

关于我国外贸企业出口 信用风险控制的研究

徐海宇

一、全面信用风险管理

在我国外贸出口中存在着许多风险,主要有汇率风险、利率风险以及信用风险等,其中信用风险的影响日趋突出,正成为束缚我国外贸企业进一步扩大出口的一个主要障碍。随着国际市场竞争的日益加剧,出口商的竞争手段也呈现出多样化,从质量、价格、交货期直至支付条件等等,不一而足,其中,灵活多样的支付方式和富有弹性的支付条件已经成为增强出口竞争能力的一个主流趋势。在这样的背景下,传统的信用证支付方式受到了极大的挑战,而非信用证支付方式正快速地发展起来,甚至在欧美发达国家的对外交易中已经占据了绝对的主导地位。按照业务量统计,欧美发达国家在对外贸易中的非信用证支付方式达到80%以上,而我国却是信用证支付方式占到80%以上。

面对如此的现实变化,我们不无遗憾地看到:中国的外贸企业至今仍然固守在传统信用证支付方式的樊篱之中,距离国际上的主流趋势相去甚远。甚至,即便是采用了信用证支付方式,也常常是风险频频、呆帐成堆。加上目前的国际商业环境有所恶化,更使我国外贸企业出口举步维艰。因此,如何有效地控制与化解出口信用风险,摆脱传统的信用证支付方式的局限,而积极采用符合国际潮流的非信用证支付方式来扩大出口,也就自然成了我国外贸出口当前迫切需要解

决的一个重要问题。

信用风险存在于出口交易的全过程之中,因此,控制与化解信用风险也就必须贯穿于出口交易的全过程。从交易前期的信用调查到交易中期的风险规避,直至交易后期的商帐追讨,这是一个前后关联的过程。基于这种认识,本文提出“全面信用风险管理”的概念作为研究的核心思想。

从一般的意义上讲,风险指的是人们的经济行为因为未来的不确定因素而与预期目标发生偏离的可能性。由于风险的客观存在,使得人们的经济行为有可能招致损失,也有可能带来收益。人们在经济活动中总是期望获得收益而避免损失,然而,由于风险的不确定性,从而使这种预期也具有不确定性。但是,事物的不确定性并不等于事物的不可控性。经济活动中风险的不确定性总是以某种概率的形式存在并表现出来,因而也就必然地使其带有某种规律性。这种认识对我们至关重要。它形成了风险控制研究的认识基础。

如上所述,既然风险是带有某种规律性的东西,那么,人们在看似捉摸不透的风险面前就不再是无所作为的了,人们可以通过某种方法使风险得到控制。所谓风险控制,指的是人们通过一定的途径与方法把不确定的风险控制一定的范围以内,以避免损失的一种过程。外贸出口风险按其性质可分为买

家风险和国家风险两大类。买家风险(即客户风险)是一种非系统性风险,其以大数定律为基础的概率特征较为明显,而国家风险则

是一种系统性风险,其概率特征不甚明显,并且还涉及到更为复杂的变量因素。因此,本文仅限于买家风险的讨论。

二、出口信用风险的系统控制

从系统的观点讲,根据时间序列,我们可以把信用风险分为交易前期的信用调查、交易中期的风险规避和交易后期的商帐追讨这么三个阶段,以形成全面信用风险管理的控制系统。

首先,我们在对外成交前必须做信用调查。外贸企业出口信用风险中的买家风险,指的是在出口交易中发生的与买家行为有关的给债权人造成经济损失的可能性。买家风险包括拒收货物、拒付货款或拖延付款等对债权人利益造成损害的可能性。买家风险来源于买家的个别行为,买家的信用等级越差,其买家风险也就越大。因此,对于长期买家信用表现的跟踪调查和对于新买家的信用分析都是不可缺少的。买家历史的坏帐记录是买家风险最直接的暴露。但在无法足够获得此类资料的情况下,还要结合分析买家的财务状况,并对其自然条件有所了解,如公司性质、注册资本、经营范围、经营历史以及往来情况等,从而综合评价其信用等级。

对于买家信用状况的了解、证实与评估,仅仅依靠个别出口商的客户文档资料是远远不够的,专业化信用咨询机构的服务是一个可取的选择。专业化信用咨询机构的出现说明了国际贸易深入发展所引起的专业化分工趋势,这一方面有利于提高信用调查与评估的质量,同时也有利于降低信用调查的费用成本。专业化信用咨询机构的信用等级评估,一般根据买家的管理因素、财务因素和经济因素三方面来综合进行,其中的财务因素则主要包括营运能力、获利能力和偿债能力等。

对于买家信用风险的调查与评估,出口商自身也可以做一些基础性的工作,客户档

案的建立就是一件重要的工作,其中包括了客户的自然条件、交易历史以及信用记录等。但是客户档案的管理,最重要的是要及时更新,因为买家的经营情况与财务状况是在不断变化着的,即便是一个长期信用记录良好的客户也有可能因为财务危机无力支付,而客户档案的充实、完善和更新,仅仅依靠单个出口商的信息积累或案头调研是远远不够的。尤其是当出口商面对众多遍及世界各地的买家时,更使自己独立来做资信调查几乎成为不可能的事情。因此,专门从事买家资信调查的机构也就应运而生了。

资信调查专门机构一般采用跨国公司形式,在全球设立分支机构并建有信息网,在公司内部进行信息交换和实行资源共享,所以,信息成本低廉,获取速度快捷。此外,各国咨询调查机构间的国际合作也正起着重要的作用。例如,现已成立的世界信用调查联盟就实行各国成员机构间的信息互换和资源共享,在时效上更能较好地满足需要,尤其是其中专业人员实地考察所取得的信息资源更是显得特别具有价值。同时,资信调查机构的专业人员还对相关信息进行处理与分析,最终作出较具价值的评估意见。

在进行买家信用调查的过程中,除了借助于专业化信用咨询机构的服务以外,还可适当地通过驻外商务处、银行分行以及专业的信用调查信息系统,以达到更为全面、准确地评估买家信用状况。

在充分进行了交易前期买家信用调查的基础上,交易中期信用风险管理重心就转移到了风险规避的问题上。在此,风险转移是一种经常使用的方法。风险转移并不是风险

本身的消除,而只是将损失发生的可能性与相关的财务后果或法律责任转移给其他方面,这就必然要涉及到第三方,也即管理工具的提供者。目前,广泛使用的风险管理工具,即债权保障工具,有属于保险性质的出口信用保险和属于商业性质的保理、福费廷等。

出口信用保险是一种政策性金融工具,不以盈利为目的,专门承保一般商业保险机构不予承保的风险。正因为如此,所以出口信用保险离不开政府的支持,从而也就使其具有了国民性,即出口信用保险只支持本国的出口商,成为鼓励本国出口的重要手段。作为一种政策手段,尽管出口信用保险的出险率比较高,但是一般仍不以大数法则作基础,而是依据信息作个案判断,例如法国对外贸易信贷保险公司、日本通产省贸易保险局就一直向我国专业信用咨询公司购买信用调查报告,以保证其决策的正确性。与出口信用保险相比,保理与福费廷则属于与银行业务有关的商业范围,由此从不同方面来满足不同的需要,同属商业性质的保理与福费廷又各具特色,保理适用于小额一般商品贸易,购入期票多为短期;福费廷适用于大额资本商品贸易,一般承购中期债权。除此以外,又是因为保理与福费廷是商业性的,因而具有非国民性,这一点与出口信用保险不同。

如上所述,出口信用保险、保理和福费廷等不同避险工具的使用,其目的都在于实现出口商的债权保障。出口信用风险中期管理是前期管理的延续,在中期管理中是否采取或选用何种避险工具,这要视前期管理中的

客户信用状况和对客户的授信情况而定。并且,保险公司承保出口信用风险和银行受理保理、福费廷业务之前,也要进行买家资信考察,这又可以和前期管理中的资信调查互为补充,相互印证,以保无虞。

鉴于成本等各方面的考虑,对一些较为安全的交易并不一定要采用上述债权保障措施,那么,风险事件的发生,即货款不能按期收回的情况就有可能发生。因而,以追收逾期帐款为核心内容的后期信用风险管理也是必不可少的。风险的一个重要因素是时间,时间越长,风险越大。所以尽快追收逾期帐款、缩短时间,也就是降低风险。相反,由于时间的延误还会增大追收障碍,甚至发生债务人资产流失或已超过当地法律时效,那便无计可施了。

债务人总是优先考虑管理严格的债权人,严格的逾期帐款追收制度是信用风险后期管理的重要方面。在一般情况下,如果去函去电追讨未果,而帐款逾期已达30天至60天,那就很有必要求助于专业的商帐追讨公司了。帐款追讨是一种专门的商业技术,但一般的贸易商都缺乏这种技术和知识,由此往往造成呆帐累累,使公司资金周转失灵,甚至带来致命的打击。同时,如果需要法律途径追讨帐款时,又因为法律手续之繁杂和费用之昂贵,往往使贸易商难以承受而望而却步。然而,所有这些问题均可以在专业商讨公司处得到较好的解决。此类专业公司拥有专门的收债技术和丰富的收债经验,还设有专门的部门来处理法律事务。

三、值得深入研究的一些问题

鉴于上述的理论认识和中国目前的现状,笔者认为下列问题值得深入探讨:

第一,外贸企业有必要设立出口信用风险的管理机构,小公司可由财务部门兼管,大公司则可专门设立独立的出口信用风险保障

部,这在一些发达国家的大公司已经开始有所流行。

第二,金融机构要大胆进行金融创新,积极提供多种金融服务,并向金融服务的国际惯例靠拢。例如,我国的政策性出口信用保