

国家“九五”期间重点图书

面向21世纪国际贸易丛书

刘朝明 主编

交易保障： 国际贸易信用 与结算

主编 张培胜 张辉

mianxiang
21shiji guoji maoyi
congshu



中国经济出版社

总 序

当新年钟声敲响的时刻，中国各族人民怀着激动、企盼的心情步入了1997。1997 有两件大事令我们精神振奋——香港回归祖国和党的十五大召开。但我们还有一件聊以自慰的幸事：广西大学经济学院的全体作者还在岁末合力完成了这一套丛书——《面向 21 世纪国际贸易丛书》，心中自然更添一份喜悦！我们编写这一套丛书，首先是以中国对外开放的进一步发展作为现实出发点。党的十一届三中全会以来，中国经济高速、持续增长的实践已证明，我国要在下世纪中叶达到中等发达国家的战略目标，必须一如既往、继续坚定不移地贯彻对外开放的基本国策。1997 年香港回归祖国，我国有可能加入世界贸易组织和积极参与亚太经合组织的行动表明，我国在本世纪最后几年和下个世纪的经济增长将在更大程度上依赖于对外经济贸易。因此，随着市场经济体制的不断完善，尤其是国内经济与国际经济的逐步接轨，我们需要更多地了解国际市场，需要认真研究国际经贸活动的规律、规则、操作及其方法，因而编写一套国际贸易丛书不仅能够满足我们的教学和科研需要，也能使国内读者从中受到一些启蒙或教益。

其次，适应大西南对外开放和培养外向型人才的需要，是我们编写本书的直接动机。1997 年 3 月南昆铁路全线建成通车以及港口、公路和通讯等基础设施的基本配套，使广西成为背靠大西南，面向东南亚的对外开放前沿最终变成现实。中共中央早在 1992 年就已明确提出：“要充分发挥广西作为西南地区出海通道的作用。”江泽民、李鹏、邹家华等中央领导同志来广西视察时又一再重申了中央的决策意图。诚然，外向型经济的发展需要大量的外向型专门人才，而广西却在这方面处于劣势，与外向型专门人才的迫切要求形成鲜明的反差。因此，广西要真正成为大西南对外开放的前沿阵地，必须要加大对外向型专门人才的培养力度，而与之相匹配的学科建设和理论建设亦是必备条件。

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

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

本丛书由我校国际贸易学科带头人刘朝明博士（教授）任主编，经济学院院长杨伟嘉副教授任副主编，各单本书主编都是本院的教授或副教授。我

们编写这套丛书能够如期顺利完成，得益于广西大学党政领导尤其是韦树英副校长和周怀营处长的精心指导，并得到了中国经济出版社领导和编辑部主任杨岗教授的全力支持，而且，如果没有国内外同行所作的前期性研究，要完成这样一套颇具规模的丛书也是不可想象的。本丛书所引用的国内外大量文献资料，限于篇幅未能一一注明，有些则已融入作者的观点或表述中，在此谨向以上各位和有关出版单位表示衷心的感谢。而且，本丛书成书时间仓促，未能一一细琢，错误或疏漏在所难免，还望同行和读者提出批评、指正。

本丛书编委会
1997年元旦于南宁

交易保障：国际贸易信用与结算

第一章国际贸易短期信用

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

1.1 国际贸易短期信用的主要形式

1.1.1 商业信用与银行信用

根据提供信用的对象不同，国际贸易信用可分为商业信用和银行信用两种形式。

(一) 商业信用 (Commercial Credit)

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

国际贸易商业信用主要是通过票据来实现的。商业票据分为期票和汇票两种。期票是债务人向债权人开出的定期付款保证书。汇票是由债权人向债务人签发，要求对方在规定时间内对收款人无条件支付一定金额的命令书。汇票和期票都可以通过背书，在到期之前把票据的收款权转让出去，未到期的票据可以用来购买商品或偿还债务，也可以向银行申请贴现。

(二) 银行信用 (Bank Credit)

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

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

1.1.2 对出口商的信用和对进口商的信用

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

(一) 对出口商的信用

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

1. 进口商对出口商的预付款 (Advance)。进口商在收到货物之前，就支付一定金额给出出口商，是对出口商的预付款。进口商对出口商预付的货款，将来出口商以供货的方式来偿还。在国际贸易中，预付款有两种情况：一种是定金 (Down Payment)，这种预付款的期限很短，所占合同金额的比例不大，一般作为进口商执行合同的保证，所以，这种预付是保证性质的预付。出口商要进口商预付，是担心在供货期内价格下跌，进口商拒绝执行合同，

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

必须指出，在发达国家订购机器设备的预付与在发展中国家收购初级产品的预付有着本质的区别，是两种不同性质的预付。这表现在如下几个方面：

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

2. 银行对出口商的信用。一般来说，出口商在其出口业务的两个不同阶段需要从银行得到信用，取得其所需的贷款。当出口商接到国外买主的订货单时，为了采购原材料和积累必要的商品储备，以及在他的货物生产出来以后，将货物运送到出口港口的过程中，出口商需要从银行得到必要的贷款，以维持资金和商品的周转。在货物出口以后，出口商如果要向外国进口商提供延期付款的信用，出口商为了不影响其开展新的业务，就必须向银行申请一笔数量和期限都相当的贷款。由于这种信用，才可能使出口商向外国进口商提供信用，从而有利于出口贸易的顺利进行。

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

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

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

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

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

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

(2) 信用贷款 (Trust Loans)。

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

(3) 打包放款 (Packing Loans)。

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

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

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

经纪人通常以下列方式对出口商提供信用：

(1) 无抵押采购商品贷款。

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

(2) 货物单据抵押贷款。

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

(3) 承兑出口商汇票。

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

（二）对进口商的信用

对进口商的信用基本上分出口商提供的信用和银行提供的信用两种。

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

（1）开立帐户信用（Open Bank Account Credit）。

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

（2）票据信用（Bill Credit）。

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

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

（1）承兑信用（Accetance Credit）。

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

办理银行承兑信用的一般程序为：

进口商在洽谈进口贸易的同时，就与银行协商议定请其承兑进口商汇票。

出口商对银行开出汇票，背书后连同单据交给自己的往来银行，请求放付，收回货款。

议付银行将汇票单据寄交其代理行转进口商银行，进口商银行凭货物单据承兑汇票。

出口商银行的代理行将承兑汇票留在该行或在市场上贴现。

汇票到期时，进口商对承兑银行付款，承兑银行支付承兑汇票。

在某些情况下，办理承兑的银行不一定是进口商本国的银行，也可以是第三国的银行。这样，在出口商与进口商之间便会有两个银行。进口商委托本国银行承兑其出口商开出的江票，并在汇票规定期限以前将款项送交本国银行；而进口商银行又必须委托第三国银行来承兑出口商开给进口商的汇票，并由进口商银行在汇票规定期限内将款项汇寄给第三国银行，以便第三国银行在汇票到期时向出口商支付货款。在欧洲大陆各国银行称这种信用为承兑——偿还信用(Reimbursement of Acceptancecredit)。

有时，出口商不愿意接受银行承兑信用，而要求进口商用现金支付。在这种情况下，进口商可通过再融通(Re-finance)方式来获得银行信用。即进口商同银行商洽，向银行签发汇票，由银行承兑，进口商以银行承兑汇票在市场贴现，以贴现所得款项来支付给出口商。

(2) 放款。

银行对进口商的放款方式基本上有两种：

一是透支。一些国家尤其是发达国家的银行对与其有着密切关系的工商企业提供透支信用。也就是银行允许工商企业向银行签发超过其往来帐户余额一定金额的支票。通过银行透支，促进进口业务的顺利开展。

二是商品抵押放款。常见的做法是银行应进口商的委托，开立以出口商受益的凭货物单据付出现款的信用证。出口商提交货运单据，成为开证银行代付贷款的保证。

1.2 保付代理业务

1.2.1 保付代理业务的产生和发展保付代理业务 (Factoring), 简称保理, 又称“应收帐款购买业务”、“承购应收帐款业务”。保付代理业务是指出口商以商业信用形式出卖商品在货物装船后立即将发票、汇票、提单等有关单据, 卖断给承购应收帐款的财务公司或专门组, 即保理商 (Factor), 收进全部或部分货款, 从而取得资金融通的业务。保付代理业务是由出口代理的交易方式演变而来的。它起源于 14 世纪英国的毛纺工业。当时英国的毛纺织品都是由专门的经营商人以寄售 (Consignment) 方式向海外出口的。这些专营商除向海外买主出售纺织品外, 还担保买主的信用责任。这种服务在当时欧美国家的对外经济贸易中起着非常重要的作用。由于当时的外贸业务往来活动受交通条件的限制, 一般都很缓慢, 如果在海外没有可靠的代理人进行协助, 是很难打开海外市场的。到了 19 世纪, 保付代理业务已成了欧洲向美洲输出商品尤其是纺织品贸易的重要方式。20 世纪初, 美国在出口贸易融资中, 也开展了保付代理业务, 随着美国经济的发展, 贸易量不断扩大, 保付代理业务也随之逐年增加。第二次世界大战以后, 由于国际贸易迅速发展, 为保付代理业务的发展开辟了新的领域。许多保付代理商在国外设立了分支机构, 并在国际范围内建立了联合组织, 加强了同业之间的联系, 促进保付代理业务的进一步发展, 加强了这一组织在国际结算领域中的地位和作用。这些组织不仅对纺织品、食品、一般日用品的出口应收帐款给予资金融通, 并且对电子产品、家具、机械产品的出口帐款给予资金融通, 同时还提供其他有关服务。至此, 在工业发达国家中, 保付代理业务已成为国际贸易短期信用的一种有效方式。1972 年, 日本大藏省批准建立了日本第一家保付代理机构。1973 年, 新加坡成立了承购应收帐款机构, 发展承购应收帐款业务, 以适应本国对外经济发展战略的需要。随着国际贸易的发展, 已有越来越多的企业部门卷入国际分工, 使保付代理业务必得到进一步发展。现在, 保付代理业务已推广到了全世界, 被包括中国在内的 50 多个国家采用。近年来, 已经成立了一些专业化的保理业务组织, 如国际保理商组织和保理商国际联盟, 来促进国内和国际保理业务的开展。

1.2.2 保付代理业务的分类

(一) 到期保付代理 (Maturity Factoring) 和融资保付代理 (Financed Factoring) 保付代理业务根据提供融资与否, 分为到期保付代理和融资保付代理。所谓到期保付代理指保理商根据出口商通常给予对方的付款期限计算出平均到期日 (即平均预计收款日), 并在平均到期日将应收帐款的收购价款付给出口商。所谓融资保付代理, 指保理商一旦收到代表应收帐款的销售发票, 就立即以预付款方式对出口商提供不超过 80% 发票金额的无追索权融资, 余下的 20% 的收购价款待货款收受后再进行清算。

(二) 公开保理 (Disclosed Factoring) 和隐蔽保理 (Undisclosed Factoring) 根据销售货款是否直接付给保理商, 保付代理业务可分为公开保付代理和隐蔽保付代理。公开保付代理是指保理商收购出口商的应收帐款后, 公开与国外进口商发生关系。在公开保理中, 出口商首先与保理商签订合同, 约定由保理商向出口商购买国外进口商所欠的短期债务。合同签订后, 出口商的每一笔售货必须向保理商进行信用核定。出口商装运货物后按正式发票格式将发票送交进口商, 注明客户应将本发票下出售或转让的帐款直接付给保理商; 同时, 将货运提单与装运收据的副本送交保理商。保理商凭装运单据向出口

商支付现款。国外进口商在到期日向保理商汇付货款（图示）。

出口商	货物	国外进口商
货		物
款		款

保理商隐蔽保理，是指出口商将应收帐款卖给保理商后，保理商并不公开与国外进口商发生联系，即保理商的参与对外保密，仍旧以出口商的名义送出发票，到期后货款直接付给出口商。采用这种方式的费用要比公开保理高许多。（三）有追索权保理(Recourse Factoring)与无追索权保理(Non-recourse Factoring) 保付代理业务根据是否保留追索权，可分为有追索权保理和无追索权保理。在有追索权保理业务中，保理商不负责为客户核定信用额度和提供坏帐担保，而只是提供包括融资在内的其他服务。如果债务人因清偿能力不足而形成呆帐、坏帐时，保理商有权向出口商追索。在无追索权保理业务中，保理商根据出口商所提供的客户名单进行资信调查，并为每个客户核定相应的信用额度。出口商在有关信用额度内的销售，因为已得到保理商的核准，所以保理商对这部分应收帐款的收购没有追索权。由债务人资信方面所造成的呆帐、坏帐损失也由保理商承担。

（四）国内保理(Domestic Factoring)和国际保理(International Factoring)

保付代理业务根据供应商与其客户的分布可分为国内保付代理和国际保付代理。供应商及其客户位于同一国家和地区者，属国内保理；供应商及其客户分别位于不同的国家或地区者则属于国际保理。国际保理业务又分为单保理和双保理两种方式。如果只涉及到一方保理商的就是保理，而双方保理商都涉及到的就是双保理。

1.2.3 保付代理业务的应用

（一）保付代理业务的内容

保付代理业务主要包括帐务管理和托收、信用风险保护及资金融通三方面的内容。

1. 帐务管理和托收(Debtor Administration & Collection)。一般地，保理商大多为大商业银行的附机构，拥有较完善的帐务管理制度，先进的管理技术和丰富的管理经验。因此，保理商能向客户提供优良的帐务管理服务，不仅承担资信调查，托收、催收帐款，还为客户代办会计手续、出卖应收债权的出口商多为中小型企业，它们对国际市场了解不多，保理商就代理他们对进口商进行资信调查，并承担托收贷款的任务。一些从事季节性产品生产和出口的公司企业，往往还委托保理商代理会计处理手续。

由于保理商在贸易界接触面较广，具有较高的信誉，客户为了维持良好的信用地位，一般都设法向保理商偿付应交的发货帐款。所以，保理商购买了出口商的应收帐款之后，同时也承担了为出口商向客户代收帐款的服务，负责起出口商的售后帐务管理。这样不仅解除了出口商的记帐、收帐业务，免除了寄送帐单和查询催收工作，相应减少了财务管理人员和办公设备，节约了开支；同时，出口商把售后帐务管理交给保理商代管后，可以集中力量搞好生产、经营和销售。不断拓展自己的业务。

2. 信用风险保护(Credit Risk Protection)。保付代理业务另一个重要的内容是向出口商提供信用保险。即出口商将应收帐款债权卖断给保理商后，如果国外进口商拒绝付款或不按期付款时，保理商不能向出口商行使

追索权，全部风险都由保理商承担。然而，保理商所承担的风险只限于买主无清偿能力而造成的拒付和不按期付款，由于其他原因造成的呆帐则不在保理商承保的风险范围之内。比如，因出口商运出的货物不符合合同要求而造成的买主拒绝付款，保理商是不承担这种风险责任的。这种损失只能由出口商自己负责。

对于出口商来说，如何了解掌握客户的资信变化情况，制定切合实际的信用销售限额和采取必要的防范措施，避免或减少信用风险，这是相当重要的。但由于各方面条件的约束，出口商自身很难做到这一点。他们就求助于保理商，保理商有能力做到这一点。保理商一方面可以利用保理商联合广泛的代理网络和官方及民间的商情咨询机构，另一方也可利用其母银行广泛的分支机构和代理网络，通过多种渠道和手段获取所需的最新动态资料。再则，保理商一般都设有专门部门，负责收集研究有关各国政治、经济和市场变动的信息资料。这些便利条件使保理商能够随时掌握客户的资信变化情况，并对出口商的每个客户核定合理的信用销售额度。只要得到保理商的确认，出口商就可以赊销方式出售商品，并能避免贷款收不回来的信用风险。

3. 融资 (financing)。保付代理业务还有一项重要的内容，就是通过这种方式向出口商提供资金融通。在保理商与出口商之间的资金安排上，大体有两类形式，即到期付款和预支货款，在到朝付款方式下，保理商在购买出口商的应收帐款后，在票据到期时才向出口商支付货款。在这种情况下，出口商在装运货物时不能立即从保理商那里取得出让应收帐款的垫款，所以这种方式不具有资金融通的意义。

在大多数情况下，出口商向保理商出售应收帐款的目的是为了从保理商那里取得资金融通。这就是需要采取预支货款的方式，即出口商在向保理商出卖应收帐款的单据后，便从保理商那里收到现款，得到资金融通。保理商预付给出口商的货款，一般为保理商所认可发票金额的 80—90%，余下的部分待保理商到期收回货款后再支付给出口商。

(二) 保付代理业务的费用

保理商提供的保付代理业务是有偿服务，出口商要向其支付一定的费用。保付代理业务收费是依据出口商的业务量、出口商准许的付款期限、出口商提示的发票份数，以及债务质量计算的。按平均计算，保理商按出口商发票全面额的 1—3% 收取出口商保付代理业务手续费。具体来讲，保理费用由以下两部分组成：1. 保付代理手续费。保付代理手续费，是指保理商向出口商提供劳务而收取的酬金。手续费的费率一般为发票金额的 1.752%。手续费包括：

(1) 保理商提出的，向进口商提供赊销额度 (信用销售额度) 的建议是周密调查研究的结果，出口商要对此项劳务付酬金。

(2) 保理商对信贷风险的评估工作要收取报酬。

(3) 进行帐务管理，支付保存进出口商间的交易磋商记录及会计处理等产出的费用。

2. 利息。保理商从收买单据向出口商支付现金到票据到期从海外收到货款这段时间内的利息负担完全由出口商承付。利率根据预支金额的大小，参照当时市场利率水平而定。

例如，发票金额：DEM250000；付款日：见票 90 天付款。保理费：DEM250000 的 2%：DEM5000；90 天货币市场利息：DEM4375 (年息 7

%)。这样保理费共计为：DEM9375。

(三) 保付代理业务的程序 1. 签订保付代理协议。出口商以赊销方式出卖商品，为能将其应收款项售予保理商，取得资金融通的便利，就首先得与保理商签订保付代理协议，规定双方必须遵守的条款与应负的责任。

保付代理协议的主要内容有：

(1) 有效期限。

保付代理协议的有效期限通常为一年，如有需要，可于次年转期。否则，协议逾期后将自动失效，但在有效期内发生的未了业务继续按原协议规定办理，直至全部清理完毕为止。

(2) 收购应收帐款。

出口商同意并保证按照保付代理协议的有关规定，将协议生效时已存在的和协议有效期内发生的所有合格应收帐款出售给保理商。

(3) 核准与未核准应收帐款。

在保付代理协议有效期内，出口商既可随时向保理商申请核准由出售商品或劳务而产生的应收帐款，也可随时要求保理商为自己的客户核定一个信用销售额度。对已核准的应收帐款，保理商提供无追索权融资；对未核准的或超出信用销售额度的应收帐款，保理商只提供有追索权融资。

(4) 收购价款的计算与支付。

保理商收购应收帐款的价格也就是发票金额作了一系列必要折扣后的净额。出口商根据正常的贸易条件所给予客户的回扣、佣金和折让。根据保付代理协议所需支付的贴现费用。贴现率一般为现行的透支利率。应支付给保理商的管理费用。费率幅度从0.75—3%不等，一般不会超过2%。保理商应按协议规定的时间和方式支付收购价款，并有权按照协议的有关规定行使冲帐权和抵销权。

(5) 债权转让及履约保证。

出口商必须按规定将应收帐款的债权转让给保理商，并将这种非抵押性质的转让以书面通知债务人。当通过销售货物产生的债权转移时，出口商拥有的其他相关权益也被认为随之转移，出口商承认，接受并保证始终严格遵守协议的所有条款和规定。

(6) 协议的立即终止。

如果出口商违犯了保付代理协议的规定，或申请自动清息，或被迫清息，或被债权人指定的接管人接收了资产、或其全部或部分资产因法律诉讼而遭扣押时，均被认为是发生了违约行为。这时保理商有权立即终止协议，但仍保留其所有的正当权益，并可以用主动借记的方式将未付应收帐款再转让给出口商。

2. 出口商开介绍信。保付代理协议一旦签订后，出口商就应保理商的要求写信给其所有买主（其帐目将被保理的），并通知他们：出口商已决定保理以他们为受票人的发票，对这些发票的付款必须付给保理商，而且任何索赔必须向保理商报告。出口商开出介绍信目的是确定保理商作为将来应收款项的收款人与管理人的合法地位，同时给予买方提出他可能持有的任何反对意见的机会。出口商的介绍信一旦寄给被选中的进口商，保理商就建立了其在交易中的地位，同时也表明出口商授权给保理商代收债务。

3. 开户与核准信用额度。在保付代理业务工作安排的初始，保理商将向出口商询问所有客户的名称和地址，以及进口商银行的详情和每个帐户所需

的每笔信用便利的规模。然后保理商便对进口商进行分析,如果可以接受,保理商便将每一位选中的买主分配额度给出口商。接下来保理商就按约定的便利与每笔交易的最长期限在其帐册上为出口商的客户开户。出口商可能在任何时间通过传真和电传要求进一步的便利。

4. 发送发票。便利一经分配,出口商就可以着手将所有核准的发票直接寄给进口商。但是,发票必须带有一个条款,或打印或加标签,声明这笔帐已转让给保理商,货款只能付给保理商。同时,出口商必须把发票副本按双方达成的保付代理协议寄给保理商。

出口商将有关发票转让给保理商时,保理商按发票金额扣除利息和承购费用后,立即或在双方商定的日期将货款支付给出口商。

5. 代收应收款项。发票到期时,进口商按发票金额把货款直接付给保理。如果进口商不及时结付发票,保理商负责向进口商签发催单。催单一般在到期后的7—10天签发第一份,在14—21天后签发第二份。如果一笔帐严重过期,如过了120天后仍未支付,保理商可能会对债务人起诉以便收回资金。

1.2, 4 保付代理业务的作用与缺点

(一) 保付代理业务对进出口商的好处

保持代理业务对于出口商和进口商都有明显的好处。

对于出口商来说进行保付代理业务至少有以下几个好处:

(1) 保付代理业务代出口商对进口商的资信进行调查,为出口商决定是否向进口商提供商业信用以扩大销售,提供参考资料和有关数据。

(2) 出口商将货物装运完毕,即可获得现金,加速了资金的周转,提高了资金使用效率。

(3) 只要出口商的商品品质和交货条件符合合同规定,在保付代理商无追索权地购买其票据后,出口商的信用风险和外汇风险就可以转移到保付代理商身上。

(4) 出口商利用保付代理业务,不仅没有增加负债,反而会使资产增加,使资产负债比率得到改善,从而有利于提高企业资利用保付代理业务对于进口商来说,也可以获得以下好处:

(1) 利用保付代理业务,进口商不需要向银行申请开立信用证(L/C),从而减少资金积压,降低了进口成本。

(2) 利用保付代理业务,可以简化进口手续。经常往来的买卖双方,可根据交易合同规定,定期发货寄单;通过保付代理业务,买方可迅速得到进口物资,并按约定条件支付货款。

(3) 虽然利用保付代理业务时出口商会将办理该项业务的有关费用转移到出口货物的价格中去,从而提高了进口商的进口成本。但是,货价提高的金额一般都低于因交付开证押金而蒙受的利息损失。

(二) 保付代理业务的缺点

利用保付代理业务明显存在以下不利之处:

(1) 保付代理商由于承担的信用担保而使其承受风险。因此,保付代理商收取的费用较高,一般为货款金额的1.75—2%。

(2) 保付代理商不能像信用证开证银行那样承担第一性付款责任,而只能在进口方倒闭,无支付能力的情况下,在其提供的信用额度范围内,有条件地履行付款责任。

(3) 由于商品质量、运输等方面的原因造成的买卖双方的纠纷所引起的

拒付，只能由进出口双方自行解决或通过仲裁机构解决，保付代理商在此问题上不负任何责任。

（4）保付代理业务的付款期限只能为远期付款，一般按运输途中所需天数掌握。

第二章对外贸易中长期信用 ——出口信贷

出口信贷是各国支持本国大型机械、成套设备出口的最主要手段。本章主要包括：出口信贷的特点及其类型；买方信贷的两种做法以及进口买方信贷和出口买方信贷的运作；出口信贷的国家担保制度，出口信用保险的特点、经营模式、承保风险和买方信贷保险、卖方信贷保险的运作。

2.1 出口信贷的主要类型

2.1.1 出口信贷的概念

出口信贷 (Export credit) 是一种国际信贷方式, 是一些国家为了支持和扩大本国大型设备的出口, 加强国际竞争能力, 以对本国的出口给予利息补贴并提供信贷担保的方法, 来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贷款需要的一种融资方式。它是信贷提供国为了鼓励本国商品出口, 增强本国商品在国际市场的竞争能力, 以增加出口为目的而提供的信贷支持。是利用国家力量来争夺销售市场的一种手段。

2.1.2 出口信贷的特点

出口信贷的目的在于支持和扩大本国大型设备的出口, 其所支持出口的资本货物具有技术复杂、成本昂贵、金额巨大且资金占用期长的特点, 因此, 出口信贷属于政府参与的带有政策性优惠的贷款。与其他信贷相比较, 出口信贷具有以下特点:

第一, 出口信贷属于优惠贷款, 贷款利率一般低于相同条件资金贷放的市场利率, 利率差额由国家给予补贴。为了增强本国资本货物在国际市场上的竞争能力, 扩大其在国外的销路, 不少国家竞相采用政府补贴的方式支持出口信贷的利率, 使商业银行能够以低于市场的利率向本国出口商或国外进口商提供中长期贷款。此外, 作为利率补贴的一种补充方式, 商业银行通常可为其出口贷款从中央银行获得再融资的便利, 其利率也是低于市场利率的中央银行再贴现利率。

第二, 资金上得到专门的政府出口信贷机构的直接支持。一般而言, 中长期出口信贷可直接由商业银行发放。如果贷款金额巨大, 商业银行无法满足该资金需要时, 则由官方的出口信贷机构给予支持。比如, 英国规定商业银行提供的出口信贷资金超过其存款的 18% 时, 超过部分由官方的出口信贷担保局提供; 美国发放的出口信贷资金, 按惯例由商业银行与进出口银行共同承担。有的国家对一定类型的出口信贷, 则采用由官方出口信贷机构直接发放的方式, 通过专门的政府出口信贷机构, 利用财政资金支持出口信贷, 不仅可以解决商业银行资金不足的问题, 改善本国的出口信贷条件, 而且可以根据国际市场的变化, 经常调整本国的出口信贷政策, 以适应对外贸易的需要。

第三, 出口信贷风险由政府信贷机构承担。由于出口信贷的金额巨大, 偿还期限长, 而且是信用贷款, 贷款风险往往比较大。为了避免或减少商业银行的贷款风险, 保障其信贷资金的安全, 不少国家设立了专门的国家信贷保险机构, 对出口商及出口合同或直接对商业银行提供出口信贷保险, 如发生坏帐, 信贷保险机构给予补偿。

第四, 出口信贷资金只能用于购买贷款国的商品, 不能挪作他用。出口信贷资金是一种仅次于外国政府贷款和国际金融机构贷款的指定用途的资金, 通常只限于用来购买信贷提供国所出口的资本货物, 其金额一般只占贸易合同金额的 85%, 其余的 15% 是进口商必须预付的现汇定金。

2.1.3 出口信贷的专门机构及其国际组织与协定

(一) 出口信贷的专门机构

西方主要工业国一般都设立有专门的机构直接承办，或者作为商业银行的补充间接办理出口信贷，是出口信贷资金的主要提供者和管理机构，弥补了商业银行信贷资金不足的缺陷，并为及时调整出口信贷政策提供可靠保证。

1. 英国出口信贷担保局 (Export Credit Guarantee Department of U.K)。1919 年成立，1949 年成为英国贸易部一个官方机构。在英国设有一个由国家主办的进出口金融机构，出口信贷担保局实际上发挥着为出口商品提供间接资金融通的作用。其资金全部由英国财政部掌握。主要职能：对出口信贷实行担保；对英国银行提供的出口信贷供给资金和利息补贴。

2. 美国进出口银行 (Export—Import Bank)。创设于 1934 年，当时称为华盛顿进出口银行。1945 年取得合法地位，改用美国进出口银行名称，成为隶属于美国政府的国营金融机构。其资金不是来自于财政拨款，而是从财政部借入短期资金；从联邦银行借入中长期资金；或者发行债券筹集资金。主要职责是：对商业银行提供出口信贷保证或保险。对大额的出口信贷进行直接借贷。

3. 法国对外贸易银行 (Banque Française de Commerce Extérieur) 和法国对外贸易保险公司 (Compagnie Française d'Assurance Pour Le Commerce Extérieur)。法国出口信贷是由法国外贸银行与法兰西银行、其他法国银行、法国外贸保险公司组成一套特别的业务程序来办理。法国外贸银行通过法兰西银行取得再贷款、接受国家放款及发行债券的方法筹集资金，用于出口信贷。同时，法国外贸银行还作为半官方机构，对法国中长期出口信贷业务实行监管。法国外贸保险公司的职责则是通过分担出口信用风险来促进本国的对外贸易。法兰西银行对出口提供资助。财政部对利率亏损和其他费用进行补贴。

4. 德国出口信贷机构。德国是实行“全能银行制度”的国家。没有专业对外贸易银行，只有一个由 50 多家私人银行组成的财团——德国出口信贷公司，政府对该公司没有利息补贴，但该公司业务可获德国出口信贷保险公司担保，从而提供中长期出口信贷。

5. 日本输出入银行。成立于 1950 年，主要业务是为发展日本对外贸易提供出口信贷。其资本金全部由政府供给，主要向造船业、外贸业和制造重型机器的公司提供进出口长期低息贷款。

此外还有：加拿大的出口开发公司、韩国输出入银行、澳大利亚出口融资和保险公司、瑞士的出口风险担保局、意大利的出口信贷保险公司等出口信贷专业机构。我国也于 1994 年设立了中国进出口银行，办理出口信贷业务。

(二) 伯尔尼联盟与君子协定

由于西方各主要工业国为了占有更多的市场份额，竞相降低出口信贷的利率或延长出口信贷的期限，提供更为优惠的出口信贷，从而使各自利益受不同程度影响，不得不成立相应的国际组织、达成相关协议来维护共同利益。

1. 伯尔尼联盟 (Berne Union)。“信贷及投资保险国际联盟” (International Union of Credit and Investment Insurers) 是 1934 年成立的第一个出口信贷国际性组织，秘书处设在瑞士的伯尔尼，故称“伯尔尼联盟”。其成员包括主要西方工业国的官方、半官方出口信贷机构及私人金融企业，其主要职能是：(1) 成员国之间交流情况。每个联盟成

员有义务向联盟秘书处报告其对外提供的出口信贷情况，秘书处汇总后再通报每个成员。(2) 协商制定出口信贷指导原则，并定期检查上述原则的执行情况。但其原则只有指导意义，而无实际约束力。

2. 出口信贷君子协定。70 年代，西方各主要工业国政府竞相提供贷款以扩大本国商品出口，掀起了一场贸易战。为了避免国际贸易发生混乱局面，1976 年 2 月西方 7 国政府代表在巴黎举行会议，经过讨价还价，达成一项“君子协定”(Gentleman's Agreement)。其主要内容是：(1) 协定适用于政府信贷机构给予担保或补贴的一切买方、卖方出口信贷。(2) 出口信贷最高金额不得超过合同金额的 35%，其余 15% 预付款必须以现汇支付。(3) 出口信贷的最低利率和最长期限由接受信贷国家的经济发展水平所决定。(4) 飞机、船舶、地面卫星站、原子能电站及农产品合同的出口信贷不受此规定的约束。(5) 关于混合出口信贷问题的规定。如果出口信贷中的海外援助或海外发展基金部分占 25% 以上，该项信贷就被视为非商业贷款，不在该协定管辖范围之内；该部分在出口信贷中占 20%—25% 之间，信贷提供国必须将信贷条件事后通知其他协定国；该部分在出口信贷中占 15%—20% 之间，信贷提供国必须将信贷条款事先通知协定国；该部分在出口信贷中占 15% 以下，信贷提供国必须事先同其他协定国协商信贷条款。

“君子协定”于 1976 年 4 月正式生效，1977 年底纳入西方 24 国组成的“经济合作与发展组织”的管辖范围之内。1978 年 2 月在巴黎达成的“官方支持出口信贷准则安排”决定原“君子协定”不作任何原则性修改，无限期延长使用。1980 年 2 月，“经济合作与发展组织”还决定根据市场利率的变动情况，每 6 个月调整一次最低利率。“君子协定”不具有法定约束力，而是西方各国相互妥协的产物，协定中还有不少无法堵塞的漏洞，被成员国借机加以利用。如协定规定只适用于官方支持的商业出口信贷，对政府提供的低息信贷和外贸并未作明确规定，这就使一些成员国能够将部分正常的商业出口信贷转入混合信贷项目内，以便获得优惠信贷条件。

2.1.4 出口信贷的类型

出口信贷是对外贸易中长期信贷的统称，因为对外贸易中长期信贷的目的都是为了扩大本国商品出口。它的主要类型包括：卖方信贷、买方信贷、“福费廷”、信用安排限额和混合信贷。

(一) 卖方信贷 (Supplier's Credit)

卖方信贷是指在大型设备贸易中，出口商对进口商提供延期付款信用的条件下，出口商所在国银行对出口商提供的信贷。在卖方信贷中，由于进口商从出口商那里获取延期付款信用，缓解了资金压力，因此，进口商虽未直接享受出口国的银行信用，但出口商通过卖方信贷融资而需支付的贷款利息、贷款保险费以及其他费用均要加入出口商品价格之中，由进口商负担。

1. 卖方信贷的特点。(1) 信贷资金虽然来源于银行，但在出口商和进口商之间存在着商业信用，出口商须承担贷款不能按时收口的风险。

(2) 出口商既要组织生产，安排交货，同时又要洽谈信贷事项，筹措资金，造成精力分散。

(3) 银行资金直接贷放给出口商，出口商则将贷款利息、贷款保险费及其他费用加到商品价格中，因此，出口商提出的贷价往往高于商品净货价和利息的总和，进口商难以了解清楚货价中各部分的比例，在贸易谈判中处于被动地位。

2. 卖方信贷的原则。(1) 卖方信贷的使用要符合国家的产业政策和进出口政策。

(2) 卖方信贷所支持的出口产品是资本性、半资本性货物。

(3) 卖方信贷项下出口商向外国买方提供的商业信用不超过总合同金额的 85%，商业合同剩余比例的货款买方需用现汇付清。

(4) 卖方信贷的贷款利率一般较低，但接受“君子协定”利率的指导。

(5) 贷款期限一般为 1—3 年。

3. 卖方信贷的操作程序。(1) 出口商与进口商签订以延期付款或赊销方式买卖大型机器设备或配套设施的合同。

(2) 进口商先支付 10—15% 现汇作为定金，在分批交货验收和保证期满时，再分期付给 10—15% 的货款，其余 70—80% 的货款在全部交货后分期偿还，并付给延期付款期间的利息。

(3) 出口商根据买卖合同向其所在国的出口信贷机构申请卖方信贷。

(4) 出口信贷机构对出口商的申请与其他资料进行审查，如符合有关条件，即可签订贷款协议，并支付贷款资金。

(5) 进口商按合同规定偿付贷款。

(6) 出口商按协议要求偿还出口信贷机构的贷款本金与利息。

(二) 买方信贷 (Buyer's Credit)

买方信贷是出口方银行向进口商或进口方银行提供贷款，进口商以现汇结算方式用该贷款支付进口商品货款，然后由进口商向出口方银行分期还本付息。由于买方信贷是进口商直接与出口方银行发生信贷关系，可以避免因信贷因素掺杂在内而使商品价格构成混淆不清，因此，对进口商来说，较之卖方信贷更易掌握。买方信贷是出口信贷中最常用的一种，对其内容将在下一节作具体的介绍。

(三) “福费廷” (Forfeiting)

“福费廷”是英语 (Forfeiting) 的译音。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 5、6 年的远期汇票，无追索权地售予出口商所在国的银行，提前取得现款的一种资金融通方式。

“福费廷”业务的主要内容：

1. 出口商和进口商在贸易谈判中，达成使用“福费廷”的协议后，出口商要与其所在地的银行或金融公司联系，做好各项信贷安排。

2. 进口商需选择一家银行作为自己的担保行、保证在进口商不能履行支付义务时，由其最后付款。担保行要取得出口商所在银行的同意。如后者认为担保行资信不高，进口商要另行选择。

3. 出口商发运设备后，全套货运单证通过银行寄给进口商，换取经进口商承兑并附有担保银行保证的汇票。

4. 出口商把经过承兑的汇票，按照与所在地银行的约定，做无追索权的贴现，即把汇票断卖给银行，取得现款。

(四) 信用安排限额 (Credit Line Agreement)

信用安排限额是出口商所在国银行给予进口商所在国银行以中期融资的便利，以便利大本国一般消费品或基础工程的出口。它往往没有明确的进口商和出口商。

信用安排限额有两种形式：

1. 一般用途信用限额 (General Purpose Lines of Credits)。出

口方银行向进口方银行提供一定的贷款限额，签订一份总信贷协议，协议内的资金，用于许多彼此无直接关系的进口商购买该出口国消费品。这些消费品是由众多彼此无直接关系的出口商提供的。各笔较小金额贸易所使用的信贷，期限自2年到5年。

2. 项目信用限额 (Project of Lines of Credit)。出口方银行向进口方银行提供一定的贷款限额，用于多个进口商从多个出口商购买基础设施或基础工程建设所需资金。项目信用限额的条件与程序与一般用途信用限额相似，只是贸易商品为工程设备。

(五) 混合信贷 (Credii Mixte)

混合信贷是卖方信贷、买方信贷和政府贷款相结合而形成的贷款方式，目的也是扩大本国产品的出口。混合信贷通过运用政府贷款来降低传统银行贷款的利率，延长还款期限，进而达到促进贷款国资本货物的出口以及提高其出口资本货物在国际市场上的竞争能力的目的。

70年代西方24国的“经济合作与开发组织”的君子协定生效后，成员国相互之间仍明争暗斗，矛盾重重。1982年以后，君子协定利率几经提高，接近甚至有时超出市场利率，直接影响西方各国的出口融资和出口商品竞争能力。而君子协定只适用于官方支持的商业出口信贷，对政府提供的低息信贷和外贸不作明确规定，并且允许结合出口信贷给予部分政策援助、赠与。西方各国为了避开君子协定的约束，开始采用政府贷款和出口信贷按一定比例混合使用的手段来降低原来出口信贷的利率，延长贷款的使用和偿还期限，从而实现支持本国商品出口的目的。

混合信贷的提供方式通常有三种：

1. 无政府间贷款协议方式。出口方政府利用两国银行已签订的买方信贷协议及贷款额度参与贷款，使借款国在利率和期限等方面获得优惠。具体优惠办法由两国政府银行议定。此种方式利用了原有的买方信贷协议，两国政府无需再洽谈贷款协议及手续问题，具有省时省力的优点。

2. 贷款总协议或专项贷款协议方式。出口方政府授权本国银行与进口方政府授权的该国银行签订混合贷款的总协议或专项协议，以“混合利率”提供贷款，利差由政府从其预算中拨款补贴。其特点是两国银行之间需为特定的项目签订专门的混合贷款协议。信贷资金来源和用款形式与买方信贷相同，手续仍较简便，利率则比一般贷款低。

3. 政府贷款协议与银行贷款协议并存方式。出口方政府和银行分别按一定比例向进口方提供政府贷款和商业贷款，并分别签订各自的贷款协议。在这种方式下，项目的信贷资金来源不同，贷款的申请渠道不同，批准程序也不同。因此，手续较为复杂。

2.2 买方信贷

2.2.1 买方信贷广泛使用的原因

在出口信贷中，卖方信贷和买方信贷是最主要的两种类型。两者比较，买方信贷的使用更为广泛，这是因为买方信贷比卖方信贷具有更多的优点：

第一，买方信贷能提供更多的融通资金。卖方信贷是出口商首先以赊销或延期付款方式出卖设备，由于资金周转发生困难，方由本国银行给以资金支持。因而卖方信贷基本上属于商业信用，银行信用只是补充形式。它具有商业信用的局限性，出口商筹措周转资金困难。买方信贷由银行出面，直接贷款给进口商或进口方银行，属于银行信用，具有银行信用的全部优点。最主要的是银行资金雄厚，提供信贷的能力强，能够满足大型设备贸易金额巨大，期限长的特殊资金需求。

第二，买方信贷对进出口商都有利。买方信贷中，出口商交货后，进口商或进口方银行即用买方信贷的贷款，以现汇结算方式支付出口商的贷款。出口商既不用承担信用风险，又能加速出口资金的周转，使出口商省却在卖方信贷中筹措周转资金的麻烦，可以集中精力组织生产，按合同完成交货任务。

买方信贷对进口方也有利。买方信贷协议中，明确规定进口商或进口商所在国银行需要支付的信贷保险费、承担费、管理费等具体金额。贸易合同不必考虑上述因素，可以按现汇条件签订，不涉及信贷问题，避免了信贷因素掺杂在内而导致商品价格的构成混淆不清。而进口商对商品属性、规格、质量及价格构成比较熟悉，便于与其他国家的同类商品进行比较，就物论物，按质定价，集中精力谈判技术条件和商务条件。同时，信贷合同由进口方银行出面与出口方银行直接签订，业务熟悉，办理方便，手续费也较卖方信贷低廉。

第三，买方信贷对银行有利。卖方信贷是把款项贷放给本国的出口企业，而买方信贷一般是把款项贷放给进口商所在国的银行。银行的资信要高于企业，款项贷给国外的买方银行显然要比贷给本国企业风险小，资金安全更有保障。同时，买方信贷的贷出为银行资金在国外的运用开拓了出路，所以为卖方所在国银行乐于采用。

2.2.2 买方信贷的两种做法

买方信贷是出口方银行向进口商或进口方银行提供贷款，进口商以现汇结算方式用该贷款支付进口商品贷款，然后由进口商向出口方银行分期还本付息。从买方信贷的这一概念，我们即可知道买方信贷有两种做法：其一是由出口方银行直接把款项贷放给进口商（买方）；其二是由出口方银行把款项贷放给进口方银行，然后由进口方银行转贷给进口商。两种做法中，由于款项直接贷放的对象不同，其操作程序也不一样。

1. 直接贷给进口商的买方信贷的操作程序。
 - (1) 进口商与出口商进行贸易洽谈、订立贸易合同，进口商预先支付相当于货价 15% 的现汇定金。
 - (2) 进口商以贸易合同为基础与出口商所在国银行签订贷款地议。

- (3) 进口商用获得的贷款，以现汇付款方式支付出口商的货款。
- (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偿还。

2. 直接贷给进口方银行的买方信贷的操作程序。

- (1) 进出口商订立商品买卖合同，进口商先预付合同的 15% 的定金给

出口商。

(2) 以上述贸易合同为参考依据，进口方银行与出口方银行签订贷款协议。

(3) 进口方银行根据贷款协议将获得款项贷给进口商。

(4) 进口商以现汇方式向出口商支付货款。

(5) 进口商按贷款协议分期偿还进口方银行。

(6) 进口方银行根据贷款协议分期向出口商银行偿还贷款。

上述买方信贷的程序图示如 2—1 所示：

出口商（卖方）所在地的银行

进口商（买方）银行

进口商（买方） 出口商（卖方）

2.2.3 进口买方信贷及其运作

在买方信贷中，款项直接贷给的对象不同而形成两种不同做法。但在实际工作中，主要采用的是直接贷给进口方银行的方式。在这一方式中，涉及出口方银行及进口方银行，从承办买方信贷的银行来看，买方信贷又可分为进口买方信贷和出口买方信贷。进口买方信贷和出口买方信贷办理的程序不同，根据我国的实际情况，分别介绍如下。

进口买方信贷是我国利用出口方商业银行或其他金融机构提供的买方信贷支持企业从国外引进技术、设备而采用的一种信贷。我国银行首先从国外出口方银行获得贷款，而后转贷给国内的进口企业。1. 进口买方信贷协议。进口买方信贷协议是信贷活动中最基本的法律文件。它包括签订各方所有的权利和义务。其主要内容包括：

(1) 贷款货币。买方信贷所使用货币大体有三种情况：使用提供买方信贷的国家的货币；提供买方信贷的国家的货币与美元共用，不同货币利率不同；使用美元。为减少或避免风险，货币的选择应考虑资金供应的可能性及贷款的目的和用途，且必须是自由兑换的货币。

(2) 贷款金额。只要贷款方愿意提供资金，我国对贷款金额没有限制。根据经济合作与发展组织的规定，贷款金额最高只能是商务合同金额的 85%。

(3) 贷款利率。贷款利率主要采用经济合作与发展组织利率和自定利率两种。经济合作与发展组织利率一般低于伦敦银行同业拆放利率。自定利率一般比经济合作与发展组织利率高。

(4) 费用条款。使用买方信贷要支付有关费用，一般有管理费、承担费、信贷保险费等。

(5) 贷款资金用途。该条款主要规定贷款只能用于购买提供贷款国的资本货物。

(6) 贷款使用期限和还款期限。使用期限是指信贷总协议的有效期，即可以使用信贷总协议所规定的贷款总额度的期限，所有具体申请手续或具体贷款协议的签订都应在该期限内办理。还款期限一般根据商务合同项下的商品性质和金额大小来确定。

此外，贷款协议中还有支付方式条款、保证条款和违约条款等。

2. 进口买方信贷的业务处理手续。

(1) 进口企业向国内银行申请买方信贷。

(2) 银行批准贷款申请，承诺贷款或签订贷款协议。

(3) 进口企业与国外出口商签订商务合同。

(4) 对外申请买方信贷。进口企业将商务合同副本送交国内贷款分行，分行送交总行报批贷款，总行对外申请买方信贷。国外出口商向国外贷款银行通知贸易成交及投保情况，申请对外发放买方信贷。

(5) 国内贷款银行总行与国外贷款银行签订贷款协议并办理具体手续。

(6) 通知买方信贷办妥及商务合同生效。国内贷款银行总行向分行、分行向进口企业通知买方信贷已办妥，进口企业则向国外出口商通知商务合同生效。

(7) 对出口商支付定金。国外出口商的往来银行向国内贷款行出具定金保函后，国内进口企业向国内贷款银行，国内贷款银行向国外银行及出口商支付定金。

(8) 对出口商开出信用证。经进口企业申请，国内贷款银行对外开出信用证，国外银行向出口商通知信用证。

(9) 出口商发货并要求付款。国外出口商向国内进口企业发运货物，而后向其往来银行交单并要求付款，银行审核无误后付款。国外出口商银行付款后向国内银行寄送货运单证，要求付款。

(10) 用贷款支付货款。国内贷款银行分行接到出口商往来银行寄来的单证审查核实后，用总行名义直接对外支用贷款，并把贷款记入进口企业帐户，同时向总行报单转帐。国外贷款银行接到用款通知后，用贷款（对出口商往来银行）支付货款。

(11) 偿还贷款及支付利息费用。进口企业向国内贷款银行分行分期偿还贷款本息及费用。国内贷款银行分行向总行转划还本付息的款项，总行对外偿还贷款、支付利息及费用。

2.2.4 出口买方信贷及其运作

出口买方信贷是我国为支持船舶和机电设备的出口而发放的贷款。

出口买方信贷的使用程序：

1. 贷款的联系及调查。出口企业先与外商进行初步洽谈业务，若有可能成交，应及时与有关银行联系贷款事宜，银行承诺贷款后，再与外商进行具体谈判。

银行贷前应认真调查：进口国经济状况、外汇管理及税收规定；进口商经营状况及资信等情况；项目可行性及还贷保证；担保方式及担保人资信等。

2. 贷前准备。进行具体商务谈判时，银行应随时了解谈判进展情况，根据情况间接或直接参与谈判，向出口企业阐明银行对有关条款要求，或与进口双方共同洽谈合同的有关内容，使商务合同与贷款协议的谈判同步进行，互相衔接，其工作重点是审核出口企业资金来源、生产成本等情况；确定现汇定金收取的比例，买方信贷的金额、利率、期限、还款次数等；选定担保方式；准备贷款协议。

3. 贷款申请。借用出口买方信贷的国外进口商须及时向我国银行提出正式书面申请，详细列明借款人名称、供货人名称、商品名称及数量、合同价格及借款期限、还款来源与方式及保证手段。

4. 贷款协议的签订。贷款协议除包括贷款申请书所包含的内容外，还应明确以下内容：担保人及其责任；买方信贷的有关费用、税收的承担；分期还款的时间表，对逾期还款的处罚及提前偿还的规定；贷款协议的适用法律；

信贷保险的规定；协议生效的条件等等。同时各有关贷款安全的文件应作为贷款协议的附件。

5. 贷款审查。在正式对外放贷前，贷款银行还要进一步审核：（1）借款人资信及商誉，包括借款人企业的组织章程、资产负债及经营情况；（2）审查贸易合同中有关商品种类、数量、金额、支付条款，以及双方权益及义务的各项规定；（3）审查进口国政府的进口许可证或供汇保证；（4）审查项目经济可行性分析的具体资料；（5）审查现汇定金部分是否全部收到或陆续支付的保证是否完备；（6）审查出口项目的资金及用款计划；（7）审查进口方银行是否已开来不可撤销凭信及是否符合要求；（8）审查抵押品所有权的转让手续是否办妥；（9）审查商品交货手续是否与商务合同或保证凭信的有关条款一致，借款人的还款票据是否齐全。

6. 贷款的使用和收回。出口买方信贷是用外币直接贷给外国进口商或进口方银行，一般情况下，商务合同应按现汇买卖的条款签订，出口单位按生产进度分批预收贷款，至商品全部交货时，收到所有款项。银行按贷款协议有关条款，凭借款单位的支款通知陆续发放贷款。

商品交接完毕，最后确定贷款的总金额及具体还款日期，在此以前陆续使用的贷款，按协议的利率计收利息，同时，调整贷款总额及起息日期、借款人在贷款期限内按规定的日期以同等金额每半年一次陆续偿还贷款。

2.3 信贷保险与出口信贷的国家担保

2.3.1 出口信贷的国家担保制度

第一次世界大战以前，美国、英国和德国的商业保险公司就已开办出口信贷保险业务、承保出口商或银行对进口商提供的信贷，因进口企业倒闭或丧失支付能力，不能收回而遭受的损失。出口信贷保险主要承保两种风险：一是债务人到期未付款；二是债务人的财产不足以偿还全部欠债。两种风险均属债务人无支付能力的风险。商业保险公司的出口信贷保险不承保政治风险和货币风险，而且商业保险公司承保的出口信贷只承担一部分风险，其保险金额一般不超过信贷总额的75%，其余部分仍由投保人承担。

商业保险公司承办出口信贷保险业务，在一定程度上推动了资本主义国家的商品出口。但是随着资本主义经济危机的不断爆发，资本主义的政治经济状况日益不稳定，争夺国际市场的斗争更加激烈，进口限额制与外汇管制的普遍实行，使出口信贷面临更大风险，对外贸易企业纷纷要求将政治风险和货币风险也予以承保。但是，西方资本主义国家的商业保险公司为避免损失，均不承保这种风险。由商业保险公司承保出口信贷保险已经达不到促进出口的目的。资本主义国家的政府，为扶持商品出口，不得不直接出面成立国家保险公司，经营出口信贷保险业务；或指定原来的商业保险公司代替国家经营出口信贷保险业务，一切损失与亏损均由国家财政负担。出口信贷的国家担保制度就这样产生了。

出口信贷国家担保制度是资本主义国家为了扩大出口，对本国出口商或银行提供的信贷，由国家的专门机构出面担保的一种制度。在国外债务人拒绝付款时，国家担保机构按承保的金额，支付给出口商或银行。

出口信贷国家担保制度的最主要形式是出口信用保险，因此，有必要对出口信用保险作进一步介绍。

2.3.2 出口信用保险的定义

出口信用保险(Export Credit Insurance)是以鼓励本国出口商扩大商品出口为目的，在商品出日或相关经济活动中，出口信用保险机构与向国外买方提供信用的出口商或银行建立的保险关系。在该保险关系中，对国外买方提供信用的出口商或银行向出口信用保险机构交纳保险费、出口信用保险机构赔偿保险协议规定的出口商或银行向国外买方赊销商品或贷放货币后，因买方信用或相关因素引起的经济损失。

出口信用保险不同于一般性的商业保险，在普遍商业保险中承保的是保险标的因为某一具体的自然灾害或意外事故所导致的损失。出口信用保险则不与某一具体的事件相关，即不承保某一主体事件，它承保的是被保险人向国外买方提供信用后，由于国外买方及其有关各方不遵守约定的契约，而给被保险人造成的损失。出口信用保险是与商品出口密切联系，以支持商品出口为宗旨。

2.3.3 出口信用保险的特点

出口信用保险是一种较为复杂、技术性强的险种，业务的好坏受国际政治和经济情况波动而变化，与商业保险比较，具有以下特点：

1. 不以盈利作为经营的主体目标。商业保险的经营是以盈利为目标的，其险种盈利性强，业务竞争十分激烈。出口信用保险则不以盈利作为经营的主体目标。出口信用保险是适应出口贸易的发展需要而产生，各国一般都明

明确规定出口信用保险不以营利为目的，其经营目标是保护本国出口商的利益，为出口商扩大出口提供安全保障。在政府支持下，各出口信用保险机构不惜亏损来支持出口，以实现国家整体经济利益。

2. 政府参与经营，具有明显的政策性。出口信用保险以支持本国商品出口，实现国家整体利益为己任；且承保的是出口商的收汇风险，它既包括商业风险，又包括政治风险，风险因素构成复杂，出险概率大而且难以把握，私人保险公司没有能力承付，这决定了出口信用保险必然是政府支持和参与的政策性保险。具体体现在：政府通过贷款、设立赔偿准备金、实行亏损补贴、给予贴现票据等从财政上鼎力相助；政府给予免税、较大的资金运用权限等各种优惠政策；建立专门部门来确定承保方针、政策和进行重大经营项目的决策，通过立法形式规范经营和管理。

3. 只承保本国生产的产品出口的信用风险。由于出口信用保险是政策性保险，所以它只承保本国生产的产品，而不给它国生产的产品提供保障，各国一般规定出口产品中本国生产成分在 50% 以上者，才有资格申请保险；而商业保险中，只要有利可图，国内国外客户都可接受投保。

2.3.4 出口信用保险的经营模式

从 1919 年英国建立第一个官方支持的出口信用保险机构开始，出口信用保险得到了长足发展，时至今日，仅伯尔尼协会的正式会员就有 43 家，观察员 5 家。尽管机构众多，各国政治、经济、法律制度和出口信用保险发展历史各不相同，出口信用保险的经营模式也有差异，但归纳起来不外乎以下类型：

1. 政府直接办理模式：在政府机构中设置一个特殊部门，专门办理出口信用保险。英国、日本、澳大利亚的出口信用保险机构就属于这一类型。

2. 政府成立全资公司办理模式：由国家财政出资组建全资的国有公司，专门办理出口信用保险业务。政府只负责制定经营政策和方针及资金上的支持，并不具体经营。这一类型的典型是加拿大的出口发展公司、香港的出口信用保险局、印度的出口担保有限公司等。

3. 政府机构控股办理模式：在这一模式中，办理出口信用保险业务的机构是一家股份公司，政府部门或公共机构占该公司超半数以上的股权，政府作为该公司最大的股东控制其经营。该公司经营的业务并不限于出口信用保险和担保，还经营其他保险及相关业务。法国的对外贸易保险公司、荷兰的出口信用保险局就是这一模式的代表。

4. 政府委托私人机构代理模式：这一模式的特点是：政府制定政策，私人机构办理，国家承担最终风险。典型代表有：德国的海尔梅斯信用保险公司、阿根廷的出口信用保险公司。

2.3.5 出口信用保险所承保的风险

出口信用保险承保的风险不同于一般性商业保险，它所承保的不是某种特定自然灾害和意外事故，而是出口商安全收汇或出口方银行安全收回贷款本息的风险，这是信用的风险。这种信用风险，根据受信人或其相关者划分为国家风险、买家风险、项目风险和银行风险。其中国家风险和买家风险是出口信用保险的最主要风险。

国家风险是在国际经济活动中发生的，与国家主权行为相关的，超出债权人控制范围，并能给其造成经济损失的可能性。所谓国家主权行为是一个国家在其属地内，按照自己的意志制定内外政策，处理国内国际事务的活动。

根据风险事件的性质，国家风险可分为：政治风险、社会风险和经济风险。

1. 政治风险。指债务人所在国家由于政治原因造成他国债权人不能收回贷款和投资的风险。它往往受一个国家的国家体制、政党、政府、外交政策和对外关系、以及内乱、革命和暴动等因素的影响。

2. 社会风险。所谓社会是指一个国家中由物质条件而相互联系起来的人群。社会风险则是来自这一人群的威胁和破坏。导致社会风险的因素包括：经济收入水平，人口结构、民族政策、劳资关系等等。

3. 经济风险。是债务人国家经济原因引起的风险。经济体制、通货膨胀、宏观经济政策、自然资源、经济规模、国际收支状况、国际储备及外债负担等因素都有可能导致经济风险。

买家风险是指在国际经济活动中发生的与买家行为相关的给债权人造成经济损失的可能性。买家风险包括：拖欠贷款、买家无力偿还贷款或贷款、买家收货后拒付货款、买家拒绝收货及付款等。

在分析买家风险时应注意买家的企业规模、资金状况、公司性质、开户银行、公司经营性质、盈亏状况、资信、管理人员的素质及坏帐记录等方面的情况。

2.3.6 买方信贷保险运作

在买方信贷下，出口商在销售货物后收取货款的方式有两种：

一是从贷款银行处收款；二是从进口商处收款。与这两种收款方式相对应，买方信贷下出口商在履行商务合同中面临的收汇风险的保障也有两条途径：直接提款和一般信用保险。

在直接提款机制下，出口信用保险机构不需专门缮制信用风险保险单，但必须在商务合同和贷款协议中包括如下内容的条款：

当合同规定的特殊情况发生致使商务合同终止时，卖方可直接从贷款银行买方信贷项下的贷款中提取货款补偿。这种机制之下，买方信贷各方当事人的关系如图 2—2 所示：

出口商没有与出口信用保险机构签署保险协议，他的收汇风险保障来自直接从贷款银行的提款，也就是在这种机制下，出口商售货后的获款是通过贷款银行的拨款完成的。因此，在商务合同中必须提供一种卖方在买方信贷安排下从贷款银行提款的机制，明确在什么情况下卖方可以从贷款银行提款。出口商虽没有签保险协议，但签了保险费协议。保险费协议的目的是：明确卖方为出口信用保险机构对贷款银行的担保支付担保费；明确当发生出口信用保险机构向贷款银行支付赔款是因为卖方原因造成时，出口信用保险机构对卖方有追索的权利。

在此方式中，出口商具有的权利是：在发生商务合同下买方违约、贷款协议下借款人违约以及国家风险时，出口商有终止合同的权利；由于上述原因出现终止事件时，卖方有权冻结帐户，并从贷款银行直接提款保险机制下得到赔款的权利。

提保协议保证贷款银行由于借款人或买方的任何原因引起的拖欠能得到出口信用保险机构的赔付。

一般信用保险是出口信用保险机构与卖方签订保险协议；对卖方遭到的风险损失予以赔偿。一般信用保险支持下的买方信贷的各方当事人关系如图 2—3 所示：卖方除与出口信用保险机构签订保险费协议外，彼此间还签订了特别保险协议以承保买方发生的信用风险和政治风险。在没有发生风险

时，出口商售出商品后获取现汇有两种途径：要么从贷款银行买方信贷安排下拨款，要么由买方支付。风险发生后，卖方通过特别保险协议，获取出口信用保险机构的赔款。

2.3.7 卖方信贷保险

卖方信贷下，贷款银行向出口商提供贷款，一般是在商品出运日对卖方不保留追索地购买商务合同项下买方承兑担保后的汇票或本票。

贷款银行之所以能够在放弃追索下购进汇票或本票，是因为贷款银行已与出口信用保险机构签订了担保协议。在出口信用保险机构向贷款银行签发贷款批准证书的情况下，如果买方出现违约，出口信用保险机构将赔付贷款银行本金和利息在内的所有损失。

上述贷款银行与出口信用保险机构签订的担保协议，只是保障了贷款银行在放弃追索下购进汇票或本票后可能发生的收汇风险。而在此之前，即商务合同生效后，贷款银行购进汇票或本票之前这段时间里，出口商要承担商务合同不能履行使其不能收到银行贷款的风险。出口商若想使其获得贷款前所面临的风险得到保障，则需要与出口信用保险机构签订融资前卖方保险协议，出口商还需另外支付保险费。融资前卖方保险协议承保的风险一般包括：买方或担保人破产；卖方国家以外发生的阻止买方履行商务合同义务的政治事件和经济事件；卖方国家内发生的阻止买方履行商务合同义务的政治事件；由于出口信用保险机构退出对某一市场的承保，而造成贷款银行撤销对卖方贷款的风险等。

第三章 国际银行信用

国际银行信用与国际贸易关系十分密切。本章除概括介绍国际银行信用的一般情况和特点之外，较具体地介绍了国际银行信用的条件、方式、货币的选择以及贷款协议的主要条款等。

3.1 国际银行信用概述

3.1.1 国际银行信用的含义

信用是与商品交换、货币流通相联系的一种经济关系，它是价值运动的一种特殊形式。银行信用，也叫银行信贷，是货币的持有者将其一定数额的货币借出去，到一定的期限后收回来，并向借用者收取一定利息的借贷行为。它是适应扩大再生产的需要，在商业信用基础上发展起来的一种信用形式。

国际银行信用，即国际银行信贷(International Bank Credit)又称国际银行贷款，它是指一国借款人在国际金融市场上向外国贷款银行(Lending Bank)借入货币资金的借贷行为。那么，进行这样的借贷业务活动，首先必须明确在什么地方进行，以什么方式进行，通过什么机构进行。上边这段话明白地告诉我们，国际银行信贷是在国际金融市场上(International Financial Market)上进行的，是在一国借款人与外国贷款银行之间进行的，而且是采用货币资本形态进行的一种信贷关系。

3.1.2 国际银行信用的种类

国际银行信用按借贷期限的长短，可分为短期信贷和中长期信贷两类。

短期信贷产生早，规模大，是资金市场的基础。这个市场主要是接受短期存款和短期贷款，一些企业、银行或私人，在资本循环与周转过程中，短期内出现多余资金，便通过这个市场贷放给那些短期资金的需要者。贷款期限最短为一天(即所谓隔夜贷款)，最长为一年。一般为一至七天，或一至三个月，少数为半年或一年。

短期信贷按当事人划分，有两种类型：银行与银行之间的信贷和银行与非银行客户的信贷。

银行与银行之间的信贷称为银行同业拆借(Inter Bank Offer)，它在整个短期信贷中占着主导地位。银行在从非银行客户那里吸收资金最后到达最终借款人手上之前，往往要经过多次的银行同业拆借。拆借期限一般是一天(隔夜)至六个月。贷款金额较大，每笔都在10万美元或10万美元以上，多至100万美元，这是典型的银行间交易。

非银行客户包括工商企业、跨国公司、政府机构以及私人等。银行与银行之间的贷款最终总要变成银行贷放给非银行客户(即最终借款人)的贷款。因此，短期信贷的市场资金数量充足，就能满足大规模的贷款需要。

短期信贷业务主要凭信用，借款人不需交纳抵押品(Mortgage)，借贷双方一般也不用签订贷款协议(Loan Agreement)，只通过电话或电传就能达成交易，手续十分简便。利率由双方具体商定，一般低于各国国内商业银行对国内大客户的放款利率。同时，短期信贷在提供时，不限定用途，对借款人也极为便利。但借款单位的资信情况对其借款金额、期限、利率有很大影响。另外，欧洲货币市场商业银行的短期信贷要求先付利息，这对借款人是增加了成本的负担。

中、长期信贷的期限最初不大一致，第二次世界大战后，逐渐将一年以上，十年左右的贷款期限统称为中长期贷款，至于中期与长期的界限则没有严格划分。目前欧洲货币市场对工商企业的中长期贷款期限最长为6至7年，对政府机构贷款最长为12年。

中长期信贷的借款人有银行、公司企业、政府机构和国际机构等。中长期信贷在提供时必不限定用途，可由借款人自行安排使用。

由于中长期信贷偿还期限长、金额大，发放贷款银行存在较大风险，因而中长期信贷有两点要求十分明确：一是借贷双方必须签订书面贷款协议。协议就贷款货币、期限、数量、利息率等重要内容详加规定。二是借款人所属国家的政府要提供担保。中长期信贷如果没有物质担保，一般均由政府有关部门对贷款协议的履行和贷款的偿还进行担保。

欧洲货币银行提供中长期信贷的方式有两种：一种是独家银行贷款，另一种是国际银团贷款。如果一笔贷款金额相对不大，期限也不太长，一般是一家银行独立承贷；如果一笔贷款金额巨大，期限又较长，则由不同国家的多家银行组成银团，联合承贷。联合贷款，既可增强资金供应能力，又可分散贷款风险。

为了避免风险，欧洲货币市场商业银行对中长期信贷的利率采用浮动的办法，即在贷款协议中不将利率定死，允许借贷双方在贷款期内，视市场利率的实际情况，对原定的利率提出调整。一般规定每半年或三个月调整一次利率。

3.1.3 国际银行信用的特点

国际银行信用目前以欧洲货币市场商业银行的中长期信贷为主，因此，谈到国际银行信用的特点，自然离不开中长期信贷。中长期银行信贷与国际信贷的其他方式相比，有其鲜明的特点：

1. 资金供应充足，借款手续简便

欧洲中长期信贷的资金来源十分广泛，不仅有大量的短期欧洲货币存款，发行短期、中期欧洲票据、债券，利用本国总行的信贷资金等等，而且还可以从各国银团处获得巨额贷款，因此，贷款的资金供应相当充分，完全不受一国贷款能力的限制。正因为这样，从 70 年代以来，每年所提供的中长期信贷规模迅速增长，每笔贷款的金额也比较大，例如独家银行提供的中长期贷款每笔额度为几千万美元，银团贷款每笔额度可达 5 亿美元，甚至 10 亿美元。而借款手续却相当简便，只要借款人所属国家政府提供担保，借贷双方签订贷款协议，便可达成交易。这与其他国际信贷方式相比大不一样。

比如，出口信贷，其规模大小，不但受出口商品国提供贷款能力的限制，而且还受借款国（即进口国）从出口国家所能进口的商品规模的限制。只有两方情况都接近时，才能确定出口信贷的数额。因而借款手续也就难以简化。又如政府贷款，首先两国关系必须友好，这是前提，同时必须在经济上有利于贷款国。另外，贷款国还要考虑本国的财政状况，才能确定其贷款的规模。这样，不仅贷款手续繁杂，而且每笔贷款金额也较有限。

2. 资金使用自由，不受贷方限制。

中长期信贷在提供时，贷款银行不限定用途，借款人在资金使用上十分自由，可根据自身意愿安排使用，让贷款资金充分为其服务。

而其他国际信贷方式提供的贷款，大多指明用途，或与商品出口相联系，或与一定的工程项目相挂钩。例如，出口信贷明确规定其提供的贷款必须用于购买提供贷款国的出口商品；项目贷款则要求为特定的建设项目专款专用；政府贷款规定全部或大部用于购买提供贷款国的出口商品，而且往往要求用借款国的某种初级产品来偿还所借的贷款；国际金融机构贷款更是明确标出贷款用途，如世界银行贷款规定主要用于农业和农村发展所需项目等几个方面，要专款专用。

3. 期限短，利率高，贷款条件苛刻。

同国际信贷的其他方式相比，中长期信贷的贷款期限比较短。

而贷款利率却比较高，因此贷款条件显得苛刻。

在贷款期限方面，出口信贷的贷款期限分为中期和长期。中期是 2 至 5 年，长期是 5 至 10 年。政府贷款一般都是中长期贷款，贷款期限多是 10 年、20 年，有的甚至长达 30 年以上。世界银行提供的建设项目贷款，期限普遍是 15 至 20 年，国际开发协会对最不发达国家提供的建设项目贷款，期限更是长达 50 年。而欧洲、货币中长期银行信贷的期限却短得多，如银团提供的贷款，期限是 5 至 10 年；独家银行提供的贷款，期限仅 3 至 5 年。

在贷款利率方面，政府贷款具有双边经济援助性质，均属于低息贷款，一般年息在 3% 左右。出口信贷，因买方贷款得到本国政府补贴，故利率一般都低于市场利率，属于中息贷款。国际金融机构的贷款，一部分属于无息贷款，专向最不发达国家提供，如世界银行 (World Bank) 的附属机构国际开发协会 (International Development Association) 所提供的项目贷款就不收利息；另一部分属于中息贷款，如世界银行提供的贷款就属于这一类。而欧洲货币市场的中长期银行贷款，其利率均属于市场利率，完全受市场供求等因素影响，故利率水平较高。同时，中长期贷款还要加上附加利率 1% 左右，再加进其他各项费用，其利率及费用总水平就明显高得多。此外，中长期信贷是采用浮动利率办法，即在贷款协议中不将利率定死，允许借贷双方在贷款期内视市场利率的实际情况，对原定利率分期进行调整。从表面看是使借贷双方共同避免风险，实际上是确保贷款人始终处于完全不受风险威胁的地位，从而使贷款利率只会高而不会低。

3.2 国际银行信用的条件

为保障借贷双方权益，贷款协议中需对借贷双方的权利和义务作明确的规定。把这些规定写成的条款，就称为国际银行信用的条件。国际银行信用的条件主要是三方面：

3.2.1 利息与费用

在商品市场上，价格是随商品的供求关系围绕着价值而变的，金融市场也如此。所不同的是，在金融市场上，由供求关系决定的不是当时资金本身的价格，而是借贷资本在到期归还时的价格，也就是利息率。银行贷款的“价格”是由利息和各项费用组成的。其中，利息是信贷“价格”的主要部分。可以说，信贷利率就是世界经济、市场行情的“晴雨表”，它对世界经济、市场行情的微小变动都难做出迅速的反应，它的变动是经常的。利息的结构和变动也反映着国际金融市场的基本情况和发展趋势。

1. 利息。由于贷款的金融市场不同，期限长短不同，货币种类不同，因而贷款利息率的高低也就有所不同。以欧洲货币市场为例，分为短期信贷利率和中长期信贷利率。

(1) 短期信贷利率。因欧洲货币市场中最早形成的是欧洲美元市场，欧洲美元市场在整个欧洲货币市场中一直占据主导地位。而英国伦敦是欧洲货币市场的主要中心，短期信贷主要是在银行同业之间进行的，所以，伦敦银行同业拆借利率 (Condon InterBank Offered Rate, 缩写为 LIBOR) 就成了欧洲美元主要短期信贷的利率，这也就是利率的标准。

伦敦银行同业拆借利率 (LIBOR) 分为存款利率 (Bid Rate)

与贷款利率 (Offered Rate)，两者之间差距很小，一般是 0.25%—0.5% 之间，存贷之间的利差就是贷款银行的利润收入。

当银行对最终借款人提供短期信贷时，其利率自然要比伦敦银行同业拆借利率稍高一些，并在同业拆借利率的基础上，加上一个附加利率。至于一笔贷款具体利率的确定，这要由贷款银行与借款人进行协商。

欧洲美元短期信贷的利率，按贷款期限不同，又分为隔夜、7 天、1 个月、3 个月、6 个月、12 个月的不同档次利率。通常是期限越短，利率越低；期限越长，利率越高。欧洲各大商业银行每天对不同期限和不同货币的存款与贷款利率都挂牌公布。

由于欧洲美元短期信贷期限短，相对来说，利率变动的风险较小，因此都采用固定利率 (Fixed Interest Rate)，即在提供贷款时规定一个利率，整个贷款期内不变。支付贷款利息的方法，有定期付息、利随本清、预付利息等。欧洲美元短期信贷采用利息先付的方法，即借款人借款时，银行将利息先从贷款总额中扣除，然后将余额付给借款人，而贷款到期时，借款人仍按原贷款总额偿还。这方法也称为预付利息方法和贴现方法 (Method of Discount)。这种利息先付的办法，实质是提高贷款利率的做法，与贷款到期时付息相比，借款人负担增加不少。

(2) 中长期信贷利率。欧洲货币市场美元中长期信贷的利息率，是以伦敦银行同业拆借 3 至 6 个月期的利率为基础，再加上一个附加利率 (即所谓加息率) 所构成。

由于中长期信贷借款期限较长，借贷双方都想避免因利率变动造成风险，因此中长期信贷的利率，一般不采用固定利率，而是采用浮动利率，每

隔三个月或半年，根据市场利率变动情况调整一次利率。贷款利息在每一计息期（通常为3个月或6个月）的期末支付一次，按实际用款额和实际用款天数计算，一年按360天计。其计算公式是： $I = P \times i \times n / 360$ 。其中I为利息额，P为实际用款额，i为利率，n为实际用款天数。

附加利率的幅度，往往与贷款金额、贷款期限、所用货币、市场资金供求情况以及借款人的资信情况都有关系。一般来说，随着贷款期限的延长，附加利率的幅度逐渐提高。习惯做法是在整个贷款期内分段计算附加利率，开头较低，后头较高。比如期限为7年的贷款，开头两三年的附加利率为0.3125%；中间两三年的附加利率为0.5%；最后两三年的附加利率为0.625%。

亚洲美元中长期信贷的利息率，如在新加坡市场借取美元，则以新加坡银行同业拆借利率（SIBOR）为基础，如在香港市场借取美元，则以香港银行同业拆借利率（HIBOR）为基础，再加上一个附加利率。因亚洲美元市场属欧洲美元市场的一个分支，故SI-BOR和HIBOR的水平 and 变动，均受LIBOR的影响。

2. 费用。欧洲中长期信贷的借款人，除了按期支付利息外，还要支付有关费用。费用因信贷资金供求状况、贷款期限、贷款金额的不同而有所区别。一般来说，期限越长、金额越大，则费用越高。主要费用有：

（1）管理费（Management Fees）。管理费是借款人对贷款牵头银行（Lead Manager）成功地组织一笔银团贷款的报酬，其性质近似手续费，根据贷款金额，按一定费率付给。费率一般为贷款总额的0.25%—0.5%。

管理费的支付办法有3种：签订贷款协议时一次性支付；第一次提取贷款时一次性支付；根据每次提取贷款的金额按比例支付。第三种方式对借款人有利，第一种方式对贷款银行有利。究竟采用哪种方式，由双方协商决定。此费主要为牵头银行所得，参与银行也分得一部分。

（2）代理费（Agent Fees）。在银团贷款方式下，银团推选出的代理行（Agent Bank）要与借款人及参加贷款的银行进行日常的联系交往，为此开支的电报费、电传费、办公费等，均包括在代理费中。代理费的高低按贷款金额多少及组织贷款事务的繁简而定。1亿美元贷款，每年收费最高可达5—6万美元。

（3）杂费（Out of Pocket Expenses）。贷款协议签订前，银团牵头银行为与借款人联系、协商、完成贷款协议而发生的各项费用，诸如车马费、宴请费、文件缮印费以及律师费等，均属杂费。由牵头银行提出帐单，借款人一次付清。杂费无统一收费标准，1亿美元贷款，多则10万美元，少则4—5万美元。

（4）承担费（Commitment Fees）。承担费是指贷款协议签订后，借款人对未提用的贷款余额应向贷款银行支付的费用。这是一种赔偿性的费用。承担费根据未提用的贷款余额，按一定费率计收，承担费的费率一般为年率0.25%—0.5%。

贷款协议中，根据贷款期限确定一个承担期（Commitment period），借款人应在承担期内提取完贷款额，如未提取完，则应缴纳承担费。

综上所述，我们可以看到，除利息以外，各种费用负担析成年率大概有1.25%—1.5%左右。中长期银团贷款一般都要支付这些费用。

国际金融市场有一种所谓双边贷款，即借款人借款金额较少，而且只从

一家银行借款，在此情况下，如果借款人签订贷款协议后立即提取贷款，那么借款人除支付利息外，只需支付附加利息，而不需支付其他费用。但有时双边贷款下的贷款银行也向借款人收取管理费，对此管理费的费率，借款人可适当压低。

3.2.2 期限与偿还

所谓信贷期限，是指借款人和贷款银行之间经协商确定的贷款连借带还的一段时间。银行信贷期限的长短，完全取决于贷款资金和借款用途。

从贷款银行方面看，贷款资金主要来源于吸收非银行客户的存款和银行同业的存款（其最初也来源于本国非银行客户的存款），而不是采取发行金融债券方式从社会上广泛吸收更长期的资金，因此，银行中长期信贷的最高期限，就只能是几年或十几年时间，而不能更长了。同时，根据银行业务经营原则，吸收短期存款应该用于发放短期贷款或短期证券投资，吸收中长期存款才能用于发放中长期贷款，这也就决定了银行贷款中，短期贷款和中长期贷款应各占适当的比重。

从借款人方面看，借款用途和资信状况是决定贷款期限的主要因素。如果预期用途广泛，资信情况良好，还款能力很强，贷款期限自然可长一些。当然，习惯做法也有关系，比如，欧洲银行对私人公司企业和政府及政府机构这两类不同的借款单位，习惯上分别有一个最高期限。同是中长期信贷，对前者一般以7年为限，而对后者可放长至10年或10年以上。

国际银行信用，按借贷期限划分，有短期信贷和中期信贷两类。一年以内的信贷为短期信贷。短期信贷的期限，又细分为隔夜、7天（以上两种称为日拆）、1个月、3个月、6个月、12个月期几种。在实际借贷活动中，多用1至7天和1至3个月期，少数用6个月或12个月期。短期信贷期限均从银行实际提供贷款之日起算，到期一次还本。一年以上中期信贷的期限，一般以3至5年为中期，5至10年（或10年以上）为长期。中期信贷期限均从借贷双方签订贷款协议之日起算，分期还本（少数为到期一次还本）。

关于贷款本金的偿还，前面已经说过短期信贷是到期一次偿还。因此，这里所要研究的主要是中期信贷本金的偿还问题。

欧洲货币市场中长期银行信贷的本金偿还，目前有三种方式：

1. 到期一次偿还。即贷款期满时，借款人一次还清贷款本金。这种方式除了适用于短期贷款之外，也适用于贷款金额相对较少、贷款期限较短的中期贷款。

2. 分次按等额偿还。欧洲中期银行信贷的期限，一般由宽限期（Grace Period）和偿付期（Repayment Period）组成。借款人在宽限期内，只付息，不还本；宽限期满后，则定期按等额分若干次偿还贷款本金。这种方式适用于贷款金额大、贷款期限长的贷款。

3. 逐年分次按等额偿还。即在贷款期内，借款人逐年按等额分若干次偿还贷款本金。这种方式与第二种方式大体相似，但无宽限期之规定。

从上列三种偿还本金的方式中，我们不难看出，在贷款到期时一次偿还贷款本金的情况下，协议达成的贷款期限与实际贷款期限相一致；而在贷款期内分次等额偿还贷款本金的情况下，实际贷款期限要比协议达成的贷款期限短得多，尤其是按第三种方式偿还，实际贷款期限短得更多。

实际贷款期限的计算公式如下：

实际贷款期限（年）

在此： a = 宽限期； n = 协议达成的贷款期限。

在上述三种方式中，第一种方式对借款人最为有利，一方面，实际贷款期限与协议达成的贷款期限相一致，借款人对贷款占用的时间较长；另一方面，到期才偿还贷款本金，偿债负担没有增加。第二种方式中，因有几年宽限期，借款人不需还本，偿债负担相对有所缓和。第三种方式则对借款人极为不利，因为实际贷款期限比协议达成的贷款期限短，有时甚至只达到协议贷款期限的一半，而利率并未降低，故偿债负担明显加重。正因为这样，当考虑偿还贷款本金时，首先应选择第一种方式。

一般来说，一国借款人从外国贷款银行获得中长期贷款后，在贷款所用货币的利率、汇率不变，而且借款人又确有长期资金需要的情况下，贷款期限越长，对借款人就越好。借款人自然也就没有必要提前偿还（Voluntary Prepayment）贷款。

但在下列三种情况下，借款人就不得不考虑提前偿还贷款的问题：

1. 在贷款采用固定利率的条件下，当国际金融市场利率下降时，借款人可以筹借到利率较低的新贷款。在这种情况下，借款人为了减轻利息负担，应当果断地提前偿还旧贷款。

2. 在贷款采用浮动利率的条件下，如果出现利率开始上涨，并有继续上涨的趋势，或者利率一次上涨的幅度相当大。在这种情况下，借款人如仍按原定期限归还贷款，势必承受越来越沉重的利息负担。因此，当能筹措到利息较为优惠的新贷款时，借款人应提前偿还旧贷款。

3. 贷款所用货币的汇率开始上涨，并有进一步上浮的趋势，或者汇率一次上浮的幅度较大。在这种情况下，借款人如仍按原定期限归还贷款，显然会遭受由于汇率上涨所造成的巨大损失。因此，当本身自有外汇较多时，或者另有筹措资金的途径时，借款人就应当主动提前偿还旧贷款。

借款人假如事先考虑到了上述三种情况，当与外国贷款银行签订贷款协定时，就应主动争取将提前偿还贷款的条款列入协议之中，以便在发生意外情况时，能及时掌握有利时机，作出迅速反应。

3.2.3 货币的选择

由于各国货币贬值频繁，各国货币的汇率极不稳定，因此，在银行信贷活动中，选择信贷所使用的货币是非常重要的问题。

目前，银行信贷对货币的使用有四种情况：一是采用借款国的货币；二是采用贷款国的货币；三是采用借贷双方以外第三国的货币；四是采用某种复合货币，亦称结算货币，例如特别提款权、欧洲货币单位等。

在选择银行信贷所使用的货币时，应当首先区分硬币与软币。由于各国国内通货膨胀程度不同，也由于各国国际贸易收支状况以至整个国际收支状况的差异，即使同一时期，各国货币的对外汇率也不尽相同，有的货币趋向升值，有的货币趋向贬值。汇率趋向升值的货币，通常称为硬币（Hard Currency）；汇率趋向贬值的货币，通常称为软币（Soft Currency）。当然，各国货币的这种软与硬，都是相对的。随着时间的推移，经常发生变化。

那么，选择银行信贷货币的原则是什么呢？

第一，借贷双方应把市值的软硬与利率的高低两者结合起来考虑。

从借款方来看，选用软币作为银行信贷中使用的货币较为有利。因为借取软币，将来偿还贷款时，就能从软币汇率的下跌中得到好处，从而减轻债务的负担。如果选用硬币，偿还贷款时将会从硬币汇率的上升中蒙受损失，

从而增加债务的负担。但是，借与贷的情况恰好相反，从贷款方来看，选用硬币作为银行信贷中使用的货币比较有利。因为贷出硬币，贷款银行可以从硬币汇率的上升中得到额外的收入。

由此可见，借贷双方的当事人的利益是对立的。在这种情况下，贷款方为避免贷款所用货币在货币汇率下跌时遭受损失，势必要抬高以这种软币提供的贷款的利率；而借款方在获得贷款时，如预期贷款所用货币的汇率将会提高，同样会想方设法付出较少的利息。因此，借贷双方在选择、确定银行信贷所使用的货币问题上，应把币值的软硬与利率的高低两者结合起来考虑。如选用软货币，可适当提高其利率；如选用硬货币，就应适当降低其利率。第二，当借贷双方争持不下时，可将一笔贷款一分为二或选用复合币。

在选择银行信贷所使用的货币的问题上，既然借贷双方都想选定对自己更为有利的货币，那就难免会出现对一方有利而对另一方不利的情况，要想达到借贷双方都满意，往往是不可能的。

在这种情况下，要想达成贷款协议，实现借贷活动，可考虑两个折衷的办法：一是将一笔贷款一分为二，即将贷款用两种货币发放，一半硬货币（即按某种硬币计），一半软货币（即按某种软币计），使借贷双方都不吃亏，从而达成协议。二是选择某种复合货币（如欧洲货币单位、特别提款权等）作为信贷使用的货币。这样，也许双方都好说话，容易达成协议。

认真说起来，在国际银行信贷业务活动中，究竟选择什么货币作为银行信贷使用的货币，对这个问题考虑得最多的，恐怕还是借款人。因为借取什么货币，这不仅直接关系到贷款的效益问题，而且直接关系到是否能按期偿还贷款的问题。因此，很有必要就借款人如何选择货币的问题，提出两点注意事项：

首先，借与用要一致。即借取的货币要与使用方向相一致。比如为了从日本进口某项机械设备而借款，就应当向商业银行借日元。假如借的是美元，当再到日本以日元计价购买机械设备时，万一美元贬值，那么借款人就难以逃脱由于汇价波动所造成的损失。假如借的是日元，问题就不存在了。

其次，产与销相衔接。即借取的货币要与借后购买设备所生产的产品的销售市场相衔接。就是说，借款不但要考虑借后购买的设备所生产的产品，是否有广阔的市场，而且还应当考虑产品销售收入的货币，是否与偿还贷款要用的货币相一致。比如从日本借日元购买设备后，生产的产品主要在日本销售，销售后的日元收入正好可用于偿付日元贷款，这样，就避免了汇价的风险。倘若借日元购买的设备，所生产的产品主要不是销往日本，而是销往美国或法国，那么，以销售后收入的美元或法国法郎偿付日元贷款，就会存在较大的汇价风险。

以上说的是国际银行信用对货币的选择问题。在国际贸易业务方面，情况却有些例外。国际贸易往来，有些结算作法完全限制了对货币的选择。例如在石油贸易上，一直是用美元作为计价结算的货币。无论美元汇率在挺坚时，还是疲软时，进口石油的国家都要在国际金融市场上借入美元贷款，作为偿付进口石油的费用。这早已成为惯例。

3.3 国际银行信用的实务

3.3.1 国际银行信贷的方式与组织

国际银行信贷的中长期贷款方式有两种：一是独家银行贷款，二是银团贷款。

独家银行贷款 (Sole Bank Loan) 又称为双边中期贷款 (Bilateral Medium-term Loan)，是一国贷款银行向另一国的银行、政府、公司企业提供贷款。独家银行提供的贷款，一般数额较小，每笔金额为几千万美元，最多为一亿美元；贷款期限为 3 至 5 年；该国贷款银行与另一国借款人之间要签订贷款协议。独家银行贷款比较灵活方便，成本也比较低，只包括伦敦银行同业拆借利率，加上附加利率，再加上承担费。

银团贷款 (Consortium Loan) 又称辛迪加贷款 (Syndicated loan)，它是由一家贷款银行牵头，有该国或几国的多家贷款银行参加，联合组成一个结构严谨的贷款银行团体，按照同样条件共同对另一国的银行、政府、公司企业提供一笔巨额长期贷款。银团贷款比独家银行贷款金额大，期限长，每笔贷款金额一般是 1 至 5 亿美元，有的甚至高达 10 亿美元；贷款期限一般为 5 至 10 年，有的超过 10 年。贷款银团的牵头银行与另一国借款人之间要签订贷款协议。在条件相同的情况下，银团贷款的成本比独家银行贷款的成本要高一些，不仅包括伦敦银行同业拆借利率，加上附加利率，还包括管理费、代理费、杂费、承担费等各项费用。

在欧洲货币市场上，银团贷款的组织形式有两种：一种是直接银团贷款；另一种是间接银团贷款。

直接银团贷款，就是银团内各贷款银行直接向借款人提供贷款。直接银团贷款的组织，首先由主管贷款银行出面接受提供贷款的要求，然后由它挑选参加贷款的银行，组成贷款银团，银团内各贷款银行直接向借款人贷款，贷款工作由各贷款银行在贷款协议中指定的代理行统一管理。

间接银团贷款，就是由牵头银行（也就是发起贷款银行）单独把贷款总额提供给借款人，然后由该牵头银行将参加贷款权 (Participation in the loan) 分别转售给其他参加贷款的银行，贷款工作由牵头银行负责管理。

3.3.2 国际银行信贷协议的内容与主要条款

在一般情况下，短期银行贷款不需签订贷款协议，而中长期银行贷款则必须签订贷款协议。国际银行信贷协议的条款，就是国际银行信贷协议的内容。贷款协议内容明确规定借贷双方相互之间的权利与义务关系。

由于国际金融市场和各国经济局势变化无常，借贷双方为争取最有利条件，防止各种风险发生，在签订贷款协议时，不仅要进行深入的磋商，而且经常将许多条款列入协议之中，因此，贷款银行与借款人之间所签订的贷款协议的内容便越来越复杂起来。凡是国际银行信贷协议中不可缺少的内容就称为主要条款。这些条款是：

1. 贷款货币 (Loan Currency)。贷款的目的和用途，资金供应的可能性等，是贷款货币选择的主要决定因素。在浮动汇率制度下，必须考虑到货币的风险。贷款货币必须是可以自由兑换，并有广阔的国际市场，当事人双方及贷款有关关系人，如担保人均同意使用的货币。

2. 贷款期限 (Length of the Loan)。即贷款发放使用的起止日期。对公司企业的贷款一般不超过 7 年；对政府机构的贷款可放长到 12 年以上。

3. 贷款金额 (Amount)。应根据借款人的需要和贷款人的资金可能而协定。一般他说,几千美元的一笔贷款可由贷款银行独家承担;一亿美元以上的一笔贷款,则多采用银团贷款方式。另外,公司企业借款过多也会损害借款人的资信。

4. 贷款利率 (Interest Rate)。中长期贷款几乎都是采用浮动利率,每隔3个月或6个月根据市场利率变动情况调整一次。在贷款协议中可规定,如双方不能就利率达成协议,借贷双方均有权在利息调整日撤销代款协议。

5. 补偿费用增加的条款 (Clause to cover genera increases incost)。这是目前最常用的一项特殊条款规定。比如,当政府金融管理部门要求贷款银行向中央银行缴存无息的法定存款准备金时,就相应增大银行贷款成本,借款人须负担所借款项的这部分加大的成本,作为补偿费用增加而列入贷款协议。

6. 欧洲货币供应条款 (Availabilit Clause)。欧洲银行担心欧洲美元可能供应不上,因而将供应条款列入贷款协议。根据此项条款,在贷款银行贷款所使用货币美元供应不上时,贷款银行有权要求借款人提前偿还贷款。

7. 货币选择条款 (Curreney Option Clause)。此项条款又称多种货币选择条款。该条款允许借款人以贷款协议中所规定的贷款货币以外的某一种或某几种货币提取资金。例如,借款人可按现行市场汇率,以日元或其他可兑换货币提取欧洲美元贷款。货币选择条款是贷款货币条款的补充条款。

8. 提前偿还条款 (Prepayment Clause)。此项条款赋予借款人在贷款到期前有提前偿还贷款的权利。该条款对借款人有利。

9. 违约条款 (Default Clause) 和交叉违约条款 (Cross Defaultclause)。贷款人如不按协议发放贷款,须付一定量的违约金;借款人如不能按期偿付贷款本息,贷款银行有权罚息,并收回贷款。交叉违约条款,指借款人如果对这次债务以外的其他任何(债务)契约出现违约行为,也就构成对这次债务的违约行为,债权人可利用这一条款,立即停止贷款,提前收回贷款。

10. 保证条款 (Guarantee Clause), 即要有担保人保证借款人能到期偿还贷款,如借款人不能按协议偿还贷款时,根据这一条款,要由担保人负责偿还。这种担保,一般由借款人所属国家的政府、外汇银行,或资信程度较高的银行、大公司提供。

11. 消极保证条款 (Negative Pledge Clause)。此项条款规定,借款人的资产不能作为抵押品以获得追加的借款。如果借款人以抵押的方式从国外筹集资金时,必须考虑到给本(次)债务以同等和等比的抵押,以防风险转嫁。此项条款最简单的意思,就是借款人保证他将不做该条款所规定的事项。

12. 适用法律条款 (Jurisdiction Clause)。这是任何贷款协议都不可缺少的条款。因各国法律存在着重大的差别,所以必须明确规定,在借贷双方发生争议和纠纷需要付诸法律时,在哪情况下适用于哪国法律。

13. 资金交割地点。欧洲货币市场(即国际金融市场)现已扩展到世界各地,各地金融市场之间难免存在着利率差异和资金出入境等问题,因此有必要在贷款协议中明确规定贷款银行和借款人双方同意的资金交割地点,以免引起麻烦。

14. 贷款资金用途 (Use of the Loan funds)。自由外汇贷款是不

限定用途的贷款，是指任何用途的资金需要均可使用自由外汇贷款，并非在贷款时可不必审查用途。由于每一笔贷款都是有其具体用途的，因此贷款协议中常列入贷款资金用途的条款，以便贷款银行根据资金的预定用途提供贷款。

15. 税收条款 (Tax Clause)。税收情况各国不同，而税收情况又影响到利率和贷款费用，因此有必要在贷款协议中订立有税收条款，明确这一费用由谁承担。当税收法则修改时，如何负担增加的成本，或如何享有减少成本所带来的收益。

16. 提取资金。借款人常分期提取资金，因此，贷款协议中要规定借款人提取资金的时间表，并规定每次提取的时间和金额。

17. 其他条款。比如美国银行常要求在贷款协议中规定以期票充当债务凭证等。由于法律上的差异，签发期票会引起各种问题，故贷款协议中需写明。

3.3.3 国际银行信贷的风险与对策

国际银行信贷存在着各种各样的风险，有小的，也有大的；有显露的，也有潜在的。从贷款的角度来说，风险的表现，或者是收益的减少，或者是费用的增加，或者是资产的损失等等。贷款风险大致可分为两类：一类称为信用风险，另一类称为政治风险。

信用风险又称商业风险，是由于借款人可能不能履行按期偿还贷款本金和支付利息的义务而带来的损失。要避免这类风险，或预测这类风险的程度，关键是贷款银团的牵头银行深入分析借款人的财务状况，掌握其经济实力，并具体研究其预期偿还贷款的方案。偿还贷款的方案，不外两种，一是用借款人的自有资本，二是用借款人的借入资本。假如借款人用以偿还的是自有资本，还应当弄清，是用自有固定资本，还是用自有流动资本；假如借款人是用借入资本偿还，则应当研究，借款人的经济发展前景和经济效益状况。经过分析综合，如果认为不可靠，贷款银行自然应当及时缩减贷款金额。这是对信用风险的积极办法。

政治风险又称国家风险，是指借款人所属国家在政治、经济、社会等方面可能出现的情况，致使借款人不能履行按期偿还贷款本金和支付利息的义务而造成的损失。这方面的风险，内容比较广泛，而且有些难以意料。要避免或减少这方面的风险，银团的牵头银行应对政治风险的各种因素进行广泛的调查研究，根据该国的政治、经济、社会等方面的状况进行综合分析评价，以便确定该国的贷款政治风险率，然后再根据所确定的政治风险率，提出对该国的贷款条件，考虑贷款利率、期限、金额、偿还方案以及违约条款和交叉违约条款等等。这是对政治风险的积极办法。假如该国政治稳定、经济繁荣、生产发展、社会进步、民族团结、生活安顺、贷款银行就可以完全放心，还可以放宽贷款的最大限度。

对付信用风险和政治风险的消极办法比较简单，一是担保——由借款人所属国家政府提供担保；二是抵押——借款人以流动资产或固定资产作贷款抵押；三是不贷——即贷款银行拒绝贷款。一般来说，不宜轻易采用拒绝办法。

谈到国际银行信贷存在的风险问题，人们不禁要问，究竟是国际银行信贷的风险大呢，还是国内银行信贷的风险大？根据美国联邦储备委员会一份材料表明，美国大商业银行国内贷款的倒帐率要高于国际银行贷款的倒帐率。究其原因，主要是国内信贷对象广泛，借款者的资金力量、经营管理水

平、偿还能力等方面不尽相同，而且情况不易掌握，因而对他们提供信贷的风险比较大。而国际银行信贷的主要对象是私人公司企业或外国政府。这些私人公司企业，一般都是跨国公司或其他大型工商企业，他们资金力量雄厚，资信程度较高，加上他们申请贷款，多由其本国政府提供担保，所以，相对来说，对他们提供贷款，风险就比较小。

从借款的角度来说，风险也同样存在。它的表现，主要是不能按期借到款项，影响贷款用途，或者造成费用增加。因此，作为借款者同样需要树立风险意识。

第一，选择贷款人要慎重。贷款人的资信应当完全可靠，所提供的资金应当充分保证，并全部落实。具体来说，贷款人应当是资信良好的银行或其他金融机构。万万不可轻信中间商或掮客的甜言蜜语。这些人一无资金，二无信用，往往利用借款人在国际上的声望和信誉，四处游说，收罗游资，从中渔利，却又言而无信。因此，在国际金融市场借款时一定要慎重，以免给国家造成在政治上经济上的损失。

第二，选择使用货币要考虑周到。选择信贷所使用的货币是一个十分重要的问题。原则上应争取使用汇率趋向贬值的软货币，如美元、英镑、法国法郎、意大利里拉等。尽量避免使用汇率趋向升值的硬货币，如日元、瑞士法郎、德国马克等。西方货币汇价风险很大，一年之中，硬货币上浮百分之一、二十，软货币下浮百分之一、二十，是常见的。因而选择使用货币时，应对西方货币趋势深入分析，对货币、利率、汇价以及市场情况等全面考虑。

第三，借款金额要考虑限度。对外借款金额应有一定的限度，对这个问题可从两方面考虑，一是市场提供资金的限度，二是本身偿还贷款的能力。比如欧洲货币市场资金累计数额很大，但实际可贷放的资金往往不过数百亿美元，而借款者却很多。因此，外国银行对海外银行的贷款一般在内部都掌握有一定的限度。由此可见，借款者如不考虑资金市场可能提供资金的限度是不行的。另一方面，借款者在借款时也要量力而行，要切实考虑自己的偿还能力，不应使自身负担过重，借款过多也会损害自己的资信，影响自己的形象。

第四章国际间的政府信用

国际间的政府信用主要由发达国家的政府机构通过特定的程序向发展中国家政府提供。发展中国家通过贷款的利用，进行基础设施，重点部门、产业的建设，可以加快经济增长速度；发达国家通过提供政府信用来带动本国资本，商品、劳务输出，从而加强世界经济协作，促进经济发展。

4.1 政府信用的概念、特点与作用

4.1.1 政府信用的概念与性质

政府信用(Government Credit)是指一国政府利用其财政预算资金向另一国政府提供的优惠性贷款,也称为政府信贷或政府贷款(Government Loan)。政府信用在第二次世界大战之前早已存在,第二次世界大战后,美国通过“马歇尔计划”,对西欧国家提供巨额的经济技术援助使政府信用以国际经济援助的形式出现并得到巨大发展。

国家以政府的名义提供政府信用主要使用国家财政预算收入的资金,通过列入国家财政预算支出,计划向借款国政府提供贷款。所以,政府信用一般是由各国的中央政府通过完备的立法手续批准后加以实施。国家之间提供这种形式的信用是为了表示政治上的友好和经济上的支援,同时也有利于贷款国推销本国的商品和劳务,发展对外贸易,扩大国际影响。因而政府信用通常是在政治关系良好的基础上配合外交活动的一种重要经济手段。政府信用一般是由西方发达国家向发展中国家提供的。西方资本主义国家为了扩大本国资本货物出口,增强本国出口商品的竞争能力,还采用了混合信贷的方式。所谓混合信贷(Mixed Loan)是指用于援助和资助贷款国专项出口的政府贸易信贷或与政府担保的贸易信贷相结合的贷款。

政府信用多数是官方面双边援助性质的优惠性贷款。经济合作与发展组织(OECD)原规定,为发展援助项目提供结合援助的信贷,其赠予成份可分为:15%以下;15%以上;25%以上三档。1987年7月,经济合作与发展组织将赠予成分标准从15%提高到30%;1988年6月又将赠予成分标准提高到35%。因此,按国际惯例,优惠性贷款必须含有25%、30%和35%以上的赠予成分。所谓赠予成分(Grant Element—GE)是贷款总金额中无偿赠予部分的比例,是根据贷款的利率、偿还期限、宽限期和综合贴现率等数据,计算出衡量贷款优惠程度的综合指标。政府信贷的利率越低,宽限期越长,其赠予成分也就越大。

衡量一笔政府贷款是否属于优惠性贷款以及它的优惠程度如何,应测算其赠予成分的百分比是否超过25%、30%或35%。联合国“国际开发计划署”(United Nations Development Programme—UNDP)向发展中国家推荐的计算赠予成分的公式如下:

其中:CG为赠予成分;

G为宽限期的年数;

M为还款期的年数;

a为还款期每年的还款次数;

r为贷款的年利率;

d为每两年相邻还款期间的贴现率。

根据经济合作与发展组织的推荐,d值通常根据下式取值:

其中R代表贷款国的商业信贷利率。

该公式是衡量贷款条件好坏的重要依据,在贷款业务和价格谈判工作中经常使用,并受到普遍重视。

4.1.2 政府信用的特点

与其他信用方式比较,政府信用具有以下特点:

1. 利率低、附加费用少,并带有很大的赠予成分

政府信贷一般年利率为 3% 左右，利息通常每 6 个月交付一次，支付日期在协议中进行具体的规定。有的政府贷款甚至是无息的。政府信贷的附加费主要有两种：一种是承诺费（Assurance Charge），指的是借款人没有按协议如期定额提取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。年利率一般为未提取贷款金额的 0.125% 至 0.25%；另一种是手续费（Handling Charges），一般为贷款额的 0.25—0.5%。有的国家只收取两种费用中的一种。

2. 信用期长

政府信贷为中长期信贷，贷款期限一般为 10—30 年，有的甚至长达 50 年，并有一定的宽限期。政府贷款的期限可具体划分为三类：

一是贷款的还款期（Repayment Period），即根据贷款协议规定开始还款三日起，到还清全部本息为止的整个时期。政府信贷的还款期可长达 20—30 年。

二是贷款的宽限期（Grant Period），即还款期开始的若干年内，允许借款人只用款和支付利息，而不还本的期限。政府信用的宽限期最长可达 10 年。

三是贷款的用款期（Availability Period），即使用贷款的支付期限，一般规定为 1—3 年，有的长达 5 年。

3. 附有限制性采购条款

所谓限制性采购条款（Proviso Purchase Clause）也就是购买限制，指的是借款国必须以贷款的一部分或全部用以购买贷款国的技术、物资、设备和劳务。有的政府信用还配合出口信贷向借款国提供混合贷款。近年来，由于国际资本竞争加剧，西方国家对贷款的采购限制逐步有所放松。例如，贷款国同意借款国可以采用国际招标方式向其他国家购买资本货物和技术。

4. 政府贷款多数是与项目相联系的贷款

例如，法国政府向我国提供的政府信用主要用于电话、电话交换机厂及微波项目的建设；丹麦政府提供的信用主要用于乳品、食品冷藏、糖厂、水泥制造等项目建设。贷款国向借款国提供为双方协议的建设项目所需的原材料、成套设备、设计技术图、专利许可证和专家指导、人员培训、劳务技术服务等，计价汇总，作为贷款额度。

此外，政府信用有时规定借款国要向贷款国提供各种优惠待遇。如：减免进出口关税和国内税，对利润、利息、工资的汇出给予保证，对外籍人员的特殊照顾等。政府信用还常常带有政治性因素，常常受两国政府间政治经济关系好坏的影响，随外交关系的变化增加或减少，甚至中断贷款。

根据上述特点可知，政府信用比较适用于建设周期长，投资金额较大的基本建设项目，如：能源开发、铁路、港口建设，石油化工等。这种贷款只要不附加其他有损于国家主权和民族独立的政治或经济条件，我们就应该从经济建设的需要出发，多加利用。

4.1.3 政府信用的作用及影响因素

政府信用带有优惠性质，利率低、期限长、全要投资于借款国的基础性项目建设，并以双方良好的政治、经济关系为基础，所以容易为双方政府所接受。它的作用在于：

1. 扩大贷款国的商品出口。提供政府贷款的国家一般规定借款国必须用其所支付的贷款用以购买本国的资本货物、技术和劳务，从而扩大本国的产

品出口，有利于国民经济的复苏与繁荣。

2. 带动贷款国的资本输出。由于西方发达国家在提供贷款时常结合其发放的出口信贷同时使用，这就以官方贷款带动出口信贷的发展，从而为其民间资本的输出生开辟了道路。

3. 促进借款国经济发展。政府贷款利率低，期限长，借入成本低，从而对借款国的资源开发，基础设施建设，生产的发展，工业水平的提高和出口创汇能力的增强均有促进作用，有利于借款国整个国民经济的发展。

4. 促进借贷双方国家政府之间的经济贸易技术合作与友好关系的发展。

政府贷款既然是利用国家财政资金向外国政府提供的优惠性贷款，必然要受各种政治、经济因素的影响和制约。

影响政府信用的因素有以下几方面：

1. 两国政局稳定与否。借款国与贷款国的政局状况是影响两国政府间信用关系的重要因素，是进行政府贷款的前提。如果提供贷款的国家政局不稳定或处于动荡的状况，就很难对外提供贷款。对于借款国来讲，政局的稳定是取得政府贷款进行经济建设的前提条件。

2. 两国的外交关系。良好的外交关系是两国政府建立信用关系的基础。如果两国政府间的外交关系恶化，那么政府信用的规模就会缩小及至被取消。

3. 提供贷款国政府的财政收支状况。国家财政收支状况良好时，该国政府所能提供的政府贷款的数额可以多一些，反之可能会少一些。不过，一些实行赤字预算财政政策的国家即使预算赤字很大，仍然对外提供政府信用。除了财政收支状况外，也有按照国民生产总值状况来确定对外经济援助与政府贷款的规模的。

4. 提供贷款国的国际收支状况。向国外提供优惠性的政府贷款会影响贷款国的国际收支状况。提供贷款时，表现在国际收支平衡表的资本项目中为负数，当借款国还款或支付利息时则为正数。因此在一国国际收支状况良好，国际收支顺差并拥有相当的外汇储备时，对外提供的政府信用才可能多一些，反之则会少一些，甚至不能对外提供政府贷款。

5. 借款国使用政府贷款的效果。如果借款国政府能够正确地使用款项，选择恰当的项目进行建设，就可以产出显著的社会经济效益，促进国民经济快速地增长。这样，一方面借款国借入的贷款会有所增加；另一方面贷款国也愿意提供更多的贷款。否则，政府信用不但难以增加，反而会相对减少。

此外，政治立场和信仰准则的异同与差距也是影响政府信用规模大小的因素。

4.1.4 政府信用与国际经济援助的关系

政府信用属于国际经济援助的一种类型，但不是国际经济援助的全部。两者相同的地方是它们都是以国家财政资金向其他国家提供的，一般都需要经过提请国家议会根据立法程序加以审批。两者不同的地方是：首先，国际经济援助既可以是全部无偿赠予，也可以是赠予成分高于 25% 的部分有偿借款。政府贷款不是全部无偿赠予，而是优惠的，有偿的。贷款本金必须偿还，利息可根据不同协议的规定采取无息或低息的方式。其次，国际经济援助通常是由国际金融机构向某一国政府提供。政府贷款则是以一国政府名义直接向外国政府提供的。

4.2 政府信用的机构与条件

4.2.1 办理政府信用的机构

办理政府信用的机构一般由几个单位组成：

1. 确定贷款，负责选择、确定项目的机构。一般为政府的财政部或通过财政部由政府设立的专门机构。由政府职能部门担任的有：法国、奥地利为财政部；加拿大、丹麦、意大利为外交部。由专职的对外援助机构承担的有：美国国际开发署（Agency for International Development—AID），它是根据美国 1961 年“对外援助法”成立，隶属美国国务院，代表美国政府专门办理对外开发援助和政府贷款的半独立机构；日本“海外经济协力基金”（Overseas Economic Cooperation Fund—OECF），它成立于 1961 年，是专门办理日本政府向发展中国家提供开发援助和双边政府贷款的机构，受辖于日本政府经济企划厅。有的国家需要几个部门共同研究确定提供贷款的项目。如比利时由外交部、外贸部和发展合作部共同决定；英国由贸工部，海外开发署、出口信贷担保局共同决定。

2. 负责签订协议的执行机构。一般由银行代理贷款协议的签署。如奥地利的监督银行，比利时通用银行，意大利中央中期信贷银行，英国皇冠代理银行。也有由非银行金融机构承担的，如澳大利亚出口信贷保险公司，加拿大出口发展公司等。还有的国家有专门的担保机构负责对贷款进行担保。如芬兰的信贷担保局，英国的出口信贷担保局。

4.2.2 办理政府信用的程序

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手段。各个国家政府贷款的具体程序不同，但一般来讲，其基本程序如下：

1. 贷款项目的选定。各国关于贷款项目的选定一般要列入国民经济计划，因而借款国要优先考虑的项目是：

- （1）国民经济中的大型骨干项目；
- （2）发展国民经济的薄弱环节；
- （3）有利于提高人民生活水平的项目；
- （4）可以引进技术、设备和先进管理经验的项目。

2. 贷款项目的前期准备。项目工作的第一步是对选定的项目进行可行性的研究。其目的在于帮助借贷双方决定该工程是否值得投资或提供贷款。因此，作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。

3. 项目贷款的申请。借款国向借款国提出贷款申请，可以通过本国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。

4. 贷款国对项目进行评估。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，即着手对借款国的文件进行研究、审查和评估。使馆在转达贷款申请过程中，往往附有自己对该申请的意见。贷款国政府在评估申请时，对使馆意见一般予以充分重视。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，或者派出专家组成现场考察团进行实地考察。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，并协助初步估算贷款金额。

5. 承诺与换文。贷款国政府通过对贷款文件的审查、评估或者通过现场

考察，认为建设项目可行后，再研究决定是不是提供贷款，每笔贷款的金額、利率、偿还期和采购条件等。最后，贷款国通过外交部把同意提供贷款和总金额以及贷款条件等正式通知借款国，这一通知就称为承诺（Assurance）。通常由贷款国大使以书面形式递交给借款国。借款国如果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（Exchange of Notes）就是指贷款的基本条件和条款，同时也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。

6. 贷款协议的谈判和签定。贷款国政府对借款国的贷款申请作出承诺后，其贷款机构便可以开始就具体的贷款条件同借款人进行商谈，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。

7. 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的方式向任何一个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借贷双方政府协商决定；

（3）使用政府贷款时，可以结合使用贷款国一定比例的出口信贷。

8. 贷款的支付。贷款的支付是根据贷款协议中所规定的数额和期限，一般采用分期付款的方式进行。再次付款时，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。通常使用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的采购合同，把借款人要提取的款项存入该帐户，然后借款人从这个帐户中提取，支付购买货物和劳务所需的费用。

9. 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效果，贷款机构要对项目执行和经营活动进行监督和管理。对贷款项目的具体监督和管理包括：审核贷款的用途、项目执行进度、项目竣工等。其目的主要是帮助借款人有效地使用资金，总结项目实施的经验，传授技术和管理知识，帮助借款人处理在项目执行过程中遇到的困难和问题。

4.2.3 政府信用的限制条件

政府信用虽具有优惠性，但它毕竟是为了借款国的政治、经济、外交利益服务的，因而规定有许多限制条件。

1. 借款国取得的贷款限于采购贷款国的货物，从而带动贷款国的产品出口，扩大其商品输出规模。例如，“经济合作与发展组织”下属的发展援助委员会共有 17 个发达工业国家成员国，70 年代所提供的政府间的双边贷款中，有 2/3 是要求限于采购贷款国的货物。进入 80 年代后，这些国家对贷款采购的限制条件有所放松，但贷款采购限制仍占很大份额。2. 限制取得贷款的国家以公开国际招标方式或者从包括经济合作与发展组织成员国在内的发展援助委员会所规定的发展中国家的合格货源国采购使用贷款的商品。这是采购限制放松，采购地区扩大，采购方式更具有竞争性的条件。3. 使用政府贷款时，连带使用一定比例贷款国的出口信贷。这样既可带动贷款国民间资本和商品的输出，又可以获得使用出口信贷时进口国应付的 5—15% 的现汇收入。

4.3 主要贷款国家的政府信用

4.3.1 美国的政府信用美国的对外援助是根据其有关立法进行，由总统掌握，纳入国家预算的。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，美国又通过了《国际开发法》，这是对外经济技术援助的立法。1952年，美国把经济技术援助和军事援助一同归入《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，国会还制定了一系列的派生立法，作为补充实施手段。同《外援法》关系密切的立法还有《美国出口银行法》，农产品开发销售的《480公法》和《商品信贷司法》等。按援助的条件和对受援国的要求，美国对外援助分为：1. 转让性援助。转让性援助是美国对外援助中最为优惠的，有些具有赠予性质，但往往附有一定的条件，而且多半是政治性条件。转让援助包括军队援助和经济援助。2. 信贷援助。这种援助多属于政府间低息长期贷款协议项上的经济援助。贷款可以美元或当地货币提供也可以美元或当地货币偿还。接受信贷援助的国家限于较为贫困的发展中国家。但随着发展中国家的经济发展，利率会相应提高，贷款期限也相应缩短。

3. 其他援助。这种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援助国拖欠的应付本金、利息或其他开支的延缓支付帮助。

目前，美国每年的对外援助额度超过100亿美元，居西方国家之首。

4.3.2 日本的政府信用

日本“海外经济协力基金”是日本政府对外进行经济援助的专业金融机构，其前身是1958年10月成立的“东南亚开发协力基金”(Southeast Asia Development Fund)，当时隶属于日本输出入银行(Export-Import Bank of Japan)。为了把对外经济援助与日本输出入银行赞助进出口的商业性质贷款活动区别开，1961年3月，“东南亚开发协力基金”从日本输出入银行分离出来，改名为“海外协力基金”成为日本政府对发展中国家实行政府开发援助的独立金融机构。成立初期，“海外经济协力基金”只时日本企业进行一般贷款和投资，对国外政府和企业只有间接信贷关系。从1966年开始，才对发展中国家提供直接贷款。1975年7月，日本明确了协力基金和输出入银行的业务关系。借贷条件中，赠予成分为25%以上的政府开发援助由基金会来承担，赠予成分不足25%的由输出入银行承担。

根据《海外经济协力基金法》的规定，海外协力基金的目的是为了有助于东南亚地区和其他发展中地区的产业发展和经济稳定。当这些地区发展产业和稳定经济所需的资金难以从日本输出入银行和普通金融机构借入时，“海外协力基金”便向他们提供必要的资金以促进海外经济合作。

主管日本对外经济援助的部门是外务省、大藏省、经济企划厅和通产省。重要事项由内阁决定，基金会本身不能决定对外贷款的数量，它只能根据政府间签订的协议或换文，同借款国的用款部门或金融机构签定具体的贷款合同，具体执行协议和换文。

基金贷款分为直接贷款和一般贷款两种，并以直接贷款为主。

直接贷款用于对发展中国家的政府进行开发事业提供必要的贷款和缓和发展中国的国际收支困难提供预先由两国政府协商好的商品采购资金。一般项目贷款用于向日本企业提供与发展中国家进行项目合作的资金和对发展中

国家当地企业提供贷款。

日本从 50 年代初以来对外开发援助不断增加。特别是进入 70 年代以后，日本政府开始有计划、有重点地进行对外开放援助。

1979 年 5 月，日本把借款的限额提高到资本金及公积金总额的 3 倍。1981 年又制定了 80 年代前 5 年比 70 年代后 5 年翻一番的新的中期目标。1985 年制定了以后 7 年中再翻一番的目标，并实行向发展中国家资金回流 200 亿美元的计划。1988 年，日本又制定了 1988—1992 年发展援助总额增加到 50 亿美元以上，努力使发展援助总额占国民生产总值的比率稳定增长的目标。目前日本提供的官方发展援助在发展援助委员会各国中居第四位，仅次于美国、法国和德国，成为世界上主要的金融开发机构。我国利用日本海外经济协力基金贷款是从 1979 年开始的。目前我国已经使用了三批日本协力基金贷款，总金额达 16100 亿日元。贷款主要用于铁路、港口、邮电、民航、水利、电站及城市基础设施等国家重要项目。其中用于能源交通的占 70% 以上。

4.3.3 德国的政府信用

德国向发展中国家提供经济援助的主管机构是“政府经济合作部”（Government Economic Cooperation Department），该部成立于 1961 年。在此之前则由经济部和外交部兼管对外经济援助。经济合作部负责同本国的外交部、经济部、财政部及项目主管部门进行协调，由联邦政府委托法兰克福的德国复兴信用银行负责项目评估，提出贷款额度及条件的建议，负责提供贷款资金并对其进行监督管理。

德国的政府信用形式有：

1. 资本援助。一般采用优惠性贷款的方式，主要用于借款国基础设施、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。资本援助贷款根据受援助国经济发展程度不同，划分为四种类型，分别给予不同的优惠条件。

（1）每人平均国民生产总值低于 100 美元的最贫穷的发展中国家。从 1978 年起，对这类国家提供无偿赠款，不再提供贷款。

（2）因 1973 年石油价格上涨而受影响最大的发展中国家。对这些国家提供年利率为 0.75，贷款期限为 50 年，其中宽限期为 10 年的最优惠贷款。

（3）较发达的发展中国家。对这些国家提供的贷款利率为 4.5，贷款期为 20 年，其中宽限期为 5 年。

（4）不属于上述三种类型的发展中国家。对这些国家提供的贷款，利率为 2%，贷款期为 30 年，并含 10 年宽限期。

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。

德国政府从 50 年代起向发展中国家提供经济援助。目前每年大约向发展中国家提供 50 亿美元左右的政府贷款。1984 年，德国政府首次同意向我国提供长期低息贷款，初步承诺金额为 5000 万马克，年利率为 2%，还款期为 30 年，含 10 年宽限期。1992 年 6 月，德国政府又向我国提供 2.25 亿马克的发展援助，主要用于我国的环境保护事业和经济改革方面。

4.3.4 瑞典的政府信用

1981 年，瑞典政府通过议案，决定采用优惠信贷体系。1984 年，瑞典

议会又通过《瑞典优惠信贷法》，规定了提供优惠信贷的政策、原则、使用方向、办理机构和信贷额度等。

瑞典优惠信贷是由 25%（个别情况下为 30%）的政府赠款同 75% 的官方支持的出口信贷两部分混合组成，其基础是出口信贷。赠款部分由瑞典技术合作委员会负责提供，出口信贷部分由瑞典出口信贷公司以经济合作和发展组织统一条件提供。把一部分赠款混合于出口信贷，使贷款条件更加优惠，更具有竞争力，达到推动本国产品出口的目的。

按瑞典官方的国别政策，优惠信贷主要向以下三类发展中国家提供：

1. 接受瑞典官方发展援助的国家。这些国家多数是人均收入很低的不发达国家；

2. 与瑞典有技术合作协议的国家；

3. 符合瑞典发展政策的其他发展中国家；

瑞典对上述各国可能提供的优惠信贷一般不确定固定的份额，主要看项目是否合适以及项目的支付进度而适当地灵活安排。

自 1983 年 12 月起，我国对外经贸部外资局同瑞典技术合作委员会进行首次接触，签订了第一个使用瑞典优惠信贷的会谈纪要以来，双方合作关系发展很快。至 1984 年 9 月，双方签订了三个会谈纪要，确定了一批使用优惠信贷的意向性合作项目，约需使用优惠贷款近 1 亿美元。中国将成为瑞典优惠信贷的主要接受国之一。

4.4 我国利用外国的政府贷款

4.4.1 我国利用外国政府贷款的状况

1979 年以来,我国和亚洲、欧洲、美洲、大洋洲的 18 个国家建立了政府双边贷款关系。这些国家分别是日本、意大利、法国、英国、科威特、加拿大、西班牙、德国、丹麦、瑞典、澳大利亚、比利时、瑞士、荷兰、奥地利、挪威、芬兰、卢森堡。其中,提供贷款最多的是前五六个国家,约占签约额的 80%以上。还款期平均在 20—30 年,也有长达 50 年的。赠予成份一般在 30%左右。

截止到 1994 年底为止,我国吸收的外国政府贷款余额达 195.9 亿元,占我国外债余额总合的 21.1%,仅次于我国的国际商业贷款。由此可见外国政府贷款是我国利用外资的主要方式之一。我国借入的外国政府贷款主要用于原材料与能源项目,约占已签约额的 70%以上,同时也支持了机电轻纺行业的技术改造。已建成投产的大中型项目主要有:由日本政府贷款建成的北京至秦皇岛、石臼新至兖州铁路和秦皇岛二期煤码头、石臼新港;衡阳至广州、郑州至宝鸡两条复线电气化铁路;贵州天生桥水电站和津、沪、穗三市市内电话网络改造;上海和比利时贝尔公司合资的程控电话交换机厂;厦门机场;顺昌水泥厂、宁国水泥厂、乌鲁木齐水泥厂的 30 万吨合成氨工程以及珞璜、岳阳、大港等电厂;大庆、盘锦等乙稀工程项目等。这些重点设施的建成大大加快了我国经济建设步伐。

1992 年 2 月,经济合作与发展组织最新规定向发展中国家提供的政府贷款,只用于与人民生活密切相关的环保,城市基础设施等社会效益好的项目,不再资助商业性较强的工业方面项目,对使用外国政府贷款的范围增加了一定限制条件。但一些国家或公司为了推动设备出口,将会采用一些灵活做法,因此我们必须适应新的形势,采取相应的灵活措施、对策、充分地利用外国政府贷款。

4.4.2 我国利用外国政府贷款的种类

我国利用外国政府贷款一般有以下几种形式:

1. 软贷款,也就是政府政策性贷款,一般无息或利息较低,还款期较长,并有一定的宽限期。如科威特政府贷款的年利率为 1—5.5%,偿还期 18—20 年,含宽限期 3—5 年。比利时政府贷款为无息贷款,偿还期 30 年,含宽限期 10 年。我国吸收的第一批德国政府贷款年利率为 2%,偿还期 30 年,含宽限期 10 年。这种贷款一般在项目的选择上侧重于非盈利性的开发项目。

2. 混合贷款。由政府财政性贷款和一般商业性贷款混合在一起,比一般商业贷款优惠。如澳大利亚政府贷款,年利率为 4.5%,偿还期为 20 年,其中宽限期为 2 年。

3. 一定比例赠款和出口信贷混合的政府贷款。如澳大利亚、挪威、英国、西班牙等国政府贷款中,赠款约占 15—45%。

4. 政府贷款和出口信贷混合的贷款,一般称为“政府混合贷款”。由于它是以出口国政府为后盾,以低于市场的利率对本国出口部门发放中,长期贷款,达到扩大出口的目的,因而为许多国家普遍使用。这种贷款中,一般软贷款占 30—50%,如法国、意大利,德国、瑞士等国家的贷款都采用这种方式。

4.4.3 我国利用外国政府贷款的程序

我国办理政府贷款的主管机关是对外经济贸易部 (Foreign Economic and Trade Department)。我国借用外国政府贷款程序一般分为五个阶段。

1. 承诺阶段。我国在对外正式提出借款申请之前，由对外经济贸易部同外国政府举行非正式商谈，探索提供贷款的可能性，在双方对贷款项目感兴趣的情况下，开始进行贷款项目的准备和选定工作。在国内先办好各项审批手续，选好备选项目。在这一基础上，双方进行进一步的会谈，高层领导的接触，两国政府签定贷款承诺协议。如 1986 年签署《中英两国关于发展贷款的财政安排协定》承诺了英国向我国首次提供 3 亿英镑的政府混合贷款。贷款方为了确保借款国能够还本付息，并使贷款用于适合的项目，往往要求对借款申请国的经济和发展前景进行调查，对申请国的贷款项目进行评估，看技术和经济上是否可行。

2. 项目初步确定阶段。中方借款机构向外方贷款机构提出项目单子和可行性研究报告及建设项目实施计划书，贷款国的贷款机构研究认为可行之后，通过外交途径向借款申请国作出贷款承诺，答应贷款搞若干项目和可能提供的贷款总额。

3. 项目评估阶段。评估阶段包括项目准备工作和评估两个内容。项目准备工作包括中方把项目可行性研究报告或预可行性研究报告交给外方贷款机构或负责评估项目的银行。外方一般要派专家继续调查，并提出一份需要补充的可行性研究报告。中方项目单位按此先行准备，由专家根据收集到的资料写出补充可行性研究报告，在此基础上开始项目评估。项目的评估通常包括经济、资金、社会、环境等方面，通过评估确定项目的目标，达到目标的各种方式以及每种方式的成本利润等。外方一般要派专家来华，通过评估，写出评估报告，经贷款机构批准后，来函确认贷款项目。

4. 采购招标。项目评估阶段就开始为招标采购做准备。招标标书由各咨询公司、项目单位、招标公司共同商定和编写，经双方审查同意后，发布招标公告进行招标。

5. 代款支付。贷款支付要在有关银行开立贷款帐户。具体支付方式一般是：

(1) 我国的厂商和外方出口厂商签订货物和服务合同须经双方主营当局最后确认。

(2) 中方须将所签合同的认可通知贷方，以得到其认可。贷方在认可合同时，一般要求：合同资本货物在贷款国制造，并由贷款国出口商提供；合同金额用贷款国货币支付；安排银行担保。

(3) 合同一经双方批准，借方即可提款，以支付合同贷款。

4.4.4 我国利用外国政府贷款应注意的事项

根据双边政府贷款的特点，在使用中应该注意以下问题：

1. 坚持外国政府贷款的使用原则。政府双边贷款是我国和贷款国政治、经济交往的一部分，是双边经济贸易活动，同时也有较强的政治因素。因此，在贷款活动中要坚持独立自主、自力更生，无损国家主权，不附加政治条件、平等互利，条件优惠、友好合作、不强加于人的原则。慎重选择项目，做好前期工作，尽量做好国内工作，提高项目的建设和使用效率。

2. 要根据各国贷款的具体情况选择项目。双边政府贷款大部分是用来采购物资和设备的，贷款国往往以购买该国生产的物资和设备作为条件来给予优惠。因此，选择项目首先要考虑该国生产技术的特点，看所提供的设备能

否符合我方项目的技术要求，技术上可行才可接受贷款。如贷款国生产的设备达不到要求，是否允许向合格生产国采购，由谁施工、承建、技术上能否达到设计要求，还要根据各国不同情况和贷款行业区别对待。

3.做好采购工作，降低借款成本。政府贷款有一定优惠性，但优惠是有条件的，尤其是规定必须采购贷款国的设备，不能进行国际招标，这样由于缺乏竞争，设备采购价格高，抵消了优惠，甚至会受到损失。因此，要分析采购价格比经济竞争的国际价格贵多少，把这个因素加在贷款利率上考虑。在可能的条件下，对项目所需设备应在国际上公开询价招标，利用多家竞争，在价格水平平均比较合适的基础上，再争取对方提供政府贷款。这样对我们比较主动、有利，有可能取得技术条件好，成交价格低和贷款条件优惠的综合效益。还可以采取先招标竞争再争取政府贷款的方法，使我们有条件掌握主动权，改变受制于人的被动局面。

4.注重经济偿还能力。外国政府贷款项目中，中小型项目较多，一些单位往往不考虑实际需要和还款能力，盲目上项目，借钱来安排一些不急需，非重点的项目，偿还责任也不落实。政府混合贷款出口信贷部分宽限期短，有时尚未建成发挥效益就开始还款了，还款压力重。因此，必须做好项目的经济评估工作。

第五章国际金融机构信用

国际金融机构在世界经济生活中起着越来越重要的作用，几乎所有国家和地区都与这些机构建立了密切的联系。这些机构为其成员国提供了条件优惠的贷款，在开发落后地区、提供发展基金、帮助借款国摆脱经济困境、扩大国际经济贸易和加强国际合作等方面发挥着积极的作用。

5.1 主要国际金融机构简介

5.1.1 全球性国际金融机构

(一) 国际货币基金组织 (International Monetary Fund IMF)

这是一个政府间国际金融组织。根据 1944 年 7 月在美国布雷顿森林举行的联合国货币金融会议的决定,于 1945 年 12 月 27 日成立了国际货币基金组织, 1947 年 3 月 1 日开始办理业务,是联合国的专门机构之一,总部设在华盛顿。基金组织的宗旨是加强各国在货币金融领域的合作,稳定货币汇率,促进国际贸易,通过贷款帮助成员国解决国际收支不平衡的困难。

基金组织的最高权力机构是理事会。由各成员国派正、副理事会各一名组成,理事会每年举行一次会议。执行董事会是负责处理日常业务的机构。它由在基金内占有份额最多的五个会员国(美、英、德、日和沙特阿拉伯)各指派一名执行董事,其他成员国按地理区域划分为 16 个选举集团,各推选一名执行董事,其中我国为一单独集团指派执行董事一名。执行董事每两年由成员国指派或改选一次。总裁负责基金组织的业务工作,由执行董事会推选,任期 5 年,可以连任。秘书处由经济学家、会计师和法学家组成,分设 5 个地区部门和 12 个职能部门。

基金组织的资金主要来源于各成员国认缴的份额。各成员国份额由该组织根据各国的国民收入、黄金外汇储备、进出口贸易额以及出口占国民收入比重等经济指标计算确定。缴纳份额时,25%为可兑换货币或特别提款权,75%为本国货币。份额的大小决定每个成员国投票权的多少,能取得贷款的额度以及能分得的特别提款权的数目,该组织每 5 年对其成员国的份额进行一次调整。

基金组织的主要业务活动是在成员国国际收支出现逆差时,以卖给外汇的方式提供短期信贷。此外,基金组织还有以下几项活动:促进国际货币合作。研究国际货币制度的改革、研究扩大基金组织的作用、提供技术援助、加强同其它国际机构的联系。

(二) 世界银行集团 (World Bank Group)

世界银行集团是与国际货币基金组织联系非常密切的全球性国际金融机构,由国际复兴开发银行、国际开发协会和国际金融公司这三个全球性国际金融机构组成,总部均设在华盛顿。

1. 国际复兴开发银行 (International Bank for Reconstruction and Development—IBRD)。国际复兴开发银行又称世界银行。这是根据 1944 年 7 月布雷顿森林会议的决定,于 1945 年 12 月 27 日和国际货币基金组织同时成立的国际金融组织。1946 年 6 月 25 日开始办理业务,1947 年 11 月 15 日起成为联合国的一个专门机构。只有国际货币基金组织的成员才能成为世界银行的成员、目前世界银行共有会员国 151 个,我国于 1980 年 5 月恢复了在世界银行的合法席位。世界银行的宗旨是通过提供长期贷款和技术援助,促进成员国的经济发展和生活水平的提高。

世界银行的最高权力机构是理事会。由各成员国派正、副理事各一名组成。任期 5 年,可以连任。理事会每年开会一次。一般与国际货币基金组织理事会联合举行。副理事只有在理事缺席时才有投票权。理事会的主要职权是:批准接纳新会员国、增加或减少银行资本、停止成员国资格、决定银行净收入的分配等。执行董事会是负责处理日常业务的机构,对行长提议的贷

款进行审议并作出决定。执董现有 21 名，其中 5 名由持股最多的美、英、德、法、日 5 国指派，其余 16 名由其他成员国按地区分布推选。我国为一独立地区组，指派执董和副执董各一名。执行董事会主席即是世界银行行长，由执行董事会选举产生，任期 5 年，可以连任。世界银行的办事机构庞大，在总部内按地区和专业设 55 个局。

世界银行资本的主要来源是成员国认缴的股金。成立之初的法定股本为 100 亿美元，后来经过几次增资，到 1990 年 6 月 30 日，世界银行的法定认缴股金达 1253 亿美元，成员国对所认股本的缴付分两个部分：第一部分为实缴资本，即会员国参加时应先缴付其所认股本的 20%，其中 2% 以黄金或美元缴付，18% 以成员国本国货币缴付。世行协定虽这样规定，但在 1959 年银行增加资本一倍时，实缴资本并没有相应增加。此后，成员国应实缴的黄金、美元部分，由协定规定的 2% 降为 1%。其余用成员国货币缴付的部分，由 18% 降为 9%。因此，现在会员国的实缴资本仅为其所认股本的 10%。第二部分为“待催缴金额”，这部分可在银行催缴时，以黄金、美元或世界银行需用的其他货币缴付。世行自建立以来，还一直未要求成员国缴付过待缴股金。由于实缴资本有限，世界银行还通过发行债券以及国际市场借贷等途径筹集资金。

世界银行的主要活动是对发展中成员国提供长期贷款，主要是面向政府即由政府担保的项目贷款，资助它们兴建某些建设周期长、利润率偏低但人为该国经济和社会发展必需的建设项目。除贷款活动外，世行还办理如下业务：向成员国提供技术援助，担任国际联合贷款团的组织工作，同其它开发组织通过交换资料、官方会晤等方式，建立密切的咨询和业务联系。

2. 国际开发协会(International Development Association—IDA)。国际开发协会成立于 1960 年 9 月 24 日，是世界银行的一个附属机构。协会的协定规定，凡世行成员均可以加入协会，但不一定必须参加协会。成员分为两类，第一类主要为资金捐助国，由工业发达国家和南非、科威特组成；其余亚、非、拉发展中国家属第二类，为资金接受国。中国开发协会为第二类成员国。该协会的宗旨是，通过发放条件比世界银行更为优惠的贷款以促进成员国的经济发展和生活水平的提高。

理事会是协会的最高权力机构。执行董事会是负责办理日常业务的机构。开发协会经理由世界银行行长兼任。协会的正、副理事和正副董事也全部由该成员国在世界银行中的正、副理事和正、副董事兼任。办事机构的各部门人员也均由世界银行相应机构的人员兼任。

协会的资金来源：（1）成员国缴纳的股金。第一类成员国认缴的股金须全部以黄金或自由外汇缴付，所缴股本全部供协会出借；第二类成员国认缴股金的 10% 须以自由外汇缴纳，其余 90% 可以本国货币缴纳。协会动用这些国家的货币发放贷款须征得这些国家的同意。（2）补充资金。由于股息有限，不能满足贷款需要，因此需要有能力的成员国第三年提供一次补充资金，以保证协会的财源。这是该协会最主要的资金来源。（3）世界银行每年从赢利中拨给开发协会一定的款项。（4）协会本身业务经营的盈余。

协会的主要活动是向低收入国家提供以促进其经济发展的无息优惠贷款，主要是项目贷款。

3. 国际金融公司(International Finance Corporation—IFC)。国际金融公司是世界银行的一个附属机构。成立于 1956 年 7 月 24 日，1957

年起成为联合国的专门机构。根据国际金融公司协定规定，凡世界银行的成员国均可成为该公司的成员国。该公司的宗旨是，通过对发展中国家尤其是欠发达地区的重点生产性企业提供无需政府担保的贷款与投资，鼓励国际私人资本流向发展中国家，支持当地资金市场的发展，推动私人企业的成长，促进成员国经济发展。

理事会是公司的最高权力机构。执行董事会是执行机构。该公司是世界银行的一个附属机构，其正、副理事，正、副执行董事均由世界银行的正、副理事和正、副执行董事兼任。公司总经理也由世界银行行长兼任。但该公司与国际开发协会不同，有独立的一套工作人员，也是一个独立的法人。

公司的主要资金来源是成员国认缴的股金。另一资金来源为公司积累的利润、成员国偿还的款项及出售国际金融公司的投资所得。此外，还可以向世界银行借到不超过本身认缴资本与公积金之和的4倍的贷款。

公司的主要活动是通过发展中国家的私营企业发放贷款或以入股的方式进行投资，以促进其国内经济的发展。

5.1.2 区域性国际金融机构

国际金融机构除了全球性的以外，还有许多区域性的国际金融机构，作为全球性国际金融机构的重要补充。其主要任务是为本地区国家的社会经济发展提供资金和金融服务，以下是几个有代表性的区域性国际金融机构。

1. 亚洲开发银行 (Asian Development Bank—ADB)

亚洲开发银行是亚洲、太平洋地区最大的区域性国际金融机构。它于1966年11月正式建立，并于同年12月开始营业，总部设在菲律宾首都马尼拉。目前亚行共有47个成员国，其中亚太地区国家32个，北美西欧国家15个。我国于1986年3月10日正式被接纳为亚行成员。台湾当局以“中国台北”名义保留其席位。该行的宗旨是，通过向亚大地区发展中国家提供贷款和技术援助，促进亚太地区的经济发展和合作。

亚行的最高权力机构是理事会，由每个成员指派一名理事和副理事组成。理事会每年举行一次会议。负责接纳新成员，变动银行股金、选举董事和行长以及修改银行章程等。董事会负责总管银行的业务活动，执行理事会授予的权力。目前董事会由12人组成，由理事会分12个选区选举产生，其中日、美、中、印单独构成选区，其它8个选区由各成员自愿结合而成。董事任期2年，可连选连任。银行设行长一人，兼任董事长，但不兼任董事，并规定行长必须由亚洲人担任。

亚洲开发银行的资金由两部分组成：第一部分为普通资金，主要来源是成员认缴的股本和从国际资本市场借入的款项。资本分为实缴资本和待缴股本。实缴资本分期缴付，每期按一定比例缴付黄金或可兑换货币和本国货币；待缴股本仅在银行须偿还借款和担保金时才向成员催缴。第二部分为特别资金，主要由成员自愿捐款，它又可分为亚洲开发基金和技术援助特别基金。

亚行的主要业务活动是向亚大地区的发展中国家成员提供贷款和进行技术援助。

2. 欧洲复兴开发银行 (European Bank for Reconstruction and Development—EBRD)

欧洲复兴开发银行是第一家泛欧性的、把欧洲大陆东西两部分融合在一起的区域性国际金融机构。于1990年5月20日在法国巴黎成立。并于1991年4月15—17日在伦敦举行开业典礼。该行的宗旨是，通过对东欧及独联体

国家提供经济援助以达到鼓励和推动这些国家朝着市场经济和多元化民主政治方向发展。目前其成员国已达 50 个。

理事会为欧洲复兴开发银行的立法机构，由每个成员的代表担任理事。理事会全权决定有关银行活动的重大问题。董事会是主要的执行机构，专门处理银行的日常事务。董事会由 23 人组成，分别由欧共体国家、国际经济组织机构、东欧国家和非欧洲国家的理事选举产生。行长在董事会指导下组织银行的日常业务活动。行长应是欧共体成员国的公民。

欧洲复兴开发银行的创办资本定为 100 亿欧洲货币单位。其中欧共体 12 个成员国、欧共体委员会，欧洲投资银行占 51%，美国占 10%，日本占 8.58%，欧洲自由贸易联盟 6 国占 8.5%，东欧 6 国占 5.9%，独联体 11 国占 6%，其余国家为 10.02%。章程规定，该行成员认购的法定资本均以欧洲货币单位、美元、日元计算。其中的一部分作为向东欧国家和独联体国家提供技术援助的“特别基金”。

欧洲开发银行主要开展以下业务来支持东欧及独联体国家的经济改革：

(1) 运用投资和联合投资的方式共同向东欧及独联体国家提供资金；(2) 对私营企业和国营企业发行有价证券提供担保，使这些企业容易进入国内和国际资本市场；(3) 为改造或发展基础设施，包括私人经济成分和转向市场经济所必需的自然保护规划提供贷款或参与借款，以及提供技术援助。

3. 非洲开发银行 (African Development Bank—ADB)

非洲开发银行是非洲地区的国家联合举办的政府间互助性质的国际金融机构。于 1964 年 9 月成立，1966 年 7 月开始营业。该行总部设在科特迪瓦 (象牙海岸) 的首都阿比让。该行的宗旨是，通过向成员国提供投资和贷款，或给予技术援助，充分利用本大陆的人力和资源，以促进本国经济的协调发展和社会进步，尽快改变本大陆贫穷落后的面貌。

非洲开发银行的最高决策和权力机构是理事会。由各成员国指派一名理事组成，理事会每年开会一次。负责制定有关银行政策。理事会选出 18 名成员 (其中非洲国家占 12 名) 组成董事会。董事会选举行长 (即董事长)，行长在董事会指导下组织银行的日常业务工作。

最初规定，只有非洲国家 (除南非以外) 才能认缴股本。为广泛吸收资金和扩大其贷款能力，非洲开发银行理事会在 1980 年 5 月通过决议，欢迎非洲以外国家入股。目前，非洲开发银行的成员国除 50 个非洲国家外，还有 25 个区外国家，这就大大增强了该行的资金力量。我国也于 1985 年 5 月正式加入非行。非洲开发银行最初法定股本为 2.5 亿美元，向外开放后，法定股本增至 63 亿美元。获得贷款的主要部门是农业、运输和公用事业。贷款期限一般为 12 至 20 年。

4. 泛美开发银行 (Inter—American Development Bank—I-ADB)

泛美开发银行主要由美洲国家组成，向拉丁美洲国家提供信贷资金的政府间国际金融组织。1959 年 4 月美国和拉美国家签订了建立泛美开发银行的协定。1960 年 10 月 1 日正式开业。总部设在美国华盛顿。目前已有成员国 43 个，其中美洲国家 27 个，美洲以外国家 16 个。该行的宗旨是，集中美洲内外的资金向成员国政府及公、私团体的经济、社会发展项目提供贷款或技术援助，以促进拉丁美洲国家的经济发展和技术合作。泛美开发银行的最高权力机构是董事会。由各成员国指派一名董事和副董事组成，任期 5 年。董事会每年举行会议一次，讨论决定银行的重大方针政策问题。执行机构是

执行理事会，负责领导银行的日常业务工作。执行理事正副职除美国和加拿大各单独选派外，其它国家均由数国组成一组选派理事和副理事。董事会选出行长一名，行长也是执行理事会主席，任期 5 年。泛美开发银行的法定资本原定为 10 亿美元，分为普通资本和特种业务基金。后因资金逐渐增加，美洲以外的国家先后参加，银行法定资本又分为三种：普通资本，由美洲国有认缴；区际资本，由美洲和美洲以外国家共同认缴；特种业务基金。此外，有的国家还把一些资金交给泛美开发银行掌握使用。它还通过发行债券在国际金融市场筹借资金，并同各国际金融组织保持密切联系。泛美开发银行的贷款分为普通业务贷款和特种业务基金贷款。前者贷款的对象是政府和公、私机构的经济项目，期限一般为 10—25 年，还款时须用所贷货币偿还。后者主要用于条件较宽，利率较低，期限较长的贷款，期限多为 10—30 年，可全部或部分用本国货币偿还。社会进步信托基金的贷款用于资助拉美国家的社会发展和低收入地区的住房建筑、卫生设施、土地整治和乡村开发、高等教育和训练等方面。其他基金的贷款也各有侧重。参加泛美开发银行的工业发达和比较发达的国家，在银行业务活动中主要是提供资金，它们得到的好处是通过资本输出加强对拉美各国的商品和劳务出口。

5.2 国际货币基金组织贷款

5.2.1 贷款的特点

国际货币基金组织的贷款具有以下特点：

在贷款的对象上：国际货币基金组织只对成员国政府发放贷款。它只与成员国的财政部、中央银行、外汇平准基金组织或其他类似的财政机构往来，对私人企业、组织的贷款申请一律不予受理。

在贷款的用途上：仅限于成员国弥补经常项目收支而发生的国际收支暂时不平衡。

在贷款的规模上：与成员国向基金组织缴纳的份额成正比例关系。

在贷款的方式上：成员国向基金组织借款和还款分别采用所谓“购买”（Purchase）和“购回”（Re—purchase）的方式。所谓“购买”，是指借款国用相当于借款额的本国货币来购买弥补国际收支逆差的外汇。这在技术上虽不同于一般的国际贷款，但效果却是一样的，而从基金组织的角度看，成员国借款则改变了其持有的货币构成。所谓“购回”。是指借款国还款时，要用自己原来所借外汇购回本国货币。基金无论用什么货币发放贷款，都按特别提款权计值。

5.2.2 贷款的种类

1. 普遍贷款（Normal credit Tranches）

普通贷款是国际货币基金组织最基本的一种贷款。它是基金组织为解决成员国暂时性国际收支困难而设立的，也是基金组织最早设立的一种贷款。期限 3—5 年，利率随期限递增。成员国普通贷款的最高额为所缴纳份额的 125%。如果成员国申请贷款的数额不超过所缴份额的 25%，可以自动提用，不须经过特殊批准。这是因为成员国份额的 25%要以黄金缴纳（后改为以外汇或特别提款权缴纳）这部分借款是有充足保证的，故将这 25%额度范围的贷款称为储备部分贷款（Reserve Tranche）。成员国申请额度在其所缴纳份额的 26%至 125%之间的贷款，则称为信贷部分贷款（Credit Tranche）。这部分贷款以 25%为幅度，分成四档：贷款额度为其份额的 26%—50%之间称第一档信贷部分贷款；51%—75%之间的称第二档信贷部分贷款；76%—100%之间的称第三档信贷部分贷款；101%—125%之间的称第四档信贷部分贷款。信贷部分贷款的档数越高，审批手续就越严。

2. 中期贷款（Extended Facility）

中期贷款是基金组织 1974 年设立的一种专门用于解决成员国较长期的国际收支逆差的贷款。期限 4—10 年，贷款额度最高可达借款国基金份额的 140%。这种贷款的使用条件较为严格。

3. 补充贷款（Supplementary Financing Facility）

补充贷款是为了弥补普通贷款和中期贷款的不足，于 1977 年设立的一种贷款。贷款对象是面临长期且数额庞大的国际收支逆差的成员国。期限为 3.5—7 年，最高贷款额度可达借款国基金份额的 14.0%，这种贷款的条件是：调整国际收支所需时间长于一年；需要的资金超过普通贷款和中期贷款的额度；必须与高档信用贷款和中期贷款搭配使用。

4. 出口波动补偿贷款（Comensatory Financing Facility）

出口波动补偿贷款是 1963 年设立的一种贷款，目的是帮助初级产品出口国解决因出口收入下降而发生的国际收支困难。最初规定，最高贷款额度为

成员国份额的 25%，1966 年提高到 50%，后又提高到 75%。而且，若基金组织同意，最高限额可达份额的 100%。贷款期限 3—5 年。贷款条件是：出口收入的下降必须是短期性的，并且下降的原因是成员国本身不能控制的，借款国有义务与国际货币基金合作并采取适当措施解决国际收支困难。

5. 缓冲库存贷款 (Buffer Stock Financing Facility)

缓冲库存贷款是 1969 年设立的旨在帮助初级产品出口国建立缓冲库存基金的贷款。贷款用于建立国际商品缓冲库存，它是一些初级产品生产国按照国际商品协定建立的一些商品库存，如锡、糖、橡胶等。当国际市场价格波动时，就可以通过向市场抛售或买入的方法来稳定商品价格，从而稳定初级产品出口国的收入。这种贷款的最高额度为成员国的基金份额的 50%，但如果借款国同时申请使用这种贷款和出口波动补偿贷款，则两种贷款总和的最高额度不得超过基金份额的 75%。贷款期限为 3—5 年。

6. 扩大贷款 (Enlarged Facility)

在补充贷款已分配完毕，基金组织于 1981 年 5 月开始实行扩大贷款政策。这项贷款的目的和内容实行扩大贷款政策。这项贷款的目的和内容与补充贷款相似，其贷款额度，一年期的为基金份额的 95—115%，3 年期的为 280—345%。

7. 结构调整贷款 (Structural adjustment Facility)

结构调整贷款是于 1986 年 3 月设立的，其目的是想通过提供利率为 0.5%，期限可长达 10 年的优惠贷款，促使低收入成员国制定和执行全面的宏观经济调整和结构改革政策，以恢复经济增长和改善国际收支，从而解决它们长期存在的国际收支困难。结构调整贷款为成员国份额的 70%，1987 年年底，基金组织又设立了扩大的结构调整贷款，贷款的目的、用途和条件同于原来的结构调整贷款，但贷款额度增加到份额的 250%，特殊情况可到份额的 350%。扩大的结构调整贷款与原来的结构调整贷款并行发放。

按照基金组织的规定，我国和印度也是结构调整贷款的对象，但为把有限的资金更多地用于最穷和最困难的发展中国家，我国和印度都表示暂不参与使用此项贷款。

5.2.3 贷款的费用与酬金

国际货币基金组织发放贷款收取三种费用：

1. 基金组织对上述贷款都收取手续费，费率为 0.5%，在提款时一次付清。

2. 基金组织对备用安排和中期安排征收一种类似商业借款承诺费（即承担费）的费用，费率为年率 0.25%。在每一期（12 个月）开始时，按备用安排和中期安排所规定的待提用金额来计算和支付。

3. 基金组织对它持有的某成员国货币超过该国份额部分定期收取费用。这是因为，这种超过份额的持有额，实际上是成员国从基金组织购买其他国家的货币或其他一些增加基金组织持有额的交易造成的。这种费用实际上就是利息。因此，基金组织对除资金来源于借款国的所有贷款，均征收年率为 6.25% 的固定使用费。

对于补充贷款项下的贷款，则采用浮动利率，因为基金组织借入这些资金是采用浮动利率的。至于浮动利率的水平，则根据基金组织借入资金时的利率再加上一个差额，每半年确定一次。这个差额从 0.2%—0.325% 不等，按贷款余额和偿还时间的长短而定。对于扩大贷款政策项下的贷款，利

率等于基金组织借入资金时的利率再加上 0.2% 的固定差额。酬金 (Remuneration) 是基金组织使用某一成员国认缴的份额中缴讨的本国货币而付给该国的报酬。前面已指出, 成员国向基金组织借款, 是采用用本国货币购买外汇的方式进行的, 基金组织贷出的外汇, 实际上是它贷出货币的所属国向基金组织以份额形式缴付的本国货币。由于基金组织使用了该国货币进行贷款, 使这个国家缴付给基金组织的本国货币额低于其份额。对于这个差额部分, 基金组织要付给该成员国的酬金, 酬金率为基金组织支付特别提款权利率的 85%, 但也可提高到等于特别提款权利率的 100% 或降低到 80%。

5.3 世界银行集团贷款

5.3.1 世界银行贷款

世界银行贷款与国际货币基金组织的贷款相比较具有以下特点：1. 基金组织贷款只限于弥补成员国国际收支逆差或用于经常性项目的国际支付；世界银行贷款用途广泛，其贷款必须与特定的工程项目或政策相联系，一般多用于工业、农业、能源、运输、教育等，并采用国际招标。

2. 基金组织提供的大多数为短期信贷，期限为1—5年，世行贷款期限较长，一般为20年左右，并有5年宽限期。

3. 基金组织贷款利率一般按贷款期限和额度的累进制递增收取；世行贷款利率参照资本市场利率，但一般低于市场利率，同时贷款收取杂费很少，只对签约后未使用的贷款额收取0.75%的承诺费。

4. 基金组织贷款额度与借款国份额大小成正比，并附加调整借款国宏观经济政策的贷款条件；世行贷款额度主要考虑借款国人均国民生产总值、债务信用的强弱、借款国发展目标和需要以及投资项目的可行性等因素，并且世行的项目贷款一般只提供所需投资的30%—40%，其余由借款人自行筹集。

5. 基金组织贷款对象只限于成员国官方财政、金融当局，不与任何私营企业进行业务来往；世界银行可以对成员国官方、国营企业或私营企业贷款。

此外，与基金组织一样，世行贷款的手续严密，一般从提出项目到取得贷款需要1年半到两年时间。而且，世界银行贷款都以美元计值，借款国如需提用其他货币，银行按贷款协议的美元数额，按当时汇价付给借款国所需货币，借款国在还款时必须用同样的货币还本付息，按当时汇价折合美元，汇价变动的风险由借款国承担。

世行贷款的种类包括：1. 项目贷款和非项目贷款。项目贷款（project loan）是世界银行传统的贷款项目，属于世行的一般性贷款。它是指世行对成员国工农业生产、交通、通讯以及市政、文教卫生等具体项目所提供的贷款的总称。非项目贷款，是世行为支持成员国现有的生产性设施需进口货资、设备所需外汇提供的贷款，或是支持成员国实现一定的计划所提供的贷款的总称。前者如世行在建立后初期对西欧国家的复兴贷款，后者如调整贷款和应急性贷款。调整贷款是世行在80年代初设立的，支持发展中国家解决国际收支困难而进行的经济调整，以促进它们宏观或部门经济政策的调整和机构改革。应急性贷款是为支持成员国应付各种自然灾害等突发性事件提供的贷款。

2. 技术援助贷款。技术援助贷款首先是指在许多贷款项目中用于可行性研究、管理或计划的咨询，以及专门培训方面的资金贷款，其中还包括独立的技术援助贷款，即为完全从事技术援助项目提供的资金贷款。

3. 联合贷款（Co-financing）。联合贷款是指世界银行同其他贷款者一起，共同为借款国的项目融资，以有助于缓和世行资金有限与发展中成员国不断增长的资金需求之间的矛盾。它起始于70年代中。联合贷款有两种形式，一种是世行同有关国家政府合作选定贷款项目后，即与其他贷款人签订贷款协议，然后，世行和其他贷款人按自己通常的贷款条件分别同借款国签订协议，分头提供融资；另一种是世行同其他贷款者按商定的比例出资，由世界银行按其贷款程序与商品、劳务采购的原则同借款国签订借款协议。两

种方式相比，后一种方式更便于借款国管理，世界银行也倾向于采用这种方式。

5.3.2 国际开发协会贷款

贷款的对象：国际开发协会贷款只供给低收入发展中国家。目前规定标准为人均 GNP 不超过 580 美元的，均有资格获得协会贷款。协会贷款规定为会员国政府或公私企业，但实际上均向成员国政府发放。

贷款的用途：国际开发协会的贷款与世界银行一样，是对借款国具有优先发展意义的项目或发展计划提供贷款，即贷款主要用于发展农业、工业、电力、交通运输、电讯、城市供水，以及教育设施、计划生育等。

贷款的期限和偿还：国际开发协会贷款的期限为 50 年，宽限期 10 年。头 10 年不必还本。第二个十年每年还本 1%，其余 30 年每年还本 3%。偿还贷款时，可以全部或一部分使用本国货币偿还。贷款只收取 0.75% 的手续费。

国际开发协会的贷款一般称为信贷 (Credit)，以区别于世界银行提供的贷款 (Loan)。它们之间除贷款对象有所不同之外，主要的区别在于，国际开发协会提供的是优惠贷款，被称为软贷款 (IDA Credit)，而世界银行提供的贷款条件较严，而被称为硬贷款 (Hard Loan)。

5.3.3 国际金融公司贷款

贷款的对象。国际金融公司的贷款只面向发展中国家的私营中小型生产企业，而且不要求成员国政府提供担保。

贷款的用途：国际金融公司的贷款主要用于发展中国家的制造业、加工业、采掘业和旅游公司。

贷款的方式：（1）直接向私人生产性企业提供贷款。（2）向私人生产性企业入股投资，分享企业利润，并参与企业的管理。（3）上述两种方式相结合的投资。国际金融公司在进行贷款与投资时，或者是单独进行，尔后再将债权或股票转售给私人投资者；或者是与私人投资者共同对成员国的生产性私人企业进行联合贷

款或联合投资，以促进私人资本向发展中国家投资。

贷款的期限与利率：国际金融公司贷款的期限一般为 7—15 年，每笔贷款一般不超过 200—400 万美元，贷款须以原借货币偿还。贷款利率视资金风险和预期收益而定，一般高于世界银行的贷款利率。对于未提用的贷款资金，公司按年率收取 1% 的承诺费。

5.3.4 世界银行的贷款原则

世界银行遵循以下四项原则发放贷款：

第一，贷款只贷给成员国，接受贷款的部门只能是成员国政府或必须经成员国政府、中央银行担保的公私机构。

第二，贷款一般用于世界银行批准的特定项目，并经世界银行审定在技术上和经济上可行并且是借款国经济发展应优先考虑的项目。只有在特殊情况下，世界银行才发放非项目贷款。

第三，只有在申请贷款国确实不能以合理条件从其它来源获取资金时，世界银行才考虑给予贷款。

第四，贷款只贷放给有偿还能力的成员国。

5.3.5 世界银行贷款的项目周期

世界银行几十年来对项目的管理积累了丰富的经验，形成了一套完整的

严格的制度程序和方法，世界银行进行贷款的项目，从开始到完成必须经过选定、准备、评估、谈判、执行和评价等六个阶段，称之为“项目周期”。

1.项目的选定。由借款国与世界银行合作，对借款国初步的项目分别进行筛选，然后将选定合格的项目纳入贷款计划。

2.项目的准备。借款国或借款机构对选定的项目，从技术、组织管理、经济和财务等方面进行审查，编制可行性报告。世界银行对这一工作可在资金上，技术上提供援助。这一阶段时间较长，一般为1—2年。

3.项目的评估。世界银行专家在项目可行性研究报告的基础上，对项目进行系统审查，并由世行专家在总部写出评估报告，作为世界银行与借款国谈判条件的权威依据。

4.项目的谈判。借款国派代表到世界银行总部就项目的贷款金额、贷款条件等内容进行谈判和签约。

5.项目的执行与监督。在这一阶段，借款国负责项目的执行和经营，世界银行对项目进行全面的监督和指导。

6.项目的评价。项目完成后，由世界银行对贷款项目进行全面审核评价，撰写总结报告，检查项目是否达到预期目标，甄别借款国的项目实施能力。

5.3.6 世界银行的贷款重点

世界银行的贷款重点在世界经济发展的各个阶段有着不同的变化。自世界银行成立到70年代初期，其贷款重点主要集中在基础设施方面，如工业、交通、邮电以及能源等；从70年代中期起，贷款的重点开始转向农业方面，并扩大了对城市建设和供水、排水的贷款；到了80年代，世界银行开始实行结构调整贷款，增加能源贷款的比重；90年代初，世界银行的贷款重点开始转向农业、卫生、初等教育、供水和排水以及环境保护项目。

就国家来说，贷款越来越多地以亚洲、非洲和拉丁美洲的贫穷和欠发达国家为对象。

5.4 亚洲开发银行贷款

贷款是亚洲银行的主要业务活动，它的贷款对象主要是成员国政府及政府所属机构、公私企业以及与开发本地区有关的国际机构也可以得到亚洲开发银行的长期贷款。

5.4.1 贷款的种类

亚洲开发银行的贷款可分为三类：

1. 硬贷款。硬贷款是用普通资金发放的普通贷款。贷款对象是比较富裕的发展中国家。贷款范围适用于工业、农业、电力、运输、邮电等部门的开发工程项目。贷款利率为浮动利率，每半年调整一次。贷款期限为 10—30 年（含 2—7 年的宽限期）。贷款时严格贯彻亚行章程有关贷款的规定，贷款项目要求必须是：项目经济效益好；有利于贷款国经济的发展；借款成员国政府必须有较好的资信，否则就不能批准贷款。

2. 软贷款。软贷款又称特别贷款，是亚洲开发基金提供的贷款。贷款对象主要是比较贫困的发展中成员国，仅提供给人均国民收入低于 670 美元且还款能力有限的成员国。贷款条件非常优惠，具有援助性质，贷款期限为 40 年，宽限期为 10 年，不收取利息，仅收 1% 的手续费。

3. 赠款。赠款主要用于技术援助。资金由技术援助特别基金提供。赠款的金额是有限的。从 60 年代中至 80 年代末，在亚行向发展中成员国提供的技术援助中以贷款方式提供的约占 75%，以赠款方式提供的约占 17%，另约 8% 为联合贷款方式。

5.4.2 贷款的方式

亚洲开发银行的贷款方式大体可以分为：

1. 项目贷款。这是因为某一成员发展规划的具体项目提供的贷款。这些项目需具备经济效益好，有利于借款成员的经济发展和借款成员有较好的资信等 3 个条件。

2. 规划贷款。这是对某成员某个需要优先发展的部门或其所属部门提供资金，以便通过进口生产原料、设备和零部件，扩大现有生产能力，使其结构更趋合理化及现代化。亚洲开发银行为便于监督规划的进程，规划贷款应分期执行，每一期贷款要同执行整个规划贷款的进程联系在一起。

3. 部门贷款。这是某成员的同项目有关的投资进行援助的一种形式。这项贷款是为提高所选择的部门或分部门执行机构的技术与管理能力而提供的。

4. 开发金融机构贷款。这是通过成员的开发性金融机构进行的间接贷款，因而也称中间转贷。我国接受亚洲开发银行的第一笔贷款就是这种贷款：1987 年 11 月 9 日签约，金额为 1 亿美元，由中国投资银行承办，主要用于中小企业技术改造。

5. 综合项目贷款。。这是对较小的借款成员（如南太平洋上的一些岛国）的一种贷款方式。由于这些国家的项目规模均较小，借款数额也不大，为便于管理，便把一些小项目捆在一起作为一个综合项目来办理贷款手续。

6. 特别项目执行援助贷款。这是亚洲开发银行提供贷款的项目，为在执行过程中避免由于缺乏配套资金等未曾预料到的困难，而使项目继续执行受阻，所提供的贷款。

7. 私营部门贷款。它分为直接贷款和间接贷款两种形式。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，以及为项目的准备等提供的技术援助。间接贷款主要是指通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。

8. 联合贷款。这是指一个或一个以上的区外经济实体（官方机构与私人投资者）与亚行共同为成员某一开发项目融资。它主要有以下五种类型：（1）平行融资（Parallel Financing）。是指将项目分成若干具体的、独立的部门，以供亚洲开发银行及其他融资伙伴分别融资。（2）共同融资（Joint Financing）。是指亚行与其他融资伙伴按商定的比例，对某成员的某一项目进行融资的方式。（3）伞形融资或后备融资（Umbrella or Standby Financing）。这类融资在开始时由亚行负责项目的全部外汇费用，但只要找到联合融资伙伴，亚洲开发银行贷款中的相应部分即取消。（4）窗口融资（Channel Financing）。是指联合融资伙伴将其资金通过亚洲开发银行投入有关项目，联合融资伙伴与借款人之间并不发生关系。（5）参与性融资（Participatory Financing）。是指亚洲开发银行先对项目进行贷款，然后商业银行购买亚洲开发银行贷款中较早到期的部分。在这些联合融资形式中，平行融资和共同融资占大部分。在 80 年代末，联合贷款约占亚洲开发银行贷款总额的 30%；在联合贷款中，官方机构融资约占 70%。

5.4.3 贷款项目周期

亚洲开发银行贷款项目周期通常包括选项、立项、实地考察、评估、谈判、生效、执行、监督和后期评估等阶段。

选项有两个标准：一是被选项目应是申请借款成员的优先发展项目；二是被选项目应符合亚洲开发银行的贷款原则。项目选定后，借款成员的有关部门应协调项目的执行机构以及合同的有关方面进行可行性研究，写出可行性报告。经过实地考察、评估和谈判后，批准和签署贷款。贷款协定签署 90 天后开始生效，生效前贷款协定和项目协议书须经中央政府核准，还要外交部门、中央银行和司法部门出具法律证明书。正式生效后进入执行阶段，项目执行机构负责项目的实施和管理，亚洲开发银行负责对执行贷款进行监督。贷款项目完工后，亚洲开发银行派有关专家协助项目的执行机构对项目进行系统调试并进行试运行，同时亚洲开发银行的财会部门将终止拨付款项并取消该项目贷款帐户。

5.4.4 亚洲开发银行的工作重点

亚洲开发银行在 90 年代的工作重点，是亚洲开发银行组织专家小组经过认真研究和规划后，在 1989 年 5 月的亚洲开发银行第 22 届北京年会上指出的。其工作重点有：（1）扩大对基础设施的贷款，尤其是增加对卫生、教育等方面的贷款，加强消除贫困的工作；（2）积极促进亚洲开发银行发展中成员国私营部门的发展；（3）改造贷款项目评估和执行工作；（4）通过公共教育和卫生项目的实施加强人口领域的工作；（5）高度重视环境保护问题；（6）通过技术援助支持新的工作领域的开发；（7）扩大亚洲的发展中成员国使用亚洲开发基金的范围；（8）在亚洲开发银行的业务中进行金融创新；（9）加强对亚洲开发银行小成员国的援助等。

5.5 我国与国际金融组织的联系

5.5.1 我国与国际货币基金组织我国是国际货币基金组织的创始成员国,但在1980年以前,我国在国际货币基金组织的席位一直被台湾当局所占据。1980年4月,我国外长致函国际货币基金组织总裁,指出只有中华人民共和国政府是中国唯一合法政府,只有中华人民共和国才能在国际货币基金组织中代表中国。1980年4月17日,基金组织执行董事会通过决议,恢复了我国在基金组织的合法席位。目前,我国在基金组织的份额为2.39亿特别提款权,投票权占2.5%,在所有成员国中排在第十位。

我国自恢复在基金组织的合法席位以来,与基金组织建立并巩固和发展了良好的合作关系,在业务往来和国际金融活动的参与上,我国与基金组织进行了多方面的合作。

我国在1980年出现了宏观经济失衡,通货膨胀率上升,国际收支逆差增大等不利于国家稳定发展的经济问题。基金组织为了支持我国政府的经济稳定计划,向我国提供了405亿特别提款权第一档信贷和3.05亿特别提款权优惠贷款。借助于这些资金,我国较快地改善了国际收支状况,到1983年开始出现国际收支的较大盈余,同年8月,我国提前购回提款并于1990年还清了优惠贷款。1986年,我国再次向基金组织借入约6亿特别提款权的第一档信贷以保持国民经济稳定增长。这些贷款于1991年底已全部偿还完毕。

从1980年到1992年3月,基金组织共向我国提供了19次技术援助,其范围包括:银行管理与货币政策;国际金融统计数据收集方法;国际收支统计方法;金融立法;财政预算编制方法;中国通货膨胀问题研究;中央银行的业务稽查方法;税制改革、税收政策与税收征管制度;物价指数和贸易价格指数的编制方法等等。

此外,我国积极参与基金组织成员国之间的磋商和交流。基金组织分别在1980年11月,1986年11月和1990年元月在我国联合举办了三次大型学术研讨会,分别就国际货币体系中的国际货币基金组织,宏观经济管理、增长与国际货币基金组织的作用,以及中国银行业务问题进行了深入的讨论,这与加强我国与基金组织的联系与合作,提高我国的宏观经济管理水平,起到了积极的促进作用。

5.5.2 我国与世界银行集团

我国也是世界银行的创始国之一,但在1980年以前,我国在世界银行的席位一直被台湾当局所占据,自1980年4月17日恢复我国在国际货币基金组织的合法席位之后,紧接着在同年5月15日恢复了我国在世界银行的合法席位。随之自然成为国际开发协会和国际金融公司的成员国。我国向国际货币基金组织派出官员,同时负责在世界银行集团中的业务工作。

与国际货币基金组织相比较,我国与世界银行集团的合作所涉及到的领域更为广泛。主要业务活动是提供项目贷款,贷款重点是电力、交通、公用事业、农村发展、城市建设、医疗卫生及人力资源开发、基础设施、合资企业等。我国财政部是国内引用世界银行贷款的主管部门,代表中国政府统一对世界银行集团签约举债,然后再按国内落实的转贷协议,分别转贷到国内具体项目的省、市或单位,还本付息时也由财政部集中统一通过中国银行对世界银行集团办理结算。1988年,我国成立了国际招标部以加强世界银行集团贷款项目的国际招标工作。

世界银行对我国经济发展的支持，主要是提供期限较长的项目贷款，用以加快我国交通运输、行业改造、能源、农业、医疗卫生等国家重点建设项目。例如，世行提供 8.8 亿美元，用于上海机床行业改造项目、苏州河污水处理项目以及上海轻纺、手工业改造项目；提供 4.4 亿美元用于我国医疗卫生项目等，到 1993 年，我国共获得世界银行项目贷款 100 多亿美元。

国际开发协会向我国提供长期低息贷款，用于我国基础设施的建设和改善。例如：提供 5000 万美元贷款用于大连港口和黄浦港的建设；提供 1.03 亿美元贷款用于华北地区排涝项目，提供 3000 万美元贷款用于四川省公路项目等。

我国与国际金融公司的业务往来日益密切。从 1987 年起，国际金融公司开始向我国中外合资企业提供贷款以提高这些企业的生产和竞争能力。例如：向深圳中国自行车有限公司提供 5000 万美元贷款，帮助这个企业扩大出口能力。1989 年向深圳皇冠电子有限公司贷款 1500 万美元，帮助该企业发展音响和电视产品。

另外，在学术交流、咨询、研究和培训方面，我国也与世界银行集团建立了广泛的联系，从 1980 年起，我国每年都选派有关人员去世界银行经济发展学院学习，或到世行有关部门参加短期培训工作，世行还多次在我国高等院校举办培训班和业务讲座。

5.5.3 我国与亚洲开发银行

我国于 1986 年 2 月 17 日正式恢复了在亚行的合法席位。至此以后，台湾以“中国台北”的名称继续留在亚行。1990 年我国在亚行认缴的股本为 17 亿美元，占亚行认缴股本总额的 7.1%，是亚行第三大认股国（仅次于日本、澳大利亚），这表明我国在亚行将发挥重要作用。

近年来，我国和亚行的业务关系发展非常迅速，从 1987 年开始到 1991 年，亚行董事会已批准用于我国的 7 个贷款项目，总金额为 4.559 亿美元，占亚行贷款总额的 1.59%；在技术援助方面，我国获得 22 项技术援助赠款，总金额为 842 万美元，这些技术援助项目包括：制定可行性报告、人员的技术培训、聘请咨询专家等。亚洲开发银行还多次在我国举办经济研讨会，开展学术交流等活动。

第六章 国际租赁信用

第二次世界大战后，在金融领域内出现了一种新型的金融、贸易与技术更新相结合的新事物——现代租赁。它一经问世，就显示出强劲的生命力。经过几十年的发展，租赁已发展成为令人瞩目的拥有千亿资产的新兴行业，并被誉为未来型产业。现代租赁在世界的崛起和飞跃，其基本原因是社会生产力的发展引起对投资设备资金和对信用、贸易、技术相结合的新方式的需求，从而改变单一传统信贷方式，并作为信贷在新的条件下一种不可缺少的补充。

6.1 国际租赁的方式和特点

6.1.1 国际租赁及其特点

国际租赁 (International Lease)，也称为离岸租赁或跨国界租赁，是租赁活动在国际领域的扩展和延伸。即营业地在不同国家的出租人（一国或几国的公司或跨国公司）根据承租人的要求，把自己的资产或设备，或利用自有资本或向银行贷款临时购买的资产或设备，交付给承租人在一定期限内使用，并向承租人收取租金的一种国际性业务。国际租赁涉及两种明显不同的业务——跨国租赁（跨境租赁）和间接对外租赁。

跨国租赁 (Cross Border Lease) 是指分别处于不同国家或不同法律体制的出租人和承租人之间的一项租赁安排。由于在进行业务时，至少要考虑两个以上国家的税收、会计及法律准则，并要求各当事人具有较高融资技术，因此这是一项较复杂的业务。

间接对外租赁 (Indirected Lease) 是指一家租赁公司的海外法人企业（合资或全资）在当地经营的租赁业务。多国银行集团是间接对外租赁的首要推动者。发达国家的租赁公司，尤其是附属于银行集团的租赁公司纷纷建立起国外分支机构网，在海外市场进行租赁经营。由于海外分支机构处于他国，因此可以以出租人的身分在当地从事交易获得了进入某一国金融市场的机会，并且可以减少在租金交付中的货币风险；同时，还可回避某些限制性规则。例如对外国人在当地注册的限制设备以及对租金的严格征税（如预提税）等，从而弥补租赁公司跨国租赁业务的不足；并且还可以国内租赁的方式获得当地政府给予租赁经营方面的税收优惠。

国际租赁的特点：

1. 租赁具有鲜明的信贷和融资性质。通过国际租赁业务，企业可以不需花费巨额投资就可获得设备使用权，特别是在科技日新月异、生产设备更新迅速的条件下，企业能以较少的投资就可获得更大收益。除此之外，国际租赁尤其适合于企业因暂时性、季节性生产而对设备的需求。租赁业务实际上是一种以租物形式达到融资目的而将商业贸易和金融融合为一体的信贷方式，而且是比信贷方式更为便利的融资手段。因此，有人称其为“借鸡生蛋，以蛋换钱，最终又可得鸡”的方式。

2. 国际租赁至少涉及三方面关系，并且包括两个或两个以上的合同。三方面的关系是指出租人、承租人及供货方三者之间的关系。出租人根据承租人的要求出资向供货方购进设备，然后向承租人出租，承租人根据合同规定分期交付租金。作为一项三边交易，租赁业务至少由两个独立的合同来共同完成：一是租赁公司与制造商（供货方）之间的进出口合同，二是租赁公司与承租人之间的国际租赁合同。如果是在国际转租赁中则包括四个合同：一是一国租赁公司（甲）与供货方订立一个购货合同；二是租赁公司甲与另一国租赁公司乙签订转让合同，将甲的设备转让给乙；三是租赁公司甲与乙签订回租合同，将甲转让给乙的设备回租与甲；最后租赁公司甲与承租方订立租赁合同，将甲从乙处租来的设备转租给承租方。

3. 租赁设备的所有权与使用权分离。国际租赁中出租人始终对物品拥有所有权，承租人所获得的只是物品的使用权，租赁期满后，承租人可根据不同情况采取退租、续租、留购方式。国际市场上精明的企业家认为：收益的产生，不是源自对设备的拥有，而在于使用。因此，他们不注重名义上的所

有权而只注重绝对的使用权，国际租赁恰好顺应他们的需要。

1. 租金分期归流。在租赁业务中，出租人所垫付的资金是一次投入，分期归流。交付租金的次数和每次所付金额均由双方具体磋商。租期结束时，资金的归流总数大致相当于或大于现金购买设备的价款，并有一部份表现为租赁公司的盈利。

5. 租赁是一种新型的促销手段。国际市场上许多大企业都纷纷涉足租赁业。对于这些制造商而言，出租其产品有着许多好处。一方面以融资租赁方式提供设备，实际上是一种分期付款的销售，这就有利于创造商推销商品；另一方面公司通过不断地出租已经多次使用过的设备，可以从中获取额外利润，同时还可以保留设备的所有权。

6.1.2 国际租赁的方式

国际租赁在实际业务中因租赁对象、权利义务不同而存在许多具体方式。

首先，从租赁的目的和收回投资的角度来划分，可分为融资性租赁和经营性租赁。

融资租赁 (Financing Lease) 又称为金融租赁和完全支付租赁，即出租人用资金购置承租人选定的设备，并按照签订的租赁协议或合同将其长期租给承租人使用的一种融资方式。是一种融物代替融资，融资和融物相结合的方式。融资租赁属于长期租赁，租期基本上与设备的使用寿命 (15—20 年) 相当。由此，承租人交付的租金要高于现汇购买价值，约合售价的 130%。由于设备的选择权在承租方，因此设备的过时风险、管理保险及维修保养的责任都落到承租人头上。租赁期满后，承租人可要求退租，或降低租金续租及留购 (即象征性交付价款买下设备)。由于以上原因，并且其为不可撤消合同，所以它更适合于那些对大型的、高价值的特定设备长期使用的企业选用。这是现代租赁中最常见的方式。

经营性租赁 (Operating Lease) 又称为不完全支付租赁或服务性租赁。即出租人不仅提供融资，还提供设备维修、保养、保险及各种专门技术服务的中短期租赁。与融资租赁相比，它有如下特点：

1. 租赁期短，大大低于设备寿命期，因此出租人必须通过多次租赁才可将设备投资金额全部追回，故称为不完全支付租赁。

2. 出租人承担设备过时、保险，维修的所有责任。所以租金较融资租赁高得多。

3. 租赁合同可撤消，即承租人在一定条件下可中途解约、退租或改租设备。

4. 租赁期满，承租人只能退租或续租，不得留购。

5. 经营租赁允许承租人进行短期试用，承租人可以最小代价获得今后购买或长租一项设备所必需的操作经验。

采用经营性租赁的对象大部分为通用设备，或者需要较高保养和管理技术的专用设备，以及更新较快的设备，如机器人、计算机、汽车等。

其次，根据出租人购置租赁设备的出资比例不同，可分为单一投资租赁和杠杆租赁。

在一项交易中，凡购置成本百分之百由出租人独自承担的称为单一投资租赁 (Straight Investment Lease)。设备购置成本小部分由出租人承担，大部分由银行等“金融机构投资人”提供贷款补足的方式称为杠杆租赁或衡

平租赁方式 (Leverage Lease)。杠杆租赁是最复杂的租赁方式。杠杆租赁除一般的三方面当事人以外,还包括银行、保险公司及经纪人。出租人在购进设备时,只以现金投资设备成本的 20%—40%,其余均由金融机构贷给。同此,出租人只需少量资金就可成为物主,得到全部所有权利益,并且享受相当于设备 100%投资的税法全部优惠。承租人亦间接获得减税优惠。而贷方由于得到价值高于贷款总额的设备第一留置权,收回贷款有保障。杠杆租赁适合于海上钻井平台、成套设备等价值极为高的设备的租赁。

再次,根据租赁设备的资金来源和付款对象划分,可分为直接租赁、转租赁及回租租赁。直接租赁 (Direct Lease) 是购进租出的做法,即出租方在国内外金融市场上筹措资金,向制造商或供应商支付货款,购进设备后直接租给承租人使用。各发达国家的绝大部分租赁公司普遍采用直接租赁方式。在我国,则为资金丰富的大租赁公司所采用。直接租赁中的出租人,在筹措资金方面能主动充分地发挥自身作用,视租期长、短,租期支付次数和间隔期,从各种渠道筹措资金,借人长短期比例搭配合理的资金,以降低贷款成本,降低租金以提高市场竞争力。

转租赁 (Sub—Lease) 是租进租出的做法,即出租人从制造商或另一家租赁公司租进设备,然后转租给用户。这是一个项目两笔租赁,因此租赁费高于直接租赁。当一家租赁公司在自身借贷能力较差且资金来源有限情况下,往往会采用转租赁以期利用其它租赁公司的优惠融资条件。但在跨国租赁中,即便是资金雄厚的大租赁公司也会采用转租赁,指望能以低廉租金方式,从国外租赁公司处分享外国政府提供的税收优惠。

回租租赁 (Sale and Lease—back) 是指资产所有者把自己的部分资产出售给租赁公司,然后再从租赁公司租回来使用。回租是当企业缺乏资金而又告贷无门时,改善其财务状况的最佳方式。一方面承租人在租期内继续使用设备;另一方面,承租人可将固定资产变为现金投资于其他业务;此外,企业的利润和折旧在出售时便可收回,提高资金的流动性。因此,回租适用于流动性差的

此外,还可根据租期长短不同划分为长期租赁、中期租赁及短期租赁。

6.1.3 国际租赁市场的特点

1952年5月,美国人H·杰恩费尔德在旧金山首创世界第一家融资租赁公司——美国租赁公司(现名为美国国际租赁公司)。

从此,现代租赁尤如雨后春笋发展惊人。80年代,现代租赁业已成为一种国际性设备投资的多功能新型产业,成为联结工业、金融、贸易三大领域的纽带。国际租赁市场呈现如下特点:

1·国际租赁业务量不断增长,并主要集中于国、西欧、日本。

世界经济在近40年以来的发展都依循一定的规律呈波浪式前进,即时而达到高峰;时而降入低谷,但租赁的发展几乎呈直线上升,因此被誉为“朝阳产业”和“未来的产业”。在80年代世界经济迅速发展时期,各国的租赁业却仍以12%的高速增长。在国际租赁业务额中,美国、西欧、日本的成交额占租赁市场的90%以上。

其中,美国居第一位,成交额占世界租赁市场的50%。本世纪50年代初,美国年租赁额在10亿美元以下。1975年也只有105亿左右。据1992年世界租赁年报统计,1990年美国年租赁额已超过3310亿美元。起始于1963年的日本租赁市场发展迅速,但规模仍处于第二。1988年日本年租赁额530

亿美元，1990年达615亿美元，而租赁业在日本的渗透率（渗透率=左右），仍有巨大潜力。在西欧各国，租赁业比任何行业发展都快，1988—1990年间，英、德、法、意大利、西班牙5国租赁额平稳发展，市场渗透率一直保持在18%—20%。亚洲的租赁业于80年代有了迅速发展，韩国1990年的租赁额比上年增长高至96.9%。现已位居世界第8位。1990年大洋洲年租赁额达51亿美元。在拉丁美洲的巴西、委内瑞拉租赁业亦有长足进展。

2. 租赁范围不断扩大，并且新技术设备租赁日益重要。租赁业务的经营范围日益广泛，从单机到生产线、医疗设备、运输工具、电子计算机，以及新型资产例如价值上亿美元的卫星系统、核电站等均在租赁范围之内。正如美国一家租赁公司所宣称的：我们出租一切你所需要的物品。同时，由于科学技术日新月异发展，使新技术设备租赁的比重增长，1987年美国设备租赁投资额占制造设备投资总额的比重从1978年的15.6%上升到28.6%，而同期债券只占6.7%；同期日本和西欧对外设备租赁投资额也分别增长68.5%和37.8%。必须注意的一点是那段时期正处于世界性严重经济衰退。许多国家的投资处于低水平，有的甚至是下降（英国1979—1982年下降了30%），但租赁仍能一枝独秀。

3. 租赁机构多元化，租赁业务国际化。经营租赁的机构已由过去的金融机构为主转变为金融机构类、制造厂商类和综合专营租赁公司类三大系列鼎足而立的局面。各大租赁公司大力开拓国际市场。使租赁业务愈益国际化，美国目前有46家跨国租赁公司在世界各地开展业务。1980年以前，日本的国际租赁业务由于该国不准租赁公司与境外直接进行正式租赁交易而受到限制。1980年12月，日本修改了影响国际租赁并展的规定，促使日本租赁业走向世界。

4. 租赁服务多样化。现代租赁已发展成为一项融资兼咨询、维修的一揽子业务。租赁形式亦有所创新，除传统的融资、经营租赁外，还发展了租赁与投资，补偿贸易，贷款相结合的多种综合租赁形式。

6.2 国际租赁实务

6.2.1 国际租赁的程序

国际租赁在几十年的探索中，已经形成一套比较完整而详实的工作程序。

(一) 国际租赁的基本程序

1. 承租人选定租赁物品。租赁的第一步就是承租人根据自己的需要，确定所需物品的名称、种类、规格、数量及性能，并与有关制造商洽谈商议，委让其估价。

2. 承租人申请租赁。承租人按以上洽谈的情况向租赁公司提示，表达自己承租有关物品的意愿及愿意承担的条件。经口头同意后，承租人可填写租赁具体项目委托书，正式提出租赁委托。当然，以上两步骤也必须根据具体情况不同而有所改变，当承租人尚未找到合适的制造商，亦可由出租人根据承租方的要求，在国际市场上寻找制造商定货或推荐其他同类产品。

3. 项目受理。租赁公司接到承租人的租赁委托后，就要对租赁项目进行审查与评估。审查内容包括：承租人的租赁项目是否已符合引进项目国家规定的审批程序，是否具备所有文件；承租人的资信程度，还款能力及还汇能力是否有保障；承租人的生产状况；担保人的资信及担保能力。

4. 签订合同。租赁公司在完成审查项目后，租赁公司将与承租人商定谈判后签订租赁合同。同时，租赁公司还应根据租赁合同中承租人对租赁物品的具体要求向有关制造商或其他供货者订货并签订定货合同。并且，租赁合同中应明确指出租赁物品保险责任由租赁公司负责。为此，合同规定的保险责任人应及时与有关保险公司签订租赁物品的保险合同。并支付相应的保险费。在租赁期内发生的属于承保范围内的一切风险及有关损失将由保险公司承担。对于一些需要维修保养的租赁物件，必须在合同中确定专门的责任人对租赁物品进行必要的维修与保养。

5. 出租人付款、开证。在租赁机构与供货方签订购货合同后。应在规定期限期满前几天付出定金。在国际租赁中，租赁公司一般在接到卖方货已备妥的预备装船通知后，按合同的规定开立信用证。在我国，进口直接租赁项目的开证，由国内租赁公司申请中国银行或其它外汇银行办理；转租赁项目的开证则由外国租赁公司申请其往来银行办理。

6. 交付租赁物件。制造商根据合同提交合格物品运送给承租人。承租方收到物品后，经运转试验符合租赁合同中规定的一切要求，即证明验收合格。在各种手续均完备的情况下，承租人确定租赁合同生效，并从当日起计算租期。

7. 交付租金。租赁机构一般应于每期租金支付日前两周，书面通知承租人及经济担保人。由于租赁机构以租金到帐日作为租金实际收付日，为避免汇款延误而造成交纳利息迟延的损失，承租人应在租金支付日之前一周左右以电汇或信用证方式汇出租金。当租赁合同规定的租金支付方式是“先付”时（即起租日交付第一次租金时），承租人应先按租赁合同规定的概算租金支付，待租赁机构结算后再多还少补。

8. 缴纳税金。租赁公司和承租人都应根据合同规定的要求负责相应的税金缴纳。

9. 期满租赁物件的处理。一般来说，租赁期满后，租赁物件有三种处理

方式：退租、续租及留购。由于我国目前在税收上对租赁业务并无特殊优惠，加上目前我国大部分进行进口直接租赁和进口转租赁业务，从国外引进的生产线和大型设备不可移动，加上中国没有发达的二手设备市场。因此，我国对于物品的处理多为采用以名义价购买设备残值的方式。

（二）进口直接租赁及进口转租赁、回租进口转租赁程序

在我国租赁的国际业务中，最常见的方式是进口直接租赁、进口转租赁及回租进口转租赁。三者业务程序如下：

1. 进口直接租赁。国内租赁机构运用从国外金融市场或从国内银行融通到的外汇资金，按国内用户的委托和要求，从国外购进设备后租给国内承租人使用的业务活动称为进口直接租赁。其业务程序图如下：

此程序图参照《国际经济合作》伍世安著，山西经济出版社。

注：（1）图中第2步包含两层含义：一方面可以由国内租赁机构与承租方事先规定的客户洽谈；另一方面也可以由国内租赁机构按承租方关于租赁货物件的要求，在国际市场上寻找卖主并与之洽谈。

（2）图中第4步视具体的租赁方式而定。

2. 进口转租赁。进口转租赁是指国内租赁机构根据国内企业的委托和要求，先以承租人身分从国外租赁公司租进设备，再以出租人身分将设备转租给国内企业（第二出租方）的业务活动。一笔进口转租赁由一项以上国际租赁合同和一项以上国内租赁合同组成。

交易保障：国际贸易信用与结算

3. 回租进口转租赁。回租进口转租赁是指国内租赁机构先以现汇方式从国外供货方手中购进国内企业所选定的设备，然后再以相同价格转售给国外租赁公司后再租回设备，并转租给国内企业使用的业务活动。回租进口租赁的业务程序与进口转租赁类同，只是多了一道转售协议和回租合同。注：第5步是国内租赁公司与国外供货方签订购货合同；第6步：国内租赁公司与国外租赁公司签订购货合同转让协议——仅仅把物权转给国外公司，保其他权利：

此程序图参照《国际经济合作》伍世安著，山西经济出版社。第7步国内用赁公司与国外租赁公司签订租赁合同。

6.2.2 国际租赁合同

国际租赁合同一般包括三个部分：第一部分为前言，包括合同的名称、性质、合同当事人的法定名称、国籍和住址等；第二部分为主文，包括租赁物品的名称、数量、型号，期限费用及其支付方式等；第三部分为尾部，主要包括合同终止时期，合同期满后物件的处置，关于争议问题的规定以及有关违约、索赔、仲裁等事项的说明和规定。

租赁业务的不同做法决定了租赁合同的条款也不尽相同。租赁公司通常备有相对固定的合同格式分为国内租赁及国际租赁合同。由于现代租赁多以融资租赁为主，因此我们以融资租赁为例介绍国际租赁合同的条款内容（从内容上看，其他租赁方式的条款大致相同）。

1. 合同说明：首先是要确定合同的名称，也就是确定合同的交易性质。其次要叙明租赁合同当事人的名称、住所、法人代表及国籍，最后还要指明合同签订的时间和地点。

2. 租赁设备条款：国际租赁合同中要明确说明合同物品是出租人根据承租人要求出资购买后租给承租人使用的租赁物品。并且合同要明确指出租赁

物件的名称、规格、型号、数量、技术性能和交货地点等。一般情况下为了不使合同主文太长，可以另附表详列。

3. 设备的交货、验收及税款费用条款：为明确交货和验收的责任，在合同中应订明交货及验收条款。规定按照购货合同所规定的地点，由卖方向承租人交货，承租人应根据合同严格检查租赁设备，然后出具验收证书租赁设备收据交给出租人。出租人收到验收证书和租赁设备收据，即认为租赁设备已由承租人验收完毕，承租人根据租赁合同时交货以后租赁设备的一切风险及维修费用承担全部责任。

此外，在交货及验收中还应注意两个问题：一是关于物品的验收。如果承租人未能在规定期限内办理完验收事宜，按国际租赁惯例，该租赁物品视为验收合格。即，该租赁物品被视为在完整状态下已由承租人验收完毕和合格，并被认为规定期限的最后一天，租赁物品收据已由承租人交付给出租人。二是关于租赁物品不符合合同规定时的处理。按国际租赁惯例，当供货人延迟租赁物品的交货或交付的物品不符合合同规定时，出租人一般不承担责任，而由承租人负责向供货人提出索赔或其他处理方式。但合同中亦应明确指出出租人有义务将合同中对供货人的索赔权让渡给承租人，并有责任协助承租人办理索赔事宜。

除此之外，国际租赁中往往涉及关税、所得税以及预提税的缴纳，因此在合同中应明确指出税款的承担情况。

4. 租期和起租日期条款。合同中要明确租赁业务的开始日期和租赁期限，一般以租赁物品验收合格交付使用之日起为起租日。

租赁期限长短根据租赁方式、承租人的要求及有关国家的規定而确定。但不能超过租赁物件的使用寿命，目前常见的为3年。

5. 租金支付条款：租金是合同的主要内容，合同中要详细指出租金的数额、计付方法、支付币种、付款方式及支付次数和加收罚息的规定。一般来说，租金的支付币种应是租赁物件购买时所支付的币种，并且应是国际自由流动货币。租金的支付方式一般有固定费率法和递减指数法。租金的付款方式有凭期票支付和银行汇款。

租金的计算是租金支付条款中的核心内容。租金一般在租赁开始前以概算成本计算。但当租赁物品交付时与实际成本有出入时，一般要以实际成本为准进行调整。但合同中要明确规定由出租人以书面通知承租人并由承租人确认。按照惯例，租金总额要高于一般的货物购买价格，并且还要高于银行利息额。其计算公式如下：其中：P为租金；C为设备价格；Q为作计残余价值；r为银行贷款利息，即租赁公司为购买承租人所需物品而向银行或其他金融机构贷款而必须支付给银行或其他金融机构的贷款利息；U为实纳悦金；B为保险费用，其中除了包括设备担保所支付的费用外。还包括设备维修和运输费用，但在不同租赁方式下，计算情况不同。在融资租赁下，由于承租人自己承担维修与保养，租金计算不应再考虑保险费用。但在经营租赁中则保险费用应计入租金；R为净收益，是指租赁公司的目标利润值。由于租赁公司承担的风险较银行放款更高，所以净收益一般略高于银行利率；T为租金支付期数。

在实际每期计付租金的计算中，须采用复利或现值率法，以便考虑资金的时间价值。

6. 设备维修保养及保险条款：在融资租赁合同中，都订有一条：租赁设

备由承租人使用，承租人负责日常保管、维修及保养，使设备保持良好状态，并承担由此产生的全部费用。在国际租赁合同中，还应详细规定出租人对承租人承租的服务项目和保证；租赁期内如果租赁物件失去规定的使用价值或者因不可抗力造成损失时，出租人应承担的责任。国际租赁合同中还包括保险条款，明确规定投保人、投保金额、险别、有效时间和保险费的支付。

7. 租赁保证金及经济担保：租赁保证金作为承租人履行合同的保证在现代国际租赁业广泛采用。租赁保证金由出租人与承租人双方共同商定金额或按租金交一定比例而得。租赁保证金不计利息，在租赁期满时或归还承租人或抵付最后期租金的一部分或全部。若承租人违反租赁合同任何条款时，出租人有权从租赁保证金中抵扣承租人应支付给出租人的款项。

由于租赁保证金只占全部租金总额的百分之十几，不足以保障全部租金，所以合同中往往还需要规定经济担保人，以保证承租人切实履行合同的各项条款，并在合同上签字。

8. 租赁设备租赁期满的处理条款：租赁期满后，租赁物件的处置不外乎于续租、退租及留购三种方式。在同等条件下，承租人比第三者享有廉价购买权或廉价续租权。在国际租赁中，大部分承租人在租赁期满时，将应交的租金及其他款项付清后，只需付名义货价就可获得租赁设备的所有权。

9. 仲裁条款：租赁合同都应有对承租人违约的惩罚及对出租人补救的措施。当承租人到期不付租金，出售、转让或抵押租赁物件及破产时，都视为承租人违约。出租人为挽回或减少损失，可以终止合同，收回租赁设备；并且可以收取已发生但尚未支付的租金、利息及赔偿金。

同时，租赁物品在租赁期内难免会发生灭失或损毁。为此，国际租赁合同一般都应有如下规定：租赁物品在租赁期内除正常损耗外所受到的一切灭失和损毁，均由承租人负责。也就是说，当租赁物品出现灭失及损毁时，承租人应立即与出租人协商。如果物品能够修复，那么一切费用由承租人负责；如果物品无法修复，那么承租人要按合同规定向出租人赔偿，然后出租人将租赁物品及有关的其他权利转交给承租人。

10. 关于争议的解决：国际租赁中各方当事人对于条款理解的偏差在所难免。为顺利解决争议，国际租赁合同中应规定争议解决的方法、地点及解决争议所依据的法律条文。

6.3 成长中的中国租赁业

6.3.1 中国租赁业的发展现状

党的十一届三中全会打破了我国长期以来闭关锁国的状态，为扩大国际经济合作与交流，1979年7月，我国颁布了《中外合资经营企业法》，同年10月，中信公司作为我国第一家吸引外资的一个窗口在北京成立。荣毅仁董事长提出创办租赁国际业务，以开辟利用外资的新渠道。1980年初，中信公司即派出代表团赴日本考察融资租赁，并采用跨国租赁方式从日本租进一批日产汽车。同期，中国民航总局在中信公司的推动下，首次以杠杆租赁方式从美国租进第一架波音747飞机。1981年4月，中信公司、北京市机电设备公司与日本东方租赁公司合办了我国第一家租赁公司——中国东方租赁有限公司。同年7月，中信公司又与国家物资局等单位共同组建了中信租赁有限公司，这些公司的建立标志着我国现代租赁业的开端。

我国租赁公司主要由国内外银行、租赁公司及贸易公司投资组成，主要为国内用户解决资金短缺和引进先进设备。同时，由于我国国内金融市场发育不尽完善，人民币资金短缺，流通不畅，开展国产设备的国内租赁(Domestic Lease)有一定的困难。因此，我国以从国外融资，购买国外设备的国际融资租赁为主。

国际融资租赁在我国出现并迅速发展有其必然性。国际融资租赁的第一个好处是：提供利用外资，引起先进技术设备的新途径。租赁融资，期限较长而利率固定，支付方式灵活，能提供相当甚至超过设备货价金额的信贷便利，比其他任何一种中长期信贷方式手续简便。而且毋须占用贷款用汇指标，不算国家正式负债，不会影响我国的对外负债比率，从而也不会影响我国继续从国际金融市场上获得优惠贷款。也就是扩大了我国利用外资的总额和能力。河北省1985年十几个项目通过租赁融资得以实现就是一个极好的例子，在1985年河北经济技术洽谈会前，十几个引进项目所需外汇已定为有关国内金融机构解决。但会议届临前不久，因国家紧缩信贷，外汇指标短缺，配汇人民币不足，有不少项目贷款被撤。正当许多公司告贷无门之时，租赁公司出面解决他们的燃眉之急。

国际租赁的第二个好处就是提高资金利用效率，缓解资金需求压力。国际租赁一方面解决国家外汇资金紧张的困难，另一方面可以保证企业项目工程进度，提高资金利用率。例如，中国民航系统与国内外租赁公司和金融机构合作，采用融资租赁方式购买大型客机。截止1992年底，中国民航就通过杠杆租赁方式租赁了125架大中型客机，占新增国外飞机总数的52%，融资总额达46亿美元，由此壮大民航机群，推动民航事业发展。

国际租赁的第三个好处就是可以扩大出口生产，增强创汇能力，有助于平衡国际收支。随着经济的发展，租赁日益被用作辅助销售的有力手段。租赁在我国亦曾经配合外贸部门进行我国机电产品的出口，成为出口创汇的有力手段。日本的飞机武士租赁也极大减少了日本国际收支顺差，起到平衡国际收支的作用。

国际融资租赁还可促进企业注重提高经济效益。长期以来，引进设备所需资金通常由国家拨款或贷款解决，使企业对国家有很强的依赖性。采用租赁方式后，完全割断企业和国家之间的脐带，企业为还租金被迫提高设备使用率，改善经营管理。而且，租金定期定额计算，也便于加强企业的成本核

算和加强经营管理。

1981—1983年是我国现代租赁体制创建的摇篮期。1984—1986年是我国租赁业起步、迅速发展时期，1987年开始进入稳定发展及调整阶段。目前，租赁业发展呈现以下几方面特点：

1. 租赁业务量增长十分迅速。在1980年至1983年的3年中，全国租赁机构累计成交额不足2亿美元，到1991年底，我国通过金融用赁方式引进外资已达40亿美元左右，为4000余家承租企业提供了先进的技术设备。以后几年中，我国对外签订的国际租赁实现的金额分别为：1992年7741万美元；1993年为19572万美元；1994年猛增至2111710万美元。目前全国年租赁业务总额已达10多亿美元，业务量较大的几家机构为：中国租赁有限公司、中国东方租赁有限公司、中信公司租赁部、中国环球租赁有限公司、太平洋租赁有限公司。其中，东方租赁公司业务量位居第一，中国环球租赁次之。

资料来源：中国统计年鉴。

2. 租赁机构组成全国的业务网络。随着经济体制改革的深入和金融市场的逐步发展，专营和兼营租赁机构的数量稳定增长。据不完全统计，目前我国已有一百多家各种金融租赁机构。

在地区分布方面，现代租赁业在全国展开业务的初期，租赁机构主要集中在首都北京和上海、广州等沿海大城市。后几年，内地各省也纷纷组建租赁公司，加上各租赁公司的委托代理机构，租赁服务网络已遍及全国主要城市。

3. 租赁业务的经营范围日益广泛。租赁物件从小型单机到成套设备，从硬件到软件，从新设备到二手货，从运输工具到各类医疗器械、工农商业机械，种类繁多，无所不包。

4. 租赁形式多样化。由过去融资进口租赁一统天下的局面，转变为多种形式并存的现象。出现了以建筑机械为主体对象的经营性租赁，与补偿贸易相结合的综合租赁。出口租赁也有一定的发展。

6.3.2 当前存在的主要问题

十几年来，中国融资租赁业已经成为我国吸引外资和进行企业改造的一个新渠道，一种促进生产力发展的新方式。但进入90年代后，租赁业却徘徊不前，主要是由于存在以下弊端：

1. 中国租赁立法不健全，尚未获得正式法律地位。首先，现行法律中涉及租赁的定义和规定都是以传统租赁为对象而制定的，其内容并不包括现代融资租赁。并且，我国尚没有专门调整融资租赁这一经济合同的法律规定。由此，法院审理这件案件时无法可依，给诉讼和审理带来很大困难。

其次，租金的偿还还不能在法律、法令及政策中得到保障。租金的偿付是关系到租赁交易成败的关键，决定着租赁机构的存在与破产。据调查，我国承租企业中拖欠租金的现象十分严重，欠租比例约占其经营总额的15%—30%。承租企业若不能按期偿付租金，并且租金的偿付也未获得法律保护，那么，租赁公司只能“站着放债，跪着讨债”，陷入资金周转困难的危机，最终只能靠借新债来还旧债以缓解危机。据中、日、德三国合资的中国环球租赁公司介绍，国内许多企业欠租现象十分严重，仅1992年该公司累计欠收的租金高达数千万美元。由于租金不能收回，使得企业资金周转出现困难，难以开展新业务；也使外方投资者对在中国经营租赁业丧失信心。

除此之外，由于没有租赁法规的立法及必要的宣传，使得我国的许多经

济领导部门、司法仲裁部门以及广大企业对租赁的性质、特点和做法缺乏应有的正确认识，使租赁机构频频受损。可见，加强立法及对租赁的宣传是当务之急的工作重点。

2. 政出多门，行业管理较混乱。我国至今没有一个全国性的租赁管理部门。中外合资租赁机构的审批权在对外经贸部，国内专营和兼营机构由人行总行管理，有些地方专营和兼营机构由地方政府管理。这种政出多门现象导致管理混乱，整个行业的发展、速度、规模、重点等缺乏统一部署。

3. 缺乏有效的优惠措施。目前，我国对租赁行业采取的鼓励措施为：承租人可选择货物到岸价格一次交付、或按分交租金分期交纳关税；并且允许承租人在一定程度上税前还租金，或将租金打入成本。但这些措施是远远不够的，并且在税收方面，我国给中外合资租赁机构一定优惠，而国内机构几乎没有得到优惠。例如，国内三资企业若外方股东占 25%，其进口设备就可以在投资总额免以关税。但中外合资租赁公司外方股本均占 40% 以上，但当承租方为合资企业时方可免交关税。当租赁方为国营企业，并且是技术改造项目时，可减半关税，新建项目则全部上税，同样的利用外资渠道，同样地租赁却享受不同的待遇，明显不利于国有企业积极利用租赁这一方式引进外资，也制约了这项事业的发展。

纵观世界租赁史，美国的发展得益于投资抵税和加速折旧两大优惠政策。我们也应从中得到借鉴。在财政、税收、租赁信用保险及出口信贷、筹措资本方面给予政策性的鼓励。

4. 租赁机构资金紧缺。我国租赁公司资金短缺，过于依赖各种信用贷款，而国内资金市场又不够发达，缺乏长期资金市场和二级市场，因此人民币资金来源短缺。在外汇资金方面，由于缺乏政府的扶持与担保，只能以商业利率从国际市场上获得资金，由此无法向承租人提供优惠，降低了我国租赁公司的竞争力。日本政府却以制度租赁、政策性财政融资及政府补助金的方式，给予特定设备经营的租赁公司提供低利特别贷款，以此促进租赁业的发展。

5. 租赁的市场渗透率很低，业务量相对少。我国租赁业务量增长势头虽猛，但与国际市场相比，相差甚远。据统计，我国每年业务量仅占美国的 1%，甚至不及韩国的 10%。我国的市场渗透率（设备投资租赁额占全部设备投资额的比重）也很低，可见租赁业在我国资本市场中的地位甚低。在美国，连续几年以来都超过 30%，1991 年为 32%；韩国 1991 年为 21.5%，而在中国，从未超过 1%。可见我国租赁业仍有待发展。（图 6—3）1986—1990 年中国租赁额占设备投资额的比重。

6.3.3 加强对租赁业的扶持及管理

为推动我国租赁业的发展，必须采取相应的措施来强化对租赁业的扶植和管理。

第一，应加强对租赁业的统一管理。把对租赁机构的审批、监督、管理权归口于中国人民银行，然后由中国人民银行充实融资租赁业管理机构 and 人员，以加强监督管理。

第二，加强租赁立法工作。法律保障是租赁业健康发展的前提。据悉，国家工商局已完成融资租赁合同条例的起草。最高人民法院也对许多租赁合同纠纷起草了司法解释。以上法规及司法解释的出台将对中国租赁业的发展起极大的推动作用。

第三，尽快制定关于促进租赁业发展的扶植政策。为推动租赁业发展，

建议国家采用宏观政策调控。在保持原有优惠的情况下，建议在财政方面：对战略工业和政府鼓励发展的行业的租赁项目，由国家财政直接或通过银行向承接这些项目的租赁机构以低利贷款提供部分或全部中长期贷款；并且有计划增加国内融资机构筹措资金的渠道，充实人民币资金的来源。在税收方面要给予国内外承租企业平等的优惠待遇。在信用保险方面，应给予出口租赁的租赁公司及制造商出口信贷及信用担保。在这方面，中国经济技术担保公司的成立创立了我国信用保险的新局面，我们期待保险业能给予租赁业以更大帮助。

第四，建立租赁行业协会。美国在租赁业方面的自律行业机构对于美国租赁市场的有序性以很大帮助。中国外商投资企业协会租赁业委员会的成立，为中外合资租赁公司沟通与政府间的相互联系作了大量工作。随着租赁业务的进一步发展，建立全国性的租赁行业协会，将有助于对租赁业的管理、协调和自律。

第七章 国际债券

进入 90 年代，国际融资活动异常活跃，国际债券投资也进入了“飞跃”发展时期。本章内容包括国际债券的发行、流通以及世界主要国际债券市场的特点、运作规律等基本知识及实务操作技巧，并对中国今后更大规模利用国际债券筹措资金提出操作性建议。

7.1 国际债券的性质、类型与流通

7.1.1 国际债券的性质、类型

债券 (Bond) 是随着资本主义生产和信用关系的发展而产生的一种有价证券。它是债务人为筹措长期资金, 向债权人发行的债务凭证。持券人 (债权人) 有权按期取得固定利息和到期收回本金。发行债券是一种债务人从贷款人处取得借款的行为, 与商借贷款相比, 两者没有本质上的差别, 但是从流动性、期限性和资金来源等方面看, 再者的区别是显然的。首先, 从流动性看, 发行债券高于商借贷款。因为债券发行后, 未到期之前, 如果持券人急需现金, 即可将债券在市场上流通转让, 而借款的凭证或协议书一般不能在市场上流通转让, 发放贷款者 (债权人) 只能待贷款到期才能收回本金和利息。其次, 从期限性看, 债券期限有长有短, 从几年到几十年不等, 更利于债务人筹措长期资金, 而借款的期限相对来说较短, 即使有长期借款, 但条件相当苛刻。再次, 从资金来源看, 借款主要是从银行或某些金融机构筹措资金, 而发行债券则除向各种金融机构, 并向众多法人投资者和个人投资者等措资金。由此可见, 通过发行债券筹措资金有其优越性。

债券种类很多, 能适应不同层次投资者的需要。其种类划分, 从不同角度, 可以有不同划分方法。如从发行者的身分与性质来划分则有国家公债 (Government Bond)、地方债券 (Municipal Bond) 与公司债券 (Corporate Bond) 之分。如从债券能否转换为股票来划分则有单纯债券 (Straight Bond) 与转换债券 (Convertible Bond) 之分。如从发行的地域来划分则有国内债券 (Domestic Bond) 与国际债券 (International Bond) 之分。国内债券即债券发行者在国内金融市场发行的以本国货币为面值的债券。而所谓国际债券, 是指一个国家的政府当局、金融机构、工商企业以及国际组织机构等单位, 为筹措资金而在国外金融市场发行的使用某种货币作为面值的债券。持券人 (债权人) 有权按期收取规定的利息, 到期取回本金。

目前, 国际债券主要分为外国债券 (Foreign Bond) 和欧洲债券 (Euro Bond) 两类。外国债券是指国际借款人 (债券发行人) 通过外国金融市场所在国家的银行或金融组织, 发行的以该国货币为面值的债券, 其特点是债券发行人在一个国家, 债券的面值货币和发行市场则属于另一个国家。如我国在日本发行的以日元计值的债券就是外国债券。欧洲债券是指国际借款人通过银行或其他金融组织, 在债券面值货币所属国以外的国家发行并推销的债券。其特点是债券发行人属于一个国家, 债券在另一个或几个国家金融市场上发行, 债券面值用第三国货币表示。如我国交通银行于 1988 年 8 月通过新加坡的金融组织, 发行的以美元为面值的债券, 就是欧洲债券。

欧洲债券是一种重要的国际债券, 近年来独占国际债券市场鳌头。据《世界金融市场趋势》资料统计, 从 1989—1992 年 (9 月份) 欧洲债券的发行额占国际债券发行额的比重除 1990 年外部超过了 80%, 分别为 83.2%、78.3%、83.5%、84%, 且逐年上升。不仅仅是发展速度快, 而且随着市场竞争的日益激烈, 欧洲债券在利率期限等方面也日益趋向灵活, 呈现出多样化格局。其基本形式有固定利率债券、浮动利率债券和可兑换债券 (即持有者可以在一定时间内按规定价格兑换成发行公司股票) 三种, 此外, 还有附认股证债券、中期欧洲票据 (是一种没有正式发行政程序的较短期的欧洲债券, 利率既可固定, 也可以浮动, 投资人直接对借款人拥有债权)。复

货币欧洲债券、欧洲货币单位债券、可变息债券、零息债券和多种货币债券等种类。这些种类繁多的欧洲债券，满足了投资者的灵活偏好，给投资者以更大选择余地，非常受各国投资家的欢迎。

7.1.2 国际债券的发行与流通

国际债券是如何发行与流通的呢？像国内债券一样，国际债券从发行到流通要经过两个市场，即初级市场和二级市场，它们各有不同的职能作用，相互依存又相互制约，共同组成统一的国际债券市场。

1. 初级市场及其职能。初级市场 (Primary market) 就是债券的发行市场，是由银行、金融公司、证券公司等组成的发行新债券的市场。它的主要职能是：(1) 调查。为了正确确定新发行债券的价格与收益，要对发行者现在及将来的财务状况、资信情况、同类债券的市场价格与收益进行调查。(2) 承购。即投资银行等为了向投资者转售而先行从发行者手中承购证券的行为。可根据发行量的大小由一家或几家投资银行或组成承销辛迪加，按固定价格先承购债券，并独自承担或分担再出售所存在的一切风险。(3) 批发分配。承购单位将债券出售给证券商。(4) 零售分配。把新债券销售给最新购买者。

上述职能发挥的过程，也就是新债券从发行到销售完成的全过程。通过初级市场职能的发挥，将有助于降低债券发行费用，顺利实现资本的再分配。

2. 二级市场及其职能作用。二级市场 (Secondary market) 也称流通市场，是对已发行的债券进行买卖的市场。其组织形式主要有两种：证券交易所和柜台交易。

证券交易所 (Exchange stock)。交易所本身并不从事债券买卖，只是为证券商与经纪人从事债券交易提供固定场所与现代化设施，以提高成交速度和成交率，证券商本身可以买卖债券，经纪人仅代客买卖。在证券交易所进行的债券买卖称作交易所交易。

柜台交易 (Over-the-counter)。在证券交易所以外的市场进行的债券买卖称作柜台交易，证券公司或一般银行通过柜台的日常交易将已发行的证券向机构投资者或个人投资者推销。这是“一对一”的交易，价格可由双方协商议定，持有债券的投资者如急需现金，也可以将债券卖给证券公司，通过公司柜台，再把它转售给其他投资者。

上述二级市场职能的发挥，给新的投资者提供了参与投资活动的机会，使投资者可以根据对债券行情的判断，随时买进或卖出。该市场的存在增强了债券的流动性，提高了投资者的投资兴趣；同时，二级市场债券行市对初级市场新发行债券的价格决定也起一定参考作用。

7.2 国际债券的发行条件

7.2.1 国际债券发行条件的确定

确定国际债券的发行额、偿还年限、利率、发行价格、偿还方式等统称为发行条件。债券发行条件是否有利，对于发行者的筹资成本、对投资者的吸引力及其发行效果都有很大影响。

1. 发行额的确定。发行额 (Amount of Issue) 是发行债券的总值，是一笔债券所筹资金数额。一般说来，债券发行额是发行者根据对资金的需要而提出，并且要考虑发行市场资金供求关系、发行者的资信级别，债券的种类等多种因素的影响，经过全面衡量而确定。债券发行额必须适当，过少不能满足发行者的资金需求，过多则影响销售乃至债券的市场价格。所以，为了取得较理想的发行成绩，每一次发行额的确定都要十分慎重，既考虑到每一市场一次的消化能量，也要满足二级市场的流通性要求，为求适当，并留有一定的余地。如果债券发行人在国际债券市场上享有较高声誉、地位，且有权威信用评级机构作出的较高信用等级评定，其发行规模可相对大些，反之，则要小些。因为发行者的信誉等级，在投资者心目中的形象是影响投资者作出投资决策的重要因素。

2. 票面利率分发行价格的确定。票面利率是指票面金额与年利的比率。债券利率的高低与发行者的债券信用级别有密切联系，两者呈反比关系，即信用级别高的债券利率可低些，而信用级别低的债券则需承担较高的利率。同时，利率的高低还受发行时的国际金融形势的影响。其最后确定取决于当时的银行利率和资金市场的行情，一般要考虑使债券认购者的收益率略高于当时银行存款利率，以增加债券对投资者的吸引力。票面利率分为固定利率和浮动利率两种。前者到偿还期为止，每半年或一年按发行时规定的利率支付利息；而后者则每 6 个月调整利率一次，根据有关市场的“银行同业拆放利率为基准加上一定利差来调整。

债券的发行价格 (Issue price) 是以债券的出售价格与票面金额的百分比来表示。有三种不同的定价方法：按照票面金额定价。如票面金额为 1000 美元的债券以 1000 美元价格出售，则发行价是 100%；按照低于票面金额定价，如上例以 990 美元的价格出售，则发行价是 99%；按照高于票面金额定价，如以 1010 美元的价格出售，则发行价是 101%。发行价格通常是在债券发售日之前的定价会议上最后确定下来。浮动利率债券一般都按照票面价格 (金额) 发行。

3. 债券偿还年限的确定。债券偿还年限 (Maturity) 通常是和债券发行者的用款需要或投资计划相适应，但必须考虑不同市场的传统作法与法令规定以及投资者的意向等因素来确定期限。目前，国际债券的期限一般为 5—20 年，欧洲美元债券的期限是 5—8 年，美国所基债券是 5—20 年，欧洲马克券是 7—10 年，马克外国债券是 10 年，瑞士法郎外国债券是 10 年，日本武士债券 10—15 年。确定期限时，还应考虑投资者的需求。

4. 债券偿还方式 (Redemption) 的确定。在国际债券市场上，期限为 1 至 7 年的中短期债券大多数采用期满偿还的方式，而期限在 7 年以上的较长时期债券则往往采用期中偿还的方式。期满偿还是指在债券到期后一次性全部偿还，偿还期限长短是发行债券时就已经确定，发行者无需考虑因市场动荡而向投资者提前偿还的问题。

其中偿还是指在债券规定的最终偿还期以前偿还，可分为三种形式：

(1) 定期偿还 (Mandatory Redemption)。是指按照协议经过宽限期以后，每半年或一年偿还一定的金额，在期满时还清余额。

这一般适用于发行数量巨大、偿还期限长的债券。

(2) 任意偿还 (Optional Redemption)。是指当债券宽限期过后，在到期之前，发行者有选择地偿还其债券本金的全部或一部分。至于何时偿还，由发行者根据自身资金收支情况和市场情况单方面决定，这有可能使投资者原有投资收益遭受损失，所以发行者在偿还时必须在票面价值基础上加升水，以补偿投资者的损失。

(3) 购回注销 (Purchase in the market)。是发行者从市场上或从债券持有者手中购回其发行债券的全部或一部分，以注销其债务。

7.2.2 国际债券发行成本和收益率的计算方法

国际债券真正的发行成本，除了票面利息的支付外，还包括在债券发行过程中所必须支出的发行费用，这些费用很复杂，主要有最初费用和中间费用两种。一般匡算发行成本时，可用如下公式计算：

其中，最初费用主要包括承购手续费、偿还承购债券的银行所支付的实际费用、印刷费、上市费用、律师费等。中间费用主要包括债券管理费、付息手续费等。

上述各项费用支出实际计算时根据不同国家的一般费用标准以及发行时的具体情况不同而有所变化，但总的来说，发行费用相对固定不变，只要债券发行金额越大，单位发行费用就可越低。因此，为了降低平均成本，就必须使债券发行达到一定的规模。

确定新发行债券的利率时，要考虑债券持有者的收益率。债券收益率是衡量投资盈利性的基本标准，它是一定时期内所得的债券收益与相应的投资本金的比率。而国际债券收益率主要受三个因素的影响：一是债券的利率。利率与收益率成正比关系，利率提高，债券收益率也会提高；利率降低，债券收益率也会降低。二是债券价格与其面额的差额。债券的价格高于面值时，收益率低于利率；反之，则收益率高于利率。三是债券的偿还年限。在一次还本付息情况下，偿还年限越长，债券的实际收益率就越低。目前在国际债券市场上，债券收益率的主要形式与计算方法有三种：

1. 名义收益率。名义收益率或叫票面收益率，即债券本身所规定的利率。其计算公式为：名义收益率只有在债券的市场行市与其面值相等时，名义收益率才等于实际收益率。但在实际生活中，由于债券的市场行市受市场利率和债券利息收入的影响而不断变化，它与债券面额很少一致，甚至在债券开始发行时，其出售价格就有可能高于或低于票面额。所以，名义收益率只是一种理论分析，一般不反映投资者的实际收入情况。

2. 即期收益率。它是出售或买进债券当时的收益率，也就是债券每年的利息收入与该债券当时的市场行市之比。以公式表示：即期收益率= 投资者当前收益与债券当前市价成反比例，与债券当前利息率成正比例。

3. 期满收益率。它也称迄止到期日的平均收益率，是投资者从购买债券时起，一直将债券保存到还本期满所能得到的实际收益率。它是债券收益率对其成本的年率，能精确反映出债券购买者年平均净收益率，所以该指标比即期收益率更有现实意义。其计算公式如下：期满收益率价格当债券的面值高于投资者的实际购买价格时，债券的期满收益率高于债券的年利率。反之，

若债券的面值低于实际购买价格，则债券的期满收益率将低于债券的年利率。

7.3 国际债券市场

与国际债券分为外国债券和欧洲债券相适应，国际债券市场可划分为外国债券市场与欧洲债券市场。作为外国债券市场，世界上有美国、日本、联邦德国和瑞士四大市场。

7.3.1 美国的外国债券市场

美国债券市场是当今世界上最大、流动性最强的债券市场，它能保证各种形式、多种期限结构和资信级别的债券持续不断地顺利发行，因此，各国债券发行者大多数愿意在该市场上筹资。在 1990 年以前，美国的外国债券市场主要由公开发行人市场和私募发行市场两部分构成。1990 年后，其市场构成发生了巨大变化，随着 1990 年美国证券交易委员会（SEC）通过的 144A 条例（Rule 144A），形成了一个新兴的 144A 市场。这几个市场各具特色，增大了发行机构对债券种类的选择余地。（一）公开发行人市场对外国发行机构来说，公开发行人市场又称扬基债券市场（Yankee Bond Market）。扬基债券是指非美国的借款人在美国本土上向无特定数量的投资者和广大公众发行的以美元为面值的债券。该市场发行量巨大，尤其是近几年发展迅速。1983 年，美国新发行的扬基债券总额尚不足 50 亿美元，到 1992 年达 304 亿美元。与其它债券市场相比，扬基债券市场具有以下特点：1. 发行对象不固定。债券在市场上公开发行人，购买者可以是机构投资者，也可以是个人投资者，自愿购买、没有固定的销售对象。但一般说来，该市场的投资者主要是机构投资者。2. 必须按照美国证券法律的要求，在 SEC 登记注册。其注册要求目前规定有三类：（1）B 类。注册对象是准备发行债券的外国政府或政府所属机构。该类注册采用的记帐制不一定与美国一般公认的会计原则相一致。（2）F—1 表格。该类注册对象为发行债券的外国非官方的民营经济实体。该类发行者所采用的会计制度，必须与美国一般公认会计原则相一致。（3）缓行注册。B 类注册和 F—1 表格注册都是及时性注册，而缓行注册则是 SEC 允许发行者在注册生效日之后二年内发行债券。即注册完毕后，发行者在有效期内可随时发行债券，而不必再经过 SEC 的审查。

3. 必须获得标准普尔（So1p）和穆迪公司的评级，一般只有信用评级很高（AA 级或以上）的机构才有资格发行扬基债券。因此，一般中小企业或发展中国家不容易取得良好的信誉级别，所以难获得发行资格。但是，进入 90 年代，许多较低信用等级债券及发展中国家的债券也开始为美国投资者所接受，90 年代以来发行的债券大部分是信用评级在 BBB 到 AA 级之间，而且发行者的地域分布也越来越广。

4. 一般是由国际性银团式证券公司联合承销或分销。该市场的辛迪加承销技术最发达，且较灵活，允许承销辛迪加的牵头经理人可以不是美国公司。

5. 扬基债券的期限最长，具有吸引力。欧洲美元债券的最高期限是 8 年，欧洲马克债券 10 年，日本武士债券 15 年，而扬基债券 20 年，甚至长达 30 年。

6. 一旦发行成功，发行机构日后再次进入该市场筹资就较容易。

从上述特点可见，在扬基债券市场发债筹资有其不可替代的优势，但也在一些不利因素：发行手续繁杂，需要经过评级和登记等程序；发行费用较高，如评级费、付给 SEC 的登记费等。

（二）私募发行市场

私募发行市场 (Private Placement Market) 是以少数特定的投资者为发行对象的债券市场。该市场有以下特点：

1. 发行对象少而特定，主要是机构投资者。
2. 不需要在 SEC 登记，发行手续比公募债券简单。发行者无需向 SEC 申报注册，可以直接向机构投资者销售，一般是由证券公司作为斡旋人 (Arranger)，协助发行人制作发行说明书、草拟认购合同、动员投资者认购债券。
3. 不需要评级。
4. 发行机构的资料、信息只用最低限度的公开，保密性高。
5. 发行费用较低。

由于以上特点，也可以说是优点，英国外国债券私募发行市场的发行量也较大，仅 1993 年上半年，在美国私募市场发行的 219 亿美元单纯公司债券中，有 1/4 是外国债券。

但是，应该认识到，发行私募债券也存在不处因素：由于受规定限制，一般不能在二级市场交易、流通，流动性极差，这是最大缺点。订价较高，利率一般要比扬基债券的利率高出 0.15-0.25 个百分点，增大发行者的成本。因为私募债券对投资家数量有限制，且对债券转让也有限制，所以要以略高于公募债券的利率来补偿投资者。

(三) 144A 市场

该市场是在 1990 年后，美国的 SEC 通过了 144A 条例之后形成，又称为准公开市场。其基本投资人为美国的“合格性机构买主” (简称 QIB)。其中，投资经理公司，互助基金和银行信托部门所占份额最大，占 45%，保险公司占 30%，州政府和公司退休基金占 20%，其他类型的投资者占 5%。与前二类市场相比，该市场特点为：(1) 发行公开形式的 144A 债券必须评级，而发行私募形式的 144A 债券则不必评级；(2) 私募与公募形式的 144A 债券都不需要在 SEC 登记；(3) 不需要按 SEC 规定完全公开资料和信息，但必须按发行地区的当地规定完全公开；(4) 二级市场相对活跃，流动性介于扬基债券和私募债券之间；(5) 订价比扬基债券高出 0.1—0.2 个百分点，但低于私募债券的订价；(6) 144A 公募债的发行费用和私募市场相近，只是多付一个评级费用。

由此可见，144A 市场独具特色，它是介于公开和私募市场之间的析衷产物。

7.3.2 日本的国际债券市场

日本的国际债券市场分为日元公募债券市场和日元私募债券市场两部分。

所谓公募，是外国借款者向社会上无特定数量的投资家和广大公众发行。公开发行的日元债券也叫“武士债券”，其发行市场称“武士债券市场”。

日本对日元公募债券的发行有严格的规定：

1. 发行条件的规定。外国发行者首次在日本发行公募债券，必须要在日本投资家服务公司、美国标准普尔公司等几家有权威的评级机构获得 A 以上的评级。并且根据不同的信用级别，来确定债券的发行限额：(1) AAA 级——无限制；(2) AA 级—300 亿日元以内；(3) A 级—200 亿日元以内；(4) 未评级—100 亿日元以内。

对于债券的期限，也有具体的规定：(1) 国际机构和 AA 级以上者—

15 年以内；（2）A 级—12 年以内；（3）未评级——7 年以内。

2. 发行债券涉及的有关单位。

（1）首先，发行者要委托承购公司承购债券并办理债券的募集业务。目前，日本国内能办理承购业务的证券公司有 77 个，加上外国证券公司在日本的 24 个支店，总共有 101 个公司。当外国发行者发行日元公募债券时，可以从以上公司中送 50—60 个公司组成承购团。然后由干事承购公司代表承购团同发行者签订承购合同。目前，充当干事承购公司的基本上由野村、日兴、山一、大和四大证券公司垄断。

（2）受托公司。受托公司负责为发债者设计印刷债券，办理接收款等事务，并受托保护投资者设计印刷债券、办理接收款等事务，并受托保护投资者的利益。

（3）本金利息支付事务代理公司。该公司业务是接受发行者委托、办理债券还本付息业务。

（4）登记事务代理公司。是办理债券登记事务的公司。

（5）律师。发行日元债券时，发行者必须在日本选择律师。

（6）投资者。日元公募债券的投资者分布非常广泛，通常认购比例是：银行占 30%，个人占 20%，非银行投资机构占 30%，外国投资者和其他投资者各占 10%。

3. 发行债券须坚持信息公开制度。信息公开制度要求发行者完全而又正确地公开其企业的经营情况和财务状况，以保护投资者的利益。

所谓私募，是债券出售给特定数量的金融机构，债券不公开上市。

日本对日元私募债券的发行也有具体的规定：

1. 发行条件的规定。与公募债券一样，根据不同的信用级别来确定不同的发行限额：（1）已取得日本或美国的 AAA 级评级—300 亿日元以内；（2）AA 级评级—200 亿日元以内；（3）取得日本或美国 A 级、AA 级评级的国家机构，发行者近三年在主要金融市场发行过债券或银团贷款等—100 亿日元以内。

对于发行债券期限的规定：上述几类 5 年以上无限制，且私募债券期限比公募债券长，有长达 20 年之久者。所以，私募债券更有利于长期的融资需要。

私募债券利率的确定也与信用级别高低有关联，两者成反比。与公募债券相比，私募债券的利率要高于公募债。因为私募债券购买后两年内不得转卖，如转卖则要全部转卖给另一金融机构，这种限制，影响投资者的资金流通，故在利息上给予补偿。

2. 发行债券涉及的有关单位。

经办者：其作用是研究市场动向、向发行者提出发行条件、发行时间等建议；代表发行者就发行事务同大藏省商议等。

投资者：根据日本证券交易法的规定，日元私募债券的发行对象不能超过 50 个投资机构，通常是由 15 至 20 个投资机构认购。

登记事务代办公司和本金利息支付事务代办公司。

从上述介绍的情况看，发行日元私募债券，与公募债相比有其优缺点：发行私募债券的手续简单，标准发行日程短。从选择发行债券有关单位到缴款日，一般只需用一个月左右的时间，而公募债券第一次发行时需要 3 至 4 个月时间。发行私募债券的发行费用比公募低。但不足之处是，私募债的年

率高，筹资来源面窄，国际影响小。

7.3.3 欧洲债券市场

由欧洲债券发行与购买所形成的资金市场即欧洲债券市场，它是在 60 年代初期形成和发展起来的，进入 70 年代后得到了迅速发展，与外国债券市场相比，欧洲债券市场具有以下特点：

1. 欧洲债券市场是一个境外市场，不受各国金融政策、法令的约束，债券发行自由，毋须得到有关国家政府的批准。不存在有关限制和标准。

2. 发行债券的种类较多。70 年代后，欧洲债券货币种类呈多样化，由原来的欧洲美元债券，发展到以西德马克、瑞士法郎和日元为面值的债券，且后者比重逐渐上升。而且，为满足投资者对利率、期限多样化的要求，欧洲债券种类日益繁多。

3. 对发行债券的审批手续，资料提供，评级条件的掌握，不如其他债券市场严格。如发行者不必向任何监督机关登记注册。

4. 欧洲债券市场在地理范围上并不限于欧洲，它除了欧洲金融中心的债券市场以外，还包括亚洲、中东等地区的国际债券市场。

5. 与日本、美国的市场不同，公募债券和私募券没有明显的差异，如果要区分的话，只是上场和非上场的差别。几乎所有的欧洲债券都是上场的债券。

欧洲债券市场上对债券发行条件及发行程序有如下规定

1. 发行条件的确定。

(1) 在欧洲债券市场上发行债券，首先要合理确定发行额，一般发行固定利率债券，发行额通常在 5000 万美元至 1 亿美元之间；浮动利率债券的发行额通常在 5000 万—3 亿美元之间。

(2) 欧洲债券的期限，若是固定利率债券，其期限一般是 5 年至 15 年，若是浮动利率债券一般是 5 年至 10 年。可以实行定期偿还或任意偿还。

(3) 欧洲债券的收益率没有一定标准，要根据发行者的信誉、市场的环境、金融形势的变化趋势及承购者的承销能力来确定。

2. 发行程序。发行欧洲债券一般需要二个半月的时间，其大致程序是：要决定债券发行利率的类型及债券的期限；选择有丰富经验及熟悉发行者情况的证券公司任干事承购公司；制作发行说明书，承购合同等发行文件；干事承购公司组织承购团；议定发行条件、签定承购合同及财务代理人合同；分派债券的销售额度给销售团成员；在约定时间内向发行者交付债券款项。

3. 发行债券的有关单位。与发行日元、美元债券相似，发行欧洲债券也要一些单位协助，主要有发行者，干事承购公司与承购公司、销售团、律师、财务代理人、支付代理人等。其中，干事承购公司又分为主干事和共同主干事。主干事由当地银行担任，共同主干事由几家国际大金融机构组成，如比利时、法国、英国、日本、美国等地区的国际性辛迪加集团。

7.4 我国国际债券发行概述

7.4.1 我国发行国际债券的概况

作为国际资本流动的新方式、国际证券投资尤其是国际债券发行近几年盛行、发展迅猛。我国金融机构自 1982 年也开始步入国际资本市场，以发行债券的形式筹措资金。1982 年，中国投资信托公司在日本发行了 100 亿日元的私募债券，此后，各个金融机构及其企业先后在日本东京、香港、伦敦、美国等市场发行了债券。据资料统计，从 1982 年 1 月到 1994 年 11 月，我国已在海外发行债券 85 次，其中在日本（包括东京）发行债券 45 次，法兰克福 5 次，香港 4 次，新加坡 11 次，伦敦 7 次，美国 11 次，瑞士 1 次，共筹措资金 8570 亿日元，51.86 亿美元 11 亿德马克，7 亿港元。特别是 1992 年以来，我国利用债券筹措资金的规模越来越大，仅 1993 年就利用债券筹措了 1100 亿日元，18.934 亿美元。

近年来我国的债券发行有以下特点：

1. 债券发行形式以公募券为主。
2. 债券面值货币逐渐多元化，尤其是美元债券的发行量增长较快，从 1991 年的 0.81 亿美元上升到 1993 年的 18.934 亿，1994 年的 19.95 亿美元。
3. 债券发行市场仍然以日本东京市场属首位，但 1993 年后，进入美国市场发债的机构以及发债次数显著增加，仅 1993—1994 两年，就有中国银行等 6 个发债机构 11 次进军美国债市，且取得较大成功。
4. 债券发行机构仍然以中国银行及中国国际信托投资公司为主，但发债机构数量增长也较快，从 1988 年的 8 个上升到 1994 年的 16 个。目前存在的问题主要是：（1）发行市场过分集中于日本市场，对于欧美债市以及新兴债市仍然利用不够；（2）债券发行量过小，占外资总额的比重仍偏低，远远不能满足国际金融资本流入的要求；（3）债券面值货币大多数集中在日元上，债务结构不尽合理，承担较大日元升值的汇率风险；（4）债券利率单一；（5）国内企业作为发债主体在海外发债的极少，这不利于国内企业参与国际市场竞争行列；（6）对债券发行缺乏统一计划，多机构在同一时间进入同一市场发债，增大了发债难度。

7.4.2 我国发行国际债券的有关规定早在 1987 年 9 月，中国人民银行为了加强对境外发债的管理，就正式下发了《关于中国境内机构在境外发行债券的管理规定》，明确了中国人民银行总行是发行国际债券的审批机关，而国家外汇管理局及其分局则是管理机关负责具体的发行管理工作，并对发行国际债券的申报审批程序及其债券资金的运用等作出了具体规定。

1. 发行国际债券的申报审批程序。债券发行单位要以书面形式向当地管汇部门申请，并提交：（1）发行单位最近连续 3 年内的业务、财务及外汇收支情况报告；（2）发行债券的市场、方式、金额、币种、期限、利率及其费用等情况；（3）主干事和主受托银行的情况；（4）所筹资金管理方法及对汇率、利率风险管理措施等文件和资料，经审查提出意见后，报国家外汇管理局核报中国人民银行总行批准。

2. 我国国际债券的发行申请。发行单位申请发行国际债券，尤其是筹资用于固定资产投资项目，还需准备如下资料：（1）投资项目的可行性分析报告；（2）项目的配套人民币来源和物质保证的证明文件；（3）项目纳入国家或地方固定资产投资计划证明文件；（4）资金使用计划。

对于所筹资金转贷给国内企业的，申请时还要附上如下文件和资料：(1) 借款企业的业务、财务经营情况和外汇收支情况；(2) 企业的借款的用途、配套资金及物资保证情况；(3) 纳入固定资产计划情况；(4) 资金的使用和偿还计划；(5) 可行性分析报告；(6) 发行单位与借款企业的借款合同。

3. 发行国际债券的评级申请

发行债券如需经评级机构评级，首先向国内管汇部门申请，并附上评级机构名称，用于评级的材料及评级程序等有关资料，经批准后可向国外评级机构提出申请。经评级，发行单位要在三日内管汇部门报告评级结果。中国人民银行总行根据结果决定是否批准在国外发债。

4. 资金运用和偿还本息的有关规定

发行机构本身业务经营需要发行债券的，所筹资金必须按批准用途使用，债券本息自行负责偿还。对受地方政府委托发行债券的，所筹资金要用于地方项目，由地方政府负责偿还债券本息。对受国家委托发行债券的，所筹资金由国家安排使用，债券本息的偿还纳入国家外汇支出计划，由国家负责偿还。

7.4.3 扩大我国国际债券的发行的对策

首先要抓住机遇，扩大国际债券发行规模。

当前，我们面临非常有利的国际大背景：“八五”时期国际资本流动的流向发生了重大变化，大量流入发展中国家。预计“九五”期间国际资本的流向，除发达国家之间相互投资、兼并和融资继续增大，仍然成为国际资本的主流外，流入发展中国家的资本会更多地涌向新兴发展中国家和地区，重点在亚洲。而且，最近二三年，中国稳定实行适度从紧的财政货币政策，灵活运用间接调控手段治理通货膨胀，效果显著，经济增长保持在较高水平，这一切，增大了外国投资者的信心，世界许多著名证券机构，国际知名的跨国公司以及各类基金却有意识涉足中国证券投资，从而为我国更大规模利用国际证券投资提供了机遇。我们一定要抓住这一良好契机，积极拓展国际证券投资，除了引导有实力的企业积极发展海外上市，扩大B股发行范围，发展基金方式利用外资外，我国近期更应根据不同国际资本市场的结构、特点，扩大国际债券发行，这是比较容易实现的目标。因为我们已经有了10多年海外发债积累的可贵经验，今后只要善于借鉴国外经验，遵循国际惯例，积极开拓新市场，并根据市场的新形势及时调整自己的发债战略，就一定能克服现存的问题，取得更大的成功。

其次，面向21世纪，积极拓展国际债券发行的策略。

1. 积极拓展发行市场，努力扩大债券发行规模。(1) 对发行市场的选择要认真慎重。在发行债券之前，发行者首先要调查有关国家的经济、贸易和资本流动情况，然后分析判断起债的环境，比较各市场债券发行的条件，争取最为有利的发展条件，以增大对投资者的吸引力。

(2) 要注重对欧洲债券市场的利用。因为该市场地理范围广阔，债券种类繁多，发债自由，限条件没有那么严格，并不要求发行人必须公开评级，而且90年代后，A级和高于A级的发行占总发行的比例下降，这一趋势有利于我国企业作为发债主体进军该市场。

(3) 抓住美国投资者如中国发展前景的有利时机，以良好形象进入美国债券市场，扩大债券发行规模。具体措施：深入了解扬基债券市场的运作

规律，并深入研究影响其市场变化的有关因素，避免一哄而上，盲目发行；

对于那些信用评级稍低、初次进入美国债市的发债机构可首先进入日趋活跃的 144A 市场。以其作为跳板，再逐步进入扬基债券市场；更为重要的是，要通过美国有关公司做好向美国投资者的宣传工作，使其了解真实情况，避免因缺乏基本认识而产生错误偏见，以便确保债券的合理定价和顺利出售。

选好经理人或承销商，这关系到债券发行成功与否。

2. 合理搭配发行债券的币种，减少外汇风险。要注意研究国际债券的币种结构变化，并做好国际债券各种票面货币币值发展趋势的预测工作，对趋向升值的货币尽量少采用，而注意所筹货币的不同种类的搭配，使债券种类多样化，以减少外汇风险和损失。

3. 要分析市场利率的现状和变动趋势，据此决定债券的计息方式与偿还年限，努力降低筹资成本。

80 年代以后，主要西方货币利率极不稳定，起伏较大，今后仍呈现这一发展趋势。这种形势下发行债券，一定要注意债券的利率结构，尽可能将发行固定利率和浮动利率的债券比例合理搭配。努力争取在市场上利率较低时发行固定利率债券，以便以后长时期固定住发债成本；相反在利率高时则选择浮动利率的付息方式，以避免利率上升所带来的风险。或者采用创新的交易方式——利率调期方式，从一种利率结构基础转到另一种利率基础，以避免利率风险，降低或保证筹资成本。

分析 90 年代以来国际债券类别结构的变化情况，固定利率债券地位明显上升，浮动利率债券开始“复兴”，而与股权联系的债券融资净额则急剧下降，这种变化与国际降低利率有极大关系。据测，今后几年国际利率仍维持低水平，这样，我们发行 5 年或稍长期的债券可确定固定利率债券，发行 8—10 年以上的则可确定浮动利率。

4. 认真对待债券评级工作。国际市场上债券信用级别高低，已成为投资者衡量发行者，进行投资决策的重要尺度。我国许多有实力的企业未能作为发债主体在海外发债，原因之一就是企业知名度低，不重视或不熟悉企业信用等级和债券级别评定工作，没有获得国际投资者公认的“合格证”，所以未能跨出国门，我们正在走向 21 世纪，希望有更多实力雄厚的企业或企业集团能着手吸取国外经验，给自己配上“上方宝剑”，纵横驰骋在国际舞台上，创造辉煌业绩。

5. 积极培训人才，加强债券发行工作管理。21 世纪的市场竞争，就是人才的竞争。我国要想扩大国际融资渠道，扩大国际债券发行规模，除了有良好的国家形象、威望作背景之外，还迫切要有计划地培养一批深谙国际金融知识和证券业务的专业人才，通过高素质人员的具体操作，架起我国通往国际市场及广大投资家的桥梁。同时，对债券发行工作要加强管理，做到通盘考虑，统一安排，合理布局，各有侧重，争取以最低的成本筹集到更多可用的资金。

第八章我国的外贸信贷

随着我国外贸体制改革和金融体制改革的不断深入，外贸信贷在我国外向型经济中的地位日益显著。本章内容包括我国外贸信贷的职能、种类和原则，我国外贸信贷的几种主要方式及其应用，以及我国进出口业务的其他融资方式等。

8.1 外贸信贷的职能、种类和原则

8.1.1 我国外贸信贷的对象和职能按有关规定，凡是经外贸主管部门批准，当地工商行政管理部门登记并取得营业执照，拥有一定自有流动资金，实行独立核算，经营进出口业务国营或集体工商企业，为进出口服务和有外汇收入的工商企业均可申请外贸贷款。由此可见，我国外贸贷款的对象是：

1. 经国家对外经济贸易部或授权的对外经贸主管部门批准经营进出口业务国营或集体工商企业。如技贸公司、外贸进出口公司、工贸公司等。2. 在外贸体制改革中，实行代理制并与外贸或工贸公司签订出口代理合约的生产企业。

3. 为进出口服务和有外汇收入的外事企业，如向华侨和外宾提供商品的友谊商店、涉外宾馆、对外供应公司及生产出口商品或组织出口商品货源的工贸（农工贸）联合企业。4. 外贸（工贸）公司所属的内销门市部、加工厂、仓储部门、修理厂和饲养厂等有关实行独立核算单位。

5. 各省（自治区、直辖市）外贸企业抓住异地实行独立核算的具有企业性质的常驻机构和跨省、市联营的外贸企业。

我国外贸信贷的主要职能是：

1. 按照国家发展社会主义市场经济的要求，遵循改革、开放的方针，根据国家有关政策和批准的信贷计划发放贷款，支持对外贸易的发展。

2. 充分发挥信贷的监督和服务作用、监督企业合理地使用信贷资金，协助外贸企业加强经济核算，提高外贸企业的经济效益。

3. 在国家批准的贷款规模内，充分利用信用、利率、结算等经济手段，引导和调节我国的外贸结构，包括调节外贸的产品结构，鼓励高附加值的“高精尖”产品的出口；调节外贸的地区结构，促进出口的地区多元化。

8.1.2 我国外贸信贷的种类

从加强信贷管理的实际需要出发，按照不同的标准，可以将贷款划分成不同的种类。按贷款用途划分，可以将外贸贷款划分为流动资金贷款和固定资产贷款两种。就流动资金贷款而言，按贷款对象的不同，还可以进一步划分为对进出口企业贷款和对外事企业贷款两种。其中，对进出口企业贷款包括定额周转贷款、临进贷款、出口打包贷款、票据抵押贷款、机电产品出口卖方信贷、活存透支贷款、人民币特种贷款、出口商品预购定金贷款等方式；对外事企业贷款包括定额周转贷款、临时贷款、出口打包贷款、活存透支贷款、票据抵押贷款、人民币特种贷款等方式。就固定资产贷款而言，按贷款对象的不同，也可以进一步划分为对进出口企业贷款和对外事企业贷款两种。其中，对进出口企业贷款包括出口商品生产中短期贷款、联营股本贷款、专用基金贷款等方式；对外事企业贷款包括出口商品生产中短期贷款、联营股本贷款、专用基金贷款等方式。

8.1.3 我国外贸信贷的原则和规定

为了保证外贸信贷资金的良性循环，银行对外贸企业的流动资金贷款有一套完整政策管理方法。从实际工作中看，银行对外贸信贷政策掌握的原则和规定主要有：

1. 严格执行流动资金、固定资金、专用基金分户管理、分别使用的基本原则、流动资金只能用于生产和流通的需要。

2. 各级银行、管理部门、企业在管理和使用流动资金时，必须遵守以下

“十不准”的规定：（1）不准挪用流动资金搞基本建设或用于其他财政性开支；（2）不准用流动资金支付摊派费用，或以任何理由抽调、转移流动资金；（3）不准用流动资金向外单位投资或参加集资；（4）不准用流动资金购买国库券；（5）不准用流动资金上缴未实现的税利；（6）不准用流动资金弥补亏损；（7）不准把应进成本或损益的开支挂帐，挤占流动资金；（8）不准擅自冲销流动资金；（9）不准企业之间相互借贷、收取利息；（10）不准违反结算纪律，任意拖欠货款。银行对违反上述规定的单位和个人要限期清理，并给予经济制裁。情节严重的，要追究领导责任。

3.企业的国拨流动资金，留给企业使用，由银行进行管理，银行和企业主管部门有权共同调剂企业间国拨流动资金的余缺。

4.银行贷款根据国家的方针、政策和信贷计划，坚持“区别对待，扶优限劣”和“以销定贷”的原则，企业使用银行贷款要有“适用、适销的物资作保证，并能按期归还，任何单位和个人不得强迫银行发放贷款。

5.对直接经营进出口业务的非自负盈亏试点企业的外贸公司和货源公司，当月发生的计划内出口方损应在下月内拨补；自负盈亏试点公司当月方损应在3个月内弥补；逾期未拨补亏损占用的贷款，视为挪用贷款，应按规定加收利息。

6.对外贸企业合理的资金需求，银行要积极筹措、及时供应，对出口畅销、换汇成本合理、已签订有效合同而库存不足的商品的收购，优先供应资金。对下列情况之一者，停止发放新贷款，即“五不贷”：（1）生产和收购没有销路的，质量差，不合出口要求的商品；（2）边收购、边内销处理的商品；（3）违反国家政策、法令、不正当经营的；（4）继续收购库存积压的商品；（5）对经营亏损无弥补资金来源的。

7.为鼓励企业管好用好贷款，降低费用开支，加速资金周转，讲求经济效益，银行对有关贷款实行加收利息的办法。

下列贷款在原定利率基础上加收利息：（1）到期不能偿还的贷款，从逾期之日起加收利息20%；（2）库存超储积压和有问题的商品占用的贷款要限期清理，超过限期的加收利息30%；（3）违反贷款办法规定，挤占挪用贷款，从挤占挪用之日起加收利息50%；（4）对欠补亏损占用的贷款，在规定的期限不能弥补的，加收利息50%；（5）待核销的资金、财产损失，未在当年处理，第二年决算仍挂在帐上所占用的贷款，从第三年1月1日起加收利息50%。

8.信贷制裁。信贷制裁是那些经营管理不善，不执行合同，违反财经纪律，既不采取措施改进，又不听劝告的外贸企业，银行根据国家的规定，采取相应的制裁措施，其措施主要有：（1）加收利息；（2）停止发放新贷款；（3）提前收回贷款；（4）扣收存款或营业收入；（5）要求担保人履行担保责任或依法处分抵押物。

8.2 外贸信贷的主要方式及应用

8.2.1 定额周转贷款

定额周转贷款是银行对企业为完成进出口计划而发放的经常占用的周转性流动资金贷款。由于目前外贸企业自有资金率普遍低，达不到规定的 30%，定额周转贷款用于企业经常性的资金周转，带有“铺底资金”性质。

(一) 定额周转贷款的对象与范围

定额周转贷款主要是对外贸、工贸企业在经营进出口贸易商品流通的购、销、调、存和结汇等各个环节所需资金发放的贷款。从贷款用途看，此种贷款既用于国内出口商品的购、销、存、调、运，又用于国外进口商品的过渡性储存；既用于农副产品，工业产品的采购，又用于出口商品的销售；既用于国内结算往来又用于国外结算往来。因此，这种贷款占外贸贷款的绝大部分，是外贸贷款的重点。

(二) 定额周转借款计划的编制和审查

按照银行贷款办法的规定，凡向银行申请借款的企业，必须按年向开户银行报送借款计划。借款企业的商品流转计划，财务计划及计划执行情况的统计报表，会计报表等有关资料，在抄送上级主管部门的同时，要抄送开户银行。企业主管部门的上述报表及汇总资料，应抄送同级银行，便于银行审查借款计划和检查计划执行情况。

定额周转借款计划的编制。周转性的流动资金贷款计划的编制方法是按占用额（余额）编制，即所谓存量控制，主要是控制一定时期的贷款占用量（贷款期末余额）是一个时点额度，在这个限定额度内，企业可以周转使用。编制贷款计划的依据是资金周转率，即以销定贷，贷款数量与资金周转挂钩，促进企业以销定产，以销定进，以销定存，加速资金周转，提高信贷资金使用效益。

借款计划表中上年预计或实际数根据有关会计报表或总分类帐填制；本年计划数根据批准的商品流转计划和财务计划编制。具体编制计算方法：(1) 定额周转 = 资金来源)

(2) 出口商品流通额等于自营出口、调出出口，加工补偿出口、贷销国外商品、内销及调拨等销售总成本之和。

(3) 出口换汇成本 = (自营出口总成本 + 调出出口销售总成本 + 加工补偿销售总成本 + 代销国外商品销售总成本) ÷ 出口销售收入 (折美元)

(4) 出口总成本 = 进口及加工费 + 出口商品流通费 + 税金

(5) 出口盈 (亏) 率 = 出口盈 (亏) 额 / 出口总成本 × 100%

(7) 流动资金平均占用额分两部分计算：

A. 上年预计 (实际) 流动资金平均占用额 = [1/2 (年初实际流动资金占用额 + 年末预计 (实际) 流动资金占用额) + 1 至 11 月各月末实际流动资金占用额] ÷ 12

B. 本年计划流动资金平均占用额 = 本年计划商品流通额 / 本年计划流动资金周转次数

审查企业单位的借款计划，确定合理借款定额，是银行正确发放贷款的依据。银行应根据国家的有关政策、出口商品生产和流通的情况，国内外市场的情况，各种有关的经济资料，结合日常了解的情况，认真审查企业编制的借款计划。为此，首先要审查商品流转计划和财务计划是否可靠和合理，

因为这里企业编制借款计划的依据，直接影响到企业借款计划的合理性；其次，要审查计划期资金占用是否合理；最后，要审查流动资金周转次数是否合理。

（三）定额周转贷款的发放

企业申请贷款经批准生效后，信贷经办人办理有关借款手续：

1. 借贷双方签订借款合同。

（1）申请借款的外贸企业应根据《中华人民共和国合同法》以及有关规定，逐笔与银行签订借款合同；明确双方的经济责任。

借款人因经营进出口业务资金需要，向贷款人申请定额周转贷款。双方根据国务院颁布的《借款合同条例》协商签定本合同并共同恪守下列 10 个条款： 贷款金额； 贷款期限； 贷款用途； 贷款利率及利息计收； 贷款支用； 贷款偿还； 贷款保证； 违约及违约处理； 合同的生效、变更及解除； 其他。

（2）借款企业按要求填制内容准确、规范、印章齐全的“贷款借据”。

（3）贷款借据经办信贷员审查后，交信贷部门负责人签批，然后交综合员登记台帐并加盖批准贷款专用章后送会计部门，办理发放贷款手续，从贷款帐户转入企业的存款帐户支付使用。

2. 贷款担保。企业除用银行贷款所形成的商品、物资和权益等作为归还贷款保证外，银行根据需要可要求企业提供下列担保：

（1）资金信用担保。经银行认可的资信可靠、有偿还能力的法人地位的企业充当负有连带责任的保证人，并且具有法律效力的不可撤销的还款保证书。信贷员对保证书进行认真检查后，确定无误可发放贷款。

（2）财产抵押担保。经银行认可的有变现能力的、无所有权争议，未设其他物权担保的适销物资，有价证券、权益，存款帐户，存款凭证，不动产作抵押，并向银行出具抵押书，抵押合同须国内公证机构办理公证。同时，抵押标的物须给企业向国内保险机构投足受益人为银行的保险。

（四）定额周转贷款的考核

对定额周转贷款的考核，要看贷款是否支持和促进了对外贸易的发展，是否有利于提高企业的经济效益。因为，企业的经济效益和银行的经济效益是统一的，只有企业提高了经济效益，银行的经济效益才有实现的基础。为此可以通过出口换汇成本 [指用多少出口成本（人民币）换回一美元外汇]、流动资金周转率（指一定时期内流动资金周转的次数或周转一次所需的天数）、出口费用水平（指经营出口商品发生的费用额与商品流通额之间的比率）等指标来考核外贸企业经济效益的高低；通过贷款销售率（指外贸贷款平均余额与商品流通额之间的比率），出口换汇贷款额 [指外贸贷款平均余额与出口销售收入（折成美元）之间的比值] 等指标来考核外贸贷款经济效益的高低，以便及时发现问题，及时采取措施，提高企业和外贸贷款的经济效益。

8.2.2 临时贷款

临时贷款是银行对企业在经营活动中因临时性、季节性的需要，或暂时超过定额周转贷款额度的临时需要而发放的贷款。它带有“暂付”性质。

凡是经营进出口业务的贸易与生产企业（进出口企业）和为进出口服务且有外汇收入的工商企业，由于临时性、季节性或先支后收发生定额周转贷款不足的资金需要，均可以申请此种贷款。

企业首先编制借款计划，经批准后，按照实际需要，在用款前三天再向银行逐笔申请，逐笔确定还款期限，经银行核实后贷款。

临时贷款的期限一般不超过 6 个月，由于客观原因贷款不能按期归还时，企业应在贷款到期前三天说明原因，申请展期，经银行审查同意后，最长可以展期 3 个月。

8.2.3 出口打包贷款

出口打包贷款是银行以国外开来的有效信用证为抵押，对本国出口商提供的一种短期融资业务。其目的是解决本国出口商在接到国外开来信用证或履约率好的出口成交合同后，为按期、按质、按量完成生产、交货任务所需的资金。

（一）贷款的对象和条件

贷款对象是有权办理进出口业务的外贸公司、工贸公司、生产企业和行业集团公司，以及与外贸、工贸公司订立出口代理合同的工业、生产企业。上述企业可凭与国外客商签订的出口销售合同或国外银行开立的有效信用证正本向银行申请打包贷款。

贷款条件是：（1）借款企业应是独立核算、自负盈亏、或有消化能力的经济实体；（2）凭以借款的信用证是资信良好的海外银行开来的有效信用证；（3）贷款只限于外销合同或信用证上列期在生产、销售、结算等环节上的资金需要。

（二）贷款的额度、期限和利率。贷款的额度按同国外进口商开出信用证或签订合同所列商品的销售收入确定。一般将信用证金额折成人民币、对出口方损企业按外销价乘以外销结算牌价后的 80% 计算发放，对出口盈利企业按外销价乘以换汇成本的 80% 计算发放。

贷款期限以合同或信用证规定的结汇方式的收汇期为限，到期归还。即期信用证，从贷款日至信用证有效期天数加 20 天；远期信用证从贷款日至信用证有效期天数加 20 天，再加远期天数，原则上最长不超过 6 个月。

贷款利率按人民银行规定的人民币流动资金贷款利率执行。计算采取利随本清或按季收取的办法。

（三）贷款的手续

1. 本贷款由企业逐笔申请，银行逐笔核贷。申请时需填制《出口商品打包放款申请书》。

2. 贷款经银行审核同意后，填写借款凭证。一般应将信用证正本交留银行，在征得银行同意的情况下，亦可将信用证或合同的影印件留存在银行作申请贷款的依据。

3. 银行经审查同意后，将贷款转入企业在贷款银行开立的人民币存款帐户供企业使用。

4. 在推行代理制的情况下，若外销合同或信用证所列商品涉及到两家或两家以上的企业，可由一家代为申请，然后，将贷款分转各有关企业。

（四）贷款的偿还要求

1. 借款企业必须在贷款银行开立人民币帐户。

2. 申请贷款的商品出口交单议付及贷款的结汇业务必须在贷款银行办理，作为归还贷款本息的资金来源。

8.2.4 票据抵押贷款

票据抵押贷款，又称贴现贷款，是指企业在销售商品时采用代销或赊销

方式，在未收回贷款前需要占用资金，并以未到期的票据为抵押而向银行申请的贷款。

目前可作为此种贷款抵押的票据仅限于企业之间根据购销合同进行延期付款的商品交易时开具的反映债权债务关系的商业汇票，企业凭这种未到期的商业汇票向银行提出贷款申请，银行审查贷款。

贷款额度不得超过承兑汇票金额减应扣利息后的净额。贷款期限根据承兑汇票的到期日加贷款在途时间确定。

作为贷款抵押物的商业汇票必须交银行保存作为还款的保证。汇票到期时，由企业委托银行办理或由企业自己办理贷款结算，如果汇票承兑人无力支付，企业应以其他资金来源归还贷款，银行也可以从借款企业存款户中主动扣收，不足部分作逾期贷款处理。

8.2.5 机电产品出口卖方信贷

机电产品出口卖方信贷就是银行为了支持大型成套设备、船舶和飞机等资本性商品出口，增强机电产品在国际市场上的竞争能力而开办的融资业务。它以期限长、利率低的优惠信贷政策对出口机电产品的外贸企业在国外结算资金方面给予融通。

（一）贷款的使用范围

凡出口成套设备、船舶、飞机以及出口合同金额在 100 万美元以上的批量单机等，采取 3 年以上延期收汇方式的应收国外结算资金，以及对有些效益好，创汇高且又具备条件的项目，需向生产企业预支付出口商品工程进度款的，均可申请使用本贷款。

（二）贷款的对象和条件

1. 贷款的对象是经国家批准，有进出口机电产品，包括成套设备、船舶、飞机等资本性商品经营权的企业（包括进出口公司和生产企业）。2. 使用本贷款应具备以下条件。

（1）出口项目必须符合国家有关出口的规定，经有权审批部门的审查批准，待持有出口许可证和已生效的出口贸易合同。

（2）申请贷款企业必须具备法人资格，独立核算，经营管理良好，有按期执行合同的能力和有偿还贷款的保证；

（3）出口贸易合同签订前，需经银行审核过进口商的资信和合同草案，特别是支付条款，如果用对外投标方式，应在投标前将标书交银行取得认可；

（4）必须取得进口方银行开出口信用证或保函，保证履行出口贸易合同中的交付条款。信用证或保函的开证行资信必须事先经银行审核，并确认其可接受性；

（5）出口亏损项目，其亏损能列入财政补亏计划或有其他可靠的补贴来源；

（6）出口项目需要的进口原材料、零部件等支出的外汇，不能超过该项目收汇总额的 50%，个别效益好的，最多不能超过 60%。

（三）贷款的期限，利率和额度贷款的期限根据出口贸易合同中交付贷款期限而言。贷款期限的计算自第一笔使用贷款日起至还清贷款的本息止。使用贷款 3—5 年为中期，5 年以上为长期，最长不超过 15 年（包括宽限期）。贷款的利率，5 年期以下（包括 5 年）月息为 7.92%，5—10 年（包括 10 年）月息为 8.84%，10—15 年（包括 15 年）月息为 9.36%。贷款利息每季计收一次，在贷款期间如遇国家调整利率时，则按国家相应规定的利率办理。

贷款金额，应以出口合同总价减去进口商支付的定金和进度款，按产品出运后进口商承担债务之日的外汇结算价折或等值人民币。如果出口合同金额按当时结算价折成人民币金额大于出口企业国内收购价，则按国内收购价减去进口商定金作为贷款金额。

一般不超过出口合同金额的 80%，最高不超过 85%。

8.2.6 活存透支贷款

活存透支是指企业在经营活动中，由于难以预见的临时资金的需要，银行在其存款户中给予透支的一种融通资金方式。透支对象主要是从事对外贸易的仓储、运输单位以及自有资金充足，在银行长期保持一定数量存款的外贸和外事企业。

需要使用透支方式解决短期资金不足的企业，应向银行提出申请，详细说明要求透支的理由。经银行审查同意后，银行和企业签订透支合同，规定透支的期限、额度和利率等。在规定的透支额度和期限内，企业可以在银行存款帐户内暂时透支。

由于企业透支就是银行发放一笔贷款，且在透支合同生效期内随时可以发生透支，银行较难匡算头寸。因此，对活存透支户应从严掌握。透支合同的期限最长不超过一年，每次允许连续透支的期限一般为 7 天，最长不得超过 10 天，企业必须在规定的期限内存入资金自动归还透支款。透支额度视企业经营和企业资金情况依最低限度核定。

8.2.7 人民币特种贷款

特种贷款以各商业银行发行的较高利率的金融债券筹集的资金作为其来源，而不能占用计划内的信贷资金和借入其他资金作为其来源。

特种贷款发放和管理的几点规定：

1. 发行金融债券筹集的资金全部用于发放特种贷款，用以解决新建企业、外商投资企业自有流动资金不足 30% 的部分，以及对外贸外事企业贷款资金的不足。

2. 发放特种贷款的数额必须与被批准的发行并已出售的金融债券金额相等，时间不得随意提前。

3. 企业申请特种贷款必须具备以下条件：贷款项目为改善出口产品生产结构或经营进出口贸易所急需；企业能有足够的经济实力承担较高的利率，有一定数量的自有资金。

4. 贷款的申请，审批和使用按银行现行的企业贷款有关规定办理。

特种贷款用于固定资产的贷款，期限最长不超过 2 年。用于流动资金的贷款，期限最长不超过 1 年。

8.2.8 出口商品生产中短期贷款

出口商品生产中短期贷款（简称中短期贷款）是为了支持出口商品生产的企业进行技术改造，增添设备等资金需要而发放的一种中短期人民币贷款。

1. 贷款的对象和范围，凡是经工商管理部门批准，实行独立核算、自负盈亏的出口商品生产单位，用于生产条件的挖潜、革新、改造和为发展出口的农、副、土特产所需的设备、种畜、种子资金、在自筹资金不足的情况下，都可以申请使用这种贷款。新建、扩建企业的基本建设投资、不高于本贷款范围，对于小量配套性的扩建，重修及收尾工程的土建用款，必须严格控制，不得超过项目的 20%。

2. 贷款的条件：（1）项目的经济效益显著，花钱少，见效快、收益大；换汇率高；（2）设备、材料、种畜、种子和投产后所需的原材料、动力、劳动力、饲料以及产品销售都能落实；（3）工艺成熟、技术过关；（4）还款有保证，投产后用增加的劳动收入或其他收入能全部还清贷款本息；（5）借款企业必须以其专用基金和其他银行认可的担保作为贷款的还款保证；（6）借款企业必须自筹一定比例的项目的资金，一般为项目所需资金的30%。

3. 贷款的期限和利率。贷款期限一般为1—2年，最长不超过3年。从开始使用贷款日起，个别有困难到期还不清贷款本息的企业。可以向银行申请展期，但展期与批准的贷款期限合计最长不得超过5年。没有展期的逾期贷款以及展期后仍不能按期归还的贷款要按年利率加收20%利收。

8.2.9 联营股本贷款

联营股本贷款是银行为支持外贸企业建立稳定的出口货源基地在国内组织各种形式的联营而发放的一种占用固定资产指标的融资业务。

贷款的范围和对象：贷款对象是对外经贸部及其授权单位批准经营进出口业务的外贸和其生产企业。贷款的使用范围是经营进出口业务的企业，根据国家的外贸政策和国际市场销售情况，在国内组织各种形式的联营企业（不包括与外商合资合作经营的企业）所需入股资金的不足部分。

要取得联营股本贷款需具备以下条件：（1）联营企业应是经营、生产出口适销产品的企业或出口基地；（2）联营企业的经营方向符合政策，有发展前途、经过可行性研究论证，经济效益好；（2）联营企业应办理报批手续，并经有权批准机关批准，在工商行政管理部门登记注册并领有营业执照；（4）投资各方签订的联营合同，其中有关资金和收益分配的条件须取得银行同意；（5）借款企业需具有归还贷款的能力和保证。

联营股本贷款的金额在企业自筹一定比例入股资金的前提下，可根据实际需要核定。贷款期限一般掌握在3年内，最长不超过5年。

8.2.10 专用基金贷款

企业专用基金进行不列入国家固定资产规模的小型技术改造和生产用品固定资产更新，因先用后提或先用后拨需要垫付资金，银行对企业垫付资金的需要而发放的贷款称为专用基金贷款。这种贷款的对象只限于经上级主管部门批准。具有进出口经营权的外贸和工贸公司以及外贸仓储、运输企业等。

专用基金贷款是以专用基金提存或上级拨款为还款保证的一种临时垫付性质的贷款。因此，企业在申请此项贷款时，必须提供给上级批准的大修理、技术改造或设备更新计划以及按照规定的专用基金提存计划或上级主管部门拨款计划，或上级主管部门以借款企业当年应上缴利润作为还款来源的批准条件。

贷款额度的用款需要扣除已提或已拨部分后不足部分为限。由于此项贷款是属于一次性的垫支，贷款额度不能周转使用，专用基金贷款的情况较为特殊，贷款用途是属于固定资产性质，而贷款的指标属于流动资金，因此，银行办理贷款时要认真审查，谨防企业挪用银行贷款垫付福利基金，奖金基金或未经批准的固定资产投资。

贷款期限按借款企业专用基金提存或主管部门拨款计划的时间确定，最长不超过一年。贷款按中短期设备贷款利率计息。

8.3 进出口业务的其他融资方式

8.3.1 票据的贴现 票据贴现是指客户（主要是工商企业）将未到期的商业票据提交给银行，在扣除贴现利息后换取资金的一种业务，实质上是一种特殊形式的放款。未到期票据要求贴现额的计算公式是：

例：一客户持一张面额为 10000 元尚需 35 天后到期的票据来银行贴现，年贴现率为 12%，银行应付款为：

开办贴现贷款凭以贴现的票据按货币分人民币票据和外币票据贴现。

使用范围主要是出口商品的收购、积压物资商品的处理和清理拖欠等以延期付款方式进行的商品交易。汇票要贴现，须给承兑。由购货单位承兑的称商业承兑。由购货单位开户银行承兑的称银行承兑。汇票一经承兑，承兑人便负有到期无条件付款的责任。当持票人资金周转发生困难时，可持未到期汇票到专业银行申请贴现，银行扣除贴现日至到期日的利息后予以贴现。

企业持有的国外资信良好的银行为付款人或经其承兑的远期汇票；或远期信用证下的出口业务经银行议付的未收受货款，如需要时可向银行申请叙做贴现业务。银行接到申请后，须严格审核国外银行的资信、远期信用证下出口货款未收受的原因和货款收受后的风险后决定是否接受贴现。贴现期限分为半年、1 年或 2 年三种，贴现利率可根据国际市场不同期限的利率而定。偿还方式是：银行将汇票或信用证项下收受的货款全部以原币存入专户并通知收款人，直到该专户内的资金足以抵制补贴现金额为止，该专户内资金于汇票到期偿还银行的贴现款项。

8.3.2 出口押汇

为便于外贸企业加速资金周转，给出口公司提供融通资金便利。中国银行自 1984 年以来开办了出口押汇业务。所谓出口押汇，在国际金融市场又称买单，即出口方银行对出口商按照信用证规定条款装运货物后，所出具商业汇票或银行承兑汇票，连同有关货运等单据进行承购。银行承购时，要从汇票的面额中扣除邮汇票、单据期间的利息，把净额付出口商，然后银行凭汇票和单据向国外进口银行收回全部货款。由此可见，出口押汇实际上是以出口商开出的票据及有关单据作为抵押向出口商发放的贷款。

出口押汇的对象包括经贸部及其授权的各省、市、自治区经贸委办所批准的有经营进出口业务权的企业。各地方工商局下属的有进出口权的外贸企业和经政府有关部门批准的外贸和中外合资企业。

出口押汇的条件：1. 并非所有出口项下的结汇都可做出口押汇。银行主要叙做信用证项下的出口押汇，较少开展托收项下的出口押汇。

2. 要求开证行、进口商和受益人的资信可靠，进口商所在国的经济风险小。

3. 严格审查单据。出口企业所提供的结汇单据必须真实，并符合信用证和合同的规定。如单据中出现不符点，银行不做出口押汇。

4. 保留追索权。即出口单据如果遭到国外开证行的拒付，银行即有权从出口企业帐户内扣还融通资金、利息及其他有关损失。

信用证出口押汇叙做手续：1. 信用证受益人亦即出口单位作为押汇的申请人，在要求银行融通资金时须填写“出口押汇申请书”，连同出口单据送银行审核，或可与银行订立总质押书，银行根据双方约定叙做，无需逐笔申请。

2. 银行在收到申请后，首先要认真审查是否符合叙做出口押汇条件。

3. 银行在认可后，即可叙做。按商定的押汇扣息天数和押汇息。扣除扣汇利息后的贷款于次日结入申请人在该银行开立的人民币存款帐户。

8.3.3 进口押汇

进口押汇是在人民币资金严格短缺的情况下，为支持外贸出口创汇，缓解各外贸企业“以进养出”信用证项下进口的合理资金需求，弥补人民币资金不足而开办的一项业务。“以进养出”进口押汇业务是指在进口付汇时由银行为进口公司垫付一笔外汇，同时计收押汇利息，进口公司以进口原辅材料作价加工的销售货款或委托加工的出口商品销售结汇款，配上外汇管理部门已核批外汇额度以归还押汇本金。

进口押汇的对象包括各工贸、外贸公司或拥有自营进出口权的工业企业，只要备有以进养出周转外汇，以信用证方式自营进口原辅材料的，均可申请叙做进口押汇。

叙做进口押汇的条件：

1. 押汇货币权限于美元、英镑、日元、马克和港元。

2. 申请人必须在对外签订进口合同前提出申请，银行根据其同类原辅材料库存情况进行审核，若原辅材料的原有库存量超出合理标准，银行将不予核准。

3. 申请人必须有按期偿还贷款本息的能力，还款所需的配套人民币确有来源。

叙做进口押汇的手续：外贸企业在对外签订进口合同前，向银行信贷部门提出申请、填报“进口押汇申请书”，信贷部门审查同意并正式批准后作为进口开证的付款保证。

进口押汇需逐项申请、逐笔使用、外贸企业凭银行批复同意的申请书向银行申请开证。

押汇到期日，公司以进口原辅材料作价加工的销售货款或委托加工的出口商品销售结汇款归还押汇本金。押汇一般还能提前归还和逾期归还，若至垫款到期日，公司的人民币存款不足，其缺额由银行以人民币透支方式暂时垫支归还押汇本金，以次日回笼款自动归还需支款。

第九章国际贸易结算中使用的票据

国际结算从历史上看是从现金结算发展到非现金结算。当代国际贸易债权与债务的转移主要是通过非现金结算来完成的。票据作为一种信用工具是商品经济发展到一定阶段的产物，在国际贸易结算中发挥了越来越大的作用。

9.1 票据概述

9.1.1 国际结算

在国际间办理货币收支调拨，以结算位于不同国家的两个当事人之间的经济交易或活动者叫国际结算。即两个不同国家的当事人，不论是个人间的、单位间的、企业间的或政府间的当事人因商品买卖、服务供应、资金调拨、国际借贷，需要通过银行办理的两国间货币收付业务叫国际结算。

国际间的经济交易或活动，主要是国际贸易和国际非贸易业务，即通常讲的有形贸易和无形贸易。国际贸易经常发生大量的货款结算，以结清买卖间的债权、债务关系，称为国际贸易结算，它是建立在商品交易、货钱两清基础上的结算，它构成国际结算的主要内容。国际贸易以外的其他经济活动，以及政治、文化等交流活动，如服务供应、资金调拨、国际借贷等引起的货币收付，称为非贸易结算，常见的侨民汇款、旅游开支、服务偿付等。

9.1.2 票据的一般概念

票据是指具有一定格式，约定由发票人或付款人按指定日期无条件支付一定金额，并可流通转让的有价证券。

票据有广义、狭义之分，广义的票据是指商业上的权力凭证。因此赋予持有人的一定权利的凭证，如汇票、支票、提单、存单、保险单、股票、债券等都属于票据。狭义的票据是指以支付一定金额为目的的，用于债权债务清偿和结算的凭证，如汇票、本票、支票。本章所讲的票据是指狭义的票据，即我国《票据法》规定的汇票、本票、支票。但是，狭义的票据究竟包括哪些凭证，不同国家的法律对此有不同的规定。以西欧大陆法为基础的《日内瓦统一票据法》把汇票和本票划归票据类，而把支票划为另一类。以英美法为基础的票据法则把汇票、本票、支票都划归票据类。

9.1.3 票据的特征

1. 票据为设权有价证券。即票据一经作成并经交付后，就创设了对于付给一定金额的请求权和追索权。同时，票据是完全有价证券，以一定的货币金额表现其价值，并且只能以货币表现和支付，不能以实物量表现和支付，而且票据所表示的权利与票据是融为一体的。票据的权利从票据的作成而产生，票据权利的转移必须交付票据，票据权利的行使，必须提示票据。票据上的权利和票据共同发生、共同转移、共同消灭，所以说，票据是一种设权的完全的有价证券。

2. 票据为要式证券。票据作为债务的支付凭证，必须具备必要的形式和内容，并以精确的文字来表达，如票据的名称、金额、收付款人、出票人、日期等，这些形式和内容都以票据法加以规定，称为票据的要式，而且票据的权利和义务必须以票据所记载的内容为准。票据的要式如不完备，除票据法另有规定外，即为无效票据，在票据上签字的人，也必须对票据所载文字承担责任，所以说，票据是一种要式证券。

3. 票据为无因证券。票据根据一定的信用行为等原因而产生的，如因购销商品而签发票据，因贴现而转让票据，即它的产生是有原因的，但是，票据一经产生，其成立与否并不取决于出票的原因正当或有无原因。在票据的运动过程中，只要票据的要式具备，占有票据的人，即为票据的债权人，就可对票据债务行使票据上的全部权利。票据的债务人，必须无条件支付，至于取得票据的原因如何，持票人没有必要了解或调查出票原因，不负证明责

任，所以，票据是一种无因证券，这一特征使票据得以流通。

4. 票据为流通证券。流通性是票据的基本特征。票据与一般债务契约有些不同，一般的债务契约的债权，如要转让，须征得债务人同意，而票据可不须经债务人同意，可以经过背书或不经背书而自由转让与流通，所以，票据是一种流通证券。

5. 票据为提示证券。票据上的债权人即持票人请求债务人（付款人）履行票据义务时，必须向债务人提示票据，始得请求付给票款，如果持票人不提示票据，付款人就没有履行付款的义务。因此，票据法都规定了票据的提示期限，超过期限、付款人的责任即被解除。

6. 票据为返还证券。即指票据的持票人收到支付的票款时，应将已收款的票据交还付款人，付款人得要求持票人写明收讫字样并签名为证，将票据收回，以防再度取款。由于票据的返还性，所以它不能无限期的流通，而且在到期日付款后就结束其流通，这说明票据虽具有货币的一部分功能，但仍具有其自身的局限性，一经付款，票据就不能流通。

9.1.4 累据的行为

票据行为有狭义与广义之分。

狭义的票据行为是以票据承担票据上的债务为目的所做的必要的形式的法律行为，这类行为就是出票、背书、承兑、参加承兑和保证等。

广义的票据行为除上述狭义票据行为外，还包括票据处理中有专门规定的行为，如提示、付款、参加付款、拒付、追索等行为。

票据行为是以行为人的签名作为必要条件，以确定行为人的责任以及辨认为人的真伪。凡在票据上签名者，均应对票据上所载文义负责。票据行为又有基本票据行为和附属票据行为之分。“出票”是创造票据的行为，票据的权利、义务均以开出票据而产生，票据的承兑、背书、付款、追索等均以“出票”所设立的票据权利、义务为基础。所以，票据的“出票”行为是创造票据的原始行为，这称为基本的票据行为，又称主票据行为。其他票据行为，如背书、承兑、参加承兑、提示、付款、参加付款、保证、追索等等。无基本性和原始创造性，称为附属票据行为，又称从属票据行为。

票据的行为，各国的票据法都规定得非常详细，现通过汇票、介绍《票据法》规定，使读者了解一般票据的行为。

1. 出票（Issue）。出票是指出票人在票据上填写付款人、付款金额、付款日期、地点、收款人等项目，票据经签字后，交付给收款人。出票是创设票据的法律行为，通过“出票”设立了债权，收款人持有票据就拥有债权。出票这个行为包括两个动作：（1）写成票据并在票据上签字。（2）将票据交付给收款人。

只有经过交付才算完成出票行为。出票的原则，在国际上很多，如签发汇票。但最根本的原则是诚实、信用原则，即要求签发汇票的人，必须诚实，讲信用，签发人要对自己的票据行为负责任，收款人的债权完全依赖于出票人的信用。

2. 背书（Indorsement）。背书是指在票据背面签字的票据行为。持票人为收款人时，要把票据权利转让给别人，必须在票据背面签字并经交付则票据权利即由背书人转移到被背书人，由被背书人取得票据所有权。从定义上知，背书包括两个动作：（1）写成背书即在票据背面签字；（2）交付即交付给被背书人，只有经过交付，才算完成背书行为，使其背书有效和不

可撤销。

背书一般有如下几种：

(1) 限制性背书，即背书人在票据背面签字，写明“仅付……(被背书人名称)”或“付给……(被背书人名称)，不得转让。”如：Pay to Bank not negotiable.

(2) 记名背书，又称正式背书，即背书人在票据背面签字，写明“付给……(被背书人名称)的指定人。如：Pay to the order of a Co John Smith.

(3) 空白背书，又称不记名背书，即背书人在票据背面只签字，不写付给其人，即没有被背书人。空白背书票据凭交付而转让，交付者可不负背书人的责任。

(4) 托收背书，是指背书文字含有“for collection”字样，以授权被背书人为背书人代收票款，托收背书不是转让票据所有权，而是委托代收票款。

(5) 附带条件背书，是指背书上面带有条件。这里有条件是指有条件的交付，一般是在条件完成时交付给被背书人，因此，附带条件是背书人和被背书人之间的事情，与付款人、出票人无关，付款人、承兑人可以不管附带条件，付款给持有人。

3. 承兑 (Acceptance)。承兑是汇票特有的制度，本票和支票都没有承兑的问题。承兑指付款人对远期汇票表示承担到期付款责任的票据行为。付款人对汇票作出承兑，即成为承兑人。汇票的承兑有两种：

(1) 一般承兑，是指承兑人对出票人的指示不加限制地同意确认，通常所称承兑。

(2) 限制性承兑，指承兑时，用明白的措词，限制汇票承兑的效果。限制承兑有以下几种：

有条件承兑，即指完成所述条件后，承兑人方予付款。

修改付款期限承兑，如汇票期限原是见票后 30 天，承兑时注明见票后 60 天付款。

地方性承兑，即承兑指明仅能在某地点 (and the only) 付款，而不在别处付款。

部分承兑，即仅承兑和支付票面金额的一部分。如：Accepted for US \$ 5000 only (汇票金额为 US \$ 10000)。

承兑同样有两个动作：一是写成即汇票上写明承兑，另一是交付即把承兑的汇票交给持有人或把承兑通知交给持有人，这样才能完成承兑行为，也只有交付后，承兑才有效，并是不可撤销。

4. 提示 (Presentment)。持票人将票据提交付款人要求承兑或要求付款的行为叫做提示。票据是一种权利的凭证，要实施这种权利，就必须向债务人提示票据。提示就是要求票据权利。提示分为两种 (就汇票而言)：

(1) 即期汇票或已承兑的远期汇票向付款人或承兑人提示要求付款。

(2) 远期汇票向付款人提示要求承兑。

无论承兑还是付款提示，要符合《票据法》有关规定，持票人才能取得票据权利。《日内瓦统一法》。英美等国《票据法》都有规定。票据凡按期提示者，持有人就可保留他的追索权，如果未在规定时间内提示，他就丧失对其前手的追索权。同时，提示要在正当地点进行，正当地点指汇票载明的付

款地点或付款人的地址，按当前惯例，持票人还可以通过银行票据交换场所向付款人提示票据。

5. 付款 (Payment)。票据的最终目的是凭以付款。持票人在规定的时效内，在规定的地点向付款人作付款提示时，付款人就应当付款。付款后汇票上的一切债务即告结束。

6. 拒付 (Dishonour)，拒付又叫“退票”。当持票人提示汇票要求汇款时，遭到拒绝而不获付款或持票人提示汇票要求承兑时，遭到拒绝而不获承兑，均称“拒付”。一旦拒付发生，持票人就可行使追索权，持票人为了行使追索权，应及时发出退票通知，在规定时间内作出拒绝证书。拒绝证书是由付款地的法定公证人或其他依法有权作这种证书的机构所作出的付款人拒付正式文件，凭以向其“前手”进行追索的法律依据。

7. 追索 (recourse)。持票人在票据被拒付时，对背书人、出票人及其他票据债务人行使请求偿还票据金额及费用的权利，这种行为称为追索。

追索的票款应包括：汇票金额、利息、作成退票通知、拒绝证书和其他必要的费用。持票人必须在法定保留期限内行使其追索权，否则即行丧失。各国《票据法》所规定的期限都不一样，如英国为6年。《日内瓦统一法》规定：持票人向前手追索时效是从拒绝证书作成日起算1年，背书人对其前手背书人则为6个月。

8. 参加承兑 (Acceptance for honour)。参加承兑是汇票遭到拒绝承兑而退票时，非汇票债务人在得到持票人的同意下，参加承兑已遭拒绝承兑的汇票的一种附属票据行为。其目的是阻止持票人在票据到期前追索，维护票据债务人的信誉。参加承兑行为的人，称为参加承兑人。按《日内瓦统一法》，参加承兑人可以是除付款人及担当付款人以外的任何人包括已经是票据债务人的出票人、背书人或保证人。参加承兑人作参加承兑后，并不是像承兑人那样成为主债务人，持票人在到期日仍应先向付款人提示付款，遭拒付时，才向参加承兑人要求付款，参加承兑人则应明付票款。

9. 参加付款 (Payment for honour)。参加付款是指在因拒绝付款中退票，并作成拒绝证书的情况下，非汇票债务人可以参加支付汇票票款。《日内瓦统一法》规定，除付款人与担当付款人以外，任何人都可以参加付款。参加付款后，参加付款对于承兑人、被参加付款人及其前手取得待票人的权利，有向其请求偿还权，而被参加付款人之后手，固参加付款而免除票据责任。

参加付款的金额包括票面金额、利息和拒绝证书公证费用，参加付款时，参加付款人收回汇票和拒绝证书，然后向被参加付款人及其前手追索。

10. 保证 (Guarantee or Aval)。保证是非票据债务人，对于出票、背书、承兑、参加承兑行为所发生的债务予以保证的附属票据行为。汇票的债务如有保证，则履行更为可靠，增强汇票付款信誉，使汇票易于转让流通，所以，保证常被用作以票据融资的手段。

《日内瓦统一法》规定：允许任何人作保证人，包括本来已经在汇票上签过名的债务人。保证人与被保证人所负的责任完全相同。当保证人为承兑人保证时，应负付款之责，为出票人、背书人保证时，应负担保承兑及担保付款之责。保证人在偿付票款后，可以行使持票人的权利，即对承兑人、被保证人及其前手行使追索权。

9.2 汇 票

9.2.1 汇票的定义

汇票的定义，《日内瓦统一法》未规定。《英国票据法》关于汇票的定义是：汇票是由出票人向另一人签发的，要求即期、定期或可以确定的将来时间，向特定的人或其指定的人或持票人无条件支付一定金额的书面命令。

《中华人民共和国票据法》关于汇票的定义是：汇票是出票人签发的，委托付款人在见票时或者在指定日期无条件支付确定的金额给收款人或持票人的票据。

9.2.2 汇票的必要项目

《日内瓦统一法》规定，汇票必须具备的事项有下列几项：

1. 表明“汇票”字样；
2. 无条件支付一定金额的命令；
3. 付款人姓名或商号；
4. 付款期限；
5. 付款地点；
6. 出票日及出票地点；
7. 收款人姓名或商号；
8. 出票人签字。

以上各项就是汇票要式中所包含的必要项目，只要这些项目齐全和符合票据法规定，汇票即可成立和有效。凡欠缺前所列项目之一，汇票不具效力。各国票据法都对汇票的各个项目应如何记载有详细规定。

汇票的必要项目，不同国家票据法的规定不完全相同，如《英国票据法》规定，汇票无需“汇票”字样等。在以上所列的必要项目中，最重要的是出票人签字，只要出票人交付了一张签过字的纸就确认了债务，其它项目都可由持票人根据授权来填写。

9.2.3 汇票其他记载项目

汇票除了以上形式上的要项外，还可以有票据法允许的其他记载项目。如：

1. 付一不付二。商业汇票经常是两张一套但债务只有一笔，因此，正本汇票写明 First of Exchange（付一不付二）、副本写明 Second of Exchange（付二不付一）。

2. 预备付款人。汇票可以记载一付款当地的第三人为预备付款人。在付款人拒绝承兑或付款时，持票人就可以向该预备付款请求参加承兑或参加付款。

3. 担当付款行。汇票出票可根据他与付款人的约定，写出付款人开立帐户银行作为担当付款行，表示要求其支付票据款并借记付款入帐。

4. 付款处所。汇票没有单独载明付款地点，则以付款人名称旁边的地点视为付款地点。

5. 汇率、利息与利率。

6. 付款货币。汇票上可以记载使用其它货币支付，并注明汇率，但这种记载不得与付款地法律相抵触。

7. 不得提示承兑。汇票上有这样的记载时，持票人不能作承兑提示。

8. 必须提示承兑及其期限。

9. 免作拒付通知。
10. 免作拒绝证书。
11. 免于追索。

以上这些任意记载项目都有限定或免除责任的作用。此外汇票上还可以记有“汇票编号”及“对价文句”等，但这些记载对当事人责任无关。

票据上的记载必须符合票据法的规定，不然不是票据不成立，就是票据不生效力。

9.2.4 汇票的当事人及其权利责任

汇票当事人是指票据上的债权人和债务人包括出票人、承兑人、背书人、保证人、付款人、持票人等，但作为汇票必要项目的三个当事人即出票人、付款人和收款人是汇票的必要的当事人。这些当事人在汇票发行时既已存在、属汇票上的基本当事人，如果汇票不是具备基本当事人，汇票则不能成立，但汇票的当事人并不以基本当事人为限，随汇票背书转让，设立保证。被背书人、保证人等也成为汇票上的当事人，这属于汇票上的非基本当事人，这些当事人有无，并不影响汇票的成立。

1. 出票人。出票人是开立汇票、签字和交付汇票的人。在承兑前是主债务人，承兑后是从债务人。他对收款人或持票人应照汇票文义担保汇票承兑和付款，并保证如果汇票不获承兑或不获付款他将偿付票款给持票人或被迫付款的任何背书人。

2. 付款人。付款人是接受汇票之人，又称为受票人，也是接受支付命令的人。他在汇票上签名之前，不是汇票债务人，不承担汇票一定付款的责任。远期汇票经付款人承兑和签名后，他就成为承兑人，这时承兑人为汇票的主债务人，负有无条件支付汇票金额的责任，收款人或持票人可向其行使付款请求权。

3. 收款人。收款人是收取票款之人，是汇票主债权人，他所持有的汇票，可凭票取款，也可背书转让他人，享有付款请求权和追索权。

4. 背书人。背书人是指收款人不拟凭票取款，而以背书交付的方法，转让汇票，卖给他人。收款人背书后成为第一背书人，以后汇票继续转让，还有第二、第三……背书人。背书人是汇票的债务人，对于汇票，担保承兑及付款，万一汇票遭拒付，他就保证偿还票款。

5. 被背书人。被背书人是汇票背书给其他的人，即接受背书的人。当他受让汇票如再转让时，他就成为另一个背书人。如果他不转让，则将持有汇票，他就成为第二持票人，所以被背书人是汇票的债权人，具有付款请求权和追索权。最后被背书人必须是持票人。

6. 持票人。持票人指收款人或背书人或来人，正在持有汇票者。

7. 参加承兑人。当票据提示遭到拒绝承兑或无法获得承兑时，由一个第三者参加承兑汇票，签名于上，他就成为参加承兑人，也是汇票的债务人。

8. 保证人。保证人是由一个第三者对出票人、背书人、承兑人或参加承兑人作成保证行为的人，经过保证签字的人就是保证人，他与被保证人同责，负与被保证人相同的出票人或背书人或承兑人的责任。

汇票出票人、承兑人、背书人、保证人等是债务人，对于汇票付款承担责任。持票人包括收款人、被背书人、来人等是债权人，对于汇票享有充分的权利，即付款请求权和追索权，具体来讲，不同的债权人根据票据行为不同，有不同的票据权利。如：

1. 提示要求承兑或付款之权；
2. 汇票背书转让他人之权；
3. 发出退票通知给前手当事人之权；
4. 向前手当事人行使追索权；
5. 用他自己名字起诉的权利；
6. 丢失汇票获得副本权。

9.2.5 汇票的贴现

贴现是指远期汇票承兑后尚未到期，由银行或贴现公司从票面金额中扣减按照一定贴现率计算的贴现息后，将余款付给持票人的行为。

贴现银行持贴进汇票直至到期日提示给承兑人要求付款，承兑人支付票面金额归还了贴现银行的垫款，并使贴现银行赚取了贴现息，所贴现业务既是票据买卖业务，也是资金融通业务，但是并不是所有汇票都能向银行贴现的，汇票毕竟不是现金，接受债务人信用很差的票据会有很大风险。因此，只有身分较高的汇票才能贴现。汇票的身分高低，取决于汇票签字人的信誉、地位。一般说，银行和贴现公司通常只愿意贴现大企业的汇票，而中小企业签发的汇票一般由银行承兑后贴现。

贴现时发生的费用有承兑费、印花税和贴现息。

1. 承兑费 (Acceptance Commission) 即票据承兑时支付给承兑人的费用，一般远期付款交易的承兑费，由买方负担，但卖方开出远期汇票，要求承兑公司承兑后，请贴现公司贴进时，承兑费用因与买卖交易无关则由卖方负担。承兑费收费标准，各国都不尽相同。

2. 印花税 (Stamp Duty)。一般由卖方负担，印花税率，不同国家规定不同。

3. 贴现率 (Discount Rate) 贴现率一般略低于银行对客户贷款利率。一般汇票出票人和承兑人的信誉与贴现率成反比。

贴现息 = 票面金额 × 贴现天数 × 贴现率 贴现率按年率表示，在计算贴现息时将贴现率换成日率、英镑按一年 365 天作基数，美元、马克、人民币按 360 天作基数进行换算。

例：假设贴现率为年息 9%，澳洲羊毛公司开出的金额 £ 10000，90 天远期汇票的贴现息为：

又例：一张见票后 120 天付款、票面金额为 US \$ 20000 的汇票被承兑，持票人要求承兑行当日贴现，按贴现率 8%，则贴现息为：US \$ 20000 × 120 × 8% = US \$ 400 重贴现 (Rediscount) 是贴现人售出他所贴进的汇票的行为。重贴现一般是贴现银行或贴现公司因资金紧张时，需要将汇票重贴现，重新取得票款，一般情况，国家的中央银行为重贴现银行。

9.2.6 汇票的种类

汇票按不同的分类法有不同的种类 (表 9—1、表 9—2)。

1. 按付款人的不同分为：银行汇票和商业汇票。当汇票出票人、付款人均是银行时，它被称银行汇票 (Banker's bill)；当汇票出票人，付款人均是商号时，它被称为商业汇票 (Commercial bill)。

2. 按付款时间的不同分为即期汇票 (Sight bill) 和远期汇票 (Time bill)。即期汇票是在提示或见票时立即付款的汇票。远期汇票是在一定期限或特定日期付款的汇票。

3. 按使用货币不同分为本国货币汇票和外国货币汇票。4. 按承兑人不同

分为商业承兑汇票(Commercial Acceptance Bill)和银行承兑汇票(Banker's Acceptance Bill)。5.按流通领域不同分为国内汇票和国际汇票。国内汇票,指出票地和付款地同在一国内,流通也在同一国内的汇票。国际汇票指出票人、付款人和收款人的所在地,至少有两处位于不同的国家,流通也涉及到两个以上国家的汇票。

6.按有无附属单据的不同分为光票(Clean bill)和跟单汇票(Documentary bill)。光票是指不附带货运单据的汇票,其流通完全依靠当事人的信用,当事人信用较好的汇票易于在市场上流通,银行汇票多为光票。跟单汇票是指附带货运单据的汇票,跟单汇票除有当事人的信用外,还有物的保证,商业汇票一般多为跟单汇票。

汇票有其不同分类方法,并不意味着一张汇票只具备一个特征,它是可以同时具备几个特征,如即期商业跟单汇票。

表 9—1 成套汇票

汇 票 汇 票 号 码	日期	地点凭
信用证 信用证 号 码	— — — — — 开 证 日 期	— — — — — 汇 票 金 额
地点	日期	
(数字金额)	—————	见票后
(本汇票第二正本未付) 祈付		
(收 款 人 姓 名)	其	金 额
款已收讫		
(大写金额) 致		
(付款人)		
授权签字		
(出票人)		
汇 票 汇 票 号 码	日期	地点凭——信
用 证 信 用 证 号 码	— — — — — 开 证 日 期	— — — — — 汇 票 金 额
地点	日期	
(数字金额)	—————	—————见票
后	(本汇票第一正本未付) 祈付	
(收 款 人 姓 名)	其	金 额
款已收讫		
(大写金额) 致	—————	
(付款人)		
授权签字	—————	
(出票人)		

表 9—2 国际汇票

汇 票 号 码 : S M1002 19××年 5
 月 20 日于新加坡汇票金额见本汇票正本 90 日后祈付_____银行或其
 指 定 人 _____ 其 金 额
 款已收讫本汇票依照_____ 银行于 19××年 3 月 20 日开具第 SM
 518 信用证开出。本汇票致 马来西亚达浮国际贸易公司(有限)
 签字_____

单份汇票
 汇 票 凭 _____ 信用证 号码 _____ 开证日期 _____

_____ 汇票号码 _____ 汇票金额
(数字金额)
开具汇票地点 _____ 开票日期
见票后 _____ 日 (本汇票正本壹份) 祈付 _____
金额 _____ 款已收
讫
(大写金额)
致 _____
(付款人)
签字 _____

9.3 本票

9.3.1 本票的定义

本票是指出票人向他人签发，并承诺于到期或见票时由自己无条件支付一定金额给收款人或持票人的票据。

本票的基本当事人有两个即出票人和收款人。出票是承诺付款人，是本票上主债务人，在持票人请求付款时，必须具有清偿的能力，保证票据金额支付，本票属于一种自付证券。

9.3.2 本票的必要项目

根据《日内瓦统一法》的规定，本票必须具备以下项目：

1. 写明其为“本票”字样；
2. 无条件支付承诺；
3. 收款人或其指定人；
4. 出票日期和地点；
5. 付款期限（未载明付款期限者，视为见票即付）；
6. 付款地点（未载明付款地者，出票地视为付款地）；
7. 一定金额；
8. 出票人签字。

9.3.3 本票的特征

本票与汇票相比，具有自己的特点，如：

1. 本票的出票人永远是主债务人，即付款人；而汇票的主债务人，承兑前是出票人，承兑后是承兑人。
2. 本票的基本当事人只有两个即出票人和收款人，汇票有三个即出票人、付款人、收款人。
3. 本票是无条件支付的承诺，本票是出票人保证自己付款；而汇票是一种无条件支付命令，是出票人要求别人付款；
4. 本票无需承兑，本票就像承兑过的汇票。远期汇票则需持票人向付款人提示要求其承兑，以获得他付款的保证，本票只开出一张，汇票可开出一套，一般一式两份或数份。
5. 国际本票遭到退票，不需作成拒绝证书，而国际汇票遭退票，必需作成拒绝证书。

9.3.4 几种常见的本票形式

1. 商业本票(Trader's Note)。由企业单位或个人作为出票人的本票，也有远期本票和即期本票之分。

2. 银行本票(Banker's Note) (表 9—3、9—4、9—5、9—6)。银行本票指以银行为出票人，并承诺在票据到期时无条件向持票人支付票据的票据。我国颁布的《票据法》所称本票，只限银行本票其出票人只限银行签发，银行以外法人、非法人或个人不得签发本票，且银行本票仅限于见票即付，属即期本票。

3. 记名本票。记名本票指出票人在签发本票时，在票据的正面明确地记载收款人姓名的票据，我国票据法规定只限于记名本，禁止无记名本票的使用。

4. 不记名本票。不记名本票指出票人签发票据时，不写明具体的收款人姓名，只写明本票金额，出票日期等。本票的权利可以授予任何持票人或来

人，且不用作成背书，仅凭交付即可完成转让，票据到期时，持票人不管何人都有权向出票人请求支付票款。

5. 即期本票。即期本票指见票即付的本票，此类本票一经持票提示，出票人或出票人的代理机构则应迅速付款，不允许提示后再约定付款时间。我国《票据法》第 79 条规定“本票自出票日起，付款期限不得超过 2 个月”本规定本票的付款提示期限，要求持票人在规定时间作付款提示。

6. 远期本票。远期本票指除即期付款形式以外的其他付款形式的本票，这种本票包括三种即出票日后定期付款本票、见票后定期付款本票和定日付款本票。

9.4 支票

9.4.1 支票的定义

《英国票据法》对支票的定义，简单讲，支票是以银行为付款人的即期汇票，具体讲，支票是银行存款客户向他开立帐户的银行开立的、授权该银行即期支付一定数额的货币给一个特定人或其指定人的无条件书面支付命令。

《中华人民共和国票据法》关于支票定义：支票是出票人签发的，委托办理支票存款业务的银行或者其他金融机构在见票即付无条件支付确定的金额给收款人或者持票人的票据。

9.4.2 支票的必要项目

根据《日内瓦统一法》规定支票必须具备如下项目：

1. 写明其为“支票”字样；
2. 无条件支付命令；
3. 出票人签字；
4. 出票日期和地点；
5. 收款人姓名或指定人；
6. 一定金额；
7. 付款银行名称和地点。

9.4.3 支票的种类

支票一般可以划分以下几种：

1. 划线支票 (Crossed cheque)。划线支票是指在支票正面加划两道平行线的本票。划线支票又可分一般划线 (General Crossing) 和特别划线 (Special Crossing) 两种。

一般划线是指不注明收款银行的划线，收款人可以通过任何一家银行收款。这种支票只在票面上划二行线或在二线之间再加注“银行”或其他词语，如：Not Negotiable (不可转让)，Payable in Account (只通过银行收帐)。

特别划线是指在平行线中写明代收票据款银行的名称。这种划线支票只通过指定行向付款行作付款提示。《日内瓦统一法》规定，一个划线中只能有一个行名，一张支票最多只能有二个特殊划线，其中的一个必须是由另一个中指定的银行所作的委托收款划线，其格式如下：

平行线中间注明只有米兰银行可以代收，所以特别划线支票的划线中只能指定一家银行，而不可以指定两家或两家以上银行。

支票的划线是为了防止支票遗失或被偷窃后被转让冒领，因为划线支票与一般支票不同。一般支票可以委托银行收款入帐，也可由持票人自行提取现款。而划线支票必须由银行来领取票款，由银行收款入帐，如被冒领时，还有可能通过银行代收的线索追回票款，如付款银行，将票款付给非银行业者，应对真正所有人负由此发生损失的赔偿责任，赔偿金额以支票金额为限。

2. 记名支票 (表 9—7、9—8)。记名支票是指在支票收款人一栏中写明收款人姓名的支票。这种支票的收款人必须亲自在票据上签名或盖章，然后才能支付，转让时需要背书，支票的发票人可以以自己为收款人。

3. 无记名支票,又称空白支票。这种支票上不记载收款人姓名,只写“付款人”字样,持票人可以直接向银行取款,而不必在支票上签字或盖章,此种支票通过交付或背书即可转让。

4. 保付支票。保付支票是指支票的付款人在支票上记载“保付”或“照付”这样的支票。保付是由付款银行在支票上加盖“保付”戳记,以表明在支票提示时一定付款,支票一经保付,付款责任即由银行承担,出票人、背书人都可以凭予追索,付款行对支票保付后,即将票款从出票人的帐户转入一个专户以备付款,所以,保付支票提示时,不会被退票。

5. 银行支票。由银行签发,并由银行付款的支票,也是银行即期汇票。银行代顾客办理票汇汇票时,可以开立银行支票。

6. 旅行支票。旅行支票是支票的一种。各国票据法都把其纳入管辖范围。旅行支票是由大银行或大旅行社开立的一种支付工具。它并不载明付款人和付款地点,票面金额是固定的,它是一种有价证券,也是一种汇款凭证,不是无条件的支付命令,只有在持票人在支票上复签并经与初签核对无误后才会被接受,所以,各国票据法对于支票的规定多不能适用于旅行支票,只有划线、出票、背书可以比照有关支票的规定办理:

9.4.4 支票的拒付与止付

1. 支票的拒付(Dishonour to Cheque)。银行对于其存款人所签发的支票,经由收款人或持票提示取款时,应当照付。但如果支票上所记载的内容有不符或要件不完备时,银行不能支付,而把支票退还给持票人。由持票人向其前手或出票人追索。

银行退付支票的情况一般有如下几种:

(1) 由于出票人的过失。

这类退票常见的是存款余额不足,漏写日期、帐号户名不符、签名有误等。

(2) 由于持票人的过失。

划线支票是由银行代收,特别划线支票须由指定的银行,如果这种支票的持票人持票直接取款,银行就不能照付。

(3) 其他原因。如已过付款期或已经止付的支票,银行也不能照付,应予退票。

银行退付支票,要有正当理由,倘若没有正当理由而把支票退给持票人,因此所发生的损失,银行必须负赔偿责任。

2. 支票的止付。《日内瓦统一法》禁止在有效期止付支票,即便出票人死亡、破产也不受影响。这样规定是为了防止出票人开了空头支票又止付得以逃避债务,但在有效期过后出票人可以止付。《英国票据法》允许止付支票。

支票的止付是一种保护支票债权利益的补救措施,但这种措

施能否达到预期目的,主要取决于付款行在收到票据权利人的止付通知以前是否已经止付了票据金额为前提,如果付款人在收到止付通知前,已经支付了该票据金额其损失应当由支票权利人自负。

9.4.5 支票、汇票和本票的异同

支票仅为付款证券,汇票和本票兼有支付和信用的证券,他们的异同如下:

1. 支票与汇票同样有三个当事人:即出票人、付款人和收款人。本票只

有两个当事人即出票人和收款人。

2. 出票人与付款的关系来讲，支票的出票人与付款人的关系是特定的债权与债务之间的关系即存款户和银行的有资金关系在先，汇票的出票人与付款人之间只是债权债务关系，无须事先有资金关系，本票是约定自己付款的票据，不存在双方资金关系。

3. 支票和本票的主债务人是出票人，而汇票的主债务人，承兑前是出票人，承兑后是承兑人。

4. 支票限于见票即付，无到期日记载，汇票、本票有即期和远期之分，都有到期日记载。

5. 支票的出票人，担保支票的付款，汇票的出票人，担保承兑和付款，本票的出票人自负付款责任。

6. 支票的付款人只限银行，汇票的付款人没有固定，一般是承兑人，但也可以是参加付款人、保证人，本票的出票人即为付款人。

7. 支票无承兑、参加承兑、参加付款、保证的制度，而汇票均有，本票有保证及参加付款，无承兑和参加承兑。

8. 支票本票的背书人，只须负追索时的偿付义务，汇票的背书人则负担承兑及担保付款的义务。

9. 支票有保付和划线制度，而汇票（除即期银行汇票外），本票均无此制度。

10. 支票本票没有复本，汇票则有。

11. 支票本票没有拒绝承兑证书，汇票则有。

12. 支票汇票都是无条件支付命令，而本票是无条件支付承诺。

13. 汇票可以开出一张，也可以开出一式多份，支票本票只能开出一张。

14. 关于汇票的规定，同样可以适用于本票者有出票、背书、付款、保证、参加付款、追索权、拒绝付款证书，适用于支票者有出票、背书、付款、追索权、拒绝证书。

9.5 票据的使用

9.5.1 票据的使用

票据作为集支付、流通和信用于一体的信用工具，也是国际通用的结算和信用工具，充分发挥票据这些功能，对于促进社会主义市场经济发展和国际贸易的发展具有十分重要意义。

当今世界商业实务中，汇票、本票、支票这三大票据使用情况如下：

汇票在国际贸易结算中广泛运用，它主要是银行汇票。银行汇票对于收款人来说最为可靠，但这张汇票究竟是否汇票，这要看具体情况：如果付款人是其他银行，通常付款行是出票行的开户银行，那么这张银行汇票就是支票；如果付款行与出票行是同一银行的分支机构，那么出票人就是付款人，这张汇票就是本票。

商业汇票在国际贸易结算中也用得很多，跟单信用证和托收项下的业务大都要求汇票。但有些银行，为了节省汇票印花税，并不要求提交汇票，凭单据进口商也会付款。有些银行要求提交收据以代汇票，甚至在信用证条款中，明确规定了受益人必须提交收据，如提交汇票，也可接受，但汇票印花税须由受益人负担。这类条款，我们必须注意按信用证和合同规定办理，以免引起不必要的外汇损失。一般各国都鼓励进出口，所以以进出口贸易为背景的商业票据很容易贴现，因此，商业汇票成了进出口商获得融资的重要工具。

下列情况一般不凭汇票结汇：

- (1) 信用证规定可凭单据支付货款；
- (2) 付款信用证大部不需汇票。

本票在国际贸易中使用相对少些，因此，在贸易结算中经常发生出票人拒付案，影响本票的名声。本票分为商业本票和银行本票，一般情况下，人们不愿意接受商业本票，只偶尔有大企业用以筹资时使用，即在国际贸易中遇到大宗进口采用向买方银行贷款时，由出口国家的银行贷款给进口国家的银行提供资金给进口商，凭以开证支付进口货款，然后由进口商开出远期付款本票，经进口地银行背书保证后，作为偿还贷款本息的票据。

再有在“卖方交货，买方付款”的贸易条件下，由买方开出本票，作为支付工具、清偿其债务，这种本票，对买方很有利，不必开立信用证。节省开证费用，解除了必要的手续和麻烦。买方向银行购买本票时，必须付款或在银行帐户内有足够的存款扣除，本票有保证付款，有信用证的特点。对卖方来讲，收到货款后发货，比较保险，相当干预付货款；当然发货时要求提供单据。但制单较随便，不像信用证支付方式受到条款的原则约束，且单据可不通过银行直接寄或随船带给买方。

银行本票的流通性与纸币现钞相似，因此一些国家对银行本票限制较多，特别在金额上加以限制，必须开出一定金额以上的大额本票，以免本票当作纸币流通。另外，本票只能开一张，容易遗失，造成麻烦，有一定的风险。所以，在国际贸易中较为少见，国内使用较多。

支票主要用于国内结算，出票人签发支票给收款人很方便，对收款人来说只需将支票交银行很快就可以收帐。在西方国家的国内结算中，无论是个人间的收付或厂商间的收付，都使用支票。此外，国外汇款，为图方便，开票人也往往签发私人支票给收款人作为解付。

在国际贸易中，进口商在小额交易中，为了节省开立信用证的费用，常

用出口商开出支票作为支付货款的，但要谨慎进口商乘机开空头支票进行诈骗。为了避免出票人开出空头支票，保证支票提示时付款，支票的收款人或持票人，可要求银行对支票“保付”，这时付款行成为主债务人，持票人不受付款提示期的限制，仍得请求付款，而付款行还有照付的义务。由此可见，支票在经济生活中用得很多。

在国际业务中经常看到一些“种性不纯”的票据，如旅行支票，其实是一张银行汇票。因为客户要付清钱方能获得票据，不像支票，出票人出票时，款项还在出票人名下。更重要的是旅行支票，一般是以银行名义签发的，付款的保证人是银行，而一般支票是由储户签发的，付款保证人是在银行开户的客户。但旅行支票又像支票，付款时付款人必须核对收款人的签字，就像付款行核对支票出票人签字一样，而且它像支票只用作替代现金的支付工具。又如已付汇票，实为本票，等等。在实务中，只要了解票据的基本性质和原则，就可以融会贯通，处理和使用票据也不会很难了。

9.5.2 票据的风险和防范

票据作为国际结算中一种重要的支付凭证，在国际上使用十分广泛。由于票据种类繁多，性质各异，再加上大多数国内居民极少接触到国外票据，缺乏鉴别能力，因而在票据的使用过程中也存在着许多风险。

1. 票据风险。票据的风险是由许多原因引起的，如票据的伪造、变造、涂销、票据的取得不当，是出于恶意或重大过失取得，票据行为无效或缺陷，以及有关人员经验不足或能力不够等。

票据的伪造，是指假冒他人名义而签发票据的行为。如伪造出票人签名、伪造他人印章或盗用他人真正的印章后签发票据等。

票据发生伪造，在流通转让过程中是不易被发现的，只有在票据到期后，经持票人作提示付款时，才易发现，这样，由于票据的债务人不能及时了解该票据已经发生伪造，会使许多人继续接受该票据，成为该票据的直接间接受害者。一般来说，被伪造人对伪造票据不负责任，伪造人承担票据上的责任，伪造票据的风险应由伪造者承担。但如伪造者无力赔偿，根据过失责任原则，风险应由过失者承担。如一家银行职员利用工作之便，假借A公司的名义开出一张100万元的汇票，并通过另一家银行提走款项无法收回。A公司不应承担责任与风险，银行职员应际担全部责任，但资金造成损失，无法收回时，银行作为结算管理不严的过失者应承担该项资金损失风险。

在现实生活中，往往伪造票据的人，都是些没有钱的人，当他行骗得手后，便躲藏起来挥霍欺骗来的钱财。当发现票据伪造，即使抓到伪造人，也会因把票款已挥霍殆尽而无力弥补持票人的损失。所以，许多国家规定，票据发生伪造后，不影响真正签名的效力。伪造人和被伪造人对该票据，虽然可以不负票据责任，但在被伪造的票据上确有真正签名或盖章的人，仍应依据有关规定负责。这样，最后承担票据责任的人就要落在第一次进行背书的人，即接受伪造票据的人身上，这种情况下，若该接受伪造票据的人不能向伪造者追回欠款时，这部分损失便由接受该票据的人自己承担了。

票据的变造，对未经授权或无权变更他人票据上所记载的重要内容的行为。如变更金额、日期、付款地等。票据发生变造后，会影响到一部分票据关系当事人的利益，从而引起票据风险。

票据的取得是出于恶意或重大过失的情况，则会带来票据风险。“恶意”取得票据，是指票据取得的人明知票据转让者并无处分权或交付票据的权

利，仍接受票据。如甲某一票据被乙某偷走，乙将该票据转让给丙某，如果丙某知道该票据的来历实情而仍受让该票据，那么丙某取得票据就是恶意的，如丙某不知内情而存在严重的疏忽，受让了该票据，则丙某就是存在重大过失，丙不应该享受票据上的权利。

票据权利的缺陷，是指持票人对票据享有的所有权有缺陷。如票据的持有人以欺诈手段或以不合法的支付对价取得票据。这类票据取得都会损害一部分人的利益，从而也产生票据风险。

在国际实务中，外汇票据诈骗主要指假汇票、假本票、空头支票、假旅行支票等，具体有如下诈骗手段。

(1) 改变支付方式，要求以假银行汇票代替跟单信用证；(2) 伪造早已倒闭银行的汇票行骗；(3) 向银行购买小额汇票，将汇票复印后涂改金额数字，把小额改大额，再复印传真给出口商，诱骗出口商发货。(4) 进口商在银行无存款或存款不足却向银行申请签发巨额空头支票；(5) 冒充存款户假造支票；(6) 盗用银行名义签发银行汇票；(7) 伪造银行担保函和支付通知。

2. 票据风险防范。在现代国际贸易中，票据在清算贸易双方的债权债务中的作用越来越大，随着我国改革开放的深入，各国与我国进行贸易和非贸易利用票据作为支付工具逐渐增多，从而促进各国贸易的发展。但利用假票据行骗，且前者有着发展趋势，并引起国际上的重视，所以，我们在贸易中应如何防范是一个重要问题，在票据风险防范方面，应注意如下几个方面：

(1) 贸易成交前，一定要了解客户的资信，做到心中有数。如在叙做票据业务时，充分注意和了解出票人和付款人的资信以及票据真伪性，对客户交来各种票据的签字、纸币及其内容要素的完整性、合理性要进行认真核对和辨认，如有疑问，及时与银行联系，把票据委托银行对外查实，以确保能安全收汇。

(2) 对新客户，先调查资信，资信可靠然后才进行业务往来。

(3) 在银行未收受票据之前，不宜过早发货以免货款两空，即牢牢掌握货权，不收货款，不放货物。

(4) 对以汇票预付货款的交易，要特别警惕空运交货，因为货物一旦航空运出，即可迅速到达收货人之手，发货人就无法控制货权。

(5) 收到世界一流(资信最好)的银行为付款行的支票并不等于将来一定会收到货款，因为不法分子可凭借假支票，伪造银行汇款凭证，伪造银行大额汇票进行诈骗，对此不能掉以轻心，应谨慎行事。

第十章国际贸易结算中的单据

随着国际贸易的扩大，原始的钱货两清的“现金交货”方式转变为“凭单付款”方式。根据国际商会拟订的《国际贸易条件解释通则》(Incoterms)，卖方只要交来相符的单据，就表明卖方已经交货，已经履约，买方就有责任支付货款。由于是凭单付款，而非凭货付款，因此单据在国际贸易中所起的作用举足轻重。

10.1 单据概述

10.1.1 单据的必要性和作用 单据在国际贸易结算中有以下两方面的作用：单据代表货物的物权。国际间商品的买卖在实际业务中主要表现单据的买卖，单据代表着货物的物权，货运单据的转移就代表了物权的转移。卖方交付单据代表交付货物，买方取得单据代表收到货物，经单据的转移就达到了货物转移的目的，并使得货物转移合法化，这也就是通常所说的“货物单据化”。单据是一种履约的证明。由于货物单据化，见羊如见物，买方可以通过单据了解货物，从而判断货物是否符合贸易合约的要求。因此单据的签发、组合、流转、交换和应用，反映了履行合约的进程，也反映了买卖双方权责的发生、转移和终止。如果货物本身完全符合合约的要求，但由于某些原因单据未能完全符合合约或信用证的规定，则卖方还不同于履行了合约，其收款仍无保障。因此，单据是卖方履约的证明。这也就是通常所说的“履约证书化”。单据以上两个方面的作用使得不熟悉商品专门知识的银行，能够介入买卖之间，凭单据垫款付给卖方，再凭单据向买方索取货款归垫，在国际贸易中发挥着桥梁作用、保证作用、简化买卖双方的贸易结算，从而促进国际贸易的迅速发展。

10.1.2 严格的单据相符原则 (The Doctrine of Strict compliance)

所谓严格符合是指“单证一致”和“单单一致”，出口商交来的单据要与信用证条款一致，单据与单据之间内容要一致。只要单据严格符合，议付行即可凭单议付，开证行凭单付款。在国际贸易结算业务中，单据中任何细小的错漏都会给卖方或议付行造成重大的经济损失，或者被延付，或者被拒付货款。

10.1.3 单据的种类

国际贸易中的单据种类繁多，按其在交易中的作用不同，可分成两大类：第一类是基本单据 (Basic Documents)，即指在交易中必不可少的单据，在 FOB 和 C&F 价格条件下，出口商需要提供商业发票和运输单据，在 CIF 价格条件下，还需要提供保险单据。第二类是附属单据 (Additional documents) 即指进口商根据进口地当局的规定、货物性质的不同或其他需要，而要求出口商特别提供的单据，如海关发票、领事发票、产地证、卫生证以及附属于商业发票的单据，如包装单、尺码单、检验证等。

10.1.4 单据的制作

除非信用证另有规定，银行将接受下述方法制作或看来是按其方法制作的单据为正本单据：1. 影印；2. 自动或电脑处理；3. 复写。但该单据必须注明为正本 (Original)，必要时并经证实有效。

任何单据必须有签字。签字的作用一是签字人对单据内容承担的责任被明确，二是签字可作为识别单据真伪的手段。从签字的作用角度，签字 (Signed) 一栏的签字应是真迹，即是“手签”。

运输单据、商业发票、保险单据以外的单据，签发人及项目内容由信用证规定，符合信用证规定的单据签发人为合格的签发人；如果信用证未规定由谁来出具这些单据，银行就不能因对签发者不满意而拒受单据。当然，银行还需证实提交单据的类型与信用证条款中要求的单据类型相同。

制作单据应完整包括两个方面：一是应提交所需的全套单据，包括有的

单据需一式几份，并且单据之间的内容是一致；二是每一种单据本身内容的完备，如果格式使用不当，项目漏填，签章不全，就不能构成有效文件。

制作单据应及时是指在规定的时期能提交单据。交单及时则收款快、交单逾期，则将造成延期收款或遭到拒付。

制作单据应整洁是指单据格式的设计和缮制力求标准化和规范化，单据内容的排列要行次整齐，字迹清晰，重点项目突出醒目，各种单据的更改应有一个限止点，不允许在一份单据上作多处涂改。更改处须加盖校正章或简签。

10.2 发票

10.2.1 发票的种类

在国际贸易中，往往会遇到各种名称的发票，根据其不同的性质和用途可作如下分类：

(一) 说明商品交易的发票

1. 商业发票 (Commercial Invoice)。是卖方向买方开立的出售商品的价目清单和总说明，也是收款的主要依据。商业发票是必不可少的，最常见的发票，后面还将详细介绍。

2. 厂商发票 (Manufacturers' Invoice)。也叫制造商发票，须在发票本文中加强证明制造商的文句，可用出口国货币表示价格。如出口商就是制造商，则出口商可在发票上申明：“上述产品由我公司制造，本公司即是制造商”。

(二) 依据某些进口国家规定提供的发票

1. 领事发票 (Consular Invoice)。出口商根据某些进口国家的要求，由进口国驻在出口国的领事签证或出具的发票，称为领事发票。其作用可作为核税的依据，或审核有无倾销情况。如出口国无该进口国的领事馆，而信用证上有规定时，应修改信用证。由于获得领事发票时出口商来说，既费时又增加费用，给国际贸易带来了许多不便，所以目前除中南美洲有些国家仍沿用这种办法以外，其他国家都已废止使用，而以海关发票来代替。

2. 海关发票 (Customs Invoice)。海关发票是进口国海关当局规定的进口报关必须提供的特定格式的发票。海关发票的作用与领事发票相似，也是便于进口国家海关审查货物的原产地，作为审核计税依据，以及审核进口货物的价格有无倾销可能。但办理海关发票的手续与领事发票不同，海关发票可以根据有关国家规定的格式自行印制，而领事发票必须向领事馆索取；海关发票只规定应由出口商的个人名义正式手签，有的还要求出口商以外的任何个人即见证人 (Witness) 签字证明，无需缴纳签证费用，而领事发票则非由进口国领事签证不可，且需缴纳签证费用。

海关发票包括价值 (Value) 和产地 (Origin) 两项主要内容，所以海关发票又称为“价值和产地联合证明书” (Combined Certificate of Value and Origin) 或“证实发票” (Certified Invoice)。海关发票目前使用的国家有加拿大、美国、澳大利亚等国家。

3. 形式发票 (Proforma Invoice)。这是一种非正式发票，它是买卖双方交易未达成前，卖方应买方的要求，将拟报价出售货物的名称、规格、价格条件、单价等开立的一种发票，仅供买方接受时的参考或供其中请进口许可证或批汇之用。它不能作为付款的依据，对买卖双方都无约束力。在正式交易达成后，卖方仍需开立正式的商业发票。

10.2.2 商业发票 (Commercial Invoice)

商业发票是国际贸易中卖方必须向买方提供的主要单据之一。其作用主要有：

1. 说明卖方履约的中心单据。在卖方向买方提供的单据中，商品检验证、保险单据，运输单据等分别是由买卖双方之外的第三方提供的，用以说明所装运交付货物的某些方面情况的，而发票则是由卖方自己制作的，其内容必须是对所装运货物的情况作全面的表述。并应与信用证规定条款相符后。其

他单据的记载应和发票的内容一致或不矛盾。

2. 交易双方记帐的凭证。在世界各国发票又是买卖双方收付款项凭以记帐的依据。

3. 报关纳税的依据。世界上绝大部分国家的海关都是根据商业发票上关于装运货物的种类、价格、产地等来计证关税的。

4. 代替汇票。在信用证不要求汇票时，开证行应该根据发票金额付款，这时发票就代替汇票作为付款依据。这还可免除汇票印花税的负担。

5. 买方核对所售付货物是否符合交易合同规定的依据之一。

6. 是索赔的依据之一。

商业发票没有统一的格式，概括起来，其内容可以分为首文、本文和结文三个部分。

1. 首文 (Heading) 包括： (1) 注明“发票”字样，通常发票上只打“Invoice”。 (2) 出口商的名称和地址。 (3) 进口商的名称和地址。 (4) 发票日期，银行可以接受日期早于开证日期的单据。 (5) 合同号码。包括有时买卖双方各自编号，也都应注明。有些受益人还在发票上注出信用证开证行名、信用证号码、货物出运日期、起讫港、船名等内容，以供核查。

2. 本文 (Body) 包括： (1) 唛头 (Mark)。唛头是货物的识别标志。如果信用证上规定了唛头，则发票必须符合信用证的规定，并与提单以及其它单据上的唛头一致。 (2) 货物的描述与数量 (Description and Quantity of Goods) 发票上的货物描述必须逐字与信用证规定相同。而在其它单据上，货物描述可以使用统称 (General terms)，但不得与信用证上货物描述有所抵触。关于货物数量，应注意掌握以下要求：凡有“约” (about)、 “大约” (circa) 或类似意义的词语用于信用证金额或信用证规定的数量或单价时，应解释为允许较有关金额或数量或单价不超过 10% 的增减幅度；信用证表示的数量是长度、重量、容积时，例如 3000 米，100 吨，200 加仑等等，增减幅度 (Tolerance) 或伸缩性 (Leeway) 在信用证数量的 5% 的增减差异之内是允许的，即使不允许分批装运；信用证表示数量是包装单位数目或个体数目时，例如 100 件，25 箱，1000 桶等，不允许有增减幅度或伸缩性；用个体计数表示数量时，整批装运 (Complete shipment) 数量就是信用证规定的准确数量、任何少于准确数量，即被视为分批装运 (Partial shipment)。用长度、重量、容积表示数量，而金额设有可增减的幅度时，整批装运数量可以少到信用证数量的 95%，即允许有 5% 的减少伸缩性，任何少于这一标准的，即被视为分批装运；除非禁止分批装运的信用证另有规定，如若信用证规定了货物的数量，而货物数量已装足，并且信用证规定了单位价格，而该价格没有减少，在这种情况下，支取的金额少于 5% 时可以允许。

(3) 包装和重量 (Packing and weight)，表现在发票上应与提单、包装单、重量单等单据上相应内容保持一致。

(4) 价格条件 (Trade Term) 在 FOB 价之后，应体现装运港名称；在 CFR 和 CIF 价后，还应体现目的港名称。这些也应与信用证规定一致。此外，如信用证需要发票上将运费、保费分别列出，则该项运费、保费应分别符合运输单据和保险单据上所列金额。

(5) 单价与发票金额 (Unit Price and Invoice Amount) 在信用证条款中规定有单价的，发票上的单价必须符合信用证的规定。发票金额还应

与汇票金额相等。当发票金额超过信用证金额时，银行有两种处理办法：其一，拒绝接受超信用证金额的商业发票；其二，接受超过信用证金额的发票，但银行付款或议付的金额不超过信用证金额，超过信用证金额的部分可用光票托收货款。

3. 结文 (Complementary Cease)。结文主要是出口商的签字与盖章。在信用证方式下，签字人必须是受益人。在需要作特殊说明时，如 50% 信用证 50% 托收的说明，产地的说明等等，应在结文部分注出。有些信用证要求有进出口许可证号，出具汇票文句等等，也应该相应注出。

在银行审核单据时，常见的发票上的不符点有：

1. 发票不是由信用证的受益人出具（名称不符）。
2. 买方名称与信用证上付款人不同。
3. 货物描述（除数量外）与信用证不一致。
4. 货物数量不在允许幅度之内。
5. 发票总金额超过信用证规定，或不在允许的幅度之内。
6. 单价未按信用证规定的幅度开列。
7. 未按信用证规定细分费用支出，或各项费用不正确。
8. 信用证要求签字而未签字。
9. 发票份数不够。
10. 分批装运，不符合信用证规定。

10.3 运输单据

10.3.1 海运提单

(一) 海运提单及作用 运输单据(Transport Documents)是表明货物运输如何办理的文件,往往还是物权凭证,因此它是最重要的商业单据。按照运输方式的不同,运输单据可分为海运提单,铁路运单,空运单据,邮包收据和联合运输单据等。其中最主要的是海运提单,此外联合运输单据的地位也逐渐提高。

所谓海运提单(Marine Bill of Lading or Ocean Bill of Lading),简称提单(B/L),它是承运人或其代理人(轮船公司)签发的证明托运的货物已经收到,或装载船上,约定将该项货运往目的地,并保证凭以交货的物权凭证。

海运提单的作用有三个:

(1) 货物收据(Receipt of goods),提单是承运人证明已收到或已装载货物的正式收据;

(2) 运输契约(Contract of Transport),提单是承运人与托运人订立运货契约的文件;

(3) 物权证书(Documents of Title),提单是代表货物的一种证券,持有人对提单上所记载之货物,享有所有权,可以使用、买卖、赠与、偿债、抵押等。提单经过背书交付(Deliver to the order of x x)构成物权转让。

(二) 海运提单的关系人

承运人(Carrier)和托运人(shipper)是运输合同的当事人,因而也是提单的基本关系人。

承运人也称船方,根据不同情况,可能是船舶所有人,即船东,也可能是租船人。信用证要求的运输单据,包括提单,必须是具名的承运人或其代理人出具的。

托运人也称货方,根据不同情况,可能是发货人(卖方),也可能是收货人(买方)。信用证项下提单上的托运人应是信用证的受益人。

根据提单抬头人的不同和背书转让,出现以下关系人:

收货人(Consignee),抬头人,可能是受让人,持有人或记名提单载明的指定人。收货人存在目的港凭单向承运人提取货物的权利。

受让人(Transferee of Assignee),是经过背书转让接受提单的人,也是提单的持有人。受让人不仅有向承运人要求提货的权利,同时也承担了托运人在运输契约上的义务,所以受让人的权利不优于前手。

持有人(Holder),是经过正当手续持有提单的人。如不记名提单经过记名背书转让或空白背书经过交付的受让人。持有人可凭提单领取货物。

被通知人(Notify party),不是提单的当事人,只是收货人的代理人。空白抬头提单须注明被通知人,以便承运人在货到目的港时,通知办理报关,提货手续。

(三) 管辖海运提单的国际公约

为了确定承运人的责任范围,保障收货人的权利,在国际贸易中产生了管辖提单的三个国际公约,即《海牙规则》、《维斯比规则》和《汉堡规则》。

(四) 海运提单的内容

完整的提单包括正面关于商品装运情况的记载和背面印就的运输条款。

1. 正面内容。

(1) 托运人填写部分。

船名和船舶国籍；

承运人名称和主要营业所；

装运港或承运人接受货物的地点和收货日期；

卸货港或目的地；

托运人名称和地址；

收货人名称和地址，收货人名称即提单的抬头，可以有各种不同的作法；

货物描述，包括名称，主要标志、包装、件数、重量或体积；如货物的外表情况有异状，应予注明。

(2) 承运人及其代理人填写部分。

运费。承明人可以不写明具体金额，而只写“应按契约规定的条件照付”或“运费预付”或“货到目的地支付”等字样。

提单签发日期和地点，承运人签字盖章。

(3) 契约文字。

提单正面一般都印有契约文字，其内容大致有四点：

装船条款，说明承运人收到货物，已装在船上。

内容不知悉条款，说明承运人只对货物的表面状况进行核实，对包装物内的数量、品质质量等概不负责。

承认接受条款，托运人接受了提单就作为接受了提单上的一切记载，包括背面的契约条文。

签署条款，说明签发本提单一式几份，凭其中一张提货后其余均失效。如果两个以上的提单持有人同时要求提取同一批货物时，承运人或其代理人应当将这批货物暂时扣留不交，依法确定谁是提货权利人，再行交货。

2. 背面内容。

提单背面印就的运输条款规定了承运人的义务、权利和责任的豁免，是承运人与托运人双方处理争议时的依据，全是用小号铅字印出，根据《UCP 500》规定，银行不审核这些条款。

背面条款内容一般有：

(1) 定义，解释承运人，运输合同、货物、船舶、发货人、收货人等项的含义；

(2) 首要条款，指明提单按什么法律解释；

(3) 责任和责任期限；

(4) 免责条款，对何种情况和原因造成的损失，承运人不承担责任；

(5) 绕航条款，承运人在何种情况下可以绕航；

(6) 转运、转船条款；

(7) 承运人对甲板货物、危险货物的责任；

(8) 装货、卸货、交货条款；

(9) 索赔与赔偿条款；

(10) 留置权条款；

(11) 管辖权条款，载明双方发生争议时由何国法院审理等。

(五) 海运提单的种类

1, 按货物是否装船可分为已装运提单和备运提单 (Shipped or on

board B/L and Received for shipment B/L)。信用证一般要求受益人必须提供已装船提单。但如果是货装舱面的提单 (Loaded on deck 或 On-deck carriage) 的提单, 除非信用证另有规定外, 银行不能接受。

2. 按提单上有无承运人的批注, 可分为清洁提单和不清洁提单 (Lean B/L and unclean B/L or Foul B/L)。常见的不清洁提单的批注有: 货物残损、包装不固、渗漏、沾污、散包、破包、下雨时装船等。除非信用证另有规定, 银行不接受不清洁提单。

3. 按提单能否转让分为可转让提单和不可转让提单 (Negotiable B/L and Non-negotiable B/L or Straight B/L), 前者经背书及交付可将货物所有权转让给被背书人; 后者仅收货人 (Consignee) 有权提货, 在美国, 不可转让提单抬头人不用提交提单就可以提货。

4. 按提单格式的不同, 分为简式提单和全式提单 (Short form B/L and Long form B/L or Regular long form B/L), 简式提单不全照录背面印定条款, 但与全式提单效力相同。除信用证另有规定外, 银行得予接受。

5. 按提单签发日期与交单日期之间的时间长短, 可分为正常提单和过期提单 (Unstale B/L and Stale B/L)。前者指在信用证规定的交单期限内交单的提单, 如信用证无此期限, 《UCP500》规定必须于提单签发日期后 21 天内交单。过期提单也称迟期提单, 可以从两个不同的角度理解其含义: (1) 从出口商角度指迟于信用证规定的交单期限向银行交单。除非信用证另有规定, 银行不能接受此种过期提单。(2) 从进口商的角度, 是指晚于货物到达目的港时间的提单, 它使进口商不能及时报关提货, 对此进口商可到银行办理担保提货, 出口商也可以要求开证行加列“过期提单可以接受”的条款以解决此项问题。

6. 按航运业经营方式不同, 可分为班轮提单和租船提单 (Liner B/L and Charter Party B/L)。班轮 (Liner 或 Regular, Line vessel) 是指公布船期, 按规定的时间, 固定的航线, 沿途停靠固定的港口而航行的船舶。货物由班轮承运而签发的提单叫班轮提单。租船提单亦称租船契约提单, 是根据租船契约所签发的, 货主本身无船只的承运人, 为运货向船东租赁船只事先签订租船契约, 根据该契约所签发的提单叫租船提单。除非信用证另有规定, 银行不接受租船契约提单。

7. 按承运方式的不同, 可分为直达提单、转运提单、联运提单 (Direct B/L and Transshipment B/L and Through B/L) 指定由同一船舶将货物直接从起运港运达目的港的提单, 叫直达提单。凡信用证规定不许转船者, 必须出具直达提单; 转运提单也叫转船提单即注明货物在运送途中换装另一船舶的提单。除非信用证禁止转运, 否则提单上注明货物由中途转船, 而其全程的运输系由同一提单承担者银行应接受; 联运提单指货物由陆海, 海陆或不同运输工具联合运输, 由第一承运人所签发而包括全程的提单。除非信用证注明不接受此种提单, 否则银行应予接受。联运提单包括转船提单, 而转船提单不能包括联运提单。转船提单属于联运提单中的海海联运提单。

(六) 海运提单的常见不符点

1. 收货人和被通知人名称与信用证规定不符。

2. 提单所列货物与信用证规定不符。但是, 如果提单上货物名称是该种货物的统称, 则不应视为不符点, 这与商业发票中货物名称必须与信用证逐字相同不一样, 不算为单证不一和单单不

3. 提交有承运人批注的不清洁提单。
4. 卸货港被混同为最终目的地，或装货港与信用证规定不
5. 已装船批注日期迟于信用证规定的装运期。
6. 未提交全套有效提单。
7. 没有已装船批注或者未列明装船日期或未经承运人或其代理人签字。
8. 未按信用证要求证明运费已付及支付金额。
9. 未按信用证规定签字或背书。
10. 提单上货物标记、件数、毛重、净重与其他单据不一致。

10.3.2 其他运输单据

(一) 空运单据 (Air Consignment Note 或 Air Waybill-AwB)

空运单据是空运承运人与托运人订立的民用航空货运凭证。它具有货物收据、运输合约、运费帐单、报关单据以及承运人内部业务往来依据等作用。空运单据不是物权凭证，它是作成记名收货人的，不能背书转让。空运单据签发 3 份正本和 9 份副本。3 份正本中，第一份交航空承运人，第二份随货物同行，货到目的地后，由航空部门交给收货人，第三份交给托运人或发货人。因此，发货人交到银行的是第三张正本运单。运单表明的只是航空部门收到了货物，而不是装上飞机的货物。在审核空运单据时需注意，即使信用证禁止转运，银行仍接受表明转运将要发生的空运单据，但以同一空运单据包括全程运输为条件。其他铁路运单、公路运单、内河运单等与此相同，但只能使用同种运输方式。

(二) 铁路运单 (Rail Consignment Note-RCN 或 Rail Waybill-RwB)

我国的国际铁路运输业务使用《国际铁路货物联运协定》统一的铁路运单，它只是运输合约和货物收据，并不是物权凭证，且铁路运单一律作记名收货人，不能转让。铁路运单由发运站加日戳签发，一式二份，正本随同货物运至目的地交收货人作提货通知，副本交托运人作为收据，托运人凭副本运单收款，在货物到达目的地以前，只要托运人仍持有副本运单，就可指示承运人停运，或将货物运给另一收货人。铁路运单需符合信用证规定。

(三) 邮包收据 (Postal Parcel Receipt-PPR)

邮包收据是邮局签发给寄件人的寄件收据，也是双方邮寄合同的证明。由寄件人填写寄、收件人的名称及地址、寄件物体名称、价值等内容。邮局核实重量并收费后予以签发。也不是物权凭证，也是一式两份，一份随所寄物品一并发往目的地，然后由当地邮局向收件人发出取件通知书，另一份则交寄件人向银行办理议付。邮包收据同样也应符合信用证规定。

(四) 联合运输单据 (Combined Transport Document-CTD)

也叫多式联运单据 (Multimodal Transport Document)，是指使用两种以上的不同运输工具，将货物从一国的收受照管地运到另一国指定交货地点的货运单据。其作用有：1. 作为货物收据，证明联合运输经营人已经收到货物；2. 运输合同证明，是联合运输经营人自己或转委他人以联合运输方式运送货物的契约；3. 在单据做不记名抬头或指示抬头时作为物权凭证；4. 是有关当事人进行业务活动的凭证，起着货物交接时证明其外表状况、数量、品质等方面的作用。

联合运输单据与联运提单 CTB/L 既有相同点，也有不同点。相同点为两者都可包括两种不同的运输方式；两种运输责任均包括运输全程，既凭该项

单据可到最后目的地取货。不同点为：1.适用运输方式的范围不同，联合运输单据的多种运输方式中可以不包括海运，但必须是两种以上运输方式的联合，且第一程运输不一定是海运；而联运提单的运输方式中必须包括海运，它可以是联合运输，也可以是港至港单程海运，但无论如何，第一程运输一定是海运，因此两者应是交叉关系，而不像有些书所说的包含关系；2.运输责任范围不同。联合运输单据责任范围是从收货地至交货地。而联运提单责任范围比较灵活。收货地和装运港填在哪个地点就从哪里开始，卸货港和交货地填在哪个地点就从那里终止。更重要的不同是，根据《联合运输单据统一规则》，CTD 只有无法避免的原因或事件方可免责，而根据《海牙规则》，联运提单的签发人对管理和驾驶船舶过失可以免责。

10.4 保险单

10.4.1 进出回货物运输保险及保险单的作用

进出口货物运输保险是一种财产保险。它是根据保险人 (In-surer) 和被保险人 (Insured) 签订的保险契约, 在投保人 (Applicant) 按规定的保险费率支付保费后, 保险人就承担保险标的在保险范围内遭受损失时, 按照投保金额给予相应的赔偿的责任。这是根据分散风险, 平均负担的原则, 用集体的力量来弥补进出口商因货物在运输过程中由于自然灾害或意外事故而可能受到的损失。

货物运输保险单即是货物运输保险合同, 它的作用主要有:

(一) 作为保险合同证明

保险人与被保险人之间订立的保险合同的成立, 必须经过要约和承诺两个环节。在实际业务中, 投保人 (FOB 和 CFR 条件下是买方, CIF 条件下是卖方) 向保险人提出投保申请就是要约, 书面形式的要约即是“投保单”或“投保申请书”。投保单经保险人接受和签署, 即等于无条件承诺, 保险合同即告成立。然而, 根据各国法律的规定, 投保单并不具有合同证明文件的效力。只有投保人支付一定的保险费用后, 才能取得保险的保障, 取得保险单, 所以保险单的签发是保险契约成立的证明。

(二) 作为赔偿证明

保险契约是一种赔偿性的契约。投保人支付保险费用后, 保险人即对货物在海上运输发生投保范围内的风险, 负赔偿损失责任, 保险单就是赔偿权的证明文件。作为一种权利凭证, 货物运输保险单像提单一样可背书转让。但赔偿只是偶然发生的, 因此保险单只是潜在的利益凭证。

10.4.2 海运货物运输保险险别

货物运输保险根据运输方式, 可分为海运货物保险, 陆路、航空、邮政货物保险等。由于国际贸易绝大部分是通过海上运输进行, 海上运输保险在各种运输险中占主要地位。

(一) 海上运输货物损失的分类

海上危险 (Perils of the sea) 造成货物的损坏 (Damage) 或灭失 (Loss), 称为海上损失。根据损失程度的不同, 可分为以下几种:

1. 全部损失 (Total Loss)。通常简称为全损, 指的是保险标的物全部灭失或者相当于全部灭失。全损有两种情况:

(1) 实际全损 (Actual Total Loss), 指保险标的物的全部灭失或虽非全部灭失但已完全失去原有的性质与用途, 前者如焚毁等, 后者如变质破碎等。实际全损又称为绝对全损 (Absolute Total Loss)。

(2) 推定金额 (Constructive Total Loss), 是指货物虽然尚未全部灭失或变质, 但货物遭受损失的程度, 使得对这些货物的施救、整理、恢复原状并运往目的地的费用超过了这类货物的完好状态在目的地的价值。因而, 对这些货物的施救及随后各项工作将得不偿失, 在这种情况下, 被保险人可以要求保险人按全部损失或部分损失给予赔偿。若被保险人作出前一种选择, 则他应向保险人作出委付通知 (Notice of Abandonment), 即宣布放弃对保险标的物的所有权。对于被保险人的委付要求, 保险人有权拒绝或接受, 但委付一经保险人接受, 被保险人就不得撤回委付, 而保险人则按全损给予赔偿。

多类货物同批装运，若仅其中某一类货物全部灭失或等于全部灭失，也可作为实际全损或推定全损处理。同类货物中，整件货物的灭失，则作为部分全损对待，即保险标的物中可分割的某一部分的全损。

3. 共同海损 (General Average)。是指海运途中，由于自然灾害或意外事故，使船、货共同处于危险状态之中，为了保护船舶的安全而有意识地采取合理的救难措施，投海抛弃一部分货物，从而导致的特殊损失或花费。共同海损通常由利害关系人船方、货方和运费方按比例共同分担。如果属于共同海损的货物已经保险，则其货主可向保险人要求赔偿其共同海损的损失。保险人理赔后，即获得了代位权 (Right of Subrogation)，即获得被保险人对该项受损标的物所具有的一切权益。

构成共同海损行为必须具备以下条件：共同海损的危险必须是实际存在的，不可避免的，而不是臆测的；所采取的行动必须是主动的和有意识的；这些行动必须具有非常的性质，并且又是为了船、货的共同安全而采取的谨慎的合理的；共同海损的费用必须是这些行动所直接造成的。

3. 单独海损 (Particular Average)。指海运中保险标的物因遭受自然灾害或意外事故造成但不能列入共同海损的那部分损失。单独海损与共同海损的区别在于：单独海损是一种偶然的、意外的损失，共同海损则是一种主动的、有意识的行为；单独海损只能由个别的当事者，或其承保人所单独承担，共同海损则应由有关受益人共同分摊；单独海损不包括任何施救费用，共同海损则包括共同海损的牺牲和费用。

(二) 海运货物保险险别

通常分为基本险与附加险两大类

1. 基本险，这是保险人对保险标的物所承担的最基本的保险责任，也是可以由被保险人选择而单独投保的险别。国际上大致上部将其分为平安险、水渍险和一切险三类。

(1) 平安险 (Free from Particular Average - FPA) 原意是“单独海损不赔险”。因此，过去保险人在承保平安险时，只对全损和共同海损负赔偿责任。由于保险业的竞争，现在保险人对由意外事故造成的单独海损及货物装卸时的部分全损也列入平安险范围内予以承保。平安险当前的责任范围是：

在海上运输过程中，由于自然灾害和运输工具发生意外事故而造成的保险标的物的全部损失；

由于运输工具遭受保险条款中所列举的意外事故导致的部分损失；

在装卸或转船过程中，一件或数件落海造成的全损或部分损失；

共同海损的牺牲，分摊费和救助费用；

由于船舶在遇难港卸货而引的保险标的物的全部或部分损失；

发生自然灾害或海上事故，需要在中途港或避难港停泊而引起的卸、装、存仓、运送及其它有关的合理费用；

对受损的保险标的物进行施救的费用，这项费用可在赔偿金额以外的一个保险金额限度内负责。

(2) 水渍险 (With Particular Average - WA on WPA) 原意是“单独海损赔偿险”，承保范围包括了海水浸入造成的单独海损以及平安险的承保责任范围。需指出的是，这部分单独海损需超过一定的百分比的部分，才可获得赔偿。

(3) 一切险(All Risks), 其责任范围包括水渍险以及下面将述及的11种一般附加险, 但不包括特别附加险, 也不包括直接由于延迟或所保货物本质上的缺点和特性所致的损失和费用。

2. 附加险(Additional Risks 或 Extraneous Risks) 这是根据商品以及运输途中的各种情况而设立的特别险种, 供投保入选用。附加险通常分为一般附加险和特别附加险两类。

(1) 一般附加险(General Additional Risks) 包括以下11种:

偷窃提货不着险(Risk of Theft, Pilferage and nondelivery - TPND);

渗漏险(Risk of Leakage);

碰撞破碎险(Risk of Clash and Breakage);

钩损险(Risk of Hook Damage);

淡水雨淋险(Risk of Fresh Water or Rain Damage FWRD);

短量险(Risk of Shortage);

混杂沾污险(Risk of Intermixture and Contamination);

串味险(Risk of Taint of Odour);

受潮受热险(Risk of Sweat and Heating);

锈损险(Risk of Rust)

受潮受热险(Risk of Sweat and Heating);

包装破裂险(Risk of Breakage of Packing);

(2) 特别附加险(Special Additional Risks), 主要有以下几种:

战争险(War Risk);

罢工、暴动、民变险(Risk of Strike, Riots and Civil Com-mo-tions-SK & CC);

交货不到险(Failure to Deliver);

拒收险(Rejection);

黄曲霉素险(Aflatoxin);

舱面险(On Deck);

进口关税险(Import Duty);

出口货物到港澳存仓火险责任扩展条款(Fire Risk Extension Clause-or storage of cargo at destination Hongkong, including kowloon, or Macao);

无论是特别附加险, 还是一般附加险, 都必须在投保其基本险后, 再行投保, 而不能单独投保。

上述罗列各种险别的承保责任仅是一些基本内容, 并非所有国家在掌握上都是一致的, 很多国家都有本国的保险条款。例如, 我国用的保险条款称为“中国条款”(China Insurance Clause, CIC); 美国和许多西方国家则主要通用“伦敦协会条款”(London Insurance Institute Clauses)。

10.4.3 保险单的种类

(一) 按保险单据的形式上划分, 有保险单, 保险凭证和承保证明。

1. 保险单(Insurance Policy), 俗称“大保单”, 是保险人与被保险人之间建立保险契约关系的正式凭证。除了正面内容外, 背面还印有保险合同条款。

2. 保险凭证(Insurance Certificate), 俗称“小保单”, 是简化了

的保险单，只列明保险单正面的主要内容，但没有在背面印上保险合同的条款。因此，如果信用证规定必须提供保险单，银行就不能接受保险凭证；若信用证规定可以提供保险凭证，则银行可接受保险单或保险凭证。

3·承保证明(Combined Insurance Certificate或Risk Note)俗称“联合发票”，即在商业发票上以加盖印戳方式注明承保内容，并有保险人正式签章。这是一些保险公司为简化手续而实行的，如中国人民保险公司所承保的对港澳地区出口和中国银行香港、澳门分行开来的信用证业务。

(二)按载货船舶情况划分，有预约保险单和总括保险单，单独保险单和流动保险单。

1.预付保险单(Open Policy或Open Cover)，这是保险人和被保险人双方就一定业务范围签订的长期性保险合同。凡属预约保险范围的货物，一经装船即自动按预约保单所列条款获得保险。但被保险人应立即向保险人提供保险声明书(Declaration underopen Cover)注明货物及装运情况。银行可以把保险声明书当作一项保险单据予以接受。

2.总括保险单(Blanket Policy)，又称为概保单，是保险人对被保险承保一定时期内多批货物运输的保险单据。各批货物起运时，被保险人不必逐笔向保险人发出装运通知，只在保险单内规定装运货物的总名称，大约金额，投保险别，船舶起讫港口。各批费用装运货物的详情可以补行通知，保险费用可以在一定时期内进行结算。

预约保险单和总括保险单这两种形式适用于经常有大批货物进出口的投保人。其优点是手续简便，费率较低而且稳定。

3.单独保险单(Specific Policy)，是承保船名已经确定的某一次航程内的运输货物的保险单。这是常用的一种保险单。

4.流动保险单(Floating Policy)，又称为总额保险单或船名未确定保险单，是规定被保险人在不超过总保险金额的情况下，可以连续分批装运货物的保险单。保险人在收到被保险人对每批货物的装运通知后，即将该批货物的价值从总保险金额中减去。当保险总金额被用完时，保险人对其作装运的货物不再承担保险责任。

(三)按保险标的物的价值来分，可分为定值保险单和不定值保险单(Valued Policy and Unvalued Policy)前者是保险双方明确标的物的价值的保单；后者不列明保险金额，遇到保险人承保责任范围内的全损事件，则按“到达地完好货市场价格(Sound Arriving Value)”计算赔偿金额。在实务中不定值保险单不多见。

(四)按保险的时间和空间来划分，可分为航程保险单和期限保险单(Voyage Policy and Time Policy)。前者是承保一批货物由起运地到卸货地，并且只适用于一次航程的保险单，该类保单较为常用。后者又称为定期保险单，是对保险标的物保险只限于一定时期内有效的保险单，主要在船舶保险上使用，对货物运输很少使用。

10.4.4 保险单的填制和审核

保险单正面填写的主要内容有以下九项：

1. 保险人名称，即承保的保险公司名称；
2. 被保险人名称；
3. 货物描述，包括货名、数量、包装和唛头等；
4. 保险金额；

5. 运输工具及航程，起运港、目的港、船名、转船港、开航日期等；
6. 承保险别；
7. 赔付地点及机构、货币；
8. 出单日期；
9. 保险人签字。

保险单的背面印有货物运输保险条款，通常为伦敦协会货物运输条款的十四项条款，表明承保的基本险别条款内容。

对保险单的审核要点有：

1. 保险人是否为信用证所限定，若信用证并未限定，那么此保险人是否为信誉卓著的保险公司；
2. 被保险人是否与信用证要求相符，在信用证设有特别规定的情况下，被保险人应是信用证的受益人；
3. 保险标的物是否与提单和商业发票所载商品相符，其数量、包装、唛头、运输工具、目的地等是否与信用证一致；
4. 投保金额应是货物的 110%，货币也应与信用证要求一致；
5. 投保险别是否与信用证一致，对于大于合同信别的信用证险别可提出修改；
6. 保险单的签发日期不得迟于提单上的装船日期；
7. 保险区间应与信用证规定一致。如信用证规定延长投保区间者，应按其规定投保；
8. 除信用证另有规定外，保险单应作成可转让的形式，以受益人为投保人，由投保人背书。

10.5 其他单据

其他单据包括检验证明书、产地证明书、装箱单与重量单等。

(一) 检验证明书 (Inspection Certificate)

检验证明书一般是由买卖双方以外的第三者，或者是政府检验机构或者是公证行或者是制造商等对商品进行检验后出具的关于商品品质、规格、数量、包装、检疫等各方面或某方面进行鉴定的书面证明文件。检验证明书的作用主要有：

1. 对进口商品的品质、规格等方面起保障作用；
2. 作为进口商提出索赔的依据；
3. 供进口商向进口国海关和其它有关当局清关或申报时使用；
4. 作为防止对人类、牲畜有病害或传染病扩大传播的一道屏障。

常见的检验证明书有：

1. 品质检验证明书 (Inspection Certificate of Quality)；
 2. 卫生检验证明书 (of Sanitary)；
 3. 兽医检验证明书 (of Veterinary)；
 4. 植物检疫证明书 (of Plant Quarantine)；
 5. 消毒检验证明书 (of Disinfection)；
 6. 健康检验证明书 (of Health)；
- 该英文表达承前省略“Inspection Certificate.”)

同上

同上

同上

同上

7. 重量检验证明书 (of Weight)；
8. 数量检验证明书 (of Quantity)；
9. 分析检验证明书 (of Analysis)；
10. 产地检验证明书 (of Origin)；
11. 公量检验证明书 (of Conditional Weight)；
12. 温度检验证明书 (of Temperature)；
13. 熏蒸检验证明书 (of Fumigation)。

各种检验证明书的申请人、货名、件数、标记和检验结果应符合信用证规定，并与发票和其他单据一致，出证日期不得迟于提单日期。

(二) 产地证明书 (Certificate of Origin)

简称产地证，它是证明货物确实属于某地出产或制造的凭证。其作用是供进口国海关当局核定原产地，以确定对货物应征的税率。有些国家使用领事发票或海关发票，不使用产地证。

签发产地证的机构，可以是政府部门的商品检验机构，或者是出口地商会，或是出口商自己。有时进口商为了保证产地证的证明效力，在信用证中规定由有权机构出具。有权机构指本段中所提到的前面两种。我国出口商品产地证，目前由中国国际贸易促进委员会（贸促会）代商会出证，红海和波斯湾地区大都要求我国贸促会出具产地证。此外，根据我国政府授权，出口欧洲的纺织品产地证由对外经济贸易部签发；至于对一些发达国家出口可享受关税的普惠制产地证，则由商检局签发。

该英文表达承前省略“ Inspection Certificate.)

同上

同上

同上

同上

同上

同上

(三) 装箱单和重量单 (Packing List and Weighi List)

装箱单又叫包装单，用于说明商品包装的内在详细情况，包括花色、规格等；而重量单则是说明每件货物的净重、皮重和毛重，所以装箱单与重量单成为进口国海关验货、公证行检验、进口商核对货物的依据。

装箱单可以合并并在发票上，也可以单独制作，但信用证上有要求者不应合并。若每件货物的花色、品种不同，须在装箱单上逐件载明。如果整批货物的花色相同而重量不同，可用重量单来代替装箱单。装箱单的内容应与货物实际包装相符，并与发票、提单所列一致。

重量单证明装货重量与合同规定相符。凡是按照装货重量 (Shipping Weight) 成交的货物，出口商在装运时须向进口商提供重量证明书。货到目的港，如有短缺，出口商不负责任；凡是按到岸重量 (Landed Weight) 成交的货物，到岸时如有短缺，进口商必须提出重量证明书，才能向出口商、轮船公司或保险公司索赔。船公司计算运费时，须由出口商提供重量证明书。这般证明书一般由商检机构出具，或由公证行、重量鉴定人出具。

10.5.1 其他附属单据

由于进口方或开证行对装运货物的需要不同，有时信用证要求其他单证，如：

(一) 受益人声明 (Beneficiary ' s Statement) ；

(二) 电报抄本 (Cable Copy) ；

(三) 船公司证明 (Shipping Company ' S Certificaie) ；

(四) 邮局挂号收据 (Post Office Registered Receipt) ；

(五) 中性单据 (Neutral Documents) ，即在某种单据上不表现出口方的真实名称；

(六) 联合单证 (Combined Documents) 。

第十一章 国际贸易结算方式

国际结算方式，就是以一定的形式和条件，实现不同国家、地区之间的个人、企业团体间货币收付的方式。国际结算的各种具体形式，是在长久的历史时期中，逐渐自发形式，并逐步定型，成为若干特定的结算方式。目前，国际结算的基本方式有汇款结算方式、托收结算方式和信用证结算方式。国际结算以银行为中心，这三种方式都要通过银行办理结算。这些结算方式以资金的流向和结算工具传送的方向来看，分为顺汇和逆汇两大类。

11.1 汇款

11.1.1 汇款的概念

汇款 (Remittance) 是付款人委托银行使用某种信用工具将款项传递给国外收款人, 以达成国际资金收付的实现和国际国际债权债务的结清。

一笔汇款业务有四个基本当事人: 汇款人、汇出行、汇人行 (或称解付行) 和收款人, 若汇人行与汇出行之间尚未建立直接的帐户关系时, 还需要其他代理行参与汇款业务。

11.1.2 汇款结算的程序

汇款人汇款时须向汇出行出具汇款申请书, 这是汇款人与汇出行的一种契约, 汇出行接受汇款申请书并收妥汇款金额及汇费后, 就有义务按照汇款人的指示, 通知其国外分支行或代理行解付汇款, 并给汇款人一张汇款收据。收款人在收到汇款后, 应出具收据, 汇款人也可以要求把收款人的收据寄回给他。汇出行最后归还汇人行垫付的资金后, 这笔结算业务即告结束。11.1.3 汇款的种类汇款分为电汇、信汇和票汇三种, 可由汇款人自由选择。1. 电汇。电汇 (Telegraphic Transfer) 简称 T/T) 是汇出行应汇款人的申请, 用电报或电传通知它在国外的分支行或代理行 (汇人行), 向指定的收款人解付一定金额的汇款方式。电汇的特点是迅速安全, 收款人很快收到款项, 加速资金周转。在电文上, 汇出行要加注双方约定的“密押”, 以便汇人行核对金额和证实电报的真实性。同时, 发电后, 应即将“电报证实书” (Cable confirmation) 寄给汇入行, 以备查对。只有在汇入行核对密押无误后, 方可通知收款人取款。使用电汇由于在途时间短, 迅速安全, 所以汇款人承担的费用较高。2. 信汇。信汇 (Mail Transfer, 简称 M/T) 是汇出行应汇款人的申请, 将信汇委托书寄给汇入行, 授权解付一定金额给收款人的汇款方式。采用信汇的程序与电汇大致相同, 区别只是不用电报, 而是通过信函邮寄信汇委托书给汇人行, 委托其解付汇款。信汇的速度比电汇慢得多, 费用也较电汇低。3. 票汇。票汇 (Demand Draft, 简称 D/D) 是汇出行应汇款人的申请, 开立以汇入行为付款人的银行即期付款, 交由汇款人自行携带或邮寄给国外收款人, 凭以向汇入行取款的一种方式。票汇的特点, 一是汇入行不须通知收款人取款, 而由收款人自行提示取款; 二是银行开立的汇票, 除限制流通者外, 收款人可以通过背书自由转让。

11.1.4 汇款方式在国际贸易中的应用在国际贸易中, 使用汇款方式结算买卖双方的债权债务, 主要有以下两种做法: 预付货款和货到付款。预付货款 (Payment in advance) 是进口商将货款的一部分或全部汇交出口商, 出口商收到货款后, 立即或在一定时间内发运货物的一种汇款结算方式。

采取预付一部分货款的目的, 主要是出口商顾虑进口商不履行买卖合同, 以预收部分货款作为担保, 倘若进口商毁约, 出口商就可以没收该预收货款。这种预付的货款, 实际上是出口商向进口商收取的预讨定金 (Downpayment)。通常需要预付货款的商品, 多是热门货。

预付货款的结算方式, 有利于出口商, 而不利于进口商, 预付货款不但积压了进口商的资金, 而且使进口商承担着出口商可能不履行交货和交单义务的风险。因此, 进口商为了保障自身的权益, 就规定了解付汇款的条件, 即收款人取款时, 应提供书面担保, 以保证在一定时间内将货运单据寄交汇入行, 转交汇款人; 或提供银行保证书, 保证收款人如期履行交货交单义务,

否则负责退还已收货款，并加付利息。

货到付款 (Payment after arrival of goods) 是出口商先发货，待进口商收到货后，立即或在一定期限内将货款汇交出口商的另一种汇款结算方式。货到付款在国际贸易上通常应用于寄售和售定两种贸易形式。所谓寄售，是出口商先将货物运至国外，委托国外商在当地市场代为销售，待货物出售后，被委托人才将货款扣除代销佣金后汇交出口商。所谓售定，是指买卖双方已经成交，待进口商收到货物后，用汇款方式将货款汇交出口商。售定即是以“先出后结”的汇款方式进行结算，凡鲜活商品的出口，都采用这种贸易形式。

货到付款不但积压出口商的资金，而且使出口商承担着进口商可能不付货款的风险，这样做有利于进口商，不利于出口商，所以出口商一般不愿接受这种汇款结算方式。只是有时仅用于新产品或滞销货的出口，以便在国际上打开销路。

11.2 托收

11.2.1 托收的概念

托收 (Collection) 是出口商在发运货物后, 开立汇票委托出口地银行通过国外分支行或代理行向进口商收取货款的结算方式。托收属于逆汇。因为出口商付出汇票, 故又称出票法。

托收方式的当事人一般有四个: 委托人、托收银行、代收银行、付款人。托收的委托人是指开出汇票委托银行收款的债权人, 通常是卖方, 即出口商; 付款人是债务人, 通常是指买方, 即进口商; 托收银行是受委托人的委托, 向国外付款人收款的银行, 代收银行是受托收银行的委托, 向付款人收款的银行。在这四个当事人中, 委托人与托收银行, 托收银行与代收银行的关系是委托代理关系, 而委托人与付款人之间是债权债务关系。银行在其中只是起代理收款的作用, 至于付款人是否真正付款, 两家银行并不负责。

11.2.2 托收结算的程序

托收结算的程序是: 买卖双方合同中规定采用托收方式支付货款和其他费用; 卖方 (托收人) 装货后取得货运单据, 开立汇票, 填写托收委托书; 委托出口地银行向国外代收银行寄出汇票和单据; 代收银行向买方 (付款人) 发出付款或承兑通知; 付款人承兑或付款后赎单、提货; 代收银行收取货款并扣除手续费后, 将款项寄交托收银行并提交卖方。

11.2.3 托收的分类

在托收方式下, 按照汇票是否附有货运单据, 可分为光票托收和跟单托收两种。

光票托收 (Clean Collection) 是卖方仅开立汇票而不附带任何货运单据, 委托银行收取款项的一种托收结算方式。贸易上的光票托收, 其货运单据由卖方直接寄交买方。

有的汇票托收, 也附上单据, 但并不是整套货运单据, 而只有发票、垫款清单等, 也属于光票托收。

光票托收用于收取货款尾数、代垫费用、佣金、样品费等贸易从属费用和非贸易结算项目。

光票托收的汇票, 可以是即期汇票, 也可以是远期汇票。如果是即期汇票, 代收行应于收到汇票后, 立即向付款人提示, 要求付款。付款人如无拒付理由, 应即付款赎票。如果是远期汇票, 代收行应在收到汇票后, 向付款人提示, 要求承兑, 以确定到期付款的责任。付款人如无拒绝承兑的理由, 应即承兑。承兑后, 代收行收回汇票, 于到期日再作提示, 要求付款。若付款人拒绝承兑或拒绝付款, 除在托收委托书中另有规定者外, 应由代收行在法定期限内, 作成拒绝证书 (Protest), 并及时把拒付情况通知托收行, 转告委托人, 以便委托人采取适当措施。

跟单托收 (Documentary collection) 是把出口方在货物交运后, 出具以进口方为付款人的汇票, 连同各项货运单据, 一并交给当地银行, 委托其寄往进口方银行向进口方收取货款的托收结算方式。

在国际贸易中, 货运单据代表着货物的所有权, 跟单托收减轻了出口商所承担的风险, 因此, 在国际贸易中较多地运用。

根据交单条件的不同, 跟单托收可分为付款交单和承兑交单两种。

1. 付款交单。付款交单 (Documents against Payment 简称 D/P) 指被委

托的代收行必须在付款人付清货款后，才将货运单据移交给付款人的一种托收结算方式。

付款交单按支付时间不同，可分为即期付款交单和远期付款交单两种。

即期付款交单是由出口商开立即期汇票，通过银行向进口商提示，进口商见票后应即付款，然后取得货运单据。

远期付款交单是由出口商开立远期汇票（一般期限较短），通过进口方银行提示，进口商即予以承兑，然后于汇票到期日付清货款，取得货运单据。

在付款交单的托收方式下，如果汇票遭到拒付，由于货运单据仍在代收行之手，出口商仍然对该批货物有支配权，可以另作处理。

在远期付款交单方式下，如果在付款日期之前货物已到达，进口商为了及时取得货物，可采取两种方法，一是提前付款赎单，进口商一般因此还可享受提前付款的现金折扣。另一种是凭信托收据向银行借单提货，于汇票到期日付清货款，这叫远期付款交单凭信托收根借单（D/PT/R）。

信托收据（Trust Receipt 简称 T/R）是进口商向银行出具的一种书面文件，表示愿意以银行受托人的身分代银行保管货物，承认货物所有权属于银行，银行随时有权收回货物，承诺货物出售后所得货款应交给银行。在这种情况下，进口商不付款的风险完全由代收行承担。如果是出口商授权代收行借单，则风险由出口商承担。

2. 承兑交单。承兑交单（Documents against Acceptance 简称 D/A）是指被委托的代收行于付款人承兑汇票后，将货运单据交给付款人，付款人在汇票到期履行付款义务的一种托收结算方式。承兑交单方式只适用于远期汇票的托收。

在承兑交单方式下，进口商只要承兑汇票即可取得货运单据，出口商即失去对货物的控制权，如果汇票到期而进口商拒付，出口商有货款全部落空的可能。因此，出口商在承兑交单方式下的风险较付款交单更大。

跟单托收对出口商有一定风险，但是对进口商较为有利，它可免去申请开立信用证的手续，不必预付银行押金，减少费用支出，还可能得到预借货物的便利。在我国的出口业务中，为了增强竞争能力，促进成交，扩大出口市场，我们在加强调查研究的基础上，根据不同商品，不同对象，不同国家习惯，也可以适当使用托收结算方式。但必须按贸易外汇的收支管理办法处理。

在出口业务中使用托收结算方式时应注意下列几点：

（1）经常调查和考察出口商的资信和经营作风，成交金额应妥善掌握，不宜超过其信用程度。

（2）根据商品的具体情况，对于品质稳定，市场价格波动不大的商品可以采用托收方式。

（3）了解进口国对于进口管制及外汇管制情况，特别是对于托收方式是否有特殊规定，如拉丁美洲一些国家不论付款交单或承兑交单，一律在货到后才提示付款或承兑。

（4）使用远期托收时要考虑利息因素。

（5）使用托收方式，应掌握 CIF 价格条件，由出口商办理保险，以免货物在途中灭失或发生损失。

11.2.4 托收结算方式的特点

第一，比汇款安全。在跟单托收时，由于是付款交单或承兑交单，对于

出口商来说，就不会像货到付款时，要冒“货银两空”的风险。而对进口商来说，托收要比预付货款远为安全。

第二，托收是建立在商业信用的基础上的。在托收时，是否付款完全由进口商决走，银行只是转手交单的代理人，对付款不负责任，因此，托收是对进口商有利的结算方式。当然，进口商也不是没有风险，他的主要风险是在货到后发现货物与合同不符。因此在托收业务时，进口商也必须了解出口商。

第三，资金负担不平衡。托收时出口商的资金负担较重，但是因为有单据，有些银行原做押汇，出口商因此能获融资。而在汇款结算时，出口商没有单据，所以根本不能做押汇以改善资金周转。

第四，费用稍高，手续稍多。银行的托收手续费比汇款手续费略高些。托收要通过银行交单，自然手续也比汇款多，但以此来换取得比汇款安全的优点。

11.3 信用证

11.3.1 信用证的概念及特点

汇款和托收，都属于商业信用，风险的负担都偏重于一方。这种由单方面承担风险的结算方式，不利于国际间政治、经济、文化的交往。于是，随着资本主义生产方式和信用制度的发展，在汇款和托收的基础上，产生出一种以银行信用为基础的结算方式——信用证结算方式。

信用证 (Letter of Credit 简称 L/C) 是银行根据进口商的要求，对出口商发出的，授权出口商签发以银行或进口商为付款人的汇票，保证对交来符合其条款规定的汇票和单据必定承兑并付款的保证文件。

与汇款、托收相比，信用证的特点是：

1. 信用证是由银行承担第一性付款责任的书面保证文件。信用证以银行信用为基础，对于银行来说，它提供的是信用，而不是资金。开证行以自己的信用作出付款保证，只要受益人提供了信用证所规定的单据，银行即作为第一付款人，绝对地负第一性付款责任。

2. 信用证是一种独立文件。虽然信用证的开立是根据贸易合同，但它不依附于贸易合同，不受贸易合同的约束。信用证一经开立，在信用证业务处理过程中，各当事人责任与权利都以信用证为准，即只对信用证负责。所以信用证是一个与贸易合同分离的独立保证文件。

3. 信用证所处理的是单据。信用证业务遵循的是严格的“单证相符，单单相符”原则，即信用证业务处理以单据为准，而不是货物。只要受益人能提交符合信用证条款的单据，开证行就承担付款责任，而不管货物与合同是否相符或是否发运货物。可见信用证结算实际上是把货物交易完全转变为只管单据是否相符的单据买卖了。

信用证结算方式下这种严格“单证相符，单单相符”原则，在一定程度上保证了买卖双方的权益，推动了国际贸易的发展，这是信用证业务近几十年来经久不衰的原因之一。但人们在实践中也发现这一原则过于机械呆板，有时甚至给不法商人以可乘之机，并常在买卖双方之间发生一些纠纷。

11.3.2 信用证的作用

1. 保证作用。信用证规定了进口商所购货物的内容、数量和标准，以及装船期限等，只要按要求付款，即可取得代表货物所有权的装运提单提货，可保证进口商及时销售，取得预期利润。对于出口商来说，只要按信用证的规定备货装运，提供合格的单据，便能从银行取得货款，也保证其预期利润的实现。

2. 资金融通作用。对进口商来说，委托银行开立信用证时，只须交付部分押金，其余部分则可等到收到提单时再付款，这样就减少了其资金占用。对出口商来说，凭信用证即可在货物装运前后向当地银行申请打包放款和出口押汇，获得资金融通，从而有利于资金周转和促进国际贸易的发展。

11.3.3 信用证的内容

关于信用证的格式、内容和措词，世界各国均无统一的标准，而且由于信用证的种类繁多，不同类型的信用证也都有其不同的特征，但其基本内容或必备条件都是共有的。

1. 开证行名称。开证行一般是进口商所在地银行；全称加详细地址。这样不仅可使人知道是哪一家银行对这份信用证负责，还可方便通讯和邮寄单

据。

2. 开证日期和信用证号码、地点。
3. 申请开证人。即贸易合同中的进口商，应有完整的名称和详细的地址。
4. 受益人名称、地址。受益人是唯一享有信用证收款权益的人，一般为出口商。
5. 信用证性质。必须注明信用证属于哪一类，如可撤销还是不可撤销的。
6. 信用证金额。即开证行付款责任的最高限额。
7. 兑现要求与执行银行。即必须注明所附汇票要用什么方式兑现，即期付款、延期付款、承兑或是议付，哪一家银行执行指定的兑现行为。
8. 货物内容。即描述货物的名称、数量、包装、价格、合同号码等。对货物内容详细描述，可便利银行对信用证的处理。
9. 单据要求。说明单据的名称、份数和具体要求。如：海运提单全套正本一式三份作成开证行抬头。
10. 装运条款。说明装运港、目的港、装船期、可否分批及转运。
11. 信用证有效期。是受益人交单取款的最后期限，过期开证行就不再负付款责任。
12. 保证条款。开证行通过保证条款表明它的付款责任。
13. 特别条款。用以记录一些特别要求。
14. 寄单及偿付方式。这是开证行指示处理单据的出口地银行应如何将单据寄给开证行，并告知该行将如何偿还垫款。在没有寄单指示时，一般是用一次或两次航空挂号将单据寄给开证行。
15. 开证行签章。信用证内容很大程度上取决于信用证的性质、交易双方成交的合同条款，以及开证行的习惯做法、内容要点具备了，形式可不必强求一致。

11.3.4 信用证结算的一般程序

信用证的开立应以贸易合同为基础，并与合同要求一致。但信用证又是独立于贸易合同的。如前所述，银行只凭表面符合信用证条款的单据付款，而对合同货物的真假、有无则一概不管。处理一笔信用证业务，一般要经过以下程序：

1. 进出口双方签订贸易合同，要求以跟单信用证结算方式进行结算。
2. 进口商依据合同要求，向当地银行申请开立一式数份以出口商为受益人的跟单信用证，在递交开证申请书时按规定交付押金或抵押品及手续费。
3. 开证行将跟单信用证用航邮或电报形式直接通知受益人所在国的代理行（通知行）转递信用证，凭此证可以付款、议付或承兑。
4. 出口方银行应根据贸易合同审查跟单信用证内容，并将信用证原本或复制一份送出口商。出口商审查信用证后，如发现与合同不符，或情况变化难以履行其中某项条款时，征得各关系人同意，可提出修改。
5. 出口商在接受信用证后，在规定时间内备货、装船、缮制好合格的单据和汇票等，并在信用证有效期内提交给通知行或议付行请求议付。
6. 议付行凭信用证审查单据，如果单证一致，单单一致，即可对受益人进行议付。如审查后发现单证不符或单单不符，可电询开证行可否接受，接受者可议付，不接受者可拒付或作托收处理。
7. 议付行将全套单据寄给开证行，并按规定索偿。
8. 开证行审查议付行寄来的单据，并把它们交给开证申请人（进口商），

要求及时支付票据金额，即付款赎单。

9. 进口商凭货运单据提货。若提货后发现实际货物与合同规定不符，或缺缺、缺损，根据责任情况向有关当事人，如出口商、轮船公司、保险公司索偿。

11.3.5 信用证关系人的权利和义务

信用证结算方式有三个基本关系人：申请人、开证行和受益人，另外还有四个从属关系人：通知行、保兑行、议付行和偿付行。具体到一笔信用证业务、实际情况不同，从属关系人也不同。信用证关系人的权利和义务分别是：

1. 申请人 (Applicant)。申请人一般是进口商，其权利和义务为：有义务在合同规定的期限内要求银行开立符合合同要求的信用证；有义务对受益人修改信用证的要求作出承诺；有义务凭单付款；有权拒绝赎取不符合信用证条款的单据；开证行拒付合格单据，有权提出异议，并对造成的损失提出赔偿的要求。

2. 开证行 (Opening bank)。开证行开出信用证后，有对表面合格的单据付款的义务；有对表面不合格的单据拒付的权利；开证行议付后若进口商无力偿付提货，有处理单据或货物的权利。

3. 受益人 (Beneficiary)。一般为出口商，汇票的出票人，其权利和义务是：有义务按规定及时备货装船，缮制合格单据及证明，并通知收货人；对单据的正确性及货物的合格性负完全责任；有权要求修改或拒绝接受与合同条款不符的信用证；有权在单证一致，单单一致的前提下，在信用证有效期内向议付行请求议付。

4. 通知行 (advising bank)。是指负责接受开证行委托，将信用证转交出口商的银行。通知行有义务鉴定信用证的真实性并及时通知受益人；对受益人不承担议付或付款责任。

5. 保兑行 (Confirming bank) 通常就是出口地的通知行，该行接受开证行邀请在信用证上加注保证条款，以示对债务负责。信用证一经保兑，保兑行即负有独立付款的义务；并有向开证行索偿的权利，除非汇票被拒付或开证行倒团。

6. 议付行 (negotiating bank)。指愿意买入或贴现受益人交来跟单汇票的银行，它可以是指定的银行，也可以是非指定的银行。议付行对受益人的付款，实务中称为押汇。议付行接受开证行的邀请议付单据时，有权利对单据进行严格审查，从而决定是否议付；单证相符，有义务议付；单证不符，有权拒付，议付后有权向开证行或偿付行索偿；若由于正当原因被开证行或偿付行拒绝索偿，议付行有权向出票人追索。

7. 偿付行 (Reimbursing bank)。一般是开证行的付款代理人。只是代开证行付款，本身并无对受益人必须付款的义务；付款后责任即终止，不受追索，不负单证不符的责任。

在实际业务中，上述关系人要能是一身数任，如通知行可以同时是议付行或保兑行等等。

11.3.6 信用证的种类

1. 根据是否附有货运单据来分，可分为跟单信用证和光票信用证。

跟单信用证 (documentary letter of credit) 是凭附有代表货物所有权的货运单据的汇票或仅凭货运单据付款的信用证。国际贸易中所使用的

信用证绝大部分是跟单信用证。

光票信用证是凭不附货运单据的汇票或收据付款的信用证。

光票信用证对进口商的风险较大，一般用于贸易从属费用的结算。

2. 根据开证行对信用证所承担的责任来分，可分为不可撤销信用证和可撤销信用证。

不可撤销信用证 (Irrevocable credit) 是指信用证一经开出，在有效期内，非经信用证有关当事人同意，开证行不得片面撤销或修改的信用证。只要受益人提供了符合信用证条款的单据，开证行就有履行付款的义务。不可撤销信用证为受益人提供了较为可靠的保障，在国际贸易结算中使用得最多。

可撤销信用证 (revocable credit) 是指开证行对其开出的信用证，在议付行尚未议付单据之前，无需事先征得有关当事人同意就可随时修改或撤销的信用证。这种信用证对受益人缺乏保障，故在国际贸易结算中已极少使用。

3. 根据信用证有无开证行以外的银行加以保兑，分为保兑信用证和不保兑信用证。

保兑信用证 (Confirmed credit) 是指一家银行所开的信用证，经另一家银行保证，对符合信用证条款规定的单据，履行付款义务。信用证经过保兑行保兑，受益人就得到了双重保障。实际业务中，不可撤销信用证才可保兑。

不保兑信用证 (Unconfirmed credit) 是指未经过另一家银行担保，仅是开证行对付款保证的信用证。资信较好的开证行多不愿由其他银行加具保兑，以免影响其信誉。

4. 根据受益人使用信用证权利可否转让来分，可分为可转让信用证和不可转让信用证。

可转让信用证 (Transferable credit) 是开证行授权出口地银行 (通知行)，在受益人提出申请后，可将信用证的一部分或全部权利转让给他人的信用证。但转让以一次为限。

不可转让信用证 (non-transferable credit) 是指受益人不能将信用证权利转让给他人的信用证。

5. 根据信用证付款时间的不同，可分为即期信用证和远期信用证。

即期信用证 (Sight credit) 是指开证行或代付行收到符合信用证行款的单据后立即付款的信用证。目前，国际上使用这种信用证最多。

远期信用证 (Usane credit) 是开证行或代付行收到符合信用证条款的单据后，先办承兑手续，并不立即付款，然后根据汇票的期限于到期日再付款的信用证。开立远期信用证是出口方给予进口方资金融通的一种形式，交易合同即按远期付款价格成交。

6. 循环信用证 (Revolving credit) 是指信用证被全部或部分使用后，仍可恢复到原金额，可再使用的一种信用证。循环信用证是买卖双方订立了长期合同，分批交货，进口方为了节省开证手续和押金而开立的。循环信用证可分为按时间循环的信用证和按金额循环的信用证两种。

7. 对开信用证 (Reciprocal credit) 是指交易双方以对方为受益人对等开立的信用证。它常被用于易货贸易，来料加工装配、补偿贸易。交易双方既是出口商又是进口商。两张信用证金额相等或大体相等，可同时互开，

也可先后分别开立，同时生效。

11.4 保函与备用信用证

11.4.1 保函的概念

在国际经济交往中，如果一方未能履约，就会使对方蒙受较大的损失。为了使双方能放心大胆地达成交易，常常需要由一个第三者作为担保人，向一方提供另一方一定履约的保证，由担保人以自己的资信向受益人保证申请人履行交易合同项下责任义务，或偿还债务承担责任。

保函，又称保证书 (Letter of Guarantee 简称 L/G) 是银行、商号或个人应申请人的要求，向第三方——受益人开立的一种书面的信用担保凭证，以解决交易双方互不信任的问题，使得合同得以顺利实施。保函按开立人的不同可分为银行信用保函和商业信用保函。前者是由银行作为担保人开立的，后者是由公司、商号或个人作为担保人开立的。由于银行有雄厚的资金和较强的经营能力，常应客户的要求，担当这种担保人，成为银行经常性业务。因此，在本节中我们只介绍银行保函。保函既可用于贸易方面的担保，也可以用于非贸易方面的担保。

11.4.2 保函的种类

在国际业务中，保函是经常使用的，下面介绍的都是常见的类型。

1. 投标保函 (Tender Guarantee)

这是在国际招标时，招标人要求投标人提供的万一该投标人中标而不签约向招标人赔偿一定金额的保函。这种保函的支付金额一般是项目金额的 2—5%。

2. 履约保函 (Performance Guarantee)

这是招标人要求中标人在签订合同时必须提供的如果中标人未履行合约义务即予以赔偿的保函。这种保函的支付金额一般是合同金额的 10%—15%。

3. 退款保函 (Guarantee for Refund of Advance Payment)

招标人签约后一般即向对方支付合同金额 10% 左右的定金 (down payment)，退款保函是在支付定金前，招标人要求中标人提供的在未履约时归还定金的保函。

以上三种保函常用于跨国的工程承包合同，因而统称为合约保函 (Contract Guarantee)。

4. 赊销保函

在货到付款时，出口商为防万一，要求进口商提供的保证按时付款的保函就是赊销保函。在来料加工或补偿贸易业务中，原料 (或设备) 的供应商往往要求加工商或设备进口商提供交货脱期时支付原料费 (或设备款) 的保函也是这一类型。

5. 还款保函 (Repayment Guarantee)

外国贷款人要求借款人提供到期一定还款的保函。在我国向外筹资中常用这种保函。

6. 保留款保函 (Retention Money Guarantee)。

在成套设备进出口交易时，合同金额的 5—10% 往往要到设备正常运行一定时间后才向出口方支付，这时出口方要求进口方提供的付款保函就称为保留款保函。这种保函也是一种赊销类保函。

常见的保函还有设备进出口时的维修保函，租赁设备时的租赁保函，收

货人不凭提单提货时银行出具的提单保函等等。保函有如信用证，种类很多，只要有迟期的债务，债权人向债务人放出信用就可以要求保函，就像银行贷款要收抵押一样。

11.4.3 保函的性质

第一，保函人的付款责任是第二性的。必须指出，在实务中，保证人的付款责任并不是绝对地第二性的。在信用证方式上，信用证一旦开出，开证行就负有首要的付款责任，受益人应向开证行交单请求付款，而不是向申请人交单，因此开证行负有第一性付款责任。

在使用保函时，通常受益人（债权人）应该先向委托人（债务人）请求付款，只有在债务人不付时，才可利用保函要求保证人付款，因此在理论上，保证人的付款责任是第二性的。

实务中，有些保函在受益人索偿时，保证人可以先调查，以确定委托人的确未付款后才支付，这是保证人的确是在委托人不付时才支付，担当的是第二性付款责任。然而，有些保函声明免去受益人先向委托人请求付款的责任，使保证人实际负第一性付款责任。有些保函虽然也说明债务人不付时保证人才付，但索偿时受益人只要出一张汇票就可取款，即使他未向债务人请求付款仍可在保函下取得款项，这时保证人的付款责任就与信用证开证行没有什么不同了。因此，保证人的付款责任究竟是第一性还是第二性，他所担负的风险大小，完全根据保函中的索偿条件来决定。

第二，保函只有在违约情况发生时才会支付。信用证是用于完成货物买卖合同下的支付，卖方装运货物后就在信用证下支款，在交易情况正常时，信用证下的支付一定会发生的。保函与信用证正好相反，只有在委托人违约时，譬如履约保函的委托人既未履行合同义务又未按约定赔款，受益人才会在保函下索偿，因此保函的支付不一定发生。

第三，开立保函只是为了提供信用担保。委托人申请开立保函后，万一他未履约就非支付赔款不可，因此开立保函能促使委托人履行合同。而对于保证人来说，是出于对委托人履约能力的信任才开立保函，保证人开立保函的目的根本不是为了赔款，而只是为了提供信用保证。因此保证人一般不要求委托人交付押金，而只是要求质押或提供反担保。

11.4.4 保函的内容

保函的内容应该清晰、准确，避免过多的细节，一般保函应具备下述各项内容：

（一）三方当事人

像其它的文件一样，保函中应该打出他们的完整名称和详细地址。其中保证人的地址尤为重要，因为保函通常是受开立地的法律约束的。由于各国的法律差别很大，许多国家的受益人只接受本国银行开立的保函，因而外国的委托人只好委托他的往来银行先给受益人当地的代理行开立反担保，由该代理行再向受益人开立保函。

（二）交易内容

只有在交易的一方未履行合同义务或违反约定，另一方才能利用保函取款，因此保函中只有确定是哪一笔交易，才能确定某一方是否违反约定。在交易双方的义务是根据某合同来确定时，除了说明合同号、签订日期、签约双方，还必须说明是否修改。

（三）担保金额

担保金额是保证人的责任限度，通常就是受益人的索偿金额，如果受益人的索偿金额按委托人已履约部分的比例递减，那么保函必须加以说明。保函的担保金额不一定是具体的金额，还可以是某某合同金额的百分之几这样的比例。

（四）保函有效期

除非保函中有特别说明，保函的到期日是指保证人收到受益人索偿文件的最后期限。一般说，保函的有效期一过，保证人的责任便解除了。由于有些国家的法令规定保函是不应该有效期的，因此大多数保函除了规定效期外，还规定效期一到，受益人必须立即将保函退给保证人。

（五）索偿条件

对保函的索偿条件是否需要与事实相关联，目前意见尚不一致。一种意见认为，在受益人索偿时，保证人有权调查事实，以决定是否付款。这种条件对保证人有有利的一面，即在受益人索偿时，不必立即付款，但是也有不利的一面，即在交易双方意见不一致时，保证人会被卷入合同纠纷。

另一种意见认为，索偿条件应限于规定提高的单据，例如可以规定受益人必须提供由委托人签发的某种证明。由于只需要审核证明是否符合保函的规定，不需要调查事实，对保证人来说相当方便，对委托人来说也非常有利，因为只要他不出具这个证明，受益人永远不能取款，然而，这种保函很难为受益人所接受。

索偿条件也可以规定受益人凭他自己签发的说明委托人已违约的证明索偿，这种条件无疑对受益人非常有利，因为委托人不可能阻止他索偿。这种条件对委托人很不利，但万一受益人做假证明取得款项，委托人尚能以他提供的证明作为证据诉诸法庭，追回受益人所得款项。目前多数保函都用这种索偿条件。

保函还可以作成受益人只要提交一张汇票而毋须提供任何证明文件、保证人就必须付款的形式。

保函中的索偿条件，直接关系到委托人与受益人的权益，因此保函的各当事人必须慎重考虑这项内容。

11.4.5 备用信用证

备用信用证(Stand—by Letter of Credit)起源于美国，根据“美国联邦银行法”规定：无论在联邦或州注册的银行均不得出具保函。在美国，政府只允许担保公司(Bonding Company)开立保函，因此美国银行就用开立信用证的方式来争取这方面的业务。

美国联邦货币监理官(Comptroller of Currency)给备用信用证下的定义是：备用信用证是开证行对受益人承担一项义务的凭证。在此凭证中，开证行承诺代申请人偿还借款，或保证在申请人未能履约时，代其支付款项。

由于这种信用证只在申请人不能偿还借款，或不能履约时才起支付作用，如果已还款或已履约就不须支付了。因此把它称为备用信用证。

备用信用证的作用与银行保函的使用目的相同，但其性质、特点与银行保函有根本的区别，通过两者之间的比较，我们可以看出备用信用证的一些基本特点：

1. 备用信用证的开证行承担第一性付款责任，而保函的承保行即可承担第一性付款责任，也可承担第二性付款责任。

2. 备用信用证可以规定向开证行以外另一家银行交单，而保函没有这种

做法。

3. 备用信用证从信用证的类别来看，可以是可撤销的，而保函是不可撤销的，因为可撤销的保函不能起担保作用。

4. 备用信用证适用于跟单信用证统一惯例、国际商会出版物 500 号，而保函则适用于即将成为正式文件的“见索即付保函统一规则、国际商会出版物 458 号”。

备用信用证实际上是光票信用证，它与跟单信用证的区别是：跟单信用证要求提交装船单据，亦即银行控制物权单据，使申请人必须付款赎单，才能提取货物，而备用信用证不要求提交装船单据，只要求提交一张汇票，或附带提交一张索款声明，或者第三者出具的文件、证明。大多数情况下连汇票都不要，只交索款通知，开证行见索即付。除此以外两者内容完全一样，两者都适用国际商会跟单信用证统一惯例，因此也可以说备用信用证是具有信用证形式和内容的保函。

在实践中，银行可以为自身而不是为申请人开立备用信用证，使该证只具备开证行和受益人两个当事人。备用信用证还可为一些不凭装船单据付款的进口交易，如货到付款、货到检验后付款、技术交易、租赁贸易等作结算保证。由此可见备用信用证的用途与银行保函相同，即可为进口方、债务人应有的付款、还款责任

作结算保证，也可以为出口方、债权人或有的赔偿责任作结算保证。

目前，除美国外，日本、香港等地银行也常以开立备用信用证代替保函。

11.5 结算方式的选择

11.5.1 汇款、托收、信用证三种结算方式的比较 汇款、托收和信用证是国际结算业务中三种最基本的方式，它们各有自己的特点。我们从各种结算方式的手续、费用、风险和资金负担的角度来进行比较，为选择结算方式提供参考。

汇款方式的手续简单，费用小。汇款可分为预付货款和货到付款两种，预付货款对出口方最有利，但对进口商来说则风险很大，资金负担也很重。相反，货到付款对进口商有利，出口商的风险大，资金负担重。

托收方式是建立在商业信用基础上的，手续较汇款多，费用也较汇款大，但总的来说对出口商的风险较大，尤其是承兑交单，资金负担也不平衡，出口商负担重。

信用证方式是在托收方式基础上发展起来的、以银行信用为基础的结算方式，为了克服买卖双方互不信任的状态，银行介入了，以银行的信用为买卖双方提供保证，同时对买卖双方进行资金融通，促进国际贸易的发展。信用证的手续多，费用也高，但买卖双方的风险相对小，资金负担也较平衡。因此信用证方式是目前国际结算中应用最广泛的结算方式。

11.5.2 交易对手的信用对选择结算方式的影响

交易能否顺利完成，交易对手的信用起着决定性的影响。进口商要安全收货、出口商要安全收款，都必须事前调查对方的信用，至少要确定对方是否正经的商人。在对方信用不是很好或者对他不是很了解时，就应该选择风险较小的结算方式。而对方信用很好，交易风险很小时，就应该选择手续简单，费用少的结算方式。

11.5.3 贸易条件性质对选择结算方式的影响 按国际商会在 1990 年新版本《国际贸易术语解释通则》介绍的 13 种贸易条件中，其中有些是实际交货条件，即卖方是以向买方实际交付货物的行为来履行他的交货义务，买方只有在收到货后才有义务付款。如 EXW（工厂交货）、OAF（边境交货）等都是实际交货条件。还有一些是推定交货条件，即卖方不是直接将货物交给买方，而是只要他将货物向承运人托运就作为已向买方交货。卖方取得代表货物所有权的单据后向买方提示时买方就应付款。买方付款后只是取得代表货物的单据，他要凭这些单据才能向承运人提取货物。在推定交货时，卖方交货与买方收货不在同时发生，转移货权是以单据为媒介。如 CIF（到岸价）、CFR（成本加运费）等都是推定交货条件。

实际交货条件不宜采用托收方式，因为在这类交易中，卖方是买方直接交货，如果做托收，卖方根本没有约束买方付款的货权，这样的托收实际是货到付款，对出口商极不利。而推定交货条件，由于卖方能通过单据控制货权，因此就适宜于采用托收方式。

有些贸易条件，如 FOB（离岸价或船上交货），虽然通常也作为推定交货条件处理，买方也是凭单付款，但由于运输是由买方安排的，货物装上由买方指定的运输工具，所以也不宜采用的托收方式。

信用证是凭单付款的交易，因此从理论上说，只有推定交货的交易才能采用，只有这样，银行才有物权作抵押，才能控制进口商付款。

11.5.4 货物销路对选择结算方式的影响

在货物畅销时，卖方不仅可以提高货价，还可以选择对他有利的结算方

式，尤其是资金占用方面对他有利的方式，如预付货款。而在商品滞销时就只好让步了。对进口商来说，畅销商品或盈利很大的交易，在结算方式上也可适当让步。

11.5.5 运输单据性质对选择结算方式的影响

货物海运时，出口商出运货物后得到的海运提单是物权凭证，如果做托收收款比较有控制。但如货物经航空、铁路或邮寄时，出口商得到的运输单据是航空运单、铁路运单或邮政收据，这些都不是物权凭证，进口商提取货物时根本不需要这些单据，因此这些运输方式都不宜采用托收方式，除非收货人作银行。

11.5.6 各种结算方式的结合使用

下面根据各种结算方式的特点和不同的交易性质，介绍几种结合使用的情况：

（一）汇款与信用证结合使用

汇款与信用证结合，是指部分货款采用信用证方式支付，余额用汇款方式结算。例如，对于矿砂等初级产品的交易，双方约定，信用证规定凭装运单据先付发票金额若干成，余额待货到目的地后或再经检验合格后用汇款方式支付。但必须明确规定使用何种信用证和何种汇款以及采用信用证支付金额的比例等，以防出现争议。

（二）汇款与保函结合使用

无论是预付货款或货到付款，都可以用银行保函来防止不交货或不付款。

（三）信用证与托收结合使用

信用证与托收结合使用，是指部分货款采用信用证方式支付，余额用托收方式结算。为了使开证申请人减少开证费和押金，可以采取这种结合形式。由于进口商在信用证下已经支付了一部分，D/P 托收这一部分不会不付，但是一笔交易分两部分支付，手续比较复杂。

（四）托收与保函结合使用

为了使出口商收取货款有保障，由进口商申请开出托收付款保函，一旦进口商未在收到单据后的规定时间内付款，出口商有权向开立保函的银行索取出口货款。

如何结合使用结算方式要根据实际业务情况，这样才会取得较好的效果。一般只有金额大、或情况复杂的交易，才采用多种结算方式结合使用。

