



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 **10** 期

总第118期

内部资料 免费交流

| 政府连线

积极发挥信用保险作用 支持云南商务快速发展

| 本刊特稿

积极履行政策性使命 全力服务开放型经济

| 市场前沿

立根大地 志博云天 携手信保 共创辉煌



中国信保承保的缅甸瑞丽江电站项目

云南分公司专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 徐德光 陈东辉 胡正明

陈阳 于淑妍 谭健 李可东

徐新伟 陈新 林九江 陈莉萍

杨学进 牛惠莲 孔宪华 瞿栋

王文全 马仑 王伟 王稳

王华 潘乐 王虹 白立兴

韦少敏 李秀萍 刘燕翔 朱守中

汪涤凡 钱水凤 陈小萍 马卫星

连逸群 夏晓冬 陈钢 胡拥军

陈连从 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

特约编辑：何有麟

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 010-65188158

【目录】

2013年10月 / 总第118期

云南分公司专辑

政府连线 / The Voice of Government

- 01 积极发挥信用保险作用 支持云南商务快速发展
- 04 充分运用出口信用保险政策 全力满足草根金融需求
- 07 展现政策性公司良好形象 服务桥头堡建设成效显著

本刊特稿 / Special Report

- 10 积极履行政策性使命 全力服务开放型经济
- 14 服务创造价值 合作成就共赢
——中国信保积极支持云南大型国有企业发展

市场前沿 / Market Cruise

- 17 立根大地 志博云天 携手信保 共创辉煌
- 20 以风险控制为核心 精细化运作海外电站项目
- 21 中国信保护航国际贸易 指路明灯促进企业发展
- 22 借信保之力 展云菜之“绿”
- 24 重新认识信用保险 深入开展全面合作
- 25 扬帆信保——为企业保驾护航

学习研究 / Study and Research

- 26 欧债危机及其对中国出口的影响

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

编者按：

中国信保云南分公司于 2004 年 12 月成立，在云南省经营政策性出口信用保险业务，是中国信保服务云南、支持云南的窗口和平台。在云南省委、省政府及各有关方面的关心支持下，中国信保云南分公司服务云南经济社会发展的能力不断提高。截至 2013 年 8 月，中国信保累计支持云南外经贸的规模达 113.5 亿美元，提振了云南企业开展国际化经营的信心和能力；累计向云南企业支付赔款达 5.98 亿元，保障了云南企业的经营安全；配合银行支持企业融资累计达 95.3 亿元，增强了云南企业承接海外订单的能力和项目实施能力；帮助云南企业调查海内外买家资信累计超过 10000 户，促进云南企业有效、快捷对接国际市场；配合云南省“走出去”战略，支持了缅甸邦朗电站项目、缅甸勃昂觉码头项目、缅甸瑞丽江电站项目、柬埔寨斯登沃代电站项目及金边 - 马德望输变电项目、柬埔寨卓雷丁水泥厂项目、缅甸和老挝罂粟替代种植项目、赞比亚粗铜冶炼厂项目等一批境外重点项目的实施；还积极为云南中小微企业提供保障全面、投保便捷的创新服务，支持了云南 301 家中小微企业开展国际化经营，覆盖了云南省大部分州市。中国信保云南分公司服务云南桥头堡建设和经济社会发展的政策性作用得到了充分的发挥，取得了令人瞩目的成绩。展望未来，中国信保云南分公司将在云南省经济建设舞台扮演更重要角色，发挥更大作用！

本期《信用管理》推出云南专辑，重点介绍中国信保发挥政策性职能，积极支持服务当地外向型企业的做法及成绩。



积极发挥信用保险作用 支持云南商务快速发展

文 | 云南省商务厅党组书记、厅长 熊清华

2010 年初我刚到云南省商务厅工作时，在当年的全省商务工作会议上曾说：“商务事业是我国、我省正在快速发展的事业。在形势复杂、任务繁重的情况下，要全面推进商务事业发展，着力促进云南

桥头堡建设，从根本上来讲，我们只有一种选择，这就是必须始终坚持‘三个依靠’，即始终依靠各级党委政府、始终依靠各级有关部门、始终依靠各地相关企业。”当时，我还强调：“要充分运用出口

信用保险政策，扩大覆盖率，提高企业尤其是广大中小企业抗风险能力，提振企业信心，有效解决‘有单不敢接’、‘有单无力接’的问题。”几年来的实践证明，出口信用保险是云南商务事业发展的重要依靠力

落实工作

中央及云南省高度重视出口信用保险政策的落实工作。国务院总理在2009年、2010年、2012年《政府工作报告》中都要求用好出口信用保险等政策措施。2013年中央经济工作会议要求“扩大出口信用保险规模”。

量，在近几年出口信用保险自身快速发展的同时，为云南商务事业特别是对外贸易与对外投资合作的发展作出了重要贡献。

出口信用保险是商务事业发展的重要依靠力量

出口信用保险是一项重要的外贸促进政策，具有很强的政策性。其政策性主要体现在：第一，《中华人民共和国对外贸易法》明确规定：“国家通过进出口信贷、出口信用保险、出口退税及其他促进对外贸易的方式，发展对外贸易。”第二，出口信用保险是世界贸易组织规则允许的贸易促进措施，符合国际惯例。世界各国为鼓励本国企业出口，纷纷建立了自己的出口信用保险机构，如英国出口信用担保局和美国进出口银行等。第三，出口信用保险以配合国家战略为发展方向，不以营利为目的。第四，出口信用保险业务以国家财政为后盾，政策性业务的最终风险责任由国家承担。企业运用这项政策，就意味着企业的身后有了国家政策的支持，出口收汇安全将得到有效保障。

中央及云南省高度重视出口信用保险政策的落实工作。国务院总理在2009年、2010年、2012年《政府工作报告》中都要求用好出口信用

保险等政策措施。2013年中央经济工作会议要求“扩大出口信用保险规模”。2013年云南省人民政府工作报告也明确要求“积极发展出口信用保险”。云南省商务厅一贯重视这项政策，积极搭建有利于云南省企业充分运用出口信用保险政策的平台，积极改善企业运用这项政策的环境和条件，将出口信用保险作为云南省商务事业发展的重要依靠力量。借此机会，也特别感谢中国出口信用保险公司云南分公司的全体同仁。

出口信用保险支持云南商务事业发展取得实效

近期以来，世界经济下行压力增大，不稳定不确定因素增多，商务事业发展面临的形势十分复杂严峻。中国信保云南分公司积极发挥风险保障、融资促进和信息咨询等作用，努力促进云南省商务事业发展，取得了实实在在的成效。

一是积极承接风险，提振企业国际化经营的信心和能力。面对出口市场需求下降、国际间经营摩擦增多、贸易保护主义加剧、欧洲主权债务危机恶化、国际投资受到干扰等不确定因素，2012年，中国信保承保云南外经贸风险金额达29.9亿美元，同比增长39.8%。其中承保一般贸易出口的风险金额达

16.13亿美元，对云南出口企业的覆盖率达24.2%，切实帮助企业解决“有单不敢接”问题。

二是充分发挥风险补偿作用，保障了企业经营安全。2012年，中国信保帮助云南企业追回款及向企业赔款合计达2.9亿元。例如受欧洲债务危机影响，楚雄宏桂绿色食品有限公司向意大利出口牛肝菌的业务，在2012年遭遇6个老买家拖欠货款，拖欠金额共计约2000万元。中国信保帮助该公司追回货款265万元，并对未追回部分向企业支付了赔款1449万元，保证了企业的健康持续发展。

三是配合实施“走出去”战略，支持云南企业开展对外投资合作。在海外投资方面，支持项目金额达5.94亿美元，涉及缅甸瑞丽江电站项目、柬埔寨斯登沃代电站项目、柬埔寨金边—马德望输变电项目、老挝卓雷丁水泥厂项目、缅甸和老挝罂粟替代种植项目等一批云南“走出去”重点项目。

四是大力支持云南调整外贸出口结构。中国信保通过大力支持农产品、高新技术产品和高附加值产品出口，对有潜力的相关企业给予重点支持，促进云南外贸结构的调整和优化。2012年中国信保促进云南锡业股份有限公司实现高附加

值的锡化工产品出口超过1亿美元，促进云南茂源果蔬进出口有限公司实现农产品出口超过6000万美元。2012年，云南在出口信用保险保障下实现农产品出口2.3亿美元，实现机电和高新技术产品出口2.1亿美元，有效地促进了云南外贸结构调整。

五是针对企业资金紧张，存在“有单无力接”的问题，帮助企业获得出口信用保险项下的银行贷款余额达42.3亿元，其中帮助中小微企业获取出口贸易项下无担保、无抵押物、不占用原有授信额度的银行融资达4.8亿元，通过发挥出口信用保险融资便利功能，增强了云南企业承接海外订单的能力和项目实施能力。

六是大力支持云南企业开拓国际市场。中国信保依托在全球建立的渠道和网络，帮助云南企业调查海外买家或合作伙伴的资信状况，促进企业有效、快捷地对接国际市场。2012年调查海外买家资信约1500户。同时，中国信保支持企业改变传统的结算方式，以赊销等灵活的结算方式参与国际市场竞争，提高了市场竞争力。

七是支持企业开展进口贸易。中国信保从“国家利益高于一切”的角度，重点支持符合国家进口鼓励政策的重要能源、紧缺资源、高新技术产品、关键机械设备及零部件等商品的进口，在云南试点开展进口预付款保险取得积极成效，2012年支持云南铜业股份公司进口险铜精矿的金额达6.4亿美元。



八是积极支持国内贸易发展。中国信保云南分公司积极配合云南省商务厅实施“流通活省”战略，参与国内信用体系建设，积极开展国内贸易信用保险业务，在2012年承保云南国内贸易风险金额达9.1亿元，较好地促进了云南内贸流通发展。

九是加大了对中小微企业的支持力度。中国信保创新推出了适于中小企业和小微企业的产品，为云南中小微企业提供保障全面、投保便捷的创新服务，支持了全省300余家中小微企业开展国际化经营，覆盖了云南大部分州市，进一步扩大了出口信用保险的政策覆盖面。

希望和建议

为使出口信用保险政策的作用得到充分发挥，进一步促进云南商务事业发展，希望中国信保云南分公司在巩固成绩、再接再厉的同时，根据新的形势、任务和要求，创新思路，不断取得新的成绩。

一是继续为云南企业搭建风险保障、融资促进和信息咨询三大平

台，进一步扩大出口信用保险覆盖面和承保规模，力争取得新的突破，特别是在新形势下要有新思路、新措施、新突破。

二是继续支持云南商务调整结构，在进出口贸易、国内贸易、对外投资、对外工程承包等领域全方位发展。对涉及云南重点企业、重点项目、重点产品、重点市场的承保业务给予大力支持。重点支持高新技术产品、机电产品、成套设备、自主品牌产品、农产品的出口。

三是要进一步加大力度宣传出口信用保险政策，特别是要结合典型案例开展宣传。云南省商务系统将全力配合，共谋发展。

云南省商务厅将继续把出口信用保险作为商务事务发展的重要依靠力量，加大力度支持云南企业用好这项政策。希望全省各州市政府及相关部门、相关企业重视运用出口信用保险政策。通过各方面通力合作，积极应对挑战，稳外需、保市场、保份额，就一定能够为云南桥头堡建设和商务事业发展作出新的更大的贡献。



充分运用出口信用保险政策 全力满足草根金融需求

文 | 云南省人民政府金融办公室党组书记、主任 刘光溪

出口信用保险是一项十分重要的政策性金融工具，在推动我国对外经济贸易发展中发挥着不可替代的重要作用。出口信用保险业务进入云南以来，丰富了云南的金融产品体系和服务企业的手段，帮助企业降低了国际化经营风险，提升了市场竞争能力，全力满足草根金融需求，有力地支持了云南桥头堡建设和经济社会发展。

出口信用保险服务云南桥头堡建设，积极参与沿边金融综合改革试验区及昆明区域性国际金融中心建设

云南地处我国西南，是我国通往东南亚、南亚的重要陆上通道，具有独特的区位优势，拥有巨大的发展潜力和广阔的发展空间。

2011年5月，国务院正式出台了《关于支持云南省加快建设面向西南开放重要桥头堡的意见》，将云南桥头堡建设上升到国家战略层面，并明确提出将昆明建设成为区域性金融中心。出口信用保险作为政策性金融工具，是贯彻国家实施“走出去”战略的重要手段，国务院在《关于支持云南省加快建设面向西南开放重要桥头堡的意见》中明确提出要“引导金融机构为符合国家政策导向的‘走出去’企业提供出口信用保险等各类保险和信贷服务。支持‘走出去’企业品牌国际化建设”。大力发展出口信用保险业务是云南加快推进桥头堡建设，实施沿边金融综合改革试验区及昆明区域性国际金融中心建设的重要内容 and 内在要求。

云南省委、省政府历来高度重视出口信用保险工作，围绕出口信用保险更好服务云南桥头堡建设及经济社会发展，实现相互支持、互融共进的发展目标，云南省政府先后与中国信保签署了《全面战略合作协议》、《服务云南桥头堡建设专项合作协议》，在此合作框架下，云南省政府积极搭建平台、创造条件，支持企业充分运用这项政策，并在相关政策及措施意见中提出要积极发展出口信用保险，为中国信保在云南的业务发展创造有利环境。在省委、省政府的积极重视及省财政厅、商务厅、金融办等相关部门的支持配合下，中国信保较好地发挥了出口信用保险风险保障、融资促进和信息咨询三大政策性作用。一是针对一些企业担心对外贸易与对

积极承保

为了推动跨境人民币结算工作，结合云南沿边金融综合改革试验区建设总体要求，中国信保对企业使用人民币结算的收汇给予了积极承保，采用了收取人民币保费、支付人民币赔款等灵活做法，满足了企业使用人民币结算的需要。

外投资合作中面临的风险，中国信保帮助他们承接收汇风险，解除企业“走出去”的后顾之忧，发挥风险保障作用，解决“有单不敢接”的问题。二是针对一些企业融资困难，中国信保提供融资便利服务，帮助他们获取银行贸易融资和项目融资，有效帮助企业破解融资难题，发挥融资促进作用，解决“有单无力接”的问题。三是针对一些企业不熟悉国际市场的情况，中国信保发挥信息咨询作用，积极帮助他们调查国外买家或合作伙伴等方面的资信状况，为企业科学决策提供依据，帮助企业有效拓展了国际市场。

此外，为了推动跨境人民币结算工作，结合云南沿边金融综合改革试验区建设总体要求，中国信保对企业使用人民币结算的收汇给予了积极承保，采用了收取人民币保费、支付人民币赔款等灵活做法，满足了企业使用人民币结算的需要。中国信保还对涉及云南周边国家的对外贸易业务和对外投资合作项目给予了积极的承保政策支持，近期以来仅瑞丽国家开发开放实验区出口缅甸业务的企业就新增 21 家。

截至 2013 年 8 月，中国信保累计支持云南外经贸发展的规模达 113.5 亿美元，累计向企业支付

赔款达 5.98 亿元，配合银行支持企业融资累计达 95.3 亿元，帮助企业调查海内外买家资信累计超过 10000 户，中国信保所做的大量有效工作，在云南桥头堡建设和经济社会发展中起到了不可替代的重要作用。

出口信用保险全力满足云南草根金融服务需求

出口信用保险作为一项重要的金融政策和外贸促进政策，在云南桥头堡战略背景下，已经成为云南地方特色金融服务的重要组成部分。目前，出口信用保险政策已经覆盖了云南 158 家以人民币结算的出口企业，通过提供普惠金融服务、民生金融服务、小微金融服务，全力满足云南省草根金融需求。

一是积极服务州市经济社会发展，提供普惠金融服务。近年来，云南在强化金融普惠政策的前提下，重点开展政策创新，大力支持出口信用保险发挥作用。中国信保云南分公司积极扩大出口信用保险政策覆盖面，实现了对云南绝大部分州市的政策覆盖，并在云南省金融办的组织推动下，先后与昆明、德宏、保山、西双版纳、昭通、普洱、大理、曲靖等州市政府签署了《全

面战略合作协议》。中国信保云南分公司与各地州市政府密切联系，加强协作，以针对性的出口信用保险政策支持，积极解决各州市在推进桥头堡建设和开放型经济发展过程中可能面临的国外风险及融资难等问题，促进云南各州市开展对外贸易与对外投资合作，较好地体现了普惠金融的价值。

地处云南西南部的普洱市近年来确立了“生态立市，绿色发展”的发展战略，为支持普洱市发展，中国信保云南分公司积极发挥政策性服务职能，积极促进该市绿色金融发展。2013 年，中国信保云南分公司承保了普洱市众和橡胶有限公司在老挝琅勃拉邦省投资的天然橡胶替代罂粟种植基地建设项目，承保的风险规模达 2745 万美元，帮助该企业获得银行融资 8500 万元。该项目建设期限为 10 年，经营期限为 50 年，政治意义和经济意义较为突出。中国信保云南分公司还推出了支持迪庆藏族自治州发展的相关优惠政策，将出口信用保险政策送到了迪庆藏区的出口企业手中，实现对迪庆出口企业的 100% 覆盖。

二是大力支持“三农”发展，提供民生金融服务。云南作为欠发

草根金融服务

中国信保充分发挥金融服务“三农”的抓手作用，通过草根金融服务有效解决惠及民生的重大经济问题，促进农产品出口，从而带动农业生产、农村发展、农民增收、促进农业企业成长。

达省份，解决“三农”问题的根本出路在于坚持城乡统筹，一切从“三农”实际需求出发，促进城乡发展一体化。中国信保充分发挥金融服务“三农”的抓手作用，通过草根金融服务有效解决惠及民生的重大经济问题，促进农产品出口，从而带动农业生产、农村发展、农民增收、促进农业企业成长。近年来国外贸易保护主义抬头，我国的农产品出口面临着更多的国外风险。出口信用保险通过支持企业防范因国外增加检疫项目或延长检疫时间、颁布禁止进口令、取消进口许可证等带来的风险，并帮助企业调查海外买家资信、采用灵活结算方式、提供融资便利服务，有效地支持农产品出口，进而促进“三农”发展。

云南茂源果蔬进出口有限公司（茂源果蔬）是成立于2010年9月的一家农产品出口企业，主要出口干鲜蔬菜和水果。中国信保云南分公司自2011年初开始支持该公司发展，先后帮助该公司有效对接了若干新市场和新买家，获得无担保、无抵押、不占用企业原有授信额度的银行融资超过5000万元。在中国信保的支持下，茂源果蔬在成立的第一年就实现

出口2940万美元，第二年出口突破6000万美元。中国信保通过支持该公司快速发展，带动了当地一大批农民就业和增收，较好地促进了“三农”发展，体现了草根民生金融的作用。

三是积极提供小微金融服务，体现政策导向。中国信保云南分公司在为云南大型骨干企业提供政策性金融服务的同时，还积极为中小微企业提供保障全面、投保便捷的创新服务，支持了云南300余家中小微企业开展国际化经营，体现了小微金融的价值。中国信保已经成为云南小微金融服务的重要参与者，进一步体现了服务国家战略的政策性金融导向。

对出口信用保险进一步发挥作用的希望和建议

在新一轮的经济增长中，世界要看中国，中国应看西部，西部还是要看云南。虽然目前云南的外经贸总量还不小，在全国的排名也不高，但随着云南桥头堡建设的深入推进，以及昆明区域性国家金融中心建设、云南沿边金融综合改革试验区等各项工作的有序展开，其独特的区位优势正逐渐转变成为经

济竞争的优势，云南正从中国经济滞后的后方变为经济活跃的前沿，这些都为云南发挥优势、彰显特色、全面发展、实现跨越提供了有利契机，也为出口信用保险业务在云南的发展提供了前所未有的发展机遇和空间。出口信用保险作为一项重要政策，理应在此之中发挥更大的作用。为此，我提出以下希望和建议。

一是强化宣传，扩大认知。目前，云南省的相关部门和企业对出口信用保险这一重要的金融工具知之不多，运用不够。应从多渠道、多形式、多层面强化宣传，扩大认知。希望中国信保云南分公司制定出更加系统的、有针对性的宣传方案，省金融办将积极配合开展宣传。

二是服务战略，突出特色。出口信用保险应更好地服从和服务于国家及云南省的战略需要，立足于云南桥头堡建设，充分发挥政策性出口信用保险的独特作用，积极推动云南对外经济贸易持续、深入发展，为实现国家的战略安全利益作出更大的贡献。

三是加强合作，互融共进。应进一步加强与州市政府的合作。要把政府这只看得见的手利用起来。利用政府资源扩大政策覆盖面和政策效用。同时，应进一步加强与银行的合作。预计在今后很长一段时间，以银行为主的信贷融资仍将是我国企业融资的主渠道。传统的担保、抵押方式主要从加强第二还款来源解决风险问题，而信用保险主

要保障第一还款来源的风险，避免了担保公司与银行授信风险规避措施同质的问题，为企业获取银行融资提供了新的思路。

几年来，出口信用保险在云南已经取得了可喜的成绩。我衷心希望中国信保云南分公司能再接再厉，进一步发挥出口信用保险的政

策性作用，与云南广大企业、银行携手合作，积极探索，勇于创新，为云南桥头堡建设和经济社会发展作出新的更大的贡献。



展现政策性公司良好形象 服务桥头堡建设成效显著

文 | 云南保监局党委书记、局长 华日新

保险作为市场经济条件下风险管理的基本手段，是金融体系和社会保障体系的重要组成部分，具有经济补偿、资金融通和社会管理功能，在社会主义和谐社会建设中具有重要作用。出口信用保险是保险业的重要组成部分，是顺应国际经贸往来中对风险控制和管理的要求而诞生的，以支持对外贸易和对外投资合作为主要任务，具有很强的政策性。中国信保云南分公司成立以来，认真履行肩负的政策性使命，

在云南树立了政策性公司的良好形象，为云南桥头堡建设和经济社会发展作出了重要贡献。

认真践行保险行业核心理念，树立政策性公司的良好形象

中国信保云南分公司作为云南唯一的政策性出口信用保险公司，在实践中认真践行保险行业核心理念——守信用、担风险、重服务、合规范，并把这一价值理念和

公司的政策性职能结合起来，履行自己的服务宗旨。即：通过出口信用保险，支持企业增加客户群，扩大业务量，增强拓展海外市场的信心，提升市场竞争力；提高企业的风险管理水平；为企业提供融资支持服务；在企业遭遇风险时快速理赔，保障经营安全；努力使服务更加贴近市场、贴近企业。

中国信保云南分公司在注重诚信经营、合规经营的同时，积极为企业提供服务事前风险调查分析、

事中风险跟踪、事后风险补偿的全流程风险控制服务，为企业创造价值；对于保险责任项下出现的风险，秉持“合规操作为先、企业利益为重”的理念开展理赔业务，对所有赔付案件均主动送达赔付通知书，快速办理赔付手续。中国信保的服务得到了云南企业的广泛认可，云南物产进出口股份有限公司吴建辉总经理曾形象地比喻说，“中国信保是部雷达，是架空中加油机，是艘护卫舰，还是个保健医生，有了中国信保，公司的发展就有了保障，有了助推器”。云南联合外经股份有限公司刘波副总经理认为：“有了出口信用保险政策的支持，联合外经更加坚定和无畏；有了出口信用保险政策的支持，联合外经能够确信地说：我们身后有中国信心的

支持！而中国信保，我们直接把它解释为‘中国的信用和信心’，当然值得信赖”。

中国信保云南分公司成立以来，在云南树立并维护了政策性公司的良好形象。九年来，云南保监局从未接到过对该公司的投诉。

出口信用保险服务云南桥头堡建设成效显著

几年来，中国信保云南分公司提出并实践了服务地方、支持企业的一系列思路 and 措施。一是在国际金融危机期间，提出并实践了帮助云南企业接风险、抢订单的 5 项措施。二是在云南桥头堡战略背景下，通过搭建风险保障平台，积极承接企业出口及对外投资合作中面临的风险；通过搭建融资促进平台，帮

助企业改善融资结构，促进融资；通过搭建信息咨询平台，帮助企业调查国外买家或合作伙伴等方面的资信状况，为企业科学决策提供依据。中国信保云南分公司还将这些思路进一步细化为 27 项具体措施，全面支持云南桥头堡建设和外贸发展。三是在云南承办首届中国—南亚博览会之际，积极探索搭建我国与南亚、东南亚深化经贸合作的金融桥梁，支持外国客商采用先提货后付款的方式采购中国商品；支持南亚、东南亚国家政府或企业开展设备进口和项目承包建设，给予南亚、东南亚国家业主在工程开工后 3 年内延期付款的信用条件；支持中资银行向南亚、东南亚国家政府或企业发放 1 至 12 年的项目贷款，用于大型成套设备采购和工程



展望未来

中国信保云南分公司成立近九年来，通过诚信经营、合规经营，积极为客户创造价值，服务支持的客户数不断增加，影响力不断扩大，社会认可度不断提高。展望未来，在云南加快建设我国面向西南开放重要桥头堡的重大战略机遇期，出口信用保险在云南将迎来更为广阔的发展前景。

承包建设，从而促进项目实施；支持中国投资者积极以合资、独资、BOT 等形式参与南亚、东南亚国家各领域的投资项目，推动南亚、东南亚国家国内投资建设。这些契合云南实际的思路 and 措施为促进云南桥头堡建设和外经贸发展作出了重要贡献。

出口信用保险应在极为难得的政策环境中发挥更大作用

出口信用保险已成为各国政府普遍采用的支持企业开展对外经济贸易合作的重要手段，是世界贸易组织规则允许的贸易促进措施。我国《对外贸易法》规定“国家通过进出口信贷、出口信用保险、出口退税及其他促进对外贸易的方式，发展对外贸易”。国务院《关于保险业改革发展的若干意见》提出“支持发展出口信用保险，促进对外贸易和投资”。《国务院关于支持云南省加快建设面向西南开放重要桥头堡的意见》明确要求“引导金融机构为符合国家政策导向的‘走出去’企业提供出口信用保险等各类保险和信贷服务”。这些都说明出口信用保险工作在服务

国家、地方经济发展方面具有独特的功能作用。

当前世界经济下行压力增大，不稳定不确定因素增多，我国外经贸发展面临着十分复杂严峻的形势。在此背景下，国家及社会各界对进一步发挥出口信用保险的政策性作用给予了更高的重视，并寄予厚望。国务院总理在 2009 年、2010 年、2012 年《政府工作报告》中都要求用好出口信用保险等政策措施。2013 年中央经济工作会议指出：“要深入实施以质取胜和市场多元化战略，完善和落实出口政策，扩大出口信用保险规模”。2013 年 6 月 19 日国务院常务会议要求“大力发展出口信用保险”。7 月 24 日国务院常务会议指出“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”。与此同时，云南省委、省政府及有关部门高度重视出口信用保险工作，专门出台了扶持政策，支持企业用好这项重要政策，2013 年云南省人民政府工作报告明确要求“积极发展出口信用保险”。党和政府的重视为出口信用保险更好地发挥政策

性作用创造了有利条件。在党和政府营造的政策环境中，中国信保云南分公司应勇挑重担，不辱使命，为促进云南桥头堡建设和外经贸发展发挥更大的作用。

出口信用保险必将迎来更为广阔的发展前景

中国信保云南分公司成立近九年来，通过诚信经营、合规经营，积极为客户创造价值，服务支持的客户数不断增加，影响力不断扩大，社会认可度不断提高。展望未来，在云南加快建设我国面向西南开放重要桥头堡的重大战略机遇期，出口信用保险在云南将迎来更为广阔的发展前景。

希望中国信保云南分公司立足云南这片热土，进一步强化发展意识和服务意识，进一步扩大出口信用保险覆盖面，争取更多的出口保险信用限额资源支持云南，为广大企业提供更加优质的服务，努力开创出口信用保险工作新局面。也希望社会各界能够一如既往地关心和支持出口信用保险在云南的发展，群策群力，相互搭台，共同为云南桥头堡建设作出新的更大的贡献。



积极履行政策性使命 全力服务开放型经济

文 | 中国信保云南分公司党委书记、总经理 林斌

中国信保是由国家出资设立、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。公司的经营宗旨是：“通过为对外贸易和对外投资合作提供保险等服务，促进对外经济贸易发展，重点支持货物、技术和服务等出口，特别是高科技、附加值大的机电产品等资本性货物出口，促进经济增长、就业与国际收支平衡”。

中国信保云南分公司自2004年12月成立以来，在总公司的坚强领导下，在云南省委、省政府及省商务厅、省金融办、云南保监局等部门的关心支持下，秉持“国家利益高于一切，国家任务重于泰山”的理念，积极贯彻中国信保云南分公司的服务宗旨：通过政策性

出口信用保险，支持企业增加客户群，扩大业务量，增强拓展海外市场的信心，提升市场竞争力；提高企业的风险管理水平；为企业提供融资支持服务；在企业遭遇风险时快速理赔，保障经营安全；努力使服务更加贴近市场、贴近企业。几年来，中国信保云南分公司结合自身特点，全方位大力支持云南企业开展国际化经营，认真贯彻落实中央、总公司和云南省的有关要求，积极履行政策性职能，服务云南开放型经济，促进云南经济社会发展，取得了良好成效。

支持企业开展海外投资

海外投资项目与国内投资项目相比较，最大的区别在于海外投资项目面临投资所在国的国家风险，

且项目容易受投资保护主义、国际地缘政治及中国主权之外的综合因素影响，直接对企业海外投资造成威胁。为支持中国企业到海外开展电力、矿产等能源资源、战略型产业并购等海外投资项目，经国务院批准，中国信保开展了海外投资保险业务。政策性海外投资保险业务承担的风险责任主要是：征收（指东道国政府采取国有化、没收、征用等方式，剥夺投资者或项目企业对投资项目的所有权和经营权，或投资项目资金、资产的使用权和控制权）、汇兑限制（指东道国阻碍、限制投资者换汇自由，或抬高换汇成本，以及阻止货币汇出该国）、战争及政治暴乱（指东道国发生革命、骚乱、政变、内战、叛乱、恐怖活动以及其他类似战争的行为，导致

投资企业资产损失或永久无法经营)、经营中断(指股权投资保险项下,因战争及政治暴乱导致投资项目建设、经营的临时性完全中断)、违约(指东道国政府或经保险人认可的其他主体违反或不履行与投资者就投资项目签署的有关协议,且拒绝赔偿)。总的来说,投资保险的政策性作用主要体现在:一是为企业分担风险;二是促进投资项目融资;三是开拓海外投资市场。

2011年6月,国内一家企业在缅甸投资的水电站项目因缅甸局部地区发生军事冲突,导致生产人员被迫撤离,机组停运。该项目曾向中国信保投保,中国信保在勘查、评估后及时赔付该企业1.56亿元,帮助企业渡过难关。此外,中国信保云南分公司还承保了云南联合电力投资有限公司投资的缅甸瑞丽江水电站项目、由云南东南亚经济技

术投资实业有限公司投资的柬埔寨斯登沃代水电站和电网项目等一批国家重点投资项目。

支持企业开展出口贸易,帮助企业拓展市场

(一) 帮助企业保障应收账款安全,落实企业资产安全措施

在出口贸易项下,出口信用保险承担的商业风险包括买方破产或无力偿付债务;买方拖欠货款;买方拒绝接受货物;开证行破产、停业或被接管;单证相符、单单相符时开证行拖欠或在远期信用项下拒绝承兑。政治风险包括买方或开证行所在国家、地区禁止或限制买方或开证行向被保险人支付货款或信用证款项;禁止买方购买的货物进口或撤销已颁布发给买方的进口许可证;发生战争、内战或者暴动,导致买方无法履行合同或开证行不

能履行信用证项下的付款义务;买方或开证行付款须经过的第三国颁布延期付款令。

(二) 通过承保,在保证应收账款安全的情况下帮助企业改进销售模式或销售策略

在实际工作中,企业可能会面临以下情况:一是企业在国内外销售新产品开拓新市场,买方往往需要先货后款;二是一些商品供过于求,企业在买方市场条件下开展销售;三是信用(赊销)交易比信用证交易的成本低;四是国际金融危机以来,国外某些国家融资困难并且成本较高,进口商往往要求出口方先供货后结账;五是战略伙伴之间的合作往往要求简化贸易方式、降低交易成本,对于强势大买家,先货后款已成为其供应链上各供货商的基本准入条件,如不能接受其信



用交易方式就只能放弃贸易机会。

通过中国信保的承保,企业可以为买方延长账期,给予买方更多的信用支持,提高企业出口竞争力,向买方争取更多订单。对于资金充裕的大型企业,可以利用国内融资相对便利的优势,将资金的优势转变为给予国外买方融资的支持,通过延期付款的方式为付款方提供融资支持,从而提高出口商品价格或增加议价能力,达到增加利润或稳固战略合作伙伴关系的目的。

（三）支持企业积极开拓国际市场

在国家的支持下,中国信保目前已在全球 191 个国家和地区建立了资信渠道。这些资信渠道在帮助企业了解海外买家情况,筛选客户,为大型企业强化市场及客户管理等方面提供了有效的支持。

支持企业在海外设立公司开展全球采购、全球销售及多种形式的跨国经营

积极支持企业在境外设立的关联公司开展对外销售业务。境外公司的设立有利于充分利用国际、国内两个市场、两种资源、两个融资平台、多种政策措施,开展更大范围的跨国经营,有利于实现企业经营利益的最大化。云南省一些重点企业都先后在境外设立公司,云南锡业在美国、德国、香港设立公司,云天化在新加坡、越南、迪拜设立公司、红塔集团在罗马尼亚设立了公司,为帮助企业发展,中国信保云南分公司将这些境外关联公司的销售业务



也纳入承保范围,保障了境外公司全球销售业务应收账款的安全。

此外,中国信保还为企业个性化产品服务,如:境外受控公司代理出口承保模式、存仓销售承保模式、目的国境内交货承保模式、信用证方式下扩展承保买方风险、出口企业变更报关代理、保税区中国买方业务、境内关联企业承保模式等。

支持企业开展进口贸易

重点支持促进符合国家进口鼓励政策的重要能源、紧缺资源、高新技术产品、关键机械设备及零部件等商品的进口。通过预付款保险业务承保企业按照采购合同约定交付预付款后,国外供应商不按时提供货物、拒绝提供货物或货物品质与合同约定不相符,按照合同约定

国外供应商不退还预付款的风险,保障进口贸易中的资金安全,促进进口渠道的长期稳定。

支持海外工程承包及设备出口,保障阶段性工程收款安全

特定合同保险专为支持中国出口企业设备出口或工程承包而设。它承保企业某一特定出口合同的收汇风险,适用于机电产品和成套设备出口及对外工程承包和劳务合作。当承建企业完成一定工作量后,按照商务合同约定,业主应及时支付工程款,若业主拖欠企业款项将由中国信保承担责任。

云南建工集团赤道几内亚国家体育学院工程总承包 EPC 项目,中国信保为该项目出具了特定合同保险保单,在无任何主权担保、银

行担保和企业担保等措施的情况下，保障了赤道几内亚业主由于商业风险和政治风险原因导致的付款风险，保障范围完全覆盖了银行的贷款本息风险敞口，完善了项目实施的安全收款措施，促进了银行贷款的落实。

支持企业开展国内贸易，促进产品销售

在国内贸易中，很多企业为促进市场拓展和维护客户关系，会采取赊销方式，但这样会面临买方拖欠货款或买方破产所引起的直接损失风险。中国信保的国内贸易信用保险产品可以有效化解国内贸易应收账款的风险，帮助企业合理选择贸易伙伴，减少坏账准备，拓宽融资渠道，提升风险管理水平。

昆明迪思软件有限公司专门从事联想电脑销售，在中国信保的支持下，企业采用赊销模式应对激烈的市场竞争，稳定了客户关系，销售规模不断扩大，并获得了银行在保单项下的贸易融资支持，企业不断发展壮大。

支持大型成套设备出口及大型工程建设

为贯彻落实国务院大型成套设备出口融资保险专项安排有关事项，中国信保云南分公司积极推动云南企业大型成套设备出口和海外大型项目工程承包，力争做到以保险带动融资，融资带项目、项目配合外交，运用政策性保险解决国外项目贷款方不偿还银行本息的风

险，并为项目买方办理信贷融资。国家大型成套设备出口融资保险专项安排政策，实质上是国务院领导下的政策性保险解决风险、银行解决贷款的国家主权级融资平台。因此，一是积极支持企业敢于拿国际市场的重大项目；二是积极支持有条件的大型成套设备出口方或工程承包方为国外进口方（或业主）解决采购资金的融资问题，开展为买方向中方银行申请买方信贷，促进大型成套设备出口及中国出口设备占70%以上的工程承包项目。

支持企业开展海外租赁

针对具有租赁资质的企业及金融机构所进行的跨境租赁交易，为出租人提供租赁项目所在国政治风险及承租人信用风险的风险保障，目的在于促进企业以租赁形式销售设备及商品。政治风险是指承保承租方所在国、项目所在国发生战争、征收、汇兑限制等导致的被保险人应收租金或租赁合同终止款的损失。承租人违约是指承租人因不可抗力以外的原因，未能按期向出租人支付租赁协议中所约定租金的行为。

善用政策，强化合作，不断提高企业的国际化经营水平

出口信用保险是一项重要的外经贸促进政策。中国信保以配合国家战略为发展方向，以国家财政为后盾，支持企业开展国际化经营。企业运用出口信用保险政策，就意味着企业的身后有了国家政策支持，可以有效地帮助企业

分担出口风险，保障收汇安全。

用好出口信用保险政策，可以帮助企业开拓市场。信用交易已经逐步成为发展潮流和贸易惯例。贸易结算方式由即期支付到赊销的转变，国际工程承包从现汇项目向带资承包的转变，都要求我国企业要掌握和运用贸易融资、项目融资、结构融资等金融工具，大幅提升外贸出口、项目竞标的竞争力和灵活性，这些都要求企业要用好用活出口信用保险政策。

用好出口信用保险政策就是充分发挥国家的信用价值。金融危机的显著特征是国际信用的下降和萎缩，信用是贸易的基础，信用的缺失，使大量的贸易和项目无法成交。中国信保提供给企业的政策性出口信用保险服务就是国家信用。通俗地讲就是企业通过投保出口信用保险，使国外买方的政治和商业信用，转变为中国信保的信用承诺，从而为企业转变发展方式提供更多的可能和更大的空间。希望广大企业用好信用保险这项重要的稀缺资源和政策性金融工具。

下一步，中国信保云南分公司将通过更加切实的措施，更好地履行政策性使命，积极配合云南企业稳定出口，扩大进口，推动对外贸易从规模扩张向质量效益提高转变，提升对外贸易的整体竞争优势，大力支持企业“走出去”，拓展企业国际化发展的新空间，实实在在地促进企业国际化经营，进而为云南桥头堡建设和经济社会发展作出更大的贡献。



服务创造价值 合作成就共赢

——中国信保积极支持云南大型国有企业发展

文 | 中国信保云南分公司副总经理 周东

在云南省的外经贸发展中，大型国有企业占据着举足轻重的地位。2012年，云南省一般贸易出口额为52.4亿美元，其中有出口业务的13家大型国有企业的出口额达22.5亿美元，占比高达43%。为支持云南大型国有企业积极开展国际化经营，提高企业的抗风险能力，促进国有资产保值增值，中国信保云南分公司坚持以优质的服务为企业创造价值，帮助企业在激烈的市场竞争中持续健康发展，通

过紧密合作实现了中国信保与企业的共赢。

帮助云南大型国有企业辨析风险、应对挑战

云南大型国有企业具有这样一些特点：一是多为资源型企业，产品附加值相对较低，国际市场对产品的价格影响较为明显；二是地处内陆，运输成本高，受近年来宏观经济环境走弱影响，企业盈利水平低；三是多以传统经营模式为主，

选择的贸易结算方式较为稳妥，企业客户群相对稳定，往往是有着长期交易历史的国外买家；四是业务规模较大，多为行业龙头企业且业务具有多元化的特点，很多企业同时开展出口、进口、内销、海外投资等各类业务。

伴随着云南桥头堡建设上升为国家战略，中国—东盟自由贸易区建成，云南省的经济社会发展呈现出全面深度开放的态势，云南大型国有企业所面对的开放格

局、市场规模、产业体系和政策支撑都将发生重大变化。在这种形势下,企业必须客观认清形势,知己知彼,方能稳步参与国际市场的激烈竞争。

然而,在当前及今后一个时期,国内外经济形势复杂多变,全球经济持续低迷。从国际形势看,金融危机的深层次影响仍在不断显现。欧洲主权债务危机加深,世界经济复苏进程艰难曲折。全球政治经济环境复杂多变,贸易保护主义抬头,贸易摩擦频发。与此同时,国际金融市场、大宗商品市场振荡加剧,市场预期持续走低,全球经济进一步下行的趋势不容低估。同时,国际竞争加剧,对各出口企业的市场份额形成了冲击。从国内形势看,目前我国经济发展正处于模式调整和转变时期,经济发展面临较多的不确定性、不稳定性因素。同时,人民币持续升值,导致企业的利润下滑,经营成本增加;上下游供应商对资金的占用,降低了企业资金的安全性;出口门槛的降低,增加了国内竞争对手。严峻复杂的形势给云南大型国有企业的国际化经营带来了巨大挑战。

中国信保作为我国惟一的政策性出口信用保险机构,积极履行肩负的使命和责任,尽全力支持云南大型国有企业辨析国内外风险,积极应对挑战。

以专业化服务支持企业实施国际化经营战略

中国信保云南分公司针对云南

大型国有企业的特点,建立起一套自上而下、自下而上相结合的立体服务模式,结合企业不同的需求,坚持为企业提供专业化、个性化、差异化的服务,帮助企业精心谋划发展战略、全面布局国际市场。

一是为企业量身打造承保模式,有效契合企业业务发展方向,助力企业开展国际化经营。针对云南大型国有企业业务种类多元化的特征,中国信保云南分公司不断推动信用保险产品优化升级,并配合提升服务能力。先后推出境外受控公司代理出口承保模式、存仓销售承保模式、目的国境内交货承保模式、信用证方式下扩展承保买方风险、出口企业变更报关代理、保税区中国买方业务、境内关联企业等各类承保模式,真正解决了企业在业务发展中面临的难题,促进企业健康持续发展。

云南锡业股份有限公司(云南锡业)是世界著名的锡生产、加工基地,是世界锡生产企业中产业链最长、最完整的企业。自2005年以来,中国信保累计支持云南锡业一般贸易出口达5.5亿美元,以“通过模式”支持其德国、美国、香港子公司对外销售业务,保障了企业收汇安全,并以“再保分入模式”支持云锡力宝公司境外采购再销售业务。此外,中国信保还积极支持云南锡业开展国内贸易,预计年度承保风险规模有望达30亿元。

2012年中国信保云南分公司与云南铜业股份有限公司正式开启合作,支持企业进口预付款业务8.07

亿美元,在中国信保系统内率先实现了大宗商品进口承保的突破。

二是帮助企业将风险管控嵌入企业管理流程,全方位覆盖出口、进口及国内贸易中的风险,确保国有资产的保值增值。

2006年,云南云天化联合商务有限公司开始与中国信保合作,几年来,中国信保累计支持该企业一般贸易出口突破40亿美元,国内贸易累计交易金额超过近15亿元。2009年,企业在经受了金融危机的洗礼后,为进一步提升风险管理能力,成立了风险管理部。在此过程中,中国信保积极协助云天化联合商务有限公司建立风险管理系统,共同整理客户信息并调取和更新了近千份资信报告,进一步完善和提高了风险管理的能力。

通过这套风险管理系统,云天化联合商务有限公司实现了风险管理的新突破:国内外客户信息归档电子化,客户信息及有历史交易的买家信息可以便捷地在系统中查询;客户评级模型化,国内外客户的内部评级授信工作都可以通过模型化的系统进行操作,通过设置企业总体赊销总额限制可以有效地降低企业授信行为所带来的风险,授信总额成为了企业风险管理的第一道屏障;客户群管理有效化,系统对客户群进行有效地分析管理,针对不同信用等级的客户制定差异化授信政策,在扩大销售规模的基础上,有效控制资金风险,确保公司将经营风险降至最低范围;合同审批流程规范



化，通过制定合同管理台账及相关制度，提高合同评审的效率和有效管控，有助于管理层及时、全面了解合同执行的过程和质量，及时发现执行过程中的风险事件，迅速制定切实可行的解决方案，从而有效规避合同执行的风险；应收账款管理严密化，系统包含应收账款记账、对账、分析管理及逾期应收账款的催收管理，从而有效提高了风险管理水平。

三是积极为云南大型国有企业提供增值服务，以优质的服务为企业创造更多价值。

中国信保和企业签署保单时，会向企业发送《致企业负责人的一封信》，让企业负责人进一步了解出口信用保险；在签署保单后一个月内为企业提供一个出口信用保险业务培训并定期举办业务讲座和交流；定期制作个性化专稿并呈送企业高管层，内容涉及各国风险预警信息、行业风险信息，为企业领导决策提供依据；定期为企业高层做保单情况反馈汇报，让企业领导充分了解出口信用保险政策的

使用情况，以便对下一步的工作做出安排；每年进行一次保单总结，通过详细的数据和图表分析，为企业提供年度风险管理情况及建议书等等，这些细节都体现了中国信保真诚、专业的服务理念。

中国信保通过优质专业的服务，为企业创造价值的同时，也赢得了云南大型国有企业的信赖

中国信保云南分公司在为企业提供个性化服务的过程中，时刻以企业的利益为出发点，不断帮助企业发现经营中存在的风险，帮助企业完善风险管控手段及流程；同时不断深化服务，坚持以专业为企业创造价值，帮助企业实现可持续发展。通过与中国信保云南分公司的合作，云南大型国有企业有效增强了抗风险能力，降低了企业的机会成本、管理成本、财务成本，进一步提升了企业的市场竞争能力和应变能力，有效促进了国有资产的保值增值。

在此过程中，中国信保云南分

公司也因为优质的服务赢得了企业的信赖与好评。云天化联合商务有限公司的负责人对信用保险给出了很高的评价：“如果把投保信用保险看成简单的买保险，获得赔款，这样的想法是非常狭隘的，投信用保险不是为了赔款，而是为了有效防范风险，巩固合作关系，扩大贸易规模；同时，借助中国信保的专业力量，加强云天化公司内部风控机制的建立和完善，全员、全面、全过程把控风险，确保国有资产的保值和增值。”“信用保险的功能已经从‘老三保’发展为了‘新三保’，‘老三保’是保障贸易安全、保障投资安全、保障企业健康运营。‘新三保’是确保政治上的正确性、确保经济上的可行性、确保财务的盈利性。”

中国信保云南分公司赢得了企业的广泛赞誉，更觉身上责任巨大。国有企业是国民经济增长的重要力量，是财政收入的主要来源。中国信保云南分公司将继续大力支持云南大型国有企业发展，通过为企业创造价值，实现共赢。

立根大地 志博云天 携手信保 共创辉煌

文 | 云天化联合商务有限公司总经理 肖红

云天化集团有限责任公司是国内外排名第一的化肥生产企业集团，是云南省政府重点支持的十户大型工业集团之一和云南省第一家国家一级企业，2006 年底即与中国信保签署了《全面战略合作协议》。云南云天化联合商务有限公司（以下简称云天化联合商务）是云天化集团全资子公司，负责集团进出口及国内贸易业务，连续多年出口居云南省第一位，居全国一般贸易 500 强企业前二十位。

云天化联合商务历来把国有资产的保值增值置于首要位置，因此，中国信保云南分公司成立伊始，我们就开始探讨信用保险项下的合作。2006 年我们与中国信保签订短险保单，2007 年又签订了内险保单。八年来，我们携手

共进，一起探索，一起创新，一起发展。云天化联合商务的出口额不断刷新纪录，直到问鼎 10 亿美元。云天化联合商务与中国信保的合作金额也不断攀升，截至目前，短期出口信用保险累积合作金额突破 40 亿美元，国内贸易信用保险合作金额突破 15 亿元。这是双方共同努力的成果，每一步都凝聚着中国信保人与云天化联合商务人的心血。从合作历程来看，我们对中国信保有以下感受：

中国信保为我们开拓市场指路

（一）“资信调查”事前评估买家信用

近年来，国际经济形势复杂多变，跟客户合作，最担心的是对客户

的信息掌握不够全面，不能快速做出正确的决策，要么丧失贸易机会，要么采取了不恰当的贸易方式，为贸易收汇埋下隐患。通过中国信保专业的资信调查，我们可以从资信报告中了解到买方的运营情况，做到事前更全面地了解买家实力，结合我们自身了解的信息，综合评估买方的偿付能力，提高了甄选合作伙伴的效率，避免了贸易风险的发生。

（二）个性化的资信服务助力开拓国际市场

随着世界经济复苏放缓，外部需求持续萎缩，出口企业面临着严峻的挑战。在巩固传统市场的同时，大力开拓新兴市场成为企业的业务发展目标。然而在国际贸易环境低迷的形势下，怎样快速寻找并确定国外合作伙伴成了公司首要问题。





中国信保多次和风管部门对接，针对产品、市场发展的实际需求，通过资信渠道，帮助我公司先后调取了泰国、印尼、韩国、巴西、保加利亚、俄罗斯、罗马尼亚、日本、土耳其、乌克兰、伊朗等十余个国家的《海外市场指定产品进口采购商信息报告》，直接锁定产品目标市场的大型采购商，为从中挑选好的合作伙伴，开辟新市场奠定了坚实基础。

中国信保为我们保驾护航

（一）共同打造“风险管理系统”完善风险管理体系

在与中国信保的合作中，我们进一步认识到完善的风险管理体系对贸易风险防范及海外市场开拓的重要性。2009年公司不仅承受住了金融危机的考验，更顺势而成立了风险管理部，进一步强化了风险管理机制。为了实现系统地管

理客户、直观地对客户评级、高效地审批贸易合同及严密地跟踪应收账款，在风险管理部的积极推动下，中国信保和公司联合，共同打造了风险管理系统。配合系统的运转，共同整理客户信息并调取和更新了千余份资信报告。在双方的紧密配合及不懈的努力下，2012年该系统开始上线运行，帮助我们向实现业务全面管理的目标迈进了重要的一步。随着国内外客户信息归档电子化、客户评级模型化、客户群管理高效化，合同审批流程规范化、应收账款管理严密化的实现，进一步完善和提高了公司的风险管理能力。

（二）全方位的信息服务

中国信保不断以《云天化专稿》的形式向公司提供风险预警信息和行业信息参考等，提醒公司密切关注风险异动，专门针对客户出现的重大案件进行即时跟踪、通报进展；

寄送《信用管理》，提供案例、经验参考；开展定期业务及风险培训、帮助审阅信用证、共同研讨日常业务，指出风险点并提出相应建议。可以说，公司业务部门同志们冲市场的同时，中国信保就是后方的保障队伍，为前线的战士们提供充足的弹药，鼓足战斗的勇气和信心。

中国信保为我们的业务发展提速

（一）出口统保，支付方式逐渐灵活，出口规模提速

由于化肥是刚性需求产品，出口一般都采用比较保守的支付方式。但近年来随着全球经济危机对贸易的影响，采购商资金压力增大，公司也想尝试一些灵活的付款条件以缓解老客户的资金压力，巩固合作关系。但灵活的支付方式与宽松的付款期限，在带来更多贸易机会的同时，也增大了收汇风险的

敞口。在中国信保风险保障的前提下，公司对几家合作多年的老客户尝试采用了远期信用证甚至赊销的方式，进一步加强了买卖双方彼此的信任度，扩大了贸易规模，加深了合作关系。

（二）国内贸易信用保险，助推“一业为主、多种经营”的发展战略，内贸规模提速

在短期出口信用保险合作迅速发展的同时，与中国信保自2007年开始了国内贸易险方面的合作，合作领域涉及橡胶、黄磷、煤炭、大豆等化肥的上下游产品板块。在中国信保的大力支持下，我公司实现做“强”肥料、做“专”原料、做“大”化工品和农产品等发展目标，通过多元化的发展全面提升了市场竞争力。

（三）境外联保，“通过模式”承接海外子公司风险

为拓展国际市场，我公司先后在新加坡、迪拜及越南成立海外子公司，对于这些海外子公司的相关业务，中国信保也积极承保，先后承保了由我公司提供货物并通过海外子公司出口的风险以及我公司直接委托海外子公司向国内外其他供应商采购货物，并通过其与国外买方签订合同的出口风险，坚定了公司开拓国际市场的信心。

中国信保为我们的风险损失提供补偿

贸易过程中，信用风险是无法完全避免的。在云天化联合商务多年的出口业务中，曾遇到过买方拖

欠货款的情况，也曾遇到过买方无力支付货款的情况。当风险发生时，中国信保始终站在我们身旁，和我们一起面对。通过中国信保的专业理赔团队进行积极追偿，经常很快就追回货款，避免了损失。对于不能及时追回的货款，中国信保也都及时给予赔付，保证了公司的顺利运营。

一些企业对信用保险的两个认识误区

（一）保险无用论

一些企业认为：产品不愁卖、老买家无风险，所以不需要引入信用保险。实践证明，这是一个误区。

事实告诉我们，随着买方市场的发展，企业采用更加灵活的结算方式和更长的账期，能够增加谈判筹码、进一步增强在国际市场上的竞争力，但同时也加大了风险的敞口。对于老买家，鉴于双方良好的交易历史及熟悉程度，会逐渐放松对老买家信用风险的警惕。却不知，所谓的老买家也是按照企业的运营形式存在，也是以自身利润最大化为追逐目标，随着时间推移，发生风险的概率也越来越大。

（二）增加成本论

一些企业认为，投保信用保险增加了成本支出，不投保就可以节约成本。实践证明，这也是一个误区。

通过仔细分析机会成本理论，我们可以很容易看出投保出口信用保险是否会增加成本。投保信用保险支付了30元的保费，而扩大贸易规模后，收入却能增加100

元，成本增加了吗？不但没有，出口信用保险反而还降低了企业的多种成本：降低坏账成本——销售后无法收回货款的成本；降低机会成本——由于保守的交易方式导致无法扩大销售造成的商业机会损失；降低管理成本——与应收账款有关的各种费用；降低心理成本——对于企业领导和员工而言，有了出口信用保险，减轻对风险的担心，改善了工作质量。

中国信保帮助我们增强企业软实力

和中国信保合作的过程中，我们总结出：中国信保承接贸易中的信用风险，为企业发展保驾护航，但企业仍需不断提高自身实力，抵御市场风险。这里的市场风险指的是整个贸易过程中由于自身原因导致的风险，包括出口商没有按照合同要求履行义务，或者产品质量问题造成的风险损失。所以，信用保险也帮助我们确立了一个观点：要避免市场风险，企业自身就该练好内功，管好生产，严格履约，提高自身的风险认识，增强企业的软实力，才能更好地与别人合作。

与中国信保的合作已经进入到了第8个年头，国内外经济形势及市场环境的变化、中国信保和联合商务的日益壮大，都要求我们继续深化合作关系。回首昨日，我们欣慰而自豪，面向未来，我们踌躇满志！我们坚信，在双方的共同努力下，我们将实现新的跨越，创造新的辉煌！

以**风险控制**为核心 精细化运作海外电站项目

文 | 云南联合电力开发有限公司



云南联合电力开发有限公司是由华能澜沧江水电有限公司、云南合兴投资开发股份有限公司、云南联合外经股份有限公司共同投资组建的国有控股企业。公司于2008年与缅甸联邦政府电力一部水电实施司组建合资企业——瑞丽江一级水电有限公司，共同开发缅甸瑞丽江一级水电站。瑞丽江一级水电站位于缅甸北部掸邦境内紧邻中缅边境的瑞丽江干流上，电站总装机容量60万千瓦，电站所发电分别接入缅甸电网和中国云南电网。该项目是中国在缅甸第一个“走出去”大型BOT（建设—运营—移交）水电项目，2009年4月全部机组投产发电，是当时中国在缅甸的最大水电BOT项目。

由于项目地处缅甸，带来了特殊的投资风险。缅甸国内政局起伏不定，近年来中国在缅甸的许多投资几乎都受到了不同程度的影响。同时由于缅甸国内法律体系不健全，给外国投资带来了许多困难，增加了投资的不确定性。因此在做好电站技术参数和经济可行性分析的同时，我公司更加注重电站所涉

及的缅甸各级利益关系方的协调与沟通，并相应制定了充分的风险应对措施。

中国信保是国内唯一一家政策性出口信用保险机构，早在项目初期，公司就开始了与中国信保云南分公司就其海外投资保险业务的风险保障范围与缅甸未来的政治风险趋势进行了细致的沟通。中国信保凭借其广阔的资信征集网络和丰富的国际商务经验，给我们提出了许多宝贵的意见，从海外项目风险的源头抓起，帮助公司制定规避风险方案。在中国信保海外投资保险的保障下，如果项目在特许经营期内遇到战争、征收以及政府违约的情况，公司所遭受的损失可以及时得到中国信保的补偿，保障了长期投资项目在海外政治环境突变中可能造成的经营波动。

由于境外大型投资项目的资金筹措对银行贷款依赖较大，贷款银行对贷款审批非常谨慎，对担保条件要求也比较严格，特别是政治风险度较高的缅甸，申请贷款就更加困难。中国信保的海外投资保险在保障公司及海外项目在建设期和营

运期免受海外政治风险变动影响的同时，更为重要的是弥补了融资银行无法用技术手段解决的海外政治风险变动的风险敞口，其在承保风险发生时的现金赔付将补充到期贷款的偿付，为公司获得中国进出口银行和国家开发银行的长期贷款提供了不可或缺的增信支持，有效地支持了企业融资。

近年来，缅甸局势一度非常紧张，项目周边也感受到了紧张气息，但正是由于有了中国信保投资保险的保障，使项目置身于无形的保护中，我公司有更多的精力和时间专注于对项目的悉心运作，可以说中国信保的投资保险是投资项目未来在缅甸的投资协议期内安全运营的根本保障，也是我们按时偿付银行贷款、顺利回收投资的信心保障。

缅甸瑞丽江一级水电站的开发，既开创了中缅电力合作的成功典范，同时也是中国信保与公司之间良好合作的最好证明。我们有理由相信，今后在瑞丽江一级水电站的运营及流域开发的进程中，双方将继续精诚合作，互利共赢、共同发展，谱写新的篇章。

中国信保护航国际贸易 指路明灯促进企业发展

文 | 云南省祥云县龙云经贸有限公司 李雁萍



云南省祥云县龙云经贸有限公司成立于2004年，最早只是个小加工作坊。2007年公司投资4000多万元在祥云县祥城镇建成了占地约37亩，集农副产品收购、加工、销售为一体，拥有现代化生产流水线的外向型加工经营场地，建成综合生产车间和干果生产线、速冻生产线、脱水生产线各一条，购进了先进的制冷设备，建成1.5万立方米容积的冷库1座。2011年在祥云县委县政府的大力支持下，我公司又投资5000多万元建成了占地约32亩的二期新工厂。

2009年一个偶然的机会让我们结识了中国信保。起初我们对出口信用保险政策并不了解，很肤浅

地认为中国信保和其他的商业保险公司没有什么不同，“投保容易，索赔难”“投保无用论”等陈旧的保险观念已经在我们的脑海里生根发芽了，因此，在刚接触中国信保的时候，我们抱着怀疑的态度，觉得只要简单认识一下就可以了，不必花心思去研究。可是与中国信保云南分公司接触下来，无论是领导还是工作人员都非常的热心和诚恳，多次不厌其烦地讲解、沟通和交流让我们打破了旧观念，重新认识了出口信用保险，最终开始了双方的初步合作。为了让我公司更加深入了解出口信用保险政策，并在实际经营中用好政策，中国信保云南分公司的工作人员手把

手地教会了我们每一个操作步骤，让我们迈出了艰难的一步。时光飞逝，转眼间，中国信保已和我们相处四载有余，现在的我们就像鱼儿离不开水一样，没有信保公司这个掌舵手，我们无法在茫茫大海中航行。我公司董事长刘绍龙对出口信用保险工作给予了高度认可，他说“信用保险就是给我们这些中小企业撑腰的”。

2012年受欧债危机的影响，国际市场行情混乱，购买力急剧下降，收汇风险也随之增加，公司的出口贸易严重受阻。关键时刻，中国信保紧密配合企业，充分发挥自身的专业优势和服务职能，为企业出谋划策，并及时支付了赔款。订单前

帮助企业调查买家资信，货物出运后积极承保，应收账款出现问题后，及时帮助企业追缴赔付，中国信保一切从我公司的实际需求出发，帮助我们解决难题，共同应对风险，为公司开展国际贸易保驾护航。

当前，国际环境风云变幻，国际贸易风险无处不在，作为企业能够保质保量、顺利出口、如期收汇是我们最大的心愿，但很多时候，贸易风险往往无法把控。2012年我们有一笔出口贸易，货值约30万美金，在货物出运后，国外客户却无故推托，拖延付款，公司屡次联络催付账款，客户都以各种理由

推脱，迟迟不肯支付。中国信保在知悉这一信息后，迅速组派相关人员调查核实情况，帮助我们联络客户催缴。在追偿无效的情况下，又迅速展开赔付工作。不到两个月的时间，中国信保云南分公司就将赔付款付给公司，挽回了我们的损失，保证了公司的顺畅经营。

有了中国信保的支持，公司就有了坚强的发展后盾，我们就敢于积极开拓国际市场，公司的出口贸易有了大发展。2008年，我公司的出口贸易额只有100多万美元，双方开展合作后，2011年我公司出口创汇已超过2000万美元。同时，

通过强化内部风险管理，公司逐渐发展壮大，从最初简单的作坊式加工逐步转变为现代化的生产企业，2011年我公司被评为“省级重点龙头企业”。

与中国信保合作的几年来，我们深刻地认识到，在开展国际贸易的过程中，中国信保好比一盏指路明灯，在茫茫大海中为我们指引前进的方向。中国信保又好像航行的舵手，“大海航行靠舵手”，在航行中帮我们把舵，为我们护航，保证企业稳健前行。没有中国信保，就没有企业的稳定发展，没有中国信保保驾护航，就没有企业发展的明天。



借信保之力 展云菜之“绿”

文 | 云南茂源果蔬进出口有限公司 王芳

云南茂源果蔬进出口有限公司（以下简称茂源果蔬）自2010年9月创建以来，仅用两年多时间就把农产品出口做得风生水起，去年农产品出口创汇超过6000万美元，带领2万多户果农、菜农增收，迅

速成为云南省农产品出口销售上规模企业之一。公司是集种植、加工、销售于一体的保鲜蔬菜和水果进出口外向型企业，主要面向越南、泰国、马来西亚、印度尼西亚、沙特等国家和地区加工出口西兰花、花

椰菜、荷兰豆、甜豆、包心生菜、葡萄、石榴等50多个品种的保鲜蔬菜和水果。2012年3月，公司取得了中华人民共和国昆明海关A类管理决定书，提高了公司产品在口岸的通关速度。目前，公司拥有

冷贮加工库房5个和水果加工厂1个，逐步形成了“公司+基地+农户+标准+管理体系”的产业化运行模式。

我们之所以能取得这么好的成绩，得益于中国信保云南分公司的大力支持。茂源果蔬成立之初，主要出口市场集中在越南，买家也相对单一。2011年1月20日，茂源果蔬与中国信保签订短期出口信用保险综合保单，在保单基础上，与中国银行通海支行签订了《三方赔款转让协议》。通过中国信保的海外资信调查与评估平台，茂源公司增强了市场开拓的信心，快速、有效地对接国外买家。在对外贸易的过程中，茂源果蔬了解到东南亚国家融资成本较高的情况后，主动给予买方90天账期的优惠方式，将国内保单融资优势转化为市场竞争优势。当海外买家出现付款困难时，中国信保积极介入，开展定损核赔工作。在中国信保的支持下，茂源果蔬成立的第一年，出口业务就实现了“开门红”，出口规模达到2940万美元，2012年出口规模更是跃上了6000万美元的新台阶。通过中国信保的保单获得了银行无抵押、无担保的融资金额超过9000万元人民币，海外买家数量迅速增长，并将“云菜”成功输送到越南、泰国等国家，赢得了海外市场的赞誉。

在与新客户洽谈初期，销售人员往往对海外客户了解不深。为了提高谈判效率，争取有利的合作条件，扩大谈判的成效，对于部分重

点客户，我们会选择性地通过中国信保进行信用调查，全面调查和了解客户经营实力和资信状况，进行风险分析和评估，获知并规避风险，为洽谈提供决策依据，促进业务健康发展。同时，根据国家或地区局势的变动，中国信保也主动为我公司提供风险预警服务，便于公司在开拓市场或进行业务操作时，有效规避风险，避免损失。所有这些客户调查和风险提示及分析，都已经成为我们业务环节的重要组成部分，成为销售人员的一种工作习惯，并为公司的风险控制和防范奠定了良好的基础。

通过这几年的合作，我们认识到出口信用保险正是我们开拓市场的好帮手，它可以帮助我们解决很多难题。一是通过投保信用保险，公司可以规避、转嫁风险。若出现客户拒付，中国信保可以及时追偿、赔付。同时，因为转嫁和降低了风险，向银行申请贷款的难度也相对降低。中国信保不仅帮我们解决了风险和融资的难题，也满足了市场和销售的需求，从而促进了公司出口业务的健康发展。二是中国信保协助实施应收账款的跟踪和管理，随时监控与核查回款情况，加强企业应收账款管理的系统性和科学性，加快了公司资金回笼和周转，减少呆账、坏账，提高财务质量，保证最终利润。当出现客户拖欠或逾期付款时，中国信保便动用自有的资源和渠道，与客户沟通，向其施压，督促付款，以最有效的方式，帮助公司追回货款，规避了损失和

风险。三是中国信保保单项下的贸易融资不占用银行原有授信额度，也不需要另行担保抵押，有效地支持企业融资。四是利用中国信保完善公司内部风险管理制度，通过信用保险项下的应收账款买断业务，我们有效改善了财务结构，对提升投资者信心，带动直接融资起到了积极的作用。

在全球经济不景气的影响下，茂源果蔬充分认识到中国信保的重要性和必要性，我们感受到，中国信保不仅是公司分担经营风险、确保经营安全的必要保障，也是提升国际竞争力、实现可持续发展的重要手段。特别在当前世界经济环境下，作为以出口为主的企业，没有中国信保作为依托，很难实现快速健康发展。在收汇风险管理方面，许多外贸企业重视程度不够，在此次金融危机的冲击下，受到了很大的影响，有的甚至濒临倒闭。而我公司将信用保险作为公司风险管理的重要部分，嵌入到公司的风险管控链条中，保证了公司快速、稳健、可持续发展。更为重要的是，在严峻的金融危机形势下，中国信保为我公司巩固加深与老客户合作、大胆开拓新的国际市场提供了巨大的信心支持。

尽管今年蔬菜出口遇到了诸多困难，但有了中国信保做后盾，我们敢于在“危”中抓“机”，一定会在逆势中开拓进取、稳健经营，相信今年出口业绩将再上一个台阶，逐步实现公司绿色地球的梦想。

重新认识信用保险 深入开展全面合作

文 | 云南新海丰水产科技集团常务副总经理 潘镜

云南新海丰水产科技集团是一家集鱼苗、饲料、养殖、加工、出口和科研为一体的全产业链、国际化、现代化的高新技术农业企业，旗下控股罗平“云南新海丰食品有限公司”、墨江“云南海王水产有限公司”、富宁“云南鸿浩水产有限公司”及墨江“新海丰饲料公司”。公司成立于2007年，现已发展成为云南省规模最大、技术水平最高、出口创汇最多的水产品加工出口企业，带动了电站库区10万多农民从事水产养殖而脱贫致富。

2008年美国次贷危机爆发后，世界经济受到重创。面对出口形势的不断恶化，公司对于许多国家的出口形势表示担忧。是否要继续接订单？公司进退两难。就在这个时候，公司联系到了中国信保云南分公司。中国信保云南分公司对当前出口的国际形势变化以及出口风险做了全面详实的分析，同时充分介绍了出口信用保险的政策性职能和作用，使我们对出口信用保险有了一个全新的认识。但是由于公司新开发的客户主要集中在非洲国家，属于高风险国别，投保成本较高。对于信用程度较好的美国老客户，公司认为没有必要投保，主要是一

方面合作这么多年下来从来没有出过风险，另外一方面情感上也不能接受多年合作的老客户出现风险。企业经营始终需要考虑成本，所以对于是否投保，以OA还是D/P方式投保，公司一直在犹豫。所以，虽然从2008年双方就开始合作，但受投保费用、投保流程、业务操作等因素的影响，合作规模一直局限在较小的规模。面对国际市场的变化，对于客户的认识仍然基于以往经验的判断和主观的风险经营管理。

直到亲历贝宁案件，公司才真正意识到国际贸易的风险无处不在，如何有效规避和防范风险成为我们重新思考的问题，同时也对出口信用保险政策有了新的认识。于是，我公司与中国信保开展了全面合作，把出口信用保险嵌入我公司的风险管理中。

与此同时，中国信保云南分公司认真分析了我公司的出口业务，针对出口笔数多、出运频繁、单笔金额小、限额需求不大等特点，为我公司推荐了短期出口信用保险综合保险保单。该承保方案不仅扩大了自行掌握限额、还省去了繁琐的明细申报，极大地

降低了投保成本。中国信保联系了中国进出口银行云南省分行为我公司的大额项目融资合作银行。2012年11月，云南新海丰水产科技集团有限公司和云南海王水产有限公司正式启动了与中国信保云南分公司的全面合作。

通过与中国信保的全面合作，我们充分感受到中国信保云南分公司作为政策性金融机构发挥的职能，为出口企业保驾护航的高度社会责任感和使命感，特别是服务企业认真负责的精神以及以客户为中心的工作态度。更重要的是，我公司对于中国信保的政策性职能，以及“不以营利为目的”的宗旨有了更深刻的认识。

同时，我们也深刻地认识到：在国际市场竞争日趋白热化的今天，如果不能运用好信用保险这一金融工具，那么在开拓海外市场的进程中，就不能占领有利形势。积极开展与中国信保的合作，降低出口贸易风险，公司才能持续稳健地发展。因此，我们坚定地认为，不管国际形势多么错综复杂，只要与中国信保进行全面充分的合作，就能在风雨中屹立不倒，公司业务就能迈上新台阶。

扬帆信保 为企业保驾护航

文 | 云南金晨投资有限公司总经理 涂云

云南金晨投资有限公司于2006年成立。凭借云南独特的地理优势，形成了以境外橡胶种植、房地产、各类贸易等多元化经营的企业（集团）模式。

缅甸掸邦第二特区（佤邦）原为罂粟的主要种植区域。为帮助佤邦地区实现禁毒、发展经济、解决原罂粟种植者温饱问题，配合国家彻底铲除周边“金三角”地区毒品来源的战略要求，2006年公司与缅甸企业合作，共同在该地区萨尔温江流域开发30万亩天然橡胶种植基地，项目经营期限为50年，总投资额为3.5亿元人民币。

项目开展初期，一方面由于缅甸国家政治局势不稳，投资风险比较大；另一方面，农业项目投资的特殊性造成基地建设投入大回收时间长，公司在国内的融资困难重重。在这举步维艰的时候，中国信保云南分公司主动与我公司进行接洽，细致了解公司业务情况，结合替代种植项目的特殊性，对当前境外投资的投资环境和信用风险都做出了有针对性的专业分析。通过不断地学习交流，我们逐渐意识到只靠企业自身以往的投资经验和风险管控措施不能及时、有效地面对境外投资环境的突发性和不可确定性，同时也认识到出口信用保险对境外项目发展的重要性和必要性。经过共同努力，2009年3月双方签订了海外投资（股权）保险保单。

今年是项目发展的第七年，我们对与中国信保的合作前景信心十足。回顾过去几年的合作过程，有以下心得体会：

一、通过与中国信保云南分公司的交流学习，公司制定了一系列应对境外突发事件的新措施，建立了新的风险管控体系。不仅为公司开拓海外市场增加了新思路、

新想法，也在国内市场的运作中建立了系统的、科学的、完善的风险管理制度。

2012年6月，缅甸偏远北部地区发生战事。中国信保云南分公司在战事发生的第一时间反馈给了公司风险信息，并派出人员一同与我公司就缅北局势的发展进行分析，并对项目的开展和管控作出相应调整。虽然战事并未涉及到项目所在地区，但是云南分公司及时、高效的服务帮助我们从容应对潜在风险。

二、四年多的投保经验，也让我们深刻地感受到，中国信保不仅仅为公司的经营安全和风险转移提供了巨大的帮助，同样也是解决企业资金流动性、实现可持续发展的重要手段。

橡胶种植项目，建设周期及投资回收时间长、现金投入及交易量大、银行无法监控并封闭管理资金流。通过中国信保庞大的海外信息服务和国内融资渠道，我公司与国内相关的政策性银行进行了接洽与合作，于2012年底获得了5000万元人民币贷款，解决了项目的融资问题。

经过几年的努力，项目区的建设已初具规模，很好地完成了既定目标。随着缅甸国内市场的逐步开发和国际市场的不断变化，我公司的项目开展模式也随之而变。双方的合作，不仅仅是云南省第一家替代种植企业与中国信保在境外农业资源开发上的开拓创新，同时也为云南省替代种植行业利用政策性金融工具“走出去”树立了榜样。我公司将不断加强与中国信保云南分公司的合作与交流，宣传中国信保对公司项目管理起到的作用，希望更多的替代企业能够得到中国信保的保驾护航。我们坚信，有了公司员工的努力和中国信保的支持，金晨投资将在海外发展的道路上越走越好。

欧债危机

及其对中国出口的影响

文
周金诚



主权债务是一国以其主权作为担保向国际金融机构或其他国家举借的债务，当一国无法偿还其主权债务时就会产生主权违约进而引发主权债务危机。欧元区主权债务危机(以下简称“欧债危机”)自2009年10月发端于希腊后，迅速发展到西班牙、爱尔兰、葡萄牙和意大利等国，随着时间推移，危机进一步向法德等核心国家蔓延。欧债危机对于欧元区各国和世界经济都产生很大的负面影响，而解决此次债务危机的进程正伴随着危机国与核心国的利益博弈进行着。

本文试通过研究欧元区与中国的贸易关联，理清欧债危机对我国出口的影响路径和机制，为我国应对债务危机、稳定出口和促进外贸发展提供一定的参考。

欧债危机

对于欧债危机的原因可以从以下几个方面来分析：首先从危机国家看，经济竞争力与消费习惯问题和高福利制度与人口老龄化问题是根本原因；其次从欧盟层面看，财政与货币政策二元性的问题和政治矛盾的问题是重要原因，缺乏有效的财政监管规则和危机解决机制也使危机久拖不决；另外从外部环境看，金融危机的影响和评级机构的评级也是重要的外因。

欧债危机的产生、发展及对世界经济的影响

欧债危机自爆发至今大致经历了三个阶段。第一阶段为2009年10月至2010年4月，危机首先在希腊爆发并逐步升级。第二阶段为2010年5月至2011年10月，欧债危机向欧元区其他国家传导，同时银行业危机和主权债务危机表现出螺旋前进不断深化的现象。第三阶段为2011年11月至今，欧债危机向核心国家加速蔓延，欧盟不断推出新的救助方案直至大规模使用非常规的货币政策才止住危机的趋势，欧盟开始建立永久救助机制并进行结构性改革。由此来看，这次欧债危机不仅是主权债务不能维持的债务危机，也是资产减值和流动性不足引发的银行业危机，同时也是经由各种路径传导到实体经济造成经济危机。同时，欧债危机还是经济史上的第一次货币区层面的主权债务危机，因此欧债危机的解决有赖于各国博弈而最后达成一致，期间将伴随着众多的不确定性和反复。

对于欧债危机的原因可以从以下几个方面来分析：首先从危机国家看，经济竞争力与消费习惯问题

和高福利制度与人口老龄化问题是根本原因；其次从欧盟层面看，财政与货币政策二元性的问题和政治矛盾的问题是重要原因，缺乏有效的财政监管规则和危机解决机制也使危机久拖不决；另外从外部环境看，金融危机的影响和评级机构的评级也是重要的外因。

当今世界各国经济联系更加紧密，欧债危机的爆发和发展对于世界经济产生了广泛而深刻的影响，主要包括三个方面：第一，世界经济复苏再次陷入不确定性；第二，国际金融市场动荡，以美国的4轮量化宽松政策、欧洲的OMT计划等为代表的非常规货币政策使得全球货币存量大增，全球金融系统的波动加剧；第三，国际经济格局和环境变化，欧债危机后贸易保护主义滋生，“以邻为壑”的经济政策恶化了经济环境，各方基于实力和利益的博弈正在展开，全球经济格局正在发生微妙的变化。

欧债危机对我国对欧出口的影响路径和机制

本部分首先从理论上阐释欧债危机对于我国出口贸易产生影响的机制，并在此基础上通过计量分析研究各个路径的作用模式。

（一）外需路径和机制

需求作为出口贸易产生的根源，是最直接的影响渠道。外需渠道的作用机制包括两个层次：第一层面是生产性需求，即危机引起生产萎缩使得进口需求量减少和结构变化；第二层面是消费性需求，即危机引发消费和收入减少进一步引发进口需求减少。

从生产性需求看，欧债危机使得欧洲企业遇到融资、成本等困难，而政府实施的提高税率等紧缩政策更加恶化了企业经营环境。更重要的是，危机会通过产业联动效应向别国传导，造成更大规模和程度的需求恶化。同时危机还通过产业结构性动荡的效应使得其他产业受到影响并引发产业结构的变化。从消费性需求看，欧债危机使得欧元区的失业率保持了10%左右的高水平，高失业率使得居民的实际可支配收入水平降低，进而影响消费能力和需求量，并使得消费结构发生一定的改变，这将影响中国对欧出口结构。由以上分析可以看出外需路径对于出口额的影响是显著和直接的。

（二）贸易保护路径和机制

贸易保护作为环境变量，其影响也不可忽视。新贸易保护主义兴



起后，非关税壁垒成为主要贸易壁垒，反补贴、反倾销和保障措施成为主要的贸易救济措施。

从贸易壁垒方面看：技术性贸易壁垒本身有合法性和隐蔽性等特点，欧盟作为技术性贸易壁垒的发源地其体系成熟严格；欧盟的绿色壁垒对于产品生产、包装、卫生检疫和技术标准等方面都有着严格的要求；涉及劳动工资标准和社会保障等内容的社会壁垒对于中国来说也是重要的阻碍；知识产权保护进程缓慢使得知识产权壁垒难以跨越。由此可知，为进入欧洲市场，中国产品就必须使商品符合欧盟的技术、环境、社会和知识产权等方面的标准，这使得商品成本提高，

而一旦受到反倾销和反补贴调查，可能面临惩罚性关税，从而丧失价格优势，出口受阻。

从欧盟委员会发布的统计数据看，从2009年起，从初级产品到制成品都受到了反倾销和反补贴调查，且涉案金额不断增加、惩罚措施更加严厉。在经济低迷的背景下，贸易保护的影响越来越大。

（三）汇率路径和机制

满足“马歇尔-勒纳条件”，欧元贬值使得欧洲进口减少、出口增加，国际收支得到改善，而其贸易伙伴对欧出口将减少、进口增加。

欧债危机爆发使得欧洲经济受到冲击，危机爆发以后欧元出现了稳定的贬值趋势。汇率将对中国对

欧出口产生相当的影响，其作用机制包括以下三方面：第一，欧债务危机引发的欧元持续贬值使欧洲进口需求减少，加剧了对欧出口国家间的竞争，人民币升值使得中国出口的竞争价格优势受到削减、处于不利地位，影响中国对欧洲出口量；第二，中国企业对欧出口多以欧元结算，欧元汇率下跌使得出口商面临着较大的收汇风险和汇率波动风险，并产生汇兑损失，其利润缩水；第三，汇率变动对于出口产品的结构同样会产生相应的影响，出口商品如果是价格敏感的，那么受到汇率贬值的影响就比较大。

（四）融资成本路径和机制

融资成本也是影响出口的重要渠道。欧债危机导致企业通过债券直接融资和银行间接融资的成本大幅提高。融资成本因素对于中国对欧出口的影响表现在以下两个方面。一方面，融资成本的升高使欧洲企业面临更紧的融资约束，可用于再生产的资金减少，相应的进口需求减少从而使得中国对欧出口受到负面影响。另一方面，融资成本的增加严重地影响了进口商的资金周转，进而使得我国出口企业应收账款回收时间延长、难度增加和呆账、坏账增加，进一步通过债务链条和资金链条使得更多的企业受到牵连，造成更大负面影响。金融危机发生后，我国的出口企业大面积倒闭与此作用机制有很大的关系。

（五）预期路径和机制

预期主要指心理层面的路径。其影响范围十分广泛，任何市场主

体都会受到预期因素的影响。预期对于政府、金融市场、企业和居民都会产生相应的作用,影响其决策,并进一步影响对欧出口。与外需因素相比,预期因素的作用可能是即期的也可能是远期的,可以是直接的也可以是间接的。

(六) 路径和机制总结

以 2008 年至 2012 年的出口贸易额与外需、汇率、融资成本和预期数据为基础建立四个 VAR 模型,通过脉冲响应函数以及方差分解研究发现:第一,影响出口额的几个因素中,汇率和外需的影响程度较大,预期的影响相对较小,而融资成本的影响最小;第二,从作用时间上看,第一个季度的主要影响因素是汇率和外需,从第二个季度开始,预期因素和融资成本的影响开始逐渐显现,至第五个季度以后预期和融资成本的影响消失,影响出口的主要因素是外需;第三,从对方差分解的分析中可以看到:我国对欧出口中的资本密集型产品最容易受到外部条件的影响,且幅度较大;劳动密集型产品出口面临着较大的汇率的影响,面临着激烈的价格竞争;资源密集性产品出口受到的外需和汇率影响较大。

对欧债危机的思考和对策建议

(一) 关于中欧贸易的思考

在研究欧债危机对于我国对欧出口贸易的影响后,本文进一步提出以下两个思考。

思考一:不同类型产品出口受

到的影响因素各有不同,其背后的含义是什么?

我国资本密集型产品自身竞争优势不强、可替代性较强且没有定价能力;劳动密集型产品的成本优势受到了很大削弱,正面临着激烈的价格竞争,而资源密集型产品出口外部依赖强、价格竞争激烈。

由此可以看到,不同类型出口受到影响的背后含义就是,我国在低技术产品中具有优势,但是其低成本优势正受到竞争的影响,而在资本技术密集型产品中,没有明显的竞争优势。出口产品的结构和特点反映了我国经济结构上的问题,这一点值得我们注意。为此,我们应该不断培养动态比较优势,全面提高经济竞争力和贸易竞争力。

思考二:如何看待中国与欧盟贸易关系?

当前欧盟对中国的贸易保护出现了比较明显的泛化,涉及的产品、涉案金额、制裁时间都在增加,中欧贸易关系正面临着严峻的考验。在经济全球化的大背景下,中欧贸易和经济联系必将会进一步的深化。同时金融危机和欧债危机改变了中欧的经济力量的对比,中欧经贸关系也正在向着贸易与投资并重发展,其中合作与竞争都将会增加。双方都应该本着共同发展、寻求共同利益的原则来处理中欧经济和贸易上的争端,同时中国需要对自身经济发展模式进行改革并提高自身抗风险和外部冲击的能力。

(二) 对策建议

第一,在政府、行业和企业层

面上积极应对贸易保护。面对泛化的贸易保护和全球贸易环境的恶化,政府机构应积极利用 WTO 的贸易争端解决机制和相关规则,引导企业和行业协会联合应对贸易保护,依法实施进口贸易救济,保障我国出口商的合法权益和合理利益。同时企业应积极应诉,维护自身合理利益,提升企业在国际市场的话语权。

第二,建设长效机制和采取灵活措施以提高外贸系统抗风险能力。出口退税、出口信贷和出口信用保险是 WTO 允许的出口的工具。合理使用出口退税政策,让企业在能生存的基础之上寻求新的发展;扩大出口信用保险覆盖面,保障企业的收汇安全,从而保证企业资金周转和经营安全;加大出口信贷对于高端制造业、工程承包和海外投资的支持,推进外贸和对外投资同步发展。建立外贸预警的长效机制,对重点市场、重点行业 and 重点产品进行重点风险监测和预警,引导企业增强风险意识和提高风险管理能力。

第三,推进市场多元化进程。利用自身竞争优势扩大对东盟等新兴市场的贸易规模,增加直接投资的深度和广度;推动自贸区谈判、加快自贸区建设,尤其是中日韩自贸区的建设;增进与新兴市场国家的经济合作、鼓励企业积极拓展新兴国家的市场。

第四,继续稳步推进人民币汇率改革和国际化步伐。适时适度地推进人民币汇率制度改革,逐步



实现与参考货币的双向浮动，并适时实现市场化的汇率形成机制，这将在长期内优化资源配置，促进外汇市场和对外贸易的健康发展。同时，致力于推动人民币的区域化应用和国际化进程。推出配套金融工具支持人民币的国际化，提高人民

币的国际地位。推进货币互换，为贸易融资提供流动性支持，同时积极促进人民币在国际结算的使用。

第五，关注外需结构的同时优化自身产业结构。长期来看提高外贸竞争力的根本在于提高自身经济的实力。因此，在关注欧美发达市

场需求结构变化并努力提高贸易发展的质量和水平适应这些变化的同时，更加需要关注中国经济自身的竞争力，推进经济改革和产业升级。

（作者单位：中国信保山东分公司）



参考文献：

[1] Philip R. Lane, “The European Sovereign Debt Crisis”, Journal of Economic Perspectives, Vol.26, Jun. 2012

[2] Zymek. Robert, “Sovereign Default, International Lending, and Trade”, IMF Economic Review, Vol.60, Mar. 2012

[3] Mody. Ashoka, and Damiano Sandri, “The Eurozone Crisis: How Banks and Sovereigns Came to be Joined at the Hip”, Economic Policy, Vol.27, Apr. 2012

[4] Sargent. Thomas J., “United States

Then, Europe Now”, Journal of Political Economy, Vol.120, Jan. 2012

[5] Blanchard. Olivier, “Current Account Deficits in Rich Countries”, IMF Staff Papers, Vol.54, Feb. 2007

[6] T. Grammatikos, R. Vermeulen, “Transmission of the financial and sovereign debt crises to the EMU: Stock prices, CDS spreads and exchange rates”, Journal of International Money and Finance, Vol. 31, Apr. 2012

出口预警

■ 印度 CBEC 对华 300 系列不锈钢热轧板材发布特别保障措施征税公告

8月29日,印度消费税和海关中央委员会发布公告,决定对中国进口的300系列不锈钢热轧板材加征20%的特别保障措施税,有效期200天(2013年1月4日(含)~7月22日(含))。

■ 南非对华铜版纸征收临时反倾销税

8月30日,南非对原产于中国的铜版纸作出反倾销初裁:对所有中国企业征收14.14%的临时反倾销税。该措施有效期24周。

■ 印度对华绝缘子进行反倾销调查

9月5日,印度对原产于中国的绝缘子进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为8546。涉案产品是玻璃、陶/瓷制绝缘子,无论是否组装,但不包括以下产品:(1)额定电压不超过1KV的电报或电话绝缘子;(2)额定电压不超过1KV的电气或电子电器/设备绝缘子;(3)复合绝缘子。

■ 印度消费税和海关中央委员会发布对华氧化锌继续征收反倾销税公告

9月6日,印度消费税和海关中央委员会发布公告,对原产于或自中国进口的氧化锌继续征收430.939美元/公吨的反倾销税,为期5年。

■ 阿根廷复审决定延长对华微波炉实施最终反倾销措施

9月9日,阿根廷经济与公共财政部外贸国务秘书处通报,决定延长对原产于我国的容量在37升

以下(含37升)、带烤炉或不带烤炉的、机械或数码的微波炉(南共市税号为8516.50.00)的最终反倾销措施(FOB最低限价)。延长期限为5年,于2013年9月5日起生效。

■ 墨西哥对华合成纤维毯作出反倾销初裁

9月9日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局发布反倾销初裁公告,决定继续对原产于中国的合成纤维毯(涉案产品税号为63014001和94049099)进行反倾销调查,并按照以下方式征收临时反倾销税:设定海关进口参考价为每公斤12.1美元,对于进口价低于参考价的涉案产品,征收海关进口价与此参考价的差价。

■ 哥伦比亚对钢铁棒材和线材采取临时保障措施

哥伦比亚于9月12日作出裁定,决定对进口的铁或非合金钢的热加工条、杆以及铁或非合金钢的锻造条、杆采取临时保障措施。其中,铁或非合金钢的热加工条、杆的临时保障措施关税税率为25.6%;铁或非合金钢的锻造条、杆的临时保障措施关税税率为21.96%。

■ 澳大利亚对鞍钢镀锌板和镀铝锌板重新启动反补贴调查

10月4日,澳大利亚反倾销委员会发布公告,决定对鞍钢股份有限公司(Angang Steel Company Limited)的镀锌板和镀铝锌板重启反补贴调查。

○ 本刊编辑部

信保动态

中国信保陈佐夫监事长率团访问肯尼亚、津巴布韦和埃塞俄比亚

当地时间9月1日至10日，中国信保陈佐夫监事长率团在肯尼亚、津巴布韦和埃塞俄比亚进行访问。

在肯尼亚访问期间，代表团分别与肯尼亚财政部部长亨利·罗特池、交通和基础设施部常务秘书长约瑟夫·杜瓦·木里举行了会谈。陈佐夫监事长表示，肯尼亚是东非经济社会发展最具活力的国家之一，也是中国信保重要的国别市场。中国信保愿意同肯方一道，支持中国企业赴肯开展经贸合作，并将在政策允许的范围内积极推动项目建设。

在津巴布韦期间，陈佐夫监事长会见了津巴布韦副省长兼哈拉雷市政府常务秘书长唐代·马哈奇。双方就进一步加大对津巴布韦基础设施建设支持力度等议题进行了会谈。在埃塞俄比亚期间，陈佐夫监事长拜会了埃塞俄比亚财政和经济发展部部长苏菲安·艾哈迈德先生，并就双方目前重点推动的项目进行了磋商。

中国信保王毅董事长会见泛美开发银行行长并签署合作谅解备忘录

9月9日，中国信保王毅董事长在公司会见了来访的泛美开发银行（IDB）行长路易斯·阿尔伯托·莫雷诺一行，双方就加强未来合作达成共识，并签署了合作谅解备忘录。

中国信保王毅董事长会见古巴外贸外资部部长

9月24日，中国信保王毅董事长在公司会见了来华出席中国－古巴政府间经贸混委会第26次会议

的古巴外贸外资部部长罗德里格·马尔米耶卡·迪亚斯，双方就加强合作等事宜交换了意见。

王毅董事长表示，古巴正在进行的经济模式革新将为中古双方合作提供更多机会，公司愿为推动两国合作发挥积极作用，希望今后能同古方加强信息交流，让中方充分了解古巴社会革新及经济建设的最新情况，以增强中古合作的信心。

中国信保参加第十届国际信用和风险管理大会

9月25日至26日，第十届中国国际信用和风险管理大会（简称信用大会）在京举行。中国信保谢志斌总经理助理率团出席信用大会，并在主论坛做了题为《国家风险管理在对外贸易和投资中的作用》的精彩演讲。中国信保资信评估中心主要负责人参加了企业信用和风险管理专场论坛，并就外经贸企业如何利用资信服务开拓海外市场和风险管理进行了专题演讲。

大会期间，中国信保举办了“中国出口信用保险公司专场论坛”，项目险承保部、出口贸易险承保部、出口特险承保部、国别风险研究中心和第一、第二、第三营业部的相关负责人，分别围绕中国信保的各项业务发表了专题演讲，演讲紧密结合当前国内外形势和大量真实案例，阐述了出口信用保险的重要作用，有力传播了信用保险理念。

中国信保博士后科研工作站获批成立

日前，中国信保设立博士后科研工作站的申请顺利通过人力资源和社会保障部、全国博士后管理委员会的审批。

○ 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) 63512856
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