

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2014 年
第 8 期
总第 128 期

福建分公司专辑



中国信保助力中国龙工走出去

福建省商务厅厅长、省口岸办主任 黄新奎：贸信携手合作 助推商务发展

中国信保福建分公司与商务主管部门密切协作，积极搭建“市场促进、风险控制、融资担保”三大平台，优化服务质量、支持市场开拓、评估管控风险、提供保单融资、承保“走出去”项目，为广大外贸企业筑起“防火墙”。

主动融入 精心履职 全力服务福建省开放型经济发展

自 2002 年 7 月成立以来，短短 12 年间，中国信保福建分公司短期险已累计支持企业出口 405.3 亿美元，还为辖区企业提供了中长期险、海外投资险、国内贸易险、资信业务、担保业务等全链条信用保险产品。

信保助力巨龙驰骋全球

在双方合作期间，中国信保让我们深深了解了“全球生意，信用驱动”的道理，也让我们逐步建立起利用“信用条件”抢占市场份额的意识，更让我们永无后顾之忧，逐步提高国际化水平。



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 瞿栋 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 白立兴
王文全 马仑 林九江 王伟
王稳 王虹 潘乐 王华
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

特约编辑：傅友发

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8月 / 总第128期

Contents

本刊特稿 / Special Report

- 01 贸信携手合作 助推商务发展
- 04 主动融入 精心履职 全力服务福建省开放型经济发展

市场前沿 / Market Cruise

- 08 推进出口信用保险区域统保 助力中小企业前行
- 10 中国信保积极作为 漳州钟表谋求新发展
- 12 信用保险促发展 传统产业焕活力
- 14 中国武夷：借力中国信保 加快发展脚步
- 16 信保助力巨龙驰骋全球
- 18 中国信保坚强后盾 助力龙工展翅海外
- 20 借力中国信保 实现全球布局
- 22 借助信保优势 将国外海工船东带进中国市场

信保说案 / Case Study

- 24 “灰色清关”风险解析
- 26 从漳州水产看食品出口的风险
- 28 浅议物权保留条款的运用

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

贸信携手合作

助推商务发展

● 文 | 福建省商务厅厅长、省口岸办主任 黄新銓

2013年是充满挑战的一年，全球经济复苏动力不足，外部市场不确定因素增多，国内经济下行压力加大，产业转型升级面临阵痛。福建外贸树立信心，主动作为，全省出口额 1065 亿美元，首次超过千亿美元，增幅 8.9%，超出全国 1 个百分点，高于全国十大外贸省市平均水平 2.5 个百分点，出口在“三驾马车”中的地位进一步显现。今年上半年宏观经济形势依然严峻，福建外贸继续迎难而上，实现出口 520 亿美元，同比增长 0.9%，为服务全省经济社会发展做出了应有贡献。成绩的取得是各方共同努力的结果，出口信用保险功在其中，它作为促进外贸出口的一项重要的政策性金融工具，充分发挥了反周期调节作用，为外贸稳增长保驾护航。

一、政府重视，政策支持

长期以来，各级各部门高度重视出口信用保险工作。国务院 2013 年出台的《关于促进进出口稳增长、调结构的若干意见》和今年 5 月份出台的《关于支持外贸



稳定增长的若干意见》，均明确提出要扩大出口信用保险规模和覆盖面。福建省政府于去年和今年分别出台 5 项和 9 项“促外贸、稳增长”的政策措施，也把抓好出口信用保险作为一项重点工作加以部署。福建省商务厅和财政厅连续 9 年联合发文扶持企业投保信保，扶持力度不断加大，受益企业逐年增加。信保政策的出台有力地释放出鼓励出口的信号，目的就是通过对杠杆作用撬动出口，为完成外贸指

标任务打下坚实的基础。

二、构建平台，构筑屏障

近年来，中国信保福建分公司与商务主管部门密切协作，积极搭建“市场促进、风险控制、融资担保”三大平台，为广大外贸企业稳健经营筑起“防火墙”。

一是优化服务质量。对符合条件的企业简化理赔程序，提高理赔效率，及时弥补企业损失。2013 年中国信保福建分公司共向 105 家企

业赔付 3249 万美元，今年上半年已向 53 家企业赔付 1700 万美元。

二是支持市场开拓。在帮助企业巩固欧、美、日、港等传统市场的同时，积极支持企业开拓拉美、中东、非洲、东南亚等新兴市场。2013 年中国信保福建分公司累计承保出口 110.8 亿美元（今年上半年 67.7 亿美元），占全省（不含厦门）出口比重 20.4%（今年上半年 24.7%），其中对传统四大市场外的其他新兴市场累计承保出口 35.56 亿美元（今年上半年 20.4 亿

美元），对台承保出口 3.67 亿美元（今年上半年 2.4 亿美元）。

三是评估管控风险。利用较为完善的信用体系和权威的信息渠道，配合企业了解贸易对象的资信状况，事前甄别风险。2013 年中国信保福建分公司共为出口企业调查并评估国内外买家资信 13975 份，今年上半年 6187 份，经评估的交易保持较高的合同履约率。

四是提供保单融资。在国家货币政策收紧的形势下，2013 年中国信保福建分公司协助 541 家

企业融资 33.9 亿美元，同比增长 32.9%，今年上半年为 419 家企业融资 17.7 亿美元，同比增长 12.6%。中国信保福建分公司今年还首推买方信贷保险业务，为促成交易提供了资金保障。

五是承保“走出去”项目。中国信保福建分公司先后为福耀玻璃在俄罗斯投资汽车安全玻璃项目、紫金矿业在塔吉克斯坦投资金矿项目、中国武夷在非洲工程承包项目、福建新大陆在台湾并购科技公司项目等提供风险保障。



在出口信用保险的支持下，广大出口企业坚定了出口信心，大胆接受国外买家即期付汇转为远期授信的结算要求，敢于出手抢订单、接长单。保单融资还有效拓宽了企业的融资渠道，解决了企业“有单无力接”的问题，使企业特别是中小型企业能够挺过难关，壮大发展。

三、深化改革，深入推进

党的十八届三中全会以来，为完善市场经济体制建设，为外经贸企业加快发展提供更为宽松的环

境，我省商务系统积极推进对外开放体制改革，制定了十二项改革举措，推动出口信用保险发展以促进贸易便利化是其中的一项。我们将按照当好“福建商品总经销”、“投资福建总代理”的要求，继续深化贸信合作，进一步发挥出口信用保险作用，推动福建商务事业科学发展、跨越发展。

（一）探索完善财政扶持办法。稳定省级出口信用保险扶持政策，进一步降低出口企业的投保成本。改进扶持资金的拨付方式，提高拨付效率。鼓励各市、县出台符合当地特点的扶持政策，形成多级联动、共同推进的格局。

（二）扩大出口承保覆盖面。加大出口信用保险业务的宣传培训力度，鼓励各市、行业商协会积极采取区域、行业统保等措施，扩大投保企业覆盖面，引导更多企业运用信保工具。进一步完善横向和纵向的出口信用保险沟通、协调机制，及时掌握并解决企业在参保过程中遇到的问题。

（三）加大对重点领域的承保支持。我们将与中国信保福建分公司一起研究制定更科学合理的承保政策，对符合国家产业发展规划、有利于改善贸易结构、提高贸易质量、减少资源消耗和环境污染的行业给予全力支持，对自主品牌企业、国际营销网络建设、服务贸易出口等给予更大倾斜。希望中国信保福建分公司提高对新兴市场的限额满足率，对部分高风险新兴市场和国别，适度放宽承保条

件，提高风险容忍度，优化全省出口市场结构；进一步强化对“走出去”的信保支持力度，扩大中长期出口信用保险和海外投资保险、海外租赁保险承保规模，做到能保尽保。

（四）促进保单融资快速增长。贸银信三方通力协作，发挥各自优势，调集可用资源，搭建更加便捷的信保融资平台，畅通资金运行渠道，为企业开拓国际贸易提供有力的保障。积极推动扩大小微企业保单融资银行试点范围，进一步改善福建小微企业生存发展环境。

（五）加快内贸信保业务发展。统筹兼顾，把出口信用保险和国内贸易信用保险有机结合起来，帮助跨国经营的企业用好国内、国外两个市场，实现“两条腿”走路。响应国家“扩内需”要求，逐步扩大国内贸易信用保险业务量，通过国内贸易信用保险的推广，在社会传导信用风险理念和诚信经营意识，促进企业规范经营，为经济发展营造良好的信用环境。

（六）提高信保服务水平。希望中国信保福建分公司加强对外贸形势的动态跟踪和风险预警，加强海外风险管控服务，不断完善案件快速勘查理赔机制，提高理赔结案效率，增强企业抵御风险的能力；进一步优化“信保通”电子商务平台，改良客户界面，加大电子签名、EDI 等信息服务手段的推广应用，提升信保信息化水平；密切关注各种商业模式的创新，不断推出信保新产品，满足企业需求。



主动融入 精心履职 全力服务福建省开放型经济发展

● 文 | 中国信保福建分公司党委书记、总经理 连逸群

中国信保福建分公司自2002年7月成立以来，在总公司的坚强领导下，在福建省政府及省财政厅、商务厅等部门的关心支持下，秉持“国家利益高于一切，国家任务重于泰山”的理念，主动融入，积极作为，精心履行政策性职能，业务发展从零起步，业务规模从小到大，业务品种不断丰富，服务能力不断提升，已成为推动福建外经贸发展不可或缺的力量，为福建外向型经济发展做出了应有的贡献。

成立初期服务险种单一，仅对辖区企业开展了短期出口险，业务规模较小，起初全年支持企业出口额仅0.3亿美元。短短的12年间，短期险已累计支持企业出口405.3亿美元，业务规模实现了突飞猛进的增长。不仅如此，我们还为辖区企业提供了中长期险、海外投资险、国内贸易险、资信业务、担保业务等全链条信用保险产品，并为客户企业提供风险管理解决方案以及贸易融资、电子商务、管理培训等一揽子服务。



中国信保福建分公司党委书记、总经理 连逸群

特别是金融危机爆发后的2009—2013年，我们坚决贯彻落实总公司的部署和省政府的要求，敢于担当，精心履职，为辖区企业解决“有单不敢接”、“有单无力接”难题，为福建省实现“稳外贸、保增长、促和谐”目标做出了积极的贡献，得到福建省政府的充分肯定，连续四年获得福建省政府外贸专项奖励。

一、找准定位，深化认识，主动融入发展大局

作为政策性的金融机构，公司成立以来，我们就十分重视信保作为一项外贸政策的定位宣传，特别是2009年金融危机爆发以来，我们以服务地方经济社会发展为大局，在找准自身定位的基础上，主动站位，积极融入，深化各级政府对信保政策的认识，进一步提高信

保政策的认知率,以保证政策性职能作用的发挥。

在我们的持续宣传和不懈努力下,福建省委、省政府高度重视信保工作,把信保政策写入《海西发展规划》和《“十二五”发展规划纲要》,把信保全年的承保额目标分解下达到各设区市,并纳入外经贸工作的考核体系,配套出台信保专项扶持政策,搭建“贸信合作”平台,保证了信保政策性作用和职能的发挥,信保政策已成为推动外经贸发展的重要推手。

二、发挥职能,创新服务,全力支持外向型经济发展

2009年金融危机以来,我们

紧紧围绕福建省开放型经济转型升级的战略导向,坚持推动传统产业转型、优势行业提升和支持新兴产业发展并重,积极将承保资源向高新技术企业、重点龙头企业、重点出口企业和重点出口区域倾斜,较好地发挥了出口信用保险的政策引导作用和杠杆效应,成为福建出口企业应对金融危机、转变外经贸发展方式的有力抓手。

(一) 积极支持“走出去”战略实施。中国信保福建分公司成立以来,通过开展中长期信用保险、海外投资保险以及特险等业务,积极支持辖区企业赴外承建大型工程,开展能源资源、战略

性产业并购以及产能转移等投资项目,促进国家“走出去”战略的实施。先后支持了福宁船舶出口、紫金矿业海外矿业并购、中国武夷非洲公路、机场等大型工程建设项目,有力地支持了福建外经贸企业“走出去”。

(二) 支持重点行业出口,促进进出口商品结构优化。根据中国信保确立的八大重点支持行业安排,结合辖区实际,重点对机电、高新技术、轻工、纺织、农产品等行业进行了服务的配套支持,争取更多的授信资源,提高企业的接单信心和抢单能力,有力地推动了重点行业的发展。金融危机爆发后的2009—2013年间,中国



信保福建分公司累计支持机电产品出口 92.34 亿美元、高新技术产品出口 25.76 亿美元、轻工产品出口 105.08 亿美元、纺织品出口 64.41 亿美元、农产品出口 47.08 亿美元，有力地支持了福建省重点产业和传统优势行业的快速发展。

（三）加大对新兴市场出口的支持力度，促进市场结构优化。金融危机以来，受欧、美、日等传统市场需求低迷的影响，我们一方面支持辖区企业巩固传统市场份额，另一方面不断加大对新兴市场出口的支持力度，积极扩大承保区域，放宽承保期限，最大限度地鼓励外贸企业开拓新兴市场，加快形成重点突出、层次分明、风险分散、渠

道多元的市场分布新格局。2013 年我们支持辖区企业出口的国家或地区达 164 个，比金融危机前增加了 50 个国家或地区。

（四）便利融资，加强保障，全力帮助企业开拓市场。金融危机以来，我们想企业之所想，急企业之所急，积极拓展与商业银行合作的广度和深度，联手为客户企业巩固和扩大信保融资规模，五年来共累计帮助 776 家企业实现融资超过 95.94 亿美元，有效地缓解了外贸企业资金紧张的局面，全力帮助企业开拓海外市场。

（五）为出口企业挽回巨额经济损失。我们不断提高理赔案件的处理效率，在发挥保险经济补偿功

能的同时，利用专业手段帮助企业追回损失，维护企业海外权益。五年间，我们累计帮助企业减少损失约 2.4 亿美元，大大增强了对海外不良买方的震慑力，提升了辖区出口商的海外形象，有力保障了企业的正常经营。特别是在金融危机时期，我们屡屡用实际行动，树立了中国信保敢于担当、雪中送炭的政策性形象，受到了客户企业的一致好评。

（六）积极创新，努力提升服务能力和扩大服务领域。一是创新服务理念。金融危机期间，我们树立“三不影响”的服务策略，即“不因费率影响签单、不因限额影响订单、不因赔案影响续单”，



全力解决企业“有单不敢接”、“有单无力接”的难题，建立共担风险的服务理念，积极满足企业的出运需求。二是创新承保模式。积极深化与地方政府的合作，联手打造集约化的投保平台，通过区域统保、行业承保等方式，有效扩大小微企业覆盖面。五年间，共实现16个小微企业区域承保，受益中小微企业近400家。三是率先开展对台投资保险。为福建新大陆在合并购帝普科技有限股份公司项目提供风险保障，实现了大陆对台投资保险第一单在我省的落户，在对台经贸工作的创新机制方面迈出积极的步伐。在福建省台办、省政府新闻办组织有关媒体评选的“2013年闽台关系十大新闻”中，“大陆对台投资保险第一单落户福建”入选。四是文化贸易承保实现零的突破。成功为福建版贸出口给台湾买方的书籍和纪录电视剧播放发行版权提供收汇风险保障，实现了辖区内文化贸易承保“零”的突破，有力地支持了地方文化企业“走出去”。

三、开拓创新，努力作为，促进福建外经贸综合实力提升

当前，世界经济格局正在深入调整，这对地处改革开放前沿的沿海福建省来说，既是一个挑战，更是难得的机遇。面对新形势，中国信保福建分公司将按照总公司、省政府的战略部署要求，进一步密切与省财政厅、商务厅等部门

的联系合作，开拓创新，抢抓机遇，更好地发挥政策性金融支持“走出去”、参与国际竞争等方面的作用，为提升福建外经贸综合竞争力，建设“生态美、百姓富”的美丽福建做出应有的贡献。

（一）支持企业“走出去”，积极参与海外投资、工程承包，提升福建企业在全世界贸易价值链中的地位

近年来，福建加快实施“走出去”战略，能源、矿产资源投资合作深入开展，并购投资稳定增长、比重不断扩大，“走出去”战略取得了良好成效。作为政策性金融机构，积极支持辖区企业更好地“走出去”，我们责无旁贷。下一步我们将结合辖区实际，在重点行业方面主要是海洋渔业基地建设、船舶出口、矿产并购以及海外工程建设承包等方面加大支持力度；在重点区域方面加大对台投资支持，更好地服务福建产业转移调整，提升企业参与国际合作和竞争的能力。

（二）支持出口转型升级

一是进一步支持优化出口产品结构。在支持辖区传统优势行业和重点行业的基础上，积极引导企业出口计算机及其外部设备、飞机配件、通讯、视听、医药等高新技术产品，特别是具有自主知识产权的高新技术产品出口的力度。同时，大力支持船舶、小家电、汽车、电机等大宗机电产品的出口，进一步优化产品结构。

二是加大对品牌出口支持力度。重点支持机电产品、轻工工艺、纺织服装、食品、医药保健等行业品牌出口，提高产品在国际市场上的竞争力，有效规避贸易壁垒，提高产品的定价和核心竞争力。三是支持企业的市场多元化。支持企业继续坚持以美、日、欧、香港、东盟等传统市场为开拓重点的前提下，积极开拓新兴市场，帮助他们寻求更多的贸易机会。

（三）进一步加大对小微企业的服务支持

继续完善小微企业支持服务平台，通过区域、行业承保等形式，扩大对小微企业的承保覆盖面，重点对辖区内行业集中的中小微企业群加强支持服务力度，如闽侯工艺品、泉州德化陶瓷、漳州钟表、宁德电机以及三明竹木等行业，帮助企业提高抢单、接单的能力，积极开拓新兴市场，提升参与国际竞争的能力。

（四）加大支持对台经贸文化交流

充分发挥区域优势，在服务好台资企业的基础上，加大对台出口贸易和赴台投资的支持力度，进一步加大产品创新力度，在辖区企业赴台投资的重点领域如果蔬、花卉、儿童服装销售、建筑、会展服务、交通物流等产业加大金融配套支持，为加强海峡两岸经贸合作和文化交流发挥应有的贡献。

推进出口信用保险区域统保 助力中小企业前行

● 文 | 黄旭

2013年6月，福建省南平市延平区某鞋类生产企业老板接到了来自中东地区客户的邮件，经过多次沟通，该客户对该企业提出的价格没有异议，但要求以OA的支付方式作为下订单的前提条件，考虑再三，由于担心发货后产生风

险，对企业资金链有较大影响，该企业只得忍痛放弃该客户订单，错过了将企业壮大的一个好机会。同样是在延平区，2013年某竹木制品公司由于出口形势严峻，担心出口带来的风险，面对国外买方开出的OA支付方式的订单以及来自新

兴市场国家的订单，出口信心下降，干脆不接，转向国内市场。而这些企业的遭遇，也只是当地中小企业面临的外贸处境的一个缩影。

福建省南平市延平区地处福建省中部，是福建省老工业基地，闽北的政治、经济、文化中心。延平



区现有外贸出口型企业 58 家，其中百万美元以下出口型企业 40 家，主要分布在林产加工、纺织等行业。延平区出口企业中，中小企业占比较大。由于中小企业拓展新客户能力普遍较弱，与沿海出口企业相比，经营者谈判议价能力较为欠缺，风险管理水平也有限，同时，该地区出口企业规模普遍较小，客户稳定性不足，供货周期存在间歇性，这直接导致了出口收汇存在巨大的风险。在收汇安全得不到保障的情况下，企业在开发新业务、拓展新客户方面受到很大的约束。

当前，国际经济形势仍处于缓慢恢复当中，企业面临的生存环境并未得到实质改善，虽然金融危机最艰难的时期可能已经过去，但全球经济复苏的基础仍然脆弱，随时可能陷入再次衰退。特别是受国际金融危机的影响，贸易保护主义抬头，国际贸易壁垒和贸易摩擦增多，中国信保南平办事处走访得知，2013 年延平区已有超过十家中小企业遭遇不良客户的货款拖欠，部分国外客户利用货物存在质量问题为由，要求出口企业给予折扣。超过一半的出口企业近几年来仅仅存在于维持现有老客户的阶段，更有超过四分之三的出口企业坦陈，在面对 OA 支付方式和来自新兴市场国家的订单，由于对买方的不了解和担心风险，直接选择不接订单。以上的各种原因导致企业拓展国际市场将更加困难，一些企业为避免国际贸易风险，暂时停产，不接订单或是转入国内市场。所以，出口

延平区域统保模式通过区政府牵头与信用保险的合作，让辖区内的中小企业能够“用得起，用得了，用得好”出口信用保险产品，进而扶持一批当地特色出口企业，为区域经济发展和社会稳定做出了应有的贡献。

企业选择客户能力将很大程度上决定了企业的发展。

为了保障出口企业在当前日益严峻的国际贸易背景下的收汇安全，加强延平区企业的竞争力，2013 年 3 月开始，在南平市及延平区有关领导的支持下，中国信保南平办事处经过深入的市场调研，详细了解企业的业务需求，设计可行的操作方案，最终在当年 10 月与延平区政府共同确定了南平市延平区区域统保的承保方案，约定由延平区政府牵头搭建平台，将延平区所有有出口业绩的企业纳入到短期出口信用保险投保范畴。这种对区域内企业进行统保的模式，提供了一个良好的平台使企业能够认识出口信用保险，享受出口信用保险带来的专业性风险管理服务，对于延平区出口企业控制风险，开拓市场，提高企业竞争力也具有重要的促进作用。

同时，中国信保提供的资信调查服务，使得出口企业很好地了解到买家的相关信息，比如公司成立时间、股东信息、经营状况、财务信息、有无拖欠账款历史等，这些信息可以帮助出口企业充分了解客户，从而进行经营决策。以往这些信息出口企业往往无从了解，更多只能通过当地的私人渠道进行探查，反馈回来的消息也往往比较片

面。而中国信保提供的专业资信报告，信息全面而准确，为出口企业的定价、谈判以及合作前景提供了可靠翔实的依据，出口企业可以积极开拓高风险的新兴市场。有了出口信用保险的保障，企业还可以改变以往保守的支付方式，采取更大胆的支付方式，增强出口企业在面临订单时的竞争能力。延平区一家鞋类出口企业老板就表示，中国信保的资信服务，能够帮助他们有效了解国外买家的基本情况，在谈判时能够更有底气。

这种区域统保的模式，也为出口企业和中国信保的合作搭建起了桥梁。企业能够充分了解出口信用保险，并通过出口信用保险的政策性作用加大对新市场、新客户的开发力度。延平区外经贸局有关负责人表示，这种政府引导、信保保驾护航、出口企业积极开拓市场的良性循环体系，在区域保单的保障下正在逐步形成。

延平区域统保模式通过区政府牵头与信用保险的合作，让辖区内的中小企业能够“用得起，用得了，用得好”出口信用保险产品，进而扶持一批当地特色出口企业，为区域经济发展和社会稳定做出了应有的贡献。

（作者单位：中国信保福建分公司南平办事处）



中国信保积极作为 漳州钟表谋求新发展

● 文 | 张惠珍

漳州市位于福建省最南端，东与厦门毗邻，南与汕头交接，与台湾隔海相望，生态环境优美，是一座具有 1300 多年历史的国家历史文化名城。钟表行业是漳州的传统特色产业之一，早在明末清初就由欧洲传入。目前，漳州拥有钟表企业 200 多家，从业人数两万多人，经过多年的培育与发展，漳州钟表已经形成了较为完整的产

业链，石英钟表所需的机芯、表芯、塑料配件、秒针、外壳、电子元件、包装等一应俱全。据相关统计，漳州石英钟产量占全国同类产品的 60%，全球 30%；石英钟机芯产量占全国 50%，全球 25%；手表产量占全国 10%，全球 3%，产品 90% 以上外销，出口区域覆盖 165 个国家和地区，出口创汇上亿美元。

虽然在出口市场上已经占据了一定的优势，但漳州钟表占领的大多是配件市场和低端市场，缺乏高技术、高附加值的出口产品，这直接导致了漳州钟表大而不强。并且，近年来，受复杂多变的国际经济环境影响，漳州钟表企业出口订单日益下降，出口价格全面走低，又加上出口退税调低，汇率快速走低，用工成本增加，

各种原辅料价格的持续走高，漳州钟表企业出口增速受到极大的抑制。并且，漳州钟表行业规模以上企业不足半数，多为小微企业，而融资难、底子薄、接单能力弱、抗风险水平低正成为制约漳州钟表企业发展的新瓶颈。面对企业发展困境，中国信保积极作为，在帮助企业开拓国际市场、扩大出口规模、有效缓解企业资金紧张等方面，发挥了至关重要的作用。

2010年开始，中国信保福建分公司联合漳州市钟表同业公会推出了行业统保基本风险保障专项政策，漳州市钟表企业可享受如下服务：一是以优惠的价格向出口企业提供买家资信调查，并提供行业风险预警、国别风险信息等信息；二是可以获得出口信用保险基本风险保障；三是可以享受出口信用保险相关产品项下的融资支持。行业统保政策推出后，漳州市恒丽电子、宏源表业、通元电子、国达钟表等一批企业陆续向中国信保投保，并借助于出口信用保险，有效地实现风险防范，积极调整产品结构，开拓海外市场。A公司就是其中的代表。

A公司是漳州市一家典型的钟表出口企业，已有十几年的经营历史，公司成立至今一直坚持外向型发展，其石英钟产品主要销往西欧、北美等地区，年平均出口额维持在200万美元左右，企业发展慎之又慎，始终无法实现新的突破。2011年，在漳州钟表行业统

保基本风险保障专项政策的带动下，A公司与中国信保在短期出口信用保险方面建立合作。合作三年来，借助出口信用保险，A公司积极拓展国外市场，在非洲、东南亚、俄罗斯等新兴市场实现了重大突破，出口业务增幅超过100%。

首先，在承保过程中，中国信保发现A公司买家特点鲜明：单个订单交易额较小，买家国别分布多，新买家开发快，但资质参差不齐，主要交易方式为OA60天，面对这种情况，如何挑选优质买家，对于A公司来说显得尤为重要。中国信保在全面了解A公司的买家情况后，充分发挥资信优势，有针对性地为A公司制定了一套包括国外客户资信调查、行业风险预警、国别风险研究报告在内的资信服务方案，不仅有效地帮助A公司了解客户的经营状况，还从信用等级、道德风险、历史交易情况等多角度对买家做全方位的评估，真正做到事前对买家充分调查，事中发布风险预警，及时提示企业在出口流程中可能发生的风险，防患于未然。时至今日，A公司部门经理仍无限感慨地说道：得益于中国信保的资信服务，A公司才能实现有效接单，才能在激烈的国际竞争中立足。

其次，由于钟表行业利润比较单薄，一方面买家要求赊销，新订单又挤占大量资金；另一方面钟表企业规模普遍不大，抵押担保不足，这使得这些企业在运营过程中一直面临着资金紧张、融资难的问题。中国信保获悉后，积极牵线搭

桥，通过出口信用保险项下贸易融资，协调银行机构帮助企业破解资金不足的难题。通过中国信保与银行的良好合作关系，A公司获得了银行在信保保险项下700万元人民币贸易融资额度，有效地缓解了企业资金紧张的压力和有单无力接的尴尬。

再次，中国信保的有效追偿帮助企业成功减损。2014年2月，A公司出口一批石英钟机芯到巴西，买家收货后，恶意拖欠货款，A公司多次发电子邮件、电话联系未果后，果断向中国信保报损，中国信保核实案情后，向买家施压，并帮助设计还款方式，买家最终付清了所有货款，并表示不会再出现类似情形，希望能继续合作。A公司对中国信保的处理方式表达了高度的认可，A公司负责人表示：2014年，在中国信保的帮助下，A公司将积极转型，朝品牌化、多元化方向发展，争取做强做大，实现企业发展新篇章。

目前，漳州钟表行业正积极转型，努力朝品牌化方向以及高端钟表市场发展。漳州市钟表同业公会会长邵跃明称：漳州从“钟表之城”到“钟表名城”，还有很长一段路要走。我们有理由相信在未来的一段时间，作为我国唯一的政策性出口信用保险公司，中国信保将努力发挥政策性职能、积极作为，支持漳州钟表行业实现新一轮的发展。

（作者单位：中国信保福建分公司漳州办事处）



信用保险促发展 传统产业焕活力

● 文 | 黄勇

导语

泉州，作为中国东亚文化之都、海上丝绸之路起点，是福建省重要的经济、文化中心，也是福建三大中心城市之一、海峡西岸经济区五大中心城市之一、中国三大金融综合改革试验区之一。作为中国民营经济综合改革试点地区，泉州民营经济发达，就业率全国排名第一，泉州地区经济总量连续 15 年居福建省首位。

泉州素有“中国鞋都”、“中国服装名城”之称，纺织鞋服行业为泉州最重要的出口产业，占全部出口的 70%。但是近年来随着劳动力成本的提高，纺织鞋服产业走上漫漫的转型升级之路。“我们的优势逐渐丧失，未来东南亚一些国家将逐步取代我们，因此转型升级是企业唯一的选择，

即使很艰辛，但也还是要走下去”。这是福建省华益进出口贸易有限公司（以下简称“福建华益”）张圣炬总裁对转型升级的一些看法。关键时刻，中国信保充分发挥自身职能，采取一系列既利当前、更惠长远的举措，帮助福建纺织鞋服行业从容应对挑战，助力福建纺织鞋服行业实现转型升级。

信用管理促转型

作为泉州地区鞋业制造的龙头企业，福建华益经过十年的磨砺已经发展成集工贸研发设计为一体的集团化企业，拥有独立的设计研发中心及两个生产基地。“我们从 2007 年初就开始与中国信保合作，当时我们出口还不到 500 万美元，到现在突破 5000 万美元，

可以说是中国信保伴随着企业一起成长，没有中国信保的保驾护航就没有企业的今天”。福建华益张总如是说。

从与中国信保合作伊始，福建华益就严格执行“无信保、不订单”的规定，每个买家无论大小都必须通过中国信保的资信调查与额度审批方可接单，科学严格的审批程序规范了企业的风险管理，从而在变幻莫测的市场环境中保障企业稳健经营。

在稳健经营的基础上，福建华益充分利用中国信保的政策保障，灵活转移收汇风险，从而在对外贸易的过程中敢于采取更灵活的结算方式，提升了企业在国际贸易交往中的竞争力。随着企业贸易结算方式竞争力的提升，国际一、二线运动鞋品牌的订单接踵而来。“但是我们现在已经不满足于纯粹的代工模式，我们已经从 OEM 向 ODM 慢慢开始转变了，同时自有品牌的出口正在有序进行中。买家已经对我们产生依赖了，现在 50% 的贴牌订单由我们主导设计，自有品牌“AQUA TWO”国外的

代理商全部需要获得中国信保的授信方可铺货”。张总的一番话代表着众多鞋类出口企业转型升级的思路。

从最初的全额投保信用保险，做到对其出口业务风险全覆盖，到现在的加大对自由品牌的支持力度，让企业放心大胆地拓展国际市场，中国信保充分发挥自身职能，帮助企业不断调整出口产品结构，提升产品附加值及利润，从而助力企业成长。预计三年内福建华益自有品牌的出口会占整体出口业务的 50% 以上。

信保融资增活力

纺织鞋服行业在发展的过程中都会面临一个老问题，就是资金问题。“现在很多国外大买家都是要求赊销交易，从下单生产发货到最后的收款至少需要 120 天时间，如果资金跟不上很容易造成违约，甚至造成买家的巨额索赔，为此公司推掉了很多类似的订单”。这是当年好来登（福建）服饰实业有限公司、石狮市祥宇对外贸易有限公司（以下简称“好来登”）总经

理陈昌盛无奈的心声。然而，从 2009 年开始与中国信保合作后，这个问题迎刃而解。2013 年好来登公司全年保单融资达到 3500 万美元，极大地解决了企业的资金问题。通过保单融资，加快了企业应收账款的回笼，融到的资金又可以很块地投入到原料产品的采购，加速了生产周转，提高了资金利用率，企业出口额稳步提升的同时也提高了效益。2013 年该公司出口超 7000 万美元，已成为泉州服装出口十强企业。

纵观目前泉州地区的鞋服行业，全市出口前 100 名的鞋服类出口企业 70% 已经与中国信保建立了业务合作关系，2013 年泉州鞋服类出口申报保额达 12.5 亿美元，很好地促进了该行业的稳定发展，让所谓的夕阳产业重新焕发活力。“路漫漫其修远兮”，传统行业的转型升级并非一朝一夕，中国信保将继续不遗余力地秉承保驾护航的职能，为促进我市出口贸易健康发展贡献自己应有的力量。

（作者单位：中国信保福建分公司泉州办事处）



中国武夷： 借力中国信保 加快发展脚步

● 文 | 中国武夷实业股份有限公司 陈雄

中国武夷实业股份有限公司上世纪 70 年代开始实施“走出去”战略，是福建省最早的“走出去”企业之一。自 2007 年以来，中国武夷与中国信保合作的海外工程项目达 13 个，保险金额逾 5 亿美元。

中国武夷实业股份有限公司（以下简称“中国武夷”）是以房地产业为基础、投资开发为重点、外向型经济为主导的资金、技术、管理密集型国有控股大型企业，由福建建工集团总公司独家募集设立。公司经营范围涵盖国内外房地产投资开发、物业管理；国内外工程承包；境内外投资、兴办实业；资本运营、融资、BOT；高新技术开发、合作；装饰装修；国际贸易、建筑材料、设备进出口；国际经济技术、劳务合作等。

公司上世纪 70 年代开始实施“走出去”战略，是福建省最早的“走出去”企业之一。涉足海外之初，中国武夷既无市场基础，又无工程业绩，只能采取“借船出海”和“以援外项目和使领馆项

目为目标，低成本拓展国际市场”的海外拓展策略，积极与实力较强的央企合作，凭借央企的市场基础和海外业绩，借力出击，捆绑发展，藉此助推工程和劳务分包业务的开展。通过这些分包项目的合作，中国武夷逐渐熟悉了国际工程运作模式，锻炼了队伍，培养了人才，为随后的市场开发积累了宝贵的经验、奠定了良好的基础。

立足海外之后，中国武夷适时调整了经营策略，提出了要“两条腿走路”，既要巩固发展已有的合作伙伴关系，又要自主承接工程任务。中国武夷的海外项目大多位于非洲等不发达地区，政府财力薄弱，且政局不稳，内战、叛乱、选举动乱等危险情况时有发生。海外工程

项目普遍采取里程碑式付款，在复杂的海外局势下，潜在的政治风险、商业风险都有可能致承包商无法安全收汇。在加大力度开拓海外市场的同时，中国武夷也强烈意识到项目收汇的风险。

中国信保福建分公司多次联合外经贸部门为福建省“走出去”企业举办“信保业务知识”讲座，走访省内重点外经贸企业了解企业需求。在了解中国武夷的顾虑和需求后，中国信保福建分公司为中国武夷设计了特定合同保险的承保方案，承保中国武夷海外工程项目的收汇风险。投保特定合同保险分担了中国武夷的风险，使中国武夷能够集中更多的精力投入到市场开拓、工程施工当中，对新国别、新项目也不再畏首畏尾，中国武夷海



与中国信保合作以后，在获得风险保障之余，通过将保险权益转让，还能够从银行获得融资，大大缓解了中国武夷的资金压力，解除了后顾之忧，让中国武夷能够放开手脚，大胆参与国际竞争、承接更多海外项目。

外拓展的力度进一步加大。

在海外工程项目的施工前期，中国武夷往往需要准备大量的资金用于材料及设备采购，对于资金的需求较大。与中国信保合作以后，在获得风险保障之余，通过将保险权益转让，还能够从银行获得融资，大大缓解了中国武夷的资金压力，解除了后顾之忧，让中国武夷能够放开手脚，大胆参与国际竞争、承接更多海外项目。

除了提供风险保障和融资支持，中国信保还凭借丰富的海外项目经验，在项目前期为中国武夷提供风险建议、设计项目结构，推介出口信贷保险、海外投资保险等多种产品，鼓励中国武夷更加灵活地运用政策性金融工具开拓市场，从简单的 EPC 施工逐渐向 BT、BOT 等自主运营模式转变，逐步调整出口结构，深化国际市场。

自 2007 年以来，中国武夷与中国信保合作的海外工程项目达 13 个，保险金额逾 5 亿美元。在中国信保等金融机构的大力支持下，如今中国武夷已发展成为植根肯尼亚，辐射周边国家的知名国际建筑公司。截至 2013 年底，中国武夷在建海外项目共 20 个，其中肯尼亚国际工程项目 14 个，肯尼亚武夷广场、办公及宿舍大楼项目 2 个，赤道几内亚河道工程项目 2 个，南苏丹国际工程项目 1 个，刚果共和国国际工程项目 1 个；海外投资项目 7 个，上述在建项目开工至今累计完成产值约 28.3 亿元人民币。

信保助力**巨龙**驰骋全球

● 文 | 福建巨龙电机集团 彭鸿孟

福建巨龙电机集团有限公司(以下简称“巨龙电机”)创立于1993年,始终坚持“创新求发展,质量求生存”的经营理念,全力演绎“巨龙电机,持久动力”的品牌理念,致力发展成为最具有创新和影响力的中国电机企业。巨龙电机目前拥有铸造、冲压、压铸、金工、注塑、喷塑、总装

等一条龙生产过程,主要产品涵盖FCP(泳池泵)、BTP(浴缸泵)、HMP(多极泵)等系列水泵以及铁壳和铝壳等系列高效电机,研发制造能力已接近或达到欧美发达国家的生产技术,产品通过欧共体CE认证、RoHS认证和3C认证。

2008年全球金融危机爆发

后,国际政治经济格局持续动荡,公司的海外市场拓展也面临困境,在这种形势下,出口信用保险作为国家支持外经贸发展的重要手段开始发挥作用。中国信保福建分公司主动找到我们,耐心细致地了解公司内部风险控制流程、海外业务及回款情况,向我公司提出了有针对性的风险管控建议。



面对日新月异的国际政治经济形势，巨龙电机作为一个有着巨大成长力的企业也积极在全球范围内寻找新的市场和发展契机。为拓展市场，巨龙电机必须在维护与老买家合作关系的同时，尝试与更多的新买家建立合作。

此外，他们还多次牺牲休息时间对公司的国际业务部、财务部进行培训，拓宽了公司的经营思路。中国信保福建分公司一系列有针对性的措施让我们意识到中国信保的专业性风险管理不是虚无缥缈的，而是实实在在体现在事前预防、事中控制和事后补偿等多个维度上。公司也充分认识到出口信用保险对海外市场拓展的必要性和重要性，当年即与中国信保开始合作。

合作六年来，通过一个个具体的合作案例，我们充分认识到中国信保提供的政策性保险服务是全方位、多层次的，在为公司提供风险保障的同时，也为公司的业务创新提供了广阔的平台。

资信数据库帮助公司识别优质买家

在提供海外收汇风险的同时，中国信保积极帮助公司建立海外买家的资信数据库，帮助公司鉴别优质买家，扩大市场。面对日新月异的国际政治经济形势，巨龙电机作为一个有着巨大成长力的企业也积极在全球范围内寻找新的市场和发展契机。为拓展市场，巨龙电机必须在维护与老买家合作关系的同时，尝试与更多的

新买家建立合作。然而选择新的潜在买家意味着公司要面临风险，因此公司必须审慎地与其打交道，获取充分的信息以确定对方是否是优质买家，是否可以开展合作。中国信保提供的资信报告能够反映买家多方面深层次的信息，帮助公司了解买家的真实情况，从而避免盲目信任其所展示或者修饰的采购实力。通过中国信保对买家资信的专业解读，帮助我公司业务人员提高了对资信报告的理解力，丰富了知识结构，练就了业务人员的“火眼金睛”。对于特殊的交易模式，中国信保依据自身专业的判断，就容易出险的地区、模式等及时向我公司通报，帮助我们规范贸易流程，使公司的贸易得到了切实保障。

创新融资模式助力公司发展

机电产品的研发、设计、生产及销售等需要大量的资金持续投入，受限于传统的融资模式，公司原先只能通过传统抵押贷款等途径解决资金问题，公司拥有的大量良好的应收账款资源也无法利用。在中国信保的帮助下，公司享受到了新型的贸易融资模式支持，从多家银行获得了原有额度以外无抵押、无担保的信保

项下融资。经公司财务人员测算，这些创新性的融资安排一方面显著提高了公司的资金周转率，有效降低了公司的运营成本，另一方面在一定程度上避免了因为人民币升值带来的汇率损失。

风险补偿有效减免公司损失

海外市场风险变幻莫测，公司难免会碰到各种风险导致利益受损，借助信用保险的追偿和损失赔偿机制，可以有效避免公司“伤筋动骨”。从2008年合作至今，巨龙电机已向中国信保提交可损案件7宗，涉及罗马尼亚、意大利、阿联酋、土耳其和阿根廷等5个国家。在公司报损之后，中国信保会迅速介入，借助其专业的全球追偿网络，积极帮助公司追讨，全力追回货款。如确认造成损失，中国信保高效的赔付流程也会迅速向公司支付赔款，很大程度上保证了公司的正常经营。

在双方合作期间，中国信保让我们深深了解了“全球生意，信用驱动”的道理，也让我们逐步建立起利用“信用条件”抢占市场份额的意识，更让我们永无后顾之忧，逐步提高国际化水平。如今，金融危机的影响还在不断蔓延，我国外贸形势仍不容乐观，但公司早已将信保作为巨龙电机风险管理体系的重要组成部分，我们坚信，有中国信保这一政策性金融机构的真心相伴，巨龙电机一定会更加积极进取，稳健经营，驰骋全球。



中国信保坚强后盾 助力龙工展翅海外

● 文 | 中国龙工控股有限公司国际事业部 财务结算部部长 陈德辉

中国龙工控股有限公司（以下简称“中国龙工”）成立于1993年，于2005年在香港联交所主板上市，是中国工程机械行业率先在境外上市的公司，拥有福建省“高新技术企业”和“省级技术中心”称号。中国龙工自主开发和制造了具有核心竞争力的装载机、挖掘机、叉车和压路机等四大品类500多种型号的整机产品，以及精工液压、油缸桥箱、齿轮泵阀、水箱管路等核心零部件，并配套建设了大型现代化的精密铸锻件保障基地，全面推行纵向一体化的运营模式。

长期以来中国龙工以国内贸易为主，在国内取得领先优势后，面对国内产业结构调整及中国工程机械在国际市场上优势崭露，我们于2007年成立国际销售公司，开始开拓国际市场，恰逢金融危机爆

发，2012年又遭遇南美经济形势低迷，国际市场开发道路可谓是困难重重。

在此形势下，我们果断与中国信保开展合作，借助政策性金融工具开拓海外市场，出口规模稳步增长。2012年以来，尽管受全球金融危机和国内宏观调控的双重考验，整体行业形势严峻，但中国龙工各项发展指数仍然稳中有进。2013年度，中国龙工海外销售突破1亿美元大关，海外销售占比逐步提高，进一步优化了我们的市场结构。可以说，之前我们的销售主要靠国内市场“单动力驱动”，在中国信保的强力支持下，我们逐步在国际市场展开了“羽翼”，龙工产品顺利打开了南美、东南亚、俄罗斯、非洲、中亚、中东、大洋洲及美国等市场，海外市场开拓全面开花。

增强市场竞争力，加快“走出去”步伐

尽管已跻身全球工程机械50强企业，但中国龙工国际化起步较晚，2007年才开始将战略转向国际市场，在“走出去”的道路上摸索前行。起步初期，整体出口金额较少，且交易方式保守，主要以信用证结算为主。这一方面限制了我们的接单能力，另一方面风险并没有得到实质有效的控制。2008年与中国信保开展合作以来，中国信保一方面帮助我们分析筛选买家资信、分析交易流程风险，并提供信用交易建议、信用额度支持以及灵活个性的承保模式，另一方面帮助我们遴选海外代理商，使得我们敢于接非证、大额订单，并根据不同客户需求制定不同的合同条约、价格条款，极大地提高了我们的出口



接单竞争力，大大提升了我们参与国际竞争的能力和水平。在中国信保的帮助下，中国龙工逐步打开了南美、东南亚、俄罗斯、中亚和非洲等新兴市场，并进入美国、澳大利亚及新西兰等发达国家市场。

高效理赔服务，弥补企业坏账损失

“常在河边走，哪能不湿鞋”。在海外市场开拓过程中，我们也遭遇了一些坏账风险，包括代理商恶意拖欠、外汇管制导致代理商无法按时付款、开证行故意拖欠、买方破产、买方受政治因素无法付款赎单等案例。在遇到风险案件的时候，中国信保敢于担当，积极帮助我们解决问题，在报损、勘查、理赔和赔后追偿等各个环节给予耐心和细致的服务支持，真正做到了急客户之所急，想客户之所想。截至目前，

中国龙工共获得了中国信保 681 万美元的赔付款，保障了企业的利益。更重要的是，通过中国信保的介入，可以迫使海外买家付款，能避免企业造成巨额损失。因此，我们理解为出口信保风险补偿的功能不仅仅是一个简单的赔付，更多地体现了中国信保“敢担责任、专业细致、高效多元”的全方位服务，真正体现了政策性机构的职能作用。

重新认知风险，共筑企业风险管理体系

“收益和风险，就像硬币的正反面”，风险无处不在，风险是不能消除的，但风险是可以管理和规避的。在与中国信保合作过程中，我们逐步认识到完善的风险管理体系对海外市场开拓乃至整个集团业务发展的重要性。在金融危机、新兴经济体增速放缓尤其南美经济低迷的多重冲击下，在中国信保的支持下，我们不仅经受住了考验，还在信保的指导帮助下，对企业内部风险控制进行了重新梳理，大大提升了集团防范控制风险的能力。在中国信保的建议和帮助下，我们建立起了系统的客户管理与评价体系，合同流、物流、资金流管理体系；在应收账款方面，结合中国信保产品与服务，事前，我们参考资信和限额评估服务、风险建议，充分甄别客户，制定销售风险应对策略；事中，我们利用信保灵活承保机制转移风险，并建立实时对账制度；事后，我们通过信保风险补偿和专业追偿服务最大程

度减少企业损失，通过事前、事中、事后有效控制风险，大大提高了风险控制水平。

专业细致，享受增值服务

国际贸易是一个创新不断、信息高速发展的领域。在合作中，中国信保充分发挥了专业和渠道优势，为公司高层决策和具体业务开展提供了重要的依据。

1. 在日常服务中不断提供国家风险报告、最新国际国内经济形势分析、国内外工程机械行业报告、国别及行业风险预警信息、《信用管理》、典型案例等专业信息支持，帮助我们了解最新的信息，为企业经营决策提供依据。

2. 即时跟踪重点客户风险异动情况并进行通报，使企业能够掌握客户的最新动态。

3. 定期开展业务及风险培训，并针对我们公司提出的海外资产抵押、国别政策了解、海外公证认证等特殊个性化需求，进行专业的分析解答，并提供专业的渠道咨询服务，为我们提供了强有力的信息支持和后方保障。

4. 针对公司的业务发展特点，实时向公司推介项目走出去、海外投资、海外工程承包、国内贸易、融资配套及其他创新等方面产品及服务支持，为公司未来的业务发展提供非常有价值的参考。

携手六载间，龙工初展翅。我们坚信，有中国信保这一政策性金融工具作后盾，中国龙工将更好地驰骋海外，实现新的更大的飞跃。

借力中国信保 实现全球布局

● 文 | 美佳爽（福建）卫生用品有限公司 庄亚珍

美佳爽（福建）卫生用品有限公司（以下简称“美佳爽”）是由 MEGASOFT HYGIENIC PRODUCTS INC.（以下简称“MEGASOFT”）独资创办的外资公司。MEGASOFT 是一家全球性的实业投资企业，已在菲律宾、中国香港、非洲尼日利亚、中国福建拥有 5 家公司。公司旗下产业包括卫生用品、矿山开采、酒店、地产、贸易等，2011 年全球营业额 16.9 亿美元。旗下拥有“TWINS”、“SISTERS”、“LAMPEIN”、“CHIKOOL”、“CECILLE”（先施）、“TRANSCEND”（强臣）等国内外知名卫生用品品牌，产品销售和分销网络覆盖东南亚、非洲等 50 多个国家和地区。2008 年，美佳爽 MEGASOFT 决定对华投资，美佳爽应运而生，注册资金 1000 万元人民币，投资总额 1.2 亿元人民币。2012 年 12 月，MEGASOFT 增加对华投资，成立美佳爽（中国）有限公司，注册资金 1 亿元人民币，投资总额 3.4 亿元人民币。

2010 年以来，美佳爽借助中国信保推出的资信调查和信用保险业务，在开拓国际市场、控制买家风险与开拓国际市场销售渠道等方面

取得了明显效果。出口信用保险已有机融入我公司信用管理体系，为公司实现出口业务跨越式发展、连续 3 年出口额年均 30% 以上的增长以及上市准备提供了有效助力。

充分利用信保资源 防范风险把握主动

作为发展中企业，美佳爽高度重视防范贸易风险，做好事前风险控制。我们借助中国信保的资信渠道和数据资源，了解买方详实信息，完善买方风险评估，以中国信保限额审批意见作为拟定价格条件、确定交易规模的依据之一，使公司在交易中做到“知己知彼”，占据谈判主动，赢得有利局面。

借助出口信用保险 加快市场开拓步伐

由于发达国家对卫生用品规制较为严格，新兴市场已成为卫生用品竞争的焦点，抢占新兴市场是公司走向世界的重要战略。合作以来，中国信保全力保障我公司对高风险国家的出口，特别对安哥拉市场提供了有效支持，公司在安哥拉销售额占美佳爽出口额 30% 以上。安哥拉前两年更换总统，政局极不稳定，面对安哥拉国家信用风险过

高与市场巨大潜力的矛盾，中国信保在详细调查、跟踪国别风险、科学评估买方信用风险的前提下，为支持公司业务发展，及时提供信用限额支持。

通过信保应收账款管理 全程跟踪买家收汇风险

中国信保协助实施应收账款的



跟踪和管理，实时监控与核查回款情况，加强企业应收账款管理的系统性和科学性，加快了公司资金回笼和周转，减少呆账、坏账，提高财务质量保证最终利润。当出现客户拖欠或逾期付款时，中国信保便利用自有的资源和海外追偿渠道，与客户沟通、向其施压、督促付款，以最有效的方式帮助公司追回货款，规避了损失和风险，有效避免了企业经营过程中的收汇风险，使我公司免除后顾之忧。2014年4月，公司出口到买家 ANGO-ERI COMMERCIO GERAL IMPORT & EXPORT LDA 的货款出现逾期，逾期金额接近 200 万美元，公司及

时与中国信保联系，探讨如何在保户客户关系的前提下向买家追款。最终，通过中国信保的施压和积极追偿，公司的逾期货款顺利追回，并且与买家继续良好合作。

借力保单融资功能 缓解资金压力

随着国际市场竞争激烈，为赢得市场多会采取 OA 结算方式，但这使企业面临账期过长、资金压力过大的困境。而中国信保的保单融资功能，为我公司切实解决了这一难题。信保保单融资仅需投保申报后，凭投保相关单据，就可在银行进行保单项下融资操作，加快了企

业流动资金周转速度，缓解资金压力，为企业更快、更好地发展提供了帮助。自从与中国信保、浦发银行签订三方协议以来，公司累计利用保单融资接近 2 亿元人民币。

信用保险是出口企业寻求市场发展和规避风险的有效工具，是国家支持企业出口的重要政策性资源，切实服务于企业，助力于企业，在每一个关键时刻，都有中国信保这个并肩作战的战友。当前美佳爽正处在全球布局阶段，未来在出口贸易、国内贸易和海外投资等方面都会跟中国信保紧密合作。我们相信在中国信保的全力助航下，美佳爽将行得更稳、走得更远。





借助信保优势 将国外海工船东带进中国市场

● 文 | MDS 融资咨询公司 张旭

2014年4月，在中国信保福建分公司和中国银行的大力支持下，挪威船东 VEGA 获得了中国银行的贷款，用于支付其在福建福宁船厂购买的两条 59 米的平台供应船。项目的顺利推进，得益于中国信保福建分公司向中国银行出具的出口买方信贷保单，中国银行依托该保单向船东提供了相当于造船合同金额 70% 的 6 年期出口买方信贷。作为船东 VEGA 公司的融资顾问，MDS 融资咨询公司很荣幸地参与了该项目从发起到提款的整个过程。

我们最初接触 VEGA 公司是在 2013 年初，当时他们已经从福

建东南船厂购买了 2 条平台支持船和 4 条溢油回收船，都是通过德国交通信贷银行取得的融资，这 6 条船均已经在执行巴西石油 4+4 年的租约。同时，他们也在考虑从福建福宁船厂再买进两条 59 米的平台支持船，同样用于执行巴西石油 4+4 年的租约，因此也正在寻求这两个资产的融资方案。通过与 VEGA 的沟通，我们了解到，虽然 VEGA 公司的成立时间不长、公司规模并不是很大，但其管理团队都拥有在 Deep Sea Supply 等行业内比较有实力的公司里 20 年以上的工作经验，且其取得租约的能力和资产运营能力均已经在前

面 6 条船上得到了很好的证明。作为专注于中国海工和船舶融资市场的融资咨询公司，我们判断，像 VEGA 这样有长期订船计划和运营能力的船东，我们国内的金融机构可以也应该予以支持，这种支持不仅能帮助福建福宁船厂进一步锁定这两条平台支持船的订单，也会给 VEGA 的进一步成长创造机会，从而为其未来在中国船厂下更多订单创造条件，形成一个良性循环。因此，我们开始向 VEGA 的管理层介绍中国信保的出口买方信贷及其优势。由于之前对中国融资完全是陌生的，VEGA 最初还有一些犹豫。但在我们的积极推介下，

VEGA 最终决定来中国的融资市场做一次初步的尝试。

2013 年 3 月，我们为 VEGA 引荐了中国信保和中国银行。第一轮见面中中国信保福建分公司和中国银行给 VEGA 传递的信息坚定了他们在中国取得融资的信心和决心。会后，经过与中国信保福建分公司和中国银行的协调，两家金融机构基本确定贷款比例可以为合同金额的 70%，还款期限为 6 年，尾付比例 20%。随后，经过几轮讨论，中国银行与 VEGA 签订了融资条件书。而此时，中国信保的审批无疑成为项目进一步向前推进的关键环节。中国信保按照买方信贷业务的运作惯例，除船舶自身抵押外，船东还需要提供项目未来运营的租约。依靠其人脉及前 6 条船良好的运营记录，VEGA 公司此时已成功地为这两个新造资产锁定了与巴西石油公司 4+4 年的租约。巴西石油公司作为国际石油行业的巨头，资信实力不成问题，但基于其强势地位往往会在租约中规定一些对其自身有利的条款。经过对租约的深入分析，以及对资产市场价值的审慎评估，还考虑到买方信贷业务对海工行业出口的重要促进作用，中国信保最终通过了对该项目的审批，在 2013 年 11 月为项目出具了买方信贷保险的意向书。

信保意向书的出具，为项目最终成功融资奠定了坚实的基础。基于中国信保的意向书，中国银行顺利通过了内部审批。为了节约时间，船东 VEGA 和中国银行针对贷款

协议等文本的谈判也在同步进行。值得一提的是，为了给 VEGA 公司提供更优惠的资金，中国银行还通过内部协调将项目落地在其海外的卢森堡分行，以最大程度降低贷款利率。最终，本项目在 4 月份由中国信保福建分公司顺利完成保单出单，船东也如愿从中国银行提款，为各方的首次合作画上了圆满的句号。该项目的成功完成，对参与各方的意义都是不言而喻的。

首先，这个融资项目是福建省内海工船舶行业第一次运用政策性信用保险产品结合银行出口买方信贷带动资产出口的成功尝试，在市场上产生了良好的反响，以实际的案例为福建信保和中行福建分行做了最有信服力的业务宣传。

其次，融资的落实无疑对坚定 VEGA 在福建福宁船厂下单的决心起到了至关重要的作用。对有长远扩张计划的 VEGA 公司来说，这两个新造资产的顺利成功融资，无疑也更加坚定了他们在中国船厂下更多订单的信心和决心。运用信

保支持下的买方信贷这一金融工具，在国内船厂提高接单能力、吸引优质船东下单方面所起到的作用是毋庸置疑的。

再次，该融资为船东 VEGA 公司顺利接船提供了有力的资金保障，进而 VEGA 可以顺利地开始执行巴西石油租约、赚取利润，进一步成长，从客观上也为新的订船需求的产生提供了可能性。

最后，对于 MDS 融资咨询公司来说，我们则再一次成功地将国外船东带入中国市场，带到中国的船厂和中国的金融机构面前。作为专注中国船舶和海工融资的融资咨询公司来说，我们也为自己对中国造船和融资行业所尽的微薄之力感到骄傲。

我们相信，VEGA 项目的成功只是众多成功案例中的一个，我们也相信，通过我们的共同努力，我们未来还会将更多的国外船东带进中国市场，吸引更多的国外船东用中国的融资来进口中国船厂建造的资产。

MDS 融资咨询公司简介

MDS 融资咨询公司是一家迅速发展中的为海工和船舶客户提供融资解决方案的咨询公司，与很多国际上知名的船东及海工、船舶行业相关的投行、中介、律所保持着密切的合作关系。MDS 注册在英国，是中国市场上同行业的领跑者。MDS 曾在众多中国信保承保的项目中担任融资顾问，如中国信保第一个海

工行业出口买方信用保险项目 Sevan Drilling 钻井平台项目、中国信保第一个由唯一一家中资银行提供融资的海工行业租赁保险项目 POD 一号钻井平台项目、太平船务 5.17 亿美金的船舶融资项目等。MDS 致力于为船舶与海工行业客户提供最专业和优质的融资解决方案，并向行业内优质客户推广中国的融资品牌。

“灰色清关”

风险解析

● 文 | 周麒

中俄贸易往来历史悠久，近年来，随着两国经贸合作加强，中俄双边贸易量持续快速增长，中国已成为俄罗斯最大的贸易伙伴。然而由于“灰色清关”的存在，加之俄罗斯国内贸易环境复杂、政府管理不规范等原因，出险率一直维持在较高水平，很多企业都因此遭受损失。

案情简介

东南沿海出口企业 F 公司通过俄罗斯展会及网上交易平台分别结识了俄罗斯四个买方 A、B、C、D 公司，合作历史都在两年左右。2012 年 10 月至 12 月期间，F 公司向上述俄罗斯买方出口总价值约 62 万美元的新鲜水果，约定的支付方式均为“预付款 + 余款 OA”。四个买方在支付预付款获取提单提货后，以各种理由未再付款。F 公司先后向中国信保福建分公司通报可能损失，委托中国信保处理。

案件处理

接到 F 公司委托后，中国信保福建分公司立即介入，分别向 A、B、C、D 四家公司进行调查，得到的反馈出乎意料，A、D 公司否认

与 F 公司从事贸易，B、C 公司未对中国信保的调查予以回复。经了解，F 公司与上述公司虽然并非首次交易，但出口企业从未要求对方出示身份证明或上门拜访确认买方主体。另经梳理贸易单据发现，出口企业除了未与 A 公司签署合同外，与 B、C、D 公司均有签署贸易合同，往来邮件也描述了贸易过程，提单及报关单可确定出口企业曾经出口货物至俄罗斯。然而问题在于，发票对象、提单的收货人均为第三方，且与付款人无法对应，使得根据货物流、资金流判断贸易关系的难度增加，案件勘查难度也随之增大。

经向出口企业核实，其反馈上述这些第三方公司均为俄罗斯的“清关公司”，由买方指定为收货人，为买方进口货物代理报关，因此中国信保主动联系“清关公司”，希望进一步核实贸易关系，然而上述“清关公司”有的承认收货，但表示不认识买方；有的否认收货，且不愿表示身份；还有的闪烁其词，回答前后不一致，种种迹象表明，买方极可能是通过“灰色清关”进口货物。

现实中的“灰色清关”

部分国家（如独联体国家、印

度、尼日利亚等）为鼓励进口、简化海关手续，允许所谓的“清关公司”为进口商代办进口业务，提供运输和清关捆绑在一起的“一站式”服务。然而，由于海关管理混乱，通关效率低，正常通关缴税手续繁杂，且耗时很长，有时长达半年时间才能清关提货，甚至已经超过货物的保质期。因此，逐渐出现了所谓的“灰色清关”，即“清关公司”利用不正当关系，在清关过程中采取低报货值、少报重量和瞒报品名等方法使批量货物以明显低于国家法定进口税率通关。因“灰色清关”具有货物通关程序简化、方便快捷、通关程序不透明、便于偷税漏税减少通关费用等特征，所以受到一些中小进口商的欢迎。以此种方式清关的商品在海关记录中有所体现，但是其价格和规格与真实情况差距较大，而且许多货物报关后进口商无法取得报关凭证，货物存在被海关罚没的风险。

“灰色清关”对出口商有弊无利

“灰色清关”属于违法行为，对出口商而言“有百弊而无一利”：

1. 通过“灰色清关”的货物，

国际贸易中，合同是最直接反映双方债权债务关系的贸易单据，在“灰色清关”中，由于贸易单据的对象往往为“清关公司”，并非买方，因此合同对债权确立尤为重要。

由于进口商没有海关的完税证明等必需文件，销售实际上变成了非法行为，货物存在被海关罚没的风险，这本身就增加了出口商贸易的风险。而且一旦货物被罚没，这些进口商往往不愿承担损失，从而拖欠出口商货款，转嫁自己的损失。

2. 若进口商违反合同约定未能按期支付货款或拒收货物，因“灰色清关”的存在，将增加出口商确立债权的难度。因为选择“灰色清关”的一般为个体中小企业，成立时间短，注册资本金额有限，雇员少，往往无进口资质，加上“灰色清关”为他们逃税创造了条件，他们销售商品的收入很可能会变成“非法所得”，所获得的资金无法存入当地银行或通过合法渠道汇出，只能冒险借助地下钱庄存款、汇款。因此，容易出现付款人、收货人、合同签订人三者不一致的情况，若通过诉讼或者仲裁向进口商主张债权，很难证明债权债务关系。

案件启示

针对上述“灰色清关”容易出现的问题，中国信保建议出口企业在从事出口贸易时，注意以下几个方面：

第一，注意合同的签署，并保证单证的一致性

在国际贸易中，合同是最直

接反映双方债权债务关系的贸易单据，在“灰色清关”中，由于贸易单据的对象往往为“清关公司”，并非买方，因此合同对债权确立尤为重要。为避免日后买方以贸易对象不符为由逃避否认债务，出口企业应与买方签署合同。结合俄罗斯的特殊法律规定，出口企业若要保障自己的债权，建议如下操作：

1. 双方应签署正规的 Sales Contract，而不能以形式发票或者商业发票代替。

2. Sales Contract 应为正本或传真件，同时应采用双语（如中文/英文，或中文/俄文）。

3. 提单收货人应体现买方名称，若不是，应要求买方在合同中注明指定收货人，或有其他明确的书面指示。

此外，出口企业还应及时留存其他能证明债权债务关系的证据，比如电子邮件、传真等，尤其要注意原件的保留。

第二，提高警惕，深入了解买方贸易背景

因“灰色清关”增加出口商确立债权的难度，容易被不法商人利用实施贸易欺诈，轻工业产品出口企业尤其需要提高警惕。比如部分不法商人来我国下大金额订单给出口企业，并快速支付预付款，出口

企业往往被其豪爽的假象所蒙蔽，未深入了解买方贸易背景，即仓促下单生产，一旦货物出运并被提取，出口企业则无法再与买方取得联系。因此，出口企业需深入了解买方的贸易背景，若买方指定第三方为收货人，或者付款人为其他公司时，建议出口企业尽量向买方了解收货人及付款人的身份，是最终买方、代理还是清关公司等。若有必要，也可以尝试联系收货人或者付款人，确定对方身份。出口企业只有做到“知己知彼”，才能在贸易中占据主动。

第三，设置预付款，降低风险

鉴于“灰色清关”存在诸多对出口商不利的风险，建议出口企业在合同中与买方尽量约定部分预付款，考查买方违约风险的同时保障自身权益。

第四，及时报损，避免错过追诉时间

涉及“灰色清关”的贸易出现风险，勘查上往往存在较大难度，若买方否认贸易，预计需花费较长时间核查贸易背景，然而诉讼有效期一般为1—3年（不同的国家规定不同），因此为避免错过有效追诉时间，一旦出险，出口企业应及时向中国信保报损，并尽快提交相应单证或授权文件，以协助快速展开调查，挽回损失。

（作者单位：中国信保福建分公司业务管理处）

从漳州水产

看食品出口的风险

● 文 | 林平

福建省漳州市是中国食品工业协会认定的“中国食品名城”之一，食品产品丰富。由于其独特的地理和气候条件，漳州以水产著称，水产品也是漳州主要的出口产品之一。食品涉及民生和安全，因此各国在食品进口时都要求进行严格的检验，以此来保证产品质量。然而这种检验有时也往往成为不良买家“欺诈”出口企业的“魔术棒”，漳州的一些水产企业就遭受过类似的利益侵害，这其中出口美国的FDA检验就是最典型的例子。

50% 发货后 T/T, 50% 信用证结算的欺诈

美国 A 公司，专业经营蟹肉罐头等水产品，2012 年向漳州 B 出口企业购买蟹肉罐头，后以质量有问题为由拖欠货款。中国信保了解情况后，迅速介入，调查情况后，发现 A 买家并不能提供充分的证据证明产品质量问题，B 企业面临大额损失。为不影响企业生产经营，中国信保在调查情况后迅速予以赔款，保证了 B 企业的正常运营。随后一段时间 A

买家又与漳州 C 出口企业接洽，拟购买蟹肉罐头，C 公司向中国信保申请限额。中国信保调查情况后给 C 公司提出了风险提示，提醒 A 公司的信用风险，建议以风险可控的方式进行结算。

经过双方多次谈判，A 买家同意以 50% 发货后 T/T，剩余 50% 以即期 LC 结算。尽管中国信保给予了充分的风险提示，但 C 出口企业认为这样的付款方式没有问题，于是在中国信保没有承保的情况下，自担风险签订了合同。发货后买家支付了 50% T/T 部分的 20 万美元，将货物提走后，报关报验，通过 FDA 检验，但是却未支付 LC 项下 20 万美元货款。出口企业查询得知货物已通关，要求买家付款，但买家却说质量有问题，不给付款，C 出口企业找开证银行，开证行说单证有不符点，无法付款。这样 C 出口企业陷入两难的境地。

无奈，C 出口企业向中国信保提出追讨申请，中国信保通过渠道向买家施压，要求买家付款。通过努力 A 买家再支付了 10 万美元，

但剩余的 10 万美元一直没有支付。出口企业向开证行催款时，开证行提出单证有不符点，拒绝付款，追讨陷入困境。

纵观这个案件，发生的根源在于 FDA 通关付款的软条款，由于食品类货物出口美国必须通过 FDA 检验，因此付款的惯例也是“通关后付款”，出口企业要突破这个惯例较难，因此，建议必须对新买家加强风险判断和控制，不能简单认为有信用证就没有风险，将风险控制仅仅依赖在信用证身上，通关后付款的信用证是不能有效控制风险的，仅依赖信用证控制风险，有可能会让出口企业落入货被提走，银行不付款的两难境地。

FDA 通关证明和信用证有效期

漳州 D 出口企业于 2012 年 1 月、3 月分别向美国 E 买家出口两柜冷冻蟹肉，货值 70 多万美元，支付方式为即期 LC 通关后付款，买方提货通过检验后拖欠货款。D 出口企业于 2012 年 7 月向中国信保报损，中国信保迅速介入，积



极采取措施进行追讨，一是通过渠道向买家施压，要求买家按合同付款，二是联系寄单行向开证行催款。通过努力 E 买家陆续支付了部分货款，但拖欠余款近 20 万美元。E 买家以个别蟹肉存在颜色发灰或稍有异味为由拒不支付，只有等销售情况再确定支付余款，并提出产品质量问题给其也造成商誉等方面的巨大损失，有可能向 D 企业提出反索赔。

寄单行向开证行催讨时，开证行回复单据不齐，无 FDA 通关证明。由于了解到货物已通过 FDA 检验，中国信保尝试由出口企业向开证行提交通关证明，但查看

信用证条款时，发现通关证明需由买家提交，且信用证有效期已经过了，向开证行讨到货款的可能性很小。

这个案件的主要问题是 FDA 通关后付款，且通关证明需由买家提交，另外，信用证的期限不够长，可能给议付带来不必要的困难。

因此，对于 FDA 通关后付款的信用证，建议：1. 信用证到期日不要太短，有时 FDA 通关的时间会很长，不要出现 FDA 通关了，但信用证已过有效期。这时再提交单据，将带来被拒付的风险。2. 不要规定通关证明需由买家提交。

FDA 通关后付款的一些建议

由于 FDA 通关后付款的特殊性，建议出口企业在涉及 FDA 通关后付款时做好以下工作：

1. 紧密跟踪货物运输通关情况，如果货物已通关，要及时跟踪买家付款。

2. 合同最好能约定货物到港后多长时间必须反馈质量问题，以避免买家以其他质量问题拒绝付款，约束买家的行为，保护自身利益。

（作者单位：中国信保福建分公司漳州办事处）



浅议物权保留条款的运用

文 | 郑琛

当今，国际贸易形势日益复杂，出口企业为了更好地维护固有的买方市场份额与开拓新兴市场，开始采用更加灵活的付款交单、赊销等结算方式，这会导致出口信用风险的扩大。这是因为，在出口货物已经出运的情况下，出口商对应收账款有可能失去控制力。本文将结合实际的案例，分析在实际外贸业务中如何恰当运用物权保留条款，从而通过对货物所有权的控制来保护出口商的利益。

物权保留条款的定义

我国《合同法》第134条规定：“当事人可以在买卖合同中约定买受人未履行支付价款或其他义务的，标的物所有权属于出卖人。”具体来说，就是买卖合同中双方约定的货物虽已交付买受人，但须支付所有欠款后标的物的所有权方发生转移的条款。

具体而言，买方在接受卖方的货物后，虽然可以善意地将货物

用于生产过程或进行转卖，但在未完全履行付款的前提下，并不具有对货物的所有权。在此期间，如果买方遭遇破产或发生其他变化，货物卖方可优先于买方的债权人，以所有人的身份将货物或货物的价值收回。

在国际上，各国对物权保留条款的解读并没有统一的规定。诸如当代最具影响与权威的国际买卖惯例《2000年国际贸易术语解释通则》，包括国际提单或海上运输合

同公约（如《海牙公约》、《维斯比公约》与《汉堡公约》）和各国的提单法或海商法（如英国 1855 年《提单法》，我国 1995 年《海商法》等），都未对国际贸易中货物物权的移转问题作直接规定。

典型案例

2007 年 5 月，沿海省份一家 X 贸易公司，与英国 Y 公司签订一份鞋业出口合同，X 公司出口价值 30 万美元的货物至 Y 公司，由于两家公司已是合作多年的老伙伴，双方采用赊销的贸易方式，Y 公司承诺在 90 天内付清欠款，合同中并无明确留有物权保留条款。截至 7 月底，Y 公司累计还款约 15 万美元后停止还款，通过双方沟通 Y 公司反映该公司出现短期的资金流短缺，要求延长账期，并告知 X 公司已有 8 万美元货物转卖至当地大型连锁超市 Z 公司。8 月，Y 公司申请破产，接受破产清算，由英国法院受理了该破产案。法院经过清算，查实仍有价值 5 万美元的货物存于 Y 公司的仓库中。

X 公司向法院主张：货物未经拨归，因此：（1）存放于仓库的价值 5 万美元的货物物权归属自己；（2）卖方享有对买方转售 Z 公司 8 万美元的所得收益的优先追偿权；（3）由于 X 公司是 Y 公司的最大合作商，所以 X 公司依法享有对 Y 公司清算财务的优先追偿权。但是 Z 公司反驳：货物已经拨归，且合同中并无有关物权保留条款的约定，故货物物权已转移于买方。最

在国际贸易不断发展的现今世界，不断地简化贸易流程与利用诸如赊销等灵活的交易方式是有利于企业自身成长与驻足于市场的一把双刃剑。所以，如何合理利用物权保留条款使得出口商的权益得到最大保障就显得尤为重要。

终法院认定涉案产品已经拨归，虽然货物物权并未真正转移，但是卖方对买方转售货物收益的追偿不具有优先权。法院将按照 X 公司业务占 Y 公司业务比例分配 Y 公司可清算财务予 X 公司。

在国际贸易中，虽然出口商物权的保留不影响买方转售货物，也不影响善意买方享有物权，但并不能保证转售货物的优先追索权。虽然该案例中 X 公司并未在合同中明确规定物权保留条款，但在英国物权法律规定，货物物权的保留实质上使买方成为受托人，而不是物权拥有者。在英国，无论是特定物的买卖还是种类物的买卖，即使在货物已经特定化之后，卖方都可以保留对货物的处分权，处分权主要是指物权。所以 X 公司享有 Y 公司仓库中物品的物权，但不具有对已出售货物的优先追索权。

在这里要特别指出的是，国际上各国对出口商的货物保留权利的确认存在很大的差异，比如，德国法律规定，以贸易合同中约定的货物保留条款为准；意大利要求经法院注册方可确立货物保留权利，因此，出口企业需熟悉各国相关法律知识和国际贸易惯例，积极地、多角度地进行贸易谈判，准确、严谨地制定合同条款。

物权保留条款的作用

通过对以上物权保留条款的定义及案例分析后，可以发现，该条款的运用可以起到如下作用。

首先，物权保留条款是保护出口商的重要手段之一，在国际惯例中，一般各国都承认出口商对出口的货物拥有物权，但是如果合同中明确规定物权的转移是以货款清算为止的条款，则无论货物是否交付了买方或是承运人，货物物权都不随之而转移于买方。这在如今采用赊销作为结算方式的贸易中，可以更好地保证出口商的追偿权。

其次，物权保留条款同样具有担保功能，出口商可以通过采用物权保留条款，使得进口商可以买卖标的作为信用担保物，延长信用期限或改变原有交易方式，不仅减轻了进口商的资金压力，同时也在有物权保留条款的基础上使得出口商敢于接单出单，有利于出口商与进口商的合作深入与市场开拓。

合理运用物权保留条款

现今国际贸易中一旦出现有关货权纠纷的案件，国际上多数国家的做法通常是：（1）作为合同中的物权保留条款，按照合同中条款执行，适用于合同自身法律效应；



(2) 物权纠纷所涉及的物权法律，由于物权的属地性较强，所以所涉及的物权纠纷应适用于当地的法律；(3) 当买受人罹于破产时，破产程序开始之后，一般应适用实行破产程序的当地法律，通过当地法院判定确认出口商是否享有为已转售货品的追索权。

在国际贸易不断发展的现今世界，不断地简化贸易流程与利用诸如赊销等灵活的交易方式是有利于

企业自身成长与驻足于市场的一把双刃剑。所以，如何合理利用物权保留条款使得出口商的权益得到最大保障就显得尤为重要。

首先，在与买家签订贸易合同时，尽量加入拥有有关货物在交易尚未完成前的物权的条款，这并不违背贸易的惯例，同时也是同样保证买卖双方公平原则的条款。

其次，要正确看待物权保留条款。并不是加入了物权保留条款就

是万无一失的，由于国际上尚未对物权保留条款有明确的统一规定，在出口货物前应熟知进口国对货物的物权制度条款，尤其是在贸易合同未明确规定物权划分的贸易商更应重视。

再次，在国际上对已转卖的货物物权并未有明确规定，因为已转卖货物可能涉及的第三国或第三方，会使得纠纷中所适用的法律与处理过程变得更加复杂，所以大多数国家法院判定不支持出口商对已转卖出口货物具有优先追索权，所以出口商应尽量通过直接贸易的进口商进行协商，处理已转卖货物所得的收益。

最后，借力出口信用保险，转移交易风险，虽然国际上各个国家的出口信用保险的名称不一，但中国出口信用保险公司是以国家财政资金为后盾的政策性非盈利性机构，同时也是符合 WTO 有关合理贸易保护的措施之一。不同于普通商业保险，投保出口信用保险的出口商，可以通过中国信保的资信平台，及时了解贸易商的资金、金融背景等情况，而且将收汇中可能出现的物权丧失而导致的收汇风险转嫁于出口信用保险公司，降低企业的坏账发生率。即便出现贸易纠纷，也可以由出口信用保险出面调解或追偿，及时追回货款。同时可以将出口信用保险，作为企业自身的风险管理手段之一，起到事前防范、事后及时追偿的作用，提高企业的风险意识，促进企业的良好发展与企业现代化进程。

(作者单位：中国信保福建分公司莆田办事处)

NEWS SCANNING

NO.1 加拿大对华混凝土钢筋启动反倾销和反补贴调查

6月13日,加拿大边境服务署对原产于或进口自中国、韩国和土耳其的混凝土钢筋启动反倾销和反补贴调查。

NO.2 印度发布对华悬浮级聚氯乙烯继续征收反倾销税公告

6月13日,印度消费税和海关中央委员会发布公告,决定对原产于中国的悬浮级聚氯乙烯树脂继续征收为期5年的反倾销税,反倾销税为91.27美元/吨至147.96美元/吨。

NO.3 巴西对华环形磁铁进行反倾销调查

6月16日,巴西发展工业外贸部发布公告,决定对进口自中国的环形磁铁启动反倾销调查,涉案产品南共体税号为8505.19.10。

NO.4 马来西亚对华聚对苯二甲酸乙二醇酯、热轧卷材、格子花纹卷材和酸洗涂油卷材进行反倾销调查

6月17日,马来西亚对原产于中国、印尼和韩国的聚对苯二甲酸乙二醇酯进行反倾销立案调查。

6月18日,马来西亚对原产于中国、印尼和韩国的热轧钢板、格子花纹卷材和酸洗涂油卷材进行反倾销立案调查。

NO.5 巴西对华大客车和卡车用子午线轮胎进行反倾销日落复审调查

6月17日,巴西对原产于中国的大客车和卡车用子午线轮胎进行反倾销日落复审立案调查,涉案产品海关编码为4011.20.90。

NO.6 印度对华塑料加工机械反倾销税延长1年

6月19日,印度消费税和海关中央委员会发布公告,将对原产于中国的塑料加工机械的反倾销税延长1年,至2015年5月11日(含)。

NO.7 美国对华薄壁矩形钢管、炉用小口径石墨电极发布反补贴继续征税令

6月23日,美国商务部公告,对原产于中国的薄壁矩形钢管、炉用小口径石墨电极发布反补贴继续征税令。

NO.8 美国对华预应力钢轨用钢丝发布反倾销征税令

6月24日,美国商务部对华预应力钢轨用钢丝发布反倾销征税令:出口商是天津市银龙科技贸易有限公司、生产商是天津市银龙预应力钢材集团有限公司,税率为31.40%;中国普遍为35.31%。

NO.9 巴西对华PET薄膜进行反倾销调查

6月30日,巴西对原产于中国、埃及和印度的PET薄膜进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为3920.62.19、3920.62.91、3920.62.99。

NO.10 美国对华碳钢合金盘条做出反补贴初裁

7月1日,美国商务部发布公告,对原产于中国的碳钢合金盘条做出反补贴初裁,裁定辽宁本溪钢铁(集团)公司补贴率为10.30%;河北钢铁集团补贴率为81.36%;中国普遍为10.30%。

○ 本刊编辑部

NEWS SCANNING

NO.1 中国信保王毅董事长出访巴西、古巴、委内瑞拉三国

7月15日至23日,国家主席习近平出访拉美期间,中国信保王毅董事长一行赴巴西、古巴、委内瑞拉等国进行访问。

7月15日,在中国国家主席习近平和其他金砖国家领导人的共同见证下,王毅董事长与巴西担保机构、俄罗斯出口信用与投资保险署、印度出口信用担保公司、南非出口信用保险公司共同签署了《金砖国家出口信用机构合作谅解备忘录》。

7月17日,在中国国家主席习近平和巴西罗塞夫总统的见证下,王毅董事长与巴西银行首席执行官阿尔基米尔·本吉尼签署了《中国出口信用保险公司与巴西银行框架合作协议》。

7月18日下午,王毅董事长在哈瓦那与古巴部长会议副主席卡布里萨斯先生进行会谈。王毅董事长对古巴在改革开放方面做出的尝试表示赞赏和认同。7月19日,王毅董事长与古巴外资外贸部部长马尔米耶卡、中央银行行长埃内斯托·梅迪纳及国民银行行长瑞内·拉索·费尔南德斯进行了会谈。

7月21日,在中国国家主席习近平和委内瑞拉总统马杜罗的见证下,王毅董事长与委内瑞拉副总统兼石油部部长及国家石油公司总裁拉米雷斯先生签署了《中国出口信用保险公司与委内瑞拉国家石油公司框架合作协议》。该协议的签署,将为中委双方在石油能源领域的合作以及委方民生项目合作开辟新的融资平台和融资渠道。

NO.2 中国信保与中国农业银行签署《全面业务合作协议》

7月17日,中国信保与中国农业银行签署《全面业务合作协议》,中国信保罗熹总经理出席签约仪式,张卫东副总经理陪同参加并代表公司签署合作协议。中国农业银行张云行长、郭浩达副行长等出席。

签约仪式之前,罗熹总经理与张云行长进行了友好会谈。罗总指出,中国信保与中国农业银行的合作历史久远,合作基础扎实,合作领域广泛,此次《全面业务合作协议》的重

签,标志着双方合作进入新的阶段。希望双方在支持小微企业、海外投资、贸易融资、农业“走出去”等方面,重点加强协调与合作,为中国企业“走出去”提供全方位的金融服务。张云行长表示,农行与中国信保过往合作情况良好,期待与中国信保建立更紧密的合作关系,继往开来,深化共识,进一步提高合作层次,扩大合作范围和领域,实现双方优势互补,促进业务共同发展。

NO.3 中国信保浙江分公司与凯喜雅集团签署战略合作协议

7月15日下午,中国信保浙江分公司与浙江凯喜雅国际股份有限公司(以下简称“凯喜雅集团”)签署了《战略合作协议》。中国信保浙江分公司将与凯喜雅

集团在“合作双赢、共同发展”原则的指引下,充分发挥各自优势,实现优势互补、产融结合,展开全方位的合作,为当地经济可持续发展做出应有贡献。

NO.4 中国信保上海分公司与东浩兰生集团签署全面合作框架协议

7月24日,中国信保上海分公司与上海东浩兰生国际服务贸易(集团)有限公司(以下简称“东浩兰生”)签署全面合作框架协议。中国信保上海分公司将与东浩兰生进一步提升

合作深度、拓宽合作广度,在出口贸易信用交易、国内贸易信用交易、代理业务模式、海外投资收购等领域加强合作,全力为东浩兰生对外贸易发展保驾护航。

● 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：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) 85566066
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

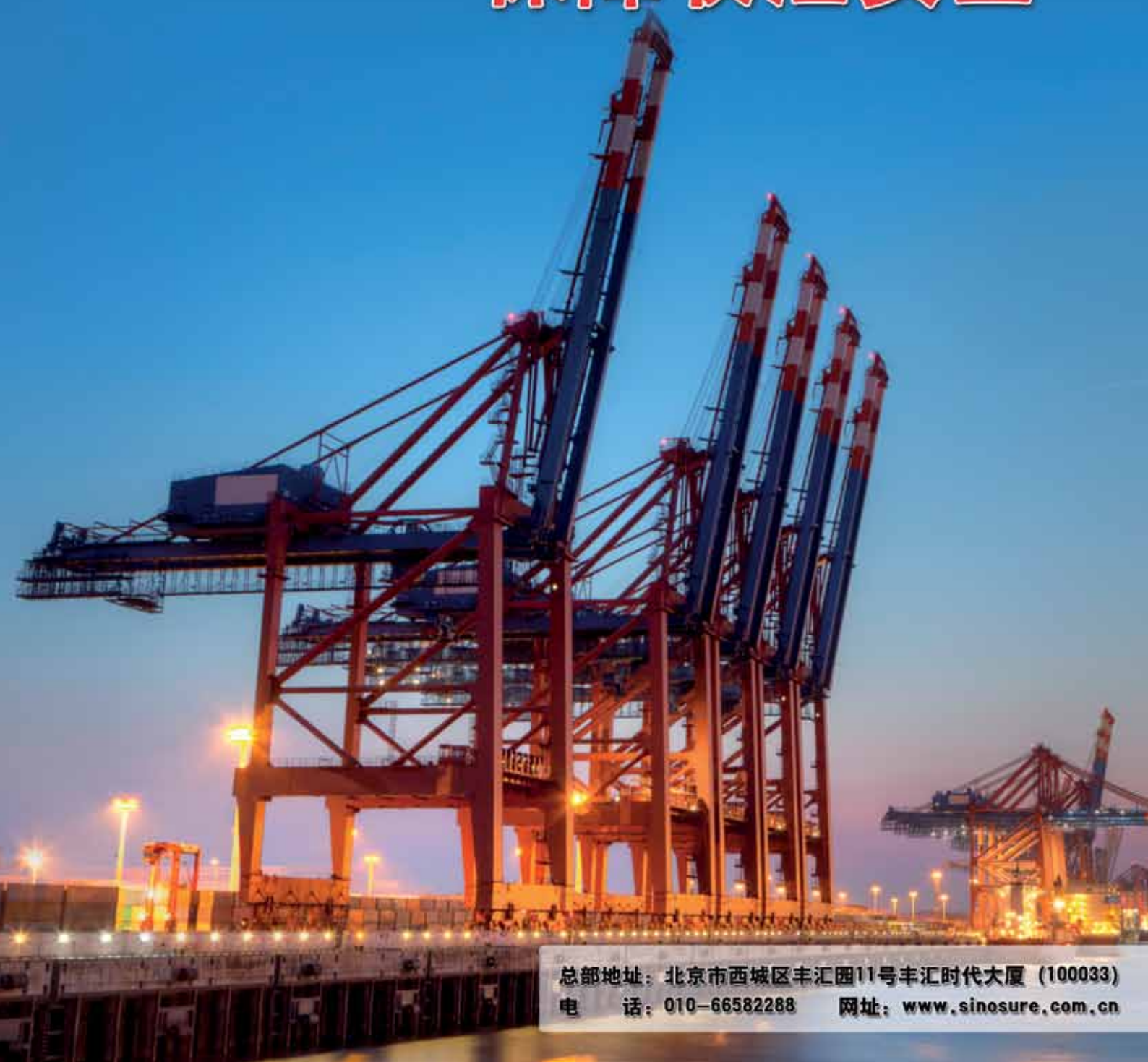
London Representative Office
88 Kingsway, London, WC2B 6AA,
United Kingdom
TEL: 0044 20 76816107
E-mail: beijiy@sinosure.com.cn



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