

# 信用管理

## CREDIT MANAGEMENT

2015年  
第4期  
总第136期



中国信保承保的格力电器海外工厂项目

### 中国信保助力企业应对海外区域局势动荡

今年一季度我国出口信用保险覆盖面继续扩大,中国信保累计实现承保金额1179亿美元,同比增长11.5%。累计为4万余家出口、海外工程承包和海外投资企业提供了收汇风险保障;对“一带一路”沿线国家承保312亿美元;并向客户支付赔款1.3亿美元。

### 美的集团: 信企同心 拓展全球 布局未来

美的集团在实施“333战略”这一重要战略布局历程中,与中国信保已经建立起集风险控制、销售管理、融资配套等多板块为一体的全面战略合作关系,在2014年这个特殊的年份中更在多个领域达成新的合作,双方合作紧密度更上一个台阶。

### 中国信保发布2015年一季度ERI指数

从一季度主要国家和地区的ERI指数结果来看,共有17个国家和地区信用级别保持稳定,4个国家和地区级别上调,7个国家和地区级别下调,分别是:印度、新加坡从A级调至B级,南非、越南、西班牙、埃及从B级调至C级,意大利从C级调至D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：周立群

委员：胡正明 徐德光 瞿栋 宋全成  
孔宪华 于淑妍 谭健 李可东  
徐新伟 陈新 杨明刚 乔红  
黄山 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  
陈阳 李秀萍 刘燕翔 朱守中  
汪涤凡 胡拥军 陈小萍 马卫星  
连逸群 夏晓冬 陈钢 蒋殿明  
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：周立群

## 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



“中国出口信用保险公司”  
微信订阅号 (sinosure\_china)

# 目录

2015年4月 / 总第136期

# Contents

## 本刊特稿 / Special Report

01 中国信保助力企业应对海外区域局势动荡

## 媒体聚焦 / Media focus

03 全球外贸形势震荡 出口企业仍需步步为营

06 深圳宝安：细致全面服务帮助企业成长

——起出口风险事件化解的背后

08 也门贸易风险升级 杭州一出口企业陷入“货发不到、钱收不回”窘境

——外贸企业出口也门需提高警惕

## 市场前沿 / Market Cruise

09 芬兰买方破产 中国信保助力企业减损

11 美的集团：信企同心 拓展全球 布局未来

13 出口信用保险支持四达时代“走进非洲”

15 凯迪集团：借力信用保险 抢抓海外市场

17 哈电国际：携手信保 共创未来

## 信保说案 / Case Study

19 理赔追偿信息反哺 出口企业风控受益

——从一宗成功的拒收减损案看中国信保追偿渠道的信息利用

22 一线提前介入，总分紧密协作 背靠信保平台，化解无理扣款

## 资信服务 / SinoRating Services

24 中国信保发布 2015 年一季度 ERI 指数

## 行业研究 / Industry Research

27 2015 年消费电子行业展望

## 资讯速览 / News Scanning

31 出口预警

32 信保动态

# 中国信保助力企业 应对海外区域局势动荡

● 文 | 本刊编辑部

来自中国信保的数据显示，今年一季度我国出口信用保险覆盖面继续扩大，中国信保累计实现承保金额 1179 亿美元，同比增长 11.5%。其中，出口信用保险和海外投资保险的承保金额达到 1075 亿美元，累计为 4 万余家出口、海外工程承包和海外投资企业提供了收汇风险保障；支持 2.7 万家小微企业实现出口 102 亿美元；对“一带一路”沿线国家承保 312 亿美元，同比增长 17.4%；并向客户支付赔款 1.3 亿美元。

今年一季度，世界经济继续保持缓慢复苏，但去年以来发生的诸多干扰经济发展的不确定因素继续发酵，加剧了不同经济体经济增长的分化态势，如俄罗斯、拉美、非洲地区受到国际原油及大宗商

品价格下跌、地缘政治动荡及内部安全局势恶化等因素冲击，经济增长面临严峻挑战，使我国对外贸易企业在这些国家面临不同程度的海外政治和商业风险。

## 中国信保积极协助企业规避风险

根据局势动荡地区的政治经济发展态势，中国信保及时调整风险管控措施：一是根据客户与风险高发国别买家的贸易经验、出口商品种类、企业风险控制措施等因素采取差异化、针对性的承保措施；二是调高风险跟踪频率，加强与客户的沟通交流，指导客户密切关注当地局势，谨慎安排出运，提前制定风险防范方案；三是积极受理信用保险案件，

面对投保企业对减损工作的迫切需求和对理赔服务的更高要求，中国信保通过积极探索疑难案件处理方式、深化理赔与勘查的协作配合、优化业务操作流程等，全面提高理赔服务效率和质量，为我国出口企业提供有力的风险保障。

一季度，受俄罗斯卢布于 2014 年 12 月再次出现大幅贬值的影响，中国信保接到的对俄贸易企业无法正常收汇的案件数量出现猛增。俄一家鞋靴零售商因卢布贬值无法正常支付货款，目前已有四十余家出口商向中国信保表示受到该买方拖欠，其中 4 家受损企业一季度已收到中国信保的赔款共计 155 万美元，其余案件正在跟踪处理中。山东某轮胎生产企业于今年 1 月 5

日向中国信保报告了俄罗斯买家拖欠情况，4月15日收到赔款90余万美元，得以偿还了在银行的融资款项。俄罗斯自去年以来因受到欧美全面制裁，同时受石油价格大幅下跌影响，资本外逃频发，市场需求下滑，尤其是卢布连续快速贬值，直接大量消耗了俄罗斯买方的付款能力，使俄罗斯买方信用风险呈现明显上升趋势。2014年，中国信保向出口企业支付对俄贸易损失赔款2700万美元，同比增长三成，出险及赔付水平均高于平均值。据了解，今年一季度，中国信保已向对俄贸易企业支付赔款近900万美元。

在拉丁美洲，第三大经济体阿根廷受到巴西经济减速、欧债危机和秃鹫基金影响，加上政府趋紧的外汇、资本及进口政策产生的负面效应，金融市场动荡，资本外逃加剧，私人消费迅速降温。为缓解外汇短缺的局面，政府主导本币大幅贬值，同时收紧了进口管制和外汇管制政策，造成部分大型买方付款困难。自去年四季度以来，该国某经销商付款出现困难，拖欠我国某生产商大额货款。由于该经销商在我国的多家供货商均已在中国信保投保，中国信保向该经销商表明，若其不支付货款，该买方的信用记录将受到严重影响，进而影响其在华整体采购。最终，阿根廷经销商制定了分期还款计划，目前累计支付已拖欠货款超过1亿美元，后续还款计划正在执行中。

据了解，作为专业的出口信用保险机构，中国信保目前已建立覆盖全球200多个国家和地区的追偿渠道网络，功能涵盖损因调查、欠款追讨、物流追踪、法律咨询等多个领域，可以为出口企业提供高效的理赔追偿服务。同时，从今年一季度的实践看，中国信保的专业人员还会针对根据买方经营情况和存续能力，帮助出口企业制定灵活务实的减损方案：如针对买方实际偿付能力不足的情况，帮助买方制定新的还款计划，以保障我国出口企业债权顺利回收；针对部分出口企业希望维护与出险买方合作关系的需求，通过控制货权、设置不动产抵押或账户质押、溢价付款、附加担保等多重手段，在支持买方持续经营以改善买方偿付能力的同时，帮助出口企业减少损失。

### 专家建议：多策并举防控出口信用风险

针对近期理赔追偿案件特点，中国信保建议出口企业从以下几方面防控风险、挽回损失：

一是在出运前风险控制方面，应尽量选取财务实力较强、双方历史交易情况良好的企业进行交易。签订合同时，应仔细审核买方发来的格式条款，并在合同中明确约定贸易术语、支付条件、质量异议期、争议解决方式等重要事项，必要时加入“所有权保留”、买方股东个人担保、第三方担保等条款，有效维护自身合法权益。

与部分国家买方签署的合同应当保留双方签字和盖章的正本，为今后可能采取的法律行动做好准备，如俄罗斯法院要求证明贸易关系的文件均为正本。

二是在控制贸易节奏方面，货物出口后，应紧密跟进货物流转情况，督促买方按时提货，并按照合同约定准时付款。定期跟踪买方经营状况，做好收汇跟踪。一旦发现买方有拒收货物、财务状况恶化、拖欠货款甚至进入破产程序的迹象，应立即停止发货，并争取控制住途货物，避免损失扩大。在买方风险水平升高时，提高预付款比例或采取更为稳妥安全的信用证交易方式。

三是在规避汇率风险方面，一些出口企业采取有效措施，较好地自行规避了汇率波动风险：如以出口当地市场为主的大型企业，可以通过本地化建厂规避风险；此外，利用套期保值锁定汇率、采用人民币或当地货币结算，以及通过买方的境外关联公司以美元结算等举措也值得借鉴。

四是建议出口企业使用政策性出口信用保险，科学有效地运用国际通行的信用保险手段管理出口信用风险，通过专业化手段鉴别国别风险和买家信用，识别信用风险，保障出口收汇安全。如已投保信用保险，应第一时间向中国信保通报可能损失，利用中国信保海外调查追讨的专业优势，通过非诉协商、仲裁诉讼等多种手段，尽力挽回损失。

# 全球外贸形势震荡

## 出口企业仍需步步为营

● 文 | 海南日报记者 罗霞 中国信保广东分公司 肖悦

过去的2014年，世界政治经济的动荡不安、新兴市场的增速放缓，以及此起彼伏的贸易保护战，对近几年日子并不舒坦的出口企业来说无疑是遭受了严峻的考验。近日，记者采访了中国出口信用保险公司（以下简称：中国信保），其相关专业

人士指出，过去一年虽然全球经济发展态势略有好转，但是世界政治局势仍然错综复杂，我国对外贸易和投资风险有增无减。该人士还指出，2014年全球的风险形势呈现了一些新的特点，出口企业仍需在未来的经营中多加小心。

### 新兴货币波动导致违约风险加大

在美元退出量化宽松政策、国际大宗商品价格持续下滑的情况下，加之新兴市场内部宏观经济结构性问题严重，新兴市场货币全面下跌，2014年第四季度，摩根大通新兴市场货币指数



(JPMorgan EMCI) 下滑 8%。2014 年，俄罗斯卢布对美元汇率已经大幅贬值超过 50%。自巴西世界杯之后，巴西本币雷亚尔开始走下坡，2014 年第四季度，雷亚尔兑美元汇率下跌约 17%。此外，阿根廷比索、土耳其里拉、南非兰特等新兴经济体 2014 年货币贬值幅度均超过 5%。

中国信保专业人士指出，俄罗斯、委内瑞拉等新兴市场国际货币贬值，首先导致当地采购商进口成本增加。各国央行面对本币大幅贬值很可能通过加息遏制资本流出，同时也将抑制国内消费需求以及增加当地企业融资难度，相当部分采购商在其下游销售不佳且资金链紧

张的情况下，或要求供应商提供更长的赊销期限。此外，货币贬值程度越高，买方采购成本越大，利润就越小，当采购利润无法覆盖成本的时候，买方选择弃货违约的可能性就越大，从而导致我国出口企业蒙受巨额损失。

中国信保相关人士还给记者介绍了一个案例：海南某大型制造企业 A 在去年开拓巴西市场过程中，受到巴西国别经济环境恶化、市场需求下滑、货币贬值等多种原因的影响，多个买家迟迟没有付款。买家反馈，由于银行收紧信贷，原来到期的贷款不能转贷，致使资金出现巨大缺口。并且由于雷亚尔对美元大幅贬值，致使其经营出现大幅

亏损，再加上受国内需求萎缩的影响，其销售出现困难，因此难以偿付 130 多万美元的到期货款。中国信保接到此消息后，快速对案件情况进行了梳理，并给予了企业超过 110 万美元的赔付。

## 部分行业风险集中爆发

2014 年，中国信保承保的多个行业如电子、光伏、机械等的坏账率呈现了爆发式的增长，其中海南地区规模最大的水产行业的收汇风险也较往年有了较大幅度的升高。2014 年，中国信保支持海南省水产企业外贸出口额 1.9 亿美元，同比增长 15.2%，占全省水产行业出口额超过 40%，在前 15 大水产



出口企业中，已有 10 家企业投保信用保险。此外，2014 年水产行业报损案件 8 起，报损金额合计达到 120 万美元，较去年同期相比增加超过 700%。

中国信保的专业人士指出，这几年水产行业的风险案件均有一些共性的特点，需要出口企业特别留心。比如水产企业的下游多为中间商和贸易商，普遍信用资质情况一般。水产出口企业大部分没有太多的资产且运营资金的来源主要来自下游的还款，如果下家的销售情况不佳或者终端的渔产品价格下降，便会影响这些中间商的还款意愿和能力。此外，渔产品多为冷鲜产品，所谓的“海鲜价”，因此虽然很多水产企业采用了控制货权的方式以防范风险，但是往往一旦产品的终端价格下降，进口商就赖着不愿意提货，让出口产品堆滞港口，并胁迫出口商降价来共同承担损失，给出口商带来被动的局面。2014 年，中国信保的合作伙伴海南某大型水产企业深耕美国市场多年，其重点合作买家 B 因罗非鱼市场需求变化导致资金链断裂，企业 120 万美元应收账款未能及时收回。中国信保接到消息后，尽快对案情进行了梳理，并在信用保险额度内对企业进行了赔付，挽回了企业的损失。

专家还特别提醒，因为国外水产行业的准入门槛较低，很多经营水产品的海外进口商多为华人背景企业，这些企业因为大家

同为“华人”，较容易降低出口商的戒备心，但是据中国信保的承保经验，正是这些华人中不乏一些不法商人，游走于各地的出口企业之间，专门注册一些国外新公司进行诈骗，出现不少出口企业钱财两空的情况。对此，中国信保建议一定要“慧眼识买家”，必要时需要提前对这些合作企业进行第三方的资信调查。

### 贸易保护主义依然盛行

2014 年，贸易保护主义措施有增无减，反倾销、反补贴等措施更是成为部分发达国家和新兴市场国家攫取政治与经济利益的“法宝”。特别是针对中国的各类贸易壁垒层出不穷，2014 年，世界各国对我国做出反倾销、反补贴和保障措施终裁约 120 起，发起双反调查 110 余起，主要涉及建材、钢铁、光伏、化工等行业，其中对华钢铁新发起的反倾销案多达 20 起。面对当前国家贸易保护主义的严峻形势，中国信保专业人士可考虑采取以下措施应对国外的“双反”调查：首先是积极准备应诉，聘请专业律师准备应诉材料，并努力争取当地进口商和消费者的支持。按照以往对“双反”调查的应对经验，出口企业的积极应诉往往可以争取到低于平均水平的单独税率；第二，由于“双反”调查结果公布后，一般情况下会设立一定期限的追诉期，因此，在终裁税率仍未开征前，尽量控制出货节奏，避免

在终裁结果公布前大量发货导致钱货两失；第三，通过降低成本、提高下游销售价格或与国外买家协商共同分摊税率等方式分担消化关税，也可以通过开拓新地区市场，转移产能；最后，“双反”调查通常是针对货物产地制裁，因此出口企业可通过在战略地区投资设厂，将产品生产转移到其他国家从而一定程度上规避“双反”调查。

### 专家建议：多方面加强贸易风险控制

面对越来越纷繁复杂的国际贸易风险，中国信保相关人士对出口企业给出了以下建议：

1. 了解贸易对象，做到知己知彼；在国际贸易前，首先要考察采购商是否真实存在，慎防不法分子凭空捏造采购商资料或者冒充采购商人员进行诈骗。
2. 选择安全的支付方式，做到运筹帷幄；选择支付方式的最终目的是尽量分散结算风险，降低结算成本，从而增加销量，开拓市场。因此建议出口企业根据自身发展战略、买家信用状况、合作规模等因素选择安全的支付方式。
3. 完善销售合同的条款，对付款条款、争议解决方法、质量条款等重要的条款要尽量细化和完善，以保障自身的合法权益。
4. 充分运用出口信用保险，做到未雨绸缪，对应收账款进行合理的第三方转嫁风险。



## 深圳宝安：

# 细致全面服务帮助企业成长

——一起出口风险事件化解的背后

◎ 文 | 深圳特区报记者 陈震霖

2015年4月17日下午，深圳耐特通信设备有限公司董事长林金鸿专门来到宝安区经济促进局送上一面“情系出口企业，保障出口风险”的锦旗。他显得有些激动，因为在宝安区的帮助下，他的公司刚刚化解了一起出口风险事件——追回了一笔50283美元的货款。5万多美元，对他这家规模不大的企业来说，是一笔不小的数目。

2010年以来，宝安区联合中国出口信用保险公司深圳分公司

（以下简称“中国信保”），累计为2408家宝安企业提供出口信用保险，增长超过10倍，充分发挥政策性出口信用保险的优势，服务辖区外贸企业稳定出口，拓展海外市场，耐特公司也成为受益的一员，成为今年宝安区首宗成功化解的出口风险事件。

近年来，宝安区按照“产业第一、企业为大”的服务理念和产业发展理念，集中一切资源进一步加大大为企业服务力度，经济实现平稳

较快增长，呈现出质量效益显著提升，产业结构不断优化，企业素质稳步提高，市场活力不断增强的良好发展态势。

### “老买家”失信了 幸亏政府帮忙买了保险

位于宝安区宝田工业区的耐特通信设备有限公司是一家年轻的外贸企业，其客户遍布世界各地，年出口额三十多万美元。

2014年，耐特公司与阿联酋一

家公司通过网络电商建立起了贸易关系，几次生意做下来，阿联酋的买家没有出现信用风险异常情况。

不过，让人意想不到的事情还是发生了。

2015年2月15日，耐特公司发提单副件给阿联酋买家催其付款，但买家却一直未回应，直到船到港口，阿联酋买家也一直没付款，总是找理由拖延不付款。公司上下十分着急：5万多美元的资金，对这家中小企业来说，是一笔不小的数目。幸亏政府帮忙买了“免费保险”。2014年，耐特公司通过参加宝安区小微外贸企业扶持政策宣讲会，投保由区政府统一购买的“小微企业信保易”保单，这个保险由政府全额埋单，企业不需要出一分钱。

中国信保深圳分公司获知此事当天，立即向海外渠道发起调取最新资信报告。但为了不破坏来之不易的贸易关系，耐特公司希望中国信保向买家发催讨函施压，迫使阿联酋买家兑现付款承诺。

与此同时，中国信保与耐特公司商讨货物处理方案，对不同货物处理方案产生的费用进行估算，寻找最优的货物处理方案。这个时候，对方却表示自己要此批货物，正在积极准备付款，但并未出具任何付款计划给中方，只是邮件回复说近期会付款。

中国信保考虑到这批货物已滞港多时，产生了高昂的费用，综合评估货物处理方案后，立即向耐特通信设备有限公司提出先放货给原买家，后续再委托海外渠道追讨的

方案。此外，为缓解耐特公司面临的资金压力，他们决定走先行赔付流程，帮助企业渡过资金难关。

4月3日，耐特公司决定先发货给买家，同时再次向买家施压，指示其收货并要求其尽快付款。好消息随后传来，就在中国信保准备走先行赔付流程时，买家迫于多次施压，于4月5日向耐特公司付清了货款。

这是今年宝安区小微企业首个风险事件，宝安区联合中国信保深圳分公司迅速行动，帮助企业化解风险。从企业通报风险，到中国信保介入多次向海外买家追讨，协助企业商定货物处理方案，到指示阿联酋买家收货并成功追讨回企业货款，仅用8个工作日，有效化解了小微企业的海外拖欠风险，提升小微企业开拓国际市场的信心。

## 背景：政府帮助企业应对国际贸易风险

耐特公司此次出口风险事件背后，是宝安区近年来主动采取措施帮助企业应对国际贸易风险的坚持。

2008年的金融危机以及2010年的欧债危机后，国际贸易风险不断加大，风险案件也随之增长。宝安区随即联合中国信保加大对外贸出口企业的保障力度。这几年的风险报告也显示，中国信保向宝安区企业支付的赔款金额呈逐年攀升的态势，从2010年的不足10万，到2014年时已经超过1500万。

在宝安，新一代移动通信技术、集成电路、LED、新型显示、数字视听等细分行业都是宝安区政策性

出口信用保险的受惠群体。针对这些企业，中国信保给予重点支持，同时还定期召开相应的行业论坛，谋求共同发展。在出口信用保险政策的带动下，相关投保企业出口得到明显增长。

以宝安企业华讯方舟为例，近几年该企业复合增长率达到400%，出口金额占到总销售的50%左右。事实上，四年前的华讯方舟还没有海外业务。而到2014年，其出口额已增长至6.26亿美元。宝安区通过加大出口信用保险支付力度，为企业承担了出口收款风险，解决了融资等一系列问题，使得企业敢于接单、有能力接单。

近年来，赔款超过百万美元的案件已经有十余宗，这些赔款的及时到位确保了企业免于紧张的资金压力，同时也避免了更多欠薪等社会不稳定因素。比如，与宝安茂鑫源电子合作五年的国际买家在毫无征兆的情况下拖欠近2120万元人民币货款。宝安区积极协调推进有关追赔工作，中国信保介入后三个月内支付赔款1959.2万元人民币，占到该企业全年净利润的近40%。

良好的政府服务给予了企业信心。2014年，宝安区的外贸结构明显改善，一般贸易出口增长11.1%，占出口总额比重从22.9%增加到24.5%。同期，加工贸易出口所占比重下降4.1个百分点。民营企业出口增长22.5%，远高于同期外资企业增速（2.1%），中东、东盟、印度等新兴市场出口均突破两位数的增长。

# 也门贸易 风险升级

## 杭州一出口企业陷入“货发不到、钱收不回”窘境

——外贸企业出口也门需提高警惕

● 文 | 浙江商报记者 吴佳丽

3月底，公司按照约定给也门的买家发了货，价值3万美金，双方约定以信用证付款方式支付货款，但到了4月初，公司先是收到了银行的电话，因为快递停运了，银行无法收到贸易单据，没法结款；紧接着，运输货物的船只也无法在也门港口停靠，买家无法拿到货物。近日，杭州一家化工企业遭遇了“货发不到、钱收不回”的窘境。3万美金的货款差点就打了水漂。

中国出口信用保险公司浙江分公司营业部（以下简称“浙江

信保营业部”）相关工作人员说，近期也门战事持续升级，导致部分班轮公司、航空公司暂停了也门航线；国际快递公司已经停止了对也门地区的服务；也门银行也暂停了部分业务。“这些因素让国内与也门有贸易关系的出口企业无法按时交货收汇，出口风险进一步加剧。”该工作人员表示，出口企业无法将贸易单据寄到也门银行，造成信用证付款方式无法正常进行。

“最后，杭州的这家出口企业直接与也门的买家进行了联系，更

换了付款方式和停靠港口后，交易才顺利完成。”浙江信保营业部工作人员说，虽然这次出口企业没有损失货款，但是要支付因港口更换产生的运输费，而且一旦信用证付款方式无法进行，企业的收款风险也会升高。随着也门政治局势的变动，更多出口企业会受到波及。

浙江信保营业部工作人员建议，出口企业遇到类似情况，应当立即联络国外买家，通知无法交单及目的港变更等相关事宜，并进一步了解买家的提货意愿及其他汇款路径的可能性，积极寻求解决方案。同时，该工作人员提醒出口企业，应当保管好被退回的正本提单，做好与货代公司的沟通联系，从而保证货物流转的安全性。

“与也门有贸易往来的出口企业可以考虑暂缓出货，如果已经出货，则要与货代公司保持联系，密切关注货物到港情况，随时根据实际情况做出应对；对于即将收汇的货物，相关企业应及时关注收汇情况。”该工作人员强调。





# 芬兰买方破产 中国信保助力企业减损

● 文 | 冯博文

## 一、案情介绍

A 公司是国内一家集工程机械研发、制造、销售于一体的大型骨干企业，在 2002 年开始全力发展国际业务，目前在海外市场拥有 236 个经销商和代理商，11 家子公司，38 个办事处，在 115 个国家开展业务。在中国信保的支持下，A 公司在国际市场的知名度和竞争力不断提升，并在海外市场连年保持快速增长，目前国际业务占公司总体业务比例超过 30%。

2012 年年初，A 公司了解

到芬兰国家电网改造项目承包方有意向购买一批相当数量的工程机械，美、德、日、韩等国的多家工程机械制造企业早期已积极竞标。在中国信保的指导下，A 公司对该项目作了认真细致的研究、分析，投入大量人力物力积极与欧美对手竞争，并最终赢得了合同。A 公司于 2012 年 9 月 14 日至 2013 年 3 月 22 日间向芬兰买方 MAANRAKENNUSLIIKE POWERMAN OY 出口 50 台挖掘机及属具，发票金额 EUR8980157.97，支付方式 OA720 天。

项目初期进展顺利，但由于欧债危机在 2012 年下半年恶化，对芬兰经济造成影响，加上突发的劳资纠纷，2013 年一季度，该项目出现风险预兆。A 公司在了解到该情况后，立即向中国信保通报可能损失情况。

## 二、处理过程

鉴于涉案金额巨大，为有效控制风险，最大限度减少损失，中国信保接到报损通知后，立即成立了专案工作小组，迅速介入调查减损及赔付工作：

**中国信保高度重视、快速处理，充分发挥了信用保险从风险防控、风险化解到损失赔付的全方位作用，为A公司继续开拓国际市场，加快“走出去”步伐提供助力。**

### （一）海外调查

经中国信保委托海外渠道介入调查，买方承认债务，但表示由于自身经营发生问题，已于2013年4月2日向当地法庭申请破产重组，目前各方债权人未批准其债务重组计划，并已对其发起破产清算程序。

### （二）积极减损

买方进入破产程序，向买方追讨欠款弥补损失已不可能，无法预期时间和金额的破产分配款对于巨额损失来说更是微不足道。此时，控制住货物、最大限度减少损失成为被保险人的唯一希望。尽管贸易合同约定了“所有权保留”条款，但因买方在未经被保险人许可的情况下，已擅自对18台挖掘机及属具出租使用，故被保险人事实上已无法控制并处置此部分货物。为避免损失扩大，被保险人与中国信保海外渠道密切配合，向买方据理力争，最终及时控制并取回了尚未向买方交付使用的32台挖掘机及属具（涉及金额EUR5970862.56）。

目前，被保险人在土耳其、荷兰、瑞典和芬兰实现了32台挖掘机的折价转卖处理，转卖总价格EUR2084322.00，相关属

具正在积极处理中。

### （三）支付赔款

中国信保经审理后认为，本案贸易真实、单证齐全、限额有效，致损原因为买方破产，属中国信保保险责任。根据保单规定，中国信保于2013年12月19日向被保险人支付赔款840万美元。

## 三、案件特点及启示

### （一）完善合同，最大限度保障自身利益

本案中，被保险人之所以能够在买方破产这一极度不利的情况下扭转局势、避免大额损失，主要是由于其在与买方签订的贸易合同中加入了“所有权保留”条款，约定在买方全额还款之前，货物所有权仍属于被保险人。尽管该条款在执行的过程中遇到了买方的极力阻挠，但仍作为中国信保海外渠道与买方谈判的有力抓手，在减损过程中起到了至关重要的作用。因此，面对波谲云诡的国际贸易形势，国内出口商在与买方签订贸易合同的过程中应尽量加入有利于自身的条款，例如“所有权保留”条款、担保条款等，最大限度保障自身权益。

### （二）主动出击，买方破产并非无计可施

在很多国内出口商的意识中，一旦买方进入破产程序，则意味着其将遭受重大损失，要么慌乱应对，要么消极等待。然而各国破产法律不尽相同，买方破产并非意味着全损。本案中，被保险人获悉买方可能进入破产程序的第一时间即求助于中国信保的帮助，中国信保海外渠道运用自己的法律专业知识，认真研究贸易合同，仔细分析案情，利用合同中有利于被保险人的条款，积极主动与买方协商斡旋，一方面成功控制住大部分货物并完成转卖，另一方面对于买方已投入使用的18台挖掘机，也要求其将租金等收益优先偿还被保险人。

### （三）快速赔付，中国信保助力工程机械龙头企业“走出去”

本案中，被保险人于2013年7月24日起陆续申请索赔，由于涉及到货物处理，被保险人最后索赔时间为2013年11月27日。中国信保高度重视、快速处理，在不到一个月的时间内即将840万美元的大额赔款支付到出口企业账上，充分发挥了信用保险从风险防控、风险化解到损失赔付的全方位作用，为A公司继续开拓国际市场，加快“走出去”步伐提供助力。

（作者单位：中国信保南宁营管部）

# 美的集团：

## 信企同心 拓展全球 布局未来

● 文 | 美的集团海外战略部 陈泳欣

美的集团是一家以家电制造业为主的大型综合性企业集团，旗下拥有美的、小天鹅、威灵、华凌、安得、美芝等十余个品牌。集团在国内建有 15 个生产基地，在越南、白俄罗斯、埃及、巴西、阿根廷、印度等 6 个国家建有海外生产基地。现拥有中国最完整的空调产业链、冰箱产业链、洗衣机产业链、微波炉产业链和洗碗机产业链；拥有中国最完整的小家电产品群和厨房家电产品群；在全球设有 60 多个海外分支机构，产品

远销 200 多个国家和地区。

2014 年，海外市场风云诡谲，出口企业遭受了巨大的考验。传统欧美市场由于受到电商的严重冲击，综合型实体百货零售行业销售规模不断下滑，大卖家破产案件时有发生；而新兴市场受美国退出 QE 影响，多个市场汇率大幅波动；个别地区地缘政治冲突不断，导致临近地区贸易摩擦、冲突甚至是信用风险频频发生。

面对复杂的市场环境，美的集团提出未来发展规划的“333 战

略”：要用 3 年左右时间做好产品、夯实基础、巩固体质、进一步提升经营质量；用 3 年左右时间从中国家电行业三强中脱颖而出，成为行业领导者；用 3 年左右时间在世界家电行业中占有一席之地，实现全球经营。在当前美的集团的盈利构成中，大概有三分之一来自于海外市场，这个比例已经在家电一线品牌中名列前茅。而美的集团在实施这一重要战略布局历程中，与中国信保已经建立起集风险控制、销售管理、融资配套等多板块为一体的



全面战略合作关系，在2014年这个特殊的年份中更在多个领域达成新的合作，双方合作紧密度更上一个台阶。

## 自主品牌之路披荆斩棘

信企携手同路无畏风雨 国际化是美的集团成为全球家电领军企业的必经之路，品牌和渠道是产品销售的两条腿，缺一不可。新兴市场虽然机遇众多，潜力巨大，但这些“诱人”的市场看起来更像是原始丛林中的山珍——想要顺利地采集、捕获，不仅需要高超的技巧，更重要的是选对、选好合作伙伴，方能事半功倍。

在中国信保的支持下，美的集团选择在拉美、非洲、中东、东欧等重点市场推广自主品牌产品，通过资信调查甄别，对各区域零散的自有品牌代理进行了筛选，保留能为公司带来较高利润的买家，并进一步实施客户的分级管理制度，对不同级别的客户匹配相应的信用额度，从而实现资源的优化配置。而在应收账款管理方面，美的利用中国信保平台进行统一风险管控，集合中国供应商力量严惩不守信用的买家，从客观上促进各方规范商业行为。

2014年，中国信保通过其丰富的海外追偿渠道追回坏账金额超过2000万美元，极大地稳定了企业巨大的经营安全。在美的集团走向新兴市场的这艘帆船身旁，始终有中国信保的保驾护航，让企业更有信心在行业快速巨变的浪潮中乘风破浪。

## 海外投资遭遇“黑洞” 政策保险驰援稳定经营

地缘政治风险就像是经济世界的黑洞，本身只是个密度无限大、时空曲率无限高、体积无限小的奇点，无法观测，而一旦靠近黑洞，被它的引力捕捉，光速都无法逃逸。2013年，为了更好地布局海外市场，确保海外基地的生产经营稳健，美的集团首次向中国信保就美的在拉美、埃及、印度、越南、白俄罗斯等国家的投资项目投保了海外投资保险。而就在2014年5月，出人意料的“黑洞”事件发生，越南暴发了针对中国投资者和企业的打砸抢烧严重暴力事件，包括美的集团在内的厂房设施遭到严重的冲击和损坏。中国信保在得知相关消息后，第一时间对事件进行了介入，并迅速调配海内外渠道资源进行定损核赔。虽然该事件的理赔项目涉及异国语言、币种、价值的认定等多项难题，但是在解决过程中，中国信保不畏惧、不退缩、不惜赔，充分发挥政策性保险的职能，逐个击破各个疑难问题。最终美的集团在越南暴乱事件中的损失得到迅速补偿，不仅稳定了集团在海外的经营，更坚定了我们“走出去”的信心。

## 金融创新助力海外并购 内保外贷优化融资结构

中国的出口企业在走向新兴市场的过程中，往往面临着海外金融机构对中国企业认识不足、评级受限，进而导致融资难、操作复杂、成本居高不下等一系列问题，从而

导致“资本实力”输出远远落后于“产品实力”的输出。针对这种情况，中国信保创新性地为美的集团的拉美海外并购项目提供了“内保外贷”项目方案，极大地优化了融资结构。

2014年，美的集团拉美并购贷款即将到期，替代性贷款由于各种原因未能最终落实，如不及时解决将影响到集团和境外项目公司的运营。基于此，中国信保针对集团个性化的需求和项目情况设计了“美的拉美海外项目担保融资方案”，即应境内美的集团的书面申请，为美的集团在境外持股的项目公司，向境外银行开立融资性保函，由境外银行为项目公司提供融资的业务模式。该方案的落实，使得集团能够充分利用境外低成本资金优势，通过优化贷款项目结构降低了风险和成本。

中国信保综合性的金融产品平台，以其丰富的产品序列有效进行联动，通过产品的配套和创新帮助企业提供综合的金融解决方案。这次产品创新让我们更加意识到，信用保险远不止步于保险，更是一把金融组合利器，只要搭配得合适，便能收到奇效。

“布局全球，走向未来”是美的集团方洪波董事长对集团2015年战略布局提出的重要内容。寻求全球最优的资源配置，实现从生产力到资本力的升级是美的集团持续为之努力的方向。而我们深信，中国信保以其独一无二的政策性优势和专业能力，必然能够给予美的集团最有力的强心剂。



## 出口信用保险支持四达时代 “走进非洲”

◎ 文 | 四达时代副总裁 赵领

四达时代创立于1988年，总部位于中国北京，是国家认定的高新技术企业和“国家文化出口重点企业”，也是国内广电行业唯一获得国家对外承包工程经营资质的民营企业，连续五年跻身“福布斯中国潜力企业排行榜”。2007年，以四达时代传媒（卢旺达）有限公司成立为标志，拉开了四达时代“走出去”发展战略的序幕。迄今，已在尼日利亚、肯尼亚、坦桑尼亚、南非、乌干达等26个非洲国家注册成立公司，在12个国家开始运营，发展用户超过450万，成为中国海外广播电视领域覆盖国家最多、用户增长最快、内容传输最多的民营企业。2011年以来，李长春、刘云山、李源潮以

及多位国家部委领导到四达视察，对四达时代非洲事业给予了高度评价和充分肯定。

作为政策性出口信用保险机构，中国信保是四达时代非洲数字电视运营项目的“催化剂”，积极参与了四达时代海外项目融资的体系，通过承担项目投资和收汇风险，有效促进了我公司非洲数字电视项目投资建设运营，帮助四达时代破解了自身担保实力有限、投资地区风险高而致使金融机构贷款困难的难题，在协助公司获取项目中长期融资方面发挥了重要作用。下面我通过几个具体的项目和大家分享一下，信用保险在帮助企业防范海外风险、解决项目融资方面的作用。

### 一、尼日利亚投资项目

尼日利亚是非洲第一人口大国，总人口1.73亿，占非洲总人口的16%，也是非洲第一大经济体。进驻尼日利亚市场，对于四达时代非洲数字电视项目的迅猛崛起有着非同凡响的战略意义。四达时代与尼日利亚国家电视台（以下简称“NTA”）于2009年6月15日签署合资协议，由四达时代与NTA共同出资，在尼日利亚境内设立尼日利亚NTA四达电视网络有限公司，项目一期总投资为4726万美元，其中3000万美元需要通过银行贷款解决，但尼日利亚国内种族和宗教冲突日益激烈，恐怖活动愈加频繁，国别风险成为制约融资银

**为了加快该项目的融资落实和项目实施，中国信保联合融资银行共同为我们设计了融资方案，并就融资条件、商务条款、法律文件等提供了有针对性的参考意见。**

行放款的关键因素。

为了保证项目的顺利推进，我公司向中国信保投保了海外投资保险，利用出口信用保险保障四达时代在尼日利亚境内的投资，对于因政治风险造成的经济损失可以由中国信保进行赔偿。投保出口信用保险让公司的海外利益得到保障，直接促成了中国进出口银行对于尼日利亚数字电视项目的融资支持，加速了项目实施。

从2010年开始，四达时代在尼日利亚已累计投资2.9亿美金，逐步完成对阿布贾市、拉各斯市等35个数字电视发射台的建设，使数字电视信号覆盖37个主要城市，完成尼日利亚60%以上人口的数字电视信号覆盖，基本实现尼日利亚全国广播电视的数字化。

四达时代通过该项贷款，还完了“中国文化”在尼日利亚的输出工程。公司精选了CCTV-4、CCTV-9、CCTV-NEWS、北京卫视、凤凰资讯、中天卫视、福建卫视、浙江卫视、天津卫视等十三个国际频道和三个自办频道的中文节目在尼日利亚全境24小时不间断传播，促进中尼文化的交流。现在回头来看，如果当时没有中国信保海外投资保险的保

障，该项目就无法实施，更不可能取得今天的业绩。

## 二、两个买方信贷项目

除了作为数字电视海外运营商，四达时代还扮演着大型广播电视项目的系统集成商的角色，承接过多项大型广播电视“交钥匙”工程。截至目前，公司已与多个非洲国家政府签订数字电视整转合同和MOU等，商务合同签署金额12.75亿美元，MOU签署金额9.83亿美元，其他项目追踪金额14.86亿美元，上述金额总计37.44亿美元。

其中，喀麦隆广播电视台（CRTV）重整项目将作为四达时代海外数字电视整转业务与中国信保的出口买方信贷保险重点合作的试点案例。项目融资由喀麦隆政府提供主权担保，四达时代向喀方推荐国际金融机构，促成其提供等价于项目合同总价85%的贷款资金。

为了加快该项目的融资落实和项目实施，中国信保联合融资银行共同为我们设计了融资方案，并就融资条件、商务条款、法律文件等提供了有针对性的参考意见。通过中国信保对该项目贷款项下的特定政治风险和商业风险的承

保，融资银行可以提供相应的资金支持，实现了保险产品与融资机构产品的衔接和匹配，为项目的融资安排扫除最大的风险障碍，为喀麦隆广播电视台（CRTV）重整项目日后融资工作的顺利开展夯实了基础。

## 三、充分发挥海外资产价值

国际电信联盟组织ITU制订了2015年6月17日之前实现广播电视数字化的目标，非洲各国是ITU组织的重要成员国，实现广播电视数字化也是非洲各国政府公共的社会目标之一。四达时代必须抓紧这千载难逢的机遇，但无论是作为数字电视网络运营商，还是推广四达时代一整套数字化改造方案的“PPP”商业模式的系统集成商，都需在项目商务合同签署后或项目启动初期的短时间内获取一定数额的配套资金。

针对上述项目融资难题，我公司与中国信保通过信贷担保模式创新的方式，将四达时代在非洲投资建设的项目资产进行“一揽子”审批，通过充分发挥四达海外资产的价值，提高我公司项目项下融资能力，推动海外项目的实施，扩大海外业务规模。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”四达时代正是凭借着自身先进的技术优势和行业春风般的优惠支持政策迅速发展，现在面对非洲数字电视领域大发展的契机，有中国信保的政策支持，定会迎来新一轮的快速增长。



## 凯迪集团：

# 借力信用保险 抢抓海外市场

● 文 | 彭思

**武**汉阳光凯迪新能源集团有限公司(以下简称“凯迪集团”)是一家由中国华融资产管理股份有限公司为核心战略投资人的混合所有制高新技术企业。集团成立于1992年,注册资本4.2亿元,长期专注于环保节能和绿色能源产业,在城市污水处理、燃煤火电厂脱硫除尘、生物质发电、生物质气化合成燃油等领域均有卓越成绩,某些项目处于国家乃至世界领先水平。截至2014年底,凯迪集团总资产近400亿元,净资产近90亿

元,旗下拥有11家企业以及60多家生物质电厂,其中三家上市公司,六家国家级高新技术示范企业,一家中外合资非银行性金融投资担保公司;国内已经投运的生物质电厂有20多家,正在建设的近40家。此外,还拥有国家级的技术中心和工程中心,并在此基础上设立了两个研究院以及国务院博士后科研工作站,获得国家火炬计划等重点项目10多个,取得了110项专利、54项发明专利和数千项专有技术。

2004年,凯迪集团开始进军

国际市场,先后获得了香港CLP 2×660MW燃煤火电厂脱硫EPC总承包项目、印尼TJB 2×660MW燃煤火电厂脱硫EPC总承包项目、越南冒溪2×220MW燃煤火电厂全厂EPC总承包项目、越南升龙2×300MW燃煤火电厂全厂EPC总承包项目、越南蒙阳2×600MW燃煤火电厂脱硫EPC总承包项目等多个海外大型燃煤火电厂EPC总承包项目,合同总金额近100亿元人民币。

自中国信保武汉营管部成立以来,凯迪集团即开展与中国信保的



合作。伴随着彼此的业务发展，中国信保已经成为凯迪集团的重要战略合作伙伴。目前双方合作的总体业务规模达到 22.36 亿美元，其中中长期实现了两个越南电站项目的合作，保额共计 13.36 亿美元。同时，为了更全面覆盖风险，中国信保还承保了以上两个项目的买方违约保险，保额共计 9 亿美元。

其中，越南冒溪项目的合作为凯迪集团海外市场开拓带来了巨大的成功，成为凯迪集团与中国信保合作的成功代表。2009 年，在中国信保的支持下，凯迪集团打败了来自日本、韩国、越南等其他 6 家投标商，成功签订越南冒溪电站项目，合同金额 4.29 亿美元，这也是凯迪集团在海外竞标获得的第一个 EPC 总包项目。在中国信保的中长期买贷保险支持下，2011 年顺利获得了 2.75 亿美元的信贷支持，为项目的顺利实施以及工程的安全收汇提供了有效的资金保障。由于凯迪集团的高效运作，项目在 2013 年 1 月

18 日已全厂移交给业主并投入商业运行，较合同工期提前 3 个多月。尽管越南市场上竞争激烈，中外资施工企业众多，其中不乏一些资深的央企，但这是越南燃煤火电建设历史上第一个按期完工的项目。越南中央政府、工贸部、建设部及越方业主都对冒溪项目的建设质量和工期给予了高度评价，并称之为越南火电建设史上的一个丰碑，工贸部武辉煌部长代表越南政府亲自给凯迪集团颁发了荣誉奖章，并表示在后续的电力项目中都优先考虑凯迪集团，为凯迪集团在越南市场的后续项目打下坚实基础。

2010 年凯迪集团签订越南升龙电站项目，合同金额 6.45 亿美元。在项目推进过程中，中国信保成功支持该项目出口信贷 5.88 亿美元，有力地推动了项目的顺利进行。正是由于这两个项目的合作，帮助凯迪集团打开了越南甚至国际市场。在国际电力市场竞争日益激烈的今天，凯迪集团被称为电力企

业的“一匹黑马”，凭借强大的融资能力和高效的项目管理经验，蜚声海外，冲向全球。

随着这两个项目的成功以及快速发展，凯迪集团的海外业务已经扩展到电力工程总承包、水电、生物质电厂以及生物质能源的投资与开发，市场范围扩大到东南亚和非洲。依据凯迪集团的战略规划，至 2020 年，凯迪 60% 以上的产值将来自海外。根据国家“一带一路”战略部署，凯迪集团已经在越南、老挝、缅甸、哈萨克斯坦、孟加拉等多个国家设立了子公司或代表处，正在逐步实现人才、技术、资本和市场的综合国际化。目前，凯迪集团在哈萨克斯坦、孟加拉、土耳其、缅甸、韩国、越南等“一带一路”重要战略国家均有电厂 EPC 总包项目在跟踪，某些项目已经签订 MOU，包括火电、热电、水电以及生物质电厂，涉及合同金额约 58 亿美元。凯迪集团致力于电厂 EPC 总承包建设的同时，也必然会实现从承包商到投资商的角色转变。与中国信保也将展开全产品线多国别的合作，海外投资保险项下的合作金额初步估计为 50 亿美元。

总之，从凯迪近几年的规划来看，海外市场大有可为。中国信保将在后续的项目中提供更加有针对性的服务，为凯迪集团在非洲、东南亚乃至全球的生物质能源项目中提供建议和帮助，助力凯迪集团更快更好地走向世界。

（作者单位：中国信保武汉营管部）

# 哈电国际：携手信保 共创未来

● 文 | 哈尔滨电气国际工程有限责任公司

哈尔滨电气国际工程有限责任公司（以下简称“哈电国际”）是哈电集团的子公司，也是哈电集团走向国际市场的桥梁，向世界彰显中国动力风采的窗口，肩负着哈电集团全球化的重任。哈电国际成立于1983年，作为国内首家获得ISO9001国际质量保

证体系认证的专业电站工程总承包公司，经过30多年的发展，已成为中国大型电力工程总承包和机电成套设备出口的大型骨干企业，先后在国外承建了30多个大型电站交钥匙工程，并提供电站成套设备、承建与电站相关的输变电设施和公用设施、为电厂提

供完善专业的售后服务，总装机超过3300万千瓦，产品遍布世界20余个国家和地区。

从1983年哈电国际开创中国大型电站成套设备出口之先河，到2011年成功入围ENR“全球最大225家国际承包商”百强，哈电国际的海外市场开拓取得了一系列



辉煌的成绩。回顾哈电国际取得的一系列成绩，离不开中国信保的支持。

## 借助信用保险，开拓海外市场

哈电国际投保出口信用保险的历史最早可追溯至1993年，二十多年来哈电共投保10多个中长期信用保险项目，保险金额数十亿美元，涉及多个高风险国家。

2001年，哈电国际中标苏丹吉利两台206B联合循环电站工程EPC总承包项目，在中国信保的支持下，哈电国际开启了非洲电力市场的大门。随着该项目的圆满完成，非洲大地树立起了“哈电”品牌的丰碑，“哈电国际”人被当地百姓称为来自中国的光明使者，该项目也因此荣获了全国“五一劳动奖状”。此后，借助中国信保的支持，在与欧洲强手的竞争中，哈电国际稳坐非洲市场，承揽了中国最大的输变电路出口项目——苏丹麦罗维输变电工程项目。苏丹麦罗维输变电项目线路总长1776公里，是当时中国在海外建设的线路最长、合同金额最大的输变电项目，也是哈电国际工程公司承建的第一个大型输变电交钥匙工程。苏丹麦罗维输变电项目的成功，不仅填补了哈电国际在输变电总包工程领域的空白，而且使公司一跃成为我国在国际输变电总包工程领域内业绩最佳的企业。

2006年3月21日，哈电国

际与越南锦普火电股份公司签订锦普一期1×300MW燃煤电厂项目。2007年11月27日签订越南锦普二期300MW燃煤电厂项目。越南锦普2×300MW燃煤电站项目是哈电国际第一个海外30万千瓦火电厂EPC总承包工程项目，也是哈电集团首台30万千瓦等级机组整套出口项目。锦普项目在执行期间，曾获得多项荣誉，2010年，被越南政府授予“越南电力特别贡献奖”，这是中国电站工程建设企业首次在国际市场获得此奖项和殊荣。

2007年中标的印尼百通1台66万千瓦亚临界燃煤机组电站项目，是哈电集团在海外承建的首个60万千瓦等级燃煤发电厂EPC项目，实现了哈电集团首台60万千瓦等级机组整套出口突破，也创下我国出口单机容量最大机组纪录。

我们深知，这些业绩的取得是与中 国信保的鼎力支持分不开的。在中国信保的支持下，哈电国际拓展国际市场的步伐稳定而坚实，一个个项目的实施也为哈电国际进一步开拓海外市场打下了更为坚实的基础。

## 迅速开展理赔，解除后顾之忧

非洲市场是我公司的传统优势市场，在中国信保的大力支持下，我公司出口非洲某国项目得到了圆满完成，并得到了该国总统的高度评价，盛赞哈电国际给

该国人民带来了光明。上述成绩使哈电国际成为该国最具影响的中资企业之一。但在2009年，在国际金融危机的严重影响下，在该国承建的大型电站项目，金额超过4亿美元，开始还款即出现收汇风险，通过中国信保的保后跟踪管理，成功地控制了风险。2009年8月13日，中国信保就哈电在中长期出口信用保险保单项下的损失进行了第一笔赔付，赔款金额1680万美元。截至目前，中国信保已经累计向我公司支付保险赔款近2亿美元。中国信保的赔付大大缓解了企业的经营风险，促进了我公司业务的健康发展。

## 拓展合作领域，开创共赢未来

随着业务的发展，我公司与中国信保的业务合作也越来越深入。2006年，我公司的母公司哈电集团与中国信保签署了《战略合作协议》，双方合作进入了新的篇章。

2009年，我公司投保了第一个特险业务，开始了双方在现汇项目领域的合作。2011年，我公司投保了第一个买方信贷项目项下的特险业务，实现了更为全面的项目风险覆盖。在不久的将来，我公司还将与中国信保在项目融资、海外投资等更多新的领域开展合作。我们坚信，有了中国信保的保驾护航，哈电国际的未来将更加辉煌。



## 理赔追偿信息反哺 出口企业风控受益

——从一宗成功的拒收减损案看中国信保追偿渠道的信息利用

● 文 | 吴磊

在国际贸易实务过程中，通过资信调查了解买方基本信息，让出口企业能够及时、详细并客观地掌握目标客户资信状况的重要性毋庸置疑。与此同时，中国信保在处理理赔追偿案件的实践中，发现海外追偿渠道反馈的调查信息在跟踪交易风险、交易风险点梳理和归纳、不良买家监控和识别等方面也同样发挥着重要的作用。本文以一起具有借鉴意义的典型案例，说明中国信保海外追偿渠道信息反馈的重要性，同时梳理和总结相关交易中的风险点，以供大家学习和参考。

### 一、案件基本信息

2013年底，河北省一家纺织品出口企业A公司通过广交会结识了一家希腊买方B公司。双方通过协商订下一笔金额为4.8万美元出口机钩床单的贸易合同。由于是首次交易，被保险人采取了风险相对较低的即期付款交单（DP）的支付方式。在货物尚未到港时，B公司告知A公司称其当前资金紧张，要求将支付方式变更为承兑交单（DA），并要求提货后50天付款。这等于变相要求A公司先将货权放给B公司，同时延长账期。

A公司将该情况向中国信保进行了通报。A公司认为交易金额不大，同时感觉到B公司态度诚恳，欲保持长期合作关系而为B公司提供必要的便利。

### 二、案件减损及处理

恰在此时，中国信保得到海外追偿渠道的反馈，追偿渠道在办理涉及希腊买家的案件时，发现存在11起案件，涉案买方的贸易名称相似，经营地点相近甚至为同一地点；深入调查后发现这些希腊企业彼此之间存在业务往来，系同一吉普赛家族对外设立的多家公司。这

11家买方集中向中国的出口企业进行采购，中国信保已陆续接到8个省份的出口企业针对上述买方的报损，总计涉案金额超过120万美元。中国信保将收集到的信息进行整合，发现相关案件的案情较为相似，即案件项下交易原有支付方式均为DP，后买方要求将支付方式更改为DA或OA，在提取货物之后拖欠货款。同时中国信保海外渠道反馈称这些买方在提货后相互转移资产。面对追讨，这些公司的态度恶劣，回复追讨的口径也完全一致，即拒绝和解，且明确表示不怕对其提起诉讼。基于上述追讨和调查结果，中国信保的海外渠道判断

上述案件项下的债务人很可能互相勾结，蓄意诈骗，案件所涉的吉普赛家族为贸易诈骗团伙，不排除该团伙在诈骗行为屡屡得手的情况下继续行骗的可能。

在得知此情况后，中国信保向全国范围内的相关出口企业汇总并发布了《买方风险提示单》的预警信息，将海外追偿渠道律师反馈的情况进行通报，同时将这一系列名称相似买方的名单进行了公布。本案项下希腊B公司的贸易名称和经营地址即同《买方风险提示单》中公布的信息相似，本案基本案情也同《风险提示单》中所述情况相同，由此中国信保认定本案项下

买方B公司同《买方风险提示单》中所述涉嫌集团欺诈的吉普赛家族存在密切的关联关系，并将B公司的欺诈嫌疑及时告知A公司。A公司也及时对原有的放货给B公司的货物处理方案给予了否定。由于该出运产品为机钩床单，属于专门为B公司定制的产品，产品上带有B公司名称的商标，且该产品属于高档家居装饰品，并非日用必需消费品，颜色、花纹、风格等具有很强的人群针对性，尺寸规格也较为特殊（2米×3米），A公司多方联系以转卖相关货物，最终法国A公司以2.7万美元的价格购买此笔货物。在转卖完成后，中



国信保就案件项下 A 公司转卖货物的差价损失及二次转卖过程中产生的费用损失进行了赔付。由于中国信保海外渠道及时的信息反馈，避免了案件项下货物款项的全损。

更为可喜的是，在中国信保相关信息的整合下，涉案存在关联关系的欺诈买方名单不断扩充，最终扩展为 18 个买方，同时多家中国出口企业及时收到了中国信保发送的《买方风险提示单》，原计划的出运被紧急叫停，最终实现止损减损金额超过 100 万美元，有效避免了集团欺诈导致的损失进一步扩大。

### 三、案例分析及启示

本案属于一起通过中国信保追偿渠道的重要信息反馈，最终帮助出口企业及时止损，最终减损效果较为成功的典型案例。在保险双方的积极努力，以及海外渠道、中国信保、出口企业三方信息的共享和联动下，本有可能扩大的损失势头得以遏制，中国信保风险管控的职能优势得以体现。综合本案的整个处理过程，以下的启示可供出口企业参考。

#### （一）综合利用中国信保海外渠道反馈，多方了解买家信息

常言道：“知己知彼，百战不殆”。在出口企业同国外买方进行交易前，资信调查必不可少。与此同时，中国信保海外追偿渠道的信息反馈，同样在贸易风险监控、结算方式确定，以及纠纷处理决策中起到非常重要的参考作

用。比如追偿渠道在集中出险的买方追偿过程，发现了某些案件存在的关联性和共性，将相关买方进行深入的调查，并将得到的信息向中国信保进行反馈，中国信保将得到的信息加以分析和整合，在案件处理过程中及时地进行了风险控制。出口企业在同国外买家进行交易时，也应该从资信调查、协会或平台信息、追偿渠道反馈信息等多方面尽可能多地对买方的相关情况进行了解和掌握，做到交易时心中有数，在出现相关风险时能够通过信息的整合分析做出合理的判断和决策。

#### （二）重视理赔追偿反哺功能，多种手段进行贸易风险监控

中国信保在处理理赔追偿业务过程中，直接面对着相关业务出险前线，对于出险的行业、国别和相关买方等情况有一定程度的了解，对于理赔追偿反馈的信息，出口企业应当同时引起足够的注意，特别是中国信保理赔追偿案例反馈中梳理的国际贸易中的风险点，对交易中的风险常抓不懈，在实践中通过多种手段进行风险控制。

#### （三）及时通报风险信号，同中国信保形成良性互动机制

出口企业在国际贸易实务中，遇到买方可能出现信用问题的风险信号时，需要及时向中国信保进行通报。如出现本案中可能引起风险增加的信号时，企业应及时地向中国信保进行通报，以便于中国信保能够通过国内外的信息渠道了解和发现这些风险信号

存在的一些共性特征，进而重点关注和监控风险。本案之所以能够实现较好的减损效果，“及时”两个字发挥了重要作用。因此出口企业有必要同中国信保建立起风险信息及时传递、反馈、归纳、整合的常态，形成良好的信息互动机制，共同监控风险，保障应收账款的收汇安全。

#### （四）审慎选择支付方式，通过支付方式妥善控制风险

本案项下，在贸易协商阶段，贸易双方选择了 DP 即期的支付方式，风险程度相对较低。货物到港前，买方 B 公司要求变更为 DA 提货后 50 天付款，风险等级骤然提升。在这种情况下，出口企业尤其要引起重视，变更风险较高的支付方式应当谨慎。试想 A 公司贸然将支付方式变更为 DA，势必会造成将来“财货两空”的局面。因此出口企业应当牢固树立起“通过支付方式控制风险”的理念。

#### （五）定制产品出运时，尤其注意拒收风险的防范

本案中 A 公司在寻求货物转卖过程中，由于货物为定制，货物风格具有较强的人群针对性，货物的规格也较为特殊，这在一定程度上增加了货物转卖的难度。因此，出口企业在向买方出运定制的代工产品时，应当特别注重拒收风险的防范，减少和避免因货物规格特殊而无法实现转卖或退运销售导致货物难以处理的局面出现。

（作者单位：中国信保河北分公司）

# 一线提前介入，总分紧密协作 背靠信保平台，化解无理扣款

文 | 董金龙

**大**买家是企业发展的重要伙伴，出口企业在大买家面前往往处于弱势地位，“店大欺客”事件时有发生。中国信保处理过很多大买家风险案件，本文介绍一起大买家以质量为由要求扣款、信保介入后成功解决的案件，供参考。

## 一、案件背景

俄罗斯某大型工贸集团，产品以平板电脑、手机等消费电子为主，采购主要集中在珠三角地区，东莞地区有3家企业先后与该买家合作，高峰时东莞有近3000万美元的限额，是中国信保东莞办事处重点关注的买方。随着承保规模的不断扩大，中国信保东莞办事处自2013年开始与买方深圳采购办建立联系，定期了解买方财务信息，提供采购计划，协调限额分配，便利企业与买方交易。

然而，由于买方的销售区域主要在俄罗斯、中东欧地区，2014年受俄乌地区局势波动，卢布、格里夫纳等货币大幅贬值的影响，集团销售和利率双双出现下滑，经营情况恶化。东莞某企业2014年与买方的交易量明显下滑，至当年9

月底出货金额1200万美元，同比下滑超过70%。

## 二、案件经过

为降低采购价格，买方将新订单更多分配给新引入、价格更低的中小供应商，使得原本配合紧密的供应商合作出现裂痕。东莞某企业不仅合作量变小，还接到买方提出质量问题的通知。该企业对买方退回样品进行检测，不合格率低于买方标准，且多数退货不是产品自身质量问题所致。企业将上述情况告知中国

信保，我们提示保户保留好证据，并关注卢布贬值等对买方经营情况造成的影响，密切跟踪回款。企业邮件回复质量问题后，买方未予回应，但仍正常支付到期货款。

本以为买方不再提及，一切相安无事，9月底出完最后一批货、12月底收齐全部货款后，与买方合作画上句号，而就在10月初，该企业收到买家133万美元的质量扣款通知，此时应收款总额为480万美元。获悉此事后，中国信保广东分公司东莞办事处



与总部及时沟通，决定采取以下措施：

1. 联系买家采购办搜集扣款依据，并要求在未明晰各方责任前，买方须按时支付已到期款项，否则会影响其他供应商额度。

2. 赴企业了解案件详情，通知企业提供贸易单证，沟通包括和解在内的处理方向。

3. 向东莞其他企业询问订单、出货和回款情况，关注俄乌事件、卢布汇率波动对买方造成的影响，提示风险。

4. 请相关部门提前介入、审理单证，及时通报该事件，并了解全国其他供应商货款情况。

买方采购办收到中国信保询问后，随即向欧洲总部反馈情况，由于此时正为出货旺季，额度对买方至关重要，迫于压力买方表示会正常支付无争议的到期货款，但仍然对有争议的130万货款持扣款的态度。

同时，中国信保东莞办事处也了解到，除我东莞保户有要求质量扣款外，华南地区另外两家出口商也有同样的遭遇，这三家供应商均为该买家2013年的核心供应商，其中一家已向中国信保正式报损，涉案金额超过百万美元。中国信保11月下旬发出风险通报，暂停新增申请和额度调剂，并要求做好风险提示、额度排查和额度清理工作。

因受到供应商停止发货和限额可能撤销的压力，买方高层一

方面赴中国信保总部，与相关承保人进行会谈；另一方面积极与供应商磋商解决，很快以30-50万美元的扣款为前提与其中2家供应商达成和解。但中国信保东莞办事处与企业综合分析当前情况后，得出结论认为：买方就是在找借口扣款以弥补其经营绩效不佳、填补利润，且买方所提扣款在出货时间（部分为2013年的出货）、不良率统计依据等方面都不充分，得出结论：对买方无理扣款要求不予接受。

### 三、处理结果

和解无望，买卖双方各持己见，案件陷入僵局。中国信保经过调查分析后认为，深圳案件的和解，表明买方已感受到压力并有意愿解决。为此，中国信保决定再次联手行动：中国信保东莞办事处和买方采购办紧密沟通，告知不及时处理逾期货款，一旦报损，将会留下不良记录，对限额可能造成降低、甚至撤销的结果，影响其他供应商出货；总部相关部门向买方欧洲总部连发两封函件，向买方施压，表明关注并要求尽快做出回应；同时及时通报案件进展，不放松对买方额度的管控。

在采取上述行动后2周，事情终于出现转机，买方开始支付剩余款项，至2015年1月底，该企业通知已收齐全部货款。在前后台处室的通力合作下，买方未扣任何款

项支付了全部货款，企业的正常权益得到了有力保障，中国信保追偿取得圆满成功。

事后，该企业高层致电中国信保表示感谢，并坚定了与中国信保继续全面合作的信心。

### 四、经验总结

本案获得了很好的处理结果，在处理过程中有以下几点体会：

1. 处理本案的重要基础是业务处提前介入买卖双方交易，熟悉和掌握交易全过程，案件发生后积极主动作为，不推诿，通过和相关部门紧密合作，共同制定和实施减损方案，借助限额等有力武器向买方施压，使得案件圆满解决。

2. 大买家风险不可忽视，本案买方规模大、具备较强实力，但“店大欺客”一幕再次上演，多家供应商牵涉进此案。若无中国信保前线与后台的积极介入，给予买家整体威慑，单凭保户自身是难以成功收款、全身而退的。

3. 企业的经营受宏观环境影响，随着消费电子产品，特别是手机、平板电脑的热销，买方销售规模不断扩大、经营绩效逐年提高。但俄乌事件、汇率波动等事件，对买方的销售和利润造成很大影响，现金流紧张，是本案的直接导火索。因此，买方经营情况受较多客观因素影响，不可忽视风险。

（作者单位：中国信保广东分公司）

# 中国信保 发布 2015 年一季度 ERI 指数

● 文 | 中国信保资信评估中心

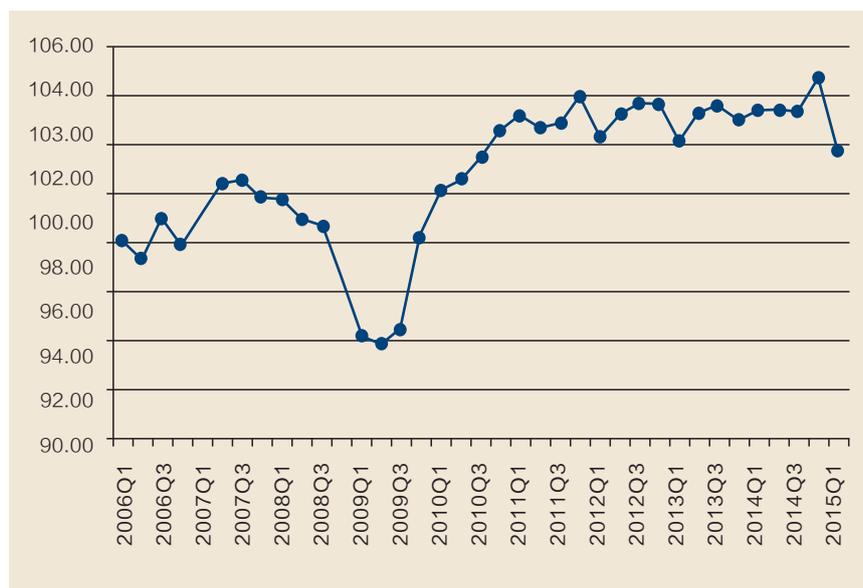
2015 年一季度全球经济继续经历深度调整进程，但得益于低油价及各国央行持续量化宽松，整体增长动能有所增强。其中，欧元区经济受到油价下跌、货币政策的进一步放宽及欧元贬值等利好因素支撑，开始摆脱长期以来接近停滞的局面；美国经济持续复苏，但受严寒天气及短期去库存等暂时性因素冲击，增速料将下降；日本经济正逐步从上调消费税引发的技术性衰退中走出，不过实体经济活动改善有限，经济增长及通胀水平依旧疲弱。此外，一季度新兴经济体受到强势美元导致资金外流影响，加之内部结构性问题持续发酵，整体经济增速正在放缓。与此同时，新兴经济体内部分化态势亦进一步加剧，其中，亚太新兴经济体货币政策普遍趋于宽松，经济实现稳定增长；俄罗斯以及非洲、拉美地区则受国际原油及大宗商品价格下跌、地缘政治动荡及内部安全局势恶化等因素冲击，经济增长面临严峻挑战。就整体而言，全球宏观经济环境在 2015 年一季度有所改善，带动 ERI 综合指

数中的宏观指数环比（下同）上升 3.43 点。

在全球经济复苏缓慢且分化的情况下，一季度外部有效需求不足的局面仍未得到实质改善，加之国际贸易保护主义持续升温，我国出口贸易环境不断恶化，拖累行业指数大幅下降 4.76 点至近七个季度最低水平。本季度新买方占比及限额满足率两项指标有所改善，拉动交易主体指数小幅

上升 1.35 点，交易主体素质保持稳定。最后，当季各项付款指标中，报损转换率、索赔率及索赔频率均有所提高，信用支付期限加长，总体付款状况明显恶化，导致付款指数环比大幅下降 9.52 点至 2009 年三季度以来的最低点。就整体而言，2015 年一季度 ERI 综合指数较上季度回落 2.99 点，表明本期中国短期出口贸易信用风险有所走高。

图 1 2006Q1—2015Q1 ERI 综合指数



数据来源：中国信保

表 1 2015 年一季度主要国家（地区）ERI 及信用水平

序号	国别（地区）	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	韩国	109.44	-0.77	下降	A
2	美国	108.85	-2.60	下降	A
3	沙特阿拉伯	107.54	4.91	上升	A
4	阿联酋	106.40	2.97	上升	A
5	香港	106.23	-1.89	下降	A
6	英国	105.70	-2.16	下降	A
7	澳大利亚	105.61	-3.98	下降	A
8	日本	105.41	-0.45	下降	A
9	加拿大	105.07	-1.61	下降	A
10	印度	104.90	-3.12	下降	B
11	新加坡	104.70	-1.77	下降	B
12	印度尼西亚	101.79	-2.77	下降	B
13	马来西亚	101.70	-3.11	下降	B
14	台湾	100.94	1.65	上升	B
15	德国	100.86	-0.42	下降	B
16	荷兰	100.58	0.33	上升	B
17	南非	99.96	-1.94	下降	C
18	越南	99.80	-4.53	下降	C
19	西班牙	99.59	-4.53	下降	C
20	法国	99.08	-0.67	下降	C
21	墨西哥	98.00	-0.52	下降	C
22	埃及	96.30	-5.01	下降	C
23	意大利	94.80	-0.42	下降	D
24	巴西	93.02	-0.76	下降	D
25	阿根廷	90.75	8.45	上升	D
26	乌克兰	89.72	10.05	上升	E
27	委内瑞拉	83.17	1.80	上升	E
28	俄罗斯联邦	79.86	-5.78	下降	E

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

主要国家（地区）2015 年一季度 ERI 指数如下：

从一季度主要国家和地区的

ERI 指数结果来看，共有 17 个国家和地区信用级别保持稳定，4 个国家和地区级别上调，分别是：沙

特阿拉伯、阿联酋从 B 级调至 A 级，台湾由 C 级调至 B 级，阿根廷从 E 级调至 D 级；7 个国家和地区级别下调，分别是：印度、新加坡从 A 级调至 B 级，南非、越南、西班牙、埃及从 B 级调至 C 级，意大利从 C 级调至 D 级。

从主要国别和地区指数变动趋势来看，一季度绝大多数国家和地区指数出现下降，但降幅基本在稳定范围内。在指数降幅较大的经济体中，俄罗斯宏观指数继续探底，付款状况再度恶化，该国 ERI 指数在最低级别基础上深度下探；埃及和越南主要受货币贬值影响，宏观指数下滑，付款风险走高；马来西亚受低油价、资金外流和疲软的外部需求拖累，经济增速放缓，宏观指数下挫至 2011 年四季度以来最低点；此外，一季度印度与南非的级别下调主要受付款状况恶化的单一因素影响。整体上看，一季度仅有 7 个国家指数上升，其中，乌克兰和阿根廷指数上升幅度最大，主要原因是付款状况明显好转，但这主要是出口企业谨慎接单并加强风险防范的结果，并不代表当地信用风险有明显改善。同时，本季度阿根廷宏观指数也有大幅回升，主要推动因素是当地股市大涨以及 M2 高速增长，而该国实体经济未有起色，经济形势依然严峻。此外，中东产油国沙特阿拉伯和阿联酋均实行盯住美元汇率制度，一季度美元指数走高推升两国货币实际有效汇率，加之

表 2 2015 年一季度主要行业 ERI 及信用水平

序号	行业	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	电器与电子元器件产品	105.30	-1.28	稳定	A
2	金属制品	103.97	-5.28	下降	B
3	家电、视听产品	103.23	-0.34	稳定	B
4	机械产品	101.67	-0.97	稳定	B
5	化学制品	101.40	-3.15	下降	B
6	家具、纺织服装制品	101.39	-2.10	稳定	B
7	医药产品	105.37	-0.54	稳定	A
8	信息技术产品	100.70	-4.78	下降	B
9	食品饮料烟草制品	100.12	-2.49	稳定	B
10	能源产品	96.00	-7.06	下降	C

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

当季付款状况改善，从而带动级别上调。

主要行业 2015 年一季度 ERI 指数如下：

从一季度主要行业 ERI 指数结果来看，7 个行业信用级别保持稳定；3 个行业信用级别出现下调：金属制品行业 and 信息技术产品行业从 A 级调至 B 级，能源产品行业从 B 级调至 C 级。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，一季度各行业指数均有所下降，但多数行业指数降幅在稳定范围内。就总体而言，一季度各行业面临的宏观经济形势略有改善，主体指数基本保持稳定，指数下降主要受行业指数和付款指数下调影响。一季度

指数降幅较大的行业，包括能源产品行业、金属制品行业、信息技术产品行业和化学制品行业，均主要受付款状况显著恶化拖累。其中，能源产品行业付款分指数在上季度大幅下降的基础上继续下探，跌至 2007 年一季度以来最低点，拖累该行业连续两个季度成为当季指数下降幅度最大的行业。

展望 2015 年二季度，世界经济增长格局不会发生明显变化，低油价及主要央行同步量化宽松将继续利好全球经济的温和复苏。其中，欧元区和日本有望维持复苏动能渐强的态势，但低增长和低通胀仍值得关注；随着季节性冲击的消退，美国经济增速料将

出现较为明显的回升；此外，由于石油及大宗商品价格仍将低位徘徊并产生差异化影响，二季度新兴经济体经济将延续稳定但不均衡的扩张态势。由于主要发达经济体经济增速将有所加快，二季度中国外部需求有望回升。但考虑到在经济低速增长的态势下，发达经济体的复苏进程很可能不会再伴随较大规模进口需求，同时新兴经济体增长预期持续减弱，因此预计国际市场需求增幅有限。同时，尽管多方呼吁消除贸易保护主义，但因世界经济仍处缓慢回升进程，近期国际贸易保护主义仍在持续升温，政策稳增长压力较大，国内料将继续推行相关稳定外贸措施，以对冲外部环境的不利影响。此外，人民币汇率双向波动已成为常态，中期走势将保持稳健，但由于一季度我国出口数据疲软，人民币短期贬值压力增大。综合以上分析，预计二季度我国出口有望小幅增长，但出口形势存在较大不确定性。事实上，这一趋势已在我国一季度外贸出口先导指数中有所体现。此外，目前 ERI 主体素质指数仍处于较高水平，预期二季度该分类指数仍将保持稳定；而伴随贸易风险的进一步释放，付款指数在二季度有望实现回弹。综合以上判断，预计 2015 年二季度 ERI 综合指数将有所回升。

中国信保将在 2015 年 7 月份对外发布 2015 年第二季度 ERI 指数。

# 2015 年消费电子行业展望

● 文 | 王韵

## 一、2015 年消费电子行业特征及市场前景预测

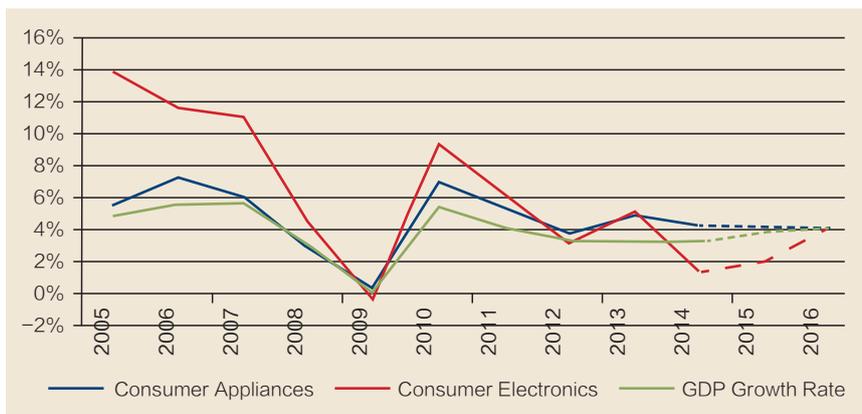
(一) 消费电子行业与宏观经济密切相关 具有周期性波动性大的特点

消费电子行业的发展有明显的

经济周期性。根据欧睿智库数据统计, 2005-2014 年, 全球消费电子 (Consumer Electronics) 产品零售量总体的变化与 GDP 增长率有明显的相关性, 表现为零售总量的增幅与 GDP 增速的波动同向变化,

总体呈增长趋势, 十年来平均增长率 5.72%, 与一般家用电器产品相比, 消费电子产品零售量平均增速波动性更大, 表现为经济增长高峰期时, 消费电子增速高于家用电器, 而经济衰退时, 消费电子跌幅更深。

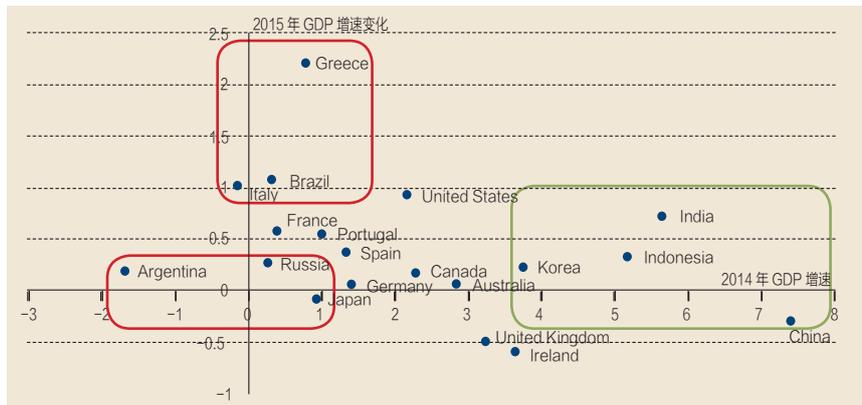
### 全球家电及消费电子零售量增长率



注: 2005-2014 为实际值, 2015-2016 为估计值

数据来源: 欧睿、IMF

### 全球主要国家 GDP 增速现状及预测



数据来源: IMF

## (二) 全球经济逐步回暖 为行业增长助力

根据 IMF 的统计及预测, 2015 年全球 GDP 增速将较上年小幅提升至 4% 左右。以美国为代表的全球经济火车头将持续稳健的经济增长势头, 2015 年 GDP 增速将比 2014 年提高约 1 个百分点, 人均可支配收入将有 3% 左右的增幅, 而贫困率将进一步走低。新兴市场中, 以印度、印尼为代表的南亚国家将保持较高的经济增长势头, 南美的巴西和南欧的希腊、意大利也逐步从过往疲弱的经济困境中走出, 2015 年 GDP 增速将有 1-2 个百分点的提升。

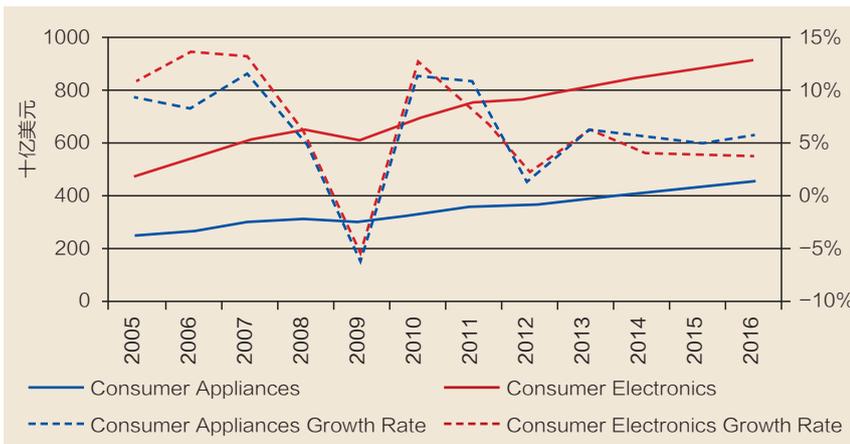
随着全球经济的回暖, 预计 2015 年之后消费电子行业将逐步从过去 3-5 年的低迷中走出, 呈现恢复性增长态势。根据欧睿的数据预测, 2015 年全球消费电子产品零售量和零售额的增长率将从 2014 年的低谷走出, 预计分别增

## 美国人均可支配收入及贫困率



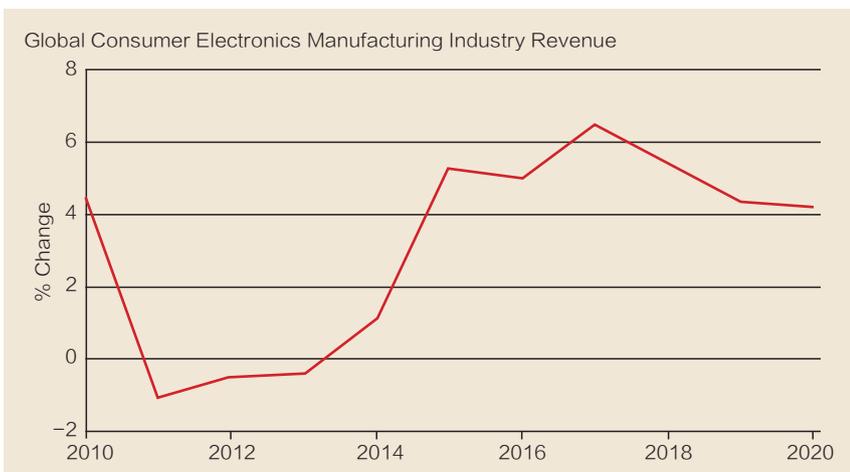
来源：IBISWORLD

## 全球家电及消费电子零售额增长率



来源：欧睿

## 全球消费电子制造业销售额增长率



来源：IBISWORLD

长 1.9% 和 4%，零售额的总体规模预计达到 8785 亿美元。

受零售市场良好表现的带动，行业上游制造企业的总体营业额也将提速增长。根据 IBISWORLD 的数据显示，短期来看，2015 年全球消费电子制造业（根据 IBISWORLD 的分类，主要包括家庭娱乐、汽车、公共广播和乐器扩音所需的电子音频和视频设备等，下同）的收入规模也将较上年增长约 4 个百分点，而中期来看，2015-2019 年的五年，消费电子制造业的年销售收入预期会以平均每年 5.3% 的速度增长到 2929 亿美元。

### （三）行业竞争愈发激烈 盈利空间仍受挤压

全球消费电子制造行业的竞争围绕着价格、品牌认知、创新能力和国际竞争力进行，其中，价格的竞争是行业中主要的竞争因素，价格竞争也迫使制造商提高效率来尽力维持或减少利润率的下降，并依靠销售增长和市场份额来保持盈利，总体上，平均单位售价和利润率在截至 2014 年的五年里快速下降。据 IBISWORLD 的数据显示，2014 年消费电子行业的平均毛利率在 20% 左右，而净利率水平仅为 2%。

### （四）传统消费电子产品规模可观但增长缓慢 便携式消费电子产品成长空间可期

细分产品看，手机、计算机、电视机为消费电子行业销售规模最大的三大产品，全球市场零售

规模均在千亿级美元以上，预计2015年三大产品全球销售额分别达到3910亿美元、2110亿美元和1650亿美元，但相较于手机产品较高的成长性而言，计算机和电视机的销售额增长相对缓慢，预计2015年计算机产品零售额同比小幅增长1%，而电视机的零售额较2014年甚至将出现微幅下降。而2015年成长性最高的产品为穿戴式电子产品，零售额将比上年增长2倍余，全球范围内预计将实现89亿美元的零售规模。

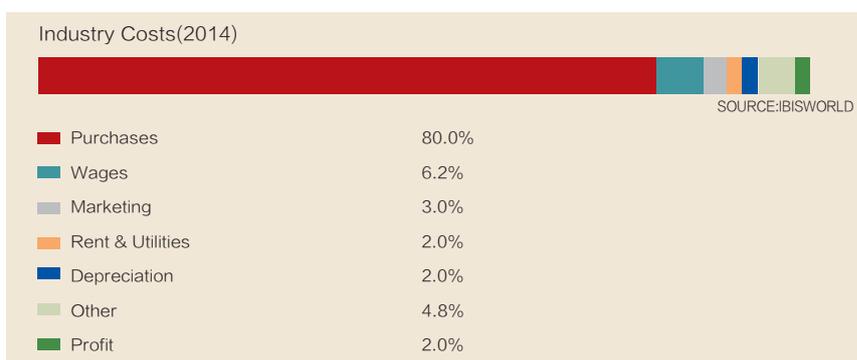
## 二、消费电子行业进出口现状及预测

根据IHS(WIS)数据库对近年全球消费电子及相关行业(涉及行业包括:消费电子及元件、计算机、白电小家电)进出口数据的统计及预估,中国对海外出口的规模与海外主要市场的进口需求仍将保持逐年增长的趋势,并且中国企业的出口规模占海外市场整体进口采购规模的比重在逐年提升。市场分布上来看,欧美成熟市场仍为主要的进口区域,但新兴市场对消费电子产品的需求增长明显加强。

### (一) 中国出口规模逐年增长 出口增速高于同期海外市场进口增速

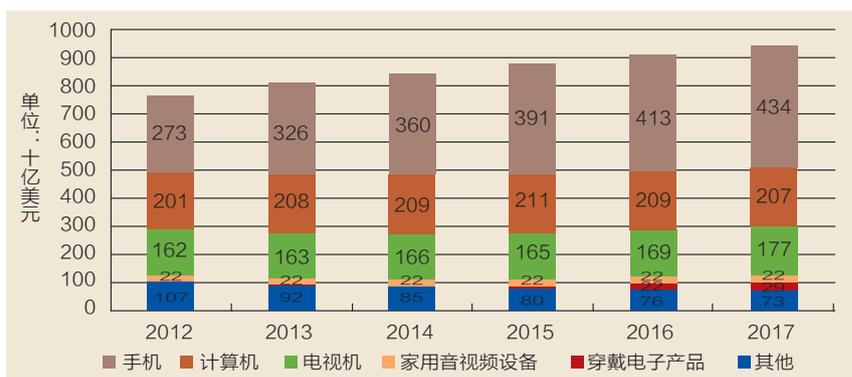
2011-2014年以来,我国消费电子及计算机行业海外出口规模整体保持增长趋势,但受到全球宏观经济不稳及区域市场发展不均衡

## 消费电子制造行业成本分解图



来源: IBISWORLD

## 主要产品零售规模趋势预测



来源: 欧睿

## 消费电子及关联行业近年进出口概况及趋势

	2011	2012	2013	2014(F)	2015(F)	2016(F)
中国对外出口额(十亿美元)	623.12	653.79	670.26	717.32	766.50	820.45
海外市场进口额(十亿美元)	1689.48	1678.88	1682.73	1749.66	1828.74	1915.09
中国出口额/海外进口额	36.88%	38.94%	39.83%	41.00%	41.91%	42.84%

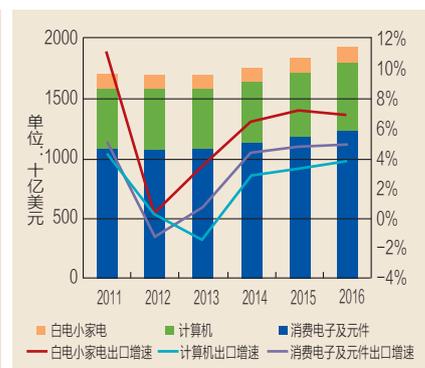
数据来源: IHS(WIS)

### 中国近年家电及消费电子相关产品出口规模及预测



数据来源: IHS(WIS)

### 海外市场家电及消费电子相关产品进口规模及预测



影响，近年海外市场进口需求总体处于低幅增长状态，相应的，我国出口增速也出现一定波动。但比较来看，我国出口增速总体高于同期海外市场进口增速，体现了中国消费电子及关联产品出口规模占海外市场同期进口额的比重逐年上升，预计2014年这一比重将超过四成，而且未来两年比重仍将升高。

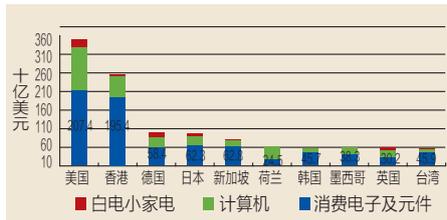
但受到成本优势减弱、产业转移等因素影响，预计2015年我国消费电子及关联行业出口增速将较上年有小幅放缓。具体而言，2015年消费电子产品出口额将较同比增长7.92%至4409亿美元，计算机产品的出口增速略缓为4.66%，出口额增至2720亿美元，两类产品的出口增速分别微幅下降了0.2和0.1个百分点。而与关联行业白电及小家电产品仍将保持双位数的出口增速相比，消费电子及计算机产品的出口增长势头略弱。

需求面上来看，2015年海外市场（不含中国）消费电子及计算机产品的进口增速分别为4.8%和3.29%，进口规模分别为11821亿美元和5246万美元，虽然进口增速较2014年有所提升，但仍缓于我国同类产品的出口增速。可见，中国企业的出口规模占海外市场整体进口采购规模的比重在逐年提升。

## （二）欧美东亚发达国家市场进口需求占主导地位

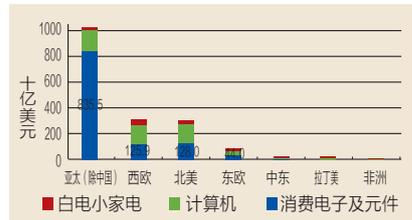
2015年消费电子及关联产品主要的进口市场集中性较高，以亚太地区占比最高，该地区消费电子

## 2015年进口规模前十大国家预测

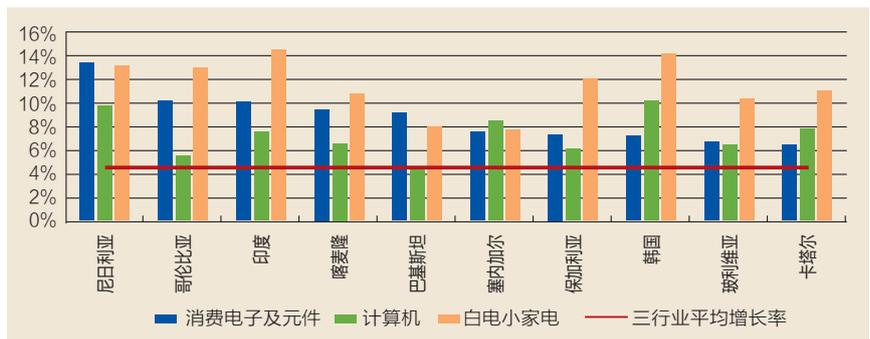


数据来源：IHS(WIS)

## 2015年各洲别进口规模预测



## 2015年消费电子及关联行业进口增长率前十国别



数据来源：IHS(WIS)

产品的进口规模占全球进口总规模的七成左右比重，其次为西欧和北美，占比均在10%左右。具体国别市场看，成熟市场国家占据主导地位，美国为消费电子和计算机产品第一大进口国，2015年进口规模约在2074亿美元和1207亿美元，前十大进口国中除墨西哥外，其他九大国别/地区均为成熟市场。可见，对消费电子产品的消费能力仍与国家整体的经济实力相关。

## （三）南亚、中东非、南美等新兴市场进口增速领先

虽然成熟市场主导着消费电子行业的整体规模，但新兴市场的成长潜力不容小觑。根据IHS的预测数据显示，2015年行业进口增长率超过平均水平的前十大

国别中，南亚、中东非、南美等地的发展中国家尤为突出，尼日利亚、哥伦比亚、印度三国的消费电子产品进口增速均超过10%，具备较高的成长潜力。进口规模高成长的国别中仅有一个较发达国家——韩国，这与该国家电及消费电子行业中龙头企业突出的竞争地位不无关系。

横向比较来看，相较于消费电子、计算机产品中、低速的需求增速，新兴市场对白电和小家电产品的进口增速更为突出，进口增长率在10%以上的国家有九个之多，体现新兴市场对解决基本生活需求的家电产品仍有着更高的消费潜力。

(作者单位：中国信保出口贸易险承保部)

## NEWS SCANNING

**NO.1 巴基斯坦对华涤纶短纤维进行反倾销调查**

4月22日,巴基斯坦对原产于中国的涤纶短纤维进行反倾销立案调查。本案的倾销调查期为2014年1月1日至2014年12月31日,损害调查期为2012年1月1日至2014年12月31日。

**NO.2 澳大利亚对华铝型材进行反倾销日落复审调查**

4月24日,澳大利亚对原产于中国的铝型材进行反倾销日落复审立案调查。

**NO.3 土耳其对陶瓷餐具和厨具进行保障措施调查**

4月25日,土耳其对进口陶瓷餐具和厨具进行保障措施立案调查,涉案产品海关编码为6911.10、6912.00。目前,土耳其涉案产品的主要进口来源地包括中国、孟加拉国、埃及、阿联酋、突尼斯、泰国、德国、英国、伊朗等。

**NO.4 马来西亚对华冷轧不锈钢板进行反倾销调查**

4月28日,马来西亚对原产于中国、芬兰、印尼、韩国和越南的冷轧不锈钢板进行反倾销立案调查。

**NO.5 美国对华聚乙烯醇做出反倾销日落复审产业损害裁决**

4月28日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国、日本的聚乙烯醇做出反倾销日落复审产业损害肯定性裁决,裁定若取消反倾销措施,在合理、可预见的期间内,涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害将会继续或再度发生。

**NO.6 阿根廷不对电动熨烫机采取临时反倾销措施**

4月29日,阿根廷方面通告,阿方将继续对原产于中国的小于或等于51公斤的电动熨烫机进行反倾销调查,但不采取临时反倾销措施。

**NO.7 阿根廷对华塑料游泳池启动反倾销调查**

4月29日,阿根廷方面通告,阿方对原产于中国和巴西的容积超过或等于500升且小于或等于24000升的塑料游泳池启动反倾销调查。

**NO.8 欧盟对华柠檬酸进行反规避调查**

5月1日,欧盟对原产于中国的柠檬酸进行反规避立案调查。欧盟委员会在立案公告中指出,委员会有充分证据证明原产于中国、自马来西亚转口(无论是否标明原产于马来西亚)的柠檬酸规避了对华柠檬酸反倾销措施。

**NO.9 巴西对华塑料采血管征收反倾销税**

近期,巴西外贸委员会通告,决定对华塑料真空采血管征收49.5%-638.1%的从价税。本次决定对华塑料真空采血管的征税期限为5年。

**NO.10 秘鲁发布对华热轧钢管反倾销终裁**

近期,秘鲁国家竞争和知识产权保护局发布公告,对中国产热轧钢管征收每吨60.7-89.8美元的最终反倾销税,有效期3年。

○ 本刊编辑部

## NEWS SCANNING

**NO.1 中国信保与巴基斯坦水电部签署框架合作协议**

4月20日，在国家主席习近平及巴基斯坦伊斯兰共和国总理米安·穆罕默德·纳瓦兹·谢里夫的共同见证下，中国信保王毅董事长与巴基斯坦水电部长兼国防部长赫瓦贾·穆罕默德·阿西夫签署了《中国出口信用保险公司与巴基斯坦水电部框架合作协议》。双方一致同意在中巴经济走廊能源合作项上搭建融资合作机制，在电站建设、输变电和电网建设、勘探和开发能源以及矿产资源等领域开展长期全面合作。

**NO.2 中国信保与赤道几内亚财政和预算部、中国工商银行签署框架合作协议**

4月28日下午，在国家主席习近平和赤道几内亚总统奥比昂的共同见证下，中国信保王毅董事长与赤道几内亚财政和预算部（以下简称“赤几财政部”）部长米盖尔·恩贡加·奥比昂·埃扬（Miguel Engonga Obiang Eyang）以及中国工商银行（以下简称“工行”）董事长姜建清在人民大会堂签

署了框架合作协议。

该协议旨在明确三方合作机制，在赤几财政部借款或担保的基础上，工行将为赤几提供20亿美元融资额度，中国信保对此给予融资保险支持。上述机制将重点支持中国企业和赤几政府在基础设施、能源、电力和农渔业等领域开展长期全面合作。

**NO.3 中国信保罗熹总经理参加中安经贸合作指导委员会第一次会议并作发言**

4月19日，中安经贸合作指导委员会第一次会议在京召开，会议由商务部部长高虎城与安哥拉国务部长兼总统府民办主任达科斯塔共同主持。中国信保罗熹总

经理作为中方金融机构代表参会并作重要发言，介绍了中国信保承保我国对安哥拉装备出口、工程承包和投资合作的有关情况，并对中安未来经贸合作提出建议。

**NO.4 中国信保第一营业部成功举办“一带一路”政策宣讲会**

4月10日，中国信保第一营业部成功举办了针对企业客户的“一带一路”政策宣讲会。中国能源建设集团有限公司、中国电力建设集团有限公司等44家企业60余名代表参加了会议。中国信保第一营业部专业人士对国家“一带一路”战略规划下我国企业在“走出去”过程中面临的机遇与风险进行

了介绍，并结合重点案例，对中国信保支持我国企业“走出去”方面的重要举措以及中长期险、海外投资租赁险、短期特险等产品进行了业务讲解。此次宣讲成功宣传了中国信保落实国家“一带一路”战略的相关政策及第一营业部的具体工作措施。

○ 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 层  
邮编：361008  
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: 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](http://www.sinosure.com.cn)