



信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2013年第 **12** 期

总第120期

内部资料 免费交流

| 本刊特稿

国家风险管理在对外贸易和投资中的作用

| 市场前沿

中国信保助力大转移 西南边陲再谋新发展

| 信保说案

从巨额拖欠案件看出口巴西的风险防范



中国信保承保的中国在俄罗斯及独联体地区承揽的最大冶金项目车里雅宾斯克钢厂轨梁生产线

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12月 / 总第120期

本刊特稿 / Special Report

- 01 国家风险管理在对外贸易和投资中的作用
——在第十届中国国际信用和风险管理大会上的演讲
- 04 新兴市场国家风险分析

市场前沿 / Market Cruise

- 07 东信和平：借力信保 迈向辉煌
- 09 中国信保助力大转移 西南边陲再谋新发展

信保回音 / Customer Feedback

- 11 江苏新陵摩托车制造有限公司感谢信
- 12 广西伟联进出口贸易有限公司感谢函
- 12 山西太钢不锈钢股份有限公司感谢信

资信服务 / Sinosure Perspective

- 13 借力资信服务 开创国际市场
- 14 2013年汽车出口形势分析
——整车出口持续大幅回落 积重难返下滑已成定局

信保说案 / Case Study

- 18 整合资源促认债 发挥优势助减损
- 21 从巨额拖欠案件看出口巴西的风险防范
- 24 多哥诈骗案卷土重来的启示

学习研究 / Study and Research

- 26 发达国家中小微企业金融支持体系的实践及启示（上）

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态



国家风险管理在对外贸易和投资中的作用

——在第十届中国国际信用和风险管理大会上的演讲

文 | 中国出口信用保险公司总经理助理 谢志斌

当前，金融危机貌似渐行渐远，主权债务危机似乎得到初步控制，但危机的长期负面影响逐步显露，世界经济低速增长态势已然确立，国际贸易与投资风险有增无减。中国出口信用保险公司作为我国唯一承办政策性出口信用保险业务的金融机构，充分发挥政策性职能，规避贸易和投资风险，帮助企业“走出去”，促进国民经济持续快速健康发展。

世界政治经济形势复杂多变，国家风险加剧

国家风险，是指在以经济活动为主的国际交易或交往中所面临的，由于受特定国家层面或区域层

面事件的直接或间接影响，导致债务人暂时或永久丧失履约能力，或丧失履约的意愿，从而给国外债权人造成经济损失或其他相关损失的可能性。其中，债务人包括主权国家各级政府、公共部门、私人部门

等；债权人包括本国政府、银行、其他金融机构、私人投资者、承包企业、出口企业等。国家风险包括主权风险、经济风险、法律风险等，涵盖了影响债权债务关系的诸多宏观和中观因素，并对微观因素产生

辐射作用，影响买家风险。

金融危机爆发以来，在世界政治经济形势复杂多变的大背景下，全球国家风险水平居高不下。首先，地缘政局时有动荡，地区焦点层出不穷。目前，中东北非局势仍显紧张，西方国家以各种理由继续加大对中东地区的干预和制裁力度，叙利亚、伊朗等国成为各方关注的焦点。其中，叙利亚深陷内战泥潭，政府承受着巨大的外部压力，国内各派政治力量的争斗与博弈不断加剧，大国角力更加明显；伊朗核问题难以解决，在国际制裁力度显著增加的情况下，经济形势难以好转；此外，利比亚、埃及、科威特、黎巴嫩、也门政局也并不稳定。而在亚太地区，随着美国战略重心重返亚太，日本、菲律宾不断炒作东海和南海问题，使得地区和平发展合

作的趋势受到干扰，领土与历史问题凸显，地区局势趋于紧张。

其次，世界经济低速增长态势已然确立，经济增长的不确定性显著加大。今年7月，国际货币基金组织将世界经济2013年和2014年增长率预测调降为3.1%和3.8%，较4月份的预测均降低了0.2个百分点。国际货币基金组织认为，各国国内需求变弱、新兴市场经济增速放缓以及欧元区经济衰退持续，是全球经济增速放缓的主要原因。受经济增速放缓的影响，全球贸易增速依然在低位徘徊，根据世界贸易组织的预测，2013年全球贸易增长率仅为3.3%，远低于过去20年5.3%的平均水平。2013年，在世界经济下行的大背景下，各国之间的贸易摩擦程度加深，主要出口国在面临外部需求减少难题的同

时，需要应对显著增加的贸易摩擦与障碍，而部分国家更是将贸易壁垒作为转嫁国内矛盾和经济增长乏力问题的手段。

再次，金融风险未见减缓，金融市场依然脆弱。2013年，国际金融市场虽然没有出现金融危机爆发后的大规模波动，但稳定性依然脆弱。受主权债务危机扩散和宏观经济形势趋弱的影响，欧洲部分国家政府融资困难加大，整体信贷环境趋于紧缩，欧元持续萎靡不振；受发达国家货币政策变化的影响，新兴经济体国内金融市场国际收支失衡状况未有改观，本币币值波动影响到经济健康发展。总体而言，世界金融市场的脆弱性值得高度关注，金融危机的长期负面影响在新兴市场国家可能更加凸显。

最后，部分国家宏观调控难度加大，结构调整任重道远。为在改善财政收支状况、推进经济结构调整的同时促进经济复苏与增长，各国政府出台了以宽松货币政策为代表的一系列经济刺激政策。货币宽松政策形成通货膨胀压力，去债务化、去杠杆化有可能造成经济增长乏力。特别需要注意的是，美国量化宽松政策的退出，以及日本“安倍经济学”的实施，将使新兴经济体的宏观调控面临更多挑战。

国家风险管理在对外贸易和投资中具有重要意义

目前，我国国家风险研究与管理尚显薄弱，很多企业认为国家风险“虚无缥缈”，离自己很远，在



对外贸易和投资中没有能力也没有意愿防范、规避国家风险。实际上，随着我国对外贸易大国地位的不断巩固，以及“走出去”广度和深度的不断延展，国家风险已经深刻地影响到企业的信用风险管理，并在具体案例中屡有显现。例如，2008年至2009年金融危机肆虐时期，多国本币汇率大幅波动，部分国家政府甚至采取汇兑限制措施，使我国企业正常的经营活动受到很大影响；2011年爆发的利比亚战争，使中国企业遭受巨额损失，卡扎菲政府信用瞬间无存，很多中国企业对此无能为力。

可以看到，重视、加强国家风险研究与管理，是提升我国开放型经济水平、增强我国企业国际竞争力、合理规避对外贸易和投资风险的题中应有之意。在对外贸易方面，国家风险研究与管理可以根据短期内一国经济周期的变化，以及政府政治与经济政策的变化，合理评估一国在一段时间内的风险水平，对一国经济增长前景进行展望；同时，通过对重点行业、重点买家进行跟踪、监控及预警，可以在中观和微观层面及时对风险进行判断，拿出应对措施。在对外投资方面，国家风险研究与管理可以在中长期项目承包、海外直接投资等领域发挥重要作用，通过对某国家、某一区域甚至全球各国政治外交、经济金融、制度运营、社会文化等方面的综合考量，评估主权风险、政治风险、经济风险、投资风险等，并最终得出整体国家风险评估结果。鉴

于新兴经济体国家风险水平相对较高，政府信用状况参差不齐，而其在未来一段时间内将成为我国企业对外投资的重要目的地，国家风险研究与管理对于属于中长期的项目承包、海外投资等具有更为重要的意义。

此外，国家风险研究与管理还是贯彻国家经济与外交战略、维护国家政治与经济安全的切实需要，对于具有国家背景的大型项目与工程，国家风险管理更是全面风险管理中必不可少的一环。

发挥政策性作用，助力企业规避国家风险

中国信保自成立之日起，就十分重视国家风险研究与管理，并将其作为发挥政策性作用的重要手段和实现路径之一。2005年以来，中国信保已连续八年出版《国家风险分析报告》和《全球风险地图》，对全球重点国家进行详尽的风险分析与评估，并给出全球所有主权国家的国家风险评级；每年末，召开国家风险论坛或国家风险分析报告专题发布会，通过主流媒体的宣传报道，权威发布最新的中国信保国家风险研究成果；通过调整国别承保条件和政策、发布重点国别和区域研究报告以及国别风险预警信息等途径，竭诚为中国企业服务，并有针对性地赴重点企业开展专题演讲。特别是2008年金融危机爆发以来，中国信保通过加大研究力度、及时发出预警信息等举措进一步加大了国家风险管理力度。这些举措，

树立了中国信保在国家风险研究与管理中的专家形象，取得了较好的社会效益。

2013年以来，中国信保将国家风险研究与管理放在了更为重要的位置，成立了国内首家国家风险和信用风险研究机构——国别风险研究中心，改变了国内无国家风险专业研究机构的现状。国别风险研究中心以中国信保有资源和多年业务实践经验为基础，以信用管理为主线，全方位、专业化开展理论与实践研究，以期打造国家风险分析的高端专业平台，逐步发展为国内一流智库。此外，公司还设立了博士后科研工作站，培养信用风险特别是国家风险领域的高级人才。未来，中国信保将进一步发挥政策性作用，建立全面、科学的国家风险管理体系，充分发挥专业化研究机构的作用、提高服务水平，助力中国企业管控、规避国家风险。

当前，世界政治经济局势跌宕起伏，国际市场竞争仍十分激烈，我国企业“走出去”道路布满荆棘。但我国企业并不是在独自作战，在企业的身后，还有出口信用保险这样的政策性信用工具可以依靠，还有中国信保帮助企业管理国家风险。中国企业完全可以对政策性信用资源更为有效地利用，有效管控国家风险，以抢抓市场机遇，提高国际竞争力，更好地“走出去”。中国信保也将一如既往，继续以专业化、系统化、个性化服务帮助我国企业规避各类风险，与我国企业一道，共同应对外部挑战和冲击。



新兴市场国家风险分析

文 | 艾仁智

2008年以来，受次贷危机和欧债危机的双重影响，一些发达经济体经济增长明显减速甚至衰退，而以东亚、南美以及非洲等一些地区为代表的新兴市场经济体则保持了较快的经济增长态势，至2012年，新兴市场经济体已经连续五年成为了世界经济新的增长引擎。从2011年到2014年世界经济增长趋势（表1）来看，新兴市场和发展中经济体2011年、2012年经济增长都超过5.0%，远高于发达国家1.2%的水平。但

自2011年底始，新兴经济体的增速开始放缓，印度、印尼、巴西、南非和俄罗斯这几个较有代表性的经济体实际GDP增长率（表2）已经呈现下降趋势。印度从2010年的10.5%下降到2012年的3.3%；相同时期内，巴西更是从7.5%下降到0.9%，已接近增长停滞。在新兴经济体经济增速下滑的背景下，发达经济体大张旗鼓地推行量化宽松政策。全球化程度日益加深的今天，大国宏观经济政策的外溢性日渐加强，新兴

市场经济体受到内部和外部的双重打压，高风险呼声越来越大。

一、研究国家风险的指标

一般来说国家风险主要反映在三个方面的指标：第一个方面是债务风险指标，即是否存在拒绝、终止还贷以及要求债务减免和重组等等。第二个方面是反映国际投资风险的政治外交环境以及经济金融环境指标，尤其是政治风险，比如战争、动乱、政府倒台等都会造成投资者损失，另外，国有资产没收也

表 1: 2011-2014 年世界经济增长趋势 单位: %

	2011	2012	2013	2014
世界经济	4.0	3.2	3.3	4.0
发达国家	1.6	1.2	1.2	2.2
美国	1.8	2.2	1.9	3.0
欧元区	1.4	-0.6	-0.3	1.1
日本	-0.6	2.0	1.6	1.4
新兴市场和发展中国家	6.4	5.1	5.3	5.7

注: 2013 年和 2014 年数据为预测值
数据来源: IMF, 《世界经济展望》, 2013 年 4 月

表 2: 实际 GDP 增长率 (%)

	2009	2010	2011	2012
印度	8.3	10.5	6.4	3.3
印度尼西亚	4.6	6.2	6.5	6.2
巴西	-0.3	7.5	2.7	0.9
南非	-1.5	3.1	3.5	2.5
俄罗斯	-7.8	4.5	4.3	3.4

数据来源: EIU

是较为显著的政治风险。第三方面是和市场有关的制度运营环境风险。比如, 经济低迷是否催生新一轮的贸易保护主义, 从而隔离新兴市场经济体与发达经济体, 而新兴市场经济体是否会实行强制的外汇管制等。

我们使用指标体系法, 对国家风险建立综合指数以及分解的多级指数体系, 将各风险点指标按相应权重加权得到综合指数。本文中, 我们主要从外因和内因两方面来考察影响新兴市场国家风险的因素。

二、影响新兴市场国家风险的外部因素

新兴市场经济体多借助产业扶持政策采取赶超战略。实质是经济落后的国家和地区在政府主导下有意识的、以赶超先进国家为目标的宏观管理手段, 这种手段背后的意

识形态决定了大多数新兴市场国家采取出口导向或进口替代政策实现经济发展与赶超。外向型经济形态加上国际市场定价权的缺失, 使得这些国家极易受到国际市场波动的影响。从经常账户来看, 危机使新兴经济体外需减少, 即商品需求总量减少, 这将使经常账户恶化, 从而减少外汇收入, 增加经济体偿债及对外支付的风险。除了量的减少, 价格的波动也对新兴市场经济体风险的变化产生直接影响, 价格效应的传导机制与经济结构紧密相关, 经济的内部结构具有放大或吸收外部影响的作用, 如大宗商品价格的剧烈波动对以资源禀赋为比较优势的新兴市场经济体冲击明显。从资本账户来看, 资金大量外逃将引起外部流动性短缺, 此时, 若经济体内部流动性不能很好地支撑经济运行, 经济将显现流动性风险, 投资与消费都将减少, 经济增长变缓。

在资本全球化浪潮中, 发行世界货币的经济体货币政策外溢效应十分明显, 它将影响各国外汇市场与资本市场, 影响他国宏观经济政策时滞与效果, 这也是为什么大国 QE 政策受到如此广泛关注的原因。

三、影响新兴市场国家风险的内部因素

内部因素主要考察一个国家内部结构是否具有抗风险的能力。从我们研究的新兴市场国家的类型来看, 以下四种类型的新兴市场国家, 风险的表征性更高。

(一) 单一经济结构经济体

单一经济结构经济体增长引擎单一, 经济较为依赖特定产业, 尤其是能源矿产等资源类产品的出口, 经济结构相对脆弱。一旦该产业国际市场价格发生变动, 将引起经济较大幅度波动。以印尼、俄罗斯、巴西、南非为代表的新兴市场国家, 其出口产品结构大多集中在初级产品(表 3), 尤其是能源和资源性产品, 这种经济结构可能会放大国际市场大宗商品价格波动对国内经济产生的直接影响。如南非宝石、贵金属的矿产出口都占 50% 以上, 这类商品价格发生波动, 会导致国家风险急剧上升。这种单一结构经济体, 特别是以资源、能源型产业为主的经济体将存在较大的风险。

(二) 高杠杆、高赤字经济体

新兴市场国家中存在一批高杠杆、高贸易赤字、高财政赤字的国家, 这类国家的经济稳定性较弱,

表 3：主要出口产品结构

印度	矿产品、贵金属及制成品、纺织品及原料
印尼	原油、天然气、纺织品及成品、木材、铜煤、纸浆和纸制品、棕榈油、橡胶等
俄罗斯	能源、资源商品
巴西	基础商品（铁矿石、石油、大豆、咖啡豆等）、汽车配件、塑料制品等
南非	宝石、贵金属和矿产品超过 50%；钢铁产品、汽车、机器设备超过 20%

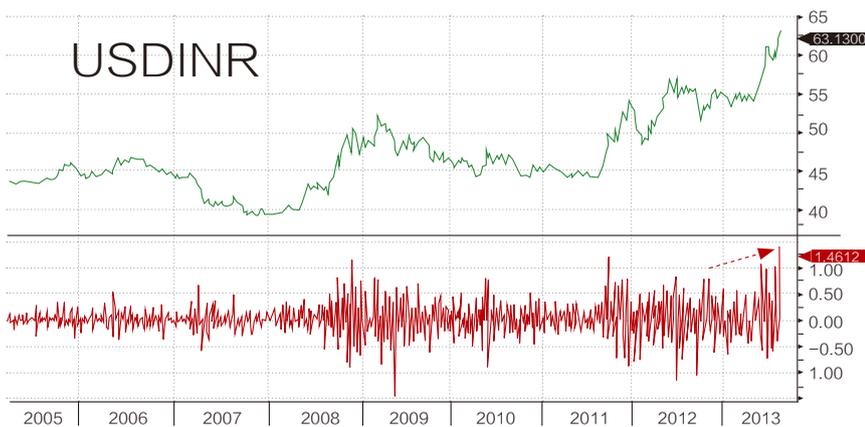
数据来源：EIU

表 4：印度和巴西部分经济指标

		2009 年	2010 年	2011 年	2012 年
经常项目 (亿美元)	印度	-1071.7	-1318.2	-1680.8	-2019.7
	巴西	-281.9	-243	-472.7	-524.7
财政余额 (亿本币)	印度	-41826.8	-37359.1	-50973.6	-53641
	巴西	-571.7	-1047.6	-855.8	-1088
M2 增长率 (%)	印度	18	17.8	16.1	11.8
	巴西	8.8	16.7	18.72	9.05

数据来源：EIU

图 1：20 种主要新兴市场国家货币走势



数据来源：EIU

外汇市场和资本市场较易受国际冲击影响，从而造成汇率和股价较大幅度的波动。从表 4 可以看出，印度 2009 年到 2012 年都是连续的双赤字，而它的货币供应量又非常高。当然，高杠杆是发展中国家在 2008 年以来的共同特征，都是靠信贷资金持续过量供给或者过剩的流动性、泛滥的流动性支撑经济增速。巴西也是双赤字的国家，M2 的增长也维持在两位数以上。表现为三高的国家基本都实行宽松的货

币政策从而导致信贷和资产的价格膨胀，呈现虚假繁荣。但这些三高国家由于本身资金是双赤字，都需要大量的资金流入来填补资金的欠缺，所以一旦海外资金发生风吹草动，将对其资本项目产生比较大的影响。这些影响从资本市场和外汇市场的变化都可以映射出来。

(三) 资本账户开放的国家

资本账户开放的国家，国际资本的大量流入和流出都会造成金融系统性的风险。图 1 是 2013 年 8

月中下旬 20 种主要新兴市场国家的货币走势图，从图 1 可以看出，主要新兴市场国家货币全线下跌，其中印度的跌幅是最大的，达到了 63.2 : 1 美元，跌幅将近超过了 30%，南非跌 23%，巴西也贬值了 20%，所以新兴市场国家在 QE 退出的刺激下，基本上是一片哀鸿。

(四) 初级行业驱动增长的经济体

初级行业驱动增长模式的国家通常存在较大的社会问题。初级行业是和制造业相对而言，处于产业链的最前端。发展中国家很多是靠能源经济、资源经济的发展来驱动的，比如俄罗斯、巴西、尼日利亚等。这种国家经济增长的主要来源是资源占有和出让，而这与禀赋的初始产权及归属息息相关，有可能会造成社会收入的不均等，贫富差距比较大，从而导致更多的社会问题。

从中国信保的承保情况来看，2008 年到 2012 年还是以上四类新兴国家为主，承保金额与保费总额增长都比较大。同时，可损也成倍地增长，2008 年 0.9 亿美元，2012 年到 2.8 亿美元。因此，我们认为以发展中国家为主的新兴经济体始终处于中心—外围理论所预示的外围国家中，这些国家落入高负债、高利率、房地产泡沫等怪圈。固有经济结构的不合理，加剧国家风险，并不断放大。因此，在未来相当一段时期内，新兴市场经济体的风险值得重点关注。

(作者单位：中国信保国别风险研究中心)



东信和平：借力信保 迈向辉煌

文 | 东信和平科技股份有限公司财务部 罗振强

东信和平科技股份有限公司（以下简称“东信和平”）是全球知名的智能卡产品及相关系统集成与整体解决方案的提供商和服务商，产品和服务广泛应用于通信、金融支付与安全、政府公共事业、终端通讯等主要智能卡及相关应用领域，是国家火炬计划重点高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业，为目前国内经营规模最大的智能卡行业上市公司，在研发能力、产业规模、管理水平、市场份额等方面均处于行业前列。

东信和平能有今天的市场影响

力及行业地位，离不开中国信保这些年的大力支持。双方合作八年来，中国信保以其专业和真诚的服务帮助我公司优化资金流结构、提升市场开拓能力，使东信和平在一次又一次的发展潮流中把握住了契机，迅速发展壮大。同时，中国信保还积极帮助我公司构建风险管控体系，使我们在动荡不安的国际市场环境能够甄别风险，趋利避害。

强大的承保能力是东信和平发展的后盾

在与中国信保合作之初的

2006年，东信和平的出口业务才刚起步，面对国际经济形势的错综复杂、业务发展缺乏突破口、海外风险难以把控等严峻挑战，我公司找到了中国信保的资深客户经理，从而开始了双方的合作历程。在中国信保专业、高效的服务支持下，我公司实现了业务的快速稳步增长。

在大力发展出口业务之时，我公司接触到了某国外大买家，买家提出了长账期的要求，如果不接受买家的要求，将错失业务发展良机，并削弱公司在该地市场的影响



力；如果接受买家的要求，又将面临极高的应收账款风险。在进退两难之时，中国信保凭借其政策性金融机构的专业背景，客观深入分析了行业及买家的情况后，足额特批了承保该买家的限额，解决了公司的燃眉之急。目前该买家及其所在集团与东信和平实现了全面合作，公司业务在该地区业务得到较大发展，为进一步开拓国际市场营造了良好的品牌形象。此外，为支持公司抢占新市场、大客户，在深入分析买家所在行业及其下游消费的特点后，中国信保特批了额外的风险宽限期，使得我公司在拓展海外业务的竞争中，能给予客户远超过竞争者的优厚条件，极大提高了公司抢单、接单能力。

为支持公司国际化的战略布

局，中国信保还通过海外投资保险、“通过境外关联公司销售”承保模式等积极灵活的保障方案为公司在 新加坡、印度及俄罗斯的分支提供持续不断的专业服务。在中国信保的帮助下，目前我公司业务已遍布全球数十个国家及地区，实现了从本土传统生产制造企业向跨国企业的蜕变。

业务拓展及风险管控系列培训提升软实力

除提供专业的承保服务外，中国信保还定期为我们提供市场开拓及风险管控的系列培训，如“高效识买家”、“销售资源分级管理”、“支付方式优劣对比”、“通讯行业动态”、“应收账款管理”等，这些培训有效地提高了公司业务及财务同

事的展业及风控水准，也进一步提升了我们参与市场竞争的软实力。

以上仅是中国信保多年来支持东信和平发展的缩影，在中国信保的支持下，我公司已形成了强大的智能卡芯片封装、模块封装、个人化生产能力和智能卡相关系统解决方案的研发能力，年销售额逾 10 亿元，拥有向全球 70 多个国家和地区提供产品与技术服务和相关解决方案的经验，并荣获 BID 国际组织颁发的“国际质量领袖金星奖”。

目前我公司正在大力发展国内市场，我们的国内销售业务也开始与中国信保开展合作，真正实现了海内外业务的全方位保障。我们坚信，有了中国信保保驾护航，东信和平的未来将更加辉煌。



中国信保助力大转移 西南边陲再谋新发展

文 | 临沧卡蒙特国际物流商贸有限公司总经理 廖兵

国际金融危机以来，我国纺织业产值和利润增速逐年下滑。2011年，纺织业产值、利润、投资增速全面放缓，出口增速甚至接近零。随着国内劳动力、融资、原材料、能源成本的不断上升，加之人民币升值、国际贸易壁垒等因素影响，我国纺织业国际竞争力逐渐减弱。在激烈的市场竞争中，企业如何实现生存和发展？1999年成立于深圳的卡蒙特公司，敏锐地觉察到转型发展势在必行。在云南招商政策的吸引下，深圳卡蒙特公司秉承“信心、合作、责任”的企业精神，决定扎根大

西南，利用云南省面向西南的区位优势 and 当地及周边国家相对较低的人力资源成本，实现产业的逐步转移，谋求公司的进一步发展。

2010年，深圳卡蒙特公司在云南省临沧市注册成立了临沧卡蒙特纺织服装制造有限公司及临沧卡蒙特国际物流商贸有限公司（负责纺织服装出口，以下简称临沧卡蒙特），着手厂房建设、配套设施完善和员工培训，总投资2.3亿元，是临沧市最大的招商引资项目。新厂建成后，将年生产服装1000万件，提供就业岗位5000余个。临沧卡蒙特正式运营

之初，中国信保云南分公司即与公司取得了联系，向我们介绍出口信用保险政策，随后中国信保云南分公司周东总经理助理带领相关人员考察了我公司。双方于2012年9月正式建立了合作关系。截至目前，虽然合作时间还不长，但是中国信保对临沧卡蒙特的顺利运营却起到了不可或缺的重要作用。

协助强化合同管理，减少业务风险隐患

临沧卡蒙特刚刚开始运营时，合作的客户依然是深圳卡蒙特的



老客户，由于合作时间比较长，对方履约情况也比较好，合同约定一直比较简单。中国信保云南分公司及时发现该问题，并向我们提示老客户的信用风险也不容忽视：一方面与老客户良好的合作历史仅代表过去，在当前全球经济不景气的大环境下，企业都面临着非常大的生存危机，老买家也同样面临风险；另一方面双方的交易是建立在良好的历史交易基础上，企业很容易加大对老买家的合作力度，并采用较积极的销售方式，老买家一旦出问题，损失将比较大，有可能给企业经营造成重创。中国信保因此建议我们进一步规范合同。中国信保云南分公司的

意见引起了公司的高度重视，公司立即对所有客户的合同进行了补充完善，尽量杜绝合同约定不明的潜在风险。

帮助解决资金融通，确保公司正常运营

由于纺织行业利润比较单薄，新项目又投入了大量资金，临沧卡蒙特正式运营后一直面临着融资难的问题。在和中国信保建立合作后，中国信保保单项下为临沧卡蒙特提供了“无担保、无抵押”的保单融资服务。但在信贷管理愈来愈紧张的情况下，银行很难对一家刚刚投入运营的企业给予大规模授信。中国信保云南分公司积

极为我公司联系银行，几乎把云南的银行全部介绍给我公司。经过中国信保云南分公司三个多月的争取，最终在招商银行开启了信用期限长达 90 天的融资业务，为公司及时回笼资金，优化现金流起到非常好的效果，为公司业务正常运转提供了新的动力和支撑。

服务周到，保驾护航

中国信保云南分公司客户经理留给我们的第一印象是热情周到，不厌其烦。由于临沧离昆明市非常远，日常沟通主要通过电话联系，客户经理总会一遍遍不厌其烦地讲解信保通的操作、指导申请限额，当公司需要融资时，客户经理主动与银行沟通，及时处理好每一个细节；在办理退税不顺畅时，客户经理又及时帮忙协调相关政府部门，解决退税问题……合作近一年来，我们渐渐明白，在和中国信保合作的过程中，我们得到的远远不止是风险补偿：通过资信调查，我们更加了解客户；通过限额申报，公司有了客观的标准来合理地管控交易规模；通过完善合同，公司事前规避了潜在风险；通过贸易融资，公司解决了资金瓶颈！

随着公司业务不断发展，中国信保云南分公司积极支持我公司利用云南的区位优势，开拓周边新兴市场。在中国信保的支持下，公司有信心能够真正实现扎根在云南，壮大在云南，在云南谱写出卡蒙特的新华章。

企业感言

近期，中国信保陆续收到企业发来的感谢信，感谢中国信保在企业发展过程中给予的帮助和支持。江苏新陵摩托车制造有限公司和广西伟联进出口贸易有限公司都是发展中的小微企业，特别感谢中国信保对小微企业的支持。山西太钢不锈钢股份有限公司则对中国信保在提高企业风险管理水平方面给予的帮助表示感谢，并希望以后扩大合作面。感谢信原文如下：

江苏新陵摩托车制造有限公司感谢信

致中国出口信用保险公司：

我公司江苏新陵摩托车制造有限公司，始建于1997年，是一家集电动车、摩托车、三轮车、混合动力车等产品研发、生产、销售于一体，内外贸共同发展的专业化现代化的合资企业，是国内最具规模的摩托车、电动车制作企业之一，有40多个品种通过欧洲E-MARK认证，新陵产品已出口遍及亚洲、东南亚、非洲、南美洲、中东、欧洲和北美等70多个国家和地区。

我公司于2012年向贵司投保，是无锡市最早一批投保出口信用保险的锡山区摩托车基地企业之一。投保以来，在贵司的大力支持下，我公司的出口收汇得到了有力保障，新兴市场开发效果明显。今年1—4月，我公司向俄罗斯买家OAO GAMMAKHIM（代码：RUS/245531）出运摩托车，共计金额达USD 2,425,414.02，但是由于当地政策及市场销售的大幅下滑，买家在支付了USD 744,713.16的货款后，剩余USD 1,680,700.86的货款难以按期支付。虽然我公司通过近2个月的追讨，但是买家仍然无法支付余款，并且表示剩余款项需在2014年4月开始分四个月支付。突如其来的危机，导致我公司的正常经营受到了巨大的影响，在自追无果后，我公司只能向贵司求助，于9月3日提交了索赔申请。在无锡办事处相关人员的积极指导下，我公司的理赔进程得到了顺利的开展。我公司深知，贵司总公司到分公司，体会到我公司的难处，对于我们新陵的赔案给予了相当大的支持，从索赔申

请到正式赔付，仅仅用了不到50天时间，就帮助我公司及时还上了南京银行的信保融资贷款。我公司感受到了贵司卓有成效的办事效率，以及为出口企业着想的崇高使命。

在此，特别感谢中国信保总公司理赔处毛剑明处长，程家敏处长，理赔处专员袁利伟，感谢江苏分公司理赔处李曙东处长，理赔专员姜江，马寅，感谢他们为我们出口企业辛勤地工作。我们被贵公司专业的人才队伍，以专业的精神和专业的技能为企业提供高效、耐心、细致的服务精神所深深折服。

最后，我公司向贵司表达最真诚的谢意和最崇高的敬意，祝愿贵司事业蒸蒸日上！

江苏新陵摩托车制造有限公司

2013年10月30日



广西伟联进出口贸易有限公司感谢函

中国出口信用保险公司：

我公司是一家主要从事胶合板、刨花板、中高密度板等木制品出口的专业外贸企业。本着诚信为本、积极开拓、守正出奇的经营理念，公司已成功打开了韩国、中国台湾、日本、新加坡、中东等国际市场。这几年公司迅猛发展的同时，也遇到了一些困惑和“关卡”：第一不知如何去挑选、鉴别新卖家的真假和实力；第二放宽结算方式，虽赢得订单，但也大大提高了经营风险；第三面对跨国坏账，束手无策。

正在公司高层几番闭门探讨、挠头苦思之际，中国信保南宁营管部业务三部的同事，带着总经理的指示，顶着九月的“秋老虎”，以简明扼要、深入浅出的言语，介绍了中国出口信用保险公司的作用和政策性职责，并带来了小微信保易这一“及时雨”般的风险保障政策；同时他们还以专业、独到的视角，对我们平时出口的难题，一一进行了剖析，给出了切合实际的操作建议。

非常感谢中国信保南宁营管部总经理室从广西万千小微出口企业的角度着想，千辛万苦从政府申请了“2013年中小出口企业海外信用风险保障政府支持计划”。在不增加企业成本的前提下，让我们小微企业免除了后顾之忧，不用担心收汇风险；放心大胆去开拓国际市场，抢夺订单，“有单不敢接”成为历史。同时也对南宁营管部同事不辞辛苦，不畏繁琐住家企业宣讲小微企业的敬业精神，表示赞赏！

广西伟联进出口贸易有限公司

2013年11月21日



山西太钢不锈钢股份有限公司感谢信

中国出口信用保险公司：

太钢是全球最大、工艺技术装备水平最高、品种规格最全的不锈钢企业，与全球 80 多个国家和地区开展了经贸合作。中国信保山西分公司成立以来即与太钢开始了合作，目前太钢的出口业务已经实现了全风险覆盖，海外子公司的业务也纳入了风险保障范围。由于有了中国信保的大力支持，太钢的结算方式更加灵活，成功开拓了欧美市场优质客户，扩大了出口业务规模。今年年初，通过山西分公司提供的国内贸易信用保险平台，太钢开始尝试国内贸易信用销售业务，在钢材出口形势严峻的情况下，进一步稳定了国内市场。同时，贵公司的资信服务更是帮助我们全面了解和梳理了国内外贸易伙伴的经营风险，特别是今年 11 月，贵公司资信评估中心两位资深专家苏伟修、张梅从百忙之中为我公司销售人员和财务骨干讲授了一堂专业的信用风险管理培训课程，为帮助我公司建立全流程的信用风险管理体系提供了有效的建议和方法。

一直以来，贵公司专业的信用风险管理服务帮助我们大大提升了风控水平，并且山西分公司还专门安排优秀的业务团队对口服务太钢。在今年 6 月份，韩国 STX 集团出现风险移动，贵公司及时向我们做出了风险提示，并在风险可控的前提下，最大限度地满足了太钢对 STX 的出运需求，保证了 STX 业务的安全性和持续性。

在此，我们特致信感谢贵公司长期以来对太钢的大力支持，也希望今后和贵公司在项目险、投资险等领域能有更广阔的合作前景。

山西太钢不锈钢股份有限公司

2013年11月26日



借力资信服务 开创国际市场

文 | 禹滨

中国信保河北分公司多年来针对辖区内大型重点出口企业需求，在传统信用保险服务的基础上，通过提供出口风险预警信息、国别信息跟踪以及买方资信评估在内的多项增值服务，为企业风险管理决策提供客观的依据，帮助企业随时掌握国际市场动态和买家的情况，提升出口企业风险管理决策的科学性，为企业开拓国际市场保驾护航。

近年来，随着贸易规模的不断扩大和对外贸易主体的增加，出口企业面临的贸易风险不断增加，很多外经贸企业都将出口信用保险作为防范贸易风险的有效工具加以利用。河北省 C 企业 2004 年开始投保出口信用保险，随着 C 企业不断发展壮大，国际贸易规模也不断扩大，买家越来越多，但在开拓国际市场的过程中，C 企业越来越需要在事前了解买家的情况，以帮助企业挑选优质买家。针对 C 企业的需求，中国信保充分发挥资信优势，有针对性地制定了一套包括国外客户资信调查、风险预警信息提供、国别风险研究报告

在内的资信服务方案，帮助 C 企业了解客户的财务状况、经营情况等指标，从资金实力、信用情况与道德风险等多方面对买方做全面的评估，提示出口流程中可能发生的风险，并通过提供不良买家名单、风险预警信息，到事前买方调查、事中风险预警，帮助企业及时进行风险判断，防患于未然。在中国信保资信服务的支持下，C 企业放心大胆地开展国际贸易，出口额实现了连年突飞猛进的增长。

2008 年金融危机开始后，市场的波动也影响到 C 企业的出口信心及风险管理决策，出于风险控制的考虑，C 企业对出口业务把控更为严格。严格的把控虽然为企业控制了风险，但也妨碍了企业的市场开拓，C 企业为此左右为难。中国信保在了解企业的实际情况后，及时调整服务方式，开始为企业提供完整的行业分析报告，报告包含了行业内出口情况等相关数据，帮助其实现更科学的企业定位；还提供了近三年相关海关代码产品项下的历史出口数据及相关

情况数据分析，匹配 C 企业自身出口情况，为其及时调整公司产品、价格等核心竞争力提供依据。C 企业根据这两份行业报告，制定了全新的营销及风险管理计划。在国际经济形势不稳定的情况下，实现了业务稳定增长。

几年来，在与中国信保的合作中，C 企业建立了适合自己的信用风险管理体系，全面管理外贸出口的各个环节。同时，C 企业结合中国信保提供的信息资源，将信用保险及资信服务纳入其内部管理中，使自身的风险管理体系更加完善。目前，中国信保又在进一步结合企业需求，为 C 企业定制行业分析报告，结合企业战略，全方位帮助企业制定海外市场开拓计划，指导企业的业务发展。

截止到 2012 年底，C 企业整体出口额较双方合作伊始增长近四倍，已发展成为当地重点出口企业，产品出口量占据了国内该产品项下出口量近四分之一，逐步在国际市场上做大做强了自身的品牌。（作者单位：中国信保河北分公司）





近年来，我国本土汽车市场增速放缓，自主品牌纷纷加大了对海外汽车市场的布局力度，通过一段时间的培育，我国整车出口已经完成了以北非、中东和东欧地区为主要目的地的市场布局。2012年我国整车出口突破百万大关，创下历史新高。正当各界普遍期望整车出口能够再创佳绩时，形势却在2013年5月急转直下，当月出口量骤降9.0%，而这仅仅是长达五个月持续下滑的开始。

2013 年汽车出口形势分析

——整车出口持续大幅回落 积重难返下滑已成定局

文 | 李昕

一、出口回落大局已定

（一）汽车出口持续下降

中国汽车工业协会最新数据显示，2013年9月，我国企业共出口整车7.4万辆，同比下降30.5%。至此，我国整车出口已连续五个月低于去年同期，2013年前三季度累计出口整车71.4万辆，相比去年同期下降7.2%。按车辆用途来分，乘用车累计出口41.1

万辆，同比下降6.6%；商用车累计出口30.3万辆，同比下降8.1%（见图1）。

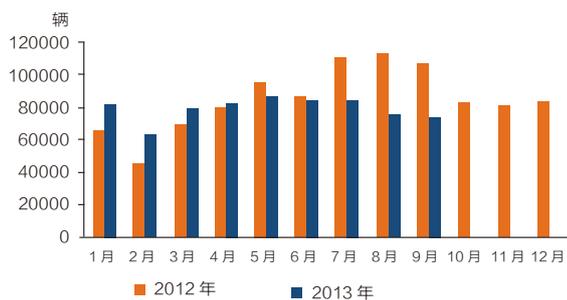
从月度增速走势来看，前四个月单月出口量均高于去年同期，5月陡然出现9.0%的下滑，此后降幅逐月扩大，6月、7月降幅跌破20%，8月、9月继续下探至30%以上。连续多月的大幅同比下降改变了2013年整车出口的整体走势，从8月起整车出口累计同比增速变

为负值，9月未见改观。目前看来，除非四季度月均出口量超过10万辆，否则2013年整车出口回落已成定局（见图2）。

（二）亚欧市场低迷，美洲市场崛起

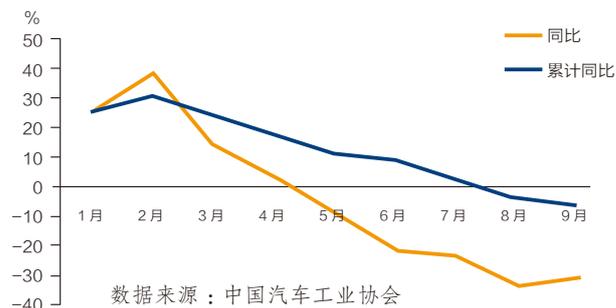
从洲别角度分析，2013年前三季度，我国对多个大洲整车出口量出现下滑，其中大洋洲市场最为明显，共对其出口9038辆，同比下降27.8%；对亚洲市场出

图 1: 2013 年 1 月 -2013 年 9 月整车出口情况



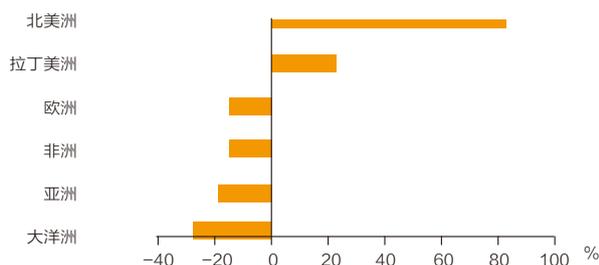
数据来源: 中国汽车工业协会

图 2: 2013 年整车出口量月度同比与累计同比情况



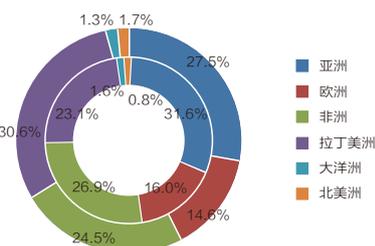
数据来源: 中国汽车工业协会

图 3: 2013 年前三季度对各洲整车出口量同比增速情况



数据来源: 中国汽车工业协会

图 4: 2012 年与 2013 年前三季度我国整车出口各大洲市场份额对比



数据来源: 中国汽车工业协会

注: 外圈代表 2013 年, 内圈代表 2012 年

口 19.6 万辆, 由于总量较大, 将近 20% 的降幅对总出口量的影响也最为深远; 对非洲、欧洲市场分别出口 17.5 万辆和 10.4 万辆, 双双遭遇两位数降幅; 美洲市场逆势增长, 对拉丁美洲市场出口量达到 21.8 万辆, 同比增长 23.0%, 对北美洲市场出口 1.2 万辆, 同比增长 83.2%。

虽然对拉美市场出口量已经超越亚洲、非洲而跃居首位, 且对北美市场出口量近乎翻番, 但由于其他地区市场集中低迷, 美洲市场的良好表现并不足以扭转整车出口量下滑的态势 (见图 3)。

对各目的地市场出口量的升降情况也恰好勾勒出了我国整车出

口格局的变动: 传统市场中亚洲、非洲出现萎缩; 拉丁美洲则超过亚洲成为我国整车出口第一大目的地; 欧洲、北美洲、大洋洲市场由于体量较小, 市场份额相对平稳 (见图 4)。

(三) 重点国别大起大落, 小型市场增势迅猛

整车出口前十名国家情况迥异, 对阿尔及利亚、俄罗斯、伊朗和伊拉克出口均出现较大幅度下滑, 其中伊拉克降幅超过半成。除伊朗外, 上述国家也是中国信保 2013 年上半年整车承保金额前十位国家。对拉丁美洲国家的整车出口则呈现默契的快速增长态势, 其中对乌拉圭出口增长近一倍。智利、

秘鲁同为中国信保上半年承保重点市场。

值得注意的是, 部分国别从我国进口整车数量与前十位国家相比并不算庞大, 但却成为重点承保市场, 比如尼日利亚、泰国、阿联酋等国家。中国信保上半年对这些国家的整车出口承保金额均出现大幅增长, 而这些国家市场在前三季度显现出来的良好增长性也确实起到了对冲传统市场低迷, 进而分散风险的作用 (见表 1)。

(四) 客车逆势增长, 货车全球遇冷

从乘用车车型来看, 越野车和小轿车出口下滑明显, 分别出口 2322 辆和 31.7 万辆, 同比分

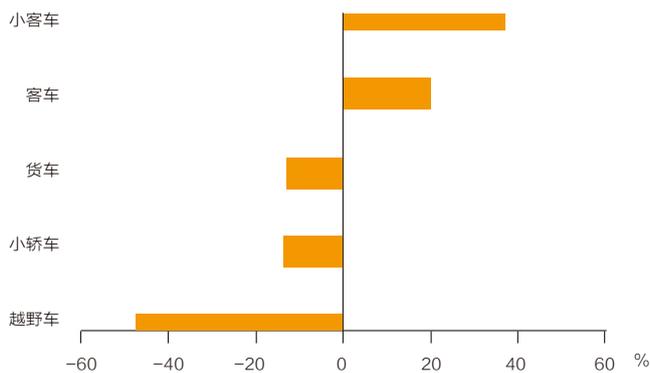
表 1：2013 年前三季度重点国别市场情况

	排名	出口量 (辆)	增速 (%)
阿尔及利亚	1	95843	-26.9
俄罗斯联邦	2	64822	-11.8
智利	3	62490	34.4
伊朗	4	36879	-34.2
秘鲁	5	32446	9.7
哥伦比亚	6	29028	23.5
伊拉克	7	25560	-58.9
埃及	8	24512	18.2
乌拉圭	9	23378	93.8
乌克兰	10	21674	-10.8
沙特阿拉伯	12	18911	-8.4
尼日利亚	21	8409	43.8
泰国	28	5874	22.9
约旦	35	3268	-12.2
阿联酋	37	2820	32.3

数据来源：中国汽车工业协会

注：黑体部分为我公司 2013 年上半年重点承保市场

图 5：2013 年前三季各车型出口增长情况



数据来源：中国汽车工业协会

别下降 47.8% 和 13.8%。其中轿车出口在亚洲市场暴跌接近半成，但以智利为代表的二线市场快速走强；越野车出口在亚洲、欧洲和大洋洲则遭遇了 60% 以上的降幅；小客车出口成为乘用车中为数不多的亮点，逆势增长 36.9%，达 7.5 万辆，其中欧洲和亚洲市场增幅分别达到 327.9% 和 105.8%。俄罗斯仍然是小客车出口主要目的地，秘鲁、哥伦比

亚等市场也保持了较快增长。

从商用车车型来看，得益于亚洲市场的良好表现，大中型客车出口实现增长，共出口 4.6 万辆，同比增长 19.6%，其中亚洲市场增长 74.5%；货车出口在全球遇冷，24.1 万辆的水平相比去年同期下降近 20%，其中对欧洲出口整体降幅超过 70%，此外非洲的阿尔及利亚，南美的巴西，中东地区的伊朗、伊拉克降幅明显(见图 5)。

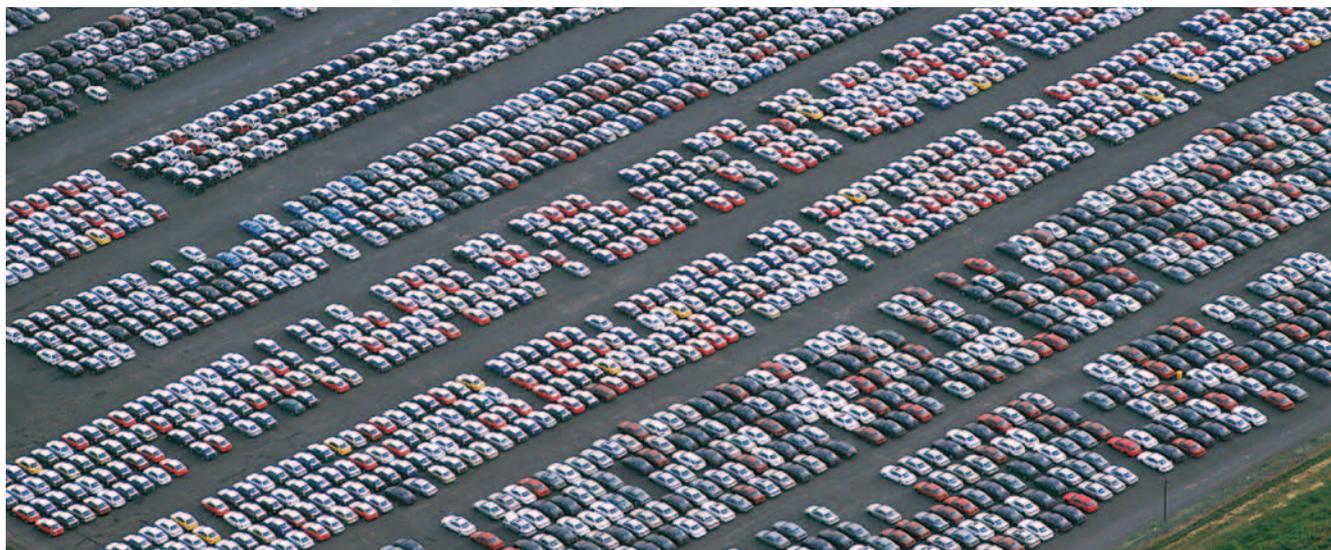
二、复杂国际形势与自身因素导致出口下滑

(一) 经济复苏乏力与政局动荡导致需求不足

东欧国家经济复苏形势不容乐观，俄罗斯第三季度经济仅增长 1.2%，由于出口与投资疲软，世界银行已将其年度增长预期由之前的 2.3% 调低至 1.8%；乌克兰由于缺乏行之有效的经济振兴政策，经济持续滑坡，第三单季度 GDP 回落 1.5%，至此已经连续五个季度出现负增长。中东、北非地区局势动荡，伊朗核问题虽达成协议，但国际制裁造成的营商环境恶化短期内难以改善。伊拉克安全局势堪忧，北部地区从年初暂停进口，直到 5 月才推出新政，期间我国整车只能小批量出口，同时，伊南部一个大型加工厂关闭，直接影响我国汽车在该地区的组装销售。埃及动乱严重影响我国企业经营，奇瑞驻埃人员已经全部撤回国内，合作伙伴也暂停了生产与销售。

(二) 人民币升值降低我国整车出口的价格优势

人民币持续升值已持续一年有余，出口整车企业不得不提升产品价格以保证利润率，这势必削弱我国整车出口长久以来赖以生存的价格优势。雪上加霜的是在人民币升值的同时，部分重要出口目的地国家货币出现贬值，如印度、巴西、俄罗斯等，进一步降低了我国整车在当地市场的竞争力。与此同时，日元持续贬值，日系整车在南非、



阿尔及利亚等国市场对我国整车形成直接竞争。

（三）自身短板突出限制可持续发展

应该认识到，上述原因归根结底是外因，是任何参与国际贸易的企业都无法避免的系统性风险。德国、日本整车出口在大环境低迷背景下仍保持坚挺充分说明了品质才是决定汽车产品出口成败的关键因素。与汽车强国相比，整车出口环节存在的诸多短板是我国整车出口无法持续增长的根本原因。我国整车出口目的地多集中在北非、中东与东欧的新兴国家和欠发达国家。出于市场开拓目的，同时受限于自身制造水平，我国企业不谋而合地制定了“低价换市场”的策略，主打产品以低附加值、低利润率的整车为主，同质化情况严重。由于多年来企业竞争集中在价格战层面，针对出口市场的研发、售后、品牌建设与维护发展严重迟滞。2012

年我国出口至澳大利亚的汽车产品被检测出带有致癌物“石棉”，引发我国产品“信任危机”，便是这一策略衍生的恶果。

客观地说，低价策略为我国产品最初打开国外市场确实起到了关键作用。但经过多年的经营，我国低端产品在目的地国市场已趋近饱和，在整体需求不振的情况下，很难再取得进一步突破。从另一个角度来看，我国汽车产品在国外市场面临的竞争与国内并无二致。目前自主品牌在国内市场的窘境正是我国整车在部分出口市场境况的真实写照：国际大型车企不断推出迎合新兴国家消费特点的车型，产品成熟、价格亲民，雷诺针对俄罗斯市场特点推出的城市 SUV 车型 Duster 逆势畅销便是范例之一，这类产品逐渐蚕食着中国整车的生存空间。而在中高端市场的集体缺席导致我国整车企业无法通过高附加值产品对冲低端市场需求低迷带来的风险。

三、警惕高危国家，关注新兴市场

在外部需求低迷持续与自身短板短期难以克服的情况下，预计四季度整车出口并不会出现大的改观，全年出口下滑已成定局。在此背景下，结合中国信保近年来报损与赔款国别情况，建议企业加大对重点且高风险市场，如俄罗斯、伊朗和伊拉克等国风险的关注，警惕因经济环境欠佳与政治局势恶化引发的进口商违约概率的增大。同时，拉美地区已经成为我国整车出口第一目的地，鉴于拉美地区市场近期表现出来的良好经济增长性与相对稳定的政治局势，势必有更多的整车企业加大对拉美市场的出口力度，建议企业加大对向拉美市场，如智利、哥伦比亚等国整车出口业务的关注。

（作者单位：中国信保资信评估中心）

整合资源促认债 发挥优势助减损

——某大型集团子公司破产风险处置分析

文 | 王健

集团子公司作为一类买方主体，具有以下特点：子公司由集团母公司直接或间接持股，在集团运营中担当采购、生产、分销等职能，子公司在日常经营活动中或经营陷入困境时可以获得所属集团在财力、技术以及渠道等方面的支持。因此，在国际贸易实务中，出口企业的交易对象往往是集团子公司而非母公司。在具体交易中，出口企业也往往会参考集团背景给予子公司相对宽松的贸易条件。近期，涉及集团子公司的违约案件频发，原因有政治风险与商业风险等诸多方面，本文在对墨西哥大型白电集团M巴西子公司MB破产案例进行归纳与总结的基础上，提出了对集团子公司进行风险评估和防范的建议，以期为广大企业客户有效把控集团子公司风险提供新的思路。

案件基本情况

2013年5月，墨西哥大型白电集团M巴西子公司MB申请破产保护，被保险人H在巴西子公司MB项下未收汇金额合计约106万美元。由于被保险人H在贸易合同中约定M集团墨西哥主体承担连带付款责任，因此在实际投保过程中，被保险人H在M集团墨西哥主体下投保，该墨西哥主体在集团运营中处核心地位，相当于集团母公司。巴西子公司MB申请破产保护后，被保险人H向中国信保通报了可能损失并委托海外追偿。

M集团为1946年成立的大型

工贸集团，欧睿显示2012年M集团在墨西哥白电市场所占份额32%，在拉美白电市场所占份额15%，是墨西哥最大白电厂商，拉美地区第三大白电厂商，具有比较明显的行业优势。集团雇员超过2万人，子公司遍及巴西、阿根廷、秘鲁、加拿大等诸多南、北美洲国家。2012年M集团合并销售收入达到39.2亿美元，全年亏损5653万美元，虽连续三年亏损但亏损面收窄，仍有较为可观的净资产规模，长短期偿债能力有一定保障。

巴西子公司MB是M集团在巴西的重要经营实体，于1943年注册成立，雇员1200人，自有4个工厂。子公司MB历史上有

多次收购记录，股东曾多次变更，2007年子公司MB被德国某知名家电集团收购，收购当年子公司MB亏损约4000万美元，资产负债率88.3%。自2007年以后子公司MB未对外披露财报。2009年子公司MB控股股东变为集团M。2013年5月子公司破产后，集团M宣布其对子公司MB的持股比例已于破产前两个月由60%降至45%。

被保险人H与集团M自2005年开始交易，2007年开始在中国信保投保。随着双方合作的不断深入，交易的产品由最初的冰柜拓展到空调、洗衣机、厨房家电等产品，出口的国家也由墨西哥、加拿大拓

1 本文中相关客户及买方均使用代码

展到南、北美洲诸多国家。被保险人 H 与集团 M 墨西哥主体签订框架协议,货物发往各集团子公司(包括巴西子公司 MB),框架协议中约定集团 M 墨西哥主体对各子公司付款承担连带责任。

事件进展及风险处置措施

集团 M 总体承保规模较大,影响范围广,风险事件出现后,中国信保高度重视,出口贸易险承保部联合理赔追偿部及营业机构积极研究应对措施。经多方不懈努力,最终迫使 M 集团母公司承认对供应商 H 的债务,并通过开立信用证的方式做出付款安排,最大程度地维护了被保险人利益:

第一时间核实买方经营状态,及时采取风险控制措施避免损失进一步扩大

巴西子公司 MB 在破产后并未立即对外公示或通知各供应商,2013年5月初,中国信保自其他出口企业处获悉巴西子公司 MB 付款出现异动,承保人第一时间通过外部渠道核实确定巴西子公司已于5月3日向当地法院申请破产保护。随即对破产买方暂停承保,同时向相关营业机构及被保险人发出通报,说明相关情况并作出风险提示,在风险事件发生初期及时防止损失的扩大。

中国信保对集团 M 项下其他主体收汇情况进行了全面的跟踪排

查,未发现集团下其他主体有风险异动情况。

整合各方资源,对买方施压,迫使其认债

为更清晰地了解风险状况,最大限度降低损失,承保人主动与集团 M 高层管理人员进行沟通,明确中国信保作为信用保险机构在贸易流程中的作用及当前的立场,要求集团承担子公司债务。集团 M 初期并未给予积极反馈。

为促使买方集团尽快回应,确认承担子公司债务,中国信保继在对巴西破产买方 MB 下暂停承保后,又对集团墨西哥主体暂停了承保,同时与国内主要家电供应商积极沟通,暂停接受买方集团的后续申报,联合国内家电供应商统一谈判立场,加大对 M 集团施压力度。由于集团墨西哥主体下承保规模较大,除被保险人 H 外还涉及诸多核心供应商,信用限额的撤销对集团 M 的经营产生了较大影响,集团 M 在与中国信保的沟通合作中更为积极,主动提出与中国信保进行电话会谈。

在与 M 集团 CFO 在内的高管人员进行的电话沟通中,中国信保再次明确相关立场,要求集团承担付款责任以维护被保险人权益。集团 M 表示如巴西子公司最终不能付款,母公司将承担付款责任,但受制于巴西相关法律约束,需要在巴西子公司破产重组程序结束之后付款。电话会谈后集团 M 也向被保险人 H 表示将承担付款责任。

此后,中国信保对集团 M 经

营情况、承保情况进行了全面梳理与分析。考虑到 M 集团整体财务实力较强,当前已承认相关债务,为减小对其他被保险人正常生产经营活动造成的影响,经研究决定暂恢复集团下墨西哥主体正常承保。

多部门联动推进后续减损事宜,持续施压迫使买方做出付款安排

在 M 集团承认其承担连带付款责任后,出口贸易险承保部继续与理赔追偿部保持紧密沟通,以限额资源为筹码持续对 M 集团施加压力,推进后续减损安排。2013年10月, M 集团最终通过开立远期信用证的方式对欠款做出付款安排。至此,该子公司破产案件得到彻底解决,被保险人利益得到了最大程度的保护。

相关启示

本案为大型集团子公司破产案,具有一定的典型性。结合该案件的风险处置过程,以下几点启示对于后续大型集团子公司风险评估及防范有一定借鉴意义:

事前完备合同,拉直出口企业与集团核心公司贸易关系,明确连带付款责任

本案中被保险人 H 与集团 M 签有框架合同,约定了母公司承担连带付款责任,具有一定的法律效力。案例证明,这一提前的合同安排,有效地保护了被保险人的合法权益。因此,当集团子公司经营业

绩欠佳或子公司所在国经济环境恶化或存在较高政治风险时，建议被保险人直接与集团母公司签订合同进行交易，或要求母公司承担连带付款责任或提供付款担保，以有效控制风险。

加强对子公司自身经营情况的风险跟踪

日常工作中在对大型集团子公司进行评估授信时，往往无法获得子公司自身财务数据等信息，更多的是依赖于集团背景以支持评估授信。该案件提醒我们，子公司毕竟是独立的法人主体，当子公司经营不善，并且集团整体经营情况亦不乐观时，集团完全有可能采取丢车保帅的“断臂”行为将子公司剥离，以减少其损失，维持集团整体的正常运营。因此，在对集团子公司授信时虽然可以参照集团背景，但更多的应该关注子公司自身经营情况及风险异动。

回顾本案例，在子公司破产前，已经出现一些重要的迹象，表明其风险状况的变化。首先，子公司有多次收购记录，2007年被德国企业收购当年曾出现大额亏损，负债水平已较高。但是自2007年以后子公司再未对外披露财报，有理由判断子公司MB被收购后经营情况仍未出现明显改善。其次，在子公司破产后集团M对外宣布其对子公司MB的持股比例已在破产前两个月由60%降至45%，由主要控股股东变为少数股东。母公司对子公司减持股份的行为一方面反映了子公司经营业绩欠佳，另一方面，

也可看做是集团剥离子公司、减少其后续承担的责任的前兆。虽然减持股份的现象很难被及时发现，但值得注意的是，即使在减持股份前集团对子公司的持股比例也只有60%，而非全资持股。这提醒我们在参照集团背景对子公司授信时要关注子公司与集团的股权关系以及子公司在集团中的地位等因素。最后，2010-2012年集团M连续三年亏损，虽然亏损面收窄，但集团整体盈利恶化是其减持子公司股份、放任子公司破产的重要原因。

加强对子公司所在国宏观经济形势的跟踪

集团子公司在经营活动中可以得到所属集团的一定支持，但仍会在很大程度上受到所在国宏观经济环境、行业波动等因素的影响。当子公司所在国经济下行、汇率大幅波动、行业政策出现变化或发生政治风险时，子公司经营活动都将受到很大影响。

本案件中破产子公司MB经营陷入困境，其销售及盈利情况受巴西宏观经济的负面影响较显著。2012年巴西经济增速明显放缓，IMF统计数据显示2012年巴西GDP增长率降至0.9%，与2010年7.5%、2011年2.7%的经济增速相比明显放缓。经济疲软导致巴西国内需求大幅下降，2012年巴西进口商品金额较上年下降2.3%，金融危机后首次出现负增长。2012年以来巴西雷亚尔总体呈贬值趋势且汇率波动性较大，2012年1月至5月巴西雷亚尔累

计贬值8.3%，导致本土企业采购成本上升。

在巴西经济增速出现大幅回落、国内需求明显下滑、货币持续贬值的情况下，子公司MB经营陷入困境，进入破产程序。因此，在对子公司及集团经营状况等微观因素进行跟踪、分析的同时，也应该关注子公司所在国的宏观经济、行业波动情况。

出险后出口企业应与中国信保紧密配合，发挥信用保险机构资源整合优势，降低损失

从案件的处置过程中可以看出，集团M最终做出付款安排的根本原因是中国信保整合了众多供应商资源，以信用限额为筹码对集团M施加了足够的压力，集团M正是为防止其自身经营活动受到全面影响而被迫认债。该案充分体现出了中国信保作为官方信用保险机构的重要价值。目前，中国信保在家电行业部分产品的渗透率高达40%以上，信用限额资源对于从事海外采购的买方具有重要意义。在减损过程中，中国信保联合主要家电企业，联合行动，统一步调，充分体现出行业力量，占据了主动优势，协助企业确立相应的债权，减少损失。因此，建议出口企业在出险后应与中国信保紧密配合，及时、全面地提供相关情况及材料，并与中国信保统一立场、协力减损。

(作者单位：中国信保出口贸易险承保部)



文 | 石磊 钟文华

从巨额拖欠案件 看出口巴西的风险防范

案情简介

A 公司是国内工程机械企业，2007 年起进军国际市场，主要出口南美、俄罗斯等新兴国家地区，

近年来海外业务规模不断扩大。因巴西获得 2014 年足球世界杯和 2016 年奥运会举办权，需要建设大量配套设施和场馆，工程机械市场需求潜力巨大。为抢抓机遇，A 公司与巴西买方 M 公司签订了区

域代理销售协议，并自 2012 年 5 月起，向 M 公司陆续出运了价值八百多万美元机械产品，支付条件为 OA170 天。但至 2012 年 12 月，因 M 公司无法按时支付到期货款，A 公司向中国信保通报可损。

案件处理过程

初期乐观：自追未见成效

接到报损后，中国信保立即向 A 公司了解详细案情。A 公司表示双方自 2010 年起建立合作关系，交易规模逐渐扩大。同时为了进一步支持 M 公司的业务发展，A 公司逐步给予了更优惠的交易结算方式：从 L/C 至 DP 及 DA。货款逾期后，M 公司董事长已主动上门拜访，解释因巴西宏观经济增速放缓导致工程机械销量下降；巴西政府为解决高通货膨胀及汇率持续贬值等问题，宣布将提高进口关税。为避税其提前大幅增加了采购量，大量资金被用于支付海运费和进口税费，当前库存积压，资金周转困难。M 公司同时口头承诺将尽快给出付款计划。考虑到双方合作，A 公司向中国信保申请先与 M 公司自行协商解决。但 A 公司并未料到，在之后的一个多月，M 公司以董事长度假及银行政策变化为理由，迟迟不肯提供书面还款计划，也未再支付任何货款。无奈之下，A 公司委托中国信保介入追偿。

追偿困局：买方拖延战术

接到 A 公司委托后，中国信保立即组织骨干力量成立了专案小组，与 A 公司进行多次面谈并就案件重点进行深入分析，双方一致认为本案的关键点在于摸清买方真实还款意愿及还款能力，督促买方尽快书面认债并提供付

款计划。因此，中国信保指示海外律师向买方发出追讨函，督促其书面认债，同时 A 公司派专人赶赴巴西与 M 公司会谈，争取深入了解买方经营情况，配合中国信保施压。孰未料到，M 公司一改先前的配合态度，指派当地律师以各种借口回避债务追讨。并阻碍 A 公司清点库存。经私下了解，买方逾期付款主要由于占其总业务量 75% 的机床业务出现大幅下降，其将销路较好的 A 公司货物抵押给当地银行获取贷款，以弥补其在机床业务的损失。考虑到 M 公司当前财务状况不容乐观，若一味紧逼可能造成其主动破产避债，故我方提出分期付款及库存转让等多种债务偿还方案，但 M 公司对此一直含糊其辞，也未主动认债。

为迫使 M 公司尽快配合认债并出具还款计划，中国信保指示海外律师陪同 A 公司人员与 M 公司直接面谈。面对我方当面质问，M 公司终于坦白：因其曾向律师咨询，若通过诉讼途径解决债务问题，因巴西司法程序规定及诉讼证据收集等因素，最长甚至需要 10 年的时间才能获得判决结果，故其坚持“不书面认债、不给书面付款计划、不让清点库存”的“三不”原则妨碍我方收集证据，拖延启动诉讼的进程，为其公司存活争取更多的时间。至此，买方从案件初期即“有预谋”地采用拖延战术以逃避债务追讨的意图暴露无遗。

救危扶难：信保挺身护航

由于 M 公司的极度不配合，对其债务追讨陷入了困局。而 M 公司拖欠 A 公司的大部分货款已逾期近半年，A 公司因此面临着巨大的资金周转压力。面对 A 公司的困难处境，中国信保主动提出了“先行赔付再联合追偿”的方案，并尽快办理了对 A 公司 600 万美元巨额赔款的划拨手续，缓解了 A 公司的资金压力，同时指导 A 公司在巴西当地对 M 公司提出法院诉讼。

案件启示

本案买方因自身机床业务出现问题，拆东墙补西墙，占用应付给出口企业的巨额到期货款，并在面对追讨时“有恃无恐”地使用拖延战术，亦不惧将本案拖入诉讼处理。那么，本案中 M 公司为何有如此底气，作为出口商又有哪些方面可以引以为鉴的呢？让我们先了解下巴西的诉讼制度。

在巴西民事诉讼程序中，债权人通常采取的诉讼程序有三种：扣押偿债程序（Foreclosure Proceeding）、简易程序（Summary Collection Proceeding）和普通诉讼（Ordinary Collection Lawsuit）。其中的扣押偿债程序是在巴西解决债务纠纷最为迅速的民事司法程序，一般不超过 2 年，而其余两种诉讼程序则至少需要三至五年时间。在扣押偿债程序中，债权人可根据票据（包括本票、支票、

债券等)和特定文书(包括有效的判决、裁决和具有两名证人合署的还款协议等)向法院要求债务人在3天内支付应付债务。如债务人不能按期履行付款责任,债权人有权要求法院扣押债务人资产(如银行存款、动产、不动产等)以清偿债务。若债权人没有任何可以证明债权的票据或书面凭证,则只能选择普通追偿诉讼。此外,由于巴西官方语言为葡萄牙语,债权人还需将律师授权书、重要的债权债务证明等证据文件交由具有相关资质的机构进行翻译,并进行公证和认证。在庭审前,债权人还需缴纳法院费、诉讼保证金(通常为诉讼标的总金额的10%-20%,或可选择提供巴西当地第三方担保)等诉讼费用。

鉴于巴西诉讼过程漫长,再结合本案的实际情况,对出口企业提出以下建议:

DA 其实很重要

本案中,M公司在突然加大对A公司的采购后,提出了为了及时办理清关手续,需将支付方式由DA改为OA,A公司考虑到OA和DA的收款风险基本一致(均为先放货后收款),同意以OA实际操作交易。事实上,DA的承兑文件恰恰是适用巴西诉讼扣押偿债程序的重要文件。尤其是通过司法途径追讨欠款,若不能适用扣押偿债程序,则需进入漫长的普通诉讼程序中。可见M公司提出更改支付条件的要求并非“无的放矢”,更可能是早有预谋。而在追讨过程中,M公司迟迟未配合签署书面还款



协议,也是为了防止A公司申请执行扣押偿债程序。因此,中国信保建议,出口商在进行巴西出口交易中,若原贸易合同约定支付方式为DA或DP,应尽量执行,避免轻易变更。

书面对账不可少

本案双方交易过程中,账期从最初的30天逐渐放宽至170天。对于30天的账期,因结算及时,欠款金额一目了然,若发生拖欠,也能及时引起出口企业警惕。但对于一份6个月账期的交易,若未建立定期书面对账制度,则容易失去对逾期贷款的警惕,同意买方再次延期的请求,而在出现贸易纠纷时,也会出现难以厘清债务金额的情况。更为重要的是,书面对账也是一种确认债权的重要手段。俗语道“口说无凭”,若双方定期签署书面对账单,无形中出口企业就相当于握着数份的认债协议,增加威慑力,

当发生风险时,买方可能有所顾忌,进一步配合追偿工作。因此,中国信保建议出口商对于中长账期的交易,应建立定期与买方书面对账的机制。

主动跟踪买方库存资产

账款逾期初期,M公司多次表示因巴西宏观经济增长放缓,A公司产品销售不佳故拖欠货款,A公司也因此给予了M公司较长的缓冲还款时间。但随着追讨深入,才发现M公司主要因机床业务出现问题无力还款,并已将A公司产品抵押银行贷款用于归还其他业务负债。因此,建议出口商在放账进行大宗交易时,应主动跟踪买方货物销售库存情况,并及时相应调整市场策略及放账规模,不仅有利于摸清买方真实还款能力及还款意愿,也为后续强制执行偿债提供更有利条件。

(作者单位:中国信保福建分公司)



多哥诈骗案卷土重来的启示

文 | 成凯

最近，中国信保接到多家企业报案，称有多哥买家拖欠货款。经调查发现，该买家其实是以贸易为名在实施诈骗。调查中，中国信保还发现，2010年就曾发生过一系列的多哥诈骗案件，这次是他们再次卷土重来。

案情简介

近年来国际市场不景气，A公司在传统欧美市场上的销售量出现了大幅萎缩，为了自身的发展，A公司急需开拓新业务，便将目光放在了非洲的新兴市场上。这时一家来自多哥的B公司出现了，双方在展会上相互结识，A公司被B公司的“友好”所蒙蔽，并且达成了初步贸易意向。

2013年5月，A公司和B公司最终签订了货物出口合同，合同约定货物金额为18万美元，分两

次出运，约定付款条件为DA 45天。在邮件往来和合同签订的过程中，B公司的态度都很好，无论是合同的签字盖章，还是货物规格的要求都非常配合，A公司放松了警惕。

合同签订后，A公司便开始着手货物的生产及出运。按照合同规定，A公司于2013年7月4日如期向B公司出运货物，同时将全套单据交予银行，接下来就等B公司付款了。然而货物出运后，A公司却迟迟没有收到货款。货款迟迟未付并未引起A公司的足够重视，A公司仍然继续履行合同，一方面提醒B公司尽快付款，另一方面继

续组织后续货物生产并准备出运。

2013年8月7日，A公司将第二批货物出运。出运后，A公司继续多次催讨第一批货款，均未果。这时，A公司才有所警觉，根据多年的外贸经验，A公司感觉不妙，立即向中国信保报案。

此时，B公司已经拖欠货款近一个月。起初A公司仍坚持自行进行催讨，虽然客户在邮件中承认收到货物，但是该客户提出货款需等第二批货物到港后一起付款，甚至希望A公司继续将提单放给当地银行。在自行无力解决的情况下，A公司于2013年9月12日

正式提出索赔，并委托中国信保向 B 公司追偿。

案情处理

中国信保接到 A 公司报案后，立即向买方 B 公司发出催讨函，同时在系统中对 B 公司进行了查询，发现 B 公司是多哥一家贸易公司，主营农药、化工等产品的批发，公司成立于 2010 年，注册资本为 1000 莫诺（约 40 美元），公司员工为 15 人，信誉一般。并且在 2013 年 8 月 9 日和 8 月 19 日，南京和山东的两家公司也分别向中国信保就 B 公司拖欠货款报案。该两起案件的支付方式同样也是 DA45 天，且都没有当地银行的承兑电文。该三起案情的案情和作案手法都惊人的相似，根据经验来看，该多哥 B 公司实际上是借着贸易的外衣，干着诈骗的勾当。

目前，该案件正在处理中，可以肯定，B 公司就是典型的诈骗公司，以骗取货物为目的，不择手段。

案件分析

本案是一起典型的买家信用风险所致的诈骗案件。说其典型，有以下三个方面特征：

1. 出现风险的对象是新兴市场的客户。从以往赔付的案例来看，新兴市场的客户潜力都很大，但新兴市场往往也面临更多的风险。一是由于政策多变、政局不稳导致的政治风险；二是新兴市场国家

的经济特点使商业风险发生的可能性也大大增加；三是新兴市场国家错综复杂的文化、宗教、风俗习惯加剧了与这些国家进行贸易的风险，从而使得诈骗案件的发生率远远大于传统欧美市场。而出口企业往往由于一心想开辟新市场，而放松对支付方式的严格要求，也使得诈骗公司有机可乘。

2. 贸易的支付方式都看似“保险”实则危险。从案情来看，贸易的支付方式多为 DA，甚至是有一定预付款的方式。买方以一定的预付款，或者以银行承兑为诱饵，引诱出口企业放松对货权的控制，等到货物出运、拿到提单后便卷着货物逃之夭夭，让我们的出口企业货款两空。

3. 交易前态度好，交易后卷钱跑。一般的诈骗买家对价格都不敏感，对于货物的价格并不会刻意压低，这样做是为了打消企业的疑虑，让企业放松警惕。等到货物出运后，买家还是一副友好的姿态，邮件中答应付款、电话承诺付款都是缓兵之计。等到货物到港被提走后，再打电话、发邮件却发现已经人去楼空，只留下了我们出口企业自己懊悔不已。

案件点评

1. 很多企业在开拓新兴市场时，往往容易掉以轻心，容易被眼前的利益迷惑从而放松警惕，而被对手有机可乘，这也是新兴市场诈骗案多发的原因。因此，企业在开

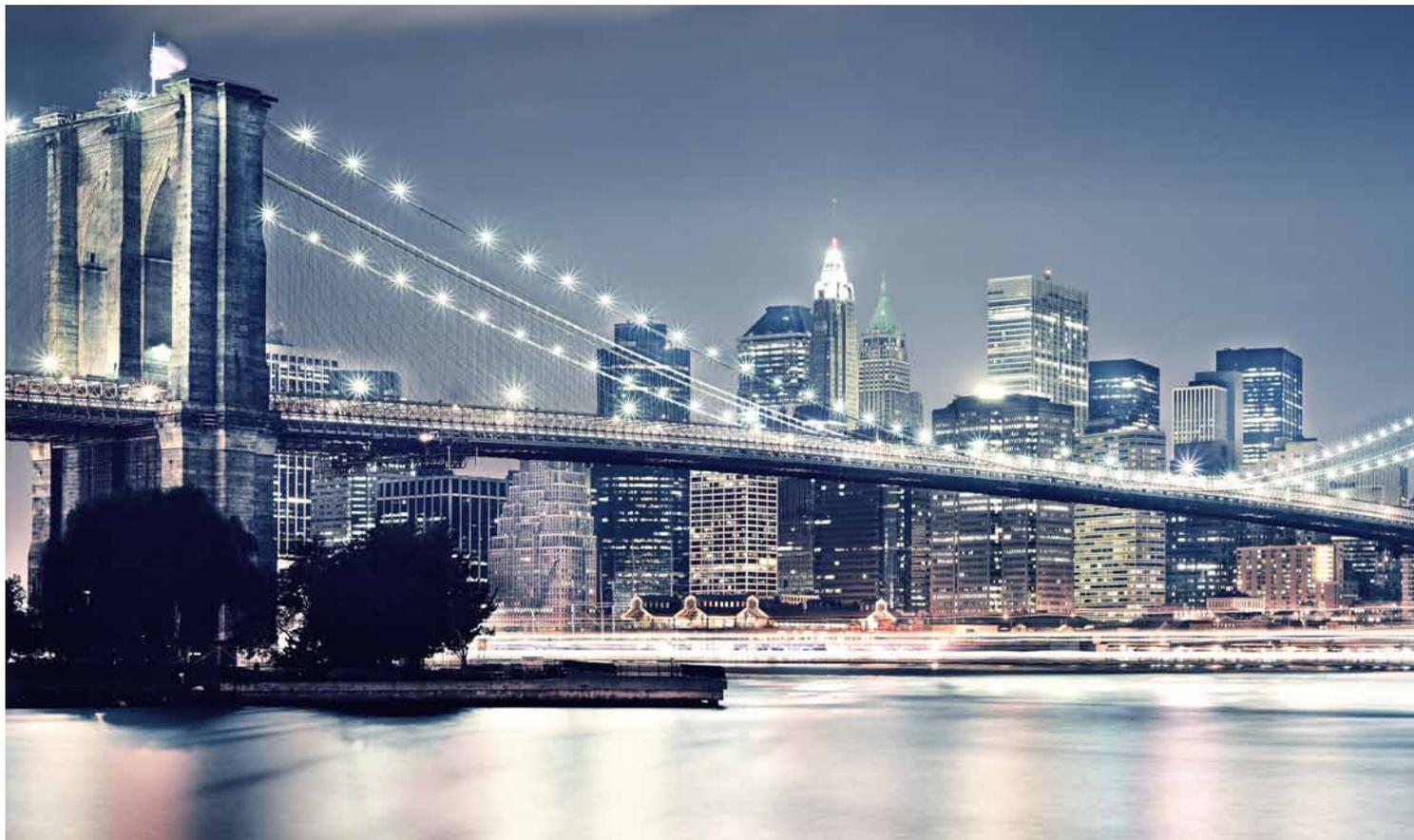
拓新兴市场时更要做好防范工作。

2. 合同是保护企业合法权益最有力的武器，扎紧篱笆才能防患未然。在与新客户交易时，在面对高额预付款时，需要谨慎对待。在此，中国信保建议企业在与新客户的交易过程中不要一步到位，对于一些客户采用 20% 预付款 + 见提单付款的方式作为过渡，可以一定程度上防范收汇风险。

3. 风险发生后妥善应对。企业在交易中发现异常时切勿自作主张，应及时寻求第三方援助，已投保企业应第一时间向中国信保报案，共同协商减损措施。在买方市场的竞争压力下，出口企业往往只能依靠放松支付方式来获得订单。一些买家往往就抓住出口企业的这个心理，骗了这家又骗那家。中国信保作为我国唯一一家政策性出口信用保险公司，建立了全国统一的海外买家评估、授信平台和信用记录数据库，其动态“黑名单”机制和完善的海外追偿渠道，将全国出口企业的分散力量整合成为一个强大的“信用长城”，对海外不良买家形成了巨大的威慑力。

本案中，A 公司如果交易前就向中国信保了解买家的情况，那么就能及时得到中国信保动态“黑名单”机制的提醒，规避风险。另外，从中国信保的案件处理经验来看，如果出口企业第一时间与中国信保取得联系，在公司专业的指导下，采取各种减损措施，也能够大幅度降低损失。

（作者单位：中国信保常州办事处）



发达国家中小微企业金融支持体系的实践及启示（上）

文 | 卢锐锋 杨浩哲

与大型企业相比，中小微企业¹虽然在资产规模、技术实力、雇员数量以及市场影响力等方面存在明显差距，但其对国民经济的贡献却不容小觑。美、日、德等主要发达国家中小微企业的数量均

占其企业总数的99%以上，对国内生产总值的贡献均达到或超过40%，创造的就业岗位数量占就业人口总数的60%—70%²。在我国，中小微企业对经济社会发展的贡献同样十分重大。根据赛迪经略

发布的《2013中国中小企业管理健康度蓝皮书》，截至2012年底，我国中小企业数量达4200多万家，占全国企业总数的99.8%，对国内生产总值、外贸出口和税收的贡献分别达到58.5%、68.3%和

¹ 根据工业和信息化部、国家统计局、发展改革委、财政部共同制定印发的《中小企业划型标准规定》，中小企业划分为中型、小型和微型三类。故本文中的“中小企业”与“中小微企业”相互等同。

² 数据来源：福建社科院课题组，世界各国（地区）促进中小微企业发展的主要做法及借鉴意义[J]. 亚太经济，2012（6）。



系，为我国相关金融机构更好支持中小微企业发展提供参考。

一、发达国家中小微企业金融支持体系的主要功能

（一）强化融资支持

企业的融资方式可分为内部融资和外部融资两种。其中，内部融资是指依靠自我积累，将折旧、留存盈余等转化为投资以获取资金。外部融资则是通过银行贷款、股权融资或债券融资的渠道筹集资金。中小微企业的自我积累能力通常较差，因此客观上需要更多地借助外部融资实现发展。但是，由于经营管理机制不健全，中小微企业不仅盈利能力和抗风险能力相对有限，而且企业存续时间相对较短，加之大多数中小微企业缺乏连续完整的会计报告来证明其偿债能力，因此商业金融机构在向中小微企业提供融资支持时十分谨慎，即存在“麦克米伦缺口”（Macmillan Gap）。在这种情况下，拓宽外部融资渠道，强化对中小微企业的融资支持就成为发达国家中小微企业金融支持体系的首要功能。

（二）推动技术升级和管理优化

在促进中小微企业技术升级方面，发达国家中小微企业金融支持体系一方面为中小微企业，特别是科技型中小微企业从事技术研发（R&D）提供资金支持；另一方面通过发放专项贷款，支持中小微企业的设备更新和技术升级。如法国的中小微企业设备

贷款银行，主要为中小微企业购买设备、升级技术和建设自动化提供专项贷款。

对中小微企业管理的优化提升主要是通过风险投资来实现。风险投资是职业投资人对处于发展初期但具有巨大增长潜力的企业注入的权益资本。在注入资本后，投资者会密切监控企业的经营运转状况，甚至直接介入企业的经营管理，并提供专业的咨询服务。在这一过程中，中小微企业不仅会获得资金支持，还会在管理决策、完善管理机制等方面得到专业化的辅导和培育，促进管理水平提升。

（三）助力国际市场竞争

通过出口信用保险和资金援助等手段，发达国家中小微企业金融支持体系为中小微企业从事国际贸易，参与国际市场竞争提供了有效助力。出口信用保险是世贸组织框架下允许的贸易促进手段，主要以国际贸易活动中的应收账款为保险标的，为中小微企业提供收汇保障，增强其风险抵抗能力；同时使中小微企业有能力采取付款交单（D/P）、承兑交单（D/A）以及赊销（O/A）等收汇风险相对较高的结算方式，提高市场竞争力。资金援助主要是通过担保或信贷支持等方式，缓解中小微企业的资金缺口，提高其参与国际市场竞争的意愿和能力。如美国的国际贸易信贷计划（ITL），为参与国际贸易的中小微企业提供高达125万美元的信贷担保，用于固定资产和周转资金。

52.2%，解决超过80%的就业。

然而，由于存在先天不足，中小微企业在资金、技术、管理、人才等方面面临瓶颈，因此通过多种手段支持中小微企业发展，特别是解决中小微企业的融资难问题就成为世界各国政府普遍采取的措施。本文主要通过简要分析介绍发达国家相对完备的中小微金融支持体

财政补贴

财政补贴主要采取资金补贴和利息补贴两种方式。资金补贴即政府部门对满足一定条件的中小微企业直接提供资金支持。如法国的国家科研推广局针对中小微企业研发推广新技术可提供投资额 25% 的补贴。利息补贴即政府部门针对中小微企业从商业金融机构贷款的应付利息提供补贴。

二、发达国家中小微企业金融支持体系的构成

(一) 健全的法律法规

相对健全的法律法规体系是发达国家规范中小微企业金融支持体系有序运行的基本依据和重要保障。以美国为例,1953年颁布的《中小企业法案》是美国支持中小微企业发展的基本法,该法案构建了美国支持中小微企业发展的政策、法律、行政基础框架。此后,美国又颁布了一系列单行法,进一步完善了中小微企业金融支持体系相关的法律法规。如《机会均等法》(1962)和《小企业股权投资促进法》(1992)等,拓展了政策性金融机构的职责范围;《公平信贷机会法》(1975)、《社区再投资法》(1977)和《信贷担保法案》(1993)等,鼓励商业银行和社区银行向中小微企业提供融资支持;《中小企业投资法修正案》(1958)、《公平执行中小企业法案》(1996)等,引导民间资金投向风险中小微企业;《JOBS法案》(2012)旨在通过放宽金融监督要求,鼓励中小微企业融资等。

(二) 有力的政策支持

旨在缓解中小微企业资金压力而颁布实施的各种支持政策是发达国家支持中小微企业发展的直接手段。较为常用的支持政策主要包括税收优惠、财政补贴、优惠贷款、中小微企业基金等。

税收优惠主要是针对中小微企业实行低税率或降税、减税。如英国对中小微企业投资者 60% 的收入予以免税,以及 1994 年为了促进初创中小微企业融资出台的企业投资计划(EIS),减免或免除投资者的所得税、资本利得税、资本损失,并实行延迟纳税。日本 2011 年修订的“雇用促进税制”规定,从 2011 年 4 月 1 日到 2014 年 3 月 31 日期间,中小微企业净新增 1 个就业岗位可享受 20 万日元的特别减税。其他中小微企业税收优惠政策还包括亏损退税,对中小微企业加大设备、研发、人才投资实行税收优惠,企业交际费用计入亏损等。

财政补贴主要采取资金补贴和利息补贴两种方式。资金补贴即政府部门对满足一定条件的中小微企业直接提供资金支持。如法国的

国家科研推广局针对中小微企业研发推广新技术可提供投资额 25% 的补贴。利息补贴即政府部门针对中小微企业从商业金融机构贷款的应付利息提供补贴。由于利息补贴能够以较小的财政支出带动社会资金投向中小微企业,因此得到广泛应用。

优惠贷款是政府部门直接或通过其下属机构,针对特定领域和特定资金用途,以低于市场水平的利率或其他相对宽松的条件向中小微企业发放贷款。如日本的安全网贷款制度,针对因银行经营状况变化或关联企业破产而面临短期资金困境,但经营状况相对稳定的中小微企业发放贷款,执行标准利率,但可部分免除抵押。

设立不同形式的中小微企业基金也是发达国家常用的政策手段。英国的中小微企业基金十分典型,如旨在解决初创和成长阶段中小微企业融资问题而成立的早期成长基金(Early Growth Fund)、SBS 商业孵化基金(SBS Business Incubation Fund),为科技型中小微企业提供风险融资的高科技基金(High Technology Fund),以及

为落后地区及社会弱势群体创办企业提供支持的凤凰基金（Phoenix Fund）等。

（三）多元的支持主体

多元化的支持主体是发达国家中小微企业金融支持体系正常发挥各项功能的重要基础和主要途径。

1. 政策性金融机构

“麦克米伦缺口”的经济学本质是由于信息不对称而导致的资本市场失灵，单纯依靠市场机制自身无法有效解决这一问题，这就需要政府部门介入，对市场运行加以必要的干预。因此，由政府部门出资设立的政策性金融机构就成为发达国家中小微企业金融支持体系的重要组成部分。

发达国家的政策性金融机构大致分为两类，一类不直接或者很少向中小微企业提供资金支持，主要通过协调、担保等方式，协助中小微企业从商业金融机构获得贷款。如美国的中小企业管理局（Small Business Administration, SBA），该机构兼具行政管理和金融支持的双重职能，主要职责包括：（1）面向中小微企业提供贷款。这类贷款不仅比重很小，而且贷款上限较低。（2）面向中小微企业提供咨询、管理培训、技术支援等方面的服务。（3）帮助中小微企业获得政府采购合同。（4）促进中小微企业扩大出口。

另一类则主要通过直接发放低息贷款来缓解中小微企业的融资瓶

颈。如日本面向中小微企业融资设立的中小企业金融公库、国民金融公库和商工组合中央金库，贷款利率比商业银行低3-4个百分点。

2. 直接融资渠道

发达国家中小微企业的直接融资渠道主要包括股权融资、债券融资两大类。其中股权融资是发达国家中小微企业主要的直接融资渠道，债券融资则由于中小微企业的偿债能力相对有限而居于次要地位。

股权融资主要包括风险投资和二板市场。风险投资在发达国家中小微企业金融支持体系中占有十分重要的地位，且政府部门常通过直接设立风险投资公司、风险投资基金，或政策扶持等方式介入风险投资市场。例如在美国，经由中小企业管理局（SBA）审查和许可成立的中小企业投资公司可以从联邦政府获得一定额度的低息贷款，但必须用于中小科技型企业领域的投资。与此同时，非正式的风险资本也发挥着重要作用，美国直接向新成立或处于成长阶段的无关联企业提供风险资本的私人风险投资者已经成为风险资本的主要提供者。另一方面，由于中小微企业大多无法满足在主板市场上市交易的条件。因此，在主板市场之外设立上市条件相对宽松的二板市场，为中小微企业特别是具有较高成长性的科技中小微企业提供直接融资就成为发达国家的通行做法。如美国的纳

斯达克（NASDAQ）、英国的伦敦股票交易所另类投资市场（AIM），法国的新兴证券市场（NM）、日本的JASDAQ和MOTHERS等。

在债券融资方面，发达国家已经形成了相对成熟的模式，比较典型的主要有三类：第一类是由政府部门发行债券，并将所筹资金以低息贷款的形式贷给中小微企业。如美国部分州政府为扶持科技企业而发行的工业开发债券。第二类是政府及其相关机构为中小微企业发行的企业债券提供担保。第三类是以韩国的P-CBO为代表的中小微企业集合债券模式，即通过资产证券化，将中小微企业发行的垃圾债券³打包成为不同风险和收益水平的债券，借助资产多元化分散风险。

3. 中小金融机构

由于资产质量较高，因此大型企业往往倾向于通过直接融资渠道来获得成本相对较低的资金。同时，大型企业的融资规模相对较大，在部分情况下甚至需要多家商业银行组成“银团”才能满足其融资需求。因此，中小金融机构既缺少机会，也缺乏能力为大型企业提供服务。而对于大型金融机构而言，中小微企业的融资规模小、频率高，这无疑会增大金融机构的管理成本，加之中小微企业的偿债能力相对有限，因此大型金融机构为中小微企业提供融资服务的积极性较低。这种情况在很大程度上突出

3 垃圾债券，即评级在标准普尔公司评级在BB或穆迪公司评级在Ba以下的公司发行的债券。中小微企业发行的债券大部分都属于垃圾债券。



中小金融机构和中小微企业之间天然的亲和力。在美国，以资产规模通常在 10 亿美元以下的社区银行（Community Banks）为代表的中小金融机构贷款是中小微企业外部融资最主要来源。

（四）完善的补充机制

除直接或间接的融资支持外，作为重要的补充机制，发达国家中小微企业金融支持体系还提供与融资支持相关的服务，目前得到广泛应用的补充机制主要包括信用担保、信用保证保险。

信用担保是发达国家中小微企业金融支持体系常用的补充机制。目前发达国家普遍采用的信用担保模式基本类似，即由政府部门或专门设立的机构代表政府为中小微企业提供信用担保，协助中小微企业从商业银行取得贷款。日本是世界

上最早建立中小微企业信用担保的国家，主要通过各地的信用保证协会为中小微企业提供担保。信用保证协会的资金主要来自政府出资、金融机构捐助和累计收支金额。

在保证保险方面，日本、美国、德国等国家上世纪 50 年代起就开始出现中小微企业保证保险机构，大多由政府出资设立。银行在向中小微企业发放贷款时与保证保险机构签订保险合同，一旦中小微企业不能如期还贷，则由保证保险机构按照约定比例向银行进行赔付，并取得代位追偿权。日本主要的中小微企业保证保险机构是由政府部门全资成立的中小企业信用保险公库，其运行机制与欧美国家的信用保险机构相类似，但主要是作为信用保证协会的配合机构，为信用保证协会承担的贷款担保提供保险，

并为信用保证协会提供必要的短期和长期资本贷款。

另一类与中小微企业相关的信用保证保险主要包括国内贸易信用保险和出口信用保险。这类保险产品能够改善中小微企业的应收账款质量，从而提高其从商业金融机构获得贷款的可能性。在投保出口信用保险的情况下，中小微企业还能够通过商业银行提供的出口信用保单项下的融资服务拓宽融资渠道。目前，世界主要的发达国家都设立了官方出口信用保险机构，如英国的出口信用担保局、美国的进出口银行等；或通过委托私人公司代为经营政策性信用保险业务，如法国的科法斯（Coface）等。

（作者单位：中国信保办公室信息调研处）

出口预警

■ 巴西对进口自中国的挂锁征收反倾销税

11月11日,巴西外贸委员会发布第95号令,决定对进口自中国的挂锁(cadeados)征收3.56美元/个的反倾销税,征收期限5年。

■ 印度继续对华双氯芬酸钠征收反倾销税

11月13日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,由于印度商工部于2013年4月9日对原产于中国的双氯芬酸钠进行反倾销日落复审立案调查,印度决定将上述反倾销措施延期至2014年4月9日。

■ 印度对华维生素A棕榈酸酯继续征收5年反倾销税

11月13日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,在考虑印度商工部就原产于瑞士和中国的维生素A棕榈酸酯的反倾销日落复审终裁结果之后,决定继续对原产于中国和瑞士的维生素A棕榈酸酯征收为期5年的反倾销税,该措施自公告发布之日起正式实施,其中中国涉案产品的反倾销税为15.37美元/千克。

■ 马来西亚对华电镀锡板作出反倾销终裁

11月16日,马来西亚贸工部对原产于中国和韩国的电镀锡板作出反倾销终裁,裁定自2013年11月16日起对来自中国和韩国的镀锡板产品征收为期5年的反倾销税,其中中国涉案产品的反倾销税为0~9.78%。

■ 巴西对进口自中国的发梳征收反倾销税

11月25日,巴西外贸委员会发布第99号令,决定对进口自中国的发梳征收12.55~15.67美元/千克的反倾销税,征收期限5年。涉案产品南共市税号为96032900。

■ 美国对华钢丝衣架作出反倾销行政复审初裁

11月25日,美国商务部对华钢丝衣架作出反倾销行政复审初裁:上海惠利衣架有限公司倾销幅度为6.76%;杭州Yingqing金属制品公司42.52%;中国普遍为187.25%。

■ 美国对华活性炭作出反倾销行政复审终裁

11月26日,美国商务部对华活性炭作出反倾销行政复审终裁:雅可比碳业集团的反倾销税为0.03美元/公斤;宁夏华辉活性炭股份有限公司的反倾销税为0.39美元/公斤;中国普遍2.42美元/公斤。

■ 欧盟对我国太阳能玻璃最高征收42.1%的反倾销税

11月27日,欧盟委员会宣布对进入欧盟市场的我国太阳能玻璃征收17.1%~42.1%的临时反倾销税。那些之前与调查组密切配合的企业可享有较低税率。此措施将于11月28日起生效,为期6个月,之后可能延长至5年。

○ 本刊编辑部

信保动态

中国信保总经理助理谢志斌出席中国 - 巴西企业家委员会 2013 年度会议

11月8日,中国信保总经理助理谢志斌在京出席中国 - 巴西企业家委员会 2013 年度会议,并为“投资巴西研讨会”作开幕致辞。此次“投资巴西研讨会”由中国国际投资促进会和中国信保共同主办,吸引了近 300 名中巴企业家出席会议。谢志斌总经理助理在致辞中总结介绍了过去 10 年公司支持中国企业出口和承接巴西项目的整体情况,以及中国信保支持企业“走出去”,特别是支持中巴经贸往来的基本态度。

中国信保上海分公司举行赔款支付仪式

11月8日,中国信保上海分公司举行赔款支付仪式,向东方外贸、青山控股、晶澳太阳能等六家企业进行了赔付。三家企业代表上台进行了发言,对中国信保给企业应收账款信用安全提供的支持和保障表示了由衷的感谢。

中国信保浙江分公司与丽水市人民政府签署战略合作协议

11月22日,中国信保浙江分公司与丽水市人民政府战略合作协议签约仪式在丽水市行政中心举行。根据协议,双方将本着“相互支持、互惠互利”原则,开展多方位的合作,以充分发挥政策性出口信用保险功能,推动丽水市外向型经济又好又快发展。

中国信保河南分公司与河南工行实现战略合作

12月3日,中国信保河南分公司与中国工商银行股份有限公司河南省分行在郑州签署了《信用保险与融资业务合作协议》。根据合作协议,河南工行和河南信保将加强业务合作,在各自的专业领域,为出口企业提供高效、优质的服务,促进出口企业,尤其是规模小、风险高的小微企业的业务发展,建立客户资源和信息共享机制,建立共同的风险防范机制,实现银、保双方共赢。

中国信保董事长王毅代表公司与乌克兰签署新能源领域合作协议和开发协议

12月5日,在中国国家主席习近平和乌克兰总统亚努科维奇的共同见证下,中国信保董事长王毅代表公司分别与乌克兰国家能效和节能署签署了《关于能源效率、节能和可再生能源领域的合作协议》,与中国建筑材料集团有限公司和乌克兰 GREENTECH ENERGY LLC 公司签署了三方《乌克兰可再生能源项目开发框架协议》。

上述两份协议的签署,是中国信保项目险市场开发工作的重要突破和有益尝试。通过协议安排,中国信保将以推动中乌两国新能源领域合作为突破,进一步落实国家产业和外贸政策,为转移和消化国内新能源领域过剩产能,支持企业“走出去”提供更加完善的政策性保障。

○ 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