

信用证在国际工程项目中的应用

周荣方

(中国一冶集团有限公司海外公司 武汉 430081)

【摘要】 信用证是当今国际贸易经常用到的结算工具。本文结合信用证的特点,谈谈信用证在国际工程项目中的运用领域、应用优势和注意事项。

【关键词】 信用证 国际工程 运用 注意事项

信用证(L/C),是当今国际贸易中经常用到的结算工具,是由银行出具、监督交货和担保付款的法律文件。本文拟从海外工程项目中信用证运作的实际经验,谈谈信用证在国际工程项目中的使用领域、运用优势和注意事项,希冀能给“走出去”的中国建筑企业提供一些参考和借鉴。

一、信用证在国际工程项目中的运用领域

一是信用证可用于工程项目中主要材料的国际采购。工程主材占国际工程项目总价比例最高,一般占合同金额的45%~65%。比如土建项目主材有钢筋、混凝土、土石方、砖等建材,这些可通过信用证进行国际化采购。除主材外,国际工程项目中的辅助材料及周转材料,因其数量多、金额较大,也可用信用证来采购。

二是信用证可用于工程项目中机械设备的国际采购。国际工程项目中机械设备金额较大,一般占合同总金额的15%~40%。机械设备来自五湖四海,这些采购就是国际贸易。除工程主体设备外,建筑过程中很多施工机具同样能用信用证来采购。

另外,信用证能作为国际工程款支付结算工具,按合同约定进行里程碑式付款。如在FOB供货项目中,信用证可用作工程预付款,每批供货完成时用信用证结算付款。国际项目因国家间技术和贸易壁垒诸因素影响,工程物资要在指定供应商购买,信用证能在项目所在国国内使用,并扩展用于工程其他方面。

二、信用证在国际工程项目管理使用上的优势

1. 信用证能增进双方诚信,促使合同按期履约。如国际工程中很多材料供应商都坚持要求信用证作为付款方式,不愿意接受银行支票,这是出于按时收款和减少风险的需要。以信用证为付款方式,只需按信用证条件交单,银行即可保证供应商按时收到货款,减少可能存在的请款风险。在国际工程合同中,交易双方第一次打交道,又是和外国人做生意,双方不了解。若以传统银行支票支付方式,每月底供应商核对完账目后,还得派人去请款,请款过程会产生各种风险,迟

收款还可能造成供应商的资金紧张,从而影响工程材料供应,要么是供应困难,要么是提价。而采用信用证付款就能解决这些问题。供应商只需专心生产及时供货,提交单据给银行,银行就会按期支付货款到供应商账户里。

2. 信用证能锁定工程款支付风险。如在FOB国际工程项目中,工程款支付可以信用证方式付款,在工程供货达到合同约定条件时提交单据,银行审核单据,通过信用证支付工程款项,避免了工程款支付风险。

3. 信用证结算方式能锁定采购风险。信用证采购能锁定大宗物资,降低采购风险,如涨价、供应、质量等。如某项目在工程初期,以总包名义开具一年期三万吨钢筋采购信用证。信用证开出几个月,钢筋价格大涨,因是信用证采购已锁定了价格,合同内钢材均以锁定价格保障供应,消除了钢筋涨价风险,降低了项目成本。由此可见,信用证在锁定采购价格方面具有极大优势。一般而言,国际工程前期资金投入都很大,难以满足供应商的预付款或保证金要求,这时信用证正好派上用场。以银行授信开出信用证,制造商收到信用证可放心生产。只要制造商按期交货,提交信用证单据给银行,就能收到设备款,没有后顾之忧。若制造商资金紧张,可将信用证打包贷款获取资金,保证设备制造顺利进行。

4. 信用证采购能起到短期融资作用。如通过远期信用证,能先收到货物进行施工,供货合同约定提交单据后若干天,或几个月后付款。信用证较少占用资金,较大程度减轻工程承包商的资金压力,且促使一系列工程事项有序进行。

5. 信用证的融资成本较低。信用证结算工具主要货币是美元,美元贷款利率较人民币低很多。信用证押汇贷款就能轻松获得美元低利率优惠待遇,融资成本降低一半。有些紧俏商品可采取假远期信用证方式采购。交货前有信用证保证,交单后即可收到现款,是开证银行代申请人先付款,到约定时间(一般有3个月、6个月和9个月),申请人将信用证金额及相应融资费还给银行,假远期信用证起到融资功效,可降低财务费用。

6. 信用证有助于工程项目稳步运行。现代国际工程投标及运作非常注重项目资金策划。项目资金策划是根据项目总工作量、工期计算出项目资金流入流出量表,分析项目资金预计收支情况,根据资金预算收支表测算出在不同的时间点,以开具信用证融资方式,能起到缓解资金缺口,达到项目资金平衡的目的。信用证能约束合同执行,减少供应商可能会出现其他麻烦,降低履约中不可控风险,使工程项目按网络节点稳步运行。

三、信用证在国际工程中的具体运用及注意事项

1. 调查评估信用证受益人的信誉和履约能力。考察供应商履约能力,以减少信用证诈骗和履约风险。如某项目需采购8 000吨钢材,某代理商说能供应较低价格钢材,简单了解就签订采购合同,开出信用证。按合同约定开证后一周内供货,可是过了一月,还未见到一吨钢材。再联系才知道,代理商虽然想了办法,但是搞不到合同规定的钢材,根本没能力履行合同,双方只有签订协议终止合同。这不仅浪费了开证费,占用授信额度,而且更糟的是钢材不能按期到场,严重影响施工进度。可见合同签订前对信用证受益人信誉和履约能力进行调查是十分重要的。

2. 明确信用证中的主要条款。以信用证为支付方式的采购合同,一般都有形式发票,或以其他方式列明信用证的主要条款,这些是开具信用证的具体要求和条件,在合同谈判阶段要明确这些条款。

(1)开证行的选择:在具有足够授信条件下,工程承包方可以选择服务质量好的银行开证。首先选择国际知名的银行,地方区域银行可能会要求加具保兑才被接受;其次是开证保证金比例,银行一般收取信用证金额的10%作为开证保证金,也有7.5%或5%,甚至全信用免保证金的。信用证开证手续费、修改费、电报费、通知费等也有高低,押汇贷款融资费在同期LIBOR基础上加收BPS点数,这些都可以跟银行进一步商谈。

(2)信用证费用的划分:一般开证行费用由开证申请人承担,通知行费用由受益方承担。但若有其他规定,则要认真考虑。如供应商要求通知行费用由申请人承担的情况,此时就须认真考虑。因为外国银行费用收取差别比较大,且我方银行在收到电文费后不好查询,难以拒付,从而增加开证方财务费用。

(3)信用证货物及服务描述:信用证是依据合同开立的,其内容应与合同中的条款相一致。信用证是通过SWIFT电文发送的。银行只根据单证来办理货物交割和支付。单证对,就付款。因此对信用证货物及服务内容一定要写仔细,货物名称、规格型号、材料品质等,交收货方式、地点等要具体。信用证的特点是“一个原则,两个凭证”,“一个原则”就是严格相符的原则,“两个凭证”是指银行只凭信用证,不问合同,只凭单据,不管货物。外贸中单证就代表货物,就代表钱。信用证为单证交易,银行只依据信用证的规定,审核全套单据是否

齐全有效,而不问货物如何。

(4)信用证中的软条款:软条款的特点是让信用证在不同程度上丧失执行的独立性和不可撤销性。识别“软条款”牢记两个原则:①不能让客户有可能在付款赎单前自行提货;②开证后所有单证可以单方收集办理,不需要依赖客户。凡违背这两条原则的,就是软条款。

3. 信用证修改。信用证开出后,有些条款受益方可能提出修改要求。此时可咨询开证行对修改内容给予分析,做出修改或拒绝修改决定。信用证表达不清需要注明的,则可填写信用证修改申请书,开证行发电文进行修改。若是软条款,存有较大风险,应及时沟通,尽量降低信用证兑付风险。

4. 信用证注销。合同履行完毕或合同终止履行,应及时注销信用证。注销方式有:①由信用证接收行发报文给开证行,说明原因申请注销。注销流程:开证行接收报文→通知开证申请人→申请人确认→注销信用证。②由信用证开证行发报文给接收行。开证行说明终止理由发报文给接收行,接收行通知终止。

注销流程:供应商确认→接收行发报文给开证行→开证行据此办理注销手续。财务部应建立信用证登台账,并定期更新,控制信用证风险,确保企业财务安全。

5. 信用证结算货币。信用证结算货币主要是美元,应国际供应商要求,也会以某种货币为结算币。若双方银行均有此种货币结算业务,可直接开出同种货币的信用证。若开证银行无相应币种结算业务,可通过签订补充合同来解决。补充合同中须约定货币兑换固定汇率,最终以约定日银行价格换汇金额,实行多退少补。国际工程走向属地化,信用证也应向属地化发展。凭借工程所在国的开户银行授信,或是借助业主和总包方公司信誉,从当地银行开证,即能满足供应商结算信用证,也能减少信用证风险和换汇损失。

综上所述,信用证在当今国际工程中大有用武之地。信用证工具的合理使用能促进工程管理有序进行,解决国际工程项目中资金短缺问题,提供国际化融资服务,锁定材料价格控制采购风险,促进项目管理现代化。由于国际工程项目的特殊性,工程时间长,内容涉及多个学科(如技术、商贸、法律、合同等),所以国际工程企业财务人员要认真学习信用证及其相关知识,充分运用信用证这种金融工具,不断创新,做到灵活性、多样化、国际化,为企业进一步防范风险,趋利避害,更好服务于国际工程项目管理,为中国建筑企业“走出去”助一臂之力。

主要参考文献

1. 翟步习.信用证英语.北京:对外经贸大学出版社,2008
2. 李金泽.信用证与国际贸易融资法律问题.北京:中国金融出版社,2004
3. 徐东根.信用证法律与实务研究.北京:北京大学出版社,2005