

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第**8**期
总第104期
内部资料 免费交流

【市场前沿】

东方电气：

借力政策性信用保险，发展全方位国际业务 出口信用保险护航一汽海外事业

【信保说案】

资信产品在企业风险管理中的应用



中国信保为一汽集团提供出口信用保险服务

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 朱荆安
陈新 徐新伟 林九江 杨学进
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

副主任：牛惠莲

执行编务：兰斌

责任编辑：吴铮 李辽远 展蕾 谢耕
邬浩 臧海亮 刘清泉 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：liuqq@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

市场前沿 Market Feedback

- 01 东方电气：借力政策性信用保险，发展全方位国际业务
- 03 出口信用保险护航一汽海外事业
- 05 借力中国信保 走出广阔天地
- 08 欧债危机殃及国企 中国信保雪中送炭

信保说案 Case Study

- 09 与老买家交易注意避免问题堆积
- 11 发挥资信优势 树立专业形象
- 13 资信产品在企业风险管理中的应用
- 15 承保美国光伏电站项目 助推光伏企业转型升级

国际瞭望 Global Observation

- 16 俄罗斯电力投资市场简析
- 22 全球外国直接投资简析
- 25 中长期业务重点承保国别指引（三）

资讯速览 News Scanning

- 30 出口预警
- 32 信保动态



东方电气： 借力政策性信用保险，发展全方位国际业务

文 | 中国东方电气集团有限公司总经理 斯泽夫

中国东方电气集团有限公司（以下简称“东方电气”）是中央确定的涉及国家安全和国民经济命脉的53户国有重要骨干企业之一，属国务院国资委监管企业。东方电气是全球最大的发电设备制造基地，2011年完成发电设备产量42655MW，连续八年居全球发电设备产量第一位。东方电气已形成了火电、水电、风电、光电、核电、气电“六电并举”的产品格局，以大型发电成套设备、电站工程承包和电站服务为主业，具备大型发电设备的研发、设计、制造和电站工程总承包能力。东方电气集团积极拓展海外业务，产品运行在世界各地，从1994年起连年入选全球225家最大工程承包商之列，2011年“ENR”排名第80位。

经过多年建设发展，东方电气已形成“六电并举”的发展格局，可以批量生产单机最大到1000MW等级火电机组、单机最大800MW等级水电机组、1000MW-1700MW等级核电机组主设备、重型燃气轮机设备、风电设备、太阳能电站设备及大型电站锅炉烟气脱硫脱硝，大型化工容器等成套设备。在业务发展中，东方电气始终坚持“两条腿走路”，高度重视国际业务发展，积极推动中国发电设备“走出去”，通过集团下属的国际业务平台，承揽了一大批海外电站工程承保和设备供货项目。

在此过程中，中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）与东方电气通力合作，提供了许多政策性支持。中国信保在市场开拓、风险保障、融资带动等方面给予了东方电气宝贵的支持，充分发挥了政策性金融对实体经济的促进作用，帮助东方电气实现了海外业务快速发展。

一、东方电气与中国信保的合作源远流长

作为国内较早“走出去”开展对外经济合作的企业，东方电气早在中国信保成立之初即与中国信保开展合作。多年来，双方在各相关业务领域，特别是中长期出口信用保险业务项下开展了紧密无间的战略合作，取得了互利双赢的良好成效。

2003年，东方电气出口巴基斯坦国家铁路公司69台机车卖贷项目得到中国信保的支持，实现了出口1.28亿美元，并借此打开了巴基斯坦铁道设备市场，后续我们又陆续在中国信保支持下承揽了1300台货车出口和75台机车出口等业务。

2005年至2007年，中国信保先后承保了东方电气在越南承揽的松巴哈、真纳、洛富明等电站项目，帮助我们在越南市场打开了局面，一定程度上为我们在越南承揽大型电站项目做了铺垫。

二、东方电气与中国信保的合作成果丰硕

多年以来，东方电气与中国信保的合作产生了丰硕的成果，对东方电气海外业务的全面发展提供了重要支持。在双方共同努力下，东方电气成功承接了不少具有标志性意义的电站工程项目，为中国电站设备行业的品牌、技术和标准输出做出了贡献。

2009年国家推出支持大型成套设备出口的一系列政策措施以来，中国信保在中长期险项下已经累计承保东方电气项目8个，对应合同

金额和承保金额均超过40亿美元。双方的合作使东方电气成为国家相关安排项下受益最大的企业之一。双方的部分合作项目还具有特殊的里程碑式意义。

2009年中国信保承保的东方电气巴基斯坦南迪普电站项目因与国外ECA机构开展有效合作，获得国际知名金融杂志《金融交易》“年度最佳金融交易”殊荣。

2011年，中国信保承保了东方电气埃塞俄比亚水电设备供货项目，该项目商务合同总额约5亿美元，是非洲最大的在建水电工程项目，也是埃塞俄比亚首次使用中国商业出口信贷建设的项目。

2012年，中国信保承保了东方电气越南沿海项目，项目商务合同金额超过12亿美元，是截至目前我国企业承建的金额最大的境外电站项目之一，也是越南金额最大的电站项目。2012年刚刚获批的东方电气波黑电站项目，是东方电气进入欧洲市场的首个项目，也是中国企业首次在欧洲承揽的电站建设总承包项目。

三、东方电气与中国信保的合作紧密有效

通过多年的摸索，东方电气深刻地认识到：在海外业务发展的过程中，离不开政策性出口信用保险的支持。从市场开拓角度看，没有中国信保支持，我们难以做到带资出口，按照国际通行EPC+F(Financing)形式参与竞争。从风险保障角度看，没有中国信保的支持，我们很难对项目的风险进

行有效的评估和保障。从融资支持角度看，只要有了中国信保的支持，大多数银行都愿意为项目提供资金支持，给了我们较大的选择机会。

目前在东方电气内部，已经形成了“一有项目信息，先找中国信保”的普遍共识。中国信保在前期深度介入项目谈判，为项目商务结构的搭建提出专业建议，使我们在项目推进中少走了不少弯路，获益颇多。境外业主到东方电气考察谈判，能够直接与中国信保接触会谈，也提高了其对东方电气的融资能力的信心。

除了在中长期出口信用保险领域开展合作，东方电气还在短期出口信用保险领域与中国信保开展合作，投保光伏组件和成套机电设备出口、现汇工程承包等项目，提高了公司的整体风险管控水平。同时，东方电气正在海外投资领域进行积极尝试，这也需要中国信保为我们保驾护航。

四、东方电气与中国信保的合作将再上层楼

7月27日，中国信保与东方电气在成都签署了《战略合作协议》，双方领导出席了战略合作协议的签字仪式，四川省人民政府甘霖副省长也对双方合作寄予了殷切期望。

东方电气将以《战略合作协议》签署为契机，充分运用好政策性出口信用保险，进一步加强与中国信保的合作，争取通过双赢互利的合作，推动我公司海外业务又好又快发展，力争为中国电力成套设备走出去再立新功。

出口信用保险护航一汽海外事业

文 | 一汽集团进出口有限公司党委书记、副总经理 闫峰



从2004年开始，一汽集团公司与中国信保建立了战略合作伙伴关系，一晃整整八年，八年来中国信保见证了一汽出口业务的发展历程，也见证了一汽从一个信用保险的门外汉成长为一个基本熟练运用这个有效避险工具的内行，依靠信用保险工具，一汽再无出口收汇风险的后顾之忧，切实为企业发展提供有效助力。

一、投保历程的回顾

从初期试水到出口业务的全面投保，一汽经历从初期的排斥到现在的主动投保，确实经历了一个认知和思想转变的过程。2004年的国际市场环境和现在的市场环境不可同日而语，企业不会平白无故的增加一块当时看来丝毫带不来任何利润的费用，项目要核算，业务人员要业绩考核，保险的“大数法则”不是轻而易举的能被接受。由于公司内部阻力很大，我们只能在一定的区域内强制推行，保险的费率也享受不到最优惠的费率。

随着市场形势的变化，一些高风险的国家业务风险逐渐显现出来，做与不做很难抉择，这个时候信用保险发挥了重要作用，特别是2007年下半年的全球性的金融危机开始出现，我们的一些代理商拖欠现象出现，终端销售疲软，2008年投出口信用保险的项目作用开始体现，而没有投保的项目出现的风险只能项目自己扛。我公司领导班子充分认识到信用保险的重要性，2010年成立专门的部门指定专人开始对信用保险的使用进行管理，公司发布文件明确要求所有出口项目一律投保出口信用保险，不

●●●●●

现在出口信用保险已经深入到一汽出口业务每个角落，从 2004 年至今累计投保出口信用险近 7 亿美元，投保的渗透率一直在 70% 左右。出口信用保险极大地提高了一汽防范和控制海外市场风险的水平，大幅提升了出口竞争力。

●●●●●

投保的必须由部门经理签字说明理由。同时也要求我们的业务人员在与外商谈判时，也向对方宣传我们的保险政策，外方也欣然接受部分成本的提高，因为可以为其提供融资的便利。我们思想意识转变的同时，中国信保也积极加大对企业培训力度，帮助企业深度了解保险条款的具体内容，操作流程，中国信保总部的领导多次到一汽现场指导，长春办事处业务人员更是时刻关注业务动态，有问必答，有感必解，全天无休为一汽提供服务。

二、出口信用保险提高了企业的经营质量

表面上看，信用保险是简单的一种避险工具，帮助企业合理地规避一定风险，而实质上，它能够帮助企业提升内部的控制管理能力，帮助企业提升员工的业务素质。主要体现在：

首先，帮助企业对客户的资信情况有更深度的了解，帮助企业分析对方的财报，这是在过去对方不愿

意提供我方的，现在我们基本做到了。通过对方的财报，可以使我们了解客户业务的稳定性、持续发展能力，使我们在作出重大决策时有了科学的依据。现在，对主要市场的用户我们在逐步建立客户的资信信息库，信保前期对授信额度的审批使我们对客户资信评估走了捷径。

其次，规范了出口业务流程。保险理赔有一套严格的流程，如果操作流程不规范，出险后也是得不到赔付的。从我们近期对出口项目的抽查结果看，业务规范性、严谨性有了进一步的提高，对提升员工的业务素质起到了积极的推动作用，特别是对一些新入职非外贸专业的员工，迫使他们短期内学习业务知识，在业务实践中快速提升自身的业务能力。

八年的合作，缔结一汽与中国信保的深厚情谊，在关键时刻，总有中国信保的并肩协作，鼎力支持，以出口伊朗的整车项目为例，涉及金额 7000 万美元，由于政治形势的突变，中国政府暂停受理伊朗的

信用投保业务，货已经在港口集结，发是不发，相当纠结，如果不发货不仅涉及到要赔付船公司损失，而且将会影响以后一汽品牌在伊朗市场的声誉，关键时刻，中国信保向政府反映企业的实际情况，分析国际社会对伊可能采取的措施，最后是中国信保做了企业强大的后盾，我们果断地决定发货，而中国信保也在最短的时间内受理了投保业务，因此才有了我们后续的订单。现在出口信用保险已经深入到一汽出口业务每个角落，从 2004 年至今累计投保出口信用险近 7 亿美元，投保的渗透率一直在 70% 左右。出口信用保险极大地提高了一汽防范和控制海外市场风险的水平，大幅提升了出口竞争力。

出口信用保险，不仅仅是保出口收汇的安全，是保业务增长的需要，也是保企业管理的平安，我们形象的称“出口信保”是吉祥“三保”。

一汽集团公司党代会明确指出“2015 年自主品牌出口辆要占到全年产量的 10%，即 20 万辆”。海外投资建厂、出口基地建设是一汽集团海外的战略发展目标，一汽的出口事业将面临巨大的挑战，对此，一汽将与中国信保并肩作战，拓展各险种全方位合作。在中国信保的帮扶下，扩大一汽品牌的出口规模，完成一汽海外战略性发展，加速推进一汽海外竞争力的提升，携起手来为在世界汽车舞台上树立中国汽车产品的良好形象和声誉而共同努力。



借力中国信保 走出广阔天地

文 | 张 帆

2011年10月，天津钢管集团股份有限公司美国钢管厂投资项目正式开工。该项目总投资近10亿美元，是迄今为止我国在美国最大的制造业投资项目，也是我国在美国最大的“绿地投资”项目。钢铁业是近年来国际贸易争端的“重灾区”。天津钢管集团作为国内最大的无缝钢管生产企业，面对日趋频繁的贸易摩擦，积极探索寻求出路，借力我国唯一的政策性保险公司中国信保和其他金

融机构力量，实现了在美国投资建厂的战略一步。本文揭示了天津钢管集团借力中国信保，从单纯产品出口到提供服务贸易，直至成功实现跨国投资建厂的飞越，展现了企业和中国信保共同“走出去”的传奇历程。

一、合作多年 中国信保助力企业跨越式发展

（一）追求卓越，成就出口佳绩

2002年以前，天津钢管集团作为国内无缝钢管的龙头企业，年出口规模稳定在3000万美元左右。随着中国加入“WTO”，企业希望大力开拓国际市场，加大出口规模，并与中国信保天津分公司签订了战略合作协议，约定共同开发国际市场，防范出口风险，探索国际化经营之路。

中国信保深入了解企业需求，利用自身在产品、技术、信息等方面的优势，成立了专业的服务

团队，密切跟踪天津钢管集团在各国的买家动态，及时向企业反馈信息，并在科学评估的基础上不断扩大对各买家的信用额度支持，使企业向美国出口的规模由2002年的约800万美元增加到了2009年的近2亿美元；同时，还彻底打开了原本一片空白的加拿大市场，使企业出口额上了一个新台阶。

中东市场是各家钢管公司的必争之地。中东地区习惯由中间商负责对外采购，而中间商资质往往较差，若按照传统的模式操作，中间商可批的信用额度较小，意味着市场做不大。中国信保经过详细评估，本着创新精神，将最终买家和中间商捆绑在一起综合评定信用风险，量身定制承保方案，圆满解决了信用额度问题，最终使得天津钢管公司成功敲开中东市场的大门。

（二）大胆创新，以出口带动服务贸易

2005年底，天津钢管集团和德国SMS Meer公司联合中标白俄罗斯BMZ无缝钢管厂项目，由天津钢管集团提供整个项目的热轧、预精整线和精整线的成套设备、技术服务，项目总金额1.5亿美元。

此时白俄罗斯开始总统大选，政局较混乱，政治风险和商业风险都较大。中国信保在做了大量前期工作的基础上对该项目仔细分析，认真研究，科学评估，制定了一整套承保方案，并针对业主可能在设备完成建造后违约拒收问题，创新承保了出运前风险，使天津钢管成套设备出口得到从头至尾的全程风险保障，整个承保方案也得到了德国SMS Meer公司的高度认可，最终使得项目成功实施并安全收汇。

●●●●●

作为全国唯一的一家政策性保险公司，中国信保能够承保一

般商业保险公司不敢承保也无力承保的美国国家政治风险，保障企业获得一个安全、公平的投资环境，从而解决了企业的后顾之忧，使企业能够集中精力进行商业投资和从事商业经营。

●●●●●

此次成套设备出口同时带动了服务贸易出口，天津钢管集团技术诀窍手册以500万美元转让给业主，迈出了服务贸易的第一步。此后天津钢管集团又为俄罗斯项目提供成套设备并在阿联酋和印尼投资建厂，实现了跨国投资和经营。天津钢管集团以自己的智慧和创新开创了在服务贸易领域的先河，中国信保也以自己优质的服务，创新的理念成功实现了对服务贸易的承保。

二、精心布局 大胆实施“走出去”战略

2009年4月，美国7家石油管材生产企业和美国钢铁工人联合会就中国对美出口的石油管材向美国商务部和美国国际贸易委员会提起反倾销和反补贴诉讼。接着，欧盟、加拿大、墨西哥、阿根廷等国家和地区也相继对部分型号的无缝钢管启动了一系列“双反”调查。我国钢管出口严重受阻，出口量大幅下滑，许多钢管公司的出口遇到了前所未有的困境。

面对钢管出口的整体困境，积极实施“走出去”战略，进行海外投资，到国外建厂，是走出困境的一条重要途径。事实上，天津钢管集团早在2007年就开始了全球化战略布局。该集团在全球范围内进行分析研究，从战略发展、市场需求、成本比较、贸易保护、政策法规、投资风险等方面对项目的可行性、必要性和紧迫性进行了充分的论证，综合考虑了国家政治稳定、法律环境、市场容量、人力资源、贸易壁垒、机组配置等因素，初步确定了美国、中东、非洲等国家和地区作为重点，并派出考察团奔赴上述重点国家和地区进行实地考察，聘请咨

询公司专题研究，并听取中国驻外使领馆人员意见，在公司内部也密集召开了高层会议，充分听取各方意见，在此基础上又进行了更加深入细致的分析，最终将美国作为海外发展的重点地区。

三、信保助力 开拓更为广阔的空间

为支持天津钢管集团在美国投资建厂，中国信保积极介入，再次发挥了自身的专业优势，为天津钢管集团提供咨询建议，利用风险管理的专业经验，帮助企业做好投资建厂的风险分析。

许多企业认为，到美国投资建厂十分安全，发生风险的可能性极小。中国信保结合多年来的承保经验，帮助天津钢管集团梳理了中国企业“走出去”有可能面临的各种风险，尤其是政治风险，最为不可预见（利比亚、埃及多年来政局稳定，在发生政变前，几乎无人能预见到其动乱的可能性），而一旦发生，又对企业影响极为严重，甚至会左右整个投资的成败。

尽管美国是当今世界上最为发达的国家之一，当前政治经济体制稳定，但其政治风险依然不可小觑。尤其近年来随着中国的大国地位崛起，美国对中国的敌视已从某些产品的贸易摩擦逐渐发展到产业与产业间的摩擦，甚至更多集中于知识产权保护、汇率制度、环境保护、政府采购、外资企业投资环境、本土保护等

制度层面的问题。未来冲突会更加激烈，战略性也会更强。

作为全国唯一的一家政策性保险公司，中国信保能够承保一般商业保险公司不敢承保也无力承保的美国国家政治风险，保障企业获得一个安全、公平的投资环境，从而解决了企业的后顾之忧，使企业能够集中精力进行商业投资和从事商业经营。

多年来紧密的合作关系早已使天津钢管集团认识到中国信保在帮助企业“走出去”方面的地位和作用。而中国信保的专业优势和良好而全面的服务更是让企业充满信任。中国信保多次参与企业风险评估探讨，并派出总公司专家专赴企业，共同分析风险、设计方案；还积极联络多家银行组成银团，共同为天津钢管集团设计了融资方案和承保方案，最终既帮助企业解决了融资问题，又承保了企业海外投资的政治风险，可谓一举两得，为项目的成功开工建设贡献了重要力量。

四、通力合作，迈向更高目标

几年来，天津钢管集团秉承“走出去”的坚定理念，凭借优良的产品品质以及和中国信保的通力合作，创造了从出口 3000 万到投资 10 个亿的壮丽篇章，创造了从生产商向设备和技术服务商直至投资者的跨越。中国信保也在和天津钢管集团的合作中，进一步提升了自身的承保技术和服务水平，积累了承保发达国家国别风险的经验，为今后进一步发挥政策性优势、服务好其他企业作了有益的探索。

多年来的成功合作使双方均感到，只有加强企业和中国信保的密切合作，才能在日益激烈的国际竞争中不断壮大，中国信保是企业实现更高更大目标的强劲助推器。双方将继续通力合作，继续谱写企业和信保合作“双赢”的新篇章。

（作者单位：中国信保天津分公司）



欧债危机殃及国企 中国信保雪中送炭

文 | 五矿上海浦东贸易有限责任公司



五矿上海浦东贸易有限责任公司（以下简称“五矿上海”）是中国五矿集团公司的全资子公司，成立于1993年，历经多年发展，资产规模达到30亿元，钢铁产品年经营规模近200万吨，营业额近百亿元人民币。五矿上海所属五矿集团是一家以金属、矿产品开发、生产、贸易和综合服务为主的大型国企。集团拥有16.8万名员工，控股9家境内外上市公司，总资产达2000亿元。2011年，五矿集团实现营业收入3552亿元，利润总额127.65亿元，位列世界500强第169位。

一、世事多变幻，外贸发展不能单打独斗

当前世界经济形势日渐严峻，美国次贷危机引发的国际金融危机及后续的欧债危机祸害连连。自中国加入世贸组织以来，对外经济贸易与国际环境全面接轨。受到国际市场低迷、资源竞争加剧等不良因素的影响，海外市场风险和难度愈加突出。

我公司所处钢铁行业面临的困境更为突出，一方面受全球经济下滑、国内外市场需求疲软的影响；另一方面，由于钢铁产能

过剩加剧、原材料成本始终在高位运行、去库存进程缓慢，严峻的出口和内贸形势制约着钢铁行业健康稳步发展。我公司业务结构中，进出口贸易占比达到80%以上，今后的业务量还会大踏步地增加，在如此的大环境下，出口企业既要稳增长，又要防风险，单靠自己的力量显然力不从心，有了信用保险的介入，开拓海外市场感到踏实多了。

二、投保惠五矿，政策工具助力海外发展

我公司自2010年开始与中国信保上海分公司合作，虽然合作时间只有短短的两年多，但中国信保专业的服务给我公司留下了深刻的印象。

在中国信保的帮助下，我公司通过逐步将信用管理理念与公司内控制度建设有机地结合，建立了“事前防范—事中监控—事后补救”的全面风险管控体系。在过去的两年间，中国信保上海分公司协助我公司“防风险、拓市场、强管理、助融资”，为我公司出口业务提供了收汇风险保障，并配套相关的融资支持。

三、隔岸看危机，收汇风险绝非危言耸听

2011年下半年，我公司陆续向意大利某著名买家提供了总计317万美元的钢管，但该买家从年底开始拖欠货款。

由于我公司内部对每个交易客户都会经过严格审核，挑选的客户都是在当地具有一定规模和地位的知名企业，因此开展外贸业务多年来从未发生过应收账款无法回收的情况，更不要说金额如此巨大的拖欠案件，这是我公司拓展海外市场过程中从未遇到过的。

中国信保在获得我公司报案

后，即刻启动海外调查核实程序。经实地调查，发现该买家由于欧债危机的影响以及自身经营不善，已申请破产保护。中国信保随即迅速协助我公司登记债权，并依据合同规定决定为我公司进行一次性赔付。

四、大胆走出去，中国信保为企业保驾护航

中国信保的快速赔付使我公司可以在出现重大风险案件后依然稳健运行，也使得我公司对于信用保险和中国信保有了更深刻直接的体会。今年国际市场的特点不同以往，很多大买家、好买家突然就倒下去

了，风险变得更加难以预测。企业应该把风险卖掉，尤其是国有企业！用最小的成本转移可能发生的系统风险是企业内部风控管理的明智选择。

成立十多年来，中国信保始终如一，肩负国家赋予的使命和责任，以企业出口的稳健发展为导向，通过政策性信用保险手段，在当前危机情况下，积极发挥稳出口、促进进口的引导作用，帮助广大外贸企业破解“有单不敢接”、“有单无力接”的难题，在“抢订单、保市场”方面发挥了无可替代的重要作用。

与老买家交易注意避免问题堆积

文 | 陈韬

在国际贸易中，出口企业每天都要与形形色色的买家打交道，有大买家、小买家，也有新买家、老买家，各种不同类型的买家对于出口企业的业务发展来说都具有不同的意义。从理论上讲，拥有丰富下单资源的大买家是出口企业所梦寐以求的，但是出口企业同时需要面对的则是大买家高高在上的姿态和不容商量的严苛条件。尽管老买家在某一个时间段内的订单量可能无

法与大买家相提并论，但是双方稳定的交易关系和配合模式常常能带来比大买家更高的收益，因此在国际贸易实践中相互配合长达一二十年的老买家都并不鲜见。不过，正是由于合作时间长、业务持续性强，与老买家的交易也可能出现摩擦和沟通不够顺畅之处，如果各种问题因未能及时解决而不断堆积将对双方的合作关系带来严重的影响，特别是在欧债危机背

景下有可能被资金困难的老买家作为转嫁风险的借口。

2010年3-5月，某出口企业F公司向爱尔兰买方J公司出口9笔货物，出口金额合计约15万美元。货款到期后J公司拖欠未付，F公司向中国信保报损并委托追讨。中国信保介入后，J公司对于债务金额提出异议，认为其实际债务金额仅为8.8万美元，该金额与F公司所主张的债务金额之间的差

异主要因如下两方面原因而起：

首先，贸易双方对于未收汇金额存在较大分歧。F 公司与 J 公司已有多年的交易历史，但双方长期没有对账，双方各自记录的未收货金额竟相差 1 万多美元，而且双方在此后的对账过程中不断变换各自计算的未收汇金额，始终未能达成一致，并相互指责对方的数学水平欠佳。

其次，J 公司在 2008-2010 年期间曾多次提出货物质量问题，但贸易双方在质量问题的责任归属、损失金额等问题上分歧严重，均未能达成一致。同时，J 公司仍继续向 F 公司下订单，F 公司继续出口货物，J 公司也正常支付后续货款。尽管 J 公司没有支付质量索赔项下的货款，但由于双方在相当长的一段时间内保持出口和付款的稳定性，因此该部分未付金额能够暂时被掩盖，F 公司甚至认为这些问题已经随着时间的推移而消弭。然而，随着 J 公司付款的停止，这部分漏洞便暴露出来，成为 J 公司要求扣款的重要理由。此时，由于距离质量索赔业务发生已有较长时间，资料搜集困难，纠纷也难以解决。

通过上述案情，出口企业与老买家之间问题堆积的负面影响逐步暴露出来。尽管 J 公司受到欧债危机影响而出现资金困难时发生货款拖欠的根本原因，但贸易双方长期堆积的历史问题也成为向买方追讨欠款的严重障碍，特别是当这些历史遗留问题被买家所利用的时候将更加被动。因此，建议出口企业在



由于合作时间长、业务持续性强，与老买家的交易也可能出现摩擦和沟通不够顺畅之处，如果各种问题因未能及时解决而不断堆积将对双方的合作关系带来严重的影响，特别是在欧债危机背景下有可能被资金困难的老买家作为转嫁风险的借口。

与老买家交易时注意以下方面：

第一，经常核对账目。在贸易实践中，个别单价的调整、出口货物数量的变动、费用的承担，甚至不起眼的银行汇费都有可能成为双方所计算的债务金额出现较大差异的重要原因。因此，建议出口企业按月或按照其他相对固定的期限与买家核对应收账款金额并及时予以确认，避免出现因长期未对账而逐步累积起来的差异金额，从而也避免贸易双方在后期对账过程中即使耗费大量精力也未必能够核对齐整的可怕结果。

第二，如贸易双方发生纠纷应及时解决。纠纷发生初期，由于双

方对业务的细节情况均较为熟悉，各类单证也较为完整，因此处理的难度相对较低。如果纠纷问题长期堆积，双方人员的变动、单证资料的遗失或杂乱都将导致解决问题的难度大幅度上升，甚至最终成为无法打开的死结。

在欧洲危机的背景下，全球经济表现不容乐观，因买方资金链紧张而导致的货款拖欠时有发生，即使是长期合作的老买家发生风险也是屡见不鲜。这一情况更需要出口企业保持警惕，保持定期核对账目的习惯，及时解决各种纠纷问题，从容应对买家风险的阴晴变化。

（作者单位：中国信保厦门分公司）

发挥资信优势 树立专业形象

文 | 王金芳

资信服务是中国信保向投保企业提供的最有价值的服务之一，不同于信保产品为企业提供风险补偿的特性，资信服务立足于风险防范，是帮助企业规避风险的一种有效工具。厦门 X 公司专业生产、制造和销售卫浴配件、水处理、空调风栅、汽车及家电配件、五金工具等几大产品，年出口量约 1 亿美元，2009 年 6 月份开始向中国信保投保，2010 年 6 月实现了统保。今年 1 月，该公司与中国信保签订了资信产品服务协议，并购买 100 份资信报告。

一、良好合作始于新市场信用风险咨询管理

X 公司及其关联公司在卫浴行业有着丰富的从业经验，从上个世纪 70 年代末开始，企业就与许多国外买家建立起长期而又稳定的关系，在主要市场美国还设有办事处，可以获得美国买家的第一手资信，自身的风险防范能力较强。2009 年投保初期，X 公司只是将美国以外的新市场买家向中国信保投保，投保买家数量也较少。由于 X 公司对该部分买家不是很熟悉，中国信保客户经理

除了向 X 公司提供专业的资信报告以外，还给出中肯的风险控制建议，并在额度的范围内提供风险保障。用企业销售总监的话说，“与中国信保合作，就是为了企业在选择新的合作伙伴、制定不同的销售策略时提供有效的信息依据，在开拓新市场买家的过程中助企业一臂之力。”

由于对成本因素的考虑，第一保单年度的投保金额并不大，但是 X 公司对中国信保资信产品的作用有了一定的认识，并且给予了很高的评价。



二、深度合作源于出险买家资信调查

2010年初，X公司在美国的一个经销商A发生货款拖欠的情况，企业多次催讨无效，由于没有投保，也无法获得保险理赔。中国信保客户经理了解到这个情况后，积极协助追偿，主动提出由中国信保厦门分公司向买家发送催收函的方案，并付诸实践。虽然最后仍然没有效果，但后来中国信保厦门分公司为X公司免费调取了A的资信报告，原来A的公司仅是一个单人公司，甚至注册的办公地点都是居民区，由于有一定的销售渠道，每年都会一次性在X公司采购约15万美元的卫浴配件。A的销售渠道出现问题，产品没有销售出去，最终导致拖欠。

中国信保的客户经理根据报告的内容向X公司分析A出险的原因，认为在事前就应该对A的风险进行控制，采用相对保守的结算方式，如果要扩大额度，就应该对其销售渠道进行了解和风险评估。建立事前、事中、事后的风险管理理念将帮助X公司切实地降低风险。企业财务总监十分认同中国信保客户经理的分析，最终，在确认中国信保客户经理报送的不同买家的差异化费率的统保方案后，X公司成功实现了统保，即将所有的出口业务纳入到中国信保的风险防范体系。

三、提供资信增值服务，提升客户满意度

统保一年多以来，虽然经历了世界经济复苏缓慢、欧美市场萎缩，买家信用风险上升的不良影响，X公司的业务发展良好，保单项下实现了零可损、零



中国信保客户经理定期将国别风险信息、行业风险信息、危险买家信息等整理发送给X公司参考，并帮助企业对国外买家的风险程度进行梳理，多次为企业提供相应的资信服务，对资信报告的重要信息进行解读，协助企业评判业务风险。



赔复。但是正是因为外部经济环境的复杂性和风险性的提高，企业对相关信息的需求程度也日益提升。

中国信保客户经理定期将国别风险信息、行业风险信息、危险买家信息等整理发送给X公司参考，并帮助企业对国外买家的风险程度进行梳理，多次为企业提供相应的资信服务，对资信报告的重要信息进行解读，协助企业评判业务风险。在中国信保客户经理的帮助下，X公司建立客户信息管理系统，该系统与企业内部ERP系统相结合。通过该系统中，企业可以根据买家不同的资信情况、中国信保批复的额度的大小，市场的可培育度等指标，对买家进行分级管理。这样一来，企业就可以对不同级别的买家，投放不同的资源，采用不同的销售策略。

在前期有效而又细致的服务过程中，X公司对中国信保的专业能力和风险管理理念更加认可，对资信服务也给予了极高的肯定。在今年1月份，X公司与中国信保厦门分公司签订《资信产品服务协议书》，购买资信报告100份，对企业的所有买家进行一次全面的风险体检。

由此可见，随着外部经营环境的日益复杂，企业对资信的重视程度不断提高。资信产品，不但能够为企业在事前提供风险提示，也能为企业在事后提供买家信用信息支持；不但有利于企业在开拓市场阶段防范风险，也能为企业在后期梳理买家信用、稳定贸易结构。今后，中国信保也将进一步完善资信产品与服务，为企业风险管理水平的提升和业务的发展提供有力支持。

（作者单位：中国信保厦门分公司）

资信产品在企业风险管理中的应用

文 | 王韵

供应商的管理一直是企业运营管理的重点之一，优质的供应商资源是企业生产和销售优质产品的保障，如果对供应商的生产能力、资金实力、管理层情况都没有最新的了解，则对供应商履约能力的判断就会大打折扣，出现偏差，除了可能造成货物无法正常交付产生违约责任，还可能遇到供应商在收到预付的生产资金后卷款潜逃的惨剧。

针对上述情况，中国信保在提供国内及国外供应商资信报告的同时，给与其较为专业的解读和

分析。结合对企业长期积累的供货及时性和供货质量的综合分析，帮助企业实现供应商评级及分类管理。在得到评级后，企业将在未来的采购环节中逐步缩减等级较低的供应商订单，并同时提高评级较高的供应商订单。在新供应商评估时，也有相应的评级准入制度，类似于国外大型买家的验厂和资信评估过程。

典型案例 1

作为江苏省大型（省属）外贸出口龙头企业，T 公司对其国内

供应商能否如期交货及是否会拖欠订金十分关注。随着国内信贷政策的逐渐收紧，许多生产型企业确实面临一定的资金困境，很难保证不出现人去楼空的情况。T 公司因此从中国信保调取了一批国内主要供应商的资信报告，在中国信保的协助下，建立了供应商管理档案并建立分级机制，对不同等级的供应商设定了不同的预付款上限、产品分类和支付方式等条件，完善了其供应商管理体系。

企业在开发客户过程中，经常

遇到对目标客户群分析不够透彻、对正在开发的客户了解不够深入的情况，在开发客户时往往采取撒网的方式进行，耗费大量精力与大量客户洽谈，但最后成效不大，在开发成功的客户中还不乏微型买家、高风险买家，市场开发的性价比较低，其主要原因就是

对潜在客户的信息不够了解。而一些企业通过中国信保的资信报告，着重对此类客户的市场开发情况进行摸底和分析，形成“先调查，再开发”的开发习惯，从而充分了解了目标客户的背景信息，主动放弃微型买家、高风险买家。从市场开发的初始阶段就将有限的精力投入到低风险，高素质买家身上，去粗取精，事半功倍，用最少的时间，最少的精力，达到更好的市场开发效果。

典型案例 2

H 公司正处于上市准备阶段，对国内销售业务开展需求十分迫切。该企业下游潜在买家数量众多且良莠不齐，而其国内销售团队人员较少，不足五人，如何在短期内扩大国内市场份额，如何将有限的人力资源用到刀刃上就成为其主要问题。根据 H 公司介绍的情况，中国信保在提供资信服务时，将调查对象集中在该企业的国内潜在买家，针对其近 30 个潜在买家的调查，该企业充分掌握了潜在客户的真实状况，有的放矢地开发市场，起到了事半功倍的效果，其国内市场部的主管也表示，今后将主要采取此种方式，将潜在客户名单送交中国信保调取报告，将有限的精力用

来开发优质客户，大客户，

经过近些年国际金融危机、欧债危机及中国收紧信贷政策等一系列事件的洗礼，出口及内贸企业的风险意识明显增强，各公司都相继成立了风险控制部门或建立了风险管控机制，其核心之一就是客户分类管理及应收账款管理。

一些著名企业将其内部的客户分级管理方法与中国信保的资信服务结合起来，以年度打包的形式集中调取其现有客户的资信报告，再结合其内部对客户的交易历史、合作关系，利润情况的分析和判断，综合评价得出客户分级评分，此评级对贸易的支付方式、账期长短、产品价格、未来合作意向等多个方面有重要的参考作用。

典型案例 3

L 公司为江苏地区较为主要的饲料添加剂生产企业，其产品主要销售至非洲、南美洲等不发达国家和地区，对许多买家的了解只停留于历史的交易状况，互联网信息及少量的业内传闻。该企业领导十分需要建立一套较为完整的客户评级和分类系统。得知中国信保为其他江苏知名企业提供客户评级服务后，L 公司提出要购买其所有在手客户的资信报告，结合历史交易情况、收汇情况，逐步建立了该公司内部第一套较为完善的客户评级和分类系统。

（作者单位：中国信保江苏分公司）



承保美国光伏电站项目 助推光伏企业转型升级

文 | 许光

近日，中国信保承保了我国企业承建的美新泽西州 4.88MW 光伏电站买方信贷项目，这是中国信保第一个在美国市场的中长期项目，也是第一个光伏行业的中长期项目。中长期项目实现在美国市场和光伏行业的双重突破，具有典型的示范意义和标志性意义。

在项目的承保过程中，中国信保项目险承保部与相关营业机构总分联动，密切合作，共同进行尽职调查，设计融资结构，开展融资谈判；同时与融资银行一起，根据美国市场的实际情况，因地制宜制定和完善融资保险方案。该项目承保方案具有如下特点：

第一，在项目融资的模式基础上争取到有限追索的优惠条件。美国市场的光伏电站大多是由独立开发商来开发建设而非传统电力公司，这些独立开发商普遍采取项目融资的模式来为光伏电站项目寻求融资。电站项目现金流长期稳定，其自身特点也比较适合项目融资。而且美国市场经济发达，法律制度完备，相关法律服务齐全，也具备开展项目融资的基础和环境。在此光伏电站承保中采用了项目融资的操作模式，此外，还争取到发起人或股权投资人提供额外的风险准备金，以确保项目的现金流保持平稳，



并且足够还本付息。这种有限追索的融资担保安排最大程度地降低了债权人面临的风险敞口。

第二，以风险共担的模式来承保光伏项目。光伏行业作为新兴行业，成长性较高，同时也面临着诸多不确定性因素。因此，在该项目中中国信保仅承保贷款本息的 50%，实现与融资银行风险共担。这种风险共担、权益共享的机制安排一方面有利于促使融资银行在尽职调查和贷后管理中尽心尽责，有利于风险控制；另一方面可以为今后光伏电站项目承保积累经验。

第三，承担完工后还款期风险，将完工并网作为项目承保或保险责任生效的前提条件。对于已经建成并且顺利并网的项目是能够产生现

金流的资产，对于银行贷款已经构成风险保障。如果项目拖期、烂尾，或者未能顺利并网，则保险责任不会生效。

此外，项目承保过程中适逢美国启动对我输美光伏产品的反倾销反补贴调查，中国信保项目险承保部密切跟踪调查进程，分析调查结果对项目的可能影响，提前采取切实有效的措施，化解潜在风险。

该项目的承保使中长期项目实现在美国市场和光伏行业的双重突破，既树立了光伏电站项目承保的行业范例，又推动我国光伏企业拓展业务范围、实现转型升级发展，有效助力企业渡过市场寒冬。

（作者单位：中国信保项目险承保部）

俄罗斯电力投资市场简析

文 | 程亮



俄罗斯人口众多，电力市场发展空间广阔。2008 年 7 月 1 日，俄罗斯电力行业重组完成，为国内外投资者进入电力行业提供了更好的环境。近年来，俄罗斯电力市场已越来越多的得到我国电力企业的关注。

俄罗斯的电力市场情况

供需情况

根据国际商业观察（Business Monitor International）的预计，俄罗斯 2011-2020 年的年均 GDP 增长率为 4.3%，全国总人口将由 1.42 亿减少至 1.36 亿，人均 GDP 增长 197%。俄罗斯的电力消费量将由 2010 年的 845 亿度上升至 2015 年的 941 亿度，年均增长率为 2.1%；俄罗斯的发电量将由 2010 年的 964 亿度上升至 2015 年的 1095 亿度，年均增长率为 2.7%。在扣除电损后，俄罗斯在

俄罗斯的电力供需情况见下表：单位：十亿度

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
发电量	962.07	984.49	925.94	963.69	989.82	1014.39	1040.75	1067.33	1095.39
增长率 %	2.41	2.33	-5.95	4.08	2.71	2.48	2.60	2.55	2.63
电损	104.86	109.24	117.90	124.18	129.05	133.81	138.87	144.05	149.50
电损率 %	10.90	11.10	12.73	12.89	13.04	13.19	13.34	13.50	13.65
净进口	-12.80	-17.63	20.97	5.00	0.90	-0.22	-1.03	-2.62	-4.52
消费量	844.42	857.62	829.01	844.51	861.67	880.37	900.84	920.66	941.36
增长率 %	3.48	1.56	-3.34	1.87	2.03	2.17	2.33	2.20	2.25

注：数据来源于国际商业观察（Business Monitor International），其中 2007-2011 年数据为估计值，2012-2015 年数据为预计值。

俄罗斯电源结构情况见下表：单位：吉瓦

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
装机容量	223.97	229.24	224.58	224.88	225.03	225.17	223.24	222.95
变化率 %	1.16	2.35	-2.03	0.13	0.06	0.06	-0.86	-0.13
火电容量	153.34	152.71	154.23	153.46	150.24	146.72	142.87	139.15
比重 %	68.46	66.61	68.68	68.24	66.76	65.16	64.00	62.41
核电容量	23.74	23.74	23.24	23.24	24.24	25.52	24.89	25.61
比重 %	10.60	10.36	10.35	10.34	10.77	11.33	11.15	11.49
水电容量	46.80	52.69	47.01	48.08	50.45	52.82	55.36	58.07
比重 %	20.90	22.98	20.93	21.38	22.42	23.46	24.80	26.05
可再生能源容量	0.09	0.11	0.09	0.09	0.10	0.11	0.11	0.12
比重 %	0.04	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05

2011 年基本可以保持供需平衡，此后，电力会略有富余，用于出口。

发电情况

数据显示，俄罗斯的电源结构基本上保持稳定。传统的火电（燃煤、燃气和燃油）是最主要的电源，出于能源价格和环保的考虑，燃煤电站的比重会逐步下降，燃油电站的比重会一直保持在很低的水平，而燃气电站的比重会略有上升，总体来看，传统的火电仍是主流，但比重会略有下降。俄罗斯的核电和水电的比重会逐渐有所提高，尤其是核电的比重未来会上涨的更快。根据俄罗斯联邦最新的规划，希望 2030 年核电能提供 25-30% 的电量，2050 年

提供 45-50% 的电量，本世纪末提供 70-80% 的电量。然而，因为目前运营的近半数的核反应堆已达到或接近使用年限，未来 10 年俄罗斯需要每年投入 50-100 亿美元，资金不足会延缓核电的发展。俄罗斯对风能、地热能等可再生能源的关注不多，因此，其装机容量和发电量不会有很大变化，始终维持在很低的水平。

在发电设备中，不仅核电存在超期服役的情况，火电设备超期服役的现象也很普遍，根据俄罗斯政府公布的《2030 能源战略》，在 2030 年前，俄罗斯需要淘汰 68 吉瓦的装机容量，为满足需求，需要新增 178 吉瓦的装

机容量，需要 98000 亿卢布（约合 3000 亿美元）的投资。

输电情况

俄罗斯的电网划分为 7 个不同的区域电力系统：西北区、中部区、中伏尔加区、北高加索区、乌拉尔区、西伯利亚区和远东区。远东区是唯一没有和国家电网连接的地区。俄罗斯联邦电网公司控制着全国的输电和配电系统，为趸售市场提供电力输送。国家电网公司在联邦 73 个区域拥有电网设备，管理着超过 118,000 千米的输电线和 758 个变电站，变电容量达到 286,000 兆伏安。

目前，俄罗斯的电损率仍在 10% 以上，每年的线损超过千亿美元，因此，联邦电网公司正规化与西门子合作，对电网进行现代化改造。根据《2030 能源战略》，俄罗斯需要 3500 亿美元的资金投资电网改造。

总体来看，俄罗斯电力市场容量大，经济增长对电力需求的增加以及设备更换为电力投资提供空间，未来燃煤电站、燃气电站等火



俄罗斯的电力消费量将由 2010 年的 845 亿度上升至 2015 年的 941 亿度，年均增长率为 2.1%；俄罗斯的发电量将由 2010 年的 964 亿度上升至 2015 年的 1095 亿度，年均增长率为 2.7%。在扣除电损后，俄罗斯在 2011 年基本可以保持供需平衡，此后，电力会略有富余，用于出口。



● ● ● ● ●

总体来看，俄罗斯电力市场容量大，经济增长对电力需求的增加以及设备更换为电力投资提供空间，未来燃煤电站、燃气电站等火电站是独立发电商参与的重点；电网改造也为中国企业进入俄罗斯电力市场提供了机会。

● ● ● ● ●

电站是独立发电商参与的重点；电网改造也为中国企业进入俄罗斯电力市场提供了机会。因此，俄罗斯的电力投资项目前景广阔，应重点关注。

俄罗斯电力交易风险分析

交易结构介绍

按照交易类型分类，电力市场可分为电力趸售市场和电力零售市场。

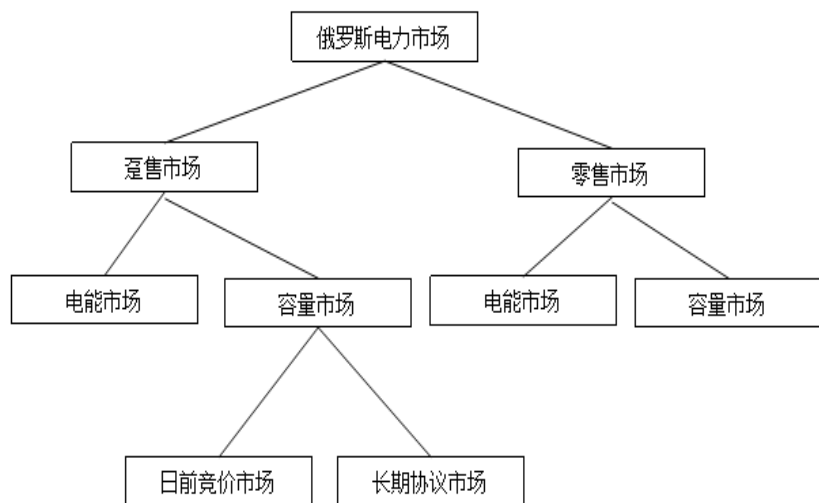
电力趸售市场是在俄罗斯统一

电力系统框架内，由大型发电企业和电力需求量较大的消费者（即获得趸售市场主体地位者）组成的电力流通领域。电力零售市场是电力趸售市场以外的电力流通领域。

按交易物分类，电力市场分为电能交易市场和容量交易市场。

电能交易市场的交易物为电量，其最小单位为度（kWh）；容量交易市场的交易物为发电/用电容量，其最小单位为兆瓦（MW）。

俄罗斯的电力交易结构如下图所示。



无论是电能市场还是容量市场，都存在日前竞价市场和长期协议市场。

俄罗斯的电力平台交易模式与单一项目的两部制电价模式原理是一样的，购电商参与电能市场交易的前提是必须参与容量市场的交易。

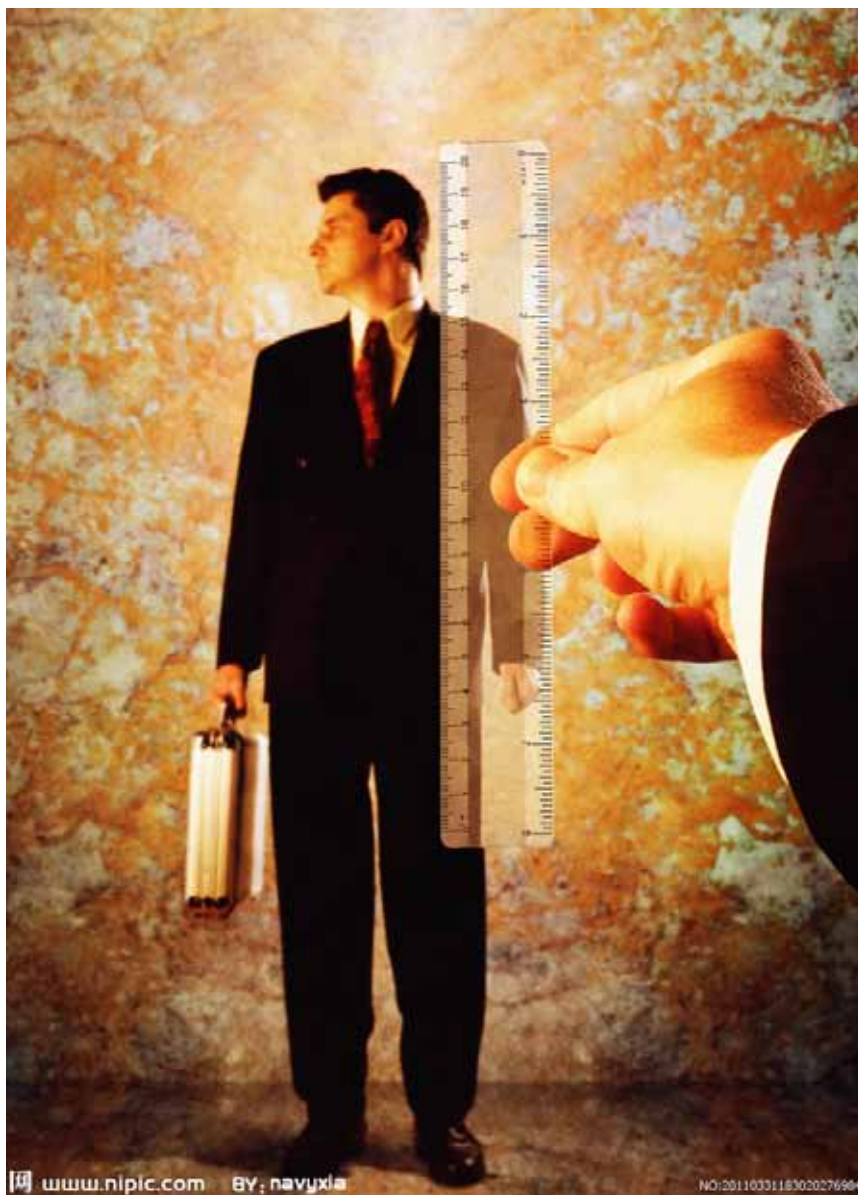
长期容量供应协议分析

从参与主体可以判断，电力趸售市场是电力交易的主流市场。目前，趸售市场中电能主要通过日前竞价市场交易，大部分发电商的容量通过日前竞价市场交易，只有部分发电商获得了签署长期容量供应协议的资格。通常情况下，长期容量供应协议能够保证投资者收回70%的投资成本，按照项目融资惯用的股债比3:7的结构，容量电费基本可以覆盖银行贷款部分；剩余的投资成本和收益主要通过电能交易来实现。因此，长期容量供应协议是项目经济可行的重要保障，长期容量供应协议风险也是投资者面临的关键风险。

长期容量供应协议与其他购电协议的区别

长期容量供应协议的交易物为发电容量，其他购电协议的交易物为电能。

长期容量供应协议体系下的卖方（发电厂）和买方（用户）之间必须通过监管机构进行交易，其他购电协议体系中买方和卖方可以直接交易。



长期容量供应协议体系下的买卖双方为特定的成员，加入该体系需经过监管机构的评估，其他购电协议体系下的买卖双方无此要求。

长期容量供应协议体系下买卖双方的每一单交易的额度由监管机构确定，买卖双方无权置喙，

其他购电协议体系下买卖双方可自行约定交易额度。

长期容量供应协议中的交易物总量由监管机构按月度进行实时调整，买卖双方必须遵守，其他购电协议体系下的交易物总量为定值，由买卖双方在签约时约定。

长期容量供应协议体系下每一

个卖方需与众多买方分别签署合同，每一个买方亦需与众多卖方签署合同，其他购电协议体系下无此强制要求。

长期容量供应协议的参与主体

长期容量供应协议的参与主体包括电厂、购电方和管理机构。管理机构包括：

a.

非商业性伙伴“有效进行电力、容量趸售和零售交易系统市场组织委员会”，简称“市场组织委员会”，根据俄联邦电力法于2008年组建，其成员来自电力交易市场的买方、卖方、电网公司、系统操作员及财务结算中心，为全俄罗斯唯一的电力市场自律机构。

b.

开放式股份有限公司“电力趸售交易系统管理员”，简称“系统管理员”，隶属于市场组织委员会，2007年12月13日组建，负责向趸售市场主体、趸售市场上电量和容量交易的参与者提供组织趸售市场交易方面的相关服务。

c.

开放式股份有限公司“统一电力系统操作员”，简称“系统操作员”，由俄罗斯统一电力公司注资成立的企业，2002年6月17日组建，俄罗斯统一电力公司改组后，于2008年2月6日改为开放式股份有限公

司，由俄罗斯国有资产管理机构全资持股，为全俄罗斯唯一的电力调度机构。

d.

封闭式股份有限公司“财务结算中心”，简称“财务结算中心”，由电力趸售交易系统管理员注资成立的企业，由市场组织委员会和电力趸售交易系统管理员共同持股，2004年9月29日组建，负责电力趸售市场交易结算服务。

任何一个企业（发电商或电力批发商或终端大用户）均可向市场组织委员会提交申请加入容量趸售市场，经市场组织委员会审核批准，并与市场组织委员会、系统管理员、系统操作员、财务结算中心、俄罗斯统一电网公司共同签署《趸售市场交易系统的加入协议》后，方可作为交易主体参与容量交易。参与主体无需提供履约担保或支付押金。

系统管理员每季度在其官方网站（<http://www.atsenergo.ru>）上更新合格的交易主体名单。截止2011年10月1日，系统管理员公布的交易主体名单为312家，其中发电商66家、用户246家。上述246家用户中，229家位

●●●●●

通过对俄罗斯电力交易过程的介绍和分析不难看出，电力投资项目的商业可行性主要取决于市场因素。当市场处于供不应求的状态时，电价会上升，投资者能够获得较高的收益；当市场供过于求时，电价会下降。

●●●●●

于第一价格区，17家位于第二价格区。在上述66家发电商中，有21家发电商获得了签署LTCA的资格，其余45家发电商只能参与趸售日前竞价交易。

交易过程中的风险

（1）买方风险

a.

发电商所有容量能否被销售

根据发电商与管理机构签署的《代理协议》，财务结算中心作为发电商的代理人，需与所有买方签署长期容量供应协议；所有长期容量供应协议的签约容量之和等于发电商的容量供应能力。

根据《趸售市场交易系统加入协议》的规定，每一个买方需与每一个卖方签署协议，签约容量总和为该买方的需求总量；每一个卖方需与其价格区域内的每一位买方签署协议，签约容量总和为该卖方的供应能力。

综合上述两个条款的规定，财务结算中心的责任是将电厂的全部容量分销给每一位用户；每一位用户在获得交易主体资格时已经承诺其容量需求由所有电厂共同提供。

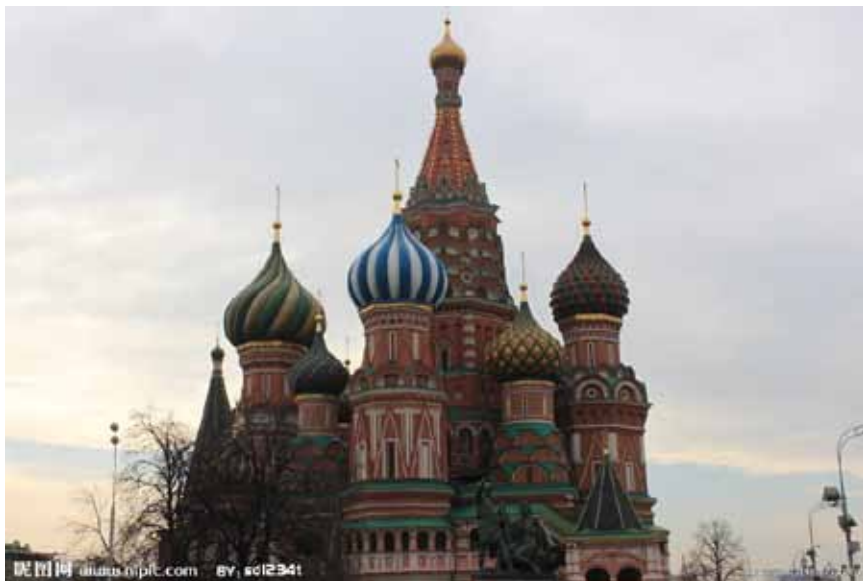
b.

如买方违约，违约项下的容量处理

根据《趸售市场交易系统的加入协议》的规定，在结算周期结束时，如财务结算中心发现买方的交易账户中没有资金或资金总额不足以支付买方的应付款（应付款包括应付容量结算款和罚金）时，则市场组织委员会认定买方违约事件发生，如此违约事件持续达2个结算周期（最长不得超过6个结算周期），则市场组织委员会将撤销该买方的交易主体资格，并通报给系统管理员、系统操作员、财务结算中心。

在违约事件发生后，长期容量供应协议项下的发电商提供的容量为强制优先调度容量，系统操作员将优先调度此类容量。系统操作员获得通知后，将原属于该违约买方名下的长期容量供应协议签约容量转移到其他一个或多个买方名下，并将该计算结果通报市场组织委员会、系统管理员、财务结算中心及相关买方。此类变更，买方需无条件接受。

对于未违约的买方，由于其必须从每一个发电商手中购买容量，而在所有的66家发电商中，只有21家有长期容量供应协议资格，故该买方的需求容量部分来自长期容量供应协议，部分来自日前竞价市场。当接到系统管理员的通知上调其长期容量供应协议签约容量后，买方将自行下调其在日前竞价市场中的采购容量。



综上分析，如某一买方由于违约而被撤销交易主体资格后，其名下的长期容量供应协议容量将由其他一个或多个未违约买方承购。

c.

买方违约行为对发电商造成的损失

在买方的违约行为如持续2至6个结算周期，则该买方将被撤销交易主体资格，其名下的签约容量将有其他买方承购。故对于发电商来说，由于买方违约所产生的现金流影响周期最长为6个结算周期，即6个月的时间。如违约买方被撤销了交易主体资格，其名下的欠款，财务结算中心将以法律诉讼的方式进行追索。

（2）交易管理机构的履约风险
交易管理机构相关的各方权力和责任在《趸售市场交易系统的加入协议》中进行了界定。《趸售市场交易系统的加入协议》适用于所

有趸售市场的参与主体，其效能和管辖范围类同于政府法令。

由于在长期容量供应协议的交易过程中，上述机构没有任何利益主张（仅象征性收取小额管理费），出现基于利益诉求的主观不作为行为的可能性较小，故交易管理机构的履约风险很小。

通过对俄罗斯电力交易过程的介绍和分析不难看出，电力投资项目的商业可行性主要取决于市场因素。当市场处于供不应求的状态时，电价会上升，投资者能够获得较高的收益；当市场供过于求时，电价会下降。届时投资者的盈利能力将更多取决于发电商的机组效率和管理水平，新机组相比老旧机组的优势就会比较明显。因此，发电商的综合竞争能力是其应对商业风险的关键。

（作者单位：中国信保项目险承保部）

全球外国直接投资简析

文 | 赵旸

新华网 www.xinhuanet.com BY: sunjinnontongzhi

NO.130100914205040004044

今年7月，联合国贸易和发展组织（UNCTAD）发布《2012年世界投资报告》，主题为“制定新一代的投资政策”。根据报告公布的数据，尽管世界经济的不稳定性加剧，2011年全球对外直接投资（FDI）总量仍同比增长16%，达到1.5万亿美元，但较2007年的最高值仍下降了23%。

一、全球外国直接投资概览

按照不同类型的经济体来看，2011年，主要受亚洲、拉丁美洲和加勒比地区FDI增长率较高的影响，发展中经济体FDI流入额仍接近全球流入总额的一半（45%），同比增长11%，达6844亿美元，再创历史新高；转型经济体[转型经济体主要指产业结构正在发生

重大转变发展中国家，如由农业国向工业国的转变。]FDI流入量约占全球流入总额的6%，同比增长25%，达922亿美元；在发达经济体对外直接投资的三大阵营——欧盟、北美和日本的推动下，发达国家FDI流入额同比增长20.9%，达7479亿美元。

分区域来看，非洲FDI流入

额连续三年出现下降，2011 年降至 427 亿美元。其中，北非地区主要受局势动荡的影响，流入额有所下降；撒哈拉以南非洲流入额则由 2010 年的 290 亿美元升至 370 亿美元，接近历史最高水平。值得注意的是，在非洲地区，来自发展中经济体的投资持续上升，占比从 2010 年的 45% 升至 2011 年的 53%。东亚与东南亚 FDI 流入额达到 3360 亿美元，再创历史新高。其中，东南亚流入额同比增长 26%，达 1170 亿美元，文莱、印度尼西亚、马来西亚、新加坡等国增幅相对明显；东亚流入额同比增长 9%，达 2190 亿美元，中国和日本仍占主导地位。在采掘业跨国并购的推动下，南亚 FDI 流入额出现增长至 389 亿美元，其中印度 FDI 流入额占到该地区总额的五分之四。但是，该地区各国面临不同的挑战，如政局变化对外资流入造成阻碍，宏观投资环境缺乏吸引力等。西亚 FDI 流入额连续第三年出现下滑，2011 年降至 490 亿美元。其中，流向海湾阿拉伯国家合作委员会（GCC）成员国的投资受大型项目尤其是建筑项目取消或延建的影响

●●●●●

根据联合国贸易和发展组织的预测，世界经济的不确定性以及主要发展中经济体出现低增长率的可能性有所增加，这将影响对 2012 年的全球 FDI 走势产生重要影响。就当前情况来看，跨国并购和绿地投资金额在 2012 年前 5 个月出现下滑，2012 年第一季度 FDI 流入额也有所下降。

●●●●●

响较大，而非 GCC 成员国的流入额同样难言乐观。总体而言，该地区受政治与社会安全局势动荡的影响较为明显。在拉丁美洲与加勒比地区，主要受南美投资强劲的影响，FDI 流入额达到 2170 亿美元，同比增长 16%。消费市场的不断扩大、经济增长速度较快、自然资源丰富是该地区吸引外资流入的主要因素。

二、全球外国直接投资特点

（一）绿地投资企稳

绿地投资在经历了连续两年的下滑之后，于 2011 年稳定在 9040 亿美元的水平，其中发展中国家和转型国家主导的绿地投资占到三分之二。同时，在巨额并购交易（交易额在 30 亿美元以上）数量从 2010 年的 44 宗增至 2011 年的 62 宗的情况下，跨国并购（M&A）总额在 2011 年增长 53%，达到 5260 亿美元。总体而言，尽管跨国并购在 2011 年极大的推动了全球 FDI 的增长，但是绿地投资总额仍然远远高于跨国并购。

（二）产业流向有所变化

从全球来看，第一产业和第三产业的 FDI 流入额在 2009 年和 2010 年两年下滑后，于 2011 年止跌回升，分别达到 2000 亿美元和 5700 亿美元；同时，采掘业（采矿业、采煤业、石油开采等）、化工业、公用事业（电力、燃气、水处理等）、交通运输业、电信业的 FDI 流入额相对较大。

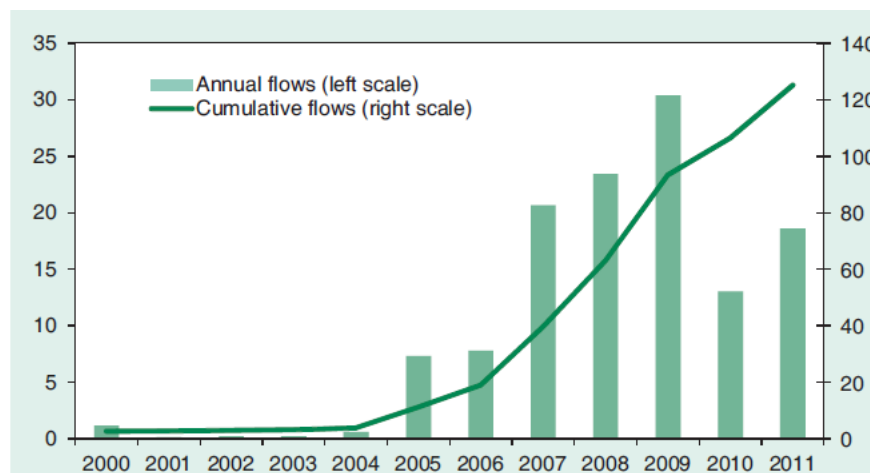
（三）主权财富基金影响力逐步上升

2011 年，主权财富基金（SWFs）投资额达到 1250 亿美元，约四分之一来自发展中国家。总体而言，虽然目前 SWFs 在全球 FDI 中所占比重相对较小，但其在未来两年内的潜在影响力不容低

表 1 全球 FDI 走势概览（单位：亿美元）

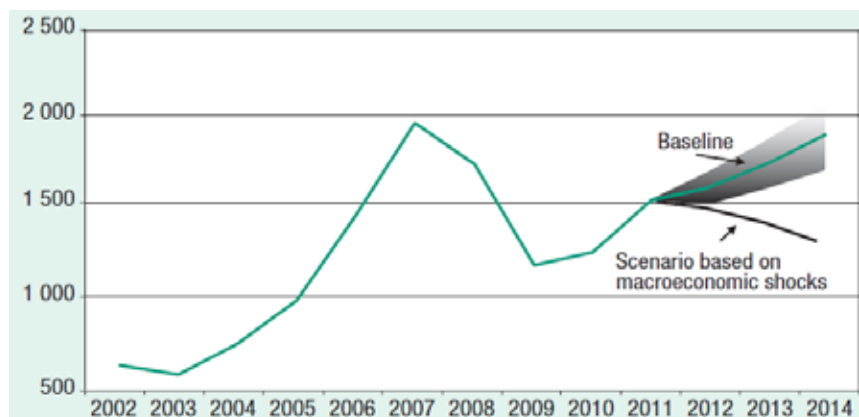
	FDI 流入额			FDI 流出额		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
世界	11978	13090	15244	11751	14514	16944
发达国家	6062	6186	7479	8578	9896	12375
发展中国家	5192	6167	6844	2685	4001	3838
非洲	526	431	427	32	70	35
东亚与东南亚	2066	2941	3355	1766	2430	2399
南亚	424	317	389	164	136	152
西亚	663	582	487	179	164	254
拉丁美洲与加勒比	1494	1874	2170	543	1199	997
转型经济体	724	738	922	488	616	731
贫穷与小型经济体	452	422	467	50	115	92
欠发达国家	183	169	150	11	31	33
最不发达国家	280	282	348	40	93	65
发展中岛国	44	42	41	3	3	6

图 1 全球 SWFs 投资总额走势



注：单位为 10 亿美元；左轴为年度数，右轴为累计数。

图 2 全球 FDI 走势预测



注：单位为 10 亿美元；阴影部分表示正常的预测，下方的曲线表示经济大幅波动时的预测。

流入起到了一定的阻碍作用。此外，国际间投资协定的磋商呈现新的特点，双边投资协定（BITs）签订数量下降，地区性投资协定增多。

三、全球外国直接投资展望

根据联合国贸易和发展组织的预测，世界经济发展的不确定性以及主要发展中经济体出现低增长率的可能性有所增加，这将影响对 2012 年的全球 FDI 走势产生重要影响。就当前情况来看，跨国并购和绿地投资金额在 2012 年前 5 个月出现下滑，2012 年第一季度 FDI 流入额也有所下降。

根据宏观经济基本面判断，在中期内，如果不发生大的经济波动，全球 FDI 将保持小幅增长态势，2012 年达到 1.6 万亿美元，2013 年达到 1.8 万亿美元，2014 年达到 1.9 万亿美元。其中，在 2012 年流入发展中和转型经济体的 FDI 有望继续增长，分别达到 7200 亿美元和 1000 亿美元；在 2014 年流入发展中国家的 FDI 将增至 7600-9300 亿美元，流入转型经济体的 FDI 将增至 1100-1500 亿美元。但另一方面，投资者预期难言乐观，对世界经济的态度趋于中性或略显悲观，不确定性仍然很大——联合国贸易和发展组织对跨国公司（TNC）高级管理人员进行的年度调查结果显示，近半数受访者对 2012 年全球投资环境持中性态度。

（作者单位：中国信保风险管理部）

估。SWFs 能够组合政府、金融机构或者私人/私有企业投资者的资金，愈加被各国政府尤其是发展中国家政府视为贯彻国家经济政策、加快对外经济布局的有力工具，在基础设施、农业、工业、绿色产业发展上将发挥重要作用。

（四）投资环境有所变化

2011 年，大部分国家继续采取措施吸引外国投资，以期保持经济

活力，刺激经济增长，并力图通过本国对外投资在世界经济版图上占据一席之地。但与此同时，部分国家出台了新的外资管理与限制措施（如修改宏观产业政策、对农业采取国有化措施、对资本流出的态度更加严格等），且中央政府或地区性政府制定了更为“细致”的社会责任标准或要求，要求跨国公司承担更多的社会责任。这些措施对外资

中长期业务重点承保国别指引（三）

文 | 中国信保项目险承保部



加 纳

一、承保现状

国别名称	加纳
国别分类	D1
偿债率	2.44%
行业分布	电力、交通
国别集中度	2.10%
理赔追偿情况	无

二、需求潜力

（一）在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	3	12.97 美元	交通、电力、电信
兴趣函及询保阶段	13	47 美元	电力、交通、电信、飞机、纺织机械

（二）潜在需求

1. 需求简述

加纳是非洲民主政治发展的样板国家。自 1992 年开始实行多党制后，加纳顺利实现由军政府向民选政府的过渡；2000 年加纳经民主选举平稳更迭政权，形成两党制格局，民主政治体制得到进一步稳固。

经济上，农业是加纳经济的基础。可可为其主

要经济作物，居世界第二位，年产量达到 100 万吨。加纳矿产资源丰富，主要矿产资源包括：黄金储量约 17.5 亿盎司；钻石约 1 亿克拉，居世界第四位；铝矾土约 4 亿吨；锰 4900 万吨，居世界第三位。此外还有石灰石、铁矿、红柱石、石英砂和高岭土等。2007 年 6 月，加政府宣布在几内亚湾发现丰富的轻质原油资源 Jubilee 油田，初步估计储量为 18 亿桶，并于 2010 年 12 月实现商业开采，这标志着加纳正式步入产油国的行列。随着越来越多的石油公司到加纳勘探开发，加纳石油储量在短期至中期内将增加到 90-100 亿桶，成为世界产油国中的重要一员。

近年来，加纳宏观经济基本保持稳定，未来几年石油资源的开发将极大地推动加纳经济的发展，改善政府的财政收支状况，并带动相关产业发展。根据 EIU 预测，未来几年加纳 GDP 增速将保持在 7% 以上，未来经济增长前景较为乐观。

我国和加纳共和国一直维持着良好的互信合作关系。近年来，中加双方政治联系密切，高层互访不断，人员往来频繁，两国双边经贸合作关系呈现稳定上升态势。近年来，加纳在电力设施、道路交通、电信等领域与中国企业合作的项目较多。

2. 参考名录

银行名称	国内排名	全球排名	简述
加纳商业银行	1	3849	无承保经验

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	加纳财政和经济计划部	主权借款或主权担保
	加纳能源部	
	加纳布维管委会	
	加纳交通运输部	
其他推荐		

三、开发策略

(一) 承保建议

- 1. 建议中国企业积极开发主权担保或主权借款项目，重点推进对于加纳政府基础建设和关系民生的项目，如交通、电力等。
- 2. 对于项目自身具备较好的经济可行性、借款人资质较好的商业项目，也可以适当考虑推进商业风险项目，如电信设备出口项目，但在合同金额和融资期限上应有所控制，建议从小金额、中短期限项目开始尝试。

(二) 风险提示

中国国家开发银行于 2011 年 12 月与加纳政府签署了 30 亿美元贷款协议，加纳提供石油担保。据了解，该框架内项目均已确定，该框架实施后，中国金融机构在加纳的风险将较为集中，建议中国企业重点关注。



尼日利亚

一、承保现状

国别名称	尼日利亚
国别分类	D2
偿债率	0.5%
行业分布	电信、电力
国别集中度	0.51%
理赔追偿情况	无

二、需求潜力

(一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	4	3.17 美元	电信、汽车
兴趣函及询保阶段	7	26 亿美元	电力、电信、专用设备制造、船舶

(二) 潜在需求

1. 需求简述

尼日利亚民主进程尚处于起步阶段，党派政治斗争较激烈，但政局基本保持稳定。尼日利亚国内民族和宗教关系较复杂，局部暴力冲突时有发生。

尼日利亚为非洲人口第一大国，是西非最大的经济体，自然资源丰富，是非洲最大产油国，已探明石油储量 362 亿桶，居非洲第二、世界第十，天然气储量 5.3 万亿桶，居世界第七。得益于全球旺盛的石油需求和高企的油价，尼日利亚经济持续增长。但尼日利亚经济结构单一，对石油行业倚重较深，国际石油市场景气程度对尼日利亚经济增长、通货膨胀、财政收支等方面有重要影响。近年来，尼日利亚政府着力于发展农业、矿业以及建筑、电信、交通、金融等服务业，并把改善电力供应、改造和扩建道路和港口等基础设施列为有效领域。

中尼双边经贸合作历史悠久。尼日利亚资源丰富，中尼合作潜力巨大。目前，尼日利亚已成为中国在非洲最重要的工程承包市场之一。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名	
First Bank of Nigeria Plc	1	881	提供过担保，执行情况良好
Ecobank Nigeria	2	902	
Zenith Bank Plc	3	1022	
United Bank for Africa Plc	4	1152	
Access Bank Plc	5	1300	
Guaranty Trust Bank Plc	6	1315	
Union Bank of Nigeria Plc	7	1690	
Skye Bank Plc	8	1800	
Diamond Bank	9	1969	有接触

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	Starcoms	
其他推荐	MTN	电信行业排第一
	GLO	电信行业排第二
	SLOK 集团	海工辅助船队排第一

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 鼓励中国企业积极开发尼日利亚项目，对于电力等大型基础设施项目，建议争取获得尼日利亚主权担保。
2. 对通讯行业或其他经济效益好的行业，可视风险情况考虑接受公司风险，或由银行提供担保。
3. 行业方面建议重点推进电力、电信、交通、船舶等行业。

(二) 风险提示

1. 尼日利亚民主进程尚处于起步阶段，党派政治斗争较激烈，但政局基本保持稳定。尼日利亚国内民族和宗教关系较复杂，局部暴力冲突时有发生。
2. 尼日利亚市场广阔，但政治、安全、法律、经营环境问题同样突出，建议进入该市场前充分熟悉当地环境，了解当地法律。



摩洛哥

一、承保现状

国别名称	摩洛哥
国别分类	C1
偿债率	24%
行业分布	
国别集中度	0
理赔追偿情况	无

二、需求潜力

(一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	1	1694 万美元	化工
兴趣函及询保阶段	11	23 亿美元	电力、交通、电信、化工

(二) 潜在需求

1. 需求简述

摩洛哥自 1956 年独立以来政局基本保持稳定。现任国王默罕默德六世于 1999 年继任，自登基以来，坚持“君主立宪、依法治国、多党体制”的原则，尊重人权和个人自由，继续推行开明政治，推进摩洛哥政治民主化进程。同时，注重发展经济，强调依法治国，优先解决贫困、就业等社会问题。摩洛哥国王已成为摩洛哥政治体系的实际核心和稳定力量，其地位将保持稳固，预计未来几年摩洛哥政局将保持稳定。

由于政局稳定，摩洛哥经济持续稳定增长，国内投资及就业增速较快，居民生活水平逐步提高。从行业上看，农业是其支柱产业。近年来，该国旅游业、交通运输业、采矿业和制造业发展比较快速。据 EIU 预测，2012-2016 年，GDP 平均增长率将达到 4.5%，通货膨胀率也将保持在 2.4% 的低水平。

近年来，中摩经贸合作进一步发展，摩洛哥已成为我国在非洲第九大贸易伙伴、第一大茶叶出口市场、主要渔业合作伙伴和重要工程承包市场。我国成为摩洛哥第三大进口来源国。

2. 参考名录

(1) 重点银行

银行名称	国内排名	全球排名	
Attijariwafa Bank	1	483	
Banque Centrale Populaire	2	627	
BMCE Bank	3	691	
Crédit Populaire du Maroc	4	723	
Banque Marocaine du Commerce Extérieur - BMCE (Combined)	5	947	
Société Générale Marocaine de Banques	6	1350	
Banque Marocaine pour le Commerce et l'Industrie BMCI	7	1432	有接触
Crédit Agricole du Maroc	8	1456	
Crédit du Maroc	9	1843	

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	摩洛哥 CTT 公司	其母公司在摩洛哥采矿业中地位突出，行业地位明显
其他推荐		

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 建议中国企业加大对摩洛哥中长期项目的发掘力度,可采取灵活多样的融资模式承接该国项目,主权、银行、公司风险均可积极探讨,项目融资类项目亦可尝试推进。

2. 行业方面可重点开发电力、电信、交通运输、制造业等行业。

(二) 风险提示

无



海湾六国

一、承保现状

国别名称	阿联酋	巴林	卡塔尔	科威特	沙特	阿曼
国别分类	B1	B2	B2	B1	B2	B2
偿债率	4.7%	5.7%	10.5%	5.8%	1.6%	9.4%
行业分布	无	无	无	无	无	电站
国别集中度	0	0	0	0	0	1.52%
理赔追偿情况	无	无	无	无	无	无

二、需求潜力

(一) 在手项目

项目阶段	项目个数	合同金额	行业分布
意向书及承保阶段	3	6.5 亿美元	电信、船舶、交通
兴趣函及询保阶段	2	36 亿美元	房建、油气

(二) 潜在需求

1. 需求简述

海湾国家在金融危机后经济稳定增长,金融危机造成一定的影响,但影响在可以管理的范围内。由于油价高企以及石油产量增加,海合会成员国今年的石油收入预计将达到创纪录的 5720 亿美元。

从接触的项目情况来看,海湾国家的资金相对充裕,大项目的融资渠道比较多样,对出口信贷的需求有限,而且对融资的条件和效率有比较高的要求。考虑到该地区的政治风险相对较小,大型项目的资金需求以项目融资为主。目前中国企业在电信、能源、电力和工程承包方面有一定的竞争优势。

(1) 重点银行

该地区银行业比较发达,根据 BankScope 的数据,有至少 70 家银行世界排名在 2000 位以内(按总资产排名),其中一半排名在 1000 位以内。其中规模最大的商业银行是卡塔尔国民银行,总资产约 830 亿美元,排名约为第 252 位。

(2) 重点企业

类别	企业名称	简述
已有承保或接洽经验	阿曼电力公司	以项目融资方式运作新项目,同时作为项目购电方
其他推荐	沙特电力公司	据了解,以其作为购电方运作的项目融资类项目较多

三、开发策略

(一) 承保建议

1. 该地区政局稳定、经济较为发达,建议中国企业加大力度开拓,可积极推进各种融资方式,包括主权、次主权、银行、公司信用等,项目融资类项目亦可积极推进。

2. 行业方面鼓励重点开发电力(海水淡化)、油气开发、交通运输、污水处理等行业。

(二) 风险提示

1. 由于该地区的法律环境不够健全,不少当地业主的企业并非以公司化的组织形式存在,而以私人企业形式存在。如涉及相关问题的,建议企业聘请有经验的律师,协助核查业主和担保人可能存在的法律风险。

2. 该地区电力、油气、污水处理等行业项目普遍以项目融资方式操作,且融资条件相对而言较为苛刻,中国企业在参与竞标时需关注相关问题。

(中国信保项目险承保部编写)

【出口预警】

巴西与中国柠檬酸企业达成首例价格承诺

7月24日，巴西发展工业和外贸部外贸秘书处发布第52号公告，决定接受中国6家柠檬酸及柠檬酸盐出口企业提供的价格承诺。这是巴西对华反倾销历史上首次与中国应诉企业达成的价格承诺。涉案产品海关编码为29181400和29181500。

加拿大对华自行车及车架作出反倾销日落复审终裁

2012年7月26日，加拿大边境服务署发布公告，对原产于中国大陆和中国台湾的自行车及车架作出反倾销日落复审终裁，裁定若取消反倾销措施，涉案产品的倾销行为将会继续或再度发生。

根据该肯定性裁决，加拿大国际贸易法庭将对涉案产品进行产业损害调查，并将于2012年12月7日作出裁决。

1992年5月15日，加拿大边境服务署对原产于中国大陆和台湾地区的自行车进行反倾销调查，涉案产品海关编码为87120000.12、87120000.20、87120000.30、87120000.40、87120000.50、87120000.90。1992年12月11日，加拿大边境服务署对该案作出反倾销终裁，裁定中国大陆涉案企业征收12%~46%的反倾销税，对台湾地区涉案企业征收13%的反倾销税。2012年2月7日，加拿大国际贸易法庭发布对原产于中国大陆和台湾地区的自行车及车架的反倾销措施即将到期公告。2012年3月28日，加拿大国际贸易法庭发布公告，对原产于中国和中国台湾的自行车进行反倾销日落复审调查。

美国对原产于中国的圆锥滚子轴承作出反倾销全面日落复审产业损害终裁

7月31日，美国国际贸易委员会发布公告，对原

产于中国的圆锥滚子轴承作出反倾销全面日落复审产业损害终裁，裁定若取消反倾销措施，在合理的、可预见的期间内，涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害将继续或再度发生。

根据该肯定性裁决，美国商务部将对涉案产品继续征收反倾销税。

1986年9月15日，美国商务部对原产于中国的圆锥滚子轴承进行反倾销调查，涉案产品的海关编码为84822000、84829100.50、84829915、84829945、84832040、84832080、84833080、84839020、84839030、84839080、87089980.15和87089980.80。1987年5月17日，美国商务部对该案作出反倾销终裁，裁定涉案中国企业的倾销幅度为0.97%。2011年8月1日，美国商务部对该案进行反倾销全面日落复审调查。

墨西哥对原产于中国的童车作出反倾销初裁

近日，墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处，称已对原产于中国的童车作出反倾销初裁，并按以下方式征收临时反倾销税：设定海关进口参考价为51美元/辆，征收海关进口单价与此参考价之间的差价，征收差价不超过33.01美元/辆。

利害关系方可于2012年7月27日起，30天内提交相关证据或评论。

印度对原产于中国的碳黑作出特别保障措施终裁

2012年7月31日，印度作出特别保障措施终裁：对自中国进口的碳黑征收为期3年的特别保障措施关税，第一年为30%（从价税，少于反倾销税），第二年

【出口预警】

为 25%（从价税），第三年为 20%（从价税）。
2011 年 12 月，印度对碳黑进行特别保障措施立案调查。

加拿大对原产于中国的钢管桩产品作出反倾销和反补贴初裁

8 月 2 日，加拿大边境服务署发布公告，对原产于中国的钢管桩产品作出反倾销和反补贴初裁（见下表）。

2012 年 5 月 4 日，加拿大边境服务署发布公告，对原产于中国的钢管桩产品进行反倾销和反补贴调查，涉案产品海关编码为 73063000.14、73063000.19、73063000.24、73063000.29、73063000.34、73063000.39。

加拿大对华钢管桩产品作出的反倾销和反补贴初裁结果

出口商	倾销幅度(%)	补贴率(%)	临时总税率(%)*
广州钜溢钢管制造有限公司 (Guangzhou Juyi Steel Pipe Co., Ltd.)	78.4	11.8	90.2
葫芦岛市钢管工艺有限公司 (Huludao City Steel Pipe Industrial Co., Ltd.)	84.2	8.2	92.4
中国普遍	96.2	13.9	110.1

* 出口价格百分比

土耳其对原产于中国的柴油发动机进行反倾销调查

8 月 3 日，土耳其对原产于中国和印度的功率不超过 15 千瓦的压燃式活塞内燃发动机（柴油或半柴油发动机）进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为 8408.90.41.90.00。
根据立案公告，土耳其初步选定印度作为计算中国涉案产品正常价值的替代国。

美国 ITC 就无线设备 337 调查案作出终裁

8 月 8 日，美国国际贸易委员会（ITC）就具有 3G 功能的无线设备 337 调查案（337-TA-800）作出终裁：美国 ITC 决定不再审查行政法官（ALJ）作出的初步裁定。

2011 年 8 月 31 日，应 InterDigital 通信公司、InterDigital 科技公司以及 IPR Licensing 公司的申请，美国 ITC 决定对美国进口及美国国内市场销售的部分具有 3G 功能的无线设备及其相关产品启动 337 调查。中国华为科技公司及中兴通讯股份有限公司涉案。

2012 年 7 月 20 日，申诉方提出一项无人反对的终止调查动议。2012 年 7 月 24 日，行政法官同意了申诉方提出的终止调查动议，决定终止对无线设备的 337 调查。

墨西哥对原产于中国的 RG 型同轴电缆作出反倾销终裁

8 月 10 日，墨西哥经济部国际贸易惯例总局发布公告，结束对原产于中国的 RG 型同轴电缆的反倾销调查，决定对进口自 Chuangmei 公司和 Risingsun 公司的涉案产品征收 88% 的反倾销税；对进口自其他中国公司的涉案产品征收 345.91% 的反倾销税。

2011 年 6 月 8 日，墨西哥经济部国际贸易惯例总局对原产于中国的 RG 型同轴电缆进行反倾销调查，涉案产品海关编码为 85442001、85442002、85442099。2012 年 1 月，墨西哥经济部作出反倾销初裁，对两家中国应诉企业分别征收 312.85% 和 343.42% 的临时反倾销税，对其他中国出口企业征收 343.42% 的反倾销税。

【信保动态】

中国信保王毅董事长荣获 2011 中国保险年度人物

7月16日,2011中国保险年度人物颁奖典礼在郑州隆重举行,中国信保王毅董事长荣获2011中国保险年度人物。

“2011中国保险年度人物评选活动”是由《中国保险报》、中保网主办,经过个人和公司推荐、广大读者网络实名投票和报纸投票、专家评委会审定等规定程序,共评选出十位2011中国保险年度人物。本次年度人物评选的主题词为“诚信、服务、创新”。年度人物的入选标准是:在2011年度中,对中国保险业起到促进、推动作用并在社会上产生巨大反响的重大事件中的代表人物。

**青海省举办中小微企业“全风险覆盖”签约仪式**

7月23日,中国信保陕西分公司与青海省商务厅联合举办了“青海省中小微企业全风险覆盖”签约仪式。出席此次仪式的还有青海省发改委、财政厅、外管局、国税局、西宁海关、各地市商务局主管领导以及出口企业代表,共计约120人。

此次双方签署的“全风险覆盖协议”将有效地促进信用保险深入外贸依存度较低的青藏高原,也使信用保险作用落到实处、为服务于小微企业起到了良好推动作用。至此,中国信保陕西分公司业务所辖的三省一区的小微企业均实现了签约或集中签约,进一步体现了中国信保在西部省份的政策性作用和助推内陆省份外经贸发展的源动力。

中国信保与东方电气签署战略合作协议

7月27日,中国信保王毅董事长在成都出席公司与中国东方电气集团战略合作协议签字仪式并会见四川省人民政府副省长甘霖。仪式由东方电气集团总经理斯泽夫主持。

签字仪式前,中国信保王毅董事长会见了四川省副省长甘霖。甘霖副省长对双方的战略合作寄予殷切期望。希望通过广泛、深入和双赢的战略合作,中国信保能够充分发挥政策性金融对四川实体经济的带动作用,服务地方经济建设和外经贸事业发展。东方电气也能够将“走出去”的步子迈得更稳更快,有力推动西南重大装备工业的发展,为打造四川西部经济中心的目标,带动更多的“四川造”大型成套设备走出国门,走向世界。

河北主流媒体关注信用保险支持地方经济发展

8月3日,新华网主办的环首都网在要闻头条位置刊发报道《信用保险助冀企出口新兴市场24.6亿美元》,对出口信用保险大力支持河北企业出口新兴市场国家的成效进行了报道。8月7日,《河北日报》在“金融周刊”二版头条位置以《逾31亿美元助外

【信保动态】

贸企业出海》为题、用将近半个版面的篇幅对今年以来出口信用保险支持当地企业出口的情况进行了深度报道。8月14日《沧州日报》在七版头条位置以《8900万美元“护镖”外贸企业》为题、用将近半个版面的篇幅对出口信用保险在支持该市外经贸发展和外经贸企业抢占国际市场等方面的成效和作用进行了深入报道。在此期间,《燕赵都市报》、长城网、《河北工人报》、《河北经济日报》、《燕赵晚报》等当地主流媒体也陆续进行了报道。

此外,7月31日至8月1日,《秦皇岛日报》、中国经济网、秦皇岛开发区视频网等新闻媒体针对开发区内的中小微出口企业搭建风险保障与融资平台这一事件进行了集中报道,共刊发报道9篇。



广东信保开展“大爱信保 奉献爱心”扶贫济困活动

为贯彻落实广东省委、省政府《关于我省扶贫开发“规划到户、责任到人”工作的实施意见》精神,在广东省金融办的号召下,中国信保广东分公司党支部和团支部于近日积极开展了“大爱信保 奉献爱心”点对点扶贫济困活动。分公司党委办公室、

机关党支部和共青团支部派出代表前往广东贫困山区清远新兴县浸潭镇拱水村的贫困家庭进行慰问,将代表着广东信保领导和同事爱心的募捐善款及油、米等物资亲自送到了相关贫困户手中。在接下来的工作中,广东分公司将进一步通过点对点扶贫济困活动,展现信保人的社会责任心,传承信保大爱。



云南信保“周末大讲堂”开讲

为提高员工理论修养及专业知识技能水平,中国信保云南分公司决定举办“周末大讲堂”系列培训会,并于8月19日(星期日)正式开讲。会上,云南分公司相关业务骨干就业务系统、信保通系统、业务分析系统知识及运用等方面,与青年员工作了精彩分享。

云南分公司林斌总经理亲自参加并作了发言,要求青年员工要抓住培训的契机,巩固自身的业务知识与能力,以便更好地做好客户的维护与管理工作。下一步,云南分公司将把“周末大讲堂”常态化,并实现“信保大讲堂”走进企业和企业走进“信保大讲堂”的互动,更好地为云南外经贸企业的发展做出更大贡献。



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