

关于信用证保兑条款及计算保险金额的建议

陈国武 罗来仪

一、国外开来信用证不必都要保兑

我国出口贸易中，信用证支付占绝大多数。对于国外来证，最主要的必须是不可撤销的 (Irrevocable)。这种信用证在没有得到受益人 (即卖方) 同意之前，是不能随便撤销信用证或者修改证内条款的。现在，我们看到不少进出口专业公司的售货合同或售货确认书内的支付条款中，往往印好固定的词句，要求国外开来“保兑的、不可撤销的信用证……” (By Confirmed and Irrevocable L/C……)，我们认为这样的做法欠妥，因为：

1. 保兑 (confirmed) 是卖方为了保证安全收取货款的一种措施。它主要有两种情况：一种是由开证银行本身保兑 (这是过去英国银行开证时以“保兑”代替“不可撤销”的用法，实际上与一般“不可撤销信用证”完全相同，自六二年英国银行公会承认《跟单信用证统一惯例》后，已不再如此使用)；另一种是由另外一家银行进行保兑 (由开证行所在地的其他银行或第三国银行保兑)。本文所谈的是指这后一种。对来证是否要保兑应由受益人或其往来银行根据开证行的资信及各方面的情况来决定。在我国的贸易实践中，开证行的资信情况及其来证是否需要另加保兑，一般以通知银行意见为主。根据目前情况，必须另加保兑的情况不是很多的，因此，在事先印好的交易合同的支付条款中，统一规定买方必须开具“保兑的”信用证是没有必要的。

2. 由於合同内规定来证要加保兑，开证人如果按照合同规定去做，势必要增加保兑费用，对于开展业务不利。如果开证银行是资信很好、规模较大的银行，由它们开出的信用证还须要求其他银行保兑，这也是对开证银行不信任的表现。

3. 如果开证行资信较好，我方将没有经过保兑的来证接受下来，那末，合同内这规定形同虚设、也影响合同的严肃性。

为此，建议有关出口公司的合同固定格式中取消国外来证必须经过“保兑”的规定，改为在加强与银行联系的同时，根据具体情况考虑买方是否应开具保兑信用证。

二、现行进口预约保险中计算保险金额的方法应予改变

目前中国人民保险公司承保外贸进口货物的保险金额，一般是按进口货物的 CIF 价格计算，其计算公式如下：

(一) 以 FOB 价成交的进口货物：

保险金额 = $FOB \times (1 + \text{平均运费率} + \text{平均保险费率})$

保险费 = 保险金额 $\times$ 平均保险费率

(二) 以 CIF 价成交的进口货物：

保险金额 = $C \& F \times (1 + \text{平均保险费率})$

保险费 = 保险金额 $\times$ 平均保险费率

这一长期沿用不变的计算公式不仅是欠妥的，且与国际上计算投保金额的方法大相径

庭。货主投保的目的在于一旦货物遭损后，能从承保人方面得到经济上的全部补偿。但按上述(一)、(二)公式计算投保金额，如货物遭受全损后，货主则得不到经济上的全部补偿。何以见得？现举例说明。

例一：设某国营进出口公司以 FOB 价进口一批货物，总值为 RMB 1,000,000 元。若平均运费率为 10%，平均保险费率为 1%，按公式(一)计算：

$$\begin{aligned}\text{保险金额} &= \text{RMB } 1,000,000 \text{ 元} \times (1 + 10\% + 1\%) \\ &= \text{RMB } 1,000,000 \text{ 元} \times 111\% \\ &= \text{RMB } 1,110,000 \text{ 元。}\end{aligned}$$

$$\text{保险费} = \text{RMB } 1,110,000 \text{ 元} \times 1\% = \text{RMB } 11,100 \text{ 元。}$$

设若这批货物在运输途中全部遭损，则该公司虽可以从中国人民保险公司获得 RMB 1,110,000 元的赔偿，但减去保险费 RMB 11,100 元和运费 RMB 100,000 元之后，最后实际所得到的赔偿费仅为 RMB 998,900 元。而该公司原货值为 RMB 1,000,000 元，得失相抵损失 1,100 元。

例二：设某国营进出口公司以 C & F 价进口一批货物，总值为 RMB 2,000,000 元，设平均保险费率为 1%。按公式(二)计算：

$$\begin{aligned}\text{保险金额} &= \text{RMB } 2,000,000 \text{ 元} \times (1 + \text{平均保险费率}) \\ &= \text{RMB } 2,000,000 \text{ 元} \times 101\% \\ &= \text{RMB } 2,020,000 \text{ 元。}\end{aligned}$$

$$\text{保险费} = \text{RMB } 2,020,000 \text{ 元} \times 1\% = \text{RMB } 20,200 \text{ 元。}$$

如该批货物亦全部遭损，进口公司从中国人民保险公司得到的赔偿只能是 RMB 2,020,000 元。进口公司从获得的赔款中减去已付出的保险费 RMB 20,200 元，实际只获得 RMB 1,999,800 元，结果净损失 200 元。

为堵塞漏洞，加强企业的经济核算，我们建议采用下述公式计算进口投保金额和保险费较为合理。

(A)、以 FOB 价进口货物：

$$\text{保险金额} = \text{FOB} + (\text{FOB} \times \text{平均运费率}) + (\text{保险金额} \times \text{平均保险费率})$$

$$\text{移项：保险金额} - \text{保险金额} \times \text{平均保险费率} = \text{FOB}(1 + \text{平均运费率})$$

$$\text{亦即：保险金额}(1 - \text{平均保险费率}) = \text{FOB}(1 + \text{平均运费率})$$

最后公式：

$$\text{保险金额} = \frac{\text{FOB}(1 + \text{平均运费率})}{1 - \text{平均保险费率}}$$

(B)、以 C & F 价进口货物：

$$\text{保险金额} = \text{C \& F} + \text{保险金额} \times \text{平均保险费率}$$

$$\text{移项：保险金额} - \text{保险金额} \times \text{平均保险费率} = \text{C \& F}$$

$$\text{亦即：保险金额}(1 - \text{平均保险费率}) = \text{C \& F}$$

最后公式：

$$\text{保险金额} = \frac{\text{C \& F}}{1 - \text{平均保险费率}}$$

根据上述公式，现仍以例一、例二中的进口金额分别计算如下：

按公式(A):

$$\begin{aligned}\text{保险金额} &= \frac{1,000,000(1+10\%)}{1-1\%} \\ &= \frac{1,100,000}{0.99} = 1,111,111\end{aligned}$$

$$\text{保险费} = 1,111,111 \times 1\% = 11,111$$

按公式(B):

$$\text{保险金额} = \frac{2,000,000}{1-1\%} = \frac{2,000,000}{0.99} = 2,020,202$$

$$\text{保险费} = 2,020,202 \times 1\% = 20,202$$

如上述货物亦全部遭损,则按公式(A)算得的保险金额RMB1,111,111元减去运费RMB100,000元,再减去保险费RMB11,111元,最后被保险人仍可得到RMB1,000,000元的赔偿,而无损于原先的货值。按公式B亦复如此,即从保险金额RMB2,020,202元中减去保险费RMB20,202元,最后被保险人仍可保住原货值RMB2,000,000元。

通过上述对比,究竟采用何种公式计算为佳,已不言自明。如按公式(A)、(B)计算,第一,今后外贸方面负担的保险费用势必增多;第二,在计算上较为复杂,不若先前简便。

我们认为,投保人虽然多付了一点保险费,但相比之下所得到的利益保证却要大得多。例如,按公式(一)计算,投保人所付保险费为RMB11,100元,而按公式(A)计算所付保险费为RMB11,111元,两相比较多付RMB11元。但其后果却大不一样,前者少付11元却可能要吃亏1,100元,后者虽多付了11元,却在货物遭损时可挽回1,100元的损失,利害得失也是明显的。

至于计算上的问题,究竟谁繁谁简,我们认为均属简单运算,两者相差无几,且按公式(A)(B)计收保险费,保险人可增加常年收益,得大于失,又何乐而不为呢?

(上接第29页)

三、上海名牌产品佛手牌天厨味精,在港沃、东南亚地区享有盛誉,而且远销西欧不少国家,市场广阔,有口皆碑,已有四、五十年的历史。但它是一只“三高”商品,即出厂价格高,外贸亏损高,工业利润高。其出厂价每吨××××元,工业利润四千元以上,出口亏损达百分之七十。外贸几次要求工业部门让利,由于工厂考虑到会影响计划利润指标的完成,没有接受外贸提出的适当调低出厂价格的要求,致使继续出口发生困难。双方对此进行协商,为时已达半年之久,至今无法解决。

以上三个实例,从正反两方面说明了一个道理:工贸之间,只有互助互让,互相支持,密切协作,才能促使生产、外贸双发展,从而为国家创造更多外汇,积累更多资金。真丝印花绸的扩大出口,弹力锦纶游泳裤的恢复生产,继续对外供应,这是一条成功的经验,值得重视和推广。