

新興市場「走數」倍增 南非壞帳多

港出口商宜購信用保 賠償率高達9成

港商做出口生意，隨時遇着買家「拖數」或突然結業，賠上心血。香港出口信用保險局（信保局）透露，新興市場如南非等，付款困難個案有上升趨勢，提醒港商要做好風險管理。

■本報記者 陳韻文、沈怡、林卓昕

買家破產、拖欠貨款及拒絕提貨，又或貨物被禁入口、國家爆發戰爭等，信保局都會承保，最高賠償率為信用限額90%。

根據信保局最新數字，今年第二季美國及英國企業破產宗數分別錄逾8,800宗及近4,000宗；新興市場付款困難宗數及拖欠金額均見上升，去年度共拖欠1,522萬元，較11年度的733萬元升超過1倍，其中以南非錄最多個案。（見表）

信保局總監黎衍平表示，整體理賠索償未有明顯增加，但新興市場潛在的付款困難風險不容忽視。值得注意的是巴西市場，因當地去年經濟增長不足1%，通脹亦嚴重。

法律追討 手續多開支增

黎提醒，每個新興市場的法律制度不同，出口商須加注意，特別買賣雙方出現爭拗時，展開法律程序可能會增加開支。

他透露，最近本港一間售賣手機的出口商，與阿聯酋買家出現糾紛，出口商指買家拒絕付款，涉款逾100萬港元，於是訴諸法律行動，但因阿聯酋屬阿拉伯國家之一，所有法律文件須編譯為阿拉伯文。買家提出異議，認為自己不需要付款，黎稱，最後雙方達成庭外和解，出口商獲賠3成貨款，餘下的6成差額由信保局承擔，保障出口商。

另一宗涉及新興市場買家破產個案，黎表示，南非買家一旦破產，港出口商追收債務時，須先到南非駐港領事館宣誓，作為債務證明（Proof of debt）。

意識提高 投保總額趨升

有中小企指信保局保費偏高，但黎衍平強調，01年平均保費為受保營業額的0.5%，但去年已減至平均0.3%。惟保費差距可以很大，視乎買家質素、所在地、放帳期長短及過往賠款紀錄而定。

他指出，過往局方將不同市場分為A至D級，A為最高評級。今年將保費簡單地改為A級及非A級，大部分新興市場均屬非A級。

本港去年出口量增加4%，信保局保費收入上升10%，反映出口商意識到要做好風險管理。然而，部



黎衍平提醒出口商留意新興市場風險，因當地買家付款困難個案正在上升。（潘政祁攝）

新興市場付款困難概況

	個案數字		拖欠金額(萬元)	
	2012-13年度	2011-12年度	2012-13年度	2011-12年度
南非	5	—	251	—
泰國	1	1	235	27
巴西	4	4	231	83
波蘭	2	2	193	30
墨西哥	2	—	178	—
其他新興市場	12	15	434	593
新興市場總額	26	22	1,522	733
其他市場	188	223	8,365	12,298
總額	214	245	9,887	13,031

備註：各年度綜合該年4月1日至翌年3月31日數字
資料來源：信保局

錯估風險 易陷倒閉危機



歐美企業對出口信用保險認知較深，但港企則不太熟悉。

匯豐工商金融保險及投資銷售主管謝海珊指出，香港中小企出口商做生意，講求合作關係，常誤以為資深大企業不會倒閉，長期合作夥伴亦不會拖欠貨款，但事實是歐美等傳統出口市場經濟不穩，港商與舊客合作亦有潛在風險。

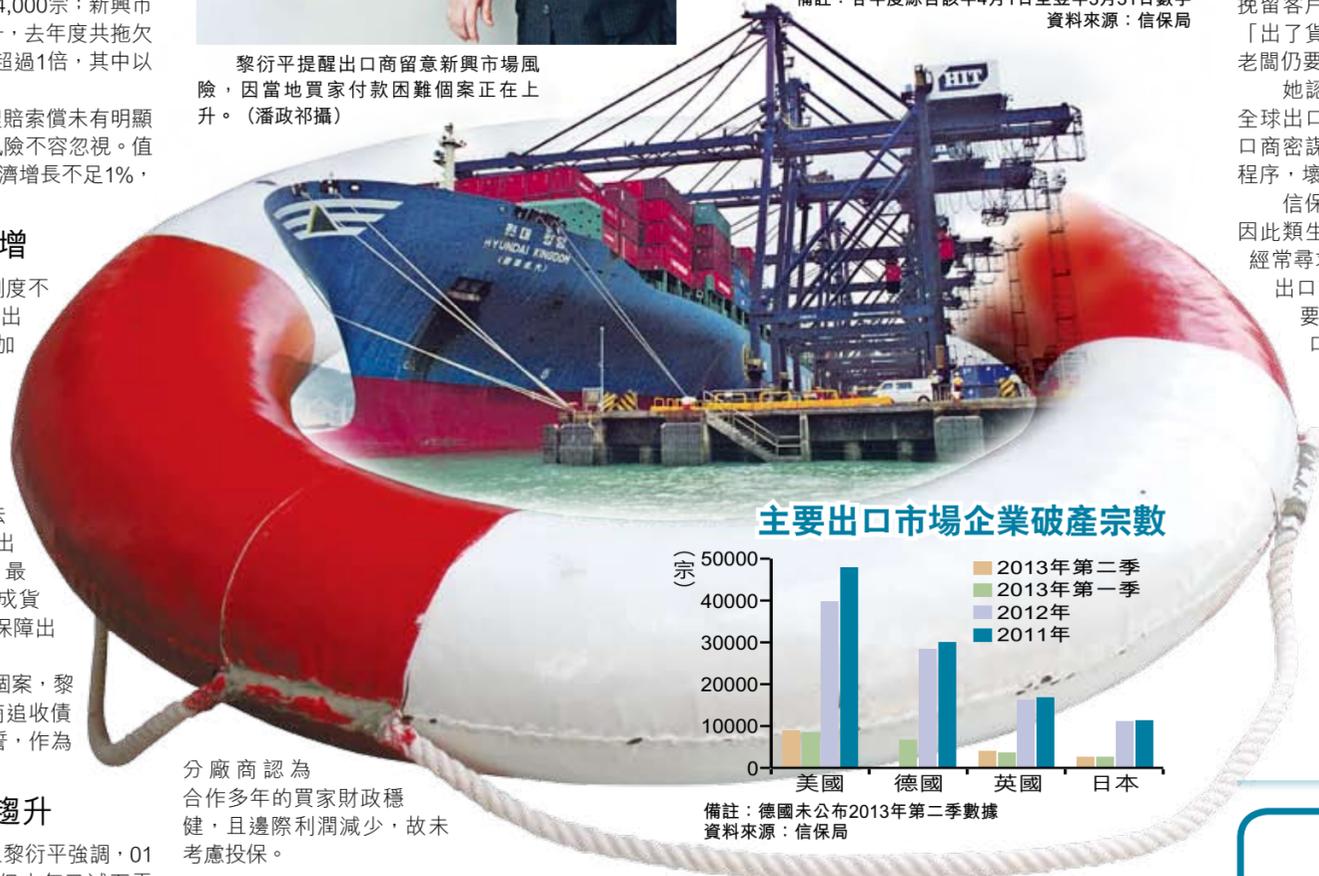
謝表示，約8成港企使用記帳（open account）方式進行交易，不時延長還款期，務求挽留客戶，惟此舉增加了被「拖數」的可能性。「出了貨，款項收不回，公司依然要資金運作，老闆仍要支付員工薪金！」

她認為，內地、中東、印度等新興市場，是全球出口商未來的重要市場，因此愈來愈多港出口商密謀進軍當地。但礙於語言障礙及繁複法律程序，壞帳風險極高，應善用出口信用保險。

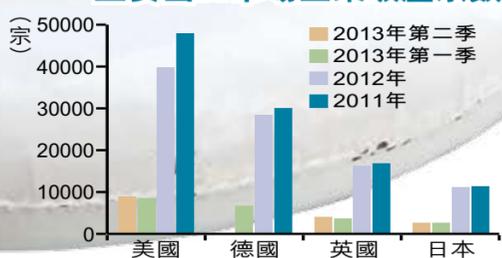
信保客戶中，以電子零件出口商比較高，因此類生意營業額近年持續增加，惟利潤不高，經常尋求新興市場機遇。謝海珊謂，有電子零件出口商與新興市場買家協議增加定單金額，但要求以記帳方式付款，以便資金周轉，該出口商遂購買信保免被「走數」。



謝海珊稱，出口商一旦被拖欠貨款，隨時因資金周轉不靈而面臨倒閉。（梁偉榮攝）



主要出口市場企業破產宗數



備註：德國未公布2013年第二季數據
資料來源：信保局

分廠商認為合作多年的買家財政穩健，且邊際利潤減少，故未考慮投保。

遇新買家 由小生意做起

黎衍平提到，在目前的理賠索償個案中，以付款困難比率最高，約佔6至7成，其次是破產及背約（即買家拒絕提貨）。與此同時，出口商須留意付貨前風險，即趕貨途中，買家已倒閉，但對方的品牌商標已印在產品上，出口商難以轉售。他指，近年多了出口商購買付貨前保險。目前信保局主要承保產品為成

衣，其次為電器、玩具、電子及金屬製品。

面對新買家，黎建議出口商最好先進行現金交易、善用信用狀，或由小生意做起，以減損失。

為協助中小企出口商，信保局今年針對每年營業額少於5,000萬港元的出口商推出「小營業額保單」，保戶可獲年費豁免及最高兩成保費折扣，並可自選賠償率，由60至90%不等。

獲批9成賠償 負擔大減



經營模具及注塑零件生意的雅達模具設計製造有限公司，其行政總裁陳志強年花約30萬元購買出口信用保險，結果08年金融海嘯，買家突然破產，亦不致損失逾百萬元貨款。

陳透露，公司會先向買模的客人收取4成訂金，買家試模後，會要求找尾數，「走數」風險低。但注塑行業數期較長，且有機會延期，風險相對較高。「行業競爭大，你（出口商）要收訂，人家（買家）可以找其他廠，生意就沒了！」

為免接到「爛生意」，陳志強多年前開始投保：「如果單一買家佔業務一半以上，一旦對方破產，難以承受！」08年金融海嘯，合作數年的美國汽車配件商突然破產，令他損失約100萬元，幸有信保賠償90萬元。「足以彌補多年來的保費，否則這筆損失非一般小企業可承擔。」

他表示，現在接單前會向保險公司查詢客戶信用評級。保險公司以「紅綠燈」作評級，紅燈代表買家財政不穩健，最好避免合作；黃燈是信用一般，公司也會嘗試合作，但會控制合作的規模；綠燈則是可以放心做生意。

陳稱，歐美市場數期雖長達90日，但買家付款較準時。相反，新興市場如印度，最好要求買家先付訂金；墨西哥及東歐地區應由細定單慢（買家）底牌，我做生意不想博、慢做起，以免公司承擔過大風險。



陳志強謂：「永遠不清楚對方（買家）底牌，我做生意不想博、慢做起，以免公司承擔過大風險。」

熟客結業走數 淡化損失



啟發製刷廠專門生產髮梳及毛刷，年營業額達3,000萬美元。其總裁徐鳴翔指，曾有英國熟客突然結業，令他損失200多萬港元，故現時年花約80萬元買保險。

徐指，為降低生意風險，10年前開始向信保局購買出口信用保險。他憶述，曾有位英國熟客購買70多萬美元的貨，但出貨後，該公司於香港的辦公室關門大吉，無法收數。信保局當年批出該英國客的信保額為約50萬美元，故賠償額只得40多萬，他仍要損失30多萬美元（200多萬港元）。

他稱，有些大客信譽良好，其信保額可高達100至120萬美元，有些細公司以住宅為公司地址，會被視為高風險，信保局一般不會批出信保額。但他仍會跟這些細公司合作，並要求客戶落單後先付3至5成訂金，以減風險。

拓展市場更有信心

來自新興市場的新客戶，「走數」或「拖數」的風險會否特別高？徐表示很難說，熟客也有「走數」風險。

他指出，購買信保對生意有保障，可安心於不同市場發展。近期他轉用另一保險公司EULER HERMES，保費佔營業額0.35%，每年約10.5萬美元，他認為是可以接受的水平。



徐鳴翔透露，曾有熟客突然結業，令他損失逾200萬元，幸好買了信保，才可減少損失。

嫌保費貴 小企寧信買家



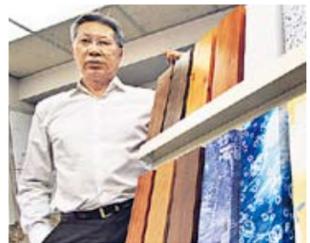
「信我，錢銀周轉無問題，只是遲少找數！」從事工程物料供應的金邊實業有限公司，其董事總經理劉達邦做生意一向靠買家一個「信」字，未曾買過信保。

然而，多年前他不幸「上當」，於內地一宗工程生意損失200萬元。「見過鬼怕黑」，正洽談一宗600萬元內地工程生意的他，為免承擔過大風險，正考慮投保。

劉稱，08年金融海嘯時承接杜拜一宗工程生意，曾向信保局查詢保費，但獲告知買家屬高風險，保費約為受保營業額的4%，他認為費用過高，於是自行承擔風險，幸未有損失。他指，公司一向會在出貨前向買家收3至5成訂金，如果是相熟買家，付貨後有30日期數，而歐美買家一向準時，甚少「走佬」。

但97年承接內地第8屆全運會生意時卻「出事」，其中一承辦商「失蹤」，拖欠其200萬元，其後他委託收帳公司追收貨款，惟最後欠款不了了之。「當年利潤高，如果發生在今時今日，對公司打擊很大！」

劉稱正與杭州一公司洽談達600萬元的工程生意，但對方要求不支付訂金，並設9個月數期，劉則希望對方先支付兩成訂金，並每月分期支付貨款，目前雙方仍在周旋。他意識到這宗生意風險極高，正考慮買信保，但相信保費並不便宜，最終投保與否，要取決於交易利潤的高低。



劉達邦未有為生意投保，遭拖欠200萬工程費長達16年。（梁偉榮攝）