

CREDIT MANAGEMENT



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

# 信用管理

2012年第 **12** 期  
总第108期  
内部资料 免费交流

【本刊特稿】

## 勇担重任 不辱使命

## 政策性保险有力促进外经贸稳定发展

【市场前沿】

### 拿什么保外需？外贸企业借中国信保拓市场

【经贸聚焦】

### 欧债危机发展趋势及相关国家财政政策简析



## 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  
臧海亮 刘清泉 柴严岩

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 勇担重任 不辱使命  
政策性保险有力促进外经贸稳定发展

- 02 客户感言

## 市场前沿 Market Feedback

- 07 南京企业获出口信用保险亿元赔款  
09 信用保险全程护航 我国高科技产品“迎风出海”  
10 拿什么保外需？外贸企业借中国信保拓市场

## 信保说案 Case Study

- 17 浅析德国所有权保留及其在破产中的应用  
21 借力四两拨千斤 资信评估促发展

## 经贸聚焦 Trade Focus

- 23 浅谈我国保税制度的利弊  
27 欧债危机发展趋势及相关国家财政政策简析

## 资讯速览 News Scanning

- 31 信保动态  
32 出口预警

# 勇担重任 不辱使命

## 政策性保险有力促进外经贸稳定发展

文 | 本刊编辑部

今年以来,外部需求持续疲软、贸易摩擦不断增多,我国外贸出口增幅出现较大幅度下降。面临严峻的发展环境,我国出口信用保险业务规模始终保持增长态势。这充分说明中国信保今年以来采取的一揽子积极承保稳定外贸增长的措施取得了显著效果。

至11月末,我国今年出口信用保险承保金额达到2595.5亿美元,同比增长34.1%,其中,短期出口信用保险达到2480.7亿美元,同比增长33.3%,超过去年全年承保金额。目前,出口信用保险承保业务覆盖全球216个国家和地区,对我国出口的渗透率从2002年的0.8%提高到14.0%,大幅高于国际平均水平。

1-11月,中国信保共向出口企业和银行支付赔款约9.5亿美元,协助企业获得银行融资超过3000亿元人民币,有力保障了外贸企业的稳定经营。

随着世界经济复苏放缓,美国、

欧盟、日本等传统出口市场需求萎缩,发展中国家经济增长减速抑制了需求,中国信保在帮助企业稳定传统出口市场的同时,大力支持企业开拓新兴市场,对企业出口到新兴市场的承保规模达到1226.8亿美元,同比增长34.2%;占出口信用保险总承保金额的47.3%。

今年以来,中国信保认真贯彻国家关于加快转变外贸发展方式的要求,加大对国家重点行业出口的支持力度,全年支持机电产品、汽车整车及零部件、船舶、高新技术、纺织品、轻工产品、农产品和医药产品等八大行业出口1923.0亿美元,占全部出口信用保险承保金额的74.1%。其中,承保机电产品出口1235.4亿美元,同比增长21.9%;承保高新技术产品出口578.2亿美元,同比增长12.1%;承保船舶产品出口80.7亿美元,同比增长55.2%;承保纺织品出口353.2亿美元,同比增长32.2%;承保轻工

产品出口224.0亿美元,同比增长28.4%;承保医药产品出口84.8亿美元,同比增长21.0%;承保农产品出口77.3亿美元,同比增长34.6%;承保汽车整车及零部件出口89.4亿美元,同比增长32.7%。出口信用保险的有力支持,对我国重点行业抵御金融危机,优化我国出口商品结构发挥了重要作用。

与此同时,随着全球贸易信用风险的不断升高,中国信保继续加大对出口企业高风险出口业务的承保力度。1-11月,短期出口信用保险支持长账期赊销出口、新兴市场出口等高风险业务1811.9亿美元,占同期短期险承保规模的73.0%。

11年来,中国信保牢固树立“以政策为依据,以市场为导向,以客户为中心”的经营理念,积极落实国家出口信用保险政策,增强了出口企业的信心和接单能力,充分发挥了政策性金融工具对稳定外需、促进出口的杠杆作用。

**【编者按】** 今年以来，中国信保充分发挥出口信用保险风险保障和经济补偿的职能作用，在增强企业出口信心、帮助企业实现稳健经营、支持企业“保市场、抢订单”方面的作用，获得了众多出口企业的肯定与赞誉，中国信保多家营业机构均收到企业客户发来的感谢信。在征得企业的同意后，本期《信用管理》收录了部分客户来信。“携手促发展，共创新辉煌”，是中国信保与广大出口企业共同的美好愿景。未来，中国信保将继续以服务国家战略、支持出口企业为己任，为我国的外经贸发展做出更大贡献。

## 上海铭贵科技发展有限公司 6月来信：

我 公司自 2011 年投保以来，信用保险已在我公司海外市场业务拓展过程中发挥了至关重要的作用。

此次，我公司的美国客户受流动性等因素影响，发生 213 万美元的货款拖欠。总公司理赔追偿部和上海分公司在第一时间给予了我公司专业指导和建议，并及时开展案件勘察、处理工作。帮助我公司有效启动了追讨程序，收回了部分货款。该客户为了逃避、拖延债务，恶意编造了种种借口，给贵公司分析、判断案情造成了重大障碍。另外，由于我公司出口产品单体价值低、货物批次

多的特点，使得该案件涉案单据较多，案情较为复杂，这些也都给贵公司理赔工作开展增加了很多难度。

然而，面对买方刻意制造的复杂案情和堆积如山的案卷材料，总公司理赔追偿部及上海分公司的理赔人员以极其负责的态度和专业的技能，加班加点，对案件给予了最快速的判断和最有效的处理。特别是在由于货款无法收回，使得我公司遭遇上游工厂上门追债的紧急境况出现时，贵公司作为我公司坚强后盾站在我们身后，在最短的时间内向我公司支付了赔款，帮助我公司化解了这次重大危机。

在此次案件处理过程中，贵公司充分展现了以客户为中心的服务理念，理赔人员以精湛的案件处理能力，极高的赔付效率，使得我公司能够及时、顺利地渡过此次难关，让我们真正体会到了中国信保作为政策性金融机构，在我国对外经济贸易发展中独特的功能和作用，也极大增强了我公司与贵公司合作的信心。我公司将进一步扩大对信用保险工具的利用，加深与贵公司的合作。

最后，再次对贵公司上下所有为本案付出艰辛努力的相关领导和工作人员表示衷心的感谢，祝愿中国信保事业蒸蒸日上。

## 惠生海洋工程有限公司 7月5日来信：

惠 生海洋工程有限公司隶属于惠生控股（集团）有限公司，其建造基地惠生（南通）重工有限公司

坐落于江苏省南通经济技术开发区，专业从事海洋石油工程的装备建造和 EPCI 总承包业务。今天，我们特

别致信，诚挚感谢贵公司在我公司竞标成功的 Exmar FLRSU 浮式 LNG 液化再气化储存装置项目 EPCIC 总

承包合同上的鼎力支持和帮助!

2012年4月,我公司与比利时EXMAR集团就2.6亿美元的Exmar FLRSU项目展开关键商务谈判。由于EXMAR在LNG领域较强的话语权,所提供的付款条件十分苛刻,交船前预付款比例仅有20%。韩国竞争对手完全接受EXMAR的条件。我公司面临严峻的融资压力和两难境地。与此同时,船东还设定了商务谈判、融资保证和合同生效的有限时间窗口。

在此关键时刻,贵公司主动伸出援手,向我公司提供了风险控制和融资方案建议。信保江苏分公司及南通办事处主要负责人多次陪同我方及船东前往北京,与贵公司出口特险承保部负责同志举行三方会谈,交流项目信息,识别风险提示。贵公司特险承保部黄山副总经理、王丹妮处长、张燕宁承保人在时间紧、任务重的情况下,亲力亲为、严谨细致、加班加点、辛勤工作,确保了该项目买方违约保险的及时审批,满足了客户给我公司设定的有限时间窗口。正是因为贵公司诸位同事的不懈努力和职业素养,确保了项目成功落户惠生海工和合同顺利生效。

我们还要衷心感谢的是,

2008年金融危机以来,全球航运业发展低迷,造船业普遍接单困难、船厂垫资造船,海洋石油工程装备制造和工程服务也受到较大波及。在此困难阶段,贵公司凭借独有的政策性和专业化优势,在我公司与客户的商务谈判中,积极为我公司出谋划策,提供许多宝贵的建议和意见,帮助我公司在当前激烈竞争和困难的环境中开拓市场、抓住机遇、稳住阵脚。

Exmar FLRSU项目是全球LNG领域领先者EXMAR通过国际EPCIC总承包模式,由惠生海工提供从基本设计、采购、建造、安装和调试的一站式服务,最终于2014年在哥伦比亚开始商业运营,将成为世界首座投入运营的浮式LNG生

产装置。该项目不仅对EXMAR和惠生海工、而且对整个油气LNG行业都具有重大里程碑意义。Exmar FLRSU项目的竞标成功,提升了中国高端海工建造的影响力,促进和鼓舞了中国海工提升产业层次,加快从低成本制造发展到高技术含量的EPCI总承包工程服务。据此,惠生海工对中国信保在此项目竞标成功中的关键作用,以及为促进中国海洋石油工程事业发展作出的重要贡献致以崇高的敬意!

最后,惠生集团董事局主席华邦松先生代表惠生集团全体员工,再次向贵公司致以崇高的敬意!衷心感谢中国信保对惠生海工的帮助和支持!衷心祝愿中国出口信用保险公司事业蒸蒸日上!



## 晶澳太阳能控股有限公司 9月18日来信:

从第一笔保单签订至今,晶澳与中国信保的合作已走过了

三个年头。2011年开始,世界经济增速放缓,潜在风险明显增多,

作为战略性新兴产业,光伏行业虽然发展速度较快,却也深受全球经

济危机影响，发展模式面临着调整和转变。美国双反，欧洲光伏补贴的下调，络绎不绝买家破产的消息让全行业陷入焦虑和迷茫。

晶澳也不可避免地被卷入了这场飓风之中，在这样危机的时刻，中国信保仿佛一座海上灯塔给我们照亮了前进的道路，为我们出口贸易提供了最坚实的后盾。

贵公司河北分公司的工作人员专业的分析能力、敬业精神都给我们留下了深刻的印象，正是在贵公

司员工的大力帮助下，我们的风险才得到了较好的控制。正是依靠你们的辛勤劳动，我们才争取到了一个又一个弥足珍贵的限额，让我们在出口货物的时候少了一份后顾之忧，多了一份坚定的信念。这些都为晶澳长效有序的发展提供了坚实的基础，也让我们对未来充满信心。

当买家资金回收出现问题，理赔部老师与我们进行多轮沟通，以专业的眼光给我们提出了建议，帮助我们将损失降低到最

小。对此，我们铭记在心。

近日，又逢欧盟对中国光伏行业进行双反调查，对光伏企业无疑是灾难性的冲击。在这样的大环境下，你们的扶持是我们心中的一丝曙光。

我们真切地感谢长期以来你们的支持，对中国出口信用保险公司所有的领导以及员工致以最诚挚的谢意！感谢你们所有的帮助与支持，愿贵公司乘长风破万里浪，再创辉煌。

## 安徽安凯汽车股份有限公司 9月21日来信：

我 公司去年5月份获得沙特3000台校车出口合同，业主要求我公司负责安排提供5年期融资作为合同执行的前提条件，并对融资成本做出了严格限制。这是我公司迄今为止接到的最大出口合同，对扩大公司出口规模，提升国际竞争力具有深远意义。

由于我公司首次通过出口信贷方式执行大型出口合同，对于政策及金融机构的要求，业务流程不太熟悉，加之该业主处于沙特，法律环境比较特殊，中国金融机构较少实施对该国的出口信贷，因而项目的推进遇到了较多困难。庆幸的是该项目得到贵公司的大力支持，贵公司领导给予该项目特别关注。承保部专家与安徽分公司全程深入参与了

该项目实施，不仅耐心细致地指导我公司开展使用出口信贷及出口信用保险的程序步骤，还牵头与融资银行、业主、律师等多次召开电话会议，协调解决项目执行中面临的疑难问题。最终贵公司利用自身专业优势和资源优势，扫除多重障碍，在成功安排再保险的情况下，有力推动了该项目实施，支持我公司在今年实现出口超过1亿美元，达到历史最好水平。在项目推进过程中，贵公司的专业化水平，积极主动为企业服务的精神，高效、务实的工作作风给我公司留下了深刻印象。

该项目一直面临印度塔塔、韩国现代汽车的竞争，融资保险能否落实对项目的实施起到了关键作用。在贵公司及银行的大力支持



下，我公司成功击败国外竞争对手，产品大规模进入了中东市场，为未来该地区的市场开拓打下了良好基础。

该项目的成功运作，是贵公司充分履行政策性职能支持本国企业参与国际竞争的鲜活案例，也

使我公司认识到金融支持是企业参与国际竞争的重要部分。在未来国际市场的开拓过程中，我公司

将进一步加强与贵公司的合作，更加积极主动利用政策资源，获取更大的国际竞争力。

## 南京银行 10月来信：

今年上半年，南京某公司因涉及骗税问题被海关调查，该公司业务停滞，经营状况堪忧，屋漏偏逢连夜雨，该公司的国外买家得知消息后以此为由拒绝支付相应货款，金额高达400万美元，由于该公司已在我行办理贸易融资且金额巨大，因此如果国外买家拒付将会直接

造成我行贷款逾期，货款收回形势严峻。

得知上述事件，贵公司及时伸出援手，为我行排忧解难，在面对借款人公司停业以及单证不全等重重困难的情况下，贵公司南京营业部积极协调，理赔追偿处排除万难，通过各种渠道不断联系国外买家，在贵公司锲而不

舍的追讨之下，国外买家最终在较短时间内将全款付清，避免了我行不良贷款的发生。面对繁复困难的局面，贵公司充分发扬风格，敢于出手，勇于出手，真正体现了贵公司作为我国唯一政策性出口信用保险机构的责任感和使命感，也充分彰显了贵公司员工的敬业精神和高超的业务水平。

## 苏州国信集团有限公司 10月23日来信：

从第一笔保单签订至今，我集团与中国信保的合作已经走过了九个年头，在这么多年的合作过程中，我集团深深体会到了贵公司求真务实、任劳任怨的工作精神，更是被贵公司专业的人才队伍，以及为企业提供高效、细致服务的专业精神所深深折服。尤其是2008年金融危机以来，世界经济增速放缓，潜在风险明显增多，作为以对外贸易为主体的地方性企业，我集团的进出口贸易也遭遇了前所未有的困难。但在中国信保江苏分公司的大力支持和帮助下，我

们借助中国信保的保障平台大力拓展国内外新兴市场和风险市场业务，抗风险能力和核心竞争能力显著增强，实现了国际贸易持续增长和稳步发展。

特别今年，中国信保江苏分公司苏州办事处在内贸险方面对我集团加大了支持力度，有效内贸批复额度为2.5亿元人民币，全年累计可用内贸额度达到10亿元，使我集团获得了良好的风险保障和融资便利服务，为我集团的国内贸易发展提供了有力支持。

在报损案件赔付方面，针对

我集团下属企业日升进出口公司和怡和进出口公司今年出现的两起案件，中国信保江苏分公司苏州办事处高度重视，并给予了全过程、全方位的指导，花费了大量时间与精力，顺利完成了共计95.68万美元的赔付，使我们及时获得合理的经济补偿，保证了我集团下属公司的正常经营和经济核算。

最后，再次衷心感谢中国出口信用保险公司江苏分公司对我集团一如既往的大力支持，衷心祝愿贵公司业务蒸蒸日上，再创辉煌。

## 中粮屯河股份有限公司 11月6日来信：

在贵我双方的共同努力下，双方合作日益深入，在出口企业信用保险、技术和服务等合作领域取得了积极成果，不仅降低企业出口业务风险，更重要的是为我公司各项出口业务发展提供支持，对推动新疆特色农业及红色产业发展，积极实现走出去战略具有重要意义。

2011年4-7月，我公司向Giaguaro客户发货19992.83吨，不含佣金净额约962.3万欧元，因利比亚合同落空及欧洲经济不景气，导致该客户长期逾期，并对我公司的经济效益产生了较大影响。

2012年7月9日，我公司就Giaguaro逾期正式向中国信保索

赔，通过贵公司及新疆专项办积极进行沟通解释工作，为我公司挽回损失850.87万美元，此案顺利解决，体现出中国信保政策的作用，同时也说明贵公司具有较强的业务水平和专业能力，在企业遇到风险

时，为企业排忧解难，减少出口和经营风险。在此，我们再次向贵公司表示最诚挚的谢意：感谢贵公司领导的关心和支持！感谢贵公司新疆专项办全体人员付出辛勤努力和杰出贡献！



## 句容宝利工艺品有限公司 12月4日来信：

首先对贵公司的领导和工作人员对我公司在本次希腊买家拒收案件中的快速处理和鼎力支持表示由衷的感谢！

我公司今年6月参加了贵公司在句容市召开的“信保易”产品投保政策宣讲会，并进行了现场投保。10月，我公司希腊买家在货物到港后，声称其下游买家不接受货物并拒绝履行合同付款义务。当时我们企业面临困境，一方面到港货物可能产生高额的滞港费用，

另一方面如果将货物拖回，则会产生更多的回程运费杂费。这种情况下我们想到手中握有的出口信用保险保单，立刻向贵公司报告了案情。贵公司在详细了解案情后，迅速帮助我们介入处理，首先为我公司认真梳理案情，并建议我公司与买家保持沟通，积极谈判，在贵公司的鼎力支持和有效指导下，买家最后回款5136.59美元。针对我司最终的实际损失5933.77美元，贵公司进行了快速理赔，最大

程度地帮助我们企业减少了损失。

由于缺乏处理此类事件的经验，起初我们得知风险发生时束手无策，有出口信用保险做后盾大力支持，我公司才能够放胆和买家谈判，最终将损失减到最低。

最后，再次衷心感谢出口信用保险服务地方出口经济，为小微企业保驾护航所发挥的巨大作用，感谢贵公司在本次案件中对我们的大力支持，衷心祝愿贵公司业务蒸蒸日上，一帆风顺。

# 南京企业获出口信用保险亿元赔款

文 | 江苏经济报 左如科



近日,中国信保江苏分公司(简称“江苏信保”)向南京熊猫信息产业有限公司开具了赔款通知书,该公司将获得1600万美元(折合人民币超过1亿元)的巨额赔款。据了解,这是今年以来江苏出口信用保险最大的单笔赔款金额。

## 买方拖欠,企业遭遇亿元收汇损失

据了解,此次涉案的美国买家,是美国一家大型电子产品销售商,年销售额上亿美元,其主要股东包括一家世界知名手机巨头,买家

的资质较好。去年下半年,南京这家出口企业收到买家的询单后,向江苏信保提出了出口信用保险限额申请,获得的买家授信额度达到2000万美元。从去年10月开始,南京这家公司向该美国买家连续出运23票电子产品,出口金额总计达到2000多万美元。但没有想到的是,由于今年世界经济形势急转直下,该美国买家资金链突然断裂,失去履约能力,出现了严重的还款拖欠。南京这家公司面临巨额的收汇损失,资金压力骤然加大。

## 快速理赔,信保力挺企业化险为夷

为了最大程度地减少损失,江苏信保在收到企业报案后,第一时间介入跟踪处理,抽调精干人员成立专门的理赔追偿小组,开展海外案情调查。经过与买家的多次交涉谈判,买方虽然全额承认债务,但总以正在更换贷款银行为由,迟迟未支付任何货款,也不提供分期还款计划。为减轻企业资金压力,江苏信保根据保险合同约定,在单证齐全、拖欠达到约定期限后立即进行定损核赔。江苏信保就企业收汇损失进行了赔付,企业收到赔款1600万美元,折合人民币约1.01亿元。当拿到江苏信保支付的上亿元赔款,南京这家公司有关人士感慨万分地说:“幸亏有信保的支持,他们拿出的真金白银极大缓解了我们的资金周转压力,顺利渡过危机,在信保的支持下,我们开拓国际市场的信心倍增!”

## 经济不振,欧美市场风险骤然加大

南京这家公司的遭遇,折射的是全球贸易风险尤其是欧美市场风险不断加大的态势。今年以来,受

债务危机影响，国际信用环境持续恶化，出口企业面临的收汇风险加大。有关专家分析，当前国际金融危机深层次影响远未消除，一些国家主权债务危机复杂难解，贸易保护主义势头上升，国际贸易增速明显回落，全球经济下行风险增大，贸易信用风险将长期处于较高水平，我国诸多出口企业面临着抢订单、稳增长和防风险、保安全的双重压力。

据了解，在全球经济体中，由于欧美经济深受债务危机影响，市场需求低迷、融资环境恶化，其贸易风险骤然加大，很多欧美企业往往采用破产的手段躲避债务。相比于国际贸易中传统的拖欠风险，破产风险增长态势明显。根据江苏信保的统计，今年1-9月破产案件数量及金额均上升超过三成，国际买方破产已成为江苏省出口企业当前最为突出的收汇风险。

### 抢接订单，大客户的风险不容小觑

据记者了解，当前很多出口企业认为发达国家市场比较安全，大客户、老客户的订单比较安全。但江苏信保有关人士表示，南京这家公司的经历，充分说明当前欧美发达国家市场并不安全，大客户老客户并非一定可靠。他介绍，企业不能及时足额收到货款，关键要看买家的付款意愿和付款能力，即使是大客户、老客户，也难免受到当前市场变数较大、融资环境恶化、现金流不足的拖累。而一旦大客户、

老客户发生坏账，往往给企业经营安全带来伤筋动骨的影响。从江苏信保近几年赔付情况看，大客户、老客户带来巨额损失的情况时有发生。尤其是2010年以来，欧美老牌企业破产的风潮愈演愈烈，其中甚至不乏规模庞大、历史悠久、连锁上市的大型企业，如美国影像巨头柯达公司以及在英国拥有数百家门店，有着百年历史的大型服装零售商 Peacock's Stores。他提醒广大出口企业，与国际买方的交易历史只能作为参考，不能作为防范坏账风险的手段。要防范风险，最好的办法是在企业内部建立一套科学有效的出口信用管理机制，包括对客户资信的调查和评估，寻求各种债权保障。

### 稳健经营，企业应借助信保构建防浪堤

据专家介绍，出口信用保险是国家明确的促进出口的政策性工具。企业投保出口信用保险，不仅可以有效防范收汇风险，还可以实现保单融资、提高接单能力，更重要的是还可以导入全程的信用风险管理服务，有效保障企业实现稳健经营。

江苏信保有关人士介绍说，企业一旦投保，其接单前，江苏信保会根据其专业的资信调查服务，帮助企业筛选买家，审查买家合同漏洞，并针对企业的不同需求提供针对性的承保方案。在事中跟踪阶段，江苏信保将会跟踪海外买家的资信动态，定期为企业提供各类风险预

警信息、反倾销政策和行业信息，帮助企业结合不同发展阶段和业务拓展情况，动态收集风险变化信息，适时进行风险识别和分析，及时调整风险应对策略，促进企业加强内部风险管控。一旦发生风险事件，江苏信保帮助企业及时制定风险应对策略，以最大程度减少损失，对损失的应收账款给予及时理赔。

此次获赔的南京电子公司有关人士在接受采访时表示，投保一张保单，公司就享受到了经济补偿、市场拓展、保单融资和风险顾问等多种专业服务，可以放心大胆地抢接订单、做大市场。他说，国际金融危机爆发之后，虽然国际经济形势一直不够稳定，但其公司在信用保险的风险保障下，积极开拓海外市场，产品远销全球十几个国家和地区，年出口额迅速增长到1亿美元。

### 大举作为，信保力助苏企稳定出口

江苏信保有关人士向记者介绍，受国际形势影响，今年以来江苏省稳定出口增长压力依然较大。尽管今年赔付率比以往明显上升，但作为国家唯一一家承办政策性出口信用保险业务的金融机构，江苏信保将进一步扩大承保规模，提高政策覆盖面，以促进企业发展为己任，全力支持江苏出口企业稳增长。他建议外贸企业在市场逆境中，要更加科学、合理地作为，抓住机遇、用足政策，通过投保出口信用保险有效控制风险，主动出击、抢占市场。



11月14日，在党的十八大胜利闭幕当天，中央电视台财经频道《交易时间》、《整点看财经》栏目播出了《信用保险全程护航 我国高科技产品“迎风出海”》的重要新闻，通过对出口企业的采访，充分反映了公司在应对金融危机，支持中国品牌开拓国际市场所发挥的政策性作用。

## 信用保险全程护航 我国高科技产品“迎风出海”

文 | 中央电视台 高 跃

今年以来，世界经济复苏缓慢，传统市场需求持续疲软，新兴市场虽然出现新的需求，但买方不断延长付款期限，信用风险高企。面对重重困难，我国高科技行业民族品牌借助出口信用保险，在海外市场取得了喜人业绩。

针对当前严峻的出口形势，作为国家政策性出口信用保险机构，中国信保面向民族品牌、重点行业企业等不同群体和个体推出了更具个性化的承保服务。

（同期声）联想集团全球首席信用官陈磊：“应该说，当时在俄罗斯地区，全球只有中国信保可以提供这种信用保险的支持和服务。然后，我们把整个合作扩大到整个新兴市场，遍及中东、非洲、欧洲、亚太，我们整个新兴市场的整个保险全部交给了中国信保。”

据了解，出口信用保险对中国企业的支持主要体现在三个方面，一是积极承保企业面对新兴市场的出口业务；二是承保长账期赊销等

高风险业务；三是与金融机构合作，为投保企业提供有力融资支持。

（同期声）中国信保贸易险管理部总经理徐新伟：“中国信保非常注重对中国品牌的支持，特别是对像联想这样行业龙头企业是我们支持的重点。中国信保对它的支持是更深入的，不仅提供保险服务，同时跟他们一起来分析这些国家、分析市场，寻找好的优质的买家来快速占领市场，实现中国品牌的做大做强。”



“国八条”在8月外贸增长数据趋于零的形势下及时出台，让外贸企业初尝甜头。虽然中国一家的政策在全球不景气的外需根本面中无法力转乾坤，但“扩大出口信用保险规模和覆盖面”的出口信用保险措施，让中国外贸企业在不确定的外需环境下，敢于放手一搏，勇拓新市场。

## 拿什么保外需？ 外贸企业借中国信保拓市场

文 | 国际商报 周洲

十年前，参加广交会的外贸企业可以拿着在会上成交的十几万美元现钞满载而归，单品利润能达到100%。如今，一般企业能保证接到订单、维持平稳运营就不错了，

一些劳动密集型产业利润率只有2%~3%。

在东南亚制造崛起对传统劳动密集型产业带来巨大竞争压力、贸易摩擦不断并呈升温态势、外需依

旧疲软的环境下，中国外贸企业突围与转型之路如何走？

说中国制造正处在最寒冷的季节，一点不为过。

欧债危机、美国缓慢复苏对



中国外贸的打击从外贸数据的低迷就可见一斑。7、8月份，原是传统的出口旺季，结果数据却令人大跌眼镜。9月份的出口创了新高，却不排除企业赶在最长黄金周之前

交货以及圣诞订单的拉动作用。

海关统计数据 displays, 在中国与主要贸易伙伴双边贸易中, 前3季度, 中欧双边贸易总值4109.9亿美元, 下降2.7%; 中美双边贸易总值为3554.2亿美元, 增长9.1%; 与东盟双边贸易总值为2888.7亿美元, 增长8.1%; 中日双边贸易总值为2487.6亿美元, 下降1.8%; 与俄罗斯和巴西双边贸易总值分别为661.7亿和654.2亿美元, 分别增长14.2%和5%。

美国市场已经走出了最不景气的境地, 但欧洲显然还没越过这个坎儿。在主要经济体需求相对疲软的情况下, 外贸企业大力开拓发展中国家市场, 有利于培育新的出口增长点, 适应当前世界经贸调整格局。

### (一) 新兴市场的诱惑与风险

在今年3月的中国外贸形势报告会上, 商务部副部长钟山提出优化外贸“两个布局”、推动外贸“三项建设”。

其中, 第一个布局为国际市场布局, 即中国要在稳定传统市场规模、着力提高出口质量和效益的同时, 大力开拓新兴市场, 努力加大市场开拓的力度和加强双边经贸合作的途径。

为加大对新兴市场尤其是发展中国家市场的开拓力度, 商务部选取了约30个国家作为今年及未来若干年外贸多元化战略重点突破市场, 并力争到2015年将中国与美日欧传统市场之外的市场贸易额提

高5个百分点。这些新兴市场资源储量丰富、人口规模较大、与中国双边贸易基数小、战略地位重要, 广泛分布于亚洲、欧洲、非洲和美洲, 印度、南非、部分阿拉伯国家等。

而来自中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)出具的《2011年的国家风险分析报告》显示, 2011年29个国家风险上升, 全球风险水平处在国际金融危机爆发以来的较高水平, 更有一些国外买家利用破产躲避债务。

利润高的地方, 风险也高。如何把控风险、险中获利?

生产LED节能灯的厦门萤火虫集团有限公司海外市场主要在发展中国家, 包括菲律宾、南非、委内瑞拉和孟加拉。其中, 菲律宾是重要客户, 萤火虫已然是菲律宾国内LED节能灯第一品牌。

该公司总裁贾强向《国际商报》记者表示, 借助中国信保资信评估系统的全球网络, 萤火虫可以把握客户的资信情况。这是单凭公司一己实力所无法把控的。

“从2004年我们开始在中国信保厦门分公司投保, 是中国信保厦门分公司最早的五个合作伙伴之一。”那时, 萤火虫还叫东林电子有限公司。

贾强说, 发达国家市场准入难度大, 竞争激烈, 业务增长过度缓慢的话会死掉。但发展中国家市场信用稀缺, 结算工具不正规。

在这种情况下, 萤火虫借助中国信保强大的海外市场客户数据库, 既能了解市场风险与客户资信

情况，也能在结算收汇方面获得支持，将风险降至最低。

今年，碰上菲律宾经销商赶库存。中国信保对萤火虫的这位重要客户的授信额度上调至100万美元，结算日期延长为90天。“买不占资金，卖不沾风险。”贾强说，保证了与菲律宾经销商合作顺利。今年萤火虫的外销额预计将增长10%。

湖南湘丰茶叶有限公司是与中国信保开展合作的新晋成员。2011年8月，湘丰茶叶公司与中国信保长沙营业管理部合作，在应收账款收汇方面得到保障，至今未有一笔逾期未收汇情况发生。

其董事总经理曾宪涛对《国际商报》记者表示，Canal Food是公司的优质客户，于2011年8月投保，成交方式为90天赊销，中国信保首次授予该公司的额度为100万美元。随着客户需求的增加，中国信保对其项下额度增加到90天300万美元。

2011年，Canal Food共投保12笔，投保金额为154万美元。曾宪涛说，在中国信保帮助下，湘丰茶叶与Canal Food的贸易额增长较大，湘丰已成为Canal Food的核心供货商。

今年，俄罗斯及中亚国家是湘丰的重点拓展市场。新增的两家乌兹别克斯坦客户因收汇有保障取得了新突破。湘丰于今年8月开始发货，目前已投保180万美元，计划10月、11月继续发货280万美元。“预计今年第四季度新客户成

交额将达400万美元。”曾宪涛说。

厦门金龙汽车集团股份有限公司董事长谷涛同样向《国际商报》记者表示：“对于一些高风险国家和地区，以前我们不敢去开拓，但有了中国信保承保，我们有了安全保障，就可以考虑进入。”

2010年年初，受国际金融危机影响，金龙集团旗下的厦门联合汽车工业有限公司（大金龙）某国外汇收入急剧减少，客户信用证到期后无法按时支付货款。中国信保接到公司报损和索赔后，迅速勘察处理，赔付420多万美元。

此举加强了厦门大金龙对境外陌生国家和地区买家还款的信心。“像南非、阿尔及利亚、南美等首次开发的市场，中国信保都能提供风险保障。”谷涛说。

谷涛说，投保提高了出口收汇安全。厦门大金龙2006年与中国信保厦门分公司签订了统保协议和《全面合作战略协议》，至今，已累计向中国信保投保超6亿美元。

接受《国际商报》记者采访的企业均表示，中国信保拥有庞大的征信系统，里面有中国出口商的买方数据信息。在中国信保投保之后，



●●●●●

美国市场已经走出了最不景气的境地，但欧洲显然还没越过这个坎儿。在主要经济体需求相对疲软的情况下，外贸企业大力开拓发展中国家市场，有利于培育新的出口增长点，适应当前世界经济调整格局。

●●●●●

根据中国信保提供的资信报告，中国的外贸企业可以对客户资质进行识别，把握风险。在客户有违约情况出现时，中国信保视其情况，会将其列入黑名单或灰名单，并通过各区域的客户经理通知国内其他供货商，从而对国外买家形成一种制约。

外贸企业称，“名单”是中国信保制约全球客户的撒手锏，很给力地保护了中国出口商的合法利益。

## （二）资金压力减轻了

资金压力大、贷款难是外贸企业多年的老大难。如果客户回款出

以将一些远期收汇快速变现，大大减轻了现金流压力，也能防止汇率波动带来的风险。

湖南湘丰茶叶在中国信保的支持下，获得了银行贸易融资。

据曾宪涛介绍，公司自在中国信保投保以来，通过出口信用保险保单项下的融资功能累计获得银行贷款564万美元，在很大程度上解决了出口资金紧张难题。

湖南泰时进出口有限公司能够起死回生，多亏了在中国信保助力下获得了银行贷款。

泰时前身是湖南纺织品进出

同，泰时到目前为止从银行获得了500万美元的授信贷款。解决资金难题后，泰时从2008年出口不到1000万美元，扩张到今年的2500万美元。

工厂位于江西省九江共青市的赛龙通信技术（深圳）有限公司，多年来为大客户摩托罗拉和PCD提供手机设计以及加工制造代工服务。今年，他们绕开了代理商，为北美四大运营商和拉美两大运营商直接供货。

尽管海外生意做得有声有色，赛龙也面临着不小的融资压力。其财务总监胡艳对《国际商报》记者说，新项目投入需要上亿资金，仅用料一项就需耗费两三百万美元。在中国信保投保之后，利用信保项下的贸易融资，赛龙大大提高了资金周转效率。

赛龙在中国信保投保之后，中国信保与合作支持的中国银行签订了企业应收账款赔款转让协议。赛龙货物出运之后，通过融信达业务申报融资申请，中国信保出具承保情况通知书。企业拿着中国信保出具的合同文件以及报关单，可以从银行提出应收账款。

以摩托罗拉为例，一般回款账期为75天，加上赛龙需要提前一个月备料，出货之后摩托罗拉再用七八十天提货回款，如此算来，货发出去之后，赛龙至少得5个月才能收回货款。在中国信保投保之后，赛龙不必苦等客户提货之后再得货款，一个月之内就能融到资金。



现问题，资金周转卡了壳，无法投入再生产，风险就大了。

在中国信保承保后，厦门大金龙的结算方式更加灵活，在融资方面也有更多的选择。谷涛说，信保项下的一些贸易融资方式可

口有限公司。四年前，原公司倒闭，部分员工另起炉灶，成立了泰时。

彼时，泰时资金链濒临断裂，但市场和客户还存在着，有望继续保持。凭借中国信保的保险合

为加大对新兴市场尤其是发展中国家市场的开拓力度，商务部选取了约 30 个国家作为今年及未来若干年外贸多元化战略重点突破市场，并力争到 2015 年将中国与美日欧传统市场之外的市场贸易额提高 5 个百分点。

### （三）大企业的诉求

厦华电子是最早遭遇反倾销的中国企业之一，是最早应诉欧盟反倾销的企业，也是中国第一波“走出去”的企业。

“我们是中国信保带着走出去的。”厦华电子股份有限公司副总经理李永对《国际商报》记者说。

1992 年，厦华遭遇欧盟反倾销，被迫“走出去”，在南非、捷克和波兰投资办工厂，希冀通过转移生产地，继续将产品销往欧盟。彼时，厦华在欧盟有大量客户，每年出口几十万台 CRT 彩电。1994 年，欧盟进行反倾销追踪，厦华绕产地原则行不通了。那些国外投资的工厂相继倒闭。

为生存，厦华开始第二轮“走出去”。1998 年，厦华在中东和南非设立分公司。这时，厦华改变了规避原产地的想法，不再是工厂走出去，而带着品牌和销售网点走出去，在当地销售自有品牌。

彼时，厦华缺资金，但有客户和渠道。中国信保为厦华作收款风险担保，并创新保险模式，助厦华回款便利化，帮助厦华经由厦门交通银行、后来通过中行融资。就这样，厦华的海外市场周转了起来。

2000~2004 年，是中国彩电行业激荡海外市场的高峰浪潮期。厦华在这期间存活并壮大，用李永的话说，是因为“一直跟中国信保走在一起”。

平板彩电崛起之后，CRT 彩电谢幕了。中国彩电从 2004 年的辉煌巅峰，全面收缩。2004 年，



全球销售的 1.5 亿台彩电中，中国制造占据八成。剩下的两成外国制造中，又有一半以上元器件产自中国。这一年，厦华也无限风光，在全球十几个国家开设分公司，在四五个国家有自己的工厂。

2003 年，日韩开始研发平板彩电。到 2005 年，中国彩电产业链大面积萎缩，从 CRT 时代拥有近九成的产业链，被冲击到只剩 30%。以前 CRT 时代，中国彩电除了部分 IC 要从日本和欧盟进口，变成平板时代从显示屏、模组、IC 到方案，都受制于人。3 年内，中国彩电沦为平板加工商。“产业链只剩 30%。技术含量不够，我们只有 30% 的话语权。”李永说。

厦华开始苦补平板生产制造短板，引入具有 IT 行业背景和上游屏技术支持的台湾中华映管入股。2006 年，中华映管取代国有企业建发集团成为厦华第一大股东，占股 29%。建发集团为第二大股东，占股 18%。通过台湾光电产业与大陆彩电行业的结合，厦华的产业链完整了。

对于反倾销和反补贴案件，厦华不陌生，也因着反倾销案被逼出国门，走向海外。平板技术时代，更困扰厦华的，还有技术型的知识产权诉讼。反倾销和反补贴案件如果败诉，被封锁的只是局部市场。若在知识产权案中败诉，那么企业失去的将是全球市场。这对 70% 为出口的厦华来说，将是非常沉重的打击。

近日，商务部发布《中国对外贸易形势报告(2012 年秋季)》，报告显示，中国是贸易保护主义的最大受害者，今年前三季度，中国出口产品遭遇国外贸易救济调查 55 起，增长 38%，涉案金额更大幅增长近 8 倍。

2003 年~2012 年 9 月，中国共遭受国外贸易救济调查案件 758 起，涉案金额 684 亿美元。中国已连续 17 年成为全球遭受反倾销调查最多的国家，连续 6 年成为全球遭受反补贴调查最多的国家。

面对逐渐升温的贸易摩擦，李永希望中国信保的案例资源，在浓缩提炼后能够辅导中国即将走出去的企业，避免再落入老牌企业以前栽过的坑里。

他也希望，中国信保在产业升级、自主创新时代，能够推出一些针对贸易壁垒和摩擦的新险种，比如知识产权险。

“这样能化企业被动应诉为主动向前突破制裁封锁。”李永说。

美日欧等发达国家的大企业，每年可以花费上亿元运营专利。跨国企业建立了专利池，相互交叉覆盖全球市场，防止后起之秀弯道超车。当然，有些专利案件纯属诈唬，只要企业敢于应诉，未必一败涂地，被罚很惨。

但中国企业多处在被“点名”之后的被动应诉之境。

中国要走创新之路，必然要经过先期专利积累，然后才能弯道超车，跻身进世界专利池行列。在这个过程中，中国企业需要一

个盾牌提供服务对冲风险，以便放手去搏。在日本，综合商社扮演着这样的角色。

一些业内人士向《国际商报》记者表示，中国信保或通过投资一个既有平台，由平台代理创新险种，向企业提供贸易摩擦险等，或通过协会为企业投保。

而这些创新险种，不仅需要银行、中外律所等机构的联合支持和庞大的专业资源汇总，也需要保险公司建立严密的风险评估和理赔回收体系。对于中国信保和中国企业、行业机构来说，这既是挑战，也是机遇。

#### (四) 小微企业的规范化之路

近日，据媒体报道，中国信保承保金额今年达 2047.5 亿美元，同比增长 27.3%，是同期外贸出口增幅的 3.7 倍，累计服务支持小微企业同比增长 141.3%。

今年以来，小微企业成为出口信用保险重点保障对象。每单货只要交纳一定的保费，遇到买方拖欠货款等风险时就可以及时获得赔偿，缓解资金压力。

厦门旭海工艺品有限公司就是出口额为两三年百万美元的小微企业。旭海在厦门和泉州都有生产工厂。他们的业务有一半以上出口欧美，主要靠圣诞订单。

小微外贸客户都比较单一，市场还达不到“东方不亮西方亮”那么多元化和分散化。生产型企业也不像纯外贸公司，资金在紧张时可以上下游相互拖欠一下缓冲一段，

每天一开门就意味着花钱。也由此，每笔订单货款的及时回笼对其来说极其重要。

2010年3月，旭海在中国信保投保。9月，旭海与美国加利福尼亚州的一家客商发生纠纷。这是一笔货值价值达20多万美元的圣诞订单。

美国各州立法和标准不一样，加州的行业标准最严格。2010年7、8月份之际，加州出台了新的工艺品标准，对树脂蜡台的油漆表面处理作了新规定。不巧的是，在新规出台前，旭海已经完成了这笔订单，并已出货。

当货柜经过一个多月的海运到达加州时，客商说，根据新规，经由第三方检验的两批货号不合格，剩下的货不敢上架。于是，美国客商拒付货款，并对货柜置之不理。

旭海认为，如果前往美国将货柜拉回来，工艺品过季就贬值了，十分不划算。美国客人拒付货款，

对旭海造成了14万美元的实际损失。在双方货物责任认定争执不下的情况下，时间已临近2011年春节，而泉州工厂数次来厦门讨债催款。

情急之下，中国信保核定之后，向旭海支付了8万美元理赔金，解其燃眉之急，使其生产得以正常运转。

经此一“役”，旭海在其合同规范以及对海外市场政策规定变更关注方面，将更加谨慎细致。

合同规范和市场风险对从事农产品的外贸企业来说，是细碎事，也是值得引起注意的大事。

江西南丰蜜桔微红果业有限公司董事长王鸿斌从一个家庭作坊式的果农，成长为出口额为2000万美元的农业出口企业管理者。

1996年之前，南丰蜜桔销售最南没有超出赣州。那年，蜜桔遭遇卖难。王鸿斌想把蜜桔卖到更南的南方。于是，他从果树挑了13

市斤比较好的果子，坐着农用车，去了深圳一个批发市场，找了一家小商贩，把蜜桔放在店门口，装上一竹筐，让其帮着销售。香港一位水果经销商经过，相中了南丰蜜桔，便开始不断进货。那时，买卖不需要合同，蜜桔也没有品牌，打一个电话，就算合同生效，货就送过去了。

经由香港，南丰蜜桔转口出口到了新加坡、马来西亚、菲律宾、泰国。现在，整个南亚市场都认可南丰蜜桔，加拿大、欧盟与俄罗斯也都进口南丰蜜桔。2004年，王鸿斌成立了微红果业有限公司。

生意越做越大，但每年都有坏账发生，有时能让王鸿斌损失几百万元。比如，菲律宾一家进口南丰蜜桔多年的客商突然关门改弦更张，去做陶瓷生意了。公司注册了，人也找不到，王鸿斌损失了几十万元。

一些出口市场的外交战争风险，也让王鸿斌开始担心。他开始关注政策性避险措施。于是，今年9月，他向中国信保投保6万元，开始与中国信保合作。

中国信保的客户经理对记者表示，小微企业不是很注重合同规范化，许多细节和风险意识不强。但这些企业随着生意越做越大，在逐渐成长，加上外在风险也越来越多，为了帮助小微企业尽快走上规范经营之路，中国信保每月为企业普及国际贸易基本知识、进口市场的习惯、标准，为其介绍合同的规范与细化制定。不少参与投保的小微企业将受益于此。



# 浅析德国所有权保留及其在破产中的应用

文 | 杨颖

国际贸易舞台风云变幻，今天一诺千金的诚信买家，明天就可能沦落为债台高筑的债务公司；合作多年实力雄厚的大客户，或许顷刻之间就轰然破产。在充满危机的国际贸易中，广大中国出口商为了维护自身的权益，应寻求一切可能的风险防范措施。近年来，所有权保留这一概念逐渐被中国出口商所了解，越来越多的出口商认识到所有权保留条款在维护国际贸易利益方面所发挥的巨大作用。所有权保留，是指法律规定或者买卖双方约定，在一定交易条件成就之前，卖方继续保留标的物的所有权。在国际贸易实践中，当国外买方出现“拖欠货款”或“付款前破产”的情形时，所有权保留条款能够将货物所有权保留在中国出口商手中，避免出现“货、款两空”的局面。所有权保留在世界很多国家都有不同范围和程度的应用，其中德国以其所有权保留条款的严密性和广泛应用性而著称。本文以中国信保处理的一起德国买方破产案件为契机，对德国所有权保留及其在破产中的应用进行介绍。

## 基本案情

国内出口企业 C 公司于 2009

年 2 月 19 日向德国某知企业 M 公司出运 308 票货物（纺织品），双方约定支付方式为 OA120 天。2009 年 6 月，国内出口企业 C 公司联系 M 公司要求其支付货款时，获悉 M 公司已申请破产保护。C 公司遂委托中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）代其进行破产债权处置。由于 M 公司在中国拥有多家供应商，在收到 C 公司的委托后，中国信保又陆续收到其他六家中国企业的委托，代为处理 M 公司的破产债权。

## 案件处理

### （一）审核贸易合同，成功登记破产债权

收到企业正式委托后，中国信保首先对各案的贸易合同、贸易双方义务履行情况等重要因素进行细致审核。通过审核，中国信保发现一喜一忧两个事实，喜的是七家中国出口企业均按照合同约定严格履行相关义务，没有出现违约情况；忧的是只有 C 公司在合同中约定了简单所有权保留条款，而





其他六家企业均没有对所有权保留进行约定。

为了更好地保护债权人利益、及时获取破产消息，中国信保将这七宗案件委托德国当地合作律所进行处理。短短两周内，律师向破产管理人成功登记了七家中国出口企业的破产债权。

### **(二) 未设所有权保留条款，六家企业损失严重**

由于六家出口企业没有在合同中约定所有权保留条款，因此他们出口至 M 公司的货物被列为普通破产财产，只能等候破产管理人的统一分配。2010 年 5 月，破产管理人宣告该破产企业进入清算程序；2010 年 11 月，破产管理人公

布无担保债权人的分配比例为债权金额的 3%。2011 年 1 月，破产管理人将破产分配款陆续汇给了六家出口企业。由于没有所有权保留条款的保护，六家出口企业历时将近两年，仅收回占债权金额 3% 的货款，损失高达 97% 的货款。

### **(三) 约定所有权保留条款，信保律师成功维权**

与之形成鲜明对比的是，由于 C 公司在买卖合同中约定了所有权保留条款，因此在 M 公司没有付款之前，C 公司向 M 公司出运的 308 票货物的所有权依然属于 C 公司。中国信保德国律师就 C 公司的债权问题与破产管理人进行了积极沟通，破产管理人表

示可以安排退货或者代为处理货物。经过中国信保专业追偿人员分析，如果选择取回货物，那么无论在当地转卖还是退运回中国，都将产生较高的货币成本、时间成本和人力成本，而货物本身的价值并不高；况且，该批货物属于贴牌产品，能够转卖的对象非常有限。因此，比较理想的结果是请破产管理人代为处理货物，以货币化的形式收回债权。因此，中国信保指示律师再次与破产管理人进行谈判，请破产管理人代为处理货物。经过律师的多次沟通和要求，破产管理人将货物以合同原价成功卖给最终买家。在扣除了相关的管理费用之后，破产管理人于

2009年12月将大约90%的货款支付给了C公司。

综上，虽然七家中国出口企业的债权都得到了破产管理人的承认，但是C公司与另外六家出口企业的命运却大相径庭，究其原因，一方面是因为C公司在合同中约定了简单的所有权保留条款；另一方面是中国信保及其在德国律师对C公司债权进行了高效、积极且正确的处置，最大程度的维护了C公司的权益。

### 德国所有权保留简介

德国拥有世界上最严密的所有权保留体系，本案C公司在合同中约定的是“简单的所有权保留（simple retention of title）”条款，除此之外，德国还有“扩展的所有权保留（extended retention of title）”条款和“延长的所有权保留（prolonged retention of title）”条款。对于买方出现“拖欠逾期货款”的情形，卖方一方面可以向买方施压，敦促其尽快支付货款；另一方面，卖方还可以灵活选择取回货物或者转卖货物，将自己的损失控制在最小范围内。如果买方出现“付款前破产”情形，所有权保留条款将为卖方提供更加有力的保护。

#### （一）简单的所有权保留

简单的所有权保留是所有权保留的最基本形式，其定义为：买方与卖方签订买卖合同，约定卖方有义务将货物所有权附条件地转让给买方，买方负有价款支付或者约定的其他义务；买方虽得先占有标的物，但在约定的条件成就之前，卖方仍然保有货物所有权；在条件成就之时，买方自动成为货物所有权人。简单所有权保留是德国其他所有权

●●●●●

在国际贸易实践中，当国外买方出现“拖欠货款”或“付款前破产”的情形时，所有权保留条款能够将货物所有权保留在中国出口商手中，避免出现“货、款两空”的局面。

保留的基础，在国际贸易实践中，只有当买方支付货款后，货物的所有权才由卖方转移至买方。如果一旦遭遇买方破产，约定所有权保留条款的卖方可以有两种选择，一是要求破产管理人退回货物，卖方寻找新买方或者将货物运回国内，这样将增加更多的成本。二是可以要求破产管理人代为处理货物，破产管理人将根据货物处理情况并扣除管理费用之后向卖方支付货款。为了更好地维护自己的权益，避免未来成为普通债权人，卖方在要求破产管理人代为处理物权保留项下货物的同时，可以附加担保条件。与此同时，破产管理人也会根据破产企业的实际情况作决策，对于破产企业面临关闭的情形，破产管理人一般会将货物退交卖方处理；对于破产企业有望存活的情形，破产管理人通常选择代为处理货物，以维持破产企业的继续经营。货物最终的处理方案主要取决于双方需求和利益的博弈，但所有权保留条款的约定可以赋予卖方较大的主动权和谈判空间。

#### （二）扩展的所有权保留

●●●●●

扩展的所有权保留是所有权转移条件的横向扩展，对卖方的保护力度进一步提高，它指的是，卖方与买方约定的所有权转移的条件不仅是买卖合同项下约定价款的支付，还扩展至价款支付以外的其他义务；卖方保留的所有权不仅可以保障某一买卖合同项下价款，而且对卖方其他债权起到保障作用。全面所有权保留条款在国际贸易中最常见的应用是，对于买卖双方多笔贸易，即使买方支付了部分批次货物的货款，也无法享受这部分货物的所有权，此时卖方依然将享有全部货物的所有权；只有当买

方付清贸易中产生的所有发票后，才能享有所有出运货物的所有权。因此，在德国国际贸易实践中，如果买方出现拖欠货款的情况，卖方可以在买方支付部分货款的情况下掌握所有货物的货权，灵活处理后续事宜。如果买方破产，理论上可以有两种处理方式，方式一是卖方要求破产管理人退货，同时将已经支付的货款退还买方；方式二是卖方要求破产管理人处置货物并支付剩余货款。在德国破产实践中，卖方通常选择方式二来维护自己的权益。

### （三）延长的所有权保留

延长的所有权保留是所有权保留的纵向延长，它产生于商业链条上的实际需要。延长的所有权保留一般用于买方是中间商或者制造商的情形，卖方以所有权保留形式将货物卖给买方，作为中间商的买方需要将货物转卖给最终顾客，作为制造商的买方需要将物进行加工。在这两种情况下，简单的所有权保留无法满足买方的需要，因为在简单所有权保留下买方受较多束缚，如果买方任意将货物转卖或者改变其性状，他将因此对卖方承担损害赔偿赔偿责任；同时卖方的权利也无法保障，因为货物所有权可能变动或者货物的性状可能发生变化。因此，所有权保留应从原货物延长至买方的转售所得或者加工物，才能保护卖方的权利。

在德国的国际贸易实践中，延长的所有权保留通常有两种形式：销售延长所有权保留和加工延长所有权保留，分别适用于买方为中间商和制造商的情形。对于销售延长所有权保留，卖方在将货物出卖给作为中间商的买方时，买方已将销售所得的债权预先让与给了卖



从法律的角度看，所有权保留实际上是卖方和买方之间的双赢选择：卖方保有所有权，买方获得占有权。然而，实践中很多中国出口商都认为德国买方不愿接受所有权保留该条款，担心因为约定所有权保留条款而失去德国客户。其实事实正好相反！



方。如果买方失去了支付能力，或者卖方债权的实现受到威胁，卖方可以直接向最终顾客收取转售货款。对于加工延长所有权保留的情形，卖方将原料货物出卖给作为制造商的买方时，卖方对原料货物的所有权将延长至加工物，即卖方将拥有加工物的所有权，并以该所有权来保障原料卖方尚未实现的原料债权；一旦买方失去支付能力，卖方有权利获取最终产品中的原料债权金额部分。当作为中间商或者制造商的买方破产时，卖方既可以与破产管理人商议退货事宜，也可以请破产管理人向最终顾客主张货款。

### （四）所有权保留在破产中的应用

在德国破产实践中，对于设置所有权保留条款的货物，破产管理人需要将其与其他破产财产分开处理，并将所得收益分别支付给相应债权人。然而，大型破产企业的库存通常较多，很难界定库存的货物及其对应的债权人，因此在德国大型企业的破产程序中，破产管理人倾向成立专门的“供应商小组”（POOL OF DELIVERERES），将附有所有权保留条款的货物进行统一处理。破产管理人有职责为“供应商小组”指定一名“小组管理人”（administrator of pool of deliverers），对“供应商小组”进行统一管理。在德国大型企业的破产实践中，破产管理人任命“小组管理人”时必须与当地主要信用保险机构（例如 Euler Hermes, Atradius, Coface AK）协商并得到其准许，究其原因，是因为德国的信用保险行业十分成熟、渗透性高，大型信用保险公司通常是破产企业的主要债权人。“小组管理人”将通知债权人加入“供应商小组”，并

对所有债权进行审核和确认。“供应商小组”成立后，其成员的货物将单独列为“供应商小组”货物池的资产，由破产管理人和“小组管理人”进行单独处理。为了更好的维护自身权益，“供应商小组”的主要成员通常会组成“监督委员会”(pool advisory-board)，对“小组管理人”的工作进行监督。待“供应商货物池”中所有货物处理完毕后，全部收入首先用来支付“小组管理人”和“监督委员会”的报酬，剩余款项将作为“货物池分配款”(POOL DIVIDEND)，由“小组管理人”分配给“供应商小组”的所有成员。通常来讲，“货物池分配”比例远远高于破产分配比例，一般可以达到50%以上。

需要补充说明的是，由于破产管理人代表所有债权人的利益，而“小组管理人”仅代表部分债权人的利益，因此双方就债权分配方面常常会存在不同的意见。破产企业最终的分配方案实际上是经过破产管理人、“小组管理人”和“监督委员会”等多方沟通、协商、妥协和博弈的结果。在债权登记和确认、资产处理、多方博弈的过程中，德国破产通常长达数年之久。

## 小结

从法律的角度看，所有权保留实际上是卖方和买方之间的双赢选择：卖方保有所有权，买方获得占有权。然而，实践中很多中国出口商都认为德国买方不愿接受所有权



保留该条款，担心因为约定所有权保留条款而失去德国客户。其实事实正好相反！在合同中约定所有权保留条款在德国是非常普遍的现象，如果中国出口商在双方拟定合同之时没有提及所有权保留条款的约定问题，德国的贸易伙伴或许会因此感到意外。因此，中国出口商应充分利用所有权保留在德国普遍接受的有利条件，根据贸易实际情况在合同中认真约定所有权保留条款。

一旦遭遇德国买家破产的情形，中国出口商首先需要积极登记债权；如果贸易合同中约定了所有

权保留条款，出口商应向破产管理人了解是否成立了“供应商小组”，并积极申请加入。如本文所介绍的，即使中国出口商设定了所有权保留条款，在破产实际中也很难收回100%的货款，各个债权人的权益实际上由破产管理人、“小组管理人”以及主要的债权人决定。不同的利益博弈也留给债权人一定的谈判空间。因此，建议中国出口商选择资质较好的代理人代为处理自己的破产债权，最大程度的维护自己的合法利益。

(作者单位：中国信保理赔追偿部)

## 参考文献

1. 陈倩：“论德国法上的所有权保留与期待权——兼及我国借鉴引进的理论障碍”，硕士学位论文。
2. 翟云岭、孙得胜：“论所有权保留”，教育部人文社会科学规划基金项目“分期付款买卖中的买受人利益保护研究”成果之一。
3. Volker Kammel, Alexander Strigin：“Suppliers’ rights in the insolvency of a German company”, In House Lawyer (<http://www.inhouselawyer.co.uk>).
4. Amrei Schröder：“Retention of title claims under German insolvency law”, Insolvency Law Forum (<http://www.insolvencylawforum.co.uk>).

# 借力四两拨千斤 资信评估促发展

文 | 李海欢

随着越来越多的外贸企业将出口信用保险嵌入其自身的管理体系，外贸企业日益重视对海外买方的资信评估。目前厦门许多外贸出口企业对资信报告已有了较为直观的认识，通过资信评估，外贸出口企业能客观地了解到海外买方的真实情况，事先防范信用风险。

厦门J公司是一家以供应链运营为主营业务的现代服务型企业，其下属各出口业务部门和关联的各子公司，已与70多个国家和地区建立了业务关系，对海外买方的信用风险有较强的风险防范意识。

2011年国际经济形势错综复杂，欧洲债务危机不断深化，美国经济复苏乏力，新兴经济体的增长速度放慢，全球贸易增速明显放缓，J公司的出口业务面临着严峻的考验。由于稳健经营是该公司最为核心的企业文化之一，因此其

出口贸易的国外买方优先定位为具有较强实力的大进口商，然而在世界外贸环境不明朗，出口潜在风险增大的背景下，其主动寻找国外优质买方犹如大海捞针，往往事半功半。针对J公司的实际需求，中国信保厦门分公司在具体分析其外贸出口特点的基础上，向其推介了《海外目标国家指定产品进口采购分析报告》，通过指定的出口商品海关编码和海外目标国家，利用海外海关提单、关单数据帮助客户分析市场竞争情况，获取该出口产品在目标国家的采购商信息，尤其是特地提供了其某轻工类产品急需开拓的俄罗斯市场进口采购分析报告。众所周知，提单(Bill of Lading, B/L)是最重要的信用证交单文件之一，提单数据的内容包括进出口日期、报关单号、HS编码、商品描述、商标、采购商名称/地

址/电话、原产国、供应国、关区、运输方式以及每笔交易的数量、重量、单价、保险费、运费和CIF&FOB美元价等详细的交易信息。这样，利用俄罗斯指定进口产品采购分析报告，J公司不但可以客观分析该类产品俄罗斯买方的资信实力，而且直接获得了进口商名称及联系方式，甚至连每笔交易量及交易价格均一清二楚。J公司在《海外目标国家指定产品进口采购分析报告》指引下，迅速联系到了该轻工产品的俄罗斯前十大供应商，此后逐渐发展为其具有较大增长潜力的重点开发的国外买方，成功地逆势而上，促进了重点出口产品的业务发展。

小小一份《海外目标国家指定产品进口采购分析报告》，以“四两”之力拨千斤，发挥了开拓市场、发展大型的优质海外买家、风险评估的杠杆作用。通过资信评估服务的创新，外贸企业可以打破桎梏，摆脱发展瓶颈，在利用资信评估和信用保险工具充分防范海外买方信用风险的基础上，提高抵御金融危机的能力，增强核心竞争力，实现跳跃式发展。

(作者单位：中国信保厦门分公司)



# 浅谈我国保税制度的利弊

文 | 何丽娜

保税是指货物进口后、保持一种暂不交税的状态。保税制度是指经海关批准的境内企业所进口的货物，在海关监管下，在境内指定的场所储存、加工、装配，并暂缓缴纳各种进口税费的一种海关监管业务制度。保税物流区域在提高综合经济实力、招商引资和进出口贸易及促进我国现代物流业发展方面均取得了显著的成绩，已成为沟通国内外市场的重要桥梁。保税区的三大功能定位为保税仓储、出口加工、转口贸易等，这类贸易在中国的对外贸易中占据半壁江山。

## 我国现行保税制度的主要形式

1. 保税仓库是指专门存放经海关核准的保税货物的仓库。这种仓库仅限于存放供来料加工、进料加工复运出口的料件，暂时存放之后复运出口的货物和经过海关批准办纳税手续进境的货物。

2. 出口监管仓库是指经海关批准设立，对已办结海关出口手续的货物进行存储、保税物流配送、提供流通性增值服务的海关专用监管仓库。

3. 保税物流中心（A型）是由

一家物流企业经营的、糅合、集成、拓展“两仓”功能于一体，既可存放出口货物又可存放进口货物，能够将运输、仓储、转口、简单加工、配送、检测、信息等方面有机结合，形成完整的供应链，充分发挥其在进出口物流中的“采购中心、配送中心、分销中心”的作用，为用户提供辐射国内外的多功能、一体化综合性服务保税场所。

4. 保税物流中心（B型）是指由多家保税物流企业在空间上集中布局的公共型场所，具有一定规模和综合物流服务功能的联结国内、国外两个市场的保税物流场所。海关对B型保税物流中心按照出口加工区监管模式实施区域化和网络化的封闭管理。

5. 狭义的保税区只是海关特殊监管区的其中一种模式，是经国务院批准设立的、海关实施特殊监管的经济区域，其功能定位为“保税

仓储、出口加工、转口贸易”三大功能。

6. 保税物流园区是指在保税区与港区之间划出专门的区域，并赋予特殊的功能政策，专门发展仓储和物流产业，达到吸引外资、推动区域经济发展、增强国际竞争力和扩大外贸出口的目的，它是目前我国法律框架下自由贸易区的初级形式。

7. 出口加工区是海关监管的特定区域，特别适合以出口为主的加工企业进入。可以进入出口加工区的企业：一是出口加工企业，二是专为出口加工企业提供服务的仓储企业，三是经海关核准专门从事加工区内货物进、出的运输企业。

8. 保税港区作为目前我国发展保税物流层次最高、政策最优惠、功能最齐全、区位优势最明显、海关特殊监管区域，保税港区具备国际中转、国际配送、国际采购、国



在保税区注册的企业可以充分利用优惠政策，利用国际市场间的地区差、时间差、价格差、汇率差，实现商品多流向、宽领域、快节奏的销售，选择最佳消费国，抓住最佳销售时机，获得最佳的经济效益。



际转口贸易和出口（临港）加工等主要功能，享受保税物流园区相关政策和出口加工区入区退税政策，国外货物进港保税，国内货物进港退税，港区内货物自由流动。

## 现行保税制度的优势

在中国鼓励出口的政策下，出口加工企业的对内和对外贸易政策有所区别，前者要缴纳 17% 的增值税，后者则享受退税待遇。海关特殊监管区域在外贸经济发展的优势非常明显，通过享有“免证（境外与保税区之间除被动配额外不实行配额、许可证管理）、免税（保税区内生产性项目所需机器设备、物资和保税区企业自用的生产、管理设备及零配件、办公用品等免征关税）、保税（境外进入保税区的货物予以保税）”政策，成为开放程度实现最高的贸易模式。在保税区注册的企业可以充分利用优惠政策，利用国际市场间的地区差、时间差、价格差、汇率差，实现商品多流向、宽领域、快节奏的销售，选择最佳消费国，抓住最佳销售时机，获得最佳的经济效益。例如东莞某工厂为进料加工企业，生产出的成品必须在手册到期前出口核销，这时并不是此种货物在国际期货市场的高价期，或预先联系好的买家临时取消订货。于是该工厂将深圳福田保税区作为其一个成品集货基地，生产出来的产品暂存放于保税仓内，待世界各地有利需求时，由码头提取空柜至保税区仓库装货，灵活方便。同样，国内厂商



各地保税区应充分利用所在地区的区域经济条件和特征，在发展出口加工、保税仓储、转口贸易，现代物流等方面，突出重点、体现个性，大力发展高科技产业，建立优化高新技术研究、生产、服务等产业链和配套体系，尽快成为区域经济的新的增长中心。



也可预测国内市场，先从国外采购货物暂存放于保税仓，暂不用交税，待国内市场旺盛之时，再出口达到低买高卖的效益。

正由于保税区的这种优势，为防止走私和偷逃税款，海关出台了严厉的监管政策。这种不平衡的政策环境，让许多无法与内贸撇清关系的来料加工业务，选择了从内地出口到香港，再复进口回来的“一日游”方式。“保税一日游”业务是出口复进口业务的俗称，是利用保税物流园区的“入区退税”政策，以“先出口，再进口”的方式，解决加工贸易深加工结转手续复杂、深加工增值部分不予退税等问题。其流程一般是客户交单→安排拖车拖货→出口报关车辆入区交柜→进口报关→安排拖车入区提柜→工厂卸货。在保税物流园区“一日游”业务出现前，加工贸易企业一般将货物出口至香港等境外，再办理进口手续。较之物流园区“一日游”业务，境外一日游周期长，手续复杂，运输成本高。企业进料加工，深加工结转货物如需内销不用先出口到香港再申报进口，运用保税区“境内关外”的特殊功能，即货物

出口到保税区即视同离境，通关速度快，可以办理收汇核销、退税。企业只需再从保税区将货物进口即可完成进出口程序，且报关、报检可以一批进，分批出。这样一来可大大节省运输费用和时间。这种特殊功能和政策优势不但为企业节省了大量的运费成本，而且增强了企业产品的价格竞争力。当内地的保税物流园区设立之后，由于保税和出口加工政策合一，这些“境内关外”的园区很快取代了香港，成为出口退税的天堂。

## 现行保税制度的不足

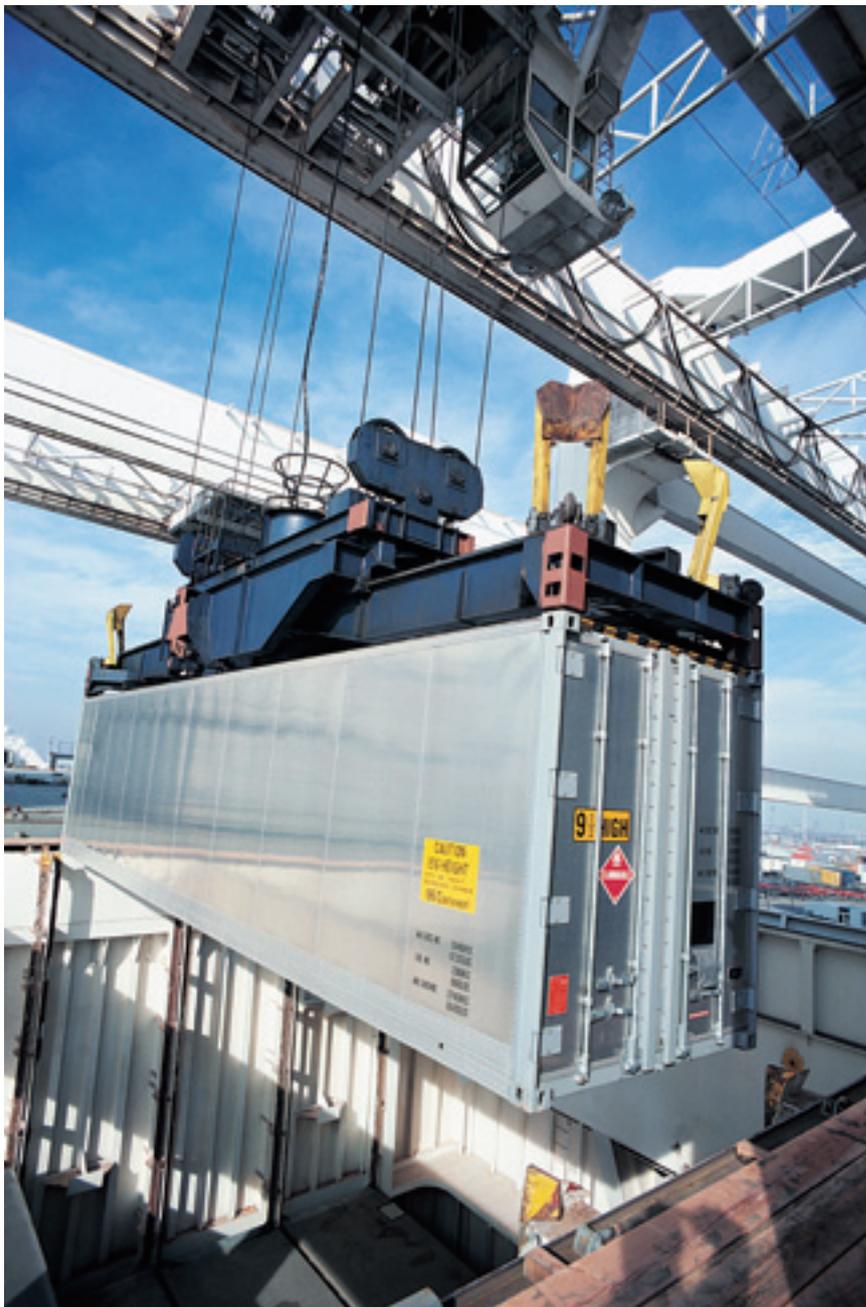
我国保税区管理体制在保税区的发展中，起到了积极促进的作用，另外随着保税区发展环境和形势的变化，也渐渐暴露出不足和发展中的弊病：

1. 我国保税区的管理体制仍属于行政式的。管理委员会作为政府部门，是保税区所在地政府派出机构，对保税区进行全面的行政管理。但保税区管理委员会或管理局与保税区所在地政府职能部门的职权划分不清，多头管理，管委会与开发公司实施两块牌子、一套人马。这是我国目前较多的保税区实施的体

制：权利分散、政企合一。同时管委会以当地政府的名义行使权限，必然被繁杂琐碎的行政管理程序掣肘，效率低下。

2. 海关是国家的进出口关境监督管理机关，是代表国家行使监督管理的权力。此外保税区存在其他多头管理包括商检管理、税务管理、工商管理、外汇管理、公安管理、边检管理等。以上各部门驻保税区均设立分支机构，按各自的行政管理权限对区内经营活动进行相应的管理。这些在保税物流园区内行使各自监管职责的部门如海关、检验检疫、边检、海事、海洋、国税、外汇等都是中央垂直领导的部门，即使是工商、质量技术监督、地税、药监、国土资源等部门也是省以下实行垂直领导。管委会作为当地政府的派出机构如何组织协调这么多“中央军”和“宪兵部队”也是个大问题。由于保税物流园区管委会不具备独立的行政主体资格，导致管理不能。在实际管理过程中这种多头管理更使得各部门之间难以协调，表现在出口退税政策、增值税政策、贸易政策、外汇政策与地方性的法规授予保税区行政职权政策等相互矛盾抵触，使得管理难以统一。

3. 目前，我国和保税区有关的法律文件均是海关总署规章，我国具有保税功能的特殊监管区在监管依据上缺乏确认其法律地位的国家基本法依据，而且连行政法规也没有，更不用说形成直接、系统的法律规范体系了。我国保税区的



建设，未能做到先立法，后设区，直到1997年发布了《保税区海关管理办法》，但这种只有全国专业性管理法规、地方性法规和保税区内运营的管理办法细则，而缺乏全国性统一立法的状况无法有效规范保税区的“一线放开，二线

管住，区内自由”的监管方式。从国家有关部门的政策文件看，也存在着对保税区的不同理解，出现监管部门各吹各笛、各唱各调的现象，导致了各种法规和管理细则的不一致甚至相互矛盾等诸多问题，既不利于我国保税区的有效建设

和发展,也使得我国保税区的管理缺乏统一的指导原则。

4. 管理体制滞后,功能拓展受到制约。保税区是我国对外开放的重要窗口,一定程度上起到了自由贸易区的作用。从我国保税区的发展历程来看,在实践中,各保税区自1999年起,逐步将物流分拨作为主要功能进行开发,并由此带动周边区域物流业的发展,这应是保税区功能的回归,是保税区的政策和设立目的的要求。然而在实际工作中,物流业的发展却遇到了种种障碍,多数保税区的主要功能还是以出口加工为主,贸易功能尤其是转口贸易、国境贸易、物流分拨等功能发挥的不好,究其因,除了保税区依托的腹地在发展贸易方面

优势不大,国际航线不多,集装箱吞吐量不大外,上文所提监管体制也是一个主要的原因。保税区在管理上不能和当地港口进行有效的协调,实施港区联动,也影响了贸易和物流发展的规模和效率。所以,必须改革当前制约保税区的管理体制,才能使其更好地适应当前保税区发展的新趋势。

为加强我国保税区监管,真正发挥保税区的国际中转、配送、采购、转口贸易、商品展示和加工、制造等业务功能,还需要对保税区监管进行国家立法、设立专门的保税区监管机关,整合特殊监管区域,特别是发挥保税物流推动深层次发展的重要因素,通过完善政策平台,创新海关监管体系,建设布局合理、

功能完善、信息畅通的综合性物流平台,可达到降低保税物流运作成本、提高物流反应速度的目的。在全球经济一体化、贸易自由化的大环境下,对外贸易、跨国生产和制造体系全球化将进一步发展,中国保税区应进行既符合WTO的原则,又有所创新的产业结构和功能的调整、优化和提升。各地保税区应充分利用所在地区的区域经济条件和特征,在发展出口加工、保税仓储、转口贸易,现代物流等方面,突出重点、体现个性,大力发展高科技产业,建立优化高新技术研究、生产、服务等产业链和配套体系,尽快成为区域经济的新的增长中心。

(作者单位:中国信保福建分公司)



# 欧债危机发展趋势 及相关国家财政政策简析

文 | 中国信保国别风险研究中心

2012年9月6日，欧盟委员会正式公告，对原产于中国的晶体硅光伏组件及关键零部件进行反倾销立案调查。此次反倾销案件涉案金额超过200亿美元，涉及中国企业数百家，是中国与欧盟迄今为止最大的贸易争端。此次案件是在欧债危机继续演进的背景下发生的，也引起了对欧债危机及相关国家财政政策的更加关注。

## 欧洲主权债务危机发展趋势

欧盟此次对华发起反倾销调查，与其自身经济状况密不可分。而欧洲主权债务危机的演变与发展是当前欧盟经济最关键的问题。目前，所涉各方形势较为复杂，欧洲主权债务危机仍将纵深发展，远未结束。

### 1. 欧元区宏观经济陷入衰退

主权债务危机不断蔓延，欧元区宏观经济形势陷入衰退。欧盟统计局发布的最新数据显示，继2011年第四季度实际GDP环比下降0.3%、2012年第一季度实际GDP零增长、2012年第二季度实际GDP环比下降0.2%之后，欧元区2012年第三季度实际GDP

环比收缩0.1%，同比下降0.6%，标志着宏观经济再次陷入衰退。区域内经济信心指数大幅下跌，制造业订单普遍减少，平均失业率升高，主权债务国流动性紧张，财政收支失衡严重。多数经济学家预期，欧元区2012年全年经济将萎缩0.3%，2013年中期才有回复增长的可能。

### 2. 国家之间继续分化，政治博弈更加复杂

尽管受主权债务危机拖累，欧元区国家都不同程度受到经济影响，但由于实体经济基础及经济结构力量不同，个体情况存在较大差异。随着危机的扩散，欧元区单一货币机制所埋藏的不同国家之间的经济矛盾逐渐显现。德国、法国、荷兰作为经济实力较强的国家，对救助主权债务国的条件和立场日趋强硬。主导欧元区政策地位最为显要的德国，还面临国内不同政见主张的压力。而已发生主权债务危机的国家，为本国债务融资付出了巨大风险溢价，导致本已疲软的经济长期衰退，竞争力下降。欧元区想要维持统一货币体系，同时实现统

一的财政、银行体系，不同国家为争取本国利益最大化所进行的政治博弈将会更加复杂。

### 3. 欧元区成员构成可能发生变化

鉴于欧元使用国的共同利益，欧元仍将存在，但欧元区的成员构成可能发生变化。随着主权债务危机的不断演变，部分国家、特别是实体经济薄弱、财政难以控制、社会矛盾激化的国家退出欧元区的可能性有所增大。目前，欧元区的决策焦点集中在对主权债务负担沉重的国家（例如希腊）的援助发放、ESM/EFSF机制设定和统一银行监管三个问题上。其决策结果及达成政治协议的过程将极大影响欧元区政治力量的变迁。

## 相关国家经济近况及财政政策简析

我国光伏产品出口欧盟的主要目标国家为德国、意大利、英国和西班牙。现将相关国家宏观经济近况及财政政策做一简析。

### 德国

#### 1. 宏观经济近况

德国是欧盟经济的“火车头”国家，国内消费强劲，劳动力市场

发展良好。2012年上半年，德国在居民消费和净出口的带动下，经济增长高于预期，第一季度环比增长0.5%，第二季度环比增长0.3%。但进入下半年以来，德国受欧洲主权债务危机的拖累开始显现，第三季度经济环比增长0.2%，增长势头有所放缓。同时，制造业进一步疲软，反映工业生产、出口规模的数据指标不佳。受欧元区整体环境影响，德国经济今明两年难以实现强劲复苏。

## 2. 财政政策简析

国际金融危机爆发后，德国于2009年和2010年实行扩张性财政政策以刺激经济，导致财政赤字占GDP的水平超过欧盟规定上限。2011年，德国转而施行紧缩性财

政政策，大幅削减社会福利等各项开支，裁减公务员，奉行每年削减100亿欧元结构赤字的政策，全年财政赤字占GDP的比例降至1.0%。德国2012年财政预算案显示，希望进一步降低财政赤字水平。

**财政政策导向：**尽管财政收支状况良好，但政府倾向于继续控制财政赤字水平。

## 意大利

### 1. 宏观经济近况

2011年第三季度至2012年第三季度，意大利经济连续五个季度负增长，深陷衰退。其经济主要问题一是缺乏内生增长动力，消费和投资不振，对出口依赖大，在欧洲主权债务危机不断恶化的背景下，经济容易受外部环境影响；二

是公共债务规模持续扩大，一旦投资者信心和预期有所变动，其融资成本将大幅上升，财政也将承受压力；三是失业率持续升高，尤其是青年人失业率高，劳动力市场结构不合理，这是意大利经济发展的长期隐患，很难在短时间内得到解决。

### 2. 财政政策简析

意大利是在欧洲主权债务危机中整顿财政收支状况较有成效的国家。受益于政府的大力节支增收措施，2010年和2011年财政赤字占GDP的比重连续缩减。

2011年12月，意大利新任总理蒙蒂上任后，出台了一套总额为300亿欧元的财政紧缩和改革一揽子方案。其中财政紧缩部分涉及200亿欧元，经济刺激部分涉及100亿欧元。在财政紧缩方面，政府将减少公共支出；对奢侈品征税并重新引入第一套房房产税（贝卢斯科尼执政时曾取消），提高增值税两个百分点，预计征税可增加100亿~120亿欧元财政收入，是新方案开源重点；提高女性退休年龄至62岁，2018年进一步提高至66岁。该方案希望将2012年财政赤字占GDP的比重削减至1.6%，并在2013年基本实现收支平衡。但由于国内经济前景趋弱，政府于2012年4月将2012年财政赤字占GDP比例的目标从1.6%上调至1.7%，将2013年的目标从0.1%上调至0.5%，将实现预算平衡的时间推迟至2014年。但欧盟的预测较意大利政府相对悲观，认为2012



年和 2013 年意大利财政赤字占 GDP 比例分别为 2.0% 和 1.1%。而 IMF 更为悲观，预计意大利 2012 年财政赤字占 GDP 的比例为 2.4%，且 2017 年之前难以实现预算平衡。

**财政政策导向：**技术型政府全力实行紧缩性财政政策，短期内不会对相关政策进行方向性调整。

## 英国

### 1. 宏观经济近况

英国是公司欧洲光伏行业出口重点国别中唯一一个非欧元区国家，但其在欧洲经济低迷、全球经济放缓的大背景下难以独善其身。2011 年第四季度至 2012 年第二季度，英国实际 GDP 连续三个季度收缩，宣告经济陷入金融危机以来的第二次衰退。其中 2012 年第二季度实际 GDP 环比下挫 0.7%，创 2009 年来经济季度萎缩之最。2012 年第三季度，在伦敦奥运会的带动下，英国经济恢复正增长。但预计这一增长趋势难以持续。英国经济的主要问题一是由于失业率上升、工资涨幅受限、财政政策收紧的影响，居民消费疲软；二是房地产行业 and 制造业产值下滑；三是出口需求减弱，贸易出口开始出现逆差。

### 2. 财政政策简析

国际金融危机之后，英国财政赤字问题较为严重，2010 年联合政府执政以来一直实行紧缩性财政政策。主要手段是增加税收和通过削减社会福利开支，裁减公共部门职员，减少国防、外交、内政、

司法等领域的经费减少财政支出。《2012 年英国财政预算报告》显示，英国政府将继续执行紧缩的财政政策，在减少财政赤字的基础上，继续进行税制改革，以增加税收收入。

**财政政策导向：**由于财政赤字规模仍然较高，且公共债务总额不断扩大，预计英国政府将继续实行财政紧缩政策。

## 西班牙

### 1. 宏观经济近况

2011 年第四季度至 2012 年第三季度，西班牙经济连续四个季度负增长，陷入经济危机以来的第二次衰退。衰退的主要原因是国内消费停滞，外国投资减少，出口下降以及严厉的财政紧缩政策对经济增长的负面影响。2012 年 6 月，西班牙政府为拯救本国银行业正式向欧盟提出援助申请。7 月，欧元区通过了对西班牙银行总额为 1000 亿欧元的援助计划。目前，由于失业率畸高，消费者和投资者信心下滑，银行业危机在拉高融资成本的同时影响实体经济，西班牙主权债务问题能否维持相对稳定成为影响区域乃至世界经济的不确定因素。

### 2. 财政政策简析

2012 年 4 月，西班牙政府公布了该国自 1978 年重返民主以来紧缩力度最强的财政预算案，具体财政紧缩措施涉及 270 亿欧元。削减财政支出的主要计划为：第一，削减政府部门开支至 658 亿欧元，削减幅度为 16.9%。其中外事部，工业、能源及旅游部，和公共设

施部预算削减最多，削减幅度分别为 45%、31.9% 及 34.6%；第二，削减中央政府投资至 47 亿欧元，削减幅度为 19.6%。其中水利投资、国防投资、住房保障投资和高速公路投资预算削减最多，削减金额分别为 8.0 亿、3.5 亿、3.2 亿及 3.6 亿欧元；第三，冻结公务员工资；第四，削减对外援助资金 5.9 亿欧元；第五，冻结失业救济金，保持养老金和通货膨胀率相挂钩的机制。增加财政收入的主要计划为：第一，全年增加整体财政收入至 1192 亿欧元，增加幅度为 12.5%；第二，维持 2011 年底财政紧缩措施中关于增加所得税的规定，预计 2012 年政府所得税收入将升高 1.9%；第三，增加公司税收入 22.2%，增加金额为 123 亿欧元，主要通过取消费用减免实现；第四，将电力和天然气税率分别提高 7% 和 5%。

西班牙政府希望通过上述严格的财政预算向市场展示西班牙减少财政赤字的决心，但该预算给本已捉襟见肘的西班牙财政雪上加霜，实现难度较大。2012 年 7 月 10 日，欧盟财长会议在接受西班牙关于救助银行业的申请的同时，同意将西班牙完成财政削减目标的期限延长一年（财政赤字占 GDP 的比重至 2012 年底为 6.3%，至 2013 年底为 4.5%，至 2014 年底为 2.8%）。

2012 年 7 月 19 日，西班牙国会再次通过了七项具体紧缩措施，旨在 2014 年前削减 650 亿欧元

财政支出：(1) 停发中央及地方政府普通公务员、高级官员及国会参众议员圣诞节额外工资；(2) 提高增值税率；(3) 2013 年开始停发购房退税补贴；(4) 2013 年开始逐步削减社保金；(5) 削减失业救助金；(6) 裁减 30% 地方市政领导职位；(7) 削减 6 亿欧元中央政府预算开支。随后，西班牙爆发了六年来最大规模的罢工，以抗议政府的财政紧缩政策。

**财政政策导向：**西班牙财政赤字问题较为严重，在国内失业率高企、社会福利受到削减、民众抗议紧缩势头强烈的情况下，执行严厉的财政紧缩政策非常困难。但作为援助申请国，面对欧盟要求整顿财政赤字的压力，西班牙不得不努力削减财政赤字。在两难境地下，只要西班牙和欧盟维持既有机制关系，西班牙将尽量遵守对欧盟的承诺，至少从姿态上显示对财政紧缩政策的坚持和努力。

## 总体风险趋势判断

基于上述分析，此次欧盟对华反倾销事件是其在经济低迷背景下为支持本国经济、保护本国制造业和就业而发起的贸易纷争。造成这场纷争的根本原因，无论是国家财政收紧，还是欧盟普遍需求不足，都无法在短时间内消除，类似的纠纷与摩擦在一定时间内仍然可能影响中欧双边贸易关系。

从企业微观层面看，由于经济环境恶化，欧盟工业生产和投资都受到影响，制造业订单大幅下滑，区域内需求降低。主权债务危机的蔓延，也影响了欧盟之间原本密切的相互出口关系。企业开工严重不足。同时，尽管从 2011 年年底

开始欧洲中央银行连续降息，欧元区政策开始兼顾流动性及刺激经济发展，但由于西班牙银行业危机以及欧盟各国对已经发生主权债务危机的国家的大量风险敞口，欧盟的信贷环境仍然脆弱，企业获得融资较为困难。这使得企业经营难度加大，竞争压力和破产风险加大，对中国等发展中国家的出口优势较为敏感和抗拒。

从国家宏观层面看，我国光伏行业对欧盟出口的主要目标国基本都面临经济形势紧张、财政政策趋紧的宏观局面。受主权债务危机影响较大的国家，减少财政赤字和公共债务已成为其政府亟待解决的首要问题，特别是已经或可能即将寻求救助的国家，不得不努力执行严苛的财政紧缩政策以达到欧盟的援助要求。即使是财政收支状况相对良好的德国，其财政预算案也未显示出财政扩张的意图，反而呈现继续缩小财政赤字的趋势。因此，我国光伏出口对象国对于光伏行业的宏观政策短期内难有改观，其普遍紧缩的财政政策甚至进一步影响其国内光伏企业的经营和需求。

从欧盟整合趋势层面看，成员国的力量角逐及个体风险目前仍变数较大，欧盟及欧元区的货币、财政、监管体系尚待整合，政治联盟也需要重新达成协议、调整磨合。德国 2013 年将举行大选，作为欧盟中影响力最强的国家其选举结果较为关键。从中长期来看，希腊退出欧元区的风险有所升高，如果欧洲主权债务危机进一步发展，其他重债小国，例如爱尔兰、塞浦路斯，也有可能陷入类似希腊的困境。欧洲政治经济形势的变化将对我国对欧盟的出口（不仅限于光伏行业）产生重大影响。



基于上述分析，此次欧盟对华反倾销事件是其在经济低迷背景下为支持本国经济、保护本国制造业和就业而发起的贸易纷争。造成这场纷争的根本原因，无论是国家财政收紧，还是欧盟普遍需求不足，都无法在短时间内消除，类似的纠纷与摩擦在一定时间内仍然可能影响中欧双边贸易关系。



## 【信保动态】

**殷延辉总经理助理做客人民网 谈保险公益及社会责任**

11月28日,殷延辉总经理助理出席人民网“保险公益十年路”系列访谈活动,向广大网友介绍我公司近年来在公益事业和社会责任方面的发展情况。人民网设置专题页面,全面报道了访谈内容。

殷总指出,作为政策性金融机构,中国信保的公益性,不光体现在组织捐赠和志愿者服务等传统方面,还集中体现在拉动出口、保障就业、促进外贸发展方式转变和提升广大出口企业国际竞争力等方面。尤其是在应对今年严峻复杂的国际经济金融形势,以及支持小微企业发展等方面,中国信保始终不遗余力地发挥政策性作用,作出了实实在在的贡献,得到了国家、社会和企业的充分肯定。

**云南信保受邀为境外罂粟替代种植企业授课**

12月6日至7日,中国信保云南分公司受云南省罂粟替代种植发展行业协会邀请,专赴普洱市在云南省商务厅主办的云南省境外替代种植风险防范与管理培训会议上为境外替代种植企业授课。云南省替代种植发展行业协会、普洱市商务局、临沧市商务局、西双版纳州商务局及云南省近50家相关企业参加了会议。

会上,云南分公司围绕“企业投资风险与管理”作了专题演讲,并对参会企业提出的替代种植项下投保信用保险的有关问题进行了答复。通过分公司的授课,参会企业对于信用保险的了解和认识得到了进一步的提升,信用保险受到了主办方及各参会企业的充分肯定。

**天津信保联合政府部门举办开拓亚洲市场座谈会**

12月4日,中国信保天津分公司与商务部驻天津特办和市商务委联合组织召开了开拓亚洲市场座谈会,商务部亚洲司王立平副司长、商务部驻天津特办刘迎军特派员和市商务委李胜利副主任等有关领导出席会议,16家天津市重点外经贸企业高管参加会议。

参会企业介绍了各自开拓亚洲市场的现状和下一步计划,天津分公司主要负责人在讲话中介绍了出口信用保险支持政策和具体方式。王立平副司长在分析了当前外经贸合作中的机遇与风险,并根据企业遇到的具体问题提出了有关建议。

座谈会内容全面,针对性强,参会企业纷纷表示中国信保联合政府部门召开此次会议非常及时和必要,参会收获很大。

**重庆信保获评2012年重庆小微金融先进示范单位**

近日,中国信保重庆营业管理部被评为2012年重庆小微金融先进示范单位。本次评选是重庆第一次对支持小微金融机构进行评选,评选由重庆市银行业协会、保险行业协会及其他金融机构行业协会的专家提名、推荐、确定入围名单,最后经大众投票选出28家支持小微金融先进示范单位,保险行业共有两家公司获评。

2012年,重庆营管部开展了一系列促进扩大小微企业覆盖面的工作,先后与璧山、大渡口、南岸及沙坪坝等区县联合建立出口信用保险投保平台,对于投保信用保险的小微出口企业给予大力支持。

## 【出口预警】

### 欧洲法院对奥康诉欧盟委员会皮鞋反倾销案作出判决

11月15日,欧洲法院就中国奥康鞋业有限公司诉欧盟委员会在皮鞋反倾销案中的裁决作出判决。本案原告方为中国奥康鞋业有限公司(Zhejiang Aokang Shoes Co. Ltd)。判决结果为:(1)欧盟普通法院(General Court)于就温州泰马鞋业有限公司和中国奥康鞋业有限公司的T-407/06和T-408/06案件裁决无效;(2)欧盟委员会于在对原产于中国和越南的皮面鞋靴反倾销案中就中国奥康鞋业有限公司的反倾销措施无效;(3)判决欧盟理事会支付中国奥康鞋业有限公司在一审法院和此次诉讼中的诉讼费用;(4)判决欧盟委员会自己负担其在一审法院和此次诉讼中的诉讼费用。

2005年7月,欧盟委员会对原产于中国的皮棉鞋靴进行反倾销立案调查;2006年10月,欧盟作出终裁:对自中国进口的涉案产品征收9.7%~16.5%的反倾销税,为期2年。2008年10月,欧盟对原产于中国皮面鞋靴进行反倾销日落复审立案调查;2009年12月,欧盟对此案作出终裁:对中国涉案产品继续征收15个月的反倾销税,税率为9.7%~16.5%。

### 世贸组织通过中国取向电工钢案上诉机构和专家组报告

11月16日,针对美国就中国对其取向电工钢征收反倾销税和反补贴税上诉,世贸组织争端解决机构通过了该案的上诉机构和专家组报告。对此,美国贸易代表柯克表示欢迎,并称该案是美国政府以及美国工人和制造商的重大胜利。中国表示将尊重争端解决机构作出的裁决和建议,并“尽力履行”这些裁决和建议。

2010年9月15日,美国就中国对其取向电工钢征收反倾销税和反补贴税的做法诉至世贸组织争端解

决机构。2012年6月15日,专家组报告发布;2012年10月18日,上诉机构报告发布。

### 美国对原产于中国的蜂蜜作出反倾销快速日落复审产业损害终裁

11月19日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的蜂蜜作出反倾销快速日落复审产业损害终裁,裁定若取消反倾销措施,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将继续或再度发生。

根据该肯定性裁决,美国商务部将继续对涉案产品征收反倾销税。

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。

### 加拿大对华钢管桩产品作出反倾销和反补贴产业损害终裁

11月30日,加拿大国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的钢管桩产品作出反倾销和反补贴产业损害终裁,裁定涉案产品的倾销行为和补贴行为给加拿大国内产业造成了损害威胁。

根据该肯定性裁决,加拿大边境服务署将对涉案产品征收反倾销和反补贴税。

2012年5月4日,加拿大边境服务署发布公告,对原产于中国的钢管桩产品进行反倾销和反补贴调查,涉案产品海关编码为73063000.14、73063000.19、73063000.24、73063000.29、73063000.34、73063000.39。2012年10月31日,加拿大边境服务署对该案作出反倾销和反补贴终裁,裁定对涉案产品征收72.9%~96.4%的反倾销税,征收419.82~641.35元人民币/公吨的反补贴税。



# 服务网络

## 第一营业部

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

## 第二营业部

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

## 第三营业部

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

## 第四营业部

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

## 天津分公司

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

## 河北分公司

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

## 山西分公司

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

## 辽宁分公司

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

## 上海分公司地址

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

## 江苏分公司

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

## 浙江分公司

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

## 宁波分公司

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

## 安徽分公司

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

## 福建分公司

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

## 厦门分公司

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

## 山东分公司

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

## 河南分公司

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

## 广东分公司

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

## 深圳分公司

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

## 四川分公司

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

## 云南分公司

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

## 陕西分公司

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

## 哈尔滨营业管理部

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

## 南昌营业管理部

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

## 武汉营业管理部

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

## 长沙营业管理部

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

## 南宁营业管理部

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

## 重庆营业管理部

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

# 分担出口风险 保障收汇安全



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

总部地址：北京市西城区丰汇园11号丰汇时代大厦（100033）  
电话：010-66582288 网址：[www.sinosure.com.cn](http://www.sinosure.com.cn)