



“十二五”普通高等教育本科国家级规划教材
高等学校国际经济与贸易专业主要课程教材

International Settlement

国际结算

(第三版)

梁琦 编著

高等教育出版社

第一版前言

在世界贸易排名中,中国从1978年排名第32位、1989年第15位、1997年第10位、2000年第7位、2001年第6位直至2003年第4位,而2004年有望达到第3位。全国进出口总额从1997年的3252亿美元增加到2002年的6200亿美元,年均增长13.8%,分别高于同期国民经济和世界贸易年均增速6.2个和11.8个百分点。预测2005年的国际国内形势总体上仍具备支撑外贸发展的基本条件,对外贸易有望保持15%左右的较快增长。我国已经是名副其实的世界贸易大国。

所有的国际贸易最终都是通过国际结算而实现的。国际结算是整个国际贸易经济活动中不可或缺的重要组成部分,是进出口商进行债权债务清算的途径。国际贸易的发展规模及速度直接影响国际结算的变革,反过来,国际结算的变革又进一步促进国际贸易的发展。当今世界正处于“无纸化”、电子化和世界经济全球化的时代变革中,伴随着我国对外贸易的迅速发展,国际结算从量到质都在发生深刻变化。

中国加入WTO后,在加速发展国际贸易的同时,也将使国际结算的风险更加复杂和难以防范。由于出口关税、运输成本降低等因素,国内企业出口商品的信心倍增;同样,降低进口关税、规范交易行为,更使国外商家对中国市场胃口大开,进出口贸易额的迅猛增长已成定势。贸易结算业务的加大,必定带来风险的增多,在抢夺中国市场的竞争中,国际结算方式也是一种手段和途径。改革开放以来,我国进出口贸易取得了很大成就,但由于对国际贸易的惯例、法律不够熟悉,工作中的失误和不必要的纠纷不少,走了许多弯路。加入WTO后,借助WTO的协调作用,结算纠纷处理会更加公平。进出口企业及其主管部门、银行业、运输业、仲裁机构面对更加繁多复杂的结算业务,相关行业之间相互协调机制的建立需要一定的时间和经验积累,对外国公司、银行、运输业主的资信了解也要在业务实践和成败中逐渐加深。为推动我国对外贸易结算的国际化进程,介绍国际结算的规范做法和最新发展,总结国际结算实务中的成功经验,探讨国际结算中存在的问题,研究国际结算的发展趋势,是编著这本教材的目的。

我从20世纪90年代中期以来,一直担任南京大学商学院《国际结算》课程教学,最初几年使用自己编写的讲义,经过四届本科生和研究生的使用后,结合教学体会对讲义进行了两次全面修订,于2000年形成教材《国际结算与融资》(南京大学出版社),该教材出版后发行效果非常好,全国许多高校都将该书作为教材,国内一些银行和外贸公司也将该书用作培训教材。2002年,被国家教育部遴选为该领域惟一的“普通高等教育‘十五’国家级规划教材”,于是,在原书基础上进行修订和补充,现由高等教育出版社出版。

本书对国际结算的基本理论和实务作了系统性的介绍。全书由绪论和四篇内容组成。第一篇“国际结算中的票据”,介绍国际贸易结算中的汇票、本票和支票三大票据,它们是国际结算的基本工具。第二篇“国际结算的传统方式”,介绍汇付、托收、信用证三大传统方式。第三篇“国际结算中的单据”,介绍国际结算中所用到的各种单据,包括运输单据、保险单据、

巨大的发展,提单、保险单等相继问世,海运提单从一般性的货物收据发展为可以背书转让的物权凭证,保险单发展成可以转让的单据;原来的高利贷金融业逐渐转变为担任信用中介和支付中介的资本主义银行。产业革命的出现,促使银行采取股份经济的组织形式,金融资本与产业资本日益融合,出现了跨国银行。到19世纪末20世纪初,银行不仅从事国内的存放兑业务,而且通过国外分支机构和国际代理银行网络,从事国际借贷和国际结算业务。由于银行信用迅速加入到国际结算中来,凭单付款的方式已相当完善,国际商品买卖变为单据买卖,商人之间的直接结算也变为银行间的转账结算。

银行信用在国际结算领域的出现和推广,是现代国际结算产生的基础。银行信用是银行以货币形式向企业提供的信用,与商业信用相比,具有如下显著特点:第一,商业信用发生在许多企业之间,对多数企业来说,何时发生、与哪家企业发生,事先都是没有计划的,是自发产生的。而银行信用具有集中性,克服了商业信用的分散性和自发性。第二,商业信用的规模和期限受到企业资金能力的限制,即企业只能向自己商品的购买者延期或预先收取货款,尤其是产业界,还具有严格的方向性,如只能上游产业向下游产业提供商业信用,反之则不行。而银行信用集聚的资金不仅可以是企业的暂时闲置资金,还可以是社会各方面的闲置资金,来源广泛,特别是银行具有创造信用的能力,它可以通过发行信用货币和创造派生存款扩大资金来源、扩大信用规模,可以供企业短期或长期使用。所以,银行信用扩大了信用的范围和规模,克服了商业信用在数量上、期限上和对象上的局限性。由于银行信用优越性显著,国际结算逐步地集中于银行。

银行办理国际结算具有以下优越性:第一,银行网络和国际代理行网络普遍建立,使国际结算不受时间和地点限制,可以满足世界各地客户的需求;第二,银行资金雄厚,银行信用优于商业信用,使国际结算更加安全可靠;第三,银行集中了大量的债权债务关系,可以最大限度地加以抵消,从而缩短了结算的路径,节省了结算的时间和费用,使国际结算更加快捷和经济;第四,通过有关国际惯例的颁布和实施(譬如国际商会银行委员会于1929年通过的国际商会第74号出版物《跟单信用证统一惯例》第一版),银行办理国际结算有统一规章可循,使之更加合理化和规范化,并有助于减少和避免国际贸易纠纷;第五,随着高新电子技术特别是计算机技术和通信技术在银行业务处理中的应用,人工处理纸质票据的国际结算转向电子化,使得国际结算不断朝着安全、经济、方便、迅速的方向前进。

三、现代国际结算的特征

现代国际结算呈现出以下几个特征。

1. 国际结算的规模和范围越来越大

经济全球化的发展、国际分工的日益加深,以及各国经济之间相互依赖性的进一步加强,使得国与国之间的交往越来越多,国际商品贸易和服务贸易不断扩大,使得国际结算业务的需求量也不断扩大。一方面,发展中国家的经济发展使得其参与国际贸易与国际分工的能力增强,带动了第三世界对外贸易的发展,扩大了国际贸易结算的需求。另一方面,当今世界产业结构的重心正向服务业转移,世界贸易的发展趋势是服务贸易的比重越来越大,服务贸易的年平均增长速度约为同期商品贸易增长速度的两倍以上。而真正构成服务贸易迅速扩张的既不是与国际商品贸易直接相关的古典服务贸易,也不是与国际直接投资密切相关的要素转移性质的服务贸易,而是相对独立于商品贸易和直接投资的新兴产业的服务贸易,这使得

自 20 世纪 80 年代以来,全球以服务贸易为背景的金融交易量迅速扩张,2007 年,全球服务贸易出口额达 3.3 万亿美元,占全球贸易出口总额的比重为 19.5%,相当于货物贸易出口额的 24.2%。2013 年,我国服务贸易首破 5 000 亿美元,全球排名第三。但我国服务贸易占对外贸易的比例只有 11.5%,还有很大发展空间。

2. 国际结算与贸易融资密不可分

进出口贸易的信贷与融资业务的历史很悠久,它几乎是与商业银行的兴起同时出现的,但真正得到发展和普及还是近 30 年间的事。在当代国际贸易日趋激烈的竞争中,企业为了获得充裕的运营资金,迫切需要金融业提供某种服务来满足企业在贸易融资和风险控制方面的需求,进出口贸易融资业务就是顺应了这种时代的潮流而迅速发展起来的。进出口贸易融资根据其期限长短的不同,可分为短期贸易融资和中长期信贷;根据信贷对象不同,可分为对出口商的融资和对进口商的融资。它们与国际结算相融合,使得银行能更好地发挥信用保证和资金融通的作用,同时也创造出更多、更新的国际融资结算方式,国际保理就是其中一种。在保理业务出现之前,汇票在国际贸易和结算的发展中起了重要作用,那时汇票在国际结算中的作用就像是轮子在交通运输发展中的作用一样。但从 20 世纪中期开始,汇票的用途逐渐减少,因为现代通信越来越快捷,货物的运输越来越方便,加上在越来越多的交易中不再出现标志货物所有权的凭据,汇票已成为一种很烦琐的结算方式。在汇票被取代成为一种趋势时,保理业务开始迅速发展起来。保理不仅在国际贸易中越来越多地取代汇票而成为贸易融资方式,而且它还把企业和商人从管理负担和坏账风险中解脱出来。这一方式已经在英国、法国、意大利、日本等国得到推广。1993 年年初,世界最大的保理组织——国际保理商联合会 (Factors Chain International, 简称 FCI) 在亚太地区吸收了两家新成员,一家是香港汇丰银行,一家是中国银行。随后,我国有 20 多家银行也纷纷开展国际保理业务,并先后成为 FCI 的会员。2009 年 3 月 10 日,在中国银行业协会的组织 and 协调下,由 17 家银行共同发起成立了中国银行业协会保理专业委员会。另外一家世界保理组织是国际保理商协会 (International Factors Group, 简称 IFG),其成员主要是大型跨国公司,目前我国也有若干家会员。

2013 年 4 月 15—18 日,国际商会 (ICC) 银行委员会在葡萄牙里斯本市召开春季会议,主题为“日新月异贸易融资大环境”。会议认为,在当前世界经济低迷的大环境下,各国为了应对危机都加强了对银行业的监管,这对企业融资增加了难度。在这种环境下,银行和企业都开始集中精力在核心市场发展,放缓海外扩张的脚步,本土银行的优势开始凸显。而跨国银行如何与当地的中小银行合作进行产品创新,成为贸易融资的新课题。

3. 国际担保融入国际结算

20 世纪 60—70 年代以来,国际担保被普遍用于国际结算,成为一种非常灵活的国际结算方式。其原因主要是:第一,国际贸易由一般商品交换发展到资本货物交换、劳务输出、技术和专利转让,这些交易的基本特点是金额大、手续多,且都有自己的一套惯例。在这些特殊交易中,如果没有国际担保,则买卖双方交易很难达成。第二,各国为了增加本国出口和限制进口,力求保持贸易对等和平衡,补偿贸易、对销贸易、加工贸易等贸易方式兴起,这些特殊贸易的结算用担保形式(如保函)更为灵活,可以根据客户的具体要求和业务情况“量体裁衣”。第三,世界银行、亚洲开发银行等国际组织及各国政府的贷款都以担保为前提条件。这些贷款项下的援助项目,凡超过一定的金额,必须采取国际竞争性招标,都需要提交担保。第四,出口信贷和出口保险均需要担保。以上这些国际经济交往的方式都离不开担保,使得担保在

国际结算领域中发挥着重要作用。以担保业务形式之一——备用证为例,1998年6月,国际商会银行技术委员会与国际银行法律和惯例协会联合印发国际商务第590号出版物《国际备用证惯例》(International Standby Practices,简称ISP98),并于1999年1月1日起正式施行。这是国际商会首次以独立的规则制定备用证惯例,它表明备用证已经成为用途广泛、日趋成熟的金融工具。ISP98的实施推动了备用证业务更大范围、更深层次、更高形式的发展。

4. 政策性金融支持伴随着国际结算

在世界市场和国际贸易的激烈竞争中,各国政府纷纷利用政策性金融手段支持本国出口商开拓国际市场,除了传统的优惠贷款等方式外,其中最典型的是出口信贷和出口信贷担保及出口信用保险。前者是政府支持出口融资的重要工具,后者则为出口结算收汇保驾护航。出口信贷的发展背景是科学技术与资本主义生产的巨大发展,资本主义国家对外贸易领域中的一般性制成品的出口,逐渐为技术含量高的大型机电产品和成套设备所替代,这时原先的短期信贷方式已不适用,一些发达国家政府相继成立专门支持本国资本性商品出口的机构,即出口信贷机构(export credit agency,简称ECA)。ECA专门从事有补贴的出口信贷,其金额大、期限长且利率低的特点,远非一般商业贷款所能及。目前世界上大多数国家都成立了自己的出口信贷机构,具体表现形式要么是成立进出口银行,要么是成立出口信用保险或担保机构,或者是上述两个机构同时并存。在信贷方式上,也出现了卖方信贷、买方信贷、福费廷(即中长期出口票据贴现融资)等出口信贷的新方式。这些新方式应用于国际结算,大大降低或转移了贸易结算中的风险,使出口商从合同签订到结算收汇各个环节的利益都能得到保障,且通过融资担保、固定利率融资等手段为出口贸易融资或项目融资提供保障。发达国家的经验表明,官方支持的出口信用保险体制已成为各国扩大资本货物和大宗货物出口以及海外投资的重要手段,效果十分明显。2007年全世界范围内受到出口信用保险支持的贸易占全球贸易总额的12%。2007年美国次贷危机引发全球金融危机,国际贸易信用风险显著增大,诸多国家对政策性出口信用保险更加重视,大幅度提高出口信用保险的财政预算,以帮助企业抵御金融危机冲击,维持出口市场并拓展新市场。2013年,中国出口信用保险公司(简称中国信保)出口信用保险承保金额达3 274.4亿美元,全年服务客户数4.4万家,其中小微企业2.8万家,占比60%以上。全年共支持企业通过出口信用保险获得融资超过616亿美元,向企业和银行支付赔款13亿美元。

5. 国际结算方式不断更新

由于国际金融和国际贸易发展迅速,高科技、高技术的广泛应用,国际结算方式越来越多样化,传统的信用证的地位下降。长期以来,国际贸易是卖方市场,信用证结算方式因可靠性和安全性较好,可以有效地消除供应商因对买方资信缺乏了解而存在的忧虑,所以在卖方市场条件下,信用证结算方式很盛行,是国际贸易中最主要的结算方式,这种情形一直持续到20世纪70年代初期。但后来的情形发生了很大的变化,卖方市场已向买方市场转变,国际贸易的竞争日益激烈,这种竞争既是商品价格和质量的竞争,也是支付条件和结算方式的竞争。在买方市场条件下,信用证结算方式越来越显示出其缺点,不仅因手续繁、费用高、技术性强而费时费力,而且在较长时间内占用买方的资金或授信额度,这使得买方更乐意接受其他结算方式。如果卖方坚持采用信用证结算方式,就会在一定程度上削弱其市场竞争能力,并可能丧失一些潜在的销售机会和客户,所以越来越多的出口商不得不忍痛割爱,采取灵活多样的非信用证融资结算方式。当前国际结算的明显趋势是:非信用证融资结算方式所占的

比重越来越大,估计约占世界年进出口总额的 60% 以上。而且越是发达国家这个比例就越高,如在欧盟各成员国之间的贸易中,这个比例高达 80% 以上。

6. 国际结算中商业信用的比重加大

这与公司内贸易的发展紧密相关。所谓公司内贸易是指母公司控制下的跨国界的贸易,它包括在母公司控制下子公司之间的贸易或者是母公司与子公司之间的贸易。由于跨国公司对外直接投资在全球范围内迅速发展,公司内贸易已经成为当今国际经济活动中的普遍现象,它在国际贸易中的重要性越来越明显。根据有关的研究报告估计,目前 80% 以上的世界贸易与跨国公司有关,1/3 的国际贸易在公司内部进行。公司内贸易的显著特点是:其交换市场是跨国公司的内部市场,这种“市场内部化”能降低市场交易成本,其优越性也充分表现在国际结算之中。由于买卖双方充分了解、资信可靠,因此结算时可以采取“记账”方式,即买方收到卖方直接寄来的单据后立即将货款汇入卖方的账户,而不通过银行采取托收和信用证等方式办理,因而不必付出高昂的银行手续费等。目前,这种记账方式结算在全部国际商品贸易结算中的比例不断增大。我国至今仍然是以传统的结算方式为主,前几年,绝大部分货款都采用信用证结算方式,如今汇付方式越来越多。在传统结算方式中,商业信用开始挑战银行信用,除了以上提到的跨国公司和直接投资迅速增长的原因外,另一个原因是由于我国已实行改革开放 30 多年,很多涉外企业逐渐建立了自己稳定的、有信誉保障的国际客户网,企业从追求利润最大化目标着眼,在商业信誉可靠的前提下,尽量减少和避免银行费用。

四、国际结算的发展趋势

国际结算正朝着电子化、无纸化、标准化和一体化的趋势发展,将为国际贸易提供更快捷、更便利、更安全的服务。

1. 关于 SWIFT

20 世纪中叶以后,随着科学技术的发展,国际银行业普遍采用先进的计算机技术,建立了各类联机网络和高效信息系统,使得手工操作时代形成的世界范围内银行间的资金往来、汇兑和资金结算业务,通过跨地区、跨国家的计算机网络更加紧密地联系起来,大大节约了货币票据的使用,并且使相距万里的借贷、收付双方的业务往来,瞬息之间即可完成,缩短了国际结算的时间,提高了货币的周转速度和流通速度。

SWIFT 是环球银行间金融通信协会(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication)的缩写,它成立于 1973 年 5 月,是一个国际银行同业间非营利性的国际合作组织,总部设在比利时首都布鲁塞尔。SWIFT 最初由北美和西欧 15 个国家 239 家银行发起,1977 年时就在全世界拥有会员国 150 多个,会员银行 5 000 多家,其环球计算机数据通信网在荷兰的阿姆斯特丹和美国纽约设有地区处理站,连接数千个用户,日处理 SWIFT 电讯数百万笔。由于 SWIFT 组织标准金融信息的传输,实现了银行间低成本、高效益、及时准确的信息交换和自动化的业务处理,所以各国银行积极加入该组织,从而使 SWIFT 网络在全球 200 多个国家和地区得到广泛使用。目前,SWIFT 系统已成为国际金融通信和国际结算的主体网络。

SWIFT 把银行业务分为九大类型:① 客户汇款(customer transfer);② 银行间头寸调拨(bank transfer);③ 外汇业务(foreign exchange confirmations);④ 托收业务(collections);⑤ 证券业务(securities);⑥ 贵金属和银团贷款业务(precious metals and syndication);⑦ 信用证和保

函(documentary credits and guarantees);⑧ 旅游支票(traveler's cheques);⑨ 银行账单处理(statements)。

SWIFT 的基本特点有:第一,SWIFT 网络通信标准化,快速便捷。SWIFT 电讯格式全部都是标准化的,SWIFT 组织为其会员提供的用户手册包括守则、操作和标准格式三大部分。对于 SWIFT 电文,SWIFT 组织有着统一的要求和格式。采用 SWIFT 系统,全部后台作业可以完全摆脱手工作业,实现自动化处理,从而大大降低成本,减少差错,节约收汇时间,加速资金周转,提高国际结算业务的效率。第二,SWIFT 的费用较低。SWIFT 成本与普通电报、电传相比相当于 E-mail 成本与电话、通信相比。以一份发往美国的 300 个字符(约 50 个单词)的电文价格为例,电报为 CNY 180.00,电传为 CNY 21.60,SWIFT 电文仅为 CNY 2.84。第三,SWIFT 的安全性高。SWIFT 密押独立于电传密押之外,供会员银行之间收发 SWIFT 电讯时使用。双方的收发电由 SWIFT 系统的密押文件自动审核。SWIFT 密押是对全部报文包括所有字母、数字和符号加押,与传统的电传密押相比,其准确性更强,可靠性更大,保险性更好,自动化程度更高。第四,SWIFT 组织提供各种信息服务,大大方便会员银行的业务工作。该组织每年出版四期 SWIFT 名址录,专供会员银行查阅有关银行的 SWIFT 代码,各 SWIFT 会员国业务截止时间,支票和付款的止付、起息日的规定,货币符号和银行假日等有关信息。该组织出版的 New Letter 双月刊,及时报道新技术研究与推广、教育培训、问题探讨等专业最新发展和变化。第五,SWIFT 需要会员资格。我国的大多数专业银行都是其成员。中国银行在中国率先加入 SWIFT 组织,并于 1985 年 5 月 13 日开通使用 SWIFT 系统。以后我国各大银行也先后成为 SWIFT 会员。

2. 关于 EDI

20 世纪 70 年代以来,国际经济交往空前活跃,世界贸易的增长率明显高于世界经济的增长率。全球贸易额的上升带来了各种贸易单证、文件数量的激增。美国的专家统计,平均每做成一笔生意需要 30 份纸质单证。全世界每年因贸易活动而产生的纸质文件无以计数,这不仅是生态资源的浪费,而且由此引起的纸质文件处理工作非常繁重,不仅费时费力,而且容易出差错。纸质贸易文件成了阻碍贸易发展的一个突出的问题。虽然计算机及其自动化设备的出现减轻了人工处理纸质单证的劳动强度,但没有从根本上消除纸质文件过多、过繁的问题。国际结算业务中单证是主要内容,人们希望单证种类多功能化、项目内容简单化、项目格式标准化、单证处理自动化,这样才能将资金运动所形成的货币票据流转换为电子信息流。以计算机、通信网络和数据标准化为基础的 EDI 就是在这种背景之下产生的。

EDI 是 electrical data interchange 的缩写,我国内地译为“电子数据交换”,我国港台地区及海外华人地区则译为“电子资料联通”或“电子资料交换”。它是指在两个或两个以上用户之间,按照协议将一定结构特征的标准经济信息经数据通信网络在电子计算机系统之间进行交换和自动处理。它是以计算机数据通信技术为基础发展起来的现代信息处理和信息通信技术,是“无纸化技术”。它把商务活动中单证和单据流转的相关环节,通过标准化商业文件的联网传输和自动化处理整合在一起,为客户提供快速、准确的国际结算业务,被称为是对传统贸易结算方式进行的一次划时代的结构性的变革。

联合国标准化组织将 EDI 描述成“将商业行政事务处理按照一个公认的标准,形成结构化的事务处理报文数据(message)的格式,从计算机到计算机的电子传输方法”。更精确地说,EDI 是按照标准协议,对具有一定结构性的标准经济信息,经过电子数据通信网络,在商业贸

易伙伴中的计算机系统之间进行交换和自动处理。

要实现 EDI 的全部功能,需要具备以下 4 个方面的条件:

(1) 数据通信网是实现 EDI 的技术基础。为了传递文件,必须有一个覆盖面广、高效安全的数据通信网作为其技术支撑环境。由于 EDI 传输的是具有标准格式的商业或行政有价文件,因此除了要求通信网具有一般的数据传输和交换功能之外,还必须具备格式校验、确认、跟踪、防篡改、防窃、电子签名、文件归档等一系列安全保密功能,并且在用户间出现法律纠纷时,能够提供法律证据。目前,信息处理系统(MHS)为实现 EDI 提供了理想的通信环境,EDI 成为 MHS 通信平台的一项业务。

(2) 计算机应用是实现 EDI 的内部条件。EDI 不是简单地通过计算机网络传送标准数据文件,它还要求对接受和发送的文件进行自动识别和处理。因此,EDI 的用户必须具有完善的计算机处理系统。从 EDI 的角度看,一个用户的计算机系统可以划分两大部分:一部分是与 EDI 密切相关的 EDI 子系统,包括报文处理、通信接口等功能;另一部分则是企业内部的计算机信息处理系统,一般称之为 EDP(electronic data processing)。一个企业的 EDP 建设得越好,使用 EDI 的效益就越高。同样,只有在广泛使用 EDI 之后,各单位内部的 EDP 的功能才能充分发挥。因此,只有将 EDI 和 EDP 全面有效地结合起来,才能获得最大的经济效益。

(3) 标准化是实现 EDI 的关键。应用 EDI 是为了实现商业文件、单证的互通和自动处理,这不同于人机对话方式的交互式处理,而是计算机之间的自动应答和自动处理。因此,文件结构、格式、语法规则等方面的标准化是实现 EDI 的关键。

当 EDI 只应用于一个国家、地区或企业内部时,它只需规定自己内部使用的标准、规则和格式,但当它应用到国家与国家之间、地区与地区之间的行政管理、商业和运输方面时,就必须确定能为各方接受并共同遵守的标准、规则和格式,以跨越国家与地区之间语言文字、文化习惯、商业惯例等的界限,使不同组织之间的不同文件格式,通过共同的标准,达到彼此之间文件交换、信息共享及合理利用的目的。为此,国际 EDIFACT 委员会(Electronic Data Interchange for Administration, Commerce and Transport)和亚太地区 EDIFACT 委员会相继建立,负责协调成员单位之间的工作,商讨和制定有关的标准、规则和格式,并经国际标准化组织(ISO)正式颁布,作为 EDIFACT 的系列标准。

EDI 技术的应用使得企业依据标准格式,在贸易与结算中直接以电子方式进行数据交换。在贸易和结算流程中所产生的商业文件如订单、合同、发票、订货运输单、交货通知书(运输部门)、进出口报关单(海关)、进出口报检单(商检)、结汇单(银行)等均可转换成国际 EDI 标准形式(UN/EDIFACT),以电子方式通过 EDI 中心来传递文件。目前,UN/EDIFACT 标准已经成为 EDI 标准的主流。但是,仅有国际标准是不够的,为了适应国内情况,各国还需制定本国的 EDI 标准。因此,实现 EDI 标准化是一项十分繁重和复杂的工作。同时,采用 EDI 之后,一些公章和纸质单证将会被取消,所有这些都将引起包括管理方式在内的一系列社会变革,故人们又把 EDI 称为“一场结构性的商业革命”。

(4) EDI 立法是保障 EDI 顺利运行的社会环境。EDI 的使用必将引起贸易方式和行政方式的变革,也必将产生一系列的法律问题。例如:电子单证和电子签名的法律效力问题,发生纠纷时的法律证据和仲裁问题等。因此,为了全面推行 EDI,必须制定相关的法律法规。只有如此,才能为 EDI 的全面使用创造良好的社会环境和法律保障。然而,制定法律常常是

整地实现,也就是说,从寻找客户开始,一直到洽谈、订货、在线付(收)款、开具电子发票以至电子报关、电子纳税等通过互联网一气呵成。因此要实现完整的电子商务还会涉及很多方面,除了买家、卖家外,还要有银行或金融机构、政府机构、认证机构、配送中心等机构的加入才行。由于参与电子商务的各方实际上是互不谋面的,因此整个电子商务过程并不是物理世界商务活动的翻版,网上银行、在线电子支付等条件和数据加密、电子签名等技术在电子商务中发挥着不可或缺的作用。

4. 关于电子支付与网上银行

电子商务的发展日新月异,令人目不暇接,而真正决定电子商务意义的是支付方式。电子商务中有三大流:信息流、资金流和物流。在实际操作中,信息流和物流相对容易实现,通过网络进行的资金流即网上结算则是一个瓶颈。任何一笔交易最后都要落实到资金的支付与结算上来,资金的转移是所有交易的基本环节,所以网上支付是电子商务最终得以实现的关键。具体地说,如果仍旧依靠传统的支付方式,不能实现实时在线支付,那么电子商务只是“虚拟商务”,只是电子商情、电子合同,而无法真正网上成交。网上支付所依赖的是电子支付系统,电子支付的工具主要是各种电子货币,目前的电子货币主要有以下几种:

(1) 电子信用卡类。信用卡支付是电子支付中最常用的工具,可采用刷卡记账、POS 结账、ATM 提取现金等方式进行支付。使用电子信用卡交易时,交易双方都必须在网上开设有账户。买方在网上商店找到自己所需商品后,将自己的账号给卖方,卖方可向买方发货。卖方定期在网上发布“交货清单”,说明货物购买情况,并通过电子邮件或者其他形式向买方发出要求确认交易的单据,买方确认后,买方信用卡将被借记,卖方账户将被贷记。如果买方对交易单据不予以承认,则不予结算,因此这种结算方式是建立在买方信用基础上的,对卖方来说,有发出货物但收不到货款的风险。现在更安全、更先进的方式是在互联网环境下通过安全协议进行网络支付,用户在网上加密发送信用卡号和密码到银行进行支付。支付过程中同样也要进行用户、商家及付款要求的合法性验证。同时随着技术的发展,信用卡的卡基由磁条卡发展为能够读写大量数据、更加安全可靠的智能卡。通过相关的软件支持,电子信用卡类的支付方式正在不断发展。

(2) 电子支票类。电子支票(electronic check)是用电子方式启动,使用电子签名做背书,使用数字证书来验证付款人、付款行和银行账号。买方需向卖方付款时,可从金融机构获得一个唯一的付款证明(相当于一张支票),将这个付款证明交给卖方,再由卖方转交给金融机构。整个过程就像传统的支票付款和查证过程,但作为电子支付,付款证明是由金融机构出示证明的电子流。因此电子支票方式的支付可以脱离现金和纸张进行,不需要邮寄支票或直接在柜台前付款。电子支票传输系统目前一般是专用网络系统,国际金融机构通过自己的专用网络、设备、软件及完整的用户识别、标准报文、数据验证等规范化协议完成数据传输,从而控制安全性。

(3) 电子现金类。电子现金表现在计算机屏幕上即一串数字,因此又称“数字现金”,是一种通过计算机以数据形式流通的货币。它把现金数值转换成一系列的加密序列,用这些序列数来表示现实中各种金额的币值。用户在开展电子现金业务的银行开设账户并在账户内存钱后,就可以向接受电子货币的卖方支付数字现金。目前主要的电子现金系统有 DiGiCash 公司开发的 E-Cash。同时电子现金还以“电子钱包”的形式发行,用户可以购买特定销售方可接受的预付卡。预付卡和储蓄卡一般是用于小额支付,在很多商家的 POS 机

只需要很少的工作人员甚至是顾客自助服务,就可以实现 anytime, anyone, anywhere 的“3A 服务”。③ 全球化。网络的开放性突破了时间和地域的限制,改变了银行与客户的联系方式,客户不论在家里或是在外出途中,只要有一台与互联网相联的计算机,就可以随时享受银行提供的各种金融服务。而银行只需连入互联网的终端即可将银行业务伸向世界的任何角落。④ 全能化。只要有一套适用的软件系统,网络银行能够实现计算机系统、网络系统所能实现的各种服务。网上银行可以提供从银行普通业务到融资安排、证券买卖、委托投资、代理保险、家庭理财等各种社会服务,成为真正的“金融超市”(finance supermarket)。

网上银行的这些特征,对银行和国际结算的发展产生了巨大的影响:

第一,网上银行大大削弱了银行对于其分支机构的依赖性,这将带来银行组织结构及运行体制的重大变革。银行可以根据业务发展情况在不同的地区、不同的时间,利用网上银行及时提供服务和进行代理行之间的合作,而不需要传统意义上的分支机构。现在美国传统银行分支机构在银行交易所占的份额正在逐年大幅度地减少,其减少的份额已由互联网上的虚拟银行来提供。可以预计,美国银行业分支机构在未来将大大减少。这反映了传统银行经营理念的更新。过去以增设分支机构来拓展业务的传统经营模式将会改变。如果说一家银行在原来拥有庞大的分支机构是一种比较优势的话,那么在电子技术高度发达的今天,这或许恰恰成了一种包袱。

第二,网上银行带来了全新的竞争规则,这将使得银行业的营销方式和运作模式得到创新。所有银行无论基础雄厚还是规模较小,在网络上一律平等。竞争规则的悄悄改变,使银行实力得到新的诠释,雄伟的银行建筑和众多的员工不再是实力的象征,竞争的优势来自科技创新。小银行与大银行站在同一起跑线上,现代技术可以使任何规模的银行都可能用较少的投资购置最好的计算机系统,用最先进的银行应用软件连到客户家中,这样可以与世界著名大银行展开竞争。网络可以使小银行变大,也可以使本地银行国际化。国际结算业务和跨国经营不再是大银行的专利。

第三,网上银行的优点还体现在它可以极大地提高工作效率和大幅度地降低成本。网上银行可以为客户提供每天 24 小时不间断服务,还能够减少服务的中间环节,客户只要在计算机上用鼠标点击几下,就可以完成资金交易和结算的全过程,从而节省了客户的交通、等待时间;网上银行业务不受地域的限制,客户不会因为搬迁等原因从银行销户,银行可以留住老客户,吸引新客户。开办网上银行服务无需开设新的机构,无需增加新的柜员,所需的软件大都是现成的;不必占用大量房舍并雇用大批人力,在房租、水电、职员工资等方面节省了巨额开销;网上银行的交易成本比其他银行服务手段的交易成本都低。美国的一项调查表明,在各类银行服务的平均交易成本中,传统银行分支机构最高,其次为电话银行,再次为自动柜员机(ATM),网上银行最低,最高与最低者相差 8 倍以上。

5. 关于网上结算的系统信用与司法信用

传统的贸易和结算中的信用主要是商业信用和银行信用两类,而电子商务和网上结算中则除此之外还涉及系统信用和司法信用问题。

系统信用,是指系统(设备和网络)安全的技术性问题。由于互联网具有充分开放、管理松散和不设防护三大特点,要实现网上结算,必须确保支付信息的安全。支付信息的安全性主要包括如下三个方面的要求:一是信息的保密性,即只有合法的接收者才能解读信息;二是信息的真实完整性,即接收到的信息确实是由合法的发送者发出的,且内容没有被篡改或被

替换;三是信息的不可否认性,即发送者日后不可否认已经发出的信息。这些要求使得电子支付网上结算对技术的依赖性很强。

从技术角度来看,电子支付系统至少需要四个条件:商户系统、电子钱包、支付网关、安全认证。其中后三者是网上银行运行的必要条件。电子钱包,就是客户的加密银行账户。客户使用电子钱包支付,通常需要在电子钱包服务系统中进行,可以直接使用与自己银行账号相连接的电子商务系统服务器上的电子钱包软件,也可以从互联网上调用,采用加密方式利用互联网的电子钱包软件。使用电子钱包的客户通常在银行里都是有账户的。在使用电子钱包时,将有关的应用软件安装到电子商务服务器上,利用电子钱包系统就可以把自己的各种电子货币输入。支付网关(payment gateway),是连接银行网络与互联网的一组服务器,其主要作用是完成两者之间的通信、协议转换和进行数据加密、解密,以保护银行内部网络的安全。它将互联网传来的数据包解密,并且按照银行系统内部的通信协议将数据重新打包,接收银行系统内部反馈的响应信息,将数据转化为互联网传送的数据格式,并对其进行加密。实际上,支付网关起着—个数据转换与处理中心的作用。最后是安全认证。传统结算方式,是客户与银行面对面进行的,而银行之间的文件认证是通过代理行之间的交换密押实现的。在网上交易中,客户、商家、银行不可能直接见面,为了确认交易各方的身份以及保证交易的不可否认性,需要有一份经数字签署的电子文件进行检验和认证,这就是电子安全证书,由认证中心(certification authority, CA)来发放。它对安全的保障作用主要在以下几个方面:识别交易主体的身份、保守交易过程的商业秘密,并保障电子通信的安全,特别是防备未经授权的中途拦截和篡改、保存和管理交易和真实记录等。在国际结算中,这种安全认证是非常重要的,既可以防止欺诈,又可以保证信息的私密性和完整性。

目前有关的安全协议有两种:SET和SSL。SET(secure electronic transaction)是由Visa和Master两大国际卡组织与多家科技机构共同制定的关于在线交易的安全标准。SET主要解决电子信用卡支付的交易安全性问题,它保证支付信息的机密、支付过程的完善、客户和持卡人的合法身份。SET中的安全核心技术有公开密钥加密、电子数字签名、电子信封、电子安全证书等。SSL(secure socket layer)是由Netscape公司推出的一种安全通信协议,是对计算机之间的通信与人机对话过程进行加密的协议。在SSL中,采用了公开密钥和私有密钥两种方法。SET协议比SSL协议复杂,在理论上,它的安全性也更高,但SSL则以其便捷和可以满足现实要求的安全性也得到了不少人士的认可。

除了以上所提到的安全性问题以外,系统信用还面临其他一些隐患,如内部窃密和泄密问题。网络的发展使得内部人员有意无意地破坏网络信息较为容易,其窃密、泄密的渠道隐蔽而且很难防范。又如计算机病毒和“黑客”攻击问题。当机器系统出现异常,或者熟悉系统的“黑客”入侵时,都会给网上贸易和结算带来风险。防火墙安全技术是一种用来加强网络之间访问控制,防止外部网络用户以非法手段通过外部网络进入内部、访问内部网络资源,保护内部网络操作环境的特殊网络互联设备。它对两个或多个网络之间传输的数据包链接方式按照一定的安全策略来实施检查,以决定网络之间的通信是否被允许,并监视网络运行状态。

司法信用则涉及电子商务法律问题。传统的法律体系如何接纳和调整以适应电子商务和电子支付?联合国国际贸易法委员会(简称贸易法委员会)自20世纪80年代初期就开始探讨EDI的法律问题,鉴于各国法律均有对单证必须签字和必须采用书面形式的规定,贸易

法委员会建议各国政府:①重新审查涉及使用计算机记录作为诉讼举证的法律规则,以便消除对其使用所造成的不必要的障碍,确保这些规则符合技术的发展,并为法院提供适当的办法来评价这些记录具有法律目的的可采纳性;②重新审查关于某些交易和与交易有关的文件要用书面形式的法律规定,以期酌情允许把该项交易或文件的计算机识读形式记录下来或予以发送;③重新审查关于以亲笔签字或其他书面认证与贸易有关的文件的规定,以期酌情使用电子认证办法;④重新审查关于提交给政府的文件须用书面形式并亲笔签字的法律规定,以期酌情允许以计算机识读形式向购置了必要设备并建立了必要程序的那些行政部门提交此类文件。

为了给各国指定电子商务法律法规提供相应的范本,贸易法委员会于1996年12月颁布了《电子贸易示范法》。它由两大部分组成。第一部分是电子商务总则,是该法的核心,将纸质文件的基本功能提炼出来,对电子文件可视为或等同于书面文件签字效力作了明确规定,保证交易双方通过电子手段传递信息的合法性。第二部分是电子商务在特定领域中的运用,主要是在货物运输方面和单证方面的法律规定。其中第7条中初步规定了电子签字的内容,并对电子签证的可靠性制定了一些标准。贸易法委员会电子商务工作组第41届会议于2003年5月5—9日在纽约举行。此次会议继续审议《有数据电文订立或证明的(国际)合同公约草案》(初稿),这一草案基本确立了联合国电子缔约立法的整体框架。

1997年7月,美国政府发布了《全球电子商务纲要》,要求建立一个可预见的、干预最少的、一致的、简明的电子商务法环境。1998年2月,克林顿总统宣布了美国政府的三项互联网的新政策,旨在促进网上贸易的发展,保持美国在高科技领域的领先地位。欧盟和美国还不断敦促各国对电子商务免税,最终世贸组织132个成员达成共识,世贸组织的《关于全球电子商务的宣言》中规定至少1年免征互联网上所有贸易活动的关税,从而促进电子商务的“全球自由贸易区”的建立。

1998年10月,经济合作与发展组织(OECD)发布了3个重要文件:《OECD电子商务行动计划》《有关国际组织和地区组织的报告:电子商务的活动和计划》《工商界全球商务行动计划》,作为OECD发展电子商务的指导性文件。欧盟在1998年又发表了《欧盟电子签字法律框架指南》和《欧盟关于处理个人数据及其自由流动中保护个人的指令》(或称《欧盟隐私保护指令》),1999年发布了《数字签名统一规则草案》。2007年6月,国家发展改革委员会、国务院信息办公室联合发布了《电子商务发展“十一五”规划》,为我国第一部关于电子商务的国家规划。

随着网络经济的迅猛发展,电子商务立法引起了各国政府的重视。许多国家和地区开始制定综合性的法律以促进和规范电子商务的发展,如:新加坡的《电子商务法》(1998)、美国伊利诺伊州的《电子商务安全法》(1998)、美国的《统一电子商务法》(1999)、加拿大的《统一电子商务法》(1999)、韩国的《电子商务基本法》(1999)、百慕大群岛的《电子交易法》(1999)、哥伦比亚的《电子商务法》(1999)、澳大利亚的《电子交易法》(1999)、中国香港特别行政区的《电子交易法令》(1999)、法国的《信息技术法》(2000)、菲律宾的《电子商务法》(2000)、爱尔兰的《电子商务法》(1999)、斯洛文尼亚的《电子商务和电子签字法》等。

我国原交通部于1999年5月颁布了《海上国际集装箱运输电子数据交换协议规则》《海上国际集装箱运输电子数据交换电子报文替代纸面单证管理规则》等有关EDI的法律规范;原信息产业部于2000年制定了“国家电子商务发展总体框架”,加强了政府对电子商务的宏

观规划和指导。2004年8月,第十届全国人大常委会通过了《中华人民共和国电子签名法》,2005年4月1日该法正式施行,电子签名在我国正式有了法律规范。由于欧盟禁止与个人信息保护措施落后的国家进行网上交易,美国也表示遵循市场规则。而亚洲部分地区建立、完善与信息技术相关的法律与通信设备的工作严重滞后,基于这种现状,在2000年5月召开的东盟与中、日、韩三国部长级经济会议上,日本提出e-ASIA构想,即在亚洲制定统一的电子商务规则,以推动亚洲各国信息化进程,发展区域经济。中、日、韩三国电子商务论坛于2000年6月21—22日在韩国首尔举行,共同签署了中、日、韩电子商务合作联合声明。

虽然各国都在积极致力于电子商务法律法规的制定,但是一系列相关法律法规的完善和发展工作依然是任重道远的。但我们有理由相信,在不久的将来,电子商务会在规范、完整的法律环境中飞速发展,并为国际结算带来根本性革命。

五、国际结算的信用管理

众所周知,随着中国改革开放的进一步深入,中国与世界各国的贸易量剧增,国际结算业务量也随之迅速增长。然而,国际结算的科学管理和风险防范意识并没有以同样的速度提高,企业通常存在着大量的应收账款问题。据中国商会提供的信息,我国每年的出口额中有5%是逾期欠款。这已成为困扰众多外贸企业的一个大问题。在美国,一般外贸企业被拖欠应收账款或坏账的发生比例占销售额的0.25%~0.5%。如果能够使我国的被拖欠款发生率降低,哪怕只降低一个百分点,每年就能为我国减少数亿美元的资产流失。导致我国外贸企业应收账款产生拖欠的原因,除了宏观上外贸体制中存在种种弊端之外,微观上主要是企业缺乏一套完善有效的信用管理制度。所以,建立和加强国际结算中的信用管理制度是每个外贸企业都应该注重的问题。这对我国对外贸易有重要的现实意义。

1. 国际结算信用管理的理念

信用管理是指企业为了增强信用能力、控制贸易结算中的信用风险而实施的一套业务方案、政策以及为此而建立的一系列组织制度。所谓信用风险是指在国际结算过程中由于国外客户的信用不良而可能给企业造成的损失。信用管理的核心就是如何控制企业在国际贸易中的信用风险。

国际结算就是清偿进出口商之间的债权债务。但如果出口商向进口商提供了货物却得不到应收账款,或者如果进口商向出口商预付了部分或全部款项却收不到合格货物,任何一方的信用不良都会造成进出口商之间的债权债务没有了结,这时国际结算就失去了最基本的功能和作用。所以,信用管理是国际结算中的一项非常重要的内容。

在激烈的国际贸易竞争中,信用管理可谓是企业的生命。没有一个与国际接轨的现代化的信用管理机制,企业将失去防范信用风险的能力,从而缺乏市场竞争力,最终将会被市场无情地淘汰。所以,不论是出口商还是进口商,外贸企业都应该加强信用管理,提高对外贸易的能力。

信用管理是一个全方位、全过程的管理理念。全方位信用管理是企业市场营销、财务管理、信息管理相互交叉的管理领域。以出口企业为例,一方面,企业销售人员必须运用各种信用支付工具作为销售产品的竞争手段,打开国际市场,扩大市场份额;另一方面,企业信用管理人员必须时刻关注应收账款管理问题,避免拖欠账款或呆账坏账的发生。全过程信用管理可以分为事前控制、事中控制和事后控制三个阶段。事前控制,是指在正式交易之前(签约和

发货或预付货款)对客户的审查及信用条件的选择;事中控制,是指发货之后直到货款到期日之前,或预付货款到收到货物之前,对客户及应收账款或货物的监督、管理;事后控制,指发生拖欠(货款或货物)之后,对案件的有效处理。

发达国家的信用管理经验是:首先,企业往往有专门的信用管理部门和专业的信用管理人员来负责客户信用及应收账款的管理。在销售前,由信用管理部门先把关,对客户进行信用调查,在信用调查的基础上做出准确的信用决策;而销售部门在信用管理部门制定的信用决策的基础上对外签单出货;然后财务部门根据出货单开出发票;接着再由信用管理部门对客户进行严密的跟踪与监察,直到应收账款回收。

随着中国加入 WTO,中国的信用管理也应该逐步同国际接轨。可以预见信用管理也要发生一些具体的变化:① 信用管理流程将逐步完善,表现为制度化和自动化。② 强化客户群体和风险管理,采纳风险评估系统。③ 采纳行业基准做法。④ 加强信用管理人员的专业培训。⑤ 专业收账服务行业化。

2. 国际结算信用管理链

以出口企业为例,国际结算信用管理链如图 3 所示。

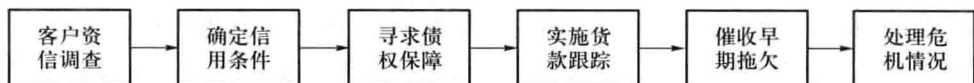


图 3

(1) 选择——客户资信调查。对所接触的客户进行调查了解,目的是选择客户。企业进行国际贸易,其经营之道的第一个要点就是了解自己的客户。了解客户的关键在于评价客户的资信情况,掌握第一手信用资料。应只选择那些资信良好的客户作为生意伙伴。我国很多拖欠案件之所以发生,就是因为企业急于打开国际市场,急于寻求买家,而忽视了对客户进行资信调查和跟踪调查。一些外贸企业对新结识的客户盲目信任,在对客户不了解的情况下就签订大额合同;还有一些则是对老客户过于信任,以至于当其资信情况发生变化时还一无所知地贸然签约。企业应该建立客户信用档案并不断更新。

(2) 谈判——确定信用条件。这里的谈判是一个广泛的概念,它指从最初与客户的协商直到达成一致的协议。谈判过程中的一个直接的信用管理目标是确定信用条件,包括给予信用的形式(即付款方式)、期限和金额。信用条件与质量、价格是当今国际市场上出口商品竞争力的三大要素。因此,选择恰当合理的信用条件是十分重要的。既要考虑信用条件对客户的吸引力,给予客户资金融通;又要考虑客户的资信状况和客户所在国家或地区的外汇风险,避免拖欠甚至钱货两空情况的发生。一些国际结算的新方式如国际保理等,就是顺应这一需要而发展起来的,我国企业要抛弃传统的单一的信用证结算观念,积极利用新兴的国际结算方式。

(3) 签约——寻求债权保障。买卖双方的合同是信用的根据和基础,合同中的每一项内容,都有可能成为日后产生信用问题的原因,合同也是解决欠款追收的关键的文件。所以,清楚完整的销售合同是极为重要的。有些欠账问题的发生,是由于买卖双方预先沟通欠佳引起的,因此在贸易前把所有的贸易细节协商清楚,并以书面文件确定下来,以避免口说无凭,会减少账款拖欠的可能性。此外,为了确保收回货款,往往要使用一定的债权保障手段,如担保、

保险等。出口信用保险是重要的债权保障手段之一,目前已被各国广泛采用,并呈国际化、一体化趋势。我国已建立起出口信用保险体系,企业要主动利用出口信用保险。

(4) 发货——实施货款跟踪。货物发售后的跟踪监督对于预防货款被拖欠是极为重要的,特别是对于那些放账时间较长和放账金额较大的销售。很多出口商认为出货后这一笔业务就结束了,转而忙于其他业务,结果发现到期还未收到货款,对方会给出各种各样的拖欠理由与借口,诸如没有收到正确的发票、货物有品质问题、市场有变化或公司财务状况欠佳等。如果企业在出货后能紧密跟踪买主,及时了解买主的反应、要求和意愿,早期发现问题并协商解决问题,就能为客户按时付款扫除障碍。目前国际上有一种所谓的应收账款跟踪管理服务(recourse payment management,简称RPM),即货物一经发出,专业信用管理机构就在买方当地对该笔应收款项进行监督,催促买方按时付款,直至货款安全收回为止。

(5) 防范——催收早期拖欠。一些企业往往忽视货款到期日,客户迟付几天、甚至十几天被看成是正常的。而事实上,货款迟付现象不仅影响企业的资金周转,而且极有可能是造成长期拖欠的隐患。货款若被长期拖欠,对企业有三大危害:第一,追收的成功率降低。我国企业国际商账管理与追收实践表明:账款逾期在半年内,收回的成功率在57.8%左右,而过了半年,则成功率锐减为26.6%,至于到了两年,则只有13.6%了。实践证明,应收账款拖欠时间越长,成功追回的可能性越小。第二,拖欠的损失增大。损失包括银行利息、机会成本、追账费用等。第三,追收的障碍增大。商账追收障碍包括债务人逃逸、债务人无力偿还、债务人破产等。时间拖长可能失去追讨对象或导致债务人无可偿债资产,甚至过了诉讼时效。

(6) 追收——处理危机情况。尽管采取了积极的催收措施,如果客户在一定的拖欠时间范围内仍没有付款,或者发现客户有逃避付款的企图,此时应视为收款失败,即发生呆账或坏账。在这种情况下,企业必须面对国际商账的追收问题。追讨涉外应收账款的方式有:争议双方之间的和解,由双方约定的第三者调解,通过国际贸易仲裁,通过司法诉讼,通过专门的商账催收公司追账。上述几种方法由于其争议解决的程序和方式不同,费用不同,实际效果差异也很大。企业应根据所面临的案情复杂程度与自身能力大小进行选择,以期争取时间和尽量少花人力物力,顺利有效地追回应收货款。

3. 客户资信调查的内容

不论是出口企业还是进口企业,对客户进行资信调查是企业开展对外贸易的第一步,是国际结算信用管理链上的第一环。企业应该实行定期资信调查制度。对于新客户,在签订合同之前,必须进行各种形式的资信调查;对于老客户,也应当对其进行定期的资信复查,根据国际经验,这类公司资信调查的有效期为半年左右。资信调查应力求全面了解客户的整体状况,主要内容有:

(1) 客户的公司概要。在与客户往来之前,一定要确定客户的真实身份。要了解客户公司注册资料或商业登记资料,以确定其是不是合法成立的;要了解其注册资本和实投资本,由此可估计该公司的规模大小。

(2) 客户的背景。要了解客户公司的性质,因为不同类型的公司其经营策略、责任、债务都是不同的;要了解公司的历史,通常可从经营时间的长短大致判断其经营水平;要了解股东及管理人员的背景,以及主要股东是否还投资于其他企业,那些企业经营状况如何等。这都有助于对该公司的前景做出预测。

(3) 客户的经营状况。这是客户的基本特征,是客户资信情况的基础。要注意根据在与

客户直接或间接接触中所得到的初步印象,了解该公司业务的概况:公司经营何种业务,业务单一还是多样化,业务繁忙还是萧条;产品本身的特点、类型、款式、设计及其在市场上的吸引力;市场对该产品的需求状况,包括市场的大小、需求量的多少、销售趋势、产品是否有季节性等;公司所处的竞争环境,即客户所面临的市场形势和客户在市场中所处位置;公司的经营管理水平,因为管理水平的高低直接关系到客户经营的成败。欧美工业国家对各行业的一些经济指标,如企业人数、人均销售额等都有统计,这些指标都有重要参考价值。

(4) 客户的财务状况。主要是通过研究客户的各种财务报表、报告来了解客户在该方面的特征。客户的资本与利润增长情况,主要参考客户的财务报表,特别是利润表和资产负债表;客户在资产负债方面的信息主要来源于资产负债表,但对其综合分析需要较深的财务知识;客户的资本结构,指企业债务总额与净资产比率,反映了客户对借入资本的依赖程度;资本总额,通过分析该项内容以确定客户的偿债能力是否足以防范信用风险的发生。

(5) 客户的交易习惯和付款记录。如果该客户是老客户,要了解本企业与之长期业务往来的过程中积累起来的有关该客户资信情况和付款习惯的经验,其主要来源为每一次的付款记录。如果该客户是新客户,则应从客户的其他债权人那里得到这样一些信息:它们的交往时间有多长?上一次的交易情况如何?现在未结货款的情况如何?是否逾期?逾期多长?它最近一次给予对方的最高信用额是多少?销售条件是什么?客户的付款习惯如何?是及时还是拖延?拖延多长时间?客户是否提供付款担保?等等。

(6) 客户的公共记录。主要包括客户的法律诉讼和抵押记录。该公司是否被起诉过?被起诉的原因是什么?是产品质量问题,还是没有履行还债义务?欠款金额是多少?什么时候发生的?判决结果如何?如果你是买方,产品质量方面的纠纷应该引起格外注意;如果你是卖方,对方欠款不还而被诉至法院应该引起警觉。客户的抵押记录反映它的资产是否作了抵押,抵押给了谁。了解这些情况,有助于估计一旦客户欠款,能否通过对其清盘追回欠款。

(7) 客户的优先性特征。这主要是从本企业自身的经营策略出发,考虑与该客户的此项交易是否为本企业的优先目标。一是考虑本企业可获得的(最低)利润率,该利润率的确定取决于企业与客户交易合同的金额和数量大小。二是考虑客户对本企业产品或劳务的要求,或对该项交易付款条件的要求,该项内容是为了防止企业只根据交易金额大小来决定是否做此笔买卖。三是对企业市场吸引力的影响,即与该客户交易是否有助于企业进入它想要占领的市场。四是对企业市场竞争力的影响,即在激烈的竞争中所取得的客户订单能否给企业带来诸多的潜在收益。五是客户提供的资信证明书,包括商业证明书和银行证明书。六是客户的可替代性,即加强对可替代性不强的客户的信用监督,及时终止与信用恶化且替代性强的客户的关系。

4. 国际结算争议的解决

解决国际结算争议的方式有五种:① 和解;② 调解;③ 仲裁;④ 诉讼;⑤ 委托专业商账追讨机构追讨。

和解是在争议发生后,贸易双方从解决问题的愿望出发,对所存在的争议进行友好协商,就事论事地互作让步,自行解决争议。调解的做法与和解不同的是,争议的解决是在双方约定或认可的第三者主持下进行的。但无论是和解还是调解都是基于双方解决问题的诚意之上的,其结果不具法律约束力。因此,这两种方式仅适用于非恶意及非贸易诈骗性质的争议,如果争议是由一方诈骗引起的,则不适用。此外,对于金额较大的争议,这两种方式也不够合适,因为其解决结果不能给双方提供可靠的安全感,如果一方事后反悔,对方则无能为力。

仲裁和诉讼则能很好地弥补这一缺陷。仲裁是仲裁机构基于争议双方的仲裁协议,依照仲裁程序,对争议做出终局性的裁决。该裁决可依据我国加入的承认及执行外国仲裁裁决的《纽约公约》在境外许多国家申请强制执行。但仲裁的不足之处是在申请仲裁及执行裁决时,需要大量的人力、物力和时间,而且要调查清楚国外欠款方的财产状况。否则,即使胜诉,欠债人没有财产也难以执行。至于司法诉讼,由于国内司法制度与国外存在差异,国内债权人很难凭国内判决到国外申请强制执行。但司法诉讼与仲裁裁决一样,如果国外欠债人在国内有财产可以执行,可采取诉前或诉讼保全的方式,保障判决或裁决的执行,这是一种十分有效的解决方式。需要指出的是,仲裁是当今国际上公认并广泛采用的解决争议的方式之一,但在其发展过程中也受到诉讼程序和某些恶习的影响,程序变得极其复杂,仲裁费用相当高昂。我国有些企业对国际仲裁规则不熟悉或由于其他原因,随意选择仲裁所在地,由此带来了巨大损失。据不完全统计,我国每年在这方面造成的损失在100亿元人民币以上。例如,某年上海市一家进出口公司销售给香港一家机械公司1台价值30万美元的设备,因质量问题发生纠纷。为解决纠纷,双方根据合同书中条款的规定,向瑞典斯德哥尔摩商会仲裁院申请仲裁。结果这家公司败诉后需支付600万美元,从此一蹶不振。这600万美元中,仲裁费就高达240万美元,而若在上海仲裁只要6000美元左右。国外的仲裁费通常较高,比如,在新加坡的仲裁费起点高达40万元人民币。所以,慎重选择仲裁地点是很重要的。

中国国际经济贸易仲裁委员会(China International Economic and Trade Arbitration Commission,简称CIETAC,自2000年10月1日起同时启用名称“中国国际商会仲裁院”)是以仲裁的方式,独立、公正地解决契约性或非契约性的经济贸易等争议的常设商事仲裁机构。CIETAC同时受理当事人提交的国内仲裁案件。CIETAC是中国国际贸易促进委员会于1956年4月设立的,当时名称为对外贸易仲裁委员会。中国实行对外开放政策以后,为了适应国际经济贸易关系不断发展的需要,对外贸易仲裁委员会于1980年改名为对外经济贸易仲裁委员会,又于1988年改名为中国国际经济贸易仲裁委员会。CIETAC先后于1988年、1994年、1995年、1998年、2000年、2005年和2012年七次修订它的仲裁规则。2012年修订的仲裁规则自2012年5月1日起生效。CIETAC总会设在北京。根据业务发展的需要,CIETAC分别于1989年和1990年设立了深圳分会和上海分会,2004年6月深圳分会更名为华南分会。总会和分会使用相同的仲裁规则和仲裁员名册,在整体上享有一个仲裁管辖权。仲裁的内容包括:①国际的或涉外的争议;②涉及我国香港特别行政区、澳门特别行政区或台湾地区的争议;③外商投资企业相互之间以及外商投资企业与中国其他法人、自然人及/或经济组织之间的争议;④涉及中国法人、自然人及/或其他经济组织利用外国的、国际组织的或我国香港特别行政区、澳门特别行政区、台湾地区的资金、技术或服务进行项目融资、招标投标、工程建设等活动的争议;⑤中华人民共和国法律、行政法规特别规定或特别授权由其受理的争议;⑥当事人协议由其仲裁的其他国内争议。其仲裁裁决的公正性得到了国内外的一致确认,仲裁裁决可以在世界上140多个国家得到承认和执行。

委托专业商账追讨机构追讨,这一方式最近几年逐渐被我国外贸企业所接受。专业商账催收在西方国家是一个正当成熟的行业。国外有专门的收账协会,如美洲收账协会(ACA)。根据西方国家的经验,若发生应收账款逾期60~90天(至多120天)仍未收回的话,公司即将此应收账款委托给专业化的信用风险管理公司去追讨和解决。据不完全统计,目前全球有数千家商账追收机构,其中美国有60多家,我国香港地区有200多家。专业机构在国际商账