



**A STUDY OF CREDIT RISK OF CHINESE SMALL AND  
MEDIUM-SIZED FOREIGN TRADE ENTERPRISES IN  
OVERSEAS MARKET DEVELOPMENT: A  
CASE STUDY OF X GROUP**

**BY**

**LIANG FABIN**



**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT  
OF THE REQUIREMENTS FOR  
THE DEGREE OF MASTER OF BUSINESS ADMINISTRATION  
INTERNATIONAL CHINESE COLLEGE**

**GRADUATE SCHOOL, RANGSIT UNIVERSITY  
ACADEMIC YEAR 2022**



中国中小型外贸企业在海外市场开发中的信用风险研究

—以X集团为案例

梁发斌

撰

此论文为申请中国国际学院

工商管理专业研究生学历

之学术毕业论文

兰实大学研究生院

公历2022学年

Thesis entitled

**A STUDY OF CREDIT RISK OF CHINESE SMALL AND MEDIUM-SIZED  
FOREIGN TRADE ENTERPRISES IN OVERSEAS MARKET  
DEVELOPMENT: A CASE STUDY OF X GROUP**

by

LIANG FABIN

was submitted in partial fulfillment of the requirements  
for the degree of Master of Business Administration

Rangsit University  
Academic Year 2022

---

Asst.Prof. Chen Ao, Ph.D.  
Examination Committee Chairperson

---

Prof. Jin Maozhu, Ph.D.  
Member

---

Jiang Haiyue, Ph.D.  
Member and Advisor

Approved by Graduate School

(Asst.Prof.Plт.Off. Vanee Sooksatra, D.Eng.)

Dean of Graduate School

January 19, 2023

## 致谢

“逝者如斯夫，不舍昼夜”，在兰实大学硕士研究生的学习即将结束，两年的学习生活使我受益匪浅。回首往昔，我从一个不知学术为何物的懵懂少年，转变到借着论文之际且行且思的准研究者，心智的成长让我以一个更加积极和平和的心态来面对世界。

首先，我愿意把无上的敬意献给我的导师姜海月教授。韩愈《师说》中之名句“师者，所以传道授业解惑也”，用“传道授业解惑”六字来描绘恩师，绝不为过。她慈祥的谆谆教导给我信念，给我力量，更给了我自主发展的空间。从文献综述的撰写到论文的最终完成，每当陷入困境时，老师的点拨，常常有拨云见日之效。在这次论文的写作和平日的学习研究之中，姜老师对我之影响实难估料。每每彷徨之际，想到恩师孜孜不倦耕耘之状，我亦为之所染，奋起向前。

其次，我要感谢兰实大学，为我提供了如此之好的学习平台。能在一个与国际接轨的一流舞台上学习，对自己本身就是一种无言的鞭策。感谢各位老师，他们各具特色的风格，在学习和生活上对我帮助提携莫大。

最后，我要感谢一直支持我的家人，“父母之爱子，则为之计深远”，一直以来父母尽自己最大努力给我创造了良好的环境，一直都在支持和鼓励我尝试不同的领域，去试错，在这里想借论文由衷说一句谢谢爸爸妈妈，灿灿萱草花，罗生北堂下。南风吹其心，摇摇为谁吐？欲报之德，昊天罔极。

衷心地祝愿我的老师们平安幸福，祝愿我的同学们前程似锦。

梁发斌

研究生

6305401 : Liang Fabin  
Thesis Title : A Study of Credit Risk of Chinese Small and Medium-Sized Foreign Trade Enterprises in Overseas Market Development: A Case Study of X group  
Program : Master of Business Administration  
Thesis Advisor : Jiang Haiyue, Ph.D.

### **Abstract**

Under the circumstances of fully open of China, in the face of monetary, foreign exchange, and credit risk, it is not a timely, accurate, accurate assessment method; therefore, in the process of development, small and medium-sized foreign trade companies need to build a scientific and reasonable export credit risk management system. The study mainly focuses on X group as an example. This paper analyzes the current situation of export credit risk management of small and medium-sized foreign trade companies, and then proposes corresponding solutions to the problems existing in the export credit risk management of small and medium-sized foreign trade companies.

Based on the documentary research method and case analysis method, this paper tries to carry out an analysis from the perspective of identification, assessment and management of export credit risks of small and medium-sized foreign trade enterprises in China's inland, and selects X Group as the case to explore the credit risks of small and medium-sized foreign trade enterprises in overseas market development. Moreover, this paper analyzes the credit risks of X market in overseas market development, and proposes strategies to deal with credit risks from three aspects: before, during and after the event, hoping to provide reference for the construction of credit risk control system and theoretical research of Chinese small and medium-sized foreign trade enterprises in overseas market development.

(Total 60 pages)

Keywords: Small and Medium-Sized Foreign Trade Enterprises, Credit Risk, Credit Risk Management, Competition

Student's Signature.....Thesis Advisor's Signature.....

6305401 : 梁发斌  
论文题目 : 中国中小型外贸企业在海外市场开发中的信用风险研究  
——以X集团为案例  
专业 : 工商管理硕士  
论文导师 : 姜海月博士

### 摘要

中国在全面开放的大环境下，在面对货币、外汇和信用风险的时候，还没有一个及时、准确的、准确的评估方法，因此，在发展的过程中中小型外贸公司急需建立起一个科学合理的出口信用风险管理体系，文章主要是以X集团为例，对中小型外贸公司出口信用风险管理的现状进行分析，然后针对目前中小型外贸公司出口信用风险管理存在的问题提出相应的解决策略。

本文基于文献法和案例分析法尝试从中国内陆中小外贸型企业的出口信用风险识别、评估和管理等视角开展分析，以X集团为案例探究中国中小型外贸企业在海外市场开发中的信用风险。分析X市场在海外市场开发中的存在的信用风险，并从事前、事中、事后三方面出发提出应对信用风险的策略，希望能对中国中小型外贸企业在海外市场开发中的信用风险控制体系建构，以及理论研究提供借鉴。

(共 60 页)

关键词:中小型外贸企业、信用风险、信用风险管理、竞争

学生签字..... 指导老师签字.....

## 目录

	页
致谢	i
Abstract	ii
摘要	iii
目录	iv
表目录	vi
图目录	vii
<b>第 1 章</b>	<b>绪论</b>
	1
1.1	研究背景
	1
1.2	研究目的
	3
1.3	研究意义
	4
1.4	研究内容
	5
1.5	研究框架
	6
<b>第 2 章</b>	<b>相关概念及文献综述</b>
	7
2.1	概念界定
	7
2.2	中小外贸型企业、信用风险相关文献整理
	13
2.3	中小外贸型企业与信用风险相关的文献综述
	20
2.4	文献综述及理论框架的提出
	21
<b>第 3 章</b>	<b>研究方法</b>
	22
3.1	研究问题
	22
3.2	研究方法
	22
3.3	研究对象的介绍
	23

## 目录 (续)

	页
3.4 数据的搜集方法	24
<b>第 4 章 X集团在海海外市场开发中的信用风险分析</b>	<b>25</b>
4.1 公司背景	25
4.2 X集团信用风险管理现状分析	25
4.3 X集团出口信用风险管理的主要问题分析	30
4.4 小结	41
<b>第 5 章 研究结论及展望</b>	<b>45</b>
5.1 本文的研究结论	45
5.2 X集团今后发展的建议	47
5.3 论文的不足之处与未来的工作展望	55
参考文献	57
个人简历	60



## 表目录

表		页
表 4.1	各结算方式出口额占总出口额比例情况表	26
表 4.2	近三年年底逾期应收款情况	27



## 图目录

图		页
图 1.1	研究框架	6
图 2.1	理论框架	21



## 第 1 章

### 绪论

#### 1.1 研究背景

中国的对外开放程度不断提升，中国的经济发展速度也越来越快，中国的对外贸易也在飞速发展。中国虽然面临着世界上诸多不安定的问题，但其发展速度依然很快。而对外贸易，作为拉动中国经济持续发展进程的“三驾马车”，对中国经济的可持续发展至关重要。WTO的有关数据表明，中国的对外贸易和出口逐年增加，已经成为世界上年度最大的贸易大国。随着中国加入WTO，中国的对外贸易出口持续增长，即使受到了全球性的大流行流感的影响，中国的经济仍然保持着高速增长。外贸在中国经济增长、就业增长和工业发展等方面发挥着重要的作用，成为中国经济发展的重要组成部分。随着大量中小企业的加入，中小型外贸企业逐步形成了中国的重要经济增长点，并逐步形成了中国的一支重要的对外贸易力量。目前，中国外贸发展的主体是中小规模的公司，规模较大的中小公司成为中国经济的主体，成为中国市场经济发展的重要组成部分。目前，中国总体的经济和社会正处于全面、持续、深入的开发阶段，并逐渐从单一的社会主义制度向多个层面的转变。因此，在中国的对外贸易发展历程中，中国中小型外贸企业的发展与发挥了重要作用。当前，中国中小型外贸企业面临的各类外部环境环境发生了急剧的改变，外贸依存度的提高，加之国内外政治经济环境等诸多原因的制约，使得中国的外贸发展也面临着诸多制约，尤其是中国的众多中小型外贸企业，多数为民营企业，经营规模较小，资金实力较差，缺乏全面的认识和全面的经营。中国中小型外贸企业面临着较大

的外界变化和较弱的信用风险抵抗，一旦出现大规模的信用违约事件，必然会给银行的经营与发展带来负面影响。而中国中小型外贸企业经营的“瓶颈”在于其风险控制能力低下、技术和人才匮乏。

出口信用风险是一个国家对外贸易发展的一个重要障碍，但完善的信贷风险管理体系和有效的防范手段是至关重要的规避措施。袁逸升（2021）认为，当前信用风险是中国中小型外贸企业最大的一种金融危机。中小型外贸企业的规模和运营规模都不大，其自身的经济实力也不强，抗风险的能力也不强，一旦发生信用信用风险，必然会影响到公司的正常运营。如何有效地强化信贷风险，是中国中小型外贸企业面临的一个重大课题。中国中小型外贸企业在开展信贷业务时，如何进行信用风险的预防与管理成为亟待解决的问题。中国的出口贸易发展对于中国的快速、健康发展具有举足轻重的地位，而中国是一个出口商，其发展对于中国对外贸易的整个产业甚至是整个国民经济都产生了重大的影响。但是，由于中国对外贸易的发展，必然会产生与其它国家之间的贸易争端和争端，这就是由于本国的金融市场所产生的信贷危机，以及由于债务人所在国家（区域）的一些特定的行动或事件所导致的巨大的变动，致使外国债务人对债权人和投资人的债务产生抵触或无力偿还，由此对有关的出口商产生巨大的财务损害。总的来说，国内的风险主要包括战争、动乱、汇率限制、政府违约、汇率变动等。在中国对外贸易规模不断增长的同时，中国的外贸业务受到了来自各国的风险的冲击。

刘丹（2020）认为，中国中小型外贸企业在进行对外贸易时，往往只注重贸易规模，忽略信用风险，缺乏对国外企业进行全面、真实、系统地评估和相关的信用评价，缺乏对境外企业资本、经营年限、盈亏状况、经营范围、行业风险、行业风险、上下游行业风险、历史经营记录及关联交易等方面的全面、

真实、系统地评估和相应的信用等级。这也是中国中小贸易公司信贷风险管理缺乏完善的原因。

中国中小型外贸企业信用风险管理问题日趋突出，其成因有多种，有其自身和外在因素。中国中小型外贸企业在缺乏行之有效的信贷风险管理理论支撑和实施策略的情况下，必然会给中国中小型外贸企业的生存和发展带来不利的后果。

因此，基于上述的背景，本文的研究采用文献研究与案例分析相结合的方法，分析了中国中小型外贸企业在境外发展过程中存在的信用风险。以X集团为案例，剖析X集团开拓国外的国际市场过程中对外贸易的影响因素，以及X集团内部管理措施包括：企业制度管理、业务员管理等内在运行制度对中小型外贸企业在海外市场开发中带来的什么影响？

## 1.2 研究目的

中国与国际间的经贸往来日益密切，已是国际间重要的一环。中国的发展速度很快，同时也在不断地扩大开放。但在国际上，由于国际上存在着全球范围内的供应链问题，这些因素对国际贸易产生的直接影响和间接效应更加明显。中国中小型外贸企业往往采取一种以最快速度获得最大利润的方法，以降低企业的经营规模和利润，但是这样做反而会造成信用风险。在这段时间内，客户拖欠货款、应收账款坏账等信用风险已经成为信用的基本危险。所以，在中国外贸企业中，降低信用风险，维护自身的经济利益已成为中国外贸发展的重要内容。

在此背景与目的之下，本文将解决如下问题点：

1) 中国中小型外贸企业在海外市场开发中信用风险管理现状如何？

2) 海外市场开发中国际贸易环境给X集团的外贸带来的影响如何?

3) X集团的内部管理机制对中小型外贸企业海外市场开发中带来的影响如何?

然后根据X集团的基本情况,从外部贸易环境和内部管理结合事前、事中、事后策略提出减轻信用风险的针对性策略。希望能对中国中小型外贸企业在海外市场开发中的信用风险控制体系建构,以及理论研究提供借鉴。

### 1.3 研究意义

随着中国的经济的不断发展,中国中小型外贸企业规模不断扩大,就业人数不断增多,对中国的整体经济发展起到了十分关键的作用。目前,中国中小型外贸企业正逐渐形成一股推动中国快速、高质量发展的强大动力。然而,目前中国中小型外贸企业普遍处于追求利润、国际贸易环境影响、习惯结算方式、信用管理服务落后等问题。尤其是中国中小型外贸企业所面对的信用危机,对其进行科学的计量和有效的经营是一种行之有效的防范和防范措施。本研究以X集团为例,基于X集团信用风险管理现状分析。识别和分析了X集团在进行对外贸易的过程中所面临的出口信用风险,然后结合X公司信用风险管理的实际情况,对X公司信用风险管理的策略进行了探讨。在此基础上,可以借鉴欧美等西方国家的成熟的公司信用风险管理的理论和实践,为我们提供更好的参考,以其为中国中小型外贸企业对外贸易过程中信用风险管理提供一定的参考价值。

#### 1.3.1 理论意义

在“一带一路”全面对外开放的背景下,中国的中小型外贸企业纷纷走向了世界。但是,扩大的市场同样面临着极大的风险。尤其是当中小型外贸企业面对国外买家逾期、拒付、欺诈等情况时,企业拖欠账款急剧上升,其后果难

以回避。因此，中国中小型外贸企业在信用管理方面应采取哪些措施来降低公司的损失和信用风险。本文结合X集团的实际情况，提出了解决问题的方法和措施，对加强中国银行业信贷管理与信贷风险的预防工作具有一定的借鉴意义。

### 1.3.2 实践意义

随着经济的不断发展，世界交流和贸易的不断加深，信贷营销已经逐渐形成了国际贸易的主要形式，信贷营销可以使公司打破时空和时间的局限，信用市场在中国经济体制的全面推行之后，也逐步成为了中国外贸的主流模式。因此，实行信用风险控制势在必行。然而，在开拓国外市场的同时，也面临着大量的不良贷款和高信贷风险，两者之间存在着一种既相互冲突又相互并存的关系，这就需要中国对外贸易的中小型外贸企业在面临信贷销售带来的各种风险，从而采取主动的对策，因此，开展信贷风险的研究对于促进中国对外贸易的健康发展具有积极的作用，能够更好的促进企业面对外贸的信用风险。

## 1.4 研究内容

第一部分，绪论。从研究背景、研究意义、研究现状、研究内容和研究思路、技术路径和创新点等几个方面进行了论述。

第二部分，相关理论文献综述。主要就信用风险及其相关概念与外贸中小型外贸企业信用风险管理这两个方面设计出主要的内容，在信用风险及其相关概念部分，对信用风险和信用风险管理进行了综述；而在中小型外贸企业风险管理的处理方面，介绍了中国中小型外贸企业和信贷风险的基本概念。

第三部分，研究方法的问题分析，通过文献综述，提出文章研究的主题。

第四部分，X集团在海外市场开发中的信用风险分析，在本部分，主要是应用案例分析的方法，就X集团信用风险管理现状进行分析。

第五部分，本文研究结论及展望。根据对X集团信用风险管理的现状提出针对性的对策，对文章的研究结论进行概述，并提出论文的不足之处和未来的工作展望。

## 1.5 研究框架

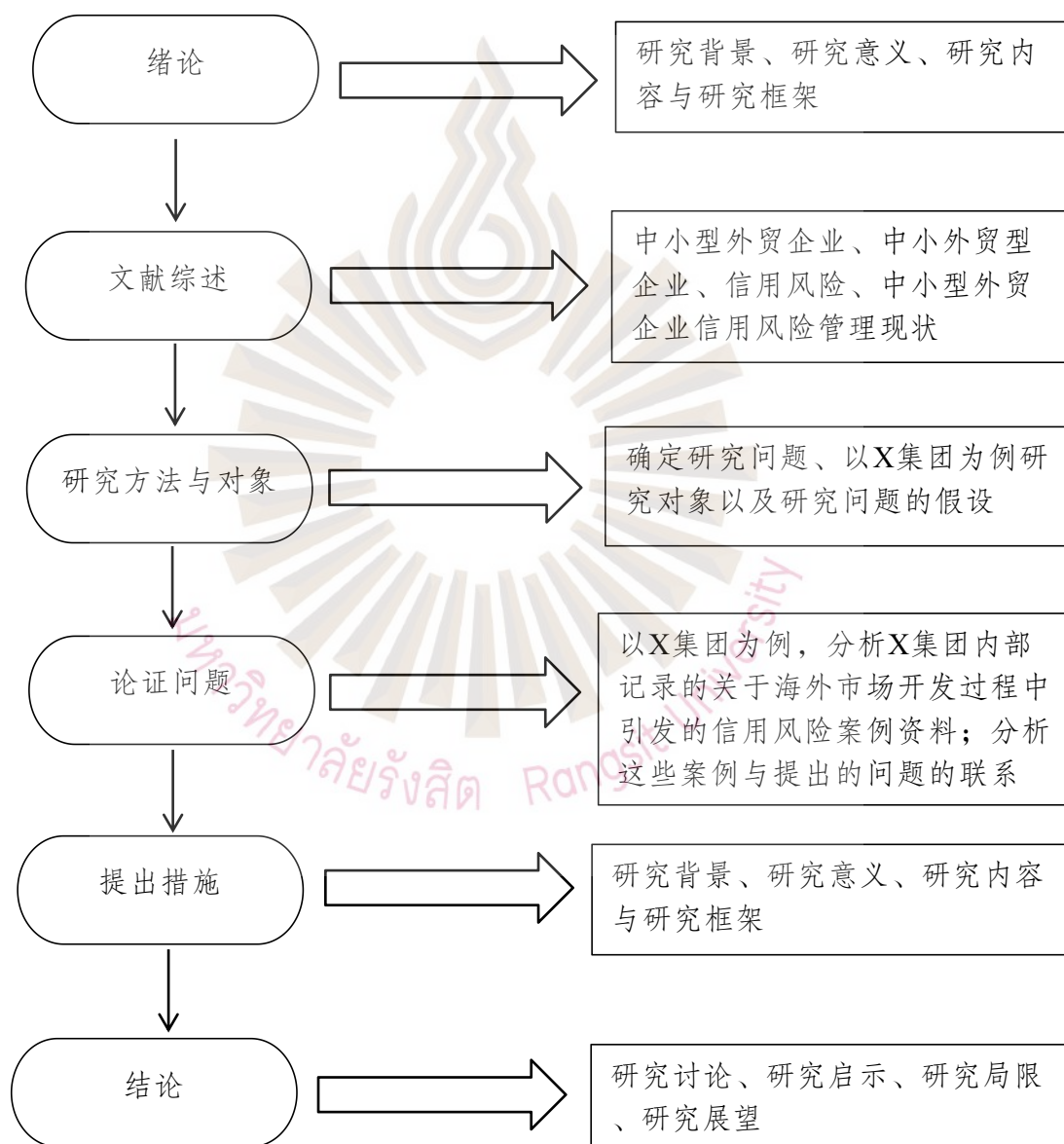


图 1.1 研究框架



## 第 2 章

### 相关概念及文献综述

#### 2.1 概念界定

##### 2.1.1 中小型外贸企业的概念界定

一般而言，世界上不同的国家对中小型企业定义都有一个基本的准则，即采用某一特定的准则或限定某一特定的领域来对不懂的即采用某一特定的领域来划分。一般而言，世界上不同的国家对中小型企业定义都有一个基本的准则，即采用某一特定的准则或限定某一特定的领域来对中小型外贸企业就行划分和界定。孙卫东（2018）认为，中国的中小型企业定义将会根据国家的发展阶段、水平和状况而进行相应的调节。综观全球对中小型企业定义，可以将其划分为两种类型：量化与定性分析。辜胜阻表示（2012）各国所适用的量化指标也不尽相同，中国中小型外贸企业的量化指标以公司的总资本、雇员人数、年营业额为指标；而企业的所有权、企业所有权、融资渠道和企业产业中的位置是质量的衡量指标。吴谢玲（2013）发现，仅有47.60%的人使用了量化和定性的定义，而使用两种方式的人则有52.40%。但两种不同的定义方式不同，有些国家规定公司必须满足两项或更多项指标，有些国家只要满足一项指标就可以了。

定量标准目前在对中小型企业定义上，许多国家都是采取量化的方法。在一些国家中，通常不会把工业公司防砸那个房子里定量标准：目前，在对中小型企业定义上，许多国家（区域）都是采取量化的方法。在一些国家中，

通常不会把工业公司的实际规模计算在内，而是按照产业的比例来衡量，也就是说，在这一比例之内的公司都是中小型企业（Lu Liu, 2017）。

“中小”这个词在中小型外贸企业中直接体现了其数量和大小的差异。通常的计量方法有：雇员人数、资产总额、营业额等（Chris Schachtebeck, 2019）。当今，世界各国和区域均采用两种或更多种量化标准来区分中小型企业。

定性标准：当前，关于中小型企业的基本特点的研究，一般认为：“单独拥有、自主经营的公司，不具有专有的行业”。根据质的定义，凡是具有中小型企业的基本特点的公司都被看作是中小型企业（谭玥婵，2012），例如，公司是否能够在资金市场融资，是否能够直接承受经营风险。以下是代表国家：

一是美国的情况，这是一个很好的例子。美国经贸委提出，中小型企业必须具备非主导地位 and 独立拥有的资格（武献华，2003）。在其所从事的产业中，企业所有者兼经理人，其资金来源以一人或数人为主，而其产品则以当地为中心。

二是英国的情况。根据1971年的博尔顿报道，英国提出，中小型企业必须具有一定数量性，而且必须具备：不可是大型企业的一个组成部分；所有者（经营者）根据自己的主观意愿开展业务活动，个性化管理是其特征；该业务与总公司无关。

三是德国的一些国家。德国对中小型企业的界定为：产权分离、经营权分离、经营者自身承担风险；无法从资金市场获得资金；公司的经营人员可以单独或家庭地进行经营（唐雪琴，2019）。

四是澳大利亚，有很多国家。澳大利亚对中小型企业的质量标准是：公司老板要具备专门技术，并且能够在公司的重大业务决策方面做出一个或两个以上的业主（Jerome Doraisamy, 2021）。

本文对中小型外贸企业的界定关于中小型企业定性界定，笔者认为，所谓中小型企业（Small and Medium Enterprises, SMEs），通常简称为中小型外贸企业，它是独立拥有、自主经营、占有少量的市场占有率是对中小

型企业进行定性定义的基本特点。质的衡量也是相对的，并非是绝对的，与量化的衡量相比，质的优势明显，其特点是：

1) 为了从长期的视角来理解中小型外贸企业这个观念，相对于量化指标而言，它更能体现出企业内在活力的品质指标，并且更加具有稳定性。

2) 中国的中小型外贸企业由于自身的市场劣势以及缺乏公平的竞争能力而受到了越来越多的重视。在产业中有没有独占权，这是一个质量的标准。

3) 在政府政策制定过程中，必须把量化与定性相结合作为前提。文章将定量和定性的研究有机地联系起来，提出了对行业分类的界定要有区别。但是，因为行业的差异，在员工人数、市场份额等方面难以形成一个比较完整的衡量标准。因此，中国中小型企业对外直接投资绩效的特征应采用定量和定量相结合的方法，才能更全面、更准确地反映出中国中小型外贸企业的特点。

总体而言，中国大部分私营公司属于中小型外贸企业。所以，很多中国学者把民营和私营公司视为一体，并把它们叫做“中小型外贸企业”。本文以中国的私营中小型公司为研究对象，本论文的重点是中国的中小民营企业，其中一些中小国有公司没有被纳入本论文的范围。

### 2.1.2 中小外贸型企业的概念界定

陈锐（2014）认为，中小外贸型企业，是指员工人数不超过500人，或者销售额不超过一千万元，有从事外贸（进出口）业务的，在注册企业所列的有关行业内，拥有对法律商品的进出口经营权。

### 外贸型企业应满足四项基本要求

1) 企业可以在进出口贸易中进行独立的经营(马瑜, 2011)。这就是公司在政府的宏观控制下, 能够独立进行业务活动的最根本条件。公司要有稳定的、适销对路的出口商, 或者有特定的客户和进口商。产品必须具有良好的品质和良好的销路, 具有与国外产品相比较强的竞争力, 并能够适应中国现代化的发展和使用者的需求(方进, 1985)。

2) 具备为直接进行货物交易所必须的管理、业务、外语、技术干部等, 并具有独立支配和使用的权利(陈亦圣, 2018)。没有一定的人力、财力、物质和技术装备, 就不能开展业务。如果公司没有自己的管理和利用其拥有的人员、资金和物质技术装备, 那么公司将丧失其运营的能力。

3) 能够独立进行核算, 并盈亏自主承担。这是公司自主运作的关键所在。因此, 要合理地核算和监督企业在生产活动中所消耗的体力和物质的消耗, 以自身的收益来弥补支出, 以确保赢利。利润的一部份作为税款被上交给政府; 剩余的一部分, 则是为公司拓展商业和员工的利益(夏小林, 2014), 这是中国对外贸易公司的一项社会主义的经济义务。

4) 享有法定的权利与地位。法人是指在依法设立的、能够独立行使其合法权益、履行法定义务的经济组织。对外贸易企业在依法取得法人资格和地位后, 即成为受法律承认和保护的独立单位, 依法行使法定权利和义务。因此, 在取得法人资格及身份之后, 可以在银行开设账户, 与外界签署经贸契约, 并承担经济、法律上的责任(陈炳才, 2018)。

以上四个要素是中国外贸企业的根本特点, 也是对外贸易发展所必需的条件。两者之间, 有着千丝万缕的联系。因此, 本文将中小型对外贸易企业界定为: 1) 从业人员、资产规模相对小、具有自主经营、自负盈亏的能力; 2) 具

有独立进行进出口业务的能力；3) 具备人员、资金、物质和技术装备，以进行直接的进出口贸易，并享有独立的支配和使用权利。4) 享有法律上的权力与地位。

### 2.1.3 信用风险概念界定

#### 1) 信用

“信用”是一种特别的贷款行为，它是一种以偿还为前提的特定的行动。

它反映了“一种“借”与“贷”的关系，产生于交易双方交付的延迟（宋樊君，2022）。

从道德的视角来审视“信用”，诚信是社会信任结构的重要组成部分，也是社会良性运转的基石。中国人最重视的就是道德，从道义上讲，一个人没有信用是不可能的，守信用是一个人最根本的准则。《圣经》中也经常提到“信用（Credit）”和“信任（Trust）”，这充分说明了西方国家也有诚实守信的伦理准则。

从“信用”的法律视角来看。信贷是合同各方在合同中的权利和责任都有延迟，无法及时交付的情况下，合同各方就会产生某种“信用”（杨雪荣&李洛瑶，2022）。

信用关系到物质流通和资本流通更高效地实施和运作。信用是对外贸易中一种重要的支付手段，它扩大了贸易的内涵和范围，使信用成为一种贸易的一种手段。对于一个公司来说，若能够取得交易对手或其委托的一定数额及帐龄的信贷限额，就表明其资信能力较好。

因此，不同的公司会选用不同的信用手段。为减少风险，出口商通常采用信用证而不是通过电子支付。在信用条件方面，为了降低风险，我们必须选

择有条件和有约束规定的信用方式。由于银行拥有良好的体制、设施等方面的优越条件，因此，贸易业务往往以银行为中介。

在国外的征信系统中，信用风险资料是由信用中介利用资讯科技处理而形成的，具有较高的价值。尽管美国更注重对信贷产品的市场重视，而各种以市场化方式运营的金融中介机构则是对其进行信贷评价和应收帐款的有效支持。然而，美国并没有放松对信用信息中介的管制，反而采取了法律与法规的联合手段来规范信用信息的交易。在国际上，各个公司都建立了信贷风险管理部门，对客户的信息进行管理，包括新客户开户、风险评估、信贷额度监管、赊销风险分类、超额度赊销处理、订单介绍、赊销管理等方面的风险管理。

## 2) 信用风险

在金融、经济方面，随着全球经济的发展和风险的影响越来越多，金融市场中的各类风险成分也越来越多。危险来自于事情的不确定，没有危险就没有收获，而危险则是一次失去或获利的机遇。本文所讨论的风险仅限于进出口业务中的信用风险。在对外贸易中，信用营销是企业赢得客户和扩大销售量的一种主要手段。目前，以信贷为主要的国际贸易结算模式，已逐渐取代了以现金结算为主要业务的商业模式（李丹，2014）。通常情况下，信用风险是由于债务人不能按时完成其所承担的责任，或其信贷品质的变化，导致其预期的利益与现实利益的偏差，进而导致债权人或其所持的理财工具的拥有者遭受经济上的损害（张强，2021）。

信用风险是最早期出现在金融领域中。在一般的理论中，信用风险是由于债权人未能按照合约规定及时偿付而造成的损害（高德唯，2022）。而在当代，信用风险是指由于未按时偿付而导致的期望收入与其实际收入的差距（郭江山，

2022)。与一般意义上的概念不同，当代的概念既是指债权人的直接违反，也包含了受人的信誉品质、履行能力等方面的改变，进而造成了损害。

因此，本论文对信用风险的定义是：一种以信用为基础的法律文书，记录了票据的面值、利率、利息支付方式、期限和到期日期，既能使债权人和投资者的权益得到明确和保护，又具有风险性、流动性、收益性和偿还性四个特点。

## 2.2 中小外贸型企业、信用风险相关文献整理

### 2.2.1 中小外贸型企业相关文献整理

关于中小外贸型企业的相关文献，该尚处于萌芽的阶段，目前主流研究方向倾向于中小贸易企业遇到的挑战以及发展战略的研究，对于中小外贸型企业信用风险研究目前还比较少。以下是一些中国学者从不同层面对中小外贸型企业的描述。

王晓慧（2010）论述了中小外贸企业在中国国民经济和对外贸易中的作用，但中小企业与大型企业相比，其自身规模较小，融资资金紧张，内部控制制度不完善，难以有效地应对和解决信用风险带来的问题。在2008年全球金融危机中许多企业受到严重影响，处于停产或半停产状态。因此，外贸型中小型外贸企业必须不断提高自身应对危机的能力，促进企业稳定健康发展。

王洛林（2009）赴宁波，杭州，苏州考察40余家企业、商会、协会和政府部门，深入探讨中国沿海中小贸易企业在金融风暴的影响下所遇到的困境与问题。本文认为，实现“保就业”和“保增长”的关键是“保企业”和“保出口”；在当前的经济危机中，国家要大力支持外贸公司，但不能代替出口的下滑。从长期来讲，中国对外需求比重很大，必须加以限制，但必须通过市场的激烈

角逐和淘汰。在目前的经济危机背景下，我们必须持续地加大对内需的支撑，因为这将使中国更快更有效地促进经济发展，更有效地促进就业，而内需还不能代替内需的减少。

邹彦菁（2020）认为，随着中国经济社会的快速发展，中国很多中小型外贸企业都会根据自己的实际情况，采取技术革新的方法进行经营与发展。中小型外贸企业在快速发展的过程中，出现了大量的融资困难，使其面临着巨大的金融风险 and 亏损。本文从中国中小型外贸企业财务风险的角度出发，从财务风险的角度出发，提出了中国中小型外贸企业财务风险的监测与预警机制。邢佳美（2015）认为，中国中小型外贸企业发展迅猛，已经占据了中国的90%的公司，成为中国经济和对外贸易的主要组成部分，而中国中小型外贸企业占据了绝大多数，但因这些中小型外贸企业过分追求企业利润、国际贸易环境的影响、行业发展的制约、企业内控机制等方面存在问题给中国中小型外贸企业出口造成了前所未有的困难。

以上文献资料都暴露中小外贸型企业在发展的过程中面临着：中小型外贸企业自身规模小、融资资金紧张、内部控制制度不健全、金融危机，中小型外贸企业在发展的同时，财务问题层出不穷等风险。因此本文基于信用风险，对中小外贸型企业进行分析，分析中小外贸型企业信用风险的管理对中国外贸型中小型外贸企业未来的发展战略、发展路径及发展方向起到一定的指导作用。

### 2.2.2 信用风险相关理论的整理

#### 1) 信用风险

张妍（2021）认为，目前信用风险管理已是企业经营管理的一个重要内容，为了探讨企业信用风险管理的可行性，她从政策信用风险管理、企业内部信用



风险管理意识、建立健全的信用评价管理机构和体系、强化信用管理系统等方面提出了具体的管理措施。

边莉婷（2021）针对互联网环境中的信用风险问题予以研究。在企业的信用风险管理中信用风险的处理是关键。中国公司要在网络浪潮中稳步前行，必须持续完善自己的信贷和风险控制系统。。

因此，他分析分析了网络环境下企业信贷风险的处理方法。

唐自元（2021）研究认为，由于金融市场存在着一定的信息不对称性，因此，信贷市场存在着较大的不确定性。目前，中国国有商业银行与私营公司的借贷双方的不完全性，包括金融、金融等方面的不完全性。在会计资料不对称方面，存在着：即便是已审核的会计报告，也很难保证其真实性和准确性；中国私营公司的关联行为表现出了复杂性和隐蔽性，这就要求银行在信贷风险的控制上要有更高的要求。应该实现建立一个信息分享的平台，增强了数据集成和高效的分析，以便对信息和标定的机构进行规范。

李纯杰（2021）的研究主要是针对中国出口企业国际结算业务中的信用风险问题展开了研究。随着中小型外贸企业融资难问题越来越突出，商业银行贷款对中小型外贸企业至关重要，造成了中小型外贸企业对商业银行需求量增大，从而使得商业银行竞争激烈，但难以把控信贷信用风险，商业银行只得对其谨慎放贷。为此，作者从商业银行自身和中小型外贸企业两个方面出发，对商业银行借款给中小型外贸企业提出合理建议。

易静（2020）的研究提出，在企业应收账款过程中，信用风险发生的概率比较高，应该予以科学化管理。市场竞争的大环境下，公司面临着许多信贷危机，而应收帐款增多，则会造成公司的现金流迟滞，坏帐增多。如果不正确掌

握信贷策略，将会增加公司的信贷风险，甚至可能造成公司的倒闭。所以，对应收帐款信贷风险的有效管理进行探讨就显得尤为重要。

张寒阳（2020）等中讲到：中国市场化进程的加快，使企业间的竞争更加激烈。在这种背景下，企业的信贷风险管理日益增强，甚至可以说是与公司的发展息息相关。因此，他以本地的制造业为例，对其信贷风险管理进行了调查，在对其信贷风险管理的基础上，通过对其信贷风险管理的深入剖析，得出结论是：A公司管理层没有形成对信贷管理的正确理解，没有形成专门的信贷管理与风险管理体制。对这一问题，A公司必须提高经营者和雇员对诚信管理的意识。

建立健全的诚信管理制度，完善诚信管理制度，提高诚信经营主体，提高诚信经营主体的职业素质，从根本上提升企业的信用等级，从而推动企业的信用建设。

薛伟（2019）针对中国农业产业的对外贸易风险问题研究，研究认为，中国从农产品产业初级加工业务及非自主品牌的代加工业务（OEM）居多，传统出口领域交易价格低廉、贸易壁垒严重，大部分茶企自身规模并不大，在激烈的竞争中，更多的注重眼前的利润，尽可能追求利润最大化，而很少考虑企业的长期发展，所以信用风险意识比较淡薄。近年来，一些农产品加工出口龙头企业在对外贸易市场中应用激进型的管理策略提高其经济效益，而自身信用风险应对机制的建设仍处于滞后性的状态，这一现状是十分危险的。一旦发生信用危机，不能够及时的识别并予以处理，就必然会遭受到更大损失，如何在对外贸易中控制信用风险就成为获得竞争优势的基本前提之一。

刘兢轶（2019）的立足于国际贸易的大市场中对信用风险问题进行研究。企业正在一个更加开放、竞争更加激烈的买方市场环节中生存、发展。在此环

境中借助于赊销、延期付款、预付款等结算方式，能够与当地的企业建立起信用关系，从而可以在比较短的时间内打开当地的市场。据此，信用销售是一种不可逆转的趋势。然而，由于信用交易而产生的信用危机同样具有一定的现实意义，包括国际市场上的公司的信用危机（资金拖欠、产品拒收、破产）、金融机构的信贷、金融机构的信贷、金融机构的信贷和政府的信用危机等。

从以上信用风险文献整理可知，信用风险普遍存在于中国中小外贸型企业中，中国中小外贸型企业信用证风险发生容易受到国际贸易环境、客户资信管理制度、公司内部管理制定好坏几方面影响。

## 2) 针对信用风险的起因和解决对策研究上

Yige Wang (2017) 针对信用风险的起因进行分析。研究的结果表明，信用风险产生于信用行为中的不确定因素。在信用业务中，不确定因素有：

外部的不确定因素和内部的不确定因素。外部不确定性来源于经济系统外部的不确定性，指经济活动中的随机性、偶然性和不可预见性的变动，例如宏观经济走势、市场资金供求状况、政治形势、技术资源状况等。外部的不确定因素还可能影响到海外的金融市场。外部的不确定因素会对整个金融体系产生一定的冲击，因此，外部的不确定因素就是信贷风险。内部的不确定来源于一个经济系统，其产生于个人的主观决定和获得的资讯不足等。企业经营管理的改变，产品竞争力的改变，生产规模的改变，信用品质的改变，都将直接影响到企业的经营业绩，甚至于企业的人事任命、负责人的身体条件等。

陈南南 (2020) 指出，中小型外贸企业因自身规模小、融资资金紧张、内部控制制度不健全、信用记录不完整等原因，致使其不愿意贷款。而且，由于传统的贸易流程复杂，产品在到达海外消费者手上前，各个利益相关方都有大量的联系或者是与其有联系的企业，因此大多数的利润都被各个层次的分

销商所蚕食，导致了很小的纯利润。员工素质不高，多数中小型外贸企业尚未建立起信用调查观念；一些公司考虑到对调查成本的担忧，没有委托第三方进行信用评估业务；一些企业的调研工作浮于表面，不定期跟踪，致使一些本来可以控制的危险事件频频出现；金融机构负责信贷风险的大多数工作。由于财务工作的特殊性，导致了财务部在进行信贷风险评价和决策时缺乏专业性，甚至在出现信贷危机时也要进行事后的控制；有些公司缺乏专业的、系统的、科学的信用风险预防体系。一些公司虽然有一些系统，但还是比较粗糙、比较含糊，增加了中国出口信贷风险的可能。

潘佳文（2021）在研究中小去哦也信贷的过程中分析到：大部分中小型外贸企业在进行海外市场开拓时，在结算方式的选择上都会选择信用证结算，然而，虽然信用证根据销售契约而订立，但只要一签发，它便脱离了销售契约，并不受到销售契约的限制。然而，很可能出现诈骗，因为信用证本身就具备完整的证件，相关的银行文字仅对单证特征进行了分析，因此出现了伪造。

由于信用证办理程序繁琐、程序繁琐，不但耗时，且花费高昂，在审核过程中要有很大的技术含量，因而会加大经营成本。在开证时，银行只负责文件而非货物，服务或其他与文件有关的其他活动。因为信用证是一种自给型的单证，相关的银行只能根据其特征来进行操作，而当受益人捏造与其不符的单证时，则进口方将会是受害者。如果中小型外贸企业在发展的过程中一味将出口量和出口额作为企业追求的目标，重数量而非质量，合同越多、订单越多越好，越容易忽略合同中的信贷风险。缺乏一套科学、行之有效的风险控制体系，将会给外贸出口商带来很大的信贷风险。

Tiening Li（2011）着重于信用风险的处理，即对银行在经营过程中的各个方面进行监控和监控，包括对顾客的信用调查、付款方式的选择、信用限额的

选择和资金的提取，而且能够在协调相关业务机构运作的基础上，达到化解信用风险，促进企业发展的目标。

Federico Caniato (2012) 一文中为中小型外贸企业融资解决困难的有效途径之一是在当今世界提供信用担保。他在分析担保公司业务运作和信用担保特征的基础上，分析了单一信用担保公司信用风险控制的缺陷。同时，运用大数定律对担保公司信用风险控制理论进行了数学分析，以此为基础分析信用风险管理控制对企业集团的重要性。

Deanna Sharpe (2016) 的一篇论文运用数理统计的方法，建立了科技公司的信贷危机预警模式，并从中发现了对公司业绩的各种影响，从而实现对科技公司的信贷危机进行预警和风险控制。基于经验的研究，将代理人问题作为研究对象，以区别经营权与产权的一致性，研究表明，职业经理人可以通过降低债务比率来提高资产周转率、每股现金流量和业务毛利率、再投资比率和营业收入率。而职业经理人也可以实施业务多元化，以降低业务信用风险，提高盈利能力，提高公司业绩。从企业在市场经济环境中加强应收账款信用风险管理的背景出发。文章首先解读市场经济环境中的信用风险管理理论，分析了当前宏观环境和基本情况，然后对应收账款信用风险进行分类和解读。在一个案例研究中，建立了一个基于对其组织系统特点和应收账款信用风险管理功能深刻理解的信用风险管理系统。在此基础上，着重探讨了应收账款信用风险和信用风险防范体系建设，为信用风险管理体系提供了更有效的框架。最后，提出了应收账款信用风险管理中存在的问题和具体对策，为其他企业提供借鉴。

Jianfei Shen (2017) 是从信用风险识别的视角对风险予以控制。研究表面，信用风险的辨识是信贷风险的早期阶段，它可以根据实际情况，分析出可能的信贷风险，并制定相应的对策，降低信贷风险的影响，减少信贷风险的发生。在此环节中，信用风险识别所依据的要素有三个方面的，即信用风险管理岗位设

置与履职、信用风险政策制定与执行，以及资信调查方案和评级体系构建实施。三者之间存在密切的关联性，缺一不可，共同发挥信用风险识别的功能。

Jianhua Luo (2011) 认为信用风险评估能够及时解决信用风险问题。信用风险评价是建立在信用风险存在的前提下进行的一种金融干预手段。由于信用风险是真实的，所以它将成为信用风险的重要组成部分。因此，在进行信用风险评价时，必须要有针对性地进行信贷风险评价、信用风险评价与防范机制的制定、实施等方面的对策。信用风险评价与顾客信贷评价和预防建立联系。即是在信用评估标准获得客户信息，筛选出不同层级客户，尤其是具有一定信用风险的客户，继而则是应用信用风险评估，以及防范措施。

通过文献分析可知，信用风险是信用活动中的不确定性而引发的，因此，在针对信用证风险的产生的问题，中小型外贸企业在进行外贸的过程中，应该从国际环境和内在管理出发，建立起一个信用风险的预防系统。

### 2.3 中小外贸型企业与信用风险相关的文献综述

企业信用风险管理作为整个外贸企业的核心系统，拥有对企业至关重要的作用。信用风险管理在外贸市场的不断发展下，需要更加严谨规整相关机制。根据前文的文献分析我们可以得出，企业信用风险管理应该注重：信用工具的选择的管理；企业自身规模内部控制制度和财务问题的管理；重视对国际贸易环境的分析、完善客户资信管理制度、公司内部管理相关制度；应该从国际环境和内在管理出发，建立起一个信用风险的预防系统。

在此，本文主要针对X集团出口信用风险管理进行分析。在分析的过程中，专注于中小型外贸企业在海外市场开发中信用风险产生、外在的表现，同时，本文还从信用风险识别能力、信用风险评估、信用风险管理等几个角度进行了剖析，指出了信用风险管理中的问题，并针对这些问题进行了探讨。

## 2.4 文献综述及理论框架的提出

由文献整理可知，中小型外贸企业海外市场开发面临的信用风险不同的学者给出了不同的解释，通过阅读文献，笔者将中小型外贸企业海外市场开发面临信用风险的原因概括为以下几个方面：中小型外贸企业自身特点的原因、国际贸易环境恶化的影响、企业内控机制存在问题。

通过原因的分析，笔者在研究的过程中，以X集团为例，分析X集团在进行海外市场贸易的过程中，是否也面临着这几方面的影响，然后通过外贸实际案例，提出X集团出口信用风险管理的主要问题。

通过前文的文献研究可知，国际贸易环境、企业内部管理等因素都对信用风险存在着较大影响。因此，本文在研究的过程中，以X集团为例，着重分析；然后根据问题结合国际形势从事前预防、事中控制、事后积极应对三方面的管理以及企业内部管理方面提出信用风险的应对对策。

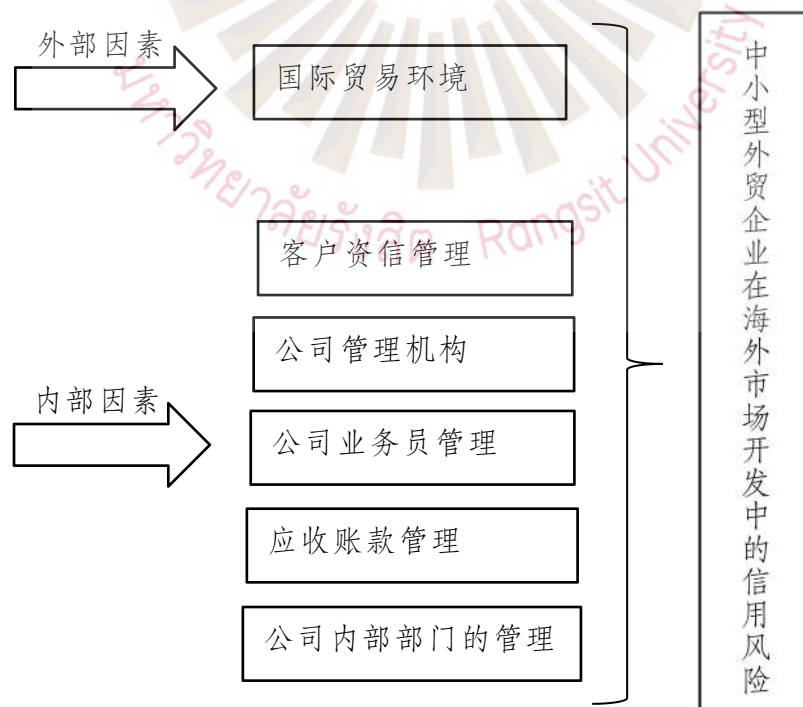


图 2.1 理论框架

## 第 3 章

### 研究方法

#### 3.1 研究问题

在“一带一路”的全方位对外开放下，中国的中小型企业纷纷走向了世界。但是，扩大的市场同样面临着极大的风险。尤其是一些中小型的对外贸易企业，由于国外买家拖欠、拒付、欺诈等情况，导致逾期账款快速增长，其后果很难回避。基于此，本文以中小型外贸企业X为例，在研究的过程中，本文以X集团为主要研究对象，在第一章里提出了以下问题：

- 1) 中国中小型外贸企业在海外市场开发中信用风险管理现状如何？
- 2) 海外市场开发中国际贸易环境给X集团的外贸带来的影响如何？
- 3) X集团的内部管理机制对中小型外贸企业海外市场开发中带来的影响如何？

然后从中小型外贸企业在海外市场开发中面临的信用风险现状出发，选取中小代表性企业——X集团，探讨其存在的问题，并根据实际情况提出有效解决方案。

#### 3.2 研究方法

##### 3.2.1 文献分析法

在论文的研究准备阶段与研究的过程中，通过学校图书馆与网络等途径获



取相关的文献资源，涉及到专著、学位论文、期刊等。在文献资料的选择中，一是仅仅把握论文写作的方向，依据此目标选择文献，二是阅读与分类。通过阅读的方式，得到有价值的文献资源，并在此基础上进行分类与整理。通过文献阅读的方式，获得本文研究所需要的资源，为文本的写作提供理论层面的支持。

### 3.2.2 案例分析法

在本文的第四与第五部分，主要是应用案例分析的方法。选择的案例是X企业在海外市场贸易的过程中产生的信用证风险案例，案例选取是从的公司内部资料由2012年开发海外市场至今的记录，本文在研究的过程中，主要对这些案例进行阅读、分析，然后选取其中比较有代表性的案例，就该公司的信用风险管理进行研究。在第四部分中，案例分析与调查法相结合，分析了中小型外贸企业的信用风险管理现状，以及存在的问题。在第五部分，则是依据所存在的问题，提出问题的解决策略。案例分析法应用的过程中，选择案例具有典型性，以此提升其说服力与研究价值。

### 3.3 研究对象的介绍

X集团于2001年在成都成立，是一家以进出口贸易为主业的综合公司，随着业务的不断扩大，X集团在宁波成立了另一公司，但是公司还是实行统一财务管理，统一业务管理，统一人力资源管理。因为大部分的中小型外贸企业在信用证的管理上为例节省成本都会使用统一的管理，因此，选取X集团作为研究的对象，具有一定的代表性。

### 3.4 数据的搜集方法

本文在研究的过程中，选取中小型外贸企业X集团为例，从X集团信用风险的管理现状、国际贸易环境、集团内部管理三方面分析X集团开发海外市场过程中信用风险管理问题，在数据的搜集方面，根据2021年以来公司内部资料记录的X集团出口信用风险管理的相关案例，来对信用风险相关问题进行论证。



## 第 4 章

### X集团在海外市场开发中的信用风险分析

#### 4.1 公司背景

X集团于2001年在成都成立，是一间集进口和销售于一体的企业。公司经营的产品包括家电电子、轴承汽配、纺织服装、五金水暖、轻工工艺等，经营范围涵盖出口、进口、贸易代理等，后来公司规模越来越大，在宁波又设立了一家公司，不过公司依然实行统一财务管理，统一业务管理，统一人力资源管理。

#### 4.2 X集团信用风险管理现状分析

##### 4.2.1 出口环境分析

近几年国际贸易的低迷，以及“逆全球化”趋势对中国的出口构成了严峻的考验，外部需求低迷，外资及制造业流向东南亚，印度悄然兴起，中国对外贸易的传统竞争优势日渐薄弱，新的竞争优势还没有建立起来，进入了“青黄不接”的局面，工业发展正面临来自发达国家及发展中国家的“双头挤压”，中国的国外发展陷入了两难境地。

##### 4.2.2 X集团出口业务情况分析

X集团创立之时，是一个没有任何经验和资金的县级对外贸易公司，只能想尽办法去拓展海外市场。尤其是为了在整个买方市场中争夺一定的市场占有率，企业必须实行信用营销战略。但是，中国目前的信用风险控制体系还比较落后，企业的信用风险治理还处于不断改进的阶段，而部分外资企业则急于在中国开

展外贸业务，因此，每年都会出现信贷危机，给企业带来了很大的损失。信用风险主要体现在拖欠账款和一定数量的呆帐中。

表 4.1 各结算方式出口额占总出口额比例情况表（单位：%）

年份	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	
OA	OA30天内	23.65	30.21	36.37	32.52	33.97
	OA30-90天	15.86	17.80	12.25	23.24	21.55
	OA90天以上	5.31	8.20	7.79	7.30	9.40
	预收款比例	27.61	20.85	20.40	15.84	14.85
	小计	72.44	77.06	76.80	78.90	79.77
D/A	D/A30天	0.03	0.01	0.00	0.12	0.07
	D/A30天以上	0.55	1.04	0.87	1.56	1.34
	小计	0.58	1.06	0.87	1.68	1.40
D/P	D/P	9.83	8.13	6.59	7.33	8.24
L/C	L/C即期	12.09	9.70	11.00	8.83	7.90
	L/C远期	5.64	5.11	5.61	4.94	4.09
	小计	17.73	14.81	16.61	13.77	11.99
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

数据来源：企业内部资料

如表格4.1所示，目前公司的付款方式以信用销售为主，而到了2021年，公司 OA的付款模式已接近80%。而且，随着时间的推移，OA90日以上的客户数由2017年的5.31%增至2021年的9.4%，而预付款项的比率则由2017年的27.61%降至2021年的14.85%。欧美各国买家通常支付90日后，有些甚至120至180日。

X集团的出口信贷危机主要是拖欠账款、违约、坏账和坏账。表4.2显示了过去三年的欠款。

表 4.2 近三年年底逾期应收款情况(单位: 万美元)

逾期期/年份	2019年	2020年	2021年
2月以内	48.96	90.36	98.4
2-6月	13.19	37.81	89.23
6-12月	45.91	53.85	94.96
1年以上	45.06	98.37	75.78
合计	152.16	280.39	358.37
占出口总额比(%)	3.57	2.62	3.92
逾期客户数(个)	83	58	90

数据来源: 企业内部资料

#### 4.2.3 X集团出口信用风险管理机构与人员分析

公司自创立至2004年度, 信用风险控制分为两个部分: 出口和财务处, 信用管理由两个部门经理进行, 其中, 银行负责应付逾期账款, 而商业银行则主要负责信用营销和信用评价。商业管理人员在进行商业活动时, 基于企业发展情况, 通过个人的主观判断作出信贷决定, 当顾客出现违约时, 由公司的业务部门进行应收帐款的回收和追回。金融机构是公司的资金安排与运营的重要组成部分, 信贷业务的经营与经营将会对公司的经营造成重大的影响。

从2004年起, X集团专门成立了一个的信用风险管理部, 负责公司的出口信用业务。财务、业务、法律等部门负责配合信用风险管理部风险控制的有关工作。信用风险管理部的主要责任是:

- 1) 按照公司的经营许可和有关的管理规定, 在公司的权限范围之内, 代理公司办理进出口贸易的日常合同和文件, 并承担相应的文件和事项的保密工作。
- 2) 创建和健全顾客和供应商的信用记录, 了解公司的经营状况。

3) 基于顾客的信用状况和供应商信用状况, 对其进行信用评价, 并构建信用风险的预警机制。

4) 参加公司主要的经营活动的共同审核。

5) 在外贸担保和公平交易方面, 帮助总经理办公室进行工作的顺利开展。

虽然设立了一个专门管理的信用风险的部门, 但是公司是一个企业, 属于集团化运作, 所有的分支机构都是一个单独的组织。从企业的组织架构来看, 信贷风险管理部与各个分支机构并列, 在信贷风险管理中, 各个分支机构的利益常常会对其产生一定的影响。

#### 4.2.4 X集团信用风险管理流程分析

X集团至今已形成信贷危机的基础处理程序。商业银行的客户信贷限额, 必须要经过各大银行的审核, 然后由信贷风险管理部审核, 然后由公司的总经理批准。批准之后, 接下来就是与各部门签订合同、报关等工作; 结算完成后, 若有顾客拖欠贷款, 则将转入营业部门的拖欠贷款追缴手续。

#### 4.2.5 客户出口信用审批

实行对顾客信贷业务的信贷限额, 实行业务部、子公司、总公司三级业务审批。信用额度是指企业在某一特定时间对每个顾客的销售合同的上限, 是有限的、周期性的、动态的。

首先, 由业务部门将客户相关的资料输入ERP系统, 由各公司信贷与风险管理部审核, 确定用户的账号和初始的授信限额。基于公司多年的信贷和风险控制实践决定, 无论采用何种结算, 均以50,000美金作为起始的信贷额度。

评估的主要根据客户所承保的出口信贷限额、投保情况、经营范围、经营状况、经营状况、经营状况、索赔率、利润率、付款及时性、结算方式、贷款期限、有否逾期应收账款等。

#### 4.2.6 X集团出口信用风险的控制管理分析

在X集团的前期交易期间，各个商业公司的负责人和客户进行了商务谈判，并决定了贸易模式和贸易合约。

根据不同商业公司所批准的商业订单，并在此客户的信用限额之内，将由各个分支机构完成最后的合约批准。这一部分的经营活动的早期信贷风险的管理职责由各个分支机构承担。超出许可的项目，由各个分支机构将已经协商好的还没有签署的销售协议录入 ERP，然后上报信贷风险管理部门审核。信贷、风控部门会按照客户的信贷限额等条件，对其进行审核，或者批准，或者上报给董事长办公室，或者不批准。如果最后批准了，那么，各个分支机构可以和顾客正式签署销售协议，如果没有，就重新进行合同的洽谈。

但是，在企业的经营活动中，有些企业外部的员工常常是在产品即将装船时，通过 ERP进行合同的审核。审核批准后，可以获得出口退税（从2012年八月一日起，只需要提交一份海关申报书）。这时，出口合约已经签订，供货厂家也签订了供货合约，供货工厂已经准备就绪。如果按照公司的信用风险控制条例，拒绝批准，那么公司就会面临信贷风险。对于这种经营，在总行信贷风险的控制中，几乎没有任何的风险。信用风险管理部门往往承担着更多的形式监督责任，这是因为信贷审核过程中的不规范和不合理的原因。而在财务方面，当有应收帐款拖欠时，会有顾客的主要用外销危险。

在中间交易阶段，公司信用危机几乎陷入停顿。商业单位总是等待着收钱的时机，对于顾客的信用变动和信用危机的变动不甚关心。此外，各个分支机

构的文件编制与建立的文件部门并没有完全一致，尤其是在没有一个独立的分支机构的情况下，各个单位的单据都是由各个单位负责。因为不同的单据从业人员的职业素养不同，所生产的文件存在瑕疵，导致信用危机发生的几率增大，而对顾客信用危机的变动也一无所知。

在交易的最后阶段，各商业机构按结算方法进行外汇的回收。对于应收帐款的追回，每个月末由财务部出具拖欠帐款的账龄报表，并将其应收帐款明细单发给各业务单位，并要求各业务单位进行催缴。并将其转寄至信用风险管理部，由信用风险管理部根据其投保的状况，提示其将“潜在的亏损通知”进行提交，把风险转移给保险公司。

总之，对于订单的管控，信用的调节，都在各大银行的手中。尤其是在销售人员要出货，递交外审合约，但授信额度超出时，做为信贷主管，对批或不批都是进退维谷。批准后，未达到信贷限额管理体系，增加了应收账款的风险；如果没有批准，如果销售员已经和客户和采购者签署了一份有效的合约，如果没有发货，那么客户和工厂双方都会违约，也会造成一定的损害。

#### 4.3 X集团出口信用风险管理的主要问题分析

X集团的出口信贷危机以拖欠货款、违约、质量欺诈、商标专利侵权等为主要特征。目前，在买方主导的竞争环境下，信贷业务是企业获取竞争优势的重要途径。但是X集团的应收帐款拖欠比率偏高，而且不良贷款比率也远高于欧美各国的平均值，对公司的可持续发展造成了很大的影响。根据X集团目前的运营状况，其信用危机既有世界贸易环境的影响，也有企业自身的管理问题的影响。



### 4.3.1 外部因素分析——国际贸易环境渐趋恶化

在国际商业中，买卖的当事人来自不同的国度，由卖方送货到买方支付货款，无论是直接支付，或是远期支付，对于出口者而言都会造成一定的延迟。在出口企业收到货款缓慢的情况下，基于信用的交易和它的双向流通总是伴随着信用的危险。国际市场的变化，贸易政策的变化，经济的下滑，市场竞争的激烈程度，国家的关税和非关税政策的变化，都会对外国消费者的信贷产生直接或间接的作用。

企业的出口信用危机与其国内政治经济形势、经济形势和社会环境密切联系，并呈现出鲜明的地域特色。但是，由于美国小型买主的越狱和违法行为，导致企业倒闭率显著上升。对中国出口商品的出口由纺织、轻工等传统的劳动密集型工业逐步向钢铁、有色、化学等重工业和新能源、电子信息等高科技领域渗透。亚洲金融市场的金融危机具有多层次、多样化和复杂化的特征。

案例1：埃及工业和贸易部于2012年2月29日发布了117号法令，对中国41个因涉嫌假冒货物运输前检验检疫证明的公司实行了出口控制。由于这项禁止，清单上的公司从三月一日开始不能向埃及进行直接的出口，而且还要求各大银行不得向41个中国出口商付款。X集团也在名单上。

对于X集团和其他出口商来说，办理装船之前的检验和检疫证明并不难。并且没有任何虚假的 CIQ (CIQ)，因此怀疑有虚假证明书的最大可能性是来自于埃及的进口商；而这条消息是埃政府下达的，并没有向有限的公司发出任何通知，这让 X集团措手不及，一些产品已经停产，一些还在销售中的商品还在库存中，一些埃及的顾客虽然愿意支付货款，但由于没有正规渠道，造成了很大的亏损。（资料来源：企业内部资料）

因美国的中小买家的逃亡和非法交易，国外的企业倒闭率显著上升。对中国出口商品的出口由传统的劳动密集型行业如纺织、轻工业逐渐向钢铁、有色、化学等重工业、新能源、电子、通信等高科技领域渗透。通过公司内部资料的案例可以看出，埃及工业和贸易部发布的法令明显是针对中国贸易的，这既有可能是因为市场经济和政治环境的变动，这一法令的颁布，各大银行将不再给包括X集团在内的企业信用凭证，而信用证支付一直是国际上同意的正规贸易往来支付渠道，缺乏了支付渠道，必然会减少贸易的直接往来，直接给X集团的商品销售带来很大影响。

在全球经济一体化进程中，形成了以买方为主导的市场竞争模式。对卖方市场来说，提高自己的信誉就相当于增强自己的核心能力。信贷是实现交易的前提，是扩大市场份额和营销渠道的重要依据。随着全球经济一体化的不断发展，贸易公司面临着前所未有的机遇，但也面临着越来越多的信贷问题。如果出现坏账和拖欠的情况，就会给外贸公司带来不确定的风险，从而影响到公司的持续发展。在这样的大环境下，外贸企业急需加强信贷风险的管理和控制，建立健全相应的制度和制度，以促进企业持续健康发展。

在外贸发展中，中国公司所承担的国家风险最多的是新兴经济体，而欧美地区的信贷风险也因这次经济危机而大幅增加。X公司的出口业，在传统和新兴的两个领域中占据了一半的份额，而在原有的信贷危机不断增加的情况下，公司的出口量也越来越高。

#### 4.3.2 企业内部管理状况分析

##### 1) 客户资信管理制度缺失

根据相关部门的数据，目前中国中小型外贸企业的付款方式大多采用信用证结算。中国采用的是托收模式，只有30%左右。美国的情形与中国的情形恰恰

相反，在大多数的交易中，使用的是托收、汇付等商业信用手段，而信用证的使用则很少。支付方法有一定的风险，而信用证支付的风险远小于托收。中国目前使用的是信用证，但是拖欠账款占比较大比重的原因很多，这主要与信用管理体系的不完善有关。客户资信管理.这是一种基于信用风险的事前管理，对其进行动态的管理，是对其进行全面的管理和监督，并随时修改、补充和完善。客户信贷管理.在信息风险管理中，它是一项重要的工作，也是一项重要的工作，它是一种特殊的客户信贷稽核机构，负责对其进行检查和控制。

X集团在不同的客户信用限额方面，缺少专门的管理手段。对于新顾客，X集团不做任何判断和分析，就给予200,000美金的信用。在现实生活中，由于双方的长期合作关系，以及大量的顾客，虽然他们会年度的信贷进行一次梳理，但是他们通常只是做做样子，没有对客户的最新动态进行系统性的研究，就给予他们一定的信贷。授信额度的管理更多的流于形式。

X集团在面对顾客引入阶段，一般由外贸主管指派一名业务员跟进询价和报价工作。在接受了进口商的确认后，业务员将就合同条款，交货条件，结算方式等问题与外资进行业务洽谈。对需要按信贷结算的定单，通常是根据其以往的业绩和潜在的市场前景，根据合同的审批、签署合同，由公司的外贸业务主管在权限内确定。商业银行会通过报关资料中所提供的进口商的输入金额，来进行初步的主观评价，而对那些想要达成交易的人，如果没有进行深层次的信贷调查，则通常会采用这种方法（例如D/A、D/P、T/T）。在进出口贸易初期，业务部门负责信用额度和信用评估。如果外销订单超过了业务管理部的权限，则由业务管理部将意向出口合约的资料录入用友 ERP，供财务部审核。

在国外的客户发展中，由于受顾客的心理和自己的迅速签约等因素的制约，往往在签约之后，或者在产品真正出货后，再通过 ERP进行订单的审核。在此情形下，进口商和进口商签订了购销合约，供货也已安排就绪。如果这个时候

不能得到信贷主管的批准，那么所有的财产和财产的损失都要由公司来负责。X在信贷审核过程中的不当行为，导致公司数次蒙受无谓的亏损，信贷机构的职能也就形同虚设，完全无法履行其监督职能。而财务部门，只有在拖欠的情况下，才会联系到业务部门，让他们去追讨。

在装船后（中间贸易）期间，X集团的业务人员和管理人员没有足够注意到进口者的信誉和信贷的变动。对于长期的顾客来说，X公司采取的是O/A（信用）的结算方式，对于非公司（新的）来说，使用L/C信用证，或T/T预付+交货后支付，看似信贷经营已经初步形成了信用管理意识，实则尚未建立一整套系统的信用管理模式，对客户的资信评价多来源于中国出口信用保险公司等组织。实际情况表明，虽然中信保险公司能够获得80%的保险责任，但是公司还是有20%的呆帐要自己来负担。X公司在进口和进口中不会经常地追踪和考察那些熟悉的老主顾，也很难再进行一次的评价，或是仅仅是走个形式。

案例2：在2017年，X集团与一位乌克兰的进口商签订了一笔超过12万美元的订单，该订单的订金为30%。但是，顾客要求改变样式，并且必须得到顾客的证实，所以无法按照订单要求制作样品，从而超过了合同约定的交货时间。因此，顾客拒绝接受商品，并提出退货的请求。根据合约，X集团和这位顾客进行了贸易的仲裁。但在这次的征途中。乌克兰的保留部门仅根据顾客的片言只语，没有告知X集团关于贸易的争议。将X集团列为不受欢迎的公司。暂停签发X集团的进出口许可。乌克兰的关税还将X集团列为了不允许其出口商品的国家。乌克兰是X集团主要的出口地区，每年出口13亿美金，灯具，卫浴等。该黑名单对X集团向乌克兰的出口产生了重大的负面影响，并使X集团面临亚重信贷危机。（资料来源：企业内部资料）

从企业的案例可以看出，在客户资信管理制度上X集团管理缺少专业化，忽视了以往的信用危机和经营，特别是几年的经营状况，使业务人员对此有充分

的信心。在国际金融环境中，消费者的信贷情况可能会有很大变化，特别是在外部需求不稳的情况下，可能是客户的信贷问题拖累了客户，从而导致公司的出口信贷危机。当收款情况不佳，一方面出于对顾客的感情，另一方面又认为顾客一定是暂时的情况，依然送货，造成了更多的亏损。

企业在贸易规模的增长和出口信贷的风险控制方面，通常更侧重于提高贸易规模。强调的是贸易的数量，而忽略了贸易的利益。造成公司的坏账率较高，坏账率较高。而企业为了赢得定单，常常只会延长付款期限，在一些诸如专利方面的问题上也会对顾客百般纵容，而忽视了对出口信用的控制。

总的来说，X集团的客户资信管理制度缺少，信用额度调节仍然由业务部门来决定。当销售商在发货之前提出订单并通过授信额度超过了额度时，信贷监管机构是否核准均处于进退维谷的困境。如果信贷主管机关对不满足授信限额的出口销售合约，则会增加信贷风险。还有一种情形，如果销售员已经和进口商和供货厂家签了有效的合约，如果由于信贷管理机构没有批准，导致产品无法装船，那么客户和供货工厂方面X集团违背合同，也势必蒙受多方损失。在许多案例中，信贷经理和业务部常常会在经营活动中产生情感冲突。

## 2) 公司管理机构存在问题

如果没有一个专门的内部控制与风险的控制，那么一个健全的信用管理系统是不存在的。X集团的经营体制问题是导致X集团的出口信用风险的一个主要因素。即便是设立了专门的信贷管理部门，但是由于缺乏对公司的管理和对专业人才的管理能力的缺乏，导致其在实践中没有起到应有的效果。

X集团发展历程的确定，公司和宁波等私营外贸公司在激烈的市场环境中存活。经过二十余年的发展，公司规模和实力都有了长足的进步。不过，公司是个县，还是有销售人员的。虽然公司的贸易转型，业务团队的建立。企业中有

一种把危险与不断扩张的交易相矛盾的心态，而忽略了风险的控制。有的企业对信贷的风险意识不强，以为抓住信贷风险就会对经营造成不利的后果。传统行业中销售人员的“单干”的情况和认识仍有，导致企业对企业信贷风险的全过程不够合作。

案例3：X集团加拿大的顾客，付款OA60天，信用限额200,000美金。当客户被查出OA60天危机时，该公司已经拖欠了X集团30多万美金的款项。后来发现，原来是各个单位之间的合作不够默契而引发的这些欠款不清楚。（资料来源：企业内部资料）

从案例分析中，可以看出，本次信用风险发生的最大原因主要是由于各部门配合不畅引起的，这也能够从侧面的看出：X集团在企业的信用风险管理中对各部分的管理存在缺失，各部门之间经常缺乏有效的交流，没有独立的、专业化的管理体系，使得各公司难以将顾客的相关资料进行有机地整合。而由于缺乏对信贷风险的全面、客观、全面的评估，使得传统的信贷风险管理无法为新形势下的信贷风险控制政策的制定和执行工作提供有力的支撑。因此，导致X集团开展信贷风险的管理中，其基础资料的真实性和完整性难以实现。

公司信用风险管理部、财务部、人力资源部、法务部等各部门的工作协作能力较差。出现问题后，各个单位之间缺少一个有效的协调一致的追债制度，而主要的工作就是要靠分支机构来追债。所有的销售及应收帐款均是由各分支机构进行。

此外，虽然公司已经设立了专业的信贷风险控制机构。但其旗下有20余个分支机构，其信贷管理的程度不一。没有形成一个良好的信贷和风险控制体系。并且信贷与风险管理部门并联，执行能力不足。

信贷风险控制的主体是信贷风险管理部，但是在 ERP 中，信贷风险管理机构仅能够监测到产品的发货，而不能通过 ERP 系统来实时监测。关于应付帐款的状况，只有在月末的时候才会有一份未付的帐款报表。财务部门的信息回馈工作落后，无法及时了解应收帐款和欠款，无法有效地进行风险管理。

信利用风险进行有效的管理是企业进行有效的风险控制。因此，从事外贸业务的人员不仅要懂得经营信贷的风险，更要懂得经营业务的全流程，对现代经营的基本理论也要熟悉，而且要具备一定的实际操作能力。这就需要更多的专业信贷风险管理者。而 X 公司的现实状况则是两位全职信贷风险经理，却没有接受过任何专门的信贷风险控制训练，仅仅是在实践中学习和实践。

### 3) 公司业务员管理存在问题

X 集团在国内的营销战略中着重于开拓“一带一路”和其他新兴市场，以谋求更大的发展。X 集团现有的国际贸易从业人员 90% 都是学习英语的，多数人员缺乏专业、系统的国际商务理论基础；尤其是“一带一路”沿线地区的国外市场，缺乏有效的风险警示与控制；在大部分的案例中，没有完全掌握这些国家在环境，文化，法律，出口资质，消费习惯等的不同。中国企业在发展与国际上的国际业务时，面对着多种困难。在实际的产品出口中，由于没有及时了解当地合作伙伴、交易对手和供货方的信息，无法有效的预防和避免国外信用风险。

**案例4：**X 集团从事轴承业务的业务员。它与巴西的客户有很大的贸易关系。根据公司的要求，每位业务员必须在信用限额之内，与顾客签署出口销售合约，并在 ERP 上办理全部的交易手续。售货员一是担心对方的巨额信贷额度公司不审批，二是觉得没必要，可以自己来管理。最后，在 ERP 上以八个不同的顾客的名字提出了发货请求，以此来规避公司信用额度的控制。由于拖欠的应收款

项超过一千万，为了尽量降低亏损，公司第一次指定这位商务人士到巴西的一位顾客那里，追回款项并了解商品的状况。与此同时，又会利用其它的方式，给顾客施压。这起事件最后算是圆满地解决了，但是给公司的经营和员工们留下了很深的教训。（资料来源：企业内部资料）

从案例4可以看到，X集团的业务人员，在与顾客进行交易的时候，忽视了公司的规章制度，太过信任自己，导致了信用危机，好在最终耗子的案子被处理好了，不过，我们可以看到X集团内部的业务员管理的问题还是有待完善的。

中国的信贷风险治理体系建设相对滞后，发展不够成熟，致使中国绝大多数信贷风险管理者的整体素质不高，X集团的强大业务骨干主要在公司的外部营销等相关部门，信用管理人员大都综合素质过低，中国的信贷管理人员普遍综合素质过低，不具备合格的信用管理人员所要求的相应资格，其制定的相关信用政策不科学、不合理，影响了企业的健康发展。

#### 4) 应收账款管理存在问题

国际经济形势的改变，特别是国际信贷和汇率的改变，使公司在国外的应收款项面临更大的风险。由于中国的出口信用贸易存在着很长的时间和复杂的国际金融环境，以及价格、汇率和信用等方面的变动，经常会影响到公司的国外应收账款。

X集团在面对激烈的市场竞争时，只采用了以出口为基础的经营管理方式，注重顾客定价与顾客的理论。公司在国际贸易中出现过一起信贷危机后，就专门请外国债权人来索赔，结果不但没有拿到钱，还被对方算计，蒙受更大的伤害，往往是X拒绝支付应收款项后，出于“长期合作”的目的，忽略了合法权益，宁愿浪费国家的资金，也不愿意通过任何合法途径来保护自己和民族的权益。



案例5：2017年，公司与迪拜一客户进行打印机配件业务。在此项交易中，商业人士会命令财务部的资金经理去一家银行办理TT押汇，而会计则会将这笔款项视为款项，并将所占的授信金额退回ERP中。信贷经理依据ERP中的授信额度余额对新的经营进行审核，而不会对以往的发货情况进行实际的收付，最终导致了实际的信贷限额超过了公司核准的授信限额。当押汇到期后，顾客没有及时付款，则银行告知公司财务部，将押款退回，而货款已经过期，信贷危机就难以避免的发生了。（资料来源：企业内部资料）

应收帐款的形成与公司使用的信贷手段和信用状况密切相关，而不同的信贷产品会给出口商的信贷风险造成一定的影响。信贷凭证是一种以书面的方式记录票据的票面、利率、利息支付方式、期限和到期日期等的法定凭证，既保证了债权人和投资者的权益，又证实了债权人与债务人的融资行为的合法性。基于这一点，X集团应该根据不同的信用水平，选用相应的信贷产品。比如，为了减少危险，X集团公司可以通过信用证代替电子汇款和购买。至于信贷状况，要降低风险，显然X集团必须要有条件的信用和有约束的信用行为。由于银行拥有良好的体制、设施等方面的优越条件，因此，对外贸易中的贸易往来往往以银行为中介。综上所述，出口企业信用危机是一个渗透于整个出口经营过程中的重要环节，X集团在进行信用信息收集、信用评估、授信额度、债权担保和应收款项的及时收回等方面进行了有效的管理。

#### 5) 公司内部部门的管理不足

5.1) 合同制度的管理作为公司内部销售部门管理的一部分，在公司对外贸易的过程中其中很大作用。从公司与外商交易的合同管理制度来看，公司销售合同虽然有固定的形式，但都是最基本的形式，而且没有专门的部门和人员来监督。合同条款与合同管理方面的不足，成为外商拖欠或拒付的借口。

案例6: CIE公司2015年以OA90天的结算形式向德国出口T恤,按合同约定的时间是一月下旬。但因库存问题,本月末无法装船。与顾客沟通后,顾客同意延迟发货,但是要更改结算方法,直到顾客把货物售出后,才能支付货款。在装船后的六个月内,顾客拒绝退货或付款。(资料来源:企业内部资料)

从案例可以看出,X集团在与客户导致此次信用风险的原因有二:一是对外贸商家设下的陷阱没有及时发现并改正,致使合同履行过程中出现了难以弥补的问题。在实际的出口贸易中,常常会遇到与客户的国内企业签订的销售合同,将货物直接送往国外。如果有风险发生,那么作为一个出口商,要从哪一个交易方案索取债务就成了问题。二是合同与有关的国际贸易法规和惯例不符,或者在履行过程中没有遵守合同的约定,给了某些不诚实的顾客可乘之机。如果没有按合同规定的预付款而向厂家下订单,如果客户解除合约或者开出了严格的条款,那么出口商也只有在最大程度上被迫接受。再比如,出口商没有按照合同规定的交货时间发货,从而使顾客无法按时或甚至不付款。

其次,信用风险的转移方式还不充分。虽然每年都有越来越多的人参加信用保险,人们的购买意识却越来越强烈。2017,公司的保险覆盖率也达到了21.71%。但是目前中国还没有进行过保理和富尔丁的经营,其信贷风险的传递方式与欧美各国的比较有很大的不同。

5.2)公司的内部部门管理存在不足会使企业在对外贸易的过程中增加信用风险,以下主要根据公司案例来分析X集团在对外贸易在,内部部门管理存在的问题。

案例7: C公司是美国最大的一家企业,其主要生产的是热水器,年营业额超过一千五百万美元。付款方式为OA60天,客户派专人到工厂进行检验,验收合格后方可发货。从2008年开始,我们的客户信用状况一直很好。因为是大宗

贷款，C公司为该客户提供了一份出口信贷保险。但是，在上半年，顾客拒绝支付超过100万美金的款项，原因是质量问题。经过与顾客的多次交流，发现顾客产生信贷风险的主要原因是：美国本土消费市场的不景气和美国消费者的消费水准下滑，一些美国消费者充分利用7天的无理由退货，在购买后使用数日后，再退回，造成产品积压，顾客难以回款，从而造成出口信贷危机。因为这起事件是由C公司承保的，因此C公司以中国出口信贷保险公司的名义，将被列入中信保的黑名单，从而在中国的采购活动会受到很大的限制，最终迫使客户支付全部的款项。这对客户、CIE公司、中信保来说都是一件好事。CIE公司可以继续与客户进行交易，而且是在出口信用保险的保护下。消费者仍能在中国购买具有高性价比的商品，中信保险公司也因此得以避免损失。（资料来源：企业内部资料）

从案例7可以看出，X集团在面对C公司拒绝支付货款行为的解决方式是通过中信保中间帮助，自身对于顾客拒绝支付货款的行为毫无办法。在风险管理的认识中，由于以往的规划体系导致了对风险的完全忽视，而现在的风险管理与责任体系下的过度规避，二者同时存在，导致了管理层对风险的处理和管理上的失误。公司管理部门缺乏风险预警系统，只能在运营中举步维艰。其实，风险是客观存在的，对于一个公司来说，风险是一场灾难，还是一场机遇，并不取决于它自身的风险，而是取决于你对它的理解和控制能力。公司的内部部门治理缺乏有效的管理，会使风险管理的预算费用增加，从而对公司的可持续发展产生不利影响。

#### 4.4 小结

X公司的出口信贷风险主要有拖欠货款、违约、质量欺诈、商标专利侵权等。目前，在买方市场主导的竞争环境下，信贷交易是企业获取竞争优势的重要途径。但是X集团拖欠的应收账款比率偏高，而且坏账率也远高于欧美国家的平均

水平，对公司的可持续发展造成了很大的影响。根据X集团目前的经营状况，认为其信贷风险既有外部因素中国际市场的影响，也有内部因素中企业自身的管理问题。

在全球范围内，美国、欧盟、日本等发达国家，乃至印度和俄罗斯等国家，为了维护自身的利益和减轻国内的金融危机，都显示出了一种明显的保护性，即增加关税或非关税，以降低国内工业的影响。任何一种形式的贸易保护主义，都会使中国的出口商在提高其贸易费用和贸易困难的情况下，会使其在不符合其技术要求的情况下被拒绝。由于国际贸易形势的改变，中国中小型外贸企业所面对的信用危机更加严重。

受经济危机和疫情的冲击，美国等与中国有密切关系的国家，为了拯救自己的经济，采取QE3（QE3），以保持低利率和高通货膨胀的政策，来拯救自己的经济。而作为中国重要的外汇和国际贸易的重要结算货币，中国的通胀压力促使其走强。由于人民币汇率贬值，人民币升值，中国外贸公司的拒绝进口和政策风险大幅增加。汇率变动还导致一些原料和日用品在世界范围内的剧烈波动，如铁矿石、石油、钢铁制品和石油化工等。这些商品的大幅变动和下跌加剧了买家拖欠债务的危险，中国公司被拒绝的危险也随之增大。

除宏观上的国际贸易风险外，中国中小型外贸企业信用风险管理也存在的内在问题，以及小规模的对对外贸易公司和小规模的信贷风险管理。很多中小型外贸企业都十分倚重国外的订单，如果出现信用危机，将会给公司带来灾难。

从本章的分析可知：

中国中小型外贸企业在出口信用方面存在较大的问题，其信用风险管理体系还不健全。中国企业进入国际市场时，往往存在着对自身产品的信用危机认识不足，许多出口商忽略了对顾客的信用调查和评价，以及经营观念上的问题。

在激烈的市场环境下，为了获得大量的外销定单，许多公司在结算和支付条款上过分迎合顾客，通过使用信用营销来增加市场占有率、增加销售额和帐面收益，而忽略了对贷款的管控，导致了拖欠的应收款项急剧上升。激烈的市场竞争迫使商家采用赊账或远期付款方式，以放弃对顾客的付款方式来获得顾客的定单。这样的宣传，对于海外客户来说，绝对是一件好事，可以提升他们的竞争能力，促进他们的销量。然而，目前中国中小型外贸企业缺少交流的平台，同时也有一些自身的先天的缺陷和不足。中国中小型外贸企业普遍存在着信贷风险管理方面的问题。中国中小型外贸企业大都是小规模、低管理、低层次的，有的中小企业甚至连信用风险的基础制度都没有建立，只把信用风险的管理归于各个财务职能部门，例如大部分的公司都是把信用的风险控制交给了财务，没有建立起一个独立的、权威的机构，对信贷的监管和控制也很薄弱。从中国的宏观信贷管理系统看，中国现行的诚信体系还不完善。由于国外企业的信贷信息收集、整理、利用等方面的不统一，使得中国中小型外贸企业难以获得真实、全面、准确的信贷信息。同时，我中国中小型外贸企业由于自身的能力和精力有限，不能全面了解国外的企业的情况。无法准确地评价国外公司的信誉，无法科学合理地评估其信誉，从而使得其经营活动不能正常进行。

而中小型外贸企业由于缺少基本的风险转移机制，因此，在进行风险管理的过程中，需要对其进行有效的风险控制。中国现有的公司风险控制系统，大多集中在金融风险的管理上，对产品开发、生产、营销、售后服务等方面的制度建设还不够健全；一些系统在运行中太过原则，很难在实践中实施。同时，员工的质量和冒险意愿也会成为制约企业发展的重要因素。由于公司自身的风险管理体系存在着与相关法律、法规、行为准则和相关法规等外在规范的“整合”问题，从而导致了公司的内部管理体系在实际运用中不能实现其目标，也不能保证公司的各项经营活动和管理体系能够满足规定的要求；而对于现行的行政体制，却没有进行修改、补充，对于制度的制定与执行过程中出现的问题，要

及时地加以解决。此外，在出现了危机之后，公司内部的责任追究制度也不能有效地约束、制约、模糊、削弱和损害公司治理；企业的业绩评价以提升企业的风险感知为目的，但缺乏有效的业绩评价机制，使得企业的风险应对能力大大滞后；若无适当的激励与处罚，则会使雇员缺乏责任感与积极性，

因为缺少充足的经费来健全问责、考核制度以及相应的奖惩制度，导致公司的经营状况恶化，无法正常运作。

公司的责任不明确，无法建立起有效的协同和约束。由于信用风险管理部、财务部、人力资源部、法务部等部门的协作不力，导致了公司内部没有形成有效的协同追讨制度，因此，公司的业务子公司要承担起追讨债务的责任。所有的销售及应收帐款均是由各分支机构进行。

业务员管理存在问题。企业的职责不清晰，不能形成有效的合作与制约。由于信用风险管理部、财务部、人力资源部、法务部等各方面缺乏协调配合，致使企业间缺乏有效的协调机制，致使其下属企业的子公司要负上相应的法律责任。所有的销售和应收账款都是通过分公司来完成的。

中国的信贷机构数量少，规模小，经验不足。在一个成熟的市场环境下，中国的外贸企业可以利用诸如出口保险等分散的方式进行贸易风险的分散，而中国尚未形成这样的风险传递体系。由于缺少此类风险的传递渠道，中国的中小贸易公司既不能获取到有关外国公司的真实、可信的资料，也不能正确地作出正确的决策，同时也会使其在对外贸易的过程中面临一定的信贷风险。信贷中介机构的数量、规模和质量都较差，与国际上的信贷中介服务公司有较大的差异，使其应对外国公司的信贷风险具有更大的困难。

## 第 5 章

### 研究结论及展望

#### 5.1 本文的研究结论

在经济全球化和一体化时代，一个民族的信贷行动无国界存在着。在“一带一路”和金融改革发展多变的形势下，信贷关系已成为各国经贸合作的一个主要特征。中国中小型外贸企业占到了90%以上。信用交易可以为进口商品的销售和付款的时间上的差异，为进口者的融资和使用带来了巨大的资金支撑。通过信用交易和结算，可以帮助出口者获取更多的商机，从而实现对进出口企业的双赢。但是，当前中国对外贸易行业所面对的应收帐款拖欠和拖欠，很大一部分原因在于信用销售。经营资本经营中信贷风险的控制。所以，在“一带一路”的大环境下，中国中小型外贸公司信用风险的管理对于中国中小贸易公司来说，是一种有效的降低坏账风险和回收成本、防范信用风险的有效方法。

本文在第一章里提出了如下的三个问题点：

- 1) 中国中小型外贸企业在海外市场开发中信用风险管理现状如何？
- 2) 海外市场开发中国际贸易环境给X集团的外贸带来的影响如何？
- 3) X集团的内部管理机制对中小型外贸企业海外市场开发中带来的影响如何？

通过调查分析得出如下结论：

1) 根据分析可知, 信用风险普遍存在于中国中小外贸型企业中, 中国中小外贸型企业信用证风险发生容易受到国际贸易环境、公司内部管理情况两方面影响。因此, 未来公司的发展呢纪要积极的对公司的组织情况进行调整, 积极应对外贸情况, 又要对内部管理制度进行完善。从内外两方面做好应对措施。

2) 国际贸易环境给X集团外贸带来影响: 从X集团信用风险管理现状分析可知X集团出口信用风险的主要表现是账款拖欠、违约、呆账、坏账; 而在国际贸易中, 由于国际市场的变化, 贸易政策的变化, 经济的衰退, 市场竞争的激烈程度, 国家的关税和非关税政策的变化, 都会对 X集团的信贷风险产生或产生直接或间接的作用。因此, X集团在今后的海外市场开发过程中, 应当从事前、事中、待候三方面出发, 做好风险防范措施; 首先是做到事前预防对客户的信誉程度进行评级; 在项目进程中随时跟踪, 其次做到“事中控制”; 最后事后积极应对的良性循环, 以更好应对国际贸易环境。

3) 通过分析可知, X集团内部管理制度不足使其在海外市场开发中更易受到出口信用风险的影响。因此, X集团在今后的发展中, 应积极学习和完善自身对未知风险的把控能力, 从建立良好的客户资信管理系统、优化内部结构及业务员的培训和考核、强化交易后应收账款的管理、强化公司内部各个部门管理方面入手, 提高对信用风险的承受度。

最后, 随着信贷监管日益全球化和国际化, 对外贸易的发展离不开国家的政策、法规和措施, 必须与国际间的信贷监管制度接轨, 建立行业自律机制也可以从某种意义上避免贸易风险。



## 5.2 X集团今后发展的建议

### 5.2.1 调整公司组织更好应对国际贸易环境

X集团可在面临日益严峻的世界形势时，采取事先防范、事中控制、事后主动反应等对策，使其可了解、可控、可承受的风险。

#### 1) 事前预防——建立系统化的信用风险识别机制

##### 1.1) 进入国外营销渠道

公司以外资控股方式设立了海外公司的国内采购点，并在海外设立了公司海外办事处，并借助高端客户的品牌与销售网络，拓展视野，开拓市场，开拓市场，拓展销售渠道，提高交易额，降低信用风险。

##### 1.2) 打造品牌，赢得市场

创造品牌，以创建和出口的方式，利用其自身的优势，减少了市场开拓的困难，增强了对企业的掌控。首先，将总公司和子公司的商标进行合并，并将其作为一个整体，以创建一个产品的商标为核心，提高其自身的产品的出口量；其次，通过标准化服务内容、业务流程和服务规范，突出企业业务和同业的差别，提升企业的竞争壁垒；加强企业的形象推广，提高企业的品牌意识，开拓新的市场。以其自身的品牌商品为卖点，在目标市场建立一定的品牌认知和声誉，是防范顾客信用危机的重要手段。手段你们据的拽四次俄加强管理结构可以让我们更好更舒服的来私信你说的很开心足部构建风险指数涵盖各行各业的经营活动民兵构建资料库，伊贝诗秩序，其次，要强化云英冠霖平台。

### 1.3) 加强操作风险管理

逐步构建主要的风险指数，涵盖各行业的经营活动，并构建资料库，以备不时之需。其次，要强化运营管理平台，从整体上寻找设计缺陷，并对软件进行改进。下一阶段，针对外贸企业因不正确申报而造成信贷危机的情况，可以通过ERP系统与中信银行的“信保通”接口软件进行对接，将企业ERP系统的ERP系统提取，并将其输入到“信保通”，以保证数据的准确性。

## 2) 事中控制——实施有效信用风险评估

### 2.1) 寻求多种风险转移方式

#### 2.1.1) 国际保理

在目前的跨境贸易中，中国的外贸公司对进口商的信誉和运营情况并不了解，就算做了一些生意，或者做了一些信贷调查，也没有十足的信心能够收回货款，再加上现在的国际市场，大部分都是以赊账为主，这就造成了巨大的损失。而在这种情况下，跨国贸易公司只要按照合同和合同走下去，就可以轻松地从中外公司那里得到货款，甚至在一定的期限后，还可以一次性付清，也可以分期付款。一般的保理公司，一般都是有能力的银行、集团、专业的保理公司，都会按照约定付款，这样就能降低内地企业拿不到钱的风险。

许多出口商在送货后，若希望得到一部分流动资金，或是采购生产工具，以保证其持续生产，可以根据担保协议，将票据交给银行，从而得到一定的数额。同时，为急需流动资金的外贸公司提供融资，既能适应业务拓展，又能拓展业务的规模和广度。此外，通过融资担保，可以减少内地企业的债务负担，提高内地企业的信誉，促进内地企业股票市场的稳定性，为企业争取更多的投资机会。因为在跨境交易中，出口商要根据不同的进口商，要做好帐目，不仅要花费大量的人力、物力、物力，还要时刻注意到债权人的动向，按时追回款

项，要花费大量的资金。而保理公司则会让债权人向保理公司付款，这种费时费力的工作将会有专业的技术人员来完成，以确保款项的及时交付。公司拥有高技术、高素质的人员、高技术、高技术、高技术的综合财务，可以为内地外贸公司节约资金，尤其是在经营业绩差的情况下，更是如此。

在对外贸易中，出口者必须密切注意和注意借款人的信用情况和市场情况，并建立专门的部门，或者委托专业的组织来获取有关的资料。在利用了这些公司的业务后，这些都是由国际保理公司来负责的，他们要准确的了解这些公司的信用，运营状况，偿还能力，这样才能更好的管理风险，同时，他们还会根据进口公司的总体状况及影响企业的内外部环境包括最新的情况对出口商提出一些有价值的建议。因为此类业务属于保理业务，并非专业业务，因此不会产生成本支出。

总之，国际保理为进口商的支付手段最大限度地保障了国内企业在市场竞争中的灵活性，从而增强了自己的竞争能力，确保了内地企业的货款能按时回收。

## 2.2) 出口信用保险

随着贸易的发展，贸易的竞争也在不断的加剧，未来的贸易中，一些中小型的贸易企业，因为他们的能力有限，无法准确的评估各个国家的贸易风险和信用风险。在大型的信用机构和索赔机构的协助下，跨国公司可以更好的开展国际业务，并拓展其出口量，抢占市场主动权。在投保后，可以随时了解进口商的经营状况、财务状况，为进口商提出相应的输出意见，从而防止出现无法支付的情况。根据所获得的资料，保险公司可以适时地对出口商进行投保，引导其进行风险管理，防止不必要的亏损。

X集团可以通过在外贸业务的实施，来达到出口信贷风险的抵消与控制，为中小型外贸企业提供安全便捷的收款保障。出口信用保险主要是由于中国对外贸易中的商业信用隐患、政策隐患、风险隐患和风险隐患。为内地企业规避了因政策变动造成的不能按时结算和汇率变动而造成的亏损。确保了外销公司的资金流动，为外销公司提供了便利的资源调配。出口信贷保障能使出口商在国际市场上迅速实现成本的结算，为其争取到银行的信贷支持，从而使其在国际市场上具有竞争力。

### 3) 事后积极应对——优化信用风险管理

应收账款和海外欠款是当前中国中小型外贸企业的一个重要的信用风险问题，当出口企业拖欠货款时，必须进行详细的负债剖析，并采取相应措施。最快捷最快捷的方式，就是利用国际上的专门的信用咨询机构来催款及信用查询，尽早找一家专业的律师事务所，给进口商发送一封律师信，通过电子或电话进行面谈，以收取境外欠款。

## 5.2.2 强化企业内部管理机制

### 1) 建立客户资信管理系统

#### 1.1) 建立客户内部资信管理系统

中国中小型外贸企业面临的最大的信贷危机就是其自身的信贷问题。为不同的顾客提供不同的风险管理。针对中间商、终端用户和超市客户的不同情况，采取了相应的信贷策略。目前的跨国贸易，中间商和代理商参与贸易的比例很高，X集团大约70%的贸易都是由中间商来完成。在此模型下，出口商不仅要重视代理商自身的信用状况，还要注意下游客户、终端市场和产业状况。同时，为防止客户信用缺失，企业必须采取健全的经营风险策略、健全的机构功能保障、健全的内控体系和健全的风险控制体系。

### 1.2) 加强供应链管理为客户提供一体化解决方案

坚持依靠技术开发，强化企业的供应链管理，积极担当企业和管理者的角色，强化企业的资源集成，挖掘优秀的顾客的潜力，为用户的整体服务。在此基础上，将信贷风险管理与物流、资金流、信息流相结合，以降低经营范围内“短板效应”。以提升产品形象，帮助客户降低产品成本，提升客户供应效率，有效的为客户创造更好的产品及增值供应，从一个产品贸易商逐步转变为完整供应商。

### 1.3) 提升服务质量优质吸引客户

提供标准化、标准化的多元业务；提高经营管理的品质与效能，降低错误率；充分发挥企业人力和财力上的相对优势，为企业提供其它外贸企业无法处理的问题，例如融资等问题，使企业与顾客之间的关系更加密切；加强对顾客的服务和标准培训，加强与顾客的交流；加强对客户的服务，加深对个人的需求，对员工关系管理，国外参展，外商来访，翻译，信息，财务管理，贸易争端处理等，让顾客与公司融为一体。

建立研究与试验研究机构，不断改进和改进产品的开发与开发，致力于提高贸易的服务品质。通过产品、服务和市场拓展，提升产品的附加价值和市场竞争能力。

根据顾客构成，制定相应的市场战略。协助顾客进行产品的研发。比如：

1.3.1) 自有品牌零售商、品牌运营商（取得顾客供货商资质）、节日促销活动。

1.3.2) 强化与政府有关部门的联系，强化信息的搜集和公布。

1.3.3) 及时搜集出口信息，开展行业调研，并制定预警措施，减少因国际经济环境、国家政策、行业信息、市场信息和商品信息不对称所带来的经营风险。政府有关部门的协助。例如，商业检验，加速商品的检验。提高报关效率。

#### 1.3.4) 采取不同的方式对待不同客户

X集团在不同的经营阶段所面临的市场、经营、财务、信用等各方面的特征，而在各个阶段的信用风险特征也各不相同。

在业务引入之初，X集团的信贷管理策略应该以发展的市场为导向。根据公司的资金实力，在获得了客户所需的足够的资信资料和信贷资料后，可以对其进行“赊销”信贷。一旦顾客签字，必须聘请律师对合约条款进行全面审查，尽量避免任何信贷上的风险。

在公司业务发展的中期阶段，随着顾客的不断增加，进口和进口的操作也越来越顺利，X集团的现金压力也会有所减轻，如果现在放松了对公司的戒心，那么就会增加信贷的风险。为此，X集团应该采取更加苛刻的信贷准则来改善顾客的构成。

随着企业的业务发展越发成熟，进口和进口均面对着成长速度较慢、利润率较低的市场。X集团在此期间更应该注意并仔细审核其信用状况，特别注意回收和处置应收款项，防止出现资金链破裂的风险。

最终，在客户的产品需求急剧下降，市场在下降的时候，X集团应该执行对客户审查标准，尽可能少的赊账或者终止赊账。

## 2) 优化内部结构及业务员的管理

X集团应结合自己的实际状况，对所涉行业进行适当的人员配置。根据各科室的工作负荷、员工的专业技能、服务水平等因素，结合公司的经营特点，制

定合理的员工配置方案。X集团应该转变以往采用专门的部门和其他部门相结合的信用管理方式，建立一个更加专业独立的信用管理机构来加强公司的信贷管理，加强公司的专业性和技术性，并利用自己的独立的信贷管理工具对顾客的信贷进行客观的评估，并对各个业务进行合理的整合与协作，全面监督销售和财务的工作。信贷经理可以采取经理负责制，任命一名总经理，定期向信贷经理作定期报告，对重要事项有决定的权力。每个主管单位都有一位主管，根据工作负荷的不同，可以增加一位副主管、助理等。需要特别指出的是，即便成立了信用部门，并不意味着公司的一切决策都要由财务部门和销售部门来做，销售部门必须配合销售部门，这样才能让销售部门明白，如果顾客不能按时支付货款，销售部门也要负责。X集团的信用管理机构应当具备如下功能：一是建立客户档案，管理客户数据库；二是帮助制订和实施企业信贷管理制度，管理客户信贷变动；第三功能：客户评估客户，审核客户信用额度；第四项职责：帐务整理，应收帐款监控，执行公司帐务管理制度.客户信息的收集和整合体现在客户信息的收集和整合上。对顾客信贷的管理主要表现为对有关公司的信贷状况的评价。会计资料的分类反映在预防欠款和不良贷款的发生。商业帐务的管理主要是对国内和国外的帐款进行追偿和对呆帐的补偿。另外，本司还可以为其他功能如企业信息服务。

### 3) 强化交易后应收账款的管理

X集团在完成业务交易完成后应该加强对客户的应收帐款的控制，即按时收回款项。在交易结束之后，付款是银行信贷的最终阶段，所以，要实现顺利的收取：首先，根据应收账款的进度，采取不同的收款办法，如果欠款不太久，可以通过电话催缴，而时间较长则可以采取利用收账公司进行催缴等；其次，要采取多种不同的形式来筹集资金，例如，可以通过聘请专门的公司进行代收；

第四，要提高对货款的关注程度，当前民营外贸出口商更注重定单和交易额，而忽略了应收帐款的回收。

#### 4) 强化公司内部部门的分工管理

信贷与风险管理部门：执行对顾客的信任和对逾期应收账款的追踪管理和对不良贷款的调查和追踪管理，对信贷风险进行有效的管理；对交易审批过程进行管理，对交易过程进行最优化，对交易记录进行规范化、精炼、加强对交易的执法和监督，消除操作中的缺陷，降低操作风险，改善交易品质；授权经营，在年度年初公司的职工合同均经总经理办公室批准，并经ERP系统进行管理。

法务部：强化法律风险控制，实施综合执法，构建事前预防和事后补救的制度。

财务部门：每日检查ERP中的应收帐款，特别注意拖欠的应收帐款，并通知信贷管理部。审核合同时由商业人士出具的损益清单，并进行回馈，确定各单交易的盈利，并与预期相符。

人事部门：对人事管理系统进行改造，并制定行之有效的激励机制，确保控制系统的执行，并对其进行有效的预防。此外，还应强化企业内部的专业技能，增强企业的专业技能，使企业的整体素质得到全面的提高，外贸企业是企业的直接参与者，企业的交易和履约都要靠业务人员来完成，而出口信贷风险的预防很大一部分直接落在了工作人员的头上，因此，提高工作人员的职业素养对防范信贷风险显得尤其重要。

与此同时，随着国际贸易协定及惯例的持续完善，我们必须对经营人员进行经常性的训练，不断地更新自己的专业技能，熟悉各国的港口实践，并充分认识到与执行商品的有关的一切工作，如检验、装运等。全面普及国际贸易、金融知识和业务操作技巧，加强自身的风险管理。力求让每一个商务人士都能



够对买卖、运输、运输、运输、付款、保险这五类合同的理解和理解，了解 INCOTERMS2020 的相关规定。提高全体员工的质量。

### 5.3 论文的不足之处与未来的工作展望

#### 5.3.1 论文的不足之处

首先，在不影响总体成果的前提下，因为自身能力的原因，在搜集案例和资料方面存在不足。

其次，作者在国际贸易中有丰富的实践经验，但缺乏对实际工作的理解，以及对问题的精确度和完整性的剖析，还有待于进一步完善。

最后，对外贸易中存在着许多风险，如政治风险、国家风险、汇率风险、运输风险、单据风险、合同风险、信用风险等。因为时间仓促，本文并没有将交易中的全部问题都考虑进去，仅限于较为普遍的信用风险，因此本文的研究并不十分透彻。

#### 5.3.2 未来的工作展望

资金和货物的安全性是外贸中最关心的问题，如果没有得到有效的管控，信贷的风险就会增加。在X集团的出口信贷全流程中，信贷经营活动应以风险和利润的关系为核心。当前，中国中小型外贸企业正逐步认识到强化内控与风险管理的重要意义，并采取多种方式进行内控与风险管理。而在此基础上，中国的外资银行将会更加重视相关的风险控制和业务操作准则，并通过这些中介的支持来推动中国的风险控制。因此，中国中小型外贸企业的内控与风险管理将在今后数年全面铺开，实现跨越式发展。今后中国中小型外贸企业的经营，要想从源头上控制好信贷的风险，必须注重对其进行微观控制。坐以待毙，依赖外部的情况来提高自己的可信度是一种负面的行为。中小型外贸企业要充分利

用自己的主观能动性，加强控制负债的能力，避免经营风险做好三点：专业+细心+底线，才能长期稳健发展。

作者希望今后的工作与学习工作中，结合实际进行一些关于商业银行信贷的理论分析，并根据银行信贷经营中遇到的问题，进一步探讨风险防范的机理和对策，为对外贸易发展做出贡献。



## 参考文献

- Caniato, F. (2012). Evaluation Research of Credit Risk on P2P Lending based on Random Forest and Visual Graph Model. *Journal of Visual Communication and Image Representation*, 18(5), 447-462.
- Doraisamy, J. (2021). The state of SME innovation in Australia. *The new financial*, Z1, 94-96.
- Luo, J. H., Li, J. N., & Bin, T. W. (2011). Research on the Risk Control Theory Based on the Matching Scale of Credit Guarantee Companies and the Significance of Guarantee Enterprise Groupization. *International Business and Management*, 3(2), 67-78.
- Liu, L. (2017). Current social credit system construction and credit investigation system architecture analysis. *The Chinese market*, 13, 38-40.
- Li, T. N. (2011). Coastal Research; Studies from Fuzhou University Yield New Information about Coastal Research (A Visualization Analysis On Researches of Internet Finance Credit Risk In Coastal Area). *Energy & Ecology*, 14(3), 297-325.
- Schachtebeck, C. (2019). Intrapreneurial Orientation in SMEs: A South African Perspective. *EuroEconomica*, 2, 243-256.
- Sharpe, D. (2016). Knowledge mapping of credit risk research: Cientometrics analysis using CiteSpace. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 36(2), 235-251.
- Shen, J. F. (2017). Credit Risk Research: Review and Agenda. *Emerging Markets Finance and Trade*, 41(8), 1069-1087.
- Wang, Y. G. (2017). Research on credit risk of commercial banks based on multiple logistic model. *Academic Journal of Business & Management*, 36(4-5), 379-388.
- 边莉婷. (2021). 中国企业外贸信用风险管理研究. *中国集体经济*, 21(18), 144-145.
- 陈炳才. (2018). 对中美贸易争端下对外经济政策取向的思考. *中国外汇*, (15), 17-19.
- 陈南南. (2020). 对外贸易信用风险的症结及防范对策. *江苏商论*, (06), 83-84.
- 陈锐. (2014). 小微外贸企业发展现状及应对策略. *商业时代*, (17), 104-106.
- 陈亦圣. (2018). 中国进出口贸易企业成本控制问题探讨. *福建教育学院学报*, 19(01), 45-49.

## 参考文献（续）

- 方进. (1985). 1984年的中美贸易. *国际问题资料*, (06), 22-23.
- 高德唯. (2022). 国际贸易风险防范. *人民邮电出版社: 中小企业一带一路外贸指南丛书*, (10), 225.
- 辜胜阻. (2012). 供应链金融下中小企业信用风险指标体系构建. *大众投资指南*, (05), 71-73.
- 郭江山. (2022). 信用风险传染与中小外贸企业信用融资问题研究. *南京理工大学*, 27(3), 26-29.
- 李纯杰. (2021). 中国外贸企业全程信用风险管理模式研究. *天津大学*, 21(4), 344-353.
- 李丹. (2014). 进出口业务的风险控制思路刍议. *时代金融*, (06), 158-160.
- 刘丹. (2022). 外贸企业出口信用风险及管理. *投资与创业*, 33(15), 131-133.
- 刘兢轶. (2019). 外贸企业赊销信用风险分析. *合作经济与科技*, (06), 4-5.
- 马瑜. (2011). 中小企业供应链融资信用风险预测研究. *北京交通大学*, 18(3), 132-140.
- 潘佳文. (2021). 浅析中国对外贸易信用风险的根源. *牡丹江教育学院学报*, (02), 115.
- 宋樊君. (2022). 网络融资模式下小微企业信用风险测度与管控模型. *北京邮电大学*, 18(3), 132-140.
- 孙卫东, & 宋卫. (2018). 中小微企业基业长青之道. *南京东南大学出版社*, 28(6), 45-50.
- 谭玥婵. (2012). ZG银行中小企业信贷的信用风险研究. *西南财经大学*, 35(12), 6-17.
- 唐雪琴, & 干胜道. (2019). 中小企业信用风险研究进展及未来发展方向. *商业会计*, (12), 96-99.
- 唐自元. (2021). 中国中小型外贸企业出口信用风险分析及对策探讨. *苏州大学*, (11), 162-169.

## 参考文献（续）

- 王洛林, 宋泓, & 马涛. (2009). 金融危机与中国对外贸易——沿海地区中小外贸型企业调查研究. *国际经济评论*, (04), 42-45.
- 王晓慧, & 金起文. (2010). 外贸型中小型外贸企业如何提高应对危机的能力. *中国商贸*, (26), 213-214.
- 吴谢玲. (2013). 供应链金融下中小企业信用风险评估模型研究. *产业创新研究*, (23), 91-93.
- 武献华, & 许斌. (2003). 借鉴美国经验发展中国的中小型外贸企业. *财经问题研究*, (01), 51-54.
- 夏小林. (2014). 2014年, 国企与改革(上)——兼评被污名化的“国资一股独大”. *管理学刊*, 27(03), 1-15.
- 邢佳美. (2015). 浅析外贸企业的客户信用风险管理. *改革与开放*, (14), 14-116.
- 薛伟. (2019). 浅论中国外贸信用风险的管理与防范. *对外经济贸易大学*, 33(10), 70-77.
- 杨雪荣, & 李洛瑶. (2022). 供应链金融应收账款融资信用风险评价. *山东财经大学*, 32(9), 72-75.
- 易静. (2020). 关于对外贸易信用风险管理的探讨. *天津航海*, (04), 52-54.
- 袁逸升. (2021). 基于随机森林算法的中小企业信用风险评估. *山东大学*, 30(6), 76-82.
- 张寒阳. (2020). 外贸企业出口信用风险治理研究. *辽宁工程技术大学*, 28(6), 45-50.
- 张强, & 葛佳鑫. (2021). 跨国并购的行业政策风险控制分析——以汤臣倍健并购LSG为例. *当代会计*, (17), 136-138.
- 张妍. (2021). 外贸企业客户信用风险及其管理研究. *中国外资*, (08), 18.
- 邹彦菁. (2020). 新贸易壁垒下外贸型中小外贸企业财务风险预警机制研究. *山西农经*, (15), 140-141.

## 个人简历

姓名	梁发斌
出生日期	1997年07月23日
出生地	广西壮族自治区南宁市
教育背景	本科：广西财经学院 专业：会计学，2020年06月 硕士：泰国兰实大学 专业：工商管理，2022年12月
联系地址	中国南宁市
联系邮箱	164259863@qq.com

