

如何规避外贸结汇风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E8_A7_84_E9_c32_38370.htm 今天，如果走访内地的

“外向型企业”，人们谈论最多的话题，莫过于外贸业务中的“收汇考核”及风险问题。不少企业掌门人一说到“外贸结汇风险”时，大都忧心忡忡，深惧一旦陷入“泥淖”，可能导致一发不可收拾的局面。在这里，我们就外贸实务中常见的“结汇操作及风险规避”等问题进行一些探讨。众所周知，当前国际贸易发展迅速，数量、品种、金额等都在不断扩大，传统“银货两讫”的结算方式早已不能适应现代国际贸易的需求，多数外贸结汇都是经由银行，通过票据、单据等结算工具的转移和传递，来清偿国际间的债权、债务，从而实现买卖的最终完成。目前，国际贸易的结算方式主要有以下几种，即汇款、信用证、托收、保函和保理等。那么，究竟选择何种国际结算品种对于成交最有利呢？这主要取决于国际经贸活动的内容、融资需求，风险保障程度以及银行服务范围等因素。在这里仅就各种结算方式一些操作上的问题进行分析，供客户根据自身的要求量体裁衣。以商业信用为基础的汇款结算方式 汇款是一种古老的结算方式，今天在外贸活动中仍得到广泛的运用。“汇款结算”又根据其性质，分为“前T/T”（PAYMENTINADVANCE）和“后T/T”（DEFERREDPAYMENT）两种。所谓“前T/T”，即“预付货款”，就是卖方在发货前就已经收到了货款，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。“后T/T”又称“货到付款”，就是在签署合同后，卖方先发货，买

方收到货物后，再付款的结算方式。显而易见，“预付货款”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，实际上等于得到了进口方的无息贷款，其出口的风险程度已经得到了控制。换言之，出口商已经接受了进口方的“购货担保”，从而掌握了出口的主动权。也可以说，“预付货款”是一种对进口商较为不利的结算品种，因为（1）货未到手就付了款，等于向对方提供了无息贷款，造成了利息损失；（2）进口商实际承担了贸易中的风险，即，出口商可能在收款后，不按时、按量、按质地发货，使自己处于被动地位。而“后T/T”，即“货到付款”，则刚好相反，是一种有利于进口商，而不利于出口商的结算方式。所以，“汇款”的交易方式实际上完全处在买、卖双方相互信任的基础上，因而，被称为“商业信用”。当前，在进、出口贸易中，还有一种沿用“国内贸易”的结算办法（在浙江省的义乌、柯桥等地使用得最为广泛），即，买卖双方签订合同以后，由买方先付50%~60%的订金。工厂先开工生产，等到货物出运后，再以交付提单为凭据（即，象征性“交货”），支付余下的40%~50%的货款。一般而言，这种贸易结算办法，所付“订金”数额的多寡，要视买、卖双方的信任程度而定，有相当的伸缩余地。如果双方是“老客户”，对方所付订金也可在30%~40%之间。不少出口商甚至允许进口商在收货、验货之后，再支付余下的货款。一般而言，“分批发货、分批收汇”，可以降低结汇风险程度。在实务中，是一个可以考虑“规避风险”的结汇模式。银行不承担责任的托收结算方式国际贸易中“托收结算”方式程序较为简便，这个“简便”是相对于信用证结算方式而言，

但是其中的风险也是不言而喻的。“跟单托收”

(DOCUMENTARYCOLLECTION)的具体做法,是由出口商开立跟单汇票,连同一整套货运单据交给出口地银行,委托银行通过其在国外的代理行,向进口商收取货款的一种结算方式。托收又可以根据其性质,分为“D/P即期”和“D/A远期”两种。“D/P即期”就是出口国的托收行收到单据,审核无误后,寄给进口国的代收行,由代收行通知进口商前来付款赎单。因此,“D/P即期”手续较简单,风险相对也较校“D/A远期”的具体做法是,托收行将单据寄到对方银行,进口商前来银行取单。但是,这次进口商并不需要付款,只是向代收行签署一个“托收承兑书”,保证到期付款,就可以把代表货物的单据取走。因而,“D/A远期”的风险也是可想而知的。此时,如果进口商取单后不来付款,或者拖延付款,或者少付款,甚至不付款,对此,出口商毫无办法。因为托收结算方式,进口商是否付款,完全是依据进口商的信誉来完成付款行为的。这就是人们通常所说的“商业信用”,从理论上来说,银行对此并不承担责任。国际贸易中“托收结算方式”的优点是显而易见的,手续迅捷、简单。在跟单托收中,出口商以控制“货权”的单据来控制货物。托收银行以交付代表“货物”的单据来代表“交货”。而银行的“交单”,又以进口商的“付款”或“承兑”为先决条件。但是,“托收结算方式”对于出口商来说,就较为不利了。因为卖方能否按时收回货款,完全取决于进口商的信用。假如进口商因商情变化,到时拒“不付款”或者拒“不承兑”,买方就有可能迟收货款、收不到货款的危险。如果遇到这种情况,托收银行和代收银行,对此是不承担任何责任的

，所谓“商业信用”的风险性也就在这里。特别是当采用“空运交货”方式时，“托收结算方式”更应谨慎从事。但是，从某种意义上来说，选择做“D/P即期”比选择做“D/A远期”较为安全。因为“D/P即期”，一般银行一定要等买方付了款之后，才交出代表货物的“单据”，卖方是不会落得“财货两空”的境地。从理论上来说，只要买方未付款，货运单据仍在银行，那么，货权仍归卖方，卖方仍可将货物转卖给他人或者运回。相对来说，“D/A远期”风险就比较大，因为，进口商有可能不来承兑，或者签署了承兑书，取走了单据、提了货之后，到期日不来付款，或者少付款，银行和卖方是无可奈何的。由此可见，在外贸结汇中，如果使用“汇款”或“托收”结算方式时，同时选择“续做出口信用保险”，不失为一个规避风险的最佳选择。以银行信用做担保的信用证结算方式正因为“汇款”和“托收”结算方式存在着诸多弊病，为了解决买、卖双方的互不信任问题，“信用证”结算方式也就应运而生了。“信用证结算”是当前国际贸易中，使用得最为广泛的一种结汇方式。它的主要特点是，把原来由进口商履行的“凭单付款”责任，转由银行来承担。即，通常所说的“以银行信用取代商业信用”。因为，银行信用更加可靠、更加稳健，而且，银行的资金也更加雄厚，使得买卖双方都增加了安全感，从而大大地促进国际贸易的发展。因为有了开证行所作的“付款承诺”，进、出口双方在与他们相关的银行打交道时，每一个环节都可能得到银行的资金融通。如，出口商在收到信用证后，可以做“打包贷款”；交单、议付时，可以做“押汇”等。此一资金融通，一定程度上缓解了商人资金周转的困难，有利于他们的

外贸拓展。有的进口国存在着“外汇管制”，该国的一切进出口业务，都要报请当局批准。但是，如果他们开得出信用证，也就意味着该项贸易已经通过外汇管理部门的批准了。但是，任何一种结算方式都不可能完美无缺，“信用证结算”也不例外，其主要弱点有：（1）由于信用证结算方式是一种纯粹的“单据买卖”行为，只要“单证相符”，开证银行就一定要付款，进口商也一定要“付款赎单”。因而，进口商有可能得到与信用证规定完全相符的单据，可是并不一定能得到与单据条款完全相符的货物；（2）信用证业务中，有可能存在欺诈。无良商人利用信用证的上述特点，进行不法活动。如，提供无货单据、假冒单据等；（3）出口商在履行信用证条款时，由于种种原因，造成“单证不符”，导致开证行的拒付；（4）开证行和进口商可能无理拒付或无力支付；（5）开证行在开立信用证时，通常向进口商收取一定数目的押金，由于信用证结算的周期较长，该资金被银行占用；（6）信用证的手续过繁、费用过高；（7）开证行可能在信用证中列出一些“软条款”，使信用证失去了其“保证付款”的功能等等。虽然信用证结算有以上不足之处，但是，由于信用证结算方式，“银行承担了第一性的付款责任”，实际上，已经成为现代国际结算影响最大、应用最广的结汇方式。今天，各国经贸交往日趋密切，因此，我们不仅要“学会”这些“游戏规则”，而且，还要在贸易风浪中，对“游戏规则”运用“游刃有余”。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com