



SINOSURE

信用管理

2008 年第 1 期 | 总第 49 期

刊名题写：唐若昕

编辑委员会

主任：唐若昕

副主任：刘永信 聂清山 周纪安

委员：王伟 谢志斌 刘天洋 张欣欣 陈阳 朱荆安 林九江 于淑妍 徐新伟 王文全 杨学进 谭健 周娅 王景波 梁江 成捷 杨佩 瞿栋 刘宇英 白立兴 刘燕翔 裘新宝 汪涤凡 钱水凤 陈小萍 王锡江 王虹 魏建 陈连从 杨伟民 林斌 贝燕嫣 马卫星 邱红玉 杨永刚 刘正茂 王华 周立 李军 李高峰 廖思韬

总编：刘永信 聂清山 周纪安

编辑部

主任：林九江

副主任：王彦 于金兰 白向阳

执行编务：张梅

责任编辑：吴铮 李辽远

编辑热线：010-66582284

传真：010-66512576

E-MAIL: wuz@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：100032

网址：www.sinosure.com.cn

鸣谢：国务院发展研究中心信息网 (www.drcnet.com.cn)

装帧设计：北京知行堂广告有限公司

目录

Content

本刊特稿

中国信保重新认定全球国家风险 02

政府连线

吴定富：建立中国特色国家风险评估体系 04

风险报告

2007 年全球风险格局变动情况 05

影响国家风险水平的重要外部因素 06

全球五大洲风险态势掠影 07

客户之声

感受个性化信用险服务 15

探索民营企业信用风险管理之路 17

利用信用保险工具 海翔无忧闯天下 18

地区聚焦

数字里看风险—辽宁省 2007 年出口风险解读 20

国别风险

俄罗斯投资环境简析 21

厄瓜多尔逐步增强石油行业控制 25

典型案例

从一宗曲折的拖欠案看大买家信用风险 26

警惕具有集团背景的“大买家”风险 27

如何防范买方恶意拖欠风险 28

风险预警

出口风险预警信息 29

进出口概况

2007 年 1-12 月出口主要商品情况 31

2007 年 1-12 月进口主要商品情况 32

为建设信用经济而努力

——写在本刊更名改版之际

历经四年的探索与发展,《出口信用保险资讯》改版了!

本次改版最直观的变化在于刊物由《出口信用保险资讯》正式更名为《信用管理》,并由中国信保唐若昕总经理亲自题写了刊名。这也意味着刊物的内容将从信用保险领域扩展到企业信用风险管理领域。促成这一变化的主要原因有两个:一是信用已经成为企业的核心竞争力之一,而中国信保的刊物有责任帮助客户增强这一认识;二是随着中国信保提供全面信用风险管理服务的能力不断增强,我们的刊物作为公司各项服务的补充,应该为企业提供更多的便利。

改革开放三十年来,中国经济实现了跨越式发展。中国企业在走出国门、融入全球化进程的同时,开始认识到市场经济就是信用经济,因为信用交易是国际进出口贸易中的主要交易方式,也是企业在买方市场条件下的必然选择。在世界经济全球化的大背景下,企业信用不仅关系到企业自身的发展,更关系到国家的国际地位和国际声誉。

作为政策性的信用保险机构,中国信保始终把配合国家信用体系建设、整体提升企业国际竞争力作为自身的重大使命。成立六年来,公司已经为6000多家企业的出口贸易、对外投资和国内贸易提供了超过1121亿美元的信用保险支持,并带动70多家中外银行为出口企业融资2500亿元人民币。

与此同时,中国信保为企业提供全面风险管理服务的能力不断增强,资信服务水平显著提升,国际商账追收能力明显提高。2007年,我们成功研发了“SinoRating企业贸易群体信用评级产品”,与十余家全国性行业协会及其会员企业展开了评级合作;重新认定了全球191个主权国家的风险水平,发布了2007版《国家风险分析报告》;公司还成功推出“一个窗口”服务客户模式,使越来越多的企业享受到了中国信保全面的风险管理服务。

发展信用经济需要政府、企业和金融机构的共同参与。中国信保不仅支持企业采用信用方式进行销售,还致力于帮助企业树立信用意识,打造信用团队,建设信用体系。作为中国信保的刊物,我们感到不仅有必要向读者介绍信用保险相关知识,更有责任向读者传播现代信用理念以及企业信用风险管理的相关信息。

改版后的《信用管理》,内容更加丰富、更加贴近企业实际,版式也更加精美;不断完善的《信用管理》,代表了中国信保为广大企业服务的一片心意。

本刊编辑部

2008年1月

中国信保重新认定全球国家风险



由中国出口信用保险公司推出《国家风险分析报告》(2007年版)近日在北京发布。报告显示,与2005—2006年相比,我国企业所面临的全球整体风险水平呈现下降趋势,其中以新兴市场国家和地区如俄罗斯、中东欧和非洲地区的风险水平整体向好趋势明显。与此同时,部分国家则暴露出新的风险信号。数据显示,全球有近3成国家对我国企业的国家风险水平显著上升,其中以玻利维亚、斯里兰卡、黎巴嫩、伊朗等国的国家风险上升为最,均上升到第8级,步入国家风险水平显著之列。

中国出口信用保险公司推出的《国家风险分析报告》是迄今为止我国唯一一份具有中国视角特色的国家风险分析报告,也是目前我国国内唯一面向政府、金融机构和企业公开发布的国家风险报告。该《报告》以两年为一轮出版周期,是中国信保在对全球除中国以外的所有主权国家的基本信息、政治、经济、投资以及与中国的双边经贸关系及相关风险进行扫描分析后,为中国企业构建的一幅系统、完整、直观、横向可比的全球风险地图。《报告》自2005年

12月8日首次对外发布,迄今已进入第三个发行年度。此次发布的《国家风险分析报告》(2007年版),是中国信保公司秉承以中国视角服务中国利益的积极态度,集中内部风险分析研究力量和风险管理技术资源,在密切关注、实时跟踪全球除中国以外的191个国家和地区风险水平变化的基础上,对全球除中国以外的191个国家的国家风险进行的一次重新认定。

据介绍,最新版本的《国家风险分析报告》与2005年版和2006年版一脉相承,既秉承了原报告的主要特色,同时也有所突破和创新。今年推出的《国家风险分析报告》(2007年版)收录了91个国家的风险分析报告。与前版一样,中国信保将我国企业所面临的国家风险参考评级分为9个级别,分别用1、2、3、4、5、6、7、8、9标识,风险水平由1至9级依次增高。

2007年版《国家风险分析报告》与2005年版和2006年版一脉相承,既秉承了原报告的主要特色,同时也有所突破和创新,主要表现为:



保监会吴定富主席与中国信保唐若昕总经理共同触摸“第二届国家风险管理论坛”启动球

首先,报告内容丰富、信息完备、结构稳定。各篇报告均分为“国家基本情况”、“政治状况”、“经济形势”、“投资状况”、“双边关系”以及“总体风险评估”六个部分,内容翔实、时效性强。其中,“国家基本情况”主要介绍国家的地理位置、国土面积、人口、民族、宗教信仰、语言、首都及简史等基本信息;“政治状况”主要关注国别政治稳定性、国内矛盾、政府更迭、民主和司法制度、种族冲突、宗教信仰和国家安全等;“经济形势”主要关注国别宏观经济运行、国际收支、金融货币、外债和财政收支等情况;“投资状况”重点关注国别金融市场稳定性及发展水平、行政机构的官僚腐败程度、外汇及金融管制情况、投资优惠和限制措施等;“双边关系”主要分析该国与我国的政治关系、贸易往来和经济合作情况,揭示双边经贸关系中特殊的风险因素;“总体风险评估”在以上各部分基础上做出对国家风险的整体评价和风险评级。中国信保的国家风险参考评级共分9个级别,风险水平从1至9级依次增高。

其次,周期性滚动发布模式已经成熟。《国家风险分析报告》内容全面覆盖全球191个主权国家,形成一幅系统完整、直观可比的全球风险地图,并最大化满足我国各类企业和机构在对外经贸往来中对海外市场国家情况和商业环境的信息需求。《国家风险分析报告》以两年为一轮出版周期定期滚动更新。在不断更迭的周期中,将不同时期全球各国国家风险的静态展示连贯成持续的动态表现,从而保证全球风险地图不仅在任何一个年度时间节点上具有时效性,而且能够随着时间的推移而日益增加纵向分析比较的价值。《国家风险分析报告(2007年版)》收录了2005年版报告中全部60个国家以及2006年版中30个国家的新版风险分析报告,共计90多份。

第三,国家风险参考评级体系更趋完善和更具时效。“中国信保参考评级”是中国信保基于国家风险分析和研究,以中国视角建立的国家风险分类评级体系,用以直观反映某一国家或地区的风险水平,并在一定程度上体现政策导向,最终服务于我国外向型经济发展的需要。2007年,中国信保秉承原有的理论基础和逻辑体例,结合最新的业务实践和技术研究,对原有参考评级的方法体系进行了进一步的完善和优化。新的中国信保参考评级方法根据“重



点突出、内涵明确、外延清晰、易于获得”的标准,从政治外交环境、经济金融环境、制度运营环境和社会安全环境等国家风险4个重点领域的20个考察方向上入手,选择了具有典型、突出统计意义的核心指标进行测算和考评,还从双边关系、国家战略的角度考虑了影响国家风险水平的其他重要因素,这些因素正是中国视角的具体体现。同时,中国信保运用统计分析手段和计量模型对以上所有数据进行了处理和整合,并进行了反复推敲和严格论证,由此形成了2007版的参考评级方法,这一方法的改进,把构建更为科学可靠、更具现实意义的中国信保参考评级体系又向前推进了一步。

国家风险是指在国际经济活动中发生的、在一定程度上由国家政府控制的事件或社会事件引起的给国外债权人应收账款(出口商、银行或投资者)造成损失的可能性。相对于商业风险而言,国家风险是由企业无法控制或不可抗拒的国家因素所决定的,是中国企业走出国门后首当其冲、无法回避的系统性风险。目前,我国企业在进行对外贸易和对外投资活动中,可能遭遇到国家风险主要包括战争、政府征收、违约、汇兑限制和国有化等。而《国家风险分析报告》正是为中国企业在“走出去”的路途上提供识别、判断国家风险的重要工具,是企业进行对外经济合作科学决策的重要依据。《国家风险分析报告》定期滚动更新能够最大化地满足我国各类企业和机构在对外经贸往来中对海外市场国家情况和商业环境的信息需求,并成为中国企业和中国资本在走出国门过程中进行风险识别与揭示的有力工具,成为其对外经济合作科学判断与决策的重要依据。

吴定富：建立中国特色国家风险评估体系



发布国家风险报告、举办国家风险论坛，是中国出口信用保险公司开展的一项很有意义的工作。自2005年以来，中国出口信用保险公司以服务国家、服务社会为己任，充分发挥公司的专业优势，对全球191个主权国家的风险情况进行全面系统的研究分析，科学评估国家风险等级，逐步建立起具有中国特色的国家风险评级体系。通过发布国家风险报告，为相关政府部门和金融机构深入开展对外经济合作提供了重要的决策参考，在指导和保障外经贸企业开拓国际市场，推动“走出去”战略实施方面发挥了积极作用。

近年来，在党中央国务院的正确领导下，我国保险业改革发展取得了显著成绩，全行业的思想观念、体制机制、整体实力、服务能力都发生了积极而深刻的变化，保险业已经站在一个新的发展起点上。随着保险业的蓬勃发展，中国出

口信用保险公司也取得了长足进步。自2001年组建以来，公司各项业务快速发展，支持对外经济发展的能力明显增强，开创了出口信用保险发展的新局面。中国出口信用保险公司承保责任金额从2002年的28亿美元增长到2006年的296亿美元，2007年达到396.3亿美元。出口信用保险对国家出口贸易的渗透率不断提高，从2002年的0.8%上升到2006年的3%，累计为6000多家企业提供了风险保障，在促进外贸结构调整、服务国家外交战略方面发挥了积极作用。

党的十七大站在历史和时代的高度，对实现全面建设小康社会的战略目标作出了系统的部署和安排，对保险业发展也提出了新的更高的要求。近期召开的中央经济工作会议，分析了当前我国经济形势和国际经济环境，明确提出了2008年经济工作的指导思想、总体要求和主要任务，对于保险业贯彻落实党的十七大精神、做好明年的工作具有十分重要的指导意义。中央经济工作会议提出2008年经济工作的一项主要任务是提高开放型经济水平、开创对外开放新局面，指出要加快转变外贸增长方式，优化进出口商品结构，坚持以质取胜，增强应对国际市场波动的能力。继续实施“走出去”战略，创新对外投资和合作方式。出口信用保险作为重要的对外贸易风险保障机制和促进手段，应当而且能够在这方面发挥重要作用。

希望中国出口信用保险公司认真贯彻党的十七大和中央经济工作会议精神，深入落实科学发展观，在服务经济社会全局的过程中不断迈上新的台阶。一是继续增强机遇意识。认真把握我国对外贸易和投资快速发展的良好形势，充分利用当前保险业发展的有利条件，抢抓机遇，迎接挑战，努力开创信用保险工作新局面。二是继续增强发展意识。紧密结合我国出口信用保险仍处于发展初级阶段的实际，坚持发展第一要务，着力把握发展规律、创新发展理念、转变发展方式、提高发展质量和效益，实现信用保险又好又快发展。三是继续增强创新意识。针对我国出口、投资和消费的发展需求，加大信用保险产品和服务创

新力度。根据公司发展形势需要,探索经营模式创新和管理创新,注重培养创新人才,通过创新为信用保险提供发展动力。四是继续增强风险意识。结合信用保险业务的发展特点,完善公司内部控制,健全风险防范体系。适应国内外形势变化,科学分析出口信用保险国家风险分类,加强和改进风险管理。五是继续增强服务意识。坚持服务经济社会发展全局,落实国家外经贸政策,更好地发挥信用保险在促进贸易平衡和结构改善方面的积极作用,支持“走出去”战略实施,为广大企业和政府部门提供高品质的保

险服务。

同时,希望中国出口信用保险公司继续发挥专业优势,进一步加强国家风险的分析研究,及时跟踪海外市场机遇和风险,把国家风险报告和国家风险论坛越办越好,使其真正成为政府部门制定外经贸政策的重要决策参考,成为企业开展对外经济合作的行动指南。

(节选自保监会吴定富主席在“第二届国家风险管理论坛”上的讲话,题目为编者所加。)

2007 年全球风险格局变动情况

近年来,由于全球战略格局发展,地缘关系变化,具体国家内部风险因素演进,无论是包括全球风险、地域风险在内的系统风险环境,还是以个体国家风险为主导的具体风险环境,均发生了不同程度的改变。新版《国家风险分析报告》涉及的全球191个国家中,共有79个国家的参考评级被实时调整,其中,56个国家评级调升,23个国家评级调降,调升和调降国家的比例各占29%和12%。

报告显示,整体而言,我国企业所面临的全球风险水平呈现下降趋势。从参考评级的分布来看,处于最高(9级)和最低(1级)风险等级的国家比重均有所下降,处于中等风险等级的国家比重上升,反映出全球风险分布出现向中趋势,国别分布的偏度和峰度均有所降低。从参考评级的调整幅度来看,在所有参考评级发生变动的国家中,89%的国家调整幅度为1级,仅有9个国家出现2级或2级以上跳动,风险等级变动比较柔和,评级体系基本保持稳定。从不同区域的参考评级结果来看,非洲53个国家中,有22个国家参考评级调升,占比41.5%,4个国家参考评级调降,占比7.5%,地区安全局势改善、政治稳定性加强以及经济发展强劲导致该地区区域性国家风险水平整体向好趋势表现得最为明显;欧洲48个国家中,有18个国家参考评级调升,占比37.5%,5个国家参考评级调降,占比10.4%,地区风险水平的改善突出表现在中东欧及俄罗斯国家风险水平的下降上;拉丁美洲33个国家中,8个国家参考评级调升,占比24.2%,4个国家参考评级调降,占比12.1%,经

济实力增强是地区风险下降的主要因素;亚洲41个国家中,5个国家参考评级调升,占比12.2%,9个国家参考评级调降,占比22.0%,亚洲成为唯一一个参考评级调降国家数目大于调升国家数目的地区,这主要是由于“伊斯兰弧”的主体部分都在亚洲,近来紧张的政治、宗教、民族矛盾加大了地区局势的动荡;此外,大洋洲14个国家中,4个国家出现了评级变化,3个国家调升,1个国家调降;北美洲2个国家评级结果与前版保持一致。

目前,全球经济持续增长,国际市场原材料产品价格不断上涨,使得广大发展中国家,特别是矿产资源丰富的国家,如巴西、阿根廷、尼日利亚、安哥拉、秘鲁、智利、俄罗斯、南非和博茨瓦纳等国出口收汇增加,国际收支状况改善,外汇储备水平上升,财政收入增加,对外偿付能力增强。



第二届国家风险管理论坛·非洲地区国家风险研讨会

影响国家风险水平的重要外部因素



中国信保首席承保人梁志东先生分析全球风险态势

在当前政治外部化、经济全球化和区域一体化日益加深的背景下，国家风险变化既是一拨政治社会经济和金融等内部因素直接影响的结果，更是全球及区域性系统风险因素深刻作用的结果。回顾2007年归纳看来，至少有以下因素是导致具体国家风险发生变动的重要外部力量。

一、全球政治格局趋于稳定，但地缘政治复杂多变，局部风险的水平反向抬升。近年随着冷战后时代以一超多强为基本特征的战略平衡逐步建立，全球政治

力量重新制衡，基本政治格局趋于稳定。然而，地缘政治力量的角逐却从未停止，地缘矛盾与冲突此起彼伏。大国战略、资源分配、经济差异、文化冲突、宗教矛盾等因素或单独主导或交叉作用，均成为构成重要的地缘风险诱因。与此相应，地缘风险事件来如山倒去若抽丝，俄美战略对峙、科索沃危机、叙以冲突等等，全球政治构架整体稳定，地缘政治风险复杂多变，成为当今全球政治风险的基本特征，对具体国家风险形成了持久而深刻的系统影响。

二、全球经济失衡持续，影响深远。

全球经济失衡近年出现加剧趋势，2007年以来尤为显著，美国双赤字虽略有缓和，但仍居高不下，亚洲新兴市场国家和战略能源输出国家的经常性项目盈余持续攀升。目前全球经济失衡已经成为最重要的系统性风险之一，并构成全球经济走向脆弱化的根源。失衡状况持续恶化，一方面可能引发全球经济发生巨变，而且高成本的无序调整。

另外一方面促使相关国家管理当局趋于保守，严重约束投资与贸易的全球化发展，阻碍中国走出去战略的发展。

三、石油价格持续攀升，全球通胀性加剧，全球经济面临威胁。

由于剩余生产能力不足，供需矛盾激化，加之地缘冲突、气候异常、市场投机的因素，高油价不期而至。与此同时，其他能源、有色金属、农业产品的国际市场价格也不断走高，在此力量的拉动下，对于全球经济失衡、整体流动性过剩为背景，全球性通货膨胀初步显现，许多国家相继进入加息周期。事实上，高油价与高通胀已经对全球经济前景构成了影响。

四、美国次级债危机蔓延，金融市场动荡，全球经济受困。

2007年初以来次债危机在美国爆发蔓延全球，引起美国金融市场的动荡，威胁全球金融市场稳定。目前与次级债相关的潜在损失仍然无法估计，其演化方向仍然未知。但是可以确定，次债危机的消极影响将在相当长时间内持续存在，并在多层次、多领域当中以不同程度逐步体现。值得指出的是次债危机与通货膨胀等一并形成多重效应，减缓全球经济成长，增大经济下行的风险，直接作用于深度依赖国际资本与商品市场的新兴市场国家，降低其对外偿付的能力，破坏外币汇兑能力。

五、贸易保护主义升温，全球经贸发展面临挑战。

2007年以来，在全球经济面临下行风险的背景下，发达经济体贸易保护主义相应升温，中国商品近期在美国与欧盟市场屡遭不合理贸易壁垒即是例证之一。当前，贸易保护主义的形式多样化，反倾销、反补贴和特别保障措施被滥用，将汇率和贸易等经济问题泛政治化，恶意炒作环境污染、劳动标准、知识产权、产品安全等问题。此外耗时六年的“多哈会谈”几乎进入崩溃边缘，全球自由贸易前景暗淡。总体而言，有目的、有选择、政治化的贸易保护主义必然导致中国企业所面临的国家风险水平在局部范围内非正常升高，使某一段时间内企业在商业层面上难以承受，难以化解。

全球五大洲风险态势掠影

【北美洲篇】

实际案例

2006年初美国汽车配件行业遭遇了严重的危机，经营困难，资金流难以维系，货款拖欠造成中国下面某企业150万美元的直接损失。2007年9月美国政府以安全问题为由要求美国某电动厂商大批召回电动车电池，因此严重影响了此企业的经营状况，导致企业破产，至少牵连了中国两家出口企业，累计向中国信保报损两百万美元。

中国信保承保经验

美国市场赔付率在中国信保短期险业务所涉及的国别中居于首位，其中化工产品、贱金属及相关制品、植物产品、纺织品的赔付率位于前列。从赔付原因看，拖欠问题最为突出，占整个赔付的70%以上。其次是拒收，主要与买家财务变化有关，多个出口商针对同一买家同时出现的情况增加。从赔付案件特点来看，95%以上的非信用交易方式，其中80%为赊账方式，债务纠纷增多，并且趋于复

杂，由普通的贸易合同纠纷逐渐发展为复杂的合资合作保密协议和知识产权纠纷。

区域风险简析

2006年以来美国房地产市场低迷消费信息下挫，次债危机蔓延，信用体系开始紊乱，同时双赤字的问题严重且长期得不到有效解决，美元贬值持续。在众多消极因素共同作用下，美国经济增长的前景不确定性逐渐增加，对华贸易环境不容乐观。在此背景下中美经贸关系不断出现不和谐的音调，美国对华贸易保护主义抬头，中美贸易摩擦显著升级，涉及产品范围扩大，形式手段区域多样，特别是2006年以来美国以平衡中美贸易逆差为由，要求人民币升值，改变汇率形成机制，加大金融开放程度，对我国的宏观经济政策所形成的挑战不可小视。

国别报告：美国

美国是当今资本主义国家中民主制度发展比较完善的典型，其地理位置优越，经济、军事、科技实力超群。在一定意义上，美国是世界上最安全稳定的国家。但另一方面，由于美国全球化程度最高，在对外关系中谋求单极霸权，因此它又比较易受外部不稳定因素的影响，具有某些潜在风险。由于美国是世界上惟一的超级大国，地缘环境优越，在经济与军事等方面的强大优势可威慑其他国家，因此，受他国武装侵略的可能性几乎不存在。不过，美国是国际恐怖组织的主要袭击目标之一。恐怖主义分子除了可能对美国的标志性建筑、权力部门进行袭击外，不排除将来攻击美国国家基础设施，如能源、电讯及网络、公共用水、公共交通及卫生设施等。此外，美国的一些社会问题无法得到根本解决，如暴力犯罪、枪支泛滥、种



族歧视等。

目前美国经济处于快速增长阶段，吸引着大量国际商品与资本的流入。近年来，高油价对美国经济的影响未如预期强烈，原因与美国倡导进口原油多元化等因素有关。养老福利制度虽然成为负担，但目前尚不威胁经济发展。虽然某些经济指标被认为是接近甚至超过国际警戒水平，但鉴于美国超强的经济实力、美元的特殊地位以及对美国对国际经济秩序的强大影响力，美国经济仍然能够较为稳健的运行。不过，美国目前存在着严重的“双赤字”现象，财政赤字的扩大不仅压缩了政府干预经济的空间，同时已经引发了对通货膨胀的担心，经常账户赤字则加剧了美元的贬值压力。总体而言，“双赤字”经济的未来走向是美国长期、深层次的风险因素，其影响也将波及全球。

尽管美国对外资较为公平，但以下两点需要注意。一是可能存在对外资的税收歧视。美国立法机构授权所有工业、农业及软件部门的“海外销售公司”以特殊待遇，这些企业来自海外子公司的收入无须在美国纳税。而美国一些州在计算外资所得税时，却武断地估算外资企业在该州收入占其全球总收入的比例，以征收全球收入所得税。这种差别待遇实际上会削弱外资企业在美国的竞争力。二是国民待遇实际上可能附有某种条件。《1988年综合贸易与竞争法》第5021条授权总统调查任何影响美国国家安全的兼并、收购或接管，该调查费时耗力且法律费用很高，对外国投资构成了障碍。若总统认为任何一项交易威胁国家安全，可暂缓或禁止该交易，无须任何法庭审理，也不给予任何赔偿。此外，美国缔结的双边投资协定和自由贸易协定中的投资条款，允许当事双方对于某些部门的国民待遇和最惠国待遇义务做出例外规定。美国在相当一部分领域保留使用例外权。

中国与美国经济互补性强，经济发展都较快，互为重要的贸易伙伴，总体来说，未来两国开展双边贸易具有较好的发展前景。美国是个法制相对完善，基础设施良好，对外较为开放的国家。因此，在双边经贸活动中，可预见性相对较强，市场外风险相对较低，但以下因素应当重视：

其一，中国对同美国贸易依存度过高。中国经济发展过于依赖出口，而出口市场又过于依赖美国。目前，美国是中国商品最大的出口市场，中国是美国第一大逆差来源地，因此很容易受到美国利益集团的攻击。此外，中国依赖廉价劳动力、低技术含量及承担高环境成本形成的价格优势也不利于可持续发展。

其二，两国存在着明显的制度差异。美国至今并未完全承认中国的市场经济地位，而中国也承认自己处于向市场经济的转型期。这使双方在规则认同等方面存在差异。

其三，规则成本不可低估。美国市场经济比较成熟，规则的相对完善使社会更有秩序，并增强了经济的可预见性。但另一方面，对于尚未达到同等市场经济发展程度的中国，在美国税务规则、信息披露规则、操作规则、交易规则等方面还存在许多尚未了解的领域。企业一旦违规则可能遭受不良纪录、蒙受长远损失。此外，美国联邦及各州议会对经济与社会发展的反应较快，因此法规也会不断变化，这会提高投资人在遵守法律与规则方面的成本。

其四，美国贸易保护主义势力的影响日益加大。美国虽然在全球大力提倡自由贸易政策，但由于多年来在中国与美国贸易中美国持续出现巨额逆差，国内的贸易保护主义有所抬头。美国利用反倾销、保障措施等贸易救济措施对中国的出口产品频频实施限制。

其五，知识产权摩擦明显增加。近两年来，中国与美国知识产权摩擦呈急速上升趋势，而且范围也扩大到了多个领域。近来，美国又就知识产权问题在世界贸易组织对中国提出诉讼。

其六，政治干预是潜在的投资障碍。出于国家安全的考虑，美国有时会对外国在美国投资进行政治干预。美国政府对中国向美国投资的干预主要表现在针对中国获得高新技术而实行的管制及受限产品的出口或转让等方面，有时也表现为对涉及股权或企业所有权的交易进行干预。中国公司在对美国投资时，可能面临因政治干预而难以获得所需的技术与产品。

其七，不同社会与文化背景对双边经贸合作也会产生

影响。不同社会文化背景会使双方产生差异与隔阂，有时会进一步转化成为成本甚至风险。即便在双方看法相近甚至相同时，认识程度上的差异同样可能产生影响。

根据目前总体形势判断，美国的参考评级为2 (2/9)级，国家风险水平低。

【欧洲篇】

实际案例

2006年7月欧洲开始执行关于在电子电器设备中限制使用某些有害物质的指令，技术标准大幅度提高，买家对于从中国进口的机顶盒拒付账单，造成四川某企业超过百万美元的直接损失。

中国信保承保经验

由于欧洲政治经济多元，市场结构复杂，导致各项业务发生现实损失及面临潜在损失的因素众多，一个原因是西欧发达国家民族主义近年来趋于抬头，威胁项目安全和贸易顺差。其二，中东欧国家政局欠稳定，政治和政策倾向变化比较频繁。其三，欧元区与非欧元区国家经济与市场政策差异明显。其四，劳工政策调整。人工工资管理成本加大，缺少弹性，加大了企业因财务状况不佳而破产的概率，进而增加了中国企业海外债权的风险。其五，欧洲贸易保护主义持续升温，制定了全球最为严格的环保卫生和安全标准。中国企业和商品遭遇政策干预贸易壁垒的事件频繁发生。

地区风险简析

欧洲经济总体表现良好，但是由于外部经济环境欠佳，加之区域内的区域性、结构性、历史性问题突出，未来多种经济增长放慢的可能性增长，下行风险显现。具体而言，欧洲发达国家面临的主要风险因素为内需与出口下滑，

次级债危机蔓延，能源价格攀升、通胀压力加大和欧元持续升值等。欧洲新兴市场国家则主要经常账户逆差、财政赤字、预算、金融监管薄弱、国际游资进出频繁以及人口老龄化为主。

国别报告：法国

法国是一个半总统制的国家，民主化程度高。随着执政联盟控制着总统、总理、国民议会和参议院，各项政策将顺利推行，国内政局有望保持稳定。社会治安状况总体欠佳，种族主义犯罪有所增长。不能完全排除遭受恐怖袭击的可能性。

法国经济正处于复苏阶段，且主要由内需拉动。经济加速增长仍存在内、外制约因素：内部制约主要来自僵硬的劳动力市场和居高不下的财政赤字，外部因素主要是强欧元、高利率、高油价及减缓的全球经济。解决法国国内制约因素的政策措施存在一定程度的冲突，因此可以预见，财政状况在短期内不可能有很明显的改善。此外，面对政治和社会压力，新总统实施改革的速度和力度也会有所保留。由于内需带动进口需求进一步增加，出口继续受到结构性问题和外部环境的制约，经常账户逆差将进一步扩大。欧洲央行可能再次提升利息，这对法国经济加速增长无疑



是弊大于利。

法国的投资环境较好，政府重视吸引外资，采取各种措施简化行政手续，提供财政和税收支持。但是，税负沉重、雇工制度僵化等问题正影响投资环境的进一步改善。

中国与法国自建交以来，政治、经济关系总体发展顺利。新一届总统上任后两国政治关系的走势，及对未来双边经贸合作的影响还有待进一步观察。此外，近两年法国对中国贸易连续赤字，双边贸易摩擦不断增加，尤其在中国出口的纺织品和鞋类等大宗商品上，法国对中国实施贸易保护主义倾向明显。

根据目前总体形势判断，法国的参考评级为2（2/9）级，国家风险水平低，未来走势稳定。

【亚洲篇】

实际案例

泰国由于客车市场信息不充分，出口车型定位错误，国内某知名汽车制造商面临若干客户支付能力不足，拖欠贷款达数百万美元。在韩国某中间商向中国一家电子企业采购电子元件，捆绑韩国软件后向德国出口，但是由于软件配套无

法正常运行，最终导致德国买家拒绝付款，造成近百万美元的损失。在印尼巴黎俱乐部债务重组导致若干项目出险，中国信保累计赔付金额高达1800万美元。

中国信保承保经验

亚洲是中国信保业务规模最大、保险责任最为集中的地区。亚洲市场复杂多变，信息渠道不充分，既定业务常因不确定因素而导致失败，中小买家偏多，商业环境不透明，非法讨债解散公司和欺诈现象严重，因政府偏袒过度或者是过度干预而导致的拒收风险明显。因为政策、法律环境变动频繁的政治风险突出，因政策导致的政府违约风险偏高，特别是对于东盟组织某些成员国的业务面临着不同程度的汇率障碍，对上合组织、中亚地区成员国组织的业务则长期受困于政局动荡的风险。

地区风险简析

中国企业在亚洲面临的风险全面而复杂，政治社会方面总体稳定但差异显著，局部冲突与动荡长期存在，而且亚洲集中了相当数量的地缘争端，如伊朗问题、伊核问题、朝核问题中短期内难以化解，并存在激化的可能。

在经济金融方面亚洲经济近年来保持快速增长，但是隐忧长期存在。对于外部市场和资本依存度过高，经济可持续性偏弱，尤为东盟国家突出。通胀水平普遍较高，并且与货币升值压力互相交织，增加了解决难度，经济结构有待于进一步优化，最重要的是导致和加剧经济金融动荡的威胁仍在一定范围内存在，大量资本跨境快速流动在制造经济泡沫的同时冲击着地区的金融安全。多数东盟国家经济结构落后，抗风险能力低，中亚成员国仍然处于经济恢复和市场转型过渡期，经济发展存在着诸多难度。商业环境方面，亚洲国家对外投资保持积极态度，但是现实障碍重重，



政府腐败效率低下，法制不健全等问题长期存在，并且难以有效解决。

国别报告：泰国

泰国实行以国王为元首的民主政治制度。泰国政局尚未完全稳定下来，军事政变后泰国政治走向还不是很明朗，不确定因素依然很多。南部分离势力可能进一步扩大恐怖暴力活动的规模，从而影响泰国其他地区的安全和稳定。但总体来看，上述因素并未对经济、社会造成特别明显的打击，泰国进出口贸易继续保持活跃，整体社会环境比较平稳。

受出口增长拉动，泰国经济整体发展较快。但是，经济能否继续保持较快的增长态势仍受各种因素制约：政局不定、国内消费和投资不振、油价居高不下、全球经济增长放缓。加上泰国经济基础仍比较薄弱，地区经济发展不平衡，经济可能面临通胀压力上升、经常账户恶化、财政赤字扩大、泰铢升值压力上升等诸多问题，政府政策因此将承受一定的压力。

泰国市场比较开放和规范，投资法规日渐完善，政府重视吸引外资，投资政策不断优惠。当前有3个因素影响泰国的投资环境：(1) 交通设施落后。泰国境内公路、铁路交通不够发达，道路交通拥挤，航空运输有限，交通设施现状不能满足经济发展的需要；(2) 政局不稳定。虽然局势渐趋平稳，社会秩序和人民生活未受大的影响，但是外国投资者的信心受挫，一些项目搁置或推迟；(3) 修改《外商经营法》后带来的影响。修改细则不详，影响范围不确定，投资者可能推迟投资决策。

中国和泰国自建交以来，政治、经济关系发展迅速。随着2002年东盟自由贸易区正式启动，两国贸易更加便利。需要注意的是检验检疫标准问题。由于双方在进出口检验检疫标准体系、通关作业流程等方面尚缺乏协调统一的机制，因此通关效率还不够便捷、高效，在一定程度上影响了果蔬贸易的扩大。此外，泰国政局动荡也给两国经贸合作带来一定的不确定性。

根据目前总体形势判断，泰国的参考评级为6 (6/9)

级，国家风险水平较高，未来风险趋势有待观望。

【拉丁美洲篇】

实际案例

2006年初巴西全国性干旱导致农民拖欠农药款，第二大农药生产商出现经营困难，中国有五家化工原料生产企业共计620万美元的货款被拖欠。2007年初，委内瑞拉政府拟对某电子公司实行国有化，随即加强了外汇管制，导致该公司对中国某企业两百万美元的货款无法汇出。此外，委内瑞拉政府对于某铁路项目涉及金额高达1.8亿美元之巨，项目建设尚未完工却因政府单方面提出终止合同使得项目面临重大风险。

中国信保承保经验

该地区业务过度集中于资源行业，抗风险能力较差，政府干预较多，区域性的政权更迭频繁，政策持续性差。石油、天然气、电信等重要行业均面临着传统和变相的国有化风险，项目执行风险突出，普遍存在着项目延期、劳资纠纷等问题。此外各国风险特征突出，巴西对中国产品频繁实行反倾销，诉讼效率低下。委内瑞拉国有化风险较高，外汇管制严格，进口商品获得外汇能力不足。

地区风险简析

关于对拉美地区的风险评价，首先在经济政治社会方面拉丁美洲国家党派斗争激烈，民族主义思潮复兴，政治左倾现象显著，过半数国家政权有左翼或者中翼党掌控，目前政治局势虽然基本稳定，但社会冲突长期存在。至于社会发展的负面因素并未有效改善，社会动荡甚至政治转向的可能性不能排出。其次，在经济金融方面，地区宏观经济总体向好，新一轮经济复苏已经展开，但经济改革激进，经济增长起伏，目前仍未能形成可持续发展的经济发展模式，内部增长动力不足，对外部资本和市场依赖度较高，输入型通胀压力加大，政府宏观调控能力面临挑战。汇率体系脆



弱，货币面临升值压力，次债危机影响在逐渐积累，金融体系稳定性有待于考验。多个国家债务负担过重，对外偿付压力过大。在商业环境方面，风险多元化，一是国家对经济干预普遍加强，涉及行业逐步扩展。二是部分国家外汇管制严格，法律体系不健全，诉讼成本较高，且效率低。三是工会势力普遍强大，劳资纠纷难以解决。四是政策延续性不足，政策失效率有先例。

国别报告：委内瑞拉

委内瑞拉政局近期内基本稳定。2006年底投票结果使查韦斯总统的执政优势明显，石油收入猛增带动投资的增长，使其总统地位稳固。查韦斯总统希望把现在进行的“革命”推进到新的阶段，因此计划召开制宪大会，商讨修改1999年宪法，使其“适应新的国际和国内环境”。当查韦斯实行政党的变革（建立委内瑞拉社会主义统一党）和在内阁中实施一些社会主义革命的议程时，在政府内部不同党派之间的分歧将会显露出来。官僚体系的薄弱、管理失当和贪腐的恶化、油价下跌给财政带来的压力等因素增加政策施行的变数。委内瑞拉的贫困和极端贫困人口比查韦斯执政之初大幅度减少，但社会治安状况依然较差，贩毒、犯罪、刑事犯罪事件频发。近年来，安共体成员国之间争端不断，委内瑞拉政府的退出决定更是安共体自组建以来遇到的最严重的危机，它将对地区关系及南美一体化进程产

生很大影响。虽然委内瑞拉与美国关系处于历史最低水平，与美国关系在其任期内不太可能改观，但在经济贸易方面，美国依然是委内瑞拉主要的贸易伙伴、重要投资国和债权国，经济发展离不开美国的市场和投资。自查韦斯赢得2006年底的大选后，美国转换了策略，从针锋相对转向中立。尽管外交关系恶劣，委内瑞拉也在积极寻求新的石油贸易投资伙伴，但短期内委内瑞拉和美国的油气贸易关系将不会受到实质性影响。

近两年，委内瑞拉经济快速增长，居民消费强劲，外汇储备增加，但是，政府对经济干预明显增强，国家的过分干预将进一步损害私人部门参与经济的积极性，除了会打击商业信心之外，还会导致宏观经济的不平衡和波动。目前通货膨胀呈下降趋势，但居民消费强劲，汇率贬值使进口成本上升，通货膨胀回升的可能性很大。据世界银行统计，近两年来委内瑞拉的经济增长速度和通货膨胀居拉丁美洲之冠，这种增长方式可能会产生经济泡沫。2003年以来，财政收入比较充裕，因而加大了在道路、住房、医疗、教育等方面的投入，这些投入虽然刺激了经济的发展并有助于老百姓生活的改善，但诸多项目同时上马，使委内瑞拉财政面临较大压力，一旦油价下跌，则可能无法支撑巨大的财政开支，使经济运行面临风险。货币政策的风险主要是中央银行缺乏独立性，政府和货币权威机构在经济政策和目标制定方面的合作不足。查韦斯和财政部的直接干涉加之严格的外汇管制，彻底解除了中央银行在货币政策上的任何控制权。这将导致央行在未来一段时间内难以采取金融手段调控宏观经济。此外，经济发展过于依赖石油行业。无论是外贸收入还是财政收入，委内瑞拉过分依赖石油价格，从长期看这种依赖在短期内不会改变。一旦石油价格下跌，石油收入的减少将使政府在处理财政赤字、贸易逆差以及债务问题时变得困难。

委内瑞拉市场经济相对成熟，而在吸收外资方面已制订出一整套法律规定。但是，查韦斯总统宣布能源、电力和电信行业国有化将极大地影响当地的投资环境，西方投

资者担心国有化将扩大到其他领域，甚至改变有关投资法规。政府干预经济的加强将破坏经济运行的基础，不利于增强外国投资的信心。委内瑞拉鼓励外商投资政策缺乏吸引，政府对一些行业的外资进入限制较多。外汇管制严格，官方汇率与市场汇率差价大。政府的办公效率不是很高，腐败现象较为普遍。失业人员较多，但工人技术熟练程度低，工资成本相对较高。委内瑞拉工会势力很强，约有25%的工人是工会成员，罢工事件经常发生。

中国与委内瑞拉双边经济贸易合作发展迅速，前景广阔，但也面临着以下几个方面的风险。其一，委内瑞拉外汇管理严格。按规定，所有进口用汇申请得到批准后货物才可装船，而且只有传统进口商品、国内无生产或不能满足消费需求产品的用汇申请，才能够得到批准。其二，社会治安有恶化之趋势。近年来，委内瑞拉社会治安有所恶化。以谋取钱财的持枪械抢劫、偷盗、绑架等犯罪活动呈上升趋势，一些不法分子以审查证件为名，对旅居委内瑞拉的中国侨民实施敲诈勒索和非法拘留。其三，当地消费习惯也构成一定风险。委内瑞拉的消费者多习惯用分期付款的方式购买产品，因此存在不能如期付款的风险。

根据目前总体形势判断，委内瑞拉的参考级别为7(7/9)级，国家风险显著，未来走势有待观望。

【非洲篇】

实际案例

在尼日利亚中信保承保的某大型电信项目受资本私有化和经营管理不善导致严重亏损，相关中国企业面临超过八千万美元的损失。在加纳某电信项目出现严重亏损，由于中信保公司的介入提前参与项目的处理，成功阻止了风险的发生，协助银行追回了欠款。

中国信保承保经验

从中国信保已有的业务实践看，国内企业的非洲市场业务面临的损失概率较高，原因是：

第一，项目拖期、配套工程滞后，效率低下等问题普遍存在，而且短期内难以彻底解决。

第二，政府干预严重，油漆和矿产项目面临不同程度的征收和违约风险。

第三，多数国家宏观经济形势欠佳，金融体系脆弱，不同程度的汇兑限制普遍存在。

第四，多数非洲国家经济发展缺乏规划，在所谓的重点领域中容易出现项目拥挤，政府协调能力非常有限，财政资源不足导致很多项目难以维系。

自2007年起，非洲国家整体进入外债还债高峰期，未来较长一段时间对我国企业和银行的偿还债务压力加大，偿债压力和偿债意愿将面临严峻考验，多年以来中国信保在非洲市场的重要作用日趋显现不可替代。在津巴布韦由于宏观经济恶化，外汇极度短缺，多个项目出现损失，截至到2007年11月末，中国信保支付赔款超过三千万美元。在苏丹2007年初以来由于苏丹方面的财政紧张导致了数千万美元的拖欠，由于中国信保的积极参与和与对方政府的交涉，欠款不久前刚刚得到解决。从2008年起，众多的中国企业在苏丹实施的项目将面临还款高峰，苏丹财政资金压力陡然加大，中国信保将密切关注这方面的风险。

地区风险简析

非洲出现由乱转治的整体趋势，历经30年来最强劲的经济增长，但是中国企业仍然面临着全方位的国家风险影响。相当数量的国家政治稳定性较差，政策缺乏连续性和可预见性，民主进程屡遭反复，易于诱发社会动荡。尤其是萨哈拉南部地区，战乱频多，宗教信仰混乱。

经济增长点单一，产品结构失衡，经济体制比较脆弱，对于重大风险因素的消化与缓冲能力有限，系统性风险较高，全球经济形势变化初级产品价格波动，美元和欧元币值的走向，国际金融市场金融流向，信贷条件改变以及重大灾害疾病等原因均会对非洲经济表现和社会造成全面而直接的影响。体制和环境障碍也不容小视，官僚主义严重，腐败贪污盛行，行政效率低下等普遍存在。显著提高了商



业运行的隐性成本，基础设施建设整体滞后，运输、通信、电信、供水紧张，法律体系有待健全，法律执行能力和保障能力有待加强。金融体系发展水平有限，融资瓶颈突出。

国别报告：南非

南非将在较长时期内处于全面社会转型期，政局总体保持稳定。姆贝基总统将继续实行民族和解的对内政策，国内政局将继续朝着稳定、发展、民主的方向前进，但“非国大”和国内反对派的斗争将继续，包括腐败在内的各种问题将成为影响政局稳定的潜在因素；社会治安状况短期内难以得到根本好转，且在特定时期和特定地区有可能恶化，制约经济发展，损害投资环境，影响民众生活。此外，南非将继续担当推动地区经济一体化和维护地区安全的主导力量，对地区事务的积极贡献亦将提高其国际影响力，并使其在营造经济、社会发展所必需的良好周边环境居于主动地位。

目前，南非正处于新一轮的经济增长周期，GDP增速达到近20年来的最快水平。经济的快速发展促进了消费水平的提高和就业情况的改善，带来了税收收入的增加和财政支付能力的加强。不过，近年来，南非经常账户赤字规模不断扩大，带动了本币兰特的走软和币值波动性的加大，一定程度上削弱了其出口竞争力，并形成经常账户赤字继续扩大的恶性循环。南非的失业率水平偏高、社会贫富差距过大、技术短缺、配送服务落后、艾滋病肆虐等问题也是其经济发展的主要障碍。此外，全球市场流动性发展水

平、全球商品价格特别是能源价格走势、以及新兴市场的系统风险水平都是直接影响南非经济表现的外部因素。

相对于其他非洲国家，南非基础设施完备、法律制度健全、银行体系完善，外汇管制比较宽松，投资鼓励政策明确，总体投资环境较好。不过，南非的安全形势存在严重隐患，谋杀、强奸等恶性犯罪的犯罪率相当高，恐怖主义威胁也将长期存在。此外，姆贝基执政后推出的“赋予黑人经济权利”计划中，对黑人持股和黑人参与企业经营管理等方面做出了强制

性规定，而由于种种历史原因，南非黑人整体素质不高，技术相当缺乏，因此，这一政策的运行将对企业的经营和决策形成相当约束，其长期影响和政策走向还有待观望。近几年，南非有关矿产资源方面的法律出现很多变化，2004年南非政府发布了新的矿产和石油资源开发法，将矿产资源的所有权收归国有。政府上的变化对未来吸引外资产生一定的影响。

近年来，中国与南非双边贸易和经济合作发展迅速，同时，也存在一些摩擦和风险因素值得关注。其一，南非对来自中国的纺织品设限。2006年温家宝总理访问南非期间，双方签订了关于纺织品进口的谅解备忘录，南非将从2006年8月28日起至2008年12月31日，对31种产品目录项下的纺织品进口进行限制。其二，南非频繁针对中国发起反倾销调查。截至2006年12月底，南非共对中国发起反倾销调查37起，涉及轻工、化工、纺织、金属等各类产品，其中大部分征收了高额反倾销税，迫使多种中国产品退出南非市场。其三，近年来南非发生了多起针对华人和中资企业的暴力伤害事件，安全因素在投资风险中更为突出。其四，南非的签证办理效率极低，严重影响到企业的正常人员往来。此外，2005年12月1日起，南非对包括中国在内的17个国家公民过境南非实行办理签证制度，其他国家公民过境则无须办理签证，这一带有歧视性的举措给中国企业和个人造成了诸多不便。

根据目前总体形势判断，南非的参考评级为5（5/9）级，国家风险水平中等偏高。

感受个性化信用险服务

□ 四川九洲电器集团有限责任公司 汤尔漫



随着集团公司出口业务的发展,海外市场的不断拓宽,“如何有效防范和规避国际贸易中的各种风险?”这一课题被提上议事日程。2005年初,为了进一步开拓海外机顶盒市场,我公司一家出口量较大的子公司——四川迪佳通电子有限公司开始逐步试投保短期信用险。在中国信保成都营业管理部的大力支持下,迪佳通投保两年来,出口额从2004年投保前的1482万美元迅速增长到2006年的6682万美元,增幅高达351%;其间还成功化解了我公司重要客户多达上百万美元的拖欠危机。

2006年底我公司进一步提出“百亿九洲”的战略方针,即到2010年集团的年销售规模要突破100亿人民币,按照对国内销售和海外出口同步增长的规划,届时出口将达到8亿美元,海外业务全面风险防范势在必行。2007年2月28日,我集团公司与中国信保成都营业管理部签订了出口信用保险“战略合作协议”及综合保险单,要求涉及出口的子公司全面引入信用保险,并由集团公司总部全额提供保费支持。截至2月末,我公司累计出口2.4亿美元,同比增长达74%,顺利完成集团年初制定的出口任务;其中申报投保金额为1亿美元,扣除预付款和代加工贸易后的投保渗透率超过90%。全年通过双方对风险的共同控制,未发生贸易项下的风险,实现了“零可损”和“零赔付”。

在这一年的全面合作过程中,我们充分感受到“出口信用保险”这一政策性工具的实际好处,也感受到中国信

保“以客户为中心”的先进经营理念,还感受到中国信保员工热忱的服务态度和专业的服务水平。

买方资信评估——市场开拓好帮手

在投保出口信用保险以前,我公司对国外交易买方的了解主要通过展会中的商谈、互联网的查询、国外市场的考察等方式,这些手段有的信息失真、不对称,有的时间滞后、效率低,有的耗费大量人力物力、成本高。同时,由于调查的渠道有限,对买方的信用、实力掌握不够,我公司交易量不能迅速增长,海外买方数量也十分有限。这种状况极大地制约了我们的市场开拓力度和出口业务的增长。

投保信用险以后,我公司开始利用中国信保的资信调查渠道对目标客户进行资信调查,并在他们的帮助下逐步建立起自己的“买方信息库”。我公司的买方数量由2004年的10余个飞速增长到目前的100多个,其中今年已有交易并投保的买方达72个。此外,中国信保还依据买方的资信报告、国家风险状况针对我公司的具体交易提出合理的风险防范和交易建议,在控制贸易风险的同时促进了出口的迅速增长。

个性化承保方案——以客户为中心

在具体投保过程中,由于我公司的经营管理和业务发展需要,涉及的关联公司范围广泛,在很多环节上都遇到各种各样的困难。例如,集团总部要求各子公司统一投保并经过另一子公司“九洲保险”代理;部分子公司提出分别申报且买方信息不能相互共享的要求;个别子公司注册地址在深圳,还面临异地和境外关联公司投保等问题。但中国信保成都营管部始终秉持“以客户为中心”的宗旨,一个问题一个问题加以解决,在较短时间内为我公司提供了较为满意的解决方案。即:采用由九洲集团公司总部投保,其余各关联公司作为集团公司的共同被保险人的承保模式;为方便和高效申报,实行周申报制度,由各子公司通过邮件系统分别向我部申请限额及申报投保;中国信保定期将

承保情况及相关保额、保费数据通知集团市场总部和保险代理公司，并对各子公司间的买方信息、申报数据负责保密；九洲保险代理负责协助中国信保获取当期适保范围内的出口申报数据，核对并缴纳保费。

为了这一承保方案的顺利实施，中国信保成都营管部多次前往我公司位于绵阳的总部和在深圳的各个子公司进行了“信用保险和国际贸易风险防范”、“信用证风险防范和UCP600解读”、“细节决定风险”、“买方风险评估”等主题的专题培训交流，为我公司培训人员超过100人次，进一步提高了我公司外贸业务人员的风险防范意识和业务素质。

风险提示和追偿——专业风险管理顾问

通过近三年的合作沟通，我们感到在风险管理方面，中国信保就是专家。他们运用专业的风险评估手段和丰富的追偿经验，多次防范和化解无处不在的国际贸易风险，为我公司稳健经营、大力开拓市场保驾护航。

例如2007年4月，我公司下属迪佳通电子在1月份向科威特一买方E公司以L/C即期方式发的货，在交单时按照买方在电子邮件中的接受不符点的承诺，为方便买方提货清关而提交了不符点单据，结果遭到买方以不符点为由拒绝付款。由于货物已滞留港口近2个月，有被拍卖的可能性，但买方又称再等一月可付款提货。我们陷入了退运保货但丧失市场份额和等待买方提货付款但可能货去钱空的两难境地。这时我们想到了中国信保这一专业风险管理顾问。于是我们将案情向成都信保进行了通报。信保公司立即征调了买方最新的资信报告，并结合我公司与买方往来函电进行了综合风险分析，及时地为我公司提出了“上中下”三条风险防范对策。我公司采用中国信保提供的建

议策略，二十多天后，全额收回了该笔货款。

又如，去年初由于德国买方S公司流动资金出现问题，导致我公司以D/P方式出运的大批货物长期滞留德国港口，S公司拖欠我公司货款高达130多万美元。中国信保承保了我公司对该买方的交易，在对风险充分评估的前提下，给予S公司远期信用，将D/P方式改为D/A方式，帮助我公司全额追回了货款，并保住当地市场份额和良好的客户关系。

中国信保这样的个性化服务事例还有很多，包括组织我公司销售人员召开买方风险专题研讨会、典型案例分析会；帮助初审信用证并进行风险提示等等，这些都充分体现了信保风险管理顾问专家的作用。

“实践是检验真理的唯一标准！”事实证明，我公司当初投保信用保险并逐步将出口业务全面“信保化”的决策是完全正确的。希望中国信保不断开发出适应企业发展的新产品，为企业充分利用信用保险，提高核心竞争力，实现可持续发展创造条件。

公司简介

四川九洲电器集团有限责任公司（简称九洲集团）位于中国科技城—四川省绵阳市，始建于1958年，是国家“一五”期间156项重点工程之一，1995年改制为有限责任公司，1999年规范为国有独资公司，集团公司拥有包括上市公司“四川湖山”在内的全资子公司或合资关联公司四十多家，其中涉及出口约10余家。自2002年以来，集团公司连续4年跻身国家电子信息百强企业，跻身2004年中国1000家最大企业集团，四川电子及通信制造业工业企业最佳效益首强。

九洲集团是从事空中交通管制二次雷达系统、数字电视设备、有线电视宽带综合业务信息网络系统、电线电缆光缆、应用电视系统、电子政务和电子商务软件等的开发、制造、经营和服务的大型高科技企业集团，并涉足保险代理、房地产开发、LED、教育等产业领域。集团公司占地面积约87万平方米，拥有总资产39.56亿元、净资产8亿元，职工10000余人。2006年实现销售收入38.2亿元人民币，其中出口1.38亿美元，海外销售占总销售收入比例达28.2%；集团公司2007年预计出口总额将达到2.36亿美元，产品远销亚洲、中东、欧美及非洲国家。



探索民营企业信用风险管理之路

□ 厦门迈士通电器有限公司 赵剑青



在迈士通做大做强整体战略布局中，如何拓展出口市场，保障应收账款的安全回收，及时解决资金链紧张的问题，以及如何提高企业整体信用管理水平等，都是我们面临的重要课题，而寻求这些问题的解决途径恰恰成了我们公司和中信保开展合作的良好契机。在我公司的发展过程中，与中信保的合作，起到了重要的支撑作用。

厦门迈士通与中信保的合作可以分为两个阶段：

第一阶段是在2006年初，我公司在拓展业务方面碰到了一些困难。长期以来，我公司在出口业务中都习惯于采用前TT方式收取货款，但当时却突然接到了香港买家要求放账60天的订单。与国内很多出口企业一样，我们陷入了“控制风险还是追求收益”的两难境地。由于我们是民营企业，仅靠企业自身的力量发展可以说是步履维艰。特别是在出口业务方面，在与国外买家交易的十笔业务中，只要有一笔货款无法收回，就会对我们产生较大的影响。也就是说，安全比业绩更重要。为了规避潜在的风险，又不失去开拓国际市场的机会，我公司选择了借力于出口信用保险。中信保不仅保证了应收账款的回收，还帮助我们调整买家结构、开拓新兴市场，我公司在与买家谈判过程中也更加胸有成竹，尽可能做到了知己知彼。中信保代表着国家信用，有国家的财政作后盾，目前有广泛的资信服务网络，同时对国际贸易环境较为熟悉，中信保提供的短期出口信用保险在业务背景、产品和服务方面都有较大

优势，对于提高我公司的企业综合实力提供了很大的帮助。

第二阶段是指2007年以来，我公司与中信保进一步合作，投保了内贸险，延伸了保险链条。由于我公司国内的客户都比较大，而且都有三个月甚至更长的账期。对我们供应商来说，首先要垫付采购原材料的资金，且供应货物还不能停。事实上，对于民营的科技型企业来说，我们的长处在于技术及开发市场方面，但资金的运作及融通则成为了我们发展的瓶颈。2007年初，在获悉中信保推出国内贸易信用保险后，我公司终于找到了解决资金占用以及进一步扩大国内销售的可行方案，非常果断地向中信保投保了国内贸易信用保险。在民营企业由小到大的发展过程中，上规模和没有上规模之间的这个阶段是最为尴尬的。由于缺乏资金的运转，业务要么做不大，要么做得越大越没钱。很多企业都想到了通过银行贷款来解决资金的问题，但由于我们国家的银行毕竟受到的约束比较多，而我们中小民营企业又无法满足银行的要求。因此，银行的贷款有时也成为了“看得见而摸不着”的美丽神话。正是在这个尴尬的时段，中信保给予了我们资金融通的支持。我们企业将贸易过程中的应收账款向中信保投保后，其安全性得到了提高，也使得银行更愿意为我们中小企业提供应收账款的融资，解决了我们发展过程中的资金瓶颈问题。借助出口信用保险业务方面的良好基础，我公司在财务管理链条中快速形成了一个完善、有力的内贸险信用管理职能的环节，不仅解决了我公司资金链紧张的问题，还能够最大限度地在国内良好的政策环境下利用现有资源，借助中信保的优势能力，降低业务风险。

中信保自身具有相当丰富、专业、规范的信用风险管理经验，帮助我们逐步完善贸易流程，规范我们的财务综合状况。从这个角度上又反过来提升了我们内部管理的规范性，我们称之为软资源、软服务，相当于请了个企业信用风险管理顾问，这使得我们民营企业能够保持健康、快速的发展。

公司简介

厦门迈士通电器有限公司创立于1999年，位于厦门火

炬高新技术开发区，是专业研究开发高级互连技术与电接触技术、精密光电连接器、工业控制部件、航空电气部件、能源电气产品的民营高科技企业。

凭借“高水准、专业、快速、系统解决”的经营作风，迈士通的客户群体和市场竞争优势不断扩大，目前已拥有一大批计算机、通信、网络、手机等行业客户，如Panasonic、Lenovo、TDK、Amoi、ABB、APC、厦华、TCL、Start、航空631所、航空618所、航天11所、电子782厂、电子55所、14所等国际国内客户，并为北京、上海、西安、成都、重庆、武汉、哈尔滨等地的一些特殊企业和研究院所提供专业服务，产品已出口至美国、英国、法国、德国、意大

利、西班牙、印度、新加坡、韩国等国家和地区，为厦门经济特区的经济建设做出了一定贡献。

迈士通公司的战略目标是：“在3—5年内，创建海西地区精密机械电子元器件研发基地、制造基地、测试中心；为海西地区的跨国公司的生产做配套，以及成为他们在全球的战略合作伙伴。”



结伴中国信保 海翔无忧闯天下

□ 浙江海翔药业销售有限公司 陈伟

商海航行 收益与风险同在

近年来，世界原料药、医药中间体生产出现向发展中国家转移的趋势。在这样的大背景下。我公司经过不懈努力，已经有越来越多的产品获得了国内外客户的认同，出口量增长一年上一个台阶，海外市场销售对公司业绩的贡献明显增大。在开拓市场的同时，国际市场风险也逐渐成为了我公司上下关注的焦点。

我公司的海外市场主要分布在欧洲、美洲、亚洲等国家和地区。新兴市场的政策环境不稳定，知识产权保护政策、政府管制的加强、药品质量标准的提高以及市场价格的波动等因素都可能给我公司的业务带来无法预测的政治风险和商业风险。

同时，我公司产品类别相对集中，且较多依赖经销商渠道。近年来，抗生素类产品收入占到公司主营业务收入的比重均在一半以上，产品销售主要通过境内外经销商渠道完成。最近几年通过国内外贸公司实现的销售额占主营业务收入的四分之一强，自营出口中的部分产品也是通过境外经销商销售给终端客户的。时有发生的外贸代理纠纷和买家拖欠、无力偿还债务等商业风险，对我公司业务的稳定性以及交易的安全性产生了一定的威胁。

风云莫测的国际外汇市场也给我公司带来不小的冲击。截至2006年6月30日，我公司共持有外汇货币15.02万美元，以外币结算的应收账款余额为959.15万美元。此外，公司部分生产设备与原材料需要从国外进口，有相当额度的以外币结算的应付账款和短期借款。汇率风险不仅表现为汇率适度升值，更重要的是汇率变动方向的不确定性。公司不得不面对实实在在的汇率风险。

海翔与信保共存、外贸与内贸并进

国际贸易市场暗流汹涌，风险几乎无处不在，仅靠自身努力着实难以完全规避，我公司采取的做法是通过与中国信保合作，寻求外部风险保障。我公司知晓出口信用保险业务甚早，在2003年就实现了与中国信保结伴而行，从当初的试探性合作到如今的全面依靠信保提供的收汇风险保障和全方位贸易风险及融资咨询服务，我公司相当认可中国信保及其员工的专业特质。

由于一贯坚持严格的内部风险控制制度，我公司对于自己的判断比较自信。在投保的第一年度，出于对一家香港老客户资信情况的信任，我公司并没有将与其的交易纳入投保范围。让我们没想到的是，这笔没有投保的业务竟

然出现了问题。香港买家不仅拖欠了扩宽，而且在我公司努力追讨之下，也没有做出任何愿意付款的表态。此时，我们了解到中国信保还向企业提供海外追偿服务。在他们的强有力的追偿渠道与追偿方式的压力下，买家最终以书面形式确认将分期付款，并最终付清了所欠货款。此事让我们对中国信保高效的服务甚感满意。

我公司逐渐意识到中国信保能够提供从合同签订到应收账款管理的全方位风险保障以及贸易风险与融资方面的附加咨询服务。为保障我公司的出口收汇安全，我们已与中国信保开展了全面合作。现在公司一半以上的出口业务应收账款都在信用保险这一防护网下（见中国信保对海翔药业出口业务的保障范围图）。我们在中国信保的陪伴下得以全面改善海外市场结构，销售区域覆盖了从亚洲的非规范类市场到欧美的规范类市场，跟买家的结算方式也从相对保守的信用证、D/P 结算大胆转向赊销。

近年来，随着我国主要贸易伙伴对中国出口反倾销调查增多、贸易摩擦加剧，国家提了“扩大内需”、“转变贸易增长方式，实现贸易平衡”的经贸发展战略，在国家新的经济贸易政策的导向下，我公司也重视内销的发展，国内贸易业务量在公司销售总额中所占份额有所提升。在得知中国信保推出国内贸易信用险产品后，我公司给予极大

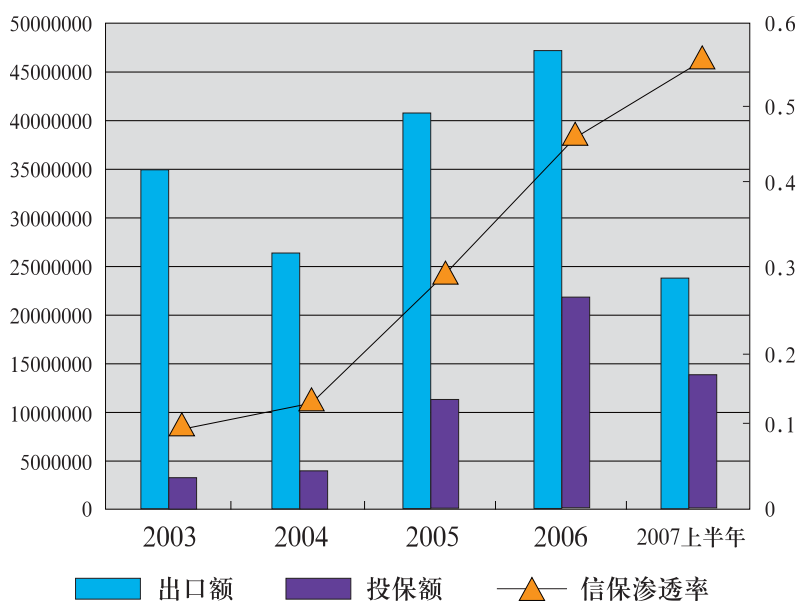
关注。几年来，出口信用保险的全面保障使我公司觉得中国信保是我公司应该永久合作的伙伴，双方经过洽谈，我公司顺利投保国内贸易保险，成为台州市首家投保国内贸易信用保险业务的企业。

目前，我们已借用中国信保内贸险平台，成功了解了国内几十家企业的资信情况，并大胆寻找新的买家、开拓新的市场。在投保以前，我公司必须花费大量的成本去管理应收账款，有了信用保险的保障，完全解除了一直占据在公司管理人员及相关业务人员心头的对收汇风险的担忧。我公司严格按照中国信保批复的买家限额控制对买家的出货，从而将无法预测的风险加以货币化。同时，中国信保工作人员在调查买家后，还根据其专业知识指导我公司出运，使我们避免了因盲目出货造成的损失。中国信保在我们与买家签订贸易合同前帮忙调查、收集相关信息；在与买家谈判过程中，帮助我们出谋划策；在合同签订后，则利用完善的信用管理制度保障收汇安全或补偿损失。

作为一家上市公司，我们在研发上的投入以及重大资本性支出增加了公司的资金压力，限制了公司产业的扩张。上市后，对于公司投资价值的考虑不得不纳入议题。如何利用合理合法的融资渠道实现公司产业扩张并提升公司的投资价值是一个难题，而帮助我在合法前提下尽早确

认收入、减少应收账款、改善报表结构、提升公司投资价值的正是中国信保的内贸险产品。便利的融资渠道让我们在经营中尝尽甜头：一方面，我公司借助信用保险产品更容易取得融资银行的认可，另一方面，借助信用审核，我公司的资信评价得以提升，有助于从原料供应商获得信用采购，也算一种间接的融资。可以说，投保国内贸易信用保险提高了我公司的财务管理效率，帮助我们维持公司现金流的连续性，最终保证我公司既定财务计划的实施和发展战略的完成。从当初的试探性投保到全面合作，从使用出口信用险产品到投保国内贸易信用险，我公司真正感受到了中国信保全面的信用管理服务。

中国信保对海翔药业出口业务的保障范围图



数字里看风险

——辽宁省2007年出口风险解读

□ 李雪 徐国防

2007年，中国信保辽宁分公司共受理辽宁省出口企业的风险案件93件，涉案金额1641万美元。公司的专家详细解读了风险的内容：

发达国家出险高、大买家发案多

数字解析：2007年，企业的报案有35件、816万美元发生在欧洲；18件、361万美元发生在美国；31件、260万美元发生在亚洲的韩国和日本。上述国家和地区共发案84件，发案率占比达90.32%，涉案金额总计1437万美元，占比达87.56%。信用保险的专家还解释说，2007年风险案件的一个新特点是各企业的重点客户、大买家案件的占比加大，全年受理的这些案件达23件，涉案金额为1351万美元，分别占24.73%和82.32%。

案例：辽宁省出口商C公司与美国买方D公司多年放账交易，买方付款都很及时，且C公司高层曾多次到美国当地的D公司进行实地考察，了解到D公司不仅拥有6个经营不同产品的分公司，还有一个规模较大的超市，D公司在业界也好评不断，因此，C公司对与D公司的交易十分放心。但是，2007年C公司对D公司的连续几笔出运，总金额高达30多万美元的货款始终分文未回。经了解D公司属于家族企业，近期内部管理出现重大变故，导致对外支付能力收到了严重影响，且因经营者变更，新上任的经营者拒绝支付C公司的货款。在这种情况下，中国信保辽宁分公司一方面及时向C公司进行赔付，避免了C公司的损失；另一方面对D公司提起诉讼，通过法律手段保障我国出口商的合法权益。

水产品的濒险率高发、农产品质量纠纷普遍

数字解析：从中国信保辽宁分公司提供的数据看，辽宁省的水产品出口2007年是多事之秋，全年水产品出口行业的涉案金额为177.5万美元，比上年增加了139.4万美元，增幅达到78.5%。尤其是向美国出运的水产品更是受到严重的影响，美国临时提高了检验标准并增加了检验项目，导致以往检验合格产品也无法正常通关，即使通关后，美国当地的销售也严重受挫，进口商纷纷借机打压价格甚至拒收、拒付；值得关注的是，2007年辽宁省农产品出口的质量纠纷问题仍然比较普遍，目前出口农产品依然实行的是低价吸引客户战略，但因其对供应商提供产品的品质无法保障加上农产品本身保质期较短，从而导致纠纷不断，2007年这类案件达24件，案值177.3万美元，比上年也有上升。

案例：辽宁省某水产品龙头企业E公司一直主打美国市场，近几年销售态势良好，从未出现过质量不达标情况。但今年因中美贸易战不断升级，波及到水产品领域，其出口至美国的传统水产品不断被拒收。2007年6月底，美国政府当局无预警宣布限制从中国进口的多种水产品，除非提供美国当局认可的证明产品中不含有危害人类健康的第三方检验证明，但实际上，因美国当地港口进口水产品量非常大，一一实行检验需要至少三个月时间，因此提供第三方检验证明只是美国政府的一纸托词而已。在此种情况下，E公司不得不将大量无法通关货物退运回国进行国内销售，价格要比出口价格降低一半以上。因此，信用保险专家提醒出口商一定要分散开拓市场，以避免集中式风险爆发所带来的巨大打击。

俄罗斯投资状况简析

□ 中国信保风险管理部

2005年，俄罗斯国民生产总值总量终于恢复到1991年的水平，达到21.62万亿卢布，约合7643.8亿美元，同比增长29.2%。居民消费已经超过1991年的水平。2006年，俄罗斯连续第七年保持经济高速增长。据俄联邦经济发展贸易部的数据，全年GDP总额达到267810亿卢布（约9846亿美元），较上年增长28.9%。俄罗斯成为继中国和印度之后经济发展最快的国家，标志着其经济已步入稳步增长阶段。

一、外国直接投资状况

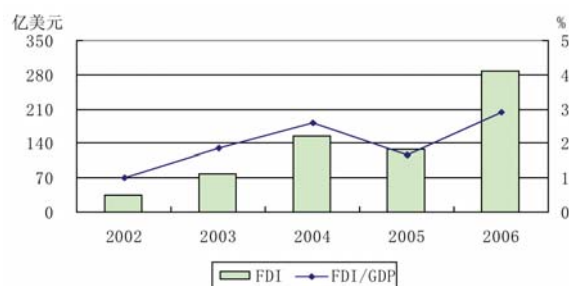
1998年以来，特别是普京上台以后，俄罗斯的外来直接投资有了明显的增长。不过，一系列针对大型垄断企业，如尤科斯、VimpelCom等的税务诉讼对投资者信心产生了负面影响。外国直接投资流入规模，尤其是人均水平，相比中亚和东亚的大多数国家较小。

外国直接投资从2003年开始有明显的增长，增长率达69.4%；2004年为94.2亿美元，增长率达38.9%；2005年为130.7亿美元，增长率达38.8%；2006年为136.8亿美元，增长率达4.6%。2006年直接投资占本年度外来总投资的24.8%，与2005年的占比大致相当。2006年，外商直接投资净值为287.3亿美元，比2005年增加159.6亿美元，同比增长115%。2002~2005年的平均增长率为67.3%。2006年，大约3/4的外来投资投向非金融领域。2005年以来，组合投资增长很慢的趋势得到扭转，特别是2006年，组合投资

几乎增长了7倍。直接投资136.8亿美元，增长了4.6%。

组合投资在2006年的大幅度增长与外国投资进入证券市场有关。2006年证券市场的投资增长了8.8倍，达到29亿美元。2006年直接投资增速放缓，进入工业领域的直接投资从2005年的20.6%下降到2006年的1.2%；贸易投资5年来第一次绝对下降；运输和通讯领域依然保持高速增长，投资量占外资总投资量的比重从2004年的5%上升到9.6%。

图1 俄罗斯的外国直接投资状况



外商投资的领域主要集中在能源（石油、天然气）、冶金、机器制造和金属加工业、有色金属工业、化学和石化工业、林业、纸浆造纸和木材加工、通讯业、食品加工业等。塞浦路斯、荷兰、德国、卢森堡四国是在俄投资最多的国家，其资本额占累积投资量的63.6%，其中直接投资超过80%。

二、投资环境

（一）投资政策

俄罗斯目前实施的鼓励和调节外商投资的法律文件有



《俄联邦调节对外经济活动法》、《俄联邦外国投资法》、《俄联邦租赁法》、《俄联邦产品分成协议法》、《俄联邦土地法》、《俄联邦农用土地流通法》和《经济特区法》等，这些法律规定了对相关外资的优惠政策。其余的法律文件，包括《工商登记法》、《税收管理法》、《劳动管理法》、《建筑活动法》、《矿产法》和《反不正当竞争法》等，对外资企业和本国企业是完全相同的。

《俄罗斯外国投资法》明确规定，除俄罗斯联邦法律另有规定外，给予俄联邦境内外国投资者的法定待遇不得低于本国投资者。此外，参与优先投资项目的外国投资者和外资商业组织享受专门的优惠和法律保障，保证其投资条件的稳定性，在一定时期内不受俄罗斯法律法规变化的影响。

《俄联邦产品分成协议法》是一部调节国内外投资者在俄罗斯境内投资寻找、勘探和开采矿物资源及有关活动的联邦法，主要规定了外商投资开发有关项目的条件及产品分配办法，《分成协议》采用个案原则。该法极大简化了投资者与国家之间的相互关系，特别是在税收方面，征税基本上被按协议条款分配产品所取代。在协议有效期内，投资者免交除企业所得税、资源使用税、俄籍雇员的社会医疗保险费和俄罗斯居民国家就业基金费以外的其他各种税费。

《俄联邦农用土地流通法》对外国企业在俄罗斯开展农业种植用土地做出了相应规定，拥有法定资本50%以上的外国公民或法人可以以租赁方式拥有农用地，租期不超过49年。

俄罗斯参照其他国家的先进引资经验，在境内设有一定数量的特别经济区，《经济特区法》对外国企业在俄开展加工业和高新技术产业投资给予了保税区 and 出口加工区的优惠政策和海关政策。

俄罗斯正在实施的外商投资政策鼓励外商投资于实际生产部门，即生产领域、交通设施建设或其他基础设施建设项目。

俄罗斯对于银行、金融、保险等服务行业以及具有战略意义的能源开采领域，设有外商投资准入限制。在一些自然资源领域，如石油和天然气开发项目上，俄罗斯政府

可能接受外国的少数股权参与，但国家将通过许可证等方式保持对这些领域的控制。

俄罗斯是《纽约公约》和《华盛顿公约》的签字国，这将保障投资纠纷的解决和境外仲裁结果的执行。

（二）金融体系

俄罗斯采用两级银行体系，即俄罗斯银行（中央银行）和商业银行。

俄罗斯的中央银行（俄罗斯银行）由国家银行转变而来，其地位独立，职能专一，是发行货币的银行、银行的银行、制订和实施货币政策的银行，它的服务对象是政府和银行。俄罗斯中央银行依据《中央银行法》的有关规定履行职能。

大多数俄罗斯商业银行是股份制银行。根据股东构成的不同，俄罗斯的商业银行可以分为四类：由国家控股并得到中央银行强力支持的商业银行；业务活动依赖于国家预算资金的非国有商业银行；行业（如天然气、冶金和电信等）银行；有外资参股的银行。国家直接控制的银行有俄罗斯外贸银行（中央银行控股）、俄罗斯外经银行（财政部控股）和俄罗斯储蓄银行（中央银行控股）等。最大的10家商业银行分别是：俄罗斯储蓄银行、对外贸易银行、天然气工业银行、阿尔法银行、国际工业银行、罗斯银行、MDM银行、莫斯科银行、莫斯科国际银行、工业建设银行。根据俄罗斯《银行和银行活动法》的规定，商业银行是混业经营的银行。

不过，俄罗斯商业银行在地区分布上严重失衡，莫斯科市及外围经济区的银行资产总额占全行业的83%；业务量也呈过于集中的状态：贷款方面，第一大银行俄罗斯储蓄银行的市场占有率高达31%，第2至第10名银行合占25%的市场份额，前30名大银行囊括了71%的贷款市场，剩余的100多家银行仅占29%；存款方面，俄罗斯储蓄银行一家独占43%的市场份额，第2至第10名银行占27%的市场份额，前30名大银行囊括了86%的存款市场。同时，俄罗斯商业银行数量众多，规模偏小。银行体系总资产占GDP的35%，其比重低于其他新兴市场国家（波兰，50%；



匈牙利，70%；中国，72%）。

俄罗斯商业银行所能提供的金融产品和服务相当有限，其主要业务为存贷款，其中存款多为短期存款，3年以上的存款仅占全部存款的4%，银行的信贷资金中只有5%以投资贷款形式提供。目前俄罗斯银行的融资能力有所提高，社会总存款的20%聚集在银行，银行提供了工业企业流动资金增长中60%的份额。

俄罗斯证券交易发展迅速，有专门的证券法和证券市场监管机构。莫斯科股票交易所（MSE）和非赢利的“RTS交易系统组织”运作良好。1998年金融危机之后，俄罗斯证券市场逐步得到恢复和发展。

莫斯科银行间外汇交易所（MICEX）是俄罗斯最活跃的交易所。其股东包括众多商业银行和机构，其中有俄罗斯中央银行、财政部和莫斯科政府。它是进行外汇交易的官方指定机构，也是联邦政府债券交易的唯一场所。俄罗斯的公司债券市场和地方债券市场总体上相对稳定，期货和期权市场正在稳步发展。

从2006年7月1日起，俄罗斯完全取消1998年金融危机后紧急实施的针对卢布自由兑换的所有限制，并通过《外汇调节和外汇监督法》修正案草案，取消了对资本流动的所有限制。

（三）税收体系

1991年12月27日签署的《俄联邦税收制度原则法》（后

几经修改和补充）是俄联邦的主要税务立法。该法规定了税制结构及其实施的一般机制，规定了税种及其计算和征收的办法，确定了税务机关及纳税人的义务和责任。分别于1998年和2000年颁布的《俄罗斯联邦税法典》第一部和第二部，标志着税制改革取得了实质性进展。2001年，俄罗斯对《俄联邦税法典》又做了某些修改和补充。最近几年来，俄罗斯的税制依然处于改革的过程中，改革的基本方向是不断减化税种、降低税负。

俄罗斯的税制结构：第一，按照政权机关管辖范围和税收支配权限划分，可分为联邦税（16种）、联邦主体税或称地区税（7种）、地方税（5种）。第二，按照税收能否转嫁来分类，可分为直接税和间接税。第三，按照税收的用途和课税目的划分，可分为普通税和目的税。第四，按照税收客体的性质分类，可分为：收入税，商品税，财产税，自然资源税等。第五，按照税收客体所在地分类，可分为国内税和国境税。

2005年1月1日起生效的第95号联邦法规定，在俄经营的企业所得税税率为24%。联邦增值税为3种，一般商品增值税税率为18%，食品和儿童用品增值税税率为10%，个别商品增值税税率为零。有价证券发行税的税率为发行票面价值总额的0.8%。矿产开采税的税率是根据23种矿产分别加以规定的，从3.8%到16.5%不等。个人所得税税率为13%。统一社会税税率为26%。企业财产税税率不高于2%。销售税税率最高不超过5%。

与投资有关的税收优惠：第一，减税：企业利润中实际用于基本建设投资的部分可以减交所得税，但不能低于原应纳税额的50%；用于慈善事业，环境保护，卫生保健的奖金，以及向残疾人、宗教和青少年活动组织者缴纳的会费可享受减税优惠，但不能低于原应纳税额的50%。第二，全免税：企业职工50%以上为残疾人，并且企业利润的一半以上用于残疾人的社会需要时，可以享受免税待遇。

第三，免50%以上税：企业职工70%以上为退休者和残疾人，该企业可以享受免除50%以上所得税的待遇。第四，小企业特别税收优惠：小型企业（工业、建筑业200人以下，科学和科学服务业100人以下，其他生产部门50人以下，非生产部门及零售店15人以下的企业）可申请此项优惠，但不能少于应征税的50%。第五，企业活动最初二（三）年免税：从事农产品生产和加工、日用品生产、建筑维修业、建材生产的小型企 业，并且该企业在从事上述业务的收入占其利润总额的70%以上的，可以在企业创办的最初二（三）年内免缴所得税。第六，“亏损结转”税收优惠：即上一年亏损后，可以用此后五年的利润来冲销亏损。用于冲销亏损的利润免征所得税，但是每年免税部分不能过大，不能使实际税收额少于原应征税的50%。

在经济特区从事相关经济活动可享受税收减免优惠。在工业生产型经济特区内注册的企业可在10年内不用缴纳土地税和财产税，还可以享受自由关税区制度；技术推广型经济特区内的企业可以在5年内不用缴纳土地税和财产税；旅游休养地经济特区内的企业也享受税收优惠政策。俄罗斯在税收征管方面形成了一套较为完整的体系和作法，尤其是赋予税务警察机关很大的执法权限是其鲜明的特点。

总体风险评估

俄罗斯将继续保持稳定和平的政治局面，但是需注意影响政局稳定的几个因素：即将到来的议会选举和总统选举会给政局带来某些不确定性；车臣分裂势力和其他犯罪势力还是影响社会安定的现实因素；联邦中央政府与地方行政当局的摩擦和分歧依然存在。此外，随着经济发展水平的提高，俄罗斯在国际舞台上寻求恢复、继续保持其政治、经济、军事大国地位难免会与其他大国发生磨擦，从而影响双边合作关系以及国际社会的稳定。

俄罗斯经济已经实现了连续八年以6.5%左右的速度增长，并在2005年恢复到了1991年的水平，国际收支状况得到了很大的改善，国际储备充裕，外债压力得到根本性缓

解，国家预算连续多年盈余，居民收入和消费水平大幅度提高，就业状况有所改善，通货膨胀得到控制，本币实现完全自由兑换，币值稳定且呈强势。但是经济发展也面临着众多挑战。第一，经济对原材料商品，特别是对石油和天然气过分依赖，给经济的持续稳定发展埋下了隐患；第二，非能源工业和农业投资不足，经济发展缺乏后劲；第三，市场经济基础尚未完全建立，经济改革的进程已有所放缓；第四，银行系统相对脆弱，税收体系、投资政策、法律法规依然处在调整过程中。

在投资领域，虽然俄罗斯管理体制（包括监控与通报、限制/禁止部门、实绩要求、优先发展的部门和地区等）的开放度和自由度还不够大，但在某些方面的变化也是明显的，比如卢布已实现完全的自由兑换。影响投资环境的风险因素主要有：第一，政府针对外来投资的政策不够稳定：一方面对能源领域的投资实施各种限制性措施，另一方面各个地方政府的引资政策也存在差异；第二，有关外资的法律不够完善，市场机制有待健全；第三，执法部门腐败现象比较普遍，政府工作效率依然低下；第四，政府部门对于经济活动的干预仍然较多；第五，银行系统仍然相当脆弱，尤其是资产风险高度集中、产权不透明、有关法律不健全、小银行过多使俄罗斯银行系统成为世界上风险最高的银行系统；第六，社会秩序不稳定，犯罪率高。

近年来，中国与俄罗斯两国的战略协作伙伴关系不断得到加强，两国在经济上具有的互补性日益明显，互为邻国为两国的经贸合作提供了天然的地缘便利，两国政府签署的《避免双重征税协定》、《投资保护协定》等重要法律文件为双边经贸合作奠定了坚实的法律基础。在这种背景下，中俄经贸合作关系发展快，效果好，而且还有很大的发展潜力和发展空间。当然，双方在一些重大领域的经贸合作时会受到其他国际政治、经济需要的影响，企业之间的一些贸易、投资合作因制度性、政策性安排而变得低效。

根据目前总体形势判断，俄罗斯的参考评级为5(5/9)级，国家风险水平中等偏高。

厄瓜多尔逐步增强石油行业控制

□ 中国信保风险管理部

2007年10月4日，厄瓜多尔总统科雷亚签署总统令，宣布自即日起，外资石油公司必须将“油价暴利”（当前油价与合同基准油价的差额）的99%上缴厄瓜多尔政府，企业仅允许自留1%。基于此，外资石油公司面临两个选择，或接受新规定而缴纳暴利税；或将现有产品分成合同转换成服务合同。但是，在服务合同下，外资石油公司仅能够提供勘探、开采等技术服务，利润大幅下降，厄瓜多尔政府则完全控制油田生产，并获取在支付服务费后的全部“油价暴利”。

目前，仍有多家外资石油公司长期拖欠总统令签发之前的应缴纳税款，此次提高缴纳比例也有意于对其施加压力。在一定程度上，该总统令的威慑效力大于实际作用。同时，厄瓜多尔政府预留了与外资石油公司母国政府协商的空间。西班牙Repsol-YPF公司拖欠税款一案的发展进程即是例证。实际上，石油暴利税的提高表现为厄瓜多尔国家政策的调整，并非针对某个企业。如若提请国际仲裁，外资石油公司胜算很小，且会进一步恶化与厄瓜多尔政府的关系。综合看来，增加压力、促进协商、谋取实际经济利益是此项总统令的重要目的之一。

事实上，早在2006年初，厄瓜多尔政府已逐步颁布相关法案，以加强对石油资源和石油行业的控制，提高石油利益获取能力。2006年4月，厄瓜多尔政府通过《石油修改法案》。该法案规定，外资石油公司须将“油价暴利”的50%上缴政府，并重新与政府进行合同谈判。2006年5月，厄瓜多尔政府认为美国西方石油公司（Occidental Petroleum Corp.）多次违规经营，特别是未经能源部批准，于2000年擅自将位于亚马逊地区15号油田40%的权益转让给加拿大恩卡纳石油公司（ENCANA），决定终止厄瓜多尔国家石油公司（Petroecuador）于1999年与该公司签订的石油合同，并没收资产与设施，使其被迫退出厄瓜多尔石油行业。

作为南美洲第三大石油储量国和第五大石油生产国，厄瓜多尔拥有已探明石油储量46亿桶，原油日产量约53万

桶。石油工业是厄瓜多尔国民经济的支柱产业，约占出口收入的40%和财税收入的30%以上。1973年，厄瓜多尔加入石油输出国组织（OPEC）；1992年，因拒绝接受产量配额限制而退出；2007年11月，厄瓜多尔重返OPEC。目前，在厄瓜多尔共有五种石油合同类型，分别为服务合同、产品分成合同、合作合同、特殊服务合同，以及边际油田开发与补充勘探合同。出于增加财政收入的考虑，新增合作项目主要采取后两种合同形式。事实上，对于外资石油企业而言，产品分成合同最为优惠。但是，随着厄瓜多尔政府不断调整政策，上调分成比例，产品分成合同的利润空间被一再压缩。

近年，厄瓜多尔政府多次声明不会对现有油田实施国有化，但相关措施的颁布与实施使政府对石油行业的控制不断加强，石油行业投资环境趋于暗淡。



从一宗曲折的拖欠案 看大买家信用风险

□ 吴奕湖

广东文具生产企业 A 公司近几年出口业务发展迅猛，由于产品适销对路，出口规模从一开始的百来万美元迅速扩张至千万美元，并且和欧美一些大型买家建立了合作关系。其中主要买家美国 N 集团是成立于 1905 年的上市企业，全球拥有员工 4 万多人，下设多个子公司负责不同产品的采购业务，2005 年整体销售规模接近 100 亿美元。基于 N 集团实力雄厚，A 公司将其作为重点开发的客户，并与其下属两个子公司 R 和 S 分别签订了外销合同，其中 S 买家占了 A 公司整体出口额的 40% 左右。

合作初期 R 买家和 S 买家回款及时，A 公司对合作前景相当乐观。但好景不长，2005 年 11 月份 A 公司意外地发现 S 买家仅付了上月一部分货款，尚余 50 万美元未支付。A 公司立即向 S 买家查询此事，随后 S 买家作为回复发来了一封扣款函，指 A 公司之前出给其兄弟公司 R 的货物存在质量问题，但 R 买家已经付了相应的货款，因此要从 S 买家的应付账款中把有质量瑕疵的货物款项扣除。

A 公司这才了解到，R 和 S 虽然是相互独立运作的关联公司，但是他们统一采用集团的财务中心结算，即是各自签订销售合同，但由同一个财务窗口向供应商支付货款。因此这次 R 买家在出现质量争议后，在未向 A 公司出示任何关于质量问题的书面证明的情况下，马上指示集团财务中心截留了 S 买家对 A 公司的应付货款以弥补自己之前已付给 A 公司的货款。

A 公司异常气愤，立即向 R 买家索要产品存在质量瑕疵的证据准备进行驳斥（A 公司出运之前货物已经 R 买家

指定的验货行检验合格），但却得不到任何回复；另一边考虑到 S 买家是举足轻重的合作对象，A 公司害怕破坏双方关系而不敢强硬要求其还款，以至于 S 买家一直不理睬此事，拖欠了 A 公司 50 万美元货款几个月之久，严重影响了 A 公司正常运作。

回顾这宗拖欠案，其周折之处在于 N 集团内部特殊的财务管理制度让 R 买家有机可乘，在未提出质量异议的证据及与 A 公司达成协议之前擅自扣下了不属于自己的应付账款，再加上 S 买家片面维护其兄弟公司利益，导致 A 公司白白蒙受损失。

由此可见，并非销售规模庞大、分支机构繁多、资金实力雄厚的集团型买家就不存在信用风险。在出口实务当中，买家信用风险不但包括了买家支付实力变弱的风险——想还但没钱，也包括了买家的道德风险——有钱但不想还。先不论大买家也存在资金周转不灵以致最终被收购或破产清算的可能性（近年这种案例枚不胜举，这里就不再赘述），就从道德风险而言，大买家同样会由于内部人员职业素养、自身架构调整、转换供应商的策略、买卖双方合作关系弱化等等因素引发对供应商的不公行为。当中小出口企业在面对强势买家的无理行为时，通常的结果是哑巴吃黄连，有理无处诉。

因此，我国出口企业应当保持高度警惕，不迷信大买家没有风险之说，进一步加强与专业机构及行业协会等信息平台的沟通，积极寻求风险保障，有效地牵制不良买家，更好地维护自身权益。

警惕具有集团背景的 “大买家”风险

□ 吴奕湖

企业集团是指以资本为纽带的母公司、子公司、参股公司及其他成员企业和机构共同组成的具有一定规模的企业法人联合体。当出口企业的海外买家是企业集团中的某一个子公司、分支机构或者特殊目的实体（special purpose entity）时，与一般公司买家相比，具有集团背景的买家的信用风险具有一些新的特点，出口企业需要对其加强警惕并采取有效措施。

一、集团背景买家的信用风险根源：

1、内部关联交易频繁

企业集团内部进行关联交易的基本动机之一是实现整个集团公司的统一管理和控制；动机之二是集团通过关联交易来规避政策障碍和粉饰财务报表，集团成员企业之间经常发生的关联交易已经成为企业利润的调节器。当集团内的举债主体为了得到供应商或者银行等债权人的支持，往往通过虚增与关联企业的经济往来以提高营业收入和利润。当该举债主体的经营情况不能达到集团的预设目标，或者集团由于战略布局的变动而需要关闭该企业时，就由集团向该企业收取或分摊费用，或将一些闲置资产和低值的投资高价出售给关联企业，来抽空该企业的利润和净资产，从而导致该企业的盈利能力下降，财务风险上升。关联交易的隐蔽性，增大了供应商对贷款监控的困难和贷款回收的风险。

2、财务报表存在较大的人为扭曲空间

美国安然（Enron）公司曾经是世界上最大的能源公司之一，原来名列《财富》杂志500强的第七名，号称全球领先企业。然而，2001年12月2日，安然公司突然向纽约破产法院申请破产保护，成为美国历史上最大的一宗破产案。安然公司所设立的成百上千个有限合伙制企业为其隐

藏了巨额的损失与债务，是导致其最后申请破产的一个主要原因。由于安然公司进行了巧妙的股权结构设计，使得这些有限合伙企业的财务状况不需要合并到母公司的财务报表中，大大地扭曲了财务报表的真实性。

3、系统性风险较高

一些企业集团具有盲目投资和过度举债的倾向，因而容易引发系统性风险。它们为追求规模效应，往往利用其控股地位调动集团成员企业资金，并利用集团规模优势取得银行大量贷款，过度负债，盲目投资，涉足不熟悉的行业和区域。随着业务扩张，集团以资本为纽带，形成一条很长的资金链条，资金在各成员之间不断地流转。然而一旦资金链条中的某一环节出现问题，就可能引发成员企业多米诺骨牌式的崩溃。资金链的断裂可能是因为某个成员企业的经营不善，也可能是由于银行信用的突然缺失，或者其他融资渠道的变化。总之，越是扩张迅速，资金链条越长，企业就越脆弱，风险点就越多。

二、防范具有集团背景的“大买家”风险的措施建议：

1、签订贸易合同前对买家进行资信调查，了解承债主体的企业性质、股权结构、在企业集团中的地位与作用、以及基本的财务情况；

2、争取获得可以证明集团母公司与承债主体之间关系的正式书面函件；

3、争取获得集团其他主要子公司的联合担保或者母公司对承债主体的担保；

4、借助中国出口信用保险公司的平台提高对集团买家的谈判实力并转移收汇风险。

如何防范买家恶意拖欠风险?

□ 毛剑明

一、案情

大连地区某出口企业A公司与美国某超市连锁经销商B公司合作两年,年交易量约20万美元,B公司付款一直较为及时。2004年6月,B公司突然增加订货款,要求A公司供应24笔超市百货用品,价值95万美元,支付方式为D/A120天。A公司在货物出口前向中国信保投保了短期出口信用保险,保险人批复买方信用限额50万美元D/A120天。买方承兑到期日后,迟迟未能付款。经多次电话、邮件联系未果,A公司感觉到事态的严重性,遂向中国信保通报可能损失,并委托中国信保进行海外追讨。

二、处理

鉴于出险金额巨大,接到A公司的报损及委托材料后,中国信保立即联系美国追偿渠道,要求律师对债务人登门造访,以尽快核实案情。但B公司始终回避渠道律师的多次约见,并提出由于A公司交付的货物存在诸多质量瑕疵,导致连锁超市卷入美国消费者的多宗诉讼,因此拒付货款,并提出120余万美元的高额反索赔要求。但双方签署的贸易合同中明确约定,关于货物质量瑕疵,买方必须于货到港后30天内提出,否则视为放弃索赔权,而B公司提出质量问题的时间为货到港后6个月,已远远超过了合同约定的质量异议期,因此我们认为债务人的抗辩理由不能成立,存在恶意拖欠货款的嫌疑。考虑到非诉追讨的希望十分渺茫,我们立即与律师协商能否通过诉讼方式追回欠款。但债务人最新资信报告显示,B公司一年内不断转移资产、抽逃资金,导致资信报告评级骤减,目前已近乎空壳公司,即使我们获得胜诉判决,也执行不到任何财产。至此,案情已基本明晰,种种迹象均表明,债务人恶意诈骗A公司货物,致损原因确属保险责任,中国信保在受理A公司索赔申请后10个工作日内即按照保单规定向被保险人足额支付了赔款,以解企业燃眉之急。

三、启示

本案是国际贸易实务中一起典型的买方恶意拖欠案例,教训值得汲取,也给我们带了许多有益的启示:

(一) 关注信用限额的价值, 尽量避免超限额出运。

买家信用,主要是指买家在交易过程中的履约表现,即商业信誉,包括支付意愿和支付能力两个方面。支付意愿体现了买家的道德水平,支付能力表征着买家的偿付能力,二者共同构成商业信誉即信用。但是,对一个特定买家而言,无论是道德水平还是偿付能力都不是无限的。由于信用产生于交易,而交易往往以货币为媒介进行结算,所以信用水平和等级也可以通过具体的货币金额加以衡量,亦即信用限额。

信用限额是中国信保对出口企业按照保单规定申报的出口可能承担赔偿责任的累计最高赔偿额。中国信保批复买家信用限额是建立在对买家的当前偿付能力、历史付款记录等信息充分了解的基础上对买家信用的科学和客观的授信,它既是保险人对特定买家可能承担赔偿责任的风险内控机制,也是协助客户防范和规避收汇风险的主要手段。在本案中,超限额出运不仅加大了A公司自身承担风险的系数,同时也扩大保险人的承保风险。因此,建议出口企业高度关注中国信保批复的买方信用限额,尽量做到在授信额度内合理安排发运进度,从而有效地利用信用保险的事前风险防范功能,以便在出险后能够最大限度地减少或弥补损失。

(二) 加强对大买家/老买家的风险防范措施。

根据中国信保的业务处理经验,买家规模大、与出口商交易历史长并不意味着交易风险必然低。对大买家而言,与其进行大规模的国际贸易的确有丰厚的获利空间。但利益始终与风险相伴随。买家规模虽大,一旦出现风险,给出口商造成的损失也是无法估量的;对老买家而言,也不能因为与其交易历史长就放松警惕。因为老买家的良好付

款表现只能代表历史，国际商账追收的实践表明：许多逾期应收账款都发生在老买家身上，而且追回率极低。大买家/老买家发生风险的原因主要有二：一是暂时的资金周转困难。激增的交易量已超过买家自身的经营能力，致使其短期偿债能力出现问题；二是蓄意欺诈。买家通常先以小额历史交易中的良好付款表现骗取国内出口商的信任，使其在后续大批出货时放松警惕，买家最终在收到货物后寻找种种借口长时间恶意拖欠货款。发生大买家/老买家风险一般会有前期的征兆，即风险异动信号，根据中国信保的业务处理经验，这些信号主要表现为：付款速度变慢，出现逾期；违背已做出的付款承诺；突然或经常性地更换银行；以明显不合理的价格在当地倾销货物；突然大宗进货；变更付款方式；多次联系未见回复；未经同意即退回有关单据或者货物等。

(三) 加强规避风险的基础工作。

保险公司的保险并不能完全取代出口商对风险的内控机制。对出口商而言，一是应全面搜集买方信息，实时跟踪买方当前经营状况。尤其是在大买家/老买家系上市公司的情况下，由于各国公司法 and 证券法均规定，上市公司对公众投资者负有持续信息披露的义务，因此出口商可借助对上市公司公开信息的采集（年报、半年报、季报、股价变化等），捕捉买家风险异动信号，动态监控买家当前经营状况；二是在贸易合同中订立“物权保留条款”。为防止出口商大宗出货后买家突然破产，导致“钱货两空”，建议在出口贸易合同中订立“物权保留条款”，使买家在支付全部合同价款之前不能获得货物完整的所有权。即使买方陷入破产，出口商也可以通过行使破产法上的“取回权”，优先于其他有担保债权人和无担保债权人获得清偿，以最大限度保护自身权益。

(作者单位：中国出口信用保险公司理赔追偿部)

出口风险预警信息

印度决定继续对原产于中国的三甲氧苄二氢嘧啶征收反倾销税

2007年12月14日，印度商工部对原产于中国的三甲氧苄二氢嘧啶作出反倾销日落复审终裁：采用限价措施，最低岸上交货价格为826卢比/千克，如果进口产品的岸上交货价格低于826卢比/千克，则反倾销税为两者的差额；反之，则不予征收反倾销税。在本案中，没有中国企业应诉。

印度对原产于中国和中国台湾的尼龙扎带启动反倾销调查程序

2008年1月1日，印度对原产于中国和中国台湾的尼龙扎带（Cable Ties）进行反倾销立案调查。本案的倾销调查期为2006年4月~2007年6月，损害调查期为2003/04财年、2004/05财年、2005/06财年以及倾销调查期（2006年4月~2007年6月）。印度反倾销总局要求各利害关系方自2008年1月8日起40日内向该局以书面形式提交与调查有关的问卷信息。

加拿大国际贸易法庭对原产于中国等三国的热轧碳钢中厚板作出反倾销日落复审终裁

2008年1月8日，加拿大国际贸易法庭发布通知，对原产于中国、南非和俄罗斯的热轧碳钢中厚板反倾销日落复审案作出终裁，如果取消对进口自上述国家涉案产品的反倾销措施，将导致对加拿大国内产业的损害继续或再度发生，因此，决定继续实施反倾销措施。

涉案产品海关编码为 72085110.00、72085199.10、72085199.91、72085199.92、72085199.93、72085199.94、72085199.95、72085219.00、72085290.10、72085290.91、72085290.92、72085290.93、72085290.94 和 72085290.95。

印度对原产于中国的技术级和食品级磷酸作出反倾销终裁

2008年1月3日，印度商工部发布公告，对原产于中国的技术级和食品级磷酸作出反倾销终裁（见下表）。涉案产品海关编码为 28092000,28092020。

印度对原产于中国的技术级和食品级磷酸作出的反倾销终裁结果

原产国	出口国	生产商	出口商	反倾销税率（美元/吨）
中国	中国	任何企业	云南省化工进出口公司	205.28
中国	中国	任何企业	除云南省化工进出口公司的其他企业	242.77
中国	除中国外的其他国家	任何企业	任何企业	242.77
除中国外的其他国家	中国	任何企业	任何企业	242.77

美国国际贸易委员会对原产于中国等国的非封闭内置弹簧部件启动反倾销产业损害调查

2008年1月7日，美国国际贸易委员会发布通知，决定对原产于中国、南非和越南的非封闭内置弹簧部件（Uncovered Innerspring Units）进行反倾销产业损害调查。按计划，美国国际贸易委员会将于2008年2月14日对本案作出初裁。涉案产品海关编码为 94042990.10。

美国商务部对原产于中国的刹车盘作出反倾销日落复审终裁

2008年1月8日，美国商务部发布通知，对原产于中国的刹车盘作出反倾销日落复审终裁（见下表）。涉案产品海关编码为 87083950.30 和 87083050.30。

美国商务部对原产于中国的刹车盘作出的反倾销日落复审终裁结果

生产商 / 出口商	加权平均倾销幅度 (%)
河北五矿进出口公司 (Hebei Metals and Minerals Import/export Corp)	8.51
山东九羊企业集团总公司 (Shandong Jiuyang Enterprise Corporation)	8.51
龙井手扶拖拉机外贸有限公司 (Longjing Walking Tractor Works Foreign Trade I/E)	8.51
吉林省机械设备进出口公司 (Jilin Provincial Machinery & Equipment I/E Corp)	8.51
青岛五矿进出口有限公司 (Qingdao Metals, Minerals and Machinery Import & Export Corporation)	8.51
陕西机械设备进出口有限公司 (Shanxi Machinery and Equipment Import & Export Corporation)	8.51
西南技术进出口有限公司 (Southwest Technical Import and Export Corporation)	16.07
香河紫辰铸造有限公司 (Xianghe Zichen Casting Corporation)	8.51
烟台进出口有限公司 (Yantai Import and Export Corporation)	3.56
烟台银和股份有限公司 (Yenhere Corporation)	8.51
普遍	43.32

2007年1~12月出口主要商品情况

金额单位：万美元

商品名称	计量单位	2007年1月-12月			增减%		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价
※机电产品	—	—	70,117,213	—	—	27.6	—
※高新技术产品	—	—	34,782,628	—	—	23.6	—
自动数据处理设备及其部件	万台	145,137	12,371,465	85.2	1.8	33.0	30.7
服装及衣着附件	—	—	11,507,380	—	—	20.9	—
纺织纱线、织物及制品	—	—	5,609,868	—	—	15.0	—
手持无线电话机及其零件	—	—	5,182,016	—	—	11.2	—
钢材	万吨	6,265	4,413,283	704.4	45.8	68.3	15.4
鞋类	—	—	2,530,693	—	—	16.0	—
集成电路	万个	4,070,735	2,354,117	0.6	26.1	16.1	-8.0
家具及其零件	—	—	2,214,640	—	—	29.3	—
塑料制品	万吨	766	1,447,648	1889.9	5.8	8.8	2.9
箱包及类似容器	—	—	1,081,550	—	—	24.3	—
成品油	万吨	1,551	914,955	589.9	25.6	29.8	3.4
彩色电视接收机	万台	4,788	900,788	188.1	-44.6	2.3	84.6
集装箱	万个	313	877,524	2803.6	42.6	46.6	3.1
玩具	—	—	848,363	—	—	20.3	—
灯具、照明装置及零件	—	—	771,892	—	—	22.2	—
电动机及发电机	万台	390,569	561,924	1.4	8.9	28.6	18.0
摩托车及有动力装置的脚踏车	万辆	1,097	382,701	348.9	6.8	19.8	12.1
煤	万吨	5,317	329,550	62.0	-16.0	-10.5	6.5
钢坯及粗锻件	万吨	1,530	305,396	199.6	5.8	52.4	44.1
焦炭及半焦炭	万吨	643	291,943	454.0	-28.9	-14.1	20.7
贵金属或包贵金属的首饰	吨	781	250,735	321.0	5.2	19.3	13.5
自行车	万辆	5,923	216,563	36.6	5.8	14.9	8.6
原油	万吨	389	168,710	433.7	-38.7	-38.4	0.5
未锻轧铝	万吨	55	133,799	2432.7	-55.0	-52.9	3.6
手表	万只	63,833	116,572	1.8	-7.7	27.9	38.5
玉米	万吨	492	87,533	177.9	58.7	107.6	30.8
大米	万吨	133	47,858	359.8	7.2	17.1	9.2
锯材	万立方米	75	38,971	519.6	-7.5	10.5	19.3
生丝	吨	13,753	33,712	2.5	104.9	69.9	-17.1

(来源：商务部)

2007年1~12月进口主要商品情况

金额单位：万美元

商品名称	计量单位	2007年1月-12月			增减%		
		数量	金额	单价	数量	金额	单价
※机电产品	—	—	49,898,421	—	—	16.7	—
※高新技术产品	—	—	28,698,564	—	—	16.0	—
原油	万吨	16,317	7,977,091	488.9	12.4	20.1	6.9
初级形状的塑料	万吨	38,309	3,379,557	88.2	17.4	61.6	37.6
铁矿砂及其精矿	万吨	1,897	3,235,573	1705.6	5.0	19.5	13.9
钢材	万吨	1,687	2,055,261	1218.3	-8.8	3.7	13.7
未锻造的铜及铜材	万吨	278	1,966,716	7074.5	34.8	58.5	17.4
成品油	万吨	3,380	1,643,675	486.3	-7.1	5.7	13.7
大豆	万吨	3,082	1,147,217	372.2	9.2	53.2	40.4
汽车和汽车底盘	辆	312,979	1,092,591	3.5	37.9	45.3	5.4
飞机	架	314	926,544	2950.8	6.4	-5.5	-11.2
金属加工机床	台	107,672	707,220	6.6	-0.7	-2.3	-1.6
废铜	万吨	558	639,060	1145.3	13.0	58.0	39.9
食用植物油	万吨	838	623,606	744.2	25.2	97.9	58.0
纸浆	万吨	847	554,903	655.1	6.5	26.3	18.7
原木	万立方米	3,709	535,061	144.3	15.4	36.2	18.0
未锻造的铝及铝材	万吨	97	381,467	3932.6	-18.9	0.9	24.8
纸及纸板（未切成形的）	万吨	398	347,989	874.3	-8.8	3.3	13.2
天然橡胶（包括胶乳）	万吨	165	325,741	1974.2	2.2	7.5	4.9
肥料	万吨	1,169	290,627	248.6	3.6	17.0	13.0
合成橡胶（包括胶乳）	万吨	141	284,306	2016.4	8.8	19.9	10.5
废铝	万吨	209	244,627	1170.5	18.4	28.0	8.4
氧化铝	万吨	512	197,399	385.5	-25.9	-34.7	-11.9
锯材	万立方米	650	176,627	271.7	7.1	4.6	-2.3
合成纤维纱线	万吨	64	174,549	2727.3	-10.2	-5.8	4.5
纺织用合成纤维	万吨	51	104,677	2052.5	-18.4	-6.9	13.1
鲜、干水果及坚果	万吨	137	83,102	606.6	5.2	22.0	15.8
谷物及谷物粉	万吨	155	53,394	344.5	-56.6	-36.3	47.0
钢坯及粗锻件	万吨	24	43,389	1807.9	-34.6	15.0	77.3
农药	吨	41,260	23,144	0.6	-4.4	8.8	13.8
木质胶合板	万立方米	25	14,011	560.4	-20.6	-4.1	18.9

(来源：商务部)

分担出口风险 保障收汇安全



中国出口信用保险公司
China Export & Credit Insurance Corporation