

第七章

进口美国饲料谷物的资金筹措

国际谷物交易给进口商和出口商带来诸多风险。这些风险必须控制并把它减少到最低限度以便为这种交易提供便利。

对进口商来说,一个主要的业务风险是出口商的表现。所购买的谷物是否符合合同质量和数量,这些谷物是否能按时交货;出口商也面临类似的行为风险,进口商是否能按时提供适当运货方式(如离岸价交易即FOB),和/或货物能否很快卸下(如货物加运费价格交易CNF),不碰到政治动乱或改变进口条例。

然而,出口商所面临的重大风险肯定是付款问题。这种风险可以以许多形式出现;进口商在货物运抵终点时抱怨谷物的质量而不接收,或由于市场变化进口商拖延时间不露面,或缺乏外汇。对出口商的风险越大,进口商在购买价格中所要付出的风险保险费就越多。

可用各种不同的支付办法来处理支付风险,每种处理方法反映出对不同支付风险的控制水平。本章将帮助进口商鉴别各种支付办法,说明什么时候使用哪种方法以及为什么要使用这种方法,并阐明每一种方法如何操作,鉴别各种支付方法给进口商带来的利弊。

在国际谷物交易中最常用的支付方法是信用证,这种方法有多种选择。此外,本章还将阐述贸易帐户交易,凭单付款,易货贸易(补偿贸易)法及其他用得较少的支付方法。

信用证 (Letter of Credit)

进口商和出口商之间的合同可能规定以信用证形式付款,通常缩写成L/C或LC。信用证是银行的书面承诺,按进口商(押汇人)所述条件支付给受益人(出口商)信用证上规定数额的款项。信用证应规定有完成期限,并说明需要什么证件证明交易已经完成。

更确切地叫法是跟单信用证,要记住信用证是押汇人(进口商)与发证银行之间的信贷合同,已不属于原来的谷物合同。记住这点是很重要的。

适当的信用证有下列基本组成部分:

押汇人(Applicant):申请信用证的一方,在谷物交易中通常是进口商。

开证银行(The Issuing Bank):发行信用证的银行并担负向受益人通常是出口商付款的责任。

受益人(Beneficiary):信用证是为他而开的,在谷物交易中通常是出口商的一方。

数额(Amount):钱的总数,通常标明某一特定货币的最高数额。

条件(Terms):要求,包括取款时应持的证件。

满期(Expiry):受益人取款的最后日期。

为了使信用证成为有效和可操作的证件,任何一种信用证都必须有这些组成部分。此外,信用证有各种形式,这些形式决定了其风险程度。有一种可撤销的信用证,允许开证银行(在押汇人请求时)不经过出口商(受益人)允许随时修改或撤销信贷,这是风险最大的一种形式。与此形成对照的是,一种不能撤销的信用证,未经各方包括开证银行,出口商(受益人)和进口商(押汇人)同意不能修改或改变信用证上所述条款和条件。最后,在此基础上,开证银行以外的其他银行在出口商满足信贷条件下,对信贷的支付做出承诺,使其成为保兑信用证。

信用证如何起作用的?

一旦出口商和进口商成交要求用某种形式的信用证付款,进口商在当地或在另一个国家向开证银行申请信贷。

该进口商/申请人将告诉开证银行下列各项情况:

- 受益人,通常是出口商的正确名称,地址和联系信息。
- 对有关谷物的简要介绍,包括数量,质量和单价。
- 装船方法,地点和方式,货物到达终点,及其它有关事宜包括中转,分批装运和最后交货日期。

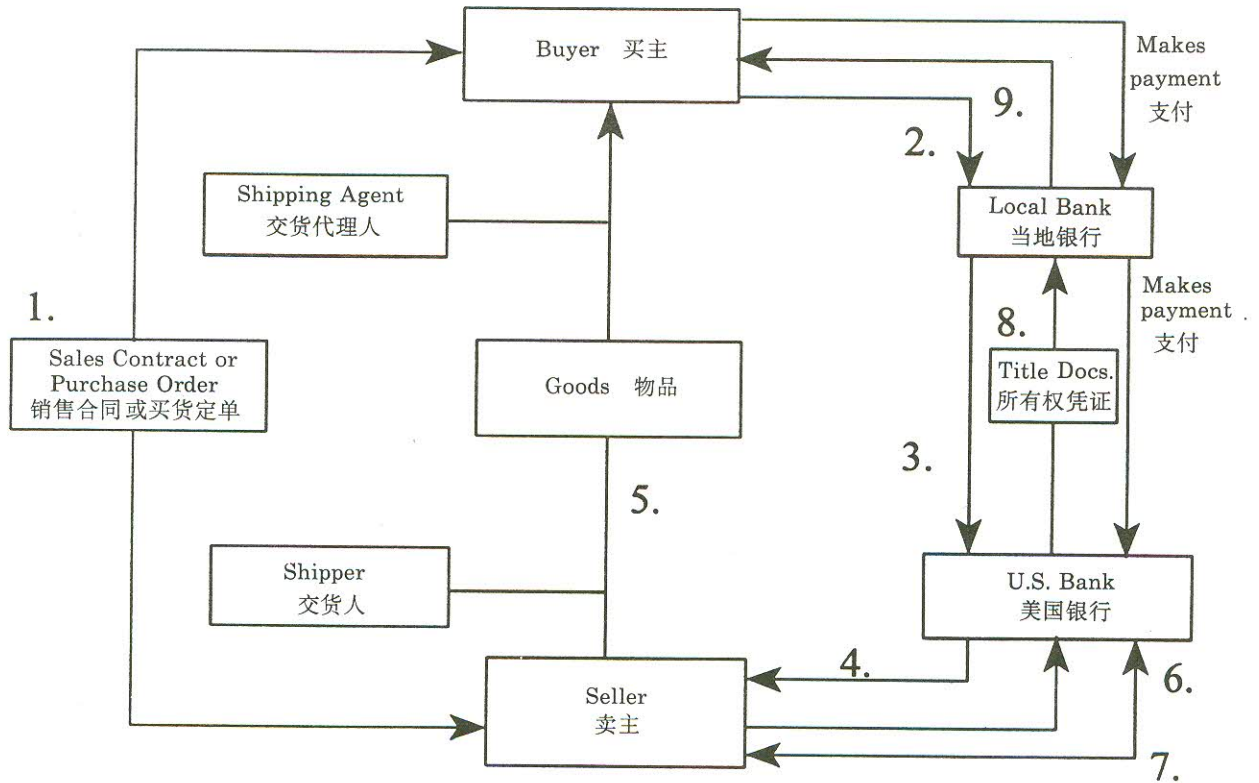
- 所需证件全称及正确说明,包括取款证件开出后的有效期。此外,信用证上应该说明是否(见票立即付款或需延期一段时间(如收到后4天))。
- 信用证本身的详细说明,包括数额(通常给出最高数额),期限,如何取款及转让。
- 信贷种类,可撤消的,不可撤消的或不可撤消的保兑信用证。

在开证银行同意申请贷款的情况下,通常把信用证通知出口商,即,银行使出口商(受益人)知道信用证已经开出。

通常由开证银行以外的另外一个银行作出建议,这第二个银行也可以对该信用证进行保兑。一旦进口商和出口商都满意了,信贷就可运转了,出口商按原来合同交货并根据情况向保兑,通汇银行或开证银行出示所需证件和汇票(出口商向进口商索取付款的证券)。为了核对证件的准确性,银行把证件交进口商并根据证券向出口商付款。

<u>(Amount) 金额</u>	New York, N.Y. 纽约 AT SIGHT 见票即付	<u>(Date)(日期)</u>
		Pay To
The Order Of 付给 _____ (Amount) (金额)	(Name of Payee) (收款人姓名) _____	
DRAWN UNDER:(Name of Buyer's Bank) 开票银行:(买主银行名称)	(Number of Letter of Credit) (信用证号)	
(Confirming U.S. Bank) (美国银行保兑)		
Value Received And Charge The Same To The Account Of 收货价值及向xxx帐户收回相同数额		
To: 向(Name of Buyer's Bank) (买主银行)		
<u>No.C-43206</u>		
		(Name of Company) (公司名称) (Seller's Signature) (卖主签名)
		Authorized Signature 审批签名

Methods of Finance and Payment 资金供应和支付方法
Sight Letter of Credit 即期信用证



1. Sales contract or purchase order 销售合同和购货定单
2. Applies for L/C 申请信用证
3. Opens L/C 开信用证
4. Advises L/C 信用证通知
5. Ships goods 交货
6. Presents documents 出示证件
7. If documents in order, then pays draft 如证齐全,则按汇票付款
8. Releases documents 退还证件
9. Releases documents and claims payment 退还证件和要求付款

信用证的利弊是什么？

在国际谷物交易中最常用的信用证种类是见票即付保兑，不可撤消的跟单信用证。这种信用证对出口商的风险小。一般来说，进口商承担开出信用证的费用。对信用证的保兑费用则是原来谷物合同中的一项谈判内容。由于风险和费用是倒逆的关系，信用证使进口商要支付最高的成本费。此外，有了信用证并不能使出商有责任向进口商交付所购买的谷物。然而，由于用一级商业银行使用证代替进口商的信用证，大大减少了出口商的支付风险保险费，其结果是对进口商的报价一般不反映风险保险费。

凭单付款 (Payment Against Documents)

凭单付款的做法是，出口商通过托收票证指示其银行开出汇单，并将原来的交货票据交给进口商的银行要求付款。托收票证包含进口商的银行需要遵循的完整准确的付款说明，包括退还交货票据的时间。

退还票据是以凭单付款 (Cash against documents) (cad) 或承兑交单 (documents against acceptance) (d/a) 为基础的。凭单付款是见票即付，而承兑交单是用一种定期汇票。

凭单付款是如何进行的？

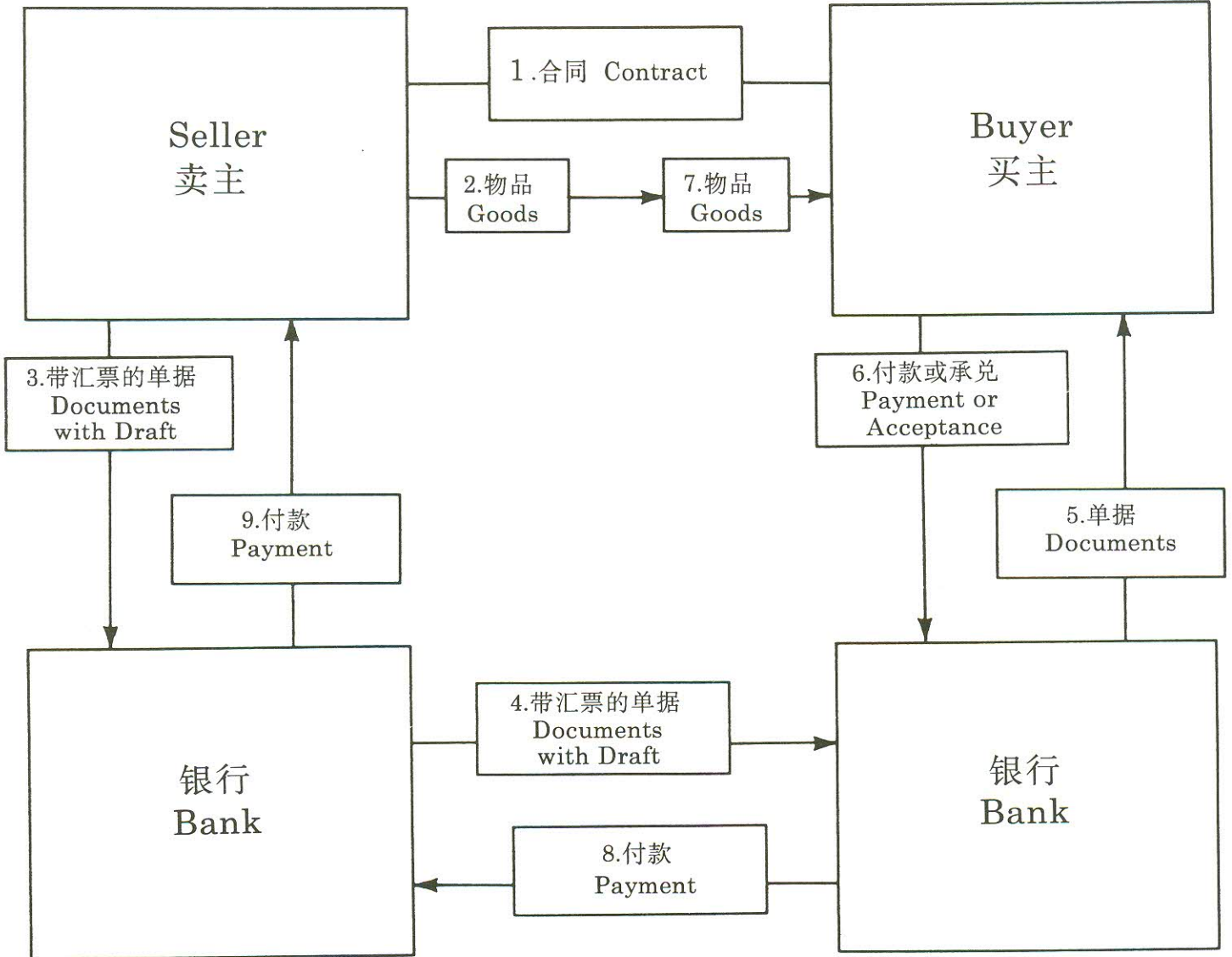
根据原来的谷物合同，出口商交货并把装运单据送交出口商的银行托收。然后，出口商的银行把装运单据和托收证一起送交进口商银行。进口商银行就向进口商发出托收通知，进口商可以在接到通知和在得到装运单据之前付款，按单据付现金，或者进口商接受一个定期汇票规定进口商付款日期（承兑交单）。只有在付款或承兑之后，进口商才收到装运单据原件。

凭单付款有什么利弊？

与信用证相比凭单付款的主要好处是费用低，而且，出口商可在有关单据寄出之前收到全部付款，虽然也会带来风险，即，进口商会以某种理由拒绝这些单据（或者这些单据不是整齐无误）。由于货物已经装船（由此签署了有关文件），在没有付款的情况下，出口商就很难得到进口商的有关协助了。凭单付款需要进出口双方高度信任，并且只能在双方互相都很了解的情况下使用。

DOCUMENTARY COLLECTION

跟单托收



补偿贸易

在国际贸易中最古老的支付方法是补偿贸易。这个词包括的商务范围很广,在补偿贸易中不是用现金而是以其他形式来支付。

通常叫补偿贸易以及用于国际谷物贸易的各种商务类型可归为下列几类:易货贸易,回购和对交。

什么时候及为什么要使用补偿贸易?

近年来进口商使用补偿贸易已经增多,部分原因是对一些国家的大量基础商品需求量小,缺少当地货币或当地货币不能兑换,和/或希望帮助刺激进口国的经济或执行进口国的经济法规。补偿贸易在计划经济国家的进口商用得最多。

此外,补偿贸易复杂,通常涉及3个或更多各自分离的合同或协议。通常需要有进出口以外的其他机构参与,这些机构根据其性质要求支付额外的款项和提出额外的金融条件作为交易的一个部分。进行补偿贸易时要非常小心。

现有哪些补偿贸易形式?各种形式的利弊是什么?

易货贸易(Barter):这是一种最古老的补偿贸易,贸易双方直接进行等价或价值相抵的货物交换,进出口双方无现金交易。易货贸易是在一个合同中进行的一种特定的交易,在短期内进行指定的货物交换,不说明货物价值。货物的交换直接在进出口双方进行,不需要第三者,如银行。

易货贸易对进出口双方都有相当大的风险。因为进出口双方直接进行货物装运和单据交换,常常是一方在另一方采取行动之前先履行一项义务。可用就近银行代表双方进行保证书过帐的办法来减少这种风险。然而,易货贸易对于进口商有其潜在的好处,因为进口商可以不动用外汇就可得到商品。并非所有出口商都认为这种风险是可以接受的,或者不是所有出口商都有足够的业务知识来处理从进口商那里得到的货物。

回购(Counterpurchase):在补偿贸易中,回购是最常用的形式,牵涉两个各自分离的合同:进出口双方商品销售合同以及一个单独的进出口双方有关技术方面的合同规定进口商在某一规定期间从出口商国家买进指定价值的货物和服务。与易货贸易相反,回购要求每次交易都单独进行。因此,一个出口商可向进口商交谷物而向对方开出发票要求用一般的信用证购买商品,出口商可安排经营一批进口国的货物,如咖啡,而作出单独的付款承诺,这样就履行了回购义务。这可能牵涉第三者,例如,除了需要一个或更多商业银行外,还要牵涉咖啡出口商。

由于回购是用两个真正的贸易合同代替一个标准的谷物合同,每个合同都有其支付条件。这种补偿贸易形式是相当麻烦的。其交易可能几个月或几年都完成不了。另一个弊端是进口商需要动用外汇,虽然回购的红利可以抵销。尽管麻烦,回购对许多进口国来说是一种能保证贸易顺差的一种办法,许多国家要求在某些形式中使用这种办法。

补偿贸易(Compensation):补偿贸易的最后这种形式是要求对方回购进口货物的生成品或有关产品作为付款。例如,一个进口商可用在此之前达成的一定数量复合饲料来支付所进口的一批玉米。和回购一样,对交也涉及两个各自独立的合同,而且通常与一个长期工业发展或设施连结在一起。进口商向出口商付款通常又是使用信用证或类似方法。

由于对交和回购一样有许多利弊,对交能帮助一个贷款机构为建设工业设施提供财政支持,向进口商提供稳定的物资来源以及固定的产品买主。

其他付款方法

托销(Consignment):用这种支付方法,出口商一般可把谷物运到进口商所在国的保税仓库里贮存。因为货物是托给进口商的,在货物售出之前,货物所有权属于出口商。在托销方法中,通常是由私人或政府的保税仓库公司或商业银行充当货物的“保管人”并处理其行政事务。由于这种支付方法要花费大量时间和精力处理行政管理事务,同时还会给出口商带来很大的支付风险,大多数出口商只对海外分支机构,合资公司或出口商非常了解的进口商进行托销。

贸易帐户(Open account):这种支付方式对进口商的限制最少,费用最低,但对出口商的风险最大;因此,只在有长久关系和互相高度信任的进出口商之间使用。根据原来的谷物出口合同装运时(通常是船上交货),出口商准备好单据,如提货单,原发票及货物重量和等级证书。出口商直接把这些单据交给进口商,避免涉及商业银行。然后,进口商通常通过电话交涉,收到单据即直接把款付给出口商。在贸易帐户支付办法中,付款之前就把谷物的所有权从出口商转给了进口商,出口商需冒违约风险。而且还有一段拖延付款的时间,就看进出口双方交换单据的速度如何。

预付(Cash in Advance):这种付款方式实质上 and 贸易帐户正好相反。进口商根据原谷物合同购买货物后,先向出口商预付部分或全部现款或汇票。出口商收到预付款后即向进口商发货并提供全部所需单据。这种付款方式是进出口商直接联系不涉及商业银行,所以,费用不高。但进口商预先付了款,承担着很大的风险,对出口商货物质量差或不正确及不完整单据很少有追索权。

金融业务的选择和方法

在最简单的谷物进口交易中,进口商向出口商购买所需要的谷物,交货后即支付全部现金。然而,有些进口商想(或需要)早些时候付款或延长一段时间付款。这时进口商需要知道有几种金融方式可供选择。

正如付款一节所探讨的几种支付方法都会给出口商和进口商带来不同风险,以及处理这些风险的办法一样,不同的提供资金方法也会由于拖延付款而带来风险。美国政府认识到必须尽量减少出口商所冒的支付风险以及必须为谷物出口提供便利,因而建立了出口信贷保险计划,即GSM-102,以及有关的中间出口信贷保险计划,即GSM-103。这两个计划每年得到的资金超过50亿美元,是美国谷物贸易的主要资金来源。

如本章前面所述,见票即付保兑不能撤销跟单信用证是常用的支付证书,也是某些进口金融业务形式的基础。这一节将分析各种可供选择的金融业务,包括定期承兑和缓期支付信用证。最后,将探讨使用贴现和重筹资金作为向谷物进口提供资金的形式。

出口担保计划

美国政府认识到需要提供信贷资金来扩大美国农业的出口市场,因此,建立了GSM-102和GSM-103计划。GSM-102计划提供的信贷担保为期3个月至3年。而GSM-103计划提供的信贷担保为期3年至10年。这些计划旨在为出口商(或出口商指定的一方)提供支付担保而向进口商提供购买货物所需要的信贷,提供应付价值98%的付款和付款违约时一定比例的利息。

这些计划由美国农业部商品信贷公司（Commodity Credit Corporation）（CCC）管理执行。通常挑选一些进口国参加这些计划。在这些国家需要建立信贷或维持市场，最重要的是这些国家的金融条件允许信贷付款的合理预期。大宗商品，如饲料谷物，占金融资金的数量最大。

GSM计划是如何起作用的？

以指定数额和特定商品表示的国家拨款是通过外国政府和美国政府，（一般是美国农业部）每年进行一次的谈判而确立的。这些拨款用于从10月1日至下一年9月30日美国政府财政年度符合条件的出口商品。合同必须在进行拨款财政年度的9月30日之前签署，但上一个财政年度的交货可在12月31日前进行。

拨款到位后，希望使用这个计划的进口商就应该通过出口商，商业银行或直到通过美国农业部核实拨款是否已经生效。对以前出口信贷担保承诺的拖延付款可能会暂时中止当年拨款。许多使用GSM-102和GSM-103的进口商实际上是政府分支机构或贸易实体。进口国的私立部门可根据该计划进行参与，有关方面应该向本国政府核实有无条例限制，因为信贷是用美元支付的，需要动用外汇。

美国农业部鼓励私营进口商参与这些计划。然而，在许多情况下，美国农业部不会向一个国家拨款，除非这个国家中央银行保证以信贷担保保险（CGA）形式兑付。信贷担保保险是一个协议，该协议规定如果一个外国银行拒绝按GSM计划付款，该国政府有义务保证偿还美国。如果一个外国政府同意信贷担保保险，则由该政府决定如何在该国有条件的进口商中分配这种信贷。

在其他一些情况下，美国农业部可不要求信贷担保保险。在这些情况下，对各外国银行进行分析并向各银行规定特定信贷限额。外国进口商可在本国直接与这些已确认的银行，或与这些已确认的银行有商业联系的银行以及可获得GSM信贷担保的银行进行谈判。

假若信贷已经生效，进口商和出口商谈判原谷物合同，出口商的报价包括出口信贷担保费，叫保险费。原谷物合同必须要求按不能撤消信用证进行付款。此外，信贷担保一般只用于交易中的港口价值（离岸价部分）。货物加运费(CNF)在内的合同使用GSM-102和GSM-103时需备有2个不同的支付条件，一个是产品的离岸价(FOB);另一个是海运价。根据信贷时间长短和美国政府债务利率来定担保费的保险费。使用GSM-102的保险费每年大约相当于未偿保险总额百分之一的三分之一。使用GSM-103,因其期限较长，保险费较高，GSM-102的保险费是按保险总额最低限3个月计算的。

出口商将根据合同在商品信贷公司注册销售商品并交纳担保费。商品信贷公司将审查出口商的申请,批准后给出口商一个付款担保书。然后,出口商一般把付款担保书交给一个美国金融机构,多数是交给美国商业银行。把付款担保书交给银行后,出口商就把付款风险降低到不能撤消见票即付信用证的水平,而且商品信贷公司承担合格的外国银行的信贷风险。如果美国商业银行不是开证银行,则作为进口商的开证银行,于是,进口商借贷出口商没有包括的那部分数额,通常是2%。出口商在谷物装运后并出示所需证件即可得到付款,美国商业银行将按商定的期限得到进口商所在地银行(通常是中央银行)的付款,由于美国政府承担了主要偿还风险而确保了上述付款。

如果进口商想在本国当地银行开信用证,当地银行必须得到美国农业部批准参加这些计划。可从美国农业部,美使馆农业或商业官员或许多出口商那里得到经批准的银行名单。

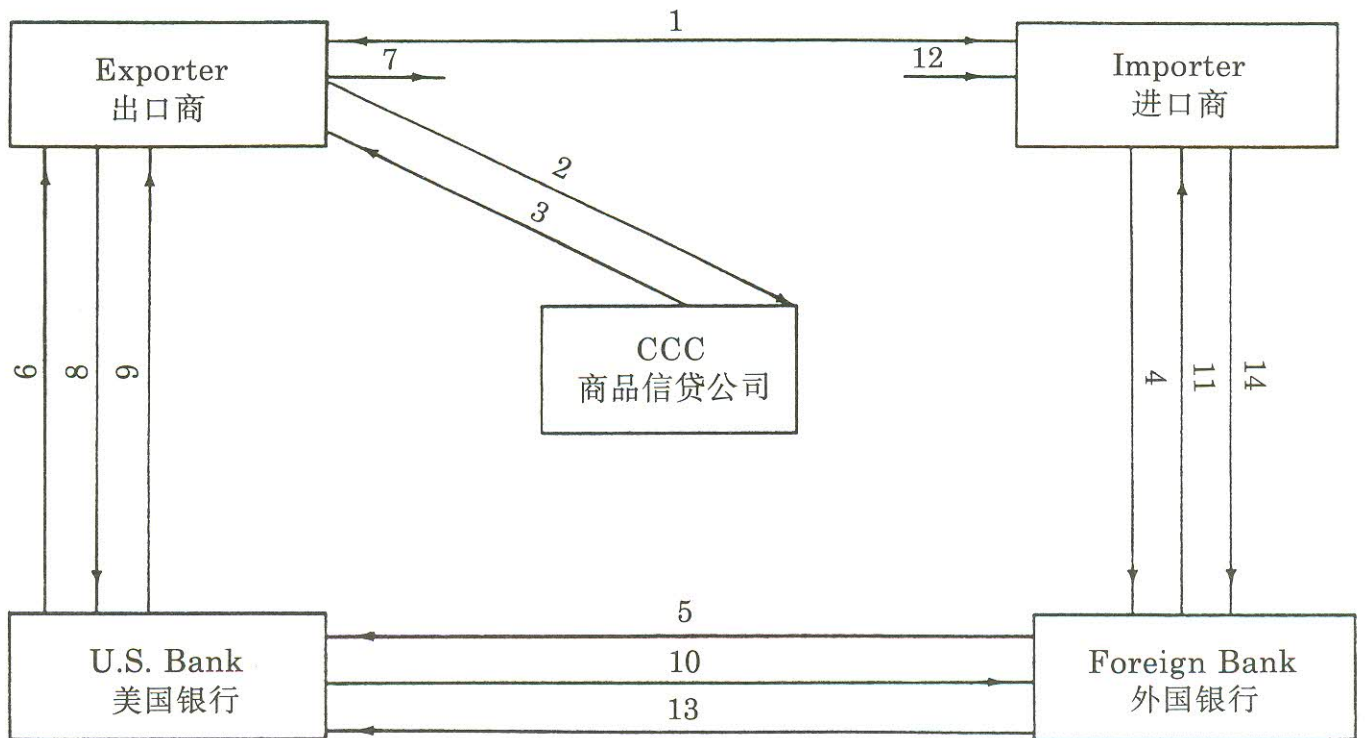
在进口商所付谷物价格中包括出口担保费的情况下,进口商必须记住还有其他一些费用,如开信用证的费用,保兑费,最重要的是信贷费以及开证银行和美国金融机构咨询或保兑信用证所收的费用。

进口商的银行开出信用证,出口商把付款保兑证交给美国商业银行,该银行通知出口商,出口商开始装运谷物并将所需单据交美国商业银行供进行谈判用。此外,出口商必须承诺在交货后30天之内向美国农业部交一份出口声明和一份经修正的付款时间表。美国商业银行通过进口商的银行把单据交给进口商。进口商根据商定的协议把款付给进口商的银行,付款包括信贷本金和利息,进口商的银行再根据商定的协议把款付给美国商业银行。本金和利息一般通过日常的银行转帐,按使用证所规定的数额和时间或按美国银行与外国银行之间的金融协议付给为这笔交易提供资金的美国银行。商品信贷公司要求每笔本金到期时付总利息。本金至少每年都要付清。在大多数情况下,半年付清本金,同时付清利息。提供资金的美国银行可以要求付利息时间间隔比本金短,次数多些。

利率由美国银行与外国银行商定。几乎在所有的情况下,这种利率都是根据伦敦银行间发盘利率(London interbank offer rate, LIBOR)贴水来定的。有时也用美国优惠利率(U.S.prime rate)来确定其基础利率,通过广泛协商来确定实际利率。伦敦银行间发盘利率和美国优惠利率都是浮动的。根据GSM计划,如果美国银行和外国银行都同意,允许根据伦敦银行间发盘利率或优惠利率变化定期调整这种利率。然而应该注意的是美国银行与外国银行之间商定的利息和外国银

行与出口商之间商定的利息和其他条件是完全分开的两码事。如果进口商用当地货币向当地银行偿还，进口商按当时贸易金融利率偿还的可能性最大，这种利率可能与伦敦银行间发盘利率或美国优惠利率有关，也可能无关。然而，如果进口商用美元向当地银行偿还（并且承担全部汇率风险），在与当地银行商定提供资金的条件时了解伦敦银行间发盘利率和美国优惠利率是有用的。对提前偿还不罚款。因此，如果美国银行和外国银行同意提前偿还，信贷期限可尽量短些。当银行同意提前偿还时，最低担保费还是按3个月算，商品信贷公司不退款。

GSM-102 GSM 出口担保计划执行



执行步骤的简要说明

- 1.出口商和进口商签署销售合同
- 2.出口商向商品信贷公司申请担保并付担保费
- 3.商品信贷公司向出口商开出担保证和提供资金的协议
- 4.进口商申请信用证
- 5.外国银行根据要求开出信用证
- 6.美国银行通知出口商已开出信用证
- 7.出口商装船发货
- 8.出口商向美国银行提交汇票和交贷单据及所需的商品信贷公司单据
- 9.美国银行按发票价向出口商支付全部贷款
- 10.美国银行向外国银行提交交贷单据
- 11.外国银行把单据送交进口商
- 12.进口商收到货物
- 13.外国银行向美国银行支付本金和利息
- 14.进口商向外国银行支付本金和利息

出口担保计划的利弊是什么？

对进口商来说使用GSM-102和GSM-103资助计划比使用见票即付信用证的费用高,因为涉及若干方面而且需付担保费。此外,信贷是用美元标明数额并且包函一个最长达10年的延长期限,使进口商或出口商的银行承担着越来越大的外汇风险。虽然许多使用这些计划的用户是政府实体,可对付这种风险,私营企业进口商可通过当地银行或专门从事外汇交易的商业机构来寻求承担外汇风险。

与这些计划给进口商带来的益处相比,这些为数甚少的弊端是微不足道的。GSM-102和GSM-103计划向进口商提供非常有竞争力的费用最低的付款条件。如果没有贷款资助,这些进口商可能无法进口美国谷物。

还应该注意的是世界各国正在使他们的谷物分配系统私有化,私营机构与最终用户之间的贸易会越来越多,美国政府信贷计划正是为了适应和满足这些变化,并且反应着私营进口商的需求。把最短担保期限减少到3个月并且为了提高融资成分的竞争力而在许多国家批准其他银行参与此计划就是近来看到的两个变化,这使得该计划对进口商更有价值。不久将来还会有其他变化,这些变化将会使这些重要的计划更加灵活,更加有益。

其他美国政府计划

美国进出口银行

美国进出口银行 (The Export-Import Bank of the United States, EXIMBANK) 也推出一些计划,美国农产品出口商也许能使用它们。其中大多数是保险证方面的计划,出口商或美国银行使用这些计划来减少他们贷款损失。这类保险针对政治和商业风险,保险范围包括单批货物或一个合同中的几批货物。美国进出口银行有时也有选择性地 在一些国家和地区推出信贷或信贷担保。大多数出口商在了解有哪些金融业务可供选择时都会知道,美国进出口银行有哪些计划将适用于哪种情况,在某种情况下应该使用哪个计划。

信用证筹资

定期承兑信用证 (The Time of Acceptance Letter of Credit)

除非进出口商同意出口商在将来某日支付谷物款,一般是180天或更短些,定期承兑信用证和即期信用证相似。作为信用证受益人的出口商可提交从他的银行或其他商定的银行开出的汇票,并可降低一些成本,即可尽快得到付款,少交一些银行对贷款时间及支付信贷风险的收费。

定期承兑信用证如何生效?

进口商和出口商按信用证的支付一节所述的相同步骤办理手续。进口商的银行根据进口商的要求开出信用证。进口商的银行通知出口商的银行已开出信用证。出口商的银行通知出口商已开出信用证。然后进行装船交货,单据交到出口商银行;单据中包括一张要求在商定日期付款的汇票;一张定期汇票。假设单据齐全,出口商的银行可对该定期汇票承兑,并对该定期汇票打个折扣,并向出口商付款。进口商的银行收到单据并送交进口商,进口商按商定日期支付谷物款。

