



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8期
总第116期
内部资料 免费交流

| 本刊特稿

发挥政策性保险的稳定器功能

| 市场前沿

稳市场 调结构 建信控 信保助广东家电行业谋求发展新出路

| 资信服务

中国信保发布 2013 年二季度 ERI 指数



中国信保承保的越南锦普电站项目

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 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：王伟 吴铮 李辽远 展蕾
谢耕 臧海亮 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：wangw2013@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08月 / 总第116期

本刊特稿 / Special Report

01 发挥政策性保险的稳定器功能

市场前沿 / Market Cruise

- 05 稳市场 调结构 建信控 信保助广东家电行业谋求发展新出路
07 出口信用保险保驾护航 河北汽车勇拓国际市场
10 从苹果出口看中国信保的政策性作用
12 借信保东风 助浓缩果汁行业稳健前行
13 出口信用保险 撑起小微企业的“安全伞”
15 海外市场上信保伴马钢同行

信保说案 / Case Study

- 16 “生产商之过谁买单”
——浅析出口商的定位分化与合同义务
18 赔前迅速介入以减少损失
19 一宗拒收案件的启示

学习研究 / Study and Research

21 欧债危机之于主权债务信用风险的启示

资信服务 / Sinosure Perspective

- 25 中国信保发布 2013 年二季度 ERI 指数 短期出口贸易信用风险小幅上升
27 由 STX 泛洋破产案分析
当前船舶行业现状及面临的风险

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
32 信保动态



发挥政策性保险的稳定器功能

文 | 中国出口信用保险公司董事长、党委书记 王毅

当前,国际经济形势复杂多变,国际金融危机引发的深度调整仍在持续,全球经济弱势复苏、国际市场需求低迷、贸易保护主义多发的局面难有大的改观。面对复杂严峻的内外形势,要促进我国对外经济和对外贸易又快又好地发展,需要更好地发挥出口信用保险“稳定器”的功能和作用。

世界经济形势复杂多变,我国外贸形势严峻

当前,世界经济已由危机前的快速发展期进入深度转型调整期,我国发展的重要战略机遇期的内涵

和条件发生了很大变化。从世界政治经济环境来看,主权债务危机持续蔓延,世界经济复苏进程艰难曲折;国际安全环境复杂多变,部分国家社会政局动荡,大国竞争与合作相互交织,世界政治秩序面临深刻变革;发达国家贸易和投资保护主义花样翻新,发展中国家之间的贸易壁垒也有增加的趋势;围绕市场、资源、人才、技术、标准的竞争更加激烈,虽然我国参与国际市场的机会进一步增多,但风险也在加大;对外经济关系进入矛盾凸显期,我国拓展外贸发展空间的国际压力增加。

从我国社会经济环境来看,未来一段时间内,我国经济发展活力不断增强,国民经济有望继续保持平稳、较快、可持续发展。同时,经济结构战略性调整将取得重大进展,新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化为经济持续增长注入了新的动力。但与此同时,我国经济发展中面临的不确定、不稳定性因素有所增加。例如,在对外贸易领域,2013年,我国货物进出口总额的预期目标是力争年增长8%左右,为近年来的新低。出口企业面临订单不足、成本上升、摩擦加剧、风险加大等多重困难;出口形势严

峻，出口企业的风险保障需求仍将保持在较高水平。

面对世界政治经济形势的新变化和我国社会经济环境面临的新问题，出口信用保险需要进一步发挥政策性作用，积极应对复杂多变的世界政治经济形势，为我国对外贸易和对外投资提供全方位的支持保障。

发展出口信用保险，助推对外经济贸易持续发展

出口信用保险是世贸组织框架下通行的政府促进对外贸易和对外投资的政策性金融工具，是许多国家推动本国出口和对外投资的重要手段。

第一，出口信用保险能够有力推动对外贸易可持续发展。商品出口在未来一段时期内仍将是拉动中国经济增长的重要动力，但在世界政治经济形势复杂多变的情况下，外部需求的不确定性与不稳定性、各种贸易壁垒和隐性贸易保护主义已经成为我国对外贸易事业发展的主要障碍。作为政策性金融工具，出口信用保险的作用就是帮助企业开拓国际市场，抵御规避对外贸易中可能发生的资金融通风险，保障收汇安全，通过国际公认的合理、合法手段为对外贸易事业保驾护航。

第二，出口信用保险能够有力推动我国对外投资的发展。随着我国综合国力的不断增强以及“走出去”战略的大力推进，中国企业的对外投资和跨国经营将逐步进入

“成长期”，对外投资的意愿与能力将持续增长。但需要关注的是，中国企业对投资风险的评估与判断能力仍明显不足，投资的盲目性和短视性相对突出，跨国经营与管理能力仍较为欠缺，企业与投资东道国在商业运营、社会文化、法律制度等方面的矛盾屡有显现。在成长阶段，高收益必然伴随着高风险。出口信用保险作为政策性金融工具，是贯彻国家“走出去”战略的重要手段，在规避对外投资的政治风险和商业风险方面能够发挥独特的保障支持作用，可以通过事前、事中、事后的风险评估与保障措施，有针对性地合理规避对外投资高速增长时期的高风险。这对于提高我国企业竞争力、促进国内企业增强国际化视野和对外投资热情、更加充分地利用国外资源、维护本国经济安全都具有重要意义。

第三，推动经济发展方式转变和产业结构优化调整。经济发展方式的转变和产业结构的优化调整，对中国经济的可持续发展具有重要意义，是当前全面深化改革水平的主要内容和题中之义。出口信用保险能够在以下几个方面作出新的贡献：一是积极落实国家相关战略政策，合理配置国家提供的金融资源，制定实施配套承保方案；二是调整行业承保政策，促进国民经济支柱产业、战略性新兴产业和部分幼稚产业的发展；三是通过风险评估导向的变化，鼓励重点企业大力增强国际竞争力。

第四，推动企业出口市场多元

化。在当前经济发达国家需求减弱的情况下，积极开拓新兴市场，寻找新的出口目的地尤为关键。出口信用保险可以在科学把控风险的前提下，利用自身优势，推动企业开拓和占领风险较高但发展潜力巨大的新兴市场，实现出口市场多元化。

第五，促进国家信用体系逐步完善。市场经济既是法治经济，也是信用经济。在市场经济发展到需要攻坚克难的深水区时，整个国家的信用体系建设问题就成为急需解决的问题。出口信用保险的政策性决定了其正向外部作用。通过业务数据、资信数据的搜集与整理，客观上可以增强对企业信用行为的规范与约束；通过信用风险保障作用的发挥，使企业乃至更多的社会主体深刻意识到诚信行为的重要性，从而创造良好的信用环境。

第六，增强国家抵御外部风险冲击的能力。当前，主权债务危机仍在深度演变，系统性风险的突发性、扩散性和快速传导性仍需要高度重视。出口信用保险是对外贸易和对外投资的“稳定器”，可以在相当程度上抵消外部风险冲击，切断国外经济危机通过贸易等方式向我国传播的风险扩散渠道，维护我国经济安全。

促出口、促融资、稳外需、稳就业，信用保险作用显著

出口信用保险业务主要涉及国际贸易、国际投资中的政治风险和

排名第一

从2010年开始,中国信保出口信用保险和海外投资保险总承保金额,在全球所有官方出口信用机构(ECA)中连续三年排名第一。

商业风险,虽然保费规模不大,但在开放型经济中发挥着独特作用。作为世贸组织框架下通行的对外贸易促进工具,出口信用保险已经成为各国促进出口的通行做法,保障了全球贸易总额的10%左右。我国加入世贸组织后特别是2008年国际金融危机以来,国家高度重视出口信用保险工作,国务院多次下达出口信用保险任务,要求中国信保认真落实大型成套设备出口融资保险专项安排,扩大出口信用保险规模,提高出口信用保险覆盖面,发展对小微企业的信用保险。中国信保认真贯彻落实党中央、国务院的决策和部署,牢固树立“国家利益高于一切,国家任务重于泰山”的大局意识,积极采取措施促出口、促融资、稳外需、稳就业,圆满完成了国家任务,充分发挥了政策性作用,得到国务院领导的充分肯定。

一是圆满完成大型成套设备出口融资保险专项任务。2009~2012年累计承保专项安排项目492.1亿美元,其中2012年中长期出口信用保险承保207.4亿美元,同比增长92.8%。专项安排重点支持了一批中国成分高、风险相对可控的项目,集中在电力、

电信、轨道交通、船舶、装备制造等行业,带动了国产设备、技术和标准出口,在稳外需、稳就业以及促进产业结构调整和外贸发展方式转变等方面发挥了重要作用。此外,海外投资保险4年来共承保594.5亿美元,2012年为245.8亿美元,同比增长50.2%。

二是超额完成短期出口信用保险承保任务。2012年实现承保金额2729.1亿美元,是2008年的6.7倍,完成国家任务的105%。2009~2012年累计承保7229.9亿美元,其中79%用于支持机电、高新技术、汽车、船舶、农产品、轻工、纺织、医药等重点行业出口,73%用于支持新兴市场出口及长账期业务,帮助企业有效解决了“有单不敢接”的难题。

三是出口信用保险覆盖面迅速扩大。2012年出口信用保险保额占我国出口总额的比重达到14.3%,较2008年翻了两番还多,大幅高于10%的国际平均水平;占我国一般贸易出口总额的比重达到29.7%,较2008年提高了23.2个百分点。2012年公司服务支持的客户数是2008年的4.7倍,其中对全国小微出口企业的覆盖面达到11.2%。

四是充分发挥了经济补偿功能。2009~2012年累计向企业和银行支付赔款31.3亿美元。其中,2012年支付赔款11.8亿美元,受益企业1863家,保障了相关企业的稳定经营。

五是促出口、促融资、稳就业的作用显著。据测算,2009~2012年出口信用保险拉动的出口额占同期我国出口总额的比重一直在1/4以上;4年累计支持企业获得融资超过1.1万亿元;每年带动和保障了上千万个与出口相关的就业岗位。

从2010年开始,中国信保出口信用保险和海外投资保险总承保金额,在全球所有官方出口信用机构(ECA)中连续三年排名第一。

发挥政策性保险的独特优势 提供国家风险管控服务

国家风险是出口信用保险承保的主要风险,也是政策性保险所独有的承保风险。国际金融危机和欧洲主权债务危机爆发后,中国信保更加注重对国家风险的研究与管理,充分发挥在国内最早研究国家风险的领先优势,为广大企业提供国家风险管控服务。在国家风险管理方面,中国信保在公司内部建立了前、中、后台相互连接,针对项



目险和贸易险板块业务流程的全面国家风险管理与内部控制体系，高度重视国家风险的预警、监控与应对工作。

在国家风险研究方面，中国信保成立了专门的研究机构国别风险研究中心，其主要职能分为两方面：一是进一步强化国别风险研究，优化《国家风险分析报告》、《重点国别研究报告》等各类分析报告和信息产品，对中国对外贸易和投资的重点国别持续跟踪、监控，树立公司在国家风险研究领域的专业和权威地位；二是整合相关部门的理论研究职能，从更高的视角和层面支持公司业务部门的相关工作。国别风险研究中心还专门从国别层面进行风险评级，在此基础上指导各项出口信用保险业务在可控的风险范围内健康开展。希望我们的研究成果，能够为广大企业所用，为稳定外需、保障出口提供理论和实践的指引。

发挥政策性保险的稳定器作用，助力中国企业“走出去”

中国企业“走出去”，是我国政府根据国民经济发展的现实需要作出的战略性部署，是中国经济更好地融入世界经济的必然要求，是中国企业积极参与国际市场竞争、获取更大发展空间的现实需要。随着刘易斯拐点的到来，我国人口红利逐步消失，资本劳动比逐步提高，资本积累过程中的溢出效应以及较好的投资机会吸引着我国企业积极推行“走出去”战略。

伴随着我国综合国力以及企业国际竞争力的增强，我国企业的对外投资规模逐年扩大，跨国经营与管理的经验不断积累，对外投资在国民经济发展中的作用更加重要。但是，如前所述，我国对外投资仍处于“成长期”，对投资风险的认识与评估不足，在“走出去”过程

中出现了很多不成功乃至失败的案例。除经营管理的欠缺导致失败之外，缺少对系统性风险的防范意识、不了解投资目的国投资环境的变化、不重视政治风险和商业风险对投资项目的综合影响也是“走出去”未获成功的重要原因。因此，中国企业在注重对外投资高收益、抢夺国际市场的同时，需要有强烈的风险分散和防范意识，科学评估对外投资和跨国经营的政治风险和商业投资风险。

中国企业“走出去”的战略部署对出口信用保险事业的发展提出了更高的要求。出口信用保险事业的发展既要牢牢把握我国社会经济环境整体向好带来的战略机遇，又要沉着应对社会经济尤其是对外贸易形势变化带来的各种挑战，在国家全面提高开放型经济水平的历史进程中充分发挥支持保障作用。

未来一段时间内，中国信保将根据国家改革方案的要求，进一步明确发展重点与方向；积极贯彻落实国家的各项方针和政策；拓展服务领域与作用空间，更好地为国民经济发展服务；积极参与国际合作，提升国际竞争力，提高为开放型经济服务的水平。在这一发展思路的指引下，中国信保将以全面深化公司内部改革为主线，一如既往地发挥政策性作用，稳中求进，开拓创新，扩大出口信用保险规模；大力开展公司政策性业务，优化业务结构，强化风险管控，努力提高发展质量；继续夯实发展基础，促进各项事业的有序协调发展。



稳市场 调结构 建信控 信保助广东家电行业谋求发展新出路

文 | 陈凡 王楠

广东一直是中国家电的重要生产基地，家电也是广东重要的出口行业之一。在家电这个充分竞争的行业中，中国信保广东分公司通过稳市场、调结构、建信控，帮助企业构建自身的风险“防火墙”，助力企业“走出去”。十几年来，中国信保伴随广东家电行业一起成长，见证了美的品牌价值从不足7亿成长为190亿；格力电器海外业务迅猛增长，自主品牌成功推广；格兰仕从单一生产微波炉的制造企业变身为多元化的品牌企业集团；德豪润达从小家电OEM商转型为国内市值最大的LED全产业链制造企业等一系列发展轨迹。作为美的、格力等家电企业的战略合作伙伴，中国信保提供的不仅仅是最为基本的风险补偿功能，更多的是提供灵活创新的合作模式、维护出口企业权益的诚意、海外市场保驾护航的信赖感，以及并肩同行、一起成长的坚定信念。

规范市场：牵头统一买家交易习惯，整体性维护供应商权益

交易方式是竞争力的重要内容。在其他条件大致相同的情况下，不占用自身资源的赊销方式对于买方无疑具有更大的吸引力。对于赊销方式带来的决策、操作、收汇等风险问题，中国信保为企业提供了贸易全流程的解决方案，解决企业“有单不敢接”的贸易难题。

在充分竞争的广东家电行业，大买家处于强势地位，往往对出口商提出各种不合常规的合同条款或者贸易单证要求，而出口商在接到大订单“喜悦”心情下，往往容易忽视合法权益可能受损的风险，轻易承诺买家的各种要求。

多年来，中国信保协调家电企业，统一部分交易条件，积聚行业的力量共同对抗大买家，规范大买家交易习惯，先后规范了合同中质

量反索赔条款计算公式、修改提单出运人/收货人的指示函件、各类单据抬头一致性等问题，保障了企业的合法权益。

开拓市场：配合企业市场开发策略，支持新兴市场新增长点

由于国际金融危机的影响逐渐扩大，欧美经济体首当其冲受到极大冲击，传统的家电行业面临大转移的战略机遇。凡是市场单一、依存度高的品牌，尤其是对欧美市场依存度较大的品牌，势必要做出决策调整，否则将难以为继。在这种形势下，许多家电企业为寻求自身突破只能考虑市场分散化。

风险与利润并存，新兴市场意味着更多的机会，同时也充满着不为人知的风险。中国企业的国际化，自有品牌的“走出去”，必然需要在新兴市场上大步前进。中国信保紧随中国家电行业的国际化步伐，



根据不同区域市场的特点、客户多样化的需求，协助家电企业积极创新，简化贸易流程，促进业务在新兴市场等各个区域的发展。

目前，中国信保已经成功帮助广东家电行业开拓了包括巴西、阿根廷、委内瑞拉、乌克兰、俄罗斯、东盟等新兴市场，并为美的、格力、志高等自有品牌提供优惠承保政策，提高服务效率，加快承保响应速度，把握住每一个稍纵即逝的市场机遇。

提升信控：优化企业信用管理功能，修炼防御风险内在功夫

作为保户的忠诚伙伴和坚强后盾，中国信保不仅授之以鱼，更授之于渔。一方面为客户提供出口信用保险保障，另一方面还帮助客户完善自身的风险控制体系，帮助企业搭建信用管理平台。中国信保与保户合作建立的信用风险管理体系总体目标包括：

- 一、制定适用的信用管理政策
- 二、建立清晰的信用管理流程

三、促进顺畅的内部交流协调

四、成立专业的信用管理部门

五、完善全面的信用管理制度

多年来，中国信保广东分公司通过与家电企业内部相关部门的深入沟通，在不同的企业，根据企业发展阶段等特色化需求，逐步构建了基于贸易流程的内部信用管理架构，系统性地解决内部信用管理和外部信用控制问题。

同时，中国信保还充分发挥自身的综合优势，通过科学的风险评估和客户管理体系，帮助企业全面了解和开发客户资源、遴选全球合作伙伴，稳健、快速地扩大全球市场份额。

通过中国信保的第三方专业信用评估，家电企业能够及时地根据全球风险情况，进行有效的信用资源配置，把握市场机会，支持核心买家，在大力拓展海外业务的同时，降低业务风险度。

目前，在大部分家电企业内部，已经有效地建立起海外贸易流程的内部信用管理制度。比如信控体系建设走在最前面的美的集团，通过

内部信用管理制度，严格控制了初步接触买家、销售方案设计、合同管理、应收账款管理等各个环节。严格的内部信用管理制度帮助企业在危机时刻渡过难关，2008-2009年金融危机期间，美的集团风险发生率远远低于同行业水平，并保持了业务的有效增长。

在信控体系内容逐步完善、操作流程日益顺畅的基础上，中国信保于2010年开始陆续与美的集团的空调、厨房电器、洗涤电器等成熟事业部共建电子数据交换系统(EDI)，打通了人工数据搬运的鸿沟，实现内部财务管理系统与信保系统无缝对接。管理的思路从以往的倚重关键节点人工控制到现如今全过程管理、从买家资信评估到投保出运，风险监控依靠系统自行监控，无需人工干预，极大地提升了工作效率，强化了风控管理效果。

在中国信保与企业的共同努力下，以美的集团为代表的大型家电企业内部信用管理水平显著提升，连续多年被中国信保颁予“信用管理AAA级企业”称号。

风雨十年，中国信保和广东家电行业一起发展，见证了广东家电行业的辉煌。伴随着国家“走出去”战略部署，中国家电企业“走出去”步伐还在加快，中国信保必将进一步发挥政策性金融工具的优势，针对家电行业的实际情况，创造性地开展信用管理工作，为家电行业“走出去”保驾护航。

(作者单位：中国信保广东分公司)

文 | 王哲 孙东坡 王海军

出口信用保险保驾护航 河北汽车勇拓国际市场

河北汽车及零部件行业近年来发展势头迅猛，在该省主要出口商品排名居于前五位。其中，作为中国自主品牌皮卡诞生地和汽车及零部件出口基地的保定市，汽车及零部件生产企业已发展到 300 多家，长城汽车、立中车轮、风帆股份、凌云股份和华夏科技等 5 家汽车及零部件企业在国内外成功上市。今年 1-5 月份，保定市整车企业实现销售收入 251.85 亿元，同比增长 38.22%；实现利税 59.53 亿元，同比增长 84.96%。另外，汽车及零部件行业还是秦皇岛地区的出口支柱行业，2012 年出口 5.56 亿美元，占全市出口额的 22.34%，同比增长 23.01%。而这些都与出口信用保险对该行业在风险保障、资信服务和便利融资等方面的大力支持密不可分。

当前国际国内形势复杂多变，外贸发展形势严峻，汽车及零部件行业在国际市场上的发展对带动河北出口尤为重要。自中国信保河北分公司成立以来，一直立足于河北

省产业发展规划，优化配置承保资源，不断加大对该省汽车及零部件行业的服务支持力度，尤其是着力支持长城、戴卡轮毂、中兴汽车、兴龙轮毂等重点汽车及零部件制造企业，积极引导企业调整、优化出口产品结构，抢占国际市场份额，扩大海外出口业务规模。2010 年至 2013 年 6 月底共支持河北省汽车及零部件出口 29.18 亿美元，其中今年上半年支持汽车及零部件行业出口达 5.35 亿美元，占汽车及零部件行业整体出口额的 65.2%，同比增长 7%。

充分发挥资信评估优势 助企业甄选客户避风险

自 2008 年金融危机爆发以来，面对国际信用环境恶化、国际局势动荡复杂等不利形势，中国信保充分发挥数据库资源庞大、资信调查服务遍及全球的独特核心竞争力，为长城、中兴汽车等客户提供了各类专业资信调查报告、行业分析报告、信用评级与风险管





理咨询服务等，有效帮助客户甄选优质客户，规避海外经营风险，提升国际竞争力。

2012年初，汽车零部件制造企业秦皇岛兴龙轮毂有限公司（以下简称兴龙轮毂）接到一个来自美国的订单。当时兴龙轮毂与买家的合作马上就要展开，但是中国信保的调查结果显示，这家美国企业有不良信誉记录，不建议兴龙轮毂接单，最终兴龙轮毂听取了中国信保的建议。后来兴龙轮毂从其他渠道了解到，有同类企业接了这家美国公司的订单，结果资金迟迟不能到位。通过这件事，现在兴龙轮毂在接订单时，都会通过中国信保先对买家进行资信调查，如果报告显示买家资信情况不良，就会考虑是否接单或使用风险较低的支付方式交易。兴龙轮毂一位营销负责人表示：“有了中国信保，接订单时胆子就能大一点儿。事实证明，中国信保的确是企业拓展海外市场可靠的‘大军师’。”

而作为现代化皮卡、SUV生产企业的河北中兴汽车制造有限公司（以下简称中兴汽车），其大部分海外市场都是欠发达国家，在开拓某新兴高风险市场的过程中，更是尝到了中国信保资信调查服务的“甜头”。某新兴市场充满商机但危机四伏，曾有很多客户到中兴汽车洽谈进口皮卡的业务，怎么选出优质客户？中国信保在了解客户需求后，帮助中兴汽车一一调查客户资信，从成立时间，到员工数量，事无巨细，中兴汽车再将中国信保提供的信息一一分析，做到了心中有数，选出最有实力，最适合推广中兴皮卡的经销商，不仅销量大增，开拓了该市场，并且全部货款安全收回。

政策性保险保障风险 帮企业做活结算方式

近两年来，由于欧美经济深受债务危机影响，市场需求低迷，融资环境恶化，贸易风险骤然加

大，诸多出口企业面临着抢订单、稳增长和防风险、保安全的双重压力。同时，从事国际贸易的买卖双方难以相互信赖，买方希望先收货后付款，而卖方希望先收款后发货，此时信用证则成为买卖双方的一种重要结算工具。但是采用信用证结算方式，对于买卖双方，都增加了财务成本和操作成本，并且在一定程度上阻碍了长城、中兴等一些重点企业的市场开拓和渠道开发。如果采用比较灵活的付款方式 OA、D/A、D/P 的结算方式，又扩大了企业可能要承担的买方拖欠、买方拒收、买方破产等商业风险和该国一切非信用证支付下产生的政治风险，企业陷入两难境地。

在这种情况下，出口信用保险帮助企业解决了难题。投保出口信用保险，企业敢于接受 OA 的付款方式，在风险可控的情况下既降低了买卖双方的财务成本，又能有效地规避资金回笼风险，一举两得。

以长城汽车为例，俄罗斯市场是该公司重要的市场之一，对于长城汽车品牌认可度较高。最初由于俄罗斯买方自身实力一般，受制于资金限制难以扩大规模，业务规模一般。自从投保信用保险以后，双方采用 OA 方式进行交易，一方面解决了俄罗斯买方的资金问题，另一方面也明显扩大了长城汽车在俄罗斯市场的占比，使得双方获得共赢。

量身定做融资方案 盘活企业资金链条

做活了结算方式，企业还可能遇到资金链紧张的新问题。大量的应收账款会限制企业资金使用，使企业资金运行紧张。中国信保“急企业之所急，想企业之所想”，联手银行为企业量身定制融资方案，帮助解决资金占压问题的同时又帮助企业争取到最低费率，真正为企业排忧解难。

中兴汽车在某新兴市场上的业务拓展上就受益颇多。该新兴市场在国际上是个敏感地带，中兴汽车又操作了远期信用证，做这个区域犹如走钢丝般惊险。欧元是此区域的重要结算币种，由于受到国际制裁，回款通路时时被隔断，而且该国货币汇率一直波动起伏非常大，对中兴汽车的成本和利润影响也颇大。中国信保帮忙牵线搭桥，找到合作银行操作福费廷业务，帮助中兴汽车既安全回款，企业又能及时锁定汇率，很好地控制了成本。

中国信保助力河北汽车驶向世界

近几年来，全球金融危机对中国出口的影响加剧，汽车企业出口量大幅下滑，贸易风险加剧，汽车企业的海外市场岌岌可危，中国信保与河北汽车行业企业紧密合作，寻找新的业务增长点，拓展生存空间，帮助企业度过寒冷的冬天，在逆境之下求得更大发展。

2010 年，在中兴汽车首届海外商务年会上，该企业专门请到中国信保专业人员在年会上推广出口信用保险，得到了海外经销商的好评，帮助中兴汽车开发了更多的潜在客户。而长城汽车自 2006 年开始与中国信保合作，在信用保险的支持下，长城汽车的海外市场取得快速发展。海外市场为长城汽车贡献的营业收入比重从 2011 年的 13.2% 提高到 16.7%，尤其是最大海外单一市场俄罗斯，营业收入从 5.14 亿元增至 14.0 亿元，同比增长 1.6 倍。今年前几个月，长城

汽车曾多次在俄罗斯车市领跑中国车企。而像兴龙轮毂这样的中小型轮毂企业也依托中国信保平台，努力开展自身的出口业务，出口量由 2011 年投保之初全年 36 万美元增加到仅今年 1-5 月份就达到 154 万美元，海外出口业务得到了长足的发展。

当前，受人民币升值、原材料价格上涨、国际贸易环境恶化等因素影响，河北汽车行业成本上涨压力加大，出口亦受到一定影响。今年上半年河北省整车出口额同比下降了 9.4%。但是，“沧海横流方显英雄本色”，针对汽车及零部件行业的困难，中国信保将持续跟踪、随时关注企业业务发展情况，积极主动服务，继续充分发挥自身资信调查、风险保障和便利融资等政策性职能，一如既往地帮助企业防范和化解市场风险，稳定和扩大国际市场份额，与企业共同度过严冬，迎接汽车行业的春天！

（作者单位：中国信保河北分公司）



从苹果出口看中国信保的政策性作用

文 | 邵景坤

齐鲁大地流传这样一句顺口溜：“烟台苹果、莱阳梨，青岛小嫚无人敌”。其实山东地区特产众多，肥城桃、龙口粉丝、潍县萝卜、章丘大葱、金乡大蒜、昌乐西瓜各有特色，共同构成了山东农产品明星阵容。从出口规模上看，山东是农产品出口当之无愧的第一大省。2012年出口规模150亿美元以上，占全国四分之一强，农产品出口对于山东省外贸经济占据重点地位。如何促进农产品出口稳步增长，提高出口企业风险控制能力，发挥信用保险政策性职能，一直是信保员工思考的问题。

行业归类 精耕细作

2012年山东省蔬菜、水果、坚果及其制品出口53亿美元，占比35%；水产品及其制品出口57.6亿美元，占比38.4%，果蔬和水产各占半壁江山，构成山东省农产品出口的双翼。

为更好支持农产品出口，中国信保山东分公司专门成立果蔬行业小组和水产小组，重点研究行业结算惯例、风险特点、市场分布以及行业集中度等，通过“价值服务、专业营销”理念的灌输，实现行业覆盖率

和市场渗透率的提升。以果蔬小组为例，成员包括承保、理赔、客户经理、产品经理，并邀请总公司农产品小组承保人加入，指导小组日常工作，加强总分公司之间纵向联系。

为提高工作成效，果蔬小组对区域内果蔬市场进一步细分。2012年果蔬及制品出口规模达53亿美元，其中大蒜出口91.8万吨，合计金额10.4亿美元；苹果出口46.4万吨，金额合计5.3亿美元。苹果和大蒜成为果蔬小组中重点研究的产品，也成为水果行业和蔬菜行业的代表。小组成员一致认为，

可以把深度分析苹果和大蒜的行业规则作为开拓外贸市场的突破点。

从全国产量上分析，2012年全国苹果产量3500万吨，占世界苹果总产量的48%；2012年全国出口苹果97.5万吨，占比不足3%；金额9.6亿美元，涉及22个省份；苹果出口企业达630家，其中山东地区299家。从出口规模、出口企业数上看，山东地区是绝对意义上的苹果出口第一大省。

智力集成 信息共享

为服务好出口企业，体现信用



保险的专业化价值，行业小组多次深入企业实践调研，了解客户真实需求，跟踪业务操作流程，提供风险控制建议。中国信保山东分公司通过调研发现，在果蔬行业内普遍存在这样一个看法：“三年内不被骗不正常”，这让出口企业在贸易的过程中经常陷入两难困境。由于水果行业出口预付款比例较低，大部分为后 TT 或者 DP 支付，如果结算过于保守，会导致买家难以达成合作；过于激进，风险就会加大。在利润率不足 4% 的大环境下，收益难以涵盖风险，长期来看，企业逐年亏损，利润水平低于资本成本，经营困难。

果蔬小组认清了行业内困境和现实：一方面是行业利润偏低，主要靠国家出口退税补贴实现盈利；另外一方面出口风险不断加大，尤其是阿联酋、沙特等中东地区，风

险较大，难以甄别。为解决现实困境，支持实体经济和重点行业，小组成员多次深入讨论，从专业风险管理入手，为企业提供风险管理平台，集成行业风险信息，实现信息共享，借助外力，提高企业驾驭风险的能力。

短信平台为实现信息共享提供了良好的媒介。当国内外出现重大政策变动、行业信息或风险事件后，果蔬小组及时通过短信平台传递信息。比如国务院 2012 年 9 月讨论通过了《关于促进外贸稳定增长的若干意见》，要求扩大出口信用保险规模和覆盖面，免收 2012 年四季度所有法定检验检疫物出入境检验检疫费。果蔬小组第一时间获得信息后，及时发布了动态信息，及时给企业信息指导。同时，根据对行业的专题研究，定期发布行业宏观信息，如定期通报苹果月度出口情况、海外市场情况等信息，让企业随时掌握市场行情。

动态监测 实时关注

2012 年 4 月，某公司业务员收到孟加拉买家邮件，称货款已经汇至该公司香港离岸账户，请及时查收确认。业务员顿时慌乱，因为公司并不存在离岸公司，中间一定存在猫腻。为核实真实情况，业务员立即着手了解往来函电，发现买家邮件受木马入侵，信息被窃取改变，并要求国外买家改变回款路径，汇至某广东公司香港离岸账户。

由于企业尚未投保，无法通过信用保险获得风险补偿。在充分了

解案情后，行业小组与企业充分沟通，建议业务员与买家说明情况，敦促国外买家求助付汇款银行，冻结汇款资金，确保资金安全，最大限度挽回损失。经过不懈的努力和协调，在支付一定的银行费用后，最终货款如愿以偿汇至出口企业。经历这次风波之后，企业风险理念加深，主动要求投保。行业小组对类似案例总结，通过对在手保户进行培训，规范贸易操作模式，灌输企业风险文化，获得了出口企业的高度认可。

中国是印尼最大的蔬果进口国，2011 年印尼进口蔬菜的 67%、进口水果的 55% 来自中国。2012 年初印尼政府实施蔬果进口限制措施，6 月 19 日起禁止通过雅加达的丹戎不碌港进口蔬果，在获取信息后，小组成员与在手客户密切沟通，解读限制政策可能引起的后果，建议企业谨慎与印尼买家的贸易行为，避免了不必要的损失。

价值服务 成效显著

经过中国信保山东分公司的不懈耕耘，信用保险对苹果出口企业的支持力度持续扩大。仅以综合险为例，2012 年申报保额 1.32 亿美元，较 2011 年 8656 万美元升幅达 52.5%。同时，中国信保签订大量的中小企业保单和信保易保单，有力支持了山东优质农产品的出口，成为山东农产品走入国际市场的“助推器”。

（作者单位：中国信保山东分公司）

借信保东风 助浓缩果汁行业稳健前行

文 | 郭冰洁 郑东

浓缩果汁行业作为陕西省特色重点出口行业，对陕西省外经贸发展起到非常关键的支撑和推动作用。而中国信保陕西分公司作为服务陕西省外经贸企业发展的政策性保险公司，多年来更是紧密围绕在陕西省各个果汁出口企业身边，采取各项积极承保政策，不断更新服务理念，提高服务质量，为企业保订单、稳增长、拓市场提供全方位的服务和支持。

2008年经济危机以来，作为果汁出口传统市场的欧美地区，经济下滑严重，内需不足引发购买力下降，果汁出口面临较大的市场压力。其次，南美市场发展迅速，其较为合理的产业链模式以及榨汁季

节优势，使得其在定价机制上优于我国果汁出口企业。此外，国外产品不断延长的账期要求和国内原材料采购方面的现金结算压力，对企业的资金链造成严重压力。浓缩果汁行业的发展受到较大的挑战。面对这样的局面，中国信保积极出台各项承保措施：在拓展市场方面，加大对于国外买方信用额度批复力度，尤其是鼓励企业开发新兴市场；在费率方面，给予优惠费率，全力降低企业成本；在赔付方面，通过简易赔付模式以及绿色理赔通道，在核实基本案情属实的基础上，快速向企业支付赔款，补偿企业损失；在融资帮助方面，通过保单融资帮助企业实现即时收汇，缓解企业现金流紧张局面的同时锁定汇率，避免汇差损失。

陕西海升果汁是陕西果汁行业的领军企业，2004年投保信用保险以来，中国信保已累计承保金额接近10亿美元，赔付金额超过

1300万元，支持企业大力开拓俄罗斯、南非等新兴市场，帮助企业平稳度过2008年欧美经济危机。2011年发生德国买方拖欠风险，中国信保陕西分公司在接到报案后立即启动绿色理赔通道，1个月内即实现1200万元赔款到账；2013年美国拖欠案件、南非拒收案件近期即将赔付。在融资方面，2006年中国信保陕西分公司大胆突破政策瓶颈，一次性为海升提供两年期1.4亿元融资担保，帮助企业获得4亿元银行贷款。中国信保的帮助使企业渡过了难关，帮助企业稳健前行。

目前，中国信保支持陕西省海升、恒通果汁、天人果汁、泾阳怡科、天源果汁等30余家企业出口近20亿美元，帮助企业融资近30亿元人民币，浓缩果汁行业已成为中国信保陕西分公司特色承保行业和重点支持行业。

（作者单位：中国信保陕西分公司）



出口信用保险

撑起小微企业的“安全伞”

文 | 刘志博

任秉江是太原市某外贸企业（A企业）的负责人，从事玻璃器皿出口已经多年。2012年，他碰到了个棘手的问题，一笔30多万元的境外账款一直也收不回来，百般为难之际，他想到之前投保了出口信用保险。于是，任秉江找到了中国信保山西分公司。在了解情况后，中国信保山西分公司首先赔付了90%，之后又通过各种渠道向客户追索货款，在追索货款后又追加了赔付，总共赔付金额达到95%。这不仅让任秉江的这笔生意赚了钱，而更重要的是，通过这次的经历，任秉江更加坚定了发展出口外贸的信心。

在山西，有很多像A企业这样的中小微企业。这些企业规模都不大，但发展势头都很好，而且对社会经济的发展起着越来越重要的作用。他们既是提供新增就业岗位的主要渠道，也是科技创新的重要力量。随着国家“走出去”战略部

署，这些企业参与进出口贸易的机会也越来越多。参与国际市场竞争对这些企业来说既是发展的机遇，也面临更大的风险。由于企业规模小、参与国际市场经验少，企业开拓国际市场的顾虑也就更多，如何让他们放下包袱，积极支持他们参与国际竞争已成为政府和相关部门关注的焦点。

肩负政策使命的中国信保山西分公司自2010年2月成立以来，结合山西省的外经贸发展和产业结构的实际特点，履行政策职能，强化政策支持，始终高度关注小微企业的保障和服务力度。2011年至今年上半年，中国信保山西分公司支持小微企业户数由80户增至221户，增长176%，占公司客户总数的68%，支持小微企业出口规模近4亿美元。出口信用保险有效缓解了山西省小微企业“有单不敢接”、“有单无力接”等难题，为小微企业撑起了“安全伞”。

2011年10月，国务院常务会议专门研究制定了支持小微企业发展的九项措施，其中明确要求积极发展小微企业贷款、保证保险和信用保险。今年上半年，山西省政府办公厅先后下发了《关于进一步支持中小微企业发展的措施的通知》（2013年第1批和第2批），提出“鼓励企业运用出口信用保险工具控制风险参与国际竞争”和“通过出口信用保险进行保单融资”的措施。为积极贯彻落实中央及山西省委、省政府的有关精神，通过支持小微企业发展进一步增强服务山西省转型跨越发展的能力，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，方案提出支持小微企业的“八项措施”，包括继续降低门槛，扩大小微企业客户数量；创新产品与服务，量身定做符合小微企业特点的信用



保险产品；大力推广针对年度出口额 300 万美元以下企业的中小企业综合险保单和中小企业 E 计划保单，启用自行掌握限额以及取消限额限制政策，提高小微企业出口的灵活度，简化投保操作流程；加大与商业银行合作力度，扩大信用保险项下贸易融资覆盖面；积极向商业银行推介中国信保的小微型客户，推动商业银行出台更加灵活便捷的授信方案，让更多小微出口企业获得国际贸易融资便利；整合各种担保资源，推进小微出口企业批量化融资；打造代理投保融资平台等。

与此同时，中国信保山西分公司主动加强与政府各有关部门的协调配合，研究制定支持小微企业的政策措施，三年来联合省商务厅、省财政厅赴全省各市举行小微企业信保政策宣讲会近百场，发放宣传资料万余份。并主动加强与各市政府的沟通协调力度，探索推行由各

市政府搭建平台，组织小微企业集中投保出口信用保险的小微企业区域统保模式。2012 年，长治市、晋城市、忻州市、朔州市在当地政府和中国信保山西分公司的共同努力下，实现了小微企业出口信用保险集中投保。今年 4 月，中国信保山西分公司继续加大工作力度，联合省商务厅、省财政厅先后拜会了大同市、晋中市、吕梁市、临汾市四个市政府的主要领导，并就小微企业区域统保达成了意向。目前全省 11 个地市中已实现小微企业统保或即将实现统保的地市已达 8 个。山西省小微企业受惠于国家出口信用保险政策的渗透率和覆盖面大幅提升。

山西金迈特金属铸锻制品有限公司就是众多受惠企业之一。董事长戎盛文表示，与中国信保合作两年来，出口信用保险给企业带来的不仅是海外风险防范和权益保障，更重要的是解决了作为小微企业融

资难的大问题。货物装船出运的当天银行融资就能到账，极大地缓解了企业的资金压力。

山西省财政厅企业处副处长张建文指出，由于中小微企业开拓国际市场的能力不强，自身资信水平较低，防范财务风险的能力较弱，所以财政部门利用中国出口信用保险这个平台，积极引导企业投保，降低企业资金成本，保证收汇安全，防范财务风险，同时利用出口信用保险的保单到银行抵押贷款可以有效解决中小微企业融资难的问题。

中国信保山西分公司李秀萍总经理表示，今后，公司将继续履行政策性职能，发挥专业化优势，不断加强与各有关部门的合作力度，研究制定各项措施，深入地市和企业宣传国家政策，扩大小微企业的出口信用保险政策覆盖面，为山西省小微企业大胆“走出去”提供更加坚强的后盾和“安全伞”。

（作者单位：中国信保山西分公司）

海外市场上信保伴马钢同行

文 | 马钢销售公司物贸部 丁红燕

2012年，受国内房地产限购政策、重点工程开工不足及经济增速放缓等一系列因素影响，加之钢产能严重过剩，马鞍山钢铁股份有限公司（以下简称马钢）国内钢材销售形势较往年异常严峻。

面对艰难的生产经营环境，马钢对出口工作进行新的布局，创新出口模式、加快海外市场建设，针对性地做好出口产品的市场规划和布局，即在拓展H型钢、线材、热卷、硅钢产品在日韩及东南亚市场份额，积极关注印度的管线钢市场、南美洲的板带产品及非洲市场的同时，进一步做好欧洲市场渠道布局。一系列的新措施取得明显效果，马钢去年的出口迈上新台阶。

随着出口的快速增长，与之对应的出口收汇风险也越来越被公司重视。为此，马钢加强了与中国信保安徽分公司的业务合作。在中国信保的支持下，积极稳健地开展出口业务，保障了所有货款的安全收

汇。2012年，马钢完成出口4.53亿美元，较2011年增长了123%。

马钢从2005年开始便与中国信保初步接触，2008年双方正式开展合作。回顾这五年时间，作为见证双方合作逐步发展的一名马钢人，中国信保给我留下深刻的印象——专业、热情和严谨。举个最简单的例子，中国信保安徽分公司的客户经理张道龙差不多一个月会到公司两次，有时是专门来办一件事，有时可能只是顺道过来问问情况，他常问我们“最近出口情况怎么样？”“有哪些新业务？”等等，过后给出他的一些分析和建议，帮助我们解决问题。

为了满足马钢出口需求，中国信保合作之初便不断创新方式以适应马钢不断发展的业务。2009年，针对马钢信用证业务的实际特点，扩展承保因不符点产生的运回或转卖货物而实际发生的退货运费，创新了承保模式，为马钢提供个性化的承保方案，从而满足了公司的风

险需求；2011年，马钢注册成立了马钢（香港）有限公司，中国信保又推出境外受控公司代理出口承保模式，有力地促进了马钢海外市场的开拓；此外中国信保根据马钢的业务发展特点，增加了反倾销承保政策等其他特殊承保政策。以上一系列的创新服务，让公司切实体会到了中国信保的专业服务，提振了钢铁出口的信心。

这几年来，双方的合作日益紧密，各个环节的沟通也更加通畅和高效，默契度不断加深。我们有理由相信，双方可以向更宽的合作范围和更深的合作程度不断发展。

2013年，马钢的发展仍面临严峻的内外部环境，公司将加快产品转型和升级步伐，加大走出去战略力度，充分整合内外部资源优势，紧贴市场动态，为早日摆脱困境注入强劲动力。同时，公司将继续用好、用足出口信用保险这一政策性金融工具，为出口业务保驾护航。

“生产商之过谁买单”

——浅析出口商的定位分化与合同义务

文 | 石磊

案情简介

中国出口贸易型企业 R 公司向香港 S 买方出口价值约 30 万美元健身器材，双方约定支付方式为 OA120 天。货款到期后，S 买方却一直未启动付款。R 公司遂委托中国信保追讨。同时，中国信保还接到国内融资银行 Z 书面通知，因 S 买方拖欠直接导致 R 公司无法按时偿还银行融资款项，希望中国信保尽快介入。

案情处理

（一）深入勘察 纠纷重重

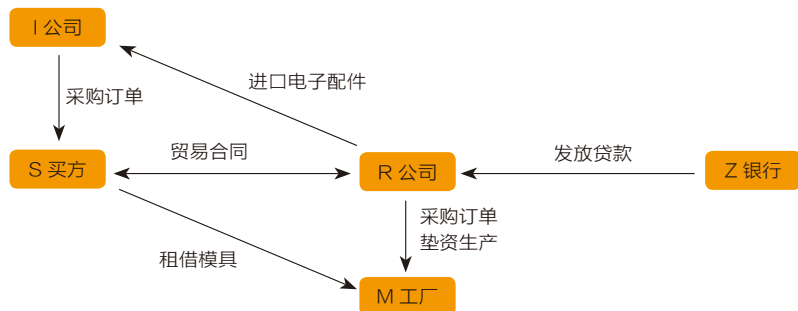
中国信保介入后，S 买方确认签署了上述出口合同，由 R 公司下单国内 M 工厂生产。因该批货

物系 S 公司下游客户（某世界知名品牌 I 公司）定制产品，故生产过程采用“进料加工”模式，即 R 公司先从 I 公司进口半成品配件（电子配件），再转交 M 工厂用于成品组装，并由 S 买方直接租借给 M 工厂数套专用模具用于其他部件生产。R 公司在 Z 银行融资后垫资给 M 工厂开展生产。（贸易关系如下图）

S 公司表示，M 工厂在完成货物生产后，一直未归还模具及 I 公司提供的部分电子配件。同时还存

在交期延误及产品质量等问题，故未予付款。因 I 公司拥有电子配件的知识产权，上述问题已导致 I 公司向 S 买方发出扣款通知。因此 S 买方主张，R 公司作为本案项下的贸易合同签署方，应对生产商 M 工厂的全部违约行为负责。

针对上述情况，R 公司抗辩表示：模具系由 S 买方自行租借给 M 工厂，故应由 M 工厂退还 S 买方；贸易合同既未约定货物交期，R 公司也未收到 S 买方任何关于迟出运及产品质量问题的书面通



知，故不应对此负责。其可以出面协调 M 工厂归还电子配件，但在此之前 S 买方应先支付全部货款。

（二）多方协调 暂入僵局

考虑到案件各方仍有诚意协商解决本案纠纷，中国信保果断组织了 5 方会谈（R 公司、S 买方、M 工厂、Z 银行及中国信保）。会谈中，经中国信保协调，S 买方表示愿意配合支付欠款，但需先尽快拿回模具及配件；R 公司亦当场表示愿尽力协调模具及配件的归还事项。但作为实际占有模具和电子配件的 M 工厂，却态度模棱两可，仅表示上述事项需内部先行协商。会后，虽经 R 公司与中国信保多次督促，M 工厂仍迟迟未有任何动作。

经中国信保多方了解，赫然发现 M 工厂已因资不抵债被当地法院查封全部资产，模具已被其他债权人扣押，而电子配件尚在 M 工厂的仓库中被一并查封。因 M 工厂的消极不作为，本案陷入僵局。

（三）反复磋商 化解纠纷

由于 R 公司无法取得 M 工厂配合，退回电子配件，S 买方按捺不住，表示将在香港向 R 公司提起诉讼。为了尽快化解纠纷，避免事态升级，中国信保积极与双方协商，建议尽量采用和解方式解决本案纠纷。经多次沟通，R 公司最终同意尽快通过相关法律程序取回电子配件。据了解，目前 R 公司已顺利完成相关手续，将剩余电子配件全部退还 S 买方，履行承诺，而 S 买方也未再进一步提出诉讼请

求，中国信保正在与 S 买方商榷付款事宜。

案件 启示

中国加入 WTO 迄今已有 12 年，在此期间，中国对外经贸规模不断扩大，外贸体制也由国有专营及审批制实现了向出口主体多元化及备案制的转变，中国众多出口商也纷纷出现了分化转型。

一部分较有实力的出口商发展为工贸一体化企业，即由出口商收购或入股生产商，将生产商部分或全部转变为出口商的制造部门。出口商在与进口商签订合同后，密切保持与进口商的联系，不断将进口商的需求反馈给生产商，并对生产和出货直接而准确地跟踪控制。这种模式下，出口商与生产商的利益休戚相关，出口商实质上二位一体，也能较好履行贸易合同下的各项义务。

另一部分出口商作为外贸代理，已进一步细分为两种类型：第一种仅从事代理报关及部分货运业务，但不参与贸易合同签订及生产安排，其主要功能和目的是提供外贸平台。第二种则通过其强大的关系网络和融资能力，为生产商争抢订单或提供生产资金，同时直接与买方签订合同，并从产品价差、出口退税、资金运用等方面盈利。在第二种模式下，出口商更易开拓市场，并能通过将生产全部委托给生产商，从而保持自身经济规模，达

到减少管理和人员成本的效果。然而此类出口商往往忽视了贸易合同系由其与进口商直接签署，故仍需对进口商履行贸易合同项下全部义务的规定。生产过程中，进口商更倾向于绕开出口商直接与生产商沟通，导致出口商容易对合同的履行情况把握不准确，出现履行义务的缺失。极端情况下，极可能出现生产商以出口商名义作出各种承诺，而最终却由出口商“买单”。

上述模式并无绝对优劣之分，但从贸易合同义务的履行环节来看，外贸代理模式下第二类型的出口商因与生产“脱节”，更易出现被生产商“代位违约”。而本案恰是如此，S 买方因生产商 M 的过失向 R 公司主张违约责任，虽 R 公司最终逃过一劫，却也给其敲响了警钟。

中国信保在此提醒广大出口商，注意从以下方面把控风险：

第一，分别与国外买方、生产商签署合同，明确各方权利义务及责任；

第二，密切跟踪各贸易环节，尤其在交期、质量等极易引发贸易纠纷的问题上严格把控，避免被买方追索；

第三，发生纠纷后积极与各方协商，本着合作精神，尽早达成妥善处理方案；

第四，可充分利用出口信用保险等保障工具，增加谈判优势，为自身发展保驾护航。

（作者单位：中国信保福建分公司）

赔前迅速介入以减少损失

文 | 蔡敏

案情简介

被保险人是一家规模较大的国有企业，1985年开始出口贸易，主要出口通信设备、计算机及其他电子设备。自2010年投保中国信保以来，海外市场不断拓展，2012年出口量超过2.5亿美元。马来西亚买方A自2009年开始与被保险人合作，合作历史记录良好。2013年3月5日，被保险人就出口该买方电度表项目向中国信保通报可损，涉案金额107万美元，报损原因为买方拖欠。

调查处理

（一）调查核实案情

经和被保险人沟通，其反馈买方近期因资金周转困难导致拖欠货款，被保险人申请自追至3月31日。考虑到双方较长的合作历史以及买方良好的付款记录，中国信保

同意被保险人自追至3月31日，同时积极指导该公司与买方进行对账，明确当前债权金额，让买方出具还款计划。

（二）追讨处理过程

截至3月31日，被保险人自追无果。中国信保深圳分公司迅速成立了专案工作小组，与被保险人面谈并就追讨方案进行深入分析。经调查，该买方在当地电度表市场拥有较高的覆盖率，但近期因货物积压，资金周转困难，资本支出比较大，因此发生拖欠。

为了积极减损，中国信保深圳分公司主动出击，4月3日向买方发出追讨函，并于4月4日致电买方核实情况。买方于4月5日回复邮件确认债权，并希望中国信保给予其一定的回款宽限期。经进一步施压，买方于4月8日发函确认还款计划，即先立即支付货款的50%，剩余50%货款2周内支付。最终，被保险人在5月3日全额收到货款，并于5月4日撤销可损。

启示建议

通常，在风险发生后2个月之内，是介入追讨减损的最佳时机。出口企业在风险发生后，应第一时间及时告知中国信保，在中国信保的指导下自行追讨或者委托信保介入，和买方核实确认债权，及时获得买方的书面认债资料和还款计划，为后续推动买方清偿债务提供法律依据。中国信保结合丰富的追讨经验和公司国际影响力，积极主动出击，给买方施压，有效追回欠款，并最终帮助出口企业减损。这一赔前追偿实践，将进一步丰富理赔勘查和追偿手段，为下一步有效利用中国信保资源和国际影响力服务客户，帮助客户减损积累实战经验。

（作者单位：中国信保深圳分公司）

一宗拒收案件的启示

文 | 陈婧

案情简介

国内 A 公司于 2012 年 9 月至 10 月向阿联酋买家 B 公司出运 5 票货物，申报发票金额 USD480,000.00，申报支付方式 D/P 60 天，中国信保批复买方信用限额 D/P 60 天 USD500,000.00。货物到港后买方拒收，2013 年 1 月 15 日，A 公司委托中国信保介入调查。

调查进展

中国信保介入后，通过调查发现此案中涉及的货物为一种金属原材料，受到国际市场价格波动的影响，该商品的国际市场报价一路走跌。据此初步判断，B 公司拒收货物的原因应该是受到价格波动的影响。A 公司出运的 5 票货物共计 400MT，其中 240MT 是发往 B 公司所在地阿联酋，目前已经到港，其余的 160MT 则是按照 B 公司指示发往尼日利亚，目前仍然在途。针对此种情况，中国信保与 A 公司制定了如下策略：

第一，对于已经到港的 240MT，利用中国信保的海外渠

道对 B 公司施压，使其尽快付款提货；

第二，对于在途的 160MT，由于尼日利亚海关的特殊规定，如货物到港后拒收，无论转运或退运都需要原买家的“不反对确认书”，这将使 A 公司陷于非常被动的境地。鉴于此，中国信保要

求 A 公司立即着手退运安排。

根据此案件处理思路，中国信保与 A 公司兵分两路开始了艰难的追讨进程。

一方面，中国信保的海外律师很快与 B 公司取得了联系，为了避免“打草惊蛇”，对于已着手退运的 160MT 的安排并未向 B 公司



提及，律师要求 B 公司就此案项下全部货物立即付款提货。在初次与律师的接触中，B 公司承诺会分两次付款并提货。根据以往案件处理经验，中国信保判断 B 公司的承诺只是其“缓兵之计”。果不其然，B 公司在其承诺付款日再次“言而无信”。经过律师继续跟进，B 公司终于暴露了真实意图，B 公司表

示受市场价格波动影响，无法按照合同价格提取货物，希望 A 公司给予一定折扣。

另一方面，A 公司在积极安排 160MT 货物的回运，利用 B 公司提出折扣的时机，中国信保的律师向 B 公司表示，由于折扣要求，将使 A 公司遭受巨大的损失，因此对于在途的 160MT 希望能够回

运。“退运”计划在此时提出，合情合理，合乎人情。果然，B 公司经过考虑，对 A 公司的退运安排表示了理解和支持。

最终，B 公司以折扣价格提取了全部 240MT 货物并支付了货款，A 公司成功将 160MT 货物回运并进行了妥善处理，使损失降到了最小。

案件启示

第一，洞悉国际市场风云变幻，及早做好应对措施。国际市场商品的价格变化会受到很多因素的影响，作为出口商要时刻关注这种变化，只有时刻警惕，出口商才能够防患于未然。先期制定方案 B，当出现拒收风险时，就不会束手无策任由进口商摆布了。然而实践操作中，大多数的出口商在货物发运后就往往“高枕无忧”、“坐等收钱”，由于没有事前的预估和筹划，当国外买家拒收货物后往往陷入一筹莫展的境地，最终往往是“钱货两空”。

第二，知己知彼，不被“霸王条款”左右。此案中由于对尼日利亚海关的特殊规定有所了解，160MT 货物才没有轻易落入 B 公司囊中。如果未能在事前对此项规定有所了解，可以设想货物到港后也将面临同样被拒收的命运，而 B 公司一定会以种种借口拒绝配合出具“不反对确认书”，以此作为“压

价”的筹码，甚至会等到罚没期以超低价将货物买走，而 A 公司最终将一无所获。虽然尼日利亚海关的规定并不为大多数国家和地区所采用，但我们不得不承认在一些欠发达国家和地区的海关，为了保护其进口商的权益，在相关规定中有着这样和那样的“陷阱”，广大出口商唯有时刻擦亮眼睛，才能避免陷入无助的境地。

第三，识破国外买家的缓兵之计，暗度陈仓。本案中，B 公司在中国信保律师的第一次接触中，承诺将会支付货款提取货物。事后证明，这不过是买家的缓兵之计。如果 A 公司在 B 公司的承诺下就放松警惕，中止 160MT 的回运安排，那最终的结果将损失惨重。对于拒收案件，买家的态度依据其对货物的需求，基本上分为两种：“还想要货”和“不想要货”。对于已经对货物没有兴趣接收的买家，往

往在和律师的第一次接触中就会表明想法，甚至完全拒绝与律师的接洽。而对于那些对货物还有需求的买家，其拒收的真实原因往往是希望以更低的价钱购买货物。此种买家往往就如本案中的 B 公司所表现的那样，在第一次的接触中先以种种承诺“稳住”出口商，随着时间的推移，货物在港的费用越来越多，同时距离拍卖期也越来越近，这个时候买家才会提出“打折”的真实意图，而此时出口商已经毫无退路可言。

纵观各国出口信用保险的发展，不难看出拒收风险是一项复杂度很高、需要极高专业性来应对的风险，这也是目前大多数 ECA 机构不予承保拒收风险的原因之一。因此，面对这项高难度的挑战，仅仅事后补救是远远不够的，更多的是需要未雨绸缪，防患于未然。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）

欧债危机之于主权债务信用风险的启示

文 | 许光

二战以后的国际格局下，主权债务违约主要发生在亚非拉等发展中国家。在发生欧债危机和美债危机的背景下，应该如何看待主权债务信用风险格局演变呢？

欧债危机对主权债务信用风险的影响

一、危机之前的主权债务信用风险

据研究，公元前 377 年，一些古希腊城邦对德洛斯神庙（the Temple of Delos）的债务违约是最早的主权债务违约。¹ 在近两百年中，有 90 多个国家出现了债务违约，而且很多国家多次重复违约。² 而根据英国国际金融法专家菲利

普·伍德教授 Phillip Wood³ 的研究，在过去的三十年内，主权债务违约主要集中在亚非拉发展中国家。

图 1：主权债务信用风险地图（1980-2010 年）



来源：Allen & Overy Global Law Intelligence unit

图中，红色区域是有违约历史、风险较高的国家，主要是亚非拉发展中国家和俄罗斯、东欧国家。绿

色区域是没有主权违约记录、风险较低的国家，主要是欧美发达国家，日本、中国和沙特等亚洲国家。总体上看，亚非拉等发展中国家违约风险较高，欧美发达国家违约风险较低。目前，在发生欧债危机和美债危机的背景下，是否表明形势的改变呢？

二、危机之后的主权债务信用风险

在部分欧洲国家，违约风险确实正在上升，四五年前那种认为欧元主权债券没有风险的观点已经不合时宜了。在一些欧洲边缘国家特别是希腊，其违约风险上升至较高的水平。但是“瘦死的骆驼比马大”，整体上欧美发达国家主权违约风险

1 David Benyon : How the eurozone crisis affects insurers, from Lexis-nexis.

2 Anthony Galliano : Lending to the state is far from risk-free, from Lexis-nexis.

3 伍德教授多年专注于国际金融法的实务和研究工作，既任职安理国际律师事务所（Allen & Overy）的全球法律顾问，又在牛津大学和剑桥大学任客座教授。

仍然显著低于亚非拉发展中国家。这是因为发达国家自身基础较好、制度健全，内部具有较强的自我调节能力；同时占据着有利的国际规则和优势地位，拥有强势的话语权和影响力；并且拥有美元和欧元等硬通货币，具有把风险向外转移、扩散的能力，让其他国家分担其风险从而缓解、化解风险。⁴其中最典型的是美国，在金融危机和美债危机爆发之后，美国的国债收益率不升反降（见图2）。

而亚非拉发展中国家基础薄弱，内部自我调节能力也相对较差，同时在国际上处于弱势地位，只能自行承担消化自己的风险。而且，不但不能对外转移风险，还要面对受发达国家金融危机影响的外来风险，以及面对国际投机资金趁火打劫的额外风险。因而，其总体上风险依然较高。其中，最不发达（least developed）的南撒哈拉非洲国家（SubSaharan Africa）依然困难重重。从这个角度来看，对于那些多次主权债务违约的国家，既要“怒

其不争”，也应“哀其不幸”（见图3）。

由图可见，欧洲危机和美债危机使得欧美发达国家的主权债务信用风险有所上升，但是依然显著低于发展中国家。

三、欧债危机对全球主权债务信用风险格局的冲击

欧洲危机和美债危机改变了此前认为欧美发达经济体主权债务零风险的传统观念，打破了其头上笼罩的光环，动摇了其道德优越感，发达经济体走下了神坛。由于丧失了天然正确性和道义制高点，欧美发达经济体不得不相对平等地、谦和地对待发展中国家，这有利于发展中国家增强国际话语权，更好地争取合理权益。

同时，也要本着发展的眼光看待发展中国家主权债务信用风险问题。特别是，以“金砖国家”（BRICS）为代表的新兴市场（emerging market）的崛起是一股新的力量。在当前的国际政治经济格局之下，新兴市场具有领导变革的潜力。随着新兴市场走向成熟，其信用评级

正在逐步提高，其主权债务信用风险正在日益降低，新兴市场筹资成本正在逐渐下降（见表1）。

由表1可见，金砖国家与发达国家之间的主权债务信用风险差距已经显著缩小。特别是中国，单就主权信用风险而言已经进入发达经济体行列。

欧债危机对主权债务信用风险评估的启示

一、辩证看待传统的外债指标

传统上评估国家的对外支付风险，主要观察以下几个指标：已付偿债率、负债率和债务率⁵。其中，已付偿债率是短期外债指标，负债率和债务率是中长期外债指标，国际警戒线分别为25%、30%和100%，数字越高负债越严重，越需要警惕。这些指标都是通行的国际惯例，具有一定的指导意义，适用于非欧元非美元的发展中国家。在这些国家，出口和吸引外资是获得外汇收入的主要来源，可以用于外债的还本付息。近年来，中国的资本输出从发展中国家扩散到发达国家，面对发达国家时，传统的外债指标不能完全适用。

在欧元区国家，欧元既是本国货币也是国际流通货币，没有本币和外币的区别。所有的债务都是以欧元计价支付的，不管是国内债权

表 1：金砖国家信用风险和政治风险指标

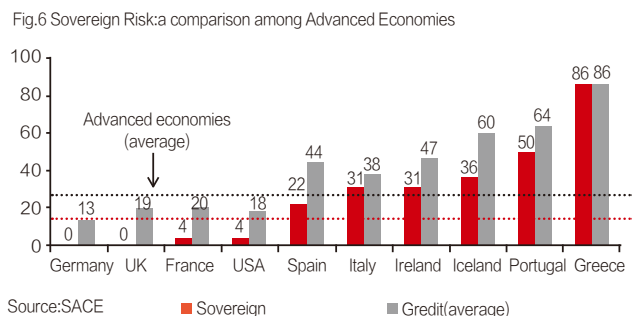
金砖国家 (BRICS)	主权 评级	信用风险				政治风险			
		主权	银行	大型企业	中小企业	汇兑	征收	政府 违约	政治 暴乱
印度	BBB-	40	54	45	53	43	53	58	60
巴西	BBB	40	41	40	41	32	49	56	47
俄罗斯	BBB	36	68	65	70	56	69	71	61
南非	BBB	31	41	43	45	40	37	32	44
中国	AA-	13	45	48	52	23	52	57	48

注：指标数据来源于 SACE，主权评级为标普公司的外币评级。

4 这也是欧美国家人士自己的内部观点。参见 Annabelle Palmer：Risk in emerging vs developed markets，Global Investor，March 2012。

5 已付偿债率 =（短期外债本息额 + 中长期外债付息额）/ 出口额；负债率 = 外债余额 / 国内生产总值；债务率 = 外债余额 / 出口额。更保守更严格的观点是采用外债余额 / 外汇储备比率和短期外债余额 / 外汇储备比率等指标来衡量中长期和短期外债风险水平，两者的警戒线分别为 100% 和 45%。

图 2: 欧美发达经济体内部信用风险比较图



人还是国外债权人,内债和外债的区分意义不大。因此,依靠上述三个指标来评估外债偿付能力不够全面,应该观察其整体负债水平。

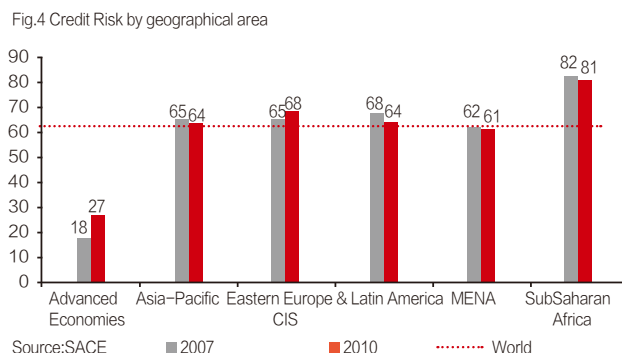
美元国家也是同样的情况。目前,美国联邦政府的公共负债率接近 100%,包括对中国的外债,也包括对国内机构的内债。理论上说,无论是内债和外债都是同等受偿,在债务偿还顺序上没有先后之分。近年来,美国通过不断提高举债上限,不断地借新还旧,目前债务偿还能够维持。一旦出现违约情况,不管是国内债权人还是国外债权人也要经受同样的损失。希腊债务置换计划就是例证。在希腊第二轮救助计划中,私人债权人蒙受了巨大损失,包括法国和德国的银行,也包括希腊自己的银行。

二、关注政府公共债务负债率和财政赤字等指标

根据欧盟《马斯特里赫特

条约》和《稳定与增长公约》(Stability and Growth Pact)的规定,政府财政赤字占 GDP 的比例不得超过 3%,公共债务占 GDP 的比例不得超过 60%。欧盟在决定采取欧洲单一货币欧元后出台了这些财政纪律的规定,目的是为了保证欧元的稳定,防止欧元区出现通货膨胀和债务危机,违反规定的要受到欧盟警告甚至罚款。但是,后来公约并没有被严格执行。欧盟内部有观点认为,在欧洲经济增长乏力的背景下,该规定过于死板,不利于经济增长。2005 年欧元区首脑会议对公约进行了修改:一是维持了 3% 的财政赤字和 60% 的债务上限;二是加强了公约执行的灵活性,允许成员国在一些“特殊情况”下超标,包括在国防、科研、发展援助、维和行动等方面的支出过高而引起财政赤字超标;三是把要求超标国家财政赤字水平恢复到规定的

图 3: 2007-2012 年不同经济体主权信用风险变化情况



3% 之内的期限从 1 年放松到 5 年。

由于欧盟《稳定与增长公约》没有得到严格执行,部分欧元区国家财政赤字和公共负债水平不断走高,最终导致了欧洲债务危机的爆发。此后,欧盟痛定思痛,决定严格财政纪律,启动惩罚机制。事实证明,欧盟《稳定与增长公约》的规定是具有指导意义的。尽管这些指标是欧盟的规定,但是也可以适用于其他国家。

三、关注汇率制度作为货币政策对于经济调控的作用

对于硬通货发行权的国家,可以通过发行美元或印钞来偿还债务;哪些没有硬通货发行权的国家,只能用外汇储备来偿还外债。汇率制度是一国重要的货币政策,汇率的波动直接反映币值的强弱,间接反映经济体的健康状况。汇率贬值能够增加国内产品的出口竞争力,是一国经济的自动调节手段。有些国家采取货币局⁶等固定

⁶ “货币局”制度(currency board)。“货币局”制度是指明确规定本国货币与某一可兑换货币保持固定的汇价,并且对本国货币的发行作特殊限制以确保汇率的稳定。货币局制度的基本要素是:首先,中央银行每发行本币要有相应的外汇储备做基础,本土货币发行额与外汇储备额挂钩。在货币发行局制度下,发钞银行发行钞票,需要向外汇基金存入美元。其次,它具有自动兑换约束,即中央银行必须无条件地按照固定的汇率接受市场对所固定外汇的买卖要求。再次,中央银行只能被动地应对市场对本土货币需求的变动,扩张或收缩本国货币的供给,不能主动创造国内信贷,因而无法主动地去影响本土的经济发展。货币局制度往往要以法律的形式固定下来,采用这类制度的其他欧洲国家还有爱沙尼亚、立陶宛、保加利亚、波黑等国。

汇率制度，与美元挂钩，影响了经济的自动调节能力。2001年阿根廷爆发债务危机的一个重要原因就是阿根廷政府采取比索与美元挂钩的固定汇率制度。债务危机爆发后，固定汇率制度难以维系，不得不放弃。

四、关注国民精神在债务危机中的作用

在面对国家危机和困难时，国民精神方面体现出了巨大差异。在希腊债务危机中，希腊国民对于财政紧缩非常反感，由于自己的利益受损，时常上街游行示威；有钱人将资产转移境外；年轻人对于国家前途感到灰心失望，纷纷逃离希腊；希腊债务危机愈演愈烈。而在1997年东南亚金融危机中，韩国国民团结一致，共渡时艰。有些韩国人把自家的金银首饰都捐给国

家，以增加国家的国际储备，帮助政府渡过难关。

另外一个亚洲国家日本其实也正面临债务问题，日本的公共债务占GDP的比例已经超过200%，远远超过国际标准，达到“不可能继续维持的高水平”。但是日本并没有发生债务危机，因为日本的国债主要是本国居民持有，是本币计价的内债。只要日本国民对于国家抱有信心，潜在的债务危机就能够得到缓解。

相对而言，希腊与韩日两国的国民在面对国家债务和集体危机时的精神面貌明显不同。此外，发达国家采取财政紧缩来处置债务危机的难度似乎比发展中国家难度更大，正所谓“由俭入奢易，由奢入俭难”。

总之，近年来主权债务经历了

从重债穷国到重债富国的转变，主权债务危机呈现了从发展中国家到发达国家的演变，欧债危机和美债危机的爆发改变了主权债务信用风险的传统观念，对于全球主权债务信用风险格局形成较大的冲击。发达经济体主权债务信用风险总体上显著上升，新兴市场主权债务信用风险总体上呈现下降趋势，二者之间的差距正在缩小。

从实务角度来看，国内的金融机构在续作国际融资业务时，需要了解主权债务信用风险的现状、特点以及发展趋势，进而考量具体融资的方式和渠道，比较商业贷款、出口信贷和购买债券的风险等级，结合风险收益等综合性价比，做出适合自身的业务选择。

（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 年二季度 ERI 指数 短期出口贸易信用风险小幅上升

文 | 资信评估中心

2013 年二季度，全球经济复苏在整体缓慢的进程中继续呈分化之势：欧债危机冲击仍在延续，欧元区经济增长处于停滞状态；美国经济一定程度上受到财政整顿的负面影响，但在房地产市场上升明显、私人需求旺盛的带动下，复苏动能有所增强；日本在“安倍经济学”刺激下短期经济表现较为突出，但长期政策效果仍有待进一步观察；在前期经济增速回落和通胀稳定的背景下，新兴经济体纷纷采取宽松货币政策或财政政策，经济增速出现反弹，但中期增长态势趋于放缓。就整体而言，世界经济仍处在下行周期，尾部风险犹存。

二季度，受外部需求低迷、人民币实际有效汇率上升以及对港套利贸易基本得到遏制等因素影响，中国出口贸易仅呈微幅上升态

势。同时，行业指数经历一季度较大幅度下跌后，二季度出现反弹；交易主体指数环比小幅上升，处于高位；二季度报损企业占比与报损额占比出现“双降”，付款指数亦环比上升 1.15 点。总体上看，二季度四类分指数环比“全面上升”，综合指数逆转了前期下降势头，环比上升 1.19 点。

主要国家（地区）2013 年第二季度 ERI 指数如（表 1）：

从二季度主要国家和地区的 ERI 指数结果来看，共有 19 个国家和地区级别保持稳定，7 个国家和地区信用级别上调，分别是：加拿大、印度、阿联酋从 B 级上调至 A 级，荷兰、印度尼西亚、英国由 C 级上调至 B 级，墨西哥则由 D 级上调至 B 级。三个国家和地区级别下调，分别是：台湾由 B

级下调至 C 级，越南、西班牙由 C 级降至 D 级。

从主要国别和地区指数变动趋势来看，在绝大多数国家稳中有升的背景下，欧美主要国家相对稳定，新兴经济体和部分发达经济体出现上升，个别国家则出现下滑。其中墨西哥 ERI 综合指数大幅上升，西班牙大幅下降，而日本则持续走低。墨西哥二季度经济增速反弹，行业需求改善，报损额占比和索赔额占比下降等因素也导致付款指数出现较大幅度上扬。作为欧债危机重债国，西班牙经济仍在不断下滑，中西两国贸易也受到影响，付款状况恶化，ERI 指数环比下降幅度明显。二季度中国对日本出口额同比持续下滑，尽管日本宏观经济及行业需求状况出现小幅改善，但受双边关系及贸易摩擦影响，拒收和拖欠案件增

多,报损额占比和报损企业占比出现较大幅度上升,付款指数大幅下降,导致日本 ERI 指数环比继续下滑。

主要行业 2013 年二季度 ERI 指数如(表 2):

从二季度主要行业 ERI 指数结果来看,机械产品行业 ERI 指数由 B 级上调至 A 级,电器与电子元器件产品由 C 级上调至 B 级,其他行业级别保持稳定。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看,以上两个行业指数上升幅较大,而信息技术产品则出现一定程度的下降。其他行业保持稳定。二季度信息技术行业宏观经济指数、主体素质指数环比略有上升,但由于下游客户资金面偏紧,PC 需求始终低迷,行业分指数降至历史最低水平;而受出险率上升、信用账期延长等原因影响,付款指数亦达到历史最低水平。

在不利的全球宏观经济环境下,2013 年三季度 ERI 指数料将呈稳中有降走势,短期贸易信用风险上升。三季度欧美经济仍会延续缓慢复苏格局,新兴市场国家宏观经济存在进一步放缓风险,并可能对一些国家内部政局稳定构成冲击。由此,整体外部需求将呈放缓趋势,三季度及下半年出口形势不容乐观。同时,在国际贸易保护主义愈演愈烈的背景下,多数行业贸易政策环境仍存在不确定性。

国别方面,预期西班牙等欧元区重债国家经济仍将呈现持续下滑态势,而印度等新兴市场经济体的宏观经济平衡状况,以及埃及、巴西等国的社会稳定形势需要密切关注。行业方面,围绕光伏产品的中欧贸易争端将在 8 月份出现结果,而船舶等行业出口风险正在上升,相关行业指数(电器与电子元器件产品、机械产品等)预期将存在下行的可能。

中国信保将在 2013 年 10 月份对外发布 2013 年三季度 ERI 指数。

表 1: 2013 年二季度主要国家(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	111.86	1.77	稳定	A
2	马来西亚	108.82	1.84	稳定	A
3	香港	108.45	0.49	稳定	A
4	新加坡	107.26	-1.14	稳定	A
5	澳大利亚	107.24	1.02	稳定	A
6	加拿大	106.77	3.14	上升	A
7	印度	106.11	3.03	上升	A
8	阿联酋	105.65	2.98	稳定	A
9	荷兰	104.65	5.45	上升	B
10	美国	105.33	-0.28	稳定	A
11	沙特阿拉伯	104.58	1.45	稳定	B
12	印度尼西亚	102.95	3.39	上升	B
13	墨西哥	102.61	9.80	上升	B
14	南非	101.51	0.26	稳定	B
15	英国	100.87	1.85	稳定	B
16	台湾	99.95	-2.33	稳定	C
17	俄罗斯联邦	99.52	4.12	上升	C
18	法国	99.13	-0.75	稳定	C
19	德国	98.21	-0.32	稳定	C
20	埃及	93.21	-0.29	稳定	D
21	越南	93.16	-3.72	下降	D
22	意大利	92.84	1.30	稳定	D
23	日本	92.79	-1.96	稳定	D
24	阿根廷	92.54	-1.29	稳定	D
25	西班牙	91.87	-5.56	下降	D
26	乌克兰	91.06	-1.12	稳定	D
27	巴西	88.34	1.97	稳定	E
28	委内瑞拉	78.28	5.59	上升	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 年二季度主要行业 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	111.13	1.86	稳定	A
2	金属制品	106.21	-0.38	稳定	A
3	医药产品	106.82	0.34	稳定	A
4	机械产品	105.17	4.49	上升	A
5	化学制品	104.59	2.02	稳定	B
6	电器与电子元器件产品	103.66	4.01	上升	B
7	食品饮料烟草制品	103.79	1.66	稳定	B
8	家具、纺织服装制品	102.39	0.94	稳定	B
9	家电、视听产品	102.17	1.29	稳定	B
10	信息技术产品	100.08	-3.15	下降	B

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。

由 STX 泛洋破产案分析 当前船舶行业现状及面临的风险

文 | 刘赛男

从2008年国际金融危机开始，持续的经济低迷给世界造船业带来了沉重的打击，世界造船格局也在不断发生变化。2013年，三大常规船型：散货船、集装箱船和油轮仍占市场需求的90%以上，其中散货船需求仍占主导，集装箱船市场需求有上升的趋势。另外，受欧美债务危机影响，全球经济复苏缓慢，国际消费和贸易需求提升有限，国际航运市场低迷。干散货市场供过于求的现状在短期内难以改变；集装箱市场订单增长，全球集装箱船船东出现新格局，非洲逐渐成为航运业积极力量。从造船市场看，全球造船市场需求降低，船东资金压力大，航运公司和造船企业又陷入融资难的困境，船企资金链断裂，大型船企难逃破产命运。

STX 泛洋破产案简介

STX 泛洋成立于1966年5月28日，截至2012年12月31日，其资本金为170,896,001.7美元，最大股东为STX集团（持股比例27.3%），STX 泛洋在世界造船企业中排名前十，其母公司STX集团排名第四。这样一个造船业的巨

人如今陷入倾倒的困境，究其原因，除了高企的债务、断裂的资金链拖垮了STX 泛洋外，还包括以下几个方面：

一、产业并购过快，规模过度扩张

一度，STX 泛洋曾是STX集团的重点培养企业，它连接韩国主

要港口，拥有19家海外分公司，并成为首家在新加坡证券交易所上市的韩国企业。最鼎盛期，STX 泛洋散货船队依靠500余艘船舶运输，出口额一度超过60亿美元，成为韩国一线的海运企业。

就在最鼎盛期，STX 泛洋在收入稳定的基础上，选择了拓展



高风险行业

目前我国银行业也已将造船业列入高风险行业，2013 年初银监会明确表示要加强对九大重点行业的风险排查，防范企业集群风险，持续关注光伏、造船等行业产能过剩风险。在此背景下，包括银行在内的债权人对船舶业放贷将会变得更加谨慎，而额度也会相应收紧，船舶业国内融资难度仍在不断增大，融资环境仍在日趋恶化。

多元化产业。2009 年集中收购油轮、集装箱船、半潜式货船、大型汽车船和天然液化气船，并开展高附加值海运服务，仅一年就将非散货船业务的比重增长到 30%，在包括纽约、新加坡、香港、上海、东京等地 33 个主要据点设立海外分公司，扩张之疾速，业内罕见。

这一做法在当时看来似乎不是不错的选择，因为 2009 年开始散货船市场逐渐走低，BDI 跌破眼镜，多渠道扩展似乎可防止公司业务走入死胡同。但近三年，STX 泛洋拓展的油轮、集装箱船运输都是高危领域，半潜式和天然液化气船只是在有潜力阶段，它们对 STX 泛洋的业务增长并没有实际帮助，扩张带来的不是预想中的可持续发展，而是业绩的恶化。

综合来看，STX 泛洋曾在危机中通过“逆周期”战略以低廉的成本获得困难船企的核心优良资产，从而如滚雪球般利用规模的快速扩张使其跻身韩国乃至世界大型船企之列。但受外部环境急剧恶化等诸多因素的影响，STX 泛洋急速扩张的负效应愈演愈烈，导致负债规模急剧膨胀，至此快速扩张不再是攻城略地的利器，而变身为将

STX 泛洋拖入深渊的推手。

二、过度举债导致资金链断裂

在本次危机中，STX 泛洋最鲜明特点就是：债务危机。自 STX 泛洋的债务危机浮出水面后，它的一些中小债主——配套协作企业纷纷向该公司“讨债”。釜山有关机构在 5 月 22 日发表的一份调查报告显示，被调查的 330 多家配套企业当中，68 家企业应收的由 STX 泛洋拖欠的货款合计为 1865 亿韩元。该机构认为，事实上未拿到货款的配套企业有 100—150 家，债务金额合计数千亿韩元。这还只是 STX 泛洋旗下的镇海造船厂所欠的货款，如果再加上 STX（大连）造船公司的欠款，其债务规模会更大。2013 年早些时候，韩国发展银行（泛洋的第二大股东）曾与 STX 泛洋就收购事宜进行谈判，后因 STX 泛洋债务巨大而暂且放弃收购。

目前，STX 泛洋在韩国国内的配套协作企业及其组织已联合上书韩国中央政府、地方政府和金融机构，要求获得紧急融资支援，否则将引发连锁性的流动性危机，出现严重后果。

三、风险连锁式发酵累及全局

本次 STX 泛洋在被实施法庭接管的过程中，法院方面表示 STX 泛洋曾与 STX 集团内部子公司进行过大量内部交易，可能存在对立的利害关系，因此法院指定了监管人并考虑必要时进行资产出售。例如，STX 泛洋在大连的订单从散货船到重甲板货船不等，大部分都是在 STX 大连所订的散货船；另外，受 STX 泛洋事件的影响，投资者纷纷抛售股票，造成 STX 集团下属几家上市子公司股价出现急剧暴跌。

由此可见，大型集团内，关联企业间的密切业务往来往往也会引发连锁式的风险。内部关联交易是集团型企业特别是大型集团企业增加收入和做大资产规模的有力途径之一，而杠杆的放大也催生了更多的风险，一旦核心板块出了问题其他板块因为密切的关联往来而无法独善其身，很可能被累及信誉受损，难以获得债权人及合作伙伴以往程度的支持。

四、主观预判过于乐观，过度依赖政府银行救助

在风险出现的时候，内外部各方对未来走势的预判也是很关键的。以 STX 泛洋为例，其高层及

业界之前一直信心满满,认为由于STX 泛洋负债规模巨大,倘若破产会导致韩国国内产业链遭受巨大损失,国内就业遭受重创,韩国政府应该不会置之不理、任其破产。此外,STX 泛洋的破产也会对各被保险银行带来损失,银行亦不愿其破产,认为韩国产业银行也将会融资救助。综合上面各方面因素,过于乐观错误地估计了STX 泛洋未来破产的可能性。

但最终事与愿违。近期,据韩国媒体报道,STX 泛洋有意将STX(大连)的经营权和股份处理权限交给大连市政府。韩国《首尔经济》的报道称:“STX 泛洋2013年年初已经得到大连市的还贷支付担保,代价是将STX(大连)造船公司75.5%的股份和STX(大连)重工有限公司100%的股份交给大连市政府作抵押,下一步如果STX 造船海洋偿还贷款失败,那么这两家公司的经营权就转为归大连市政府所有。”该报还援引STX 泛洋和外电的说法称,大连市以提供资金支援为前提,于4月中旬派出调查团对上述两家公司进行实地调查,调查工作结束后,再以调查结果为基础确定支援资金的具体数额、支援时间和方式方法等。

但目前的STX 大连,虽然其拖欠的巨额债务与包括国开行、建行、交行及农行在内的多家银行相关联,而为了能够维持这个大型企业的延续,当地政府也在积极努力;从2012年开始,国内各家银行已经严控船舶融资,加

大付款保函的审查力度,实行“名单制”管理,并提高了船舶融资贷款利率和门槛,严控新增额度。因此STX 大连在2013年初能获得由国开行提供的约18.4亿元的还款保函实属不易,且此前不久银行同业拆借利率飙升也暴露了我国银行业信贷结构存在的问题;在这样的风口浪尖上STX 大连在资金层面能获得“输血”的希望就更加渺茫,之前的巨额债务都很可能会沦为不良资产,又何来资金救命,即便是破产重组也会面临很多难题而前途未卜,故试图绑架政府银行利益来“续命”的做法不可取。

船舶行业后续风险预警

一、行业周期与经济周期存在滞后性,惯性加剧破产风险

本次STX 泛洋的风险事件绝不是个案,船舶行业的危机都是全球经济危机所导致的。伴随着经济危机的爆发,各国实体经济受到了严重冲击,全球市场宏观经济环境持续恶化,各国尽可能地采取保护本国企业的策略,贸易量出现下滑,故而市场对船运力需求减少。而与此同时,在经济繁荣时候的订单陆续到期,新船供给不断放大,航运市场供需失衡导致费率暴跌,船东愈发看淡未来几年航运市场,这对船东在新造船市场的下单带来了一定的负面影响,从而也带给船市向下的压力。以上的问题来自于行业周期与经济周期难以及时同步,

风险传导的过程中制造业的产能过剩仍在持续累积,加之景气时期盲目扩张、投资建设的惯性难以遏止,如此的恶性循环让众多企业难以抽身,危机发酵到一定程度之后甚至连断腕自救的机会都变得渺茫。

近年来造船业频频暴露风险并非孤例,不单是外资船企陷入破产困境,不少国内船厂也已宣告破产。2011年,曾是宁波最大船企的恒富船业破产,此后蓝天船业破产;2012年3月,江苏南通惠港造船公司倒闭;6月份台州市最大规模的出口船舶企业浙江金港申请破产;同月中韩合资的大连东方精工船舶有限公司“东方精工”宣告破产,另一家因在伦敦交易所上市曾引起业内震动的浙江船企东方造船也不得不申请退市。

二、行业整体资金链趋紧,国内外融资环境日益恶化

船舶业主要的融资渠道就是银行贷款,而银行衡量船企资质主要基于订单量以及技术含量,由于欧债危机的持续发酵,导致低技术含量船舶订单急剧减少,许多船企面临的资金压力不断增大。而经济周期性会导致银行在经济上行时期大量放贷积聚风险,助推经济泡沫,经济下行时期引发信贷紧缩,从而扩大宏观经济在经济周期不同阶段的波动幅度,并最终加剧金融体制风险。

目前欧洲银行正退出船舶融资市场或降低对航运业的放贷组



合比例，其中 2013 年包括苏格兰皇家银行、德国北方银行、德国复兴信贷银行、德国交通信贷银行和荷兰银行在内的多家银行虽然还在不同程度地支持船舶融资，但在放贷量、贷款方向、业务领域、合同条款和目标客户群体选择方面各自进行了调整，而只有北欧银行表示将在未来几年里保持放贷规模正常平稳。

目前我国银行业也已将造船业列入高风险行业，2013 年初银监会明确表示要加强对九大重点行业的风险排查，防范企业集群风险，持续关注光伏、造船等行业产能过剩风险。在此背景下，

包括银行在内的债权人对船舶业放贷将会变得更加谨慎，而额度也会相应收紧，船舶业国内融资难度仍在不断增大，融资环境仍在日趋恶化。而据工信部数据显示，全国 2012 年造船完工量同比下降 21.4%；新承接船舶订单量同比下降 43.6%。综上，继光伏、商贸、航运行业相继拉响银行不良贷款警钟后，我国造船业也受周期影响，或将迎来贷款集中清偿期，船舶行业的融资之路变得更加举步维艰。

三、行业偿债、违约风险大幅攀升

行业萧条期，新船的陆续生产

投入使用加剧了运力过剩并阻碍航运复苏，由此引发船舶、航运价格的大幅下降，迫使船东或对新船、航运订单违约或对到期船舶订单作弃船处理。因为船舶价格水平已经低于未偿还债务以下，所以各银行通过推迟还款和重组条款来避免取消抵押品赎回权和取消拖欠贷款，但无论采取何种手段减损，这样的后果无疑直接损害了债权人、船厂和相关各方的利益，行业整体偿债能力也会削弱、企业信誉受损，而行业偿债、违约风险也会随之大幅攀升，应警惕防范相关风险。

（作者单位：中国信保资信评估中心）

出口预警

■ 巴西对华无取向硅钢作出反倾销终裁

7月17日,巴西外贸部发布公告,对原产于中国、韩国和中国台湾的无取向硅钢作出反倾销终裁,裁定对中国涉案产品征收 175.94% ~ 432.95%、对韩国涉案产品征收 132.50% ~ 231.40%、对中国台湾涉案产品征收 198.34% ~ 567.16% 的反倾销税。该反倾销措施自发布之日起生效,有效期 5 年。

■ 哥伦比亚对华胶合板进行反倾销调查

7月17日,哥伦比亚贸工部颁布了第 0159 号决议,决定对原产于中国的部分胶合板进行反倾销调查,请有关生产商和出口商自 7 月 18 日起一个月内填写并提交调查问卷。

■ 墨西哥对华钢板薄片进行反倾销调查

7月26日,应 AHSMA 公司的申请,墨西哥经济部国际贸易惯例总局对原产自中国的钢板薄片进行反倾销立案调查。本案申请方拟采用美国作为替代国计算涉案产品的正常价值,申诉倾销幅度为 36.3%。利益相关方应在自调查机关寄出立案通知后 28 个工作日内提交官方表格答卷和证据,对于调查机关没有其通信地址信息的利益相关方,自立案通知于官方日报公告后 5 个工作日起算。

■ 中欧就光伏贸易争端达成价格承诺

7月27日,欧盟委员会发表声明称,中欧就光伏贸易争端达成友好协议。目前,中欧双方均未透露这一价格,但法新社援引知情人士的消息称最低

价格为每瓦特 0.56 欧元,有效期至 2015 年。根据双方达成的价格承诺,中国每年对欧盟出口的光伏为 70 亿瓦特,超出部分则需缴纳 47.6% 的关税。欧盟官员透露,希望该谈判协议能在 8 月 6 日之前通过,届时具体细节将公之于众。

■ 澳大利亚对华变压器进行反倾销调查

7月29日,应 Wilson Transform Company Pty Ltd 的申请,澳大利亚对原产于中国、印尼、韩国、中国台湾、泰国和越南的变压器进行反倾销立案调查。涉案产品是液态介质变压器,额定功率大于等于 10MVA,且额定电压小于 500KV,无论是否组装,完整或不完整。本案的倾销调查期为 2010 年 7 月 1 日 ~ 2013 年 6 月 30 日,损害调查期自 2008 年 7 月 1 日起。

■ 巴西对华不锈钢圆形焊管作出反倾销终裁

7月29日,巴西外贸部对原产于中国和中国台湾的奥氏体不锈钢圆形焊管(外直径 6mm ~ 2.03m,壁厚 30.4mm ~ 12.7mm)作出终裁:决定对自中国和中国台湾进口的涉案产品征收反倾销税,有效期为 5 年。其中,浙江久立特材科技股份有限公司的反倾销税为 0,其他大陆企业的反倾销税为 679.08 美元/吨;中国台湾允强实业股份有限公司的反倾销税为 359.66 美元/吨,其他台湾企业的反倾销税为 911.71 美元/吨。

○ 本刊编辑部

信保动态

■ 国务院：发展短期出口信用保险

国务院总理李克强 7 月 24 日主持召开国务院常务会议，研究确定促进贸易便利化推动进出口稳定发展的措施。会议指出，当前我国经贸环境复杂严峻，进出口增速均明显放缓。要通过制度创新，提高贸易便利化水平，增强企业竞争力。会议鼓励金融机构对有订单、有效益的企业及项目加大支持力度，发展短期出口信用保险业务，扩大保险规模。

■ 中国信保王毅董事长率团访问南美三国

7 月 24 日至 8 月 2 日，王毅董事长率团访问秘鲁、阿根廷、巴西南美三国。

在秘鲁访问期间，王毅董事长率出访团拜访了秘鲁政府能源与矿产部，与部长豪尔赫·梅里诺·塔弗尔先生及主管能源的副部长艾德文·金塔尼亚·阿科斯塔先生进行了会谈。王毅董事长指出，中国信保与秘鲁政府在能矿等行业领域合作潜力巨大，前景广阔。中秘两国关系已经提升为全面战略合作伙伴关系，中国信保将在此框架内，本着合作共赢的原则，加大力度推动中国企业投身秘鲁市场，积极引导中国资金和技术参与秘鲁能矿资源开发投资和相关基础设施建设。

当地时间 7 月 25 日至 29 日，王毅董事长率团在阿根廷进行访问。代表团分别与阿根廷联邦规划、公共投资和服务部部长胡立欧·戴维多及阿根廷经济和公共财政部相关官员举行了会谈，并与殷恒民大使及杨石翟商务参赞、当地中资企业代表进行了座谈。

在巴西访问期间，王毅董事长率团在我国驻巴西里约热内卢总领馆召开企业座谈会，与部分驻巴中资机构代表进行座谈。王毅董事长表示，在中巴两

国确定全面战略合作关系的背景下，两国经贸合作前景广阔，中国信保作为政策性金融机构能够为开拓巴西市场助企业一臂之力。

■ 中国信保厦门分公司与厦船重工签署统保协议

7 月 26 日，中国信保厦门分公司与厦门船舶重工股份有限公司（以下简称“厦船重工”）举行统保协议签署仪式。在全球造船业低迷的情况下，作为政策性保险公司在厦门的分支机构，中国信保厦门分公司一直密切关注船舶业的发展与困难。2010 年，厦门分公司启动了与厦船重工的合作，为厦船重工稳定出口订单，扩大市场份额，降低整体业务风险，发挥着不可替代的作用。此次签署的统保协议，必将进一步提升厦船重工的风险控制能力，对开拓市场，稳定订单，规避坏账风险有着积极的推动作用。

■ 中国信保云南分公司与普洱市政府签署《全面战略合作协议》

7 月 28 日，中国信保云南分公司与普洱市人民政府签署了《全面战略合作协议》。云南分公司将与普洱市政府密切联系，加强协作，以针对性的出口信用保险政策支持，积极解决普洱市在推进绿色发展，特别是外向型经济发展过程中可能面临的国外风险、融资难和市场开拓等问题，促进普洱市开展对外贸易、对外投资与经济合作，搭建风险保障、融资促进和信息咨询三大平台。

○ 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：重庆市渝中区瑞天路 56 号
企业天地 4 号办公楼 15 楼 2-5
单元
邮编：400010
电话：(023) 63107196
邮箱：chongqing@sinosure.com.cn

伦敦代表处

London Representative Office
Room 2009-2011, City Tower, 40
Basinghall Street
London EC2V 5DE, UK
TEL: 00 44 (0) 20 7618 8377/78
FAX: 00 44 (0) 20 7618 8655
E-mail: beijiy@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