



出口贸易信用风险控制浅议

杨光

能力、以往交易记录、企业信誉、与银行的往来情形以及银行对该客户的评价等。进行客户资信调查有利于深入了解客户的情况，为制定信用政策提供第一手资料。传统的客户资信评估方法有“5C”评估法和信用评分法。“5C”评估法重点分析影响信用的品德、经营能力、资本、抵押品和经营环境5个方面；信用评分法是对评价内容的一系列财务指标进行考核，评定信用分数，然后进行加权平均得出客户的综合信用分数。

出口企业可以根据自己掌握、了解的客户信息开展客户资信调查；也可通过国内商务机构、国外贸易协会、我驻外使馆商务处、银行保险机构、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、资金偿付能力，并进行分析判断，以此来制定经营策略。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。

3、严格订立并执行合同，避免合同纠纷。合同内容要合法和符合国际惯例，合同条款要完整、语言要规范，合同资料要严格保管。合同签订人员要不断提高国际市场营销管理水平，增强签订合同的技巧。出口企业要特别注意销售合同中和质量有关的条款，尤其需要注意品质条款和检验条款。合同检验条款是确定卖方所交货物的品质等是否符合合同规定的依据，也是买方对货物品质、包装等提出异议、拒收货物、提出索赔的依据。

4、加强信用管理培训。是否拥有高水平的管理人员队伍关系到出口贸易信用风险管理的成败。应将信用管理教育与企业实际相结合，对销售、信用管理、财务等相关人员进行良好的

一、出口贸易信用风险的事前控制

1、设立企业内部信用管理机构或专门人员，出口量不大的企业也可以考虑信用管理外包。内部信用管理机构是企业经营管理的决策机构之一，主要负责客户资信的调查、分析、评估，建立和管理客户信用档案；负责建立、管理企业的信用信息系统；制定企业的信用政策；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。从我国的实际情况来看，大中型企业可以参照国外做法，设立专门的信

用管理部门；小企业或出口量不大的企业，不必设置独立的信用管理部门，可以设立信用管理岗位，也可考虑雇佣专业的信用管理服务机构负责信用管理工作，借助专业力量来控制信用风险。

2、建立严格的信用管理制度，制定合理的信用额度。加强客户资信调查是防范出口贸易信用风险的最基础工作，客户资信调查须从两方面着手，一是针对客户所在国家的宏观环境，二是针对客户自身。前者主要是对东道国风险因素的调查评估；后者主要是对客户的资信调查，包括对客户的资产状况、财务状况、经营范围、经营

出口贸易信用管理培训。

二、出口贸易信用风险的事中控制

1、做好出口应收账款的核算工作。由于出口应收账款涉及出口报关、外汇核销、外汇汇率、出口退税等诸多方面，所以对出口应收账款的核算工作要求更高。出口企业应当按照国家有关报关、外汇管理、出口退税政策及企业会计制度的有关规定，及时反映应收账款的增减变动情况，及时了解应收账款及客户的动态，为催收应收账款提供完整、准确的会计信息。

2、做好原始记录的保存管理工作。出口企业要保存好与客户所有的往来记录，包括传真、电话记录、E-mail、信函以及所有的合同等。一旦出现问题，可以根据原始记录及时与客户沟通，即使发生纠纷，也可以为追讨应收账款提供法律依据。

3、建立经常性对账制度。出口企业应该经常与客户保持沟通，按月将往来款清单发给客户核对，发现问题及时解决。

4、做好应收账款账龄分析。账龄分析表反映了信用分类、逾期天数、金额和百分比等情况，进行账龄分析可以随时掌握应收账款的动态，及时监督应收账款的回收。

5、利用金融工具转移出口贸易信用风险。

(1)投保出口信用险。我国出口信用保险涵盖了买方无力偿还债务或破产，买方拒收货物并拒付货款和买方拖欠货款等商业风险，还包括出口企业难以抵御的政治风险，如汇兑禁止、贸易管制、征收或没收财产、颁布延期付款令、战争、内乱、巨大自然灾害导致的损失等。其目的是为了分担我国出口企业从事对外贸易的风险，开拓国际市场，在贸易领域中更具竞争力。借助于出口信用保险这条安全带，出

口企业可以将潜在的大额坏账损失转化为确定的可在成本中列支的保险费支出，将风险转嫁给保险公司，从而避免和减少损失，有助于企业自身信用评级和国际市场营销信用管理水平的提高。

(2)使用福费廷业务。福费廷业务目前在国际商品出口贸易中得到广泛的应用，其重要特点之一是无追索权，因此出口商将融资的风险完全转嫁给了承接福费廷业务的银行，也就是说出口商将票据拒付的风险完全转嫁给了贴现票据的银行。这是福费廷与一般票据贴现的最大区别。办理福费廷业务后客户可立即办理外汇核销及出口退税手续，从而规避国际营销信用风险，叙做福费廷业务后，出口商不再承担远期收款可能产生的利率、汇率、信用以及国家等方面的风险，还能以延期付款的条件促成与进口商的交易，避免因进口商资金紧缺无法开展贸易的局面。

(3)开展国际保理业务。保理业务即保付代理业务的简称，是一项集贸易融资、商业资信调查、应收账款管理及信用风险担保于一体的综合性金融服务产品。《国际保理公约》对保理的定义：保理是指卖方、供应商、出口商与保理商存在的一种契约关系。根据该契约，卖方、供应商、出口商将其现在或将来的基于其与买方(债务人)订立的货物销售、服务合同所产生的应收账款转让给保理商，由保理商为其提供下列服务中的至少两项：贸易融资、销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保。

保理业务既能消除承兑交单(D/A)、付款交单(D/P)甚至是赊销(O/A)等结算方式对出口商不可避免的、固有的出口贸易信用风险，又可避免信用证货款收付方式对进出口商所要求的过分繁杂的程序和手续，同时还具有为进出口商融资的特点。国际保理

业务分出口保理和进口保理，出口企业只需选择出口保理业务。目前，中国在国际保理协会的成员有：中国银行、交通银行、光大银行和中信实业银行。国际营销企业可选择其中任何一家银行开展国际保理业务。

(4)债权担保。债权担保是债务人委托保证人为其提供信用担保的一种风险转移方式。债权担保能够保证债务履行，降低出口贸易信用风险，一旦债务人违约，债权人可以根据合同规定向担保人索偿，或通过抵押物、质押物、留置物受偿，从而减少和转移信用风险。

三、出口贸易信用风险的事后控制

出口贸易信用风险的事后控制主要是制定合理的收款程序和催收制度并严格执行。应收账款逾期后，应与其他部门合作尽可能地弥补已发生的损失，通过信函、E-mail、专人催收、仲裁、委托专业机构追讨、提起诉讼等，最大程度地回收应收账款。

出口企业要针对不同的客户采用不同的催收方法。对于故意拖欠、恶意逃避债务的客户，应尽早采取强硬的收款措施，给对方施加压力。对于经营出现暂时困难、资金周转不灵，经过客户自身努力可以走出困境、恢复支付能力的，应该给予宽限期。对于超过宽限期仍无力偿付债务，或濒临破产或已宣告破产的企业，应通过法律途径来收回应收账款。

出口企业在拿到所需要的单据后应立即通知银行办理收款，即使需要向银行缴纳一定数量的贴现费，这样可以避免在付款期到来之前出现意外情况，使得货款不能全额收回，同时也为企业发展获得了很好的资金流动性。■

(作者单位：浙江万里学院会计系)

责任编辑 林燕