

CREDIT MANAGEMENT



中国出口信用保险公司
China Export & Credit Insurance Corporation

信用管理

2012年第**2**期

总第98期

内部资料 免费交流

【本刊特稿】

加快发展项目险业务 更好履行政策性使命

【经贸聚焦】

创新保险服务模式 推动境外经贸合作区建设

【资讯速览】

新版海外投资保险产品介绍



中国信保承保的嘉佳项目

项目险专辑

编辑委员会

主任：王毅

副主任：张卫东

委员：杨明刚 李可东 陈东辉 查卫民
陈阳 于淑妍 王虹 朱荆安
谭健 徐新伟 林九江 杨学进
瞿栋 孔宪华 王文全 马仑
胡正明 王伟 陈新 王景波
王华 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 周立 林斌 李军
曹天瑜 王宇 叶小剑 刘正茂
刘成军 李文炜

总编：张卫东

编辑部

主任：杨明刚

副主任：牛惠莲

执行编务：兰斌

责任编辑：刘清泉 吴铮 李辽远 展蕾
谢耕 马盈佳 臧海亮 柴严岩

特约编辑：陈晓蔚 田莹

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

本刊特稿 Special Report

- 01 加快发展项目险业务 更好履行政策性使命
- 05 中国信保项目险业务影响力分析

经贸聚焦 Trade Focus

- 08 创新保险服务模式 推动境外经贸合作区建设
- 10 充满活力的中东西哈努克港经济特区
——信用保险助力企业“走出去”实现国际化经营
- 12 中国企业海外并购现状及存在的问题简析
- 15 中国海外投资及其保险机制的发展研究

信保视线 Professional Perspective

- 19 融资保险服务前移 助力企业开拓非洲市场
——坦桑尼亚出访报告
- 23 海外清洁能源和新能源项目开发与出口信用保险的应用

市场前沿 Market Feedback

- 26 借力中国信保 拓展海外市场
- 28 “海外债务重组”化解企业出口危机
——中国信保千万美元海外债务重组案解析

资讯速览 News Scanning

- 30 新版海外投资保险产品介绍
- 31 出口预警
- 32 信保动态

【编者按】2012年，中国信保将加快发展项目险业务。面对新形势、新任务，中国信保将进一步发挥项目险的政策性作用，努力扩大出口信用保险覆盖面，紧密配合国家外交、外经贸战略，大力支持我国重点行业发展及重大项目。为此，本刊编辑部与中国信保项目险管理部共同推出本期《信用管理》项目险专辑。

加快发展项目险业务 更好履行政策性使命

文 | 中国信保项目险管理部总经理 王虹

中国信保的项目险业务包括中长期出口信用保险、海外投资保险、海外租赁保险等业务，主要支持我国企业大型成套设备、机电产品出口以及海外投资活动。项目险业务的开展有利于企业开拓海外市场，保障出口收汇安全，保护海外投资利益，同时也有利于扩大目标国家经济建设资金来源，提高利用外资力度，增加就业，促进当地经济发展。因此，发展项目险业务具有重要的政治、经济、社会意义。

163.7亿美元，同比增长19.8%。同时，中国信保妥善处理重大赔案。全年向保户支持赔款共计4.4亿美元，涉及7个国家35个项目，保障了17家出口企业的重大经济利益，有效防范全球金融危机系统性风险对企业经营的影响；同时成功从境外追回9654.6万美元赔款，同比增长204%，为国家挽回了重大经济损失。

2011年是中国信保执行国家大型成套设备出口融资保险专项安排（简称专项安排）政策最为重要的一年。2011年，全年推动政府审批专项安排项目合同金额创历年审批最高金额，比2009年和2010年分别增长44.6%和10.3%。自2009年中至2011年底，累计获批的大型成套设备出口融资保险项目合同金额达到420.1亿美元，

一、2011年项目险业务开展情况

2011年，中国信保项目险业务取得新进展。项目险业务共续保和承保了199个项目，当期保险金额累计271.3亿美元，同比增长13.9%。其中，中长期出口信用保险承保项目71个，当期保险金额107.6亿美元，同比增长11.6%；海外投资保险和租赁保险续保和承保项目128个，当期保险金额



专项工作取得重大成果，为应对全球金融危机而推出的专项安排政策由此实现圆满收官。

作为政策性的出口信用保险机构，中国信保继续深入贯彻国家外交、外经战略，支持市场多元化政策的实施，促进双边经贸关系的发展。2011年，中长期出口信用保险新增了对荷兰、希腊、塞浦路斯、喀麦隆和南非5个国家项目的承保，涉及保额9.8亿美元。海外投资保险承保了在埃塞俄比亚、俄罗斯、泰国、柬埔寨的4个境外经贸合作区项目。中国信保还承保了斯洛伐克光伏电站投资项目，实现中国信保海外投资保险承保光伏行业的突破。

2011年，项目险业务承保的行业涉及电力、电信、船舶、油气、交通、矿产等多个领域，其中，油气、电力、电信和船舶仍是重点支持的行业，分别占当期承保金额的29%、27%、11%和9%，对促进出口商品结构调整和保障战略资源供应起到了积极作用。

项目险业务支持的企业数量进一步增多。2011年，共支持70余家企业的大型成套设备出口和海外投资项目，不仅支持中央企业加大走出去的步伐，而且支持了一批地方企业和民营企业逐步加入到成套设备出口和海外投资的主力阵容中来。

二、2012年项目险业务面临的机遇与挑战

当前，世界政治、经济形势十分严峻，国内经济发展结构性问题

突出，确保进出口稳定增长、加快对外贸易转型升级的压力依然很大，中国信保项目险业务发展面临新的挑战。

从国际形势看，2012年，中东地区地缘冲突加剧，国际关系日趋复杂，全球风险水平可能进一步上升。世界经济将缓慢复苏，但是债务危机等不确定因素依然众多，美欧日等发达国家经济增长乏力，发展中国家经济增长减速。随着各国经济发展困难上升和国际市场竞争加剧，国家之间的经济摩擦日益增多，保护主义倾向更加明显，对国际贸易和投资形成严重干扰。受全球金融危机和欧元区债务危机的影响，西方国家银行融资压力增大，出口信贷市场活跃程度显著降低。总体上，我国企业走出去面临的政治风险和商业风险明显增大。同时，复杂的国际环境使得全球对中国产品和服务的需求产生明显萎缩。根据机电商会统计，2011年全年，我国机电产品对外签约额预计将比2010年下降10%左右，因而可能削弱未来几年对外工程项目实施的基础。

在国内，稳增长、控物价、调结构将成为2012年我国经济工作的主题，因此预计我国将保持相对偏紧的货币政策态势，融资银行将延续面临信贷规模紧、资金成本高的尴尬局面，紧张的信贷环境将影响出口信贷项目融资的落实。

尽管项目险业务在2012年的发展面临上述诸多挑战，但我们更应看到，在这些挑战中也蕴含着许

多有利因素和发展机遇。

无论是发展中国家还是发达国家，加强与我国发展经贸关系，尤其是项目合作的意愿更加强烈，对中国资本持更加欢迎的态度，从而使得中国企业国际化经营所面临的市场环境有所改善。针对难得的市场机遇，我国企业纷纷加大海外投资力度，尤其是并购一些发达市场高端的装备和技术企业。中国政府与其他国家的国际金融合作规模进一步提升，人民币海外投资政策将进一步完善，我国充足的外汇储备将保证海外投资外汇资金的可获得性以及出口信贷的吸引力和竞争力，从而为我国企业开拓国际市场创造良好的金融环境。同时，国内主要商业银行将继续加快国际化的步伐，支持和配合我国企业“走出去”战略的实施和海外市场的战略布局。

在国际政治风险、主权信用风险、商业风险加大的形势下，企业对出口信用保险和海外投资保险的需求仍将保持在较高水平，为项目险业务发挥政策性作用提供了广阔空间。中长期出口信用保险以保险带融资，将对我国企业承揽附加值高的大型成套设备出口、对外工程承包项目等提供有力支持；海外投资保险对中国企业海外油气资源、矿产资源和电力资源开发提供了有效的风险保障。项目险业务在积极推动战略性新兴产业、优势加工制造业、基础设施、农业等领域的海外投资，支持国内大型企业在全球范围开展资

源和价值链整合等方面，具有巨大潜力。

与此同时，我国出口信用保险的发展环境得到进一步改善。其一，党和国家对出口信用保险高度重视。胡锦涛总书记、温家宝总理近期在多个会议的重要讲话中，强调发挥出口信用保险的政策性功能，促进外经贸的发展。其二，出口信用保险发展基础更加扎实。经过十年的发展和金融危机的考验，中国信保项目险业务发展站在了一个新的平台上。在发展理念、业务规模、产品开发、市场培育、客户管理、风险管控、人才队伍锻炼等方面取得了长足进步，中国信保的发展能力、经营管理能力、风险控制能力迈上了新的台阶。这些都为我们加快项目险业务的发展奠定了坚实的基础。

三、2012年项目险业务的发展思路和工作举措

2012年，我们要坚定不移地推动中

●●●●●

在国内，稳增长、控物价、调结构将成为2012年我国经济工作的主题，因此预计我国将保持相对偏紧的货币政策态势，融资银行将延续面临信贷规模紧、资金成本高的尴尬局面，紧张的信贷环境将影响出口信贷项目融资的落实。

●●●●●

长期险业务的快速发展，支持资本性货物出口；要夯实发展基础，提升发展能力，加快发展海外投资保险业务；要加强对海外租赁业务的研究，在有效控制风险的前提下，积极推进海外租赁业务。具体要做好以下重点工作。

（一）继续大力支持国家“走出去”战略的实施

中国信保的政策性定位要求充分发挥出口信用保险政策性作用，而项目险业务是其中的关键，且在当前复杂多变的国际环境下，项目险业务更要勇于担当，在国家“走出去”战略实施过程中积极作为。为此，我们将高举出口信用保险政策性的大旗，深入研究国家外交、外经贸政策，深刻领会政策要求，密切把握双边合作态势和动向，积极参与双边经贸合作交流活动，详细了解双边合作模式和重点领域，积极提供中长期出口信用保险和海外投资保险支持，并密



切与银行、出口企业及投资企业的联系，加强出口信用保险与出口信贷的契合，形成合力，共同推进“走出去”战略的实施，在深化双边合作中发挥更大的作用。

（二）丰富和完善各项保险支持政策

大型成套设备出口融资保险专项安排政策已顺利执行完毕。实践证明，快速评估、融资安排、批次审批是推动落实出口信贷项目融资保险安排行之有效的办法。今年全国商务工作会议提出，要推动大型成套设备出口融资保险专项安排常态化，扩大出口信用保险覆盖面。为此，我们将继续加强与政府部门的沟通与合作，认真总结专项安排工作中的成功经验和做法，做好后续政策的衔接，实现平稳过渡，保持保险支持政策的连贯性和稳定性。

境外经贸合作区是我国海外投资一种创新模式，旨在为海外投资企业创造良好的环境和统一服务的平台。根据全国商务工作会议的要求，我们将完善配套支持政策，加大风险保障和信息服务力度，加强市场宣传，让一揽子保险服务惠及更多的海外投资企业。

（三）牢固树立市场服务意识

项目险作为支持出口和海外投资重要的政策手段，是否能够发挥作用关键在于这一政策是否能为市场所接受以及为更多的市场主体所接受。为此，我们要以市场需求为先导，制订务实的项目

险业务承保政策，强化服务，积极拓展项目险业务，扩大项目险业务的覆盖面。中国信保总部管理部门将坚持走基层的做法，深入一线，了解各个分支机构的需求，为分支机构市场服务提供承保政策、专业技术、综合信息支持；加强专项调研和市场宣传，做好为重点企业、大项目的综合服务工作。中国信保分支机构将强化“一个窗口”服务模式，充分发挥贴近市场、贴近客户的优势，深入研究市场需求，深化客户合作。除提供常规服务之外，中国信保分支机构将统筹系统资源，争取支持政策，协助项目融资安排，制订出科学合理的项目保险整体方案，为银行和企业创造项目保险预防和救济并举的最大价值。针对不同项目特点，中国信保分支机构将解放思想，开拓创新，深入研究问题，协调各方利益，在把握政策要求的前提下提供灵活而又务实的项目承保方案，满足市场个性化需求。


（四）努力破解出口信贷项目融资难题

受国际金融环境和我国信贷政策的影响，项目融资将继续成为困扰今年险目险业务发展的难题。为此，我们将加强与政府有关部门的沟通，及时向货币政策主管部门反映出口形势以及企业在国际市场开拓中的困难，努力为出口信贷项目融资创造一个相对宽松的政策环境，提升中国资本的竞争力。加强与银行的合作，推进融资落实。具

体地，要加强与各融资银行总对总沟通，运用出口信用保险助推国内银行的国际化战略布局；引导企业向信贷资金充裕的银行进行项目融资，帮助解决项目推进过程中的融资难问题；建立与银行定期沟通机制，及时了解银行配套融资方案上报情况和批复项目落实情况；加强与外资银行的合作，探讨在出口信贷领域深化合作的可能性。此外，积极开展人民币出口信贷项目的保险业务，推进人民币在国际贸易和对外投资中的跨境使用。

（五）大胆创新项目险产品和承保模式

为更好地满足市场需求，我们将细化项目险产品基础研究，修订和完善现有模式和产品。一是继续完善海外投资保险修订的后续工作，完成海外租赁保险产品修订。二是根据政策性定位不断研发新产品、探索推出新模式。对于有市场需求的海外投资收购、集团统保等新的情况，通过“个案研讨，逐步推广”的方式创新承保模式，满足市场需要。三是根据政府部门需要，研发中国企业海外收购、兼并项下的扩展承保模式，推动机电企业转型、升级。

2012年，我们将以国家外交政策、外经贸政策和宏观经济政策为指引，以开拓创新、积极进取、加强管理、夯实基础为突破口，一如既往地与中国银行、企业携手共进，谋篇布局，创造新的竞争优势，在国际市场开拓过程中争取新的佳绩。 

中国信保项目险业务影响力分析

文 | 中国信保项目险承保部

中国信保成立以来，肩负使命，砥砺奋进，已成长为中国对外经济贸易快速稳定发展的重要政策支柱，并发展成为全球最大的官方出口信用机构（ECA）之一。中国信保项目险业务深入贯彻国家政策，积极发挥政策性金融的战略作用，逐步成为保障“走出去”战略有效实施、促进对外经贸科学快速稳健发展的重要力量。

一、发挥风险保障功能，稳定和拓展外需

从业务规模来看，中国信保项目险业务的影响力广度不断扩大。从公司成立以来至2011年底，中国信保共承保了中长期项目402个，累计保额439.9亿美元，已决赔款12.9亿美元。从公司成立以来至2011年底，海外投资保险业务共承保317个保单，累计保额466.0亿美元。

从业务范围来看，项目险业务影响力不断向纵深发展。项目险业务重点支持高科技、高附加值的资本性货物出口和海外工程承包项目，鼓励投资者积极开拓海外市场，鼓励出口企业积极参与国际竞争。相对而言，项目险业

务的目标国别主要集中在第三世界国家，主要保障市场主体所无法或不愿承担的商业、政治风险，并保证其实现一定的收益。考虑到项目险业务所支持的行业基本属于高附加值行业，对相关企业的实际利润的推动效应会更大。

二、提供融资便利，促进“走出去”战略实施

自成立以来，中国信保在充分拓展信用保险风险保障功能的同时，积极发挥信用保险的便利融资作用。对于一些资金需求量大、风险度较高的国外市场，只有以出口信用保险为基础，以出口信贷等市场手段融通资金，才能更好地为企业“走出去”提供融资支持，有效

减轻财政负担，实现企业、银行、政府与信保的多方共赢。

截至2011年底，中国信保中长期险业务的合作银行共26家，其中既有中资银行，也有外资银行，既有政策性银行，也有商业性银行，大力支持了出口企业的银行融资。截至2011年底，累计承保出口买方信贷项目263个，涉及保险金额338.8亿美元，涉及融资金额超过200亿美元；通过直接提供出口卖方信贷保险，累计支持130个项目，涉及保险金额86.0亿美元；再融资保险项下累计承保13个再融资项目，涉及保险金额14.4亿美元，直接帮助企业实现提前收汇和再融资。经过这些年的长足发展，中国信保已经成为我国出口信贷体系的核心组成部分，以中国信保为中心，中外资银行百花齐放，政策性银行与商业银行共同参与的具有中国特色的对外融资体系已经形成。

三、促进产业结构调整，优化对外经贸格局

出口信用保险是WTO规则所允许的出口扶持工具，对促进产业结构调整优化，调整对外经贸格局具有重要意义，受到当今各经贸大国



的高度重视。截至 2011 年底，机电产品已连续 17 年保持我国第一大类出口商品地位，虽然中国信保项目险业务占每年机电产品出口的比例不高，但考虑到项目险尤其是中长期险业务支持的重点是具有自主知识产权、自主品牌和高附加值的大宗成套设备、电站、船舶、电信及高新技术产品的出口，其对机电产品出口转型升级的影响绝非是 1% 左右的占比所能体现的。项目险在促进出口结构转型升级、抢占国际产业制高点、提升对外经贸质量、获取国际经济战略优势等方面发挥了重要的推动作用。

自成立以来，中国信保中长期业务不断加大对能源、资源领域重大项目的融资支持，深化国际能源、资源项目合作，保障国家战略性能源资源的供给安全和渠道畅通，承保了一大批重要项目。同时，在出口项目中严格控制两高一低项目，合理控制出口领域能源资源消费总量，提升对外项目的可持续发展能力，支持项目出口企业提高装备水

平、优化生产流程，提高能源资源综合利用水平。

2004 年，商务部与中国信保联合印发了《关于利用出口信用保险实施科技兴贸战略的通知》，就进一步利用出口信用保险加大对高新技术产品出口整体扶持力度等有关事宜进行了明确，为进一步深入实施“科技兴贸”战略奠定了政策基础。

自成立以来，中国信保对优势产业采取积极的承保政策，鼓励企业积极参与国际竞争；对朝阳产业则从帮助企业树品牌、立形象开始，逐一培育和突破重点市场；帮助相关企业从争取小订单到承揽大订单，直至成长为具有竞争优势的行业领先者。

电力行业：中国信保一直大力支持海外电力项目。从小的电站项目和单机出口，到规模达数十万千瓦级电站出口和大型 EPC 总承包项目，项目规模越来越大，竞争层次越来越高，直接推动了我国电力行业的优化升级和国际竞争力的提

升。截至 2011 年底，中国信保中长期险业务累计支持了 78 个电力项目的出口，涉及保险金额 183.1 亿美元，覆盖 32 个国家；海外投资保险业务累计支持了 21 个电力投资项目，涉及保险金额 28.6 亿美元，覆盖 6 个国家。其中，单一项目金额最大的厄瓜多尔水电站项目合同金额近 20 亿美元，是我国在厄瓜多尔乃至整个拉美市场树立的标杆项目，具有影响深远的重大意义。中国信保统筹安排，由 5 家中资银行牵头、14 家外资银行参与组建银团的印尼一揽子燃煤电站项目，实现了将国内各大电力企业整体推向国际市场以及中资银行的一致对外，极大地提升了我国 EPC 企业的国际形象。

船舶行业：从 2009 年开始，受国际金融危机的影响，国内外各金融机构纷纷将造船业列为高风险行业，船厂获得融资和风险保障支持的难度陡增。航运市场萧条，散货船、油轮、集装箱船等主力船型运力过剩导致推迟接船、撤单甚至弃船的情况时有发生，船舶制造行业进入严冬。在此背景下，中国信保积极组织对渤海湾、长三角、珠三角等三大造船基地的全面调研，深入了解各类型船厂的订单状况和实际困难，并结合国务院《船舶工业振兴规划》相关精神，充分借鉴国际同业的船舶行业支持政策，研究制定了对船舶行业的重点支持计划和多个船舶承保指引，对船舶行业提供了大规模的融资保险支持。截至 2011 年底，中国信保中长期

险业务累计支持了 61 个船舶项目出口，涉及保险金额 33.8 亿美元，合同金额 46.6 亿美元；项目险海外租赁保险业务累计承保 41 个船舶海外租赁项目，涉及保险金额 20.76 亿美元，合同金额 20.83 亿美元。以上项目险业务中的绝大部分是在金融危机时期承保的。在金融危机的关键时刻，对船舶出口的大力支持充分体现了公司项目险业务的政策性特征，以及敢于担当的责任感与使命感。

电信行业：中国信保项目险业务见证了中国电信设备制造业在国际市场发展壮大并逐步成长为行业领军力量的全过程。从华为、中兴等重点客户海外拓展初期基站、交换机等单机产品的承保，到对新牌全网建设、3G 网络建设等高端项目的整体覆盖，项目险业务始终在为中国电信行业发展保驾护航。“十一五”期间，我国电信行业年出口额从近 500 亿美元增长到超过 1000 亿美元，年均增幅达 18%，质量和效益明显提高。与之相对应，截至 2011 年底，中国信保中长期险业务累计支持了 100 个电信项目的出口，涉及保险金额 62.3 亿美元，覆盖 32 个国家和地区。其中，中国信保支持的单个电信项目最高合同金额达 10 亿美元，以华为、中兴为代表的中国电信设备提供商业已跻身世界同行业第一梯队行列。

四、调整需求结构、助力解决社会就业

项目出口不但能够有效释放国内产能，还能够带动国内投资需求，平衡内外部需求结构。同时，海外投资可有效平衡国内国际市场的流动性。中国信保项目险业务对出口增长起到了有力的直接拉动作用，提高了企业创汇增收能力，并通过海外投资险业务有效促进了中国企业和资本的走出去，其政策效果覆盖了需求三驾马车，为外需结构调整和总需求结构调整做出了突出贡献。

项目出口能够通过产业关联和生产乘数作用有效创造就业岗位，具有明显的就业保障功能，并能切实增加居民收入，拉动国内消费需求。根据国务院研究室有关研究成果，我国每出口 1 亿美元产品可提供 1.5 万个就业机会¹。据此测算，公司成立 10 年来，仅中长期险业务一项就带动和保障了 570 多万个与出口相关的就业岗位。中长期险业务所支持的出口项目基本都具有深加工、劳动密集、高附加值和高技术含量等特性，涉及的上、下游行业链条更长，而且涉及劳务人员输出。考虑到这些因素，其就业创造能力会更强。

五、改善双边关系、积极参与国际合作

截至 2011 年底，中国信保项目险业务范围已经涵盖 85 个国家和

地区，其中亚洲、非洲、中东和拉美等地区已经成为项目险业务较为集中的市场。中国信保在越南、印尼、巴基斯坦、苏丹、加纳、厄瓜多尔、古巴等国承保的一系列项目，在东道国政府获得了一致肯定和广泛好评，不仅进、出口国相关企业实现了利益共享，也很好地承载和融合了双边政府的外交考量和战略意图，为我国积极参与国际合作、发展对外友好关系做出了巨大贡献。

六、结语

中国出口信用保险公司的成立标志着具有中国特色的出口信用体系已经勾勒出发展的蓝图。经过多年来的长足发展，中国政府、出口企业、金融机构已经能够熟练运用出口信用保险这一政策工具。出口信用保险作为一种行之有效的政策性工具，已经成为外经贸领域乃至整个国民经济领域不可或缺的重要政策力量。

展望 2012 年乃至更远的未来，国际经济环境将更加复杂，国际市场竞争将更加激烈，我国企业“走出去”将面临更多的风险和挑战。中国信保将更好地发挥出口信用保险的政策性职能，为我国企业“走出去”撑起保护伞，筑起防火墙，并为我国外经贸发展方式的转变、产业结构的调整优化乃至整个国民经济的持续、快速、健康发展做出更大的贡献。☞

1 陈文玲：加快转变对外贸易增长方式。《中国经济时报》，2007 年 3 月 27 日。

创新保险服务模式 推动境外经贸合作区建设

文 | 田莹

随着中国经济的快速发展，中国已逐渐步入对外开放的新阶段。尤其是“走出去”战略提出以来，中国企业的境外投资呈现出显著增长的态势。在开展境外投资的各种方式中，境外经贸合作区作为一种集群式投资形式，已成为中国企业“走出去”的重要组成部分。

一、境外经贸合作区的提出

境外经贸合作区，是以企业为主体，以商业运作为基础，以促进互利共赢为目的的一种境外投资形式。通过建设经贸合作区，可创造良好的投资环境，吸引更多的企业到东道国投资建厂，增加东道国就业和税收，扩大出口创汇，提升技术水平，促进经济共同发展。

建设境外经贸合作区首先由国家领导人在 2006 年提出。2006 年 11 月“中非合作论坛”高峰论坛上，胡锦涛主席宣布“在今后 3 年内，在非洲地区建设 3-5 个境外经济贸易合作区”。2007 年 7 月，商务部主持召开了全国第一次境外经贸合作区工作会议，对合作区工作提出明确要求。2008 年，国务院批复同意推进境外经济贸易合作区建设，商务部、财政部联合下发合作区确认考核暂行办法，

为积极推动境外经贸合作区发展提供了重要依据。

二、境外经贸合作区的发展

通过商务部于 2006、2007 年先后两次组织的境外合作区招标工作，19 个合作区项目中标，其中 16 个合作区有实质性推进，9 个合作区通过商务部考核确认，其中 8 个合作区进展顺利。

根据合作区建设需要和有关国家政府的意愿，中国政府于 2009 年启动了中国与有关合作区所在国政府就建设合作区签署双边政府框架协议协定工作。2010 年 12 月，中国与柬埔寨签署了《中华人民共和国政府和柬埔寨王国政府关于西哈努克港经济特区的协定》。该协定成为我国签署的第一个关于境外经贸合作区的政府间协定。该协定为西哈努克港经济特区的健康发展提供

了良好的保障，也为其他合作区起到了示范作用。

三、境外经贸合作区保险机制的建立

境外经贸合作区所在的东道国大多为发展中国家或欠发达国家，经济环境、基础设施、制度环境、信用环境等都不尽完善。加之由于部分国家政局不稳、社会动荡、恐怖活动以及劳资纠纷等问题的出现，境外经贸合作区面临的风险事件时有发生。如 2009 年某合作区所在地检察院的警察冲入合作区强行取走中国企业生产的货物，未经检验就通过媒体诬告中国企业生产有毒的产品；2009 年以来某合作区奠基后，东道国以各种理由拖延土地的拆迁交付使用，合作区基础设施建设无法开展。

针对境外经贸合作区面临政治、安全、劳资等客观风险的状况，为帮助合作区企业有效规避风险，早在 2008 年推进境外经济贸易合作区建设的意见中就明确提出了通过保险方式进行风险保障的要求，即：针对合作区建设特点，研究增加保险品种，为建区和入区企业提供国别风险分析咨询、投资保险、出口信用保险等一揽子保险服务。

四、境外经贸合作区保险模式的创新

作为国家支持企业“走出去”的专业政策性金融机构，中国信保积极研究通过提供海外投资保险等服务全力保障中国企业的海外投资权益。中国信保提供的海外投资保险，是专门为投资人因投资所在国发生的征收、汇兑限制、战争及政治暴乱、违约等政治风险造成的经济损失提供风险保障的一项产品。2009年，中国信保天津分公司即利用海外投资保险积极推动埃及苏伊士合作区8家企业投保，对境外合作区保险模式进行了有益的尝试。

2010年，中国信保与商务部境外经贸合作区办公室经认真研究和反复沟通，联合发出了《关于加强境外经济贸易合作区风险防范工作有关问题的通知》，正式拉开了境外合作区保险工作的序幕。

2011年1月，正值中东北非等国家发生政治动荡，已对埃及苏伊士合作区的正常运营造成了一定影响，部分投资企业短暂停工。应合作区请求，埃政府派出军队进行保护。在天津市委、市政府和大使馆的领导下，合作区实施企业——中非泰达公司及时启动应急预案，制定有效防范措施，确保了合作区内人员和财产的安全，恢复了企业的生产，成为中资企业屹立在苏伊士河畔的一座堡垒，也充分证明了合作区模式在境外投资中的优势，彰显了在突发事件中合作区所发挥的作用。同时，中非泰达公司在此次事件中也对投资风险有了深刻的

认识，受到强烈的震撼，对投保工作愈加重视。

然而，如何根据境外经贸合作区的特点创新中国信保的产品和模式，从而为合作区企业提供更全面和更有针对性的服务？这成为需要中国信保认真思考和积极研究的课题。经过反复酝酿，考虑到合作区企业包含实施企业和入园企业两类、实施企业对整个园区建设、安全和发展所承担的重要义务以及园区企业面临同样的政治风险等情况，中国信保创新开发了境外经贸合作区保险模式，并于2011年2月出台了《境外经贸合作区海外投资保险业务承保政策指引》，提出由合作区实施企业统一投保的统保模式，对合作区项目实施一揽子整体评估，从而简化投保手续，方便入园企业，同时明确了较为优惠的保险费率。


为使合作区实施企业进一步提高风险意识，充分利用政策性保险来规避风险，中国信保联合商务部合作司于2011年4月和10月分别在天津和哈尔滨召开了座谈会和培训会，得到了合作区实施企业的一致认可和欢迎。商务部境外经贸合作区办公室在《合作区风险防控和安全防范的政策依据和基本要求》中也进一步明确提出要充分发挥政策性保险的保障作用。

经过不懈努力，在天津举行的“境外经贸合作区实施企业座谈会”上，中国信保与中非泰达就埃及苏伊士合作区项目签署了保单，埃及苏伊士合作区10多家入园企业委

托中非泰达统一向中国信保投保了海外投资保险。

此后，柬埔寨西哈努克港经济特区、泰国泰中罗勇工业园、俄罗斯乌苏里斯克经贸合作区、埃塞俄比亚东方工业园、印尼经贸合作区、越南龙江工业园也相继向中国信保营业机构投保。至此，在已通过考核确认的9个合作区中，已有5个投保。另有2个合作区目前还未进行考核确认也已投保。

企业的积极投保不仅体现了其对风险保障的需求，也证明了其对境外经贸合作区保险模式的认同。境外经贸合作区保险业务的顺利推进使中国信保服务于国家“走出去”战略的政策性功能得到进一步突显，服务于“走出去”企业的支持保障作用得到进一步加强。

今年的全国商务工作会议提出，要创新境外经贸合作区发展模式，完善支持政策，引导更多企业集群式“走出去”。中国信保在今年项目险业务的重点工作中也已明确提出要深入推广境外经贸合作区保险服务模式。2012年，中国信保将继续贯彻实施国家对境外合作区的整体部署，加大对合作区企业尤其是入园企业的宣传力度，不断总结和推广境外经贸合作区保险服务模式的经验，进一步扩大合作区承保覆盖面，为境外经贸合作区发展提供更好更完善的保险支持服务。

（作者单位：中国信保项目险管理部）

充满活力的中柬西哈努克港经济特区

——信用保险助力企业“走出去”实现国际化经营

文 | 丁晨

为顺应经济全球化发展趋势、积极响应国家“走出去”发展战略，江苏红豆集团牵头投资建设柬埔寨西哈努克港经济特区。该特区是首批通过国家商务部、财政部考核确认的境外经贸合作区之一，也是中国首个由双边政府签订支持我国境外经贸合作区建设协定的园区。2011年6月，西港特区项目成功投保海外投资保险，成为全国首批受政策性保险支持的境外经贸合作区之一。

携手信保 创造更加稳定的投资环境

随着中国对外开放程度的日益提高，中国经济与世界经济的联系更加紧密，以对外投资为核心的“走出去”发展非常迅速。目前，我国企业“走出去”国际化发展的条件已趋成熟，但对于众多想“走出去”却没有“走出去”经验的国内企业而言，海外投资基本建设、与当地政府沟通、防范投资风险、海外法律环境等一系列不安全因素仍然是摆在企业面前的一道障碍。

西港特区是我国首个签订双边政府支持我国境外经贸合作区建设协定的园区，中柬两国悠久的传统友谊、柬稳定的政局为特区的发展提供了良好而稳定的投资环境，其建设起点较高，投资环境相对较好，功能规划较为齐全，劳动力资源丰富、成本较低，海陆空交通便利，区位优势明显，经济自由度高，还

可享受欧美等发达国家给予的特殊贸易优惠政策，有利于国内企业快速、方便、批量地“走出去”。

鉴于以往“走出去”经验，尤其是去年利比亚等国政局动荡所造成的影响，为了进一步保障企业的投资安全，维护企业根本利益，西港特区专门投保了中国信保的海外投资保险，帮助园区企业筑牢风险防范墙，同时保护企业在遭受政治风险时及时获得经济补偿，最大限度维护企业海外经营和资产安全。正是有了信用保险的保障，企业“走出去”的障碍没有了，投资环境也更加安全稳定。海外投资保险让企业“走出去”更安心、放心。据了解，目前已有16家企业入园正式运营。

联手信保 推动特区可持续发展

作为中柬两国间的重大合作项

目，西港特区项目得到了中柬两国领导人及各级政府部门的高度关注。为支持特区建设，中柬各级政府部门多次互访，两国政府签订的《中华人民共和国政府和柬埔寨王国政府关于西哈努克港经济特区的协定》，正式明确了西港特区的法律地位，明确了缔约双方共同为西港特区的建设、管理和运营提供支持 and 便利，也明确了在协定框架下成立西港特区双边副部级协调委员会，研究西港特区建设和运营中存在的重大问题等。此外，无锡市和西哈努克市缔结友好城市，共同推动西港特区建设。

为更好地推动西港特区健康可持续发展，中国信保为西港特区提供全面的金融服务，通过制订合理的风险识别和分担机制，带动了银行贷款资金支持。同时，中国信保还通过组合式产品、多元化的服务，积极帮助红豆集团加快海外发展战略部署，推动集团完成业务结构调整，为加速集团成长、推动特区建设发挥了积极的作用。

目前，在双边各级政府以及信用保险的大力支持下，园区内厂房、行政办公、生活配套设施已基本完善。在不断加快基础设施建设的同时，特区的招商工作也已全面启动，除正式入园企业外，还有30多家



企业已初步确定合作意向。

借力信保 保护企业免受风险困扰

从特区建立之初，特区负责人和建园企业就充分意识到提高特区风险管控水平，加深入园企业风险防范意识是西港特区运营能否取得成功的重要因素。在加强园区建设、不断完善硬件设施的同时，西港特区投入大量人力、财力建立健全园区经营管理体制，不断提高园区风险防范能力和风险管控水平，为入园企业解决投资的后顾之忧。

为此，红豆集团努力在加强自身建设和引入外部保障两方面下功夫。一方面，集团牵头将风险管控渗透在特区的日常管理中，帮助入园企业了解当地法律法规体系，建立投资审批快速通道，针对柬埔寨当地民俗民情制订风险预警机制；另一方面，通过引入海外投资保险，利用中国信保防范投资风险。中国信保通过遍布全球的合作渠道，能充分掌握和提供各国投资环境信

息，及时提供风险预警，增强企业风险防范意识，保障投资企业的资产安全，支持企业扩大业务范围，使入驻西港特区的中国企业都成为信用保险的受益者。

借助信保 解决入园企业融资难题


海外投资离不开资金支持。近年来，因为银行贷款门槛高、信贷资金相对短缺等不利因素影响，融资困难普遍成为企业开展海外投资的瓶颈，甚至影响了海外投资项目的顺利推进。为有效解决融资难题，西港特区项目借助与中国信保的合作，利用其推出的海外投资保险为广大入园企业提供帮助。海外投资保险有两项主要功能，在保障企业“走出去”安全的同时，也同样能够为项目融资提供便利。对于获得中国信保承保的投资项目，银行通常会对企业提供融资便利，使企业更易于获得信贷支持，从而快速推进项目实施。

2011年，中国信保江苏分公

司还与国家开发银行江苏省分行签署了战略合作协议，与中国进出口银行江苏省分行开展密切合作，满足江苏企业海外项目类业务的投融资和风险需求，一站式解决企业的后顾之忧，帮助企业快速实现海外发展战略。

西港特区 前景广阔

为使入区企业有一个良好的生产运营环境，目前，西港特区特制定了一系列周到而全面的配套服务，例如价格优惠，定制厂房，为入园企业提供充足的生产生活用水、电，开设“一站式”行政服务窗口，提供企业适用的柬语人才等。同时，在西港特区，入驻企业还可享受柬埔寨王国政府给予的一系列税收优惠政策：企业用于投资建厂所进口的生产设备、建材、零配件及用于生产的原材料等均百分百免征进口关税；根据产品种类入区企业最多可享受9年盈利税的免税期；利润用于投资免征所得税；产品出口免征出口税；无外汇管制，外汇资金可自由出入；无土地使用税。

作为柬埔寨王国最大的经济特区，西港特区正不断开拓，不断成长。相信不久的将来，在中国信保全面的风险保障与融资服务支持下，西港特区定将会成为一个投资环境优越的国际样板园区、一个充满活力且规范运作的国际上市公司、一个功能齐全的工业化新城镇，成为中柬世代友好的象征！

（作者单位：中国信保江苏分公司）

中国企业海外并购现状及存在的问题简析

文 | 刘胜

进入 21 世纪以来，中国企业海外投资和并购日渐增长。特别是金融危机爆发后，中国企业迎来了一个难得的海外并购良机，中国企业海外并购掀起了一个新的高潮，越来越多的企业通过兼并海外企业走向了国外市场。海外并购成为中国企业走出国门，加速国际化的重要途径，也是中国企业占领海外资源，树立中国品牌的有效方式，为中国企业近年来成功转型做出了积极的贡献。

但同时，我们应注意到，海外并购的成功率并不高。麦肯锡的一项研究数据表明，过去 20 年里，全球大型企业兼并案中，真正取得预期效果的比例不到 50%，而中国则有 67% 的海外收购不成功。如何正确认识并有效防范海外并购过程中存在的风险，成为中国企业在海外并购过程中须重点关注的课题。

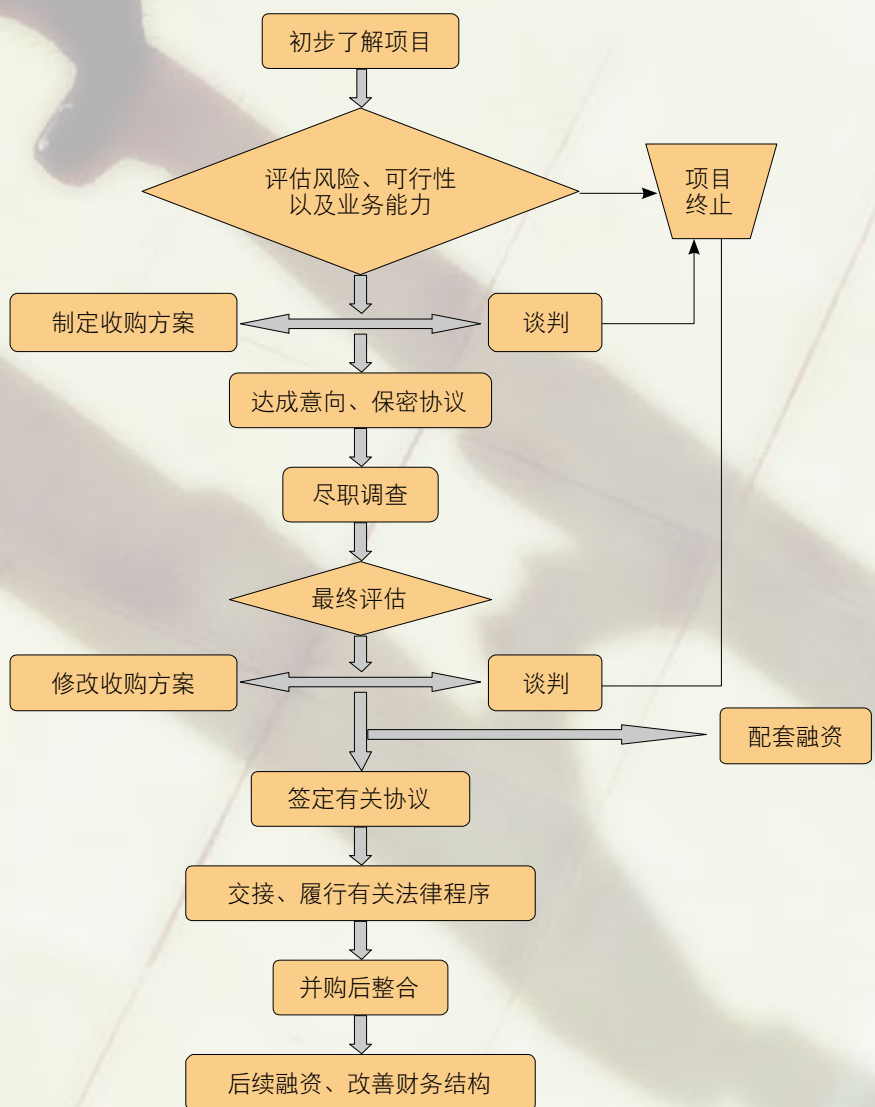
一、海外并购流程

不同项目在并购过程中可能会存在一定差异，但从大体原则上讲，海外并购一般包括如下几个环节：

（一）前期准备

制定收购计划，包括收购目标、类型、方式及对价。

寻找收购目标，综合各类信息来源以鉴别潜在目标，同时防范各种常见的错误。



（二）初步接触

考虑接触目标公司的方法和事宜。

综合分析协同效应，辨别协同效应，分析潜在负面效应并量化重大财务影响。

为交易全面估值，使用折现现金流分析、可比上市公司倍数分析及可比交易倍数分析等方法。

评估整体适配度，客观评估企业并购后的利与弊，包括投资者的反应和对财务的影响。

（三）尽职调查

进行尽职调查，应明确调查目的、调查事项、参与各方及成功关键。

参与尽职调查的各方包括收购公司、财务顾问、法律顾问及会计师。

尽职调查需要参与各方的配合共同完成，但参与各方必须分清责任，严格按照时间表执行，深入了解目标公司情况。

（四）公开竞标（如适用）

参与公开竞标，明确投标目的，制定投标策略，了解竞标过程。

（五）合同谈判及交易完成

交易完成要素，交易完成的时间，交易完成的过程。

如必要，应启用投行交易保护机制，此外，对交易中止费，股票锁定，锁定作为交易对价出售的股票，锁定第三方持有人的股票等相关要素应有合理安排。

（六）交易成功后正常运营

交易完成后，后续融资，改善

财务状况，进入正常运营轨道。

二、中国企业海外并购过程中面临的风险分类

总体来说，中国企业海外并购过程中面临如下几类风险。

（一）决策风险

这一风险主要表现为，投资企业对收购目标、收购行为的尽职调查是否合理，收购行为本身决策是否正确，收购价格是否合理。并购目标所在国的产业政策、在其行业中的地位、并购目标的发展状况、价值观或企业文化、并购目标的组织构架、资产权益状况等等。由于收购过程中的决策失误导致投资企业受损的潜在风险为决策风险。

（二）经营风险

跨国并购所面临的国际环境的复杂性和经营管理的复杂性增加了经营的系统风险。金融危机深刻地改变了一些国家企业的经营环境，如目标企业本国的产业政策、行业未来预期、供应链的变化、新旧能源的交替、国家产业保护意识的抬头、国家财政紧缩等产业生存因素都需要重新审视。

（三）政治风险

除传统的战争、征收和汇兑限制等基本政治风险外，跨国并购还需格外注重“非经济因素”对并购行为可能带来的潜在风险。

跨国并购历来不是单纯的经济问题，即使是在发达国家企业之间的并购也常存在“非经济因素”的干扰。近年来，随着中国经济全球

化程度的提高，许多外国企业开始以更为积极的眼光看待中国投资，但出于意识形态的本能排斥与自身经济安全的考虑，相关国家以多种方式和所谓规则、惯例等借口对中国企业的跨国并购进行约束和限制，加之国企的特殊身份，让西方民众也误认为中国国企是政府“借以操纵外国战略资源的工具”，十分抵触。东道国政府出于政治与经济安全方面的考虑，会运用政府的力量来干预国外企业对本国企业的并购，并设置各种政治性障碍。另外，由于中西方文化、意识形态等方面的差异，中国企业在海外并购过程中对东道国的政策法规、民族意识以及工会等方面的影响缺乏全面的了解，使这些“非经济因素”背后隐藏着的巨大风险左右着跨国并购的成败。再加上中国企业与东道国政府和民众缺乏足够的沟通和交流，即使并购交易不对国家安全构成威胁，且其他方面都符合利益要求，也可能因公众的负面看法而以失败告终。

（四）合作方的信用风险

在跨国并购案例中，中资企业一般会于境外寻找诚实可信、实力雄厚的合作伙伴。或者以参股方式进行境外投资，一般先参股到一个合资公司，由合资公司持有项目的股权，即中方投资者通过合资公司间接持有项目的股权。但在投资并购过程中，存在国外合作方单方违约，或者合作伙伴作为大股东，恶意让合资公司亏损或破产，以达到

除传统的战争、征收和汇兑限制等基本政治风险外，跨国并购还需格外注重“非经济因素”对并购行为可能带来的潜在风险。

侵占或挤占中方投资者权益的情况。一旦出现这种情况，中方将被被动地陷入复杂的国际仲裁或诉讼，耗费大量人力、物力，并使中方企业遭受巨额的损失。

三、防范中资企业海外并购风险的建议

面对当前中资企业海外并购业务过程中存在的诸多问题，如何练好内功、完善制度、增强保障，成为摆在中国企业“走出去”，以及相关政府部门和金融机构面前的共同课题。笔者认为，有效防范中资企业海外并购风险，应从三个方面做好功课。

（一）并购企业应加强自身风险分析、识别和规避能力

海外并购应是长远规划，需要企业理性应对，正视国际金融危机带来的机遇和挑战。一是企业要从战略上高度重视海外并购行为，而不是把它看做投机行为，要结合企业自身经营发展战略，构建企业海外并购的长远框架和蓝图，要做到并购动机、目标明确，并购企业价值评估基本到位，讲


究海外并购谈判技巧，选择合适的融资、支付方式，整合方案和运营方案设计合理、执行灵活方能提高海外并购成功的几率。二是企业在海外并购不要单纯考虑把整个目标企业都买下来，而是要结合企业自身需要就目标企业的某项技术、品牌、营销渠道、品牌等展开并购。三是由于当前处于所谓的后危机时代，国外一些企业可能面临运营资金、技术、销售等多重困难，急需寻找并购合作者，我国企业在进行海外并购时应保持头脑清醒，对目标企业并购价值从多角度展开评估，增强并购风险意识，避免并购的盲目性。

（二）政府要加强引导、完善政策，保障企业海外并购资产安全

一是政府要完善财税政策，使企业可以留存一部分资金作为研发经费、设立研发机构、培养研发人才使用。二是要完善现行法律、法规，加大对企业知识产权保护力度，保障中资企业海外并购无形资产。三是加大引导、规范力度，对中资

企业海外并购行业、操作模式、资金应用等各方面加强指导和管理，引导企业合规并购，保障企业合法权益。

（三）金融机构加强支持保障，有效助力企业化解风险

一是加强配套金融服务，为企业并购所需资金提供多样化金融配套支持。二是研究并完善信用担保机制，专营信用保险的官方 ECA 机构应加强企业海外并购风险防范研究，通过创新产品或承保模式协助企业有效规避境外并购过程中所无法控制的政治风险、信用风险等。三是积极探索海外并购新的融资模式，并在此基础上完善新模式项下的风险防范体系。如现在越来越多被应用的股票融资、债券融资等模式，金融机构应积极研发新模式项下的配套融资问题，提供诸如运营融资、债权融资等创新融资模式，并积极研究新的并购融资模式项下的运营风险和合作方违约等商业风险，有效助力中资企业境外并购。 

（作者单位：中国信保项目险管理部）

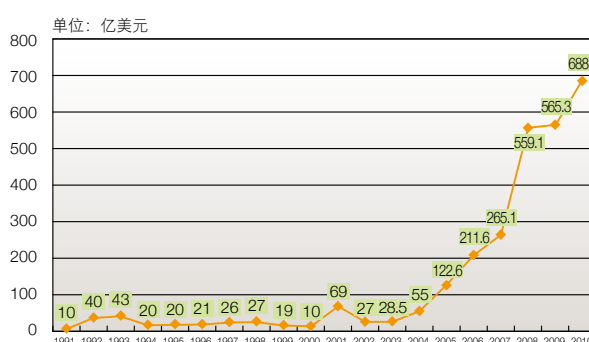
中国海外投资及其保险机制的发展研究

文 | 余永楠 吴梦迪

海外投资是中国“走出去”战略的重要组成部分，也是积极应对经济全球化挑战、主动参与国际分工、有效利用国际国内两个市场、两种资源的积极举措。据商务部统计，2011年我国境内投资者共对全球的132个国家和地区进行了非金融类直接投资，累计实现直接投资600.7亿美元。联合国贸发会议《2011年世界投资报告》显示，2010年全球外国直接投资流出流量1.32万亿美元，年末存量20.4万亿美元，以此为基期进行计算，2010年中国对外直接投资分别占全球当年流量、存量的5.2%和1.6%。2010年，中国对外直接投资在继2009年历史最高位的基础上实现21.7%的快速增长，达到688.1亿美元，年度流量首次超过日本（562.6亿美元）、英国（110.2亿美元）等传统对外投资大国。2002-2010年，中国对外直接投资年均增长速度为49.9%。

中国的海外投资起步于1979年的改革开放初期，经过近33年的探索和发展，已逐步形成一定规模并呈现出鲜明特征。海外投资在给中国企业带来机遇的同时，更伴

图1：1991-2010年中国对外直接投资流量情况¹



注：1991至2001年中国对外直接投资数据摘自联合国贸发会议世界投资报告，2002至2010年数据来源于中国商务部统计数据。

随着风险。了解海外投资中的常见风险（特别是政治风险），以及现阶段全球主要国家的海外投资制度（特别是我国的海外投资保险制度），对指导中国企业海外投资具有很大的现实意义。

一、中国海外投资的发展历史及现状

1. 尝试阶段(1979-1985年)

这一阶段，对外开放的重点是扩大进出口和利用外资，一些长期从事进出口业务的专业外贸公司和具有对外经济合作经验的企业，首先跨出国门到海外投资。从投资区域看，海外企业分布在45个国家和地区，但以发展中国家和港、澳

地区为主；从投资行业看，则主要集中在贸易、餐饮、咨询服务、承包建筑工程等少数行业。

2. 成长阶段(1986-1992年)

1987年底，国务院正式批准中国化工进出口总公司进行跨国经营试点，

标志着中国企业海外投资由自发转向自觉阶段，中国海外投资进入成长阶段。

该阶段的海外投资主体由外贸、外经企业发展到大中型工业企业和综合金融企业；投资区位由发展中国家和港、澳地区扩展到部分发达国家；投资行业则由餐饮、服务等几个少数行业扩展到资源开发、机械制造加工、交通运输等20多个行业。

3. 调整阶段(1993-2002年)

由于整个国民经济发展中存在着经济发展过热、投资结构不合理、物价上涨过快等现象，从1993年中开始，国家决定实行经济结构调整，紧缩银根，让过热的经济软着

1 商务部。2010年度中国对外直接投资统计公报。第5页。

陆。与此相应，海外投资业务也进入清理和整顿时期，国家主管部门对新的海外投资实行严格控制的审批政策，并对各部门和各地方已开办的海外企业进行重新登记，海外投资的发展速度开始放慢。

2000年党的十五届五中全会通过了《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十个五年计划的建议》，首次明确提出实施“走出去”战略，指出“要努力在利用国内外两种资源、两个市场方面有新的突破”，“鼓励能够发挥我国比较优势的对外投资，扩大经济技术合作的领域、途径和方式，支持有竞争力的企业跨国经营，到境外开展加工贸易或开发资源”。

4. 发展阶段（2003年至今）

为促进海外投资的开展，商务部逐步放宽了对境外投资的管制，不断下放权限，简化程序，大力推进对外投资的便利化。从2003年开始，为大力实施“走出去”战略，为帮助企业结合自身情况，有针对性地选择投资区域和行业，减少盲目性和投资风险，提高对外投资的成功率，国家在政策方面给予大力支持，先后出台了相关政策法规，鼓励企业进行海外投资。

同时，为促进对外投资的快速发展，商务部还会同有关部门在财政、金融、税收、外汇、保险、出入境等方面制定了一系列的促进政策，鼓励企业境外投资办厂，开展境外加工贸易和资源开发等业务。

2009年受金融危机的影响，全球经济发展进入低谷，这也为中国适时参与国际投资提供了良好的机遇。2009年中国对外直接投资占全球当年流量的5.1%，位居发展中国家、地区首位，名列全球第五位。

二、中国海外投资的特点

1. 海外投资主体多元化

目前我国海外直接投资主体已形成了国有企业、外贸企业、集体企业和合资企业共同开拓国际市场的格局，中国海外直接投资主体虽然众多，但居主导地位的是国有企业，特别是中央管理的大中型国有企业集团。海外资产规模前十大企业均为国有或国有控股企业，但从投资流量来看，国有企业所占比例呈下降趋势。

表 1：2010 年末中国非金融类境外企业资产总额前 10 家公司²

序号	企业名称
1	中国联合网络通信集团有限公司
2	中国石油天然气集团公司
3	中国石油化工集团公司
4	华润（集团）有限公司
5	中国海洋石油总公司
6	招商局集团有限公司
7	中国建筑工程总公司
8	中国远洋运输（集团）总公司
9	中国中化集团公司
10	中国移动通信集团公司

2. 海外投资区域集中化

我国过去二十多年海外投资区域分布是动态变化的，截至2010年末，中国的13000多家海外投资企业共分布在全球的178个国家（地区），占

全球国家（地区）总数的72.7%。

目前海外投资企业区位呈现出多元化趋势，投资区域的分布还呈现相对集中的特点。从投资流量来看，在历年投资流量中亚洲所占比例最重，其次是拉丁美洲，变化最小的是大洋洲。具体数据如下：

表 2：海外直接投资流量比例表³

年份	亚洲	非洲	欧洲	拉丁美洲	北美洲	大洋洲
2003	52.7%	2.6%	5.1%	36.4%	2.0%	1.2%
2004	54.8%	5.8%	2.9%	32.1%	2.3%	2.2%
2005	36.6%	3.2%	3.2%	52.7%	2.6%	1.7%
2006	43.5%	2.9%	3.4%	48.0%	1.5%	0.7%
2007	62.6%	5.9%	5.8%	18.5%	4.2%	2.9%
2008	77.9%	9.8%	1.6%	6.6%	0.7%	3.5%
2009	71.5%	2.5%	5.9%	13.0%	2.7%	4.4%
2010	65.3%	3.1%	9.8%	15.3%	3.8%	2.7%

三、海外投资面临的风险

1. 海外投资面临的主要风险

海外直接投资面临的风险主要是政治风险。政治风险是指与东道国政治、社会、法律有关的、人为的、投资者无法控制的风险。它是所有风险中最不可预测和防范的风险，并且一旦发生，会给投资者带来巨大损失。其中，不同国家的政治风险各有特点，发展中国家一般政局不稳、政权更迭，宗教、民族冲突多，发达国家一般政局稳，但也存在对外国投资的限制及环保方面的风险。

按照性质划分，政治风险大致可以分为征收、战争及政治暴乱、汇兑限制、违约等种类。

（1）征收

20世纪60、70年代是征收风

2 商务部。2010年度中国对外直接投资统计公报。第60页。

3 根据《对外直接投资公报》2003至2010年统计整理

险的高发期。当时，非洲、拉美的殖民地国家纷纷独立，一些新政府就任后将外国投资没收，造成了投资者的巨大损失。约七成的中国海外直接投资集中在石油等资源性行业和制造业，而同属于这两个行业的企业占了二战后全球所有被征收的外国企业的六成。20世纪60、70年代南美洲、非洲国家兴起的国有化运动导致一批外国企业被东道国收归国有。

(2) 汇兑限制

金本位制崩溃后，许多国家开始实行外汇管制，一些发达国家也直到很晚才开放资本项目，美国是1974年，法国是1989年。近几年中，新兴市场就先后爆发了1998年俄罗斯危机、1999年巴西雷亚尔危机、2001年土耳其危机和2002年年初的阿根廷危机，其中，阿根廷金融危机先后席卷乌拉圭、巴西、秘鲁、墨西哥、哥伦比亚、厄瓜多尔等国，在拉美素以金融体系健全、经济政策稳健而著称的智利也未能幸免。2002年阿根廷发生的货币危机导致外国投资者的外汇不能汇出该国。

(3) 战争及政治暴乱

随着冷战时代的结束，爆发大规模战争的可能性已经极小，但局部地区的战争冲突仍不可避免，例如中东地区，长期饱受战乱之苦，20世纪90年代以来，海湾战争、伊拉克战争、阿富汗战争、黎以冲突等接连不断，不仅严重影响了战争所在国和地区的政治、经济、社会的发展，也给外国投资者带来了不可估量的损失。

(4) 违约

违约风险集中于部分发展中国家和转轨国家。20世纪90年代后，各国政府不断加大对基础设施和基础能源领域的投入，电站、电信、水处理等原为政府垄断的行业也开始实行私有化，并逐步对外资开放，BOT和PPP等公私合营的方式逐步成为此类项目建设和运营的主要模式。

在BOT和PPP项目中，政府出具的担保和出台的优惠政策往往是投资决策的重要依据。对投资者来说，随着政府担保和承诺的增加，其履行担保和承诺的成本也就随之增加，最后转化成项目不得不面对的政府信用风险，特别是一些大型的基础设施项目，政治上较敏感，政府信用风险很难评估。投资者如果轻信政府，将决策完全基于有关担保和优惠政策，而不是科学合理的可行性研究，就容易引起违约风险的发生。

举例来说，1999年，在我国政府与东欧某国政府的大力推动下，我国一家电力公司成功签约该国某水电项目，以BOO方式投资、建设、运营该电站，总投资2700多万美元。该国总统亲自颁布了总统令，承诺收购电站的全部发电量，并给予包括免除设备进口关税、减免经营和所得税等在内各项优惠措施。但天有不测风云，2003年，该国爆发颜色革命，总统被迫下台。新政府上台之后，国内经济和财政均出现严重的困难，加之签署的电价过高，该国政府因不愿承担过多债务，因此在电站两台机组具备发电条件的情况下，不予进行电站验

收，不予颁发发电许可证，直接导致项目停工。

2. 海外投资面临的政治风险的特点

(1) 由传统的战争风险转向和平环境中的政治暴力风险。

例如西班牙埃尔切事件就是东道国厂商出于商业竞争对中国企业采取的暴力行为，又如中国一家设在秘鲁的公司建立不久便陷入劳资纠纷困扰，罢工活动使该公司损失几百万美元。

(2) 公开、直接的征收风险显著降低，而由东道国贸易保护主义、腐败行为、政策法规变动引发的蚕食式征用风险日益突出。

例如在某些投资所在国，有关部门以检查偷漏税、走私、卫生、安全条件为名，频繁搜查中国企业，动辄处以高额罚款、额外课税，干扰其正常生产经营，甚至以上述借口没收企业的财产。

(3) 汇兑限制风险总体上大幅度降低，但部分金融危机高发国汇出风险仍然较高。

在非国际储备货币发行国，如果其资本账户和国内资本市场开放较快、较彻底，或外债负担较重，其爆发货币/金融危机的几率就较高，外汇汇出风险亦较大。

(4) 部分发展中国家和转轨国家法制尚不健全，发生违约风险的几率较高。

如在主要政党轮流执政、缺乏政策连贯性的国家，新政府上台后往往对上届政府执政期间签署的合同多方刁难，甚至单方面终止上届政府签署生效并已实施的合同或协

议，给外国投资者在这些国家的投资项目造成了重大损失。

为保护本国投资者在国外的权益，各主要对外投资国政府均通过不同机制为本国出口企业提供海外投资风险保障。主要有：美国设立的海外私人投资公司模式，以政府设立全资子公司为特征，执行商业化运营使得美国的海外投资保险制度取得了巨大效益；日本则由政府设立特别机构对海外投资进行担保；德国的保险机制为政府无股份的私营公司，但由政府参与决策机制，通过政府与私营公司间的协议完成政府对海外投资保险的适度干预。

四、中国海外投资保险制度的现状

1. 法律环境

目前，我国还没有制定专门的成文法意义上的《海外投资保险法》，相关立法亟需完善。但是，我国目前有一些行政法规、部门规章、双边条约、国际公约来保护海外投资。具体说来，现阶段调整我国海外投资关系的法律渊源主要可以分为国内法规范和国际法规范两大类。

(1) 国内法律

现阶段只存在一些调整海外投资关系的国内法规范，主要是某些法律、行政法规与部门规章，它们可以从不同角度对我国的海外投资保险制度进行一定程度的规范，

(2) 国际法规

主要是我国与世界上一些国家缔结的鼓励和保护投资的双边条约以及我国加入或缔结的国际公约：

一是双边投资保护协定。该协定是指“资本输出国与资本输入国、或互有输出输入国家之间就其投资或与投资有关的业务活动如何给予保护达成的双边条约。缔约双方在协定规定的范围内承担保护外资的责任和义务。”目前我国已经与世界上一百多个国家签订了该种协定。但是由于我国与这些双边投资保护协定相配合的相关法律制度比较缺乏，所以使得这些协定中关于我国海外投资保护的相关规定并没有发挥出它们应有的效果。

二是多边投资保护条约。目前我国已加入的多边投资保护条约主要有以下几个：第一个是经批准1988年4月30日加入的《多边投资担保机构公约》即《汉城公约》，根据该公约设立的多边投资担保机构是一个以承保海外投资的政治风险为主要业务的多边机构。第二个是经批准我国于1992年7月1日加入的《解决国家与他国国民之间投资争端公约》即《华盛顿公约》。第三个是：在成功加入世界贸易组织后，我国就自动成为了《与贸易有关的投资措施协议》的缔约国，此协议也当然成为调整我国对外投资关系的多边条约。


2. 承担主体

成立于2001年12月18日的中国出口信用保险公司是替代政府为企业提供海外投资保险的机构，是“从事政策性出口信用保险业务的国有独资保险公司”，运作方式是“按商业化方式运作，独立核算，保本经营”，资本来源为出口信用

保险风险基金，从中国人民保险公司已设立的出口信用保险风险基金(含利息)划转而来，并由出口信用保险业务所得税、公司追偿款收入和国家预算补充。主要提供的保险业务有短期出口信用保险，中长期出口信用保险、海外投资保险、国内贸易信用保险等。海外投资保险作为中国信保最主要的政策性险种之一，是目前中国海外投资者规避政治风险的重要实现途径，主要承保海外投资中的汇兑限制、征收、战争及政治暴、违约等政治风险。

结语

经济全球化的迅速发展，为中国企业参与国际竞争，在更大范围内优化资源配置提供了良好的机遇。海外投资有利于我国拓展出口市场，获取国内短缺资源；有利于获取先进技术，增强企业国际竞争力。但是，中国的投资者在海外投资时除了考察东道国的种种优惠条件外，更应注意各类风险的防范。

作为资本输出国保护和鼓励本国对外投资的重要法律制度，海外投资保险无论是对于资本输出国还是投资者而言，都是较为理想的分散风险的手段，在发生政治风险时，由海外投资保险机构按照保险合同赔偿投资者的损失，再由该机构向造成投资者损失的东道国代位求偿，从而为投资者的投资安全提供了强有力的保障。 

(作者单位：中国信保项目险管理部)

融资保险服务前移 助力企业开拓非洲市场

——坦桑尼亚出访报告

文 | 潘峰 谢茜

2011年3月，中国信保以中长期出口买方信贷保险方式承保了中国天辰工程有限公司（以下简称“中国天辰”），承建加蓬年产2万吨电解锰和6.5万吨硅锰项目（以下简称“锰矿项目”）。该项目建设周期为42个月，计划2014年3月建成投产。中国信保对该项目的正式承保使得中国天辰首次成功涉足非洲金属冶炼和矿业市场。

一、项目背景

随着坦桑尼亚经济快速发展基础设施建设不断增加，电力短缺矛盾日渐突出。在此背景下，坦桑尼亚政府计划建设一座单循环燃气电站，靠近已探明储量的大型天然气田，电站所需燃料可经气井直接输送。A公司与坦桑尼亚能源矿产部下属的坦桑尼亚国家电力公司签署了B电力项目总承包合同，合同金额超过6亿美元。坦桑尼亚政府高度重视该项目，认为其对本国电网和东非邻国电网的稳定及电力需求具有重要的战略意义，初步表示愿意为该项目提供主权还款担保。为了推动该项目融资保险进展，2011年3月，中国信保派员赴坦桑尼亚与坦桑尼亚国家电力公司、

能源矿产部和财政部全面交换了意见，并就坦桑尼亚经济概况及电力市场进行了相关考察，随团出访的还有C银行的相关人员。

二、项目谈判情况

出访期间，坦桑尼亚能源矿产部介绍，坦近年来经济发展和人口增长对电力的需求增长很快，电力需求的年增长率在10-15%左右，电力负荷中心主要集中在前首都（经济中心）达累斯萨拉姆及西北部矿区，但现有发电能力非常有限，供电缺口很大，仅14%的人口能够用上电。目前，坦桑尼亚全国总装机发电能力约为1000MW，发电站大多建在北部地区，国家电网也基本覆盖北部地区。由于坦桑

尼亚水利资源较为丰富，50%以上为水力发电站，但由于缺乏必要的水利设施且供水设备年久失修，旱季的城市供水能力显著不足，供电中断现象时有发生。在火力发电站中，绝大多数是以天然气为燃料的燃气发电站，其余为重油发电站。由于燃气电站的建设周期较水电站更短，在东南部投建B电站，可将其所发电力通过高压直流线路输送到急需用电的北部地区，是短期内增加电力供应的最佳方法。因此，坦能源矿产部及国家电力公司将B电力项目列为2011年优先实施的重点项目之一。

坦桑尼亚国家电力公司表示，B项目已签署了完备的商务与技术合同，并约定通过中国出口信贷来解决该项目所需的大部分资金。目前，该项目推进过程中最紧迫、最重要的问题是落实融资。坦方正在着手解决项目的股本金问题，对于85%的EPC商务合同金额有待中方的银行提供长期且价格合理的出口信贷支持。坦方非常高兴中国信保与C银行能够联合为该项目提供融资支持，但由于坦方对中方提供融资的利率条件、结构要求以及审批程序等问题仍未充分了解，希

坦桑尼亚政府传统上习惯举借优惠性质贷款，其财政部至今仍寄希望于通过中国政府的优惠贷款或优惠买方信贷，解决不久后即将上马的一系列能源、交通等基础设施项目的资金问题，同时对商业出口信贷及出口信用保险的操作规则也非常不熟悉。

望这次中方联合代表团能够与坦财政部就该项目融资所涉及的各项重要问题进行充分磋商，取得丰硕的会谈成果。应中方联合代表团的要求，坦国家电力公司递交了一份正式函件，表明 B 电力项目已列入该国“电力系统发展规划”的项目清单，是坦政府高度重视且优先启动的电力项目之一。

坦桑尼亚财政部表示，根据目前国际货币基金组织对坦桑尼亚经济评估和监管的《政策支持计划》(Policy Support Instrument, PSI) 的相关规定，坦政府对外举债受到一定限制，应符合有关“债务管理战略框架”和“公共投资管理程序”的要求。据此，坦政府仍将主要依赖优惠性贷款解决本国经济发展面临的资金短缺问题，而在基础设施投资建设方面有权举借商业贷款，但需遵循相应的额度管理。具体而言，如果旨在促进国内电力和交通领域的基础设施建设，该国每年可举借的国内商业债务不超过当年 GDP 总值的 1%；在 2010/2011-2012/2013 这三个财年内，可对外举借的商业债务总额不得超过 15 亿美元（大致按每年 5 亿美元的额度分配）。目前，坦

政府正在审批一笔总额约 5.25 亿美元的对外商业举债申请，重点审议该笔外债是否符合《政策支持计划》(PSI) 中有关财政或债务可持续性的要求。另外，坦财政部长于 2011 年 2 月向 C 银行正式发函，就包括 B 电力项目在内的一系列基础设施项目向 C 银行申请融资支持。截止目前，坦方未收到 C 银行就此问题的任何回复，希望 C 银行能够早日启动对上述提及项目的评审工作。

C 银行出访人员表示，坦财政部发出上述函件并未明确指出是申请优惠性质贷款抑或商业贷款。考虑到坦方提出的项目需求较多，而我国政府目前可提供的对坦优惠性质贷款额度比较有限，很难满足坦方对这些项目的全部资金需求。因此，建议坦财政部就 B 电力项目明确申请商业出口买方信贷，不仅贷款额度较为充裕，审批程序也相对简单，能够尽早满足该项目的资金需求。就申请出口信贷的程序而言，应由坦财政部先向 C 银行发出申贷函，正式提出贷款申请，C 银行再向坦方反馈贷款条件清单 (Term Sheet)，待双方就贷款条件达成一致后，

推进贷款协议的签署进程。另外，C 银行明确表示，投保出口信用保险是 C 银行为该项目提供出口信贷支持的前提条件。

随后，中国信保出访人员向坦财政部详细介绍了出口信用保险的性质、职能和流程，并就 B 电力项目的保险期限、费率和担保结构等问题与对方交换了意见。经讨论，各方就融资保险条件初步达成一致。我方还表示，为便于推进中方金融机构及中国政府的审批工作，希望坦财政部正式发函，明确就 B 电力项目申请商业出口信贷一事，并保证该项贷款符合国际货币基金组织对坦政府的商业贷款额度要求。

三、坦桑尼亚经济概况

(一) 宏观经济运行

坦桑尼亚经济以农牧业为主，结构单一，基础薄弱，发展水平低下，系联合国公布的 49 个最不发达国家之一。但近年来，坦桑尼亚是东非地区中经济表现最好的国家。金融危机前，坦桑尼亚经济增长率连续几年保持在 7% 以上。金融危机爆发后，坦桑尼亚经济增速曾一度放缓，但随着世界经济的回

暖和国内政治形势的稳定，坦桑尼亚的经济增长开始逐步恢复。2010年前两个季度，坦桑尼亚经济增长7.0%和7.1%，上半年国内生产总值达到132.3亿美元，同比增长9.1%；2010年第二季度，坦桑尼亚的通货膨胀率为8.2%，第三季度为5.8%，较2009年同期分别下降了3.1%和5.7%；2010年第二和第三季度，坦桑尼亚的出口金额分别为7.92亿美元和9.87亿美元，该两季度的进口额分别为17亿美元和17.9亿美元，贸易严重逆差。

（二）外债

据坦财政部介绍，截至2010年10月份，坦桑尼亚国家债务共计108亿美元。该国国家债务由2007年6月份的61亿美元增加到2010年6月份的102亿美元，在4年时间内增加了近40亿美元，到2010年10月份又增加到108亿美元，其中政府及公营公司债务占84%（约91



坦政府仍将主要依赖优惠性贷款解决本国经济发展面临的资金短缺问题，而在基础设施投资建设方面有权举借商业贷款，但需遵循相应的额度管理。



亿美元，折合12.7万亿坦先令），私营部门债务占16%（约17亿美元）。据其分析，导致国家债务增加的主要原因是政府规模膨胀、国家预算持续增加及政府未能审慎管理公共资金等。为避免债务危机，坦政府将采取严厉措施降低公共开支，包括精简内阁、增加税收、严格财政纪律、限制政府及公营公司举债等。历史上，坦桑尼亚与巴黎俱乐部进行了7次债务重组，最近一次是2002年。

（三）外汇储备

另据介绍，坦桑尼亚目前的外汇储备已达38亿美元，足够满足6个月的进口支付所需。这一外汇储备水平是该国历史上的最好记录，也是东非共同体国家中最好的水平（同属东非共同体的肯尼亚外汇储备为34.7亿美元，乌干达27亿美元）。外汇储备增长主要得益于2010年出口收汇增加，其中仅黄金一项即收



入 14 亿美元，其对外汇储备的贡献已超出旅游的收入（13 亿美元），另外 2010 年工业品出口也首次达到 9 亿美元。

（四）国际机构对坦桑尼亚提供的资金援助

坦政府近期陆续获得或有望获得来自联合国有关机构、非洲开发银行及世界银行等提供的资金援助，且正在筹划欧元债券的发行工作，这些资金的落实将有助于坦桑尼亚继续发展基础设施，提高国民福祉。

2011 年 2 月，联合国“国际农业开发基金”（IFAD，负责消除农村贫困的机构）与坦财政部签署贷款协议，向坦桑尼亚提供了 9060 万美元的优惠贷款，用于扩大农村金融市场和服务、促进私营企业发展。

2011 年 3 月，非洲开发银行（AFDB）与坦财政部签署贷款协议，向坦桑尼亚提供折合 1.67 亿美元的优惠贷款，用于该国的能源及供水工程建设。贷款中约 9880 万美元将用于“农村供水和卫生计划”，因为目前在包括坦桑尼亚在内的许多非洲国家，供水问题的解决远未达到联合国“千年发展目标”的要求，而此笔贷款将会大幅改善坦桑尼亚的供水状况。另外，贷款中约 6895 万美元将用于“骨干电网”项目（即架设伊林加至希尼安之间的电力传输线），在目前坦桑尼亚电力极度紧张的情况下，这笔贷款无异雪中送炭，对坦政府的“国家电网战略”起到极大的支持作用。

近日，世界银行表示，将在 2011-2015 年这 4 个财政年度里，向坦桑尼亚提供 25-30 亿美元优惠贷款，用于对坦政府预算中的优先援助项目提供资金支持，包括医疗、教育、环保、基础设施和能源产业等。

另外，坦财政部正在筹划首次发行 5 亿美元欧洲债券的准备工作，发行计划并未因西非（科特迪瓦）和北非（突尼斯、埃及）等地区出现的动荡而受影响。目前，专家正在对坦桑尼亚进行主权债务评级，预计 4 月可完成该项目评级工作，到时发行债券的资金可用于支持 2011/2012 年财政预算。

四、体会与建议

（一）坦桑尼亚政局稳定，尽管经济基础较为薄弱，但近年来经济总体上实现平稳增长。按中国信保现在执行的国家风险分类表，坦桑尼亚国家分类略高于安哥拉、尼日利亚和刚果（布）等非洲地区产油大国，但目前中国信保对坦桑尼亚的中长期业务责任余额为零。受历史原因影响，中坦经贸合作项目主要使用我国政府提供的无息或优惠贷款，截至目前尚未有成功利用商业出口信贷实施的大型项目。对此，建议以 B 电力项目为契机，在坦桑尼亚市场上树立商业出口信贷支持大型能源项目的成功典范，逐步推动商业出口信贷及出口信用保险在对坦经贸合作项目中的广泛运用，实现中国信保对坦桑尼亚中长期险业务“零”的突破。

（二）坦桑尼亚政府传统上习惯举借优惠性质贷款，其财政部至今仍寄希望于通过中国政府的优惠贷款或优惠买方信贷，解决不久后即将上马的一系列能源、交通等基础设施项目的资金问题，同时对商业出口信贷及出口信用保险的操作规则也非常不熟悉。对此，建议充分利用中资企业驻外机构、有关银行的海外工作组以及公司出访坦桑尼亚团组等渠道，加强与坦财政部、中央银行等政府部门的常态化互动交流，同时保持与两国间互驻使馆及经济商务参赞处的顺畅沟通，向坦政府推介出口信贷及出口信用保险的操作模式及优势，引导坦政府做好相关的融资配合工作。

（三）作为重债穷国之一，坦桑尼亚受到世界银行及国际货币基金组织的经济运行及举债监管，在国际市场上举借商业贷款的行为受限，每年仅被允许筹措有限额度的商业贷款。对此，建议在项目谈判过程中，先了解坦政府在融资方面的真实意图以及可使用的商业贷款额度，要求坦政府明确表示项目拟使用商业贷款额度，且保证符合相关国际机构的监管要求和审批程序。对于坦政府明确表示无法纳入其商业贷款额度的项目，应就融资条件是否可能达到“赠与成分”等重要问题进行深入讨论，就融资保险结构做相应安排，切忌避重就轻，盲目推进，日后陷入被动。❖

（作者单位：中国信保第一营业部）

海外清洁能源和新能源项目开发及出口信用保险的应用

文 | 胡永锋 蒋韶华

近年来，清洁能源和新能源项目在全世界范围内受到广泛关注，各类金融机构也结合自身业务和产品特点，对相关项目进行了融资和保险安排支持。中国工程承包企业也开始重视海外的清洁能源和新能源项目的业务机会，并凭借过硬的技术水平、扎实的工程管理、合理的造价控制、雄厚的财务能力，在国际舞台上日益扮演重要的承建人角色。作为政策性金融机构，中国信保积极推动海外清洁能源和新能源项目的授信审批，支持中国的承建商承揽项目。中国信保在清洁能源和新能源项目中的角色扮演已成为国际 ECA 同业的风向标，其做法也获得国际主流金融机构认同和赞誉。以下节选一例，“泰国布吉岛生活垃圾发电站项目”，以案例方式和大家分享信用保险产品参与下的海外清洁能源和新能源项目的工程融资模式。



广东省 G 公司是广东省的外经集团型公司，主要从事大型海外建设工程项目的承接，是全国 100 强大型企业和全国进出口 50 强大型外贸企业之一。G 公司具有丰富的海外项目工程承包经验，曾成功承建印尼、越南和菲律宾等地的多个项目。“2009 中国(广东)—泰国经贸合作洽谈会”期间，在泰国政府首脑和中共中央政治局委员、广东省委书记汪洋的见证下，G 公司与泰国 P 公司和马来西亚 I 公司签署了“泰国布吉岛日处理 600 吨城市垃圾焚烧发电项目”的意向合作协议。

泰国布吉岛是泰国最大和最知名的国际旅游岛，每年接待游客数百万人。因过度开发，产生了严重的食水供应、污水处理和垃圾处理问题，该岛目前正面临日益严峻的环境危机。该岛垃圾产生量目前已达到 513 吨 / 天，并以 7%—10% 年增长量递增，预计 5 年后将达到 900—1000 吨 / 天。布吉岛此前的垃圾处理手段主要是填埋，但由于岛屿面积有限，大规模采取填埋方法将破坏布吉岛的自然环境，形成环境灾难，故泰国政府 1999 年建立了一座垃圾焚烧厂，然而日处理量仅为 250 吨且单纯焚烧也带来

了有害气体排放等问题，既不能满足实际需要又带来新的环境问题，而那些未能处理的垃圾只能沿海岸线填埋，填埋场不断扩展已逼近旅游景点。经泰国环境部门研究，需要尽快上马一个新的生活废物处理系统来维持布吉市的正常垃圾处理及当地旅游业的健康发展。因此，该垃圾发电项目是泰国布吉市政府的重点项目。

泰国 P 公司和马来西亚 I 公司共同参与了项目论证和资本投入，并获得了泰国政府审批成为了项目业主，但随后全球性金融危机爆发，项目如何选择建设承包商并解决资金成为项目业主的重要工作。因此泰国 P 公司和马来西亚 I 公司在商务合同谈判一开始就对广东 G 公司提出了项目融资的需求，希望 G 公司协助其获得中国金融机构的融资支持。为尽快拿下该项目，G 公司在第一时间就邀请了中国信保参与该项目商务合同的谈判和融资方案的设计。通过对 P 公司和 I 公司进行资信调查，中国信保发现 I 公司是马来西亚独立上市公司，财务状况较好，能够支持该项目的资金投入和未来还款支出，而泰国 P 公司财务实力相对较弱，但在当地具有丰富的项目执行和管理经验，两个公司各有所长。

根据垃圾发电厂项目的建设特点，经过与马来西亚 I 公司和泰国 P 公司的多轮磋商，中国信保公司协助 G 公司最终确定了该项目的合同结构和融资方式：G 公司与马来西亚 I 公司直接签署商务合同，

G 公司负责垃圾发电设备供应及安装、调试，项目执行地在泰国，泰国 P 公司负责当地土建；项目预付款比例为 30%，另外 70% 由 G 公司向马来西亚 I 公司提供 80 个月的延期付款（出口卖方信贷），包括宽限期（建设期）20 个月、还款期 60 个月，即自第一批设备出运后，根据海运提单上载明的日期开始计算，马来西亚 I 公司自第 20 个月开始付款，每半年付款一次，60 个月内分 11 笔付清，其中延期付款部分由中国信保安排出口卖方信贷保险来保障 G 公司的未来收款风险。2011 年 2 月份，该项目第一批设备出运，6 月完成了所有主要设备的出口，G 公司即针对该项目 70% 的延期付款部分，通过国内某大型中资银行 Z 行进行了 100% 的应收账款买断操作，同时将中国信保保单赔款权益转让给 Z 行，实现了全部项目资金的回笼。由于项目执行顺利，项目各节点工期均比原计划提前，2012 年 2 月，项目基本完成工程建设，进入设备试机总调试阶段。

该项目的融资结构看似较为简单，但是从项目前期谈判到商务合同签署整个阶段，出口企业面临多个环节的策略选择和决策，任何决策失误都会导致项目谈判失败或后续的融资失败。回顾项目的推进过程中的各种问题和解决思路，有很多经验值得与广大出口企业分享，以在拓展海外市场过程中学习和借鉴。

以融资促销售，销售融资战略助力中国企业拓展海外新能源市

场。中国现已成为清洁能源和新能源产能全球排名第一的国家，中国的清洁能源和新能源技术也逐步达到了全球一流的水平。但是，与光伏产业相比，中国的风电、生物质发电等新能源产业的国际化水平还比较落后，海外应用较少，因此海外买家和金融机构对于中国制造的此类设备还缺乏足够的信心，业主往往在项目前期商务谈判中较为强势，并且提出苛刻的合同和项目执行条件。因此，在目前的情况下，中国清洁能源技术的国际化发展更加离不开中国金融机构全方位的支持和鼓励。该垃圾发电项目是 G 公司在海外的第一单新能源项目，也是其在泰国的第一单项目，项目的成功实施有助于 G 公司进一步打开其在泰国乃至整个东南亚片区的经营新局面，对其具有里程碑式意义。因此，G 公司利用自身优势充分整合国内技术和金融资源，采取以融资促销售、以信用保险管控融资风险的策略，非常高效而又安全地为该项目实现融资，获得了项目业主高度赞赏。在该项目完成后，G 公司又陆续接到了泰国当地谷壳发电站项目、马来西亚棕榈壳发电站项目、马来西亚太阳能电站等的项目咨询，迅速打开了东南亚清洁能源和新能源市场。

中国信保早期介入，引入外部金融机构资源参与项目决策，全程管理项目风险。中国信保具有丰富的海外项目承保经验，因此能够向工程承包企业提供包括前期客户选择、资信分析、项目前期信息整理，

到中期商务合同谈判、融资策略选择,到后期项目建设交付、客户信用管理等全流程的咨询服务,帮助工程承包企业进行海外项目风险管理。海外项目的风险管理与后续融资的可获得性高度相关,该项目的决策过程中,中国信保对于项目签约结构、融资结构提出了中肯的建议,帮助中国承包商顺利签下该项目并且控制了项目的风险,避免承担不必要的项目风险。

同时,在该项目的操作过程中,中国工程承包企业、中国信保和海外业主进行了面对面的沟通,显示了中国信保对中国工程承包企业的支持,增强了海外业主对中国承包商的信任,同时由中国信保提出对海外业主要求,既维护了中国企业的合同利益,又在一定程度上以金融企业的立场提出有利于中国工程承包企业的商务条件,避免了过硬的合同条件谈判直接伤害买卖双方的关系。

去繁从简,简单、实用、高效永远是融资方案选择的第一要义。G企业一开始在对该项目进行合同结构和融资方案选择时,曾经考虑过多种方案,比如在融资方案方面,考虑过出口买方信贷和融资租赁等等。出口买方信贷方式下需要首先引入银行与对方业主洽谈融资合同,这将增加谈判环节,不利于项目迅速签约,而在当时,日本和韩国的其他新能源公司也对此项目跃跃欲试,若增加融资谈判环节,将可能使得业主的选择和比较的内容项增多(尤其在日本和韩国金融

机构的财务成本报价一般比较有竞争力的背景下),从而降低项目推进效率,而直接以出口卖方信贷谈判,合同报价为包含融资的包干价,出口企业通过对各类成本的总调控来赢得合同谈判,而实际出口后立即以应收账款保理的模式完成美元币种的贴现,从而化解汇率和利率的风险。而融资租赁方式下,因结构较为复杂,面临泰国当地法律、财务和税务问题的不确定性,中国信保在和外部律师沟通后,建议G企业暂不考虑。在合同结构方面,G公司曾考虑过采取泰国P公司做买家、马来西亚I公司提供担保,也考虑过P公司和I公司作为共同合同业主买方等等方案。中国信保在对项目合同各方进行资信评估之后,最后直接建议G公司选择了卖方信贷模式,由G公司与马来西亚I公司直接签约,I公司作为项目的联合业主和总承包商,分包出设备供货和设备安装包给G公司,最大程度上简化了项目结构,提升了项目推进效率,可以说是简单实用型融资策略的经典案例。

细节决定成败,当心商务合同中付款方式的蝴蝶效应。该项目中的付款方式的债权确立起点,一直是出口商和业主谈判的焦点。起初买方要求必须按照国际惯例,采取以工程验收为开始确立付款责任的起点,并要求一个5年的延期付款期。而如果同意买方要求,则意味着G公司将来只能等工程验收之后才有可能以应收账款保理的方式置换出自有资金,面临较大的资

金压力和汇率风险。为此,G公司主动要求中国信保公司以“融资提供方”的角色和海外客户沟通,以中国信保之口和融资可获得性的要求,提出以首批设备发货日期为开始计算付款的责任起点,并给予买方20个月的建设期宽限的方式,以缓解买方在建设期的资金支付压力,该方式最终被买方所接受,避免了传统商业谈判中弱势失败的境地。而商务合同的付款方式,决定了买卖合同双方债权债务确立的条件和存续期限,对于后续出口企业融资及银行产品以最简单的贸易融资方式介入有非常重要的意义,此项目的商务合同条件下,融资银行可以在设备出口时就为承包商提供融资,从而减少了承包商的自有资金投入规模,降低了项目运作成本和难度。而且该条件进入商务合同,则合同债权确立不与工程节点相挂钩、合同债权确立不与工程完工验收相挂钩,大大化解了项目执行期的业主配合风险,极大地便利了工程承包方的项目执行推进。

上述案例仅是中国信保在涉外清洁能源和新能源项目中的一个成功案例,当然,不同国别、不同业主、不同项目背景,有不同的结构和不同信保的不同产品线相配合。中国信保将继续以政策性金融产品服务于造福全球的清洁能源和新能源项目,助力中国设备制造商和工程承包商在国际舞台上展现中国对“清洁地球”、“节能地球”、“绿色地球”的责任担当和价值贡献。☞

(作者单位:中国信保广东分公司)

借力中国信保 拓展海外市场

文 | 山东电力建设第三工程公司总经理工作部 刘成威

山东电力建设第三工程公司（以下简称我公司）自 2002 年承建其第一个海外电站工程承包项目就开始了与中国信保的深入合作。十年来，我国在拓展海外电力工程承包市场的过程中，充分利用出口信用保险政策，提高海外市场竞争力，扩大海外市场份额。尤其是在金融危机期间，我公司充分利用了出口买方信贷保险业务，不仅签订了多个中高端海外市场合同，还扩大了海外市场知名度。

一、山东电力建设第三工程公司

我公司是中国以 EPCO、EPC、BOT、BOO、PMC 等方式承包火电、核电、燃气、水电、风电、变电站、生物发电等工程建设为主的专业化工程公司，通过资本运作，涉及了设计、远洋运输、调试运行等多个领域，能够提供从电站项目科研到选址勘探、设计、采购、施工、调试、运行维护的一揽子解决方案。

我公司自 1985 年成立以来，先后承建了从 12MW 到 1000MW 机组的各类型电站，装机总容量超过 26300MW，是中国年平均装机容量最多的电力工程公司；我公司荣获 6 个中国建筑工程最高奖——鲁班奖，是行业内获此殊荣最多的工程公司。2008 年邹县、潍坊工程同时荣获鲁班奖，我公司成为

唯一一家一次荣获两个鲁班奖的电力工程公司。我公司的营业收入从 2000 年的 3 亿元增长到 2011 年的 115 亿元，是中国产值最大、增长最快的电力工程公司。我公司在行业内率先建立了 EPCO 商业模式，是中国境内少数拥有 EPCO 资源整合能力的公司之一，我公司连续五年入选美国工程新闻纪录 ENR 全球国际工程总承包商 225 强，2011 年名列第 58 位。我公司被中国对外承包商会授予首批对外承包企业 AAA 信誉，是行业内唯一一家获此殊荣的公司。目前我公司海外项目已遍布印度、尼日利亚、约旦、沙特、阿曼、埃及、印尼、新加坡等国家和地区，同美国、德国、日本等国家的知名公司建立了战略合作伙伴关系，是中国运作国际电站 EPC 最早、在建项目最多、市场竞



争力最强的专业化电力工程公司。

二、我公司与信保合作的项目情况

（一）尼日利亚帕帕兰多燃机电站项目

尼日利亚帕帕兰多燃机电站项目是我公司于 2002 年 3 月与尼日利亚国家电力公司签订的 335MW 燃机电厂 EPC 总承包项目，规划建设 8×42MW 简单循环燃机，合同总额 1.7 亿美元，由我公司负责工程的设计、供货和建设总承包。该项目采取中国进出口银行的出口信贷方式融资，尼日利亚财政部提供担保，中国信保提供出口卖方信贷保险。帕帕兰多燃机电厂项目一期工程于 2007 年 4 月完工，8 台机组全部竣工移交。

帕帕兰多燃机电厂工程是我国

迄今为止在尼承建的最大 EPC 项目，也是目前中尼两国最大的经济合作项目以及中国电力出口非洲最大的成套机电设备项目，在中尼两国经贸往来中占有重要的地位。该项目的成功运作对带动我国机电产品出口、积累国际 EPC 总承包经验以及推动中尼经贸合作关系将起到积极作用。我公司除实现该项目率先发电外，还注意回馈社会，与当地社区关系融洽，树立了中国公司良好形象。

（二）阿曼萨拉拉海水淡化及燃气电站买方信贷项目

萨拉拉项目位于阿曼南部的萨拉拉市，为阿曼政府电力规划中的电站项目之一。该项目以 BOO 方式进行公开招标，中标者新加坡胜科公司（Sembcorp Industries Ltd）与阿曼投资公司（Oman investment Corporation）组成的联合体与阿曼水电采购公司（OPWP）签署为期 15 年的购水购电协议。该项目由我公司作为 EPC 总包商。2009 年 5 月，我公司就该项目向有关部门作了汇报，该项目被列入专项安排项目之一。

萨拉拉项目主要是建造一座装机容量为 445MW 的燃气电站并配套建设处理能力为 1500 万加仑每天的海水淡化厂，项目总投资约为 10 亿美元，该项目总工期约为 29.5 个月，EPC 合同金额约为 7.5 亿美元。

2010 年，该项目由中国信保提供买方信贷保险，保额约 5.6 亿美元，保险期限 17 年。中国银行

山东省分行和国家开发银行为该项目提供了买方信贷融资，金额 3.88 亿美元。

该项目是中国信保在金融危机期间积极支持企业拓展海外市场的重要项目之一，具有深远意义。阿曼萨拉拉燃气电站及海水淡化项目作为中国电建公司在阿曼承揽的第一个电站总承包项目，尤其在全球金融危机影响期间以及中国政府全力推动经济发展和产业升级的阶段，该项目的成功运作将对于带动中国整个电力行业“走出去”和产业升级具有十分重要的意义；同时，对于打破欧美、日韩企业长期垄断中东电力市场将起到重大的突破作用，从而带动中国的通信、路桥、民用建筑等企业的现状拓展阿曼和中东市场，其示范效应和带动作用显著。

该项目为我公司中长期业务在海湾国家有实质性推进的首个项目，对于我国大型成套设备和机电产品在海湾国家市场打破欧美、日韩企业的长期垄断具有重大突破作用；同时该项目也是中国信保涉足海湾国家项目融资传统市场并与国际银团展开合作的首次尝试，对于中国信保在此地域开辟业务意义重大。

（三）印度嘉佳燃煤电站买方信贷项目

印度嘉佳燃煤电站项目是装机容量为 2×660MW 的超临界燃煤电站，项目总工期为 48 个月。该项目位于印度的哈里亚纳邦，是根据印度国家电力部的有关批文进行国际招标的 IPP 电站。

香港中电集团 CLP 下属公司于 2008 年 7 月 23 日通过投标方式获得该项目的建设和运营权，项目总投资约为 13 亿美元。

我公司为该项目的 EPC 总承包商，负责项目的设计、施工、采购、安装、调试和移交等。该项目中所使用的燃机、锅炉等主要设备及其他辅助设备、材料等都将从国内采购，中国成分比例为 70%。

该项目将以国际上通行的项目融资的方式运作，其中在中国融资金额 1.88 亿美元，由国家开发银行和中国进出口银行共同承贷。2011 年，中国信保为该项目出具出口买方信贷保险保单，保额约 2.5 亿美元，期限 14 年。该项目被列为专项安排项目。

三、山东电建三公司与中 国信保建立紧密合作关系

通过上述具体项目的合作，我公司与中国信保逐渐建立了更加紧密的合作关系，业务范围也从中长期出口信用保险业务扩展到海外投资保险、买方违约保险、特定合同保险、资信服务业务等各个方面。

自 2009 年以来，中国信保与我公司携手，共同参与了美国、法国、马来西亚、新加坡、阿联酋、英国、印度、香港等国际电力投资人在越南、印度尼西亚、阿曼、沙特、尼日利亚、印度、孟加拉、摩洛哥、加纳等十余个国家的二十余个项目的融资洽谈，为我公司海外业务的拓展起到积极的推动作用。📍

“海外债务重组”化解企业出口危机

——中国信保千万美元海外债务重组案解析

文 | 深圳特区报 段雨梅

核心提示：欧美债务危机给中国出口贸易带来的深刻影响加剧了许多出口商的担忧：看似遥远的危机不仅正在拖累出口企业陷入贸易萎缩，让他们感到更为棘手的是，如何从无法履约的进口商那里收回货款。

根据商务部的研究报告，中国出口企业海外应收账款每年坏账比率保守估计在 5% 以上。层出不穷的赖账和欺诈，吞噬了出口企业在危机中日益微薄的利润，同时也提醒着人们：我国出口企业在国际贸易中仍处于弱势地位。面对收汇难题，出口企业该怎么做？这是深陷其中的众多出口商所力图寻找的答案。日前，记者在中国信保深圳分公司采访到了该公司项目险业务处处长林捷，他以该公司近期成功解决的一宗海外债务重组案为例，对此问题作出了深入解读。

危机来袭，商账追收遇阻

经过历时一年的艰难谈判，2011 年 9 月，一份涉及追偿金额上千万美元的债务重组协议终于在印度尼西亚签署，一场由贸易伙伴支付危机而引起的风波终归平静。这是中国信保特定合同保险电信类案件中首次以股东代偿方式解决债务的成功案例，也是迄今为止中国信保特定合同保险业务项下实现的单笔最大金额的追偿收入。

事情要从印尼电信行业的投资热潮说起。近几年，印尼电信行业产业资本角逐及并购频繁，市场竞争异常激烈。然而，金融危机爆发后，本案买方股东运作资本项目失败，大股东发生

变更导致买方自有资金紧张，项目原网络设备与网络服务不能满足市场运营要求，导致其用户数量下降。

2009 年 7 月，买方开始出现经营业绩滑坡，财务状况恶化，最终出现拖欠。2010 年 6 月，被保险人（中国某进出口企业，以下简称 A 公司）就出口印尼电信项目向公司通报可损，金额近 1200 万美元。

点评：欧美经济低迷不振，其影响范围已波及到新兴市场，导致新兴市场进口商的履约能力下降。今年以来，深圳可损理赔案件的数量远远高于往年同期水平。

知己知彼，方可有的放矢

通过对该项目和买方经营情况的缜密调查和多层谈判，中国信保判断，买方智能网整体项目运营前景不容乐观，债务问题宜尽早解决。而买方总体债务结构复杂，股东代偿方式具有一定可行性但不确定因素较多，需采取进一步保障措施。

在多次征询海外追偿渠道的专业法律意见后，中国信保先后否决了买方提出的债转股、延期5至6年还款、采用经营牌照抵押还款、固定资产抵押登记及应收账款质押等还款方案。在对买方股东变更、股东代偿条件的法律风险进行审慎评估后，最终确定了“以股东代偿为主线，第三方担保为辅助”追偿方案。

在对买方总体负债情况、国别市场环境、股东财务状况、股东在华业务及第三方担保人情况进行全面分析后，中国信保进一步认定案件的成功追偿很大程度取决于买方某股东对电信行业的长期投资意愿和实际代偿能力，由此紧密跟踪该股东动向及股权收购进展。

点评：债务重组是一个复杂、昂贵和耗时的过程，大部分中国企业与海外买家交易时仍处于弱势地位，议价能力相对较弱。同时，出口企业对买方所在国的法律和追偿方式、方法也缺少经验和相应的支持。

作为中国唯一的政策性出口信用保险机构，中国信保帮助企业实现债务重组、追偿应收账款。如果买家带有恶意，或者付款能力不足且没有长期合作意愿，我们则会帮助出口企业一起及时采取严厉的措施，保证损失能够得以挽回。

反复交涉，不失时机


在印尼证监会批准了买方的重组方案后，中国信保认为时机已经成熟，立即对该股东在华承保业务进行联动干预。经与买方、股东及担保人



多次磋商后，双方达成了债务还款方案的初步意向，并于2011年6月签订了还款谅解备忘录。

8月初，在完善还款协议和担保函文本后，中国信保组团赴印尼再次与买方股东、担保人面谈，最终促成各方当场签署还款协议，达成了股东代偿、股东子公司出具无条件担保、还款协议生效后即期一次性偿还的还款方案，总体重组债务金额近千万美元。相对于同样作为债权人的其它十余家企业，A公司获得了最为优惠的偿债安排。2011年8月底，买方股东按照还款协议一次性还款，中国信保得以成功结案。

点评：海外债务重组复杂多变，在案件处理过程中一方面须深入调查分析行业特点，客观评估债务人实力，适时创新调整追偿思路，另一方面需要总分配合一致，承保理赔相互联动，必要时主动“走出去”抓住有利时机解决问题。

中国出口企业要保护好自已的利益，任何债务重组都是个事后补救的过程，无论重组多么成功，也要付出一定的成本代价。因此，在交易之初，企业就应该掌握好买家的风险情况，并做好商务合同的把关。这样，即便后续出险，前期的准备工作也能为债务重组争取到有利的地位和条件。 

新版海外投资保险产品介绍

文 | 中国信保客户资源管理部/产品开发部

海外投资是我国转变经济发展方式、促进产业结构升级的必然要求，是合理利用规模庞大的外汇储备、建立资源能源供应网络的有效途径，是促进国际经济合作、实施“走出去”战略的重要举措。

为配合国家宏观政策导向，加强对海外投资的支持力度，中国信保于2011年10月和2012年2月正式推出了新版海外投资（股权）保险及海外投资（债权）保险产品，实现了对海外投资全系列产品的升级和完善。新版海外投资保险在优化业务流程、简化操作手续、降低保费压力、提高产品适应性、拓宽市场视野方面均有显著成效，能够更好地为投资企业提供风险保障。具体修订内容如下：

一、简化业务操作

取消了原初始保险期、承诺保险期、当期保险期及续保等概念，设置保单有效期及保险责任期。保单有效期是保险人承诺承担保险责任的最长期限。保单有效期由连续的为期一年的保险责任期构成，被保险人按年交纳保费。

二、降低保费压力

中国信保充分考虑到投资者在

创业初期资金较为紧张，从多角度出发，实实在在降低投资者的投保成本。

（一）将一次性收取前三年保险费，调整为一年一收费。

（二）原产品中对于前三年保险金额均按照三年内本金余额的最高点或股本投入的最高点计算。新版产品按照提款进度或股本投入进度每年分别计算保险金额。

（三）海外投资（股权）保险产品项下取消了承担费。海外投资（债权）保险产品项下仅对提款期内尚未提取的本金收取承担费，不再对未提款本金的利息部分收取承担费。

三、加大保障力度

首次在海外投资（股权）保险产品项下推出了经营中断附加险，对因战争造成的投资项目资产毁损或人员撤离，从而导致投资项目的建设或经营临时性中断期间的经营收益损失、常规费用、减损费用纳入保障范围。

四、新增金融机构版保单


海外投资保险市场上的大量需求来自于银行，此次产品升级中，考虑到投资者和金融机构两类不同

客户群体在投资项目中身份地位和权利义务不同，对产品加以细化，新增了专门针对金融机构的版本，增强了产品的针对性和适用性。

五、彰显政策性职能

海外投资保险产品采取这种保险人单方面长期承诺、被保险人逐年交费的操作方式，对投资者或银行来说，仅需分期按年交费就能获得保险人以不变的费率对项目承保的长期有效承诺，这种有利于被保险人的安排彰显了中国信保的政策性职能。

从近年来发生的重大国际政治事件来看，相对于短期险而言，政治风险在中长期的表现更为显著，风险程度发生了本质性变化。基于上述操作和安排，中国信保在海外投资保险项下对于政治风险的长期承诺价值的意义尤为重大。

在未来的业务发展中，中国信保将积极配合国家深入实施“走出去”战略，紧紧围绕国家“十二五”发展规划，继续完善产品，贴近市场需求，改善产品质量和服务水平，更好地为我国企业的海外投资项目保驾护航，充分发挥“维护我国海外权益，防范各类风险”的政策性作用。 

【出口预警】

一、阿根廷对原产于中国的有机合成染料发起反倾销情势变更复审

2012年2月13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处,通报根据2011年12月12日官方公告中公布的阿根廷工业部2011年第484号决议,对原产于中国的有机合成染料启动反倾销情势变更复审调查。涉案产品南共市税号为32041700、32041210、3204.14.00。☞

二、埃及对原产于中国的圆珠笔发起反倾销日落复审调查

近期,埃及工贸部发布公告对原产于中国的圆珠笔发起反倾销日落复审调查。倾销调查期为2011年1月1日至2011年12月31日。

2006年1月,埃及对原产于中国的圆珠笔进行反倾销立案调查;2007年1月,埃及对此案作出肯定性终裁,征税5年。☞

三、俄罗斯工贸部延长对原产于中国的彩涂板反倾销案调查期

2012年2月13日,俄罗斯工贸部发布信息,将关税同盟对原产

于中国的彩涂板反倾销案调查期延长3个月,至2012年5月11日。

2011年2月11日,俄白哈关税同盟对原产于中国的彩涂板进行反倾销立案调查;2011年12月7日,俄罗斯工贸部发布终裁披露,建议对中国企业征收8.12%~22.56%的反倾销税。☞

四、美国对中国和越南产应用级风电塔作出反倾销和反补贴产业损害初裁

2012年2月10日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国和越南的应用级风电塔作出反倾销和反补贴产业损害初裁,裁定涉案产品的倾销行为和补贴行为给美国国内产业造成了实质性损害威胁。



根据该肯定性裁决,美国商务部将继续对涉案产品进行调查,并将于2012年3月23日和2012年6月6日分别对该案作出反补贴初裁和反倾销初裁。

2012年1月18日,美国商务部发布公告,应美国风电联盟(Wind Tower Trade Coalition)申请,决定对原产于中国和越南的应用级风电塔进行反倾销调查,对中国产应用级风电塔进行反补贴调查,涉案产品海关编码为73082000.00、73082000.20和85023100.00。申请方要求对中国产应用级风电塔征收213.54%的反倾销税,征收微量反补贴税;对越南产应用级风电塔征收140.54%~143.29%反倾销税。☞

五、欧盟对原产于中国的可锻铸铁螺纹管和接头进行反倾销调查

2012年2月16日,应欧盟可锻铸铁管件保护委员会(The Defence Committee of Tube or Pipe Cast Fittings, of Malleable Cast Iron of the European Union)的申请,欧盟对原产于中国、泰国和印度尼西亚的可锻铸铁螺纹管和接头进行反倾销立案调查。涉案产品在欧盟合并关税编码ex73071910下。

在本案中,欧盟初步选定阿根廷作为计算中国涉案产品正常价值的替代国。☞

【信保动态】

中国信保召开 2012 年度工作会议

2012 年 1 月 16 日，中国信保在北京召开 2012 年度工作会议。会议的主要任务是：全面贯彻落实中央经济工作会议和全国金融工作会议精神，回顾总结 2011 年工作，深入分析当前形势，研究部署 2012 年重点工作。中国信保党委书记、总经理王毅同志在会上作了题为《服务大局，积极作为，进一步扩大出口信用保险覆盖面》的主题报告。

会议对中国信保 2011 年的工作进行了回顾，提出了 2012 年工作的总体要求和发展目标，安排部署了 2012 年重点工作。☞

中国信保总经理王毅会见黑龙江省副省长孙尧一行

2011 年 2 月 17 日，中国信保总经理王毅在公司总部会见黑龙江省孙尧副省长一行。

孙尧副省长介绍了黑龙江省金融危机以来外贸发展情况，充分肯定了中国信保在金融危机期间，对黑龙江省外贸企业“走出去”战略中发挥的重要作用。表示黑龙江省政府愿意充分利用好信用保险这一政策性资源，为中国企业搭建全新的对俄贸易平台，促进中俄贸易进一步发展。

王毅总经理对孙副省长的来访表示欢迎，并简要介绍了中国信保总体业务情况。王总表示中国信保将按照中央经济工作会议和全国金融工作会议的精神，继续大力支持中国企业外贸发展。将进一步支持黑龙江省外贸发展，使政策性出口信用保险在黑龙江省对外经贸发展中发挥更大的作用。

黑龙江省商务厅副厅长康翰卿随同来访。☞

中国信保武汉营管部荣获湖北省政府“2011 年度支持湖北经济发展突出贡献奖”

为表彰金融机构对湖北省经济社会发展作出的突出贡献，湖北省人民政府近日下发《省人民政府关于授予人民银行武汉分行等 35 家金融机构 2011 年度支持湖北经济发展突出贡献奖的决定》（鄂政发〔2012〕6 号），授予中国信保武汉营管部“2011 年度支持湖北经济发展突出贡献奖。”☞

辽宁省召开外经贸工作会议 加大运用出口信用保险政策工具

2 月 7 日，辽宁省 2012 年外经贸工作会议在沈阳召开，郝志刚副省长出席会议并发表重要讲话，省外经贸厅何明清厅长通报了 2011 年全省外经贸工作情况。会议充分肯定了中国信保辽宁分公司对辽宁当地开放型经济所做的重要贡献。

会议印发的《2012 年全省对外贸易工作指导意见》，对政策性出口信用保险给予了高度重视。在 2012 年重点任务和主要措施中，《指导意见》指出：“充分发挥出口信用保险的保障作用，为企业扩大出口保驾护航。要加大运用出口信用保险政策工具的工作力度，增加信用保险政策功能。进一步扩大保单质押贷款业务，扩大企业投保范围，为全省各类出口企业安全收汇保驾护航。通过政策引导，形成以重点骨干企业为“点”，以船舶、汽车零配件等大宗产品为“线”，以中小企业 E 计划为“面”，“点、线、面”结合的新局面。”☞



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：北京市西城区丰汇园 11 号
丰汇时代大厦
邮编：100033
电话：(010) 66582390
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
邮编：100037
电话：(010) 66582606
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
邮编：100037
电话：(010) 66582245
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：上海市中山南路 28 号
久事大厦 14 层
邮编：200010
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：宁波市江厦街 21 号
浦发大厦 14 层
邮编：315010
电话：(0574) 87341066
邮箱：ningbo@sinosure.com.cn

安徽分公司

地址：合肥市淮河路 303 号
邮电大厦 8 层
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：郑州市经三路 15 号
广汇国贸大厦 A 区 21 层
邮编：450003
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) 6651296
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