

贵刊1987年第三期刊载了一篇关于银行费用的文章，主要谈的是我出口贸易项下存在的银行费用问题，读后很受启发。在此我想谈谈我进口贸易项下存在的同一问题。

近年来，我国进口贸易逐年增加，其中结算方式大多以信用证进行。我进口公司（开证申请人）在委托银行开证时都要求开证行在信用证上打上“中国境外的所有银行费用由受益人承担”。这一条款的规定为开证申请人节省了一笔银行费用，开证申请人只付货价，不管额外的银行费用。在实践中，绝大多数卖方（受益人）对此条款也默认接受。但有少数受益人对此提出异议，并通过国外通知行电告开证行，称“合同中无此规定，要求取消这一条款”。实际上要求我开证人承担国外银行的通知费、议付费、电报费等银行费用，我开证申请人当不同意。为这一费用问题，银行之间，买卖双方电传你来我往，其结果延误进口合同的执行，搞得买卖双方很不愉快。

同样，在进口贸易采用托收方式即D/P和D/A方式时，也有类似情况。我进口公司（付款人）也大多拒绝承担银行费用——托收行的和代收行的费用。但如卖方银行（托收行）在其给代收行的委托指示中规定“银行费用向付款人收取，不得放弃”时，而我进口公司作为付款人仍拒付此类费用时，问题就产生了。根据国际商会第322号的《托收统一惯例》第二十二条款，“如托收委托书中包括有一项托收费用和/或花费应由付款人负担的指示，而付款人拒付托收费用和/或花

也谈银行费用

严立平

费时，除非托收委托书明确表示这项费用和/或花费不得放弃外，提示行可凭付款或承兑交单，而不再收取这项费用和/或花费”。因此，当托收行的指示中规定银行费用由款付人负担，并不得放弃时，作为代收行除向付款人收取货款外还得向其收取银行费用，有时甚至是双方的银行费用，否则是不会将代表货权的有关单据交给付款人的。代收行只能根据付款人的意思电告托收行要其转告卖方（出票人）让出票人承担收行方的银行费用。有时这种双方银行的电传联系费用超过银行费用本身（因为做托收的金额大都不大，银行费用有也限）。付款人这种只管货价，不管银行费用的做法实质上是要免费享受银行为其提供的服务，其结果是卖方负担托收行和代收行的两笔银行费用。

我认为，我进口公司目前的这种做法值得商榷。应当看到：

1. 在进口代收中，当卖方了解到他要负担双方银行费用时，自然会考虑把这些费用打入合同货价中去。

2. 进口贸易，就卖方而言，宁愿以信用证付款方式成交。这对他保险，因为开证行对他负有付款保证的责任。就买方而言，则做托收有利。他可免交开证时的押金，且托收银行费用比开证银行费用低。但是，如果买方连代收行的托收费用都不肯承担，而让卖方承担，那么，卖方就自然不愿做托收，必将采用信用证付款方式成交。

3. 无论是信用证还是托收，买方拒付司行费用都应当有理有据。但现在我进口公

（下转第65页）

共同着手起草现已取得一致意见的合同。日本人在会谈中有沉默的习惯。了解这一点对外国人极为重要，尤其是不耐烦的美国人。双方谈到相持不下的时候，日本人如果还想继续谈下去，这段令人难堪的沉默，往往是其作出某种让步的先兆。因而不要急于打破沉默发表意见；日本人还有收集书面资料的癖好，会谈结束时，他们会把有关资料大量地汇总起来。当然，其中一些材料是留作其公司内部参考，而大部分将提供给日本政府。但除了用来满足本公司和政府需要这个冠冕堂皇的原因以外，搜集这许多证明材料的另一个难以言传的原因是，可以把它作为自己的“护身符”。万一以后证实他们自己这次所经办的有个三差两错，以至是完全失败的，也不会就此遭到指责，背上不具备充足理由就盲目拍板之类的莫须有罪名了。

（上接第63页）

司所签的合同都没有关于银行费用由谁负担的规定。因此，事后拒付费用特别是中方银行的费用就有些很难自圆其说了。当然，开证行或代收行都可就银行费用问题在信用证中规定或付款时拒付，但就整个国家利益考虑，应不采用那些只顾局部利益而较少考虑国际惯例和公司信誉的做法。

综上所述，对银行费用问题我进口公司应当持现实态度，按照买卖双方能接受的方法办理，而不能事先在合同上不谈，事后在

信用证上自我规定或在托收业务中拒付费用，由卖方负担。对照出口信用证和出口托收的做法，银行费用大都由买方负担。那么，反过来说，进口信用证和进口代收也应由我进口方负担了。因此，应当按照国际惯例，在商务谈判时就谈这个问题，并把有关条款订入合同中，以免到后来再引起双方争执。我认为，平等地讲，在合同中规定“中方的银行费用由进口方负担，国外的银行费用由卖方负担”比较公正、合理。