

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2014年
第5期
总第125期

支持服务贸易发展专辑



政策性保险来护航 服务贸易出海有保障

作为政策性出口信用机构，中国信保深入贯彻落实4月30日国务院常务会议“扶持服务贸易发展，扩大服务进出口”的要求，有针对性地创新产品服务模式，探索通过出口信用保险支持服务贸易“走出去”的路径。

中国信保签署首张外派劳务人员 海外风险保险单

中国信保与中成进出口股份有限公司就其孟加拉化肥厂项目正式签署外派劳务人员海外风险保险单（适用于对外工程承包/海外投资项目），这也是中国信保签署的首张外派劳务人员海外风险保险单。

广东：“信保组合拳”助力修船企业 转型升级

中国信保结合修船这一服务贸易的特点，为澄西广州量身定做了系列产品服务，通过海外应收账款保险、船东资信甄别、买方违约保险等“产品组合拳”，增强企业抵御外部风险的信心，助力企业实现产能转型升级。



中国出口信用保险公司
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

信用管理

编辑委员会

主任：王毅

副主任：罗熹

执行副主任：刘永信

委员：胡正明 徐德光 陈东辉 孔宪华
于淑妍 谭健 李可东 徐新伟
陈新 陈阳 王雅洁 陈莉萍
杨学进 牛惠莲 周娅 瞿栋
王文全 马仑 林九江 王伟
王稳 王虹 潘乐 王华
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 潘水根
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

内部资料 免费交流

目录

2014年5月 / 总第125期

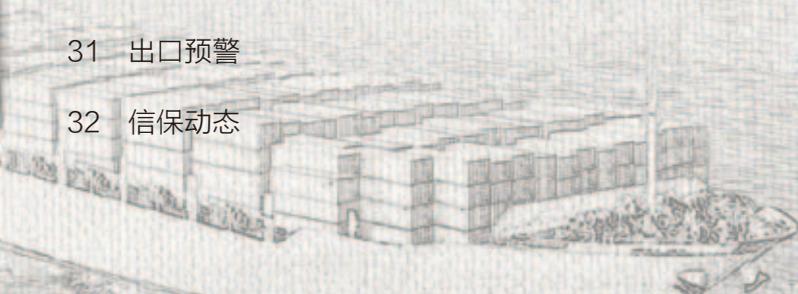
Contents

支持服务贸易发展专辑 / Business Service Development Support

- 01 政策性金融助力文化企业走出去
——中国信保聂清山副总经理在第三届京交会上的演讲
- 04 发挥出口信用保险作用 支持对外投资合作共赢
——中国信保殷延辉总经理助理在第三届中国国际经济合作战略研讨会上的致辞
- 06 政策性保险来护航 服务贸易出海有保障
- 09 中国信保签署首张外派劳务人员海外风险保险单
- 11 广东：“信保组合拳”助力修船企业转型升级
- 13 浙江：政策性保险有力支持对外承包工程劳务合作
- 15 厦门：信用保险助力“厦门速传”拓展海外业务
- 17 辽宁：护航船修企业远行 促进海洋服务贸易繁荣
- 19 深圳：出口信用保险助推服务贸易发展
- 21 山东：中国信保助力“北船重工”海外贸易拓展
- 22 福建：签订福建出口信用保险服务贸易第一单
- 23 上海：信用保险助力软件服务贸易业务发展
- 24 服务贸易企业如何利用资信服务开拓国际市场
- 27 发挥出口信用保险作用 支持服务贸易发展

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态





政策性金融助力文化企业走出去

——中国信保聂清山副总经理在第三届京交会上的演讲

(2014年5月28日·北京)

很高兴参加第三届京交会·中国
很 国文化贸易发展国际大会。首先，我谨代表中国出口信用保险公司，对本次会议的召开表示热烈祝贺，并预祝会议取得圆满成功！

中华文明源远流长，绚丽多姿，曾对世界文明产生过重大影响。随着我国经济发展和国际地位的提升，中华文化正引起世界新一轮的关注，中国元素在国际上的影响力越来越高。中华文化走出去是大势所趋，也是历史的必然。实施文化走出去战略，对于增强我国的软实力和综合国力，提升中国的国际形象，具有积极的促进作用。

近年来，我国文化走出去步伐不断加快，对外文化贸易规模不断扩大。2003年至2013年，我国文

化产品进出口从60.9亿美元攀升至274.1亿美元，年均增长16.2%；文化服务进出口从10.5亿美元增长到95.6亿美元，年均增长24.7%。今年3月，国务院印发了《关于加快发展对外文化贸易的意见》，对加快对外文化贸易发展做出重要决策部署。此次京交会举办中国文化贸易发展国际大会，对于研究探讨我国文化贸易新发展，助力中国文化企业走出去，具有重要意义。

文化企业要走出去，离不开现代金融的有力支持。从这个角度观察，我认为当前要着重解决两个突出问题：

一是文化企业普遍面临融资瓶颈。我国文化产业发展还处于初期阶段，产业链条完整程度、品牌影

响力均有待进一步提高，同时由于文化企业大都是轻资产企业，在发展过程中普遍面临资金短缺、融资困难的问题。目前，文化企业除了采取IPO方式外没有更好的融资渠道，但文化企业轻资产、规模小的特点，能达到上市要求的很少。而很多金融机构对文化产品和服务的运作缺乏足够的了解和认识，支持文化企业发展的金融体系尚未建立起来，这成为制约文化企业加快走出去步伐的主要障碍之一。

二是文化企业走出去面临较大收汇和投资风险。由于当前我国文化企业缺乏通过市场运作实现走出去的手段和经验，文化产品和服务在海外市场规模小，影响力有限。以影视作品、艺术演出、图书等为

例,美国、韩国等国家多利用广告、营销、票房分成等商业手段进入他国市场。但我国的文化企业却缺少这方面的能力和经验,电影、图书等对外输出大多是“一次性买断”版权,艺术演出也多是专场“赠品”。究其原因,主要是因为文化企业对国外市场不够了解,担心以“票房分账”会面临较大收汇风险。此外,当前全球经济复苏艰难曲折,国际安全形势错综复杂,部分国家政局动荡不安,我国文化企业在开展对外投资过程中,面临着较大的商业风险和政治风险。

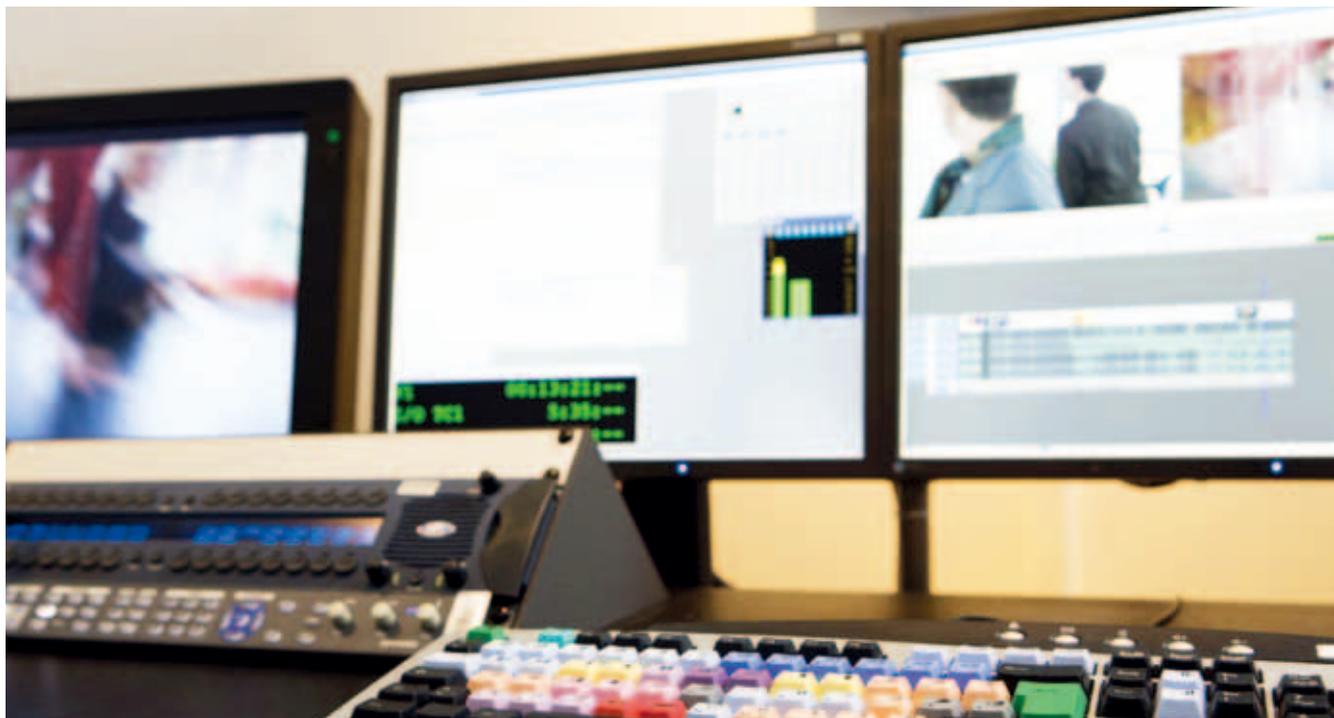
解决文化企业走出去过程中面临的融资难、风险高的难题,正是中国出口信用保险公司(简称“中国信保”)的专业特长。中国信保是由国家出资设立、支持中国对外经济贸易发展与合作、具有独立法

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。”出口信用保险具有天然的收汇风险保障、投资风险保障和融资便利服务等功能,在文化企业走出去过程中可以发挥独特的政策性作用。

事实上,从2004年开始,中国信保便加强与政府相关部门的沟通协调,通过加强组织领导、加大产品服务创新、开展信用保险宣传等系列举措,在支持文化企业走出去方面做了积极努力和探索,并取得了一定成效。2004-2013年,中国信保累计支持核心文化产

品出口超过50亿美元,年均增长72.3%,远远超过同期文化产品出口增速。我们的主要做法是:

第一,加强与政府相关部门的沟通协调,形成支持文化企业走出去的合力。中国信保切实加强与中国信保切实加强与文化部、商务部、财政部、广电总局、出版总署等政府部门的沟通协调,主动发挥政策性保险的作用。2004年以来,与中宣部、人民银行等政府相关部门发布了多个支持文化产业发展的文件,将出口信用保险嵌入国家支持文化产业发展的政策体系中,共同推进文化企业走出去;2010年,我公司作为试点保险公司之一,积极参与了文化部与保监会联合开展的“保险支持文化产业试点工作”;同年,我公司与商务部签署《支持服务贸易发展全面合作协



议》，其中将支持文化产品和服务发展作为重要合作内容，并明确了一系列工作举措。

第二，切实保障文化企业走出去面临的收汇和投资风险，积极支持文化产品和服务的输出。中国信保根据影视产品出口的特点，结合文化企业的实际需求，设计了“出口信用保险+担保”的支持模式。2006年，我公司与北京华谊兄弟影业投资有限公司签署了出口信用保险保单，承保华谊兄弟海外发行影视产品的收汇风险，影片《夜宴》纳入保单的保障范围，支持其采用更灵活的方式开展海外发行。同时，为其提供了融资担保，在保险的基础上，对华谊公司影片拍摄过程中的资金需求给予担保支持。我公司与华谊兄弟公司的成功合作，实现了我国首次影视产品海外发行与出口信用保险的对接，为促进我国文化产品的出口，支持国内文化企业开拓国际市场，开辟了一个新的模式。

此外，我们还积极利用海外投资保险产品，分担文化企业对外投资中面临的风险，支持文化企业积极开展境外投资。2010年，中国信保承保了北京四达时代通讯网络技术有限公司投资尼日利亚的数字电视网络运营项目，保险金额超过4000万美元，帮助企业有效防范了投资过程中的政治风险，积极支持了企业开拓海外市场和中国文化的输出。

第三，帮助企业解决融资困难，促进文化产品走出去。2005年，中国信保与北京中关村科技园区联

合推出了“软件企业出口融资绿色通道”，为包括文化软件外包和开发在内的高新技术企业提供融资担保和收汇风险保障。为此，中国信保将用于货物出口的“短期出口信用保险”创新移植到软件外包领域，保障软件开发企业的收汇风险。之后，我公司又与中关村科技担保公司合作，在政府相关部门支持下，采用联合担保的方式，探索解决软件出口企业融资难问题的新模式。通过该模式，我公司已尝试为四家软件出口企业提供了收汇风险保障和融资担保，保额累计达400多万美元，担保融资1300多万美元。该模式的试点运行，为这些软件企业提供了融资新渠道，解决了发展中所需的资金问题；另外，也帮助软件企业完善了海外业务风险管理体系，强化了风险管理机制，增强了企业在国际市场上的竞争力。

女士们，先生们！《国务院关于加快发展对外文化贸易的意见》明确提出，对国家文化出口重点企业和项目，鼓励保险机构提供出口信用保险服务，在风险可控的前提下可采取灵活承保政策，优化投保手续；鼓励融资性担保机构，通过直接担保、再担保、联合担保、担保与保险相结合等方式为文化企业提供融资担保服务，多渠道分散风险。下一步，中国信保将按照国家相关要求，进一步加大工作力度，切实采取多种有效措施，积极支持文化企业走出去。

第一，及时出台系列落实措施。国务院《意见》出台后，中

国信保第一时间制定了《关于发挥出口信用保险作用支持服务贸易发展的指导意见》，将对外文化贸易作为出口信用保险重点支持领域，细化措施要求；出台了《2014年短期出口信用保险服务贸易承保指引》，明确了文化产品与服务重点支持方向、保障责任和支持措施，以指导各地营业机构更有针对性地开展业务。

第二，继续加强产品业务创新，努力满足文化企业需求。对于政府部门认定的文化出口重点企业和项目，中国信保将充分发挥中长期出口信用保险、短期出口信用保险、海外投资保险、担保等业务的联动效应，优先为文化出口重点企业和项目提供一揽子链式保险服务。同时，对于个性化较强的文化企业需求，我公司将创新工作思路，在合法合规、有效控制好风险的前提下积极予以响应和支持。

第三，探索搭建文化贸易融资平台。针对文化企业轻资产、融资需求强烈的特征，中国信保将继续加强与银行的沟通合作，共同探索为文化企业搭建融资平台的路径，帮助企业突破发展瓶颈。

我们期望通过这些举措，有效解决我国文化企业在走出去过程中面临的风险和融资难题，充分发挥政策性金融机构在提高文化产品国际竞争力方面的积极作用，更好地保障和促进我国优秀文化和优秀文化企业走出去。

谢谢大家！

发挥出口信用保险作用 支持对外投资合作共赢

——中国信保殷延辉总经理助理在第三届中国国际经济合作战略研讨会上的致辞

(2014年5月30日)

非常高兴参加第三届中国国际经济合作战略研讨会。首先，我谨代表中国出口信用保险公司对本次研讨会的成功召开表示诚挚的祝贺！借此机会，我介绍三个方面的情况：一是中国企业对外投资面临的风险；二是出口信用保险在对外投资领域的功能和作用；三是提一点建议。

一、发展对外投资需要防范投资风险

“走出去”战略是世纪之交党

中央、国务院依据内外部发展形势，为推动改革开放向全方位、多层次、宽领域迈进而做出的重大战略决策。“走出去”战略适应我国经济社会发展实际，将中国与世界更加紧密地联系在一起。近年来，随着我国经济的快速发展和对外开放的不断深化，中国企业对外投资迅速发展，参与国际竞争成为常态，在国际金融危机的影响下仍然实现了逆势上扬。今年一季度，我国境内投资者共对全球 137 个国家和地区的 1875 家境外企业进行了直接投

资，累计实现非金融类对外直接投资 199 亿美元。

“十二五”期间，国家正在加快实施“走出去”战略，中国企业开展对外投资将迎来难得的发展机遇，未来发展前景极为广阔。但是，我们必须清醒地认识到，企业的国际化经营之路绝不会一帆风顺。

在企业自身方面，由于前期调研不足、经营环境不熟、人才缺乏等造成的投资项目陷入停顿或承受巨额亏损的案例屡见不鲜。在投资



东道国方面，战争、暴乱、征收、汇兑限制、政府违约等政治风险日益显著，风险的不确定性、不可控性不断增强。同时，由于我国对外投资大多集中在亚非拉等新兴市场国家，海外投资面临的政治风险更加突出。

2011年初爆发的利比亚内战、2011年6月缅甸政府军与地方武装爆发的冲突、2012年保加利亚政府对光伏行业征收高额入网费，以及近期乌克兰、泰国出现的动荡局势都给我国企业的海外权益造成了严重损害和威胁。

二、出口信用保险在对外投资领域具有独特的功能和作用

通过海外投资保险支持国内企业开拓国际市场、扩大对外投资，是符合世界贸易组织规则的国际通行做法。自美国1948年创设海外投资保险业务以来，这一政策性金融工具被越来越多的国家采用，为保护本国海外投资安全、促进海外投资增长发挥了重要作用。根据世界银行的统计，对新兴市场 and 欠发达国家直接投资的10%是在海外投资保险的支持下实现的。

中国出口信用保险公司，是由国家出资设立、支持中国对外经济贸易发展与合作、具有独立法人地位的国有政策性保险公司。中国信保的主要任务是配合国家外交、外贸、产业、财政和金融等政策，通过政策性出口信用保险手段，支持货物、技术和服务等出口，支持

中国企业海外投资，为企业提供收汇风险保障。在支持企业海外投资方面，中国信保专门研发推出了相应的海外投资保险产品，具有三大功能和作用：

一是**损失补偿**。海外投资保险能够承担一般商业保险公司所无法承受的政治风险，为遭受风险的投资者提供经济补偿，维护投资者和融资银行权益，避免引发财务危机或坏账。投资者或融资银行也将因此锁定风险，从而提高资金使用效率，增强抵御风险、稳健经营的能力。

二是**融资便利**。海外投资项目金额大、期限长，融资安排非常重要，而融资落实往往取决于风险保障能否到位。海外投资保险恰恰可以通过提供风险保障，消除银行对高风险业务的顾虑，带动融资落实，帮助企业在国际、国内资金市场上获得更加充分、便利、高效的资金支持，提升信用等级，从而促成项目落地。

三是**风险管理**。中国信保利用专业的人才、信息、技术优势，可以根据中国投资企业的不同特点，提供专业化、定制化服务，帮助企业建立健全有效的风险防范机制，提高投资风险管理水平。

三、充分利用出口信用保险这一政策性金融工具

自2001年成立以来，中国信保已累计支持中国企业海外投资超过800亿美元，为超过100个海外投资项目提供了信用保险服务，

涉及64个国家，涵盖油气、矿产、电力、新能源等各行各业。

中国信保已与国家开发银行、中国进出口银行、中国银行、渣打银行等多家国内外银行开展了多层次合作，积极搭建融资平台、畅通融资渠道，已累计帮助中国企业海外投资项目获得融资超过200亿美元。

中国信保在海外投资保险项下已累计向企业支付赔款超过9000万美元，通过与东道国政府谈判帮助企业减损的项目投资金额超过3亿美元。近期，发生在越南的反华暴力牵动人心，该事件已对我公司承保的投资项目造成了直接影响，我们正在积极跟进，全力保护中国企业海外权益。

中国企业海外投资正在飞速发展，我们迎来了前所未有的机遇和挑战。中国信保将认真贯彻落实国家“走出去”战略，全力支持有条件的企业通过多种形式开展海外投资，实现全球化发展。我们建议政府、银行、企业充分利用出口信用保险这一政策性金融工具和资源，特别是希望企业更加关注和了解海外投资保险，为自身发展增添动力，更好地迈开“走出去”的步伐。

各位嘉宾，朋友们：

民族复兴梦想宏伟，走出国门任重道远。中国信保将一如既往地履行政策性职能，为我国企业在国际经济合作中牢牢把握主动权、实现长远发展做出新的更大贡献！

谢谢大家！

政策性保险来护航 服务贸易出海有保障

● 文 | 本刊编辑部

导语

近年来，随着我国服务贸易规模迅速扩大，中国信保接到的服务贸易保险需求也随之增多。截至目前，中国信保在支持服务贸易方面已经积累了相当丰富的经验，对物流运输、软件出口、国际货运代理、修船业务、文化产业出口、ATA单证册、海外租赁等服务贸易的承保，均形成了一定规模。

近日，福建省出版对外贸易公司（以下简称“福建版贸”）接到台湾一家传媒公司的合作意向，对方表示要购买一部“抗战时期福建老兵思乡返乡”题材的书籍和电视剧在台湾地区的播放发行版权。对方同时提出要求

以赊销方式进行交易，以便降低买家自身的资金成本。就在福建版贸对支付方式感到为难的时候，政策性出口信用保险的介入解决了企业的燃眉之急。

据了解，政策性出口信用保险是以国家财政为后盾，以提供收汇

保障、风险管理和融资支持为方式，支持本国企业开展出口贸易、海外投资和对外承包工程等经济活动的重要金融工具，由以政府为背景的政策性出口信用机构提供。作为政策性出口信用机构，中国信保深入贯彻落实4月30日国务院常务会议



“扶持服务贸易发展，扩大服务进出口”的要求，正在有针对性地创新产品服务模式，积极探索通过出口信用保险支持服务贸易“走出去”的路径。此次成功为福建版贸的版权交易业务保驾护航，正是该公司落实国家支持服务贸易发展战略的一次有益尝试，这也是该公司今年首次为无实际海关数据申报的服务贸易项目提供出口信用保险服务。

积极承保 增强服务贸易企业出口竞争力

不久前，厦门一家物流企业与

中国信保续签了服务贸易的出口信用保险保单，这已是该公司连续第三年在中国信保投保。两年间，该公司利用中国信保的海外买家资信调查服务，新增了 30 多家海外合作货物代理；通过出口信用保险实现的新增业务收入共计 300 多万美元；尽管遭遇了一个巴西货物代理拖欠服务费 1.5 万美元，但得到了中国信保 1.2 万美元的赔付，实际损失较小。在扩大业务的同时，该公司通过出口信用保险大幅降低了海外客户的考察成本和追账成本，减少了坏账，增加了利润，最终提高了业务质量。

近年来，随着我国服务贸易规模迅速扩大，中国信保接到的服务贸易保险需求也随之增多。截至目前，中国信保在支持服务贸易方面已经积累了相当丰富的经验，对物流运输、软件出口、国际货运代理、修船业务、文化产业出口、ATA 单证册、海外租赁等服务贸易的承保，均形成了一定规模。2009 年至今，中国信保对上述服务贸易的承保规模达 20 多亿美元。

大胆创新 为服务贸易出口企业量体裁衣

2013 年，我国服务贸易总量已居世界第三位，但服务出口占对外贸易出口的比重刚刚突破 10%，与发达国家相比还有很大差距。尤其是服务贸易企业国际市场开拓能力不足，在品牌、专利技术等自主知识产权方面缺乏核心竞争力。总体来讲，政策性出口信用保险对服

务贸易出口企业的支持主要表现在风险防范、市场开拓、融资支持和损失补偿等方面。中国信保有关负责人表示，作为国家唯一的政策性信用保险机构，支持服务贸易发展是公司履行职责的必然要求，必须倾力而为。由于服务贸易覆盖的行业领域广泛，企业的发展模式和交易特点各不相同，因此需要针对不同企业的实际需求制订承保方案。

如在支持文化产业发展方面，中国信保采取“出口信用保险 + 担保”的联动模式，承保了华谊兄弟公司的电影《夜宴》，帮助其解决在影片拍摄和海外发行方面遇到的出口风险防范和融资问题，提供融资担保服务 1.15 亿元。为了方便文化企业参加境外博览会、国际会议等活动，为文化产业暂准商品通关提供便利，中国信保与中国贸促会合作推出了 ATA 单证册信用保险业务。截至目前，承保规模近 3 亿美元。

贴近市场 助推高附加值服务贸易快速发展

在积极承保运输、文化、广播影视等有中国特色服务出口发展的同时，中国信保根据国家积极研究计算机和信息服务、高端装备制造、咨询等服务贸易的风险特点，不断加大对资本密集型和技术密集型服务贸易，以及与战略性新兴产业相配套的服务贸易的支持力度。如中国信保承保了天津某公司承揽的海上油田钻井服务，根据保单条款，中国信保对由于服务接受

方破产或无力偿付债务、拖欠及所在国政治风险所引起的直接损失承担保险责任。

据了解,对于飞机维修、货运代理服务、芯片封装测试、海上油田服务、燃料油销售、船舶修理等服务贸易业务,出口企业可以通过投保短期出口信用保险解决海外客户分期付款的拖欠风险,并凭借保单获得银行融资,缓解流动资金不足的压力。青岛某船舶企业在与德国船东修船业务的商务谈判过程中,就遇到对方提出修船款分期支付的情况。在中国信保的短期出口信用保险的支持下,该船厂随即答应了船东的分期付款要求,也因此赢得了该订单。利用这种合作模式,该船厂自去年10月以来成功获得了7艘船舶的修理服务订单,保持了在行业内的竞争力。

除一般性服务贸易外,中国信保针对我国劳务输出不断增加的趋势,研发了“对外劳务合作经营公司海外风险保险”、“外派劳务人员海外风险保险”、“外派劳务人员履约保险”、“外派劳务人员履约保函”等系列产品;为支持企业开展船舶、集装箱等行业的海外租赁业务,推出了海外租赁保险产品,对境外或港澳台地区的承租人违约行为或前述国家(或地区)政治风险对出租人造成的损失提供保障。

多策并举 为服务贸易企业提供全方位保险服务

为积极响应国家政策,中国信保今年将重点加大对文化艺术产品及服务出口、对外承包工程和劳务合作、服务外包、信息技术服务、海洋航空运输服务、运输和货运代

理服务等六大服务贸易领域的承保力度,深度支持我国服务产品的国际化发展和竞争,并推出了以下具体支持举措:

一是在支持对外文化贸易出口方面,积极探索贸易融资模式,以出运前附加险和保单融资为依托,开展与应收账款质押贷款、收益权质押贷款相对接的金融服务;鼓励企业优化支付方式,采取延期付款、保底分成或分成等方式结算,提高国际竞争力。

二是在对外承包工程领域和劳务合作领域,将推广“量单融资”承保模式,支持企业带资竞争,为业主及承包商提供融资支持;通过非融资性担保、内保外贷模式,进一步提升保单的融资功能。

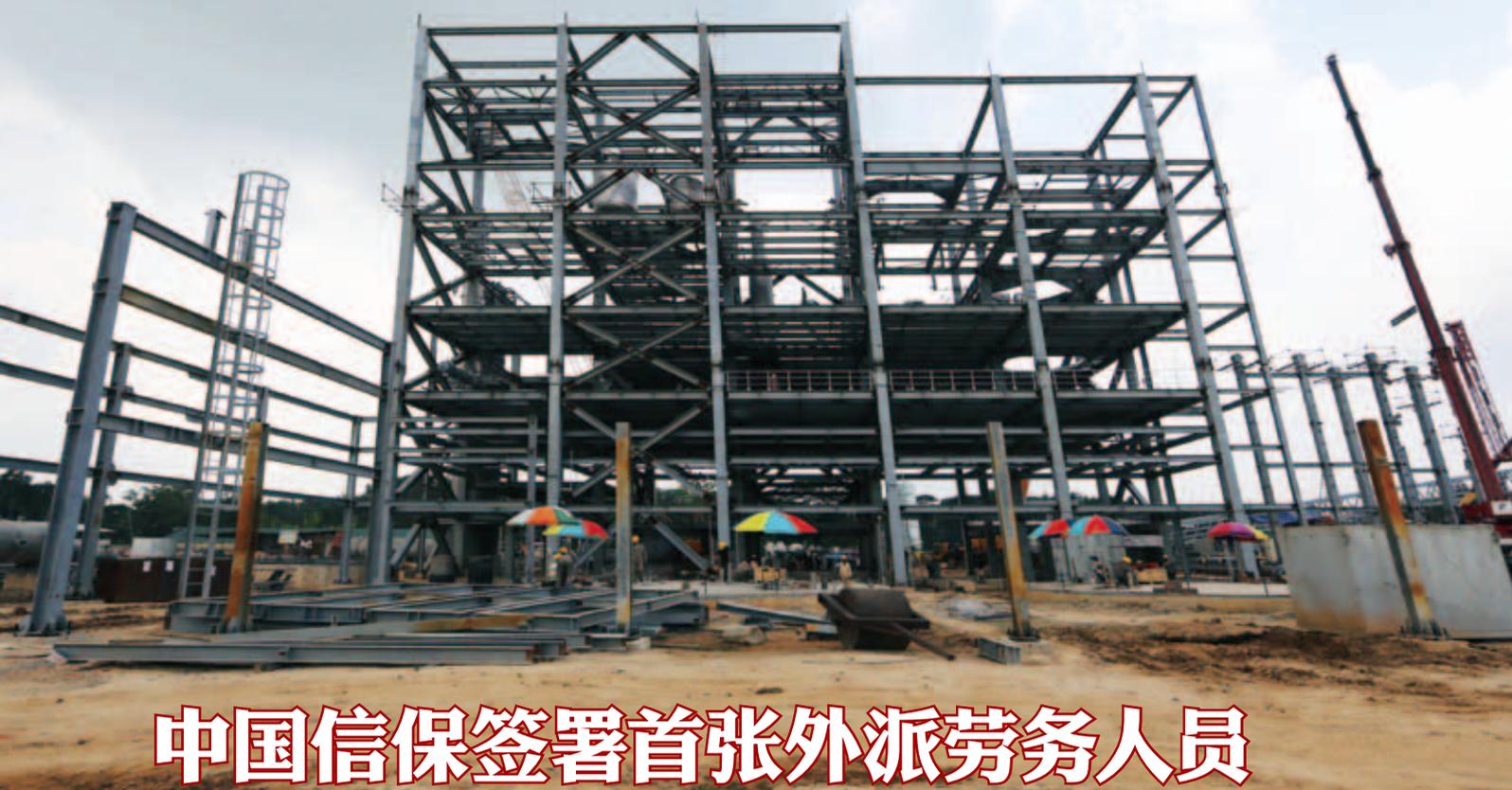
三是重点支持通信、金融、计算机和信息服务、医疗和生物医药等信息技术、业务流程和知识流程服务外包,鼓励企业采取里程碑式、延期付款等结算方式参与国际竞争。

四是积极支持以软件出口为主要形式的信息技术服务贸易,帮助企业获得融资支持,以满足日常经营需要。

五是积极支持运输服务企业“走出去”,支持并推动海洋、航空物流、维修、培训等上下游产业链的延伸。

六是加大对承接国际产业转移和物流业务外包服务的支持力度,承保因信用风险导致运费、服务费等应收账款无法收回的经济损失。





中国信保签署首张外派劳务人员 海外风险保险单

◎ 文 | 周俊峰

2014年3月，中国信保与国家开发投资公司（以下简称“国投公司”）下属子公司中成进出口股份有限公司（以下简称“中成股份”）就其孟加拉化肥厂项目正式签署外派劳务人员海外风险保险单（适用于对外工程承包/海外投资项目），承保因政治风险导致中成股份及分包商无法履行《雇佣合同》而产生的直接损失，保险金额720万美元。这也是中国信保签署的首张外派劳务人员海外风险保险单（适用于对外工程

承包/海外投资项目）。

中成股份是中国成套设备进出口（集团）总公司（以下简称“中成集团”，隶属于国投公司）作为主发起人发起设立的股份有限公司，成立于1999年3月，2000年8月在深圳交易所上市。中成集团成立于1959年11月，在此后的34年间，中成集团受中国政府委托，作为我国对外援助成套项目唯一的专门执行机构，对内行使政府职能，统一组织管理我国对外援助项目的建设，对外作为我国

援外项目的总实施单位，在亚非拉等发展中国家组织实施了1400多个大、中型成套项目。正是由于这一特殊背景，中成股份在海外承揽的大部分项目都是使用我国政府的“两优”贷款，风险相对较小，所以与中国信保的接触不多。

2013年，中国信保第三营业部加强了与国投公司的联系。作为国投公司的对外工程承包平台，中成股份与中国信保的沟通开始增多。由于之前对出口信用保险的了解并不多，中国信保首先对中成股



份进行了全产品的业务宣讲，并结合中成股份的业务，着重介绍了特险业务的特点和经典案例。通过中国信保的推介，中成股份对出口信用保险开始有了初步的了解。

了解到了中成股份孟加拉化肥厂项目正在推进，中国信保加强了与中成服务就这一项目的沟通。孟加拉化肥厂项目也是中成股份利用“两优”贷款签署的众多项目之一。2011年12月11日，中成股份与孟加拉化学工业公司正式签署沙迦拉化肥厂项目EPC合同，该项目是中孟建交以来双边合同金额最大的经济合作项目，工程内容为建造一座年产30万吨合成氨和52万吨大颗粒尿素工厂，合同金额约6亿美元，资金来源为中国进出口银行提供的“两优”

贷款。截至2013年11月底，该项目已经收汇近50%，工程进展和收汇状况良好。

良好的背景使这一项目具有两大优势：一是孟加拉化肥厂得到孟加拉政府的高度重视，项目施工非常顺利，项目资金来源已经落实，应收账款回收风险较小；二是此项目中，中成股份已经收到15%的预付款，前期工程款收汇也十分及时，并且合理安排了施工进度。经测算，基本没有资金风险敞口。孟加拉化肥厂项目看上去并不太需要出口信用保险的保障。

然而，在认真分析项目运行情况后，中国信保发现这个看似十分保险的项目其实也存在一些潜在的风险，比如预付款保函被索回的风险。如果出现预付款保函被索回的

情况，那么在特定的一个时期，该项目的现金流可能就出现负值，也即资金存在着风险敞口。中国信保及时就这一潜在风险与中成股份进行了沟通，这一风险提示也引起了中成股份的关注。此时，恰逢中国信保根据利比亚战争理赔案例的总结开始试点承保预付款保函被索回风险，这也给项目带来了一个好消息，中成股份开始重新审视出口信用保险的价值。

同时，在项目沟通过程中，中成股份也表达了对于2014年初孟加拉议会选举之后的政治局势非常关注，担心会出现政局不稳的情况，项目现场1200人撤离会带来巨大成本。了解到中成股份的这一需求，中国信保立即着手研究海外劳务人员风险保险产品，并以最短的时间将承保方案提供给中成股份，完善翔实的方案覆盖了中成股份所关注的风险点。2013年12月初，中成股份提交了特险和海外劳务风险保险的投保单。2014年2月和3月，双方分别签署特险保单和海外劳务风险保单。

海外劳务风险保单的签署为外派劳务人员提供因劳务所在国发生政治风险、巨灾以及境外雇主违约等所造成的损失风险保障，帮助企业解决了后顾之忧。它和中国信保提供的特险保单一起，为中成股份孟加拉项目提供了一个完整的风险保障方案，保障了项目的顺利推进。

(作者单位：中国信保第三营业部)

广东：“信保组合拳” 助力修船企业转型升级

● 文 | 肖悦

中船澄西远航船舶（广州）有限公司（以下称“澄西广州”）隶属于中国船舶工业集团公司，是华南地区最大的修船企业，前身为广州文冲船厂修船事业部。近年来，由于船舶航运市场低迷，加之国内产能过剩，修船厂之间订单争抢激烈，普遍面临修船价

格走低、预付款比例下降、修船款回收滞后等系列难题。为了协助企业度过行业低谷，2009年，中国信保与澄西广州签署了《全面战略合作协议》，结合修船这一服务贸易的特点，为澄西广州量身定做了系列产品服务，通过海外应收账款保险、船东资信甄别、

买方违约保险等“产品组合拳”，增强企业抵御外部风险的信心，助力企业实现产能转型升级。

组合拳一：转嫁信用风险 稳定经营管理

在金融危机以前，由于航运市场繁荣，单船修理金额较大，



展望未来，面对更加复杂的外部环境和国内外行业竞争，修船企业仍然需要经历持续的转型阵痛，也将面临更多的风险和挑战。中国信保将继续发挥政策性职能，创新服务与产品，助力修船企业的华丽“蜕变”。

一般修船厂在船舶进坞修理时便能收到船东 40%-60% 的预付款，在提供完维修服务放船后 30-90 天后向船东收回余款。而由于船市向好之时船东多数已有在手租约，资金也较为充足，因此修船厂的回款风险相对可控。随着航运市场的逐步恶化，以及国内修船市场竞争的白热化，修船厂为了维持产能不得不接受一些资质较差的船东，回款账期延长至 90 天以上，预付款的比例降低甚至无预付款，企业面临船东违约和纠纷的风险加大。针对澄西广州的业务困境，中国信保启动了“船舶维修应收账款全面合作方案”，对澄西广州的所有放船后的应收修理款进行了统一的风险转嫁，解决企业接单的后顾之忧，确保应收款项的收汇安全。截至 2014 年 4 月，中国信保协助澄西广州处理逾期案件超过 50 宗，通过各种追收渠道协助企业减少损失超过 1000 万美元。

组合拳二：甄别船东资质完善内控管理

由于修船业务涉及的主体极为复杂，往往在船舶修理的合同单证上同时存在多个“船东”，如受益船东（Beneficial Owner）、运营船东（Commercial Operator）、

注册船东（Registered Owner）和技术管理船东（Technical Manager），这种名义船东和事实船东同时存在的行业习惯导致修船企业在协议签署及履行中容易造成混乱，并对后续的债权主张带来困难。比如，名义船东主要是一些注册形式为离岸公司的注册船东，这类公司的资质情况普遍不强，还款能力与资产情况相当有限。而事实船东则为实际控制并运营该船舶的船东或是实际受益船东，一般实力较强，但是从利益最大化的角度考虑，他们则往往希望以资质较差的注册船东对外进行合同签署及承担付款责任。为了进一步帮助澄西广州了解不同船东的主体性质、地位及资质，明确合同主体的付款责任，中国信保通过专业的船舶资信渠道对不同的船公司进行资信调查，建议企业选择较好的船东主体作为付款责任承担方，协助企业在源头控制风险，同时建议澄西广州在合同上增加“连带付款责任”的条款，确保管理公司、收益船东对维修款项进行责任兜底。在中国信保与企业多部门的多次沟通下，企业的合同条款得到进一步的梳理和完善，确保了相关债权协议的完备性和有效性，提升了企业的内部风险控制水平。

组合拳三：承保海工改装项目 助力转型升级

2013 年，我国 15 家主要修船企业共计修理船舶 3482 艘，实现产值 109.3 亿元。其中，艘数同比增加 0.4%，产值却下降了 5.9%。这种“量升价跌”的竞争局面迫使走入微利困局的国内修船企业向海工改装领域转型，通过转型升级提升自身的竞争力。从 2011 年 9 月开始，澄西广州陆续承接了 SBM 公司的“伊利亚贝拉”号、“玛丽卡”号和“萨卡里玛”号浮式生产储油船（FPSO）改装项目，为了配合企业更好地推进这些项目的执行，确保项目的风险控制和资金到位，中国信保提供了改装期的买方违约保险，承保船舶改装期船东按合同按期支付进度款，并在保单的支持下协助企业获得银行融资。2013 年，澄西广州的产值达 12.5 亿元人民币，在修船数量下降 40% 的情况下仍同比增长 24%，实现了船市低迷下的结构调整和逆市增长，完成了常规修船向海洋工程改装转型的关键一步。

展望未来，面对更加复杂的外部环境和国内外行业竞争，修船企业仍然需要经历持续的转型阵痛，也将面临更多的风险和挑战。中国信保将继续发挥政策性职能，创新服务与产品，助力修船企业的华丽“蜕变”。

（作者单位：中国信保广东分公司广州业务处）



● 文 | 王维松

导语

浙江省东阳第三建筑工程有限公司是浙江最早“走出去”开展对外承包工程的民营企业之一。其在阿尔及利亚承包工程市场，尤其是保障房建设项目中已占据一定的市场份额。

众所周知，对外承包工程项下外派劳务合作，既是企业“走出去”的主要表现形式之一，又是服务贸易出口的重要组成部分。为应对国际政治形势波动给我国对外工程承包企业和海外投资项目企业带来的影响，充分保障外派劳务人员的利益，中国信保于2011年10月专项研发并试点开展了“外派劳务人员海外风险保险（适用于对外工程承包/海外投资项目）”。

浙江省东阳第三建筑工程有限

公司（以下简称“东阳三建”）是浙江最早“走出去”开展对外承包工程的民营企业之一。其在阿尔及利亚承包工程市场，尤其是保障房建设项目中已占据一定的市场份额。自1999年获得对外承包工程经营资格以后，东阳三建大胆参与国际市场竞争，于2001年12月通过北京中原对外工程公司分包了阿尔及利亚704套政府保障房项目，随后于2004年又在阿尔及利亚独立注册取得了总承包权，并先

后承接实施了30余个工程项目，累计在阿尔及利亚业务量超6亿美元，获得了阿尔及利亚政府和社会各界的高度评价和赞赏。同时，东阳三建在阿尔及利亚外派劳务人员2000余名。

2011年3月，中东与北非多国政局出现动荡，由于阿尔及利亚毗邻埃及、利比亚等国，东阳三建在阿国的个别项目也受到了一定的影响，东阳三建不得不为项目的进展感到担忧。如何规避阿尔及利亚



东阳三建希望中国信保浙江分公司能够为其量身定做，保障其外派劳务人员的海外政治风险损失。

近年来，个别国家政治局势的不稳定，不仅给对外承包工程企业海外项目造成损失，也给对外劳务合作带来了巨大影响。如2011年3月，我国政府在利比亚组织了大规模撤侨，在利工程承包企业也同时撤回了相关项目项下的大量外派劳务人员，损失严重；2014年5月，越南发生反华骚乱，不少在越的投资项目和承建工程都受到了冲击，中国政府和项目公司也组织了上千名工人撤离越南。而中国信保研发的“外派劳务人员海外风险保险”产品，正是以对外工程承包/海外投资项目企业自带劳务人员出国劳务为基础，提供因战争、暴乱等政治风险造成工程承包/海外投资企业撤回劳务人员的机票票款及工资赔偿等有针对性的风险保障。

近期，国务院办公厅下发了《关于支持外贸稳定增长的若干意见》，文件中明确提出“鼓励政策性金融机构在业务范围内加大对服务贸易扶持力度”。此次，中国信保浙江分公司在外派劳务人员海外风险保险的成功实践，既体现了中国信保支持服务贸易出口的有力举措，又彰显了中国信保全方位支持企业“走出去”的政策性职能。

(作者单位：中国信保浙江分公司)

的政治风险，保障海外工程项目顺利实施，一直是东阳三建管理层思考的问题。

自2011年后，东阳三建为其在阿尔及利亚海外工程项目向中国出口信用保险公司浙江分公司投保特定合同保险；2013年中国信保浙江分公司更是创新性地一次性为东阳三建的12个海外工程项目提供了一揽子的信用风险管理服务。在海外工程项目应收账款得到保障的同时，东阳三建向中国信保提出了更深层次的需求：目前东阳三建在阿尔及利亚共外派2000多名劳务人员，由东阳三建和外派劳务人员直接签署《雇佣合同》。一旦阿尔及利亚发生战争及政治暴乱导致紧急撤回劳务人员，东阳三建将面临着向劳务人员进行经济赔偿和承

担撤回费用的风险。东阳三建希望中国信保浙江分公司能够为其量身定做，保障其外派劳务人员的海外政治风险损失。

针对东阳三建的需求，中国信保浙江分公司积极跟进，认真研究。经过数月的沟通，最终在2014年5月，向东阳三建出具了外派劳务人员海外风险保险单。这也是浙江对外承包工程劳务合作首次获得国家政策性保险支持。该海外劳务保险作为对外承包工程特定合同保险的附加险，承保若因阿尔及利亚发生战争及政治暴乱风险导致东阳三建无法继续履行《雇佣合同》而产生的直接损失，主要包括2000多名在阿外派劳务人员的3个月工资以及回国机票款，承保金额近1000万美元。

厦门： 信用保险助力“厦门速传”拓展海外业务

● 文 | 毛为晋

厦门速传物流发展股份有限公司（以下简称“厦门速传”）是上市公司厦门象屿股份有限公司的控股子公司，国家 AAAA 级综合物流企业，位列中国物流百强。公司总部位于厦门，在国内七

个核心城市拥有分支机构。公司主要从事国际采购与分拨、国际多式联运和国内门到门物流等专业服务，并依托综合物流服务能力、网络平台及母公司强大的采购与分销能力为客户提供一体化物流

服务、供应链金融服务方案。

由于物流业务的特殊性，在没有投保出口信用保险之前，厦门速传一直有两大业务难题难以解决。

一是在开发新客户方面。为加快企业发展，厦门速传近年来加



有了中国信保的风险保障，厦门速传敢于采取月结或双月结的结算方式，物流服务通常都很杂很繁琐，频繁地对外付汇会导致银行手续费高企，但是通过月结的对账方式，可以大大节约交易费用。

大了海外市场开拓的力度，在激烈的市场竞争形势面前，越来越多的国外货代要求采用月结或双月结等付款方式。面对这样的询单时，厦门速传通常都会两难选择。如果同意客户这样的结算方式，合作能够顺利达成，企业也容易发展壮大，这是积极的一面；但另一方面，如果遭遇客户诈骗，或者国外货代的综合实力不够，那就要面临应收账款的收汇风险。一旦出现这样的风险，对于企业的发展就会造成不利影响。过去，厦门速传在面临这样的难题时，一般的做法是专门派人出国考察这个客户的信用情况，或者去国际货代协会等组织机构中查询这个货代的情况。这些做法的成本都相对较高，考察结果也不客观。有时花巨资派人出国考察，结果业务没做成；或者发现国外客户实力不行，不能做；或者业务根本没做大，得不偿失。这些问题一直困扰着速传业务和管理层，使他们业务一直无法大跨步的发展。

二是在老客户维护方面。一些老客户在多年合作后，业务逐渐扩大，业务往来较为频繁，如果采用月度统一对账和结算的话，有利于双方进一步扩大合作。尽管有一定合作基础，采取月度结算是可以接受的，但是应收账款的规模应控制

多大合适，如果发生了坏账，追账成本如何解决又是一个难题。

出口信用保险很好地解决了厦门速传的这两个难题。一方面，中国信保的海外资信渠道能够以较低的成本和较快的速度帮助企业调查海外客户的资信情况，同时结合中国信保评估的额度，业务部门和管理部门就能够结合资信报告和信用限额做出合适的业务决策。另一方面，中国信保为企业提供风险补偿，万一发生坏账，只需委托中国信保追讨即可，可以帮助企业节省人力财力。同时，中国信保还可以对企业的实际损失进行风险补偿。通过投保出口信用保险，既帮助企业打下了风险管理的基础，又为企业保障了风险，厦门速传可以放心大胆地开拓海外业务。

经过多年的合作，厦门速传对中国信保的认可度逐年提高。通过中国信保的产品和服务，厦门速传实现了业务跨越式发展。

1. 综合成本得到有效控制。有了中国信保的资信调查服务，厦门速传不必再花巨资派商务人员出国考察，只需委托中国信保进行资信调查即可获得相对客观的审批结果。有了中国信保的风险保障，厦门速传敢于采取月结或双月结的结算方式，物流服务通常都很杂很繁琐，频繁地对外付汇会导致银行手

续费高企，但是通过月结的对账方式，可以大大节约交易费用。当一旦发生坏账时，如果派人去海外追账，追账成本高，而且追账效果也不理想，但投保中国信保后，不仅能够得到风险补偿，而且委托追账成本也相对较低。

2. 海外业务规模迅速扩大。有了中国信保的海外资信渠道和专业的客户评估水平，厦门速传能够放心接单。短短两年时间，厦门速传新增了30多家海外合作货代，新客户的发展速度超过以往任何时期。这两年通过出口信用保险实现的新增业务收入共计300多万美元。一般一个货柜的海运费只有1000-2000美元左右，有时只是些拖车和清关服务，服务费就只有几百美元，这一增收足以说明厦门速传的发展速度。

3. 海外业务质量迅速提高。投保出口信用保险后，厦门速传新开发的客户有30多家，但是真正出险的只有两家，而且金额也不大，再加上中国信保的及时赔付，厦门速传总共的损失也没有超过2万美元。厦门速传一个巴西货代拖欠了15000美元左右的服务费，在向中国信保报损后，得到了中国信保的及时赔付，弥补了企业的损失。另外，因为采取了灵活的结算方式，厦门速传在合作协议中有时会约定利润分享的条款，这一条款的增加对于提供高企业利润率起到了很好的效果。

(作者单位：中国信保厦门分公司)



辽宁：

护航船修企业运行 促进海洋服务贸易繁荣

● 文 | 陈默

从WTO《服务贸易总协定》对服务贸易的界定来看，船舶修理与维护、租船、海难救助以及船舶搁浅救助等海事服务，是服务贸易的重要组成部分，在海运服务贸易中也占据着相当重要的地位。这些行业都是围绕着海洋运输而展开的服务，既保障了海洋运输服务的安全、高效、顺利进行，同时又对经济的发展起到很强的带动作用。其中，船舶制造修理业是集技术、劳动、资金密集型于一体的行业，对上下游产业具有广泛的关联关系，船舶修造企业生产总值对当地经济的带动作用明显，部分“依托船厂兴市”的地区，船企与国民

经济的关联度高达90%以上。

虽然船舶制造修理业对经济的带动作用比较大，但与软件、教育、文化等新兴服务贸易快速发展形成明显对比的是，以传统船舶修理业为代表的制造服务业整体利润情况不容乐观，行业平均利润率在2%左右徘徊。除了原材料价格上涨、企业用工成本增加、行业价格竞争等内部因素外，作为国际化程度较高的传统涉外行业，2008年金融危机以来，国际航运业产生巨大变革，也加大了企业经营的不确定性，概括来说就是“市场难抓，效益难保”，具体表现在以下几方面：首先，航运企业破产、重组、

兼并收购的情况频发，国内船修企业越来越难看清国外合作方的真实面目；其次，由于船舶的所有、管理和使用的分离，一艘船舶的船东关系非常复杂，如果发生债务纠纷，船东方互相推诿不承担付款义务，一旦发生坏账，本来就已是微利的船舶修理费也将付之东流；第三，船修企业海外追账成本较高，除了经济因素以外，由于不熟悉当地司法环境，经常不能及时在法院登记债权，得到法律保护，企业维权的最后一道防线也岌岌可危；此外，船修企业不仅要保障现有开工量，也希望实现高附加值船舶修改装、进军多领域船型市场、并谋求

与信誉佳、实力强的船企实现长远合作。

基于当前航运市场现状，为了实现长远发展，越来越多的船修企业开始寻求出口信用保险的帮助。中国信保辽宁分公司作为政策性保险机构，对辖区船舶企业发展和生产情况一直保持高度关注，为帮助船修企业转型升级，同时响应国家产业政策要求，中国信保灵活运用短期及中长期出口信用保险产品，为企业定制船舶修理与改装业务的专属服务方案，扩大企业国际合作，稳定企业出口规模。

依托资信服务，建立买家信用数据库。很多船修企业在开拓国际市场的时候碰到的第一个难题就是对海外合作方的不了解，从而不能正确决策。中国信保为船修企业提供的资信报告，能够帮助企业对合作方的财务状况、业务结构、股东构成、付款能力等诸多方面提供详细的分析，并基于中国信保资信评估中心的数据库给予买家信用评级，帮助企业把好合作的第一关，让企业做到心里有底。

信用限额，建立债权债务关系的纽带。由于船舶相关方关系较为复杂，经过长期的摸索与总结，中国信保形成了以船舶对象批复限额的原则，明确投保船舶的债权债务关系，指导企业与买方在其能够承担的信用额度内合作，既保证了企业稳定经营，扩大规模，又不盲目扩大合作范围，增加风险敞口。

理赔追偿，风险预警与损失补偿联动。对于国外买方在其他企业出现破产或拖欠债务等情况，中国信保会第一时间通知与该买方有合作的其他企业，进行风险预警，及时向买方主张债权，并指导风险发生的企业向中国信保通报损失，协助企业积极与买方开展债务追讨。针对当前市场环境差，船企资金链紧张的现状，对于自身风险管控能力强、投保时间长的船修企业，中国信保在核实案情后，会启动快速理赔，解企业燃眉之急，保障企业的稳定经营。

甄别优质买方，扩大新造业务合作。进军船舶建造甚至海工建造领域是船修企业的长远目标，考察

现有修船买方的实力水平，谋求在未来实现高附加值领域的合作，中国信保遍布全球 200 多个国家和地区的资信渠道为企业提供了买方及国别的深度调查报告，为企业经营提供了决策支持。

此外，中国信保还充分利用自己的风险管理经验，帮助企业增强自身风险管控意识，建立完善的风险控制系统。

经过近八年的积累，中国信保辽宁分公司已累计为辖区船修企业形成了超过 600 家的买家信用库，支持船舶修改装服务贸易出口超过 1600 艘次，投保金额超过 3.6 亿美元，出口总额超过 6 亿美元，累计向辖区船修企业支付赔款超过 420 万美元，有效弥补了因买方违约而给企业造成的经济损失。很多骨干船舶企业的思想和行动产生了巨大变化，从对国家信用保险政策的不了解到主动借力，双方合作日见深入，船修企业借力信保实现了稳定发展。

（作者单位：中国信保辽宁分公司）





深圳： 出口信用保险 助推服务贸易发展

● 文 | 陈耀安

伟能集团是全球领先的临时电力市场独立电力供应商之一。伟能集团利用其临时发电机组的研发、设计、组装、销售、售后服务能力的优势，向临时电力市场需求者提供产品和技术支持以及临时电力解决方案。伟能集团针对临时电力市场发电速度快、灵活性强的特点开发了开放式/集装箱式发电机组产品的柴油、天然气及重油发电机组等相关产品。伟能集团还向全球电力需求者提供符合国际标

准的高质量高科技的发电机组，其租赁服务以及销售网络遍及亚洲、非洲、南美洲、澳大利亚等多个国家地区，产品被广泛地运用在电站建设、金融系统、医院、铁路运输等行业。

2012年，伟能集团与印尼买方拟签署12MW供电服务合同，合同约定由伟能集团提供发电设备，并在当地建立小型发电站。发电站建成后，每年向印尼买方提供发电服务。印尼买方则定期向伟能

集团缴纳一定的服务费，服务费账期从服务完毕且开具发票开始，通常为720天以内。该发电项目具有前期投入大，周期较长，买方付款期限长，风险高的特点。伟能集团因担心买方信用风险，面临接单困境，如果接单，能否安全收回服务费；如果不接，面临订单流失，丧失交易机会。此时中国信保及时介入，主动帮助伟能集团设计风险解决方案，帮助企业解决收汇风险问题。

随着国内移动通讯技术的快速发展，越来越多的国内软件开发商不仅为国内客户提供软件服务，同时积极拓展境外市场。

出口信用保险不仅帮助伟能保障了风险，更加大了企业“走出去”的信心，企业也由此加快了发展的步伐。中国信保对伟能集团印尼发电服务项目的承保，拓展了伟能业务发展空间，推动伟能从发电设备供应商，成功转型成为发电设备综合服务商。截至2013年末，中国信保深圳分公司累计承保伟能印尼发电服务项目共6个，承保总金额为830万美元。目前，伟能潜在电力服务项目涉及缅甸、乍得、孟加拉、印尼等国超过十个项目，潜在项目发电量达到500MW。

伟能集团只是中国信保深圳分公司近年来大力支持服务贸易的一个缩影，在国家政策的指引下，中国信保深圳分公司充分发挥出口信用保险的政策性职能，对服务贸易等重点行业给予特别关注，积极研究行业形势，创新承保政策，帮助中国服务贸易企业开拓国际市场。

深圳市一达通企业服务有限公司（以下简称“一达通”）成立于2001年，2010年由阿里巴巴注资控股，是一家以中小微企业为服务对象，以电子商务为工具，以进出口流程服务为主要业务的创新型外贸综合服务平台企业，为中小微企业提供通关、商检、物流、退税、

外汇、金融等专业化、低成本的进出口服务。

中国信保与一达通的合作始于2011年4月，合作三年来，中国信保累计为一达通一般贸易出口提供了14.5亿美元的风险保障。在出口信用保险的支持下，一达通外贸综合服务业务实现跨越式发展，一般贸易出口金额从2011年3亿美元，快速增长到2013年26.5亿美元。一达通服务的出口企业数从2011年的500家增长到2013年的20000家。中国信保通过一达通平台，累计实现580家中小企业承保。其中，小微企业205家。目前，一达通正借助出口信用保险资源，向市场广泛推广赊销业务模式，以提高其竞争力。

深圳是我国的高新技术产业基地，除了支持传统的服务贸易领域，中国信保更加加大对高附加值的知识技术型服务贸易的支持力度。

深圳黑鲨科技有限公司（以下简称“黑鲨科技”）成立于2010年，是目前国内最大的海外计费平台提供商，在海外各国拥有较为庞大的运营商合作网络，连通了超过116个国家运营商的回款通道。其业务为中国厂商（包括手机厂商、AppStore服务商、手机内容提供商）出口海外业务提供移动支

付平台。2013年出口规模约200万美元。

随着国内移动通讯技术的快速发展，越来越多的国内软件开发商不仅为国内客户提供软件服务，同时积极拓展境外市场。但是由于境外客户众多，基于软件开发企业自身的规模和实力无法逐一建立海外业务平台，黑鲨科技正是基于企业的此类需求提供服务。他们通过与海外电信运营商或其代理商建立数据链接的技术平台，及时统计由终端用户使用软件内容所产生的数据流量，并据此统计对应的款项进行结算分成。由于采用回款分成的结算方式，并且涉及的贸易方众多，中国信保清晰分析各相关方之间的合同关系以及提供服务的范围和内容后，对黑鲨科技与海外电信运营商代理商之间开展的贸易进行了承保，保障了黑鲨科技的海外权益，促进了公司的发展。

据不完全统计，截至2013年末，中国信保深圳分公司累计支持服务贸易的承保规模为15.7亿美元，其中，支持深圳一达通等大型外贸综合服务企业出口规模达5.95亿美元；支持电信境外承包工程出口规模达6.7亿美元；支持海洋运输轮船修理服务出口规模达2945万美元；支持船舶租赁服务和集装箱租赁服务出口规模达2.7亿美元；支持电力服务出口规模达830万美元。

（作者单位：中国信保深圳分公司）



山东：中国信保助力“北船重工”海外贸易拓展

● 文 | 臧潇

青岛北海船舶重工有限公司（以下简称“北船重工”）成立于1898年，是中国船舶重工集团公司（中船重工）控股的大型造船修船企业。从2010年北船重工与中国信保开始接触，到2013年双方最终达成合作，北船重工对出口信用保险经历了从最初不了解到慢慢接受，再到紧密合作的过程。

在双方刚开始接触的时候，正值股市正好，交易基本都采取高比例预付款的付款方式，船东违约风险相对较小，因此北船重工对于风险管理的需求并不高。但中国信保山东分公司从企业发展的角度考虑，不断通过培训、座谈等形式，加强宣传，增进企业对于出口信用保险的理解，同时定期向企业发送案件信息和行业资讯，提醒企业在商务谈判的过程中规避风险。

通过最初的接触沟通，北船重工逐渐对出口信用保险有所了解。在北船重工日常的谈判过程中，如遇到一些不确定的问题，北船重工会主动联系中国信保寻求帮助，并且多次拜访中国信保山东分公司，

探讨自身船舶业务与信保产品结合的可能性。

随着全球经济危机的爆发，全球航运业迎来了寒冬，船舶修造行业也持续下滑，船舶的修造订单量不断下降，弃船现象频繁发生。面对这一严峻形势，船修企业不得不重新制定市场策略，既要积极开拓新业务，又要充分做好风险控制，保证业务质量。在这一要求下，出口信用保险的作用便充分体现了出来，山东分公司与北船重工的联系开始变得紧密，北船重工在商务谈判中，往往会利用信保相关产品，设计灵活的商务结构和支付方式，以达到吸引订单的目的。北船重工还多次主动邀请中国信保的专家参与到前期商务谈判中去，使其在谈判的过程中更加主动。

有了充分的沟通与铺垫，双方的合作变得水到渠成。2013年10月，北船重工在与德国船东修船业务的商务谈判过程中，对方提出修船款分期支付的要求，而中国信保的短期出口信用保险恰好能覆盖分期付款带来的风险。在北船重工与

中国信保取得了联系后，中国信保经过调查分析，认为项目可行，风险可控，随即同意对该项目进行承保。有了出口信用保险的保障，北船重工顺利赢得了该订单。中国信保山东分公司还提前介入项目，帮助企业提前预估保险费率，并建议企业将此费用转嫁到船东身上，避免了北船重工额外的成本支出，保障了此项目的利润。

此次成功合作，为北船重工开创了一种新的业务模式，北船重工随后又把它成功复制到其它的修船项目中去，帮助企业获得了大量订单。同时，此次合作也为北船重工与中国信保在其他产品上的合作奠定了坚实的基础。截至目前，短险项下，北船重工修船板块投保保额1700万美元，涉及7艘船舶的修理服务；在项目险方面，北船重工出口香港4艘25万吨矿砂船出口买方信贷保险项目已经初步达成意向；此外，北船重工正与中国信保洽谈海工平台的特险承保事宜，双方将实现全产品线的合作。

（作者单位：中国信保山东分公司）

福建：

签订福建出口信用保险服务贸易

第一单

● 文 | 陈功

2014年4月，中国信保福建分公司与福建省出版对外贸易公司（以下简称“福建版贸”）正式签订合作协议，对台湾买家购买福建版贸的书籍和电视剧在台湾地区的播放发行版权项目进行承保，这一合作实现了中国信保福建分公司在服务贸易承保上零的突破。

福建版贸是福建省书业航母——福建新华发行集团的子公司。福建省为传统的侨乡，在海外地区拥有大量的侨胞群体，在国家加快文化产业“走出去”的计划中，尤其是对台湾地区的文化输出工作，福建版贸占有非常重要的地位。

过去，基于多年从事外贸业务的经验，福建版贸对于海外交易都是采取相对比较保守的交易方式，大部分的业务都是款到发货或者较高比例的预付款，因此在交易过程中海外买家违约风险较小。

然而随着公司的发展壮大，福建版贸也面临进一步加快“走出去”步伐、扩展海外市场的需求。在这一过程中，许多客户提出了赊销的交易要求，这给一向谨慎交易

的福建版贸出了个难题。文化产品的出口有着其特殊性，除了易受当地政策的限制外，因为其内容可以在网络上进行信息化的传递和复制，对于版权的保护尤为重要，所以企业无法完全依照一般贸易流程进行操作。出于对赊销交易方式的顾虑和对版权保护的思考，福建版贸开始面对“有单不敢接，有货不敢放”的尴尬境地。

中国信保福建分公司一直非常关注服务贸易和文化产品出口这一新兴领域的开拓，对于福建版贸的发展也持续关注。通过推介、培训、座谈等形式，增进福建版贸对于出口信用保险的理解。同时中国信保福建分公司的业务团队也积极钻研文化产业出口的最新动态，把收集到的案件信息和行业资讯与福建版贸进行定期的沟通和分享，提醒企业在拓展业务的过程中规避潜在风险。

2013年福建版贸接到了台湾一家传媒公司的购买意向，希望购买福建版贸所拥有的一部以“抗战时期福建老兵思乡返乡”为题材的书籍和电视剧在台湾地区的播放发

行版权，并同时提出以赊销方式进行交易。传统的销售方式遇到了挑战，福建版贸不得不重新考虑改变以往的交易模式。

了解到福建版贸面临的困境，中国信保福建分公司及时与福建版贸进行沟通。由于这是中国信保福建分公司遇到的第一个无实际海关数据申报的服务贸易项目，面对这种新兴的贸易风险，中国信保福建分公司积极行动，深入企业内部，了解出口业务的全方位过程，包括前期的沟通情况，合同签订，货权形式的转移方式，债权的确认，货款的交付形式等，为福建版贸文化贸易赊销方面的业务设计了灵活的商务结构和较为合理的支付方式。在中国信保福建分公司的技术支持和风险覆盖下，福建版贸最终与台湾买家达成了一致。

借助出口信用保险这一有力工具，福建版贸得以有效地控制新贸易模式下的应收账款风险，公司可以放心大胆开拓海外市场。

（作者单位：中国信保福建分公司）

上海： 信用保险助力软件服务贸易业务发展

● 文 | 王皓

易保网络技术(上海)有限公司(以下简称“易保上海”)成立于2000年,是世界领先的保险应用软件提供商。公司专注于保险核心软件产品的开发和为客户提供实施和维护的服务工作,致力于为产、寿险公司提供新一代保险核心业务解决方案及相关服务。

随着公司规模不断扩大,其海外业务拓展形势也日趋紧迫。但在其开拓海外业务的同时,易保上海开始碰到新的问题:越来越多的海外买家要求以赊销的方式进行交易。这给易保上海提出了不小的挑战:一方面,易保上海作为高科技企业,本身就有轻资产的特点,在国内银根紧缩的背景下,这样的交易要求给公司带来了巨大的资金流动压力。另外一方面,采用赊销的

交易方式造成收汇风险,企业也要面临收汇安全的压力。为了盘活公司资产同时有效控制应收账款风险,在相关部门的撮合下,易保上海与中国信保上海分公司取得了联系,希望借助政策性出口信用保险,获得应收账款保障和银行融资便利,以帮助企业扩大出口规模,提升出口竞争力。

通过对公司业务结构、特点及操作流程的深入了解和仔细分析,中国信保发现作为典型的技术贸易型企业,该公司的出口业务模式和常规的货物出口有很大的不同。中国信保一方面与政府部门合作,深入企业内部,详细了解出口业务的全过程,包括合同的签订、技术的提供、货款的确立和支付等,为企业量身定制保险承保方案;另一方

面积极与银行合作,为该公司设计出口信用保险项下免担保、抵押的贸易融资贷款,帮助企业盘活应收账款,加速资金周转,同时有效地规避人民币升值所带来的汇率风险。

2010年5月,易保上海正式投保出口信用保险,年投保规模3500万美元。中国信保承保被保险人按合同约定向服务接受方提供服务后并可以向服务接受方确立债权的情况下,由于服务接受方破产或无力偿付债务、拖欠及政治风险所引起的直接损失,并要求境外关联公司签署了《承诺书》等相关文件,承诺发生风险后的债权转让等事宜。

通过与中国信保上海分公司的合作,易保上海获得了海外业务风险保障和资金融通,在风险控制、规模扩大和财务管理等方面都得到了有力的支持,从而使整体经营管理水平上了一个新台阶。同时,易保上海在海外的业务也实现了大规模扩张,目前易保上海已在全球10多个国家设有分支机构,拥有本土化的团队,在全球近30个国家有100多个上线项目,客户包括跨国保险巨擘及各地领先的保险公司。

(作者单位:中国信保上海分公司)





服务贸易企业 如何利用资信服务开拓国际市场

● 文 | 苏伟修

当前，全球经济竞争的重点正从货物贸易转向服务贸易，服务业与服务贸易的发展水平已成为衡量一个国家现代化水平的重要标志之一。大力发展服务贸易是转变经济发展方式、培育外贸竞争新优势、实现由贸易大国向贸易强国跨越的必然要求。中国信保肩负国家政策性金融机构的职责，全力支持服务贸易发展。中国信保资信评估中心以服务贸易企业的需求为中心，综合、灵活、打包使用各类资

信产品与服务，最大程度满足企业寻找海外客户、了解海外市场、风险控制的需要。

一、为服务贸易企业量身定制国际市场开拓解决方案

凭借强大的商业信息整合能力和全球上亿家企业的雄厚数据资源，中国信保针对企业不同的行业特点及业务需求、为企业量身定制市场拓展及直接锁定客户的解决方案。

（一）海外目标国家指定产品进口采购分析报告

该报告旨在帮助出口企业开拓国际市场、扩大出口贸易、增强国际市场竞争能力。报告内容包括：详细介绍在一定时间内指定产品在目标国家的供应商名称及联系方式、交易量、交易价格、原产地、市场比例、供求情况变化趋势的交易信息，并对排名靠前的供应商从不同的维度进行简要分析，以帮助中国出口企业更准确、更及时地了解



掌握目标产品在指定国家一定时间内的交易变化，或特定目标企业在一定时间内的产品交易信息。

目前中国信保资信评估中心拥有亚洲、欧洲、南北美洲的 26 个国家的详细出运提单数据，包括美国、加拿大、墨西哥、洪都拉斯、哥斯达黎加、萨尔瓦多、危地马拉、尼加拉瓜、阿根廷、智利、哥伦比亚、秘鲁、乌拉圭、巴拉圭、巴拿马、厄瓜多尔、委内瑞拉、巴西、玻利维亚、俄罗斯、乌克兰、英国、西班牙、韩国、印度、巴基斯坦。其他 34 个国家也有统计数据。

（二）海外采购商名录报告

该报告是依托于中国信保强大的数据库资源并根据企业需求，

对某个国家或地区的特定商品的采购商信息进行整理加工而生成的报告。该类报告可涵盖海外 66 个国家和地区、280 万家公司、100 万个品牌以及千万个企业高管联系方式等信息。

报告内容包括：公司名称、公司地址、电话、传真、网址、邮箱、成立日期、雇员人数、高管信息、营业额、业务范围等基础信息。

通过这一报告，企业可以全面了解某个国别或地区的特定商品的采购商或者供应商的基础信息和联系方式。

（三）中国产品进出口分析报告

该报告可以为企业提供权威、全面、系统、及时的指定中国产品进出口统计分析数据。报告内容包括：产品指定时间（月度、季度、年度）内进出口数量、金额、价格及同比分析；产品累计时间（月度、季度、年度）内进出口数量、金额、价格及同比分析；产品指定时间（月度、季度、年度）内按照出口目的国别、出口商所在省市、报关关别、贸易方式分类统计分析；产品累计时间（月度、季度、年度）内按照出口目的国别、出口商所在省市、报关关别、贸易方式分类统计分析；指定及累计时间（月度、季度、年度）内产品出口企业类型、排名、排名前 N 位企业出口额及出口市场分析；产品指定时间（月度、季度、年度）内按照进口目的国别、进口商所在省市、报关关别、贸易方式

分类统计分析；产品累计时间（月度、季度、年度）内按照进口目的国别、进口商所在省市、报关关别、贸易方式分类统计分析；指定及累计时间（月度、季度、年度）内产品进口企业类型、排名、排名前 N 位企业出口额及进口市场分析。

通过这一报告，企业可以全面、系统、及时了解中国指定产品的进出口数量、金额、价格及进出口目的国别、进出口商所在省市、报关关别、贸易方式分类统计分析，详细掌握排名靠前进出口企业的相关贸易数据。

（四）全球行业报告

该报告主要是帮助企业全面、系统地了解行业的关键价值点、投资价值、发展前景，获得丰富的投资决策信息，提升投资决策的准确性，科学投资、避免投资失误造成的巨大损失；帮助企业准确把握行业的主要发展脉络及重点企业动态，获得第一手可靠的行业经济情况及国家政策动向信息；帮助企业把控行业风险。

行业报告主要包括如下内容。内容包括：

1. 行业概览。

2. 行业基本情况：包括行业政策、行业规模及利润，行业法规、政策，行业经济地位，行业市场需求，行业布局，行业竞争分析，行业历史、现状、趋势分析，行业核心企业介绍等，具体研究行业市场特征、竞争态势、市场进入与退出的难度以及市场的成长性，研究行

中国信保提供的短期险、中长期险、海外投资保险、国内贸易险等丰富的保险产品可以为企业提供全方位信用保险服务支持。

业的生存背景、产业政策、产业布局、产业生命周期、行业在整体宏观产业结构中的地位以及各自的发展演变方向与成长背景，挖掘行业进出口和承保数据，分析行业和企业进出口情况及趋势。

3. 行业主要供应商和采购商信息。

4. 行业预测：挖掘行业需求，描绘出行业竞争格局，并预测行业发展趋势。研究行业在不同条件下及成长阶段中的竞争策略和市场行为模式。

(四) 提供中长期及投资保险潜在项目信息服务

中国信保通过使馆、项目信息渠道、企业、特殊关系人等渠道获取海外项目信息，项目包括但不限于电站、铁路、公路、矿资源开发、基础设施建设等，内容主要包括项目名称、国别、投资规模、业主及联系方式，可以帮助服务贸易企业拓展国际市场及维护和外经企业的企业关系。

二、风险管理解决方案

中国信保还依托自身丰富的风险管理经验，为企业提供风险管理解决方案，包括风险识别、评估与监控、风险转移及系统改进等内容。

(一) 风险识别与监控支持

1. 全球企业/银行资信调查：基本信息、股份结构及管理者情况、经营情况、财务信息、信用记录、公共记录、行业及国家整体经济发展状况、总体评述、信用评级及推荐授信。覆盖 200 多个国家和地区。

2. 行业研究信息。

3. 指定国家宏观投资环境分析报告：政治、社会风险与安全形势分析；宏观经济形势与经济金融风险；目标国家与中国关系分析与预测；特定行业行业政策及市场发展分析；指定国家总体风险评估与判断；提供涉及宏观环境分析的其他相关信息。

(二) 风险转移

中国信保提供的短期险、中长期险、海外投资保险、国内贸易险等丰富的保险产品可以为企业提供全方位信用保险服务支持。

(三) 企业信用管理咨询服务

企业信用管理咨询旨在通过对企业目前企业内部信用管理现状进行一次全面的梳理、诊断，并针对企业目前的经营发展现状，引入最新信用管理理念、信用评级技术，为其量身定做一套信用管理解决方案，主要包括：客户信息管理、客户信用评级管理、客户授信管理、

交易过程管理和应收账款管理。这些环节相互联系，紧密依存。

通过对企业与客户交易的全流程的管理和控制，建立全方位的客户信用风险管理体系，解决企业信用风险控制的难题，提高企业信用风险管理水平，达到企业信用赊销风险与收益的完美结合，最终实现企业利润最大化目标。

(四) 海外投资咨询服务

中国信保依托国家风险研究和项目险的承保经验，以帮助企业了解和规避海外投资过程中遇到的国别风险、行业风险，协助企业通过国内的审批流程，推出了海外投资咨询服务，主要内容包括：提供海外潜在项目信息；提供企业“走出去”的基础信息服务；提供海外项目风险评估服务；提供海外项目融资咨询服务；提供定制化的“走出去”培训服务。

自 2002 年成立以来，中国信保资信评估中心凭借独特的核心竞争力，为企业提供质量稳定可靠的专业资信调查报告、行业分析报告、海外采购商分析报告、特定国家投资环境分析报告、信用评级与风险管理咨询服务，有效地满足了各类企业国际市场开拓、对外投资、经营和管理风险进行防范的需要。中国信保资信评估中心已经成长为中国最具权威性和专业性的资信产品及信用风险管理解决方案的提供者之一。

(作者单位：中国信保资信评估中心)

发挥出口信用保险作用 支持服务贸易发展

● 文 | 中国信保发展战略部

近20年来，随着经济全球化不断深化和信息技术的广泛应用，服务的可贸易程度不断提高，服务贸易快速发展，已经成为新的经济增长点，也是国际经济竞争的焦点和合作热点。国际金融危机的冲击使世界经济格局深度调整和变革，制造业服务化、服务业信息化、服务业国际化、消费结构优化的发展趋势逐步强化，以服务业跨国转移和要素重组为特征的新一轮国际产业转移将不断加速，大力发展服务贸易将成为世界各国全面深度参与经济全球化的重要途径。面临国际经济环境和我国比较优势变化的新形势，不断增强我国服务贸易国际竞争力，是我国对外贸易转型升级的重要内容。同时，对于转变经济发展方式，推动经济结构优化升级，也具有重大战略意义。

中国信保作为我国唯一承办政策性出口信用保险业务的保险机构，应始终积极履行服务国家的对外经济贸易战略、支持产业政策调整的政策性职能，致力于

通过发挥信用保险功能，加快服务贸易发展。

一、我国服务贸易发展现状

当前，我国服务贸易保持快速增长，并呈现以下特点：

一是贸易规模迅速扩大。2006-2013年，服务进出口总额从1917亿美元增长到5396亿美元，增幅达181%。其中，服务出口年均增长16.8%，超过货物贸易2个百分点、超过国民经济增长速度7个百分点，是同期全球服务出口平均增速的两倍。

二是国际地位不断提升。2006-2013年，中国服务进出口总额全球占比从2006年的3.6%增长到2011年的6%，世界排名由第八位上升到第三位，仅次于美国和德国。

三是贸易结构逐步优化。高附加值服务的快速增长是我国服务贸易发展的显著特征。2013年1-11月，咨询、专有权利使用费和特许费、计算机和信息服务分别实现进出口总额565亿美元、191

亿美元和192亿美元，同比增幅分别为20%、15.9%和16%。传统服务进出口稳步发展。2013年1-11月，旅游服务延续2012年的快速增长势头，占我国服务贸易总额的36.3%，仍然是我国第一大服务进出口项目；同期运输服务实现小幅增长，占比为24.1%。旅游和运输服务仍为我服务贸易主要逆差来源。

四是区域协调不断加强。东中西部依托各自优势，实施错位发展，初步形成各具特色、优势互补的服务贸易格局。

从世界范围来看，我国服务贸易发展仍明显滞后，大而不强特征明显。

一是服务贸易与货物贸易发展不平衡。从服务业发展规律来看，目前服务业占世界经济总量的比重为70%，主要发达经济体的服务业比重则达80%左右；服务出口占世界贸易出口的比重为20%，而我国服务出口占对外贸易出口的比重不足9%，存在较大上升空间。

二是我国服务贸易长期处于逆

差状态。2010年在世界贸易组织定义的12项服务贸易中，中国在保险、运输、专利使用等更加依赖技术和智力的服务贸易领域都有超过百亿美元的逆差，仅在建筑工程等一两个传统服务领域有近百亿美元的顺差，这使得我国服务贸易近15年来总体一直处于逆差状态，而且不断扩大。

三是服务贸易行业结构不平衡。我国服务贸易出口主要集中在运输和旅游等传统行业，而在全球服务贸易量最大的金融、保险、通信、咨询等技术密集和知识密集的行业，我国仍处于初级发展阶段。

四是服务贸易国际市场结构不平衡。中国服务进出口主要集

中于香港、欧盟、美国、日本、东盟等国家和地区。

二、我国服务贸易发展展望

（一）我国服务贸易面临新的发展机遇

一方面，国际服务贸易发展势头强劲。1980至2013年，世界服务出口总额从3673亿美元扩大到46250亿美元，增长了11倍，占世界贸易出口的比重从1/7增长到近1/5。服务业与服务贸易的发展水平已成为衡量一个国家现代化水平的重要标志之一，金融危机不会改变全球服务业发展与转移的总趋势。同时，服务业跨国转移呈现

向发展中国家特别是新兴经济体加快转移的趋势，我国已经具备了进一步承接服务业国际转移的基本条件，我国将抓住承接国际服务业转移的历史机遇，加速发展服务贸易。另一方面，我国服务业的发展潜力大。长期以来，中国服务业发展严重滞后，影响了服务贸易的发展。在“十二五”规划中明确提出，要把推动服务业大发展作为产业结构优化升级的战略重点，深入推进服务领域各项改革，积极扩大服务业对外开放，大力优化服务业结构，努力营造有利于服务业发展的政策环境。服务业的发展壮大将为服务贸易奠定坚实的产业基础。



（二）我国服务贸易国际地位将稳步提高

根据商务部《服务贸易“十二五”规划纲要》预计，到2015年，我国服务贸易进出口总额要达到6000亿美元，年均增速将超过11%。“十二五”时期，我国服务贸易不仅增速将继续高于世界平均水平，在世界服务贸易中地位稳步提高，同时，服务贸易结构高级化发展趋势明显。首先，服务贸易逆差规模将得到一定控制。由于我国在海运、旅游等传统服务贸易领域具有较大的市场空间，随着国家“国油国运”战略、海南国际旅游岛战略的实施，以及金融业“走出去”步伐逐渐加快，服务贸易的出口增速将相对较快，而服务

贸易的进口则由于我国国内服务行业自身的实力不断上升，自主创新能力的增强，减少对服务贸易进口的依赖，逆差规模会得到一定控制。其次，旅游业、建筑业、其他商业服务业、运输业等仍是我国服务贸易出口的主导产业，但随着以保险、计算机和信息服务、咨询为代表的具有高附加值服务贸易行业出口的快速增长，传统运输和旅游等附加值较低的服务出口占我国服务贸易出口总额的比重将下降到50%以下。另外，伴随中国服务贸易领域开放的不断扩大，电信、银行、证券、保险等行业将成为外资进入中国服务业的重点领域，服务贸易收入和支出将继续增长，新兴资本技术密集型服务占我国服务贸易出口总额的比重将有所提高。此外，以“服务外包”为特征的新一轮国际产业转移也为我国发展服务贸易进出口提供新的发展形式。

三、为服务贸易提供政策性保险支持

根据商务部在《服务贸易发展“十一五”规划纲要》（2007年颁布）中关于“保险公司在国家出口信用保险政策范围内，积极创造条件，为服务贸易出口项目提供保险支持”以及在《服务贸易发展“十二五”规划纲要》（2011年颁布）中关于“完善出口信用保险机制”的要求，中国信保通过有针对性的客户群体开发、创新产品服务模式、与相关政府部门协作联动

等方式，积极探索通过出口信用保险支持服务贸易“走出去”的路径。截至2013年4月底，公司在服务外包、外轮修理、软件出口、国际货运代理、对外承包工程、文化产业出口、ATA单证册等服务贸易中实现了承保。其中对海外工程承包项目的承保形成了一定规模，在支持文化产业发展方面也进行了积极的探索和尝试，不断提高对我国服务贸易企业“走出去”的服务水平和能力。

（一）对于一般性服务贸易，中国信保采取个案审批的方式承保

2013年4月，中国信保审批通过了“贸易险批注批单优化方案”，其中的“批单合并方案”将服务贸易明确纳入承保范围，并在江苏、浙江、广东、宁波四家分公司进行为期半年的试点工作。同时，中国信保在已开展的贸易险模块化工作中，不再区分货物贸易和服务贸易，统一成为出口贸易险的主要承保方式。

（二）除一般性服务贸易外，公司对工程承包、劳务输出、ATA单证册、租赁险等业务提供了针对性的承保解决方案

1. 对外工程承包

2006年，中国信保与商务部签订《支持中国服务外包产业发展全面合作协议》，积极配合商务部实施服务外包“千百十工程”，在建立和完善风险控制机制和信用体



系的条件下, 优先考虑支持商务部推荐的服务外包基地城市及服务外包企业, 以推进我国外交和外贸战略为目标, 为重点企业提供专门支持和全程信用服务, 支持具有国际影响力的工程总承包项目, 指导企业积极开拓新兴市场, 帮助企业有效地规避和控制风险, 加大对我国企业开展对外承包工程的融资支持力度, 为我国企业提供更加灵活的支持。

2. 劳务输出

随着我国劳务输出的不断增加, 各种不履约或违约风险增大, 中国信保先后研发了《外派劳务合作经营公司海外风险保险》、《外派劳务人员海外风险保险》、《外派劳务人员履约保险》、《外派劳务人员海外风险保险(适用于对外工程承包/海外投资项目)》等产品, 在为经营公司和外派劳务人员提供多种风险保障和便利的同时, 确保了对外劳务合作发展的良好势头。

3. ATA 单证册

ATA 单证册是由国际商会签发的暂准进口的国际通用海关文件, 为有临时进境需求的参展商及演出人员提供免税进口、简化通关手续的便利。但货物在进口后一定时间内必须复出口, 对于没有复出口的, 中国国际商会作为我国 ATA 单证册出证及担保商会, 将承担偿付进口税和其他有关款项的责任。为此, 中国国际商会需要通过《ATA 单证册保险协议》投保, 以规避持证人拒绝偿付中国国际贸易促进委员会/中国国际商会垫付

的税款或其他款项的风险。

4. 租赁险

2005 年中国信保研发了海外租赁保险产品, 对境外或香港、澳门、台湾地区的承租人违约行为或前述国家或地区政治风险对出租人造成的损失提供保障。

(三) 对服务贸易其他领域的探索

(1) 为软件出口企业提供保险和担保综合配套保障

2005 年 7 月, 中国信保与北京中关村科技担保有限公司签订协议, 采用联合担保的方式, 共建软件出口企业担保贷款绿色通道, 软件出口企业在得到出口信用保险服务时, 能够有效避免软件出口贸易中发生的收汇风险。担保申请企业还可选择出口信用险作为反担保措施, 此举既为企业提供了软件出口的融资便利, 又为企业完善风险管理机制提供了强有力的风险保障。

(2) 开创文化产品保险与担保联动的新模式

2006 年中国信保通过“出口信用保险+担保”的联动模式, 承保了华谊兄弟公司的电影《夜宴》, 帮助其解决在影片拍摄和海外发行方面遇到的出口风险防范和融资问题, 提供融资担保服务 1.15 亿元。该项目既解决了华谊兄弟公司影片拍摄前的流动资金需求, 又为华谊兄弟公司影片的海外销售提供了风险保障。2007 年, 公司进一步深化支持文化产

业出口担保的新模式, 为华谊兄弟公司的影片《功夫之王》提供融资担保, 并将《夜宴》的版权质押作为反担保措施之一, 在国家版权局登记, 增强了《功夫之王》融资担保项目的保障程度。

(四) 与政府部门合作联动

2007 年中国信保与商务部签署了《支持服务贸易发展全面合作协议》: 一是为服务产品出口提供创新型保险服务和“个性化”承保方案; 二是延长风险管理链条, 加大支持力度, 引入“电影完工险”等对影视业海外发展提供支持; 三是为企业提供信用风险管理服务, 构建信息服务平台; 四是发挥信用险融资功能, 为服务产品出口提供多方式的融资便利。

据不完全统计, 自 2003 至 2013 年 4 月, 中国信保各项业务累计对服务贸易实现承保保额约 740 亿美元, 对同时期我国出口总额的承保渗透率达 0.6% (同期我国出口额累计约 131580 亿美元), 对同期我国服务贸易出口总额的承保渗透率约为 5.9% (同期服务贸易出口总额约 12524 亿美元), 其中对海外工程承包的承保保额累计达到 733.7 亿美元。

作为政策性保险机构, 中国信保将进一步针对服务贸易各产业覆盖范围广、金融需求杂、企业规模小等特点, 切实履行政策性职能, 拓展对服务贸易的保险覆盖面, 加大对我国企业“走出去”的支持力度。

NEWS SCANNING

NO.1 美国对华冷冻和罐装暖水虾作出反倾销行政复审初裁

3月24日,美国商务部对华冷冻和罐装暖水虾作出反倾销行政复审初裁:中国普遍倾销幅度为112.81%。

NO.2 乌克兰建议对进口瓷质餐具和厨房用具征收3年保障措施税

3月24日,世贸组织保障措施委员会公布了乌克兰对进口瓷质餐具和厨房用具做出的保障措施产业损害裁决,建议对进口瓷质餐具和厨房用具征收为期3年的保障措施税,税率为35.6%。

NO.3 土耳其对华耕作机发起反倾销调查

3月26日,土耳其经济部发布公告,决定对中国进口的耕作机发起反倾销调查。

NO.4 墨西哥对华碳钢镀锌丝网暂不采取临时反倾销措施

3月28日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局在《官方日报》发布对华碳钢镀锌丝网反倾销初裁公告,决定暂不征收临时补偿性关税,继续进行调查。初裁决议自公告次日起生效。

NO.5 欧亚经济委员会对华油井管进行反倾销调查

3月31日,欧亚经济委员会网站发布公告,对中国输俄白哈关税同盟油井管发起反倾销调查。

NO.6 加拿大决定对华半导体冷热箱启动双反再调查

4月1日,加拿大边境服务署发布公告,决定对原产于或进口自中国的部分半导体冷热箱反倾销和反补贴调查启动再调查,以更新其正常价值、出口价格和补贴额。

NO.7 巴基斯坦对华瓷砖作出反倾销初裁

4月5日,巴基斯坦关税委员会发布公告,决定自2014年4月5日起对自中国进口的瓷砖征收为期4个月的临时反倾销税,税率为0~40.49%。

NO.8 欧盟继续对华硅铁征收反倾销税

4月10日,欧盟对原产于中国和俄罗斯的硅铁作出反倾销日落复审终裁:决定继续对中国和俄罗斯硅铁采取反倾销措施,中国普遍税率为31.2%。

NO.9 哥伦比亚对华镀锌钢丝作出反倾销终裁

日前,哥伦比亚贸易工业和旅游部对原产于中国的镀锌钢丝作出反倾销终裁,裁定对海关编码为72172000出口价低于参考价1207.56美元/吨(FOB)出售的镀锌钢丝征收反倾销税。该反倾销措施已于今年4月11日生效,有效期3年。

NO.10 巴西决定对华沉淀二氧化硅征收最终反倾销税

4月24日,巴西发展、工业和外贸部发布公告,决定对进口自中国的沉淀二氧化硅征收最终反倾销税,税率为63.39~594.41美元/吨,有效期5年。

○ 本刊编辑部

NEWS SCANNING

NO.1 中国信保王毅董事长代表公司与安哥拉财政部签署合作框架协议

安哥拉当地时间5月9日上午,在李克强总理和安哥拉总统多斯桑托斯的见证下,中国信保王毅董事长与安哥拉财政部长曼努埃尔代表双方签署了关于融资保险的合作框架协议,这将为中国企业在安哥拉获得金融支持提供更多的便利和保障。

此前在安哥拉当地时间5月8日上午,王毅董事长与安哥拉财政

部长阿曼多·曼努埃尔举行了会谈。曼努埃尔部长对中国信保一直以来对安哥拉社会经济发展所做的积极贡献表示感谢,并希望中国信保能继续深化与安财政部的合作,为中安两国经贸合作做出更大贡献。王毅董事长表示,中国信保作为中国的政策性保险公司和官方出口信用保险机构,愿意为两国进一步深化经贸合作作出自己应有的贡献。

NO.2 中国信保罗熹总经理拜会英国出口融资局总裁

5月7日,中国信保罗熹总经理在英国访问期间,拜会了英国出口融资局总裁大卫·高弗雷(David Godfrey)先生。

在会谈中,罗熹总经理表示,英国出口融资局作为世界上最早成立的官方出口信用机构,在管理、产品、技术等方面都比较成熟,中国信保希望进一步深化双边合作,共同探讨行之有效的合作方式,把

中国的资本输出与英国的融资便利结合起来,实现互利共赢。高弗雷总裁赞同罗总的建议,表示英国出口融资局注重官方支持出口作用的发挥和与国际同业机构的合作,愿意与中国信保共同促进中英贸易和投资的发展。

会谈结束后,双方共同签署了《中国出口信用保险公司与英国出口融资局合作备忘录》。

NO.3 中国信保与丹麦出口信贷基金签署合作备忘录

4月25日,中国信保张卫东副总经理代表公司与丹麦出口信贷基金(EKF)副总裁索伦·莫勒先生在钓鱼台国宾馆签署了两机构合作备忘录。

根据合作备忘录内容,中丹两

机构将加强在地区及行业形势、业务发展、承保政策等方面的信息交流,推动项目融资、担保或保险领域的合作,促进两机构人员开展经验交流,支持两国双边经贸往来及共同开发第三国项目。

NO.4 中国信保上海分公司与上海电力签署全面战略合作协议

5月12日,中国信保上海分公司与上海电力股份有限公司(简称上海电力)正式签署战略合作协议。此次协议的签订,既是对上海分公司与上海电力以往合作的充分肯定,更是着眼未来,建立长期、稳定和全方位、多层次的战略合作关系,对双方未来的合作有着积极的推动作用。

NO.5 中国信保天津分公司与中铁建大桥局签署全面合作协议

5月13日,中国信保天津分公司主要负责人带队走访了中国铁建大桥工程局集团有限公司(前“中铁十三局集团有限公司”),双方举行会谈并签署了全面合作协议。会谈中,双方分别就自身概况、主要业绩、各项产品和服务做了介绍,就未来的合作空间充分交换了意见,并对于目前大桥局集团在手项目进行了研讨。

○ 本刊编辑部



服务网络

第一营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦九层
邮编：100032
电话：(010) 66582692
邮箱：yy@sinosure.com.cn

第二营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦九层
邮编：100032
电话：(010) 66582387
邮箱：li-dept@sinosure.com.cn

第三营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦八层
邮编：100032
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：河北省石家庄市中山路 39 号勒泰中心誉峰 (B 座) 写字楼 19 层
邮编：050021
电话：(0311) 89929927
传真：(0311) 89929988
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：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：厦门市思明区展鸿路 82 号厦门金融中心大厦 14 楼
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：henan@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
88 Kingsway, London, WC2B 6AA,
United Kingdom
TEL: 0044 20 76816107
E-mail: beiyj@sinosure.com.cn



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



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