

CREDIT MANAGEMENT



中国出口信用保险公司  
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

# 信用管理

2012年第7期  
总第103期  
内部资料 免费交流

【本刊特稿】

## “小微企业信保易”

### 3个月吸引近4000家企业投保

【信保说案】

#### 专业资信服务 专助小微企业

【信保视线】

#### 浅析信用保险在中小企业上市进程中的作用

## 编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 陈东辉 胡正明 陈阳

于淑妍 谭健 李可东 朱荆安

陈新 徐新伟 林九江 杨学进

孔宪华 瞿栋 王文全 马仑

王伟 王华 王宇 王虹

潘乐 白立兴 韦少敏 李秀萍

刘燕翔 朱守中 汪涤凡 钱水凤

陈小萍 马卫星 连逸群 夏晓冬

陈钢 胡拥军 陈连从 杨伟民

常川 林斌 李军 曹天瑜

周明 叶小剑 刘正茂 邓成钊

李文炜

总编：戴春宁

## 编辑部

主任：杨明刚

副主任：牛惠莲

执行编务：兰斌

责任编辑：吴铮 李辽远 展蕾 谢耕

邬浩 臧海亮 刘清泉 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：liuqq@sinosure.com.cn

主办：中国出口信用保险公司

地址：北京市西城区丰汇园11号

丰汇时代大厦

邮编：100033

网址：www.sinosure.com.cn

设计：永行传媒 010-59071345

## 本刊特稿 Special Report

01 “小微企业信保易”3个月吸引近4000家企业投保

03 中国信保发布2012年二季度ERI指数

## 市场前沿 Market Feedback

05 从投保到索赔 全面认识信用保险

07 江苏推广“信保易”改变小微企业“有单无力接”

09 湖南信保：助力小微企业扬帆海外

10 宁波千家小微企业借力信用保险拓市场

## 信保说案 Case Study

12 中国信保与中信银行联合助推北京中小企业出口融资

13 “信保易”助安徽小微企业防风险拓市场

14 专业资信服务 专助小微企业

15 资信助企业认清买方 提高风险管理水平

## 信保视线 Professional Perspective

17 浅析信用保险在中小企业上市进程中的作用

22 近期柬埔寨风险状况简析

26 中长期业务重点承保国别指引（二）

## 资讯速览 News Scanning

30 出口预警

32 信保动态



## “小微企业信保易” 3个月吸引近4000家企业投保

文 | 施屹舟

作为国家政策性保险公司，中国出口信用保险公司（以下简称：中国信保）一直高度关注小型外贸企业，并积极采取多项措施支持其发展。今年3月，中国信保专门推出了专属小微企业的便利化、低成本优惠服务模式“小微企业信保易”，目前市场反映良好。仅3个月的时间，有近4000家企业果断尝试了此项新产品。其中，纺织品出口企业占所有投保企业个数的22%，其他分布比较集中的行业为机电、轻

工、农产品、高新技术及医药等。

从投保“小微企业信保易”的企业出口额变化情况看，这些企业2012年1-5月海关统计出口额户均同比增长达20%，高于小微企业整体出口增长情况。这也可以看出越是积极投保的小微企业，往往也是开拓意识越强、发展越快的企业。对于这些愿意快速发展、也能够快速发展的小微企业，信用保险政策的支持，必将进一步提振他们扩大出口的信心。

江苏省某微型纺织品出口企

业，2005年成立以来的年出口额一直保持在10万-20万美元。今年年初，该企业在同行的介绍下，投保了“小微企业信保易”。投保前，为了避免收汇风险，该企业不敢轻易接受放账业务，多与老客户进行全额预付款交易，限制了业务规模的增长。投保后，企业有了“小微企业信保易”作后盾，果断突破了保守的交易方式，大胆承接了更多海外订单，目前出口规模已突破40万美元，较去年全年实现了翻番。

“此次推出的‘小微企业信保易’最大的特点是‘保障全面，操作简便’，产品界面非常简明。”作为专属于小微企业的出口收汇风险保障方案，其保障范围覆盖企业出口收汇面临的商业风险及政治风险，商业风险包括买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等；政治风险包括战争、内乱等，外汇风险包括禁止汇兑、延期付款令等外汇管制，贸易风险包括禁止货物进口或撤销已颁发的进口许可证等。

不仅如此，由于“小微企业信保易”的投保手续简便，零门槛、零限制，一次交费即保障全年，因

而小微企业很容易就能理解和操作。此外，该方案的计费方式很简单，即保单年度保险费 = 上年海关统计出口总金额 × 保险费率；索赔条件也很明确，仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证，定损核赔后 15 个工作日内就可支付赔款。

自 2008 年国际金融危机爆发以来，部分海外买家、银行信用状况恶化，尤其是国外买家的逃匿和非法停业情况明显增多，商业风险持续升高。对于承受风险能力较弱的小微企业而言，“有单不敢接、有单无力接”的情形非常普遍。面

对国际金融危机形势下企业明显增大的海外收汇风险，中国信保在大力支持重点行业出口、促进贸易结构优化、扩大信用保险覆盖面的过程中，高度重视对广大中小微企业群体的出口支持。今年以来，中国信保专门成立了支持小微企业专项工作领导小组，并及时在全系统召开专题会议，专门研究支持服务小微企业问题，将扩大小微企业覆盖面作为中国信保当前的首要任务和中心工作，对小微企业工作所涉及的保险产品、风险控制、理赔追偿、激励约束、组织领导、信息沟通等方面的工作进行了全面安排和部署。目前来看，中国信保采取的诸多支持举措均取得了明显成效，今年上半年，中国信保支持小微型企业数量超过 1 万家，达到去年同期的两倍。

尽管小微企业量多面广，开发成本高，难度大，但支持小微企业的社会效益高。以投保“小微企业信保易”的近 4000 家企业为例，这些企业共计吸收社会劳动力超过 30 万人。这意味着，中国信保每支持一家企业就保障了约 80 个工作岗位的稳定就业。因此，中国信保未来将一如既往地积极履行政策性职能，发挥专业化优势，扩大小微企业覆盖面，为小微企业提供有效的出口收汇风险保障，有力支持小微企业承接海外订单、获得贸易融资，进而为稳定劳动就业起到积极的保障作用。

(作者单位：中国信保贸易险管理部)



今年 3 月，中国信保专门推出了专属小微企业的便利化、低成本优惠服务模式“小微企业信保易”，目前市场反映良好。仅 3 个月的时间，有近 4000 家企业果断尝试了此项新产品。



# 中国信保发布 2012 年二季度 ERI 指数

文 | 中国信保资信评估中心

7月13日，中国信保对外发布2012年第二季度中国短期出口贸易信用风险指数，即“ERI指数”。

2012年二季度，世界经济仍在艰难复苏。中国出口贸易在经过一季度的低迷之后出现企稳迹象，主要出口贸易伙伴国（或地区）宏观经济状况改善、部分行业需求量有所恢复，新兴市场平稳增长。2012年二季度ERI综合指数呈小幅反弹趋势，由一季度的102.29回升至103.22点，表明中国短期出口贸易信用风险有所缓和。

主要国家（地区）2012年第二季度ERI指数如表1：

从二季度主要国家和地区的ERI指数结果来看，日本、沙特阿拉伯和澳大利亚为A级；美国、阿联酋、印度、韩国、马来西亚、南非、英国、台湾、加拿大、德国、印尼和法国为B级；埃及、荷兰和越南为C级；墨西哥、乌克兰、俄罗斯、西班牙、委内瑞拉和意大利为D级，违约风险相对较高；巴西和阿根廷国家信用水平为E级，违约风险相对很高。

从主要国别和地区指数变动

表1 2012年二季度主要国家（地区）ERI及信用水平

序号	国别（地区）	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	日本	110.15	-1.51	稳定	A
2	沙特阿拉伯	109.62	2.51	稳定	A
3	澳大利亚	105.83	-1.07	稳定	A
4	美国	104.79	2.50	稳定	B
5	阿联酋	103.92	-1.34	稳定	B
6	印度	103.32	0.83	稳定	B
7	韩国	103.30	-2.91	稳定	B
8	马来西亚	103.17	-4.72	下降	B
9	南非	101.98	1.87	稳定	B
10	英国	101.45	2.57	稳定	B
11	台湾	101.32	-0.64	稳定	B
12	加拿大	100.75	0.11	稳定	B
13	德国	100.20	3.96	上升	B
14	印度尼西亚	100.06	-2.79	稳定	B
15	法国	100.00	2.41	稳定	B
16	埃及	97.16	-4.44	下降	C
17	荷兰	96.75	0.19	稳定	C
18	越南	96.46	1.18	稳定	C
19	墨西哥	93.75	-1.91	稳定	D
20	乌克兰	93.41	-4.32	下降	D
21	俄罗斯联邦	93.15	-0.11	稳定	D
22	西班牙	92.64	-2.99	下降	D
23	委内瑞拉	91.14	-4.29	下降	D
24	意大利	90.22	2.70	稳定	D
25	巴西	89.32	-2.21	稳定	E
26	阿根廷	89.05	-5.23	下降	E

注：指数环比变化幅度3%以内走势为稳定，环比增长超过3%为上升，环比下跌超过3%为下降。



表 2 2012 年二季度主要行业 ERI 及信用水平

序号	行业	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	能源产品	113.83	6.09	上升	A
2	化学制品	105.25	0.83	稳定	A
3	金属制品	104.66	0.91	稳定	B
4	医药产品	103.44	-0.53	稳定	B
5	家电、视听产品	103.12	-0.18	稳定	B
6	食品饮料烟草制品	102.88	0.66	稳定	B
7	信息技术产品	102.48	-5.99	下降	B
8	机械产品	102.21	-1.17	稳定	B
9	家具、纺织服装制品	101.87	3.67	上升	B
10	电器与电子元器件产品	101.06	3.58	上升	B

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定，环比增长超过 3% 为上升，环比下跌超过 3% 为下降。

趋势来看，共有 19 个国家和地区 ERI 指数基本稳定，6 个国家 ERI 指数环比下降，一个国家 ERI 指数环比上升。分区域看，美欧尤其是欧元区主要国家有所回升，拉美国家普遍下降。其中阿根廷、马来西亚、埃及、乌克兰、委内瑞拉、西班牙降幅较大，德国 ERI 指数上升幅度较大，美国、意大利、英国、法国也有所回升。

主要行业 2012 年二季度 ERI 指数见表 2。

从二季度主要行业 ERI 指数结果来看，能源行业和化学制品行业风险很小，为 A 级；金属制品行业、医药行业、家电、视听行业、食品饮料烟草行业、信息技术行业、机械制品行业、家具、纺织服装行业、电器与电子元器件行业风险较小，为 B 级。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，家具、纺织服装行业和电器与电子元器件行业 ERI 指数环比大幅上升；信息技术行业指

数下降。一季度，家具、纺织服装行业以及电器与电子元器件行业由于需求大幅下滑，ERI 指数大幅下降，本季度，家具、纺织服装需求行业有所恢复，电器与电子元器件行业则由于德国、法国的市场需求回升而有所上扬。信息技术方面，由于出现大的违约事件而导致出险率上升，ERI 指数大幅下滑。

结合当前的全球经济形势和国际贸易形势，预计三季度 ERI 指数会有所下降，中国信保建议对拉美、东南亚部分新兴市场 ERI 指数下滑的态势予以关注，同时要密切关注欧债危机的发展动向。行业方面，预计化学制品行业在下半年会继续上扬，能源行业可能高位回落。中国信保将在 10 月份对外发布 2012 年三季度 ERI 指数。





## 从投保到索赔 全面认识信用保险

文 | 威海博宇食品有限公司总经理 蔡胜利

威海博宇食品有限公司成立于2001年，是一家从事水产品生产和销售的外商独资企业，于2001年开始主要向韩国、美国、日本等国家出口鱿鱼等水产品，2011年出口额在800万美元左右。从第一笔出口业务到现在，我公司在外贸市场上经历了十几年的摸爬滚打，俗话说“十年磨一剑”，在这十几年的时间里，我们经历过水产品出口市场的欣欣向荣，也经历过

金融危机后市场的低迷萧条，积累了丰富的外贸经验，同时也吸取了不少的教训。

2011年，欧美债务危机爆发并呈现长期蔓延的态势，世界经济不断下滑，发展预期也不容乐观，外贸环境不断恶化，我公司高层对于某些国家的出口表示担忧。就在此时，中国信保威海业务处找到了我们，对当前出口的信用风险做了专业的分析，并全

面介绍了出口信用保险，我公司表示非常认同，但对于一些普遍觉得信用较好国家（比如说日本）的老客户及大客户的出口，我们认为没有投保的必要，因为与这些老客户合作多年，且没有出现任何风险。

在接下来的时间里，我公司不断收到中国信保威海业务处发来的出口风险预警信息，通过不断的交流学习，伴随经济形势的不

断变化，我公司逐渐认识到基于以往经验判断、感性的风险经营管理是陈旧的、不科学的，出口形势在不断改变，国际市场的波动更是变幻莫测。老买家、大客户的最新经营状况和财务信息，我们更是难以准确把控，只有凭借最鲜活的数据和最及时的信息才能科学诊断风险，必须做好风险经营、管理，理性地看待公司稳健发展。2011年3月，我公司正式投保出口信用保险，包括对日本买家的出口业务，而事实证明，中国信保人给我们的建议是有前瞻性的，公司高层的决策是正确的，在这里，再次感谢中国信保威海业务处客户经理专业的风险意见和高尚的职业素养。

2011年8月，我公司采用赊销的贸易方式向某日本买方出运了5票货物，共计49万余美元。该买方一直是我公司交易往来的老客户，双方合作5年多，之前信用一直很好，我公司也很信任该客户，双方合作愉快。但是，风险的发生总是不可预测、突如其来，买方提货后以深陷诉讼、资金周转困难为托辞，始终不肯付款，经过我公司多次致电催收，均无效果，我公司非常着急。鉴于老客户的关系，也一直犹豫是否要报损。此时，中国信保威海业务处工作人员显示了丰富的案件经验和敏锐的风险嗅觉，从全面保障我公司利益的角度，建议及时报损，防止损失扩大。最终，我们于9月份向中国信保申请索赔。收到索赔申请后，在威海业务处工作人员帮助下，中国信保理赔专员迅速介入、委托调查，从案件核实到最终赔付，整个过程严谨细致，非常高效。

从投保到这次出险索赔，我公司充分感受到中国信保作为政策性金融保险



通过不断的交流学习，伴随经济形势的不断变化，我公司逐渐认识到基于以往经验判断、感性的风险经营管理是陈旧的、不科学的，出口形势在不断改变，国际市场的波动更是变幻莫测。



公司发挥政策职能，为出口企业保驾护航的高度社会责任感和使命感，感受到中国信保服从国家战略，服务企业、造福社会的企业精神、信保工作人员兢兢业业的职业态度以及以客户为中心的工作理念。更重要的是，我们对中国信保的政策性有了更加深刻的体会，对公司的老客户、大客户也重新定位和认识，对出口风险控制和管理的手段有了系统性的提升。

在出口交易前，我们通过中国信保在全球信息调查渠道，从资金实力、信用程度、经营历史等多方面对买家做全方位、多角度的评估，在签单前就详细了解买家，有效防范风险。货物出运后，风险依然可能发生。此时，中国信保会及时跟踪国外买方的动态变化，适时评估买方的信用风险，向我们反馈买方的负面信息，提示可能发生的风险，及时调整信用额度，并提供风险预警；及时跟踪收汇情况，帮助我们加大催收力度，避免更大的损失。

总之，在竞争日益激烈、险象环生的出口市场上，投保了出口信用保险后，我们感觉自己的背后有了一堵坚实的墙，能够时刻防范来自背后的各种不安因素，已有业务得到了充分的保障，而且我们有充足的信心开拓国外市场，且不用担心风险。出口信用保险，我想，不光是对于我们，对于所有出口企业来讲，不仅是防范和规避出口经营风险的有力工具，也是巩固和扩大海外市场的助推器。我们有理由相信，面对日趋复杂的国际经济形势，携手中国信保，会让我公司的海外业务更加健康持续地发展和成长！



# 江苏推广“信保易” 改变小微企业“有单无力接”

文 | 金融时报 王峰 通讯员 赵晓宇

江苏常州市的一家小型外贸企业，近期接到了德国一家世界 500 强企业发来的询盘，预计一年贸易量达到 300 万美元左右。然而，由于欧债危机影响，买家要求把账期拉长到 60 天至 3 个月不等。这家小型外贸企业负责人无奈地表示，“客户纷纷延长账期，出口风险非常高，再加上融资不易，成本攀升，小公司实在承担不起跑单的风险，接这么大的单子，真的非常害怕”。

这家公司面对的难题，正是江苏省许多小微出口企业共同面临的遭遇。当前，大量小微出口企业因为经营成本提高、利润空间

下降，处于盈亏的边缘，“有单无力接、有单不敢接”的问题越来越突出。此外，“融资贵”、“融资难”问题仍然存在，小微出口企业发展信心和接单能力不足，经营发展步履维艰。

记者从日前召开的 2012 年江苏省出口信用保险工作会议上获悉，中国出口信用保险公司江苏分公司针对小微出口企业的经营特点和发展困境，专门推出了“小微企业信保易”新产品，与相关政府部门联手建立了支持全省小微出口企业发展的联合促进工作机制，即将出台一系列政策鼓励措施，以政策性出口信用保险这一工具助力小微

出口企业走出困境、加快发展。

结果，在获得出口信用保险的保障之后，常州市这家小型外贸企业克服了对跑单风险的恐惧，果断接下德国买家的单子，抓住机遇扩大了交易规模。根据预估，今年该企业向德国买家的出货量有望超过 500 万美元。

当然，这只是试点“信保易”的其中一例。2011 年，江苏省年出口额在 300 万美元以下的小微出口企业有 2.7 万家，占全省有出口实绩企业总数的 70% 以上，这些企业虽然规模小，但面广量大，不仅是当前江苏省外贸稳增长的重要力量，也是未来促进全省外贸发



展的生力军。其发展的好坏，直接影响到全省外贸出口的稳定增长和社会经济的健康发展。

据介绍，“信保易”是中国信保应对当前严峻的外贸形势、紧贴小微出口企业“国际竞争力弱、融资难度大、抗风险能力弱、经营发展困难”等难题专门研发出来的创新型产品方案。与传统的短期出口信用保险产品相比，“信保易”取消了限额申请、出口申报等环节的投保手续，一切操作均在网完成，广大小微出口企业足不出户即可完成全部投保手续，一次交费即可保障全年。此外，“信保易”全面覆盖了企业出口收汇面临的风险，包括买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等商业风险，甚至战争、内乱、叛乱、革命或暴动、外汇管制、进口管制、撤销已颁发的进口许可证等风险。值得一提的是，“信保易”简化了索赔材料和手续，缩短了理赔时间，小微企业发生索赔时仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证，在定损理赔后15个工作日内即可获得赔款。上述功能有助于加快小微企业成长壮大并培育形成新的外贸增长点，解决企业不敢接单、无力融资的问题，提振小微企业发展信心和做大做强的能力。

为了让更多的小微出口企业方便地使用、体验和感受政策性出口信用保险对企业发展的支持促进作用，今年以来，江苏信保积极履行政策性职能，与政府相关部门开展了密切合作，酝酿出台一系列支持

企业投保的措施，建立起支持小微企业用好出口信用保险促进外贸增长的联合促进工作机制，面向无锡、常州等地区的部分小微出口企业开展了新产品试点。

根据江苏省相关政府部门和江苏信保联合建立的支持小微企业投保的长效机制，降低小微企业的投保成本，力争到今年年底使小微出口企业的投保覆盖面超过15%，到明年提高至20%以上。根据试点情况，常州商务局仅用10天时间，在武进一个区就成功组织了200多家小微出口企业投保；无锡商务局在江阴举办政策宣讲会，200多家小微企业报名参会。小微企业普遍反映，有了中国信保的支持，接单胆子更大了。

值得关注的是，相关产品的融资功能也深受小微企业的欢迎。无锡一家电动车生产企业的买家坚持要求货到后5个月付款。企业在测算后发现，接下此单至少需要200多万美元的先期垫付资金，企业资金周转不过来，根本无力接单。就在企业正式办理投保手续后，短时间内就凭保单从相关银行获得了200万美元的贷款，顺利拿下了大订单，并且与该国外买家建立了良好的合作关系。

出口信用保险工具的运用，让很多小微企业改变了经营的保守作风。南京一家经营箱包出口业务的小型外贸公司，从去年开始从网上投保中小企业出口信用保险。该企业负责人透露，该企业目前箱包出口业务集中在欧美日等发达国家，

这几年欧洲经济波动比较大，大多数买家都要求长账期的赊销，风险非常大。

“不接单可能不赚，或者只是少赔，多接单一旦发生风险可能就是大赔，如果没有信用保险的支持，没有勇气接单，放着机遇也不敢做大。”该企业负责人告诉记者，在江苏信保的支持下，该公司年出口额接近300万美元，预计今年将突破千万美元，实现由小微出口企业向中型出口企业的华丽转身。

至于出险后的理赔追偿力度和效率，投保企业向记者表达了信心。常州怀特纺织品进出口有限公司有关负责人告诉记者，近期他们公司的一家意大利买家拖欠了33万美元的服装货款，企业经营一时陷入困境。江苏信保立刻进行了海外追讨，成功追回31万美元的应收账款，对剩余部分损失及时赔付了1.6万美元的赔款，缓解了企业的燃眉之急。另据江阴丰威国际贸易有限公司介绍，原来该企业向一个英国客户出运价值60多万美元的服装后，客户以种种理由拖欠50多万美元的余款。江苏信保介入后，敦促买方支付了近14万美元的部分货款，又及时向这家企业赔付近30万美元的赔款，保障了企业的正常运转。

“今天的很多小微出口企业，只要得到有力的政策支持，也许明天就会成长为大中型出口企业，成为支撑和拉动未来外贸增长的生力军。”江苏信保相关负责人对记者如是说。

# 湖南信保：助力小微企业扬帆海外

文 | 三湘都市报 刘永涛 刘振山 周文衡

寻求海外发展的湘企，正在倍数递增。而中国信保的重要使命，正是帮扶这些企业顺利地“走出去”。

“要为湖南企业‘走出去’提供最贴心的金融服务。”第七届中博会在长沙举行之际，接收本报记者专访的中国信保长沙营业管理部总经理刘正茂言语铿锵。2011年，该公司为湖南105家小微企业提供了出口信用保险服务，支持企业出口4.25亿元；为全省111家中小企业提供了总额20.4亿元人民币的融资便利。

日前，中国信保正式推出“小微企业信保易”，即小微企业出口信用保险简易承保方案，进一步加大对小微企业支持力度。一个显而易见的事实是，出口信用保险已成为湖南支持开放型经济发展的重要金融工具。

## “不再担心跑单风险了”

出口型小微企业的命运，往往更易被外部难以逆转的风险所左右。

2011年，因欧债危机影响，国内一家做进出口铝材生意的公司



遭遇重创。这家公司的意大利客户要求将账期拉长到60-90天，因担心对方无法按期到款，双方合作未成，该公司失去了1000万元人民币的单子。

该公司负责人向记者坦言，“国外进口方纷纷延长账期，一旦跑单，我们就会遭受沉重打击，不得不放弃合作。”而在选择“小微企业信保易”承保方案后，这一难题得到了破解。“现在我再接去1000万元人民币的意大利订单，

即使账期60天、90天我都不必担忧跑单风险了。”上述负责人说。

为帮助小微企业防范风险，中国信保更早的时候还推出了“中小企业信用保险E计划”，通过网络保险方式提供出口收汇安全保障。中国信保长沙营管部总经理刘正茂透露，为响应国家扶持小微企业发展的政策导向，2012年初，该公司将扩大小微企业覆盖面作为公司当前的首要任务和中心工作，要让更多企业不再担心“跑单”的风险。



### 扶持小微企业“走出去”

出口信用保险在支持企业开拓市场、扩大出口规模方面作用已日益凸显。

2011年，中国信保长沙营管部为湖南105家小微企业提供了出口信用保险服务，支持企业出口4.25亿元；承保湖南出口新兴市场业务9.27亿美元，同比增长74.1%，直接拉动湖南省出口增长9.3个百分点，拉动一般贸易出口增长11.2个百分点。

尽管如此，刘正茂仍表示，国际金融危机阴霾尚未消弭，国内不少企业还面临“有单不敢接、有单无力接”等问题，尤其是企业出口到新兴市场国家、长账期赊销以及

远期信用证等业务，均面临较高的收汇风险。

### “输血”破解融资难

融资困难，是制约出口企业发展的又一瓶颈。

刘正茂介绍，中国信保长沙营管部以产品创新、合作模式创新为突破口，联合多家银行，推出了“保单融资”便利、“订单融资”担保等，为企业提供包括风险管理、融资便利在内的一揽子解决方案。尤其是信保项下贸易融资，具有银行准入门槛低、使用效率高、无须抵押担保等优势。目前，已打造了浏阳市花炮出口信用保险与融资平台等一批成功案例。

记者获悉，2011年，出口信用保险协助湖南111家出口企业获得了总额为20.4亿元的信保融资，融资企业数量同比增长23%，融资金额同比增长75%。在银根紧缩的情况下，有效缓解了出口企业资金紧张的局面，切实解决了一批中小企业融资难问题。

“支持小微企业的社会效益非常高。”刘正茂说，中国信保长沙营管部将进一步密切与湖南省商务厅配合，加大与各商业银行的合作力度，履行政策性职能，扩大小微企业覆盖面，将信用风险保障与出口贸易融资相结合，提供更具附加值的保险融资服务，为企业搭建融资平台，解决出口企业的融资难问题。

## 宁波千家小微企业借力信用保险拓市场

文 | 宁波日报 俞永均 北仑新闻网 俞慧娜 刘邦琴

6月5日，宁波鄞州杨帆工贸有限公司生产的沙滩椅、睡袋等户外用品装箱发往德国。“欧洲债务危机不仅没有削弱我们的竞争力，而且出口订单不减反增，今年出口额预计首次突破500万美元。”企业负责人告诉笔者，在出口信用保险的支持下，近年来公

司外贸出口年均增幅超过50%。

今年以来，中国信保宁波分公司加大了对小微企业的出口支持，帮助其降低贸易风险。截至5月底，全市投保出口信保的外贸企业超过1400家，其中小微企业突破千家，累计支持出口额约44亿美元，企业实现贸易融资22亿元。

年出口额在500万美元以下的小微出口企业，是宁波外贸的生力军。据有关调研显示，目前全市小微出口企业总数超过7000家。受欧债危机、外需萎缩等因素影响，外贸出口风险陡增，许多小微企业有单不敢接。为提振企业出口信心，化解贸易风险，中国信保宁波分公



司面向小微企业推出了“小微企业信保易”，并联手各地和各行业协会搭建联合参保平台。

“6月16日接了中东一个5万多美元的单子，还有几个单子正在洽谈。”这几天，位于新碶的宁波求美汽配有限公司总经理孙伟春接单底气十足，“有出口信用保险保驾护航，今年公司出口额有望增长30%。”

“外贸形势严峻，银行融资门槛又高，使得许多小微企业转而借力出口信保海外接单，拓展市场。”宁波市北仑区经发局有关负责人告诉记者，截至目前，北仑全区投保出口信用保险的外贸企业有99家，其中小微企业有80余家。2010年，外贸企业实现贸易融资1.92亿元，2011年增加到5.4亿元，今年预计将超过7亿元。

“投保后，如果发生客户拖欠货款或者客户倒闭等情况，我们可以第一时间从出口信保得到货款额70%、最高8万美元的理赔金。”上月底刚投保了“信保易”的孙伟春说，“目前这种形势，降低风险比赢得利润更重要。”

前不久，宁波市外经贸局在全市范围内筛选出百家成长型外贸企业。中国信保宁波分公司获悉后，主动在保险费率等承保条件和投保流程方面，给予这些企业政策倾斜；并将这百家成长型外贸企业的赔付风险容忍度提升到120%，大力支持企业拓展国际市场，做大外贸规模。

在开拓市场方面，资金问题是小微企业遭遇的重要瓶颈。今年以来，中国信保宁波分公司积极发挥出口信用保险的贸易融资功能，让小微企业安心接单，预计全年融资规模超过55亿元，同比增

长20%以上。“过去，我们碰到急单、大单时，一般依靠民间借款方式解决，资金成本很高。”奉化一家主营气动元件的小企业负责人说，得益于中国信保的融资支持，他们最近接了一个20多万美元的订单。

“沃尔玛超市的单子许多企业都想接，但他们动辄两三个月的付款期却让许多小微企业望而却步。”昨日，精诚塑胶制品有限公司负责人叶适初在接受记者采访时说：“有了出口信用保险，我们顺利签下了沃尔玛的单子。”他们以保单质押的方式，3天内就能拿到80%的货款，现在一发货，他们就去办保单质押。叶适初说，流动资金有保障，就可以放手去接单了。

国外买方资信调查是小微企业借助出口信用保险减低外贸风险的又一举措。去年12月，区内一家石化企业接到了一家美国公司抛来的橄榄枝：年累计金额1000多万美元的大单。高兴之余，这家石化公司向中国信保宁波分公司申请客户资信调查。得到的回复是“该公司连续三年亏损，近期有破产可能，不建议接单”。果不出所料，今年3月，这家美国公司宣布破产。这家石化企业的有关负责人说，企业没有订单或许只是暂时的困难，但如果拿到一个不良订单就有可能把企业拖垮，出口信保公司的海外买方资信调查服务让他们有效降低了外贸风险。

“我们将为小微企业出口‘开道壮胆’，力争2012年承保宁波市出口企业1900家，其中小微企业达到1400家以上，占比超过70%。”中国信保宁波分公司总经理陈小萍如是说。



在开拓市场方面，资金问题是小微企业遭遇的重要瓶颈。今年以来，中国信保宁波分公司积极发挥出口信用保险的贸易融资功能，让小微企业安心接单，预计全年融资规模超过55亿元，同比增长20%以上。



# 中国信保与中信银行联合助推北京中小企业出口融资

文 | 瓮巍巍

7月12日，中国信保和中信银行总行营业部签署协议，面向北京地区中小出口企业合作推出“无抵押”融资服务，并与3家中小企业现场签订融资协议，向60多家有融资需求的中小企业推荐了融资产品。

根据合作协议，双方将合作向北京地区中小出口企业提供“无抵押”融资服务。中小出口企业先投保中国信保的出口信用保险，再向银行申请应收账款融资，无须抵押土地或房产等资产，就可便捷地获得银行融资，同时还可保障收汇风险。

目前北京地区的中小出口企业有6000家，占全部出口企业数量的95%以上。但很多中小企业存在财务制度不规范，抗风险能力较弱，可用于抵押担保的土地、房产等资产不足的问题。这使得银行对中小企业的贷款非常谨慎，很多中小企业不仅有“有单不敢接”的顾虑，也面临着“有单无力接”的困境。

北京戴诺兰德国际贸易有限公司是一家以机械设备出口为主的外向型企业。由于主要目标市场上客户需求的特殊性，这家公司的收款期一般在90天以上。由于订单数额较大，该公司因此需求垫付大量



中国信保一直将服务中小微企业作为工作重点，今年推出了操作更为简便、费率更为优惠的保险产品，并且正在与多家银行协商加大对中小微企业的融资服务力度。



流动资金，而这上千万的周转资金按常规融资模式，对一个贸易公司来说，很难从银行贷款到款。

而与中国信保的合作让戴诺兰德找到了一条融资捷径。企业投保出口信用保险后，中国信保会帮助企业审查国外客户的资质，并且在收汇风险发生后及时理赔，这些措施能够有效提高企业应收账款的质量。企业不用抵押土地或房产等资产，只需抵押中国信保承保的应收账款就可便捷地获得银行融资。而一旦发生国外买方不付款的信用风险，中国信保将及时向银行支付赔款。

戴诺兰德的董事长刘雅君介绍说，“现在我们向中信银行交齐材料后，两天左右就能拿到贷款”。两个月内，戴诺兰德已经通过中国信保保单在中信银行融资146万元，缓解了燃眉之急。

今年上半年，中国信保已经和银行合作帮助北京地区从事一

般贸易出口的企业获得融资1.9亿元。“中国信保一直将服务中小微企业作为工作重点，今年推出了操作更为简便、费率更为优惠的保险产品，并且正在与多家银行协商加大对中小微企业的融资服务力度。”中国信保第三营业部总经理王虹如是说。

中信银行是中国信保北京地区最为重要的融资合作银行之一，去年两家合作为一般贸易企业融资近15亿元。中信银行总行营业部副总经理芦苇介绍，中小企业出口在我国总出口规模中的占比已超过60%，中信银行总行营业部作为中信银行在北京的经营机构，服务好北京地区出口型中小企业既是该行外汇业务的未来重要发展点，也是中信银行保障国家出口稳步增长，扶持中小企业发展的社会责任。

(作者单位：中国信保第三营业部)

# “信保易”助安徽小微企业防风险拓市场

文 | 王远洋

今年上半年，中国信保安徽分公司与安徽省商务厅保持密切磋商关系，利用出口信用保险扩大小微企业出口获得省商务厅的高度重视，被列为安徽省“聚政策之力促外贸增长”六项政策措施之一。安徽省商务厅副厅长张丹宁表示，小微企业集中投保出口信用保险不仅有助于他们规避市场风险，放手开拓国际市场，更重要的是通过这种政策性的保障来培养小微企业抵御风险的意识，帮助小微企业建立起抵御风险的机制，健康持续地发展壮大。

在安徽省商务厅大力支持下，6月8日中国信保安徽分公司分别与合肥、淮南、滁州、池州、铜陵、宁国等六个地市签订“支持小微企业出口战略合作协议”。

合肥市一家小微企业，2011年出口额约15万美元，主要出口中高档锯片到印度。但受全球经济影响，印度货币近期持续贬值，导致兑换美元不利，买家付款意愿降低，发生货款拖欠的可能性

明显增大。这家出口企业十分着急，因为6月4日就有一个订单要执行，如果出货就可能面临较高的收汇风险，不出货则影响生产经营。企业通过网站了解到“小微企业信保易”方案后，5月30日拨打了中国信保安徽分公司的联系电话。经中国信保安徽分公司客服人员介绍，企业果断地选择了该承保方案。第二天企业交纳了保费，保单便立即生效，企业在4天后发运的货物收汇风险得到了及时保障。企业仅仅支付815美元保费，就获得了一年的时间里公司出口业务的全面收汇风险保障。

7月6日这一天，安徽省30余家小微企业集中投保了出口信用保险。其中，安徽安泽电工有限公司是一家生产地暖设备的小微企业。今年4月份，他们曾接到一个来自欧洲的较大订单，但是对方因资金困难要求货到才能付款，由于对对方的诚信度没有把握，安泽电工最终没敢接下这

个单子。这一次，他们毫不犹豫地投保了出口信用保险，在出现收汇风险后可获得50倍保费的补偿。“下一步，针对一些有特别要求的客户，我们就可以大批量的放货，放心大胆地拓展市场，就不会有后顾之忧了。”公司副总经理李义军说，如果以后再有机会接到上述类似的订单，他们的胆子就会大很多。

出口信用保险，是各国政府为提高本国产品的国际竞争力，推动本国的出口贸易，保障出口商的收汇安全和银行的信贷安全，以国家财政为后盾，为企业在出口贸易、对外投资和对外工程承包等经济活动中提供收汇风险保障的一项政策性支持措施。中国信保安徽分公司总经理马卫星表示：“小微企业抗风险能力比较弱，为了支持企业走出去，我们会积极做好工作，使我们省的外向型经济发展的更好。”

（作者单位：中国信保安徽分公司）



## 专业资信服务 专助小微企业

文 | 赵鹏飞

中国信保天津分公司与天津滨海新区商务委,按照市委市政府“调结构、增活力、上水平”的总体要求,同时进一步落实中国信保与天津市人民政府签署的《战略合作协议》,共同搭建政府资信服务平台,为滨海新区范围内出口企业提供专业海外买家资信报告调取服务,帮助区内企业特别是小微企业开拓市场、甄别买家、防范风险,取得良好效果,进一步扩大了信用保险覆盖面。

天津滨海新区范围内共有出口数字的企业为 1759 家,出口金额超过 267.47 亿美元;其中出口 300 万美元以下的小微企业共有 1260 家,占比 72%,出口金额为 7.97 亿美元,占比 3%,这些小微企业具有数量多、行业杂、自主开拓市场能力不足、风险控制能力弱

的特点。为了帮助这些小微企业更好地了解国际市场、甄别优质买家、稳定区域出口、为新区财政、就业等多方面做出贡献,中国信保天津分公司经与滨海新区商务委多轮协商,决定由滨海新区商务委与中国信保针对这些企业搭建资信服务平台,将政府政策与信保资信优势有机结合,为企业出口扫清障碍。该资信服务平台自 2011 年 5 月运行,截至 2012 年 5 月,累计为 71 家企业调查资信报告 289 份,帮助企业开拓新兴市场、更加深入地了解海外买家客户情况。

中国信保天津分公司配备专人为资信平台企业服务,在向企业提供资信报告的同时,也为每一客户建立资信档案,为企业在报告中摘取海外买家的重要注册信息、经营

信息、财务信息,并且提供包括结算方式、交易金额等方面的风险建议,做到一户一策,真正帮助企业筛选出一批优质客户、扩大了企业与优质买家的订单。

天津开发区金鹏塑料异型材制造有限公司,是 1999 年注册于天津开发区生产 PVC 塑料门窗异型材的民营企业。企业成立以来,一直致力于国内贸易,已成为该行业全国知名企业,但在其出口业务方面,因为客户储备、人才储备、经验储备等多方面不足,始终未能有所发展。企业借助滨海新区资信服务平台,先后调查已有客户及潜在客户 32 家,并在中国信保的帮助下,结合自身产品特点,将企业所有客户进行详细梳理,根据不同资质情况,将客户分为大力拓展型、



稳定维持型及谨慎限制型，为外贸业务人员客户开发指明方向，将营销精力集中在优质客户上，2012年上半年，该企业已获海外订单近1000万美元，几乎为其前三年订单总和。同时在中国信保的技术支持下，建立企业外贸部门风险管理体系，为其后期外贸业务发展奠定基础。

天津友信国际贸易有限公司是一家专营化工品的外贸公司，由于天津滨海新区的地域特点，区域内聚集了一大批化工品生产及贸易企业，行业竞争非常剧烈，在这样的

外部环境下，要想保持一定的利润率，与海外客户的结算方式就成为合同是否达成的决定性因素。企业通过政府资信服务平台将现有7家主要客户进行调查，通过对客户财务状况、经营情况、未来预期等多方面因素分析，在充分了解客户的基础上，同意对其中5家进行放账120天操作，维护了主要客户稳定性，加强了客户的忠诚度，使其在激烈的行业竞争中取得了先机。

中国信保天津分公司对资信平台提供的服务受到广大中小微企业的赞扬，同时也获得了天津滨海新

区商务委领导的高度认可，现新区商务委已决定对新一年度资信服务平台继续提供政策支持，保持政策的连续性，更好地为滨海新区出口企业服务，真正把政府的金融资源、信用资源与企业的制造能力、销售能力有机结合起来，形成企业外经贸新的竞争力，使新区企业出口实现由简单保守的“低档产品、现金交易”向国际通行的“高档产品、信用交易”的过渡，有力地促进新区外贸发展方式转变，加快我国由贸易大国迈向贸易强国的进程。

（作者单位：中国信保天津分公司）

## 资信助企业认清买方 提高风险管理水平

文 | 朱俊

美国数学家、信息论的创始人仙农曾经说过：“信息是用来消除随机不定性的东西。”但在现代社会中信息爆炸式的发展让人们很难用最短的时间、最少的成本和最准确的渠道获取自己想要的信息。

出口企业在国际贸易当中获取买方信息、行业信息和国家风险信息的途径很多，但往往他们获得的信息都是支离破碎的，通过对这些信息的筛选再结合他们的历史经验



和行业内的一些消息，出口企业的重要决策只能靠不科学的推测来进行，而企业的这种推测让他们一直以为自己对买方相当了解，其实不然。资信报告可以在很大程度上可以帮助企业发现问题，我们需要做的是让企业认识到资信报告的作用。

烟花产品被广泛使用到节日和庆典当中，2011年我国烟花出口总额为6.5亿美元，主要从江西和湖南两个地方出口到全球各地，其中美国和欧洲为进口烟花的主要地区。目前烟花行业的特点是：一、买方以贸易商为主，自身资信非常有限，而且买方一般都小而散；二、市场供过于求，支付方式以赊销为主，且账期长（一般在180天以上），不仅风险大，而且资金周转压力大；三、烟花产品本身特性也决定了它比一般产品存在更多不确定性因素导致买方信用风险增加。

江西省萍乡市烟花出口企业A公司主要出口烟花爆竹到美国和欧洲，支付方式从OA90天到180天，长的甚至有330天，投保目的起初主要是为了获得融资便利。

在沟通过程中，我们发现A公司对自己的客户很有信心，称自己和客户有几年甚至十几年的交易历史了，对客户很了解。但通过中国信保的资信调查，他们发现，和自己交易了几年的客户竟然在当地都没有正式注册，自己掌握的对方名称、地址和电话也实际不存在。还有一些被A公司认为是当地大型烟花采购商的买方，中国信保的资信调查报告却显示，买方只是刚成立的不到一年的贸易公司，注册资金只1万美元，员工人数也没有A公司说的那么多，其近



出口企业在国际贸易当中获取买方信息、行业信息和国家风险信息的途径很多，但往往他们获得的信息都是支离破碎的。资信报告可以在很大程度上可以帮助企业发现问题，我们需要做的是让企业认识到资信报告的作用。



几年经营和财务的糟糕情况更是A公司没有想到的。

经过与A公司高层沟通，我们了解到，A公司的外贸业务员有几十个人，海外客户数量上百家，但年交易金额不是很大。由于需要管理的人员和客户比较多，公司又没有很完善的管理机制，所以在人员管理和客户管理方面存在一些不足的地方，导致了他们对客户信息的了解存在偏差。

针对A公司的这种情况，我们除了在其日常的限额申请方面给予指导外，还积极引导他们定期调取买方资信报告，结合限额和资信报告两个信息来源做好买方的分级管理工作。我们建议A公司将现有的所有客户按照经营年限、注册资金、员工人数、近几年经营情况、近几年财务情况等项目进行评分，按分数高低进行分级管理。对分数高的买方由业务人员重点开发和维护，适当给予更好的支付条件，对分数低的买方尽量多收取预付款，做好应收账款风险管理。另外，在接触到新客户的时候可以先申请限额或者调取买方资信报告，带着限额和报告与买方谈判，保户在谈判中就能胸有成竹，从而把握住主动权。对于老客户，定期更新资信报告，了解客户最新的经营和财务状况。

经过一段时间的内部管理流程调整，A公司通过限额申请和资信报告调查对买方情况有了更加清晰的认识，在一定程度上增强了企业与买方日常贸易中的谈判主动权。另外，通过客户评分分级管理，企业自身管理也更加系统、科学、规范。

（作者单位：中国信保南昌营业管理部）



## 浅析信用保险在中小企业上市进程中的作用

文 | 程妮亚 任慧 于艳菲 郑雅娟

信用保险是指权利人向保险人投保债务人信用风险的一种保险，是一项企业用于风险管理的保险产品。其原理是把债务人的保证还款责任转移给保险人，当债务人不能履行其义务时，由保险人承担赔偿责任。中国信保是我国唯一承办出口信用保险业务的政策性保险公司，同时承办国内商业信用保险和投资保险等信用保险业务。

中小企业利用信用保险不仅可以保证其日常贸易的安全，还可以完善企业内部控制制度，规避上市过程中的部分难题。

### 一、信用保险助力中小企业开拓业务，增强“持续盈利能力”

在上市进程中，中小企业的“持续盈利能力”关系到其能否持续不断地为广大投资者创造价值，因而成为中国资本市场把门人发审委审核的重点。但由于中小企业的规模较小，自身营销能力有限，在业务发展中往往会出现一个典型问题就是买方集中。如果企业销售量还不错，但是市场集中度高、客户少，这样其竞争力就较弱，风险也较集中，“持续盈利能力”大幅下降，很难获得证

券管理部门和广大投资者的信任。因此中小企业要上市，首当其冲要开拓新客户，扩大新市场，提高业务质量。

2009年，A股份有限公司申请创业板上市。但是，其前五名买方销售收入占当年总收入85.39%，其中最大客户的销售收入占比由2006年的35.2%上升至2009年1-9月的61.14%<sup>1</sup>。创业板发审委认为申请人营业收入对单一买方存在重大依赖，不符合《暂行办法》第十四条第四项“发行人最近一年的营业收入或净利润对关联方或者具有重大不确定性的客户存在重大依



赖”的规定。并且前五名客户的销售收入占比过大，企业对大客户的依赖提高了风险不确定性，“持续盈利能力”令人堪忧，因此上会不予通过。

相反，已在中小板上市的厦门 C 股份有限公司，在准备上市时已注意到自己的市场、客户过于集中的问题。因此 2008 年与中国出口信用保险公司达成保险协议，大力开拓新客户。在 2011 年招股说明书中，企业北美市场近三年销售占比分别为 66.74%、53.98% 和 34.70%，最大买方的销售占比分别为 47.85%、43.78% 及 36.01%，新买方开拓超过 100 家。由此，企业重点市场和重点买方的销售占比下降幅度很大，“持续盈利能力”有目共睹，上会顺利通过。

那么信用保险是如何助力中小企业开拓业务并解决客户依赖问题的呢？主要表现为以下两点：

信用保险提供第三方资信服务。信用保险机构拥有由境内外战略合作伙伴组成的全球信息渠道，拥有海外企业资信信息、海关信息、船舶信息、破产信息等的全球企业数据库。从而帮助企业提前了解买方资信、筛选差买方、优化买方结



构，先行做到企业内部“预防性控制活动”。

对于资信优良的买方，信用保险机构将会根据买方在中国的采购情况及买方所在国家或行业的形势等综合评估买方的信用限额，量化买方的风险水平，给予企业贸易参考。有了额度的支持、信用保险的保障，中小企业就可以放心地采用更灵活的结算方式，开拓新市场，扩大业务量，从而使中小企业市场竞争能力更强，发展步伐更快、更稳、更大。

尤其是 2011 年，美国政府一

直面临着巨额财政赤字问题，标普还出人意料地降低了美主权信用评级。欧洲当前局势也令人担忧，意大利、西班牙两国 10 年期国债收益率均触及 14 年来至高点。当欧美等传统低风险出口市场面临高信用危机之时，非洲、中东、南亚、南美及部分独联体国家等仍具有较大市场开发潜力。但是新兴市场国家政治不稳、外汇管制苛刻且信息严重不对称，在这种特殊形势下，中小企业就可以通过与信用保险机构合作，充分运用其国际贸易专业化优势，调查、分析和把控风险，

**表 1：北京 E 股份有限公司应收账款情况**

时间	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年 9 月
应收账款净额占总资产比例	3.67%	4.79%	18.55%	11.97%
应收账款周转率（次）	13.37	33.63	9.04	5.35

1 资料来源：《2009 年创业板发审委工作会议未通过企业情况分析报告》。



从而以更加有竞争力的结算方式迅速扩大业务范围、分散市场风险。

俗话说“知己知彼，百战不殆”，中小企业要业务发展，必先要全面了解市场、了解买方，这也是对未来投资者负责任的态度和行为。

## 二、信用保险助力中小企业提高应收账款质量，增强过会信心

### （一）应收账款对于中小企业发展和上市的重要性

在激烈的市场竞争中，赊销是重要的促销手段。其可以帮助企业扩大商品销售、扩大市场占有率和开拓新市场。同时，企业利用赊销可以减少库存，降低存货风险和管理开支。

对于中小企业而言，在市场上面临的商业竞争更为残酷，为了扩大销售，在市场上站稳脚跟，同时为了规避自身规模小、管理开支不足的缺陷，赊销更不可避免。而对于准备上市的企业，保持高增长的销售和稳定的营业利润更是硬指标，如果结算方式过于保守，开拓市场只能是举步维艰，而“持续盈利能力”也只能是纸上谈兵。

### （二）上市公司应收账款现状分析

虽然赊销可以帮助中小企业发展，但是赊销也使企业的应收账款迅速膨胀，使买卖双方相互拖欠货款加剧，坏账损失会日益增多，现金流量严重不足，给企业未来经营带来很大的不确定性。而上市公司如果给予买方的赊销信用使用不当或者财务管理不善导致应收账款坏账严重，将直接影响到企业的声誉和广大投资者权益。科法斯每年对于中国企业信用风险进行一次调查，并形成风险管理报告对外公布，其中上市公司的

如果企业销售量还不错，但是市场集中度高、客户少，这样其竞争力就较弱，风险也较集中，“持续盈利能力”大幅下降，很难获得证券管理部门和广大投资者的信任。因此中小企业要上市，首当其冲要开拓新客户，扩大新市场，提高业务质量。

应收账款情况是其重点关注信息。2009年，科法斯的调查数据显示上市公司应收账款总额同比增长超过25%，上市公司中约60%的企业应收账款额都在增加，2010年该情况依然没有得到改善，信用风险不可小视。

而对于上市进程中的中小企业，如果应收账款金额过大，账期过长，又没有有效的风险控制，将难以获得证券管理部门以及广大投资者的认可，上市成功的机率微乎其微。

北京E股份有限公司2011年3月过会失败，原因就是应收账款巨大，资产周转速度减缓，风险程度高。

相反，2011年厦门F股份有限公司在中小板上市过程中，对于发审委提出应收账款大幅增加的问题，企业表示正在大力开拓南美市场，为规避风险，已与中国出口信用保险公司实现全面合作，将全部应收账款纳入承保范围。因此应收账款数量上的增加是经过第三方信用保险机构核查和保障，不会影响公司的正常运营，甚至会促进业务的发展和营业利润的增加。在此，信用保险不仅让企业认真地解答了发审委问题，也让发审委对其未来稳定发展充满了信心。

### （三）中小企业应收账款管理办法分析

对于准备上市的中小企业，应专门对应收账款进行细致管理分析，例如对于客户进行信用等级划分，对于不同信用等级客户应给予不同应收账款政策，对于逾期应收账款应加大催款力度。当然，企业完全可以通过信用保险全部转移应收账款风险，将更有效提高应收账款质量。下面通过分析应收账款管理成本给予详细说明：

应收账款管理成本包括两部分：一是收账成本，包括应收账款日常的管理费用（例如工资、办公费、通讯费、差旅费、信息资料收集费等），催收费及其他费用开支；二是坏账成本，包括拒付成本、现金折损和延期支付成本。

如果企业未作风险转移措施，坏账成本与收账成本之间成反向关系（如图1）：在收账成本上升的开始阶段坏账损失的降低并不明显；在收账成本继续上升至Q点的一段区间内，坏账损失额急剧下降；过Q点之后在收账成本的继续增加所带来的坏账成本较少幅度越来越不明显。即收账成本增加的边际收益先是递增，过Q点后开始递减。因此，企业在应收账款管理中首先要找到Q点或者接近Q点的投入，其次即使找到Q点投入，坏账成本可能仍保持一高点位置（A点）。

如果企业选择信用保险转移应收账款损失，坏账成本与收账成本（主要包括信用保险费用和少量固定日常管理费用）之间成正向关系（如图2）：在收账成本上升的开始阶段，坏账损失的降低相对不明显，这主要是由于应收账款选择性保险，风险覆盖不完全，坏账概率仍较大；在收账成本继续上升至Q点的一段区间内，坏账损失额急剧下降，这主要是由于接近应收账款全额保险，风险覆盖面扩大，收账成本增加的边际收益递增，最终坏账成本仅表现为延期支付等小金额成本（B点），远低于无风险转移措施的A点。

图1 普通坏账成本与收账成本关系图

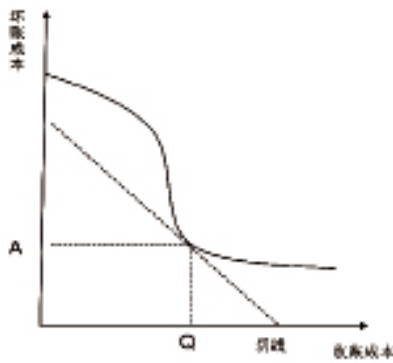
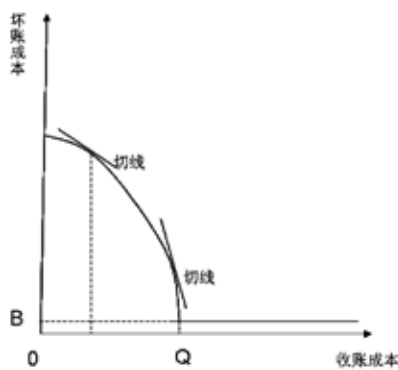


图2 信保坏账成本与收账成本关系图



由此可见，利用信用保险这种方式可以帮助企业将应收账款的损失率降至最低，同时完善了企业内部控制制度（“侦查式”和“纠正式”控制活动）。

### 三、信用保险为中小企业提供专业信管建议，建立信管制度

企业内部管理不规范，是影响企业正常上市进程的另一重要因素。但是中小企业，有的从家族企业发展而来，内部管理方面人治成

分居多，没有制度化管理规范；有的是独自打拼成长，业务专业，但管理能力薄弱。更多的中小企业是将企业的信用风险管理交由销售部门或者财务部门兼管，这种管理模式矛盾且无法有效运行：如果信用风险管理由销售部门监管，销售部门主要为积极开拓业务发展，风险管理意识薄弱，信用风险管理形同虚设；如果信用风险管理由财务部门监管，因财务部门主要强调稳健，在信用政策上就会比较保守，阻碍企业业务发展。因此，作为准备建立一个规范内部控制制度的企业，应该成立独立信用风险管理部门，从而保证客观授信。

信用保险机构因是专门从事信用风险管理的机构，专业、完整、明确，可以帮助中小企业建立有效的信管部门；可以帮助企业制定合理实用的信用管理制度和操作指引；可以提供信管网络系统，统计业务、财务数据，便利信用管理操作。对于准备上市的中小企业，利用信用保险建立规范的信用管理制度后，还可以提供完善的《信用管理政策》和《信用管理工作指导手册》等文件给上市机构核查，这将非常有利于推进中小企业上市。

### 四、信用保险融资助力中小企业加速资金周转，改善财务报表

对于准备上市的中小企业而言，出色的财务报表对于各方利益相关者的信心起着非常重要的作

用。合理优化财务报表结构就成了企业财务管理的一项重要事务。而应收账款是在流动资产中关注度比较高的项目，即使没有发生风险，应收账款项目金额过大也会被人们理解为企业运行存在不确定性。通过“信用保险+银行融资/买断”模式（应收账款做信用保险，就是相对安全的资产，银行可以放心地为企业提供以应收账款为抵押的贷款），企业一方面可以规避人民币升值风险，加速资金周转，另一方面将应收账款转化为经营性现金流，提前确认收入，从而改善财务报表，提高投资价值，稳定未来投资者信心。

## 五、信用保险助力中小企业开拓新项目发展，保障“募投”安全

中小企业通过上市募集的资金一定要用于企业新的项目或者已有业务的改进项目。而这些项目涉及到上市企业未来的经营风险，因而关系到广大投资者的投资利益，不管是在发审委审核阶段，还是审核后企业股票促销履行阶段，都会受到广大投资者的密切关注。

因此在企业上市的申请中，发审委会重点关注与辨别募投项目在产品注册、经营资质上的合规风险，募投项目与现有生产规模和技术水平是否相适应的匹配风险，还有项目投资后的效益风险。如果这些“募投”的项目已投保信用保险（例如投资保险，中长期信用保险等），将会大大提升“募



对于准备上市的中小企业，应专门对应收账款进行细致管理分析，例如对于客户进行信用等级划分，对于不同信用等级客户应给予不同应收账款政策，对于逾期应收账款应加大催款力度。



投”项目安全，提高上市通过率。

## 六、信用保险助力中小企业完善审计内容，提供信管证明

中小企业在准备上市的过程中，很多材料需要经过审计，审计内容是否完整甚至关系着中小企业能否成功上市。因此，对于企业信用保险业务的审计也应作为一项重要审计项目列入审计计划中，这将成为一份沉甸甸的信用风险管理证明。

2008年，厦门C股份有限公司已与中国出口信用保险公司达成保险协议，但是在2010年第一次准备上市的审计材料中，该公司没有对与信用保险公司之间的往来账、保单、限额审批单等文件进行审计，以至于在上会前一周，紧急需要信用保险机构再次出具一份证明，保证其应收账款已全部投保信用保险，但是很遗憾，企业最终没有成功过会。虽然不能说缺乏信用保险审计材料是企业上会失败的必然原因，但是在上会前还缺少重要材料肯定会打击企业的上会信心。

因此，2011年，C公司在准备第二次上市材料的时候，就将信用保险的所有材料进行了审计，并最终顺利通过上会。

同时，信用保险作为给予企业提供信用管理的第三方，还可以接受中介机构的直接咨询，并对具体问题做第三方说明、反馈和佐证。例如，在准备上市的后期，中介机构就需要信用保险机构对于被保险人的投保情况和主要买方的资信情况提供总结性的说明和资信报告证明。这些都是有助于公司上市的重要资料之一。

因此，准备上市的中小企业应重视自身的信用风险管理，同时充分利用信用保险机构提供的支持，完善上市准备程序和内容。

## 七、结束语

当前中小企业上市势不可当，信用保险业也发展迅速。两者结合不仅可以有效促进中小企业上市，更要是可以保障上市企业、投资者的利益，建立良好的整体上市信用，从而产生更加显著的经济社会效益。



## 近期柬埔寨风险状况简析

文 | 中国信保国别研究中心

### 一、政治状况

#### （一）人民党牢牢控制政权，反对党力量涣散

2012年1月，执政党人民党在参议院选举中获得57个席位中的46个，这也是其在2008年国民议会选举中获得超过总数三分之二席位后的又一次重大胜利。6月，人民党在地方选举中再一次获得72%的选票，以绝对优势领先主要反对党——桑兰西党。目前，柬埔寨政局呈现出国家权力越来越向人民党和首相洪森集中的趋势。

人民党利用国家机器对反对派进行打压，甚至对反对党领袖定罪。桑兰西党主席桑兰西因涉嫌非法拔出柬越境界碑被剥夺国会议员豁免权，并被判处12年监禁，至今仍流亡国外无法回国。随后，法院又进一步取消其议员资格。

反对党阵营出现分化趋势，曾经积极通过合并方式来挑战人民党执政地位的两大政党——奉辛比克党和诺罗敦·拉那烈党逐渐倾向于选择与人民党合作组建下届政府。而桑兰西党与人权党虽然于2011

年3月达成了权力共享的协议，但两党力量相对弱小，只掌握国民议会123个席位中的29席，且在合作过程中龃龉不断，反对党联盟未来仍有可能呈现松散状态。

#### （二）腐败、强制拆迁等问题引发尖锐的社会矛盾

由于人民党执政地位的不断加强，政府对新闻、游行、集会、工会等社会生活各方面加强了管制，权力得不到有效制约。腐败问题在柬埔寨较为严重，司法、警察、税收和海关等部门贪污腐败盛行。虽



然柬埔寨政府多次保证将清除官僚主义和腐败现象，并通过成立反腐败委员会、制定反腐败计划以及要求官员申报个人财产等方式整顿吏治，但收效尚不明显。同时，土地权利问题一直没有得到解决。红色高棉统治时期，曾销毁土地所有权文件，使大批民众流离失所。这使得后来地方政府无法确认土地的合法所有权，时常令民众进行强制搬迁，而将大量土地归于人民党高级官员、军方成员以及外资公司手中。柬埔寨法律并未明确禁止强制搬迁，而仅对因土地开发而流离失所的人员给予有限的保护。因此，由土地征用而引发的冲突时有发生，成为引起社会不稳定的主要源头之一。此外，非法砍伐和走私树木的活动猖獗。2012年4月，柬埔寨著名环保人士兼人权捍卫者恰乌提（Chut Wutty）在该国西南部的戈公省收集非法砍伐的证据过



世界银行预测，得益于建筑业、银行业、农业和工业的推动，2012年柬埔寨实际GDP将同比增长6.6%。政府采取措施有效地控制了通货膨胀，并且推动了证券交易所的开业，在金融改革上取得了一定成果。



程中被枪杀。由于其生前一直致力于揭露柬埔寨存在的非法砍伐和腐败现象，这起事件反映了柬埔寨当前因争夺资源而引起的社会矛盾较尖锐。

### （三）以邻近国家为基础积极开展国际合作

2012年，柬埔寨继印度尼西亚后成为东盟轮值主席国，这在一定程度上有利于扩展其以越南和泰国两个邻国为主的外交格局，争取更多来源的外部援助。洪森上台后，

柬埔寨和越南的关系发展较快，高层互访频繁。两国强调将通过和平谈判方式解决所有双边问题，进一步加强在打击跨国犯罪和非法移民领域的合作。柬埔寨与泰国分别于2008年和2011年发生边界冲突。英拉担任泰国总理后，两国关系开始走向缓和，双方同意遵守海牙国际法庭2011年7月的决议，在两国边境17平方公里的范围内设置非军事区，并撤出所有武装。但两国对资源丰富的泰国湾海域仍存在

表 1 柬埔寨主要经济指标统计及预测

年份	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GDP(亿美元)	103.5	104.0	109.8	126.9	144.9	166.0
人均GDP(美元)	711	703	729	829	931	1050
实际GDP增长率(%)	6.7	0.1	5.9	6.1	6.0	6.6
通货膨胀率(%)	25.0	-0.7	4.0	5.5	4.4	5.4
商品出口(FOB)(亿美元)	47.1	42.0	51.4	60.4	66.1	72.9
商品进口(FOB)(亿美元)	65.1	58.3	67.9	81.8	90.4	99.3
经常账户余额(亿美元)	-10.51	-9.31	-8.79	-11.26	-11.82	-11.76
国际储备(亿美元)	26.41	32.88	38.02	40.69	46.33	52.16
外债总额(亿美元)	42.15	43.64	46.76	50.28	51.35	54.17
已偿债率(%)	0.62	0.80	0.85	1.30	1.30	1.30
汇率(美元/瑞尔)	4054.17	4139.33	4184.92	4058.50	3995.70	3961.70

注：2011年数据为EIU估计值、2012年和2013年数据为EIU预测值

主权争议，未来爆发边境冲突的可能性不能排除。从经济援助角度来看，中国和美国是柬埔寨争取外部支持的主要来源。相对于美国带有各种附加人权条件的援助，柬埔寨更倾向于选择中国作为合作伙伴。未来中美两国为增强在柬埔寨的影响力将展开激烈竞争。

## 二、经济状况

### （一）经济复苏步伐加快，洪灾造成不利影响

国际金融危机阻断了柬埔寨持续高速增长的发展路径，给严重依赖外部环境的柬埔寨经济以沉重打击。2009年，柬埔寨经济增长率由2008年的6.7%骤降至0.1%。经过两年调整，柬埔寨逐渐摆脱了国际金融危机的影响，2011年实际GDP同比增长6.1%，高于2010年5.9%的水平。经济增长主要来源于商品出口的拉动，全年商品出口额为48.7亿美元，同比增长17.5%。其中，成衣、橡胶及大米的出口额分别为42.4亿美元、2亿美元和1亿美元。欧盟成员国根据普惠税制度下的“Everything but arms”条款给予柬埔寨商品免关税和免配额的待遇，是柬埔寨出口增长的重要原因。

2012年第一季度，柬埔寨经济继续保持良好的发展势头。商品出口额为13.6亿美元，同比增长20%。其中服装和纺织品出口额为11.4亿美元，占同期出口总额的84%；大米出口额为2712万美元，同比增长83%。同期，柬埔寨吸引外国游客99万人次，同比增长28%。

然而，2011年8月爆发的特大洪水灾害使24个省中的17个省受到影响，受灾人口约120万。未来两年柬埔寨约需要投入1亿美元进行重建，主要用于



对中国企业而言，在对柬埔寨进行资源开发的过程中应注意与当地居民保持沟通，尊重其在土地、环保、民生等方面的利益诉求，减轻该国社会矛盾对我项目的不利影响。



修复受损的道路、桥梁等基础设施，这在一定程度上降低了经济发展的速度。

### （二）通货膨胀水平先扬后抑，仍存在上升压力

2011年以来，柬埔寨物价上涨势头明显，全年通货膨胀率为5.5%，最高时曾接近7%。2012年初，受国际能源价格高企的影响，柬埔寨首都金边市内汽油价格达到5800瑞尔/公升（约1.44美元/公升），比2011年底上涨了14%，创历史最高水平。2012年4月，随着国际油价开始走低，柬埔寨通货膨胀率由1月的5.8%降至4.8%，为13个月来的新低。预计短期内柬埔寨的通货膨胀水平仍将保持较低水平，但考虑到国际油价仍处于相对高位，国内需求更趋旺盛，未来柬埔寨通货膨胀水平升高的压力不可忽视。

### （三）金融改革有所突破，但美元化经济仍然严重

2012年4月，酝酿长达5年之久的柬埔寨证券交易所正式开业。其由柬埔寨政府和韩国证交所合资成立，分别持股55%和45%。金边水务局是该交易所第一家上市企业，此次募股总数为1304.6万股，占总股本的15%，每股发行价为6300瑞尔（约1.57美元），融资总额近2000万美元。洪森首相表示，柬埔寨证券市场开业标志着柬埔寨金融业发展又向前迈出了重要一步，是一个历史性的时刻。希望证券市场能够促进国家经济发展，为企业提供融资市场，强化企业管理，赢得投资者和公众信任。

政府决定在证券市场以本国货币瑞尔作为交易货币，显示了其在国家经济中“去美元化”的坚定决心。但柬埔寨经济高度美元化的状态是困扰其经济发

展的长期瓶颈，不可能在短期内解决。目前，美元占银行总存款的90%，占货币流通量的80%以上。本币瑞尔虽有升值趋势，但由于国内居民对本币缺乏信心，美元仍然是贸易和投资首选。经济高度美元化使得央行制定的货币政策基本无效，极大地影响了政府对宏观经济的调控效果。

### 三、总体风险评估

2012年1月的参议院选举和6月的地方选举再次确认了执政党人民党和首相洪森在柬埔寨政坛中的绝对优势地位。人民党占据议会绝对多数席位，并利用法律手段打压反对党的发展。在此情况下反对党处境艰难，难成气候。在2013年大选前，人民党执政不存在真正的挑战和威胁。洪森已准备在2013年再次参选，从目前形势看，其连任的可能性很大，这将有助于柬埔寨政局的稳定和各项政策的连续性。但随着执政党和现政府权力的不断加强，国家在体制上缺乏相应的监督机制，腐败和土地征用争端等问题将越来越影响民众与政府的关系。如果政府不能妥善缓解这些问题引发的社会矛盾，柬埔寨的政权稳定和投资环境将受到严重威胁。在对外关系方面，2012年东盟轮值主席国的地位给柬埔寨提升国际地位、争取经济外援以重要契机。从地缘政治来看，柬埔寨与泰国的关系虽然有所缓和，但双方固有的矛盾仍然存在，未来可能持续出现反复性程度较轻的边界摩擦。

同时，在对柬援助的项目中，也可以观察到区域性大国角力的影子。

经济方面，柬埔寨逐渐从国际金融危机带来的冲击中恢复过来，虽然经济增长率低于危机前年均10%的水平，但仍在区域内处于领先地位。世界银行预测，得益于建筑业、银行业、农业和工业的推动，2012年柬埔寨实际GDP将同比增长6.6%。政府采取措施有效地控制了通货膨胀，并且推动了证券交易所的开业，在金融改革上取得了一定成果。然而，一些威胁柬埔寨经济长期稳定发展的因素不容忽视。首先，单一的国民经济结构易受国际经济环境变化的影响。柬埔寨经济仍然过度依赖纺织服装、旅游业等支柱产业，尽管政府开始致力于促进大米生产和出口，降低服装和旅游产业的集中度，但大米出口规模受加工能力限制，数量十分有限。其次，金融体制改革仍然滞后于经济发展的现实需要。长久以来，脆弱的金融体系和落

后的金融机构严重制约了柬埔寨商业的发展，绝大多数需要大额投资的项目因在国内寻找不到筹措资金的来源而只能依靠有限的外援。虽然证券交易所开始营业，但计划上市的公司数量较少，且多为国有企业，这将不利于更大范围内的企业获得发展亟须的资金。此外，经济的高度美元化继续阻碍货币政策的有效实施，威胁宏观经济稳定。由于柬埔寨银行体系大多以美元进行交易结算，中央银行根本无法使用利率政策来影响经济。在刚运营的证券市场中，政府放弃美元作为交易货币，给投资者带来较大的汇率风险。短期内美元仍将在柬埔寨经济活动和社会生活中占据重要地位，政府“去美元化”的努力将是一个长期的过程。对中国企业而言，在对柬埔寨进行资源开发的过程中应注意与当地居民保持沟通，尊重其在土地、环保、民生等方面的利益诉求，减轻该国社会矛盾对我项目的不利影响。



# 中长期业务重点承保国别指引(二)

文 | 中国信保项目风险承保部

## 南非

### 一、承保现状

国别名称	南非共和国
国别分类	C1
偿债率	8.7% (2011年, EIU 预测)
行业分布	通信
国别集中度	0.4%
理赔追偿情况	无

### 二、需求潜力

#### (一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	6	1.4 亿美元	电信
兴趣函及询保阶段	1	5 亿美元	电力机车

#### (二) 潜在需求

##### 1. 需求简述

南非政治经济状况良好,属于非洲地区整体国别风险较低的国家之一。自然资源十分丰富,金融、法律体系比较完善,通讯、交通、能源等基础设施良好。矿业、制造业、农业和服务业是经济四大支柱,深井采矿等技术居于世界领先地位。南非以丰富的矿物资源驰名世界,现已探明储量并开采的矿产有70余种,黄金、铂族金属、锰、钒、铬、硅铝酸盐的储量居世界第一位,黄金、钻石、钒、锰、铬、铋、铀、石棉等的产量均居世界前列。

南非在电信、电力、交通运输等领域与中国企业存在潜在的项目合作机会,并存在出口信贷融资需求。

##### 2. 参考名录

##### (1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
Standard Bank of South Africa	1	199
Absa Bank	2	231
FirstRand Bank	3	233
Nedbank	4	276
Investec Bank	5	572
Imperial Bank Limited	6	1534
African Bank Investments Limited	7	1740
African Bank Limited	8	1837

#### (2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	南非国家电力公司	第一大电力公司,市场份额超过90%。
	Telkom	第一大固网通信运营商
其他推荐		

### 三、开发策略

#### (一) 承保建议

1. 建议中国企业加大对南非中长期项目的发掘力度,可采取灵活多样的融资模式承接该国项目,主权、银行、公司风险及项目融资类项目均可积极探讨。

2. 行业方面可重点开发电力、电信、矿产开发、交通运输等行业。

#### (二) 风险提示

南非国别风险较低,是中国信保在非洲地区希望重点开拓的国别之一。历史上中国企业参与南非经贸项目相对较少,融资需求相对较小,咨询项目以采用项目融资模式操作的居多,且往往存在一些特殊的融资、保险需求,例如当地币融资、关联交易等。因此,中国企业在承接该国项目时,应着重关注具体项目的信用主体、项目可行性分析、融资结构以及特殊融资需求等。



## 莫桑比克

### 一、承保现状

国别名称	莫桑比克
国别分类	D2
偿债率	2.9% (2011年, EIU 预测)
行业分布	交通运输
国别集中度	0.1%
理赔追偿情况	无

### 二、需求潜力

#### (一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	1	7 亿美元	交通运输
兴趣函及询保阶段	1	4 亿美元	输变电

#### (二) 潜在需求

##### 1. 需求简述

中莫两国、两党关系友好,莫桑比克在台湾问题上始终坚定的维护中方立场,政治上长期支持中国。莫桑比克解放阵线党政府是除朝鲜劳动党以外唯一与中国共产党建立“特殊友好关系”的政党。

莫桑比克自然资源较为丰富,钽矿储量居世界之首,煤储量超过 100 亿吨,钛 600 多万吨,天然气 22 万亿立方英尺,大部分矿藏尚未开采。此外,莫桑比克水力资源丰富,开发潜力巨大。

莫桑比克政府十分重视宏观经济发展和基础设施建设,重点投资领域包括公路、铁路、港口、电力、输变电等。

##### 2. 参考名录

#### (1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
BIM	1	2952
BCI	2	3795
Standard Bank	3	4030

#### (2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	TDM	第一大固网通信运营商
	MCel	第一大移动通信运营商
	马普托南部发展公司	负责马普托南岸地区的规划建设、商业开发。
其他推荐		

### 三、开发策略

#### (一) 承保建议

1. 鉴于莫桑比克的项目需求主要集中在基础设施建设领域,建议对此类大中型基础设施项目,中国企业应争取获得莫桑比克主权担保,或以财政部作为项目借款人。

2. 对于项目自身具备较好的经济可行性、借款人资质较好的商业项目,也可以适当考虑推进商业风险项目,如电信设备出口项目,但在合同金额和融资期限上有所控制,建议从小金额、中短期限项目开始尝试。

#### (二) 风险提示

莫桑比克属于重债穷国,该国举借商业性主权借款需要符合 IMF 的监管要求,因此,在对该国主权信用项目提供融资时,建议尽量核实其融资是否符合国际组织的监管要求。

## 坦桑尼亚

### 一、承保现状

国别名称	坦桑尼亚
国别分类	D1
偿债率	4.3% (2011年, EIU 预测)
行业分布	
国别集中度	0
理赔追偿情况	无

### 二、需求潜力

#### (一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	3	15 亿美元	电站、糖业
兴趣函及询保阶段	1	12 亿美元	天然气管线

#### (二) 潜在需求

##### 1. 需求简述

坦桑尼亚政局稳定,经济发展总体状况较好,但总体仍较为落后,属于重债穷国。

坦桑尼亚自然资源比较丰富:森林面积约为 4400 万公顷,出产多种珍贵树种和稀有木材;水资源丰富,水电潜力约为 4.8 亿千瓦;矿产总储量居非

洲第五位，钻石、黄金、煤炭、铁和镍等矿产均有一定规模；此外，该国还拥有较为丰富的天然气。近年来，坦桑尼亚政府大力发展采矿业，也逐步实行工业开发自由化政策，刺激国外资本投入，促使工业占 GDP 比重逐年攀升。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
CRDB Bank	1	3518
FBME Bank	2	3527
National Microfinance Bank	3	3954

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	坦桑尼亚石油发展公司	
	坦桑尼亚国家电力公司	
	瓦美糖业公司	
其他推荐		

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 鉴于坦桑尼亚的项目需求主要集中在基础设施建设领域，建议对大中型基础设施项目，中国企业应争取获得坦桑尼亚主权担保，或以财政部作为项目借款人。

2. 对于项目自身具备较好的经济可行性、借款人资质较好的商业项目，也可以适当考虑推进商业风险项目，如电信设备出口项目，但在合同金额和融资期限上应有所控制，建议从小金额、中短期限项目开始尝试。

3. 行业方面，建议重点推进电力、资源、农业类等坦桑尼亚政府重视的大型项目。

(二) 风险提示

坦桑尼亚属于重债穷国，该国举借商业性主权借款需要符合 IMF 的监管要求，因此，在对该国主权信用项目提供融资时，建议尽量核实其融资是否符合国际组织的监管要求。

肯尼亚

一、承保现状

国别名称	肯尼亚
国别分类	D1
偿债率	10.0% (2011 年, EIU 预测)
行业分布	
国别集中度	0
理赔追偿情况	无

二、需求潜力

(一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段			
兴趣函及询保阶段	2	7 亿美元	石油钻机、机场扩建

(二) 潜在需求

1. 需求简述

肯尼亚是撒哈拉以南非洲经济基础较好的国家之一。实行以私营经济为主、多种经济形式并存的“混合经济”体制，私营经济占整体经济的 70%。农业、服务业和工业是国民经济三大支柱，茶叶、咖啡和花卉是农业三大创汇项目。旅游业较发达，为主要创汇行业之一。肯尼亚矿产资源较为贫乏。

历史上，中国企业针对肯尼亚的出口信贷融资需求较少，但近年来有所增多，包括资源开发、交通运输、电信等行业。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
Kenya Commercial Bank	1	2267
Cooperative Bank of Kenya	2	3251
Barclays Bank of Kenya	3	3258

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	KenGen(肯尼亚电力公司)	国有公司、第一大电力公司
其他推荐		

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 建议大力拓展该国的中长期项目需求，可积极推进主权担保 / 主权借款的项目，亦可视情况探讨银行担保或实力较强的公司信用项目。

2. 行业方面建议重点推进电力开发配套设施、交通运输、电信等行业的项目。

## （二）风险提示

无

## 安哥拉

### 一、承保现状

国别名称	安哥拉
国别分类	D2
偿债率	9.1%
行业分布	电信、基础设施、房建、成套设备
国别集中度	0.75%
理赔追偿情况	赔付 345.5 万美元，全部追偿

### 二、需求潜力

#### （一）在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	8	约 17.7 亿美元	住房、酒店、电力、设备出口、农业开发
兴趣函及询保阶段	7	约 28.2 亿美元	工程承包、农业开发、海工领域

#### （二）潜在需求

##### 1. 需求简述

安哥拉政局基本稳定，中短期内不会出现大的政治风险。近年来，安哥拉政府将工作重点转向经济恢复和社会发展，调整经济结构，大力投入基础设施建设，优先解决关系国计民生的社会发展项目；同时积极开展同其他国家的经贸互利合作，努力为国家重建吸引外资。石油工业是安哥拉国民经济的支柱产业。安哥拉原油产量的 95% 以上用于出口，其中中国、美国和印度是其主要原油出口目的国。同时，石油业在安哥拉 GDP 中的比重下降，非石油业比重上升。非石油业中对 GDP 贡献最大行业为服务业、建筑业、农业、渔业和工业。

中安两国均视对方为战略合作伙伴。自 2006 年起，安哥拉已连续 5 年成为我国在非洲第一大贸易伙伴，

同时还是我国在非洲最主要的承包工程市场之一。从 2003 年起，中安两国开始实施互惠贷款合作。在双方共同努力下，探索出一种把能源、信贷与工程三者捆绑的合作方式，使安哥拉连续 4 年成为我国第二大原油进口来源国，也有效拉动了我国产品和劳务出口。

#### 2. 参考名录

##### （1）重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
非洲投资银行 BAI	1	1172
安哥拉圣灵银行 BESA	2	1492
储蓄信贷银行 BPC	3	1579
安哥拉开发银行 BFA	4	1703

##### （2）重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验		
其他推荐	安哥拉国有石油公司	

### 三、开发策略

#### （一）承保建议

1. 建议中国企业积极开发和推进安哥拉政府主权担保 / 主权借款项目。

2. 中小规模项目可考虑探讨优质银行信用，也可探讨推进安哥拉石油公司为借款人或担保人的项目。

3. 行业方面建议优先推进以出口机械制造、电信设备、水利电力等资本性货物为主的项目以及与安哥拉重建有关的大型基础设施项目和与改善当地民生有关的项目。

#### （二）风险提示

1. 2004 年以来，中国进出口银行与安哥拉签署了大额的贷款框架协议，其在安哥拉的风险敞口已非常集中。一旦项目陆续进入还款期，安哥拉政府的债务管理和还款能力将面临巨大考验，建议中国企业重点关注安哥拉政府的偿债能力。

2. 安方融资渠道较多，对中国出口信贷融资依赖度不高，项目推进效率较低，建议中国企业在承揽项目过程中，建立与安哥拉财政部的畅通联系，督促安方尽早确定融资方案，这将有助于项目的推进和落实。

（中国信保项目险承保部编写）

【出口预警】



### 哥伦比亚裁定不对中国产铝材征收反倾销税

7月13日,哥伦比亚贸易、工业和旅游部颁布第0235号决议,决定结束对原产于中国和委内瑞拉的铝挤压件和铝板的反倾销调查,并不对上述产品征收最终反倾销税。涉案产品的海关编码为7604.21.00.00、7604.29.10.00、7604.29.20.00、7608.10.90.00、7608.20.00.00、7606.92.90.00、7606.92.30.00、7606.91.90.00和7606.11.00.00。

### 墨西哥对原产于中国的镀锌六边形钢缆网进行反倾销日落复审

7月18日,墨西哥经济部发布公告,决定接受墨西哥Deacero公司的申请,对原产于中国的镀锌六边形钢缆网进行反倾销日落复审。涉案产品海关编码为73141903、73141999、73143101、73144101和73144999。倾销调查期为2011年5月1日~2012年4月30日,损害调查期为2008年1月1日~2012年4月30日。利害关系方复审调查答卷提交截止日期为2012年8月27日14:00,相关评论和证据提交日期截止到2012年9月6日。听证会预计在2013年4月12日召开。

### 美国对中国和奥地利产黄原胶作出反倾销产业损害初裁

7月19日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国和奥地利的黄原胶作出反倾销产业损害初裁,裁定涉案产品的倾销行为对美国国内产业造成了实质性损害。根据该肯定性裁决,美国商务部将继续对涉案产品进行反倾销调查,并将于2012年11月12日对该案作出反倾销初裁。

2012年6月26日,美国商务部对原产于中国和奥地利的黄原胶进行反倾销立案调查,涉案产品海关编码为39139020.00。



### 欧洲法院裁决支持欧洲一审法院对浙江新安化工的裁决

7月19日,欧洲一审法院发布公告称,欧洲法院就欧盟委员会诉欧洲一审法院裁决作出裁定:(1)欧洲法院支持欧洲一审法院关于在本案中,中国政府是浙江新安化工的小股东,不能自动等于政府可以对该公司在价格、成本和投入方面产生重大影响的判决。(2)欧洲法院指出,中国政府的这种控制并不与市场经济规律矛盾,而且事实上并不一定意味着,中国政府对该公司在价格、成本和投



## 【出口预警】

入方面产生重大影响。欧洲法院据此认定，欧洲一审法院与欧盟委员会应就该公司提出的证明中国政府未对其价格、成本和投入方面产生重大影响的证据进行裁定，但欧盟委员会未对此作出裁定。(3) 对于出口合同的盖章机制 (The export contract stamping mechanism)，欧洲法院拒绝了欧盟委员会的观点，即如果出口企业不遵守参考价格，中国商务部就可以拒绝在其出口合同上盖章的这个事实是政府在价格设定中干预价格的证据。对此，欧洲法院认为，如果企业能够证明推翻有关事实，那么调查机关不应该拒绝对这种情况进行调查。

鉴于欧洲法院未支持欧盟委员会的申诉，因此欧洲法院驳回欧盟委员会的申诉。

1998年2月，欧盟委员会对原产于中国的草甘膦作出反倾销终裁，对中国企业征收24.0%的反倾销税。2003年2月，欧盟对原产于中国的草甘膦发起反倾销日落复审和期中复审调查。在本案中，浙江新安化工要求获得市场经济待遇。2004年9月，欧盟对原产于中国的草甘膦作出反倾销日落复审终裁，决定继续对中国涉案产品征收反倾销税，税率为29.9%，但拒绝给予浙江新安化工以市场经济地位。

随后，浙江新安化工将本案上诉至欧洲一审法院 (The General Court)。2009年6月，欧洲一审法院对本案作出裁决，宣布欧盟委员会对浙江新安化工的反倾销裁决无效。但欧盟委员会将此案上诉至欧洲法院 (Court of Justice of the European Union)。

### 欧盟对原产于中国的玻璃纤维网格织物作出反规避终裁

7月24日，欧盟对原产于中国的玻璃纤维网格织

物作出反规避终裁：对自马来西亚进口 (无论是否标明原产于马来西亚) 的涉案产品征收62.9%的反规避税。涉案产品在欧盟合并关税编码 ex 7019 51 00、ex 7019 59 00 下。

2011年11月，欧盟对原产于中国的玻璃纤维网格织物进行反规避立案调查。



### 德国太阳能光伏企业向世贸组织申请对中国发起新一轮反倾销调查

7月25日，德国太阳能光伏企业 Solar World AG 联合欧盟委员会向世贸组织提交了一份申请，称中国制造商正在欧盟市场倾销太阳能光伏电池及组件，且这种倾销行为属于世贸组织规则规定的掠夺性市场行为。但目前，Solar World AG 和欧盟委员会均未对此作出评价。

2012年5月，也是 Solar World AG 挑起了中美太阳能行业贸易战。随后，美国调查机关裁定，对中国59家太阳能企业征收31%左右的进口关税。而欧盟此次亦可能作出征收高额反倾销税的决定，这对中国太阳能电池及组件制造商而言很可能会是又一次重大冲击。

## 【信保动态】

### 天津信保受邀为中小外贸企业开展信保培训

6月27日,中国信保天津分公司受天津WTO咨询服务中心邀请,在“天津中小外贸企业融资支持专题培训班”上,为40多家中小外贸企业进行了信用保险知识培训。

培训会上,中国信保天津分公司首先向与会企业介绍了中国信保的政策性性质、宗旨、任务、业务产品、功能,及支持小微企业的各项政策,使企业对出口信用保险在帮助企业防范风险、获得便利融资支持、开拓国际市场等方面的作用和优势有了进一步了解。

与会企业纷纷围绕风险保障、融资流程等关心的内容向分公司咨询,部分企业在第二天召开的座谈会上即表明了投保意向。此次培训取得了良好的效果。

### 江苏信保荣获“全国文明单位”、“2010—2012年全国创先争优先进基层党组织”荣誉称号

近日,中央精神文明建设领导小组下发了《关于表彰第三批全国文明城市(区)、文明村镇、文明单位的决定》(文明委〔2011〕7号),中国信保江苏分公司荣获“全国文明单位”称号。至此,江苏分公司已获得了江苏省文明单位、保监会系统精神文明单位、全国精神文明单位和全国文明单位,实现了精神文明创建工作的大满贯。随后在6月28日,在中央召开的创先争优活动表彰大会上,中国信保江苏分公司党委荣获了“2010—2012年创先争优活动先进基层党组织”称号。

### 云南信保为出口企业与境外罂粟替代种植企业授课

7月4日,中国信保云南分公司应缴派员参加由西双版纳傣族自治州商务局组织的“西双版纳贸易企业、境外罂粟替代种植企业维权培训班”。会上,中国信保云南分公司代表对参会企业作了培训授课,介绍了中国信保有关情况,及海外投资保险、短期出口信用保险、小微企业信保易等产品和服务。会后,有数家企业表达了合作意向,有望在近期投保。

参加会议的还有云南省商务厅、省境外罂粟替代种植发展协会、西双版纳州商务局、州进出口商会、州境外罂粟替代发展行业协会、州中级人民法院、州公安局、州出入境检验检疫局相关负责同志,以及100余家出口企业和境外罂粟替代种植企业代表。

### 厦门信保举办出口信用保险行业统保政策说明会暨行业保单赔款仪式

7月13日,厦门市举办了2012年出口信用保险行业统保政策说明会暨行业保单赔款仪式。中国信保厦门分公司对市内5家农产品和石材行业中小企业进行了现场赔付,赔付金额29.5万元。厦门市商务局、财政局、金融办、保监局,厦门保险行业协会和石材商会等五大行业商(协)会领导出席会议,150多家行业统保企业参加了会议。

厦门市自2010年4月推出以行业商(协)会为平台,推动行业内企业统一投保出口信用保险的做法以来,取得了较好的经济效益和社会效益,得到相关部门的高度评价和中小型出口企业的普遍欢迎。在政府政策的大力支持下,这一承保模式现已涵盖到石材、工艺品、农产品、体育用品、节能灯等五大行业。



# 服务网络

## 第一营业部

地址：北京市西城区丰汇园 11 号  
丰汇时代大厦  
邮编：100033  
电话：(010) 66582692  
邮箱：yy@sinosure.com.cn

## 第二营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号  
外经贸大厦 16 层  
邮编：100037  
电话：(010) 66582387  
邮箱：ii-dept@sinosure.com.cn

## 第三营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号  
外经贸大厦 16 层  
邮编：100037  
电话：(010) 66582583  
邮箱：dsyyb@sinosure.com.cn

## 第四营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号  
外经贸大厦 16 层  
邮编：100037  
电话：(010) 66582605  
邮箱：beijing@sinosure.com.cn

## 天津分公司

地址：天津市河西区围堤道 125 号  
天信大厦 22 层  
邮编：300074  
电话：(022) 28408304  
邮箱：tianjin@sinosure.com.cn

## 河北分公司

地址：河北省石家庄市联盟路 707 号  
中化大厦 11 层  
邮编：050061  
电话：(0311) 85518269  
邮箱：hebei@sinosure.com.cn

## 山西分公司

地址：太原市长风西街 1 号  
丽华大厦 B 座 13 层  
邮编：030021  
电话：(0351) 5228878  
邮箱：shanxi@sinosure.com.cn

## 辽宁分公司

地址：大连市中山区中山广场 2 号  
万恒商务大厦 401-419 室  
邮编：116001  
电话：(0411) 82829971  
邮箱：dalian@sinosure.com.cn

## 上海分公司地址

地址：上海市浦东新区杨高南路 428 号  
由由世纪广场 4 号楼  
邮编：200127  
电话：(021) 63306030  
邮箱：shanghai@sinosure.com.cn

## 江苏分公司

地址：南京市湖南路 1 号  
凤凰广场 B 楼 21-22 层  
邮编：210009  
电话：(025) 84467829  
邮箱：jiangsu@sinosure.com.cn

## 浙江分公司

地址：杭州市延安路 528 号  
标力大厦 B 楼 25 层  
邮编：310006  
电话：(0571) 28036700  
邮箱：hangzhou@sinosure.com.cn

## 宁波分公司

地址：宁波市江东区民安东路 342 号招  
商银行大厦 19-20 楼  
邮编：315042  
电话：(0574) 87341066  
邮箱：ningbo@sinosure.com.cn

## 安徽分公司

地址：安徽省合肥市濉溪路 118 号置地  
汇丰广场 12 楼  
邮编：230001  
电话：(0551) 2681855  
邮箱：anhui@sinosure.com.cn

## 福建分公司

地址：福建省福州市五四路 158 号  
环球广场 A 区 25 层、B 区 12 层  
邮编：350003  
电话：(0591) 28486788  
邮箱：fuzhou@sinosure.com.cn

## 厦门分公司

地址：厦门市鹭江道 8 号  
国际银行大厦 32 层  
邮编：361001  
电话：(0592) 2261808  
邮箱：xiamen@sinosure.com.cn

## 山东分公司

地址：青岛市香港东路 99 号  
(天泰馥香谷)  
邮编：266061  
电话：(0532) 82916999  
邮箱：qingdao@sinosure.com.cn

## 河南分公司

地址：河南省郑州市郑东新区商务外环  
路 8 号世博大厦 13 层  
邮编：450000  
电话：(0371) 65585768  
邮箱：zhengzhou@sinosure.com.cn

## 广东分公司

地址：广州市天河区珠江新城珠江江西路  
5 号广州国际金融中心 28 楼  
邮编：510623  
电话：020-37198000  
020-38792898  
邮箱：guangzhou@sinosure.com.cn

## 深圳分公司

地址：深圳市福田区金田路 2028 号  
皇岗商务中心 16 楼  
邮编：518048  
电话：(0755) 88325600  
邮箱：sz@sinosure.com.cn

## 四川分公司

地址：成都市盐市口顺城大街 8 号  
中环广场 2 座 21 楼  
邮编：610016  
电话：(028) 86652181  
邮箱：chengdu@sinosure.com.cn

## 云南分公司

地址：昆明市北京路 155 号附 1 号  
红塔大厦 23 层、25 层  
邮编：650011  
电话：(0871) 3512856  
邮箱：kunming@sinosure.com.cn

## 陕西分公司

地址：西安市高新路 50 号  
南洋国际大厦 10 层  
邮编：710075  
电话：(029) 68687806  
邮箱：xian@sinosure.com.cn

## 哈尔滨营业管理部

地址：哈尔滨市香坊区华山路 10 号  
万达广场 3 号楼 4 层  
邮编：150090  
电话：(0451) 82313307  
邮箱：harbin@sinosure.com.cn

## 南昌营业管理部

地址：江西省南昌市沿江中大道 100 号  
海关大楼 8 层  
邮编：330009  
电话：(0791) 86651296  
邮箱：nanchang@sinosure.com.cn

## 武汉营业管理部

地址：武汉市江汉北路 8 号  
金茂大楼 20 层  
邮编：430015  
电话：(027) 59508888  
邮箱：wuhan@sinosure.com.cn

## 长沙营业管理部

地址：长沙市芙蓉中路二段 359 号  
佳天国际新城北座 11 层  
邮编：410007  
电话：(0731) 82771999  
邮箱：changsha@sinosure.com.cn

## 南宁营业管理部

地址：南宁市金湖路 59 号  
地王国际商会中心 15 层  
邮编：530028  
电话：(0771) 5535939  
邮箱：nanning@sinosure.com.cn

## 重庆营业管理部

地址：重庆市渝中区青年路 38 号  
重庆国际贸易中心 A 栋 2706 室  
邮编：400010  
电话：(023) 63107196  
邮箱：chongqing@sinosure.com.cn

# 分担出口风险 保障收汇安全



**中国出口信用保险公司**

CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

总部地址：北京市西城区丰汇园11号丰汇时代大厦（100033）

电话：010-66582288 网址：[www.sinosure.com.cn](http://www.sinosure.com.cn)