

外汇专业银行在外贸企业扩大 出口和深化改革中的作用

陈伟利 陈 坚

一九九三年是金融体制深化改革，加强金融宏观调控的一年。金融体制改革的成功与否，对确定社会主义的市场经济体制，扩大开放起着关键的作用。在这个过程中，我国的外汇专业银行一方面面临着极大的挑战，外汇业务的交叉经营，使国内其它专业银行都可以经营外汇外贸业务，市场竞争激烈，再加上外资银行的引进，使竞争达到了白热化的程度；另一方面

也面临着很好的机遇，随着国家专业银行朝商业银行体制的转变，外汇专业银行获得了一次新生。如何适应形势的发展，搞好服务，提高经济效益，苦练经营管理的内功，就成为每个专业银行在市场中能站稳脚跟并有所发展的关键。本文将从外汇专业银行，特别是中国银行的角度，分析探讨外汇专业银行在外贸企业了解国际市场、企业理财和发展中所能起到的作用。

一、外汇专业银行应该是企业了解国际市场的窗口

一个外贸企业要想在激烈的国际竞争中立于不败之地，就必须知己知彼，只有对中外市场的需求动向、发展趋势有敏锐的洞察力，才能使企业出口的产品适销对路，才能扩大企业的出口。长期以来，由于我们实行的单一计划经济体制，致使许多企业只知生产推销，而不知市场营销，而市场营销与生产后的推销是有区别的，即市场营销以满足消费者的需求为目标，通过消费者的满足来赚钱；推销是在不了解消费者的需求下进行生产，然后想方设法卖给消费者，为了将货卖出去，唯一的办法便是降价。

做好市场营销，最重要的工作就是对消费者的消费习惯、需求量进行预测，这便是市场调研。由于进出口贸易双方处于不同国家或地区，法律、人文环境的截然不同，使出口商对国外市场的信息难以了解，而银行由于其联系的客户面广，与其他银行的关系密切，因此，在西方一个出口商往往通过银行为其进行市场

调研，寻找客户，获取信息。在这方面，中国银行可以有所作为。中国银行作为一个老牌外汇专业银行，有 80 多年悠久历史，它在纽约、伦敦、东京、卢森堡等金融中心都开设了分行。中银集团在香港根深叶茂，设有 300 多家分支机构，与国外联行和代理的关系，遍布世界五大洲 150 多个国家，与 4 000 多个银行机构有悠久的业务联系发展历史，完全应该成为我国外贸企业了解市场的窗口。但是，现在中国银行这方面工作的主动性不够，官商作风比较严重，对国内外企业的需求了解甚少。要改变这种状况，中国银行必须进行改革，从思想观念到管理体制上进行全方位的改革，让银行的业务员走出办公室，对国内外企业的状况进行了解分析，主动提供信息，帮助企业扩大出口。对业务人员建立定期的考核制度，定期汇报市场调研的情况，要建立企业市场调研部，协调各部门的情报，为我国外贸企业主动提供咨询。

中国银行不仅要帮助外贸企业了解国外消

费者的要求,而且要利用银行信息灵通的特点,帮助外贸企业捕捉贸易机会,战胜竞争对手。外贸企业要扩大产品出口,不仅要生产和销售适销对路的商品,而且要了解竞争对手的情况。现在,我国的一些外贸企业产品出口后就不管了,对于进口商进口我们的产品后,卖给谁?价格是多少?到最终消费者的价格又是多少?是否满足消费者的需要等知之甚少,更不用说国外

的竞争对手的情况。我们的外贸企业对国外的进口商和销售商根本无法控制,甚至被他们牵着鼻子走。在广交会上,外商对我国外贸企业各个击破,致使我国外贸企业竞相压价销售,肥水流入外人田。中国银行完全可以利用其信息灵通的优势,帮助外贸企业对其生产的商品和销售予以监控,为外贸企业提供反馈信息,使外贸企业提早作出反应,应付市场的竞争。

二、外汇专业银行应该成为外贸企业理财的助手

银行有大量经验丰富的专业人士,对资金的管理技术娴熟,应该成为外贸企业理财的助手。

1. 帮助企业加速收汇

中国银行与海外银行业的广泛联系,奠定了我国外贸顺利发展的清算网络基础。但是,随着新技术的不断出现和应用,进出口贸易的货币清算快慢,成为当代银行服务好坏的重要考核标准。世界各国银行所处的环境不同、条件不同,服务效率有高有低,这就要求中国银行了解国外银行的做法,经常分析动态,挖掘加快收汇方面的潜力,帮助外贸企业早收汇、快结汇,减少资金占压和损失,增加收益。

例如,对现有的信用证结算方式可进行调整,加大买单结汇的比例,即在审核单据时,只要“单单相符”、“单证相符”后就向企业议付货款,并扣除从付款行收到货款期间的利息。目前中国银行信用证结算方式大多是收妥结汇,这种方式将风险完全由企业承担,导致银行工作人员服务效率低下,审单不严,差错经常发生。近年推行的定期结汇,电报收汇虽已有较大的改进,保证了港澳地区的一部分远洋出口的及时收汇,但改进的潜力依然很大。定期结汇的时间多年不变,能不能再缩短时间?与国外有些银行订立的电报收汇合约能不能扩大?头寸清算户头过于集中,能不能加以改进?这些都值得研究。

为了适应外贸商品市场多元化的发展,降

低企业收款的风险,有必要大力推广保理业务。但目前的保理业务也只是收妥结汇,只是在付款到期日后90天尚未收到货款时,由保理部负责向出口企业偿付。这种业务对企业只起到保证收款的作用,无加速资金周转的功能,与信用证业务无明显差异,很难让企业接受。因此,中国银行必须改变观念,从为企业服务的角度出发,提高业务人员的素质,搞好每一笔业务,而不能只把风险和不便推向企业。上海过去几乎100%的国际结算业务为中国银行所垄断,现在只占整个市场的50%,另20%和30%为其他专业银行和外资银行占有,若不改进服务质量,中国银行今后的地位将成问题。

2. 帮助企业资金融通

为了帮助外贸企业朝实业化方向发展,中国银行的外贸信贷必须面向生产,支持生产适销对路的商品。过去外贸信贷主要是支持企业收购商品所需要的资金,许多信贷资金用于充实外贸企业的商品库存。在这些商品库存中,又发生滞销积压,产销矛盾始终不能解决。随着外贸体制的改革,许多工贸单位也有了出口经营权,外贸企业作为纯商品流通领域的公司面临着货源不足的困难,要解决这个问题,外贸企业只有走实业化、集团化的道路,自己兴办实业或与其他货源企业联营。因此,外贸信贷的工作着重点应逐步转移到培养出口货源上,在直接支持出口商品生产上下功夫,调整信贷结构,理顺产供销之间的矛盾。

银行还要把外贸信贷的政策性功能与经营性功能分离,对于政策性的信贷,必须由委托单位负责担保,对于经营性信贷,必须加强信贷资金的安全调研工作,收回本息。要开展多种资金融通业务,从票据贴现到打包放款,并与其他业务相协调,特别使那些国际结算业务都给中国银行做的公司容易得到外贸信贷。

3. 帮助企业避免外汇风险

目前,西方主要资本主义国家实行浮动汇率制度,汇率由外汇市场的供求关系决定,汇率每时每刻都有可能发生变化。不断变化的汇率无疑对外贸企业的进出口来说,不利于他们进行成本核算,匡计利润,从而使国际贸易的风险增大。外汇专业银行在帮助企业避免外汇风险上有很大的潜力可挖,银行可在做国际结算业务的同时,帮助企业买卖外汇,通过做远期外汇业务、外汇期货和互换业务来调整企业

所持外汇币种的比例,降低外汇风险。这方面的金融创新业务是很多的,中国银行要积极开拓。

随着外贸企业走向国际化,到国外办分公司,企业还面临着外汇的会计风险,即由于汇率变化引起资产负债表中某些外汇项目金额变动的风险。银行如何帮助企业的财务部门测算、预防会计风险也提上了议事日程。

企业经营的多元化和人民币兑换的最终自由化,必将给外汇专业银行传统的经营思想以很大的冲击,盈余企业将有多余资金投向外汇市场、期货市场夺取利润,开辟企业经营的第二战场。中国银行如何在不断扩大的市场中获取市场份额显得越来越迫切。由于我国外汇买卖业务数量、金额都很小,银行也缺乏这方面的专业人士,因此必须大力加强外汇交易员的培养,有条件的话可派到中国银行在国外的分行锻炼,掌握所需要的本领,为迎接人民币自由兑换的到来打下基础。

三、银行应该成为外贸企业发展的顾问

一个企业要生存,就必须有所发展,在激烈的市场竞争中,不进则退。要发展就必须了解企业所处的产业结构和商业周期,在成本和服务上狠下功夫。美国哈佛大学著名教授波特曾说一个企业要想在长期竞争中立于不败之地,只有采取两种策略:一是降低成本,即在保持一般竞争力的同时,使自己生产的产品的成本降到竞争者无法与之竞争,从而垄断市场,获取利润;二是提高服务,在生产产品成本保持竞争力的同时,狠抓服务质量,提供高质量、高效率的服务,使竞争者无法与之竞争。

在我国外贸企业向实业化、集团化、国际化

迈进的今天,研究企业的发展战略显得尤为必要。银行要充分利用掌握大量经济资料的优势,对自己客户的发展战略提供咨询,帮助制订切实可行的正确的发展战略。企业走向国际化是银行走向国际化的基础。只有企业发展了才有银行的不断发展,才能使中国银行的业务从国内走向海外。要做好这项工作,中国银行应在分行一级成立企业发展研究部,向其服务的大客户,积极提供研究资料,使银行成为企业发展的智囊团,让企业不仅在短期竞争中立稳脚跟,而且在长期竞争中保持优势。

