

重视出口信用保险促进出口贸易发展

徐瑞平,张根能

(西安理工大学 工商管理学院,陕西 西安 710048)

[摘要] 出口信用保险是促进出口贸易发展的一种十分有效的手段。分析了目前我国开展出口信用保险业务的必要性,探讨了促进我国出口信用保险业务的途径,提出了应尽快制定出口信用保险法规、成立专门的出口信用保险机构等具体措施。

[关键词] 出口信用保险;商业信用;付款方式

[中图分类号] F752.62 [文献标识码] A

Paying attention to export credit insurance to advance export trade

XU Rui-ping, ZHANG Gen-neng

(College of Business Administration, Xi'an University of Technology, Xi'an 710048, China)

Abstract Export credit insurance is a useful method to advance export trade. The necessity for our country to develop export credit insurance is analyzed. The channels to advance it is studied, and that we should make laws of export credit insurances as soon as possible is pointed out, and a special organ for export credit insurance is established.

Key words export credit insurance; commercial credit; payment terms

出口信用保险是国家为了鼓励并推动本国产品出口,保障企业正当收汇权益,承保企业在经营出口业务中,由于境外发生的客户因破产、资金短缺、故障赖帐等商业风险方面的原因和客户所在国内因实施贸易、汇兑限制、发生战争等政治风险方面的原因给外贸公司造成的损失。被保险人在遭受这些风险所导致的收汇损失时,能够通过保险人获得经济补偿。从而不致因此而造成流动资金困难,影响企业的财务稳定和经济效益。与一般商业性保险不同的是,政策性出口信用保险的作用远不仅仅是风险保险和经济补偿,它在支持外贸企业扩大出口方面发挥着巨大的作用。

一、发展出口信用保险的必要性

1 开拓新的国际市场

亚洲、欧美是我国的传统出口市场。目前,由于亚洲市场需求极度萎缩,而欧美市场也日趋饱和,故出口企业急需开拓新的国际市场,走市场多元化的道路。事实上,许多企业已把目光投向非洲、拉美、东欧、独联体等市场。这些市场对我国产品有较大需求,出口企业有可能

[收稿日期] 1999-11-30

[作者简介] 徐瑞平(1959-),男,陕西子长人,西安理工大学副教授,硕士,从事企业管理、国际贸易等方面的研究。

获得较高的利润,但同时也面临着较高的商业信用风险和政治风险。而出口信用保险则以自己独特的认定风险和规避风险的手段、广泛的信息调查和交流渠道,为出口企业开拓这些新市场起到保驾护航的作用。

2 采用灵活的支付手段

随着国际市场竞争的日趋激烈,商品质量和价格竞争的余地越来越小,各国出口商已将付款方式作为竞争的主要手段。据统计,商业信用付款方式(如 D/P D/A O/A等)在国际贸易结算中所占份额越来越大,在欧美市场已达 80%以上。而在我国,信用证仍是主要的支付方式,约占 80%,商业信用付款方式约占 20%^[1],原因是,我国许多企业惧怕信用风险,大多不敢采用商业信用付款方式进行贸易。一些企业甚至规定只能使用信用证支付方式,使得客户和贸易机会逐渐丧失,出口市场愈来愈小。如果出口企业参加了出口信用保险,则可将风险转移到保险机构,进而采用灵活的支付方式,增强其在国际市场上的主动权,更广泛的开拓市场,为企业创造更多的贸易机会。

3 获得政策支持

出口信用保险机构可以根据国家产业政策、外贸政策与宏观经济政策,通过调整国别信用限额、保险费率和承保条件等,指导出口企业正确的市场导向,使其有选择性地开拓那些风险较小、机会较大的区域市场,节省市场研究开发费用,避免企业因缺乏信息资料而在市场决策中的盲目性。

4 出口信贷业务发展

在目前银行进行商业化改革和强化风险管理,出口企业财务状况又普遍不佳的情况下,资金不足将是制约外贸企业出口业务正常发展的关键问题。要想提高在银行中的信用等级,投保出口信用保险就是一个行之有效的方法。因为出口企业投了出口信用保险后,就可将保险单项下的权益转让给融资银行,由于保险人承担了收汇风险,银行会乐意购买或贴现出口企业持有的票据,企业从而既可以保证收汇安全,又可保持资金的流动性和效益性,因此避免因资金不足而制约其出口业务正常发展的问题。

5 获得更好的信息服务

由于出口信用机构拥有广泛的信息网络和专业人才,因此它就可以为出口企业提供关于国际市场的相关信息,帮助企业进行海外应收帐款管理,并在重要项目中为企业的商务和融资决策提供咨询和建议。另外,出口信用保险机构可为企业提供国外买方资信调查,使出口企业更加全面的了解买方的经营状况,真正做到掌握主动,知己知彼,百战不殆。

二、促进我国出口信用保险业务的途径

我国的出口信用保险制度始建于外贸体制改革的 1988年,在此期间,出口信用保险使企业出口获得了风险保险和损失补偿,同时也成为企业加强出口竞争力的手段和融资工具。中国进出口银行从 1995年 3月签发第一份保单到 1998年 11月底,保额超过 14亿美元,中保财产有限公司 10年来保额超过 100亿美元。但是,我国出口信用保险的发育还很不健全,并未充分发挥其应有的作用,其业务规模与我国出口大国的地位极不相称。10年来,保险金额只相当于出口总额的 1%左右(1996年为 1.1%,1997年为 0.95%),远低于发达国家和某些发展中国家的水平。据伯尔尼协会统计,全球国际贸易量中有 12%是由出口信用保险

支持的,最高时达 14%,有些国家,如日本、法国、韩国的这一比例已高达 39%,21%和 13%^[2]。此外,我国出口信用保险体制不清、风险基金严重不足等均严重制约了其作用的发挥。因此,必须切实采取有效措施,加快出口信用保险业务的发展,以促进我国出口贸易的发展。

1 尽快制定出口信用保险的法规

目前,我国尚未制订任何有关出口信用保险的专项立法或管理条例,且在其他有关立法中(如《对外贸易法》《保险法》等),也均未对出口信用保险作出明确的专门规定。由于缺乏强有力的法规保障,在出口信用保险的具体业务中,无论是出口信用保险机构,还是出口企业,都常常会有一种无章可循、无所适从的感觉。而且出口企业往往因此会对出口保险机构的一些具体业务做法产生疑问,如为什么要实行“统保”原则,保险费率是否定得过高。出口信用保险机构则有时因无法可依而只能按内部文件规定行事,操作起来十分不便,难以充分地真正地发挥出口信用保险的作用。

建议尽快制订出口信用保险方面的专门法规,加快立法进程,完善保险条款,增加信用保险的透明度,公开操作程序,明确保险投保人与投保人的权利、义务。投保人有权在投保前了解国家保险法规,费率等情况,确保出口信用保险的发展有一个良好的法律环境。

2 成立专门的独立的出口信用保险机构

迄今为止,我国尚未建立有关出口信用保险的专门的权威性管理机构,同时也缺乏明确的长期的出口信用保险战略和政策。为了适应经济发展的需要和支持外贸出口的增长,政府有关部门虽然不时地制订一些有关出口信用保险的政策或措施,但往往采取内部文件的形式,缺乏透明度,使得出口企业特别是中小企业无从知晓也无法有效地利用出口信用保险。而且有些政策或措施缺乏稳定性和连续性,过分追求短期目标;有些政策或措施则由于种种因素而迟迟得不到落实,只停留在形式上。此外,在我国现有的体制下,出口信用保险的管理涉及多个主管部门,因此不可避免地会出现政出多门、追求部门利益等问题。

因此,应尽快理顺政策性出口信用保险的经营、管理体制。一是尽快将政策性的出口信用保险业务和从人保公司和进出口银行中分离出来,组建统一的政策性出口信用保险经营机构,在坚持稳健经营的原则下,赋予该机构相对独立的经营自主权;二是成立由财政部、外交部、外经贸部、国家经贸委、中国人民银行等部门组成的部际协调委员会,明确经营机构、各有关部门、部际协调委员会之间的职责以及相互之间的关系,进行合理分工和协调。

此外,应重视培育商业出口信用保险市场,积极推动商业性出口信用保险业务的发展。可以先选择几家有实力的保险公司开展商业性出口信用保险业务试点。在保护公平、促进竞争、自负盈亏的原则下,逐步推动商业性出口信用保险的发展。同时,为了学习、利用发达国家在出口信用保险方面的先进经验、技术和网络,可以允许合资保险公司经营出口信用保险业务,以促进其发展及体制的完善^[3]。

3 建立我国自己的出口信用风险评估体系

目前我国出口信用保险机构在具体业务操作中参照和使用的信用风险评估体系及各种信息几乎都是外国机构或公司所提供的。由于种种原因,迄今为止我国仍没有建立符合自身需要的出口信用风险评估体系,在一定程度上,既不利于我国准确地掌握信息,有效地贯彻和落实国别地区经贸政策,同时也影响外贸企业对买主风险的预测和评估。因此,要组织专

门力量研究和建立我国的出口信用风险评估体系,因为它是出口信用保险生存和发展的基础,也是业务操作中不可缺少的工具。外贸企业通过出口信用风险评估体系则可以准确、快捷地掌握与买主相关的各种信息,做到心中有数,可有效地避免风险和控制风险。此外,出口信用风险评估体系还将有助于政府有关部门制定和实施外贸战略和政策。

4 逐步提高风险保险基金并提高基金利用效率

由于财力有限,国家建立的用于出口信用保险的风险保险基金一直不足,截止 1995 年底,风险保险基金才达 1 亿美元。按照欧美保险市场的惯例,出口信用保险机构的资金与承保责任之比通常为 1:20,也就是说,其最大承保责任为 20 亿美元,约占当年外贸出口(1487.7 亿美元)的 1.34%。由此可见,风险保险基金不足,从客观上制约了保险机构承保出口信用保险的能力,故国家应尽可能适当增加保险基金的数额,增强出口信用保险机构的承保能力,从而进一步发挥出口信用保险的作用^[4]。

另外,在保险基金数额有限的情况下,要想充分发挥出口信用保险的作用,就要有所侧重的选择保险市场。目前,我国承保市场的重点应为非洲、中东、拉美、东欧以及独联体市场,因为非洲、拉美等许多国家习惯采用托收方式来进行贸易,而中东、东欧、独联体市场容量大,但风险也高。因此,我国应加大对这些地区的出口合同的承保。

5 出口企业要有足够的风险意识和正确有效的防范措施

目前我国在风险防范方面存在两种误区:一种盲目乐观,存在侥幸心理,仅算眼前的经济帐,认为交保费不合算。其结果往往是一笔坏帐就会使一个部门乃至一个企业全年的辛苦付诸东流。有时甚至会拖跨一个企业;另一种是虽然意识到风险的存在,但却因噎废食,不能采取有效的防范措施。比如一些企业由于惧怕非洲、拉美、东欧、俄罗斯等新兴市场的风险而不敢同其交易,白白失去了许多机会,自动放弃了本来可能占有的市场。另有一些企业由于担心采用灵活的商业信用支付方式会给收汇带来风险而坚持采用信用证支付方式,其结果只能是忍痛放弃了许多诱人的合同,丢掉了客户,使其出口业务更加艰难。

6 加强宣传,使出口企业充分了解和正确利用出口信用保险

目前,许多企业对出口信用保险业务缺乏了解。一些企业甚至根本不知道此项业务,致使我国出口信用保险业务发展缓慢。以经济比较发达的广东省为例,其进出口公司有 1200 多家,三资企业 6 万多家(不含深圳),但在这众多的企业中参与出口信用保险的仅有寥寥 50 多家,其他大多数省份此数字还远远低于广东省^[1]。这一方面是因为保险公司的宣传工作做的不够,另一方面也是外贸企业对出口信用缺乏认识,不愿投保。

由此可见,出口信用保险机构一定要加大宣传力度和范围,使外贸企业能真正了解投保出口信用保险的意义和作用,自觉的利用其增加出口竞争力,扩大产品出口,使出口信用保险这一有效的促进出口的手段对我国的出口贸易起到应有的推动作用。

[参考文献]

- [1] 金惠. 构建我国出口信用保险体制势在必行 [N]. 国际商报, 1999-07-17(1).
- [2] 隋比. 欧洲出口信用保险正在变化 [N]. 国际商报, 1999-08-28(1).
- [3] 高虎城. 国际商务信用风险管理指南 [M]. 北京: 中国税务出版社, 1997. 15-18.
- [4] 邹文宇. 出口企业如何看待出口信用保险 [J]. 世界机电经贸信息, 1997, (10): 8-9.