

◆洞见专家工作印迹

中国保函工作赢得世界掌声

访国际商会银行委员会保函工作组专家朱宏生

■ 本报记者 范丽敏

用别人的语言、别人的方式,讨论别人主导制定的规则并非易事。作为在国际商会银行委员会保函工作组任职的中国专家,中国民生银行交易银行部产品专家、贸易融资产品中心总经理朱宏生可谓任务艰巨。

积极参与、跟踪 贸易金融国际规则制定

国际商会银行委员会保函工作组,旨在制定和完善见索即付保函统一规则,总结和讨论世界各地保函实务问题,促进国际银行界保函业务发展。2009年,在印度新德里召开的国际商会执委会正式批准修订版《见索即付保函统一规则》(URDG758),并于2010年7月1日起正式实施。

早在见索即付保函统一规则修订阶段,我就参与其中,反馈意见,进行保函规则推广和培训。朱宏生说,自2011年起,他作为主要发言人和讨论组专家,与国际商会银行委员会执行委员、保函专家组

组长 Andrea Hauptmann、国际商会银行委员会执行委员 Vincent O'Brien、国际银行与法律实务研究院主席 James Byrne 和其他中国专家一起,参与了历届国际商会举办的贸易金融年会和国际银行法律与实务协会(IIBLP)在中国举办的保函、信用证年会。2013年入选国际商会银行委员会保函工作组专家后,他坚持定期参加会议,积极参与讨论交流,参与国际规则的制定和推广。

据朱宏生介绍,民生银行还多次协办国际商会的贸易金融年会。国际商会中国国家委员会经常举办各类专业交流活动,这不仅有助于中国银行业和实务界了解国际规则和专业领域的前沿发展动态,提高我国贸易金融整体专业水平,还有助于提升和改善国际组织专家对中国的认识。

加强规则培训和推广 促进国际规则在中国的普及

在朱宏生看来,加强国际规则在中国的推广和培训,对中国银行

业和中国实务界来说意义重大,也是中国专家的使命。

作为国际商会保函工作组专家和中国国际商会保函专家组的副组长,朱宏生将规则推广、研讨和培训工作视作自己的工作职责,也利用业余时间从事规则推广活动,多次参与中国国际商会组织的国际商会见索即付保函统一规则和最高人民法院独立保函司法解释的培训活动,并担任中国建设银行总行、中国工商银行总行、国家开发银行总行、广东发展银行总行、中信银行总行等银行同业的培训讲师近百次,参训学员近万人,为在中国推广保函规则的推广发挥了重要作用。

在最高人民法院独立保函司法解释的起草过程中,朱宏生通过多次主持信用证和保函年会中国独立保函司法解释讨论环节,使国际规则的起草者和最高人民法院独立保函司法解释起草法官、中国专家面对面直接讨论,促进了中国的司法解释和国际规则接轨并保持兼容。朱宏生说,2016年11月,最高人民法

院最终发布了独立保函司法解释。该司法解释阐述了独立保函的独立性特征,设定了较高的欺诈例外证明标准,在实务方面与国际规则保持兼容,解决了国内保函独立性长期不被司法实践承认的难题,是中国司法领域取得的一个重要进展,在世界范围内也处于领先水平。

展示中国司法、银行界 遵守和兼容规则的形象

在最高人民法院独立保函司法解释起草过程中,朱宏生参与了历次专家论证会,积极向最高人民法院反馈修改意见,并积极在国际上宣传中国独立保函司法解释。他还将独立保函司法解释公开征求意见稿翻译成英文,征求国际保函专家意见。司法解释通过后,朱宏生与中国政法大学比较法学院院长、国际商会银行委员会法律委员会成员高祥教授一起,将司法解释翻译成英文,以便国际银行界了解。

在国际商会各种会议上,朱宏生还多次介绍和评述独立保函司法

解释的起草制定情况,先后在迪拜、约翰内斯堡、雅加达召开的国际商会银行委员会年会上就独立保函司法解释做专题发言。

以今年4月参加雅加达国际商会银行委员会春季会议为例,在保函工作组会议上,朱宏生就中国独立保函司法解释终稿进行了介绍和评述,引起国际社会的强烈反响,就连来自欧洲的代表都认为中国走在世界前列,需要向中国学习。当朱宏生介绍到最高人民法院第一次保护善意付款的主函开立人,即主保函开立人善意付款的即便存在欺诈也不能止付反担保函时,来自美国的保函工作组代表 Don Smith 和来自英国的代表 Stephen Tricks 带头鼓掌。

宣传中国司法界和银行界遵守国际规则并与国际规则保持兼容的正面形象,对增强国际社会接受国际银行界出具保函的信心,减少国际社会对中国司法的疑虑、促进中国的对外经济交往无疑具有正面的积极作用。朱宏生说。

◆企业动态

国电龙源南非德阿一期 风电项目完成风机吊装

本报讯 4月20日,随着12号风电机叶轮缓缓就位,龙源南非德阿一期(100.5MW)风电项目完成全部67台风机吊装。该项目从2016年9月份开始吊装第1台风机,在确保项目施工安全和工程质量的前提下,按期完成吊装任务。

龙源南非德阿一期项目位于南非北开普省德阿镇西南15公里处,总计安装67台联合动力UP-86 1500KW风电机。该项目作为龙源电力首个海外EPC总承包工程,全部机组在中国完成制造,由龙源南非公司组织国际团队运输、吊装,全部行程近13000公里。龙源南非公司精心组织、科学管理,克服海陆联运距离远、清关关事务繁琐、南非内陆运输管制苛刻等诸多困难,及时协调项目各相关单位相互配合,确保机组及时到货。(尤岚)

张裕海外酒庄转亏

本报讯 张裕集团近日发布的2016年年报显示,该公司去年营收不仅只是微增,归属于母公司股东的净利润更是出现了下降。值得一提的是,从年报主要控股参股公司业绩数据来看,张裕海外并购中,资金投入最大的西班牙爱欧集团,去年营业收入28133万元,营业利润亏损1624万元,净利润亏损748万元。

张裕主要控股参股公司中,两家子公司业绩出现亏损。其中,辽宁张裕冰酒酒庄有限公司2016年实现营业收入4374万元,营业利润亏损585万元,净利润亏损590万元;西班牙爱欧集团2016年实现营业收入28133万元,营业利润亏损1624万元,净利润亏损748万元。除旗下最大投资海外酒庄发展疲软外,早在2013年开始布局海外酒庄的张裕,时隔三年,国外业务板块整体仍存在体量占比小、盈利能力弱的情况。财报显示,张裕国外业务仅占公司总营收的5.94%,同比微增2.32%。(刘一博 武媛媛)

阿里云在“一带一路”沿线 实现规模化增长

本报讯 近日,阿里云副总裁喻思成透露,阿里云在以“一带一路”沿线国家区域为核心的海外市场获得高速增长,过去一年业务规模增速超过400%。

据了解,阿里云在“一带一路”沿线,设立了香港、新加坡、迪拜、欧洲等地数据中心,自主研发的大规模云计算操作系统飞天也一同出海,将遍布全球百万级服务器连成一台超级计算机,以在线公共服务的方式为社会提供计算能力。

驻云、网久等中国SaaS软件企业伴随阿里云的全球布局快速拓展海外市场。借助云计算技术,中国软件业出口总值获得了高速增长。数据显示,2016年中国软件业实现出口519亿美元,同比增长5.8%,增速比2015年提高4.1个百分点。(谢莹莹)

◆市场前沿

一带一路 沿线国家 主权信用分析报告发布

本报讯 4月21日,《一带一路 沿线国家主权信用分析报告》在京发布。该研讨会由东方金诚国际信用评级有限公司与亚洲信用评级协会联合主办。该报告旨在为中国企业和资本走出去,在不同风险条件下制定差异化投资策略提供重要参考。

《报告》显示,2016年“一带一路”沿线50个国家主权信用等级结果具有三大特征。一是沿线各国整体主权信用风险偏高。2016年沿线国家中有24个经济体主权信用等级处于投资级以下,占比48.0%,沿线经济体中主权信用风险偏高的国家占比较多。二是各国主权信用风险差异性很大。沿线国家中既有新加坡和卡塔尔两个AAA级国家,也有阿富汗(CCw)、黎巴嫩(Bw-)、巴基斯坦(Bw-)等高信用风险国家,评级结果横跨20个级别范围,各国主权信用等级鲜明差异往往意味着其国家风险亦处于类似的分化状态。三是各国、各地区主权信用风险来源差别明显。例如,有的国家政治不稳定风险很高、有的国家经济实力的下滑均对各自的主权信用等级产生了严重影响。

东方金诚研究发展部副总经理王青建议,首先要准确把握“一带一路”沿线各区域、各国的主权信用特征,在不同风险条件下制定差异化投资策略;二是对国别系统性风险进行实时、动态跟踪,及时调整投资策略;三是可以通过与当地机构合作,利用世界银行、官方机构投资保险等方式,进行风险缓释。(孙淳)



中国制造 太阳能电站 在日竣工

由驻日中资太阳能企业开发、承建并运营维护的日本岛根县滨田市第二期12兆瓦光伏电站项目(滨田MS太阳能发电站),4月25日在当地举行竣工典礼。该大型太阳能电站的九成设备来自中国制造。在日本并网发电的特高压太阳能电站中,这是中国产设备占比最高的项目。

中新社记者 王健 摄

贸易保护措施冲击中国装备制造业

■ 周小颀

机械工业信息研究院情报研究所课题组负责人、副研究员鲁欣在近日举办的百万庄论坛“机智库春季发布会2017”上称,中国装备制造业受贸易保护措施困扰,平均每两天就有一起影响中国装备制造业的贸易保护措施。

鲁欣称,装备制造业是当前全球贸易保护措施的首要领域,平均每天涉及一起针对措施。

鲁欣称,在后WTO时代,全球化面临挑战,经济政策内倾化突出,主要国家力推制造业回归,保护力度不断加大。

根据统计,自2008年金融危机以来,2009年-2012年的四年间,每年针对装备制造业的贸易保护措施

有100多项,总体来说不到200项。这些针对装备制造业的贸易保护措施自2013年开始飙升,当年就超过了400项,达到428项。

在2015年,这些贸易保护措施达到顶峰,为586项。2016年,因为行业不景气的原因,这些贸易保护措施有所回落,达到370项,占当年所有行业贸易保护措施的20%。

根据2009年-2016年的统计,在各国保护装备制造业的前十大保护措施中,最常用的进口关税排名第一,占到34.4%。位列第二的保护措施是国家援助计划,占所有保护措施19.2%。

值得关注的是,进口关税措施占所有贸易保护措施的比重自2011年

以来开始下滑,从53.8%下滑至2016年的26.6%,而国家援助计划所占比重呈现上升趋势,从2011年的12%上升到2016年的25.8%。鲁欣说:这说明各国在保护装备制造业方面加大了补贴等国家层面的保护力度。

据全球贸易预警组织(GTA)公布的数据,美国和欧盟发布的涉及装备制造业的国家援助计划和本地化要求,远多于中国,而中国则是受上述措施影响较多的国家。

据GTA统计,2016年美国发布的涉及装备制造业的9项国家援助计划,主要是向造船、汽车、飞机、轮胎、电动汽车及其零部件等行业提供国家援助,采取的形式包括补贴、税额减免,直接给企业提供奖励等,

累计金额约4.5亿美元。中国在这一年有两项国家援助计划涉及装备制造业。

全球各国加大对本国装备制造业的保护力度,相互之间面临的贸易和投资风险也加大。

在2009年-2016年的统计中,G20是影响中国装备制造业贸易保护措施的主要发起方,占比约77.6%,其中,巴西、俄罗斯、印度对中国的产业限制排名位列前三。

自2013年起,“一带一路”沿线国家发布的影响中国装备制造业的贸易保护措施开始增多。

截至2016年,该类贸易保护措施占这些国家相关贸易措施的比重已达67.1%。

我国服务外包产业 将步入黄金发展期

本报讯 日前,中国国际投资促进会和中国服务外包研究中心联合发布《中国服务外包产业十年发展报告》。《报告》指出,目前,我国已稳居全球第二大服务外包承接国。未来10年,我国服务外包产业将步入“黄金发展期”,成为接包发包并举、国际国内两个市场协调发展的全球服务外包中心。

《报告》指出,目前,我国服务外包产业的内生动力已初步建立。不过,对服务外包产业的定位和业务范围界定、鼓励政策的创新、国家现有政策的全面有效实施、服务外包企业运营环境的改善、国际竞争力的提升、中高端人才培养与引进等方面仍面临诸多挑战。

《报告》预测,2025年,我国服务外包合同执行金额有可能超过3万亿元,从业人员达2000万,其中高等学历从业人员近1500万,约占70%;员工过万、合同执行金额超亿美元的企业达50家左右;有望出现员工超10万、合同执行金额过百亿美元的服务外包企业。(王腾)

近年来,我国工程机械大型装备获得了长足的发展,企业紧密结合工程机械的需要和施工的要求,实现了进口替代。在前期工程机械行业景气低迷、国内需求疲软背景下,行业内企业纷纷通过增加海外出口、拓展多元化发展以补充其主营业务的下降。随着我国企业逐渐成为国际工程机械领域的重要参与者,许多企业对自身的定位已经从行业领先变成了国际领先,其品牌影响力、国际化程度、企业管理水平和价值链整合能力等方面都有大幅度提高。特别是排头兵企业,更是在国际化道路上不断探索着更加可行的方案。

日前,中债资信工程机械行业研究团队发布的一项报告提出,2017工程机械行业有望走出寒冬,但通过对部分企业进行深度剖析和对比发现,在工程机械行业经历较长时间一段时间的底部徘徊背景下,部分企业风险暴露加大,国内工程机械行业以信用销售为主的模式仍面

临较大的信用风险敞口。值得思考的是,在探索国际市场的道路上,我国工程机械企业如何在传统销售路子的基础上取精去糙,提升经营能力和抗风险能力?

行业现状:以信用销售为主

目前,我国工程机械行业基本形成了国有、外资、民企三足鼎立局面,以徐工、柳工、厦工为代表的国有企业,凭借丰富的行业经验、多元化的产品群和主导产品市场占有率高等优势实现了经营规模和市场影响力的较大发展,以美国卡特彼勒、日本小松、瑞典沃尔沃、韩国斗山等为代表的外资企业凭借资金、技术、品牌优势在国内工程机械高端产品市场上占据主导地位;中联重科、三一重工为代表的民营企业,依靠产权清晰、机制灵活和特有的管理模式成为了行业的新生力量,市场竞争力快速增强。相反,一大批规模较小和技术薄弱的企业则面临被淘汰的局面。

资金技术密集 信用销售为主 风险敞口较大

工程机械企业销售模式暗藏隐患

■ 本报记者 姜业宏

报告指出,国内工程机械行业以信用销售为主。所谓信用销售,顾名思义,即企业通过分期付款、延期付款等方式向单位或个人销售商品或服务的交易方式。记者了解到,实际上,目前国内企业信用销售已经非常普遍,如分期付款、赊销等,但缺乏系统的引导与扶持。在国外发达市场,信用担保制度已经健全,使用信用服务非常普遍,很少现金交易。

根据披露的公开资料来看,徐工机械、中联重科、山推股份和柳工股份均要求经销商在定期限内买断并要求有相应的资产抵押,对经销商的审核较为严格。而厦工股份销售模式以代理制为主,授权部分经销商开展按揭销售业务及使用全程通结算方式,未对代理商的信用额度及是否有一定资产抵押做出明确要求,从近年厦工股份公告多起诉讼经销商货款、占用费等拖欠不还情形来看,厦工股份代理商整体资质水平相对薄弱,销售模式最为激进。

销售模式:仍面临较大风险

报告分析指出,随着工程机械行业2016年8月以来行业景气度的持续回暖,以及各大厂商提高全额付款的比重,控制信用销售规模及加大对前期信用销售账款的追回,预计2017年信用风险敞口(即因违约行为导致的可能承受风险的信贷余额)将有进一步降低,但存量风险敞口收入比仍处于较高水平,前期大量信用销售形成的坏账损失率或将进一步增加,整体看未来工程机械行业仍面临较大的信用销售风险。

在前期工程机械行业景气度低迷、国内需求疲软背景下,行业内企业纷纷通过增加海外出口、拓展多元化发展以补充其主营业务的下降。报告认为,未来产品竞争力、信用销售激进程度、运营效率等要素将成为企业间信用品质分化的驱动因素。首先,工程机械行业属于资金、技术密集型行业,存在一定规模经济效应,规模大、产业链控制能力

强的工程机械企业,在面临市场剧烈波动时具有一定的抵御能力,而综合性、多品种企业能够分散单一产品市场波动带来的经营风险,整体风险相对较小。但品种相对单一的中小企业在面临行业景气度下滑时抵御能力较弱,企业盈利状况表现出更强的波动性。其次,工程机械行业前期大规模销售的信用销售在扩大企业收入和利润规模的同时,也使其回购风险有所增大,若企业回款或回购担保对象以个人或资质实力较弱的经销商为主,潜在在违约风险较大,而部分销售政策相对谨慎的企业要求经销商在定期限内买断并要求有相应的资产抵押,对经销商的审核较为严格,运营效率高的企业,其应收账款周转率和存货周转率较高,资金运营效率高,资金链较为灵活。而运营效率低的企业,其应收账款周转率和存货周转率较低,对企业资金形成一定占用,其资金链更易受冲击。