

- 杂志
- 地方杂志
- 图书
- 文集
- 论文
- 最新杂志

- 保险资讯 2005年第16...
- 保险资讯 2010年第15...
- 保险资讯 2010年第14...
- 保险资讯 2010年第13...
- 保险资讯 2010年第12...



欢迎订阅 << 保险研究 >>

首页 >> 资料库 >> 论文

标题: 外贸企业出口信用保险策略初探

作者:

作者单位:

导师:

其他作者:

中文摘要: 国内企业之间长期被债务困扰, 现在外贸企业也被外商欠债所困扰。因此, 外贸企业必须解决这一难题, 避免企业遭受不必要的损失, 外贸企业出口信用保险的运用, 无疑有利于这一问题的解决。文章主要从出口信用保险的作用出发, 对外贸企业利用出口信用保险的策略进行初步探讨, 以利于外贸企业出口信用保险的运用。

关键字: 外贸企业 出口信用保险

类型: 其他保险 来源: 论文网

正文:

摘要: 国内企业之间长期被债务困扰, 现在外贸企业也被外商欠债所困扰。因此, 外贸企业必须解决这一难题, 避免企业遭受不必要的损失, 外贸企业出口信用保险的运用, 无疑有利于这一问题的解决。文章主要从出口信用保险的作用出发, 对外贸企业利用出口信用保险的策略进行初步探讨, 以利于外贸企业出口信用保险的运用。

关键词: 外贸企业; 出口信用保险; 策略

中国的外贸企业很长时间内以出口量、创汇额为追求目标, 忽略用应收账款周转率等财务指标考核企业效益, 增加了信用风险。据统计, 我国外贸企业的坏账比例为5%, 而美国企业的坏账比例仅为0.25%~0.5%。如2004年, 内地上市的著名电器商长虹, 亏损接近37亿元, 当中最主要的原因, 就是其海外坏账高达4亿多美元。2006年9月1日, 中国三大门户网站之一的搜狐网博客频道开通中美追债博客, 借助网络及结合美国追债律师团丰富的专业资源, 使中国外贸企业债权人多途径、全方位了解中美追债业务。可见中国的外贸企业信用管理的意识淡薄, 在交易全过程缺少科学、规范、有效的信用管理意识及管理政策, 使得外贸企业的风险增大。因此, 需要建立一个科学的信用管理体系来控制风险, 对于中小外贸企业来说, 采用出口信用保险是目前比较有效的快速控制外贸风险的方法, 它既能对外贸企业交易全过程进行控制, 又能促使企业开始建立科学信用管理体系。

一、出口信用保险的控制风险作用

购买了出口信用保险, 中国信保公司会对企业进行全过程的风险控制, 主要分为:

1. 交易前的风险控制。在出口交易前, 往往会不了解买家的信息, 对买家信誉比较担心, 又缺乏调查买家资信的手段。通过中国信保, 可以利用其全球信息网络, 帮助做客户资信调查, 从资金实力、信用程度、道德风险等多方面对买家做全面的评估, 帮助企业防患于未然。外贸企业投保了出口信用保险之后, 提交信用限额(即外贸企业可以向买家出口货物的最大金额)申请, 其实也是对国外买家信用的一次再评估。中国信保通过自身的网络和渠道, 对国外买家进行综合评估后的信用限额批复情况, 是决定外贸企业与国外买家保持业务往来的依据。如果该信用限额不予批复, 一般是由于国外买家信用记录不佳, 上了“黑名单”, 财务状况不佳, 或者与国内其它外贸企业的业务已经有了拖欠。外贸企业可以通过出口信用保险, 得到更多的买家信息, 获得买方资信调查和信用限额等其他相关服务, 为外贸企业与买家谈判提供依据, 同时避免和防范损失发生。

2. 交易过程中的风险控制。货物出口后, 风险仍然可能会发生。例如2004年9月, 大连地区某出口企业A公司向G国买方B公司出口7票货物, 合同金额32万美元, 结算方式为OA60天。A公司于货物出口前在中国信保辽宁分公司(下称“辽宁信保”)投保了短期出口信用保险, 并获得保险人批复的买方信用限额35万美元。不料, 货物刚刚抵达目的港, A公司就收到了B公司托管人的破产保护通知, 企业面临巨额经济损失的危险。类似的风险外贸企业会经常遇到。因此, 企业投保出口信用险就非常重要, 投保出口信用险后, 中国信保会即时跟踪国外买方的动态变化, 适时评估买方的信用风险, 并提示外贸企业可能发生的风险, 为外贸企业提供不良买家名单, 及时调整信用限额, 提供风险预警。而且, 中国信保即时跟踪收汇情况, 协助外贸企业监管应收账款, 反馈的国外买家的负面信息可以帮助外贸企业加大催收力度, 甚至终止与该买家的现有业务, 避免更大的损失。

3. 交易后的风险控制。投保了出口信用保险之后, 将风险转嫁给了保险公司, 一旦发生损失, 由保险公司负责

用户名:
密码:

[免费注册](#) [登录](#)

书刊快讯

- 2010年第13期总第158期
- 2010年第10期总第155期
- 2010年第9期总第154期
- 2010年第3期总第263期
- 2010年第8期总第153期

热门文章

- 借力新会计准则 国寿
- 万能险迎来停售潮 监
- 吴定富: 保险业需防范
- 合资险企生存维艰 外
- 扩大人民币跨境贸易结

热点词

- 1 保险法
- 2 企业年金
- 3 交强险
- 4 巨灾风险
- 5 保险学会
- 6 保险营销员
- 7 保险监管
- 8 学术年会
- 9 保险数据
- 10 地方保险

赔偿，最大限度地减轻公司的损失。出口信用保险在外贸企业出口贸易损失发生时给予经济补偿，维护外贸企业和银行权益，避免呆坏账发生，保证外贸企业和银行业务稳健运行。例如沈阳某家皮鞋厂是具有自营进出口权的民营小企业，产品出口占销售收入的90%以上，主要的海外客户只有中国台湾和美国两家。2006年2月至5月，鞋厂先后向台湾买家出运了11笔货物，货值40多万美元。但到了付款日期，台湾买家却拖欠货款、迟迟不付，鞋厂因为这笔收不回的账款濒临倒闭。不过作为出口信保的被保险人，鞋厂马上想到中国信保，立即报案。中国信保在海外调查中发现，该台湾买家已停业，负责人下落不明，用“蒸发”二字形容毫不为过；而且，因存款不足，往来银行已宣布该买家公司及其负责人为“拒绝往来客户”。为使被保险人避免遭受更大的损失，中国信保立即决定：按照规定，向被保险人先行赔付。2006年9月27日，中国信保将40多万美元的支票交到皮鞋厂总经理的手上，总经理感慨万千：“中国信保把我这个民营小企业从破产的边缘拉了回来，我万分感谢！”。

二、 外贸企业采用信用保险应采取的策略

1. 建立信用管理体系。外贸企业必须建立独立的信用管理体系。西方企业几十年的经验说明，外贸企业必须建立独立的信用管理体系，全面管理外贸企业出口信用的各环节。很多外贸企业经理认为，信用管理就是追收账款，这是认识上的误区。实际上，追账只在信用管理中占很小一部分。当货物出口时，应对出口的货物和国外买家实时监控，保证货物的安全和国外买家得到满意的服务，争取早日收回货款。信用管理部门还应将有关信息反馈给市场销售部门，了解国外买家的资信优劣，为做好以后的出口提供决策依据，从业务流程上控制风险的发生。结合采用出口信用保险来逐步建立外贸企业信用管理体系，达到控制外贸风险的目的。

2. 熟悉出口信用保险条款，积极配合保险公司。采用出口信用保险，必须熟悉出口信用保险条款，不能认为购买出口信用保险就万事大吉，外贸企业就没有了欠债风险，这是一个认识的误区，有的外贸企业有深刻的教训。如某外贸企业与信保公司签订综合保险保单，国外买家提货后即申请破产保护。该外贸企业于获悉国外买家申请破产保护后第3日向信保公司报损，同时提出索赔。但是在审理贸易合同时发现：该外贸企业与国外买家签订贸易合同中承诺于1月后支付某外贸企业20%的预付款。但是，截至破产之日，国外买家也没有将预付款支付给该外贸企业。明知国外买家此次交易中未支付预付款，也未在申请限额时说明，存在故意隐瞒不良交易记录和知险后出运的情况，严重影响了信保公司对其未来收汇风险的评估和判断，极大地损害了信保公司的权益。信保公司以该外贸企业履行如实告知义务存在重大瑕疵为由，最终决定对A公司的出运损失拒绝承担赔偿责任，并不退还保费。由此可见，购买出口信用保险，不等于就没有风险。因此，了解出口信用保险条款，积极配合保险公司，才能最有效控制风险。

[1] 2

上一篇：[建设我国保险信用体系法律途径的探讨](#)

下一篇：[我国保险业洗钱风险分析及对策建议](#)

[点击下载](#)

相关杂志：

■ [介绍英国出口信用保险](#)

■ [出口信用保险与出口信货关系初探](#)

相关图书：

相关文集：

相关论文：

■ [外贸企业出口信用保险策略初探](#)

■ [浅探国际出口信用保险的经营模式演化](#)