

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第**10**期
总第106期
内部资料 免费交流

【本刊特稿】

发挥信用保险政策作用 促进广东外贸稳定与转型

【市场前沿】

政策保险保驾护航 东莞台商勇拓海外市场

【信保说案】

湛江水产业：携手中国信保 实现逆势增长



中国信保为广新海事重工股份有限公司提供
出口信用保险服务

广东分公司专辑

编辑委员会

主 任：王 毅

副主任：戴春宁

委 员：杨明刚 陈东辉 胡正明 陈 阳
于淑妍 谭 健 李可东 徐新伟
陈 新 林九江 杨学进 牛惠莲
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

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

特约编辑：刘 莹

编辑热线：010-66582284

邮 箱：wuz@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 发挥信用保险政策作用 促进广东外贸稳定与转型
- 03 勇担重任 积极作为 力助企业应对严峻出口形势
——访中国出口信用保险公司广东分公司总经理陈连从
- 06 发挥出口信用保险作用 努力实现佛山外贸平稳健康发展

市场前沿 Market Feedback

- 07 信用保险与海外电力项目风险管理及融资
- 09 政策保险保驾护航 东莞台商勇拓海外市场
- 12 美的十年风雨路 信保携手相伴行
- 15 广新海工：风雨同舟 共创未来
- 17 携手金融创新 助力企业转型升级
- 19 信保护航 海外扬帆
- 21 依托信保支持 逆势占领非洲市场

信保说案 Case Study

- 23 湛江水产业：携手中国信保 实现逆势增长
- 26 搭平台 强服务 助力中小微企业健康发展
- 29 化解危机 合作共赢
——从一宗追偿案例看中国信保的作用

资讯速览 News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态



发挥信用保险政策作用 促进广东外贸稳定与转型

文 | 广东省外经贸厅副厅长 郑建荣

自中国信保广东分公司（下称“广东信保”）成立以来，广东省外经贸厅就十分注重双方合作，共同促进广东外经贸稳定发展与转型升级。近年来，这种合作关系更是不断深化。2009年4月，广东省外经贸厅与广东信保签订了战略合作协议，共同应对国际金融危机；

2011年3月，双方联合广东省中小企业信用再担保公司共同签订了广东省中小出口企业信用融资平台战略合作协议，大力支持中小企业发展；今年9月，省外经贸厅再次联合广东信保和广东中行启动新一轮合作，旨在通过共建贸易信贷服务平台，进一步提高出口信用保险

覆盖面，为广东外贸实现稳定增长、加快转型升级作出新贡献。

回顾过去几年，出口信用保险在帮助企业应对国际金融危机，促进广东外经贸稳增长、调结构、促平衡等方面发挥了重要作用。今年以来，国内外经济形势更加复杂严峻，国际金融危机的深层次影响还

在不断显现，世界经济复苏一波三折，全球经济增长低迷，外需严重萎缩，企业出口订单下滑，稳出口保增长面临严峻挑战。广东作为外贸出口大省，形势也不容乐观。

近日，国务院下发《关于促进外贸稳定增长的若干意见》、商务部和中国信保联合下发《关于发挥出口信用保险作用 促进对外贸易稳定增长的通知》等文件，都明确要求通过采取“继续落实和完善稳定出口政策：扩大出口信用保险规模，提高出口信用保险覆盖面，特别要注意发展对小微企业的信用保险，落实好大型成套设备出口融资保险专项安排；积极扩大进口”等有效措施，为中国信保充分发挥政策性职能作用提供了政策保障，进一步稳定外贸增长。由此可见，出口信用保险作为一种政策性金融工具，在促进外贸发展中的作用和地位将更加突出，同时也对广东省进一步做好出口信用保险工作提出了更高要求。广东省外经贸厅将认真贯彻落实中央文件精神，继续加强与广东信保的合作，继续发挥好防范风险、融资便利、促进进出口的积极作用，为实现今年各项外贸目标作出更大贡献。

一是服务广东外经贸转型升级。广东信保的工作要始终围绕“加快转型升级，建设幸福广东”这一中心开展工作。通过采取更为积极的承保政策，不断扩大信用保险覆盖面，为企业提供优质服务；通过集中优势资源，帮助企业优化出口产品结构，促进机电及高新技术产品的出口；通过加大对新兴市场的承保力度，帮助企业积极优化出口目标市场，大力开拓新兴市场。

●●●●●

今年9月，省外经贸厅再次联合广东信保和广东中行启动新一轮合作，旨在通过共建贸易信贷服务平台，进一步提高出口信用保险覆盖面，为广东外贸实现稳定增长、加快转型升级作出新贡献。

●●●●●

二是加大对小微企业的扶持力度。广东省共有中小微企业460万家，占企业总数的95%，中小微企业作为推动广东省经济社会发展的重要力量和转型升级的主要载体，必须要加大对他们的扶持力度，支持其可持续发展。中国信保要为广东省中小微企业量身打造更具针对性、操作更简便、费用更优惠、保障更全面的专属产品，广东省通过省财政资金扶持的作用，加大对中小微企业投保的支持力度，支持他们大胆抢抓订单，提升综合竞争力。

三是推动进口信用保险的发展。当前，外经贸工作重心是在力稳出口的同时，积极扩大进口。对此，中国信保要加快推动进口信用保险业务的试点开展，积极为企业提供适合的产品和服务。探索以进口信用保险为广东省进口企业增信，支持其以赊购方式与国外供应商进行交易。发挥信用保险公司的专业优势，积极为企业进口提供信息咨询、风险分析等服务，发挥信用保险对进口的拉动作用，促进广东扩大进口。

四是缓解企业融资难。融资难是当前制约外贸企业发展的主要瓶颈之一。一直以来，广东省外经贸部门和中国信保积极运用出口信用保险提供的综合金融服务，缓解企业融资难题。希望中国信保能够不断联合金融机构扩大信用保险综合金融服务的领域，对企业欢迎的融资产品要加大宣传力度，切实帮助企业降低融资门槛和融资成本。

面对当前外贸发展中存在的问题和困难，全省外经贸部门、广东信保、外经贸企业唯有同舟共济，通力合作，才能共克时艰、共渡难关，不断续写广东外经贸发展的新辉煌。



勇担重任 积极作为 力助企业应对严峻出口形势

——访中国出口信用保险公司广东分公司总经理陈连从

文 | 本刊编辑部

今年以来，受外部需求疲软、贸易摩擦增多、国内各种成本上升等因素的影响，我国外贸出口增幅下降较大。8月下旬，针对严峻的外贸形势，国家再次明确要求，进一步完善出口信用保险保障机制，加大出口信用保险支持力度。为此，中国信保出台了“一揽子”促进和保障措施，进一步认真落实大型成

套设备出口融资保险专项安排，继续扩大短期出口信用保险业务规模，并加大了对中小微型出口企业的支持力度。作为中国信保的地方排头兵，广东分公司（以下简称广东信保）认真贯彻落实国家的各项政策措施，在外贸低位运行的背景下实现了出口信用保险的持续较快发展，在提振出口企业信心、提高对外接单能

力方面很好地发挥了政策性作用。

《信用管理》：今年以来，我国外贸出口形势不容乐观，其严峻程度甚至超过前两年，广东信保出台了哪些配套支持举措，支持省内出口企业度过全球经济低迷期？

陈连从：面临当前严峻的外贸出口形势，国务院多次召开常务会议并出台促进外贸稳定增长等措施。

按照国务院对出口信用保险工作的要求，中国信保深感责任重大，广东信保根据总公司统一部署，迅速出台了一系列配套措施：

一是实施更具针对性的积极承保政策，进一步扩大信用保险承保规模，解决企业“有单不敢接”、“有单不能接”的难题；二是着力支持重点企业、重点行业和高技术产品出口，支持广东外贸“调结构、促转型和稳增长”；三是全力支持企业开拓新兴市场，加大对新买家、新市场的承保力度，促进我国外贸市场多元化战略的实施；四是支持和引导小微出口企业积极投保，专门推出了更具便利性和低成本的“小微企业信保易”专属产品，进一步扩大对小微企业的出口信用保险覆盖面；五是认真落实大型成套设备出口融资保险专项安排，积极支持企业“走出去”；六是大力提高理赔追偿效率，优化理赔追偿流程，加大海外追账力度，全力帮助企业防控风险、减少损失；七是深化银保合作，创新出口融资方式，扩大保单融资规模，缓解出口企业和“走出去”项目的融资困难。八是进一步与经纪公司开展合作，延伸服务范围，加强对辖区内外资企业和港台资企业的服务。

通过以上措施，广东信保今年1-9月短期出口信用保险累计实现承保金额227.6亿美元，同比增长27%，大幅高于广东同期外贸出口增幅，对广东（不含深圳，下同）一般贸易出口的渗透率达到



30.22%，为企业提供贸易融资便利近600亿元人民币，在帮助企业大胆抢抓订单，缓解融资瓶颈，促进广东外贸稳定增长方面发挥了重要作用。

《信用管理》：从广东信保承保的业务数据看，出口企业海外受损情况是否严重？广东信保如何帮助企业挽回损失？

陈连从：受全球经济持续低迷影响，广东信保承保平台上反映出来的出口贸易风险状况十分不乐观，并有持续上扬的趋势。今年前三季度，广东信保承保的出口贸易项下发生的出险案件数量及金额均有较大程度的增幅。从出险区域分布上看，非洲和欧洲地区的出险率持续处于高位，美洲特别是拉丁美洲的出险率也有较大程度的攀升。从出险行业上看，家电、电子、纺织等行业出险较多。

面对今年以来风险频发的出口贸易状况，广东信保加大投入，积

极为省内出口企业补偿损失，保障稳定经营。

一是针对出险案件，积极介入，充分借助中国出口商采购平台的集群力量和政策性公司的身份优势，协助出口企业与海外买方进行积极磋商、展开催讨，通过提供法律意见、参与斡旋调解等方式，成功推进出险案件的积极减损和贸易纠纷的解决，获得了出口企业的普遍认可。今年前三季度，广东信保累计协助企业减少海外损失近10亿元人民币。

举个很有代表性的例子，今年上半年，广东某家电企业发往欧洲买家420万美元货物，买家收到货物后，却以各种借口拖欠不给钱。对于企业而言，400多万美元不是一个小数目。走投无路的情况下，企业找到我们请求援助，广东信保立即开展海外调查，并约见欧洲买家负责人到广州进行面谈。经历一场9个小时的谈判和后续的多次协

调后，结果是广东信保不但替企业追回 400 多万美元的货款，还成功帮助企业与买家重拾信任，维持了来之不易的贸易合作关系。广东这家出口企业副总裁事后感慨地说：“我预测了两种结局，一种是中国信保帮我们企业将货款收回来，我们与买方终止合作；另一种是这个买方不付款，中国信保行使保险赔付功能，补偿我们企业的损失。但万万没有想到，会是第三种结果，中国信保帮我们全部追回货款，并且我们也成功保留了出口业务。”

二是加大风险补偿功能，提高理赔效率。今年 1-9 月，广东信保共向出口企业支付赔款近 2 亿元人民币。从赔付案件的分布看，有接近一半的赔付案件为中小案件（中小企业出险为主）。为应对今年严峻的外贸出口形势，分公司还通过建立绿色理赔通道，出台小额案件快速处理机制等措施明显提升了理赔效率，2012 年新增索赔案件的平均结案时间仅为 23 天。

《信用管理》：尽管当前全球经济低迷，很多企业危中寻机，加快了“走出去”步伐，出口信用保险在支持广东企业“走出去”方面有何作为？

陈连从：为大力推动企业“走出去”，广东分公司通过“提前介入、动态跟踪、事后保障”的全程服务，积极参与重大项目的决策和执行。今年以来，广东信保利用特定合同保险、投资保险、中长期项目信用保险、融资租赁等多种产品，在支持船舶、海外建筑和基础设施

工程承包、海外电力和矿产资源开发、海外新能源项目、成套设备出口等行业企业“走出去”方面取得了一些成绩。

船舶行业是广东省重点发展行业，分公司积极为海外船东、国内船厂提供风险管控及融资解决方案，不仅帮助船厂规避了人民币升值风险、便利了国外船东融资，还解决了船舶企业的“交船难、接单难”危机。无论是中船集团下属的广船国际、文冲造船、龙穴造船、黄埔船厂和中船远航，还是辖区内有实力的民营造船企业粤新造船、南洋造船等，均与广东信保签署了全面战略合作协议，并积极开展不同产品项下的业务合作。截至目前，广东信保对船舶行业的承保金额超过 20 亿美元。

广东作为中国外向型经济的前沿，企业进行境外业务拓展比较普遍。广东信保短期出口险的核心客户 TCL 集团、美的集团、格力集团、海信科龙等，在越南、马来西亚、泰国、巴西、俄罗斯、南非、波兰等国，都有规模较大的海外投资设厂和境外并购业务，主要需求集中在海外工厂的经营风险保障和海外收购的投融资参与。当前广东信保已承保美的集团白俄罗斯加工厂、东信和平俄罗斯智能卡工厂等项目，并还在陆续开展其他的海外投资设厂的项目承保。

《信用管理》：广东由于毗邻港澳，在提供信用保险服务上，与其他 ECA 机构面临较为激烈的竞争，中国信保的核心优势在哪里？

陈连从：信用保险和其他保险产品简单的卖保单不一样，它是一种金融服务，有助于企业稳定经营，扩大销售，获取融资便利，经济补偿只是其最基本的功能之一。中国信保向经济社会所提供的信用保险服务，其资源配备、技术含量、复杂程度等，别具特色。可以说，我们的信用保险服务，重在全程支持和过程管理，靠的是人才和技术。我们为客户筑造的第一道防线是海外风险调查和评估，第二道防线是交易过程动态风险管理，第三道防线是可损提前介入，最大限度地协助保户减少可能损失；最后一道防线才是理赔追偿。随着合作的深入，客户更看重的是出口信用保险“扩大出口、资金融通和风险管理”等功能的高附加值。

在人才队伍建设方面，广东信保始终坚持为企业提供有价值的信用保险服务这一经营理念，强调人才所发挥的突出作用，致力于打造学习型组织，以精锐的专业团队，以敬业的专业精神，个性化地贴身服务好客户，力争做到“比客户更了解客户，比客户更了解行业”，让我们的服务价值永远高于价格。

因此，可以说广东信保专业的服务水平、充足的信用资源和强大的追偿能力是企业选择与信保全面合作的重要原因。最重要的一点，中国信保能整合行业的资源对海外买家形成影响力，借助中国信保这一平台帮助企业最大限度地维护海外权益，这是中国信保的最大作用所在。

发挥出口信用保险作用 努力实现佛山外贸平稳健康发展

文 | 佛山市对外贸易经济合作局

今年以来，国际经济形势复杂多变，欧美经济前景不明，新兴市场饱受冲击，国际金融稳定面临严重挑战。国际经济形势将难以很快、很明显改善，低迷的市场需求直接制约出口的增长。今年1-8月佛山市进出口贸易总值415.1亿美元，同比增长2.7%。其中出口273.1亿美元，同比增长5.7%；进口142.0亿美元，同比下降2.5%。与广东省特别是佛山市多年双位数增长相比，今年的宏观数据反映了佛山外经贸企业面临的现实困难和严峻局面。众多的企业，特别是中小微企业饱受国际需求不足、融资难、综合成本上升、国际贸易摩擦、汇率变动等一系列问题的困扰。

面对当前严峻的外贸进出口

形势，佛山市委、市政府确定了2012年为企业服务年，出台了多项稳定经济，扶持企业的有效措施，其中提出要充分发挥各类金融机构和金融工具的作用，帮助佛山市外经贸企业稳外需、抢订单、渡难关。我们也加强了与银行、政策性保险机构的合作，继与佛山工商银行、中国信保广东分公司建立战略合作关系后，又与中国信保广东分公司共同举办了佛山外贸金融服务政策宣讲会，并见证了中国信保广东分公司与佛山电子口岸搭建外贸风险服务平台的签约仪式。该平台的建设应用，必将更好地为外贸企业提供市场开拓、风险管理、贸易融资及快速通关等一系列优质服务。

自2009年以来，佛山市各项

扶持措施综合运用的效果明显，今年1-8月份，出口信用保险累计支持佛山企业出口规模48.66亿美元，增长27.73%，促进了佛山企业的出口；支持佛山市对新兴市场出口16.92亿美元，增长48.3%，推动了外贸市场结构的优化。

今年8月底，温家宝总理视察广东的重要指示和9月18日国务院公布的《关于促进外贸稳定增长的若干意见》中，提出了若干促进外贸稳定增长的措施，其中更强调要充分扩大出口信用保险规模，提高出口信用保险覆盖面，特别要注意发展对小微企业的信用保险。因此，今后我们将进一步贯彻落实国家和省市的各项外贸扶持政策措施，充分利用出口信用保险及相关金融工具，扩大外贸企业投保的覆盖面，进一步发挥出口信用保险在鼓励进口、支持佛山企业“走出去”的作用；进一步加大对佛山市小微出口企业的支持力度。市、区、镇（街）各级外经贸主管部门将加强宣传服务，充分发挥政府、政策性保险公司和银行搭建的政策金融服务平台作用，提升企业的国际竞争力，促进我市外贸平稳健康发展。

●●●●●

自2009年以来，佛山市各项扶持措施综合运用效果明显，今年1-8月份，出口信用保险累计支持佛山企业出口规模48.66亿美元，增长27.73%，促进了佛山企业的出口；支持佛山市对新兴市场出口16.92亿美元，增长48.3%，推动了外贸市场结构的优化。

●●●●●

信用保险与海外电力项目风险管理及融资

文 | 广东省电力设计研究院副院长 梁汉东



中国能源建设集团广东省电力设计研究院成立于1958年，是注册资本达4亿元人民币的高新技术企业，是广东省电力工程承包领域的龙头企业之一，具有国家综合甲级资质，连续八届入选中国工程设计企业60强，居全国电力设计行业第2位。广东院以设计为龙头，采用BOT、EPC、EP、PMC等模式承接完成了总承包项目累计70余个，累计合同总额近200亿元人民币，其中电网项目合同数量10个，累计项目投资额约12亿元；电源项目合同数

量20个，累计项目投资额约140亿元；网信项目合同数量42个，累计项目投资额约10亿元；民用建筑项目合同数量6个，累计项目投资额约26亿元。已承接的国内外项目包括：电网、电源、网信、民用建筑等业务领域，获得工程总承包银钥匙奖、铜钥匙奖、优秀奖共4项，以及由业主颁发的“优秀承包商”奖。

我院自2007年开始独立运作海外市场，先后签订了印度ROSA项目、印度Butibori项目、埃塞俄比亚输变电项目等海外设计项

目；并于2010年5月签订了第一个EPC项目——越南永昂电厂一期海水脱硫项目；之后，我们陆续又签订了越南太平二期EP总承包合同和孟加拉玛格丽特双燃料联合循环电厂勘察设计合同等。截至目前，我院已签订海外项目30余项，分布在越南、印度、印尼、伊朗、埃塞等13个国家和地区，业务范围包括发电、输变电、系统规划和环保等多个领域，成长为中国能源建设集团和广东省开展海外工程项目的龙头企业。

利用出口信用保险，主动销售融资，拓展海外市场

2011年11月，收到中国信保广东分公司通知，我院越南永昂EPC总承包项目的出口买方信贷融资申请已通过国务院的最终审批，标志着我院主办的第一个海外项目出口买方信贷融资成功。这是自2011年上半年我院与中国信保广东分公司建立战略合作关系以来的第一单项目，也是我院在越南市场自主取得的首个总承包项目。

关于这个项目的融资，我院是在商务合同签订后才收到业主方融资银团的通知，希望我院作为出口

商协助配合出口买方信贷融资的申请。虽然从合同关系的角度来看,我院签订合同在先、业主协助融资的要求在后,协助融资并不属于合同约定内容,但我院敏锐地意识到融资业务对我院未来海外业务拓展的重要意义,马上组织财务部、经营计划部的骨干人员组成了海外融资工作组,制定了以永昂项目为突破口、全面掌握出口买方信贷业务、为后续海外业务开拓打开局面的工作目标。海外融资工作组迅速制定了出口买方信贷协调程序,并积极研究融资保险申请材料。在与中国信保广东分公司、商务部等主管部门深入交流的同时,还邀请了中国信保总公司的资深专家来院指导融资工作。在不到一年的时间内,永昂项目就通过了中国信保、商务部、财政部和国务院的评审。

永昂项目融资的成功获批,不仅为越南业主保证了建设资金来源、节省了业主的融资成本,而且为我院顺利执行该项目提供了资金保障,大大降低了我院的项目回款风险。在协助申请的过程中,我院还掌握了典型海外融资产品的运作流程,建立了与融资机构的广泛联系,赢得了业主和金融机构的信任,及时地储备了拓展海外项目所需的知识能力,并应用在后续的海外项目中,提升了我院海外业务的综合竞争能力。

中国信保,早期介入,全程护航,全面合作

在当前的国际市场竞争中,

出口企业和工程企业间的竞争不仅表现在品牌、技术、质量、价格和服务上,融资条件也成为竞争的重要因素,特别是政策性金融机构的支持和融资方式的选择往往在竞争中起到关键作用。出口买方信贷由于具有贷款期限长、利率低等优势,广受国外业主青睐。因此,配合业主取得出口买方信贷支持,是中国企业走向国门、开拓国际市场的重要途径。

广东院与中国信保一直保持紧密合作关系,中国信保为广东院的“走出去”业务提供了有力的支持,这种支持体现在从项目招投标/议标到项目商务合同签订、项目执行和建设、项目验收通过等全部环节。在项目的策划和投标阶段,中国信保广东公司为我院推荐融资银行,并协助优化融资方案;在项目合同谈判阶段,中国信保协助我院增强业主的融资信心,提供及时的业务指导,推进谈判进程,如在土耳其项目中,协助我院向国外业主介绍出口买方信贷的融资模式和成功案例,并结合项目实际提供融资方案,获业主好评;在越南隆富项目的谈判阶段,中国信保随时提供远程融资业务指导,积极推进该项目的谈判进程;在项目的签约和执行阶段,中国信保对合同的融资及商务部分提供专业意见,降低履约风险;如在越南永昂项目中,中国信保指导我院在最短时间内完成了出口买方信贷业务流程,赢得了业主的信任,并为

该业主后续项目的市场开拓奠定了基础。

此外,海外EPC项目受政治风险影响较大,中国信保定期向我院发布海外政治风险预警信息,协助我院第一时间了解海外政治风险异动,把控项目政治风险。比如2011年8月,在利比亚政局动荡,造成中国出口企业在当地的项目全面停工,遭受巨大经济损失的时候,中国信保第一时间将相关案例情况提供给我院,我院一线项目经理受到很大的触动,政治风险是不可预测、不可评估的,必须通过专业机构进行外部化。

用足用好国家政策,携手中国信保,加快“走出去”步伐

今年,国务院作出继续实施大型成套设备出口融资保险专项政策的部署,该措施进一步坚定了中国企业开拓海外市场的决心和信息,更有助于“走出去”的企业加快步伐融入全球化格局。

“迈出国门,走向世界”是企业经济全球化背景下生存和竞争的必然选择,也是我国在世界经济格局中进行战略布局的重要步骤。中国信保广东分公司为广东“走出去”企业搭建了互动平台。我们也衷心地期望,中国信保能够进一步关注中国标准的推介,进一步加快和优化出口买方信贷流程,促进市场反应机制更高效迅速,进一步提升中国企业在海外市场的竞争力!



政策保险保驾护航 东莞台商勇拓海外市场

文 | 东莞广声五金塑料制品有限公司 翟所领

东莞广声五金塑料制品有限公司（以下简称“东莞广声”），为东莞市台商投资企业协会执行常务副会长之企业，成立于1994年，主要以生产木制儿童玩具、日用五金塑料制品、装饰品及家用木制品，营销欧美主要国家，历经十余年来辛勤努力，举凡欧美国家主要卖场如玩具反斗城、WAL-MART、TARGET、COSCO、TESCO等，皆有东莞广声产品，由于品管严格，产品精良，并符合环保要求，于全球木制玩具业界，东莞广声具有重要地位。

东莞市台商投资企业协会是根据中华人民共和国国务院《关于鼓励台湾同胞投资的规定》精神，经东莞市人民政府批准登记和注册，于1993年10月29日

成立的一家由本市台胞开办的企业及其台商投资者、技术管理人员组成的非营利性合法团体。协会的宗旨：团结和联络在东莞投资的台商企业及其台湾技术、管

理人员，加强联系、增进交流、共商发展、促进两岸经济交流和友好合作。东莞市台商投资企业协会为全国最大之台商协会，协会成员接近4000家。

缘起金融危机

东莞广声产品均以出口为主，需持续积极开拓海外市场，但受金融危机冲击影响，东莞广声原有的大买家订单锐减，适逢中国信保东莞办事处同仁，透过东莞台商协会举办说明会，详细说明中国信保主要任务、功能与产品介绍，其短期出口信用保险在保障买家付款风险，开拓国际市场，有效抢抓订单方面，完全符合东莞广声需求。因缘际会，自2008年8月起东莞广声开始与中国信保往来。

助推新市场新客户开发，企业经营逆市飘红

再谈及2008年的金融风暴，全球经济景气低迷萧条，外销厂商莫不存在国外客户信用风险，态势不明，正好中国信保适时提供服务，东莞广声遂将出口客户逐一送请保险，透过限额申请，提供风险评估服务，因此服务，让东莞广声业务同仁能勇于接触客户，于中国信保提供风险评估与收汇风险保障下，业务同仁更能勇于接单，创造更多业务，也因此东莞广声能安然渡过严峻的金融风暴。在中国信保的持续有力支持下，东莞广声共与22个国家约60家新客户完成海外贸易，累计获得中国信保对买家信用交易支持近1.5亿美元。2009年，东莞广声在中国信保支持下完成海外销售约3000万美元；2010年，东莞广声获中国信保支持的出口额提升至4500万美元左右，环比增长50%；2011年东莞广声的出口业务规模进一步扩大至5000万美元，在持续动荡的海外市场中阔步前行。

●●●●●

2009年，东莞广声在中国信保支持下完成海外销售约3000万美元；2010年，东莞广声获中国信保支持的出口额提升至4500万美元左右，环比增长50%；2011年东莞广声的出口业务规模进一步扩大至5000万美元，在持续动荡的海外市场中阔步前行。

●●●●●

有效化解坏账风险，坚定企业出口信心

助力业务发展的同时，中国信保有有效化解坏账风险的支持，也进一步坚定了东莞广声的出口信心。所以，与中国信保合作之后，即使买家破产清算，东莞广声也不用再担心海外收款问题。合作期间东莞广声共遭遇到1家海外客户申请破产、1家海外客户破产保护、2家海外客户拖欠款项。针对破产案件，中国信保在核实贸易背景后迅速给予90%的经济损失补偿。对海外买家的付款拖欠案件，中国信保则利用政策性背景、中国供货商平台优势，以及海外法律顾问上门谈判等方式，于案件发生第二个月顺利收回拖欠款项，有效挽回了东莞广声的可能经济损失，坚定了东莞广声出口的信心。

提供全流程风险管控，积极稳健推进业务发展

中国信保为东莞广声提供了交易前买家资质甄别，交易中买家风险跟踪，交易后如有坏账给予赔付的全流程的风险管控。交易前，东莞广声会将拟合作的买家基本信息递送至中国信保，并对拟投保的买家主体进行确认，最后获得赊销出货的额度。正是通过此道把控，中国信保及时纠正了东莞广声对订单主体及付款主体的混淆，并给出了足够的建议和意见，在订单主体及付款主体不一致的情况下，如何最大程度保障东莞广声债权清晰无误。同时，在交易过程，有一海外买家前期与东莞广声合作的账期为30天，但一段时间过后，要求延长账期至45天。因此，东莞广声迅速将信息告知中国信保，在被告知买家当前的

全面经营状况及对未来的风险预期后，东莞广声获得中国信保批复的最新额度后，积极支持了买家延长账期的需求，以此获得了更高利润的订单及更大的合作规模。

获得出运前保险支撑，严格把控风险第一关

2012年欧债危机，出口欧洲市场的企业无不人心惶惶。同样，欧洲为东莞广声出口的主要市场之一，广声公司除了担心货物发出之后所产生的应收账款风险之外，还担心生产期间因为欧洲客人倒闭而产生的损失。于是便询问中国信保，是否有对应的保险产品可以提供？可喜是，中国信保已经提前一步想出口商之所想，急出口商之所急，特别创新设计了出运后应收账款保险的附加险种，即出运前保险。这对于东莞广声而言，简直是大福音。很快，东莞广声保单项下的出运前保险经东莞办同仁积极争取和沟通，

获得中国信保的承保支持，从而将买家的应付风险进一步延伸至出运前的买家撤单风险。

除此之外，要特别说明中国信保公司所提供服务特色之一，就是接受国外买家部分投保服务。据比较了解，境外保险公司为规避风险集中，一般要求国外买家需全部投保，或占公司营业额二分之一的买家不能投保，不接受选择个别买家投保。中国信保公司提供投保人可自行评估风险，选择必要买家投保，得以节约保险费用。此外，中国信保公司另一服务特色，就是将出口信用保险转介银行承作贷款融资，将保单项下赔款权益转让给银行，提前取得融通资金，灵活财务管理与调度。基于中国信保许多服务特色，东莞广声深刻体会，经常利用台商协会集会场合，向台商朋友大力推荐，以分享该公司服务。

从开始与中国信保往来，即感受到该公司员工专业与亲切的服务态度，往来初期对于公司规定与应注意事项详加说明，并以视讯方式沟通解释。往来之后，对于所提疑义，均能不厌其烦的说明，服务精神始终如一，为公司建立鲜明的企业形象。值得一提的是“信保通”，这是中国信保公司所提供良好的网络服务平台，投保人所有申请、回复、交易、查询、销账、逾期提示等均可在网络上作业，节省时间提高效率。

中国信保公司提供出口信用保险服务，保障投保人应收账款收汇风险，也提供个别买家风险评估与各国信用风险分析信息，强化投保人风险控管，并配合厂商全力拓展海外市场，使承保人与投保人共享业务成长，相辅相成，共同繁荣经济。





依托信保支持 逆势占领非洲市场

文 | 广州市森大贸易有限公司 刘 志

广州市森大贸易有限公司，是于2004年按政策规定经国家对外经济贸易部批准成立的进出口外贸企业。目前森大公司主要从事建材卫浴（陶瓷砖、马桶、浴缸、洗手盆）、快速消费品（婴儿产品、卷纸、洗衣粉）、五金（玻璃、瓦楞钉、普通圆钉、窗架、电焊条）等产品的批发零售。主要国家市场为加纳、尼日利亚、坦桑尼亚、肯尼亚、科特迪瓦、秘鲁等非洲及拉丁美洲的新兴国家。

森大公司作为业务依托祖国大陆，辐射非洲、拉丁美洲的对外出口型企业，成立至今已实现飞跃式发展。究其原因，除了自身对市场方向把握正确及产品具备相当竞争力外，更离不开中国信保的大力支持。

近年国内外经济环境复杂，出口导向型经济体所面临的经营压力也日趋严峻。资产规模小的出口企业，固定资产较少，通过自身资

质获得银行贷款的金额比较有限。由于抗风险能力较弱、倘若出现资金链紧张，其生存空间将越来越狭小。通过购买中国信保的出口信用保险，出口企业一方面能保证自身收款安全，另一方面能很好地将应收账款占用的资金释放，缓解业务发展的资金压力。

在中国信保的大力协助下，森大公司在国内外经济持续走低的情况下，实现业绩逆势飘红，出口总量从2005年的不足500万美元，攀升至2011年的超过1亿美元，6年间年复合增长率超过66%。预计2012年出口总额将突破1.4亿美元，持续实现跨越式发展。

引入信保，实现客户筛选

每当进入一个新国家、新市场，企业都面临各类经营风险。尤其随着近年欧债危机持续深化，全球经济形势日趋复杂，森大公司作为出口贸易企业，面临的危险也进一步加剧。如何避免“坏账”、化解收汇风险、缓解融资难题，增强国际竞争力，对森大公司来说至关重要。作为国家唯一提供出口信用保险业务的专业性服务机构，在金融危机期间，中国信保积极履行社会责任，发挥政策性职能，助力森大公司在增强接单能力的同时，将收汇风险降到最低，从而获得资金和市场的双重保障。

森大成功借助中国信保的产品与服务，对海外市场和买家进行资信调查，通过科学决策尽快甄选、建立非洲乃至全球的销售网络，依靠中国信保的支持树立接单信心，大胆采用赊销贸易方式，迅速扩大产品的市场份额和品牌的国际影响力。

2011年在中国信保广东分公司的



由于中国信保跟国内各大银行均建立了全面合作关系，在近年银根全面紧缩的情况下，保单融资已成为众多出口企业重要的融资手段。信用保险保单融资这种创新融资模式，也自然成为支持森大公司获得银行融资的有效途径和有力工具。



保险支持下，森大公司在尼日利亚市场和加纳市场的业务取得突飞猛进的增长。2011年全年完成出口总额10652万美元，同比增长54%。按海关统计的出口总额计算，2011年森大公司在广州市天河区一般贸易型企业里面排名第六，民营企业的第一。

引入信保，实现银行融资

由于中国信保跟国内各大银行均建立了全面合作关系，在近年银根全面紧缩的情况下，保单融资已成为众多出口企业重要的融资手段。信用保险保单融资这种创新融资模式，也自然成为支持森大公司获得银行融资的有效途径和有力工具。

森大公司在非洲耕耘已近10年，其主打产品“TWYFORD”地砖瓷片(获得广东省对外贸易经济合作厅所颁发的《2009-2011年度重点培育和发展的广东省出口名牌证书》)和“国义”卷纸(获得广州市对外贸易经济合作厅所颁发的《广州市重点培育自主出口品牌》)在非洲多国获得上佳的销售业绩。

因此，森大公司也累计了大量优质的应收账款，曾与多家银行探讨应收账款融资业务，但因在传统贸易融资模式下，企业必须“一票对一票”进行融资，资金期限短、金额分散，无法满足长期稳定的大规模资金需求。在中国信保广东分公司介入后，通过与银行协商，为企业量身定制信用保险应收账款池融资模式，将企业赊销所形成的长短不一的所有应收账款，打包转让给银行，形成相对稳定的“应收账款池”，大大缓解了企业的资金压力。

在中国信保的支持下，森大公司成

为广东地区开发非洲市场的重要领头兵。按地砖瓷片等轻型建材往非洲的出口量计算,森大公司目前已经排名中国大陆的最前列之一。森大公司的主要船运公司为世界 500 强的丹麦马士基船公司,按 2011 年的货柜量统计,其已成为马士基船公司从中国大陆往西非和东非航线全球最重要的大客户。

经过多年的实践和努力以及中国信保和银行融资的支持,森大公司市场拓展速度瞩目,目前已经建立了以尼日利亚市场为中心、向加纳、马里、多哥、喀麦隆等周边国家辐射的非洲网络贸易市场,并于 2004 年 3 月在非洲加纳首都阿克拉设立了第一家分公司,2005 年 5 月在坦桑尼亚第一大城市达累斯萨拉姆设立了第二家分公司,2006 年 2 月在加纳的第二大城市库马西设立了分点。2008 年 7 月在坦桑尼亚第二大城市 ARUSHA 设立分点,继续扩大森大公司在坦桑尼亚和周边接壤国家的影响。2008 年 5 月,森大公司在南美洲秘鲁的首都利马开设了第三家分公司。目前森大公司已于 2010 年在西非科特迪瓦、东非肯尼亚增开了第四、第五家分公司,并在坦桑尼亚第三大城市姆万扎开立了分点。

迄今为止,森大公司已在非洲的加纳、坦桑尼亚、肯尼亚、科特迪瓦、南美洲的秘鲁开设了 5 家海外分公司(9 个业务分点),保税出口业务涵盖多哥、贝宁、布基纳法索、尼日尔等,尼日利亚为传

统贸易区域。这些分公司自成立之始在业务上就取得了非常突出的业绩。凭借过硬的产品品质和实惠的价格,森大公司的货物得以成功出口到当地并进行批发式销售,目前多类产品在市场上的占有率已达到 30% ~ 40%,成为行业领头羊,并形成较强的销售控制网络。期间森大公司也对非洲国家的政治经济情况已经充分了解,并和许多非洲客户建立了良好的合作关系,形成了一个庞大的销售网络与合作平台。未来,森大公司还计划在非洲的贝宁、乌干达、莫桑比克、刚果(金)、塞内加尔、赞比亚及中南美洲的哥伦比亚、多米尼加开设新的海外分公司。

引入信保,借鉴资信调查结果

受中国信保海外买家资信调查服务的启发,森大公司也对自身客户进行类似的调查,从而提高自身抗风险能力,实现业绩安全高速地发展。

在新客户开发方面,森大公司

要求业务员或中方业务经理必须亲临店铺做实地考察,就其店面大小、经营规模和配套设施进行评估。通过银行、市场走访和其他客户多渠道了解其经历、负责人、性格、资金、往来银行、从业人员数目、每月销售能力及交易能力并填写客户资料表单,最终由分公司总经理确认是否建立合作关系。这大大降低了森大公司的经营风险。

引入信保,是出口企业明智选择

中国信保的信用保险产品对森大公司在非洲和南美拓展市场和培育大客户方面提供了强有力的支持,是符合国家鼓励中资企业“走出去”的国家战略的。

在中国信保广东分公司和广州市森大贸易有限公司的成功经验的基础上,森大公司表达了与中国信保长期合作的意愿。望中国信保能一如既往地支持森大公司,实现对企业成功“走出去”的国家战略继续提供强有力的支持。



美的十年风雨路 信保携手相伴行

文 | 美的集团海外战略部 陈泳欣

美的集团创业于1968年,是一家以家电制造业为主的大型综合性企业集团,旗下拥有美的电器、小天鹅、威灵控股等三家上市公司以及美的、小天鹅、威灵、华凌、安得、正力精工等十余个海内外知名品牌。现拥有中国最完整的空调产业链、冰箱产业链、洗衣机产业链、微波炉产业链和洗碗机产业链;拥有中国最完整的小家电产品群和厨房家电产品群;在全球设有60多个海外分支机构,在越南、白俄罗斯、埃及、巴西、阿根廷、印度6个国家建有生产基地,产品远销200多个国家和地区。2011年,美的集团整体实现销售收入达1400亿元,同比增长21%,其中外销销售收入达62亿美元,同比增长超19%。



借力中国信保 加快企业转型

美的集团在业内一向以稳健经营的作风闻名,在制定国际化战略的时候,也理所当然的选择了一条低风险的道路,集团高层在“走出去”伊始就已经认识到风险的把控是海外业务能否做大做强的关键因

素。2006年美的与中国信保签署了《全面战略合作协议》,拉开了家电国内龙头品牌在政策性金融机构全面支持下走向世界的帷幕。目前美的集团与中国信保在短期出口险、国内贸易险、中长期项目险、海外投资险下均有深入的合作。历

年来,中国信保对美的集团累计承保金额已突破150亿美元。

2011年,欧债危机的迷雾开始蔓延,金融市场出现快速变化和曲线逆转,国外的经营环境开始恶化;寒流迅猛袭来,国内宏观经济形势也开始出现波动,家电行业逐步显现销售放缓、成本增加、利润下滑等问题。面对困难和被动的局面,美的集团在国内同行中率先提出“调结构、控增长、保盈利”的战略转型目标,明确提出了从注重增长数量向注重增长质量转型,从低附加值向高附加值转型,从粗放式管理向精益化管理转型,确保顺境“飞得快”、逆境“飞得好”。

这一调整与中国信保一直倡导的“逆向经营”思维不谋而合,在市场环境好、企业经营顺境的时候,投放更多的精力放在风险管控上,未雨绸缪、防患于未然;

●●●●●

2006 年美的与中国信保签署了《全面战略合作协议》，拉开了家电国内龙头品牌在政策性金融机构全面支持下走向世界的帷幕。目前美的集团与中国信保在短期出口险、国内贸易险、中长期项目险、海外投资险下均有深入的合作。历年来，中国信保对美的集团累计承保金额已突破 150 亿美元。

●●●●●

当市场环境差、企业面临困难的时候，改变市场竞争格局的机会可能会出现，应当抢抓先机，谋求发展。这一年，中国信保与美的集团携手进一步完善集团风控体系，深化已有的传统合作项目，拓展了海外投融资渠道，为美的海外转型提供了强有力地支持。

嵌入式风险控制 全过程信用管理

在中国信保的协助下，美的集团构建了一整套严格的信用管理体系，系统性地解决内部信用管理和外部信用控制问题，逐步建立起世界级企业所应有的信用风险管理架构。通过中国信保的第三方专业信用评估，美的集团能够及时地根据全球风险情况，进行有效的信用资源配置，把握市场机会，支持核心买家，在大力拓展海外业务的同时，降低业务风险。

同时，为提升双方合作紧密度，美的集团率先引入中国信保 EDI 数据交换技术，打通了人工数据搬运的鸿沟，实现内部财务管理系统与信保系统无缝对接。管理的思路

从以往的倚重关键节点人工控制到现如今全过程管理，从买家资信评估到投保出运，风险监控依靠系统自行监控，无须人工干预，极大地提升了工作效率，强化了风控管理效果。

借力政策性金融工具 拓展海外投融资渠道

2011 年，在国内加强宏观调控、货币政策从紧的大背景下，国内银行进一步压缩融资规模，国内融资成本上升，企业经营面临着较大的资金缺口和成本压力。面对重重迷局，中国信保根据企业需求，加大服务力度，帮助美的打通海外融资渠道，创新地以投保后海外关联公司应收账款作为融资标的，以政策性金融机构国家主权风险评级帮助企业获得大额度境外银行买断式融资。这一新举措，既为上市公司改善了财务报表，规避了汇率波动风险，也为集团充分利用海外金融资源提供了极大的便利性，仅此一项就为企业节约了数百万美元的融资成本。

今年以来，受人民币单边升值的趋势改变、国内流动性逐渐宽松

等因素影响，企业在国内外融资的环境、成本正悄然发生变化。同时汇率和利率波动的风险在加大，中国信保及时就国内外金融市场概况，进行风险预警，帮助企业做好调整工作。

中国信保为企业海外投资提供强有力保障

美的集团海外战略坚守“务实稳健”、“循序渐进”的方针，着重加大在成本较低的发展中国家建立生产基地，实现生产制造的全球化。在品牌策略上，继续以 OEM 为主，局域市场有策略地推动自主品牌，不排除收购符合条件、风险不大的外资企业或品牌，在全球家电产业转移的趋势下，欧美地区家电业将迎来新一轮的重组，这对美的的是一个收购扩张的绝佳机会。中国信保根据投资所在国的情况和美的集团的实际投资情况，为美的集团量身定做了投资风险的个性化保障措施，并配合争取相关的融资支持，协助企业有效防范了政治风险和商业风险。

结语

“十年风雨路，携手相伴行”，在中国信保大力支持下，美的集团在构建海外业务风险管理体系、加快海外经营步伐、增强国际竞争力方面迈出了重要一步。面向“十二五”，通过战略调整，美的集团发展方向和目标将更清晰地呈现在面前，有力彰显了美的立足中国、走向世界的决心和信心。

广新海工：风雨同舟 共创未来

文 | 广新海事重工股份有限公司

广新海事重工股份有限公司（以下简称“广新海工”，原名为广东广机海事重工有限公司）是由广东省广新控股集团下属的广东省机械进出口股份有限公司（以下简称 GMG）控股组建的股份制企业。公司注册成立于 2007 年 6 月，位于广东省中山市火炬高技术产业开发区临海工业园内，占地面积 40 万平方米，海岸线 780 米；拥有 360 米 × 39.8 米干船坞和 200 米 × 39.8 米半坞式船台各一座、600 米长舾装码头一个、大型龙门吊等相关配套设施及 8 万平方米生产厂房。

广新海工依托 GMG 五十多年船舶贸易所积淀的经验和营销网络，以经营国际化和产业高端化为导向，以高技术、高附加值的海洋工程装备和特种用途船为目标产品，努力延伸“设计研发、生产制造、贸易营销、运营服务”四位一体的船舶产业链条，全力打造“技术领先、管理卓越，效率一流的世界知名海工企业”。

中国信保以支持对外经济发展，促进经济增长、就业与国际收支平衡为宗旨，在中国企业走向世界过程中，始终扮演着“护航者”的角色。多年来，借助中国信保的配合与支持，GMG 船舶业务始终以先锋之姿屹立于国内外同行。广新海工自成立以来不断加强自身风险管控能力，从资信调查、限额申请、节点控制、

融资模式等方面与中国信保开展了全方位合作。2012 年，广新海工克服国际航运低迷、外需疲软、交船不易等困难，前 3 季度承接的船舶订单已达三亿多美元。广新海工能在目前世界船市陷入低迷、国内船舶行业一片风声鹤唳中一枝独秀地平稳发展，除了与自身志存高远的使命目标、专精的产品定位和不断壮大的研发能



力有关，还得益于与中国信保不断深化的战略合作关系。

利用信保资信平台，有效鉴别客户

客户背景、公司规模、财务状况、国际市场信誉等信息是广新海工鉴别优质客户的重要依据，广新海工的客户大都来自海外，其中有部分客户通常是通过中介介绍认识。公司自身获取新的优质客户信息的渠道少、成本大，且信息的完整性、真实性有限。为解决这一难题，广新海工委托中国信保利用其庞大的海外数据库，对客户进行资信调查，及时准确评估客户的风险状况和经营情况，作为制定项目洽谈策略和接单决策的重要依据。中国信保的这项服务，让广新海工更能主动地把握和控制风险，起到了事前规避和控制风险的作用。

加强信息沟通及交流，不断提升竞争优势

广新海工充分利用中国信保定期提供的船舶行业市场分析报告、国家风险分析等专业信息，及时掌握国际市场动态，并经常与中国信保专业人员保持顺畅业务沟通，双方及时在接单可行性、业务运作模式和承保模式、对外合同条款的设定以及帮助船东融通资金等诸多方面进行探讨。中国信保利用自身丰富的实操经验和敏锐的市场洞察力，及时提供专业意见及建议，有效帮助广新

海工在对外承接订单中把握分寸、收放自如，提升竞争优势。

自 2008 年全球性的金融危机爆发后，海外船舶融资的途径缩窄，很多客户都寻求中国境内的融资。广新海工利用中国信保的保险产品，针对不同客户群的需求制定多样的融资方案，包括为尼日利亚客户提供交船后长达 10 ~ 12 年的中长期融资方案，为美国客户提供部分造船款延付方案等，这些融资方案均大大增强了船东对广新海工的信心。

构建风险防控体系，有效解决后顾之忧

近年来，船东恶意弃船、船企“交船难”等风险陡升，中国信保推出的买方违约保险、船舶重大项目风险控制点提醒等产品和服务，在金融危机持续蔓延、船舶行业周期性萧条和国内船企海外订单持续下滑的情况下，有效帮助广新海工增强业务风险防控能力，既解决了履约的“后顾之忧”，又增加了争取新订单的积极性。

2012 年 4 月，广新海工与中国信保正式签订《交船前买方违约风险保障协议书》，该协议书结合了广新海工的实际，对公司在建、已签待建以及未来船舶项目进行统一承保，为进一步承接订单创造了便利条件。

拓宽资金渠道，有效增强发展后劲

船舶建造时间久、资金大，

且回笼周期长。鉴于目前的 market 形势，国内船企最近成交的项目付款比例大多是前轻后重，即在项目建造阶段船东的投入资金比例低，需要自行融资。为解决这一难题，广新海工与中国信保及时开展“买方违约保险 + 银行建造期贷款 + 出口买方信贷保险”业务合作模式。这项业务在两个方面丰富了广新海工的资金来源。一方面，广新海工借助中国信保这一产品，获得船舶建造配套资金，确保了在建船舶项目的顺利执行，在稳定现有订单的同时，增加了公司争取新订单的底气和信心。另一方面，广新海工借助出口买方信贷保险，为 2012 年新签船舶订单成功申请银行的出口融信达资金融通业务，可以提前将应收账款转换为流动资金。这项业务极大提高了广新海工的资金使用效率，在优化财务报表结构的同时还能有效规避外币汇率风险。

结语

广新海工在金融危机中诞生，在行业萧条时成长，五年历程，虽困难重重，却愈战愈勇，于疾风骤雨中，走出了一条适合自身发展的康庄大道。这五年，既是广新海工乘风破浪的五年，也是与中国信保携手同行的五年，这一程，广新海工与中国信保的风雨同行，一路攻坚克难，乘势而上，未来的日子里，双方将以更深入全面的合作，共同创造更加辉煌的未来！

携手金融创新 助力企业转型升级

文 | 中国银行广东省分行 陈秀瑜

中国银行是国内持续经营逾百年历史最悠久、国际化程度相对最高、多元化综合经营平台相对成熟的大型综合银行，广东省分行是中国银行境内资产及业务规模最大的分支机构，多年来扎根南粤，积极响应广东省政府号召，主动履行“加快转型升级，建设幸福广东”的社会责任，通过发挥贸易金融、跨境人民币结算领域及全球化经营平台的独特优势，为广大进出口贸易企业提供门类齐全、功能完善的金融服务产品，支持企业转型发展、跨境发展。

大力支持国家“走出去”战略的实施

近年来，为深入贯彻落实国家“走出去”战略，积极响应政府鼓励引导优势产业和企业开展跨国经营、着力扶持和培育本土跨国公司的政策要求，广东省中行立足本土，紧抓广东经济转型升级的发展契机，积极探索创新企业“走出去”增信方式，通过加大与中国信保广东分公司的合作，加快信保融资新型产品的推广，为广大“走出去”企业提供融资、避险金融服务。

借助出口贸易项下信保融资业务，企业可利用中国银行提供的资金“融”通便利，提前将应收账款转换为流动资金，有效实现应收账款管理；同时可依托“信”用保险资源，提高自身信用等级，更好地促进企业自身业务发展，进而实现生意发“达”。截至目前，广东省中行已通过出口贸易项下信保融资产品，为省内上百家出口企业提供



资金支持逾 20 亿美元,其中为大型机械设备及船舶出口等项目提供项目融资近 2 亿美元,为家用电器、消费电子、摩托车、轻工纺织等行业客户深入新兴市场扎根发展提供出口融资近 14 亿美元,有效满足了广大出口型企业获得资金融通、规避收汇风险的市场需求,取得良好的经济效益和社会效益。

对于进口企业客户,广东省中行充分利用中国信保的风险分担优势,与中国信保广东分公司率先开展在“进口保理保单”项下的业务洽谈和产品推广,有效解决进口企业授信难题,减少资金占压,提高企业资信实力,助力进口企业在海外获得赊购条件,扩大进口规模。

努力破解中小微企业信贷融资难题

融资难、融资成本高是当前制约外贸企业、特别是广大中小企业发展的主要瓶颈之一。为缓解中小企业融资困境,广东省中行与中国信保广东分公司强强联手,在中国信保“出口信用保险银行保单”产品项下开展出口保理业务,该业务改变了由企业投保的传统信保融资产品模式,由银行作为投保人将所有出口应收账款进行投保,为客户提供业务手续简便、费率水平优惠、产品功能丰富的银保一站式金融服务。产品推出后得到广大中小企业客户的充分认可。截至目前,广东省中行已在该产品项下为省内近百家中小型出口企业提供资金支持超

过 5 亿美元,支持企业扩大出口融资规模。

近期广东省外经贸厅、广东省财政厅联合出台了支持小微企业投保出口信用保险的政策,广东省中行针对中国信保的“小微企业信保易”产品,创新推出“小微企业信保易”金融服务方案,优化小微企业信贷流程,提升金融服务品质,努力缓解小微企业融资难题,共同把握市场变化蕴含的发展机遇。就小微企业授信融资掣肘的问题,广东省中行将发挥“中银信贷工厂”专业优势,开通绿色审批通道,快速为小微企业核定授信额度,并在中国信保的承保范围内提供配套融资服务,解决小微企业授信难、融资难的问题,扶持小微企业把握市场机遇,抢抓订单,壮大业务规模。

大胆创新国内贸易项下银行保单业务

随着产业模式的转变,供应链管理成为企业管理的主流形态,在加强物流供应链管理的同时,企业对财务供应链管理的需求日益强烈,供应链融资已逐步成为提升整个供应链价值及竞争力的重要推手。为有效解决处于供应链中弱势地位的上下游中小型企业在银行授信、融资难题,广东省中行充分发挥与核心企业的密切合作关系,在“国内融信达”的基础上,通过供应链 1+N 的创新发展模式,结合中国信保的“国内贸易信用保险银行保单”产品,创新推出国内贸易

保理业务,帮助核心企业实现信用资源在供应链条的纵深延伸,为核心企业及其上下游企业提供高效、便捷的供应链融资综合解决方案,支持企业转型升级。

国内贸易保理业务作为广东省中行与中国信保广东分公司银信联手合作,共同发挥各自专业优势,优化供应链金融产品结构及流程的又一成功范例,具体操作是由银行作为投保人将国内赊销贸易中的合格应收账款向中国信保广东分公司投保银行保单项下国内贸易信用保险。该产品一方面解决了中小型企业因规模受限难以达到承保要求及融资难的问题;另一方面具有业务手续简便、操作快捷、节约企业人力、物力和财力消耗、提升企业投入产出率的优势,便于中小型企业客户从银行获得高效、快捷的一站式金融服务。

一直以来,广东省中行积极顺应广东省经济转型的发展大局,充分发挥外汇专业银行优势,在政策性保险业务项下不断推陈出新,支持本土企业升级转型“走出去”金融服务创新,促进广东外贸经济健康发展。下一步,广东省中行将进一步深化和中国信保广东分公司的合作,同时继续充分发挥自身在人才、技术、网络等方面的优势,加大产品创新力度,通过日益丰富的产品、全面有效的综合解决方案,全力支持广东省企业“走出去”拓展海外市场,提升广东省中小微型企业市场竞争力和助力产业转型升级。

信保护航 海外扬帆

文 | TCL多媒体科技控股有限公司海外业务中心 程宇

TCL 多媒体科技控股有限公司（以下简称“TCL 多媒体”）为 TCL 集团控股子公司，1999 年在香港上市（股票代码为 01070.HK），是全球电视机行业的领先企业之一。TCL 多媒体从事研发、生产及销售消费电子产品包括电视机及影音产品，其生产基地及研发中心分布于主要大洲，产品销售亦遍及全球各市场。TCL 多媒体海外业务中心是 TCL 多媒体在全球市场的一个综合营运平台，主要负责电视机产品在北美、欧洲及新兴市场区域的推广和销售。

2005 年，TCL 集团与中国信保在北京签署全面战略合作协议，开启了双方在出口信用保险方面的全面合作。作为 TCL 电视机海外市场的销售平台，TCL 多媒体海外业务中心积极响应 TCL 集团号召，充分利用出口信用保险开拓市场、健全风控、保障风险。合作以来，中国信保不断创新服务模式，为 TCL 多媒体海外业务中心开拓外销市场、扩大销售规模、防范外部风险、加强内部风控提供了有效支持。通过与中国信保的深度合作，有效增强了 TCL 多媒体海外业务中心应对国际市场不确定性风险和各类运营风险的能力。如今出口信用保险已成为 TCL 多媒体海外业务中心不可或缺的风险管理工具之一。

利用出口信用保险 扩大销售规模

全球经济一体化对我国出口贸

易影响日益深化，海外市场竞争日益剧烈，买方市场逐步形成，并成为全球经济不可逆转的趋势。除了过硬的产品能力外，出口企业需要不断丰富多元化的交易条件以提高产品综合竞争力，获取海外订单。随着支付方式与支付期限等交易条件向买方市场倾斜，宽松的交易条件所触发的收汇不确定风险增加。TCL 多媒体海外业务中心一方面不断提高产品质量与工业设计能力，增强产品自身竞争力；另一方面在利用出口信用保险风险转移机制的前提下，提高了业务风险承担能力，通过结合买方情况与市场营销策略，不断丰富交易条件，从而

大大提高海外获取订单的概率。此外，借助中国信保买方资信调查服务，TCL 多媒体海外业务中心可以事前全面了解买方的资信情况，避免信息不对称而降低交易效益，做到“知己知彼、百战不殆”，并通过中国信保买方限额评估服务，以限额金额量化买方风险承受能力，摒除劣质买方，积累优质买方，为海外业务持续、稳健发展积累优质客户资源。

利用出口信用保险 降低风险损失

风险的本质是不确定性。受国家、行业、银行、买方等不确定性

与中国信保合作以来，TCL 多媒体海外业务中心充分利用中国信保在风险防范方面的实践经验和专业化优势，将出口信用保险各项服务有机地嵌入企业出口所需的各个环节之中，从客户洽谈到应收账款回收各个阶段都建立了相应的制度。

因素影响,非预付款交易方式的不确定性风险客观存在,并集中通过银行风险或买方商业风险的形式表现出来。电视机作为高附加值的电子产品,拓展海外市场时不可避免会遭遇政治风险、行业风险、银行风险、买方风险等各种风险,即使买卖双方签订了“相对完备”的贸易合同,但受“交货在前、付款在后”期间各种不确定性因素影响,交易对方仍然存在不履约、拖欠货款、拒付货款、甚至破产等风险,严重影响企业海外利益。

除了在贸易合同中约定更加规范、严密、全面的条款外,TCL多媒体海外业务中心还充分借助中国信保事中跟踪、风险预警,事后理赔、补充损失等服务进行风险控制,并利用中国信保“限额平台”的威慑力,敦促“老赖”买方按约还款,有效降低呆账、坏账的发生概率,确保业务安全。通过风险补充,降低企业损失。合作以来,中国信保秉行高效的理赔原则,为TCL多媒体海外业务中心处理了多宗要案,帮助TCL多媒体海外业务中心在海外市场

的快速发展消除了后顾之忧。

利用出口信用保险 完善风控体系

金融危机以来,国际贸易环境越来越错综复杂,出口风险日益增加,出口企业除了建立健全风险规避、转移机制外,尚需完善内部风险管控体系,在海外业务风险管理上做到“工欲善其事,必先利其器”,从完善内部机制上降低海外业务风险。

与中国信保合作以来,TCL多媒体海外业务中心充分利用中国信保在风险防范方面的实践经验和专业化优势,将出口信用保险各项服务有机地嵌入企业出口所需的各个环节之中,从客户洽谈到应收账款回收各个阶段都建立了相应的制度。首先,在客户洽谈阶段,业务同事通过中国信保买方资信服务,事前了解买方情况,建立买方资信档案,并根据买方资信情况确定交易规模、交易条件等交易基本要素。对于在中国信保已有不良信用记录的买方,坚决不予采用信用交易;其次,在合同签署阶段,利用中国信保关于合同管理方面的建议,找

准签约的主体、完善合同条款,如质量条款、交货期限条款、质量异议期限条款等,注重书面化合约,明确合作条件,降低买方违约风险;再次,在应收账款回收阶段,明确各部门风险控制的配合制度,充分了解风险异动现象及相应对策,提前介入、尽早回收;最后,根据买方的回款情况,充实买方动态资信档案,作为以后扩大买方信用交易,争取追加买方限额的重要信息。

2012年,欧美经济持续恶化,新兴市场需求增长放缓,国内供应成本上升,众多出口企业面临严峻的出口形势,而持续走高的海外风险无疑给出口企业“雪上加霜”。2012年上半年,TCL多媒体海外业务中心坚持以速度与效率为主导的营运及营销策略,继续优化产品结构及拓展销售渠道和具有潜力的市场,并充分利用一体化整合的成本优势,借以提升企业核心竞争力及盈利能力,在海外业务中取得了斐然成绩。在中国信保支持下,TCL多媒体海外业务中心将继续以“海鲜”的理念,在海外大洋中扬帆远行。



海,是指我们的海外市场,广阔无比,孕育着无穷机会和发展空间,但同时大风大浪,隐藏着巨大风险;鲜,是指追寻极致的速度和效率,持续不断地创新和超越。海鲜,就是要用经营海鲜的思路来卖电视,海鲜模式的核心就是速度经营,就是追求极致的速度和效率。



湛江水产业：携手中国信保 实现逆势增长

文 | 关松涛 徐贵华 王韵

湛江海洋特色产业发达，以对虾产业为代表的海洋特色产业得到快速发展，已成为我国重要的水海产品生产和出口基地。据统计，湛江水海产品基地 2011 年出口总金额 7.3 亿美元，占湛江市总出口额的 34.8%，水产全产业链条吸纳从业人员超过 100 万人，水产业成为湛江乃至粤西第一大出口产业。

湛江水产业出口市场以欧美为主，在金融危机与欧债危机的轮番打击下，使对出口高度依赖的湛江水产业面临前所未有的挑战。一方

面是欧美银行信贷紧缩，买家营运资金紧缺，拖欠供应商货款甚至赖账的风险进一步加大；另一方面是欧美市场消费者普遍压缩了海产品等高端消费支出，使得市场需求锐减，买方库存消化困难，目前湛江水产企业普遍存在接单难的问题。同时受原材料、人工成本上涨等因素的影响，湛江水产品出口面临着来自泰国、越南等市场强有力的挑战。如何应对危机，实现稳健发展与逆势增长，是摆在湛江水产行业面前的首要课题。

中国信保助力湛江水产企业危急中谋发展

外部环境的大幅变化，要求企业内部各方面的策略做出相应调整来予以应对。一方面，市场的变化要求企业以更灵活的条件取得订单，在竞争中胜出；另一方面，对外销售信用风险增大要求企业加强内部风险控制水平，确保货款的安全回收。在这种情况下，积极的市场发展策略和严格的风险管理控制如何平衡成为水产企业关注重点。

针对水产企业的两难处境，中

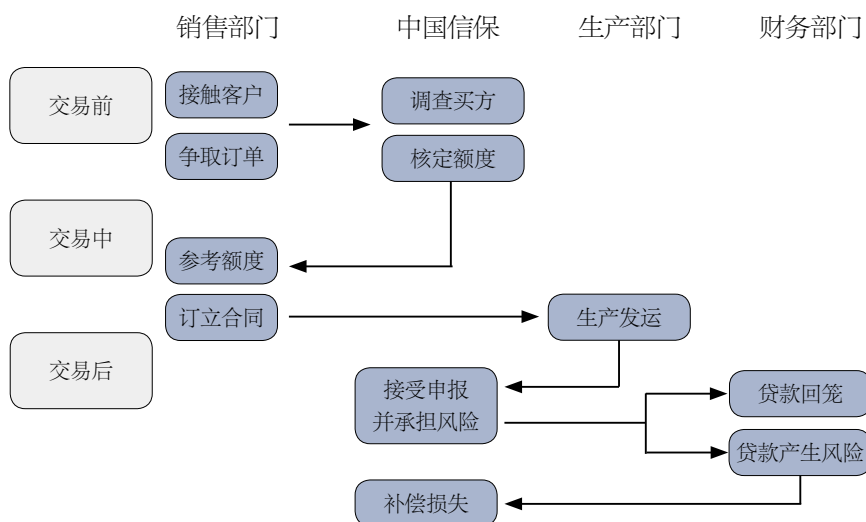
国信保广东分公司自 2008 年成立湛江区域工作团队以来，目前已为湛江超过 20 家大中型水产出口企业提供信用风险管理服务，包括国联水产、恒兴水产在内的知名水产企业已实现全面投保，预计 2012 年全年支持水产企业出口将超过 2.5 亿美元。中国信保通过搭建行业信用风险管理平台、全方位信用风险管理体系的建立和“嵌入式”顾问服务等，帮助水产企业实现市场策略和风险控制的完美平衡，从而为企业应对危机、实现逆势增长提供支持。

集合资源，打造行业信用风险管理平台

中国出口企业在对外贸易过程中往往面临着与买方信息不对称问题，通过自身能力无法清晰了解买方真实实力及信用状况，可能会出现不同企业在同一个买方身上重复遭受损失的情况。中国信保通过将行业内众多供应商集中于同一平台，统一额度资源管理，能最大限度制约买方，防止在一盘散沙的情况下被买方“各个击破”。随着越来越多湛江水产出口企业纳入承保，水产行业信用风险管理平台的作用也日益凸显。

中国信保的行业信用风险管理平台主要通过两种途径实现：一是通过“关注名单”制度防止不同出口企业同一买方身上重复受骗。二是通过额度统一管理避免买方拖欠某一出口企业货款后转换供应商继续采购。

图 1：全方位信用风险管理流程



案例分享：2012 年上半年美国某水产经销商拖欠湛江某知名水产企业 A 公司约 120 万美元货款，买方因下游超市销售不畅导致长时间没有能力归还货款。出于维系自身营运目的，该买方在拖欠货款的同时通过中间商向湛江其他水产企业咨询采购，如其顺利转换供应商则 A 公司货款回收将更为困难。在其他水产企业向中国信保询保的过程中，中国信保明确告知在该买方没有全额归还 A 公司货款的前提下中国信保将不会批复新的额度。该买方在无法转换供应商的前提下只能先归还 A 公司货款，目前 A 公司已全额收回货款。

协助水产企业建立全方位信用风险管理体系

水产行业有着不同于其他出口产业的特点。首先，水产行业海外买方以中间商居多，资质普遍较弱，

履约能力受其下游还款影响较大，在宏观经济下行的大环境下抵御风险的能力较差；其次，水产业淡季明显，特别是虾产品集中在下半年 8-12 月份出运，使得出口企业限额需求集中，风险敞口进一步加大。一旦出现买方拖欠、破产等风险，对水产企业自身运营造成的影响非常大。

案例分享：湛江某大型水产出口企业 B 公司为规避坏账风险，执行较严格的信用管理制度，能容忍的最大风险为自控提单业务。2011 年初某俄罗斯买方向 B 企业提出用赊销方式共同做大业务，但限于公司风险控制要求，B 企业忍痛拒绝了该客户。2011 年 6 月 B 企业与中国信保建立全面合作，2011 年底该俄罗斯买方向 B 企业重新提出该要求时，B 出口企业将该买方提交中国信保评估。中国信保经评估后发现，该俄罗斯买方集

团背景实力雄厚，销售网络广，具备成为核心买方的条件。针对该买方中国信保及时批复 300 万美元额度，目前该买方已发展成 B 公司的大买家之一，预计 2012 年全年交易金额将突破 500 万美元。

落实积极承保政策，助推市场拓展

“与中国信保展开合作后，我们的市场策略从防守转为进攻”。一位水产企业的高管说，“利用资信调查去甄别、发现一些有价值的买方，利用信用销售扩大与这些买方的交易，是我们培育核心客户的有效手段”。

针对水产行业买方多为中间商的特点，中国信保在综合了解买方历史履约记录、下游销售情况的前提下，执行积极的承保政策，满足企业市场拓展、特别是新兴市场拓展的要求。同时中国信保利用自身平台资源，为海外买方与国内供应商搭建沟通平台，促进双方共同做大贸易。在中国信保的支持下，湛江水产企业近两年在俄罗斯、南美等市场开拓工作成效显著。

案例分享：加拿大某罗非鱼经销商下游买方主要为沃尔玛等大型超市，在中国大陆年采购金额超过 5000 万美元，采购地主要为广东湛江。2012 年该经销商业务量进一步扩大，需要中国信保提供更大的额度支持才能扩大在中国大陆的采购量。受中国信保邀请，该买方负责人于 2012 年 6 月赴广州与中国信保承保人及主要供应商面谈，

向中国信保提交了近几年的财务报告，并对自身公司经营情况进行了详细说明。在全面了解该买方财务及市场状况后，中国信保对其批复额度由 700 万美元提升至 1200 万美元。该买方表示，鉴于中国信保广东分公司对于其市场拓展提供的大力支持，今后的订单安排会进一步往湛江倾斜，希望与中国信保保持更密切的合作。

发挥政策性优势，积极支持湛江水产企业“走出去”

中国信保作为我国中长期出口信用保险业务的唯一承办机构，在解决企业“走出去”面临的风险及支持企业取得项目融资方面发挥着重要作用。通过支持水产企业在海外市场自建生产基地和销售网络，对于拓宽企业发展空间，实现转型升级意义重大。

案例分享：湛江某大型水产上市公司 C 公司于 2011 年收购美国一大型水产经销商，并将该公司作为平台构建自身在美国的营销网络，迈开了 C 公司“走出去”的步伐。

中国信保积极响应企业需求，与 C 公司高层、美国子公司展开沟通，在新一年度合作方案中将美国子公司一并纳入承保范围，确保该子公司对下游销售应收款的顺利回笼，为企业拓展新市场、新领域解决后顾之忧。

结语

湛江水产业出口总金额自 2008 年的 5.5 亿美元增长到 2011 年的 7.3 亿美元，有效克服了金融危机的影响，实现了逆势增长。与湛江水产企业携手合作以来，中国信保成为湛江水产企业贸易链条的关键环节。对湛江水产企业来说，中国信保并非简单的保险产品提供商，更是企业全面信用管理解决方案的合作者。相信中国信保买方信用风险管理平台的搭建、全方位信用风险管理体系的建立和顾问式营销服务，将为更多的湛江水产企业提供更专业、个性化的服务，全面助推湛江水产行业的转型升级新发展。（作者单位：中国信保广东分公司江门业务处）





搭平台 强服务 助力中小微企业健康发展

文 | 牟傲雪 王 涛

在我国，中小微企业贡献国内50%的税收，60%的GDP，70%的产品创新，80%的就业，占90%的企业数量，在国民经济中发挥着重要作用。在全球经济增长低迷，多种问题叠加的当下，中小微企业发展面临空前的挑战：接单难，融资难，高成本消化难，招工难，转型难，成为国际市场竞争中较为脆弱的群体。

今年8月24日至25日，中

共中央政治局常委、国务院总理温家宝在广东省进行调研时指出，“要继续落实和完善稳定出口政策，扩大出口信用保险规模，提高出口信用保险覆盖面，特别要注意发展对小微企业的信用保险”。面对当前我国对外贸易增速下滑的形势，中国信保广东分公司珠海办事处（以下简称珠海办）积极发挥政策性金融机构作用，不断整合资源，提升服务内涵，协助中小微企业抗风险、

抢订单、练内功、谋发展。

珠海由于城市定位及历史原因，区域内形成了大量中小微外贸企业。2011年全市1924家出口企业中，出口金额低于300万美元的中小微企业为1387家，占总数的72%。珠海办目前累计支持中小微企业超过400余家，预计年内服务中小微企业数量将近700家，服务全市企业数量将达到900家，约占珠海出口企业数量的一半。

自成立以来，珠海办累计支持珠海企业出口超过 90 亿美元，融资 50 亿元人民币，协助企业追回欠款近 2 亿元人民币。截至 2012 年 9 月，中国信保对珠海市出口的渗透率已达 21%，其中一般贸易渗透率达 68%。

在总、分公司的部署下，珠海办把服务中小微企业当作自己的使命，积极整合各方资源，助力中小微企业实现健康、快速成长。

积极争取政策资源支持 减轻中小微企业成本负担

2012 年，面向全市出口额在 300 万美元以下的中小微企业，珠海办协助市政府推出了支持力度更大的出口信用保险政策。这一政策在减轻中小微企业财务成本负担的同时，也促使企业缩短认知链条，在短时间内迅速了解并学会使用信保这一政策性金融工具，借力而行，抢抓订单，进而谋取更大的发展机会。

同时，为使此项政策惠及更多中小微企业，珠海办协助珠海市科工贸信局、各行政区、经济功能区外经贸主管部门积极推进“送政策进企业”的活动，通过宣讲会、交流会、座谈会等形式，依托政府网站、报纸等媒体，全方位地将信保政策送到企业的手中、脑中及心中。

搭建信保金融服务平台 创新中小微企业工作模式

为服务更多中小微企业，提高工作效率，珠海办与市进出口商会

●●●●●

自成立以来，珠海办事处累计支持中小微企业超过 300 余家，支持企业出口超过 90 亿美元，融资 50 亿元人民币，协助企业追回欠款近 2 亿元人民币。截至 2012 年 8 月，珠海出口信用保险一般贸易渗透率达 68%。

●●●●●

共同搭建“集约信保服务平台”，实现了中小微出口企业的批量开发和整体服务。自 2009 年平台成立以来，已有 7 批、共 76 家企业享受到了集约信保平台的服务，其中大部分为中小微企业。

该平台以珠海市进出口商会为主要窗口，整合了中国信保、银行等各种金融资源，通过对中小微企业整体打包、集中投保的方式，降低企业的投保门槛，并为企业统一提供风险管理、贸易融资等业务培训和咨询服务。

珠海华人科技公司 2010 年加入集约信保平台，在出口信用保

险的支持下，主动出击、抢占海外市场，仅用了不到两年的时间，出口规模就从当初的年出口 200 万美元上升至 2012 年 1-8 月的 1500 万美元，年均出口增长率高达 235%，实现了后金融危机背景下的逆势增长。

为满足不同类型企业在不同发展阶段的不同需求，2012 年珠海办与珠海市科工贸信局共同建设“珠海市外经贸风险控制与融资服务平台”，该平台是前期“集约信保服务平台”的升级版，服务范围也更为广泛，平台的覆盖对象也从之前的短期出口险投保企业，扩展



2012 年，珠海市刘小龙副市长（左二）、银监局李兵局长（左一）、金融工作局董洪山局长（右一）与办事处牟傲雪处长（右二）在“政银企融资对接会”现场合影



至中长期险、进口险、内贸险、特险等业务需求的企业，从而实现了区域市场内一个窗口的整合与对接，帮助企业全方位利用信保资源。

依托“四位一体”融资模式解决中小微企业融资难题

中国信保是珠海“四位一体”融资模式的重要参与者，信保融资占全部“四位一体”融资金额的70%以上。该模式由政府牵头、银行及融资担保机构配套提供融资支持，帮助广大中小微企业解决融资难题。

在“四位一体”融资模式下，珠海企业通过信保融资方式获得的贷款金额已从2009年的3亿元，发展到2012年的超过10亿元，中小微企业通过激活自身应收账款来破解融资瓶颈，同时进一步实现财务报表的优化与信用等级提升。为此，今年9月14日，中国信保作为唯一一家保险机构

应邀出席参加了“珠海市政银企融资对接会”活动，刘小龙副市长对珠海办的支持给予了认可并提出更高的要求。

强化信用管理服务机制促进中小微企业健康发展

中小微企业对风险意识与信用管理概念往往较为薄弱，珠海办通过持续的服务，希望能与中小微企业一道将信用管理制度化、规范化，协助企业建立全程信用管理机制，并逐渐落实专人负责制。

珠海办通过事前的资信调查来帮助中小微企业及时了解买家背景，提前规避出口风险，实现安全成交；通过事中的风险跟踪、过程节点控制以及定期发布《国外对我国贸易壁垒动态》、《金融危机跟踪专报》等预警信息来协助企业实时掌握买家与市场风险动态；通过事后的风险补偿与账款追收来弥补企业的损失，同时

设置针对中小微企业的小额案件简易程序，实现损失的及时赔付，保障企业经营的安全。

关注企业的需求，珠海力求办不断完善服务措施，提高市场响应速度，通过优化运作机制来提高服务效率。在中小微企业服务方式上，珠海办采取分片区、分行业、分协会的方式进行集中管理，统一服务。针对中小微企业信用保险操作人员的频繁变动，珠海办通过集中组织与深入企业相结合的方式，开展专题模块化的系统培训，内容涉及十二个专题，包括了风险分析、合同管理、单证规范、操作指引、行业动态、案例分享等内容。

为了方便企业及时了解风险动态信息，珠海办在《珠海特区报》、《珠海外商》、《珠海外经贸》设立信用管理专栏，定期刊出风险案例与信保操作指引，分享企业风险甄别与信用管理等相关内容，同时依托珠海外商投资企业协会的滚动窗口与中小微企业实现动态交流。

未来，在总、分公司的领导下，珠海办将一如既往地支持和服务中小微企业作为长效机制，贯彻落实到实际工作之中，努力探索和完善针对中小微企业的集约化服务方式，整合资源，提升服务，满足需求，创造价值，积极建设区域市场助力中小微企业健康发展的孵化基地，与中小微企业共同成长、共同成就！

（作者单位：中国信保广东分公司珠海办事处）

化解危机 合作共赢

——从一宗追偿案例看中国信保的作用

文 | 林 烨 孙嫦娥

经历： 一场九小时的谈判

2012年4月17日晚上九点半，中国信保广东分公司会议室仍是灯火通明，会议桌上凌乱的放着一瓶一瓶的空矿泉水瓶，会议室内的白板上，写满了一个一个的谈判方案。谈判室外，不时开门从会议室内走出谈判的人员，或私下讨论，或是电话对外请示。

谈判正处于胶着状态，这场由中国信保所主持的贸易谈判已进行了近9个小时，目前谈判已进行到了最关键的时刻，参加谈判的人员都在克服体力与心理的考验，但也都尽最后的努力以争取达成一致的谈判成果。虽然谈判过程中，贸易双方几次欲中断谈判，作为主持方及协调方的中国信保都在关键时刻及时、有力的协调，努力促成谈判的继续推进。

终于，会议室里响起了一声爽朗的笑声，接着又是一阵热烈的掌声，参与谈判的几方人员都从座位上站了起来，互相握手致贺。这场漫长的商务谈判以贸易双方取得一致意见而结束。这场由中国信保积极促成，在中国出口企业与意大利

买方之间的关于贸易货款解决问题谈判的阶段性的结果是，意大利买方同意将其逾期的420万货款分两次支付中国出口企业；而中国企业则同意给予意大利买方一次性30万美元的折扣并同意将其所有的生产模具退还意大利买方，而让人略有失望而又在意料之中的是，贸易双方同意终止6年以来每年近1000万美元的贸易合作。

虽然中国信保顺利地协助出口企业成功收回420万美元的货款，但对于中国信保的目标而言，这个结果对于贸易双方、对于中国出口而言并不是一个最圆满的结果。

回顾： 一宗普通的追偿案件

2012年3月底，中国信保广东分公司收到辖区内一家家电出口企业的风险通报，通报该出口企业已合作六年的意大利买方出现货款拖欠，拖欠金额约为420万美元。虽然未到通报可损的期限，出口企业提出希望中国信保提前介入，协助其将风险消灭在萌芽状态。420万美元的一宗拖欠案件，对于经历金融危机以来持续高企的外部

风险形势的中国信保而言，只能说是一宗普通的案件。

收到风险通知后，中国信保广东分公司理赔追偿团队立即向买方发出了追款函，在发出追款函后的第二天即收到意大利买方委托的律师回函。买方提出贸易项下存在质量问题等，导致其遭受损失故无法立即全额付款。中国信保立即要求买方提供充分证据以支持其主张，并积极向出口企业了解贸易详细情况。中国信保经过与买方代表律师的多轮会谈后，认为有必要推进买方代表律师与出口企业进行谈判。于是，促成买方代表律师赴出口企业，由贸易双方进行了第一次的双方会谈。但这次谈判贸易双方没有取得任何的进展，不欢而散。

会谈后，贸易双方基本上放弃了以沟通解决问题的期待，双方均准备全力以法律手段解决问题。谈判的大门似乎已关闭，但此时的中国信保仍在继续努力，于是，就有了上面描述的那一场九小时的谈判，中国信保成功将买方负责人员从意大利邀约到中国广州，促成贸易双方高层进行友好谈判，在谈判现场成功协调双方对420万美元

货款纠纷达成解决方案。而即便在已经成功协助企业解决货款收汇问题后，中国信保也从未放弃寻求更佳解决方案。

寻求： 一种最佳的追偿解决方案

在中国信保的风险案件处理平台上，案件的成功解决方案有以下几种：第一种方案，中国信保协助企业全额追回货款，贸易双方终止合作；第二种方案，海外买方无力偿付或无理拖欠，中国信保按照保险合同对出口企业进行赔款（损失补偿），贸易双方终止合作；第三种方案，通过中国信保的协

调追偿，全额追回海外欠款，贸易双方仍保持良好的合作关系。这三种解决方案中，前两种对于贸易双方来说只能算是一种“零和博弈”，而只有第三种解决方案才是中国信保一直秉承并为之努力的最佳解决方案，即是积极推动贸易双方采取合作、共赢的方式解决贸易中遇到的各种问题和纠纷。

收获： 一个几经周折后的双赢结果

在出口企业、买方及其代表律师、中国信保在为谈判结果积极准备“一揽子”《和解协议》的同时，经与买方负责人会后沟通，我们发

现买方负责人仍有与出口企业继续保持合作的意愿。于是，在中国信保的再次协调和支持下，出口企业与买方对原谈判方案进行了及时调整，买方一次性偿付折扣后货款，双方继续保持贸易合作。

原本已破裂的贸易合作基础与互信，在中国信保的斡旋和协调下，一点点重新拾起，并在解决一切货款问题后，贸易双方回到原来正常的合作轨道上，并寻求越来越好的共赢合作、共同发展。

正如这家出口企业副总裁事后感慨的说：“我预猜了两种结局，一种是中国信保帮我们企业将货款收回来，我们与买方终止合作；一种是这个买方继续不付款，中国信保完成国家赋予的保险赔付功能，补偿我们企业的损失。但万万没有想到，会是第三种结果，中国信保帮我们全部追回货款，并且我们也成功保留了出口业务。”

打造与坚持： 一股支持出口的强大力量

一宗中国信保所处理的普通追偿案件，一场持续九小时商务谈判，一个几经波折的贸易双方共赢结局，一种中国信保十年以来秉承的积极协助出口企业处理贸易问题的服务理念，一种面对困难从不言败、坚持到最后一秒的拼搏精神，一股强大力量是中国信保对出口企业、中国出口贸易的支持。（作者单位：中国信保广东分公司理赔追偿处）



【出口预警】

美国 ITC 对原产于中国的蜂蜜进行反倾销快速日落复审

10月5日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的蜂蜜进行反倾销快速日落复审调查,以确定在取消反倾销措施后,在合理的、可预见的期间内,涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害是否继续或再度发生。

2000年10月26日,美国商务部对原产于中国的蜂蜜进行反倾销调查,涉案产品海关编码为04090000、17029000和21069099。2001年10月4日,美国商务部对该案作出终裁,裁定中国涉案企业的倾销幅度为25.88%~183.80%。2012年7月2日,美国商务部对该案进行第2次反倾销日落复审。

美国对华晶体硅光伏电池作出反倾销终裁

10月10日,美国商务部发布公告,对原产于中国的晶体硅光伏电池作出反倾销终裁。

根据相关法律程序,美国国际贸易委员会将于11月23日对该案作出反倾销产业损害终裁,若为肯定性裁决,美国商务部将对涉案产品发布反倾销征税令。

2011年11月8日,美国商务部对原产于中国的晶体硅光伏电池(无论是否组装入模块)进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为85016100.00、85072080、85414060.20、85414060.30。2012年5月25日,美国商务部作出初裁,裁定对中国涉案企业征收31.14%~249.96%的反倾销税。

美国对华晶体硅光伏电池作出反补贴终裁

10月10日,美国商务部发布公告,对原产于中国的晶体硅光伏电池作出反补贴终裁。

根据相关法律程序,美国国际贸易委员会将于11月23日对该案作出反补贴产业损害终裁,若为肯定性裁决,美国商务部将对涉案产品发布反补贴征税令。

2011年11月8日,美国商务部对原产于中国的晶体硅光伏电池(无论是否组装入模块)进行反补贴立案调查。涉案产品海关编码为85016100.00、85072080、85414060.20、85414060.30。2012年3月26日,美国商务部作出初裁,裁定对中国涉案企业征收2.90%~4.73%的反补贴税。

美国对中国等3国产硅锰合金作出反倾销日落复审产业损害终裁

10月11日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国、巴西和乌克兰的硅锰合金作出反倾销全面日落复审产业损害终裁,裁决如下:若取消反倾销措施,在合理的、可预见的期间内,原产于中国和乌克兰的涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害将继续或再度发生;若取消反倾销措施,在合理的、可预见的期间内,原产于巴西的涉案产品将不会对美国国内产业造成的实质性损害。根据该裁决,美国商务部将继续对中国和乌克兰产品实施反倾销措施,终止对巴西涉案产品实施反倾销措施。

1993年11月23日,美国商务部对原产于中国、巴西和乌克兰的硅锰合金进行反倾销调查,涉案产品海关编码为72023000。1994年11月7日,美国商务部作出终裁,裁定对中国涉案企业征收150%的反倾销税。2011年8月1日,美国商务部对该案进行第3次日落复审。

印度对华氯化胆碱作出反倾销终裁

2012年10月4日,印度对原产于中国的氯化胆碱作出反倾销终裁:对原产于或自中国进口的涉案产品征收60.79%(到岸价)的反倾销税。涉案产品海关编码为2309.9010、2923.1000。

2011年10月,印度对原产于中国的氯化胆碱进行反倾销立案调查。

【信保动态】

国务院确定八项政策措施促进外贸稳定增长

9月12日,国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议,研究确定促进外贸稳定增长的政策措施。为支持发展对外贸易,会议讨论通过《关于促进外贸稳定增长的若干意见》(下称《意见》),并要求各地区、各有关部门认真抓好政策落实,加强对外贸形势的监测研判,及时做好对企业的服务。

《意见》中涉及出口信用保险政策的表述为:“扩大出口信用保险规模和覆盖面,特别注意发展对小微企业的信用保险。扩大短期险业务,支持中小企业开拓国际市场。认真落实大型成套设备出口融资保险专项安排。”

中国信保荣获 2012 年度“中国外贸贡献奖”

日前,《进出口经理人》杂志对外发布了“第7届中国外贸服务市场调查报告”。该报告客观反映了外贸服务市场的变化,推选出优质的外贸服务机构,并为进出口企业选择外贸服务提供重要参考依据。在此次调查中,中国信保在金融服务领域名列前茅,荣获“中国外贸贡献奖”,这也是中国信保连续第二年荣获此殊荣,充分肯定了中国信保在帮助出口企业应对国际金融危机,支持“走出去”战略方面发挥的独特作用。

中国信保积极承保聚能硅业投资希腊光伏电站项目

10月13日,中国信保江苏分公司副总经理潘水根应邀参加了聚能硅业投资希腊115.9MW光伏电站项目EPC签约仪式并致辞。江苏省政府副秘书长徐立、省发改委副巡视员郑晓荣、省商务厅副厅长王润亮等领导出席了仪式。

聚能硅业是江苏新能源企业中涌现的一支新兴力量,在当前整个新能源行业面临巨大挑战的严峻形势下,聚能硅业迅速调整战略,主动“走出去”赴海外投资电站,不仅进一步带动了组件出口,同时成功完成了由生产型企业向投资型企业的转型升级,通过投资建设电站获取长期稳定回报,摆脱了单一依赖组件出口实现收入的传统模式。目前,聚能硅业已经在海内外投资持有了多个电站项目,此次签约的投资希腊115.9MW项目是其在海外最大的投资项目,中国信保的海外投资保险保单将作为该项目并网后的主要风险控制措施,并作为银行放款前提,充分体现了企业和银行对海外投资保险在光伏电站投资领域的认可。目前该项目的承保工作正在紧张推进中。

中国信保在漳州厦门举办“出口欧洲”专家论坛

10月16-17日,中国信保福建分公司、厦门分公司先后在漳州和厦门两地举办了“出口欧洲”专家论坛,理赔追偿部为会议的举办提供了大力支持。

此次论坛的主讲人为中国信保海外合作渠道——德国 Graner Rechtsanwälte 律师事务所的两位律师。他们通过翔实的数据和生动的事例介绍了欧债危机背景下欧盟市场的贸易、法律环境,特别针对企业最为关注的欧洲市场经济状况、法律环境、公司制度等问题进行解读,并结合近年来贸易实践中出现的合同风险、买方恶意拖欠、买方破产等困扰企业的难点、热点问题提供了解决方案与建议。

共有260家出口企业的负责人和业务经办人员参加了论坛。论坛结束后,与会代表纷纷表示受益匪浅,通过分析交流,让他们对欧洲的经济金融状况有了比较深入的认识,对如何开拓欧洲市场,做好风险防范有了比较全面的了解。



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