

信用管理

CREDIT MANAGEMENT

2015年
第**3**期
总第135期

支持“一带一路”建设专辑



中国信保承保的土耳其卡赞电站项目

积极落实“一带一路”战略 全方位拉动北京产业发展

“一带一路”战略的实施建设将全方位拉动北京产业发展。结合中短期战略看，以交通和能源等基建项目为主的枢纽性工程将首先启动，北京在基建交通、商业物流、金融、文化旅游等生产性服务业上的能力承载优势将逐步显现。

携手合作 开拓创新 积极参与落实国家“一带一路”战略

中国信保第三营业部主要从两大方面支持企业参与“一带一路”建设。一方面是，支持“一带一路”建设项目投融资，防范海外投融资风险。第二个方面是，支持重点企业对“一带一路”沿线国家的出口贸易，防范出口贸易收汇风险。

“一带一路”64国国家风险状况分析

整体来看，“一带一路”国家评级多为5-9级，也就是国家风险水平处于中等及以上的国家有48个，占比为76%，区域绝对风险水平处于相对高位。大国角力、文明冲突、国内矛盾是该区域三个突出的风险点。



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：周立群

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

总编：周立群

编辑部

主任：胡正明

副主任：王国栋

执行编务：兰斌

责任编辑：王伟 吴铮 李辽远 展蕾
谢耕 臧海亮 柴严岩

编辑热线：010-66581418

邮箱：wangw2013@sinosure.com.cn

主办：中国出口信用保险公司

地址：北京市西城区丰汇园11号
丰汇时代大厦

邮编：100033

网址：www.sinosure.com.cn

设计：永行传媒 010-65188158

内部资料 免费交流



“中国出口信用保险公司”
微信订阅号 (sinosure_china)

目录

2015年3月 / 总第135期

Contents

本刊特稿 / Special Report

- 01 编者按：“一带一路”路线图
- 02 北京：积极落实“一带一路”战略 全方位拉动北京产业发展
- 04 携手合作 开拓创新 积极参与落实国家“一带一路”战略

市场前沿 / Market Cruise

- 07 积极参与“一带一路”战略
充分发挥铁路“走出去”牵引推动作用
- 12 CMEC：抓住“一带一路”战略机遇 加快公司海外市场拓展
- 14 中国工商银行：加强银保合作 支持“一带一路”建设
- 16 山东：政策性信用保险 助力工程承包企业“走出去”
- 18 量身定制个性化融资解决方案 政策性保险锁定孟加拉大单
——中国能建广东火电孟加拉沙基巴扎项目落地纪实
- 20 落实“一带一路”战略 特险支持北京建工集团发展
- 22 中国信保积极赔付企业出口俄罗斯贸易损失 112 万美元

国别风险 / Country Risk

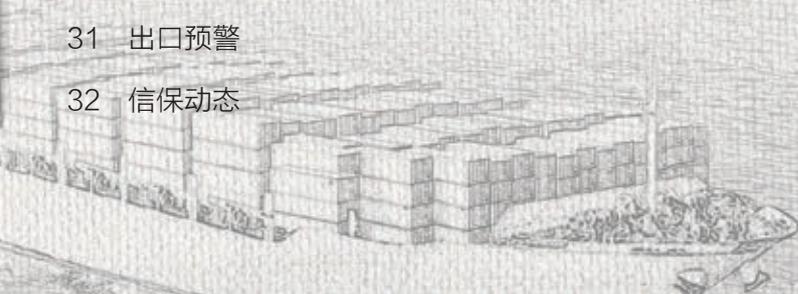
- 24 “一带一路”64 国国家风险状况分析

资信服务 / SinoRating Services

- 27 巴基斯坦基础设施行业简析

资讯速览 / News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态



编者按

3月29日,《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》发布,正式吹响了“一带一路”战略实施的号角。根据国家“一带一路”战略规划的部署和要求,中国信保结合自身职能优势,深入研究了贯彻落实的具体举措,制定了《落实“一带一路”战略实施意见》,

积极支持我国企业“走出去”参与“一带一路”建设。本期《信用管理》推出“支持‘一带一路’建设”专辑,介绍中国信保在“一带一路”建设中发挥的重要作用及相关案例。

“一带一路”贯穿亚欧非大陆,一头是活跃的东亚经济圈,一头是发达的欧洲经济圈,中间广大

腹地国家经济发展潜力巨大。丝绸之路经济带重点畅通中国经中亚、俄罗斯至欧洲(波罗的海);中国经中亚、西亚至波斯湾、地中海;中国至东南亚、南亚、印度洋。21世纪海上丝绸之路重点方向是从中国沿海港口过南海到印度洋,延伸至欧洲;从中国沿海港口过南海到南太平洋。



解读：

初步估计,“一带一路”沿线总人口约44亿,经济总量约21万亿美元,分别约占全球的63%和29%。从路线来看,陆上分别为中巴、孟中印缅、新亚欧大陆桥以及中蒙俄等陆上经济走廊。海上丝绸之路则是沿海重点港口城市。

● 陆上丝绸之路

西安—兰州—乌鲁木齐—霍尔果斯—阿拉木图—比什凯克—撒马尔罕—杜尚别—德黑兰—伊斯坦布尔—莫斯科—杜伊斯堡—鹿特丹—威尼斯

● 海上丝绸之路

福州—泉州—广州—湛江—海口—北海—河内—吉隆坡
科伦坡—加尔各答—内罗毕—雅典—威尼斯
雅加达—吉隆坡—科伦坡



北京：积极落实“一带一路”战略 全方位拉动北京产业发展

◎ 文 | 北京市发展改革委 副主任 燕瑛

（根据在中国信保落实国家“一带一路”战略座谈会的发言整理）

当前，世界经济增长格局出现了许多新的变化，国际投资贸易领域的竞争也出现了加剧的趋势。我国作为全球第二大经济体、第一大货物贸易国和外汇储备国、第三大对外投资国，正加速向现代化强国迈进。但与此相伴的能源资源短缺、环境承载压力过大的矛盾也更加突出，对外开放总体呈现东快西慢、海强陆弱的格局。因此，党中央、国务院在全面深化改革、努力转变经

济发展方式的同时，根据国际环境的深刻变化，统筹大局做出了“一带一路”建设的重大战略决策。“一带一路”贯穿欧亚大陆，一个着眼于加快向西开放、一个着眼于建设海洋强国，是实施全方位对外开放的突破口，将构筑新一轮对外开放的“一体两翼”格局，在提升向东开放水平的同时加快向西开放步伐，对于全方位提升我国的对外开放水平具有决定性的意义。

北京是全国的政治中心、文化中心、国际交往中心和科技创新中心，在国家“一带一路”战略实施中的地位是无可替代的。北京是中蒙俄经济走廊的主要节点城市，未来还将建立一条与莫斯科相连通的7000公里长的高速公路；北京市2014年的对外投资协议额已经超过100亿美元，在全国名列前茅，很多优质企业都有向海外投资的成功经验；同时，承载国家“一

“一带一路”战略的实施建设将全方位拉动北京产业发展，特别是基建、交通、能源、文化、旅游、贸易、金融等产业将首先获益。

“一带一路”战略的金融平台，比如丝路基金和亚洲基础设施投资银行也都落户在北京。北京的政治优势、外交优势、文化交往优势、科技创新优势，及其对全国的辐射带动作用都是其他地区无法替代的，特别是京津冀协同发展战略已经上升为国家战略，这对本市对接国家“一带一路”战略将是一个双向促进的重要机遇。

对于北京而言，“一带一路”战略的实施是改变地区经济格局和带动地区经济增长的长期动力，对于北京构建“高精尖”的经济结构、拓宽发展空间、疏解非首都功能都将起到全方位、更深远的推动作用。“一带一路”战略的实施建设将全方位拉动北京产业发展，特别是基建、交通、能源、文化、旅游、贸易、金融等产业将首先获益。结合中短期战略看，以交通和能源等基建项目为主的枢纽性工程将首先启动，北京在基建交通、商业物流、金融、文化旅游等生产性服务业上的能力承载优势将逐步显现。

去年12月，党中央、国务院正式印发了“一带一路”建设战略规划，战略规划中明确提出

“各地方要把中央战略规划与地方实际结合起来，制定具体实施方案和配套政策措施，创造性地开展好工作”。为此，国家发改委办公厅在今年初又专门下发了《做好“一带一路”建设升级实施方案与国家战略规划相衔接的通知》。经市领导批示，目前这项工作的牵头部门落在了发展改革委，这又是我委今年的重点工作之一。目前，我们委内各相关处室已经进行了多轮探讨，并且与国家发展改革委西部司、丝路基金都进行了接触，与中国信保、进出口银行和国家开发银行也进行了初步的沟通，我认为中国信保在这一时间举办这场政府、金融机构以及央企和市属企业间的交流会非常必要，恰逢其时。国家“一带一路”战略目标就是实现“五通”（政策沟通、道路联通、贸易畅通、货币流通、民心相通），我们北京的政银企之间在落实具体工作时，也应充分交流，形成运转顺畅、协调高效的沟通机制。

希望中央企业、市属企业和民营企业可以充分发挥各自在人才、信息、资本和业务方面的优势，以及海外投资的经验和渠道，加强合作，抱团出海，积极

参与沿线国家或国内其他省市的交通、能源、通信等基础设施建设，主动寻求战略合作机会，将国家战略规划落到实处。也希望各家金融机构进一步拓宽业务领域和覆盖范围，在境外特别是沿线国家和地区建立分支机构和服务网络，为我们“走出去”企业提供更加便捷和多元化的金融产品。

落实国家“一带一路”战略规划是北京市，也是发改委今年的重要工作，下一阶段我们要重点开展一系列的调研，并结合专题召开一些不同范围的座谈会。计划在今年的三季度将北京对接国家“一带一路”的战略实施方案上报国家发改委进行衔接，拿到反馈意见后修改，最终上报市政府审定并发布实施。在此期间，我们会全力做好服务工作，与各家企业和金融机构进行充分的沟通合作，充分了解各企业和金融机构与“一带一路”有关的项目进展或业务开展情况，以及相关的政策建议等，逐步完善北京市落实“一带一路”战略的实施方案和项目清单。对于某些需要在高层出访时协助推动的重点项目，我们也将重点做好沟通联系工作，充分收集项目信息，及时反馈国家发改委，全力做好服务工作。我们大家共同努力，以高度的责任心和使命感，真抓实干、锐意进取，共同把国家“一带一路”建设这项大的事业做实、做好。

携手合作 开拓创新

积极参与落实国家“一带一路”战略

● 文 | 中国信保第三营业部总经理 王华

(根据在中国信保落实国家“一带一路”战略座谈会的发言整理)

自习近平总书记2013年9月访问哈萨克斯坦提出共同建设“丝绸之路经济带”和同年10月访问印度尼西亚提出共同建设“21世纪海上丝绸之路”后，“一带一路”作为我国国家战略从去年底开始全面付诸实施。由于中国信保

的政策性使命与“一带一路”国家战略密切相关，中央赋予了中国信保参与落实“一带一路”战略多项具体职责。今天，我们在这里组织召开落实国家“一带一路”战略座谈会，是中国信保第三营业部贯彻落实国家“一带一路”战略的工作

安排，主要是宣传中国信保的保险产品和支持措施，与北京市政府相关部门、商协会、融资银行以及第三营业部服务的部分中央企业和北京市属企业、民营企业，共同探讨交流运用政策性出口信用保险参与落实国家“一带一路”战略。



我国“一带一路”战略的实施，必将有力地推动沿线国家基础设施和互联互通项目的建设，有力地带动沿线国家经济社会的大发展，而且这必将给我们的企业“走出去”提供大展宏图的历史性机遇。

一、“一带一路”战略高瞻远瞩，充满无限商机

“一带一路”作为我国国家战略的提出，可谓高瞻远瞩，借古鉴今，充分彰显了中国智慧。“一带一路”作为国家战略，突破了一般意义上的对外开放，是运用我国现有优势，推动我国全面走向世界、实现和平崛起的全新部署。“一带一路”国家战略的实施，对于推动我国经济结构转型升级，推进中华民族伟大复兴，都将具有历史性的重大意义。

我国的“一带一路”战略在国际上产生了巨大反响，是因为它体现了中国力量，充满了无限商机。据统计，“一带一路”战略涉及亚洲、中东欧、北非等区域共64个国家，总人口约44亿，占全球60%；经济总量约21万亿美元，约占全球的29%。2014年，我国与沿线国家贸易额约1.12万亿美元，占我国外贸总额的四分之一，该区域人口总量庞大，人均GDP偏低，在这个历史上的繁忙之路上，人民现实生活水平的提高空间和区域经济发展空间还很大；同时我们的企业不论是对外承包工程还是对外投资，都已经迈出了一小步，积累了一定经验和人才。在这样的条件下，

我国“一带一路”战略的实施，必将有力地推动沿线国家基础设施和互联互通项目的建设，有力地带动沿线国家经济社会的大发展，而且这必将给我们的企业“走出去”提供大展宏图的历史性机遇。

二、机遇与风险相伴，中国信保是有力的风险承担者

机遇总是与风险相伴，没有风险的机遇是少有的。我们既要抓住机遇，也要正视风险。2014年11月习近平总书记在中央外事工作会议上强调，我们既要抓住机遇不断发展壮大自己，同时也要重视各种风险和挑战。我们要看到世界多极化向前推进的态势不会改变，也要充分估计国际格局发展演变的复杂性；既要看到经济全球化进程不会改变，也要充分估计世界经济调整的曲折性；既要看到亚太地区总体繁荣稳定的态势不会改变，也要充分估计我国周边环境的不确定性。习总书记的讲话告诫我们，对未来充满信心的同时，要充分重视风险防范。

“一带一路”战略的实施，将具体表现为大量的项目上马，我国的企业、金融机构、投资机构将作为重要参与方，通过对外承包工程、对外直接投资和经济合作参与其

中，但其中的投融资风险则必须由参与者自行承担或安排承担，国家不可能也没法为谁买单。而且，合理的风险安排往往是决定项目上马的最关键因素，不充分考虑风险的决策是难以持续的。

一是海外投融资风险包括政治风险、商业风险，在一带一路沿线国家客观存在，而且较高。东南亚、南亚、中亚、西亚乃至中东欧都是大国角力的焦点，相关各国都会受到影响；美、俄、欧盟等世界强权在伊朗、叙利亚、乌克兰等国激烈博弈，地缘政治关系紧张，区域国家风险显著；金融危机、油价下跌此伏彼起，导致一些国家的经济和政治风险变幻莫测。如此等等，风险客观存在，决非危言耸听，缅甸、越南、斯里兰卡以及利比亚、叙利亚、也门、伊拉克、乌克兰、俄罗斯等等，都是鲜活的风险例证，历历在目。

中国信保作为支持企业“走出去”的国家政策性金融机构，是海外投融资风险的有力承担者。2014年，中国信保中长期出口信用保险金额达到272.5亿美元，海外投资保险金额达到358.4亿美元，均创历史新高。埃塞俄比亚首都至吉布提铁路、肯尼亚首都至蒙巴萨铁路、阿根廷基赛水电站、贝尔格拉诺铁路改造等重大项目，都是由中国信保提供了融资保险，对项目融资安排起到了决定性的作用。

同时，作为支持我国企业“走出去”的政策性金融机构，中国

信保得到了中央的高度重视和大力支持。去年12月，国务院常务会议明确了出口信用保险相关政策，即：让更多“走出去”的装备制造企业获得专项融资保险支持，对大型成套设备出口融资应保尽保，大力发展海外投资保险，研究建立政策性保险支持企业“走出去”的长效机制。

中国信保的政策性职能及国家政策支持决定了中国信保敢于承担责任，积极承担企业的海外投融资风险，支持企业“走出去”。

三、携手合作，开拓创新，积极参与落实国家“一带一路”战略

2014年年底，国家“一带一路”战略规划正式部署实施。战略规划赋予中国信保多项具体职责，中国信保迅速行动，召开公司党委扩大会议，传达学习战略规划精神，成立落实“一带一路”战略领导小组。近几个月来，中国信保与国家发改委、商务部、国家能源局等开展工作对接，推动落实“一带一路”战略重点项目，先期梳理汇总了中巴经济走廊重点项目，明确了相关承保条件和工作要求；参与制定中哈产能和投资合作项目清单，等等。

按照我公司的统一部署，中国信保第三营业部负责为在京的部分中央企业和北京市属企业、民营企业提供全方位服务，主要从两大方面支持企业运用出口信用保险参与“一带一路”建设。

一方面，支持“一带一路”建设项目投融资，防范海外投融资风险。主要工作包括：（一）与服务企业定期对接项目；（二）筛选重点项目，推荐纳入国家重点支持项目清单；（三）及时指导和配合推进重点项目落实，包括参与同业主、项目所在国政府部门的谈判，协调外国驻华使馆、我驻外使馆和商务参赞以及我公司驻外机构推进项目落实；（四）与各银行建立项目信息交流机制，发挥各银行包括外资银行在不同国别、不同行业的比较优势，研究优化融资方案；（五）在项目签署商务合同、确定融资方案后，组织推进项目评审和报批。我们支持企业参与“一带一路”建设的第二个方面是，加大短期出口信用保险支持力度，支持重点企业“一带一路”沿线国家的出口贸易，防范出口贸易收汇风险。另外，我们目前正在与北京市政府相关部门联系，研究建立工作联系机制，共同推动北京市政府“一带一路”战略工作的落实。

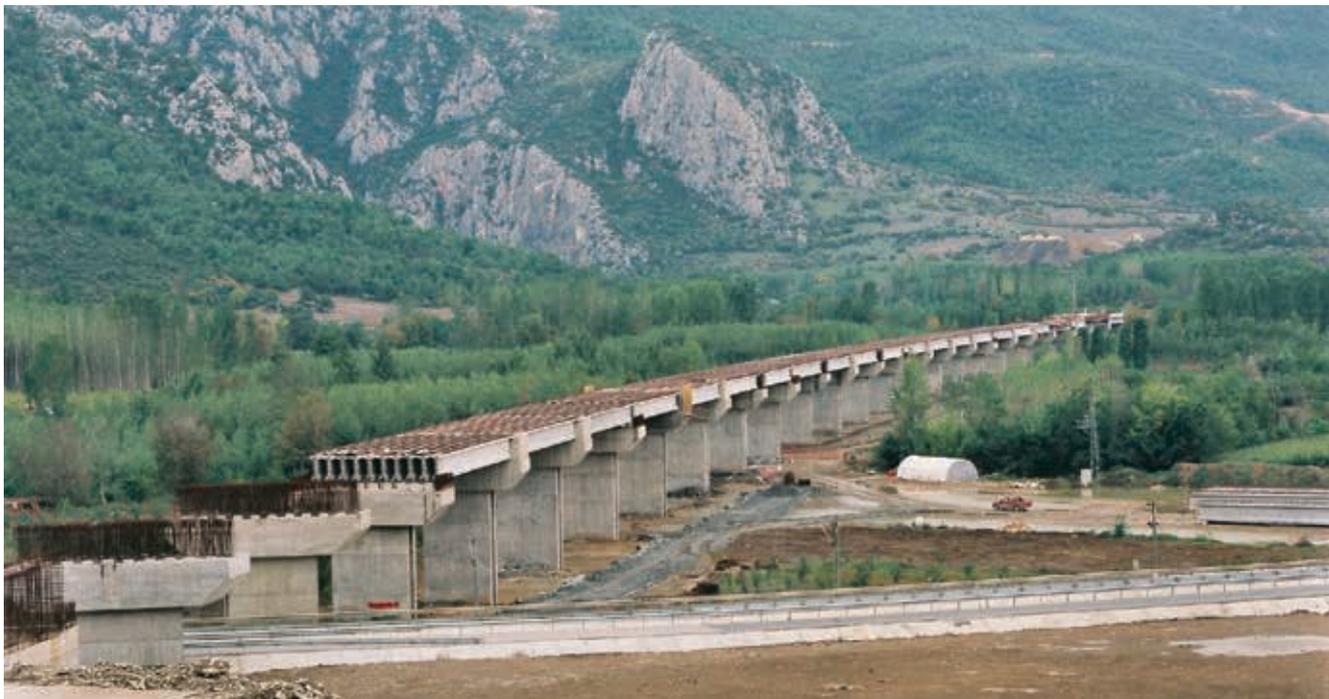
“一带一路”战略是一项全新的社会实践，需要我们携手合作，开拓创新。

中国信保在落实“一带一路”战略工作中，对现有保险产品以及承保政策（包括承保期限、费率、赔偿比例、承保条件等），将不断加大创新力度。同时，我们将配合项目投融资实际需求，借鉴国际经验，积极探讨

对BT、BOT、PPP等模式的承保。

同时，我们希望参与“一带一路”战略的各企业能够抓住机遇，充分运用好出口信用保险这个政策性工具，加强保企合作，共同做好与业主、所在国政府部门和投融资机构的谈判沟通，推动项目落实，承接更多的项目，实现更多的中国装备、技术标准“走出去”；参与“一带一路”战略的各银行能够充分利用出口信用保险防范融资风险，创新融资方案，更多地满足项目投融资需求，同时在控制融资风险的基础上，进一步创新融资渠道，降低贷款利率，增强国际竞争力；参与“一带一路”战略的各投资主体能够充分运用出口信用保险控制好投资目的国的政治风险、汇兑风险、政府违约风险等，确保投资安全，保障企业持续经营，并在此基础上加快“走出去”的步伐。

机不可失，时不我待！参与落实“一带一路”国家战略，无论肩负国家职责，还是争享发展机遇，都是一种责任；无论承包工程，还是参与投融资，都要防范风险。这是我们共同的事业，也是我们共同面临的挑战。让我们携手合作，开拓创新，积极参与落实国家“一带一路”战略。我相信，2015年我们必将会推动一批基础设施、互联互通项目的落实，为“一带一路”国家战略做出我们实实在在的贡献。



积极参与“一带一路”战略

充分发挥铁路“走出去”牵引推动作用

◎ 文 | 中国土木工程集团有限公司副总经理 陈志杰

（根据在中国信保落实国家“一带一路”战略座谈会的发言整理）

2014年12月9日召开的中央经济工作会议，明确强调重点实施“一带一路”战略，“一带一路”成为我国中长期最为重要的国家战略。当前，“一带一路”已从理念设计、总体框架到战略规划完成，开始进入务实合作阶段。“一带一路”战略的落实，将成为中国铁路“走出去”最具高度、最有开

放性的突破口。而从另外一个角度来讲，中国铁路“走出去”也将进一步加快“一带一路”战略的落实。

铁路运输具有安全程度高、运输速度快、运输距离长、运输能力大、运输成本低等优点，且具有污染小、潜能大、不受天气条件影响的优势。特别是高铁技术的兴起与发展，高度契合了日益加

速的全球一体化、区域融合化的进程。“一带一路”将加快促成中国铁路“走出去”系统战略的形成，形成全局一盘棋。中国铁路迎来了全面“走出去”的战略机遇期，在全球更大范围内的“走出去”，成为“一带一路”沿线各国社会、经济、政治等发展重要引擎之一。中国在铁路领域特别是高铁技术

上成为全球引领者，更能够拉动其他优势产能的产业链向非发达地区转移，同时也能加大对周边地域乃至全球的影响。

但是，在国家力推的“一带一路”地域，中国铁路“走出去”依旧尚未形成规模突破，牵引推动作用没有充分发挥出来，甚至还存在着种种问题和弊端。如何把这两个战略有机统一起来，实现良性互动，值得深思和探讨。

一、中国铁路整体领先，但“走出去”严重滞后，与“一带一路”战略契合度尚有较大差距

历经几十年的积淀与发展，中国铁路彻底改变了长期以来的落后面貌，整体具有很强优势。在装备与技术上，核心技术领域取得了一系列重大成果，拥有相对成熟的技术集成与自主知识产权的全套装备设备，尤其是高速铁路技术，在相关领域内已处于国际领先地位；在建设上，组织严密、管理科学，实施高效，在短时期内迅速打造大规模高速铁路网络的经验也让国际社会印象深刻；在运营管理上，人才储备量大，中国铁路以安全、高效、快速、便捷、舒适等优势享誉国际铁路；在成本上，中国铁路更拥有无可比拟的价格优势。更重要的是，国家领导人将中国铁路特别是高铁作为新的“外交名片”和“形象代表”向世界推介，这些都构成了中国铁路“走出去”的硬实力。

但是铁路“走出去”的现状与

“一带一路”整体战略契合度不高，与我们的领先地位、高层推动相距甚远，推动“一带一路”战略实施的潜力大有可挖。具体表现在：

一是没有很好地同国家的资源能源战略、优势产能转移战略、地缘战略等相结合，单纯的承包工程多，综合性配套项目少，对全面“走出去”拉动力度小。

二是长期在低端徘徊，鲜有高端突破，所作所为与实力经验相距太远。目前铁路“走出去”大都停留在多年来工程承包和配套产品出口等低端层面，鲜有涉及咨询、建设、运营管理及投融资等高端领域。即使是技术全面领先的中国高铁，虽有中国领导人高调“推销”，至今仍未在海外有实质性的突破。

三是绝大多数铁路项目集中在非洲等发展水平相对较低、对中国资金严重依赖的国家。在国家力推的“一带一路”地域，依旧尚未形成规模与实际突破，在发达国家更是难觅踪影。

四是建管脱节，重工程实施，轻后续运营管理，没有对市场进行深度、持续开发，“打一枪换一个地方”，本来赖以拉动经济的铁路有些甚至成为所在国的负担或包袱。

五是没有“一盘棋”理念，企业间乱打仗与打乱战的现象还比较突出。特别是相关企业之间恶性竞争，导致外方坐收渔人之利。也有中方企业因报价过低而降低工程质量、环保要求、用工待遇等，导致最终不仅没有展现在国内的实力，反而严重损害整体形象。

二、系统性战略缺失、中国技术标准认可度和西方势力的阻碍，是制约中国铁路“走出去”推动“一带一路”的深层次原因

（一）铁路“走出去”尚未形成系统性战略，无法形成合力

铁路兼具资本、技术、劳动、管控密集型的特点，铁路“走出去”已经超越了商业的范畴和单个企业自身承受的能力，甚至上升到了国家之间经济、政治等综合国力的较量。铁路项目的固有特性决定了需要全局一盘棋，但目前在政府层面尚未形成强有力的统一协调领导机构，在企业层面尚无明确的领军单位，在投融资方面尚无明确规范的“政府—金融机构—企业”的投融资模式。

目前，中国工程公司还普遍存在“大而不强”的特点，“走出去”尚处于“战术需求”层次，以分头出击、短期行为为主。因为自身与历史的原因，企业与政府部门之间沟通不畅，企业与企业之间缺乏有效协调，本来分散的优势资源更显薄弱。单个中国工程公司均无法肩负铁路走出去的重任，必须有一个强力的牵头单位，引领中国工程公司形成合力、明确分工、有序合作。

因此，只有尽快形成系统性的铁路“走出去”战略，才能从根本上解决当前的困境和弊端。

（二）中国铁路技术标准尚未被国际市场接受，关键核心技术的应用还受制于人

中国虽然已有完整的铁路技

术标准，但与国际主流标准的模式差异较大，亦无外文翻译版本，加之在海外应用很少，难以被国际市场接受。此外，一些国家和地区已有自己的标准体系，不愿意接受中国标准。标准使用的敏感性也使不少国家对中国标准产生疑虑甚至抵制。

（三）铁路是关乎一个国家国计民生的命脉，“走出去”易引发“中国威胁论”、“资源掠夺论”等负面影响

中国铁路“走出去”还要面对来自西方的政治、外交、文化等方面的压力。一方面，一些国家，特别是发展中大国，非常担心经济命脉控制在别国手中。另一方面，国际同行视中国企业为最强劲的竞争对手，多手段全方位阻挠打压中国铁路“走出去”。随着西方经济的复苏，中国的融资优势逐步减弱，日本、德国、法国等或利用与中国在高铁知识产权上的纠纷，或利用其在殖民地的影响，或利用共同的社会制度、价值观等影响，与我方在全球展开激烈竞争，甚至恶意抹黑中国。

三、对策与建议

（一）在政府、金融机构与企业三个层面进行资源整合，形成“政府—金融机构—企业”良性互动机制

建议在政府、金融机构和企业三个层面进行资源整合，实现政府指导协调，金融机构配合支持、企业扎实推进三者的

有机结合，综合利用经济、政治和外交等手段，与国际铁路巨头和相关国家进行全面博弈，为中国铁路“走出去”提供坚实后盾。在这个机制中，中国信保将起到至关重要、不可替代的作用。中国信保是风险的保障者，中国信保的支持将有效促进融资结构的成功搭建，有效推动中国铁路走出去战略的实施。目前，铁路“走出去”的成功案例为土耳其安伊高铁、肯尼亚蒙内铁路、埃塞俄比亚吉布提互通铁路，这些项目中都有中国信保的参与和支持。

（二）整合优质资源，带动铁路相关产业联合“走出去”

综合分析当前全球铁路建设格局的进展，充分发挥中方的技术、资金和施工优势，同时也要密切关注国际竞争对手的动向，组织有条件的工程企业开拓市场、占领市场、稳固市场。在有关国家部委的组织协调下，把商务能力强、施组水平高、装备技术自主性强并且国际经验丰富的各个企业重点统领起来，形成财力、物力、人力的有机结合，抱团“走出去”，成为出海的“超级航母”，带动装备技术、工程承包、运营管理等相关行业“走出去”。在此，我也建议相关银行扩大资金来源，在中国信保的风险保障下，为中国铁路“走出去”提供更多“低成本”资金，让中国铁路拥有施工、技术优势的同时，在资金上也同样具有国际优势。

（三）用国际化视角看待中国标准“走出去”，博采众家之长为所用

当前力推中国标准全面“走出去”时机尚不成熟，容易引发一些国家的抵制，甚至引发“中国威胁论”。应将中国标准的相关内容有机融合进具体项目，推行项目标准，根据项目，实事求是，博采众家之长，整体优化。这也有利于在比较中展示中国标准的优势，潜移默化地推行中国标准。在通过具体项目带动中国标准“走出去”的客观需求下，建议政府层面、中国信保和银行等金融机构层面，对于带动中国标准“走出去”的具体项目给予政策倾斜、承保模式创新和低成本融资支持。

（四）发挥铁路骨干作用，能源管道、电力输送等并举推进，形成综合性战略通道

要同步规划实施依托铁路网的油气管网、电力网、通信网及公路网的建设，形成以铁路为骨干支撑的一体化战略通道，将政治文化中心、交通枢纽、重要港口、资源能源富集地等有机联系起来，进而在拉动经济发展的同时保持中国的长期影响力。发挥铁路骨干作用，保持中国长期影响力必然要求中国企业在积极参与铁路施工的现有模式上，积极参与铁路项目的前期投资和后期运营。我也呼吁中国信保和在座的金融机构，对于铁路项目的海外投资和运营管理给予关注和支

持,使铁路真正成为“一带一路”的支柱推手。

（五）分步分区,重点突破,以点带面,渐进性地实现全面“走出去”

“一带一路”完成应有分段实施、逐步实现的过程,建议铁路“走出去”要有区域重点、有策略时限,以点带面,最终渐进性地实现全面“走出去”。优先选择的国家和地区要有“三个高度匹配”:一是与我国战略需求高度匹配;二是需求与实力高度匹配(包括经济发展阶段、人口与市场容量、财政收入、矿产能源与农林牧渔资源等能够支撑铁路项目的经济性);三是与对中国技术、设备、标准、运营、管理和资本等全面“走出去”的接受程度高度匹配。

近期布局,在地域上要以周

边互联互通为主,在注重经济性的同时,将对周边地域的政治、经济、文化影响力放在首位,通过铁路网的延伸,将中国影响力扩展出去。

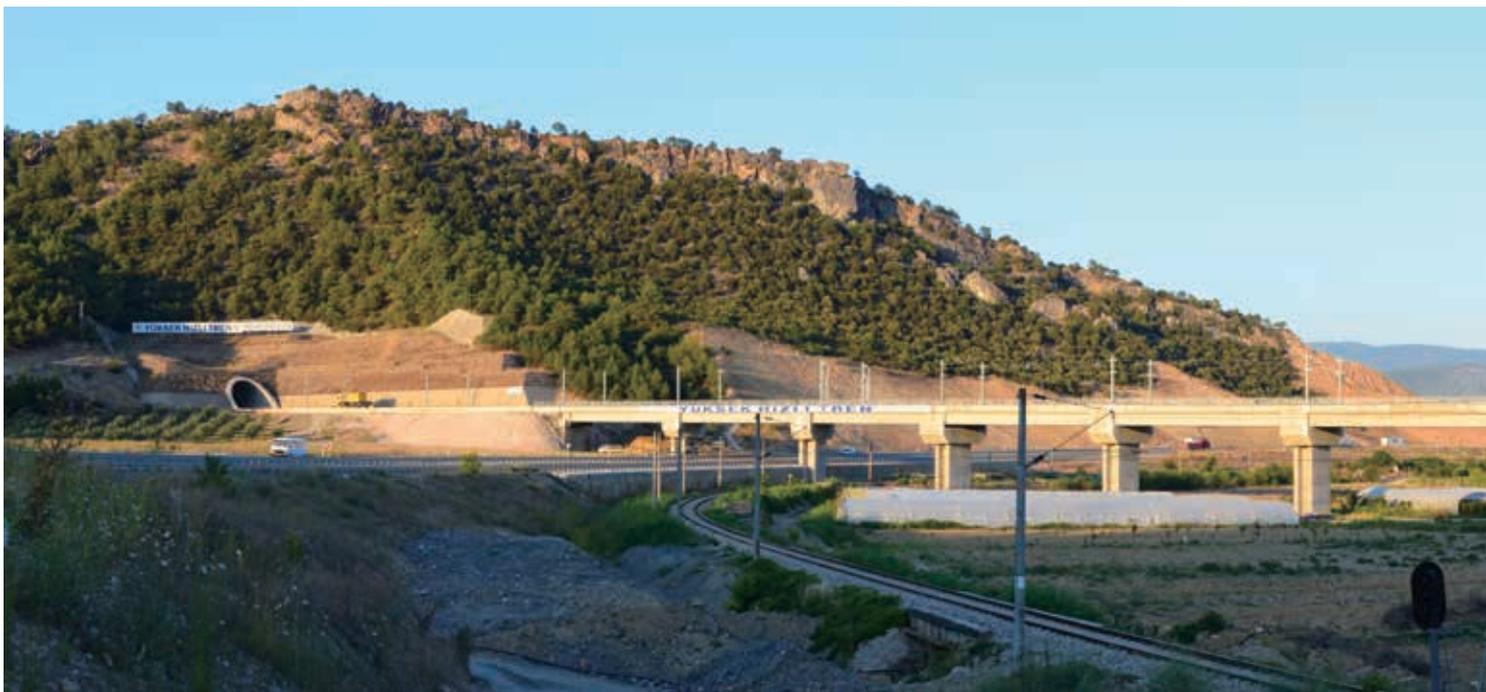
（六）全面加强政策性保险作用,转移、降低和消弭风险,为铁路“走出去”保驾护航

铁路项目具有投资额度大、经济收益差、回报周期长等特点。特别是“一带一路”上的铁路项目,大都位于发展中或欠发达国家,经济风险系数更大,其中不少国家内政不稳或处于地域政治博弈的焦点,政治风险相对较高。铁路项目没有中国信保的参与,风险难以防控,银行融资条件更加苛刻。中国信保转移收汇风险职能,避免企业巨额损失,并通过提升信用等级,为出口商或进

口商提供融资便利,在支持企业“走出去”的过程中起到了关键作用。

目前我公司成功实施的土耳其安伊高铁、埃塞—吉布提铁路等出口买方信贷项目,就是充分运用中国信保的政策性保险,有效搭建融资平台,通过中国信保和在座银行的支持成为中国铁路“走出去”的成功案例。其中,中国信保在包括项目前期融资设计、中期与各方的谈判支持,后期与政府沟通等方面发挥了极其重要的作用。

希望中国信保能够继续在国际市场开发过程中提供更多的政策、风险及信息等指导,积极前期介入商务谈判和融资谈判,推动企业海外业务发展。特别是希望中国信保对铁路项目给予特殊承保支持,相关银行给予特殊融资支持,贯彻国



家“一带一路”、非洲“三网一化”等战略。

四、中土集团面临的机遇与优势

（一）中土集团概况

中国土木工程集团有限公司（以下简称“中土集团”）前身是铁道部援外办公室，1979年经国务院批准成立中土公司，是中国最早进入国际市场的四家外经企业之一，目前已发展成为拥有中国铁路工程施工总承包特级资质的大型国有企业，连续多年入选美国《工程新闻纪录》（ENR）评选的全球最大225家国际承包商。举世闻名的坦赞铁路即由中土集团修建。三十多年来，中土集团公司经营领域不断拓宽，综合实力不断增强，资产规模不断扩大，已逐步形成了以工

程承包为主业，以铁路工程为特色，以投融资为拉动，多业并举的经营格局。

截至2014年12月，中土集团已完成铁路项目21个，线路总长约7138公里，其中新建2082公里，改造约5056公里。已签约和在建铁路项目26个，线路总长约7220公里，其中新建7131公里，改造约107公里，合同总额约375亿美元。

坦赞铁路，全长1865公里，项目金额9.98亿人民币，是中国第一个大型铁路成套援助项目。

尼日利亚铁路修复项目，全长3515公里，约5.28亿美元；尼日利亚铁路现代化项目，全长1306公里，约83亿美元。两次刷新中国海外工程承包单体项目合同额。

土耳其安伊高铁项目，全长约158公里，约12.7亿美元。这是中国在海外竣工通车的第一条高速铁路。

埃塞—吉布提铁路项目，全长约425公里，约19.7亿美元。这是中国在海外建设的第一条跨国电气化铁路。

（二）优势与机遇

中土集团业已形成了从勘察设计、施工管理、到铁路运营的全产业链条，拥有一批熟悉国际市场、精通国际商务、投标报价、施工管理的人才，成为一家世界知名、拥有丰富海外铁路施工管理经验、熟悉海外市场的全球性公司。

三十多年来，中土集团一直布局海外，扩大经营。当前，“一带一路”战略涉及的国家及地区与中土集团的布局高度重合，在中亚地区、西亚地区、南亚地区、东南亚地区、中东欧地区、非洲地区，中土集团已经跟踪和实施了一批有着重要影响的铁路项目。例如，土耳其东西高速铁路、坦桑中央线铁路项目、匈塞铁路项目、布达佩斯南部新绕城铁路线（V0）项目、俄罗斯莫斯科—喀山高铁项目、亚美尼亚南北铁路项目等。中土集团愿意积极参与“一带一路”的建设，在中国信保等国内外金融机构的大力支持下，发挥中土集团在海外布局广、经验丰富的优势，在对外合作中起到内外沟通桥梁的作用，力争成为中国“一带一路”战略推进的排头兵，推动中国标准、技术及成套设备走向世界。





CMEC：抓住“一带一路”战略机遇 加快公司海外市场拓展

● 文 | 中国机械设备工程股份有限公司 副总经理 王红

(根据在中国信保落实国家“一带一路”战略座谈会的发言整理)

中国机械设备工程股份有限公司(以下简称“CMEC”)与中国信保从90年代开始至今一直保持着良好的业务合作关系。十余年来,中国信保一直为我公司提供着优质的业务服务和政策支持,承保了一批又一批的项目。据统计,截至2014年12月31日,中国信保共为CMEC签署36份项目险保单,合同金额总计达98.67亿美元,在此代表CMEC表示衷心的感谢。

目前,我公司所有涉及信用保险的业务均由中国信保第三营业部负责。该营业部负责我公司的服务团队,在深入了解我公司的业务后,从推进项目的角度出发,以勤恳、专业、热情的工作作风,为我公司的信用保险业务付出了辛勤的努力。其中最突出的,体现在以下四个方面:

一、量体裁衣,设计个性化融资保险方案

中国信保的同志利用自身丰富

的项目经验以及扎实的专业基础,帮助我公司各个项目进行分析,通过个性化的设计,解决公司业务在融资过程中的瓶颈问题,促进项目生效。例如,我公司加拿大学生公寓项目依据中国信保的特险保单以及融资性保函在海外成功获得融资,这个项目也是我公司在发达国家第一个签约并生效执行的EPC项目。2014年,在中国信保中长期出口买方信贷的支持下,我公司安哥拉罗安达电网改扩建项目和阿根廷铁路项目均顺利推进。

二、换位思考,为企业开拓业务保驾护航

中国信保的同志不仅在开拓信用保险业务的时候为企业提供优质的服务,当承保项目出现信用风险、项目现金流出现压力时,中国信保的同志也能站在企业的角度考虑,积极为企业办理理赔手续,尽早将赔款支付给企业。例如:我公司以前签订的出口卖方信贷项目大多集

中在苏丹,随着苏丹拖欠债务量的加大,公司相应逾期账款不断加大,为缓解各苏丹项目组的现金流压力,中国信保的同志积极与我公司配合办理理赔手续,并取得突破性进展,2013年中国信保对CMEC进行了一次集中赔付。不仅如此,在2014年中国信保还组织各企业与苏丹财政部针对每个项目进行对账,准备将苏丹债务进行一揽子重组,切实从企业的角度出发,为企业挽回每一分损失。

三、提升服务,优化常态对接工作机制

通过与中国信保定期举办常态对接会,CMEC的项目人员获得了高效、直接的沟通渠道。中国信保在充分了解各个项目的融资保险进展情况的基础上,为促进项目签约生效提供了大量的帮助。中国信保还将服务细化,在和我公司商议后确定了重点项目清单和跟踪项目清单,针对重点项目清单上的项目每

周进行一次沟通,针对跟踪项目清单上的项目每月进行一次沟通。通过上述多层次、全方位的沟通,及时解决项目推进过程中碰到的问题,帮助项目落实承保方案,积极推动项目尽早生效。

四、贯彻国家走出去战略,与时俱进,优化承保政策

中国信保始终贯彻国家走出去战略,想企业之所想,急企业之所急,在了解企业项目推进过程中存在的瓶颈性问题后,积极向管理部门反馈企业的诉求,为企业争取更好的承保政策或解决方案,对企业的项目最终达成融资落实起到了关键性的作用。对于中国信保热情的态度和工作态度和勤恳务实的工作作风,再次代表 CMEC 表示感谢。

习总书记在 2013 年 9 月和 10 月分别提出建设“新丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”的战略构想。据官方统计,目前“一带一路”战略涉及到 64 个国家,44 亿人口,生产总值达 21 万亿美元。“一带一路”战略构想的提出既打开了中国梦的筑梦空间,也为中国企业“走出去”带来了巨大的发展机遇和挑战。为抓住此历史机遇,我公司仔细研究了目前“一带一路”国家战略构想,并对照自身业务进行了以下分析:

第一, 国别风险分析

目前,“一带一路”战略涉及 64 个国别,主要有蒙古俄罗斯中亚 5 国、东南亚 11 国、南亚 8 国、中东欧 16 国、独联体其他 6 国以及

西亚北非 16 国。从国别上来看,据相关权威部门统计,国家的政府经济风险总体处在比较高的水平,风险按 9 类分级(1 低 9 高),处在 5-9 类的有 48 个国家,占比 76%。因此,在该等国别开展业务时需有完备的风险防范手段。

第二, 市场以及行业分析

从市场区域来看,“一带一路”战略涉及国别正是我公司目前开展业务比较成熟的市场以及正在开发的市场,我公司在该等区域具有比较丰富的项目经验。

从行业划分上来看,我公司目前所开展的三大主业,分别是电力能源、轨道交通以及电子通信,而这三大行业正好与“一带一路”战略中提到的能源合作、铁路走出去等行业特性具有较高的契合度。

根据上述分析,我认为“一带一路”战略无论从市场划分还是行业划分与我公司都具有较高的契合度,不仅如此,我公司在该等国别还具有丰富的项目经验以及较好的市场口碑,为抓住机遇,我公司制定了以下策略:

第一, 市场开发区域化

我公司将“一带一路”战略中所涉及国别进行区域划分,不同的业务部门负责不同的业务片区,并在自己的业务区域内进行精细化市场开发。

第二, 夯实主业逐步扩张

我公司将秉承以电力能源、轨道交通以及电子通讯三大主业为基础,进行市场开发,即在熟悉的、熟悉的领域提供专业化、

精细化的服务。在夯实主业的基础上,逐步积累其他领域的经验,开拓其他领域的市场。

第三, 项目分类重点突出

鉴于我公司目前跟踪的“一带一路”国别内的项目较多,如果多头同时跟进将难免出现由于精力分散降低我公司竞争力的情况。为解决此类问题,我公司会定期对项目进行梳理,分为重点项目和跟踪项目,对于重点项目,公司的各职能部门将予以重点关注,投入较大精力协助解决项目推进过程中存在的问题,促项目生效。通过这种方式,可以有效做到重点突出、层次分明,逐个落实项目的签约生效。

第四, 融资保险及时跟进

我公司将继续与中国信保、开行、口行等金融机构保持一贯的紧密联系,及时了解国家有关“一带一路”的最新融资保险政策信息,并在第一时间内向一线业务员传达,使该融资保险政策能迅速转化为我公司在开拓业务过程中的竞争优势。

“一带一路”战略是一项长期的国家战略构想,为使这一伟大战略构想落到实处,不仅需要中国企业勇于“走出去”,还需要政府相关部门出台相关政策给予资金、保险等配套资源的支持。这些政策的颁布不应该是一时一地的,也不应该是一成不变的,而应该是长期有效且与时俱进不断优化的。我相信在政府的支持下,在中国信保以及银行等金融机构的大力配合下,中国企业作为落实“一带一路”伟大战略构想的最终载体,必将使之顺利实施。

中国工商银行： 加强银保合作 支持“一带一路”建设

● 文 | 中国工商银行总行专项融资部总经理 闫峻

(根据在中国信保落实国家“一带一路”战略座谈会的发言整理)

非常感谢中国信保第三营业部给我们创造了关于“一带一路”保银企的交流平台,刚才政府、企业和银行同业代表发言都很精彩。在这里,我想从国际化商业银行的角度来谈一谈工商银行对支持“一带一路”建设的举措和建议:

一、确立专项工作机制

为统筹全行资源有效支持“一带一路”建设,工商银行成立了“一带一路”领导小组,由行领导任组长,总行专项融资部牵头,前中后台14个总行部门及工银国际和工银租赁参与。“一带一路”沿线有60多个国家,目前工

商银行已经在其中18个国家设立了70多个分支机构,此外工行控股的标准银行还覆盖了18个非洲国家。目前,我们已在境内外各分支机构都设立了专项融资团队,形成了系统化推动“一带一路”建设的工作机制。



二、明确推动工作任务

“一带一路”市场潜力巨大，为企业和金融机构带来的机会很多，但不确定因素也很多，未来将面临许多新的问题和挑战，这就要求商业银行为企业提供的金融服务标准要提高到更高的层次。工商银行对支持“一带一路”建设明确了以下重点任务：沿线国家政策对接、国别策略研究、全产品联动服务、项目统筹组织管理、贷款分销交易、资金渠道优化、跨境人民币推进、投融资产品组合等。

三、建立国别专业团队

工商银行在推动“一带一路”建设中，不仅有众多境外分支机构的网络优势，还在总行层面建立了国别专业负责团队。国别团队有两个职能：一是通过与外国政府、企业等对接，挖掘市场机会，为中国“走出去”企业搭建桥梁，这一职能类似中国信保的国别市场开发部门；二是直接受理项目为企业提供服务，工商银行总行专项融资部是全行专门做“走出去”业务的集中经营部门，每个项目，从前期融资方案咨询、出具兴趣函，到最终审批放款，全流程都在一个部门完成。这种组织架构的设计，可以确保我们团队为企业提供专业、高效的服务。

四、创新现代金融服务

有经验的“走出去”企业对买方信贷、卖方信贷、内保外贷等传统金融产品和融资方案并不陌生，

“一带一路”的核心思想是合作共赢，包括中国与沿线国家的政治经济外交合作、重大技术装备和优势产能合作、资源技术资金合作等，更离不开“走出去”企业间合作，以及信企、信银和金融机构同业合作。

但在“一带一路”建设中，国别、行业众多，企业类型、交易结构复杂，客户的金融服务需求趋于多元化。工商银行目前考虑的已不仅仅是为中国企业和境外客户提供期限长、成本低的贷款，对于客户资本金短缺、投资风险管控、担保抵押不足等困难和问题，我们已经形成了一整套完善的解决方案。当然，这个需要客户在项目前期就与我们做好沟通，在顶层设计上搭好结构、做好方案。

五、开放心态合作共赢

“一带一路”的核心思想是合作共赢，包括中国与沿线国家的政治经济外交合作、重大技术装备和优势产能合作、资源技术资金合作等，更离不开“走出去”企业间合作，以及信企、信银和金融机构同业合作。工商银行作为国际化商业银行，始终以开放心态与中国信保、兄弟行、各类投资基金、多边和双边金融机构不断加强合作。而对于我们的客户，我们是把自己当成客户的Partner，带着使命感和责任感与客户共同创业。

下面我想就与中国信保的合作也提一些建议。中国信保近年

来在保险产品、承保政策方面也做了很多创新和改进，这一点还是很值得我们银行学习的。我主要提以下建议：

一是建立信银、信企信息共享机制

中国信保作为中国唯一一家政策性保险机构，掌握了境外国别、业主和中国企业的履约信用大数据，具体还可延伸到行业、项目类型、交易结构等的出险情况。如果能把这些信息共享给企业和银行，对我们的投资、信贷决策以及信贷政策的制定将非常有帮助。工商银行在大数据建设方面已积累一些经验，未来我们可以考虑共同做一个信银数据库系统对接。

二是加强保险产品的组合应用

所谓组合应用，有两层含义，一是中国信保所能提供的各种保险产品的组合应用，这个也是目前中国信保重点推广的；二是中国信保与国际其他ECA、再保险、商业保险的组合应用，中国信保在国际ECA中是数一数二的，如果能够通过结构化设计，综合运用各类保险产品来增加对企业和银行融资的保障，这将大大促进“一带一路”发展。



山东：政策性信用保险

助力工程承包企业“走出去”

◎ 文 | 中济建设有限公司总经理 闫宾 中国信保山东分公司 杜延杰

十八大以来，中央实行更加积极主动的开放战略，先后实施“一带一路”战略，推进中巴经济走廊、孟中印缅经济走廊、中非“三网一化”合作等区域经济合作，企业“走出去”步伐加快。在“走出去”过程中，部分工程承包企业特别是中小型企业，由于项目运作经验少、融资难、风险管理经验不足等问题，成为其海外业

务发展的桎梏。关键时候，中国信保积极落实国家对外开放战略，充分发挥政策性职能，帮助企业解决融资难，做好风险管理工作，为企业“走出去”保驾护航。来自中国信保山东分公司的数据显示，去年以来，中国信保山东分公司累计为山东 17 家工程承包企业出具兴趣函或意向书，涉及项目金额 154.6 亿美元，其中支持“一带

一路”沿线国家项目出具兴趣函或意向书 19 份，涉及合同金额 93 亿美元。

今年一季度，在中国信保山东分公司的支持下，山东省企业中济建设有限公司(以下简称中济建设)从中国工商银行总行获得了 3000 万美元的专项融资，成功拓展马来西亚市场建筑施工机械设备租赁项目。中济建设是山东省一家主要从

事房屋建筑总承包及地基基础工程承包的中型民营企业，公司成立于1994年，前身为山东省东岳地基基础工程有限公司。公司具有地基基础工程专业承包壹级资质、房屋建筑资质、对外工程承包及投资资格，年施工能力达十亿元人民币，并通过了ISO9001质量管理体系认证、ISO14001环境管理体系认证及职业健康安全管理体系认证。自2011年始，中济建设着力开拓海外市场，现已在马来西亚、新加坡、伊拉克及巴布亚新几内亚等国家成立全资子公司。

2012年，公司察觉到马来西亚工程机械租赁市场存在较大的商机，计划通过马来西亚子公司在当地进行设备租赁业务。但当时并没有融资渠道，该公司联系了数家银行均不同意为海外项目解决融资，出于无奈，中济建设只能放弃了这个颇有发展前景的项目。随后几年，虽然马来西亚自身建筑业蓬勃发展，对建筑施工机械设备的的需求量迅速增加，但该公司只能望洋兴叹，却始终无法进入。

后来，一则《中国信保支付在利企业首笔赔偿》的新闻让中济建设看到了解决问题的办法。该公司了解到国家设有专门支持企业“走出去”的政策性金融机构——中国出口信用保险公司。2013年年初，中济建设通过银行渠道介绍，与中国信保山东分公司取得联系。中国信保详细了解企业实际，分析企业需求，结合企业开拓国际市场的战略规划，整合银行、信保、企业三方资源，对中济建设开展了多次针对性的政策宣讲、产品对接和交流会谈，促进企业海外战略的实现。最终，今年一季度，在中国信保的资源整合下，中济建设从山东某大型工程机械设备制造商采购了近2亿人民币的设备投入到马来西亚进行设备租赁，并在买方信贷保险支持下从中国工商银行总行获得了3000万美元的融资，帮助企业成功打入马来西亚市场，实现海外市场开拓的又一个胜利。

中济建设有关负责人表示，能得到中国工商银行总行的专项融资，是中小型民营企业以前想都不

敢想的事，这也使公司得到了当地银行界的刮目相看，也为以后的融资打下了良好的基础。同时，通过两年来与中国信保的合作，企业也充分认识到，只要充分利用出口信用保险政策和产品，公司海外项目就能顺利推进，公司的海外市场开拓战略就能实现。而且，在中国信保的保障和服务下，公司在承揽工程、项目融资等方面能力大大提升，在国际市场上的竞争力显著增强，中济建设这样的民营企业也能和中铁、中建等大型企业站在同一个平台上。

2015年，作为政策性金融机构，中国信保山东分公司将深入贯彻党的十八大、十八届三中、四中全会和中央经济工作会议精神，以履行政策性职能，服务开放型经济为企业使命，积极落实“一带一路”战略，积极支持外贸转型升级，为企业“走出去”保驾护航，为构建山东开放型经济新体制做出新的贡献。

(作者单位:中国信保山东分公司)



量身定制 个性化融资解决方案

政策性保险锁定孟加拉大单

——中国能建广东火电孟加拉沙基巴扎项目落地纪实

● 文 | 中国能源建设集团广东火电工程总公司

中国能源建设集团广东火电工程总公司（以下简称“广东火电”）成立于1956年，是一家具有电力工程总承包能力的综合性大型企业，承担过两百多项电力和能源建设工程、总装机容量超61230MW，为中能建集团下属电建施工板块产值第一、业绩第一、装备第一的龙头企业。公司从2006年起进入海外电力市场，从参与电站建筑安装施工、采购物流和现场施工，到独立承接EPC电站项目。截至目前，国际公司累计中标和签约的装机容量达4234MW，移交装机总量1740MW。

广东火电早期参与的国际项目，业主大多采用政府或者企业本身资金或来自世界银行的贷款，以现汇方式投资建设项目。随着各国经济的发展和电力需求的提升，上马项目数量和容量大幅增加，对投资项目的资金需求也随之大幅增加，而政府财政拨款和世行贷款额度逐渐饱和，不少业主手中的可用资金越来越无法再支撑项目的运作。公司主要的海外市场如越南、印尼和孟加拉的业主从2010年以后纷纷改变

招标方式，从之前的自筹资金公开招标运作项目变成需要承建商带融资方案解决项目建设资金的方式参与项目投标或议标。一时之间，从中国融资成了国际市场开发的主流。

一、项目背景与简介

1. 项目背景。为解决孟加拉国内电力紧缺的现状，提高孟加拉经济发展速度，孟加拉电力发展委员会在孟加拉沙基巴扎建联合循环发电厂，总装机容量为300兆瓦，燃料为天然气，项目为EPC工程，施工工期30个月，合同金额约2.7亿美元。

2. 项目业主。该项目业主为孟加拉电力发展委员会（Bangladesh Power Development Board），该委员会隶属于孟加拉电力能源与矿产资源部，是孟加拉国内的电力主管部门，负责孟电力规划、开发、电源及配电设施运营等。广东火电承接了该业主多哈扎里和哈莎扎里EPC项目，两个项目均已按时完成移交运营，在当地建立了良好的口碑，树立了良好的企业形象。

3. 项目融资要求。沙基巴扎项目由孟加拉国政府提供主权担保，

因业主BPDB资金缺乏，在招标文件中要求提供100%项目融资，融资额超过85%的部分才能作为预付款，融资额不超过85%则无预付款。

二、量身制定个性化融资方案，创新解决融资僵局

2011年12月，广东火电与广东电力设计研究院组建联合体，广东火电为联合体牵头人，进行项目投标。根据业主要求，投标时提交了85% ECA+15%预付款商贷的融资方案（15%预付款短期商贷，期限2.5年；85% ECA，贷款期限10年）。2013年2月4日收到中标通知书后，公司与业主进行融资事项商谈，业主以15%的预付款商贷比ECA融资年限短、利率高为由，拒不接受15%的预付款商贷，只接受85%的ECA融资。根据投标书的要求，只有融资额超过合同金额85%的多余部分才能作为预付款支付给出口方，也就意味着按照现有方案，业主将没有资金支付预付款。但根据中国信保一般的出口买方信贷保险政策，15%的预付款比例要求是基本的承保条件，业主坚持没有预付款，融资谈

判陷入僵局，项目面临因融资条件难以满足而无法落地的风险。

面对棘手的融资难题，公司及积极与中国信保、银行进行沟通，深入分析和研究业主的融资需求，拟定了多种方案，通过反复比较以及与业主的频繁沟通，最终确定了采用保费融资并一定程度降低预付款比例的融资方案。根据项目的特殊情况，一是通过保费融资，扩大融资比例，从而在满足招投标要求的条件下争取到了一定比例的预付款，解决了因无预付款而无法激活ECA方案的难题；二是灵活运用中国信保现金支付比例的概念，在保持项目整体现金支付比例不低于

15%、融资比例不超过85%的条件下，取得了中国信保降低预付款比例的政策支持；三是选择在孟加拉当地市场上有丰富电力项目融资经验和本地化分行的外资银行作为牵头行，保障了项目推进过程中与业主的良好沟通，最终确定了有竞争力的出口买贷融资方案，成功锁定了孟加拉大单。

三、政策性金融资源是电力企业“走出去”的核心竞争力之一

公司国际业务的迅速发展离不开国家相关政策的支持，离不开中国信保和银行金融机构的支持。由于各

种原因，国外对中国承包商存在偏见，接纳度不高，尤其是欧洲和中东国家，中国信保和银行的加入加强了企业的竞争力，利用中国资金带动中国产品出口，提高中国企业的竞争力，为企业赢得了一个证明自己的机会。海外政治及经济局势不稳定，买方违约风险、融资环境紧张等风险一直是公司实施“走出去”的最大顾虑。面对国际复杂多变的环境，不仅要求企业拥有先进的技术，更需要企业拥有抗风险能力和国内融资资源的整合能力。中国信保这一政策性金融工具的利用，不仅为公司海外项目风险提供了一层保障，也极大地提高了公司在国际市场上的综合竞争力。

孟加拉沙基巴扎项目是广东火电第一个利用买方信贷解决融资的EPC合同，标志着公司的海外业务进入了一个EPC+F (Financing)的新阶段，提升了公司参与国际竞争的信心和底气。2013年和2014年，公司进一步加大了国际市场开发力度，积极开拓“一带一路”电力市场，并于2013年12月，再次凭借中国信保和中资银行提供的融资解决方案，在与法国、韩国等多家知名国际工程公司的竞争中脱颖而出，取得了约旦ATTRAT 2 X 230MW新油页岩EPC项目业主方颁发中标通知书并小签EPC合同，合同金额约14亿美元。该项目是公司第一个以项目融资方式获得的EPC合同，项目的中标展现了“中国资金+中国技术”在中东地区的竞争实力，为公司进一步开拓中东高端电力市场打下了坚实的基础。





落实“一带一路”战略

特险支持北京建工集团发展

◎ 文 | 北京建工集团有限责任公司副总经理 马铁山

北京建工集团（以下简称“北京建工”）作为一家传统国有建筑企业，国际业务始于上世纪50年代的国家对外经济援助工程，并于1992年获得对外经营权，开始在国际市场上按商业运作模式开展业务。主要承接施工总承包、EPC工程总承包、中国政府对外援助项目、F-EPC项目总承包、海外房地产开发、境外投资和国际贸易等业务，具有房屋建筑工程施工总承包特级资质。公司目前除了在非洲、亚洲这样的传统市场里稳扎稳打、深度挖掘之外，还成功进

入了美国、加拿大、澳大利亚和英国等这样的欧美发达国家市场，在世界各地承接了房建、路桥、市政、设备租赁、机场、电厂等工程项目的建设。从1993年至今连续20年，北京建工跻身“ENR全球最大225家国际承包商”行列。

习近平总书记提出的“一带一路”战略构想，为中国企业“走出去”提供了前所未有的时代机遇。围绕这条新的战略主线，优化产业结构、科学调配资源、创新参与模式，将是像北京建工这样“走出去”企业未来国际化经营的核心思路。我集

团将正确把握国家战略布局，抓紧重点国别市场，利用好中国信保等金融支持，并结合我集团自身在“一带一路”沿线国家已有市场，发挥先机优势，重点从互联互通与基础设施建设、产业投资、贸易、能源和资源等几大领域向外寻求合作。

在巨大机遇面前，北京建工集团也清醒地认识到“一带一路”沿线不乏高风险国家和地区，如缅甸、伊拉克等国，甚至包括目前一些安全形势属于可控范围内，但潜在安全威胁势头仍需我们予以高度关注的国家，如哈萨克斯坦、塔吉克斯

坦、菲律宾、印度尼西亚等国，若想在这些国家获得长期的发展，在市场竞争中胜出，除了要提高自身的风险意识，加强风险防控，在战略、人员、技术等方面做好充分准备之外，应该更加主动加强与我国政府及中国信保等金融机构的沟通和工作对接，充分运用好出口信用保险这一政策工具。

北京建工和中国信保保持长期战略合作伙伴关系，在多个领域全方位地进行合作，广泛运用中长期出口信用保险、短期出口特险、短期出口信用保险以及担保、资信等产品和服务，开拓市场、防范风险，取得显著成绩。利比亚政治骚乱事件爆发后，中国信保快速便捷理赔，帮助北京建工避免了1000多万欧元的收汇损失，对于当时疲于组织大批项目人员和物资撤离、需要先行支付大量分包款和劳务款的北京建工来说，可谓是雪中送炭。

除了充分运用出口信用保险防范风险外，北京建工还着力发挥中国信保特险产品的便利融资功能，极大促进了业务发展。截至目前，北京建工已投保特险保额总计约6.5亿美元，特险总赔偿限额约为2.4亿美元，通过特险进行的量单融资（累计）总金额约1.8亿美元，量单融资合作的银行有建行、中行、招行、德意志银行等。量单融资的项目遍及沙特、毛里求斯、坦桑尼亚、马来西亚、泰国、美国等国。

目前信保特险项下的量单融资，按照期限划分，主要有两大类：现汇类和延付类。

一、现汇类（商务合同中规定的付款期限小于180天的）

现汇类量单融资主要解决的就是由于建设期内业主付款时滞导致承包商的资金缺口问题。如和建行合作的沙特萨比克住房项目；和中行合作的毛里求斯11.5公里路项目、坦桑尼亚姆旺扎机场项目、泰国微笑广场项目等；和招行合作的沙特延布皇家委员会办公楼及基础设施建设项目、沙特石油大学技术中心项目；和德意志银行合作的马来西亚污水处理项目等。

其中，“建信通”量单融资产品，是由中国信保主导，北京建工和建行共同参与，开发创新的经典之作，是北京建工做的第一笔海外项目的应收账款无追索保理业务；和德意志银行（香港）的合作，是建工第一次直接使用境外资金做的应收账款无追索保理业务；和中行的合作，是建工的第一笔量单融资，也做成了第一笔双保理架构下的量单融资。

二、延付类

以和建行合作的美国迈阿密321办公楼改造项目为例，延付期限为自业主签署第一份量单之日起的两年内，是建工做的第一笔以应收账款无追索保理业务为主要融资方式的融资型项目。延付类量单融资为北京建工境外的融资型项目，开辟了一条创新之路。

中国信保特险项下的量单融资对于北京建工的益处在于：

一是一定程度上规避了建工收

汇风险的同时，具备了融资功能，且由于提前收汇，可以规避一些汇率波动的潜在风险；

二是不影响建工的资产负债率，因为是无追索的应收账款保理业务；

三是融资成本略低于或与同期银行美元贷款成本持平；

四是由于信保特险承保模式的突破，有利于建工在发达国家或较发达国家承揽更多的工程项目（如以资产抵押作为付款担保模式项下的延付类融资型项目）。

展望未来，北京建工将充分借助中国信保这个政策性工具，依托国家的金融服务体系，借力“中国因素”，主打中国建造，推动中国装备、中国资本、中国技术和中国文化“走出去”。我集团也将在深化合作、商业模式创新方面进行不断地尝试，同时希望政府能尽早出台实质性的政策规划，加快企业和金融机构的参与步伐，并加强对企业的组织和引领，将企业向战略性更强的市场引导，将企业向投资前景更好的产业链集中，避免企业的内部竞争。同时，我们也希望一方面北京市政府对于中长期出口信贷、投资保险给予更大的政策支持；另一方面能与中国信保进一步加强合作，就北京建工承接或洽谈的“一带一路”圈内的基础设施建设项目，在投资保险、中长期出口信用保险、租赁保险等方面，在租赁、BT、PPP等“一带一路”商业模式上，给予充分的支持。

中国信保积极赔付企业 出口俄罗斯贸易损失 112 万美元

● 文 | 李真真

受乌克兰地缘政治局势影响，美国和欧盟先后对俄罗斯采取了若干轮制裁，且制裁力度不断加大，西方制裁大大限制了俄罗斯油气企业融资和获取新技术的渠道。在西方制裁和石油价格大幅下跌的影响下，俄罗斯卢布大幅贬值，经济下行风险加剧。由于融资受限和汇率贬值，俄罗斯企业和银行承受较大的外债偿付压力，很多面向俄罗斯的出口企业面临买方拒绝收货和应收账款不能按期收回的贸易风险。面对俄罗斯国别整体形势不容乐观，中国信保发布风险提示，提醒广大出口企业关注出货和收款风险。在出口企业遭受损失时，组建专门的追偿团队协助企业减损止损，加快定损核赔速度，充分发挥政策性的风险补偿功能，积极赔付，帮助企业共渡难关。

2015 年春节刚过，中国信保河南分公司就将 112 万美元的赔付通知书送达河南省某重点装备制造公司，以补偿该企业因俄罗斯买方违反商务合同约定，致使已经完工的成套设备无法按时发货，

且后续设备已陆续投产造成的设备和各项成本损失。中国信保的及时赔付让企业吃了定心丸。

买方违反销售合同约定导致企业遭受大额成本损失

2012 年 11 月，河南省某重

点装备制造公司与俄罗斯买方签订销售合同，供应拖挂电驱动机 20 套，主要用于俄罗斯秋明地区石油天然气资源的勘探开发，合同总金额超过 1800 万美元。在收到买方 10% 的预付款后项目正式启动。截至 2014 年初，已经有



5台钻机基本完工，并接受了买方多次来华实地验收，后15台钻机也陆续投入生产。但直至2014年7月初，买方当时承诺的付款提货依然没有履行。所幸该公司针对此次成套设备出口在合同签订后向中国信保投保了特定合同保险，并且附加了实际投入成本损失风险。在自行催促无果的情况下，即向中国信保通报了可能损失。

中国信保快速启动核赔弥补企业损失

中国信保河南分公司在受理该公司的可损申请后，迅速启动特险理赔机制，指导企业开展减

通过中国信保的快速理赔，及时弥补了企业损失，有力地维护了企业的良性运营，更加坚定了企业借助信用保险“大胆走出去”、积极开拓海外市场的信心。

损工作。由于设备尚未出运，在指导企业多次向买方发函催促提货无果的前提下，中国信保建议该公司通过展会、同行推介等方式对在手成品积极寻求转卖，同时提请海外渠道介入，协助向买方施压履行销售合同的约定。从后期减损效果来看，由于成品钻机的生产制造具有显著的买方偏好设计，对环境配套设施要求较为严格，随着石油价格的不断下跌，石油开采设备的供需关系发生转变，寻求转卖效果甚微。买方对中国信保的调查追讨也有意回避，持消极态度。

在此情况下，中国信保迅速启动定损核赔机制，专门聘请第三方评估机构于2014年10月底赴企业开展实地核损评估工作，针对企业的成本投入可损情况进行现场查勘，并出具详细的评估报告。按照保险合同约定，中国信保在海外查勘和现场核损完成之后第一时间进行定损核赔，于2015年3月出具了赔付意见，对买方未履约造成的成本投入损失承担保险责任。河南分公司于2015年3月6日将赔付通知书正式送达。该公

司负责人表示，通过中国信保的快速理赔，及时弥补了企业损失，有力地维护了企业的良性运营，更加坚定了企业借助信用保险“大胆走出去”、积极开拓海外市场的信心。

据了解，这是成套设备出口投保特定合同保险项下、全国范围内第一笔成本投入损失核赔案件，对信保未来此类理赔案件有重要的参考意义。从前期指导被保险人积极减损止损，到提请第三方专业评估机构介入开展查勘评估，中国信保通过海外渠道和第三方专业机构介入，对报损企业的整体成本投入损失有了更为客观和清晰的认识，为核赔提供了有力支撑，也大大提升了理赔效率。

针对当前俄罗斯国别风险凸显，中国信保也提示广大出口企业增强风险管理认识，利用好出口信用保险这一政策性工具，充分发挥其风险保障功能，建立和完善企业风险管理机制，为企业的持续增长和扩大市场打下坚实的基础。

（作者单位：中国信保河南分公司）



“一带一路” 64国 国家风险状况分析

文 | 中国信保国别风险研究中心

根据我国“一带一路”战略规划的要求和部署，中国信保初步划定了64个“一带一路”重点国别，并积极推进相关研究工作，适时根据其风险异动情况给出参考评级和深度研究报告，更好地为我国提升开放型经济水平、促进外经贸事业发展服务。

一、“一带一路”国家风险评级的总体情况

中国信保的国家风险评价模型从政治风险、经济风险、商业环境风险和法律风险4个角度分析和评估一国的国家风险，包含17个一级指标，53个二级指标，基本覆盖了各种类型的国家风险事件。根据2014年国家风险参考评级（未包括巴勒斯坦），一带一路64国的风险评级如下：

评级为1级的国家为新加坡，占比为1.6%，国家风险水平非常低；评级为3级的国家有文莱等4国，占比为6.3%，国家风险水平较低；评级为4级的国家有马来西亚等10国，占比为15.6%，国家风险水平中等偏低；评级为5级的国家有泰国、哈萨克斯坦、土库曼斯坦、俄罗斯、波兰等19国，占比为29.7%，国家风险水平中等；评级为6级的国家有印度、老挝、乌兹别克斯坦、蒙古等11国，占比为17.2%，国家风险水平中等偏高；评级为7级的国家有巴基斯坦、缅甸、柬埔寨、塔吉克斯坦、埃及、伊拉克、伊朗、乌克兰等13国，占比为20.3%，国家风险水平较高；评级为8级的国家有越南、叙利亚、吉尔吉斯斯坦等4国，占比为6.3%，国家风险水平显著；评级为9级的国家为阿富汗，占比为1.6%，国家风险水平很高。

整体来看，“一带一路”国家评级多为5-9级，也

就是国家风险水平处于中等及以上的国家有48个，占比为76%，区域绝对风险水平处于相对高位。其中，在中国信保划定的21个关键国别中，国家风险水平在中等及以上的国家有18个，占比为85.7%；在21个重要国别中，国家风险水平在中等及以上的国家有14个，占比为66.7%。从上述分析中可以看到，“一带一路”涉及国别众多，而且大多是风险水平相对较高的国家，我国落实“一带一路”战略既面临重要机遇，也面临重大挑战。

二、“一带一路”重点区域和国家风险状况分析

总体上看，该区域有三个突出的风险点：一是大国角力，“一带一路”国家具有重要的地理位置和战略价值，东南亚、南亚、中亚、西亚乃至中东欧都是大国角力的焦点区域，俄罗斯力推“欧亚联盟”、欧盟积极推动“东部伙伴计划”、美国提出建设“新丝绸之路”和“印太走廊”设想等，区域内热点问题不断，大国在伊朗、叙利亚、乌克兰等问题上进行博弈，地缘政治关系相对紧张，区域和国家风险显著。

二是文明冲突，由于历史和现实的原因，“一带一路”国家处于东西方多个文明交汇的地区，基督教（天主教、东正教）、伊斯兰教、佛教等的矛盾与冲突、不同民族与种族的矛盾与冲突，呈现易突发、多样性、复杂化、长期化的特点，某一特定事件的爆发可能对周边国家乃至多个国家产生较强的国家风险外溢效应。

三是国内矛盾，一路一带国家多处于现代化建设阶段，面临突出的政治转制、经济转轨、社会转型的艰巨任务，国内政治经济的稳定性和成熟度较差，容易引发国家风险。

（一）南亚

南亚是世界上风险较高的地区之一，恐怖主义和分裂势力严重威胁着地区安全，各国普遍存在政治派系斗争激烈、政府执政能力受到制约、政局稳定性不足等现象。部分国家之间也因为领土、宗教和种族等原因而矛盾重重。经济上，南亚国家普遍面临经济增速缓慢、基础设施严重不足、能源短缺、货币疲软等问题。

阿富汗。阿富汗是区域内风险较为突出的国家，恐怖主义和地方军阀力量强大，民族和宗教矛盾突出，地缘政治问题突出。2014年阿富汗选举过程一波三折，充斥着造假舞弊传闻，虽然最终在美国斡旋下，双方相互妥协，平分权力，但双方矛盾并未缓解，政府从成立伊始就具有较大不稳定性，执政能力更是堪忧。同时，美国和欧盟的相继撤军使阿富汗经济以及安全局势不确定性也大为增加。2014年阿富汗实际GDP增长率为1.9%，通货膨胀率为7.6%。

巴基斯坦。2013年大选结束后，巴基斯坦国内局势保持平稳，谢里夫政府同军方和司法部门之间矛盾得以缓和，安全局势仍不乐观，恐怖袭击时有发生，政府同塔利班的和谈始终没有取得实质性进展。2014年巴基斯坦实际GDP将增长5.4%，通货膨胀率为7.2%。经济增长动力依然不足，财政及贸易赤字居高不下，外国投资陷入停滞，能源短缺问题仍十分突出，经济增长前景不容乐观。

印度。2014年5月，印度人民党在第16届议会选举中大获全胜，莫迪组建的新一届印度政府执政效能因

此大为增强，各项改革进程有望加速。2014年经济增长率为7.0%，比上年上升0.1个百分点。2014年国际大宗商品价格持续下跌，缓解了印度通货膨胀压力，通货膨胀率为7.2%。这减少了制造业成本，加上投资者对于印度信心增强，外国投资大量涌入，印度经济呈现复苏态势。

（二）东南亚

东南亚地区局势基本保持平稳，但面临政治和经济发展转型的压力，不确定因素有所增加。

政治上，深化政治转型是东南亚国家普遍面临的挑战，其中，缅甸、柬埔寨正处于民主化转型初期，原有“一党专政”的政治格局难以维系，民众维权意识高涨，但同时也引发一些社会和政治动荡，民族和宗教矛盾开始显露出来。在西方势力的推波助澜下，越南和老挝的民主化思潮也开始抬头，要求政治多元化的呼声越来越大，近期乌克兰危机的外溢效应也对这些国家造成一定影响。泰国政争互不妥协，最终导致军事政变。

安全方面，缅甸、菲律宾、印度尼西亚、泰国等国均在不同程度上面临恐怖主义和国内分裂势力的困扰。

东南亚是世界上经济增速较快的地区之一，近年来东南亚国家经济自由化程度不断提升，外资大量涌入，推动了经济快速发展，连续多年增长速度在6%以上。2014年缅甸实际GDP增长率为6.4%，越南为6.0%。该地区的经济风险主要表现为：一是经济结构单一，内生动力不强；二是过于依赖外资，宏观经济稳定性不强，抗外部冲击能力较弱，对国际资本市场的波动反应较为明显。



（三）中亚

中亚地区总体形势保持稳定，经济增长速度有所放缓。政治方面，塔吉克斯坦、土库曼斯坦在选举后政局保持平稳；哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦总统地位稳固，对全国有较强的掌控力，但接班人隐忧持续显现；吉尔吉斯斯坦各派政治势力围绕金矿国有化、反对派领袖受审等问题内斗不止，政治局势有所动荡，民粹情绪高涨。

经济方面，中亚国家经济结构普遍较为单一，抵御风险能力相对较差，受国际能源价格波动以及新兴市场国家增长乏力等因素的综合影响，中亚国家经济增速趋缓。同时，受乌克兰危机影响，中亚国家的货币持续贬值，通货膨胀率处于高位。其中，哈萨克斯坦继续推行经济多元化战略，2014年实际GDP增速为4.3%，通货膨胀率为6.6%；乌兹别克斯坦逐步扩大对外开放程度，2014年实际GDP增速为6.5%，通货膨胀率为11.7%；土库曼斯坦则继续加大基础设施建设投入，2014年实际GDP增速为9%，通货膨胀率为11%；吉尔吉斯斯坦不断加强与周边国家合作，2014年实际GDP增速为3.6%，通货膨胀率为7.6；塔吉克斯坦在拉赫蒙总统连任后经济社会领域各项建设逐步展开，2014年实际GDP增速为4.8%，通货膨胀率为6.1%。

在外交和安全方面，受乌克兰危机影响，俄罗斯与欧美之间的对抗更为激烈，大国博弈使地区局势更为紧张；安全风险不容忽视，错综复杂的阿富汗局势使得极端主义和恐怖主义向中亚渗透，各国国家安全受到威胁；塔吉克斯坦和乌兹别克斯坦、塔吉克斯坦和吉尔吉斯斯坦的边境冲突时有发生，这也在一定程度上影响了地区稳定。

（四）西亚北非

西亚地区局势的不确定性有增无减，尤其是近期也门局势持续动荡，多国进行军事干预，以争取地区领导地位的大国间博弈也日益激烈。总体而言，西亚地区局势已经呈现出动荡长期化、复杂化特点，经济与政治重建任务繁重而艰巨，未来发展趋势仍显扑朔迷离。

叙利亚。叙利亚仍是区域内焦点国家，巴沙尔政府与西方国家支持的反政府武装之间的僵局在短期内

难以打破，虽然巴沙尔政府承受了巨大的外部压力，但战局对其略微有利。叙利亚2014年实际GDP增长率为0.5%，通货膨胀率为26.8%。

埃及。埃及局势仍将长期动荡，军方仍是主导政局走向的重要力量。2014年6月，塞西以绝对优势赢得总统大选，但军队与穆兄会间的矛盾冲突并未根本扭转，各派政治力量的斗争也不会在短期内平息，新政府政权能否保持长期稳定，及能否推行有效的社会经济政策有待进一步观察。2014年实际GDP增长率为2.2%，通货膨胀率为10.1%。

伊拉克。三派政治势力分歧依旧，宗教分歧威胁着国家的统一和稳定，恐怖主义袭击频繁发生，政治风险依然较高，国际石油价格不断下跌，石油行业违约风险增大。2014年GDP增长率为0%，通货膨胀率为2.2%。

伊朗。与西方国家的关系略有好转，但伊核问题依然僵持，解决仍需较长时间。目前西方国家经济制裁并未有实质性缓解，且国际石油价格不断走低，其国内经济形势依然严峻，2014年实际GDP增长率为2.9%，通货膨胀率为17.2%。

（五）中东欧

中东欧多国在欧债危机爆发后曾经历了外资大幅、迅速撤出和经济衰退，成为投资者关注的焦点。

乌克兰。乌克兰危机短期内难以解决，与俄罗斯关系恶化，东部地区的战乱冲突仍在持续，经济增长前景堪忧。2014年实际GDP增速为-6.3%，通货膨胀率为12.1%。

俄罗斯。俄罗斯国内政治保持稳定，普京的支持率较高，反对派难以对其构成威胁；主要受西方国家制裁和国际油价下跌的影响，经济增长速度明显减缓，2014年实际GDP增速为0.5%，通货膨胀率为7.8%；预计2015年俄罗斯经济将衰退4%左右。如何提升经济活力、减少对能源行业的依赖、提升投资者信心，是其不得不面对的主要问题。

波兰。波兰2014年实际GDP增长率为3.3%，通货膨胀率为0.1%。受内阁改组影响，波兰国内主要政策可能出现波动。经济增长前景相对稳定，但也在一定程度上受到地缘政治局势的负面影响。

巴基斯坦基础设施行业简析

● 文 | 王倩

巴基斯坦同中国关系特殊友好，有着全天候的传统友谊和全方位的合作关系，是许多中资企业“走出去”的第一站。随着“一带一路”旗舰项目中巴经济走廊的建设驶入快车道，中巴两国在基础设施领域也有望迎来更多的合作机遇。本文简要分析了巴基斯坦基础设施行业的概况、发展趋势以及主要的行业风险，希望借此助力企业更好地识别、规避风险，抓住市场机遇。

一、基础设施建设行业市场现状及预测

1. 交通类基础设施

世界经济论坛《2014-15 年全球竞争力报告》显示，近期，巴基斯坦公路和港口基础设施质

量有所改善，但铁路及航空基础设施的状况显著恶化。

(1) 公路

公路是巴基斯坦主要的交通命脉，公路客运占巴客运总量的 90%，公路货运占货运总量的 96%。根据中国商务部数据，截至 2013 年底，巴基斯坦公路全长约 263775 公里，其中高速公路仅 708 公里。目前超过 60% 的公路等级较低，条件较差，不利于货物运输。巴公路密度 0.32 公里/平方公里，低于南亚其他国家的水平（印度为 1.0，孟加拉为 1.7，斯里兰卡为 1.5）。

巴基斯坦未经铺设的道路多位于崎岖、政治环境不稳的山区，铺建工作经常遭到敌对部族势力及极端伊斯兰分子的干扰和破坏，工期无法

保证，部分项目拖期达五年以上。巴道路领域专业人员与资金缺乏也是阻碍公路项目发展的重要原因。巴基斯坦公路局于 2009 年制定了“十年投资规划”，拟在未来十年（2010-2020 年）全面扩建公路网络，提高公路密度和道路运输速度，降低车辆运营成本和道路故障。

(2) 铁路

巴基斯坦铁路始建于 1861 年，1947 年独立前全国铁路网已初具规模。但建国后由于体制、资金和管理等原因，铁路建设长期停滞不前。根据中国商务部数据，目前巴基斯坦铁路铺轨里程为 11658 公里，由于新线建设停滞，旧线年久失修，目前的铁路运营里程已经从 90 年代初的 8775 公里下降到 7791 公里，电气化运营里程 293 公里，不到铁路运营里程的 3.8%。

巴铁路布局不平衡。一是以南北向线路为主，三大主干线卡（拉奇）—白（沙瓦）线、卡（拉奇）—拉（合尔）线、拉（合尔）—白（沙瓦）线均为南北走向，而东西向仅有苏（库尔）—奎（塔）线及其支线。二是“东密西疏”，东部的旁遮普省和信德省路网密度偏高，铁路运营里程约占全国的四分之三。

表 1 巴基斯坦交通类基础设施质量排名

	2009/10 年在 133 个参评国 家中排名	2010/11 年在 139 个参评国 家中排名	2011/12 年在 142 个参评国 家中排名	2012/13 年在 144 个参评国 家中排名	2013/14 年在 148 个参评国 家中排名
公路质量	65	72	79	73	72
铁路基础设施质量	51	55	59	66	75
港口基础设施质量	73	73	72	60	55
航空基础设施质量	76	81	85	78	88
基础设施总体质量	87	100	109	105	119

数据来源：世界经济论坛《全球竞争力报告》

巴基斯坦政府在《2030 远景规划》中确立了“使铁路成为国家主要运输形式、运输系统逐渐盈利、有力促进国家经济发展”的目标。此外，巴政府还承诺改善铁路信号及管控系统，以改善铁路安全性能，提高运输效率。

(3) 空运

空运方面，巴基斯坦共有 9 个国际机场和 27 个国内机场，开辟了 30 多条国际航线。巴最大机场为位于卡拉奇的真纳国际机场，运力为每年 1200 万人次。伊斯兰堡、拉合尔和卡拉奇分别为巴北部、中部和南部地区的航空枢纽。巴基斯坦国际航空公司 (PIA) 承担了 80% 的国内人员空运和几乎全部的货邮运输。

巴基斯坦航空基础设施近年显著恶化，其在全球经济论坛的《全球竞争力报告》中的排名跌至五年来的最低。据悉，真纳国际机场目前处于超运力负荷运转状态，由于机场停车系统效率低下，导致机场各道路联络线交通拥堵严重。

(4) 港口

目前巴基斯坦共有三大海港，卡拉奇港是巴最大港口，巴 70%—80% 的国际货运要经过该港。港口有公路和铁路通达巴国内各主要城市和工业区，能连接世界主要运油通道霍尔木兹海峡等战略性航线。卡西姆港是巴基斯坦第二大港口，于 20 世纪 70 年代建成。

瓜达尔港是巴基斯坦第三大港口，位于巴基斯坦西南边陲，距离霍尔木兹海峡只有 400 公里。该港

10 年前由中国贷款资助、分两个阶段建设完成。由于未能与国内的公路和铁路运输网络有效连接，加之港口设施尚待完善，目前的吞吐量有限（年均 100 万吨左右），港口处理效率较低。2013 年，瓜达尔港由中国接手运营，巴方对此寄予厚望，希望其功能尽早得到全面开发与升级，以担起“中巴经济走廊”南端入海口的重要角色。瓜达尔港本身的发展以及疏港公路、工业园区等周边配套建设，有望成为巴基建工程承包市场新的增长亮点。

2. 能源和公用事业类基础设施

电力短缺一直是制约巴基斯坦经济发展的顽疾，根据巴 2014 年 4 月官方数据，巴目前电力缺口达 2.3 吉瓦，且短期内电力产能提高的可能性很小。由于洪灾导致部分电厂不能正常发电，电力三角债致

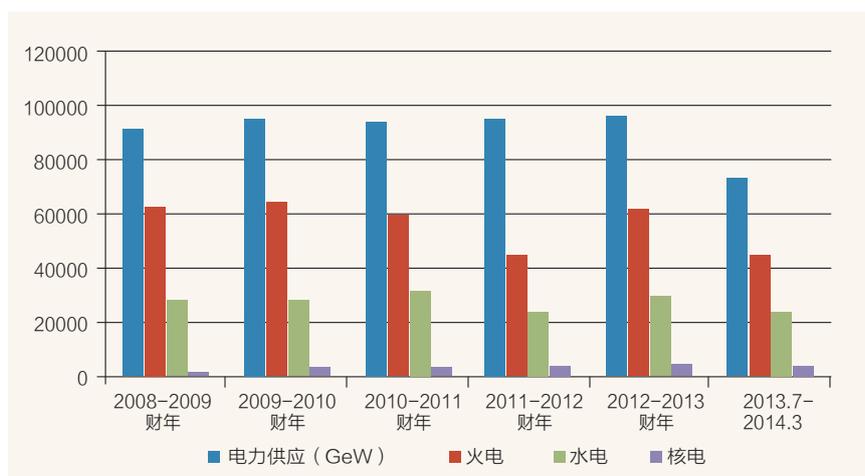
部分电厂资金短缺等原因，预计未来巴电力缺口还将继续扩大。

巴基斯坦政府 2014/15 年预算将电力部门列为重点发展的领域，划拨 2050 亿卢比的资金用于数个项目的建设。另外，巴政府还着手对输电线路、配电系统以及并网电站进行升级。

(1) 煤电

巴基斯坦煤炭储量达数十亿吨，但煤炭发电仅占发电量的一小部分，研究显示巴每年煤消耗量约 440 万吨油当量，占能源总需求的比重只有 6.5%，而印度达到 55%，中国为 68%，美国为 20%。即使巴再增加 2000 万千瓦的煤电，其碳排放量仍然远低于其他主要耗煤国家。煤电成本仅为高炉燃油发电的三分之一，燃煤电站建设准入门槛低，如环境许可、燃料采购方面比水电站、燃气或核电站均较为易行。

图 1 巴基斯坦 2008 财年 -2013 财年电力供应情况



数据来源：巴基斯坦财政部



中国是唯一承诺帮助巴发展煤电的国家，2014年以来，巴基斯坦国家电力监管署决定将煤电预付电价提高10%-20%，以使投资者可在最多三年半内收回成本。据此中国投资的塔尔煤矿电站的回报率将创造巴史上最高。多边金融机构如亚洲开发银行、伊斯兰发展银行也向巴煤电项目提供了融资。而美国、英国和德国以污染环境为由拒绝向巴火电建设计划提供贷款。

（2）核电

目前，巴有3座核电站处于运行发电状态，另有2座340MW的核电站正在建设之中，预计将于2016年建成发电。巴基斯坦原子能委员会（PAEC）预计，到2030年巴核电装机量将达到8800MW。尽管巴方积极发展核电，但同时面临邻国及世界主要核国家对于其核

燃料是否会用于制造核武器的担忧。中资企业在巴发展核电领域一直是技术及资金的最大支持者。

（3）风电

巴基斯坦信德省、卡拉奇、俾路支斯坦等地有巨大的风能开发潜力，政府计划在2015年实现风力发电250万千瓦。另据美国国际发展署的报告，巴基斯坦开发风能的潜力在15000万千瓦左右。巴基斯坦替代能源发展委员会相关人士称，如果有私人领域的投资，风能能够成为热能的替代能源。

（4）油气管道

巴政府利用自身地理优势积极参与国际油气运输管线建设。目前拟议中通过巴基斯坦的国际石油管线有两条：分别是土库曼斯坦—阿富汗—巴基斯坦管线（TAP）与伊朗—巴基斯坦—印度（IPI）管线，

一旦上述两条能源运输通道中有一条建成，预计不仅可以缓解巴基斯坦严重的能源短缺，还可以给当地经济创造新的经济增长点。

3. 住宅 / 非住宅类基础设施

根据BMI数据，巴基斯坦住房短缺现象严重，住房缺口估计超过600万套，其中约半数缺口来自于低收入人口的保障房领域。巴基斯坦住宅 / 非住宅类建筑业发展迅速，但也同时受到巴国内公共资金短缺，卢比持续疲弱以及通胀形势严峻等问题的制约。

由于巴国内建筑公司资质不够，融资困难，在保障性公共住房领域，巴政府开始转而向外资公司及私营公司寻求帮助，中资公司在巴房建领域十分活跃。近期，中国投资者在巴开伯尔—普什图地区投资10亿美元，项目类型包括住房建设、公

共文化设施，如学校、体育中心等。

二、中资企业市场参与情况

自上世纪80年代我企业开始进入巴承包工程市场以来，中国路桥、东方电气、中国水电、中水对外、哈电集团、中国机械设备工程、中国港湾、华为技术等企业先后在一大批大型项目的国际竞标中胜出，并如期保质完工，实现了较好的经济效益和社会效益，同时热心于当地公益事业，受到广泛赞誉，树立了中国企业的良好形象。

据我商务部统计，2013年中国企业在巴基斯坦新签承包合同120份，新签合同额54.6亿美元，同比增长132.4%；完成营业额37.0亿美元，同比增长33.2%。从行业分布来看，中国企业在巴基斯坦的承包工程广泛分布在房屋建筑、交通运输、电力工程建设、通讯工程建设等领域。2013年从新签合同额看，电力工程建设、通讯工程建设和石油化工排名前三位，所占比例分别是59.0%、18.7%和9.8%；从完成营业额来看，电力工程建设、通讯工程建设和交通运输建设排名前三位，所占比例分别是38.4%、25.3%和10.5%。

三、行业风险分析

安全形势风险。长期以来，巴安全形势严峻。在巴开展基建工程承包业务，更加突出地受到安全因素影响：一是恐怖袭击。巴恐怖主义、政党矛盾、教派冲突、地方分裂等矛盾交织，险象丛生。特别是巴境内恐怖主义势力针对政府和军警的袭击

活动可能殃及我企业和人员，个别地区恶性袭击和社会治安事件频发也易伤及我企业和人员。另外，巴地震、洪涝灾害频发，给在巴企业及员工的生命财产安全带来严峻挑战。

工程款拖欠。受国际组织和主要援助国对巴援助不能如期到位及洪灾等自然灾害影响，巴各级政府的公共发展项目支出难以满足建设资金需要，加上部分私营业主资金链紧张，我国一些企业承建的项目无法按时收到工程款，对资金周转和项目工期造成较大影响。

工期滞后。我企业在巴承建的项目多数存在工期滞后的问题，个别严重的超过18个月。从巴方来看，业主资金不足、征地和涉及审批缓慢、自然灾害影响、巴政府部门工作效率低下、能源严重短缺以及巴安全形势恶化等是重要原因。从我方来看，部分施工企业和设计单位为新赴巴单位，对当地政治、经济、社会、安全形势及自然条件缺乏认识，加之个别施工单位管理组织不力，照搬照套国内设计和施工手段，忽略当地市场配套落后等，导致先期准备不足，或者频繁变更设计，项目进展缓慢。

项目总体投入产出比较低。除电信行业部分项目外，我国多数企业集中在中低端领域，人力物力投入较大，受巴通货膨胀高、卢比大幅贬值、人民币持续升值等因素影响，利润空间受挤压严重。

“中国标准”尚待推广。尽管中国企业在巴基建领域占有较大份额，也有个别项目因使用中国标准

而进度大大加快，但绝大多数业主仍坚持采用美英设计规范和标准，中方企业在设计报批、项目执行过程中屡遭麻烦。

中国企业内部无序竞争和倒逼苗头重现。近年来，国内部分地区和行业形势不景气，企业选择巴基斯坦探路出海，纷纷赴巴争取项目，但一些企业为了抢夺市场，不惜低价竞标，甚至实施恶意竞争行为，影响了中资企业在海外的整体形象和利益。个别企业为获得项目，甚至擅自对外承诺提供融资或“优惠融资”，倒逼金融机构和政府，给两国政府间合作带来负面影响。

融资成本极高。由于基准利率极高，巴基斯坦国内银行贷款利率普遍高企，2014年9月间针对非居民的贷款利率高达10.65%，导致巴基斯坦国内投资低迷。

技术、管理方面人才短缺。巴基斯坦国内劳动力资源丰富，但整体素质不高，而基础设施行业高度依赖外国投资及专业人才，尤其是能源领域的一些较为复杂的项目，因此，中国企业赴巴进行基建承包业务，需做好人力及管理方面的相关前期准备。

总体而言，巴基斯坦基础设施建设基础相对较弱，发展潜力巨大，但企业在开拓市场的同时，也应充分考虑巴基斯坦安全局势、金融环境以及能源供给等诸方面的风险，做好应急预案，避免不必要的损失。

(作者单位：中国信保资信评估中心)

NEWS SCANNING

NO.1 墨西哥对强化钢铁绳缆发起反倾销调查

2月16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,称墨方已接受国内产业申请,决定对原产自中国、西班牙和葡萄牙的强化钢铁绳缆发起反倾销调查,并在当日的《官方日报》上发布公告。该立案决议自发布次日起生效。本案申请方拟采用巴西作为替代国计算中国出口产品的正常价值。

NO.2 澳大利亚对华铝型材做出反规避终裁

2月19日,澳大利亚对原产于中国的铝型材做出反规避终裁:荣阳铝业(中国)有限公司在2013年1月1日—2013年10月27日对澳大利亚出口的铝型材存在规避,倾销幅度为57.6%,补贴率为8.7%,倾销和补贴合并有效税率为57.6%。

NO.3 澳大利亚对华金属硅做出反倾销初裁

2月23日,澳大利亚对原产于中国的金属硅做出反倾销初裁,中国普遍税率为53.8%。

NO.4 阿根廷对中国等3国产网球做出反倾销终裁

2月28日,阿根廷经济与公共财政部贸易国务秘书处外贸副国务秘书处照会中国大使馆驻阿根廷经商参赞处,通告根据该部2015年1月23日第14号决议,决定结束对原产于中国、菲律宾和泰国的网球的反倾销调查,并自签发之日起对中国产管装网球和散装网球分别征收0.12美元/个和0.52美元/个的反倾销税,有效期为5年。

NO.5 印度延期对华轮胎硫化机反倾销措施1年

3月3日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,印度商工部于2015年1月7日对原产于中国的轮胎硫化机进行反倾销日落复审立案调查,因此决定延期对华轮胎硫化机反倾销措施一年至2016年1月7日。涉案产品海关编码为84775100。

NO.6 澳大利亚取消对华铝制车轮反倾销和反补贴快速复审调查

3月3日,澳大利亚反倾销委员会发布公告称,申诉方英挪唯铝业(宿迁)有限公司并未充分答复出口商调查问卷,等于拒绝在本次快速复审中合作,因此决定终止对华铝制车轮反倾销和反补贴快速复审调查。

NO.7 欧盟对华聚对苯二甲酸乙二醇酯发布反倾销措施即将到期公告

3月5日,欧盟委员会发布公告称,对原产于中国的聚对苯二甲酸乙二醇酯的反倾销措施即将于2015年11月18日到期,成员国内企业须在自本公告发布之日起至正式到期日前3个月的时间内向欧盟委员会提交反倾销日落复审申请。涉案产品海关编码为39076020。

NO.8 巴西对华鞋类产品启动反倾销日落复审调查

3月6日,巴西发展工业外贸部发布2015年第9号令,决定对进口自中国的鞋类产品启动反倾销日落复审调查。涉案产品为南共市税号6402至6405项下产品,不含6402.20.00、6402.12.00、6403.12.00及6403.20.00类产品。

○ 本刊编辑部

NEWS SCANNING

NO.1 中国信保王毅董事长参加国务院专题座谈会并发言

4月3日,中共中央政治局常委、国务院总理李克强主持召开中国装备走出去和推进国际产能合作座谈会并作重要讲话,强调中国装备和国际产能合作结缘世界,推动形成优进优出开放型经济新格局。中共中央政治局

常委、国务院副总理张高丽出席。外交部、发展改革委、商务部、中国信保、中国铁建、中广核集团等单位负责人作了发言。王毅董事长着重就中国信保支持我国大型成套设备出口和产能输出作了汇报发言。

NO.2 中国信保罗熹总经理参加2015年十一国官方出口信用机构首脑会议

3月23-25日,中国信保罗熹总经理赴德国柏林参加了2015年十一国官方出口信用机构首脑会议(G11 ECA Heads Meeting)。

罗熹总经理介绍了中国信保2014年的业务发展情况,与各国ECA首脑就贸易融资、中小企业发展、“君子协定”、船舶融资、航空器融资、煤炭融资、环境可持续性评估、非约束性融资以及重点关注国别等有关议题进

行了深入交流,发表了见解与看法,并逐一回应了与会代表提出的问题 and 关切。会议期间,罗总还与德国联邦经济事务与能源部主管ECA国家账户的负责人、裕利安怡公司(EULER HERMES GERMANY)执行董事、英国出口融资局(UKEF)首席执行官、加拿大出口发展公司(EDC)总裁分别就进一步深化双边合作等事宜进行了沟通。

NO.4 中国信保与中国船级社签署战略合作协议

3月19日,中国信保与中国船级社在北京签署战略合作协议,中国信保查卫民副总经理、中国船级社孙立成总裁出席签约仪式。

中国船级社孙立成总裁介绍了船级社的发展历程及业务开展情况,

希望双方进一步加强合作,实现互利共赢。中国信保查卫民副总经理介绍了中国信保的政策性职能及在支持船舶和海工装备出口方面的主要工作。中国信保查卫民副总经理表示,前期双方已经在项目风险评

NO.3 中国信保与乌干达财政、计划和经济发展部签署框架合作协议

3月31日下午,在中华人民共和国主席习近平和乌干达共和国总统穆塞韦尼的共同见证下,中国信保罗熹总经理代表中国信保与乌干达财政、计划和经济发展部部长马蒂亚·卡赛加在人民大会堂签署了《框架合作协议》。

该协议旨在明确双方合作机制,在乌干达财政、计划和经济发展部借款或担保的基础上,双方携手搭建融资保险平台,在电力、能源、农业、通信、铁路、港口、矿业、大型机电产品和成套设备等领域开展政府和企业等多个层次的长期全面合作。

《框架合作协议》的签署标志着中国信保对乌干达国别整体开发工作取得阶段性成果,将有效推动双方在手及潜在合作项目进展,也为双方进一步深化合作,开创互利共赢新局面打下良好的基础。

○ 本刊编辑部



服务网络

第一营业部

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

第二营业部

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

第三营业部

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

天津分公司

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

河北分公司

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

山西分公司

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

辽宁分公司

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

上海分公司

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

江苏分公司

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

浙江分公司

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

宁波分公司

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

安徽分公司

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

福建分公司

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

厦门分公司

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

山东分公司

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

河南分公司

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

广东分公司

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

深圳分公司

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

四川分公司

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

云南分公司

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

陕西分公司

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

哈尔滨营业管理部

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

南昌营业管理部

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

武汉营业管理部

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

长沙营业管理部

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

南宁营业管理部

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

重庆营业管理部

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

伦敦代表处

London Representative Office
88 Kingsway, London, WC2B 6AA,
United Kingdom
TEL: 0044 20 76816107
E-mail: beiyj@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