



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**3**期
总第**111**期
内部资料 免费交流

| 本刊特稿

小微企业信保易

小微企业扬帆海外的坚强后盾

| 信保说案

看清合同买方 警惕收汇风险

中国信保为湖南湘丰茶叶有限公司提供出口信用保险服务

小微企业专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 陈东辉 胡正明 陈阳
于淑妍 谭健 李可东 徐新伟
陈新 林九江 杨学进 牛惠莲
孔宪华 瞿栋 王文全 马仑
王伟 王华 王宇 王虹
潘乐 白立兴 韦少敏 李秀萍
刘燕翔 朱守中 汪涤凡 钱水凤
陈小萍 马卫星 连逸群 夏晓冬
陈钢 胡拥军 陈连从 杨伟民
常川 林斌 李军 曹天瑜
周明 叶小剑 刘正茂 邓成钊
李文炜

总编：戴春宁

编辑部

主任：杨明刚

执行编务：兰斌

责任编辑：吴铮 李辽远 展蕾 谢耕
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03月 / 总第111期

小微企业专辑

本刊特稿 / Special Report

- 01 小微企业信保易
小微企业扬帆海外的坚强后盾

市场前沿 / Market Feedback

- 03 以行业统保为平台助力中小企业发展
05 江苏小微企业迎来信用保险强力支持
06 半壁江山迎百花绽放 一诺千金助两翼齐飞
08 500美元 = 1年出口收汇风险保障
09 小微企业信保易带来的转机
11 小微企业蒙受大额损失之后
12 保驾护航 信保使命
13 借力信保 实现快速发展

信保说案 / Case Study

- 14 看清合同买方 警惕收汇风险
17 老客户风险不可忽视
18 商业邮箱被盗引发的买方拒付案件
19 浅析大黄鱼出口风险

信保视线 / Professional Perspective

- 21 中东北非地区局势阶段性评估与展望

行业研究 / Industrial Research

- 25 官方 ECA 机构政策性作用评估的国际实践研究

资讯速览 / News Scanning

- 29 出口预警
31 信保动态

小微企业信保易

小微企业扬帆海外的坚强后盾

文 | 张品旸

出口信用保险是国家保障本国出口企业利益，促进外贸发展的重要政策性金融工具，已被越来越多的出口企业认识与利用，成为出口企业保障收汇风险的有效措施。目前，我国的出口企业中有将近80%是小微企业，这些企业普遍具有规模小、人员少、交易方式保守、抗风险能力弱等特点，是国家政策重点扶持的群体。但一方面由于信息渠道有限，小微企业对专业的出口信用保险知之甚少，另一方面也因为出口信用保险操作较复杂，需要一定投入，使部分小微企业放弃了投保念头。

2012年，国际经济持续萎靡、欧美市场震荡不断，小微企业生存环境不断恶化。为更好支持小微企业“走出去”，促进国家经济转型升级，中国信保集中研发力量，大胆革新，在认真分析小微企业经营特点基础上，集十余年专业信用保险承保经验，为小微企业量身打造了专属模式——“小微企业信保易”。简单概括起来，这一模式具有“保障全面、操作简便”的特点。

保障全面

按照国际通行惯例，出口信用保险保障企业出口面临的收汇风

险，包括商业风险与政治风险。其中商业风险是指因买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等导致的收汇风险；政治风险指因战争、内乱、外汇管制、贸易禁运等引起的收汇风险。传统的出口信用保险产品为企业提供一种或全部风险的保障。考虑到小微企业业务能力相对薄弱，与大型企业相比缺乏风险管理方面的专业人才和储备，因此“小微企业信保易”在设计上采用“全风险覆盖”的理念，使保险责任涵盖企业出口面临的全部商业风险和政治风险，有效保障小微企业的出口利益，也避免其因信息不对称导致的不必要损失。

全面的风险保障往往意味着相对较高的保险费用，但为使更多小微企业能够用得起、用得好出口信用保险，“小微企业信保易”在费率上采用了更加灵活、更加优惠的方式。考虑到企业面临的成本压力，“小微企业信保易”设计了单一买家/开证行赔付金额上限从3万美元-10万美元，赔付比例从50%-80%共16种风险保障组合，每一个组合对应一个优惠费率，并以企业上年出口额作为年度保费计费基础，企业在投保时就能清晰地计算出保障全年收汇风险所需花费的保险成本。

操作简便

为提高风险管理精细化程度，企业投保出口信用保险一般要经历询保、谈判、确定投保方案等流程，投保后则要根据买家情况申请

限额、发货后向保险公司进行出运申报,需要投入一定精力。考虑到小微企业人手往往比较紧张,为方便更多企业了解和使用出口信用保险,中国信保在传统操作流程的基础上做了较大的突破和简化,如“小微企业信保易”不设限额申请和出运申报等环节,而是通过为企业的所有出口业务设定统一的“单一买方/开证行赔付金额上限”来明确风险保障程度。再如,企业缔结保单的整个过程只需要“提交投保单、一次性交纳保险费、签收保单”3个步骤。

投保后,企业如没有特殊需求,中国信保不要求企业对出口业务进行通知和报备,让小微企业将更多的精力放在渠道拓展和提高生产上。此外,中国信保还专门开通了“小微企业信保易”网上投保窗口,使小微企业足不出户就能享受到出口信用保险服务。

在理赔方面,“小微企业信保易”取消了报告可损的环节,发生风险后,企业只需提供基本贸易单证即可索赔。在时限方面,“小微企业信保易”将企业报案到信保核赔的时限由传统产品的4个月大幅缩短至30个工作日,这虽然很大程度上提高了中国信保理赔人员的工作要求,却能实实在在帮助小微企业及时获得损失补偿,减轻资金压力。

2012年4月“小微企业信保易”投放市场以来,就获得了各地企业的欢迎,当年累计有超过10000家小微企业投保了这一模式,其中年出口额在300万美元以下的企业占91.2%,66%为生产型企业。在“小微企业信保易”的支持下,这些企业平均出口增幅24%,高于同期全国平均出口增速16个百分点,保障促进社会就业岗位130万个。

“小微企业信保易”的推出,使更多小微企业能以优惠的条件和简便的操作享受到国家政策性出口信用保险的保障,在国际贸易中也可以与其他大中型企业一样采用更加灵活的交易方式,积极开拓海外市场,并在发生风险时及时获得风险补偿,有效规避海外市场波动带来的冲击和影响。

通过“小微企业信保易”的政策性支持,在信息透明度相对较低的小微企业中,也逐渐形成了一批引起商业银行关注的客户群体。目前,已有多家在小微企业融资方面具有丰富经验的银行主动提出,希望联合中国信保为投保的小微企业提供包括融资、结算在内的综合性金融服务。部分银行专门针对“小微企业信保易”开发了融资产品,陆续有投保小微企业通过转让保单项下权益的方式得到了银行的融资支持。

实际案例

宁波某进出口有限公司主营体育用品、服装及服装辅料等货物进出口,2012年出口额218万美元,主要出口美国、危地马拉、加拿大、英国、墨西哥、阿尔及利亚等国家。2012年7月投保“小微企业信保易”,一次性交纳年度保费2900美元。去年8月,危地马拉买方拖欠货款4.6万美元;10月,美国买方拒收货物,货值4,915美元,先后形成两笔坏账。风险发生后,该

企业向中国信保索赔。经过快速调查,中国信保在索赔生效后第9天,就针对两起案件向企业赔付了3.2万美元和3440美元,及时帮助企业挽回损失。

江苏省某微型纺织品出口企业,2005年成立以来年出口额一直保持在10万-20万美元。2012年初,该企业在同行的推荐下,投保了“小微企业信保易”。投保前,为了避免收汇风险,该企业从不敢

轻易接受放账业务,多与老客户进行全额预付款交易,限制了业务规模的增长。投保后,企业有了“小微企业信保易”做后盾,果断突破了保守的交易方式,大胆承接了更多海外订单,2012年出口规模突破性地超过了40万美元,较上年出口业务实现了翻番。

(作者单位:中国信保支持小微企业专项工作领导小组办公室)

以行业统保为平台助力中小企业发展

文 | 方福泉

全球金融危机后，全球经济低迷使得中国出口增速放缓，我国很多以劳动力密集型产业为主的中小出口企业遭遇发展困境。与此同时，国内劳动力成本上升、人民币汇率升值以及生产原材料价格上涨等诸多因素叠加在一起，大大挤压了中小企业的生存空间。为了维系生存，除了靠企业自身努力，完善的财税金融政策也是中小企业走出困境，实现发展所必需的。

应对危机出新招

自2010年开始，中国信保厦门分公司立足于帮助中小企业解决发展面临的实际问题，联合厦门市商务局、财政局，以行业商（协）会为平台推出了行业统保基本风险保障专项政策，将厦门市最具代表性的石材及工艺品两个行业纳入统保范畴。两个行业的中小企业可享受服务如下：一是低门槛投保出口信用保险；二是享受出口信用保险基本风险保障；三是获得买方信息风险咨询、国别风险信息、风险培训和专题风险讲座。

经过一段时间的试运行，政策效果逐渐显现出来。有了出口信用保险的支持，中小企业在接单时没有那么担心了，“有单不敢接”的问题迎刃而解。A公司是厦门市典型的一家石材出口企业，成立已经有8年多的历史，企业年出口额基本维持在150万美元左右，企业始终不敢大胆地迈开步子。经商会介绍加



入行业统保后，由于转嫁了经营风险，在不到一年的时间里，企业的出口即增加到 200 万美元。投保期间，该公司一俄罗斯买家出现拖欠风险，厦门分公司得知情况后及时向买方发函施压，在核实案情后，主动赔付 A 公司 2.1 万美元，并在后续半年内追回全部货款，为企业挽回了损失。

该企业老板不无感触地说，信保公司促赔结合，全方位促进和保障了他们的业务发展。在风险出现时，不仅得到赔偿，更重要的是后续追偿工作转交信保公司专业的追偿团队，有效解决了企业经营的后顾之忧。

政策扩面见成效

在上述行业统保框架下，经过市场宣传推广，深入企业调查了解，中国信保厦门分公司发现其他行业中小企业也有迫切的需求。在厦门市相关政府部门的大力支持下，2011 年行业统保政策增加了农产品和体育用品两个行业，2012 年又增加了节能灯行业，逐步满足企业的需求。2012 年，中国信保厦门分公

司还与五个行业商（协）会签署了《合作协议》。

根据企业的反馈，中国信保厦门分公司对原有政策进行了完善，进一步扩大风险承担范围，提升服务价值：一是提升对单一买方 / 开证行的最高赔偿金额；二是配合各商（协）会，对会员企业使用资信调查服务给予更优惠的政策；三是推出小微信保易产品，取消逐笔申报操作，简化投保流程，缩短理赔时效，年出口金额 300 万美元以下的企业，采用“小微企业信保易”专案，企业可免去投保申报操作环节，缩短理赔流程及时效；四是与协会共同搭建风险管控平台，为会员企业提供增值服务，包括在《石材通讯》、《企业之声》等刊物和商（协）会网站刊载大量风险案例和风险信息，实现了沟通渠道多样化、沟通内容专业化的服务目标，进一步发挥协会的协调监督职能，为企业及时提供及时的风险信息。

前述案例中的 A 公司，经过两年的发展，2012 年出口金额已达 300 万美元，且在“小微企业信保易”

专案内，免去投保申报流程，充分运用资信调查服务了解买家情况，积极开拓新市场。

政策升级促发展

实践证明，行业统保政策在支持中小企业发展上起到积极作用，以政府、商（协）会和中国信保三方共同出台并推进政策的模式取得良好效果。截至 2012 年 12 月 31 日，五个行业共 307 家企业参与投保，其中 300 万美元以下的小微企业有 207 家，占比 67.43%，投保企业数比 2011 年底增长 195%，投保金额约 10.59 亿美元，增长 96%。

今年，中国信保厦门分公司进一步细化行业统保政策服务，贴近市场需求，解决实际问题，助力中小企业发展。一是提升对中小企业的重视度，二是定期组织专场培训，建立有效的沟通机制，细化风险服务；三是探索解决中小微企业融资问题，与银行共同推出“小微企业信保易融资”产品，为行业统保企业解决融资需求。前述案例中的 A 公司，于今年 1 月 1 日出运一笔货物到德国，金额 4 万美元，90 天账期；1 月 10 日，A 公司向银行提交了整套出口单据，两天后获得银行 3 万美元融资款；90 天后，A 公司收到德国买方的货款，同时还款结汇。正是在“小微企业信保易融资”方案的帮助下，A 公司提前收回货款，缓解了资金压力，解决了“有单无力接”的问题。

（作者单位：中国信保厦门分公司）



江苏小微企业 迎来信用保险强力支持

文 | 赵晓宇

为让更多的小微出口企业方便地使用“小微企业信保易”，体验和感受政策性出口信用保险对企业发展的支持促进作用，2012年以来，中国信保江苏分公司积极履行政策性职能，与政府相关部门开展了密集的合作，酝酿出台了很多支持企业投保的措施，建立了支持小微企业用好出口信用保险促进外贸增长的联合促进工作机制，并面向无锡、常州等地区的部分小微出口企业开展了新产品试点。

“小微企业信保易”一推向市场，即起到非常好的效果。例如，常州市商务局仅用十天的时间，在武进一个区就成功组织了200多家小微出口企业投保；无锡市商务局在江阴举办政策宣讲会，有200多家小微企业报名参会，江阴市政府领导亲自到会讲话动员，这项措施刚刚推出，就得到了广大小微出口企业和地方政府的欢迎和响应。

在帮助企业有效缓解出口收汇风险、顺利承接海外订单等方面，“小微企业信保易”的市场生命力开始凸显。小微企业普遍反映，有信用保险的支持，接单的胆子更大了。例如，常州某小型外贸企业，在获得出口信用保险保障后，克服了对跑单风险的恐惧，果断接下德国买家的单子，并抓住机遇进一步扩大了交易规模。2012年，该企业向德国买家的出货量超过500万美元。

中国信保相关产品的融资功能也深受小微企业的欢迎。无锡一家电动车生产企业的买家坚持要求

货到后5个月付款。企业在测算后发现，接下此单至少需要200多万美元的先期垫付资金，企业资金周转不过来，根本无力接单。该企业在办理投保手续后，短时间内就凭保单从相关银行获得了200万美元的贷款，顺利拿下了大订单，并且与这个国外买家建立了良好的合作关系。

据了解，投保出口信用保险后，很多小微企业改善了经营的保守做派，做大做强的信心有了普遍的提升。南京一家经营箱包出口业务的小型外贸公司透露，他们公司目前箱包出口业务集中在欧美日等发达国家和地区，这几年欧洲经济波动比较大，大多数买家都要求长账期的赊销，风险非常大。这位负责人说，不接单可能不赚，或者只是少赔，多接单一旦发生风险可能就是大赔，如果没有信用保险的支持，没有勇气接单，放着机遇也不敢做大。她高兴地说，在中国信保江苏分公司的支持下，该公司年出口额接近300万美元，2012年突破了

千万美元，实现了由小微出口企业向中型出口企业的华丽转身。

至于出险后的理赔追偿力度和效率，投保企业也纷纷表达了充足的信心。常州某纺织品进出口有限公司有关负责人说，2012年他们公司的一家意大利买家拖欠了33万美元的服装货款，企业经营一时陷入困境。中国信保江苏分公司立刻进行了海外追讨，成功追回31万美元的应收账款，对剩余部分损失及时赔付了1.6万美元的赔款，缓解了企业的燃眉之急。江阴某小型贸易最近刚刚给中国信保江苏分公司送来了一面锦旗，原来该企业向一个英国客户出运价值60多万美元的服装后，客户以种种理由拖欠50多万美元的余款。中国信保江苏分公司介入后，在敦促买方支付近14万美元的部分货款后，又及时向这家企业赔付了近30万美元的赔款，保障了企业的正常运转。

（作者单位：中国信保江苏分公司）



半壁江山迎百花绽放 一诺千金助两翼齐飞

莱芜市 100家政府平台小微企业项目 维护实践

文 | 魏庆广

2012年9月，涉及莱芜市一半出口企业的“100家政府平台小微企业项目”启动后，中国信保山东分公司高度重视小微企业的维护工作，专门制作了小微企业信用保险业务管理维护措施，力争通过标准化和精细化的管理，为广大小微企业提供信息咨询和风险保障服务。

制定工作主线

在政府平台小微企业的维护

工作中，中国信保山东分公司遵循全面系统的方法论，统筹政府合作和创新思维，坚持专业服务为出口企业和政府创造价值的工作主线，力争通过该项目的实施，为莱芜市创造更大的经济和社会效益。

架构流程 突出重点

1 立足一个标准化流程。为了帮助小微企业熟悉信用保险操作流程及注意事项，制作《操作要点提示函》并发放企业。中国信保

山东分公司内部指定了小微企业信用保险的维护流程，设置专门服务人员，通过团队配合、相互协作，提高小微企业服务质量和效率。

2 突出两个工作重点。一方面，建立小微企业客户关系管理系统，记录与企业负责人及主要联系人的沟通情况，了解企业经营情况和主要需求，在客户关系中形成“被动-主动-互动”的良性循环的小微企业生态系统；另一方面，与

莱芜市商务局建立常态、长效的沟通机制,在小微保单年度中期和期末,制作半年报和年报,集中汇总小微企业信息咨询情况、案件处理情况、企业出口数据、调研走访情况、企业发展诉求等,将该报告打造成研究莱芜市小微企业发展的有价值报告。

3 培育三类潜力企业。出口信用保险致力于践行国家扶持小微企业发展政策,在帮助小微企业提高风险防范意识的基础上,有重点地发掘和培育有成长潜力的小微企业,对于对外扩张型、行业潜力型以及国内实体经济较强的三类小微企业,将会同政府一道进行实地调研,了解企业发展需求,为企业发展创造更加优越的外部环境。

专业服务 创造价值

1 提供专业的信息咨询服务。一方面,中国信保山东分公司已先后为近20家莱芜市小微企业提供了海外客户资信调查服务,累计向小微企业提供信息咨询50余件次。另一方面,报损索赔方面,当前共有3家小微企业索赔,中国信保山东分公司给予了高度关注,当前正积极处理中。

2 提高该项政策利用率。2012年9月份,小微企业项目启动以后,中国信保山东分公司对100家小微企业的负责人进行了逐一回访,了解企业经营情况,包括出口结构、支付方式、国别结构、发展战略等,力争让企业负责人认识到、利用好这项政策;在回访中,也发

现一批企业并不知晓、并不重视这项业务,对于此类企业,也重点对其进行了业务介绍和培训。

3 实施小微企业行业调研。从行业结构来看,小微企业行业结构依然具有鲜明的地域特点:农产品和纺织品行业占50%,钢材和机械锻造占23%,其他为轻工业(主要为工艺品制造)、高新技术和化工业。农产品行业多为生姜、大蒜和果蔬的出口;纺织品行业多主营制衣、毛巾和地毯等产品;而钢材行业主要为钢板的出口。一批有发展潜力的小微企业,主要集中在整车行业、汽车零配件行业和农产品深加工行业。

4 举办小微企业国际贸易风险防范高层论坛。目前,中国信保山东分公司正在与莱芜市商务局共同筹划举办小微企业负责人参加的高层论坛,信保公司将主讲国际贸易风险防范和小微信用保险操

作流程,政府主讲小微企业相关扶持政策等。

5 重点支持有发展潜力的企业。针对有成长潜力的小微企业,中国信保山东分公司已经会同莱芜市商务局进行了联合走访,通过前期的对接,了解到企业的发展战略与发展需求,向其提供了相应的风险管理建议,今后也将继续跟踪,给予更多政策支持。

当前,莱芜市“政府平台小微企业项目”的各项工作都已积极开展。在这种特殊模式的客户关系中,我们也深刻体会到,出口信用保险不仅仅是一种能够提供损失补偿功能的金融产品,它在一定程度上向广大出口企业提供和传播了一种风险管理理念,而作为政策性的金融机构,中国信保最终的目标就是为出口企业创造价值。

(作者单位:中国信保山东分公司济南办事处)



500美元 = 1年出口收汇风险保障

文 | 丁博雄

寻求海外发展的豫企，正在倍数递增，而中国信保的重要使命，正是帮扶这些企业顺利地“走出去”。2011年，欧美债务危机爆发以来，世界经济不断下滑，外贸环境不断恶化，客户纷纷延长赊销账期，出口风险攀升，作为国家政策性保险公司，中国信保河南分公司一直高度关注河南小微型外贸企业，并积极采取多项措施支持其发展。2012年3月，中国信保专门推出了专属小微企业便利化、低成本的优惠服务模式“小微企业信保易”，进一步加大对小微企业的扶持力度。

河南瑞新冶金材料有限公司是一家从事糖精钠生产和销售的小型外贸企业，海关出口数据显示，近年出口额在10万美元左右。“不接单可能不赚，或者只是少赔，多接单一旦发生风险可能就是大赔，放着机遇也不敢做大”，如大多数小微企业，瑞新冶金也面临着市场开拓与风险加剧的困境，就在此时，中国信保河南分公司找到了他们，对其当前的出口风险做了专业分析，并全面介绍了出口信用保险的风险保障功能。在全面了解“小微企业信保易”承保方案后，该公司投保了出口信用保险。

由于受全球经济下滑的影响，一个合作多时的非洲老买家在应付款日到期之后，迟迟没有任何付款



表示。对于瑞新冶金来说，一次性出运十多万美元货物，仅仅回收了10%的预付款，相对公司实力而言，如果欠款无法回收，的确是灭顶之灾。该企业负责人表示：“由于是老客户，所以签订合同时尝试延长付款期限，本来出口风险就非常高，再加上成本攀升，公司实在承担不起这样的风险，接了这么大的单子，真的非常害怕，与这样的老客户合作那么长时间，没有想到会出现这样的拖欠风险。”风险发生之初，河南瑞新多次致电催款，买方迟迟没有回应，企业非常着急。鉴于老客户的关系，也一直犹豫是否要报损。此时，中国信保工作人员从全面保障被保险人利益的角度，建议及时报损，防止损失的不断扩大。最终，保户在约定期限内及时报损。获悉风险后，中国信保迅速介入，帮助企业积极减损，全面启动追偿工作。

在调查减损的过程中，由于“小

微企业信保易”的投保手续简便，没有申报，没有限额，简化了索赔材料和手续，一切操作均在网上完成。企业仅仅支付了500美元的保费，就获得了一年时间出口业务的全面收汇风险保障，河南瑞新冶金表示了担忧，如此快节奏的流程会不会变成“好事多磨”？信用保险的风险补偿能否真正落到实处？一切用事实说话。经过近30个工作日的调查取证，中国信保河南分公司在债权确立、贸易背景真实的情况下，了解到确系经营问题无力偿付债务之后，及时向瑞新冶金一次性支付赔款约8万美元，缓解了企业的燃眉之急，有力地保障了企业的正常运转，真正体现了小微企业信保易快速、高效理赔的特点。该公司负责人表示，愿意在新的一年里毫不犹豫地投保出口信用保险，放心大胆地开拓国际市场。

(作者单位：中国信保河南分公司)

小微企业 信保易带来的转机

文 | 江阴美鸿光伏应用材料有限公司 周慧玲

江阴美鸿光伏应用材料有限公司是 2011 年 2 月成立的从事光伏组件辅助材料业务的公司。对小企业来说，刚刚成立的一两年是最为关键和艰辛的时刻。不幸的是，我公司刚成立便遇到了经济 and 外贸形势低迷的时期。更不幸的是，光伏行业也进入了行业最为低迷的甚至谈光伏色变的时期。但幸运的是，在这个寒冬里，中国信保给我们小微企业雪中送炭，为我们企业送来了国家利好政策，带来了实实在在的支持，帮助我们公司把外贸业务一点点地开展了起来。

大家知道，2012 年光伏行业十分低迷，能找到一个海外优质客

户是很难的。因为整个产业链的问题，客户自己的回款都有很多的不确定性，所以海外卖家的资信和付款状况存在大量不可预见的问题。我公司于 2012 年 3 月向一个美国买家出口一笔太阳能组件用铝边框，金额约 8.2 万美元，当时我公司就一直在跟客户因为付款的事情进行谈判，对方开不出信用证，我公司真正陷入了进退两难的尴尬境地，如果不签合同就会流失来之不易的客户资源，签了又会面临客户付不出款的风险。

就在此时，我公司收到中国信保于 5 月份在江阴召开全省首站小微企业信保易宣讲会议的通知。当





时也是抱着试试看的心态去参加，没想到这次会议给我们的交易带来了很大的转机。我公司立即投保了“小微企业信保易”，为该美国客户授予了5万美元的赔付额度。有了这个政策为强大后盾，我公司打破了出口僵局，马上签订合同安排生产，并且于6月12日将货物发往美国。但货物于7月3日到港以后，买家一直以各种理由推脱，迟迟不肯付款提货。直到7月18日，我公司被货代通知——货物进入美国当地监管仓库。众所周知，一旦进入监管库各种费用是非常高昂的，这种情况之下，发货人无奈打折拍卖损失惨重的案例比比皆是。同时雪上加霜的是，美国买家提出了自己会面临美国海关30%的反倾销税，希望我公司能够全额承担，方才同意付款提货。我公司马上与中国信保无锡办事处取得联系。中国

信保马上做出答复，建议了几种解决方案。与中国信保讨论以后，我认为同意买家要求对于尾款30%的折扣，可以把企业的损失控制在最小的范围内。紧接着，我公司把几种方案的货款回收情况写了货物处理预案说明，并且当天下午就收到了中国信保的回复。中国信保同意我公司对该笔货物作出折价销售处理。中国信保第一时间的介入以及辅助，帮我公司争取了宝贵的时间。把这个决定通知买家以后，对方马上同意付款。由于时差和银行转账等问题，我公司于7月24日最终确认收到了其货款并且放货。24日当天我公司就收到信保对于折价部分损失1万2千多美元的赔付通知书。更出乎意料的是，这笔美元赔款于8月1日就到了我公司账上。整个交易过程虽然凶险万分，但到最后我公司只承担

了5457美金的损失。可以说，正是有了中国信保的支持，我们企业在这样低迷的经济环境当中才能够大胆自信地迈出自己的步伐，而不至于产生自身所无力承受之损失。

在整个案情发展的过程当中，中国信保无锡办事处一直给予耐心细致的问题解答和帮助，后来的几个月，他们也是一直帮助我们调取新客户资料和提醒注意事项。大家知道，作为刚起步的小微企业很难有实力聘请到专门人才进行风险控制，就是在一次次的交流过程当中，我公司学习到了如何签订合同条款才能把企业的风险控制在最小范围内。从整个接单过程来讲，前期，中国信保可以为我们调查客户的资信状况，企业可以作为依据调整对该客户的发货量和发货进度。因为中国信保接触的案例多，他们还会提醒我们目的国一些对我们不利的

因素，比如土耳其等一些国家退运货物要得到买家的书面同意才可以办理，这些宝贵经验可以使我们小企业少摔跤；中期，遇到有风险预警的客户，有了中国信保的保驾护航，我们企业可以大胆果断地做出

决策并且控制好风险；后期，中国信保作为国家支持出口企业的机构快速地做出理赔，对我们小微企业的资金周转能提供很大的帮助。

在当前经济低迷的情况下，外贸企业仍然会面对各种严峻的考

验，但我们相信，有国家地方政府的关心支持和政策扶持，有中国信保作为我们的坚实后盾，我们怀揣梦想的小企业也会茁壮成长，路越走越宽。在此，向中国信保雪中送炭的支持，再次表示诚挚的谢意。

小微企业蒙受大额损失之后

文 | 王远洋

2012年12月13日，中国信保安徽分公司（以下简称信保公司）接到合肥一家精密仪器进出口有限公司递交的索赔材料，称一香港买方拖欠其两票货款93000多美元已近两个月。

该仪器公司系成立不到一年的工贸一体企业，注册于合肥市高新区，主营精密仪器等高科技产品的出口。因成立时间短，该公司的出口业务处于起步阶段，出口额不到10万美元，是名副其实的小微企业。在积极拓展国际市场和规避出口收汇风险的双重需求下，这家公司于2012年8月向中国信保投保了短期出口信用保险“小微企业信保易”产品，并缴纳了数千元保险费。令人没有想到的是，投保后出口的第一票货物就遇到了收汇风险。货款到期后，这家公司努力向香港买方催讨货款无果。93000多美元对于一个

小微企业来说已经是一笔巨款，在多次自行催讨无果后，该公司向中国信保索赔，希望挽回这笔沉重的损失。

中国信保在收到索赔申请后，立即启动“小微企业信保易”保单简易理赔程序，快速进行案情核实工作。案情核实清楚后，立即向该公司出具赔付通知，按照保单约定向该公司赔付损失金额的80%，共计75000余美元（约合48万元人民币），并在一周内向该公司支付了赔款。

从接到索赔申请到支付赔款，中国信保仅用了短短14天时间。这起案件的迅速处理，一方面帮助企业在最短的时间内挽回了绝大部分货款的损失，充分体现了政策性信用保险对出口企业尤其是小微企业的风险保障作用；另一方面也展示了中国信保快速的服务响应能力和理赔工作效率。

（作者单位：中国信保安徽分公司）

保驾护航 信保使命

文 | 刘磊

C 公司自 2004 年与中国信保签署短期出口信用保险保单以来，一直保持着良好的合作关系。在中国信保的信用限额支持下，C 公司采取了长账期模式（赊销 180-360 天）销售，相当于为下游买家提供了资金融通，获得了下游买家的认可。为解决自身由于长账期业务导致的资金周转问题，在中国信保的支持下，C 公司获得了保单项下的银行融资。

2012 年 2 月 10 日，C 公司就其在 2010 年 12 月 17 日至 2011 年 7 月 13 日间向南非买方 B 出运的 7 票机电设备发生的可能损失向中国信保通报，实际及申报发票金额均为 216 万美元，实际及申报

支付方式均为 OA360 天。经核实，中国信保于 2010 年 10 月 18 日批复买方信用限额 OA360 天 300 万美元（指定生效日期 2010 年 9 月 2 日），约定商业风险赔偿比例 75%。因买方收货后拖欠全部货款，C 公司于 2012 年 2 月 10 日向中国信保报损，并于 2012 年 6 月 4 日申请索赔，报损及索赔金额均为 216 万美元。经中国信保委托渠道介入调查，限额买方书面承认债务，并出具分期还款计划。目前，中国信保委托的海外渠道正与买方就还款计划进行协商，并要求其尽快履行付款义务。

中国信保审理后认为，本案贸易真实、单证齐全、限额有效，致

损原因为买方拖欠，属保险责任范畴，核定被保险人 C 公司损失金额为 216 万美元，按保单约定赔偿比例（75%）进行赔付，最终 C 公司获得了 162 万美元的足额赔付。

C 公司通过此案更加深刻和直观地体会到信用保险的政策性作用，认识到了建立完善的风险控制和管理机制的重要性，并表示要更加全面深入地与中国信保开展合作，将投保范围由原先的相对高风险业务扩大至全部业务，并将中国信保的限额、申报等环节嵌入到企业的风险管理体系中，成为企业风险控制的一个重要环节。

（作者单位：中国信保天津分公司）



借力信保 实现快速发展

文 | 赵鹏飞

A 公司是天津市滨海新区一家生产锂电池电极材料的高新技术企业，2010 年开始开拓国际市场，2011 年与中国信保在短期出口信用保险方面建立合作。合作两年来，在信用保险的支持下，企业出口业务均以增幅超过 100% 的速度发展，得到企业广泛认可。针对企业发展阶段及出口特点，中国信保制定了一系列服务支持方案：

助企业开拓国际市场

A 公司成立以来，一直致力于国内贸易，已成为该行业较为知名企业，但在其出口业务方面，因为客户储备、人才储备、经验储备等多方面不足，始终未能有所发展。企业通过中国信保，先后调查已有客户及潜在客户 26 家，并在中国信保的帮助下，结合自身产品特点，将企业所有客户进行详细梳理，根据不同资质情况，将客户分为大力拓展型、稳定维持型及谨慎限制型，为外贸业务人员开发客户指明方向，将营销精力集中在优质客户上。2012 年，该企业已获海外订单近 1000 万美元，同时在中国信保的技术支持下，建立企业外贸部门风险管理体系，为其后期外贸业务发展奠定基础。

实现对资质较弱买家的信用销售

A 公司出口业务刚刚起步，面临复杂的国际市场不敢接订单成为制约企业发展的重要原因。在开拓南美、中东市场过程中，该公司向中国信保申请了多个巴西、阿根廷、秘鲁等国别限额。其中，巴西买家资质较弱，中国信保本着支持企业海外接订单的原则，建议 A 公司分批发货，以“先行批复小额限额，待回款后增加限额金额”的方式支持企业。目前，A 公司的巴西买家已有 20 万美元限额，成为该公司重点合作客户。

解决企业融资难题

资金短缺始终是制约一个企业做大做强是关键性因素，特别对一些有渠道、有生产能力的企业更为重要。A 公司产品因其技术附加值较高，在行业内具有很强竞争力，但由于资金限制，始终出口不能做大。中国信保利用与银行的良好合作关系，帮助 A 公司获得了银行在信用保险项下的 800 万元人民币贸易融资额度，使该公司突破了企业发展的资金瓶颈。

追讨买家拖欠货款

中国信保作为出口企业的坚强后盾，为企业打消出口收汇的后顾之忧。A 公司的某韩国买家因经营财

务问题，拖欠货款 15 万美元，中国信保帮助企业设计还款方式、延长账期、解决融资等方案，成功追回所有欠款，并为企业保住该客户，没有导致业务流失。

利用信息资源提前扼杀潜在风险

A 公司通过中国信保国外买家数据库调查一目标客户，发现该客户曾拖欠浙江一企业 13 万余美元，且该浙江企业曾向中国信保浙江分公司报损。在中国信保建议下，A 公司最终未向该目标客户发货。经后期调查，该目标客户资金压力较大，濒临破产，企图通过大规模全球赊销采购，再快速销售回笼资金的模式，扭转经营不善的局面；但由于整体行业环境恶化，该企业最终破产，上游供货商大量货款未能收回。中国信保完善的海外数据库，成功帮助企业规避了国际贸易中存在的潜在风险。

中国信保对出口企业多方面的支持也获得了 A 公司的高度认可。该公司负责人表示，2013 年，在中国信保的大力支持下，预计 A 公司的出口业务将保持 100% 的高速增长，实现企业快速发展，争做行业出口的领军者。

（作者单位：中国信保天津分公司）

看清合同买方 警惕收汇风险

文 | 吴铮

在出口贸易实务中，贸易双方订立形式各异的货物销售合同，约定销售货物的具体内容，以及买卖双方的各项权利义务。此举是为了约束贸易双方更有序地完成买卖；作为合同卖方，更应该视签订合同为保障其向买方收取货款之权益的一个必要手段。

当今的出口贸易中，先出运后收款的信用结算方式越来越广泛地被使用。作为出口商，接到买方订单、与买方签订货物销售合同时，是否看清了自己的买方？不妨先来看中国信保浙江分公司接到的两起案件。



案例

1. 案情介绍

国内外贸企业 A 于 2010 年 12 月至 2011 年 1 月接到法国公司 D 的五个女鞋订单，双方签署正式的销售合同，约定支付条件为出运后 120 天 T/T 付款，D 公司在合同中明确收货人为当地 S 公司。A 公司在备货完成后，于 2011 年 2 月至 4 月将货物出运给最终客人 S，出

口货值约 29 万美元。货物出运后，应付款日届至，D 公司一直拖欠货款。A 公司遂向中国信保浙江分公司报损并要求委托追讨。

2. 案件处理

中国信保海外渠道律师调查后的发现出乎意料，该法国买方已于 2011 年 1 月底被当地法院宣布进入破产程序。于是本案引发了诸多疑问：(1) 买方在破产前夕向被保险

人订货，在销售合同执行的过程中，买方监督了货物生产，并确认了出运。虽然货物出运时 D 公司早已破产，但其并未向出口商披露此事。这可能吗？(2) 应 D 公司要求，货物发至 S 公司，那么目前货物下落如何？S 公司是否收货？(3) D 公司在破产期间进行的交易是否涉嫌欺诈？能否向 D 公司主张付款责任？

带着这些疑问，中国信保浙

江分公司对本案进行了深入调查。渠道律师进一步核实到：D 公司在 2011 年 1 月虽被法院宣布破产，可其拒绝接受，并对破产程序进行了抗辩，但被法院驳回，最终破产判决于 2011 年 6 月 30 日做出。

虽然根据相关法律规定，如果买方在知道或应当知道无法付款的情况下仍然下单收货，付款责任由其负责人个人承担。但在主张买方负责人个人付款责任时，需要充足的举证，而此类举证往往较为困难。在本案中，自买方对破产程序提出抗辩至最终破产判决做出的几个月中，买方仍正常经营，故很难追索其负责人的个人连带责任，也没有确凿证据证实欺诈的存在。这些都增加了后续的追偿难度。

案例二

1. 案情介绍

出口企业 T 公司向美国买方 C 公司出口数票服装，金额约 25 万美元。根据双方交易多时的惯例，货物一直发往 W 公司。货物出运后，按约买方应该在 90 天后付款，T 公司像过去一样向 C 公司催款，对方态度配合，但迟迟未见付款行动。

基于双方愉快的交易历史，为促进买方尽快还款后双方的贸易重新走上正轨，T 公司专程赴买方设在上海的办事处与买方协商，上海办事处负责人对拖欠的发票明细给予了书面确认，为表示诚意，上海办事处当场以美国公司的名义签

全面了解买方

在开始一段贸易的初期，出口商都应该尽可能地了解自己的买方。获取买方信息的方式，不应仅限于侧面的了解，更应全面地与买方进行直接的接触，了解买方的公司性质。

署了还款计划。但日后该还款计划未能得到履行，T 公司遂向中国信保浙江分公司报损。

2. 案件处理

中国信保浙江分公司介入调查后，委托海外追偿渠道找到买方美国公司。但 C 公司对律师表示从未与国内的 T 公司开展过贸易往来，称其已将这些货物对应的所有发票均付款给了 W 公司。C 公司的这一表述，令人对其是否在推卸责任产生疑惑，因为这与出口商知晓的情况大相径庭。

中国信保浙江分公司随即要求渠道律师立即向买方出示 T 公司提供的有买方签字盖章的贸易合同和还款计划，要求 C 公司给予说法。对此，C 公司出具正式的经公证认证的声明予以回应。该声明提到：1. 仅与 W 公司存在贸易关系，下单给 W 公司，并从 W 处收到相应货物后已付款给 W 公司；2. 从未见过 T 公司手中的合同，该贸易合同并非其公司负责人或授权签字人签署，其也从未授权过任何人向 T 公司出具任何还款计划。C 公司同时提供了大量单据，证明其与 W 公司的贸易经过。

反观 T 公司与 C 公司的贸易经过，T 公司经友人介绍结识几位香港商人，由此开始了与 C 公司的

贸易。该几位人员即自称为 C 公司“上海办事处”的人员。接单、产品确认、安排出运、催款的全过程中，T 公司均与此“上海办事处”联络。虽然从头至尾未与美国方面取得过直接联系，但以往的交易均收到了货款，T 公司也未追究过上海办事处是否有真实的授权。而在 T 公司的历史收汇记录中，货款的汇款人均非 C 公司。由此可以判断，在这起案件中，所谓的上海办事处接到 W 公司的订货后，假借最终下家 C 公司的名义向出口商采购。虽然上海办事处人员与 W 公司或 C 公司很可能存在某种联系，但可以断定的是，本案中出口商无法拿着“上海办事处”出具的合同，向 C 公司主张债权。

分析与启示

1. 谨慎建立贸易关系，认真核实买方信息

出口企业接触新买方，建立贸易关系的途径多种多样，既有商务场合的结识，也不乏人脉关系的催生。无论如何，在开始一段贸易的初期，出口商都应该尽可能地了解自己的买方。获取买方信息的方式，不应仅限于侧面的了解，更应全面



地与买方进行直接的接触，了解买方的公司性质。

需要注意的是，应该着重核实买方人员的身份是否属实。在我们接到的报案中，越来越多的遭遇经过调查后发现所谓的买方人员身份不实的情况。首先，仅凭一张名片就开始贸易颇有风险；其次，应避免在开展贸易过程中集中接触同一个业务人员的模式。如果接触的是中间人或办事处，还需注意确认其是否获得正式的授权，包括授权范围、授权事项、授权有效期等。对于一个希望长期发展合作关系的客户，更应该找机会赴买方公司处实地拜访，加深互信。

同时，建议出口商也通过专业渠道了解买方的资信状况，只有通过专业的资信调查，才能全面获取买方公司真实的注册信息、所有者信息、公司资产情况、财务状况等，才有可能与在手的信息进行细节的

比对。当然，资信调查的信息存在一定的滞后性，未必能够实时反映买方最新的情况。在与买方的交易的过程中，需要持续地专注买方的经营状况。

2. 重视贸易流程把关，不要忽视贸易细节

传统的进出口贸易，订货人、收货人、付款人三者是同一人，而今，一笔出口业务涉及第三人、第四人，甚至第三国、第四国的现象日趋常见。“货物去向哪里”、“货款从哪里来”，这两个问题在任何一笔出口贸易中都应该被提及，因为这些贸易细节，也许正揭示着潜在的买方风险。

在本文列举的两个案例中，均存在货物路径与订单路径不同的情况，当时觉得平常，现在想来，是否可以在业务操作过程中多关注一下货物走向，从承运人、最终收货人处获取辅助信息。而回款路径多变，

则更是一个值得探寻原因的情况。没有稳定的回款路径，往往揭示了买方公司自身财务状况的不稳定。

稳定、规律的货物流动和资金走动，不仅有助于双方合作的稳固，甚至在实际发生收汇风险时，连贯的货物流、资金流记录，也能成为确立双方贸易关系、向债务人主张债权的有力旁证。

3. 借助专业机构力量，最大限度降低损失

处理众多案件的经验告诉我们，海外追偿对揭示买方真实面目以便尽早采取积极行动起到非常重要的作用。在本文列举的两起案件中，专业机构的海外勘查工作均有效地引导了案件处理的走向。

当买方不付款的状况发生时，建议及时寻求专业机构的帮助，以帮助出口企业更好地控制风险减少损失。

（作者单位：中国信保浙江分公司）

老客户风险不可忽视

文 | 沈颜

D 公司为天津市一家主要从事石油专用管具、钻具和油田助剂等产品研发、生产、销售的综合性公司，于 2011 年初开始投保中国信保短期出口信用保险。

D 公司与一台湾买家合作多年，该买家为中间商，货物出口的最终用户为台湾地区某世界 500 强大型石化企业。合作初始，双方贸易采用信用证方式结算；直至

2011 年初，为了扩展业务，双方开始进行结算期限为 90 天的赊销业务。D 公司认为与该中间商合作已有多多年，且最终用户实力雄厚，业务风险较低，而当时投保出口信用保险主要是出于融资需求。D 公司于 2011 年 4 月和 12 月分两批出运货物，合计金额约 150 万美元；台湾买家虽按期支付了第一批货物的 70 万美元货款，但却以质量问题为

由在第二批货款到期时拖欠支付。

原来最终用户在收到货物进行检验后提出了质量异议，并以此为由迟迟不向中间商付款，中间商没有能力也没有意愿付款给 D 公司。但 D 公司却发现用户并非按照约定的 API 标准进行检验，故不认可其检验结果，并将这一风险情况及时告知了中国信保。中国信保通过渠道介入后认定，最终用户故意挑剔，逃避付款义务，并及时按保单约定的赔付比率向 D 公司赔付了相当于损失金额 90% 的款项。

合作时间长，合作关系良好，往往会使出口商认为此类业务商业风险较小，而上述案件刚好说明老买家风险同样不可忽视。出口企业需要重视老买家，特别是中间商风险，因为一旦与这样的买家在业务中发生风险，损失金额一般较大，将对出口企业造成较大影响。同时，出口企业应重视出口合同的签署，特别是对于合同中货物质量约束条款的签署要格外注意。本案中，最终用户虽提出了质量问题并出具检验报告，但检验过程并不符合双方约定的标准，这就便于中国信保断定客户故意挑剔，有效保障出口商的债权权益。

（作者单位：中国信保天津分公司）



商业邮箱被盗引发的买方拒付案件

文 | 杨森

盘锦某出口企业 A 公司于 2012 年 3 月至 4 月间向澳大利亚买家出运两票货物，货值共计约 4 万美元，支付方式为 OA60 天。应付款日到期后，A 公司多次催促买家支付其货款，但却收到买家已经按照指定的新账户在 2012 年 7 月 10 日进行了货款支付，并且提供了付款水单及其往来邮件凭证。但是 A 公司近期并没有更改其公司应收账款银行信息，也未曾给买家发函通知其银行账户变更的邮件，遂立即委托中国信保进行海外调查追讨。在接到委托后，中国信保立即对澳洲买家开展调查追讨工作。

案件处理

由于买家已经提供了付款凭证，且 A 公司通过银行也确认买家的付款已划入一离岸账户，为了核实相关案情更好地维护贸易双方的利益，中国信保第一时间以电话和邮件的方式联系澳洲买家，要求提供相关邮件诈骗记录。同时，指示 A 公司向当地公安部门进行立案调查，但据 A 公司反馈，由于该案件主要受害者为海外买家，故无法进行正当有效的立案调查，建议澳洲买家在当地警察局进行案件登记。

经过两周复杂而又全面的调查核实，A 公司确实没有告知买家变更银行账户的事实，中国信保随

即要求买家立即支付 A 公司向其出口的货款，并告知买家 A 公司邮箱被盗，其收到的账户更改付款要求的邮件不是来自于 A 公司的指示。澳洲买家反应强烈无法接受被欺诈的事实，并声称不会支付货款。中国信保通过多方面的努力不断地向买家施压，同时保持着频繁的电话邮件沟通，买家最终同意向 A 公司支付货款。随后经过一个多月的努力，A 公司最终成功地收到来自于买家的货款。

案件启示

此案件虽历经种种困难，但幸运的是 A 公司最终以收到贸易货

款为结局，从此案可以给其他企业带来一定的启示：中国出口企业同国外买家进行贸易时，应时刻警惕确保其自身商业信息安全。同时，应与买家保持经常性信息沟通，以便敏感信息泄露时，能在第一时间与买家沟通，从而避免造成巨大的商业损失。

与此同时，如果出口企业遇到以上情况的发生，应第一时间向中国信保通报相关案情，做好相关欺诈材料收集工作，并在最短的时间内与买家进行面对面的电话沟通，避免损失进一步扩大。

（作者单位：中国信保辽宁分公司）

浅析大黄鱼出口风险

文一阮传芳

大黄鱼俗称黄花鱼、黄瓜鱼，为我国特有的地方性种类，主要分布在福建、浙江、广东沿海一带，以其肉质细嫩鲜美、营养丰富易被吸收，而备受人们青睐，是我国主要出口养殖水产品之一。福建宁德是我国最大的大黄鱼生产、出口基地，出口量约占全国的 80%。2012 年出口 1.06 万吨、7116.7 万美元，分别同比增长 67.9%、79.6%。由

于野生大黄鱼过度捕捞和饮食文化接近等原因，韩国一度是最大的中国黄鱼类产品的进口国家，每年从中国进口数万吨各种黄鱼。韩国百姓对大黄鱼十分喜爱，不仅有春节吃大黄鱼米饭的习俗，日常生活中也经常食用大黄鱼。但近年来，韩国这一传统市场的地位正逐渐被动摇。自 2012 年以来，受韩国经济低速发展影响，韩国民众对黄

鱼等高价产品的消费能力下降，导致订单大幅减少。同时，由于货物积压严重，不少经销商开始拖欠货款甚至停止经营，企业收汇风险显著提高，出口韩国的积极性受挫，部分企业甚至表示打算暂停对韩出口。2012 年，中国信保福建分公司共接到出口韩国的大黄鱼生产企业报损案件 13 宗，报损金额累计约 300 万美元，风险可见一斑。

回顾这些案件，普遍具有以下特点：

买方特点

一般为小型水产品批发商，成立时间较短、租用场地经营，员工人数少，无详细财务信息。有的买方虽然公司名称不同，实则关联公司，由同一人经营，以不同的名称分别向企业下单。由于买方资金实力有限，往往向企业要求 90 天的赊销交易，只有货物顺利销售才能偿还出口企业的货款。一旦货物滞销，

买方就失去还款来源，有时还以逃匿、停业的方式逃避债权人追讨，出口企业面临钱货两空的巨大损失。在关联公司同时下订单的情况下，货物销售不畅，还可能发生连锁反应，导致出口企业的损失加大。

交易特点

部分买方略懂中文或配有中文翻译，因此贸易双方一般通过

电话联系而不使用电子邮件等书面确认手段，众多出口企业为了争抢订单，在贸易合同已书面签署的情况下，往往忽略了对洽谈过程中可能影响债务关系、金额的细节进行书面确认的必要性，为风险发生埋下了隐患，一旦出现贸易纠纷，出口企业难以提供书面证据，为违约买方提供了可乘之机。

风险案例

某出口企业从 2010 年开始与韩国买方 X 交易，以往收汇记录良好。2012 年下半年，买方以资金周转困难为由拖欠货款，金额约 130 万美元。经中国信保介入追讨，买方声称债务金额仅为 50 万美元，并提供了出口企业盖章的发票。经审核发现，买方提供的发票货物单价明显低于出口企业报损发票上体现的货物价格。经了解，为了帮助韩国买方减少进口费用，出口企业曾经按其要求制作了一套较低金额的发票，供其通关使用。由于与买方在洽谈合同及追讨欠款的过程中一直采用电话联系，未能保留买方确认实际货值和债务金额的文件，出口企业一时无法拿出反驳的有力证据，只能默默承受“哑巴亏”。

风险提示

中国信保发现，在众多的报损

案件勘查、追讨过程中，买方口头认债态度诚恳，一旦要求其书面确认债务金额、还款计划，则以没有中英文阅读、书写能力回避追讨。而出口企业仅掌握了买方联系电话（通常是手机号），一旦电话无人接听或关机，则给核实案情、展开追讨造成巨大困难。为了避免出口企业遭遇不必要的损失，中国信保提示广大出口水产企业：

第一，面对传统市场萎缩的不利形势，出口企业可寻找新市场，在扩大出口业务的同时也可分散风险。如香港、东南亚、台湾等国家和地区，与韩国在大黄鱼的需求方面相似，近年在水产品需求方面仍保持较强的增长势头，出口企业可积极尝试拓展该地区的业务；如欧美市场对水产品需求较为高端，出口企业可把产品转型升级作为发展方向，通过提高技术档次、产品档

次，使水产品加工朝方便化、保健化等方向发展，以符合这一地区客户群的需求，从而突破亚洲市场，走向国际。

第二，在确保买方书面签署合同的同时，应要求买方在变更合同单价、产品规格、检验检疫标准、贸易合同签署方、收货人等关键信息时补充书面确认文件，比如买方签字盖章的传真，或重新签署贸易合同，切勿盲目争抢订单而一味迎合买方要求，而是要做好沟通解释工作。

第三，充分利用中国信保的资信调查，了解买方贸易背景、经营实力、交易历史，从中寻找并筛选出信用等级较好的买方。同时，重视中国信保批复的信用额度，严格控制在额度内出货，避免损失扩大。

（作者单位：中国信保福建分公司）



中东北非地区局势阶段性评估与展望

文 | 朱一杰 赵旸

以突尼斯出现的骚乱为起点，2010 年底以来，中东北非多个国家爆发民众抗议和起义，动荡席卷了整个地区，成为各方关注的焦点。至 2012 年末，中东北非地区仍处于反复的震荡和不稳定中。

因主要在阿拉伯国家蔓延，因此动荡又被广泛称作“阿拉伯之春”。在复杂因素的推动下，动荡呈现此起彼伏态势，导致地区安全持续紧张，改变了阿拉伯世界整体形势。地区内的主要大国先后受到了冲击，部分国家政权更迭，地缘政治格局重构，各国内部也面临着

权力再平衡，伊斯兰政治势力崛起冲击着包括西方在内的各旧既得利益者。动荡打破了中东北非地区长期稳定的整体局面，地区经济增长受较大负面影响，新的稳定格局仍未形成。

中东北非地区局势的发展阶段

本次地区动荡自 2010 年底在突尼斯爆发后，其首轮高潮发生在中东北非地区的地理中心、阿拉伯世界头号大国埃及。2011 年 4 月持续执政近 30 年的穆巴拉克政权

被示威民众迅速推翻。埃及民众的“革命成果”对阿拉伯世界各国起到了广泛的示范作用，随后，示威和冲突开始广泛蔓延，几乎所有阿拉伯国家都被波及。冲突的扩散，标志着动荡进入第二阶段。2011 年下半年，北非地区仍是动荡的重点区域，利比亚、也门、巴林、叙利亚的冲突引人注目，尤其是利比亚，其动乱升级为战争。2011 年 10 月，利比亚前领导人卡扎菲被反对派武装击毙，利比亚成为中东北非地区大国名单上第二个被动荡颠覆政权的国家。

进入 2012 年后，这场以“阿拉伯之春”为名的动荡逐渐转入第三阶段：北非地区的骚乱与冲突逐渐告一段落，以叙利亚－伊朗为重心的西亚地区则开始成为主要冲突的焦点。在这一阶段，中东地区的另一个主要大国叙利亚的骚乱和冲突在外部势力的推动下愈演愈烈，最终演变为内战，与伊朗关系良好的巴沙尔政府岌岌可危。叙利亚冲突持续两年来，联合国进行了多轮斡旋，但冲突双方矛盾始终难以调和。究其本质原因，是叙利亚问题触及了中东地区的核心矛盾，即以伊朗核问题为外表的，以伊朗为首的什叶派国家与海湾逊尼派国家之间分歧实质性的宗教冲突，攸关地区乃至世界各大大国之间的利益，因此成为各方持续角力的焦点。

中东北非局势评估

1. 各国政治稳定性降低

2010 年末以来，中东各国的政治稳定性明显降低。首先，就国家稳定性而言，从内部环境来看，埃及、突尼斯、约旦、科威特、巴林、伊朗都发生过规模或大或小的骚乱、示威游行和冲突，或导致国家政权发生更迭，或严重影响正常的社会秩序并使得治安环境趋于恶化，或造成各阶层、各群体的严重割裂；利比亚、叙利亚、苏丹、南苏丹爆发内战，或导致原政权被推翻，或导致不同利益集团持续、激烈的对立与博弈。在刚刚“革命成功”或仍处于战乱之中的国家，各种政治派别的实力差异较大，诉求

各不相同，相互对抗多于谈判与妥协；在政局相对稳定，没有发生大规模骚乱的海湾国家，受内、外部因素的共同影响，与现政府在政治以及宗教、文化等方面诉求不同的政治力量的实力有所上升，潜在影响力有所加大。

2. 地区地缘格局重构

本次地区性动荡中，多国出现了政权更迭，包括埃及、利比亚这样的重要地区性大国，叙利亚等国则陷入长期动乱的状况。鉴于叙利亚在中东－西亚地区重要的战略地位，其局势动乱的长期化进一步推动周边安全形势的整体恶化，其他周边大国如伊朗、土耳其、以色列等也难以独善其身。首先，叙利亚危机直接冲击伊朗地缘安全，间接推动西方国家及以色列对伊朗实施进一步的制裁和围堵；其次，叙利亚的混乱激化了中东地区另一重要地缘矛盾——库尔德分离主义问题，而这与其北部邻国土耳其的国家安全与核心利益休戚相关；再次，地区整体形势的恶化加剧了以色列对自身外交、安全的焦虑，使得以色列对外政策趋于强硬；最后，与动荡同时爆发的南北苏丹的边界争端和冲突，也被视作地区整体地缘环境恶化的一个侧面。

另一方面，2012 年海湾地区则相对较为稳定，以卡塔尔、沙特阿拉伯为代表的海湾逊尼派国家凭借石油财富和扩张性财政政策，不仅维持了国内秩序，还对利比亚以及叙利亚等国内战进行积极干涉和介入。但总体而言，至 2012 年底，

中东北非地区地缘政治和安全格局仍处于重大调整中：埃及、伊朗、土耳其、叙利亚、利比亚、苏丹等传统大国遭受冲击，以卡塔尔、沙特阿拉伯为代表的海湾国家影响力则相对提升。不管是否如一些媒体所宣称——未来沙特阿拉伯将成为中东各大国中在“阿拉伯之春”中唯一的受益者，这场持续两年的地区性动荡已经形成普遍冲击、改变了中东北非的地缘稳定态势，但新的地区格局仍有待形成。

3. 伊斯兰势力崛起冲击原有既得利益者

经历“阿拉伯之春”动荡后，中东北非各国内原先受压制的伊斯兰政治势力开始走上前台，在北非国家，伊斯兰势力更是首次以民主方式赢得政权。在埃及，穆斯林兄弟会旗下的自由与正义党赢得了穆巴拉克下台后的首次总统大选，并掌控议会；在突尼斯，2011 年 3 月才注册的“伊斯兰复兴运动”也赢得议会选举胜利，成为议会第一大党并组阁；在利比亚，新成立的伊斯兰政党正义与建设党成为议会第二大党，并参与组建联合政府；同样的情况也存在于摩洛哥、阿尔及利亚等国。其中，埃及旧政权更迭后，围绕新宪法的制定和未来的国家走向，支持世俗化及代表旧政权的联合政治力量和新崛起的穆斯林兄弟会宗教势力在社会中形成了对抗局面。应该看到，阿拉伯国家尚不会出现全面的伊斯兰化，伊斯兰力量的崛起在相关国家的积极与消极作用并存。

与伊斯兰政治势力崛起相对的，是西方国家在阿拉伯世界的旧影响力有所下降。“阿拉伯之春”并未沿着西方国家所期待的路径发展，随着埃及、突尼斯等原亲美政权的瓦解，埃及等转型阿拉伯国家与西方逐渐拉大距离。2012年以来中东地区亲西方阵营有进一步缩小的态势，曾由美国大力扶持的伊拉克政权也明确表示不参与西方制裁叙利亚的政策。2012年9月，因亵渎伊斯兰先知电影而引发反美抗议风潮席卷阿拉伯世界，进一步显示“阿拉伯之春”不是西方国家所期待的西式民主运动。但也应该看到，整体而言西方国家在中东北非地区仍具有很大的影响力。

4. 经济增长受较大负面影响

众多中东北非地区国家依靠丰富的油气资源，以及逐步开放的经济与贸易政策，经济增长率曾一度高企。但是2011年以来，区域经济形势发生了较为明显的变化。第一，陷入内战的国家受到国际制裁的国家主要受政治因素的困扰，经济增长率一落千丈；第二，以海湾国家为主的主要产油国经济形势相对平稳，但也受到世界经济下行、国际能源商品价格短期内大幅震荡和外部需求萎缩的影响；第三，石油进口国外资流入额难有大的增长，私人部门融资与竞争活力有可能受到公共部门的挤压，经常账户赤字继续扩大，国际储备下降，经济增长前景不容乐观；第四，所谓革命基本成功的国家以

及转型国家在短期内承受着革命带来的阵痛，政局的动荡以及体制的变革对经济增长有较大的负面影响，对中长期经济发展的作用则有待观察。（图1）

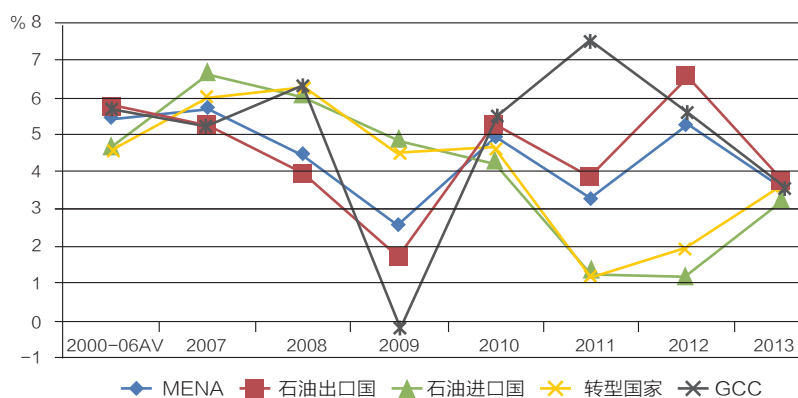
在石油和天然气出口收入的支持下，虽然受到世界经济形势以及地缘政治局势的影响与冲击，整体上中东北非地区的出口额仍将保持增长态势，并持续保持贸易顺差。但需要指出的是，地区内的石油进口国的对外贸易尤其是商品出口额难现稳步增长趋势，这也迫使有关国家面临经济与产业结构调整以及

寻求新的经济发展的更多压力。西方国家制裁的国家（如伊朗）的商品出口额将出现较大波动。经常账户余额占GDP的比重来看，大部分石油出口国保持，而石油进口国则相反，且经常账户赤字持续扩大。（图2）

5. 安全局势恶化、恐怖主义抬头

中东北非局势动荡不仅让动荡国家陷入混乱和冲突，同时也破坏了阿拉伯世界旧有社会秩序，让一些动荡已经结束的国家持续处于高风险中：抗议和骚乱更加频繁，安

图1：中东北非国家经济增长率



数据来源：国际货币基金组织（IMF）《中东与中亚地区经济展望》。

注：（1）MENA是中东北非地区（Middle East and North Africa）的简称，根据IMF的分类，其可以分为石油出口国、石油进口国。其中，石油出口国包括阿尔及利亚、巴林、伊朗、伊拉克、利比亚、阿曼、卡塔尔、沙特阿拉伯、阿联酋和也门10国；石油进口国包括吉布提、埃及、约旦、黎巴嫩、毛里塔尼亚、摩洛哥、苏丹、南苏丹、叙利亚和突尼斯11国。

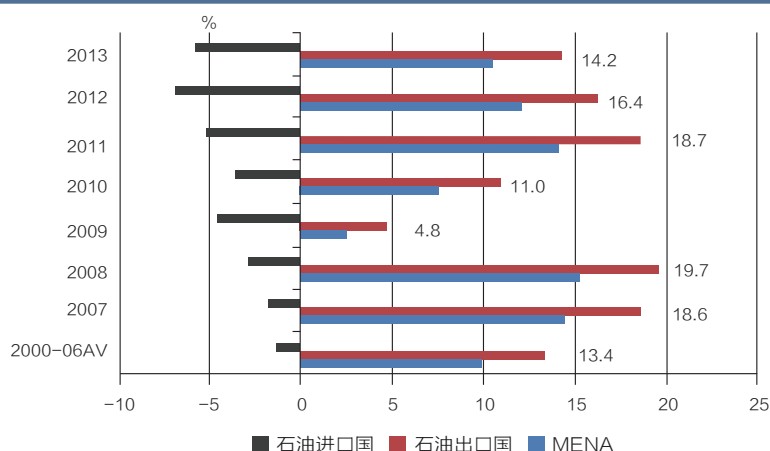
（2）阿拉伯转型国家包括埃及、约旦、利比亚、摩洛哥、突尼斯、也门。

（3）GCC是海湾阿拉伯国家合作委员会（Gulf Cooperation Council）的简称，成员国为沙特阿拉伯、科威特、阿联酋、卡塔尔、阿曼、巴林6国。

（4）2011—2013年数据不包括叙利亚；2012年和2013年数据为预测值。

（5）除特别说明之外，相关数据与概念与上述说明相同。

图 2：北非国家经常账户余额占 GDP 的比重



全局持续紧张。各种政治矛盾，尤其是政府与军方矛盾、中央与地方矛盾、教派矛盾、部落矛盾错综复杂，不时引发新一轮的社会争端和混乱。在已完成政权更迭的国家如埃及、突尼斯、利比亚和也门等国，促使“革命”爆发的主要因素如失业率高、贫富差距大、物价水平较高等仍然存在，国家政治和经济重建困难重重。与此同时，在动荡地区，极端组织试图火中取栗，地区恐怖主义不断抬头。社会秩序的混乱以及伊斯兰力量的崛起为极端主义和恐怖主义提供了新的能量和土壤，在也门、利比亚、叙利亚、埃及、突尼斯都出现了极端主义和恐怖主义死灰复燃的情况，“基地”组织阿拉伯半岛分支和马格里布分支等恐怖组织、萨拉菲派等伊斯兰激进势力相对活跃。

中东北非局势走向与展望

两年来，以“阿拉伯之春”为名的地区性动荡席卷整个中东北非地区，导致多国陷入混乱和冲突的状

况。在地缘力量格局的不断组合下，中东地区的整体稳定性下降。2012年以后，在西方以及海湾国家的介入和引导下，“阿拉伯之春”的主要冲突焦点已汇聚在叙利亚—伊朗地区，之前发生在突尼斯、埃及以及利比亚等国的、以推翻威权政府为主要特征的民众运动高潮已经过去，大国势力的冲突、地缘利益的争夺成为推动动荡持续的主要因素。

在“阿拉伯之春”动荡之初，各国的抗议示威延续了二十世纪末二十一世纪初东欧、中亚等国的若干民主化革命中反对专制、争取民生的一些诉求，如突尼斯、早期埃及的动乱，可以视同为民众自发性的民主运动；但到了动荡第二阶段，尤其是进入2012年后，单纯出于民主、民生诉求的民众运动逐渐告一段落，外部势力的干涉、伊斯兰势力的诉求以及民族对立因素重要性不断增加，实际成为决定形势走向，延续动乱的主要矛盾。从利比亚战争到叙利亚内战，“阿拉伯之春”的性质与内容已有所变化：民

众要求改善民生与扩大民主诉求被政权更迭、宗派利益争夺所取代，外部势力推动动乱的特征日益显著——利比亚战争可以被看做西方以捍卫人道主义为掩饰的“新干涉主义战争”；而叙利亚内战则是一场从世界大国到地区强国等各方势力均参与其中的代理人战争，由于各方势力的介入，叙利亚成为各大国博弈的战场。

持续的动荡冲击了以埃及、叙利亚、利比亚和苏丹为代表的一系列原有地区大国，沙特等海湾逊尼派国家虽然相对稳定，但长期而言也面临改革的压力。展望2013年，基于宗教矛盾和政治分歧，不排除各国出现新骚乱的可能性，但总体而言，除叙利亚、伊朗外，其他中东北非国家发生新的、类似2011年埃及、利比亚形式的大规模骚乱乃至战乱的可能性已有所降低。在已实现新旧政权更迭的各国，如突尼斯、埃及、利比亚和也门等，已经进入政治经济重建的转型轨道。但是，由于新体制构建打破了原有的利益平衡，其内部政治、经济和社会问题并未得到根本解决和改善，这些国家内部局势在一段时间内仍存在相当的不确定性。未来一段时间内，叙利亚、伊朗以及周边地区的安全形势前景还可能进一步严峻化，仍面临较大的战争风险，埃及和伊拉克也会动荡，但爆发内战的可能性较小，中东北非的整体安全形势仍将处于不稳定中。

(作者单位：中国信保国别风险研究中心)



官方 ECA 机构 政策性作用评估的国际实践研究

文 | 景奉雷 谢忠民

经过一百多年的发展，出口信用保险在促进出口、保障就业和推动经济发展等方面均发挥了十分重要的作用，已成为各国政府信赖的重要政策性金融工具。与此同时，由于出口信用保险以国家财政资金为后盾，享受国家诸多政策支持和优惠，其政策性属性是否充分发挥，一直受到各相关国家政府的普遍关注。二十世纪九十年代以来，随着越来越多的私营机构进入出口

信用保险领域，官方出口信用机构(ECA)也面临日益增加的压力，需要向政府和社会证明自身存在的必要性。因此，如何客观评价出口信用保险的政策性作用，如何科学评估 ECA 对经济发展的影响，不仅已经成为各国政府越来越关注的问题，也是越来越多的 ECA 正在探讨和研究的课题。特别是近年来，出于证明自身存在价值、进一步拓展生存空间或完善本国出口信

用保险体制等目的，众多国际同业加强了对自身政策性作用的评估，有些同业建立了较为制度化的评估体系，且在实践中取得了一定的积极成果。

官方 ECA 开展政策性作用评估的实践

伯尔尼协会在 2011 年台北春季会议和布达佩斯秋季会议上对 ECA 机构政策性作用评估的议题

先后进行了调查讨论。调查显示,伯尔尼协会半数左右的成员机构都定期或不定期地对自身政策性作用及对本国经济的影响进行较为全面系统的评估,旨在证明自身存在的价值、实现业务拓展或进一步完善本国的出口信用保险体制等。ECA在开展政策性作用评估的实践中在动因、频率、方法等方面存在一些差异。

1. 评估动因

参与调查的ECA进行政策性作用发挥评估的动因主要分为外部和内部两类,一类是来自所有者或政府的要求,另一类是来自ECA董事会或管理层的提议。总体来看,出于这两类动因进行职能评估的ECA机构数量大致相同。不管发起评估的是外部因素还是内部因素,ECA开展政策性作用评估的主要目的,都是彰显已经发挥的作用,证明自身进一步存在的必要性,并对未来更好地发挥作用提供指导和借鉴。如加拿大的EDC需要通过评估获取国会的延续授权,德国的Euler Hermes需要通过评估证明自身价值以获得政府的认可和授权等。

2. 评估方式

ECA采取自评或第三方评估的不同方式开展政策性作用评估。一部分ECA直接由其内部相关部门负责评估,另一部分ECA则委托给外部第三方进行专题研究。

3. 评估频率

ECA职能评估分为定期和不定期两种。其中,定期评估的频率

主要有一年一次、三年一次和十年一次。例如,美国进出口银行每年都与G-7集团国家(包括美国、英国、法国、德国、意大利、日本和加拿大)的其他ECA进行竞争力评估。近年来,随着“金砖四国”ECA的迅猛发展,我国、印度和巴西的ECA也被纳入了比较范围。芬兰出口信贷担保公司(FINNVERA)每年都跟踪与其业务相关的主要指标,并且不定期地作更为详尽的分析。澳大利亚出口信贷保险公司(EFIC)每三年都要由相关政府机构或指定的咨询公司对其进行评估。瑞士出口风险保险公司(SERV)按照相应的法律条令规定,要定期进行职能评估。奥地利管控银行(OeKB)每十年做一次职能评估。而印尼出口保险公司(ASEI)和丹麦出口信贷基金(EKF)则不定期地进行职能评估。

4. 评估指标

各ECA机构选取的评估指标多有不同,较为普遍的主要有:信用保险支持的出口额及其占全国出口额的百分比、信用保险对GDP的贡献率、创造和支持的全国就业、ECA的利润、竞争力分析、取得的外汇收入、生产类公司的交易量和市场份额、对经常项目的影响等。

除上述指标外,个别ECA还选取一些辅助性评估指标。如丹麦的EKF以反映出口对丹麦经济的重要性、丹麦出口商的竞争力、出口到新兴市场的风险等指标来辅助

评估其政策性职能的发挥。

5. 评估方法

在评估方法方面,国际ECA主要采用对政府官员、重要客户及其他利益攸关方进行访谈、电话采访、问卷调查、聘请专家评估等多种方式,并综合运用定性分析、定量分析、投入产出分析等多种方法。其中,多数ECA机构选用了传统的投入-产出法。这种分析方法可以说明供给、收入和投资的乘数效应,将GDP、就业数据、公司规模、消费者支出的基础数据进行相应的调整后,就可计算出所需要的指标。但该方法也存在一定的局限性,它仅能反映由信用保险支持的交易数量,而无法显示信用保险是否为促成此交易的决定性因素。

部分ECA单独建立评估模型。如丹麦出口信贷基金(EKF)使用丹麦宏观经济模型和一般均衡模型来计算EKF社会经济价值,估计EKF在支持丹麦就业方面的作用以及对丹麦福利方面的影响;美国进出口银行则采用特定的公式对其促进就业的作用进行评估。意大利外贸保险服务公司(SACE)则将其对宏观经济的影响分为一个直接影响和三个间接影响,直接影响衡量SACE传统业务对意大利潜在GDP增长的影响,间接影响衡量由SACE的产品和服务衍生出的后续业务对意大利经济的影响;通过对直接影响和间接影响配以不同的权数,加总后得到SACE对意大利经济的贡献。瑞士SERV采取第三方评估的方

表 1：瑞士出口风险保险公司（SERV）使用的评估工具

评估工具	目标						
	效率与效能	适当的风险溢价政策	辅助性	遵守外交政策原则	国际竞争力	客户/市场潜力分析	促进商业位置
A- 对瑞士信保和瑞士经济部官员的访谈	X	X	X	X		X	
B- 客户调查	X				X		X
C- 私人保险公司和其他外交政策相关的利益攸关方			X	X			
D- 专家的合理化意见与建议					X		
E- 客户和市场潜能分析						X	X
F- 投入产出模型							X

式，综合运用多种评估方法对多项指标进行评估（见表 1）。

6. 评估结论

国际 ECA 通过开展上述评估，证明了 ECA 在提升本国产品和服务竞争力、促进经济 and 外贸增长、增加就业、服务中小企业等方面的重要作用。如德国 EULER HERMES（EH GER.）的研究表明，EH GER. 每支持 1 欧元的出口，可以再相应带动 0.7 欧元的出口，出口乘数效应明显。另外，EH GER. 通过对出口的支持，每年可以解决 14 万人至 26 万人的就业。再如 SACE 公司 2007 年对意大利 GDP 的贡献率将近 1%，对国家商品和服务出口的经济影响约为 2.5%。SACE 每承保 1 欧元，产生的经济附加值是 1.4 欧元。针对就业而言，SACE 增加了将近 19.3 万个工人，相当于意大利 2007 年

平均就业的 0.8%。而瑞士 SERV 的评估报告显示，2007-2009 年，其通过信用保险业务共创造了 75 亿法郎的 GDP，并为社会提供了 48400 个就业岗位。同时，评估报告还认为，瑞士信保提供的产品和服务相比其他 ECA 较具优势，并且满足了 97% 市场需要，在支持瑞士出口竞争力方面发挥了重要作用。

7. 评估对本机构发展的作用

通过科学系统地评估和展示本机构的政策性作用，各相关 ECA 都成功地向政府和社会各界证明了自身的存在价值，确保了本机构继续获得政府授权和资源投入。例如，德国 Euler Hermes。据其高级管理人员 Hans Janus 所述，该同业 2010 年面临政府授权协议续签问题，当时有其他私营机构试图争取获得政府授权，并发动

了较大规模的游说活动，但由于其通过政策性作用评估很好地展现了自身在促进德国出口和经济发展方面的作用，最终得以继续获得德国政府授权。

ECA 机构对政策性作用评估体系的共识

各 ECA 开展政策性职能评估所采用的评估方法、评估指标不尽相同，分析的详尽程度也深浅不一，但对政策性职能评估的重视普遍加强，并在若干方面基本达成共识。

一是重视渗透率和对全国就业影响两大指标。参与调查的 ECA 机构均选取了信用保险支持的出口额及其占全国出口额的百分比（渗透率）和对全国就业影响这两项指标。渗透率可以直观地反映出口信用保险对本国商品出口的支持程度，是 ECA 机构为出口商和投资者提供保险和融资、便利本国企业参与国际竞争、促进出口贸易发展等核心职能发挥的集中体现；而就业作为宏观调控四大目标之一，直接关系到社会稳定和人民福祉，ECA 机构业务创造和维持的全国就业数量也是衡量其职能发挥情况的直观指标。可以看出，这两项衡量指标受到国际 ECA 机构的一致认可。

二是注重衡量对中小企业的支持。中小企业在支持经济发展和吸纳就业等方面均有重要作用，是各国政府重点扶植的对象，支持中小企业的出口与融资也是 ECA 机



构重要的职能之一。国际 ECA 机构进行政策性职能评估时，特别注重对其支持中小企业程度的评估。例如，裕利安宜（EH）每年都查看德国官方出口信贷计划中中小企业所占的份额；香港出口信用保险局（HKEC）专门支持那些在私人市场上难以以合理的费率获得承保的中小企业，并把对中小企业的扶植作为评估其职能发挥的重要指标。

三是重视与客户及利益攸关方保持密切联系。国际 ECA 机构十分注重与重点客户群、出口商代表、担保商、银行、非政府组织等保持密切联系，经常通过约谈、电话访谈、问卷调查等形式就其产品和服务的功用性进行商谈。通过与这些代表和团体进行沟通，ECA 机构可以获得其政策

性职能发挥情况的一手资料，还可以了解现行产品和服务的不足及客户需求的最新变化，以便进一步明确政策性职能完善的方向。香港出口信用保险局定期从客户那里收集关于所提供服务有用性的反馈和意见；奥地利 OeKB 对其政策性职能发挥评估的结论都源于对其业务进行一次投票；EH GER 定期与出口企业代表、贸易和工业协会、银行界保持联系，以便能够学习他们关于德国出口信贷担保计划的经验，并向监管当局提出完善该计划的建议；EFIC 进行职能评估的结论和意见主要依赖于由银行、保险公司、等提供的问卷呈递书。

四是 ECA 机构普遍认为当前的评估体系仍需完善。衡量 ECA 的作用是一项复杂且具有挑战性

的工作，目前没有任何一个指标可以完全衡量 ECA 业务对经济产生的所有影响。同时，由于评估方法中存在大量的假设，定量性评估结果也仅能近似地反映 ECA 机构职能发挥的真实情况，甚至有的评估结果还难以合理解释。

总而言之，加强对自身政策性作用的评估已经成为官方出口信用机构越来越关注的议题。加强对自身作用的研究和宣传，分析对本国经济的拉动作用，如带动就业增长、促进本国出口、对 GDP 的贡献度等方面的影响力，不仅是官方 ECA 出于稳固自身政策性地位、加强政策影响力的考虑，也是其提升服务、发展业务的有效手段。

（作者单位：中国信保发展战略部）

出口预警

■ 马来西亚对华钢盘条作出反倾销终裁

2013年2月18日,马来西亚国际贸易和产业部(Ministry of International Trade and Industries)在一份声明中称,马来西亚将对中国台湾、中国大陆、印尼和韩国的钢盘条作出反倾销终裁:对企业征收反倾销税。该措施自2013年2月20日起正式实施。但马来西亚国际贸易和产业部未公布反倾销税影响企业名单。

该部称,Lion Corp Bhd 子公司 Amsteel Mills Sdn Bhd 称,进口钢丝价格远低于原产地价格,对国内市场造成损害,随后政府进行了调查。

■ 墨西哥对原产于中国的合成纤维毯发起反倾销调查

2013年2月19日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处称,墨西哥经济部已接受利益相关方的申请,决定对原产于中国的合成纤维毯发起反倾销调查,并将于近日发布立案公告。涉案产品税号为63014001和94049099,涉案产品描述:拉舍尔(raschel)织法,压花,光滑,有或无刺绣,含或不含棉胎,大小不限。

■ 美国对华不锈钢控制水槽作出反倾销和反补贴终裁

2013年2月20日,美国商务部发布公告,对原产于中国的不锈钢控制水槽作出反倾销和反补贴终裁(见下表)。

根据相关法律程序,美国国际贸易委员会将于2013年4月5日对该案作出反倾销和反补贴产业损

害终裁,若为肯定性裁决,美国商务部将对涉案产品发布反倾销和反补贴征税令。

美国对华不锈钢控制水槽作出的反倾销终裁结果

出口商/生产商	倾销幅度(%)	保证金率(%)
中山市舒美特厨具有限公司	39.87	39.77
广东省东原厨具实业有限公司	27.14	24.12
广东樱奥厨具有限公司	33.51	32.56
单独税率公司(见附表1)	33.51	31.95
中国普遍	76.53	76.15

保证金率 = 倾销幅度 - 0.10 (中山市舒美特)、3.02 (东原厨具)、0.95 (樱奥厨具)、1.56 (单独税率企业)、0.08 (中国普遍)

美国对华不锈钢控制水槽作出的反补贴终裁结果

出口商/生产商	补贴率(%)
广东樱奥厨具有限公司、佛山市马冈厨具有限公司	4.80
中山市舒美特厨具有限公司	12.21
佛山市兆顺贸易有限公司	12.26
中国普遍	8.51

2012年3月22日,美国商务部对原产于中国的不锈钢控制水槽进行反倾销和反补贴立案调查,涉案产品海关编码为73241000.00。

附表1 获得单独税率的企业

出口商	生产商
B&R Industries Limited	广东江门市蓬江区新荷不锈钢制品有限公司
艾肯(中国)厨卫有限公司	广东江门连泰不锈钢厨具有限公司
安徽肥东进出口有限公司	佛山市顺德区铭豪厨具有限公司
佛山市顺德区铭豪厨具有限公司	广东樱奥厨具有限公司、弗兰卡(中国)厨房系统有限公司
弗兰卡亚洲采购有限公司	中山市新田五金有限公司
Grand Hill Work Company	江门市金科盈不锈钢制品有限公司
佛山市智拓进出口有限公司	中山市舒美特厨具有限公司
杭州恒氏实业有限公司	江门市新恒星厨房用品有限公司
J&C Industries Enterprise Limited	江门市欧尔特厨卫制品厂有限公司
江门市泓茂经贸有限公司	江西欧菲顿实业有限公司
江门市派亚进出口有限公司	广东邦克厨卫实业有限公司
江西中捷厨卫股份有限公司	珠海科勒厨卫产品有限公司
宁波欧琳厨具有限公司	广东省顺德食品进出口有限公司
Primy Cooperation Limited	中山市新惠景企业发展有限公司

出口预警

■ 欧盟对华不锈钢紧固件及其配件作出反规避终裁

2013年3月12日,欧盟对原产于中国的不锈钢紧固件及其配件作出反规避终裁:自泰国和马来西亚进口的涉案产品大幅上升是由于其国内产量的增加,并不存在规避行为;但自菲律宾进口的涉案产品存在规避行为,因此决定对自菲律宾转口(无论是否标明原产于菲律宾)的涉案产品征收23.6%的反倾销税。但两家菲律宾公司不在征税范围内:(1) Multi-Tek Fasteners Inc., Clark Freeport Zone, Pampanga, Philippines;(2) Rosario Fasteners Corporation, Cavite Economic Area, Philippines。涉案产品在欧盟合并关税编码 ex7318.12.10、ex7318.14.10、ex7318.15.30、ex7318.15.51、ex7318.15.61、ex7318.15.70(海关税号为7318.12.10.11、7318.12.10.91、7318.14.10.11、7318.14.10.91、7318.15.30.11、7318.15.30.61、7318.15.30.81、7318.15.51.11、7318.15.51.61、7318.15.51.81、7318.15.61.11、7318.15.61.61、7318.15.61.81、7318.15.70.11、7318.15.70.61、7318.15.70.81)下。

2004年8月,欧盟对原产于中国的不锈钢紧固件及其配件进行反倾销立案调查;2005年11月,欧盟对此案作出肯定性终裁。2012年6月,欧盟对原产于中国的不锈钢紧固件及其配件进行反规避立案调查。

■ 加拿大对华无缝钢制油气套管作出双反日落复审产业损害终裁

2013年3月11日,加拿大国际贸易法庭发布

公告,对原产于中国的无缝钢制油气套管作出反倾销和反补贴产业损害终裁,裁定若终止反倾销和反补贴措施,涉案产品将对加拿大国内产业造成损害或损害阻碍。

根据该肯定性裁决,加拿大边境服务署将继续对涉案产品征收反倾销和反补贴税。

2007年8月13日,加拿大边境服务署对原产于中国的无缝钢制油气套管进行反倾销和反补贴调查,涉案产品海关编码为7304290011、7304290019、7304290021、7304290029。2008年2月7日,加拿大边境服务署对该案作出反倾销和反补贴终裁,裁定中国涉案企业的倾销幅度为37%~45%,补贴率为2%~38%,补贴额为160~3381元/吨。2012年6月28日,加拿大边境服务署对原产于中国的无缝钢制油气套管进行反倾销和反补贴日落复审调查。

■ 埃及对华公共汽车和卡车轮胎进行反倾销日落复审调查

近日,埃及工贸部国际贸易政策司决定对自中国进口的公共汽车和卡车轮胎进行反倾销日落复审立案调查。涉案产品海关编码为40112000。各利益方应于4月12日前向调查机关登记并提交调查问卷答卷。请已对埃及出口涉案产品的企业按埃及相关法律要求,积极应诉,以维护本企业权益。

2006年9月,埃及对原产于中国的公共汽车和卡车轮胎进行反倾销立案调查;2008年3月,埃及对此案作出肯定性终裁。

○ 资料来源:贸易救济信息网

信保动态

■ 北京市委常委、常务副市长李士祥批示肯定出口信用保险工作

3月1日,北京市委常委、常务副市长李士祥在中国信保第三营业部牵头报送的《关于二〇一二年出口信用保险支持北京市外经贸发展情况的报告》上做出批示:“感谢中国信保对首都工作的积极支持”,充分肯定北京地区出口信用保险工作所取得的成绩。

北京市分管经济和信息化工作的副市长苟仲文、分管商务工作的副市长程红圈阅了该报告。

■ 中国信保参加伯尔尼协会管理委员会会议

3月1日至2日,中国信保张卫东副总经理赴英国伦敦参加伯尔尼协会管理委员会会议。此次会议通过了管理委员会2012年第三次会议纪要,并着重讨论了扩大新成员、会议制度调整等改革议题。会议还就协会2012年度财务报告的审计、战略报告草案、部分官员例行改选的准备工作和数据报送改革的进展、近期会议安排等议题进行了讨论和决策。

管理委员会是伯尔尼协会的最高权力机构和决策机构,对协会的管理和发展方向发挥着核心作用。中国信保在协会2011年秋季年会上当选管理委员会成员,2012年秋季年会上获连任。

■ 中国信保参加十一国出口信用机构首脑会议

3月5日至9日,中国信保聂清山副总经理赴日本东京参加2013年十一国出口信用机构(ECA)首脑会议。

此次会议由日本贸易保险公司(NEXI)主办,来自中国、美国、德国、英国、法国、意大利、加拿大、日本、俄罗斯、巴西、印度等11个国家的ECA领导人出席了会议。会议主要就各参会机构近期业务情况、资本市场融资与直接贷款、银行流动性状况、ECA的作用、ECA的风险偏好、再保险合作、国别承保政策、环境保护与社会责任、出口信贷国际工作组、支持中小企业等议题进行了讨论。

■ 厦门信保为出口企业防范风险支招

3月7日,根据福建省委、省政府关于开展闽台合作先行先试、支持保障闽企赴台投资的工作要求,中国信保福建分公司与福建省对外贸易经济合作厅联合召开“陆资登台企业座谈会”。

会议探讨交流了对台投资新形势、福建省支持推进对台投资的有关政策和具体举措、企业赴台投资存在的困难、顾虑、风险点以及投资保险承保政策等。

根据福建省赴台投资企业在投资经营中存在的问题及对信保投资保险产品的有关需求,中国信保将进一步研究和制定对台投资保险的承保政策,尽快实现为企业赴台投资量身定做信用保险产品。

■ 福建信保举办 陆资登台企业座谈会

3月7日,根据福建省委、省政府关于开展闽台合作先行先试、支持保障闽企赴台投资的工作要求,中国信保福建分公司与福建省对外贸易经济合作厅联合召开“陆资登台企业座谈会”。

会议探讨交流了对台投资新形势、福建省支持推进对台投资的有关政策和具体举措、企业赴台投资存在的困难、顾虑、风险点以及投资保险承保政策等。

信保动态

根据福建省赴台投资企业在投资经营中存在的问题及对信保投资保险产品的有关需求,中国信保将进一步研究和制定对台投资保险的承保政策,尽快实现为企业赴台投资量身定做信用保险产品。

■ 山西召开 2013 年全省出口信用保险工作会议

3月7日,中国信保山西分公司联合山西省商务厅召开了2013年全省出口信用保险工作专项会议。会议全面总结2012年全省出口信用保险工作,安排部署2013年信贸合作推动出口信用保险政策的工作要点。

本次会议是中国信保山西分公司成立以来与山西省商务厅联合召开的第二届全省出口信用保险工作专项会议,会议总结了经验、统一了思想、理顺了思路、明确了目标,为出口信用保险在山西的持续快速发展打下了坚实的基础。

■ 湖北省副省长王君正批示肯定出口信用保险工作

3月11日,湖北省分管商务工作的王君正副省长在武汉营管部报送的《关于二〇一二年政策性出口信用保险服务全省外经贸稳增长促转型情况的报告》中作出批示,充分肯定湖北地区出口信用保险工作所取得的成绩,并对2013年出口信用保险工作的开展提出希望。批示全文如下:

“中国信保武汉营管部紧紧围绕省委省政府工作大局、解放思想,创新思路,积极作为,制定出台了一系列行之有效的措施,促进了我省外经贸事业的发展。希望进一步总结经验,再接再厉,为促进‘五个湖北’建设做出新的更大贡献!”

■ 天津召开 滨海新区中小企业风险保障平台企业培训会

近日,中国信保天津分公司联合滨海新区商务委、招商银行滨海新区分行共同主办了“滨海新区中小企业风险保障平台企业培训会”,共有近40家中小企业参会。

会上,中国信保天津分公司对滨海新区中小企业风险保障平台运行情况作了简要介绍,并由分公司理赔岗人员结合具体理赔案例,就信保理赔流程、商务合同签订注意要点以及各主要国家海关通关规则等方面内容为参会企业进行了详细讲解。

滨海新区商务委就近期区域内外经贸相关政策向企业进行了通报;招商银行滨海新区分行向企业详细介绍了最新推出的“小微企业信保易”融资产品。

会后,参会企业纷纷与分公司及银行代表进行交流,会议取得了良好的效果。

■ 河北省省委常委、常务副省长杨崇勇批示肯定出口信用保险工作

3月14日,河北省省委常委、常务副省长杨崇勇在中国信保河北分公司报送的《关于二〇一二年政策性出口信用保险服务河北省外经贸发展情况的报告》上做出批示:“2012年,面对严峻的出口形势,信保河北公司努力工作,为企业做了大量工作。今年望继续努力,为河北开放型经济做出更大贡献。”

○ 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

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) 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