



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9期
总第117期
内部资料 免费交流

| 本刊特稿

立足政策性定位 服务开放型经济

| 市场前沿

雪中送炭显政策 信用保险助小微

| 信保说案

出口企业应对买方破产风险有妙计



中国信保助力大金龙客车出口

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09月 / 总第117期

本刊特稿 / Special Report

01 立足政策性定位 服务开放型经济

市场前沿 / Market Cruise

05 “信保易”护航“走出去”

06 雪中送炭显政策 信用保险助小微

09 信保助力汽车行业滚滚向前

学习研究 / Study and Research

11 服务与创新是出口信用保险市场发展的动力

信保说案 / Case Study

15 福建某企业获600万美元出口保险赔款

17 出口企业应对买方破产风险有妙计

资信服务 / Sinosure Perspective

20 借资信优势 助企业腾飞

21 2013年上半年光伏行业出口情况及风险简析

国际瞭望 / Global Observation

26 ECA 区域性务实合作的平台

——亚太区合作组发展趋势初探

28 亚太区合作组（RCG）发展概况

资讯速览 / News Scanning

31 出口预警

32 信保动态

立足政策性定位 服务开放型经济

文 | 本刊编辑部

今年以来，全球经济复苏缓慢，国际金融危机引发的深度调整仍在持续。我国出口受到国际市场需求低迷、国际贸易摩擦增多、人民币升值、企业经营成本增加和风险加大等不利因素的影响，外经贸发展形势严峻。中国出口信用保险公司以市场需求为导向，以完善产品、提升服务为引擎，担风险，促融资，助转型，支持外经贸企业逆势发展。

近日，中国保险报业股份有限公司董事长赵健，对中国出口信用保险公司董事长王毅围绕出口信用保险进行了专访。

赵健：上半年国内外经济形势复杂严峻，我国外经贸发展形势不容乐观，6月更是出现了自2009年12月以来首次单月出口下降。在当前形势下，中国信保上半年业绩如何？

王毅：今年1-6月，中国信保累计实现承保金额1921.6亿美元，同比增长24.9%，向企业支付

赔款4.9亿美元。其中，短期出口信用保险实现承保金额1503.5亿美元，中长期出口信用保险实现承保金额39.3亿美元，投资租赁保险实现承保金额200.2亿美元，国内贸易信用保险实现承保金额1103.2亿元人民币，担保业务实现担保金额1.5亿元人民币。

作为政策性金融机构，中国信

保发挥政策性作用取得了新成效。今年以来，公司认真贯彻落实国家经济、金融政策，积极支持经济结构调整，承保电力、钢铁、纺织等行业对外转移过剩产能项目58个，涉及承保金额32.8亿美元；积极支持能源、资源安全战略，承保矿产、油气资源类项目22个，涉及承保金额141.4亿美元；积极推动

新产品

中国信保积极推出了进口预付款保险、国内贸易信用保险（进口保理）和外派劳务人员海外风险保险（适用于对外工程承包 / 海外投资项目）3 个新产品，进一步扩大了对进出口企业的风险覆盖。

扩大项目险的国别覆盖面，实现了对斐济、肯尼亚、摩洛哥、葡萄牙等国家的首次承保；积极支持出口商品结构优化，承保机电、高新技术、汽车、船舶、农产品等八大国家重点支持行业出口 1205.8 亿美元，增长 24.5%；积极支持出口市场多元化，承保长账期赊销、新兴市场出口等高风险业务 1038.6 亿美元，增长 17.5%；大力支持小微企业发展，服务小微出口企业 2.2 万家，增长 112.7%；充分发挥经济补偿功能，处理报损案件 4000 件，帮助客户追回欠款 1.3 亿美元，支付赔款 4.9 亿美元，受益企业 1090 家；积极支持企业获得融资 1300 多亿元；稳定和保障了 800 多万个就业岗位。

赵健：从数据看业绩，中国信保今年以来发挥了重要的政策性作用，并取得了新成效。请问，作为政策性保险机构，中国信保相对于其他保险公司的独特功能作用，具体体现在哪些方面？

王毅：近年来，国际政治经济形势复杂多变，局部地区政局动荡时有发生。海外市场的商业风险和政治风险，已成为我国外经贸企业面对的最大外部风险。作为国家政

策性出口信用保险机构，中国信保保障的正是由于买方拖欠、拒收、破产或东道国政治风险造成的企业应收账款、海外投资以及工程建造款无法收回的风险。针对我国企业面临的海外风险，中国信保采取多项措施，有效发挥了政策性金融工具的作用，帮助企业提振信心、开拓市场和获得融资。

具体来说，一方面，有效解决出口企业不敢接单的难题。在国际市场需求萎缩、信用环境恶化、贸易融资困难的形势下，出口企业信心受挫。中国信保通过大力支持企业出口到新兴市场业务、非信用证结算业务以及长账期赊销业务，使出口企业放心接单、大胆交易。尤其是我国高科技、高附加值的资本性货物出口和海外工程承包项目，出口的国别主要集中在发展中国家，政策性出口信用保险主要保障市场主体所无法或不愿承担的商业、政治风险。

另一方面，以保险促融资，帮助企业提升接单能力。目前，中国信保的短期出口信用保险、中长期出口信用保险、出口特险、海外投资租赁保险、国内贸易信用保险等主要险种均已具备“信保融资”功

能。对于从事一般出口贸易的企业来说，信用保险可以帮助企业提升信用等级、提前将应收账款变现。对于资金需求量大的海外工程承包项目和高附加值的资本性货物出口来说，在投保政策性出口信用保险的基础上，以出口信贷等市场手段融通资金，可以帮助企业有效应对国内商业银行外汇头寸不足、融资成本高等问题，有效解决了出口企业和海外业主的资金需求，降低了业主撤单或毁约的比例，从而推动海外工程承包及海外投资项目的签单和执行。

赵健：尽管中国信保是一家政策性保险公司，但和所有市场主体一样，只有提供优良的产品和优质的服务，才能符合消费者的真正需求。中国信保在提升产品和客户服务能力方面采取了哪些措施？

王毅：中国信保成立之初，我国信用保险产品单一，只有短期出口信用保险、中长期出口信用保险和海外投资保险 3 种产品。11 年来，为适应我国出口、投资和消费需求的发展变化，中国信保不断创新完善保险产品，改进保险服务，逐渐在市场上树立了信用风险管理专家形象。目前，中国信保已经拥有由数十种产品和承保模式组成的业务板块，推出了包括短期出口信用保险、出口卖方信贷保险、出口买方信贷保险、投资保险、租赁保险、特定合同保险、国内信用保险、资信调查、全程风险监控等产品和服务在内的完整的信用风险管理服务体系，建立了与客户



无缝对接的“信保通”客户服务系统，能够全方位支持出口企业拓展海外市场、调整业务结构，以及建立内部风险管理机制，为企业保持业务高速增长和转型升级保驾护航。

近年来，根据国家战略要求和市场需求，中国信保进一步加大了产品和承保模式创新力度，为企业制订个性化产品组合方案或承保方案，满足企业多样化的风险保障需求。通过产品升级、流程再造和业务系统优化，更加有效满足市场需求。通过服务前移，更加积极主动地参与到出口贸易或海外项目的前期商务谈判和融资安排，全程风险管理顾问服务模式日臻成熟完善。政策性出口信用

保险服务客户的质量和水平得到进一步提升。

2011年以来，中国信保还在传统出口信用保险操作流程的基础上做了较大的突破和简化，先后推出了“中小企业综合保险”“小微企业信保易”等全面覆盖商业风险和政治风险的保险产品，在小微企业群体中备受青睐。其中，“小微企业信保易”承保模式，简化了操作环节，减少了业务单证，缩短了理赔期限，实现了网上投保，有效满足了小微出口企业的风险保障需求。

今年上半年，为更好地满足进出口企业的风险管理需求，促进符合国家进口鼓励政策的重要能源、紧缺资源、高新技术及产品、关键机械设备及零部件等资源和产品进

口，中国信保积极推出了进口预付款保险、国内贸易信用保险（进口保理）和外派劳务人员海外风险保险（适用于对外工程承包/海外投资项目）3个新产品，进一步扩大了对进出口企业的风险覆盖。

赵健：中国信保成立时间虽然不长，但业务独树一帜，影响力日益扩大。您如何看待国内的出口信用保险市场未来的发展前景？中国信保未来将如何进一步发挥好政策性作用？

王毅：出口信用保险是WTO规则所允许的出口促进工具，受到当今各经贸大国的高度重视。中国信保自成立以来，在学习国际同业先进经验的基础上，结合国情，“摸着石头过河”，使我国信



用保险业呈现出超常规、跨越式发展态势，出口信用保险对出口的支持力度显著扩大，发展速度令国际同业瞩目。

2012年，中国信保承保规模名列伯尔尼协会官方出口信用保险机构首位。其中，短期出口信用保险占官方出口信用保险机构短期险整体业务规模的38.9%。从国际平均水平来看，各国信用保险机构对本国出口覆盖率在10%左右。而2012年，中国信保承保金额对于我国出口总额的渗透率达到

14.3%，对于一般贸易的渗透率达到29.7%，大大高于国际平均水平。经过11年的快速发展，我国信用保险市场已经从业务规模快速扩大时期，步入了更加注重提高业务质量的稳健发展阶段。

今年以来，我国经济增速放缓，调结构、转方式的压力增大，外贸形势异常严峻。政策性金融机构在当前的宏观经济形势下应该如何更好地发挥作用，是我们一直深度思考的问题。

从2008年国际金融危机爆发

以来的国际经验来看，各国包括欧美发达国家又重新把政策性出口信用保险作为应对危机的重要手段。如，英国官方出口信用保险机构ECGD扩大了承保范围，开始承担本国企业在短期出口贸易中遇到的信用风险，而以前这些业务均由私营机构开展；德国和美国政府都在强化政策性出口信用保险的支持作用；法国政府开始筹建政策性的再保险机构，分担出口信用风险；香港特区政府通过向立法会动议，提高了对香港信保局承担的最高负责总额，由150亿港元增加至300亿港元；日本官方出口信用保险机构NEXI和韩国官方出口信用保险机构KEIC均调整了内部经营目标，在危机时期充分履行其政策性职能，为本国出口企业和关键行业提供充足的风险保障。

目前，从进出口总额来看，我国已成为世界贸易大国，但我国企业出口产品附加值低、缺乏商品定价的话语权、权益保全和追索能力差；面对的买方市场多为高风险地区；面临着海外市场社会制度、法律环境、贸易规则等方面的严重制约，上述这些因素，将会使中国出口企业在对外贸易中长期处于弱势地位，面临巨大的风险。基于以上原因，在当前形势下，中国信保将发挥自身优势，承担起国家赋予的职责，并与有关方面积极合作，坚持科学发展，防范风险，为保持我国出口稳定、维护国家经济安全，作出应有的贡献。

“信保易”护航“走出去”

文 | 《经济日报》记者 江帆

8月21日,《经济日报》报道了中国信保支持小微企业开拓国际市场的新闻,对中国信保推出的“信保易”产品进行了重点报道。

为支持小微企业更安全地“行走”国际市场,我国惟一的政策性出口信用保险公司,中国信保将小微企业作为重点扶持对象,量身定制多种保险产品,支持其抢抓国际订单,扩大市场份额。

江西南丰县是驰名中外的“蜜橘之都”,因为蜜橘出口季节性强、出口周期短,小微企业普遍面临对买方信用状况不了解、收汇风险大、资金不足等难题。不过今年上半年,中国信保的“小微企业信保易”却让这里的橘农吃了一颗“定心丸”。比如南丰县的微红果业公司,去年还在通过深圳的某贸易公司出口,今年投保出口信用保险后,直接闯荡国际市场,前两个月的出口额已超过去年全年出口额的一半,并带

动旗下5个蜜橘生产基地,上千家农户收入增长。

“有了国家的出口信用保险政策扶持,我们不仅出口规模不断扩大,效益也越来越好,而且闯荡国际市场的劲头更足、胆子更大了。”江西蜜橘出口企业南丰微红果业有限公司董事长王鸿斌说。如今,南丰县的42家小微企业都投保了出口信用保险。

中国信保的“小微企业信保易”,由于能全面覆盖商业和政治风险,在小微企业群体中颇受青睐。在理赔服务方面,“小微企业信保易”取消了报告定损环节,企业只需提供基本贸易单证即可索赔。核赔时限由传统产品的4个月大幅缩短至30个工作日,这虽然大大提

高了对中国信保理赔人员的工作要求,但能实实在在地帮助小微企业及时获得损失补偿,减轻资金压力。

今年以来,中国信保还在“小微企业信保易”产品项下,与银行逐步开展融资业务合作。比如在宁波,中国信保就通过与招商银行的 合作,为数十家小企业提供了“小微企业信保易”产品项下的融资服务,预计年内可实现对该市近千家有国际业务的小企业客户提供7亿元到8亿元的人民币融资授信。





雪中送炭显政策 信用保险助小微

文 | 张晓亮

小微出口企业发展步履维艰陷困境

受复杂多变的经济环境影响，四川省外贸形势日益严峻，特别是年出口额在300万美元以下的小微企业，规模小、底子薄，受影响也最大。成都高新区一家小微出口企业接到欧洲一家客户发来的询盘，预计一年的贸易量将达到50多万美元。但由于受欧债危机影响，买家要求把账期拉长到60天

到3个月不等。企业负责人无奈地表示，“客户纷纷延长账期，出口风险非常高，再加上融资不易，成本攀升，小公司实在承担不起跑单的风险，接这么大的单子，真是非常害怕”。

这家公司面对的难题，正是四川省许多小微出口企业共同的遭遇。当前，大量小微出口企业因为订单减少、成本提高、利润下降、风险加大，处于盈亏的边缘，有单不敢接的问题越来越突出，

日前，四川省一小微企业向摩洛哥出口货物时，遭遇买家恶意拖欠5万美元货款。该企业曾向中国信保投保，中国信保四川分公司详细了解情况，迅速介入，不仅帮助企业追回部分货款，还通过快速理赔向企业支付赔款2.24万美元，使该企业摆脱了经营困境。出口信用保险帮助企业解决了危机，更坚定了企业“走出去”的信心。在四川，每年有200多家这样的小微企业在中国信保的帮助下迈开“走出去”的步伐。

发展信心和接单能力不足，步履维艰。

据统计，2012年四川省年出口额在300万美元以下的小微出口企业有2265家，占全省有出口实绩企业总数的76%以上。这些企业虽然规模小，但它们面广量大，不仅是当前外贸稳增长、保就业的重要力量，也是未来促进四川外贸发展的生力军。其发展的好与坏，直接影响到四川外贸出口的稳定增长和社会经济的健康发展。

信保易

“信保易”还大大简化了索赔材料和手续，缩短了理赔时间，小微企业发生索赔时仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证，在定损核赔后 15 个工作日内即可获得赔款。

中国信保助力小微出口企业解难题

从去年开始，小微企业的发展成为了社会关注的焦点和政府支持的重点，国务院、四川省委省政府陆续出台了一系列措施支持小微企业发展，出口信用保险是重要的扶持手段之一。中国信保作为我国唯一的政策性保险公司，在 2012 年上半年就响应党中央和国务院“支持小微企业发展，大力保障和改善民生”的要求，专门针对年出口额在 300 万美元以下的小微企业，量身推出了“小微企业信保易”产品。

与传统的短期出口信用保险产品相比，这一小微出口企业专属产品有诸多新亮点：取消了限额申请、出口申报等环节的投保手续，一切操作均可在网上完成，广大小微出口企业足不出户即可完成全部投保手续；投保零门槛、零限制，一次交费即可保障全年；而且，“信保易”全面覆盖了企业出口收汇面临的风险，包括买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收等商业风险，以及战争、内乱、叛乱、革命或暴动、外汇管制、进口管制、撤销已颁发的进口许可证等政治风险。同时，“信保易”还大大简化了索赔材料和手续，缩

短了理赔时间，小微企业发生索赔时仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证，在定损核赔后 15 个工作日内即可获得赔款。

中国信保四川分公司主要负责人潘水根介绍，这次中国信保针对小微出口企业专门推出的小微企业信保易产品，手续简单、收费低廉，特点鲜明、非常实用，非常符合小微企业的经营特点和发展需要，对加快小微企业成长壮大、培育形成新的外贸增长点很有帮助。潘水根说，对小微出口企业而言，用好出口信用保险相关产品有三个好处：一是能够很好地解决企业接单能力不足的问题。通过大胆采用灵活多样、富有竞争力的交易策略，帮助企业抓住机遇主动地抢单接单；二是能够很好地解决企业抗风险能力弱的问题，化解企业对收汇风险的恐惧，保障小微企业的经营安全；三是能够很好地提振小微企业发展的信心，提升加快发展的能力。

成都一家科技企业负责人黎小姐对此感触极深。该公司是一家典型的小微出口企业，年出口额在 30 万美元左右。由于该公司抗风险能力较弱，开展出口业务时非常谨慎，经常是“有单不敢接”，交易方式也极为保守，一般

都是采取预付款或信用证方式，这种发展策略虽比较安全，但也束缚了企业发展的手脚，坐失了很多商业机会。加上现在海外市场风险加大，该公司在发展道路上更是放不开手脚，做了怕收不回货款，不做又维持不了生存，企业陷入两难境地。2012 年，该公司得知中国信保四川分公司专门推出针对小微出口企业的“信保易”产品后，便试投了这一产品，没想到这一试投挽救了企业的命运。该公司的主要合作方是摩洛哥两个合作多年的老买家，从未出现过问题。2012 年 10 月该公司向两买家出运了金额分别为 2.3 万美元和 2.7 万美元的货物，不料到了应收汇日，买家迟迟未付货款，该公司多次与买家沟通、商谈未果，不得已向中国信保提交了索赔。黎小姐原本认为自己是小企业，中国信保可能不会太重视。但没想到的是，提交索赔第二天，中国信保四川分公司就给该公司发送了索赔受理通知。随后，中国信保四川分公司一方面快速处理索赔案件，一方面帮该公司向买家追偿，成功追回了 1.57 万美元的欠款。对于未追回的款项，中国信保在不到半个月的时间内就反馈了赔付意见。最终，该公司得到了 80% 的

赔付，极大地缓解了公司的经营压力。公司负责人黎小姐表示，这笔5万美元的应收账款如果全损，对他们这样的小微企业来讲几乎是毁灭性的打击。通过这次试投体验，企业切实感受到了中国信保作为政策性保险公司对出口企业的支持和服务，这极大地坚定了公司开拓国际市场的信心。

“信保易”政策效果显现受好评

“信保易”产品推出后，中国信保四川分公司与省、市商务部门紧密合作，联合举办了多场政策宣讲会，得到了广大小微出口企业和地方政府的热烈响应。四川某高新区与中国信保四川分公司联合搭建了小微企业出口信用保险统保平台，在全省率先建立了小微企业出口信用保险基本保障制度。该举措一经推出，就有70多家小微出口企业参保。据了解，“信保易”在试点的小微企业中引起了良好的反响，在帮助小微企业降低出口收汇风险，顺利承接海外订单等方面，起到了极大的促进作用。小微企业普遍反映，有中国信保的支持，接单的胆子更大了。目前四川已有213家小微企业参保了出口信用保险，2012年下半年参加成都高新区统保平台的75家小微企业，全年出口额比2011年增长了29.9%，其中有1/3的小微企业实现了30%以上的出口增长，部分企业已经成长为中型企业。

四川一家主要出口合金材料的

公司就是典型的受益企业之一。该企业2011年的出口仅199万美元，海外出口国家23个，且主要集中在欧美国家，结算方式也以预付款为主。2012年，该企业在小微出口企业出口信用保险基本保障制度的支持下，采用更加灵活的结算方式开拓新市场、发展新客户，抢抓出口订单。目前海外出口国家扩大到37个，全年出口达到291万美元。

四川一家药业公司国际销售部主管刘先生透露，正是由于高新区小微企业信用保险统保平台的建立，该公司在海外市场发展过程中，得到了包括买方信用调查和评估、交易建议、国别风险提示等更为全面和深入的服务，逐步转变传统保守的经营观念。刘先生高兴地说，在政策性出口信用保险的支持下，该公司出口额已从2011年的60万美元，一举跃升至2012年的748万美元，实现了由小微

出口企业向中型出口企业的华丽转身。众多受益小微企业都感觉这个政策是实实在在地“急企业之所急，想企业之所想”，是真正的“惠民政策”。

中国信保四川分公司主要负责人潘水根表示，鼓励和支持小微企业用好出口信用保险这一政策性金融工具，可以有效地缓解当前小微出口企业有单不敢接的现状，帮助它们走出困境，发展壮大。中国信保作为国家唯一的政策性出口信用保险机构，服务好、支持好小微出口企业发展，既是促进四川外贸“调结构”的需要，也是一件功在当前、利在长远、具有战略意义的重要举措。今天的很多小微出口企业，只要得到有力的政策支持，明天就有可能成长为大中型出口企业，成为支撑和拉动四川未来外贸增长的生力军。

（作者单位：中国信保四川分公司）



信保助力 **汽车行业** 滚滚向前

文 | 杨云

“十年弹指一挥间”，回首中国信保与陕西整车及零配件行业的合作历程，从彼此陌生到亲密合作，双方共同经历了飞速发展的黄金十年。

整车与零配件行业是陕西省出口的龙头行业，对陕西省外贸出口有突出贡献，目前已经形成“两园一区”（西安经开区泾渭工业园、宝鸡高新区汽车工业园、西安高新区）的发展区块。《陕西省国民经济和社会发展规划第十二个五年规划纲要》指出，发挥“关中汽车产业集群龙头作用，重点发展重型卡车和轿车，大力发展客车、专用车、微型车，加快混合动力车产业化。”

在“十二五”期间，陕西汽车产业集群的发展重点是：着力做大做强陕汽、法士特、比亚迪等龙头企业；围绕龙头企业和龙头产品，通过车用发动机、关键零部件等项目的建设和引进，大力加强产业链的完善和延伸，提高汽车产业的省内配套能力和水平；打造重型卡车、中型卡车、微型车、乘用车、变速

器、车桥等对产业发展具有强力支撑作用的产业链。

作为国家政策性金融机构，中国信保陕西分公司积极配合省内汽车行业发展战略，通过几年的不懈努力，与陕西省几家重点整车及零配件企业包括陕重汽、汉德车桥、法士特、比亚迪以及一些中小型的外贸公司，均建立了紧密的合作关系。

常言道“己欲立则立人，己欲达则达人”。在与陕西整车及零配件行业企业合作之初，我们首先思考的是：我们能为企业提供什么？企业最希望通过我们解决什么问题？双方可能存在的分歧在什么地方？正是这种“以客户为中心”的服务理念，为双方的顺畅合作打下了坚实的基础。

陕西省整车行业的传统市场是在国内，尤其是政府的经济刺激计划出台后，国内市场对于汽车的需求较为旺盛。但在开发国内市场的同时，不可避免地也遇到了强有力的竞争。为了拓宽企业的发展，部

分企业开始考虑把部分产能转移到海外市场。

相对于较为熟悉的国内市场，企业对陌生的海外市场和买家普遍存在着担心和忧虑。一是担心找不到海外订单，二是找到了订单又担心风险而不敢接单。面对这种两难的境地，企业传统的做法只能是采取高比例预付款或者通过银行开具即期信用证来规避风险，但在实际操作中，苛刻的商务条件往往不利于海外市场的开拓。

了解到企业的这一需求后，中国信保积极推介，帮助企业借助信用保险这一政策性金融工具打开海外市场。利用信用保险强大的风险管控功能，中国信保在“事前、事中、事后”三个阶段为企业提供风险管控措施。“事前”做参考，企业投保后，可以及时得到中国信保推出的行业风险及买家资信报告。通过这些报告，企业在与国外买家初步接触后，即可第一时间了解买家背后的信息，了解其常用交易手段和贸易规模，为企业申请合适的



买家信用限额做参考；“事中”勤督导，在货物发运后，及时督导企业进行申报，督促企业重点关注付款期限等交易细节，并提醒企业关注任何交易异常情况；“事后”快处理，若是不幸出现风险或者可损案件，中国信保将积极帮助企业采取各项止损减损措施。

针对重点客户对一些重大限额的申请，中国信保陕西分公司扮演着材料收集人和限额初审者的双重身份。一是指导企业如何撰写分析报告，合理计算、申请限额金额及期限。二是要帮助企业与中国信保的承保部门进行有效的沟通，将项目信息如实、及时、有效地传递到承保人手中。

除此之外，中国信保还积极配合行业企业向政府部门申请各项优惠政策，利用中国信保陕西分公司在当地的资源优势，牵线搭桥，博采众长，不仅能解决企业的实际难题还能促进与政府、企业的合作关系，可谓是一举三得。

为了化解汽车行业内普遍遇到的融资难、成本高的难题，中国信保陕西分公司积极向银行推荐信用

保险融资押汇业务，利用出口应收账款做质押，与各银行先后推出了“融信达”、“融易达”、“保兑仓”等信用保险项下融资产品，帮助企业解决资金周转难题。

在信用保险的支持下，陕西省整车及零配件行业已成为陕西外贸经济的支柱型产业，从当初的年出口额不到 500 万美元，增到如今的超过 6 亿美元，对当地经济发展、劳动力就业、配套服务产业的发展起到了强有力的拉动作用。

投保信用保险让企业切实得到了实惠，但同时，信用保险对企业来说，已不再单单是一个保险产品，而是作为一种市场开发工具融入到了其日常经营管理中，企业借助信用保险逐步提升了自身的管理水平和销售理念。某陕西省大型整车出口企业的一个重要买家在 2012 年底出现了风险信号，拖欠金额累计超过 2000 万美元。在分析案件过程中，中国信保提出，投保企业在销售渠道管理方面存在有待改善的空间，目前相对粗放的销售体系对于直销部分会产生不良影响，且对于买方所在市场也会产生不利冲

击。在中国信保的建议下，投保企业多次与经销商沟通，及时更正销售策略，加强渠道管理，规范销售模式，扭转了不利局面，使拖欠货款的买家在投保企业调整营销渠道的力度上看到了良好的合作前景。中国信保经过与买家持续的沟通，成功帮助企业追回全部货款。

十年来，中国信保陕西分公司已经支持众多汽车行业企业将产品远销海外，如重卡销往北非、俄罗斯、拉美；车桥销往印度、韩国；汽车零配件销往中东、东欧以及北美市场等，累计支持行业内企业出口超过 15 亿美元，及时弥补行业内企业的坏账损失近 1 亿元。2013 年初，陕西分公司分别与多家行业内企业签署战略合作协议，达成整体统保共识，为未来的合作打下了坚实的基础。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”这是中国信保与行业企业共同的感叹。中国信保将继续致力于支持整车及零配件行业的发展，让中国的车轮继续滚滚向前！

（作者单位：中国信保陕西分公司）



服务与创新 是出口信用保险市场发展的动力

文 | 中国信保境外培训第三学习小组

2013年5月26日-6月8日，中国信保在美国伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校（简称“伊大”）举办了首期部门/分支机构经理室成员境外高校培训班。在为期两周的培训中，参训学员以信用评级和信用分析、企业风险管理、担保市场、金融市场的再保险和证券化、美国政府结构、美国保险行业分析、金融产品创新及全球市场的竞争策略等为培训主题，与授课教授进行了深入的交流探讨。在美两周的培训学习及与美国金融保险企业的实际接触，进一步开阔了参训学员的国际视野，促进了参训学员对信用保险市场发展趋势的了解，进一步加深了参训学员对产品创新及客户服务的理解，引发了大家的深入思考。

“以客户为中心，以市场为导向”的服务理念是信用保险市场发展的原动力

信用保险已经有百年的发展历史，它随着国际贸易往来日益增长而不断地演变且日趋丰富和完善，

纵观全球信用保险的发展趋势，不管是政策性还是商业化经营，以“市场为导向、以客户为中心”始终是信用保险发展的出发点和落脚点。

首先，根据市场发展和客户服务需求制定全面的服务战略和服务公约（服务标准），并把服务战略

贯穿于公司经营管理的全过程，信用保险发挥其在应收账款管理的优势，为客户提供全方位涵盖资信调查、风险保障、融资配套、追偿等等服务。

其次，随着国际贸易的发展和全球化的发展趋势，美国等发达国

ECA 债券保险融资

ECA 债券保险融资是指由 ECA 机构通过信用保险或担保等产品进行风险覆盖, 依托 ECA 的主权信用资源实现信用增进, 从而达到融资目的的 ECA 支持债券融资模式。

家的信用保险在服务模式上更加多样化, 在体现其专业化的同时, 更加突出其以客户为中心的服务理念, 国际贸易发展到哪里, 其配套服务就到哪里, 并且充分利用经纪中介服务平台进行展业, 把前台展业与后台维护分开, 使服务更专业、更精细化。在此基础上建立了客户分级分类服务, 实施差异化、量身订做、有的放矢的服务。

再次, 建立完善的买家信息库和强大的信息收集网络, 强化对国别和行业的实时动态研究, 在信息完备的基础上提高限额审批效率, 并且在先进的网络信息平台上提高限额自动批复率。

最后, 服务网络全球化, 为解决跨国公司的全球性业务提供全球风险保障方案、出具全球保单等等诸多的以客户为中心的服务理念和措施, 既推动了全球贸易的快速增长, 同时也倒逼信用保险不断创新服务理念, 改进服务措施。

创新是加快信用保险发展的助推器

根据国际贸易发展和客户需求的多元化, 各家信用保险公司竞相推动产品创新、管理创新, 都力争在信用保险竞争市场上保持较好的

优势。以风险资产打包为例, 每个保险公司的资本金和准备金都是有限的, 因此, 如何把自己承保的风险资产转移并且重新创造现金流做大市场份额, 是一个很好的产品创新和管理创新。

(一) 风险管理技术创新

美国的金融机构非常重视风险管理技术的创新, 如穆迪通过数理模型和数理统计把买家历史数据与动态趋势相结合测定出买家的违约概率, 从而对风险预警发出提示, 对保险公司与市场投资者实时监控公司型企业的风险发挥了积极主动的作用。

(二) 贸易险产品创新

以限额不可撤销方式为例, 这项产品是 AIG 在三大巨头相对垄断美国信用险市场的状态下为了拓展市场空间而推出的一种承保方案, 锁定具有较佳信用管理体系与能力的优质客户, 以更倚重客户自身管理能力的方式去向客户提供保障方案。AIG 是在充分分析过市场优劣势的情况下推出该项产品的。相较于三大巨头在传统信用险市场上的绝对控制地位、积累的庞大信息数据以及向客户提供信用管理咨询的能力, 财产险公司均居于弱势, 要争取传统市场, 并没有过硬的核心

竞争力。然而, 竞争力在不同的市场上会有差异化的体现, 对于美国市场上一些自身拥有信用险管理部门并具备相当的管理思路与能力的公司, 三大巨头强大的管理优势能力无法引起他们的共鸣, 而承认他们的管理思路、并在最后出现可能的危机时能起到风险补偿功能的产品反而能吸引这些公司。

对于美国的财产险公司而言, 这项产品创新给他们在信用险市场上的发展打开了空间。

(三) 项目险产品创新

出口信用机构 (简称 “ECA”) 债券保险融资债券作为固定收益证券这一系列金融工具中最庞大的类别, 在成熟的资本市场中占据重要位置。在基本信用支撑的基础上, 债券可以通过各种内、外部增信手段提高信用等级。ECA 债券保险融资是指由 ECA 机构通过信用保险或担保等产品进行风险覆盖, 依托 ECA 的主权信用资源实现信用增进, 从而达到融资目的的 ECA 支持债券融资模式。

相较传统出口信贷, ECA 支持债券的实质是依托 ECA 信用资源为适保的出口交易提供融资便利。目前, 大部分 ECA 只支持非公开发行债券, 且往往通过设立

SPV 方式, 实现债券发行与单一资产或项目挂钩的同时, 实现风险的有效隔离。基于市场融资意向, 以及债券所依托的资产或项目的自身属性, ECA 支持债券的信用期限通常在十年以上。

基于成熟的资本市场与航空业迫切的资金需求, 美国进出口银行于 2009 年 10 月率先为支持波音公司出口项目发行了第一单 ECA 支持债券 (ECA backed bond or ECA Wrapped bond), 为出口金融开拓了一个崭新领域。在波音案例成功后, 以航空业为主要应用领域的出口债券保险融资业务大幅增长, 多数首次筹资成功的航空公司在后续阶段选择再度发行。目前 ECA 支持的金融工具在航空业出口融资中已经占 30%, 超过其他出口融资模式。

目前, 对 ECA 债券保险融资参与规模最大的 ECA 机构是美国进出口银行。截至 2012 财年, 美国进出口银行支持的债券发行已经达到 45 例¹, 累计发行额超过 75 亿美元。2012 年, 美国进出口银行连续发行了 23 例 ECA 支持债券, 并实现了 ECA 支持债券在石油业、引擎设备检修等非航空领域的应用, 这也印证了债券融资保险在非资产融资类业务中推广的可行性。

从发展态势来看, 当前多家 ECA 机构对出口债券保险进行了积极尝试与应用。欧美各主要 ECA 对债券保险融资业务给予了

高度关注, 并积极推进业务创新。SACE (意大利 ECA) 率先对光伏项目贷款的资产证券化作出了支持; 荷兰政府基于目前的金融产品正在积极优化更具吸引力的 ECA 支持的融资工具; 丹麦 (EKF) 与挪威 (GIEK) 开始尝试组织非银行机构投资者组成项目直接融资财团。ECA 债券保险融资属于一种直接融资方式, 实现了对投资者资金供给和项目资金需求的直接对接, 并能够在不同地域金融市场中调配资金以满足项目需要, 同时又能够满足银行调节表内外业务结构的需要。总体来看, ECA 债券保险融资是官方 ECA 机构为适应国

际贸易融资市场的现实需求而进行的一种业务创新。

学习心得和建议

面对即将面临的市场竞争, 中国信保如何引领市场发挥本土信保的先发优势, 结合学习谈以下几点建议。

(一) 强化以客户为中心的服务理念, 把客户服务上升到公司发展的战略规划, 统一制定客户服务标准和考核办法。以市场为导向, 以客户为中心, 完善客户服务体系。

1. 强化客户理念。

应对竞争, 保持公司业务持续



¹ Exim USA annual report

发展,都离不开客户。有了长期稳定的客户资源,并不断加深巩固客户合作关系,公司发展才会拥有一个坚实的基础。不断强化客户服务理念,为客户提供优质服务是一项长期坚持的重要工作。一是在业务开展过程中不能单纯的以我为中心,过于强调自己保额、保费、效益等目标的实现,要强调双赢理念,强化为客户提供增值服务,支持客户发展,在支持客户扩大出口、“走出去”等目标实现的过程中,实现公司业务的发展。二是强化全员客户服务意识,服务客户不只是业务部门、客户经理的工作,公司各个层面都应有一定的客户意识。

2. 丰富产品,为重点客户提供多样化服务

在竞争日渐激烈的情况下,公司要明确客户定位,围绕重点出口客户,不断丰富产品和服务。针对优质客户的进口险业务、担保业务及内贸险需求、国内项目险需求应争取更加积极的支持政策。以客户需求为基础,在控制风险的前提下,加强承保支持。即为客户提供综合性信用保险服务,也可实现客户效益贡献最大化。

3. 简化操作,推行标准化服务

随着公司业务不断发展,公司产品越来越多,承保模式不断创新,但在市场推动方面,往往需要大量的宣讲介绍,甚至是一对一的设计方案。多样化的产品在各产品条线之间的统一性有待加强,各分支营业机构的承保服务也存在较大的差异,产品的费率定价明晰程度

不够充分,为客户成本估算带来困难,有些产品业务操作环节还需要简化。这些情况,为客户认知、应用公司产品带来了复杂性。对此,建议应强化服务标准化建设,从简明、统一的角度提升标准化水平,进而不断提高客户服务水平,对客户实行分级管理和差异化服务。

(二)建立灵活的承保机制,如前述不可撤销承保

限额不可撤销不仅是一个简单的承保条件,其背后是具有成套的体系去支持的,表面上看似在限额承保上作出了重大让步,实际上通过更严格的保单承保措施,较为有效地控制住了风险。在保单承保方面,保险人不仅评估被保险人的市场地位、竞争情况与应收账款情况,对被保险人的信用管理部门的整套运作,包括授信程序、授信审核、过程监控、危机处理规则等均需要进行严格的评估以确保在将限额承保的权限与管理过程更多地地下放到被保险人的情况下,被保险人能执行与保险人相当的谨慎措施去维护保险双方的共同利益。

美国财产险公司在面对市场形势推出不可撤销承保产品的启示在于,任何公司在市场上均能寻找到发展的空间,关键在于准确地根据目标客户群制定出适合的产品策略,产品的设计既能迎合客户所需,也能满足自身的管理需要。在短期险市场陆续放开的状况下,作为一家在市场上占据主导地位的经营主体,中国信保需要做的是,在目前所覆盖的市场面相对足

够宽的情况下,将优质的市场点抓紧抓牢。

(三)尝试 ECA 债券保险融资,推进项目险业务的发展

ECA 债券保险融资属于一种直接融资方式,实现了对投资者资金供给和项目资金需求的直接对接,并能够在不同地域金融市场中调配资金以满足项目需要,同时又能够满足银行调节表内外业务结构的需要。

从目前中国信保业务开展情况来看,依托主权信用、运用出口信用保险产品支持出口融资已经为市场所广泛接受,在国际市场上已经具有一定地位。ECA 债券保险融资能够使中国信保的主权级别信用资源的市场潜力得到充分释放。中国信保作为全球第一大 ECA 机构,有序推动并大力发展由政策性出口信用保险支持的债券融资,能够有效解决资金成本和融资缺口等结构性矛盾,有利于丰富业务和产品体系,也有助于更有效地应对业务需求,深化与市场的合作关系。如能依托现有产品体系,整合业务资源,调整产品结构,实现 ECA 债券保险融资业务在项目险项下的有序展开,就实现了对更大市场主动权的掌握,能够为各种信用保险产品提供一个可依赖的全新展业途径,能够为业务发展打造一个新的增长点。

(第三学习小组成员:古雯、苏磊、王彦、伏向军、阎际发、徐敦鹏、罗小晔、张法)



福建某企业 获600万美元出口保险赔款

文 | 傅友发

8月13日，中国信保福建分公司在福建省龙岩市举行600万美元赔款交接仪式。中国信保福建分公司徐敦鹏副总经理将600万美元出口保险赔款交到企业手里。“通过本次巴西客户违约事件，我们感受到了中国信保在控制防范外贸业务风险中的抓手作用，信用保险发挥了强大的保障作用，保障了我们企业的现金流。”该企业负责人在仪式上讲述了中国信保对出口企业强大支持的过程。

福建省外经贸厅有关人士称，此次巨额坏账的处理，不仅是该企业风险意识及管理完善的体现，更

是中国信保作为政策性保险，为企业走出去保驾护航作用的体现。该企业由于投保中国信保，风险得到保障，是出口企业运用出口信用保险积极参与国际市场的典型例子。

基本案情

该企业是国内一家知名工程机械生产企业，装载机销量连续多年稳居全国同行业前三名。

2012年5月至10月，该企业向巴西某代理商出口约828万美元挖掘机及叉车，应收账款到期后买方拖延付款，该企业于12

月24日向中国信保报损。

报损初期，出于对后续合作关系的考虑，该企业申请与买方自行协商。买方曾口头承诺将于2013年1月底之前支付100万美元，部分已到期贷款延期支付，未到期贷款将按时支付。但时至2月，买方仍无任何付款动作，中国信保正式介入追讨。

2013年2月-4月，该企业配合中国信保及巴西律师与买方进行了多次会谈，但买方始终未配合出具书面认债协议或还款计划，且不配合中方查看库存。2013年4月底，该企业向中国信保提出索

赔申请，中国信保依据信用限额进行足额赔付，最终赔款金额 600 万美元。目前该企业与中国信保计划联手向买方提起诉讼，进一步追讨。

案情分析

据悉，2012 年巴西经济形势与年初所预期的相差甚远，年初预计 GDP 增长率为 4.5%，上半年结束时调整为 3.5%，虽然巴西政府一直试图用减税与低利率来刺激经济增长，但据统计，至 2012 年底巴西经济增长率仅为 0.9%，创三年来新低。

受宏观经济的影响，该巴西代

理商的经营业绩未达到计划目标，其中机床业务销售不畅，受影响面最大（约占其总业务的 75%）。虽然该企业出产的挖掘机及叉车在当地销路良好，但由于机床业务亏损严重，故买方持续占用该企业产品的销售收入弥补其他业务损失；

为解决高负债、高通货膨胀率和汇率持续贬值等问题，巴西政府于 2012 年 7 月份宣布将提高进口关税，为此，该巴西代理商于 8-10 月大幅提高采购量，大量资金被用于支付采购设备的海运费及进口税费（约为 FOB 金额的 50%），进而导致库存增加，现金流出现缺口。同时，银行收缩信贷，

也在一定程度影响了其偿付能力。

风险提示

出口新兴市场国家（如巴西、俄罗斯等），风险与机遇并存，我国出口企业需擦亮双眼，借助专业信用保险机构，提前识别风险。在进口国海关政策发生变化的情况下，对于买方提出的短期内大量出货要求，更需冷静观察、理性对待，应在逐步收汇的情况下，合理安排出运进度。

本案项下贸易双方原约定支付方式为 DA（承兑付款），但由于买方提出银行操作手续复杂，故变更为 OA 支付方式（赊销）。DA 支付方式虽然同为买方商业风险，但如果获取买方承兑汇票，一旦出现拖欠，出口企业可直接向法院申请“执行诉讼”，若债务人未在 15 天内提出抗辩，则该债权被认定为可执行债权，直接进入执行程序，请求法院扣押债务人可执行资产以供清偿。因此，在开拓新兴市场过程中，出口企业应尽量选择有利于控制收汇风险的支付方式。对于采用 OA 支付方式，且账期较长的信用交易，出口企业还应定期与买方书面对账及确认债务，以防买方后期回避追讨。

对于货值较大的产品（如机械类），出口企业还应密切跟踪进口方的货物销售进度及库存情况，方能在风险发生时了解买方真实还款意愿，也为后续追偿提供一定保障。

（作者单位：中国信保福建分公司）





出口企业应对买方破产风险有妙计

文 | 隗鹏

案情简介

2010年3月，国内出口商A公司向澳大利亚买方B公司出口价值6万美元的货物，支付方式为货到付款（OA）30天。货物预计于4月2日到达指定港口。

4月1日A公司接到书面通知，称B公司已于3月30日正式进入破产保护程序（Administration），由管理人（Administrator）X会计师事务所接管一切经营相关事务。通知要求A公司根据相关法律程序向管理人进行债权登记，并

准备参加于4月8日举行的第一次债权人会议。

A公司认定买方已发生破产风险，4月2日向中国信保通报可能损失并提出索赔申请，同时请中国信保委托海外合作律师按通知要求登记债权，并代表A公司参加第一次债权人会议。

案件分析

中国信保介入调查后，对案情进行了细致分析，认为A公司对本案案情的把握可能存在以下误区：由于货物尚未到达港口，A公

司尚未交付正本提单，仍然控制货权，贸易合同中的货物交付义务尚未履行，A公司不是破产法上真正意义的债权人，不必登记债权和参加债权人会议。当务之急是积极制定减损方案，妥善处理货物。

中国信保结合案件特点，初步拟定减损方案如下：方案一，将货物退运回国或转卖。本案中尽管B公司已经进入破产保护程序，表面上看是一宗破产案件，但实际上货物尚未交付，A公司握有货物处理的主动权，可以选择将货物退运回国或转卖。方案二，要求管理人继续履行贸易合同，并优先支付货款。

根据经验,如果进口商进入破产保护程序,而贸易合同尚未履行完毕,出口企业可以主动要求进口商的破产管理人确认是否继续履行合同。如果破产管理人选择继续履行,则出口商的货款在破产程序下转化为受偿可能性较高的优先破产债权;如果能够及时与破产管理人进行沟通,努力争取“履行交付,立即清偿”的优越条件,出口企业可以立即收回全部货款。

中国信保在研读案件材料后,发现A公司忽略了重要信息,管理人通知中就尚未履行完毕的合同进行了特别提示:“如在我会计师事务所被指定为管理人前,贵公司与B公司已达成合同,如该合同尚未履行完毕,无论货物是否仍在运输途中,请贵公司立即与我所取得联系,我所将就合同后续履行事宜向贵公司出具书面确认。”

根据澳大利亚法律公司法第五章公司破产相关规定,本案中B公司在经营困难,资不抵债的情况下,可以选择直接进入清算程序(WINDING UP IN INSOLVENCY),或选择进入自愿管理程序(VOLUNTARY ADMINISTRATION),后者旨在通过公司外部的管理人为公司寻求重整和存续的可能性。B公司通过董事会决议指定X会计师事务所为管理人,正式进入自愿管理程序。管理人任命后,一般在8个工作日内举行第一次债权人会议,就“成立和选举债权人委员会”、“如有必要,重新指定管理人”两项事宜进

行投票。选举出的债权人委员会将决定B公司的未来,接受管理人提出的重整计划,或拒绝并进入清算程序。为确保行使以上投票权益的公正性,管理人通常要求接到通知的债权人就享有的债权进行“非正式登记”(INFORMAL PROOF OF DEBT FORM)。

综上可知,A公司对通知中的“非正式登记”存在以下误区:第一,A公司误认为B公司已进入破产清算程序;第二,A公司误认为尚未交付货物的应收账款已经转化为破产债权;第三,A公司误认为此次登记旨在为将来破产债权的受偿。实际上,货物尚未交付,合同并未履行,破产债权尚未成立。

所以,中国信保认为A公司此前作出的“按通知要求登记债权并准备参加第一次债权人会议”相关决策值得商榷。

案件处理

中国信保指示A公司立即寻找转卖下家,并与船公司保持密切沟通,严密监控货物滞港产生的费用,咨询退运相关手续和费用,为后续货物处理进行积极筹备,并将货物退运作为后备方案。

同时,中国信保通过分析认为,管理人通知中的特别提示内容才是本案后续处理的关键。结合以上案情分析,管理人选择继续履行贸易合同的可能性较大,但要争取“管理人在A公司完成交付后立即支

付全部款项”的优越条件,需要准确把握管理人立场,有针对性地制定谈判策略,主要考虑要素如下:

(一) 信息反馈的有效时限

根据经验,进口商进入自愿管理程序后,第一次债权人会议须在接管后8个工作日举行,在此期间,管理人需准备相关法律材料、调查企业经营状况、筹备第一次债权人会议会务工作等,工作量巨大。根据日程安排,管理人履行合同的有效处理时间相对有限,A公司能否在第一时间反馈信息并促成谈判,是成败与否的关键。本案B公司3月30日被正式接管,预计4月8日或9日将举行第一次债权人会议,A公司4月3日前必须向管理人反馈待履行合同信息,阐明立场,促成谈判。

(二) 管理人立场分析

要说服管理人继续履行合同,并接受有利于A公司的付款条件,需对管理人立场做充分调查和深入分析。根据A公司提供的商业情报,其货物进口后将由B公司转卖澳大利亚当地一家大型连锁超市,当下正值销售旺季,超市有较强意愿接收该批货物。如果管理人选择继续履行与A公司的合同,预期将为B公司带来收益,对两份合同的潜在违约风险同时解除,是恰当行使权利、履行管理义务的体现,管理人有合理动机和充分理由继续履行与A公司的合同。

(三) 反馈信息要简单、全面,符合管理人要求

为了提高效率,节约时间,向

管理人反馈信息内容应尽量做到简单、全面，在清楚阐释贸易合同关系、继续履行合同的意愿、期待达成的付款条件等的前提下，还应将涉及的发票或订单明细、货物到港情况、是否产生额外费用等信息予以提示。反馈应以书面形式，附提单、发票等必要单据的复印件，考虑到事态的紧迫性，书面反馈信息后，应立即与管理人取得电话联系，约定第一次洽谈的具体时间，确定管理人将此事“提上日程”。

拟定方案后，中国信保于4月2日当晚（A公司通报可损日），以代理人身份向管理人书面反馈了相关信息，初步提出付款条件，并建议将第一次电话会议安排在澳大利亚时间4月3日（星期五）下午2:00。考虑澳大利亚时间比北京时间早3小时，管理人当日已无法阅研反馈内容，但如果错过4月3日，谈判将因周末假期推迟到4月6日，则距离第一次债权人会议仅2-3日，管理人很可能因为日程安排终止对全部待履行合同的处理，所以必须争取在4月3日与管理人就此事进行有效沟通。

澳大利亚时间4月3日上午9:30，中国信保致电管理人确认相关反馈文件已妥善送达，并约定于澳大利亚时间当日下午2:00举行管理人、A公司和中国出口信用保险公司三方电话会议。由于前期工作准备充分，商业情报准确无误，与管理人谈判进展顺利，最终达成“A公司4月6日通过船公司电放货物，管理人于1个工作日内全额

付款”的有利方案，案件圆满解决。

后续跟踪

4月8日，第一次债权人会议如期举行，选举出由12个债权人组成的债权人委员会；5月13日，第二次债权人会议举行，根据管理人提交的报告，债权人委员会最终做出决定，B公司进入清算程序。由于B公司债务繁重，预期无担保债权获得清偿的可能性极小，管理人据此未要求无担保债权人“正式登记”债权（FORMAL PROOF OF DEBT FORM）。

启示建议

（一）建立信用风险预警机制，对贸易实行全流程管理

国际贸易中，出口企业对进口商的信用管理是对应收账款管理的主要形式和重要手段之一，出口企业应建立信用风险预警机制，对贸易实行全流程管理，积极收集信息，主动监控风险，按拖欠、拒收、破产等不同风险类别，系统建立应对预案，一旦识别风险，立即作出反应，最大程度减轻损失。

（二）注重积累实战经验，主动研习贸易相关法律法规

出口企业要注重对信用风险案件处理的经验积累，在企业内部建立案例共享或培训机制，鼓励业务人员以实际案例为依据，主动研究

和学习国际贸易相关法律法规，不断提高风险应对和处理的专业性。

本案中，A公司正是由于对澳大利亚破产案件缺乏经验，才发生理解上的误区，未能对案件作出准确判断和正确决策。如果A公司在缺乏正确指导的情况下，主动按合同约定完成货物交付，并对债权进行“非正式登记”，管理人不主动作出提示，而是默认A公司成为无担保债权人，则A公司货款根本无法收回，无异于吃了“哑巴亏”；或者A公司因为缺乏经验，不了解本案中蕴藏的可能性，未能尝试向管理人申请继续履行贸易合同、争取有利付款条件，而是直接选择退运或转卖货物，势必会产生运费、港口费等直接损失，货物价值也将大打折扣，信用风险发生时，出口企业缺乏经验，就如同蒙蔽了双眼，就会错失机会，使损失扩大。

（三）充分利用出口信用保险的保障功能，通力配合有效减损

出口企业要充分利用出口信用保险的政策性保障功能，主动将保险的损失补偿功能嵌入企业的风险管理体系。

根据保险原理，在风险发生时，保险人和被保险人有共同协作、避免损失扩大的义务，而保险人往往因为具有丰富的实战经验和专业的人才队伍，对风险处置和应对有着更为明显的优势，出口企业要充分利用这一优势资源，一旦风险发生，在第一时间通知保险人，通力配合，有效减损。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）

借资信优势助企业腾飞

文 | 牛静娴

国际经济形势复杂多变，单一的产品出口已经不能满足公司的发展需求，很多公司往往在出口过程中寻求不同的产品组合。中国信保在承保过程中，根据企业不同产品线的业务特点，充分发挥资信优势，为企业制定不同的风险测评方案，帮助企业不断强化与完善其风险控制流程的各个方面，为企业的风险控制打下坚实的基础，给企业出口吃上“定心丸”。

国务院国资委下属某中央企业在传统建材产品的优势上，重点发展煤炭、钢铁、机械设备产业，优先发展光伏太阳能和风能产品。该企业2009年开始在中国信保投保，当年出口额上亿美元，2010年出口额增幅超过150%，同年非信用证结算方式的新增买家约700家。

在承保过程中，中国信保发现该企业开拓业务的特点十分鲜明：首先在传统建材产品的出口方面，单个订单小，国别分布多，新买家开发很快，但小买家居多；钢铁、机械设备出口是该公司的主力业务，占全年出口额的一半以上，特点是单个订单较大，账期较长，对买家的风险异动关注度高；光伏行业方面，该公司开发较晚，但开发力度很大，因此对光伏行业和重点

国别的信息需求度很高。

2011年初，中国信保通过调查走访了解到，当年该公司预计出口额将达5亿美元，出口业务发展势头十分强劲，但同时也面临新买家开发、更灵活的支付方式、新能源行业的大力发展等问题。如何充分发挥中国信保的资信优势，帮助企业解决这些难题，从而为企业发展铺平道路，成为信保人集中考虑的问题。

首先，在该公司的传统建材业务中，由于每月都有新订单，新买家和小买家数量比较多，对于这些买家资信情况的分析就成为该企业开展经营活动的基础。针对这一情况，中国信保适时推出了小买家资信月度分析，在提供传统的海外资信报告的同时，针对该公司每月申请的新买家资信委托提供每月新买家月度分析，包括主要出口国别、支付方式、信用期限等信息，使该公司风险控制部门能够直观地判断当月其海外业务的新增重点市场国家，主流付款方式和流动资金占用时间，与其年初计划进行匹配、比较，从而达到整体风险控制的目的。同时，中国信保的资信服务能够帮助该公司对小买家和新买家进行一定的筛

选，为该公司在传统建材业务领域的拓展提供了坚实的风险保障。

其次，该公司钢铁、机械设备等大宗产品出口具有单个订单金额大、付款方式账期较长、单个买家信用限额额度需求较大等特点。针对这些情况，中国信保为企业量身定制了重点国别信息跟踪、重点行业风险异动以及对重点买家（200万美元以上限额）的定期跟踪服务，同时还定期提供该企业买家以及对出口企业重点业务收汇情况、收汇逾期时间的分析报告。有了这些，该企业就能够直观地看到相关业务的国别风险、行业风险和重点买家付款习惯，从而敢于争取优质买家，采取更灵活的支付方式。2011全年，该公司国际大宗产品出口未有可损和理赔发生。

最后，在光伏业务领域，该公司虽然发展起点高，在自身资金及上下游产业链上都有很大优势，但由于起步较晚，对于行业内的情况并不熟悉，因此发展起来畏手畏脚。中国信保及时出台的行业报告帮助该公司解决了这一后顾之忧。行业报告包括了重点国家相关政策和经济环境，重点买家光伏项目的行业经历和光伏行业案例分析等内容。在中国信保的支持下，2011年该

公司光伏业务实现了长足的发展，业务规模从上一年不足 1000 万美元达到上亿美元，成为该公司的重点发展业务。

中国信保提供的多险种服务以及深度资信服务，为该公司在大力发展的情况下提供了良好的风险控制建议。2012 全年，该公司出口

额再次翻番，买家遍布全球的 120 多个国家，品牌得到了众多买家的认可。

（作者单位：中国信保第三营业部）



二零一三年上半年光伏行业 出口情况及风险简析

文一 张占莉

2013 年上半年，整个光伏产业依旧低迷而且面临贸易争端，欧美两大主要市场没有出现明显的增长态势，国内主要企业的盈利仍然遥遥无期，但随着国际新兴市场和国内市场的复苏，上半年整体行业形势较去年有所改善，我们可以从以

下几个方面来对光伏行业 2013 年上半年的运行情况进行把握：

光伏出口数量增加，市场结构更加全球化

从出口方面来看，我国光伏产品出口数量呈现增长态势。上半

年累计出口太阳能电池 2.5 亿个，比去年同期增加 46.6%。量增主要是受国际市场需求提升拉动出口增加。而从我国的出口市场结构来看，光伏产业正从单纯依赖欧洲市场转向全球化，日本、韩国、印度等新兴市场逐渐成为需求的

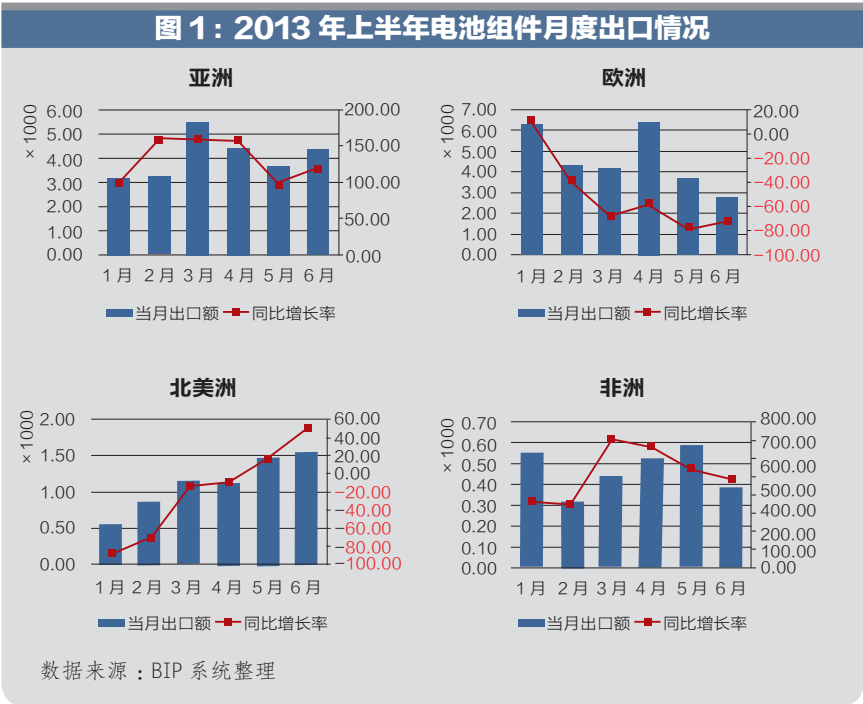


表 1 全球太阳能企业 2013 年一季度营收排行

排名	公司名称	营收 (US\$K)
1	First Solar	755,205
2	尚德电力	635,433
3	英利绿色能源	431,389
4	昱辉阳光	284,165
5	晶澳太阳能	270,025
6	阿特斯太阳能	263,611
7	常州天合光能	260,222
8	REC	219,215
9	Sun Edison (MEMC)	213,800
10	晶科能源	187,319

数据来源：上市公司年报 SR 整理

主要驱动力 (如图 1)。

相较于欧盟的不确定性，美国和日本则是相对稳定的市场。日本虽然在 4 月下调了补贴，但由于其利率较低，所以整个光伏行业的利润率仍然很高，这对我国电池组件出口企业有强大的吸引力。印度因为在年中时没有太多项目到期，因此第一季之后的需求便逐月下降，但预期在第三季末时会重新回升。

澳大利亚以及南非已经成为今年较为稳定的市场。澳大利亚在 1 月取消所有补贴之后，需求量缓步而上，但其大型电站市场仍在发展中，短期之内可能不会有太大进展。南非从 3 月开始接棒成为我国电池组件产品出口的主要新兴市场。

企业亏损面减小，营收上涨

从上市公司业绩状况来看，上

半年多家光伏企业亏损面减小。晶科能源第二季度总收入为 17.6 亿元人民币，环比增长 51.7%，同比增长 42.6%；毛利率为 17.7%，而 2012 年同期为 8.4%；净利润为 4900 万元人民币，与 2012 年同期的净损失 3.105 亿元人民币相比，增幅达 115.8%。天合光能、昱辉阳光此前也公告上调第二季度的出货量、营收以及毛利率预期 (如表 1)。

为应对“双反”，各企业纷纷采取策略，少数有能力的厂商已开始海外建厂计划，有望在年底前逐渐投产；另有部分企业把眼光瞄准新兴市场的开拓，但开拓的市场集中度均不高，各企业布局相对较散。

多晶硅企业产量回升，产业布局渐趋合理

从上游多晶硅行业来看，上半年我国在产多晶硅产能约 9 万吨，占全球约 20.5%；产量 3.1 万吨，同比下降 25%，占全球约 27%。单月产量从 1 月份的 3600 吨增至 6 月份的 6500 吨，少数已停产骨干企业正计划复产，产量逐渐回升。据工信部最新通报，2013 年上半年多晶硅行业产业集中度不断提高，产业布局渐趋合理。上半年我国在产多晶硅企业 8 家，其中江苏中能产量 2.2 万吨，约占全国的 71%，产业集中度逐步提高。受产品价格压力影响，部分能源资源丰富、电力成本低的地区 (如新疆、内蒙古等) 逐渐成为多晶硅产业转移的重要方向。

光伏产品价格小幅回升

2012 年底 2013 年初，光伏全线产品价格结束了近 9 个月的连续下跌，出现了小幅反弹，价格上升趋势持续到 5 月份达到高点，之后硅料和单晶硅片价格有所下滑。从电池片价格来看，虽然 3 月尚德传出破产违约的消息，但从价格表现来看影响不大。4、5 月份中小型企业持续开工，部分大型企业亦能保持满产状态。另外由于国内厂家普遍面临资金压力，部分厂商为了资金安全，也逐渐减少不良订单的接受量，同时致力于对成本的控制，电池片市场整体价格表现坚挺（如图 2）。

光伏行业后续风险预警

（一）地方政府发电补贴过高可能引发市场过热，影响行业健康发展

虽然国家层面的光伏发电补贴

政策还在紧张制定中，但是我国各地的地方版光伏发电补贴政策已陆续推出：嘉兴光伏产业园内建成的个人分布式项目将得到每度电 2.8 元的补贴，补贴三年，逐年下降 5 分钱；合肥市规定居民自家建光伏发电项目或企事业单位建设光伏停车场，项目投入使用并经验收合格后，按装机容量一次性给予每瓦 2 元补贴，另外按照发电量给予每度电 0.25 元的补贴；江西省对屋顶光伏发电示范工程给予专项资金补助，一期工程将每瓦补贴 4 元，二期工程暂定每瓦补贴 3 元。

从目前已经发布的地方版补贴政策来看，地方政府分布式光伏发电补贴力度远超预期。按照嘉兴光伏产业园的补贴额度，发电项目 3 年半就可收回成本。地方政府加大补贴力度有利于国内光伏应用市场的加速发展，缓解当前光伏产业困境。但是同时，过高的补贴也可能引发新一轮的市场过热，进而影

响整个行业的健康发展。

（二）龙头企业仍在困境之中，信贷风险仍有爆发可能

2013 年上半年，我国前十大光伏企业负债总额仍超千亿元人民币。由于产品毛利大幅下降、金融机构信贷收紧、应用扶持政策及资金不到位、商业信用环境尚不健全等原因，国内光伏企业账款拖欠现象仍较严重。2011 年、2012 年和 2013 年一季度应收账款周转天数分别为 60 天、104 天和 116 天。随着产业整合及企业破产、重整等不断深入，呆坏账情况可能进一步加剧，账款拖欠较严重。

从去年银行将光伏行业列为限制支持产业以来，光伏企业想从银行贷款已经很难。截至 2013 年一季度，英利短期银行贷款包括一年内到期的长期债务为 75.26 亿元人民币；天合光能短期借款为 8.308 亿美元；晶澳短期银行贷款 9.466 亿元人民币；晶澳短期贷款包括一年内到期的长期贷款总额为 24.7 亿元。

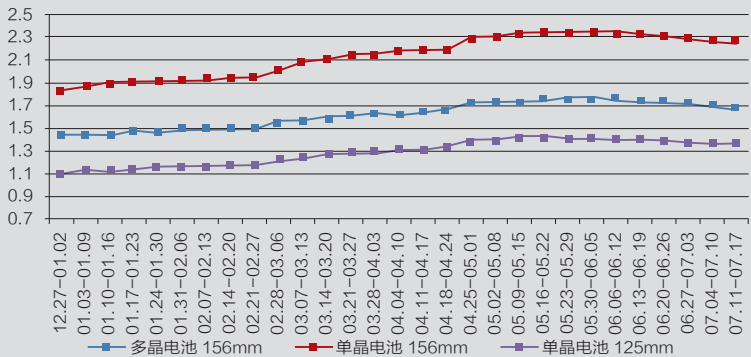
从目前的状况来看，龙头企业在这一行业的洗牌中付出了沉痛的代价，政府、银行能否伸出援手仍不可知，未来信贷风险仍有爆发可能。

（三）银行抽贷风险加剧

自去年开始，各商业银行以光伏行业产能过剩为由，持续减少贷款或者提前抽回已发放的贷款。

在光伏企业集中的重点地区，银行业的不良贷款率还在继续上升，个别信贷介入较深、风险较大

图 2: 156mm 单晶 / 多晶电池、125mm 单晶 / 多晶电池价格走势（美元 / 片）



数据来源：PV INSIGHT

的国有大行，更多精力都集中在不良贷款的催收和清理上。以江苏为例，2013年上半年新增不良贷款全国第一，而光伏行业正是“罪魁祸首”之一。对此，江苏一些银行出台了相应的预警清收方案，对于授信到期30天后仍然无法归还贷款、或涉及民间高利借贷、或对银行加快授信回收的要求态度不明朗不配合的中小企业，应在强化授信管理工作的同时，还要同步启动硬回收。

虽然目前银行抽贷行动尚未全面铺开，但一旦银行启动硬回收，企业资金链将面临断裂风险。

（四）欧盟价格承诺正式实施，潜在风险仍需警惕

8月6日，中欧光伏“价格承诺”协议正式实施，中欧贸易史上

涉案金额最大的贸易摩擦案最终以和解告终。欧委会贸易委员德古赫特透露，签署价格承诺的我国光伏企业对欧出口额占对欧光伏产品出口总额的70%，这些企业对欧出口光伏产品无需缴纳47.6%的惩罚性关税，没有参加协议的企业则需缴纳。同时，欧盟还为我国光伏企业对欧出口设定了一个年限额，对于超出这一限额的出口将同样征收47.6%的反倾销税，此份“价格承诺”的有效期将持续至2015年底。

虽然达成价格承诺对行业来说是一利好消息，但我们也需要谨防实行价格承诺后，我国企业面临的潜在风险。

首先，我国出口到欧盟的光伏产品的价格将有所提高，这会变相

削弱中国光伏组件在全球光伏市场的竞争优势。

其次，欧盟设定的出口年限额也可能存在潜在风险。近一两年，欧洲光伏装机量大幅下滑，目前确定的出口年限额约占到欧洲市场的一半以上，但随着欧洲经济的恢复，其光伏市场也会出现较快增长，到时我国光伏产品在欧洲市场上所占的份额就可能下降。

（五）海外投资光伏电站风头渐起，潜在风险不可忽视

近年来，受全球光伏行业下行影响，部分国内企业将视线转移至海外光伏电站的投资，但此中风险不可忽视。

首先是潜在的运维风险。成熟的太阳能市场，电站并网之后，都会选择专业的运维公司运维，都会



购置运行保险,购买质量保障服务,安装安全监控设备。运维公司可以在发生故障时及时反应,保险公司对不同情况下的损失进行认定并且对损失给予赔偿,确保运维过程不会产生额外的损失。只有提供专业的保障,投资者才会消除疑虑。

其次是政策风险。在政策稳定的国家,一般都是国际公认评级很高的国家,比如德国、日本、美国、英国等国,诚信度、经济实力、配套法律保障措施都很高,一旦在投建前确定电价,未来 20 到 25 年发电收入都会按照该价格执行,所以投建风险小。相反,在捷克、希腊、保加利亚、乌克兰等国,一般在固定资产投资完成之后,追溯性追加额外税收,导致投资人收益预期无法实现,甚至出现大额亏损。

第三是资金安全风险。主要指因投资模式、投资渠道、投资方式、投资回收期、汇率风险等带来的资金安全问题,不合理投资模式带来的成本过高、资金支付不安全等,汇率波动过大导致投资严重贬值,所以投资者应选择合适的投资模型及税务架构,通过第三方账户进行支付,引入第三方担保等。

(六) 新兴市场扩容,警惕贸易保护主义抬头

2008 年金融危机后,印度开始大力开发新能源行业,并实施了“尼赫鲁国家太阳能计划”,根据这一计划,印度政府将批准 15-20 个太阳能项目,预计今后三年总投资额将达到 2000 亿卢比(约合 44 亿美元)。

印度光伏市场的逐渐开放,吸

引了我国几大光伏企业纷纷发力。2013 年上半年,我国出口印度的电池组件总额 2.76 亿美元,而 2012 年全年对印电池组件出口额仅为 2.07 亿美元。但与此同时,印度本地太阳能电池和模组制造商今年早些时候向政府递交调查申请,认为美国、中国内地、台湾、马来西亚、欧盟以及日本等国家和地区以低于成本的价格对该国进行倾销行为,造成产业损害,而印度政府目前尚未决定是否对光伏产品征收反倾销税。

对我国光伏行业出口市场而言,印度并非占据主要地位,但目前国内企业正处于积极开拓新兴市场之时,应更加警惕贸易保护主义抬头,提前做好防范措施。

(作者单位:中国信保资信评估中心)





ECA 区域性务实合作的平台 ——亚太区合作组发展趋势初探

文 | 孙意风

2013年7月下旬，中国出口信用保险公司在陕西省西安市成功主办第六届亚太区合作组出口信用机构领导人会议。来自亚太地区（此处“亚太地区”主要指亚洲和大洋洲地区，不包括美国，下同）十一个国家和地区的出口信用机构（ECA）领导人出席了会议，伯尔尼协会秘书长也应邀出席。这是中国信保首次作为东道主举办该项会议，也是十年来中国信保举办的最大规模国际会议。会上，与会代表围绕各机构业务最新发展情况、国际经济重心向亚太地区的转移及其影响、各机构间再保险网络的建立、理赔与追偿经验、RCG提高承保能力培训等议题进行了深入的探讨和交流，并就共同关心的一系列问题达成了重要共识，决心进一步加强合作，扩大在包括理赔追偿等信息方面的交流，继续推进亚太区再保险网络的建设，推进提高承保能力培训工作。会议最后通过并发布了《第六

届亚太区领导人会议联合声明》，全面展现了亚太区成员机构在此次会议中达成的共识和取得的成果。

亚太区合作组（Regional Cooperation Group，简称RCG）由伯尔尼协会在亚太地区的出口信用机构成员于1985年自发成立，至今已有28年的历史，目前共有成员机构12家，分别来自印度尼西亚、印度、新加坡、澳大利亚、香港、韩国、马来西亚、日本、中国大陆、斯里兰卡、台湾和泰国等国家和地区。亚太地区是世界上经济贸易最为活跃的区域之一，经济和贸易总量在全世界占重要份额。各国和地区都参照国际惯例，根据自身经贸发展需要，建立起了出口信用机构。各个ECA机构通过RCG的平台充分交流沟通，开展务实合作。

亚太区合作组（Regional Cooperation Group，简称RCG）并非正式意义的国际组织，但其成立时间较长，目前成员组成稳定，

具有地区代表性，各级各类交流已形成机制化，机构间合作已扩展到实务层面，成效显著，已成为区域性ECA务实合作的重要平台。近年来，RCG成员在业务发展上呈现出如下趋势：

加大对中小企业的支持力度

近年来，特别是2008年国际金融危机以来，为应对全球贸易环境的变化，RCG成员机构纷纷加强了对中小企业的业务支持。

针对中小企业，香港HKEC、泰国口行（THAI EXIMBANK）等机构专门推出了小企业保单产品。澳大利亚EFIC建立了专门服务中小企业的团队，提供一系列贷款和担保服务，2013年还将针对中小企业加强与银行、政府机构、行业协会的合作。韩国K-sure自金融危机以来将加强对中小企业的支持作为每年核心工作之一，为中小企业提供流动性资金支持规模逐年递

增, 2012 年承保中小企业保额 257 亿美元, 同比增长 50.3%, 并成立了“中小出口企业专门负责本部”、“全球化培养组”等专门支持中小企业成长的机构。日本 NEXI 不仅有专门针对中小企业的产品, 还借助银行网络为中小企业群体提供融资便利, 甚至将服务延伸至海外日资中小企业。

应对私营机构的市场竞争

与欧美不同, 亚洲地区的短期险业务一直主要由 ECA 经营, 但“三大”私营机构也有所涉猎。国际金融危机爆发后, 本地市场的私营机构为规避风险大幅缩小了承保规模, 而各 ECA 在政府支持下主动扩大市场份额, 发挥了逆经济周期的支持作用。近年来, 随着经济逐步复苏, 信用保险市场赢利状况好转, 私营机构也逐步重回市场, RCG 成员机构正面临越来越强的市场竞争。

近年来, 印尼 ASEI、香港 HKEC、泰国口行等机构在短期险业务方面都感受到了来自私营保险公司和银行的巨大竞争压力, 澳大利亚 EFIC 等机构在海外投资保险等方面也要面对私营保险公司的竞争。

关注新兴市场

新兴市场国家近年来成为国际贸易和投资的重要目的国, RCG 成员对新兴市场国家的关注程度正在不断增强。

由于国际金融危机影响, 美欧等亚太国家主要出口市场风险恶化, 印尼 ASEI、印度 ECGC、香港 HKEC、泰国口行等机构为应对

变化的市场环境, 都适时采取了降低费率、便利融资等措施, 加强对新兴市场出口的支持力度。韩国 K-sure 在 2013 年还推出了新兴市场特别支持项目, 强化在新兴市场中“韩国制造”的形象。

加强与银行合作

银行的合作一直是 ECA 在业务方面的重要合作方向, 合作形式也十分多样。

印尼 ASEI、澳大利亚 EFIC、印度 ECGC、日本 NEXI、台北 TEBC 等机构一直以来十分重视业务上与银行的合作, 一方面联合银行为保户提供融资服务, 一方面还向与出口相关的银行提供保险产品。

支持国内贸易

金融危机后, 不少 RCG 成员机构开始支持与出口相关的国内信用险业务。印尼 ASEI 内贸险业务量目前已超过出口信用保险。澳大利亚 EFIC 为支持与出口相关的港口、铁路等国内基础建设项目建立了专门的项目融资服务团队。印度 ECGC、马来西亚口行和泰国口行也开展了国内险业务, 目前规模尚小。

支持进口业务

开办进口险业务动作较大的是韩国 K-sure。为加大对能源、资源类进口的支持, 2010 年韩国国会通过了“贸易保险法”, 替代原“出口保险法”, 将原韩国出口保险公社 (KEIC) 更名为韩国贸易保险公社 (K-sure), 将其经营范围由出口贸易扩大至重要物资的进口交易, 至 2013 年 6 月

底 K-sure 进口险责任余额已达 7.55 亿美元。印尼 ASEI 已将进口险作为重点业务, 包括向为进口企业提供信用证的银行提供支持, 以及与其他 ECA 进行再保或共保。

近年来, 作为中国唯一一家政策性金融保险机构, 中国信保也积极参与国际和区域合作。在过去十年间, 特别是 2008 年金融危机以来, 中国信保积极参加了 RCG 各级各类交流和合作, 发挥了重要的作用。2011 年, 中国信保担任 RCG 轮值主席, 承办了第 53、54 届工作组会议。今年 7 月, 中国信保成功举办了第六届领导人会议, 大大提升了在本地区同业机构中的影响力。在人员交流和培训方面, 中国信保作为重要的参与者, 每年向 RCG “提高承保能力培训计划”派出讲师和参训人员。在合作网络的建立方面, 中国信保已与日本、韩国、香港、印尼、台北等 RCG 成员机构签署合作协议或备忘录, 并在逐步探索再保险业务合作。此外, 中国信保已与韩国、香港、日本等 RCG 成员机构建立了定期交流机制, 在领导人层面和技术层面积极开展交流。

中国大陆出口信用保险事业起步较晚, 但中国信保经过十多年的发展, 已经领跑于亚太地区各 ECA。随着对 RCG 这一区域交流合作平台越来越深入的参与, 中国信保一方面不断与亚太区同业机构相互学习借鉴, 共同发展, 一方面正利用其地位和优势, 不断发挥着越来越重要的作用。

(作者单位: 中国信保国际事务部)



文 | 李益凡

以官方 ECA 为主的成员构成

1. 印度尼西亚出口保险公司 (ASEI)

ASEI 成立于 1985 年 11 月，为国家所有，目的是支持政府的经济政策，促进印尼非石油和天然气产品的出口，其核心业务是承保出口信用保险，提供信用担保和保证保函。

2. 印度出口信贷保险公司 (ECGC)

ECGC 由印度政府成立，在印度商务部的监管下运行，由来自政

府、央行、银行、保险公司以及出口企业的人员组成的董事会管理。目前主要提供短期出口信用保险，也有少量中长期险业务。

3. 新加坡出口信用保险公司 (ECICS)

ECICS 最初由新加坡金融管理局许可成立，提供信用保险、保证保函以及担保服务。ECICS 是目前 RCG 中唯一一家非官方属性的机构。

4. 澳大利亚出口融资与保险公司 (EFIC)

EFIC 是由澳大利亚联邦全资

拥有并提供担保，主要业务领域为中长期出口融资和保险，为商业性金融机构无法开展业务的领域提供服务。

5. 香港出口信用保险局 (HKEC)

HKEC 成立于 1966 年，香港特区政府对其全资拥有，并为其提供担保。HKEC 主要在短期险领域提供范围广泛的保险业务，还针对出口部门的不同需要提供量身定制的保险服务。

6. 韩国贸易保险公社 (K-sure)

韩国进出口银行 1968 年开始运营出口保险业务。1992 年 7 月，

韩国出口保险公社 (KEIC) 作为韩国的官方出口信用保险机构成立, 接管了原由韩国进出口银行的相关业务。2010 年, 该机构更为现名。

7. 马来西亚进出口银行 (MEXIM)

MEXIM 由原马来西亚 EXIMBANK 和 MECIB 于 2005 年合并而来, 面向马来西亚出口商、投资者以及外国买家提供金融支持, 为各种融资项目提供短期和长期信用。

8. 日本贸易保险公司 (NEXI)

NEXI 成立于 2001 年 4 月 1 日, 是原日本政府国际贸易管理局进出口保险课的后续者, 是独立管理的机构。NEXI 业务涉及短期险、中长期险和投资险。

9. 中国出口信用保险公司 (SINOSURE)

中国信保成立于 2001 年 12 月 18 日, 是由国家出资设立、支持中国对外经济贸易发展与合作、具有独立法人地位的国有政策性保险公司。中国信保的业务范围包括中长期出口信用保险、海外投资保险、短期出口信用保险、国内信用保险, 以及与出口信用保险相关的信用担保业务和再保险业务等。2012 年, 中国信保承保总额超过 3100 亿美元, 在伯尔尼协会官方机构中连续 3 年排名第一。

10. 斯里兰卡出口信用保险公司 (SLECIC)

SLECIC 于 1979 年 2 月 8 日正式运营, 主要为斯里兰卡的出口发展提供出口信用保险和担保, 其

全面的出口信用政策适用于全球 100 多个国家。

11. 台北输出入银行 (TEBC)

TEBC 是中国台湾地区的 ECA 机构。TEBC 提供的金融方案包括鼓励资本货物和服务的出口及针对对外投资的短期、中长期出口信用和投资保险、直接贷款、担保等。

12. 泰国进出口银行 (THAI EXIMBANK)

THAI EXIMBANK 由泰国皇家政府全资所有, 受泰国财政部监管。主要目标是满足泰国出口商、海外投资及其它有外汇收入机构的金融需求。除不吸纳普通民众存款之外, 该行也提供商业银行的常规服务。

总体来说, 绝大多数 RCG 各成员机构均为政府出资设立 (除新加坡 ECICS), 或代替政府提供出口信用保险和融资服务, 其官方属性明显, 业务趋势与本国、本地区的经济和贸易形势紧密联系。

RCG 成员业务情况及特点

根据伯尔尼协会统计口径, RCG 成员机构 2012 年承保总金额占当年伯尔尼协会成员总承保额的 36.5%, 保费收入占协会总保费收入的 33.2%。

从业务规模看, 中国信保、日本 NEXI 和韩国 K-sure 是 RCG 的三大支柱, 产品比较全面, 业务总量较大。2012 年, 三家业务总量占当年 RCG 各机构业务量的 93%, 占伯尔尼协会业务量的

23%, 分别位居伯尔尼协会第二、第四和第六位。其他 RCG 机构除澳大利亚 EFIC 以中长期业务为主外, 均以短期险业务为主。其中, 印度 ECGC 近两年来发展比较迅速, 其短期险 2012 年承保保额为 408 亿美元, 同比大幅增长 231%, 已位居伯尔尼协会第九位。

此外, 日本、韩国、香港、澳大利亚的 ECA 机构作为出口信用保险业务开展比较成熟的机构, 对一系列国际组织和会议的参与度很高, 其高管曾经或正在伯尔尼协会任职 (香港 HKEC 总监黎衍平先生目前担任伯尔尼协会短期险委员会主席)。

内容广泛的 RCG 合作机制

RCG 成立之初是一个十分松散的不定期会议机制, 成员并不固定, 会议内容也仅限于对业务的交流。经过二十多年的发展, 特别是 2008 年全球金融危机以来, 亚太区的 ECA 机构都意识到加强合作的必要性, 特别是利用好已有的 RCG 平台, 这对汇集本地区 ECA 整体力量, 共同应对共性问题 and 地区经贸新形势有重要意义。目前, RCG 成员构成保持稳定, 以年度轮值的形式由各机构担任主席, 组织各类会议和交流活动, 形成了从领导人会议、工作组会议到实务合作网络、人员交流培训等一系列多层次、多样化的交流和合作形式。

(一) RCG 领导人会议

这是 RCG 最高级别、最重要的会议机制。2008 年, 由于国际

图 1：亚太区 12 家成员机构再保险协议签署情况

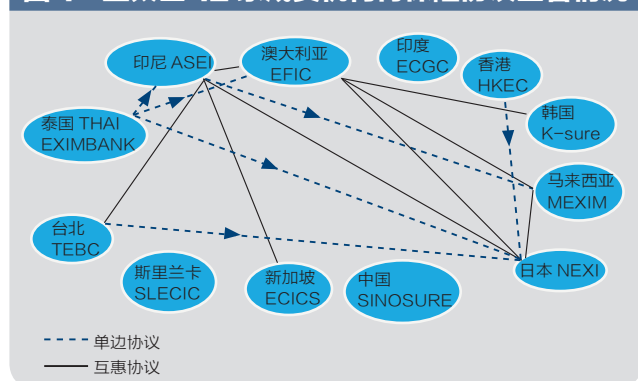
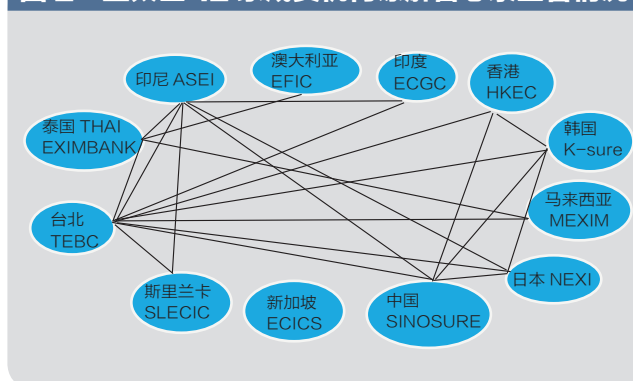


图 2：亚太区 12 家成员机构谅解备忘录签署情况



金融危机的爆发，RCG 各成员机构感到有必要深化彼此间合作，特别是通过再保险提高承保能力，希望通过各机构高层交流为彼此合作指明方向。同年，由日本 NEXI 等倡议发起，第一次 RCG 领导人特别会议在日本举行。此后，此项会议形成机制化，每年由成员机构轮流主办，迄今已成功举办六届会议。

RCG 领导人会议一般由各成员机构的主要领导人出席，会议内容主要侧重在宏观层面对各机构的业务和发展、各国（地区）、亚太区以及全球经济贸易形势、热点问题、各机构间加强合作的倡议和措施等议题进行讨论。今年 7 月下旬，第六届 RCG 领导人会议在中国西安成功召开。

（二）RCG 工作组会议

工作组会议是 RCG 历史最悠久的会议机制，自 RCG 成立至今，已经举办了 57 届。该会议利用每年伯尔尼协会召开春、秋两季年会的时机，由 RCG 各成员机构参加

协会年会的代表出席。工作组会议内容侧重各机构业务发展情况和技术问题的讨论，主要目的在于密切各机构之间的联系，及时对共同关心的问题交换看法，并对 RCG 一系列会议和活动作出协调和部署。

（三）以再保险网络为主的合作网络构建

2008 年首届 RCG 领导人会议的主要议题之一即为建立亚太地区的再保险合作网络，希望通过再保险提高承保能力，并最终形成亚太区再保险网络。经过多年努力，亚太区再保险合作网络已具备雏形。

在今年 7 月第六届 RCG 领导人会议期间，印尼 ASEI 与新加坡 ECICS 签署了再保险合作协议，韩国 K-sure 与香港 HKEC、印度 ECGC 与台北 TEBC、台北 TEBC 与香港 HKEC 分别签署了三份谅解备忘录。至此，RCG 的 12 家 ECA 之间已签署 16 份再保险协议（其中单边协议 6 份，互惠协议 10 份），21 份谅解备忘录，具体情况如图 1、2 所示。

（四）人员交流与培训——RCG 提高承保能力培训计划

人员交流和培训是 RCG 务实合作的重要方面。2010 年 7 月在澳大利亚召开的第三届 RCG 领导人会议提出了开展 RCG 各机构人员培训的建议，所有与会机构一致赞同并将其定名为“提高承保能力培训计划（Capacity Building Program, CBP）”。2011 年 4 月，泰国口行作为首次培训的协调机构提交了具体实施方案——“中长期险业务培训方案”，首次培训于当年 6 月在香港举行，由中国信保、印度 ECGC、澳大利亚 EFIC 及韩国 K-sure 各派出一名讲师，每个 RCG 机构派两名人员参加培训。此后，该项培训的组织方式逐步固定下来。

该项培训对加强 RCG 各成员机构在技术层面交流和共同提高具有十分重要的意义，受到各成员机构的积极响应和广泛参与。

（作者单位：中国信保国际事务部）

出口预警

■ 马来西亚对华电镀锌板作出反倾销初裁

2013年7月19日,马来西亚对原产于中国和韩国的电镀锌板作出反倾销初裁:自中国和韩国进口的涉案产品存在倾销,且对国内产业造成了实质性损害,因此决定对自中国和韩国进口的涉案产品征收临时反倾销税,自7月20日正式实施,有效期120日。

■ 美国对中国等7国暖水虾作出反补贴终裁

2013年8月13日,美国商务部发布公告,对原产于中国等地冷冻暖水虾作出反补贴终裁,裁定中国涉案企业的补贴率为18.16%。

■ 阿根廷对中国和巴西产硫化橡胶传送带作出反倾销初裁

2013年8月14日,阿根廷经济和公共财政部外贸国务秘书处发出通报,决定继续对原产于中国和巴西的硫化橡胶传送带(宽度大于或等于300毫米、用纺织材料加固)进行反倾销调查,但不采取临时反倾销措施。决议于2013年8月15日起生效。

■ 加拿大对华碳钢焊接钢管作出反倾销和反补贴日落复审产业损害终裁

2013年8月19日,加拿大国际贸易法庭发布公告,对原产于中国的碳钢焊接钢管作出反倾销和反补贴日落复审产业损害终裁。根据该肯定性裁决,现行对涉案产品的反倾销和反补贴措施将继续有效。

■ 韩国贸易委员会建议对华胶合板征三年反倾销税

2013年8月22日,韩国产业通商资源部下属的贸易委员会发布消息称,已正式向韩国企划财政部递交书面建议,要求对中国出口韩国的胶合板征收为期三年、幅度为2.42%至27.21%的反倾销关税。

■ 澳大利亚对中韩应用级风塔进行反倾销调查

2013年8月28日,澳大利亚对原产于中国和韩国的应用级风塔进行反倾销立案调查,倾销调查期为2012年1月1日~2013年6月30日,损害调查期自2008年1月1日起。

■ 墨西哥对华榨汁机进行反倾销调查

近日,墨经济部国际贸易惯例总局称墨方将对原产自中国的900瓦以下家用或商用(工业用途除外)榨汁机发起反倾销调查。

■ 印尼对中国弹力丝和定向聚酯纱线进行反倾销调查

近日,印尼反倾销委员会发布公告,决定对进口自中国、中国台湾、马来西亚、泰国和印度的弹力丝,以及进口自中国内地、中国台湾、马来西亚、泰国和韩国的定向聚酯纱线进行反倾销立案调查。

○ 本刊编辑部

信保动态

中国信保云南分公司与大理白族自治州政府签署战略合作协议

8月8日,中国信保云南分公司与大理白族自治州政府签署了《战略合作协议》。中国信保将继续发挥政策性出口信用保险的独特作用促进大理桥头堡建设和开放型经济发展,同时充分发挥风险保障、融资促进及信息咨询等作用,积极支持大理州发展对外贸易、对外投资与经济合作,支持大理建设成为中国面向西南开放性的区域性中心。

中国信保厦门分公司与大金龙等签署秘鲁客车项目合作意向备忘录

8月13日,中国信保厦门分公司与厦门金龙联合汽车工业有限公司(简称大金龙)、当地经销商及相关金融机构代表在厦门共同签署出口秘鲁客车项目合作意向备忘录。本次由中国信保主导的多方合作模式对解决客车出口贸易的中长期融资难题具有开创性意义,将有力地提升大金龙海外经销商的订单获取能力,加快大金龙拓展海外市场的步伐。

中国信保张卫东副总经理会见墨西哥国民外贸银行行长一行

8月21日下午,张卫东副总经理在公司会见了来访的墨西哥国民外贸银行(Bancomext)行长 Enrique de la Madrid 先生及副行长 Miguel Siliceo 先生一行。

张卫东副总经理首先代表王毅董事长对 De la Madrid 先生一行表示欢迎,表示中国信保愿意加强与墨西哥国民外贸银行的合作关系,帮助两国企业提升合作规模、扩大合作领域。De la Madrid 先生

表示,他此次是随同墨西哥官方代表团来华访问,目的是为了推进习近平主席今年6月访墨期间两国总统达成的合作共识,墨西哥欢迎中国企业到墨投资,希望获得中国信保的支持。会议中,双方就加强两机构合作、签署框架性文件、开展具体项目合作等交换了意见。

中国信保惠州办事处与惠东县政府举行“小微信保易”保单赠送仪式

8月21日,中国信保惠州办事处与惠东县政府联合举行“小微企业信保易”保单赠送仪式。除现场赠送保单外,惠州办事处还与惠东县政府共同搭建了“惠东县小微企业金融服务平台”,集风险保障、融资便利与资源分享于一身。在资源分享方面,惠州办事处后续将结合惠东小微企业的行业特点、市场特点,持续提供6项增值金融服务,让惠东县小微企业借助金融服务平台获得充分的信息与资源,提升抗风险能力和竞争力。

中国信保厦门分公司与招商银行厦门分行签订《全面合作协议》

8月22日,中国信保厦门分公司与招商银行厦门分行签署《全面合作协议》。协议协定,双方以市场需求为导向,以双方产品的有效结合为手段,以中小企业为合作平台,从优化产品和服务,共建融资业务风险管理机制,加强双方交流与培训,实现资源共享等方面加强合作,实现互利共赢。

● 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