

现代外贸企业与金融服务初探

何 忠 妹

随着国家对外实行开放、对内搞活经济方针的贯彻落实和外贸、金融、外汇体制改革的不断深入,除原有的专业外贸公司外,中央各部和地方相继成立了许多工贸、技贸、军贸相结合的进出口公司。

由于进出口贸易企业和为适应转口贸易需要而建立的企业所从事的国际贸易,既涉及国内市场又与瞬息万变的国际市场脉博息息相关,因而其商品流通与货币资金运动就有着与内贸不尽相同的特殊矛盾和规律,从而使这些

企业面临的竞争与挑战比内贸企业更激烈、更复杂。为此,借鉴国内外现代企业的成功经验,充分利用国内外金融机构,尤其是银行、保险公司等为国际贸易所提供的各种金融服务,诸如国际结算便利、资金融通、传统的和一些创新的防避外汇风险工具及保值工具等已势在必行。本文主要探讨外贸企业根据其本身业务需要可以利用哪些国内外的各种金融服务,又如何利用这些金融服务。

一、利用金融机构提供的资信、咨询、参谋服务,做好交易前准备

众所周知,为国际间的进出口贸易提供综合服务是国内外银行及其它金融机构的业务重点,因此,从事进出口贸易的企业为拓展本身业务的需要,应当有选择地充分利用上述机构在贸易成交前、成交过程中乃至成交后三个不同阶段所提供的各种便利和服务项目。

国际贸易的双方当事人通常相隔很远,相互了解较少,对于新从事国际贸易的公司则更是如此,所以要开拓新市场、新业务,困难确实不少。鉴此,企业完全有必要通过银行及其它金融机构遍布世界各地的广泛代理行或分支机构网络的有利条件,调查对方的资信、经营能力、经营作风、以往的业绩等情况,作为企业开展贸易前的重要参考。中国银行的信托咨询公司就开展此类服务业务。

在当今“信息爆炸”的时代,信息所具有的价值毋庸置疑,离开信息企业将寸步难行。掌

握信息犹如给企业装上了千里眼、顺风耳,而银行及其它金融机构就是收集处理这些信息的“情报库”和“智囊团”。

通过金融机构定期发行的刊物,企业不但可以掌握市场状况、贸易机会的详细资料、熟悉有关国家的贸易新规定、新做法、外汇管理近况、销售方法、关税与配额情况、使用的单证、装运情况、汇率与利率的走势、外汇风险的防避方法等,而且还可委托它们穿针引线,代为物色、介绍新客户,出口自己的产品,或引进某种设备。同样,企业还可委托这些机构了解指派代理人或建立海外子公司的情况并提供必要的资料和咨询。另外,为了促进贸易的成交,企业也可以充分利用这些机构的咨询服务作为交易前的参谋,以便在货币的选择、汇率的折算、融通资金的利息、支付方式的选择、信用证条款等方面作出正确的决定。

有人说,当代国际贸易的竞争实际上是信息和人才竞争的结合体,此话不假。对于企业来说,只有不间断地获取准确有价值的经济情报,并对所获情报作出科学的处理,才能耳聪目明地始终掌握交易的主动权,才能在激烈的竞

争中稳操胜券。企业获得的情报愈多,对信息的处理愈科学,信息的实际价值则愈高,而要做到这一点,企业就必须利用信息丰富、资料翔实、人才云集的银行等机构所提供的咨询与参谋服务。

二、利用金融机构提供的担保服务,促进成交并防范风险

(一) 进出口双方在成交过程中可利用银行或其它金融机构提供的投标担保(Tender Guarantee)服务,以促进成交

在成交过程中,进出口企业可向银行提出要求;在国外投标方面,银行可向国外提供担保,此时,国外的招标机构是投标担保的受益人。一般情况下,担保是以开具保函(Letter of Guarantee)形式进行的。实际上,保函是银行等金融机构提供担保的书面凭证。它包括两项主要内容:其一是保证投标公司的资信情况良好;其二是中标后按合约内容履行义务。所以,在投标人中标后不肯签约履行合同义务时,招标的企业则可向担保银行或其它担保机构提出赔偿损失要求,从而转移或防范了风险。

发展中国家经常采用招标方法采购国外商品,尤其是进口机器和设备。在发达国家的机器设备投标总额中,发展中国家占80%。近几年来,我国也参与了国际市场上的招标与投标业务活动,因而,利用担保服务来防范风险应该说是可取的。在实际业务中,这种担保的支付金额一般为合同金额的10~15%左右。

(二) 进出口双方成交后可利用银行及其它金融机构出具保函这一担保服务防范可能出现的违约风险

随着国际贸易的发展,贸易方式日趋多样

化,为防范交易可能产生的各种违约风险,进出口双方当事人均可利用银行或其它金融机构出具保函这一服务项目。

众所周知,履约保证书和还款保证书是与进出口贸易相关的两种保证书(即保函)。前者用于一般的货物进出口交易、国际租赁、对外加工、补偿贸易等业务;后者则可在进出口贸易的融资、技术贸易、劳务合作中使用。

在进出口双方已达成交易的前提下,双方当事人均可向银行等金融机构提出申请,开立履约担保书。由银行等出具的履约担保书可用来保证本国进口商将如期按合同规定开出信用证。在实际业务中,有些银行对出口商开立保函有一个先决条件,即进口商支付了预付款或已经开来信用证;有些银行则是向出口商出具保函,随即通知进口商的开证行,然后进口商才开来信用证。各家银行因传统习惯做法不同,它们开具保函的时间有较大的差异。对于上述不同做法,双方当事人应事先做到心中有数,以免拖延合同的履行。

还款保证书是银行应出口方的请求出具给进口方的书面保证,即万一出口方未能按买卖双方合约条款履行义务时,担保人(即银行等)保证偿还进口方的预付款或其它已付给出口方的金额。这类保函也常用于国际贸易资金借贷交易中。

三、通过外汇买卖抵补外汇风险

对外贸易企业因进出口业务所发生的外汇收付都是通过外汇市场上买卖各种类型的外汇

来实现的。进口商要以本币兑换成外汇支付货款,出口商则需要将出口收到的外汇兑换成本

币以支付其成本或偿还贷款,在这一方面,银行及其它金融机构为之提供了全方位的多元服务。外汇买卖是银行等金融机构国际业务的重要环节。实际上,外汇银行是外汇市场的经营主体,因此,企业根据交易性质,应该充分利用这些机构所提供的即期外汇业务、远期外汇买卖业务及金融市场的期货、期权、货币互换、远期利率协议等便利,完成外汇收付并防范因汇率和利率波动而发生的各种外汇风险。

出口商为了加速资金周转,减少外汇风险,可利用银行的汇款业务。出口商通常要求进口商开立附有电报索汇条款的信用证,进口商则有义务将货款电汇至出口地银行。进口商为了推迟向出口商付款的时间,减少本身的利息支出以降低进口成本,则可采取信汇业务。进口商只要在其信用证中规定“单到国内、信汇付款”则可。进出口商的佣金、回扣、小型样品、样机、展品的销售、寄售贸易的货款、索赔等款项的收付可通过票汇方式。然而,在目前使用电子计算机和卫星通讯等先进技术完成资金调拨情况下,除小额款项仍使用上述电汇、信汇、票汇外,大量即期外汇交易项下的资金都通过银行的电子资金调拨立即交付的。

由于对外贸易不可避免地要受到时间和空间的各因素的影响,进出口双方的交易实际交割往往是在签约后若干时间内进行的,即使

期间商品的价格不变,但货币汇率有可能改变。汇率的上升或下跌对进出口双方分别会产生不同的影响。在目前浮动汇率制下,汇率的波动有时相当剧烈,经常变化莫测。为防范因汇率波动给企业带来意想不到的损失或丧失可期待利益的可能性即外汇风险,对企业来说,除了正确选择计价货币、在合同中加列保值条款、运用正确的折算率以外,还可充分利用银行等开展的远期外汇业务如远期合同、掉期合同、提前滞后、借款合同,并顺应潮流,大胆使用金融市场上的一些创新工具。

出口商为了避免外汇汇率下跌所带来的损失,可以通过银行等预先卖出将来收取的外汇,把汇率固定下来,即使外汇汇率在交割时下浮,远期外汇交易的预约性可确保出口商到期收到的外汇仍可按约定的远期汇价兑成预期的本币收入。同样,进口商为避免外汇汇率上浮可能造成的损失,可以预先买进一笔与远期债务同期的远期外汇,“锁住”汇率,到期仍可按约定的远期汇价以预定的本币金额买进所需外汇。近年来西方经济不景气,国际贸易显然是买方市场,所以利用远期外汇交易得到了不断发展。中国银行提供的代客买卖远期外汇目前已形成规模,企业在委托该行办理远期外汇买卖时,手续简便,费用也不高。

四、利用保险公司服务转移货物运输途中的风险

在对外贸易实践中,货物从出口方转移至进口方,通常都要经过长途运输、装卸、存储或转运,运输环节越多,货物遭受的意外损失和自然灾害的可能性也越大,为避免由此对货物造成损失,或在发生损失情况下能得到经济补偿,对企业来说,通过保险公司所承保的各种保险服务转嫁风险是不可缺少的。

国际货物运输保险是以运输过程中的各种货物作为保险标的,被保险人(出口方或进口方)向保险人(保险公司)按一定金额投保一定的险别,并缴纳保险费。保险人承保以后,如果

保险标的在运输过程中发生约定范围内的损失,应按照规定给予被保险人经济补偿。一般情况下,对不同类型的商品,对不同的进出口商,保险公司按不同的收费率、不同险别、不同期限等承接业务,出具保险单。

进出口货物究竟由哪一方办理投保是根据进出口双方约定的价格条件来确定的。在装运港船上交货价(FOB)和成本加运费价(CFR)条件下由买方办理保险;而在成本、保险费加运费价(CIF)条件下由卖方办理保险。在我国,企业可向当地的中国人民保险公司办理投保手