



信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2013年第 11 期

总第119期

内部资料 免费交流

| 本刊特稿

沉着应对海外风险频发 中国信保力助出口稳增长

| 市场前沿

保险来护航 开拓有底气

| 信保说案

警惕出口贸易中间商诈骗出新招



编辑委员会

主任：王毅

副主任：刘永信

委员：胡正明 徐德光 陈东辉 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：刘永信

编辑部

主任：胡正明

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 010-65188158

【目录】

2013年11月 / 总第119期

本刊特稿 / Special Report

- 01 沉着应对海外风险频发 中国信保力助出口稳增长
- 04 甄别风险 抢抓订单 出口信用保险促进上海外经贸大发展

市场前沿 / Market Cruise

- 08 特色行业承保 助力机顶盒企业“走出去”
- 10 保险来护航 开拓有底气
- 11 出口信用保险“力挺”广西企业“走出去”

资信服务 / Sinosure Perspective

- 13 中国信保发布 2013 年三季度 ERI 指数
- 15 2013 年 1-9 月中国工程机械行业出口分析

信保说案 / Case Study

- 19 西班牙买方申请破产案件的启示
- 21 警惕出口贸易中间商诈骗出新招
- 23 “预付款 + 大 DP” 结算方式下的风险及管理分析

学习研究 / Study and Research

- 27 浅析物权保留条款的效力及行使条件

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态



沉着应对海外风险频发 中国信保力助出口稳增长

文 | 吴铮

中国信保最新业绩数据显示，今年前三季度，中国信保承保金额达 2866.1 亿美元，同比增长 16.7%。其中，短期出口信用保险承保金额 2305.3 亿美元，中长期出口信用保险承保金额 53.7 亿美元，海外投资租赁保险承保金额 234.2 亿美元。出口信用保险对我国出口覆盖率达到 14.6%，服务小微企业 2.4 万家，对小微出口企业的覆盖率达到 12.0%。1-9 月，中国信保累计向企业支付赔款 8.7 亿美元，其中三季度向企业支付赔款 3.7 亿

美元，这也成为今年来中国信保支付赔款金额最高的一个季度。

据了解，近来海外信用风险频发的原因既有全球经济复苏缓慢导致的订单不足、买方流动资金紧张、银行投资受损、银根收缩等特定时期原因，也有国别信用风险和行业买方风险的特殊性、历史性原因。下半年以来，印度货币持续贬值、意大利实施新破产法、巴西海关颁布新政，部分国家政策法规的调整，导致了相关地区海外买方偿付能力和偿付意愿严重恶化，使得

出口商获得破产收益的可能性明显降低，对出口货权的控制力进一步削弱，这些地区的出口风险应当引起高度重视。

中国信保的统计数据显示，7-9 月，企业报损及索赔案件明显增多。从行业分布看，家电、化工、渔产品行业报损突出；从损因分布看，买方拖欠为最主要损因，其他损因还包括开证行拖欠、拒收、破产和政治风险；从地区分布看，南美洲、亚洲、欧洲的报损和赔付较为集中。



据中国信保专业人士介绍，三季度赔付金额上升，除海外市场上的信用风险因素外，也与中国信保的积极承保有关。尤其是下半年以来，面对严峻外经贸形势和海外信用风险高企态势，中国信保积极履行政策性职责，先后出台多项积极承保政策，帮助出口企业提振信心，扩大出口，以实现稳增长调结构目标。与此同时，中国信保进一步加强了对国别风险、行业风险和买方信用风险的监控，强化了与银行、律所等渠道的合作，确保了总体风

险水平在可控范围之内。

积极承保 全面落实“国十二条”

自7月26日，国务院《关于促进进出口稳增长、调结构的若干意见》发布以来，作为政策性金融机构的中国信保，积极响应国家号召，迅速制定了一系列针对不同国别、行业、企业群体的承保措施，鼓励支持企业稳增长调结构的导向非常明显。尤其在支持企业开拓新兴市场方面，中国信保采取的积极承保措施包括：积极培育出口竞争

优势，支持出口企业拓展新兴市场，对于企业已经签署订单的，特别是向亚洲、非洲、南美、东欧等29个重点新兴市场国家的产品出口，积极、合理满足其信用限额需求；在企业自行掌握信用限额项下，放开了36个国家的承保条件限制；对自主品牌企业群体给予特殊的承保政策倾斜等。

国内某民营摩托车出口企业，今年以来在委内瑞拉市场遭遇了总统换届、政局不稳、经济形势不明朗等严峻形势。针对企业面临的困境，中国信保及时加大了对企业在该国重点买方的信用限额支持力度，从1500万美元追加到3000万美元，有效帮助该企业保住了委内瑞拉市场份额。

7月份以来，国务院办公厅、国家发改委先后发布了《金融支持经济结构调整和转型升级指导意见》、《关于加强小微企业融资服务支持小微企业发展的指导意见》和《关于金融支持小微企业发展的实施意见》。中国信保按照国家相关政策要求，加大对中小微企业的信用支持和融资支持，不断优化中小微企业信用保险服务方案，并与招商银行、民生银行联手推出了信用保险保单项下的小微企业融资产品。目前，适用于中小微企业的“中小企业综合保险”和“小微企业信保易”已成为中国信保客户数量增长最快的产品。

据中国信保有关专家介绍，积极承保措施，主要是指进一步扩

加强风险监控

面对当前复杂和动荡的经济环境，中国信保进一步加强了风险监控，强化风险应对和处置能力。一方面充分利用渠道、信息和技术优势，加强对宏观经济、国别及行业风险的跟踪研究，实时监测海外买家风险，及时发现风险信号，尽早介入化解；另一方面及时制定和完善各类风险应急预案，强化风险系统排查和风险处置能力，有效应对可能的突发性集合风险。

大对高风险出口业务的承保。举例来说，以前有的高风险国家企业不敢去，现在因为有中国信保的风险保障，企业敢去了；或者针对某个高风险的海外买方，以前中国信保批给企业100万美元的赊销额度，现在批给企业200万美元的赊销额度；又或者以前中国信保针对某买方为出口企业提供3个月的信用销售期限，现在新的承保政策允许企业的海外买方6个月以后付款等等。

据了解，作为国家政策性出口信用保险机构，中国信保出台积极承保措施的依据，主要是国家外贸发展战略和形势的需要以及出口企业的实际需求。因此，在国内外宏观经济形势不乐观和海外国家主权违约、买方违约现象频发的态势下，中国信保仍然会积极承保，通过为出口企业的海外买方提供优惠的信用交易条件，从而间接帮助出口企业赢得订单，站稳市场；通过为企业提供在高风险、欠发达地区交易和投资的风险保障，帮助企业稳定扩大出口和投资。

专业化解风险 为企业海外安全护航

今年以来，针对疑难复杂案件

增加的特点，中国信保组建了30个技术小组，着力提高理赔服务；共处理赔付案件2515宗，其中百万美元以上重案116宗。尤其是800万美元巴西工程机械代理商拖欠案、1200余万美元巴西工程机械买方拖欠案和1800余万美元委内瑞拉石油钻机买方拖欠案，案情错综复杂，中国信保积极发挥海外追偿渠道优势，有效帮助企业止损、减损，多管齐下为出口企业挽回了经济损失。

在快速理赔的同时，中国信保遵循“最大限度降低企业损失，帮助企业维护交易关系”的原则，在案件处理过程中展现了专业灵活的风险处置能力。

今年8月，某国内企业的美国经销商正式申请破产，导致该企业出现2000余万美元贷款逾期。失去这家经销商，将意味着失去最终买方和美洲市场。为了帮助该企业保住北美市场的份额，同时解决数千万元的存货问题，中国信保同意该企业继续向已进入破产保护程序的经销商现金出货，确保了该企业与经销商的资产潜在购买方继续保持合作关系，进而保住了该企业辛苦打开的美洲市场。

同样在8月份，中国信保成功实现了在船舶风险处置领域的重大突破。受国际金融危机及国际航运市场低迷影响，某丹麦船东陷入财务困境，被迫卖船，使我国某船舶企业已按订单造好的船无法交付。经过与多个船舶买家多轮融资方案谈判，中国信保承保的5条船售船方案成功达成，每条船以2600万美元的价格转卖。目前，中方债权人已收到首条船全款2600万美元以及剩余4条船10%预付款1040万美元。首条船的转移交付也已完成。历时一年多的艰苦谈判，中国信保终于成功帮助我国船企挽回了数千万美元的经济损失。

面对当前复杂和动荡的经济环境，中国信保进一步加强了风险监控，强化风险应对和处置能力。一方面充分利用渠道、信息和技术优势，加强对宏观经济、国别及行业风险的跟踪研究，实时监测海外买家风险，及时发现风险信号，尽早介入化解；另一方面及时制定和完善各类风险应急预案，强化风险系统排查和风险处置能力，有效应对可能的突发性集合风险。

（作者单位：中国信保办公室）



甄别风险 抢抓订单 出口信用保险促进上海外经贸大发展

文 | 陆栋 仲玉洁

今年以来，面对严峻复杂的外经贸形势，中国信保上海分公司坚持以企业需求为导向，以国家政策为依据，紧紧围绕上海市政府对外经贸发展的总体要求开展工作，出口信用保险政策得到了较好的落实，出口信用保险的功能进一步显现。

一、积极落实出口信用保险政策，促进外经贸发展成效显著

今年以来，我国经济运行总体平稳，经济增速仍处于合理区间，但经济运行中不确定、不稳定的因素也在增加，结构性矛盾依然突出。

特别是在外贸运行方面，进出口形势复杂严峻，进出口增速明显放缓，制约进出口发展的困难因素增多，加快转变外贸发展方式的任务紧迫。为着力解决经济结构战略性调整问题，推动经济转型升级，促进进出口稳增长、调结构，国务院总理李克强分别在6月19日和7



月 24 日主持召开国务院常务会议，研究部署金融支持经济结构调整和转型升级、促进贸易便利化推动进出口稳定发展的政策措施，明确提出“支持企业走出去，大力发展出口信用保险”，“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”。国务院办公厅随后分别发文再次强调要“大力发展出口信用保险，鼓励为企业开展对外贸易和‘走出去’提供投资、运营、劳动用工等方面的一揽子保险服务”；要“扩大信用保险支持。增加对新兴市场和发展中国家承保的国别限额。鼓励发展短期出口信用保险业务，提高出口信用保险规模，扩大覆盖面，加大对小微企业支持力度”。上海市人民政府随后分别提出了贯彻落实的实施方案和实施意见。中国信保上海分公司积极落实中央、上海市政府的各项政策，以实际行动支持上海外贸发展。

（一）拉动一般贸易出口作用显著

1. 支持一般贸易出口规模继续大幅增加。1-9 月，出口信用保险对上海一般贸易出口的支持规模达到 166.7 亿美元，同比增加 23.2 亿美元。出口信用保险对上海一般贸易出口的渗透率为 26.5%，同比增加 4.4 个百分点。

2. 进一步加大对传统市场出口的支持力度。中国信保上海分公司把加大对老客户及传统市场支持作为稳定上海出口增长的重点，以全力满足企业国际市场开拓中海外买家的授信额度需求为抓手，积极支持企业扩大对美国、欧盟、日本和香港四大传统市场的出口，1-9 月共为上海企业争取到传统市场新买家授信额度 4.6 亿美元，同比增长 10.9%，使承保规模达到了 95.5 亿美元，增长 1.5%。特别是抓住美

国经济回稳复苏的有利时机，全面支持企业对美国市场的一般贸易出口，承保金额达到 41.5 亿美元，较去年同期大幅增长 61.5%。

3. 积极支持企业接长账期订单。积极适应国际贸易竞争形势，大力支持企业接长单。1-9 月，上海分公司继续提高对 90 天以上长账期业务的支持力度，承保规模达 13.1 亿美元，同比增长 52.5%，拉动上海一般贸易出口增长 2.18 个百分点。

（二）支持外经贸转型发展效果明显

为扎实推进上海外贸市场多元化战略的实施，中国信保上海分公司加大了对新兴市场出口、重点行业和产品、服务贸易及其它创新业务的支持力度。

1. 加大对新兴市场国家(地区)出口的支持。1-9 月，中国信保上海分公司为新兴市场买家提供授信额度 31.4 亿美元，支持企业新开新兴市场客户 3475 家，支持新兴市场国家出口规模达 58 亿美元，同比增长 19.8%，为上海外贸企业开拓新市场、拓宽新渠道、发展新业务提供了风险保障，提振了接单信心。

2. 加大对重点行业、重点产品出口的支持。1-9 月，出口信用保险支持先进制造业出口 21.1 亿美元，同比增长 44.6%，其中汽车及零部件出口 7.4 亿美元，同比增长 104.6%；支持生命科学技术类产品出口 6.3 亿美元，同比增长 38.1%；支持计算机与通信技术

类产品出口 6.6 亿美元, 同比增长 29.2%。

3. 加大对服务贸易及其它创新业务的支持。上海的服务贸易总额、服务出口和服务进口三项指标已连续十年在全国居首位。中国信保上海分公司高度重视对上海服务贸易以及新型国际贸易的支持作用, 已承保的领域包括: 软件外包、工程咨询、油田钻井服务、半导体封装测试服务以及修船服务等。1-9 月支持上海服务贸易出口 1.7 亿美元, 同比增长 157.7%, 特别是在部分业务上的突破与创新为今后服务贸易出口创造了可复制的经验, 前景广阔。

上海一国有企业在收购某高风险国家第二大金矿项目的洽谈中, 虽然项目自身的经济条件较好, 但由于项目所在国的政治、经济环境较差, 使项目未来的投资回报存在着巨大的不确定性, 企业一直对是否进行投资难于决策。中国信保上海分公司通过海外投资出口信用保险产品, 及时为企业解决了后顾之忧。这些创新业务的突破, 不但能使企业最大程度规避东道国政治风险及承租人商业风险, 更使得中国金融机构对发展中国家和其它高风险国家(地区)的项目进行融资成为可能。

(三) 服务企业力度进一步加大

1. 突出重点, 加强对重点外经贸企业的支持。一般贸易出口额一千万美元以上的重点外贸企业是上海外贸稳增长的中流砥柱。1-9 月, 出口信用保险对千万美元以上承保企业的支持规模达到 91.1 亿

美元, 同比增长 7.7%。与此同时, 中国信保上海分公司加大与走出去企业的联系, 积极利用出口买方信贷等中长期信用保险产品支持企业承接海外工程承包业务, 1-9 月共储备项目 17 个, 涉及合同金额 68.6 亿美元, 为提升中国企业承接海外工程承包业务的竞争力提供了有益支持, 也为拉动今后上海的一般贸易出口奠定了良好的基础。

2. 扎实推进“十百千万”工程。中国信保上海分公司根据工作实际, 提出了推进“十百千万”工程的工作举措, 即: 搭好十个平台, 盯住行业百强, 突出千家重点和不忘万家小微, 全面推进出口信用保险政策性作用的广泛深入发挥。9 个月来, 中国信保上海分公司加大企业走访及调研力度, 宣传信用保险政策, 取得了非常满意的成效。上海外贸企业的投保覆盖率持续提升, 投保企业数不断增加, 当年服务客户数为 1811 家, 同比增幅 97.3%, 其中千万级以上出口企业家 316 家, 服务支持小微企业 1102 家, 企业覆盖率为 7.9%, 同比增加 4 个百分点。

3. 安全伞和助推器作用充分发挥。中国信保充分发挥出口信用保险的经济补偿作用, 促进企业可持续发展。1-9 月受理企业报损案件 295 件, 已为 54 家企业支付赔款 1592 万美元; 利用海外追偿网络为 53 家企业追回海外欠款 2846 万美元; 信用保险积极化解经营风险、帮助企业减少坏账、确保企业可持续发展的经济补偿功能得到了

有效发挥。积极为企业完善的资信服务, 全力支持企业提升国际化经营能力。1-9 月共向企业提供买家资信分析报告、风险提示信息以及出口预警信息 3.6 万份, 同比增长 8%, 支持企业国际化发展的作用充分发挥。

二、配合“四个中心”建设和自贸试验区建设, 继续实施积极的承保政策, 促进上海海外经贸综合实力的提升

当前, 世界经济格局正在深入调整, 这对中国、对上海既是一个挑战, 更是难得的机遇。作为改革开放的先行者, 上海的“四个中心”建设和自贸试验区建设, 必将推动贸易便利化、投资自由化、金融国际化等领域新一轮改革浪潮。面对新形势, 中国信保上海分公司将结合国务院及上海市要求, 进一步密切与市财政局、商务委、经信委、国资委、金融办和保监局等政府部门的联系合作, 开拓创新, 抢抓机遇, 更好地发挥出口信用保险支持企业拓展海外市场、拓宽业务渠道、提高接单信心、提升接单能力和便利企业融资等方面的政策性金融工具作用, 为提升上海海外经贸综合竞争力, 实现转型升级新发展做出应有的贡献。

(一) 实施更加积极的承保政策

1. 加大对重点新兴市场的买方授信支持。对自主品牌产品出口、在重点新兴市场有丰富市场经验的企业或初涉重点新兴市场的行业龙

头企业，给予政策倾斜；对企业有在手订单、买方无明显负面信息的授信额度申请，尽可能满足企业需求；对于有承保条件限制的国家（地区），如果该国家（地区）政治、经济环境较为稳定，可适度突破承保条件限制进行承保。

2. 加大重点出口企业支持力度。对重点出口企业确实有在手订单的业务，如在买方授信总额已满、无明显负面信息情况下，可以适度浮动授信总限；针对国别、行业、买方风险上升，需收缩授信额度时，优先保留重点出口企业的相关授信额度或适当延长额度失效期；对于买方/银行因在其他企业项下发生拒收或拖欠货款时，如果买方/银行经营未有风险异动，且在本重点出口企业项下付款正常，可以保留该重点出口企业的有效授信额度。

（二）结合上海实际加大对创新业务的支持

1. 配合自贸试验区建设，加快先行先试。积极做好对自贸区政策的研究解读，扩大出口信用保险对自贸区企业海外投资及海外租赁业务的支持。如相关政府部门对自贸区企业海外投资项目实行备案制政策落实，分公司将积极配合，做好政策衔接，在海外投资项目符合相关规定的基础上，调整项目受理条件，以支持自贸区海外投资项目发展。

2. 支持新型贸易和新型业态。通过产品创新和模式创新扩大对离岸贸易、服务贸易、融资租赁、检测维修、油田服务、清淤疏浚等出口业务的支持力度。

3. 支持企业走出去，积极参与海外工程承包和大型成套设备出口，提升上海在全球贸易价值链中的地位。针对机电产品和成套设备出口信用期限拉长、预付款比例降低的新趋势，将在短期出口特险业务工程承包行业新增承保预付款索回风险和承包商设备政治风险，通过扩大风险承接范围，为工程承包行业特险项目提供更为全面、有效的保障。同时，研究实施“量单融资”模式，发掘保单融资功能；既可以解决业主建设期融资，又可以解决承包商融资，能够提高企业获取订单能力。继续对海洋工程装备业务实行差异化、针对性的积极承保政策，在满足一定抵押、担保条件的情况下，可接受承保延付款比例不高于合同金额10%的海工项目以及延付款比例不高于合同金额50%的三大主力船型项目。继续加大对小型成套设备出口的承保支持，在小金额、低责任的项目承保中适当提高风险容忍度。

（三）进一步完善服务举措

1. 推进落实贸易便利化措施。进一步提高响应速度，完善服务方案，实施简易赔付程序，提升服务水平。整合产品、资源、服务，简化流程，加大对出口、进口及国内信用销售的一体化支持力度，特别要配合上海进口商品集散地建设战略，扩大对进口产品国内分销的支持。

2. 简化资信报告委托流程，优化资信服务内容。在传统的买方资信报告、行业风险提示等服务的基礎上，整合渠道资源，利用中国信

保多年来积累的经验数据，推出系列新产品和新服务。例如，中国产品进出口分析报告、海外公司进口采购分析、全球行业风险报告、海外投资咨询服务等，不断完善涵盖“国别、行业、买家”的多维度市场资信平台，在此基础上为有条件的企业提供 EDI 电子数据交换服务支持，满足企业多样化、个性化需求，为企业开拓海外市场、拓宽投资领域提供有力的资信支持。

3. 加强贸易融资服务。在进一步优化保单融资业务管理规定和业务处理流程的基础上，为企业提供多渠道、多样化的信用保险保单融资支持服务。

4. 进一步加大对小微企业的服务支持。积极搭建并完善小微企业支持平台，进一步实行小微企业信用保险“集群化、集约化”开发。

5. 加大对企业的走访调研。要积极与相关政府部门联系沟通，通过联合走访、联合调研、座谈研讨等形式，使国家和上海市支持外经贸发展的政策，能够让企业了解、理解、用好、用足。

我们坚信，在市委市政府的关心重视下，在政府相关部门的大力支持下，通过中国信保上海分公司的不懈努力，国家和上海市对出口信用保险工作的要求一定能得到全面的贯彻落实，出口信用保险的功能作用一定能得到更加全面、更加充分的发挥，为加快形成上海外经贸竞争新优势作出应有的贡献。

（作者单位：中国信保上海分公司）



特色行业承保 助力机顶盒企业“走出去”

文 | 李博文

近年来，随着数字电视网络的推广，全球电视机顶盒需求显著增长。2012 年全球机顶盒出货量达到 2.4 亿台，同比增长 44%。随着全球需求的增长，我国机顶盒产品出口速度加快，2012 年出口近 30 亿美元，增幅 5%。从海关出口数据来看，亚洲仍为需求量最大的出口目的地，2013 年前六个月已达到 7.70 亿美元，其次分别为北美洲以及欧洲，再次为拉丁美洲。但从规模走势来看，由于受到经济发达程度以及有线电视整转进程影

响，北美以及欧洲大部分国家已完成网络改造，需求基本稳定甚至呈下降趋势，但亚洲以及拉丁美洲正成为需求活跃的市场，特别是印度等新兴市场需求尤为显著。

在全球机顶盒行业需求增长的大背景下，国内机顶盒供应商也急需抓住时机加快发展，然而国际市场风云变幻，我国企业开拓海外市场遭遇重重障碍。一是作为产品研发制造型企业，很多机顶盒生产企业在客户筛选以及业务扩展上面临的风险进一步加剧。二是机顶盒行

业受各国产业政策干预影响较明显，我国出口企业面临难以预测的风险。

此外，一个阻碍我国企业进军国际机顶盒市场的重要原因是：行业回款周期慢造成的流动资金不足，导致企业承受巨大融资压力，进而在与别国供应商的竞争中毫无优势。机顶盒属于技术密集型产业，从客户签单到真正出运一般需要半年的时间，当地运营商都面临大额贸易融资的难题。许多国外大型供应商通过帮助运营商解决融资难题

来抢占市场，如思科拥有自己的金融租赁公司，可为其产品买方提供长达3年的账期业务；三星得到韩国电子工业合作社（KEIC）的大力支持。国外大型机顶盒供应商优厚的融资方式使中国本土机顶盒供应商感到来自市场的强大竞争压力。

针对机顶盒行业的特殊性和企业面对的实际难题，中国信保发挥承保人专业优势，在行业承保政策中进行了“针对性、差异化”安排。由于国内机顶盒产业集中分布在深圳地区，中国信保深圳分公司组织业务骨干力量成立机顶盒行业服务小组，对机顶盒行业承保工作进行了有益探索和尝试。

为帮助企业大力开拓新兴市场，中国信保加大了对新兴市场的承保资源配置。近几年，以印度、巴西、越南为代表的新兴市场正如火如荼地推进有线电视整转，当地运营商均开展大额采购，为促进我国出口企业抢占商机，中国信保对此类国家采取针对性的倾斜支持，将承保资源优先配置在行业龙头企业，促进机顶盒出口行业良性发展。

在承保过程中，中国信保持续跟踪各国数字化发展进程，为企业提供及时的信息服务，同时也将其他出口商反映出的当地市场情况与广大供应商实现信息共享，提前发现问题。如印度首阶段整转的四大城市之一的钦奈，由于受到下游用户回款延迟以及网络改造缓慢影响使得当地运营商资金紧张。得知此信息后，中国信保及时向出口企业通报了信息并了解客户在当地业务

以及货物出运信息，提醒出口企业加强货款催收以及风险跟踪。

针对企业融资难题，中国信保深圳分公司专业服务团队专门从合作的金融机构名单中挑选账期、行业较为对口的金融机构向企业提供配套的融资方案，帮助机顶盒出口企业解决融资难题。在提供配套融资方案的同时，深圳分公司也会对买方进行风险筛选，支持重点业务，对于风险偏高的买方，向供应商进行风险提示。

积极有效的承保措施有力地推动了特色行业承保工作。2013年上半年，中国信保深圳分公司机顶盒行业承保金额已超过4亿美元，同比增长110%。中国信保同期承保金额达6.54亿美元，渗透率增至41.08%，达历年最高。

典型案例：

深圳创维数字技术股份有限公司（以下简称“创维数字”）是创维集团下属高新技术企业，公司集专业研发、生产、销售试听网络终端产品和前端设备为一体。创维数字最早源于1997年成立的机顶盒事业部，1999年和2000年分别推出卫星机顶盒和有线机顶盒，2005年成为全国市场排名第一的机顶盒供应商。

2005年，通过深圳市政府的推荐介绍，创维数字开始与中国信保合作。至2008年金融危机爆发后，双方开始紧密合作，在创维数字重点开拓的机顶盒产品市场上，中国信保给予了大力支持。

2012年，因为欧债危机蔓延

导致东欧国家宏观经济疲软，创维数字一个合作三年的战略性客户R下游回款变慢。作为该客户的独家机顶盒供应商，客户向创维数字提出延长账期以及扩大额度以缓解自身遇到的资金紧张问题。对于报表显示亏损的买方，创维数字在维护客户关系和自身风险控制的选择之间犯了难，于是向中国信保深圳分公司寻求帮助。分公司客户经理第一时间与总部承保人联系，在进一步了解该客户的具体信息后，分析认为客户所在国家处于市场经济发展初期阶段，经济活跃，但由于税负较高，买方对外披露的数据并不能显示其真实经营实力。在中国信保的建议下，中国信保、创维数字与买方三方进行了电话会谈，最终确定了一个“三赢”的解决方案：在中国信保与买方签署保密协议的前提下，买方将真实财务数据直接提供给中国信保，同时由买方的一家有实力的关联公司向买方提供担保。这样既能有效控制风险，又能让企业解决后顾之忧，加快发展。

截至目前，创维数字与中国信保合作已有九年历史，双方在互惠互利的基础上共同成长。创维数字的相关负责人表示，有了中国信保的保障，企业开拓国际市场才能更有底气。在中国信保的支持下，创维数字已发展成为总资产30亿元、年收入52亿元的大型企业，成为中国第一、全球第三的机顶盒供应商。

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）

保险来护航 开拓有底气

文 | 《人民日报》记者 成慧

8月底，北京市九州风神科贸有限责任公司生产的电脑散热器已经在运往荷兰的路上了。不同于以往的是，这批货物的买家还是未知数。

“这不是一次传统的出口，而是运往荷兰存仓销售，即先存放到公司在当地建的仓库，再根据后续订单分销往周边国家。”九州风神副总经理刘赫丽说，7月底，九州风神已经和中国出口信用保险公司就该销售模式初步达成了短期出口信用保险投保协议。

此前，九州风神在欧洲采用代理分销模式，公司选择了德国当地一家散热器企业作为其在欧洲的总代理商，年销售额在500多万美元左右。今年3月份，这家德国企业由于自身经营问题破产清算，拖欠九州风神100多万美元账款。“对于我们这种中小企业来说，这可不是个小数目。”刘赫丽说，此前投保的短期出口信用保险为企业解了围。8月中旬，九州风神就拿到了中国信保支付的相当于违约金额90%的赔款。

赔付可以止损，但失去了代理商，欧洲市场怎么办？“原来欧洲的客户大多数由代理商维护，对这

些没有打过交道的客户，我们心里很没底。挨家挨户去调查成本又太高，难道要把市场拱手让出去？”刘赫丽犯了愁。

这时，中国信保的业务员告诉刘赫丽，她赶上了好时候。7月24日，国务院常务会议提出，发展短期出口信用保险业务，扩大保险规模。中国信保为落实这一精神，加强了中小微企业新业务开发和保单续转，九州风神的短期出口信用保险可以投保多个买家，任何一个终端买家出现违约，都能获赔。这大大增强了九州风神和下游客户联系的底气。“短期出口信用保险让我们敢于把销售模式从代理分销变成仓库直销，企业不仅可以更方便地开拓新市场，利润空间也更高了！”刘赫丽说。

刘赫丽说，以前公司从没有过违约赔付，她常常犯嘀咕：每年交的保费到底值不值？这次“买家信誉榜”上名列前茅的欧洲总代理出现违约，短期出口信用保险不仅帮她减少了损失，还帮他们保住了欧洲市场，让企业尝到了甜头。

不过，在获得保障之余，刘赫丽还是感觉到了一些不便。最近，

中国信保对德国这家企业拖欠的100多万美元进行赔付，款项已经打到了九州风神的账户上，但银行迟迟不予结汇。“银行给出的理由是国内企业账户之间不能用外汇交易，这笔美元款项该不会是非法资金吧？”事实上，国家外汇管理局特批中国信保的赔付款可以通过外汇交易。为了证明该款项的合法性，九州风神和中国信保颇费了一番精力。“这家银行业务人员对出口信用保险业务流程还不熟悉，我们反复出示证明，几经周折才拿到赔款。”刘赫丽略显无奈地说。

另外，九州风神提到，投保短期出口信用保险后，融资仍显困难。刘赫丽说，按说投保短期出口信用保险后，收回款项有了保证，拿应收账款去银行融资应该不成问题。但近两年来，他们先后和两家银行合作过，都失败了。个别银行在信用保险融资方面要求提供的单据多，手续复杂，对账款到期日卡得非常紧。“比如，60天应收到的款项，拖一天都不行。而在实际出口中，由于汇款时间差等因素，比合同约定时间晚几天收到买家款项也属正常。”





出口信用保险“力挺”广西企业“走出去”

文 | 冯博文

据海关统计，今年上半年，广西出口总值 76 亿美元，同比增长 21.2%，远高于全国同期的总体增速。在国内外经济形势持续疲软、国际需求不足、人民币大幅升值、贸易保护加剧、全国外贸出口形势严峻的情况下，广西却逆势增长，出口保持良好的发展势头，这得益于广西自治区党委政府及时出台的相关配套措施。出口信用保险作为这些有力的措施之一，在帮助企业开拓国际市场、扩大出口规模，支持出口企业及时获得融资、有效缓解资金紧张的压力等方面，起到了至关重要的作用。

中国信保南宁营管部有关负责人介绍说，通过出口信用保险，解决了企业“有单不敢接、有单不能

接”的问题。信用保险的作用就在于两个方面，一是通过增加信用支持使原本看似不可行的合作机会变成可行，二是如果一旦合作中发生合同约定的风险，信用保险将给予损失补偿，保障企业和融资银行的经营安全。

帮出口企业解决融资难题

北海保通冷冻食品有限公司成立于 2006 年，经北海市商务部门推介，企业投保出口信用保险，并将保险赔款权益转让给融资银行，先后获得中国信保支持下的项下融资累计超过 3.6 亿人民币，有效缓解了资金紧张的压力。如今，该企业以冷冻食品加工出口为龙头，罗非鱼、金鲳鱼、海捕虾等系列产品

畅销欧美，整个产业链带动就业人数 12000 人以上，成为广西自治区农业产业化龙头企业和自治区水产畜牧业龙头企业。

2013 上半年，广西为企业提供出口信用保险保单项下融资累计超过 8 亿人民币，较上年增长 14%，大大地缓解了出口企业融资难的困境。

为出口企业系上“安全带”

北海某企业是一家集水产品、肉类、果蔬等农副产品收购、精细加工、储存、冷链物流、水产养殖、贸易为一体的大型企业，因为害怕国际市场风险一直不敢轻易接单。2008 年，在当地商务部门的引荐下，该企业与中国信保南宁营管部



签订了短期出口信用保险合同。在出口信用保险的护航下，该企业终于鼓起勇气走出国门，实现了出口“零突破”。2012年，该企业出口总值达到了6000万美元，今年上半年，该企业出口总值已经超过了4000万美元。

2012年3月21日至5月10日间，该企业向丹麦买方出运了7批冻对虾，总价值近60万美元，但货款到期后，买家却一直没有支付货款。多次催收无效，该企业便向中国信保通报了可能损失，并委托中国信保进行买家追讨。接到买家报损后，中国信保立即撤销了该买家在中国信保项下的所有有限额，向所有投保企业发出了买家的不利信息信号，并委托海外渠道及时介入调查。经海外渠道多次与买家联

系，向买家施压，买方最终向中国信保反馈，其目前资金困难，正在出售资产以求清偿债务。同时，买方代表律师也书面确认了相关债务。获知了该案件的真实情况为买方拖欠，中国信保及时协助企业定损核赔并进行了赔付，有效帮助企业减损。

给出口企业装上“千里眼”

国际贸易环境千变万化，买家情况更是千差万别，由于信息不对称，造成出口企业无法及时、准确、全面地掌握国外买家动态，这必将为双方今后的合作埋下隐患，代价有时非常巨大。中国信保通过资信调查网络掌握了大量海外客户的有效资源，帮助企业全面调查和了解客户经营实力和资信状况，并进行

风险分析和评估，成为出口企业准确寻找市场的“利器”。

广西柳工机械股份有限公司利用信用保险的海外资信调查网络，积极开拓国际市场，在传统市场下滑的同时，发展了一大批新兴市场客户，先后在澳大利亚、印度、美国等地设立子公司和销售公司，产品遍及全球五十多个国家和地区。

中国信保数据统计显示，今年上半年，广西出口信用保险的保额为8.4亿美元，同比增加105%。出口信用保险对广西全区一般贸易出口的支持率达到37.13%，这意味着，在广西每100美元的一般贸易出口中，有37.13美元得到了出口信用保险支持。

(作者单位：中国信保南宁营业管理部)

中国信保发布

2013 年三季度 ERI 指数

文 | 中国信保资信评估中心

中国信保近日发布了 2013 年第三季度 ERI 指数,相较于二季度,三季度全球经济复苏出现新格局:在强力货币政策支撑下,欧、美、日等发达经济体复苏动能渐强,其中欧元区经济摆脱衰退,美国、日本维持复苏势头,而印度、印尼等新兴经济体则面临国际金融环境收紧条件下,宏观经济动荡、增长放缓的挑战,其程度出乎普遍预料。就整体而言,世界经济仍处低速档位,诸多不确定性因素导致尾部风险犹存。

三季度,中国出口贸易维持小幅上升态势,出口增速与上季度大体持平。同时,发达经济体基本面的改善带动出口需求预期反弹,ERI 综合指数下的宏观指数和行业指数环比有所上升。本季度报损总额出现大幅下降推动付款指数环比上扬 0.91 点,而交易主体指数则环比小幅下滑。总体来看,三季度四分类指数环比“三升一降”,综合指数达到 103.56 点,微幅上升 0.24 点,表明中国短期出口贸易信用风险没有出现明显变化。

主要国家(地区)2013 年第三季度 ERI 指数如表 1:

从三季度主要国家和地区的 ERI 指数结果来看,共有 15 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:沙特阿拉伯从 B 级上调至 A 级,日本从 D 级上调两个级别至 B 级,德国、中国台湾、法国由 C 级上调至 B 级,西班牙、阿根廷则由 D 级上调至 C 级。五个国家和地区级别下调,分别是:印度从 A 级下调两个级别至 C 级,印度尼西亚、南非、墨西哥从 B 级降至 C 级,越南由 D 级降至 E 级。

从主要国别和地区指数变动趋势来看,在绝大多数国家保持稳定的同时,日、欧等部分发达经济体出现上升,印度、印尼、南非等新兴经济体则出现下滑。其中日本 ERI 综合指数大幅上升,印度出现较大幅度下滑,而越南则持续走低。日本在强力货币政策刺激下,GDP 增速较快,行业进口需求回升,企业付款状况大幅改善。伴随欧元区

表 1 2013 年三季度主要国家(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	新加坡	109.31	1.92	稳定	A
2	韩国	108.93	-2.62	稳定	A
3	马来西亚	108.56	-0.24	稳定	A
4	香港	108.36	-0.08	稳定	A
5	美国	107.58	2.14	稳定	A
6	沙特阿拉伯	106.68	2.01	稳定	A
7	阿联酋	106.61	0.90	稳定	A
8	澳大利亚	105.51	-1.62	稳定	A
9	加拿大	105.36	-1.31	稳定	A
10	日本	104.28	12.39	上升	B
11	德国	103.73	5.62	上升	B
12	台湾	103.18	3.23	上升	B
13	荷兰	103.10	-1.48	稳定	B
14	法国	101.69	2.58	稳定	B
15	英国	101.27	0.40	稳定	B
16	印度	99.73	-6.02	下降	C
17	印度尼西亚	99.68	-3.18	下降	C
18	南非	96.93	-4.52	下降	C
19	西班牙	96.76	5.32	上升	C
20	俄罗斯联邦	95.96	-3.57	下降	C
21	墨西哥	95.87	-6.57	下降	C
22	阿根廷	95.80	3.53	上升	C
23	乌克兰	92.86	1.98	稳定	D
24	意大利	92.46	-0.41	稳定	D
25	埃及	91.89	-1.41	稳定	D
26	巴西	89.51	1.33	稳定	E
27	越南	88.94	-4.53	下降	E
28	委内瑞拉	84.66	8.15	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。



经济近期呈触底回升之势，德国、西班牙等国家宏观经济状况及行业进口需求普遍得以改善，成为其 ERI 指数上升的主要原因。三季度受美国 QE 退出预期加剧影响，部分新兴经济体宏观经济出现剧烈波动，其中印度、印尼、南非及墨西哥等国受到严重冲击，经济增速下调，本币大幅贬值，行业进口需求下降，付款状况亦出现不同程度恶化。2013 年以来越南宏观经济不稳，继上季度 ERI 各项分指数全面下调导致其级别从 C 级下降至 D 级后，本季度再因付款状况显著恶化等原因，级别从 D 级进一步下调至 E 级。

主要行业 2013 年三季度 ERI 指数如表 2：

从三季度主要行业 ERI 指数结果来看，化学制品行业和电器与电子元器件行业 ERI 指数由 B 级

上调至 A 级，金属制品和机械产品行业从 A 级下调至 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，除金属制品、机械产品及食品饮料行业出现小幅下降外，其他行业均呈小幅上升之势。整体而言，与上季度相比，各类行业 ERI 指数波动幅度较小。三季度机械产品行业指数下调主要受行业需求下

降影响，而金属制品和食品饮料行业则主要受到付款状况恶化拖累。其他行业 ERI 指数上扬主要受到宏观经济及行业需求好转带动，个别行业如家电、视听产品和医药产品行业等的付款状况亦出现一定程度改善。

展望四季度，欧、美、日等发达经济体料将延续多速复苏格局，而新兴市场经济体需要继续关注，在趋紧的国际金融环境下，这些地区宏观经济存在进一步放缓的可能。整体来看，我国外部需求将延续此前的小幅增长态势。同时，在外需不振、国际贸易保护主义升温的背景下，国内料将继续出台相关稳定外贸措施，政策效益会持续显现。综上，预计四季度 ERI 指数将稳中略升，需要关注的重点包括：新兴市场经济体宏观经济及汇率波动风险，及由此引发的交易对手破产、拒收等违约风险。

中国信保将在 2014 年 1 月份对外发布 2013 年第四季度 ERI 指数。

表 2 2013 年三季度主要行业 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	112.38	1.13	稳定	A
2	医药产品	107.35	0.49	稳定	A
3	化学制品	105.31	0.69	稳定	A
4	电器与电子元器件产品	105.00	1.30	稳定	A
5	金属制品	104.58	-1.53	稳定	B
6	机械产品	104.27	-0.82	稳定	B
7	家电、视听产品	102.95	0.76	稳定	B
8	家具、纺织服装制品	102.92	0.51	稳定	B
9	食品饮料烟草制品	102.28	-1.45	稳定	B
10	信息技术产品	100.91	0.85	稳定	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。



2013年1-9月中国工程机械行业出口分析

文 | 刘佳

海关统计数据显示，2013年1-9月我国工程机械行业出口增速同比大幅下滑，零部件、装载机、挖掘机这三类主要产品出口下滑幅度明显，带动了整体行业景气度下降。这一方面反映出我国传统、技术含量较低产品在宏观经济周期不景气时抗风险能力弱，面临出口受阻的严峻现实；另一方面，也反映出我国的高新技术及特种设备也正逐步被国外客户接受，产业及产品出口结构优化效果已经有所显现。

受金融危机影响，全球矿业、钢铁、航运等行业萧条，全球范围内的工程基建投资减少，这些都是导致工程机械产品需求降低的重要因素。而以上行业和产业投资都与宏观经济运行周期息息相关，故预

计中短期内海外市场企稳、复苏仍存在变数。而我国工程机械行业经过近几年的高速增长之后，基数已经处于高位，工程机械出口“旺季不旺”的现象已经屡见不鲜。

综上，预计2013年我国工程机械行业出口同比继续实现增长的压力很大，很有可能会表现为负增长，行业出口前景十分严峻。

一、2010-2013年9月我国工程机械行业出口数据简析

如图1所示，2010-2012年我国工程机械行业出口总额呈逐年上升趋势，其中2010、2011年同比增速分别高达37.15%、54.07%。虽然2012年同比增速

回落至11.73%，但当年出口额仍上升至近年高点，达171.17亿美元。但这种高歌猛进的增长势头在2013年戛然而止。截至2013年9月，我国工程机械行业完成出口额仅为106.08亿美元，同比大幅下降18.94%。究竟为何会出现如此之大的反差，我们从以下详细数据来尝试寻求答案。

如图2所示，除电梯及扶梯产品外，我国工程机械出口主要产品近年出口增速均呈逐年下降趋势，其中零部件、装载机和挖掘机在步入2013年之后下滑势头更为明显，而叉车虽然能保持相对稳定的增长，但同比增速也表现为大幅放缓。下面来看2013年1-9月的具体数据分析。

如表 1 所示，2013 年 1-9 月主要出口产品中，零部件、装载机和挖掘机、同比均出现明显下滑。1-9 月，以上三类产品出口额环比变动幅度分别为 -58.01%、-16.74% 和 -14.09%；9 月，以上三类产品出口额环比变动幅度分别为 -17.51%、4.22% 和 -15.47%，同比变动幅度分别为 -62.36%、-14.62% 和 -55.97%，成为拖累当期表现的

主因，导致 9 月当月行业出口总额环比在传统的“小旺季”中表现平平，环比仅增长 1.59%，而同比大幅下降 23.1%。

2013 年 1-9 月虽然电梯及扶梯、混凝土机械、桩工机械实现了 10%-20% 的增长，增幅可观，但除电梯与扶梯 9 月累计占比 12.65% 外，其余两类产品金额占比均不足 5%，难以对全局产生

有效利好拉动效应。但值得一提的是叉车，该类产品 9 月累计金额占比 11.72%，累计同比增长 6.07%，且 9 月当月的环比和同比也表现为 2.47% 和 0.9% 的正增长，是为数不多发挥稳定的品种，表现抢眼。

二、2013 年 1-9 月中国工程机械行业主要产品累计出口表现概述

(一) 零部件

相对于整机，零部件产品更易受到经济萧条和市场波动影响。2013 年 1-9 月出口主要国别 / 地区中，排名 TOP4 的美国、日本、澳大利亚、印度同比均表现为大幅下滑，其中美国市场受金融危机影响，需求萎缩且其本土知名制造商地位占据优势，对外来产品尤其是零部件产品的市场挤出效应明显；日本政府在 2013 年以来实施激进策略刺激经济增长，但其本国制造业还难以走出衰退阴影，日元的贬值削弱了其进口购买力；而铁矿石、煤炭等大宗商品价格仍低位运行，导致部分矿业大国需求萎缩，如澳大利亚、巴西和加拿大；同时以印度、巴西为代表的新兴市场国家正在面临经济增速放缓、货币贬值、金融系统稳定性变差、发展结构失衡等诸多发展难题，也将会影响其本国政府改善发展环境，投资基建的主观能动性。

(二) 装载机

虽然装载机产品在 2013 年 9 月实现 4.22% 的环比弱势回升，但累计同比仍有 16.74% 的降幅。

图 1 2010-2013 年 9 月中国工程机械行业出口趋势图 (百万美元, %)



图 2 2010-2013 年 9 月中国工程机械行业主要产品出口额同比增速 (%)



虽然第一大市场俄罗斯累计同比实现 12.76% 的增幅，且哈萨克斯坦的表现也可圈可点，但均被来自于巴西、沙特、南非、土耳其和阿联酋的负增长所抵消。本期利比亚同比增幅高达 493.51%，源于石油开采和战后重建因素的拉动，虽无大规模战争但局部分裂仍会给商贸活动带来较大风险。虽然世行将泰国 2013 年经济增速预计下调至 4%，但明年泰国经济增长前景乐观，世行预计明年经济增长可达到 4.5%，原因是全球经济复苏开始释放出积极信号，加上泰国政府的大型投资项目即将上马，预计将进一步带动工程机械类产品销量增长。但也需要注意其 2014 财年的预算划拨投入使用情况，特别是大型治水项目投资，2 万亿铢基建投资等有可能出现延迟情况。

（三）挖掘机

2013 年 1-9 月挖掘机出口金额排名 TOP5 的国别 / 地区同比均

出现 5.35%-39.49% 的不同程度的降幅，而作为第一大出口市场的加纳同比降幅高达 13.44%。加纳丰富的金矿资源蕴含着宝贵的挖掘机销售商机，但其自然环境恶劣、基建薄弱、路况复杂等不利因素也加大了售后维护的难度，且自今年 6 月开始加纳政府展开大规模打击非法采金行动，很多华人金矿被取缔也导致需求出现一定萎缩。

（四）电梯及扶梯

较之前三类产品的惨淡表现，电梯与扶梯近年来已经成为支撑我国工程机械出口大局的一个至关重要的组成部分，该产品主要出口市场集中度相对较低，第一大市场韩国的占比也仅为 6.21%，但得益于主要出口国别 / 地区的综合表现良好，仅 TOP3 的市场当期同比增速分别高达 87.46%、22.54%、26.89%，而基于对未来亚洲以及其他新兴市场的房地产活跃程度依旧持续高涨的预期，且该产品存

在强制报废更换的周期规定，因此我们预计电梯及扶梯类产品未来的市场需求依旧强劲，而我国产品的技术也将日趋成熟，出口的综合竞争力将进一步提升，从而形成一系列良性循环。

（五）叉车

美国是我国叉车出口的第一大市场，金额占比要明显高于其他国别 / 地区，正是美国市场当期的出色表现，抵消了来自澳大利亚和巴西市场的负增长。而随着美国经济逐步企稳复苏，叉车产品的需求也会有所增加，但美国市场向来对产品质量和环保标准要求非常严格，且未来出口存在受技术壁垒影响的可能性更大，目前尚只有山推等少数中国厂商的高端叉车产品能够在环保、噪音等指标完全达到美国相关排放标准，成功进入美国市场。同时考虑到美国制造业回流的影响，故我们认为我国叉车在美国市场的未来出口前景与技术发展正相关性

表 1 2013 年 1-9 月中国工程机械行业出口统计（百万美元，%）

产品	9月	9月产品占比	9月环比	9月同比	9月累计	9月累计产品占比	9月累计同比
零部件	203.69	16.74%	-17.51%	-62.36%	1,904.67	17.95%	-58.01%
其他	223.78	18.40%	59.64%	53.02%	1,459.44	13.76%	27.41%
电梯及扶梯	160.34	13.18%	-4.83%	7.43%	1,341.51	12.65%	19.36%
装载机	146.41	12.04%	4.22%	-14.62%	1,324.23	12.48%	-16.74%
叉车	143.85	11.83%	2.47%	0.90%	1,243.33	11.72%	6.07%
挖掘机	88.87	7.31%	-15.47%	-55.97%	1,061.46	10.01%	-14.09%
起重机械	89.53	7.36%	-11.07%	-2.81%	782.77	7.38%	4.59%
混凝土机械	41.11	3.38%	8.25%	32.59%	390.17	3.68%	21.54%
压路机	31.43	2.58%	-12.16%	18.05%	313.63	2.96%	-4.24%
推土机	30.29	2.49%	14.38%	-2.61%	308.40	2.91%	-17.40%
平地机	35.63	2.93%	11.31%	22.51%	298.88	2.82%	-6.84%
桩工机械	14.06	1.16%	-10.56%	10.07%	110.92	1.05%	10.01%
摊铺机	3.47	0.29%	-16.36%	38.00%	39.12	0.37%	-3.38%
铲运机	3.96	0.33%	30.37%	-4.67%	29.67	0.28%	-40.22%
合计	1,216.45	100.00%	1.59%	-23.10%	10,608.22	100.00%	-18.94%

较强，乐观估计未来出口额增长将保持在目前的 5%–10% 的年增幅。

三、近期行业风险总评

(一) 主要出口市场经济增速放缓严重影响我国工程机械行业出口增长

整体来看，我国工程机械行业主要面向新兴市场和部分矿产资源丰富的大国。但数据表明，以上市场所在国家均不同程度地受宏观经济环境或内在因素影响，经济增速放缓，严重影响我国工程机械行业出口增长。

如图 3 所示，我国工程机械行业主要产品出口金额高度集中于新兴市场，而 2013 年以来新兴市场整体经济增速大幅放缓，包括中国、印度、巴西在内的众多新兴经济体均不同程度地面临着稳定金融、推行结构性改革的现实问题，需求增长也将变得困难，而保护主义也不

再是欧美国家的专利，例如巴西从 2012 年开始调整进口税额，对从中国进口的工程机械产品征收的税率整体增 25%，这对于出口巴西的中国厂商来说无疑是雪上加霜。

虽然长期来看，我国工程机械行业凭借着庞大的体量和不断进步的技术终将会在世界舞台扮演重要角色；但中短期来看，该行业出口的海外市场格局还难以打破，预计新兴市场的下滑会导致行业出口陷入低迷；而发达经济体市场因技术和品牌影响力所限，中国厂商目前还难以形成有效渗入，所以即使近期及未来一段时间欧美经济好转，对我国工程机械行业的利好影响也十分有限，相反更要警惕可能存在的各种贸易主义对出口阻碍产生的风险。

(二) 无序恶性竞争，汇率等成本问题日趋严重，企业经营压力增大

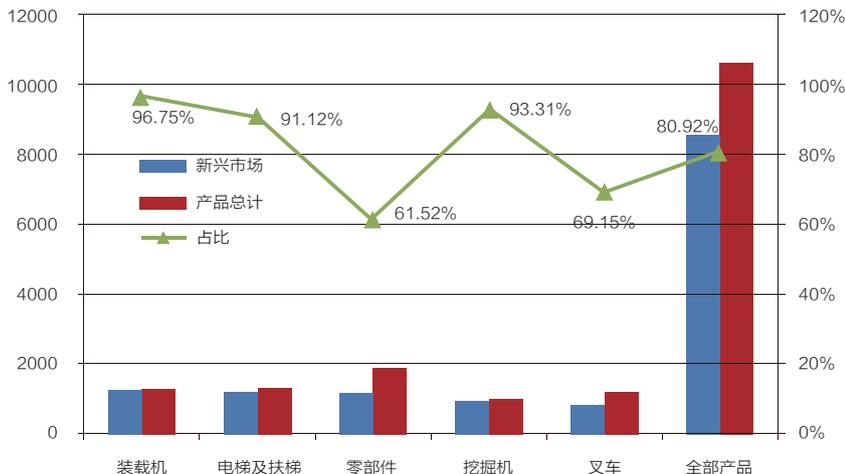
虽然近年来我国工程机械无论

从产业还是出口都得到了长足的发展，但价格战、超长账期信用销售等恶性竞争弊端一直困扰着工程机械企业，而这些直接导致产品综合成本上升、利润空间被压缩，使企业生产再投入、研发和售后投入都受到更大的压力。同时，人民币的持续升值对工程机械出口的影响就变得更为明显，尤其是像零部件这样的单体价值相对较低的产品，汇率上升侵蚀的纯利甚至可能危及部分中小企业的生存；而作为大额整机订单也同样存在风险，因出口主要面向新兴市场，订单制造需要一定周期，而出口目的国的汇率波动同样会影响利润，而利用合同条款和套期保值等手段需要相当的专业性，可操作性不高，因此使厂商难以锁定收益；不仅如此，如目的国货币持续贬值，甚至会催生违约风险。

综上所述，自 2011 年 3 月份至 2013 年 7 月底，我国工程机械行业运行已经持续 27 个月低迷。这个多年来习惯了行业年增长 30%、部分企业年增长 100% 也并不鲜见的产业，目前正面临着严峻的市场考验，企业生产经营难度加大。但是，从另一个角度看，这也是市场倒逼企业加快转方式、调结构的好时机。在市场增速降下来的情况下，工程机械企业要想实现持续健康发展，就必须由规模增长转向内涵式发展，苦练内功，加速升级，把着力点真正放到提升发展的质量和效益上来。

(作者单位：中国信保资信评估中心)

图 3 2013 年 1–9 月中国工程机械行业主要产品出口新兴市场数据统计 (百万美元, %)



西班牙买方申请破产案件的启示

文 | 彭思潞

随着欧债危机持续发酵，加上欧盟对中国光伏产品“双反”政策的实施，中国光伏行业出口欧洲步履维艰。由于欧洲是中国光伏产品主要出口市场，中国信保收到的光伏报损案件数量和委托金额大幅增长，光伏案件追偿也面临诸多困境，急需采取多种手段保障我国光伏企业出口权益。

案情简介

案例一：被保险人 A 公司于 2011 年 8 月向西班牙买方 B 公司出运一票价值约为 100 万美元的货物（太阳能电池），因买方收货后拖欠货款，被保险人 A 公司于 2012 年 1 月向中国信保报损，并委托中国信保介入追讨。

案例二：被保险人 C 公司于 2011 年 9 月至 2011 年 11 月陆续向西班牙买方 B 公司出运 11 票货物（太阳能电池），价值约 600 万

美元。因买方收货后拖欠货款，被保险人于 2012 年 1 月向中国信保报损，并委托中国信保介入追讨。

案件处理

前期追偿进展

收到被保险人委托后，考虑到两宗案件涉及同一债务人 B 公司，中国信保遂委托西班牙渠道对两案一并进行追讨。经过渠道追讨，B 公司全额承认 A 公司项下债务，并出具了分期还款计划。对于 C 公司项下债务，由于涉及质量争议，经过沟通，双方对涉及争议的货物达成了折扣和解方案，B 公司就 C 公司剩余债务出具了书面还款计划。

鉴于买方承认债务，中国信保及时对两案进行了赔付，并指示渠道督促 B 公司履行还款计划，但买方一直未予履行。买方解释因西班牙当地光伏市场低迷，该公司无

法获得银行融资而造成财务紧张，无法立即付款。

法律手段分析

由于两案债务总额大，通过非诉追讨已无法推进，因此中国信保与西班牙律师就本案后续通过法律手段继续追讨进行了深入讨论。

1. 诉讼追讨买方。根据律师调查发现，债务人拖欠多家债权人货款，已有数家债权人陆续在当地法院对买方提起诉讼。如果案例一中的 A 公司根据贸易合同约定在当地对买方提起诉讼，考虑到西班牙诉讼持续时间较长，且 A 公司提起诉讼时间较晚，买方财务状况差，后期即使胜诉，还款的可能性仍然较低。

2. 仲裁追讨买方。案例二中双方约定争议解决方式为在德国仲裁，因此 C 公司希望通过仲裁继续进行追讨。中国信保律师分析，德国仲裁费用较高，后期即使获得胜诉，仍需在西班牙申请裁决的执

行。在西班牙执行德国的仲裁裁决，需要支付额外费用，且法院审理和执行过程也会十分漫长。考虑到买方目前诉讼缠身的状况，仲裁也无法对其产生足够压力。

3. 申请买方破产。 经过分析，律师认为中国信保作为无担保债权人，较之于银行等担保债权人，通过非诉、诉讼或仲裁追讨获得还款的难度均较大。同时，律师了解到买方作为西班牙光伏企业，本身具有一定的生产能力。由于近期欧盟“双反”制裁，买方正在与一些企业商议合作事宜，虽然买方财务状况较差，但其自身继续经营的意愿较强。

根据西班牙破产法规定，无担保债权人向西班牙法院申请债务人破产，若法院受理其申请，债务人后期进入破产程序，那么该申请债权人债权总额的50%将作为优先债权，在担保债权后，其他无担保债权之前，优先获得偿付。

律师认为及时启动对买方的破产申请将会对买方经营造成即时威胁，将有利于买方回到谈判桌前，提供可执行的还款方案。当然，该方案也可能导致买方实际进入破产程序，如果买方确实破产也证明买方已经失去经营能力，我方主动申请破产能够争取到更好的受偿顺序。

追偿方案实施

鉴于申请买方破产能使我方在追讨中掌握主动性，还能借此向买方大力施压，因此中国信保与被保险人沟通立即申请买方破产。经沟

通，A公司全力支持中国信保决定，而C公司由于自身债权较高，其内部经讨论决定继续在德国申请仲裁。鉴于C公司决定自行仲裁，经双方商讨一致，双方将就各自债权分别进行处理，各自承担费用和收益。

经过前期材料准备，中国信保渠道律师于2013年4月向西班牙当地法院申请买方破产。经过渠道同法院近两个月的沟通和催促，法院最终于2013年6月接受了中国信保提交的破产申请。买方为避免进入破产程序，立即联系渠道，表示愿意同中国信保达成和解并分期偿还债务。经双方多轮谈判，买方于2013年6月底还款60万欧元，并就余款提出分期还款计划。

目前渠道正在监督买方出具书面还款计划，并监督买方后续还款事宜。就本案进展，西班牙当地媒体及时进行了报道，介绍中国出口商和中国信保通过申请买方破产的方式，向当地光伏企业成功追回部分欠款。

案件启示

目前欧洲光伏企业经营面临重大困难，许多已破产或处于无力偿付状态。为破解欧洲光伏追偿的困局，有必要根据当地法律以及买方自身经营情况，进一步加强非诉追讨，同时积极采取合理的法律措施，争取更好的追偿效果。

加强非诉追讨，及时锁定还款落袋为安

许多欧洲光伏企业在经营中

遭遇困境，但仍具有良好的还款意愿。因此打铁趁热，要积极与买方商议，根据买方经营和资金状况制订分期还款计划，通过延期支付来实现货款的收回。另外，一些买方确实存在难以继续经营的迹象，对于这些买方，有必要通过给予折扣、取回货物等方式在较短时间内获得收益，避免后期买方破产导致颗粒无收。

积极采取法律措施，加大对买方压力

一些光伏案件存在纠纷，或者买方认为中国出口商没有能力在海外采取法律措施。在债务人具有一定经营能力，而债权债务关系相对清晰的案件中，要敢于及时采取诉讼、仲裁等法律措施，向买方施加压力，争取制订可行的还款方案。

合理运用破产申请，化危机为契机

通常，破产对于无担保债权人来说是一个噩耗，通过清算程序能够获得分配的可能性较低。但是，申请债务人破产有时候能够成为与债务人谈判的利器，在债务人持续经营意愿强烈，自身财务状况有所转机的情况下，适时启动破产申请能够迫使债务人及时回到谈判桌前，提出可行的还款方案。即使债务人不幸真正进入破产程序，也说明其无继续经营能力，不如通过破产程序进行清算，提供债权人一个平等受偿的机会。

(作者单位：中国信保理赔追偿部)

文
—
张
秦

警惕出口贸易 中间商诈骗出新招



国际贸易中，中间商的概念非常宽泛和含糊，从工厂到零售商（或用户）之间的几乎所有参与贸易者，都可笼统地称之为中间商。但在具体交易中，中间商扮演的角色千差万别，在合同中承担的法律 responsibility 也各不相同。如果出口企业不掀起中间商的“盖头”，仔细甄别他们的身份，就很容易在合同执行中发生各种纠纷，陷入“冤有头而债无主”的尴尬境地，甚至上当受骗。近日中国信保常州办事处处理的一起案件，就是中间商有意隐瞒身份、混淆角色，浑水摸鱼、骗取货款的典型案例。

案情概况

今年3月，有香港F公司老总找到江苏省常州市某纺织出口厂

A，称自己是中间商，想介绍一笔美国D公司服装面料的采购业务。突然间天上掉下馅饼，A厂自然是非常警觉，对所谓订单很是怀疑。而F公司称，D是一家业内知名的大公司，合同是与D公司签、货是发给D公司，款也是D公司付，自己仅仅是中间介绍人，货物、款项、单据等自己都不经手，仅在收款后拿点佣金而已，即使想骗钱也没有机会和空间。A厂认可了F公司的说法，开始与F洽谈具体交易条件。不久，F公司拿出了D公司直接下达给A厂的订单。首先订单格式看上去就很正规，抬头、编号、签字、印章等一个也不少，很有大公司的“范儿”；价格也不错，10多万美元，付款条件是发货后30天内。A厂遂放松警惕，准备按订单出运货物。这时，F公司还

特意提醒A厂将提单收货人记名为D公司，并由A厂直接寄给了D公司，以示自己中间人的“清白”。但直到发货后60天，A厂始终没有收到货款，甚至F公司也联系不上了，遂向中国信保报案。

经中国信保调查，美国D公司虽然承认收到过中国A厂发来的一批面料，但称这批面料是向香港F公司订的货，且收货后已将货款支付给了F公司，自己并没有与A厂有直接贸易关系，也没有委托过任何代理人向A厂下订单。为此，D公司还出具了给F公司的订单、付款水单等文件和公证书、律师信等证据。比对这两份几乎一模一样的订单，很容易发现F给A的订单是移花接木的“李鬼”，是在D给F的订单上，把卖方由F换成了A，再通过复印伪造成D

直接下给 A 的订单。而 F 公司为香港注册的“三无”空壳公司，鲸吞货款后已不知所终。

案例解析

中间商会以各种角色出现在具体出口业务中，但无论再有“72变”，掀开面纱和盖头，在法律面前，无非有三种原形：一是中间商转售货物，既是出口合同的买方，又是转售合同的卖方；二是中间商作为买方的代理人，根据买方的授权，代表买方与出口企业洽谈合同、处理贸易；三是作为居间人，为买卖双方达成合同提供媒介服务。

以上中间商三种身份的概念完全不同，在法律责任上也有着很大的差别。中国信保所受理的很多案件都涉及中间商。这些案件中出口企业不能正常收汇，最重要的问题就是未能正确识别中间商在合同中扮演的角色。最常见的三种错误就是：把转售货物的中间商错当成下游买方的代理人，把买方代理人的中间商当成货物的实际买方，把居间介绍的中间商当成买方代理人。对中间商的概念不清、角色错位，必然导致合同的责任混淆，容易发生纠纷且难以解决。

上述案例实际上涉及两个独立交易，A 把货物卖给 F，F 再把货物卖给 D。F 公司声称自己是给 D 与 A 介绍业务的中间人，隐瞒了自己既是与 A 交易中的买方，也是与 D 交易中卖方的身份，从而“吃

了上家骗下家”；而出口企业 A 笼而统之地把 F 看成中间商，误认为 F 是买方 D 的代理人，没有与 D 公司直接联系、验证其代理身份，导致做了一笔“冤有头而债无主”的糊涂生意。同时，因为搞错了交易对象与投保对象，吃亏上当的同时也无法得到相应的赔偿。

风险防范建议

出口业务中与中间商打交道不可避免，也并不可怕。重要的是，要透过表面看本质，正确区分中间商在具体业务中的真实身份，并采取相应的对策：

辨别中间商实际身份，明确责任主体

第一种身份，对出口企业来说，货物由中间商转售下家时，必须以中间商自己的名义签订出口合同，中间商就是出口合同的买方。根据《合同法》的合同相对性原则，在相互独立的多重贸易关系中，中间商对出口合同承担完全的责任，与货物再转售的下家没有任何关系。特别要注意两点：一是货物转售中，中间商无权以自己在其它合同下的权利义务来对抗出口合同下的权利义务。因此，当中间商以下家对货物或货款提出问题为借口而逃避付款责任时，出口商应据理力争，要求中间商提供本合同下存在付款异议的直接证据。二是下家的信用不代表中间商的信用，当中间商以下家是大客户为由，要求放宽付款条件时要小心谨慎。

第二种身份，中间商自己不承担责任，而是代表买方来洽谈合同时，就是买方的代理人。作为代理人，应获得买方明确的授权，只能以委托人而不能以中间商自己的名义签订合同，委托人才是合同的买方，代理人自身对合同并不承担任何责任。在这种情况下，出口方应要求代理人出示授权文件，并与委托人建立直接联系，验证代理人身份和授权范围，审查合同的签章是否委托人所为。特别要注意两点：一是很多中间商代理买方时，往往借口要赚取上下家的价格差，误导或阻挠出口企业与买方直接联系。这种情况下，中间商很可能根本就没有获得买方的合法委托，所签订的出口合同也无法约束实际买方；二是有些情况下，中间商既表明自己代理人身份，又以自己名义签订合同时，属于间接代理，合同实际买方仍然是委托人而不是代理人，这时更需要向委托人验证代理关系的存在。

第三种身份，中间商介绍业务时，否认自己是买方代理人，或虽然声称代表买方但却又不能出具委托人的授权书时，属于《合同法》规定的居间人。此时，中间商不承担合同下的任何责任，与其洽谈合同的具体条件属于“空对空”。出口企业可以向其支付介绍费（佣金），要求提供买方联系方式，与买方直接洽谈。

加强合同及单据评审，完善合同形式

合同、订单以及发票、提单等，

都是确立合同关系、确认债务主体的证据。

首先，在合同签订、订单确认时，应认真审查合同（订单）的买方抬头是否正确、签字（印章）是否有效。特别要注意两种情况：一是尽可能避免合同（订单）中出现除买方和卖方以外的第三方。如果第三方是合同的共同买方，则应明确列示在买方抬头下并共同

签章，在合同条款中明确共同承担责任；如果合同确实涉及第三方的，要么另行单独与之签订合同，要么在合同条款中明确第三方的权利和义务，防止今后发生纠纷。二是注意落款签章与合同买方抬头是否一致。特别是抬头或落款出现“On behalf of”或“agent”字样时，说明抬头或落款者就不是合同的实际买方，而是代

理人，应按代理关系处理合同。

其次，出口企业在制作与合同相关的单据时，要注意所有单据上买方名称的一致性或相容性。如果中间商提出的要求出现收货人、付款人与合同买方不一致，或发货人与卖方不一致等情况时，千万不能随意处理，要及时了解情况并做出相应处理。

（作者单位：中国信保常州办事处）

“预付款 + 大 DP” 结算方式下的 风险及管理分析

文 | 李增广

近年来，随着世界经济一体化程度的加深，各国间的经济互动和贸易往来愈加深入和频繁，买卖双方的信息不对称性开始逐渐减弱，同时，国际贸易对速度和实效的要求越来越高。在这样的大背景下，由于信用证（Letter of Credit, L/C）结算本身所固有的手续繁琐、收费名目多、申请人保证金或授信额度占用等局限性，对新

形势下国际贸易需求的适应性逐渐降低，越来越多的出口企业开始逐步放弃 L/C 结算¹，改用托收、赊销等其他结算方式。其中，“预付款 + 大 DP²”的结算方式被出口企业普遍认为是 L/C 之外控制收汇风险的有效手段。但笔者在长期与出口企业接触的过程中发现，相当数量的出口企业和外贸从业人员并没有充分认识到这种结算方式下的

隐藏风险，并因此导致收汇损失。本文将从实际案例出发，对“预付款 + 大 DP”结算方式下的风险及相关管理建议进行初步探讨。

案情简介

2012年2月，中国出口商 E 接受土耳其买方 I 公司网上询盘，并签署贸易合同，合同总金

¹ 据不完全统计，目前国内企业参与国际贸易时，除在石油、矿产、粮食、棉花等大宗货物交易及大型成套机械设备等特定行业中信用证应用较为普遍外，其他行业中信用证应用的总体比例已经不到 30%。

² 本文从付款方式的实质出发，认为无论交单是否通过银行，凡本质上以付款为交单前提的结算方式均应归类为 Document against Payment（付款交单），简称“大 DP”，主要包括：银行托收付款交单（D/P），买方见提单副本付款及进口地交单的 CAD（Cash against Documents）。



额 USD83,421.40，约定支付方式 15% 预付款，85% 见提单副本付款。2012 年 3 月底，买方 I 支付预付款 USD12,514.00，出口商 E 发货，并通过邮件将单据副本传递至买方。买方 I 称由于公司内部临时出现的其他事务耽搁，暂时无法付款赎单，并称会在货物到港前安排货款。此后，出口商 E 多次邮件、电话催促，买方 I 一直未付款赎单，但称会尽快安排。直到货物到港后两周，买方突然邮件告知由于当地市场行情变动，价格下行，要求给予 10% 的货款折扣，否则将拒绝提货。出口商 E 遂向中国信保山东分公司通报可能损失。

案件处理

接到报损后，中国信保山东分

公司迅速介入。调查发现：第一，该产品当地市场价格平稳，并无明显下行趋势；第二，此前该买方曾以类似理由要求其他 2 家供应商给予不同程度折扣，且要求最后得到满足。

综合分析后，中国信保山东分公司初步断定该买方存在信用问题，恶意要求折扣。但由于土耳其海关相关政策要求比较特殊：第一，货物到港后，如未收到收货人正式的“拒绝收货通知”，海关不允许货物退回出口港或转售；第二，货物到港 45 天内（非海运方式 20 天内）无人认领的，海关有权做无货主处理并拍卖该批货物，拍卖所得充抵仓储费及相关费用；三是货物被拍卖时，原进口方为第一购买人，享有优先购买权。经中国信保山东分公司多次与买方沟通，买方

始终不同意出具正式的“拒绝收货通知”，坚持称自己愿意提货，但要求 10% 折扣。因此，退运或转卖的方案均不具可行性。

考虑到当地海关的相关政策，同时本着最大程度减损的原则，中国信保山东分公司同意出口商 E 答应买方要求，并在买方付款提货后及时启动定损核赔程序，对出口商 E 进行了赔付。

“预付款 + 大 DP” 结算方式下的隐藏风险

本案项下，出口企业由于过度相信“预付款 + 大 DP” 结算方式的收汇控制功能，而忽略了其中的隐藏风险，导致货款损失。“预付款 + 大 DP” 的结算方式在正常情况下的确可以通过“预付款”增加买方的违约成本，提高买方的“提货意愿”，在货物到港后要求买方尽快付款提货，即使买方拒收货物，也可以通过联系货代或船公司完成转卖或退运。如果预付款比例合适、市场行情又好，甚至不会产生货值损失。

但必须注意，“提货意愿”并不等同于“付款意愿”，如果买方“提货意愿”强烈但“付款意愿”较弱，则容易导致买方想方设法通过非正常手段获取货物，从而致使预付款“增加违约成本”功能失效。甚至存在不良买方以预付款为诱饵，以余款“大 DP” 结算为幌子，利用结算方式本身的缺陷和漏洞，达到恶意拒收或获取折扣的目的。因此，广大出口企业正确认识“预付款 + 大 DP” 结算方式的隐藏风险也就

“预付款 + 大 DP”

每一种结算方式都是为顺应特定交易而产生的，结算方式没有好坏之分，只有合适与不合适之分。任何一种结算方式都有它自身所固有的特点，只要认识全面、运用得当，每一种结算方式都可以成为特定交易中的“最好”（最合适）的结算方式，“预付款 + 大 DP”也不例外。

显得非常必要。概况起来看，隐藏风险主要有以下三种：

一是海关风险。部分国家（或地区）海关出于对国内进口企业的保护，在退运或转卖方面会出台相关政策加以限制。比如，印度、斯里兰卡、孟加拉、尼日利亚、土耳其等国海关均规定货物到港后如果要退运或转卖，必须获得原收货人出具的“不反对声明书”（Non Objection Certificate, NOC）或正式的“拒绝收货通知书”。另外，部分国家海关对货物滞港后的罚没期较短，印度、斯里兰卡为 30 天，土耳其为 45 天。对超过罚没期仍未提取的货物，海关将没收、拍卖，甚至销毁。虽然各国理论上均可以有条件地申请延期提货，但一般较难申请成功。这些政策如被不良买方利用，则极易导致货物到港后被恶意拒收或要求不合理折扣。

二是产品风险。“预付款 + 大 DP”结算方式下，如果出运产品为买方定制产品、特殊规格产品、易腐易变质产品、对储存条件要求较高的产品或目的港港上费用较高但货值较低的产品，若遭遇买方恶意拒收或要求不合理折扣，同样不

能实现退运或转卖。为了避免更大的损失，只能被迫答应买方提出的不合理要求。因为对于买方定制产品或特殊规格产品，由于不同客户要求不同或市场需求度较低，基本无法转卖，即使能够转卖货值也极低，损失反而更大；对于易腐、易变质产品或对储存条件要求较高的产品，由于退运或转卖时间、储存条件等的不确定性，极易丧失货物固有的物理或化学属性，形成全损；对于港上费用较高而货值偏低的产品，转卖或退运可能要支付相对于货值高昂的费用，况且港上费用较高的国家，海关相关手续一般也较繁琐，也就极大地降低了出口企业寻求退运或转卖的积极性，被迫答应买方的不合理要求。

三是买方非正常提货风险。“预付款 + 大 DP”结算方式下，买方非正常提货的表现形式主要有三种：一是 F 组贸易术语（主要是 FOB）下承运人擅自放货；二是银行托收下代收行擅自放单；三是买方通过非正常渠道获取正本提单并提货。

1. 承运人与买方勾结并擅自放货的情况在 2000 年左右曾较为普

遍，原国家对外贸易经济合作部曾专门下发《关于规避无单放货风险的通知》对广大出口企业进行风险提示，虽然近几年不多见，但亦偶有发生。

2. 代收行擅自放单的情况主要发生在银行远期托收的情况下（D/P after sight），主要表现为部分资信较差的银行违反国际惯例（《托收统一规则》，The Uniform Rules for Collection, ICC Publication No. 522, URC522），或者特定国家或地区的银行根本不认同 D/P after sight 的操作³，直接按照 D/A 处理，在买方承兑后即将提单交给买方。

3. 至于买方通过非正常手段获取正本提单的情况，则多伴有诈骗发生。2011 年至 2012 年上半年间，浙江、福建、山东、辽宁、上海等地多次出现希腊买方在银行托收项下通过非正常手段获取正本提单，不付货款而直接提货的情况。

“预付款 + 大 DP” 结算方式下的风险管理建议

每一种结算方式都是为顺应特

³ URC522 第一款第 1 条即列明 “The Uniform Rules for Collections, 1995 Revision, ICC Publication No.522, are binding on all parties thereto unless otherwise expressly agreed or contrary to the provisions of a national, state or local law and/or regulation which cannot be departed from”，说明当 URC522 与当地法律或规定相抵触时则不具约束力。不认同 D/P at sight 的国家或地区以法国、西班牙、德国、意大利等欧洲国家及其前殖民国家或地区为主。



定交易而产生的，结算方式没有好坏之分，只有合适与不合适之分。任何一种结算方式都有它自身所固有的特点，只要认识全面、运用得当，每一种结算方式都可以成为特定交易中的“最好”（最合适）的结算方式，“预付款+大DP”也不例外。对于出口企业而言，“预付款+大DP”结算下的风险管理需要注意以下几点：

用好出口信用保险政策，化解海关风险和产品风险。出口企业要增强风险管理意识，充分利用好国家的出口信用保险政策，了解、评估和跟踪买方的信誉、实力及经营状况等资信信息，在交易前排除存在不良记录的买方。同时，正确认识“预付款+大DP”结算方式，将其全部纳入出口信用保

险保障范围内。在遭遇不良买方恶意拒收和要求折扣时，一定不要擅自轻易对买方做出让步，而是要第一时间向中国信保通报情况，在中国信保的帮助下充分调动承运人、银行、信保当地渠道等各方资源寻求解决方式，有效化解目的国海关风险和产品风险。即使最终发生损失，也可以通过信用保险完成风险转嫁，从中国信保获取赔付。

慎重选择贸易术语和承运人，最大程度控制货权，尽量避免承运人无单放货。相当一部分中小型出口企业认为以FOB为代表的F组贸易术语操作简单、省时省力，但殊不知，方便简单的后果是“大DP结算”下放弃了对货物的进一步控制。因此在“预付

款+大DP”结算方式下，出口企业应尽量选择C组贸易术语，若必须用F组贸易术语，则尽可能要求买方选择从业时间长、规模较大、声誉较好的承运人，以便最大程度降低承运人无单放货的可能。

银行托收情况下，注意考察代收行操作习惯及信誉，尽量规避代收行擅自放单。“预付款+大DP”结算方式下，应尽量选择实力及信誉较好的代收行。同时，应指示托收行在托收指示中列明应凭付款交出商业单据。另外，交单后要通过托收行与代收行保持密切联系，严防其擅自交单给买方的行为，一旦出现类似情况，应第一时间通过国内的托收行向代收行主张相关权利，以防止因错过时效而导致无力追溯。

增强合同意识，树立长远眼光，不在合同确立后擅自单方面涨价或变相涨价，以免倒逼买方恶意拒收或要求折扣。部分出口企业（尤其是农产品行业）合同意识和商业契约精神不强，在产品价格上涨期间，往往在合同订立后擅自单方面上调价格，致使买方产生报复心理，利用“预付款+大DP”结算下的漏洞，待货物到港后，拒不提货并要求折扣。因此，广大出口企业一定要从自身做起，严格遵守合同约定，以长远合作、互利共赢为追求，而不要因为短期的小利放弃长远合作的大利。

（作者单位：中国信保山东分公司）

文
—
王
植

浅析物权保留条款的效力及行使条件



近年来，越来越多的出口商开始在出口贸易合同中加入物权保留条款。但由于各国各地区法律理论体系的不同，物权保留条款的效力及行使条件均有所不同。商场如战场，物权保留条款作为出口商在买方破产案件中的最后一根救命稻草，其效力如何行使以及能否成功行使将直接决定案件的减损情况及后续走向。

由于物权保留条款的效力及行使条件涉及物权保留条款的生效条件、效力范围及标的物的可识别性要求，下面笔者将在[案例一]中就物权保留条款的生效条件，在[案例二]中就物权保留条款标的物的可识别性要求，在[案例三]中就物权保留条款的效力范围进行论述，以期能为读者就物权保留条

款的效力及行使条件提供全方位的参考。

一、案情简介

[案例一]国内出口企业F公司于2011年9月向瑞士进口商Q公司出运了15票货物（纺织品），双方约定支付方式为OA120天。2012年1月，F公司收到破产管理人通知，Q公司于2011年12月进入破产程序。F公司遂向中国信保报损并委托中国信保代其进行后续破产债权处置。

在委托时，F公司向中国信保说明其与Q公司的贸易合同中约定了物权保留条款。

[案例二]国内出口企业M公司于2012年8月向德国进口商B公司出运24票轴承套圈，双方约

定支付方式为OA60天。2012年10月，国内出口企业M公司联系B公司要求其支付货款时，获悉B公司已于2012年9月中旬进入预破产程序。M公司遂委托中国信保代其进行后续破产债权处置。

B公司与M公司签订的贸易合同中约定了一般物权保留条款。但M公司出运的货物已被B公司投入生产，成为B公司货物中不可分割的一部分。截至B公司进入破产程序，该批货物仍未销售。

[案例三]国内出口企业Z公司于2011年3月向荷兰进口商K公司出运价值逾70万欧元的起重机，双方约定支付方式为OA360天。2012年4月，国内出口企业Z公司获悉K公司已申请进入破产保护程序。Z公司遂向中国信保

物权保留

最初是起源于德国的一种法律技术，即将货物所有权的转移时点从通常的货物交付时延后至货款全额付清时，主要用于在买方破产时，避免货物被计入破产财产或浮动抵押计划。

报损并委托中国信保代其进行后续破产债权处置。

Z公司与K公司的贸易合同约定了全额收汇条款。但K公司已将货物转卖至L公司。

二、案件处理

[案例一]虽然买卖双方在贸易合同中约定了物权保留条款，但中国信保了解到F公司未在瑞士对物权保留条款进行登记。根据《瑞士民法典》规定，物权保留条款的生效条件为登记生效。F公司在主张取回货物时，破产管理人拒绝认可物权保留条款的效力，这对出口商来说无疑是晴天霹雳。

后来，经中国信保渠道律师仔细审核贸易合同，发现买卖双方合同约定适用中国法，而我国法律中尚未对物权保留条款的生效条件作出规定。在此基础上，律师再次向破产管理人主张行使物权保留条款。虽然破产管理人仍然拒绝认可物权保留条款的有效性，但同意就F公司的债权达成和解。最终，F公司与破产管理人就债权达成了和解，和解比例远高于一般债权人分配比例。

[案例二]虽然出口企业M公司与买方B公司在合同中约定了物

权保留条款，但由于货物已被作为原材料投入生产，货物不具有可识别性，物权保留条款无法正常行使。经中国信保渠道律师调查，发现其它原材料供应商也在合同中约定了物权保留条款，且这些供应商已形成“供应商小组”集体向破产管理人提出要求行使物权保留条款。

在已设立物权保留的全体供应商努力下，破产管理人同意将新生产的货物交给“供应商小组”处理。在新生产的货物被拍卖后，各供应商根据债权比例分配拍卖价款，实现了有效的减损。

[案例三]虽然出口企业Z公司与买方K公司在合同中约定了物权保留条款，但由于货物已被K公司转卖，物权保留条款的行使遇到较大困难。中国信保渠道律师对K公司转卖情况仔细核实后，发现货物由K公司的关联公司购买，且该关联公司并未支付货款。

由于物权保留条款效力受到限制的前提为货物被善意第三人购买，因此中国信保认为K公司转卖其关联企业的行为不构成对物权保留条款的限制。中国信保指示渠道律师向破产管理人声明要求行使物权保留条款，但破产管理人拒绝接受我方主张。在这种情况下，经

渠道律师积极与破产主管法官沟通，破产主管法官向破产管理人发函明确确认物权保留条款的有效性。后经中国信保及Z公司努力，货物被取回后成功转卖。

三、法理分析

(一) 物权保留条款简介

物权保留，最初是起源于德国的一种法律技术，即将货物所有权的转移时点从通常的货物交付时延后至货款全额付清时，主要用于在买方破产时，避免货物被计入破产财产或浮动抵押计划。随着德国法在世界影响力不断扩大，且由于物权保留条款具有良法的本质（在保护卖方利益的同时，并没有实际损害买方利益），这种法律技术逐渐被世界各国所接受。直至1976年，英国高等法院就Aluminium Industrie Vaassen BV v. Romalpa Aluminium Ltd [1976] 1 WLR 676案作出裁决，物权保留这种法律技术被认为正式被英美法接受。因此，物权保留条款在英美法体系中也往往被称为Romalpa条款。目前，我国“合同法”第134条中也明文承认物权保留条款的有效性和合法性。

(二) 物权保留条款的分类

由于最初的物权保留条款仅适

用于货物以最初形态处于买方控制下的情况，在很多情况下并不能有效地起到保障卖方权益的作用，因此，在法律实践中，由一般物权保留条款逐步衍生出诸多新型物权保留条款。

1. 一般物权保留条款 (Simple Clause)

一般物权保留条款，即原始的物权保留条款，由合同双方约定，当买方全额支付货款后，货物的所有权将由卖方转移至买方。

2. 全额收汇条款 (All Money Clause)

全额收汇条款，指合同双方约定，直至买方全额清偿对卖方的所有欠款为止，货物的所有权将保留在卖方处。全额收汇条款，一般适用于买卖双方存在大量历史交易的情况。

3. 附转卖审批权的物权保留条款 (Proceed Clause)

附转卖审批权的物权保留条款，指在一般的物权保留条款的基础上，约定买方在转卖货物时需要得到卖方的同意。同时，如买方在未经卖方同意的情况下转卖货物，卖方将有权撤销买方的转卖合同。

4. 可转换的物权保留条款 (Product Clause)

可转换的物权保留条款，是指在一般物权保留条款的基础上，买卖双方约定，如货物被添附成为其他物品不可分割的一部分，则卖方有权在新产生的物品上设立抵押。可转换的物权保留条款，一般适用于原材料贸易合同。

5. 延伸的物权保留条款 (Prolonged Clause)

延伸的物权保留条款，是指在一般物权保留条款的基础上，买卖双方约定，如货物被转卖，且转卖买方未支付货款，则原卖方有权向转卖买方主张拥有货物所有权。

(三) 物权保留条款的生效条件

由于物权保留条款通过延迟物权转移时点，较好地保障了卖方应收账款权益，因此，物权保留条款在很多国家（尤其是英美法体系国家）法律中被认为具有抵押担保的性质。同时，由于物权保留的主要目的是为避免货物被计入破产财产或浮动抵押计划，从一定角度上来说具有对抗破产管理人或浮动抵押权人的性质，因此，部分国家法律为物权保留条款的生效条件设定了一定的形式要件。

根据各国的具体情况不同，物权保留条款的生效条件模式主要有4种：1. 意思主义；2. 书面主义；3. 登记生效主义；4. 登记对抗主义。其中，采意思主义的法律中确定物权保留条款的生效条件为双方合意，即有任何证据证明双方曾就物权保留达成一致即生效，如《俄罗斯联邦民法典》。而采书面主义的法律中则往往规定物权保留条款只有双方书面明确约定时方可生效，如《德国民法典》及《德国分期付款买卖法》。在书面主义中，还有一种严格的书面主义，即对书面确定的格式有着较为明确的要求，如法国法律实践中要求物权保留条款需要经合同双方单独签字生效，另如意大利法律实践中要求物权保留条款须在合同中及发票中均有所体现。在登记生效主义中，物权保留条款需要向相关机关进行登记方能



生效，如《瑞士民法典》。最后，在书面主义及衍生的物权保留条款的基础上产生了登记对抗主义，即要求附转卖审批权的物权保留条款（Proceed Clause）和延伸的物权保留条款（Prolonged Clause）只有在登记的情况下才能对抗第三人，如《意大利民法典》、《美国统一商法典》和《台湾地区民法典》。

因此，在合同中设立物权保留条款时，应当按照合同所适用法律及买方所在地法律对物权保留条款的形式要求进行约定，以确保物权保留条款的有效性。

（四）物权保留条款的效力范围

物权保留条款一般保护的是买卖合同中卖方对买方的应收账款权利。但是，为加强商业效率的保护，各国法律中均规定了善意取得制度（也称“以手护手”制度），对善意第三人与无权处分人之间的交易进行保护。因此，在善意第三人从买方购买物权保留项下货物时，物权保留条款将因丧失标的物而被迫终止。但如[案例三]中，若转卖买方并非善意第三人，则物权保留条款仍将适用。

针对这种情形，一般物权保留条款衍生出了延伸的物权保留条款（Prolonged Clause）。而如前所述，由于延伸的物权保留条款（Prolonged Clause）对抗第三人的天然性质，越来越多的法律中开始规定延伸的物权保留条款（Prolonged Clause）以登记作为对抗第三人的条件。因此，一般

物权保留条款的效力在货物被善意第三人购买时终止。同时，在买卖双方签订延伸的物权保留条款（Prolonged Clause）并登记的情况下，善意取得的情况将被排除。

（五）条款标的物可识别性要求

物权保留条款的行使前提条件之一为标的物存在。只有在标的物可识别的情况下，标的物才被认为存在。因此，标的物的可识别性要求亦将被认为是行使物权保留条款的前提条件之一。

一般来说，标的物不可识别的原因主要是添附，即指标的物因与其他物品混合、附合，或被加工而形成新的物品，且恢复原状从经济上或实际上不可能的情况。在这种情况下，一般物权保留条款的效力将随着标的物的不可识别或灭失而终止。

针对这种情况，一般物权保留条款衍生出了可转换的物权保留条款（Product Clause），即在物

权保留条款标的物失去可识别性时，卖方将有权在新形成的物品上设立抵押权。因此，在出口商销售可能被用作原材料或零配件的货物时，可以使用可转换的物权保留条款（Product Clause），以在最大程度上保障自己的权益不受损失。如无法设立可转换的物权保留条款（Product Clause），也要在买方破产后积极了解其他供应商情况，以期如[案例二]中一样参加“供应商小组”，进而达到减损的目的。

四、小结

虽然行使物权保留条款所赋予的权利存在诸多情形和困难，但是只要出口商能够根据自身需要合理选择物权保留条款类型，并采取合适的形式记录物权保留条款，并在风险发生后积极主张自身权利，就能有效地保护出口商的权益，最大程度地减少损失。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）



参考文献：

1. 王建源. 论所有权保留之延伸. 比较法研究. 2005（2）
2. 王轶. 论所有权保留的法律构成. 当代法学. 2010（2）
3. 龙著华, 李克英. 论国际货物买卖中的所有权保留. 法学杂志. 2010（5）
4. Bridge, M., 2007. The

- International Sale of Goods. Law and Practice. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press
5. International Chamber of Commerce, 1993. Retention of Title: A Practical Guide to Legislation in 35 Countries. 2nd ed. ICC Publishing

出口预警

■ 欧亚经济委员会修改对收割机保障措施终裁

10月6日, 欧亚经济委员会修改对进口收割机的保障措施终裁: 实行配额限制, 每年进口量为774台, 该措施自2014年1月1日起正式实施。

■ 印度继续对华球墨铸铁管征收5年反倾销税

10月10日, 印财政部发布征税公告, 决定即日起对原产于或进口自中国的球墨铸铁管征收5年反倾销税, 税率与原审税率相同, 即新兴铸管127.4美元/吨, 其他企业139.79美元/吨。

■ 阿根廷对华非自吸式离心电泵启动反倾销调查

10月21日, 阿根廷经济和公共财政部外贸国务秘书处发布公告, 决定对原产于中国的最大流量介于100L/M和1000L/M之间(包含两端值)且发动机功率介于0.1875KW(0.25HP)和5.625KW(7.5HP)之间(包含两端值)的非自吸式离心电泵启动反倾销调查。

■ 加拿大对华金属硅作出反倾销和反补贴终裁

10月21日, 加拿大边境服务署(CBSA)根据《加拿大特别进口措施法》规定, 对原产于或进口自中国的部分金属硅作出反倾销和反补贴终裁(见下表)。

出口商	倾销幅度(%)	补贴额(人民币元/公吨)
Rio Tinto Procurement Pte Ltd.	180.3	1934.5
芒市卓信硅业有限公司	72.3	1460.5
厦门国贸集团股份有限公司	47.3	1945.0
中国普遍	235	1945.0

■ 加拿大对中国碳钢紧固件进行反倾销和反补贴再调查

10月21日, 加拿大边境服务署(CBSA)发布公告, 决定对原产于或进口自中国和中国台湾地区的碳钢紧固件启动反倾销和反补贴再调查, 以对原产于中国和中国台湾地区的碳钢紧固件的正常价值和出口价格进行更新, 以及对原产于中国的碳钢紧固件的补贴额进行更新。

■ 秘鲁对华热轧钢管启动反倾销调查

10月23日, 秘鲁国家竞争和知识产权保护局倾销和补贴检查委员会发布决议, 决定对来自中国的热轧钢管启动反倾销调查。

■ 巴西决定对华自行车整体曲轴连杆征收反倾销税

近日, 巴西发展、工业和外贸部贸易保护局致函中国驻巴西使馆经商参赞处, 告知巴方决定自2013年10月1日起对进口自中国的整体曲轴连杆征收1.56美元/公斤的反倾销税, 征税期限5年。

■ 巴西决定对华眼镜架征收反倾销税

近日, 巴西发展、工业和外贸部贸易保护局做出决定, 自2013年10月1日起对进口自中国的眼镜架征收11.44美元/副的反倾销税, 征税期限5年。

■ 巴西决定对华不锈钢冷轧板征收反倾销税

近日, 巴西发展、工业和外贸部贸易保护局做出决定, 自2013年10月4日起对进口自中国的不锈钢冷轧板征收235.59~853.46美元/吨的反倾销税, 征税期限5年。

○ 本刊编辑部

信保动态

■ 中国信保天津分公司与中国水利水电第十三工程局有限公司签署全面合作协议

10月12日,中国信保天津分公司与中国水利水电第十三工程局有限公司(以下简称“中水电十三局”)签署了全面合作协议。协议的签订旨在支持和鼓励双方进一步发挥各自优势,帮助中水电十三局继续扩大海外优势,突破业务瓶颈,实现合作共赢。

■ 中国信保副总经理刘永信会见摩根资产管理公司主席保罗·贝特曼一行

10月15日,中国信保副总经理刘永信在公司总部会见了摩根资产管理公司主席保罗·贝特曼一行,双方就加强交流与合作等事宜进行了会谈。

会谈时,保罗·贝特曼先生详细介绍了目前全球范围内资产管理业务面临的挑战及未来的发展趋势,表达了加强合作的意愿。刘永信副总经理表示,中国信保愿意在政策允许、安全第一的前提下,加强双方在资产管理业务方面的交流,并进一步探寻更广阔的合作空间。

■ 中国信保山东分公司与烟台市政府签署战略合作补充协议

10月17日,中国信保山东分公司与烟台市政府签署战略合作补充协议。山东分公司将积极发挥出口信用保险“防风险、拓市场、利融资、搭平台”的政策性作用,支持烟台市转变对外经济发展方式,加快走出去步伐,有效提高企业的抗风险能力和市场竞争力,保障就业稳定,促进烟台市经济平稳较快发展。

■ 中国信保代表首次担任伯尔尼协会职务

近日,伯尔尼协会(以下简称“协会”)通报了10月6日至10日协会秋季年会对新一届各级职务改选的选举结果。中国信保发展战略部副总经理景奉雷当选协会中长期委员会副主席,这也是中国信保代表首次担任协会职务。

近年来,随着公司业务规模不断扩大,整体发展持续跃升,中国信保在协会和行业内的地位显著上升,受到越来越多关注。2012年起,中国信保成为协会管理委员会成员,开始深入参与协会管理事务。伯尔尼协会作为国际上信用和投资保险业最大的协会组织,采用国际通行的组织管理形式,并在其章程中对各级职务的资格、选任、职权等做出了明确规定。协会各级职务每届任期均为一年,并可连任一届(仅协会副主席不可连任),改选在每年秋季年会上进行。

■ 中国信保签署《关于支持中白工业园项目建设发展合作备忘录》

10月21日,中国信保与中白工业园管理委员会、中白工业园开发股份有限公司共同签署《关于支持中白工业园项目建设发展合作备忘录》。中白工业园项目是我国与白俄罗斯两国之间近年来规模最大的外经合作项目。对该项目的支持是中国信保贯彻落实国务院《关于推进境外经济贸易合作区建设的意见》和商务部《商务部 中国信保公司关于加强境外经济贸易合作区风险防范工作有关问题的通知》有关文件精神的重要举措,也是中国信保政策性职能的具体体现,对于我国企业防范境外投资风险,以及搭建完善中白工业园区自身的金融服务平台意义重大。

○ 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: beiyiy@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