

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第4期

总第100期

内部资料 免费交流

【本刊特稿】

欧债危机背景下 国外买方商业风险及其防范

【信保说案】

从一则案例看欧债危机对于香港转口业务的影响

【经贸聚焦】

主权债务危机下的欧元区经济

——回顾与展望



中国信保承保的中国一拖产品

应对欧债危机专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 李可东 陈东辉 胡正明

陈阳 于淑妍 谭健 朱荆安

陈新 徐新伟 林九江 杨学进

孔宪华 瞿栋 王文全 马仑

王伟 王华 王虹 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 王宇

叶小剑 刘正茂 邓成钊 李文炜

总编：戴春宁

编辑部

主任：杨明刚

副主任：牛惠莲

执行编务：兰斌

责任编辑：刘清泉 吴铮 李辽远 展蕾

谢耕 邬浩 臧海亮 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：liuqq@sinosure.com.cn

主办：中国出口信用保险公司

地址：北京市西城区丰汇园11号

丰汇时代大厦

邮编：100033

网址：www.sinosure.com.cn

设计：永行传媒 010-59071345

本刊特稿 Special Report

01 欧债危机背景下国外买方商业风险及其防范

06 中国信保发布一季度 ERI 指数

经贸聚焦 Trade Focus

08 主权债务危机下的欧元区经济——回顾与展望

12 欧债危机对发展中国家金融业的影响不容忽视

14 信保护航 助力家电出口企业安渡欧债危机

信保说案 Case Study

16 从一则案例看欧债危机对于香港转口业务的影响

18 出口企业应警惕外贸“危险信号”

市场前沿 Market Feedback

21 借力信保 推动外经企业产业结构调整升级

24 出口信用保险伞 遮风挡雨好伙伴

26 宁波华飞：借力信保 突破自我

28 借力信保抢滩国际市场

30 出口信用保险为企业“打气”

资讯速览 News Scanning

31 出口预警

32 信保动态

欧债危机背景下 国外买方商业风险及其防范

文 | 周玉坤

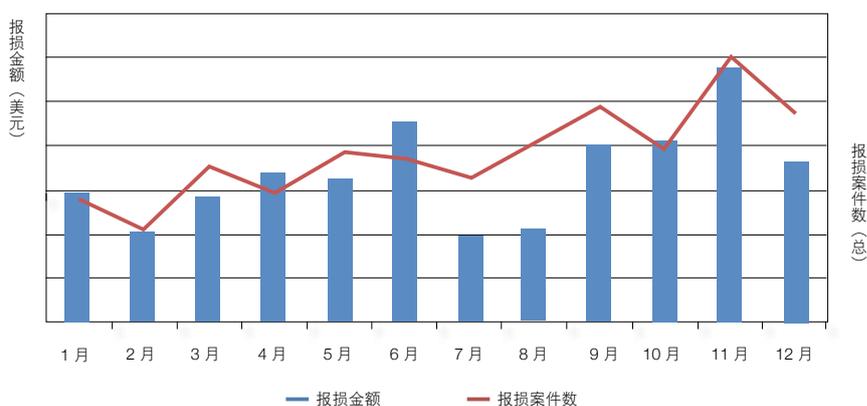
欧债危机自全面爆发以来，陷入危机泥潭中的各国为避免越陷越深，在获取外部持续援助的同时，普遍施行大幅削减社会福利开支等各项紧缩财政政策。短期来看，尽管这些政策对于减少政府财政赤字发挥了一定作用，但因受制于欧元区国家深层次体制问题，紧缩性财政政策不可避免地严重抑制了实体经济增长复苏的步伐。失业率上升、收入及福利补贴的下降加之市场需求萎缩使欧洲各国进口商苦不堪言，银行信贷规模的收缩又进一步使得进口商资金链条断裂，最终导致进口商付款能力及意愿双双下降。欧债危机目前已成为主导欧洲地区买方信用风险状况的首要宏观经济因素。

本文基于出口信用保险的视角，就欧债危机背景下国外买方商业风险的变化特点进行了深入分析，并在此基础上提出相关风险管控措施建议，希望对广大出口商有所助益。

一、2011年欧洲地区买方商业风险变化整体概况

从宏观视角来看，欧洲地区买

图 1：2011 年欧洲地区月度报损案件金额及数量趋势图



方商业风险状况的变化特点，可以从过去一年内出口商/被保险人的出险数据集中体现出来：

（一）年度风险同比高企，报损增幅远超保额增幅

2011 年，欧洲地区新增报损金额同比增幅远远超出保额同比增幅（100 多个百分点以上），一举改写了 2009 年及 2010 年欧洲地区报损增幅连续两年均低于保额增幅的历史；从出险率（报损与承保金额的比值）情况来看，欧洲地区在 2010 年出险率还远低于全系统的平均水平，整体相对而言，属于风险较低、

买方信用状况表现较好的地区。但 2011 年，欧洲地区一反常态，出险率达到全系统平均水平的 1.5 倍。

（二）月度出险节节攀高，演变路径与欧债危机高度一致

2011 年上半年，欧洲地区月度报损金额在波动中不断上涨，并在 6 月份达到上半年月度报损金额的顶峰；下半年开始，月度报损金额在 7 月份经过短暂回落后节节攀高，并从 8 月份开始，连续 4 个月呈急剧上涨的态势，最终在 11 月份，月度报损金额及数量双双达到全年度顶峰。

纵观欧洲地区月度报损情况走



势，我们不难发现，该走势与欧债危机在 2011 年一波三折的月度发展演变趋势紧密相关、高度一致（注：随着欧债危机在 2011 年上半年的逐月恶化，欧盟峰会于 2011 年 7 月份出台一系列纾困方案，市场信心得以暂时维稳，欧债危机暂告一段落；但 8 月份始欧债危机再生变数，随后几个月持续恶化，其负面影响在 11 月份全面升级蔓延至欧盟一些国家的政治及社会领域，并引发一系列政治、经济和社会矛盾）。

（三）欧洲五国“集体沦陷”，步入出险重灾区

2011 年欧洲五国（“PIIGS”）中，希腊和西班牙净赔付率（扣除追偿收入后的已决赔款金额与保费收入的比值）位居所有国家的前两位，其中希腊净赔付率超百分之百的水平；葡萄牙出险率是平均水平的 2 倍多，是欧洲地区出险率最高的国家。随着欧债危机的蔓延，欧洲第三大经济体意大利亦不能免于其患，成为欧洲地区新增累计报损案件数量排名第一的国家（德国出险案件数量列第二），而出险率亦与葡萄牙比肩。

从以上分析可以看出，欧债危机成为主导欧洲地区风险状况变化的首要宏观经济因素，建议广大出口商对之密切跟踪，持续关注。

二、欧债危机背景下买方信用风险的具体表现

（一）买方拖欠花样频出，“新伙伴”或失踪，“老朋友”亦变脸



鉴于欧债危机前景的不明朗以及目前严峻的国际经济形势，为避免应收未收账款的久拖未决导致损失进一步扩大，我们认为，在买方商业风险发生后，为保证应收账款尽快落袋为安，货物处理及债务解决的时效性问题应作为出口商止损的首要目标。



欧债危机背景下，面对市场的低迷以及价格大幅跳水、利润下跌的现实状况，一部分“老实”的国外买方虽有强烈的付款意愿，但苦于偿付能力不断下降，唯有一再要求延长账期。但情况最为糟糕的是，在不断恶化的市场形势面前，部分国外买方内在付款意愿下降，他们处心积虑寻找各种推脱欠款的借口，产品质量、出运延迟、知识产权、付款路径、检测标准、投资合作、历史贸易纠纷等问题，往往容易成为买方挑起纠纷、推脱付款责任的天然“挡箭牌”。欧债危机面前，新买方甚至于“人间蒸发”，“老朋友”关系难以再续的情况屡屡发生。

如 2011 年，某出口商出运一批货物至希腊的某“新伙伴”，贸易合同约定支付方式为 D/P，但货物到港后，买方提出将支付方式变更为“支付部分款项后余款 D/A”，就在出口商答应买方要求后，买方再次提出因银行无法办理承兑业务遂要求出口商直接电放提单。因货物为买方定制，为避免货物滞港损失扩大，出口商放货买方，结果买方在成功提货之后“人间蒸发”。经中国信保介入调查发现，该买方采用同一套

路拖欠中国多家出口商货款，且涉嫌欺诈。

需要出口商提高警惕的是，2011 年以来，已集中发生多宗希腊“买方”涉嫌诈骗中国出口商货物的案例。这些案件突出特点包括：贸易交易支付方式均采用银行托收（常见 D/P），但希腊“买方”却可在不付款或不承兑的情况下，凭借非正常途径获取原始单据（正本提单）并“成功”提取货物；涉案金额总体不高（常见在 20 万美元左右）；交易过程中部分中国出口商或曾应希腊“买方”要求而告知其快递单号等；而代收行的常见表现则是声称贸易单据丢失、或表示无希腊进口商信息而将单证退回托收行，但中国出口企业收到单据后却发现代收行退回的单据系伪造或系单证复印件，而希腊银行则怠于进一步解释及答复。这些案例中，希腊“买方”（亦可能涉及部分代收行）存在不可脱卸的责任，中国出口商应提高相关风险防范意识，加强自我保护。

再如某国内出口商与某意大利买方有多年的历史交易关系，双方多年合作融洽，买方付款表现良好。但在 2011 年，出乎出口商意料之外的是，该“老朋友”突破以往贸

易交易习惯，在一次性进口了一批价格较高的货物后，提出“发票中所列单价过高”、“货物发运时间延迟导致错过市场销售旺季”以及“产品有质量瑕疵”等多项问题，并以此为由推脱付款义务。经中国信保介入调查发现，因贸易双方已在多年的历史交易中建立了良好的伙伴关系，故在近年来的交易中并不签订正式的书面销售合同，产品数量、价格及发运时间均是采用函电往来形式。邮件中可以看出，买方主动提出以 A 价格及 B 时间发运的简单“要约”，出口商在回复邮件中，未对价格提出任何异议，仅再次与买方确认时间，之后买方回复对出运时间表示了认可，可视为买方“承诺”，贸易双方买卖合同关系成立；而关于买方所提质量问题，虽贸易双方未能以任何书面文件明确质量标准及产品检验等事宜，但出口商提供了货物在出运前已经过买方指派的专门检验机构检测通过的书面报告，而买方就其主张无法提供任何证明材料，其拖欠理由没有事实和法律依据，信用问题显而易见。

本案例中庆幸的是，出口商可以拿出明确的举证反驳材料，对买方

的无理要求可进行有力驳斥,但实践中,仍不乏部分出口商,或是仅重视订单“来之不易”的取得而疏忽于发货后的风险管控,或是因在贸易交易中处于竞争弱势地位,对于买方的各种明显不合理的要求照单全收,但不管哪种情况,一旦买方变脸,出口商必将悔之晚矣。

（二）买方拒收风险居高不下,出口商“伤不起”

受欧债危机的持续影响,欧洲成为拒收风险集中高发地区。具体来讲,2011年,欧洲地区拒收案件报损金额在所有地区中的占比(五成以上)以及案件数量占比(四成以上)均列各地区拒收案件报损占比首位。其中,德国及意大利拒收案件报损金额同比激增9倍以上。

拒收案件给出口商带来较大损失,究其原因,一是由于在特定地区,货物处理的海关手续较为烦琐,加之因部分低端产品(如家电及纺织品等)由买方专门定制,转卖可能涉嫌知识产权侵权问题,转卖、退运费用昂贵,增加了货物处理的难度和实际成本;二是在整个宏观经济形势趋冷、市场行情低迷、部分产品供需失衡以及市场价格大幅下跌(如光伏组件价格跌幅超过30%)等现实情况下,买方拒收后出口商再行转卖货物的价格大幅跳水,从而导致较高损失。

（三）买方破产案件集中发生在欧洲

受欧债危机深度蔓延,欧洲各国纷纷采取紧缩性财政政策以及银行信贷收缩等因素影响,进口商因销

售不畅,资不抵债而陷入破产的惨况屡屡发生。2011年,欧洲亦成为破产风险集中地带(报损金额占比八成以上,案件数量占比六成以上),其中,德、法及英国破产情况最为突出。

但这里不能不提的是,在买方破产的情况下,出口商的应收账款并非必将全部化为乌有,如能积极主动采取各种措施,仍有最大限度减少损失、保障自身利益的可能。如2011年,某出口商出口至某英国买方一批价值125万美元的货物,应收账款到期后买方破产。经中国信保介入调查追讨发现,买方系破产重组,且重组方表示在出口商继续以赊销方式供货的前提下,愿意部分偿还破产前旧债。经中国信保与破产管理人沟通,破产管理人书面确认可与重组方协商债务偿还及后续出货事项。之后,该出口商与重组方达成一致,出口商继续出运了重组方所需要的一批新货,而重组方也支付了总金额101万美元用以清偿出口商与破产买方的旧债。

三、出口商风险应对策略

在世界经济复苏前景不明朗的宏观经济形势下,为最大限度保障自身权益,出口商应进一步提高风险防范意识,规范贸易操作,综合采取各种有效的风险管控措施,充分做好“事前”、“事中”及“事后”的全面风险管控。

（一）认清形势,胸怀全局

持续两年多的欧债危机,经历了无数次的山重水复,却一直看不到柳暗花明。欧债危机全面爆

发以来,尽管欧盟、欧央行以及IMF“三驾马车”纷纷施以援手,各种一揽子救助方案不断出台,但因受制于各国深层次体制问题以及经济增长乏力等因素,各套援助方案的实施效果大打折扣,相对美国国内面临的财政困境而言,欧债危机要严重的多,彻底摆脱危机的阴霾必定是一个复杂、长期和不确定性的过程。此外,在全球经济一体化的背景下,欧债危机也成为美国经济发展的最大威胁,同时不能排除美国因国内经济复苏乏力,继续加大贸易保护措施的力度,世界各国之间的贸易摩擦可能扩大,中国出口商收汇风险进一步加大。

但是我们也要认识到,国家主权债务违约危机并不必然等于微观主体的买方破产,尽管国外买方付款能力与意愿在主权债务危机的背景下受到较大冲击,但不会出现断崖式下跌。出口商应冷静理性地应对海外危机,既不盲目乐观,更不能消极悲观、畏首畏尾。中国出口商应化被动为主动,积极从风险中寻找机会,密切关注欧美及新兴国家宏观经济走势,进一步加强对相关国别、行业及买方风险的敏感度,提高风险管控水平,以规避危机带来的可能损失。

（二）未雨绸缪,风险预警

货物交付之前,为防患于未然,出口商应在合同签订、货物生产、装船出运、单证处理等各个环节严格把关。其中,为避免可能的贸易纠纷、买方的“欲加之罪,何患无辞”,规范严谨的书面合同必不可



少。贸易合同中重点应对“数量价格”、“交付/出运时间”、“支付方式”、“产品检验”以及“质量异议期”等事项进行明确约定。如质量异议期条款（质量问题的主张需在特定的合理期间内提出），可避免买方在货物到港（或收到货物）后的较长时间内，仍以质量问题为由向出口商转嫁市场销售不佳或其他风险。此外，为避免“钱货两空”的风险，必要情况下，可考虑拟定符合当地法律规定的、可执行的“所有权保留”等相关条款。

货物交付/出运后，出口商一是应注意留存和整理同买方交易过程中的各种书面文件材料，尤其是相关债权证明文件（以防止出险后难以确立对买方的合法有效债权）；二是积极主动跟踪货物状态，及时做好收汇跟踪工作，发挥定期书面对账机制的债权保障作用；三是应善于观察捕捉买方风险异动

信号——如老买方突然改变付款习惯，付款变慢、或违背已有的付款承诺；或突然大额进货、改变付款方式；买方突然或经常更换银行；或对于债务问题闪烁其词、采取躲避态度；以及未经许可退回有关单据等。冰冻三尺，非一日之寒，某些情况下，买方的非正常大额拖欠或拒收往往也是破产的前兆。出口商应随时跟踪买方风险异动状况，一旦发现买家付款和经营状况出现风险异动，应及时采取有效措施减少损失。

（三）携手信保，积极作为

鉴于欧债危机前景的不明朗以及目前严峻的国际经济形势，为避免应收未收账款的久拖未决导致损失进一步扩大，我们认为，在买方商业风险发生后，为保证应收账款尽快落袋为安，货物处理及债务解决的时效性问题应系出口商止损工作的首位。

对于买方拖欠，尤其是大额拖

欠，为避免陷入“钱货两空”的境地，出口商在必要情况下，应提前委托保险人介入追讨；对于买方拒收，出口商不能心存侥幸，一味听信买方口头承诺或随意放货，而是应在出险的第一时间向保险人提交书面货物处理预案，在保险人的指导下及时进行货物处理；对于买方破产，出口商应树立“破产并不必然意味着全损”的观念，风险发生后尽快委托保险人介入，由国外专业的破产渠道律师协助减损，并及时联系破产托管人，及时进行债权登记，争取有利的重组或破产方案，以最大限度减少损失。

温总理说过，“在经济困难面前，信心比黄金更重要”。我们相信，在国际社会的共同努力下，欧洲主权债务危机的阴霾必定会消散。面对严峻的国际政治经济形势，中国信保愿与广大出口商通力携手，共渡时艰。☞

（作者单位：中国信保理赔追偿部）



中国信保发布一季度 ERI 指数

4月25日，中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）对外发布2012年第一季度中国短期出口贸易信用风险指数，即“ERI指数”，这是中国信保根据发布计划第二次对外发布该指数。根据量化分析的结果，中国信保把信用风险水平按从低到高顺序分为A、B、C、D、E共5个等级。

2012年一季度，世界经济依旧没有摆脱低迷态势，发达经济体尤其是欧洲市场受债务危机、财政紧缩和高失业率的影响，需求大幅萎缩；加上贸易保护主义抬头，贸易摩擦不断，贸易环境有恶化趋势。2012年一季度ERI综合指数由去年四季度的103.90下降至102.29点，表明中国短期出口贸易信用风险略有上升，这和中国信保首次发布ERI指数时所做的预测一致。

从一季度主要国家和地区的ERI指数结果来看，日本、马来西亚、澳大利亚、沙特阿拉伯、韩国和阿联酋为A级；印尼、印度、美国、

表 1：2012 年一季度主要国家（地区）ERI 及信用水平

序号	国别（地区）	ERI	环比走势	信用水平
1	日本	111.84	下降	A
2	马来西亚	108.28	上升	A
3	澳大利亚	106.97	下降	A
4	沙特阿拉伯	106.94	下降	A
5	韩国	106.40	上升	A
6	阿联酋	105.33	下降	A
7	印度尼西亚	102.93	上升	B
8	印度	102.46	上升	B
9	美国	102.24	下降	B
10	中国台湾	101.97	上升	B
11	埃及	101.67	上升	B
12	加拿大	100.64	下降	B
13	南非	100.10	下降	B
14	英国	98.91	下降	C
15	法国	97.65	下降	C
16	乌克兰	97.63	上升	C
17	荷兰	96.56	下降	C
18	德国	96.38	下降	C
19	墨西哥	95.58	上升	C
20	西班牙	95.50	下降	C
21	越南	95.33	下降	C
22	委内瑞拉	95.23	下降	C
23	阿根廷	93.97	下降	D
24	俄罗斯联邦	93.25	下降	D
25	巴西	91.33	下降	D
26	意大利	87.84	下降	E



表 2：2012 年一季度主要行业 ERI 及信用水平

序号	行业	ERI	环比走势	信用水平
1	信息技术	109.01	上升	A
2	能源	107.30	下降	A
3	医药	105.82	下降	A
4	化学制品	104.39	上升	B
5	金属制品	103.71	上升	B
6	机械制品	103.41	下降	B
7	家电、视听	103.31	上升	B
8	食品饮料烟草	102.20	上升	B
9	家具、纺织服装	98.26	下降	C
10	电器与电子元器件	97.56	下降	C

中国台湾、埃及、加拿大和南非为 B 级；英国、法国、乌克兰、荷兰、德国、墨西哥、西班牙、越南和委内瑞拉为 C 级；阿根廷、俄罗斯和巴西为 D 级，违约风险较高；意大利国家信用水平为 E 级，违约风险很高。

从主要国别和地区指数变动趋势来看，共有 18 个国家和地区 ERI 指数环比下降，意大利、法国、越南、荷兰、加拿大、俄罗斯、南非、德国和西班牙降幅较大。乌克兰、印度、埃及、中国台湾、韩国、马来西亚、墨西哥和印尼 8 个国家和地区的 ERI 指数的环比上升，其中乌克兰和印度环比上升幅度较大。

从一季度主要行业 ERI 指数结果来看，信息技术行业、能源行业和医药行业风险较小，为 A 级；化学制品行业、金属制品行业、机械制品行业、

家电、视听行业、食品饮料烟草行业风险居中，为 B 级；家具、纺织服装行业、电器与电子元器件行业风险为较高的 C 级。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，家具、纺织服装行业和电器与电子元器件行业 ERI 指数环比大幅下降；食品饮料烟草、化学制品行业指数有所上升。

结合当前的全球经济形势和国际贸易形势，中国信保建议对西班牙、法国、英国等身陷欧债危机的国家加以关注；同时也要留意中东局势动荡对埃及、沙特等国家的影响；新兴市场方面，阿根廷、越南的表现也不容乐观。俄罗斯、加拿大的指数有望回升。行业方面，预计电器与电子元器件行业信用风险较高的状态仍将持续一段时间，家具、纺织服装行业在下半年或许有所好转。中国信保预计将在 7 月份对外发布 2012 年二季度 ERI 指数。☞

主权债务危机下的欧元区经济 ——回顾与展望

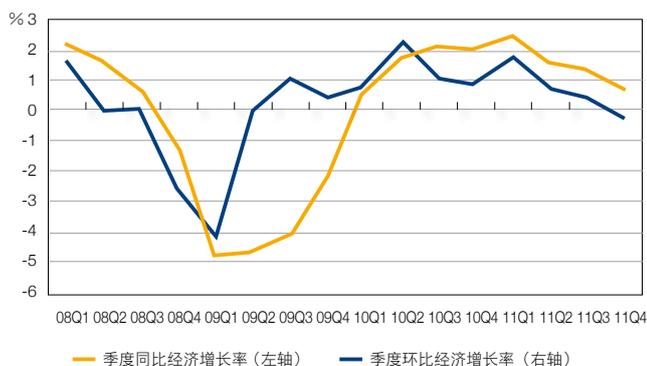
文 | 赵 旻

一、欧元区经济形势简述

(一) 经济增速逐季下降

在主权债务危机深度演变扩散的背景下，欧元区宏观经济步履维艰。2011年第四季度，欧元区17国经济环比下降0.3%，自2009年第二季度以来首次出现负值；同比增长0.7%，较2011年前三个季度同样呈现逐步走低态势。自2008年下半年以来，欧元区经济经历了“衰退—复苏—缓慢增长”的过程。其中，2008年下半年至2009年上半年可以视为衰退期，2009年第三季度至2010年第四季度可以视为复苏期，2011年前三个季度可以视为缓慢增长期。2011年全年，欧元区经济增长1.5%，虽然较2010年的下降1.8%有了较大改观，但较年初预期仍有较大差距。

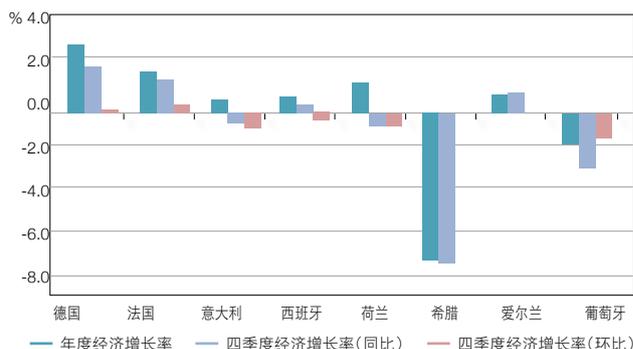
图 1：欧元区季度经济增长率



分区域看，大部分欧元区北部成员国在德国的引领下经济仍保持缓慢增长态势，但经济增长面临的困难越来越多；大部分南部成员国则深陷主权债务危机难以自拔，经济衰退已经不可避免。总体而言，在全球经济不景气以及主权债务危机不确定性不断增大的

大背景下，受财政政策紧缩、失业率居高不下且仍有可能持续攀升、居民可支配收入减少且实际购买力下降、市场信贷环境难见好转等因素的综合影响，欧元区经济持续增长或复苏的动力已明显不足。

图 2：部分欧元区国家经济增长率



注：爱尔兰年度经济增长率数据来自经济学人信息部（EIU）；爱尔兰和希腊尚未公布季度环比经济增长率。

(二) 大部分成员国宏观经济“愁云惨淡”

2011年，部分欧元区国家经济重陷衰退，经济相对发达国家的引领作用逐步减弱。从具体国别层面看，欧元区国家宏观经济呈现如下特点。首先，成员国分化趋势明显，希腊、葡萄牙等国陷入衰退，德国、法国起到了“火车头”作用。其次，意大利、西班牙等成员国受到主权债务危机的进一步拖累，经济形势进一步恶化，至第四季度，更多成员国季度经济增长率转为负值。可以看到，更多的欧元区国家难以自保，而德国和法国已经无力支撑欧元区渡过难关。

(三) 主权信用评级整体走低

2012年初以来，欧元区诸多成员国主权信用频遭三大国际信用评级机构降级。与之前不同的是，频遭降

级的成员国范围明显扩大，不再局限于最初就成为焦点的希腊、爱尔兰、葡萄牙等国，法国等老牌经济发达国家的评级也被调降。从三大信用评级机构给出的降级原因来看，在主权债务危机阴霾不散的背景下，各银行持有的大量政府债券资质趋于恶化且融资成本急剧上升、欧元区成员国融资面临越来越高的风险溢价、各国短期内难以建立起能够重树市场信心的协调机制、欧元区经济下行风险升高、成员国国内需求持续疲软成为主要理由。另一方面，由于各界对欧元区信用评级被调降已有心理预期，金融市场并未因此而发生剧烈波动。

二、欧元区经济面临的主要问题

（一）主权债务危机持续演变

目前，主权债务危机仍是欧元区经济增长面临的

主要问题，其并没有随着各国已实施一年多的财政紧缩政策而有所缓解，影响的广度和深度不断扩大，并继续成为延缓世界经济增长的主要因素之一。总体而言，当前欧元区主权债务危机呈现出如下特点：

首先，危机的多层次性日渐形成——危机不再是单个国别在财政收支这一单一层面的问题，而是成为涉及多个国家的区域性、多层次问题。在此情况下，只救助希腊等自2010年以来就处于风暴中心的成员国已经无助于问题的解决，如何通过各国的政策协调与多边合作，通过规避区域系统性风险的视角来走出困境已成为燃眉之急。其次，危机的长期性已然确立——成员国通过两至三年的财政紧缩就可以平衡财政收支、保持金融市场稳定、拉动经济增长的愿景难以实现，结构性的财政与经济改革毫无疑问需要较长时间。再

表 1：近期部分欧元区成员国主权信用评级一览¹

国家	标普长期外币主权评级	穆迪政府债券评级	惠誉长期外币主权评级
法国	由“AAA”调降至“AA+”	—	—
意大利	由“A”调降至“BBB+”	由“A2”调降至“A3”	由“A+”调降至“A-”
西班牙	由“AA-”调降至“A”	由“A1”调降至“A3”	由“AA-”调降至“A”
葡萄牙	由“BBB-”调降至“BB”	由“Ba2”调降至“Ba3”	—
奥地利	由“AAA”调降至“AA+”	—	—
斯洛文尼亚	—	由“A1”调降至“A2”	由“AA-”调降至“A”
斯洛伐克	—	由“A1”调降至“A2”	—
比利时	—	—	由“AA+”调降至“AA”
希腊	由“CC”调降至“选择性违约（SD）”	由“Ca”调降至“C”	由“CCC”调降至“C”

注：爱尔兰年度经济增长率数据来自经济学人信息部（EIU）；爱尔兰和希腊尚未公布季度环比经济增长率。

表 2：欧元区六国到期债务偿还情况预测（单位：百万欧元）

	2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	本金	利息	本金	利息								
希腊	48184	11179	27862	10035	31767	8951	22037	7436	15850	6437	76741	6018
葡萄牙	25979	4934	10848	4600	16212	4031	11957	3400	10239	3004	7075	2504
西班牙	144398	18415	92247	23677	82861	20637	57290	17424	57642	15359	37993	13222
爱尔兰	5683	3549	6030	3834	8327	3526	3730	3192	10169	3033	0	2565
意大利	313666	44339	175795	49838	135749	45607	141049	40636	86593	37016	91273	33557
法国	261420	39560	137707	38085	100036	32489	115592	30276	108893	27264	71552	23906

注：本金包括债券本金和未偿贷款。

¹ 标准普尔 2012 年 1 月 13 日调整主权信用评级，穆迪 2 月 14 日调整评级，惠誉 1 月 27 日调整评级。2 月 22 日、27 日以及 3 月 4 日，惠誉、标普和穆迪分别下调希腊评级。

次，危机的复杂性超乎预期——从宏观层面来看，欧元区财政政策与货币政策难以协调配合，货币统一带来的收益被财政失衡带来的损失所抵消；从微观层面来看，部分政府支持的行业难以获得财政支持，实体经济因国内需求的下降而表现疲软，民众出于保护自身利益的考虑而发起的游行与抗议此起彼伏，并在一定程度上影响了政局稳定。最后，危机的扩散性愈加显著——危机不再仅仅是财政收支与财政结构问题，而且是经济增长与经济结构性变革问题，乃至政局稳定性问题。同时，深陷其中的国家数量不断增加，直接或间接波及的行业范围扩大，风险传导效应未见衰减。综上所述，主权债务危机及其诱发或影响的其他问题必然对经济形势产生深刻的负面影响。

（二）区域协调效果不明

自希腊主权债务危机爆发以来，欧洲中央银行、欧盟、欧元集团、国际货币基金组织（IMF）等相关各方采取了多轮援助措施，帮助希腊、葡萄牙、爱尔兰等国免遭“国家破产”的尴尬局面。同时，欧盟联合 IMF 先后建立了“欧洲金融稳定机制（EFSF）”以及“欧洲稳定机制（ESM）”，承诺为危机国家提供更有利的资金支持。这些措施在相当程度上减弱了危机的破坏程度，稳定了市场信心，但这些救助与协调的效果并不明显，难以达到市场预期。以希腊为例，虽然各方已经投入了巨额资金，但协调效果并未达到各界预期，同时，协调成本的上升反而成为危机蔓延的理由之一。

（三）政策实施左右为难

各成员国在经济政策选择上仍面临两难境地。一方面，由于现行财政收支的不可持续性，政府必须坚持财政紧缩政策，财政支出与转移支付对经济的刺激作用微乎其微，由于财政支出的削减，短期内经济增长率也被拉低；另一方面，政府苦苦寻求拉动经济增长的良策，但在货币政策基本无法控制、国内外需求疲软、市场预期趋于悲观的情况下，难以拿出行之有效的措施。目前，欧元区正处在“阵痛期”，经济波动的客观规律决定了其经济表现不得不在不景气区间徘徊。

图 3：2012 年欧元区国家财政赤字占 GDP 的比重

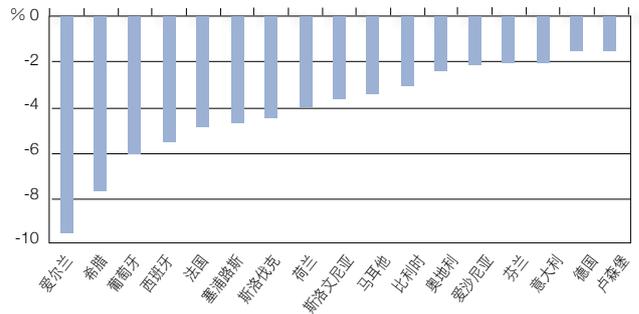
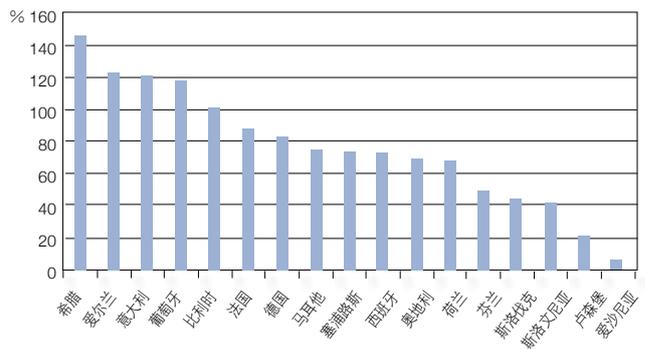


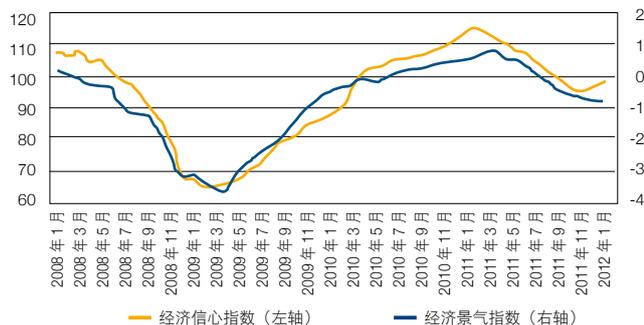
图 4：2012 年欧元区国家公共债务占 GDP 的比重



注：图 3 和图 4 所用数据均为预测值。

（四）国内需求疲软不振

在居民可支配收入尤其养老金的减少，各方对经济增长预期相对悲观，失业率居高不下，企业投资意愿不高的情况下，欧元区多国拉动经济增长的内生动力已显不足。虽然消费水平并没有出现大幅下降，但这种疲软状态更使得本已不景气的经济形势更不明朗。实质上，财政紧缩政策使得短期内居民收入水平和企业投资水平降低乃至企业破产数量上升符合经济规律和市场预期，但当前的困境在于实施财政紧缩政策两年左右的时间里，政策效果并不显著，需求疲软状态的持续时间有可能较长，预期的不确定性又进一步加大了对未来的悲观判断。总而言之，经济增长速度持续放缓是国内需求的疲软必然体现。

图 5: 欧元区经济信心指数与经济景气指数²

三、欧元区经济前景展望

未来一段时间内，欧元区经济增长的不确定性依然较大，2012年将成为欧元区能否走出困境的关键一年。根据目前形势总体判断，2012年和2013年，主权债务危机、国内需求疲软和失业问题、金融市场波动加剧值得重点关注。首先，主权债务危机仍将成为欧元区经济增长的主要阻碍，其对宏观经济的负面影响仍将相对明显。其次，国内需求疲软仍将持续，在这两年内难有明显改观。与之紧密相连的是，失业率居高不下成为国内需求下降的主要诱因之一，而失业率对社会秩序的安定同样至关重要；同时，政府政策目标将重点考虑如何解决失业问题，而这又将明显增大政策调整与协调的难度。再次，金融市场的不确定性较大，在“波澜不惊”态势下，金融业尤其是银行业的脆弱性并未有所改观，突发性事件（如希腊出现债务违约）有可能引起金融市场的剧烈振荡。

此外，实体经济很可能受到主权债务危机和经济不景气的进一步实质性影响。从行业层面来看，除必须的农业补贴之外，诸多受政府支持的新兴行业难以再获得政府的巨额补贴或资金支持；房地产业和建筑业难有明显恢复，但周期性、小幅度反弹有可能出现；与民众生活密切相关的零售业及其上游加工与制造业将面临更多的困难，在需求疲软的背景下，欧元区内部生产与销售难有良好表现。

另一方面，欧元区经济也将表现出部分积极迹象——随着财政紧缩政策的实施，大部分成员国财政赤字占GDP的比重以及公共债务占GDP的比重这两大指标将趋于下降；欧元区和欧盟正在作出统一财政政策的努力，在基本通过“财政契约”草案的基础上，更具效力的法案有可能被推出，同时，鉴于严峻的经济形势，欧元区国家的救助仍将继续实施。所谓的欧元区解体不会出现。但是，这些努力除在短期内有利于金融市场的稳定和市场主体信心趋稳外，对于未来两年内各国经济增长的影响程度尚需观察。

图 6: 欧元区失业水平

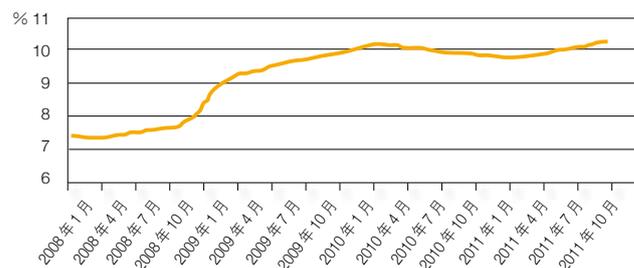


表 3: 权威机构对欧元区经济增长率的预测

机构	发布时间	欧元区经济增长率 (%)	
		2012年	2013年
IMF	2012年1月24日	-0.5	0.8
OECD	2011年11月28日	0.2	1.4
EU	2012年2月23日	-0.3	—
EIU	2012年2月25日	-1.1	0.5

总体而言，欧元区经济在2012年将出现蹒跚前行或小幅衰退之势，全年经济增长率将在0%左右徘徊。具体到国别层面，受欧元区宏观经济形势的拖累，德国经济增速有可能放缓，2011年前三个季度相对强劲的增长态势难以再现；希腊、葡萄牙两国2012年陷入衰退已成定局，而西班牙、意大利、荷兰等国也有可能陷入衰退。2013年，欧元区经济缓慢复苏的可能性相对较大，财政紧缩政策的实施效果将有所显现。

（作者单位：中国信保风险管理部）

² 根据“财政契约”中的自动惩罚规定，欧盟最高司法机构欧洲法院将有权对结构性赤字超过GDP0.5%的国家进行惩罚，最高惩罚金额不超过该国GDP的0.1%。这意味着所有缔约国将遵守更严格的财政纪律的约束。

欧债危机 对发展中国家金融业的影响不容忽视

文 | 许欢

2009年以来，随着惠誉下调对希腊评级，欧洲主权债务危机逐渐繁衍至今：一些基本面具有一定支撑的国别（如意大利、西班牙）陆续深陷其中；2011年下半年，甚至如法兴业这样在经济大国中有着举足轻重作用的国际性大行也传出破产传闻；且截至目前仍未见真正的拐点出现。也因此，关于关注欧债危机的呼声不绝于耳。但欧债危机下，更应关注其对发展中国家金融业可能造成的破坏。

从传导机制上看，欧债危机对发展中国家金融业可能通过虚拟经济和贸易这两大链条产生连锁作用。在虚拟经济方面，随着“全球经济一体化”理论的不断发展壮大，各国金融管制陆续放宽，跨国投资和与此相伴的金融工具创新使得虚拟经济得到了前所未有的快速增长。在一体化理论不断发挥其改善分工、调剂生产关系的同时，也应关注到，虚拟经济在财富结构中所占的比重日益升高，其高昂的回报率使得大量资本流向股市、债市，

不断在全球范围内推高资产价格。实际上，“两房”的次债危机就与此不无关系。但就其衍生作用而言，发展中国家在这一全球化浪潮中，不仅无法独善其身，反而很可能不得不承担更多的成本。究其原因，无非是发展中国家在国际货币体系中的不对等地位等老生常谈的原因所导致，但这些原因又往往是在短期内难以或者不愿去规避的。由于经济发展或其他原因，发展中国家往往不得不忽视可能成本，而选择对经济有更好短期刺激作用的政策。在贸易链条方面，欧美长期以来的生产外移已使得其成为众多发展中国家对其形成强烈的外贸依赖，欧美需求紧缩和对外贸易的结构化调整必然导致大量发展中国家经济受损。而为了遏制短期内可能形成的硬着陆，发展中国家将很可能选择改变外汇政策、外债政策等一系列举措。与此同时，大量资本出于避险需求，往往大量移往发达国家，从而造成恶性循环。

就欧债危机后续的应对措施而

言，建议在以下方面加强关注。首先，关注国际热钱偏好转变所可能带来的大规模流动。欧债危机的引爆时间表大致已有规划，相关当局有一定时间应对，所采取的举措效果显著。从近期动向来看，西班牙、意大利国债销售相对顺利，短期内的忧虑得到缓解。随着避险情绪的缓解，2012年一季度，新兴市场主要表现为货币升值、股市回升和资金流入增加。但不容忽视的是，对于部分基本面仍旧较为脆弱的发展中国家，特别是所谓双赤字国家而言，一旦出现经济问题或流动性紧缩，将很可能导致资本逆转，产生较严重的负面影响。即使以金砖五国而言，印度、巴西也都面临着较严重的双赤字问题。此外，如果欧元区的流动性进一步恶化，将有可能导致欧洲的金融机构进一步回收贷款，对发展中国家，特别是拉美等国而言，很可能导致流动性问题的暴露并进而产生债务危机。

其次，关注自身投资结构组成。以日本为例，近十几年，其金融业

更多关注国内投资，较少参与到海外资产特别是较高风险资产的投资活动中，这使得其在次债危机和欧债危机中得以较安全地度过。但受困于贸易链条所带来的影响，其仍然面临可能的经济衰退所带来的损失。实际上发展中国家内部仍有大量且较为优质的投资机会，例如我国第一产业仍待扶持，中西部开发等基础产业仍有大量的资金缺口和投资空白。加强对内投资并非一味鼓励闭关自守，但的确可以在当前环境下更好适应可能变化的货币政策，提供避风港，并对长期经济发展起到稳定作用。

第三，在短期内应关注美国的动向。从次债危机到欧债危机，都形成了“美国喊疼，欧洲受伤，发展中国家流血”的格式，这与传统的金融危机是截然不同的。从此次欧债危机的效果来看，美元在国际货币市场上一家独大的格局在短期内并没有改善。特别在本年而言，一方面，需关注其大选所带来的影响。从历史上看，为了保障美元地位，消除国内矛盾，美国可能采取从操纵大宗商品价格到乃至不惜在海外发动局部战争的一系列手段，而这在大选年往往表现得更为突出；另一方面，更短期地，需要密

切跟踪 QE3 是否推出或何时推出。目前 QE3 的预期变化较大，美元指数持续震荡应引起足够关注。QE3 一旦推出，必然可以缓解短期内的流动性压力，但将使得美债资产大量蒸发，很可能进一步推高资产成本，形成更多泡沫并加重发展中国家通胀压力。就发展中国家金融业而言，应提前准备预案应对可能形成的新的货币政策。☞

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）



助力家电出口企业安渡欧债危机 信保护航

文 | 王媛媛

突如其来的买家被出售传闻

2012年1月18日，金融时报披露英国电器零售商 Comet Group P L C 将被其母公司 Kesa 集团出售，出售作价仅为 2 英镑，同时 Kesa 集团还向新东家奉送了 5000 万英镑做嫁妆。受此影响，国际信保机构已暂停对 Comet 上游采购的授信支持。尽管在此之前，中国信保广东分公司已陆续跟踪并向广东几大家电企业公布了 Comet 经营不善、负债高昂、主业亏损及授信收缩的风险提示，但突如其来的逆价出售传闻还是令投保企业陷入担忧。

Comet 是欧洲第三大电器零售商 Kesa 集团在英国的主要零售实体，由 Kesa 集团全资控股，员工超过万人，销售额逾 20 亿英镑，

在英国电器零售行业的地位不容小觑。然而受欧债危机影响，市场消费疲软，零售行业首当其冲；从 2008 年开始，Comet 已经连续 3 年经营亏损，长期负债压力沉重，存货水平相对高企，经营流动性较差。在上游采购上，Comet 主要依赖国际信用保险机构的授信才能进行赊销采购，其中包括中国信保对广东家电出口企业近千万美元的授信。

出售传闻使 Comet 面临国际信用保险额度的断奶，广东家电企业当时有累计约 500 万美元的 Comet 订单在生产中，一旦中国信保停止承保，保户有可能蒙受巨大的损失。1 月下旬开始，中国信保广东分公司客户经理与总部承保人一起展开了一系列评估工

作，多维度评估 Comet 出售进展、新股东资质、出售后的经营规划。至 3 月中旬逐渐明晰，Comet 被出售后仍将保留原实体独立运营，新上任管理层为 Dixon 前高管，在家电零售行业有非常深厚的经验积累，新股东和新管理层对 Comet 的经营前景进行了详细可行的规划。基于此，中国信保做出了与其他国际信保机构不同的决策，继续给予广东家电企业信用额度支持，支持企业继续与 Comet 的订单生产和赊销交易，保障企业在欧洲市场的应收账款安全。至今，投保企业与 Comet 的交易正常，也间接支持了买家的业务稳定。

欧债危机之后，欧洲市场消费疲软，金融系统造血功能不足，实体经济盈利下滑，对广东的家电出口企业提出了严峻的考验。而正如该案例所述，广东分公司与家电保户密切配合，做好“事前分析、事中控制、事后完善”三道防御体系，将信用额度的风险

保障功能和扩大销售功能发挥到最大化，助力客户在欧洲市场的出口业务稳定增长。

信用评估体系完善交易设计

受欧债危机影响，2011 年开始希腊、意大利、西班牙、俄罗斯交易风险上升，出险案件频发。广东分公司通过多种途径协助大客户建立完善内控制度，包括加大对企业风险培训的投入；协助企业建立健全大买家数据库；从买家应收账款跟踪、上市公司 EDF 值等多角度加强买家风险跟踪。在此基础上，深入企业业务一线参与海外贸易设计，提供风险咨询和服务，尤其是在俄罗斯、乌克兰等高风险新兴市场取得了不错的成效。2011 年广东家电企业在俄罗斯、乌克兰的出口增长超过 60%，同年承保规模增长翻番。

信用资源支持海外分公司销售

最近三年广东分公司也加大了对家电大客户海外销售分公司的信

用资源支持，确保保险额度基本覆盖企业海外分公司的赊销交易，同时信用额度也成为企业铺设海外销售渠道的有力抓手。全球保单模式和海外子保单的自行掌握限额模式受到以美的、TCL、格力为代表的家电企业的认可，并在法国、意大利、西班牙、德国等地的分公司中得到广泛推广。尽管受危机影响，西欧市场需求疲软，广东分公司承保的家电出口企业仍在西欧市场实现了业务稳定增长。

快速理赔确保应收账款回收

快速理赔成为确保企业应收账款安全，融通企业财务资金的最后一道屏障。2011 年欧洲出险案件同比上升 30%，希腊、意大利、西班牙成为风险重灾区。大客户的出险案件往往金额较大，赔付速度就直接影响企业的财务成本和汇兑损失。对此广东分公司加大对大客户的案件处理投入，一旦债权清晰、责任明确，确保尽快赔付，既确保了企业海外应收账款安全，也尽可能减少企业财务成本支出。

综观当前欧洲各国经济发展状况，欧债危机带来的影响远未结束。如何更好的协助企业有效规避风险的同时稳定欧洲市场业务，仍是中国信保广东分公司需要研究的重要课题。我们承诺将与家电出口企业一起，探索新的方式，助力广东家电企业安渡欧债危机。☞

(作者单位：中国信保广东分公司)



最近三年广东分公司也加大了对家电大客户海外销售分公司的信用资源支持，确保保险额度基本覆盖企业海外分公司的赊销交易，同时信用额度也成为企业铺设海外销售渠道的有力抓手。



从一则案例 看欧债危机对于香港转口业务的影响

文 | 丛大海 杨琦

一、案情介绍

2010年下半年,我国出口企业A根据香港买方B的指示,将70余票货物(主要为服装)发运至目的港,总货值超过100万美元,合同约定的支付方式为赊销60天。到期后,买方以前期交易中的扣款等作为借口拖欠货款。2011年1月,A向中国信保通报可损,可损总额101万美元。

买方B成立于2006年,私人

有限公司,实付资本仅100港币(约12.8美元),两名个人股东分别为英国籍和澳大利亚籍。雇员8人,租用经营地。主营业务为服装贸易,产品从中国大陆采购,出口英国、法国等欧洲国家,财务状况不明。

出口企业A与买方B从2006年开始交易,交易产品为男士服装,5年来累计交易额超过1000万美元,历史合作情况良好。但

2010年下半年以来,买方销售出现困难,回款不畅,导致资金紧张而无力偿付。

二、案件分析

本案买方B即为典型的中间商类贸易商,主要为英国、法国等地客户进行采购,且具备英资股东背景,其经营主要受到下游市场和客户的影响。随着欧债危机的演进,欧洲国家的银行体系和实体经济开始受到影响。一方面消费市场不景气,另一方面银行融资成本增加。因此,欧洲客户违约的可能性大大增加,进而导致了本案买方的拖欠行为。

对于无实体或者实体规模极小的中间商来说,一旦申请破产,几乎无任何可追偿利益,而在香港成立新公司极为便利。此类买方的离岸公司性质使得它在经营困难时便于脱身,推脱责任,甚至关门大吉。

在出口企业A与买方B的谈判过程中,买方不断以破产相威胁,要求大幅度的货款折扣,并将还款



期限拉得很长。由于担心钱货全失，保户只能被迫接受，从而造成了比较大的损失。

从国际贸易发展趋势上看，全球采购、跨国生产已成主流，中国大陆和东盟十国、印度等新兴市场国家作为全球的生产基地，短期内其低成本优势难以撼动。而香港作为自由港和国际金融中心，软硬件等多方面优势在亚太地区非常明显，因此其国际中转站地位也将长期保持下去。

相比从采购方本土派员赴生产国进行考察、洽谈、签约、生产、物流等一系列采购活动，通过香港中间商进行采购，可以极大地降低采购成本（如下图所示虚线部分）。特别对于英国企业来说，由于经济体制的承袭，更加倾向于通过香港的贸易商作为合作伙伴。

根据统计，香港是中国大陆第二大贸易伙伴，2011年大陆对港出口额达2680亿美元，占当年出口总额的14.14%。^①作为全球最大的贸易港，香港地区的贸易绝大多数为转口贸易。2011年香港地区出口总额为4278亿美元，其中98.03%为转口贸易，转口贸易的目的国主要为中国大陆、美国、日本、印度等。如果剔除中国大陆部分，则北美占香港转口业务的22%，欧洲（含CIS国家）占26%。^②此外，还有大量业务出口至越南、孟加拉、泰国等地进行深加工，最终品多数仍将销往欧美市场，此部分数据暂无法统计。



三、启示及建议

一般说来，对于中间商类买方，由于其自身实力不足，出口企业往往会保持足够的警惕。但对于交易产品为知名品牌或收货方为知名集团的业务，以及长期合作、历史交易良好的中间商，出口企业可能会给予较为宽松的交易条件。

香港作为贸易港，背靠全球最大的生产工厂中国大陆，其出口业务遍及全球，不可避免，全球各国各行业的风险都可能在香港买方身上体现出来。在当前经济形势下，下游消费市场低迷，最终客户产品销路受阻甚至陷入经营困难，中间商的盈利预期落空，持续经营的意愿降低，违约的可能性便大大增加。另外，由于贸易关系的隔离，出口企业也无法向下游客户主张债务，对中间商的恶意违约行为束手无策。

决战商场，情报先行。特别

对于中间商贸易来说，除了关注其自身状况，还应该密切关注其下游客户、下游市场、行业波动乃至宏观经济形式等整个贸易链条的状况。在经济下行期，过于严格的筛选客户、收紧信用条件固然是避免损失的办法，然而却会导致市场份额的丢失。建议出口企业可借助出口信用保险公司的专业国别、行业、买方等多维风险管控团队提供的信息，在有风险保障的基础上，于逆境中做大做强。🔴

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）

^①数据来源：中国海关

^②数据来源：香港政府统计处



出口企业 应警惕外贸“危险信号”

文 | 饶丽圆

案例一：欧债危机下的连锁破产

福建某企业 A 公司是一家集研究、开发、生产、销售和服务为一体的专业制造商，主要生产锯条、钢砂、钢丸、集装箱角件等钢制品，产品销往中国台湾地区、亚洲、欧洲、非洲和南美洲等四十多个国家。

买方 B 公司是一家于 1994 年成立的西班牙磨料生产公司，年销售额约为 300 万欧元；B 公司的控股股东于 1997 年设立了 C 公司（西班牙工具制造商），随着市场发展需要，又于 2003 年投资成立了 D 公司，主营批发金属矿石。

自 2002 年起，A 公司开始陆续与 B 公司及其关联公司 C 公司、D 公司交易，出口锯条、钢砂，支付条件一般采用赊销 120 天。直至 2010 年 3 月之前，与各方都有比较稳定的合作，买方还款也较为及时。但 2010 年 3 月 2 日，A 公司竟然同时收到三个买家发出的正式函电，通知 A 公司因市场萧条、银行资金流断裂导致 B 公司及其下属子公司均资不抵债，面临破产。公司即将立即停止商业行为，政府也已冻结其银行账户及付款行为，故无法再行向 A 公司付款。

事关紧要，A 公司立即向中国信保书面报损，报损金额共计约 87 万美元，因三个买家同时陷入破产，A 公司随后立即向中国信保提出了索赔申请。希望能够尽快获得政策性保险公司的支持。

中国信保迅速介入勘察并积极指导 A 公司采取转卖货物等减损措施。根据渠道调查结果，中国信保及时确定保险责任及损失，向 A 公司支付赔款约 70 万美元，加之 A 公司在中信保指导下的成功减损的 8 万美元，A 公司减损率达 90%，已基本弥补其此次出口的成本损失。

案例二：英国鞋服零售行业风险剧增，企业损失惨重

从去年 9 月份以来，中国信保接到的出口企业对英国鞋服零售行业买家的报损案件不断出现：

2011 年 9 月 29 日，拥有 990 家店铺的上市公司 Alexon Group PLC 由于亏损导致资金运转困难从而陷入接管程序，随后被无债务承担方式出售给 Sun Capital。此案发生时，相关企业报损 127 万美元；

2011 年 12 月 18 日，由于受到 4000 万英镑到期债务压力影响，户外服装上市公司 Blacks Leisure 宣布进入接管程序，随后该企业被无债务承担方式出售给 Sports Direct。此案发生时相关企业报损 47 万美元；

2012 年 1 月 9 日，拥有 2600 名雇员、260 家店铺的服装零售商 La Senza 宣布由于销售不利，企业进入接管程序；该企业五年前被 Lion Capital 收购；随后 60 家店铺被出售予 Alshaya UK，其余店铺关闭。风险发生时，涉案企业报损 13 万美元；

2012 年 1 月 19 日，由于 2.4 亿镑债务重组失败，英国大型服装零售商 PEACOCK'S STORES 宣布进入接管程序。风险发生时，企业未收汇金额达 337 万美元。

近期，英国服装零售业由于受到消费者紧缩开支的影响，整体经营状况较差，部分企业债务压力较大，企业破产、陷入接管程序的现象不断发生。尤其是部分陷入接管程序的企业为尽快处理既有资产，普遍采用无债务承担的“pre-pack”方式出售资产，给债权人造成较大损失。从英国对大中型企业破产情况的相关报告获知，2011 年英国零售业破产企业数目大幅上升 19%，达到 31 家。与此同时，一部分欧洲其他国家企业也相继出现了倒闭破产现象，如 2012 年 1 月 20 日，占据德国日用品连锁超市行业老大宝座、在德国和欧洲其他国家共有 14000 家分店的家族企业施莱克 (Schlecker) 宣布破产，该公司破产可能迅速导致信用险史上金额最大的索赔。

日前，福建某企业因英国某大型零售商破产，遭受了 100 多万美元的损失。据悉，该企业因未能及时察觉买家的经营异常，在英国一家零售商宣布破产接管前一天仍在出货，导致 50 多万美元的货滞留在英国码头。此外，该零售商仍有向工厂下单、但未出货的成品近 60 多万美元，目前该产品只能积压在该报损企业仓库之中。所幸该企业投保了出口信用保险，后续能

从信保的赔付中挽回已出货部分的大部分损失。

案例分析：

欧债危机的愈演愈烈，为全球经济发展覆上一层阴霾，增加了极大的不确定性。经济疲软的现象也从希腊、爱尔兰等财政脆弱国家逐渐波及至意大利、西班牙、英国等经济总量居前的欧洲国家。案例一中西班牙同一集团下属进口商接二连三破产，正是实体经济发出的强烈预警信号，出口企业应引起重视并采取相关措施预防信用风险。随着危机的深入，一些实力较弱，抗风险能力不足的企业则可能在危机中遭遇洗牌，淘汰出局。案例一中的三个买方，除集团公司成立时间较长外，其余两家公司成立时间较短，虽然集团公司年销售额达到约 300 万欧元，但资产负债率始终居高不下。考虑到上述买方的规模及成立时间有限，财务状况一般，支付期限较长，中国信保在前期批复信用限额时结合买方经营财务情况及被保险人的出运需求，适当降低了信用限额，并及时向被保险人提示了风险。A 公司接受了中国信保的风险防范建议，将出运规模基本控制在可循环信用限额内，因此在理赔时，几乎所有出运损失都被信用限额所覆盖，实现了最大程度减损。

日前，美国、欧洲市场破产企业数量激增，其破坏程度超出历史平均水平。中国信保提供的资料显示，受欧洲债务危机冲击，以前被

视为信誉度高、风险较低的欧洲市场，如今也频现欠账不还的买家。如英国是中国企业的重要出口国之一，英国零售超市中的大部分产品都属中国制造，中国企业每年出口大批鞋子、服装至英国，上述企业在英国出现的损失，就是鞋服出口企业近期在英国出现的较大损失的一个典型例子。

案例启示：

注重合同，完善合同中的风险防范措施。出口商应充分了解买家的经营情况，谨慎接单，并注重合同，完善合同中的风险防范措施。合同是确立出口商对买方债权的最重要依据，严谨的贸易合同至关重要。合同内容一般应包括“合同主体、货物种类、数量、价格、交货时间、地点和方式及付款条件”。合同中应尽量完善这些内容。与大买家签订合同时，由于大买家往往较强势，与中国出口企业签订的多为格式条款，可能隐藏大量的“不平等条约”，如案例二中的企业就与英国零售商签订了“货物自提单日起物权即转移至买方”的条款，这意味着尽管出口商持有提单，但货物的所有权已经转给买家了，给后续中国信保的追偿工作带来了很大的困难。出口企业应认真审查每一合同条款，尽量争取有利于自身的合同条件，不应为了接单疏忽大意。在贸易过程中应注重合同的各细节，争取在合作“蜜月期”就与买家达成“所有权保留条款”、

“质量争议解决方式”等内容，并尽可能收取一定比例的预付款，以加强合同履行的有效性。

持续跟踪各主体的风险动向，建立风险跟踪机制

在国际经济形势不明朗的情况下，企业自身要扩大出口，更要建立一套良好的风险防范机制，保障出口收汇安全，应在日常业务中应持续跟踪买家的风险动向，建立风险跟踪机制。出口商要时刻关注各交易主体的风险动向，不仅要关注合同主体，还应关注下游的收货人，有关联公司参与交易时还应关注关联公司的经营状况。对客户信息的收集和管理是信用风险的控制基础，出口商应注重各贸易主体的资信调查，建立风险跟踪机制，应通过专业咨询机构时了解和掌握其经营情况、资信及偿付能力。要警惕相关的“危险信号”，如违背已有的付款承诺等，或经常更换银行，或突然大额进货，改变付款方式等。此外，还应搜集可能引发国家政治风险的因素，包括客户所在国家的政治稳定性、各种潜在的危机和冲突，重大自然灾害、特大事故，政治力量对比的变化等，以期更好地防范风险。针对当今英国鞋服行业的形势，应密切关注英国服装零售业买方的经营情况，特别是基金背景买方，重点关注基金介入买方经营超过四年，但经营业绩仍无改善的企业。要加强收汇跟踪，尤其是加大对逾期未收汇的应收账款的催收力度。

投保出口信用保险，建立和完善风险管理体系

企业在贸易中应积极使用金融工具防范汇率风险，利用出口信用保险转嫁风险。出口信用保险是国家为了推动本国的出口贸易，保障出口企业的收汇安全而制定的一项由国家财政提供保险准备金的非营利性的政策性保险业务。出口企业应该积极投保出口信用保险，以转嫁进口商的信用风险，保障收汇安全。在我们所接触的出口企业中，有的出口企业因风险意识不强，或着眼于短期的保费支出，而一直犹豫是否投保；还有的出口企业投保后因短期未出现风险，而选择停保，但岂料停保后不久即出险。作为政策性保险公司，国家设立信保的初衷就是为了与外经贸政策相配套，推动中国企业出口，大胆“走出去”。并且，通过事前资信调查、批复信用限额；事中跟踪收汇；事后弥补损失、协助追偿等风险控制措施，增强企业的风险防范意识及风险抵御能力。在上述案例一中，A公司接受了信保的风险防范建议，将出运规模基本控制在可循环信用限额内，因此在理赔时，几乎所有出运损失都被信用限额所覆盖，实现了最大程度减损。企业在日常出口中应充分利用中国信保信用限额，加强对买方的风险跟踪及把控。出口企业应结合企业的实际风险需求，借助这一政策性的金融避险工具，提前锁定损失，将企业不断做强做大。
(作者单位：中国信保福建分公司)

借力信保 推动外经企业产业结构调整升级

文 | 中国成达工程有限公司国际事业部 刘 波

中国信保作为政府支持出口的政策性金融机构，为中国产品、技术和服务的出口，为支持企业参与国际工程承包市场的竞争，为我国经济调整结构促进增长，作出了突出的贡献，中国信保所收获的不仅是自身的发展和提高，更是中国出口企业在其强大的政策性荫护下做大做强，茁壮成长。

中国成达工程有限公司（以下简称“中国成达”）与中国信保的合作可以追溯到2002年中国信保成立之初。作为一家普通的工程公司，中国成达海外业务的开拓发展，得到了中国信保的扶持和帮助，今天中国成达在海外市场所取得的业绩，离不开中国信保的支持和帮助，可以说是伴随着中国信保一起成长起来的。

中国成达是一家以设计为主体实行工程总承包的国家级综合性大型工程公司，迄今已有超过50年的历史。

公司一千多名职工中，超过80%是工程技术人员，主要从事石油化工、天然气化工、盐化工、

在成达看来，中国信保为该项目量身打造的海外投资险，其作用不仅仅是为项目的融资提供了强有力的保障，更重要的是，它从理念上改变了我们，勾勒出了一条更高层次的发展道路，开启了成达的新跨越，放在今天来讲，就是支持成达完成了结构调整和经济增长模式的转型。

煤化工、精细化工、建筑、医药、食品、电力、环保等工程的可行性研究、总体规划、技术咨询、技术开发、技术转让、环境评价、工程设计、设备材料采购、开车服务、运行维护服务、工程总承包、项目管理、工程监理以及成套设备和技术出口等工作，在工程设计和技术开发上积累了丰富的工程设计经验，拥有一批在国内处于领先的优势的专利技术及专有技术。

值得一提的是，中国成达在中国信保的鼎力支持下，首开先河，与母公司中国化学以及另一家合作伙伴一道成功地通过海外并购实现海外电站投资，为公司资产和业务结构的调整，以及寻求公司持久的、长远的发展和利益，进行了一次有益的尝试，并由此打下良好的发展基础。

印尼巨港150MW燃气联合循环电站位于印尼苏门塔腊岛南苏门塔腊省巨港市，距离市区约70公里，由中国进出口银行提供贷款，中国信保提供全程海外投资保险。该电站项目于2002年9月在第一

届中印能源峰会其间成功地与印尼 PT. ASTRATEL NUSANTARA 公司签订有关 PT. ASRIGITA PRASARANA (以下简称“AGP”公司) 公司的股权转让协议, 于 2004 年初正式进入工程设计和建设阶段, 在各方的积极努力和支持下, 开环部分于 2004 年 9 月一次并网发电成功。该项目从最初的决策投资到最终的成功, 中国信保全程参与, 全力推动, 历时五年, 过程中充满挑战。

一、高屋建瓴, 信保点拨尝试项目投资

2000 年, 亚洲各国仍处在亚洲金融危机引发的经济衰退之中, 中国成达开始接触印尼 AGP 公司就 150MW 燃气联合循环电站的 EPC 总包业务进行洽谈, AGP 通过印尼国电公司 PLN 的公开招标, 取得了在巨港市投资建设和经营电站的特许经营权, 并已就上游供气、下游售电、融资等与各相关方达成协议, 基本完成了政府报批和土地准备等工作, 由于突发的金融危机, 导致银行资金来源受挫, 转而开始寻求新的机会。谈判的过程很快就卡在了项目资金的筹措上, 成达作为一家工程公司, 对项目资金的筹措仅涉及出口信贷的范畴, 在当时的条件下, 业主作为项目公司所能提供的还款担保远远不能满足一般性的出口信贷要求, 怎么办?

在此过程中, 中国信保的领导全程参与, 适时针对项目的实际

需求提出了成达投资的全新概念, 帮助成达从公司业务创新转型、愿景分析、风险评估、风险规避、盈利模式建立、法律税务处理等方面进行全方位的分析, 鼓励和说服成达尝试新的项目承揽模式, 变服务利润为资本利润。在实际操作上, 中国信保各级领导出面, 组织与多家银行、政府机构进行沟通, 组织和举行各种讨论会、评审会、洽谈会十多场, 筛选、分析和论证了包括项目可行性、融资方案和技术方案在内的多种可能性, 光是融资方案, 就进行了多方案论证, 包括出口信贷+信保, 出口信贷+商业保险、项目融资(结构融资)等, 最后形成了适合项目成立的方案, 选定了一条由成达和其母公司组织股东投资进行股权并购, 由政府基金和银行支持资本金和进行债务融资, 中国信保专门创新研发了海外投资险种, 匹配此种构架下承包商的收回风险保障, 设计了一个令项目各方都能满意和获益的全新方案。

二、重重过关, 信保护航成达华丽转身

方案确定了, 落实和实施起来更加困难。一方面当时仍处于亚洲金融危机引发的经济衰退之中, 包括政府机构、企业、金融保险机构在内的多方对形势的判断并不乐观; 另一方面, 成达作为一个由设计院转型的工程公司, 自有资产薄弱, 在资本融资领域的实力比较弱, 很难得到资本市场的资金支持; 同

时, 国际工程承包市场的需求模式, 也刚开始从传统的总包向带资承包方向发展, 没有形成支持像成达这样的承包商对海外 IPP 项目进行投资的成熟环境。鉴于这种情况, 中国信保积极帮助成达想办法拓展资金渠道, 成功说服商务部和财政部, 利用国家有关合作基金为成达提了关键的供资本金支持, 并协助成达与中国进出口银行签署了贷款协议, 成功地完成了投资项目资本金的筹措和债务融资。在业务上, 中国信保还派出专业人员, 为成达公司收购项目公司提供包括税务、法律、金融等各方面的专业咨询和帮助, 顺利地完成了股权转让协议、上游供气协议、下游售电协议、项目承包合同, 进而进入项目的实施和运营阶段。使成达真正从一个单纯的提供技术和服务的工程公司, 一举转变成为具有融资能力、投资经验、资本运作经验、和工厂管理经验的、能够为业主提供全方位服务的企业, 完成了成达自身发展史上的一次跨越。

三、顺应形势, 成达初尝项目投资喜悦

余下的工作就是成达的强项了, 在 11 个月的时间里, 成达成功地让电厂开环并网, 为印尼历史上第一次在外岛举行的国家运动会提供强有力的电力保障, 之后的一年内, 又顺利完成里余热发电部分的施工安装和调试, 顺利让工厂进入商业运行。AGP 公司自 2004 年 9 月份开环、2005

年12月份闭环发电以来，运营稳定，管理有序，盈利能力较强，还款情况良好。

回顾成达与中国信保的合作历程，尤其是在巨港电站项目中中国信保为推动项目最终成功所做的一切，我们深有感触。正如中国信保所言：“分担出口风险，保障收汇安全”，中国成达的海外项目只要有了中国信保的保驾护航，执行起来就踏实放心，没有了收汇的后顾之忧。其实成达之于中国信保得到的还远不止这些。在成达看来，中国信保为该项目量身打造的海外投资险，其作用不仅仅是为项目的融资提供了强有力的保障，更重要的是，它从理念上改变了我们，勾勒出了一条更高层次的发展道路，开启了成达的新跨越，放在今天来讲，就是支持成达完成了结构调整和经济增长模式的转型。

2012年是改革开放进入攻坚阶段的关键一年，第十一届全国人大第五次会议把稳定增长和调整结构摆在了十分重要的位置，我国的机电产品出口也面临着结构调整的严峻要求，我们作为长期从事对外经营工作的企业更是责无旁贷。面对日益复杂多变的国际形势，以及日趋个性化的客户需求，我们在加强自身风险管控意识的同时，更加需要中国信保的指导和支持，与中国信保的沟通与合作应具有建设性，真诚地希望成达与中国信保能再次携手创造出新的辉煌。🔗





出口信用保险伞 遮风挡雨好伙伴

文 | 梅花伞业股份有限公司外贸部经理 王建章

我司前身是晋江恒顺洋伞有限公司,始建于1995年9月22日。十余年来,公司产品销售遍及全球100多个国家和地区,成为我国最大的晴雨伞出口基地之一。目前自有品牌“梅花SUSINO”已经在20个马德里协定国和马德里议定书成员国申请了商标注册,亦同时入选中国名牌产品和

中国出口名牌产品。2007年9月25日,公司在深圳证券交易所成功上市,股票代码002174,2010年出口总额达到3000万美元,预计2011年出口额将达到4000万美元。

2005年初夏,我司正式开始与中国信保合作,转眼已经一起走过风风雨雨六年了,虽然期

间有过短暂的分离,但中国信保的服务态度、质量最终还是赢得了我司董事会的肯定。当前,世界金融危机还在继续影响着全球消费市场,全球贸易形势未见好转,而正是这几年来,中国信保为我司提供了信用风险事前、事中、事后的全流程跟踪服务,以及其灵活的承保方案、积极的审

批政策和快速的理赔机制，保障我司的出口业务得以健康平稳发展，在这几年的合作中，我司受益匪浅，具体感受如下：

一、利用信保资信服务 优化升级客户资源

其实我司对信保的资信调查和限额审批的理解经历了一个比较曲折的过程，2007年至2008年期间，我司一直不理解为什么信保对于我司认为的一些“大客户”，欧洲的华人买家限额的满足率那么低？然而，信保资信调查客观科学地评估，很多所谓的“大客户”其实偿债能力并不好，华人买家往往信用更差，有些甚至都没有注册公司。经过时间与事实的检验，证明了信保的资信评估是比较客观准确的。如今，我司从谈单阶段就充分利用好信保的资信调查服务，在公司的外贸进程中，依据信保的对买家的资信评估，筛选和优化我司客户资源与结构，从而采取相应的结算方式及风险控制。

二、关注信保风险提示 提高账款管理水平

2007年我司IPO成功之后，企业各项管理也加快推进，但是应收账款的管理也成了企业管理运作的最大难题。在IPO之前，我司是一家典型的家族企业，有些财务人员甚至没有意识到应收账款的时间成本，认为货款能回来就好了，拖延一周也没关系，没



资金的占用、汇率的损失、应收账款的拖欠，将给我们企业带来直接的经济损失，正是有了中国信保的逾期提示、“黑名单”提醒成为我司在应收账款回笼阶段提供了强有力的工具，使我司的各个部门的人员对于应收账款的催收更加规范化、流程化。



给企业带来什么损失，其实不然，资金的占用、汇率的损失、应收账款的拖欠，将给我们企业带来直接的经济损失，正是有了中国信保的逾期提示、“黑名单”提醒成为我司在应收账款回笼阶段提供了强有力的工具，使我司的各个部门的人员对于应收账款的催收更加规范化、流程化。

三、减少企业坏账损失，改善公司财务报表

2010年，俄罗斯森林大火导致我司的一个大买家OOO TORGOVAYA KOMPANIYA KHENTUN经营受到严重影响，我司从2010年4月至7月出口的70多万美元的货款，买家均无力偿还债务。我司在报损后，中国信保工作人员细心地指导我司报损、索赔等工作，经过严谨的查勘贸易流程之后，非常迅速的完成理赔的处理。从而使我司不仅仅减少了损失，更加难能可贵的是，当年的年度财报也得到很好的改善，得到了公司董事会的高度赞赏。

通过这六年的合作，我司对信用保险的理解也逐渐加强，从认识、理解、应用、用好出口信用保险，为企业在出口业务中的风险管理提供了最有力的保障。我们坚信，在加强自身管理提升的同时，充分有效利用出口信用保险政策性工具，完善海外信用风险防范保障机制，一定能不断加强我司的品牌国际竞争力。🇨🇳

宁波华飞： 借力信保 突破自我

文 | 宁波华飞联合进出口有限公司总经理 关泳华

宁波华飞联合进出口有限公司(以下简称“华飞”)成立于2005年10月,是一家以经营塑料制品、家居用品、装饰礼品等轻日用百货用品的专业型进出口公司。华飞产品出口欧洲、美洲、大洋州、日本、中东等数十个国家和地区。华飞现有员工220人,3家关联公司累计出口额近4000万美元。目前是宁波服务业100强企业。

2008年之前,华飞出口额一直无法突破千万美元大关。我们逐步认识到公司要在竞争激烈的日用品出口行业中脱颖而出,必须在出口结算方面采取较为积极的市场拓展策略。随后几年,华飞逐步形成了以信用销售为主的销售模式,并对这些订单全额投保出口信用保险。华飞这个重要的经营决策,不仅保障了华飞的收汇安全,降低了客人破产、拖欠和拒收等风险,并让华飞在国际市场的竞争中处于优势地位。随着信保投保量的增加,华飞的订单数量也明显增长!从2008年的投保额仅100万美元到2011年预计超过3000万美元。

结合多年来合作体会,我们认为出口信用保险在以下几个方面给了华飞极大的支持:

一、支付方式灵活,扩大市场份额

日用百货出口行业竞争较为激烈,产品同质化现象严重,这决定了华飞需采取相应的市场策略。如果过于保守,我们将很难实现高速发展。如果过于激进,抱侥幸心理,没有将买方收汇风险转嫁出去,公司的经营是不可持续的。通过合理使用信保政策,我们较好的实现了两者的平衡。

华飞一个中美洲客人,2009年开始与我们建立贸易关系。该客人是一家贸易商,其产品供给当地的大型连锁超市,资金回笼一般需要2个月,客人提出希望华飞给予放账支持,否则对方也无法做大。华飞将该客户作为重点培养客户,在信保额度内给买方以放账支持。在中国信保的支持下,该买家的

信用额度从2009年批复的5万美元逐步扩大到现在的150万美元,同时带动了华飞业务量飞速增长,双方贸易额从2009年的30万美元到2011年近400万美元。这个客户的飞速增长,确实离不开中国信保的支持。

二、保障收汇安全、维持稳健经营

由于中国信保的严格把关,华飞从2008年至今,仅发生过两起赔付案件。其中一起是2009年出口到美国的货,付款方式为OA30天,出运后客人拖欠,中国信保经过调查后,及时进行了赔付;另外一起案件涉及一批出口到哈萨克斯坦的货,货款超过10万美元,付款方式OA45天,到期后遭遇客人拒付,中国信保经过理



赔查勘，按承诺的赔付比例赔付此案。这两起赔付案件，一方面，让我们坚定了对中国信保理赔服务的信心；另一方面，我们深刻感受到华飞投保的最终目的不在获得理赔，而是通过信保做大业务，确保维稳经营。

三、了解买方资信、完善风险防范

每年华飞会接触和开发一大

批新客户，我们通过中国信保对这些买家进行全面资信调查，并建立买方信息库，这样操作对提前防范买方信用风险起到了良好的作用。比如，华飞曾接触一个香港新客人，对方承诺将下一个大额订单，但通过信保资信调查显示买方销售额波动较大，盈利能力差，负债高，流动性紧张，风险高。结合买方背景信息，华飞后对此客人进行了全面分析，主

动放弃与该买方合作。后据中国信保反馈，该买方随后拖欠国内另外一家公司货款。

作为出口信用保险政策的受益者，我们深感公司这几年的跨越式发展离不开中国信保的鼎力相助，希望在今后的日子里双方继续保持密切合作，也预祝信保事业蒸蒸日上！



借力信保抢滩国际市场

——访迈瑞生物医疗电子股份有限公司国际营销系统行政总监余深衍

文 | 深圳特区报 段雨梅 沈阳

核心提示：欧美国债问题牵动中国外贸市场，出口额不可避免地步入低谷、呆坏账问题日趋严重，众多出口企业正遭遇前所未有的困境。不过，对于另外一些出口企业而言，此轮危机所带来的影响却并不那么可畏，深圳高科技医疗设备制造商迈瑞正是其中之一。20年前从进口医疗设备代理商起步，20年后迈瑞已成长为仅次于飞利浦和GE的全球第三大监护仪供应商，产品更远销至全球190个国家和地区。日前，在坐落于深圳高新区的迈瑞总部大厦，迈瑞国际营销系统行政总监余深衍接受了记者的专访。

余深衍告诉记者，自2008年9月正式建立合作关系以来，迈瑞与中国信保累计合作金额近4亿美元。借助信用保险管理工具，迈瑞对于部分买家改变了过往相对保守的交易方式，产品竞争力得以提升的同时，也为迈瑞抢滩国际市场搭建了信用风险的屏障。

告别“一手交钱，一手交货”

记：2008年迈瑞选择与中国信保开展合作是基于怎样的背景？在合作之前，迈瑞对于海外信用风险有哪些防范措施？

余：从2000年到2007年，迈瑞走的是一条相对保守稳健的道路，为了将海外市场的风险控制

在最小程度，当时的放账交易很少，基本采用款到发货以及信用证的交易结算方式。由于一贯谨慎，在2008年之前几乎没有坏账。

然而，相对保守的风险管理方式在一定程度上制约了出口业务的拓展。起初与一些小代理商合作，每笔订单交易金额多为几百、上千美元，代理商尚可接受款到发货。但随着迈瑞海外销售额逐年增长，开始选择具有一定规模与实力的代理商进行合作。然而，但凡较有实力的大型代理商，基本都与GE、飞利浦等有着合作关系，合作方式也以OA为主。如果沿用固有的交易方式，会给代理商带来较大的资金压力，并由

此导致其合作意愿减弱。2008年次贷危机的爆发更对迈瑞的国际市场销售造成明显影响，经过考察国际同行的做法，2008年下半年开始与中国信保展开合作。

目前，迈瑞的海外销售市场遍布190个国家和地区，这使得海外信用风险相对分散。好处是风险不在一个篮子里，坏处是难以靠自身力量去详尽评估买家的信用风险。这时候信用保险力量的介入就显得十分必要。中国信保完善的全球资信资源和专业的买家动态监控能力，为迈瑞建立了全球买家资信数据库，确保迈瑞在海外交易过程中知己知彼，从投保到报可损再到定损核赔，为

迈瑞建立了多层次、全面的风险保障体系。

有了信保，步子迈得更开

记：迈瑞已完成从中国本土企业向国际化企业的转型，在迈瑞征战国际市场这一过程中，如何评价中国信保所发挥的作用？

余：有了中国信保的协助之后，迈瑞的步子迈开了，效果很快便显现出来。在与中国信保合作初期，迈瑞产品销售覆盖的国家不到140个，如今在信用保险的支持下已发展到190个。目前，迈瑞除预付款之外的全部业务均实现了与中国信保的合作，实际申请并获得限额批复的买家数量超过500家。

与此同时，迈瑞的市场销售策略也发生了转变，过去只针对代理商进行销售，在中国信保的支持下正逐步开展直销业务，直接面向医院以及政府卫生部门进行销售。改变了过去保守的交易方式，使迈瑞在海外贸易中赢得了更多客户。

记：四年来，迈瑞与中国信保在合作方式上有哪些创新和亮点？

余：一是业务上提出的新需求能够快速反馈。当前迈瑞在中国信保所投保的短期贸易险一般承保期限是2年，但中国信保会根据迈瑞的业务需要，针对超过2年期的大项目，在风险可控的情况下灵活推出3~5年的险种。

二是出险后中国信保能够快速启动应对机制，协助企业收回

欠款。不久前曾有一个意大利客户出现账款拖欠，报案后中国信保立刻展开调查，在买家作出破产宣告之前得知买家已作出破产、清理的准备，得到消息后迈瑞法务部立刻在海外聘请律师进行债权登记，最终及时挽回了损失。

三是中国信保有效的风险识别，推动对外贸易顺利开展。最近有部分买家出现长账期的欠款，逾期时间已超出信保界定的出险时间。在中国信保的指导下，通过三方谈判找到了妥善解决方法，保证了后期合作的正常进行。这种积极的反馈，对于顺利推动海外贸易有很大帮助。

风险不能逃避，更不可“一刀切”

记：作为一家有着近20年海外销售经验、成功走向国际的企业，迈瑞有哪些避险的经验可以为“走出去”的中国企业提供借鉴和参考？

余：中国信保为走出去的企业构筑了一道防护网，在此前提下，企业内部也必须做好风险评估措施。每一个外贸出口企业，从经营者到业务员都必须增强风险意识。

首先，资格审查环节应选择有稳健经营基础的客户。当买家申请额度时要先参考信保提供的资信报告，关注其中的几个重要指标：包括公司成立年限、经营规模、资产情况、速冻比例、偿债能力等，以此权衡给予买家的账期和限额。

其次，除了依照中国信保的信用管理政策之外，企业自身也要

建立相关标准。迈瑞的做法之一是授予买家信用额度后，由出货系统对交货单进行检查，对于不符合规则的交货单都会被冻结住。系统控制很大程度上避免了人工操作可能出现的疏漏。

此外，如果遇到超出信用额度或超出信用期的情况，要及时与中国信保进行沟通，将风险识别出来后再去判定是否继续后面的合作。即便客户具备偿债能力，也应要求对方提供逾期款项偿还期限的书面声明，以便为后续追债扫清障碍。对于一家走向国际市场的企业来说，要做的是客观评估客户的风险有多大，而不是“一刀切”地逃避所有风险。

记：对于明年的海外市场有什么预期，与中国信保的合作有怎样的计划和期望？

余：2011年前11个月，迈瑞国际市场销售收入同比增长30%左右，新兴市场的增幅约为40%，欧洲市场受债务危机影响表现最差，预计2012年并不会出现明显好转。在此形势下，2012年会加强与中国信保的合作，并会在承保模式上继续探索创新。比如，将分期付款的限期延长至3~5年，以争取运作更多政府主导的大型项目。此外，新产品向非洲、中东等地区推广也需要中国信保给予特殊支持，如通过自主掌握限额的方式，免去事先审批的过程快速发货，从而增强新产品在市场上的推广优势。☞

出口信用保险为企业“打气”

文 | 徐肖伟

随着近年来欧美债务危机负面影响的逐渐发酵，国际贸易不稳定因素增加，企业开拓海外市场疲态明显，出口收汇风险加大。为帮助广大无锡企业有力应对出口不利困境，中国信保无锡办事处坚定站在抵御贸易风险第一线，积极为出口企业“打气”。2011年，出口信用保险累计支持无锡市外贸出口56.6亿美元，同比增长39.4%；服务出口企业399家，同比增长29%。

2011年是无锡市推动外经贸产业转型升级的关键一年，中国信保无锡办事处紧紧围绕中国信保和地方政府战略部署，不遗余力支持重点产业科学发展。针对一些企业因国外客户要求“先发货后付款”，收汇风险相对较高的情况，无锡办事处积极为企业承保，增加出口信心，加大企业“走出去”步伐，免除企业出口的后顾之忧。同时，企业在交易前，无锡办还尽可能全面地为企业提供国外买家的资信状况及营业情况调查，根据中国信保对国外买家的授信额度帮助企业决定是否承接订单，有效地降低了企业的决策风险。针对高新技术等重点行业，无锡办事处进一步加大扶持力度，推出优先承保等措施，并通过发布风险预警信息，及时帮助企业了解、分析金融危机对国外企业、产业和银行金融机构的影响，帮助

企业更好地开拓国际市场。2011年，出口信用保险累计支持无锡市高新技术产品出口30.2亿美元，同比增长30%；支持机电产品和纺织服装出口分别同比增长31%、28%，有力助推了无锡市重点战略产业开拓海外市场，推动了外经贸产业发展的转型升级。

为更好地服务出口企业，无锡办事处并非“一保了事”，而是竭力当好企业的风险管理顾问，积极为企业提供事先预警、事中防范、事后保障的贸易全流程服务。2011年，无锡办事处累计为各类出口企业提供资信调查4846次，发布风险预警信息100多条。同时，为最大限度帮助企业减少损失，无锡办事处还开辟了理赔绿色通道，对符合赔付条件的企业实行快速赔付。2011年，无锡市一家大型新能源企业遭遇国外买方破产。企业报案后，无锡办事处仅用一个多月就为其赔付了300多万美元。企业负责人特意写来感谢信，并强调“按常规赔付时间是4个月以内，赔付资金早一天到位，企业就能早一天喘口气”。2011年，无锡办事处累计受理各类报损案件75起，累计支付赔款逾千万美元，追回逾期账款529万美元，有力保障了企业的保险权益。

在国际贸易竞争不断激化的前提下，出口企业如果没有足够的金

融手段整合资源将步履维艰。无锡办事处在为广大出口企业提供出口信用保险产品和服务外，还积极向地方政府争取政策支持，联合政府商务部门和商业银行共同搭建无锡市贸银信平台，不断深化银信合作，推广出口信用保险项下贸易融资服务。无锡市一家大型电动车生产企业曾经遇到这样一张海外大单。因买家比较强势，坚持要求货到后5个月付款，经测算，企业认为接单后至少200多万美元的先期垫付款会造成企业资金周转困难，面临不得不放弃该笔业务的尴尬选择。企业高层在向中国信保无锡办事处咨询业务时提及此事，时间紧急，刻不容缓，相关客户经理立即为其制定承保方案并联系合作银行，最终确定解决方案。企业在正式办理投保手续后短时间内就获得了200万美元的贷款，有了如此强大、便捷的资金支持，企业顺利拿下大订单，并与该优质国外买家建立了良好的合作关系。2011年，无锡办事处累计为企业提供信保项下贸易融资约66亿元人民币，规模居江苏省前列，为增强广大锡城投保企业国际市场竞争能力提供了强大的金融杠杆支持。☞

（作者单位：中国信保江苏分公司）

【出口预警】

加拿大对原产于中国的床垫用弹簧组件作出反倾销期中复审终裁

2012年3月30日,加拿大国际贸易法庭发布公告,对原产于中国的床垫用弹簧组件作出反倾销期中复审终裁,裁定继续对涉案产品维持原裁决。

2009年4月27日,加拿大边境服务署对原产于中国的床垫用弹簧组件进行反倾销调查,涉案产品海关编码为94041000.00、94042900.00和73202090.10。2009年10月26日,加拿大边境服务署对该案作出反倾销终裁,裁定中国涉案企业的倾销幅度为0.0%~147.4%。2011年12月28日,加拿大国际贸易法庭对原产于中国的床垫用弹簧组件进行反倾销期中复审立案调查。

美国 ITC 对消费电子及显示器等启动 337 调查

2012年4月5日,美国国际贸易委员会(ITC)投票决定对部分消费电子、显示器及相关产品(certain consumer electronics and display devices and products containing same)启动337调查。涉案产品包括手机、个人电脑、家庭影院视频及音频组件、电视以及媒体装置等。

2012年3月6日,Graphics Properties Holdings公司向美国ITC提出申诉,指控美国进口及美国市场销售的部分消费电子、显示器及相关产品侵犯了其专利权,要求启动337调查,并发布排除令和禁止令。

美国ITC最终确定台湾HTC公司、苹果公司、索尼公司以及三星电子公司等16家企业作为本案的强制应诉方。

墨西哥螺旋焊接钢管保障措施调查无措施结案

2012年3月29日,墨西哥经济部函告中国驻墨西哥使馆经商处,称其已公告螺旋焊接钢管保障措施调查终裁结果,涉案产品税号为73051901,终裁结果为无措施结案。

墨西哥与中国就鞋类产品出口达成价格协议

为妥善解决墨西哥对华鞋类产品贸易摩擦问题,公平局组织推动中国业界与墨西哥政府、业界进行对话与合作。近期,中国轻工工艺品进出口商会与墨西哥经济部签署了关于中国输往墨西哥鞋类产品价格协议,妥善解决了墨西哥对华鞋类产品特保调查和其他贸易救济措施问题。

南非对原产于中国的聚氯乙烯板、片、膜、箔及扁条进行反倾销期中复审调查

2012年3月23日,应Austro Group Limited的申请,南非对原产于中国的聚氯乙烯板、片、膜、箔及扁条进行反倾销期中复审立案调查。涉案产品海关编码为3920.49。

申诉方在申请书中要求,将厚度为2毫米,宽度不超过20毫米的聚氯乙烯带排除在征税范围之外。

2007年6月,南非对原产于中国的聚氯乙烯板、片、膜、箔及扁条进行反倾销立案调查;2008年4月,南非对此案作出肯定性终裁。🇳🇵

【信保动态】

中国信保董事长王毅参加王岐山副总理主持召开的保险业改革与发展座谈会

4月20日至21日，中共中央政治局委员、国务院副总理王岐山在上海市考察工作，并主持召开保险业改革与发展座谈会。中国信保董事长王毅参加考察活动，并出席座谈会。

座谈会上，王毅董事长汇报了中国信保近年来支持对外贸易和企业“走出去”方面所作的工作及发挥的作用，并着重汇报了今年以来，中国信保面对外贸发展新形势，按照中央要求，在扩大信用保险覆盖面，特别是加大对小微企业的信用保险支持等方面所作的工作。

中国信保参加官方出口信用保险机构(ECA)首脑会议

3月19日至25日，中国信保副总经理周纪安率公司相关部门负责人出席2012年11国官方出口信用保险机构(ECA)首脑会议。本届会议由美国进出口银行在华盛顿主办，来自中国、美国、加拿大、德国、英国、法国、意大利、日本、俄罗斯、巴西、印度等11国ECA领导人参加会议。

会议主要就各参会ECA业务情况、环境与气候、直接贷款与再融资、大型基础设施项目经验、部分国别承保政策等议题进行了深入交流和讨论。

广东信保参加广东保险服务大接访活动

3月24日，广东信保参加广东保险服务大接访活动，现场为出口企业排忧解难和提供咨询服务。

本次活动是由广东保监局牵头组织，广东保险企业集体参加的一次公开、全方位的服务大接访活动。广东在全国率先开展保险服务大接访活动，是贯彻落实保监会“抓服务”工作的重要举措，是保

护保险消费者权益的具体行动，是畅通民意、解决问题、提升服务的有效途径。通过参加此次大接访活动，广东信保向企业和社会传递了中国信保“客户至上，服务为本”的经营理念和服务。

深圳信保加强政府合作 推动台资企业转型升级

3月28日，深圳信保与深圳市人民政府台湾事务办公室与签署《关于建立台资企业转型升级出口信保平台合作协议》。签约仪式上，深台办麦林光主任首先对信保公司为台资企业在深的发展所给予的支持表示。现在，深圳市台资企业正面临转型升级，在出口环节中面临较大风险和融资困难，十分需要出口信用保险这样的金融工具给予支持和帮助。双方共同“搭建台商企业转型升级信用保险平台”，对双方的对台工作和业务开展都十分有价值和有必要，在服务好台资企业方面，我们有共同目标。最后麦主任希望双方能够认真抓好协议的落实，切实履行各自的职责，台办经济处要协助推荐50家台资企业做试点，争取早日做出成绩和做出成效。

厦门信保与五大行业协会签署协议 构筑服务小微企业平台

3月29日，厦门信保与厦门市石材商会、工艺品协会等五个行业协会签署合作协议，将石材、工艺品、农产品、体育用品、节能灯行业出口统一纳入出口信用保险统保范围，进一步扩大支持小微企业发展覆盖面。

按照合作协议，双方将通过共同走访企业、建立信息交流共享机制、组织风险培训和专题风险讲座等方式，帮助上述行业内出口企业认识和运用政策性出口信用保险工具，有效解决企业收汇安全、海外市场信息不对称、应收账款管理等系统风险，保障企业海外市场经营安全，促进出口平稳快速发展。 



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：北京市西城区丰汇园 11 号
丰汇时代大厦
邮编：100033
电话：(010) 66582390
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
邮编：100037
电话：(010) 66582606
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
邮编：100037
电话：(010) 66582245
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：宁波市江厦街 21 号
浦发大厦 14 层
邮编：315010
电话：(0574) 87341066
邮箱：ningbo@sinosure.com.cn

安徽分公司

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

福建分公司

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

厦门分公司

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

山东分公司

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

河南分公司

地址：郑州市经三路 15 号
广汇国贸大厦 A 区 21 层
邮编：450003
电话：(0371) 65585768
邮箱：zhengzhou@sinosure.com.cn

广东分公司

地址：广州市天河区珠江新城珠江江西路
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) 6651296
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