

从一则案例看中小出口企业结算方式的选择

■ 鞠萍 李宜伟 青岛黄海学院

摘要:一些关于结算方式选择的文章指出,信用证的银行信用解决了电汇中商业信用的不足,且信用证下的单据可以抵押,出口商可以通过信用证进行融资,出口企业选择信用证的结算方式既安全又有利于资金的流通。然而笔者通过对中小出口企业的调查和多年外贸业务实践发现,电汇才是中小出口企业最常用的结算方式,信用证的优势在中小出口企业的实践运作中并不明显,且信用证方式下手续的繁琐性也是中小出口企业所不能胜任的。而电汇方式中的费用低、手续简单、回款快的特点符合了中小出口企业的根本利益。

关键词:信用证;电汇;结算方式;中小出口企业

虽然不少公开发表的文章、教科书都指出汇付、托收、信用证是当今国际贸易结算的三种主要方式,其中汇付、托收属于商业信用,风险较大;信用证属于银行信用,风险较小。但因笔者一直从事中小出口企业的外贸业务,在实际的业务运作中发现,在中小出口企业中90%以上的订单采用T/T的结算方式,个别订单采用了信用证(阿尔及利亚国家强制使用信用证),托收的使用率接近为零。实践是检验真理的唯一标准,在外贸业务的实际运作中,T/T的结算方式在中小出口企业中如此地受欢迎,一定有其存在的合理性。笔者将结合案例来阐述中小出口企业结算方式的选择问题。

一、案情简介

2019年9月巴基斯坦A贸易公司(以下简称A公司)与青岛B跨境电商有限公司(以下简称B公司)签订《销售合同》,在该合同中约定B公司向A公司出售1000条、型

号为825R16的轮胎内胎,单价为5.00美元/条,CIF KARACHI,结算方式为100%的即期不可撤销信用证。合同签订之后双方开始履约,7天之后B公司收到开证行开来的信用证,业务员在审核信用证时发现信用证中显示的合同号为“Q/FS-TD-CL1911208”,与实际合同号“Q/FS-TD-CL191120B”不符,且在单据要求中46A+6: CERTIFICATE OF SHIPPING COMPANY WHICH SHOULD PROVED THAT THERE WERE NO SIGNS ON BOARD, EXCEPT THE FLAG OF PAKISTAN AND CHINA, OF DAMAGING CHINA-PAKISTAN FRIENDSHIP。(船公司需要证明船上除了中巴的国旗之外没有悬挂破坏中巴友谊的标志。)实操中无法做到,因为B公司没有自己的船,需要找货代发货(大部分中小出口企业都是找货代发货,既便宜又专业),船上有什么标志都不是B公司可以掌握和控制的。B公司业务员要求A公司修改合同号且删除46A+6的单据要求,A公司表示跟银行进行了

沟通,银行表示可不用修改,且修改一次的费用要87.00美元,用这个钱可以多购买17条轮胎。在B公司的坚持下,经过多次沟通,最终A公司不情愿地对信用证进行了修改,支付了修改费。然而在货物发运后B公司向通知行平安银行提交了议付单据,平安银行并没有对B公司付款,而是向开证行提交单据,开证行审核完单据后拒绝付款,理由是信用证在47A+5: STALE/CLAUSED/SHORT FORM/ON DECK/BLANK BACK/ FREIGHT FORWARDERS, CHARTER PARTY OR HOUSE BILL OF LADING WILL NOT BE ACCEPTABLE。(货代单据不接受)。条款中明确指出不接受货代单(house bill),而B公司提交的货代单和信用证要求不符,银行拒付。由于A公司货物数量较少,不满一个集装箱,只能采用拼箱,拼箱下运输单据为分运单即货代单(house bill),只有整箱的时候船公司签发的运输单据才能是总运单即船东单(master bill)。B公司业务员对单据的格式不清楚,

[基金项目] 本文系山东省教育厅教改项目:“院园合一”机制下基于工作室的跨境电商人才培养实践研究(Z2018S016)。

[作者简介] 鞠萍(1983—),女,青岛黄海学院副教授;研究方向:跨境电商。李宜伟(1983—),男,青岛黄海学院讲师;研究方向:教育教学。

在审核时没有发现两张单据的区别,开证行退回单据,要求B公司修改单据后重新提交,然而运输单据是船公司签发的,货物已经发运,B公司不可能提交出船东单(master bill)来符合信用证要求。此时B公司从同行获悉,开证行是当地一家的私人银行且有多次不良记录,信用不佳,经过慎重考虑,B公司认为尽快获取货款为上策,通过多次与客户进行沟通,最终在B公司降价20%的前提下,客户接受单据的不符点,开证行对B公司进行了付款。

二、案例分析

(一)L/C下业务的复杂性使中小出口企业难以胜任

在本案中采用的100%即期不可撤销信用证,是信用证所有类型中业务最简单对出口商最有利的信用证,但也使出口商遭受了损失。虽然B公司的业务员也认真地审核了信用证条款,但由于对单据格式的不熟悉,用货代单代替了船东单,遭到了开证行的拒付,货物已经发运,修改运输单据成为不可能的事情,失去了交易的主动权。案例中出口商损失的原因是对业务的不熟练,但也说明中小出口企业由于其本身的局限性,操作较为复杂的信用证结算方式应该谨慎。如果此案例的结算方式改为T/T方式下付款,不管是T/T的哪一种形式,上述在案例中信用证的修改费用都可避免,此外,在T/T方式下买卖双方签订合同主要内容是关于产品的名称、规格型号和价格,对单据的要求很少涉及,出口商只要按照惯例制

单就可以,上述因单据出现的问题也可以避免,出口商也不会因此而遭受损失。

(二)L/C的优势在中小出口企业的实践运作中表现得不明显

不少公开发表的文章指出,相比于T/T的结算方式,信用证具银行信用、出口商提前收汇、进行融资以及凭单交货转移风险等方面的优点,但信用证的这些优势在中小企业的实践运作中并不明显,接下来将从三个方面进行阐述:

1. 银行信用优于商业信用方面。T/T的结算方式属于商业信用,能否收到货款主要依赖与进口商的个人信用,进口商一旦破产,出口商就面临着货款两空的风险;L/C属于银行信用,银行一旦开立信用证,开证行就承担着第一性的付款责任,只要出口商做到“单单一致,单证一致”,即便是进口商破产了,出口商也可以从开证行处收到货款。银行信用优于商业信用,在L/C方式下出口商承担的风险要更小一些。

但外贸业务的实践运作结果却是T/T更适合中小出口企业。在上述案例中,虽然是银行信用,但是开证行是一家信用不佳的私人银行,B公司能不能取得货款主要依赖于进口商,此时的银行信用和商业信用没有本质区别。调查发现中小出口企业业务集中的南亚、南美洲、中东地区的银行也大都都是这种情况,其银行信用的信用度不高。此外,近几年进口商和银行联合欺诈的信用证案例层出不穷,出口商回款的风险较大,中小出口企业宁愿通过降低利润换取对自己有利的结算方式也不愿意

承担此风险。对中小出口企业来说,采用T/T的方式在信用方面和信用证没有本质的区别,虽然也有前T/T、后T/T以及比例T/T等多种形式,但在实践业务运作中为实现双方风险的平衡,前后TT的形式几乎不出现,采用更多的是30%的预付款,70%的尾款在见提单之后付给出口商,出口商货款的保障性更强。

2. 出口商能够提前收结汇方面。信用证结算方式下,银行不仅承担着单据的传递和审单的功能,而且还可以提前给出口商付款,有利于出口商的融资。出口商只要认真制单,在发货之后就可以凭合格的单据到议付行提前议付,得到货款,有利于资金的流通,这种结算方式对出口商有一定的吸引力。T/T结算方式下,银行在整个业务流程中仅仅扮演通知和传递单据的角色,不参与任何环节的业务,也不能向出口商提前议付,出口商只有等到进口商付款后才能收到货款。

但在上述案例中,出口商按照信用证的要求将单据寄送给通知行—平安银行,平安银行并没有给出口商进行提前付款,而是将单据转寄给开证行,开证行审核单据没有问题之后,出口商才能收到货款,在外贸业务的实践中中小出口企业得到银行提前付款的情况较少。一方面,银行不具备审核外贸单据的能力,如案例中的平安银行;另一方面企业要提前议付,银行要收取不菲的手续费,而中小出口企业大部分不愿支付这部分费用;其三,在信用证业务中的议付行是有追索权的,议付行审单没有问题给出口商支付了费用之

后,开证行审单发现问题拒付时,议付行有权利将已支付给出口商的费用追回,所以最终出口商能否收到货款的决定权还是在开证行的手中,此条加剧了中小出口企业不愿意支付议付行的银行费用。基于上述原因,中小出口企业的实际运作中,议付行提前议付,出口商获得融资的现象基本不存在。在此案例中,单据的寄送时间加上银行的审单时间,出口商收到货款是在半个月之后,此时货物也差不多到了目的港,中小出口企业采用信用证的结算方式相当于货到付款,出口商不仅没有实现提前收汇,还占用了出口商的资金。而T/T的结算方式,合同签订之后,进口商预付部分货款,出口商可以用这部分货款作为给工厂的预付款,货物装船之后,进口商电汇付尾款,速度快,出口商在2-3日内就可以收到剩余货款,再付给工厂剩余款项或者是提前支付,对出口商的资金占用都不大,两者相比较还是T/T更有利于出口商资金的流通。

3. 单据转移风险方面。信用证是一种纯单据的业务,在此结算方式下出口商“凭单交货”不问货物,只要出口商提交出符合信用证要求的单据,即便是货物有瑕疵甚至是没有货物,开证行也必须付款,出口商的收款有保障,在此方式下出口商可以凭单据转移货物风险。T/T结算方式,单据的审核以合同为主,单据不是外贸业务的核心内容,出口商能否收到货款主要依赖于进口商的信用,在货物不符合要求的情况下,不管出口商单据做得多么漂亮,进口商也不会付款了,出口商不能凭单据转移风

险。

然而在实践中,中小出口企业通常不仅不能通过单据来转移风险,而常常是提供的单据不能满足开证行的要求。一方面在国家层层监控下,做出与货物不符的单据,简直不可能,另一方面如案例中开证行要求B公司提供的单据不仅种类多而且内容复杂。除了T/T结算方式下出口商要提供的商业发票、装箱单外,还要求在商业发票上显示证明性的语句(COMERCIAL INVIOCE IN OCTUPLICATE CERTIFYING THAT MERCHANDISE ARE OF CHINA ORIGIN AND INDICATING H. S. CODE NO. 4013. 1010.)。此外信用证中要求B公司提供的运输单据-MASTER BILL(船东单)并不是B公司制作的单据,B公司无法掌握单据的主动权。在L/C结算方式下,对外贸业务员不管是在审证方面还是制单方面的专业要求都很高,稍有不慎就会出现“单证不符”,遭到开证行拒付。然而,中小出口企业的外贸业务员一人担任多个角色,不能保证所有环节高水平的专业性,靠单据转移风险的可能性较低。相比之下,T/T的结算方式出口商只需要按照惯例制作商业发票、装箱单就可以,没有其他复杂的内容和单据,手续简单,中小出口企业更容易掌握。

(三)T/T的优势在中小出口企业中表现得更突出

中小出口企业采用电汇的支付方式与信用证相比存在几个方面的优势,一是费用低。电汇业务下的银行的手续费率虽然因国家和银行不同会有一些差别,但整体上在0.1%左右,而信用证业务

中即便是即期信用证下银行的手续费率在0.2%左右,如果是远期信用证费用会更高。二是手续简单。中小出口企业受其业务量的限制,部门设置不够精化,通常都是一人多岗,对于手续繁琐的信用证业务,他们不够专业,他们更喜欢做手续简单的电汇业务。三是回款快。中小出口企业财力有限,他们经不起长时间的货款挤压,对他们来说充足的流动资金比远期的债权更重要。

三、案例启示

(一)选择自己擅长的结算方式

中小出口企业在选择结算方式时要取其优势避其劣势,选择自己熟悉的结算方式,不仅可以有效地规避业务运行中的各种风险,预知业务的进展,保障业务的顺利开展,同时还可以彰显其专业性,增强客户对企业、产品的信心,提高客户的满意度,有利于建立长久的合作关系。

(二)丰富自己的业务知识

中小出口企业由于其本身的局限性,存在对部分结算方式掌握得不够充分,对复杂的结算方式不敢使用的情况。企业要发展不能仅仅停留在现有结算方式的基础上,要学会灵活地使用各种结算方式,才会有更多的业务机会。因此中小出口企业要给业务人员提供的学习、培训的机会,使持续学习成为企业发展的长效机制,在巩固现有的结算方式知识的基础上,对现在不用将来会用到结算方式也要不断深入学习和

(下转第77页)