

对我国企业出口 信用风险管理的新思考

匡增杰

摘要:近些年来,我国对外贸易迅速发展,与此同时,我国出口企业中存在的信用风险也随之增加。如何对出口信用风险进行有效管理,对提高我国企业的经济效益、增强企业出口的竞争力具有重要意义。本文从我国企业面临出口信用风险的特征入手,对我国企业出口信用风险管理存在的问题进行了深入的分析,从而针对性地提出了加强我国企业出口信用风险管理的建议。

关键词:信用风险;风险管理;信用管理体系

中图分类号:F832.42 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-1894(2008)03-0019-05

加入WTO后,我国对外贸易持续保持着强劲的增长势头,2006年,我国在全球贸易中进出口总额达17 610亿美元,跃居世界第3位。在我国进出口贸易保持高速增长的同时,外贸出口的风险也在加大。主要有汇率风险、利率风险以及信用风险等,其中出口信用风险的影响日趋突出。

出口信用风险是指企业在对外贸易活动中,出口企业在给客户提供商业信用后,由于各种不确定因素的影响而导致出口商货款拖欠或灭失的风险。据统计,目前我国出口企业的海外应收账款已超过1 000亿美元,并以每年150亿美元的速度增加。以2005年为例,我国企业海外应收欠账率达4%,逾期未收汇金额达200亿美元,其中约1亿美元应收账款将会成为呆账或坏账。^①以产生大量逾期应收账款为特征的出口信用风险,严重影响了我国出口企业的正常运作和经济效益,扰乱了正常的贸易秩序,阻碍着我国企业出口贸易的健康发展。因此,加强当前我国企业出口信用风险管理的研究,对提高企业的经济效益、规范贸易秩序、增强企业出口的竞争力具有重要意义。

一、我国企业出口信用风险的结构特点

根据专门从事国际商账追讨的美国邓白氏公司中国代表对我国出口企业大量逾期应收账款问题的调查报告数据进行分析,发现我国出口企业客户信用风险具备以下结构特点。

1. 起因结构——以恶意欺诈为主 表1数据表明我国对外贸易的货款拖欠50%以上是由客户的恶意欺诈引起的,而非人们通常理解的主要是由诸如产品质量、交货延迟等贸易纠纷引起。

2. 来源结构——以海外华人公司为主 从我国国际贸易拖欠案件所涉及的海外公司性质看(详见表2),我国出口企业大约50%的信用风险是由不良海外华人客户造成的。为什么我国的出口信用风险主要是由海外华人客户带来的呢?笔者认为这些为数不多的不良海外华人,包括港、澳、台地区的华人以及少数原籍中国大陆后来移居海外的华人具有与中国同族同种和语言相通的优势,他们对中国的国内经济环境比较熟悉,了解到我国处于由计划经济体制向市场经济体制转

表1 我国企业出口信用风险起因结构

我国企业出口信用风险的直接起因	产生的出口信用风险所占比例
有意欺诈的拖欠款	55%
产品质量、数量或交货期有争议	25%
我方出口企业交易严重失当及管理失误	15%
交易人员私下默契交易	2.5%
其他原因	2.5%

资料来源：中国国际贸易网 <http://www.chinaintertrade.net>

表2 我国企业出口信用风险来源结构

我国企业出口信用风险的来源	产生的出口信用风险所占比例
海外华人公司（包括港、澳、台公司）	50%
不良外籍公司	20%
纯为货物有争议的公司	20%
驻外机构	5%
其他原因	5%

资料来源：同表1。

变过程中，各方面的管理仍不完善，存在着各种法律、管理漏洞，出口企业内部的信用风险防范意识和信用风险管理能力薄弱，同时他们又抓住我国部分出口企业存在着急功近利和或多或少的崇洋媚外心态，使得不良海外华人进口商可以肆意拖欠我国出口企业货款，或诈骗屡屡得手。将客户信用风险的起因结构和来源结构联系起来考察，可以判断，我国大部分的外贸逾期应收账款是由不良海外华人进口商对我国出口企业进行恶意欺诈引起。

3. 企业性质结构——以国内的全资中资企业为主体 表3表明，我国外资出口企业的信用风险管理意识和水平相对要优于中资的出口企业。

表3 我国企业出口信用风险企业性质结构

我国企业出口信用风险的来源	产生的出口信用风险所占比例
国有出口企业	50%
民营企业	30%
三资企业	20%

资料来源：同表1。

4. 地区结构——从沿海经济开发区和经济特区向内陆相对经济落后地区转移 我国企业出口信用风险导致的国际拖欠在我国的重点发案地区是随着我国的经济发展阶段而转移的。具体表现为：（1）改革开放初期的20世纪80年代集中在沿海经济开发区和经济特区；（2）市场经济体制逐步确立阶段（1990～1994年）转向内陆省份；（3）市场经济发展走向深入阶段（20世纪90年代中期至今）转向省或市所辖的缺乏外贸经验的地区和企业。这说明我国对外贸易的客户信用风险导致的大部分国际拖欠，具有从沿海经济发达地区向内陆相对经济落后的地区转移的趋势。经济发达地区出口企业的客户信用风险管理能力要优于经济发展相对落后地区，海外不良进口商往往选择在出口企业信用风险管理能力缺乏的地区行骗。

二、我国企业出口信用风险管理存在的问题

（一）微观层面存在的主要问题

1. 企业信用风险防范意识不强 我国大部分企业在出口活动中缺乏风险管理意识,往往忽略了客户的资信调查。资信调查应该是任何出口企业对外交易不应缺少的一个环节。实践证明,预先做好资信调查工作,很多交易风险带来的损失是完全可以避免的,因为进口商的资信状况直接关系到出口企业能否顺利履行合同,安全收汇。虽然我国近几年的进出口连年持续强劲增长,但我国出口企业的生存环境并不乐观,国内同业之间竞争剧烈。许多出口企业为了争取客户,给予外商较为宽松的付款条件,从而忽视了资信调查工作。

2. 企业内部没有建立出口信用风险管理的专职机构 从我国对外贸易大量的案例中发现,一些企业不能很好地实施出口信用风险管理措施,是因为企业内部没有建立出口信用风险管理的专职机构,缺少全面的信用管理体系。如图1所示:

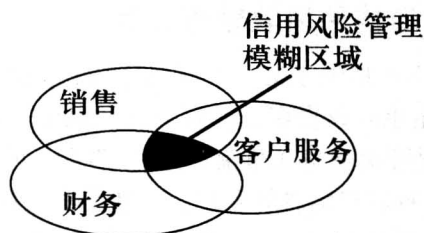


图1 信用风险管理模糊区域

信用风险管理这个职能是销售部门、客户服务部门和财务部门相互重叠的区域,如果在公司的职能设计时没有明确这个管理责任由谁来充当,那么实践中哪个部门都不愿承担这个管理责任。如果企业中没有专职的信用风险管理机构,那么企业内部就不可能有完善的信用管理体系。据统计,我国从事进出口业务的企业中只有11%建立了信用管理体系,而这11%当中又有93%是具有外资背景的跨国企业。^②由此可以看出,缺乏建立信用管理体系是引发我国企业出口信用风险的重要原因。

(二) 宏观层面存在的主要问题

1. 社会征信管理体系落后 国家信用管理体系能为我国企业信用管理创造良好的外部市场环境,外部环境条件的好坏直接影响到企业出口信用风险管理体系实施的效果。目前我国仍是“非征信国家”,因此信用信息的市场化程度不够,信用信息特别是涉外经济活动信息的搜集、整理和利用非常不规范,因此出口企业很难获取客户资信信息和信用管理服务;此外,出口企业之间交流信息不畅通,信用欺诈的国内信息不够,导致不法外商同时在国内十多个口岸行骗的荒唐事件时有发生。

2. 信用中介服务机构数量少、规模小、业务水平低 目前,我国规模较大的信用服务中介机构有二十几家,其中有一定业务规模和影响的评级机构只有七八家,但现存的资信评估机构缺乏权威性,信用数据库容量过小,难以满足行业发展的需要,各机构之间的分歧大于合作,各有自身的既得利益,因此行业整体水平不高,尚未起到防范、监督、控制信用风险的作用。信用中介服务机构业务水平的低下使出口企业无法获取真实、全面、准确的国外企业信息,对国外企业的资信难以做出正确的判断。

3. 出口信用保险对企业出口信用风险管理的支持不足 出口信用保险已经在欧美国家实行几十年,受到普遍重视,我国的出口信用保险始于20世纪80年代末,现在有中国人民保险公司和中国进出口银行和中国出口信用保险公司等多家机构可以办理。目前我国出口信用保险承保的出口额仅占当年出口额的1%左右,远远低于发达国家和一些发展中国家的水平,投保企业不足出口企业的8%。^③造成这种局面的主要原因有:(1)我国出口信用保险提供的产品和服务比较单一,如在采用以非信用证方式为支付方式的出口中,短期出口信用保险要投保统保保险,统保方式对出口商

来说,成本较高;(2)投保申请周期过长、保费过高;(3)缺乏法律保障。世界各国开办出口信用保险基本是按照立法、建机构、办业务的顺序来进行的。但是到目前为止,我国大陆还没有专门的出口信用保险方面的法律规范,在《对外贸易法》或《保险法》等相关法律中也没有明确。

三、加强我国企业出口信用风险管理的建议

构建完善的出口信用风险管理体系,包括两部分内容:一是构建企业内部出口信用风险管理体系;二是完善企业外部的信用管理体系,这两方面的建设对我国出口企业在竞争激烈的国际市场上取得更多份额和效益有着非常重要的意义。

(一) 构建企业内部出口信用风险管理体系

出口信用风险的产生已经不再局限于某一个交易环节,而是贯穿了整个出口贸易流程,构建企业内部出口信用风险管理体系也应该贯穿于所有可能产生风险的交易环节,实现对各个风险环节的全程控制。所谓企业信用全程管理就是在事前、事中、事后三阶段都对企业出口信用活动进行监督管理。其中,事前管理侧重于对客户信息的管理,事中管理主要是为了确定企业授信的对象以及具体的授信额度,事后管理则主要是对由企业的授信行为形成的应收账款的管理,这三阶段的信用管理构成了出口企业信用全程管理。

1. 建立严格的信用管理制度 其主要目的是要加强客户资信调查,制定合理的信用额度。加强客户资信调查需从两方面着手:一是针对客户所在国家(地区)的宏观环境。主要指对东道国风险因素进行调查评估,解决由国际因素产生的信用风险,这项工作比较困难,企业应采取以防范为主的措施。在具体外贸业务操作中,业务量较小的企业可参考一些专业机构对客户所在国的评价指标,如欧洲货币指数、富兰德指数、机构投资家风险等级指标等。业务量大的企业除采用上述方法外,也可委托国内或国际的专业机构来帮助调查、评估某国的国家风险,通过考评,做到心中有数、有的放矢,适时地给予风险预警,防止风险的发生。二是针对客户自身,主要是指严格调查客户资信状况,加强客户信息管理。企业可以自己掌握和了解客户信息,也可通过国内的公共贸易或商务机构、我国驻外使馆商务处、银行和保险机构、专业资信调查机构等多种渠道收集有关信息,及时掌握和了解客户经营情况、资信偿付能力,做出分析判断,以此来制定或衡量对客户所采取的经营策略。同时,对所有往来客户逐一建立档案。根据客户付款情况评定信用等级,制定相应的信用政策,给予客户不同的信用额度。对客户的档案管理应采取动态更新管理制,及时补充新资料,避免由于客户信息陈旧、过时所带来的信用风险和欺诈。企业根据客户资信情况,结合企业实际,针对不同客户赊销金额的大小和期限,确定一个合理的信用额度。在信用额度范围内进行控制,超出信用额度不予赊销。

2. 设立企业内部信用管理专职机构 我国出口企业应借鉴西方现代企业信用风险管理的成功经验,进行制度创新,设立内部信用管理专职机构,对信用风险进行全面、全程的管理。信用管理专职机构是企业经营管理的决策机构,在企业中专门负责企业信用管理,其设立的最终目的就是能够帮助企业防范和降低信用风险、扩大销售、降低企业的产品销售成本,保证企业正常运行,提高企业的竞争地位,最终实现企业的利润最大化。信用管理专职机构主要负责制定企业信用管理制度和信用评估通用模式,包括对客户资信的调查、分析和评估;建立和管理客户信用档案,并对客户进行跟踪管理;审查业务部门与客户签订的合约;监督业务部门的操作流程;对应收账款进行跟踪监控和追收等。在设立信用管理时,都要明确信用管理部门的职责,确保配备的人员能有效地开展工作。

(二) 完善企业外部的信用管理体系

1. 加强征信管理 征信数据的采集及评估(企业资信调查及评估, 消费者信用调查和评估, 资产信用调查和评估)是信用制度建立的核心。征信系统的作用在于, 降低企业交易成本, 建立信用约束机制, 改善交易双方信息不对称状况。我国征信系统的建立应借鉴国际经验并根据我国的国情, 以政府和中央银行为主导, 实行会员制, 按照股份有限公司的模式运作, 以社会服务为核心, 而不是以营利为目的。

2. 大力扶持信用中介服务行业的发展 信用信息的市场化是信用服务行业发展的客观基础, 是建设信用体系的必由之路。我国应借鉴国外信用服务中介机构发展经验, 大力推进和扶持发展包括信用调查、信用征集、信用评价、信用担保、信用咨询等信用中介机构在内的各类社会信用服务业, 建立健全各类社会信用服务中介机构的准入、退出制度、加强政府对各类信用服务中介机构的监管, 保证社会信用服务中介机构的健康发展。

3. 进一步发展出口信用保险等金融服务 出口信用保险等金融服务, 对我国出口企业开拓国际市场起着保驾护航的作用, 应当从以下几个方面更好地发展和利用出口信用保险等金融服务: (1) 加强对出口信用保险的宣传力度。政府和出口信用保险公司应加强对出口信用保险业务的宣传力度, 特别是对那些起步不久的中小出口企业更要使他们充分认识到出口信用保险的保驾护航作用。同时, 根据业务发展的需要, 出口信用保险公司可多设立分支机构, 使出口信用保险得到进一步推广普及。(2) 加大对出口信用保险的政策支持力度。国家可从扩大保险基金的规模入手, 考虑从每年的出口信用创汇中提取一定比例的金额来补充出口信用保险基金, 增强出口信用保险公司的承保能力, 也可根据当前外汇储备稳定增长的实际情况拿出一部分资金予以支持, 以缓解资金不足的问题。同时, 在税收政策上可实行免税或较低的税率, 体现国家对出口信用保险公司的政策支持, 从而增加出口信用保险公司自我完善和发展的能力。(3) 建立科学的管理运营体系。出口信用保险公司应及时总结我国承办出口信用保险运营中存在的问题, 建立和完善一套完整而又科学的管理体系, 使其更具有可操作性, 以适应业务运营的需要。

(作者单位: 上海海关学院)

注释:

- ① <http://comment.newssc.org/system/2007/02/21/010268688.shtml>
- ② <http://media.163.com/05/0317/09/1F1N2GFN00141AQV.html>
- ③ <http://www.zjbaoxian.com/html/200511/2005110519335526.htm>

参考文献:

- [1] 周道许, 关伟主译. 信用风险管理[M]. 北京: 中信出版社, 2003.
- [2] 邹根宝. 外贸信用风险管理及案例分析[M]. 上海: 上海人民出版社, 2002.
- [3] 林钧跃. 企业信用管理[M]. 北京: 企业管理出版社, 2001.
- [4] 徐海宁. 关于我国出口企业出口信用风险控制的研究[J]. 国际商务研究, 1999, (4).
- [5] 王军哲, 林发彬. 我国企业防范出口信用风险的策略思考[J]. 新疆财经, 2002, (5).
- [6] 杨光. 出口贸易信用风险的形成及防范[J]. 财会月刊, 2006, (4).