

法律合规小课堂

第三十九期

案例：黑龙江 A 公司于 2023 年 3 月向意大利 B 买方出口了一批松子仁，合同总金额 20 万美元，付款方式为 D/P AT SIGHT。买卖双方合作已久，B 买方的付款状况一直良好，就在本批货物即将到港之际，B 买方却提出拒收货物，通知 A 公司可以将货物转卖。2023 年 5 月 A 公司向中国信保通报可能损失并着手进行货物转卖处理，同时 A 公司提出了在货物处理完毕前“先行赔付”的诉求。

分析： A 公司是中国信保的 AAA 级客户，符合享受“理赔绿色通道”服务的条件，但 A 公司最终选择放弃适用这一理赔服务，原因在于若在货物处理完毕前先行赔付，那么 A 公司将会少拿到 4 万美元。而这一现象的根本原因在于本案存在一个特殊情况——超限额出运。

按照常理，货物处理完毕前先行赔付并不会造成企业实际收益的差别，只需将货物减损处理所得的净收益，由保险双方按保单约定权益比例进行分摊。本案货值 20 万美元，而 A 公司仅有 10 万美元的自行掌握限额，保单约定赔偿比例 80%，也就是说 A 公司仅能获得货值 40% 的风险保障。在 A 公司有足够的货物处理能力的情况下，才挽回了部分货值损失，那么剩余的风险敞口该如何规避呢？一单业务的净利润很难过半，一旦出险这就是一笔必亏的生意。

鉴此案例，出口企业应用足、用好信用限额，以便在出险时能够获得足额的风险补偿。

启示： 谨慎交易，避免超限额出运。信用限额是中国信保对买方或开证行的一种授信，是助力出口企业控制风险的重要手段。出口企业应当尽量在限额金额的范围内与授信主体开展贸易，因为信用限额如无特别约定可以“循环使用”，即信用限额通常是一个“余额”的概念，出口企业至少应当确保单笔出运货值不会超过信用限额金额。

规范履约。无瑕疵的贸易合同义务履行与保险合同义务履行才能更好促成“应赔尽赔、能赔快赔”，时间和金钱兼得需要出口企业与信保的双向奔赴。
(来源公众号“中国信保企业服务”)。

2025 年 11 月 17 日