

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2015 年
第 1 期
总第 133 期



中国信保助力洛阳中集凌宇汽车有限公司

《人民日报》：中国信保承保金额达 4456 亿美元

中国信保 2014 年全年实现承保金额 4456 亿美元，同比增长 12.2%；向 2600 多家企业和银行支付赔款 11 亿美元；出口信用保险对我国出口的覆盖面提高到 15.6%，服务客户数量达到 5.2 万家。

投资环境总体趋好 多种风险不容忽视 ——中国企业对欧洲投资风险分析

欧洲国家政局基本稳定，经济正在摆脱债务危机阴影走向复苏，总体投资环境良好。但是，欧洲有个别国家也还存在政治风险、经济风险、政策风险和环保风险等投资风险，中国企业也因此而蒙受了很大损失。

“出海”多阻力 信保送“东风”

国际政治、经济形势将更加复杂多变，世界经济增长乏力，给我国外贸企业发展带来较大困难；企业在“走出去”过程中借助专业风险管理机构的力量规避风险、增强国际竞争能力是十分必要的。



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

2015年1月 / 总第133期

Contents

年度业绩 / Annual Performance

- 01 《人民日报》：中国信保承保金额达 4456 亿美元
- 01 《新闻联播》：政策性信用保险为外贸保驾护航
- 02 《金融时报》：去年我国政策性出口信保覆盖率升至 15.6%

最新发布 / The Latest Release

- 03 《金融时报》：
积极落实“一带一路”战略 中国信保部署今年工作
- 04 中国信保发布 2014 年四季度 ERI 指数

政策与形势 / Policy & Situation

- 07 投资环境总体趋好 多种风险不容忽视
——中国企业对欧洲投资风险分析
(在中国信保国家风险管理论坛上的讲话)

本刊特稿 / Special Report

- 11 “出海”多阻力 信保送“东风”

市场前沿 / Market Cruise

- 14 中集凌宇：借力信保开拓海外市场进军行业龙头
- 16 大津编物：充分运用出口信用保险 开拓新兴市场

资信服务 / SinoRating Services

- 18 2014 年四季度能源产品行业 ERI 指数分析报告
- 22 发挥资信优势，助力博南石业健康发展

信保说案 / Case Study

- 24 浅谈“黑客”类案件的处置

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

人民日报
RENMIN RIBAO

经济版

2015年
1月30日
农历癸巳年
腊月十一

中国信保承保金额达 4456 亿美元

● 记者 | 杜海涛

记者从中国出口信用保险公司获悉：2014年，该公司全年实现承保金额 4456 亿美元，同比增长 12.2%；向 2600 多家企业和银行支付赔款 11 亿美元；出口信用保险对我国出口的覆盖面提高到 15.6%，服务客户数量达到 5.2 万家。

2014 年，我国中长期出口信用保险和海外投

资保险服务国家外经战略的水平明显提升，承保金额分别达到 273 亿美元和 358 亿美元，均创历史新高。两项业务共承保对“一带一路”及非洲国家出口大型成套设备、境外工程承包项目 158 亿美元，对外投资项目 305 亿美元。短期出口信用保险服务外贸稳增长调结构的作用进一步增强。



2015 年 1 月 24 日

CCTV 《新闻联播》：政策性信用保险为外贸保驾护航

● 记者 | 金晖

中国出口信用保险公司 2014 年实现承保金额 4456 亿美元，向 2600 多家客户支付赔款 11 亿美元，通过政策性保险拉动我国出口超过 5500 亿美元，约占我国出口总额的 24%。



《金融时报》： 去年我国政策性出口信保覆盖率升至 15.6%

● 记者 | 张兰

来自中国出口信用保险公司年度工作会议的最新消息显示，2014 年该公司全年实现承保金额 4456 亿美元，同比增长 12.2%；向 2600 多家客户支付赔款 11 亿美元；出口信用保险对我国出口的覆盖率提高到 15.6%，服务客户数量达到 5.2 万家。

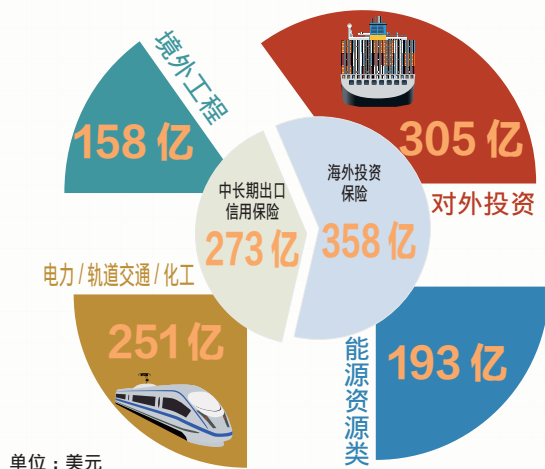


向 2600 多家
客户支付赔款
11 亿美元



服务客户数
量达到 5.2
万家

“2014 年，我国中长期出口信用保险和海外投资保险服务国家外经战略的水平明显提升，承保金额分别达到 273 亿美元和 358 亿美元，均创历史新高。两项业务共承保对‘一带一路’及非洲国家出口大型成套设备、境外工程承包项目 158 亿美元，对外投资项目 305 亿美元；承保电力、轨道交通及化工项目出口 251 亿美元；承保能源资源类海外投资项目 193 亿美元。”该公司相关负责人介绍，中国信保短期出口信用保险服务外贸稳增长调结构的作用进一步增强，2014 年实现承保金额 3448 亿美元，增长 11.5%。

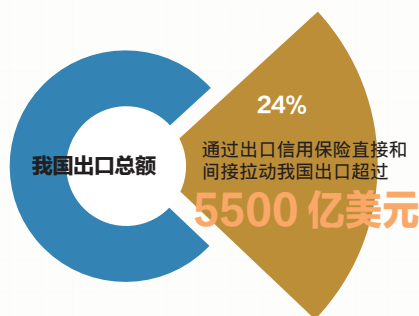


其中，支持服务贸易 170 亿美元；支持小微出口企业 3.4 万家，增长 24.1%；承保新兴市场业务增长 16.5%；积极支持出口商品结构优化，承保机电、高新技术产品等八大国家重点支持行业出口增长 8.2%。



支持小微出口
企业 3.4 万家

根据国务院发展研究中心的数据模型测算，2014 年通过出口信用保险直接和间接拉动我国出口超过 5500 亿美元，约占我国出口总额的 24%，同时促进和保障了 1400 多万个就业岗位，充分说明作为国家政策性保险机构的中国信保在服务国家对外经贸战略方面的能力进一步增强。上述负责人称，2015 年世界经济仍处在国际金融危机后的深度调整期。作为政策性金融机构，中国信保将深入贯彻党的十八大、十八届三中全会和中央经济工作会议精神，主动适应经济发展新常态，推进产品创新升级，提升业务风险管理水平，积极落实“一带一路”战略，积极支持外贸转型升级，为我国企业防范海外风险提供及时有效保障，为构建我国开放型经济新体制做出新的贡献。



促进和保障了
1400 多万个
就业岗位

《金融时报》： 积极落实“一带一路”战略 中国信保部署今年工作

● 文 | 张兰



进努力开创新常态下信用保险工作新局面》的工作报告，监事长周立群代表公司监事会就 2014 年所做的工作作了重要报告。

王毅强调，新的一年要坚持稳中求进工作总基调，“稳”的重点要放在保持公司持续健康发展上，确保公司稳健经营，不出现系统性风险。“进”的重点要放在提升服务国家战略能力上，强化改革创新，更好地发挥政策性职能作用。要紧紧围绕国家战略提升服务能力，加强工作统筹，完善经营管理机制，全面加强党的建设和作风建设。

罗熹提出了中国信保今年工作的总体要求，即保持稳中求进总基调，主动

适应经济发展新常态，积极落实“一带一路”战略，积极支持外贸转型升级，服务大局，突出重点，规范管理，防控风险，为构建我国开放型经济新体制做出新的贡献。按照这一要求，中国信保要努力做好以下八项工作：一是大力提升项目险业务发展能力，二是积极推动短期出口信用保险业务升级，三是充分发挥相关业务的协同作用，四是切实提高风险管理能力，五是完善产品功能和作业流程，六是完善经营管理体系机制，七是加强基础投入和基础管理，八是加强班子、队伍和作风建设。周立群则提出 2015 年监事会将秉持“不缺位、不错位、不越位”的履职原则，继续把维护股东权益、服务和保障公司改革与发展作为首要任务。

中国出口信用保险公司日前在北京召开 2015 年度工作会议，董事长王毅强调公司要立足政策性职能定位，围绕落实“一带一路”战略规划和支撑外贸转型升级，进一步夯实管理基础，推进改革创新，完善产品服务，强化风险管控，着力在补短板、促转型、上水平上取得更大进展，为构建我国开放型经济新体制做出新的贡献。

据了解，中国信保此次会议的主要任务是深入贯彻落实党的十八大、十八届三中、四中全会以及中央经济工作会议精神和习近平总书记系列重要讲话精神，在总结 2014 年工作、分析当前形势的基础上研究部署 2015 年工作。中国信保董事长王毅作了重要讲话，总经理罗熹作了题为《服务大局 稳中求

中国信保 发布2014年四季度 ERI 指数

● 文 | 中国信保资信评估中心

2014年四季度全球经济复苏持续分化。发达经济体中，欧元区和日本经济形势依然低迷。欧元区经济受制于高失业率、高债务率及通货紧缩压力，结构性改革推进缓慢，四季度经济数据喜忧参半，整体复苏力度疲软。日本经济在经历了第三季度的意外萎缩后，四季度料将恢复正增长，但从目前公布的高频数据来看，该国经济仍面临着消费、出口和制造业增长动力不足的压力，总体形势恐不及市场预期乐观。与此相对，美国经济在三季度超预期增长的基础上延续强劲复苏基调，在发达经济体普遍复苏乏力之时，呈现出逆势增长的良好势头，不过考虑到三季度推动该国GDP加速增长的暂时性因素消退，四季度经济增速出现回落的可能性较大。受内外部需求回升拉动，四季度新兴市场地区经济总体实现稳定增长，但在地区政局动荡、能源价格下行及结构性问题突出等因素的扰动下，内部分化较为明显，经济运行中的不确定性亦进一步增加，其中俄罗斯、委内瑞拉、阿根廷、巴西等国宏观经济稳定面临严峻挑战。就整体而言，全球宏观经济

环境在四季度略有改善，带动 ERI 综合指数中的宏观指数环比(下同)小幅上升 0.33 点。

四季度全球宏观经济环境的整体改善，加上欧美传统消费旺季的到来，外部需求预期持续回升，带动行业指数环比延续上升趋势，小幅上扬 1.58 点至年内最高水平。本季度新买方占比及限额满足率两项指标有所改善，拉动交易主体指数微幅上升 0.24 点，交易主体素质保持稳定。最后，受当季各项付款指标全面改善拉动，四季度付款

指数环比上升 2.85 点至 2012 年四季度以来的最高水平，显示总体付款风险与上季度相比有所缓释。整体而言，2014 年四季度 ERI 综合指数环比上升 1.36 点，表明本季度中国短期出口贸易信用风险较三季度有所下降。

主要国家(地区)2014 年四季度 ERI 指数如表 1。

从四季度主要国家和地区的 ERI 指数结果来看，共有 18 个国家和地区级别保持稳定，5 个国家和地区信用级别上调，分别是：加

图 1 2011Q1-2014Q4 ERI 综合指数

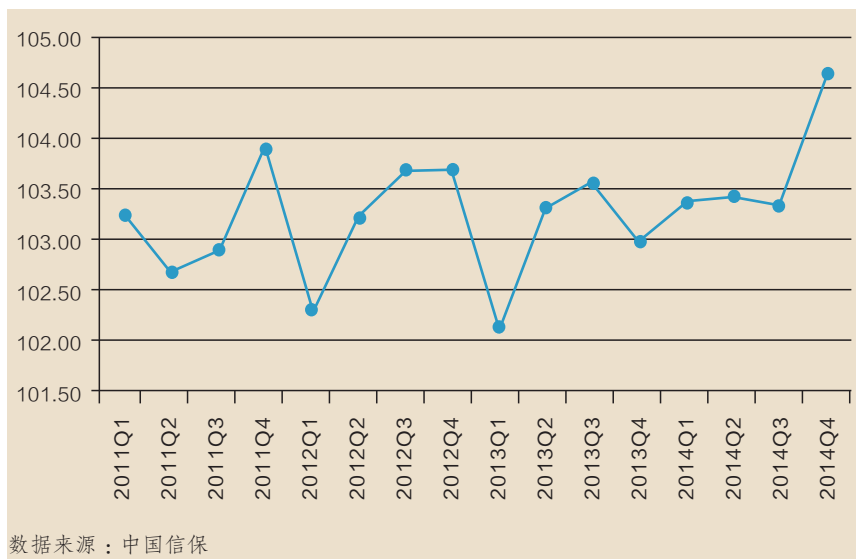


表 1 主要国家（地区）2014 年四季度 ERI 指数

序号	国别（地区）	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	美国	111.76	3.50	上升	A
2	韩国	110.28	0.42	稳定	A
3	澳大利亚	109.99	2.59	稳定	A
4	印度	108.28	1.98	稳定	A
5	香港	108.27	0.03	稳定	A
6	英国	108.03	0.72	稳定	A
7	加拿大	106.79	5.23	上升	A
8	新加坡	106.59	2.14	稳定	A
9	日本	105.89	1.20	稳定	A
10	马来西亚	104.97	-5.89	下降	B
11	印度尼西亚	104.68	5.22	上升	B
12	越南	104.53	1.25	稳定	B
13	西班牙	104.31	2.53	稳定	B
14	阿联酋	103.33	0.52	稳定	B
15	沙特阿拉伯	102.50	-2.75	稳定	B
16	南非	101.94	-1.29	稳定	B
17	埃及	101.37	-3.66	下降	B
18	德国	101.29	0.70	稳定	B
19	荷兰	100.25	1.97	稳定	B
20	法国	99.75	2.78	稳定	C
21	台湾	99.30	-1.37	稳定	C
22	墨西哥	98.52	2.19	稳定	C
23	意大利	95.20	-1.33	稳定	C
24	巴西	93.73	1.59	稳定	D
25	俄罗斯联邦	84.76	-6.66	下降	E
26	阿根廷	83.68	-0.09	稳定	E
27	委内瑞拉	81.70	26.73	上升	E
28	乌克兰	81.52	13.23	上升	E

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

拿大、新加坡和日本从 B 级调至 A 级，印度尼西亚、荷兰从 C 级调至 B 级；5 个国家和地区级别下调，分别是：马来西亚、沙特阿拉

伯和埃及从 A 级调至 B 级，台湾从 B 级调至 C 级，俄罗斯从 D 级调至 E 级。

从主要国别和地区指数变动趋

势来看，在绝大多数国家和地区保持稳定的同时，多个发达经济体指数出现上升，但上升原因呈现明显的差异：美国、加拿大、澳大利亚等盎格鲁体系发达国家经济复苏势头良好，带动进口需求不同程度增加；而日本、新加坡、荷兰等国宏观经济增长持续疲弱，进口需求亦无明显反弹，本季度级别上调主要受主体素质或付款状况改善拉动。新兴经济体方面，印度尼西亚宏观指数受当地股市强劲表现拉动回升，加之付款状况明显好转，带动级别上调；委内瑞拉和乌克兰付款指数出现大幅回升，但本季度付款状况改善是出口企业谨慎接单并加强风险防范的结果，并不代表当地出口信用风险有明显缓释。在指数下降幅度较大的经济体中，埃及主要受到当地股市下跌的影响；马来西亚则受制于出口、消费和投资的放缓，经济增长迟滞，拖累宏观指数下行；而俄罗斯经济受国际制裁及油价雪崩式下跌影响，本季度宏观指数下探至最低值；此外，本季度台湾与沙特阿拉伯级别下调，主要受到交易主体素质大幅恶化的单一因素影响。

主要行业 2014 年四季度 ERI 指数如表 2。

从四季度主要行业 ERI 指数结果来看，7 个行业信用级别保持稳定；2 个行业信用级别出现上调：电器与电子元器件产品从 B 级调至 A 级，家电、视听产品从 C 级调至 B 级；1 个行业信用级别下调：能源产品从 A 级调至 B 级。

表 2 主要行业 2014 年四季度 ERI 指数

序号	行业	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	金属制品	109.76	1.67	稳定	A
2	电器与电子元器件产品	106.66	2.65	稳定	A
3	医药产品	105.94	-0.84	稳定	A
4	信息技术产品	105.75	0.44	稳定	A
5	化学制品	104.70	0.19	稳定	B
6	家电、视听产品	103.59	4.93	上升	B
7	家具、纺织服装制品	103.56	3.02	上升	B
8	能源产品	103.30	-7.12	下降	B
9	食品饮料烟草制品	102.68	1.20	稳定	B
10	机械产品	102.66	-0.17	稳定	B

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，绝大多数行业指数表现稳定。就总体而言，本季度各行业面临的宏观经济形势变动不大，指数波动主要受海外需求预期、付款状况或主体素质变动影响。本季度电器与电子元器件产品和家电、视听产品 2 个行业出现级别上调，主要得益于行业海外需求预期上升和付款状况改善带动；能源产品行业级别下调，则主要受付款状况显著恶化拖累。数据显示，能源产品行业整体付款风险一直较低，本期该行

业付款分指数意外大幅下降，跌至 2010 年一季度以来最低，拖累能源产品行业成为本季度指数下降幅度最大的行业。

展望 2015 年一季度，世界经济将延续缓慢复苏的态势，但干扰经济发展的诸多不确定性因素将加剧增长的失衡。美、日、欧等发达经济体料将延续多速复苏格局，欧元区经济复苏力度依然疲软，美国经济将会延续较强的增长势头，日本经济则将低速回升。新兴经济体经济增长总体将保持稳定，但美联

储加息预期、大宗商品价格走势、地缘政治危机以及国际金融市场动荡等诸多扰动因素交织，内部分化将进一步加剧，其中印度经济增速有望提升，中国经济保持平稳增长，俄罗斯、巴西、南非等国宏观经济平衡面临挑战。在全球经济增速缓慢回升的背景下，我国外部需求有望维持小幅增长态势，但难有明显回升，出口增长仍将面临较大压力。事实上这一趋势已在我国四季度出口数据和外贸出口先导指数下滑中有所体现。同时，鉴于世界经济仍处于缓慢回升进程，自 2008 年以来的此轮国际贸易保护主义浪潮短期内居高难下。在此背景下，政策稳增长的压力将进一步增加，国内料将继续推行相关稳定外贸措施。此外，受美国经济复苏将带动美元继续走强以及国内经济增长动能减弱令货币政策存在宽松预期影响，人民币短期贬值压力较大；但受强劲贸易顺差支撑，预计贬值幅度有限，双向波动特征更加显著。综上，预计 2015 年一季度 ERI 指数将有所回落。

中国信保将在 2015 年 4 月份对外发布 2015 年第一季度 ERI 指数。





投资环境总体趋好 多种风险不容忽视

——中国企业对欧洲投资风险分析 (在中国信保国家风险管理论坛上的讲话)

● 文 | 新华社高级记者 荣守俊

近年来，中国与欧洲经贸关系稳步发展，中国企业在欧洲投资势头良好，欧洲的投资环境总体向好。但是，在欧洲有些国家，中国企业不断遭遇到政治、经济、政策和环保等多方面风险。如何有效应对或化解这些风险，就成为中国政府和企业共同面对的一个重要课题。

一、三大因素促欧洲投资环境向好

虽然中国企业对欧洲投资整体规模较小（截至2013年，我国对欧洲累计直接投资351.2亿美元），起点较低，但是，近年来中国企业对欧洲投资基本上保持了快速增长势头。随着中欧政治关

系和经贸关系的进一步巩固和发展，以及中欧投资协定谈判的启动，作为中国企业越来越重视的投资地，欧洲的投资环境总体上将越来越好。

（一）中欧政治关系加强为中欧经济合作奠定坚实基础

2014年3月，习近平主席成功访问荷兰、法国、德国、比利

时和欧盟总部；7月，又在出访拉美和回国途中过境访问希腊和葡萄牙。6月，李克强总理成功访问英国和希腊。此外2013年11月，第16次中国欧盟领导人会晤在北京举行，双方发表了《中欧合作2020战略规划》；紧接着，中国—中东欧国家领导人会晤在罗马尼亚首都布加勒斯特举行。这些活动势必促进中欧全面战略伙伴关系在未来数年的进一步发展，更为中欧经济合作奠定了坚实的基础。

值得一提的是，英国首相卡梅伦去年底访华之后，中英政治关系走向正常，经贸关系也进入快速发展阶段。有统计数字显示，2014年1至4月，中英双边贸易同比增长20.6%，中国企业对英投资呈现“井喷”态势。目前已经有500多家中国企业在英国落户；2012年和2013年，中国企业在英国并购投资额高达100亿美元以上；2014年前4个月，中国企业对英投资达到45亿美元，超过2013年全年的投资总额。自年初以来，中国企业投资英国的大项目包括：绿地集团投资20亿美元在伦敦开发房地产项目；三胞集团以7亿美元收购英国有着100多年历史的弗雷泽连锁百货集团。

（二）中欧经贸关系稳步发展为中国对欧投资创造有利条件
主要表现在以下三方面：

1. 中欧贸易发展势头强劲。有数据显示，欧盟已连续十年保持中国第一大贸易伙伴地位，中欧间每

天的贸易往来约达15亿美元，连续三年双边贸易额超过5000亿美元。中欧经贸关系已经是世界上规模最大、最具活力的经贸关系之一，中欧已经提出到2020年双边贸易额达到1万亿美元的目标。另据海关统计，2014年1—5月，中国对欧盟进出口总额为2406.8亿美元，同比增长11.7%。从2014年前5个月的表现看，中国与欧盟贸易形势比2012年和2013年同期已有大幅改观。同期，中国与中东欧16国贸易增长加速，特别是从中东欧16国进口达67.4亿美元，同比增长24.9%，势头强劲，这也显示自2012年以来中国大力发展与中东欧国家经贸合作取得较大成果。下一阶段，中欧经贸合作的发展前景十分广阔。

2. 中欧就“光伏案”达成“和解”。2013年7月27日，中国机电产品进出口商会宣布中国光伏产业与欧委会就中国输欧光伏产品贸易争端达成价格承诺安排。中欧贸易史上涉案金额最大的贸易摩擦案件——中欧光伏产品贸易争端，通过磋商谈判得到解决。这说明中欧双方有智慧、有能力、有办法，通过对话与磋商解决贸易摩擦。

3. 中瑞、中冰自贸协定正式生效实施。中国与瑞士、冰岛签订的两个高水平的自由贸易协定从2014年7月1日起正式生效，这意味着中欧经贸关系在健康稳步地向前发展，也为中国企业对欧洲投资创造了良好条件。

（三）中欧投资协定谈判成果可期

2013年11月，第16次中国欧盟领导人会晤并发表《中欧合作2020战略规划》，双方共同宣布启动中欧投资协定谈判，商谈并达成一份全面的中欧投资协定。这份协定将涵盖包括投资保护和市场准入在内的双方各自关心的问题。

当前，中欧投资协定谈判已经迈出实质性步伐。中国与欧盟投资协定谈判在2014年1月正式启动，双方举行了三轮谈判。今年1月20日至23日，第四轮中欧投资协定谈判将在比利时布鲁塞尔举行。中欧投资协定谈判的结果将对双方产生“非凡影响”。欧盟贸易委员德古赫特说，欧中达成投资协定不仅对投资者更好地进入对方市场和获得投资保护是重要的一步，而且对欧盟全面加强与中国贸易关系都至关重要。可以相信，中欧达成投资协定有助于逐步提升投资自由化水平，并为双方投资者进入对方市场消除投资限制，通过确保双方长期可预见性的市场准入，为双方投资者提供更为简单、安全的法律环境，为投资者及其投资提供有力保护。

二、投资风险难以避免

欧洲国家政局基本稳定，经济正在摆脱债务危机阴影走向复苏，总体投资环境良好。但是，欧洲有个别国家也还存在政治风险、经济风险、政策风险和环保风险等投资风险，中国企业也因

此而蒙受了很大损失。

（一）政治风险

中国企业间接成为所在国与中国政治关系变坏、所在国高层权力斗争、政局和社会动荡的牺牲品，或者受到国际形势和地缘政治的直接或间接影响。在欧洲，罗马尼亚这方面的情况比较典型。近年来，罗马尼亚高层的政治斗争直接影响到中罗关系和中罗经济合作，进而使得一些中国企业厄运不断。例如，东辉运动器械有限公司被征缴轮胎初装税案。

东辉运动器械有限公司（以下简称“东辉公司”）是欧洲最大的自行车厂，是来自宁夏、曾做摩托车贸易的钮光辉于1998年投资建立的。2013年，东辉公司被告知，必须向罗马尼亚环境部下属的环境基金交纳一种名为轮胎初装税的环保税款，税款为80万列伊（约合24万美元），外加滞纳金和相应利息，总计150万列伊（约合45万美元）。这笔税款的依据是罗马尼亚政府2004年发布的一项针对汽车轮胎征收轮胎初装税的决定。但此次征税并没有牵连到其他当地和外资自行车企业。东辉公司已将此事诉诸法院，并准备一旦败诉，将上诉到欧洲法院。

政治风险可能来自于投资对象国国内，也可能是国际局势或地缘政治变化引发的国际政治风险。例如，2014年3月乌克兰危机爆发后，美欧对俄罗斯实施经济制裁。2014年6月8日，在美国和欧盟

的压力下，保加利亚总理奥雷沙尔斯基宣布，暂停在其境内建设“南溪”天然气管道项目。原因是“南溪”项目将由一家上了美国制裁名单的俄富豪季姆琴科旗下的公司与5家保加利亚公司成立的合资公司承建。

（二）经济风险

经济风险是指所在国宏观经济、金融体系、财政状况恶化以及经济或产业政策调整导致企业面临破产或者成本增加、利润骤减而难以继续生产和经营。

2013年9月，保加利亚能源和水资源调节委员会宣布，保境内所有可再生能源电站，包括2013年3月之前建成并网的各类可再生能源电站，需缴纳不同比例的“入网费”。中国有近10家企业之前已经参与到保加利亚可再生能源生产领域，投资总额达5亿欧元，而按月缴纳的“入网费”占其收入总额的10%至39%。这项收费政策不久被相关法院裁定叫停。2013年年底，保加利亚议会又出台法律，对光伏和风电企业收取20%的“特别费”并限制其发电量，相关能源企业收入因此减少40%左右。保加利亚议会的这一做法改变了以往政府鼓励和支持发展新能源的政策，导致包括中国企业在内的一些外国能源企业利润大幅减少，有的只能勉强维持运转。

（三）环保风险

投资企业因环保问题面临投资项目被搁置或遭遇民众抗议、

巨额罚款的风险。这已经成为中国企业在海外投资面临的一种常见风险。乍得政府2014年6月以勘探过程中发生原油泄漏导致土壤污染为由要求中石油缴纳12亿美元罚款和赔偿金就是一个典型案例。

罗马尼亚2013年9月发生了全国范围的民众抗议活动，起因是罗马尼亚政府此前向议会提交了有关开采欧洲最大金矿、罗马尼亚西部地区的罗希亚蒙塔纳金矿的法律草案。民众要求政府撤回提交议会的法律草案，撤销同加拿大布里埃尔资源公司签订的采矿合同，禁止在采矿时采用氰化法提金工艺等。布里埃尔公司称，它的先期投资已超过5亿美元。环保机构认为，布里埃尔公司计划采用的氰化法提金工艺将给当地环境造成不可弥补的环境污染，同时也将严重破坏具有申遗意义的罗希亚蒙塔纳金矿的千年老矿区。

（四）其他风险

除了上述几种风险外，中国企业在所在国有时还会遭遇其他一些意想不到的风险。

例如，在西班牙，警方近几年多次开展针对有组织犯罪和偷税漏税行为的打击行动，很多华商卷入其中。2012年10月16日，西班牙警方展开打击所谓“中国黑帮”的“皇帝行动”，共逮捕80多名犯罪嫌疑人，其中58人是华人华侨，包括在西班牙的知名侨领高平。在“皇帝行动”中高平有巨额现金被查收，他投资建设



的位于马德里的西班牙国贸城的生意受到明显影响。

三、多措并举防范和应对风险

随着欧洲经济复苏和中欧投资协定谈判的开启，中国企业投资欧洲前景进一步被看好。但是，欧洲国家存在的投资风险也不容忽视。为中国企业顺利进军欧洲市场、最大限度地减少和避免投资风险，建议政府和企业共同努力，采取有效措施，建立长效机制，积极防范和应对投资风险，最大限度地保护中

国企业的正当合法权益、减少投资损失。

第一，政府宜高度重视，集中力量大力推进中欧投资协定谈判，尽快达成一份双赢协议，为中国企业到欧洲投资奠定良好政治基础，提供切实法律保障。

第二，政府宜推动或协调有关部门尽快建立一套科学的国家投资风险评价、预警体系和应对处置机制，为在海外投资的中国企业打造一个防范和应对投资风险的安全网。要定期发布国家投资风险评价报告，在风险来临或突

然增大时及时发布风险预警，在风险和危机发生时启动涉及国内有关部门和驻外使领馆的应对处置机制。

第三，企业宜从多个环节防控风险：一是聘请专业团队做好投资前期调研，分析当地政局走向、了解当地相关法律法规、税收政策和产业政策等，制订合理的投资计划和经营策略，以避免潜在投资风险；二是依法经营避免官司缠身陷入困境；三是提高危机公关能力，善于运用法律手段维护自身合法权益，善于利用媒体和舆论维护自身形象。

“出海”多阻力 信保送“东风”

● 文 | 本刊编辑部

2014年，中国信保充分履行服务开放型经济建设的政策职能，进一步扩大承保覆盖面，承保金额达4456亿美元，同比增长12.2%；累计服务客户5.2万家，共向企业和银行客户支付赔款近11亿美元。目前，出口信用保险对我国出口的覆盖面达到15.6%。

中国信保有关专家表示，今年国际政治、经济形势将更加复杂多变，世界经济增长乏力，给

我国外经贸企业发展带来较大困难；结合企业“出海”的成功经验与失败教训，以及中国信保的承保情况来看，企业在“走出去”过程中借助专业风险管理机构的力量规避风险、增强国际竞争能力是十分必要的。

建议一：机遇还是陷阱，识别风险很重要

在跨境交易中，认清与谁交易，买方信用、实力如何，是决

定货款能否安全收回的重要问题。国内某企业通过代理人与美国买方签署了布料出口合同。随后买方要求，货物先出口至香港，再由买方自行负责运至美国加州。谁知在货物应付款日过后，美国公司拒付货款，理由是所谓的代理人冒用该公司名义与国内企业发生贸易，该公司对合同有效性不予承认。

对此，中国信保理赔专家建议出口企业要着重核实合同买方主



体,不能轻信买方人员身份。此外,据专家介绍,2014年以来,买方在货物抵港收货后随即宣布破产或直接失踪的案件屡见不鲜,给我国出口企业安全收汇带来重大风险。还有一些国外买方依靠其对货物出口目的地国家法律较为熟悉的优势,恶意利用当地法律法规漏洞,拖延或规避付款义务。出口企业应定期通过专业渠道对贸易买方企业进行实时资信调查,及时了解买方的资产情况、财务状况等。海外资信调查是帮助企业有效筛选、认清买方以及实时监控买方风险的重要基础。

在对外经济合作中,多渠道了解项目所在国及业主各种信息也是不可或缺的风险控制手段。国内某电力工程企业拟在南亚某国建设一座核电站。中国信保应企业要求,对该国核电监管、发展规划、电力市场发展前景等信息进行了调查,考虑到核电的特殊性,又对东道国的地震、地质条件进行了深入分析,并多次与国内地质地震方面的专家讨论,最终,得出了该国电力市场看好,但由于地质条件差,不适合建设核电站的结论。企业根据建议,决定放弃该项目。联想到2011年日本福岛核电站因地震发生严重泄漏的事故,此次风险评估帮助该企业避免了项目不确定性可能造成的经济损失。

信保专家表示,海外投资项目的风险评估涉及项目执行的各个方面,不仅包括技术、财务等经济性

指标评估,更包括国别、行业、法律等非技术类风险的评估。目前,中国信保已经形成了相对成熟的海外项目风险评估体系,且在现行的承保业务中得以实践应用;同时,拥有海内外资信信息渠道106个,资信调查业务可以覆盖200多个国家和地区,能够帮助企业了解国外买家、工程业主以及合作方的实力和交易记录,提供项目所在国家政治风险咨询,为中方企业决策提供必要智力支持。

建议二:交易细节存风险,外贸企业应重视

签订严谨、规范的书面合同,是维护贸易双方合法权益、防范贸易纠纷隐患的基本前提。国内某出口商向意大利买方出口了价值约140万欧元的高科技产品。买方收货后以产品存在质量瑕疵为由,拒付全部货款。由于出口商在与买方签订的合同中约定“买方承诺不得以任何理由拒绝付款”,并按照合同约定在出运前取得了专业机构出具的产品质量检测报告,最终,买方在出口商与中国信保的双重施压下,承认拖欠货款的原因是其自身资金周转出现问题,并出具了分期还款计划。出口商的收汇风险得到成功化解。

据中国信保理赔专家介绍,国际贸易中,我国出口商往往处于贸易谈判的相对弱势地位,通常会为获取订单对国外客户迁就退让;同时,国外一些强势买方与中国出口商签订的多为格式条款,可能隐藏

大量的“不平等条约”。例如,在合同中制定“货物自提单日起物权即转移至买方”的条款,这意味着尽管出口商持有提单,但货物的所有权已经转给买方了。对此,中国信保专家表示,出口企业尤其应重视支付方式、产品检验、物权保留、质量异议等关键条款的制定;此外,应注意保留贸易合同、提单、报关单、往来函电等各种双方连续的货物流、资金流记录,在发生实际收汇风险时,这些记录能证明双方的贸易关系,作为向债务人主张债权的有力旁证。

黑客入侵邮件系统是近年愈演愈烈的一种网络诈骗手段。浙江某出口商与一家德国公司长期以来一直合作愉快,然而,近期德国公司却拖欠其货款25万美元。中国信保经核查发现,德国公司声称已按照要求将货款支付到了出口商新指定的收款账户,但变更收款账户指令的邮件并非是出口商发出的,而是黑客入侵所为。黑客行踪难以追查,德国公司又不肯再次付款,出口商于是陷入两难境地。更加遗憾的是,买卖双方因此次争执导致合作不愉快,失去了扩大贸易的机会。据了解,近年来全国有不少出口商因邮箱被盗造成了收汇损失,其中江浙沪地区的受害企业最多。对此,中国信保建议企业规范业务人员邮箱使用习惯,采用高安全度邮箱服务系统,在合同中明确指定唯一收款账户,在需要变更收款账户时,建议通过传真、电话或视频等进行交叉确认。

选择政策性金融机构的支持，利用政策性出口信用保险撬动银行融资，配合业主取得出口买方信贷支持，已成为中国企业走出国门、开拓国际市场的重要途径，往往能够在国际竞争中起到关键作用。

据信保专家介绍，我国“出海”企业的风险管理水平差别较大。相比之下，中小微企业国际贸易经验不足，风险意识和风险控制水平较弱。有的出口企业认为以付款交单、信用证结算的业务没有风险，认为老客户、老买方没有风险，忽视买方汇款路径多变、更改订单抬头或收货人等细节。很多时候，正是这些贸易细节暗藏着潜在的买方风险。对此，中国信保专家建议，出口企业应借助专业风险管理机构的力量建立全程的风险控制体系，持续关注买方经营状况，实时监控“出运前—出运中—出运后”流程中的收汇风险。

建议三：信用保险促融资，外经企业应借力

上海某重型装备制造企业，近年来加强与中国信保、国内外金融机构的合作，充分利用金融资源成功拓展了包括南美某国集装箱起重机项目在内的多个大型成套设备出口项目。通过投保出口买方信贷保险，贷款银行愿意为海外业主提供中长期的跨境外币融资，从而增强了该公司的国际接单能力和主导商务洽谈的能力。目前，中国信保已为该公司的30多个海外项目出具了兴趣

函、意向书和保单。云南普洱市一家企业在老挝投资建设了天然橡胶替代罂粟种植基地，这一对于促进双边友好关系和当地经济发展具有重要意义的项目，在中国信保的投保规模达到2745万美元，同时获得了信用保险项下银行融资8500万元人民币。

据信保专家介绍，信用保险项下的融资主要有三种模式：一是出口企业在中国信保投保并将赔款权益转让给银行后，银行向其提供融资；二是出口企业在中国信保投保并将保险单项下形成的应收账款转让与银行，银行向其提供融资；三是由银行作为投保人和被保险人，将其持有的应收账款债权直接向中国信保进行投保。从实际应用情况看，我国的海外工程承包企业与贸易出口商相比，对信用保险的融资功能利用得还不够充分。然而，在当前全球经济低迷的大背景下，工程承包、大型成套设备出口领域的国际竞争不仅表现在品牌、技术、质量、价格和服务上，融资条件也已成为竞争的重要筹码。很多海外业主对承包企业提出了融资需求，一方面要求承包商提供更大的融资比例，尾款占比提高；另一方面，又要求融资期限延长，放宽还款期。

这些都增加了出口企业的经营风险。选择政策性金融机构的支持，利用政策性出口信用保险撬动银行融资，配合业主取得出口买方信贷支持，已成为中国企业走出国门、开拓国际市场的重要途径，往往能够在国际竞争中起到关键作用。

英德拉玛尤电站是印尼一揽子电站计划中资金需求量最大的项目。中国信保积极搭建在信用保险框架下的融资平台，成功推动实现了由5家中资商业银行和2家外资银行牵头，共18家中外资银行参与的银团贷款模式，正是这一融资安排帮助我国承建企业在众多国际竞标者中脱颖而出。截至目前，中国信保共为该一揽子电站计划中的8个项目提供了出口信用保险支持，带动中国对印尼大型成套设备和机电产品出口合同金额超过45亿美元。

随着国家新一轮对外开放战略的实施，中国信保也正逐渐加快“走出去”步伐。2014年以来，中国信保在英国伦敦设立了办事处，向俄罗斯、巴西、迪拜、南非派驻了工作组；并先后与巴西银行、墨西哥对外贸易银行、俄罗斯联邦储蓄银行等外国机构签署了框架合作协议，旨在推动对中方企业出口、承包当地工程的融资保险服务。中国信保有关负责人表示，积极加强与外国政府、金融机构的合作，有助于延展政策性出口信用保险的服务触角和服务范围，将进一步增强政策性保险对出海企业的支持力度。



中集凌宇： 借力信保开拓海外市场进军行业龙头

● 文 | 裴思静

洛阳中集凌宇汽车有限公司（以下简称“中集凌宇”）位于有着“千年帝都，牡丹花城”美誉的九朝古都洛阳，是一家具有40余年汽车生产历史的企业，是中集车辆（集团）有限公司的骨干成员企业之一。公司总资产7亿多元，现有员工2000余人，主要产品有专用车、客车和环卫车，产品覆盖全国31个省市自治区，并出口到东南亚、非洲、南美、东欧等海外地区。公司专用车销量每年以60%的速度递增，目前散装水泥车位居行业第一，水泥搅拌车跻身行业前五，轻型客车处于行业第一阵容。环卫车作为公司未来的支柱产品，已成为国内大中型环卫车及设备生产企业之一。

作为洛阳地区大型资深国有企业，中集凌宇与中国信保自2010年就开始开展合作，但受中集凌宇自身经营理念和内部组织框架的制约，而且企业一直采取保守的付款方式，因此双方的合作并不深入。然而国际市场风云变幻，一次非洲的赔付案件让中集凌宇开始重新认识中国信保的作用，并与中国信保的合作开始变得紧密。

在国际市场形势日渐恶化和国内出口商竞争逐渐激烈的客观条件下，调整自身的业务结构和经营理念已成为必然趋势，中集凌宇也在积极主动地尝试新兴市场业务以及较宽松的支付方式。2012年，中集凌宇的海外市场业务有了较为快速增长，全年出口整车400余

台，也成功尝试了非洲部分国家的业务，在当地建立了较好的品牌形象和经营渠道，非洲市场告别了历史空白。在业务快速增长的同时，问题也随之而来。2012年10月，中集凌宇向中国信保报损，可损金额68.89万美元，报损国别为加纳。该案件引起了中国信保的高度重视，在对案件进行了审理之后，中国信保对该案进行了及时的赔付处理。这次案件的及时赔付，无疑为中集凌宇放开步子扩展海外业务打了一针强心剂，吃了一颗定心丸，也对接下来与中国信保业务合作进一步扩大奠定了坚实的基础。

随着金融危机影响范围的不断扩大，国外市场开拓的难度也在增加，国内相关厂商纷纷进入国际市

场，竞争日趋激烈，为了抢占市场，中集凌宇的付款条件不得不越来越向客户倾斜。但作为老国有企业，中集凌宇内部有着非常严格的管理制度，90%以上的订单支付均为全额预付款或信用证方式结算，在新的形势下由于未能及时调整业务模式，造成了大量订单的流失。企业高层为此也一筹莫展，一方面考虑到业务增长就必须采用较宽松的支付方式，另一方面又担心无法控制风险而造成大量损失，而且新兴市场多为风险相对较大的国家，全部采用宽松的支付方式，费用又无法负担。了解到此情况后，中国信保积极与中集凌宇高层开展了多次洽谈，以企业现有业务为出发点，着眼于未来几年的市场开拓方向，秉承风险防范优先、利益最大化和成本支出合理化的基本理念，为企业制定了相应合理的承保方案，并很快达成了全面合作意向。

2013年3月，中集凌宇与中

国信保签订了全面合作协议，开始对中集凌宇所有自营出口订单进行全面承保，同时解决了企业风险防控、支付方式变更和成本投入方面的问题，为企业全方位开拓海外市场解决了后顾之忧。

出口业务不断扩大，订单量实现迅猛增长

全面合作解除了企业在支付方式和某些国别费用较高的束缚，为企业在海外业务的洽谈大大增加了灵活性，大大增加了拿单的竞争力。2013年中集凌宇海外市场部实现了将近700辆的销量，增长速度明显高于往年。2014年至今，在外贸形势不太好的情况下，仍然维持了较高的订单量，实现了老市场订单量增长和新市场订单量突破的双重效果。

进军新兴市场效果显著，形成全世界销售网络指日可待

全面合作后，中集凌宇更加致力于新兴市场业务的开发，抢占了先机，陆续填补了东南亚地区柬埔寨、

亚州地区外蒙古和非洲地区加纳、安哥拉业务的空白，为形成全世界联网式的销售网络打响了第一炮。仅2013年，新兴市场及账期业务的出口占比由原来的零快速增长到20%，既保证了企业整体订单量的高速稳定增长，又提高了企业的产品利润空间，可谓一箭双雕。

形成牢固的风险防范网络与可损理赔机制

中国信保在合作期间给企业提供适时客观的买方与银行资信服务，在企业执行订单前就形成了牢固规范的风险防范网络，规避了风险，也节省了时间和精力。限额的支持也使企业能够放心大胆地完成订单的成交。一对一的客户服务和定期培训为企业提供更详细的可损理赔流程与提醒，能及时发现风险，并最大程度进行减损与弥补。高效的理赔机制也能及时为企业挽回损失，增强信心。

中集凌宇与中国信保的全面合作已经进入第三年了，双方无论是在业务层面还是客户关系方面都已形成了良好的关系，在双方合作不断深化的过程中，中集凌宇不断发展与壮大。作为政策性保险公司，能与企业共同成长是中国信保的荣幸，也感谢中集凌宇对中国信保的信任与支持。在今后的合作中，中国信保河南分公司一定会更加完善自身的管理机制，加强客户服务，提供更快捷、高效、准确的信息服务，协助更多的出口企业做大做强，让中国的出口企业走向世界。

(作者单位：中国信保河南分公司)



天津编物： 充分运用出口信用保险开拓新兴市场

● 文 | 徐俊晶

大津编物(无锡)有限公司(以下简称“天津编物”)位于江苏省无锡市锡山工业园区,占地面积32000平方米,是集织布、印染、后整、成品为一体的专业毛毯生产企业。公司年产拉舍尔毛毯5000吨;同时还生产各种规格和各种花色图案的毛毯面料、家用纺织、喷胶棉等。目前产品

畅销日本、中东、美国、加拿大等国家,深受客户好评。作为无锡毛毯行业的骨干出口企业,天津编物立足无锡,放眼全球。随着天津编物与中国信保合作的不断深入,企业出口业务得到稳定快速发展,在行业内独树一帜,行业影响力也与日俱增,企业后期发展进一步看好。

作为传统行业,欧美市场的毛毯市场竞争非常激烈,尽管天津编物一直坚持在欧美市场精心耕耘,但收效并不可观,在欧美的市场份额一直保持固有水平没有明显扩大,新兴市场开拓又缺乏力度,整体出口业务得不到质的提升,天津编物陷入出口的困境。2010年,通过政府部门的积极引荐以及中国



信保江苏分公司的主动上门走访，天津编物与中国信保开始接触。在充分了解天津编物面临的困境后，中国信保与天津编物进行充分沟通，天津编物对出口信用保险的认识也逐步提升，当年双方正式合作，签订了出口信用保险保单。

有了出口信用保险作为后盾，再加上中国信保的精心指导，天津编物开始积极调整海外战略，企业出口业务逐渐向第三世界国家市场发力，出口国家和地区一开始从单一的北非市场，逐步向其他第三世界国家市场增加。这一战略调整立刻取得了成效，投保当年，企业出口额即从不到 1000 万美元迅速攀升至 2437 万美元。

2011 年前后，企业熟练运用出口信用保险打入中东市场，大胆跟中东新客户开展赊账交易，赢得了大买家的信任，短时间内迅速占领了当地主流市场，企业出口业务一下子翻番。中东市场的巨大成功极大地鼓舞了天津编物进一步拓展其他亚非拉市场的信心。随着与中国信保合作的深入，企业出口国别、客户数量以及交易金额年年上一个新台阶，2014 年，天津编物的出口已遍布五大洲 30 多个国家，品牌享誉中东、亚非拉以及欧美等地。投保四年来，天津编物投保额逐年翻番，一路增长至 2014 年的 7000 万美元，年均复合增长率接近 90%。

弹指一挥间，天津编物与中国信保的良好合作关系已延续了四年。回顾四年多来双方的合作历史，

就是天津编物充分运用出口信用保险这一政策性金融工具，帮助企业实现了出口业务长足发展的历程。对于出口信用保险所起的作用，天津编物进行了深刻的总结：

一是通过出口信用保险的资信调查，可以甄别优劣客户，集中力量关注大买家的开发。通过与大买家的深入合作，不仅能够在短时间内提高销售额，也能迅速提升市场覆盖面。

二是通过提高出口信用保险的投保比重，采取风险全覆盖的方式，对出口业务实现应保尽保，不存侥幸心理，在风险发生时及时与中国信保取得联系，借助出口信用保险的风险保障和信保公司专业意见，尽最大可能降低企业收汇损失。

三是通过出口信用保险的专业服务，建立完善买家档案，依托信保的专业力量定期对买家进行评估排序，动态调整公司对不同类别买家的出口政策，对于保障企业实现稳健科学的长期发展战略奠定了良好的决策基础。

四是通过时刻保持与中国信保的沟通联系，与中国信保业务部门建立起持续良好的互动关系，及时了解信保的最新产品和承保政策，在信保的指导下充分消化吸收为企业所用。

作为中国信保江苏分公司支持客户成长的典型代表之一，天津编物已对中国信保产生了极强的信赖感，同时也对中国信保寄予了更高的期待值。当前，天津编物正在与中国信保商谈内贸险链式承保模

式，如果可以顺利开展合作，将避免保户上下游账期匹配的不一，更好地依托出口信用保险盘活企业的资金链，为企业创造更大的价值。

当前，面临外贸形势下行压力较大的客观环境，在出口信用保险的支持下，企业高层对今后的出口业务依旧保有充足的信心。在 2014 年保单到期后，保户对 2015 年的出口预期继续向好，投保额拟提升至 1 亿美元。有了实实在在的业绩支撑，保户对出口信用保险的功能、中国信保的产品政策和服务均表示了极大认可。企业高层在多个场合都现身说法，对中国信保的职能和作用大加赞赏，以自身的生动案例，积极推荐其他企业向中国信保投保，希望其他企业也能够像天津编物一样运用出口信用保险提升自身出口竞争力。

展望未来，企业能否持续保持与中国信保的良好合作，进一步用好用足出口信用保险实现自身业务增长，实现双赢共进，关键就靠中国信保更为专业的服务和专注的态度，以及更为个性化的承保政策、产品组合和含金量更高的增值服务，为企业创造更大的价值，为保户提供更为满意的用户体验。无锡天津编物只是中国信保众多投保企业中具有成长潜力典型的一例，希望通过我们的努力，能够发掘培育起更多的大津编物，与千千万万的出口企业共发展，创辉煌。

（作者单位：中国信保江苏分公司无锡办事处）

2014 年四季度

能源产品行业 ERI 指数分析报告

● 文 | 冯琳

能源产品行业是 2014 年四季度 ERI 指数下降幅度最大的行业。从历史数据来看，该行业 ERI 指数虽有所波动，但始终处于 105 点之上，行业信用风险水平偏低；但本期该行业 ERI 指数环比大幅下降 7.92 点至 103.30 点，下探至 105 点以下，信用水平由 A 降至 B，表明行业短期出口贸易信用风险明显上升。

一、我国能源产品行业出口情况分析

2014 年以来，全球经济增长缓慢导致能源需求疲软，拖累国际能源价格不断下跌，我国能源产品出口额增长放缓；1-11 月出口额累计 315.54 亿美元，同比增长 3.11%，增速较 2013 年同期下降 5.28 个百分点。

我国能源产品行业出口产品可分为：煤炭材料、原油及成品油。2014 年 1-11 月，我国原油及成品油出口额累计 287.49 亿美元，同比增长 2.11%，

图 1 2011Q1-2014Q4 能源产品行业 ERI 指数

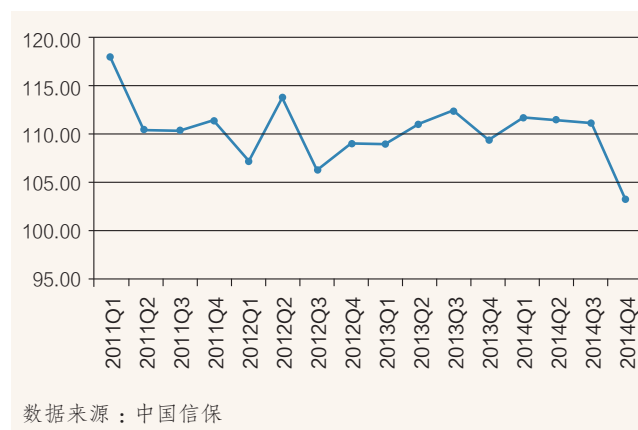
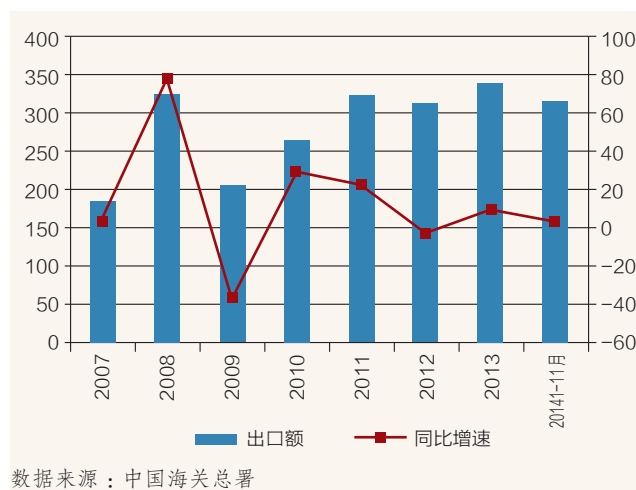


图 2 2007—2014 年 1-11 月能源产品出口额及同比增速（亿美元，%）



占同期我国能源产品出口额的 91.11%；煤炭材料出口额累计 28.05 亿美元，同比增长 14.52%，占比仅为 8.89%，出口结构与 2013 年相比未发生明显变化。

2014 年我国原油及成品油出口增速显著放缓。其中，原油出口量在 3 月锐减为零，自 3 月至 11 月，除 8 月出口 10.76 万吨以外，其余月份均无原油出口；1-11 月累计出口 36.05 万吨，同比下降 76.44%。事实上，受制于国内需求快速上涨带来的供求矛盾，近年我国原油出口主要为政策性的协议出口，出口额很小且逐年递减，2014 年相关协议到期导致原油出口锐减。另一方面，尽管我国为保障国内市场供应，对成品油出口严加限制，但为释放过剩产能，我国成品油出口仍然保持增长，1-11 月累计出口 2685.36 万吨，同比增长 3.80%，为成品油净出口国。

煤炭材料方面，近年来，受我国煤炭控制出口政策及出口价格偏高导致国际市场竞争力较低影响，我国煤炭出口规模较小且波动较大。2014 年以来，我国煤炭材料出口额实现较快增长，主要原因是煤企为化解过剩产能而扩大出口规模。

图 3 2014 年 1—11 月我国能源产品行业出口产品金额占比

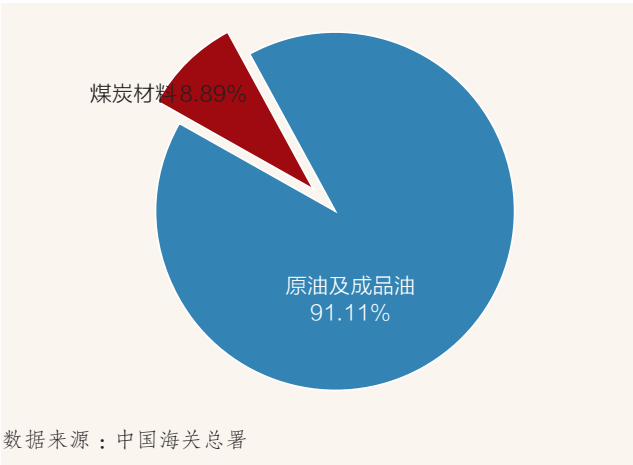


表 1 2011Q1—2014Q4 能源产品行业 ERI 分指数情况

时期	宏观指数	行业指数	主体指数	付款指数
2011Q1	98.88	100.00	132.68	123.02
2011Q2	93.28	100.00	113.02	121.54
2011Q3	94.72	108.01	114.56	116.59
2011Q4	93.70	100.73	116.75	120.76
2012Q1	95.65	103.61	106.84	115.42
2012Q2	99.09	114.31	113.65	121.89
2012Q3	98.45	100.70	106.37	113.24
2012Q4	99.00	104.96	102.43	121.74
2013Q1	97.87	101.94	103.34	122.62
2013Q2	97.66	106.07	108.92	122.20
2013Q3	101.16	107.48	115.47	119.60
2013Q4	97.30	99.85	114.62	115.93
2014Q1	99.71	104.24	111.29	121.82
2014Q2	97.39	95.38	114.35	122.78
2014Q3	96.34	99.41	113.20	122.10
2014Q4	95.25	103.02	111.02	101.50

数据来源：中国信保

二、2014 年四季度能源产品行业分指数情况分析

2014 年四季度，能源产品行业四类分指数“三降一升”，仅行业指数环比上升，而宏观指数、主体指数和付款指数均环比下降，其中付款指数下降幅度尤甚。

宏观指数方面，我国能源产品主要出口至东南亚及东亚国家和地区，因此，以上地区宏观经济状况对该行业宏观指数影响较大。四季度，我国能源产品对东南亚主要出口国家中，新加坡经济受政府紧缩政策冲击增速放缓；印尼经济继续受困于国内外需求不振和大宗商品价格下滑；而越南经济受原油价格下跌拉动消费提振，料将持续恢复。东亚国家中，四季度日本经济将有所回升，但总体形势不及市场预期乐观；韩国近期工业生产指标出现下滑，预计经济增速将有所放缓。综上，四季度我国能源产品主要出口国家和地区宏观经济状况总体略有下滑，拖累宏观分指数环比小幅下降 1.09 点。

受需求预估提升拉动，四季度我国能源产品行业的行业指数环比上升 3.61 点至 103.02 点，成为本期该行业唯一环比上行的分指数。但需求预估的上升主要基于能源价格下跌将提振消费的判断，而非外部宏

图 4 2014 年原油价格走势（美元 / 桶）

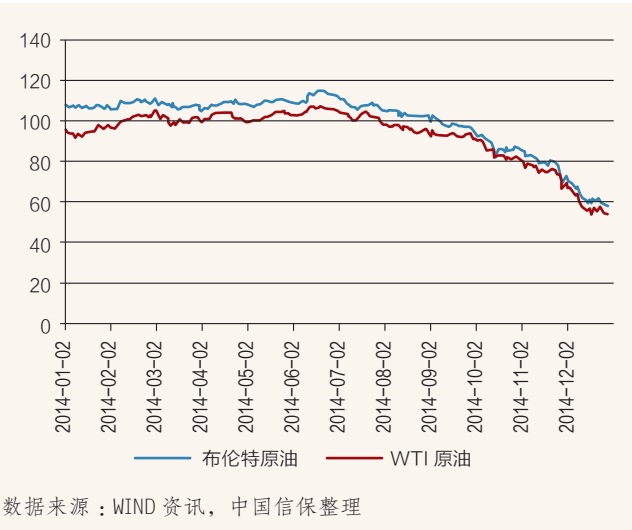
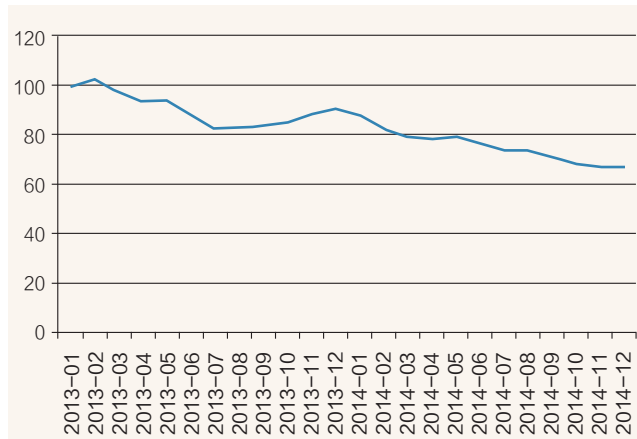


图 5 2013-01 至 2014-12 澳大利亚纽卡斯尔动力煤价格（美元 / 吨）



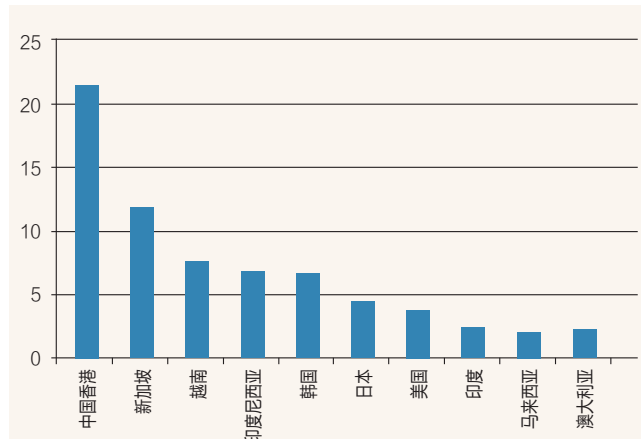
数据来源：WIND 资讯，中国信保整理

观经济基本面改善拉动实际需求回升。2014 年下半年以来，供需失衡导致国际原油价格呈现出单边且加速下跌的趋势，累计跌幅已经超过 50%，并拖累成品油价格持续下跌。而受需求疲弱影响，下半年煤炭价格同样呈现下跌趋势，预计会对煤炭消费产生一定提振，同时四季度全球主要煤炭消费国家进入冬季耗煤季节，也在一定程度上提高了煤炭的需求预估。

主体指数方面，2013 年三季度以来，能源产品行业主体指数持续位于 110 点以上，反映行业整体交易主体素质良好。2014 年四季度，该行业新买方占比略有下降，但 A 级客户占比明显下滑且限额满足率亦有小幅下降，三项指标反向作用，四季度该行业主体分指数小幅下降 2.18 点至 111.02 点。

付款指数方面，近年该行业付款分指数一直处于 110 点以上的相对高位，表明行业整体付款风险较低。本期该行业付款分指数意外大幅下降至 2010 年一季度以来最低，成为拖累行业总指数下降的主要原因。从具体指标来看，本期各项付款指标中，仅平均信用支付期限略有改善，而报损率、报损频率、索赔额占比、索赔企业占比均有不同程度上升，直接拖累该行业付款分指数环比大幅下滑 7.92 点至 101.50 点。

图 6 2014 年 1—11 月能源产品行业主要出口国家（地区）的出口额占比（%）



数据来源：中国海关总署

表 2 2011Q1—2014Q4 主要国家（地区）能源产品行业贸易信用风险指数情况

时期	韩国	日本	新加坡
2011Q1	118.85	118.62	112.73
2011Q2	121.06	115.69	104.48
2011Q3	115.68	117.93	107.86
2011Q4	120.09	116.47	107.87
2012Q1	120.65	115.69	106.23
2012Q2	115.97	123.58	111.72
2012Q3	113.33	110.96	109.49
2012Q4	113.49	107.14	109.75
2013Q1	114.38	113.95	107.29
2013Q2	117.35	105.72	111.08
2013Q3	90.45	113.96	110.20
2013Q4	114.47	109.84	108.54
2014Q1	115.28	108.96	109.05
2014Q2	113.71	108.07	108.65
2014Q3	116.49	115.14	108.56
2014Q4	108.71	95.34	98.13

数据来源：中国信保

三、主要出口市场能源产品行业 ERI 指数分析

2014 年 1—11 月，我国能源产品主要出口市场为东南亚及东亚国家和地区。其中，中国香港排名第一，

当期累计出口额 67.12 亿美元，占总出口额的比重为 21.27%。其他主要国别市场分别是新加坡、越南、印度尼西亚、韩国、日本、美国、印度、马来西亚、澳大利亚，当期该行业对以上 TOP10 海外市场累计出口额占比合计达 67.62%。

2014 年四季度，我国能源产品主要出口市场中，韩国、日本、新加坡的行业 ERI 指数均环比大幅下降，表明本期主要出口市场信用风险有所上升，进而拖累了行业总指数的表现。

（一）韩国

2014 年 1-11 月，我国对韩能源产品出口额为 20.11 亿美元，其中，原油及成品油出口额 16.05 亿美元，煤炭材料出口额 4.06 亿美元，出口产品以低价成品油为主。

本季度行业分指数下降幅度较大，环比下降 25.35 点，主要原因是在四季度韩国经济增长迟缓、工业生产表现不佳的背景下，能源需求预估显著下调。主体指数方面，受新买方出运占比上升而 A 级客户占比下降影响，主体指数环比下降 9.04 点。本季度付款分指数与上季度基本持平，付款状况表现稳定。综合以上因素，四季度韩国能源产品行业 ERI 指数大幅下降 7.78 点至 108.71 点。

（二）日本

近年我国对日能源产品出口额逐年下降，且降幅较大，2014 年 1-11 月累计出口 13.44 亿美元，延续同比下降的趋势。其中，煤炭材料出口额为 7.72 亿美元，原油及成品油出口额 5.72 亿美元。

四季度日本能源产品行业四类分指数中，主体指数下降幅度最大，环比降幅达到 52.76 点，主要受新买方占比大幅提升和 A 级客户占比大幅下降影响。此外，本季度付款指数受加权平均信用期限缩短拉动成为四类分指数中唯一上升的一类。综合以上因素，本期日本能源产品行业 ERI 指数大幅下降 19.80 点至 95.34 点。

（三）新加坡

2013 年，新加坡成为我国能源产品的第二大出口目的地，出口产品主要为成品油。2014 年 1-11

月，我国对新加坡能源产品出口额累计 36.97 亿美元，延续了近年的增长趋势。其中，原油及成品油出口额累计 36.60 亿美元，煤炭材料出口额仅 0.37 亿美元。

尽管国内宏观经济形势不佳，但考虑到全球经济缓慢复苏会进一步带动该国航运业的回温，加之能源价格下跌会在一定程度上提振消费，因此本季度新加坡能源产品需求预估有所提升，带动行业分指数环比上升 11.51 点。四季度新加坡能源产品行业报损率上升，而此前该国此行业并无报损记录，导致付款分指数环比大幅下降 31.18 点，成为拉低总指数的主要因素。此外，本季度新买方占比有所下降，拉动主体分指数小幅上升 0.78 点，主体素质较为稳定。综合以上因素，本期新加坡能源产品行业 ERI 指数大幅下降 10.43 点至 98.13 点。

四、2015 年一季度能源产品行业 ERI 指数展望

从外部需求来看，能源价格维持低位能够提振能源需求，但边际效应将不断下降，加之在全球经济增长持续疲软的背景下，一季度外部需求预计不会发生明显变化。但考虑到释放国内过剩产能的需要，我国成品油和煤炭的出口有望增长；特别是煤炭出口方面，财政部宣布自 2015 年 1 月 1 日起将煤炭产品出口关税由此前的 10% 下调至 3%，以缓解国内煤炭的销售压力。煤炭出口成本下降，出口量料将有所增加，但分析普遍认为，由于我国具有煤炭出口资质的企业只有四家，加之出口关税下调后我国煤炭产品在价格方面仍不具有优势，因此预计该项政策对出口的提振作用有限。

交易主体素质方面，该行业主体素质一直较高且表现稳定，预计短期内交易主体素质不会发生明显变化；但该行业付款分指数在四季度意外大幅下滑，我们认为本期付款状况恶化具有一定的偶然性，预计下季度将有所改善。

综合以上分析，预计 2015 年一季度能源产品行业 ERI 指数将有所回升。

发挥资信优势 助力博南石业健康发展

● 文 | 郑雅娟

福建省博南石业股份有限公司（以下简称“博南石业”）是 2003 年注册成立的一家石材企业，经过十年发展，公司已从一个年出口额不到 100 万美元的小微企业发展成年出口量近 2000 万美元、在厦门石材业界占有重要地位的龙头企业。在这十年的发展历程中，中国信保一路相随，用自身的专业服务为博南石业的发展助力加油。十年中，我们共历风雨，共同成长，从最开始的初步合作到把信保产品嵌入到企业的内部流程中，博南石业对信保产品的认可逐渐加深。

2003 年，博南石业成立之初，经营规模小，合作客户少，一旦发生风险，对博南石业可能就是灭顶之灾，怎样才能既有效规避风险，同时又拓展新客户呢？在一次信保产品推介会上，博南石业与中国信保结缘。针对博南石业的情况，我们结合短期出口信用保险和资信产品服务的介绍，让博南石业认识了出口

信用保险，更认识了资信产品服务。

中国信保首先结合博南石业的情况对其进行了 SWOT 模型分析：对于成立之初的博南石业，它所面临的市场契机确实不错，这也是让博南应运而生的大环境，然而新公司成立后所面临的新客户开发、保障出口收汇安全和市场竞争等问题不容忽视。

基于博南石业的情况，中国信保充分发挥资信产品的重要作用，帮助企业开拓市场，助力发展。首先，在客户开发方面，博南通过资信报告了解买家，稳定优质老客户，积极拓展筛选优质新客户，优化买家结构。由原先的配合信用限额调查到积极主动调取资信报告，由原来的客户分散管理到整合集中客户信息资源库，分级合作。其次，在激烈的市场竞争中，通过调查了解买家资质及付款习惯，在谈判过程中占据主动优势，抢占市场。再次，政府政策的支持也为博南提供了有力的资金保障，降低了企业经营成本和坏账损失。2009 年，经过 7 年的发展，博南石业的年出口额突破 1000 万美元。

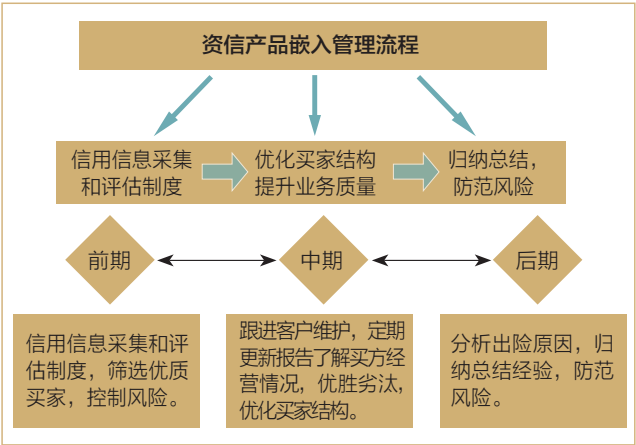
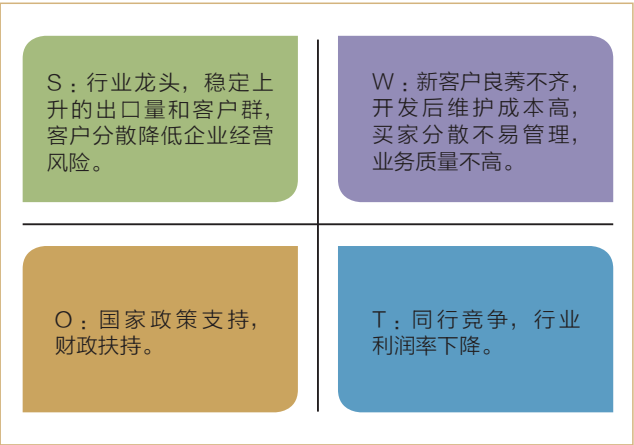
石材作为厦门口岸出口的特色之一，大大小小的石材出口企业不计其数，它们普遍都存在买家数量多且分散、单笔交易金额小等特点，博南石业是其中的典型代表，其买家分布在 60 多个国家，前六大出口国别占出口总量 50%，主要是比利时、波兰等欧洲国家，剩余 50% 的出口量分散在 50 多个国家。数据统计，博南石业基本上每年的交易买家数量保持在 200 个左右，这样庞大却又分散的客户资源，曾经是让博南石业既欣喜又犯愁的难题。

S：石材行业出口形势一片大好，新成立的企业，有一部分合作买家奠定了企业基础，企业年轻有冲劲，渴望新客户。

W：成立时间短，稳定客户少，新客户资源匮乏，企业经营成本高。

O：入世之初，国家政策支持，中国信保成立。

T：同行竞争，石材企业如雨后春笋，规模大小不一，市场竞争显现。



面临庞大的客户群体，博南已经深刻意识到资信报告不仅可以帮助他们评估风险，还对他们提高业务质量和数量有很大的帮助。通过近年的业务发展，博南已达到业务黄金二·八法则，即 20% 的主要客户为其贡献 80% 的业务量，这也归功于博南良好地运用了资信产品服务。通过维护稳定优质老客户保证企业经营，分散客户降低企业经营风险，同时新客户良莠不齐的问题在信保资信产品配合下，筛选优质买家，分级合作，对于优质客户采用 DP 或者 OA 方式交易，对于资质一般的新客户采用 LC 或者较高比例预付款

的 DP 结算，稳定优质客户的同时降低新客户风险。

博南石业正处于企业不断发展壮大的道路上，不但要树立良好的风险意识，重视买方资信情况，更要建立完善的风险防范体系。结合短期出口信用险产品，资信产品也可以很好地嵌入到企业的管理流程中，通过前期风险把控，筛选优质买家，中间维护跟踪，优化买家结构，后期经验归纳总结，防范风险三合一体系，在企业发展进程中不断提升业务的规模和质量。

（作者单位：中国信保福建分公司）





浅谈

“黑客”类案件的处置

● 文 | 钱涛

近期，“黑客”诈骗国际贸易货款案件频繁发生。中国信保已陆续接到企业通报“黑客”诈骗货款案件多起，涉及投保企业几十家，涉案总金额已超过百万美元。论涉案买方，新、老交易对象均有，论国别，欧美和新兴市场国家均涉，且体现出发案频率高、影响面广的特点。

“黑客”诈骗案件除造成实际的货款损失之外，更易造成信任危机，阻碍双方进一步合作发展，

甚至导致合作破裂，此类案件已经成为很多出口企业的“心头之痛”。而面对互联网新型犯罪，出口企业普遍缺乏处置经验，对如何进行司法救济的方向也不明确，很可能在谈判中缺乏章法，或是对买方要求过多，或是被买方牵着鼻子走。

本文旨在梳理“黑客”案件背后的一些法律原理，尝试为出口企业处置此类案件提供一些思路，更好地兼顾减损和维护客户关系。

一、典型案例

此类案件的情节大同小异，一般是国外买方在收货付款之前，接到邮件指示变更汇款账号。一旦买方根据指示付款后，货款很快被转移或被提取。企业迟迟未收到货款与买方核对时，双方才发现货款被骗。在部分案例中，出口企业还会收到所谓“买方”的回复，商量延期付款，进而贻误了追讨的时机，导致未能及时冻结汇款账户。

事后贸易双方发现,极有可能是某不法“黑客”介入贸易流程,通过入侵单方或双方的邮件系统,使买方产生出口企业要求其变更汇款路径的错觉,从而达到骗取货款的犯罪目的。经归纳分析,我们发现该类案件一般分为两种形态:

形态一:“黑客”通过与出口企业业务人员相似的邮箱向买方发送更改收款账户的邮件,导致买方向该“指定账户”付款造成损失。

形态二:出口企业人员的邮箱账户和密码等信息已经被“黑客”掌握,业务过程中的联络信息也已经被监控,在货物出口后应收汇日前,“黑客”直接使用该邮箱向买方发送更改收款账户的邮件,导致买方向该“指定账户”付款造成损失。

两种形态中,第一种较易识破,买卖双方就损失的处理也容易达成一致。第二种形态下,由于识别难度更大,更难防范,且往往夹杂出口企业自身的过错过失,导致贸易双方意见分歧不可调和,协商谈判更为艰难。因此,在下文中笔者主要从有关法律制度出发,提出案件处置的一般思路。

二、案件的司法救济措施

(一) 案件的刑事救济

“黑客”诈骗货款,如构成犯罪,界定上应属于诈骗罪(中国刑法266条)。根据刑法对诈骗罪的定义,诈骗罪是指以非法占有为目的,使用虚构事实或者隐瞒真相的方法,骗取数额较大的公私财物的

“黑客”案件的犯罪行为发生地在国内或者国外,理论界本身存在诸多争论,有的以服务器所在地界定,有的以信息路径判断,事实上留给刑事机关很大的自由裁量空间。

行为。该犯罪模式一般为:行为人以不法所有为目的实施诈骗行为→被害人产生错误认识→被害人基于错误认识处分财产→行为人取得财产→被害人受到财产上的损失。这与“黑客”案件不法骗取货款的犯罪模式吻合,只是诈骗行为的特定场合为国际货物买卖,特定手段为利用计算机系统侵入技术。因其犯罪形态中被害人由于错误认识而自愿处置财物的特征,区别于盗窃罪。因“黑客”不是经济合同一方相对人,甚至连一方的雇员或代理人都不是,而从犯罪主体角度区别于“合同诈骗罪”。因罪刑法定,根据我国刑法第287条规定,“利用计算机实施诈骗,依照诈骗罪规定定罪处罚”,从而区别于普通针对计算机的犯罪。

那么,遇到“黑客”介入时,到底应由出口企业自身报案处置,还是应由买方报案呢?按一般的法理,笔者认为应当由买方报案并请权利机关启动刑事调查,理由如下。

首先,从刑事法理上犯罪客体角度分析,该类案件遭受侵害的犯罪客体(即法律所保护的社会关系)虽是复杂客体,既包括受害人对自己财物所有权,又包括当事人的网络隐私权和商业秘密等权利。公认的观点是,主要客体是公私财产的

安全性。从我国刑法第287条规定也可看出刑法对该类案件界定上的倾向性意见。既然该案件的核心受害关系是买方对货款的财产权,买方是该类案件的第一受害人,有权在第一时间申请立案调查。

其次,从刑事案件司法管辖上分析。我国刑事诉讼中公安机关管辖采用“犯罪地”为原则,以犯罪嫌疑人居住地为辅助。“犯罪地”包括犯罪行为发生地和犯罪结果发生地。“黑客”案件的犯罪行为为发生地在国内或者国外,理论界本身存在诸多争论,有的以服务器所在地界定,有的以信息路径判断,事实上留给刑事机关很大的自由裁量空间。但比较公认的情况是,如犯罪账户及资金在中国国内,我国公安机关拥有管辖权;如犯罪嫌疑人在中国国内,卖方可直接在国内报案,但往往“黑客”案件的犯罪嫌疑人在中国境外,那么就将涉及国际刑事管辖。“黑客”案件的犯罪结果发生地为买方所在地,故买方由于自身财物受到直接侵害,必可向刑事机关报案,且大多国家刑事诉讼管辖采用“长鞭原则”,对本国公民遭受侵害的刑事案件均有管辖权(如美国),故报警立案顺理成章。如以犯罪结果发生地作为管辖准据,在货款被骗的情形下,卖方只是获得货款的期权(债权)受

损,并非发生了犯罪的直接后果,而不适用管辖。

最后,从实践来看,出口企业在报案过程中往往感到仿如“隔靴挠痒”,无法收到良好的效果。笔者认为主要有如下几个原因:一、出口企业的诉由是自身的信息通讯安全遭到侵害,由于其应收账款理论上“是”“期权”,因此遭到侵害和损失发生的因果关系存在不确定性。换言之,并不必然导致其发生该笔应收货款损失,因此也给公安机关立案上造成困惑。在上述第一种犯罪形态中,“黑客”未直接侵入出口企业的信息系统,更让出口企业表面上面临“越俎代庖”的局面。二、具体的损失金额不好主张。由于涉及到买卖双方的合同关系,出口企业的应收账款损失仅凭单方面自证无法确定,必须由买方给予佐证才能达到充分的证明效力。三、刑事立案一般对证据要求较高,许多文件需要提供证据原件甚至经公证认证的材料,出口企业往往在第一时间无法组织完善的证据链条,给公安机关立案侦查造成障碍。

因此,从“黑客”案件刑事救济角度,建议出口企业除自身积极行动之外,提醒买方尽快启动刑事立案调查程序,并给予充分的协助和支持,以免因为错误认识遭遇立案困难和贻误时机。

(二) 案件的民商事法律救济

回到买卖关系本身,在追查“黑客”无果的情况下,买卖双方更关心法律责任在自身之间如何划分,

并以此为基础开展商务洽谈,寻求合理的解决方式。出口企业必须清醒认识到,在国际贸易中,不管表面合作关系多好,本质上都是各自追求自身利益最大化的行为,因此务必了解法律上的基本评判,以此为基础做出商业选择。

1. 对买方是否构成 CISG 中“免责”的探讨

众所周知,在买卖双方未作特殊约定的情况下,以《联合国国际货物买卖合同公约》(以下简称“公约”)作为规范买卖合同关系的主要法律依据。很多企业认为此情形属于买方可“免责”的情况,而独咽苦果或做出不必要的让步。

其实,“黑客”案件中,通常认为,买方难以构成公约免责事项。公约在原《关于国际货物销售的统一法公约》和《关于国际货物销售合同成立的统一法公约》基础上,经过多国激烈讨论,最终确立了免责制度(即公约的第79条)作为“诚实信用”最高原则的例外。由于需要调和两大法系以及各国利益,公约最终在《关于国际货物销售的统一法公约》和《关于国际货物销售合同成立的统一法公约》基础上,创设了“障碍”(impediment)一词。法学界普遍认为,“障碍”的构成以及免责制度,较大陆法系的“不可抗力”更加宽泛,而较英美法系“情势变更”制度更加严格。换言之,公约认可“诚实信用”原则的例外,但必须在严格限制下进行。

公约的第79条描述了构成免

责的条件:“当事人对不履行义务,不负责任,如果他能证明此种不履行义务,是由于某种非他所能控制的障碍,而且对于这种障碍,没有理由预期他在订立合同时能考虑到或能避免或克服它或它的后果”。由于公约对“障碍”规定过于原则,导致具体认定是一个非常复杂的问题。但法律界对“障碍”构成条件的基本共识是,必须同时满足三个条件:1)不可预见性;2)不可控制性;3)不可克服性。三个条件缺一不可,欠缺一个条件即被认为无法适用免责的规定。

“不可预见性”更多从当事人事前主观认知提出要求,如洪水、地震,或是当事人遭遇政府限制汇兑而无法支付货款等属于一个普通人按照正常的理智标准无法预料的情况;“不可控制性”标准更多从当事人主动行为上提出要求,要求遭受该类事件的当事人尽其所能控制该类事情发生,但仍无法避免,如上述政府限制汇兑情况下当事人已通过更改银行、积极申请但仍无法奏效;“不可克服性”则从自身对发生障碍后是否仍能继续履约的能力提出要求。如交付特定的稀有货品因遭遇地震灭失而无法寻求替代物等。但是,值得注意的是,法学界对于金钱债务的履行,因为金钱属于非特定物,且总有方式方法予以弥补,因此基本持反对以“无力偿付”免责的态度。萨维尼甚至认为“世界上有的是钱,债务人能否得到一笔钱,这完全是他个人的事情,他有义务偿还这笔钱”。因此,



从公约的规定来看,即便在“黑客”案件发生时,买方即便已尽合理预见和控制义务,但由于不符合“障碍”的不可克服性,不得以遭受“黑客”诈骗作为不予支付货款的免责理由。

与此相关的是公约在第 80 条规定了买方得以主张的另一种“免责”情况,即“一方当事人因其行为或不行为而使得另一方当事人不履行义务时,不得声称该另一方当事人不履行义务”。该规定并不属于严格意义上的公约免责制度。免责制度是由法律特别创设的,只要符合一定要件即可不依法律原则处

理的法律制度,而第 80 条的免责,实际上系“诚实信用”原则的延伸,即“请求人的手必须是干净的”理论。“黑客”案件项下,不存在卖方的不正当主动作为,因为卖方不是侵权行为的主体。但可能存在因卖方不作为而导致买方遭受诈骗的情况。如卖方不妥善管理自己的员工,不妥善维护自己的电子信息系统安全,或放任遭受侵害的电子系统继续发挥作用等。在这种情况下,买方应得以免责,甚至可主张卖方的过错责任。

从出口企业的角度,上述分析可能给其提供谈判的依据,但是买

方也有合理的理由质疑所谓的“黑客”本就是出口企业的员工,付款指令的发出动机本就是出口企业希望获得重复的货款收益。因此,在案件侦查结论公布之前,按照本条的分析指导与买方的谈判并非完全站得住脚。

2. 对是否构成“表见代理”的探讨

最高院 1998 年《关于在审理经济纠纷案件中涉及经济犯罪嫌疑若干问题的规定》第五条:“行为人盗窃、盗用单位的公章、业务介绍信、盖有公章的空白合同书,或者私刻单位的公章签订经济合

同，骗取财物归个人占有、使用、处分或者进行其他犯罪活动构成犯罪的，单位对行为人该犯罪行为所造成的经济损失不承担民事责任”。该规定确立了目前中国法院在审理合同诈骗案件中，否定单位承担民事法律后果的司法审判准则。“黑客”如侵入单位的通信系统而实行诈骗行为构成犯罪的，单位无需对所造成的经济损失承担民事责任。

但是经济实务情况复杂，国际贸易涉及复杂的跨国法律适用，显然不能仅凭此条判断案件的法律后果。在“黑客”案件中，仍无法回避“表见代理”制度。

表见代理是广义无权代理的一种形态，始于《德国民法典》，《日本民法典》和《台湾民法典》对其进行了完善和明确。根据国内学者一般的理解，表见代理是指行为人虽无权代理，但善意相对人客观上有充分的理由相信行为人具有代理权，而与其为民事行为，该民事行为的后果直接由被代理人承担。关于表见代理的构成要件，法理上存在“单一标准说”和“双重标准说”。单一标准说认为，只要具备以下三个条件即可构成表见代理，即：1. 行为人无代理权。2. 行为人有获得本人授权的外观。3. 相对人善意且无过失。而“双重标准说”认为，在

以上三个要件具备的情况下，还需具备被代理人存在主观过错或过失的要件，方才构成表见代理。“单一标准说”目前为法理上的主流观点，因为从理论上分析，表见代理制度是法律为保护合同关系“动的安全”，即为保证一个已形成的合同关系能继续得以履行，而不得已牺牲被代理人的利益，从而创设的法律制度。立法意图上主要为保证社会缔约关系能快速便捷地得以实现，而在当事人利益间做出艰难取舍。因此，依照“单一要件说”，无需考虑被代理人是否存在主观过错或过失，只要满足三个要件，即产生让其承担法理后果的效果。



显然,从直观上理解,当“黑客”侵入出口方信息系统,完全以出口企业名义要求买方将货款汇至指定账户,买方一般无从察觉。在其根据合同进行付款时,有理由认为该变更账户的邮件是出口企业的真实意思表示。故根据“单一标准说”,应当认为买方履行了合同的付款义务,符合上述表见代理的三个条件,构成表见代理。货款损失由出口企业承担,并由出口企业向“黑客”追究责任。

尽管如此,站在维护自身权益的角度出发,出口企业可尝试按照下述理由尽可能在与买方的谈判中争取主动。即,“黑客”案件中,该第三方虽有以被代理人名义开展民事行为的外观,但主观上自始至终仅以非法取得财产为目的,而不具有进一步履行合同的想。此类“合同”被保护似与表见代理制度设定的初衷不符。因此并不认为“黑客”代表了出口企业的真实意思表示。

当然,司法实务中,笔者判断国内外司法机关仍有极大可能裁定“黑客”案件的第三方构成表见代理,从而使买方无需继续按合同履行付款义务。这点,出口企业应有清醒的认识和预期。

3. 买方还有可能主张“情事变更”

“情事变更原则”也是合同法的一项基本原则,虽在大陆法系和英美法系有不同表述,但基本原理一致,即“合同成立以后客观情况发生了当事人在订立合同

时无法预见的、非不可抗力造成的不属于商业风险的重大变化,继续履行合同对于一方当事人明显不公平或者不能实现其合同目的,当事人请求人民法院变更或者解除合同的,人民法院应当根据公平原则,并结合案件的实际情况确定是否变更或者解除。”“情事变更”不是法定免责事由,其本质是赋予处于不利地位的一方当事人要求重新谈判的权利。主张“情事变更”的当事人须请求法院或仲裁机构变更或解除合同,也相应授予法庭或仲裁庭公平裁量权。

“情事变更”原则是否包含在公约 79 条含义以内,在法学界本身存在重大争议,因为在公约起草期间挪威等国家明确提出将该情况列入“障碍”的定义,最终未被起草委员会认可,但是委员会也未明确否定“障碍”定义中排除了“情事变更”情况,从而在理解上造成了重大分歧。

笔者支持“情事变更”原则纳入公约免责事由的理解,因为从公平原则出发,如排除“情事变更”将有可能造成合同极端不公平。同时,“情事变更”由于强调公平裁量,对裁判者自身要求较高,各国法院一般采用严格的程序规定加以运用,有的国家规定原则上由高级人民法院裁量(如我国)。因此不像“表见代理”制度那样容易导致滥用。即便不争论该问题,“情事变更”原则也在各国具体司法实践中比比皆

是。“黑客”案件项下,尤其在第二形态项下,由于“黑客”通过直接运用卖方的邮件系统发出指令,通常情况下买方即便尽到合理注意也无从发现和辨别,对于善意履行协议的买方做出重大不利的评判确欠公平,而给予其通过司法途径主张适当调整合同、终止合同履行不失为较为妥当的方式。

4. 就卖方是否合理履行“附随义务”的探讨

如公约第 77 条:“声称另一方违反合同的一方,必须按情况采取合理措施,减轻由于该另一方违反合同而引起的,包括利润方面的损失。如果他不采取这种措施,违反合同一方可以要求从损害赔偿中扣除原可以减轻的损失数额。”在“黑客”案件项下,尤其需要关注案件发生后向买方提出通知、提供证据协助、协助保全货物等等行为的及时性和合理性。简言之,如由于案件发生后企业自身的怠于配合,仍会导致在法律上由于未尽到合理的“附随义务”而使得买方部分或全部免责,避免因为事后的不合理作为而减损了自己应有的法律保障。

三、“黑客”案件处置的思路和建议

司法救济是损失救济的最后手段,一般情况下并非解决问题的第一选择,“黑客”案件发生后,考虑到未来可能的合作利益,

以及司法救济的高昂成本,买卖双方首先会坐下来商谈解决方案。但是,不了解法律原理,就难以明确谈判底线,因此,出口企业应以事实为依据,以法律法规为依托,争取通过商业谈判解决问题。我们建议:

第一,出口企业应提醒买方其在事后追偿止损过程中可以发挥重要作用,要求买方积极报案。同时,出口企业应积极采取措施协助买方报案和减损。此外,出口企业也不应放弃主动报案的努力,特别当犯罪嫌疑人在中国境内或者涉嫌诈骗账户开立在中国境内的银行时,可通过公安机关的侦查以及对相关账户的冻结减少损失。

第二,注意搜集整理买方疏于风险防范或者贸易过程中不够谨慎的证据,在谈判中注重保护自身的权益,同时也要兼顾买方作为受害方的实际困难,考虑买方提出的延期、分期付款或减免金额的合理要求,争取以较少的损失达成和解。

第三,出口企业应该从“黑客”案件总结自身管理上存在的漏洞,严格审视自己作为合同卖方是否尽到了必要的义务,包括但不限于内部管理是否到位,信息系统的安全级别是否足够,案发后是否及时通知并积极配合。建立健全完善的风险防控体系,具体要点如下:

1. 避免联系方式单一。出口企业应通过多元化的通讯手段与国外客户联系,而非以电子邮箱作为唯

一的通讯方法,可适时进行电话联系,参加国外展会时实地拜访客户等方法。特别在重要的贸易节点,如确定付款安排、发运目的地、收货人等信息时,建议采取邮件和电话多重确认的方式。

2. 加强信息管理安全性。相关技术人员表示,此类黑客攻击一般经过如下阶段。首先是跟踪准备阶段,“黑客”一般通过对一批服务器发起数据攻击,选择设置 payment、money 等外贸付款常用关键词等方式,锁定一批邮箱目标。然后通过病毒入侵企业电脑,注册与出口企业或海外买方相似的邮箱地址,或盗取该笔贸易项下的相关关联方邮箱。第二步是拦截出口企业与买方的直接通讯阶段,经过一段潜伏期,“黑客”通过数据监听的方式一定程度上了解了企业与买方的沟通习惯。一般在企业货物出口后,“黑客”发起数据攻击,截断出口企业与买方的直接通讯。出口企业与买方的联系均通过“黑客中转”,甚至部分信息被“黑客”直接截断,通讯数据流被恶意窃听篡改。第三步是发出汇款指示,在拦截直接通讯成功后,“黑客”便会冒用出口企业的名义,以原有收款账户被监管或业务调整为由,向买方邮件提出变更收款路径,要求买方付款至“黑客”控制的中国其他银行账户或者是海外银行账户。如出口企业使用 Hotmail、Gmail 等公共服务器邮箱从事重要贸易信息的联络,一旦发生“黑

客”侵入,将难以查询发送的 IP 地址等服务器信息,无从追查发送邮件源头。如采用企业专属服务器邮箱,相对被“黑客”仿制的难度增大,发生风险后追查也较为容易。故建议采用企业邮箱或付费邮箱。同时,安装杀毒软件,如若出现邮箱中毒,自动发送垃圾链接等情况,及时查杀病毒,清理电脑。

3. 注意业务部门人员的管理。在此类案件发生后,不能排除内部人员“监守自盗”的可能。因此,出口企业应加强内部人员管理。

4. 勤于提示买方相关风险信息,提高买方的警惕性。建议向当前所有交易的海外买方以书面告知函的形式提示“黑客”诈骗类案件风险信息,增加买方的警惕性,并提示买方如若出现银行账户信息变更时,务必通过多种联系渠道与出口企业核对确认。

5. 特别建议出口企业签订的贸易合同中除列明收款银行账户信息外,追加约定“如若出现银行账户信息变更时,除书面邮件、传真等方式通知外,还需买卖双方电话等多种通讯方式核对确认”等意思。同时,平时不要频繁变更收款账户。建议出口企业明确约定采用正本文件回签的方式确认账号信息变更。因为在账户信息变更需要特别程序核实的情况下,如发生“黑客”案件,有利于出口企业的维权。

(作者单位:中国信保浙江分公司)

NEWS SCANNING

NO.1 秘鲁对华鞋类产品启动反倾销日落复审

2014年12月26日,秘鲁国家竞争和知识产权保护局倾销和补贴检查委员会通告中国驻秘鲁经商参赞处,称应国内产业请求,该委员会于12月17日通过决议,决定对原产自中国的凉鞋、凉拖鞋(涉案产品税号:橡胶和塑料面鞋为6402910000、6402190000、6402200000和6402999000;皮革或其他面鞋为6403919000、6403999000、6405100000和6405900000)启动日落复审调查。该决议自在《秘鲁人报》上公布起生效,有意参加复审的利害关系方可在6个月内提供证据和申辩材料。

NO.2 美国 ITC 对华三聚氰胺做出反倾销和反补贴产业损害初裁

2014年12月29日,美国国际贸易委员会(ITC)发布公告,对原产于中国、特立尼达和多巴哥共和国的三聚氰胺做出反倾销和反补贴产业损害初裁。美国国际贸易委员会认定,有“合理”迹象表明,中国、特立尼达和多巴哥对美国出口的三聚氰胺获得政府补贴且售价低于“公平价格”,对美国相关产业造成了实质性损害。根据该肯定性裁决结果,美国商务部将继续对涉案产品进行反倾销和反补贴调查,并将于2015年2月和4月分别对该案做出反补贴初裁和反倾销初裁。

NO.3 美国对华带织边窄幅织带做出反补贴行政复审终裁

2014年12月29日,美国商务部发布公告,对原产于中国的带织边窄幅织带作出反补贴行政复审终裁,扬州市百仕德礼品工艺有限公司的补贴率为88.49%。

NO.4 美国修改对华乘用车和轻型货车轮胎反补贴初裁结果

2014年12月30日,美国商务部发布公告,修改对原产于中国的乘用车和轻型货车轮胎反补贴初裁结果,裁定佳通轮胎(福建)有限公司补贴率为11.74%;中国普遍为12.03%。

NO.5 欧亚经济委员会对华不锈钢餐具厨具征收反倾销税

2014年12月30日,欧亚经济委员会对华不锈钢餐具厨具做出反倾销终裁:对我国出口企业征收15.56%—74%的反倾销税。该案于2014年1月立案,涉及我国出口金额约5862万美元。

NO.6 美国对华铝型材做出反倾销行政复审终裁

2014年12月31日,美国商务部发布公告,对原产于中国的铝型材做出反倾销行政复审终裁:常州市常蒸蒸发器有限公司等的倾销幅度为32.79%;中国普遍为33.28%。

NO.7 印度对华 SDH 光传输设备反倾销税延期 1 年

2015年1月5日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,将对原产于中国和以色列的SDH光传输设备反倾销税延期1年至2015年12月7日。

NO.8 阿根廷将球墨铸铁加入对华可锻性铸铁管案征税范围

2015年1月6日,阿根廷经济与公共财政部外贸国务秘书处照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告阿方决定将原产于中国和巴西的球墨铸铁管纳入征收反倾销税295%的可锻性铸铁管一案的制裁范围。

NEWS SCANNING

NO.1

中国信保王毅董事长出席中国—中东欧国家第四届经贸论坛

塞尔维亚当地时间2014年12月16日下午,中国信保王毅董事长在贝尔格莱德出席中国—中东欧国家第四届经贸论坛。来自中国和中东欧16国的企业界人士共1500余人出席了论坛。

在经贸论坛开幕式上,李克强总理与塞尔维亚总理武契奇、捷克总理索博特卡分别致辞。李克强总理表示,当前,全球经济复苏乏力,主要经济体走势分化,许多国家面临经济下行压力,保持稳定增长的任务异常艰巨。中国与中东欧国家深化合作,有利于

中欧互利共赢。企业家们要看到中国—中东欧合作的巨大潜力,坚定对市场信心,抓住机遇,乘势而上,协力推动双方合作迈上新台阶。

2003年以来,中国同中东欧国家的贸易额已经增加了五倍。李克强总理此访将着重讨论落实布达佩斯和贝尔格莱德之间高铁计划的细节,该项目将给中国与中东欧在基础设施方面的合作带来重大且空前的“开启”意义,处在稳定上升势头的中国与中东欧关系必将更进一步,双方经贸合作必将更加紧密。

NO.3

中国信保浙江分公司与正泰集团签署《海外项目专项合作协议》

2014年12月29日下午,中国信保浙江分公司与正泰集团股份有限公司(以下简称“正泰集团”)签署《海外项目专项合作协议》。根据协议,中国信保浙江分公司将与正泰集团在之前签署的《战略合作协议》基础上,在海外项目领域进一步开展深度合作。通过发挥出口信用保险的政策性职能作用,为正泰集团的海外项目提供政策性金融综合解决方案,促进正泰集团更好地实施“走出去”战略。

NO.2

中国信保罗熹总经理出席中国—拉共体论坛首届部长级会议开幕式

2015年1月8日,中国信保罗熹总经理赴人民大会堂参加了中国—拉美和加勒比国家共同体论坛(中国—拉共体论坛)首届部长级会议开幕式。

开幕式由外交部部长王毅主持。中国国家主席习近平出席开幕式并致辞,此次会议的召开标志着双方整体合作由构想变为现实,向世界发出中拉深化合作、携手发展的积极信号,并对促进南南合作和世界繁荣进步产生重要而深远的影响。中方愿同拉美和加勒比国家一道,以论坛首届部

长级会议为新起点,推动中拉关系在更高水平上实现新发展。其还对论坛未来发展提出四点建议,即:坚持平等相待的合作原则、坚持互利共赢的合作目标、坚持灵活务实的合作方式、坚持开放包容的合作精神。哥斯达黎加总统、厄瓜多尔总统、委内瑞拉总统、巴哈马总理等拉共体国家领导人亦出席开幕式并发言,在发言中重点提到了法国恐怖袭击事件、国际仲裁机构对发展中国家的裁决公平性、给予发展中国家优惠贷款的认定标准等问题。

NO.4

中国信保广东分公司应邀参加“走进非洲”论坛暨“顺德制造全球行”推介活动

2014年12月29日,中国信保广东分公司应邀参加了由广东省贸促会、顺德区经济和科技促进局和顺德区贸促会联合举办的“走进非洲”论坛暨“顺德制造全球行”推介活动。本次论坛吸引了顺德区100多家准备“走出去”投资海外市场的企业参加。活动中,中国信保为现场企业介绍了海外投资保险,并提供了海外投资信息及风险提示。

○ 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