

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2014 年
第 7 期
总第 127 期



中国信保承保的华彬国际租赁出口新加坡深水海工重吊船项目

上半年中国信保承保规模 2291.2 亿美元

今年 1—6 月，中国出口信用保险承保规模达到 2291.2 亿美元，同比增长 19.2%，其中短期出口信用保险承保规模为 1813.8 亿美元，中长期出口信用保险承保规模为 76.2 亿美元，海外投资保险承保规模为 188.8 亿美元；向企业支付赔款 3.6 亿美元。

威海联桥：借力信保 再创辉煌

合作四年来，中国信保以专业、高效的服务帮助威海联桥提高抗风险能力，提升市场开拓能力，使公司顺利平稳渡过了金融危机最困难时期同时。同时，中国信保还积极帮助威海联桥搭建风险管控体系，不断提升风险管理水平，促进公司发展壮大。

中国信保发布 2014 年二季度 ERI 指数

2014 年二季度全球经济整体呈温和改善态势，美、欧等发达经济体维持复苏势头，新兴市场地区经济走势趋于平稳。从二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，7 个国家和地区信用级别上调，3 个国家和地区级别下调。



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 孔宪华
于淑妍 谭健 李可东 徐新伟
陈新 陈阳 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 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 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

目录

2014年7月 / 总第127期

Contents

媒体聚焦 / Media focus

- 01 中国信保进一步加大政策性保险对金砖国家支持力度
- 02 上半年中国信保承保规模 2291.2 亿美元
- 03 发挥政策性职能 支持外贸稳定增长
——中国信保落实国务院政策见成效
- 05 辽宁信保培育中国海工新优势
——累计支持海工装备项目 121 亿美元
- 07 货物控制权在手就“绝对安全”吗？
——出口信保提示企业警惕“付款买单”业务风险

市场前沿 / Market Cruise

- 08 威海联桥：借力信保 再创辉煌
- 10 上海振华重工：借助出口信用保险 扩展公司海外业务
- 12 互信合作 结成战略同盟
紧密协调 助力企业发展

资信服务 / SinoRating Services

- 14 中国信保发布 2014 年二季度 ERI 指数
- 17 美国移动通信行业研究报告

信保说案 / Case Study

- 20 从一宗破产案看中途停运权
- 22 国际贸易货款支付需警惕“网络黑手”
- 24 细节决定成败 一宗三方拖欠案引起的思考

学习研究 / Study and Research

- 26 亚洲国家矿业立法概况及发展趋势探析

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态





中国信保进一步加大政策性保险对金砖国家支持力度

● 文 | 新华网

7月15日，中国出口信用保险公司（以下简称中国信保）王毅董事长与巴西担保机构（ABGF）、俄罗斯出口信用与投资保险署（EXIAR）、印度出口信用担保公司（ECGC）、南非出口信用保险公司（ECIC）共同签署了《金砖国家出口信用机构合作谅解备忘录》。根据此谅解备忘录，金砖五国出口信用机构将在第三国的联合项目上开展合作，共同支持贸易与投资。此外，各机构还将加强信息共享和相互协调，从而有效降低承保风险，提高承保能力。

7月17日，中国信保王毅董事长

与巴西银行总裁埃尔得迈尔·本迪纳签署了两机构《合作框架协议》。根据此协议，中国信保将与巴西银行建立日常信息沟通机制，就中国企业对巴出口及在巴承建工程承包项目开展融资合作，并将逐步探讨就中国企业在拉美其他国家的工程承包或投资项目开展合作。

在金砖国家领导人第六次会晤期间，中国信保与多个金砖国家金融机构签署合作协议，将有利于进一步发挥我国政策性出口信用保险作用，更好地支持并鼓励中国企业面向金砖国家开展贸易和投资活动。

作为我国政策性出口信用保险机构，中国信保的主要职责是通过为对外贸易和对外投资合作提供保险等服务，促进对外经济贸易发展，重点支持货物、技术和服务等出口，特别是高科技、附加值大的机电产品等资本性货物出口，促进经济增长、就业与国际收支平衡。今年1-6月，中国信保的承保规模达到2291.2亿美元，同比增长19.2%；承保了一大批重点“走出去”项目，共支持能源、矿产、境外农业合作、产能转移、“一带一路”等重点领域对外投资项目130个；向企业支付赔款3.6亿美元。

人民日报

RENMIN RIBAO

人民网 网址: <http://www.people.com.cn>
手机: <http://wap.people.com.cn>

2014年
7月22日
农历癸巳年
六月廿六

26 省市建 90 个小微出口企业投保平台 小微出口享受便捷信保

上半年中国信保承保规模 2291.2 亿美元

● 文 | 《人民日报》记者 杜海涛

今年 1—6 月,中国出口信用保险承保规模达到 2291.2 亿美元,同比增长 19.2%,其中短期出口信用保险承保规模为 1813.8 亿美元,中长期出口信用保险承保规模为 76.2 亿美元,海外投资保险承保规模为 188.8 亿美元;向企业支付赔款 3.6 亿美元;与银行合作,帮助企业获得银行融资约合 1300 亿元人民币。

截至目前,中国信保出口信用保险的承保规模对我国出口的渗透率达到 17.8%,同比提高 3.1 个百分点,对一般贸易出口的渗透率达到 34.4%,同比提高 4 个百分点,达到国际较高水平。

今年以来,中国信保出台多项积极承保举措,扩大政策性出口信用保险覆盖面,以搭建小微出口企业统一投保服务平台为突破口,着力提升短期出口信用保险政策含量。1—6 月,中国信保通过加强与各地政府、行业(商)协会的合作,在全国 26 个省市建立了 90 个小微出口企业统一投保服务平台,为小微企业提供了更加简便快捷的信用保险服务。上半年,中国信保服务的小微出口企业数量突破 2.5 万家,占全国小微出口企业数量的 12%;承保规模约 233.6 亿美元,向小微出口企业支付赔款 4421 万美元。

新闻背景

发挥政策性职能 支持外贸稳定增长

——中国信保落实国务院政策见成效

● 文 | 本刊编辑部

今年上半年，全球经济复苏缓慢，国际形势局部动荡，我国外贸发展形势依然严峻复杂。中国信保积极贯彻落实国务院《关于支持外贸稳定增长的若干意见》，发挥政策性职能、创新产品、提升服务，采取多项措施积极扩大出口信用保险覆盖面。2014年上半年，我国外贸发展成绩显著，《人民日报》、新华社、《金融时报》等中央媒体进行了广泛报道。

创新服务 着力提升短期出口信用保险政策含量

我国小微出口企业量多面广，专业风险管理人员匮乏。今年以来，中国信保出台多项积极承保举措，扩大政策性出口信用保险覆盖面，以搭建小微出口企业统一投保服务平台为突破口，着力提升短期出口信用保险政策含量。《人民日报》重点关注了中国信保

建立小微出口企业统一投保服务平台，支持小微企业发展取得的成效。

与此同时，中国信保通过完善“信保通”网上客服平台、推出“信保大讲堂”系列讲座等形式，提高对自主品牌企业、重点行业企业以及大型企业集团的服务水平。全新改版上线的“信保通”

客服平台，汇集了中国信保《出口风险预警》、《行业研究报告》、《国别风险分析报告》等品牌信息研究成果，提高了中国信保的专业资讯服务效率和客户服务水平。1—6月，中国信保在短期出口信用保险项下，支持企业出口新兴市场等高风险业务1465.9亿美元，同比增长25.4%；支持机电产品、



高新技术等国家重点支持行业出口1412.9亿美元,增长19.6%。

为积极响应国务院加大对服务贸易支持力度的要求,今年上半年,中国信保制定了积极承保措施,重点加大对文化艺术产品及服务出口、对外承包工程和劳务合作等服务贸易领域的承保力度。今年1月,福建省出版对外贸易公司准备向台湾一家传媒公司出售一部以“抗战时期福建老兵思乡返乡”为题材的书籍和电视剧在台湾地区的播放发行版权,对方提出希望以赊销方式进行结算。面对这样一个没有实际海关数据申报的服务贸易项目,中国信保主动了解出口业务流程,以及合同签订、货权转移方式、债权的确认、货款的交付形式等细节,为企业量身定制承保方案,并于今年4月顺利承保该项目。中国信保在支持服务贸易方面已经积累了相当丰富的经验,对物流运输、软件出口、国际货运代理、修船业务、文化产业出口、ATA单证册、海外租赁等服务贸易的承保,均形成了一定规模。

创新产品 全力维护“走出去”企业海外权益

今年上半年,中国信保根据企业风险管理需求,加大产品创新升级力度,不断完善产品功能,进一步增强了政策性出口信用保险产品的适用性和保障力度。1—6月,中国信保顺利承保埃塞吉

布提铁路、安哥拉输变电等一大批重点项目,共支持能源、矿产、境外农业合作、产能转移、“一带一路”等重点领域对外投资项目130个。

中长期出口信用保险是中国信保支持大型成套设备出口和海外承包工程的重要政策性保险工具,承保范围包括战争、暴乱等政治风险以及债务人破产、拖欠等商业风险,承保期限最长可达15年。今年上半年,有投保企业提出“工程机械、交通工具等‘走出去’项目的风险期一般不超过5年,而且出口批次多、单批出运金额不大,希望可以简化此类项目投保手续”。为切实落实国务院要求,真正实现应保尽保,中国信保积极响应企业关于提高承保效率的要求,经过充分调研后,大胆引入短期出口信用保险的授信思路,推出了中长期出口信用保险小额项目承保模式,对政策性出口信用保险产品体系形成了有效补充。今年6月,某企业出口英国的85台工程机械设备成为这一创新之举的首个受益项目。

近几个月来,乌克兰、越南、伊拉克等国家出现的动荡局面,进一步引发了“走出去”企业对政治风险的担忧。中国信保在不断完善海外投资保险、中长期出口信用保险产品功能,积极维护企业海外权益的同时,适时推出了外派劳务人员海外风险保险,为外派劳务人员因劳务所在国发生政治风险、巨灾

以及境外雇主违约等所造成的损失提供风险保障,给“走出去”企业吃下了一颗“定心丸”。

某公司于2011年签订并实施了某海外EPC项目,工程进展和收汇状况一直保持良好的。但2013年年底至2014年初,该国选举前后政治局势出现动荡。如果局势进一步恶化或者出现极端情况可能对项目产生不利影响,若导致项目现场1200人全部撤离,将给该公司带来巨大成本。中国信保了解到企业的这一顾虑后,在最短的时间完成承保方案,覆盖了该公司所关注的风险点。这份外派劳务人员海外风险保险单,可以覆盖因项目所在国发生战争、内乱等政治风险导致该公司及分包商无法履行《雇佣合同》而产生的直接损失,保险金额720万美元。

步入下半年,受劳动力成本上升、人民币升值、贸易壁垒和贸易摩擦增多以及海外国家地区局势动荡等因素影响,我国外经贸发展仍将面临诸多挑战。对此,中国信保有关负责人表示,中国信保将进一步增强责任意识和大局意识,努力提高政策性信用保险对市场需求的响应效率,开发多种产品组合,创新承保方式,为企业提供综合性的金融服务方案,提供国别风险、区域风险、行业风险等综合性风险解决方案,帮助企业提高国际竞争力,积极支持外贸稳定增长,为促进外贸发展方式转变和开放型经济建设作出新的贡献。

辽宁信保

培育中国海工新优势

——累计支持海工装备项目 121 亿美元

● 文 | 《中国保险报》特约记者 李敬伟

截

至 2014 年 5 月，中国信保辽宁分公司（以下简称“辽宁信保”）为海洋工程行业累计承保金额 85.30 亿美元，帮助国内船厂获得建造期融资 28.72 亿美元，帮助国外船东获得交船款融资 4.82 亿美元，支持多个海工制造企业承接国外各类海工装备 67 座，其中包括 41 座钻井平台、11 座居住或

生产平台和 15 座其他类型海工装备，合同金额达 121.34 亿美元。

这是 6 月 26 日，在由美国 MARINE MONEY 集团主办、辽宁信保协办的首届中国海工融资论坛上，辽宁信保总经理刘燕翔接受《中国保险报》记者采访时透露的。

据介绍，MARINE MONEY 海工融资论坛是全球唯一专门致力于

船舶及海工融资领域的国际交流平台。本届论坛主要议题为：国际海工行业发展趋势，海工融资市场解析，主要海工制造企业、国际主流船东、中外金融机构产品推介等。论坛旨在促进大连市国际航运中心和海洋工程装备制造基地建设，进一步优化我国海洋工程产业金融环境，提升我国海洋工程产业国际竞



争力。此次论坛的成功举办,将有助于大连市成为 MARINE MONEY 中国海工融资论坛的唯一举办地。大连市政府副市长曲晓飞、中国信保总经理助理殷延辉等到会讲话。

大连是我国重要的海工装备制造基地,本部设在大连的辽宁信保早在 2007 年就提出将海工行业作为最重要的支持行业,并与辖区重点海工制造企业建立起全面合作关系。大船海工和中远船务已在出口信用保险的支持下,成为中国海工行业领先企业和国际海工市场的有力竞争者。几年来,辽宁信保先后支持大船海工承接了 21 座 JU2000E 型自升式钻井平台订单,并推出自主设计的 DSJ400 型自升式钻井平台产品;2013 年,大船海工已成为世界承接自升式钻井平台订单最多的海工制造企业。辽宁信保支持中远船务承接了 4 座圆筒

形超深水半潜式钻井平台,并打造出 LT116E 自升式钻井平台、半潜式生活支持平台等多种明星产品;中远船务生产的圆筒形超深水半潜式钻井平台,荣获 2011 年国家科技进步一等奖。

殷延辉表示,出口信用保险在世界海工行业发展进程中扮演着重要角色,是海工制造强国政府普遍采用的政策性金融工具。作为全球承保规模最大的出口信用保险机构,中国信保已成为国际海工融资市场的重要参与者。

曲晓飞对大连保险业尤其是中国信保对扶持大连海洋工程走出国门的努力给予高度肯定。曲晓飞表示,借力于中国信保等国内外金融机构的全方位服务保障,大连的海洋工程产业规模迅速扩大,研发制造能力不断提升,生产能力跃居中国首位,世界市场份额显著提高。这

些都为大连举全市之力打造超千亿级海工产业集群奠定了坚实的基础。

刘燕翔在接受《中国保险报》记者采访时表示,引入并发起中国海工融资论坛的另一层背景,是鉴于中国海工行业在发展的同时仍面临以下问题:第一,是结构性产能过剩。行业产能急剧扩张,出现大而不强、乱而分散的局面,造成低端产品同质化、高端产品订单少等结构性产能过剩的局面,引发恶性竞争等一系列问题,影响中国海工行业健康、持续发展。第二,自主设计和关键设备配套能力欠缺。虽然中国海工行业布局初步形成,但是产品设计开发核心技术、关键设备配套市场还被国外企业掌控,高端海工产品设计建造能力还很薄弱。第三,船厂经营风险加大。在内功不深、对手强劲、竞争无序的情况下,中国船厂出现忽视船东资质,以降低价格、降低付款条件等方式争取订单,大大增加船厂的经营风险。第四,金融支持政策体系有待完善。金融市场中的信贷、保险、租赁、债券等工具尚未被中国海工行业充分运用,各类金融产品组合作用尚未充分发挥,金融服务与海工强国的要求相比仍有差距。因此,进一步完善金融支持政策体系是中国海工行业发展的必然要求。

有鉴于此,辽宁信保将把培育中国海工制造竞争新优势、加大船东融资支持、完善出口信用保险支持政策、加强与专业机构交流合作等,纳入重点和优先的业务推介战略。刘燕翔表示。



货物控制权在手 就“绝对安全”吗？

——出口信保提示企业警惕“付款买单”业务风险

● 文 | 《嘉兴日报》

近日，嘉兴一家大型出口企业向中国出口信用保险公司嘉兴办事处（以下简称“中国信保嘉兴办”）报损，称其发往阿曼的一批服装，买家拒绝接受导致高达 77 万美元应收账款未收。企业称，虽然结算方式为“付款买单”，货权仍可控制，但是由于服装为定制产品，买家不收货，大额损失仍无法避免。目前中国信保嘉兴办已介入案件的调查与协调处理，并提醒广大出口企业，货物控制权在手，是相对赊销而言较安全的结算方式，但并不代表没有风险，需理性看待并判断这一过程中的交易风险。

据介绍，出口企业为保证安全及时收汇，往往采取“付款买单”的方式，也就是在收到国外买家的付款后，才将提单交给买方，以便其提货。“以这种支付方式进行交易，出口企业往往会认为，货物还

控制在自己手里，如果对方不付钱就没有办法提货，所以是绝对安全的，这其实是一个很大的误区。”中国信保嘉兴办相关负责人告诉记者，货物控制权在手，是相对赊销而言较安全的结算方式，但并不是万无一失，在“付款买单”业务中，纠纷依然很多。

今年上半年中国信保嘉兴办接到的报损案件中，由于买家拒绝提货进而拒付的案件有 20 起，涉案金额高达 206 万美元，同比增长 43.06%。在这 20 件案件中，被拒收的货物大多为纺织服装、鞋帽、箱包等快消品。“这与近年来不景气的外部经济环境有关，由于市场购买力不强，直接提高了买家拒收货物的风险。”该负责人分析说。

具体来说，“付款买单”的风险主要存在以下多个环节。首先，货权在手是否真正可以保住货权是

个问题，很多时候货代与买家勾结就会导致货权灭失，货物单方面被提取，同时货款又无法收回。其次，即便货权真正可控，若买家拒收，卖方只有通过转卖挽回损失，但在转卖过程中，除了货物折扣损失外，还涉及滞港费、仓储费、运费等额外成本；若为定制货品，损失则更大。一般情况下，即便收取了 30% 定金，损失也无法完全避免。

此外，目前还有部分国家或地区采取地方保护主义，那么出口企业即使手持正本提单，也无法对货物进行有效控制。如印度、土耳其、巴基斯坦等国家或地区，一旦货物抵达港口，若需退运或转运，海关会要求提供原买家书面同意证明方可操作。若货物无法正常退运或转运，海关拍卖时，原买家还享有优先购买权。这些地方保护主义就很容易滋生贸易欺诈。



威海联桥： 借力信保 再创辉煌

● 文 | 威海市联桥国际合作集团有限公司副总经理 孙铁

威海市联桥国际合作集团有限公司（简称“威海联桥”）成立于 1997 年，是集进出口贸易、海外工程承包、对外劳务合作、工业科技于一体的大型涉外民营企业。公司先后获得中国驰名商标、全国守合同重信用企业、山东省外经贸先进企业等 100 多项国家、省、市级荣誉称号。

威海市联桥国际合作集团有限公司进口业务主营各种塑料化工原料，出口业务主要从事各种毛衫及针梭织服装的出口，业务涵盖美国、英国、法国、日本、韩国、

智利等 20 多个国家与地区；公司拥有国家商务部批准的对外承包工程资质和援外工程资质，在非洲苏丹、博茨瓦纳等国家承揽多个海外工程项目及矿产资源开发。2013

年公司进出口贸易额达到 1.83 亿美元。

威海联桥能有今天的成绩，离不开中国信保这些年的大力支持。双方合作四年来，中国信保以其



专业、高效的服务帮助我公司提高抗风险能力，提升市场开拓能力，使我公司顺利平稳渡过了金融危机最困难时期。同时，中国信保还积极帮助我们搭建风险管控体系，不断提升自身风险管理水平，从而在保障公司稳健经营的基础上促进公司不断发展壮大。

优质高效的服务助力业务不断扩大

2010年正值金融危机期间，面对国际经济形势的错综复杂、海

外风险难以把控等严峻挑战，我公司抱着试试看的态度，找到了中国信保的客户经理，并先从部分出口业务入手，开始了双方的合作历程。在中国信保优质高效的服务支持下，威海联桥出口业务实现了快速稳步发展，出口额由合作之初的3000多万美元提高到目前的近7000多万美元。

做业务必然有风险，尤其是海外风险变化莫测，防不胜防。尽管威海联桥对出口业务也采取了诸如信用证、部分预付款等方式来防控风险的发生，但这势必导致部分客户的流失，同时很多风险的发生往往超出公司力所能及的范围，从而给公司造成了很大的损失。自从有了信用保险，这一问题得到了很大的改善。2010年公司新开发了一家韩国客户，经了解，买家营业规模呈扩大趋势，未见明显负面信息，在获得信保的限额批复后，公司与该买家开始了交易，但在完成交货后，买家却故意拖欠货款，导致公司损失4万多美元。我公司向信保报损后，中国信保驻威海业务处的客户经理在最快时间内来到威海联桥，了解案情并指导公司业务人员组织了完备的报损材料。最终，威海联桥获得了中国信保的赔付，最大程度降低了公司损失。从第一笔赔案的圆满处理中，我们看到了中国信保作为一家政策性保险公司，在责任面前不回避、敢担当的态度，这也坚定了威海联桥继续与中国信保合作的信心和决心。在之后几年的合作中，公司的赔案

都得到了及时快速的赔付，中国信保优质高效的服务得到了公司上下的好评，威海联桥与中国信保的合作范围也不断扩大，由合作之初的部分业务投保发展到现在的全额投保。

专业化服务提升信用风险管理水平

应该说，与中国信保的合作历程也是公司对中国信保以及信用管理的认识不断提高的过程。在刚接触中国信保之初，我们对信用保险的理解仅仅只是停留在出险后获得补偿的初级水平上。在这几年的合作过程中，中国信保客户经理定期来威海联桥对业务人员进行培训，培训的内容包括“国际贸易结算方式优劣对比”、“商务合同123”、“谁是你真正的买家”、“纺织行业动态”、“信用风险的过程管理”等等，通过这些培训，一方面提高了业务人员的法律合规意识，另一方面也使管理层认识到有必要将中国信保的风险管理理念嵌入到公司管理的全流程，从而形成事前甄别风险、事中控制风险、事后补偿损失的完善的内部风控机制。

以上仅是中国信保多年来支持威海联桥发展的缩影。目前威海联桥正在大力发展国内市场，我们的国内销售业务也开始与中国信保开展合作。同时，公司也期待着在海外投资及劳务合作方面加强与中国信保的合作。我们相信，有中国信保的保驾护航，威海联桥的明天会更加辉煌。

上海振华重工： 借助出口信用保险 扩展公司海外业务

● 文 | 上海振华重工（集团）股份有限公司

上海振华重工（集团）股份有限公司（以下简称“振华重工”）是重型装备制造行业的知名企业，是世界知名的港口机械及大型钢结构制造商，也是世界上唯一具有自备整机运输船的大型起重机制造商。近年来，除传统领域外，公司还加强了海工设备研发制造能力，专注于各种海上工程船舶如大型起重船、铺管船、挖泥船等。同时，公司还积极进军各类节能环保设备

领域，包括风电、海水淡化、污水处理、再制造等设备的研发制造。

在海外市场方面，公司始终积极贯彻国家“走出去”战略，借助政府、中国信保、融资机构的支持，不断加大全球市场的开拓力度。在海外市场开拓过程中，公司积极通过国家经贸合作等方式，加强与中国信保、政策性银行和各大商业银行等国内外金融机构紧密合作，充分利用金融资源拓

展海外业务，共同开拓海外市场。

公司海外业务的长足发展与中国金融机构特别是中国信保的支持密不可分。2004年，公司首次就南美某国集装箱起重机项目与中国信保合作，获得了中长期出口买方信贷保险的支持，后又与中国信保上海分公司其他产品领域开始全面合作。

2008年金融危机以来，国际经济受到严重影响，企业开拓国际



市场难度加大。中国信保响应国务院号召，出台了一系列政策，大力支持中国企业进军国际市场。在全球经济低迷的背景下，中国信保的支持对于公司海外业务保订单、抢订单起到了非常重要的作用。中长期险业务是振华重工与中国信保合作最为深入的业务之一，我们已经在中國信保投保了多个中长期出口买方信贷保险业务，投保该业务对于我们出口大型成套设备项目主要有以下三方面的作用：

1. 帮助公司规避出口收汇风险。中国信保出口买方信贷融资及保险落实后，业主在商务合同项下向我们支付合同款的资金得到落实，收汇风险更为可控；

2. 增强公司市场开拓和业务发展的能力。通过出口方买信贷保险，国内贷款银行愿意为业主提供一笔中长期的跨境外币融资，增强公司在国际上的竞争力，提升我们的接单及主导商务洽谈能力；

3. 帮助公司优化财务报表。通过出口买方信贷融资，公司在完成合同相应节点后就可以从贷款银行即期收到合同款，资金周转快；买方信贷项下负债方为海外进口方，公司也无需负债，能够缓解财务压力，优化财务报表；同时相比延付合同，在买贷项下公司可以做到即期收汇，有效规避人民币升值的汇率风险。

截至 2013 年底，中国信保上海分公司为振华重工的海外项目出具兴趣函、意向书和保单累计达 30 个项目，有力地支持了



面对金融危机对港机设备市场的冲击、市场竞争日趋白热化等诸多不利因素的影响，公司坚持改革发展，推动自主创新，收购了海工装备设计公司，为公司的长期可持续发展工作奠定了良好的基础。

公司的海外业务拓展。

在港机设备领域，海外市场竞争激烈。在开拓国际市场的过程中，很多海外业主提出了融资需求，这让振华重工面临新的挑战，一方面海外业主要求出口商提供的融资比例提高，尾款占比大；另外一方面又要求融资期限延长，放宽还款期，这些都增加了企业经营的风险。而且融资成本也会增加商务合同的价格，降低企业在商务谈判时的竞争力，这些都给振华重工抢抓海外订单带来了压力。

面对上述情况，中国信保上海分公司以主动热情的服务态度，在合作过程中，积极协助振华重工与海外业主谈判，为项目商务合同的签订提出意见和建议，有力的推动了项目的融资落实和合同执行。同

时，充分发挥中长期出口买方 / 卖方信贷业务的风险保障功能，化解企业的后顾之忧，帮助企业全力开拓国际市场。

面对金融危机对港机设备市场的冲击、市场竞争日趋白热化等诸多不利因素的影响，公司坚持改革发展，推动自主创新，收购了海工装备设计公司，为公司的长期可持续发展工作奠定了良好的基础。今年以来，公司更是首次接到了海工平台订单，为公司在海洋工程领域的发展迈开了重要的一步，这些都离不开中国信保的支持。未来，公司不仅要在港机业务领域继续加强与中國信保的深入合作，还将在海工等其他业务领域进一步开展与中國信保的全面合作，充分利用出口信用保险促进公司业务发展。

互信合作 结成战略同盟 紧密协调 助力企业发展

● 文 | 国药集团威奇达药业有限公司

国药集团威奇达药业有限公司(以下简称“威奇达”)是由中国医药集团总公司投资控股的以生产抗感染药物为主的综合性制药企业,座落于中国历史文化名城、素有“煤都”之称的能源基地——大同市。旗下控股有国药集团大同威奇达中抗制药有限公司,拥有抗生素中间体、原料药、制剂产品的完整产业链,生产规模位居国内前列,克拉维酸钾产销量位居全球之首,产品远销欧美、东南亚、北美国际市场。公司依托国药集团产学研和分销物流一体化平台,致力于打造国药

集团大同抗生素产业基地,目前已初具规模。

威奇达与中国信保山西分公司的合作开始于2008年,双方本着诚实互信的原则,携手走过了六年头。六年来,我们充分享受到了中国信保风险保障、融资便利、损失补偿的种种政策扶持,从初次相识到开始合作,再到全面合作,中国信保山西分公司已经成为威奇达信得过、离不开的重要合作伙伴。

初识中国信保,合力抵御金融危机

2008年7月,肆虐全球的金

融风暴前夕,凭借敏锐的市场嗅觉,威奇达从变幻莫测的市场风云中嗅到了丝丝凉意,对于未来的发展明显感到了“黑云压城”的紧迫感。正在公司急切谋求应对策略之时,一次中国信保山西分公司在大同市的政策宣讲,解开了我们的发展困惑,也开启了中国信保的合作之路。说实话,合作伊始,公司领导抱着试试看的心态,只选择了一两家客户投保。然而,在充分了解中国信保的政策优势后,威奇达开始了与中国信保的全面合作。到现在,公司不仅将全部出口纳入投保范

在中国信保的保驾护航下，威奇达药业顺利抵御了2009年国际金融危机的风暴袭击，出口不降反升，在老客户业务扩大的同时，还成功拓展新客户，业务规模逐渐扩大，实现了国际业务的跨越式发展。

围，而且所有新订单、新客户都通过中国信保的前期调查和批限。在中国信保的保驾护航下，威奇达药业顺利抵御了2009年国际金融危机的风暴袭击，出口不降反升，在老客户业务扩大的同时，还成功拓展新客户，业务规模逐渐扩大，实现了国际业务的跨越式发展。

认知中国信保，助力企业快速成长

在与中国信保的合作期间，中国信保山西分公司为公司的发展提供了全方位、多角度的专业化

优质服务。前期，为我们调查海外买家的资质，开发优质稳定的销售渠道，确定经营安全。中期，为我们提供国别风险报告、行业动态资讯、信用管理杂志等资讯服务，并时时监控海外买家的付款情况，随时掌控风险。随着公司生产销售规模的扩大，资金周转出现暂时困难，信保的融资便利功能又一次发挥了重要作用。中国信保山西分公司积极为我们推荐银行合作，在短时间内帮助我们获得贸易融资。后期，信保的快速理赔机制更是想企业之所想，急企业之所急。2013年，我们一个多年合作的老客户出

现回款问题，在企业形成实际损失的情况下，中国信保及时启动风险补偿和追讨机制，使公司顺利、及时获得赔款，减少了公司的损失，充分体现了出口信用保险对企业的损失补偿功能。同时，中国信保山西分公司的业务人员还不定期往返我公司北京、大同分部，讲解信保政策，培训操作人员，增强公司人员的风险意识，帮助公司建立健全风险管理机制。鉴于信保的优质服务，我们另外一家子公司中抗制药在威奇达药业的带动下也于2012年4月份投保中国信保。在中国信保的帮助下，中抗制药在短期内就实现了出口额的激增，迅速发展壮大，国药集团大同抗生素成产基地愈发巩固。

携手中国信保，强化战略合作关系

2014年5月10日，中国信保山西分公司李秀萍总经理亲赴大同，深入企业送政策、送服务，组织专业团队为我们提供中长期项目险、国内贸易以及资信服务等业务讲座，对提升我们企业产能升级，大胆“走出去”大有裨益。基于前期的精诚合作，基于中国信保强大的风险保障作用，也基于企业实实在在的受益，我公司已决定与中国信保结成战略同盟关系，为公司国际、国内两个市场的发展，上游、下游两个方向的选择提供更加坚实的服务和保障，为企业打造集团化、国际化的知名制药企业奠定坚实的基础。



中国信保 发布 2014 年二季度 ERI 指数

● 文 | 中国信保资信评估中心

2014 年二季度全球经济整体呈温和改善态势，美、欧等发达经济体维持复苏势头，新兴市场地区经济走势趋于平稳。欧洲经济上半年复苏相对温和，二季度受货币政策提振及周边环境景气度回升影响，欧元区经济复苏力度有所加强，英国经济则在房地产市场及消费强劲增长的基础上

复苏较快；在一季度严寒天气等负面因素消退后，美国经济在二季度出现较为强劲的反弹，失业率进一步下降，消费和投资呈较快增长势头；消费税税率上调对日本经济的负面冲击在二季度集中体现，政府提出部分结构化改革政策，但对经济增长潜力的提振作用仍有待进一步观察。二季度，随着美

国退出 QE（定量宽松）政策的常态化，新兴经济体受到的冲击减弱，资金流入有所增长，经济增速整体出现小幅回升之势。不过，二季度部分新兴经济体及发展中国家政局动荡加剧，地缘政治风险仍处于较高水平。就整体而言，本期主要受全球宏观经济温和改善带动，ERI 综合指数中的宏观指



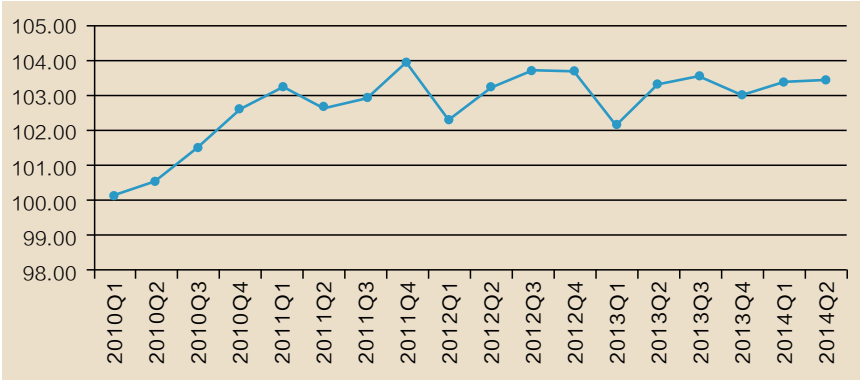
数环比（下同）小幅上升 0.36 点，但部分新兴经济体和发展中国家宏观经济稳定继续面临严峻挑战，阿根廷主权债务危机再起，伊拉克内战升级，以及乌克兰国内冲突持续等因素导致相关国家和地区宏观风险趋于复杂化（图 1）。

二季度出口需求预期回升导致行业指数攀升 1.44 点。本季度新买方占比下降带动交易主体指数小幅增加 1.04 点，处于较高水平。最后，当季报损率上升、信用支付期限延长等导致付款指数下降 1.65 点。整体来看，2014 年二季度 ERI 综合指数环比微幅上升 0.05 点，表明本季度中国短期出口贸易信用风险未出现明显变化。

主要国家（地区）2014 年二季度 ERI 指数见表 1。



图 1 2010Q1—2014Q2 ERI 综合指数



数据来源：中国信保

表 1 2014 年二季度主要国家（地区）ERI 及信用水平

序号	国别（地区）	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	新加坡	110.52	1.02	稳定	A
2	韩国	110.50	2.77	稳定	A
3	马来西亚	109.84	3.61	上升	A
4	美国	108.90	-2.04	稳定	A
5	澳大利亚	108.89	3.12	上升	A
6	英国	108.65	1.84	稳定	A
7	西班牙	106.71	2.63	稳定	A
8	香港	105.72	-1.38	稳定	A
9	加拿大	105.43	2.34	稳定	A
10	沙特阿拉伯	104.38	-0.43	稳定	B
11	德国	103.61	-3.17	下降	B
12	阿联酋	103.55	-4.58	下降	B
13	法国	103.48	-0.40	稳定	B
14	台湾	102.62	-0.75	稳定	B
15	日本	102.59	-1.86	稳定	B
16	荷兰	102.19	-0.83	稳定	B
17	印度	101.05	2.93	稳定	B
18	意大利	100.98	5.51	上升	B
19	埃及	100.00	1.05	稳定	B
20	南非	99.57	0.18	稳定	C
21	墨西哥	98.68	2.94	稳定	C
22	越南	97.95	-1.34	稳定	C
23	印度尼西亚	97.39	1.55	稳定	C
24	俄罗斯联邦	92.97	4.67	上升	D
25	巴西	90.74	2.04	稳定	D
26	阿根廷	87.47	-5.20	下降	E
27	委内瑞拉	73.72	3.06	上升	E
28	乌克兰	72.31	-8.34	下降	E

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

展望 2014 年三季度，发达经济体有望维持复苏态势，其中欧洲经济继续缓慢复苏，美国将会出现温和经济增长，日本经济则将在短期剧烈波动后恢复常态。

从二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，7 个国家和地区信用级别上调，分别是：西班牙、加拿大从 B 级调至 A 级，印度、意大利、埃及从 C 级调至 B 级，俄罗斯、巴西从 D 级调至 C 级；3 个国家和地区级别下调，分别是：德国、阿联酋从 A 级调至 B 级，阿根廷从 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，部分欧元区国家及加拿大等发达经济体出现上升走势，反映了这些区域宏观经济改善，并带动行业需求回升。需要指出的是，德国本季度 ERI 指数从 A 级降至 B 级，主要受到付款状况大幅恶化的单一因素影响。在新兴经济体方面，多数国

家和地区指数有所上升，其中印度、埃及、俄罗斯、巴西级别上调，主要反映这些区域宏观经济整体趋于好转，但行业需求、主体及付款状况变化并不明显。在指数下降幅度较大的经济体中，阿联酋主要受到当地股市剧烈下跌的影响而再度卷入主权债务危机的阿根廷付款指数出现大幅下降，该国已连续两个季度下调级别；仍处于持续状态的乌克兰危机同样拖累该国付款状况显著恶化，导致乌克兰 ERI 指数在最低级别基础上继续深度下调。

主要行业 2014 年二季度 ERI 指数见表 2。

从二季度主要行业 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：信息技术和医药产品从 B 级调至 A 级；1 个行业信用级别下调：电

器与电子元器件产品从 A 级调至 B 级。

从主要行业 ERI 指数变动趋势来看，在综合指数保持稳定的背景下，绝大多数行业指数处于小幅波动状态。在级别上调的两个行业中，信息技术产品主要得益于海外需求上升、主体素质改善带动，而医药产品行业中的主体素质和付款状况大幅改善，是其指数环比显著上扬的主要原因。电器与电子元器件产品指数下滑，二季度其行业需求预期分指数大幅下降 5.08 点，同期付款指数亦降低 4.80 点。在整体指数变化不大的行业中，能源产品海外需求预期大幅下降 8.86 点，需要引起关注。

展望 2014 年三季度，发达经济体有望维持复苏态势，其中欧洲经济继续缓慢复苏，美国将会出现温和经济增长，日本经济则将在短期剧烈波动后恢复常态。新兴市场宏观经济稳定性有所改善，但结构性难题依然存在，特定国家的政局动荡、地缘政治风险高企，继续成为主要的风险关注点。三季度出口有望延续小幅改善态势，这一点已在我国外贸出口先导指数中有所体现。但自 2008 年以来的国际贸易环境依然严峻。在此背景下，国内料将继续出台、推行相关外贸稳增长措施，政策效益会持续显现。综上，预计 2014 年三季度 ERI 指数将稳中微升。

中国信保将在 10 月份对外发布 2014 年第三季度 ERI 指数。

表 2 2014 年二季度主要行业 ERI 及信用水平

序号	行业	ERI	环比变动幅度	环比走势	信用水平
1	能源产品	111.48	-0.29	稳定	A
2	信息技术产品	105.63	1.63	稳定	A
3	医药产品	105.10	4.74	上升	A
4	家电、视听产品	103.99	0.42	稳定	B
5	机械产品	103.56	0.34	稳定	B
6	电器与电子元器件产品	103.33	-3.07	下降	B
7	金属制品	103.14	0.85	稳定	B
8	食品饮料烟草制品	102.75	-1.15	稳定	B
9	化学制品	102.54	0.29	稳定	B
10	家具、纺织服装制品	101.37	-0.15	稳定	B

注：指数环比变化幅度 3% 以内走势为稳定。

美国移动通信行业研究报告

● 文 | 张占莉

美国是我国移动通信产品出口的最大目的国，近年来我国移动通信产品对美出口呈现快速增长的趋势。认真研究、了解美国通信产品市场的特点有助于企业更好地把握可能存在的信用风险，稳健有序地推动市场拓展。目前美国移动通信行业正处于成长期，行业内兼并收购活动频繁，市场集中度极高。随着智能手机的高速发展，新的机型与技术的推广对移动通信行业提出了更高的需求，行业发展迅速，预计行业收入有望在 2018 年达到 2661 亿美元。

兼并收购频繁，市场集中度极高

对于移动通信运营商来说，动辄十亿、百亿美元级别的固定资产投资成为企业的巨大负担，而各大运营商分别建造的网络运营设备往往会造成整体资源过剩，加重企业负担的同时造成浪费。如果运营商进行兼并或收购，则可极大地缩减这部分开支。例如：合并前的两家独立运营商需要在同一区域分别建设各自

的信号发射塔或需要分别租赁同一信号塔提供各自的服务，一旦合并，则可节省一台信号塔的建设或者租赁费用。此外，价值不菲的频谱年折旧率往往是固定资产的两倍，合并后的运营商可以将多余的频谱许可进行销售。合并后在市场上竞拍频谱的买家数量也会相对减少，进而会拉低频谱拍卖价格。

虽然目前美国四大移动运营商（Verizon, AT&T, Sprint-Nextel 和 T-Mobile）经过多年的经营与市场整合，已经占据移动运营市场的 95.1% 的市场份额，形成了寡头垄断态势，但四大移动运营商的兼并收购活动并没有减弱之势。2012 年 10 月，德国电信旗下的 T-Mobile 收购预付费移动运营商 Metro PCS；同年 12 月，日本移动通信运营商软银（Softbank）申请收购第三大运营商 Sprint-Nextel 70% 股份，此后不久，Sprint-Nextel 与拥有丰富频谱资源的 Clearwire 达成协议，计划收购其尚未拥有的 Clearwire 剩余股份^①。美国联邦通信委员会于

^① 此前，Sprint-Nextel 已拥有 Clearwire 51.7% 的股份。



2013 年 7 月批准了上述两笔交易。

行业内的兼并收购活动不断上演，行业竞争也在不断加剧。市场整合后行业参与者也出现下降。据 IBISWorld 估算，过去五年内移动通信运营相关企业数量以每年 8.1% 的速度减少，2013 年各类移动通信运营企业数量在 863 家，小型运营商生存空间十分有限。即便如此，以争夺即将到来的 4G 市场为最终目的的行业内部整合仍在不断加剧，市场集中度持续提升。

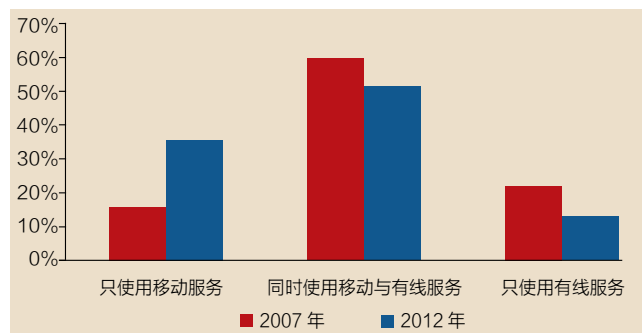
移动通信服务逐渐取代有线服务，4G 技术是发展动力

美国无线通信协会数据统计，2007 年至 2012 年，同时使用移动和有线服务的家庭比重从 59.6% 下降至 51.1%，而只使用有线服务的家庭比重则从 21.8% 降至 12.9%。与此同时，仅使用移动服务的家庭比重则从 15.8% 大幅升至 35.8%。数据充分说明，移动通信服务已经开始逐步取代有线服务。在两者不可兼得的情况下，移动通信便捷性所提供的价值远高于有线服务提供的稳定性。

于此同时，随着无线移动通信科技的发展，有线

通信所享有的连接速度优势也正在逐渐消失。最新的科技使得基于 4G 技术 LTE 的无线下载速度可达 100 兆字节 / 秒，丝毫不逊色于有线宽带下载速度，且价格相近。在这种速度下，终端与网络将实现完全的融合，点播媒体服务将在手持终端上得以实现。目前，美国移动通信行业传统的 1G 服务已于 2008 年初关闭，2G 技术正在走向衰落，3G 服务是目前市场上的主流技术，4G 技术是移动通信行业发展的未来（如图 1）。

图 1 2007 年和 2012 年美国家庭通讯设备情况对比

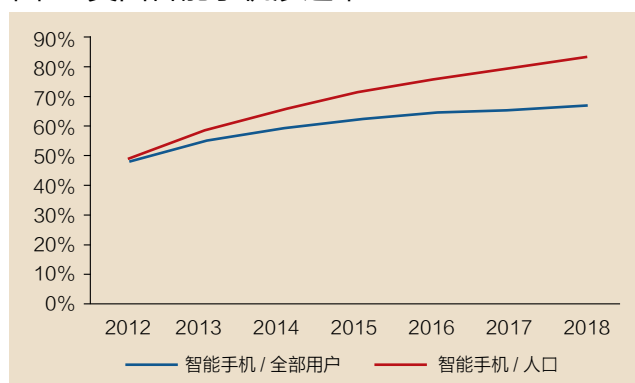


数据来源：CTIA

多方面因素共同推动美国移动通信业务的繁荣

随着消费者对智能手机的依赖性不断增强,对移动通信运营行业的需求也会因此而增加。据世界蜂窝信息服务(WCIS)数据统计,截至2012年底,美国市场的智能手机占有率达到48.0%,未来这一数字还将继续提高。智能移动终端普及在数量上直接拉高了对移动通信运营服务的需求。此外,作为智能手机的重要组成部分,半导体与电子元件价格的下降使得手机的价格更为亲民,进而加深了智能手机的普及程度,使用者对移动通信运营服务的需求也因此增加(如图2)。

图2 美国智能手机渗透率



数据来源：WCIS

另一方面,用户对移动通信运营行业的需求则在很大程度上取决于经济周期。美国居民可支配收入的增加增强了消费者对移动终端的消费能力,从而促进了移动通信运营业务的繁荣。2009年受金融危机影响,美国人均可支配收入曾一度出现小幅下滑,但马上在次年触底反弹,并在近年保持了平稳小幅增长态势。预计从现在到2018年,美国人均可支配收入增速将逐渐加快,2018年有望达到3.7万美元左右(如图3)。

新型增值服务的推出在提升使用率、拉高利润率与吸引新顾客方面起到关键的作用。例如多媒体信息服务(MMS)、邮件、云服务、音乐下载甚至移动电视能够拉动行业需求。在未来五年内,新服务的不断涌现将持续拉动行业需求。

图3 2008-2018年美国居民可支配收入走势

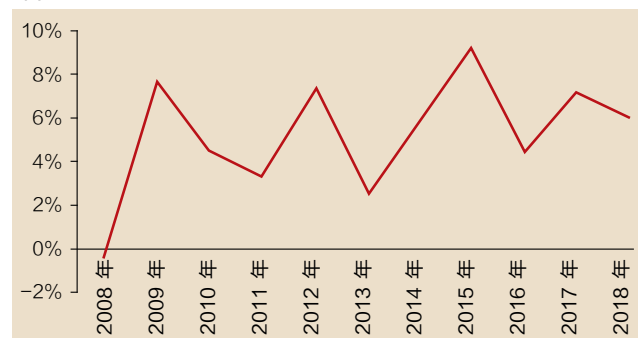


数据来源：IBISWorld

行业处于成长期，未来运营前景良好

美国移动通信行业正处于成长期,从现在到2018年,行业对经济贡献程度将以年均4.4%的速度增长,将轻松超越同期美国GDP增速。美国移动通信运营行业增长前景良好,随着各种具备网络功能的手机、平板电脑与电子书阅读器等智能移动装置的普及,消费者对数据服务需求的强势增长将弥补对语音服务需求的下降。从现在起到2018年,移动通信用户数将持续增加,因此行业收入也将逐年攀升,预计将以每年6.6%的速度增长,到2018年有望达到2661亿美元(如图4)。

图4 2008-2018年移动通信运营行业收入增速



数据来源：IBISWorld

(作者单位：中国信保资信评估中心)

从一宗破产案看中途停运权

● 文 | 郝凌宇

一、案情介绍

国内出口商 A 公司分批向澳大利亚买家 B 公司陆续出口价值 29 万美元的货物，支付方式为 OAXX 天。货物出运后，A 公司便及时向买方提供了全部单据。令人始料不及的是，买家 2011 年 8 月 4 日指定破产管理人 (voluntary administrator) 进入自愿管理程序 (Voluntary Administration)。A 公司在收到管理人发来的破产通知后，委托中国信保进行处理。

二、案件处理

中国信保在接到委托之后，立

即委托海外律师向管理人提交债权登记书 (Proof Of Debt)，并参加第一次债权人会议。另外，根据 A 公司提供的单据显示，在 A 公司出口的货物中，最后一批货物价值约 7 万美元，出运日期为 2011 年 8 月 3 日，也就是买家指定管理人进入自愿管理程序的前一天。海外律师提示，由于澳大利亚破产法同美国破产法不同，并无以一定收货日期为限将无担保债权以管理费用名义获得优先清偿或者行使取回权等类似的规定，因此对于最后一批货物唯一积极有效的减损措施就是行使中途停运权 (Stoppage In Transitu)。

为确保案件处理效果，中国信保在对货物流进行调查的同时，也就中途停运权对所有可能对本案产生约束力的相关法律进行了研究：

(一) 澳大利亚法律中有关中途停运权的规定

根据澳大利亚法律行使中途停运权主要是依据 1958 年货物法 (Goods Act 1958) 第 50 至第 52 条的相关规定。根据规定，如果买方破产而尚未支付货款，卖方有权取回运输中货物的货权直至买方清偿货款。这里有一个很重要的问题就是如何确认货物处于“运输”状态，因为这是卖方行使中途停运权的一



个前提条件。澳大利亚法律中对此有较为详细的规定，同本案相关的规定有以下几条：1. 货物从被交付给承运人直至被买方或买方货物代理提取为止，均被视为“运输”状态。2. 如果货物运至指定目的地，并且承运人告知他代表买方或其代理人持有货物，并将作为买方或其代理人而继续占有货物，则“运输”状态中止。3. 当货物是由买方所租船只承运的情况下，将视个案而定货权是归属于承运人还是买方。

（二）《联合国国际货物销售合同公约》（CISG）中的有关规定

相关规定在《公约》有关“预期违约的救济”内容中。根据《公约》第71条：（1）如果订立合同后，另一方当事人由于下列原因显然将不履行其大部分重要义务，一方当事人可以中止履行义务：（a）他履行义务的能力或他的信用有严重缺陷；或（b）他在准备履行合同或履行合同中的行为。（2）如果卖方在上一款所述的理由明显化以前已将货物发运，他可以阻止将货物交付给买方，即使买方持有其有权获得货物的单据。本款规定只与买方和卖方向对货物的权利有关。

（三）国内法中的相关规定

在国内法的法律研究中，普遍认为海运中途停运权在实质上属于不安抗辩权，规定于《合同法》第68及第69条；同时在形式上还可

以根据308条：“在承运人将货物交付收货人之前，托运人可以要求承运人中止运输，返还货物、变更到达地或者将货物交给其他收货人，但应当赔偿承运人因此受到的损失。”来执行。

在进行了相关研究之后，结合最新的勘查进展，对本案分析如下：

1. 根据澳大利亚法律实践，只要买方尚未取货，卖方都还有机会向法院主张中途停运权。

2. 经查，货物已于2011年8月16日到港并完成装卸，而中国信保接到委托处理这批货物时已经是8月17日了，买方很有可能已经提货，已经过了主张中途停运权的最佳时机。

3. 本案项下的贸易是以FOB方式进行，因此是由买方租船订舱，这里就涉及到上面所提到的澳大利亚法律中对运输状态进行界定的第二以及第三条，因此目前无法确认卖方是否仍享有中途停运权。

4. 在案件处理前期，为保所有债权都能够得到确认，这批货物已经在债权登记表中登记，并提交管理人，律师判断，即使我们成功主张中途停运权，买方管理人也极有可能提起反诉，并且诉讼的前景目前还无法判断。

5. 如果买方提起反诉，由此而产生的费用可能将达5万美元以上，而这批货物的货值仅为7万美元，因此从成本—收益的角度来说，向法院主张中途停运权并非一个经济的选择。

综上所述，中国信保认为本案

不适宜采取主张中途停运权的方式进行减损。目前，本案正在积极跟进买方破产进程之中。

三、案件启发

（一）及时报损。本案卖方在买方破产十余日之后才委托中国信保进行处理，实际上已经失去了主张中途停运权进行减损的最佳时机。

（二）积极参与贸易过程，争取取得运输合同下对承运人的指示权利。本案项下尽管卖方受买方委托代理买方租船订舱，但实际的贸易流程确是卖方将货物委托给一物流公司，再由物流公司委托货代，最后由货代租船订舱，完成出运。这里就面临着两个问题：首先，在勘查过程中，实际的承运人、甚至是货代都声称其完全不知道卖方公司的存在，表示同卖方公司无任何合同关系；其次，船公司，也就是承运人，出具给货代的提单同货代出具给卖方的提单是完全不同的两份单据。以上这两点使勘查货物流向的过程中困难重重，并且也为之后对中途停运权的主张成功与否埋下了很大的隐患。

（三）争取在贸易合同中设置留置权条款。在同律师的沟通过程中，律师曾表示，如果贸易合同中有留置权条款，那么案件的处理将会非常简单。其实不只是留置权条款，如果国内出口商能够在交易初期签订完善的贸易合同，可以在很多情况下回避风险、抵御风险。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）



国际贸易货款支付需警惕“网络黑手”

● 文 | 王一圣

近年来，日益复杂的国际环境使得出口商在国际贸易中面临越来越突出的买方信用风险、国家或地区政治风险。与此同时，一些新型外贸风险也在滋生，黑客入侵骗取出口项下的货款导致出口商无端受损，就是其中较为突出的一种。目前，全国已有不少出口商遭遇了黑客侵害，而江浙沪地区受害企业最多。

案情介绍

德国买方B是出口商S公司的长期合作客户，买方一直付款表现一直良好。2013年初，S公司

将B公司列为重点合作客户，力图在未来几年与其业务量有较大发展。2013年8月份，该买方项下却发生了25万美元的应付款拖欠。经向买方核实，买方称其已经按照出口商的要求，将货款支付到一个指定账户。买方还提供了相应的付款凭证以及出口商通知其变更收款账户的电子邮件。经过进一步核查，买方付款凭证属实，其确实有支付行为；而变更收款账户的电子邮件的发件人地址与出口商业务员地址极为相似，只有个别英文字母差异。但该变更收款账户指令邮件并非出口商发出，属黑客所为。

出口商陷入两难境地，即向买方主张要求其再付一次货款不成，而去追查黑客行踪索要款项又不能，两者都需要付出巨大的经济、精力成本，且成功希望渺茫。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。

案件分析

外贸领域是近些年来黑客集中加害的新区域，大多数外贸企业对其不知、无畏、不防，最后只能无辜受损。中国信保经过对已发案件的归纳总结，发现：

一是外贸黑客是新型诈骗手段，部分外贸从业人员缺乏必要的警惕。对新事物的陌生感往往使得我们在面对新的诈骗套路时手足无措。外贸公司尤其是具体的外贸业务人员，并没有防范黑客骗取货款的敏感性。黑客潜入的早期阶段，黑客往往会“乔装”成出口商的合作伙伴，提出自己的电脑或文档系统出现故障瘫痪无法使用，请出口商将最近一些合同项下的全套贸易单据信息再提供一遍。这个套取贸易信息的手法在黑客行骗中非常典型，外贸人员要将其当成预警信号，对其真伪进行仔细甄别。现实案例中，多数都是业务人员毫无防备，将业务资料信息和盘托出。

二是行骗人员多为跨国职业化犯罪团伙，分工明确、操作娴熟。黑客多以希腊、尼日利亚、意大利、香港等管制宽松地区为据点作案，被其选为下手对象的贸易公司则遍布全球，其使用的转移犯罪所得资金的账户也多开设在银行管理混乱的国家地区，其开户简易、转账隐秘。这些黑客下手针对性强，通过计算机技术快速定位近期有拟付待付货款的贸易双方作为其猎物。行骗步骤也是按部就班：第一步，先套取具体贸易信息；第二步，再分别“化身”买卖双方（面对买方说自己是卖方、面对卖方说自己是买方，隔离付款人和收款人信息互动），稳住收款人的同时，误导付款人将款项支付到其指定账户；最后将已进入其账户的资金转移蒸发。

三是企业一旦上当受骗维权减损困难重重，往往钱货两空。外贸黑客为骗取货款往往需要实施一系列的分解动作以步步逼近达到其圈钱走人的目的，但多数受害外贸人员是在货款久未到账的情形下才生疑警惕。这个时候再寻根究底追索款项，施害黑客早已得手收网，损失的款项早已转辗过账多次无从查询，骗子已经再次造假重塑身份。外贸黑客是典型的打一枪换一个地方策略，而且下手收手迅速。从目前为数不多的成功维权追回货款的案例来看，能够截获黑客及货款、将其绳之以法的案例，都是买方一付出款项就警觉被骗即行报案，也就是要在速度上跑得过骗子。

四是跨国惩治尚未完善，犯罪分子屡屡得手却又逍遥法外。全国各地、我市各区的公安部门，这两年都受理了较多的外贸货款遭黑客诈骗的案件，由于案件多为跨国案件，各国之间的办案人员交流困难、各国追偿系统联动较差、流动作案不易锁定追击等等，使破案面临诸多困难。

案件启示

针对这一情况，中国信保建议从以下四个方面来防范该类风险。

第一，规范业务人员邮箱使用习惯，采用高安全度邮箱服务系统。目前，部分外贸从业人员使用电子邮箱比较随意。部分业务人员喜欢用个人注册的公共免费邮箱如QQ邮箱、163邮箱，而不使用公司统一邮箱系统。建议外贸公司明确要

求员工使用公司统一邮箱。对购买邮箱服务投入足够预算，不能一味追求廉价，而将自己暴露在受黑客攻击的高风险之中。同时，也要带动合作伙伴（海外买方）规范安全地使用业务邮箱。

第二，签订合同时即书面明确收款账户，且约定不可变更声明。外贸黑客加害的关键环节是付款人受黑客乔扮的“卖方”指示，将货款汇入黑客控制账户而不能追回。指定、锁定收款路径及账户是一道有效的防火墙。出口商在合同、商业发票等贸易单据中均可对收款账户信息进行明示要求。

第三，确有必要变更收款账户时，利用传真、电话、视频等进行交叉确认。付款收款是国际贸易中最要紧的事，若确有必要变更，可要求双方通过多种沟通方式交互确认，确保信息准确无误。

第四，升级贸易合同，就买方付款义务进行详细的保护性约定。卖方如何算完成交货，在当前的国际贸易中有较为成熟的贸易术语可以援引约定（如FOB/CIF/DDP等）。出于自我保护，为防范买方将自己防范黑客不力的负面结果转嫁给出口商，以自己已经“付款”为由拒绝支付货款，出口商在贸易合同或合作过程中可要求约定，诸如“买方支付货款，直至买方收悉相应款项，方为买方履行了合同项下的付款义务”。如此可以在遭遇黑客诈骗后，继续要求卖方履行付款，尽可能维护自身正当权益。（作者单位：中国信保宁波分公司）

细节决定成败

一宗三方拖欠案引起的思考

● 文 | 贾锐

一、案情介绍

买家美国 M 公司是一家成衣加工商，从 2008 年到 2011 与中国的一些纺织品出口企业一直保持着较为稳定的贸易关系。2011 年 9 月经美国 A 公司在中国大陆地区的代理人甘某介绍与中国信保被保险人 B 公司签订一笔涉及金额为 520,000 美元的布料进口订单合同。由于甘某当时声称为买方公司在中国大陆地区代理人，故以买方名义与 B 公司签订贸易合同，付款条件为 O/A90 天。

2011 年 10 月，应买方要求，B 公司将货物出运至香港后由买方自行负责运至美国加州。买方解释说由于公司需要在中国大陆各地采购布料及成衣，若上游厂商分批在不同时间出运，会导致买方在收货环节消耗人力资源过大，因此希望各上游厂商将货物出运至香港后，统一从香港出运至美国。在货物应付款日过后，买方发生拖欠，买方以未与债务人发生贸易为由明确拒绝付款。B 公司报损后，委托中国信保代表 B 公

司在美国向债务人追讨欠款。

二、案件处理过程

（一）对买方的调查

在中国信保接受被保险人委托后，立即展开案件勘查与追讨工作。经我方律师调查发现，本案项下的货物去向不明，因为当货物从深圳口岸进入香港后，我方律师无法取得相关货物去向信息。同时在渠道代表被保险人向债务人主张本案项下债权时被对方告知，债务人从未与 B 公司有过任何的贸易往来，更不曾签订过任何合同。此后 B 公司提出抗辩，并提供有债务人在中国大陆地区的代理人甘某的亲笔签章的双方贸易合同正本扫描件。债务人再次辩称，其在中国大陆地区的代理人甘某在 2011 年 8 月后已不属于其公司员工，甘某已经自己在中国大陆成立贸易代理公司（即：中间商）。本案项下货物系甘某冒用买方名义与 B 公司发生的贸易，债务人对此合同有效性不予承认。

同时买方声明，在 2011 年 10 月份从甘某处进口过一批布料，至于此批货物是不是被保险人的货物，

买方表示并不知情。债务人提供了一份甘某当时的离职证明和一份经过公证的除贸易双方的名称与签章不同外，其他格式与内容和保户所提供的合同正本一模一样的一份合同扫描件给我方律师。此外买方声称，由于之前并没有与 B 公司进行过合作，故在甘某离职一事上通知以往合作客户时无法通知到 B 公司。所以甘某与被保险人所签订的合同属甘某冒用债务人名义进行的。当我方渠道请买方提供相应的否认债务声明并公证认证的要求时，无回应。

（二）对甘某的调查

与此同时中国信保委托国内的合作伙伴对甘某发起调查，在我方律师到甘某公司实地拜访时，未能找到其本人，并且甘某公司员工态度蛮横坚决不予任何配合。中国信保国内渠道调查后反馈：“甘某的贸易代理公司目前虽经营正常，但该公司的注册资金较少，企业信用信息缺失，随时都有可能注销或解散。此时得到美国渠道的反馈信息，经过渠道努力，买方最终答应并提供了其与甘某进行布料贸易的合同文本并经过公

证。而 B 公司提供的合同，在签署时点甘某已经和买方解除聘任关系。虽然保户所持合同抬头仍显示债务人公司名称，但在合同的签章处也只有甘某的个人签字。故依照买方之前提供的材料与提出的主张判断本案确实没有确凿证据证明买方与 B 公司有过直接的贸易往来。

（三）对货物流的调查

在案件勘查陷入停滞时，中国信保再次委托香港渠道对本案项下货物去向进行调查。上文提到过，本案 B 公司声称应买方要求将货物从深圳口岸入境香港。而渠道经与海关核查结果与被保险人陈述一致，但由于在香港的货代对渠道对货物到港后的确切提货人与去向不予配合。故针对或货物流的调查未能取得实质性进展。

根据常理分析，若买方所述属实，本案则可以定义为诈骗案，即买卖双方都是被第三方甘某蒙骗。如果事实真的如此，那么买方为何在面对中国信保渠道的追讨行动时显示出的是一副消极甚至不愿配合的态度？鉴于买方之前一直与中国有着较为稳定的贸易往来，此案的发生一定会对买方的限额产生较大影响。而根据买方在本案中反常的一系列表现大致可以推断出：买方可能在刻意隐瞒某些重要案情。

三、案件处理结果

之前提到，买方对中国信保追讨行动不予配合，甘某同样也不配合我方律师的调查。虽然买方提

供了一份经过公证的与甘某签订的贸易合同内容与形式与我方保户所提供的贸易合同一模一样。但在提请我国大使馆认证时被告知买方提供的相关公证文件不能通过认证，原因是买方所进行公证的机构并不具备公证资质。我方渠道立即收集留存债务人伪造公证书等相关证据并着手对买方提起诉讼。这时的买方才真正意识到本案的严重性，立即放下之前消极傲慢的态度，提出 50% 金额的和解。我方渠道断然拒绝债务人提出的条件并乘胜追击向债务人全额主张本案项下所有债权。目前谈判仍然正在进行。鉴于我方的优势，估计本案最终将会超过 80% 的和解金额达成和解协议。

四、启发与思考

在以往我们处理的案件中，遇到的形形色色的债务人。凡是敢于拖欠货款不予支付的债务人必定是做好了充足的准备，他们或多或少的都会一定程度上预想到企业或者中国信保可能采取的一系列措施，甚至有些债务人对中国信保的工作流程十分熟悉，因此遇到这种情况后，企业如何能最大限度的保护自身合法权益，避免或减少收汇风险，是值得思考的问题。细节决定成败，在企业与国外买家的贸易中，能及早预知风险、发现风险并防范风险的线索也往往隐藏在容易忽略的细节之中。只有提高对贸易中的细节问题的警惕性，才能最大限度的去避免风险。

在我们日常处理的案件中，国外买方往往依靠其对货物出口目的

地国家法律较为了解的优势，恶意利用当地法律法规漏洞，拖延或规避付款义务。在本年度的案件中不乏出现当货物抵港卖家收货后随即宣布破产或直接失踪的案例，这就对我国的出口企业安全收汇产生了重大风险。那么如何才能使我国的出口企业能够更加安全的收汇呢？一般情况下，出口企业在国内获取国外买方的实时信息是比较困难和有限的，获取信息渠道单一，国外政府机构信息更新的滞后等因素的制约下，得出的结论性报告往往不具备实际参考价值的。但是我们的出口企业仍可通过海外资信调查机构定期对贸易买方企业进行实时资信状况调查，便能很大程度上掌握买方最新的资信状况，做到知己知彼。有了这种对买方的定期资信调查加上出口信用保险的保驾护航，在我们的企业进行国际贸易时，便能够对国外买方做到掌控自如，游刃有余，从而最大限度的避免或减少损失。另外，在我们的出口企业与国外买方签订合同的时候，可首先关注买方所在国是否为《纽约公约》加盟国，若买方所在国家为《纽约公约》成员，则建议在贸易合同中约定仲裁条款时将仲裁地点约定在中国大陆，这样可避免买方滥用出运目的地国法律漏洞，规避法律制裁，也可使我们的企业在主场作战，具备更大的胜算。而我们的企业在国内仲裁获胜后，仲裁结果在《纽约公约》的成员国申请执行时都将获得承认。

（作者单位：中国信保理赔追偿部）



亚洲国家矿业立法概况及发展趋势探析

● 文 | 中国信保项目险承保部

矿业一直是我国企业“走出去”进行海外投资的主要行业之一，而亚洲地区由于与我国距离相近，且大多数国家矿产资源丰富，成为我国企业矿产投资的重点区域。了解一个国家与矿业投资相关的法律，是企业赴一国进行投资的必备工作。本文立足于亚洲地区，对该地区主要国家，特别是现阶段业务涉及较多的国家的矿业立法情况作了介绍，并对近年来一些矿业立法有变化的国家进行重点分析，结合这些国家的情况，探究现阶段亚洲国家矿业立法的趋势，希望对我国企业投资该地区矿业项目，起到一定的参考作用。

一、亚洲国家矿业立法概况

总体来说，亚洲主要国家近

年来的矿业立法有以下几个主要特征：

（一）制定有专门的矿业法

亚洲主要的国家针对矿产行业制定了专门的矿业法律，一些国家还制定了配套的实施细则。有的国家还会针对一些比较特别的矿石制定专门的法律，如针对石油天然气专门制定石油天然气法，或者针对战略性矿石、稀有矿石制定专门的法律。如印度尼西亚除规范一般矿产的《矿产和煤炭矿业法》之外，还有《石油和天然气法案》专门适用石油和天然气领域。

需要注意的是，一个国家的矿业立法不仅仅指狭义的矿业法，还包括了分散在其他各个法律法规中的一系列关于矿产行业的法律规

定。如多数国家都有投资法对外国投资者进入本国市场作出规范，有外汇管理的法律对货币的汇兑作出规范，有环境保护的法律对环境问题作出规范等。这就要求外国投资者除了要遵守矿业法的规定之外，还需要遵守其他与矿业相关法律法规的规定。同时，国家在行政管理的过程当中出台的政策，由于与法律相比更为频繁和具体，也会对矿业活动造成较大的影响。

（二）矿产资源属于国家

与世界上大多数国家的做法相同，亚洲国家基本上都对其领土范围内的矿产资源宣告了永久的所有权，在矿业法中予以明确规定。在国家拥有矿产资源所有权的前提下，政府可以将与矿业相关的权利

授予自然人或公司,由有实力的自然人或者公司对矿产资源进行开发,并可以允许相关权利进行转让、抵押等交易。

（三）采用矿权证管理制度

基本上所有的亚洲国家都对矿业活动采取了矿权证管理的制度。印度尼西亚在2009年之前实行的是标准工作合同制度,由政府与拟开发矿产的主体签订标准工作合同,规定双方的权利义务。2009年印度尼西亚修改矿业法后,也将标准工作合同制度改成了矿权证管理制度。从目前来看,对矿产资源采取矿权证管理制度是世界范围内的一个趋势。在承认国家拥有矿产资源所有权的前提下,将不同阶段的矿权授予自然人或法人企业,对应不同的矿权证,如踏勘证、勘探证、开采证等,在矿权证中规定双方的权利和义务。

（四）国家加强对矿产资源的管理

在近期的矿业立法中,很多国家都加强了对矿产资源的管理,尤其是在矿产资源十分丰富的国家,国家立法加强管理的趋势更加明显。同时,由于矿产开发活动对环境的影响较大,在一些国家环境意识逐渐觉醒的背景下,政府对矿业勘探、开采、加工等开发活动的环境要求也进一步提高。

（五）变动较为频繁

总体来说,亚洲国家的矿业法

稳定性相对较差,政府在利用矿业发展经济和规范矿业保护环境之间摇摆不定,常常因为国内或者国外一些经济、政治事件的发生或变化对矿业法进行修改,甚至作较大的调整。一些国家除了矿业法之外,频繁出台与矿业相关的政策,对矿业法进行较为任意的修改。如越南2005年对其1996年矿产法进行了修订,2010年又颁布了新的矿业法;哈萨克斯坦则于2004年、2005年、2007年和2010年对其《地下资源及其利用法》进行多次修订。

二、主要国家的矿业立法情况

本文选取了目前在海外投资保险业务实践中涉及较多的蒙古国和印度尼西亚两个国家的矿业法变化情况进行详细介绍,并就了解到的其他矿产资源丰富国家的矿业立法情况进行归纳,以期从这些国家的变化情况中判断未来亚洲地区的矿业立法发展趋势。

（一）蒙古国矿业立法

蒙古国近年来矿业法变动较为频繁。

2006年,政府颁布了新的矿业法,替代了1997年的矿业法。新矿业法减少了税收优惠,提高相关收费,并对外国劳工的使用作出限制,加大了外国投资者开发矿产的成本。同时,新矿业法最大的变化在于引入了“战略矿”的概念。战略矿是指“正在进行或可以进行的生产足以影响国家安全、国家和地区经济社会发展,或每年产量占

国内生产总值5%以上的矿”。被纳入战略矿的矿藏,如果利用国家预算资金进行勘探,则蒙古国政府最高可在该矿中参股50%;如果没有国家预算参与勘探,则蒙古国政府的最高参股比例可达34%。

2009年7月16日,蒙古国颁布并实施了《禁止在河流源头、水资源和林地保护区从事勘探和开采行为法》,规定任何人不得在河流源头、水资源和林地保护区从事矿产资源的勘探和开采工作。如果某一采矿权证所辖地区与上述河流源头、水资源和林地保护面积出现重合,蒙古国政府应在上述法律颁布后5个月内撤销该采矿权证。

2012年5月,蒙古国议会通过《战略领域外国投资协调法》,规定外国投资者对战略部门(含矿业)的企业进行投资时,所占股份超过49%且投资金额超过约7600万美元的,需蒙古国政府和议会批准。2013年4月,蒙古议会通过该法的修订案,规定外国私有企业在蒙古投资战略领域不再受该法约束,但外国国有企业投资战略领域仍需蒙古国政府批准,所占股份超过49%仍需得到蒙古议会的批准。

（二）印度尼西亚矿业立法

印度尼西亚的矿业立法也相对频繁,且比较复杂。

根据印度尼西亚1967年的矿业法,印度尼西亚矿业管理是中央为主、地方为辅。2001年,印度尼西亚实施了关于地方自治的1999年22号法,将中央政府的一

些权利下放到了地方政府，地方政府权力过大，导致印度尼西亚矿业管理进入了一个法律混乱的时代。

为改善矿业投资环境，经过 4 年的漫长审议，印度尼西亚政府于 2009 年 1 月正式颁布实施了《矿产和煤炭矿业法》，取代实施了 42 年的 1967 年的矿业法。新矿业法划分了中央和地方政府之间的权利，对在印度尼西亚进行矿业投资做了较为明确的规定。

新矿业法相比 1967 年矿业法，最重要的变化是将旧法的矿产及煤炭标准工作合同制度改变为政府颁发矿权证的制度。原标准工作合同制度是印度尼西亚为吸引外资专门设计的，主要是为了实现对外资的矿业权保障和投资保障，签署合同后，投资者必须遵循的条件是合同而不是印度尼西亚法律。2009 年的修改，取消了工作合同制度，代之以新的矿权证制度。根据矿权证的不同种类，由中央政府或者地方政府予以颁发。

新矿业法对外国投资者初始投入时的股权比重没有限制，可以达到 100% 的股权，但矿业法及其相关条例规定了外国投资者的投资比例在一定时期后不能超过 49%。2012 年，印度尼西亚政府出台了政策明确了这一要求：持有印度尼西亚矿山完全控股权的外国投资者，必须在 6 年内将 20% 的股权出售给当地投资者，在第 7 年年底前必须出售至少 30% 的股权给当地投资者，在第 8 年年底前必须售出至少 37%，第 9 年为 44%，第 10 年为 51%。

新矿业法还规定了在新矿业法实施 5 年后，即 2014 年，任何金属采矿企业将不能出口金属矿石，采出的矿石必须在印度尼西亚当地进行加工后才能出口。

（三）其他国家矿业立法

越南分别于 2005 年和 2010 年对其矿业法作了大幅度的修改。2005 年的越南矿产法明确了中央政府和地方政府在矿权证颁发方面的权限；鼓励国有企业在重要矿产的开采和加工业中起领导作用；允许政府在任何规定的时间内宣布允许出口和限制出口的矿产；允许政府由于国家利益等原因宣布正在采矿的地区为禁止采矿区；要求投资者增加基础设施投入。2010 年，越南政府又制定了新的矿业法，除了对矿权证的种类作出调整以外，强调了矿山企业在进行矿产开发活动时应优先考虑雇佣当地居民，并应根据矿产开发的计划，将开发活动和当地的基础设施建设和环境保护相结合。

老挝 2008 年颁布了新矿业法，取代了原 1997 年在世界银行帮助下制定的矿业法。新矿业法主要对以下几个方面作出规定：1. 外国投资者若要在老挝开展矿产预探、勘探、开采或加工，必须与政府签订特许权协议；2. 未经批准，禁止投资者将矿权证抵押、转让、受让、保证或出售给另一方；3. 政府有权入股矿山企业。政府自收到可行性研究报告 120 天内，应通知企业其参股意愿。政府参股可以通过现

金、从应付政府收入中扣除、或以双方约定的方式支付。4. 持勘探许可证的投资人若在勘查区发现经济上可行的储量，并不必然会被授予矿产开采许可证。

哈萨克斯坦于 2010 年颁布了《地下资源及其利用法》，突出了该国“最大限度保护本国利益”的精神，取消了原矿业法项下的“勘探和开发统一合同”，除非具有战略意义或地质条件复杂的矿产，经哈萨克斯坦政府批准后才能签署“勘探和开发统一合同”；规定政府有权设定矿产开发过程中，使用本国产品和服务的比例（称为“哈萨克斯坦含量”），有权要求外商投资企业在管理层人员配置上履行“哈萨克斯坦含量”的义务；要求更加有效地利用伴生气，使之成为生产燃料或作为化工原料，规定只有做到伴生气或天然气得到加工或利用，油气田才允许商业开发；加强了有关环保的规定。

吉尔吉斯斯坦于 1992 年颁布了独立以后的第一部矿业法，结束了国家对矿产开发的垄断地位；1997 年，颁布了《地下资源法》取代之前的矿业法，明确规定矿权证只能通过投标竞争获得；2007 年对《地下资源法》进行了修改，主要意图是降低行政壁垒，整顿矿权证发放制度，吸引更多的投资者。

缅甸调整矿业领域的法律主要是 1994 年颁布的矿产法以及 1996 年颁布的矿产法条例，法律规定缅甸矿业部负责缅甸矿业的管理，负责发放矿权证；矿业部下设矿业司、

地质调查与矿产勘探司，并拥有第一矿业公司、第二矿业公司、第三矿业公司、珠宝公司、珍珠公司和盐业公司6个公司；在缅甸有意愿进行矿业投资的组织或个人，可以向缅甸矿业部申请相应的矿权证，也可以与矿业部下属国有企业依法签订关于矿产开发的协议。实际操作中，比较重要的矿产一般都是采取与矿业部下属企业签订产品分成协议的形式进行开发。

三、矿业法修改的主要内容

从上述各国的立法情况以及近期修订的内容来看，各国矿业法的调整主要集中在以下几个方面：

（一）规范矿产资源管理体制 对矿产资源管理体制进行规

范，是很多国家修改矿业法的主要意图之一。从世界范围来看，大多数国家对矿产行业都实行由中央政府统一进行管理的机制，一般设立专门的部门如矿业部、能源部对矿业活动进行管理。但在亚洲地区仍有一些国家实行中央政府和地方政府根据不同权限对矿产行业进行管理的体制，并且在矿业法的修改中也坚持了这一体制，如印度尼西亚和老挝。这一体制与中央政府统一管理相比，容易造成中央地方权限划分不清、管理混乱的局面。但从这些国家的矿业法修改中也能看出来，相关国家都在极力的对这种管理体制进行规范，尽量清楚的界定中央政府和地方政府的权限，并加强中央政府的统一集中管理。

（二）矿权证制度的不断优化

在统一实行矿权证制度的背景下，各国具体对矿权证的类型有不同的规定，根据各个国家的具体情况会对矿权证分类进行调整。一些国家勘探证和开采证严格区别，而一些国家则可以颁发同时规定勘探和开采权利的矿权证。在明确矿权证种类的同时，政府还会对矿权证的一些要素进行约束，如蒙古国2006年的矿业法将采矿许可证的期限从原来的60年减至30年，越南2005年矿业法将勘探许可证的面积减少到以前的50%以下等。

（三）加强政府对矿业的控制

各国在修改矿业法的过程中，都不约而同的加强了对矿业的控



制。主要体现在政府或本地公民企业参股的要求上。如印度尼西亚新矿业法规定了一定期限内外国股份必须减少至49%，老挝也规定了政府有权参与矿业开发活动，蒙古国涉及战略矿的参股要求。这一规定将直接影响到外国投资者的利益，即使在法律明确了本地参股的标准、参股的价格前提下，还有可能存在参股标准模糊、参股价格双方有争议的情况。更何况在一些法律中，如老挝的矿业法，对政府参股的最高比例未作出规定，这对外国投资者的利益将造成不确定的影响。

（四）强调环保、社区利益

各国政府在法律修订过程中，均开始注重环境保护和社区利益。如蒙古国规定任何人不得在河流源头、水资源和林地保护区从事矿产资源的勘探和开采工作；哈萨克斯坦提出了“哈萨克斯坦含量”的概念，要求矿业开发活动中尽量使用本地资源；印度尼西亚矿业法中也有类似规定。这些规定可以理解为各国经济发展到一定阶段后，对未来可持续发展的关注，同时也对外国投资者提出了更高的要求。

（五）推进本国矿业深加工

各国为了将矿产行业的利润更多的留在本国国内，提高自身的矿业加工水平，都倾向于禁止或不鼓励原矿石的出口。如印度尼西亚的新矿业法明确要求2014

年之后，所有的原矿石都需要经过加工才能出口。

四、未来矿业法发展趋势

上述各国的矿业立法及修订，都对矿业投资环境产生了较大的影响。一方面，基于矿业在招商引资、发展经济上的重要作用，大多数国家都对外国投资持开放和欢迎的态度，但另一方面，由于经济发展与环境保护、民众利益等的冲突以及出于增加国家收益的考虑，又不得不采取国家参股、加强环境社区义务、强制加工后出口等措施，这些措施都或多或少的会损害外国投资者的利益，影响外国投资者的投资热情，对其矿业投资环境造成不利的影响。基于这些因素，本文认为，未来亚洲地区矿业立法有以下几点发展趋势：

（一）国际化

从总体立法情况来讲，各国为了吸引外国投资，促进经济发展，均顺应国际潮流，对矿产领域的立法倾向于参照国际惯例的作法，比如印度尼西亚，过去采取的是独特的矿业管理体制，修改矿业法后，也用政府颁发矿权证的制度取代了原来的标准合同工作制度。这样使得各国矿业法在整体体系上将进一步趋同，朝着矿业权管理更为公开、透明和现代化的方向发展，有利于各国矿产行业投资环境的改进，同时也降低了投资者在海外投资中制度学习成本，对投资者是一个利好因素。

（二）本土化

未来各国政府为了经济发展与国家利益、环境保护等方面的平衡，在矿产活动的“本土化”方面，都将继续有相应的规定。这一趋势其实早已出现在非洲国家的矿业立法当中，且非洲国家对矿业的本土化要求更为普遍和明确。如南非及其周边国家均明确的要求了矿产企业必须要有当地政府或者公民参股。而在亚洲地区，目前印度尼西亚、老挝、蒙古等明确了本地成分的参股。未要求本地参股的国家，在劳工等方面也对本地成分有要求。预计将来各国还将进一步加大矿业活动中对本国利益的强调，如加强矿业开发中的环境保护、提高矿产领域的税费以增加财政收入、强调矿产行业的社会责任履行、鼓励在本国内的原矿石加工等。这些措施会不同程度的加大投资者的成本，对投资者存在不利影响。

（三）变动频繁化

正是由于经济发展与民众利益的矛盾，预计各国的矿业立法在未来一定时期内仍将处于频繁变动的状态，政府将不断的调整和修正两者之间的关系，摸索出一条可持续发展矿产行业的道路。但这必然是一个较为长期的过程，这就要求外国投资者要重视政府出台的政策，重视东道国的利益，在各国复杂的矿业投资环境中实现自身的最大利益。

NEWS SCANNING

NO.1 美国对华无取向电工钢作出反倾销初裁

5月16日,美国商务部发布公告,对原产于中国的无取向电工钢作出反倾销初裁,中国普遍倾销幅度为407.52%。

NO.2 印度对华尼龙帘子布延期征收1年的反倾销税

5月16日,印度消费税和海关中央委员会发布公告,鉴于商工部对原产于中国的尼龙帘子布启动了反倾销日落复审调查,因此决定将上述反倾销措施延期1年,至2015年4月28日。

NO.3 美国对华环形碳素管线管发布双反继续征税令

5月20日,美国商务部对华环形碳素管线管发布反倾销和反补贴日落复审继续征税令:若取消反倾销和反补贴措施,从中国进口的涉案产品对美国国内市场造成的损害会继续或再度发生,因此,将继续对涉案产品征税。

NO.4 美国对华次氯酸钙作出反补贴初裁

5月20日,美国商务部发布公告,对原产于中国的次氯酸钙作出反补贴初裁,补贴率为71.72%。

NO.5 阿根廷对华电动熨烫机启动反倾销调查

近日,阿根廷经济和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,通告阿方将对原产于中国的小于或等于51公斤的电动熨烫机启动反倾销调查。

NO.6 美国对华晶体硅光伏产品作出反补贴初裁

6月3日,美国商务部发布公告,对从中国进口的晶体硅光伏产品作出反补贴初裁,补贴率为18.56%-35.21%。

NO.7 美国对华预应力钢轨用钢丝作出反倾销产业损害裁决

6月3日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的预应力钢轨用钢丝作出反倾销产业损害肯定性终裁。根据美国国际贸易委员会的肯定性裁决,美国将对原产于中国的预应力钢轨用钢丝发布反倾销征税令。

NO.8 印度对饱和脂肪醇作出保障措施初裁

6月3日,世贸组织保障措施委员会发布公告,印度对进口饱和脂肪醇作出保障措施初裁,认为进口饱和脂肪醇对国内产业造成严重损害,建议对进口涉案产品征收20%(从价税)的临时保障措施税,为期200天。

NO.9 哥伦比亚对华柠檬酸和柠檬酸钠发起反倾销调查

据哥伦比亚贸工部邮件向中国驻哥伦比亚经商参赞处通报,该部已于2014年6月3日颁布第017号决议,决定对原产于中国的柠檬酸(税号2918.14.00.00)和柠檬酸钠(税号2918.15.30.00)发起反倾销调查。

○ 本刊编辑部

NEWS SCANNING

NO.1 中国信保与中冶集团签署战略合作协议

7月4日,中国信保与中冶集团签署战略合作协议。中国信保罗熹总经理、中冶集团国文清总经理出席签约仪式,中国信保聂清山副总经理、中冶集团徐向春副总经理分别代表双方签署协议。

在签约仪式前的会谈中,罗熹总经理表示,中国信保愿意深化双边合作,充分发挥信用保险的政策

性功能,全力支持中冶集团的海外发展,帮助中冶集团进一步提升国际竞争力。

国文清总经理指出,此次与中国信保签署战略合作协议,是中冶集团集中风险管理体系的重要组成部分。希望未来双方加强沟通与配合,为我国冶金行业“走出去”做出更多贡献。

NO.2 中国信保浙江分公司成功签署全国首张附加承包商设备海外风险保单

7月7日,中国信保浙江分公司与浙江东阳第三建筑工程有限公司(以下简称“东阳三建”)签署的附加承包商设备海外风险保单正式生效,这是中国信保首张附加承包商设备海外风险保单。

中国信保将为东阳三建阿尔及利亚特险项目施工用泵车、塔吊、搅拌站等承包商设备提供了政治风险承保,承保金额770多万美元,

保险期限2年。这是继在今年5月浙江分公司成功为东阳三建的外派劳务人员海外风险试点承保之后,又一次与东阳三建的创新成功合作。特险、海外劳务以及承包商设备海外风险的陆续成功承保,使得东阳三建成为获得政策性出口信用保险保障最充分、最全面的对外承包工程企业,更加彰显了公司全方位支持企业“走出去”的政策性形象。

NO.3 中国信保天津分公司与天津滨海港湾集团签署全面合作协议

7月8日,中国信保天津分公司与天津滨海港湾集团有限公司就墨西哥铁矿投资项目签署海外

投资保险保单,并签署全面合作协议,标志着双方深化合作的展开,必将加快企业海外投资的步伐。

NO.4 中国信保开展“7·8全国保险公众宣传日”活动

“7·8全国保险公众宣传日”前后,中国信保紧紧围绕今年“爱无疆 责任在行”的活动主题,深入开展了“履行政策性职能 服务开放型经济”专项宣传活动。

中国信保罗熹总经理参加了由保监会、保险行业协会、保险学会共同组织、各保险公司参加的“7·8全国保险公众宣传日”活动。中国信保各地营业机构结合当地工作实际深入开展、积极参与当地服务出口企业的相关活动。同时,各营业机构积极深入企业等客户群体,通过举办信用保险宣讲会、客户座谈、深入企业营销展业、发放宣传材料等方式,开展“面对面”的宣传活动,向出口企业和社会公众展示信用保险的重要作用。结合“爱无疆 责任在行”主题,中国信保各分支机构积极还在当地开展公益活动,充分展示了信用保险发展成就和社会责任。中国信保开展的一系列活动有力地普及了信用保险的知识和理念,提升了社会对信用保险的认知度,树立和维护了保险行业形象。

● 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：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

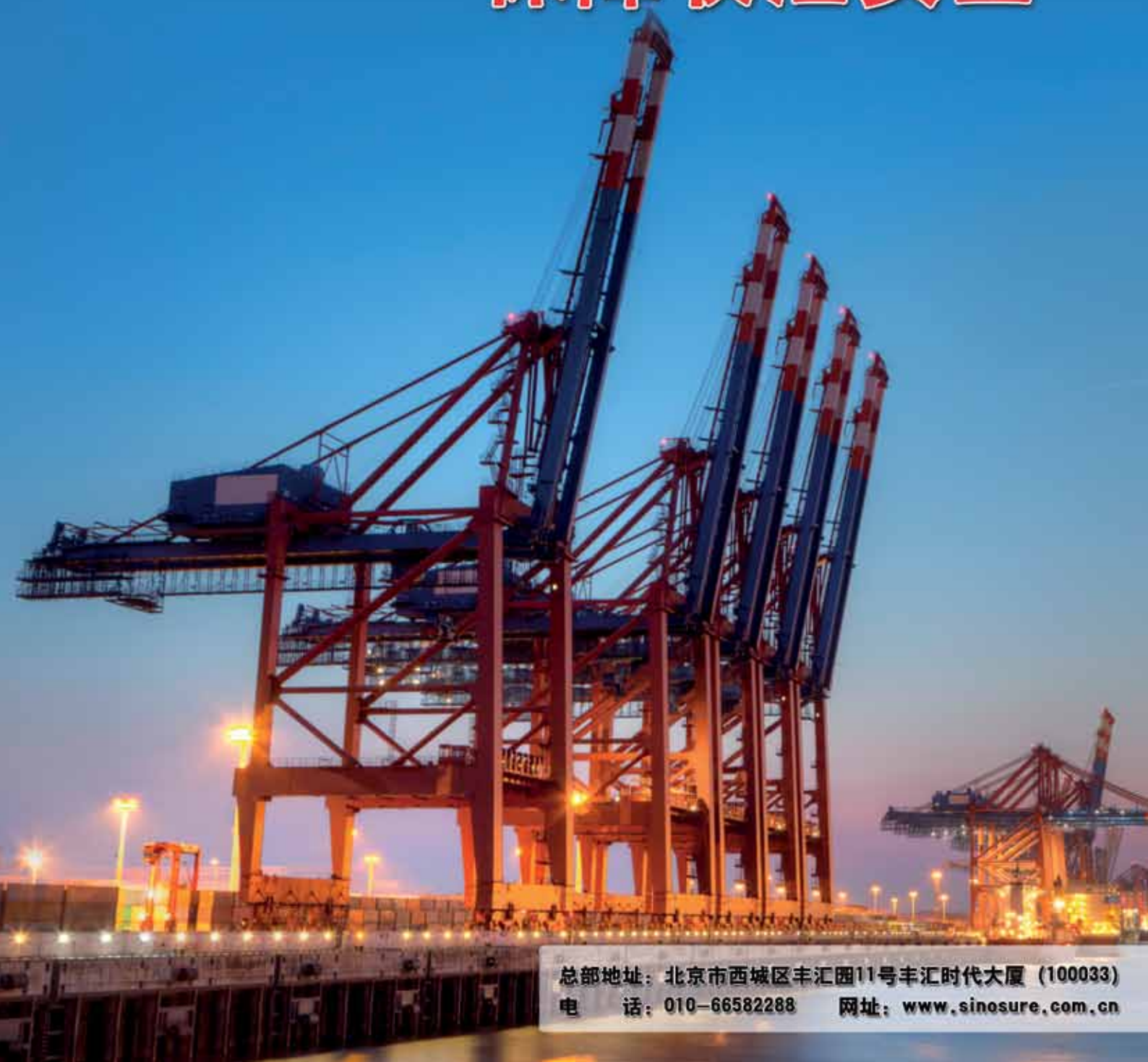
London Representative Office
88 Kingsway, London, WC2B 6AA,
United Kingdom
TEL: 0044 20 76816107
E-mail: beijiy@sinosure.com.cn



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