

进出口经理人丛书

多事走出去的经历
一部引进来的心血

邹小燕
张璇
编著

EXPORT FINANCE

出口信贷



机械工业出版社
China Machine Press

进出口经理人丛书

出口信货

邹小燕 张璇 编著



机械工业出版社
China Machine Press

《出口信贷》一书通过回顾国际国内出口信贷的发展历程，总结了出口信贷的历史经验；详细介绍了出口信贷方式，包括出口卖方信贷、出口买方信贷和福费庭，便于读者全面了解出口信贷的理论和实务；介绍并比较了国际出口信用保险机构担保条件，便于读者深层次了解世界各国出口信贷的官方支持程度。

该书既有理论又有实务，既有国际惯例又有国内做法，是广大银行工作者、外贸工作者和大专院校师生的实用参考书。该书的出版对进一步发展我国出口信贷业务将会起积极的促进作用。

图书在版编目(CIP)数据

出口信贷/邹小燕, 张璇编著. —北京: 机械工业出版社, 2008. 2

(进出口经理人丛书)

ISBN 978-7-111-23384-8

I. 出… II. ①邹…②张… III. 出口信贷—基本知识 IV. F831.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第015196号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑 李 鸿

责任编辑 雷文英

装帧设计 郝子逸

责任印制 王书来

保定市中国画美凯印刷有限公司印刷

2008年2月第1版 第1次印刷

170mm×242mm·16印张·4插页·311千字

定价: 48.00元

凡购本书, 如有缺页、倒页、脱页, 由本社发行部负责调换
本社购书热线电话 (010) 68326294 88379072
封面无防伪标均为盗版

· 序 ·

官方支持的出口信贷作为支持本国产品和服务出口的一种特别的出口融资方式，以其明显的政策背景和国家影响力，在20世纪、特别是20世纪后半叶，充分显示了其功能。它对扩大本国出口，促进国际贸易，发展国际经济合作起到了至关重要的作用。

我国从1988年才开始兴办出口信贷和出口信用保险。在学习国际经验的基础上，结合我国国情，我国政府通过组建出口信贷机构，建立有关规章制度，开办了具有中国特色的出口信贷业务，有力地促进了我国资本性货物的出口。

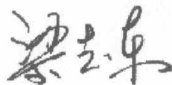
20多年来，在资金相对紧张的情况下，我国通过出口信贷支持国内船舶、航空、铁路、港口、电信、电站、化工等重大项目的出口，为我国企业“走出去”提供了强有力的支持。目前，我国的机电产品、成套设备、高新技术出口和海外承包工程项目遍及全球五大洲。出口信贷作为一项重要的金融手段，在支持我国的出口，配合落实国家的政治、经济、金融和外交政策方面发挥着积极的作用。

为了顺应我国金融业国际化发展的需要，帮助从事这一领域的工作者较全面地理解出口信贷业务的全貌，使更多的国人了解并掌握出口信贷这一出口融资方式，本书的作者在查阅了大量资料的基础上，结合多年在国内和国际银行工作的经验，编写了这本《出口信贷》。该书的出版是对我国出口信贷领域专业书籍的有益补充。

作者以饱满的热情将其多年在我国金融机构和国际金融机构的宝贵从业经验融合在一起，结合个人点点滴滴的专业收获和体会整理成册，希望此书的出版能使业内人士的专业知识更全面，使业外人士对出口信贷有个基本的了解，使更多的相关人士能学会并利用这一融资手段为我国的经济建设服务。

我与本书作者结识多年，在帮助我国企业出口融资的平台上有过多次的业务合作。我感到作者对所从事的工作非常热爱，见识了作者的执着、认真和尊重科学的工作态度，也理解到作者对我国的出口信贷专业水平要赶上国际水准的期盼，作为在这一领域工作多年的从业者，我衷心祝愿作者的苦心能得到应有的回报。

中国出口信用保险公司副总经理



2007年9月2日

· 序 ·

Preface

I have great pleasure in writing this foreword for the book – “Export Finance” and congratulate the authors’ fine contribution in Export Finance.

I have been working in Export Finance area for more than 30 years and in China for almost 20 years. In the nineties, the Export Finance market was dominated by inbound transactions. Since China joined WTO and the establishment of Sinosure in December 2001, the market made a U-Turn and market is currently essentially driven by outbound transactions.

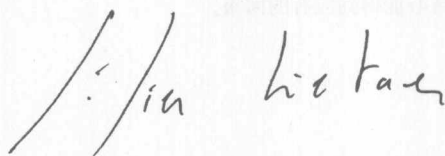
In chasing opportunities abroad, Chinese companies face competition not only in terms of quality of products, pricing, etc. but also in terms of financing. Competitive financing is therefore a key element of the success.

This book gives a comprehensive understanding of Export Finance techniques widely used by the exporters throughout the world. It will therefore help the Chinese readers to be better acquainted with Sinosure products while being able to analyze what competition can also provide.

Alice Zou has been working with Bank of China, China Exim and for the past five years with BNP Paribas which is quite often ranked number one Export Finance bank in the “dialogic league table”. She has been involved in many important negotiations and transactions with various counterparties in the world. This book is the result of her in-deep knowledge and experience in Export Finance.

I am confident that it will help the readers from the companies and banks to deal with Export Finance and help the students and trainees to better understand Export Finance.

I therefore highly recommend this book to the readers.



Didier Lietaer

Managing Director of Energy Commodities Export & Project Finance, China

Head of Export Finance, North- East Asia

BNP Paribas

· 编写说明 ·

在改革开放30年之际，谨以此书献给那些为我国的外汇外贸事业铺石开路的金融界前辈、那些为我国出口信贷事业的起步和发展勇于探索和拼搏的同辈，以及那些将要为我国金融走向世界而担当重任的晚辈。

在此，我们想通过本书介绍国际出口信贷的惯例，结合我国出口信贷的实践，为从事出口信贷业务的专业人士和金融与外贸工作者提供一定的参考和帮助。

本书第二、三、五、十章中的部分内容由张璇编写，其余由邹小燕编写。

本书在编写过程中得到了法国巴黎银行北京分行傅建华行长，中国出口信用保险公司中长期承保部陈新副总经理、王旭处长，中国机电商会电力设备行业分会陈娟秘书长，中国工商银行营业部王一心副总经理、严峻副总经理、刘建昌处长，中国银行银团贷款团队范恩慧经理，中国进出口银行人力资源部沈英副总经理、风险管理部授信管理处景芳仙处长，中信银行国际部于秀东总经理，汇丰银行北京分行工商业务部于颖副总监、宋爽女士，法国巴黎银行北京分行出口信贷副总裁李虹女士、吴静女士，年利达律师事务所张昕律师，北京大学教授萧琛先生，兴业银行萧剑犁女士，北京伟望科沐公司总经理张连弟的帮助和支持，在此表示衷心感谢！

由于我们的水平有限，难免出现疏漏和不足，希望广大读者提出宝贵意见。

邹小燕 张璇

2007年9月2日

目 录

序

Preface

编写说明

第一章 出口信贷概述 1

第一节 国际出口信贷历史和现状 1

第二节 中国出口信贷发展回顾与展望 5

第二章 出口卖方信贷 17

第一节 出口卖方信贷的概念 17

第二节 出口卖方信贷的申请 18

第三节 出口卖方信贷的当事人及其关系 22

第三章 出口买方信贷 24

第一节 出口买方信贷的概念及特点 24

第二节 出口买方信贷的当事人及法律 文件 25

第三节 买方信贷的类型 27

第四节 出口买方信贷操作程序 29

第五节 出口买方信贷利率 37

第六节 出口卖方信贷与出口买方信贷 的比较 38

第四章 出口信贷国际惯例 51

第一节 君子协定 51

第二节 国际出口信贷市场分析 56

第五章 出口买方信贷协议 66

第六章 出口信用保险 119

第一节 出口信用保险概述 119

第二节 国际出口信用保险机构 126

第三节 出口信用保险单 141

第七章 出口信贷风险管理 148

第一节 出口信贷风险分析 148

第二节 出口信贷风险管理 149

第三节 出口信贷项目评审 151

第四节 商业银行风险管理的国际规则 153

第八章 福费庭 163

第一节 概述 163

第二节 福费庭市场的起源与发展 164

第三节 福费庭业务操作程序 164

第四节 福费庭票据及担保 168

第五节 福费庭业务成本核算 169

第六节 福费庭与其他融资方式比较 171

第七节 我国福费庭业务发展前景 173

第九章 案例分析 186

案例一：出口买方信贷（泰国） 186

案例二：出口买方信贷（中东） 189

案例三：出口买方信贷（非洲） 189

案例四：出口买方信贷（欧洲） 191

案例五：出口买方信贷（巴西） 192

案例六：出口买方信贷（尼日利亚） 195

案例七：出口卖方信贷（亚洲） 196

案例八：福费庭+贴现（秘鲁） 197

案例九：福费庭（菲律宾） 199

案例十：混合贷款（亚洲） 200

案例十一：船舶融资（挪威） 201

第十章 各国出口信用保险机构

担保条件比较 203

第一节 亚洲 203

第二节 美洲、澳洲 211

第三节 欧洲 216

CONTENTS

Preface

Instructions

Chapter 1 General Introduction of Export Finance 1

1. History and current station of international export finance 1
2. Retrospect and prospect of export finance in China 5

Chapter 2 Export Seller's Credit 17

1. Concepts 17
2. Applications 18
3. Parties concerned and their relations 22

Chapter 3 Export Buyer's Credit 24

1. Concepts and features 24
2. Parties concerned and legal documents 25
3. Types 27
4. Procedures 29
5. Interest rates 37
6. Comparison between seller's credit and buyer's credit 38

Chapter 4 International Practice of Export Finance 51

1. Gentlemen's agreement 51
2. Market analysis of international export finance 56

Chapter 5 Article Explanations of the

Export Credit Agreement 66

Chapter 6 Export Credit Insurance ... 119

1. General introduction 119
2. International export credit agencies 126
3. Insurance policy 141

Chapter 7 Risk Management of Export

Finance 148

1. Risk analysis 148
2. Risk management 149
3. Project appraisal 151
4. International practice of risk management for commercial banks 153

Chapter 8 Forfeiting 163

1. General introduction 163
2. Origination and development 164
3. Procedures 164
4. Notes and guarantees 168
5. Calculation of costs 169
6. Comparison with other financial instruments 171
7. Prospect of forfeiting market in China 173

Chapter 9 Case Studies 186

1. Export buyer's credit: Thailand 186

2. Export buyer's credit; Middle East	189
3. Export buyer's credit; Africa	189
4. Export buyer's credit; Europe ...	191
5. Export buyer's credit; Brazil	192
6. Export buyer's credit; Nigeria ...	195
7. Export seller's credit; Asia	196
8. Structured trade finance; : Peru	197

9. Forfeiting; Philippine	199
10. Mixed credit; Asia	200
11. Shipping finance; Norway	201

Chapter 10 Comparison of Guarantee Conditions among parts of ECAs

in the world	203
1. Asia	203
2. America and Australia	211
3. Europe	216

第一章 出口信贷概述

第一节 国际出口信贷历史和现状

一、出口信贷的概念

出口信贷是一种国际信贷方式，通常是指一国政府为支持和扩大本国资本性货物的出口，通过该国的出口信用担保机构（Export Credit Agencies，即 ECAs）以直接融资或间接融资即向银行提供出口信用保险的方式，为本国出口商或外国借款人提供中长期的优惠贷款。这种有政府支持的中长期贷款就叫官方支持的出口信贷（Officially Supported Export Credits 即 OSECs），简称为出口信贷。它是国家垄断资本争夺国际市场的一种手段。

二、出口信贷的起源

20 世纪 50 年代，欧洲发达国家向发展中国家出口成套设备与技术不断增加。这些项目技术复杂、成本高昂，进口国无力也不可能一次将巨额货款全部付清，只能依靠信贷来支持进口。另外，这些项目从建造到投产绝非一年半载就能完成，而且建成后的效果是否符合合同条款的要求尚需经过一定时间的检验，进口商不可能在项目建成投产之前就把全部款项支付给出口商，只有在项目验收合格后，进口商才能全额付款。进口商的付款能力和大型工程项目本身所具有的特点，在客观上产生了这种信贷需求。

另外，一些殖民地开始纷纷独立，建立起民主国家，尤其是那些非洲国家，它们急需从发达国家进口先进技术和成套设备用于国内建设。但它们缺乏资金，不能支付足额的外汇，只能延期付款。出口商也承受不了长期大额的垫款。况且，非洲国家的政治风险也是出口商无法承担的。在这种情况下，法国、英国等国家的政府为了鼓励出口，成立了专门的出口信用保险机构，如法国的 COFACE、英国的 ECGD 等，承保买方国家的政治风险和商业风险，同时通过利率补贴，鼓励银行提供出口信贷。很快，出口信贷和出口信用担保业务就在欧洲发达国家流传开来，并在全球迅速得到了推广。

三、出口信贷的特点

出口信贷有以下 4 个基本特点。

(1) 金额大，期限长

出口信贷所支持的一般是大型设备的出口，这类项目的金额一般都较大，期限也较长。

有些项目的金额达到几亿美元，甚至几十亿美元。信贷额有最低起点限额，但没有最高限额。信贷期限通常在 2 年以上，最长的达到十几年。因此，这类项目的风险也较大，这也是各国政府给予官方支持的主要原因。

(2) 利率低于市场利率

出口信贷的利率，一般低于同期贷款的市场利率。

大型机械设备制造业在各国的经济中都占有重要地位，这种产品价值高、交易金额大。在国内销售市场已经饱和的情况下，加强这些资本货物的出口，对本国的生产与就业都有很大影响。为了加强本国机械设备的出口，发达国家的政府对出口信贷都有一定的利率补贴。因此银行争相以较低的利率对本国出口商或外国进口商提供中长期出口信贷。

(3) 与出口信用保险相结合

出口信贷是以出口信用保险为基础的融资，是保险与银行相结合的产物。

由于出口商和进口商所在国的政治、经济环境不同，并且这些环境还会不断变化，因此每一笔交易都存在着许多潜在的风险。对出口商来讲，最大的风险就是货物发出后无法按期收回货款，即还款风险（the Risk of Nonpayment）。尤其是大宗资本性货物的出口，交易金额大、信贷期限长、风险程度高，一般商业银行在没有保险的情况下是不愿意提供这类贷款的，而私人保险公司又做不了这样的高风险业务。这就需要官方出口信贷机构来弥补私人保险市场的不足，一是作为保险人，为贷款银行或出口商承保进口国的政治风险和商业风险；二是作为再保险人，对私人保险公司提供再保险。

(4) 受国际惯例（OECD 君子协定）的制约

出口信贷遵循的国际惯例是国际经济合作与发展组织《关于官方支持的出口信贷的指导原则》（君子协定）。

君子协定最重要的内容就是规定了出口信贷的最低条件，如利率、期限、预付款比例、还款的起始点等。我们将在第四章详细介绍。

四、出口信贷与商业贷款的区别

(1) 政策不同

出口信贷对预付款、贷款比例、第三国采购、当地成分和国产化比例都有

限制,而且还要求出口的产品是机电产品和成套设备或高新技术等;而商业贷款则比较灵活,没有政策的限制。

(2) 利率不同

出口信贷因有政府补贴,所以利率较低,既可以提供固定利率,也可以提供浮动利率;而商业贷款是随行就市,通常都用浮动利率,相比之下,利率较高。

(3) 期限不同

出口信贷的期限一般可以达到10年,甚至更长,而商业贷款则最长不超过7年。

(4) 风险不同

出口信贷有出口信用保险,包括政治险和商业险,银行只承担5%的剩余风险;而商业贷款,银行则须承担100%的贷款风险。

五、出口信贷的种类

(1) 出口卖方信贷

出口国银行向出口商提供中长期贷款,使得出口商能给予进口商延期付款的优惠条件,从而达到支持出口的目的。详见第二章。

(2) 出口买方信贷

出口国银行向国外的买方或买方银行提供中长期贷款,使得进口商能以现汇方式即期支付给出口商,随后进口商再分期偿还。详见第三章。

(3) 票据融资(福费庭/贴现)

银行对出口商的远期票据进行买断或贴现,使得出口商能够提前收汇,变远期收汇为即期收汇,加速资金周转。详见第八章。

六、政府在出口信贷的作用

既然是官方支持的出口信贷,那么政府在该业务中就一定起着重要作用。

(1) 政府机构作为贷款人

由出口信贷机构、中央银行或其他政府机构直接向出口商(进口商、进口商的银行)提供长期固定利率贷款,以支持大宗产品的出口。如中国进出口银行、美国进出口银行、韩国进出口银行等。

(2) 政府机构作为保险人

官方支持的出口信贷保险一般由国家的出口信贷机构提供,政府是出口风险的实际承担者,如英国的出口信用担保署(Export Credit Guarantee Department, ECGD)。官方支持的出口信贷保险一般由国家的出口信贷机构提供,也有少数国家委托私营公司办理,如德国的Hermes。出口信贷机构主要办理中长期政治风险,对保单最终受益人在出口业务中因政治原因造成的损失给予赔付,

并相应地收取保费。尽管所有的出口信贷机构都要求在不亏损的前提下经营,但在 20 世纪 80 年代债务危机爆发时,几乎所有的出口信贷机构都面临索赔大量增加的局面,从而造成亏损。有些出口信贷机构甚至连历年累积下来的盈余都不足以抵补亏损,从而无法继续经营下去,但由于有政府作为后盾,所以没有落到事实上破产的地步。

由于连年亏损,许多资本主义国家的政府削减了出口信贷保险中的高风险业务。政府不仅在高风险市场上减少承保的范围和增加保费,而且期望与私人保险公司、商业银行和出口商共同分担风险:私人保险公司按市场原则承保风险(即根据风险的大小决定保费费率的高低),商业银行按商业标准贷款,让出口商分担部分风险,可以促使他们对自己的出口业务负责,并鼓励他们在客户中挑选资信好的买方做生意。

(3) 政府作为补贴人

由于出口信贷的期限较长,贷款银行在签署贷款协议时必须考虑利率风险。由于商业银行的资金都是在市场上以浮动利率的形式筹措的,所以银行通常都按浮动利率报价。如果银行以固定利率贷给借款人,那么,在浮动利率高于固定利率的情况下就会出现亏损。但是有些借款人要求使用固定利率,以便预知筹资成本。为了给借款人提供固定利率贷款,使本国的出口更有竞争力,政府可通过利率平衡机制,对贷款银行给予利率补贴。详见第六章。

(4) 政府在混合贷款中作为援助者

在 20 世纪 80 年代前期,由于“君子协定”对出口信贷可允许提供的优惠条件给予了限制,一些国家开始用混合贷款(Mixed Credit)支持出口。混合贷款就是政府援助与出口信贷混合在一起,也叫挂钩援助贷款(Tied-aid Credit)。根据“君子协定”,在出口买方信贷或卖方信贷项下,进口商必须支付设备价款的 15%作为预付定金,其余 85%的设备价款则从出口商或出口商银行那里取得贷款,但贷款只限于当地费用(Local Cost)支出。出口国为了扩大本国设备的出口,加强本国设备的出口竞争力,在出口国银行发放买方信贷或卖方信贷的同时,出口国政府从预算中提出一笔基金,作为官方援助,连同买方信贷或卖方信贷一并发放,以满足进口商支付当地费用与设备价款的需要。政府援助部分比一般出口信贷利率更低、期限更长,因此对进口商十分有吸引力。法国是最早使用混合贷款的国家。

七、出口信贷市场的主要贷款人和借款人

(1) 出口信贷市场上的主要贷款人

根据国际最知名的金融信息提供者 Dealogic 最新公布的统计数字,2007 年出口信贷市场上排名第一的银行是法国巴黎银行,签约金额 44.53 亿美元,交

易量 64 笔,市场占有率 18.68%;排名第二的是花旗集团,签约金额 32.56 亿美元,交易量 26 笔,市场占有率 13.7%;排名第三的是法国兴业银行,签约金额 25.94 亿美元,交易量 51 笔,市场占有率 10.9%;排名第四的是汇丰银行,签约金额 23.50 亿美元,交易量 35 笔,市场占有率 9.9%;排名第五的是荷兰银行,签约金额 14.39 亿美元,交易量 17 笔,市场占有率 6%,详见第四章。

(2) 出口信贷市场上的主要借款人

借款人主要是亚洲和非洲国家。亚洲以越南、斯里兰卡、老挝为主,其中越南市场最大。非洲主要是加纳、肯尼亚、安哥拉、尼日利亚和埃塞俄比亚。详见第四章。

第二节 中国出口信贷发展回顾与展望

一、回顾

1978 年改革开放后,我国开始利用国外的出口信贷进口发达国家的先进技术和设备等。到 1981 年底,中国银行就已同法国、英国、意大利、加拿大、瑞典、澳大利亚、比利时、挪威、阿根廷、美国、西德的银行签署了出口信贷转贷协议,通过利用国外出口信贷支持我国基础设施、医疗卫生、教育、环保等重点项目的建设,如大亚湾核电站、岭澳核电站等。

我国自身的出口信贷业务是从 1985 年才开始起步,至今已有 22 年的发展历史,大致可分为 3 个阶段。

(一) 起步阶段 (1985~1994 年)

1985 年,我国的外贸进出口总额为 696 亿美元,出口总值 273.5 亿美元,其中机电产品出口 16.8 亿美元,占出口总值比 6.1%。1993 年,机电产品出口占比提高到 24.7%。1985~1993 年我国外贸及机电产品发展情况见表 1-1。

表 1-1 1985~1993 年全国外贸及机电产品发展情况

(单位:亿美元)

年份/年	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
进出口总值	696	738.5	826.5	1 028	1 117	1 154	1 357	1 656	1 957
出口总值	273.5	309.4	394.4	475.2	525.4	620.9	719.1	850	917.6
机电产品 出口总值	16.8	24.8	38.6	61.6	83.2	110.9	141.2	195.5	227.1
机电出口占出 口总值比/%	6.1	8	9.8	10	15.8	17.9	19.6	23	24.7

中国银行作为我国的外汇外贸专业银行,是最早办理出口信贷业务的银行。

该行于 1985 年成立了出口信贷处, 为出口商提供人民币卖方信贷。1988 年, 国务院决定开办出口信贷保险业务, 中国人民保险公司成立了出口信用险处专门办理此项业务。同年, 中国银行首次与阿根廷签订了出口买方信贷总协议。1992 年, 该行办理了第一笔出口买方信贷业务, 支持中国交通进出口公司的斯里兰卡大客车出口业务。

(二) 专业化管理阶段 (1994~2001 年)

在这一时期, 我国的外贸出口有了突飞猛进的发展。1994 年, 我国进出口总额突破了 2 000 亿美元, 其中机电产品出口达到了 320 亿美元, 是 1985 年的 19.6 倍。到 2001 年, 机电产品出口占出口总值比由 1994 年的 26.4% 猛增到 44.6%。1994~2001 年我国外贸及机电产品发展情况见表 1-2。

表 1-2 1994~2001 年全国外贸及机电产品发展情况

(单位: 亿美元)

年份/年	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
进出口总值	2 367	2 809	2 899	3 251	3 239	3 607	4 743	5 098
出口总值	1 210	1 488	1 511	1 827	1 838	1 949	2 492	2 662
机电产品 出口总值	320	438.6	482.1	593.2	665.4	769.7	1053	1188
机电出口占出口 总值比/(%)	26.4	29.5	31.9	32.5	36.2	39.5	42.3	44.6

随着机电产品出口的增加, 国内企业对出口信贷的需求也越来越大。为了加大政府对出口的支持力度, 国务院于 1994 年 4 月组建成立中国进出口银行, 专门从事政策性出口信贷业务。把政策性业务和商业性业务分开, 实行专业化管理, 这是我国金融体系改革的一个重要里程碑, 对我国的经济建设和外经贸出口起到了至关重要的作用。

1995 年, 该行出口卖方信贷金额达到 50 亿元。在这一年, 我国的机电产品出口首次超过纺织品, 跃居全国出口第一位。这充分体现了国家成立政策性银行的重要性以及出口信贷对调整我国出口产品结构的重要作用。同年, 我国的援外方式进行了改革, 援外贷款由无息改为低息, 用于支持中国的机电产品、成套设备出口以及受援国的经济建设。这种具有援助性的中长期低息贷款叫做对外优惠贷款, 它改变了以往无息援助的形式, 使受援国感到一定的压力, 从而更加注重贷款项目的管理和贷款的偿还。中国进出口银行作为中国政府指定的唯一承贷行, 负责办理优惠贷款的受理、评审、贷款协议签署、贷款发放、贷款监督管理和本息回收等工作。

1996 年, 该行又开办了出口买方信贷业务, 从此为中国企业的出口又提供

了更有利的融资支持,为解决出口商长期的巨额负债、满足进口商的资金需求、提高中国出口产品的竞争力,作了积极努力的探索。该行的出口卖方信贷额从1994年的20亿元到2006年的1 027.91亿元,增长了51.4倍;出口买方信贷额从1996年的200万美元到2006年的22.7亿美元,增长了1 135倍。

(三) 全面开放阶段 (2002年至今)

2001年12月,中国加入了世贸组织。同年12月18日,中国出口信用保险公司(Sinosure)正式成立。作为中国的出口信贷机构(Export Credit Agency, ECA), Sinosure专门从事出口信用保险和担保业务。从此,我国出口信贷业务的历史又翻开了新的一页。

2002~2006年间,我国的外贸出口得到了更快发展,从2002年的3 256亿美元到2006年的9 691亿美元,5年间增长了6 435亿美元。2006年,我国机电产品出口5 494.2亿美元,比2002年的1 571亿美元增加了3 923.2亿美元,机电产品出口占出口总值比上升到了56.7%,机电产品进口、出口全球排名均上升为第一名。2002~2006年我国外贸及机电产品发展情况见表1-3。

表 1-3 2002~2006年全国外贸及机电产品发展情况

(单位:亿美元)

年份/年	2002	2003	2004	2005	2006
进出口总值	6 208	8 512	11 547	14 221	17 607
出口总值	3 256	4 384	5 934	7 620	9 691
机电产品 出口总值	1 571	2 275	3 234	4 268	5 494
机电出口占出口 总值比/(%)	48.2	51.9	54.5	56	56.7

从出口结构来看,20世纪80年代我国的外贸出口大都是纺织、轻工等消费品,市场主要在东南亚和周边国家。而这些年来,我国的产业结构和外贸出口结构有了实质性的调整。机电产品和高新技术出口在整个外贸出口中的占比由1985年的6.1%增长到2006年的56.7%,出口的产品涉及船舶、电站、通信、交通和钢铁等;出口企业遍布世界各地,比较集中的市场是非洲、亚洲和拉丁美洲。这充分体现了出口信贷在调整我国出口产品结构,促进机电产品出口中的积极作用。1986~2006年我国外贸及机电产品发展情况见图1-1。

2001年12月,中国出口信用保险公司成立后,全面放开对政策性银行、商业银行和外资银行的出口信用保险业务,在保险产品上积极创新,努力探索适合中国企业“走出去”所需要的险种,在传统的中长期业务和短期业务的基础上又开发了海外投资保险、再融资保险、利率平衡机制、国内贸易信用险、中

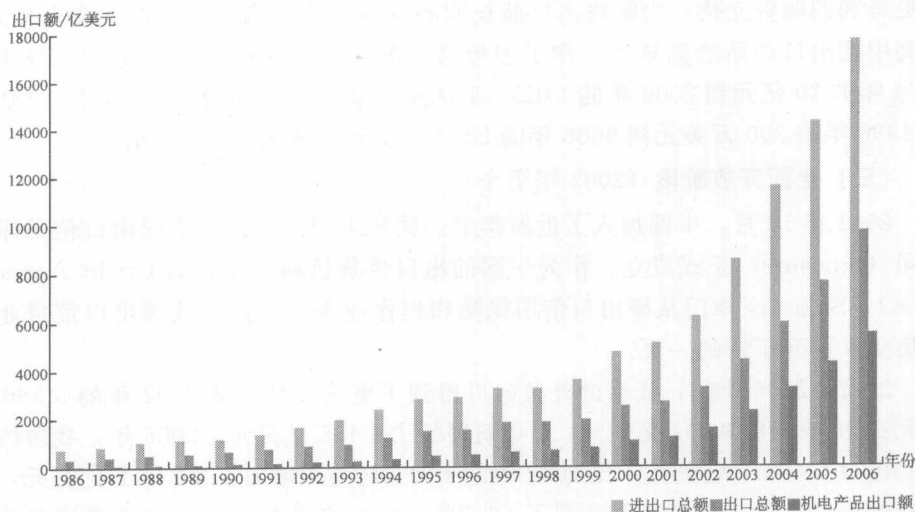


图 1-1 1986~2006 年全国外贸及机电产品发展情况

小企业综合保险、外派劳务保险、出口票据保险等。此外，中国出口信用保险公司还利用其特殊的政策地位，通过举办出口信贷和出口信用保险研讨会，为广大出口企业、融资银行和政府机构搭建一个沟通、合作的平台。

中国出口信用保险公司从 2001 年底成立到 2006 年底 5 年间，累计实现承保金额 725.4 亿美元，平均每年递增 33.11%。其中，中长期项目 163 个，承保金额达到 100 亿美元。承保的项目分布在世界各地，其中亚洲占 48.7%，非洲占 29.4%，拉丁美洲占 13%，欧洲占 8.9%。中国出口信用保险公司业务增长情况见图 1-2。

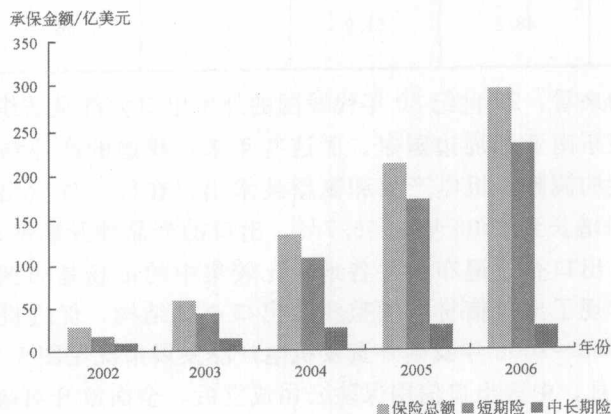


图 1-2 中国出口信用保险公司业务增长情况

目前，在我国出口信贷市场上，中国进出口银行是出口信贷的主要提供者，