征增值税，但前期购买这些商品时已付增值税款可

以退税。零税率项目有：(1) 出口商品；(2) 输出劳务；(3) 轮船或飞机的国际运输；(4) 其他能够赚取外汇的商品和劳务。

还有一些商品和劳务免征增值税：专门生活必需品，包括未经加工的粮食；医疗服务；用于教育的某些劳务；专门的文化商品或劳务；包括雇员的劳动在内的许多种个人提供的劳务；金融和银行业务；保险服务。但提供这类免税商品和劳务的前期已付增值税款不退税。

韩国增值税申报表要按季度填写。

三、我国增值税的实行

我国从 1979 年开始在部分地区对机器机械、农业机具和部分日用机械产品试行增值税的课征。1983 年 1 月在全国范围内对机器机械及零配件、农机具及零配件和自行车、缝纫机、电风扇等产品统一试行增值税。1984 年 10 月国务院颁布《中华人民共和国增值税条例（草案）》，将征税范围扩大到钢坯、钢材、西药和印染绸缎及其他印染机织丝织品。1986 年财政部颁发了对纺织品、日用机械、日用电器、电子产品和搪瓷制品、保温瓶试行增值税的规定，进一步扩大了征税范围。经过几年的发展，到 1989 年，增值税收入达 540 亿元左右，1994 年 1 月 1 日起实行的财税体制改革，更使增值税成为我国税制结构中的一个重要税种。

我国增值税的内容有以下几个方面：

（一）纳税人。

凡在我国境内从事货物销售、加工、修配或货物进口入税的单位和个人，都是增值税的纳税人，都应交纳增值税。这里的单位是指各种所有制类型的企业（包括外商投资企业）和行政事业单位等；“个人”是指个体经营者和其他个人，包括中国公民和外国公民。

（二）征税范围。

增值税的征税范围既包括农业、工业，又包括商业和服务业及进口货物。换言之，凡在我国境内销售货物或者提供加工、修理、修配、劳务及进口货物，均属于增值税的征收范围。

（三）增值税的税率。

现行的增值税税率，共分三档。基本税率为 17%，低税率为 13%，出口货物的税率为零。

（四）增值税的计算方法。按纳税人的不同，基本上分为两种。

1. 对于一般纳税人实行“扣税法”，其计算公式为：

应纳税额=当期销项税额-当期进项税额

2. 对于小规模纳税人实行比例算法，即按照销售额 6% 的比例税率征收。

第三节 我国对外商来华投资企业的税收

为了促进我国的国际经济合作和技术交流，鼓励和吸引外资与外国先进技术的输入，我国于 1979 年 7 月 8 日公布实施了《中华人民共和国中外合资经营企业所得税法》，随后又公布实施了《中华人民共和国外国企业所得税法》，在此基础上，第七届全国人民代表大会第四次会议于 1991 年 4 月 9 日通过了《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》，形成了我国对外商来华投资企业的税收制度。实施对中外合资企业、中外合作企业和外国企业的所得税征收。

一、对外商投资企业和外国企业所得税进行课征的基本规定

（一）纳税人。

根据《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》（以下简称《外商投资企业和外国企业所得税法》）第一条规定：“中华人民共和国境内的外商投资企业生产、经营所得和其他所得，依照本法的规定缴纳所得

税。”“在中华人民共和国境内，外国企业生产、经营所得和其他所得，依照本法的规定缴纳所得税。”这里明确规定了纳税人范围包括五个方面：(1)中外合资企业；(2)中外合作企业；(3)外资企业；(4)在我国境内设立机构、场所，从事生产、经营的外国公司、企业和其他经济组织；(5)在我国境内未设机构、场所而有来源于我国所得的外国公司、企业和其他经济组织。前三项均属外商在我国境内开办企业（统称外商投资企业），构成了中国的居民公司，外商投资企业和外国企业所得税对其实行居民税收管辖权，就其在世界范围内取得的所得征收所得税。后两项均属在中国境内未设立机构、场所，或虽设立机构、场所，但上述所得与其机构、场所没有实际联系的企业，不能构成中国的居民公司。外商投资企业和外国企业所得税只能对其实行地域税收管辖权，仅就其在中国境内的所得征收所得税。

(二) 纳税所得。

依据《外商投资企业和外国企业所得税法》，外商投资企业的生产、经营和其他所得为纳税所得。

(三) 应纳税所得额的计算。

《外商投资企业和外国企业所得税法》第四条规定：“外商投资企业和外国企业在中国境内设立的从事生产、经营的机构、场所每一纳税年度的收入总额，减除成本、费用以及损失后的余额，为应纳税的所得额。”即应纳税所得额 = 总收入 - (成本 + 费用 + 损失)。

正确确定应纳税所得额，首先应遵循会计基本原则和会计制度；其次应严格成本、费用、损失开支范围和标准；最后应防止关联企业之间转移利润避税。为防止关联企业之间转移利润避税，《外商投资企业和外国企业所得税法》第十三条规定：“外商投资企业或者外国企业在中国境内设立的从事生产、经营的机构、场所与其关联企业之间的业务往来，应当按照独立企业之间的业务往来收取或者支付价款、费用。不按照独立企业之间的业务往来收取或者支付价款、费用，而减少其应纳税的所得额的，税务机关有权进行合理调整。”

(四) 税率。

《外商投资企业和外国企业所得税法》第五条和第十九条规定：“外商投资企业的企业所得和外国企业就其在中国境内设立的从事生产、经营的机构、场所的所得应纳的企业所得税，按应纳税的所得额计算，税率为百分之三十；地方所得税，按应纳税的所得额计算，税率为百分之三。”“外国企业在中国境内未设机构、场所，而有取得的来源于中国境内的利润、利息、租金、特许权使用费和其他所得，或者虽设立机构、场所，但上述所得与其机构、场所没有实际联系的，都应当缴纳百分之二十的所得税。”

我国在《外商投资企业和外国企业所得税法》中采用比例税率征收税赋，优点在于简单明了，透明度高，便于投资者进行可行性分析和测算投资的经济效益，还可避免因价格和外汇比价的变动引起适用税率档次的提高或降低。规定税率连同地方所得税率在内为 33%，一方面保持了过去的合资企业所得税的税率；另一方面降低了合作企业和外商独资企业的最高税率。这不仅低于中国对私营企业、国营企业和集体企业所得税率，还低于国外对公司所得税率，有利于吸引外商来华投资。

《外商投资企业和外国企业所得税法》对所得税的征收管理条款有以下两部分内容：

第一，缴纳企业所得税的程序和一般要求。外商投资企业和外国企业在中国境内设立的从事生产、经营的机构、场所设立、迁移、合并、分立、终止以及变更登记主要事项，应当向工商行政管理机关办理登记或者变更、注销登记，并持有有关证件向当税务机关办理税务登记或者变更、注销登记。

缴纳企业所得税，按年计算，分季预缴。季度终了后 15 日内预缴；年度终了后 5 个月内汇算清缴，多退少补。

外商投资企业和外国企业在中国境内设立的从事生产、经营的机构、场所应当在每次预缴所得税的期限内，向当地税务机关报送预缴所得税申报表；年度终了后 4 个月内，报送年所得税申报表和会计决算报表。

第二，监督企业交纳所得税和报送所得税申报表会计决算报表或者扣缴所得税报告表的税务处罚规定。如：关于加收滞纳金 2% 的规定；关于延报有关报表、资料处以 5000 元以下的罚款规定；关于逾期仍不向税务机关报送有关报表、资料处以 10000 元以下的罚款，情节严重的追究其刑事责任的规定；关于处以应扣未扣税款一倍以下的罚款规定等等。

二、外商投资企业和外国企业所得税税收抵免的规定

由于中国按居民税收管辖权对中外合资企业、中外合作企业和外资企业征税，很容易发生对一笔所得税作双重课征，因此，《外商投资企业和外国企业所得税法》第十二条规定：“外商投资企业来源于中国境外的所得已在境外缴纳的所得税税款，准予在汇总纳税时，从其应纳税额中扣除，但扣除额不得超过其境外所得依照本法规定计算的应纳税额。”

三、《外商投资企业和外国企业所得税法》实行的税收优惠

（一）实行区域性的税收特殊优惠。

对经济特区、沿海港口城市的经济技术开发区和开放城市的老市区仍实行税收优惠政策。税法第七条规定：“设在经济特区的外商投资企业，在经济特区设立机构、场所从事生产、经营的外国企业和设在经济技术开发区的生产性外商投资企业，减按 15% 的税率征收企业所得税。”“设在国务院规定的其他地区的外商投资企业，属于能源、交通、港口、码头或者国家鼓励的其他项目的，可以减按 15% 的税率征收企业所得税。”“设在沿海经济开放区和设在经济特区、经济技术开发区所在城市的生产性外商投资企业，减按 24% 的税率征收企业所得税。”上述这些地区实行更多的优惠政策，体现了国家进一步对外开放的策略。

（二）实行“生产性企业”的税收优惠。

税法第八条第一款规定：“对生产性外商投资企业，经营期在十年以上的，……从开始获利的年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。”这与过去税法比较，主要有两点不同：一是将从事旅游业、商业、服务业的企业，排除在定期减免税的范围之外，二是对合作企业和外资企业从过去仅限于从事农业、林业、牧业等少数利润低的行业给予定期减免税，扩大所从事生产性项目，并延长了减免税的期限。经过这样的调整和变更，在减免企业所得税方面，有利于鼓励外商向生产性行业 and 项目投资，体现了国家产业政策的要求。

（三）继续实行重要项目的税收优惠。

《外商投资企业和外国企业所得税法》第八条第二款规定：“本法施行前国务院公布的规定，对能源、交通、港口、码头以及其他重要生产性项目给予比前款规定更长期限的免征、减征企业所得税的优惠待遇，在本法施行

后继续执行。”这样规定，体现了我国对外税收政策的连续性和稳定性，有利于清除外商投资者的疑虑。

另外，为了保持税法的稳定性和连续性，避免引起外商不必要的疑虑，税法根据“从新从优”原则，在第二十七条这样规定：“本法公布前已设立的外商投资企业，依照本法规定，其所得税税率比本法施行前有所提高或者所享受的所得税减征、免征优惠待遇比本法施行前有所减少的，在批准的经营期限内，依照本法施行前法律和国务院有关规定执行；没有经营期限的，在国务院规定的期间内，依照本法施行前法律和国务院有关规定执行。”这样处理新老税法的衔接，符合我国有关法律的精神，也符合国际上的通行作法。

（四）对外国投资企业和外国企业几项所得的税收减免优惠。

《外商投资企业和外国企业所得税法》第十九条规定：（1）国际金融组织贷款给中国政府和中国国家银行的利息所得，免征所得税；（2）外国银行按照优惠利率贷给中国国家银行的利息所得，免征所得税；（3）为科学研究、开发能源、发展交通事业、农林牧业生产以开发重要技术提供专有技术所取得的特许权使用费，经国务院税务主管部门批准，可以减按10%的税率征收所得税，其中技术先进或者条件优惠的，可以免征所得税。

第三十五章 涉外争议及解决

在对外经济贸易中，发生争议是难免的，其原因多种多样，如贸易合同条款订得不够明确，双方理解不一；在贸易合同履行过程中一方违约，如买方无理拒收货物、不按时付款或卖方不如期交货；在贸易合同履行过程中产生了合同双方所不能控制的情况，即不可抗力，使合同无法或无法完全履行以及贸易欺诈行为，等等。

在国际贸易中，解决贸易双方争议的方式有协商、调解、仲裁、诉讼四种方式。应根据不同的情况采取不同的解决争议的方式。下面就从四种争议解决方式的概念、特点，及我国企业在运用这些方式时所应了解的基本知识和所应注意的问题等方面来分节介绍。

第一节 涉外协商和调解

一、涉外协商

（一）涉外协商的概念。

涉外协商是指国际贸易当事人双方本着实事求是、互谅互让的精神进行友好协商，以求问题尽早妥善处理的一种争议解决方式。

（二）涉外协商的优缺点。

1. 涉外协商的优点。（1）友好协商有利于尽早解决争议，节省人力、物力、财力。（2）当事人双方不伤和气，给以后再次合作打下了基础。因此，在国际贸易中，如果发生争议，当事人双方往往首先寻求友好协商解决问题的可能，而实践也证明，大多数国际贸易争议都是通过这一方法解决的，说明协商是行之有效的。

2. 涉外协商的缺点。最主要的就是经协商达成的协议不具备法律约束力，这种效力上的不确定性，使协商协议不能执行成为可能，而使之成为一纸空文，还需求助于别的方式解决争议。

（三）运用涉外协商解决纠纷应注意的问题。

1. 要根据争议发生的原因及对方的态度看有无友好协商的可能。如果对方有意欺诈，态度暧昧甚至蛮横，那么只有诉诸仲裁或诉讼；如果不能履行合同是由于不可抗力，或对方不能如期付款是因暂时困难，且态度诚恳，那么就可以寻求协商。总之国际贸易争议是错综复杂的，根据实际情况采取相应对策是为关键。

2. 既要考虑企业当时的利益，又要考虑企业的长远利益，权衡利弊再行决策。如果还需与对方继续贸易合作往来，就可能友好协商解决争议。当然我们也应不卑不亢，坚持维护国家的尊严和企业的利益。

二、涉外调解

（一）涉外调解的概念。

涉外调解是指对外贸易争议双方当事人由第三者主持下，通过第三人的劝说和引导，双方的认识趋下一致，最终达成协议的一种争议解决办法。

（二）涉外调解的分类。

涉外贸易调解根据主持人身份的不同，可以分为：民间调解、仲裁机构调解和法庭调解。由此可见，涉外调解作为一种独立的解决贸易争议的方法，又贯穿于涉外仲裁及涉外诉讼中。民间调解与后两种调解的区别是：民间调

解达成的调解书不具备法律执行力，当事人双方如果反悔，还可以提起仲裁和诉讼；而在涉外仲裁和涉外诉讼中达成的调解书则具有法律约束力，和仲裁书、判决书具有同等效力，一经送达，不能要求变更。

第二节 涉外仲裁

一、涉外仲裁概述

（一）涉外仲裁的概念。

涉外仲裁又称国际商事仲裁、对外经济贸易及海事仲裁，它是指不同国籍的双方当事人通过协议自愿将他们在国际贸易交往中发生的争议提交某一临时仲裁庭或某一常设仲裁机构审理，由其依据法律或依公平原则作出裁决，并约定自觉履行该项裁决的一种制度。

在对外贸易和海事方面，用仲裁解决争议的做法已有悠久的历史。特别是进入 20 世纪以后，随着国际贸易的飞速发展，世界各国普遍把仲裁做为解决国际商事争议的一种方式，纷纷修改或制定仲裁法，专门规定国际商事仲裁中的有关问题，设立常设仲裁机构，受理或专门受理国际商事仲裁案件。如我国《涉外经济合同法》第 37 条第二款规定：“当事人不愿协商、调解的，或者仲裁、调解不成的，可以依合同中的仲裁条款或者事后达成的书面仲裁协议，提交中国仲裁机构或者其它仲裁机构仲裁”。我国早在 1956 年就在中国国际贸易促进委员会内部成立了对外贸易仲裁委员会，由于我国对外经济贸易关系不断发展的需要，1988 年改为中国国际经济贸易仲裁委员会，扩大了受理案件的范围及仲裁委员会的委员人数。1959 年，成立了中国海事仲裁委员会。

（二）涉外仲裁的受案范围。

涉外仲裁主要受理下列争议案件：

1. 国际货物买卖合同中的争议。
2. 国际货物运输中的争议。
3. 国际保险中的争议。
4. 国际贸易、支付结算中的争议。
5. 国际投资、技术贸易以及合资、合作经营、补偿贸易、来料加工、国际租赁、国际合作开发自然资源、国际工程承包等方面的争议。
6. 国际知识产权保护方面的争议。
7. 国际环境污染、涉外侵权行为中的争议。
8. 海上碰撞、救助和共同海损中的争议等。

（三）涉外仲裁的法律特点。

涉外仲裁相对于诉讼和协商、调解有以下法律特点：

1. 仲裁是以双方当事人的协议为基础。即一定是双方当事人在争议发生之前或之后，达成了协议，一致同意将他们的争议提交给某仲裁机构进行裁决。简言之，它是建立在双方自愿基础上的。
2. 仲裁机构一般都是民间性的组织，其管辖权来自双方当事人的仲裁协议。
3. 提交仲裁的当事人可以自由选择仲裁地点、仲裁机构或仲裁形式、仲裁员、仲裁程序以及解决争议所适用的实体法。
4. 仲裁裁决是终局的，对双方当事人都有约束力。如果一方不自动执行

裁决，另一方可以向法院申请要求强制执行。

5. 仲裁解决争议的方式比较灵活，比较迅速，仲裁费用也比较低。

正是由于仲裁具有以上特点，在对外经济贸易中当双方当事人通过协商、调解不能解决争议时，一般都通过仲裁来解决。

二、仲裁协议

（一）仲裁协议的概念及种类。

1. 仲裁协议的概念。仲裁协议是指双方当事人同意将他们之间已经发生或将来可能发生的争议提交某仲裁机构裁决的一种书面文件，仲裁协议是国际商事仲裁的基石。

2. 仲裁协议的种类。

（1）仲裁条款。是双方当事人在签订合同时，在该合同中订立的约定将可能发生的争议提交仲裁解决的条款。仲裁条款具有与合同中其他条款不同的性质和效力，即使是合同中的其他条款无效，仲裁条款并不随着无效。我国在对外贸易的合同中经常有这样的条款规定：一切因执行本合同或与本合同有关的争执，应提交北京中国国际贸易促进委员会中国国际经济贸易仲裁委员会，按照中国国际贸易促进委员会中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁程序规则进行仲裁。仲裁委员会的裁决为终局裁决，对双方均有约束力。仲裁费用除仲裁委员会另有规定外，由败诉一方负担。

（2）仲裁协议书。是指在争议发生前或争议发生后有关当事人经过平等协商，共同签署的一个将有关争议提交仲裁解决的专门性文件。

（3）其他有关书面文件中所包含的仲裁协议。这种书面文件通常指双方当事人针对有关合同关系或其他没有签订合同的国际商事法律关系而相互往来的信函、电传、电报以及其他书面材料。

（二）仲裁协议的内容。

仲裁协议的内容涉及到仲裁程序的各个方面，直接关系到争议的处理结果，因此在国际商事仲裁中具有极为重要的意义。根据各国仲裁法和有关国际条约的规定，原则上都承认双方当事人可以自由商定仲裁协议的内容。虽然各国立法及有关国际条约对仲裁协议的内容规定有所不同，但一项有效而适当的仲裁协议须具备以下基本的内容：

1. 交付仲裁的争议事项。仲裁协议应该明确规定具体的仲裁事项，另一方面根据各国仲裁立法的规定，在约定提交争议事项时，必须注意它们的可仲裁性。

2. 仲裁地点和仲裁机构。仲裁地点和仲裁机构是仲裁协议中极为重要的内容。目前，我国各企业同外商商订仲裁地点时，通常采取如下三种办法解决：（1）应力争在我国进行仲裁，即在中国国际贸易促进委员会中国国际经济贸易仲裁委员会或海事仲裁委员会进行仲裁；（2）如经协商不能争取在我国仲裁，也可以约定在被告国家进行仲裁；（3）如果依前两项均不能确定，也可以经双方同意在第三国仲裁。在实践中，如何选择第三国作为仲裁地点，主要应考虑以下因素：（1）该国在政治上对我国友好；（2）该国的仲裁法律和规则比较公平合理；（3）该国的仲裁机构具有较好的业务能力和国际信誉；（4）最好选择纽约公约的参加国。仲裁机构有两种，即临时仲裁机构和常设仲裁机构，一般情况下，在仲裁地点确定以后，应尽可能选择在常设仲裁机构仲裁。

3. 仲裁规则。仲裁规则是指双方当事人和仲裁庭在仲裁的整个过程中所

应遵循的行为规范的总和。运用不同的仲裁规则，会产生不同的仲裁结果，因此，双方在商订仲裁协议时，应明确约定有关仲裁所应适用的仲裁规则。国际上，对仲裁规则选择的一般原则是，运用仲裁所在地仲裁机构所制定的仲裁规则。但在某些国家的仲裁立法和有关的国际条约承认的情况下，在选择某仲裁机构进行仲裁的同时，也可以选择其他仲裁机构或国际组织所颁布的仲裁规则作为有关仲裁的程序法。

4. 裁决的效力。裁决的效力是指仲裁裁决是否为终局的，对双方当事人有无或在多大程度上具有约束力以及能否再向法院起诉要求变更或撤销该项裁决等问题。一般都在仲裁协议中明确规定：仲裁裁决是终局的，对双方都有约束力，任何一方都不能向法院上诉要求变更。这样可以避免当事人之间无休止的争讼，使争议案件迅速解决。

（三）仲裁协议的法律意义。

一项有效的仲裁协议是开始某一涉外仲裁的前提条件，是整个仲裁程序得以完成，仲裁目的得以实现的重要依据，其法律意义主要表现在如下几个方面：

1. 仲裁协议排除了法院对该案件的管辖权。任何一方当事人不得随意撤销已成立的仲裁协议，不得向法院起诉，法院也不应受理有仲裁协议的争议案件。

2. 仲裁协议是有关仲裁机构行使仲裁管辖权的依据。仲裁机构只能受理有仲裁协议的案件，而不能受理无仲裁协议的案件。况且仲裁协议的内容对仲裁机构也具有约束力。

3. 仲裁协议对双方当事人有严格的约束力。

4. 仲裁协议是进行有关仲裁程序的依据。

5. 仲裁协议是保证仲裁裁决具有强制执行力的依据。

三、涉外仲裁机构

涉外仲裁机构是由国际经贸法律关系双方当事人自主选择用来解决他们之间争议的民间性组织。基于组织形式和职能上的差异，涉外仲裁机构被区分为临时仲裁机构和常设仲裁机构，或区分为经济贸易仲裁机构和海事仲裁机构以及其他各种专门性的仲裁机构。

（一）临时仲裁机构。

称特别仲裁机构，是指根据双方当事人的仲裁协议，在争议发生后由双方当事人推荐的仲裁员临时组成的，负责审理当事人之间的有关争议，并在审理终结作出裁决后即行解散的仲裁机构。

（二）常设仲裁机构。

是指依据国际条约或一国国内法所成立的，有固定的名称、地址、组织章程、仲裁规则和仲裁员名单，并具有完整的办事机构和健全的行政管理体制，用以处理国际商事争议的仲裁机构。

（三）国际上几个最重要的仲裁机构。

1. 解决投资争议国际中心。专门处理国家和他国国民国际投资争议。

2. 国际商会仲裁院（ICC Court of Arbitration）。其完整的仲裁程序规则已获得国际社会多数国家的信任，而且具有极为广泛的管辖范围。

3. 瑞典斯德哥尔摩商事仲裁院（Stockholm Chamber of Commerce）。其公正仲裁在国际社会享有很高的声誉，现已发展为东西方国家间国际贸易仲裁的中心。

4. 英国伦敦仲裁院 (London Court of Arbitration)。是国际社会成立最早、影响最大的常设仲裁机构之一，特别是它的海事仲裁享有很高的声望，世界各国的大多数海事案件都诉诸该院。

5. 美国仲裁协会 (American Arbitration Association)。

6. 苏黎世商会仲裁院 (Court of Arbitration of the Zurich Chamber of Commerce)。由于瑞士的中立国地位，使其公正仲裁较易为各方面的国家和当事人所接受。

(四) 中国国际经济贸易仲裁委员会和海事仲裁委员会。

中国国际经济贸易仲裁委员会成立于 1950 年，是中国国际贸易促进委员会属下一个民间性的常设仲裁机构，总部设在北京。并于 1988 年通过《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则》，据此，它受理当事人根据仲裁协议而提交给它的任何国际经济贸易争议案件。

中国海事仲裁委员会成立于 1959 年。总部设在北京。是中国专门受理有关海上船舶碰撞以及海上运输和海上保险业务方面所发生的争议案件的常设仲裁机构。

四、涉外仲裁程序

仲裁程序是指国际商事仲裁中自一方当事人提请仲裁到有关仲裁裁决得到执行这一整个过程中，有关仲裁机构、仲裁员、申诉人、被诉人和证人、鉴定人、代理人等其他仲裁参与人以及有关国家法院之间的相互关系和各自参与进行仲裁活动所必须遵循的规则。其内容主要包括：

(一) 仲裁的申请和仲裁案件的受理。

提出仲裁申请是开始仲裁程序的最初的法律步骤，也是必要的环节。各国立法都明确规定，仲裁申请的提出必须以书面形式进行，仲裁申请书的内容主要包括：(1) 申诉人和被诉人的名称和地址；(2) 请求仲裁的争议事项以及提出请求的事实和证据；(3) 按规定指定仲裁员。提交仲裁申请书应附上同申请有关的证件，如合同、仲裁协议、当事人往来的函电等。

有关的仲裁机构在收到仲裁申请书后，经过审查仲裁协议是否有效、申请仲裁的争议事项是否属于仲裁协议所涉范围、是否超过索赔时效而决定是否受理。如受理，则将仲裁申请书和附件送交被诉人。

被诉人收到仲裁申请书后，应在规定的时间内提交答辩书，并选出应由他选定的仲裁员，或提交请求仲裁机构代为指定仲裁员的委托书。

(二) 仲裁庭的组成。

仲裁庭的组成即如何选定仲裁员的问题，其中包括仲裁员的资格、数目及推选办法。

关于仲裁员的资格各国法律规定不同。我国的仲裁程序规则规定必须在我国仲裁委员会中指定仲裁员，因此凡在我国仲裁的，仲裁员必定是我国公民。

关于组成仲裁庭的仲裁员人数以及推选办法，各国的仲裁法或仲裁机构的仲裁规则一般都允许双方当事人仲裁协议中自行确定。仲裁庭可以由 1 人组成，即独任仲裁庭，也可以由 3 人组成，即合议仲裁庭。

(三) 仲裁审理。

1. 仲裁的法律适用问题。即依何种实体法来具体确定当事人的权利和义务的问题。普遍的做法是首先允许当事人在合同、仲裁协议或以后的书面协议中明确适用某个特定国家的法律，仲裁庭即予以适用；如果当事人没有指

明，仲裁庭通常按照仲裁地国家的冲突规范来确定。

2. 审核证据和询问证人。在仲裁过程中，仲裁庭对双方当事人提供的证据应进行审查，必要时也可以要求有关证人出庭作证。

3. 保全措施。是指在仲裁庭作出最后裁决之前，为防止当事人隐匿、转移、变卖有关财产，保证将来发生法律效力判决得到全部执行，从而保证胜诉一方当事人及时获得应有的损害赔偿，而对有关当事人的有关财产所采取的一种临时性强制措施。有些国家规定仲裁庭可以采取保全措施，有的规定只有法院才有权采取保全措施，我国属于后一种情况。

4. 仲裁裁决。是指仲裁庭对仲裁当事人提交的争议事项进行审理以后作出的终审裁决。

至此，整个仲裁程序即告终结（见图 35—1）。各国立法及有关的仲裁规则对作出裁决的时间、裁决的形式和内容以及裁决的效力等常有不同的规定。

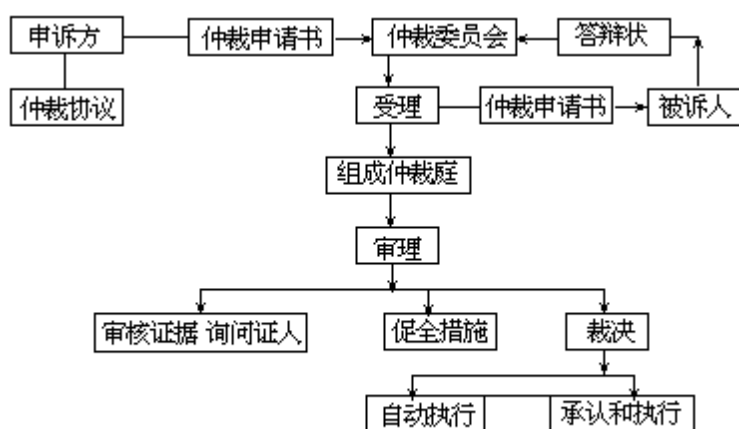


图35—1 涉外仲裁程序图

五、仲裁裁决的承认和执行

因为仲裁是建立在双方当事人自愿的基础上的，所以仲裁裁决多数能够由当事人自动执行。但如果败诉一方当事人拒不执行，特别是当败诉一方位于外国时，就涉及到仲裁裁决的承认和执行问题。对此，各国立法都对裁决的强制执行作了规定，大体分为以下两个方面：

（一）对本国裁决的执行问题。

即仲裁裁决在本国境内做出，败诉方在本国境内，或败诉方有财产在本国又不肯主动执行时，依照本国的法律规定，通过法院强制执行。我国的民事诉讼法和《中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则》对此都作了相应的规定。

（二）对外国裁决的承认和执行问题。

指裁决在国外做出，当事人，特别是败诉一方在本国境内对外国仲裁裁决的承认和执行。国际社会，承认和执行外国仲裁裁决，一般以有关条约为前提或依互惠的原则，按照本国的法律规定，另外要以仲裁协议、裁决有效及不与国内的公共政策、公共利益相抵触为条件。

我国的仲裁裁决如需在外国执行，在有条约的情况下，按条约办理；在无条约的情况下，或通过外交途径请外国有关部门协助执行；或通过对方的民间团体，如商会、工商联合会、同业公会、对外贸易促进会等组织协助执行；或由当事人直接要求对方有关机关协助执行；也可以凭我国的仲裁裁决，在对方法院起诉，请求予以执行。

第三节 涉外诉讼

一、涉外民事诉讼概述

涉外民事诉讼是指一国法院在审理涉外民事案件时所适用的专门程序。这种专门程序通常包括：(1) 本国签订或参加国际条约中有关直接调整国际民事诉讼的规范；(2) 本国国内法中专门适用于审理涉外民事案件的程序规范。

一国法院在审理涉外民事案件时所适用程序法的顺序是：(1) 适用本国签订或参加的国际公约；(2) 在公约没有规定的情况下，适用国内有关涉外民事案件的专门程序；(3) 在涉外民事诉讼程序没有规定的情况下，适用国内民事诉讼法的一般规定。

法院在审理涉外民事案件时，首先要解决涉外民事诉讼程序问题，特别是管辖权问题。它的解决，有时直接关系到涉外民事案件的法律适用问题，对于案件的审理结果有着直接的、重要的影响。因此，熟悉涉外民事诉讼程序的一些问题对于从事对外经济贸易、解决涉外商事争议具有极为重要的意义。

二、外国人的民事诉讼地位

外国人的民事诉讼地位是非法院地国家的自然人和法人在法院地国家能否作为民事诉讼的主体，受到司法保护的问题。它包括以下几个方面的内容：

(一) 外国人的民事诉讼待遇问题。

外国人民事诉讼的待遇是外国人民事诉讼地位的核心问题，国际社会许多国家都承认国民待遇原则，即一国境内的外国人可以在民事诉讼方面享有与本国公民同样的权利。但国民待遇一般都需要互惠。

(二) 外国人的民事诉讼能力。

1. 外国人的诉讼权利能力。指该外国人行使诉讼权利和承担诉讼义务的身份和资格，它和外国人的民事权利能力是一致的。

2. 外国人的诉讼行为能力。指该外国人能够以自己的行为实现诉讼权利和承担诉讼义务的能力。它一般由诉讼人的属人法决定，即当事人本国（或住所地）认为他有诉讼能力，法院地国也就认为他有诉讼能力。但是，如果当事人本国（或住所地）认为他无诉讼能力，而法院地国认为他有诉讼能力，则依法院地法视为其有诉讼能力。

(三) 外国人的诉讼代理问题。

纵观世界各国立法，大部允许外国当事人委托诉讼代理人代为进行诉讼活动，但又规定只能委托法院地国家的律师为诉讼代理人，而且必须有书面委托书，并经公证才有效。

(四) 诉讼费用担保制度。

指涉外民事诉讼中，当外国人作为原告在本国法院起诉时，为了保证其败诉时不致逃避其缴纳诉讼费用的义务，要求原告预先提供一定金额的诉讼费用作为担保的制度。

三、涉外民事诉讼的法院管辖权问题

(一) 管辖权的概念及意义。

涉外民事案件的管辖权是指一国法院受理涉外民事案件的职权范围。它所研究的问题是根据哪些原则或标准来确定一国法院有权或无权受理某一涉

外民事案件。其法律依据有二：（1）国际条约；（2）国内立法。

管辖权问题在涉外民事诉讼中具有极其重要的意义。（1）确定管辖权是受理涉外民事案件的前提，只有肯定了一国法院对某一涉外民事案件有管辖权，才有权受理。（2）管辖权的确定直接关系到案件审理的结果。因为不同国家受理同一案件可能会适用不同的法律，可能会做出不同的判决。（3）只有对案件有管辖权的法院做出的判决，才能在其他国家发生法律效力，得到外国的承认和执行。

（二）确定管辖权的几个原则。

1．属人管辖原则。属人管辖原则是依当事人的国籍而定，即当事人的国籍国法院有司法管辖权。采用此原则的国家主要是以法国为代表的拉丁法系各国。属人管辖权原则符合国家主权原则，其目的在于保护本国当事人的利益，但它有时使外国人处于不利的地位，显失公平。

2．属地管辖原则。属地管辖原则是以一定的地域因素而定。用以确定属地管辖的因素有以下几种：

（1）从被告的住所、居所、临时所在地为标志。

（2）以诉讼标的物所在地和被告财产所在地为标志。

（3）以行为地为标志。即以法律行为或法律事件的发生地为标志来确定管辖权，可分为：契约成立地、履行地、侵权行为地。

3．协议管辖。协议管辖是对属人属地原则的补充，是指根据“意思自治”原则，允许双方当事人争议发生之前或之后达成协议，将他们之间的争议案件提交某一国法院审理。但协议管辖必须具备一个前提条件：有关国家的法律允许当事人在某些案件上可以自由选择法院的管辖权，只有在这种情况下，其选择协议才有效。

4．专属管辖。又称特殊管辖，是指国际条约或国内法律对某些具有特殊性质的民事案件的诉讼，规定必须由某国法院管辖，而不允许当事人或法院加以变更。属于专属管辖的大体有以下几种：（1）有关不动产物权的诉讼；（2）有关商标、专利版权的诉讼；（3）有关婚姻、家庭、继承方面的诉讼；（4）在境内发生的重大侵权行为；（5）有关法人成立、解散、破产的诉讼等。

（三）我国对涉外民事案件管辖权的确定原则。

我国民事诉讼法第四编第25章对涉外民事案件管辖做了专门规定。

1．关于因合同纠纷或其他财产权益纠纷，对在我国没有住所的被告提起的诉讼，由下列人民法院管辖：

（1）合同在我国领域内签订或履行的，由合同签订地或合同履行地的人民法院管辖。

（2）诉讼标的物在我国领域的，由诉讼标的物所在地人民法院管辖。

（3）被告在我国有财产，只要能扣押，则由被告可供扣押的财产所在地人民法院管辖。

（4）财产权益纠纷案件，由侵权行为发生地的人民法院管辖。

（5）被告在我国设有代表机构的，也可以由代表机构所在地的人民法院管辖。

2．涉外合同诉讼或涉外财产权益诉讼的当事人，可以用书面协议选择与争议有实际联系的地点的法院管辖。这里所称的与争议有实际联系的地点主要是指合同签订地、履行地、诉讼标的物所在地、当事人所在地等。当事人协

议管辖不得违反专属管辖和级别管辖的规定。

3. 涉外民事诉讼中的专属管辖。《民事诉讼法》第 246 条规定，因在中华人民共和国境内履行中外合资经营合同、中外合作经营企业合同、中外合作勘探开发自然资源合同发生纠纷提起的诉讼，由中华人民共和国法院管辖。4. 涉外民事诉讼默认管辖。《民事诉讼法》第 245 条规定，涉外民事诉讼的被告，如果在原告向我国人民法院提起诉讼后，未对管辖提出异议，并且应诉答辩的，视为承认该人民法院为有管辖权的法院。

四、国际司法协助

(一) 国际司法协助的概念。

国际司法协助是指不同国家的法院之间，根据自己国家缔结或者参加的国际条约，彼此之间互相协助，为对方代为一定诉讼行为。国际司法协助分为一般司法协助和特殊司法协助。

(二) 一般司法协助。

指两国法院之间互相协助，代为对方完成一般性的诉讼行为，如代为对方询问当事人、证人、调查取证、送达诉讼文书等。被请求国对于请求国法院所委托的事项是否给予司法协助，以及履行外国法院委托的程序和方式，取决于以下条件：(1) 被请求国国内立法允许；(2) 两国间有司法协助条约，或者共同参加了有关的国际公约，在互惠的基础上进行；(3) 履行外国法院委托的程序和方式，依履行地国家的法律规定。

一般司法协助主要包括两个方面的内容：

1. 请求送达。在涉外民事诉讼中，依具体情况的不同，送达的方式是多种多样的，诸如委托送达（分为委托外国有关机构送达和委托本国驻所在国的使、领馆送达）、邮寄送达、直接送达、公告送达等。

2. 请求取证。国外取证的方式分直接取证和间接取证两种。直接取证又可分为外交和领事人员取证、当事人或其诉讼代理人自行取证和特派员取证三种；间接取证则是委托证据所在国法院或有关机关代为调查和提取证据。

(三) 特殊司法协助。

是指对外国判决的承认和执行，即两国法院之间根据对方的请求或当事人的申请，对对方法院的判决承认其效力并付诸执行。承认和执行外国判决的必备条件是：(1) 两国间有相互承认和执行对方法院判决的双边条约，或共同参加了一个有关的国际公约，或者存在互惠关系；(2) 外国法院或当事人必须履行一定的诉讼程序；(3) 外国法院的判决必须是确定的、有效的；(4) 判决的执行不与执行地国家的公共秩序相抵触。

国际社会，承认和执行外国法院判决主要采取以下两种方式：

1. 执行证式。即被请求国审查外国法院的判决后，如无不妥，即由请求国法院做出裁决，发给执行证，按照执行本国法院判决的程序予以执行。对外国法院判决的审查分两种方式：一般性的审查，即只审查一下外国法院的判决是否符合国内法规定的承认执行条件，有无应该拒绝的情况存在等；实质性审查，除进行一般性审查外，还要对该判决进行法律和事实上的审查。

2. 诉讼式。英、美国家不直接执行外国法院的判决，而是把判决作为重新向英、美法院起诉的初步证据，进而像普通民事案件一样审理，做出判决，然后根据一般程序予以执行。

3. 登记式。英国的登记制度是指外国法院作出的判决，可以在 6 个月内向伦敦高等法院登记，登记后可按执行英国法院判决的程序予以执行。

第四节 案例分析

案例：我国机械进出口公司 A 与美国汽车生产公司 B 签订一批汽车进口合同，合同中规定，B 公司于 1993 年 5 月 10 日在天津港交货，任何一方违约，都要支付给对方 50 万美元的违约金。现日公司于 1993 年 7 月 15 日才将汽车运至天津港，我国 A 公司要求 B 公司承担违约责任，支付 50 万美元的违约金，B 公司迟迟不予答复。那么 A 公司可以采取什么方法解决它和 B 公司之间的争议？

1. 双方应尽可能通过友好协商解决争议，A 公司可电告 B 公司，要求 B 公司派员前来解决合同纠纷，就 B 公司违约问题达成一致的协议；也可以邀请双方共同信任的某民间组织或个人进行调解。

2. 假设 B 公司称不能按时交货是因生产期间受到自然灾害的影响，无法正常生产，双方协商不成。如果合同中有仲裁条款：“一切因执行本合同或与本合同有关的争执，应提交北京中国国际贸易促进委员会中国国际经济贸易仲裁委员会，按照中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁规则进行仲裁”。A 公司可以向北京中国国际经济贸易仲裁委员会提起仲裁申请。

3. 如果协商不成，合同中又没有规定仲裁条款，双方可以签订仲裁协议书，A 公司应争取在北京的中国国际经济贸易仲裁委员会进行仲裁。

4. 如果合同中没有规定仲裁条款，又没有达成仲裁协议，A 公司可以提起诉讼：

(1) 如果合同是在北京签订，可以向北京市（合同签订地）中级人民法院提起诉讼。

(2) 也可以向天津市（合同履行地）中级人民法院提起诉讼。

(3) 现 B 公司在上海设有办事处，也可以向上海市中级人民法院提起诉讼。

5. 如果经中国国际经济贸易仲裁委员会仲裁裁决，或经人民法院判决 A 公司胜诉，B 公司应支付给 A 公司 50 万美元的违约金，但 B 公司拒不执行，A 公司请求执行，对于法院判决 A 公司可以直接向美国有管辖权的法院申请承认和执行，也可以由作出判决的人民法院依我国参加或者缔结的国际条约的规定，或者按照互惠原则，请求美国有管辖权的法院的承认和执行。对于中国国际经济贸易仲裁委员会的仲裁裁决，应由当事人直接向美国有管辖权的法院申请承认和执行。

后 记

《国际惯例与企业涉外经营》一书，在编写过程中得到了中国人民大学国际经济系系主任高成兴教授、经济学院田兰琴副教授的支持和帮助，特别是得到了人民大学出版社的支持，责任编辑李宏同志为本书付出了大量心血。对于上述曾经给予我们支持和帮助的同志，在此表示衷心的感谢。

本书是人民大学国际经济系的青年教师和长期从事涉外经贸工作的实际工作者合作编写的。在编写过程中曾参考了大量国内外有关书籍，在此恕不一一列出。

参加本书编写的同志有：王广中、主世波、申尔、孙如飞、孙鲁军、刘佳华、刘坚东、何良桥、杜素云、陈昕、余继业、张旺、杨建军、高翔、高静红、郝丽、秦志辉、秦延松、程建宏、谢志刚、廖红宾。

限于编者水平，书中不妥之处难免，敬请读者批评指正。

编者
1994年4月

