进出口企业风险防范对策浅探

顾海军

（南通市对外贸易经济合作局　江苏南通　226001）

【摘要】加入WTO后我国直接从事进出口贸易的企业日益增多，由于进出口业务自身的特点和国际市场环境的复杂多变，我国进出口企业的生存和发展面临着严峻的挑战。本文就如何进行科学有效的风险防范进行探讨。

【关键词】进出口企业　信用风险　外汇风险

加入WTO后，我国对外进出口贸易快速发展，但国际市场并非风平浪静，进出口企业经营存在诸多风险。一些发达国家对我国出口产品实施反倾销、反补贴等贸易壁垒，逼迫我国出口企业退出或让出部分国际市场；美国次贷危机的爆发影响了美、欧、日等国对我国产品的需求；人民币升值加快抑制了我国产品出口；国内外大宗商品价格上涨增加了企业出口换汇成本等等。这些都使我国进出口贸易面临巨大风险，如国际市场风险、信用风险、外汇风险、政治风险、法律风险等。如何防范以上风险是我国进出口企业面临的重要而现实的问题，本文试对此作一探讨。

一、国际市场风险的防范

1. 利用市场风险量化指标风险价值（VAR）度量风险。国际市场行情瞬息万变，大大提高了进出口企业的经营风险。为了使风险管理更加精确化、科学化，进出口企业必须重视量化所面临的国际市场风险。

现在普遍使用的度量国际市场风险的量化指标是风险价值。风险价值被定义为：在一定置信水平下，由于市场逆向（不利）变化，在未来一个选定的时期内（如N天），投资（资产）的最大可能损失。即在一定的概率下一段时期内的最大可能损失值。

定义一个风险值有三个要素：一是给定度量单位；二是选定时间期限；三是设定置信水平。其中，度量单位确定了数额的实际意义，时间期限考虑了损失的时间跨度，置信水平则明确了这个损失在所给范围之内的概率。

风险价值作为风险度量的指标既可以用来考察各项进出口业务的风险也可用来衡量整个企业面临的市场风险。一旦公司确认了自身面临的市场风险，并且通过上述风险度量的方法对这些风险有了某种程度的定量的把握，那么公司就可运用多种手段（包括金融手段和非金融手段）和工具对它们所面临的市场风险加以管理和控制。

2. 建立完善的信息管理系统，降低市场风险。进出口企业应当建立一个完善的信息管理系统，负责收集、储存、加工、研究和应用信息。现代社会已经进入了信息时代，信息获取快速且渠道多样，但各类信息都具有一定的不完整性、不准确性和不对称性，特别是信息的时滞性，都有可能导致进出口企业在决策上或行动上出现失误。因此，必须对获取的信息进行鉴证、加工整理、去伪存真，在掌握准确全面的信息基础上，组织人员对信息进行深度开发，重点对各项风险因素可能导致的风险事件提出预案进而防范市场风险。

3. 实施品牌战略，加快培育自主出口品牌。这是防范市场风险的最为积极的措施。因为品牌是企业的形象和旗帜，是企业的生命力和竞争力所在，所以拥有品牌就意味着拥有市场从而赢得竞争的主动权。无论是在国际市场还是在国内市场，企业若想立足发展，归根结底靠的是品牌竞争力。品牌意味着高品质的产品和优质的售后服务，所以对消费者具有极强的吸引力。同时，品牌产品在市场上有很高的知名度和信誉度，这使经销商的经销风险降低，获利机会增多，企业的销售渠道更加通畅，所以也能够吸引更多分销商来经销此产品。由此，企业又可借助品牌产品的一系列优势在市场上占据主动，不断扩大市场份额从而获得长期利益。因此，实施品牌战略，加快培育自主出口品牌，是转变外贸增长方式、提高对外开放水平的有效途径，也是落实科学发展观、实现跨越式发展的重要保障。

4. 增强对国外技术性贸易壁垒的预防。技术性贸易壁垒是国际贸易中的最大壁垒，种类繁多，防不胜防。而且，一旦触及后果较为严重，并可能大规模爆发，引起多国连锁反应，进而形成突发危机事件。我国企业对进口国家强制性技术标准和商检标准的认识不足，缺乏应对的主动性，这需要我国不断完善对外贸易预警机制，提高企业的认识和应变能力。

5. 加强企业反倾销财务会计工作。随着对外贸易的迅猛发展，我国与贸易伙伴的贸易摩擦日益增多，应诉反倾销也就成了进出口企业的一项重要事务。从近几年我国进出口企业应诉反倾销的经验来看，财务会计处理是重中之重。财务会计工作处理的好坏，往往是决定应诉成功与否的关键性因素之一。反倾销是否成立、是否符合市场经济地位的要求等都是通过对财务会计资料的核查来进行判断。因此，应对反倾销的核心是做好财务会计工作。

为了避免外国对我国出口产品的反倾销调查，出口企业

应该建立以反倾销会计为中心的信息系统，这个信息系统不仅要能及时提供国内出口企业应诉反倾销所需要的全部成本资料，还要及时掌握进口国的商情，了解出口产品所在行业的景气度状况。当国外有可能对该产品产业进行保护时，应避免低价出口或增加出口量而承受反倾销调查风险。

二、信用风险的防范

1. 建立资信管理制度。进出口企业要逐步改变传统的客户管理方法，对已有客户进行分类管理，加强对不良客户的监控；完善客户档案，逐步建立主要客户的数据库；有条件的大企业要加强与世界知名咨询公司和银行的合作，通过它们掌握新客户的信息和资信情况以扩大客户网络。同时，要逐步实行客户资源的集中管理，实行合同制定与业务的分离，放账与业务员的分离，使企业的信用风险始终控制在一个科学合理的范围内。

2. 建立信用管理专职部门。信用管理专职部门在西方发达国家的许多企业中是一个地位重要、责任重大的职能部门。我国进出口企业应认真借鉴国外企业在信用管理组织建设方面的成功经验，克服认识上的偏差，在企业内部设立信用管理专职部门或配备信用管理专职人员。

3. 规范合同管理。加强合同管理，对合同管理各个环节进行监控是规避风险的关键。首先，要审查签约人的资格。然后，要严格规定每个层次签约人的权限范围。最后，要严格审核合同条款，确保合同条款能够得到履行。此外，还要规定所有合同都要建立登记制度，随时跟踪及时检查，正本合同一定要存档，以备日后发生纠纷时有据可查。

4. 选好结算方式，安全及时收汇。信用证是国际贸易中最常用的国际支付方式，也是风险最低的结算方式，只要卖方认真填制单证，严格做到单证相符，收汇就有基本保证。近几年来，在实际业务中非信用证支付方式比重逐级加大，如汇付、托收、票据支付等。这些支付方式属于商业信用，风险较大。但由于非信用证支付方式是一种便捷、节约费用的方式，所以在实际应用中发展很快。但在选择此类方式时应做到：电汇(T/T)付款须以我方银行收到货款为准；付款交单(D/P)最好与预付定金配合使用；承兑交单(D/A)与赊销(O/A)风险最大，必须采取一系列防范措施，如通过出口信用保险、出口保理业务等方法来化解风险。

5. 投保出口信用保险化解风险。出口信用保险是我国政府为鼓励并推动我国的出口贸易及保障国内企业的收汇权益而采取的一项重要的政策性支持措施。就短期出口信用保险而言，它可以使国内出口企业在以 D/P、D/A、O/A 等商业信用付款方式或以 L/C 信用证方式成交出口时，由于发生买方破产或经营不善而无力付款、买方拒收货物及拒付货款、买方恶意拖欠货款等买方商业信用风险以及国别风险发生时，致使企业出口后遭受的收汇不着损失获得保险保障。

三、外汇风险的防范

1. 加强对汇率风险的研究，综合运用各种外汇业务。各进出口企业应关注国际金融市场的变化，并邀请有关专家和学者一起研究汇率变化的趋势，以便采取风险防范措施。目前，各银行开办的外汇业务具有较好的防范功能，如远期结售汇、远期外汇买卖、掉期业务、期权业务等。这些业务各具特点又互有联系，使用时需比较其成本和效益，以达到防范风险的目的。

2. 选好计价货币，灵活掌握收付时间。

(1)在进出口贸易中，首先要选好计价货币。一般原则是出口贸易应选择硬币，进口贸易应选择软币。但如果成交的是计价货币具有传统性或习惯性而不易改变的贸易商品，则可以根据预测把汇率波动可能造成的损失计算在货价之内。①在出口贸易中，当出口企业接受以软币计价成交时，为转嫁外汇风险则可考虑采取加价保值的方法。具体计算公式如下：即期交易加价保值后的商品单价 $P=A\times(1+T)$；远期交易加价保值后的商品单价 $P=A\times(1+T+R)^n$。②在进口贸易中，当进口企业接受以硬币计价成交时，为转嫁外汇风险则可考虑采取压价保值的方法。具体计算公式如下：即期交易压价保值后的商品单价 $P=A\times(1-T)$；远期交易压价保值后的商品单价 $P=A\times(1-T+R)^n$。

上述公式中：A 为原单价；T 为货币预期贬值率(预期通货膨胀率)；R 为利率；n 为期数。

以加价保值或压价保值定价的进出口交易并不会完全消除外汇风险。外汇风险依然存在，但是风险程度相对已减轻。在实际工作中，加价保值或压价保值要综合考虑市场供求因素以及双方的购销意图。

(2)根据对收付货币汇率变化的预测，采取“早付迟收”或“早收迟付”的方法以避免或减少汇率风险损失。如果计价货币汇率上升则收款方推后收款有利，付款方提前支付有利；如果汇率下降则相反。此方法运用的关键在于对货币的预期汇率估计正确。

3. 调整进出口业务结构，保持进出口业务平衡。

(1)积极扩大进口。人民币升值降低了原材料、半成品和技术设备的进口价格，带来了扩大进口的好时机。进出口企业要以此为契机，加大技术改造投入力度，增加技术设备和重要原材料进口，优化产品结构，缓解国内资源制约。

(2)优化出口产品结构。出口企业特别是生产型出口企业要加大技改投入，加快产品升级换代，努力提高产品质量和附加值，减少价低利薄的低档次产品出口，扩大质量效益好和自有品牌的产品出口，提高出口产品综合竞争力。

(3)综合运筹外汇现汇账户，尽量合理保持现汇水平。进出口企业要实施进出口并举的外贸经营战略方针，通过保持进出口外贸平衡减少汇差风险，增强盈利的能力。

4. 加强生产、营销等环节管理，减少汇率风险损失。首先，企业在发展过程中要提高自身抗风险的能力，加强多元化经营，在国际市场范围内分散风险。其次，通过营销策略的调整，掌握减少风险的主动权。一方面调整出口市场结构，通过用差别产品满足不同的细分市场的需求来分散风险，并根据有关货币购买力的变化来调整目标细分市场；另一方面根据预期汇率变动调整出口产品的外币价格，同时调整促销战略，以便在防范风险的基础上尽可能提高产品的竞争力，增加企业销

售收入。再次,要加强成本和费用管理,充分挖掘内部潜力,降低成本和费用开支,扩大产品利润空间,增强出口产品的价格竞争力。

四、政治风险的防范

1. *建立及时有效的预先报警系统*。密切注意东道国政治发展趋势,及时了解贸易伙伴国的贸易管制和外汇管制情况,跟踪分析和研究东道国的政治、经济变化,尽早发现政治风险的前兆,尽早采取相应的措施最大限度地避免损失。政治风险最显著的特点就是突发性,有些事件是事先不易预测的,但大多数事件存在一系列前兆,只要预测工作做得好就可以最大限度减免损失。如果东道国市场比较庞大,可在当地设立分支机构,在第一时间内掌握当地的政治发展动向,并根据动态发展情况采取相应对策。

2. *寻求有效的第三方担保方式*。第三方担保方式主要包括出口信用保险和保兑信用证。

出口信用保险是国家鼓励出口企业开拓海外市场而设立的政策性保险,只要出口企业按照合同要求按质按时交货,完全履行了合同项下的义务,在发生政治风险的情况下,中信保会按照投保合同进行理赔。

保兑信用证也可以比较有效地防范政治风险。在开证行开出信用证时,可要求由出口商所在地的银行加具保兑,只要提交的单据与信用证相符,保兑行就承担了无条件付款的责任。采用保兑信用证方式一定要力求开立的信用证条款简洁,另外要尽量采用出口商所在地的银行做保兑。因为一旦进口国发生政治风险,保兑行会想法推卸保兑责任,在发生保兑行推卸保兑责任的情况下,如选择本地银行做保兑,可以方便诉讼和执行,从而更加有效地防范政治风险。

在交易中应注意,如由受益人向进口方所在地银行提出申请,要求其开具保函,并不能有效防范政治风险。在受益人取得担保的保函后,如进口方所在国的政策改变或政局发生变动,虽然可以向提供担保的金融机构索赔,作为担保人的金融机构必须付款,但发生政治风险时,一方面担保银行极有可能会被法院要求支付,另一方面一个国家发生政治风险时,担保银行一般都会受到影响,很难履行担保责任。

3. *主动回避风险*。对于政治风险较高的国家,企业的最佳方案是暂停与该国发生贸易往来以回避风险。但这会减少贸易机会或影响双方关系,这时候可采取易货贸易,由贸易双方直接进行物物交换。易货贸易和第三方担保相结合能使风险降低到最低程度。另外,可将原有的一些自营业务让出一部分利润通过国际跨国公司办理。由于直接和国际跨国公司交易风险大大降低,同时国际跨国公司在进口国一般拥有分支机构,了解当地法律及政治变动方向,在承担较小风险的情况下,企业可获得部分风险收益。

4. *实行市场多元化战略,减少风险损失*。我国出口市场相对集中。对某些市场过分依赖,使得近几年我国出口贸易遇到层层障碍,同时也增加了进出口企业的风险。目前,我国出口三大主要市场依次是欧盟、美国和日本。一般来说,当一国商品在某一进口国市场所占份额不断提高时,就会引起进口国的注意和反感。因此,为避免进口国各种原因带来的政治风险,减少贸易摩擦,应加大对发展中国家的市场开拓力度,特别是扩大向拉美、非洲、中东、东欧市场的出口,避免"所有鸡蛋放在一个篮子里的风险"。另外,在开拓新的市场前,要对新市场作全面的分析和了解,尽可能选择一些政治局势稳定、法律比较健全的国家开拓市场,对高风险地区必须采取有效的措施加以防范。中小进出口企业要充分利用现行的国际市场开拓资金扶持政策,在国外参展、宣传推介、商标注册、网站建设、国外市场考察等方面积极开拓国际市场,尤其是开拓新兴市场。

五、法律风险的防范

1. *及时了解外国政策和法律规定及其变动情况*。在企业进行重大经营活动前,必须了解目标市场国的有关法律规定并跟踪监视其变动情况,依据法律规定来制定企业的经营决策。另外,企业也可利用这些法律来维护自己的正当利益,具体可通过我国驻外大使馆或贸易国驻我国大使馆了解,亦可向专门研究贸易国政策和法律的专业人士咨询。

2. *提高产品质量和档次*。为了维护本国消费者的利益,各国都对进口产品的安全性能、卫生标准等作了专门的规定,一些国家为了保护本国产业和市场,限制外国产品进入,对进口产品制定了苛刻的技术标准、卫生标准等。因此,外贸企业在从事出口尤其是向欧美等发达国家出口产品时,应及时准确地了解技术标准,严把质量关,使其符合东道国的法律规定和技术要求,以免受到限制或惩罚而遭受损失。

3. *制定正确的出口经营策略*。外贸企业在经营出口时应制定正确的策略,避免短期行为,对产品进行合理定价,并使出口产品在时间和空间上做到合理、均衡的分布。外贸企业之间要加强协调与合作,统一对外。出口同类产品的企业应尽量避免相互压价而陷入恶性价格竞争,努力减少东道国对我国出口产品的反倾销投诉和调查。

4. *加强对合同风险的防范*。控制法律风险,必须在签署合同前邀请法律专家和贸易专家对合同进行审核,对合同中不利条款或不严谨条款予以删除或修改,将法律风险消灭在萌芽状态。

5. *加强对信用证结算风险的防范*。虽然合同条款比较严谨,但一些不法商人利用对方的疏忽,在开立信用证时往往修改条款,导致已确定的信用证条款与合同条款不相符合。比如修改法律适用国条款、修改仲裁地、修改单证条款,如不加审核就很容易掉进对方的圈套。一般情况下,企业拿到信用证后要与合同条款逐条核对,同时可就信用证条款请教结算专家,在发货之前将严格控制法律风险。

主要参考文献

1. 周春生.企业风险与危机管理.北京:北京大学出版社,2007

2. 任正晓.外汇理论与风险防范.北京:中国经济出版社,2006