

CREDIT MANAGEMENT



中国出口信用保险公司
China Export & Credit Insurance Corporation

信用管理

2012年第**5**期

总第101期

内部资料 免费交流

【本刊特稿】

肩负使命 勇担责任

助推地方外经贸事业可持续发展

——访中国出口信用保险公司厦门分公司总经理夏晓冬

服务厦企十年，出口信用保险成效显著

【信保视线】

支持特色行业，积极扶助中小企业

——厦门信保行业统保模式创新与发展



中国信保为厦门市客车出口提供信用风险保障服务

厦门分公司专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 李可东 陈东辉 胡正明

陈阳 于淑妍 谭健 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：刘清泉 吴铮 李辽远 展蕾

谢耕 邬浩 臧海亮 柴严岩

特约编辑：赵朝成 谢龙海 林岑 田永贤

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 肩负使命 勇担重任 助推地方外经贸事业可持续发展
——访中国出口信用保险公司厦门分公司总经理夏晓冬

04 服务厦企十年，出口信用保险成效显著

市场前沿 Market Feedback

06 厦门建发：充分利用信保，做强供应链服务

08 携手中国信保，打造全球金龙

11 长风破浪会有时，直挂云帆济沧海

——中国信保助厦工建百年发展基业

13 厦华电子：携手中国信保 扬帆远航

15 信保助力，“萤火虫”闪耀世界

17 路达集团：运用政策性金融工具，实现企业稳步发展

20 银保合作 风雨同舟 共谋发展

22 雅美工艺品：借政策“东风”建风险“防火墙”

24 “石全久美”——石材企业的统保经

信保说案 Case Study

26 认清交易主体 当心老买家变身

信保视线 Professional Perspective

28 支持特色行业，积极扶助中小企业

——厦门信保行业统保模式创新与发展

30 准确把握减损机会 从容应对破产风险

肩负使命 勇担重任 助推地方外经贸事业可持续发展

——访中国出口信用保险公司厦门分公司总经理夏晓冬

文 | 本刊编辑部

今年7月，中国出口信用保险公司厦门分公司将迎来成立十周年。十年来，厦门分公司始终坚持“积极探索、支持出口、服务大局、不辱使命”，实现了超常规快速发展，综合实力和支撑厦门市外经贸事业发展的能力达到了新的高度，特别是因地制宜，在支持台资企业、服务贸易、两岸经贸交流等方面积极作为，先行先试，助推厦门市外经贸转型发展，得到地方政府的高度评价。十年来，厦门分公司曾荣获全国“金融五一劳动奖状”、保监会系统“先进基层党组织”等荣誉，员工先后获得保监会系统“五四青年奖章”和全国“保险双星”等荣誉称号。本期《信用管理》特此专访了中国信保厦门分公司总经理夏晓冬。



《信用管理》：政策性出口信用保险功能主要体现在哪些方面？

夏晓冬：我们主要从以下几个方面发挥政策性职能，支持企业发展：

第一，支持企业通过多种方式开拓海外市场。一是支持企业开拓海外新兴市场。在传统市场萎缩的情况下，通过出口信用保险支持企业向新兴市场出口，能有效提振出口企业信心，有力地支持企业抢抓

海外订单，实施市场多元化战略。二是支持企业增加非信用证业务，规避买家支付风险，提高企业接单信心和抢单能力，很多企业由于更改交易方式，不但保持了原有贸易额，还扩大了市场份额。三是支持企业增加长账期业务，特别是31-180天的长账期业务，缓解账期内的风险，帮助企业增加成交机会。

第二，发挥资金融通功能，解决企业贸易融资问题。信保项下贸

易融资是一项无担保、无抵押、不占用原有银行授信额度重要融资模式，它一方面能有效缓解投保企业的资金瓶颈，解决企业“有单无力接”的问题，进而带动企业进一步扩大出口，另一方面也能保障了银行资金安全，得到银行的普遍欢迎。通过这种政府鼓励的融资模式，还有以下两点好处：一是可以有效降低融资成本；二是通过押汇规避了可能因人民币升值带来的汇率波动风险。

第三，发挥风险防范功能，规避应收账款风险。利用我公司独有的权威资信渠道，可以获得单个企业无法实现的风险识别、判断能力，在第一时间帮助出口企业了解买家情况，挑选和甄别合格买家，并以此给予企业合理化建议，避免买卖双方因信息不对称而导致的损失。目前，出口信用保险已经成为很多企业内部风险管理流程中重要的环节，为提升企业发展质量和效益作出了应有的贡献。

第四，发挥风险补偿功能，及时弥补企业损失。近些年来，国际贸易风险的总体水平在不断上升，拖欠、拒收案件在发达国家和发展中国家均频繁发生，涉及厦门市的产品范围从客车、电器到农产品、服装鞋帽。对于这些涉险企业，我公司为其提供全程风险指导和服务，积极主张债权，并利用中国信保全球网络及时追讨。对出口企业保险项下遭遇的损失，我们按合同规定及时进行

赔付，有效弥补企业财务损失，帮助企业渡过困难期，保障企业经营安全。

特别需要强调的是，在大力支持一般货物贸易（短期出口）的同时，近两年我们还按照国家鼓励企业“走出去”的要求，支持厦门市出口企业积极参与国际竞争，特别是高科技、高附加值的机电产品和成套设备等资本性货物的出口以及海外工程承包项目，支持银行等金融机构为出口贸易提供信贷融资。由于项目类出口业务往往金额大、周期长、技术含量和实施要求高，更体现了出口信用保险的政策性属性。

《信用管理》：中国信保厦门分公司成立十年来支持企业发展取得哪些成绩？

夏晓冬：截至2011年底，政策性出口信用保险已累计支持厦门市企业出口198.4亿美元，出口信用保险对厦门市一般贸易的渗透率多年在全国居于领先水平；为企业提供出口信用保险项下贸易融资超过38亿美元。与此同时，我们坚持积极理赔的原则，累计处理企业报损案件1215宗，赔付4100万美元；协助企业追回欠款1亿多美元，尽力挽回企业损失，保障厦门市出口企业的权益。

全球金融危机爆发后的2009年至2011年，我们积极响应政府号召，竭尽全力帮助企业应对危机：一是应保尽保，降低费率，努力扩大企业投保覆盖面，企业投保成本下降了30%以上，大大减轻了企

业的负担。二是积极支持企业开拓新兴市场，尽力满足企业的发展需求，支持建发股份、厦华电子、大金龙、厦工等重点企业在尼日利亚、南非、巴西等新兴市场发展，有效冲抵了欧美市场下滑对企业造成的影响。三是搭建理赔绿色通道，及时赔付企业损失，其中2010年对联想移动和大金龙的两笔赔付分别达到357万美元和418万美元，帮助企业渡过了难关，缓解了资金压力。通过这些措施，我们把国家的金融资源与企业的开拓能力有机结合起来，形成了厦门市外经贸新的竞争力，有力地促进了外贸发展方式转变。

十年来，我们不断创新思路，率先开展了国有骨干企业和重点生产型企业统一投保、服务中小企业的行业统一投保、支持服务贸易发展的投保模式、支持进口发展的进口预付款等多项业务模式创新，有效支持了企业出口和发展方式转变。

此外，我们还不断拓展出口信用保险的其他金融服务功能，实现了保险业务与银行、证券市场的有效衔接。比如通过服务中小企业，将信用管理嵌入企业管理体系，帮助企业建立有效的风险管理制度，有效增强出口企业盈利能力，提高应收账款质量，帮助中小企业成功上市，通过资本市场发展壮大。在这一过程中，信保项下融资功能也有效帮助企业加速资金周转，改善财务报表，提高了上市成功率。2011年，共有3家我们服务的企业在A股中



截至 2011 年底，政策性出口信用保险已累计支持厦门市企业出口 198.4 亿美元，出口信用保险对厦门市一般贸易的渗透率多年在全国居于领先水平；为企业出口信用保险项下贸易融资超过 38 亿美元。



小企业版及创业板成功上市。

《信用管理》：当前支持企业发展过程中面临怎样的形势？如何支持小微企业发展？

夏晓冬：随着当前外部环境日益复杂，我国外贸发展面临的困难和压力正在增大，主要表现在以下几点：

一是全球宏观政治经济环境对外贸发展的不利影响还在延续。包括欧洲主权债务危机在内的综合因素，导致世界经济复苏动力不足。受全球性通胀压力短期内难以缓解、非经济因素干扰不断增多等因素的影响，厦门市传统的出口市场形势难以乐观。此外，当前伊核问题以及朝鲜半岛、中东紧张局势还在持续，对全球政治经济产生的影响还有待观察。

二是企业面临更加严峻的贸易环境。金融危机爆发后，欧美经济长期不景气，各种形式的贸易保护主义频现，出口企业遭遇的贸易摩擦、贸易壁垒越来越多，且日渐呈现多样化、复杂化特点，厦门市轻工、机电、化工、农产品等企业出口有可能受到更大冲击。

三是企业面临的资金压力没得

到有效缓解。由于我国金融配套服务不完善，中小外贸企业缺乏相应的融资渠道，融资难问题在 2012 年可能会得以延续。

四是国际贸易风险呈放大趋势。为了在激烈的国际贸易竞争中胜出，出口企业不得不选择更有利于国外买家的结算方式，如延长放账周期，这在增加交易机会的同时也无形中放大了风险敞口，是出口企业不得不面临的问题。

温家宝总理在今年的《政府工作报告》中 7 次提及小型微型企业，足见小微企业的重要性和当前面临的发展困难。2012 年，我们将把支持小微企业发展作为全年的中心任务，努力扩大小型微型企业出口信用保险覆盖面，将政策性功能落到实处。主要措施包括：降低小微企业投保门槛；延伸服务触角，提升响应速度；做好风险宣传工作；开展“送政策、送服务”活动，狠抓政策落实等。

《信用管理》：“十二五”期间，加快经济发展方式转变将是经济社会发展的主线，中国信保厦门分公司对此有哪些工作打算？

夏晓冬：我们将按照国家和

省、市“十二五”规划要求，围绕发展，精耕细作，将政策性出口信用保险更广更深地融入厦门市外贸发展。

一是全力支持厦门市机电、客车、船舶、高新技术、纺织品、轻工产品、农产品等重点行业，以及生物医药、信息技术等战略性新兴产业发展，大力促进厦门市外贸发展方式转变，为外贸转型升级发挥更大作用。

二是加快中长期出口信用保险、海外投资保险、进口预付款保险等业务发展。积极配合“十二五”发展规划，支持企业的市场多元化和贸易方式多元化战略，比如支持厦门市自主品牌企业转变发展方式，在海外建厂及设立营销中心、售后服务中心、仓储中心等。

三是为出口企业提供更加全面优质的信用风险管理和其他优质的多元化服务，大力提升对企业的综合化服务水平，特别是在推动两岸经贸往来和交流中穿针引线，发挥作用。

四是进一步做好风险预警和防范工作，继续打造风险宣传平台，做好事先风险防范。☞

服务厦企十年，出口信用保险成效显著

文 | 厦门市商务局规划财务处处长 郑 耀

厦门是一个贸易型的港口城市，对外依存度高，外经贸在城市发展中具有至关重要的地位。过去的2011年，全市进出口总额达到701.7亿美元，同比增长23%，约占福建省的进出口总额的一半。2002年至2011年，十年间厦门市年进出口总额增长近4倍，实现了快速发展。这其中，政策性出口信用保险功不可没。

2002年7月，作为中国信保在全国设立的第一批营业机构，厦门营业管理部（厦门分公司前身）

正式揭牌运营，这是市政府不断争取的结果，背后蕴涵着厦门市发展外经贸事业的战略考量。十年来，出口信用保险主动融入厦门市外经贸事业和经济社会的方方面面，主动作为，不断提升服务企业发展的能力，与我市外经贸事业一同发展壮大，已经成为我市外经贸发展促进政策工具箱中的重要一支。

紧密的政信合作共促厦门市外经贸发展转型

厦门市对政策性出口信用保险认识早、使用早、见效早，在出口信用保险的支持下，一大批企业发展壮大，实现了健康发展，有效地发挥了政策性功能。作为商务主管部门的厦门市商务局，与中国信保厦门分公司建立了长效的合作机制和畅通的沟通渠道，推动市政府不

断加强对出口信用保险的支持，形成了“市级统筹、区级联动”的良好局面。

2008年11月，在我们的建议推动下，厦门市政府与中国信保签署了《全面战略合作协议》，这是全球金融危机爆发后厦门市政府探索有效应对金融危机的成功尝试，在全国也起到良好的示范效应。在协议框架下，市商务局作为联系窗口又与中国信保厦门分公司签署了《实施细则》，建立联合工作组推进相关工作。在此后的两年，为了支持中国信保的“840”和“1500”工作，我们也做了大量工作，帮助企业积极应对国际金融危机的冲击，得到市领导的充分肯定。

出口信用保险促进厦门市外贸转型主要体现在两方面：一是通过政策性金融工具引导发展方式转型，在风险可承受范围内支持企业采用更加灵活的结算方式等，增加贸易机会，还加大对企业“走出去”的支持，鼓励企业积极参与国际竞争，特别是支持高科技、高附加值的机电产品等资本性货物的出口及

海外工程项目承包等，积极支持海外投资、融资租赁业务发展，为我市企业提供综合性金融服务，不断扩展国内外市场空间。二是促进产业结构转型，如加大对服务贸易及高科技产业发展力度，支持飞机维修服务贸易、物流行业创新发展，还加强对光伏、电子元器件等高新技术产业的支持力度。

出口信用保险在厦门市发展的十年，也是我国加入世贸组织后厦门市外经贸实现快速发展的十年，所以说，这十年我们与出口信用保险共同见证了企业的发展和进步。2011年12月，在我国加入世界贸易组织和中国信保成立十周年之际，我们共同举办了论坛、征文、图片展等系列活动，扩大了社会影响。

政府不断鼓励和支持企业投保

为鼓励出口企业用好用足信用保险，厦门市早在2003年就出台支持企业投保的相关引导政策，并延续至今。当前，我们对出口信用保险的支持是全方位的，除了鼓励企业投保的政策外，还包括降低投保企业融资成本，鼓励企业通过信保调取海外买家资信，以及从平衡外经贸发展为出发点的鼓励能源、大宗商品进口等政策。

2008年以来，厦门市推出鼓励市属国有重点企业和骨干生产型企业统保的新举措，为加强企业内部风险管理摸索出一条新路，取得良好的经济效益和社会效

益。在强化对大型企业支持的同时，从2010年开始我们还以行业协会（商）会为平台支持小微型企业统一投保，目前已经扩展到石材、工艺品、体育用品、农产品和节能灯行业等五大行业，投保企业超过110家，出口金额达到7.1亿美元。按照国家关于支持小微企业发展的要求，我们将进一步强化这方面的工作。

企业树立和进一步提升信用风险管理理念

在这些年服务企业的过程中，出口信用保险不但“授人以鱼”，也不断地尝试“授人以渔”，在切实发挥风险分担、风险补偿、资金融通、资信调查等功能的同时，还通过长时间的市场耕耘，不断提升厦门市出口企业的信用风险管理理念，教会企业掌握一般的风险管理方法。截至目前，中国信保厦门分公司已经通过厦门市“外经贸服务日”、“信保讲堂”和中国国际投资贸易洽谈会等多个平台，邀请国务院发展研究中心、对外经济贸易大学以及来自德国、美国和新加坡等国家的专家，系统地开展公益性的风险教育和普及，企业参与的积极性非常高，此外，中国信保厦门分公司还通过报纸、电视台、电台、公交车移动终端、微博等方式开展一般性风险提示，不管是宏观的政治风险还是微观的商业风险，他们都会第一时间向企业发布预警，灌输风险管理理念，提高企业风险意识。

出口信用保险不断融入厦门市经济社会发展战略

按照国家关于支持海峡西岸经济区、两岸区域性金融服务中心和厦门市综合配套改革试验区建设的战略部署，出口信用保险配合市相关部门做了大量工作，得到市领导的高度认可，支持出口信用保险发展的政策频频出现在近几年的《政府工作报告》及市委、市政府工作会议等重要场合。为了支持出口信用保险更好发展，厦门市还低价出售海峡金融中心办公用房供厦门分公司使用，并大力支持其与台湾金融机构保持密切往来，在两岸经贸交流中寻求合作机会。

“十二五”期间，厦门市将做强做大电子、机械、航运物流、旅游会展、金融与商务、软件与信息服务业六大支柱产业。同时，继续稳定和拓展外需，加快转变对外贸易增长方式，实施互利共赢的开放战略，不断扩大外向型经济优势。作为对台经贸交流的前沿阵地，厦门市也将围绕提升两岸交流合作水平，率先先行先试，重点建设两岸货物贸易的重要枢纽和产业对接集中区，力争对台交流合作取得新突破。要实现上述目标，我们也需要政策性出口信用保险的全方位支持，希望在我们的共同努力下，能把政策性优势进一步转化为企业对外发展的优势，推动厦门市外经贸在更高的层次上实现新的发展。 

厦门建发： 充分利用信保，做强供应链服务

文 | 厦门建发纸业有限公司信用管理部 李董水

厦门建发纸业有限公司成立于1992年，是厦门建发股份有限公司（上市公司，股票代码：600153）所属专业经营纸张、纸浆、板材、木片、废纸和纸制品贸易业务的全资子公司。十九年来，秉承“诚信、品质、实力、专业”的企业理念，公司为国内各大造纸厂提供进口木浆废纸等造纸原料，并为全国3500多家印刷厂提供优质纸张，已成为全国最大的林浆纸供应链运营商。其隶属的建发股份有限公司是一家以供应链运营为主营业务的现代服务型企业，连续多年被评为“AAA级资信企业”、“中国上市公司百强企业”，主要贸易部门涉及通讯、轻工、建宇、纸业、化工、铝业等多个法人子公司和众多业务部门，并且在上海、广州、北京、天津、福州等地均设有平台公司，形成了分布科学、辐射全国的业务网络。我公司为大量的中小企业提供专业、优质、高效、诚信的供应链服务，供应链运营颠覆了传统的贸易方式，以客户为中心，为客户提供从原材料及零部件采购、运输、储存、成品分销直至送达最终客户的“一站式”综合服务。自从与中国信保厦门分公司合作以来，在政策性出口

信用保险工具的助力下，公司不断提升风险控制水平，大力开拓国内和国际市场，经营规模不断上升。在贸易链条的各个环节，中国信保的介入帮助我公司把控了风险，增强了我公司与客户合作的信心。目前，信用保险已纳入我公司的管理流程，成为公司风险控制体系中重要的环节，确保了业务的顺利开展。回顾多年来与中国信保的密切合作，我们深切感受到专业服务带来的价值，极大地支持了我公司近年来业务发展。

了解买家信息，降低交易风险

在企业经营过程中，跟客户合作，特别是新客户，最担心的就是对客户的信息了解的不够全面，不能够作出正确的决策，从而产生交易风险。通过中国信保提供的资信调查，我们企业可以从资信报告中了解到买家的基本信息，如财务报表、股东结构、经营范围等，有效降低了信息不对称的程度，从而为下一步的合作提供了良好的基础。此外中国信保定期发布的风险信息通报，提醒企业关注高风险国家和地区，对行业风险信息也及时发布，供企业在开拓新市场和新客户时参

考，也有效降低了交易风险，提高甄选效率。

创新业务模式，做强供应链服务

传统贸易以自我为中心，主要是对商品行情判断，而供应链业务是以客户为中心，针对客户的需求，为客户提供最佳性价比的供应链解决方案，致力于提升客户的市场竞争力。我公司与客户不是单纯的一买一卖关系，而是通过采取代理采购、寄库销售、浆换纸、厂商银、印刷设备融资租赁等多种方式与客户开展合作，有效帮助客户解决资金需求，扩大市场份额，促进双方实现互利共赢。中国信保推出的预付款及转口贸易项下的保险，促进了我公司与客户的深入合作，也有效保障了我公司的货款安全。可以说，与中国信保的合作，能让我在原来的业务基础上不断创新业务模式，更好的做强供应链服务。

通过信用保险赔付机制，有效减少坏账损失

企业最怕的是什么？最怕的是



出现坏账。一笔坏账的发生，往往意味着利润的损失，更严重有可能使得公司从此一蹶不振，走向衰落。然而在经营的过程中，或多或少会出现一定的风险，当风险发生时，就有可能形成坏账。问题的关键是，对这样的损失有没有有效的转嫁机制来分担损失。而出口信用保险的赔付功能，可以有效减少企业的坏账，使企业的损失最小化，确保企业的持续稳定运营。2011年，我公司某客户因资不抵债而倒闭，信保公司的理赔人员以客户为中心，急客户之所急，以负责任的态度及时

处理，在单证齐全的基础上积极理赔，为我公司挽回了大部分损失。

借助信用保险，有效完善公司信用管理体系

在合作过程中，我公司深刻认识到信用保险对信用管理体系的重要性。只有将信用保险纳入到信用管理体系中，企业的风险才能得到切实有效的保障。这几年，我公司在实际业务过程中不断总结和摸索，借助信用保险构建了一整套严格的信用管理体系，设立了专职岗位与信保公司进行对接，对日常操作和紧急

情况建立了透明顺畅的沟通机制，完善了资信调查、限额申请、出运申报、申报可损等主要合作流程，使双方的合作越来越顺畅。信用保险已经成为我公司经营过程中不可或缺的风险控制工具，确保了我公司信用管理体系的有效性和科学性。

知识专业，服务热情，创新不止

多年接触下来，中国信保给我们企业展现了其服务的转型性。当我们对相关信用政策不了解时，信保公司客户经理总是从其专业的角度为我们企业答疑解惑，帮我们形成对风险的正确认识。他们定期上门了解情况，及时沟通，服务态度周到。他们能根据企业的实际情况，定制有针对性的服务方案。他们积极响应企业提出的需求，并配合企业解决信保相关难题，而不是局限于条条框框中。

当今国内国际市场风云变幻，主要发达经济体经济增长乏力，交易风险大为提高。买家信用状况的不断恶化，破产、拖欠、拒付现象频出，成为企业在开拓业务时不得不面对的严峻挑战。未来，我公司将继续加强与中国信保的合作，不断探索新的合作模式。2012年受到国家宏观政策影响，中小企业面临资金压力，信用保险的风险把控将助力建发提供优质的供应链服务，帮助中小企业降低成本，渡过难关，从而实现共赢，在体现建发的价值同时，信用保险也将担负起更多的历史使命。 

携手中国信保，打造全球金龙

文 | 厦门金龙联合汽车工业有限公司 胡前程



厦门金龙联合汽车工业有限公司（以下称“大金龙”）成立于1988年12月，专门致力于大、中、轻型客车整车研发、生产和销售。公司现有员工4000多人，各类技术人员900名，是当今世界最大的客车制造商之一。公司年产客车能力达5万辆，旗下产品涵盖从4.8米到18米各型客车，广泛应用于客运、旅游、团体、公交和专用车等领域。2011年，公司总部销售各型客车25000辆，销售收入超过76亿元人民币。金龙客车品牌价值超过100亿元，成功跻身全国品牌100强之列。

作为国内最早“走出去”的客车企业，大金龙在全球客车市场正演绎着“加速度”。2000年，大金龙开始实施国际化营销战略。2005年3月，独家通过英国商用汽车认证，成为国内首家进入欧洲市场的客车品牌。目前金龙客车已经遍及亚洲、大洋洲、南美洲、非洲、欧洲五大洲，广泛

服务于80多个国家和地区，其中包括德国、英国、意大利、马耳他等12个欧盟国家。2009年，公司出口金额跃居国内客车出口企业榜首。2011年，公司外销金额首度突破20亿元人民币大关。

2005年开始，随着销售市场的不断扩大，公司在海外市场的销售遇到瓶颈，公司内部的问题

也逐渐显现出来，主要表现在：一是销售人员对海外市场的贸易习惯、行业法规、国别风险等情况缺乏了解，对新兴市场了解存在信息不对称的情况，对市场风险判断没有依据，错失许多良机，而竞争对手却借机获得发展；二是在经销商的选择上较为主观，缺乏客观信息支持，一些国家和地区的经销商虽然有较强的实力，但却没有客车行业的市场经营经验，直接导致市场开拓进展缓慢；三是风险控制手段单一，几乎所有的客户均采用预付款和即期信用的结算方式，对经销商的赊账请求采取消极的态度，没有寻求扩大销售和控制风险的新思路，在一定程度上打击了经销商的积极性。正是在这种发展的关键时刻，与中国信保的合作，为我公司的出口业务打开了一扇突破瓶颈的窗户。

2005年7月，中国信保厦门分公司的专家主动联系到我公司，认真了解我公司海外销售以及内部风险控制情况，向我们提出了具有针对性的风险管理和促进业务发展的建议。另外，他们还还为海外销售部、法务部和财务部提供免费的培训，大大拓宽了我们的思路，让我们学会了如何在市场发展和风险控制之间寻找最佳平衡点。我公司从高层至一线人员都充分认识到出口信用保险对海外市场拓展的必要性和重要性，迅速与中国信保签订了保单，并于次年签订了统保协议和《全面战略合作协议》。

今年是大金龙与中国信保合作的第七个年头。期间，大金龙在海外市场的发展可以说是高歌猛进，在由“国车金龙”向“世界金龙”转变的过程中，中国信保一直扮演着极其重要的角色。中国信保提供的全方位、多层次的信用保险服务，对大金龙出口业务的发展起到了不可或缺的推动作用。

协助建立良好的内部风险管理体系

在中国信保的建议与帮助下，我们在公司内部建立了良好的风险管理体系，设立了专职的信用管理岗位，制定了科学完善的风险管理制度，并逐步将信用管理的理念嵌入到业务运作流程中去，从买

家档案建立、信用评估、合同条款确定、下单生产、整车发运到销售回款的整个业务流程中始终体现信用管理的痕迹。

在与海外经销商或买家合作初期，借助中国信保专业而庞大的信息服务网络以及与海外信用评估机构的密切合作，我公司委托调取海外经销商或买家的资信调查报告，包括公司基本情况、贸易史、财务状况等重要信息，并据此建立客户基本信息档案，做到定期更新。公司还形成了企业自己的买家风险评估体系，根据掌握到的信息对买家风险进行分析。与中国信保合作以后，我公司将大部分买家政治风险和商业风险通过投保的方式转移给中国信保，中国信保专家们对买家限额的批复情况也成为了大金龙销售决策最重要的参考依据之一。公司内部的专职信用管理人员则主要负责与中国信保的日常联系，并对业务流程进行密切把控，直到货款安全回收。

提供风险补偿，降低损失

中国信保在出现风险后的及时赔付，也使我公司更深刻体会到政策性出口信用保险为出口企业保驾护航的意义。几年来，由于国际市场的风云变幻，我公司在征战海外的过程当中也难免磕磕碰碰，但是有了中国信保的支持，最后都能够化险为夷，将损失降到最低。

2010年初，受国际金融危机的影响，古巴的外汇收入急剧减少，我公司古巴客户的信用证到期后无法按时支付货款。中国信保接到我公司的报损和索赔以后，迅速介入案件的勘察与处理，在很短的时间内就做出了赔付的决定，向我公司支付赔款420多万美元，缓解了我公司的资金压力。另外，中国信保还联合国内其他债权人与古巴方面进行谈判，促使古巴方面尽快偿还欠款。最终，我公司对古巴的应收账款全额收回，没有造成损失。

除了古巴的案件以外，我公司香港等地的案件都得到了妥善的解决。正是有了中国信保专业

高效的理赔服务，使得我公司在出现风险的时候总是处之泰然，有惊无险。

积极承保，促进海外业务发展

与中国信保建立合作关系后，我公司对客户提出的不同结算方式的要求不再采取一味回绝的态度，对于有资质良好，有发展潜力的经销商，如果中国信保可以承保，我公司也愿意通过赊销放款的结算方式支持经销商共同把市场做大。

特别是从 2008 年起至今，虽然国际金融危机迷雾笼罩，国际客车市场竞争愈发激烈，但是我公司的业务却能逆流而上，一跃成为行业龙头。除了公司内部注重产品质量与经销商建设，引进销售人才，转变经营思路以外，中国信保积极的承保政策，是我公司海外业务发展的“助推器”和“定心丸”。大金龙在南非、阿尔及利亚、南美等新兴市场的发展离不开中国信保的支持，使我公司在这些市场的销售节节攀高。2011 年，中国信保批复 5900 万美元的伊朗信用证额度，我公司同年出口伊朗达到 6000 万美元。

多种解决方案，适应业务发展模式的转变

随着国际市场的不断变化和海外业务的发展，我公司的业务发展模式也在发生转变。中国信保除了短期出口信用保险以外，还提供中长期出口信用保险、投资保险等产品，为我公司顺利实现业务发展模式的转型提供多样化的解决方案。

某些国家和地区的客户除了需要我公司提供的客车以外，还希望可以获得长期的融资服务支持。中国信保的工作人员在项目谈判的初期就积极介入，共同探讨分析风险，并配合银行为客户提供综合融资服务，增强了我公司在国际市场上的竞争力。除了常规的国际贸易以外，我公司的全球化进程还将包括去海外设立销售公司、制造工厂等。在这一过程中，中国信保也可以提供相应的保险保障服务，投保海外投资保险可以规避相应的政治及商业风险。

我们坚信，有了全体金龙人的努力和中国信保的扶持，大金龙一定会在全球化的路上越走越好，真正实现“国车金龙”到“全球金龙”的转变，为中国自主客车品牌的发展续写辉煌的篇章。🚗





长风破浪会有时，直挂云帆济沧海

——中国信保助厦工建百年发展基业

文 | 厦门厦工国际贸易有限公司贸管部 闻 静

厦工机械股份有限公司为厦门海翼集团有限公司（CCRE）下属关键企业，后者为厦门市直管十大国有企业集团，总资产 360 亿元，列中国企业 500 强第 206 位。为加速推行“厦工”品牌的国际化战略，2007 年厦门厦工国际贸易有限公司（简称“厦工国贸”）作为厦工机械股份有限公司的全资子公司应运而生。厦工国贸是以经营工程机械相关进出口业务为核心，充分协调各项资源，服务于厦工机械以及海翼集团下属其他企业发展的综合性外贸公司。成立五年来，厦工的海外销售事业逐步发展壮大，目前已在海外成立 3 家子公司，2 家配送、服务中心，培养经销商 30 余家，产品远销 80 余个国家和地区。

厦工有着优良的历史传统：1951 年，新中国成立之初百废待举，厦工响应国家号召，从一个公私合营的小修理作坊开始，逐步摸索在实践中成长；1964 年，新中国的第一台轮式装载机诞生在厦工，实现了中国轮式装载机“零”的突破；1994 年，厦工经过股份制改制，成功挂牌上市，成为中国机械工程类第一批上市企业之一。半个世纪的艰苦奋斗，奠定了厦工成为世界级企业的坚实基础。

厦工是个开放型企业。以开放的心态，敢为人之不敢为，一直是厦工的优良传统。海外市场的营销工作和国内市场有很大的不同，我们可以借鉴国内营销的部分经验，但更多的还需要在

当地进一步摸索。不同的文化、语言、环境气候以及消费习惯，对产品、服务都提出了更高的要求。与此同时，海外贸易还需要对信用风险、收汇风险提高警惕。厦工国贸于 2007 年公司成立之初就开始与中国信保合作，在合作的近 5 年时间里，中国信保在风险管理、收汇安全方面给了我公司很大的帮助，提升了厦工国际化经营能力。

事前的信息交流

当今世界市场环境瞬息万变，企业销售触角日益延伸，客户表象多变而复杂，需要客观科学地甄别客户本质，从而恰当地评价客户内在价值，有的放矢地分配企业赊销资源。在此，中国信保凭借自己丰富的海外渠道，为我公司提供买家资信报告，通过对买家背景、营业情况、财务报表等方面的信息分析，一方面帮助我公司在业务开拓初期能剔除劣质客户，选择优质和值得培养的客户开展业务；另一方面有助于我公司在对买家授予信用额度时提供客观评判，更好的做到事前把控风险。

事中的风险保障

由于中国工程机械行业的起步晚，行业发展和技术水平还有待提升，工程机械企业的海外市场开拓之路充满了艰难险阻。目前我公司的出口市场主要集中在中东、非洲、东南亚等较不发达地区，这些发展中国家及地区普遍信用水平不高，法律尚不健全、金融资源匮乏。与他们进行交易，由于面临很多的不确定性因素，收汇安全是我公司最大的顾虑。投保出口信用保险后，我公司很好的将出口收汇风险进行转移，保障了应收账款的安全。

提供融资便利

作为一家上市公司，资金周转、风险转移、财务成本的节约都是我们关注的重点，而应收账款的买断就能达到上述三个效果。然而我公司客户大都集中在欠发达的高风险国家，收汇风险较高，银行对我公司的应收账款有较大的顾虑。有了中国信保的信用保险，

可以在很大程度上消除银行的顾虑，顺利实现应收账款的融资，也在一定程度上规避了汇率风险，优化财务报表。

事后的出险赔付

在这 5 年期间，我公司也不可避免的碰到收汇困难、恶意拖欠的案件。所幸有了中国信保的保障，或通过中国信保海外渠道的影响力，帮助我公司追回货款，一一化解了风险；或通过信保赔付，一定程度上弥补了我公司的损失。

定期信息服务、培训等个性化服务

中国信保有着丰富的渠道信息与自己的分析团队，能够及时根据形势的变化进行宏观风险的预警与微观信息提示。定期的国别风险信息、行业信息以及买方案例分析，能够与我公司业务人员一线信息进行很好的互补与验证，对业务的开拓起着重要的作用。同时，针对我公司业务的实际需要，中国信保提供的专业风险管理培训，可以有效地帮助我公司人员提高风险意识，掌握更多的风险防范措施，将风险规避在源头。

合作 5 年来，我公司与中国信保厦门分公司逐步加深相互了解，扩大合作面，深化合作力度，目前已形成了十分稳定的合作关系。厦工的市场拓展十分需要中国信保的支持，为巩固发展海外市场，更好支持业务需求，我公司希望中国信保能更多地与我公司一起走出国门，实地考察我公司国外经销商及潜在客户，以更好更直接了解当地市场需求及客户实力。

未来的 10 年，随着中国品牌被越来越多的市场所熟知，技术引进和并购的成功案例越来越多，海外生产基地、销售服务网络的不断完善，中国工程机械出口的态势只会有一种——那就是扩大再扩大。厦工作为中国机械工业的一员，也将不断克服发展中的各种困难，通过自身努力成为世界一流工程机械供应商与方案提供者。在此过程中，我们希望中国信保能提供更多的支持，助力厦工在国际化发展的道路上，百尺竿头更进一步！

厦华电子：携手中国信保 扬帆远航

文 | 厦门华侨电子股份有限公司 陈素婷 李晶晶 苏再泉

厦门华侨电子股份有限公司（简称“厦华电子”）创立于1985年，1995年“厦华电子”A股在上海证券交易所挂牌上市，系中国最大的彩电出口企业之一。2006年台湾中华映管股份有限公司战略投资厦华电子27%，这是大陆国企与台湾上市公司先行先试携手合作的第一例。近年来，厦华电子的运营效率保持行业领先地位，中国彩电行业上市公司2009年、2010年、2011年的年报均由厦华电子第一家率先发布并且均为盈利，逆市发展的厦华电子为海峡两岸产业合作树立了典范。



长期以来，厦华电子实行主营业务聚焦战略，专注于“朝阳产业”彩电业的做专、做强、做大。作为国家级“创新型企业”和国家重点高新技术企业，厦华电子能同步自主开发全球各主要制式和标准的数字电视并实现产业化，是中国数字高清电视等数十部国家、行业标准的主要起草制订者。目前，厦华电子突破技术与质量壁垒，行销服务网络遍及美国、日本、澳洲、欧洲、南非、南美洲、东南亚、中东以及中国台湾、中国香港等世界五大洲119个国家和地区。从1986年起至今，厦华电子是全国仅有的两家连续上榜“中国电子信息百强”并且保持企业品牌名称不变的企业之一。截至2012年一季度，厦华电子26年来累计创造工业总产值突破千亿元大关，达1007亿元以上。目前，厦华电子为社会直接、间接创造“就业机会”超过5千个、年“综合利税贡献”超过1亿元、年“出口创汇”超过4亿美元。

2012年是厦华电子与中国信保合作的第十个年度，经过10年来的磨合、互动，厦华电子与中国信保的合作不断深化，尤其在2006年双方签订了《全面战略合作

作协议》之后,厦华电子的全部出口业务均在中国信保投了出口信用险。厦华电子在新市场开拓、老客户维护、融资配套等各方面均得到中国信保的大力支持。

科学筛选优质买家,整合优化市场资源

随着出口的业务量日渐增大,付款方式日益灵活,厦华电子对如何筛选潜力客户、保证业务健康发展有所顾虑,在开发新客户时,经常面临这样的困扰:由于自身的资信渠道有限,对新买家不了解,而不敢轻易给予 OA 等付款条件,为此可能失去了一些客户。而中国信保有有力的技术支持,就很好地解决了这个难题。中国信保通过其专业的全球信用信息渠道,全方位地掌握买家基础信息、买家付款实力及信用等级,帮助厦华电子确切了解客户的历史、资金、技术、服务等资信状况,做到知己知彼、有的放矢。中国信保的国家风险评估、风险预警、企业资信调查等服务也为厦华电子规避风险提供了有力的支持。同时,针对特定客户进行的资信调查服务,更是让厦华电子从经营状况、资金实力、公司信用等方面了解客户资质,对评估和选择优质客户、设定客户的授信额度起到了非常重要的作用。

借助中国信保,完善企业风险控制管理体系

中国信保专业的客户信用管理平台,及时更新海外客户的货款支付情况、信用情况,客户一旦出现恶意

拖欠货款的行为就会被列入关注名单,使得这些客户很难在中国进行其他的稳定贸易。可以说,这些举措进一步规范了客户的交易行为。厦华电子借助中国信保的客户管理平台,逐步完善了内部风险控制管理体系,从客户资信调查、合同控制、订单执行和维护、售后客户服务等方面全面提高风险控制能力。

厦华电子通过中国信保的综合服务,优化了市场和买家结构,借助中国信保风险预警、事中跟踪、事后赔付等综合服务进行风险控制。厦华电子近几年来坏账率极低,无法回收的应收账款占比不到 0.05%,算上中国信保的赔款,实际损失不到 0.005%,风险控制效果较好。与中国信保近几年的良好合作,使厦华电子在开拓市场的同时规避了收汇风险,为海外市场的快速发展消除了后顾之忧。

多方共赢,搭建全方位的融资平台

通过中国信保的加持,厦华

电子获得了多家实力银行的授信,促进其进一步借力拓展海外市场。企业的应收账款如果有中国信保的保障,部分银行可以免除企业担保,不占用企业自身的授信,解决企业的融资需要。这不仅帮助厦华电子解决融资问题,同时也降低了企业的融资成本,有更大的优势打拼海外市场。因为有中国信保的战略合作,厦华电子在与银行授信的谈判上占据了不少主动权,构建了更多的融资思路和融资平台。

目前,在中国信保的支持下,厦华电子已构筑了“技术—产品—资本”的互动组合优势,完善了国际化运营风险管控体系,增强了国际市场竞争力,实现规模与效益的稳健双增长。厦华电子正以“盈利优先”和“稳健经营”为原则,实施 DMS 经营战略,向“服务型制造”转型升级,矢志成为“国际领先的电视设计、制造与整合服务商”。



信保助力，“萤火虫”闪耀世界

文 | 萤火虫集团有限公司营销总监 陈霓裳



厦门萤火虫集团有限公司成立于1995年2月，是专业从事节能型电光源产品的研究、开发、生产，照明产品的企业，主要产品有节能灯，LED及其他照明设备。经过十几年的发展，现已成为拥有六家子公司的集团化企业。现有员工3500人，年产值6亿元人民币，出口创汇8000余万美元。公司先后被评为“厦门市重点民营企业”、“国家火炬高新企业技术企业”、“厦门市重点高新技术企业”、“福建省守合同、重信用企业”等。在国际市场上，已在全球40

多个国家及地区，组成60多个相对稳定的客户，形成了牢固稳定的国际市场营销网络。

从2004年以来，萤火虫集团与中国信保开展了长期良好的合作。7年来，在信保的陪伴和帮助下，萤火虫集团从小到大，发展成为了拥有6家子公司的集团企业，形成了从稀土到节能灯，从芯片封装到LED成品的完整产业链，产品主要销往欧洲、美洲、非洲、亚洲等40多个国家和地区，深得全球客户好评。在风云变幻的国际形势下，一路走来，我们

始终心怀感恩，感谢中国信保给予我们大力的支持和在前进路上所起的保驾护航作用！

借力信保，大胆开拓

与萤火虫集团合作的客户来自世界各地，有广为人知的世界500强企业，也有各行各业的实力买家。面对复杂的海外市场，依靠我们企业自身的力量很难全面了解所获得的客户信息是否真实可靠，在信息不对称的情况下，任何决策都可能存在巨大的风险。而中国信保通过其全球性的资信

7 年来，在信保的陪伴和帮助下，萤火虫集团从小到大，发展成为了拥有 6 家子公司的集团企业，形成了从稀土到节能灯，从芯片封装到 LED 成品的完整产业链，产品主要销往欧洲、美洲、非洲、亚洲等 40 多个国家和地区，深得全球客户好评。



渠道，为我们有效评估客户的付款能力与信用状况提供了全面的支持。如拉美、中东等地区有些市场环境不是特别稳定，政治风险和各種商业风险很大，但往往又有很可观的订单量。面对这样的机遇和挑战，我们只有借力信保才可以放心大胆地开拓客户资源，与中国信保的专业人员一同分析客户的企业实力、经营状况、支付信用等各种信息，未雨绸缪，做好事先风险防范，将风险防患于未然。

灵活收款，融资便利

随着出口竞争的不断加剧，传统保守的支付方式已经很难满足

客户的需要了，但风险较大的 OA 方式又难免使我们企业有所顾虑。自从有了中国信保这个坚强的后盾，从 LC 到 D/P、到 OA，我们根据客户的企业实力、资信状况等情况，提供了灵活多样的付款方式，赢得了很多客户的

赞赏。有些客户因为资金流动加快，不断发展壮大，与我们的合作也越来越深入，真正实现了双赢。在给客户提供满意的支付方式的同时，信保又给企业提供了便利优质的融资渠道，加快了资金流动，给东林电子的快速发展铺平了道路。

保障收汇，稳健经营

中国信保通过“信保通”定期发布的出口风险预警、上单买家通报等信息，还促成买家积极还款与和解。曾经有客户由于自身问题拖欠我公司货款，我们报损后中国信保取消了该买家的信用额度，这使得其他供应商也无

法申请额度，使得该买家在国内的采购受到影响。在这种情况下，买家迫于压力主动向我们提出逐步付清货款的意愿和计划，让信保恢复他们的信用额度，使问题得到解决。通过共享信用保险的风险平台，我们企业不仅能预防风险，还获得了制约买家的有利工具，加快问题处理的效率。

中国信保不仅能在事前调查客户的资信情况，在“信保通”投保之后，还能根据系统的收汇跟踪，逾期催收等提醒功能，对出运货物进行实时跟踪，及时发现风险，解决问题。尽管如此，有些风险还是防不胜防，面对这种情况，中国信保的专业服务团队总会在第一时间介入，积极理赔，高效减损，保障了收汇安全，让我们公司得以稳健经营，健康发展。

保驾护航，驶向远方

面对激烈的市场竞争，特别是欧美债务危机，中国信保及时通报各种信息，定期组织企业进行各种各样的培训，与我们出口企业联袂作战，审时度势，增强了企业抵御风险的能力，解决了企业的后顾之忧。

开拓市场，机遇与风险总是并存。面对机遇，我们不能因为一点风雨就驻足不前，我们相信在加强企业自身实力的基础上，有了政策性出口信用保险的保驾护航，我们一定能绽放最美的光芒，闪耀世界！

路达集团： 运用政策性金融工具，实现企业稳步发展

文 | 路达（厦门）工业有限公司 梁 娴

路达集团系由台商吴材攀先生于 1990 年成立，近二十年立足海西发展，不断增资扩大，同时引进国际战略合作伙伴，有力地带动了中国卫浴产业集群的快速发展。路达在厦门拥有六个生产基地，已建成 30 万平方米，在建 45 万平方米，员工 7000 余人，并在福州、珠海、越南胡志明市建设生产基地。作为全球卫生洁具业的领先制造商，公司与全球最大的国际知名品牌合作，产品销往北美、欧洲最大的家装连锁店及专业批发市场，年销售各类高档水龙头 2000 万套以上，年销售额达 30 多亿元人民币，是亚洲最大的卫浴五金专业制造商，在同行业中享有很高的声誉。

2009 年，美国次贷危机不断向全球蔓延，全球经济陷入低潮，买家的信用风险明显上升。此时，中国信保厦门分公司主动联系我公司海外销售部及财务部，向我公司介绍出口信用保险的相关政策，使我公司意识到应该利用出口信用保险这一政策性金融工具来防范海外

市场收汇风险。双方很快就签订了合作协议，并在半年以后签署了统保协议，开始了全面合作。经过两年多的合作，我公司充分认识到，出口信用保险不仅给出口企业提供安全收汇的保障，还为出口企业搭建了广阔的信息平台，促进业务的稳步向上发展。

借助资信服务，完善风险防范机制

我公司的产品主要销往北美及欧洲，合作买家多将近 200 个。虽然我公司内部也建立了相应的风险防范机制，包括定期派人考察买家，在海外设立分支机构监督市场情况等，但是由于买家数量众多，



并没有办法做到面面俱到。投保出口信用保险以后，中国信保便对我公司所有的买家进行资信调查，包括公司基本情况、贸易史、财务状况等重要信息，使我公司的客户档案系统更加完善，为我公司对买家风险的评价提供了宝贵的信息来源。同时，中国信保对每个买家批复信用限额，也给我公司进一步评估买家风险，调整买家业务结构提供了专业的技术支持。通过与中国信保的合作，我公司内部风险防范机制更加完备，努力在事前发现和规避风险。



安全收汇保障，支持业务稳步发展

受国际金融危机的影响，近年来欧美市场消费者的消费能力和意愿下降，我公司原有老客户的销售额也略有下降，并且有部分老客户提出延长信用账期的要求。面对这种市场环境，我公司一方面及时与中国信保沟通，在获得额度支持的情况下，同意了部分老客户延长账期的要求，稳住了老客户的销售量；另一方面积极开拓新客户，把市场从欧美进一步拓展到了墨西哥、东南亚等新兴市场国家和地区，在这一过程中，从风险评估到限额批复，都得到了中国信保的大力支持。正是由于有了中国信保的帮助，使得我公司的出口业务实现了稳步发展，每年保持了10%的增长率，并且没有出现坏账，2009年投保以来，中国信保总共承保我公司出口超过7亿美元。

行业信息平台功能强大

中国信保除了为我公司提供风险保障和资信服务以外，同时也为我公司提供了一个获取行业信息和风险信息的平

●●●●●

由于有了中国信保的帮助，使得我公司的出口业务实现了稳步发展，每年保持了10%的增长率，并且没有出现坏账，2009年投保以来，中国信保总共承保我公司出口超过7亿美元。

●●●●●

台。中国信保拥有庞大的信息服务网络，在获取信息上有着无法比拟的优势，定期向我公司发送的国别风险信息和行业动态信息，成为我公司同事扩大视野、了解行业动态的最重要的信息来源之一。同时，由于中国信息承保了国内众多卫浴行业企业，买家系统数据库上拥有大量的买家承保数据，一旦买家有什么风吹草动，便会向我公司发出预警，提高了我公司的风险防范能力。在2010年，我们公司还邀请了中国信保总部的卫浴行业承保人参观我公司，双方就市场发展和行业风险等情况交换了意见，进一步提升了我公司对卫浴行业发展的认识。

与中国信保合作的三年，是互相了解、互相信任的三年。中国信保不但为我公司提供了收汇安全保障，协助完善内部风险防范机制，而且还为我公司提供了强大的行业信息平台。我们希望，与中国信保的合作可以越来越深入，也希望路达的业务一直保持稳步向前发展，明天更加美好。 

银保合作 风雨同舟 共谋发展

文 | 中国建设银行厦门市分行国际业务部 陈佳妮

厦门市作为最早开放的沿海城市和四大经济特区之一，是福建省外贸集散地和对台贸易的前沿城市，近年来经济外向度不断提高，外贸易优势显著提升。中国出口信用保险公司厦门分公司（以下简称“厦门信保”）自 2002 年 7 月成立以来，就与中国建设银行厦门市分行（以下简称“厦门建行”）开展了较为紧密的合作关系。为支持厦门经济的持续发展，促进外贸企业成长，厦门信保积极拓展出口信用保险的功能，不断增强专业技术能力和服务能力，在支持企业“走出去”、保障企业收汇安全等方面发挥了重要作用。厦门建行充分发挥国际贸易融资服务优势，积极推进与厦门信保的业务合作，尤其在金融危机以来，结合厦门信保信用风险保障功能，为企业提供满足其自身发展需要的综合性金融服务方案。厦门信保与厦门建行强强联合，共同服务出口企业，成为厦门市支持外经贸发展的重要金融工具。

风雨同舟，牵手同行

入世十年，企业处于激烈的全球竞争之中，尤其在 2008 年国际金融危机背景下，国际市场需求萎缩，导致订单减少，信用环境恶化，贸易保护主义抬头，收汇风险加大，部分出口企业有订单不敢接，交易严重下滑，





中国对外贸易的不确定和不稳定因素进一步增加，对外贸易企业受到了严峻的考验。银行同样陷入了两难的境地，一方面，厦门对外贸易的区域特点导致厦门建行拥有规模较大的对外贸易客户群体，外部环境恶化导致对该类企业的原有的授信风险加大，风险迹象不断抬头，以安全性为主导的授信理念不利于银行对外贸企业的授信支持。另一方面，对外贸易始终是厦门市支柱产业，就银行长期可持续发展来看，对外贸客户的支持力度不能大幅度下降，否则将可能影响到未来银行在同业市场中的地位。企业与金融机构亟须寻求一条走出危机之路。

近期，厦门某大型光伏企业案件的赔付更让厦门的银行界认

识到了信保的关键作用。该企业是厦门市重点高科技生产型企业，前几年业务增长迅速，在厦门多个银行都有信用授信额度，谁料2011年光伏行业波动巨大，太阳能电池组件价格出现巨大的降幅，加上美国对中国光伏行业进行双反调查。在这种逆市下，该企业又发生荷兰买方拖欠巨额货款，并及时向厦门信保报损，顿时企业面临极大的资金周转困难，拖欠银行和供应商款项总额约5000万元人民币，且大部分银行贷款均已到期。为帮助企业渡过难关，厦门信保快速启动定损核赔程序，向企业支付赔款448万美元（约合2824万元人民币），再创厦门市出口信用保险单笔赔付金额历

史新高。中国信保及时赔款确实体现了其政策性职能，让银行的回款得到了保障，同时支持了企业的可持续发展。

厦门建行联合厦门信保，通过出口信用保险对国外债务人的信用风险保障来缩小银行的风险控制范围，创新出贸易融资产品“融信通”，该产品既可以提供传统的资金融通，也可以提供买断性融资，实现企业提前收汇，美化财务报表；既能够依托企业自身的授信额度办理，也能够占用信保公司额度办理；既可由企业投保，也可以由建行投保。为此，厦门建行与厦门信保签订了厦门市首份银行投保保单，以满足企业多方面需求。

厦门建行“融信通”产品，是我们与厦门信保多年合作结晶。出口信用保险保风险，厦门建行配套融资支持，解决了企业开拓新兴市场的后顾之忧，助力中小企业扩大销售、迅速成长，同时也为大企业大项目提供综合性金融服务。我们认识到，政策性出口信用保险在培养客户的信用风险管理能力、拓展业务和开拓新市场方面发挥着不可替代的作用，为银行夯实国际客户基础，提高信贷风险管理水平提供了支持和参考，也为外贸企业“走出去”，参与国际竞争，维持企业稳健发展保驾护航。

深化合作，共谋发展

国际金融危机影响深远，使得



政策性出口信用保险在培养客户的信用风险管理能力、拓展业务和开拓新市场方面发挥着不可替代的作用，为银行夯实国际客户基础，提高信贷风险管理水平提供了支持和参考，也为外贸企业“走出去”，参与国际竞争，维持企业稳健发展保驾护航。



世界经济仍处于动荡的局面，近两年爆发的欧债危机，中东北非地区政治动荡增加了国际经济的不确定因素，汇率波动更加剧烈，国内经济受房地产调控，经济增长相对缓慢，外贸企业面临更加严峻的国内外经济形势，需要银行和信保公司深化合作，切实为外贸企业发展和厦门市的对外贸易发展提供有效支持。

创新产品，优化结构

厦门信保成立至今已发展成为由多种产品、多种承保模式组成的项目险、贸易险等业务板块，以及包括资信评估、应收账款管理在内完整的信用风险管理服务体系。银行应与信保公司加强机构联动、产品联动、服务联动，充分发挥银行优势，结合厦门信保的产品和服务，不断创新完善保险项下贸易融资产品，优化“融信通”产品结构，为外贸企业提供专业、完善的产品体系，有效提高产品市场竞争力。

优势互补，提升服务

近年来厦门信保借助海外渠道优势，不断提升增值服务能力，为企业提供买方资信报告，国际市场风险信息，以及出口风险管理建议。建议银行加强与厦门信保的信息沟通，搭建信息互动平台，共享客户风险信息，以对客户风险、行业风险达成共识，这既有利于银行、信保公司进行客户营销，也有利于银行在贷前调查、贷中审查、贷后管理过程中对企业风险的考量，增强对优质外贸企业的扶持力度。建议厦门信保与银行深化合作，深入企业，全面细致了解企业在拓展业务、优化流程和管理风险等方面的综合需求，提供个性化的出口信用保险和金融服务方案，通过银保合作全面提升支持厦门对外贸易的服务能力。

探索新路，共谋发展

国际上，不管是作为供应链核心的大型制造企业，或是承担

供应链整体物流业务的大型物流企业，以及承担供应链资金流服务的金融企业，都在积极参与供应链融资活动，全球供应链融资理念已然形成。随着我国经济全球化发展，国内商业银行纷纷借鉴国际先进经验，积极开展供应链融资业务。建议银行和信保公司可借助此契机，积极探索创新符合供应链风险管理理念的保险品种和银行结构性融资品种，在企业原材料融资、存货融资、装船前/后融资、进出口保理和信用保证等多种融资产品中融入信用保险保障，还可在风险担保、发票管理和账款催收等多层面上加强合作，即解决企业融资问题，提供贸易便利，又提供风险保障，切实降低银行融资风险。银保深化合作，积极探索供应链融资合作新模式，能为企业贸易领域提供更强更优的金融服务，开辟三方共赢新渠道。☞

雅美工艺品： 借政策“东风”建风险“防火墙”

文 | 厦门市雅美工艺实业有限公司 余 静

我公司是厦门市工艺品（进出口）协会的理事成员企业，从1998年至今已有14年的生产和出口工艺品的历史，主要的出口产品是树脂、陶瓷、铁制等各类工艺品。2010年，为帮助企业有效的应对金融危机，降低企业海外收汇风险，中国信保厦门分公司推出了针对工艺品和石材两个厦门传统行业的基本风险保障政策。2010年3月，厦门市商务局召开工艺品出口企业的出口信用保险专项扶持政策宣讲会，将政策信息传递给协会会员企业。我公司得知此消息后，便积极响应，及时成为这一政策的受惠者。

在没有参加出口信用保险之前，我公司接单一直很谨慎，抱着宁愿不做生意也不能收不回货款的原则，从而丧失了许多机会。尽管如此，国际市场的风险还是防不胜防。2002年，我公司有一个合作长达4年的美国客户忽然宣告破产，导致我公司损失了几万美元的货款。近几年来，人民币升值、人力成本上升、竞争愈演愈烈等问题的浮现都让我们工艺品企业举步艰难，再加上海外市场受全球金融危机和欧债危机的影响，市场波动大，时有客户不能及时付款的事情发生。为了规避风险，我公司还被迫放弃了一些付款方式比较有风险订单，丧失了进一步获得发展的机会。





在投保基本风险保障的两年多时间里，出口信用保险作为一种全新的理念得到推广，成为嵌入我公司贸易流程的风险管理工具，为我公司业务发展的“好帮手”。



在投保基本风险保障的两年多时间里，出口信用保险作为一种全新的理念得到推广，成为嵌入我公司贸易流程的风险管理工具，为我公司业务发展的“好帮手”。

首先，在接触客户和签订合同之前，我们会向信保公司申请调取买家资信报告，利用中国信保强大的海外征信渠道对买家进行调查，从而能够在签订合作之前就了解国外买家的资信状况，让我们更能主动地把握和控制风险。对于规模大的好买家，及时把握贸易机会，利用灵活的支付方式（如 OA）争取长期合作；而对于较差的买家，我们在交易上就更为谨慎。以中国信保提供的建议为参考，我们对买家进行区分，优化买家结构，做到有的放矢。在投保了出口信用保险之后，确实让我们摆脱了之前在对买家一无所知的情况下盲目接单的状况，起到了事前控制风险的作用。

其次，在投保出运后，我公司通过中国信保的风险共享机制能够实时了解买家情况，对风险异动做到心中有数。当交易过的买家在中国信保系统出现拖欠或赔案时，信保工作人员会在第一时间提醒我公

司，注意跟踪收汇或谨慎交易。这些消息使我公司能及时调整针对该客人的付款方式，最大可能地避免了我公司的损失。同时，通过中国信保服务客户的信保通平台，会及时通报我公司未收汇情况，协助我公司监管应收账款，建立起有效的应收账款台账，从而起到了事中跟踪的作用。

再次，在风险发生后，中国信保实实在在地保障了我公司应收账款的安全。我公司曾经经历过一次荷兰客户破产和两次美国客户拖欠货款的情况，这三次收汇问题都是发生在和我们合作很多年并且信誉良好的老客户身上。幸好我公司都已及时投保，第一起荷兰买家破产案件处理中，信保理赔人员在与荷兰当地追偿渠道证实客人确已破产后，马上给我们安排了理赔，毫不推拖。在之后两次老客户拖欠货款的情况下，我们最初是想自己把货款催回来，但无论是发邮件还是打电话，客人都不予理睬。催讨一段时间无果后，我公司向中国信保申报可损并提交各种相关资料，理赔人员马上介入案件，着手处理。让

我佩服的是，中国信保一受理案件，已经“失踪”了一段时间的客户很快就给我们回信，希望我公司撤回案件，并答应马上付款。其实客人应该是担心自己的信用因为这次拖欠事件受损，从而影响了其在中国的信誉及与其他中国出口商的合作，才做出如此迅速的反应。两次成功追讨，挽回了我公司的损失。有了信用保险工具的保障，让我们不再孤军奋战，这些案子让我们看到了中国信保的高效率和高威信，也确实让我们公司免于因为客人欠款而发生经营困难，有效地保障了企业稳健经营和可持续发展。

与中国信保这几年合作使我公司受益良多，让我们真切地体会到出口信用保险是外贸“好帮手”和风险“防火墙”。相信厦门市有一大批像我们这样的小微企业在中国信保支持下，提高了风险意识，开拓了国际市场，发展了新兴客户。企业没有后顾之忧才能加快步伐，才能不断增强综合竞争能力，实现做大做强的目标。我们相信，在中国信保的支持下，我公司出口业务一定能跃上新的台阶。中国信保

“石全久美”——石材企业的统保经

文 | 厦门金大通进出口贸易有限公司总经理 肖金源

厦门金大通进出口贸易有限公司为石材贸易商，于2010年3月投保石材行业基本保障保单。该企业主要出口日本市场，支付方式大多为赊销90天。由于业务发展需要，对买家额度需求增大，于2010年11月转为高保障保单，将出口信用保险风险防范、扩大出口、配套融资的功能与公司日常业务紧密结合，利用出口信用保险工具实现了市场开发、资金融通和损失补偿的效果，并在中国信保厦门分公司的指导和帮助下，不断完善和规范贸易操作。

作为较早把握石材出口贸易机会的新企业之一，我公司业务发展势头良好，开发了一批较为稳定和优质的日本客户，业务量逐年增长。但随着越来越多的石材贸易公司不断加入，行业竞争日益激烈，我公司慢慢感受到价格竞争和支付方式竞争的压力。虽然我们习惯于向原有的大客户和老客户提供赊销，但是一些小客户和新客户也不断要求给他们一定的账期支持，还是让我们心存疑虑，这样的订单不接可惜、接了没底。随着买方数量的增加和贸易金额的增长，我认为有必要引入风险规避和客户筛选的工具，从而在激烈的竞争中进行自我保护。2010年年初，厦门

信保推出了针对石材行业中小企业的的基本风险保障保单，通过统一投保的方式解决石材企业面临的信用管理、海外市场信息不对称、应收账款管理等问题，了解到该政策后，我公司于2010年3月签订了石材行业基本保障保单，向中国信保投保短期出口信用保险，建立了更深入的合作关系。

和中国信保合作三年来，我公司对出口信用保险的认识也在不断地加深。起初，我公司最为关心的是买方的付款风险。通常的做法是，依托中国信保专业的海外资信调查服务来了解新客户的基本情况，对风险比较高的赊销业务做了投保。众所周知，石

材行业由于其产品属性和买方结构等局限，一直是风险较高的行业，哪个出口企业没有或多或少地出现过坏账？在投保的第一年，我公司的一个老客户由于资金周转困难而拖欠货款，中国信保及时介入核实案情并迅速给予赔付。虽然由于石材行业保单基本保障赔偿金额有限，但中国信保的专业水平、及时理赔和追偿力度还是给我们留下了深刻的印象。截至2011年年底，在厦门信保已帮助我公司将大部分货款追回。通过这次案件的处理，我公司感受到政策性信用保险对公司发展的作用，立即决定转为高保障的综合保险保单，将所有业务都进行



●●●●●

在信保的大力支持下，我公司放开胆子接单，积极开发新买家，在近两年外部市场需求不振的情况下，我公司业务却实现逆势增长。在合作中，我公司不仅利用信用保险大力开拓业务，在遭遇风险时获得信保的损失补偿，保证企业的稳定运行。

●●●●●

了投保，将信用保险作为公司风险管理和业务环节中不可或缺的保障工具。

在信保的大力支持下，我公司放开胆子接单，积极开发新买家，在近两年外部市场需求不振的情况下，我公司业务却实现逆势增长。在合作中，我公司不仅利用信用保险大力开拓业务，在遭遇风险时获得信保的损失补偿，保证企业的稳定运行。随着赊销业务的不断增加，我司又开始利用出口信用保险保单的融资功能，向银行申请出口押汇融资，一方面规避了人民币升值的损失，另一方面也盘活了企业的应收账款，给业务的进一步发展带来资金保证，促进了资金的有效运转，优化了财务安排。

在外贸形势一片大好的年景中，出口信用保险为我公司开新市场新客户保驾护航助力前行。而在金融危机和欧债危机肆虐的当下，出口信用保险又为我公司降低了风险、补偿了损失。2011年12月，我公司一家合作多年的日本老客户突然宣布破产，这

让我们措手不及，由于投保了信用保险，我公司立即向厦门信保通报了可损。报损后，厦门信保及时地给予我们专业的建议，指导我们如何有效应对破产风险，对货物进行处理，避免了较大金额的滞港费损失，并委托海外渠道帮助我们进行破产债权登记，尽量减少损失。由于案情清晰、单证齐全，中国信保的理赔款项很快到位了，在业务萎缩的时期，这笔理赔款无疑是雪中送炭，大大减轻了我公司的资金压力。

我公司与信保的合作缘起于石材行业统保政策，到目前已有近三年的时间，在这些日子里，信保一直是我公司发展出口业务的重要保障和坚强后盾。现在，已有越来越多的石材企业加入到石材统保这个行列中来，我们通过这个平台紧紧抱团，充分利用资源共享信息，抵御风险，共同进步。出口风险无处不在，但我们相信，有中国信保相伴，有行业统保政策护航，石材企业将“石全久美”，风雨无忧行天下。☞



认清交易主体 当心老买家变身

文 | 郭妙荭

一、案情介绍

案例1：国内A公司于2011年10月向美国买方出运一票货物，货物到港后买方逾期未付款赎单，A公司随即向中国信保通报了可能损失，并委托中国信保介入追偿。案件受理之后，中国信保发现A公司委托追偿的债务人（以下简称“M公司”）竟然与实际合同主体（以下简称“N公司”）不一致。

案例2：2012年1月，中国信

保获悉英国某户外服装上市公司（以下简称“B公司”）宣布进入接管程序，中国信保立即向相关被保险人作出风险提示。接到风险提示后，被保险人H公司向中国信保反馈其于2011年11月向B公司出运的两票货物尚未到期，目前买方仍在向其询价，准备继续下单，未见异常。中国信保介入调查后发现，B公司进入接管程序后随即以无债务承担（PRE-PACK）方式出售给一家新成

立的公司S，而B公司部分的职员也随之供职于S公司，与B公司联系的人恰恰是从B公司到S公司的。

二、案件调查

在第一个案例中，令人不解的是A公司为什么会委托中国信保去向一个与实际合同毫无关系的第三方追偿？为解开谜团，中国信保通过资信调查发现，M公司成立于2004年，N公司成立于2010年底，

两家公司为独立的法律主体，但是一个叫 ELI NAKASH 的人却同时出现在两家公司的股东名单里。另外，通过与 A 公司的深入沟通，中国信保了解到，A 公司与 ELI NAKASH 自 2007 年开始合作，合同抬头一直都是 M 公司，A 公司也知道 ELI NAKASH 在 2010 年底成立了 N 公司。2011 年以后的订单，ELI NAKASH 不时以 M 公司或 N 公司的名义下单，因为与 ELI NAKASH 合作多年，A 公司内部对于上述订单并未加区分，认为是同一买方的同一业务，即便是出了险也想当然的认为应该找 M 公司追偿。

在第二个案例中，因为与 H 公司的联系人未发生改变，故 B 公司未能及时发现 H 公司的风险异动，即便是在获悉 B 公司破产之后，H 公司仍然坚持向 S 公司提出付款请求，但遭到 S 公司的拒绝。而实际上，根据英国的法律规定，S 公司无需对 B 的债务承担付款义务。这里要提一下本案项下涉及的破产重组模式，即无债务承担（PRE-PACK）方式，该模式实际上是破产管理人为了变现资金，将破产企业有价值的一部分资产，可能包括原有的业务品牌、业务等出售给其他公司。在该种模式下，新公司仅购买破产企业的资产部分，但不涉及新公司的股权和注资，也不承担破产企业的原有债务。类似的操作模式在美国和德国也有相关的法律可以参照执行，如美国的 363 SALE。当今国际贸易纷繁复杂，类似上述两宗案件中涉及不同法律主体同一联系人的情形时

有发生，对于出口企业来说，拨开迷雾看清实际的交易主体，才能有效的保障自身权益。

三、案件启示

（一）认清合同主体，保障债权确立

贸易合同又称契约或合约，是进出口双方当事人依照法律，通过协商就各自的在贸易上的权利和义务所达成的具有法律约束力的协议。合同的主体是指合同权利义务关系的承担者、也就是合同双方当事人。贸易合同一经有效成立，合同当事人就要承担履行合同规定的义务，如出口方必须按约完成交货义务，而进口商必须依据合同约定履行付款义务。

在国际贸易实务中同一个人经营多家公司的情形并不少见，这也常常给出口企业判断交易对象带来一定的困扰。出口企业只有明确区分交易主体的法律性质，才能有效保障债权的确立。母子公司、总分公司还是分别独立注册的公司，在相关法律义务的承担上是有所区别的，不能单纯以同一股东而简单判断。举个例子，子公司是由母公司投资注册成立的，是具有独立法人地位的、可以独立经营的实体，因此母公司不需对子公司的债务承担责任。如果交易主体为子公司，出口企业应注重考察子公司的整体履约能力，而不能以其母公司作为判断依据。

（二）认识合同主体与签约主体的不同

国际贸易交易过程中存在多个

交易相关方的情形时有出现，不少企业经营者持有“谁签合同，谁就是合同当事人”的错误认识，在未弄清实际的签约主体与合同主体之间的关系情况下就签订合同，可能使自己掉入合同陷阱。实际上，合同主体与签约主体是两个不同的概念，合同主体是实际承担合同权利义务的民事主体；而签约主体是实际签署合同的人，可能是代理人或者代表人。上述两宗案件中实际上是公司股东或相关授权人与出口企业签订贸易合同，但承担付款责任的是合同的主体，即与国内出口企业进行贸易的国外公司而非某个人，故出口企业认人不认公司的想法是不可取的。

（三）从细微处着手，留心主体变化

企业的经营危机往往源自一个小小的疏忽，交易的风险防范应当从细微处着手。在外贸环节中，风险无处不在，出口企业在做好外部风险防范的同时，更需要注重内部风险的管控。在贸易过程中，建议出口企业应步步留心，处处在意，对不确定不了解的事项务必做到清楚、明晰。比如与某个老买家突然换了个订单抬头或者更改了收货人等，出口企业就应引起重视，与老买家多沟通，尽量理清贸易流程，认清货物流、资金流，尤其是了解真正的交易主体，避免交易方恶意利用主体变更，给企业带来法律风险。

（作者单位：中国信保厦门分公司）

支持特色行业，积极扶助中小企业

——厦门信保行业统保模式创新与发展

文 | 龚万芳

厦门作为港口城市，具有出口的天然便利优势，外贸出口企业数量多，其中大部分是微型企业，这些企业规模小、抗风险能力差、融资困难、国际竞争力弱，在当前全球经济不景气的背景下面临很大的发展困难。

根据中国信保与厦门市人民政府《全面战略合作协议》确立的合作框架，经与厦门市商务局等主管部门深入探讨、持续沟通，中国信保厦门分公司（以下简称“厦门信保”）于2010年推出了行业基本风险保障保单，以厦门最有特色工艺品和石材行业为试点，通过低费率、低保障、政府扶持的方式吸引行业内企业投保，以保障行业内中小企业发展。在实际工作中，厦门信保以工艺品（进出口）协会和石材商会为投保平台，通过协会组织企业宣讲，并在协会协助下与企业实现一一对接，有效扩展了出口信用保险覆盖面。由于行业基本风险保障产品与服务有效降低了企业的投保门槛，并实现了“统一投保、集约维护”的模式，因此极大调动了中小企业投保积极性。很多企业以此为契机，与厦门信保建立业务联系，

●●●●●

厦门信保行业统保工作于2010年4月正式启动，最初以工艺品和石材行业为试点，有效地支持了这两大厦门市传统行业的发展。在此基础上，应政府要求和不断升温的市场需求，2011年又增加了体育用品和农产品两个中小企业数量较多的行业。

●●●●●

借助政策性出口信用保险开拓海外市场。这项措施也开创了厦门信保探索建立支持中小企业发展的全新模式，为进一步支持小微企业，深耕厦门市场奠定了基础。

一、行业统保情况简介

厦门信保行业统保工作于2010年4月正式启动，最初以工艺品和石材行业为试点，有效地支持了这两大厦门市传统行业的发展。在此基础上，应政府要求和不断升温的市场需求，2011年又增加了体育用品和农产品两个中小企业数量较多的行业。行业统保试点范围的扩大，有效解决了中小企业抗风险能力差、融资困难和国际竞争力弱等问题。两年间，厦门信保累计支持四个行业中小企业出口7.1亿美元，支持企业超过110家。

在开展行业统保工作的过程

中，厦门信保设身处地为企业着想，根据实际情况不断优化承保流程，简化承保手续，提高保障额度，得到越来越多企业的认同。鉴于行业统保在支持中小企业出口方面取得的良好效果，目前这项政策又推广到节能灯行业。2012年3月，厦门信保与厦门市石材商会、工艺品协会等五个行业协会签署《合作协议》，通过共同走访企业、建立信息交流共享机制、组织风险培训和专题风险讲座等方式，进一步加强合作。

二、行业保单承保模式和行业保单的特点

由于行业统保保单中小企业占比高、买方分散、出运批次多、单笔金额小，厦门信保制定了灵活、科学的基本承保条件，如授予企业自行掌握风险限额、采用单



一费率承保等。具体为：每个买方自行掌握限额3万美元，保单赔付比例为50%，保单最高赔偿限额为上一年度适保金额的1/8，保单项下适用单一费率0.18%，申报方式为月明细申报，其他与综合保单无异。

这样做的目的主要是为了方便企业投保，尽量不给企业增加额外的工作量和投保成本。由于行业统保工作取得良好的效果，厦门信保在对初期承保情况进行风险评估的基础上，进一步提高了赔付比例，为企业提供更高的风险保障。此外，对于部分业务量大，合作较好的企业，厦门信保将企业申报方式由月申报调整为即时申报，作为增值服务帮助企业加强收汇跟踪，避免部分短账期业务申报时已过收汇期，给企业造成不必要的麻烦。

行业统保主要有两个特点：

首先，行业统保极大地让利于企业，充分体现了出口信用保险的政策性属性，让企业“用得起、用

得好、用得方便”，支持了小微企业发展。

其次，行业统保工作搭建了政府——协会——信保三方的有效合作平台。在展业和维护环节，以商（协）会作为平台组织会员企业投保，使商（协）会多了一项服务会员企业的工作抓手，提升了投保工作效率。目前，各商（协）会的主要会员，尤其是会长单位均已成为厦门信保客户。

三、行业统保的作用

行业统保政策的执行初步实现了以下目的：

（一）运用政策性出口信用保险工具帮助企业有效应对金融危机，解决出口企业收汇安全、海外市场信息不对称、应收账款管理、贸易融资等系统风险，保障企业海外市场经营安全，促进厦门市特色行业平稳快速发展。

（二）进一步扩大信用保险的覆盖面。一是扩大了对小微企业的

覆盖面，四个行业是本地重点出口行业，涉及中小企业较多，影响面大，扶持了一批中小企业成长。二是培养了一批稳定的中型企业，并发展了一批高风险保障保单，让更多企业通过对信用保险的使用成为厦门信保稳定的客户，提高了企业渗透率和市场知名度。同时通过持续跟踪和服务，加深了企业对信用保险的认识，在市场上起到良好的示范作用。

（三）通过对行业统保的扶持，体现了厦门市委、市政府支持和鼓励出口的战略意图。出口信用保险作为地方政府外贸促进政策体系中的重要一环，其作用得到进一步凸显。

（四）提高行业协会的影响力和行业企业的凝聚力。通过与行业商（协）会的合作，为商（协）会增加会员企业的同时也扩大信用保险在行业中的影响力，也实实在在服务了企业，可谓一举多得。

（作者单位：中国信保厦门分公司）

准确把握减损机会 从容应对破产风险

文 | 陈 韬

正如人的生老病死一般，企业也有自己的生命周期，国外买方因经营不善而进入破产程序属于正常的优胜劣汰机制，在国际贸易中并不鲜见，特别是在整体经济形势不佳的情况下表现得尤为突出。由于买方破产风险发生的原因通常为买方资产无法抵偿债务，债务偿还能力出现严重的问题，因此不少出口企业在面对买方破产风险时常常陷入绝望，束手无策。实际上，破产并不代表死亡，更不代表全损，如果出口企业能够积极地把握住各种可能的减损机会，从容应对破产风险，仍然有可能挽回部分甚至全部损失，以下几个方面的减损措施可供出口企业参考。

一、及时控制货权，寻找减损机会

出口企业在获悉国外买方进入破产程序后，应及时清查已出运货物的货权转移情况。如果货权尚未转移给买方，减损的主动权依然掌握在出口企业手上，出口企业应及时通知承运人控制货物，并寻找货物处理的机会，在实践中通常包括转卖新买方和出售原买方两条途径。

2010年4-5月，厦门某出口企业向某英国买方出口4笔货物，货值约10万美元。5月中旬，出口企业获悉买方进入破产程序，立即通知承运人控制货物并开始联系转卖买方。申请破产的英国买方实际为向大型超市供货的中间商，大型超市对于滞港货物仍有较大的需求，出口企业利用这一优势积极与该大型超市的另一家荷兰中间商联系，最终全额转卖滞港货物，未遭受损失。本案项下，由于出口企业及时控制货权并积极利用产品特点和自身的客户网络进行转卖，取得良好的减损效果。

除了积极联系新买方之外，查询原买方的破产形式也非常重要。尽管各国破产法存在差异，但破产形式大体上都可以划分为清算和重组两类。如果买方申请破产清算，意味着买方已没有继续经营的意愿，对于滞港货物的需求较低。如果买方申请破产重组，意味着买方并未停止营业，而是希望通过破产程序逐步恢复正常经营，因此对于滞港货物存在需求的可能性较大，出口企业应及时与破产管理人联

系，利用买方对于滞港货物的需求积极减损。

2011年8-10月，厦门某出口企业向某德国买方出口6笔货物，货值约22万欧元。11月初，出口企业接到买方的破产通知，同时买方也表达出继续经营的意愿，此时最后两笔货物尚未到港。出口企业立即通知承运人控制货物，并利用买方对于后续货物的需求与其进行沟通，最终破产管理人同意以支付后三笔货款作为出口企业将后两笔货物放给买方的对价条件，出口企业在买方申请破产后成功收汇17.3万欧元。本案项下，由于破产买方对于滞港货物需求强烈，出口企业紧紧抓住这一点，不仅全额挽回滞港货物的损失，而且还促使破产买方支付了部分已收取货物项下货款，取得超出预期的减损效果。

在贸易实践中，部分出口企业在买方破产之前已将货权转移给买方，或者使用的是无法控制货权的运输单据。在此情况下，出口企业虽因货权丧失难以转卖货物，但能够通过承运人控制货物则仍有可能取得减损效果。



2012年1月，厦门某出口企业向某英国买方出口2笔货物，货值约3.7万美元。2月初，英国买方申请破产，此时货物刚刚到港。虽然出口企业采用的是无法控制货权的货代收据，控制货权存在较大难度，但出口企业从减损的角度出发仍然指示承运人尽量控制货物。此时，破产管理人已将滞港货物出售给新买方，但由于出口企业指示承运人控制货物，新买方一时无法提货。在此情况下，尽管新买方对于出口企业无付款义务，但为了取得货物，被迫同意支付20%的货款作为收取货物的诚意金。遗

憾的是，由于出口企业最终无法控制货物，未能实现预期的减损效果，但也为今后类似案件的减损提供了一条可资借鉴的新思路。

二、设定物权保留，把握减损先机

在一般情况下，如果发生破产风险时货物已被买方收取，则出口企业很难通过货物处理的方式减损，但出口企业此前与买方约定设置物权保留的例外。所谓物权保留，指在货物交付后卖方保留货物的所有权直到买方付款。如果出口企业与买方约定有物权

保留条款，一旦买方进入破产程序，出口企业可以向破产管理人申请取回由其出运但买方尚未售出的货物，通过自行处理货物降低损失，减损效果通常优于普通的无担保债权人。

2011年5-6月，厦门某出口企业向某荷兰买方出口3笔货物，货值约11.5万美元。7月初，买方申请破产。出口企业积极通过当地渠道向清算人主张物权保留并取得成功，在向清算人支付6000多美元费用的情况下成功取回货物约10.5万美元并自行安排转卖。虽然在转卖过程中遭受部分折价损



出口企业在获悉国外买方进入破产程序后，应及时清查已出运货物的货权转移情况。如果货权尚未转移给买方，减损的主动权依然掌握在出口企业手上，出口企业应及时通知承运人控制货物，并寻找货物处理的机会，在实践中通常包括转卖新买方和出售原买方两条途径。



失，但通过主张物权保留有效地降低了损失。

各国法律在物权保留有效设定方面的规定存在较大的差异，出口企业应严格按照买方所在国法律的相关规定设定物权保留，否则将无法得到法律的保护，通过物权保留减损的目的也无法达到。

2010年5-7月，厦门某出口企业向某德国买方出口6笔货物，货值约20万美元。10月中旬，买方申请破产，出口企业积极向破产管理人主张物权保留。然而，经破产管理人核实，出口企业仅仅通过电子邮件与买方商谈物权保留事宜，且商谈的时间跨越买方申请破产的时间。根据德国法律，买方申请破产之后签订的物权保留协议不具有法律效力。由于破产管理人无法认定出口企业与破产买方订立物权保留的时间是否早于买方申请破产时间，因此最终未认可出口企业的物权保留主张。

为避免出现物权保留无法成功主张的情况，建议出口企业在与买

方订立物权保留协议前咨询当地律师的意见，确保物权保留协议的有效性。

三、积极参与破产重组，跟踪破产财产分配

如果买方申请破产重组，其目的旨在通过破产程序逐步恢复正常经营，其中重组方案需要对现有债务的偿还做出安排，因此出口企业有必要积极参与破产重组程序，维护自身权益。

2009年3-5月，厦门某出口企业向某美国买方出口10笔货物，货值约17.5万美元。9月，买方因资不抵债，委托托管人对其资产进行清算，出口企业积极通过中国信保委托破产律师参与清算程序。为避免破产，买方提出偿还债务金额的20-25%以了结全部债务，出口企业同意后先期支付10%，待累计拥有85%债权的债权人同意后再支付剩余的10-15%债务金额。虽然最终买方提出的还款方案没有得到完全执行，但在破产律师的协助

和跟踪下也实现了3万美元的减损效果。

如果买方申请破产清算，也并不意味着出口企业的损失将无法挽回，需要持续跟踪破产财产的分配情况，避免错失减损的机会。

2010年3月，厦门某出口企业向英国某买方出口一笔货物，货值约4.8万美元。买方收货后于5月中旬申请破产，出口企业通过中国信保委托破产律师跟踪后续资产清算程序。在破产律师的积极跟踪下，出口企业目前已获得约2万英镑的财产分配，减损效果明显好于预期。

由于破产重组和破产清算的程序均较为复杂，专业性强，出口企业自行介入将耗费较大的精力，同时也未必能够取得良好的减损效果，因此有必要委托当地有经验的破产律师协助处理，上述两宗案件都是在破产律师的积极协助下取得较好的减损效果。

（作者单位：中国信保厦门分公司）



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：100033
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：郑州市经三路 15 号
广汇国贸大厦 A 区 21 层
邮编：450003
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