

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第**6**期
总第102期
内部资料 免费交流

【本刊特稿】

中国信保推出落实国家大型成套设备 出口融资保险专项政策的新举措

【市场前沿】

信用保险项下融资经验谈

【信保说案】

小报告支持大企业占领新市场



中国信保为哈电集团的海外输变电路项目提供
中长期出口信用保险服务

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 刘清泉 李辽远 展 蕾
谢 耕 邬 浩 臧海亮 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

【目 录】

2012年6月 / 总第102期

本刊特稿 Special Report

- 01 中国信保推出落实国家大型成套设备
出口融资保险专项政策的新举措
- 02 中长期业务重点支持国别指引（一）

市场前沿 Market Feedback

- 06 用足用好信保工具 扩大出口稳定增长
- 08 迪瑞扬帆 信保助航
- 10 信用保险项下融资经验谈
- 13 宽覆盖低赔付 买保险并不亏
- 15 借信保力挺之功 扬绿豆国际风标

信保说案 Case Study

- 16 小报告支持大企业占领新市场
- 17 信保增值服务的一箭三雕

信保视线 Professional Perspective

- 19 哈萨克斯坦国家风险评估与展望
- 24 近期印度尼西亚风险状况简析

经贸聚焦 Trade Focus

- 28 外贸公司接洽工厂转让订单须谨慎

资讯速览 News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

中国信保推出落实国家大型成套设备出口融资保险专项政策的新举措

文 | 本刊编辑部

6月29日,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)在北京总部举办了“大型成套设备出口融资保险专项政策对接暨重点客户交流会”。约90位来自大型成套设备出口领域的企业代表齐聚北京,听取中国信保对专项政策的宣讲,共商落实专项政策的措施。

为推动专项安排政策的顺利实施,更好地完成国家赋予的光荣使命,中国信保制定并实施了一系列政策措施:(1)明确了支持的项目类型、报批审核要件及标准;(2)建立项目险业务周报机制,及时通报项目进展;(3)通过设定各环节工作时限的方式,进一步提高审批效率;(4)对重大疑难项目建立总部后援小组工作机制,编写有关重点国别、地区和重点行业的中长期出口信用保险指引等,旨在使

企业在进行海外拓展和项目挖掘过程中更具方向性和前瞻性,提高融资、保险与项目的契合度(编者按:自本期起本刊将陆续刊发各国中长期业务指引)。

这些政策在本次会议上——经发布即引起强烈反响,与会企业代表纷纷表示,自国家发布这一重要政策以来,中国信保真正“想企业之所想、急企业之所急”,反应十分迅速,所出台的政策措施不仅具有针对性,而且体现出更加灵活、开放、专业、系统的服务态度和水平。

实践证明,中长期出口信用保险作为保障企业出口收汇安全的政策性金融工具,是企业“走出去”保驾护航的重要一环,能够起到防范风险、开拓市场、补偿损失和支持融资的作用。2009年,为应对国际金融危机的冲击和实现保增长

的经济工作目标,经国务院批准,大型成套设备出口融资保险专项安排政策应运而生,增强了出口企业和银行的信心,为机电产品和成套设备出口市场起到了非常显著的政策支持作用,也使中国信保支持的出口信贷融资成为国际市场响亮的品牌。该政策的延续有望实现常态化,可以说是为广大出口企业带来了福音。

截至2011年底,中国信保在专项安排政策项下累计支持了127个大型成套设备出口项目,累计合同金额420.2亿美元,重点支持了一批中国成分高、科技含量高、附加值高的项目,带动了国产设备、技术和标准出口,有效提升了“中国制造”的国际竞争力,在稳定外贸、促进就业和加快外贸发展方式转变等方面发挥了重要作用。

中长期业务重点支持国别指引（一）



一、承保现状

国别名称	印度
国别分类	C1
偿债率	7.2%
行业分布	电信、电力
国别集中度	6.17%
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	7	53.7 亿美元	电信、电力
兴趣函及询保阶段	4	14.1 亿美元	电力、轨道交通、电信

（二）潜在需求

1. 需求简述

印度现政府执政稳健，国内政局基本稳定，发生大规模动荡的可能性较小。

印度自然资源丰富，国内市场规模巨大，近年来经济增长强劲。服务业是印度的支柱产业，占 GDP 的比重高达 55.6%；工业占 28.5%，以制造业为主。

印度经济发展处于大规模基础设施建设的阶段，目前项目的潜在需求集中在电力、电信及轨道交通三个领域，与我国的出口产业结构和优势产能互补性较强。

2. 参考名录

（1）重点银行

下表仅列印度排名前十位的银行和政策性银行，其他资产规模较大、经营稳健、业绩较好的银行也可探讨：

银行名称	国内排名	全球排名
State Bank of India	1	85
ICICI Bank	2	193
Bank of Baroda	3	234
Punjab National Bank	4	244
Canara Bank	5	270
Bank of India	6	273
HDFC Bank	7	322
IDBI Bank	8	330
AXIS Bank	9	360
Union Bank of India	10	372
Power Finance Corporation (PFC)		
Rural Electricity Corporation (REC)		

（2）重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	RELIANCE ADA	电力、电信
	LANCO 集团	电力
	GMR 集团	电力
其他推荐	TATA 集团	
	RELIANCE INDUSTRY	
	ESSAR 集团	

三、开发策略

（一）承保建议

印度历史上极少出具主权担保，且由于私营经济发达，公司融资和项目融资较为活跃。

1. 对于公司风险的项目，可积极推动借款人或担保人实力较强、项目盈利能力较强的项目。对于借款人或担保人实力一般或项目盈利能力较弱的项目，建议探讨银行转贷模式。

2. 对于项目融资，优先探讨投资人实力较强、经

济可行性较好的项目，项目的融资担保结构应符合项目融资的一般安排，电站类项目应落实燃料供应。

(二) 风险提示

1. 印度市场执行风险较高。2009 年实行的新签证政策造成许多中国企业在印承建的项目无法正常施工。今年 2 月，印度最高法院又要求政府取消多家电信公司的 122 张 2G 运营牌照，使我国企业面临潜在损失。

2. 印度有关投资的法律法规不健全，项目融资类项目的一些通用条件难以达成，建议密切关注项目的执行和法律风险。



一、承保现状

国别名称	孟加拉
国别分类	D1
偿债率	3.5%
行业分布	电力、电信、钢轨
国别集中度	0.51 %
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	1.33 亿美元	电信
兴趣函及询保阶段	24	69.61 亿美元	电力

(二) 潜在需求

1. 需求简述

孟加拉政坛已基本形成了人民联盟党和国民大会党两党政治的格局，各自代表了对应的社会群体和利益团体。虽然两党之间一直存在尖锐的矛盾，但不至

于动摇孟加拉的整体稳定。中孟两国长期友好。

孟加拉属最不发达国家之一，整体经济发展较为落后。近年来，受益于欧盟等贸易伙伴对最不发达国家的优惠政策，孟加拉的出口形势持续向好，经济发展速度较快，历史偿债记录良好。孟加拉对我国纺织原材料、机械电子、化工产品需求显著，我国是孟最大的进口来源国。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
Sonali Bank	1	1443
Janata Bank	2	1295

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	电力发展委员会	电力
	电网公司	电力
	孟加拉国际计算机理事会 (属政府部门)	电信
其他推荐	SUMMIT POWER LIMITED (孟加拉较大的私营企业集团之一)	

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 积极支持主权信用项下的能源、机电产品和成套设备、基础设施类项目。

2. 对于盈利能力较好、业主实力较强、信用期限适中的公司风险项目，如电信项目等，可择优推动。

(二) 风险提示

无



一、承保现状

国别名称	缅甸
国别分类	D2
偿债率	3%
行业分布	电力、电信、铁路、生产设备
国别集中度	0.86%
理赔追偿情况	重组后还款正常

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	4.25 亿美元	电力

(二) 潜在需求

缅甸的政治局势近年来发生了重大变化，民选政府执政，反对派全国民主联盟与政府关系大幅度缓和，缅甸的政治民主化进程增强了其政治稳定性和政权包容性。欧盟、美国已开始逐步解除对缅甸的制裁，缅甸的国际环境显著改善。相比军政府时期，缅甸的政治风险已显著下降。除与少数民族自治地方武装可能发生局部战争外，大规模战争、暴乱、国内冲突的风险已经减小。

缅甸经济发展整体水平较低，但自然资源丰富、劳动力成本较低，经济发展潜力巨大。政治局势稳定后，有望在电力、矿产、油气、加工等行业带动规模可观的投资，实现经济的整体跃升。

缅甸的潜在项目集中于电力、电信、矿产开发、油气开发等领域，均为我国具有优势的出口产业，中缅两国在这些领域的互补性较强，经贸合作的前景广阔。

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 积极支持主权信用项下的大型基础设施和能源类业务。
2. 对于电信等商业性较强、还款期限较短的中期业务，应综合考虑借款人担保人实力、项目信贷期限和经济可行性等因素择优推进。

(二) 风险提示

缅甸存在一定的汇兑限制风险，曾因无序、过度举债发生过还款风险，未来应关注其对经济发展的整体规划和举债规模的控制。

马来西亚



一、承保现状

国别名称	马来西亚
国别分类	B2
偿债率	3.6%
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	1	14 亿美元	纸浆厂
兴趣函及询保阶段	1	36 亿美元	石油

(二) 潜在需求

马来西亚政局稳定，治安形势良好。

该国自然资源丰富，经济以服务业和工业为主，其中服务业已占一半以上，工业逐步从出口导向的制造业转移至建筑业、矿业、石油天然气、服务业和油棕业等以国内需求为主的领域。该国外债管理严格，被 IMF 评为拥有适度债务的国家。

当前需求包括电信、石油化工、制造厂、水务等行业。

三、开发策略

(一) 承保建议

建议积极开发商业可行的项目，可视融资额度广泛探讨主权、银行和企业的信用。

(二) 风险提示

马来西亚重视为本土企业创造有利的竞争机会，限制外来劳工，鼓励马来人参与贸易与技术合作。多数情况下，外国公司只有与本地企业成为合作伙伴才能参与政府采购等项目。



一、承保现状

国别名称	斯里兰卡
国别分类	D1
偿债率	9.2%
行业分布	港口、电信、电力、石油
国别集中度	1.76%
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	8.32 亿美元	电力、公路、农业
兴趣函及询保阶段	3	15 亿美元	电信、公路与轨道交通

(二) 潜在需求

1. 需求简述

斯里兰卡国内安全局势在战后整体趋于缓和，政

局基本稳定。中斯关系基础牢固，中国逐渐成为对斯最大的援助国。

斯里兰卡国土面积、人口规模都较小，自然资源有限，经济结构单一，经济基础薄弱，农业和纺织业在斯经济中占据重要位置。内战结束后，斯经济发展的环境得以显著改善，2010 年和 2011 年的 GDP 增长率分别达到 8.0% 和 8.1%，是除了中国和印度以外，GDP 增速最快的亚洲国家，未来经济增长形势依然看好。该国历史偿债记录良好。

斯里兰卡处于战后重建阶段，主要需求集中在基础设施领域。斯政府投资能力较弱，多数项目依靠国际金融机构或双边援助来实施，加之本地承包商能力有限，中国承包企业在斯业务有良好的市场基础。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名
锡兰银行 Bank of Ceylon	1	1537
人民银行 People's Bank	2	1688

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	锡兰电力局	电力
	锡兰石油公司	石油
	斯里兰卡港务局	港口
	Mobitel	电信

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 优先支持斯里兰卡政府在重建期迫切需要改善的基础设施类项目，重点关注社会效益好，对促进经济发展及改善民生效果显著的行业。

2. 重点支持主权信用项下的项目。对于期限较短、信用风险低、融资额度小、经济效益好的项目可审慎探讨银行或企业信用。

(二) 风险提示

该国目前外债负担较重，外汇储备随着消费性流出显著减少。需密切关注其债务规模和短期偿债能力。

(中国信保项目险承保部编写)

用足用好信保工具 扩大出口稳定增长

文 | 吉林省商务厅厅长 王甫轶

自 2008 年国际金融危机爆发以来，党中央、国务院高度重视运用出口信用保险来保障和推动外贸出口的发展。胡锦涛总书记亲自出席鉴证中国信保合作协议签署仪式。温家宝总理多次强调要用好出口信用保险，并把出口信用保险、出口信贷、出口退税并列为三大促进出口的政策性工具。2012 年的中央经济工作会议明确提出，要保持外贸政策的连续性和稳定性，加强政策制定和执行协调配合，用好信用保险、退税、信贷等出口政策工具，保持出口平稳增长，推动出口结构升级。要健全出口信用风险保障机制，扩大保险覆盖范围。要抓住时机，推动企业“走出去”，扩大境外投资合作，积极防范境外投资风险。商务部对出口信用保险工作十分重视，已连续三年和中国信保召开全

国出口信用保险工作会议。陈德铭部长、钟山副部长等领导多次就商务部门做好出口信用保险工作进行部署，要求各级商务部门要高度重视、完善机制、深化合作。

中国信保长春办事处自 2008 年 7 月成立以来，一直和省商务厅保持着紧密的工作联系。在双方的共同努力下，吉林省的出口信用保险事业不断发展，使吉林省外经贸企业的保障和服务能力不断增强，对吉林省外经贸发展发挥着越来越大的促进作用，主要表现在以下三个方面：

一是信用保险体系逐步健全。中国信保长春办事处虽然成立时间不长，但是在中国信保总部，吉林省委、省政府的高度重视和关心下，在吉林省相关部门的大力支持和配合下，通过中国信保

长春办事处全体员工的共同努力，业务实现跨越式发展，信用保险体系逐步得以完善。初步建立了覆盖国家风险评价、出口信用保险、海外投资保险、资信调查、商账追偿的风险管理体系，有力地保障了吉林省外向型经济安全。

二是信用保险发展环境初步形成。从全国范围来看，吉林省的出口信用保险工作起步较晚，发展相对滞后。特别是各类外经贸企业，对这项支持政策了解得还不深、不透，在运用上还不够主动、不够积极。但是通过信贸合作，联合到各市（州）和外经贸企业讲政策、送政策，吉林省一些企业逐步对这项政策有了深刻认识并积极加以运用。目前，参保企业覆盖了全省 9 个市（州）。一汽集团、长客股份、长春大成、佰山木业等吉林省骨干



出口企业均已参保，这些企业为信用保险工作在吉林省的全面开展起到了很好的示范和引领作用。

三是信用保险的政策作用得以体现。中国信保长春办事处成立四年多来，累计支持吉林省对外贸易与投资 15.75 亿美元，出口渗透率达到 12.57%，高于全国平均水平；为出口企业挽回损失 1300 多万美元，支付赔款 900 多万美元；与吉林省多家商业银行建立了业务合作，累计为企业提供保单融资近 12 亿元。2011 年，中国信保长春办事处支持省内企业出口达到 5.81 亿美元，同比增长 62.75%。全省每 8 美元出口就有 1 美元是在出口信用保险保障下实现的，有力地解决了吉林省出口企业“有单不敢接”、“有单无力接”等实际困难，提振了企业出口信心。中国信保长春办事处连续两年被我厅授予“出口服务特殊贡献奖”荣誉称号。出口信用保险工作的保障和服务功能越来越受到重视，中国信保长春办事处的工作得到了吉林省政府领导同志的高度评价。省委常委、副省长陈伟根同志做出重要批示：“中国出口信用保险公司辽宁分公司工作积极主动，为吉林省外贸出口增长作出了重大贡献，希望在新的一年里发挥更大的作用。”

当前，吉林省外经贸处于快速发展、转型发展的关键时期，全省商务系统必须深刻认识到出口信用保险对促进吉林省外经贸事业发展的现实意义和长远意义，把出口信用保险工作作为全省商务工作的重

要组成部分，指导企业切实用好国家政策资源，服务于吉林省外经贸发展大局。各级商务主管部门要积极指导企业用好用足信用保险政策，同时对这项工作继续给予大力支持，为出口信用保险在各市、县的推广提供全力支持，创造一切便利条件。关于做好今年的信保工作，我对全省商务系统和中国信保长春办事处再提几点要求和希望：

一要进一步加大力度，充分运用好出口信用保险政策

当前和今后一个时期，全省商务系统要紧紧围绕省委、省政府提出的外贸工作目标，积极利用出口信用保险支持企业“保订单、保市场份额、保出口增长”。要加强组织领导，完善工作机制，省商务厅已确定外贸处为信贸合作联络部门，各市（州）商务局也要有领导专门负责此项工作，指定处（科）室和信保联络员对口联络，建立健全与企业、信保公司的沟通协作机制，实现企业和中国信保的有效对接，确保支持政策不变，确保承保规模不减，确保覆盖率不断提高。

二要抓住关键，着力支持重点行业和领域

“十二五”是吉林省加快优化外贸结构、实行转型跨越发展的关键时期，要积极引导企业保持好现有出口竞争优势，加快培育以技术、品牌、质量和服务等为核心的竞争新优势。中国信保长春办事处要不断丰富出口信用保险产品，重点支

持机电、高新技术、纺织服装、轻工、医药、农产品等六大行业出口；扶持自主品牌、自主知识产权、战略性新兴产业、服务贸易四大领域发展；逐步加大对先进技术、关键设备、重要能源原材料的进口支持力度；健全境外投资风险保障机制，落实好国家大型成套设备出口融资保险专项政策，支持企业建立境外营销网络、开展工程承包和资源开发。

三要立足长远，积极支持小微企业发展

支持小微企业发展是党中央、国务院，省委、省政府及社会高度重视和关注的一项工作。小微企业占我国出口企业总数的 70%，吸收了大部分外贸从业人员，提供了 80% 的城镇就业岗位。这些数据说明，小微企业在我国经济社会中占有重要地位，关乎国计民生，关乎社会稳定。从我们吉林省来看，2011 年全省的小微企业约占企业总数的 80%，但是小微企业的出口额仅占全省出口总额的 12.8%，差距非常大，吉林省小微企业发展还有很大的提升空间，我们商务部门还有大量的工作需要去做。各市（州）商务局要提高认识，大胆创新，提出符合本地发展特点的支持小微企业发展的思路和措施。全省的小微企业要抓住机遇，运用好出口信用保险工具。中国信保长春办事处要探索建立协调促进工作机制，制定配套服务政策；要鼓励企业充分利用出口信用保险，积极开拓境外市场。

四要通力协作，为企业 提供全面优质服务

中国信保长春办事处要以创新为重点，以服务为主线，切实为企业定制符合市场需求的保险产品，把服务企业发展作为公司安身立命

之本。要主动创新出口信用保险业务产品和模式，进一步简化操作流程，适当延伸保险保障功能，服务国有大中型企业和小微企业大胆“走出去”。同时加大与商业银行协作力度，继续推动保单融资业务发展，

改善企业融资条件，缓解中小外贸企业融资难问题。全省各级商务主管部门也要支持和配合中国信保的工作，和中国信保长春办事处密切配合、加强协作，共同为广大外贸出口企业提供优质高效的服务。

迪瑞扬帆 信保助航

文 | 长春迪瑞医疗科技股份有限公司国际市场部总监 于明新

长春迪瑞医疗科技股份有限公司成立于 1992 年，是我国领先的体外诊断仪器试剂生产商和数字化医院解决方案提供商，是国家火炬计划承办单位、国家创新基金支持企业。我公司成立 20 年来一直致力于高品质体外诊断设备及试剂的研发、生产及销售，公司已具有国际先进水平的产品技术，以优于世界同类产品的性价比，成为全球医疗器械著名的制造企业，销售网络辐射 100 多个国家和地区。随着国际销售规模稳步增加和销售额快速增长，我们在业务具体细节上遇到了一些问题：南美、非洲、中东地区市场潜力巨大，但国别风险、收汇风险居高；买方信用风险难以判断，贸易机会不易把握；国际金融危机愈演愈烈，市场竞争异常激烈。在这个关键时刻，我公司得到了中国信保的鼎力帮助。

2009 年以来，我公司借助中国信保推出的资信调查和信用保险业务，在开拓国际市场、探索风险控制与开拓国际市场销售渠道的最佳途径方面取得了明显效果。信用

保险已有机融入我公司的信用管理机制，为我们实现出口业务跨越式发展、连续 3 年出口额年均 30% 以上的增长以及顺利上市提供了有效助力。

充分利用信保资源，防范 风险把握主动

作为发展中企业，我公司高度重视防范贸易风险，做好事前风险控制。我们借助中国信保的资信渠

道和数据资源,了解买方翔实信息,完善买方风险评估,以中国信保限额审批意见作为拟定价格条件、确定交易规模的依据之一,使公司在交易中做到“知己知彼”,占据谈判主动,赢得有利局面。

借助出口信用保险,加快市场开拓步伐

随着国际竞争日益激烈,新兴市场已成为国际医疗检验设备厂商竞争的焦点,抢占新兴市场是我公司走向世界的重要战略。合作以来,中国信保全力保障我公司对高风险国家的出口,提供了有效的支持。由于单件器械市值较大,新兴市场医疗器械行业有信用期限设置半年的销售惯例。面对新兴市场普遍信用风险过高与市场巨大潜力诱惑的矛盾,我公司一时难于决策。这时,中国信保在详细调查、科学评估买方信用风险的前提下,为支持企业发展,及时提供信用限额支持,使公司无后顾之忧,顺利签订合同,抢占市场。

通过信保损失补偿机制,补偿国际市场坏账损失

中国信保的事后损失补偿机制可以使企业的损失最小化,为企业规避收汇风险。2011年,我公司以信用结算方式向泰国一家经销商出运4台设备,货款在信用期限后一直未得到落实。中国信保受理后委托海外渠道第一时间介入调查,快速进行定损核赔,我公司积极配合,及时得到货款补偿。信用保险

有效避免了企业经营过程中的收汇风险,使我公司免除后顾之忧,在对外出口贸易中能够使用更加灵活的市场竞争策略。

借力保单融资功能,缓解资金压力

由于国际市场竞争激烈,为赢得市场多会采取信用销售方式,但这使企业面临账期过长、资金压力过大的困境。而中国信保保单的融资功能,为我公司切实解决了这一难题。在不需要提供担保、抵押或质押情况下,不占用企业自身的授信额度,仅需投保申报后,凭投保相关单据,就可在银

行进行保单项下融资操作,加快了企业流动资金周转速度,缓解资金压力,为企业更快、更好地发展提供了帮助。

信用保险是出口企业寻求市场发展和规避风险的有效工具,是国家支持企业出口的重要政策性资源,切实服务于企业,助力于企业,在每一个关键时刻,都有中国信保这个并肩作战的战友。当前长春迪瑞医疗科技股份有限公司正处在稳健快速发展阶段,并已完成上市的前期准备工作,我们坚信迪瑞医疗这艘医疗领域的“创新号”,在中国信保的全力助航下,将行得更稳、走得更远。





信用保险项下融资经验谈

文 | 宇通集团海外融资部 夏凡

宇通集团是一家以客车为核心，以工程机械、汽车零部件、房地产为战略业务，兼顾其他投资业务的大型企业集团。集团核心企业宇通客车股份有限公司于1997年在上海证券交易所上市。上市15年来，公司依靠行业领先的技术水平及先进的管理手段，目前已发展成为世界规模最大、工艺技术条件最先进的大中型客车生产基地。

自2004年以来，宇通客车正

式制定进军海外的市场战略，出口业务逐年快速增长，截至2011年底，公司已累计出口客车达16758台，累计出口金额约12亿美元。目前，宇通客车已远销古巴、俄罗斯、伊朗、沙特以及香港、澳门等全球77个国家或地区，并形成了6米至25米，覆盖公路客运、旅游、公交、团体、专用客车等各个细分市场，以及普档、中档、高档等各类档次共计70余种产品的完整产品链。同时，宇通与全

球近50个国家的专业经销商签订了合作协议，形成了以非洲、拉丁美洲、中东、东南亚、中亚等地区为主，辐射独联体、东欧、北美等区域的海外市场销售网络；同时宇通也已经在古巴、俄罗斯、厄瓜多尔、英国、阿尔及利亚、阿联酋、加纳等近10个国家成立了办事处、子公司或配件中心库。

从走出去到海外市场的伊始，宇通就认识到，风险的把控和资金的融通是关系到海外业务能否

做大做强两项关键要素。为此，2005年8月，宇通集团在客车行业内率先与中国信保签署了《全面战略合作协议》，自此也启动了民族客车第一品牌在国家政策性保险机构全面扶持和帮助下走向世界的航程。截至目前，宇通集团累计投保金额近11亿美元，每年投保金额占当年出口总额的比率不断上升，由2005年的32%增至如今的80%以上。在中国信保合作的7年中，宇通先后成为加纳、苏丹、菲律宾等市场上的领头羊，市场占有率名列前茅，这其中离不开中国信保的鼎力支持，特别是信用保险下贸易融资产品成为宇通开拓海外市场、获取大额订单的一把利器。

在发展海外市场过程中，面对市场竞争的进一步加剧，宇通的很多客户都提出希望以托收、赊销等方式进行结算。但对于出口企业而言，上述结算方式下的融资存在相当的难度，银行不但要参考进口方的资质，更要审核出口企业自身的信用额度。如果信用额度不足，企业将产生资金紧缺，造成经营困难。这种单靠企业自身能力的融资，不仅财务成本高，且收汇风险还需要企业自身承担，无疑加重了企业的管理成本。为此，宇通成立了专门的海外贸易融资团队，利用信用保险项下的融资产品令短期出口信用险、特定合同险发挥了提前收汇、加速企业资金周转的融资功效。这样，宇通的产品在中国信保的支持下不断占领市场，扩大销售份额，在树立国际品牌形象的同时，有效减少和化解风险。

信用保险项下融资是指企业投保中国信保的短期出口信用险后，将保单作为风险缓释工具，利用其担保功能，和中国信保、银行三方签订赔款转让协议，

●●●●●

2005年8月，宇通集团在客车行业内率先与中国信保签署了《全面战略合作协议》，自此也启动了民族客车第一品牌在国家政策性保险机构全面扶持和帮助下走向世界的航程。

●●●●●

由银行买入企业出口发票项下应收账款的新型融资方式。

这种融资方式实际上属于结构性融资的一种，即将企业财务报表上的流动资产项目——应收账款（保单承保下的）通过融资技术转换成现金，提高了资产的流动性，规避了远期收汇带来的汇率风险。结构性融资的最大好处在于无需企业提供固定资产或者其他类型的抵押品作为抵押担保，而将贸易流中产生的未来的客户还款作为第一还款来源，直接以应收账款作为融资标的物将未来的现金流贴现融资。由于存在上述担保还款结构，银行在操作信用保险融资时往往不需要占用给企业的授信额度而仅通过银行对中国信保的授信额度即可。该融资方式通常的操作流程为：企业和融资银行就信用保险项下应收账款达成买断协议（在此之前融资银行往往会根据企业提供的买方名单进行尽职调查），融资协议签署后，中国信保、企业、融资银行三方可以就需要融资的买方签署赔款转让协议（赔转可按照全部保单、个别买方代码、个别地区或国家三种方式对保单权益进行转让）。在货物以OA、D/A、D/P等结算模式出运后，企业即时投保、缴纳保费，保单随后生效。之后，企业仅需要将贸易合同、海运提单、发票、承保通知书等材料提交银行审核，按照正常交单的程序，一般在5个工作日内银行即可放款。而在实务操作过程中，为了利用境外相对便宜的外币资金，宇通集团在香港设立了香港宇通作为出口平台，创新性地运用了“通过境外关联公司销售承保模式”项下的信用保险融资，大幅度地降低了企业的融资成本。

在近三年来的融资实践过程中，宇



根据宇通集团制定的未来发展规划，到 2015 年宇通客车的海外销量将突破 10000 台。届时，出口销量将达到公司总销量的 20%。



通海外贸易融资团队一直注重融资各个环节上的风险把控，并总结了以下几条可供参考的经验：

其一，销售合同是一切贸易融资的基础，一份有效的销售合同才能保证整个融资链条中各方的利益。在合同签订之前，企业财务部门、法务部门需要对合同中的条款进行严格的审批。尤其是合同中甲方的贸易名称、地址，需要和中国信保限额审批单上的保持一致（在合同加盖了买方公司公章的情况下，买方公司公章名称应与买方名称完全一致），只有在上述要素完全相符的情况下，才能令保单项下的保险责任明确，融资银行的权利也能够得以保障。特别需要注意的是合同中不允许出现通过补充协议更换买方的情况，并且债务人应是唯一的；即合同中应明确约定一方为最终付款人，并承担无论货物发给任何买方的无偿付款责任。现实操作中即存在因为实际被保险人与合同签署方（付款方）名称不一致导致中国信保无法赔付的情况。

其二，由于出口信用保险承保

的范围在于买方（银行）所在国家的政治风险或买方（银行）的商业风险，除此之外由于质量问题以及其他贸易纠纷所产生的不付款情况并不属于信用保险的赔付责任之内。因此，融资银行往往要求客户签署一份已接受货物并承认货物无质量瑕疵的承诺文件。该文件实质上是一份客户对应收账款完整性的保证。企业在要求客户签署时应保证该文件签署人和合同签署人的一致性，并说明如果日后以贸易纠纷为由拖欠货款带来的严重后果。

其三，企业的应收账款卖断给融资银行后，融资银行通常会设立一个专门的保理账户来监控客户的还款，要求客户直接还款至银行监管账户。企业在进行应收账款的保理操作之前，需要和客户沟通明确还款路径，避免客户依旧将款项归还给企业，造成银行对客户进行违约的判断。

其四，在买方出现拒付或者无故拖欠的情况下，按照信用保险的赔款等待期原则，在被保险人提出索赔申请并按保险条款的

规定提交有关证明损失已发生的文件后，一般需要经过 4-6 个月的等待期后，赔款才能划拨融资银行，这期间产生的利息，需要企业承担，为此企业需要督促客户按期还款，避免支出额外的融资成本。

总的来说，信用保险下融资的顺利操作对企业内部的信用风险管理水平提出了更高的要求。从信用部门对客户的授信管理（赊销客户不能超信保限额出运），财务部门对销售收入的正确确认记账，到后续提醒客户按时还款，乃至发生逾期时多部门联合对客户进行追讨；都要求企业建立起完善的应收账款管理流程，最终保证每笔赊销款都能及时足额还款，才能让应收账款融资业务长期健康地发展下去。

根据宇通集团制定的未来发展规划，到 2015 年宇通客车的海外销量将突破 10000 台。届时，出口销量将达到公司总销量的 20%。在这一向全球客车主流供应商迈进的过程中，我们需要中国信保给予更多的支持，让国家政策支持成为企业走出去的坚强后盾，让出口信用保险继续发挥防范风险、融通资金的功效。宇通深信，在中国信保的大力支持和帮助下，我国的贸易事业将更加蓬勃和健康发展，我们的产品将更加深入到全球的每一个角落，我们将在海外事业的拓展中与信保携手并进，真正做到“有信兴中华，无忧行天下”！



宽覆盖低赔付 买保险并不亏

文 | 威海纺织集团进出口有限责任公司董事长 朱立华

威海纺织集团进出口有限责任公司成立于 1993 年，现拥有员工 15000 多人，配套协作企业 500 多家，下设 40 多家子公司和分公司，行业覆盖国际贸易、服装加工生产、地产开发、劳务输出、保税仓储、货代物流、拍卖等多个领域。2011 年，实现主营业务收入逾 30 亿元、进出口总值逾 4 亿美元。

回首向来路，我们已与中国信保携手走过了八年多的岁月。八年来，中国信保作为国家政策性的保险公司，为我公司的出口风险管理机制提供了有效的债权保障手段。通过对保险各项制度、要求的理解、学习和执行，促进

了企业内部风险管理机制的完善，使我们企业海外市场开拓的步伐更大、更稳健，我们企业的发展展现出勃勃生机。

1998 年的亚洲金融危机后，我们集团根据服装行业出口的特点，形成了事前评估、事中管

理、事后保障的动态信用风险管理体系。该体系的有效运作，保证了企业在成立后的第二个五年中，以平均超过 40% 的增长率发展的同时，无重大应收账款的损失。然而，作为该体系的重要一环，债权保障手段的单一、低效一直

困扰着我们企业。在出口信用保险进入威海之前，主要的债权保证手段是银行信用证。对于高风险的客户，企业为降低风险，要求客户用信用证结算。但在信用证结算中，软条款、无资质货代、银行无理拒付、国家风险等都会使信用证的保障作用化为零。同时，对于有发展潜力，但目前资信状况较差，暂无力开立信用证的客户，就必须放弃吗？有无更有效的保障手段？2004年中国信保来到我们企业，通过信保工作人员认真、细致地讲解及相关信用保险知识的培训，我们意识到作为政策性机构的中国信保为企业提供了海外债权保障的有力手段，于是作为威海首批大型企业之一，开始了与中国信保长达八年的共同成长之路。

在发展初期，我们的海外市场是威海企业的传统市场——日本和韩国。通过长期的合作，对日本和韩国企业的特点、国家的特点，我们已能做到心中有数，并融合在相应的信用政策中。而在进入欧洲与北美市场的初期，那里的市场特点是什么？如何把握风险平衡点？是冒进还是裹足不前？像所有进入新市场的企业一样，这些困惑都摆在我们面前。此时，我们与中国信保已经有了一段时间的合作，对保险的保障作用我们有了充分的信心。中国信保的业务人员耐心细致地给我们介绍新市场的特点、保险中的注意事项。我们根据中国信保批复的额度，大胆给潜在客户放账，迈出走入新市场的第一步，目前欧美市场已占企业市场份额的52.80%。

2011年，我们与中国信保的合作迈上了新台阶，年度投保金额2.5亿美元，交纳保费51万多美元，全年获得保险

● ● ● ● ●

2011年，我们与中国信保的合作迈上了新台阶，年度投保金额2.5亿美元，交纳保费51万多美元，全年获得保险赔款4.77万美元，实现了我们参加保险的政策目标——宽覆盖、低赔付。

● ● ● ● ●

赔款4.77万美元，实现了我们参加保险的政策目标——宽覆盖、低赔付。对于投保一事，公司内部仍有很多人理解，认为一年交了51万多美元的保费，而只赔付了4.77万美元，交多了，亏了。但我们企业基于以下的理念，已将参加信用保险纳入企业的基本信用政策。

首先，加入信用保险，保障企业的长期稳定发展。与欧美企业的接触中，我们了解到，欧美国家应收账款保险的覆盖率极高。他们的理念是，在一个成熟的企业中，20%的客户贡献80%的销售收入。这些大客户的应收账款安全，可能影响的不仅是企业一年的盈亏，可能是企业的生存。

其次，通过保险政策的学习、理解，结合企业的特点，将保险的要求融入企业管理、完善企业的内部风险控制，根据1:10:100的规律，即在事前发现问题需要1分资金与精力，在事中将是10倍，而在事后的解决将是100倍，加强事前与事中的管理，降低赔付比率。例如，借助中国信保的信息渠道和数据资源平台，完善买方风险评估，把握市场动态，选择优质客户，优化企业客户结构。通过理解保险的要求，我们企业逐步完善了出口合同的审核制度、企业邮件管理制度、出口发货的确认流程、货款追踪管理制度等。

当今外贸企业面临诸多挑战，国际业务中稍有不慎就可能给企业带来巨大的风险和危机。有了中国信保的支持，我们企业发展的步伐迈得更加坚实。希望在今后的日子里我们与中国信保继续保持紧密的合作，也祝愿中国信保的事业蒸蒸日上，让更多的出口企业受益于国家的信用保险政策！

借信保力挺之功 扬绿豆国际风标



文 | 吉林省德泰绿豆产业基地集团公司董事长 吴忠正

吉林省德泰绿豆产业基地集团公司（以下简称：德泰公司）是在吉林省政府关注下于 2005 年成立的，是在原白城市绿野农产品加工有限公司基础上发起组建的，受白城市商务局业务指导、监督和管理，白城市境内经营绿豆的几个大型外贸企业为基地集团公司理事会成员单位，其他企业为基地公司成员单位。近几年，白城绿豆种植已由零散、少量发展到具有相当规模的支柱产业。白城绿豆出口基地经过几年来基地龙头企业和绿豆产业协会的运作，在绿豆产业发展上取得了一些成绩，德泰公司的“白城绿豆”在 2007 年获得国家地理标志产品保护，于 2009 年获得国家级注册商标，并成为白城知名品牌商标。

出口流动资金短缺、融资难，限制了白城绿豆出口规模的扩大。按白城目前绿豆年产量，出口最少应该在 2 亿美元，而实际自营出口仅在 4000 万 -6000 万美元之间，其余大部分是外省公司直接收购外销。为了保护我市这一得天独厚的绿豆资源，这几年德泰公司下了很大力气、投入了很多资金，每年都要投入 100 多万元来开发和研制

新品种绿豆，保护这一传统市场。经过几年的运作，已经显现明显的效果，产业基地已经初步形成规模，龙头企业也开始实现快步发展。去年，仅一家公司出口就比上年增长 276%，增加出口 364 万美元。

这个成绩的取得，也得益于中国信保的大力支持。在我们严重缺乏流动资金的情况下，中国信保的领导主动上门服务，积极协调银行，运用信用保险项下贸易融资业务，为我们解决流动资金不足问题，缓解了收购资金上的压力，取得国外客户信任，合作三年来，累计为我们融资达 3000 多万元人民币。

另外，信用保险项下贸易融资还有一个最大的好处，就是不占用企业自身在银行的授信额度，这也是合作当初，我们没有想到的。没有额度的限制，使得业务开展更加顺畅，企业获得更多收益。中国信保的介入和扶持，稳定了我公司在国际市场上的位置，扩大了业务范围，增加了出口份额。

通过委托中国信保做海外资信报告，可以详细了解买家注册、管理、财务等信息，帮助我们更多、更全面地了解国外客户。这样在谈

合同条件时，可以依据已经掌握的对方资信实力、信用状况，确认究竟采用哪种结算方式，多长的账期。利用这种先调查了解、再申请限额的管理方式，我们已先后与多个新建立联系的客户签订了合理的合同条件，更改了与老客户的交易合同，最长已将账期扩展至 120 天。在风险可控的情况下尽可能给客户以信用期限支持，这种做法既得到国外客户的认可，同时，也最大限度地实现了公司盈利。

中国信保作为一家政策性金融机构，专业化程度很高，是外贸企业最佳的合作伙伴。它是能为企业实现化解风险、提供融资、损失补偿于一体的良好平台。信保工作人员不辞辛苦、任劳任怨的工作作风、以及勤勉的敬业精神得到我们的欢迎和认可。

多年的实践经验告诉我们，风险管理是企业的头等大事，如果风险的事没做好，做什么决策都需要更加谨慎小心，放不开手脚，就抓不住市场机遇。我们希望在德泰公司不断发展壮大的未来，能与中国信保开展更深入的合作，中国信保能一直为我们保驾护航！



小报告支持大企业占领新市场

文 | 张海英

相对一些持着对陌生海外市场和买家的担心和疑虑而谨慎着走出去的中小微型企业，中国信保也有不少大型的公司或集团客户，这类客户拥有较大的买家群，对资信服务的消费能力较强，但走出去的过程中要么起步较早，要么已经建立了熟悉的固定客户群，对海外市场和买家情况甚为熟悉。与中小微出口企业利用资信调查筛选买家、加强客户管理的目的不同，这些大型企业对中国信保资信产品的需求更侧重于宏观商务决策方面。下面我就与大家分享中国信保资信产品为某大型企

业提供辅助决策服务的案例。

A 公司成立于 1985 年，行业龙头企业，自 2005 年开始大规模实施“走出去”战略，迅速在全球各地区成立十几个大片区，在 100 多个国家与地区建立了子公司、代表处等分支机构。该公司国际收入的比重从 2001 年的 10% 增长为 2011 年超过 54%，对信用保险的日益凸显，承保金额逐年显著增长。截至 2011 年底，该公司在中国信保的累计保险金额达 76.5 亿美元，在短期出口信用保险、特定合同险、中长期买 / 卖方信贷保险、投资保

资信合作等诸多领域，与中国信保深入合作，双方于 2009 年 8 月签署了全面合作协议。

A 公司投入了大量人力、物力，全力实施“走出去”战略，对于海外买家熟悉并了解，不需要借助单份资信报告进行市场开拓和风险判断。但是，在双方沟通过程中，A 公司希望能够借中国信保的资信产品实现以下目标：一是进一步完善企业风险管理和总部统一管理平台；二是防范在海外分支机构增多、海外销售和融资人员水平参差不齐情况下可能存在的人员道德风险；三是了解后金融危机时代及行

业周期变化中，个别重要行业市场发生的整合变动情况。

结合 A 公司的资信需求，我们为其量身定制了以下资信服务方案：

1. 将资信报告用于 A 公司总部的统一买家管理，并实现通过资信报告的基本注册信息等来确认买家真实性，防范销售和融资人员的道德风险；

2. 对于一般的大型买家，从公开渠道或 A 公司自身获取的信息已经较充足的，不提供深度报告；对于 A 公司掌握信息较少的买家群，如一般企业和渠道商、代理商客户，提供翔实的资信内容以供决策参考，从而将资源用在刀刃上；

3. 通过周期性调取新的资信报告，实现对市场和买家变动的了解，通过追踪此类变化信息，为 A 公司提炼有价值的决策参考信息。

除了一般的资信调查报告以外，我们还专门安排了为 A 公司从高层到经办定制的各类信息产品，包括定期配送《国家风险报告》、《国家风险地图》、《国别信息跟踪》、《风险预警信息》，并针对不同人员所处的区域的不同，有针对性地第一时间提供各地区、各国别的更新状况和新的承保政策动向等这类资信产品的“保鲜品”。以上免费的资信产品，丰富了我们所提供的资信产品的内涵。

2010 年，A 公司与中国信保开始了在拉美进行地区性统保的合

作。A 公司利用中国信保的国家风险评估和客户资信调查，对海外买家实施了全面的风险评估和差异化的销售策略，不仅把我们的保险产品作为避险工具，更成为培育优质买家的重要手段。通过与中国信保深入沟通买家的习性 & 交易特点，A 公司塑造了新的商务决策流程。得益于在委内瑞拉、巴西等市场上与中国信保的合作，近两年 A 公司在拉美行业市场取得的突破，在经销商及运营商等不同层面建立成熟有效的销售模式。双方合作的成果是 A 公司产品已成为巴西市场第四大行业品牌，稳稳地居品牌的第一阵营，并坚定地向着品牌前三迈进。

（作者单位：中国信保深圳分公司）

信保增值服务的一箭三雕

文 | 陆鸣

B 公司主营农化系列产品，在同行业处于领先地位，2011 年全年实现销售收入 10 亿元人民币，自营出口额约 1 亿美元。自 2008 年投保以来，B 公司与中国信保的合作日趋紧密，现已实现全额统保。

在前两年的合作过程中，B 公

司与中国信保的配合虽默契，但合作方式一直比较传统。其在为买家申请信用额度时，将其对客户的风险管控交由中国信保全权处理，自身对风险的防范缺乏自主性。这种做法直接导致其客户质量的参差不齐、良莠不一。所以在前两年的合作中，B 公司的信

用限额申请一直面临着一个主要问题，即：与其交易量很大的一些客户，往往资质和规模都很有限，额度长期得不到满足，出运也长期处于超限额状态；与其交易量很小的一些客户，往往很多资质都比较好，但 B 公司的额度需求却不大。

针对这一现象，2010年以来，我们除了提供保险服务外，还开始向B公司提供全面的资信产品服务，协助企业建立了风险自控的理念，优化了客户群体结构，走进了新兴国家市场，最终促成了B公司出口额的大幅增长。

协助企业建立风险内控体系

2010年底，我们对B公司上年度保单进行总结时，对其所有的限额买家逐一从分布区域、限额量、限额使用情况、支付方式、收汇情况等多个维度进行了纵向、横向的分析与评估，并为B公司负责人提供了一份翔实、专业的分析报告。在报告中，我们重点指出了B公司在客户结构和限额申请及使用方面存在的主要问题，强烈建议企业负责人建立一套完善的风险自控体系。在风险管控方面要从过去的被动规避转变为主动应对，从过去的事后争取转变为事前预测，做到防患于未然。

通过这一次专业增值服务，B公司对信用保险有了全新的认识，渐渐意识到信用保险在风险控制和开拓市场方面给其带来的变化和作用，很快接受了我方的建议。从2011年初开始，B公司开始在其内部设立专门的风险控制专员，加强与中国信保的对接，更严格、更专业、更规范地进行风险把控。无论是在接触新客户还是在发生风险异动时，都能第一时间与我们联系，作出科学预测，商讨解决方案。

指导企业优化客户结构

在B公司内部风险自控制度逐渐规范化之后，2011年上半年，结合农药行业账期长的特性和国际风险波动的形势，我们建议B公司在新的保单年度加强市场判断和预测能力，具体建议其借助中国信保的资信调查业务来全面了解其客户的资质情况，将原先的客户群体进行优劣排序。在此基础上，巩固优质客户，淘汰劣质客户，提高抗风险能力。

该企业负责人对我方的建议非常赞同，立刻开始借助中国信保的资信报告业务，结合其在贸易过程中与客户的沟通历史、交易量历史、交易方式历史、付款记录等，对客户进行分类评级，完善客户档案，逐步建立起主要客户的数据库，以巩固与优质客户的合作，加强对不良客户的监控。与此同时，我方也积极引导其将资信报告结果与在手的信用额度相结合，帮助其重点追加资质好、实力强的买家信用额度，减少并清理与资质差、付款情况差的客户的合作。

以上举措取得了非常好的效果，2011年，B公司10个最重要的优质买家客户中，先后有8个买家成功获得了中国信保的限额追加，并且借助中国信保的信用额度支持，交易规模较之上一年有了大幅度的增长：排名靠前的10个重要买家的出运量占其全年总出运量的84%；每个买家的出运量同比上升18%-195%不等。

支持企业开发新兴市场

2011年初，我方在与B公司的一次交流中得知企业正在大力拓展非洲、俄罗斯等新兴市场，但出于人生地不熟而对即将开展的合作举棋不定。我方随后向B公司提供了新兴市场客户的资信情况，并将一些较为重要的信息，如之前在中国信保是否有不良记录、公司成立年限长短等，及时反馈给B公司。通过这些增值服务，B公司深深感受到了中国信保在资信搜集方面的准确性、权威性和及时性。体会到与其花大力气大价钱到国外进行实地考察，还不如用较少的成本委托中国信保对国外公司进行彻底全面的调查。从此以后，B公司几乎所有的新客户都要委托我方进行资信调查，摸清对方底细，掌握精准信息，制定适合的谈判策略，帮助其掌握了与外商谈判的主动权。

经过一年的摸索，B公司已与中国信保逐渐建立起良好的资信互动体系，在开发新客户方面，也逐步形成了由信用限额决定合作方式的新的开拓市场的思路，这进一步加强了其与新接触的地区或企业合作时的信心和底气。2011年，B公司成功与白俄罗斯、非洲等国家和地区的部分企业实现了合作尝试，业务范围首次遍布五大洲，对其扩大出口规模、分散风险、优化贸易结构效果显著。

（作者单位：中国信保江苏分公司南通办事处）

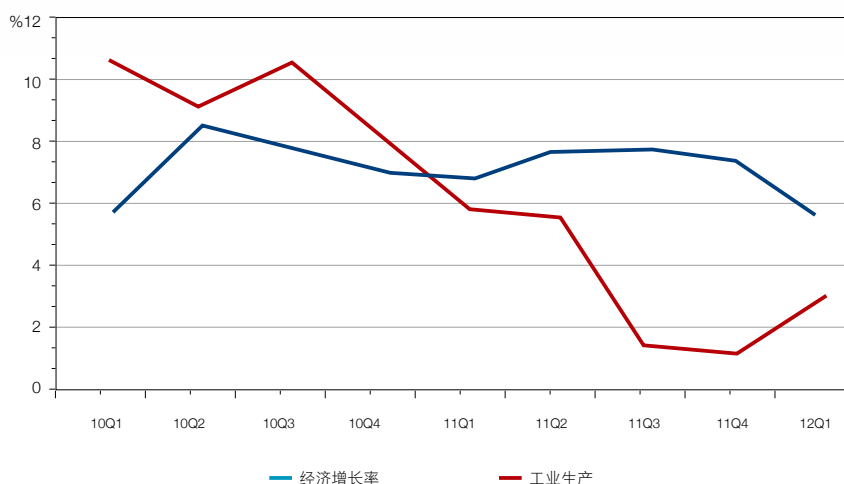
哈萨克斯坦国家风险评估与展望

文 | 赵 旻

政治局势

哈萨克斯坦政治与安全局势总体保持稳定，总统纳扎尔巴耶夫的执政地位无人能够撼动。近年来，纳扎尔巴耶夫推行的各项政策继续得到民众认可，政治与经济改革逐步推进，综合国力稳步增长，这使得该国经济较快摆脱了金融危机的冲击，民众生活水平有所提高。同时，纳扎尔巴耶夫有较强能力把控政治与舆论导向，而反对派力量羸弱，难以与

图 1 哈萨克斯坦季度经济增长与工业生产变化趋势



政府抗衡。此外，中东地区动荡并没有在国内引起连锁反应，西方国家提倡的所谓“民主与人权”在哈国尚缺乏认同与推广的基础。

但是，哈国政局也存在不稳定因素。首先，政党改革与接班人问题引人关注。纳扎尔巴耶夫已年满 72 岁，虽然健康状况良好，但长期在政坛上的纵横捭阖和年龄因素使其突发疾病的可能性有所增加。目前，纳扎尔巴耶夫仍未明确“接班人”，其身后有可能出现各种政治力量的激烈交锋，这将使得长期集权的政局发生震荡。其次，局部安全局势恶化。2011 年 12 月，由于遭解雇的石油工人以及不法分子与军警爆发冲突，哈国西部石油重镇扎瑙津爆发了自哈国独立以来最大规模的骚乱，政府不得不宣布在扎瑙津实施紧急状态法。再次，政府腐败问题依然严重，贫富差距加大，油气资源带来的巨额财富分配不均已经引发了部分民众的不满。虽然这些问题在短期内不会掀起大的波澜，但从长期看将成为政局不稳的隐患。

经济状况

1. 宏观经济持续增长

在商贸和通信业等服务部门快速增长的情况下，主要受商品出口、国内消费和政府投资需求，尤其是基础建设投资的拉动，2011 年哈国经济增长率高达 7.5%。2012 年一季度，哈国国民经济继续保持良好发展态势，经

图 2 哈萨克斯坦经济增长率变化趋势

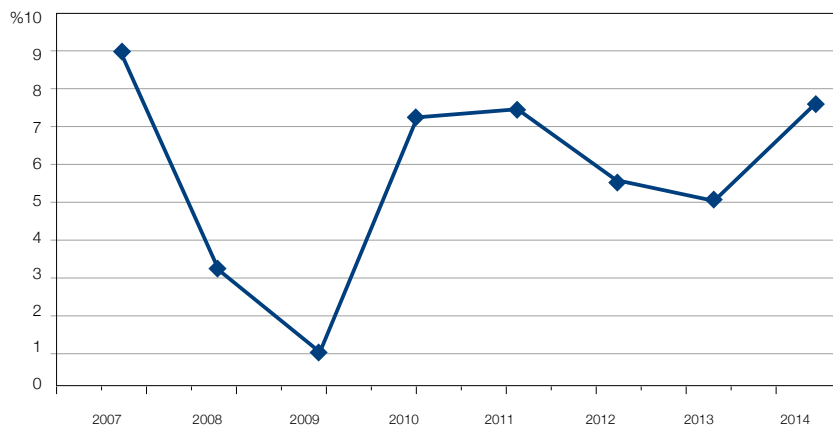
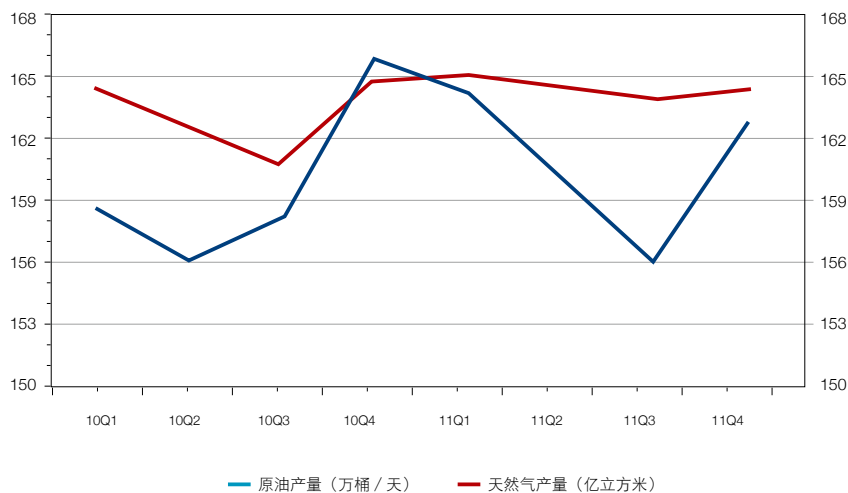


图 3 哈萨克斯坦季度石油和天然气产量



济增长率达到 5.6%，固定资产投资同比增长 3.1%，工业生产同比增长 2.9%，国内零售总额同比增长 12%。

2012 年，由于外部需求减弱，商品出口对哈国经济增长的拉动作用将有所降低。另一方面，油气出

口仍将保证哈国宏观经济的稳定增长，政府仍将持续实施宽松的货币政策，并加大对油气行业、制造业、建筑业的投资力度，国内消费与投资的良好态势有望持续。哈国本国政府以及国际货币基金组织预测，2012 年经济增长率将达 6.0%。

图 4 坚戈汇率走势

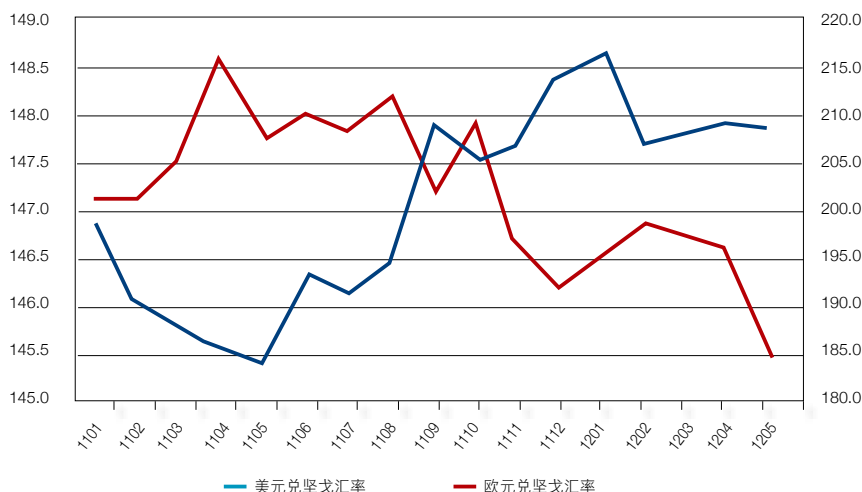
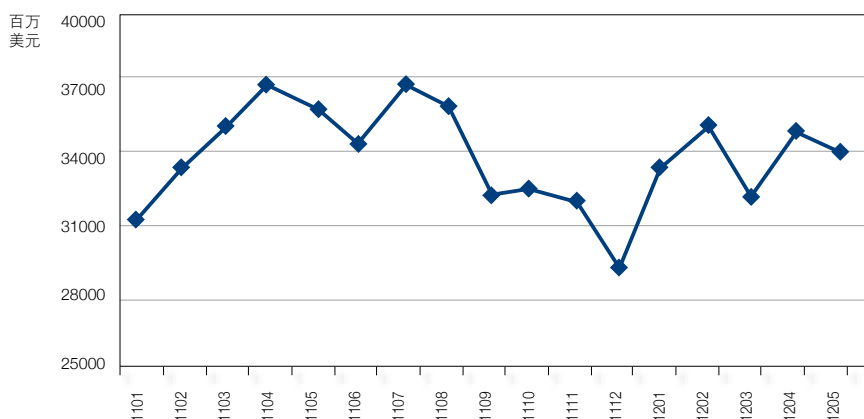


图 5 哈国国际储备变化



2. 对外贸易前景向好

哈国对外贸易前景向好。根据哈国国家统计局的数据,2012年一季度对外贸易额为309亿美元,同比增长34.1%。其中出口额为219亿美元,同比增长32.3%;进口额为90亿美元,同比增长

38.7%;贸易顺差为129亿美元,较2011年同期的115亿美元有较大增长。主要出口商品仍为石油和天然气,占出口总额的62.8%,其中石油出口1670万吨,同比增长107%;天然气出口58亿立方米,同比下降7.3%。在石油和天然气

出口的支撑下,未来两年内,哈国仍将保持较大的商品贸易顺差和经常账户盈余,这将为经济发展和财政收入提供有力的资金支持。此外,俄白哈关税同盟也将对哈国的对外贸易起到“稳定器”的作用。

3. 货币政策趋于宽松

金融危机爆发以来,哈国总体上实施相对宽松的货币政策。2012年和2013年,在经济形势和国内需求情况不会发生较大变化的情况下,宽松货币政策有可能继续实施。2012年2月和4月,中央银行先后两次下调基准利率;6月初,中央银行再次将再融资年利率自6.5%降至6.0%。通货膨胀率增速趋缓,以及金融市场运行相对稳定是促使中央银行于2012年内三次下调基准利率的主要原因。

目前,哈国中央银行认为本币坚戈缺乏贬值基础,同时不允许坚戈汇率出现大的变动。此外,中央银行表示会根据经济形势进一步减少其在外汇市场的参与程度,以增加坚戈汇率的灵活性;但若出现国际能源价格大幅下跌等情况,不排除及时采取措施干预坚戈汇率的可能性。2012年以来,坚戈兑美元汇率基本保持稳定,自1月1日至6月11日,美元兑坚戈保持在1:148.89至1:147.50之间。从宏观层面看,近期哈国经济稳定增长,国际储备充足,银行业稳定性逐步增强的基本面没有改变,坚戈汇率不会出现大的波动。但是,国家石油价格的波动将对

表 1 哈国债务指标一览

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
GDP (亿美元)	1349.1	1114.5	1414.6	1831.1	1960.0	2133.0	2459.0
外债总额 (亿美元)	1072.8	1098.7	1024.0	1096.3	1118.3	1183.8	1265.1
国际储备 (亿美元)	198.7	232.2	282.7	293.2	394.5	395.3	416.4
外债 / GDP (%)	79.5	98.6	72.4	59.9	57.1	55.5	51.4
外债 / 出口收汇 (%)	140.4	228.1	157.3	118.0	118.6	126.4	124.2
国际储备 / 外债 (%)	18.5	21.1	27.6	26.7	35.3	33.4	32.9
偿债额 / 出口收汇 (%)	43.8	84.5	32.8	28.8	29.0	30.1	29.5
已付偿债率 (%)	41.9	80.1	31.8	28.0	28.5	29.5	29.0

注：2012-2014 年数据为预测值。

坚戈汇率的短期走势产生影响，坚戈短期内小幅贬值的可能性依然存在。

哈国银行业已呈现初步复苏迹象。信用评级机构惠誉近期表示，哈国良好的宏观经济环境以及政府强力的扶持政策对缓解银行业面临的资产质量问题发挥了积极作用，商业银行后续贷款能力增加或减弱的过程将体现出渐进式特征。总体而言，银行业仍具有充足的流动性，在外部贷款总额减少的大背景下融资风险相对“温和”。

4. 外债规模相对稳定

根据哈国中央银行的数据，截至 2011 年末，哈国外债总额为 1238.5 亿美元，较 2011 年初的 1192.4 亿美元同比增长 3.9%。分期限来看，长期外债为 1147.2 亿美元，短期外债为 91.3 亿美元。分部门来看，政府外债为 50.5 亿美元，占外债总额的 4.1%；银行业外债为 146 亿美元，规模持续下降，占外债总额的 11.7%；其他部门外债为 1041.97 亿美元；对债权国前八位的国家——荷兰、英国、中国、美国、法国、日本、维京群岛、俄罗斯的债务总额为 940.8 亿美元，占外债总额的 76%。



信用评级机构惠誉近期表示，哈国良好的宏观经济环境以及政府强力的扶持政策对缓解银行业面临的资产质量问题发挥了积极作用，商业银行后续贷款能力增加或减弱的过程将体现出渐进式特征。总体而言，银行业仍具有充足的流动性，在外部贷款总额减少的大背景下融资风险相对“温和”。



2011 年 1 月以来，哈国国际储备基本保持在 310 亿美元以上，处于相对稳定水平。截至 2012 年 6 月 1 日，国际储备为 342.8 亿美元，未来一段时间内大幅下降的可能性不大。

投资环境

根据哈国央行的数据，1993 ~ 2011 年，哈国总共吸引外国直接投资（FDI）1466 亿美元；2011 年共吸引 FDI198.5 亿美元，同比增长 9.4%。主要投资来源国为荷兰、法国、中国、美国 and 英国；外资主要流向房地产、企业服务业、采矿业、制造业等。

哈国于 2011 年末建立了三个具有行业倾向性的新经济特区。其中，“萨雷阿尔卡”经济特区位于卡拉干达州，主要发展冶金和金属加工；“霍尔果斯”经济特区位于阿拉木图州，旨在发展运输物流业；“巴弗洛达尔”经济特区位于巴弗洛达尔州，以发展化工和石化业为主。2012 年 1 月，哈国通过《投资法》修订案。该修订案内容包括对以实施投资项目为目的出口关税同盟成员国境内的技术设备及其配件和具有特殊用途的原材料等

免征关税；对哈国法人运入本国境内超过五年的原材料，若将其作为固定资产或者用于优先投资种类清单（该清单每年更新至多一次）中的投资项目，对其免征关税等。

双边关系

2012年6月，纳扎尔巴耶夫赴中国出席上海合作组织会议并访华。纳扎尔巴耶夫表示，哈国愿意继续实施好两国油气合作项目，并拓展非资源领域合作，将农业、科技、生物制药等打造成新的合作重点；欢迎中国企业积极参与哈国交通基础设施建设，加快推进跨境铁路和公路项目；全力建设霍尔果斯国际边境合作中心，促进两国边境地区共同发展；继续坚定支持中方打击“三股势力”，与中国共同维护地区和平与发展。

根据中国海关统计，2012年1-4月，中国与哈国贸易额为

72.2亿美元，同比下降5%。其中中国出口27.4亿美元，同比下降6%；中国进口44.7亿美元，同比下降4.4%。值得注意的是，这是中哈双边贸易近年来首度出现总额、出口额和进口额三项数据皆呈同比下降趋势。

总体评估

哈国政局基本稳定，总统纳扎尔巴耶夫的执政地位稳固，对全国具有很强的控制力。与之相反，反对派力量薄弱，即使有外部势力的暗中支持，仍难以获得广大民众的认可，在国内制造大规模骚乱乃至撼动现政权的可能性微乎其微。但另一方面，影响政局的不稳定因素亦有显现——首先，纳扎尔巴耶夫仍未就接班人问题明确表态，一旦出现纳扎尔巴耶夫因健康原因无法执政的突发性事件，各方政治势力有可能展开激烈角逐。其次，个人长期执政

带来的弊端日益显现，国内贫富差距现象突出，反腐败成效并不明显，局部地区存在发生游行示威乃至冲突的可能性。最后，安全环境仍存隐患，国内外反政府势力的“渗透”从未停止，恐怖分子破坏油气管道等基础设施的行动需要加以防范。但总体来看，哈国政局仍将保持稳定，但下届领导人仍有望继续执行纳扎尔巴耶夫的治国思路与政策。

2011年，哈国经济具有以下特点：一是经济增长速度较快，国际石油价格的上升给经济发展带来了显著支撑；二是即使在行政干预下，通货膨胀率仍相对较高；三是银行系统出现积极发展态势，商业银行贷款积极性提高，但不良贷款率依然偏高。哈国宏观经济在未来二至四年内仍将保持稳定增长态势。虽然政府大力推动经济结构的多元化发展，但石油和天然气出口仍将是拉动经济增长的主要动力。政府在油气行业和其他资源行业将继续投入较多资金，在巩固、开发资源的基础上逐步推进经济结构的调整。以目前情况判断，未来一段时间内，哈国经济将保持稳定增长，通货膨胀率将略有降低，国际储备基本保持稳定，正常的对外偿付能力能够继续得到石油出口收入的强力支撑。

根据目前情况总体判断，哈国国家风险水平较为稳定，未来一段时间内波动性较小。

（作者单位：中国信保风险管理部）

表 2 哈国投资环境相关排名一览

	2010/2011 年	2011/2012 年
全球竞争力排名	72/139	72/142
国际营商环境排名	58/183	47/183
世界清廉指数排名 *	105/173	120/183

* 世界清廉指数排名分别为 2010 年以及 2011 年数据。

表 3 信用评级机构对哈国的主权评级

	评级	展望
中国信保参考评级（2011 版）	6（6/9）	稳定
标准普尔长期外币评级	BBB+	稳定
穆迪政府债券评级	Baa2	稳定
惠誉长期外币主权评级	BBB	正面



近期印度尼西亚风险状况简析

文 | 中国信保国别风险研究中心

一、政治状况

（一）印度尼西亚总统改组内阁 政府面临诸多挑战

印尼总统苏西洛在第一任任期当中，进行广泛的社会经济改革，成效显著。然而，在其第二任期当中，由于政府内部党派林立，党派之间纷争不断，缺乏共同主张，改革进程明显放缓，加上政府成员不断爆出丑闻，对执

政党以及苏西洛本人形象均造成不利影响。苏西洛计划在 2014 年印尼新一届总统选举中争取连任，因此于 2011 年 10 月响应民众要求，大规模改组内阁，撤换多名丑闻缠身的内阁成员，并提出一系列提振经济、改善民生的计划。目前，印尼政局整体稳定，然而，部分地区安全局势依然严峻，教派冲突时有发生。此外，既得利

益集团阻挠改革进程，官僚体系贪污腐败严重等问题也是印尼政府亟须面对的重要挑战。

（二）亚齐党候选人在亚齐省选举中胜出

4 月 17 日，亚齐省选举委员会宣布，在该省 4 月 8 日举行的选举中，亚齐党候选人阿卜杜拉赢得 55% 的选票，击败前州长尤素夫，当选为新一任省长。此次选举原计

划于 2011 年 10 月举行，由于当地局势紧张，枪击事件不断，部分政党有操纵选举的嫌疑，选举被一再推迟。其间，掌控亚齐省立法机构的亚齐党为抵制最高法院允许独立候选人参选的决议，曾一度退出选举。此次选举被认为是对亚齐和平稳定局势的重要检验，选举过程中以及选举结果公布后，亚齐部分地方发生小范围骚乱，但整体局势保持平稳。

阿卜杜拉和尤素夫均为原自由亚齐运动（GAM）的领导人，自由亚齐运动主张以暴力手段争取亚齐独立，建立一个穆斯林国家。2006 年，印尼政府和自由亚齐运动达成协议，自由亚齐运动放弃武力分裂活动，印尼政府给予亚齐高度独立的地位，尤素夫担任第一任省长。本次选举中尤素夫和阿卜杜拉之间的竞争反映了原自由亚齐运动内部不同派别之间的斗争。

（三）巴布亚枪击事件不断安全局势恶化

6 月 6 日，两名印尼士兵在巴布亚省撞死一名男孩，引发当地民众骚乱，一名士兵在骚乱中死亡。随后有其他士兵赶到事发地点，向周围民众开枪射击，至少造成 1 人死亡，17 人受伤，并有上百间房屋被焚毁。印尼当地军方发言人指责巴布亚分裂势力要为该事件负责，印尼政府也已经开始对这一事件进行调查。目前，巴布亚省安全局势堪忧，5 月份以来已经连续发生多起不明武装分



根据印尼政府最新公布的数据，2012 年 4 月，印尼对外贸易出现罕见的逆差，主要原因是出口同比下降 3.5%，仅有 159.8 亿美元。其中，对美国和日本出口分别下降 14.9% 和 16.5%，对中国出口虽然上升了 30.7%，但环比则大幅下降。



子枪击平民事件，引发民众强烈恐慌情绪。

二、经济状况

（一）宏观经济增速放缓

2012 年第一季度，印尼经济增速为 6.3%，环比下跌 0.3%，经济增长出现放缓迹象。其中，固定资产投资增速为 9.9%，仍然保持快速增长，固定资产投资约占印尼 GDP 的 33%，固定资产投资持续快速增长说明印尼目前商业环境和投资吸引力仍在不断增加当中；私人消费增速放缓，第一季度仅有 4.9%，环比下降 0.5%，私人消费占印尼 GDP 的 55%；对外贸易方面，印尼第一季度出口增加 7.8%，进口则增加 8.2%，整体维持一个较小的顺差。实际上，近几个月中，印尼单月贸易顺差一直在 10 亿美元以下，主要原因是外部需求减少，国内又加强对原矿石出口的限制，同时，国内进口需求则快速增加，尤其是对能源和资本产品的需求，仅 3 月份印尼能源部门贸易逆差就有 4.26 亿美元。根据印尼政府最新公布的数据，2012

年 4 月，印尼对外贸易出现罕见的逆差，主要原因是出口同比下降 3.5%，仅有 159.8 亿美元。其中，对美国和日本出口分别下降 14.9% 和 16.5%，对中国出口虽然上升了 30.7%，但环比则大幅下降。

外部需求放缓对印尼出口造成一定冲击，但国内经济总体稳定、私人消费和投资状况良好、信贷环境宽松、商业投资环境较好。2011 年 12 月及 2012 年 1 月，惠誉国际和穆迪分别将印尼主权债券提高为投资级。因此，预计印尼 2012 年经济有望继续 6% 以上的增长。

（二）通货膨胀和货币贬值得到控制

2012 年 5 月，印尼通货膨胀为 4.5%，继续保持稳定，核心通货膨胀率为 4.1%，降至 2010 年 9 月以来的最低点。其中，食品价格同比上涨 6.9%，服装、服务等其他项目价格则出现下滑。印尼盾疲软，面临贬值压力是印尼国内通货膨胀的重要原因，2012 年初以来已经累计贬值 2%，印尼央行于 5 月 10 日决定维持基准利率

表 1 印尼主要经济数据

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GDP(亿美元)	5102.3	5395.8	7080.3	8468.3	9171.0	10410.0
人均 GDP(美元)	2148	2246	2914	3450	3690	4150
实际 GDP 增长率 (%)	6.0	4.6	6.2	6.5	5.9	6.5
通货膨胀率 (%)	9.9	4.8	5.1	5.4	5.3	6.5
商品出口 (FOB)(亿美元)	1396.1	1196.5	1580.8	2014.7	2139.7	2416.7
商品进口 (FOB)(亿美元)	1166.9	887.2	1274.5	1661.3	1765.4	2012.0
经常账户余额 (亿美元)	1.3	106.3	51.5	20.7	21.6	24.6
国际储备 (亿美元)	516.4	661.2	962.1	1101.4	1246.3	1413.1
外债总额 (亿美元)	1476.2	1628.5	1790.6	1868.6	1787.1	1746.3
已付偿债率 (%)	12.9	17.6	16.0	12.0	11.4	9.6
汇率 (美元 / 印度尼西亚盾)	9699.0	10389.9	9090.4	8770.4	8967.9	8985.4

不变，但是提高反向回购和定期存款利率，以支持本币。在目前全球石油、燃料价格大幅上涨可能性减小的情况下，央行表示有信心同时控制通货膨胀和本币贬值，央行 2012 年通货膨胀目标为 4.5% 左右。

（三）政府提高燃油价格提案遭到否决

2012 年 3 月 31 日，印尼国会就政府提高燃油价格的提案进行激烈辩论，最终结果是政府提案被否决，但国会同意，如果印尼原油市场价格 6 个月的平均价格超过每桶 120 美元，政府可以考虑提价，考虑到目前国内和国际燃油价格走势，该触发条件在今年几乎无法达到。

此前，为减轻财政赤字压力，印尼政府计划自 4 月 1 日起减少燃油补贴，国内油价预计将上涨三分之一，每公升由 4500 印尼盾（约 0.5 美元）上调至 6000 印尼盾。

此举引发民众强烈不满，印尼各地不断爆发大规模示威抗议活动，人数最多曾达到 8 万人。议会第二大党专业集团党也在国会表决前夕撤回对政府提高油价议案的支持。燃油提价议案遭到否决，至少短期内提振了消费者信心，5 月份印尼消费者信心指数结束此前连续 3 个月下跌，上升了 6 个点，达到 109。

然而，由于印尼国会已经先后否决政府提高电价和油价的提案，政府财政赤字压力势必大幅增加。为达到控制财政赤字的目标，未来政府将不得不加大削减公共开支力度，包括暂停部分基础设施建设，这将对其中长期经济增长造成一定影响。

（四）政府加强原矿石出口管制

2012 年 5 月 6 日，印尼能源与矿业部颁布新的税收条例，针对 14 种原矿石征收出口税，这 14

种原矿石分别为铜、金、银、镍、锡、铅、锌、铬、铂、锑、锰、铝矾土和铁砂矿，税率平均为 20%，并且可以根据具体情况进行调整，煤炭出口暂时不属于征税范围之内。条例还规定，如果矿石出口商计划投资矿石冶炼项目且能够在 2014 年之前投入运营，也可以免税。据印尼官方预计，该举措每年将带来 80 亿至 100 亿美元的税收，相当于 2011 年出口税总收入三分之一。

印尼政府修改原矿石出口政策的计划由来已久，2009 年政府颁布的采矿法案规定 2014 年后全面停止原矿石出口。2012 年初，政府提出一项议案，计划将这一时间提前至 2012 年 4 月，该议案遭到国内矿业公司一致反对而未能通过。

印尼加强对原矿石出口管制，主要目的有四个：一是减少非法开采活动；二是避免过度开采。

据统计，由于此前大量开采，印尼自然资源保有量急速下降，例如煤炭可供开采年份仅剩余 20 年；三是发展国内矿石加工产业，加快产业升级。此次发布的条例中除了提高出口税之外，还规定投资冶炼厂且能在 2014 年之前投入运营的出口商可以免税。据官方说法，截至目前至少有 36 家企业提交了建造或预备建造冶炼厂的申请；四是增加财政收入，减少赤字。此前印尼大部分采矿企业只缴纳个人所得税，没有其他固定税收，印尼政府通过提高税收使得“自然资源能够为更多民众服务”。

印尼政府对于采矿业调整非常重视，除了此次出台新的条例提高出口税收之外，还重申了将于 2014 年后停止原矿石出口，后续可能还有其他一系列相关政策出台。短期来看，这些措施对其国内经济影响有限，因为原矿石出口仅占其总出口的 3.7%，而出口约占印尼整个 GDP 的 25%，因此即使原矿石出口下降 25%，GDP 也仅有 0.2% 的下降。然而，此次采矿业政策调整外部影响较大，印尼是世界上最大的热煤出口国，世界第二大锡生产国和第四大铝矾土生产国，镍的储量占到全球 12%。因此，印尼对原矿石出口征税甚至禁止原矿石出口会对国际大宗商品价格产生冲击。就中国而言，印尼至少有 80% 的镍矿石和 10% 的铜矿出口到中国，因此未来中国企业可能面临

更高的原矿石进口成本。

三、风险总评

印尼政治局势与国内安全形势趋于稳定，宪政体制基本确立，逐步走上政治民主、社会开明与经济改革的新阶段，外部环境稳定良好。但是，联合政府内部、各政党之间以及国内利益集团在一系列改革问题上立场不一，政治掣肘影响了政府对政治、经济改革的推进。腐败问题根深蒂固，政府反腐败斗争由于涉及各集团利益而任重道远。社会安全存在隐患，宗教冲突和暴力有所回潮。恐怖组织出现分散化、网络化、

小型化等新的发展趋势，对印尼经济发展和社会安定构成威胁。

经济方面，由于欧债危机开始扩散，外部需求放缓，印尼经济在一定程度上将面临挑战，但目前国内经济整体状况良好，个人消费和投资状况持续增长，信贷条件宽松，商业和投资环境逐步改善，通货膨胀控制在可接受范围之内，这些都足以使印尼应对各方面的冲击。加上国际评级机构先后提高印尼主权债务评级，提升了投资者信心，有助于防止欧债危机进一步向印尼蔓延。因此，预计 2012 年该国经济增长将保持稳定。



外贸公司接洽工厂转让订单须谨慎

文 | 蒋 亮

随着外贸经营权的放开，国内工厂以其低成本、更多的售后服务等因素，逐渐走到台前成为国际贸易的主要参与者。以往外贸公司拿着订单找工厂的贸易模式正在悄悄地发生着改变，现在越来越多地出现国内工厂拿着订单找外贸公司合作的新模式，将自己从国外进口商处取得的订单转让给外贸公司。

造成工厂转让订单的主要原因是外贸公司具有资金运作、单证操作等方面的优势，因此国内工厂在自身资金短缺和外贸人才缺乏的情况下，不得不转让订单给外贸公司。同时外贸公司也面临着依靠自营出口利润下降、订单减少的局面，不得不从向国内工厂垫资、代理操作单证、报关、运输收取费用方面寻找利润点。

一、外贸公司接洽工厂转让订单存在的风险

国内工厂转让的订单在实际操作中，存在各种潜在风险。笔者在实际工作中曾接触多起因外贸公司接洽工厂转让订单不慎造成重大损失的案件，现就这种贸易模式存在的风险予以简要分析。

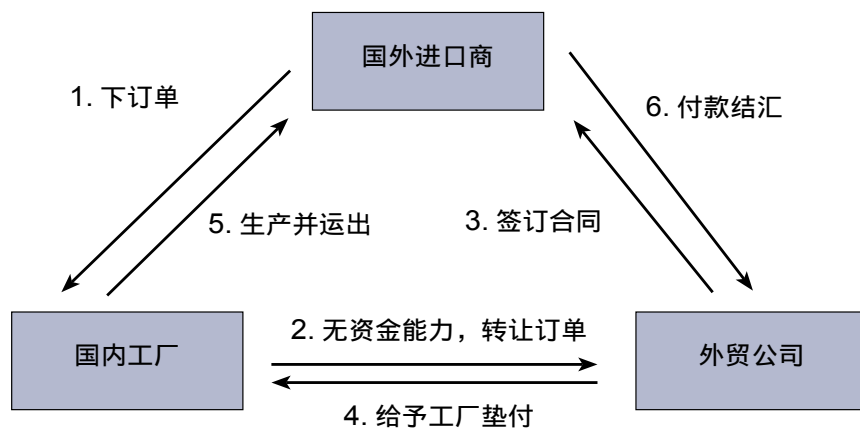
目前比较常见的外贸公司接洽工厂转让订单贸易的具体流程如下：

1. 国外进口商下订单给工厂。
 2. 国内工厂无资金能力进行生产，将订单全部或部分转让给外贸公司。
 3. 外贸公司与国外进口商签订合同，确定合同关系。
 4. 外贸公司垫资给工厂进行产品生产。
 5. 国内工厂收到外贸公司垫货款后安排生产、出运。
 6. 国外进口商收到货物后向外贸公司支付货款。
- 该模式虽然在细节上表现形式不同，但在笔者接触的大多数外贸公司中均有出现，笔者认为该模式存在下述风险：
- （一）贸易主体不明确，外贸公司无法得到货款

在上述贸易模式中，虽然表面上是由外贸公司与国外进口商签订合同，但由于合同订单转让由国内工厂一手操办，因此往往造成贸易主体不明确的纠纷。

1、无法判定合同的真实有效性。

由于国内工厂将订单转让给外贸公司，实质意义上就是工厂为外贸公司介绍客户，在这个过程中，很多工厂为保障自身权益，经常是不允许外贸公司和国外进口商进行直接联系的，相关沟通工作全部通过国内工厂进行。更有甚者，所转让的订单合同，虽然注明买方为国外进口商，卖方为外贸公司，但具体合同文本却是由工厂提供给外贸公司。订单合同上虽有国外进口商签字，但其



真实性无法判断，常常出现国内工厂接到国外进口商合同后，为获取生产启动资金伪造新合同提交给外贸公司签署，导致外贸公司所签署的合同为虚假合同，无法获得任何权益保障。

2、工厂隐瞒事实，重新订立新合同。

外贸公司与国内工厂提供的国外进口商签署合同后，有的国内工厂又私自与国外进口商重新订立新合同或更改合同条款，并且将相关信息对外贸公司进行隐瞒。国外进口商收货后，往往以实际贸易是与国内工厂进行并出具重新订立的合同证明与外贸公司无贸易关系为由，拒绝履行合同付款义务。

（二）国内工厂控制实际贸易，罔顾外贸公司合法权益

笔者发现在上述贸易进行的过程中，有的外贸公司仅仅与国外进口商签订合同和制作单据，实际的沟通和联络工作均由国内工厂与国外进口商进行，导致在贸易过程中容易出现下述问题：

1、国内工厂违反合同约定，外贸公司承担违约责任。

由于外贸公司缺乏有效监控措施，极易导致国内工厂在生产产品、出运等过程中不按照合同约定执行，出现一系列违约行为，而这些违约责任全部由外贸公司先行承担，但外贸公司要求国内工厂赔偿损失时，国内工厂很有可能不予承认。其中笔者常见的情况如下：

（1）国内工厂生产的产品有质量问题，外贸公司没有仔细对货物

●●●●●

由于外贸公司缺乏有效监控措施，极易导致国内工厂在生产产品、出运等过程中不按照合同约定执行，出现一系列违约行为，而这些违约责任全部由外贸公司先行承担，但外贸公司要求国内工厂赔偿损失时，国内工厂很有可能不予承认。

●●●●●

进行检验，或者工厂恶意将有问题的货物混在正常货物中出口，导致国外进口商提出质量问题，要求外贸公司承担赔偿责任。但国内工厂不予承认，待外贸公司与国外进口商经过长时间检查核实清楚后，外贸公司向工厂追索时，工厂抵赖、关闭、负责人逃逸的事情时有发生。

（2）国内工厂产品生产延误，导致迟出运，工厂擅自与国外进口商达成扣款协议，对外贸公司隐瞒信息，导致最终由外贸公司承担赔偿责任。同时还存在国内工厂擅自给予国外进口商降价，向外贸公司隐瞒，导致外贸公司不能全额结汇的情况。

2、国内工厂恶意更改付款路径，外贸公司钱货两空。

在笔者接触的案件中，曾出现过国内工厂恶意要求国外进口商更改付款路径，直接向国内工厂付款的情况。由于该案中整个贸易流程基本由国内工厂直接和国外进口商联系，国外进口商以为外贸公司与国内工厂为同一公司，因此直接打款给国内工厂。国内工厂在收到外

贸公司垫资款和国外进口商货款的双重收益下，立即卷款潜逃，导致外贸公司损失惨重。

（三）国内工厂将自营业务与转让外贸公司的业务合并执行，严重影响外贸公司正常结汇

有的国内工厂在接到国外进口商大额订单后，仅将无资金能力完成的部分转让给外贸公司，导致将自营业务与转让外贸公司业务混在一起，由于生产的货物是同一类产品，甚至是同批次产品，导致一旦出现贸易纠纷，国外进口商根本无法辨认债权区别，往往是对工厂和外贸公司的货款一并处理，甚至在有些工厂的恶意指使下，将原本国内工厂自营出口产品的问题算到外贸公司头上，导致外贸公司因纠纷无法正常收汇。

（四）国内工厂与国外进口商联手诈骗，坑骗外贸公司垫资款。

在上述贸易模式下，由于国内工厂只转让给外贸公司合同关系，但实际贸易主要还是由国内工厂与国外进口商之间操作，在这个过程中，也不乏出现国内工厂与国外进口商联手以虚假贸易坑骗外贸公司



垫资款的行为。例如 2009 年，笔者就曾经处理过一起案件，香港进口商和国内工厂实际控制人为同一人，通过转让订单诈骗外贸公司垫资生产款。

二、工厂转让订单、垫资出口模式的防范措施

对上述这种工厂转让订单、外贸公司垫资出口的贸易模式，由于涉及多方权益，隐含多种贸易风险，如何有效控制风险，笔者有以下建议：

（一）事先确认贸易关系，保障债权合法有效

对于国内工厂转让的订单，外贸公司应尽量与国外进口商进行确认，并与国外进口商明晰贸易主体，避免国外进口商将工厂和外贸公司混为一谈，也避免工厂冒充实际贸易方与国外进口商擅自操作贸易。

如国内工厂坚决不同意外贸

公司与国外进口商联系，应明确增加的风险，要求工厂提供担保或者抵押，避免因工厂提供伪造订单造成的损失无法从工厂追索的局面产生。

（二）加强垫资款的监管，专款专用避免流失

外贸公司在支付国内工厂前期生产的垫资款时应注重采取监管措施，明确要求工厂定期提供财务账目进行核查，以便确认垫资款用于生产，避免工厂卷资潜逃的可能。同时，建议外贸公司对垫资款的支付分批分次按照工厂实际需求拨付，不要一次性全额拨付造成不可挽回的损失。

（三）完善对工厂生产、出运流程的监督

在上述贸易模式下，外贸公司往往放松了对工厂生产、出运的实际监督，导致工厂完全控制实际贸

易流程，有机会造假、隐瞒信息、恶意违约等行为。建议外贸公司应定期派专人赴工厂监督生产进度，由专人负责产品质量检验以及货物运输流程，避免国内工厂在上述多个阶段产生违约行为。

（四）有效划分责任范围，合理承担贸易责任

外贸公司与工厂就产品的质量、交货期限等违约责任的承担应达成处理协议，以文字方式予以规定，减少与工厂之间的纠纷。对国内工厂自营产品和外贸公司订单项下产品，要采取各种方式向国外进口商进行明示区分，达到明确产品责任承担者的目的。

以上是笔者就外贸公司接洽工厂转让订单贸易模式的风险分析和防范措施，希望能为外贸公司的实际贸易提供一定帮助。

（作者单位：中国信保安徽分公司）

【出口预警】**巴基斯坦对原产于或自中国进口的涤纶短纤维进行反倾销调查**

2012年6月26日，应ICI Pakistan Limited 和 Ibrahim Fibres Limited 的申请，巴基斯坦对原产于或自中国进口的涤纶短纤维进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为5503.2010。

本案的倾销调查期为2011年4月1日~2012年3月31日，损害调查期为2009年4月1日~2012年3月31日。

巴西对进口自中国的无缝碳钢管进行反倾销调查

2012年6月21日，巴西发展工业外贸部外贸秘书处发布公告，决定对进口自中国的无缝碳钢管发起反倾销调查。涉案产品的南共市税号为：73041900。

鉴于中国在反倾销程序中未被视作市场经济国家，巴西拟选择美国作为替代国来计算涉案出口产品的正常价值。相关涉案企业应在自问卷寄发日起40天内填写问卷并提交答复。其他利益相关方可在公告日起20天内向巴西申请参与调查并指明其法定代表人。

巴西对中国等国家（地区）产摩托车轮胎进行反倾销调查

2012年6月25日，巴西发展工业外贸部外贸秘书处发布公告，决定对进口自泰国、越南、中国以及中国台湾的摩托车轮胎发起反倾销调查。涉案产品的南共市税号为：40114000。

鉴于中国在反倾销程序中未被视作市场经济国家，巴西拟选择泰国产品销往美国的出口价格来计算涉案出口产品的正常价值。相关涉案企业应在自问卷寄发日起40天内填写问卷并提交答复。其他利益相关方可在公告日起20天内向巴方申请参与调查并指明其法定代表人。

巴西对进口自中国的电熨斗进行反倾销日落复审

2012年6月22日，巴西发展工业外贸部外贸秘书处发布公告，决定对进口自中国的电熨斗启动反倾销日落复审调查。涉案产品的南共市税号为：85164000。

鉴于中国在反倾销程序中未被视作市场经济国家，巴西拟选择阿根廷为替代国来计算涉案出口产品的正常价值。相关涉案企业应在自问卷寄发日起40天内填写问卷并提交答复。其他利益相关方可在公告日起20天内向巴方申请参与调查并指明其法定代表人。

秘鲁对自中国进口的服装及其他纺织品进行反倾销调查

2012年6月23日，秘鲁国家竞争和知识产权保护署发布通告，由于从中国进口的服装和其他纺织品存在损害秘鲁民族工业的倾销行为，该机构决定对此展开反倾销官方调查。该保护署说，这次被列入调查范围的产品主要是中国出口秘鲁的成衣及针织、梭织面料制成的产品，包括大衣、夹克、男女衬衫、运动衫、袜子、裤子、婴儿服装、运动衣、泳装，以及手帕、围巾、腰带和领带等其他用品。根据该保护署决定，该案所涉及的秘鲁服装生产商、进口商及中国服装出口商应在6个月内提出各自的证据或指控，以便该署的反倾销和补贴调查委员会做出最后裁决。

哥伦比亚对原产于中国的卡客车用轮胎启动反倾销调查

近日，哥伦比亚贸易工业和旅游部外贸司函告中方，通报其于2012年6月22日颁布第186号决议，正式对原产于中国的卡客车用轮胎（税号为40112010和40112090）启动反倾销调查。

【信保动态】

全国金融系统先进集体先进个人表彰大会在京召开

5月24日，全国金融系统先进集体、先进个人表彰大会在京召开。在此次表彰的先进集体和先进个人中，中国信保出口贸易险承保部被授予全国金融五一劳动奖状、法律合规部康震同志被授予全国金融五一劳动奖章、贸易险管理部王琳琳同志被评全国金融系统创先争优优秀职工、广东分公司孙嫦娥同志被评第五届全国金融系统职工职业道德建设先进个人。出口贸易险承保部总经理徐新伟作为全国金融系统五一劳动奖状获奖单位代表上台领奖。

中国信保王毅董事长、党委书记当选为党的十八大代表

5月26日，中国保监会系统党代表会议在北京隆重举行，来自保险监管系统和保险公司的240多名代表参加会议，选举产生了保监会系统出席党的十八大次全国代表大会的5名代表。中国信保董事长、党委书记王毅同志当选为党的十八大代表。

中国信保在新加坡举办中资企业信用保险座谈会暨保单签约仪式

5月28日至6月1日，中国信保殷延辉总经理助理率团赴新加坡，出席在新中资企业信用保险座谈会暨中国太平（新加坡）有限公司与中化燃油新加坡有限公司信用保险保单签约仪式，进一步推动公司通过再保险分入模式支持中资企业境外发展试点工作的深入开展。

保单签约仪式上，中国太平保险（新加坡）有限公司与中化燃油新加坡有限公司签署了中国信保再保险分入业务在新加坡地区的首张保单，标志着中国信保再保险分入业务在新加坡地区取得了重大突破。

殷总及保险双方负责人共同见证了保单的签署。中国信保代表团全体成员、中国太平保险（新加坡）有限公司相关人员、十余家中央企业在新子公司及部分中资银行代表参加了座谈会和签约仪式。

中国信保王毅董事长与俄罗斯信保署首席执行官在两国元首见证下签署合作备忘录

2012年6月5日，国家主席胡锦涛与来华进行国事访问的俄罗斯总统普京在人民大会堂举行会谈。会谈后，在两国元首的见证下，中国信保王毅董事长与俄罗斯出口信用与投资保险署（EXIAR）首席执行官彼得·弗拉德科夫签署了中俄信用保险机构合作备忘录。中央电视台进行了现场直播。

EXIAR成立于2011年11月，注册资本300亿卢布（约合10亿美元），该机构成立的目的是在俄罗斯建立出口信用保险机制，为俄罗斯商品及服务的出口提供商业风险和政治风险保障。EXIAR成立后即与中国信保建立了正式联系，并于今年5月就合作备忘录文本达成一致意见。

信用保险列入山西省政府扩大外贸发展二十条措施

6月7日，山西省政府组织召开了全省商务系统“稳增长”工作座谈会，会议由省政府副秘书长盛佃清主持，省委常委、副省长高建民出席会议，省商务厅、财政厅、发改委、外汇管理局、国税局、出入境检验检疫局、太原海关、中国信保山西分公司等部门主要负责人及各市分管副市长、商务局长参加会议。

会上出台了山西省扩大外贸发展的二十条措施。其中两条涉及出口信用保险，第六条强调“要健全市场开拓风险保障机制，用好出口信用保险工具”。第十一条指出“要创新融资担保方式，发挥出口信用保险保单融资功能”。



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