

国际贸易付款 方式的理性选择

高增安

摘要: 本文作者以自己 6 年从事国际贸易实务及管理工作的心得体会,紧密结合当前国际贸易中出现的新情况,在对预付货款、赊账、付款交单、承兑交单和跟单信用证等常用的付款方式在货款关系、信用基础、操作程序、收汇安全系数、对买卖双方的有利点和不利点等几方面进行对比分析的基础上,论述了理性选择付款方式应予关注的若干问题,并就如何有效规避支付风险、保证收汇安全提出了对策和建议。

关键词: 国际贸易;付款方式;理性选择;风险规避

中图分类号: F 740.4 **文献标识码:** A **文章编号:** 1006-1894(2002)02-0043-06

货物销售是一个商品与货款对流的过程。在国际贸易中,按照《联合国国际货物销售合同公约》的规定,卖方必须“交付货物,移交一切与货物有关的单据并转移货物所有权”(第 30 条),买方必须“支付货物价款和收取货物”(第 53 条)。也就是说,一方面货物要按销售合同的规定从卖方向买方流转,另一方面在货物销售之后买方必须向卖方进行支付。通常情况下,买卖双方都懂得这种支付可能会受到诸如商业信誉、市场行情、融资的需要、支付风险、费用分摊以及政府管制等多方面因素的影响,因而在考虑采取何种付款方式时慎之又慎,但因付款方式选择不当而导致货、款两空的事情还是常有发生。为此,本文旨在通过对几种常用的付款方式的对比分析,论述理性选择付款方式应该注意的问题,进而就如何有效规避支付风险、保证收汇安全提出对策和建议。

一、几种常用付款方式的对比分析

常用的国际贸易付款方式有汇付(Remittance)、托收(Collection)和信用证(Letter of Credit)。汇付中尤以电汇(T/T)因其安全、高速、银行不能占用资金而被最广泛地使用,实际操作中又依情况分预付货款(Payment in Advance)和货到付款(Open Account)两种;托收主要是跟单托收,根据交单条件的不同可再分为付款交单(Documents against Payment, D/P)和承兑交单(Documents against Acceptance, D/A),付款交单又有即期(D/P at Sight)和远期(D/P after Sight)之分;信用证的使用以即期跟单信用证为主。以下为方便起见,仅以列表形式就它们在货款关系、信用基础、操作程序、收汇安全系数、对买卖双方的有利点和不利

点等几方面进行对比分析:

表1 几种常用付款方式的对比分析

付款方式 比 较		预先支付	信用证	托收		赊账
				付款交单	承兑交单	
货款关系		先款后货	先货后款	先货后款		先货后款
支付工具流向		同资金流向顺汇/ 汇付法	逆资金流向逆汇/ 出票法	逆资金流向逆汇/ 出票法		同资金流向顺汇/ 汇付法
信用基础		卖方商业信用	银行信用	双方商业信用		买方商业信用
操作程序		简单	复杂	中等		简单
收汇安全系数		大 小				
卖方偏好		1	2	3*	4	5
买方偏好		5	4	3*	2	1
资金周转		快	可预期且把握性大	可预期但把握性小		慢
费用		低	高	中		低
对 卖 方	有 利 点	可以立即使用资金	1. 满足对现金的需求; 2. 只要能提供与信用证要求相符的单证,收汇有保证。	1. 操作不复杂; 2. 只有在买方按合同约定做出支付或者承兑后才交付单据。一旦被拒付,也可适当授权托收行保全货物,包括安排退运等; 3. 可为出口前后的资金融通提供便利。		
	不 利 点	一旦市场行情好转,缺乏对价格的充分决策权。	1. 占用资金,且费用较高; 2. 可能被假“银行”开具的假“信用证”欺诈; 3. 操作复杂。	1. 出运货物时不能取得买方无条件付款的许诺; 2. 买方并不保证付款或者立即付款; 3. 在收到货款前需要占用自己的资金。		1. 在未取得支付保证前首先放弃对货物的所有权; 2. 有可能会因为某种原因而使货款延迟甚至被禁止支付; 3. 占用自有资金时间长,影响资金周转。
对 买 方	有 利 点	1. 充分体现诚意; 2. 较有效控制卖方的货源。	满足对信用的要求。	卖方都是先发货后收款,承兑交单方式下更为买方赢得了迟延付款的便利。		1. 在收到、检验合格甚至销售货物之后才付款; 2. 支付是以一系列需要考虑的政治、法律和经济因素为条件的。
	不 利 点	1. 提前支付占用资金; 2. 对于合同所订购的货物没有把握。	1. 可能被卖方恶意欺诈,收到的货物与信用证要求不符; 2. 占用资金,且费用较高; 3. 操作复杂。	1. 不履行汇票义务,他可能要负法律责任; 2. 如果拒付,商业信誉会受损。		

注: * 包括付款交单和现货现款。

二、理性选择付款方式应该注意的问题

显然,每一种付款方式对交易双方来说都是利弊兼备。而且,作为在交易中既对立又统一的买方和卖方,一方的有利点(如收汇安全)往往是以另一方的不利点(如风险增大)来换取,而没有对方的参与任何一方的单边利益都不可能实现,这又应验了“双赢”的说法。尽管每一方都希望最大限度地保护自己的利益,但任何合同的签订都是以双方的适度妥协为前提的,所以交易方必须在“保护自己”与“可以被对方接受”之间寻求一种平衡。在不同付款条件下买卖双方的出发点可归结为:

表 2 买卖双方在不同付款条件下的出发点

	先款后货	现货现款	先货后款
卖方	需要买方预付货款,为生产货物和(或)提供服务筹措资金。	希望确保装运货物或提供服务时即得到付款。	信任买方并理解他的处境,愿意在装运货物或提供服务后的一段时间内收款。
买方	信任卖方会按约定履行合约义务,因此准备预付货款。	在确信卖方已按合同规定装运货物或提供服务之前,不打算冒险付款。	可能希望先转卖货物,或确信能得到满意的服务,然后再付款。

具体地说,可从以下几方面来分析:

1. 商业信誉 付款方式的选择在很大程度上取决于交易双方的商业信誉。如果双方长期交往,彼此了解且对对方充分信任,双方所在国政府亦无特别规定,就可以选取快捷、简便、费用低廉的付款方式;否则,还是遵从全世界通行的习惯贸易做法,以即期跟单信用证为妥。

2. 市场性质 交易方的谈判能力除表现在价格、交货期等方面外,也表现在付款方式上。如果商品供不应求,或者行情看涨,或者是卖方市场,卖方就享有更大的谈判能力,在付款方式上也有更大的主动权和决定权;相反,如果商品供过于求,或者行情看跌,或者是买方市场,付款方式的选择则更多地依赖于买方的意志。

3. 贸易术语 不同的贸易术语对付款方式的选择有不同的影响。《2000 年国际贸易术语解释通则》按交货性质的不同,将 13 种贸易术语分为实质性交货(实际交货,Physical Delivery)和象征性交货(推定交货,Constructive Delivery)两大类。在实质性交货情况下,卖方必须在合同规定地点将货物交由买方控制,才算是完成了交货任务,因而装运单据的交付不能代替货物的交付,信用证或托收两种付款方式就不适用,因为付款赎单和承兑赎单都已经失去其本来的控制货物所有权的意义,它们最多不过是赊账的变体而已。这类贸易术语包括 EXW, FAS, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP 等,此时最好采用预先支付或现货现款形式。

象征性交货的最大特点是“凭单交货、凭单付款”,即卖方以装运单据的交付代替货物的交付,买方凭卖方提供的齐全、正确、及时的单据付款。此时,只要卖方在合同规定的时间和地点,将货物装上驶往指定目的地的运输工具,取得合同规定的运输单据并交由买方,即履行了交货义务,哪怕是货物交给第一承运人,也视为完成了交货。这样,双方的货物贸易实质上演变为单据交易,买方通过赎单取得对货物的所有权。FCA, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP 等 6 种贸易术语即属此类。从理论上说,信用证和托收仅适用于象征性交货的贸易术语,但对 FCA 和 FOB 而言,因系买方指定承运人或派船接货,卖方同样需要提防买方与承

运人或船东合伙诈骗的事情发生。

4. 运输方式 如果货物经由海洋运输,卖方可以通过控制海运提单(物权凭证)进而控制货物,海运提单也可以成为约束买方付款赎单的有效工具。此时,可以根据具体情况选用信用证或托收方式收款。但如果货物经由航空、铁路或邮政运输,买方可以凭承运人的到货通知等提货,卖方发货后取得的单据仅仅是承运人为了方便其结汇而签发的凭证,并不代表单据项下的货物,因此信用证和托收同样是没有实质性意义的,最好采用预先支付形式,尤其是在空运情况下。

5. 交易金额 大笔交易,买方拥有较大的谈判能力。从理论上讲,买方可以在付款方式的选择上充分施展自己的影响力,但实际上,此时的买方同时也希望最大限度地保证卖方严格遵守合同并履行约定义务。对买方而言,大额交易同样意味着较大的风险。因此,本着平等互利的原则,最好采取信用证方式,这样卖方收汇和买方收货都有较好的保障。当然,如果是小额买卖,或是样品费、佣金、尾欠(Arrears)等小笔费用,则以电汇、票汇、或光票托收为宜。

6. 国家风险与政府管制 我国银行业界一般把非洲、中东和东南亚内定为高风险地区,对这些地方开来的信用证的押汇从严掌握;政府主管配额、许可证的部门也要求国内进出口公司在对这些地区的出口贸易中接受以信用证为主的付款方式,以保证收汇安全,对此我们必须遵照执行。

7. 卖方的组织结构 如果卖方在买方所在地设有代表处或分支机构,就可以更多地了解买方的业务和资信状况及其变动情况,督促、跟踪买方的付款行为,对潜在风险尽早采取防范措施。此时可以考虑使用赊账、承兑交单等方式促进成交,扩大销售,占领市场。

8. 贸易惯例 贸易方之间长期以来业已形成的商业习惯,原则上不能轻易改变,否则会给对方带来不便或引起误解。如因政府管制或其他原因需要改变,应征得对方理解并注意原则性与灵活性的统一。

三、对策与建设

随着国际贸易的迅猛发展,尤其是我国加入 WTO 后将有更多的企业参与跨国经营,由付款方式引发的交易风险更应该引起我们的高度关注。希望中国的有关企业、贸易公司,特别是新开展对外贸易业务的企业,在选择付款方式时注意以下几点:

1. 初次成交 不可轻信他人,最好采用即期信用证付款方式,待双方增进了解,彼此磨合,形成惯例以后,方可考虑在遵守进出口国有关法律、法规的前提下逐步向托收和汇付方式过渡。

不要因为信用证操作繁琐、费用较高或没有熟练业务人员就轻易放弃。相反,一定要认真、仔细地审核并履行信用证,做到单单相符、单证相符;要严格按信用证的条款执行,不给一切不法分子以可趁之机;对通过中间商开出的信用证和转让信用证,要注重调查中间商和转让人的业务情况和资信状况,分清责任,按规定的法律程序办事;要充分认识信用证的优越性,它除了为买卖双方提供了法律保护外,还特别提供了支付便利和审单保证,这具体表现在:

(1) 提供了有独立信用支持和明确的支付许诺的专门业务;

(2) 通过利用有别于银行资金的银行信用的方式来满足买卖双方之间的支付需求;

(3) 与赊销和托收相比,能够使买方就货物取得较低买价以及较长的支付期;

(4) 由于有银行开出的不可撤销信用证来保证付款,因而减少或消除了商业信用风险,卖方不再需要依赖买方的付款意愿和能力;

(5) 减少一定的换汇和政治风险,尽管不一定能排除这些风险;

(6) 可能不需要实际上支付现金,因为并不一定总要买方向开证行为其跟单信用证债务提供担保;

(7) 由于有些卖主只愿以预付现金或跟单信用证的方式出售货物,这就扩大了买方的供货来源;

(8) 买方得到保证,信用证所要求的文件(如果是依据 UCP 规则出具的)在提示时,必须符合跟单信用证的各项条件以及 UCP 规则;被提示的文件将由银行中熟知跟单信用证运作的人员进行审查;

(9) 买方确信只有在符合跟单信用证各项条件和 UCP 规则时,才会将货款付给卖方。

2. 开证行问题 尽管跟单信用证受到了众多法律法规的支持,例如:立法和准立法制定的法律,大陆法、英美法法典国家汇编的法典,判决法,合同法,惯例法以及国际商会出版的跟单信用证统一惯例(如 UCP 500)等,但切不可以为有了信用证就万事大吉。尤其对非洲、中东和东南亚等地出口,开证行或其指定银行往往不会完全按照国际惯例,于收到单证后(在无不符点情况下)7个工作日内付款,而是先征询申请人意见。一旦申请人因某种原因不想要货,开证行还可能与其达成默契,故意挑剔单据,吹毛求疵甚至捏造不符点,以使其拒付“合理化”。在受益人及议付行的一再催付中,开证行也很自然地站在进口商一边,有意无意地捍卫其利益。

3. 正确认识托收方式下的风险 托收归根到底还是依赖于买卖双方的商业信用,银行仅是提供服务,对出口商来说,它既不保证付款人一定付款,也不负责于单据被拒付时看管货物(除非经适当授权)。更为严重的是,在 D/A 方式下,进口商先行承兑汇票取得单据提货,到期再拒付。尽管出口方可以凭其承兑的汇票追究其法律责任,但若遇进口方破产、倒闭或人去楼空,出口方也只得望票兴叹,自认倒霉。对进口商来说,银行对卖方提供的单据的真实性、完整性及所发货物是否为合同项下货物等均不负责审核,因而进口方承担了在不了解货物真实状况的情况下就付款或承兑的风险。所以,托收对进出口双方都有风险,那种认为因有银行(托收行和代收行)的参与托收风险就得以化小甚至化解的看法是非常错误的。为此,应注意以下两点:

第一、积极利用托收方式下的保付代理业务和出口信用保险,尽可能规避风险。

第二、谨慎使用托收,避免上当受骗。以印度为例,2000年中印双边贸易总额为 291 421 万美元,其中中国出口 156 073 万美元,进口 135 348 万美元,分别比上年增长 46.61%、34.32% 和 63.91%(资料来源:《2001 年中国统计年鉴》)。现在,印度已成为中国在南亚地区最大的贸易伙伴。但在贸易迅速发展的同时,也不乏利用托收方式进行的诈骗案。近年就有多家中国公司置国家有关部门的规定于不顾,片面听信买方的花言巧语和种种借口(当然客观上也可能出于与国内同行竞争的需要),接受 D/P、D/A,因而造成巨大的经济损失。因为在托收方式下,“货到地头死”,主动权掌握在进口商手里,加之当地的市场在不断变化,进口政策也时有调整,有些进口商,特别是一些中小商业公司,随时以各种借口不履约。更有一些不法进口商,货到目的地后以种种理由不赎单提货,并以此要挟我出口公

司,无理强迫我方一再降价和将付款方式由 D/P 即期改为远期或由 D/P 改为 D/A,以达到以极低的价格买到货物甚至完全侵吞货物的目的,这必须引起我们的高度重视。

4. 注意研究新情况,以灵活多样的付款方式扩大成交 例如,韩国是我国丝绸及其制成品、纺织品的主要出口国之一。近年来,韩国客户纷纷在上海、江浙一带设立代表处,培育自己的货源基地,国内有实力的大公司、大工厂也在汉城设立办事处,努力开拓韩方市场。在双边贸易中,逐渐形成了一种新的贸易方式:卖方先把货发到韩国,存放在保税仓库、承运人仓库或货代仓库中,然后分期分批销售。一旦成交,客户即开出信用证,并于传真给我方信用证副本的同时要求提货;或者用电汇方式付款,要求我方凭电汇底单(Banker's Receipt)(一般用传真传送)即予放货(Surrender)。对这种保税仓库贸易(Bonded Warehouse Trade, B. W. T.)或类似性质的交易,卖方不可一概拒绝,但应认真审核,严格把关,规范运作,尽量减小风险。

又如,尼泊尔政府对外贸和外汇实行严格管制,规定所有进口必须凭信用证支付,但许多客户为逃避监管而经常安排从香港、印度等地电汇部分预付款,待货物装运后再以信用证从国内进行余款支付。只要我们能确认已收讫预付款,这就是可以接受的,而且发货的前提只能是预付款已经到账,切不可在预付款没有把握的情况下出运货物,更不可改成先 L/C 后 T/T 支付余款。

5. 本着公平合理的原则,综合使用各种付款方式 尤其对大笔交易,如机电产品、成套设备、工程项目等,可以通过银行开立预付款保函(Advance Payment Guarantee),先要求对方电汇部分合同金额,待交货后以即期信用证支取主要货款部分,一旦设备安装、调试完毕或投产以后,再凭光票托收尾欠。这种综合使用银行保函、汇付、信用证和托收的方式,对有关各方较为公平,容易被接受,但也要注意:

第一,研究有关国家关于贸易和外汇管制的政策、法律、法规。比如,关于预付款保函,我国银行的反担保一般规定:受益人必须在我方预付款保函过期之日或之前提出索赔要求,否则,保函将自动作废。保函过期后,请受益人退还正本注销,但不论正本退回与否,保函过期我反担保行都将自动免责。

但约旦法律规定,凡是开给约旦政府或准政府部门的保函,即使保函中列有明确的效期约定,如果到期后保函未被退回注销,则保函依然被认为是有效的,受益人依然可能在保函项下行使索赔权。因此,对申请人及反担保行来说,保函一旦到期,除非合同尚未执行完毕,合约双方仍有意保留保函的情况之外,一般均应立即要求受益人及时退回保函正本,或要求受益人出函声明保函无效,否则,不仅保函项下的风险犹在,而且办理保函转开业务的约旦银行也会继续对我反担保行或申请人收取费用,直到保函的正本被收回为止。

第二,合理规定各种付款方式的收款比例。要使预付款起到融资和约束买方的双重作用,其比例一般不应低于合同金额的 30%;光票托收的尾欠比例以不超过 20%为宜。

第三,注意各种付款方式在操作程序、公平性、合理性、费用、风险上的相互衔接和互为补充,充分发挥综合使用的系统效应。

6. 建立业务关系之前 很重要是买卖双方自己都要对对方进行资信调查,了解有关资信和商誉情况,因为付款方式无论多么保险,也有赖于有关方面(包括商人、银行、承运人、货代等)的诚信与合作。

(作者单位:西南交通大学)