

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第**3**期

总第99期

内部资料 免费交流

【本刊特稿】

有效发挥政策性职能作用 扩大短期出口信用保险覆盖面

【市场前沿】

携手中国信保 福田汽车续写辉煌

【经贸聚焦】

中亚五国经济特征与经济发展探析

中国信保承保的越南广宁燃煤火电站项目

短期出口信用保险专辑

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 常川 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

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 有效发挥政策性职能作用 扩大短期出口信用保险覆盖面
- 02 中国信保推出小微企业出口信用保险简易承保方案
- 03 中国信保：发挥政策性职能 积极扩大小微企业覆盖面

市场前沿 Market Feedback

- 04 携手中国信保 福田汽车续写辉煌
- 06 北京六建：与中国信保全面合作，促企业健康快速发展
- 08 信保护佑“鹰皇”闯天下
- 10 出口企业信用管理制度亟待完善

信保说案 Case Study

- 12 从一宗案件揭开阿联酋的神秘面纱

行业新观察 Industrial Overview

- 15 照明行业趋势探讨
- 20 通机行业风险频发 信用保险保驾护航

经贸聚焦 Trade Focus

- 22 进军越南市场：中国信保为企业保驾护航
- 25 中亚五国经济特征与经济发展探析
- 29 2012年初阿尔及利亚国别状况研判及展望

资讯速览 News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

有效发挥政策性职能作用 扩大短期出口信用保险覆盖面

文 | 本刊编辑部

2011年,中国出口信用保险公司(以下简称“中国信保”)短期出口信用保险继续实现跨越式发展,全年承保金额突破2000亿美元,达到2054.8亿美元,同比增长32.3%,市场覆盖面进一步扩大,充分发挥了信用保险风险防范、促进出口、支持融资、保障就业的政策性作用。

2012年,国内外经济形势更加复杂严峻,国家对出口信用保险工作寄予厚望。短期出口信用保险将进一步发挥政策性作用,继续提高业务渗透率,努力扩大客户覆盖面,保障我国外贸出口稳定增长,促进外贸发展转型升级。中国信保将不断提升客户服务能力、产品研发能力、资源整合能力和风险控制能力,实现业务稳步增长和健康可持续发展。

扩大客户覆盖面

客户是中国信保政策性作用发挥的出发点和落脚点,“以客户为中心”的理念已融入中国信保的业务发展中。2012年,中国信保将进一步扩大短期出口信用保险客户覆盖面;同时,中国信保将进一步扩大中小微企业覆盖面,建立并实施面向中小微企业“专业化、品牌化、长期化”的全面服务体系,加大对中小微企业的保障力度。

提高新兴市场的承保比重

开拓新兴市场、促进出口市场多元化是2011年中央经济工作会议提出的明确目标之一。2012年,中国信保短期出口信用保险将按照国家政策导向和公司战略部署,保持传统市场承保规模平稳增长,并在把控好风险的前提下,加大对新兴市场的支持力度,继续提高新兴市场承保比重。

加快短期特险业务发展

短期特险是中国信保充分发挥政策性作用、促进外贸发展方式转变的重要切入点和业务发展的重要增长点,更是中国信保核心技术和专业价值的重要体现。2012年,中国信保将在总结、把控好国别、行业风险规律的前提下,进一步加快短期特险业务发展,加大项目培育力度,使短期特险项目承保再上新台阶。

提高对国家重点行业出口的渗透率

中国信保将进一步加大对机电、高新技术、汽车、船舶、轻工、纺织、医药、农产品等国家重点行业出口的支持,为优化外贸出口结构、推动产业转型升级、保障社会就业发挥积极作用。2012年,

中国信保将进一步提升短期出口信用保险对上述八个重点行业的覆盖面,提高对机电产品、高新技术、船舶、轻工等行业出口的渗透率。

支持中资企业境外发展

随着国家“走出去”战略的深入实施,我国企业设立境外经营机构日益增多。为维护我国企业海外权益,更好地履行政策性职能,中国信保将陆续推出“境外受控公司代理出口”、“一般代理出口”、“通过境外关联公司销售”和“再保险分入”等模式,支持中资企业境外发展。2012年,中国信保将进一步规范和完善这些业务模式,加大对中资企业境外发展的支持力度。

2012年,世界经济仍将缓慢复苏,但不稳定不确定因素增多,各国之间的经济摩擦日益频繁,保护主义倾向更加明显,对国际贸易和投资形成严重干扰。金融危机以来的实践表明,国际形势越复杂、出口形势越严峻,出口信用保险的作用就会越凸显。短期出口信用保险将进一步发挥政策性作用,扩大市场覆盖面,为促进外贸“稳增长、调结构、促平衡”作出更大贡献。本期《信用管理》特此推出短期出口信用保险专辑。☞

【产品推介】中国信保推出 小微企业出口信用保险简易承保方案

保障全面 操作简便

小微企业信保易 小微企业扬帆海外的护航者
助力企业走向国际 规避风险发展壮大

小微企业信保易 是中国出口信用保险公司为小微企业提供的专属出口收汇风险保障方案，该方案保障全面、操作简便，为小微企业开拓国际市场，提高出口竞争力，扩大业务规模，保障经营稳定提供全面、简便的政策性金融服务。

操作简便

投保手续简便	零门槛、零限制、一次交费、保障全年
计费方式简单	保单年度保险费 = 上年海关统计出口总金额 × 保险费率
索赔条件明确	仅需提供《索赔申请书》及保单约定的基本贸易单证
赔款支付及时	定损核赔后 15 个工作日内支付赔款

保障全面

保障范围	保险合同约定的全部出口业务	
覆盖风险	商业风险	买方破产、无力偿付债务、拖欠、拒收货物
		开证银行破产、拖欠、拒绝承兑
	政治风险	战争、内乱、叛乱、革命或暴动等
		禁止汇兑、延期付款令等外汇管制
		禁止货物进口或撤销已颁发的进口许可证等贸易管制

投保案例

某小微企业 2011 年海关统计出口额 100 万美元。2012 年 5 月 1 日，该小微企业投保“小微企业信保易”，承保条件为：单一买方赔付金额上限 5 万美元，赔偿比例 70%，费率 0.2%，保单最高赔偿限额为年度保险费的 60 倍。该企业：

需要缴纳的保险费为：1 000 000 美元 × 0.2% = 2 000 美元
 保单年度最高赔偿限额为：2 000 美元 × 60 倍 = 120 000 美元

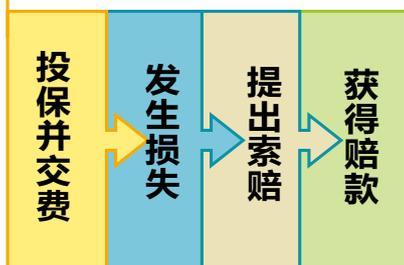
1 该小微企业以赊销 30 天(OA 30 天)的方式出口 3 万美元货物，到期后买方未付款。小微企业向中国信保提出索赔申请。

中国信保审核后，向该小微企业支付赔款 2.1 万美元 (3 万美元 × 70%)。

2 该小微企业以赊销 60 天(OA 60 天)的方式出口 7.5 万美元货物，货物出口后买方破产。小微企业向中国信保提出索赔申请。中国信保审核后，向该小微企业支付赔款 5 万美元 (7.5 万美元 × 70%=5.25 万美元。单一买方赔付金额上限 5 万美元，按 5 万美元赔付)。

3 在假设 1 及假设 2 案件发生后，该小微企业又出现若干应收账款损失，当累计应赔付金额超过 12 万美元时，该小微企业获得的赔款总额为 12 万美元。

保险流程



【新闻背景】中国信保： 发挥政策性职能 积极扩大小微企业覆盖面

日前，中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）正式推出“小微企业信保易”，即小微企业出口信用保险简易承保方案，进一步加大对小微企业支持力度。该方案最大的特点是“保障全面，操作简便”，产品界面非常简洁、清晰和友好，小微企业很容易就能理解和操作。

目前，已经有企业尝试了“小微企业信保易”。重庆一家进出口公司，主要出口铝材到欧洲地区。由于欧债危机，去年该公司最大的一家意大利客户将账期拉长到60-90天，因此失去了1000万元人民币的单子。该公司老总傅玉龙告诉记者：“去年我们预计做2000万元人民币的单子，实际只做了500多万元人民币。由于国外进口方纷纷延长账期，我们不得不放弃这些单子，小公司是承担不起跑单风险的。”该企业在选择小微企业出口信用保险简易承保方案后，傅玉龙告诉记者：“现在我去接下1000万元人民币的意大利订单，即使账期60天，90天我都不必担忧了。”

为响应国家扶持小微企业发展的政策导向，落实好中央经济工作会议和全国金融工作会议精神，2012年初，中国信保成立了支持小微企业专项工作领导小组，并及时在全系统召开专题会议，专门研究支持服务小



微企业问题，将扩大小微企业覆盖面作为中国信保当前的首要任务和中心工作，并对小微企业工作所涉及的保险产品、风险控制、理赔追偿、激励约束、组织领导、信息沟通等方面的工作进行了全面安排和部署。据介绍，到2012年底，中国信保服务支持的小微企业数量要争取达到2011年的2.5倍。

国际金融危机爆发以来，中国信保在大力支持重点行业出口、促进贸易结构优化、扩大信用保险覆盖面的过程中，十分重视对广大中小微企业群体的出口支持，针对中小微企业规模小、人手少等特点，专门推出了便利化、低成本的多种灵活优惠服务模式，帮助小微企业防范风险，促进出口。2010年，中国信保推出“中小企业信用保险E计划”，首次通过网络保险方式

为中小微企业提供出口收汇安全保障。2011年，“中小企业信用保险E计划”已在30多个省的商务部门网站开通投保窗口。目前，“中小企业信用保险E计划”支持的出口业务中，农产品、工艺品、陶瓷制品、玩具、小家电等劳动密集型产品占80%以上。2011年中国信保服务的客户中，中小企业就已占到近80%。

据介绍，对出口信用保险公司来说，小微企业量多面广，开发成本高，难度大，但支持小微企业的社会效益高，中国信保积极履行政策性职能，发挥专业化优势，扩大小微企业覆盖面，将有助于有效解决小微企业出口收汇风险保障，承接海外订单和贸易融资难题，并对稳定劳动就业起到积极的保障作用。☞

携手中国信保 福田汽车续写辉煌

文 | 北汽福田汽车股份有限公司 于博



北汽福田汽车股份有限公司(以下简称“福田汽车”)成立于1996年,是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司。总部位于北京市,现有资产近300亿元,员工近4万人,是一个以北京为管理中心,在9个省市区拥有整车和零部件事业部,研发分支机构分布在中国、日本、德国、中国台湾等国家和地区的大型企业集团。福田汽车的品牌价值目前超过340亿元人民币,连续几年位于国内汽车行业品牌价值三甲。商用车销售量连续多年位居全球前列。

作为北汽集团下属的骨干企业,福田汽车是一家跨地区、跨行业、跨所有制的国有控股上市公司。生产车型涵盖轻型卡车、中重型卡车、轻型客车以及大中型客车等全系列商用车。成立16年来,福田汽车通过强大的战略能力和运营能力,成功的把握了全球汽车业变化和中国汽车产业的黄金机遇期,在战略、技术和产品等层面均实现了跨越式发展。公司已连续八年领先国内商用车销售,是中国汽车行业自主品牌和自主创新的中坚力量,自2009年起,福田汽车更进一步跻身全球商用车销售前列。

福田汽车始终注重海外市场开发,并不断加快全球化步伐。福田汽车现有海外经销商130余家,并已经拥有一批长期合作且忠诚度较高的经销商,与公司战略合作紧密,共同发展。2011年,在国际政局动荡,整车出口市场并不理想的情况下,公司出口汽车36367辆,做到了同比14.0%的增长。

根据公司制定的“2020战略”,2020年福田汽车的全球销量将突破400万辆,而海外战略则是支撑福田2020战略的重要内容。根据规划,福田汽车2020年将实现海外销量150万辆,届时

出口销量将占总销量的38%。

为了顺利达成上述海外销售目标,我们需要与中国信保继续通力合作,进一步推进全方位深度合作伙伴关系。这是因为通过与信保的多年合作,我们已切实体会到,福田汽车可以在以下几个方面获得实实在在的帮助。

一、开拓海外市场,保证竞争优势

应当承认,当前我国整车出口还较大比重集中在政治风险偏高的新兴市场国家。一方面,这些国家的政局稳定程度、货物进口及外汇



与中国信保合作6年以来，我们已经逐步将中国信保的服务纳入到公司海外营销风险控制体系中。目前，福田汽车在内部实行的《海外经销商信用评级指引》等风控措施及制度中，已经直接嵌入了中国信保资信调查、限额批复等模块，并直接影响公司内部业务审批决策。



付款管控程度不一，政策可预测性较差，司法体系的透明度及效率往往不佳；另一方面，当地经销商本身自有资本也十分有限，即使其营收能力较好，但一旦遭遇市场变动，销售回款不畅，其偿债能力就会受到极大影响。因此，在业务员接单，后台财务审核等环节，经常发生“有单不敢接”的情况。

福田汽车与中国信保的合作始于2005年。在此之前，公司年度出口销售额不过2000余万美元，销售目的国不足10个，究其原因，对风险因素的回避，对风险敞口的担心，是影响业务拓展的最大因素。

有了中国信保的支持，公司出口信心不断增强，能够大胆接单。一方面，我们获得了相对较高的利润率；另一方面也能够获得较强的市场竞争力，能够较快放大销量，占领市场。截至2011年年底，福田汽车出口金额已达到3亿多美元，在海外的销售面已覆盖117个国家。在传统的新兴市场之外，凭借支付条件上的优势，福田汽车也得以顺利敲开了澳大

利亚等发达国家市场的大门。

二、嵌入式风险控制，全流程信用管理

与中国信保合作6年以来，我们已经逐步将中国信保的服务纳入到公司海外营销风险控制体系中。目前，福田汽车在内部实行的《海外经销商信用评级指引》等风险控制措施及制度中，已经直接嵌入了中国信保资信调查、限额批复等模块，并直接影响公司内部业务审批决策。实践中，通过借助于中国信保对于海外国别、行业及特定银行、买方的专业承保经验，在风险可控的基础上，最大程度促进销售，成果显著。

借助于中国信保全流程的信用管理服务，我们可以在事前充分了解开证行及买方的资信状况，在事中及时获取对方的风险变动情况，更可在风险出现后获得切实的损失补偿，并借助中国信保的海外渠道优势，实现有效的追偿减损。2011年，在阿尔及利亚一家开证行拖欠公司货款的情况下，中国信保积极行动，协助公司与对方展开

谈判，通过向对方施加压力，很快收回500余万美元货款。2011年中，在叙利亚政局出现动荡的情况下，中国信保又及时向我们通报了相关最新情况，我们在听取相关建议后，停止继续发货，避免了损失进一步发生。

三、及时足额赔付，切实履行承诺

尽管福田汽车自身整体风险控制较为严格，在2011年以前，从未发生索赔，但在去年以来，受到难以事先预测的买方所在国政局动荡的影响，部分应收账款未能如期收回。情况发生后，中国信保理赔追偿部门高效行动，协助我们与买方谈判，积极减损并第一时间核定了损失原因，随即快速而足额赔付了相关损失，切实履行承保之初就做出的承诺，体现了服务客户的态度和意识。

福田汽车立志于早日达成“2020战略”目标——用25年时间，把福田汽车打造成为世界级汽车企业。我们也愿在此过程中，与中国信保携手并进，共创辉煌。🔗

北京六建： 与中国信保全面合作，促企业健康快速发展

文 | 北京六建集团有限责任公司 孟晓勇

北京六建集团有限责任公司（以下简称“北京六建”）成立于 1958 年，是新中国成立最早的施工企业之一，是一家集建筑设计、工程施工、房地产开发、装饰、市政道桥、钢结构施工、设备安装、商品混凝土、古建、建筑实验、建筑技术研发、物业管理于一体的大型国际建筑企业集团。集团公司年新签合同额 60 亿元，年竣工能力 150 万平方米，年开复工面积达 400 万平方米，各项经济技术指标均以每年 20% 的速度递增。

为响应国家“走出去”的号召，早在 2006 年北京六建集团公司就开始着手组建自己的国际建筑工程部门，并积极进军海外建筑市场。短短五年时间里，从坦桑尼亚国家体育场初次走出国门，到成功开辟拓展安哥拉、阿尔及利亚、特立尼达和多巴哥等多国市场，北京六建人用“北京速度”和“北京标准”打造出国际级施工企业。

一、防患于未然，与中国信保首度合作极大坚定合作信心

众所周知，海外工程承包项目具有前期投入大、工期长等特点，企业不仅要在工程前期垫付大额资金用于设备、原料采购，还涉

及工程所在国的经济形势、进出口政策、资金、劳务政策、相关法律法规和外汇管制等方面，而且可能遇到不熟悉的地理气候条件、不同的技术要求和规范，更重要的是在未来几年的施工过程中还可能遭遇战争、内战、叛乱和暴动等政治风险，以及买方破产、拖欠工程款等商业风险，从而导致工程款项无法按期收回。

随着海外承包工程的数量和金额迅速增长，北京六建制定了一整套风险控制办法和企业信用管理制度。但作为北京市属二级企业，公司平台小、融资渠道少、抗风险能力相对较弱，瞬息万变的市场发展和国际政治经济形式也使风险防控变得难上加难。

有鉴于此，北京六建在 2011 年阿尔及利亚某项目中，首次选择了与政策性保险公司中国信保合作。签订投保协议时，正值利比亚战乱之际，我们看到了很多中资企业的海外利益受到严重威胁，损失巨大，尤其是在利比亚实施工程承包项目的企业受损更为惨重。而之后，中国信保紧急启动“理赔绿色通道”，并向北京建工集团、中国葛洲坝集团股份有限公司和中国建材集团进出口公司分别预赔款 8000 万元、1.62 亿元和 4815 万人民币，以及对其他公司的预赔付，让同为海外施工企业的我们顿感踏实。与中国信保的首度合作，愉快而顺利，虽然没有出险，却犹如给我们的整个施工过程吃了一颗

“定心丸”，也坚定了我们日后与中国信保深入、全面合作的决心。

二、与中国信保全面合作，促进企业健康持续发展

为实现北京六建集团公司“十二五”规划中的“到‘十二五’期末，公司境外业务产值将占到公司建安产值的1/3，全面形成京内、京外、境外三足鼎立的局面”的目标，北京六建在2012年伊始就制定了“与中国信保全面合作”的计划。

“全面合作”包括三个层面：

（一）常规投保，特别是普通商业险无法覆盖的战争风险、国家违约风险、业主不付款、业主违约风险等，将信用险常态化、制度化，形成全面的风险管控体制；

（二）借助信用保险支撑，全面整合优化客户群体。主要表现在，向中国信保充分了解并跟踪业主资信状况、业主信息变动、业主风险变动，项目国的政治经济风险状况等；

（三）充分利用中国信保平台，借助中国信保出具的保单，向银行进行项目融资贷款，解决项目实施过程中的资金短缺问题。

简而言之，北京六建与中国信保的合作，不仅限于与其本身合作，

还将通过这一政策性保险支持，建立与政府、银行以及其他商业保险公司的合作，初步形成“政、企、银、保”全面合作的模式。我们坚信，在未来的日子里，与中国信保的全面合作，不仅可以帮助我们解除海外施工中的后顾之忧，更可以帮助我们增强风险鉴别能力、拓宽融资渠道，助力北京六建集团公司实现健康快速发展。🏢



信保护佑“鹰皇”闯天下

文 | 吉林市鹰皇果仁食品有限公司总经理 韩国刚



“一张出口信用保险单，助推鹰皇果仁出口额从2009年的几百万美元，发展到2011年的4000多万美元。与中国信保的合作，不仅仅为我公司的发展迎来新的契机，专业、热情、周到的服务更让我们深刻体会到政策性公司的贴心服务给企业带来的好处。”

——韩国刚

吉林市鹰皇果仁食品有限公司（以下简称“鹰皇果仁”）主要从事蔬菜、干果、芸豆等农产品的出口，其中蔬菜、干果主要出口到菲律宾、马来西亚等东南亚国家；芸豆主要出口到英国、荷兰、加拿大、美国等欧美国家。公司拥有亚洲最先进的豆类加工生产线，是全球著名的芸豆采购和生产公司 POORTMAN 的指定加工厂。

保驾护航有“你”我放心

风险管理是企业的头等大事。2009年席卷全球的国际金融危机也让鹰皇果仁感到丝丝寒意。客户需求锐减，每笔订单对我们来说都显得格外珍贵！经过几番努力，我公司与印度尼西亚、马来西亚等国的三家公司达成白瓜子、马铃薯和大蒜的贸易意向，货值约合800多万美元。当时国际金融危机风头

正盛，我们又是第一次与这三家公司做生意，对方经营状况如何，有无拖欠货款历史等，我们都一无所知。正当我们犹豫不决的时候，中国出口信用保险公司长春办事处（以下简称“中国信保长春办事处”）的客户经理主动上门介绍信保业务，让我们感觉眼前一亮。

中国信保工作人员了解到我们的顾虑后，积极为我公司着想，他们利用中国信保自身强大的信息优势，详细调查了这三家公司的信用等级、经营状况、偿还能力等重要信息，为我们下定决心签署出口合同提供了强有力的信息支持。有了出口信保的保障，免去了我们的后顾之忧，不仅当即接下大额订单，而且在风险可控的情况下尽可能给客户以信用支持，这种做法得到国外客户的认可，双方合作关系越来越好，市场越做越大，最大限度的

实现了公司赢利。2011年，我们与这三家公司的贸易量已达2500多万美元。

保单融资一分钱当两分钱用

资金高效周转就会产出更多的收益，起到一分钱“变成”两分钱的功效，对外贸企业而言，这点尤为重要。鹰皇果仁出口的农产品在国际市场上通常以赊账方式结算，三个月甚至更长时间才能收回货款。由于货款回笼慢，资金常常捉襟见肘。在结识中国信保之前，我们经常为流动资金短缺和周转问题万分苦恼。投保以后，我们学会了“信保项下贸易融资”模式，用保单做质押，把没有到期的应收账款转让给银行，就可以在货物出口后几个工作日就得到80%货款，这样就加快了资金周转速度，下一步的生产也得到了保障。



其实，“信保项下贸易融资”还有一个最大的好处，就是不占用我们在银行的授信额度，这也是合作当初我们没有想到的。没有额度的限制，使得业务开展更加顺畅，我们自然也获得了更多收益。通过保单融资功能，我们摆脱了资金困扰，与菲律宾的白瓜子出口业务与日俱增，而且借助这张保单的融资功能，我们还满足了老客户提出的延长账期的需求，使得双方合作关系越来越紧密，规模越做越大，真正实现了良性循环和可持续发展。

从一无所知到受益匪浅

从2009年第一次听说出口信保到如今，已经走过了整整三年，从最开始不明白出口信用保险是什么，到如今可以向我的员工熟悉地讲解整个业务流程，从最开

始说不全“中国出口信用保险公司”这几个字，到如今对中国信保给企业带来的好处可以夸夸其谈，我和我的公司正在经历翻天覆地的变化。

依托信保的保障，我们不再担心放出去的货款一去不回；凭借信保的信息渠道，我们不再担心国外客户的真实性，海外市场越做越大；依赖信保的保单融资功能，我们不再陷入“卖了豆腐买豆子”的怪圈，整体出口规模扩大，企业发展也因此进入了良性循环。在信保助力下，我们双方共同探索风险控制与开拓国际市场的最佳途径，信用保险已融入鹰皇果仁的内部风险管理流程，公司出口业务呈现稳步发展态势。自投保以来，我公司累计出口额约7000万美元，融资额1.34亿元人民币，保障了200多家农户的稳定收入。

热情周到服务企保亲如一家

为了帮助我们了解“信保项下贸易融资”的功能和流程，为了帮助我们尽可能节省融资成本，中国信保长春办事处的客户经理多次带着我们走访各家银行。在频繁而又卓有成效的拜访中，我们真切感受到，信保支持企业做强、做大的拳拳之心。

企业非常看重实效，信保每付出一份真挚的努力，兑现一个承诺，都会换来企业更多的信任。至今，我对长春办事处工作人员的一番承诺仍记忆犹新。一次拜访某家银行回来的路上，她鼓励我说道：“现在是咱们上门找银行融资，参加信保之后，你们的出口量就会越做越大，最多两年，银行会主动求您去融资的，放心吧！”仅一年多的时间，公司的出口业务果然蒸蒸日上，如今，我们专门设置了接待银行的部门和人员，各家银行争先恐后地主动上门找我做融资和贷款，我由衷地敬佩信保客户经理的专业和敬业！

鹰皇果仁与中国信保从邂逅到相识，再到亲密无间，从最初的“牵手信保，共谋发展”到如今的“深入合作，共创未来”，双方合作与信任步步深入，离不开中国信保团队专业而周到的服务。相互信任，密切合作，使我们显著提高了抵御国际市场风险的能力，化解了过去有单不敢接、大单不敢做的难题，为我们出口业务稳步、快速的发展提供了强有力的保障。感谢信保公司全体同仁的支持与帮助，我们希望鹰皇果仁在未来不断发展壮大的过程中，一路有你！

海外坏账激增，暴企业信用管理软肋

出口企业信用管理制度亟待完善

文 | 深圳特区报 段雨梅 沈阳

核心提示：逾期而未能收回的海外账款如同出口企业的噩梦，对于众多出口商而言，这种体会在今年显得尤为深刻。因为，不容乐观的全球经济形势正在将信用危机的影响放大。

如何解除出口坏账屡屡发生的困扰？对此，中国信保深圳分公司项目险业务处处长林捷接受记者采访时表示，导致出口企业坏账率居高不下的因素有多种，而在当前经济形势下，坏账激增暴露出企业信用管理制度缺失的软肋。企业应该从自身寻找原因，最重要的是提高风险管理意识，建立和完善信用风险管理机制，从出口前的资信调查、出口后的收汇跟踪等各个环节来控制风险，“防范于未然”比事后追账更有必要。

抗风险能力差，阻企业做强做大

“我国从事出口的企业只有极少数建立了相对完善的信用监管体系，而其中外资企业又占据绝大多数。”林捷在工作中明显感觉到，今年以来，由于信息不对称和不完善，出口企业面临着严重的信用风险。

根据林捷所掌握的情况，“在深圳地区，只有小部分发展比较迅速、已形成一定规模的企业信用管理制度相对完善，大部分企业的信

用管理制度并不健全。包括制度本身没有建立，另外对制度的理解不到位。尤其是多众多的中小型民营企业，多数还是靠老板自己掌控信用风险”。

事实上，许多企业不但认为银行信用证不存在风险，老客户不存在风险，甚至把发达国家也纳入企业出口安全边界之内。而经历过外贸纷争的出口商则十分清楚，出口企业的坏账常发生在老客户身上，发达国家的市场也并非最安全的。

“部分外贸企业由于惧怕坏账的风险采取非常谨慎的信用政策，对非信用证业务一律拒之门外，结果限制了业务的发展。”林捷认为，信用管理水平不高导致企业抗风险能力差，已成为企业做强做大的瓶颈。

识别买家风险，撬动出口贸易

如何杜绝企业的出口坏账？在林捷看来，第一道防线就是出口信用保险。作为国家为推动外贸出口、保障企业收汇安全而制定的一项非

营利性政策性保险业务，出口信用保险由国家财政提供保险准备金，不但可以为企业“走出去”保驾护航，还可以增强国家抵御海外经济危机的能力，并在严格控制风险的基础上，实现出口效益的最大化。

“信用管理首先是一个识别买家风险的过程。”林捷表示，在交易前，出口信用保险机构利用其全球信息网络，帮助客户实施资信调查，从资金实力、信用程度等多个方面了解买家的信息，并对其做出全面评估，帮助企业防患于未然。

“接下来就是剔除风险。”在发货环节，根据不同风险状况设定不同账期。在交易过程中，出口信用保险机构会即时跟踪海外买家的动态变化，适时评估买家的信用风险，并就相关风险向出口企业做出提示，协助企业及时调整信用限额。后续还要即时跟踪收汇情况，协助企业监管应收账款。

“完善的信用管理制度所发挥的真正作用，体现在出口企业在面对不同信用水平和风险情况的买家时，可以根据具体情况采取差异化



“部分外贸企业由于惧怕坏账的风险采取非常谨慎的信用政策，对非信用证业务一律拒之门外，结果限制了业务的发展。”林捷认为，信用管理水平不高导致企业抗风险能力差，已成为企业做大做强的瓶颈。



的销售策略。”比如，遇到买家希望通过放账采购更多的货物，便是信用政策和管理发挥作用的时候。经过风险识别，如果风险在可接受的范围内，便可采取放账的交易方式促进销售；如果识别出买家风险已发生恶化或者信用欠佳，则要适当使用风险控制措施，包括在合同签订、选择担保结构等方面要有所准备，通过相应操作防范风险。

完善信用管理，杜绝海外“赖账”

“毫无疑问，企业自身的信用管理意识亟待强化。”在林捷看来，近年来中国出口企业遭遇国际买家“赖账”事件层出不穷，若没有一套好的信用管理系统来守好出口的大门，企业在对外贸易中蒙受损失是必然的，加强和完善信用风险管理已成为我国外贸企业尤其是中小型出口企业的当务之急。

提到信用管理制度，许多企业首先会想到咨询公司为企业所制定的有关制度和流程。而在林捷看来，企业可能会有办法在纸面上构建出一整套制度，但如何去执行是个值得深究的问题。

从中国信保这十年的发展经验来看，与全国各地企业的合作都遵循着一个简便可行的方式。即中国信保帮助企业来建立信用管理制度，并在交易过程中负责督促和监督。企业只要依据中国信保的信用保险流程，作出相应的制度安排和人员职责分工，实际上就可以构建起一套完善的信用管理制度。☞

从一宗案件揭开阿联酋的神秘面纱

文 | 黄晓松

一、案情简介

2009年9月，出口商Y公司向阿联酋进口商G公司出口一批化工原料，付款方式为D/A60天，出运货值40万美元。G公司向银行承兑后，凭正本单据提取了到港货物，但未能在汇票到期日支付相应款项。经Y公司多次催收，G公司仅口头表示将尽快付款，但并未实际履行。2009年12月Y公司向中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）报损，并委托中国信保向G公司追讨欠款。

二、案件处理

接到报损通知后，中国信保立即展开了调查、追讨工作。经中国

信保委托海外追偿渠道向G公司施压，G公司于2010年1月出具了书面分期还款计划，并于2010年2月上旬支付欠款27万美元。根据还款计划，G公司应于2010年2月底支付剩余欠款13万美元，但未能按期支付，并表示由于资金周转困难，将延期至2010年6月付款。

针对这一情况，在综合分析G公司的还款意愿和还款能力等因素后，2010年3月初，中国信保指示海外追偿渠道向G公司所在地迪拜工商协会（Dubai Chamber of Commerce & Industry）发出正式书面投诉函。2010年3月底，G公司在当地工商协会、追偿渠道、中国信保等多方联合施压下，一次

性清偿余款13万美元。至此，中国信保为出口商Y公司成功追回全部拖欠款项。

三、案件启示

受客观条件和宗教传统、商业文化的影响，中国企业在海外聘请律师往往是为了获得律师的专业咨询和意见，以便合理协商解决纠纷，尽可能避免卷入诉讼中。如在本案中，在协商无效而出口商对海外诉讼又顾虑重重的情况下，中国信保海外追偿渠道选择了直接向当地工商协会正式投诉。虽然启动此项程序需要支付一定的律师费和文件送达费，但由工商协会向进口商G公司发出、经法院工作人员正式



受客观条件和宗教传统、商业文化的影响，中国企业在海外聘请律师往往是为了获得律师的专业咨询和意见，以便合理协商解决纠纷，尽可能避免卷入诉讼中。



送达的警告信 (Legal Notice) 显然对债务人起到了至关重要的威慑作用,并最终促使债务人迅速全额还款。

本案是一宗比较典型的拖欠追讨案件,但债务人所在中东地区特殊的法律环境、政教体制、商业文化给案件蒙上了一层神秘、复杂的面纱。在此,我们希望以该案为契机,通过号称沙漠之花的阿联酋走进中东地区,为中国企业开拓中东市场保驾护航。

(一) 阿联酋工商协会的特殊作用

阿联酋七个酋长国(阿布扎比、迪拜、沙迦、阿治曼、乌姆盖万、哈伊马角、富查伊拉)均有各自的工商协会。其中,阿布扎比工商协会是海湾合作委员会国家(Gulf Cooperation Council, GCC, 包括阿联酋、沙特、卡塔尔、巴林、科威特、阿曼)中最大的工商业协会,共有5万多家商业会员。在阿联酋境内合法注册经营的公司必须同时注册成为某个工商协会的会员,会员公司可以享受商会提供的商业发展机会,但同时也要接受商会的管理和监督。如果会员公司被商会记载有不良的商业信用记录,其在工商机关办理营业执照年审或续期时会遇到困难,严重时甚至可能被吊销营业执照或中止会员资格。

通常,阿联酋各工商协会的工作范围包括解决商务纠纷、发放经营许可证、提供专家检验、审查资质证明、法律文件有效性鉴定等,同时还提供商业信息和咨询服务。

例如,阿布扎比工商协会不仅制定经济方面的各种法规、条例,还设有专门的国际、国内商务调解仲裁中心(Commercial Conciliation and Arbitration Center)解决商业纠纷。由此可见,阿联酋工商协会发挥着“准政府机构”的管理和督导作用。正是由于其覆盖面广、功能强大、有一定的强制效力、国际业务经验多、本国保护主义色彩不严重等特点,中国出口企业如能全面了解并适当运用其职能和服务,对于更好地开展对阿贸易将大有裨益。

(二) 阿联酋法律传统

中东是一个政教合一、宗教色彩浓厚的地区,以伊斯兰文化为背景的政治、经济和人文传统,必然深刻影响着中东各国的法律体系。同时,西方法律体系的引入,在不断加强中东国家法律与国际社会适应性的同时,也使得中东各国在立法和法律执行过程中始终充斥着宗教传统与西方法律文化的冲突和矛盾,从而决定了该地区各国法律具有明显的不完善性和不稳定性。

例如,黎巴嫩和叙利亚的法律体系主要是仿照法国模式建立起来的,阿尔及利亚、突尼斯和摩洛哥的现代化法律改革也是以法国为样板;而阿联酋则是将伊斯兰法作为基本法,主要仿效埃及1949年《民法典》(沿袭法国法)建立了民法体系,使其现代法律体系呈现法国法、伊斯兰法与习惯法并存的局面。而阿联酋作为中东地区开放程度最高、自由贸易最发达的国家之一,

吸引了欧、美、亚等各大律师事务所和法律服务机构云集于此,为我们在该地区开拓高效、专业的合作渠道提供了极大的便利条件。

(三) 阿联酋法律体系简介

1、阿联酋法律体系概况

阿联酋不属于严格的联邦制国家,因此不存在联邦和州立法并行的法律系统,但因政教合一的特殊背景,存在与世俗法律并行的伊斯兰法律和法庭系统(Shariah)。阿联酋实体性法律由联邦政府制定,包括近几年出台的《劳动法》(No.8, 1980)、《商业代理法》(No.18, 1981)、《海事法》(No.26, 1981)(修订)、《商业公司法》(No.8, 1984)(修订)、《民事交易法》(民法典)(No.5, 1985)、《商标法》(No.37, 1992)、《商业交易法》(No.18, 1993)等。除此之外,其他非实体性法律则由各酋长国在授权下以法令方式颁布,以规范当地事务。

阿联酋七个酋长国中,迪拜与拉斯阿尔卡麦选择保留自身独立的司法系统,而其他五个酋长国则加入了联邦司法体系。阿联酋联邦司法体系与中东其他国家相似,法院内部分为民事及刑事两个主要部门。诉讼程序一般分为三个阶段:初审、上诉审及联邦最高法院上诉审。

因主权债务危机而震惊世界的迪拜和迪拜国际金融中心(Dubai International Financial Center),在阿联酋联邦法令的授权下拥有自己民商事方面独立的立法权及司法系统,与西方法律体系接轨程度

较早,运行效率和透明度更高。依据该中心的法律,迪拜及金融中心设有初审法院及二审法院,初审法院由一名法官担任,二审法院由审判长及另外两名法官组成。二审法院的判决是终局、可执行的。各级法院主要审理及执行与中心有关的各类民商事纠纷。

2、阿联酋破产法律制度一瞥

在现代中东社会仍然盛行的伊斯兰法律最初用来处理个人地位的法律案件,后来扩张到严重刑事案件,劳动及其他特殊的商业事务,而根据《可兰经》确立的伊斯兰金融的基本原则,贷款人向借款人收取利息是被禁止的,债权人通常被称为合作伙伴(Partners),是要与债务人共担风险的,也就是说债权人在债务人破产时难以享受到优先于股东的分配权益,债权人权益的保障和实现存在极大的不确定性和滞后性。

2009年,迪拜世界缔造的沙漠神话突然破灭,使全世界商界和法律界的眼光聚焦到那个一直停留在学术研讨层面的法律领域——迪

拜破产法,让人们不得不认真考虑破产对于整个迪拜、阿联酋,甚至整个中东地区的真实影响。因此,迪拜于2009年12月14日宣布将尽快颁布一部以联合国的相关范本为模本的新破产法律。

现行迪拜破产制度主要规定在《商务交易法》(Commercial Transaction Law)(No.18,1993)中。依据相关规定,债务人可以与债权人就债务归还问题进行商谈并达成重组安排,重组的好处主要是可以延长债务人的还债期限。如果谈判失败,债务人可以宣布破产;在债务人拒绝履行债务30天后,债务人有义务宣布破产,否则将面临刑事指控。

(四) 出口企业应关注的中东地区法律问题

一方面,中国出口企业要积极地利用中东国家与中国的传统友好关系和经贸合作基础,大力开发阿联酋及其他中东国家巨大的市场潜力和投资空间;另一方面,也要对该地区的法律风险予以充分关注。

1、现代法律体系尚不完善、

不稳定,且与伊斯兰法律体系并行。

受中东地区特殊的历史文化、宗教信仰、政教体制等因素影响,西方现代法律体系进入中东地区并为之融合的过程存在诸多变数、面临重重障碍,这也为伊斯兰法的延续和盛行提供了方便之门。例如,除了巴林等少数中东国家,各国均规定在民商法没有明文规定的情况下法院可以直接引用伊斯兰法。

2、特殊要求为出口商步步设卡。

在中东国家启动法律程序或提交正式文件,通常仅使用阿拉伯语,而对于来自外国的法律文件,又额外要求进行公证和使馆认证。在审判管辖、适用法律、仲裁地选择、判决执行等问题上,当地法院在裁判时往往带有严重的保护主义倾向。

3、中东各国有共同点,更有差异性,在与西方法律体系接轨的过程中仍然存在诸多变数。

虽同处中东地区,具有相似的历史、文化和宗教信仰,但沙特和阿联酋的法律体系相对更为保守,伊斯兰法始终是其法律制度的基础;而其他国家如埃及、叙利亚、黎巴嫩、卡塔尔等国家则更为现代,更接近西方法。而即使在那些已经建立了现代法律制度的国家,随着近年国际政治、经济、宗教格局的变化,也出现了伊斯兰法复兴的呼声和趋势,为未来中东地区法律和经济的发展增加了更多的不确定因素。☒

(作者单位:中国信保理赔追偿部)



照明行业趋势探讨

文 | 毛勤晶 王韵 许欢

一、照明行业趋势特点

照明行业与人类生产、生活息息相关，并因此有了庞大的市场规模。该行业按照用途分为一般照明、重点照明、焦点照明（任务照明），按使用场所分为民用建筑、公共建筑、工业建筑、公用场所及户外。按照照明行业产品，主要分为灯管（光源）、电子部件（如镇流器、控制器）、灯具（如灯罩、支架）。照明耗电消耗全球的 17% 的电网发电，每天消耗 170 万桶石油。2011 年全球照明销售额达 922 亿美元，虽然有上述庞大的规模，但在过去几年照明市场增长乏力。但未来 4~5 年内全球照明市场将加速上扬，特别是 LED 照明在技术升级和政策驱动的双重推动下，有望在 12 年起大幅扩大市场比例而我国 10 年照明产品出口额占到全球市场份额的约 1/5，预计未来几年 LED 照明产品出口将迎来高速发展的黄金时期。

（一）全球总体持续增长

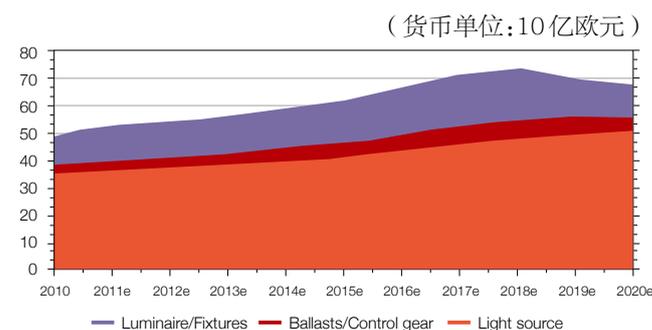
根据 Digitime 的相关数据，2011 年全球整体照明市场产值为 922 亿美元，较 2010 年仅微幅成长 1%，增速有限主要是受到欧债危机的影响。按飞利浦相关预测，到 2015 年全球普通照明市场规模约在 800 亿欧元（约 1040 亿美元），从 2011~2015 年年复合成长率将达 5%~7%。而根据欧司朗公开的预计，2020 年全球普通照明市场的容量将会增长至 910 亿欧元（约 1183 亿美元）。

根据汇丰相关研究，在 2011 年全球的普通照明市场产值约为 520 亿欧元（约 676 亿美元），全行业产品构成中，灯具占 70%，光源约占 24%，电子部件仅占 6%。预计在 2018 年前将保持总量增长态势，但由于光源产品中 LED 使用寿命延长、价格降低，在数量和金额两

个方面将会降低未来行业总体容量。

从总体数据看，全球照明行业，虽然受宏观经济环境影响，但由于全行业 90% 的需求来自于更换需求，总体将呈现增长的态势。

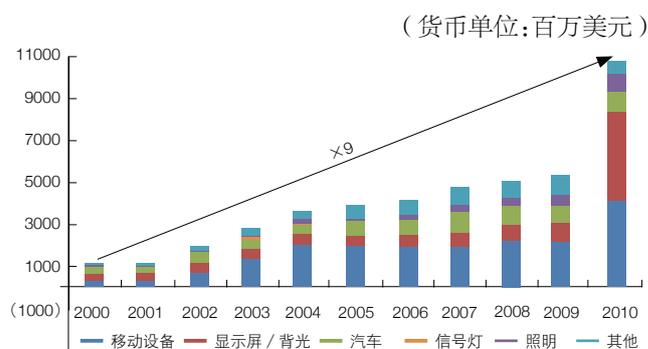
图 1：全球普通照明市场产值预计



来源：汇丰研究

而就 LED 照明而言，在过去的几年，LED 照明呈现较高的复合增长率，且这一增速已明显呈现上扬加速的态势。

图 2：过去 10 年高亮度 LED 市场规模及应用领域变化



¹ 本文汇率按 1 美元 = 1.30 欧元统一换算，以下均相同。

(二) 行业上下游参与者众多，部分产品、地域龙头企业优势明显

照明行业总体市场参与者众多，按产品领域初步分为灯管、镇流器、开关、灯具四个领域，相关领域的市场集中度如下，灯具作为最大的细分领域实际在全球呈现高度分散状况。

表 1：照明行业产业集中度分析



	光源	镇流器	开关	灯具
集中度	高度集中	中度集中	分散	特别分散
主要竞争者份额	前三份额 >60%	前三份额 >40%	超过 100 家企业	超过 1000 家企业
行业龙头	飞利浦 欧司朗 GE	飞利浦 欧司朗 Zumtobel	Zumtobel 飞利浦 施耐德电气	飞利浦 Acuity Zumtobel
市场规模	156 亿美元	39 亿美元	10 亿美元	468 亿美元

来源：Frost & Sullivan 公司

根据 Frost & Sullivan 公司相关研究，在全球主要市场中，照明光源行业前 5 大企业集中于包括 GE、飞利浦、松下、西门子等相关全球家电龙头企业。

表 2：世界主要区域照明行业光源龙头企业

Region	Market size (EURbn)	Number1	Number2	Number3	Number4	Number5
Europe	3.0	philips	Osram	GE	Mwgamn	Panasonic
NAFTA	2.8	GE	Osram	philips	Acuity Brands	Panasonic
APAC	3.4	philips	Osram	GE	Panasonic	NVC
RoW	2.0	philips	Osram	GE	Panasonic	Zumtobel

来源：Frost & Sullivan 公司

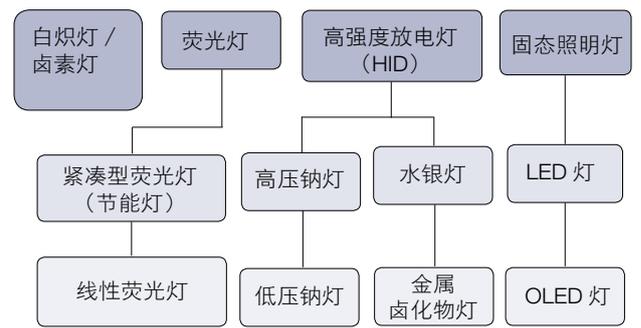
(三) 节能环保成为未来行业发展的重要方向

照明行业同样是全球高耗能的领域，据不完全统计，当前全球用于照明领域的能耗占全部能耗的 19%。

² 欧司朗是西门子的子公司。

因此降低照明的能耗始终是照明行业的重要课题。照明能耗主要集中于光源领域，当前主要的照明主要光源技术包括：白炽灯、荧光灯、高强度放电灯和固态照明灯四种。

图 3：四种不同类型的光源技术



当前全球市场中，白炽灯占比已经不足 20%，荧光灯是当前主要使用技术，汽化灯在工业和室外照明中仍有一定比例的运用，LED 灯占比较低。从长远看，白炽灯由于能耗较高，各国已经先后制定政策，淘汰相关产品政策。随着 LED 技术成熟，伴随产品价格下跌和性能完善，在未来的 5 年内，将迎来行业的高速增长阶段。

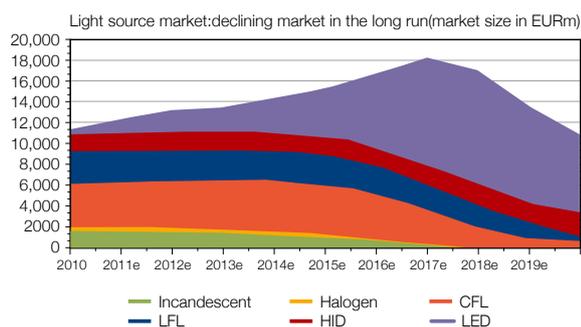
表 3：主要照明技术特点分析

产品技术	普通白炽灯	线性荧光灯 (LFL)	紧凑型荧光灯 (普通节能灯 CFL)	LED 灯
能耗	大	比白炽灯节电 20%	比白炽灯节电 50%	比白炽灯节电 90%
环保	含铅等有害物质	含汞、铅等有害物质	含汞、铅等有害物质	绿色环保，无有害物质，对环境无污染
安全	易碎高热	易碎	易碎	低温工作不易损坏
频闪	有	有	有	无
寿命 (小时)	1000	5000	5000	30000

数据来源：LED Inside，安信证券研究中心

根据欧司朗的相关预测全球 LED 在整体照明市场的比重正从 2010 年的 7% 逐步提升，至 2016 年将可望提升至 43%，预计到 2020 年将可拉升至 64%。照明巨头飞利浦的预测则更为乐观，认为随着近期 LED 照明产品成本回收期缩短至 2~3 年，预计到 2015 年 LED 照明灯具渗透率就有可望超过 50%。

图 4：主要光源产品市场趋势



来源：汇丰研究

（四）主要市场更新换代时间表

从 10 年起，世界主要照明市场大国均陆续禁止使用传统的白炽灯。这一系列政策的陆续实施，为各地区市场提供了良好动力。

表 4：主要各国白炽灯禁用时间表

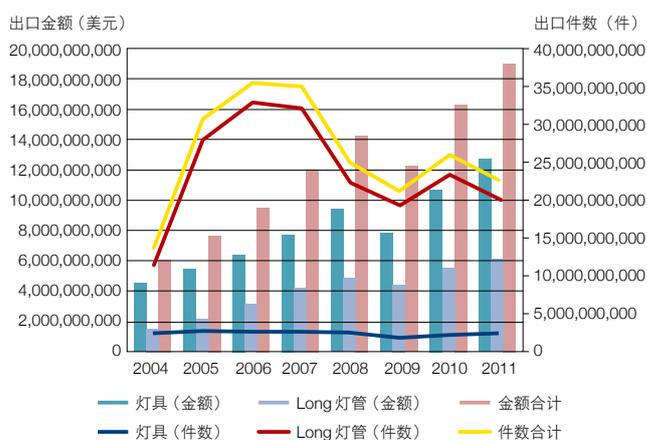
澳大利亚	2009 年停止生产，2010 年起逐步禁用传统的白炽灯
台湾	2010 年开始执行白炽灯禁产政策，2012 年全面禁产
中国	2010 年起陆续禁用
欧盟	2009 年部分禁用、2012 年起全部禁用传统的白炽灯
加拿大	2012 年开始禁止销售白炽灯
日本	2012 年开始禁止使用白炽灯
美国	2012 年 1 月到 2014 年 1 月。大多数白炽灯泡将于 2014 年在美国市场上禁止销售
韩国	2013 年年底全部禁用

二、照明产品行业出口情况

（一）我国出口总体增长，新兴市场发展较快

1. 概况：受宏观经济环境影响出口总体呈波动增长
依据海关统计数据（据海关代码分类：“9405”为未列名灯具及照明装置；发光标志、名牌等，以下统一简称“灯具”；“8539”为白炽灯泡、放电灯管；弧光灯，以下统一简称“灯管”），2004 年至 2011 年我国照明产品出口总体呈现出波动增长趋势。2004 年照明产品出口金额为 61.5 亿美元，到了 2011 年全年出口金额为 190.5 亿美元，7 年间照明产品出口金额的复合增长率为 17.5%。2009 年受金融海啸影响出口额有较明显波动，但随后呈现出口回暖、增长恢复态势。从出口件数上看，照明产品总出口量自 2008 年大幅回落以来始终处于低位波动，2011 年总出口量 228 亿件，与近 5 年来历史最低点（2009 年）214 亿件接近。关注到近 5 年来出口额及出口量的变动趋势并不完全匹配，主要影响原因应涉及商品出口单价提升、汇率波动等因素。

图 5：我国照明产品出口概况



从照明产品出口的一些细分产品来看，灯管产品出口量占总出口量近 90%（2011 年）的显著比重，但出口额占比仅为 32.7%，属于出口量大但价值总体偏低的产品；而灯具产品虽然出口量并不显著，近年来波动较小维持在 20 亿件左右的出口量，但出口额却逐年攀升，至 2011 年达到 128 亿美元的可观出口规模，

占总出口额 67.3% 的显著比重，此类产品出口量相对较小但价值较高。

2. 出口地洲别分布：亚、欧、北美三分天下，北美增长相对放缓

从我国照明产品主要出口地的洲别情况来看，主要出口洲别为亚洲、欧洲和北美洲，近年来对此三大洲出口额总体保持增长态势，相对而言，对北美地区出口相对放缓，截止到 2011 年年末，亚洲和欧洲出口额最高，分别达到 58.7 亿和 58.6 亿美元的出口规模，北美洲出口额达 47.4 亿美元。出口额比重情况看，对亚、欧两洲的出口比重随近年来对该地区的出口额的增长而提升，2011 年两大洲均达到 30.8% 左右比重；对北美洲出口比重则有逐年下降趋势，出口占比在 2004 年曾一度达到 34.9% 领先地位，2011 年则降至 24.9%。

图 6：照明出口目的国洲别趋势

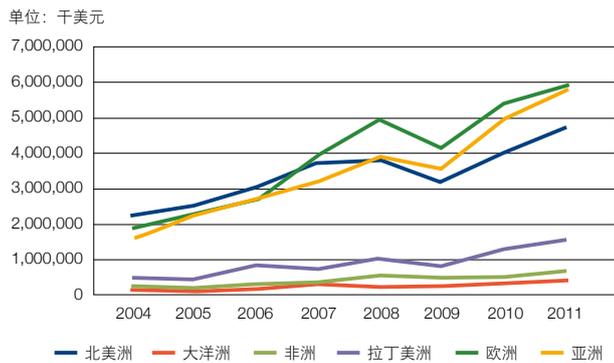
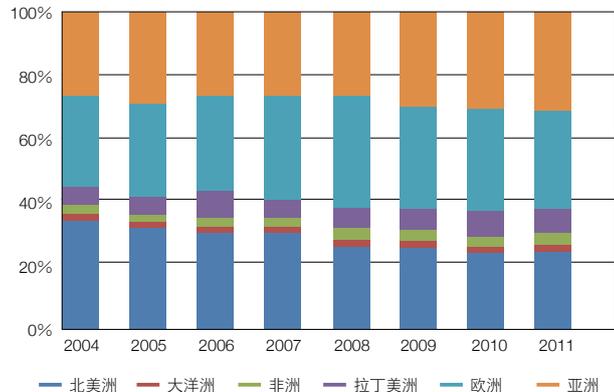


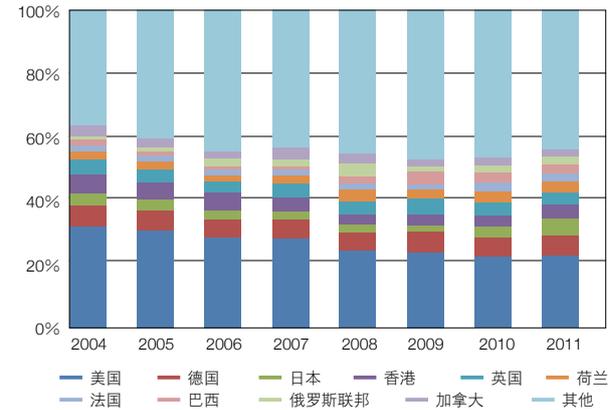
图 7：照明出口目的国洲别分布趋势



3. 出口国别分布：出口集中度降低，美国仍为最重要出口地区

从具体的国别来看，总体而言对主要国别的出口集中度降低，2004 年前十大出口国占比 62.9%，2011 年这一数据降低至 56.0%。具体就 2011 年情况而言，照明产品出口国别前五位的分别为美国、德国、日本、中国香港和英国。其中美国占比最高达到 22.6%，排名 2~5 位的出口国别占比则相对较平均，合计占比 20%，可见，虽然对美国出口比重较 2004 年的 32.2% 已有显著下降，但美国市场的突出地位仍然显著。

图 8：照明产品出口目的国别分布趋势

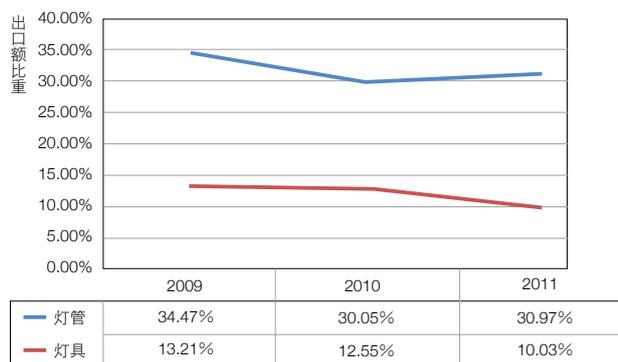


(二) 主要出口企业规模有限，集中度低

1. 出口企业集中度分析：业者分布分散，集中度较低

我国照明产品主要出口企业的集中度总体较低。具体而言，灯管产品出口额前 20 的企业占总出口额的比重近三年小幅降低至 2011 年的 31% 左右；而灯具产品的出口企业集中度则更低，2011 年出口占比仅 10% 左右。根据外部相关报告，国内当前照明行业生产企业多达上万家，其中照明电器 5000 余家，灯具 3000 余家，光源生产企业集中度相对较高，同样超过 1000 家，在 2008 年时，前三家国内品牌公司的总销售额仅占中国照明产品总销售价值的 2.5% 左右。可见，照明产品的出口市场中，主要业者分布分散，行业竞争较为激烈，尚未出现具有突出地位的出口龙头企业。

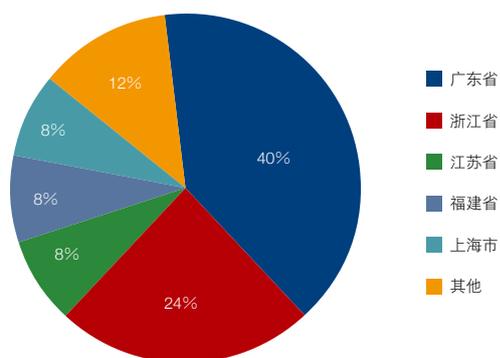
图 9：出口前 20 大企业集中度



2. 主要出口企业所在省份分布：粤、浙、苏领跑全国

我国照明产品出口企业所在省份分布情况看，主要集中在广东、浙江和江苏三省，2011 年此三省照明产品出口额占总出口额比重分别达到 39.6%、24.0% 和 8.4%，此外，福建省和上海市的照明产品出口额也较高，达到 8.3% 和 7.9%。

图 10：2011 年出口企业所在省份分布



3. 主要出口企业名单：外资、本土企业平分秋色

以下两表分别列示了 2011 年灯管产品和灯具产品出口前十大企业的名单。从中不难看出：如上文所述，我国照明产品出口企业相对较分散，集中度较低；但就单一企业出口规模而言仍较为可观，灯管产品出口额超过 1 亿美元的企业有 7 家，灯具产品出口规模相对较少，有一家企业出口额过亿。

出口企业性质来看，虽然不乏诸如通士达、飞利

浦、欧司朗、松下等外资公司设华企业，但是中国本土企业仍占据了几乎半壁江山，甚至包括佛山照明（000541）这样的上市公司。

表 5：2011 年灯管产品出口前十大企业

企业名称	出口金额	占比
昆山世远物流有限公司	245,245,307	3.93%
厦门通士达照明有限公司	178,388,617	2.86%
上海振欣电子工程有限公司	148,027,355	2.37%
飞利浦家居灯饰（深圳）有限公司	136,980,726	2.20%
胜科（广州）仓储服务有限公司	118,515,601	1.90%
佛山电器照明股份有限公司	114,652,202	1.84%
浙江横店进出口有限公司	110,148,116	1.77%
东阳得邦照明有限公司	91,602,187	1.47%
厦门海莱照明有限公司	83,530,091	1.34%
欧司朗佛山照明有限公司	80,133,521	1.29%
其他	4,927,889,282	79.03%

表 6：2011 年灯具产品出口前十大企业

企业名称	出口金额	占比
中裕电器（深圳）有限公司	106,712,086	0.83%
飞利浦灯饰制造（深圳）有限公司	84,980,107	0.66%
大连爱丽思生活用品有限公司	83,522,162	0.65%
松下电化住宅设备机器（杭州）有限公司	76,928,612	0.60%
深圳中外运物流有限公司	74,776,106	0.58%
胜科（广州）仓储服务有限公司	73,464,061	0.57%
东莞东进照明有限公司	72,832,747	0.57%
鹤山丽得电子实业有限公司	69,097,384	0.54%
广东省中山食品水产进出口集团有限公司	67,252,823	0.52%
深圳珈伟光伏照明股份有限公司	63,887,398	0.50%
其他	12,037,231,891	93.96%

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）

文
王敏

信用保险保驾护航 通机行业风险频发

2011年，传统通机市场北美风云变幻，通机行业风险频发，数个重庆通机出口企业发生了买家拖欠货款的情况，且单个买家拖欠金额较大，给企业造成了不小的损失。这时，一些睿智的重庆通机企业，充分利用出口信用保险这一政策性工具，构建整体风险管理体系。出损后，及时委托中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）介入追讨，在短时间内得到了赔款，解了企业燃眉之急，帮助企业度过难关。

通机，即通用小型汽油机，是指除车用及特殊用途以外的汽油机，是多应用于农业、园林及家庭的小型动力机械，其标定功率一般在30kW以下。例如：家用发电机，电焊机，水泵，清洗机，手持式



电锯，割草机发动机等。由于通用小型汽油机体积小、重量轻、价格便宜、使用方便，所以在各种机具配套中占有重要位置。特别是在背负式机械之中，通用小型汽油机更是唯一的配套动力。

近年来，全球通机市场需求稳步增长，以北美、欧洲为主体，其中美国占据6成。经过一段时期的发展，国际通机市场已逐步步入成熟阶段，生产能力正向中国转移，形式上采取设立合资企业或ODM、OEM合作等。在此世界制造业向中国转移的大趋势下，国内通机产业有广阔的成长空间，景气度和国际竞争力也将继续提升。在这样的大背景下，重庆通机企业发展迅速，无论是规模还是市场竞争力都得到了长足发展。目前，我国通机产业以出口为主，占全部生产量的70%左右。2010~2011年，通机行业产销保持较快增长，企业效益大幅提升，出口明显改善。但另一方面，通机企业如雨后春笋般涌现，市场竞争非常激烈，多年一直延续的恶性竞争还很严重，且节能减排、淘汰落后产能等宏观政策对行业和

产品的影响正在逐步显现出来。机遇与风险并存，如何在抓住机遇快速发展的同时，有效控制风险，是众多通机企业需要密切关注、高度重视的问题。

重庆通机企业A，是中国企业500强和中国制造企业500强，也是重庆市大型民营企业，拥有发动机、通机、摩托车等产业集群，在行业内享有较高的知名度与美誉度，向全球100多个国家和地区提供产品和服务，并与多家国际知名公司建立长期稳定的合作关系，主要生产销售发动机和发电机产品、草坪机动力、扫雪机动力等。

2007年，为加强内部风险管理，构建信用风险管理体系，A企业与中国信保签署了短期出口信用保险保单。面临复杂变幻的国际经济形势，A企业充分借助中国信保的风险评估及防范机制，在经过中国信保对相关交易买家进行专业评估后，以中国信保批复的信用限额为指导制定合同谈判方案及相应的出运计划，并根据信用限额的变化动态调整与买家的交易策略。2007年至今，该企业出口逐年稳

定增长，特别在金融危机期间更是呈现出逆势上扬的态势，成为重庆通机出口龙头企业。

2010年年底，A企业与美国某买家签署通机购销合同，结算方式采用赊销90天，受金融危机影响该买家流动资金出现严重困难，收到货物后仅支付少部分货款，拖欠金额高达188万美元，A企业及向中国信保通报了可损。收到A企业的报损，中国信保在第一时间内派人到A企业了解案情，深入了解双方贸易背景资料，并迅速收集资料，介入追讨。随后，买方支付了部分货款，继续拖欠大部分余款。中国信保立即委托在美国的合作追讨渠道进一步调查发现，买方面临严重的财务问题，已停止正常经营，无力支付剩余货款。2011年3月，A企业就该案项下的损失向中国信保申请索赔，索赔金额180万美元。中国信保审核后，以限额金额150万美元为基数，于2011年3月按限额约定赔偿比例70%进行了赔付，赔付金额为105万美元，在极大程度上缓解了企业的资金压力。赔付后，中国信保继

续向买家追讨，但买家财务问题严重，无力支付欠款，后来申请了破产。中国信保得知此消息后，及时为A企业登记债权，等待破产委员会的分配，最大程度地减少企业的损失。

重庆通机企业B，是2007年新成立的大型生产型企业，也是国家级高新技术企业，经营范围主要为生产、销售摩托车、全地形沙滩车及通用发动机，2008年开始出口业务，市场定位于北美、欧洲等中高端市场。B企业还高度重视研发，发展势头迅猛，潜力巨大。B企业2009年开始与中国信保全面合作，目前年投保金额超过1.4亿美元。

2010年9月至2011年2月间，B企业向某美国买方出运多票汽油发电机，结算方式为赊销90天。因下游销售情况不佳，买方收货后拖欠货款，B企业于2011年2月~4月陆续向中国信保报损，报损金额合计483万美元。经中国信保介入调查，买方全额承认债务，并出具了书面分期还款计划。随后，陆续支付部分欠款。2011年4月，B企业向中国信保申请索赔，索赔

金额469万美元。中国信保经审理后，确定贸易真实、单证齐全、限额有效，致损原因为买方拖欠，属于保险责任范围，在扣除掉属于保单除外责任的已发生买方拖欠风险后出运损失部分后，核定赔付基数为360万美元，于2011年6月按照限额约定赔偿比例90%进行了赔付，赔付金额为324万美元。

以上两个案件，都是合作时间较长的美国买家发生大额拖欠风险，两个企业有效运用信用保险工具，在风险发生后及时从中国信保获得了绝大部分损失的赔付，减轻了企业的财政压力，有助于企业维持正常经营。

据悉，重庆通机企业以北美、欧洲为主要市场，往往对某些国外通机销售大户存在较大的依赖性。若这些大户出现经营不善，可能会给相关出口企业的产品销售和资金回笼带来很大的负面影响。因此，充分利用出口信用保险这一政策性工具，有效控制出口风险，直接关系到重庆通机企业是否能发展得又快又好又稳。 

(作者单位：中国信保重庆营业管理部)

进军越南市场： 中国信保为企业保驾护航

文 | 张娟 杨琦

作为发展中国家，越南创下了连续 20 年经济年均增长 7% 的“奇迹”，一度成为新兴经济体的亮点和西方媒体赞许的焦点。中越贸易起点虽低，但发展迅速，尤其在近年国际金融风暴的吹袭下，两国贸易逆市而上，充分展示了双方经贸合作的广阔前景。中国信保自成立以来，在越南国别短期出口贸易险业务项下累计承保金额超过 40 亿美元。特别是金融危机以来，中国信保认真履行政策性职能，积极响应国家号召和市场需求，对越南市场的承保规模不断攀升，为企业开拓越南市场提供了有力支持。本文结合中国信保在越南国别的承保经验，分析梳理了越南市场信用风险特点，以期为中国企业进军越南市场提供一些参考和借鉴。

一、越南政治经济概况

越南由越南共产党全面领导政治、经济及社会活动。2011 年 1 月，越共十一大成功召开，实现党内权力顺利过渡，巩固了共产党在越南的统治地位。当前越南国内政治稳定，基本上建立了社会主义市场经济体制，国际地位明显提高。

长期来看，随着越南革新事业深入进行，社会各种矛盾会逐渐激化，越南共产党和政府未来面临的主要任务依然是遏制贪污腐败，改善经济结构，解决贫富差距，缓解社会矛盾，以保证政权稳固。

自 1986 年全面实行“革新开放”以来，越南创下了连续 20 年经济年均增长 7% 的“奇迹”。尽管 2008 年金融危机在较大程度上冲击了越南经济，并带来了通货膨胀等现实难题，但越南政府采取多项应对措施，使得越南经济逐步回暖。2010 年该国 GDP 总量达 1036 亿美元，同比增长 6.78%，延续了近年来的增长势头。

然而，全力促进经济增长的政策出现了“后遗症”，包括高通胀、货币一蹶不振及巨额贸易逆差。2011 年越南全年通货膨胀率高达 18.6%，高通胀主要归咎于政府过去十年的宽松货币政策，令国家陷入通货膨胀的恶性循环。高通胀损害对越南盾的信心，加速资金转投美元及黄金，进而加重货币贬值压力并加剧通胀。

为遏制通胀，越南政府已开始收紧信贷，采取一系列紧缩性货币

政策，2011 年连续五次加息和数次上调外币存款准备金率。根据 EIU 的预测，越南 2012 年 GDP 总量将达到 1121 亿美元，同比增长约 6.7%，通胀率降低至 9.9%。

二、中越双边贸易现状

中越关系自 1991 年正常化以来，两国经贸合作走过了 20 年的发展历程。20 年来，两国双边贸易持续快速发展，贸易额不断攀升。1991 年两国双边贸易额仅有 3200 万美元，1995 年就达到了 10 亿美元，4 年间增长了 30 多倍。进入 21 世纪，随着两国经济均步入快速发展轨道，双边贸易额连年迈上新台阶，2007 年达到了 151 亿美元。2008~2009 年，国际金融危机席卷全球，中越两国外贸出口也受到影响。然而，两国双边贸易额却逆市而上，2010 年贸易额突破 300 亿美元。

据越南海关最新统计数据 displays, 2011 年中越两国双边贸易额达到 357.1 亿美元。其中，越南对中国出口 111.2 亿美元，同比增长 52%；自中国进口 245.9 亿美元，同比增长 23%。

2011年12月,习近平副主席在对越南进行正式访问期间,提出了扩大两国双边贸易规模的建议,到2015年,中越双边贸易额将实现600亿美元的新目标。

在中越贸易“蛋糕”越做越大的同时,中越贸易不平衡问题仍然存在。中国既是越南最大的贸易伙伴,也是越南最大的贸易逆差国。中国出口越南的商品中85%为机电设备,而越南出口到中国的主要是农产品和资源性产品。具体来看,越南对中国出口的主要商品包括:煤炭、原油、热带农产品(如天然橡胶)及纺织品等。越南从中国进口主要商品包括:机电产品、钢铁、纺织原辅料、成品油、化肥和农用物资等。目前,两国有关部门已着手解决这一问题,但改变越南对华贸易逆差局面尚需时日。

三、越南市场信用风险分析

中越两国双边贸易持续快速发展,中国出口企业在两国贸易存在优势互补、税收优惠以及地缘相近,文化相通等多种有利条件下大有可为。尽管如此,企业亦不可忽视越南市场存在的潜在风险。从近几年中国信保越南国别短期险承保数据看,越南国别的整体赔付率接近中国信保整体水平。从具体风险因素来看,主要有以下几个方面。

(一) 宏观经济不平衡导致的信用风险

越南宏观经济不平衡主要体现在通货膨胀和贸易赤字等方面。近几年,越南国内通货膨胀一直居高

不下,2011年更是达到了18.6%。高通胀一方面会削弱国内消费者和投资者信心,导致市场需求减少,企业业绩下滑,从而引发违约风险;另一方面,为遏制高通胀,政府实施了一系列紧缩性货币政策,导致当地企业融资成本提高,融资难度加大,企业经营面临更大困难,违约风险增高。

贸易赤字方面,越南政府一直未能改变长期贸易赤字局面。长期的贸易赤字一方面使得越南外汇储备状况未能得到改善,进而影响越南整体对外支付能力及抗风险能力;另一方面,长期贸易赤字使得越南盾贬值压力大增,进而影响企业对外偿债能力和意愿,违约风险增高。

(二) 行业波动带来的信用风险

行业周期性波动或政府实行业政策带来的行业波动将直接影响行业内甚至上下游企业的经营业绩,进而影响企业偿债能力和偿债意愿。受经济互补性的影响,我国对越出口产品主要为机电产品、钢铁、纺织原辅料、成品油、化肥和农用物资等。其中,钢铁、成品油等大宗商品行业波动性较强,企业可对相关行业加强关注。

此外,越南2012年政府工作决议中指出,为减少贸易逆差,越南政府将减少非必需品或国内能生产的产品的进口。企业应对相关行业进行关注,避免因行业波动带来的企业违约风险。

(三) 企业自身资信情况

据统计,越南企业总数约有60

万家,从所有制类型来看,分为国有企业、外资企业和私营企业。三种类型企业在资金规模、管理水平以及行业分布等方面差异较大,其资信状况和风险水平也有各自特点。

国有企业是越南的经济主体,主要分布在国家安全、国防、社会公益以及国家需要掌握的关键领域。据统计,越南现有3107家国有全资及国有控股公司,国有企业投资占社会总投资的70%,占国家投资的50%,使用60%的商业银行信贷和70%的官方发展援助,对GDP的贡献率为37%~38%。但由于国有企业生产效率长期低下,生产经营效益仅为民营企业 and 外商投资企业的50%。越南政府目前正在准备推动大规模私有化改革,以提高国企生产效率,增强企业竞争力,未来四年内三分之二国有企业将被转为私有企业。越南国有企业目前整体上资信状况较好,但随着国有企业私有化的进行以及个别企业出现了较为严重的偿债问题,其风险水平需要持续关注。

越南外资企业投资占社会总投资的比重已达24.8%,在越南经济中占有重要地位。外资企业主要集中在加工制造业,开拓市场和劳动力成本低廉是外企进入越南的主要动力。2011年数据显示,越南主要外资来源地为中国香港、新加坡、日本、韩国、中国。外资企业在资金实力和企业管理水平上具有一定优势,市场主要面向国外,受越南国内经济影响相对较小,因此,整体资信情况较好,风险水平相对较低。

越南私营企业主要以中小型企业为主，数量多，行业分布广，涉及领域包括制造业、建筑业、商贸、运输及仓储、房地产、餐饮住宿等。以中小企业为主的私营企业员工人数相对较少，自身资金实力和外部资源支持有限，受国内外宏观经济环境影响较大，抗风险能力较弱。此类企业在经济下行，市场环境恶化时，违约风险会明显增高。

四、中国信保为企业开拓市场保驾护航

中国信保自成立以来在越南国别短期出口贸易险业务项下累计承保金额超过 40 亿美元。特别是金融危机以来，对越南市场的承保规模不断攀升，为企业开拓越南市场提供了有力支持。总体来看，中国信保主要从以下几个方面帮助企业防范和化解上述风险。

（一）帮助企业做好买方资信调查

买方资信的好坏直接决定出口企业能否安全收汇。越南买方类型不同，风险水平各有高低。因此，做好买方资信调查，是企业防范信用风险的重要措施之一。中国信保凭借其在当地搭建的信息渠道，帮助企业及时准确的了解买方资信情况，防范买方信用风险。一方面，企业不断开拓新市场，面对新客户。中国信保帮助企业在合作之前做好对新客户的资信调查。另一方面，“老买方不等于好买方”，市场瞬息万变，企业经营有起有伏。中国信保定期对老客户进行动态跟踪，帮

助出口企业及时了解客户经营动态，防范风险。

（二）协助企业灵活运用支付方式

随着市场竞争的日益加剧，在产品价格和品质难分上下的情况下，支付方式就成为企业开拓市场的“利器”。赊销方式相比预付款、信用证等支付方式，无疑更具有竞争力。从目前对越出口支付方式看，赊销方式已占有较大比例。但由于买方资信情况参差不齐，企业对支付方式如运用不慎，容易造成收汇损失。中国信保利用其专业的风险评判机制对买方进行资信评估，根据评估结果提出授信建议，协助企业灵活运用支付方式，合理安排授信。企业既可以利用赊销支付方式扩大市场，又可以将收汇风险控制最低水平。

（三）助力企业提高信用风险管理水平

中国信保可以利用其信息资源优势以及专业的风险评估机制，帮助企业完善信用风险管理体系，提

高风险管理水平。一方面，中国信保对买方进行风险评估，根据评估结果建议企业控制账期和出运节奏；另一方面，中国信保通过系统申报提醒企业及时跟踪收汇情况，做好风险敞口控制。

（四）补偿收汇损失保证企业稳健经营

越南宏观经济环境有待进一步改善，行业波动风险将长期存在。对于因宏观经济环境及行业等因素引起的系统性信用风险，出口企业自身的风险管控措施往往难以防范和抵御。而当此类风险发生时，又会给企业带来巨大的收汇损失。中国信保作为政策性保险公司，其业务具有逆周期性特点，即当宏观经济下行时，中国信保依然会采取积极政策为中国出口企业分担收汇风险。当风险发生时，中国信保通过补偿企业收汇损失，保证企业持续、稳健经营，为企业发展保驾护航。 

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部）



中亚五国经济特征与经济发展探析

文 | 赵旻

中亚五国哈萨克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦、吉尔吉斯斯坦和塔吉克斯坦自宣布独立以来，凭借其独特的战略位置和丰富的自然资源，逐渐成为世界政治与经济版图中十分重要的一环。近年来，出于政治、能源、外交等方面的考虑，中国与中亚五国的关系愈加密切，中亚五国的战略意义与经济意义更加明显。

一、中亚五国经济特征

（一）政局变化影响经济增长

苏东剧变后，中亚五国政局总体渐趋稳定，但也受到颜色革命的冲击，地区形势的复杂性日益凸显。中亚五国地缘战略位置特殊，经常深陷东西方大国的利益之争，民族关系、宗教关系敏感而复杂，各种势力交错渗透；进入 21 世纪后，各国社会经济发展差距逐渐拉大，内外部矛盾增多，资源分布和财富分配的不平衡以及阿富汗战争的影响，还使该地区容易发生新的冲突和动荡。90 年代初以来，中亚从来不缺“区域热点”，从塔吉克斯坦内战、“三股恶势力”的蔓延与合流，到近 10 年的大国地缘政治

“游戏”、乌兹别克斯坦的“安集延事件”、吉尔吉斯斯坦两次导致政权易主的大骚乱，都引起了国际社会的极大关注。

在地区局势错综复杂的背景下，虽然结合程度不同，但中亚五国的政治制度基本属于原苏联集权体制与西方标榜的民主制度的结合体，相对集权的政治制度更易对经济增长产生较大影响，领导人及其利益集团能够对经济体制、政策制定、发展方向等起到决定性作用。五国中，哈萨克斯坦政局稳定，纳扎尔巴耶夫的执政地位稳固，在哈萨克斯坦政治生活中长期占据至高无上的地位，即使其因年事过高而退休，其确定的内外政策仍会在今后多年内深刻影响本国经济发展；土库曼斯坦政局稳定，总统别尔德穆哈梅多夫的经济政策趋于保守，但凭借能源发展经济的单一模式在客观上也在推动本国的开放程度；乌兹别克斯坦政局暗流涌动，卡里莫夫的强人政治使得其身后可能出现巨大的统治真空，来自不同地区的政治集团有可能为权力归属展开明争暗斗。在此情况下，强有力的控制方式使经济改革受到一定限制；吉尔吉斯斯坦政局难言稳定，国内矛盾重重，弱势政府难以保持经济政策的稳定性与连贯性，经济增长最易受到政局动荡的影响；塔吉克斯坦政局近年来相对稳定，但宗教势力以及地区间矛盾的根深蒂固延缓了现代化进程，经济体制的僵化在短期内难有改变。

图 1 中亚五国政局对经济增长的正向影响力

哈萨克斯坦 > 土库曼斯坦 > 乌兹别克斯坦 > 塔吉克斯坦 > 吉尔吉斯斯坦

（二）资源禀赋差异决定经济发展与变迁之路

中亚石油和天然气资源储量较大，但分布不平衡，这使得中亚五国经济发展潜力存在巨大差异。同时，由于经济基础薄弱，资源禀赋的差异在很大程度上决定了五国经济发展与变迁之路的差异。具体而言，可以分为两大类：第一类国家拥有丰富的石油和天然气资源，如哈萨克斯坦、土库曼斯坦和乌兹别克斯坦；第二类国家则缺乏油气资源的支撑，如塔吉克斯

坦和吉尔吉斯斯坦。第一类国家主要依靠能源发展经济，表现出明显的资源依赖性，在国际能源商品价格居高不下时，国家借机积累了巨额财富，并以此作为解决民生问题、抵御外部风险传导和发展其他产业的基础。在这一过程中，国家经济实力与能源等要素紧密联系，而对外开放程度以及由此引致的政策变化，在短期内都将为这一发展途径服务。在这三个国家中，哈萨克斯坦经济实力最为强劲，乌兹别克斯坦经济相对多元，但三国经济活力与开放程度仍显不足，其他行业的发展仍需政府政策的强力推动。第二类国家经济发展缺少强大的能源资源支撑，能源外部依赖性很强，农业、矿业和贸易领域对其意义重大。在很大程度上，第二类国家自身的政策调整与变化对经济发展方向能够更多的起到支配作用，并体现出对自身现有资源的极度重视，经济发展方向的不稳定可能更加明显。

（三）外部依赖性特征较为明显

中亚五国的外部依赖体现在两个方面，一是对世界经济和国际贸易形势的依赖，这主要表现为五国在经济发展到一定阶段时需要与外部互通有无的需要；二是在区域内资源流动网络中第二类国家与第一类国家的相互依赖，这主要是由各自的资源禀赋决定的——第二类国家需要第一类国家的能源，而第一

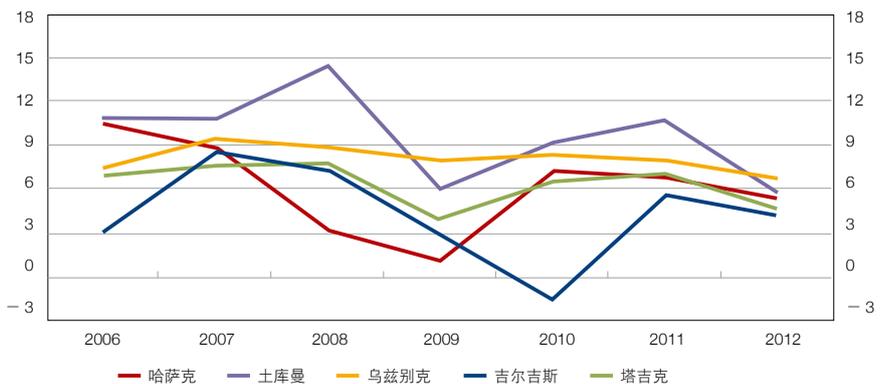
类国家需在水资源问题上与第二类国家沟通¹。虽然能源出口收入积累的财富或经济多元化发展可以部分抵消外部经济波动风险，政府也意识到外部依赖性过大的负面影响，但五国缺乏经济结构转型的迫切性与必要条件，中短期内难以表现出主要依靠国内需求、依靠自身经济体系拉动经济增长的态势。

二、中亚五国经济发展趋势

（一）短期内经济形势相对稳定

2008~2010年，虽然金融危机在全世界范围内深度演变扩散，但中亚五国宏观经济并未因此陷入衰退。除近年能源出口带来大量资金外，与世界经济联系的紧密程度相对较低、国内需求并未显著减弱以及作为新兴经济体所具备的增长惯性等因素，在一定程度上抵御了外部风险的冲击。但另一方面，国际能源价格的波动降低了中亚国家的经济增长速度，而在金融体系相对开放的哈萨克斯坦，银行业危机也对经济造成了重大影响。2009年年末以来，中亚五国经济复苏势头明显。

图 2 中亚五国实际 GDP 增长率比较



在中亚五国中，哈萨克斯坦经济发展态势向好。但另一方面，其并没有摆脱对能源行业的过度依赖，虽然政府已经决定大力推进经济多元化发展，但这一进程十分缓慢，能源生产仍是经济发展的主要推动力。在金融体系上，外资的进入使得银行业快速扩张，但风险控制机制并没有随之建立。在政府和货币当局积极援助的情况下，哈萨克斯坦的银行体系已经趋于稳定。土库曼斯坦与乌兹别克斯坦经济发展水平逊于哈萨克斯坦，对天然气、棉花、黄金出口的依赖性较强，较高的天然气出口收入能够使政府财政得到强有力的保障。与此同时，两国政府还需要解决以下几方面的问题：首先，继续推动私人经济部门改革，吸引外国投资以拉动经济增长；

1. 上游的塔吉克斯坦和吉尔吉斯斯坦坚持建设大型水电站，截水以谋取经济利益，而下游的乌兹别克斯坦和哈萨克斯坦国力相对较强，立场强硬。

其次，在吸引外国资本的同时，获得更多的技术支持，以改变陈旧、低效的生产体系；再次，为外国投资者提供可靠的安全保证，降低中央政府和地方政府设立的行业进入门槛。相对于上述三个国家，吉尔吉斯斯坦和塔吉克斯坦缺乏石油和天然气资源，在国际贸易体系中处于相对弱势地位，经济发展面临更多困难。但在短期内，随着侨汇以及国内需求的增长，两国的经济增长率尚可保持较高水平。

表 1 2012 年中亚五国主要经济指标预测

	哈萨克	土库曼	乌兹别克	吉尔吉斯	塔吉克
实际 GDP 增长率 (%)	5.6	7.2	7.0	6.0	6.0
通货膨胀率 (%)	7.9	7.2	11.8	9.4	10.0
经常账户 /GDP (%)	4.6	-2.6	7.4	-7.6	-6.7
外债总额 /GDP (%)	13.0	26.8	14.0	54.6	38.6
官方储备 (亿美元)	486	—	248	21	7

数据来源：国际货币基金组织（IMF），环球透视（IHS Global insight）。

（二）能源行业至关重要

能源尤其是石油和天然气出口对中亚五国至关重要。哈萨克斯坦是中亚最大的经济体，石油储量近 400 亿桶，是世界二十大产油国之一。哈萨克斯坦能源业发展具有得天独厚的优势。首先，拥有中亚地区最多的石油储量；其次，地理位置优越，靠近既有的石油管道和有偿付能力的石油进口国；再次，苏联在哈萨克斯坦的投资较多，可以利用相对完善的既有设施弥补基础设施建设的不足。目前，其仍希望进一步扩大石油生产能力，以尽快成为世界重要产油国。但另一方面，税负过重、开采成本过高、需要使用俄罗斯的石油输送管道等问题制约了能源行业的增速。在此情况下，哈萨克斯坦积极开辟新输油管道，并已从高加索至中国的管道中受益。此外，哈萨克斯坦仍在推进国有企业私有化进程，以期刺激国内需求，加快资本市场建设。

土库曼斯坦能源资源丰富，石油和天然气远景储量分别为 68 亿吨和 22.8 万亿立方米。但土库曼斯坦基础设施建设滞后，商业与投资环境较差，政府管制严格，这使得能源业的技术革新与规模扩张缓慢。长期以来，其天然气主要通过俄罗斯的管道出口，但近年来也在修建通往中国和伊朗的输气管道。此外，土库曼斯坦正在商讨建立横穿里海、途经阿塞拜疆和土

耳其直至西方国家的西向管道以及途径阿富汗直至巴基斯坦和印度的南向管道。随着管道输送能力的提升，土库曼斯坦的能源开采能力有望持续扩张。

乌兹别克斯坦拥有丰富的天然气、石油及各种矿产资源，但在政府管制、商业和投资环境较差的情况下，其并非重要的能源出口国，相当比例的天然气和石油用于国内消费。近年来，政府希望提升能源出口能力以增加税收收入，并于 2009 年年底计划经由中亚邻国向中国输出天然气。但是，在缺乏大规模外国投资的情况下，乌兹别克斯坦难以在短期内大幅提升能源出口收入。

吉尔吉斯斯坦与塔吉克斯坦缺乏石油和天然气资源，塔吉克斯坦只有有限的天然气生产能力。但两国水利能源丰富，水资源开发潜力巨大。俄罗斯正在帮助塔吉克斯坦提升天然气产量以满足国内需求，但塔吉克斯坦政府对水电能源更感兴趣，并意图展示在水资源上的主导地位。实质上，水资源的争夺已经成为中亚地区经济领域的焦点问题，吉尔吉斯斯坦与塔吉克斯坦发展水电，不仅是出于满足本国国内需求，还希望能将更多的电力出口到其他国家。鉴于吉尔吉斯斯坦与塔吉克斯坦依赖能源进口的现状，寻求能源发展多元化对其长期经济发展具有重要意义。（见表 2）

（三）困扰经济发展的结构性问题难以根除

虽然中亚地区自然资源丰富，外国投资者的关注度持续未减，中

表 2 中亚三国能源出口占总出口额的比重 (单位: %)

	2007	2008	2009	2010	2011
哈萨克斯坦	58.1	60.4	59.5	62.4	61.5
土库曼斯坦	88.8	93.4	94.1	94.3	95.2
乌兹别克斯坦	20.2	25.2	34.2	24.8	21.0

数据来源: 国际货币基金组织 (IMF)。

表 3 中亚五国清廉指数与营商环境

	清廉指数排名	营商便利度排名
哈萨克斯坦	120/183	47/183
土库曼斯坦	177/183	--
乌兹别克斯坦	177/183	166/183
吉尔吉斯斯坦	164/183	70/183
塔吉克斯坦	152/183	147/183

数据来源: 透明国际《全球腐败指数报告 (2011)》, 世界银行《国际营商环境报告 (2012)》。

中亚五国作为新兴经济体在经济起步阶段也焕发生机与活力, 但困扰其经济发展的结构性问题难以解决, 并在很大程度上阻碍了外国投资的流入。首先, 中亚各国政治体系僵化, 利益集团之间的争斗易对正常的经济生活产生较大影响, 过度集权与强人政治使得投资政策的稳定性与持续性难以保证, 尤其是西方投资者对中亚国家的政治体制颇有微词, 并视为投资的主要障碍之一。其次, 腐败问题严重, 官僚作风横行, 电信业、建筑业等行业所受影响颇深, 由此带来的投资成本上升以及效率损失难以估量。再次, 经济开放程度不高, 活力不足, 诸多行业进入门槛较高或禁止进入, 而基础设施建设、法律制度建设的滞后已成为各方共知的顽疾。正是由于缺少外国直接投资, 中亚地区的炼油产业投入长期不足, 石油出口尚未大幅提高工业技术水平, 对国内其他产业的拉动与刺激作用相对有限。此外, 由于地缘与历史原因, 中亚五国经济受俄罗斯经济周期的影响较大, 经济发展的独立性略显不足。(见表 3)

三、中亚五国经济发展前景展望

从资源禀赋的现实影响力、经济增长动力、经济发展方向、政治与经

济体制改革进程等多个方面综合考虑, 未来 5~10 年, 中亚各国的经济发展与经济制度变迁之路不会发生大的改变。

鉴于自然资源的不可复制性与相对独有性, 中亚五国的经济发展之路将更加明显的体现出路径依赖于自我强化特征。同时, 在坚持资源型经济发展之路的基础上, 中亚五国将体现出两个“多元化”。首先是产业多元化。与世界上其他石油或天然气出口国类似, 哈萨克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦将大力发展非能源产业, 而吉尔吉斯斯坦、塔吉克斯坦则更需要摆脱对外部进口的依赖, 通过经济多元化刺激国内需求。其次, 能源出口导向的多元化。与政治与外交博弈导向以及经济利益获取导向相适应, 哈萨克斯坦、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦在能源网络建设、能源出口等方面将更加统筹考虑俄罗斯等原苏联国家、东西方国家之间的利益制衡, 逐步谋求经济上的“东西平衡”; 吉尔吉斯斯坦与塔吉克斯坦则可能立足本地区, 适时根据上述三国的经济与能源策略实现地区内的“能源平衡”, 并在大国博弈之中寻找利益空间。根据目前总体形势判断, 中亚五国的经济发展之路不会一帆风顺, 投资环境、各项政策的延续性具有一定的不确定性; 但另一方面, 即使政局乃至政治制度发生较大调整, 其宏观经济方向大幅转轨的可能性也不大。☞

(作者单位: 中国信保风险管理部)

2012 年初阿尔及利亚国别状况研判及展望

文 | 朱一杰

一、国家政治近况概述

阿尔及利亚是本轮中东地区动荡中，最早爆发反政府抗议的国家之一，2011 年 1 月爆发的大规模抗议活动对现政权形成了一定冲击，迫使以布特弗利卡为首的执政集团做出了一定的政治、经济让步。相比利比亚、突尼斯等国，阿尔及利亚国家政治具有一定的政治多元化和议会政治的因素，政治制度相对稳定。同时，阿尔及利亚作为北非地区仅次于埃及的经济、军事强国，国家在缓解危机上具有更大的回旋空间。

2011 年 5 月 21 日，在总统布特弗利卡授意下，阿尔及利亚旨在修订宪法、改革选举及政治制度的政治改革政治协商工作正式启动。此举是 2011 年 2 月政府迫于民众抗议压力解除紧急状态以来，执政集团在回应民众政治改革诉求上作出的最重要的缓和举措。政治协商得到了阿尔及利亚主要政党如民族解放运动、全国民主联盟等的积极响应，获得一定的进展。2011 年 3 月至今，阿尔及利亚保持了国家政治稳定，局势较周边其他国家相对平静。尤其是 2011 年下半年以来，中东地区动荡各国形势呈现区

别化发展，北非各国相对西亚各国整体上趋稳，随着临近利比亚、埃及等国的形势逐步平静，阿尔及利亚未来继续维持政治稳定、避免动乱复发的前景总体乐观。

2012 年 5 月，阿尔及利亚将举行新一届国民议会选举，这被视作阿平衡国内各方政治利益，促进国家稳定的重要机会。预期伊斯兰政党可能获得更多席位。此外，总统布特弗利卡的第三次任期将于 2014 年到期，目前，布特弗利卡已 74 岁高龄，谋求连任的可能性不大。布特弗利卡尚没有明确的继任人选，随着总统任期结束的临近，各党派围绕下届总统人选的政治活动将会逐渐展开。

二、近期经济表现状况

得益于相对稳定的国内政治形势，目前阿尔及利亚整体经济表现优于北非地区的埃及、突尼斯等国，但阿尔及利亚国家经济结构单一，其经济对其石化产品出口的依赖较深，经济发展存在一定的波动性。2011 年上半年，在利比亚战乱的影响下，欧洲买家为弥补利比亚供应缺口而增加买入阿尔及利亚原油，阿石化产品出口得到迅速增长，

据其海关统计数据显示，2011 年前四个月进口额达 135 亿美元，同比增长 11.1%；出口额达 236 亿美元，同比增加 16.5%。2011 年下半年，随着欧债危机的深化发展以及利比亚石油生产的恢复，欧洲对阿尔及利亚石化产品的需求转向疲弱，政府大规模投资项目的拉动成为其经济增长的主要驱动力。2011 年阿尔及利亚经济增长率约为 2.5%，同比下降 0.8%，仍然实现了经济的温和增长，随着国际油价的逐渐恢复，2012 年阿尔及利亚经济发展有望逐渐加速。

2011 年，在阿尔及利亚石化产品出口增长的推动下，该国贸易顺差同比增长 48.02%，达 269.4 亿美元。2011 年年底，阿尔及利亚经常账户盈余达到其 GDP 的 8.9%，外汇储备达 1785.8 亿美元，可满足 37.7 个月进口付汇需求。在对外贸易中，石化产品（包括原油及天然气）的出口占阿尔及利亚出口总额的 97.5%。（见表 1）

2011 年，阿尔及利亚的石油日产量维持在 1.28 百万桶水平，大约占 OPEC 总产量的 4.5%。据国际能源署估计，阿尔及利亚的产能上限大约为每日 1.34 百万桶，

表 1 阿尔及利亚主要经济指标统计及预测

	2008	2009	2010	2011	2012	2013
GDP(亿美元)	1717.2	1381.2	1619.9	2069.0	2172.0	2452.0
人均 GDP(美元)	4949	3913	4500	5700	5920	6540
实际 GDP 增长率(%)	2.4	2.4	3.3	2.5	3.0	4.2
通货膨胀率(%)	6.7	5.7	3.9	4.5	3.6	2.5
商品出口(FOB) (亿美元)	785.9	451.8	570.9	733.9	743.3	861.6
商品进口(FOB) (亿美元)	379.9	374.0	388.9	464.5	475.5	506.3
经常账户余额 (亿美元)	344.5	4.1	121.6	184.0	164.6	239.5
国际储备(亿美元)	1435.4	1493.5	1629.1	1875.8	1942.4	2068.3
外债总额(亿美元)	59.3	54.2	52.8	40.2	35.5	36.0
已付偿债率(%)	1.4	1.9	2.3	1.7	1.5	0.9
汇率(美元/第纳尔)	64.5828	72.6474	74.3860	72.5800	73.3200	73.1500

注：数据来源于 EIU, 其中 2011, 2012, 2013 为预测值。

表 2 阿尔及利亚石化产业展望

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
原油日产量(百万桶)	1.25	1.28	1.36	1.45	1.56	1.56
天然气产量(亿立方米)	815	827	831	836	849	866
石化产品出口额(亿美元)	566	746	772	834	953	1092

注：数据来源于 EIU, 其中 2011 之后为预测值。

短期内产量提升有限, 但未来仍具备一定发展空间。另一方面, 近年来阿尔及利亚天然气出口持续增加, 成为除原油出口外另一主要外汇来源。目前, 阿尔及利亚天然气占到其石化能源总产量的 48%, 占欧洲天然气供应的 25%。

欧盟一直为阿尔及利亚的最大贸易伙伴, 阿尔及利亚对外贸易的 60% 与欧盟国家完成, 国内物资的供应和物价水平对欧洲国家和国际市场依赖很大。2011 年阿尔及利亚通货膨胀率为 4.5%。在世界经济形势低迷以及全球农产品降价的背景下, 预计 2012 年阿尔及利亚的通货膨胀形势将较为温和。

三、有关风险研判与展望

阿尔及利亚为北非地区主要政治经济大国, 民众抗议规模相对有限, 形式较为平和。骚乱平息后, 阿尔及利亚政治局势基本稳定, 经济表现相

对较好。阿尔及利亚在维持稳定上具备多种积极条件: 相对叙利亚、也门等国之前尖锐的国内矛盾与对立, 其政治制度具备一定弹性, 政府吸取了邻国的经验教训, 对政治改革态度相对积极。同时, 经济状况和经济基础较好, 国家和政府拥有一定的石油财富, 能够在一定程度上维护国家的经济发展; 此外, 阿尔及利亚能源出口主要供应欧盟, 与欧盟各国之间存在经贸互惠关系, 外部环境相对有利。

相比利比亚、突尼斯等其他发生动荡的国家, 阿尔及利亚国家政治存在一定的政治多元化和议会政治的因素, 政府在缓解危机上具有更大的回旋空间。总体而言, 阿尔及利亚是地区内局势相对稳定的国家, 未来继续维持稳定、避免动乱复发的前景相对乐观。但也应该看到有关的不稳定性因素: 首先, 该国劳工组织较为活跃, 罢工和游行示威一贯频繁, 而国内导致埃及、突尼斯爆发动乱的主要问题, 如青年人失业问题严重、民众对执政集团腐败问题不满等, 未来难以得到实质性解决。另外, 阿尔及利亚国内安全记录不佳, 恐怖袭击事件频发。目前利比亚内战后续影响仍在发酵, 所引发的武器泛滥等问题助长了该地区恐怖主义以及分离主义分子的活跃。综合来看, 在中东地区动荡尚未平息的背景下, 建议有关各方对阿尔及利亚社会安全形势继续保持关注。☒

(作者单位: 中国信保风险管理部)

【出口预警】**一、秘鲁对原产于中国的棉布织物和混纺织物进行反倾销日落复审**

2012年2月27日，秘鲁国家竞争和知识产权保护局（INDECOPI）反倾销和反补贴委员会作出决定，鉴于2009年开始对原产于中国的棉布织物和混纺织物实施的3年反倾销措施即将期满，同时应秘鲁国内涉案企业（IndustrialNuevoMundoS.A）和该国工业协会申请，就上述反倾销措施启动日落复审调查程序。自该决议发布之日起涉案各方可在6个月内（可申请延期3个月）提交相关证据和文件。

二、加拿大对原产于中国的热轧碳钢中厚板发布反倾销措施即将到期公告

2012年3月6日，加拿大边境服务署发布公告，2008年1月9日作出的、对原产于中国的热轧碳钢中厚板的反倾销措施将于2013年1月8日到期，有关利害关系方须在自本公告发布之日起，至正式到期日前向加拿大国际贸易法庭提交反倾销日落复审申请，若无利害关系方提出申请，对涉案产品的反倾销措施将终止。

1997年2月13日，加拿大边境服务署对原产于中国的热轧碳钢中厚板进行反倾销调查，涉案产品海关编码为72085110.00、72085199.10、72085199.91、72085199.92、72085199.93、72085199.94、72085199.95、72085219.00、72085290.10、72085290.91、72085290.92、72085290.93、72085290.94和72085290.95。1997年9月25日，加拿大边境服务署对该案作出反倾销终裁，裁定中国涉案企业的倾销幅度为27.3%。

三、美国ITC对原产于中国的铸造焦炭进行反倾销快速日落复审

2012年3月5日，美国国际贸易委员会发布公告，对原产于中国的铸造焦炭进行反倾销快速日落复审，以确定在取消反倾销措施后，在合理的、可预见

的期间内，涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害是否继续或再度发生。2000年10月17日，美国商务部对原产于中国的铸造焦炭进行反倾销调查，涉案产品海关编码为27040010。2001年8月28日，美国商务部作出终裁，裁定中国涉案企业的倾销幅度为51.43%~214.89%。2011年12月1日，美国商务部对该案进行第2次反倾销日落复审调查。

四、欧盟对原产于中国的钢铁制紧固件进行反倾销期中复审调查

2012年3月6日，欧盟委员会发布公告称，由于2011年7月28日，世贸组织争端解决机构采纳了中国与欧盟就欧盟对华钢铁制紧固件反倾销案的上诉小组和专家小组报告，上述报告认为欧盟在对华钢铁制紧固件反倾销案中违反了相关规定，因此欧盟委员会决定对原产于中国的钢铁制紧固件进行反倾销期中复审立案调查。涉案产品海关编码为73181290、73181491、73181499、73181559、73181569、73181581、73181589、73181590、73182100、73182200。

2007年11月，欧盟对原产于中国的钢铁制紧固件进行反倾销立案调查；2009年1月，欧盟对此案作出肯定性终裁。2009年7月31日，中国要求与欧盟就上述反倾销措施举行磋商；2009年10月12日，中国要求成立专家小组；2010年12月3日，专家小组报告被分发给各世贸组织成员；2011年3月25日，欧盟提出上诉；2011年7月15日，上诉专家小组报告被分发给各世贸组织成员。

五、欧盟对原产于中国的自行车进行反倾销期中复审调查

2012年3月9日，欧盟委员会发布公告称，对原产于中国的自行车进行反倾销期中复审立案调查。此次调查是由欧盟委员会自动发起的。涉案产品海关编码为87120030、ex87120070。

在立案公告中，欧盟委员会指出，对原产于中国的自行车实施反倾销措施的情况发生变化，而且这种变化是长期的，目前的反倾销措施已不能抵消倾销。☞

【信保动态】

《新闻联播》： 政策性金融发力 助企业稳出口

2012年2月26日，中央电视台《新闻联播》栏目以《政策性金融发力 助企业稳出口》专题形式，播出了中国信保发挥政策性职能，帮助企业稳定出口的新闻。新闻通过中国信保支持山东大蒜出口的典型案例，充分肯定了中国信保作为政策性金融机构，在稳定外贸、促进出口、保障就业等方面发挥的重要作用。

报道内容为：最近一段时间，我国出口增速下滑，不过国家政策性金融机构的发力，让不少出口企业抢到了订单、开拓了新兴市场。

（中国信保案例）有了出口订单自然好，但当价格出现大幅波动时，卖了货收不回来钱也是常事。去年年底，大蒜的价格从一吨700美元迅速跌到了400多美元。赶上去年年底，出口信用保险扩大覆盖面，率先给大蒜上了保险的李双雷做生意就有了保险兜底。好处还不光这些，今年，李双雷（华光集团总经理）把大蒜卖到了巴西这个世界第二大大蒜市场，靠的同样是中国信保在全世界200多个国家和地区的资信评估网络。李双雷说，客户的所有信息，他们的股权结构、他们的领导是谁，基本上全都有了，企业发现了一个“蓝海市场”。

中国信保副总经理周纪安表示，2012年，短期出口信用保险的增速要确保15%，特别是针对中小出口企业，要作为我们保障的重点。

中国信保发布中国短期出口贸易信用风险指数（ERI）

2012年2月28日，中国信保正式推出中国短期出口贸易信用风险指数（ERI），旨在为出口企业、

金融机构等判断对外贸易信用风险及其走势提供指南。ERI指数是采用指数评分的方式来反映我国短期出口贸易的主要贸易国（地区）、重点出口行业的信用风险变化趋势。ERI指数是国内首次对主要贸易国、重点出口行业以指数化形式进行信用风险研究的崭新尝试和重大突破，也是国际出口信用机构（ECA）首次对国与国之间短期出口贸易的信用风险进行量化研究的具体实践，更是中国信保继《国家风险分析报告》之后的又一类高技术、高附加值的海外信用风险管理的标志性成果。

浙江信保与浙江省物产集团公司 签署全面战略合作协议

2012年3月7日，中国信保浙江分公司（以下简称“浙江信保”）与浙江省物产集团公司（以下简称“物产集团”）签署全面战略合作协议。中国信保总经理助理殷延辉，物产集团董事长胡江潮等出席了签约仪式。

签约仪式上，物产集团董事长胡江潮介绍了物产集团的发展历史及经营战略，并感谢浙江信保多年来的支持。中国信保总经理助理殷延辉回顾了双方的合作历程，表示中国信保将向物产集团及其下属公司提供全方位的支持，并希望通过此次协议的签署使双方建立起更加紧密、牢固的战略合作关系。

中国信保召开2012年度贸易险业务专题 会暨扩大小微企业覆盖面现场交流会

2012年3月8日，中国信保在浙江杭州召开“2012年度贸易险业务专题会暨扩大小微企业覆盖面现场交流会”。

会议强调扩大小微企业覆盖面是中国信保当前的首要任务和中心任务；支持小微企业发展符合国家对政策性金融机构的根本要求，是政策性金融机构积极作为、能够充分发挥独特作用的领域；扩大小微企业覆盖面，是中国信保认真履行政策性职能的根本要求。☞



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：安徽省合肥市濉溪路 118 号置地
汇丰广场 12 楼
邮编：230001
电话：(0551) 2681855
邮箱：anhui@sinosure.com.cn

福建分公司

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

厦门分公司

地址：厦门市鹭江道 8 号
国际银行大厦 32 层
邮编：361001
电话：(0592) 2261808
邮箱：xiamen@sinosure.com.cn

山东分公司

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

河南分公司

地址：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