

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2014 年
第 **12** 期
总第 132 期



中国信保承保的中铝秘鲁特罗莫克铜矿项目

中国要适应经济全球化新形势

我国应对全球规则变局的新思路应包括：制定扩大内需、经济国际化和贸易强国的战略新构想，培育和形成国际合作竞争新优势；建设 21 世纪海上丝绸之路、丝绸之路经济带，加快推进“走出去”战略等一系列策略。

我国首次发布官方出口信用保险政策性职能履行情况评估报告

12 月 30 日，我国首次发布有关中国官方出口信用保险政策性职能履行的评估报告，报告首次构建了出口信用保险政策性职能履行评价指标体系，实现了对政策性金融机构所发挥作用的量化评估。

我国短期出口信用保险承保规模突破 3300 亿美元

截至 2014 年 12 月 30 日，中国信保短期出口信用保险金额突破 3300 亿美元，达到 3438 亿美元，比 2013 年全年短期出口信用保险承保金额增长 11.9%，风险保障覆盖了我国企业向 222 个国家（地区）的出口。



中国出口信用保险公司
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

信用管理

编辑委员会

主任：王毅

副主任：罗熹

执行副主任：刘永信

委员：胡正明 徐德光 瞿栋 宋全成
孔宪华 于淑妍 谭健 李可东
徐新伟 陈新 杨明刚 乔红
黄山 王雅洁 陈莉萍 杨学进
牛惠莲 周娅 白立兴 王文全
马仑 林九江 王伟 王稳
王虹 潘乐 王华 韦少敏
陈阳 李秀萍 刘燕翔 朱守中
汪涤凡 胡拥军 陈小萍 马卫星
连逸群 夏晓冬 陈钢 蒋殿明
陈连从 常川 潘水根 林斌
李军 曹天瑜 周明 叶小剑
刘正茂 邓成钊 李文炜

总编：刘永信

编辑部

主任：胡正明

副主任：王国栋

执行编务：兰斌

责任编辑：王伟 吴铮 李辽远 展蕾
谢耕 臧海亮 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：wangw2013@sinosure.com.cn

主办：中国出口信用保险公司

地址：北京市西城区丰汇园11号
丰汇时代大厦

邮编：100033

网址：www.sinosure.com.cn

设计：永行传媒 010-65188158

内部资料 免费交流



“中国出口信用保险公司”
微信订阅号 (sinosure_china)

目录

2014年12月 / 总第132期

Contents

政策与形势 / Policy & Situation

- 01 中国要适应经济全球化新形势
——在中国信保国家风险论坛上的讲话

最新发布 / The Latest Release

- 04 我国首次发布官方出口信用保险政策性职能履行情况评估报告
05 我国短期出口信用保险承保规模突破 3300 亿美元
小微企业投保数量占近七成

市场前沿 / Market Cruise

- 07 共度风雨 见证成长 全面合作谱新篇
09 中国信保让艾比森照亮世界
11 创新模式促合作 深化服务赢竞争
13 携手信保 借帆远航
——河南浩丰信保业务成长路
15 出口信用保险助力中国“袜王”

信保说案 / Case Study

- 17 浅议与大买家交易的“四疏五经”
20 从一宗买方逃匿案看意大利破产申请制度
23 注意框架协议的合同效力 审慎履约谨防交易风险

学习研究 / Study and Research

- 26 通过一宗光伏电站赔案简析海外投资保险理赔要点

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
32 信保动态



——在中国信保国家风险论坛上的讲话

● 文 | 国家发改委学术委员会秘书长、研究员 张燕生

一、经济全球化的基本特点

关于经济全球化，首先可以把它定义为三个驱动：一是开放驱动，即世界各国之间的关税、非关税措施、服务业市场准入、贸易投资便利化等措施，都在向更加开放的方向调整，从而出现有利于各国企业积极参与国际交换、国际合作和竞争的新趋势；二是市场化驱动，即市场规则和市场竞争规律正在成为支配全球资源配置格局的决定性力量，从而不断改善全球经济福利；三是创新驱动，即知识积累、技术进步和高端人才集聚正在全球范围内扩散并产生重大影响。

对于经济全球化发展趋势，我们把它看作是一把“双刃剑”——我国发展正处于可以大有作为的重要战略期；同时也是全球重大政治军事经济矛盾和风险凸现期、银行和货币危机高发期。

但应该看到，全球化的积极推动者不一定是最大受益者。本轮经济全球化可以分为以下几个发展阶段：1990年到2001年是第一个阶段，大家普遍享受到全球化红利。美国的GDP占全球的比重是从1990年的26.1%上升到2001年的32%，而且是持续上升。2001年到2008年是第二个阶段，全球

非理性繁荣时期，美国的GDP比重2001年为32%，2008年下降到23.3%。其中，2001年是美国相对实力持续下降的历史性拐点，这年发生三件大事：一是“9·11”事件所代表的文明冲突加剧；二是互联网泡沫破灭所代表的美国新经济繁荣周期的结束；三是从中国加入WTO为标志的中国经济崛起。

2009年以来是第三个阶段，经济全球化走到一个十字路口，美国面对实体与虚拟经济之间的失衡。1990年至2009年，美国制造业在总产出中比重从27.5%降至19.5%，其中高技术制造业

比重从 4.1% 降至 2.9%，中高技术制造业比重从 7.2% 降至 4.7%，而金融业比重则从 22.1% 升至 30.1%。2000 年至 2006 年，美国生物技术、网络和电信、纳米技术、污染和废物管理、应对气候变迁等技术领域的发明专利申请增长率分别为 -23.10%、-22.19%、-28.28%、-21.17%、-21.92%。危机爆发以后，奥巴马总统发表了《岩上之屋》的演讲，中心思想是美国“经济之屋”要建立在坚实的“实体经济之岩”上，而不能建立在金融部门等虚拟经济的基础上。为此，美国提出了“重振制造业”计划，提出如下措施：为工人提供获取劳动技能的机会，保证工人具有高生产率；对新技术研发进行大规模投资，创造有利于技术扩散的商业环境；为制造业投资，建立稳定而有效的资本市场；促进社区和工人集聚，发挥社区与工人的创新热情；投资于先进交通基础设施，改善电力、网络、通信等基础设施；确

保出口商在国外的市场准入，确保建立公平竞争平台；改善制造业所处的整体商业环境。

2009 年以来，美国经济进入预计为期十年的调整时期。短期，实施量化宽松政策。一旦撤出量化宽松，全球资产泡沫平衡有可能被破坏。中期，实施再工业化、再创新、再就业政策，保护主义和本地化倾向抬头。长期，谋划全球规则变局，如利用 TPP 划线，追随美国才可以享受开放红利。

美国量化宽松的规模，从 2013 年底每月的 850 亿美元，至 2014 年初减至 550 亿美元，再减至 350 亿美元，7 月减少到 250 亿美元。美国确定加息目标是失业率 6.5% 以下（6 月失业率 6.1%），通胀率 2.5% 以下（5 月 CPI 是 2.1%）。但美联储 7 月公布议息结果，决定维持利率不变。美联储预测短期利率 2015 年底 1.2%，2016 年底 2.5%。中长期维持在正常水平 3.75% 以下，而不是 4%。美联储一旦加息，挤出全球市场中的一些

过剩流动性，可能给新兴市场带来金融波动。

二、危机后发达国家转向排他性 FTA

目前，美欧逐步推动跨太平洋（TPP）、跨大西洋（TTIP）、自由贸易区（FTA），打造高标准 FTA 范本，力图为全球治理的未来建章立制；推动双边投资协定（BIT2012）、国际服务贸易协定（TISA），打造高标准投资自由化和服务贸易自由化范本，前者纳入负面清单管理和准入前国民待遇等条款。后者则要求所有服务部门，包括未来可能出现的新型服务业开放；制定“竞争中性”等国际新规则，限制政府利用优惠政策扶助国有企业战胜民营企业的能力。

其中，TPP 以及 TTIP 无疑是目前大家关注的焦点。TPP 谈判包括 12 个成员，其 GDP 和贸易额占全球比重都超过 40%。谈判议程包括关税、知识产权、竞争、



政府采购、环境保护、监管壁垒、劳工权利等各个方面。TTIP 谈判始于 2013 年 6 月,内容涵盖了市场准入、政府采购、投资、服务、监管一致性、知识产权、国有企业等。覆盖世界贸易额的 1/3,全球 GDP 的 1/2,涉及人口 8 个多亿。此外,欧日“经济合作协定”谈判也于 2013 年 3 月正式启动,一旦建成将占世界经济总量的约三分之一。

需要指出的是,全球规则变局对我国发展提出新要求。我们要考虑,经济全球化前景是继续推进开放驱动、市场化驱动、创新驱动发展,还是转向排他性的区域化、保护主义的本地化、政治经济军事结盟的集团化;未来的国际环境仍是战略机遇期,还是战略机遇不再;未来我国是成为全球负责任大国,还是被边缘化大国;应对全球高标准自由贸易区和规则变局是选择对抗,还是选择开放合作和竞争。我认为,三中全会决定的“亮剑”,是把握住发展的重要战略机遇期,将全球高标准自由贸易区和规则变局的挑战,转化为全面深化新一轮高水平开放、新一轮高标准改革、新一轮高质量发展的强大动力。

三、我国应对全球规则变局的策略

(一) 总体思路

一是制定扩大内需、经济国际化和贸易强国的战略新构想,培育和形成国际合作竞争新优势;

二是建设 21 世纪海上丝绸之路、丝绸之路经济带,加快推进“走出去”战略,形成全方位开放新格局;

三是打造集聚全球最优秀人才、最优质资源、最有影响力企业和市场的世界级大城市群,形成创新驱动、绿色驱动、人文驱动的新增长极;

四是推进国家治理体制和治理能力现代化,依法治国,建成拥有全球价格决定权、规则制定权、责任担当权、逆周期调节能力的开放大国;

五是全面深化改革和扩大对外开放,构建公平竞争、激励机制趋于中性的、全方位、法治化、高标准的开放型经济新体制;

六是加快实施自由贸易区战略,逐步形成以周边为基础、面向全球的高标准自由贸易区网络;同时,坚持世界贸易体制规则,积极参与国际治理改革,担当全球负责任大国的责任。

(二) 构建以周边为基础、面向全球的高标准 FTA 网络

首先,应在“一带一路”建设中,全面推进共享发展的南南机制化合作新模式。逐步与中亚、南亚、西亚北非、非洲、南美、中东欧等地区探索建立开放、包容、多元的 FTA 网络。

其次,应与金砖国家一道,探索建立以发展为主题的多边合作机制,建立和完善适应新兴经济体发展阶段的 FTA 标准和规则体系,并制定与发达国家高标准 FTA 之

间的搭桥方案,逐步推进向更高标准 FTA 规则过渡。

再次,把 FTA 建设作为构建新型大国关系和新型全球合作伙伴关系的重要组成部分,包括全面研究和适时推进中俄、中印、中日、中美、中欧等构建新型大国关系的进程。

(三) 形成开放新格局

一是构建开放型经济新体制。首先,开放的激励导向更加趋于公平便利,促进了我国产业结构调整的全球布局。其次,实施扩大内需战略,将创造更多的进口需求、更多的外商投资和对外投资,扩大本地区的相互贸易、相互投资和相互合作。再次,实施经济国际化战略,促进人才国际化、资本国际化、产业国际化、市场国际化和城市国际化,将增强我国产业结构调整的国际竞争力。

二是形成全方位开放新格局。“一带一路”战略将推动我国产业和企业“走出去”,进入中亚和俄罗斯、南亚、东亚、西亚北非。一旦中国企业进入海洋和新大陆,将拥抱整个世界。

三是培育国际合作和竞争新优势。我国动态比较优势,无论按时间序列还是按横截面衡量,都正在从规模和价格优势转向质量和效益优势。我国企业通过“走出去”、“引进来”、“本地化”战略,基本确立了先进适用技术、品牌、质量、服务的相对竞争优势,逐步提升全球价值链中的分工地位和作用。

我国首次发布官方出口信用保险政策性 职能履行情况评估报告

● 文 | 本刊编辑部

近年来，随着全球经济一体化进程的日益深化，出口信用保险在支持对外贸易、推动对外投资等方面发挥着越来越突出的作用。官方出口信用保险机构因其以国家信用为后盾，其政策性职能是否得到充分、有效的发挥，正在受到越来越多的关注。12月30日，我国首次发布有关中国官方出口信用保险政策性职能履行的评估报告。该报告由国务院发展研究中心宏观经济研究部课题组执笔，报告首次构建了出口信用保险政策性职能履行评价指标体系，利用统计模型和问卷调查对出口信用保险的政策性作用进行了定量分析，实现了对政策性金融机构所发挥作用的量化评估。

报告显示，我国官方出口信用保险的政策性作用主要体现在促进对外贸易发展、经济增长和就业等方面。2013年，中国信保通过履行政策性职能全年拉动出口金额超过5200亿美元，占同期我国出口总额的比重达到23.9%；通过支持出口间接拉动固定资产投资额，占同期我国固定资产投资总额的比重为3.8%；通过支持出口间接拉动消费占总消费的比重为1.7%；信用保险对GDP的贡献率达到5.7%；当年出口信用保险拉动就业超过1400万人。这些评估数据反映了中国信保在促进国际收支平衡、支持国家外交战略、支持企业走出去、扶持小微企业等领域发挥了重要的政策性作用。

中国信保2014年各项业务继续保持了良好的发展势头。截至12月30日，中国信保短期出口信用保险金额突破3300亿美元，达到3438亿美元。除支持小微企业发展见到成效之外，出口信用保险和海外投资保险不断扩大对“一带一路”沿线国家及拉美、非洲等新兴市场国家的承保；持续加大对战略性新兴产业、对外工程承包、大型成套设备及重点行业的支持力度；在促进基础设施互联互通、承保长账期高风险业务方面，也发挥了积极的政策性作用；预计全年承保规模将达到4300亿美元；为我国巩固出口市场份额、优化出口结构、构建开放型经济新体制提供了有力保障。





我国短期出口信用保险承保规模 **突破 3300 亿美元** 小微企业投保数量占近七成

● 文 | 本刊编辑部

截至2014年12月30日,中国信保短期出口信用保险金额突破3300亿美元,达到3438亿美元,比2013年全年短期出口信用保险承保金额增长11.9%,风险保障覆盖了我国企业向222个国家(地区)的出口。在短期出口信用保险项下,中国信保2014年累计向企业和银行支付赔款8亿美元,为企业追回海外欠款超过2.9亿美元,前三季度支持企业获得融资336亿美元,在支持企业稳定出口、巩固海外市场等方面发挥了重要作用。

2014年以来,国务院要求加快发展小微企业信用保险。记者了解到,在中国信保短期出口信用保险服务的近5万家客户中,小微企业占比达到68.4%。中国信保2014年累计服务的小微出口企业数量达到3.3万家,占到全国小微出口企业数量的15.5%。2014年,中国信保采取了六项举措支持小微企业,一是推出“小微企业信保易”升级版,进一步简化企业投保操作环节,缩短理赔期限。二是与各级政府、银行、商协会等共同搭建了90个小微出口企业投保平台,为小微出口企

业提供批量化、集约化的综合性金融服务。三是提供融资支持，撬动商业资金共同服务小微企业，缓解相关企业的资金压力。四是通过简化单证要求、引入“先行赔付”机制、推出网上索赔系统等方式为小微出口企业提供高效理赔服务。五是通过集中召开业务宣讲会、定期回访客户、讲解风险案例等方式对小微出口企业进行多种形式的风险管理培训。六是开通“网络投保平台”，为小微企业提供在线投保、在线索赔、风险信息查询等全天候在线服务。



中国信保有关负责人介绍，小微企业业务规模小，但对稳定就业、促进国民经济健康发展意义重大。因此，中国信保历来将支持小微出口企业发展作为履行政策性职能的重中之重，尤其是将支持农产品、高新技术等领域的小微出口企业，以及支持小微出口企业开拓新兴市场作为重点工作。在政策性出口信用保险的支持下，已经有不少小微企业迅速成长，打开国际市场，获得了广阔发展空间。

湖南一家研发与生产天然植物提取物和膳食补充剂的小型制药企业，2007年的出口额为44万美元。2008年以来，在中国信保的资信调查服务及对国外买方的信用交易支持，其与美国单一买家的交易规模也从2008年的15万美元扩大到400万美元，并在美国成立了子公司，海外市场也从美国扩展至阿联酋、澳大利亚、加拿大、新西兰、摩尔多瓦、德国等多个国家，2014年预计全年出口额超过1300万美元。

南通某服装出口企业在成立之初仅有五六个客户，并且每个客户每年的合作量也不到一百万美元。自2010年投保出口信用保险以来，该企业没有盲目地抢抓新单，而是借助中国信保的资信服务，对于中国信保认可的客户适当给予优惠价格和账期，巩固了这些优质客户。截至2014年，该企业已经建成了自己的核心客户群体，这些客户遍及阿联酋、西班牙、英国等地，与核心客户的年贸易额也从合作之初的每年几十万美元上升到如今的三四百万美元。投保4年以来，该企业的业务市场已经从当年的6个国家和地区增加到如今的26个国家和地区，业务范围遍及欧洲、非洲、美洲和亚洲。

小微企业是推动社会经济发展的生力军，在繁荣经济、扩大就业、鼓励创新等方面具有重大意义。为此，中国信保在总结2014年小微企业承保经验基础上，又提出了“加强服务，扩大规模，完善机制”的新要求。中国信保有关负责人表示，2015年，作为政策性保险公司，中国信保将认真贯彻落实国务院关于促进小微企业发展的各项政策措施，更加充分地发挥信用保险服务小微企业的独特作用。

共度风雨 见证成长 全面合作 谱新篇

● 文 | 中国信保第一营业部

中国纺织机械和技术进出口有限公司(以下简称“中纺机”)成立于1984年,是我国纺机设备领域最大的进出口企业。该公司是中国恒天集团(以下简称“恒天集团”)的主要对外贸易窗口,其主要业务涵盖纺织机械、纺织工业技术、纺织原料的进出口、工程承包以及投资合作等多个领域。

初次合作成绩显现

2004年,在国际纺织工业市场竞争不断加剧的背景下,恒天集团具有传统优势的纺织机械设备出口业务的市场占有率受到欧美同行的极大挤压,在具备地域优势的东南亚市场也面临严峻的形势,当年中纺机的纺机设备出

口额不足2000万美元,前景不容乐观。为继续保持恒天纺机的品牌影响力,巩固传统市场份额,并集中资源开拓新的市场,当年恒天集团对中纺机进行了体制改革,并下达了纺机设备出口三年达到1.5亿美元的硬指标。

面对内部的经营业绩压力,以及外部不断加剧的国际同业市场竞争,如何突破现有的经营业绩瓶颈,同时控制国际贸易中伴生的不良账款风险,成为摆在中纺机面前的一道难题。2005年9月,中纺机公司首次对部分市场和非证业务尝试投保中国信保的综合险保单,在中国信保的风险保障配套支持下,企业出口步子迈开了,同时通过不断强化内部管理和完善激励机制

等措施,当年中纺机公司即完成了5600多万美元的纺织设备出口额,开启了与中国信保合作拓展国际业务的第一步。

金融危机逆势增长

2008年初,肆虐全球的金融风暴来袭,中纺机专注的东南亚市场更成为金融危机的重灾区。但在出口信用保险的有力保障下,中纺机采取积极的市场策略,大胆开拓,出口业务量逆势上升,保持了平稳增长,纺机设备出口额突破1.5亿美元,在全面完成上级集团交办的业绩目标的同时,也培养了一批紧密合作的海外重点买家。出口信用保险不仅帮助企业抵御了金融危机的影响,更

为企业未来的国际化发展打下了坚实的基础。

在出口业务得到中国信保大力支持后，2009年，恒天集团又投保了中国信保的国内贸易保险，形成了上下游全链条式的风险管控体系，在双方不断密切的业务合作中，信用保险这一政策性金融工具得到了恒天集团的认可和重视。为巩固合作基础，加速业务发展，2010年恒天集团与中国信保签署了《全面战略合作协议》，从集团层面建立了双方合作的机制和沟通平台，将信用保险工具纳入集团内风险控制和业务发展的经营体系内，进一步提升了合作深度。

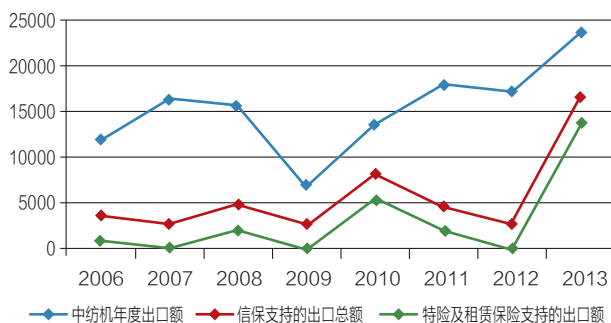
双轮驱动实现出口增长优势

随着中纺机与重点买家的一般出口贸易业务不断巩固和稳定增长，企业根据行业需求和市场特点，也对中国信保提出了新的要求。在纺机设备出口的国际竞争中，客户对于付款期限和支付方式的要求越来越高，这就需要中国信保提供更具针对性的保障。中国信保的特险和融资租赁保险产品除具备常规的应收账款风险保障的功能外，还具有银行对保单接受度较高特点，由此更带来了较低的融资成本和便利融资安排。

在中国信保特险和融资租赁两个产品的相互配合下，中纺机公司在2013年与2014年上半年实现了质与量的齐飞跃，不到两年时间承保了4个特险项目、2个融资租赁保险项目，共计带动2.46亿美元的成套纺机设备出口，同时中纺机公司总体出口额也达到了历史新高，仅仅在2014年上半年，中纺机的设备出口额就达到了6131万美元，预计2014年总出口额也将超过2亿美元。

两年来，特险产品和租赁险产品已成为中纺机公司创新出口业务拓展模式的重要驱动，特险及融资租赁保险产品带动下的纺机设备出口比重从2006年的8.62%上升至2013年的53.03%，两架马车优势互补，提供了更为灵活的融资期限，也落实了项目融资安排，使中纺机在全球行业内日趋激烈的市场竞争中更有自信和实力，能够看清市场机会，抓住客户需求，自身竞争优势得以凸显。

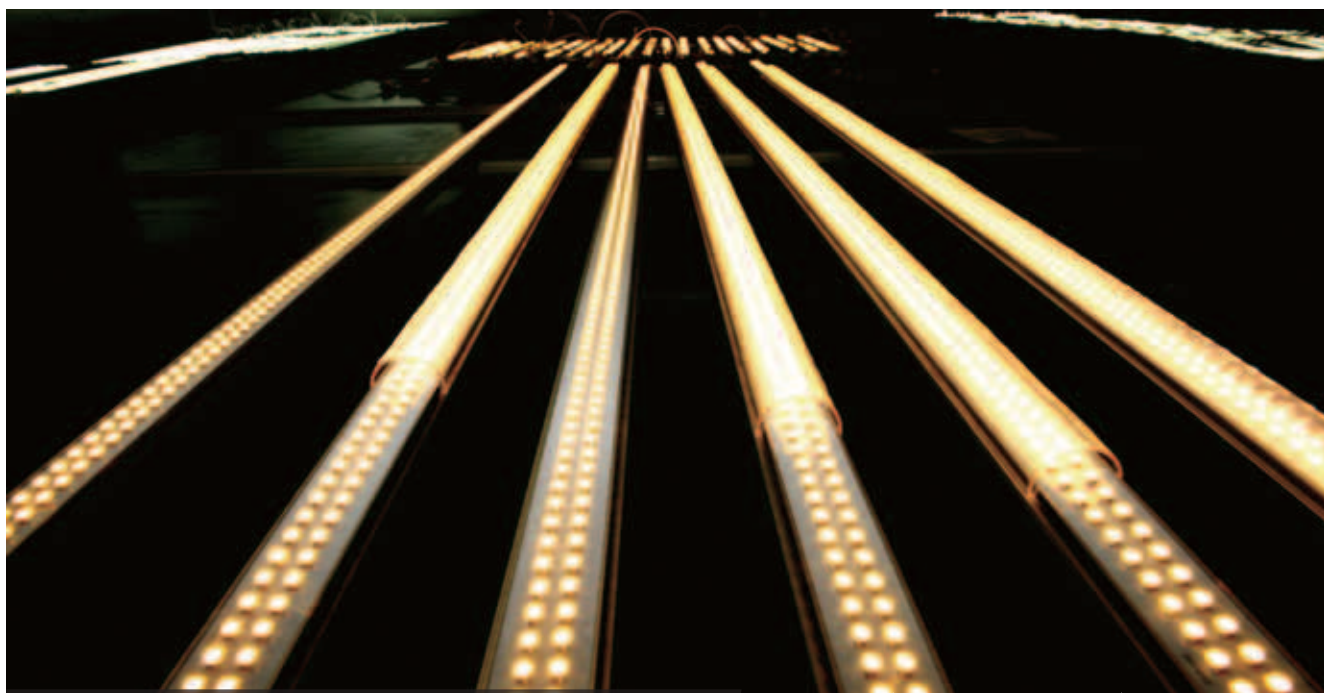
图1：2006-2013年中纺机公司整体出口情况及我公司业务支持下的出口情况



面向未来促合作

当前，棉纺织行业需求缩水，行业持续低迷、国储棉政策的调整以及人民币汇率波幅加大等因素的不利影响，对中纺机持续稳健的发展战略提出了新的挑战。面对不断恶化的宏观市场环境，中纺机进一步明确将出口信用保险作为整体风险管控体系的重要组成部分，不仅对全部出口进行了统保，而且在内控层面制定了《出口信用保险管理办法及投保操作指引》，由财务部门牵头负责对中国信保的业务进行归口管理，明确出口信用保险的办理规则，细化业务流程，实现了出口业务投保的规范化、制度化。此外，根据已建立的年度工作沟通机制，每年三季度末，双方会对中国信保支持的业务进行分析总结，并商讨下一年度的重点合作规划，共谋发展。

从2005年首次尝试运用信用保险工具，到2008年实现出口全面统保，2009年开展国内贸易险合作，2010年与集团签订《全面战略合作协议》，再到近两年利用特险、融资租赁产品积极开拓市场，全面扩大全球市场占有率，在中国信保的见证下，中纺机快速成长，国际化经营视野更加开阔，全球化发展思路更加清晰。2014年，中纺机在海外工程承包项目领域成功中标，这标志着该公司在海外工程承包领域又迈出了一大步，同时也标志着双方在中长期项目险产品合作领域翻开了新的篇章。中国信保将一如既往地伴随左右，为实现企业国际化业务的全面发展出谋划策、贡献力量！



中国信保让艾比森照亮世界

● 文 | 深圳市艾比森光电股份有限公司

深圳市艾比森光电股份有限公司(以下简称“艾比森”)创立于2001年,总部位于深圳,主营LED全彩显示屏和LED照明产品。经过14年风雨洗礼,公司已成为国内LED户外显示屏行业领军企业,产品远销美洲、欧洲、澳洲、亚洲、非洲等118个国家和地区。

一直以来,LED显示屏行业由于进入门槛较低,众多企业扎堆其中。特别是2010年以来,上游投资过热造成的价格下降、下游企业同质化产品的竞争激烈、国内市场需求的疲软和付款周期拖长等一系列问题使行业发展陷入了困境,

行业面临重新整合。在行业洗牌的关键时刻,艾比森坚持以海外市场为重的战略,以高品质、高性价比产品抢占欧美市场,并先后在德国、美国设立全资子公司。

在推动海外市场布局的过程中,面对行业大买家、新老客户赊销需求不断增多,公司既要调整出口支付方式结构,又要管控好应收账款的风险敞口;既要应对竞争、抢占新市场,又要筛选优质业务,合理放账,面对重重挑战,艾比森有点力不从心。就在公司面临困境的时候,中国信保作为我国唯一经营政策性出口信用保险业务的金融

机构,充分发挥了在扶持出口方面的突出作用,不仅在政策上为公司的出口提供了坚实的后盾,还在海外市场风险异动的情况下,提供专业的资信调查和风险评估服务,为公司海外市场布局、拓展市场渠道、保障收汇安全提供了强大的助力,正是有了中国信保的支持,艾比森海外业务实现了连续三年高速增长,稳居行业出口龙头地位。

资信先行,有的放矢

在提供海外收汇风险保障的基础上,中国信保积极指导公司建立海外买家的资信数据库,帮助公司

鉴别优质买家，理性扩大销售。面对日新月异的国际政治经济形势，艾比森积极在全球范围内寻找新的业务市场与发展契机，在维护巩固与老客户合作关系的同时，尝试与更多的新客户建立合作。中国信保提供的资信服务使公司及时了解买家的真实情况，通过中国信保业务经理的专业解读，帮助公司业务人员及高层管理者把握业务风险，提高业务决策水平，练就了业务人员的“火眼金睛”。在持续的积累与投入下，公司逐步形成一套客户分级管理制度，有效增强了公司的整体销售拓展与风控能力。

优化流程，建立体系

为帮助艾比森健全风险管理体系，中国信保深圳分公司工作团队多次赴艾比森组织业务培训，讲解出口业务与信保业务操作流程、贸易合同签订执行与风险防范、新兴市场开拓风险提示、风险案例解读等。在他们的悉心指导下，艾比森全面梳理业务流程与应收账款风险管理流程，建立了信用管理组织架构、配置专职信用风险管理与信保专员岗位、制定信用风险管理职责，在公司内部形成了信用管理制度化的运行机制，为强化各部门的协同运作、抵御信用风险提供体系和制度保障。同时，还制定统一的合同管理标准、流程、制度及模板，监控合同执行过程中的重大事项，实现在合同执行过程中的信用风险控制。

对于复杂特殊的贸易模式与出口地区，中国信保依据自身经验判断与专业视角，就业务风险点、国家地区风险等及时通报沟通，帮助我们规范贸易流程，使公司业务得到了贴身的保障。

账款催收，风险补偿

近年来，受全球金融危机的影响，市场风险异动偶有发生，个别LED显示屏行业客户甚至出现了逾期拖欠的情况。2013年，一个合作多年的欧洲老客户突遇财务问题，导致出现坏账及货物滞港。中国信保获悉后及时响应，给予我们耐心的指导与帮助，协调转卖滞港货物有效减损并及时赔付，让我们切实感受到中国信保对企业开拓国际市场所提供的强有力保障。

投保国内，布局长远

在全球市场需求缓慢回升过程中，国内市场成为兵家必争之地，公司亦将更多资源投入到国内市场的开拓中。为了规避国内市场的信用风险，2013年公司向中国信保深圳分公司提出了国内应收账款的投保需求。中国信保对艾比森的国内业务进行评估授信，在获取国内客户资信情况的基础上，对所有国内客户进行资信评估及授信，同时还有针对性地提出了一些风险建议。在中国信保的支持下，公司国内销售业务稳步增长，应收账款的风险管控良好，为业务长远发展注入新的活力。

EDI 对接，优化风控

随着公司投保业务规模快速增长，公司经办人员进行信保通操作频繁，人工处理业务信息量繁重，数据二次搬运的迟滞、差错率升高。为了进一步提高投保合作效率，巩固双方合作关系，中国信保主动联系我们提供信保通EDI在线服务技术支持。经过双方人员两个多月的努力，目前艾比森EDI项目已基本完成测试，近期将实现上线操作。由此，将全面实现双方信息资源的深度绑定与风险管理流程的高度对接，更好地利用中国信保的信息与技术资源管控企业风险，优化业务流程。

借力中国信保的资源与服务，公司的海内外业务发展如火如荼，特别是海外销售领域连续三年保持高速增长势头，出口额从2011年的3400万美元，迅速增长到2013年的8800万美元，2014年1-9月出口额突破9000万美元。这不但进一步巩固公司的出口行业龙头地位，更为公司自有品牌Absen推往全球市场打下坚实基础。随着双方合作的不断深入，公司也在不断摸索创新，探讨更多业务合作模式，包括海外投资与中长期项目联合合作。市场态势变化莫测，如逆水行舟，不进则退，我们坚信，有了中国信保政策性金融机构的相伴支持，艾比森将更加积极进取，稳健经营，让世界绽放中国品牌的光彩。



创新模式促合作

深化服务赢竞争

● 文 | 于艳菲

厦门金达威集团股份有限公司（以下简称“金达威”）是厦门市重要的高新技术企业之一。公司主要生产食品营养强化剂、饲料添加剂，是全球最大的辅酶 Q10 生产厂家之一，也是国内最大的辅酶 Q10 生产和出口企业，年出口额在 6000 万美元以上。公司于 2011 年在中国深圳证券交易所上市。

从初次接触到全面合作

金达威与中国信保的合作最早开始于 2007 年，当时出口金额为 2000 万美元左右。当时合作的主要内容还是风险保障，而根据当时的情况来看，买家情况较好，结算方式也比较安全，整体风险较低，因此对于信用保险的作用，企业没有充分了解并深入合作。

2008 年，随着金达威销售规模逐步扩大，公司开始面临一

些新的问题：公司在接触一些美国新买家时，买家对于交易方式提出了新的要求，相比以往的交易，这样的交易让金达威犹豫不决，不敢接单。一是公司对买家情况不了解，另外，买家的结算方式也具有一定风险。犹豫之间，订单就流失了，金达威因此丧失了很多贸易机会。了解到企业的困境，中国信保主动与金达威联系，与企业一起商讨对策。中国信保首先对金达威买家的情况和交易情况做了全面的沟通了解，并提出更具针对性的承保方案。通过具体的承保方案，金达威在没有增加投保成本的情况下，风险得到了全面的覆盖，企业也可以放心大胆地接单。有针对性的承保方案让金达威有了开拓国际市场的底气，也充分感受到出口信用保险的功能，从此与中国信

保的合作开始全面深化。

危急时刻共同面对

随着金达威等多家拥有自主知识产权核心技术的辅酶 Q10 系列产品推向市场，严重冲击了昔日世界辅酶 Q10 产品的主要生产商日本 Kaneka 公司在国际辅酶 Q10 市场的地位。价格和技术均已不具备优势的 Kaneka 公司为重新夺回市场份额，试图转向利用知识产权工具将其他公司排除在市场之外。2011 年 Kaneka 公司向美国国际贸易委员会提交了“337 调查”申请，要求美国国际贸易委员会对金达威等数家国内企业发起“337 调查”，并发布普遍或有限排除令及禁止令。随后美国国际贸易委员会发布启动调查的通知。“337 调查”是美国最严厉的知识产权不正当贸易调查，依据《1930 年美国关税法》



第 337 条款而得名。调查期间需要大量的证据提交和分析以及冗长的证人域外质证，高昂的诉讼成本，往往容易让应诉方陷入困境。这也是厦门地区首家应对美国国际贸易委员会“337 调查”的案例。美国拥有全球约 70% 以上辅酶 Q10 市场，如积极应诉，胜诉后将可以让金达威的辅酶 Q10 系列产品继续出口美国，并更加迅速地扩大全世界的市场份额。如果不积极应对诉讼，将可能失去在美国和其他国家的辅酶 Q10 系列产品市场，即使继续出口美国，也要给原告支付相应的专利使用费。面对严峻形势，中国信保积极帮助金达威与政府和协会等渠道沟通，联系美国和本国有经验的律师积极准备应诉等事宜，分享其他保户应诉的经验，帮助金达威积极应诉，最终 2013 年金达威取得胜诉。

资信调查助力市场开拓

随着 2013 年初辅酶 Q10 专利官司的结束，金达威在美国的市场迅速扩大，2013 年辅酶 Q10 出口产品占美国维生素粉市场份额高达 50%。

2014 年初，金达威与美国最大买家洽谈全年框架采购协议时，根据买家提供的采购信息与计划，2014 采购规模会有较大幅度的增长，因此金达威计划扩大与该买家的交易规模，由当前的 200 万美元的月交易量提高到 400 万美元，信用期限 60 天。交易规模的扩大意味着风险的增加，金达威迫切希望得到中国信保的支持。但根据金达威提供的信息，该买家成立于 1995 年，是一家专业从事食品营养的贸易商，在美国及中国多地设有办事处。该公司经销的产品种类超过 200 种。目前，

该公司是全球最大的硫酸软骨素、硫酸葡萄糖胺、维生素 H 和辅酶 Q10 的供应商。买家的年销售额以每年 5%-10% 的速度增长。但保户提供的信息与中国信保通过渠道反馈的报告情况有较大差异，中国信保的报告显示买家系 1996 年成立的杂货和药品批发商，2011 年买方名下海关进口记录仅为 1596 万美元。在这样的情况下，要批复企业 800 万美元的限额具有一定难度。

为了帮助金达威进一步稳定美国市场，中国信保又及时对美国下游买家的信息做进一步了解。调查发现该公司的下游买家是一家总部设在美国纽约，从事研发、生产和销售高品质营养补充剂的上市公司。2004 年被财富杂志 (Fortune Magazine) 评选为全美发展最快公司之一。如今其已成为全球最大的专业营养补充剂及功能食品行业的公司。其在全球 100 多个国家和地区拥有雇员 12000 人，产品销往全球 120 多个国家和地区。通过各方面信息汇总，我们认为买家拥有较强实力，最后中国信保全额满足了该买家的额度申请。这个买家额度的满足，坚定了金达威做大做强美国市场的决心，至此双方的合作更加紧密。

随着双方合作的全面深入，金达威 2014 年出口大幅增长，前 9 个月出口已经达到 7000 万美元，全年有望超亿美元。

(作者单位：中国信保厦门分公司)

携手信保 借帆远航

——河南浩丰贸易信保业务成长路

● 文 | 张冰 张翼飞

河南浩丰贸易有限公司（以下简称“浩丰贸易”）是一家于2002年成立的贸易公司，注册资本3000万元人民币，主要出口化工产品，涉及医药、染料、涂料、农药和合成树脂等多个领域，常规出口产品近70种。公司内设五个业务部门：石化部、有机部、无机部、医药农化部、涂料事业部。客户主要集中在美国、印度、南美和欧洲地区，出口涉及50多个国家，海外稳定买方近150个，在河南省化工贸易企业排名居于首

位，多次被评为“郑州市十佳创汇企业”、“AAA级信用企业”等荣誉称号。

浩丰贸易与中国信保的初次合作是在2008年。当时因为中国信保帮助浩丰贸易了解一起买家拖欠案件，进而了解到浩丰贸易在开拓土耳其市场时碰到难题。面对企业的难题，中国信保及时整理相关买家破产致损的案例，提示企业高度重视买家的破产信号，并同时提供如何采取有效的措施避免损失扩大的风险防范建

议。中国信保的专业化建议得到企业的认可。而且，在了解其土耳其买家的基本情况后，中国信保通过渠道调取该买家的资信报告，并同时批复有效的预批限额，帮助企业最终签订合同，成功进入土耳其市场。在前期业务交流平台有效搭建的基础上，2008年12月，浩丰贸易与中国信保正式开始业务合作。

作为一家私营的外贸公司，随着业务规模的扩大，不可避免地也面临着一些成长中的烦



恼。一方面，公司不仅要时刻关注产品的市场行情和海外订单情况，更要警惕每笔订单的收汇风险。随着业务中产品种类、订单数量、出口地区、业务人员的高速增长，原先对市场的把握和操作经验，已不能满足公司发展的实际需要。要向企业进一步深化发展，必须考虑如何利用一些外部的资源，分担企业的经营压力，更好地促进公司良性发展。另外一方面，作为一家私人企业不仅要关注企业的发展，更要时刻警惕企业的生存问题，公司虽然一直强调“控风险”是最重要的事情，也制定了对无法收回的货款当事人承担一定责任的规定，但每单业务实际货值最低也有30万元人民币，业务员自身根本无法承担，最终还是要公司“买单”。一旦出现巨额损失，公司自身也无力承

担，势必会陷入生存困境。

同时，从贸易公司角度来看，虽然出口量具备了一定的规模，但从银行获取融通资金并不容易。要保证贸易公司的健康发展，需要解决资金流动性问题。一方面从工厂采购要占压大量资金，另一方面为了能有市场竞争力我们大多以赊销方式进行销售。两头挤压资金的情况，也使得企业在发展中步履维艰。

针对以上企业发展中的瓶颈问题，中国信保制定了相应的服务措施。一方面利用中国信保电子化的操作平台，将企业业务进行数据整理，能够使企业清楚知道每个月出口多少票货物、出口哪些国家、有哪些国外买家有订单执行、有多少应收账款、每个买家的资信情况，可以直观去判断该买家做与不做，以及签订什

么样的支付方式及订单金额。同时中国信保会根据每个月企业所申请买家的情况，结合买家资信报告、买家承保的情况以及定期的行业分析报告、不同国家最新的风险提示等信息平台资源，为企业海外买方进行系统分类，选出有价值的买家，形成企业自身的买家数据库。对优质的老买家进行产品的深入挖潜和支付方式的充分优惠，对资信好的新买家根据所批复有效限额的具体情况，最大限度满足买家订单要求，对于风险度高、潜力小的买家坚持低风险下签订合同。通过这种方式的操作，企业顺利实现在海外销售中的客户挖潜和市场开拓的经营目标。

针对企业融资需求，并结合企业海外应收账款情况，中国信保积极利用保单融资功能，盘活企业账面上的应收账款资产，帮助企业开拓了多家银行的融资渠道，为企业有效搭建起了融资平台。而且利用企业海外离岸公司特有优势，实现海外融资平台的操作，在缓解融资瓶颈问题的同时，大大降低了企业融资成本，使得企业透过融资业务进一步增强市场竞争力，开拓了新的盈利模式。

从2008年合作至今，浩丰贸易已经从年出口额600万美元规模，发展至年出口额近1亿美元的水平，与中国信保的合作规模也从初期的投保金额500万美元增至8000万的规模。

（作者单位：中国信保河南分公司）





出口信用保险助力中国“袜王”

● 文 | 中国信保上海分公司

中国“袜王”是业内对上海中昊针织有限公司（以下简称“中昊针织”）的称呼，之所以叫“袜王”，是因为中昊针织已经连续多年稳居全国袜类出口第一位，全球袜类销售第二。从一家自主创业的小型企业，到2013年出口规模2亿美元，这中间既有企业自身的艰苦打拼，也多亏了出口信用保险的帮助。

崭露头角遇风暴

中昊纺织成立于2000年，公司成立后，先后走过了自己生产、委托加工、委托代理出口等一系列发展历程，逐步实现全部自营进出口，其自行设计及生产的各种款式的丝袜、棉袜、童袜等产品，逐步在日本、欧洲和北美打开了市场。

然而就在企业初具规模之际，

赶上了2008年席卷全球的国际金融危机。随着北美和欧洲国家金融机构不断出现信用危机，国外买家的资金链不断收紧，传统的预付款和信用证交易方式受到极大冲击。正在成长中的中昊针织也不可避免地受到了影响，原有买家纷纷要求开展赊账交易，交易风险骤然升高，面对订单流失的危机，中昊针织急需支持。



信保助力显成效

在中昊针织遭遇危机之际，在上海市商务委的引荐下，中昊针织与中国信保上海分公司有了第一次接触。在了解了出口信用保险政策后，中昊针织果断决策，放账业务全额投保，通过出口信用保险保住现有老客户市场份额不流失。

每一次危机，在带来危险的同时，也带来了更多的机遇，就看如果正确对待和处理。在中国信保的大力支持下，中昊针织果断开展放账业务，由中国信保对中昊针织所有买家进行逐一的资信调查评估，核定买家限额，提出专业的风控建议。中昊针织在逐步把所有出口业务都改为放账的过程中，把出口竞争的模式从传统的价格竞争逐步转为交易结算方式的竞争，通过放账这种灵

活的结算方式，帮助买家解决了资金的难题，很好地维系住了老买家的订单，更从国内很多不敢放账的竞争对手那里抢到了不少订单，出口规模迅速扩大，在其传统的日本、欧洲和北美市场销售量不仅没有下降，反而大幅上升，2009年出口规模达到9000万美元，比2008年的2000万美元增长了3.5倍，真正实现了逆势增长。

深度合作促发展

随着传统市场的逐步稳定，中昊针织把目光集中到了风险更高，但同时利润也更大的新兴市场，在中国信保的全力支持下，稳步推进新兴市场的开拓。借助中国信保的资信业务，中昊纺织充分了解掌握买家信息和行业动态。每遇到一个新买家，中昊针

织就会第一时间通知中国信保进行资信调查评估，了解买家资信状况。中国信保不仅提供了买家的资信信息，甚至会提供一些当地市场的行业信息。在全面掌握买家的资信状况和当地市场情况后，中昊针织可以从容做出交易决策，在谈判桌上中昊纺织掌握的资信信息往往令买家都瞠目结舌，为中昊纺织争取最有利的交易条件奠定了坚实的基础。完善的信息服务、完备的风险保障为中昊纺织在开拓高风险的新兴市场时也能无往不利。

出口规模在不断增长，与此同时，放账带来的资金压力也日益显现，中昊针织账面上出现了较大金额的应收账款。而且由于这些应收账款无法及时结汇，为中昊针织带来了较大的汇兑风险。中国信保在了解了这个情况后，及时与银行进行联系，通过保单融资的方式，给予中昊针织1000万美元的授信额度，帮助中昊针织在货物出运后及时把应收账款变现结汇，既加快了中昊针织的资金周转，又有效规避了汇率风险，为中昊针织的经营注入了新的动力。

在中国信保的大力支持下，中昊针织逐步成长壮大，并实现转型，从初级的低价竞争模式转变为更加灵活的交易结算方式竞争，在我国纺织业面临产能过剩的情况下，不仅维持了健康发展，更一举成为在制袜领域首屈一指的袜子帝国。

浅议与大买家交易的

“四疏五经”

● 文 | 金晓芸

依托宁波外贸大市和国际深水良港的优势，加上企业自身的创新努力、转型升级，近年来，宁波市出口企业获得了越来越多国际大客户的青睐。然而，与国际大客户开展交易并不意味着可以忽视风险。中国信保在多年的案件处理中发现，相对较大买家强势的贸易地位和严密的自我保

护，出口企业大多数缺乏防范意识与措施，一旦出现收汇障碍往往难以应对。

这里，中国信保将以一起国外大型百货零售商的理赔案件为例，梳理与大买家交易中常被忽略的四个主要风险点，并提出五个方面的风险防范建议，供广大出口企业参考。

一、案情回顾：大买家强势来袭，出口商措手不及

2014年6月，中国信保宁波分公司接到某出口企业A通报可能损失，称其于2014年3月至4月向某大型百货零售商S集团公司出运了约30万美元的货物，但应付款日届至后S集团未如期全额支



付货款，拖欠余款约 25 万美元。

接案后，中国信保随即与买方进行联系，同时搜集单证以了解基本案情。但在案件审核中发现，A 出口企业的贸易对象实为 S 集团的两家子公司 R 公司及 K 公司。经过与企业的反复、详细沟通，中国信保发现了其中缘由：A 出口企业一直与 S 集团驻香港办事处的工作人员联系贸易事项，且所有订单均从 S 集团注册的商务平台进行下载，因此误认为 S 集团即为合同买方。但 A 出口企业一直未在意订单列明的买方并非 S 集团，而是 R 公司或 K 公司，也未曾留意贸易总合同中已列明买

方为 R 公司和 K 公司。

与此同时，买方律师出面回应了货款拖欠事件。其表示 A 出口企业要承担的“不合格产品”反索赔金额与拖欠货款余额持平，因此两者相抵不存在未了债务。在被要求就扣款进行举证后，买方律师出具了一份 A 出口企业签署的贸易合同附属协议，其中约定“由卖方承担买方在条款所列产品不合格情形下产生的各项费用”，条款所列情形多、范围广，使买方对货物“不合格”的举证变得轻而易举。

不仅如此，协议还约定“买方对于根据附属协议中卖方须承

担的货币性责任，可自行在货款中进行扣除。”而 A 出口企业直到买方依据上述附属协议主张大额扣款时，才发现自己签署的贸易合同中竟有如此的“霸王条款”。

二、案件剖析：与大买家交易的四大风险点

上述案件比较集中地反映了与大买家交易的风险，即当大买家拖欠货款时，其特有的市场地位、团队实力、交易模式等，对出口企业全额追回欠款的影响。但这类风险点几乎被出口企业所忽略：

第一，大买家关联公司众多，参与人角色重叠，交易主体辨析难度增加。大买家的关联公司良莠不齐且各自独立承担付款义务，它们可能以不同角色参与贸易，如代理人、收货人、付款人等，而工作人员的身份也多有重叠。这使贸易流程“枝节”繁多，提高了出口企业辨别交易主体的难度。如果错认贸易主体，仅凭对大买家“联系人”的信任，以及过往的交易历史来开展相关贸易，而不对实际交易方进行核实、调查，其中的风险不言而喻。

第二，大买家法律团队强大，贸易合同严密周全，自我保护意识极强。大买家多配备专业法律团队，其专业性在贸易合同厘定中即可见一斑。除了对基本贸易内容做出详尽约定，合同也对大买家在不同环节、阶段、情形下的权益进行了充分保障。对比大



买家的专业严谨，国内出口企业往往碍于语言及法律方面的不足，未对合同进行充分阅读和理解，甚至在出现纠纷后才发现合同中诸多的不利条款。

第三，大买家行业地位较高，部分出口企业的妥协趋于盲目。大买家的强势与出口企业的适当退让，在当前买方市场情形下难以避免。但部分出口企业对大买家的盲目妥协已成为一种习惯：对自身的权利让渡没有清晰认识，对协议背后的连续性后果与损失更没有预判，直到买家拿着自己签字的协议上门主张权利时，才恍然大悟。

第四，大买家业务操作规范缜密，各流程档案齐备，应对贸易纠纷举证完整。中国信保在处理涉及贸易纠纷的理赔案件中发现，大买家对其主张多能有效举证，即使涉及时间久远的历史交易，也能提供较为完整的证明文件。而出口企业的业务管理相对粗放，在应对贸易纠纷时往往因缺乏留档文件而陷入举证不力、权利难以主张的局面。

大买家虽然销售额大、具有良好的品牌和成熟的销售渠道，但其自身经营仍然受到管理层决策和市场等诸多因素的考验，也会在外风险扩大时引发自身风险导致拖欠甚至破产。中国信保在理赔追偿实践中发现，一旦发生收汇障碍，大买家的市场地位、团队实力、交易模式都将成为双刃剑。针对上期剖析的风险点，中

国信保总结了五点防范措施，供广大出口企业参考。

第一，辨清交易主体，规范贸易关系。相较中小客户，与大买家的交易存在更为复杂的流程和更多的参与方。出口企业应注意理清各环节中每个相关方扮演的角色，尤其要抓住销售合同关系主线，排除其他干扰因素，找准实际合同买方。继而有针对性地对方资信进行调查，避免“认人不认公司主体”，错以大买家的整体市场地位和资信实力为依据，与其他关联公司建立贸易关系甚至进行赊账交易。

第二，认清合同地位，厘清各方权利义务。与大买家交易时，出口企业应格外重视贸易合同的地位。在建立贸易关系之初，须对合同进行仔细审阅，明晰关切自身利益、尤其是确定出口方义务与责任的条款内容，必要时可聘请法律专业人士帮助解读与把关。虽然与大买家之间的贸易地位存在差距，但出口企业仍要在合理的、可商榷的范围内尽量保障自身利益，对显失公平、难以实现的条款约定，应事先予以明确拒绝。切不可为了一时的业务需求，种下后患无穷的苦果。

第三，遵守合同约定，及时处理违约事件。“契约自由”是国际贸易中的一项基本原则，合同生效后即产生约束力。即使合同条款对某一方不利，该主体也必须遵守约定，如有违反，另一方即可依据约定追究违约方的责任。

因此，一旦签署了合同或任何协议，出口企业就应依据约定履行义务。如果履约中出现了违约行为或预期违约，应及时与买方协商处理，并应特别保留“违约事件已完整解决”的书面凭证，避免“口说无凭”或留下敞口导致后期“被翻旧账”的风险。

第四，加强业务管理，规范关键环节操作。除了在贸易初期关注买方身份和合同约定外，出口企业应注重贸易的过程管理：跟踪物流流向和提取情况，定期与买方就应收账款进行核对，留心买方风险异动等。此外，建议出口企业加强档案管理，保留关键节点除常规单证外的书面材料，尤其对特殊事件的处理或给予买方的权利让渡，须保留完整书面证据。例如，常见的给予大买方向让利以维护贸易关系的，可依次记录“让利”的时间、金额和性质，以备未来与大买家“理论”的不时之需。

第五，提升辅助技能，增强综合能力。除了提高市场营销和业务拓展能力外，出口企业应注重业务人员辅助技能的提升。包括对基本法律知识的掌握和对语言的应用能力，以更好地适应与大买家交易的要求。尽量避免因法律常识的缺乏和语言能力的不足造成对贸易关系的判断错误、合同条款的理解不足、双方沟通的不充分等问题，最终影响企业的实际利益。

(作者单位：中国信保宁波分公司)

从一宗买方逃匿案看 意大利破产申请制度

● 文 | 王植

一直以来，南欧地区企业存在通过非破产路径退出市场的情况。一般表现为企业停业及负责人失踪逃匿。这一类案件由于无法与买方建立联系，可追性较差，给出口企业造成较大损失。中国出口信用保险公司（简称“中国信保”）在处理此类案件过程中进行了许多具有建设性的尝试。其中，针对买方仍有继续经营愿望或仍持有部分资产的案件，申请买方破产的尝试取得了一定效果。本文笔者选取一宗较为典型的买方逃匿案件，以期

可以全面地展现类似案件的处理过程，并对意大利破产申请制度进行简要介绍。

一、案情简介

国内出口商 A 公司与意大利买方 B 公司签订了价值 30 万欧元的液晶显示器销售合同，付款方式为 OA120 天。付款期满后，A 公司多次尝试通过电话、电子邮件等方式提示 B 公司付款，但一直无法建立联系。在自行追讨无效后，2011 年 10 月，A 公司委托中国信

保对 B 公司进行海外追讨。

二、处理过程

中国信保接受委托后，立即选取意大利当地律师介入调查追讨。经律师初步调查，发现意大利买方 B 公司已于数月前搬离原注册营业地至葡萄牙某地。但经律师赴葡萄牙实地核实后发现，B 公司在葡萄牙的注册营业地仅为一家代理 B 公司记账业务的会计师事务所，并无任何实际经营迹象。同时，该会计师事务所拒绝提供 B 公司及其

负责人联系方式。而这正是在欧洲设立“僵尸公司”的常用手段。根据历史案件处理经验，中国信保判断B公司已经逃匿。依据现行意大利法律，允许对搬离意大利12个月以内的企业提起诉讼等法律程序，中国信保建议A公司尽快在意大利对买方提起强制破产程序。

经授权，中国信保指示律师在意大利对B公司提起强制破产程序。法院受理后，即以公告送达形式向B公司葡萄牙注册营业地送达开庭传票。在一审期间，B公司并未参与庭审。但在一审裁定后，B公司就一审裁定提起上诉。二审过程中，买方先后提出管辖权异议、申请破产证据不足等抗辩理由，考虑到买方在负债后“逃离”意大利并在葡萄牙设立“僵尸公司”的情节，上诉法院对买方抗辩不予采纳，并宣告买方进入强制破产程序。现法院强制破产令已生效，并任命破产管理人通过欧盟司法互助机制对B公司在欧盟全境内的资产执行破产清算，预计清算完成后，部分债权将得以清偿。

三、案件分析

（一）意大利申请破产制度简介

申请破产是进入破产程序这一市场退出机制的必经途径。根据意大利破产法，在当且仅当债务人出于长期无力偿付状态时，债务人、债权人、公共管理人（政府等）可以申请企业破产，同时，破产法庭在必要时也可以依职权直接宣告企

业破产。由于对“长期无力偿付”这一要求证明难度较大，这一规定在一定程度上增加了申请破产的难度。但是，在实践上有一个例外，即在债务人恶意逃避付款义务时，债权人对债务人的破产申请将得到法院的积极支持。这在实践上较大地减免了债权人申请债务人破产的举证责任，较好地解决了债权人举证困难的问题。

在意大利，破产申请应当向企业注册营业地法院提交。在受理破产申请后，法院将在30-60日内就破产申请召开听证，要求相关利益方就破产申请出具意见并进行简单答辩。听证结束后，法院将根据听证期间企业各利益方的意见及答辩决定是否同意企业进入破产程序及适用何种破产程序。正常情况下，根据意大利破产法尽量维持企业存续的精神，法院倾向于宣告破产企业进入破产管理程序或破产重组程序以给予破产企业最后一次机会。但是，针对债务人恶意逃避债务类型的破产申请，法院更倾向于直接宣告破产企业进入清算程序。值得注意的是，意大利法律允许对搬离意大利12个月以内的企业提起诉讼等法律程序，这也为意大利法院管辖买方逃匿案件提供了支持。

（二）申请破产对买方逃匿案件的效果

1. 与逃匿买方建立联系

买方逃匿案件追讨困难的主要问题在于无法与买方负责人员建立联系，而对逃匿买方申请破产加大了解决这一问题的机会。从受理破

产申请到宣告企业破产整个过程，法院将多次向被申请企业利益相关方送达出庭通知，其中主要送达对象即为逃匿的买方负责人员。在送达过程中，法院可利用公权力取得被申请企业负责人的联系方式，与其建立联系。同时，由于宣告企业破产后，企业管理权从原所有人和管理层转移至法院指定破产管理人，这也将迫使逃匿的买方负责人浮出水面。如前述案例所示，B公司在一审过程中既不接受送达，也未参加一审。但是，在一审法院裁定B公司进入破产程序后，B公司原管理层被迫出面提起上诉，并开始与我方沟通。

2. 阻止买方转移资产

买方不希望通过破产这种正式途径退出市场，一般基于以下原因：逃避债务偿付责任、规避法院监督或避免破产程序成本。现行意大利破产法对倾向于保护破产企业，例如其自愿清算程序允许破产企业原管理层在几乎没有监督的情况下继续运营破产企业，因此意大利买方逃匿的原因更倾向于规避法院监督，以便转移企业资产。可见，及时申请逃匿买方破产能够有效阻止买方转移资产的行为。

3. 强制清算买方资产

如前所述，在买方逃匿案件中，法院出于保护债权人的考虑一般倾向于直接宣告对被申请企业进行清算。因此，在申请破产后买方仍不出现、拒绝配合沟通和解或所提和解方案过差时，强制清算买方资产也可以在一定程度上实现减损。但

是，考虑到买方处于破产状态，而且破产清算会产生成本，因此通过强制清算买方资产而产生的分配收益相对较低。

（三）申请破产需关注要点

申请逃匿买方破产需重点关注以下两个问题：一是尽快准备诉讼材料，二是积极应对买方抗辩。

1. 尽快准备诉讼材料

意大利作为传统大陆法系国家和罗马法的直接继承者，对法律文件的形式要求较高。以律师委托书（Power of Attorney，简称“POA”）为例，意大利法律规定海外当事人委托意大利律师时，需对 POA 进行公证认证，从而取得法律效力。为更好发挥申请破产这一追讨方式的效力，出口企业应尽快准备诉讼材料，

避免延误时机导致买方转移资产。

2. 积极应对买方抗辩

在申请破产类诉讼中，买方常见的抗辩理由包括：一是证明自身财务能力，二是说明申请人不具有申请资格。在买方证明自身财务情况足以正常支付到期债务和继续经营时，可以撤销对买方的破产申请，要求买方支付还款或直接向法院提起支付令申请。由于审理法院均为买方注册营业地法院，买方的抗辩理由将成为申请支付令的有效证据。另外，由于在债权人申请恶意拖欠债务人破产的案件中，并不完全适用破产法对申请破产的一般要求，即要求证明买方“长期无力偿付”，买方在试图证明自身财务能力时仍有较

大可能被法院宣告破产。在买方企图说明申请人不具有申请资格时，举证责任主要由买方承担，在买方无法证明债权不成立时，法院将仍然宣告其进入破产程序。

小结

申请买方破产为处理意大利买方逃匿案件开辟了一条新路。虽然案件实际处理过程中影响因素仍然较多，但是这种追讨方式有效地增加了对逃匿买方的施压力度，避免了“生不见人，死不见尸”的窘境，为这一类案件的减损带来一丝希望。因此，出口企业在遇到此类案件时，要根据案件情况适时采取恰当的追讨策略，进而提高减损的可能性。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）





注意框架协议的合同效力

审慎履约 谨防交易风险

● 文 | 中国信保江苏分公司

框架协议只是签订具体合同或其他合作的意向，不具有合同的效力，违反框架协议只负缔约过失责任。如果不注意框架协议的上述属性，盲目地按框架协议备货发运，则很可能在市场供求关系变化时，被买方“恶意”却又合法地拒收货物，导致损失。本文将通过中国信保接触的一个实际案例，向广大出口企业介绍框架协议的相关交易风险。

一、案情简介

2008年10月，国内某大型出

口企业A公司向世界500强企业之一美国B公司出口了20吨二钼酸铵，总金额为USD852068.87，支付方式为OA90天，贸易术语为DDU。2009年3月，A公司因B公司拒绝提货付款向中国信保通报了可能损失情况。

中国信保介入本案后，立即委托当地渠道调查案情并协助A公司减损。渠道同B公司联系时，B公司先以不清楚本案项下的出运为由拒绝配合渠道的调查工作，后又称本案项下的货物是A公司擅自出运的，事前未得到其订单确认，所以

B公司拒绝承担提货付款义务。A公司否认B公司关于“擅自出运”的说法，并提供B公司发出的电子订单作为佐证。针对A公司提出的电子订单，B公司进一步解释为，B公司承认其仅就10月出运的货物下过订单，而未订过11月出运的货物；A公司于10月和11月分别出运了两批同质同量的货物，当时恰逢国际市场价格急剧下滑，10月份出运货物的总价较11月出运货物的价格高出8万多美元；而根据双方框架协议的约定，货物到港后储存在指定的第三方仓库中，由

B公司根据自身需求安排提货及付款。B公司称由于两批货物同质同量，他们误将仓库中11月出运的货物提走，并如期支付了相应货款USD732024.14。经过渠道斡旋，B公司同意支付两批货物的差价8万美元作为补偿。

A公司坚决否认B公司误提货的说法，拒绝接受B公司提出的和解方案，并要求B公司支付11月出运的全额货款USD852068.87，但其始终无法提供11月出运货物的订单。B公司也因此坚持不承担提货付款责任，并进一步提供双方历史的往来函电，证明“A公司在明知B公司不需要货物的情况下，仍在11月份继续发运货物，且知道B公司误提11月出运货物后未提出过任何异议”。最终，A、B公司无法达成和解，为了防止损失进一步扩大，A公司将B公司拒提货物转卖，价差损失约60万美元。

二、买卖双方争议焦点

B公司提货付款的行为是构成对10月出运货物的提货还是11月份出运货物的实际履行？

A公司认为：其10月份出运的货物是依照双方框架协议的约定、B公司的发货计划以及B公司具体的订单而发货，B公司对该批货物有无可争议的收货付款义务；而对于11月份的出运，虽然B公司未下订单，但B公司提走货物的行为构成了对合同的实际履行，不能视为对10月份出运的误提。

B公司则认为：双方间的框架

协议中明确约定，该协议并不是采购合同，B公司向A公司提供发运计划，每次依据需求下达具体订单，B公司并不承诺购买A公司的超计划发运，并有权退回订单之外的存货。因此，其不承担11月份出运的提货付款义务，且由于各批货物同质同量，所以提货是属于误提；对其误提货物给A公司造成的差价损失约8万美元，B公司愿意予以弥补。

三、法律分析

（一）关于A公司11月份出运的货物是否存在合同依据？

所谓合同是指平等主体的自然人、法人、其他组织之间设立、变更、终止民事权利义务关系的协议。合同可以以书面或口头的方式存在，在国际贸易中，合同书、订单、往来函电等都能构成合同的一部分。就某一具体合同而言，由要约和承诺构成。要约，是指向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，必须十分确定并且表明要约人在得到接受时承受约束的意思。承诺，是指被要约人声明或做出其他行为表示同意的一项要约。由此可见，承诺可以由口头或书面的方式构成，也可以由行为构成，但是缄默或不作为本身不能构成承诺。合同在承诺生效时成立。在本案中，从买卖双方的贸易流程来看，在双方签署的框架协议(Open Purchase Order)中已明确约定，该协议及B公司提供的发运计划均不构成合同或合同的一部分，B

公司的采购以具体订单为准，因此，B公司不承诺购买超过其订单出运的货物。也就是说，仅凭框架协议和出运计划，买卖双方之间无法对具体出运形成有效的要约与承诺，买卖合同是无法成立的；只有当B公司向A公司发出具体的订单时，才构成法律意义上的“要约”，而当A公司通知仓库同意B公司提货时，才构成“承诺”，此时A、B公司之间对于具体某批货物的买卖合同才成立。

中国信保的美国律师分析认为，无论是根据美国相关法律，还是有关国际公约，要想追究B公司对于11月份出运货物的违约责任，A公司必须提供买方向11月份出运货物的订单；而A公司却始终无法提供11月份的订单，B公司也坚决否认曾经下过该订单。因此，A公司11月份出运的货物不存在合同依据，无法追究B公司的违约责任。

（二）关于货物可替代性(fungible)或未特定化的问题。

所谓特定化，是指在国际货物买卖合同的履行中，需要将货物划拨到具体的合同项下，从而在货物与特定的买卖合同之间建立一种联系。合同双方可以通过在货物上加标记、或以装运单据、或向买方发出通知、或样品、图片等方式将货物特定化，以固定国际货物买卖合同的标的物。货物特定化是货物风险转移的前提，也在一定程度上限制了买卖双方对于货物享有的权利。未特定化的货物，如果是种类



物，则具有可替代性，卖方交付任何一批同种类货物，都构成对合同的履行。

A 公司出运的各批货物同质同量，从外观上来看完全相同，属于种类物，且储存于同一个仓库中。在 B 公司提货之前，A 公司并未通过任何方式将货物特定化，所以 B 公司有权主张其提走任何一批货物都构成对其待履行订单的顺次履行，而不特定地构成对后一订单的实际履行。

四、启示与思考

纵观本案的处理过程，不得不思考：是什么原因让 A 公司自始处境被动，而最终损失惨重？面对国际大买家，中国出口商怎样才能走出“不平等”的阴影？

（一）面对强势买家，出口企业应充分挖掘并发挥自身优势，积极争取合理的贸易条件，

审慎签订贸易合同和其他补充协议。国际大买家一直是倍受中国出口商青睐的交易对象，因此，巨大的竞争优势造就了这些大买家的强势地位，广大出口商往往迫于业务压力接受种种“不平等条约”。如本案中，B 公司作为世界 500 强之一的知名企业，具有非常强势的市场地位以及专业的业务和法律团队，其确定的贸易条件充分，甚至过分地保障了 B 公司的各项权益。而作为出口企业，固然市场地位在短时间内难以扭转，但在谈判和签订具体合同条款时更应该“寸土必争”，不放松任何细节条件和利益，在合理、可接受的范围内，尽量争取最丰厚、最充分的法律保障；同时，对于一些显失公平、无法履行的合作条件，出口商要实事求是、量力而行，该拒绝时当拒绝，以免逞一时之能，日后自食苦果。

（二）一旦签署合同，应严

格遵守合同约定的各项义务。国际贸易的买卖双方往往远隔重洋，无法实现面对面交易中的“有商有量”，因此，贸易合同被视为当事人之间的法律，而信守合约更是国际市场规则的铁律。本案中，A、B 公司签署的一系列协议虽然对 A 公司有失公平，但在美国这样一个崇尚“契约自由”的国家，只要合同条件不构成显失公平，或违反公序良俗原则，或侵害第三方权利，即使诉诸法庭也会做出尊重当事人自愿约定的判决。因此，从理论上讲，框架协议中约定“本协议不构成合同，只有具体的订单才构成合同”是合法有效的。A 公司在合同订立之时就明知处于不利地位，仍然勉强接受，而在后续执行过程中又试图不经过合法有效的合同修改程序去扭转被动局面，到头来“有苦说不出”，无法获得有效的法律保障。

通过一宗光伏电站赔案简析 海外投资保险理赔要点

● 文 | 殷鹏 张博

光伏能源行业作为当今世界重要的可再生能源替代方案，具有清洁性、安全性、广泛性等优点，经过十几年的发展，中国的光伏产能已达世界光伏产能的近六成，在国际市场中占有重要地位。近年来，中国企业赴海外投资光伏电站步伐不断加快，由于该行业投资严重依赖东道国政策支持，因此政策的稳定性和连续性很大程度上影响了中国企业海外投资的成败。

海外投资保险业务是中国信保为鼓励投资者进行海外投资，对投资者因投资所在国发生的汇兑限制、征收、战争及政治暴乱，以及违约风险造成的经济损失进行赔偿的政策性保险业务。近年来随着中国企业赴海外投资光伏电站的步伐逐步加快，相关国别政策变动风险对于中国投资者利益的威胁日益增加，海外

投资保险已经成为了支持中国企业“走出去”的一把重要安全伞，为中国企业征战国际市场保驾护航。

本文结合一宗已处理光伏项目海外投资险（债权）保单理赔过程，对项目处理要点、启示进行总结，以飨读者。

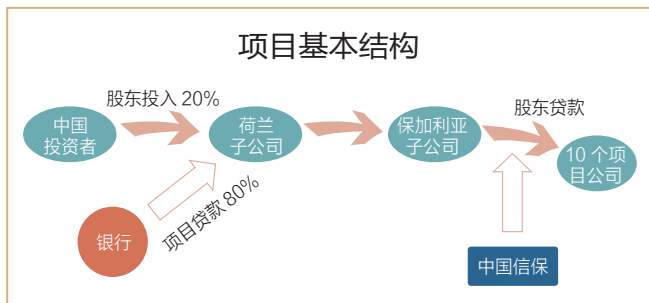
一、案件基本情况

中国信保于 2012 年承保一家中国投资企业在保加利亚境内建设太阳能光伏电站项目，该项目基本情况如下：

中国投资者向其控股的荷兰子公司投入 2000 万欧元的股本资金（“自有资金部分”），并从国内银行获得 1 亿欧元融资（“银行融资部分”），荷兰子公司将通过上述方式获得的资金总和以股东贷款的形式投入国

内投资者位于保加利亚的子公司，后由保加利亚子公司再以股东贷款的形式分别投入 10 个项目公司进行光伏电站建设，上述总投资金额约 1.3 亿欧元。项目建成后，电力将出售给保加利亚配电公司（EVN Bulgaria Grids AD），项目经营期限为 20 年。

信保公司针对中国投资者保加利亚子公司与项目公司股东贷款本金部分出具海外投资保险保单，承保风险为战争及政治暴乱、征收和汇兑限制三项基本政治风险，保险金额共计 1.29 亿美元，中国投资者及其保加利亚子公司作为共同被保险人，具体项目结构详见下图：



2012 年 9 月，保加利亚国家能源和水资源调节委员会（以下简称“SWERC”）发布第 33 号法令，突然决定自当年 9 月 18 日起对该国境内所有可再生能源电站的发电收入征收 39% 额外入网传输和配送费，由此对该投资项目造成较大损失。

在风险事件发生后，被保险人于 2012 年 9 月向当地法院正式提起诉讼，并于 2013 年 7 月获得胜诉判决。但保加利亚电力公司对于已经收取的入网传输和配送费未作任何返还。

2013 年 7 月，被保险人正式向信保公司提交索赔申请书，认为 SWERC 征收特殊入网费的行为符合信保公司保单中“征收”损因的约定，针对由此而导致项目企业无法偿还股东贷款协议项下的 6 月份当期应还款损失向信保公司提出索赔。

二、案件处理分析

（一）损因核定

本案损因确定的核心问题是保加利亚政府所采取

的征收 39% 额外入网传输和配送费的行为是否构成信保公司保单中所约定的征收行为。

1. 保单基本条款分析

信保公司保单对征收行为约定如下“征收指东道国政府以国有化、没收、征用等方式造成下列任一情况，且东道国政府没有给予及时、有效的补偿。

（1）“全部或部分剥夺项目企业对投资项目的所有权或经营权”；（2）“全部或部分剥夺项目企业对投资项目的资金的使用权或控制权”；（3）“全部或部分剥夺项目企业对其资产的使用权或控制权”。

针对上述条款，可以推定东道国政府所采取的行动并不限于条款列明国有化、没收、征用等方式，如果其采取的行为类似或等同于国有化、没收、征用等方式且产生了与本保单规定内容相同的后果，那么该行为应当视作符合保单所约定的要件，即通常意义上的“间接征收”。

综合当前国际投资司法案例，对于“间接征收”考量标准通常如下：（1）实质性剥夺投资者权利；（2）政府行为的正当性；（3）对于投资者合理预期的干涉。

具体到本案中保加利亚政府征收额外入网费的情况，已经产生了实质上与国有化、没收、征用相同的后果，剥夺了投资者对于资金的使用权和控制权，且没有给予相应的补偿。考虑该税费政策是在投资行为发生后突然出台，必然与投资者开展投资行为时的合理预期不符，对于投资者合理预期产生直接干涉。

关于政府行为的正当性，信保公司在事件发生伊始即派出出访团组，通过与当地政府机构、我国驻保加利亚经商处、当地律师事务所了解到该政策出台的背景为保加利亚政府在核电站项目建设过程中产生了巨大的财务负担，由于对并网可再生能源电站装机容量预测过低，并网成本无法弥补，上涨电价将会引起消费者更大不满，因此决定由电力生产商予以承担这些成本。据此可以判断保加利亚政府出台该政策的实际目的是将消费者应承担的成本转嫁到生产商身上，其行为目的缺乏合理性。此外，保加利亚法院对于投资者的胜诉裁决也充分佐证了上述判断。

综合上述情形，可以初步判定保加利亚政府的上述

行为构成保单中所约定的征收行为。

2. 保单除外条款分析

根据该保单约定,以下四类行为不属于“征收”风险:(1)东道国政府通常为规范经济活动、确保公共安全、增加收入或者保护环境而采取的善意、非歧视性的普遍措施,并就上述行为给予了及时、有效的补偿;(2)东道国政府作为商业主体,违反其对被保险人或项目企业的合同义务而导致的损失;(3)东道国政府向被保险人或项目企业收取的非歧视性税费、罚款、罚金或有关费用;(4)东道国政府根据该国有关破产法律的规定,依法执行对项目企业的破产清算及其他处置行为。

根据本案情况,征收附加税的行为明显不属于1、2、4项内容。因此,损因分析的重点集中于第3项内容。根据保加利亚政府所发布的决定可知,该项政策将导致可再生能源电厂与非可再生能源电厂之间存在的差别待遇。但对于上述差别待遇是否构成一种“歧视性”行为需要结合相关法律文件及保单条款实质进行综合判断。

为进一步厘清保加利亚政府该行为是否构成保单“征收”条款,信保公司决定从以下三方面情况进行考量:

首先,根据信保公司海外投资(股权)保险产品条款解释中明确认定“过度税负是间接征收的一种表现形式”,由此可以推论信保公司承保的初衷是涵盖了本案中的情况。

其次,被保险人的投资行为是基于对东道国政府的合理信赖而产生的,而被保险人选择投保信保公司保单的直接原因为规避政府非善意、不合理、非平等和公平的措施和行为,这是被保险人对信保公司保单的合理正常期待。

最后,根据保单“除外责任”的规定,东道国政府“采取的善意、非歧视性的普遍措施,并就上述行为给予了及时、有效的补偿”不属于信保公司责任,但在本案中保加利亚政府在投资者投资行为发生后采取了增加税费的行为,对投资者的投资造成了巨大负面影响,明显违反了投资者的合理信赖,构成一种非善意的行为,且并未给予任何补偿。

综合上述分析,信保公司判定,保加利亚政府征收额外网费的行为触发了信保公司保单“征收”损因条款。

(二) 损失金额核定

1. 损失核定原则

中国信保承保项目的初衷在于支持国内企业“走出去”,分担出口企业风险。为保证所承保的贷款用于项目建设,首先应核实该项目实际建设费用支出,确定项目实际使用金额,以此为基础核算赔款金额。其次,信保公司保单针对承保项目的政治风险,商业运营不善导致的无力偿付的风险不属于保单承保范围,因此需要对项目商业运营情况做出评估。

2. 赔付模型分析

为了确保定损核赔工作的严谨

性与合规性,在该项目中,中国信保专门聘请一家会计师事务所对项目企业经营情况与财务指标进行审计调查。经过与相关专业财务人员沟通,结合保单规定,确定赔付模型如下:

(1)根据评估结果,如企业运营收入扣除各项合理费用后,审计区间内现金净流量超过本期应还本金利息之和,则显示项目企业商业运营情况良好,在出现政治风险导致项目发生风险时,信保公司赔付金额上限应为所承保的当期应还款本金,具体应区分以下三种情况进行赔付:

情况一:项目企业审计区间内的现金净流量扣除特殊入网费及当期应还本息后,剩余金额仍显示为正数,则项目企业不存在到期无法偿还款项,信保公司不承担赔偿责任。

情况二:项目企业应还款日账面余额为正数,但小于当期应还款本息金额,则项目企业需首先用账面余额偿还贷款,在此情况下,针对每期索赔,信保公司应赔付的金额为本期应还本金与企业自身可偿还金额之间的差额,具体计算公式为: $[\text{本期应还本金} - \text{本期已还款} \times \text{本金比例} - \text{账面余额} \times \text{本金比例}] \times \text{赔偿比例}$ 。

情况三:项目企业应还款日账面余额显示为零或负数,在此情况下,针对每期索赔,信保公司应赔付的金额为本期应还款本金,具体计算公式为: $(\text{本期应还款本金} - \text{本期已还款} \times \text{本金比$

例) × 赔偿比例。

(2) 根据评估结果,如企业运营收入扣除各项合理费用后,每个还款期间的现金净流量小于每期应还本金利息之和,则显示项目企业商业运营情况欠佳,在出现政治风险导致项目发生风险时,信保公司赔付金额上限应为当期现金净流量,具体应区分以下三种情况进行赔付:

情况四:项目企业正常运营期间现金净流量为负数,则项目企业属于商业运营不善导致的无力偿付的情形,信保公司不承担保险责任。

情况五:项目企业应还款日账面余额显示为正数,则项目企业需首先用账面余额偿还贷款,在此情况下,针对每期索赔,信保公司应赔付的金额为特殊入网费金额,具体计算公式为:(现金净流量 - 本期已还款 - 账面余额) × 本金比例 × 赔偿比例。

情况六:项目企业应还款日账面余额显示为零或负数,在此情况下,针对每期索赔,信保公司应赔付的金额为审计区间现金净流量,具体计算公式为:(现金净流量 - 本期已还款) × 本金比例 × 赔偿比例。

3. 具体损失核定情况

根据外聘会计师事务所经过现场审计所出具的审计报告,项目商业运营情况如下:

(1) 贷款资金使用情况

根据审计报告显示,该项目实际资金使用金额小于贷款合同约定金额。经核查,出现该情况原因因为中国投资者实际建设使用资

金少于贷款协议金额。对此,信保公司所实际承担的保险责任也做相应调减。

(2) 商业运营情况分析

根据审计报告显示,在审计期间内,除1家项目企业因当地发现文物导致未正常运营发电外,其余9家项目企业处于正常运营并因保加利亚政府征收特殊入网费的行为而遭受财务损失。其中,有5家项目企业正常运营的现金净流量足以偿还当期应还款总额,但由于被征收特殊入网费导致企

业实际账面余额无法偿还当期应还款,符合“情况二”的描述;有4家项目企业正常运营下的现金净流量已经无法足额偿还当期应还款总额,但被征收特殊入网费后仍存在一定金额的账面余额,符合“情况五”的描述。

综上,中国信保针对该案做出如下决定:

(1) 针对9家因被征收特殊入网费遭受损失的项目企业依据保单进行赔付,赔款金额共计约75万欧元;



(2) 对于当地发现文物导致未正常运营发电的1家项目企业,因为未触发信保公司保单条款的损因约定,信保公司对此不予赔付。

三、案件启示

作为中国信保海外投资险项下首笔征收损因赔案,结合本案处理过程,笔者认为有如下启示:

(一) 损因判断难度日趋增大

随着国际投资法律法规的不断完善,东道国政府对于投资者所采取的“征收”行为日趋间接化、隐性化、复杂化,个性化情形日渐增多。在本案中,东道国政府未区分国内外投资者,采用了较为隐蔽的“征税”政策,且投资项目在被征收后并未彻底瘫痪,这对于判定是否构成一般意义上的征收行为构成了较大挑战。特别是对于“歧视性”标准判定存在较大争议,在一般国际仲裁案件及双边条约中,对于“歧视性”的标准界定为投资者国别,即对外国投资者与本国同类投资者进行了区别对待。但本案情况为针对外国投资者与本国投资者征收了相同费用,却对征收行业进行了区分。在本案中,信保公司基于保单承保初衷、保单条款含义及东道国政府非善意行为的原因,最终判定保加利亚政府的行为构成征收行为,此后保加利亚法院的判决也佐证了这一判断。但考虑到后续类似间接征收情况日益增多,对于损因判断、保单条款约定必将提出更大挑战。

(二) 增强项目执行跟踪管理

本案事发突然,被保险人及时通报信保公司并采取了提出法律诉讼等止损减损措施,为相关定损核赔工作及时开展奠定了良好基础,也为中国信保在项目出险第一时间迅速介入提供了有利条件,最终有效维护被保险人自身利益。此外,在中国信保跟踪督促下,被保险人的日常经营材料保存较为完整,收集整理工作完成较为及时,也为后续赔付工作的顺利开展提供了良好的保证。

(三) 借助外部机构参与定损核赔

本案涉及项目公司众多,财务资料复杂,对定损核赔工作开展带来很大挑战。为此,中国信保在本项目中专门聘请外部会计师事务所参与定损核赔,有效核实项目实际执行情况,确保定损工作的公平性与合理性,有效维护被保险人相关利益。随着海外投资险出险项目的增多,项目结构内容日趋复杂,中国信保后续势必应加强与外部专业机构联系沟通,确保定损核赔工作的专业性与合规性。

(四) 结合项目情况扩大投保范围

本项目中,中国投资者的实际投资方式分为股权投资与债权投资两部分,但仅针对其与项目公司之间贷款合同投保债权保险,未对股权投资部分进行投保。基于债权保单约定,保险人仅对由于损因造成的贷款合同项下的不

足额还款部分承担保险责任,而股权投资部分损失不在保险保障范围内。因此投资者在投保海外投资保险时应统筹考虑投资模式、具体情形,必要时可同时针对股权与债权投资进行投保,这样可以有效扩大风险防范范围,使自身权益得到更充分保护。

(五) 加强保单后续追偿技术研究

中国信保在该项目下完成赔付工作后,后续随即开展追偿工作,追偿工作的首要对象即为东道国政府。由于该项目的融资结构为中国投资者通过荷兰借道投资保加利亚,中国信保能否直接借助中国与保加利亚签订的BIT协定条款进行追偿尚存疑问,后续追偿工作存在较大挑战。目前,中国信保正与外部律师事务所沟通了解情况,探讨信用保险机构通过权益转让方式进而向东道国政府提起国际仲裁追偿的可能性。

该案作为中国企业“走出去”遭遇隐形征收的一个典型案例,向企业充分展示了海外投资可能面临的风险,以及通过海外投资保险保障海外投资合法权益的有益借鉴。作为服务我国出口企业的政策性保险公司,中国信保也将以该案为契机,结合定损核赔及追偿情况,进一步加强技术研究,提高理赔工作相应速度,切实做到为中国企业“走出去”保驾护航,更好地履行政策性职能。

(作者单位:中国信保理赔追偿部)

NEWS SCANNING

NO.1 巴西对华弧形磁铁征收临时反倾销税

10月30日,巴西外贸委员会发布公告称,对原产于中国和韩国的弧形磁铁征收为期6个月的临时反倾销税,税率见下表。涉案产品海关编码为8505.19.10。

涉案国	生产商/出口商	临时反倾销税(美元/吨)
中国	浙江横店集团东磁股份有限公司、阿诺德磁材(深圳)有限公司、绍矿资源有限公司(北京)、湖南航天磁电有限责任公司、广东江粉磁材股份有限公司、宁波同创强磁材料有限公司、Sun Magnetic Sys-Tech Co Ltd、天津邦特磁性材料有限公司、上海联磁磁业有限公司、浙江中科磁业有限公司	599.02
	中国普遍	3044.34

NO.2 美国对华糖胶(甘氨酸)做出反倾销行政复审终裁

10月31日,美国商务部对华糖胶(甘氨酸)做出反倾销行政复审终裁,中国普遍倾销幅度为453.79%。

NO.3 澳大利亚对华聚氯乙烯扁平电缆进行反倾销调查

11月6日,澳大利亚对原产于中国的聚氯乙烯扁平电缆进行反倾销立案调查,涉案产品海关编码为8544.49.20。本案的倾销调查期为2013年7月1日至2014年6月30日,损害调查期自2010年7月1日起。

NO.4 澳大利亚对华铝型材做出反倾销和反补贴快速复审终裁

11月28日,澳大利亚对原产于中国的铝型材做出反倾销和反补贴快速复审终裁:申诉企业肇庆新联昌金属实业有限公司的倾销幅度为0%,补贴率为7.5%,倾销和补贴合并有效税率为7.5%。

NO.6 墨西哥启动对华石墨电极反规避调查

12月3日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处,告墨方已于当日在《官方日报》上公布决议,决定就原产自中国的电弧炉用石墨电极发起反规避立案调查。该决议自公布次日起生效。本案涉案产品海关编码为85451101。

NO.7 美国对华蘑菇罐头做出反倾销行政复审终裁

12月3日,美国商务部对华蘑菇罐头做出反倾销行政复审终裁:临沂康发食品饮料有限公司:78.69%;浙江常发粮油食品有限公司:102.87%。

NO.8 巴西决定对华PET薄膜征收临时反倾销税

近日,巴西发展工贸部致函中国驻巴西使馆经商参赞处,决定对进口自中国的PET薄膜征收820.60美元/吨的临时反倾销税,征税期限6个月。涉案产品南共市原税号为:3920.62.19、3920.62.91和3920.62.99,现更改为3920.62.11、3920.63.00、3920.68.99和3920.69.00。

NO.5 阿根廷延长对华十字万向节和球笼三叉的反倾销复审调查期限

12月3日,阿根廷经济和公共财政部贸易国务秘书处外贸副国务秘书处照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告阿方决定延长对原产于中国的十字万向节和球笼三叉的反倾销复审调查期限。

○ 本刊编辑部

NEWS SCANNING

NO.1

中国信保参加首届两岸三地出口信用保险研讨会

12月1日至3日,中国信保王毅董事长率团赴中国台湾出席首届两岸三地出口信用保险研讨会。此次研讨会是中国信保于2009年、2011年分别与香港出口信用保险局、台北输入输出银行建立合作关系以来,三家机构举办的首届三方交流会。

王毅董事长与台北输入输出银行理事主席朱润逢先生、香港出口信用保险局总监黎衍平先生分别致辞。

王毅董事长在开幕致辞中表示,这次会议具有开创先河的意义,标志着两岸三地的出口信用保险事业定期沟通研讨机制初步建立。希望未来三家机构能够同心同德、精诚合作,把两岸三地间的出口信用保险合作推向新的高度,为进一步推动两岸三地的经贸发展做出新的更大贡献。

台北输入输出银行理事主席朱润逢先生和香港信保局总监黎衍平先生也分别对启动两岸三地信保机构合作机制给予了高度评价,对三家机构今后合作寄予良好期望。

研讨会围绕高风险及高潜力外销市场、支持中小企业的保险产品、追偿方式及追偿案例分享等议题进行了深入交流和讨论,取得了良好效果。

NO.2

中国信保与云南大学签署全面合作协议

11月26日,中国信保与云南大学签署全面合作协议。南亚和东南亚是中国信保支持中国企业“走出去”的重点区域。云南大学作为特色边疆大学,在南亚、东南亚国别研究方面积累了丰富的经验。未来双方将共同加强相关重点国家的研究,加深和拓展国别研究的深度和广度,在人才培养、信息共享等方面开展实质性合作。

NO.3

中国信保山东分公司与山东省商务厅、国家开发银行山东省分行签署战略合作协议

12月9日,中国信保山东分公司与山东省商务厅、国家开发银行山东省分行在济南签署《关于深化“3+1”合作机制促进“走出去”战略实施合作框架协议》。本次三方协议的签署,是为积极贯彻落实国家“走出去”和“一带一路”战略实施,建立完善政府、银行和信保联合支持企业走出去的“3+1”联合工作机制的重要措施之一,对于下一步在更大范围内、更深层次上为山东企业“走出去”提供支持和服

务奠定了良好的基础。三方围绕建立完善融资对接、风险保障、信息服务、投资促进等平台机制,以及一系列工作进行了深入沟通,对推动山东企业安全高效有序走出去达成多项共识,并深入研究了下一步工作措施。

NO.4

中国信保山西分公司与中色十二冶签署战略合作协议

11月13日,中国信保山西分公司到中色十二冶金建设有限公司(以下简称“中色十二冶”)进行调研,并与中色十二冶签订了《战略合作框架协议》。此次《战略合作框架协议》的签署,为双方进一步巩固和加强全面、长期、稳定和互惠的战略合作关系奠定了基础。接下来,中国信保山西分公司将及时跟进,为企业进行系列专题培训,逐步引导企业增强风险防范意识,用好信用保险这一政策性工具,全力开拓海外市场。

○ 本刊编辑部



服务网络

第一营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦九层
邮编：100032
电话：(010) 66582692
邮箱：yy@sinosure.com.cn

第二营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦九层
邮编：100032
电话：(010) 66582387
邮箱：li-dept@sinosure.com.cn

第三营业部

地址：北京市西城区丰盛胡同 22 号丰铭国际大厦八层
邮编：100032
电话：(010) 66582583
邮箱：dsyyb@sinosure.com.cn

天津分公司

地址：天津市河西区围堤道 125 号天信大厦 22 层
邮编：300074
电话：(022) 28408304
邮箱：tianjin@sinosure.com.cn

河北分公司

地址：河北省石家庄市中山路 39 号勒泰中心誉峰（B 座）写字楼 19 层
邮编：050021
电话：(0311) 89929927
传真：(0311) 89929988
邮箱：hebei@sinosure.com.cn

山西分公司

地址：太原市长风西街 1 号丽华大厦 B 座 13 层
邮编：030021
电话：(0351) 5228878
邮箱：shanxi@sinosure.com.cn

辽宁分公司

地址：大连市中山区中山广场 2 号万恒商务大厦 401-419 室
邮编：116001
电话：(0411) 82829971
邮箱：dalian@sinosure.com.cn

上海分公司

地址：上海市浦东新区杨高南路 428 号由由世纪广场 4 号楼
邮编：200127
电话：(021) 63306030
邮箱：shanghai@sinosure.com.cn

江苏分公司

地址：南京市湖南路 1 号凤凰广场 B 楼 21-22 层
邮编：210009
电话：(025) 84467829
邮箱：jiangsu@sinosure.com.cn

浙江分公司

地址：杭州市江干区新业路 8 号 UDC 时代大厦 A 座 29-30 层
邮编：310016
电话：(0571) 28036700
邮箱：hangzhou@sinosure.com.cn

宁波分公司

地址：宁波市江东区民安东路 342 号招商银行大厦 19-20 楼
邮编：315042
电话：(0574) 87341066
邮箱：ningbo@sinosure.com.cn

安徽分公司

地址：安徽省合肥市濉溪路 118 号置地汇丰广场 12 楼
邮编：230001
电话：(0551) 62681855
邮箱：anhui@sinosure.com.cn

福建分公司

地址：福建省福州市五四路 158 号环球广场 A 区 25 层、B 区 12 层
邮编：350003
电话：(0591) 28486788
邮箱：fuzhou@sinosure.com.cn

厦门分公司

地址：厦门市思明区展鸿路 82 号厦门金融中心大厦 14 层
邮编：361008
电话：(0592) 2261808
邮箱：xiamen@sinosure.com.cn

山东分公司

地址：青岛市香港东路 99 号（天泰馥香谷）
邮编：266061
电话：(0532) 82916999
邮箱：qingdao@sinosure.com.cn

河南分公司

地址：河南省郑州市郑东新区商务外环路 8 号世博大厦 13 层
邮编：450000
电话：(0371) 65585768
邮箱：henan@sinosure.com.cn

广东分公司

地址：广州市天河区珠江新城珠江江西路 5 号广州国际金融中心 28 楼
邮编：510623
电话：020-37198000
020-38792898
邮箱：guangzhou@sinosure.com.cn

深圳分公司

地址：深圳市福田区金田路 2028 号皇岗商务中心 16 楼
邮编：518048
电话：(0755) 88325600
邮箱：sz@sinosure.com.cn

四川分公司

地址：成都市盐市口顺城大街 8 号中环广场 2 座 21 楼
邮编：610016
电话：(028) 86652181
邮箱：chengdu@sinosure.com.cn

云南分公司

地址：昆明市北京路 155 号附 1 号红塔大厦 23 层、25 层
邮编：650011
电话：(0871) 63512856
邮箱：kunming@sinosure.com.cn

陕西分公司

地址：西安市高新路 50 号南洋国际大厦 10 层
邮编：710075
电话：(029) 68687806
邮箱：xian@sinosure.com.cn

哈尔滨营业管理部

地址：哈尔滨市香坊区华山路 10 号万达广场 3 号楼 4 层
邮编：150090
电话：(0451) 82313307
邮箱：harbin@sinosure.com.cn

南昌营业管理部

地址：江西省南昌市沿江中大道 100 号海关大楼 8 层
邮编：330009
电话：(0791) 86651296
邮箱：nanchang@sinosure.com.cn

武汉营业管理部

地址：武汉市江汉北路 8 号金茂大楼 20 层
邮编：430015
电话：(027) 85566066
邮箱：wuhan@sinosure.com.cn

长沙营业管理部

地址：长沙市芙蓉中路二段 359 号佳天国际新城北座 11 层
邮编：410007
电话：(0731) 82771999
邮箱：changsha@sinosure.com.cn

南宁营业管理部

地址：南宁市金湖路 59 号地王国际商会中心 15 层
邮编：530028
电话：(0771) 5535939
邮箱：nanning@sinosure.com.cn

重庆营业管理部

地址：重庆市渝中区瑞天路 56 号企业天地 4 号办公楼 15 楼 2-5 单元
邮编：400010
电话：(023) 63107196
邮箱：chongqing@sinosure.com.cn

伦敦代表处

London Representative Office
88 Kingsway, London, WC2B 6AA,
United Kingdom
TEL: 0044 20 76816107
E-mail: beijiy@sinosure.com.cn



中国出口信用保险公司
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

分担出口风险

保障收汇安全



总部地址：北京市西城区丰汇园11号丰汇时代大厦（100033）
电 话：010-66582288 网 址：www.sinosure.com.cn