

贸易型出口企业账务风险管理建议

陈红江■

（一）应收账款风险管理

1. 做好客户资信管理。出口企业做好客户资信调查是规避风险的重要保障，要以客户为中心建立客户全面评价体系，在交易前应对客户进行综合评估，建立客户准入制度与标准，通过实地调查、历史交易记录调查、中国出口信用保险公司（以下简称中信保）信用记录等多种渠道进行综合调查，开展内部综合评级，核定内部信用额度，在制度层面明确拒绝与信用评级低的客户进行信用交易；在交易过程中应进行客户信用履行记录，通过交易强化对客户资信状况的认识，不断修正客户的授信额度；在交易完成后要对客户进行综合评估，通过交易对信用进行评级修正，对评级等级低的客户进行名单管理，为下次交易的信用额度提供依据。交易是信用的载体，交易对手的资信质量与信用管理水平是确保信用交易中产生的应收账款不发生坏账风险的重要前提，同时交易习惯最能反映一个主体对信用的认知与实质，贸易型出口企业应果断拒绝与信用评级低的交易对手进行信用交易。

2. 紧密合作中信保保险。中信保是我国唯一承办出口信用保险业务的政策性保险公司，投保中信保是出口企业在应收账款风险管理中采取风险转移的重要策略。首先，中信保有遍布全球的机构网络与专业人才，整体上对客户所在国家或地区的政治、经济水平的风险具备综合评判能力。其

次，中信保对承保范围内的优质客户一般有独立授信额度覆盖，在中信保对客户授信额度内，该客户在我国境内产生的坏账损失由中信保承担理赔责任。贸易型出口企业应在交易前确认客户在中信保的授信额度，并向中信保进行额度获配，由此可从实质上转移应收账款信用风险。再次，依托中信保全球的机构网络，出口企业对客户可以进行深度了解，在中信保保险覆盖范围内客户整体违约成本会远远大于客户对出口企业的一对一违约成本，大幅度降低客户主观违约意愿。

3. 强化内部绩效考核。建立模拟利润考核体系，加大在考核利润中的应收账款回款的指标权重，引导业务部门重视应收账款的回款工作，同时在业务环节落实应收账款的风控措施。对应收账款的逾期、实质性坏账应当建立相应的扣罚机制，推动业务员及业务部门的风险金储备制度落地，持续强化应收账款回款管理的常态化防控机制，通过内部绩效考核积极发挥业务部门的主观能动性，杜绝因内部管理不到位而带来的应收账款坏账风险。

（二）外币资产风险管理

1. 优化业务源头，实现风险可控。贸易型出口企业要强化业务合同的质量管理，根据相应的客户类别、货物类别、结算币种建立业务合同质量评审制度，在合同安排上通过结算币种、结算方式、汇率结算时点等进行全方位的安排，使得公司从业务源头上降

低、规避外币资产汇率波动风险。

2. 强化内控管理，实现风险可控。企业应当根据自身业务特征，建立专门的外币资产管理制度，设置专门的外汇业务岗位，明确部门职责与岗位职责，对重大事项应当根据内部议事规则提请集体决策。完备的制度体系主要应做好以下几方面工作：（1）强化现汇及现钞管理，要根据币种设立外币现钞、现汇日记账，强化现汇现钞的收支计划管理。（2）强化外汇管理内控体系建设，做到不相容岗位分离。（3）强化内部审计，确保各外汇业务在实际操作中有章可循、有据可依，从制度要求上杜绝投机行为的发生。

3. 以专业化的外汇工具应用能力对冲汇率风险。外汇交易风险是贸易型出口企业主要防范的风险对象，规避外汇交易风险常用的避险工具是锁汇，锁汇其实是一种外汇期货套期，是针对企业已经获取的外汇资产或已经产生的外汇债务，在遵循种类相同或相关、数量相等或相当、交易方向相反、月份相同或相近的原则下采取的套期保值措施。通常情况下，企业的涉外债权与债务在汇率变动前已经发生，在清算时已经发生了汇率变动。因此时间的跨度是决定外汇风险程度的重要因素，外汇管理人员必须持续学习并熟练掌握各种基本的避险对冲工具。☐

（作者单位：浙江省中医药健康产业集团有限公司）

责任编辑 武献杰