

选择付款条件和取得支付保证的诀窍 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\\_\\_E9\\_80\\_89\\_E6\\_8B\\_A9\\_E4\\_BB\\_98\\_E6\\_c32\\_38383.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/38/2021_2022__E9_80_89_E6_8B_A9_E4_BB_98_E6_c32_38383.htm)

一、付款条件的选择在出口贸易谈判中要认真议定支付方式和时间，一般可供选择的有下列三种方式，它们提供的支付保证是不同的。货款预付（Payment in advance）；用不可撤销的信用证（跟单信用证）付款（payment by irrevocable letter of credit, i.e., a documentary credit）；以汇票方式付款，或者是赊销。上述三种支付方式的优越性和可靠性，对于出口方来说是依次递减的。重要的是事前对买方的资信要有深入的了解。了解的办法多种多样：可以问自己的银行，可以向商业资信评估机构咨询，可以调查买方的财务状况。例如向贸易组织、大使馆或领事馆的商务部门、营销代理人以及其他同买方有关系的公司进行了解。一般地说，同买方有1年以上的交易往来，便可以根据自己经验来选择支付方式了。首先，如果对方支付货款历史是良好的，为了有利于成交大宗贸易，可以用国外汇票银行托收，甚至还可开立贸易帐户，先行记帐，到一定时期进行结算。当然，选择何种支付方式，还要看货物价值大小和本公司的财务状况。此外，对方国家的政治局势是否稳定是否有信用保险，这也是出口方需要考虑的。有时，甚至是对方的商业文化（commercial culture）和双方的语言障碍（language barriers）也成为必须考虑的一个因素，因为“误会”也可能导致关系恶化和支付困难。上文提到的政治局势，尤其需要特别注意。政府班子的更替、罢工浪潮的发生、甚至是政府的某种行为，都可能妨碍买方履行支付协议

。比如，进口许可制度的出台、进口外汇支付的冻结、港口或内陆运输工人的罢工等，都可能使买方的支付协议难以履行。这些问题都是在选择付款方式时必须加以考虑的。其次，关于信用证问题。它对卖方提供了足够的支付保证，但同时也增加买卖双方的费用和手续。买方需要为此提供财务担保才能从国外起运货物，因此买方一般是不愿意采用信用证这种支付方式的。再次，关于货款预付问题。对于卖方来说，预付货款是最为有利的一种方式，特别是第一次同买方作生意，或者是买方国家政局不稳、经济比较混乱的时候。对于买方来说，虽然预付货款一般有利于货物早日起运，但是究竟能否做到早日起运和保证货物质量，他是没有把握的。因此，买方在预付货款前一般要求卖方提供银行担保，不过这样一来，又增加了卖方的财务负担。所以，在买卖双方建立了正常的贸易关系后，通常不大愿意采用这种方式。最后，关于以汇票方式付款问题。这是由卖方作为开票人（the drawer），向作为受票人（the drawee）的买方开出书面的无条件支付一定数额的汇票，这种汇票可以是即期的（on demand），也可以不是即期的，提款是在未来的某一天进行（on a future predetermined date）。二、对汇票等各种支付方式的比较 汇票可以进一步分为“清洁汇票”（clean bill of exchange），即不附带条件（如提单等）的普通汇票，和跟单汇票（documentary bill of exchange），即附有信用证的押汇汇票。清洁汇票适用于运输单证等另行寄交的场所，或者是由于在付款条件中规定了在货物生产以前（或交运以前）买方必须承兑卖方开出的汇票。跟单汇票不同，它同时附有提单之类的支撑单证。买方所在国的银行只有在确知货款已经付

清，或者是汇票已承兑的条件下，才可以交出所附的支撑单证，让收货人据以提货由此可见，跟单汇票较之清洁汇票为卖方提供更大的支付保证。不过，大多数国家对汇票的信用都在立法方面作了保证，使卖方在汇票拒付时能得以依法追偿。可见使用汇票的支付方式比较简单易行，而且费用也比较少，是一种既便于买方提货，又让卖方有支付保证的方式。只是单证文件必须是记名的物权凭证（a document of title），否则仍然是不可靠的。凭单证付款（Cash against documents）的支付方式是这样的：卖方将货物提单或能够证明货物所有权的凭证，交给买方或买方代理人后，经验证无误，即将货款支付给卖方或其代理人。这种支付方式的可靠性不如银行汇票。开立贸易往来帐户进行赊销的方式，是卖方对买方的信任，相信买方会在约定的日期付款。只要买方到时付款，这种方式最省时省事，也不增加任何费用。问题是对于卖方来说，货运出了，单证寄出了，并未取得货款支付的应用保证。因此，事前对买方资信情况的了解是十分必要的，并且还要对其进行随时监控，以防变化。赊销在欧盟（EC）内部是相当盛行的。一般国际贸易与欧盟内部的贸易是不同的，对买方国家政治的稳定性必须进行评估。商业信用保险（credit insurance）值得采用，它可以使卖方在发生货款风险时得到补偿，一般是先补偿货款（发票值）的80%，其余待买方付清后补足，但须从中减去一定的费用。另外还有一种常常被忽视了的支付方式，那就是将货物寄销（consign）于转运商（forwarder）的国外办事处或其代理人，指示必须在货款付清以后才能交出物权凭证（documents of title）。货款收讫后汇付到承运该货的转运商办事处，在转

交卖方以前从中扣除事前约定的佣金。这里需要注意的是，转运商的资信如何，事先也必须了解清楚。从以上的介绍来看，要使出口贸易的营销工作顺利进行并使货款支付得到保证，从事出口贸易的公司必须有一支外贸知识丰富、有经验、有能力的工作人员，并且在外贸实务中要注意单证文件的及时性和准确性。可以毫不夸张地说，通常被忽视了的外贸运销专业特长，对于外贸管理部门来说确是一种十分可贵的无形资产。 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](http://www.100test.com)