据有关数据显示，在我国对外贸易中，以银行信用作保的信用证结算比例已经下降至20%以下，而以商业信用为基础的赊销和承兑交单的付款模式的规模逐渐扩大，比例已经上升到80%左右。不仅如此，对于中小型外贸企业而言，传统意义上的优质欧美客户还倾向于延长付款期限，往往是货到后90天甚至长达一年付款。付款期限的延长更是让中小型外贸企业应收账款的风险大大增加，在出口收汇时不仅面临信用风险，而且还需要应对汇率波动风险。

一、中小型外贸企业应收账款损失现状

根据商务部研究院2005年对近千家出口企业的抽样调查，我国出口企业平均坏账率约为5%（同期发达国家仅为0.25%-0.5%）。如果以5%的坏账损失率为静态值测算我国近8年来的坏账规模，中国经常项目下货物出口的损失规模是惊人的（如表1所示）。

当然，以2005年平均5%的坏账损失率作为静态值来对出口坏账规模进行估值缺乏科学性，政策性出口信用保险公司的报损数据更能直观和准确的反映出口坏账的基本情况。据中国信用保险公司统计数据表明，2003年到2007年，参保企业的报损率平均为1.3%，而2008年以来，由于国际贸易保护主义抬头，国际信用环境恶化，收汇风险大幅度提升，无论是北美、欧盟还是新兴市场，参保企业报损率均超过了3%，而这一数值还是中国信用保险公司在经过资信调查，剔除了资信欠佳的进口商基础之上的。

另一方面，美国为刺激本国疲软的经济，实行量化宽松的货币政策，利用美元对外贬值促进出口；欧盟陷入欧债危机的深渊，世界对欧元信心不足，再加上中国对欧美长期的贸易逆差使得欧美等国积极施压人民币升值，不仅削弱了中小型外贸企业的出口竞争力，而且打压了他们的利润空间，远期付款的结算方式使得出口商可能面临汇率和资金时间价值的双重损失。

从表2可以看到，在欧美政府的大力施压下，人民币兑美元和欧元在过去的五年多时间里汇率已经累计升值分别达9.54%和20%。虽然目前中国出口以人民币结算的比例在增加，但主要集中在东盟地区。作为中国第一及第二大贸易伙伴，中国对欧盟以及美国出口主要以美元为主，从长期来看，人民币升值预期使得外贸企业出口的外汇收入缩水，盈利空间被汇率上升进一步挤压。

二、中小型外贸企业收汇风险成因分析

（一）出口结算方式的选择

传统的出口结算方式主要包括汇付（先付款后发货，先发货后付款）、托收（即期付款交单、远期付款交单、承兑交单）、信用证结算（即期付款信用证、远期付款信用证、假远期信用证）等三种方式，同时还有银行保函、备用信用证、国际保理以及福费廷（包买商）等四种附属结算方式。由于大部分中小型外贸企业出口产品缺乏品牌价值，产品附加值低，同质化严重，在国际市场上还面临越南等国的强力竞争，所处行业是典型的买方市场，普遍缺乏议价基础，在国际商务谈判中处于不利位置，为了增加出口，不得不将贸易条件作为提升出口竞争力的一个重要手段，赊销（O/A）成为企业维系生存的无奈选择。有调查显示，目前，我国近七成的出口合同都是采用放账赊销的形式，已经取代了信用证和预付款等成为主流支付方式。这种方式虽然促进了出口的增长，但是坏账损失风险却大大提高。

（二）国际信用环境恶化

作为中国最大的贸易对象，欧美市场消费量大，商业信用好，支付能力强，是外贸企业出口的必争之地。由于欧美等国有发达的信用监管体系，商业信用能很好的约束企业的交易行为，企业信誉普遍良好，是外贸行业传统意义上的优质市场。然而，2008年金融危机以来，欧美等国国内经济低迷，消费者消费意愿和消费水平大大降低，很多企业面临流动资金紧张甚至破产的风险，货款拖欠现象严重，给外贸企业带来了巨大的出口损失。

（三）信用风险管理意识相对淡薄

目前，我国中小型外贸企业在发生货款被拖欠之后，从成本控制角度考虑，对于拖欠期相对较短的往往通过订单经手外贸业务员自身追收货款，而对于拖欠时间较长的货款则委托专业的机构追收货款，部分投保了出口信用保险的则向保险公司申请索赔，而进口商身处世界各国的现状使得出口商在追讨账款时困难重重，相当被动。外贸行业是高风险行业，从接单、制造、出运到交货、结汇等各个环节都存在风险，要保证安全收汇，每一个环节都要加强风险管理，而很多企业缺乏风险的事前管理，未进行外企信用评估就在结汇方式上给予优惠条件，对授信额度缺乏控制，同时在合同履行过程中没有加强客户信用动态管理，账款追讨不及时。

（四）赊销缺乏债权担保

由于中国出口商缺乏等级债权人的意识，对于出口赊销往往就是以信用做为担保条件，如果由于进口商申请破产而出现货款拖欠，往往很难收到货款。以中国主要出口市场美国为例，如果进口商申请破产，出口商货款的追收只能走法律程序。根据美国的法律，企业申请破产后，法院将通过破产程序保证同级债权人获得同比例的金额分配。美国破产法规定的债权人主要有三个等级：担保债权、无担保优先债权和一般无担保债权。一般只有在上一个等级的债务得到全部清偿后，下一个等级的债务清偿才能开始。而现实是，中国出口商的角色一般都是无担保普通债权人，受偿等级较低，在破产财产被用以偿还银行或者保理商的抵押担保债权后，几乎就很难再得到分配了。

（五）商品质量问题遭拒付

2008年金融危机以来，进口商除了在货款拖欠上花样百出外，还会找各种理由变相拒绝付款或者降低付款额度，任何细微的商品质量问题都可能成为进口商拒绝付款的一个重要理由。我国不少商品的出口是以打货样或者船货样作为标准来装船出口的，但由于商品出口量大，在一批商品中难免出现个别商品存在质量问题，外商借此拒绝付款或者要求更低折扣，而出口商为了追讨货款，不仅需要提交证明材料，而且要与进口商据理力争，这个过程往往需要花费时间成本和协调成本，进口商货款拖欠时间越长意味着更大的汇率风险损失，而协商解决的结果往往是出口商的利率和折扣损失。

三、加强中小型外贸企业收汇风险管理的对策

（一）建立切实可行的信用管理制度

对于我国大部分中小型外贸企业而言，由于其出口总量相对有限，企业机构相对精简，很多小企业甚至只有总经理以及外贸业务员两级，外贸业务员负责外销业务的所有环节，包括客户开发、合同签订、合同履行、单据缮制、客户管理及维护，总经理本身不仅从事公司的管理，掌控全局，自身也兼做本公司的出口业务，从企业成本管理的角度来看，建立一个独立的应收账款决策机构和信用管理部门相对困难。因此，笔者认为，可以根据企业规模的大小来配备专门的风险管理人员：如果是小型企业，行政管理工作相对有限，可以由企业行政管理人员负责整理外贸业务员提交的客户资信等级分类情况，跟踪和监控应收账款并向总经理汇报，由总经理做最终决策；对于规模较大的中型外贸企业，可以在财务管理部门下设风险管理分部，并直接向财务经理汇报（流程如图1）。

这种信用管理制度可以给企业决策层提供较为及时、完整的信息，提高决策质量，从源头上加强对收汇风险的控制。在合同履行过程中，可以对交易各环节所出现的问题进行掌控处理，如果由于债务人的财物状况出现了问题，亦能够及时采取措施进行债务追讨，实现事前、事中与事后控制，降低收汇风险。对于初涉外贸领域或者缺乏相应信用风险管理经验的中小型外贸公司而言，也可以实施信用管理委托制，将客户信用风险管理工作外包给专门的信用咨询管理公司。

（二）充分利用中国出口信用保险公司提供的多种服务

中国出口信用保险公司自2001年12月运营以来，实现了超常规、跨越式的发展。根据中国出口信用保险公司提供的数据显示，2002年中国出口信用保险公司承保金额仅为27.5亿美元，而金融危机发生以来，2009年1月至2011年11月，出口信用保险承保金额达5405.7亿美元，是中国出口信用保险公司2002年-2008年间累计承保金额的3.1倍；2012年1-11月总承保金额3072.2亿美元。过去十年的年均增长率达到70.5%，其中短期出口信用保险实现承保金额2480.7亿美元，重点服务群体是中小型外贸企业。截至2011年底，我国出口信用保险覆盖率达11.2%，已经超过了世界10.5%的平均水平，部分省份如浙江、福建、广东、云南均超过了20%，接近世界中上水平。2012年中国出口信用保险公司共向1838家企业支付赔款11.8亿美元。

以上数据表明，我国中小型外贸企业已经越来越重视出口信用保险对于转嫁企业收汇风险、促进出口的重要作用。但是，目前中小型外贸企业对于中国出口信用保险公司提供的其它风险控制服务还缺乏一定的认识和重视，需要及时转变观念，了解相关服务并充分利用：签订出口合同前选择资信评估服务，将海外企业资信调查报告、企业信用评级和国家风险手册及行业分析报告作为决策依据，防范各种商业风险；在商品出运后，缮制好所有单据，通过保险融资服务办理押汇或人民币贷款业务，加速企业资金周转；在外商拖欠货款时利用中国出口信用保险公司多年国际商帐追收经验，解决逾期欠款难题，进一步降低收汇风险。

（三）依据客户信用等级争取多样化的出口结算方式

近些年来，高额的出口坏账损失和高比率的出口信用保险理赔率让人触目惊心。中小型外贸企业必须转变观念，在洽谈出口业务时慎重考虑以赊销为优惠条件的招揽客商方式，在实务中尽力争取对自身相对公平甚至有利的结算方式。

在国际信用环境恶化的情况下，对于金额较少的出口业务，例如样品单、尾货单坚决选择西联汇款（WEST UNION）、速汇金（MONEY GRAM）等快捷汇付方式，先付款后发货；如果出口量较大，尽量采用即期信用证作为结算方式，若无法满足，可争取假远期信用证、远期信用证或者备用信用证，获取银行付款承诺；如果由于信用证银行费用以及资金周转等原因，进口商坚决不采用信用证结算方式，出口商在了解进口商具体资信情况后可以给予相应的授信额度，灵活的采用汇付与跟单托收比例结合的方式，同时通过出口押汇降低风险，或者办理国际保理业务和福费廷（包买商买断）业务来转嫁风险，也可以通过中国市场上一些融资公司的融资产品早日收汇。如中国出口融资（英国）有限公司就针对中国外贸企业出口赊销量巨大的现状推出了“创新型赊销解决方案”，出口企业可选择30天、60天、90天甚至120天的赊账期限，并获得在出货后可立即获得发票金额80%货款的承诺；对于金额偏大的出口业务，可以选择信用证与汇付、信用证与托收等方式，也可以在签订出口合同时规定分批发货、分期付款来控制风险。针对不同的贸易额以及不同等级的外商，采用多样化的出口结算方式组合虽然会增加公司的管理成本，但却可降低外贸公司的非系统性风险，提高公司应收账款的安全性。

（四）运用切实可行的金融工具规避汇率风险

对于采用赊销（O/A）、远期付款交单（D/P）、远期承兑交单（D/P）结算方式或遭遇外商拖欠货款的出口商来说，时间越长汇率风险越大。为控制汇率风险，中小型外贸公司应该利用合适的金融工具规避汇率风险。

目前，金融衍生工具主要包括远期合约、金融期货、金融期权以及互换协议四大类。由于金融期货是在期货交易所交易，实行会员制，需要交纳一定比例的保证金并且逐日结算，交易会员往往要预留一笔数量相对可观的流动资金避免被强行平仓，而在现行国际经济环境下，中小型外贸企业准时回收货款比较困难，资金链相对紧张，保证金制度会增加企业资金负担；金融期权买卖的是一种执行合同或者不执行合同的权利，期权购买者既能实现保值，又有可能从汇率变动中获利，但是期权费和期权交易佣金比较高，加上中国实行欧式期权，只能在到期日行使权力，无法在最有利的时机选择执行或不执行合同，购买期权收益往往低于购买成本，因此汇率变动不大的情况下购买金融期权性价比不高，而如果汇率变动大且趋势明显，金融期权不容易购买；远期合约是在场外进行的交易，通过实现约定币种、金额、汇率和交割时间，到约定时间进行实际交割，交易程序简单，交易方式灵活并且不要求实际资金支付，对中小型外贸企业而言是一种较为理想的规避汇率风险的工具；货币互换是通过不同币种债权、债务的调换达到保值的目的，但寻求合适交易对象比较困难，搜寻成本较高。为提高中小型外贸企业规避金融风险的能力，政府需要加强对场外市场的引导。如证监会下设出口汇率风险管理部门，统一收集中小型外贸企业出口应收债务或者进口应收债权情况，将企业债权债务信息进行统一匿名，帮助企业寻找合适的交易对象，达到规避汇率风险的目的。

由于中小型外贸企业抗风险能力相对较弱，在世界经济普遍低迷、国际信用环境恶化的环境下，企业必须加强风险管理，通过建立低成本、高效的风险管理制度，利用金融机构多样化风险控制服务，采用灵活多变的结算方式降低应收货款的坏账损失风险，运用行之有效的金融管理工具规避汇率波动损失，保障企业资金安全，为企业持续发展提供经济基础。