

全球信用风险持续上升

2011 年全球风险水平处在国际金融危机爆发以来的较高水平, 共有 29 个国家风险上升。由于欧洲和美国的企业财政状况渐趋恶化, 科法斯将 8 个发达国家列入负面观察名单或从正面观察名单中剔除; 而希腊和塞浦路斯的国家贸易风险评级更是遭到降级。



■ 本报记者 张龙

外贸出口一如冬天般寒冷。更令中国企业感到寒冷的是通过出口应该拿到的钱, 却拿不回来。

刘经理最近有一笔 10 万美元的货款现在也拿不回来了, 拖欠的是美国的一家企业。刘经理是一家从事家具生产企业的负责人, 公司位于广东一家工业区内。

“我们公司整体规模在出口企业中算是中小型的, 家具主要出口到美国、澳大利亚、欧洲等地, 每年的销售额在 2000 元左右。”刘经理日前接受《中国企业报》记者采访时表示。

刘经理的情况绝非个案。仅温州一地, 据温州信保统计, 该市向欧洲出口报案金额同比增长 130%, 接到百万美元以上的拖欠大案 80% 集中在欧洲。

12 月 15 日, 中国出口信用保险公司 (以下简称中信保) 发布 2011 年版《国家风险分析报告》, 对全球除中国以外的 192 个主权国家的风险水平进行了重新认定和评估, 提醒国内出口企业谨慎面对国际动荡局面, 规避出口风险。报告显示, 2011 年全球风险水平处在国际金融危机爆发以来的较高水平, 共有 29 个国家风险上升。

全球信用保险巨头科法斯给《中国企业报》记者提供的报告显示, 由于欧洲和美国的企业财政状况渐趋恶化, 科法斯将 8 个发达国家列入负面观察名单或从正面观察名单中剔除; 而希腊和塞浦路斯的国家贸易风险评级更是遭到降级。

欧美成拖欠集中地

就在上个月, 一个突如其来的“外贸事故”让刘经理的家具企业陷入了收款难的境地。而有着数次合作经验、看起来信用良好的美国客户正是这 10 万美元的拖欠方。

按照以往合作的惯例, 在上个月得到该进口商的订单后, 刘经理在为当月业绩超额完成而欣喜之余, 根据业内行规收取美方 30% 的订金之后, 随即调配工厂的家具为之发货。而当刘经理持提货单向美方进口商索取剩余的货款时, 对方却提出延期支付的要求。这一延期到目前早已超出刘经理为其申请的付款“宽限期”。

“原因并不是质量或者规格出

现问题。”刘先生说, 对方已出现资金链吃紧的困境。

而更早前, 从事玩具零件出口业务的林女士则是亲身经历一位有很好合作基础的美国客户变身“老赖”的事情。

“那位美国客户是交过订金的, 但由于交往比较久就没有注意那么多, 答应他货发出后再付余款, 可后来一直都没有汇过来啊!”据林女士的讲述, 这位美国客户因为是公司的主客, 信用状况一直很好, 因此公司逐渐对他“放松警惕”, 破例为之发货之后再收余款。而一般情况下, 是林女士这边的工厂生产完之后通知客户, 客户把余款付清了公司再发货。“那是老客户, 合作很久了, (所以) 那时候就按照他的要求做了”。

可货到了客户手里, 剩余货款却未能按期打到林女士公司的账上。“老板让律师写了封律师函想去追款, 可后来就杳无音讯了!”林女士说, 公司此后也没有继续为这位客户发货, 终止了与其的一切外贸合作。

中信保副总经理周纪安告诉《中国企业报》记者, 在中信保接到的客户出口损失报告中, 有 1/3 在欧美市场。

中信保相关负责人告诉记者, 随着贸易摩擦日渐增多, 美国国家风险值得关注。

中信保方面称, 美国长期以来是中国信保短期业务承保的最大单一市场, 中国信保对美国的风险变化一直保持高度关注以及密切跟踪。随着美国经济再次陷入低迷, 报损案件总量和金额出现回升迹象, 小规模买家的逃匿和非法停业情况明显增多。

在欧洲方面, 中信保相关负责人告诉记者, 受主权债务危机影响, 欧洲地区报损大幅增加。由于主权债务危机不断蔓延, 各国普遍面临经济增长乏力、财政收支失衡、失业率居高不下等问题。金融环境恶化、银行信贷紧缩, 加之各国相关支持政策变动, 使得特定行业风险加剧。

“在欧洲地区, 希腊、爱尔兰、葡萄牙、西班牙、意大利、比利时、英国、捷克、斯洛伐克、匈牙利、乌克兰、俄罗斯、白俄罗斯、拉脱维亚等的国家风险值得关注。”上述负责人表示。

在出口方面, 国家统计局中国经济景气监测中心副主任潘建成

预测, 今年我国对美国出口额将减少 1.1 个百分点, 对欧洲减少 0.6 个百分点。潘建成介绍, 未来几个月, 欧洲 5 国偿债量激增, 标准普尔公司已将德国和法国在内的 15 个欧元区国家列入信用评级观察名单。面对出口国的风险, 信用保险的保障显得异常重要。

新兴产业成“受害者”

周纪安告诉《中国企业报》记者, 在能源、光伏发电产品领域, 已经多次出现国外企业拒收状况, 令中国企业损失严重。

作为新能源的典型“代表”, 光伏行业发展前景广阔, 欧美等国此前纷纷出台政策补贴光伏行业, 极大地刺激了中国光伏产品的出口, 众多企业也纷纷投身于该行业掘金, 出口规模上升显著。但是近期随着宏观经济的变化, 欧美等国开始频繁下调对光伏行业的补贴力度, 甚至取消某些品类的扶持政策, 政策风险迅速传导至金融系统, 导致部分光伏项目资金周转出现困难, 进而形成了对光伏组件供应商(我国出口企业)的违约风险。

光伏行业资金密集度高, 发生风险后, 涉案金额往往巨大, 近期接到的光伏行业案件涉案金额几乎都超过了 100 万美元, 对出口企业的生存构成巨大威胁。

值得注意的是, 在中信保所处理的各案件中, 光伏企业出口遇损现状加剧。据中信保统计数据显示, 占全球六成以上太阳能光伏组件产能的中国企业在数月内相继有 50 余家倒下。

报告显示, 德国某买方拒收中国企业光伏组件, 涉案金额 1581 万美元, 这是中信保成立以来单个案报损金额最大的买方拒收案件。中信保采取多种有效措施, 最终买方向中国企业支付 1397 万美元达成和解。

伴随光伏产业的还有国外的反倾销调查。近年来, 中国光伏产品在国外市场上连续遇阻。今年 10 月 19 日, 以 Solar World 公司为首的 7 家美国光伏电池厂商向美国政府提出申请, 对来源于中国的晶硅光伏电池产品提起双反调查。美国国际贸易委员会和美国商务部已分别于 10 月 19 日和 11 月 8 日予以立案。

与此同时, 欧盟的市场也不乐观。一方面是因为欧债危机, 市场需求萎缩; 另一方面, Solar World 公司已向欧盟提请对中国光伏企业提起反倾销反补贴调查申诉, 这意味着本已处在寒冬期的中国光伏产业可能再遭“双反”大棒打击。

有专家认为, 前两年发展较快光伏行业将受到较大冲击, 行业内可能损失频发, 风险可能随债务危机的进一步演变而扩大。在实际发生的案例中, 光伏案件报损数量多、金额大, 风险较为集中。

同时, 该专家提醒: 出口企业应密切关注进口国光伏行业政策变动, 积极应对可能发生的系统性风险。

在这种情况下, 中信保正在加大对新兴产业的支持。

据了解, 中信保加大对重点行业和战略性新兴产业的支持力度。中信保按照国家产业政策, 确立了机电、汽车、船舶、高新技术、轻工、纺织、医药和农产品八大重点支持

行业。仅 2005 年至 2011 年间, 中信保短期出口信用保险支持重点行业出口规模就达到 4324.7 亿美元, 其中, 支持高新技术产品出口规模年均增幅达到 83.5%。

企业应对: 买保险+注重合同

周纪安告诉记者, 对于出口企业而言, 购买保险可以帮助企业获得更多的保障。

“面对 2011 年中东北非政局动荡, 中信保及时向 29 家在利比亚战乱中受损的企业支付保险赔款 4.9 亿元, 缓解了企业资金紧张的问题。”周纪安说。

10 年间, 短期出口信用保险在防范风险、支持融资、促进出口、保障就业等方面效果显著, 为稳定和促进外贸发挥了重要作用。2002 年至 2011 年 11 月, 中信保短期出口信用保险累计支持出口金额 5582.3 亿美元, 年平均增长 75.1% (2002 年至 2010 年), 其中支持长期账期赊销业务、出口到新兴市场、远期信用证等高风险业务 4001.7 亿美元。

近期召开的中央经济工作会议强调, 要保持外贸政策连续性和稳定性, 用好信用保险等出口政策工具, 健全出口信用风险保障机制, 扩大保险覆盖面。

“2009 年至 2011 年 11 月, 中信保共向出口企业和银行支付赔款 17.2 亿美元, 保障了企业的经营稳定; 支持企业获得融资 6200 多亿元人民币, 大大缓解了企业‘有单无力接’的难题, 并促进和保障了 3000 多万个与出口有关的就业机会。”周纪安表示。

最新统计显示, 中国短期出口信用保险承保金额突破 2000 亿美元, 达到 2021.5 亿美元, 比去年同期增长 33.9%, 其中支持高新技术产品出口 506.7 亿美元, 同比增长 30.4%。

尽管增幅很大, 但仍有不少企业抱有侥幸心理, 不愿购买保险。

刘经理告诉记者, 据他所知, 在珠三角地区, 购买信用保险的比例并不高。

“一些像我这样的企业主普遍存在侥幸的心理, 没想到栽在了老客户手里。现在企业开始意识到外贸收款等风险的逐渐加重, 但仍有不少企业处于观望的状态, 不愿购买保险。”刘经理说。

中信保为了这些中小企业, 甚至开通了网上投保平台, 但目前仅有 596 个企业使用了这一平台。

此外, 重视合同也有利于防范出口风险。

周纪安告诉记者: “出口企业可以在合同上要求物权保留或者关键供应商地位, 这有利于维护企业的利益, 把损失降到最低。”

“在很多企业的外贸合同条款当中, 如果加上一条如果发生纠纷可以提请中国国际贸易仲裁委员会进行仲裁的话, 到时候追债也容易一些。”有专家认为, 该委员会的仲裁裁决可以依据联合国《承认和执行外国仲裁裁决的公约》在世界上 140 多个国家得到承认和执行。

有专家提醒: 对中小企业来说, 如果没有出口信用保险的完善保障, 某一起重大案件的发生就可能拖垮一家甚至一群出口企业, 并可能会连累银行等金融系统, 甚至可能对社会稳定造成不利影响。

专访科法斯中国区风险部经理程飞

中国企业应从三方面应对信用风险

首先, 从内部信用管理来讲, 企业应设立信用管理程序, 严格控制放账销售额度; 其次, 在贸易合同方面, 必须充分完善贸易合同条款; 最后, 从外部来讲, 企业可以考虑第三方外包信用管理服务。

■ 本报记者 张龙

2011 年, 全球风险水平处在金融危机以来的较高水平上, 整体上没有出现显著的趋势性变化, 但呈现出更加复杂的特点和持续悲观的预期。金融危机的影响给全球经济复苏的前景蒙上阴影, 主权债务危机的扩散和经济增长的不确定性使得部分发达国家和地区的风险水平有所上升。

去年以来, 从日本核电站被毁到利比亚被炸, 从希腊债务危机到美国国债降级……或大或小的“风险”在中国企业走出国门的道路上铺设了重重障碍。与“国家风险”如影随形的, 是屡见不鲜的贸易纠纷和陷阱, 使得中国出口企业蒙受巨大损失, 如何防范和规避此类风险成为一个不得不面对的现实问题。

2012 年已经到来, 对于中国企业而言, 将面临怎样的出口风险? 如何有效应对风险? 本报记者就此采访了科法斯中国区风险部经理程飞。

《中国企业报》: 欧美作为中国的两大贸易伙伴, 未来欧美市场的信用风险是否正在加大?

程飞: 2011 年下半年开始的欧债危机, 再一次将欧洲特别是整个欧元区推到了风口浪尖。欧元区的复杂性最终导致在危机处理问题上的低效和缺乏实质性, 从而使得欧元区三类国家主权评级的下调, 这种趋势已经开始向欧元区二类国家蔓延。应该说, 这次欧债危机的爆发最终导致了欧洲次贷危机后经济复苏的终结。受制于欧债危机的拖累, 整个欧元区国内需的减少, 使得美国对欧洲出口出现下滑趋势; 另外在国际贸易中, 美国的出口也受到了来自中国、巴西、南非等国出口的冲击, 影响到了部分行业, 使得美国国内企业的订单减少, 最终破产。2011 年, 美国企业破产指数仍然维持在高位。上述两大主要经济体目前的现状决定了两个区域内公司违约行为的增加。

因此应该说, 中国企业出口到欧美市场的信用风险是有加大的趋势。而根据科法斯 2011 年, 特别是 6 月之后欧美市场理赔纪录上来看, 也基本验证这一判断。

《中国企业报》: 您预计 2012 年国际市场风险状况如何? 为什么?

程飞: 对于 2012 年国际市场状况, 我们总结为以下几点:

- 第一, 不确定性比 2011 年更大。
- 第二, 欧元区 2012 年主要还是看欧债问题如何善终, 否则欧元区整体经济将出现增长停滞。会有更多的欧元区国家主权评级遭遇下调。如果这样, 情况应该比 2011 年更糟。
- 第三, 美国 2012 年主要体现为维持目前的缓慢增长, 通过维持美元低汇率, 达到在国际贸易中处于有利的出口地位, 因此来增加国内就业; 减少美元外债的实际偿付额, 进一步为发债赢得空间。在扩大出口的同时, 也会加强贸易保护, 通过双反调查的方式, 来限制海外廉价商品和工业品的进口。特别是针对中国出口企业更是如此。

第四, 日本 2012 年会得益于地震之后的基础建设的重建投资, 从而带动实体经济短暂复苏。

第五, 新兴经济体(巴西、南非、印度和俄罗斯) 2012 年仍会维持较高的 GDP 增长, 但增速会明显放缓。主要也受制欧美市场的影响。但对于中国企业来说, 也许新兴经济体才是大家 2012 年重点布局的市场。

《中国企业报》: 中国企业在出口信用风险方面应该如何应对?

程飞: 中国企业必须更有效地利用自己的资本, 认真评估一些可能无法获利的投资。同时, 为协助企业规避风险, 企业需要从三方面做好规范。

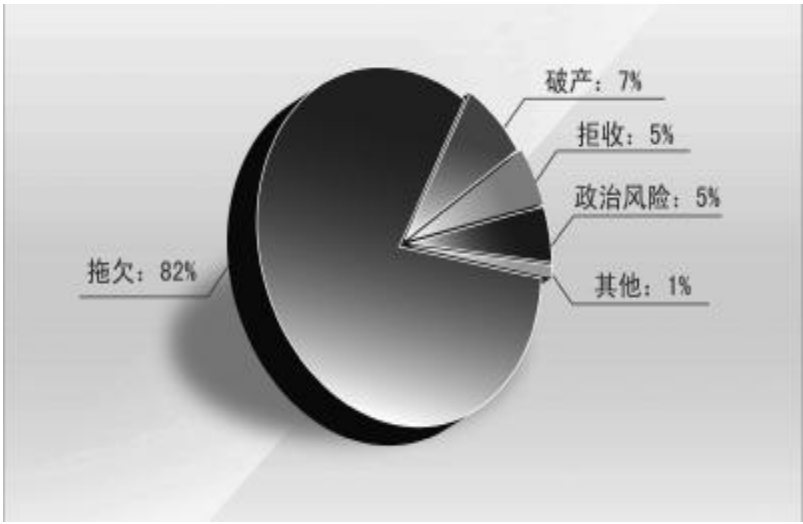
首先, 从内部信用管理来讲, 企业应设立信用管理程序, 严格控制放账销售额度。其中包括与客户开始交易之前, 应先评估合作伙伴的财务状况及还款能力。企业必须更频繁地定期更新其客户及合作机构的信息, 应与相关的销售部同事了解客户近况。亦可以把现有客户分类, 并定出不同类别的客户以不同的时间追收。改善企业财务 IT 系统, 以便进行财务分析, 及时了解应收账款信息, 从系统中对买家进行分析或评级。财务部、信用管理部及销售部同事必须对追收客户达成共识, 以免一位没有收到欠款, 另一位继续交货。在货款到期前, 到期日及过期后均发出货款到期提示。商讨货款追收时限, 如在追收时限已到或已过时的情况下的处理手法。

其次, 在贸易合同方面, 必须充分完善贸易合同条款, 须考虑如下因素: 如有争议, 应如何以最有效的方式解决(仲裁)。重新评估赊销成本, 确定信用额度、放账期限的设置是否合理: 如放 60 天的信用, 须考虑公司是否有足够的流动资金支撑。充分考虑合同风险问题, 如之前全是赊销, 可要求买家提交一定的预付款或增加部分保证金, 或者缩短赊销期。在国际贸易合同方面, 除了考虑买家本身的情况外, 还要考虑国家风险及收汇风险。

最后, 从外部来讲, 企业可以考虑第三方外包信用管理服务。当进行赊销前, 通过多种途径了解买家的资信状况, 如购买对方企业的资信报告。出现逾期账款后, 请求第三方协助进行追收。建议购买适当的信用保险, 最大限度地减少可能发生的损失。

《中国企业报》: 目前, 科法斯是否在下调一些欧美国家的信用风险评级?

程飞: 由于欧洲和美国的企业财政状况渐趋恶化, 科法斯将八个发达国家列入负面观察名单或从正面观察名单中剔除; 而希腊和塞浦路斯的国家贸易风险评级更是遭到降级。科法斯这次大规模下调多个国家贸易风险评级, 说明了我们自 2009 年下半年以来观察到的全球企业付款表现持续改善的阶段已终结。无论政府、银行、企业及家庭对经济复苏信心正在逆转, 令经济活动裹足不前。



2002 年—2011 年 11 月短期出口信用保险赔款分损因结构图

数据来源: 中国出口信用保险公司