

# 出口贸易信用风险的形成及防范

\*\*\* \*\* 浙江万里学院 杨光 \*\*\* \*\*

**【摘要】** 随着我国对外贸易的快速发展,灵活多样的贸易方式不断产生,出口贸易信用风险也随之增加。出口贸易信用风险不仅仅是凭借我国企业诚信经营就可以避免的,而是一个涉及到国际政治、经济、文化等的综合课题,必须依靠政府、社会和企业的合力来共同防范。本文首先分析了出口贸易信用风险的形成机理,然后有针对性地提出了出口贸易信用风险的宏观和微观防范对策。

**【关键词】** 出口贸易 应收账款 信用风险 控制

出口贸易信用风险是指企业在对外贸易活动中,与贸易有关的某些因素在一定时间内发生始料未及的变化,出口企业在给客户商业信用后,由于客户不能按期按量地归还贷款所遭受损失的可能性。商业信用的产生必然会带来一定的财务风险,加强出口贸易信用风险管理是企业管理者的一项重要课题,也是企业出口贸易管理的核心之一。

## 一、出口贸易信用风险的影响

在世界市场一体化的浪潮下,国际贸易迅速发展,同时其风险也不断增多。出口贸易信用风险日益频繁地发生,这直接或间接地造成以下影响:

1.企业资产大量流失。外贸企业应收账款不能及时回收,坏账率过高。据统计,目前我国外贸企业的平均坏账率在5%以上,每年无法按时收回的账款达上百亿美元,而欧美企业平均坏账率约为0.25%~5%,我国外贸企业平均应收账款回收时间约为90~120天,而欧美企业平均约为37天。这反映出我国出口企业面临的信用风险远远高于欧美企业。如果能将我国出口企业的海外应收账款平均坏账率降低到1%,那么每年至少能为出口企业减少数十亿美元的资产损失。

2.企业经济效益降低,导致经营危机出现。出口企业信用风险造成资金沉淀和资金周转速度减慢。信用风险的出现给企业带来了大量的坏账和贷款拖欠,其不良影响显而易见。例如,一家税前盈利率为10%的企业的1万美元坏账需要增加10万美元的营业额才能保持原有的税前盈利率,10万美元的坏账会冲销100万美元营业额带来的盈利。拖欠越久,追收成功率越低,损失越大。

3.企业国际市场竞争能力削弱,阻碍我国对外贸易的发展。我国贸易的目标是从贸易大国走向贸易强国,现实中,企业可能遭受国际贸易信用风险,从而产生诸如坏账损失、资金占用成本、账款管理费用等多种形式的信用风险损失,这将大大阻碍企业出口贸易的正常进行,同时也会降低企业的实力,从而极大地削弱了企业自我发展的能力,对企业参与国际竞争、扩大出口贸易十分不利。

## 二、出口贸易信用风险的形成机理分析

出口贸易信用风险的根源是指导致贸易收益不确定的

各种潜在因素的总称。这些因素可以从国际、国内和微观三个层次来进行分析。

### 1.国际因素。

(1)政治环境的影响。政治风险,是指东道国的政治、社会发生不可预测的变化和调整,从而给外贸企业的经营带来不利影响及造成损失的可能性。其表现为政府更替、发生国家(地区)间的政治冲突、战争及阶层冲突、种族冲突、宗教冲突等当事人无法控制或影响的行为。由于进口国发生自然灾害等原因使出口国无法出口、不能回收货款也都属于此类。政治风险具有突发性和可控性差等特点,一旦发生,企业无力回天,常常使外贸企业本利无归,损失惨重。

(2)经济环境的影响。经济环境的影响是指东道国的宏观经济环境发生变化和调整,从而给出口企业的经营带来影响及造成损失的可能性。经济形势的恶化,如经济滑坡、消费需求下降、金融危机、汇率变动、外汇管制、贸易管制、歧视性的贸易政策、国际性危机因素、反倾销政策等必将影响到出口贸易的正常进行,也将导致出口贸易信用风险。

(3)法律环境的影响。国际贸易政策的差异、不同的法律、不同的习惯、法律规定不健全、信用欺诈司法约束的不足等也在一定程度上导致出口贸易信用风险的产生,同时一定程度上助长了国际上信用欺诈者的气焰。世界上大多数国家都未制定反信用证欺诈的法律,有些发展中国家从保护本国利益出发,在贸易方有理有据的追收货款的过程中,实行法律歧视或无理拖延等保护主义政策,助长了信用欺诈者的气焰,这无疑增加了对外贸易信用风险发生时通过国际司法途径解决问题的难度。

### 2.国内因素。

(1)出口企业恶性竞争。当前国内一些企业在国际市场上目光短浅,一旦某个行业有利可图便蜂拥而上,企业之间大打价格战,形成恶性竞争。一些企业在价格无回旋余地的情况下,冒险采用D/A、D/P或接受软条款信用证,甚至降低商品质量,导致风险急剧增加。

(2)政企不分。政企不分导致企业特别是拥有国有资产的企业为迎合政府的要求盲目追求出口贸易额度,而忽视出

口贸易中的风险,不顾企业长远利益,急功近利,单纯追求销售额增长,以致偏离了企业必须收回货款和实现利润最大化这些最根本的财务目标。

(3)信用风险管理整体水平不高。从政府、社会到企业信用风险管理意识普遍淡薄,对信用管理工作重视不够,政府和整个社会对企业缺乏政策保障和有效支持,缺乏有关信用管理的立法,未能通过市场化手段为企业提供信用增值服务,未能为信用的履行提供足够的保障措施,如缺乏商业担保、信用保理和保险行业协会制度、应收账款追收、资产证券化和结构融资等措施。

(4)信用管理服务行业发展缓慢。相比而言,目前我国虽然也有一些为企业提供信用服务的市场运作机构和信用产品,但其不仅市场规模很小、经营分散,而且行业整体水平不高,尚未起到防范、监督、控制信用风险的作用。信用管理服务行业发展的缓慢使出口企业无法获取真实、全面、准确的海外企业信息,对海外企业的资信难以做出正确判断。

(5)社会征信系统建设不足且未实现资源共享。目前我国仍是“非征信国家”,因此信用信息的市场化程度不够,信用信息特别是涉外经济活动信息的搜集、整理和利用非常不规范,企业缺乏信用信息获取和检索的途径。①企业信息分散在各个部门和机构,缺乏统一的检索平台,增加了信息查阅的难度。有的不对外提供信息,使企业在获取信息方面存在极大的不确定性。②缺乏足够的提供社会化信用服务的中介机构和评估机制,企业得不到信用管理的技术和信息支持,信用管理难以运作。

(6)全社会国际贸易信用管理人才严重缺乏。我国高等教育中关于信用和信用管理的教育基本上是空白,没有设置信用管理专业,专业研究人员也很少。社会上对信用机构的专业培训也很少,有关的科研活动才刚刚开始,投入的人力、物力远远不能满足发展需要,从而导致专业化人才的严重不足,制约了信用管理行业的发展。信用管理人才需求和供给缺口极大,目前,社会上懂国际惯例和相关知识的国际贸易信用管理人才严重缺乏。

### 3. 微观因素。

(1)客户的原因。从客户的角度来分析,主要有以下原因:①客户企业的经营不善、管理水平低、无力偿还货款。此类客户往往处于破产的边缘,其负债多、产品积压滞销、缺乏足够的资金和技术投入,往往没有能力还款。②相互拖欠货款。在国际市场竞争非常激烈的行业中,一些进口商暂时没有资金归还货款,也不主动承担还款义务,相互拖欠货款的事情时有发生。③欺诈行为。有的企业一开始就没有还款意愿,以种种借口恶意拖欠出口方货款,逃避债务和责任,这种人为欺诈所导致的出口贸易信用风险行为危害极大,欺诈的目标主要是定金、预付货款、货款、货物、保险金等。

(2)出口企业急功近利的冒进心态。我国企业在扩大出口方面存在贪大而忽视求稳的冒进心态,片面追求贸易量,忽视信用管理。很多企业一度以贸易量、创汇额为追求目标,不对回款率、利润率等财务指标进行考核,导致盲目追求出口额的增加,而忽视出口贸易信用风险。我国企业在国际化经营方面好大喜功,而国外一些企业正是抓住了这些企业急

于出口但经验不足的弱点,提出了苛刻的贸易条件,使国内企业处于不利地位,增加了出口贸易信用风险。

(3)企业内部机构职责不明。出口企业信用风险意识淡薄,大多数企业都未设置信用管理部门,职责分工不明、相互扯皮、管理效率低下。目前大多数出口企业的信用管理职能分散在财务、销售等各个部门,缺少明确的目标和职能界定。

(4)信用管理人才严重缺乏。目前企业缺乏出口贸易信用风险管理人才。信用管理人员的专业知识和技能欠缺,缺乏系统性的管理思路。在我国,掌握信用管理、信息、财务、管理、法律、统计、营销、公关等多方面的综合知识,同时实践能力和工作经历也出色的企业信用管理人才严重缺乏。

(5)企业资信调查流于形式。企业资信调查不彻底,一劳永逸是出口企业的通病。出口企业忽视对企业资信的动态管理,忽视老客户的信用管理。据统计,80%的企业拖欠是由老客户造成的,而且老客户一旦发生拖欠,企业碍于过去良好合作关系的情面,对于追讨并不是十分积极,担心对老客户逼得太紧,会失去订单,从而错过了最好的追讨时机。

(6)缺乏科学的信用管理制度。我国企业普遍缺乏完备的信用管理体系。据统计,我国从事进出口业务的企业中只有11%建立了自己的信用监管体系,其中又有93%是具有外资背景的跨国企业。企业缺乏足够的信息对客户进行信用分析,无法对信用状况不好的客户进行严格控制,不能做到及时处理以减少损失,企业对出口贸易信用风险也无法做到事前、事中、事后的全程管理。

### 三、出口贸易信用风险的防范对策

1. 防范出口贸易信用风险的宏观对策。出口贸易信用风险是一个涉及到国际政治、经济、文化等的综合课题,必须依靠政府、社会和企业的合力来共同防范。

(1)制定防范出口贸易信用风险的相关制度、规则和中长期规划。我国已经加入WTO,要想在这场竞争中获胜,就必须建立一套完善的社会信用管理体系,只有这样,我国的经济持续繁荣才会得到保障。政府要在以商业化运作为主的方针指导下,在制定法规政策、协调有关部门开放数据、组织建立统一的数据检索平台、培育信用信息服务业、引导建立行业协会等方面发挥作用,避免直接介入商业化运作。我们可以参照发达国家的经验,引导和促进出口企业防范出口贸易信用风险。防范出口贸易信用风险是一项宏大的系统工程,要立足长远,制定出口企业防范出口贸易信用风险的中长期规划。

(2)促进并实施征信数据的开放,实现信息资源的共享。信用信息的市场化是信用服务行业发展的客观基础,是建设信用体系的必由之路,对信用数据的开放和促进信用管理行业的快速发展是当务之急。为了配合WTO对信用公开化的要求以及建立信用管理体系需公共信息和征信数据对全社会开放的要求,应以法律的形式规范公共信息、征信数据的取得和使用程序。即使对于那些不宜在全社会公开的信用信息,政府也应有一套信用管理和获得信息的规范、有效的渠道,建议对此加快立法步伐。

(3)增加财政资金投入,支持信用体系基础设施建设。政府应该拿出专项资金支持信用体系基础设施的建设。信用基

基础设施建设是社会信用体系建设的重要基础和前提。目前的建设任务是进一步完善企业信用信息查询系统,使企业信用信息查询系统和企业基础信息交换与应用系统资源得到共享、优势得到互补。

(4)大力发展信用管理服务行业和信用保险业。要为企业资信调查业、资产调查业、资信评级业、保理服务业等信用管理服务行业的发展创造必要的政策环境,要加快引导和培育市场对信用产品的需求。出口信用保险是与贸易信贷、贸易信贷担保并列的三大官方出口支持手段之一,用于帮助企业防范出口贸易过程中的意外和信用风险。出口信用保险作为国际上通行的做法,也是世界各国用来促进本国产品出口的一项政策性措施,其目的在于通过国家承担对外贸易中的收汇风险来鼓励企业扩大出口。各国实践证明,出口企业投保出口信用保险,可以规避出口收汇风险、保障出口收汇安全、扩大企业出口规模。

(5)支持和发挥行业协会等民间组织和机构的作用。政府要积极鼓励企业和信用管理服务行业按照自愿的原则发起成立信用行业协会,以此促进信用行业从分散经营盲目竞争到联合经营协调发展,推动行业技术标准的规范,促进信用数据的共享和减少重复建设,这有助于全国良好信用环境的形成。信用行业协会可接受政府委托制定技术标准,其工作重点是强化会员的守信和维权意识,改善行业内的信用秩序,引导征信业企业健全信用管理制度;建立行业内的失信惩罚机制,合法地对严重失信者予以惩罚,美国的不良信用惩罚机制,就是由民间运作并自愿执行的。

(6)加大惩治力度,建立失信惩罚制度,加大国外失信者的违约成本。惩罚机制可让遵纪守法的企业与消费者得到保护,让不讲信用的企业受到惩罚。健全有效的不良信用惩罚机制直接标志着一个国家或地区信用体系的成熟和完善,同时也间接标志着其信用交易的成熟程度。失信成本过低是目前海外企业不讲信用的一个主要原因,要加大国外失信者的成本,使其不至于像APEX公司那样给四川长虹等多家企业带来危害。

(7)加强信用的宣传、普及、教育、研究和开发。信用体系建设是一项长期性、制度性的工作,要利用新闻、出版、教育、文艺、广播电视等多种形式大力开展诚实守信教育,普及现代市场经济的信用文化和信用意识,加大舆论宣传和监督力度,形成“讲信用、守信用、用信用”的良好社会氛围。

(8)建立企业在出口贸易信用管理方面与信用管理服务行业、银行之间的互动机制。信用管理服务行业、银行都是与企业信用管理密切相关的部门,银行和信用管理服务行业的互动关系能促进企业改善信用管理。很多信用管理服务行业、银行也建立了各种相应的信息数据库,大部分是在为企业和消费者信用服务过程中积累的数据库,这部分数据库与其他相关部门建立的同业信用信息系统之间没有形成有效的信息共享机制,势必造成重复建设和信息资源浪费,不仅制约信用管理服务行业的发展,而且严重影响到信用体系的建立与完善。建立企业出口贸易在信用管理方面与信用管理服务行业、银行之间的互动机制可以节约社会资源、信息共享,有效地共同防范出口贸易信用风险。

2.出口企业防范出口贸易信用风险的内部机制。出口贸易信用风险的产生已经不再局限于某一个交易环节,而是贯穿了整个出口贸易流程,企业出口贸易信用风险管理制度也应该贯穿于所有可能产生风险的交易环节,实现对各个风险环节的全程控制。所谓企业信用全程管理就是在事前、事中、事后三阶段都对企业出口贸易信用活动进行监督管理。其中,事前管理侧重于对客户信息的管理,事中管理主要是为了确定企业授信的对象以及具体的授信额度,事后管理则主要是对由企业的授信行为形成的应收账款的管理,这三阶段的信用管理构成了出口企业信用全程管理。

(1)设立企业内部信用管理机构或专门人员,信用管理决策机构是企业经营管理的决策机构,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能够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,保证企业正常运行,提高企业的竞争地位,最终实现企业的利润最大化。信用管理部门主要负责客户资信的调查、分析和评估,建立和管理客户信用档案,负责建立、管理企业的信用管理信息系统;制定企业的信用政策;审查业务部门与客户签订的合约;监督业务部门的操作流程;对应收账款进行跟踪监控和追收等。从我国的实际情况来看,大中型企业可以参照国外的做法,设立专门的信用管理部门,对于小企业而言,没有必要设置独立的信用管理部门,可以雇佣专业的信用管理服务机构或设立信用管理岗位,负责信用管理工作。无论是大中型企业,还是小企业,在设立信用管理部门时,都要明确信用管理部门的职责,确保配备的人员能有效地开展工作。

(2)建立严格的信用管理制度。其主要目的是要加强客户资信调查,制定合理的信用额度。加强客户资信调查需从两方面着手:一是针对客户所在国家的宏观环境,主要指对东道国风险因素进行调查评估,解决由国际因素产生的信用风险,这项工作比较困难,企业应采取以防范为主的措施。在具体外贸业务操作中,业务量较小的企业可参考一些专业机构对客户所在国的评价指标,如欧洲货币指数、富兰德指数、机构投资家风险等级指标等。业务量大的企业除采用上述方法外,也可委托国内或国际的专业机构来帮助调查、评估某国的国家风险,通过考评,做到心中有数、有的放矢,适时地给予风险预警,防止风险的发生。二是针对客户自身,主要是指严格调查客户资信状况,加强客户信息管理。企业可以自己掌握和了解客户信息,也可通过国内商务机构、国外贸易协会、我国驻外使馆商务处、银行保险机构、专业资信调查机构等多种渠道收集有关信息,及时掌握和了解客户经营情况、资信偿付能力,做出分析判断,以此来制定或衡量对客户所采取的经营策略。同时,对所有往来客户逐一建立档案。根据客户付款情况评定信用等级,制定相应的信用政策,给予客户不同的信用额度。对客户的档案管理应采取动态更新管理制,及时补充新资料,避免由于客户信息陈旧、过时所带来的信用风险和欺诈。

企业根据客户资信情况,结合企业实际,针对不同客户赊销金额的大小和期限,确定一个合理的信用额度。在信用额度范围内进行控制,超出信用额度不予赊销。

(3)严格订立合同,避免合同纠纷。合同是在国际营销过程中对企业和客户之间权利、义务的约定,必须认真对待。企业必须对合同实施严格的管理,合同必须合法、符合国际惯例、条款完整、语言规范,合同资料要严格保管。合同签订人员要不断提高国际市场营销管理水平,增强签订合同的技术。出口企业要特别注意在销售合同中与质量有关的条款,确保和买方在产品质量问题上不出现争议。尤其需要注意销售合同中的以下两个条款:①品质条款;②检验条款。按照各国法律和国际贸易惯例的规定,按照合同检验条款得出的质量结果是确定卖方所交货物的品质等是否符合合同的依据,同时也是买方对货物品质、包装等提出异议、拒收货物、提出索赔的依据。

(4)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相异之处,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的因素,所以对出口应收账款的核算工作要求更高。在核算过程中要做好原始记录的保存和管理工作;要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,准确掌握应收账款的动态,发现问题及时解决;要做好应收账款账龄分析,监督应收账款的回收。

(5)利用金融产品转移出口贸易信用风险。具体可以采用以下几种方式:

购买出口信用保险。出口信用保险是国家为了推动我国的出口贸易,保障出口企业的收汇安全而制定的一项由国家财政提供保险准备金的非盈利政策性保险业务,是世贸组织补贴和反补贴协议原则上允许的支持出口政策手段。我国出口信用保险涵盖了买方无力偿还债务或破产、买方拒收货物并拒付货款和买方拖欠货款等商业风险,还包括出口企业更难抵御的政治风险,如汇兑禁止、贸易管制、征收或没收财产、颁布延期付款令、战争、内乱、巨大自然灾害导致的损失等。其目的是为了分担我国出口企业从事对外贸易的风险,开拓国际市场,使其在国际贸易中更具竞争力。

使用福费廷业务。福费廷业务目前在国际商品出口贸易中得到广泛应用。福费廷又称包买票据,它是指金融机构从出口商处购买由进口商承兑、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。福费廷的主要特点之一是无追索权,因此出口商将融资的风险完全转嫁给了承接福费廷业务的银行,也就是说出口商将票据拒付的风险完全转嫁给了贴现票据的银行。这是福费廷与一般票据贴现的最大区别。福费廷是一种无追索权的贸易融资便利,出口商一旦取得融资款项,就不必再对债务人偿债与否负责,同时不占用在银行的授信额度。这样做,可改善企业的现金流量,将远期收款变为当期现金流入,有利于出口商改善财务状况和提高清偿能力,从而避免资金占压,进一步提高筹资能力;能节约管理费用,出口商不再承担资产管理和应收账款回收的工作及费用,从而大大降低管理费用;可提前办理退税,办理福费廷业务后客户可立即办理外汇核销及出口退税手续;可以规避出口贸易信用风险,办理福费廷业务后,出口商不再承

担远期收款可能产生的利率、汇率、信用以及国家等方面的风险;可增加贸易机会,出口商能以延期付款的条件促成与进口商的交易,从而可避免因进口商资金紧缺无法开展贸易的局面。

开展国际保理业务。保理业务即保付代理业务的简称,是一项集贸易融资、商业资信调查、应收账款管理及信用风险担保于一体的新兴综合性金融服务。通过国际保理业务将风险转移至保理机构,可在增加营业额、扩大利润的同时,有效避免信用风险和坏账损失。保理业务既能消除承兑交单(D/A)、付款交单(D/P)甚至是赊销(O/A)等结算方式对出口商的出口贸易信用风险,又可避免信用证货款收付方式对进出口商所要求的过分繁杂的程序和手续,同时还具有为进出口商融资的特点,能为出口商免除后顾之忧。

采用债权担保。为了减少出口贸易信用风险,企业可以采用债权担保的手段转移风险。债权担保是债务人委托保证人为债权人提供信用担保的风险转移方式。债权担保能够保证债务履行,可以降低出口贸易信用风险,一旦债务人违约,债权人可以根据合同规定向担保人索偿,或通过抵押物、质押物、留置物受偿,从而减少和转移信用风险,保证出口贸易的持续增长,促进资金流转。

(6)制定合理的收款制度并严格执行。要对应收账款管理进行全面的分析和决策,包括多角度的账龄分析、将应收账款列入信用管理档案、跟踪各客户的动态欠款水平、进行动态监控、对逾期的账款进行原因诊断和收款策略诊断以及设定授信额度等,以此作为警戒线,防止损失扩大,并与其他部门合作尽可能地弥补已发生的损失。在逾期账款的早期就应积极进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、仲裁、委托专业机构追讨、提起诉讼等,在最大程度上保证应收账款的回收。出口企业要针对不同的客户采用不同的催收方法。

随着全球经济一体化进程的加快,我国出口企业要拓展海外市场,与海外大公司对话,必须采用多种有竞争力的贸易方式开发新市场、开辟新用户,同时要规避出口贸易信用风险,积极依靠政府、社会和企业自身的力量以形成防范和抵御出口贸易信用风险的合力,从而提高决策的可行性和科学性。要针对各种潜在的风险源,采取防范措施,以使出口企业更好地实施企业战略目标,实现企业经营目标,真正向国际化企业迈进。

#### 主要参考文献

- ①喻敬明,林均跃,孙杰.国家信用管理体系.北京:社会科学文献出版社,2000
- ②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
- ③杨光.国际营销信用风险控制浅探.财会月刊(理论),2005;7
- ④方邦聚.打造诚信单位——信用制度建设与信用管理实务.北京:中国经济出版社,2004
- ⑤张元萍.中国信用理论与信用风险防范高级研讨会综述.经济学动态,2002;9