

# 不同国际结算方式的海外应收账款风险管理

冯俊萍

(广西经济管理干部学院 南宁 530007)

**【摘要】** 随着企业出口销售的增加,海外应收账款增长迅猛,信用风险管理成为出口企业面临的重要课题。本文对国际结算方式进行了研究分析,以帮助出口企业选择适当的结算方式,加强企业国际结算管理,有效地防范应收账款风险,提高出口企业在海外市场的竞争力。

**【关键词】** 出口企业 国际结算方式 海外应收账款

越来越多的企业通过信用销售手段达到其市场扩张的目的。出口企业在提供国际信用、开拓国际市场的同时海外应收账款也增加迅速,海外坏账风险逐步增加。影响海外应收账款风险的因素是多方面的,其中国际结算方式的选择直接影响到企业海外应收账款的风险程度。

## 一、企业海外应收账款风险评价

出口企业国际结算包括信用证结算和商业信用结算两种基本形式。其中信用证结算是国际结算中最为常见的一种结算方式,也是最安全稳妥的一种结算方式,企业国际结算中约80%采用信用证结算。但由于出口销售利润微薄,很多企业为节省信用证开立手续费,宁愿选择风险较高的商业信用结算方式,如采用付款交单(D/P)、承兑交单(D/A)以及赊销(O/A)等进行结算。基于出口企业自身的条件及国际市场环境要求,商业信用结算的比重逐步增大,并日益成为国际贸易的重要结算方式。

海外应收账款风险的大小与企业采用的国际结算方式有密切的关系,熟谙并适当选择国际结算方式,能够有效防范海外应收账款风险。

**1. 银行信用结算与应收账款风险评价。**银行信用结算包括信用证结算、备用信用证结算及银行保函结算等方式。

(1)信用证能保证出口企业凭单取得货款,还能给出口企业提供资金融通,并借助银行信用,最大限度地避免托收结算产生的各项风险。对出口企业而言,使用信用证结算方式面临的主要风险有进口商不按期开证或不开证使出口商无法按期交货、开证行倒闭、无法承兑出口商货款等。

(2)备用信用证是指开证行根据开证申请人请求对受益人开立的承诺承担某项义务的凭证。备用信用证属于银行信用,对受益人来说,是备用于开证申请人发生毁约时取得补偿的一种方式。备用信用证通常不直接用于贸易货款和相关费用支付,而是与汇款、托收等商业性支付方式共同构成支付组合机制。

(3)银行保函则是在国际间银行办理代客担保业务时,应委托人要求,向受益人开出的保证文件,是银行有条件承担一

定经济责任的契约文件。当开证申请人未能履行其所承诺的义务时,在保函有效期内,银行负有向受益人赔偿经济损失的责任。银行保函作为第三者的信用凭证,可使出口企业控制出口贸易信用风险,促使交易顺利进行,是出口企业为了控制出口贸易信用风险而采用债权担保的手段之一。

**2. 商业信用结算与应收账款风险评价。**国际商业信用通常包括国际托收、国际汇付、国际保理及福费廷等方式。

(1)国际托收是出口商在发运货物后签发汇票委托出口银行通过其国外往来行向进口商收取货款的一种结算方式。适用于跟单托收结算方式,具体分为付款交单和承兑交单两种结算方式,不同交单条件对出口商来说,承担的风险是不相同的。具体风险主要表现为:进口方因清偿能力不足而无力付款赎单,进口国外汇管制、政局不稳或其他管制而引起的收汇风险等。

(2)国际汇付是指由付款人通过银行或其他途径,将款项汇交收款人。采用这种方式进行国际结算时,全凭买卖双方根据贸易合同互相提供信用,银行只提供账户划拨款项的服务。国际汇付方式包括电汇(T/T)、信汇(M/T)和票汇(D/D)三种。国际汇付的风险表现为:一旦发了货就失去了约束对方的条件,完全失去了对货物所有权的控制,将面临钱货两空的风险。

(3)国际保理是集企业资信调查、账目管理、贸易融资及信用风险保障于一体的综合性服务。它可以使出口商扩大出口业务量、降低经营成本、增强现金流流动性及改善资产负债比率。国际保理能消除在承兑交单、付款交单甚至是赊销等结算方式下出口商不可避免的、固有的出口贸易信用风险。但保理结算方式下保理商对未核准应收账款不承担任何责任,出口方会面临赊销及托收方式下所面临的各种风险。

(4)福费廷是对未到期的采用商业汇票或本票形式的国际贸易应收账款进行无追索权的贴现。福费廷将企业的远期收款变为当期现金流入,并且可以提前办理出口核销、出口退税等手续,改善了企业的现金流量,有利于出口商改善财务状况、增强清偿能力。而且出口商不再承担应收账款管理与回收

的责任,从而大大降低了管理费用。办理福费廷业务后,企业规避了出口信用风险、收汇信用风险等。

## 二、海外应收账款风险防范

### 1. 选择适当的国际结算方式。

(1)加强客户资信调查和评估,根据客户的征信水平选择结算方式。出口企业必须选择资信可靠、经营能力强的客户进行交易,为成功交易及规避各种风险奠定良好的基础。对客户的征信调查和评估,主要是对客户的资产状况、财务状况、经营范围、经营能力、以往交易记录、企业信誉、与银行往来情况以及银行对企业的评价、客户关系管理等方面进行调查研究。

当客户的资信度较低时,应采取安全性高、风险性小的结算方式,如采用信用证结算。如果面对的是新客户或者收汇风险较大的客户,采取承兑交单和电汇结算方式时,应当投保出口信用险。对于多批次大额交易的赊销,还要同时采用国际保理结算方式。对于一次性的大额货物的出口,尽量不要采用赊销方式。如果进口商付现的确有困难,则要求对方提供银行的保函,方可先货后款或者采取福费廷结算方式。

(2)根据客户的盈利能力及偿债能力选择结算方式。当客户的盈利能力及偿债能力强、信用状况较好时,可以选择风险较高的结算方式,这样有利于购销双方建立起一种相互信任的伙伴关系,扩大销售网络,提高竞争能力。反之,对于情况不熟悉的新客户及信用状况较差的客户,则应选择风险比较小、约束能力强的结算方式。

(3)根据合同货物的市场销售状况选择结算方式。合同货物处于卖方市场状况时,出口企业可选择预付货款、信用证及银行保函等对其有利的结算方式。合同货物处于买方市场状况时,出口企业为增强市场竞争力,会采用较宽松的信用政策,一般会接受进口商提出的赊销、托收或承兑交单等结算方式。

(4)根据自身的资金状况选择结算方式。当出口企业资金充足且收汇风险较小时,一般采用汇付及托收等结算费用较低的结算方式。当出口企业资金紧张、急需周转资金或收汇风险较大时,一般选择信用证、国际保理及福费廷等有银行信用保障的结算方式,以降低结算风险,获得融资便利。

此外,各种国际结算方式具有不同的特征,可以将各种结算方式结合使用,以减少海外应收账款风险,如先收取一定的预付款或定金,余款通过银行托收的跟单托收与汇付相结合的方式收取。

2. 投保出口信用险。出口信用保险公司为出口企业提供权威的客户资信调查和风险评估、全程风险跟踪和控制服务,帮助追收海外应收账款,提供无需抵押或质押的融资贷款,帮助出口企业建立符合自身状况的出口风险管理体系。因此,企业投保出口信用险可以规避进口国政治风险和进口商商业风险而引起的收汇损失,保障企业安全收汇,既有利于企业采用灵活的贸易结算方式及提高产品的出口竞争力,也有利于企业获得融资便利。出口信用险主要为规避承兑交单、付款交单及赊销项下的非信用证贸易结算方式下所产生的

风险。

我国出口企业风险转移意识不强,据统计,我国出口企业出口商品投保率不到6%,远远低于国外12%~15%的投保水平。我国企业的出口信用保险的发展远远滞后于对外销售的增长速度,应收账款风险集中,进一步加剧了出口企业的经营风险。加大出口信用保险力度,是出口商转嫁信用风险的一个有效手段。

3. 掌握国际结算规则,注意贸易结算术语。由于国际结算风险已渗透到结算过程的每一个环节,因此应对结算中的每一个环节进行周全的考虑,防范由于细小的问题造成较大的风险。在贸易实践中,国际贸易惯例已被世界上大多数国家特别是WTO成员国普遍接受,并能得到严格遵守。因此,不仅要熟知国际贸易惯例的条文、贸易术语,掌握有关知识,提高业务水平,增强风险意识,而且要在贸易实践中灵活运用国际贸易惯例。例如:采用信用证结算方式时,谈判中要注意正确选择价格术语,选择有利的支付方式;在订立合同时,采用规范的贸易术语,明确规定结算方式及信用证的内容,以免进口商不依照合同开证及日后发生不必要的争议;在审查信用证时要规范审单程序,逐字逐句审查信用证条款,确保信用证中无“陷阱”和“软条款”,既要从政策、资信、有效性等“大处”着手,又要从金额、日期、货币、装运、签字等“小处”着眼,发现对方或己方问题及时采取补救措施,真正做到有效防范结算风险。

4. 建立国际结算及国际信用管理的信息平台,提高企业海外应收账款管理水平。企业海外应收账款不仅涉及出口企业及经销商利益,还涉及到政府、银行、保险、运输、司法、仲裁等相关行业及机构,远比国内应收账款管理复杂得多。只有各相关部门密切配合、协调行动,才能有效地防范海外应收账款风险,保护出口企业利益。政府应尽快制定防范海外应收账款风险的相关制度和规则,协调有关部门组织建立统一的数据检索平台、培育信用信息服务业、引导建立行业协会、引导和促进出口企业防范出口贸易信用风险等。出口企业应加强货款结算方式的管理,根据业务需要确定结算方式,对自身风险较大的结算方式必须从严掌握,并经相关审核部门审批;出口信用保险公司及社会中介机构应提供优质的资信调查和评估及应收账款追收与管理等业务;结算银行要给予客户最详尽的咨询服务,发现疑点应及时通知客户修正;司法仲裁机构要完善工作机制,增强办案能力,为出口企业提供有力的法律保障和有效的咨询服务。同时,银行业、运输业要积极进军国际市场,拓展海外业务,在壮大自身实力的同时,为出口企业提供更值得信赖、更安全高效的结算服务。

### 主要参考文献

1. 陈晓明,刘录敬.浅析国际结算方式风险的防范.内蒙古科技与经济,2008;4
2. 傅余.我国企业出口结算方式的优化选择.商业时代,2007;36
3. 刘白玉.出口企业赊销交易的风险管理.商场现代化,2007;1