

# 金融危机背景下如何加强海外商账风险管理

杨光 陈志宇

(浙江万里学院 宁波 315100)

**【摘要】**金融危机在通过贸易的方式向我国传导,使我国出口企业的海外商账拖欠明显增加。本文在对金融危机背景下海外商账拖欠现状进行分析的基础上,提出了设立企业内部信用管理机构或专门人员从事前、事中、事后全方位地防范海外商账坏死风险的建议,以为出口企业加强风险控制提供参考。

**【关键词】**金融危机 出口贸易 海外商账 信用管理

2007年以来,金融危机通过贸易的方式向我国传导,使我国出口企业的海外商账拖欠明显增加,收汇安全受到严重威胁。中国出口信用保险公司浙江分公司(浙江信保)统计数据表明,2008年1~10月浙江信保接到出口项下报损案件357起,总金额5968万美元,分别同比增长65%和72%,金额报损率达到1.7%。然而据有关部门统计,我国出口企业实际损失额度远远超过报损金额。这给我们提出了如何加强海外商账管理的重要课题,本文特对此作些探讨。

## 一、金融危机背景下海外商账拖欠的状况及其原因

1. 美国单一国别海外商账集中且不断出现大额坏账。我国出口企业以前在中东、非洲、东欧等地区容易出现海外商账,但自2007年以来在美国的海外商账急剧上升且不断出现大额坏账。金融危机背景下美国金融机构在资金上采取紧缩措施,直接导致了部分高度依赖银行资金运转的企业在资金流动上出现困难,对外支付能力下降,付款速度变慢,违约率上升,造成我国出口企业对美海外商账规模迅速扩大。

2. 买方转移资金压力,拖欠付款时间。因经营受挫,美国的一些客商总想将资金压力转移给我国出口企业,如按以往惯例,进口商在拿到提货单后需要在30天内支付货款,但2007年以来,无论是广交会还是日常交易,一些美国采购商向我国出口企业提出延长支付货款期限的要求,延长支付货款时间最长达到180天。延长付款期限实质上是美国企业转嫁风险、缓解财务压力的手段,它占用了我国出口企业的财务资源,增加了我国企业的融资成本和财务风险。

3. 买方拒收货物,趁价格、汇率波动转嫁损失。在全球经济衰退阴影下,近期国际市场原油、钢铁、黄金、铝、铜等大宗商品价格都出现了异常的大幅波动,价格波动的市场风险导致买方收货后经营风险加大,也导致拒收风险急剧升高,部分信誉不佳或实力不强的买家要求出口方降价处理,甚至干脆违约。2008年9~11月,中国出口信用保险公司累计接到9起钢材、铝材等大宗出口货物的报损案件,平均个案报损金额为280万美元,报损原因为买方拒收货物或通过开证进行恶意挑剔,以逼迫出口商大幅降价。

4. 买方破产增多,“合法”规避债务。美国有些企业为了将危机引发的后果转嫁给出口商,在拿到我国出口企业的货物后就立即宣布破产,而在随后的清算过程中,这些货物反而成为买方的资产,我国出口企业因不是优先的债权人,从而掉入了外方的陷阱,致使大量债权随着美国企业破产倒闭化为乌有。2007~2008年,美国破产法院公布的多起家具、五金机械类破产案件中,大部分受损债权人都是我国出口企业。

5. 我国企业盲目接单,缺乏科学的信用管理制度。随着金融危机的加深,国外需求减少,很多出口企业订单不足,为了生存盲目接单,甚至争相压价,片面追求贸易量,忽视信用管理。国外一些企业正是看中了这些企业急于出口但经验不足的弱点,提出了苛刻的贸易条件,置我国出口企业于不利地位,增加了我国出口企业海外商账坏死的风险。

## 二、出口贸易信用风险的防范对策

### 1. 做好海外商账的事前控制。

(1) 设立企业内部信用管理机构或专门人员。内部信用管理机构是企业经营管理的决策机构之一,在企业中专门负责企业信用管理。设立信用管理部门的最终目的是帮助企业防范和降低信用风险,扩大销售,降低企业的产品销售成本,提高企业的竞争能力,实现企业利润的最大化。现在国内外很多信用管理服务机构能够提供信用管理服务,对于小企业或出口量不大的企业来说,可以考虑委托专业的信用管理服务机构负责信用管理工作,借助专业力量来控制信用风险。

(2) 密切关注国际宏观经济环境变化,慎接大订单。本次金融危机持续时间长,对国际宏观经济环境的影响面广,出口企业应该密切关注国际宏观经济环境变化,综合判断出口贸易风险、防范收汇风险。应谨慎地与那些对银行依赖性较强的企业打交道,在与海外客户协商订单时须选择稳妥的结算方式,采取多种措施规避风险。对来自海外的大订单要保持警惕性,以免发生大规模海外商账拖欠或坏死。

(3) 加强客户资信调查,制定合理的信用额度。加强客户资信调查须从两方面着手:一是针对客户所在国家的宏观经济环境;二是针对客户自身的资质。前者主要是指对东道国风

险因素的调查评估,出口企业应当及时掌握交易对象所在国家的贸易风险。业务量大的出口企业除采用上述方法外,还可委托国内、国际的专业机构为其调查评估某国的贸易风险,通过评估,做到心中有数、有的放矢,适时地预警风险。

(4)严格签订合同并认真执行。合同是出口企业和客户之间权利和义务的约定,必须认真对待。每项经济业务都应签订规范的合同,做到内容合法和符合国际惯例,合同条款完整、语言规范。合同签订人员要不断提高国际市场营销管理水平,增强签订合同的技巧。出口企业要特别注意销售合同中和质量有关的条款,确保产品质量,不因质量问题和买方发生争议。签订销售合同时尤其要注意以下几个条款:①产品质量;②检验手续;③争议解决办法;④结算方式。

(5)加强信用管理培训。造就培养专业人才的教育环境,拥有高水平的管理人员队伍,是出口贸易信用风险管理成功的关键一环。出口企业应对销售人员、信用管理人员、财务人员等相关人员进行良好的出口贸易信用管理培训,使他们了解出口贸易信用管理的相关知识。信用管理教育要与企业的实际相结合,开展适合我国国情和企业实际的信用管理培训,造就高水平的企业管理人员队伍。

(6)投保出口信用保险。投保出口信用保险给企业带来的好处包括:出口贸易收汇有安全保障;运用出口信用保险这一损失补偿保障机制,一旦企业出口贸易发生损失可给予经济补偿,维护出口企业权益,避免发生呆坏账;企业可以采取灵活多样的贸易结算方式,提高竞争能力,扩大出口规模;可以为企业获得出口信贷融资便利;可以使企业得到更多的买家信息,获得客户资信调查和其他相关服务;有助于提高企业自身信用评级和信用管理水平,有利于开拓国际市场。

## 2. 做好海外商账的事中控制。

### (1)做好出口应收账款的核算和监管。

首先,做好出口应收账款的核算工作。虽然出口应收账款的核算和内销应收账款的核算在原理上并无实质性的差别,但由于出口应收账款涉及出口报关、外汇核销、外汇汇率、出口退税等诸多方面,所以对出口应收账款的核算工作要求更高。出口企业应该按照国家有关报关、外汇管理、出口退税政策及《企业会计制度》的有关规定及时反映应收账款的增减变动情况,及时了解应收账款及客户的动态,以为及时催收应收账款提供完整、准确的会计资料。

其次,做好产品原始记录和样本的保管工作。出口企业要保存好与客户有关的所有的往来记录,包括传真、电话记录、E-mail 来往信函以及所有的合同、补充合同等。这样,一旦出现问题,可以根据原始记录及时与客户沟通。即使发生纠纷,原始记录也可以为追讨应收账款提供法律依据。

再次,建立经常性对账制度,加强应收账款的催收。出口企业应该经常与客户保持沟通。按月将往来款清单发给客户核对,以保证应收账款的动态平衡,发现问题及时解决。

最后,做好应收账款账龄分析,监督应收账款的回收。账龄分析就是对所有赊销客户的应收账款按是否超过信用期及超过信用期的天数来分类汇总列表。账龄分析表应反映信用

分类、逾期天数、金额和百分比等情况。进行账龄分析可以随时掌握应收账款的动态,及时督促清收应收账款。

(2)利用国际保理服务。国际保理又称“保付代理”或“承购应收账款”,它是指保理商向出口企业提供出口贸易融资、销售账务处理、收取应收账款及买方信用担保为一体的综合性金融服务。国际保理业务除了可以使出口企业提高收款能力、增加收入、规避风险,还可使出口企业在国际市场营销中通过承兑交单、付款交单和赊销等结算方式来出口货物,通过保理交货就可将应收账款的发票和装运单等单据转让给商业银行等保理商,由保理商向出口商提供保理服务。

(3)利用福费廷服务。福费廷又称包买票据,指金融机构从出口企业那里购买由进口商承兑并经进口地银行担保的、无追索权的中长期应收票据的融资行为。福费廷的特点之一是无追索权,出口企业通过福费廷将融资风险转嫁给承接福费廷业务的银行。利用福费廷服务,出口企业不再承担远期收款可能产生的利率、汇率、信用等方面的风险。目前,我国中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行、中信实业银行和招商银行均可提供福费廷业务服务。

(4)使用银行保函。银行保函或称银行保证书,它是指商业银行根据开证申请人的要求,向受益人开出的担保开证申请人正常履行合同义务的书面证明。它是银行有条件承担一定经济责任的契约文件。当申请人未能履行其所承诺的义务时,银行负有向开证受益人赔偿经济损失的责任。银行保函和备用信用证不是结算方式,而是为承担交易风险的一方提供的一种信用保障手段。在赊销交易中,交易的一方将承担风险,如果要规避海外商账坏账风险,那么就可以在此类带有风险的交易中配合使用银行保函。持有银行保函出口企业的权利是:按照银行保函规定,当开证申请人未能履行其所承诺的义务时,在银行保函有效期内提交相符的索款声明连同有关单据可向担保人索款,并取得付款。

(5)使用备用信用证。备用信用证,又称商业票据信用证、担保信用证,受益人只要凭备用信用证的规定向开证银行出具汇票(经约定也可不开汇票)并提交开证申请人未能履行义务的声明或证明文件,即可取得开证银行的偿付。备用信用证作为一种付款承诺,虽然形式上是第一性的,但意图上却只是在委托人违反基础合同的情况下使用。备用信用证实质上是一种银行保函。银行保函和备用信用证只是名称不同而实质相同的信用担保金融工具。承担信用风险的出口企业都可以利用银行保函或备用信用证来规避风险。

## 3. 做好海外商账的事后控制。

(1)自行催收。出口企业出现逾期海外商账,早期应积极自行追讨并采取有效的债权确保措施,如信函、电函、E-mail、专人催收等,努力在最大程度上将应收账款收回。

(2)通过专业收账公司或机构收款。对于故意拖欠、恶意逃避债务的客户,出口企业应该尽早采取措施,采取强硬的收款办法,给对方施加压力,以达到收回账款的目的。出口企业还可以通过专业收账公司或机构来帮助收回海外商账。

(3)通过诉讼途径索款。对于故意拖欠、恶意逃避债务、超

# 借鉴国外经验构建企业社会责任报告指标体系

杨 旻

(中央财经大学会计学院 北京 100081)

**【摘要】** 企业作为经济社会发展的主角,自觉履行相应的社会责任是建设和谐社会的重要基础,是实现自身发展目标的必要条件。本文针对我国企业社会责任发展方面存在的问题,借鉴 SA8000 标准、GRI 指南及全球协约等国际标准,提出了构建我国企业社会责任报告的指标体系。

**【关键词】** 社会责任报告 指标体系 信息披露

构建符合我国国情又与国际接轨的社会责任报告指标体系,使我国的企业社会责任报告规范、科学,是社会各界共同关注的课题。目前世界上还没有一个全球公认的社会责任标准,现有的 SA8000 标准、GRI 指南、全球协约等,都是由不同国际组织和机构创立的,下面予以介绍,希冀对构建我国企业社会责任报告指标体系有所帮助。

## 一、SA8000 标准

20 世纪六七十年代以来,自西方发达国家兴起的企业社会责任运动迅速波及全球。当时企业的社会责任运动主要围绕三个目标展开,即人权保障、劳工权益和公共环境保护。人

权保障是基础,劳工权益是核心,公共环境保护是各个国家、企业集团和社会公众建立基本沟通的平台。

过宽限期仍未偿付债务、濒临破产或已宣告破产的客户,应及时通过法律途径来收回海外商账,法律途径主要指通过国内法院或者国外法院进行诉讼。对于案件标的金额巨大且对方财务资信状况比较理想的债务,通过国外诉讼追讨的办法比较实用,其主要障碍在于国外诉讼成本较高,国外律师事务所也不太愿意接受风险代理的运作模式。

(4) 国际商事仲裁。对于在合同中事先约定了仲裁条款特别是约定由中国国际经济贸易仲裁委员会(CIETAC)仲裁的贸易纠纷案件,就应该首选 CIETAC 进行仲裁。国际商事仲裁最大的好处在于,裁决书在《纽约公约》的缔约国基本上能够得到承认和顺利执行,裁决书作出后,在国外执行的程序较简便,有利于出口企业及时收回海外商账。

(5) 以债权作投资。一旦海外商账很难短期收回,国外买家又有多年的经营历史和营销网络,出口企业也可以采取将债权转为股权,即以债权作投资的手法来化解风险。这样做一方面可以获得买家经营多年的品牌和营销网络,另一方面又可以避免买方破产造成更大程度的经济损失。事实上,我国一些企业在这方面已经有了成功的尝试。

随着金融危机的进一步蔓延并通过贸易的方式向我国出口企业传导,我国出口企业必须规避海外商账坏死风险,建立完善的海外商账管理制度并有效实施,借助于政府、金融机构的力量于事前、事中、事后全方位地防范海外商账坏死的风

险,使出口企业摆脱困境,又好又快地健康发展。

1997 年总部设在美国的社会责任国际 ISA 组织联合一些跨国公司和国际组织发起制定了世界上第一个适用于企业实施的社会责任国际标准(Social Accountability 8000 International Standard,简称“SA8000 标准”),其主要内容为:①劳工权益,包括劳动补偿、安全卫生、工作时间等;②人权保障,包括社团组织合法、劳动平等、反歧视、遵守劳动纪律等。

## 二、GRI 指南

1997 年,为了提高全球范围内可持续发展报告的可比性

险,使出口企业摆脱困境,又好又快地健康发展。

**【注】** 本文系 2006 年度浙江省社科规划常规性课题“适应浙江经济发展的出口贸易信用风险防范机制研究”(项目编号:06CGGL34YBX)和浙江省社科规划 2008 年度“浙江经济转型升级”的专项研究课题“适应浙江经济发展的民营企业创新风险分担机制研究”(项目编号:08ZXJ023YB)的阶段性研究成果。

## 主要参考文献

1. 荆涛,耿宇亭.利用出口信用保险应对次贷危机对我国出口企业的影响.国际贸易问题,2008;10
2. 杨光.国际营销信用风险控制浅探.财会月刊(理论),2005;7
3. 蒲小雷,韩家平.企业信用管理典范.北京:中国对外经济贸易出版社,2004
4. 汤白露.海外应收账款风险愈演愈烈 外管局紧急启动监管预案.21 世纪经济报道,2008-11-21
5. 谢旭.全程信用管理实务与案例.北京:中国发展出版社,2007
6. 杨光.出口贸易信用风险的形成及防范.财会月刊(理论),2006;4
7. 叶文添.长三角大批企业被外商赖账.中国经营报,2008-11-03