



后金融危机时代对出口企业 财务管理的思考

■ 王沫

出口是拉动经济的三驾马车之一，是我国经济持续增长的重要驱动力。2008年世界金融危机之前，中国的出口企业在经济全球化和国际性产业大转移的大环境下，实现了空前的繁荣。但他们所拥有的竞争优势在金融危机中开始弱化，在后金融危机时代，还将继续面临长期而艰巨的考验与挑战，因此必须苦练内功，提高企业的经营管理能力和财务管理水平，才能在竞争中立于不败之地。

（一）后金融危机时代出口企业财务管理面临的困境

1. 应收账款坏账率高，坏账损失率高

改革开放以来，外国客户一直是以“信用好”、“付款快”著称的，但2008年世界金融危机之后，出口企业遭遇境外客商拖欠货款的情况明显增多。大量的呆账、坏账使许多出口企业财务状况恶化，直接影响企业的资金周转。更有甚者会导致出口企业关门破产。信用风险造成的拖欠货款和合同违约成为我国出口企业进一步扩大出口的主要障碍之一。

2. 产品价格优势减弱，国际竞争力下降

从2005年进行汇率制度改革开始，人民币开始持续升值。金融危机过后，国际主要支付货币和结算手段均呈现贬值的态势，但人民币还在不断升值。人民币升值虽然有利于改善进口贸易条件，但对中国的出口型企业产生了较大的负面影响。这会使我国外贸企业产品的外

币价格相对提高，削减其在国际市场上的价格优势，从而抑制出口。以纺织服装企业为例，出口商最担心的不是采购商的压价，而是订单的转移。印度、越南等东南亚地区正越来越成为中国制造业的竞争者。

3. 成本增加，利润空间变小

金融危机过后，在美国持续的量化宽松货币政策下，我国的外汇占款基础货币投放增加，经济出现了明显的通货膨胀压力。原材料、劳动力等生产资料价格上涨导致了经营成本的直接增加。同时，美元是出口企业主要的计价和结算手段，随着美元兑人民币的持续贬值，许多外贸企业利润空间开始变小，有数据显示，人民币每升值1%，外贸企业利润就会下滑1%至4%。

（二）对策和建议

1. 抓好应收账款管理

出口企业的财务部门应该从客户信息收集和资信调查开始，建立客户信用等级评估制度，按照信用等级指导业务部门确定赊账比率，从源头上尽量降低呆账、坏账的发生。同时，出口企业应积极投保出口信用保险。信用保险机构会在风险发生时对企业进行及时的损失赔付，同时它的风险识别能力和管理方法要比普通的外贸企业更加专业严格，一定程度上能有效地降低风险的发生。

此外，出口企业还应加强应收账款的跟踪管理。财务部门应与业务部门深入合作，密切关注客户的经营状态，同时把握产业和行业动态，一旦发现客户有违约的可能性，及时采取催收策略。

切实加强信用风险管理是我国出口企业的财务管理重点。

2. 防范汇率风险

首先，财务部门应密切关注外汇市场的变动，适时选择有利结算时机和结算方式，关键时刻可以提前结算货款并及时结汇。其次，在出口贸易中应尽可能选择本币作为计价结算工具，这样既有益于增强人民币的国际化进程，又有助于出口企业防范外汇风险。最后，出口企业财务管理中可以利用远期外汇交易进行保值，与银行事先约定外汇交易价格，锁定汇率，降低风险。

3. 加强现金管理，增强资金流动性

出口企业面临应收账款的坏账损失风险和筹融资困难的双重压力，资金周转压力加大，甚至有外贸企业由于现金流量不足而停产倒闭。因此，建议出口企业注意合理保持库存，减少流动性资金占用；并及时调整流动资产与固定资产的比例，做到审慎资金投入、加快投资回收、盘活固定资产、拓宽业务渠道。

4. 拓宽筹资途径，增强抗风险能力

面对复杂多变的国内外市场环境，出口企业可以多方面拓宽筹资渠道。首先，出口企业可以充分利用国家信贷优惠政策，通过出口信贷或项目贷款融通资金。其次，达到一定规模的出口企业可以通过资本市场发行债券，以满足产品升级、科技研发、项目创新的长期资金需求，从根本上提升企业的竞争力。■

（作者单位：哈尔滨商业大学金融学院）

责任编辑 周愈博