

# 出口贸易商业信用风险的形成与防范

吴建功 澎湃

(湖南涉外经济学院 长沙 410205)

**【摘要】** 本文分析了出口贸易商业信用风险的表现形态、形成机理,并提出了外贸企业防范出口贸易商业信用风险的对策。

**【关键词】** 出口贸易 商业信用风险 国际保理

## 一、出口贸易商业信用风险的表现形态

一般情况下,出口贸易中的商业信用风险主要有以下三种表现形态:

1. 进口商拒绝支付货款。进口商拒绝支付货款的情形主要有三种:①进口商不具有支付能力。由于经营不善,该进口商已失去履约能力,已破产、倒闭或即将破产、倒闭。②进口商有支付能力,但不愿履行合同。买卖双方就合同履行问题发生纠纷,不能达成一致意见,买方以货物的质量、数量或其他方面不符合合同规定为由,拒绝支付货款。在此情形下,买方常常会提出降价的要求,在此要求得不到满足时,就会拒绝支付货款。③进口商蓄意欺诈,骗取货物。此时,所谓的进口商为不法分子,蓄意骗取出口商的货物或出口商缴纳的履约金。在出口贸易的欺诈案件中,进口商往往通过伪造或涂改信用证、伪造信用证修改书或客检证书等方式先骗取出口商的信任,再以空头支票骗取提单提走货物或在收到出口商缴纳的履约金、佣金或质保金后销声匿迹。

2. 进口商延期支付货款。进口商延期支付货款有两种情况:一是进口商的财务状况恶化,无法按时支付货款,在这种情况下进口商能否继续支付货款取决于其自身财务状况能否好转。二是进口国商品市场行情变坏,进口商有意延期支付货款,期望市场行情好转再支付货款取得货物。进口商延期支付货款的情况多发生于那些片面追求贸易量、忽视对客户信用风险管理的国有企业,以及国际经验不足、过度追求国际化经营目标的新兴民营外贸企业。例如,湖南省某进出口公司出口20吨电解锰,买方是与其有多年业务往来的一家欧洲大公司。货物到目的港后,进口国商品市场行情急剧恶化,客户借故不买单,将货物暂时积压在当地保税仓库,公司业务员多次与买方交涉,但直到几个月后市场行情好转,客户才接受货物并付款账单。

3. 进口商要求折价支付货款。在进出口双方对合同中有关货物交接的各项细节理解出现偏差,但对实际交接货物不产生实质影响的情况下,某些进口商会以此为借口要求出口商降价出售。这主要是因为进口商品在进口国市场的行情变坏,进口商吹毛求疵,以此为借口要挟出口商降价销售,否则

不予付款。也有一些国际不法进口商有意钻法律的空子,通过各种诈骗手段延期付款,最后实现折价购买的目的。如2006年,湖南、四川及山西的六家出口公司就遭遇秘鲁不法进口商的讹诈。秘鲁海关规定,货物抵港后的48小时内,提单信息就会录入进口管理信息系统。30个工作日内若无人办理提货、转运或退运手续,海关将对货物予以没收并拍卖,拍卖所得归秘鲁海关。而提单上标注的收货人则拥有优先购买权。该行骗公司正是利用这一规定,在中方出口货物到达秘鲁港口后编造各种理由延期付款。当海关规定的期限届满时,才将这一情况通知中方出口企业,乘机要求降价。面对这样的讹诈,中方出口企业无可奈何,因为办理货物转运或退运必须委托第三方代理,手续比较麻烦。在这种情况下,中方出口企业为了减少损失,避免财物两空,不得不将货物降价处理。

## 二、出口贸易中引发商业信用风险的当事人

概括来说,出口贸易中引发商业信用风险的当事人主要是外贸合同主体中的进口商、外贸货物运输中的承运人以及相关的商业银行。

1. 外贸合同主体中的进口商。进口商是出口贸易中货款的最终支付人,进口商的违约风险是出口贸易商业信用风险中最主要来源。进口商可能由于市场原因违约而产生信用风险,也可能在合同及信用证中设置“陷阱条款”诈骗货物。在合同订立时,一些进口商通过设置一些模糊条款让卖方在不知不觉中违约,以达到既收取货物又不付款的目的。在我国的对外贸易中,信用证是主要的结算方式。在这种结算方式下,银行对出口商的收汇安全提供了保证,但信用证的独立性和对单证的严格要求也往往带来以信用证欺诈为主要形态的商业信用风险。在现代通讯技术高速发展的情况下,传统的以假信用证欺骗出口商的阴谋已很难得逞,不法商人在信用证中设置“陷阱条款”的情况却较常见。这些“陷阱条款”导致出口商无法履约而丧失货物或履约金。

比如,辽宁某贸易公司与美国一家企业签订了销往香港的5万立方米花岗岩合同,总金额高达1950万美元,买方通过香港某银行开出了上述合同下的第一笔信用证,金额为195万美元。信用证规定:“货物只能待收到申请人指定船名的《装运

通知单》后装运,而该《装运通知单》将由开证行随后经信用证修改书方式发出。”辽宁某贸易公司收到来证后,即将质保金260万元人民币付给了买方指定代表,装船前,买方代表来产地验货,以货物质量不合格为由,拒绝签发《装运通知单》。这导致货物滞留产地,辽宁某贸易公司根本无法发货收汇,损失十分惨重。

**2. 外贸货物运输中的承运人。**近年来,进口商与货运代理公司联合诈骗的案例时有发生。进口商通过指定货运代理公司,并利用与货运代理公司之间的密切关系来取得货物的实际控制权。目前出现了一种更为隐蔽的利用货运代理公司进行欺诈的方式,即进口商指定一家国外的货运代理公司,国外的货运代理公司委托国内货运代理公司负责订舱装运等事宜,最后国外货运代理公司获得国内货运代理公司提单并向出口商出具其签署的海运提单。在这种情况下,由于出口商联系的主要是国内的货运代理公司,从而带来了无单放货的风险。目前还存在承运人自身诈骗的情况,通常是船公司或货运代理公司收取出口托运的货物后将其转卖并逃之夭夭。1998年某省一个进出口集团公司出口台湾基隆港一批课桌椅,客户通过香港汇丰银行开出以出口方为受益人的不可撤销信用证,金额为17万美元,交货方式为FOB深圳,指定香港某货运代理公司的深圳办事处为承运人,托运人为开证申请人,收货人一栏内写为“凭指示”。出口方在装运期内将货运往深圳清水河仓库,并派员工到深圳发运货物,按客户的指示将单据交给指定货运代理公司,货物装箱后按期运出。当出口方向货运代理公司索取提单时,遭到该公司拒绝,其理由是正本提单应托运人要求已交给托运人,该公司与出口商没有委托代理关系。因此出口方无法取得单据向银行议付,而货物已经控制在客户手中,客户对出口方的多次交涉不予理睬。最终,出口方通过广州海事法院起诉香港货运代理公司,结果一审以败诉告终,出口商血本无归。

**3. 相关的商业银行。**传统的信用证支付方式下,商业银行通常扮演了非常重要的角色,商业银行利用自身的信用优势为贸易双方建立一个相互信任的平台。随着我国出口业务的不断发展,越来越多的商业银行参与到出口贸易的环节中。但由于各国金融管理体制的差异以及商业银行监管制度的漏洞,有些资信不良的商业银行在实际操作中不遵守国际商业银行的有关规定,造成出口货款结算损失。在以信用证方式支付货款的贸易中,一些开证行想方设法从出口方提交的单据中发现不符点,为自己扣除不符点费用寻找依据。如此一来,商业银行方面吹毛求疵的单证审查,反而使信用证成为进口商的拒付工具。

### 三、不同结算方式下出口商面临的商业信用风险

目前,外贸企业在出口贸易中普遍采用的结算方式有汇付、托收和信用证。由于结算方式的不同,出口商面临的风险也各不相同。

**1. 汇付结算风险。**汇付是银行根据付款人的要求,以一定方式将货款交付给出口商的结算方式。汇付结算手续简单、高效、安全、成本低,因此是国际贸易的主流支付方式之一。在

汇付结算条件下可以预付货款也可以货到付款,如果是预付货款,对于出口商来说就不存在收汇风险;但如果是货到付款,对于出口商来说就存在很大的收汇风险。在此结算方式下,出口商发出了货物之后,就很难对进口商进行有效的约束,进口商是否能按期足额地支付货款就完全取决于进口商的商业信用。银行在汇付结算方式中不承担收不到货款的责任。在货到付款的条件下,进口商可能故意找碴以敲诈出口商,从而拒绝支付一部分或者全部货款。此外,进口商收到货物后,由于其资金周转或进口国外汇管制等问题,也可能使出口商面临财物两空的风险。

**2. 托收结算风险。**银行托收属于商业信用结算方式。在托收结算方式下,银行作为出口商的受托人,通常按委托人即出口商的指示办事。银行只是法律上的代理角色,不承担付款责任也无保证单据真伪的义务。托收结算把交易变成了“一手交钱,一手交货”的形式。相对于货到付款的汇付结算来说,出口商的应收货款风险大大降低了。但是,出口商能否按期收回货款,完全取决于进口商的资信。在托收结算方式下,出口商可能遇到的商业信用风险有:①进口商破产倒闭或丧失清偿债务的能力,出口商可能收不回或迟收货款。②发出货物后进口国的货物价格下跌或销售情况不好,进口商认为无利可图,要求出口商降低价格或借故拒付货款。③货物到达进口国时,进口商尚未领到进口许可证或尚未申请到所需外汇,或因海关法规变化或其他原因,进口商拒付货款。④代收行与进口商相互勾结,提货后拒不付款。⑤在承兑交单时,进口商只需承兑汇票就可取得运输单据先行提货。一旦提完货后不履行付款责任,出口商就会面临财物两空的风险。

**3. 信用证结算风险。**信用证结算属于银行信用结算方式。信用证结算方式把进口商的付款责任转移给银行来承担,这在一定程度上解决了进口商与出口商之间互不信任的矛盾,同时也为进出口双方提供了资金融通的便利。对于出口商来说,信用证结算虽然相对于其他的结算方式风险要小,但是并不代表以信用证方式结算的交易就没有风险。信用证结算方式下产生的商业信用风险相对于其他结算方式带来的商业信用风险更具有隐蔽性,企业更难以识别。因此,对信用证结算方式下的交易更应提高警惕,谨防信用证结算风险。

信用证结算风险主要包括技术性风险和欺诈风险。技术性风险指的是由贸易单据操作失误所引起的信用证交易风险;欺诈风险则是指人为利用信用证从事国际贸易诈骗,诈骗分子常常利用假冒信用证、信用证修改书或信用证软条款等方式骗取货物或押金。某省的中国银行曾收到香港BD金融公司开出的以该省某信息公司为受益人的信用证,金额为992 000美元,出口货物是20万台照相机。信用证要求发货前由申请人指定代表出具货物检验证书,其签字必须由开证行证实,且规定1/2的正本提单在装运后交给申请人代表。在装运货物时,申请人代表来到出货地,提供了检验证书,并以数张大额支票为抵押,从受益人手中拿走了其中一份正本提单。后来,受益人将有关支票委托当地银行议付,结果被告知:支票为空头支票,而申请人代表出具的检验证书签名不符,纯属

伪造。不幸的是,货物已被全部提走,下落不明,受益人蒙受重大损失。

#### 四、出口贸易中商业信用风险的成因

关于出口贸易中商业信用风险的成因,可以从企业外部和企业内部两个方面来进行分析。

##### 1. 企业外部原因。

(1)宏观环境的不确定性。国家对外贸易政策的改变、宏观经济管理的失误、国民经济的滑坡、国际市场的风云变化以及激烈的竞争等因素都会造成商业信用风险。只要有关市场规范的政策变动较大,该国市场上就可能存在较大的经济风险,这势必增大该国发生出口贸易商业信用风险的可能性,并为与之相关的贸易伙伴带来收益风险。以2006年为例,当年湖南省与187个国家和地区有贸易往来,出口额过1 000万美元的国家和地区达50个,其中不乏经济政策变动较大的国家和地区。在与这些国家和地区进行贸易往来时,湖南省外贸出口企业面临的商业信用风险就相当大。例如,在1997年亚洲金融危机期间,由于进口国经济情况恶化,湖南省出口到这些国家的货物就经常遭遇收汇的信用风险。

(2)信用欺诈司法约束严重不足,跨国诉讼费时费力。尽管国际社会为促进出口贸易的公平、健康发展制定了一系列公约或规则,但对如何惩治信用欺诈尚无完备和具有强制约束力的法律规定。况且,国际贸易纠纷都会涉及国际诉讼,这是一项既费时又费力的官司,往往出现官司赢了所追回的欠款还不够支付律师费用的情况。因此,很多出口企业怕麻烦索性放弃追索,这种出口企业“吃亏”后自认倒霉的做法也在一定程度上助长了国际信用欺诈者蓄意欺诈的气焰。

例如,某省一外贸公司向韩国出口一万吨水泥,价值40多万美元,采用FOB术语成交,由韩国买方租用越南籍货轮将整船货物从青岛港运至韩国某港口,支付方式为即期信用证。后因国内货源紧张,出口方请求韩国买方延迟派船,买方同意,但信用证不展期,付款按随证托收方式办理。在信用证到期后,买方船到,我方装货后取得船长签发的提单并随附其他要求的单据送开证行向韩国进口商办理随证托收,但此时韩国进口商借故拒不付款赎单,并称货物已失踪。最后经出口方调查,韩国进口商在无提单的情况下买通船方,从船方手中提走了货物,而该船从此再也未到过我国港口,因此出口方也不能据此申请我国法院采取扣船拍卖的补救措施。跨国诉讼船方费时费力,最后出口方只能不了了之,从而遭受重大的经济损失。

(3)资信调查渠道闭塞,金融机构信息流通不畅。目前一些资深银行在防范信用欺诈方面积累了丰富的经验,也整理了案件资料供业内人士研究,同时逐步形成了有效控制欺诈风险的防线。但从总体上看,有关案情只限于银行内部纵向通报交流,缺少银行之间的交流,更是很少通过相关机构公开警示我国出口商。

(4)商业信用风险监控不力,惩罚机制不健全。设置惩罚机制是商业信用风险管理体系中的重要环节,惩罚机制的设置一方面能对境外不法客商起到威慑作用,遏制贸易欺诈和

不良投机行为,创造良好的国际贸易信用环境;另一方面,惩罚机制能够强化国内企业的信用监管意识,便于企业运用法律手段加强对商业信用风险的防范。目前,我国有关外贸商业信用风险的监管及惩戒机制还不健全。

##### 2. 企业内部原因。

(1)缺少科学的商业信用风险管理制度。一个非常突出的表现是许多企业没有设立信用管理部门和风险管理岗位。目前,我国企业对商业信用风险的防范主要由财务部门负责,然而财务部门缺乏信用评估及决策的独立性和权威性,财务部门很难对企业各部门的活动进行全面监督。

(2)国有出口企业对授权授信过程管理不力,企业内部人员与国外客户勾结,狼狈为奸、损公肥私。我国虽然已推行企业制度改革,但多数企业尚未建立符合现代企业要求的、以统一法人管理和法人授权授信为主要特征的内部授权授信管理制度。尤其是国有外贸进出口集团对其国内外分支机构的授权范围及授信额度不能做到定期检查,对企业内部员工的管理还存在缺陷。这在一定程度上给企业内部人员违规经营、违章操作,甚至与国外客户勾结留下了可乘之机。国有外贸企业信用管理机制与员工管理机制的不健全导致企业内部一些不法分子勾结国外进口商,瓜分企业应收货款,从而给国有外贸企业带来了极大的商业信用风险。

(3)外贸企业从业人员的业务知识匮乏。从2004年外贸经营权放开后,湖南省外贸企业数量有了大幅度增长。2004年、2005年与2006年新增外贸企业分别为594家、611家和609家,截至2006年年底,湖南省有外贸经营权的企业达3 428家,是2000年的4.4倍之多。新增的这些外贸企业大多是民营企业,资金、人力等相关资源非常匮乏,许多民营外贸企业的商业信用风险防范意识薄弱、防范手段单一。据《杭州经济日报》报道,我国外向型经济最发达地区之一的浙江义乌出现了如下情况:小型外贸公司一个月倒闭50家,是同期新增外贸公司数量的两倍。与此同时,多家小型外贸公司正在遭遇经营困境,面临着倒闭的局面。这些小型外贸公司自身实力不足、商业信用风险防范意识淡薄,在贸易往来过程中急于求成,遭遇信用风险损失时就只能破产、倒闭。

(4)资信调查不完整、不持久。由于对客户信用状况信息掌握得不全面或不真实,加上信息传递的滞后性等原因,一些外贸企业很难及时、准确地判断和追踪客户的信用状况,在建立贸易关系时造成决策失误。很多企业在进行资信调查时只做表面文章,或对客户信用进行一次调查评估后就一劳永逸,不定期进行追踪观察,盲目相信“老客户”的资信能力,致使外贸企业最终遭受信用风险损失。

#### 五、外贸出口企业应对商业信用风险的策略

外贸出口企业商业信用风险防范既涉及企业商业信用风险管理的宏观体制,又涉及企业商业信用风险管理的微观体制。体制的建设是个长期、复杂的过程,企业在对外经营的过程中应不断加强管理体制的建设,从根本上增强抵御商业信用风险的能力。就外贸出口企业应对商业信用风险的具体策略来说,应注意下列问题:

1. 规范外贸出口企业的合同管理。外贸出口企业应从制度上规范出口合同管理。要科学地拟定销售合同条款,注意合同的合理性、准确性和完整性,注意合同中出口货物的数量、质量、包装、运输、保险、商检、仲裁、不可抗力等条款的前后呼应,防止进口商利用合同的漏洞、不完整性而故意不支付货款或少支付货款。在信用证结算方式下,对开证行、结算单据做完整、准确的规定,便于交货后制单、结汇工作的顺利进行。对于收到的信用证,必须参照合同进行严格的审核,防止“陷阱条款”及信用证条款前后不符的情况出现,确保能够提供信用证所要求的全部单证。在订立 D/P 远期支付条件时,必须在合同和托收指示中明确其付款交单的含义,不给进口商和托收银行造成误解。

2. 强化对客户的信用管理。对所有的客户,都应在动态的基础上广泛调查客户的资信情况,对资信不明的决不轻易与之签约。对老客户可参照商业银行信用评级方法对其进行资信评估,定期考察调整,并建立完整的客户资信档案。按照每个客户的实际情况设置不同的授信方式及授信额度,对于资信情况差且有不良信用记录的客户,要么放弃交易,要么采用全额预付款的交易方式。在国际货运方面,一定要慎重选择货运代理公司,仔细考察其资信状况。对于进口商指定的国际货运代理公司,如果不符合要求,则应要求进口商更换货运代理公司,或者由有资质和实力的国际货运代理公司提供担保。

3. 建立应收账款信息跟踪制度。有条件的外贸出口企业可建立应收账款信息跟踪制度,指定专人从一开始就介入外贸业务,履行资信调查、合同管理、账款结算与追收、信息反馈等职能,对出口贸易进行全过程跟踪,发现问题时要及时解决。对于逾期应收账款可以委托专业机构追收,降低风险防范成本,提高应收账款追收效率。外贸出口企业务必健全应收账款跟踪管理制度,强化风险约束,提高风险防范意识,将应收账款追收作为业务人员考核指标之一。企业应实行资金有偿占用制度,杜绝业务人员与客户勾结。

4. 利用风险融资手段转移信用风险。风险融资是企业进行风险管理的主要手段。在该手段下企业通过支付一定的风险融资成本,将企业面临的风险转移出去,保证企业财务的安

全性和稳定性。具体的方法有:

(1)“福费廷”业务。“福费廷”是指远期信用证项下的票据买断业务。出口企业在远期信用证项下提交单据并获开证行承兑后,即可向国内银行申请办理“福费廷”业务。一旦国内银行承接“福费廷”业务,出口企业就可及时获得货款,并将收汇风险全部转嫁给经办银行。国内银行承办“福费廷”业务一般要求开证行有非常好的资质和实力,或者要求开证行与其建立相互业务代理关系。

(2)国际保理。随着买方市场的形成,越来越多的企业开始采用赊销等信用付款条件来提升出口产品的竞争力。在国内出口商采用赊销或承兑交单的方式开展贸易并对进口商的资信状况没有很大把握的情况下,为保证收汇安全,外贸出口企业可以申请办理国际保理业务。出口商与出口保理商签订保理合同后,由出口保理商提供进口商的商业信用风险担保、应收账款追收服务。出口商在得到出口保理商审批的信用额度后,出运符合合同规定的货物,如遇进口商破产或违约拒不付款的情况,出口保理商负责赔偿信用额度内的全部款项。

(3)出口信用保险。目前,我国的出口信用保险由中国出口信用保险公司经办。出口商可以与中国出口信用保险公司签订保险合同,保险公司在对进口商的资信进行调查后,审批一定的信用额度。货物出运后,由于进口商财务、信用发生问题等导致货款无法收回的,出口商可向保险公司索赔,从而保证出口商收汇的安全性。

#### 主要参考文献

1. 邹根宝.外贸信用风险管理及案例分析.上海:上海人民出版社,2002
2. 杨光.出口贸易信用风险的成因及防范.财会月刊(理论),2006;4
3. 卓小苏.国际贸易风险与防范.北京:中国纺织出版社,2007
4. 刘宪卫.对外贸企业全面控制信用风险的探讨.对外经贸财会,2005;8
5. 崔玮.外贸信用风险的成因与防范.北京联合大学学报(人文社会科学版),2006;3

## 两岸会计学者聚江城 共话会计教育发展

2008年5月17日,由中南财经政法大学会计学院主办的首届“海峡两岸大学会计教育发展论坛”在美丽的江城武汉举行。来自清华大学、北京大学、中国人民大学等大陆高校和政治大学、成功大学、淡江大学等台湾高校的会计学者,共话海峡两岸会计教育的改革与发展,共商交流协作事宜。本次论坛达成以下共识:一是下届论坛名称改为“海峡两岸会计发展论坛”,采用学术研讨会套论坛的模式举行,以学术研讨会为主体。二是明确两岸高校的联络机构:台湾地区为政治大学会计系,大陆地区为中南财经政法大学会计学院。三是拟于2009年举行的以海峡两岸学者为主的学术研讨会,由海峡两岸会计发展论坛主办、厦门大学承办、论坛各成员单位协办,在研讨会期间将组织成员单位召开第二届论坛工作会议。此外,论坛各成员单位还就两岸教师与博士生交流、建立论坛的公共网站以及海峡两岸会计辩论赛等问题达成了初步共识。

中南财经政法大学会计学院院长张龙平教授主持了论坛闭幕式,厦门大学管理学院会计系主任陈汉文教授在闭幕式上发表了承办下届论坛的感言。