

进出口业务中的电汇结算方式探讨

石磊 沈根荣

摘 要：本文论述了电汇方式是当前进出口贸易结算中的主流方式，分析了电汇方式与信用证及托收方式相比的优点，提出了使用电汇方式的风险及规避风险的方法。

关键词：进出口交易；外汇结算；电汇方式

中图分类号：F740.4 **文献标识码：**A **文章编号：**1006-1894(2008)06-0069-05

在对外贸易中结算方式是困扰当事人的重要问题，因为结算方式选用的正确与否，将关系到能否安全收汇，甚至影响到进出口企业自身的安危。在我国传统的进出口贸易中，属于银行信用的信用证方式曾经是被广泛使用的结算方式，在20世纪末，信用证方式曾经占我国出口结算的80%以上，我国的大多数“国际贸易实务”教科书至今仍将信用证方式作为出口结算的首选方式，理由是信用证方式风险最小，最安全。随着对外贸易的发展，信用证方式的不足日益显现，据笔者调查，在我国东部沿海地区，在实际业务中信用证方式的使用已急剧下降，属于商业信用的电汇方式已成为对外贸易结算的主流方式。本文拟对电汇方式成为主流方式的原因及其风险的规避做初步探讨。

一、电汇方式是当前进出口贸易结算的主流方式

电汇（Telegraphic Transfer，简称T/T）是汇出行应汇款人的申请，拍发加押电报或电传（Tested Cable/Telex）或者通过SWIFT（环球同业银行金融电讯协会）给国外汇入行，指示其解付一定金额给收款人的一种汇款结算方式。又据其性质，分为“前T/T”（Payment In Advance）和“后T/T”（Deferred Payment）两种。

所谓“前T/T”，即“预付货款”，就是卖方在发货前即已收到货款，然后，按合同规定的时间内，将货物发给买方的一种结算方法。所谓“后T/T”，即“延迟付款”，是在签署合同后，由卖方先发货，买方在收到货物后再付款的结算方式。

显而易见，“前T/T”，是一种对于出口商较为有利的结算品种。因为，出口商在发货前就已经收到了货款，等于得到了进口方的信贷，其出口的风险程度得到了控制；而“后T/T”则相反，是一种比较有利进口商的结算方式，出口商货款的收回，需要等到进口商收到货物的一段时间之后，实际上等于出口方给予进口商信贷，出口商需要承担较大的风险。国际结算方式的选择从某种程度反映了企业乃至整个地区外贸进出口的特点以及风险偏好。

国际结算方式的变化已经有着几十年的历史。在20世纪60~70年代，世界贸易的85%以上采取信用证方式。进入90年代以后，信用证使用的比例迅速下降，以商业信用为基础的电汇结算方式比例大幅度提高。根据表1的统计，21世纪初欧美等发达国家的企业使用信用证的比例已经下降到10%~20%，企业的出口结算方式主要采用商业手段，而发展中国家和地区信用证使用仍然保持较高的比例，但除中东地区以外，也已经下降到50%以下。

表1 国际使用信用证的比例

序号	国家和地区	比例	序号	国家和地区	比例
1	中东地区	52%	5	欧盟	9%
2	非洲	49%	6	其他欧洲国家	20%
3	亚洲	46%	7	北美地区	11%
4	澳大利亚和新西兰	17%	8	拉丁美洲	27%

资料来源:楼江.我国外贸企业支付方式的理性选择.财经论丛2004年第5期(原文标注资料来源为:Ninth Survey of International Services Provided to Exporters, Commissioned by The Institute of Exporters, 2003)。

上海从2002~2007年期间,出口增长率多数年份均高于全国同期平均水平,表现出了良好的上升态势。在上海外贸出口迅速增长的背景下,通过分析其结算方式的构成,可以反映出上海出口企业的结算特点和偏好。

表2 上海2004~2007年出口结算方式构成比例

年份\结算方式	信用证 (%)	托收 (%)	电汇 (%)	其他 (%)
2004	36.6	4.2	50.5	8.7
2005	32.2	3.7	59.3	4.8
2006	33.6	4.7	55.5	6.2
2007	34.6	4.9	55.6	4.9

资料来源:据2004~2007年上海外汇管理局数据整理。

表2反映了3种出口结算方式在上海外贸业务中所占比例:电汇占到了50%以上,托收的比例在5%以下,而信用证使用比例介于32%到37%之间,即约1/3。显然,电汇方式已经成为上海出口结算的主流方式。必须指出的是,上海进出口企业采用电汇的实际比例应该比统计数据还要高出一些,因为根据了解,有部分属于贸易结算的外汇,由于种种原因,在电汇方式下直接汇入了个人账户,而按照银行统计的口径,这部分金额无法统计在贸易结算项下。

上海是全国的窗口,上海外贸结算方式的现状可以基本反映出我国,尤其是东部沿海地区外贸结算方式使用的基本情况。

二、电汇方式与信用证、托收方式相比较的优势

电汇方式之成为对外贸易结算的主流方式是同其具有的优点分不开的。与信用证、托收方式相比,电汇方式具有其显著的优点。

1. 风险比较 信用证方式虽然风险较小,但也并非是一种无风险的支付方式。进口商或开证行可以利用信用证的“软条款”造成出口方难以履约或单证不符而无法收汇,当市场条件发生变化,市场风险出现时,甚至可以利用单证、单单“严格相符”的原则,以一些非实质性不符点为借口,拒付货款,逃避付款责任,而出口方还要承担信用证的通知费、电报费等额外费用。

托收方式和T/T一样,也是以商业信用为基础的。在托收方式下的出口方与银行属于委托代理关系。所以,托收方式下出口方收汇客观上存在较大风险,如进口方破产或丧失清偿债务的能力,出口方则可能收不回货款。在进口人拒不付款赎单后,除非事先约定,银行没有义务代为保管货物,如货物已到达,还要发生在进口地办理提货、交纳关税、存仓、保险、转售以致被低价拍卖或被运回国内的损失。在D/A条件下,进口人只要在汇票上办理承兑手续,即可取得货运单据,凭以提取货物,出口人收款的保障就是进口人的信用,一旦进口人到期不付款,出口人便会遭到货款两空的严重损失。同时托收方式也不利于出口方的资金周转。在托收方式下,出口方的收汇时间晚于

L/C(即期),尤其是D/P(远期)和D/A方式,更不利于资金周转。实质上等于出口方向进口方提供了无偿的信贷。由于收汇的期限较长,在汇率波动的情况下,出口方还有可能因合同货币贬值而带来损失。

电汇作为一种商业信用,对出口商虽然具有较大的收汇风险,但在我们出口实际中其风险仍然处于可控状态。例如,在出口结算方式大多数以电汇方式的情况下,上海保持了较高的外贸出口结汇率,根据上海外汇管理局的数据,2004~2007年的出口结汇率分别为:98.93%,99.03%,100.12%,99.99%,上海出口收汇的坏账比例最高年份的2004年也只占1.07%,而2007年仅有0.01%,总体上与发达国家差距不大。换言之,对于上海出口企业而言,选择T/T并没有增加收汇风险,实际上是增加了企业的贸易机会,从而提高了企业的竞争力。

2. 费用比较 信用证方式费用较高。信用证的相关费用不仅有显性费用,而且还有隐性费用。显性的费用是指与非证结算方式相比需要额外支付的银行费用,包括开证费、通知费、议付费、电报费、保兑费等。在带不符点出运情况下,需要支付开证行的不符点费、电报费和单据处理费,一般一个不符点需花费的整体费用在150~200美元之间。隐性的费用是指进口商借用银行信用需要承担的资金成本。隐性费用高也是进口商不愿采取信用证支付方式的主要原因。

在托收方式下,进出口双方达成D/A方式付款的话,出口方还需要承担货币贬值所带来的隐性费用,增加机会成本。同时,在D/P条件下,进口人在未付清货款前,不能取得货运单据,无法提走货物,货物的所有权仍属出口人,但如进口人到期拒不付款赎单,出口人虽然还可把货物另行处理或运回来,但需要承担一笔额外费用及降价处理等损失。

电汇方式由于不经过银行处理单据,其费用相对于信用证要低很多,与托收方式相比较在费用上也有较大优势,这是人们愿意采用电汇方式的重要原因。

3. 手续和时间的比较 电汇方式最大的优点就是汇款手续简便,速度快,一般3个工作日内可以到账。而信用证支付方式下,开立信用证的手续繁琐,银行办理程序需要耗费大量的时间,工作效率低,且只负责单据表面与信用证严格相符,不涉及货物。而在托收方式下,出口方需要先将货物和全套跟单汇票通过托收行和代收行交由进口人手中,如果在D/A或是D/P远期的条件下,出口人还需等到汇票到期日才能拿到货款,因此在时间上并不占优势。同时在上述两种条件下,进口人还要在汇票上承兑,办理相应的手续,因此在手续上也比较繁琐。笔者在对上海10多家进出口企业的调查中发现,选择以T/T为主要结算方式的企业中,有约半数的企业结算期限在0~30天内,其余约半数的企业其结算期限则在90天之内。然而,以L/C为主要结算方式的企业其结算期限均超过90天,由此可见,使用T/T方式可以大大缩短结算期限,从而提高资金的周转效率,顺应了现代物流的要求。

从以上的比较分析中可以看到,不管是从费用方面还是手续方面,T/T是在这3种结算方式中手续最简便,速度最快,费用最低,在实际业务执行中其风险也并不大。这无疑是进出口商比较愿意采用电汇结算方式的主要原因。

三、电汇方式的风险及规避方法

综上所述,电汇方式具有汇款手续简便,汇款速度快,汇款费用低,占用资金少,是国际贸易结算中最便捷的一种方式。然而由于它属于商业信用,因而仍具有较大的风险。对于进口商而言,在“前T/T”方式下容易产生损失预付款的风险,而对于出口商而言,在“后T/T”方式下容易产生收汇风险。在我国进出口业务中,因采用电汇方式而遭受货款损失的案例也时有发生。所以,在对外贸易结算中选择电汇方式时必须注意风险的控制,采用有效手段来降低风

险。一般来说,选择这种支付方式的前提是买卖双方都具有良好的信用,有良好的合作基础和经历。规避电汇方式的风险主要有以下几种方式:

1. 利用运输单据规避收汇风险 货物在装运港装船后,出口方通常即可获得提单等全套运输单据。但是为了规避收汇风险,除非进口方有足够的信用,出口方不应立即将正本提单交付给进口方,防止进口方在获得物权象征的正本提单后,逃避付款责任。出口方的做法是:可以先将提单副本交至进口方,证明货物已经按照合同规定装运。在获得银行出具的进口方电汇货款的收据以后,再将正本提单等全套运输单据交付给进口方。出口方还应该注意:在获得进口方传真的电汇收据与交付正本提单或指示承运人放货之间应有一定的时间差,以保证银行将款项汇出,从而规避进口方在获得正本提单后立即向银行撤销汇款的风险,因此,最稳妥的方法是汇款到账后再提交提单正本。

2. 通过投保出口信用保险控制收汇风险 出口信用保险是在商品出口中发生的、保险人(经营出口信用保险业务的保险公司)与被保险人(向国外买方提供信用的出口商或银行)签订的一种保险合同。根据该保险合同,被保险人向保险人交纳保险费,保险人赔偿保险合同项下买方信用及相关因素引起的经济损失。出口信用保险有两种:一种是承保出口商的国外风险和对出口信贷的保险;另一种是卖方信用保险。

出口信用保险可以免除买方不付款等所带来的经济风险,使出口人的产品进入国际市场时不必承担这些风险带来的损失,达到推动外贸出口、减少出口企业收汇风险的目的,同时,投保后可提高出口企业信用等级,有利于获得银行打包贷款、托收押汇、保理等金融支持,加快资金周转。出口信用保险公司还可为企业提供客户信用调查、账款追讨等其他业务。但是,由于出口信用保险的责任范围是因买方破产、拖欠货款、拒收货物等的商业风险和因买方所在国家动乱、政变或政府法规变动等的政治风险而导致卖方无法收汇的情形。只有当出口业务因这两个风险导致损失,中国出口信用保险公司才给予赔偿,任何因第三方责任而引起的损失均在其免责之列。所以,并非投保了出口信用保险即可万事大吉。

我们在合理利用非信用证支付方式,投保出口信用保险时还应注意:(1) 应充分了解出口信用保险公司内部规定的年度保底保额,投保人只要年度投保金额能达到双方协议规定的要求,对出口收汇有保障的定单(如T/T结算,并已收取定金,且进口国政治稳定)就可以不必投保,以减少保费支出。(2) 投保人在投保时应按“保险单明细”如实申报,如有遗漏,应在规定的时限内及时补报;货物出口后,若要更改收汇方式,应事先征得保险人的同意。否则,一旦出险,相关的损失只能由投保人自己承担。尤其不能为吸引客户,而听信客户的口头承诺,擅自改变收汇方式,从而引发收汇风险而得不到保险公司赔偿的严重后果。(3) 合理利用信用保险进行融资业务,即可通过投保出口信用保险而及时得到银行的融资,从而促进贸易的顺利进行。(4) 可以利用信保公司发达的业务网络较全面地调查客户资信情况,从而避免出现欺诈等难以预料的严重后果或不必要的贸易纠纷。

3. 通过选用适当的电汇方式控制风险 国际贸易的每一种货款结算方式都有其利弊,进出口双方必须权衡利弊,使自己的利益最大化,同时进出口各方也需要做出适度的让步,以实现利益的平衡。由于电汇结算方式为一般商业信用,企业在使用这种支付方式时,应选择适当的结算方式,以控制风险。电汇方式按汇款时间分为“前T/T”方式与“后T/T”方式两种。在基于商业信用基础上的T/T方式下,不同的电汇方式下进出口双方需要承担的资金和风险是不平衡的。所以,如果在进出口贸易中单纯使用“前T/T”方式或者“后T/T”方式对于交易双方都是不公平的。但是如果在买卖合同下的货款,50%采用“前T/T”方式,50%采用“后T/T”方式,那么,买卖双方在资金占用上就处于公平的状态。从承担风险的角度分析,由于进口方付款在先,风险略大于

出口方。所以,在贸易实践中,进口方通常以降低预付货款的比例来减少风险。电汇方式下预付货款与延迟付款的比例由买卖双方磋商决定,主要依据双方的信用度、信任度及资金状况和谈判桌上的实力对比。但是,如果进口方为新客户且资信度一般的情况下,采用完全“前T/T”方式比较妥帖,这样可以在很大程度上降低收汇风险。而对于比较熟悉且资信比较好的老客户,采用“后T/T”方式(如T/ T30天或T/ T60天)可能更容易被客户接受。

(作者单位:上海电机学院)



参考文献:

- [1] 余温华.进出口贸易中非信用证支付方式的运用模式[J].国际商务,2005,(1).
- [2] 韩宝庆.信用证结算的替代之选:电汇+出口信用保险[J].对外经贸实务,2006,(9).
- [3] 周英芬.国际货款方式的发展趋势及对策[J].对外经贸实务,2006,(11).
- [4] 米兰.出口贸易货款支付方式的比较[J].黑龙江对外经贸,2006,(3).
- [5] 苗永清.出口信用保险在国际贸易中的作用[J].经济经纬,2004.
- [6] 姚新超.国际贸易保险[M].北京:对外经济贸易大学出版社,2007.
- [7] 赵薇.国际结算[M].东南大学出版社,2006.
- [8] 杨斌兵,蔡永芳.如何恰当运用非信用证支付方式[J].对外经贸实务,2000,(1).