

CREDIT MANAGEMENT



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

# 信用管理

2012年第**9**期  
总第105期  
内部资料 免费交流

【本刊特稿】

## 继往开来 积极进取 谱写资信业务发展新篇章

【信用评价】

携手开展信用等级评价 共助企业“走出去”

【国际瞭望】

中国信保 2012-2013 年  
欧洲银行业信用风险指引解读

中国信保为新疆中粮屯河股份有限公司提供  
出口信用保险服务

资信服务专辑



中国信保资信  
SINO RATING

# 掌全球资信 誉天下评估



全球企业资信报告 掌握企业资信  
规避交易风险

中国产品进出口分析报告 洞悉外贸动向  
把握市场趋势

海外海关提单报告 精确了解市场  
锁定海外客户

企业信用评级 评估综合实力  
展示企业形象

信用管理咨询 提高信用管理水平  
增强综合竞争能力

海外投资咨询 分析投资风险  
提供融资方案  
助力海外经营

客服热线：010-66582189 010-66582082

客服邮箱：sinorating@sinosure.com.cn

网 址：www.sinorating.com.cn

# 【 目 录 】

2012年9月 / 总第105期

资信服务专辑



## 本刊特稿 Special Report

02 继往开来 积极进取 谱写资信业务发展新篇章

## 信用评价 Credit Analysis

04 解读企业信用评级

06 携手开展信用等级评价 共助企业“走出去”

## 信保说案 Case Study

08 CMS 企业信用管理咨询介绍

10 风雨十年 携手成长

11 资信报告在海外市场开发中的应用

12 项目风险评估助力中国企业“走出去”

## 行业研究 Industrial Research

13 我国小微企业服装出口行业分析

18 全球火电市场现状简析

## 国际瞭望 Global Observation

22 2012年二季度 ERI 综合指数解读

25 中国信保 2012-2013 年欧洲银行业信用风险指引解读

29 亚洲国家或地区的政治风险和 PPP 机遇

### 编辑委员会

主任：王毅

副主任：戴春宁

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

总编：戴春宁

### 编辑部

主任：杨明刚

执行编务：兰斌

责任编辑：吴铮 李辽远 展蕾 谢耕  
 郭浩 臧海亮 刘清泉 柴严岩

编辑热线：010-66582284

邮箱：wuz@sinosure.com.cn

主办：中国出口信用保险公司

地址：北京市西城区丰汇园11号  
 丰汇时代大厦

邮编：100033

网址：www.sinosure.com.cn

设计：永行传媒 010-59071345



## 继往开来 积极进取 谱写资信业务发展新篇章

文 | 中国出口信用保险公司资信评估中心总经理 王伟

近年来，在政府部门的大力支持下，在公司领导的亲切关怀下，中国出口信用保险公司资信评估中心（以下简称“中心”）紧紧围绕“服务主业、面向市场”这一职能定位进一步理清发展思路，以深化事业部制改革为主线，以产品创新和市场开拓为突破点，以队伍建设为支撑点，着力夯实资信业务发展基础，各项工作均取得了明显的进步，服务公司保险业务的能力和水平得到了进一步提升，在资信行业的市场影响力也得到了进一步扩大，为支持企业“走出去”发挥了积极的作用。

回顾过去，中心主要在以下六个方面取得了比较突出的成绩。一是切实履行职责，进一步加大服务主业的广度和深度。中心以服务主业为立身之本，积极做好对内服务的基础性保障工作，进一步提高服务质量，并逐步建立起对公司短期出口信用保险、国内贸易信用保险、中长期出口信用保险、海外投资保险、资金运用等各类业务全覆盖的服务体系。二是主动面向市场，稳步扩大资信业务市场规模。在做好服务主业的同时，中心优化业务结构，

创新营销手段，加大营销力度，开展营销培训，积极推进资信市场营销工作。2011年全年累计向企业提供企业资信报告、提单报告、行业研究报告及企业信用评级报告共26万份次，实现资信业务收入8684.17万元，同比增长32.55%。三是加大产品创新力度，进一步完善资信产品体系。中心坚持向创新要效益，完善创新机制，攻关重点科研项目，以创新引领产品体系建设，初步形成了包括商业市场信息服务、信用风险识别、信用评级、信用风险管

理咨询和海外投资咨询服务五大类相对完整、品类齐全的资信产品体系。四是强化渠道建设和管理。中心通过完善渠道评价与考核体系，整合和挖掘数据库资源，加强渠道管理内控建设，进一步提高了资信产品质量和资信服务效率。五是加强基础建设工作。中心制订了各项业务管理制度和操作规程，进一步加强了信息化建设，完善、规范了业务管理，资信业务发展的基础得到了进一步夯实。六是加强员工队伍建设。中心着力引进高端优秀人才，营造留人、用人的良好环境，积极开展企业文化活动，增强团队的向心力和凝聚力。

2012年，正是中国信保发展与改革的关键时刻与黄金机遇期，中心围绕“认真贯彻公司年度工作会议精神，坚持服务主业，面向市场，以提高对内保障能力和资信业务独立发展能力为目标，以完善服务、创新产品、整合资源、创新机制和队伍建设为重点，抓住国家推进信用体系建设和公司业务保持较快发展的有利时机，努力增强公司资信业务服务大局的能力和影响力”的工作思路，从以下几个方面着力开展工作：

第一，健全资信业务质量和效率保证机制，增强对主业的支持保障力度。继续强化主动作为意识，加强沟通调研，进一步明确对公司各类业务的服务内容。

第二，加大产品研发力度，积极探索开展高端信用服务，提高信



用风险服务技术水平，完善产品体系，优化产品结构，形成多层次、一体化的信用信息产品结构与服务体系。

第三，努力推动资信业务各项系统保障与建设工作，积极推进资信信息在公司内部的共享，加大公司各类资信信息整合力度。

第四，进一步理顺资信业务营销机制，创新营销模式，扩大资信产品市场占有率，提高品牌知名度。

当前，为了适应国家“保出口、稳增长”的战略安排，中心将根据国家要求以及公司半年工作会议的精神，积极采取措施支持公司完成国家赋予的历史使命。在资信渠道管理方面，中心要加大对资信渠道的监督与考核力度，继续优化资信渠道结构，在保证资信报告质量的基础上，积极提高资信报告的委托效率；在资信服务方面，中心要提升资信服务水平及产品质量，强化服务意识，进一步缩短服务的承诺

时效。此外，中心将积极利用ERI（中国短期出口贸易信用风险指数）、海外买家评级、银行评级等产品与技术，深化对公司业务与风险管理方面的服务，提高中国信保整体的风险分析与管控水平。

放眼“十二五”，中心将本着“保障与发展”并举的指导思想，以保障公司保险业务平稳快速发展与实现资信业务做强做大为出发点，夯实发展基础、强化资信数据库建设和市场品牌建设、加强人才队伍培养、提升资信业务技术水平、完善产品服务体系和营销机制、扩大市场规模，全面提升资信业务的发展能力。

我们相信，在社会各界的鼎力支持下，在我们的不懈努力下，中国信保及其资信业务在国家外经贸事业中服务大局的能力将越来越强，发挥的作用也将越来越大。

# 解读企业信用评级

文 | 张梅



市场经济就是信用经济，随着我国市场经济高速发展，建立健全现代市场经济的社会信用体系已经成为社会各界的共识。为了促进中国优质集成建筑产品和配套服务“走出去”，贸促会建设分会积极参与社会信用体系建设，在本行业开展企业信用数据库、企业信用评价等工作，为提升行业信用水平，提高行业企业的“信用声誉”迈出了积极的一步。

## 一、信用评价的定义与种类

行业信用评价中所讲到的信用，是一种广义的信用，是从经济学角度、社会学角度、甚至是伦理学角度考察的信用，与传统意义的

单纯的诚信、信誉有一定的差别，但是又不仅仅拘泥于经济学范畴的商业信用。

什么叫做信用评价？首先，谁来评：专业评级机构，信用评级是由专业的机构或部门，根据“独立、公正、客观、科学”的原则，以评级事项的法律、法规、制度和有关标准化、规范化的规定为依据进行的一种活动。怎么评：分析技术和方法，要求按照一定的方法和程序，根据规范的指标体系和科学的评估方法，以一套相关指标体系为考量基础，在对被评级对象进行全面了解、考察调研和分析的基础上，对其基本素质、经营水平、财务状况、盈利能力、管理水平和发展前景等

方面进行综合分析和评价，作出有关其信用行为的可靠性、安全性程度的估量。对谁评：履行相应的经济承诺的能力及其可信任程度，信用评级是以信用关系中的偿债能力及其可信程度为中心，对评估客体进行公正审查和评价的活动。标示出被评对象偿付其债务能力和意愿的过程。测定被评对象履行各种经济契约的能力和可信任程度。评的结果：符号，信用等级以专用符号或简单的文字形式标明的，它是建立在定量基础上的定性判断。

经过二十年的积累，我国评级市场已经逐渐形成了一个庞大的现代信用评级体系，种类日趋繁多，各种信用评级相互交错，在这种情况下，按照单一的分类标准已经无法穷尽。这里笔者按照最常见的方法对信用评级进行了划分：按评级对象划分主要有四种：主权评价、经济组织评价和对各种金融工具的评价、个人信用评级。主权评价是对一个国家资信情况的评价。它主要反映一国中央银行及该国中央政府偿还外债的能力及意愿。经济组织评价是对经济组织信用程度进行的评价。以经济组织的性质为标准，又细分为两大类，即工商业性公司信用评价和金融机构（银行与银行控股公司、证券公司、共同基金、

信托投资公司、保险公司等非银行金融机构)信用评级。金融工具信用评级是对有关债务人(包括政府、工商业性公司、金融机构和公用事业单位等)发行的各种长期和短期债务工具违约的可能性以及违约发生后可能损失的严重程度的预测和评价。个人信用评级是对个人履行各种经济契约的能力和可信任程度的一种评价。

## 二、SinoRating 信用评价的理念与方法

SinoRating 信用评价不但遵循了企业评级的经典“5C理论”，即对被评级企业外部环境(政策、行业对企业的影响)、内部管理(人员素质、管理素质)、经营状况(经营历史、产品及设备概况)、财务状况(获利能力、营运能力、发展能力)、信用管理现状(企业信用信息、信用管理体系)等多个方面进行了全面的评价；同时，在传统信用分析方法的基础上，引入了行业特征分析方法，结合被评企业所属行业特性对种种行业特征(管理体系认证、全员劳动生产率、社会责任)进行评分和综合分析，不但体现了行业的基本特点和关注要点，而且使得评价工作更加具有针对性和操作性。

此外，中国信保资信评估中心更是以企业贸易群体风险为着眼点，充分考虑了企业所处贸易链中上、下游企业对其产生的影响，从分析企业贸易群体风险产生的内、外部环境及原因的角度出发，通过

细分行业、供应商、客户(群体的地域分布情况、市场竞争充分程度、与被评企业的关系、历史合作的稳定性、信用交易习惯、资信等级)等多个维度对企业所处的信用风险整体水平进行评估，从而对企业的信用等级做出科学的判断、合理的评价。

中国信保资信评估中心为集成建筑行业设置的企业信用评级指标体系不但要对企业的外部环境、内部管理、经营状况、财务状况等多个方面进行了全面的评价；还要以企业自身信用状况为着眼点，充分考虑企业所处细分行业对其产生的影响，从分析企业信用风险产生的内、外部环境及原因的角度出发，通过多个维度对企业所处的信用风险整体水平进行评估，从而对企业的信用状况给出合理的评价等级。

## 三、企业参与信用评价的意义

企业需要通过信用评价这样一种手段，提高信用管理水平，树立信用形象，提高信用竞争力。利用信用评价结果对外进行自身信用形象宣传，打造信用品牌。贸促会建设分会与中国信保合作，一直在为企业打造“信用身份证”的应用方面持续努力。

中国信保会发挥自身力量，帮助企业推广应用信用评价的结果。向有关政府部门、金融机构提供企业“信用身份证”，提高信用评价结果的社会认可度，使信誉良好的企业获得各种便利和更多的市场机会。

我们会利用自身的信用风险管理经验，向企业开展信用知识培训，协助企业建立信用自律和信用风险防范制度。通过对企业的客户管理、财务管理、合同管理等信用风险管理活动的优化，帮助企业对客户信用状况进行调查，指导企业正确使用自身的信用，进行商账追收等，最终引导企业逐步提高信用管理水平。

信用是企业的生命，世界500强企业、“百年企业”无一例外的都具备良好的信用基础，从而成为持续发展的强大支撑。市场经济越发展，企业活动范围越广泛，信用就越重要。从企业融资看，信用是企业融资的重要条件，如果企业信用缺乏或者信用制度不健全，就不可能顺利融资；从市场交易看，企业只有诚实守信才能市场树立良好的形象，受到客户和消费者的信赖和欢迎，才能赢得更广阔的市场；从经济全球化看，随着世界经济一体化进程的加快，企业信用越来越成为企业进行全球交易的前提。因此，加强企业信用管理，改善企业信用状况，提升企业信用等级，对于企业抵御市场风险、改善企业融资条件、提高企业整体素质和综合竞争力、促进企业健康发展和做大做强具有重要意义。

中国信保将积极配合贸促会建设分会的工作，以信用评价工作合作为起点，不断努力协助企业提高风险防范能力和扩大企业贸易融资机会，促进整个行业有序健康发展。(作者单位：中国信保资信评估中心)



## 携手开展信用等级评价 共助企业“走出去”

文 | 中国机电产品进出口商会

开展行业信用等级评价是行业信用体系建设的重要内容，对加强行业自律、促进行业自身健康发展，维护出口市场秩序，提高企业竞争力至关重要。2008年以来，作为全国首批开展行业信用评价的机构之一，中国机电产品进出口商会（以下简称“机电商会”）携手中国信保，共同在会员企业中开展了两轮信用等级评

价工作，共计评选出 343 家信用等级企业，为促进企业诚信经营、守法运作，提高企业信用水平和信用风险防范的能力，助力相关企业“走出去”，推动外贸增长做出了积极贡献。

### 一、组建专业机构，科学客观地构建评价体系。

机电商会和中国信保对联合

开展信用等级评价活动高度重视，商会充分发挥熟悉行业、了解企业、掌握信息、汇集专业人才等优势，成立了由商会领导、信用评价工作办公室和各行业部专家参加的信用等级评价委员会；中国信保作为此次评价工作的专业信用评级机构，抽调资深分析人员组建了信用等级评价专家委员会，以第三方的客观视角，区分大型成套

设备出口企业和一般机电产品进出口企业，从企业规模实力、业务拓展能力、项目执行能力、财务实力等方面科学划分并详细制定了能够反映企业综合实力的评价标准。活动期间，机电商会和中国信保分工明确、配合密切、严格按照企业自愿申报、专业信用评价公司评价、评价办公室和行业专家最终审核、面向社会网上公示等工作程序开展评选，充分发挥了各自的优势，在确保活动取得实效的同时，为开展行业信用评价活动创新了思路，积累了经验，提供了借鉴。

## 二、突出行业特色，做到评价结果与会员企业服务相结合。

在信用评价工作中，机电商会注重将评价结果与会员企业服务相结合，使评价更具有行业特色。如在大型成套设备出口协调中，对评级高的企业在工作中给予适当倾斜；在广交会品牌展位评选中，将企业信用等级列为重要的参考指标；在汽车摩托车出口资质管理中，积极向商务部建议引入了信用评价结果。通过采取获得行业信用评级的企业才有资格参加行业内组织的各种贸易促进活动和享受相应的扶持政策等准入标准，积极推动企业信用评价结果应用与企业服务结合，有效发挥了信用评价体系的激励和约束作用，使更多的企业自觉参与到信用建设中来，不断改善自身信用状况。

## 三、搭建信息平台，注重信用评价结果的宣传和推介。

为扩大行业影响力，为信用度高、市场竞争力强的企业“走出去”提供更有力的宣传和推介。机电商会投资 300 多万元、历时两年建设开发了全新的网上信息服务平台——中国贸易网。通过广泛收集企业信用信息，建立会员企业信用档案，制作和发布守信企业红名单和失信企业黑名单，提供各行业信用信息发布查询功能，实现了行业内部及上下游企业之间的信用信息共享，初步建立起企业信用动态管理机制，有效提高了信用评价工作的时效性和针对性。商会还积极建议有关部委制定相应的鼓励政策和优惠措施，及时向各级政府有关部门推介企业信用评价结果，为信用优质企业创造更好的贸易环境；利用每一次境外举办活动的机会向海外推介获评的各级信用企业并主动向国际相关行业组织、同行业公司、采购商、国内外重要媒体进行宣传，使其在市场准入、融资贷款、税费征收、招标采购等方面得到便利和优惠。

## 四、倡导诚信理念，注重行业信用体系长效建设。

我国入世十年多来，特别是开展信保评级活动以来，机电行业涌现出一大批产品质量高、企业信用好、在国内外有较高知名度的优秀企业，提升了国际市场上中国制造的整体形象，为更多的企业“走出去”创造了良好的信用环境。但也

应清醒地看到，一些企业信用不高的问题还比较突出，集中表现在产品质量差，售后服务跟不上，假冒伪劣依然存在；过分依赖低价竞争，恶意诋毁竞争对手等等。针对这些影响行业信用体系建设和持续发展的突出问题，商会结合信保评级活动，积极倡导诚信理念，引导企业诚实守信，依法经营，建立和完善现代企业信用风险防范机制，加强包括应收账款管理、合同审核、外部信用监督、信用风险识别与防范、文件管理等制度在内的企业内部风险管理制度构建，推动了企业的诚信文化建设和行业信用体系建设的长效发展。

通过开展信保评级活动，机电商会与中国信保建立并保持了密切的合作关系，为服务机电企业，加强行业协调，促进企业发展做了大量具体工作。据统计，2011年，中国信保为机电产品承保保额为 1035 亿美元，同比增长 27.3%。同年，中国机电产品出口总额达 10855 亿美元，同比增长 16.3%。在当前世界经济下行压力对中国外贸影响越来越明显，外贸面临严峻形势的情况下，机电商会将继续携手中国信保，持续和深入地开展信用等级评价工作，不断扩大合作领域和合作深度，积极为广大机电企业提高信用管理水平和抗御国际贸易风险的能力提供优质服务，更好地助力企业“走出去”。

# CMS 企业信用管理咨询介绍

文 | 张梅

企业的风险管理渗透到企业经营管理的各环节，这些环节相互联系，紧密依存。系统解决信用风险管理问题是中国企业现阶段必须面对的问题。正因为此，国资委于2005年出台《中央企业全面风险管理指引》中，将信用风险管理作为央企风险管理的重点工作之一，并将之纳入《中央企业综合绩效评价管理暂行办法》之中。

实践证明，解决企业系统性信用风险的综合性措施，就是借鉴国内外成熟经验，在企业中建立起有效的信用风险管理系统，从制度上、机制上、流程上控制和解决好客户风险识别、科学授信政策制定以及应收账款风险转移等各方面问题，从而实现扩大销售和降低成本的预期目标，这也是企业信用风险管理的价值和精髓所在。

SinoRating 中国出口信用保险公司资信评估中心总结中国信保出口信用保险和国内信用险的承保经验，应用国内外企业的评级技术，以服务各类商业企业为宗旨，适时推出 CMS 企业信用管理咨询服务。此项服务适用于所有工商企业。通过对企业与客户交易的全流程管理和控制，建立全方位的客户信用风险管理体系，解决企业全面信用风险控制的难题，提高企业信用风险管理水平，达到企业信用风险控制与收益的完美结合，最终实现企业利润最大化目标。



通过对企业与客户交易的全流程管理和控制，建立全方位的客户信用风险管理体系，解决企业全面信用风险控制的难题，提高企业信用风险管理水平，达到企业信用风险控制与收益的完美结合，最终实现企业利润最大化目标。



## 典型案例：

Y 公司是某大型国企集团对外营销（以进出口业务为主）的窗口，自 2004 年成立以来发展迅猛，2011 年的年贸易额达 70 亿元。由于贸易额巨大，贸易方式复杂、客户全球分布，客户类别不一，Y 公司希望在发展中控制风险，提出借助中国信保资信评估中心的力量进一步完善已有的风险管理系统，提高人工录入客户信息的效率。

经过多轮讨论，中国信保资信评估中心认为 Y 公司业务流程方面尚存在以下需要改进的问题：一是对客户的信用风险管理缺乏科学有效的管理和评估机制；二是合同管理比较分散，各业务部门遵循各自的原则管理合同台账，公司管理层不能及时有效地掌握合同执行情况；三是缺乏科学合理的信息系统平台。

根据 Y 公司的业务特点和实际业务需求，中国信保资信评估中心将风险管理按照业务管理环节分为客户信息管理、客户信用评级管理、客户授信管理、合同管理、应收账款管理、信用管理组织架构和考核六个部分，分别针对这些管理模块制定了实施方案，并结合各方案中的风险控制关键点对 Y 公司进行了指导培训。

### 客户信息管理

实施方案：通过分析 Y 公司目前客

户信息管理的现状，完善其客户信息收集和管理的流程及制度，根据其不同客户类型建立有针对性的客户信息收集和信息存储表单，并为其后期客户信用评级提供所需的客户信息要素；同时通过对 Y 公司的上下游客户不同维度的统计和分析，出具客户群体分析报告样本，供 Y 公司领导及风险管理部日后工作参考。

风险控制关键点：不同种类客户信息收集表的制定、出具客户群体分析报告。

### 客户信用评级

实施方案：根据对 Y 公司上下游客户的深入分析，对信用评级模型进行科学分类，构建制造、贸易、服务三类企业评级模型。在建模方法方面，采用专家主观判断与数理统计客观分析相结合的方法构建打分卡模型。

风险控制关键点：模型分类、模型指标的确定、模型的检验和调整。

### 客户授信管理

实施方案：利用 100 家样本数据，统计 Y 公司上游供应商和下游客户近三年来的历史交易记录，对其交易量、预付金额、赊销比例及信用账期等进行分析，借鉴信用险审批限额的方法确定采用销售量法、营运资本法等授信方法。

为 Y 公司制定详细的授信制度，明确划分授信权限，理顺审批流程，从而形成符合 Y 公司现在及未来业务发展需要的授信制度。



风险控制关键点：制定授信方法、确定授信政策

### 合同管理

实施方案：通过整理 Y 公司 5 个主要业务部门合同台账，分析提炼其共性指标，筛选、设计各个业务需求的个性化指标，结合中国信保资信评估中心多年应收账款管理经验，最终达到 Y 公司各个业务部门对合同台账的统一记录和管理。

风险控制关键点：建立统一规范、建立采购、费用、销售一体统计账表。

### 应收账款管理

实施方案：在前期对合同执行过程全面记录的基础上，按照业务实际发货情况将应收账款划分为信

用期限内款项和信用期限外的逾期款项，对企业账龄天数、账龄结构、逾期天数等重要要素进行统计分析。

风险控制关键点：确定应收账款分析纬度、确定对账要素、设置风险预警因子。

### 其他

强有力的组织体系是实现管理目标的保障。中国信保资信评估中心根据风险管理的要求，在 Y 公司现行制度的基础上构建风险管理组织架构，明确相关部门职能、各岗位职责。流程清晰，责任明确，考核到位，使得风险管理制度顺利施行。

（作者单位：中国信保资信评估中心）

# 风雨十年 携手成长

文 | 郑雅娟

福建省 B 公司是 2003 年注册成立的一家石材企业，经过十年发展，已从一个年出口额不到 100 万美元的小微企业发展成年出口量近 2000 万美元、在厦门石材业界小有名气的龙头企业。这十年的发展历程，信保一路相随，我们一同经历了风雨，更见证了 B 公司的成长。在这十年间，B 公司对中国信保产品的认可毋庸置疑，更让其津津乐道的莫过于资信产品服务对企业发展的深远影响。

石材作为厦门口岸出口的特色之一，大大小小的石材出口企业不计其数，它们普遍都存在买家数量多且分散，单笔交易金额小等特点。回顾 B 公司的投保情况，申请的信用限额就有 1061 个，买家分布在 60 多个国家，前六大出口国别占出口总量 50%，主要是比利时、波兰等欧洲国家，剩余 50% 的出口量分散在 50 多个国家。根据保单汇总，B 公司基本上每年的交易买家数量保持在 200 个左右，这样庞大却又分散的客户资源，曾经是让 B 公司既欣喜又犯愁的难题。

2003 年，B 公司成立之初，经营规模小，合作客户少，一旦发生风险，对 B 公司可能就是灭顶之灾，怎样才能既有效规避风险，同时又拓展新客户呢？在一次信用保险产

品推介会上，B 公司与中国信保结缘。针对 B 公司的情况，中国信保厦门分公司的客户经理结合短期出口信用保险和资信产品服务的介绍，让 B 公司认识了信用保险，更认识了资信产品服务。

SWOT 模型分析包含了 Strength（优势）、Weakness（劣势）、Opportunities（机会）和 Threats（威胁），对于成立之初的 B 公司，它所面临的市场契机确实不错，这也是让 B 公司应运而生的大环境，然而新公司成立后所面临的新客户开发，保障出口收汇安全和市场竞争等问题不容轻视。

**S:** 石材行业出口形势一片大好，新成立的企业，有一部分合作买家奠定了企业基础，企业年轻有冲劲，渴望新客户。

**W:** 成立时间短，稳定客户少，新客户资源匮乏，企业经营成本高。

**O:** 入世之初，国家政策支持，中国信保成立。

**T:** 同行竞争，石材企业如雨后春笋，规模大小不一，市场竞争显现。

基于 B 公司的情况，信用保险尤其是资信产品服务在其发展过程中的发挥了重要作用。首先，在客户开发方面，B 公司通过资信报告了解买家，稳定优质老客户，积极拓展筛选优质新客户，优化买家结构。由原先的配合信用限额调查到积极主动调取资信报告，由原来的客户分散管理到整合集中客户信

息资源库，分级合作。其次，在激烈的市场竞争中，通过调查了解买家资质及付款习惯，在谈判过程中占据主动优势，抢占市场。

2009 年，经过 7 年的发展，B 公司的年出口额突破 1000 万美元，有较为稳定的客户群体，但新开发客户良莠不齐，客户维护成本过高，此时的 B 公司，却又面临新的机遇和挑战。

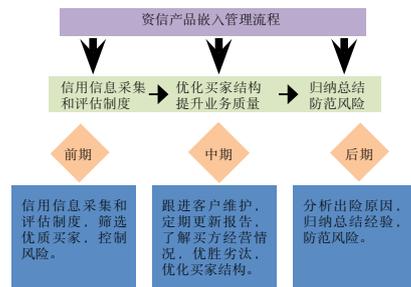


随着投保的时间积累，B 公司对资信产品服务的依存度越来越高，面临庞大的客户群体，B 公司已经深刻意识到资信报告不仅可以帮助他们评估风险，还对他们提高业务质量和数量有很大的帮助。通过近年的业务发展，B 公司已达到业务黄金二·八法则，即 20% 的主要客户为其贡献 80% 的业务量，这也归功于 B 公司良好地运用了资信产品服务。通过维护稳定优质老客户保证企业经营、分散客户降低企业经营风险；同时对于新客户良莠不齐的问题，在信保资信产品配合下，

筛选优质买家，分级合作，对于优质客户采用 D/P 或者 OA 方式交易，对于资质一般的新客户采用 L/C 或者较高比例预付款的 D/P 结算，稳定优质客户的同时降低新客户风险。

B 公司正处于企业不断发展壮大的道路上，不但要树立良好的风险意识，重视买方资信情况，更要

建立完善的风险防范体系。在结合短险产品的过程中，资信产品也可以很好地嵌入到企业的管理流程中，通过前期风险把控、筛选优质买家，中期维护跟踪、优化买家结构，后期经验归纳总结，防范风险“三合一”体系，在企业发展进程中不断提升业务的规模和质量。



（作者单位：中国信保厦门分公司）

## 资信报告在海外市场开发中的应用

文 | 程其其

Q 公司成立于 1995 年，主营混凝土砌块成型机（生产线）、混凝土搅拌站、YX 系列路面砖、路缘石液压成型机等产品。2004 年开始自营出口业务，至今已有向近 100 个国家的出口经验，但结算方式十分保守，且每年新增客户不多，接单能力比较差，海外业务增长速度较为缓慢。

2009 年 8 月，由于担心金融危机影响的深化，Q 公司与中国信保签署了《短期出口信用保险综合险保单》，但保单履行不甚理想。2010 年 8 月保单到期时，Q 公司不续转，理由主要有：第一，由于泉州砖机制造行业还相对比较保守与规范，对外贸易中只有两种方式：款到发货和即期信用证，风险相对较低；第二，其买家的实力都在

本国行业内名列前茅，规模比较大，基本不存在信用问题。因此，信用保险在其业务发展，以及收汇风险的控制过程中发挥的作用不是特别明显，而且海外经济形势有所好转，Q 公司没有续转的准备。

2010 年初，Q 公司与中国信保的关系峰回路转，Q 公司准备进行股份制改革，董事会要 Q 公司徐总出具一份海外市场战略与风险管理计划书。Q 公司徐总虽有多年的海外贸易经验，但自己的工作重心在于如何提高产品质量，对国别风险以及行业发展趋势并没有深入研究。此时，徐总想起了中国信保，提出能不能有什么方式帮助其分析海外市场。中国信保泉州办事处的客户经理详细地向他介绍了资信调查的作用，借鉴了系统中的行业分

析报告，最后还送上了一份最新《国家风险报告》。徐总马上把 Q 公司当前正在洽谈的近 30 个买家的资料，委托中国信保资信调查。两个星期之后，Q 公司组织学习新鲜出炉的资信报告，中国信保的客户经理从以下几个方面对其主要买家进行了解读：第一，买方所在国国别风险分析，包括基本信息、政治状况、经济形势、投资状况、双边关系等，提供宏观分析数据；第二，当地机械行业的发展趋势，提供中观层面的分析；第三，针对其买家的微观分析数据，包括企业基本信息、财务状况、结算习惯等。Q 公司全体上下对这次的资信报告解读非常满意，最终实现顺利续签保单。

（作者单位：中国信保福建分公司）

# 项目风险评估助力中国企业“走出去”

文 | 王福俭

随着国家实施“走出去”战略和全球经济一体化的不断推进，我国海外投资呈现较快的发展态势。截至2011年，经商务部核准和备案的拥有外经权、劳务出口权和对外承包权的企业约3500多家，正常持续经营的对外承包企业约1600多家。投资项目涉及制造业、商务服务业、批发和零售业、能源开发以及建筑业等，投资区域分布在全球160多个国家和地区。跨国投资和承包工程已经成为国内企业寻求新市场，转变增长方式的重要途径。

跨国投资和境外承包工程是一个复杂的系统工程，涉及目标国的法律环境、行业政策；国内相关的制度和规定；投资者的投资保障机制等内容。如何发挥企业自身优势，有效控制外部风险，用好用足国家的各项鼓励政策，成为每一个“走出去”企业必须面对的课题。

针对“走出去”过程中遇到的风险问题，企业均会做一系列的调查和评估工作，包括业主资信状况、法律尽职调查、财务尽职调查、项目可行性分析等内容，其中也会包括项目风险的相关分析，通过这些相应的报告，帮助企业决策。2012年，国资委对央企在境外进

行非主业投资也提出了明确的要求，必须进行项目的风险评估。结合企业境外投资和承揽工程遇到的实际情况以及国资委的要求，中国信保利用在项目险承保经验、信息渠道、国别风险研究、人才等方面的优势，推出了境外项目风险评估服务。不同于法律、财务等专项的尽职调查服务，项目风险评估从国别、行业、技术、环保、劳工、社区、宗教和民族等非技术类风险分析入手，帮助企业在投资和承包工程前，了解在东道国执行项目的潜在风险，为企业决策提供帮助。

项目风险评估服务一经推出，即得到了企业的认可，已经为数家企业提供了风险分析报告。2010年，国内的一家电力工程企业拟在南亚某国建设一座核电站，企业在前期已经做了部分调研工作，由于核电建设项目牵涉东道国国会及众多监管部门，涉及该国的环境评价及核能战略，具有很多不确定的因素。为了确保项目能够顺利开展，需要对前期的可行性进行深入的调研，企业向中国信保提出了对该国核电政策、监管体制、地质状况、电力市场发展及如何利用信用保险获得出口信贷等的咨询需求，目的是对现

有的资料信息进行验证，并希望中国信保给出明确的项目建议。

承接项目后，中国信保组成了项目小组，通过内部及外部渠道，获得了该国在核电监管、发展规划、电力市场发展前景等多方面的信息，考虑到核电的特殊性，就东道国的地震、地质条件进行了深入分析，并多次与国内地质地震方面的专家讨论，最终，得出了该国电力市场看好，但由于地质条件差，不适合建设核电站的结论，企业根据中国信保建议，决定放弃该项目。

2011年日本福岛核电站事故，对地震多发地区的核电项目建设敲响了警钟，而企业依据中国信保建议，放弃该项目，避免了由于项目的不确定性，造成前期调研大量人力和物力浪费。

企业在海外投资和承包工程面临着比国内更为复杂的环境，尤其是政治风险，是很难预料和规避的，中国信保作为政策性专业机构，利用其风险管控方面的经验和优势，提出风险管理建议，帮助企业防范、规避和转移风险，可以成为企业“走出去”风险管控得力助手。

（作者单位：中国信保资信评估中心）



# 我国小微企业服装出口行业<sup>1</sup>分析<sup>2</sup>

文 | 刘佳

## 一、小微服装企业出口统计概述

### (一) 出口国别 / 地区分析

如图所示, 2009-2011 年我国小微服装企业出口对整个行业的出口贡献程度较低; 主要出口市场均集中在欧美、亚太地区, 具体有美国、日本、中国香港、俄罗斯等国别 / 地区, 市场集中程度较高。主要国别 / 地区中, 虽然日本作为我国小微服装企业出口的最重要传统市场, 但 2010、2011 年出口额同比出现

负增长。2009-2011 年我国小微服装企业对美国出口额增速明显放缓。值得特别关注的是对俄罗斯的出口, 2010、2011 年我国小微服装企业对俄出口额同比增幅分别为 62.37%、24.37%; 且俄罗斯“入世”后关税下调将给小微服装出口企业带来成本减轻的利好, 将促进小微服装企业对俄罗斯的出口增长。

### (二) 出口产品类别分析

如图所示, 2009-2011 年我国小微服装企业出口主要集中在化

纤、棉制针织、编织上衣, 棉制针织钩编的套头衫、开襟衫、外穿背心和未列名化纤女式带风帽防寒短上衣、防风衣产品, 除化纤制针织钩编套头衫、开襟衫、外穿背心类产品外, 其余产品所占比重差别不大, 比例分布较为平均。整体来看, 以上产品中无一类产品在出口额方面能占据绝对优势, 产品出口主导性不强。

### (三) 2011 年小微服装企业出口额排名前 10 省 / 市地域分布

1. 该行业内企业均为小微服装企业, 是指上年海关出口额在 300 万美元 (含) 以下的出口企业。本文提供的小微服装企业的出口信息是根据海关数据筛选得出, 主要涉及的海关代码: 61103000、61102000、62046200、62034290、62029390、61091000、63079000、43031010, 具体产品详见下文“产品类别”项。

2. 此报告为缩减版。如需完整报告, 可联系我公司资信评估中心。

3. 除“小微占全部”项以外, 其他数据均为小微服装企业的出口数据, 下文同。

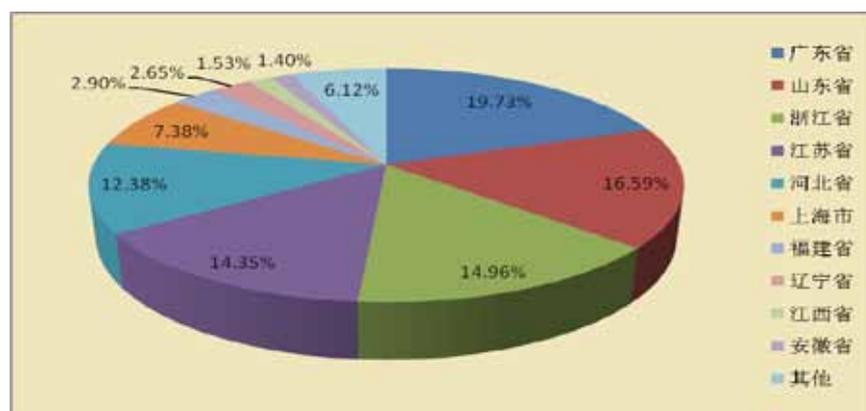
4. “全部”指包含以上海关代码的产品出口的所有企业出口额总计。

**2011年小微服装企业主要出口前10国别/地区数据1** 单位：百万美元

排名	国别/地区	2009年	2010年	2011年	2011年占比	三年合计
1	日本	982.95	875.97	867.29	18.98%	2726.21
2	美国	586.93	679.90	677.52	14.83%	1944.35
3	俄罗斯	301.92	490.23	609.69	13.34%	1401.84
4	中国香港	417.90	381.62	334.54	7.32%	1134.06
5	韩国	270.91	284.24	293.35	6.42%	848.51
6	德国	224.19	225.29	238.94	5.23%	688.42
7	英国	122.73	130.04	127.49	2.79%	380.27
8	法国	127.19	120.47	121.48	2.66%	369.15
9	意大利	122.09	116.79	120.16	2.63%	359.04
10	澳大利亚	97.33	96.94	100.51	2.20%	294.78
前10位合计(A)		3254.16	3401.48	3490.99	76.39%	10146.63
年度总计(B)		4279.59	4433.68	4569.89	100.00%	13283.17
占比(A/B)		76.04%	76.72%	76.39%	76.39%	76.39%
小微占全部 <sup>1</sup>		13.51%	11.97%	10.83%	-	11.97%

**2009-2011年小微服装企业主要出口产品数据表格** 单位：百万美元

产品类别	2009年	2010年	2011年	2011年占比	三年合计
化纤制针织钩编套头衫、开襟衫、外穿背心等	903.34	961.88	1019.14	22.30%	2884.35
棉制针织钩编的套头衫、开襟衫、外穿背心等	703.19	740.25	707.41	15.48%	2150.85
未列名化纤女式带风帽防寒短上衣、防风衣等	379.56	454.70	529.57	11.59%	1363.83
棉制女裤	545.26	496.27	491.61	10.76%	1533.14
6301至6307的未列名制成品，包括服装裁剪样	568.85	452.12	482.39	10.56%	1503.37
棉制针织或钩编的T恤衫、汗衫、背心	523.86	551.24	469.09	10.26%	1544.18
毛皮衣服	243.91	383.41	459.65	10.06%	1086.97
棉制其他男裤	411.63	393.81	411.03	8.99%	1216.48
年度总计	4279.59	4433.68	4569.89	100.00%	13283.17



如上图所示，2011年小微服装企业出口额比较集中的省市均位于开放程度较高的沿海地区。但近年来我国出现因成本优势逐渐丧失，导致中低档服装产品的加工订单不断向我国中西部及周边国家转移的

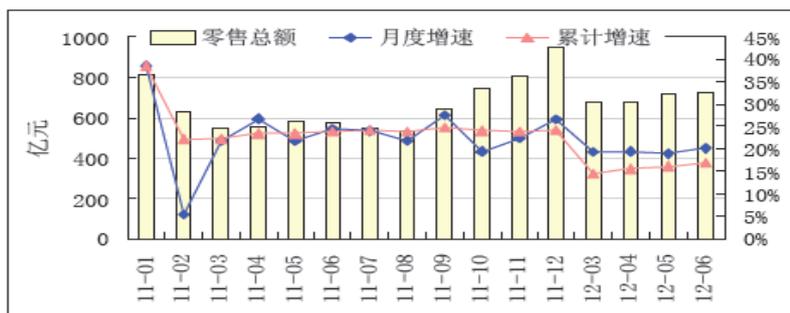
现象出现。而小微企业因生产技术和规模所限，所承接订单多为散单或中低档订单，可被替代性强。随着竞争环境的进一步恶化，我们预计位于沿海产业发达地区的小微企业未来经营将会面临更为严峻的挑战。

## 二、国内服装行业运行情况概述

内销方面，在2012年上半年我国经济增速逐季放缓的背景下，我国服装的内销增速较2011年明显放缓。1-6月，我国服装鞋帽、针纺织品零售额累计同比增长16.9%，较2011年同期下降7%。具体趋势见下图：

企业效益方面，2012年以来，我国纺织服装制造企业业绩整体呈下降趋势。从近期数据来看，主营业务收入呈逐月下降趋势，与行业景气度走势基本吻合；而利润总额较主营业务收入下降的幅度更

2011~2012年6月服装鞋帽、针纺织品类零售总额及增速



大，主要原因是原料的成本压力极大的削弱了企业的盈利能力。从亏损企业数量来看，2012年上半年亏损企业数量虽未有明显上升，但与2011年下半年相比仍有较大的增长；且企业因效益不景气而采取减员增效，因工资上涨诉求得不到满足而导致人员流失等因素对从业人数产生了较大影响，该数据自2012年3月开始出现负增长，截至6月该态势一直持续。

### 三、我国中小微纺织品企业<sup>5</sup>运行情况简析

据中国纺织工业联合会2012

年春季调研结果显示，2011年规模以上企业（以下简称规上企业）销售收入同比增长6.71%，利润同比增长9.9%，其经营收入增长和利润增长都仅为个位数，远低于规模以上企业增长水平。9个出口比重大于20%的服装产业集群，规上企业的利润总额同比增长仅为4.7%。2011年，纺织品行业运行中面临的各类风险较上年明显增多，企业运营遇到较大困难。特别是纺织中小微型企业依然面临融资不畅、融资成本高、订单数量不稳定等问题，尤其出口加工型企业，在人民币升值预期依然存在条件下，抗风险能

力较弱，外向型加工企业转做品牌也比较困难。但因中小微企业数量众多，一旦这类企业过多关停，将直接影响就业和社会稳定。在春季调研行动中，中国纺织工业联合会发现部分产业集群地区的一些加工型中小企业处于停产、半停产状态，生产状况不容乐观。

### 四、行业风险简述

整体来看，我国纺织服装出口面临的困难具有多样性、复杂性和持续时间长的特点。全球的经济走势存在继续下行的风险，主要发达经济体债务问题严重，失业率居高不下，消费者信心不足，市场需求疲弱；国内方面，针对纺织品服装行业，刺激出口的政策已经基本到位，短期内很难再有重大利好政策出台。“转型升级”、“走出去”等举措需要长期的积累和摸索，非一般中、小企业所能企及。我们预计2012年下半年我国小微服装企业在“内忧外患”的夹击下，出口下行压力增大，风险有进一步上升的





趋势，在错综复杂的局面下小微企业将面临更为严峻的挑战。

### （一）产业资源优势难以集中，中小企业普遍抗风险能力不足

虽然近年来在国家产业政策引导兼市场竞争优胜劣汰的双重作用下，我国纺织服装行业兼并重组步伐不断加快，但企业资源集中度仍然较低：截至2012年6月，我国纺织子行业和服装子行业的中小型企业数量占全部企业的比例分别为97.78%、98.15%。企业分布零散，小微企业数量众多，中小企业普遍抗风险能力不足，产业优势资源难以集中。

### （二）产品质量问题凸显，

### 国内外产业标准提升加速行业优胜劣汰

目前我国纺织服装行业中小企业众多，技术和管理水平落后、产品附加值低、同质化严重、产品质量安全等问题十分突出。产品质量问题已经成为制约我国纺织服装行业发展的主要障碍之一；而小微服装企业因生产技术相对落后，产品质量控制不严或缺失等不利因素制约，其产品的合格率往往要低于中大型企业。随着国内外产业标准提升加速，我国小微服装企业的处境将会越发被动，其中很多企业将面临被市场淘汰的危险处境。

### （三）内外需疲软导致高库存，营运资金周转压力增大

随着生活水平的不断提升，国内市场要求服装类产品更新周期越来越短。滞销、积压就意味着产品的迅速贬值，而国内服装企业在内外需表现疲软的背景下凸显的一个主要问题就是高库存。高库存不但造成企业资产贬值，更会占用企业更多的营运资金，如不能有效解决更有甚者会影响企业的正常周转，引发资金链断裂的风险。

### （四）海外市场环境持续恶化，贸易壁垒增多，贸易摩擦频发

面对来自海外各国产业技术性贸易壁垒不断，反倾销案件增多的不利现状，我国服装出口企业特别是小微企业由于其本身存在综合实

力弱、机构不健全、信息不对称等劣势，对于来自海外市场的产业政策法规、贸易摩擦和贸易壁垒应对准备不足，缺乏快速反应机制，由此发生损失的风险也相对较高。

### （五）中小企业融资困难

虽然 2012 年以来企业融资需求下降、央行两次降息使贷款利率整体下行等因素为中小企业和小微企业贷款利率普降带来利好。但地方银行的利率也至少要较基准利率上浮 15%–30%，国有大型商业银行更是要上浮 30%–40%，如此之重的资金成本更是考验着在盈亏平衡线上挣扎的小微企业的盈利底线；如无法找到抵押和担保，即使接受高利率，也很难贷到款，小微企业生产所需资金很难通过银行借贷得到补充，从而导致其营运压力增大，经营风险上升。

## 五、总体建议

### （一）加强企业合作创新，发挥产业集群优势

从 2011 年数据的来看，我国小微服装出口企业在广东、山东、浙江、江苏、河北分布较为集中，但普遍因单体规模有限导致难以实现资源集中优化，而产业集群是可以在一定程度上弥补这种行业特性带来不足，其可以通过多种途径，如降低成本、刺激创新、提高效率、加剧竞争等，提升整个区域竞争能力。产业集群从地

理角度看是个区域的概念，而入驻工业园区是一种产业集聚的地域性体现；但产业集群更强调的是企业之间的合作和联系。我们认为，小微服装出口企业应在政府产业政策扶持下，加强企业之间合作拓展至创新及技术领域，这样可以在一定程度上解决地域受限的问题；而创新开发附加值高的产品也可抵御东南亚服装生产企业对我国服装产业的冲击。

### （二）拓宽思路，通过多种方式提升产品质量

近年来，国内外服装产业政策、标准不断出台、实施，而政府质监部门对产品质量管控的程度也在不断提升，对服装生产企业特别是出口企业的技术水平提出了更高的要求，而小微企业因为基础薄弱更要在质检环节严格把控质量，不能在原料方面为盈利而以次充好。因小微企业资本有限，故在允许的情况下，可通过专业的供应链公司进行原辅料采购以降低成本，通过融资租赁方式来更新换代生产设备，并打破家族式管理理念，引入技术型人才股权激励等方式，争取用最少的代价换取更多的收益。

### （三）以销定产，科学管理库存

小微服装生产企业因营运资金有限，小本经营，库存往往成为拖垮企业资金链的一个罪魁祸首。科学管理库存不是一味的降低库存，

保持合理的原料储备也是摊薄企业成本的必要条件。企业应该尽可能以销定产，降低产成品和半成品的库存，减少残次品损失，并尽可能向客户争取更为有利的付款方式，及时跟踪客户的付款进度，尽可能降低成品存货的减值损失风险。

### （四）依托政府扶持，借助团体合力应对贸易摩擦及壁垒

我国服装出口企业特别是小微企业在应对贸易摩擦及壁垒方面往往因实力有限、经验不足，无法及时做出有效的应对措施。在这方面，我们建议小微企业应及时关注政府产业政策的变化，特别是政府为了应对国外贸易壁垒而推出的财政、税收等方面的优惠政策，尽可能寻求地方政府支持。与此同时也可以通过加入商协会等组织得到资源共享，风险共担的诸多益处。

### （五）转换思路、拓宽融资渠道

我国小微服装企业的传统融资渠道有限，银行门槛高，民间借贷成本高等现状都是小微企业融资难根本原因。由此小微企业可以尝试转换思路，通过一些专业化的金融公司来操作最终从银行得到贷款，在固定资产有限的情况下可以通过抵押、出售应收账款的方式来获得流动资金；且同时应该及时关注政策，以便能享受到国家关于小微企业贷款政策的扶持。

（作者单位：中国信保资信评估中心）

1. “全部”指包含以上海关代码的产品出口的所有企业出口额总计。

# 全球火电市场现状简析<sup>1</sup>

文 | 张占莉

火力发电是历史最悠久，也是最重要的一种发电方式。1991-2010 这 20 年间，火电发电量占世界总发电量的比例一直维持在 63%-68% 之间，发展速度超出了所有发电方式的平均发展速度，保持“老大”位置。在美国、中国、日本、俄罗斯以及印度这五个世界发电量前五的国家中，2010 年火电发电量占比均超过 65%。

2010 年世界火电总发电量已经达到了 144292 亿度，成规模火电站超过 10 万座，主要集中在太平洋沿岸国家以及欧洲和北美洲。而从已有机组的电力来源情况看，中东地区、非洲、以及太平洋沿岸国家的火电比例要高出世界平均水平。欧美等发达国家火电建设已经饱和，只剩下一些老旧火电站的改扩建工作，在建与规划火电工程大都集中在亚洲、非洲等电力短缺地区。在这些地区，火电装机容量还要经历一段时间的高速发展，到 2030 年左右，全球火电总装机容量将趋于稳定。

在国际火电站建设工程承包市场内，火电建设要求承建企业具有一定的技术水平和项目经验。目前中资企业承揽的火电项目，多位于非洲、东南亚、西亚等地区。下面我们将对几个中资企业承建项目的主要目标国进行分析。

## 1. 印度



印度 2010 年年发电量 9220 亿度，位列世界第五，电网布线 570 万公里，位居世界第三。其中火力发电装机 7112 万千瓦，占装机总量的 67%，在建电站项目超过 3000 万千瓦，接近已有电站总装机的一半。依托较丰富的煤炭资源优势，印度在建电站多数修建在东北部地区，主要项目包括：印度嘉佳项目、印度古德洛尔项目、印度塔尔万迪电站、蒙德拉火力发电厂等。在亚洲的发展中国家中，印度的装机容量位居第二。预计在 2001 到 2025 年间印度

**表格 1：2010 年世界主要国家火电占比情况（单位：亿度）**

国家	总发电量	火电	水电	核电	其他可再生能源	火电占比 %
美国	43259	30440	2596	8494	1729	70.37%
加拿大	6299	1591	3663	897	148	25.26%
巴西	4848	369	3960	145	374	7.61%
法国	5732	665	634	4283	150	11.60%
德国	6210	3794	191	1405	820	61.10%
俄罗斯	10368	6977	1683	1703	5	67.29%
中国	42065	33581	7210	739	535	79.83%
印度	9222	7655	1114	231	222	83.01%
日本	11453	7452	851	2924	226	65.07%
韩国	4972	3436	37	1478	21	69.11%

1. 本报告为缩减版，如需完整报告，可联系我公司资信评估中心。

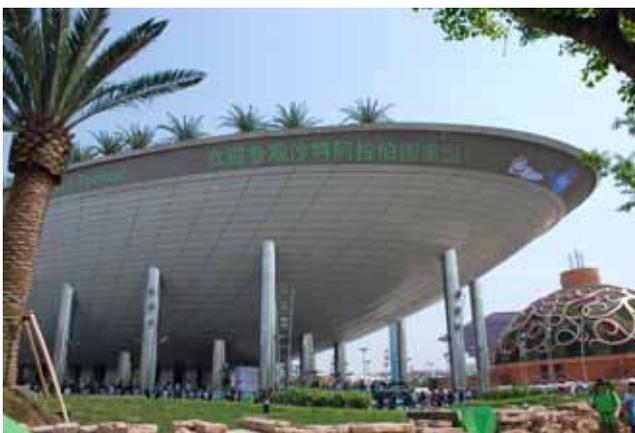
将保持 5.2% 的电力需求增长速度, 年均电力消费增长 3.3%。在今后很长的一段时间中, 印度还将面临着相对严重的电力短缺现象, 火电站的建设速度将保持在高位。

## 2. 印度尼西亚



印尼长期缺电, 2003 年曾经发生过五个省 28 个地区大面积、长时间停电的事故, 全国电力缺口约 25%。近年来, 新的电力需求申请大量增加, 现有的百通电站、燃煤电站、龙湾火电站已不能满足印尼日常需求, 印尼正在积极建设 Awar-Awar 燃煤电站、万丹省 Labuan 火力发电站、丹绒卡桑火力发电站、公主港 (PELABUHAN RATU) 电厂、亚齐燃煤电站等多个项目。印尼作为东南亚地区最具有投资潜力的国家, 其电力在长期短缺的情况下, 已经在 2007 年左右启动了大规模的电力建设计划, 新设电厂主要在苏门答腊, 爪哇 - 巴厘岛, 苏拉威西以及加里曼丹。

## 3. 沙特阿拉伯



预计 2019 年将增加 2000 万千瓦的电力产能, 沙特阿拉伯计划在未来 15 年内投资 45-60 亿美元进行火电建设。

## 4. 尼日利亚



尼日利亚大多数电力供应基础设施建于上世纪七八十年代, 由于缺乏后续投入和必要的维护, 其发电和输电能力已严重滞后于经济发展。尼日利亚现有装机容量 600 万千瓦, 主要依托帕帕兰多电站、欧莫托休电站项目、奥莫托索燃气电站, 然而可利用的电力输出尚不到 300 万千瓦, 整个国家的电力需求在 1000 万千瓦左右。尼日利亚新政府非常重视电力问题, 将发展电力工业和有效提高电力供应作为亟待政府解决的七件大事之一。预计到 2016 年, 尼日利亚电力建设投资规模还将持续在每年 30 亿美元左右。

随着全球科技和文化的进步, 火电站的建设也从上世纪 80 年代之前的单个项目分包方式逐渐转变为工程总承包的方式。主要包括设计采购施工 (EPC)/ 交钥匙总承包、设计-施工总承包 (D-B)、设计-采购总承包 (E-P)、采购-施工总承包 (P-C) 等。新建电站建设资金的需求量也越来越大, 主要以政府投资和企业投资为主, 国际间合作愈加明显且合作形式越加广泛多样, 部分电站由国际组织援助。

目前全球的火电市场发展趋势以大型机组为主流, 超超临界机组和超临界机组的应用越来越多。然而受发电时数、上网电价和燃料成本这三个外生变量的影响, 火电企业也面临着生产经营不确定性带来的风险:

### 1. 电力供需风险

在电力供应不足的情况下，火电站发电时数相对固定，基本为技术所允许的最大发电量，但是在电力供应供大于求的情况下，火电站的发电时数就有可能下降，引起售电收入的减少从而降低毛利润。在一些发达国家，为了保证新能源电力完全上网，就经常限制火发电机组的发电时数，仅把火电机组作为调峰机组使用。

### 2. 竞价上网的风险和可再生能源冲击

大部分可再生能源的电力价格在火电面前都不具有经济可竞争性，但如果火电机组本身装机容量过剩，就会出现火电和火电竞争。在没有政策倾向性的前提下，价格就变成了最好的竞争手段。火电机组如果与其他机组竞价，特别是与新能源机组竞价，本身是具有一定的优势的，但是如果在国家实行价格补贴的情况下，这一优势反而会变成劣势。欧洲一些国家，特别是大力推行太阳能



2010 年世界火电总发电量已经达到了 144292 亿度，成规模火电站超过 10 万座，主要集中在太平洋沿岸国家以及欧洲和北美洲。而从已有机组的电力来源情况看，中东地区、非洲、以及太平洋沿岸国家的火电比例要高出世界平均水平。



光伏发电上网的德国、西班牙等国，就在一段时间之内对光伏用电实行价格补贴政策，使得太阳能光伏发电价格反而低于火电，对火电的上网造成了很大的影响。

### 3. 燃料成本上涨的风险

在成本端，燃料成本支出占据了总成本的 60% 左右。作为电煤价格风向标的日本进口动力煤价格走势从 40 美元每吨冲高至 120 美元每吨，大大的增加了火电的成本支出。在火电价格变化不大的情况下，严重的影响了火电的利润，造成了经营风险。

### 4. 电价过低的风险

电价的涨落往往与通货膨胀的幅度具有密切的联系，世界各国基本上都对电力价格实行一定程度的管制，很难找到完全放开电力价格的国家。国家作为电力价格的制定者，容易出现忽视发电企业诉求，电价制定过低的情况。在这种情况下，很难保证火电企业的盈利水平。再加上火力发电的特殊性，一旦机组运转正常，停机对火电企业造成的影响更大，就会出现即使是在赔钱的情况也很难停机的情况。

2011 年有 50 家中国大陆企业入选全球最大的国际承包商，海外合同总额高达 571 亿美元。这 50 家公司基本代表了中国海外工程承包领域的实力与市场份额，由于电力施工是中资企业的强项，这 50 家企业或多或少的都与火电施工有一定的联系，其中有 4 家主营业务为火电站建设。

中资企业面临的竞争也很激烈，主要竞争对手以韩国大宇工程建设公司和韩国斗山重工实力最强。根据国际工程承包协会的统计数据显示，韩国、中国、



日本占据了2010年国际火电承包合同额的前三名。韩国企业在高端火电建设市场占据优势，而中国则在大机组火电建设市场具有一定的实力。

中国企业在海外火电市场虽然占据一定的市场份额，但还存在一些问题。第一、市场分布过分单一，大都位于东南亚、东亚以及西亚北非地区，项目过分集中，一旦项目所在国政策发生变化，会对中资企业产生严重的影响。第二、高端火电项目参与较少，中低端项目无法充分发挥中资企业技术优势与经验。高端火电项目一般不是单独的发电项目，往往会结合输变电、热电联产、余热利用等多种后续工程，这就要求中资火电承建企业要更多的发挥自己整条产业链的整合实力。第三、在与日韩企业的竞争中处于劣势，特别是在价格战作用不大的高端电力建设市场，中资企业很少能够战胜日韩火电承建企业。

中资企业也面临着海外政治经济环境波动、本地化业务模式以及海外区域安全和反恐等潜在风险。面对火电市场的风险以及问题，我们建议企业在投资之前要经过严格审核和规划。

### 1、做好投资调研工作

调研内容主要包括投资国经济发展水平、政治稳定性、电力需求水平、经济结构、投资环境、法律法规情况、税收政策、劳工政策等等。其中最为重要的是对该国关于火电方面政策的调研，如该国电力规划情况、环保政策中对火电的限制等。



### 2、严格审查合同内容

火电建设投资合同是重要的法律文件，国际上成熟的火电投资方，投资合同及其相关法律文件往往厚达1万多页。合同中详细的列明了在火电站建设和运营过程中有可能出现的各种问题以及解决办法和突发问题的预案，既规避了法律漏洞，又保障了自身的权益。韩国大宇建设2010年在利比亚投资兴建火电站，在与投资方的合同中列明了相关风险的处理措施。其中，特别标明了政治风险的处理原则与赔偿金额，使得大宇建设在之后的利比亚政权更迭过程中最大程度地减少了损失。

### 3、尽可能多渠道融资

在带资承包已经成为国际火电建设项目主流的合同形式的情况下，融资能力是衡量一个企业综合实力与水平的关键指标。目前中国企业承建的

海外火电建设项目，资金来源多以国家开发银行、中国进出口银行等政策性银行为主，融资渠道单一。一旦国家政策发生改变，资金来源很可能枯竭。今后，应该发展其他渠道的融资手段，比如商业银行的出口信贷、项目收益权融资、企业债权融资、企业股权融资等等。而银行等金融机构也可以利用自己的关系帮助火电投资方解决诸多问题。

### 4、运用保险手段化解风险

除政策性的出口信用保险外，在国际成熟市场中，各种类型的保险是化解风险最直接也往往是最有效的手段。一些成熟市场的保险公司为了招揽客户，甚至推出了专门针对某一特定行业或特定工程的险种。这些保险在帮助投资者或承建方化解风险方面起到了不可替代的作用。

**【编者按】**中国信保中国短期出口贸易信用风险指数（China short-term Export trade credit Risk Index，简称“ERI”），是中国信保以与中国短期出口贸易信用状况相关的数据和资信信息为基础编制的一套综合性信用风险监测指标体系，它反映了我国短期出口贸易的主要贸易国（地区）、重点出口行业内整体进口商（海外买家）的信用风险状况及其变化趋势。中国信保 ERI 指数是对出口贸易信用风险的识别和量化，其意义在于为参与出口贸易的各方提供有效风险量化分析结果，为后续的风险管理和风险控制措施的出台等提供决策支持。

## 2012 年二季度 ERI 综合指数解读

相比于 2012 年一季度，二季度世界经济仍在复苏的道路上步履维艰：欧债危机冲击仍在延续，德法等欧元区主要国家经济增速明显放缓，内需持续走弱；美国也未延续就业持续改善的势头，经济增长动力有所减速；日本经济受益于灾后重建，消费需求扩张，出口恢复增长，但有减缓的趋势；新兴经济体贸易顺差逐步收窄，消费需求减弱，经济增速普遍放缓。

同时，国内经济增速在继续回落，消费增速稳中有降，进出口贸易在低位运行，固定资产投资增速回落，企业去库存压力很大，制造业生产投资继续下降，劳动力成本攀升加上中小企业融资难的问题未根本解决仍在影响中小企业的生产活动，但在大宗商品价格下行环境下，通胀压力持续下降，经济刺激政策的空间犹存，进出口贸易相比一季度有明显的触底反弹趋势，有望企稳。

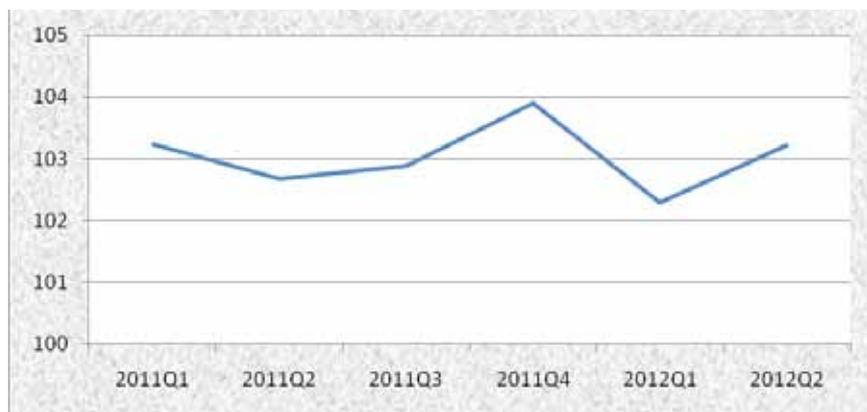
### 一、受新兴市场出口增速较快和对美出口逐渐恢复等影响，2012 年二季度中国出口贸易呈企稳态势，但不确定性犹存；二季度 ERI 综合指数环比小幅上升。

2012 年第一季度中国进出口总额同比增速下降至个位数，呈显著减缓态势。2012 年上半年，

我国对外贸易进出口总额累计 18,398.4 亿美元，累计同比增速上升 8.0%；出口总值 9,534.8 亿美元，同比增长 9.2%，贸易顺差 689.2 亿美元，扩大 56.4%。

在对新兴市场出口增速较快和对美出口逐渐恢复的影响下，2012 年二季度中国信保 ERI 综合指数环比上升了 0.93 点，为

图 1 2011Q1 ~ 2012Q2 年 ERI 综合指数



数据来源：中国信保

表 1 2011Q1 ~ 2012Q2 的 ERI 综合指数四类分指数情况

时期	宏观指数	行业指数	主体指数	付款指数
2011Q1	95.83	100.00	113.44	100.13
2011Q2	93.32	98.57	113.69	99.77
2011Q3	93.68	97.16	112.61	102.09
2011Q4	93.74	98.93	113.80	103.18
2012Q1	94.21	90.07	113.54	102.73
2012Q2	97.59	98.45	111.83	101.36

数据来源：中国信保

103.22 点，显示中国出口贸易主要目的国及所在行业的短期贸易信用风险有所下降，原因是主要贸易伙伴国（或地区）的宏观经济趋稳（尤其是美国和日本）与对中国的进口需求有所回升等。

## 二、2012 年二季度 ERI 综合指数四类分指数环比“两升两降”

从分指数看，相比于一季度，2012 年二季度宏观指数中幅上升 3.37 点，达到 2011 年以来最高位；行业指数经历一季度大幅下跌后，二季度则 V 型反转，环比上升 8.37 点，重新达到 2011 年第四季度水平；交易主体指数则环比小幅下降 1.71 点，但仍处于高位；付款指数也环比小幅下降 1.38 点。

首先，相比一季度，2012 年二季度中国主要出口贸易伙伴国（或地区）的宏观经济状况有所改善：虽然欧洲债务危机和银行危机仍未散去，但美国经济步入温和复苏通道，日本经济也受益于灾后重建处于较好的复苏态势，新兴经济体的增速放缓，仍保持相对较高增速。随着美元不断走强，大宗商品价格步入下行通道，汇率市场波动减小。这拉动中国信保 ERI 指数的宏观分类指数出现了中幅上升，但这并不意味着中国

短期出口信用风险改善的趋势能否在下半年持续还很难预测。国内出口贸易企业应更多关注进口买家所在国的行业政策变化、贸易壁垒及交易对手自身的风险，综合运用改变支付方式、缩短贸易信用期限等多种手段进行风险规避。

主要出口贸易伙伴国（或地区）已经彻底摆脱了危机影响，部分国家结构性失业和周期性失业严重，消费需求存在下降可能。

同时，受意大利、德国等国家光伏补贴政策影响，光伏产品的“抢装”效应得以在二季度充分释放，拉动整个行业从中国进口量大幅回升；家电视听、家具纺织服装等传统行业的消费需求也较一季度有了明显上升。在主要出口行业需求量明显上升和贸易环境暂时性缓解等因素作用下，中国信保 ERI 指数的行业指数环比大幅上升至 2011 年第四季度水平。但是，这种向好的趋势能否延续还需要继续关注。

此外，在部分行业需求量上升的背景下，电器与电子元器件、家具纺织服装等行业 A 级以上客户出运占比有所下降，新买家出运占比有所上升，加上机械制品、化学制品、医药等行业整体限额满足率下降，使得中国信保 2012 年二季度 ERI 指数的交易主体素质分类指数呈环比小幅下降。

最后，欧洲银行业危机仍在延续，诸多银行不得不收缩自身的资产负债表，其对当地实体经济的信心仍未恢复，加之其去杠杆化操作也对实体经济造成

影响；而且市场需求未明显改善，这一切都直接给欧美进口企业的经营和现金流造成显著影响，欧美企业的拖欠或破产风险仍未消除。因此，2012年二季度ERI指数的付款状况分类指数仍延续环比下降态势。与一季度相比，二季度出险率微幅上升0.11%，仍呈上升趋势。

综合来看，在中国主要出口贸易伙伴国（或地区）宏观经济状况改善和部分行业需求量上升等因素拉动下，2012年二季度ERI综合指数呈触底小幅反弹趋势。其原因主要有：其一，美日保持了较好的温和复苏态势，部分发展中经济体则呈现企稳态势；其二，由于一季度传统出口商品需求量下降太多，二季度受政策等影响得以部分恢复，贸易环境的相对改善；其三，虽然欧美银行业仍未恢复信心，实体经济也受到冲击，但是国内出口企业对新兴经济体及美国贸易恢复的预期上升。

然而，这种短期出口信用风险改善的趋势能否在下半年持续还很难预测。国内出口贸易企业应更多关注进口买家所在国的行业政策变化、贸易壁垒及交易对手自身的风险，综合运用改变支付方式、缩短贸易信用期限等多种手段进行风险规避。

### 三、2012年三季度欧洲危机阴霾未消，经济下行风险犹存，美日经济复苏的前景仍存变数，部分行业需求状况和贸易环境不确定性仍较大，预计三季度ERI指数将稳中有降

2012年二季度，随着欧洲陷入二次衰退和新兴经济体经济增速放缓等，市场对欧洲主权债务危机和银行业危机持续发酵的担忧一直没有停止，资本市场震荡加剧，风险偏好下降。随着意大利退出欧元区风险的不断减小和欧元区试图统一财政政策等，市场判断欧元区经

济再次企稳的时间点为三季度。同时，恰逢美国经济步入温和复苏通道，投资者开始转向美元资产避险。然而，欧元区6月的失业率进一步攀升；美国的失业率也没有改善迹象。同时，全球主要经济体6月份PMI数据发出经济萎缩信号。这些数据主要经济体的制造业集体陷入低迷，给世界经济复苏带来了沉重打击。

步入2012年下半年，全球经济仍将面临较为复杂的局面：欧洲主权债务危机和银行业危机仍打击市场信心，尤其是西班牙主权债务危机和银行业危机问题；日本震后重建拉动经济复苏的持续性受到质疑，且其消费增速已处于历史高位，工业订单持续下降；新兴经济体的经济增速仍可能放缓，投资和消费支出的内生动力不足；美国经济面临失业率走高、房地产疲软、大选后的可能“财政悬崖”等诸多风险，温和复苏势头仍有减弱的可能。这使得市场开始相信全球将面临新一轮的经济刺激政策。

此外，虽然二季度地缘政治局势与“贸易战”暂缓，但是我国出口贸易环境恶化的不确定仍未消除。总体看来，我国面临的国际贸易形势依然复杂，全年出口保“10”的目标仍需努力。预计2012年三季度ERI综合指数将稳中有降。

（作者单位：中国信保资信评估中心）





# 中国信保 2012-2013 年 欧洲银行业信用风险指引解读

文 | 艾仁智 孙华 姚仲诚

7月25日，中国信保举行发布会，正式推出《中国信保2012-2013年欧洲银行业信用风险指引（以下简称“指引”）》。指引的发布既是中国信保加强对其全球合作银行信用风险管控的重要举措，也是向社会提供独立、科学的全球银行信用风险信息、风险管理工具，服务中国社会经济发展的有益尝试。在当前欧债危机愈演愈烈、欧洲乃至全球银行业信用

风险不断上升的特殊时期，中国信保推出指引具有重要的理论和现实意义。

## 一、中国信保发布指引的背景

随着上世纪80年代以来经济自由化、全球化的快速发展，以欧美银行业为代表的全球银行业面临的经济结构、行业竞争、监管模式等外部环境，以及自身的经营模式、业务模式都产生了巨

大的变化。银行业整体风险不断加大，表现出较强的系统性、传染性、交叉性、复杂性等风险特征。在美国次贷危机中，欧美银行业的高风险特性就已经集中暴露，财务实力受到很大冲击，信用风险不断上升。2011年下半年后，在主权债务危机难以解决、欧洲经济面临下行风险的背景下，欧洲银行业在美国次贷危机后再次处于资产质量恶化、流动性困难、

业务难以拓展的不利境地，信用风险骤然上升，对全球经济复苏和交易对手切身利益带来巨大的威胁，无疑引起了各方的高度关注。

中国信保成立十年来，积累了较为丰富的信用风险识别、评估、管控的专业经验，积累了大量的国别、行业、海外进口企业、海外银行等经济主体的各类资信信息；尤为重要的是，在十年承保业务大发展中，中国信保积淀了大量的全球合作银行业务数据，积累了宝贵的海外银行信用风险分析、专业技术和专业经验，这些独有的资源和优势使研究和揭示全球银行业信用风险工作变成了可能。在此基础上，中国信保建立了针对全球合作银行信用证项下的违约风险进行风险评估的信用风险评价体系。该体系已经完成对全球 806 家合作银行的信用评级，这些银行广泛分布在全球 5 大洲、174 个国家和地区，约占 2010 年末全球银行业总资产的 66%，其中包括 216 家主要欧洲商业银行。作为银行内评体系，中国信保全球银行信用评级体系以其独有的业务数据、独立知识产权的技术体系、独有的内部风险特征和需求体系，从客观性、科学性、适用性的视角，形成了不同于外部评级机构的评级结果和评级观点。

## 二、2012-2013 年欧洲银行业信用风险指引的基本内容

### (一) 欧洲银行业风险形成演变路径

欧洲银行业的风险根源在于

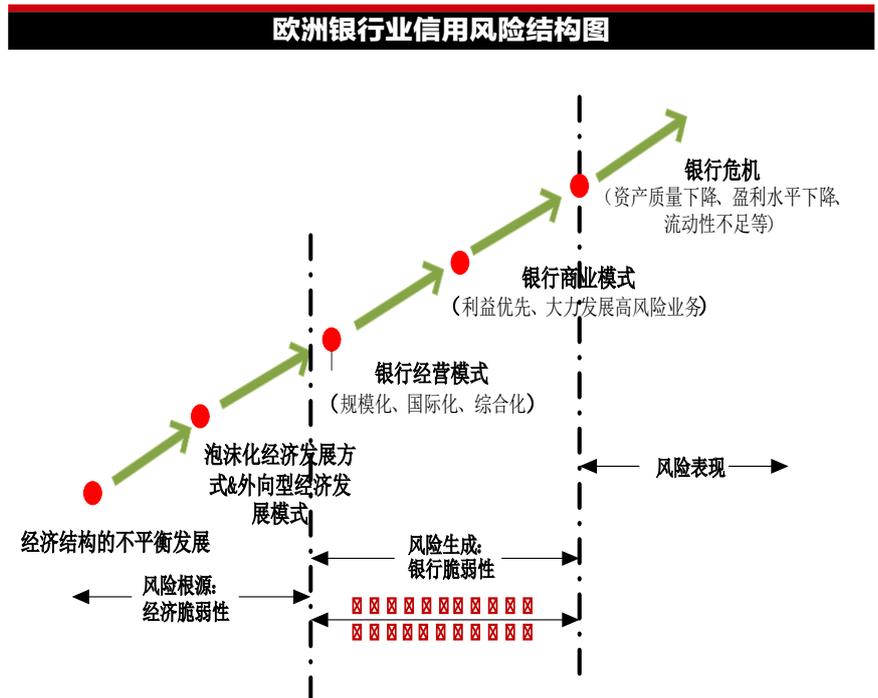
欧洲不平衡的经济发展方式，即大力发展具有比较优势的全产业链上高利润端的研发、销售等环节，转移出低利润的制造业等基础产业，最终推动了虚拟经济的增长快于实体经济的增长，引发了经济的脆弱性。另一方面，在放松监管、竞争加剧的经营环境下，欧洲银行业积极推进国际化、综合化、规模化的经营模式，力主推动高收益的证券投资业务、自营交易业务、表外业务的商业模式，进一步生成和催化风险的产生和扩展，并使得欧洲银行业危机表现出了较强的传染性、交叉性、系统性特征。欧洲银行业信用风险形成演变路径图：

### (二) 欧洲银行业风险状况的深度分析

1、欧洲银行系统运营基础具有很大的脆弱性，是银行危机的根本原因

(1) 经济结构失衡，实体经济增长乏力。欧洲制造业、传统产业不断收缩，随着产业空心化程度的加深，最终导致整个产业结构的失衡。其结果：一是会造成实体经济增长的长期乏力，在欧洲实际国内生产总值增速增长缓慢，呈下降趋势。二是促使经济的虚拟化、泡沫化程度不断在加深。

(2) 金融、房地产等行业为主的信贷投向，进一步滋长了银行脆弱性。“房地产、房屋租赁和商业活动”类产业是在国内生产总值中占比最大，也是在经济中增长最快的产业部门。金融、房地产



泡沫的过快发展必然带来较大的虚拟泡沫，危机冲击后泡沫的破灭造成了银行业重大的经济金融损失。

(3) 欧洲单一市场发展加深了欧盟成员国银行体系的脆弱化程度。随着欧洲经济一体化的发展，欧洲各国的经济结构“专业化”的趋势不断强化，造成各国产业结构失衡、产业结构单一。“专业化”的发展趋势降低了欧洲单一国家经济的抗风险能力，尤其是东、南欧国家，加大了各国国民经济的对外依赖度和受外部环境变化的影响程度，同时也通过区域贸易等途径将一国的经济波动传导至其他国家，这就加大了欧洲各国银行体系的脆弱程度。

2、金融资产在银行业的高度集聚，使得欧洲银行业风险具有明显的系统性特征

(1) 银行规模大、金融资产高度集中。单一银行资产与GDP比例高、银行资产集中度高等特点，增大了银行系统性风险。

(2) 泛欧化、国际化经营模式，加剧了风险在东西欧、欧美银行之间的相互传递。欧洲老牌发达国家在东欧各国设立大量的分支机构，这些国家银行在次贷危机中反映出来的经营状况的下滑，必然传到东欧各国，如资金投放的减少等，这势必会影响东欧各国企业主体的生产经营，造成东欧国家的经济下滑。

3、混业经营模式和以自营交易为主的商业模式，使欧洲银行业

的资产业务呈现出高风险运营特征

(1) 混业经营模式的发展尤其是投资银行的扩张式发展，在加大了银行风险生成的同时使风险日趋复杂化。一是欧洲超大型、大中型银行普遍采用了混业经营模式，风险易在不同部门、业务之间传导。二是从零售银行向投资银行商业模式的转变，将资本市场风险和信贷市场风险相互交叉，使得银行面临更为复杂的信用风险、市场风险、法律风险。通过资产证券化带来银行流动性和资金来源的同时，也使银行经营对外部融资、市场信心等外部环境具有较高的敏感性、脆弱性。

(2) 高风险的自营交易类业务的商业模式，加速了欧洲银行业风险资产的快速增长。各类证券化的金融资产和金融衍生产品，其本身所具有的公允价值计量和衍生性特征，决定了欧洲银行资产的高风险性。风险资产通过在联动的资本市场和信贷市场开展交易，必然导致风险的相互传递和风险程度的加剧。

4、不断增大的风险敞口，使欧洲银行业的资产质量面临较强的负面预期

(1) 资产相互持有导致欧洲主权债务危机和银行危机相互发酵，不断增大银行机构风险敞口。在欧洲银行业的资产结构中政府债券一直保持在较高水平，银行之间相互持有债券占比也很高。这使得多米诺骨牌效应在银行与主权政

府之间、银行与银行之间的相互加强，使得风险敞口几乎以乘数倍数增长。欧洲经济下行必然使银行面临资产损失、资本侵蚀的风险。另外，主权债务问题还影响银行的质押融资能力，市场信心下降将导致市场资金提供减少，加大银行负债管理、流动性管理的难度和成本。

(2) 高位运行的家庭负债水平也增加了欧洲银行业的风险敞口。欧洲家庭的负债水平在金融危机前出现大幅增长。随着欧洲各国失业率的不断攀升，较高的家庭负债水平必然使银行面临相应风险敞口的增加，使银行的信贷资产面临较大的风险敞口增长压力。

5、批发性融资业务特点，使得欧洲银行业的流动性风险应重点关注

从负债来源看，欧洲银行业的资金主要来自货币市场、银行间市场、债券市场等批发性融资，而来源稳定性较强的零售存款占比较低。从负债期限结构来看，负债期限呈下降趋势，以短期负债为主。长期负债占比仅约为25%，定期存款和中长期债券占比不到30%。欧洲银行业外币负债占比较高的比例，其负债管理对国外金融机构、资本市场等融资渠道具有一定的依赖性。从欧洲银行业的资产变现性来看，欧洲银行业长期以来实行资产证券化经营。在当前经济下行期，尤其是证券化市场几乎死水微澜期间，欧洲银行机构的资

产变现能力自然下降，这也会加剧银行的流动性危机。

欧洲银行的资产负债风险特征，加上主权债务危机各国风险资产的快速增长导致的风险敞口的加大，以及监管力度的加强，使得欧洲各国银行的流动性成为各方关注的焦点。在当前欧洲经济低迷、主权债务危机发展存在巨大不确定性的情况下，市场信心十分脆弱，一旦银行资产失去流动性，其所依赖的融资渠道快速关闭，银行负债和资产流动性管理难度将会在很短时间内迅速上升，使欧洲银行业面临较大流动性风险。

6、欧洲银行业整体抗风险能力面临严峻挑战

(1) 较低的拨备水平难以覆盖不断增长的风险敞口。2011年，欧洲各国银行业不良贷款率平均为7.1%（未加权），不良贷款和问题债券与贷款、垫款和债券的比例呈上升之势。欧洲各国银行业拨备逐年降低，拨备水平普遍低于BASEL规定的监管要求，对由资产质量下降可能带来的风险损失难以覆盖。

(2) 较低的资本充足率难以抵补不断增长的风险敞口。2010年末，欧洲银行业国内银行和外资子行的核心资本充足率分别增至10.53%和12.86%。但相对其较高的业务风险而言，欧洲银行业资本水平在全球内并没有显示出应有的优势。中短期内，银行通过盈利内部补充资本的能力难以恢复，随着主权危机不利变化下的资产质

量可能继续恶化，预计未来来自外部的支持力度也不容乐观，在这内外外部双重交困的情况下，面临着抗风险能力下降的风险，直接威胁欧洲银行业的生存和发展。

### （三）欧洲银行业风险展望和重点关注

#### 1、风险展望

(1) 长期来看，欧洲银行业信用风险演变取决于实体经济未来如何发展和商业模式实现低风险转化。首先，欧洲各国必须大力发展实体经济，以夯实国民真实财富增长的基础，降低经济发展的泡沫化程度，这样也就从根本上改善欧洲银行业运营基础。欧洲各国政府正在推动经济结构的调整，但调整极其复杂，对欧盟外部环境和各成员国都提出了很高的要求，不但时间较长，而且存在很大的不确定性。其次，信用风险演变还取决于银行“去杠杆化”、“去证券化”，回归较低风险的零售银行业务模式。但银行机构商业模式的改变，也是一个逐渐的蜕变过程，因为一方面取决于银行自身的转变动力和力度，另一方面还取决于经营运行的环境和基础的改变，未来转变的效果如何有待时间的检验。

(2) 短期来看，欧洲银行业风险演变受主权债务危机、银行业风险管理等因素的影响。短期内主权债务风险能否缓和将影响银行的资产质量和信用风险，存在一定的不确定性。欧洲银行业的收入水平和盈利能力在短期内难以改

善，面对不断恶化的资产质量、政府救助能力有限、外部金融市场融资困难的当下，未来如何加大拨备计提准备、补充资本充足率将是一个难点，也是影响银行信用风险的不确定因素。欧洲银行业风险管理理念、管理水平能否回归，将对控制银行业整体风险产生很大的作用。未来欧洲银行业，能否强化风险隔离机制，加强风险监管，防患于未然有待观察。

影响风险的决定性因素十分复杂，在中短期内实现根本解决或较大程度的化解具有很大的不确定性，因此，除了少数的以零售业务为主导的银行机构、低杠杆率的银行机构外，欧盟银行业未来1-2年的整体信用风险展望为负面。

#### 2、建议重点关注以下类型的银行

(1) 对投资银行业务、自营交易占比较大的银行风险重点关注；

(2) 关注大银行、银行集团下的国外分、子行的风险趋势；

(3) 关注所在国的外资银行的风险

(4) 以批发性业务为主的银行风险值得关注

(5) 重视银行的信息披露，对于信息披露不全尤其是表外业务信息披露不全的银行，重点核查和关注；

(6) 重点跟踪监控大型银行，防范黑天鹅事件带来的巨额损失。

（作者单位：中国信保资信评估中心）

# 亚洲国家或地区的政治风险和 PPP 机遇

文 | 清华大学建设管理系 王守清<sup>1</sup>

## 【编者按】

本文根据有关文献和问卷调查结果，分析了政治风险对亚洲有关国家或地区 PPP 基础设施项目的影响，给出了这些国家或地区政治风险和 PPP 机遇的排序，以及相应的风险管理建议，对我国对外投资与承包相关企业和机构有一定的参考价值。

## 一、引言

由亚洲开发银行 (ADB)、日本国际合作银行 (JBIC，也称协力银行) 和世界银行 (WB) 2005 年的联合研究 [1] 结果显示，在未来的 5 年里，21 个东亚发展中国家的基础设施建设投资需求估计将达到每年 2000 亿美元。但由于亚洲国家或地区政府缺乏资金，不得不依靠私营资本，因此，PPP 正在公共服务设施领域得到越来越广泛地应用，而且，政府对私营部门的依赖性正日益增长，涉及 PPP 长期合同关系中的计划、融资、建设和运营等各个阶段。图 1 是世界银行对全球各地区 1990-2010 年期间私营资本在基础设施中的投资统计 [2]。



1. 王守清编译自其参加撰写的英文论文 Sachs T., Tiong R. & Wang S.Q. (2007), Analysis of Political Risks and Opportunities in Public Private Partnerships in China and Selected Asian Countries - Survey Results, Chinese Management Studies, 1(2), 126-148, Emerald Group Publishing Limited, UK.

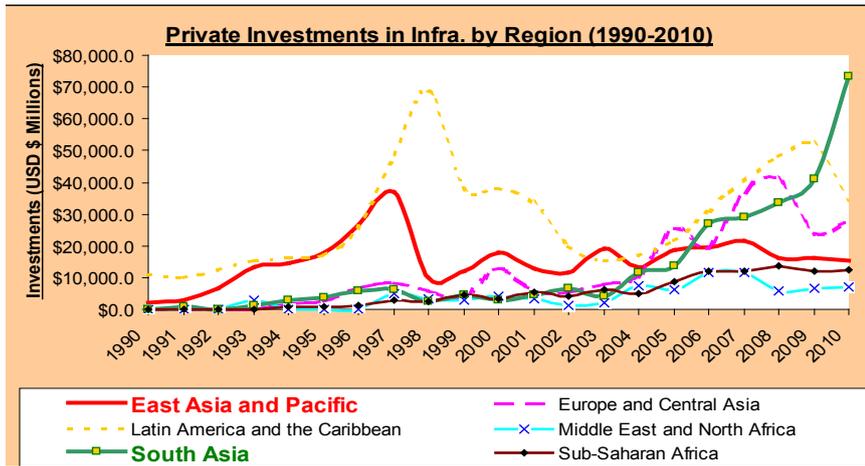


图 1 全球各地区私营资本在基础设施中的投资 (1990-2010)

但是，私营部门作为非常重要的融资来源却尚未得到广泛应用，因为 PPP 项目的成功很大程度上取决于项目所在地的法律和政治环境的稳定，而这正是亚洲发展中国家或地区最欠缺的。近期一项研究也表明，政治风险、公众反对风险和法律法规风险是亚洲交通 PPP 项目的典型风险 [3]。

政治风险是指东道国政府、政

治团体或个人所作的专横行为，对国际贸易有负面影响，并增大投资交易成本 [4]。一些政治风险是直接由政府行为造成的，如外汇兑换和汇出限制、政治动乱、国有化和合同违约等，并且是可保险的，即可向国营或私营政治风险保险机构购买保险。另一些政治风险，如法律变更、法规调整、政府变更等，是不可保险的，而且私营部门常常遭遇。

## 二、有关政治风险和 PPP 机遇问卷调查的排序结果

本文根据多边投资担保机构的惯例将政治风险分为 6 个主要风险因素（参见表 1 第 1 行），通过对国内外公共和私营部门的各界资深专业人士进行问卷调查 [5]，然后对调查结果采用模糊集和不确定参数统计等数学方法进行分析，得到了有关亚洲国家或地区政治风险和 PPP 机遇的排序。此次调查对象主要是海外具有多年实践经验的专家，特别是从事海外业务的债权人、投资者、担保方、法律和金融顾问等，所得结果对所有从事海外投资和承包特别是 PPP 项目的有关企业及相关机构有一定参考价值。

表 1 给出了亚洲国家或地区按其政治风险（含 6 个风险因素）的大小或严重程度从大到小对国家或地区的排序。结果显示，柬埔寨的政治风险最大，且在各个风险因素中排名也靠前，如“国有化”风险

**表 1：亚洲国家或地区按其政治风险大小的排序**

排序	风险	外汇兑换和汇出限制	国有化	合同违约	政治动乱	法规和官僚	非政府行为	总体
1	柬埔寨	柬埔寨	柬埔寨	孟加拉国	巴基斯坦	柬埔寨	柬埔寨	柬埔寨
2	孟加拉国	孟加拉国	孟加拉国	中国	印尼	孟加拉国	巴基斯坦	孟加拉国
3	巴基斯坦	巴基斯坦	巴基斯坦	印尼	柬埔寨	印尼	孟加拉国	巴基斯坦
4	越南	越南	越南	柬埔寨	孟加拉国	巴基斯坦	菲律宾	印尼
5	菲律宾	中国	中国	巴基斯坦	菲律宾	中国	印尼	菲律宾
6	印尼	菲律宾	菲律宾	印度	印度	印度	印度	中国
7	中国	印尼	越南	泰国	菲律宾	台湾	越南	越南
8	马来西亚	印度	印度	越南	越南	越南	越南	印度
9	印度	泰国	马来西亚	台湾	泰国	中国	泰国	泰国
10	泰国	马来西亚	泰国	中国	台湾	泰国	马来西亚	马来西亚
11	台湾	台湾	台湾	马来西亚	马来西亚	韩国	台湾	台湾
12	韩国	韩国	韩国	韩国	韩国	马来西亚	马来西亚	韩国
13	日本	日本	日本	日本	日本	日本	日本	日本
14	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡	新加坡

排第一；韩国、日本和新加坡的政治风险最小；而“政治动乱”风险在几乎所有国家或地区的都不太大，因此不是关键的风险因素。表2则给出了亚洲国家或地区内部按风险大小或严重程度对6个风险因素的排序。结果显示，“法规和官僚”是亚洲国家或地区内部最严重的风险因素。表中同时也给出了中国政治风险的大小情况，供读者作参照基准。

表3显示了专家对2007-2025年间有关时段内各亚洲国家或地区PPP机遇大小的排序（排序越靠前的国家或地区PPP机遇越大）。综合表1和表3的结果可知，

一个国家或地区的政治风险与该国家或地区的PPP机遇有一定的相关性：柬埔寨、孟加拉国和巴基斯坦的政治风险高且PPP机遇也少；而印尼、印度和泰国的政治风险虽然较高，但PPP机遇相对较多；政治风险最低的是发达国家韩国、日本和新加坡，但其PPP机遇却排在中等位置。

### 三、有关政治风险和PPP机遇调研结果的其他主要观点

本文还采用德尔菲法进一步调查了专家的有关政治风险和PPP机遇的其他观点。首先搜集各专家

各自的观点，将其归纳整理后形成一些主要观点（见表4第2-3列），再次反馈给各专家让他们做进一步判断，主要是回答同意或者不同意某项结论及有关理由；然后用不确定参数平均值法对专家回复的同意或不同意程度及其理由进行分析和排序。表4给出了最获专家同意的7个主要观点及其排序结果（排序越靠前的观点越获专家的赞同）。

与欧美PPP项目相比，亚洲发展中国家或地区的机遇虽然更多，但风险也相对更高。因为无论是传统的交钥匙还是PPP项目，较发达的经济体都能确保政府有能力实施政府支付的基础设施建设。相对而

**表2：亚洲国家或地区内部政治风险因素的大小排序**

风险因素	国家或地区														总体	
	孟加拉国	柬埔寨	中国	印度	印尼	日本	韩国	马来西亚	巴基斯坦	菲律宾	新加坡	台湾	泰国	越南	除日韩新	日韩新
外汇兑换和汇出限制	1	1	4	5	4	5	6	1	2	1	6	6	5	1	2	6
国有化	4	4	3	6	6	6	5	4	4	5	5	5	4	2	5	5
合同违约	3	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	4	6	3	3	3
政治动乱	6	6	6	4	3	4	4	6	5	5	4	3	3	6	6	4
法规和官僚	2	2	1	1	1	2	2	2	1	4	2	2	1	4	1	2
非政府行为	5	5	5	3	5	1	1	5	6	2	1	1	2	5	4	1

注：“除日韩新”指除日本、韩国、新加坡以外的其他亚洲国家或地区，单独排序的原因是这三个国家的政治风险较小，以区别对比其他经济发展程度相对较低的国家或地区。

**表3：不同时段亚洲国家或地区的PPP机遇大小排序**

排序	2007	2008-2009	2010-2015	2016-2025	总体(2007-2025)
1	印度	印度	印度	印度	印度
2	新加坡	台湾	印尼	印尼	印尼
3	台湾	泰国	中国	越南	泰国
4	泰国	新加坡	泰国	泰国	台湾
5	中国	印尼	韩国	中国	中国
6	韩国	中国	台湾	台湾	新加坡
7	印尼	韩国	越南	韩国	越南
8	日本	日本	日本	日本	韩国
9	菲律宾	越南	马来西亚	新加坡	日本
10	越南	菲律宾	新加坡	菲律宾	菲律宾
11	巴基斯坦	马来西亚	菲律宾	马来西亚	马来西亚
12	马来西亚	巴基斯坦	巴基斯坦	巴基斯坦	巴基斯坦
13	孟加拉国	孟加拉国	孟加拉国	孟加拉国	孟加拉国
14	柬埔寨	柬埔寨	柬埔寨	柬埔寨	柬埔寨

**表 4：专家主要观点获认可度的排序结果**

排序	主要观点	主要依据
1	印度 PPP 机遇最大，但国外资本进入有困难。	因印度人口众多，为适应强劲的经济发展需求，将大规模建设基础设施项目。然而，印度受宗教影响深远，大部分资本依赖于伊斯兰和中东地区国家，因此国外资本进入较困难且竞争激烈。
2	政治环境稳定、法律体系完善和行政程序透明是最受关注的因素。	这是影响投资者做出投资 PPP 项目决策和影响回报率的最基本要素。如果没有公共部门的支持，私营部门只愿涉足拥有稳定政治环境的国家或地区。
3	亚洲的 PPP 机遇主要集中于电力、供水、污水处理和废物管理等领域，但因存在贪污腐败而限制了盈利。	亚洲各国的政府势力往往比法制更有力，总是引起严重的贪污腐败现象，且政府政策经常变更，法律制度却不起作用，印度是最严重的。电力是最先应用 PPP 项目的领域，而污水处理和废物管理会更倾向于国内资本。
4	PPP 项目在亚洲国家或地区已得到越来越广泛地应用。	由于政府需要分配更多的预算用于社会福利，因此，受预算限制的政府会吸引私营资本来提供基础设施。其实，公众并不反对私营部门的盈利动机，而是担心 PPP 项目中难以货币化的那部分效益是否能带来最大的社会价值。台湾尤其严重，特别是近日沸沸扬扬的“扁案”更是让公众怀疑 PPP 项目是否存在很大的贪污腐败。
5	印度、台湾和印尼等发展中国家或地区谨慎寻求境外资本来发展本国或地区经济。	除非是好项目（如自偿性项目），否则很难融资。而且，印度也更倾向于国内资本，他们正着手建立完善的法律框架来吸引国内的私营资本，当然也包括流到国外的印度资本回国投资，这些在国外的资本如今已在欧美的一些高新技术、工程、医学等领域中占据重要地位。这也导致国外资本在印度国内获得成功投资的几率更小。
6	政策是最严重的因素。	政策需要透明和稳定，而且制定政策和如何将其付诸实践是两码事。一些国家可能有很好的政策，但却几乎没有执行能力，如菲律宾就是这样的国家。
7	PPP 参与者仍需要教育。	PPP 涉及很多参与者，包括公共部门、私营部门、银行和公众社会。目前，PPP 模式在亚洲国家或地区仍拥有很好的知名度和成功经验。

言，亚洲国家或地区的管理、服务和安全等水平较差，因此，投资和人才将越来越多地向基础设施领域集中。投资于新加坡、日本、韩国、台湾和香港等国家或地区的项目，如果能竞争中标的话，最有可能成功，因为其政治风险较小，PPP 项目较可能获得持续稳定的收益。

在调查中，虽然专家们在一些风险因素上存在意见分歧，但他们对所有的排序结论均一致赞同，且一致认为，影响亚洲 PPP 项目成功的关键是要拥有稳定的法律法规环境和值得信任的政府合作伙伴，让公共部门和私营部门之间处于公平、平等的地位。

#### 四、结束语

在整个亚洲地区，为满足高速的经济发展对基础设施的需求，PPP 将成为主要的投融资模式之一，虽然目前它只适用于部分类型的项目，但随着法规政策和合同框架的完善，必将得到更广泛地应用。政治风险对亚洲国家或地区的 PPP 机遇影响程度存在很大差异，“法规和官僚”风险被认为是阻碍 PPP 成功的最大障碍，而政治风险和 PPP 机遇之间也有相关性。基于上述政治风险和 PPP 机遇的排序，以及有关亚洲 PPP 市场的主要观点，并参考相关文献，可以得出以下几条风险管理建议。

1、优先选择法规政策体系成熟和透明的国家或地区

有些国家或地区政府对 PPP 认识更深，法规体系更加成熟和稳定，投资这些国家或地区的 PPP 项目政治风险较小。

2、优先选择投资需求大的国家或地区

印尼等人口众多的国家与我国类似，对基础设施有很大需求，特别是电力、供水、卫生设施项目，选择市场需求大的 PPP 领域更容易获得成功。

3、优先选择对国外资本需求大的国家或地区

印度、马来西亚等国虽然基础设施需求很大，对私营资本的需求也很大，但由于宗教等原因，他们往往更倾向于国内资本，国外资本进入相对较困难，



选择这些国家时一定要考虑到这一点。

4、优先选择与中国合作密切的国家或地区

国与国之间建立密切的合作关系有利于减少本国企业在合作国投资所受到的不公正待遇，例如，日本的企业倾向于在泰国、印尼和越南这些日本政府持有较多国外直接投资（FDI）的国家。

5、适当投保政治风险保险

由于亚洲各国普遍存在着政治风险，因此建议有关企业应视风险大小（风险发生的可能性和所造成的损失等），适当向母国国营保险

机构或国际保险机构投保政治风险保险，以降低风险发生时的损失。

### 参考文献

1、ADB, JBIC and World Bank (2005). Connecting East Asia: a New Framework for Infrastructure, Manila, Tokyo and Washington D.C.

2、世界银行和PPIAF项目数据库 (<http://ppi.worldbank.org>), 已根据物价指数调整

3、Norton Rose (2006). Asia PPP: a Survey of the Infrastructure Sector. Web:

[http://www.nortonrose.com/html\\_pubs/view.asp?id=11027](http://www.nortonrose.com/html_pubs/view.asp?id=11027)

4、Wagner, D. (1999). Political Risk Insurance Guide, International Risk Management Institute.

5、Sachs T., Tiong R. & Wang S.Q. (2007), Analysis of Political Risks and Opportunities in Public Private Partnerships in China and Selected Asian Countries – Survey Results, Chinese Management Studies, 1(2), 126–148, Emerald Group Publishing Limited, UK.

# 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](http://www.sinosure.com.cn)