

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“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时时监控，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。

3. 积极利用出口信用保险，充分发挥其作用。中小企业在从事外贸业务时，主要存在两个方面的问题：一是缺乏资金，二是在目前汇率波动较大，人民币存在一定升值空间的情况下需规避汇率风险。目前，出口信用保险项下支持外贸企业融资和规避汇率风险的方式主要有两种：赔款权益转让方式和出口票据保险方式，外贸企业应积极利用。

赔款权益转让方式是应用比较广泛的支持融资的方式。在外贸企业投保短期出口信用保险的基础上，通过外贸企业、中国信保与银行三方签署“赔款权益转让”协议，将保单项下外贸企业从中国信保获得赔款的权益转让给银行的方式实现的。举个例子来说，一个外贸企业在中国信保投保了短期出口信用保险，同时希望得到银行的融资，但由于该外贸企业在银行的授信额度已经用完。这样中国信保可以在外贸企业投保的基础上，与外贸企业、银行三方签定一个“赔款权益转让”协议，银行则在此转让协议的基础上，结合外贸企业自身情况，在中国信保批复的信用限额以内，考虑在具体的每一笔业务出运后给予出口押汇、出口贴现或者其他贸易融资支持，部分自身信用比较好的外贸企业，甚至可以在出口信用保险的支持下获得出运前的融资，或者银行放弃追索权的票据买断业务。如果到期国外买家未支付货款或者发生保单规定的其他收汇风险，中国信保将在外贸企业提出索赔后，根据保单规定将原赔付给外贸企业的赔款支付给银行，外贸企业实现了规避汇率风险和融资的目的。



出口票据保险方式是以银行为投保人，重点解决出口企业获得出口票据项下资金支持的保险业务。由银行将其为外贸企业提供的出口票据融资业务，包括以 LC、DP、DA 方式交易的跟单汇票融资业务的收汇风险直接向中国信保投保出口票据保险。中国信保将在对银行票据融资项下的国外买家进行调查给予授信的基础上，承担因国外买家商业风险和国外买家所在国政治风险而导致的银行票据融资业务项下的收汇损失，从而实现出口信用保险对融资和规避汇率风险的作用。例如，江苏舜天国际集团机械进出口有限公司出口荷兰的 2000 万美元驳船获得了中国信保的承保支持，并成功在中国农业银行江苏省分行办理了出口信用险下押汇业务，融资金额达到了 1280 余万美元。

总之，外贸企业应该增强风险意识，建立科学的信用管理体系，大力采用出口信用保险等风险规避工具，促使外贸企业的稳定发展。

#### 参考文献：

- 1.黄新。出口信用保险问题的思考。黑龙江对外经贸，2004，（3）：44-45.
2. 徐政华，徐向东。发挥出口信用保险融资功能、拓宽企业融资渠道。对外经贸财会，2006，（4）：29-30.
3. 姚星。对我国出口信用保险发展的对策探讨。集团经济研究，2006，（1）：48-48.
- 4.高秀屏。利用出口信用保险 防范企业出口信用风险。上海第二工业大学学报，2007，（1）：65-69.
- 5.刘传俊。中小企业应运用出口信用保险扩展出口业务。对外经贸实务，2007，（4）：35-37.
- 6.赵明昕。出口贸易中的国家风险管理。保险研究，2006，（6）：48-50.
- 7.唐若昕。开拓创新求发展乘势上千万里。中国对外贸易，2005，（1）：52-54.
- 8.仪垂林。出口信用保险业务的创新发展。保险研究，2005，（9）：64-66.
- 9.翁发林。当出口商收到贷款时—中国出口信用保险公司国际商务追讨业务综述。中国对外贸易，2004，（10）：42-43.
- 10.杨学进。出口信用保险国家风险评价：理论、方法、实证。北京：经济科学出版社，2004.
- 11.杨学进。出口信用保险与国家风险评价。金融观察，2001，（11）。

