

随着对外开放的日益深入,许多进出口公司为了拓展海外市场,纷纷在海外成立一些行政上隶属本公司,经营上完全独立、自负盈亏的海外企业。这些企业的成立,对公司直接听取消费者意见,了解市场需求,扩大商品销售均起着不可估量的作用。

海外企业的业务与国内不同,每笔交易都存在很大的风险。由于地理的关系,不能事事请示公司,都要由自己当机立断,果断处置,这也给企业带来很大的困难。当企业接到国内公司的指示后,如何以最快捷的速度、最合理的价格、最妥善的收汇方式把商品销售出去并把外汇如数汇至国内,这是海外企业头等重要的大事。为了避免和减少经营环节中所发生的损失和风险,正确运用“抵补保值”,非常重要。

国际贸易和国内贸易一样,离不开货币的中介作用,只是国际贸易业务活动引起的债权和债务关系超越了一国的范围,任何一项具体的进出口业务,都会涉及到何种货币以及该种货币的

兑换关系。作为海外企业,它在当地有着特定的位置,无论运用本地货币还是第二国货币均能确立贸易关系,只是本地货币汇率趋势的上下浮动,会给企业带来一定的麻烦。海外企业在当地直接与客户进行业务交易,不象在国内与外商打交道。在国内,相互间是买卖关系,而在当地,就有可能成为竞争对手。为了赢得客户,就得采取一系列措施,其中重要的一条就是用赊欠(也称放账)的办法进行推销。采用这种办法,一批货物从出售到收款有时会经过几个月的时间。在这段时间内,即使完全排除商品价格可能发生变动的因素,仅就采用何种货币成交,这种货币汇率的变动,也会影响我方企业的创汇。在美国、新加坡、香港及非洲等国家和地区都有类似的情况。由于海外企业在销售中未注意汇率的变化,致使我方少收外汇,蒙

受损失,特别是在市场不景气,竞争激烈,相互削价时,我方企业急于推销,更容易产生这种情况。为了避免和减少这方面的损失,在经营中,巧妙地运用抵补保值尤为重要。要做好这项工作,必须做到以下几点:

1. 对商品市场行情要了如指掌,对货币市场行情也要密切注意

这两者是不可分割的。有时商品市场决定货币市场,但有时货币市场也影响着商品市场。每个海外企业在经营自己的商品时,当然要摸清该商品在该市场的动向,只有掌握了商品的供求情况,才能制定出自己的推销和收汇办法。属畅销商品,须立即收款;属推销商品,可适当延期;属滞销及开发商品,除延期外,还可

另加一些优惠条件,如放宽延长期,拼配一些畅销商品等等。同时,还要密切注意货币市场的动态,特别是本地区货币的汇率变化情况。当一批货

物放账出售后,为了保证如数收汇,不致因汇率的变动而少收外汇,应立即在期货外汇市场上买进或卖出同样数目的期货外汇,以求保值。

2. 应熟悉国际间的金融交易,充分利用所处的环境及本地的金融制度为我服务

谙熟金融交易,这是海外企业必须具备的基本条件之一。很难想像,身处资本主义国家,面对瞬息万变的金融市场,不了解金融情况,缺乏金融知识,能搞好海外企业。市场的变化直接影响汇率的变化,该国的国际收支有顺差,则表示该国的外汇形势好,币值趋向坚挺;反之,国际收支有逆差,则表示该国的外汇形势不好,币值就会疲软。所在国外汇是采取直接标价法,还是间接标价法;是固定汇率制,还是浮动汇率制;与哪一国的货币挂钩密切;该国外汇管制情况等等,只有谙熟这些情况,才能在抵补

论海外企业的抵补保值

袁 根 福

莱 索 托

莱索托位于非洲东南部，全境为海拔 1500~3000 米高原，四周均被南非所包围，全国人口 157 万。

由于特殊的地理位置，莱对南非在经济上依赖非常大。莱 90% 进口来自南非，主要进口食品、纺织品、消费品、能源、各种工业制成品。

莱与南非的金融关系更为密切。1969 年莱与斯威士兰（另一个南非包围的独立国）、南非成立“南部非洲关税联盟”，使用统一关税至今。1974 年这三个国家又成立了“三国货币联盟”，即所谓兰特金融区协议。根据该协议，南非货币兰特为三国通用货币。1980 年莱才独立发行货币 MALOTI，与兰特等值，但却不能在南非境内使用。莱政府大力推行吸收外资的种种优惠政策。例如，投资者所得净利润的 85% 均可自由汇出；进口原料用于在莱加工出口均可免关税；制成品（包括纺织品、服装）在莱加工含量在 25% 以上者均可取得莱产地证书，向欧美再出口。再则莱首都马塞卢距南非大港德班仅 140 公里，交通极为便利，莱本国劳力缺乏但又较廉，政府对外来劳力工作控制较松，故近年来大批港、台、毛里求斯及我国商人、单位纷纷在莱投资设厂加工纺织品、日用工业品，把莱变成向欧洲、美国出口的自由加工区。

莱索托贸易公司 (TRADING CORPERATION OF LESOTHO, 简称 TCL)

该公司成立于 1984 年，由政府倡导资助，系莱国家贸易公司。其目的是开展与兰特金融区外的国家的贸易，特别是对社会主义国家开展贸易，借以减少莱对南非外贸的依赖。其主要功能是：

补保值时运用自如，换算精确，稳操胜券。古人云，“熟能生巧”。我们若能熟悉情况，并巧妙地运用抵补保值，还能“以钱生钱”。国外客户利用多余资金在外汇市场上做套汇业务而获得额外收入就屡见不鲜。我海外企业看准行情后也可仿效。当然，这不是海外企业的主要任务，不能主次颠倒，更不能因小失大。

3. 要与当地金融及其相关的机构保持密切的联系

海外企业地处外国，就得遵守该国的法律，根据该国的制度来从商。要做到这一点，就要与当地银行建立良好的密切往来关系。由于我们的业务与银行有着千丝万缕的关系，所以首先要选择在当地有影响、有地位的银行开立帐户，并取得它的信任和支持，这样可以随时掌

握货币情况的最新消息，以利应变。同时，也要和有关的外汇市场、交易所、有关经纪人保持往来，掌握期货市场、交易所的动态。海外企业事多人少，不能像国内公司那样设立机构，只能在平时的工作往来中，通过这些密切的关系，了解货币和市场的动向，择机采用“抵补保值”。

4. 要做好抵补保值，还须与其他海外企业配合默契，方能达到目的

货币的变化遍及世界各地，现代化的电子通讯使外汇市场无时无刻不在进行着外汇业务。这样，当某地因汇率发生变化而要做抵补保值时，相互就应及时通知，以利立即买进或卖出同样数目的期货外汇，避免和减少损失。这就要求海外企业之间相互配合默契。只有这样，才能把我们的生意做得更深，企业的效益更为显著。