

中国出口企业海外频频遇老赖 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/31/2021\\_2022\\_\\_E4\\_B8\\_AD\\_E5\\_9B\\_BD\\_E5\\_87\\_BA\\_E5\\_c27\\_31878.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/31/2021_2022__E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_87_BA_E5_c27_31878.htm) 行业人士预计去年因此损失350亿美元 坏账率几乎与利润率相当 中国企业出口业务的平均坏账率高达5%，是发达国家平均水平的10倍。2005年中国出口总额突破7000亿美元，按此推算，中国因出口产生的海外坏账超过350亿美元。专家指出，形形色色的跨国贸易陷阱造成的利益受损，更甚于反倾销措施等国际贸易纠纷。这是记者昨日从一个相关研讨会上获悉的。半数企业遇过“赖账” “中国企业出口业务的平均坏账率高达5%，是发达国家平均水平的10倍。坏账金额的损失，每年都在不断增加。”中国出口信用保险公司广东分公司惠州办事处处长向宇称，与此相对照，中国主要出口行业的平均利润率却是低于5%。根据统计，2005年全国电子行业百强的平均利润率只有1.93%，家电行业的平均利润率只有0.61%。此外，在另一项对中国1000家外贸企业的调查中，68%的企业曾因贸易对方信用缺失而利益受损，超过半数企业遭遇过“应收账款延迟收付”。“有意思的是，在几百亿美元的巨额损失中，由反倾销措施等贸易摩擦造成的损失并不是主要的，大量损失是企业跨国贸易中遇到的风险如合同陷阱造成的。”中国出口信用保险公司广东分公司理赔追偿处副处长陈铭这样说道。贸易合同背后藏陷阱陈铭向记者讲述了这样一个例子，“广东一家著名的上市公司，正在开拓俄罗斯市场。他们兴高采烈地跑过去与对方企业洽谈。饭桌上，几杯伏特加下肚，兴致高昂大笔一挥签下大订单”。谁知道最后虽然如期出货

，对方却不付钱。“我们在调查中发现，虽然双方签定了合同，但是合同中却作出了这样的约定：货物是由签约的俄罗斯公司接收，但付款的却是俄罗斯另一家位于远东地区一个小城市的公司。”受害方的广东企业最后追到了那个小城市，发现承担付款责任的企业董事长被双规了，存款被冻结，结果货款追不回来。陈铭说，许多出口企业为了便捷，不愿意签合同，往往买方发来定单，国内企业就按照定单出货，这其实存在非常大的风险。因为定单往往只对货物规格、数量、价格、支付方式作出约定，但交易中其他重要细节没有一一列明。商品投保率不足6%不过，据记者了解，目前国内出口企业出口商品投保率不到6%，远低于国外12%~15%的投保水平。2001年12月，国务院批准成立了中国出口信用保险公司，以帮助出口企业规避国际贸易中的政治和商业风险。有人戏称，承担这“减少损失”的中信保更像是一个“国家保姆”，但尴尬的是，很多中国企业似乎不知道它的存在。“投保率低，和国内出口企业防范风险意识差有关。”专家介绍，原来由中国人民保险公司和进出口银行两家机构同时经营出口信用保险，但在整体业务中占有的比重较小，同时两者机构重叠，职能交叉，导致效率低下，而投保费率过高，法律保障体制又不健全，这些都制约了我国出口信用保险的发展。广东某纺织企业海外事业部负责人周先生认为，保费超出了自己的承受能力。另外，他不知道出口哪些国家能投保，保险机构也不能对他即将面临的风险发出及时的通知。这让他心里很不踏实

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)