



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

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2013年第**2**期
总第110期
内部资料 免费交流

| 本刊特稿

同舟共济 跨越危机

——中国信保积极帮助外经贸企业化解风险、补偿损失
出险后投保企业如何自行减损

| 信保说案

一宗英国买家破产案件的启示
“间接证据链”破解信用证案件定损核赔难题



中国信保承保的安徽安凯汽车股份有限公司出口沙特校车项目

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

委员：杨明刚 陈东辉 胡正明 陈阳
于淑妍 谭健 李可东 徐新伟
陈新 林九江 杨学进 牛惠莲
孔宪华 瞿栋 王文全 马仑
王伟 王华 王宇 王虹
潘乐 白立兴 韦少敏 李秀萍
刘燕翔 朱守中 汪涤凡 钱水凤
陈小萍 马卫星 连逸群 夏晓冬
陈钢 胡拥军 陈连从 杨伟民
常川 林斌 李军 曹天瑜
周明 叶小剑 刘正茂 邓成钊
李文炜

总编：戴春宁

编辑部

主任：杨明刚

执行编务：兰斌

责任编辑：吴铮 李辽远 展蕾 谢耕
臧海亮 刘清泉 柴严岩

编辑热线：010-66582284

邮箱：wuz@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 010-59071345

【目录】

2013年02月 / 总第110期

本刊特稿 / Special Report

- 01 同舟共济 跨越危机
- 03 出险后投保企业如何自行减损

市场前沿 / Market Feedback

- 05 欧债危机引发行业风险 信保理赔及时援手
- 06 携手信保 抢滩国际工程机械市场

信保说案 / Case Study

- 07 重卡代理遭违约 信保1月足额赔付
- 07 “小恩小惠”是错觉 时刻警惕最正确
- 09 一宗英国买家破产案件的启示
- 13 “间接证据链”破解信用证案件定损核赔难题
- 16 干钧一发之刻挽回在途损失
- 18 警惕网络诈骗 防范交易风险

经贸聚焦 / Trade Focus

- 20 全球贸易救济频发冲击中国出口行业
- 22 中国出口企业应对贸易救济存在误区
- 28 走出“误区”后中国出口行业的路在何方

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

在国际金融危机阴霾不散、世界经济复苏反复曲折形势下，我国唯一的国有政策性保险公司——中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）在危急之时挺身而出，主动作为，帮助出口企业破解“有单不敢接，有单无力接”的难题，使出口企业在挑战中砥砺前行，在危机中破浪前行。

积极履行政策性职能，充分发挥保险补偿作用

最新数据显示，2012年中国信保已向1838家企业支付赔款

11.8亿美元，同比增长24.9%，赢得市场广泛赞誉。2012年以来，部分发达国家实体经济不断恶化，失业罢工形势愈演愈烈，海外进口商付款能力大幅下降，贸易保护主义日渐抬头。出口企业面临的出口收汇风险和资金回笼缺口加大。在此形势下，中国信保积极受理信用保险案件，面对大量超百万美元大案要案、贸易纠纷、买方破产等案件，面对投保企业对减损工作的迫切需求和对理赔服务的更高要求，中国信保通过积极探索疑难案件处理方式、深化理赔与勘查的协作配

合、优化业务操作流程等，重点突破大案要案，全面提高了理赔服务效率和质量。

2012年，中国信保处理了首例因战争导致的海外投资保险案件，因电站项目所在地发生军事冲突导致该电站停运，投保企业因电站运营收入中断而无力偿付银行贷款。中国信保及时介入，联合第三方审计机构，对项目资金投入及停产前的运营产出进行审计，制定合理的赔付方案并及时支付赔款1526.5万美元，有效缓解了投保企业的财务压力，赢得高度赞誉。

同舟共济 跨越危机

——中国信保积极帮助外经贸企业化解风险、补偿损失

文 | 中国信保理赔追偿部



受欧美国家贸易保护主义抬头影响,2012年光伏行业系统性风险持续上升,中国信保成立跨部门的光伏案件专项小组,抽调承保、理赔及一线业务骨干,密切配合、协同作战,在2012年累计成功处理光伏案件339宗,帮助企业实现赔前减损5114.6万美元,支付赔款1.5亿美元,最短结案时间仅为7天。

发挥信用保险专业优势,有效帮助企业减少海外损失

2012年,中国信保综合运用多种减损手段,帮助投保企业追回海外欠款4亿美元。金融危机以来,企业面临的海外信用风险显著扩大,减损需求强烈,中国信保利用其遍布全球的追偿渠道资源,运用信用保险专业优势,尝试前移调查减损工作时点,把风险和损失遏制在初始阶段,同时创新减损手段,提升减损效果。

中国信保成功帮助客户处置了某国一工厂项目案件,该项目业主无故拖欠数期应还款项,在面对中国信保及投保企业的去电发函追讨及会谈协商要求时,业主及担保方又屡屡推诿逃避。在非诉追讨无果的情况下,中国信保积极指导投保企业拿起法律武器,通过国际仲裁有效威慑债务人,最终成功追回拖欠长达两年之久的五期欠款共计1171万美元。

针对中国信保重点承保的电信行业出险情况显著、大案频发、区域相对集中等特点,中国信保迅速成立电信专案小组,总分机构与保

险双方联动,实地追偿调查核实损失情况,全程介入案件债务重组进程、债务谈判及解决方案,通过股东代偿等创新型处理模式在东南亚、非洲地区多宗电信案件项下帮助企业实现减损累计逾8800万美元。

帮助企业提高风险防范意识,提升风险防控能力

中国信保深知作为一家有责任、有担当的政策性保险机构,不仅仅要为在国际贸易中受损的出口企业“送赔款”,更要给它们“送知识”、“送技能”,帮助广大出口企业提高防范国际贸易风险的能力,提升国际市场竞争力。

2012年以来,中国信保深入开展保险及理赔投保企业培训,以多年积累的理赔工作经验为依托,邀请多家核心海外追偿渠道专家,赴广东、厦门、福建、安徽等地,共同为逾千家出口企业提供欧债危机、行业风险防范等方面的专业知识讲座,深受当地政府机构、银行和企业的好评。

中国信保还结合国际金融危机期间出现的新案件,编辑出版了《国际贸易与出口信用保险案例集》,共收录买方破产、贸易纠纷、信用证等多个专题的数百篇典型案例。通过鲜活案例,为企业剖析风险,提示风险,提出风险防范建议。

中国信保有关负责人表示,面对更加充满挑战和机遇的2013年,中国信保将以更加优质、高效的保险理赔服务,有效履行国家赋予中

国信保的支持外贸发展和“走出去”战略、保障国家经济安全的政策性职能。

新闻链接:如何快速获得信用保险赔付

中国信保有关专家特别提示投保企业注意,投保企业充分履行商务合同及保险合同项下的各项义务是获得足额赔付的基本前提。个别投保企业在出险后急于获得赔款,而忽视了保险合同义务的履行,导致未获得(足额)赔付,这些情况主要有:投保企业未及时、足额缴纳保险费;超过信用限额出运;存在误申报、漏申报、出险后申报行为;存在未及时报损或急于减损行为;未能配合中国信保进行调查和追偿;未履行如实告知义务,而影响案件处理等。

国际贸易与投资环境错综复杂,风险无时不在,无处不在,建议中国企业在走出去过程中,一是充分履行商务合同项下义务,依法合规经营,依法保护自己的合法权益;二是充分了解保险条款的具体内容和要求,积极履行保险合同项下相关义务;三是出现风险异动或发生损失后,及时告知中国信保,应全力配合中国信保的调查追偿和定损核赔工作,以确保自身的保险权益。例如,根据调查追偿的需要,需要企业向中国信保补充提供一些单证资料,企业应及时提供;对存在商务纠纷的索赔案件,确有必要进行海外诉讼或仲裁时,企业应及时采取相应的法律行动。



出险后投保企业如何自行减损

文 | 中国信保理赔追偿部

Q：买方拖欠情况下，应采取哪些有效措施控制风险并减少损失？

A：买方拖欠货款后，您应采取如下措施：

(1) 按照保险合同的约定，及时向中国信保通报可损，同时停止出运货物，避免损失进一步扩大。

(2) 在中国信保限定的期限内，

采取发函、传真、电话等多种途径与买方保持密切联系，积极催收货款。您在自行催收货款的过程中，应注意保留催款函电及买方回复的邮件、传真等书面证明材料，为我们日后介入调查追偿奠定基础。

(3) 您应及时、定期向中国信保书面报告自行催收货款的进展情况，

若未取得成效，则应立即委托我们介入调查追偿。

Q：买方破产或无力偿付债务，应采取哪些有效措施控制风险并减少损失？

A：在获悉买方无力偿付债务、提出破产申请、已进入破产保护或

破产清算程序的情况下，您应按保险合同的约定及时向中国信保通报可能损失，并在有管辖权的法院或相关机构进行债权登记工作。如贸易合同中约定了有效的“所有权保留”条款或“物权保留”条款，您应尽快取回货物进行转卖或联系退运，以最大限度减少损失。如果您还有货物尚在运输途中，也应立即联系转卖或办理退运。

Q：买方拒收货物情况下，应采取哪些有效措施控制风险并减少损失？

A：买方拒收货物，您应按保险合同约定及时向我们通报可能损失。同时，您在分析、判断买方拒收原因的基础上，本着最大限度减少损失的原则寻求货物处理方案。比如将货物转卖新的买家；将货物退回国内处理；对买家做适当的折让，甚至在取得一定担保的前提下采取赊销的方式先放货给原买家等措施。需注意的是，在货物处理过程中，您要随时与我们保持密切沟通，货物处理方案要事先经过我们的书面认可，并注意留存各种损失证明文件，如转卖合同、转卖发票、滞港费发票、仓储费发票、转运费发票等，作为日后索赔的依据。

Q：发生政治风险，应采取哪些有效措施控制风险并减少损失？

A：发生政治风险时，您应按保险合同的约定及时向我们通报可能损失，同时积极商洽相关政府主管部门、国内外同业协会、中国驻

外使领馆等官方（或准官方）机构，以寻求通过政治途径磋商和解决问题的可能性。涉及货物处理的，您还应本着最大限度减损的原则，尽快寻求货物处理方案，避免货物长期滞港导致损失扩大。

Q：发生银行信用风险，应采取哪些有效措施控制风险并减少损失？

A：发生国外开证行（或保兑行）信用风险时，您应按保险合同约定及时向我们通报可能损失，同时在我们限定的期限内通过交单行（或议付行）向国外开证行（或保兑行）进行及时、有效地抗辩、追讨。若抗辩、追讨无效，在控制货权的情况下，您还应本着最大限度减损的原则，尽快寻求货物处理方案，避免货物长期滞港导致损失扩大。

Q：采取的风险控制措施成减损方案是否要事先经中国信保确认？

A：您采取的风险控制措施或减损方案不但关系到自己的切身利益，而且也直接影响到我们的利益。因此无论发生何种风险，也无论采用何种减损措施，您的减损方案均须事先与中国信保沟通，并征得中国信保的书面同意。

例如，在您与买方达成和解协议前，应征得中国信保书面同意；否则，可能会影响到您的索赔权益。在买方拒收、破产或发生政治风险的情况下，如涉及货物处理，在您正式处理货物前，应征得中国信保的书面同意。

Q：通报可能损失后，全额或部分收汇怎么办？

A：您通报可能损失后又全额收汇，应于收到货款后10个工作日内向中国信保提交《撤销可能损失通知书》，同时提供已全额收汇的书面证明文件；您通报可能损失后又部分收汇，应于收到货款后10个工作日内书面通知中国信保，并提供已部分收汇的书面证明文件。您及时通报收汇信息将便于我们对买方（银行）的资信重新做出评估。

Q：通报可能损失，应提供哪些损失证明材料？

A：通报可能损失，您首先要向中国信保提供贸易单证资料：贸易合同（信用证）、商业发票、海运提单或其他运输单据、有海关验讫章的出口报关单、案情说明和贸易往来函电等。委托中国信保调查追偿的，还需签署《委托代理协议》。其次，您还应针对不同的支付方式和出险类别，提供不同的损失证明文件。例如买方拖欠货款，若双方是以D/A方式进行结算，您还要提供银行托收指示、承兑汇票的复印件或银行承兑函电等损失证明文件。

需要注意的是，上述单证资料是中国信保进行定损核赔和开展调查追偿工作的必要文件，您应注意在日常贸易往来中妥善留存、归档。向中国信保报送时，除《委托代理协议》需提供原件外，对其他损失证明材料，您提供复印件即可。

欧债危机引发行业风险 信保理赔及时援手

文 | 浙江正泰太阳能科技有限公司

浙江正泰太阳能科技有限公司与中国信保自2009年开始合作，至今四年的时间。在此，我们非常感谢中国信保四年来一直陪同我们在国际市场上披风逐浪，作为我们防御外贸风险的有利后盾和安全保障，帮助我们一步步在开拓新的海外市场方面取得了骄人业绩。

作为国内著名的电气行业的龙头企业正泰集团的下属公司，与中国信保的合作不仅限于太阳能板块，在很多年前集团就与中信保开始了长期的合作，由于集团公司与中信保的良好合作和得到的有力支持，其他的下属公司也成为了中信保的客户，所以中信保在整个正泰的发展历程中是我们最坚实的伙伴。

作为一个有着在电气行业悠久背景的正泰太阳能，从成立之初就得到了中国信保浙江公司的大力关心和支持，签的每一份合同，出的每一批货都有中国信保给予的帮助和建议。光伏行业是一个有着巨大发展前景但又存在着诸多不稳定因素的行业，正泰太阳能在享受随着行业飞速发展的利好的同时也面对着许多风险的挑战，而这些都有中国信保在背后默默的支撑，与正泰太阳能一路同行。

在投保的四年里，我们把业务的足迹遍布了全球的各个角落，秉承着诚信谨慎的企业文化，我们从

单一的产品销售向下游的电站投资拓展，在收获丰硕回报的同时，我们也清醒地认识到国际业务的风险，中国信保浙江分公司的贸易团队和项目团队在我们走的每一步都给予了巨大的帮助，使正泰太阳能成功规避了许多风险，为企业加速发展国际市场创造了有利条件。

2011年正泰太阳能出于国际战略需要，与意大利某公司签订了销售合同，付款条件为7%预付款，93%的OA90天，2012年初，由于欧洲金融环境的变化导致项目融资发生困难，造成了巨额应收账款无法收回。我公司在得知这种情况后，第一时间向中国信保通报，中国信保浙江分公司领导高度重视，指定相关案件负责人整理了解所有相关文件和案件经过，几乎每天向我公司了解最新进展并且积极与总公司理赔追偿部的同事共同讨论，

积极与我公司共商对策，拟定各种可能的减损方案，该案件案情复杂且金额巨大，在多次由意大利律师商谈未果后，中国信保北京总部理赔追偿部领导非常关心，一次次的召开会议讨论案情，理赔部还派专人亲自赶往意大利与对方谈判，并在案件清晰后第一时间足额给予了赔付，大大缓解了我公司资金压力，减少了损失。在此，向中国信保浙江分公司及总公司理赔部门的支持表示由衷感谢。

在持续多年的合作中，中国信保总部及浙江分公司一直对我公司在风险控制方面提供了大量的资信信息和指导，为我们海外业务的开拓起到了不可或缺的作用。

再次感谢中国信保一直以来对我公司的支持，面对未来多变的国际形势和行业发展，我们期待与中国信保的合作更深入，更全面。



携手信保 抢滩国际工程机械市场

我公司与中国信保厦门分公司（以下简称“厦门分公司”）自 2007 年开始合作，五年来合作不断加深，厦门分公司对我公司的业务发展给予了大力支持。2012 年，受国际经济大环境恶化，以及国际市场工程机械行业竞争激烈影响，我公司的海外出口业务面临较大困难。在此情况下，厦门分公司从承保、理赔到日常服务方面，给予我公司很大的支持和保障。通过五年的良好合作，双方加强了相互了解。在此基础上，厦门分公司给予我公司中国信保 AAA 级客户认定，将我公司列为重点支持客户。

承保方面，2012 年国际出口环境恶化，为保障我公司出口业务正常开展，厦门分公司在限额支持方面做了很多工作，通过细致了解我公司业务情况，分析市场环境，加大了对我公司限额的支持力度；同时，对于一些特殊市场及特殊产品，为配合我公司海外租赁业务需求，厦门分公司与

我公司充分沟通，积极促成 720 天长账期业务，有力帮助我公司推动了挖掘机等大型产品的销售。

理赔方面，2012 年受国际政治局势及经济影响；公司应收账款管理工作出现较大困难。我公司越南客户报损案件，由于越南经销商经营情况恶化，不能及时支付货款。我公司于 2012 年 12 月 13 日提交索赔申请，在接到索赔申请后，贵公司理赔人员加班加点，在不到一周的时间内，就完成了所有工作，及时将赔款赔至我公司，帮助我公司缓解应收账款量过大的问题。

近年来，在厦门分公司的大力支持和协助下，我公司的出口业务有了快速的发展，我公司也深刻感受到中国信保的重要作用 and 厦门分公司提供的优质服务。在此，特向贵公司领导、理赔及相关处室表示诚挚的感谢。值此新年来临之际，祝愿厦门分公司的事业蒸蒸日上！



重卡代理遭违约 信保 1 月足额赔付

文 | 牛晓姿

M 公司主营重型卡车及配件，是国内著名重卡公司在印尼的独家总代理，于 2011 年开始投保中国信保出口信用保险。

M 公司净利润率约为 10%，属较高水平。我国的重型卡车由于经济实惠，在新兴市场比较受欢迎，未来发展空间较大。由于依托于国内著名重卡公司，M 公司在天津市卡车出口行业名列前茅，未来几年卡车及配件的出口规模还将提高，利润率也维持较高水平。但同时，M 公司出口的国家多为印尼、吉布提、俄罗斯、加纳等不发达国家，风险相对较高，结算方式主要为 OA90 天和 L/C30 天，并通过国内某银行进行融资。

M 公司于 2012 年 3-6 月，向印尼买方出运 4 票货物，金额约 137 万美元，扣除出运前已收预

付款金额向中国信保申报金额 124 万美元。中国信保于 2011 年 12 月 30 日批复买方信用限额 OA90 天 130 万美元（指定生效日期 2011 年 12 月 27 日），后于 2012 年 6 月 7 日将买方信用限额追加至 OA90 天 350 万美元（指定生效日期 2012 年 6 月 6 日，指定失效日期 2012 年 7 月 31 日），并约定商业风险赔偿比例 70%。因买方收货后拖欠全部货款，被保险人于 2012 年 8 月 27 日向中国信保报损，并于 2012 年 11 月 12 日申请索赔，报损及索赔金额均为 USD1,241,150.00。据了解，M 公司与报损买家合作三年多，该买家是家族企业，为集团专门经营重型卡车业务设立的公司，之前历史回款一直正常。

M 公司报损后，进行自行追

讨。买方称将于 2012 年 9 月底前全额支付欠款，单之前并未履行承诺。后经中国信保委托渠道介入调查追讨，买方未对摘取金额提出异议，但逃避渠道追讨，存在明显的信用问题。目前，中国信保委托的海外渠道正继续向买方施压，要求其尽快履行付款义务。2012 年 12 月，中国信保对该案件予以足额赔付，赔付金额达 USD1,058,796.20。

M 公司通过该案件进一步加深了对出口信用保险的认识和认可，将全部业务在中国信保投保，并希望借助中国信保的整体信用风险管理体系，建立起企业的风险管理机制。

（作者单位：中国信保天津分公司
开发区办事处）

“小恩小惠”是错觉 时刻警惕最正确

文 | 项莉

T 公司为天津市一大型服装外贸公司，是天津市出口创汇的重要国有企业之一。T 公司自 2004 年便与中国信保开始了合作，多年来双方的合作广度不断扩大，深度不断加强。合作中，中国信保为 T 公司解决了不少大案要案，帮助 T 公司挽回大量经济损失的同时也加强了该公司自身风险防范体系的建设。下文即为近年来 T 公司与中国信保合作中一个典型的案例，2000 美元的保费为 T 公司挽回了 70 多万美元的损失。

案件情况

T公司于2011年9月19日向一美国买方出运了1票纺织品货物,价值78万美元,支付方式为OA60天。因买方收货后拖欠全部货款,T公司于2012年1月4日向中国信保报损,并于2012年8月17日提出全额索赔申请。

案件处理

中国信保及时委托渠道介入调查,买方未对债权债务关系提出异议,但称因T公司货物标签上的成分与实际情况不符,故其下游客户对其提出索赔。针对买方主张,T公司以相关标签成分系根据买方在出运前书面指示进行标注的理由进行抗辩,同时向中国信保提交了买方书面同意出运的指示文件,可证明买方对此并无异议。

针对T公司抗辩主张,虽面对中国信保渠道的多次反复施压和发出形式诉状,但买方一直未给予任何回应。中国信保审理后认为,买方以所谓标签问题拒付货款,且未能提供任何有效的书面证据支持,恶意逃避债务意图明显,存在严重的信用问题。本案贸易真实、单证齐全、限额有效,致损原因为买方拖欠,属中国信保保险责任,核定T公司损失金额为78万美元,并按照保险单约定的赔付比例向T公司赔款70万美元。

案件启示

1. 积极配合 控制主动

在中国信保处理案件过程中,

把握主动权

中国信保经常提示企业尽量多的将合同或订单变更以文字形式保存下来,以便日后需要时及时出具,铁证如山不容狡辩,即使将来走到诉讼阶段也可把握主动权。

买方一直以收到货物与合同不符为由拒绝付款。T公司积极配合,第一时间提供了案件所需相关材料,但当时能证明T公司按照买家指示修改水洗标的意思表示不明显,同时买家提供了货物水洗标照片与合同对水洗标要求的对照,差别较大,这对T公司较为不利。T公司与中国信保保持了多年融洽的合作,中国信保也通过专业的工作肯定了T公司的信用情况,认可T公司不存在恶意中伤买家的情况。为了更好地配合信保工作,T公司全力搜集各方证据,最终在双方邮件往来中找到了重要证据,表明买方此前对货物并无异议。经中国信保认定,此案确为买方信用问题。

由此可见,出口企业努力争取自身利益的坚定信念及积极配合,足可以影响案件的后续发展扭转局面。

2. “小恩小惠”保持警惕

T公司与此买家2011年4月开始交易,至出案前仅仅交易6笔,单笔金额平均不到10万美元,且回款情况良好。T公司因此放松了警惕,认为该买家信用肯定没有问题,故继续发货,第7笔即可损所涉出运,单笔金额已达

到78万美元,T公司坐等安全收款的时候买家却已收货后翻脸不认账。

随着后金融危机的持续,全球贸易风险在不断加深,传统发达国家的信用风险持续恶化。不少老牌大企业尚且处于资金紧张状况,对刚刚建立贸易联系的小型公司更不可掉以轻心。由此案可见,作为出口企业绝不能被与刚刚建立起交易的买家前几笔“小恩小惠”所蒙蔽,随时都要保持警惕,遇到金额突然增大情况可先与买家协商分批出运,待积累一定规模的收汇记录后方可考虑大金额放账。

3. 铁证如山 不容狡辩

中国信保经常提示企业尽量多的将合同或订单变更以文字形式保存下来,以便日后需要时及时出具,铁证如山不容狡辩,即使将来走到诉讼阶段也可把握主动权。通过这次案件,T公司更加领会了证据的重要。目前全球经济形式复杂多变,存在许多不稳定因素,且从事国际贸易的买房鱼龙混杂,出口企业绝不可在“大单子”面前放松警惕,或存在侥幸心理。

(作者单位:中国信保天津分公司)



一宗英国买家破产案件的启示

文 | 林烨

在很多行业或领域，2012年可以说是真正的经济寒冬。外部市场需求的持续疲软，西方特别是欧元区的经济低迷，增加了中国出口企业收汇风险和不确定性。面对风险不断加大的海外业务，企业如何做好风险控制，如何充分维护自身权益甚至是如何逆势而上成为众多出口企业必须通过的一道考题。本文拟对一宗欧洲大买家集团破产案例进行分析并以此提出借鉴经验和启示。该宗案件事发突然，年销售额几千万英镑的集团公司瞬间进入破产监管程序，令人歛歛感叹，更令人深思警醒海外风险之大。

案情概况

广东佛山某家电企业R公司（以下简称R公司）于2012年8月份向中国信保广东分公司（以下简称中国信保）通报其英国大买家H集团（以下简称买方）发生拖欠风险的可能损失，报损金额高达1040万美元。单笔损失堪为2012年广东地区家电企业通报的最大金额的案件，由于案件金额巨大，中国信保上下均十分重视，立即与R公司进行无缝的沟通对接，全面了解案件的每一细节。双方马上着手研究后续处

理、海外维权等工作方案。

案情分析

1. 贸易合作——信用良好的大客户

回顾交易历史，自2000年起，R公司即与该买方开始合作，双方合作规模已达1.32亿美元。双方合作密切，10年以来买方信用状态良好未有任何的欠款，合作关系稳定、互信。受行业整体低迷的影响，买方2011年销售有所下滑并出现亏损的情况。2012年第一季买方的业务情况也低于预期，

但日常经营并未出现明显异动。

2. 破产之因——银行手持达摩克利斯剑

买方2011财务年度（2011年2月至2012年2月）出现亏损，由于其全部资产已打包抵押融资银行英国汇丰银行（HSBC），银行要求其必须尽快改善。但买方2012新财年第一季度（2012年3月至5月）的销售仍低于预期。虽然2012年6月后销售额尚可，但因利润进一步下滑导致银行贷款还款吃紧。于是，HSBC责令其重新提交7月至12月业务规划，后



买方重新提交的业务规划未能令 HSBC 满意，同时 HSBC 对整个家电零售行业的信心不足，于是，融资银行 HSBC 决定（据了解仅用半个小时的讨论）撤销对买方的所有金融支持，包括停止融资贷款、换汇、信用证额度等。

HSBC 同时启动了针对买方的“监管重整程序”，立即委托安永会计师事务所（Ernst & Young）监管买方的所有经营活动，包括与潜在买家接洽，财务支出、出售资产等重要工作。由于买方整个集团（包括集团公司、子公司、库存）全部被抵押，银行享有整个买方集团所有资产（动产和不动产）的控制权。该买方乃家族企业，公司所有管理层（家族成员）的个人资产都作为公司关联抵押物和担保，若公司最后真的破产，个人资产也要被银行收去拍卖或抵债。导致银行对该买方拥有较大的牵制力和控制力，

买方管理层无奈仅能听之任之。

失去了自主控制权的买方风雨飘摇，前途希望渺茫。不出中国信保的预料，买方随后在 2012 年 9 月就正式宣布申请破产。

3. 破产之实——欧美破产程序简便，海外债权人回款可能低

由于欧美国家的公司破产法律完善健全，企业进入破产程序手续简便，大到集团大公司小至微型企业，其破产程序都是同样的简单、快捷。欧美企业（或其债权人）仅需要向当地法院提交申请破产文件就可以进入破产程序；而根据欧美等国家的破产法律的特点，一旦企业进入破产程序，破产企业的债权人将无法继续追偿或采取行动，须待破产程序完结。绝大多数情况，最终可以分配给普通债权人的金额少之又少；而作为海外债权人的中国企业，保障自身权益的难度更大。

多维度的海外维权行动

1. 立体沟通，全面收集信息

全方位收集与破产买方相关的一切信息，为下一步减损、维权工作提供真实、可靠的依据，中国信保与 R 公司采取了立体式的沟通和信息收集工作。分别从破产买方的高层、普通业务人员到其融资银行、买方合作伙伴等逐一咨询了解，深入、全面掌握关于此次买方破产相关信息和线索。中国信保与 R 公司争取和把握每一次与买方及其监管方的沟通和谈判机会。更积极派人员赴英国当地，以更好地收集当地第一手信息情况，以备随时现场解决必要的突发事件。

2. 停止后续发货，提示其它中国供应商

在知悉买方的风险异动之前，贸易双方确认的订单仍在正常的生产和出运当中，当 R 公司收到买



方出现风险异动(未进入破产程序)的信息后,立即果断停止对此买方的所有未出货的订单和生产,避免损失的进一步扩大。同时,中国信保也通过其信息平台,向相关中国企业发出暂时停止支持该买方信用采购的通知和风险提示,避免其他中国企业损失的扩大。

3. 力争控制在途、在港口货物

由于买方破产事发突然,当时有合计地 270 万美元的货物正在运输途中,部分货物虽已到达英国码头,买方还未提取。针对此种情况,中国信保建议并要求 R 公司必须千方百计地控制住仍在途的货物。但由于 R 公司与买方约定的合作支付方式为 OA(赊销),在 R 公司出口之时,已同时将相关货物所有权凭证(BILL OF LADING)寄送买方。由于已失去了提单此份重要的物权凭证,成功控制在途在港货物的希望十分渺茫。中国信保认为,控制住这笔正在海上漂或刚到码头的 270 万美元的货

物,将是此次减少巨额损失的最重要工作,必须克服重重困难解决。

4. 积极争取物权保留

原贸易合同条款之中并未有约定“物权保留条款”,在得知买方有 500 万美元左右的库存的时候,中国信保认为必须向买方针对此 500 万美元仍未销售的货物中可能属于我方企业供货的部分积极主张权利。所谓物权保留条款,即是贸易双方通过合同约定在买方未全额支付货款的情况下,货物的所有权应属于卖方。此条款在海外债务人发生拖欠或进入破产程序时可以帮助中国的出口企业直接主张物权,而不仅仅是贸易债权,有利于整体的减损和权益维护。于是,中国信保建议立即与买方沟通补充签署物权保留条款,并出具相关协议提供买方确认签署。

5. 探讨收购行动

由于该破产买方在英国行业有一定知名度和影响力,旗下有着多个品牌,并有着门店、物流、仓库等一系列产业相关的配套服务子公司。同时,该公司有着比较优势的销售渠道和丰富的下游客户网络。对于正处于发展阶段并有着强烈“走出去”需求的 R 公司,该破产买方的销售网络、销售配套公司对于 R 公司深入拓展英国市场乃至欧洲市场都有重要的意义。R 公司在中国信保的法律支持与额度配合下,一方面积极与买方管理人磋商品牌与销售配套的低价收购事宜,另一方面,其业务人员在英国积极联络走访买方的下游客户,以有能力快速提供被迫暂停的供货为机会赢取长

期业务合作,获得了良好效果。

案例启示

在面对海外合作买方破产的时候,绝大多数中国企业的反应或是消极应对,或是无奈等待破产程序的最后分配。实践中观察,部分中国企业缺少的是主动性和积极的态度,而部分企业则是缺少了处理海外企业破产的经验以及必要的专业机构的协助。中国信保借助其丰富的经验以及遍布全球的追偿维权网络,多次协助中国企业成功处理海外买家破产的事件。当然仅凭中国信保单方努力还是不充分的,更重要的还是需要每一个中国企业都有积极努力以维护自身权益的意识和理念。以下几点结合上述案例带来的启示或许对于中国企业有所帮助。

1. 信息是关键

回顾成功的经验,企业在获悉债务人破产后,应保持积极的态度,主动与买方及其关联方进行沟通和联系,主动地收集重要信息,了解对方破产背景、所在国的破产法律制度,以判断破产企业的真实状态以及获得融资和重组成功的可能性。同时,需要迅速关注贸易项下的货物情况,是否有准备出货的情况,是否有在途发送的货物,是否有买方仍未提取的货物等。时间就生命,信息就是金钱,越早一天获悉买方的破产或不利信息,企业的损失就可以减少一分。

2. 控物最重要

在出现破产的情况下,出口企业重要的减少损失的手段就是控

制手中的货物，包括未出运的、已出运的以及一切可以控制或主张的货物。以本案为例，出口企业 R 公司在得知买方破产信息之后，立即控制了所有未发运的货物，并立即联系船公司要求协助控制海上运输或已到港的货物。从而直接为后期转卖货物等减损措施打下了坚实的基础。上述案例后期减损中，R 公司成功控制住合计为 270 万美元的货物，并要求破产公司以“现金”方式购买大部分，剩余部分成功转卖，最终挽回损失合计超过 233 万美元。

3. 谈判获减损

利益是谈出来的，在面对海外破产企业、破产管理人时，企业要积极与其进行沟通和谈判。谈判时有理有据、有节有度，有张有弛，要懂得利用和掌握自身的优势和特点，充分借助中国信保的海外威慑力，与对方周旋，争取有利于出口企业的破产处理方案。本案例之中，中国信保与 R 公司充分掌握到买方下游客户对货物的强烈需求，了解到买方未能如期向英国下游客户完成交货义务，则需承担巨额的赔款。鉴于此，R 公司主动向监管重组方要求其以“现金”方式采购，经过几轮的沟通和谈判，买方监管重组人终于批准在重组阶段仍以“现金”方式向 R 公司采购了货物，R 公司在破产项下的损失借机减少近五分之一。

4. 团结力量大

有时海外买家进入破产程序时，中国企业单一的债权人所占的比例可能较低，难以在破产债权人会议投

票中起主导性作用或是影响破产过程中的相关决议。如成功联合所有相关的中国破产债权人，统一意见，联合参加债权人会议并一致行动，则可以最大程度实现中国企业利益的最大化。中国企业进行海外维权，必须根据国外的法律和规则进行，在陌生的环境中，团结就是力量，只有联合所有中国供应商债权人的力量，才能从实质意义上提升中国企业海外维权的力度、级别和效果。

5. 法律要跟上

在处理破产案件的时候，法律程序的跟进和处理是十分重要的一环。了解当地破产法律的程序及需要跟进保障自身权益的法律程序是处理的必要工作。根据绝大多数海外国家破产法律的规定，债权人必须向当地法院或是破产监管人提出破产债权申请或登记。由于法律环境的不同，建议中国出口企业及时委托当地有经验的法律专业人士协助处理相关破产法律程序。同时，需要深入参与的相关破产程序，如参加债权人会议，进行破产程序的表决投票、参与破产公司的重组甚至是收购破产公司相关资产等都需要有专业法律人士的参与及协助。

6. 收购勇尝试

回顾今年中国出口企业处理海外合作买方或是合作伙伴破产的众多案例，很多中国企业已明显提升处理破产案件的做法和思路，更多的企业开始积极考虑整体收购破产企业或其部分资产，这已成为应对部分买方破产时的重要的尝试和做法。上述案例之中，中国信保

与 R 公司通过充分了解破产买方的库存情况，明确买方内部需求及外部环境，并进一步掌握当地行业市场情况后，经过多轮的谈判和交涉，成功以较低的价格收购了买方的品牌、销售配套和部分库存资产。无独有偶，2012 年 12 月，中国信保就接到另一家中山电子产品生产企业的协助请求，请求中国信保协助其收购已破产的德国买家的部分专利技术资产。该中山企业在其德国破产买方项下约有 70 万美元的损失，但企业希望通过自身的积极行动，在挽回损失的同时亦获得国外先进技术的知识产权。

7. 借道大发展

俗话说：“有危才有机。”在合作伙伴破产倒闭的时候，企业看到的不应只是危机和风险，而应同时关注到危机之中潜在的商业机会。上述案例中，R 公司在英国买方破产后，积极尝试与买方的下游客户和销售渠道取得联系，并争取建立交易关系。R 公司清晰地把握住业务发展的契机，利用原合作伙伴破产之后的市场空白和渠道资源，积极把握住“渠道为王”的商业原理，迅速建立在当地市场的销售渠道和合作网络；为更好地布局欧洲市场，R 公司更是迅速在英国设立子公司，从而在风险和危机之中做到了逆势而上，借道拓展欧洲市场，促进公司业务更上一层楼。

（作者单位：中国信保广东分公司）

“间接证据链” 破解信用证案件定损核赔难题

文 | 景智勇

损失补偿是信用保险最基本的功能之一。然而，在出口贸易纠纷中，因直接证据缺乏而难以认定主要事实的情况很常见，如买方拒不认债而又无其他直接证据证明其付款责任。此时，作为国家政策性出口信用保险机构的中国信保，如何快速确认被保险人的损失是否在保险责任范围之内？如何在合规经营的前提下实现积极理赔？如何充分发挥政策性职能及时弥补出口企业的损失？这些正是中国信保长期以来关注并系统研究、总结的问题。

在本案的处理过程中，由于利比亚的动荡局势，中国信保在难以及时获得直接证据定损核赔的情况下，根据相关政策精神，另辟蹊径，用多个可以形成相互印证和衔接关系的间接证据形成“证据链”，成功破解无法取得直接证据的难题，及时弥补了出口企业的经济损失。

基本案情

1. 付款行以“不符点”为由拒付

山东省某出口商于2011年1月向利比亚买方出运1票货物，金额18万美元，支付方式为L/C即期，开证行为利比亚某银行，指定付款行（开证行的付款代理人）为阿联酋某银行。信用证规定，所有单据寄交开证行，如构成相符提示则由付款行付款，如发现提示不符，付款行将提交至开证行由其决定是否接受“不符”单据。

出口商通过国内某银行交单后，阿联酋付款行以“不符点”为由拒付货款，出口商于是在2011年3月前向中国信保山东分公司报损。

2. 交单行与付款行的交涉未取得效果

根据交单行提供的证明材料，



利比亚开证行提出不符点后，交单行曾立即回电进行抗辩。但3月2日，开证行来电坚称不符点存在，同时建议信用证受益人（出口商）直接联系开证申请人（利比亚买方）以求解决问题。此后虽经交单行继续交涉，再无任何信息回复。

3. 出口商与买方失去联系，单据及货物情况不明

自2011年2月开始，利比亚局势持续恶化，出口商与利比亚买方失去联系。同时，因各方沟通不畅，未能通过开证行、付款行等确认单据后续处理情况。

案件处理

1. 指导出口商积极减损，并在此过程中发现重要线索

中国信保山东分公司收到报损时，由于信用证项下单据后续处理等情况尚不明朗，暂无法判断该案是否属于保险责任。

本着有效控制风险、最大限度减损的原则，中国信保山东分公司立即指导出口商开展减损工作。一是通过货代公司和船公司核实货物下落，设法控制货权并准备货物处理预案；二是继续通过交单行向付款行抗辩追索；三是继续通过电子邮件、电话等尝试联系利比亚买方，争取其放弃“不符点”并促使开证行付款。

出口商向货代公司查询时，意外得知货物已被提走，于是立即联系利比亚买方，询问货物是否被其取走并要求其催促银行付款。4月22日，利比亚买方回

复出口商的邮件，称已收到货物并向银行全额付款（未提及提货方式），但银行暂无法从利比亚对外付款。此后，出口商与利比亚买方的联系再度中断。中国信保山东分公司获悉该信息后立即意识到，如果能通过开证行核实利比亚买方是从该行取得正本提单后提货，则意味着该行已经放单，违反了《跟单信用证统一惯例》中关于提出“不符点”后的国际惯例要求（如持单候示、将单据退还交单人等），已无权宣称交单不符（或者说已接受了“不符”单据），应承担付款责任，保险责任相应得以判定。

2. 勘查过程中因战乱等原因难以取得直接证据

显然，开证行的回应和确认是有关“已放单给利比亚买方”这一待证主要事实最有力的直接证据。为了尽快从开证行取得直接证据，中国信保山东分公司立即委托海外渠道尝试与利比亚开证行以及买方取得联系，核实信用证项下单据处理情况；同时，提示出口商通过货代公司要求船公司出具有关买方持正本提单提货的书证备用。

然而，由于利比亚战乱持续，渠道多次尝试仍无法与开证行及买方取得联系；另外，根据货代公司的反馈，船公司称其官方网站发布货物跟踪信息准确属实，无须提供其他证明。然而，据查证，其网站信息只显示货物于3月21日被提走，未显示是凭正本提单放货，无法满足取证需要。

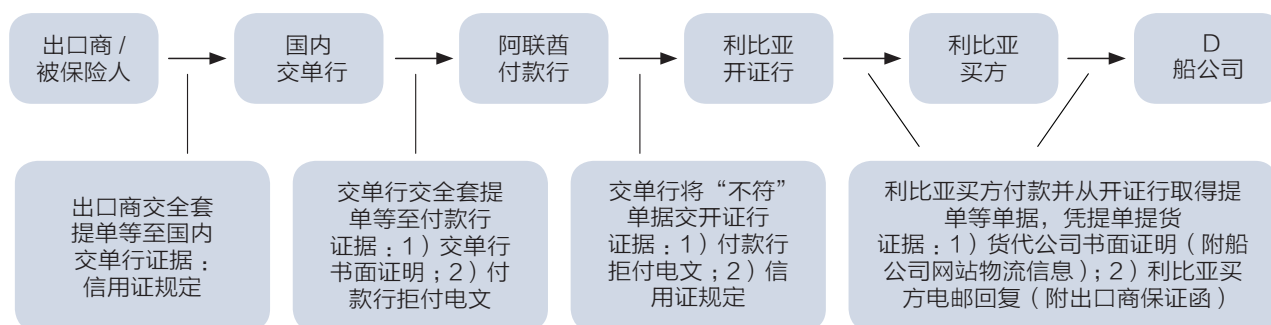
3. 多方取证形成完整的“间接证据链”，打破案件僵局

由于直接证据缺失，中国信保转而从整个信用证项下单据（尤其是提单）流转过程分析入手，透过各种单证信息以及当前已掌握的勘查信息，整理出以下思路：欲间接证明“银行已放单给利比亚买方”这一事实，需同时满足两个条件，一是证明利比亚买方凭正本提单提货，二是利比亚买方所持提单只能从开证行（或被指定银行）取得。

第一个条件可以通过以下证据形成相互印证关系来确认：一是货代公司出具书面材料证明经与船公司核实，船公司是凭正本提单放货的，并附上了从该公司网站上打印的货物跟踪信息（加盖货代公司公章）；二是出口商出具保证函，以保证与利比亚买方的往来函电材料（提及已付款并提货）真实性。

第二个条件通过以下证据形成逻辑推导顺序加以确认：一是经查信用证文本，单据要求包含“全套清洁已装船提单（FULL SET CLEAN ON BOARD BILL OF LADING）”，排除了“1/3”提单自寄给买方等非正常情形；二是交单行出具书面材料证明已将包含全套正本提单的单据寄交付款行。同时，付款行的拒付电文里未涉及提单方面的交单不符；三是该信用证规定，如发现提示不符，付款行将提交至开证行决定是否接受“不符”单据并付款，并将其决定通知提示人。至此，综合考虑以上三点以及买方函电称已付款给开证行的情况，可

下图为以单据流转过程为线索梳理的“间接证据链”概况：



以推断的是，买方凭以提货的正本提单是从开证行（或被指定银行）取得的。

虽然因付款行不予配合，暂无法核实“不符”单据是否根据信用证规定由该行直接提交开证行，并且很可能因战乱等原因该行也暂时没接到开证行接受单据并付款的通知，但这并不影响对以上两个条件满足的确认。无论是开证行还是被指定行（付款行）放单，均构成无权宣称交单不符。即，开证行应承担付款责任。

4. 及时赔付，有效弥补企业损失

根据以上思路，一方面，出口商收集并提交了相关证据，并自愿向中国信保提供了《保证函》；另一方面，在出口商收集证据过程中，中国信保持续通过海外渠道等不断尝试联系开证行及买方，但始终无法取得联系。

综合以上情况，中国信保结合有关文件和政策精神，在案卷审核无疑点、所有证据无相互矛盾和冲突而是能相互印证和衔接并构成完

整“证据链”、被保险人自愿出具保证函以防有未查明之特殊情形存在的基础上，进行了赔付，切实提高了理赔响应速度，及时发挥了信用保险的损失补偿功能，充分体现了公司的政策性作用，赢得了出口商的高度认可。

案件启示

1. 特殊情形下的“间接证据链”模式值得研究和总结

借用证据法学上的分类，根据证据与待证主要事实的关系，可以将证据划分为直接证据与间接证据两类。凡是能够单独证明案件主要事实的为直接证据。凡是只能证明案件事实的某一个侧面或者某一个环节，需要与其他证据结合使用才能证明案件事实的为间接证据。在本案中，承担第一性付款责任的开证行的确认和回应无疑是证明银行放单给买方的最有力的直接证据。但由于战乱等原因，该证据始终无法获取，给本案的及时处理带来障碍。本案中，中国信保围绕待证主要

事实，从各个环节收集到相关证据并组成一个完整的“间接证据链”，通过间接证据的相互佐证和衔接，证明了案件主要事实。

2. 各方密切配合，积极减损的同时寻求突破口是关键

本案中，正是由于各方的密切配合，在积极减损的过程中发现关键信息和突破口，才使得案件得以推进。交单行针对“不符点”的抗辩无效果后，因各种原因未能跟踪到单据后续处理情况，但被保险人通过货代公司了解货物状况并试图通过积极处理货物减损时，却意外获悉船公司已凭正本提单放货，进而立即与买方联系并得到其已付款提货的回复，从而使“银行已放单”这一待证主要事实和关键信息出现，中国信保则及时抓住该线索，从单据流转过程理出思路，指导被保险人争取各方配合、搜集间接证据并最终形成较完整的“间接证据链”，破解了定损核赔难题，最大程度发挥了政策性支持作用。

（作者单位：中国信保山东分公司）

千钧一发之刻挽回在途损失

——警惕印度农产品进口商的欺诈行为

文 | 卢爱华

案例 1:国内某出口商 A 企业（以下简称“出口商 A”）与某印度买家签署了四个农产品（绿豆、奶花芸豆、紫花芸豆）出口合同，合同总价约 70 万美元，付款方式为货款的 20% 在发货前预付，80% 在收到单据后承兑（DA）15 天后付款，四票货物的发货时间分别是 2012 年 9 月 28 日、9 月 28 日、10 月 30 日、11 月 6 日。在前三个合同执行后，印度买家未能在承兑到期日（2012 年 11 月 14 日、11 月 14 日、12 月 1 日）支付 80% 的余款并一再拖延，同时还要求出口商 A 将第四票的单据寄送到其指定的托收行，并一再强调出口商 A 如不寄单属违约行为，其会采取法律行动。出口商 A 为防止货物再被印度买家提走后而拒不付款，故未将第四票单据寄送，并于 2012 年 12 月 12 日向中国信保提交了可损，时至今日，印度买家再没有支付任何款项。

案例 2:另一家国内出口商 B 企业（以下简称“出口商 B”）也与上述印度买家签署了三个农产品（绿豆、奶花芸豆）出口合同，合同总价约 45 万美元，付款方式为货款的 10% 在发货前预付，90% 在收到单据后承兑（DA）15 天后付款，三票货物的发货时间分别是 2012 年 11 月 9 日、11 月 16 日、12 月 8 日，前两票货物印度买家承兑到期日为 2012 年 12 月 31 日，同时督促出口商 B 要按照合同约定尽快寄送第三票合同的相关单据。

中国信保在 12 月 12 日收到案例 1 项下的报损后，在与出口商 A 就整个交易过程和追讨过程进行了详细的了解和分析之后，中国信保认为该买家不单单是出现了财务危机不能够如期支付款项，而且有恶意欺诈的嫌疑，因此告知出口商 B 该买家已经出现风险信号，要立即向中国信保上报可损。

而出口商 B 在接到中国信保的报损通知后不以为然，因为当时

他们出口的货物还未到收汇期，该买家也已经按照合同约定支付了预付款，并且还与出口商 B 保持正常的沟通。出口商 B 对于未到收汇日即报损报迟疑态度，担心由此影响了和买家的合作关系，并且认为提前报损与到期时报损没有区别。中国信保向出口商 B 耐心解释该印度买家已经发生的问题，帮助其意识到潜在风险的可能性，以及信保及早介入可能会降低损失等，终于说服出口商 B 愿意报损。

12 月 25 日，出口商 B 正式提交可损材料，并详细解释交易过程以及当前货物状态，介绍说他们有一票货物在运输途中未到港（出运日期是 12 月 8 日），单据也还没有寄送到国外托收行，中国信保立即建议出口商 B 控制此票货物。出口商 B 遂与船务代理公司联系要求其查询此票货物的预计到港时间，并要求在到港时暂不放货给买家 C。船务代理公司反馈通常情况下虽然货物没有到港，但是船公司

会将提单收货人提前发送至印度港口，此时船公司的信息是否已经发送还未知，如果已经发送该信息将无法更改，在到港时想要再控制货物已经不可能，出口商 B 必须马上决断是否通知船公司更改收货人信息。

但此时出口商 B 还面临一个问题，就是在出口商 B 与该买家的合作过程中，该买家还未出现任何违约行为（第一笔付款日期是 12 月 30 日），如果出口商 B 此时控制货物将面临着违约风险，反而会被买家抓住把柄，不利于出口商 B 的后续追踪款项和在我公司保险项下的保险权益。而如果不控制货物，此单货物一旦在海关录入该买家为收货人，由于印度国家法律的限制，出口商 B 就再也无法提取此笔货物。面对这种进退两难的境地，出口商 B 一时陷入了困境，既担心明明知道风险存在，货物在可能被控制的时机却被放弃，又担心先行违约所陷入的被动局面。

综合分析此案案情，第一笔到期日是 2012 年 12 月 30 日，在途货物的预计到港时间是 2013 年 1 月 5 日，出口商 B 利用这几天的时间差可以避开违约在先的问题。于是，中国信保给出口商 B 提出了一个两全方案：一方面提前给买家正式发函，提示其应在应付款日即 12 月 31 日支付已到期款项，并且特别强调如果在此时间不付款，则出口商 B 对于此单在途货物有权自行处置。另一方面，立即通知船公司：如果还未将收货人名单发出，

此票货物的提单收货人先暂不发给海关，如何处置等下一步的通知。

结果，船代公司在处理之后告诉出口商 B 如果再晚通知一天，船公司就会将收货人信息全部发给印度海关，出口商 B 的此票货物就无法更改收货人，其就会对此票货物失去了控制。出口商 B 因为提前通知了船公司控制货物，终于顺利地将该笔货物拉回并转卖，货值 20 多万美元。而该买家在 2012 年 12 月 31 日也未能够支付任何后续款项，中国信保的海外渠道在介入追讨之后，该买家仍然找各种理由推脱不付款。

案例启示

近期中国信保遇到多笔印度农产品行业进口商的欺诈案例，通过对这几宗案例的处理，我们建议被保险人在与印度的新买家交易时特别关注以下几个方面的问题：

一是在印度通过持有提单来控制货权是很难的

按照印度当地的法律规定，只要海关显示了收货人信息之后，任何人（包括提单持有人）再要处理此票货物，都必须得到原收货人签署的“NOC”文件，出口商在此时即使手持正本提单对于货物也无能为力。印度的进口商正是利用本国法律对进口商的保护，使得出口企业在货物到港甚至是还未到港时（只要收货人信息录入了海关）就完全陷入了被动局面，在货物到港之后或者大大地压低价格，或者要求原买家将支付方式由 D/P 更改为

D/A 来达到不付款提货的目的。

二是加强对新买家的资质审核

正是由于印度此项法律规定对于出口商的不利因素，出口企业在选择印度新买家时更要格外加强对其背景的了解和资质的审核。由于网络系统的发达，在很多国际贸易中买卖双方通过网络系统建立联系，彼此缺少实实在在的了解，从而导致了信用风险的扩大。在上述两宗案例中，该印度买家 C 都是通过阿里巴巴网上找到了两家出口商，前期的沟通很顺畅，买家总是承诺近期会来考察业务，而最后都未能与出口商见面，又利用农产品的季节性特点，发运货物时间紧急并且集中，骗取了被保险人的信任，诱骗被保险人出运了大量的货物。

三是有可能风险要提前报损

被保险人要牢固地树立起“有可能风险要第一时间与中国信保联系”的观念，这是中国信保为被保险人管理风险、降低损失的重要一环。中国信保的保险单条款中关于迟报可损和索赔有非常明确的规定，但这些规定都是在风险已经发生之后才采取的动作，不利于提前减损。如上述案例 2，被保险人如果没有按照中国信保的要求在到期日之前提前报损，损失就会继续扩大，也给后续的工作带来诸多的麻烦，这是保险双方都不期望看到的。因此，报损、减损工作务必要提前介入。

（作者单位：中国信保辽宁分公司）

警惕网络欺诈 防范交易风险

文 | 张彭彭

现代国际贸易中，通过电子邮件进行沟通极大地节省了沟通成本，提高了沟通效率，但网络技术中的安全漏洞也给不法分子利用高科技手段进行诈骗提供了可能。自2011年以来，仅中国信保浙江分公司就已累计收到数十宗因第三方利用信息技术恶意介入贸易过程的案件（以下简称“黑客案件”），且目前此类案件仍愈演愈烈。本文通过对两宗典型黑客案件的介绍分析，希望为广大出口企业规避此类交易风险提供参考。



案例 1:2012 年 6 月，某国内出口商 A 向美国买方 B 出运一批同轴电缆，发票金额 USD66,550.00。2012 年 8 月上旬，第三方盗用出口商业务员邮箱，声称企业 A 与当地政府发生纠纷，指示买方 B 付款到其伪称为关联公司的指定账户（某设于广西北海的信用卡账户）。在邮件中，第三

方提供了假商业发票和伪造的银行账户更改授权书（Authorization Letter）。买方 B 信以为真，于 2012 年 8 月 3 日支付货款。8 月 8 日，出口商 A 在和买方 B 通过 MSN 联系后，沟通过程中发现邮箱被盗、货款误支付，遂立即向公安机关报案。当地公安机关介入后，发现大部分货款已被第三方支取。所幸，

通过银行监控辨认，公安机关在广东东莞锁定并抓获 3 名犯罪嫌疑人。据悉，犯罪嫌疑人为尼日利亚籍非法移民，采用团伙作案方式，通过技术手段窃取我国企业的邮箱密码实施犯罪。

案例 2:某国内出口商 F 于 2011 年 10 月 16 日和 10 月 23 日向

埃及买方 R 出运 2 票节能灯配件，发票金额 USD64,710.00。货物到港后，买方 R 表示已按企业 F 指示将货款汇至变更后的银行账户，要求企业 F 放单，但企业 F 并未收到货款，企业 F 遂委托中国信保进行海外追讨。

中国信保介入后，买方提供了指示其变更汇款路径的邮件，变更后的银行账户设在新加坡，而经审理查明，该邮箱地址与企业 F 惯常使用的邮件地址略有不同，而企业 F 也否认注册该邮箱。后经中国信保反复施压，买方 R 最终表示愿意先支付 USD30,000.00 提取滞港货物，并向国际刑警报案，同时承诺一旦追回货款，立即支付尾款。

黑客案件基本特征

尽管黑客案件错综复杂、案情扑朔迷离，但经梳理此类案件，我们还是发现了一些共同点：

1. 支付条件：贸易双方一般约定见提单复印件付款，从货物出口到买方付款时间跨度较短，因此第三方要求买方尽快付款合乎常理。

2. 交易历史：贸易双方一般有多年的交易历史，交易次数多但每笔交易金额较小，彼此已建立信任基础，容易对贸易环节风险监控放松警惕。

3. 第三方介入时点：第三方一般在货物出运后介入。也有迹象表明，即使采用 OA 付款方式，账期将至出口企业催款时，第三方也会以出口企业名义向买方发送邮件

（多在凌晨），且催款力度更大、频率更高。

4. 第三方介入方式：一种方式为第三方通过注册与出口企业联系邮箱较为相似的邮箱，冒充出口企业向买方发送变更结算账户的邮件，导致买方根据第三方指示将货款支付到第三方指定银行账户。另一种方式为第三方直接侵入并盗用出口企业邮箱，以出口企业名义直接向买方发送变更结算账户的邮件，导致买方根据第三方指示将货款支付到第三方账户。此外，也存在将上述两种方式交叉使用，导致出口企业未能收到货款。

5. 银行账户：第三方发送的变更后银行账户名称与出口企业结算账户名称较为类似，极具混淆性。另外，该账户一般在海外，如中国香港、新加坡、英国，与买方亦不在同一国别，刑侦调查存在困难。同时，有些指示更改付款路径的文件看上去非常正式，如加盖出口企业公章等，极具迷惑性。

出口企业风险防范措施

（一）提高警惕、有效预防是关键

1. 出口企业应尽量避免使用安全系数较低的简单邮箱密码，应定期检查邮箱设置、更改邮箱密码，及时更新防病毒软件并进行木马查杀。同时，出口企业应加强对应收账款的进度跟踪，发现可疑信息立即与买方电话或传真确认。

2. 在合同签订过程中，出口企业应加强对付款路径或银行账户

的设置，如设定汇款账户不可变更条款，或要求变更确认以电话沟通为前提等。

3. 出口企业应加强出运后沟通，不可等到货物到港后方与买方联系。

（二）重视控制货权

在众多的国际贸易结算方式中，除预付款外，出口企业都应将有效控制货权作为风险防范的重要手段。在本文第一个案例中，由于采用 OA 支付方式，如果公安机关后期未能抓获犯罪嫌疑人，则其向买方 B 主张债权将面临诸多困难，极有可能钱货两空；第二个案例中，出口商 F 出于风险控制考虑，保留正本提单，则为与买方谈判及日后成功减损增加了筹码。

（三）积极应对黑客案件

黑客案件发生后，前述案例中企业 A 的做法给出口商处理此类案件提供了有益的启示。首先，对第三方攻击邮箱进而非法获利属犯罪行为，出口商积极向当地公安机关报案，既可以对第三方形成警示，也能为进一步减损赢得先机。如果变更后的银行账户位于国内，出口商可以通过公安、银行等渠道获取第三方相关信息，增加了抓获犯罪分子的概率。第三方非法取得货款后，一般会安排将货款汇至其他账户，因此出口商得知邮箱被盗后，应立即向公安机关报案，并通过银行冻结第三方账户，防止第三方转移赃款。

（作者单位：中国信保浙江分公司）

全球贸易救济频发 冲击中国出口行业

文 | 彭薇

【编者按】 “十二五”期间可能成为我国改革开放以来遭受贸易保护主义影响最为严重的时期。我国出口企业由于对世贸组织规则及其争端解决机制缺乏深刻认识、对各国贸易救济手段的法律法规缺乏全面理解，在面对以及应对贸易救济的过程中存在诸多认识上的“误区”。这些误区主要体现在：临时反倾销措施前的集中性突击出口、绕道第三国出口、蓄意压低出口价格、“搭便车”性质的消极应对等。此外，贸易救济措施是把“双刃剑”，给出口企业带来损失的同时也会给进口商的长期经营造成负面影响。因此，如何认清并避免这些误区成为出口行业减少损失、规避风险的当务之急。

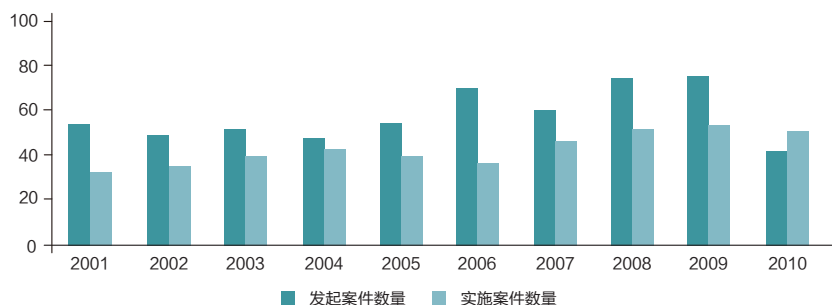
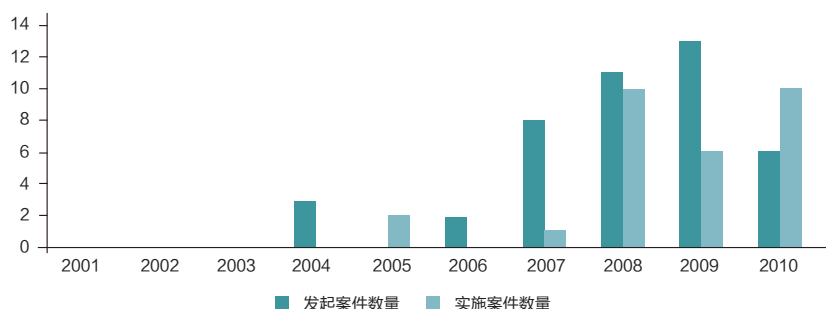
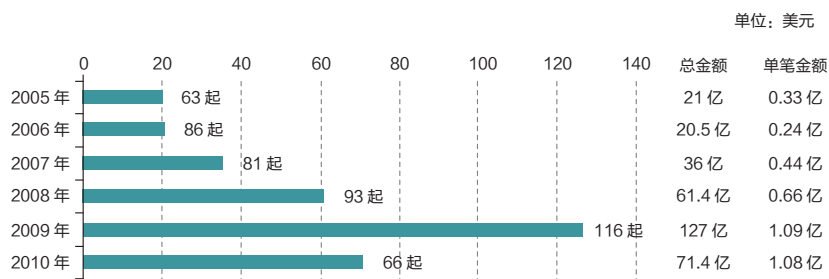
本期“经贸聚焦”特邀中国信保出口贸易险承保部美大处承保人彭薇，撰文介绍欧美主要经济体针对出口企业种种规避反倾销税的行为所采取的常见防范措施，同时结合真实案例说明反倾销等贸易救济手段将显著增加进口商的长期经营风险，进而帮助出口企业走出“误区”，理性应对的同时做好长期、有严密规划的、有战略意义的综合应对方案。

自 2001 年底加入世界贸易组织以来，中国经历了十年的高速发展，目前已成为世界第二大经济体与第一大出口国。与此同时，全球贸易保护的“大棒”也频频挥向中国。截至 2011 年末，中国共计遭受国外贸易救济调查 602 起，涉案金额 389.8 亿美元；其中，反倾销调查 510 起，反补贴调查 43 起，保障措施 106 起，特保措施 33 起¹。中国已连续 16 年成为全球遭遇反倾销调查最多的国家，连续 5 年成为全球遭遇

反补贴调查最多的国家，且涉案总金额和单个案件涉案金额均呈上升趋势。除此之外，针对知识产权保护的 337 调查也日益频繁，2006 年至 2010 年的五年间，中国制造商品共计遭遇美国发起的 337 调查 56 起，超过了过去 20 年的总和。尤其是后金融危机时代，欧美经济长期挣扎在复苏与衰退边缘，贸易救济更加成为部分主要经济体保护国内产业发展以及转移自身经济压力的有效途径。在此背景下，中国的出口增



数据来源：证券时报文章《加入 WTO 十年：中国共遭受国外贸易救济调查 602 起》(2011/113)

图 1：全球对华发起和实施反倾销案件数量（2001-2010 年）³**图 2：全球对华发起和实施反补贴案件数量（2001-2010 年）⁴****图 3：全球对华贸易救济案件数量及涉案金额（2005-2010 年）⁵**

速开始趋缓，贸易顺差呈收窄趋势。2011 年前十个月中国的出口总额为 15497.1 亿美元，同比增长 22.0%，增速比去年同期回落 10.7 个百分点；贸易顺差 1240.3

亿美元，同比下降 15.4%²。

在持续高发的贸易救济调查中，中国的钢铁、化工、机电、纺织以及汽车零部件等行业成为贸易救济的重灾区。2009 年美国对

中国钢铁产品启动的 7 起反倾销调查中有 6 起调查的单个案件涉案金额超过 1 亿美元⁶，其中美国对华石油管材进行的“双反”调查涉案金额高达 27 亿美元，成为迄今为止美对华贸易制裁金额最大的“双反”案件。而美国对中国的轮胎产品实施的特别保障措施更是近年来贸易保护渐入高峰的重要标志，该措施直接影响了中国轮胎产业 22 亿美元的产值，有近 10 万左右的轮胎工人就业受到影响。特保措施实施以后，2010 年中国出口至美国的乘用车轮胎比 2009 年下降了 23.6%，2011 年上半年又下降了 6%，给行业出口造成沉重打击。

作为中国的出口企业，来势汹汹的贸易保护直接导致了出口规模的下降，盈利空间受到挤压，甚至被迫撤出局部海外市场，国际业务大量流失。由此，应对贸易救济的态度与付诸行动的执行力很大程度上决定了一个企业的生死存亡。然而，我国的出口企业由于对世贸组织规则及其争端解决机制缺乏深刻认识、对各国贸易救济手段的法律法规缺乏全面理解，在面对以及应对贸易救济的过程中仍存在诸多认识上的“误区”。如何认清并避免这些误区成为出口行业减少损失、规避风险的当务之急。

2 数据来源：中国商务部官网

3 数据来源：WTO 贸易救济数据库

4 数据来源：WTO 贸易救济数据库

5 贸易救济案件统计范围包括：反倾销、反补贴、保障措施和特别保障措施；数据来源：商务部《国别贸易投资环境报告》

6 只有钢板产品涉案金额不足 1 亿美元



中国出口企业应对贸易救济存在误区

文 | 彭薇

应对误区 1 临时反倾销措施前的集中性突击出口

问题：该行为易招致进口国¹追溯征收反倾销税

根据美国的反倾销调查流程，商务部在收到申诉方的调查申请至作出立案决定大约需要 20 天的时间²，而临时反倾销措施需在商务部和国际贸易委员会作出产业损害和倾销的肯定性初裁后才能实施，

且立案调查之日起 60 天内不得实施。按此规定，即便不考虑出口企业提前获悉可能会被提起反倾销诉讼的消息，从申诉日起出口企业大约有近一个季度的“豁免期”。而根据欧盟的反倾销调查流程，该“豁免期”可长达 105 天³。在“豁免期”内，因不必承担被实施反倾

销措施的风险，出口企业往往利用这段时间进行集中性的突击出口，即使无在手订单，稍具规模的出口企业也会大量出口至其在进口国境内的关联企业进行备货，以为借此便可暂时性规避反倾销调查带来的损失。然而，事实上，此举带来的损失可能更大。

1 本文中的“进口国”、“调查国”均指发起和实施反倾销调查的国家。

2 美国和欧盟反倾销调查的时间安排详见附件 1；美国反倾销调查流程图详见附件 2。

3 根据欧盟的反倾销调查流程，商务部在收到申诉方的调查申请至作出立案决定大约需要 45 天时间。

反倾销协定

“主管机关在发起调查后，一旦掌握充分证据表明 10.6 条所列条件已经得到满足，即可以采取一些必要的诸如暂停完税通关的措施，以便按照该条款的规定追溯征收反倾销税”。

由于短期内的大量出口会对进口国造成更大冲击，因此，WTO《反倾销协议》第 10.6 条规定：“如主管机关对所涉倾销产品作出如下规定，则最终反倾销税可对在实施临时措施之日前 90 天内进口供消费的产品征收：1) 存在造成损害的倾销的历史记录，或进口商已经知道或应该知道出口商实行倾销，且此类倾销会造成损害；2) 损害是由在相对较短时期内倾销产品的大量进口造成的，根据倾销产品的时间和数量及其他情况（例如进口产品的库存快速增加），该倾销产品可能会严重破坏即将实施的最终反倾销税的补救效果，只要已经给予有关进口商发表意见的机会”。在美国反倾销法律中，对于可以追溯征收反倾销税的特殊情形，被认定为“紧急情况”。在美国国际贸易委员会作出最终裁定前 20 日之外的任何时间，申请人皆可提出“紧急情况”认定申请。

在追溯征收反倾销税的问题上，出口企业往往心存侥幸，认为只要详细了解了进口国关于追溯征收的实施流程，即可在法律空隙间游走。然而，事实上，欧美主要经

济体在反倾销追溯征收的法律制定上存在很大的可解释空间，相关主管机构在案件裁定中亦存在相当大的自由裁量权。以美国的追溯情况为例，首先，在“紧急情况”的认定条件上存在诸多争议。上述“紧急情况”的认定标准大致可归纳为：1) 存在“倾销历史”；2) “进口商知道或应该知道”倾销的存在；3) 涉案产品“在相对短的时间内存在大量进口”的事实。在这三个条件的认定环节中，均包含非常多的不确定因素，从而极易成为案件裁定中的争议焦点。比如，在“倾销历史”的认定上，该“倾销历史”是指涉案产品在调查发起国的倾销历史还是也包括在其他国家曾经存在的倾销历史；在“进口商知道或应该知道”的认定上，由于中国到 2016 年才会获得完全市场经济地位⁴，因此相关主管机构当前多采用第三国替代价格推定涉案产品的正常价值，由此导致进口商很难“知道或应该知道”是否存在倾销，同时对于选定哪个国家作为替代国更是无从知晓；在“相对短的时间内存在大量进口”的事实认定上，进口国对于“大量进口”的调查期间的选定存在很

大不确定性。在美国的反倾销实践中，通常是以申请人提交申请书之日前的一段时间（通常为不少于 3 个月的时间）与提交申请书之日后的相同一段时间进行对比；但如果商务部认定涉案的出口企业在申请书提交之前就已经知道或者有理由知道反倾销调查程序即将开始，则上述对比期间将被提前。第二，“紧急情况”发起调查的时间难以预判。WTO《反倾销协定》第 10.7 条规定：“主管机关在发起调查后，一旦掌握充分证据表明 10.6 条所列条件已经得到满足，即可以采取一些必要的诸如暂停完税通关的措施，以便按照该条款的规定追溯征收反倾销税”。按此规定，在立案调查日至国际贸易委员会终裁前 20 天之间的任何时间，只要有充分证据证明“紧急情况”的存在，甚至可以在初裁之前作出追溯征收反倾销税的决定。

由此，一旦被进口国认定为“紧急情况”从而裁定追溯征收反倾销税，将导致出口企业必须为在临时反倾销措施实施前的大规模集中性出口“买单”，从而给出口企业在短期内造成巨额损失，甚至引发出口企业破产。近期，中国出口产品被裁定为存在“紧急情况”的案件日益增多，仅 2010 年美国就作出了四起对于中国产品“紧急情况”认定的肯定性裁决⁵，被追溯征收反倾销税的风险日益上升。

⁴ 根据《中国入世协定书》第 15 条，中国在入世后的 15 年中允许 WTO 各成员国采用“替代国价格”计算中国企业的成本，即原则上承认了中国的“非市场经济地位”。根据该协议，到 2016 年，中国将自动获得“完全市场经济地位”。

⁵ 其中三起为初裁结果，一起为终裁结果；数据来源：中国贸易救济信息网。

应对误区 2 绕道第三国出口或者在进口国内组装加工

问题：该行为易招致进口国反规避调查

在反倾销带来的高额惩罚性关税面前，出口企业常采用的另一种规避途径便是“绕道”第三国出口至进口国或者在进口国境内组装加工生产。当前，大多数的出口企业对反倾销法律均有一定了解，往往知道直接通过第三国的转口贸易由于出口商品上标有“中国制造”，在进口国海关清关时仍需缴纳反倾销税；因此，在实际操作中，多采用在第三国建厂、与第三国当地工厂合作、以及在进口国国内建厂等方式，力图通过组装加工获得第三国颁发的“原产地证明”⁶或者在进口国国内实现产品价值增值的方法规避惩罚性关税。

针对此种情况，无论是美国还是欧盟，均制定了相关法律严格杜绝通过改变贸易方式或者生产方式来规避已发布的反倾销或反补贴命令的行为。美国在1988年制定的《贸易与竞争混合法》中特别补充规定了须防范的四种典型规避行为，包括：在美国组装规避、第三国组装规避、轻微改变产品的规避以及后期改进产品的规避。欧盟在第386/96号法令中对规避行为通过具体条件的认定标准亦有明确说

明：“（来自被征收反倾销税的出口国的）部件或原材料占该产品全部部件或原材料总价值的60%以上则有可能被认定为存在规避行为），但新增价值占该产品制造成本25%以上除外；组装业务在反倾销立案调查即将开始前或立案后开始或大量增长；在同类产品的价格和/或进口量方面正在破坏反倾销措施的救济效果；并且有证据表明，与原反倾销调查为同类产品所确定的正常价值相比存在倾销”。

在实务操作层面，很多出口企业认为只要拿到第三国出具的“原产地证明”就可顺利清关。这实际上隐藏着很高的风险因素。首先，“原产地证明”的获取存在技术难度。原产地认定的重要标准之一是“实质性改变标准”，该标准是指使用进口的原材料在出口国（或地区）内制造、加工的货物，并由于在该出口国（或地区）内的制造或加工程序，在性质、形状或用途上已经产生了不同于进口原材料的永久性和实质性变化，如形成了一个新的和完全不同于原材料的产品，并有了一个完全不同的名称、特征或用途。具有这一实质性改变的产品，即可确定为该出口国（或地区）制造的产品，换言之，该出口国可视为该制成品

的原产地。目前常见的两种衡量标准包括：1) 改变税则及例外情况的办法：即在税则商品分类目录中，经过出口国加工或制造的产品应归入的税则号必须不同于所使用的进口原材料或部件的税号。2) 从价百分比标准（又称增值百分比标准或增值标准）：即出口产品在出口国生产中所使用的生产国的本国原材料或部件费用和生产费用的总和，在该产品价格中所占的比例必须达到或超过一定的百分比；或者出口产品在出口国生产中所使用的外国进口原材料或部件价值，在该产品的出厂价格所占的比例不得超过规定的百分比。由此可见，简单的加工组装并不能获取第三国颁发的“原产地证明”。在此基础上，即使顺利获得了第三国出具的原产地证明，由于各国法律条款规定的不同以及操作标准不同，仍有可能被实施反规避措施。例如，2011年7月26日，欧盟对原产于中国的钢铁制紧固件作出反规避终裁：对由马来西亚转口（无论是否标明原产于马来西亚）的涉案产品征收85%的反倾销税。

除此之外，反规避措施的相关法律制度在实践应用中亦存在诸多可争议要素。以美国的反规避措施为例，美国商务部在“什

⁶“原产地证明”是证明商品原产地，即货物的生产或制造地的一种证明文件，是商品进入国际贸易领域的“经济国籍”，是进口国对货物进行确定税率待遇、贸易统计、实行数量限制（如配额、许可证等）和控制从特定国家进口（如反倾销税、反补贴税）的主要依据之一。

么是生产和组装”、“零部件的定义”、“如何确定零部件的价格和在美国销售的价格”、“如何认定商品形状和外观上的微小变化”等一系列问题上都存在自由裁量空

间,从而为出口企业寄希望于“绕道”第三国规避关税征收的做法埋下了诸多风险隐患。从企业的战略发展层面来看,盲目性、冲动性的海外突围将引发一系列问题,包括海外

布局是否合理、上下游渠道是否通畅、综合成本上升的压力是否可以承担以及与当地工会的关系等,由此给企业自身的经营造成巨大压力,很可能得不偿失。

应对误区 3 蓄意压低价格, 变相分担反倾销税

问题: 该行为易招致进口国反吸收调查

短期内突击出口可能引发的追溯征收以及绕道第三国可能引发的反规避措施都是相对显而易见的进口国为保障反倾销实施效果的惩罚手段,然而,还有一种更为隐蔽的,更加容易被出口企业忽视的反倾销保障手段,被称为“反吸收”。通常情况下,反倾销税令一旦颁布生效,倾销商品的价格优势将不复存在。为应对反倾销税带来的成本上升,进口商将被迫转移采购或是提高商品价格,在保证自身利润空间的同时,倾销商品的竞争力将被大幅削弱。而作为出口企业,为了能够在征税基础上继续完成交易,维持客户关系,有时会以大幅降低出口商品价格的方法变相承担部分反倾销税,从而维持倾销商品的价格

优势,保持在进口国的市场份额。此种方法已成为中国大多数出口企业在面对反倾销时最有效,也是最普遍采用的应对方式,而“反吸收”这个字眼确不被多数企业所熟知。

反吸收调查针对的是对于进口国反倾销税的“吸收”行为。所谓吸收,是指在进口国已对某一进口产品征收反倾销税的情况下,出口商采取低报出口价格的方法减轻进口商因承担反倾销税产生的负担,从而降低反倾销税对其产品在进口国市场份额的影响。在反吸收的立法上,欧盟的反吸收法律制度以其完备性位居世界前沿。早在1988年欧共体即通过了第2423/88号条例,在世界反倾销法中第一次引入反吸收条款。根据该条例第13条第11款的规定,“出口商承担了反倾销税”是确定吸收的标准。1995

年欧共体再次通过了第384/96号条例,通过客观的价格指标来推定吸收行为存在:1)出口价格下降,该出口价格指的是外国出口商出口到欧盟的产品的价格;2)反倾销措施应该却没有带来共同体内转售价格或随后的销售价格的变动或者充分变动。只要符合上述两种情形之一的,就可以推定存在吸收行为。美国虽然没有专门针对“吸收”行为的法律条款,但是其反吸收措施完全嵌套在反倾销的行政复审制度中,主要体现在年度复审⁷和日落复审⁸过程中重新确认和计算出口商的实际倾销幅度。一旦发现由于出口商价格调整导致倾销商品的转售价格低于正常价值,即被认定为存在吸收行为,可重新确定该出口商的反倾销税率。与欧盟反吸收措施的普遍适用性不同,美国的反吸

⁷ 美国的年度复审制度是指,在反倾销税命令公布后的每个周年期,利害关系方可以书面请求美国商务部,针对反倾销案件涉及的个别出口商或生产商进行行政复审,并说明申请复审的理由。年度复审一般包含复审前最近12个月期间内该产品的进口、出口和销售情况,主要审查被实施反倾销税后的被调查产品是否仍然存在倾销以及倾销幅度大小的变化。商务部根据调查结果,作出是否改变反倾销结果的裁决。

⁸ 美国的日落复审即反倾销的到期复审,美国商务部通常会在5年终期之前6个月内发布公告,如有相关利害关系方提出日落复审请求,则商务部会启动日落复审程序;如无,则有关反倾销命令即可被撤销或者终止。如果日落复审裁定征收反倾销税不再是必要的,则自日落复审裁决结果公布之日起,反倾销令失效;反之,则反倾销令有效期再延长5年,但在日落复审结束之前,反倾销税令依然有效。

收措施主要针对的是出口商和进口商之间存在附属关系的特殊情况,即国际贸易的买卖双方间存在关联关系。就目前中国出口企业的实际情况来看,随着越来越多的国内企业经营实力不断增强,“走出去”的愿望日益强烈,在进口国设立分公司或者合资公司则可以更加贴近市场,把握下游市场动向,同时更加便捷地维护客户关系。然而,这其中,通过海外分公司进行价格调整也是重要目的之一,由此大幅提

高了被认定为存在“吸收”行为的可能性。

总而言之,欧盟和美国对于“吸收”行为的防范措施虽有差异,但是在打击效果上异曲同工,而且更加隐蔽,往往被出口企业所忽视。例如,2006年12月,距欧盟对我国化纤布作出反倾销终裁仅一年多之际,欧盟委员会再次发布公告,对中国出口的化纤布发起反吸收调查。该调查的影响范围非常之广,中国约1300家纺织品生产和出口

企业成为被调查对象,涉案金额高达5.8亿美元,在当时被称为中国纺织品出口“第一大案”。

除了采取压低出口价格的方式自担部分反倾销税外,部分出口企业更加激进,为了保住订单和下游市场,不惜采用DDP贸易术语⁹完成交易,从而全部承担高额的惩罚性关税。这种做法将给企业造成巨大的经营压力以及由此产生巨大的收汇风险,不值得广大的出口企业借鉴。

应对误区4 “免费搭车人”的消极应对心理

问题:该行为易引发进口国采用“最佳现有资料原则”裁定案件

众所周知,反倾销应诉案件旷日持久,费用惊人,尤其是聘请具备经验丰富且拥有国际化成分的律师团队更是昂贵。以当前正在进行的光伏“双反”案件为例,国内某光伏行业龙头企业预计承担的律师费用高达上千万美元。而对于像纺织、农产品、轻工等中国传统优势的出口行业而言,从业企业普遍经营规模中小、资金实力弱,在高昂的应诉成本面前往往力不从心。因此,我国众多的中小型出口企业在面对反倾销调查时往往抱有“搭便车”心理。这些企业往往寄希望于行业内其他企业的积极应诉来降低

反倾销税率的平均水平,部分企业放弃应诉,甚至不配合进口国的调查工作,从而极易引发“最佳现有资料原则”被采用。

根据美国反倾销法律规定,如果相关利害方不积极配合或者阻碍调查的进行,主管机关则可以放弃该方提供的相关资料,而代之以现有的最佳资料,即采用“最佳现有资料原则”进行裁定,而最佳现有资料往往会对被调查方非常不利,从而导致裁定税率远超过行业可负担水平。WTO《反倾销协议》在附录中虽然列示出一系列条件,详细规定了何种情况下可采用此原则,以限制进口国主管当局滥用此原则拒绝考虑当事人提供的资料的做

法,但是此原则在反倾销实践中仍然屡被采用。

1994年,在美国对中国出口的大蒜开展的反倾销调查中,由于没有一家中国企业出面应诉,最终导致美国商务部采纳了调查申请方提出的各项不利资料,根据“最佳现有资料原则”裁定的终裁税率高达376%,美国的大蒜市场从此对中国企业彻底关闭。此后,该做法还引得加拿大、韩国、巴西等多个国家纷纷效仿,出口企业本以为放弃的只是美国市场,但是拒绝或者放弃应诉带来的后果远不止如此,且很容易助长进口国更为强烈的贸易保护主义倾向以及一系列连锁反应,从而为涉案行业甚至是其他行业带来负面影响。

9 DDP贸易术语是Delivered Duty Paid的缩写,即“完税后交货”。它是指卖方在指定的目的地,将在运输工具上尚未卸下的货物交给买方,承担将货物运至目的地的一切风险和费用,办理进口清关手续,缴纳进口“税费”,即完成交货义务。



应对误区 5 反倾销仅给出口企业造成损害

问题：易忽视反倾销给进口商经营造成的长期负面影响

在评估反倾销带来的影响时，出口企业往往只会考虑到反倾销给自身造成的利益损害。然而，反倾销是把“双刃剑”，给出口企业带来损失的同时也会给进口商的长期经营造成负面影响。一方面，进口商在高额的惩罚性关税的重压之下，其付款能力和付款意愿均会受到显著影响，违约风险大幅上升。另一方面，从反倾销措施实施的初衷来看，进口国政府的根本目的是为了**保护国内的相关产业**，尤其是关系到国内就业问题的支柱性产业。因而，受到贸易保护的**对象多为国内生产型企业**，而作为**中国出口企业海外买方的进口企业**往往多为贸易型或者批发型企业，并不在受保护的范围内。因此，对于该类

型的进口商而言，无论是**自担部分关税继续自中国进口**，还是**转移采购区域**，其自身的综合成本均将被拉升至与国内同类产品生产型企业的相同水平，竞争优势被大幅削弱，进而导致销售额的快速下降以及盈利能力受到严重冲击。一旦成本的大幅上涨令进口商在相当长的一段时期内无法消化，则可能迫使进口企业陷入经营困境，由此引发对于出口企业的拖欠和破产风险，而这种风险在短期内暴露的可能性不大，因此更为隐蔽，带给出口企业的危害也更大。

仍举个近年发生的真实案例。2009年，世界轮胎75强企业——美国GPX国际轮胎集团（以下简称“GPX集团”）向当地破产法院提交了破产申请，该集团在北美曾拥有1000多个轮胎零售商和30多

个原配制造商的经销网络，在北美特种轮胎市场份额达到三分之一。该集团的破产与美国对中国工程轮胎实施的“双反”措施密不可分。2006年，GPX集团本想借在中国建立合资工厂的方式降低全球范围内的生产成本，然而其在中国的合资工厂——河北兴茂轮胎有限公司成立不久即被美国商务部征收了33%的“双反”关税。在关税实施后的9个月中，河北兴茂轮胎出口的批次、数量、货值同比分别减少了89.9%、97%和96%，不仅自身损失惨重，更连累整个集团陷入经营困境。GPX集团的破产给其中国多家供应商造成了严重损失。因此，对于出口企业，反倾销的短期应对只是冰山一角，关注海外买方经营风险的上升以及长期发展的趋势更显意义重大。

文 | 彭微

走出“误区”后 中国出口行业的路在何方



当今的国际贸易环境中存在诸多变局。无论是从全球宏观经济形势的角度，还是考虑中国在产业升级过程中与欧美发达国家的产业布局形成的结构性冲突，抑或是新兴市场国家自身的就业压力与经济发展的压力，可以预计，在未来相当长的时期内，中国都将成为全球贸易保护的首要打击目标。另一方面，不可否认的是，我国部分产业竞争过度，无序化与恶性竞争确实给其他国家的相关产业造成了一定程度

的损害。以光伏产业为例，由于中国光伏行业的超高速发展，全球太阳能行业当前面临严重的产能过剩，2011年以来光伏面板价格已下跌了48%，已有三家美国光伏企业申请破产，印度最大的光伏电池制造商——印度太阳能公司也于今年6月停产并负债约合人民币323亿元。

因而，作为中国的出口企业，在理性看待贸易摩擦的基础上，还应关注并做好以下几点：

首先，把握贸易摩擦演变趋势，

理性看待风险，积极寻求自我抗辩。在时刻变化的国际经济形势和贸易格局中，出口企业的当务之急是必须认清全球对华贸易救济措施的变化趋势，尽快熟悉和掌握不断涌现的新型贸易救济模式，尤其是提高对各种新型技术壁垒的重视程度。为了增大胜诉概率，出口企业应更加深入地了解世贸组织的相关规则和各国贸易救济的法律条款，切不可存在侥幸心理，把过多的精力放在寻找法律制度

和实施流程的空隙上。毕竟，大量的事实已说明，欧美发达经济体在贸易救济领域的相关法律制度已非常健全，对于任何可能削减贸易救济措施的方式和手段，均制定了有针对性的详细的法律法规予以应对，打法律“擦边球”的后果只能给自身甚至是整个产业带来更严重的危害。在此基础上，学会运用 WTO 争端解决机制和各国司法审查程序进行自我抗辩与自我保护。最及时的案例便是，美国联邦巡回上诉法院于当地时间 12 月 19 日就《GPX 国际轮胎公司和河北兴茂轮胎有限公司诉美国政府案》做出判决：在非市场经济条件下的政府财政援助不能够被认为是补贴，“反补贴法律对非市场经济国家不适用”。该案件的判决，不仅将使涉案的十多家工程轮胎企业受益，更深层次的影响是，美方在过去五年里向中国所发起的 30 多项反补贴调查案例都可能需要纠正，并且未来再对中国提起反补贴诉讼也将面对本国法理和案例层面的障碍。

第二，转变应对思路，着眼长期发展，放眼全球化布局。无论是世界贸易组织还是各国的相关主管机构，在贸易救济案件的裁定过程中都存在极大的酌情自由裁量权，贸易救济案件多适用“一案一释”的个案情况，多无广为适用的普遍性规律可循，从而增加了案件的复杂性和难以预料性。因此，出口企业在积极应对当前案件的同时，还应转变思路，将贸易救济实施后的

短期应对与企业自身的长期发展结合起来，将征收惩罚性关税后交易风险的短期上升与海外买方的长期风险评估结合起来，制定长期的、有严密规划的、有战略意义的综合应对方案。在此基础上，变“被动出走”为主动提高全球资源整合能力，积极着眼全球布局，从根本上动摇贸易保护主义的根基。以家电行业为例，美的、海尔等家电龙头企业早已将工厂开到了世界各地，不仅在技术上实现了与国际标准的无缝对接，生产和服务的本地化可以有效解决当地就业问题，促进当地经济发展，从而成为减少贸易摩擦的重要原因之一。

第三，以企业结构调整带动产业结构调整，以“中国创造”取

代“中国制造”。在国际分工体系中，以中国为代表的广大发展中国家长期处于价值链生产的中低端。“两头在外”的加工贸易模式导致我国长期产业结构低级化的同时，虚高的贸易增长更是增大了贸易摩擦可能性。因而，加快产业结构调整、发展战略性新兴产业成为我国在“十二五”期间抢占国际分工制高点、重新构建比较优势的必然要求。从企业层面来讲，出口企业应严格审视自身的产品结构以及出口区域结构，合理安排产能，在未来的发展中努力实现内外销比例的合理规划以及出口区域的合理分布，同时加快产品技术升级的步伐，尽快摆脱中低端产品以及贴牌产品生产的传统出口模式，向着高

表 1 美国反倾销调查时间表

天数	调查进程
0	申请提起于 DOC 和 ITC
20	DOC 决定是否立案展开调查
45	ITC 完成产业损害初裁
160	DOC 完成倾销幅度初裁（必要时可延长不超过 50 天）
235	DOC 完成倾销幅度仲裁（必要时可延长不超过 60 天）
280	ITC 完成产业损害仲裁（必要时可延长不超过 60 天）
287	DOC 发布反倾销税令，海关据令征收

表 2 欧盟反倾销调查时间表

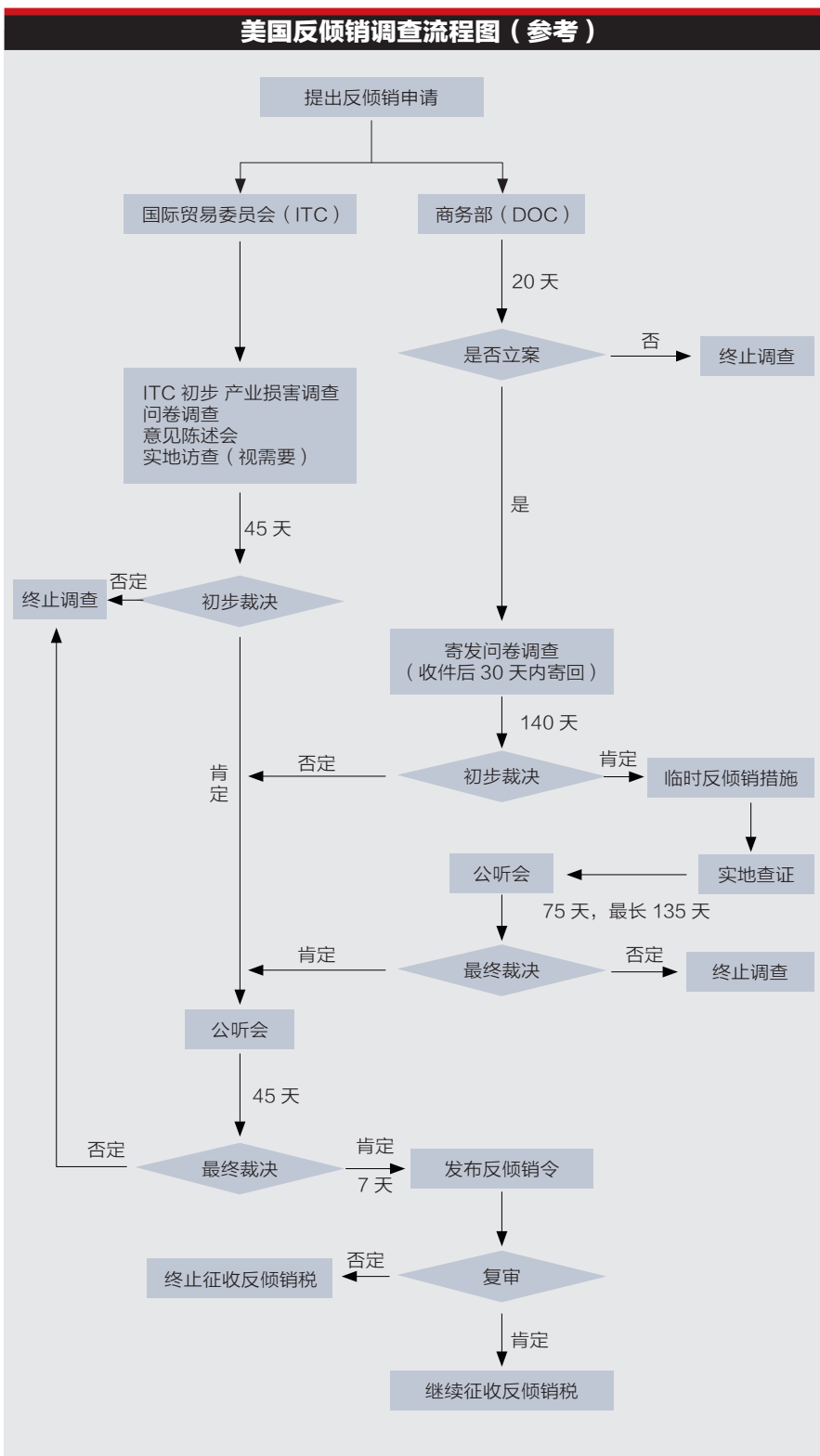
天数	调查进程
0	申请提起于欧盟委员会
45	欧委会决定是否调查立案
105 天后	欧委会完成初裁（特殊情况下可延长至 9 个月）
1 年内	欧委会仲裁建议（特殊情况下可延长至 15 个月）
之后 1 个月内	欧盟部长理事会决定是否采取反倾销措施

附加值、高技术含量、自有品牌的国际化品质积极转变。在此过程中，必将大力推动中国出口行业的产业结构调整与产业升级，引领整个产业向着“微笑曲线”¹两端附加值更高的区域快速延展，以“中国创造”取代“中国制造”成为我国在全球国际分工与贸易格局中的新的代名词。

参考文献：

1. 陈长文,《企业家跨国财经法》,法律出版社,2007年,第432-487页
2. 施耐德、唐青阳,《欧盟反倾销制度与实务研究》,法律出版社,2005年
3. 尚明,《反倾销:WTO规则及中外法律与实践》,法律出版社,2003年
4. 宫桓刚,《中国出口产品被追溯征收反倾销税的“紧急情况”研究》,财经问题研究,2009年第9期
5. 周岳梅,《反吸收:警惕欧盟反倾销重拳打击》,WTO实务,2007年第10期
6. 郭东平,《关于紧急情况追溯征收反倾销税问题的探讨》,国际商报,2007年9月7日
7. 赵朴英、韩顺玲,《我国反吸收立法的思考》,2010年
8. WTO, Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994, 1994年

美国反倾销调查流程图（参考）



¹ “微笑曲线”理论是宏基集团创办人施振荣先生于1992年提出的，以此作为宏基的策略方向。该曲线形似微笑的嘴形，两端朝上，左边代表研发，右边代表营销，中间底部区域代表制造；其含义是，在产业链中，附加值更多体现在两端，即设计和销售环节，处于中间底部的制造环节附加值最低。

出口预警

1月11日

美国对华盒装铅笔作出反倾销行政复审初裁

2013年1月11日,美国商务部发布公告,对原产于中国的盒装铅笔作出反倾销行政复审初裁,裁定中国涉案企业北京迪克森文教用品有限公司(Beijing Fila Dixon Stationery Company, Ltd.、Beijing Dixon Ticonderoga Stationery Company, Ltd.、Beijing Dixon Stationery Company, Ltd. and Dixon Ticonderoga Company)的倾销幅度为92.46%。

1993年11月7日,美国商务部对原产于中国的盒装铅笔进行反倾销调查,涉案产品海关编码为96091000。1994年11月8日,美国商务部对该案作出反倾销终裁,裁定中国涉案企业的倾销幅度为0%~44.66%。2012年1月31日,美国商务部对该案进行第17次反倾销行政复审。

1月25日

美国对华厨房用金属架(筐)作出反倾销行政复审终裁

2013年1月25日,美国商务部发布公告,对原产于中国的厨房用金属架(筐)作出反倾销行政复审终裁,裁定中国涉案企业新金山五金制品(珠海)有限公司(New King Shan(Zhu Hai) Co., Ltd.)不存在倾销行为。

2008年8月27日,美国商务部对原产于中国的厨房用金属架(筐)进行反倾销调查。涉案产品海关编码为84189980.50、73219050.00和85169080.00。2009年7月21日,美国商务部对该案作出反倾销终裁,裁定中国涉案企业的倾销幅度为44.77%~95.99%。2010年10月31日,美国商务部对该案进行第3次反倾销行政复审。

2月7日

美国对中国等6国产冷冻暖水虾作出反补贴产业损害初裁

2月7日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国、厄瓜多尔、印度、印尼、马来西亚、泰国和越南产冷冻暖水虾作出反补贴产业损害初裁,裁定涉案产品的补贴行为给美国国内产业造成了实质性损害。

根据该肯定性裁决,美国商务部将继续对涉案产品进行反补贴调查,并将于2013年3月25日对该案作出反补贴初裁。

2013年1月18日,美国商务部对原产于中国、厄瓜多尔、印度、印尼、马来西亚、泰国和越南产冷冻暖水虾进行反补贴立案调查,涉案产品海关编码为03061700.03、03061700.06、03061700.09、03061700.12、03061700.15、03061700.18、03061700.21、03061700.24、03061700.27、03061700.40、16052110.30、16052910.10。

2月16日

欧盟对华无缝钢铁管进行反倾销调查

2月16日,应欧盟无缝钢管业防御委员会(The Defence Committee of the seamless pipes and tubes industry of the European Union)的申请,欧盟对原产于中国的无缝钢铁管(外径超过406.4毫米)进行反倾销立案调查。涉案产品在欧盟合并关税编码7304.19.90、7304.29.90、7304.39.98、7304.59.99。

在本案中,欧盟初步选定美国作为计算中国涉案产品正常价值的替代国。

信保动态

1月14日

广东信保陈连从总经理光荣当选广东省政协委员

1月14日，政协第十届广东省委员会常务委员会第二十二次会议在广州召开，会议审议通过了十一届广东省政协委员名单，中国信保资深专家、广东分公司总经理陈连从位列其中，光荣当选政协广东省十一届委员会委员。这标志着在广东省参政议政的舞台上，首次有了来自中国信保的声音，也充分体现了广东省委省政府和社会各界对中国信保促进广东省经济社会发展所做贡献的充分肯定。

陈连从表示，当选政协广东省十一届委员会委员，更多的是一份责任和使命，他将代表广东经济界认真履行政协委员职责，积极向政府建言献策，促进政策性出口信用保险更好地服务广东省经济社会发展。

1月21日

中国信保召开理赔服务媒体通气会

1月21日，中国信保召开理赔服务媒体通气会。新华社、人民日报、人民日报海外版、中央人民广播电台、新华网、人民网、国际商报、金融时报、经济参考报、中国保险报等十家中央权威媒体参加了通气会。

中国信保理赔追偿部相关负责人向媒体通报了2012年公司最新理赔情况，介绍了最新理赔案例。本次媒体通气会分别从积极履行政策性职能，充分发挥保险补偿作用；发挥信用保险专业优势，有效帮助企业减少海外损失；帮助企业提高风险防范意识，提升风险防控能力等三个方面，阐述了理赔服务的积极作用和成效。

1月22日

厦门市商务局在《厦门日报》整版宣传出口信用保险

1月22日，厦门市商务局在《厦门日报》刊登了题为《出口信用保险为外贸保驾护航》的整版报道。报道对近年来出口信用保险为厦门外贸出口所做的工作给予了高度肯定。报道采用人物专访的形式，采访了厦门市商务局党组书记陈灿煌。陈书记就与信保的合作历史、2013年政府支持政策以及深化政信合作，提升出口信用保险服务接受了记者的专访。

《厦门日报》被誉为海峡西岸最好的主流大报，而由政府主管部门主动为企业大篇幅宣传在当地尚属首次，此举为出口信用保险在当地的发展创造了良好市场舆论环境。在今后的工作中，中国信保厦门分公司将继续加大与地方商务部门的协调力度、争取更多的政策支持，创新宣传模式，提升企业的风险意识，不断开拓出口信用保险发展的新局面。

2月5日

《山西经济日报》头版刊发中国信保山西分公司成立三周年综述评论

在中国信保山西分公司成立三周年前夕，《山西经济日报》记者到分公司进行了实地采访，并于2月5日在头版刊登了新闻综述——“扬帆，让出口企业远航——山西政策性出口信用保险跨越式发展新亮点”，并在报眼位置刊登了恭贺图片。

报道近4000字并配发新闻图片，通过对支持贸易额、一般贸易渗透率、企业覆盖面等三年数据的鲜明对比，借助企业案例、社会反响、政策指引等各方面的声音，全面总结回顾了分公司的三年发展历程，充分肯定并高度评价了分公司在支持经济转型跨越发展和助推企业“走出去”过程中发挥的重要作用。



服务网络

第一营业部

地址：北京市西城区丰汇园 11 号
丰汇时代大厦
邮编：100033
电话：(010) 66582692
邮箱：yy@sinosure.com.cn

第二营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦 16 层
邮编：100037
电话：(010) 66582387
邮箱：ii-dept@sinosure.com.cn

第三营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦 16 层
邮编：100037
电话：(010) 66582583
邮箱：dsyyb@sinosure.com.cn

第四营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦 16 层
邮编：100037
电话：(010) 66582605
邮箱：beijing@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：河北省石家庄市联盟路 707 号
中化大厦 11 层
邮编：050061
电话：(0311) 85518269
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

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：杭州市延安路 528 号
标力大厦 B 楼 25 层
邮编：310006
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) 2681855
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：厦门市鹭江道 8 号
国际银行大厦 32 层
邮编：361001
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：zhengzhou@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) 3512856
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) 59508888
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：重庆市渝中区青年路 38 号
重庆国际贸易中心 A 栋 2706 室
邮编：400010
电话：(023) 63107196
邮箱：chongqing@sinosure.com.cn

分担出口风险 保障收汇安全



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

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