

关于补偿贸易、加工装配业务支付问题的探讨

王 追 琳

补偿贸易、来料加工、来件装配(简称加工装配业务)是我们当前在对外贸易中所采用的一种新的贸易方式。本文拟就近年来开展此项业务中有关支付方面存在的问题作一些初步的分析和探讨。

近几年来,我国补偿贸易、加工装配业务发展较快,并取得一定的效果。但由于缺乏经验,因而不同程度地都存在一些问题。主要是不少企业对支付方式和收汇期限订得不妥,协议的条款模棱两可,概念含糊不清,以致对我方不利,给外商以可乘之机。具体表现在:

(一)盲目接受“先出后结”

“先出后结”即先出运,后结汇,亦称货到付款,这种方式的基础是卖方无条件地信赖买方。因此,一旦买方收到货物后破产倒闭,或者买方资信不好对到货品质、数量弄虚作假,这样就将使卖方造成货款两空的损失。所以过去我们对这种方式一般是不采用的。但现在有些企业在洽谈补偿贸易、加工装配业务中急于求成,唯恐外商另找单位,对于产品的补偿、返销,加工费的收取盲目接受“先出后结”的方式,造成我方先出,而外商不结、少结、拖欠,不能安全收汇。例如:某制衣厂与香港某时装厂洽谈来料加工,急于达成协议,盲目接受“先出后结”,结果港商拖欠工缴费二万九千多港元长期不付,工厂难以维持生产,被迫终止加工协议。

(二)简单采用 D/P、D/A

D/P、D/A均属于商业信用的托收收汇方式。按照国际贸易惯例,是在卖方装船后开具全套单据以及跟单汇票委托银行进行托收,要求买方付款。D/P即付款交单,D/A承兑交单。二者对卖方都存在较大风险,D/A的风险更大些。所以,简单地一概采用 D/P、D/A 对我方是不利的。特别是目前与我们开展补偿贸易(中、小型)、加工、装配业务的外商大多是中、小商人,资金有限,如果遇到市场产品滞销,资金周转困难时,往往不付或者拖欠。

(三)滥用支付方式

有的生产企业直接把产品运交外商,然后再到银行办理D/P托收,由于在收妥工缴费之前物权已经转移,失去跟单托收(D/P)的意义,造成外商乘机拖延付款。有的认为逐笔收汇麻烦,而采用集中数笔一次收,甚至在产品交付后几个月才办理托收,大大推迟了收汇的时间。还有的误认为:通过银行或托收方式要支付银行费用,影响企业收入,不如采用“自由方式”灵活有益。

(四)收汇期限衔接不当

一般说来,补偿贸易、加工装配业务有一个十分明显的特点:不占用国家外汇,而是用产

品进行偿还，所以在收汇的期限上就应该掌握先收后付的原则。无论采用信用证方式还是托收方式都应该外商付款在先，我方付款在后。即：我方采用远期付款，对方采用即期付款。订得好，双方的收付会同时冲销。否则，就违背了不占用国家外汇的原则。而有些企业对收汇的限期订得不妥，一律采用即期或者远期，于汇票到期日不得不动用外汇，造成国家外汇管理困难和无形中的外汇利息损失。

二

开展补偿贸易、加工装配业务在于调动一切积极因素，扩大我国的对外贸易，为国家多创外汇。因此除在设备、来料和返销产品的合理作价以及加工费等方面在签订协议时要谨慎对待外，支付方式也是一个十分重要的问题，决不可掉以轻心，如何合理地选用支付方式，正确借鉴国际贸易中某些对我方有利的惯例是值得深入研究探讨的。根据我国开展上述业务的方针政策，参照某些生产企业在实践中的经验教训，谈几点看法。

(一) 补偿贸易的支付方式

补偿贸易是在信贷的基础上，一方从另一方购进商品(主要是机器设备)支付的货款用产品或劳务在一定的时期内偿还。从这一点看，补偿贸易属于货换货的范畴。但由于从引进机器设备到出口补偿产品在时间和空间上存在一定的距离，客观上需要有一定的支付方式。根据我国对外贸易的方针政策 and 国际贸易惯例，补偿贸易必须掌握用产品抵偿机器设备的原则，不动用国家外汇。下述四种支付方式可供生产企业单位参考选用。(尤以中、小型补偿贸易)

1. 对开信用证

双方通过银行互相对开信用证，将一般的商业信用转换为银行信用，由银行出面担保，承担首先付款的责任。运用信用证方式支付同一般逐笔买卖的信汇贸易业务一样，与其它支付方式比较，对双方的收汇都要安全得多。这种方式在国际贸易的支付中业已广泛采用。我认为在开展中、小型补偿贸易业务中，一般应采用对开信用证的做法。

值得注意的是，对开信用证在收汇的期限上必须严格掌握。进口设备方对设备的支付应该采用远期信用证，而出口设备方对补偿产品的支付应该采用即期信用证。远期期限的长短以具体的生产情况而定。只有这样，才能体现货换货，不动用国家外汇，计算得好可在远期日同时抵销，或者我方先收后付，做到收款在先，付款在后。

例：设乙方提供设备10万美元

甲方用产品补偿，三年还清(分别为3万、3万、4万、每年3月补偿)

从签订合同起，每年在三月底前相互通过银行对开信用证，乙方开具为期一年的远期汇票，甲方待次年3月前将补偿产品发运后开具即期汇票要求银行见票即付，正好与乙方为期一年已到期的远期汇票冲销。其模式如下：

甲 $\xrightarrow{\text{L/C 远期 一年}}$ 乙，以体现货抵货或先收后付的原则。
 $\xleftarrow{\text{L/C 即期}}$

2. 银行出具保函

一方在进口设备前通过银行出具保函，另一方在进口补偿产品前亦通过银行出具保函。这种方式与对开信用证基本相似，相互提供的保函是一种独立的、不受第三者干涉的、互相制约的保证付款的凭证。它与信用证的区别仅在于银行没有承担保证首先付款的责任。譬如，

我方出具的保函规定：如果进口设备方不按时付款（实则产品补偿）银行保证付款；对方出具的保函常规定：如果进口补偿产品方不按时购进补偿产品或未按时付款，银行保证付款。

3. 托收方式

双方在相互信任的基础上通过银行进行托收。采用托收方式，首先必须做好对客户的调查研究，对外商资本的多寡、信誉的好坏、经营能力的大小都要心中有数，决不能贸然行事，必要时可通过银行、外贸及有关机构查询。其次，一定要有即、远期之分。即外商向我方出口机器设备价格的托收采用 D/P 远期或 D/A；我方对出口补偿产品的托收采用 D/P 即期，这样才能符合产品抵偿的原则。

4. 利用银行信贷

利用银行信贷这种支付方式以出口设备方国家的银行向进口设备方提供信贷为前提（即所谓买方信贷），其支付程序如下：

例：设出口设备方为 A 设进口设备方为 B 设出口设备方银行为 C

第一步：A 出口设备给 B 第二步：C 向 B 提供信贷 第三步：C 支付给 A

第四步：B 出口补偿产品给 A 第五步：B 寄交全套单据给 C

第六步：C 审核单据，冲销 A 帐

这种方式对进口设备方而言仍属以货偿还设备的性质，但不同点只是进口设备方须承担银行利息负担。

（二）加工装配业务的支付方式

开展加工装配业务，对来料、来件、返销产品的收付及加工费的收取，从实际业务过程分析，存在着不同的方式。其主要的有两种：

1. 双作价

对外商的来料、来件和经过我方加工后出运的返销产品分别作价，视为两笔不同的交易，其工缴费包含在返销产品之中。来料来件及返销产品的货物所有权各自因买卖而消失和占有，各负其责。

2. 纯加工费

由来料、来件方与加工装配方签订协议，一方提供原料元件甚至部分生产设备线，另一方负责加工装配，但不占有货物的所有权，其所有权仍属于提供原料、元件方。而后，根据协议加工装配，待成品出运后，向对方收取纯工缴费。至于有的提供部分生产设备线的货款用工缴费分期偿还，这种方式又具有了部分补偿贸易的性质，成为一种混合方式。

加工装配业务的形式不同，其支付方式也各异。双作价形式，支付方式应该采用对开信用证或托收，如同在补偿贸易项下的对开信用证或托收一样，我方必须掌握先收后付的原则。即：我方对来料来件采用远期付款，而外商对返销产品的付款应采用即期付款，衔接得好才不至于占用国家外汇。

纯加工费收入形式的支付方式应该掌握在成品出运后采用即期跟单托收的方式向对方收取加工费。指示托收行在对方交清加工费后才将代表产品所有的全套单据交出。如果对方资信确实可靠，彼此有着密切的业务往来关系，也可适当放宽采用“在收到装船通知后××天内主动将工缴费汇给我方”的方式。同时在协议里必须规定索赔条款，一旦发生纠纷可以据理催收，提出索赔。