

在当今激烈竞争的国际贸易市场上,竞争已不仅是质量、价格的竞争,向买方提供商业信用也成为竞争的重要因素,传统的 L/C 付款方式被更广泛的 D/P、D/A 和 O/A 付款方式取代。如何减少由此带来的贸易风险、加强收款安全已成为许多出口企业共同关心的问题。作为提供风险保障的出口信用保险,其作用越来越被人们所认同。

一、我国开展出口信用保险的现状

出口信用保险是一国政府为了支持和鼓励本国出口企业扩大出口,确保出口企业安全收汇,承保出口企业在经营出口业务过程中,由于境外发生的商业风险和政治风险而遭受损失的特殊保险。出口信用保险是以国家基金为后盾的政策性保险,当国家充当保险人,它不是以盈利为目的,而是为执行本国的产业和外贸政策服务。出口信用保险的责任范围几乎涵盖了国际贸易中所有非被保险人所能控制的信用风险。出口商在货物出口后,因进口商不履行义务,或

出口信用保险是化解外贸出口风险的有效办法

杨国铭

因进口国的政治风险造成出口商无法收到货款,出口信用保险机构将对出口商的损失予以补偿。

出口信用保险在西方发达国家已有 80 多年的历史,在法国出口总额中有 21% 投了出口信用险,日本的比例为 39%,韩国的比例为 13%。据报道,美国出口商为增强竞争力而在国际贸易中采取信用交易,特别是亚洲金融危机以来,其对出口信用保险的需求大增。去年韩国受到金融风险的巨大冲击,韩国政府大幅度撤并政府机构,削减政府工作人员,而唯独韩国的出口信用保险机构,不但机构、人员和业务没有减,反而有所增加。可见出口信用保险对韩国克服金融危机、化解出口风险举足轻重。出口信用保险已成为国际市场上一种必要的竞争工具,已被世界各国普遍证明为一项行之有效的出口鼓励措施,也是当今世界上普遍认可的政府对出口的支持方式。为了促进外贸出口,为企业提供收汇安全保障,我国于 1988 年开始实行出口信用保险制度,经过 10 年的实践,虽然取得较快的发展,但是出口信用保险在

我国的影响力十分有限,外贸企业在积极主动利用出口信用保险来开拓市场、扩大出口方面做得还不够,投保出口信用保险的外贸企业少,只占外贸企业总数的 2.7%。10 年来我国约有 140 亿美元的出口产品投保了出口信用保险,仅占出口总额的 1~2%,与世界 10% 的平均水平相距甚远,我国对于这项出口鼓励措施的运用尚有十分宽广的前景。

目前我国出口信用保险的承保量大大低于西方国家,也低于发展中国家。究其原因,主

要是由于经济体制、思想观念及操作惯性等诸多因素的限制。首先,目前我国设立的风险保险基金只有1亿美元,面对大量的放帐交易承保的能力不高,难以应付巨大的风险损失。其次,出口企业风险防范意识不强。长期以来出口企业一直依赖于信用证为支付手段的出口方式,出口贸易中大部分采用信用证付款方式,而发达国家的出口商交易时远比我们灵活得多,英国与发达国家的出口贸易量80%都是采用放帐形式。我国出口企业在做非证业务时往往对交易成本计较重于对交易的收益的考虑,这种习惯限制了出口市场,限制了出口贸易量,也使出口信用保险不能充分地发挥作用。在采用D/P、D/A、O/A的贸易方式时,有的出口企业由于贸易合同本身利润微薄,而将投保出口信用保险看作一项额外的负担被忽略;有的对老客户心存侥幸,不加防范和自求保障。此外,对于出口信用保险的作用和意义宣传不够,推广的力度还不大,尚未改变“养在深闺人未识”的现状,这也是造成我国出口信用保险投保比例低的原因之一。

二、外贸出口放帐业务中的风险

近年来,我国出口企业面临的国际拖欠货款问题日趋严重。据统计,我国每年的出口额有5%是逾期欠款,涉外企业的逾期未收外汇高达近百亿美元,给国家造成巨大损失,许多企业也因此陷入重重困境。造成这种局面的主要原因是许多交易采用的是对出口方收汇没有保障的支付方式。随着全球经济一体化,国际市场的竞争日趋激烈,付款方式已成为出口竞争的重要手段,信用付款方式在国际结算中所占比例越来越大。在60~70年代,全球进出口贸易85%以上使用信用证方式,而到了90年代,在所有的国际贸易活动中,使用信用证的比例只占18%,而82%都是采用非信用证交易形式,在这些非信用证交易中,又以O/A为最多。而在我国,国际贸易的支付方式还停留在传统业务上,例如信用证方式占80%以上,而信用付款约占20%。但随着国际贸易的竞争日益加剧,信用证的使用比例正在逐渐下降,这已成为一种不可逆转的趋势。

为了适应全球买方市场的要求,增加出口产品的竞争力,出口商往往采用信用付款方式参与国际市场的竞争。但在使用O/A、D/A或D/P成交时,由于缺乏事先对客户的资信调查或采取必要的防范措施,往往会遭受意想不到的风险和损失。例如,某外贸公司在1994年向美国客户出口了300多万美元的纺织制品,付款方式为D/P 70天,但大部分货款都要延迟二三个月支付,甚至更长的时间才能收到,而且拖欠的货款从几十万美元到近百万美元。在反复催讨下,客户也陆续支付了部分货款。在此情况下,该外贸公司一边不断地向客户催讨欠款,一边不停地向客户出货。截至1995年8月,客户拖欠该外贸公司货款共达200万美元。1995年下半年该客户曾答应在当年还清所有欠款,并一再声称,与银行、保险公司等已初步达成贷款协议,只待最后批准,即能偿还所有欠款,同时希望继续发展业务。最后,客户因经营不善,无以为继,只得向法院提出申请破产。尽管外贸公司通过诉讼途径要求美国某代收行赔偿损失并得到大部分赔款,但付出的代价也是令人痛心的。

三、出口信用保险是化解风险的有效办法

出口信用保险的过程是一个风险防范和控制的过程。在全球贸易竞争日趋激烈的情况

下,出口信用保险却受到世界各国的普遍青睐,其化解风险的作用越来越得到人们的重视。

1. 拒风险于门外 从外贸企业存在的大量拖欠货款来分析,大部分是对客户的资信情况没有作事先的详细调查,出了事后才亡羊补牢,其结果很难追回欠款。出口信用保险的过程实际上是一个风险筛选的过程,通过对特定的保险对象和国家风险的调查和评估,可以做到在科学的基础上,将那些不可接受的风险拒之门外。保险机构对进口商的资信作出较为客观的评估后,核定一个合理的信用额度,出口企业根据信用额度签订合同安排出货,从而将收汇风险降到最低限度。如果保险机构不能接受的投保客户或超出保险公司的信用额度,那就意味着存在较大的风险,作为出口企业如要放帐就要慎而慎之。

2. 凭借信息控制风险 出口信用机构拥有广泛的信息网络和专业人才,在办理出口信用保险过程中,可以从保险机构获得买方资信和进口国的风险信息,通过这些信息,出口企业可以更有利地选择贸易对象和贸易条件,更安全地扩大出口。投保后,保险机构还能及时跟踪进口商的经营状况,一旦出现进口商支付困难或信用风险,保险机构能及时向出口企业提出建议,如调整信用额度、改变付款方式、中断后续交易合同等,使出口商能够及时采取措施,把风险控制最小范围内,防止损失的发生和扩大。

3. 化险为夷促进出口 有了出口信用保险,出口企业可大胆将传统习惯上普遍采用的信用证支付方式改为 D/P、D/A 或 O/A 等非信用证支付方式,充分动用信用手段开拓国际市场,提高竞争能力。为新老客户提供灵活的贸易条件,在对外贸易中就会有更多的成交机会,而不必担心因市场风险可能导致的应收账款损失。在实际运用中,许多出口企业都尝到了甜头,原来认为有的交易放弃可惜,但做了又胆战心惊,唯恐“定时炸弹”何时爆炸。通过采用出口信用保险,放开手脚大胆做,既扩大了出口业务,又确保了安全收汇。

4. 保障安全收汇 出口信用保险所保障的责任范围包括商业信用风险和政治风险。货物出运后如遇国外进口商无力偿还货款或宣告破产或由于进口国发生政治或经济突发性事件而导致出口方收不到货款,这时有保险公司给予赔偿,使出口企业避免由于发生呆帐坏帐而造成的损失。例如,某进出口公司在 1995 年与欧洲客户签订一笔出口贸易合同,付款方式为 D/P120 天,该公司遂向保险公司投保了出口信用保险,保险金额为 20 万美元,货物出运到期后,该公司未收到货款,经反复催促,最终被告知该客户已宣告破产。为了减少损失,该公司一方面与保险公司联系,一方面把没有被客户提走的货物运回,并凭所有单据获得了保险公司 90% 的理赔。

5. 消除风险隐患 按照出口信用保险的规定,“当在货物交付前,买方已有严重违约行为,被保险人有权停止发货,但仍向其发货而造成的损失”将由出口商自行承担。同时也明确规定,对超出保险机构批准的信用额度而出运的货物,如发生损失时,保险机构也不予理赔。在通常的放帐业务情况下,业务人员遇到客户拖欠货款时,往往会一边催促客户付款,一边继续出货放帐,一方面碍于老客户面子,另一方面心存侥幸。然而,随着时间的推移,欠款却象滚雪球一样越滚越大,最终酿成无法收拾的局面。尽管出口企业一般都限定放帐额度,但在实际操作中往往都被突破。这种习惯成自然的做法有悖于出口信用保险的规定。随着出口信用保险的广泛推广,将会不断促进业务人员改变这一做法,从而形成规范化的操作行为,消除风险隐患。

四、扩大出口信用保险的几点建议

目前我国出口信用保险还不十分普及,发展潜力很大。国家应加大对出口信用保险的政策性扶持,增加出口信用保险基金,扩大服务网络,加大宣传力度。除此之外,还需出口企业和保险机构共同做好以下几方面的工作。

1. 重视出口信用保险 随着国际贸易竞争的加剧,假如面对风云变幻的国际市场望而却步,无疑会丧失许多良机;然而面对商业信用所隐藏的风险熟视无睹,必然会付出沉痛的代价。每一个出口企业,从经营者到业务员都必须增强风险意识,充分认识出口信用保险对化解风险、扩大出口的重要作用,要象重视海上运输保险一样来重视出口信用保险。企业内部应制定一套投保出口信用保险的制度,对信用等级较低、出口规模较大或新发展的客户,规定必须投保出口信用保险,避免只顾出口而不顾收汇,从而从制度上给予保证。在具体操作上,业务人员对拟保险的业务,应事先做好充分准备,提前向保险机构申请信用限额,以免到货物出运时,尚未拿到信用限额,造成不能及时投保。

2. 灵活保险做法 保险机构不能强求出口企业对所有托收、赊帐业务均要投保,即采用统保的方式。现在许多出口企业都采取分部门独立核算的办法,各部门贸易对象的资信情况都不一样,业务量也不一致。应根据出口企业的实际需要来承保,可实行一单一票、单个客户或单个地区的保险。目前保险机构承保的主要地区是信誉较好的一二类地区,而对非洲、南美、中东等有市场潜力的地区不予承保或有条件承保,不能真正满足出口企业的投保需求。为了鼓励开拓这些市场,保险机构应适当放宽承保条件,降低保险费率。

3. 与融资相结合 出口企业能否给予买方延期付款的资金融通,也是关系到贸易合同能否达成的一个重要因素。出口企业在开展出口信用保险时,可将保险与融资相结合。有了保险机构承保收汇风险的保证,银行也愿意接受出口企业托收和赊帐方式的押汇业务,从而可解决出口企业因自有资金不足而无法满足客户延期付款的要求,而且出口企业可以利用银行押汇利息和银行贷款利息之差来弥补投保所支出的额外费用。对此做法,在宏观政策上应鼓励商业银行承揽此类业务,并提供相应的便利。

4. 加强收汇跟踪,提供咨询服务 出口信用保险机构拥有广泛的信息和专业人才,应对承保的客户加强信用调查,定期向出口企业提供信用调查报告。投保企业也应及时向保险机构通报客户动向和收汇情况,双方应加强信息交流,共同来做好投保交易的风险防范和安全收汇。出口信用保险业务的一个很重要的方面是风险的事前防范,这就要依靠完整的信息咨询服务体系,有了全面、准确、及时的信息资料,才能对承保业务及时作出科学的分析和预测,保险机构要不断完善信息服务体系。

(作者单位:东方国际集团上海市家用纺织品进出口有限公司)