



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

分担出口风险 保障收汇安全

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2013年第**4**期
总第112期
内部资料 免费交流

| 信保风采

安徽：企业迎风前行 信保一路温暖相伴

河南：政策性保险助推外向型经济转型升级

湖北：信用保险逆势而上 促进外贸稳定增长



中国信保承保的越南冒溪电站

中部六省专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 徐德光 陈东辉 胡正明
陈阳 于淑妍 谭健 李可东
徐新伟 陈新 林九江 陈莉萍
杨学进 牛惠莲 孔宪华 瞿栋
王文全 马仑 王伟 王稳
王华 潘乐 王虹 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：王国栋

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

【目录】

2013年04月 / 总第112期

中部六省专辑

信保风采 / Sinosure Branches

- 01 山西：信用保险助力出口企业扬帆远航
- 03 安徽：企业迎风前行 信保一路温暖相伴
- 06 河南：政策性保险助推外向型经济转型升级
- 08 江西：政策性保险支持小微出口企业发展壮大
- 10 湖北：信用保险逆势而上 促进外贸稳定增长
- 13 湖南：信用保险发力 助推开放型经济发展

信保说案 / Case Study

- 15 信保保驾护航 企业扬帆起航
- 16 专业及时的信用保险赔付
- 17 赛龙通信出口美国 PCD 案件成功减损

经贸聚焦 / Trade Focus

- 19 诚信——中国行动之公信之门

学习研究 / Study and Research

- 21 主权债务的类型和特点

信保视线 / Professional Perspective

- 25 中国信保发布 2013 年一季度 ERI 指数
- 27 全面管控 合理分散
——跨国家电企业信用管理的借鉴及启示

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

山西：信用保险助力出口企业扬帆远航

文 | 刘志博

2010年2月8日，时任山西省委常委、常务副省长李小鹏亲手为入住山西的中国出口信用保险公司山西分公司（以下简称中国信保山西分公司）揭牌，出口信用保险在山西的发展翻开了崭新的一页。

在中国信保山西分公司总经理李秀萍看来，作为国家政策性保险公司，中国信保山西分公司的工作重心就是：执行积极的承保政策，增强出口企业接单信心；带动银行支持出口，增强出口企业抢单能力；加强风险监控，增强企业避险意识。

正因为工作目标明确，成立三年来，中国信保山西分公司充分发挥专业风险评估优势，并在结算方式、信用期限、出口国别等方面适当降低承保门槛，有力支持了山西省出口企业抢占国际市场份额。为支持大批企业提升信用等级、扩大授信额度、获取便利融资，中国信保山西分公司不断加大与省内银行的合作力度，打造出口融资平台，目前已与省内所有商业银行建立了业务合作关系，累计帮助企业实现出口信用保险项下融资近30亿元，有效缓解了企业“有单不敢接”、“有单无力接”和“融资难”等问题，实现了“以保险带融资，以融资带出口，以出口促增长、保就业”

的政策目标。与此同时，中国信保山西分公司每年向企业提供专业的《国家风险分析报告》，累计向企业提供风险预警信息300余条，发布《国外对我国贸易壁垒动态》和《金融危机跟踪专报》等共计500余期，为全省出口企业了解国际市场风险提供了多角度动态信息。

在中国信保山西分公司成立前的2009年，出口信用保险支持的山西省一般贸易出口仅有1亿美元，公司成立后的2010年达到4.6亿美元，2011年达到8.8亿美元，2012年达到12.4亿美元，三年增长近12倍。有关数据显示，山西出口信用保险对全省一般贸易出口

的渗透率，在中国信保山西分公司成立之前的2009年仅为7.6%，2010年达14%，2011年为23%，2012年为35.2%，三年增长近5倍。三年来，中国信保山西分公司共帮助省内出口企业获得信用保险项下融资6596万美元，让这些企业更多地享受到了出口信用保险的政策支持。截至2012年，中国信保山西分公司对全省有出口实绩的外经贸企业的覆盖面已达到26.5%。其中服务保障的中小企业占到投保企业总数的61%。

华宝焊接副董事长桑跃忠说：“投保出口信用保险两年，华宝焊接得到了中国信保山西分公司在限



中国信保山西分公司与长治市小微企业集体签订了“小微企业信保易”保单

额满足率、风险保障方案、海外买家甄别、国际风险预警、行业动态跟踪等方面的大力支持和帮助。他们为华宝焊接有效规避风险、补偿损失、化解经营危机、扩大市场竞争力，提供了坚强的保障。”桑跃忠的话吐露了所有参保企业的心声。

在外贸形势多变的时期，中国信保山西分公司的服务思路灵活变通，积极服务外贸发展方式转变，持续加大对重点行业的支持力度，突出支持钢铁、机电、医药、法兰、玻璃器皿、农产品等行业，积极引导企业调整出口产品结构。例如，

中国信保山西分公司创新推出了山西省法兰、玻璃器皿等特色行业区域统保模式，有效地防范了行业性出口风险。三年来，中国信保山西分公司为全省企业涉及 60 多个国家（地区）的近 3000 个国外买家进行了近万次资信调查，并对超过 30 亿美元的合同金额进行了风险评估，举办各类风险管理培训百余场，累计支付赔款 1200 多万元，帮助企业追回逾期应收账款近 700 万元。目前，太钢集团已将适保业务全部投保，并在积极推动包括海外投资业务在内的全风险覆盖，

太重集团已将全部风险纳入出口信用保险的保障之下。通过对重点行业的支持，中国信保山西分公司有力地增强了山西省企业结构转型的能力，为山西省外贸发展方式转变提供了有力的支持。

与此同时，根据国家对出口信保支持小微企业的要求，中国信保山西分公司专门制定了《支持小微企业发展实施方案》，成立了支持小微企业发展领导小组，制定了支持小微企业发展的八条举措。对年出口 300 万美元以下的小微企业推行针对性产品服务，降低费率标准和投保门槛，简化了操作流程。为中小微型企业开辟了网上快捷投保、绿色理赔通道等各项便捷服务。2012 年，累计支持和服务的小微企业数量同比增长 165%。

服务无止境。伴随着企业的成长，中国信保山西分公司的服务触角不断延伸，产品服务体系不断健全。出口信用保险政策，涵盖全省大型国有龙头企业、中小型民营企业、小微企业和传统行业、新兴产业的进出口贸易。同时，客户回访制度、快速理赔绿色通道建立，提升了对客户的服务能力和服务水平，缩短了平均结案时间，保障了企业的经营安全和社会的和谐稳定。

中国信保山西分公司，扬帆在山西出口贸易企业的巨轮起航之际和航行途中。她驱动着山西外贸之船在国际商海中劈波斩浪，走向远方。

（作者单位：中国信保山西分公司）



》》中国信保为太重集团提供出口收汇风险保障



安徽：企业迎风前行 信保一路温暖相伴

文 | 王远洋

五年前一场金融危机把世界经济带入寒冬，2009年全省出口总值大幅滑坡，企业对市场信心降到了冰点。面对严峻形势，安徽省人民政府采取一系列有力措施稳定出口形势。其间，中国出口信用保险公司与企业一路相伴，为安徽外贸发展做出积极贡献。



《》中国信保安徽分公司邀请国外专家为企业开展贸易风险讲座

逆境中政策性保险彰显作用

2008年金融危机席卷全球，安徽出口企业受到波及。2009年影响凸显，全省出口总值减少了24.6亿美元，降幅21.8%。严峻形势下出口信用保险挺身而出，作为一种有效的金融促进手段发挥出重要作用。

数据显示，2008年中国信保安徽分公司配合政府积极开展支持出口工作，当年承保货物出口9.27亿美元，增幅43%；2009年15亿美元，增幅62%；2010年23.81亿美元，增幅59%；2011

年32.72亿美元，增幅37%；2012年41.03亿美元，增幅25%。出口信用保险对安徽出口的支持保持了连续五年的高速增长，尤其是在2008年至2010年出口企业最艰难的3年时间里，出口信用保险的覆盖面迅速扩大，对安徽省保市场、保订单、稳增长，促进安徽省开放型经济发展发挥了重要作用。

助企业突破结算方式抢抓订单

金融危机发生以来，欧美需求萎缩、国际信用环境恶化、融资变得困难，国外买家由于资金紧张，

改变结算方式，转为以商业信用为基础的赊销，安徽企业普遍感到“有单不敢接、有单无力接”。出口信用保险作为国家支持出口、防范收汇风险的国际通行做法，成为应对危机的有力武器。安徽企业遇到的外汇管制、战争、内乱等政治风险和买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等商业风险通过出口信用保险得到保障，直接促进了企业把握市场机会，稳定了经营和发展。

滁州市一家新型保温材料生产企业，开展出口贸易时间不长，由于产品质量较好，接到美国买家3000万美元订单，买方要求合同

付款方式为赊销 150 天。企业如果接单面临两大问题，一是 5 个月后能否安全收汇，二是长账期带来大额资金占用给企业资金周转造成难题。如果不接单，面临订单流失。此时出口信用保险及时介入，主动帮助企业设计方案，不仅帮助企业解决了收汇顾虑，而且协调银行帮助企业解决了贸易融资问题，推进该订单顺利执行。可见，安徽企业利用出口信用保险拓宽结算方式，提高了市场竞争力和议价能力，同时又得益于收汇有保障从而在银行争取到贷款，解决了融资难题，实现了快速发展。

助企业拓宽渠道抢滩新兴市场

在欧美需求萎缩大背景下，安徽企业也在大力开拓新兴市场、走市场多元化道路。中国信保安徽分公司把帮助企业开拓新兴市场作为工作重点之一，做好全程的配套服务。在日常交流中，客户经理向企业提供建议，转变企业家的思想观念，鼓励他们大胆开拓新兴市场业务。通过资信调查评估，帮助企业筛选甄别新兴市场中的优质客户，增强企业贸易的主动权。通过及时发布国别风险报告、贸易壁垒动态、买家风险预警等信息，帮助企业做好风险管控，提供经营决策参考。在不断完善针对大企业的综合险服务的同时，加强产品创新，先后推广新版中小企业保单、中小企业信用保险 E 计划、小微企业信保易等产品，不断简化操作程序，扩大风

险保障范围，鼓励中小企业“试水”全球市场。

数据显示，2008 年安徽分公司为企业 提供海外买家资信调查约 3000 次，至 2012 年已达到近 7000 次，其中半数以上为新兴市场国家。五年里，安徽分公司每年通过多种方式向企业发布各类风险信息 和 风险研究成果近 200 次《信用管理》期刊 3000 余册，其中约五分之三内容涉及新兴市场。

2012 年，安徽企业在信用保险保障下对东南亚、中东欧、拉美、非洲等新兴市场出口 23.71 亿美元，较 2008 年 4.82 亿美元增长了 492%。承保的新兴市场业务占比已经由 40% 增加到了 60%。

助企业“走出去”大展宏图

安凯汽车 2010 年接到沙特阿拉伯 3000 台校车采购订单，合同执行的前提条件是安凯协调国内银行提供 5 年期出口买方信贷。安徽省企业使用中长期出口买方信贷的经验不多，加之该项目位于沙特，法律环境、公司性质、担保持续有效性存在较多特殊情况，项目实施存在很多困难。与此同时，该项目还面临印度塔塔、韩国现代等汽车生产厂家竞争，如果不能安排融资，该订单可能转向其他国家。安徽分公司积极多方协调，总部高度重视，动用了资信、同业机构、律师、再保险、外资银行等多种渠道资源，最终通过优化融资担保结构，有效防范了相关风险。通过出口买方信贷保险带动银行为该项目提供了 5

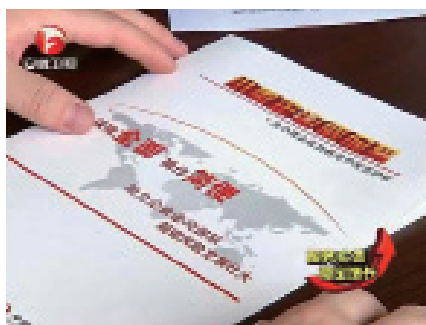
年期的出口买方信贷，使安凯成功击败国外竞争对手，产品大规模进入中东市场，为未来在该地区的市场开拓打下了良好基础。

中国信保的项目险业务包括中长期出口信用保险和海外投资保险等，为“走出去”企业提供风险保障和融资支持，具有较强的政策性。为服务安徽加速崛起，中国信保安徽分公司坚持与商务厅等单位共同开展对外经企业和“走出去”项目的孵化培育。几年来，面向全省具有“走出去”潜力企业广泛开展了政策宣传和业务对接，帮助企业拓宽项目运作思路，推动了一批项目的实施。2012 年，出口信用保险累计支持安徽省对外项目 4.43 亿美元。

助经济转型升级更优质发展

安徽正由外贸大省向外贸强省转变。为配合安徽省加快产业转型升级，中国信保安徽分公司逐步将机电、汽车、船舶、高新技术、纺织品、轻工、农产品和医药产品等八大重点行业列为短期出口信用保险支持重点，采取积极的承保政策，主动加强引导。2008 年至 2012 年，安徽分公司累计支持八大重点行业出口 104.39 亿美元，年均增幅 48%。其中，2012 年对八大重点行业的承保规模达到 35.15 亿美元，已占总承保额的 85.66%。

此外，还通过支持重点企业、龙头企业来实现“以点带面”效果。例如每年根据奇瑞汽车、江淮汽车出口战略，调整国别支持重点，全



力协助企业实现战略目标，促进了安徽省汽车行业的加速崛起；根据家电出口需求，对华凌冰箱、荣事达三洋洗衣机等厂家给予贴身服

务，促进安徽家电产业快速发展；为安徽技术、安徽安粮集团、安徽华文等大型外贸龙头企业丰富的产品线 and 多种交易方式提供灵活的承

保方案和高效的理赔服务，支持了安徽外贸转型升级、做大做强。目前，“安徽制造”在信用保险支持下，出口 160 个国家和地区。

2008 年安徽省出口总值为 114 亿美元，2012 年达到 268 亿美元，增长了 1.35 倍。2008 年出口信用保险承保额占全省一般贸易出口总值的 11.2%，2012 年这一比例已超过 20%，达到发达国家水平。出口信用保险对安徽省稳出口、保增长起到了有力的拉动作用，有效提高了外经贸企业的市场竞争能力，提高了企业创汇增收能力和抗风险能力，促进了安徽企业和资本的走出去。作为一种行之有效的政策性工具，出口信用保险已经成为安徽外经贸领域不可或缺的重要力量。

（作者单位：中国信保安徽分公司）



《《《 中国信保安徽分公司助力自主品牌汽车远销海外

河南：政策性保险助推外向型经济转型升级

文 | 赵丽君

中国信保郑州业务处于2002年成立，2005年升格为郑州营业管理部，2007年12月升格为河南分公司，十年时间，出口信用保险在河南取得了长足的发展。2002年至2012年，中国信保河南分公司累计支持河南外贸出口122亿美元，承保业务覆盖全球200多个国家和地区，一般贸易渗透率从2002年的0.1%提高到2012年底的36.1%。

2012年，中国信保河南分公司支持出口金额达39.1亿美元，比成立初期增长了2570多倍，相当

于2002年成立至2009年八年的总和。自2010年起，中国信保河南分公司的支持范围快速扩大，从18亿美元到2011年的30亿美元，再到2012年的近40亿美元，越来越多的河南出口企业纳入信用保险的保障范围。

在持续扩大政策覆盖面的基础上，中国信保河南分公司围绕全省外贸转型升级的战略导向，确立了机电产品及配件、电子高新技术、档发、工程承包等重点支持行业，建立重点行业的深入研究分析机制，为企业量身定制保险方案和风

险控制方案，推动传统产业转型和支持新兴产业发展并重，积极引导企业转变发展方式，调整出口产品结构，较好地发挥了出口信用保险助推外经贸转型升级的引擎作用。

中国信保河南分公司自成立以来累计支付赔款9841.8万美元，获得赔偿的不仅有骨干企业，也有中小型出口企业，产品涉及农产品、化工、纺织品、汽车整车配件等机电产品等，使省内多家企业安全渡过了资金难关，生产经营得以持续。

机电行业

中国信保河南分公司为宇通、日产、一拖、南阳二机和风神轮胎等省内行业龙头企业出口美国、古巴、菲律宾、俄罗斯、叙利亚、委内瑞拉、印度等国保驾护航，2012年累计提供机电产品信用保险支持11.36亿美元。

支持发制品出口

许昌是全国最大的发制品原料集散地和出口生产基地，发制品出口额占全国同类商品出口额的49%，河南分公司针对出口产品集中的地方特色，制定行业承保政策，承保了包括瑞贝卡、恒源等近30家发制品出口企业，2012年许昌



《》郑州市出口信用保险及海关政策宣传会



》》》中国信保河南分公司承保的一拖产品



》》》中国信保河南分公司客户南阳红棉收获的棉花

3.43 亿美元的档发出口纳入出口信用保险的风险保障。

帮助小微企业渡难关

在小微企业遭遇多重困难的时候，河南分公司全面贯彻落实国家发展方针，积极履行政策性职能，致力于有效解决小微企业出口收汇风险保障，承接海外订单和贸易融资难题。2012 年，河南分公司服务小微企业占河南省小微企业（注：上年出口额 300 万美元以下）总数的 42%，总承保金额约 4.5 亿美元。目前，中国信保河南分公司已与信阳、濮阳、焦作、新乡等地市级政府共同搭建了小微企业投保平台，切实解决小微出口企业的后顾之忧。以郑州市政府平台集约保单为例，在 2012 年出口形势下滑的情况下，小微企业投保后的总体出口额同比增长 89.3%，充分显示了出口信用保险强劲的拉动作用。

在积极推动一般贸易发展的同时，河南企业“走出去”也迈出了

新的步伐，越来越多的企业开始大胆承接海外承包工程项目、开展海外投资业务、出口大型成套设备。为更好地服务国家经济外交战略和“走出去”战略，中国信保河南分公司主动跟进、积极配合，不断增强带动企业出口的能力。2012 年，中国信保河南分公司支持中铁十五局、河南国合、中铁七局、郑煤机、中成机电等外经贸企业“走出去”项目 11 个，带动出口 6.25 亿美元，支持领域涉及到机电设备和工程承包等多个行业。在“走出去”的企业中，郑州煤机作为河南省机械行业出口的新军，在中国信保的帮助下成功打开了俄罗斯市场、土耳其市场，2012 年中国信保河南分公司为其出口机械化采煤机组项目提供了 3467 万欧元的风险保障。

宇通案例

中国信保河南分公司于 2007 年至 2009 年间承保了宇通集团有限公司出口古巴的中长期出口卖方

贷款保险，保险标的为 1998 台客车，累计承保金额约 1.6 亿美元。该项目由古巴国民银行开立信用证，并由古巴财政部出具担保函。

从 2009 年开始，由于受国际金融危机以及飓风等自然灾害的影响，古巴经济情况恶化，对中国企业的支付款项出现了不同程度拖欠，仅在宇通集团项下就累计欠款 1.03 亿美元。经过中国信保与古方的多轮谈判，最终于 2010 年 4 月底完成欠款核对工作，并形成债务重组方案。中国信保河南分公司积极协助宇通整理、核对项目材料，并派专人赴北京总部就报送材料与相关部门进行及时沟通复核。截至 2012 年底，中国信保河南分公司已在宇通古巴项下支付赔款四期，累计支付金额 7496.3 万美元，大大缓解了宇通集团的财务困难，充分体现政策性保险的资金补偿功能。

（作者单位：中国信保河南分公司）

江西：政策性保险支持小微出口企业发展壮大

文 | 徐良斌

2013年，中国信保南昌营管理部进一步扩大保险覆盖面，大力支持小微出口企业发展壮大。一季度，江西已办和正在办理出口信用保险的小微企业达500余家，小微企业的出口信用保险覆盖率大幅提高，达50.9%。江西小微企业借出口信用保险安全出海闯市场，抱团谋发展。

支持特色农产品走向海外

江西抚州南丰是驰名中外的“蜜橘之都”，蜜橘出口季节性强，出口周期短，企业普遍面临资金不足、对买方信用状况不了解、收汇风险大等难题。抚州南丰县兄弟果业办理了出口信用保险后，对外

出口信心大增，从去年10月到今年2月，该公司出口蜜橘金额达1400余万美元。

“目前，南丰蜜橘出口企业大多采取‘基地+农户’的生产模式，我们公司拥有5个蜜橘生产基地，面积4000多亩，已同千余户农民签订购销合同，通过蜜橘出口提升经济效益，带动蜜橘农户致富。”另一家蜜橘出口企业南丰微红果业有限公司董事长王鸿斌向记者透露。“现在我们主要依靠国家包括出口信用保险等政策扶持，闯市场劲头足了、胆子大了，出口规模不断扩大，效益也趋好。”

面对出口风险不断加大的不利形势，抚州市越来越多的出口企业

通过投保出口信用保险解决出口收汇风险保障、承接海外订单等难题。一些企业已经尝到了办理出口信用保险的甜头。2013年一季度，该市康舒陶瓷、肯特实业、微红果业等42家企业先后办理了出口信用保险，降低了出口风险。

据了解，中国信保积极落实稳定外贸出口政策措施，加大了对蜜橘等特色农产品出口的支持力度，对蜜橘出口的信用保险覆盖率大幅提升。

助小微企业接大订单

作为政策性金融机构，中国信保十分注重支持中小、微型企业发展，针对小微企业需求，专门研发“小微企业信保易”简易承保模式，其最大特点是“保障全面、操作简便、理赔快速、费率优惠”。大力扶持成长性小微企业发展。

江西赣州南康市罗边玻纤有限公司主要从事玻璃纤维生产。罗马尼亚一客户与该企业拟签订百万美元的出口订单，且要求赊销。企业老板是喜中有忧，十分担心赊销产生的出口风险，后经朋友推荐，投保了出口信用保险，解除了后顾之忧，顺利签单并出口。在出口信用保险的支持下，该企业从上年出口160万美元扩大到目前的400万美元，出口实现了稳定增长。



《》中国信保南昌营管理部周明总经理深入了解农产品出口龙头企业生产情况



《》中国信保南昌营管部周明总经理深入了解高新技术重点企业生产情况



《》中国信保客户经理送保单上门

出口信用保险政策惠及千户小微企业

今年一季度，中国信保南昌营管部认真贯彻国务院《关于促进外贸稳定增长的若干意见》与商务部联合印发《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》文件，落实江西省政府《支持小型微型企业发展若干政策的实施意见》，发展对小微企业的信用保险，支持中小企业开拓国际市场，进一步扩大出口信用保险规模，提高出口信用保险覆盖面。

中国信保南昌营管部会同省商务厅、财政厅、省政府金融办等深入调研，先后在九江、鹰潭、抚州等地市开展出口信用保险政策宣讲，根据江西小微企业的特点，为小微企业提供统一风险保障，这一政策将惠及近千家小微企业。

支持江西外向型经济发展成效显著

2002年8月，中国信保在江西省设立分支机构，即中国信保南昌营管部。十余年来，中国信保南

昌营管部充分履行政策性职能与使命，主动对接江西省委、省政府实施大开放主战略，积极服务重点企业和新兴产业，全力支持江西外贸及开放型经济发展等取得了长足进步。

十余年来，中国信保累计拉动全省出口80亿美元，年均增长49%；出口信用保险占全省出口比重从4.5%增长到14.7%，服务企业数百家，保险覆盖率增长到

10.7%，支付企业赔款近2亿元，帮助企业追回货款超过一亿美元；还带动银行向企业提供出口信用保险项下贸易融资70亿元。中国信保支持江西船舶及机电大型成套设备出口、对外工程承包、境外投资等项目业务从无到有，全面开展，累计承保金额4.7亿美元，带动合同额超过6亿美元。

（作者单位：中国信保南昌营业管理部）



《》中国信保南昌营管部与中国工商银行江西省分行签署合作协议支持企业发展



《》中国信保武汉营管部向武汉市兴隆源太阳能科技有限公司支付 104 万美元赔款

湖北：信用保险逆势而上 促进外贸稳定增长

文 | 胡文姬

2008 年 1 月 8 日，中国信保武汉营业管理部揭牌。为全力支持湖北外贸出口稳定增长，营管部在 2012 年制定了 7 项稳定出口增长的专门措施，逆势而上，主动加码，在促进外贸稳定增长、扶持小微企业发展、支持重点行业及企业和推动企业“走出去”等方面，全力支持投保企业积极抢订单、保份额、扩市场。

着眼促转型 推动外贸发展 转方式调结构

2012 年，湖北一家水泥企业，利用政策性出口信用保险多元化的产品组合，成功在中亚某国投资建厂。出口信用保险为其提供了水泥厂投资建设风险管控和融资便利支持，使其成功实现了“走出去”。

在出口形势日趋复杂的情况

下，中国信保武汉营管部为重点行业、重点企业提供了差异化的政策服务。截至 2012 年底，政策性出口信用保险支持全省高新技术产品出口 2.6 亿美元，支持机电产品出口 3.6 亿美元，支持整车出口 1.4 亿美元。尤其针对重点企业，中国信保武汉营管部实行特殊时期、特殊保障，在不额外增加企业投保成本的情况下，实行出口风险全覆盖、

自动追加限额的“一企一策”的优惠政策，为企业加快转型发展、升级出口结构提供一个稳定的调整期。2012年，中国信保武汉营管部承保全省外贸出口百强企业出口11.1亿美元，占总承保额的44%，对百强出口企业覆盖率达30%。

宜昌市一家从事酵母生产的上市公司从2009年起与中国信保合作。该公司的产品出口到全球多个国家，为了解分散在全球的买家信用，该公司借助中国信保的资信调查服务，对全球客户的信用情况进行摸底，制定了以赊销为主的贸易结算方式。该公司凭此迅速扩大了国际市场，出口额从2009年的7000万美元增加至2012年的1.6亿美元。

关注小微 信保平台拉动出口效应明显

2012年，某自营出口仅一年的仪器铸造企业，由于缺乏外贸经验，不慎将与意大利买方的贸易信息泄露，导致邮箱遭遇黑客攻击，7.1万美元货款被打入黑客指定账户。面对资金链即将断裂的危险，该公司想到了投保的出口信用保险，于2012年12月向中国信保报损并提交了相关资料，并很快获得了中国信保5万美元赔偿金。该公司负责人事后感慨，若是没有保险，后果不堪设想。

这一切都源于政策性出口信用保险联合地方政府推出的一项优惠政策。2012年以来，中国信保武汉营管部与湖北省商务厅、财政厅合作，联合搭建了小微企业出口信

用保险投保平台，通过中国信保专业的“小微企业信保易”服务和多轮风险管理培训，全面覆盖小微企业出口收汇的各种风险，大大缓解了小微企业对应收账款的后顾之忧。目前，出口信用保险对全省小微出口企业的覆盖面已从2011年的5%快速上升至14%。据了解，投保的小微企业活力和动力明显增强。根据海关数据统计，投保小微企业出口平均增幅为28%，高于全省小微出口企业平均增长率近52个百分点，其中46家小微出口企业实现了80%以上的快速增长。

助力抢订单 有效破解接单难题

2012年，湖北省某汽车行业龙头企业正就一个合同金额高达1500万美元的出口订单进行最后的商务谈判，对方抛出了极为苛刻的付款条件，要求以长达两年的赊销方式进行交易。一方面是价值

1500万美元的合同，另一方面是苛刻的付款条件带来的收汇不确定性，企业陷入了两难。关键时刻，中国信保提供了一份风险控制方案，帮助企业解除了后顾之忧，一举破解了企业的困境。

2012年，中国信保武汉营管部大幅提升了出口信用保险的限额满足率，加大对湖北省企业向新兴市场出口、长账期赊销出口和远期信用证出口等高风险业务的支持力度，帮助企业抓住国际贸易调整的机遇，巩固和扩大市场份额。如今利用政策性出口信用保险，采取灵活的结算方式和放账期限积极抢接订单，已经成为全省外贸企业的一种普遍现象。

支持“走出去” 带动企业能力提升

2012年，在出口信用保险支持下，武汉一家民营企业承包的越南电站项目，获国家大型成套设备



》》》中国信保武汉营管部承保的越南冒溪电站成功送电

出口融资保险专项资金安排的支持，成功实现以保险带动融资、以融资带动出口的“走出去”发展新路径，这在全省对外工程承包行业引起了广泛的关注。

大力支持湖北企业积极稳妥“走出去”，打造富有国际竞争力的跨国企业，一直是政策性出口信用保险的重要职能。2012年，中国信保累计推动湖北企业实现“走出去”项目2个，带动实现出口和投资6.8亿美元；此外，还有近30个共70亿美元的境外工程承包和海外投资项目正在受理承保之中。2012年，湖北企业通过承接海外工程以及投资，促进省内大型成套设备出口，为湖北外贸提供了约10亿美元的新增长。

强力防风险 为外贸企业撑起安全伞

武汉一家电信设备制造商凭借

出口信用保险成功挺进了供应商竞争激烈的巴西市场，在2012年外需不振的严峻形势下企业不仅稳定了国际市场份额，同时还保持了40%的逆势出口增长。经过多年的合作，该公司依托政策性出口信用保险，已经建立了一套较为完善的风险管理流程，加强了对贸易风险的过程控制，并逐步将信用管理的理念嵌入业务运作流程中去，从买家信用评估、合同条款确定、下单生产到销售回款的整个业务流程中始终体现信用管理的痕迹，中国信保专家们对买家限额的批复情况也成为了销售决策最重要的参考依据之一。

实质上，这是因为政策性出口信用保险的功能，不仅体现在事后赔付上，同时还表现在其专业的事前防范和事中跟踪作用。中国信保武汉营管部在2012年全面创新了产品流程，根据企业的不同类别、

需求，提供不同的出口风险解决方案，凭借其专业优势，监控企业买方的信用变化，制订个性化的承保方案，指导企业筛选优质买家开展放账业务，动态调整出口规模，提前采取必要的保全措施，把隐形的风险保障作用，渗透在对贸易全流程的风险控制中。

在当前出口风险频发的经济形势下，中国信保武汉营管部采取了快速理赔机制和加急服务，充分发挥政策性出口信用保险的风险补偿功能。2012年，中国信保武汉营管部累计帮助企业追回逾期应收账款8776万元人民币，支付赔款高达3517万人民币，较上年增长697%，其中仙桃一家生产汽车零部件民企获得单笔赔款高达2000万元人民币。

作为政策性出口信用保险在湖北唯一的一级分支机构，中国信保武汉营管部已围绕湖北外经贸发展的导向和湖北外贸的市场特点，制订了一系列富有针对性的外贸促进措施。2013年，中国信保武汉营管部将按照“稳增长、调结构、促平衡”和“进一步实施走出去战略”的总要求来开展各项工作，全面提高服务开放型经济水平，继续做好对湖北外经贸的政策服务，加快“走出去”步伐，增强企业国际化经营能力，同时对于小微企业，进一步发挥湖北省出口信用保险平台作用，着力培育外贸出口稳定增长生力军。

（作者单位：中国信保武汉营业管理部）



《》随州专汽发展融资平台签约仪式

湖南：信用保险发力 助推开放型经济发展

文 | 苏毅

2012年，湖南省牢牢把握“稳中求进”的总基调，扩总量、调结构，筑平台、打基础，实现了开放型经济进位赶超的目标。其中，中国信保长沙营管部功不可没。2012年，中国信保长沙营管部充分发挥出口信用保险“保障风险，便利融资，促进发展”的政策性职能，有效保障了企业的稳健和持续经营。湖南出口信用保险业务连续数年保持了较快的发展速度，增幅均高于同期湖南外贸出口的增长速度，为拉动湖南开放型经济的发展做出了积极贡献。



《》中国信保长沙营管部为湖南湘丰茶叶有限公司提供出口信用保险服务

支持企业海外中长期项目合作

2012年，中国信保长沙营管部的海外中长期项目险业务实现了飞速发展，承保金额超过3亿美元，保险与融资的期限均在10年以上。分别是中冶长天出口巴西的烧结项目、湖南建工集团总公司承建加纳农村电网改造项目和南车株洲电力机车有限公司出口哈萨克斯坦电力机车项目。上述承保业务，实现了湖南省由国办批复的出口买方信贷项目零的突破，开创了湖南省机电

产品及大型成套设备出口融资及保险专项安排的新纪元。

助力企业开拓海外市场

中国信保长沙营管部积极发挥政策性职能，为湖南企业开拓国际市场保驾护航，提振出口企业信心，助力企业开拓海外市场，帮助企业提升国际竞争力。

2012年，中国信保长沙营管部承保湖南省出口企业一般贸易项下长账期业务（信用期限在90天以上）金额5.35亿美元，同比增长78.3%；带动湖南省高新技术产品出

口1.03亿美元，同比增长19.8%；带动机电产品出口8.86亿美元，同比增长49.2%；带动农产品出口1.87亿美元，同比增长114.94%。

弥补出口收汇损失

2012年，出口信用保险帮助湖南参保企业建立科学的信用管理机制，将信用保险融入企业的风险管控体系之中，通过资信评估、风险预警、收汇跟踪等手段，加强企业海外应收账款管理，有效降低呆账、坏账的发生率。中国信保长沙营管部为湖南省19家出险企业支

付赔款共 2099.7 万元人民币，弥补了企业出口收汇损失，有效保障了企业的稳健经营。

提供贸易融资便利

目前，湖南省内所有银行均与中国信保长沙营管部搭建了信用保险项下融资业务平台。2012 年，出口信用保险协助湖南 125 家出口

企业获得了总额为 25.1 亿元的信用保险项下融资，融资企业数量同比增长 14.68%，融资金额同比增长 31.69%，有效缓解了部分出口企业资金紧张的局面，切实解决了一批中小出口企业融资难的问题。

如今，中国信保长沙营管部已经成为湖南省推进外贸发展、实施“走出去”战略、保障经济安全方

面的重要参与者，赢得了社会各界的充分认可和广泛赞誉。2013 年，中国信保长沙营管部将在努力建设成为定位明确、业务清晰、功能突出、偿付能力充足、治理规范、内控严密、运营安全、具备可持续发展能力的政策性保险公司的同时，一如既往地湖南开放型经济发展做出更大的贡献。

承保案例

湘丰茶业：在中国信保支持下稳步扩大出口贸易

湖南湘丰茶业有限公司于 2011 年 8 月开始与中国信保长沙营管部建立合作，该公司的出口贸易事业能在短时间内取得如此可喜的成绩，与中国信保的支持密不可分。由于有了中国信保的支持，湘丰茶业在应收账款收汇方面有了保障，至今未有一笔逾期未收汇情况发生。

在中国信保的支持下，湘丰茶业加大了与优质老客户的合作力度。例如，巴西某买家，成交方式为 OA90 天，首次中国信保给予的额度为 100 万美金，但随着买家需求的增加，中国信保在该买家项下的额度也持续增大，现已增加到 90 天内 300 万美元。由于中国信保的大力支持，湘丰茶业与该买家的贸易额取得了较大的增长，目前已成为该买家的核心供应商。

与此同时，湘丰茶业利用出口信用保险为自身开拓新兴市场、发展新客户提供了强有力的支持。目前，俄罗斯及中亚国家成为湘丰茶业重点开拓的市场。例如，因收汇安全有了保障，湘丰茶业与两个乌兹别克斯坦买家新签了订单，并于 2012 年 8 月开始合作。

在融资方面，湘丰茶业自投保出口信用保险以来，累计通过中国信保保单项下的融资功能在银行取得贷款 564 万美元，约合人民币 3550 万元，很大程度解决了企业出口贸易资金紧张的问题。

泰时公司：出口信用保险助力企业发展

没有中国信保的支持，就没有泰时进出口有限公司的成立，也没有银行的资金保证，更没有泰时公司今天的发展。

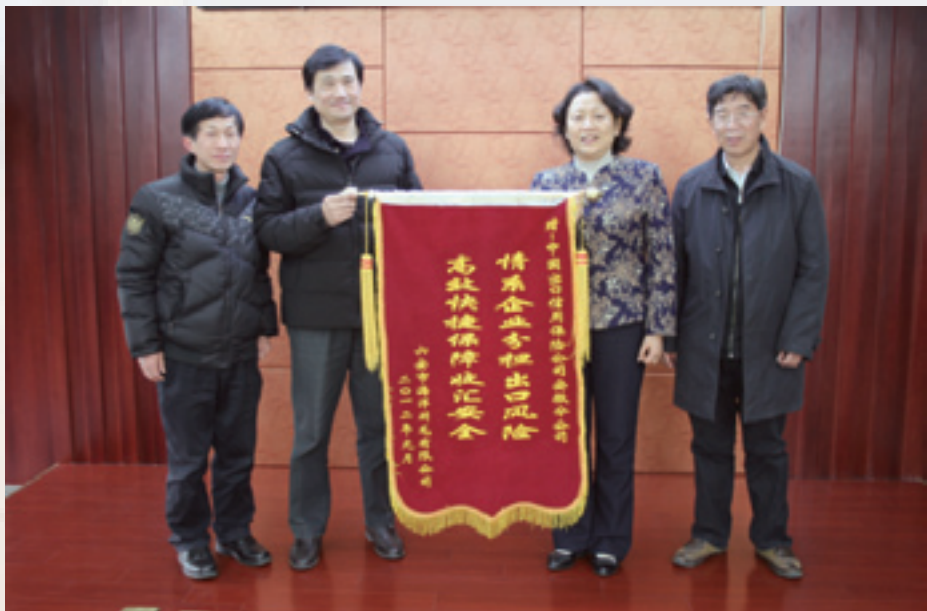
时至今日，凭借中国信保的

保险合同，该公司从银行获得的授信已超过了 500 万美元。泰时公司第一年出口额不到 1000 万美元，三年后的今天，发展到 2000 多万美元，2012 年出口不但没有下降，还有所增长，这完全得益于中国信保的支持。例如，泰时公司在 2010 年广交会上结识了南美秘鲁 TPY TOP 公司，当年对该公司的出口额不到 50 万美元，2011 年出口升至 90 万美元，2012 年达到 250 万美元，很大程度上弥补了欧美买家购买力下滑的不足部分。“对于我们这样实力比较薄弱的公司来说，我们认为最重要的一点是：有中国信保的支持，就意味着我们有强大的国家做后盾，在和买家谈判时，就有了底气、信心和力量。”泰时公司负责人表示。

（作者单位：中国信保长沙营管部）

文——六安市海洋羽毛有限公司董事长 余金海

信保保驾护航 企业扬帆起航



六安市海洋羽毛有限公司成立于2000年12月，主要从事水洗羽毛、羽绒及服装、床上用品的生产加工，产品远销韩国、加拿大、美国、日本、台湾等20多个国家和地区。根据海关WTO出口口径统计，近两年我公司羽绒出口已经跃居安徽省出口第一，在全国也占有相当重要的地位，位列前十。

回过头看我公司的发展历程，可以说是一步一个脚印，虽然跨度大，但也走得并不轻松。经历过市场的欣欣向荣，也经历过金融危机后的低迷萧条，积累了丰富的外贸经验，同时也吸取了不少教训。我公司生产的产品主要用于出口，成立之初，年出口额只有几十万美元，直至今天实现年出口额近2000万美元的大飞跃，始终离不开中国信保安徽分公司的大力支持。

2001年，我公司正式开始从事出口贸易，当时市场需求旺盛，我公司产品比较畅销。但正当我公司欲大力开拓国际市场之时，突然遭遇国外客户拖欠货款。由于拖欠金额较大，我公司生产经营受到影响。在此背景下，我公司逐渐收紧与海外买家交易时采用的支付方式，出口规模一直未有大的增长。

2005年是特别的一年，从某种意义上来说，是我公司经营销售模式出现巨大变化的一年。以前，由于出过风险，以及不了解国外买家的信用状况，担心收汇风险，外贸经验不足等诸多原因，我公司与国外买家从事交易时大多采用如全额预付、L/C等相对保守的结算方式。采用这些结算方式虽然在一定程度上降低了收汇风险，但同时也束缚了我公司扩大与买家的合作规模。一

些买家在合作较长时间以后提出希望能够给予其一定信用销售的额度。出于维护与买家长期合作关系及提高行业竞争力的考虑，我公司在中国信保安徽分公司员工的介绍指导下投保了出口信用保险。

有了中国信保的全程风险管理及收汇风险保障，我公司逐渐放开手脚，能够将全部精力用于拓展海外市场，而不必过多担心自我防范风险。受惠于此，我公司接下来几年的出口规模获得大幅度增长，从2005年出口额300万美元左右发展到2011年1800万美元左右，年年上一个新台阶。

俗话说，天有不测风云。就在出口业务蓬勃发展的时候，2011年欧美债务危机及日本福岛核电站泄漏事件爆发，我公司接连遭遇日本客户破产、英国客户拖欠货

款等突发情况，两个客户项下总共发生 10 票货物损失，货值金额近 140 万美元。由于都是老客户，情况发生始料未及，我公司当时感到很突然，除了紧张担忧之外却没有很好的对策。正在我公司万分焦急之际，中国信保安徽分公司的工作人员及时帮助我们分析案情，亲自与买家沟通，以最快时间核实了案情，并最终赔付 110 余万美元，使

我公司免受重创，逃过一劫。

在投保出口信用保险之后，我公司凭借信用保险保单在银行办理了贸易融资，由于货物一出口即能从银行处提前拿到货款，解决了我公司流动资金紧张的问题，对我公司业务规模的扩大也起到了很大的推动作用。

随着合作时间越来越长，我公司现在愈发感觉到中国信保全

方位、精细化的服务，无论是主要的收汇风险防范、贸易融资功能，还是对出口企业在限额批复方面的大力支持以及定期的风险防范讲座等增值服务，无处不体现着中国信保的强大作用。我们当前的业务发展越来越依赖于出口信用保险这个强大的武器。对此，我想用一句话概括，即“信保保驾护航，企业扬帆起航”。

专业及时的信用保险赔付

文 | 宜都市万鑫精密铸造有限公司

我公司是以出口各类挖掘机配件、泵车配件为主的中小企业，自 2011 年申请自营进出口权以来，当年实现出口额 100 万美元左右。因受全球经济危机的影响，尤其是去年 7 月以来，工程机械行业形势整体下滑，我公司也从中受到了严重影响，潜在风险也明显增加。为防范出口风险，我公司于 2012 年 7 月向中国信保投保了中小企业综合保险。中国信保中小企业保单的标准规范设计，简单流畅的业务流程，简洁清晰的条款语言，明晰合理的费率设定，以及重点突出的服务维护等特点，让我公司操作起来感觉很方便也很实用。

去年 9 月，我公司一票出口至意大利的货款由于长期未能正常收汇，导致公司损失货款共计 7 万多美元，我公司经过多次追索未果。在危急情况下，我公司向中国信保提出了报损赔付请求。中国信保给予了高度重视，一方面积极帮助我公司联系此客户，一方面及时将我公司此票未收汇的索赔请求纳入工作日程。由于该票货款执

行期长，情况很复杂，给赔付工作带来了一定的难度，但中国信保领导及员工想企业所想，急企业所急，不畏困难，努力工作，用心完成了对我公司的赔付，减少了我公司的损失和资金压力，充分体现了他们的专业能力和政策性水平，为我们中小企业的发展发挥了保驾护航作用。





赛龙通信 出口美国 PCD 案件成功减损

文 | 王佳宁

2012年11月21日,江西共青城赛龙通信技术有限公司(下称“赛龙通信”)向中国信保通报美国买方PCD公司(下称“买方”)可能损失1400余万美元。中国信保专案小组强势介入,经过多轮电话会议,最终迫使买方同意在一个月内存分5期全额还款。最终,美国PCD公司对赛龙通信拖欠的货款在一个半月内全部收回,成功实现减损。

赛龙通信于2012年8月15日至10月26日间向美国PCD公司出运227票货物(手机),货物价值2700余万美元,出运支付方式为OA/45天,付款日到后买家未能及时付款。收到赛龙通信的报损后,中国信保理赔追偿部会同出口贸易险承保部和南昌营管

部多次与买方召开电话会议,了解到买方经营管理团队出现人员变动,令运营受阻、库存积压、资金链逐日趋紧是导致拖欠的主要原因。买方称正在组建新的经营团队以尽快恢复运营,并表示有信心偿还欠款。对于债务金额,买方称已向赛龙通信支付部分欠款,实际拖欠金额为1300余万美元。经中国信保确认,赛龙通信最终接受了买方认债金额。

考虑到买方为美国AIG集团通过资本运作控股的一家主营手机销售的贸易公司,为防止买方转移资产,迫使买方尽快还款,中国信保方面要求买方与赛龙通信签署书面还款协议的同时,向买方施加诉讼压力。由于买方计划继续与赛龙通信合作,需要中国信保的限额支

持,同时迫于中国信保的诉讼压力,买方立即与赛龙通信签署了书面还款协议,并于2012年12月4日至2013年1月4日分5期向被保险人偿还了报损项下全部欠款。

一个半月内,中国信保总分、承保追偿团队高效联动,克服重重困难,专案小组针对买方及行业特点,制定出强力有效的方案,是本案减损的关键。案件处理过程中,中国信保与买方召开的电话会议经常持续到深夜,使买方深刻感受到中国信保追偿团队的决心和态度。在较短时间内,中国信保既维护了买方与被保险人的关系,又向买家施压成功;本案的成功解决,为中国信保大金额案件的高效减损进一步积累了宝贵经验。

(作者单位:中国信保理赔追偿部)

3月13日，在全国“两会”期间和“3·15”来临之际，正在中央电视台财经频道播出的，我国首部以“信用”为题材的大型纪录片《诚信——中国行动》第五集《公信之门》，大篇幅报道了中国信保信用保险业务，通过记录出口信用保险和国内贸易信用保险案例，以及采访企业和信用保险专家的形式，全面展示中国信保为企业开拓国内外市场提供信用风险保障和贸易融资支持，促进保障社会经济发展的作用和成果。以下为中央台报道原文及图像截屏。



文 | 中央电视台新影制作中心 《诚信——中国行动》导演组

诚信——中国行动之公信之门

2001年12月11日，随着多哈会议上一记响亮的槌声，中国成为了世界贸易组织的正式一员。

随着我国加入世贸组织和经济全球化进程的加快，越来越多的中国企业开始走向国际市场，我国外向型经济蓬勃发展。但是，在对外贸易快速发展的同时，海外信用风险管理问题也日渐突出。依赖海外市场的众多中国企业，时时面临着国外进口商拒收货物、拖欠货款、破产和无力偿还债务等商业风险，以及进口商所在国可能发生的汇兑限制、战争、暴乱等政治风险。中国企业该如何应对这些潜在的巨大风险呢？

2001年12月18日，就在中国加入世贸组织后的第七天，我国唯一承办政策性出口信用保险业务的金融机构——中国出口信用保险公司正式成立。它的责任就是配合国家外交、外经贸、产业、财政和金融等政策，通过政策性出口信用保险手段，全面支持货物、技术、资本和服务的出口，为企业开拓海外市场提供收汇风险和出口融资保障，支持中国企业的国际化生存和发展。

【同期声】

中国信保副总经理戴春宁：“出口信用保险在国际上已有一百多年的历史，是各国政府支持出口、防

在世界经济跌宕起伏的最近 10 年，中国信保出口信用保险累计承保金额达到 7447.3 亿美元，累计向企业支付保险赔款 35.8 亿美元，还帮助外贸企业融资超过 11884 亿元，增强了中国企业在国际市场上的接单能力，提高了“中国制造”、“中国品牌”的国际竞争力。

范收汇风险的通行做法。我国政策性出口信用保险是以国家财政为后盾，围绕服务国家战略，为企业出口商品、开展服务贸易、对外投资和工程承包等经济活动提供风险保障，在支持我国外贸发展、保障国家经济安全以及促进经济增长和国际收支平衡等方面，发挥着重要作用。”

对无锡甘露音响玩具厂的外销员小金来说，出口信用保险是外贸企业的一把“安全伞”。

2011 年年初，美国的一家公司向小金所在的玩具厂订购了 1 万多美元的宠物用品。付款日过后，买家却迟迟不支付货款。小金经多次发函、电话催讨无效后，立即告知了中国信保，并向买家发函，阐明中国信保介入的严重后果：“如果中国信保介入追讨则会影响今后贵公司在中国的声誉和采购”。20 多天后，美国公司就支付了全部货款。有了国家政策性出口信用保险做后盾，为广大小微外贸企业打拼国际市场吃下了“定心丸”。

【同期声】

无锡甘露音响玩具厂业务员

金敏吉：“做外贸就怕出了货收不到款，有了出口信用保险保障，我们就放心了，拓展市场的底气也足了。”

在世界经济跌宕起伏的最近 10 年，中国信保出口信用保险累计承保金额达到 7447.3 亿美元，累计向企业支付保险赔款 35.8 亿美元。在 2011 年利比亚战乱中，向 31 家受损的中国企业支付赔款 9 亿元。此外，中国信保还帮助外贸企业融资超过 11884 亿元，增强了中国企业在国际市场上的接单能力，提高了“中国制造”、“中国品牌”的国际竞争力。

【同期声】

中国信保副总经理戴春宁：信用保险不仅在国际贸易中发挥着举足轻重的作用，而且在国内贸易当中也在不断扩大覆盖面。国内贸易信用保险不仅有助于维护我国市场经济秩序，促进社会信用体系建设，而且有助于推广现代交易方式、促进消费；对企业来说，则有助于企业提高竞争力、增加融资渠道、强化风险管理。

康泰新农公司是一家集农业技

术开发、生物肥料、贸易、仓储、投资于一体的综合性生物科技公司。近年来，依托产品的独特竞争优势，公司在市场上逐渐确立了优势地位，下游客户订单迅速增加。但是，也正是在这一令人欣喜的背景下，公司也碰到了“有单不敢接、有单没钱接”的难题。

【同期声】

康泰新农公司董事长李伟：“与工矿企业不同，轻资产运营是我们的特点，公司的固定资产规模很小，但是我们对单一客户发货往往达到上亿元。现在的市场是买方市场，应收账款是我们最占用资金的地方，也是风险最大的地方。如何把企业的应收账款盘活才是既能融到资又能促进发展的关键。”

在极为艰难的时刻，康泰新农公司找到了中国信保，通过投保国内贸易信用保险，将下游客户的应收账款纳入了风险保障范围，使公司的风险控制更为稳健，原来不敢接的订单现在敢接了，扩大了企业的贸易规模。同时，基于中国信保的保障，在没有任何抵质押的情况下，公司获得了来自银行的应收账款项下的融资，丰富了企业可用于融资的资产，促进了公司业务的飞跃式发展。

截至 2012 年 6 月，中国信保国内贸易信用保险累计承保金额已经达到 5209 亿元。今天，像康泰新农这样的许多中国企业，正在利用信用保险的利器，在国内外市场上披荆斩棘、阔步前行。

文
—
许
光

主权债务的类型和特点



自 2009 年底以来，欧债危机持续发酵，愈演愈烈，从希腊蔓延至西班牙、葡萄牙、爱尔兰和意大利等国。这些富裕的发达国家深深陷入债务泥潭，主权债务及其信用风险再次为世人所瞩目。

主权债务概述

（一）从“重债穷国”到“重债富国”

1996 年国际货币基金组织和世界银行发出“重债穷国”（Heavy Indebted Poor Country, HIPC）债务减免倡议，希望能够协助世界最穷困的国家将外债降低至能够承

担的水平，让这些国家的政府得以正常施政。根据债务国的经济状况和债务负担程度，进入重债穷国债务减免计划的名单也在动态调整之中，最初符合重债穷国条件的有 38 个国家，到 2012 年 6 月，重债穷国债务减免计划的名单中还有 33 个国家。¹ 很多国际组织、发达国家和发展中国家都对重债穷国

实现了债务减免。作为债权人的富裕国家，更早就成立了专门的组织例如“巴黎俱乐部”² 和“伦敦俱乐部”³ 来解决穷国的债务问题。巴黎俱乐部创始成员国有十个（又称：十国集团），包括美国、英国、法国、德国、意大利、日本、荷兰、加拿大、比利时、瑞典、瑞士等，都是富裕国家。

1 数据来源：国际货币基金组织网站 <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/hipc.htm>。

2 巴黎俱乐部专门为发展中国家讨论与协调西方债权国的官方债务推迟偿还事宜，只同那些与国际货币基金组织签署了有关经济调整方面的协议的债务国进行谈判，以便在国际货币基金组织内采取一致行动。巴黎俱乐部由欧美富裕国家的政府组成，解决的是官方债权。目前，巴黎俱乐部达成的协议涉及债务金额超过 4000 亿美元。

3 伦敦俱乐部是欧美的商业银行组成，解决的是私人债权。例如，2000 年 2 月，伦敦俱乐部的国际商业银行减免了俄罗斯政府约 100 亿美元债务；2004 年 7 月，伦敦俱乐部减免塞尔维亚 16.2 亿美元债务，使得俄罗斯和塞尔维亚得以重返国际融资市场。

按照以往的经验,只有贫穷的国家才负债累累,称为重债穷国。近十年来,债务危机也是多发生在发展中国家,包括1997年亚洲金融危机、1998年俄罗斯金融危机、2001年阿根廷债务危机等。现在,有些富裕国家也变得负债累累,可以称为“重债富国”(Heavy Indebted Rich Country, HIRC),包括一些巴黎俱乐部的成员国如今都背上了沉重的债务负担,最终爆发了欧洲债务危机。而在四五年前这是不可想象的,欧元区主权债券都被认为是零风险。⁴这些习惯于作为债权人,习惯于救助他国的富裕国家如今也要面对自己的债务,寻求他国救助,真是世道的轮回、历史的讽刺。(图1)

图1显示,意大利、日本、希腊都是富裕的发达国家,人均GDP超过2万美元。如今,其公

共债务占GDP比重都超过100%,不仅大大高于国际警戒线,也高于很多发展中国家负债水平,真是名符其实的“重债富国”。据IMF预计,到2014年20国集团中的7个发达国家公共债务占GDP的比例都将达到120%左右。而且,无论是“重债穷国”还是“重债富国”,只要债务负担过重,就面临偿付风险。因此,从“重债穷国”到“重债富国”是主权债务的最新警示灯,从发展中国家到发达国家是主权债务危机的最新路线图。

(二) 主权债务的概念和类型

“主权债务”,又称“国家债务”,是指一国政府或其授权部门代表国家举借的、以国家信用保证偿还的所有债务。主权债务包括一国政府直接举借的债务,也包括非政府举借但是由政府提供担保形成的债务。主权债务危机是指作为债务人

的一国政府在某一特定的、比较集中的时期内,因支付困难不能履行对内对外的债务契约,不能按期还本付息,致使债权人受到坏账损失或威胁的一个经济过程。

1. 从债权人的国别属性来看

从债权人的国别属性来看,主权债务主要包括内债和外债。内债是指一国对本国居民的有偿还责任的负债,包括债券、政府雇员工资、养老金支出等;外债则是指一国对非本国居民的已经拨付但尚未偿还的负债,包括对外国政府的官方债务和对外国银行和企业的私人债务。

2. 从债权人的身份性质来看

从债权人的性质来看,主权债务分为官方债务和私人债务。官方债务的债权人包括国际货币基金组织、世界银行等国际组织或多边机构,外国政府,以及代表一国政府的官方出口信用机构。私人债务的债权人包括商业银行、公司等私有机构和个人⁵。

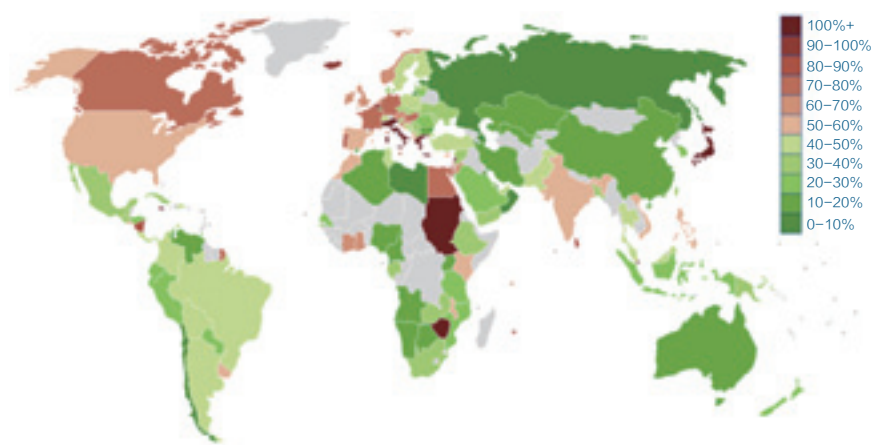
3. 从债务的币种来看

从债务的币种来看,主权债务包括外币债务和本币债务。外币债务是以外国货币计价、结算的主权债务;本币债务是以本国货币计价、结算的主权债务。

4. 从债权形成的方式来看

从债权形成的方式来看分为贷款和债券,以非公开方式形成的债权主要是贷款,由相关方谈判方式

图1: 世界各国公共债务与国内生产总值(GDP)占比



4 Andrew Mortimer: Country risk: Past defaults offer little comfort to troubled eurozone, Euromoney, September 2011

5 中国政府曾经发行的国库券也是一种主权债务,当时由个人直接购买。

形成；以公开方式形成的债权主要是债券，由国家公开发行业务形成主权债务。贷款就其用途分为约束性贷款和非约束性贷款。出口信贷就是一种约束性贷款。

上述不同标准的债务类型往往是相互交叉的。例如，内债有可能既包括外币债务也包括本币债务，外债也有可能既包括外币债务也包括本币债务；官方债务既可能是贷款也可能是债券，私人债务也既可能是贷款也可能是债券。

（三）主权债务信用风险和 国家风险

主权债务信用风险不同于国家风险，主权国家的信用风险主要是由于其从事经济活动和商业行为产生的履约风险和偿付风险。国家风险除了信用风险以外，还包括政治风险，而政治风险是由于管理行为和政治行为产生的风险。简单地说，国家风险是综合性的风险，国家风险 = 信用风险 + 政治风险。在主权国家内部，信用风险和政治风险具有较高的关联性，信用风险高的国家，政治风险也相对较高。单从绝对值上看，政治风险指标低于信用风险指标。意大利出口信用保险公司（SACE）对此做过专门的研究。（图2）

（四）主权债务信用风险和 商业主体信用风险

主权国家内部，各类商业主体开展经济活动和商业行为，其信用风险与主权风险也是高度相关。一

图2：不同经济体主权信用风险和政治风险的关联性

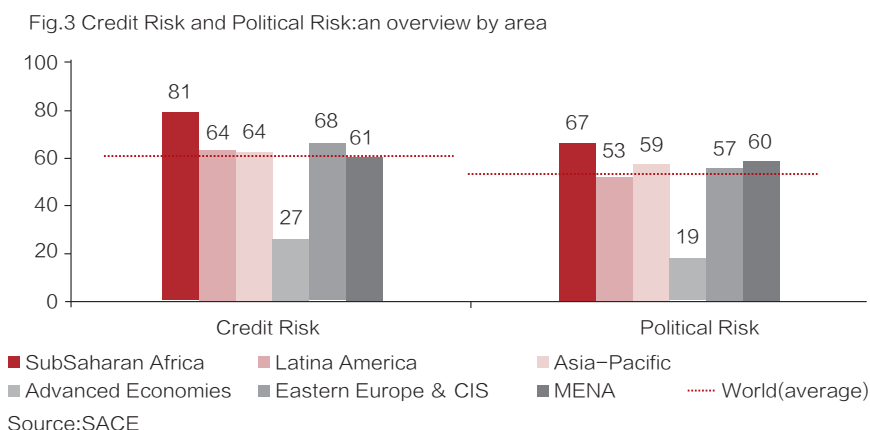
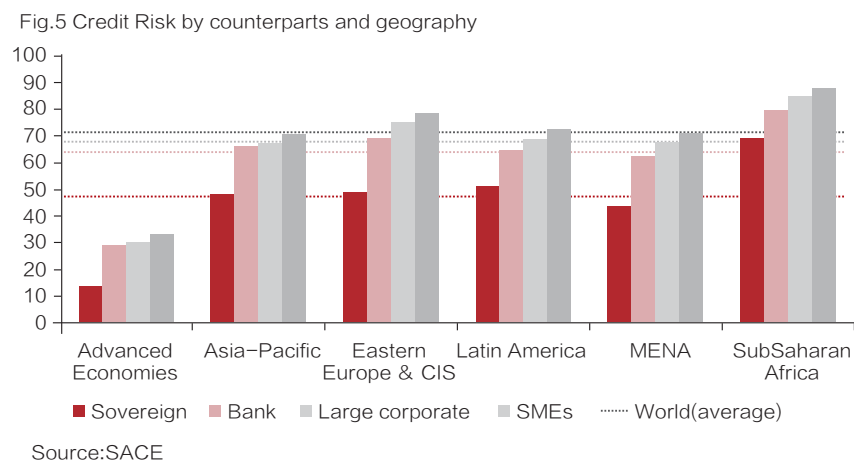


图3：不同经济体主权信用风险和商业主体信用风险



般而言，商业主体信用风险都高于主权信用风险。只有在非常特殊的情况下，商业主体信用风险会低于主权信用风险，例如外商投资企业特别是外资银行的子行可能会得到比东道国政府主权信用更高的评级⁶，但是外商投资企业依然承担东道国的政治风险。在不同经济体，商业信用与主权信用的差别有所不同。在发达经济体和亚太、东欧、

中东北非地区，银行信用、商业信用与主权信用差距较大；而在拉美、非洲，银行信用、商业信用与主权信用差距相对较小。（图3）

主权债务特点和主权信用 风险

（一）主权债务不灭失

主权债务不灭失论的背后依据是国家不会破产论。和平年代，国

6 Standard & Poor's (2011b) : Corporate And Government Ratings That Exceed The Sovereign Rating, August 2011.

家不可能因为破产而消亡。只要国家不消亡，国家的债务就不会灭失；只要国家能够存续，就给解决债务留下时间和希望。代表国家行使职权的政府就可以代表国家来谈判解决债务问题，政府更迭后，新政府依然面对国家的债务。即便发生国家的变更分裂，其国际债务也会根据国际法来得到继承，否则新国家难以得到国际社会的承认。实践中，即便国家失去偿付能力（insolvent），也不可能被宣布破产（bankrupt），债权人不可能进入该国来强制执行其资产。

（二）主权债务无担保

主权债务大多纯粹凭借信用作为还款的保障，没有直接的资产抵押作为偿债担保。一旦主权债务发生危机，债权人只能被动用减免、延期等手段来施加救助。理论上说，国有资产可以为债务偿还起到一定的保障作用。但是很少有国家或政府愿意通过出售优质国有资产来偿还债务，债权人也不可能逼迫债务人出售，更不可能进入一个主权国家来强制执行国有资产。在发生主权债务危机的情况下，人人自危，更多的是经营困难的国有资产。作为债务人的国家或政府或许愿意处置困难企业或资产，可是债权人不愿接受包袱。因此债务国的国有资产事实上起不到抵押担保作用。

有些主权信用风险较高的国家融资渠道匮乏，为了获得融资也会向债权人提供石油、矿产等能源、资源作为抵押，通常是将石油、矿产的销售收入质押给债权人。这

种机制安排在国际融资市场上称为“石油换贷款”（oil for loan），常见于一些非洲国家和拉丁美洲国家。

（三）债务人自救能力强

一国的公司债务或银行债务如果出现违约风险，可以指望政府施加救助。如果政府债务出现违约风险，则不可能指望国内的私人机构施加救助，私人机构一般没有这种能力。作为主权国家的债务人一方面要自力更生，提出解决债务问题的方案，争取债权人的宽限和优惠，以及在必要时争取国际组织施以援手。作为国家具备完善的组织机构，具有强大的动员能力和自救能力，拥有私人不具备的优势。

此外，在面对私人债权人时，政府在处置债务危机中的议价能力较强。私人债权人没有谈判力度，基本上只能被动接受。例如，希腊的债务置换计划使得私人债权人损

失了53.5%；2001年阿根廷主权债务危机的重组方案也是以发行相当于旧债25%–35%的面值发行新债，债权人损失了75%–65%的账面价值。

（四）救助的附加条件

如果债务国寻求国际救助，往往会伴随附加条件。在救助重债穷国时，国际救助者往往提出经济改革条件外，还要附加政治条件。被救助国则视政治条件为对主权的干涉。在救助重债富国时例如这次对于希腊的救助，就提出财政紧缩为条件。虽然条件限于财政经济方面，实际上也是要求希腊政府让渡部分主权，特别是独立自主的财政权力。

主权债务的特点正是区别于商业债务之所在，也正是主权债务的风险所在。

（作者单位：中国信保项目风险承保部）

参考文献

1. Andrew Mortimer : Country risk: Past defaults offer little comfort to troubled eurozone, Euromoney, September 2011.
2. Philip Wood: Sovereign state restructurings and credit default swaps. Allen & Overy Global Law Intelligence unit, October 2011.
3. Philip Wood: How the Greek debt reorganization of 2012 changed the rules of sovereign insolvency? Allen & Overy Global Law Intelligence unit, September 2012.
4. Henrik Enderlein, Christoph Trebesch, Laura von Daniels : Sovereign debt disputes: A database on government coerciveness during debt crises, Journal of International Money and Finance, March 2012.
5. David Benyon : How the eurozone crisis affects insurers, from Lexis-nexis.
6. Anthony Galliano : Lending to the state is far from risk-free, from Lexis-nexis.
7. Annabelle Palmer : Risk in emerging vs developed markets, Global Investor, March 2012.
8. Raoul Ascari and Federica Pocek: Country Risk, From theory to practice, SACE Report 2012.
9. Standard & Poor's (2011b) : Corporate and government ratings, That exceed the sovereign rating, website (www.standardandpoors.com) (August 2011).

中国信保发布 2013 年一季度 ERI 指数

文 | 中国信保资信评估中心

2013 年一季度，世界经济依旧脆弱，但已经释放出相对积极的信号。美国经济在缓慢复苏，住房消费和就业市场的复苏比较明显，股市大涨创新高；欧债危机得以缓和，重债国经济的衰退速度在减缓；日本量化宽松货币政策带来的效果不明显，出口贸易仍连续创下逆差记录；新兴经济体也在整体企稳或缓慢复苏。在这些积极因素的带动下，一季度中国出口贸易连续创下 20% 以上的增速，尤其是对东盟和金砖国家的出口增速加快。但是，市场对于发达经济体财政紧缩带来的影响以及当下经济复苏的态势能否延续等仍存担忧。

一季度，中国短期出口贸易产

品结构和贸易伙伴结构等都有较大变化，随着圣诞——新年效应的减退，传统行业产品外贸需求将面临下滑，出口增速将会回落，同时本期付款表现较大幅下滑，违约事件明显增多。在行业指数和付款指数的拉动下，一季度 ERI 综合指数收于 102.13 点，环比下降 1.56 点，同比下降 0.16 点，创下 2011 年以来的最低位，表明中国短期出口贸易信用风险明显上升。（表 1）

从一季度主要国家和地区的 ERI 指数结果来看，韩国、马来西亚、澳大利亚和美国为 A 级；加拿大、沙特阿拉伯、印度、阿联酋、台湾和南非为 B 级；法国、印度尼西亚、荷兰、英国、德国、西班牙、

越南和俄罗斯联邦为 C 级；日本、阿根廷、埃及、墨西哥、乌克兰和意大利为 D 级；巴西和委内瑞拉为 E 级，违约风险相对很高。

从主要国别和地区指数变动趋势来看，共有 14 个国家和地区 ERI 指数保持稳定，3 个国家 ERI 指数环比上升，9 个国家 ERI 指数环比下降。分区域看，欧美主要国家和东盟部分国家相对稳定，东亚和欧美部分发达经济体出现下降，新兴经济体及拉美波动较大。其中委内瑞拉、日本、巴西、澳大利亚等降幅较大。（表 2）

从一季度主要行业 ERI 指数结果来看，能源行业、金属制品行业和医药行业为 A 级；信息技术



表 1：2013 年一季度主要国家（地区）ERI 及信用水平

序号	国别（地区）	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	韩国	109.91	1.32	稳定	A
2	马来西亚	106.86	-1.56	稳定	A
3	澳大利亚	106.16	-4.78	下降	A
4	美国	105.63	-1.67	稳定	A
5	加拿大	103.52	-3.29	下降	B
6	沙特阿拉伯	103.09	-1.27	稳定	B
7	印度	102.99	2.23	稳定	B
8	阿联酋	102.60	-0.55	稳定	B
9	台湾	102.34	-1.01	稳定	B
10	南非	101.25	-1.00	稳定	B
11	法国	99.88	-3.36	下降	C
12	印度尼西亚	99.58	0.37	稳定	C
13	荷兰	99.24	-0.49	稳定	C
14	英国	99.04	-0.23	稳定	C
15	德国	98.54	2.00	稳定	C
16	西班牙	97.28	3.36	上升	C
17	越南	96.77	-3.47	下降	C
18	俄罗斯联邦	95.58	0.62	稳定	C
19	日本	94.64	-9.35	下降	D
20	阿根廷	93.74	5.33	上升	D
21	埃及	93.48	-4.34	下降	D
22	墨西哥	93.46	-3.53	下降	D
23	乌克兰	92.08	6.96	上升	D
24	意大利	91.67	2.10	稳定	D
25	巴西	86.63	-4.99	下降	E
26	委内瑞拉	74.13	-19.15	下降	E

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

表 2：2013 年一季度主要行业 ERI 及信用水平

序号	行业	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	能源产品	109.10	0.08	稳定	A
2	金属制品	106.53	-0.65	稳定	A
3	医药产品	106.46	-0.91	稳定	A
4	信息技术产品	103.34	1.38	稳定	B
5	化学制品	102.52	0.16	稳定	B
6	食品饮料烟草制品	102.09	-1.15	稳定	B
7	家具、纺织服装制品	101.44	-2.78	稳定	B
8	家电、视听产品	100.87	-3.87	下降	B
9	机械产品	100.66	-3.94	下降	B
10	电器与电子元器件产品	99.65	-0.44	稳定	C

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

行业、化学制品行业、食品饮料烟草行业、家具纺织服装行业、家电视听行业、机械行业为 B 级；电器与电子元器件行业为 C 级。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，能源行业、金属制品行业、医药行业、信息技术行业、化学制品行业、食品饮料烟草行业、家具纺织服装行业以及电器与电子元器件行业保持稳定，其中信息技术行业环比上升幅度最大，食品饮料烟草行业、家具纺织服装行业则环比下降幅度较大；家电视听行业、机械行业环比大幅下降。

结合当前的全球经济形势和国际贸易形势，发达经济体的增长态势面临压力，量化宽松的货币政策面临挑战，难以持续提振金融市场以及推动实体经济的复苏，预计 2013 年二季度 ERI 综合指数会保持相对稳定。同时，一些重大风险仍可能重现，中国信保建议警惕输入性通胀引起的市场风险转化为信用风险、地缘政治局势变化引起的政治风险、贸易保护主义抬头引起的某些行业贸易环境变化风险。国别方面，关注日本、埃及及部分拉美国家可能的下滑趋势，以及欧洲部分离岸金融中心银行业危机引起的局部企业或银行的信用风险上升。行业方面，随着节日消费热情的消退，预计家具纺织服装行业、家电视听行业和食品饮料烟草行业的外贸需求可能回复常态，其二季度 ERI 指数可能会有所下降。中国信保将在 2013 年 7 月份对外发布 2013 年二季度 ERI 指数。



全面管控 合理分散

——跨国家电企业信用管理的借鉴及启示

文 | 毛勤晶

家电业是全球化程度相对较高的产业。由于国际市场竞争激烈，全球的家电企业贸易中结算方式日趋多元，随之而来赊销面临的信用风险日益显现。面对这一信用管理问题，全球家电跨国公司的纷纷采取有针对性的措施加以应对。这些全球企业的经验，对于我国企业拓展海外市场，进行全球客户信用管理，具有重要参考价值。

构建完整的信用管理体系

我们选取了伊莱克斯、三星等十个海外跨国家电集团，通过年报、网站等外部公开渠道信息，对相关企业的信用管理体系做了相应的分析。（表1）

在相应的企业中，对信用风险均有完整的管理体系，举构建了从评估、审核、转移、跟踪的全流程风险管控体系。借助内部的组织和

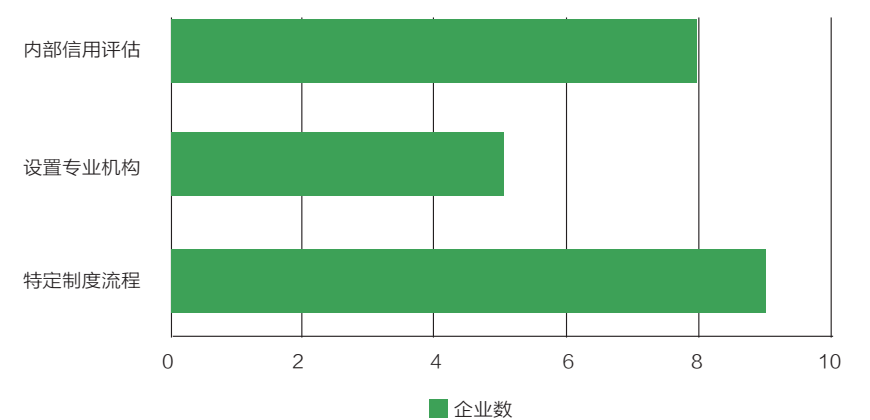
外部的机构，有效实现了贸易中应收账款的全方位管理。

9家跨国集团披露内部有明确的管理制度流程。如伊莱克斯，在其年报中，明确披露，内部对其终端零售企业有专业的信用评估，并持续跟踪客户的财务状况，对于不同的企业，按内部信用管理制度，给予不同的授信，对于超过3亿瑞典克朗（约4700万美元）的授信，必须要经过董事会的审批。

表 1：全球家电龙头企业基本情况列表

集团简称	总部所在国	主要产品线	集团简称	总部所在国	主要产品线
惠而浦	美国	白电	松下	日本	消费电子、白电
戴尔	美国	消费电子	索尼	日本	消费电子
伊莱克斯	瑞典	白电、小家电	大金	日本	白电
飞利浦	荷兰	消费电子、小家电	三星	韩国	消费电子、白电
SEB	法国	小家电	LG	韩国	消费电子、白电

图 1：10 家跨国公司披露的信用管理基本状况



跨国公司同样注重针对信用风险的专业机构设置，样本企业中 5 家明确披露内部有专设机构。以全球小家龙头企业法国 SEB（苏泊尔的母公司）为例，内部有专业的信用管理团队，设置有专业执行委员会。在 SEB 内部应收账款均要求通过信用保险覆盖。如果有极特殊情况，出现超额度出运，当超过 50 万欧元，相应的业务需要专业执行委员会两名成员审批。（图 1）

在企业中，同样有 8 家企业明确披露建立有内部的信用评估体系。如三星在其年报中称，对于客户的放账安排基于对于客户的全面评估，评估的内容包括财务状况、历史付款表现及其他重要因素。又

如伊莱克斯，其对客户的评估主要是基于收益和风险平衡，并在内部建立 ERM 模型（Electrolux Rating Model）。通过模型对于客户的评估，建立机制化、标准化的流程，减少了人为主观评判的不确定性。在 ERM 模型中，主要考虑三方面的内容：客户和市场信息、风险信号、信用评级风险评级。伊莱克斯内部的客户分类、授信标准，就以 ERM 模型的结果执行。

此外，在样本企业中都披露了外部的风险转移措施，其中 6 家明确披露使用信用保险作为贸易应收账款的管理工具。三星、松下、SEB 三家企业甚至披露了为他们在本土市场提供信用保险的具体机构。

信用风险管理具体措施

（一）信用政策制定

信用风险管理主要是为了服务于企业的总体发展。其实质是信用风险成本和带来收益之间的平衡。因此，跨国公司的信用风险管理的重点之一就是基于相对明确的销售政策，结合特定的信用管理体系，并提出有差异化的信用管理政策，并通过具体举措予以实施。在 2008、2009 年市场环境恶化、信用风险显著上升的环境下，信用销售的成本同样上升，跨国企业更多的选择了更为严格的授信政策，收缩应收账款的敞口，调整客户结构。

（二）集中度管理

在具体的信用管理中，集中度同样是跨国企业所高度关注的问题。“不要把所有鸡蛋放在同一个篮子里”。在相关企业中，不同维度的客户集中度都给予的关注。对于销售额最集中的客户、前几位客户的应收账款金额占比均有相应的分析和控制。部分企业对于单一金额巨大的信用管理决定，均通过企业最高执行层会议或多级审批，实现个案评估及管控。

（三）风险跟踪

信用风险是动态变化的。在前期赊销政策确定后，对于客户风险持续跟踪、评估同样是跨国企业所高度关注的问题。以飞利浦为例，其对于客户的信用风险按财务和非财务两个方面进行评估，评估完成后决定授信额度。此后飞利浦同样持续跟踪客户的相关信息，并根据客户经营

状况的变化，动态调整评估结果和授信额度。如果后续发现客户信用状况恶化，则会采用缩短放账期限、改变支付方式为现款支付、要求一定比例预付款、要求资产抵押等具体措施，实现相应的风险管控。

（四）坏账处理

联想集团前董事局主席柳传志曾说：“联想的坏账率仅仅是万分之五，而其他国际企业是千分之

四。”即便是实施了全流程、全方位的信用管理体系，坏账的发生同样是无法避免的事。（图2）

相关坏账数据通过企业公开的年报获得。用当年的实际确认发生并撤账（Written off）的金额与当年的销售额比值计算相应的坏账率¹。这一较低的坏账水平是由客观和主观两个方面原因形成。客观上，这些企业均已经是全球家电领域的龙

头企业，其风险管控和市场地位均强于行业平均水平，在贸易中有较强的谈判地位，争取大型优质客户。同时2010年、2011年全球经济周期正处于恢复上升阶段。

更为重要的是主观上，相应的企业高度重视信用管理。均构建了健全的信用管理体系，并将信用风险做合理的风险转嫁，如三星、松下等企业。

本土家电企业的信用管理

本土家电企业也逐步实现跨国经营，对于相关企业其内部同样构建了相应的信用管理体系。典型的如台湾上市企业鸿海精密股份有限公司（富士康集团的重要成员），该公司一直以成本控制严格著称。其年报中同样披露信用管理的内容。“本公司与金融机构签订无追索权之应收账款债权出售合约。本公司依合约规定无须承担应收账款无法收回之风险，惟须承担因商业纠纷所造成之损失。”

“本公司应收款项之主要债务人，大部分为信用极好之国际知名公司，近年来从未发生过重大呆账之情形。且本公司定期评估备抵呆账之充足性，故无重大之信用风险。”（图3）

鸿海董事会制定风险管理的制度、流程、组织架构，并根据发展情况及时调整，法务部、财务部、会计部、稽核部分工协作。具体在

图2：全球部分家电龙头企业坏账率数据

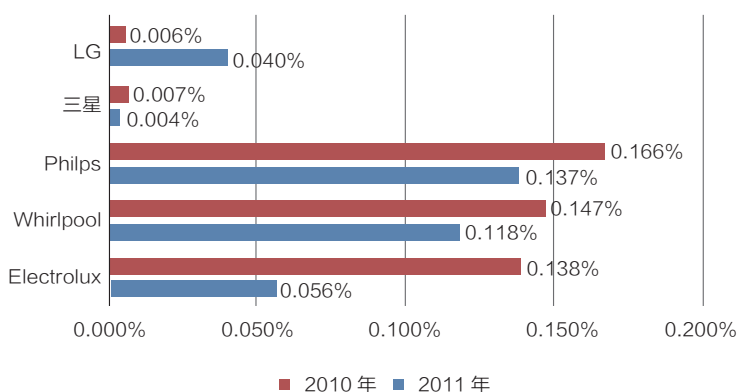
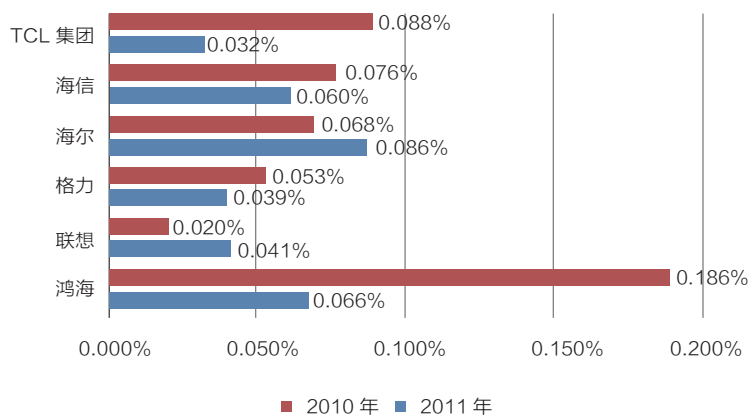


图3：部分本土家电龙头企业坏账水平测算



¹ 由于企业的财务政策、信用政策的差异，相关计算可能有所偏差，总体基本能反映企业的坏账状况。

信用管理领域，对不同的客户构建了信用评级体系，调查主要交易客户的资信状况、搜集的财务信息，同时基于客户的交易记录，给予相应的评级。

综上，除了市场地位的客观因素，合理的内部信用风险管理和外部信用风险转移安排，造就了国内家电龙头企业较好信用风险管理结果。

启示及建议

（一）结合发展阶段，建立管理体系

随着经济全球化的发展，传统的商品多数从卖方市场转变成成为买方市场，企业间竞争呈现不断加剧的态势。这时结算方式的变更和调整成为必然的趋势。面对由于应收账款产生的信用风险，企业可以结合自身情况及外部环境，建立特定的信用管理体系。如果是发展初期，可以通过拟定简单规定、明确处理原则来实现，如果企业发展具有较

大的规模，甚至可以考虑专岗专人，建立内部评估系统，明确相关放账额度的审批权限，建立完整的管理系统。确保通过相应的方法配合企业发展，将信用风险控制在自身能承受的范围内。

（二）调查搜集信息，合理评估分析

对于主要的交易买方，特别是放账交易的买方，需要考虑积极调查、搜集信息，并作合理的评估分析。搜集的渠道包括互联网买方行业信息、外部新闻、与买方直接联系、中信保等专业的渠道。及时掌握买方经营动态，并分析买方包括财务、市场地位、销售状况、上下游关系及抵押、留置、管理层变更等公共信息。并结合已有交易情况做合理的评估。评估的方法，可以借鉴外部的经验，同样需要结合企业自身发展阶段及管理要求，使其具有可操作性和针对性。

（三）借助外部力量，适度转移风险

在贸易过程，同样需要考虑到买方信用风险有效转移机制。一方面，对不同买方采用不同的贸易条件和结算方案，对高风险买方适度采用低风险的结算方式，降低放账比例、缩短账期，与买方共担风险；另一方面，通过专业信用保险机构，将客户群信用风险进行全面的评估，并将风险进行有效转移，同时也能避免由于重要供货商信用问题，导致企业经营财务流动性问题，并在宏观经济好转时，实现稳健安全的销售增长。

（四）持续跟踪风险，动态调整应对

信用风险是动态变化的，因此信用管理也是持续的工作。除了事前的评估、授信，信用管理同样需要承担事后的跟踪、调整智能。跨国企业的信用管理各有特点，主要跟踪内容既包括财务信息，也包括非财务信息（付款记录、市场环境、行业趋势等等）。

买方破产风险的发生往往不是一朝一夕忽然发生的。对于已有交易的重点买方，必须加强定期的风险监控。当发现买方信用状况有不良趋势，必须要重点分析、评估。如果信用状况持续恶化，应及时调整放账的安排，调整结算方式、要求预付款、增加抵押品等。积极应对面临的风险，及时处置，也是信用管理重要环节。

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）



出口预警

■ 哥伦比亚对中国聚乙烯塑料板进行反倾销调查

近日，哥伦比亚贸工部外贸司照会中国驻哥伦比亚使馆，通报该司于2013年3月颁布了第031号决议，决定对原产于中国的聚乙烯聚合物制塑料板进行反倾销调查，涉案产品海关编码为39204300.00和39204900.00。

■ 印尼对华热轧板卷反倾销日落复审终裁武钢胜诉

3月7日，武钢收到印尼反倾销委员会（KADI）终裁公告文件，裁定中国武钢热轧板卷重回零税率。

2006年6月，印尼对原产于中国的热轧板卷进行反倾销立案调查；2008年2月，印尼对此案作出征收0%~42.58%的反倾销税。在本案中，武钢积极应诉答辩，历经两年艰苦维权，最终成为当时唯一一家在本案中获得零税率的中国钢企。

按照WTO规则，在同一案件中，初审零税率企业不应纳入复审程序。然而，印尼于2011年修改了本国反倾销条例相关内容，并在世界贸易组织关于反倾销税5年期限未届满时，于2012年4月4日对原产于中国的热轧板卷进行反倾销日落复审立案调查，并将武钢纳入日落复审范围。2013年2月6日，印尼对本案作出终裁披露，将武钢的反倾销税率从2008年终裁的0%提高到16.32%。但在商务部和中钢协等支持下，武钢积极抗辩，在最后阶段取得胜利，反转两个月前印尼方面披露的终裁结果，并最终被裁定为零税率。

■ 欧盟对自越南转口的一次性充气打火机追溯征收反规避税

2013年3月22日，欧盟委员会发布公告，对

2012年6月27日~2012年12月13日自越南转口（无论是否标明原产于越南）的一次性充气打火机征收0.065欧元/个的反规避税。涉案产品在欧盟合并关税编码ex9613.10.00下。

1990年4月，欧盟对原产于中国的一次性充气打火机进行反倾销立案调查；1991年11月，欧盟对此案作出肯定性终裁。2006年9月，欧盟对原产于中国的一次性充气打火机进行第二次反倾销日落复审立案调查；2007年12月，欧盟决定继续对自中国进口的涉案产品征收反倾销税。2012年5月1日，欧盟委员会对原产于中国和中国台湾的一次性充气打火机发布反倾销措施即将到期公告；2012年12月12日，欧盟委员会发布公告称，自2012年12月13日正式取消对原产于中国的一次性充气打火机的反倾销措施。2012年6月26日，欧盟对自越南转口（无论是否标明原产于越南）的一次性充气打火机进行反规避立案调查。

■ 印度对华光伏电池反倾销案确定抽样企业

日前，印度商工部反倾销局公布了太阳能电池反倾销案中被选中抽样的企业名单：无锡尚德太阳能电力有限公司、保定天威薄膜光伏有限公司等5家企业及其相关方被选为抽样企业。在本案中，42家中国企业及其相关方提交了抽样问卷。

印度对华光伏电池反倾销措施于2011年12月初露端倪。2012年11月23日，印度反倾销局宣布，正式对来自中国大陆、中国台北、马来西亚和美国的太阳能电池进行反倾销立案调查。

○ 本刊编辑部

信保动态

■ 中国信保王毅董事长与俄罗斯信保署首席执行官在两国领导人见证下签署再保险协议

3月22日,中国信保王毅董事长率公司代表团访问俄罗斯,在汪洋副总理与俄副总理罗戈津见证下,与俄罗斯出口信用与投资保险署首席执行官彼得·弗拉德科夫签署了两机构的再保险合作协议。该协议的签署,是习近平主席首次访俄的丰硕成果之一。

俄信保署成立不久,即与中国信保建立合作关系。2012年6月,在俄总统普京访华期间,王毅董事长与弗拉德科夫首席执行官在两国元首见证下签署了中俄信保机构合作备忘录。此次双方签署再保险协议,是对2012年合作备忘录的具体落实,标志着双方实质合作的开端。

签约仪式后,王毅董事长应邀访问俄信保署总部,并与弗拉德科夫首席执行官进行会谈。

■ 广东信保与广新海工签署买方违约风险保障协议

4月2日,中国信保广东分公司与广新海事重工股份有限公司(简称“广新海工”)、广东广机船舶贸易有限公司(简称“广机船贸”)共同签署《2013年交船前买方违约风险保障协议书》。中国信保公司资深专家、广东分公司总经理陈连从,广新海工董事长李统安,广机船贸总经理任刚出席签约仪式。

根据该统保协议,广东分公司将承保广新海工、广机船贸今年新签23艘海工船业务,通过一站式、全方位服务支持企业调整经营战略、稳定出口订单、抢占市场份额,不断提升竞争力。

■ 中国信保戴春宁副总经理出席柬埔寨炼油厂项目开发合作谅解备忘录签约仪式

4月8日,中国信保戴春宁副总经理在人民大会堂出席柬埔寨500万吨炼油厂项目开发合作谅解备忘录签约仪式。在李克强总理及洪森首相的见证下,戴总与开发银行行长郑之杰、浦发机械工业股份有限公司总经理张素刚及柬埔寨石油化工有限公司董事长徐光秀共同在备忘录上签字。

该炼油厂项目位于柬埔寨省和西哈努克省交界地区,总投资23亿美元,计划在2015年底建成投产,年产500万吨燃油。项目商务合同于去年12月正式签订,EPC合同总额19.64亿美元。根据本次所签备忘录相关内容,开发银行拟为该项目提供不超过合同额85%的买方信贷资金,并投保中国信保出口买方信贷保险。

■ 天津:市政府发文将出口信用保险纳入促外贸稳增长措施

近日,为深入贯彻落实国务院《关于促进外贸稳定增长的若干意见》,天津市政府办公厅印发了《天津市人民政府办公厅转发市商务委关于促进我市外贸稳定增长措施的通知》,提出了进一步促进天津市外贸稳定增长的十八项具体措施。

其中,第四项措施明确提出“扩大出口信用保险承保规模”,具体内容为:“创新承保方式,实施更具针对性的积极承保政策,推动特色产业、出口基地、区域性小微企业集群统保。加大对大型机电产品和成套设备出口、国际承包工程和海外投资项目的支持。扩大对新兴市场出口的承保规模,进一步提高信用限额满足率,加快限额审批。简化管理追偿程序,提高理赔追偿效率,加强风险管理服务,帮助企业防控风险。”

○ 本刊编辑部



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

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：杭州市江干区新业路 8 号 UDC
时代大厦 A 座 29-30 层
邮编：310016
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) 62681855
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