doi:10.3969/j.issn.1003-5559.2021.09.020

从一则案例看国际贸易结算方式选择和风险防范

■ 王 丽 山东外贸职业学院

摘 要:随着世界经济贸易的发展,越来越多的企业参与其中,但在贸易额增长的同时,国际结算的风险也无处不在。国际结算作为国际贸易最重要的一环,如何选择恰当的结算方式并防范收汇风险、避免损失成为企业日益关注的问题。本文以青岛远大贸易公司与沙特公司的纺织品出口案例,从分析各结算方式的类型和风险出发,分析了远大公司对结算方式的选择和风险规避的做法,并针对性地提出了结算方式具体的选择策略和防范措施。

关键词:结算方式;风险防范;组合使用;匹配交易条件

作为国际贸易最重要的一环,国际结算关系到出口商的收汇安全。选择合适的结算方式防范风险至关重要。结算方式各有利弊,恰当选择并组合使用可分散风险。但很多情况下,企业往往拘泥于一种常用结算方式,无形中增加了收汇风险,甚至有可能阻碍贸易的顺利开展。

一、案情介绍

2020年5月10日,青岛远大贸易公司与沙特Almaran公司签约,向其出口一批纺织品,CIF Dammam成交。鉴于Almaran是大客户,长期从远大公司批量采购床上用品等,为了给客户提供融资便利,合同拟采用远期信用证结算。同时,结合自身资金周转实际和货款安全,远大公司要求Almaran公司预付30%货款作为定金。最终合同的支付方式为:"30% deposit T/T in advance and the balance of 70% by 90 days usance L/C"。2020年6月10日,远大公司收到Almaran公司开来的信用证。来证对提单要求如下"THE DIRECT B/L MUST BE ISSUED DIRECTLY BY YANG MING MARINE TRANSPORT CORP., FCL-FCL.IT MUST HAVE THE WORD TEXTILES, CONTAINER NUMBER, INDICATE IF IT IS OF 20 FEET OR 40 FEET, SECURITY SEAL NUMBER, TOTAL PACKAGES OR ROLLS, L/C NUMBER, GROSS WEIGHT."("直达提单必须由阳明海运签发,整箱运输。该提单必须有纺织品字样、集装箱编号、注明是20英尺还是40英尺、铅封号、总包装或卷数、信用证编号、毛重。")。远大公司审证无误准备发货,订舱时才发现,装运期内阳明海运从青岛到达曼港并没有直达船,为了保证按时装运只能使用其他船公司运输,而这肯定会造成"单证不符"。远大公司只好联系Almaran要求改证,Almaran公司业务员以改证成本较大和双方长期合作为由惰于改证,声称"跟证托收"也可,公司保证付款赎单。

多次商讨未果,考虑到长期合作关系,且公司已经投保中信保,远大公司继续与Almaran公司沟通,由Almaran公司再次电汇余款50%,保证生产成本后为其发运了货物。随后,由于单证不符,远大公司将信用证下单据交银行做了跟证托收,回收了剩余货款。

二、案例分析

(一)结算方式的类型

汇付、托收、信用证为当前国际贸易货款收付常用的三种结算方式,本案由于合同履行中的突发状况,导致了合同结算方式的变更,涉及到多种结算方式的使用。

首先,本案合同签订时,支付条款中使用到T/T(电汇)和L/C(信用证)两种结算方式。T/T属于汇付的一种业务类型,是目前国际贸易中应用较广的结算方式。实际业务中,电汇是由付款方通过银行,使用电报等电子手段将款项支付收款方。其手续简单、速度快、费用低,属商业信用,如进口方资信好、关系密,为理想的结算方式。信用证(Letter of Credit, L/C)是开证银行向受益人做出的一份承诺,保证在符合信用证条款的条件

[作者简介]王丽(1980—)女,山东外贸职业学院讲师;研究方向:国际贸易、职业教育。

下，凭规定单据有条件付款。按付款期限不同，信用证又分为即期信用证和远期信用证，案例中合同使用的是远期信用证(Usance L/C)。

其次，本案合同履行中，由于单证不符，又使用了托收结算方式。托收(collection) 是指出口方开具以进口方为付款人的汇票，委托出口地银行通过其在进口方的分行或代理行向进口方收取货款的一种结算方式，分光票托收和跟单托收。案例中使用的是跟单托收，出口商先发货进口商后付款。

(二)结算方式的风险

实务中可以选择的结算方式很多，但没有哪一种结算方式绝对安全。汇付属于商业信用，买方的信用状况至关重要。对于出口商来说，除了 100%的前 T/T，其他汇付方式都可能面临难以收回货款的风险，尤其货到付款的后 T/T 风险最大。托收同属于商业信用，实际中使用较多的是跟单托收业务，分承兑交单和付款交单。出口商发货后，开立汇票连同商业单据交银行委托收款。在此过程中，银行只提供服务，不提供信用。是否能够如期安全收回货款也完全取决于买方的资信状况，单独使用风险较大，尤其承兑交单风险最大，国际商会不推荐使用。信用证付款以银行信用代替商业信用，开证行承担第一性付款责任，解决了进出口双方互相不信任的矛盾，为国际贸易中相对安全的支付方式。但由于手续繁琐、费用较高，对制单的要求严格，即使采用即期 L/C，也可能会面临难以做到的“软条款”或者各种原因的“单证不符”，导致开证行拒付。

因此，任何一种结算方式的单独使用都可能面临不期的风险，出口方唯有提高风险意识，综合采用多种结算方式，尽可能降低结汇风险。案例中的出口商远大公司无疑有着较强的风险意识。第一、合同签订时使用前 T/T+ 远期 L/C。作为长期客户的 Almaran 公司要求远期结算，考虑到信用证是国际贸易中相对安全的结算方式，远大公司选择了远期 L/C，而非其他货到付款，同时依然保证了 30%的预付货款，结算方式非常安全；第二、合同履行时，在面临突发的单证不符可能时，前 T/T+ 跟单托收。在进口方拒绝改证后，为了保障货款安全，再次要求进口方汇付余款的 50%，确保了货物的生产成本。即使剩余款项无法收回，也保证了此次出口不亏损。

(三)结算方式的选择

国际贸易货款结算是国际贸易的关键环节，选择恰当的结算方式至关重要。结算方式的选择受合作客户、成交数量、贸易术语等多种因素的影响和制约。既可以单独使用也可以综合运用多种支付方式。

1.客户信用因素。案例中远大公司在签订合同时，考虑到客户为长期合作的大客户，信用良好，但有融资需要，选择了安全性较高的远期信用证，远期信用证的使用既降低了自身收汇风险，又为客户提供了融资便利。

2.成交数量因素。案例中进出口商长期合作，客户资信良好。但由于成交数量大，合同金额高。出口商依然放弃了单独使用汇付和托收等属于商业信用的支付方式，规避收汇风险。考虑到信用证依然面临可能的“单证不符”风险和资金负担的平衡，出口商综合使用了 30%前 T/T+70%远期 L/C 的支付方式。

3.贸易术语因素。案例中使用的贸易术语为 CIF Dammam，由卖方租船订舱，而信用证指定了使用阳明海运的直达船，并最终致使信用证无法履行。这类由于限定港口、船只过细，而致使合同或信用证无法正常履行的情况常常出现。有开证人故意为之的软条款，也有类似案例中的突发状况。这就要求出口方严谨审证、熟悉航运动态。除非是使用由买方租船订舱的 FOB 等类似术语，否则应避免类似条款。

三、案例启示

(一)组合结算方式，多措并举保安全

国际贸易结算方式众多，除了常使用的汇付、托收和信用证结算，还有备用信用证、银行保函、国际保理等新型结算方式。贸易项目、合作客户、成交条件都会影响结算方式的选择。立场不同，风险不同，要使贸易双方都满意，单一的结算方式往往难以实现。这就需要进出口企业权衡利弊后，综合使用结算方式，分散风险，促进交易的达成。结算方式的选择可以根据业务情况恰当组合，通常可包括以下几种：汇付 + 信用证、汇付 + 托收、托收 + 信用证、汇付 + 托收 + 信用证、汇付(托收)+ 国际保理等。汇付与其他方式的组合，主要是利用其手续简便、速度快捷的优势，电汇一定比例的预付款；信用证与其他方式的组合，既充分利用其银行信用的安全性优势，又中和其费用高的劣势；托收的组合则更多考

虑其风险因素，强调对物权的控制。

案例中的出口商，既能够根据不同客户选择合适的结算方式，又能够合理组合。合同签订时使用“前 TT+ 远期信用证”，商业信用加银行信用组合使用，充分利用了汇付和信用证结算的优势，又满足了客户融资的需求。合同履行中，改用“T/T+ 跟单托收”。在确定阳明海运没有直达船从青岛到达曼港，无法满足信用证要求，改证又被拒后，巧用 T/T 追加预付货款，严控预付货款比例，保障了出口成本，并凭跟单托收回收剩余款项，多措并举成功保障了货款的安全。

（二）协同出口信保，未雨绸缪建屏障

出口信用保险是国家为了促进出口，保障企业收汇安全而设立的政策性保险，主要承保企业出口业务中因买方信用而遭受的损失，为出口收汇提供安全保障。投保出口信用保险，既可以扩大企业对结算方式的选择，提高出口竞争力，增加成交可能性，又可以为出口企业提供支持。受疫情影响，全球贸易收缩，中国信保积极开展业务，通过提高保额、降低保费率、延缓缴费等不同措施，强化了对重点市场、龙头产业和小微企业的扶持，充分发挥了促进出口、稳外贸的作用。2021 年《政府工作报告》再次提出“扩大出口信用保险覆盖面、优化承保和理赔条件”，强调积极发挥中国信保的屏障作用，对中小外贸企业出口提供精准有效支持、扩大保单融资等，保障企业安全收汇。出口企业应抓住机遇，选择合适支付方式，协同出口信用保险，调研客户信用状况、发挥其对订单和市场的保障作用，保障收汇安全。

案例中的出口商无疑有着较强的风险意识，对长期客户依然投保出口信用保险。究其原因是因为很多客户位于“一带一路”沿线国家，信用状况不佳，出口信用保险便成为其规避风险的重要工具，尤其是短期出口信保使用较多。出口信保在公司业务开拓过程中起到了重要作用。企业内部规定对新客户、信用低的客户、成交量大的客户都必须投保出口信用保险，保证安全收汇。正是有了出口信保的保证，出口商才敢于在进口商拒绝修改信用证后，采取一定措施，放心为其发运了货物，尽可能地挽回了损失。

（三）匹配交易条件，协调一致避风险

结算方式的选择除了要充分了解买方资信，综合考虑各结算方式的利弊和企业经营意图，还要注重匹配合同的交易条件。做到结算方式与贸易术语匹配、结算方式与运输方式匹配、结算方式与提交单据匹配，避免错误匹配导致的合同履行困难和安全收汇风险。

1. 结算方式匹配贸易术语。根据《INCOTERMS 2020》的使用规则，贸易术语中买卖双方风险、责任和费用的承担不同，适用的结算方式也不尽相同。6 个常用贸易术语 FOB、CFR、CIF 和 FCA、CPT、CIP 中，FOB 与 FCA 贸易术语由买方租船订舱签订运输合同并承担运费，可能存在货运代理人与进口商串通，而发生无单放货的风险，因此，结算方式最好避免使用托收，可使用汇付或者信用证结算，使用信用证结算还需注意贸易术语与信用证条款的匹配性，比如，FOB 贸易术语成交，信用证就不应要求 Freight prepaid 的提单，不必提交保险单等。CFR、CPT 的货物运输虽由卖方承担，但保险一般由买方办理，如果交货时市场价格下跌，买方可能会有违约风险，放弃按合同要求办理保险，一旦出险，卖方可能面临钱货两空的风险，也不适用托收结算。只有 CIF 或 CIP 贸易术语，在买方信用可靠的前提下可使用托收结算货款，并且最好选择 D/P 而非 D/A；就交货方式而言，实际交货的贸易术语，卖方需按时在指定地点将合同货物交给买方或其代理人处置才完成交货，交单并不代表交货，风险转移与托收交单或者议付地点不匹配，经常需交货前付清款项或者交货付现，不适用信用证或托收结算，只能使用汇付；而以 CIF 为代表的象征性交货的贸易术语，卖方按时交单即推定为完成交货义务，风险转移与交单地点一致，既可以选择信用证，也可以考虑托收和汇付结算，具体情况还要结合对物权的控制、合同适用的运输方式和卖方的交单义务。因此，从出口商收汇安全的角度，考虑到与贸易术语的匹配性，汇付的适用性较广，信用证适用于象征性交货的贸易术语，而托收结算最好使用 CIF 贸易术语。

2. 结算方式匹配运输方式。国际贸易中货物的跨国（地区）转移离不开国际货物运输，并且多数情况下货物的实际控制权与物权相分离，货物的跨国（地区）转移最终由承运人在目的地向进口商放货。因此，结算方式与运输方式的匹配主要考虑出口商或银行对物权的控制。国际运输方式种类繁多，包

括海洋运输、航空运输、铁路运输、国际多式联运等。不同运输方式的承运人签发给托运人的运输单据性质也不同。国际海洋运输主要使用海运提单，其他运输方式则分别对应航空运单、铁路运单和多式联运单据。其中，只有海运提单和多式联运单据具有物权凭证的作用，可以背书流通；航空运单和铁路运单都只是运输契约和货物收据，不具有物权属性，不可转让。因此，航空运输和铁路运输方式下出口商和开证行不能通过运单来控制物权。从出口商角度，由于跟单托收要求卖方发货后向托收行交单，卖方对物权的控制非常重要，为了避免买方不向代收行赎单而提货的风险，出口商在采用航空运输和铁路运输时应慎用跟单托收结算。从银行角度，信用证属于银行信用，开证行承担首要的付款责任。同样为了规避开证人在单证相符情况下拒绝付款赎单，开证行一般在信用证中也要求提交具有物权凭证作用的单据。因此，实际业务中，信用证和托收结算最好匹配海洋运输方式。空运和铁路运输最好采用前 T/T+ 后 T/T 汇付结算。当然，在买方信用良好，能保证回收货款的前提下另当别论。

3. 结算方式匹配交单条件。国际贸易合同中卖方的一般义务除了按合同约定交付货物外，还要提供货物的商业发票以及合同要求的其他单据，我们称之为合同中的交单条件。交单条件包括卖方应向买方或银行交单的时间、交单的内容和交单的方式。这就要求卖方必须在合同或惯例约定的时间内按合同要求的交单方式提交符合要求的全部单据，否则可能面临违约。因此，结算方式的选择，除了要匹配合同的贸易术语和运输方式，还要匹配交单条件。结算方式不同，交单的时间、内容和方式不同。

就交单时间而言，如果使用汇付结算，买方一般会要求在合同中规定交单到买方的期限，以便按约收到单据，及时提货；如果使用信用证结算，合同中通常规定买方需将信用证开到卖方的时间，以便卖方交单时间符合信用证的规定，按信用证的交单期和有效期，提交符合信用证规定装运期的提单及其他单据，并注意跟单信用证统一惯例有关交单期的规定，银行将不接受迟于装运日次日起 21 天提交的单据，合同中对交单期可不作规定；托收结算，为保障自身利益，卖方需尽早交单，以防市价变化，买方违约风险。

就交单内容而言，合同中需规定单据份数、单据类型、制单要求等。结汇重点的运输单据主要考虑运输单据的物权属性，这一点与上述运输方式匹配的条件一致。如果合同约定提交海运单、空运单、铁路运单或货物收据等不具备物权属性的运输单据时，应当慎用托收和信用证结算。当然，实际业务中也存在凭上述单据信用证结算的案例，具体还要看开证行的要求。对出口商来说，只要能获取信用证要求的单据，做到“单证一致，单单一致”是可以规避风险的。关键是一定要避免托收结算，以防买方不用运输单据提取货物，钱货两空。这类运输单据最好使用汇付，且避免后 T/T。需要注意的是，即使使用海运提单，也要注意提单的抬头不同，属性不同。记名提单同样不具备物权凭证功能，如果不得不使用，最好选择前 T/T 结算。

就交单方式而言，国际贸易中出口商交单有两种方式，向买方交单或向银行交单。按照贸易惯例，信用证交单是向议付行、开证行或其付款行交单，托收交单是向托收行交单。如果合同规定向买方交单，包括 1/3 份提单交买方等，最好选择汇付结算，卖方应确保买方付款后再将正本单据寄交买方。

综上所述，影响企业选择结算方式的因素众多，案例中出口方采用前 T/T+ 追加汇款 + 托收 + 中信保，成功保障了货款的安全。出口企业一定要借鉴成功企业经验，统筹考虑、平衡利弊、防范风险；选择合适的支付方式并组合使用分散风险；协同出口信保规避风险。▲

参考文献：

[1] 沈学恩.浅谈国际贸易结算风险与防范措施[J].现代营销(经营版),2021(5):26-27.

[2]程欣.从两则案例看出口信用保险在外贸业务中的重要性及规范应用[J].对外经贸实务,2020(10):64-68.

[3]鞠萍,李宜伟.从一则案例看中小出口企业结算方式的选择[J].对外经贸实务,2020(9):67-69+77.

[4]高小钠.贸易术语、运输方式、结算条件匹配性分析——以一则 FOB 术语成交、航空运输、信用证结算业务为例[J].对外经贸实务,2020(9):70-73.

[5]刘渤,陈宁.国际贸易结算方式的选用及风险管控——以四川蓝景光电技术有限责任公司出口业务为例[J].对外经贸实务,2019(1):70-73.

[6]魏程玲.影响出口结算方式选用的因素[J].现代企业,2018(6):83-84.