

日本的出口保险简介

彭 玉 书

对外贸易中存在着种种风险,作为其对策的保险,目前主要有出口保险和海运保险二种。海运保险就是指货物保险而言,它是补偿货物由于海上风险造成的损失为目的的保险。这种保险通常是在货物出口时投保。出口保险是以扩大出口为目的,由政府承保出口交易中不能由海运保险承保的那些风险,补偿出口特有的风险损失,保护出口商及与之有关的外汇银行,使其能放手经营出口业务及其他对外交易。这是资本主义国家奖励出口的一项重要措施。

出口保险与海运保险的主要区别在于:前者是基于奖励出口这种政策上的要求,而由国家政府经营的保险;后者是适应对外贸易的需要,由民间商业保险公司经营的保险。前者可以说是合同上的权利或交易的保险,补偿在合同签订后由于不能出口或不能收回贷款的损失;后者是合同货物的保险,补偿在运输途中货物发生的损失。

出口保险没有海运保险那样的悠久历史。在国际经济史上,第一次世界大战时才有出口保险的萌芽。在日本是从第二次世界大战后由政府创建的。当初只有普通出口保险,而现已有出口货款保险,出口汇票保险、出口资金融通保险,还有汇率变动保险和保函保险等九种。

通过出口保险承保的风险,大致可分为三类:即非常风险、信用风险和企业风险。非常风险是不可抗力的风险,责任不能归于出口的对方,如战争、罢工、禁止进口、外汇限制等。信用风险是责任属于对方的风险,如破产、毁约、履约迟滞等。企业风险是责任应归企业本身的风险,如预见错误等。

日本出口保险的承办机关是通商产业省贸易振兴局出口保险科。现对九种出口保险简单地介绍如下:

一、普通出口保险

日本的普通出口保险是从1951年6月开始实行的,是一般商品出口时可以利用的保险。出口商与外国的进口商签订出口合同后,由于买方国家发生战争,或实行进口限制、外汇限制等措施;或者由于买方破产,等等原因,造成出口的一方不能出口,或即使发货也不能收回货款时,由承保单位补偿出口商或生产出口商品的厂商由此而发生损失的保险,就是普通出口保险。

普通出口保险按其订立合同的方式又可分为个别保险和总括保险两类。

1. 个别保险

个别保险是由出口商或生产厂商按照每个出口合同直接与政府订立保险合同的普通出口保险。其内容如下:

(1) 补偿订立出口合同的出口商,由于非常风险与信用风险,在国内已经生产、加工,

集中起来的货物不能出口或者不能收回货款而造成的损失。

(2) 补偿接受出口商订货的生产厂商, 由于订货的出口商品发生上述风险, 导致订货商品不能交货或者货款不能收回而造成的损失。

(3) 补偿由于非常风险的发生而改变航线或改变装运港、卸货港, 造成海运运费和保险费的增加给出口商带来的损失。

2. 总括保险

总括保险是由分行业的出口同业公会与政府订立总括保险特别条款合同, 赋予作为公会会员的出口商以投保的权利, 即对一定期间内订立的所有出口合同进行投保。这是分散风险用低于个别保险的保险费来保护出口商的制度。

二、出口货款保险

出口货款保险是以延期付款的成套设备类出口为对象的保险。机械、设备、轮船等成套设备出口时及提供与此相应的技术、劳务时, 由于非常风险、信用风险造成出口货款或技术、劳务的价款不能收回的损失得到补偿的保险。

出口商对成套设备出口承担的风险较大, 所以现在日本进出口银行关于资金的融通, 原则上以投保这种保险为条件。出口货款保险和普通出口保险一样, 也有个别保险和总括保险两类。

三、出口汇票保险

出口汇票保险是为保护不用信用证方式的出口而创设的一种保险。日本在二次战后, 出口贸易主要使用信用证支付方式。这对出口商来说是非常有利的。但是随着国际贸易的正常化, 各国之间的出口竞争日益激烈, 如果仍坚持只使用信用证一种方式进行交易, 就会在国际竞争中错过时机, 在一定程度上阻碍扩大出口, 因而也允许使用“承兑交单”(D/A)和付款交单(D/P)的条件出口。在日本特设出口汇票保险制度, 作为促进出口政策的一环, 使外汇银行放手议付没有信用证的跟单汇票, 保证到期汇票收不到款的损失得到补偿。

这种保险的特征, 是由议付汇票的银行与政府订立保险合同, 保险费间接地由开出汇票的出口商负担。外汇银行如不议付跟单汇票, 就不能利用这种保险。

四、出口资金融通保险

订立出口合同后, 出口商为了收购出口商品, 或者生产厂商为了生产出口商品, 从银行取得资金融通的贷款, 如果发生非常风险或信用风险, 导致出口商或生产厂商不能出口或不能交货而无力偿还贷款时, 政府补偿银行未收回资金的损失。这种保险也是由银行与政府订立保险合同, 保险费的 $\frac{1}{2}$ 转嫁给资金借用人。

五、海外广告保险

这种保险是承保企业风险的一种出口保险, 补偿出口商品的生产厂商在海外进行广告宣传支付广告费用的情况下, 未能完成预料的出口, 或未能通过增加出口收回已付广告费而造

成的部分损失。

六、出口寄售保险

寄售有利于开辟市场，促进成交，扩大出口。但对出口商来说也负有较大的风险。为补救出口商这种风险，设置出口寄售保险，补偿寄售商品未能按预期的价格出售所带来的成本和费用的损失。

七、海外投资保险

日本为积极、持续地发展经济，在1956年和1957年先后创设海外投资本金保险和海外投资利息保险。由于保险费率较高、补偿率较低，利用者不多，于是在1970年又进行修订，把两者合并成为现行的海外投资保险。它补偿由于非常风险如战争和外汇限制等造成投资本金及利息被征用或不能汇回本国的损失。

八、汇率变动保险

延期付款的成套设备出口不能收回货款的损失，可以利用出口货款保险来补偿。但在延期付款的条件下，汇率变动也会带来外汇损失。例如1971年的日圆升值，对出口商来说，过去一美元可得360日圆，按照调整后的汇率只得308日圆。这就产生汇率变动损失。为补偿拥有长期外汇债权的造船和成套设备等行业发生汇率变动损失，日本以西德的先例为榜样，在1974年设置了汇率变动保险。

九、保函保险

在成套设备、建设工程等出口业务中，接受国外订货时，订货人照例要求提供银行的保函。而在银行方面，保函的金额过大，签发保函带有较大的风险，有所顾虑，不愿承办。如果没有保函、出口合同就不能成立。为此，日本政府从1977年又新设一种出口保函保险，用来减轻银行承担的风险，促进大型成套设备的出口。

从以上对日本的出口保险梗概所作的简单介绍，可以使我们了解到日本政府是如何利用保险这一手段，千方百计地采取各种积极措施奖励出口的。

