

CREDIT MANAGEMENT



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

信用管理

2012年第1期

总第97期

内部资料 免费交流

【国家风险分析专栏】

立足中国视角 放眼全球风险

【信保视线】

国际贸易中谨防贸易主体多样化的风险

【行业新观察】

2011 年钢铁业运行回顾
及 2012 年行业风险提示



中国信保承保的中兴汽车出口项目

编辑委员会

主任: 王毅

副主任: 张卫东

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

总编: 张卫东

编辑部

主任: 杨明刚

副主任: 牛惠莲

执行编务: 兰斌

责任编辑: 刘清泉 吴铮 李辽远 展蕾
谢耕 马盈佳 臧海亮 柴严岩

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

【目录】

2012年1月 / 总第97期

国家风险分析专栏 Country Risk Analysis

- 01 立足中国视角 放眼全球风险
——中国信保成功发布 2011 年《国家风险分析报告》
- 02 履行政策性使命 提供全面风险管理服务
- 04 频发危机中的艰难复苏——2011 年全球风险评析

市场前沿 Market Feedback

- 11 共促外贸健康发展 建设幸福广东
- 13 携手信保 中兴远航
- 15 借力信用保险 出口连年翻番

信保视线 Professional Perspective

- 18 国际贸易中谨防贸易主体多样化的风险
- 22 浅析提单的运输合同属性

行业新观察 Industry Overview

- 25 2011 年钢铁业运行回顾及 2012 年行业风险提示

资讯速览 News Scanning

- 31 出口预警
- 32 信保动态

【编者按】2011年12月15日，中国出口信用保险公司（以下简称“中国信保”）在北京成功发布2011年版《国家风险分析报告》。中国信保王毅总经理出席发布会并致辞；中国信保周纪安、张卫东副总经理，谢志斌总经理助理参加发布会并回答了媒体记者提问。谢志斌总经理助理对2011年版《国家风险分析报告》进行了解读，深度分析了全球风险态势。国内知名企业嘉宾，以及新华社、人民日报、中央人民广播电台、中央电视台等60多家新闻媒体参加本次活动。本期《信用管理》特以专栏形式推出《国家风险分析报告》发布会实录。

新 | 闻 | 背 | 景

立足中国视角 放眼全球风险

——中国信保成功发布2011年《国家风险分析报告》

《国家风险分析报告》是中国信保的核心信息产品之一，2005年首次对外发布。《国家风险分析报告》立足于中国信保自身业务实践和经营积累，秉承以中国视角服务中国利益的积极态度，依借中国信保内部风险研究力量和技术资源，汇集中国信保对世界各国国家风险的长期观察、深入和基本判断而成。《国家风险分析报告》是中国信保以外经贸服务需求为导向，拓宽服务范围，为全方位促进我国货物、资本、技术和服务出口，大力支持我国企业开拓海外市场而推出的重要知识性产品。

2011年，中国信保一如既往地密切关注、实时跟踪全球风险动态和国家风险水平的变化。经过认真细致的工作、持续不断的努力，中国信保成功推出2011年版《国家风险分析报告》。

2011年，全球经济复苏步履蹒

跚，美国、欧元区和日本三大全球发达经济体的复苏步伐显著放缓，国际局势更趋复杂。在经受种种危机洗礼之后，企业充分认识到，不论贸易与投资活动中资本要素，还是商品生产与销售环节中的资金安排，或是分散经营过程中的风险，都离不开金融支持。而信用工具正是金融支持不可或缺的一部分。中国信保提供的《国家风险分析报告》等核心信息产品，以及信用保险服务，可以帮助解决企业对外贸易和

投资中的信息不对称问题，保障与企业贸易和投资相关的资金链安全。

与发达国家相比，我国企业在开拓国际市场、利用国际资源和参与国际竞争等方面都还存在一定的差距。如何运用好《国家风险分析报告》“望远镜”和“放大镜”的作用，使我们望得更远、看得更准，使其真正成为企业拓展海外市场的风向标，2011年版《国家风险分析报告》一如既往地为企业开拓海外市场指明了方向。◀▶



发 | 布 | 会 | 实 | 录

履行政策性使命 提供全面风险管理服务

文 | 中国出口信用保险公司总经理 王毅

国际金融危机爆发已历时三年，给全球经济带来巨大影响。目前全球经济复苏普遍放缓，处于复杂敏感多变时期，面临下行的严重风险。特别是过去的 2011 年，欧美债务危机阴霾不散，主权信用风险不断暴露，各国财政赤字和公共债务负担显著上升；中东北非局势持续动荡，国际政局走势的不确定性有增无减；国际金融稳定性趋弱，市场风险不断加大；全球贸易增速回落，国家风险、行业风险、买家风险日益凸显，企业避险需求不断攀升。

在复杂多变的国际政治经济形势下，《国家风险分析报告》（2011 年版）正式发布了，这已是该报告连续第七次对外发布。依据这一工具，我国企业可以透过中国视角，对不同国家进行系统的国家风险分析比较，从而引导贸易和资本的流向。中国信保隆重推出的 2011 年版《国家风险分析报告》和全球风险地图，承载了一年来中国信保对世界各主权国家风险态势的最新专业判断。特别针对与中国经贸关系最密切、未来双边经济合作最具潜力、中国企业最为关注的 60 个重点国家，我们以专业的视角，全面客观评价了这些国家的政

治局势、经济发展水平、国际收支、外债负担、财政状况、投资环境等涉及中国对外经济贸易安全的关键因素，深入提示有关风险，揭示我国出口和投资所面临的国际环境，为企业拓展海外市场提供一幅风险地图和安全指南。

作为政策性出口信用保险机构，中国信保致力于为中国企业和金融机构提供全面的风险管理服务，努力建设以国家风险信息库为基础，多元化信息渠道为支持，专业化队伍和技术为保障的国家风险管理体系。为此，中国信保将进一步完善核心信息产品，2012 年将首次向社会推出中国出口贸易信用

指数。该指数与《国家风险分析报告》一脉相承，是对《国家风险分析报告》的补充和深化，主要反映中国与不同国别的贸易景气状况、行业风险状况和企业付款状况。《国家风险分析报告》、全球风险地图与中国出口贸易信用指数，将为企业呈现多维度的全球信用风险“晴雨表”，是中国企业和中国资本走向国门，进行风险识别与科学决策的“好帮手”。

2011 年，正值我国加入世贸组织十周年，中国信保也迎来十周年华诞。经过十年的磨砺，我国政策性出口信用保险实现了跨越发展。2002~2011 年间，中国信保

承保金额从 27.5 亿美元增长到 2538.9 亿美元，年均增长率达到 65.3%，发展速度远远超过了同期 GDP 和出口贸易的年均增长率，承保业务覆盖全球 217 个国家和地区。出口信用保险对我国出口的渗透率从 2002 年的 0.8% 提高到 2011 年的 11.4%，超过国际平均水平。特别是在国际金融危机期间，在国家出口信用保险政策的有力推动下，2009~2011 年，中国信保共承保“出口到新兴市场国家”、“长账期赊销出口”等风险较高的业务超过 3100 亿美元，大大提振了出口企业的信心，缓解了企业“有单不敢接”的难题。同时，出口信用保险补偿损失、促进融资、保障就业的作用更加突出。2009~2011 年，中国信保共向出口企业和银行支付赔款 19.5 亿美元，保障了企业的经营稳定；支持企业获得融资 6200 多亿元人民币，大大缓解了企业“有单无力接”的难题，并促进和保障了

●●●●●

2002~2011 年间，中国信保承保金额从 27.5 亿美元增长到 2538.9 亿美元，年均增长率达到 65.3%，发展速度远远超过了同期 GDP 和出口贸易的年均增长率，承保业务覆盖全球 217 个国家和地区。

●●●●●

上千万个与出口有关的就业机会。

全球经济一体化，拉近了中国企业与国际政治和商业风险的距离。当前，部分国家和地区政局持续动荡，欧债危机日趋恶化，世界经济下行风险明显加大，经济复苏的不稳定性、不确定性上升，我国企业出口和对外投资面临的信用风险加大。面对复杂多变的国际政治经济环境，中央经济工作会议强调，要保持外贸政策连续性和稳定性，用好信用保险等出口政策工具，健全出口信用风险保障机制，扩大保险覆盖面，保持出口平稳增长，推动出口结构升级；扩大境外投资合作，积极防范境外投资风险。中国信保将认真贯彻中央经济工作会议精神，进一步扩大出口信用保险覆盖范围，加大对重点行业和战略性新兴产业的支持力度，不断改善信用保险服务，为国家稳定出口、加快转变外贸发展方式、实施好“走出去”战略做出更大贡献。中国信保



发 | 布 | 会 | 实 | 录

频发危机中的艰难复苏

——2011年全球风险评析

文 | 中国出口信用保险公司总经理助理 谢志斌

2010年这个时候，大家都在展望后危机时代的全球经济前景，坚定而乐观地期待经济复苏的来临。然而，树欲静而风不止，2011年，日本大地震、中东北非动荡、欧债危机蔓延接踵而至，全球经济复苏步履蹒跚，时至年底，国际社会仍笼罩在经济二次探底、全球风险骤升的悲观气氛之中。不过，无论时局如何，中国信保从未放低解读风险、服务市场的责任感。今天的专题报告将立足于解读业已风声鹤唳的全球风险形势，表达我们对于经济前景的一些看法。



第一部分 2011年全球政治经济形势相关回顾

一、发达国家经济下行风险加大，全球贸易量增速回落

美国、欧元区和日本三大全球发达经济体的复苏步伐在2011年上半年显著放缓。一方面，由于前期财政刺激效果开始消退，日本地震和海啸等客观因素带来新的负面影响；另一方面，不可持续的财政赤字和无就业的经济复苏，也使得维持经济增长的主要动力遭到削弱。2011年10月，国际货币基

金组织以“欧债危机不再扩散至欧元区核心国家”、以及美国两党能够在经济和中长期财政平衡上获得共识等假设为基础，预计发达国家2011年和2012年的经济分别增长1.6%和1.9%，相比2011年6月的预测，做了0.6和0.7个百分点的大幅向下修正。与此同时，受发达国家经济增速放缓影响，全球贸易量增速再次回落。2011年9月，世界贸易组织将2011年全球商品贸易量增长预期从4月份的6.5%下调至5.8%。然而从10月份以来，欧债危机不再扩散的假设正在受到挑战，由此引发的市场恐慌和政局

动荡正在迅速加大欧美国家经济下行的可能性。

二、通货膨胀阴霾尚未散去，货币政策调向宽松

在石油和食品价格上涨的推动下，2009年中期到2011年上半年，不仅经济复苏强劲的新兴市场国家面临严峻的通货膨胀形势，美国、英国、欧元区等复苏缓慢的国家通货膨胀率也纷纷逼近或超过政策目标，澳大利亚、瑞典、巴西等多个国家陆续进入加息通道。2011年4月，陷入主权债务危机的欧洲中央银行也宣

布提高基准利率 25 个基点。不过，通货膨胀的阴霾尚未散去，各国加息的脚步就不得不戛然而止。随着 2011 年下半年以来经济回暖陷入困境，为刺激经济增长，包括美欧在内的发达国家，以及巴西、土耳其等新兴市场国家逆转进入减息通道。此时，前期推升通货膨胀的主要因素——大宗商品价格，仍远高于 2000~2007 年的平均水平，多个经济体正是在通货膨胀压力并未明显减轻的情况下，纷纷将货币政策倾向转向了宽松。

三、全球金融稳定性趋弱，市场风险加大

2011 年下半年以来，全球金融市场风险明显加大。在美国，标准普尔等主要股票指数出现大幅波

动，银行间借贷成本升至一年以来的高位；在欧元区，希腊等边缘国家出现新的市场动荡，意大利国债收益率升至 7% 的危险水平，法国银行体系和主权信用评级遭到质疑，市场对欧洲银行体系减记和重组的担忧不断加剧；在新兴市场国家，信贷质量恶化推升了金融市场的风险，大量流入资本抽离的可能性给金融体系和金融市场稳定埋下隐患。

同时，全球资产价格走势出现逆转，短期流动性趋紧导致金融系统信贷出现困难，投资者风险偏好受挫，避险需求迅速攀升，追求避险货币成为短期全球汇率走势的主要变量。应运而生的是，国家对货币干预程度明显上升。2011 年以来，日本中央银行在不到一年时间内，四次出手干预日元升值，在市场中大量抛售日元；瑞士中央银行宣布将瑞士法郎与欧元汇率设定在 1.2 的水平，并随时做好无限量购买外汇抛售本币的准备；美国为避免本币重拾升势，不断对部分新兴经济体发动汇改攻击；新兴经济体之间也因担心本币升值放缓经济复苏，开始互相倾轧。对于拥有经常账户盈余，且财政状况良好的新兴市场国家而言，货币单边升值的压力加大；但在全球经济增速低迷的背景下，本币加速升值给出口导向型新兴经济体带来的负面影响将非常显著。

四、主权债务危机蔓延，风险不断暴露

为缓解金融危机和随后经济衰

退带来的冲击，各国政府对金融机构和经济体系注入了大量的财政资金，财政赤字和公共债务负担显著上升。同时，由于经济结构问题并未得到解决，经济复苏缓慢而曲折，评级机构和金融市场开始不断调整前期对经济的乐观预期。2011 年 7 月，围绕欧元区国家债务危机和美国主权信用，引发了以评级下调和国债收益率上升为标志的，新一轮以老牌发达国家为震中的主权债务危机。截至 2011 年 10 月末，美国、意大利、西班牙、爱尔兰、葡萄牙、日本等国主权信用评级均遭到下调，主权信用风险开始从低收入、低评级国家向高公共债务负担、高评级国家转移。由于主权信用往往被认为是一国金融体系内的最高信用，因而主权债务危机的蔓延，一是增加了赤字国政府融资压力和政局不稳定因素，二是增加了几乎所有信用级别的融资成本，进而加大了危机事件经由非主权机构跨境转移和传播的风险。

同时，接受紧急援助国家面临债务偿付压力。金融危机爆发以来，多个国家接受了 IMF 的紧急援助，包括巴基斯坦、乌克兰、拉脱维亚、塞尔维亚、匈牙利、冰岛、土耳其、希腊、爱尔兰等。国际货币基金组织提供的贷款多为应急性质，贷款期限较短，在使用完贷款、缓解本国短期内的经济困境后，受援国将迅速进入还款期。在世界经济没有出现稳定增长态势之前，部分受援国家的偿付能力不会明显提高，因此其贷款偿还压力较大。



五、中东局势动荡未平，不确定性较大

2010年年底以来，中东地区多个国家爆发抗议活动，引发局势动荡。其中，突尼斯、埃及、阿尔及利亚、也门、利比亚、巴林、叙利亚等国的抗议活动较为严重。突尼斯和埃及的动乱直接导致执政多年的总统下台，政权更迭；在政府的极力安抚之下，阿尔及利亚、沙特等国的局势已有所好转；而利比亚、也门、叙利亚等国持续动荡，个别国家陷入战争。

由于政体不稳、经济困境、贫富分化、种族及宗教矛盾等导致中东动荡的根本原因难以在短期内消除，同时，西方国家积极介入中东地区事务，进行战略利益布局，大国持续角力，中东局势总体上尚未出现全面平息的征兆，各国政局走势仍具有很大的不确定性，动荡态势依然呈现复杂而多样的变化。

●●●●●

金融危机给全球经济复苏的前景蒙上阴影，主权债务危机的扩散和经济增长的不确定性使得部分发达国家和地区的风险水平有所上升；从区域分布来看，评级调降国家以部分非洲、西欧国家为主，评级调升国家以部分中亚、东南亚和南亚、中东欧以及拉美国家为主。

●●●●●

平在金融危机以来的较高水平上，没有出现整体的显著的趋势性变化，但呈现出更加复杂的特点和持续悲观的预期。金融危机给全球经济复苏的前景蒙上阴影，主权债务危机的扩散和经济增长的不确定性使得部分发达国家和地区的风险水平有所上升；从区域分布来看，评级调降国家以部分非洲、西欧国家为主，评级调升国家以部分中亚、东南亚和南亚、中东欧以及拉美国家为主。

评级变化的具体考量因素是多方面的，而且影响程度在国家之间的分布存在着差异。被降级的国家普遍处于低经济增长和高失业率状态；财政赤字水平和公共债务水平较高，融资需求巨大；财政政策收紧造成社会不稳定因素增加，多个国家政府因扭转经济颓势乏力，而出现重组更迭；银行融资压力较大，信贷水平低下。

第二部分 中国信保 2011 年国家风险 参考评级概述

中国信保在进行持续风险跟踪和综合分析评价的基础上，对全球除中国以外的 192 个主权国家的风险水平进行了重新认定与评估，确定了各国 2011 年国家风险参考评级，并已随新版《国家风险分析报告》一并发布。根据风险的实时变化和动态发展，共有 65 个国家的参考评级发生变化。其中，29 个国家风险水平上升，参考评级调降，占被评估国别总数的 15.1%；36 个国家风险水平下降，参考评级调升，占被评估国别总数的 18.8%。

总的来看，2011 年度，全球风险水



评级调升国家，政治与社会局势相对稳定、安全和外交形势有所好转、宏观经济企稳或呈现复苏态势、外国直接投资增加、对外贸易回暖是风险降低的主要原因。鉴于当前欧洲主权债务危机仍在深化，我们认为，未来深受公共债务困扰的国家评级的下调压力仍然较大。

第三部分 区域业务经验及风险 评价

北美地区——

2011年，中国信保在北美地区承保金额达到410.8亿美元，同比增长27.7%。

美国长期以来是中国信保短期业务承保的最大单一市场，中国信保对美国的风险变化一直保持高度关注以及密切跟踪。在业务经验方面，随着美国经济再次陷入低迷，报损案件总量和金额出现回升迹象，小规模买家的逃匿和非法停业情况明显增多。为了提振国内经济，美国利用贸易保护对中国频频发难，贸易摩擦日渐增多，且针对中国实施贸易保护的产品从纺织、轻工等传统劳动密集型产业逐步向钢铁、有色、化学等重化工产业以及新能源、电子信息等高新技术产业扩散。发生争议的内容也逐渐从普通的质量争议、合同纠纷扩展到知识产权、环保标准和劳工权益保护等更为复杂而广泛的法律领域。对于中国企业在产品设计、生产、销售等全流程上提出了更高要求。

在国家风险方面，政治上，随着极右翼势力在议会中获得多个席位，奥巴马政府财政政策的制定和执行举步维艰，反增税等民粹主义影响力上升，奥巴马支持率持续下滑，危及2012年总统竞选和连任。同时，公共债务负担如何在税收和社会支出间分摊，仍是阻碍两党政策导向统一的主要因素，加之民众对政府救助金融系统不信任感上升，两党政治格局的稳定性、财政改革前景等方面均面临考验。经济上，驱动经济持续前行的私人消费仍面临来自高失业率和房地产价格下跌两个负面因素的重压。通过定量宽松和扭曲操作，美国公共债务成本和结构得到维持和改善，但对美国经济、美元地位和政治稳定性形成的长期威胁并未得到根本扭转。与美国长期主权评级遭到下调相比，对美国金融系统的冲击，更多来自欧元区边缘国家的财政赤字和债务重组预期变化，因此，美国金融机构对欧洲国家主权债务的风险敞口将受到持续关注。

欧洲地区——

2011年，中国信保在欧洲地区承保金额617.2亿美元，同比增长29.3%。受主权债务危机影响，欧洲地区报损大幅增加。

在业务经验方面，由于主权债务危机不断蔓延，各国普遍面临经济增长乏力、财政收支失衡、失业率居高不下等问题。金融环境恶化、银行信贷紧缩，加之各国相关支持政策变动，使得特定行业风险加剧。

前两年发展较快光伏行业受到较大冲击，行业内可能损失频发，风险可能随债务危机的进一步演变而扩大。船舶行业的融资环境也受到欧洲银行业紧缩政策的影响，航运企业银根吃紧。在欧洲新兴市场国家，由于经济复苏存在一定不确定性，行业发展不成熟，买方资质参差不齐，财务实力及经营稳定性不足，同时商业信息透明度相对较低，商业风险较高。在实际发生的案例中，光伏案件报损数量多、金额大，风险较为集中。其中，德国某买方拒收中国企业光伏组件，涉案金额1581万美元，这是中国信保成立以来单一个案报损金额最大的买方拒收案件。中国信保采取多种有效措施，最终买方向中国企业支付1397万美元达成和解。

在区域风险方面，欧洲主权债务危机已成为世界关注的焦点。欧元区面临衰退的可能；希腊等已发生债务危机的国家短时间内无法实现自主复苏；意大利、西班牙等国经济增长乏力，融资成本攀升。多个国家政府出现更迭，社会不稳定因素增多。欧元区成员国之间的政策分歧进一步显现。中东欧国家受主权债务危机波及，经济增长存在不确定性。独联体国家经济关联性有所增强，尽管经济发展态势总体稳定，但依赖油气产品价格走势，抗外部冲击能力较弱。2012年上半年是西欧主要债务国偿债高峰期，未来一段时间欧洲主权债务危机的演变值得高度关注。

在欧洲地区，希腊、爱尔兰、

葡萄牙、西班牙、意大利、比利时、英国、捷克、斯洛伐克、匈牙利、乌克兰、俄罗斯、白俄罗斯、拉脱维亚等国的国家风险值得关注。

亚洲地区——

亚洲是中国信保业务规模最大、保险责任最为集中的地区。2011年，中国信保在亚洲地区承保金额 909.1 亿美元，同比增长 24.0%。

在业务经验方面，亚洲地区的风险呈现出多层次、多样化、复杂化的特点。随着欧债危机不断深化，全球经济不确定性增加，出口导向型经济体所面临外部经济形势趋于严峻，企业破产、停业的现象有所增加。同时，部分新兴市场国家通货膨胀形势严峻，进口商实力相对有限，易受外部风险和突发性事件的冲击，信用风险不容忽视。个别国家中央和地方政府沟通不畅，次主权风险增加，政府投资、金融政策变更频繁，一些政府加强了对资源性行业的管制力度，对外国投资限制有所增多。此外，在中东危机影响下，部分国家国内政局突变、社会不稳、政治风险明显上升。在实际发生的案例中，柬埔寨、印度尼西亚由于国内电信市场竞争激烈，买方还款能力不足，均出现上千万美元的拖欠。此外，个别国家市场因国际社会制裁影响，汇兑受到限制等因素出现多起上千万美元大额拖欠案，中国信保快速介入，进行积极有效沟通，目前已经追回部分欠款。

在区域风险方面，日本尽管迅速从东日本大地震中恢复过来，但国内政争不止、需求不足、货币升值和社会老龄化影响依然存在，很难进一步带动区域经济增长。目前，亚洲多数国家经济复苏势头强劲，但国内通货膨胀压力增加以及发达国家低于预期的增长和超低利率政策，加大了亚洲各国经济波动风险和货币政策难度。因全球经济复苏放缓，对于接受国际货币基金组织救援的国家而言，经济发展将更为艰难。发达国家贸易保护主义的加强，将威胁亚洲地区出口形势的持续好转。此外，亚洲地区在政治和社会方面的局部冲突长期存在，且局部地区在政体、法制、宗教和文化差异等因素影响下，未来有进一步激化及加深的可能。

在亚洲地区，日本、蒙古、巴基斯坦、泰国、伊朗、伊拉克、叙利亚、也门、阿富汗、塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦等国的国家风险值得关注。

非洲地区——

非洲是中国信保历史上中长期业务规模较为集中，同时短期业务规模发展较快的地区。2011年，中国信保在非洲地区承保金额 120.4 亿美元，同比增长 41.3%。

非洲地区经济社会发展水平和自然资源禀赋差异极大，政治和商业风险也体现出较大差异。业务经验方面，由于非洲地区法律环境较差，油气和矿产项目面临不同形式、不同程度的征收和政府违约风险；

政府干预、治理乏力，加上复杂的种族、宗教、反政府武装等问题，容易干扰投资项目的正常建设和运营；非洲国家财政实力有限，部分国家财政担保有效性不足；受国际商品价格波动和外汇储备水平的影响，汇兑限制时有发生。在实际发生的案例中，因利比亚内战导致了建筑等行业中国企业的较大损失，对此中信保启动应急机制，及时进行赔付。此外，由于中东及北非局势持续动荡导致的，部分国家买方财务状况恶化，涉及因资金周转不佳等导致的买方拖欠显著增多，值得注意。

在区域风险方面，相比其他地区，非洲地区绝对风险水平仍然最高。在过去 15 年中，四分之三的非洲国家在不同程度上卷入战乱。部族矛盾，贫困程度，党派纷争和军事政变都是引发战争风险的考察因素。政治方面，2011 年以来，北非一些主要国家发生政权更迭，区域政局稳定性明显下降，政治风险凸显。在非洲其他地区，部族矛盾、党派大选纷争时有发生，个别国家局势动荡。经济方面，非洲国家对外依赖性强，经济结构单一，且普遍存在着基础设施不足问题。2011 年，在国际大宗商品价格回升和反周期政策的推动下，非洲国家经济尽管受到北非、中东局势的影响，总体经济仍保持一定发展。但欧美债务危机日益深化增加了非洲国家侨汇资金流入和官方发展援助的不确定性；全球经济预期放缓，使依赖石油、矿产出口的部分非洲

国家经济增长受到拖累。

在非洲地区，埃及、苏丹、阿尔及利亚、利比亚等北非国家，以及安哥拉、尼日利亚、刚果（金）、津巴布韦等国的国家风险值得关注。

拉丁美洲地区——

中国信保在拉丁美洲地区业务增速较快。2011年，中国信保在拉美地区承保金额187.5亿美元，同比增长50.8%。

在业务经验方面，2011年，受美欧债务危机影响，大多拉美国出现侨汇减少、本币贬值、资金外逃、股市震荡、财税不足等问题。目前，拉美国家经济仍然过度倚重外需，以初级产品和原材料为主的出口结构易受国际初级产品价格波动的影响，经济结构系统性风险水平较高。由于拉美各国融资成本较高，进口商多数要求供应商提供贸易融资，加之路途遥远，账期延长趋势明显。同时，付款情况容易受到宏观经济政策调整、汇率波动以及金融系统不稳定的影响。在中长期业务中，部分国家债务负担沉重、履约记录不佳，且政府对经济的宏观调控不力，其主权担保需审慎考察。对于纯商业项目，除充分评估商业风险外，需关注国家整体经济状

况对其的影响，特别是外汇管制的风险。近年来，部分国家的民族主义和贸易保护主义抬头，政府采取了一些保护措施和国有化政策。中国企业应注意因地制宜，在项目执行过程中重视了解当地文化、工作习惯以及劳工权益的有关规定。

在区域风险方面，与历次外部冲击中的表现相比，拉美国家政治和经济稳定性明显改善，没有出现因经济下滑造成的社会动荡和政权更迭。不过，在前期严峻的外部经济形势下，较之中左和中右翼政党温和务实的政策，地区极左派政党政策固有的缺陷逐步暴露，面临的挑战不断上升。同时，反政府武装、跨境毒品交易、高失业率和行政体系腐败依然是该地区局部冲突和政治暴力的主要来源。经济方面，得益于大宗商品价格的快速回升、国

家相对积极的宏观经济政策，该地区经济复苏步伐超过预期。但不同程度的通货膨胀、经济结构单一、汇率体系波动等风险值得关注。由于经济基础和结构不同，各国面临的经济挑战有所分化。

在拉美地区，委内瑞拉、阿根廷、厄瓜多尔、墨西哥、哥伦比亚、古巴等国的国家风险值得关注。

第四部分 对未来风险态势的判断

展望2012年，全球经济紧缩几成定论，全球风险预期持续负面，超国家系统性风险因素将进一步暴露。特别值得关注的是，经济复苏的不确定性仍在加大，主权债务危机仍将持续演变，政策制定与协调难度会进一步上升，政府融资难度



继续加大,全球通胀压力难见减轻,贸易保护主义行为更趋多样复杂。

一、经济增长的不确定性加大

未来一段时间内,世界经济下行的风险有所增大,经济增长的不确定性上升,国际金融市场难见稳定。发达经济体经济增长缓慢,经济活力不足,主权债务风险突出,失业率居高不下,私人需求疲弱;新兴经济体增速回落,通货膨胀压力短期内不会有明显减弱。展望未来,世界经济复苏不会一帆风顺,经济增长面临的困难持续增加。世界经济“二次探底”的可能性和严重程度,取决于各国之间的协调与合作,以及新兴经济体能发挥多大的支撑作用。

二、主权债务危机仍将持续演变

主权债务危机仍将是影响世界政治、经济、社会发展的主要负面因素之一。虽然各国采取的财政紧缩政策已经使债务水平有所下降,但主权债务危机将继续呈现深度演变态势,影响范围有可能进一步扩大,更多经济发达国家乃至发展中国家陷入危机的可能性不容低估。“冰冻三尺,非一日之寒”,财政赤字和高负债问题绝非一朝一夕可以解决,除德国等少数国家外,其他经济发达国家的公共债务在中短期内难有实质性降低,债务负担引发的一系列问题将接踵而至。以目前

情况判断,未来2~3年,主权债务危机仍将持续演变,并将对美国、欧洲、日本等发达经济体复苏产生较大负面影响。

三、政策制定与协调难度持续上升

一方面,相当多国家的内部宏观政策在保持经济增长与调整经济结构、降低公共债务、抑制通货膨胀的两难境地之间艰难选择,中长期目标与短期目标的冲突与矛盾日益凸显。另一方面,由于各国经济发展面临的困难、形势、阶段不尽相同,发展路径与目标方面的利益诉求差异加大,各国宏观调控目标和方向必然存在分歧和冲突,从而导致各国经济政策效果出现相互抵消的现象,政府以及国际多边组织的协调作用被弱化,由“口头宣言”走向“实际行动”的实质性落实措施无法及时做出,对市场信心的提振作用有所减弱。

四、政府融资难度增加

在经济发达国家尤其是西班牙、意大利、美国、英国等主要国家相继陷入主权债务危机泥潭的情况下,国际金融市场波动幅度加大,市场主体谨慎避险情绪蔓延,主权融资困难增加。当经济前景黯淡、财政紧缩政策持续实施的时候,部分国家政府可能会遭受更大的财政压力,外部融资能力的缺失将进一步增加经济复苏的难度。

五、全球通货膨胀压力难见减轻

目前,全球通货膨胀水平没有明显下降的迹象,发达经济体已经初步显现滞胀苗头,而部分新兴经济体经济过热,通货膨胀水平仍处高位。为促进经济增长,政府可能在货币政策上有所放松,流动性增加又使得控制通货膨胀水平的难度进一步加大。此外,石油等大宗商品价格的高位震荡,也不利于通货膨胀预期的管理。

六、贸易保护主义行为更趋多样复杂

在宏观经济不景气时期,各国政府往往会加大对经济的干预力度,以期利用对外贸易在短期内拉动经济增长。部分国家维持自由贸易的意愿降低,技术性贸易壁垒等贸易保护手段更趋多样化和复杂化,反倾销、反补贴将成为抑制进口的主要措施,贸易摩擦范围逐步从传统制造业向高新技术产业蔓延。总体来看,未来一段时间内,国际贸易环境趋于严峻。

金融危机阴霾不散,世界经济复苏步履蹒跚,但我们坚信,中国企业海外发展的步伐不会倒退,中国信保也将因此更感责任在肩,使命必达。愿《国家风险分析报告》能为市场提供一些信息、给予一点指引、坚定一些信念;中国信保愿帮助中国企业,在“走出去”战略实施过程中,尽展智慧和从容。 

共促外贸健康发展 建设幸福广东

文 | 广东省对外贸易经济合作厅副厅长 郑建荣



一、出口信用保险为广东 外经贸事业健康发展做出了 突出贡献

出口信用保险政策是我国支持外经贸发展的重要政策支撑。多年来，出口信用保险帮助企业做大做强，为广东外经贸的健康发展和转型升级做出了不可磨灭的贡献。十年里，承保规模从成立之初不到6000万美元，至2011年承保规模突破300亿美元，跃居全国前列，

年平均增幅超过100%。对广东一般贸易出口的覆盖率从起初的不足1%，跃升到25%。帮助外贸企业融资近1200亿元人民币，投保企业从2002年的40多家发展到今天的2000多家，并为4000多家外贸企业提供了风险管理及相关服务，有力支持了广东省外经贸事业的发展。

特别是近三年来，受国际环境变化影响，依托中国信保的创新服

务和各级政府的政策扶持，出口信用保险业务实现了跨越式发展。2009年和2010年广东省(含深圳)出口信用保险承保规模分别突破200亿美元和300亿美元，2011年已突破450亿美元。三年来中国信保支持出口的规模增长7倍，其中支持新兴市场出口增长11倍，支持高新技术产品出口增长12.5倍。出口信用保险的有效运用，既推动了出口规模的扩大，又促进出口质量的提升。同时，出口信用保险通过制定专门的承保政策和条件，体现国家的出口政策导向，突出对高技术和高附加值产品的支持力度，强化对新兴市场国家出口的支持，为出口企业提供买方资信分析、出口国家风险分析、商账追收等综合风险管理服务，为企业提供信用拉动融资，为越来越多的外经贸企业在国际贸易中提供了“安全伞”，增强了国际市场竞争力。



二、当前外经贸形势复杂多变，坚定外经贸转型升级和稳定发展的信心

当前，受国际需求持续低迷和国内成本要素上升的双重影响，外经贸面临的形势比较严峻。当前外经贸转型升级和稳定发展仍具备不少有利条件，切实增强做好明年外经贸工作的信心。一是国际金融危机使世界经济格局正在发生深刻变化，广东开放型经济基础好，投资环境优势突出，产业体系完善，对广东省机遇大于挑战，有利于广东省更好地利用国外技术和人才等。二是市场倒逼机制推动外经贸企业加快转型升级，企业近两年转型升级的努力有了初步成效，依靠品牌、技术、服务的新优势逐步形成，出口产品从价值链低端向中高端转变趋势明显，创造能力和抵御风险能力有较大提升。三是美日欧等传统市场需求不振，但刚性需求依然存在，广东省大部分出口产品将在未来较长一段时期内保持市场份额。特别是多年来拓展新兴市场的成效正在显现，稳定出口的市场机遇还是存在的。四是国家和省各项“稳增长、调结构、促平衡”的政策效应将进一步显现。刚刚结束的中央经济工作会议明确提出要保持外贸政策的连续性和稳定性，保持出口稳定增长。与此同时，国家和省还出台一系列扩大进口、推动出口结构升级的政策措施，将对广东省外经贸发展起到重要推动作用。特别要指出的是，在 2011

年国内外环境复杂多变，企业面临困难较多的情况下，全年广东省进出口总额仍能保持 16.4% 的增幅，而且外贸方式结构、市场结构、主体结构 and 商品结构得到全面优化。为此，我们有信心、有决心在各外经贸企业的共同努力下，在信保公司等相关部门的共同支持下，危中求进，攻坚克难，在应对挑战中赢得新的发展。

三、争创信保工作新局面，服务广东外经贸转型升级

当前，国际经济、金融局势动荡，国际金融危机和欧洲债务危机对全球经济的影响短时间内不可能消除，信用保险对国际贸易保驾护航的作用也将越加凸显。

一是服务广东外经贸转型升级。中国信保要始终围绕广东省委省政府提出的“加快转型升级，建设幸福广东”为中心开展工作。不断扩大信用保险覆盖面，优化投保、理赔程序，为企业提供优质服务，要通过政策的引导及公司自身的努力，优化企业出口产品结构，促进机电及高新技术产品的出口；优化出口目标市场，提升新兴市场出口；优化企业主体区域结构，提高东西两翼地区投保出口信保比例。

二是推动进口信用保险的发展。当前，外经贸中心工作已由传统的重出口、轻进口转变为进出口并重。广东省政府在 2011 年 10 月出台了《广东省人民政府关于促进进口的若干意见》，明确提出发展进口信用保险业务。因此，我们

要创新进口信用保险业务，积极提供适合企业进口需求的保险产品和服务。对进口产品的国内销售提供保险服务，促进进口货物国内销售。探索以进口信用保险为广东省进口企业增信，支持其以赊购方式与国外供应商进行交易。发挥信用保险公司的专业优势，积极为企业进口提供信息咨询、风险分析等服务，发挥信用保险对进口的拉动作用，促进广东扩大进口。

三是整合金融资源，缓解企业融资难。融资难是当前制约外贸企业发展的主要瓶颈之一。一直以来，广东省外经贸部门和中国信保积极运用出口信用保险提供的综合金融服务，缓解企业融资难题。2011 年年初，广东省外经贸厅与中国信保广东分公司、广东省融资再担保有限公司联合签署“关于建立广东省中小出口企业信用融资平台的战略合作协议”，为外经贸企业融资提供了新的平台。通过几个月的运作，中国信保广东分公司已与广东省建行、广东省融资再担保公司开发出“外贸通”等一批信用保险融资产品提供给企业。希望中国信保能够不断扩大信用保险综合金融服务的领域，对企业欢迎的融资产品要加大宣传力度，切实帮助企业降低融资成本。

十年来，中国信保广东分公司开拓进取，为广东外经贸事业，为广大外经贸企业做出了突出贡献。希望 2012 年，广东省外经贸事业与中国信保共同发展，形成相互支持，相互共赢的良好局面。



携手信保 中兴远航

文 | 河北中兴汽车制造有限公司 袁 锐

2011年,河北中兴汽车制造有限公司(以下简称“中兴汽车”)海外营销渠道稳定提升,出口区域迅速扩张。截至年底,中兴汽车的足迹已经遍及亚洲、中南美洲、北美洲、非洲、中东的90多个国家和地区,正在开发澳大利亚、南非等核心市场。作为中兴皮卡高端产品的代表——中兴威虎皮卡的销售份额上升到75%,成为中兴汽车海外市场的主力畅销车型,引领中国汽车在海外市场从价格战走向产品战。让中兴人引以自豪的是,透过这些数字的背后,中兴汽车已不再单纯做整车出口,而是依靠自主知识产权,通过KD形式(散件组装)在海外设厂,引领中国汽车实现了从产品出口到技术出口的飞跃。

牵手中国信保 助力中兴腾飞

2008年,在金融风暴的大浪中,中兴汽车与中国信保有了首次接触,并于下半年开始正式的合作。2009年,全球金融危机对中国的出口影响加剧,汽车企业出口量大幅下滑,贸易风险加剧,汽车企业的海外市场岌岌可危,此时,中兴汽车与中国信保进一步紧密合作,寻找新的业务增长点,拓展生存空间,帮助中兴汽车度过了寒冷的冬



天。2010年，正值中兴汽车首届海外商务年会，中兴汽车专门请到中国信保的专业人员在年会上推广出口信用保险，得到了海外经销商的好评，帮我司开发了更多的潜在客户。2011年，正是有了中国信保作为中兴汽车的坚强后盾，我司在某国的KD业务才能按照计划一步步顺利进行。

利用资信平台 获取优质客户

中兴汽车大部分海外市场都是欠发达国家，这些客户的公司规模、产品的专业水平、财务状况、在国际市场上的信誉度等信息企业都很想知道。但对于企业来讲，只能在搜索引擎或者客户公司网站或者同业间获得很可怜的有用信息，不利于企业控制出口风险。自从与中国信保合作以来，中兴汽车可以将客户基本资料提交给中国信保，中国信保依托其庞大的海外数据库和调查网络，把客户所有情况调查得一清二楚，让中兴汽车做到知此知彼，有的放矢，极大地提高了工作成果。

伊拉克是个充满商机又八面埋伏的市场，曾有很多客户到我司洽谈进口皮卡的业务，怎么选出优质客户？中国信保帮助一一调查客户信息，从成立时间，到员工数量，事无巨细，我司将收到的信息一一分析，做到心中有数，选出最有实力，最适合推广中兴皮卡的经销商，不仅销量大增，开拓了伊拉克市场，并且全部货款安全收回。这一切都要感谢中国出口信用保险公司河北分公司的鼎力帮助。

借力风险保障 做活结算方式

从事国际贸易的买卖双方难以相互信赖，买方希望先收货后付款，而卖方希望先收款后发货，由此信用证成为国际贸易中的一种重要结算工具。但是，这种传统并且有保障的结算方式，很难让中兴汽车获得更多的潜在客户，阻碍了市场的拓展和渠道的开发；采用比较灵活的OA、D/A、D/P的结算方式，又扩大了中兴汽车可能要承担的买方拖欠风险、买方拒收、买方破产等商业风险和该国一切非信用证支付下产生的政治风险，何去何从？中国信保让中兴汽车免去了全部的后顾之忧。投保出口信用保险，既能缓解客户资金问题，使中兴汽车在国际市场上占有先机，又能有效地规避资金回笼风险，一举两得。

俄罗斯对中国企业来讲是个很大的市场，对中兴汽车亦是如此。其境内的贷款成本是中国的几倍之高，中兴汽车的潜在客户要求双方以赊销的方式签订销售合同，有了中国信保的支持，中兴汽车放心大胆地操作该国市场，取得了巨大成果。

依靠中国信保 创新融资模式

做活了结算方式，中兴汽车马上又遇到了新问题：资金链紧张起来。“巧妇难为无米之炊”，大量的应收账款限制了中兴汽车的资金使用，我们企业有非常急切的融资需求。让中兴汽车十分感谢的是，中国出口信用保险公司河北分公司想企业之所想，急企业之所急，请来

多家银行到中兴汽车洽谈应收账款的融资业务，各家银行根据我们企业不同的业务模式设计出几套非常好的融资方案，中兴汽车择优而取，最终与合作银行、中国信保签订《三方赔款转让协议》，解决资金占压问题的同时又帮我们争取到了最低的费率，中兴汽车拍手称赞。

中兴汽车在中东某国操作了远期信用证，做这个区域犹如走钢丝般惊险。欧元是此区域的重要结算币种，由于地区局势动荡，回款通路时时被隔断，而且欧元一直是波动起伏非常大，对中兴汽车的成本和利润影响也颇大。中国信保帮忙牵线搭桥，找到合作银行操作福费廷业务，帮助中兴汽车安全回款，我们企业又能及时的锁定汇率，很好地控制住成本。

深化双方合作 共创美好未来

时光荏苒，中兴汽车与中国出口信用保险公司河北分公司的合作马上要进入第五年，对我们双方有划时代的意义。从最初的你推我用，保险人与被保险人的单纯保单关系进入到互相学习、共同发展的双赢伙伴关系。在友好的合作过程中，中国信保分担了中兴汽车的出口风险，保障了收汇安全；同时也帮助我们加快资金流转，提高了企业在国际市场上的竞争力，推进了中兴汽车的可持续发展，我们企业也切身感受到了中国信保对企业的意义和作用。有了如此夯实的基础，中兴汽车与中国信保一定会越走越远，越飞越高，越做越强！

借力信用保险 出口连年翻番

文 | 四通新型金属材料股份有限公司 刘 丹

四通新型金属材料股份有限公司（以下简称“四通”）成立于1998年，隶属于河北立中集团，是生产铸造铝合金和铝中间合金的现代化企业，产品主要为摩托车、汽车零部件专用铸铝材料，与三菱汽车、丰田汽车、一汽等国内外知名汽车厂家建立起良好的配套合作关系。公司占地面积17800平方米，现有员工200人，主要市场为欧洲、东南亚地区。经过多年的发展，公司已拥有雄厚的技术力量，先进的生产技术和完善的质量检测手段；具有完整的质量控制体系和生产高品质产品的能力。

四通于2008年接触中国信保，经过一段时间的充分了解后，正式签署了短期出口信用保险保单，由于当时对中国信保的理解还不够深入，致使合作关系还不够密切。2009年金融危机以来，四通充分认识到中国信保的重要作用，加强了双方的合作关系，将其业务全面纳入中国信保的保障范围之内。双方合作数据从2009~2011年，年均增长在3倍左右，在中国信保的保障下，企业可以更加从容地进行各项生产经营管理活动。

一、保障收汇安全，由“步步惊心”到“步步放心”

随着经济全球化和各国贸易依存度的提高，出口企业面临的风险不断增加，尤其在海外客户

回款方面真是“步步惊心”，担心钱款无法正常收回，面临诸多出口信用风险。主要体现在进口商无力偿付或故意拖延，或拒不付款而造成出口商或出口商银行出现呆账的风险。中国信保根据客户的业务需要，事先对国外客户进行资信调查，比较客观的掌握客户的财务状况、经营情况等详细指标，由专业的技术分析人员对国外客户做出评价并批复信用额度，为企业决策提供了客观的依据。同时定期对以上资信情况进行跟踪，并定期提供市场分析报告、国家风险分析等专业信息，使企业随时掌握国际市场和买家的情况。

四通出口国别涵盖20多个国家，涵盖国家较广，买家分布较多，结算方式多样，出口收汇风险

问题确实一直困扰着四通的发展。与中国信保合作以来，中国信保帮助四通做客户资信调查，从资金实力、信用情况与道德风险等多方面对买方做全面的评估，提示出口流程中可能发生的风险，适时提供不良买家名单、风险预警等信息；提供专业性的信用风险研究报告、买方国家风险报告等，这些使四通在事前对风险进行分析和判断，防范风险于未然。一旦发生保险责任范围内的损失，中国信保将按照保险单的规定进行赔付，大大保障了四通的收汇安全。2008年之前四通出口额度稳定在600万美元左右，由于金融危机的爆发，国外市场严重萎缩，订单数量急剧减少，公司遭遇了前所未有的困难。2009年出口额只有200多万美元，与中国信保全面合作之后，2009年出

口额超过了1000万美元，2011年出口额超过了1600万美元。从2009~2011年，企业出口额实现了连年突飞猛进的增长。有了中国信保的保驾护航，使四通在国际化的道路上真正做到“步步放心”。

二、大力开拓客户，有针对性选择、维护客户

以开放和竞争为特征的市场经济必将使得买方市场更加稳固，而同质化竞争、利润的降低，导致了竞争从质量、价格及服务向

结算方式的转变。采用灵活的结算方式，无论是从留住老客户还是从开拓新客户的角度考虑，都有着至关重要的作用。随着国际贸易不断发展和变化，四通深刻地认识到不能采用单一保守的结算方式，支付方式的多元化是大势所趋。国际贸易中买方谈判的主动权越来越大，能否向客户提供更加有利的付款条件，也成为影响出口贸易能否达成的重要因素。四通充分利用出口信用保险的避险功能，在保障根本利

益的前提下，通过较小的成本投入实现对较大风险的控制，支付方式逐步多元化，开始逐渐操作远期信用证、D/P，甚至OA等结算方式，力求把握贸易谈判中的主动权，赢得市场先机。

四通的业务发展需要控制风险，但这并不等于我们要谨小慎微、裹足不前。保守的结算方式从长远发展的眼光来看，并不利于企业出口业务的扩大。但对于放账业务，我们确实是十分谨慎，其实也就是因为没有好的方法对





企业要生存、要发展，就必须开发新兴市场，稳定地扩大与老客户业务，而出口信用保险就是一个有效的工具，迎合了四通的需求。



放账业务中的信用风险给予保障。对于新的买家，我们更不敢用宽松的交易方式进行贸易，这样我们可能会避免一些贸易风险，但更多的是丧失大量的贸易机会，这对我们的贸易发展十分不利。企业要生存、要发展，就必须开发新兴市场，稳定地扩大与老客户的业务，而出口信用保险就是一个有效的工具，迎合了四通的需求。随着出口的业务量日渐增大，付款方式日益灵活，四通对如何筛选潜在客户、保证业务健康发展有所顾虑，在开发新客户时，由于自身资信渠道有限，对新买家不了解，不敢给予赊账等付款条件，为此可能会失去一些客户。而中国信保有力的技术支持，就很好的解决了这一难题，中国信保全方位地掌握买家基础信息、买家付款实力及信用等级，确切了解客户的历史、资金、技术、服务等资信，做到知己知彼，使我们可以放心的采用灵活的交易方式提高竞争力，在国际贸易谈判中占据主动地位。

三、加强内部管理 实现做大做强

要想扩大出口，提高自身竞争力；就必须抓住机会，发挥自身优势。在稳步提高产品的技术含量，扩大品牌优势的同时，必须注重企业的内部管理。几年来，在中国信保的逐步合作中，四通建立了自己独特的信用管理体系，全面管理外贸出口的各环节。在组织结构上，我们的业务部门作为专门的信用管理部门，操作信用保险的各环节；在管理流程上，出口之前，我们根据国外买家的情况申请限额，交由中国信保做全方位调查，根据批复的结果来安排出口事宜，通过信用保险的有力帮助，四通管理层大大增强了对出口贸易的掌控力，建立了自己的出口风险管理体系，达到了控制外贸风险的目的。出口信用保险是一项政策，更是一种工具，谁利用好这项工具，谁就在竞争中多获得一个胜利的砝码。与中国信保合作的这几年来，中国信保的服务越来越被四通所接受，已经

镶嵌于四通出口的各环节，使得我们的内部管理更加完善，在做大做强的道路上更加信心十足。

四、携手信保、一往无前

四通与中国信保的合作可谓相识于初，了解并不深入。经历了2009年患难见真情，企业充分认识到中国信保的重要性，与中国信保相携而进。当企业发展到一个更高的水平之后，一览众山小，企业才真正懂得了稳定与发展的真正含义，才能够看的更远，而出口的稳定有了中国信保的担当更加有了一层保障，我们对四通与中国信保由浅入深、由表及里的合作有了一个全新的领悟。强劲增长的出口额及快速发展的企业管理对我们提出了更高的要求。2011年4月我公司由四通铝业有限公司更名为四通新型金属材料股份有限公司，谋求通过上市来使企业的各项管理及业务水平上一个新的台阶。相信在未来发展的道路上，有了中国信保的强力支持，我们将一往无前，无所畏惧。中

国际贸易中谨防贸易主体多样化的风险

文 | 饶丽圆

现代国际贸易的快速发展，各种贸易模式随之应运而生，国际贸易的参与主体呈现多样化、复杂化的态势，国际贸易中诸多交易关系已不再能简单地概括为买方、卖方的关系，货物的发货人、收货人往往与真实的卖方买方分离，形成货物生产厂家、出口国贸易公司、中间商、进口国批发商、最终货物销售商等多种主体参与的错综复杂的贸易关系，物流和资金流经过了多个主体的流转。此外，各个流转环节中关联公司的参与，进一步复杂化了整个贸易关系，此类贸易模式在轻工类 OEM 出口产品中尤为常见。在物流与资金流的流转过程中，各环节都经历着多个主体国家的政治风险和贸易主体的商业风险，出口商的收汇风险倍增。如何在众多主体参与的贸易关系中厘清真实的买卖关系，防范交易风险，已成为一个难题。本文将结合日常业务中接触的案例，分析贸易主体多样化的风险特性，探讨国际贸易实务中应如何防范贸易主体多样化的风险。

一、案例分析

为更好地分析各环节的风险特性，下面将通过分析一个典型案例来分析贸易主体多样化的风险：

案例：

国内 A 公司是经营轻工类产品的贸易公司，已有近 20 年经营国际贸易的历史，20 世纪 90 年代末企业性质由国营改制为私人控股企业，当前经营该企业的多为原老国企中的外贸业务员，有丰富的国际贸易经验。A 企业历史上经香港某贸易公司 B 公司介绍与美国的多个买家进行贸易，并通过 B 公司成功收款，此类贸易模式的交易历史近 5 年，B 公司的负责 C 为华人，日常负责与 A 公司联络。截至 2010 年 6 月，A 企业与 B 公司介绍的 D 公司累计交易额近 500 万美元，但 2010 年 6 月 A 企业发了价值 15 万美元的货后，D 公司却未能如期支付货款，出口商 A 企业向 B 公司和 D 公司多次催讨均无效。经调查发现，A 公司提供的贸易合同中买方为 D 公司，但合同签署人却为 B 公司的负责人 C，经与 D 公司联系，D 公司否认与 A 公司存在交易，称其未向 A 公司下过订单，也未收到过 A 公司货物，仅向 B 公司订购过货物，联系人均为 C，同时 D 公司称货物系向 B 采购且已向 B 付款，并提供相关的合同、付款水单等书面证据，同时 D 买家认为本案涉嫌欺诈（冒用其名义），称已向当地警方报案。经多方努力，始终无法与 B 公司取得联系。

分析：

该案例是典型的香港中间商参与的贸易，因大陆开放较迟，香港利用其物流、金融、自由港的优势，成为了大陆走向世界的桥梁。八九十年代中近 70% 业务是通过香港中间商走货的。近年来因大陆出口商的实力增强，绕过中间商与欧美买家直接交易的比例大大提升，但依赖老贸易关系，通过香港中间商与国外买家贸易的仍不在少数。大陆大多数出口企业都属于中小型企业，没有足够的人力、物力和财力来开展产品的设计和研发工作，绝大部分企业都是通过层层中间商来获得订单的。另由于受税制、外汇管制等因素的影响，此种贸易模式一定程度上节约了交易成本，也一直受到青睐。此案例中，A 企业通过香港 B 贸易商与美国的 D 公司交易，销售合同以 D 的名义订立，但却由 B 签署。事后出口商向 D 企业主张债权时，D 企业对该合同的效力予以否认，同时提供证据证明了收取出口商发运货物的真实贸易背景，以及事实上的买卖合同关系。经调查发现，B 公司以 D 名义与出口商签署的合同单价高于 D 公司出具的其与 B 签署的合同产品单价，这种“高买低卖”的情形与贸易常情常理不符。分析可以发现，B 公司假冒 D 公司的名义与出口商订立销售合同，意在骗取货物，低价销售并取得货款后失踪逃匿，贸易欺诈行为昭然若揭。而出口商蒙受惨重损失的症结在于过分相信“老买家”，疏于

对合同效力的审查，以致与无权签署合同的 B 订立了一个似是而非的“赝品合同”，发运货物后仅沦为“SHIPPER”，缺乏向合同主体 D 公司主张权力的法律依据，财货两空。

二、贸易主体多样化交易的特征和存在的风险点

（一）贸易主体多样化的交易的特征

1. 多主体参与贸易，提单收货人与合同中的买方不一致。供货商、出口商、中间商、离岸公司、最终买家、品牌经营商等多主体参与贸易是此类交易的重要特征之一，提单的收货人与合同买方往往不一致。提单是国际贸易中的重要物权凭证，是出口商用于控制货权的重要单证。贸易主体多样化的交易中合同签署方与实际收取货物的主体分离，资金操作主体与物流掌控主体分离。这种贸易模式下，提单或是为“TO ORDER”的空白提单，或 CONSIGNEE 为最终买家，最终买家虽然收货了，但其交易主体却是非收货人的第三方，出口商寄提单时也是直接寄给中间商，由中间商转寄给最终买家。在记名提单的情况下，最终买家可以直接把货提走。

2. 贸易通过中间商进行，出口商与最终买家无直接联系。出口商往往是通过第三方与最终买家建立联系的，与最终买方无直接的联系，中间商代替最终买家确认产品的规格、质量标准、发货时间等细节，

出口商根据中间商的指示打样、备货、发货。

3. 出口商与最终买方未签署销售合同，或是由第三方代签的合同，合同效力有瑕疵。大部分出口商因与最终买方无直接联系，双方并未签署正式的合同，仅凭中间商的简单邮件甚或口头指示备货发货。或是虽签署了纸质合同，合同是由第三方代签的，这第三方或是最终买家的无实体经营的离岸公司，或是由中间商代签的合同，合同效力难以保证。

（二）该种贸易模式存在的风险点

1. 合同主体方资信情况通常较差，合同买方的责任虚置，导致各个主体互相推诿付款责任。贸易主体多样化的交易中，合同往往不是由货物实际买主签订的，而是由中间商或是无实体经营的离岸公司来签订合同。在实际业务操作中，为自己的债务“避险”正是最终买家通过中间商或是离岸公司交易的重要原因之一。在众多贸易纠纷的案例中几个主体之间互相推诿付款责任，最终买家尽管提了货甚至在市场上已售出，但非合同主体，出口商难以确认对最终买家的债权。而合同的真正签订方或是贸易中间商，或为离岸公司，其资质较弱，出口商在交易前却是根据最终买家的经营规模、资信状况等因素进行销售决策，在交易主体的认定上出现偏差，忽略了对真实交易对象即实际承担方的评估和监控，导致盲目扩大交易规模，可能造成无法挽

回的巨额损失。一旦发生市场波动，中间商或是离岸公司极易无力偿付货款，导致出口商的债权最终责任追究主体空置，出口商在发货后仅沦为 SHIPPER，缺乏向最终买家主张权利的法律依据，财货两空。

2. 易被不良中间商钻空子，导致无法收汇。不少不良的中间商打着实力雄厚的最终买家的幌子，谎称有最终买家的授权，是最终买家的采购代理，骗取出口商的信任，用自己的名义或冒用最终买家的名义签合同。有的甚至设局安排贸易欺诈，高买低卖，骗取了货款后中间商通过转移资产、抽调资金等方式，使原公司变成名副其实的“空壳公司”，甚至有些中间商骗取货款藏匿失踪，逃避付款义务，出口商根本无法掌控，收汇安全无从保障。

3. 在主体多样化的贸易中，多个贸易主体往往涉及了多个国别，整个贸易中的物流和资金流在若干个国别主体中流转，该宗贸易除了要承担各贸易主体的商业风险外，其承受的政治风险也急剧增加。物流和资金流在任一环节若遭遇限制汇兑、骚乱等政治风险，均会影响出口商的安全收汇，收汇风险大大增加。

4. 在贸易主体多样化的交易中，由于出口商未能正确识别有付款义务的合同方，在投保出口信用保险时，混淆了贸易主体，易发生信用保险限额主体错误的情况。信用限额是保险人对被保险人对特定买方出口或在特定开证行开立的信

用证项下的出口承担赔偿责任的最高限额。信用保险公司是在对特定买方的资信情况、偿付能力、付款历史等信息进行充分了解的情况下对买方信用进行授信。若出口商将限额主体弄错，未能将有付款义务的合同方作为限额主体，限额匹配错误，这将导致在风险发生时无法对限额主体确立债权。根据短期出口信用保险保单条款，信保承担保险责任的前提之一是“销售合同真实、合法、有效”。因此，出口商能否向买方确立债权是信保理理赔时的审查重点。限额主体的错误将严重影响出口商债权的确立，在风险发生时影响其保险权益，无法保障其收汇安全。

三、贸易主体多样化的交易中出口商应采取的防范措施

1. 谨慎交易，识别各贸易主体的角色

在贸易实践中，造成出口商错误认定交易主体的原因有多种多样，而由于主体认定错误给出口商带来的损失通常难以挽回。认清“与谁交易”，认清各主体间的关联关系，相对于确定交易内容、交易方式等问题更加关键。主体问题，对于交易成功的影响是前置性和决定性的，对主体的认定错误将导致有关交易细节的种种磋商都成为无源之水、无本之木。在贸易主体多样化的贸易中，各个主体扮演了不同的角色，甚至有些主体扮演了多重角色，如何在错综复杂的主体中识别其角色，弄清各主体在交易中

的权利和义务至关重要。事实上，在交易中，出口商要确实识别实际承担付款责任的合同主体。通常在国际贸易实务中，各类“中间商”、关联公司、品牌经营商经常穿梭在出口企业与终端客户之间，让出口企业眼花缭乱。但事实上，“中间商”并非法律概念，而仅仅是贸易实务中一种约定俗成的称谓，出口企业应在贸易中“去伪存真”，找准贸易主体，锁定承担“合同责任方”，并在实际贸易过程中依据实际承担的付款责任的主体评估风险、审慎决策、监控履约、主张权力。

2. 注重合同，合同主体与收货主体不相符时要求买方给予明确书面指示

合同是确立出口商对买方债权的最重要依据，严谨的贸易合同至关重要。合同内容一般应包括“合同主体、货物种类、数量、价格、交货时间、地点和方式及付款条件”。出口商应检查合同的每一个要素，当出现合同主体与收货主体不相符的情形，应要求买方给予明确书面指示。若出现“中间商”代理最终买家签署合同的情况，应要求其提供实际买家的授权书，并核实该授权书的真伪，仔细分析该授权的范围和时限，针对具体合同判定授权的有效性和充分性，谨防中间商超越代理权。若出现买方的关联公司参与交易签署合同、承担付款责任等，应核实该公司与合同主体的关系，并要求买方作明确书面说明。此外，出口商在交易的过程中，还应保留提单、报关单、往来

函电等各种贸易单证，贸易单证是出口企业维权的必要武器，且每份单证都可能具有不可替代性，比如提单用以证明出口企业已实际履行合同，往来函电可证明双方对合同内容的变更，买方确认债务等，缺一不可。贸易单证清晰、完整、充分，有助于出口企业维权。

3. 认真履行自身义务，持续与买方保持沟通，跟踪货物流程

出口商在贸易过程中应注重各交易细节，厘清货物的质量标准、发货时间、收货人等贸易细节，认真履行出口商自身的义务，同时应持续与买家保持沟通，跟踪货物及货款。在实际贸易中，部分出口企业在向买方出运后并未及时跟踪物流情况，只是坐等收汇，直到问题发生才发现货物已无法跟踪、掌控。为了避免国际贸易中可能发生的各种风险，出口企业在货物出运后仍

应关注物流情况，与买家及货代保持沟通，包括了解货物是否已抵达港口，是否因货物滞留港口而产生费用，与收货人联系确认收货事宜等，以便遇险后第一时间做出减损反应。

4. 投保出口信用保险，并将合同买方作为限额主体向信保申请限额。

企业可选择投保出口信用保险，转移收汇风险，且在投保了信用保险后，严格按照信保的操作要求，审慎识别有付款义务的合同主体，将该主体作为限额买方向信保申请限额，以有效地保障其收汇风险。

5. 持续跟踪各主体的风险动向，建立风险跟踪机制

在实际贸易的过程中，出口商要时刻关注各交易主体的风险动向。因贸易主体多样化的交易中，涉及多个主体，甚至多个国别，其风险状况变数大，出口商应密切关

注各个主体的角色，不仅要关注合同主体，还应关注下游的收货人，有关联公司参与交易时还应关注关联公司的经营状况。对客户信息的收集和管理是信用风险的控制基础，出口商应注重各贸易主体的资信调查，建立风险跟踪机制，应通过专业咨询机构时了解和掌握其经营情况、资信及偿付能力。并应对客户的档案管理应采用动态更新的管理机制，及时载入新的信息。要警惕相关的“危险信号”，如违背已有的付款承诺等，或经常更换银行，或突然大额进货，改变付款方式等。此外，还应搜集可能引发国家政治风险的因素，包括客户所在国家的政治稳定性、各种潜在的危机和冲突，重大自然灾害、特重大事故，政治力量对比的变化等，以期更好地防范风险。📠

（作者单位：中国信保福建分公司）



浅析提单的运输合同属性

文 | 何丽娜

提单 (Bill of Lading), 是指用以证明国际海上货物运输合同成立和货物已由承运人收受或者装船, 并由承运人据以在目的港交付所运货物的凭证。提单在国际海上货物运输和国际贸易中都占据重要地位, 是货物买卖、运输和结汇环节中不可缺少的主要单据之一。提单具有悠久的历史, 从它一产生起, 就在促进国际贸易和对外交往方面发挥着积极的作用。



运输领域的提单属性

1. 提单是承运人取得货物的收据

从提单的起源来看, 提单的出现是因为托运人将货物交给承运人后需要得到一张已经将货物交付给承运人的凭证, 承运人也需要开具给托运人一张证明其收到货物状况的凭证。因此, 提单的首要属性是承运人取得货物收据, 并且这张收据上记载了货物的情况。承运人开具提单的行为, 表明收到了托运人委托运输的货物; 托运人接受提单的行为, 表明托运人已经将货物交付运输, 且承认提单上所记载的货物的基本情况。

2. 提单是物权凭证

对于合法取得提单的持有人, 提单具有物权凭证的功能。提单的合法持有人有权在目的港以提单相交换来提取货物, 而承运人只要出于善意, 凭提单发货, 即使持有人不是真正货主, 承运人也无责任。而且, 除非在提单中指明, 提单可以不经承运人的同意而转让给第三者, 提单的转移就意味着物权的转移, 提单中所规定的权利和义务也随着提单的转移而转移。提单连续背书就可以连续转让。提单的合法受让人或提单持有人就是提单上所记载货物的合法持有人。即使货物在运输过程遭受损坏或灭失, 也因

货物的风险已随提单的转移而由卖方转移给买方, 只能由买方向承运人提出赔偿要求。

3. 提单具有货物运输合同属性

这正是我们今天讨论的重点, 在早期海上货物运输还不发达的时代, 承运人与托运人可能还不具备现代意义上的完备的货物运输合同, 双方直接把对权利义务的约定记载于提单上, 提单就是双方之间的运输合同, 提单证明了运输合同的存在以及运输合同的具体内容, 双方受到提单记载的合同内容的约束。在现代国际货物运输领域, 通常承运人和托运人之间会签订运输



●●●●●

在某些情况下，提单甚至能够代替海上运输合同本身，这足以看出提单在国际运输领域和国际货物贸易领域的基础作用。

●●●●●

合同，此时双方的权利义务关系依合同的约定。在这种情况下，提单作为承运人与托运人之间的货物运输合同的功能难以体现。但是在某些运输合同缺失的情况下，提单的作用才能得以显现，其作为一种证明运输合同凭证的属性才表现得较为突出，表明海上合同运输关系的存在。在某些情况下，提单甚至能够代替海上运输合同本身，这足以看出提单在国际运输领域和国际货物贸易领域的基础作用。

提单引发的常见纠纷

在班轮运输形式下，承运人签发的提单是运输合同的重要组成部分。

分。从提单的签发之时起到交付货物之时止，它作为运输合同，约束承运人和托运人，从其转让到收货人或其持有人之时起到交付货物之时止，还作为运输合同约定承运人和收货人或提单持有人。轻视提单的运输合同属性，会使合同当事人轻视甚至是忽视提单合同中所规定的各自责任、权利义务而导致违约的发生，或者是无意地放弃了合同权利，造成不应有的损失。以下列举几种常见情况。

1. 倒签提单 (Anti-dated B/L)

这是指承运人或其代理人应托运人的要求，在货物装船完毕后，以早于该票货物实际装船完毕的日期作为提单签发日期的提单。当货物的实际装船时间迟于信用证规定的装运期时，托运人为了使提单日期与信用证之规定相符，常常请求承运人按信用证规定日期签单。承运人倒签提单的做法，掩盖了事实真相，是隐瞒迟期交货的侵权行为，要承担风险。特别是当市场上货价下跌或其他原因，收货人可以以“伪造提单”为由拒收货物，并向法院

起诉，因此，承运人不能签发这种提单。比如以下案例：

买方河北某进口公司（原告）购进一批日本空调产品，买卖合同规定于8月29日装货，由承运人大连某远洋公司（被告）承运上述货物。在履行过程中，承运人因船发生故障维修于9月9日才抵港装货。为此，承运人接受了发货人的保函，签发了8月29日已装船的清洁提单。发货人凭全套单证从开证行收回全部货款。原告持被告签发的提单到港口提货时，发现该提单所载的船舶还未抵港，迟至9月20日，货物才运抵目的港。由于销售季节已过，造成了原告的巨大损失，原告为此提起诉讼。被告在答辩中谎称：货物未能如期抵港，是因为货运途中遭遇不测，不得不在避风港停留了几天，迟延交货是由于不可抗力引起的。

从上述例子我们可以明显看出，“倒签提单”为欺诈行为打开了方便之门，使收货人面临因受骗而蒙受损失的风险。对于不知情的收货人而言，货物的实际装船日期

意义十分重大。信用证的日期实际上是根据合同上的装船日期而定。承运人、托运人的倒签行为,实际上违反了合同中规定的交货日期,后果往往是协助违约人隐瞒了合同履行中的违约事实。

2. 预借提单 (advanced B/L)

这是指在信用证有效期即将届满,而货物尚未装船或尚未装船完毕的情况下,托运人要求承运人提前签发的已装船清洁提单。即托运人为了能及时结汇而从承运人那里借用的已装船清洁提单。承运人签发这种提单,不仅同样掩盖了事实真相,而且面临着比签发倒签提单更大的风险。一方面是因为货物尚未装船而签发清洁提单,有可能增加承运人的货损赔偿责任;另一方面还因签发提单后,可能因种种原因而改变原定的装运船舶,或发生货物灭失、损坏,或退关,这样就会使收货人掌握预借提单的事实,以此为由拒绝收货,并向承运人提出赔偿要求,甚至向法院起诉。但与倒签提单一样,实务中为了经济利益,承运人得到托运人的保函后也可能签发这种提单。银行不接受倒签提单和预签提单。如果开证行发现提单倒签和预签,并有证据证实,可以伪造单据为由拒付。

3. 无单放货

无单放货又称无正本提单放货,是指承运人或其代理人(货代)或港务当局或仓库管理人在未收回正本提单的情况下,依提单上记载

的收货人或通知人凭副本提单或提单复印件,加保函放行货物的行为。

常见提单问题的处理

首先,对“倒签提单”的行为应认定是民事欺诈行为,这点勿容争议。其次,对于这种欺诈行为,相对人应该享有撤销权。我国《合同法》第54条第二款指出,受欺诈所为的合同是可变更、可撤销的。在具体个案中,相对人是否行使撤销权,对这种合同是否予以变更、撤销,由收货人视具体情况而定。如果收货人明知而认可,且没有因为这种行为遭受损失,此时合同可视为有效履行;如果迟延装船是由于承运人和托运人的过错和单方面擅自所为,两方为了逃脱责任而“倒签提单”,则收货人应行使撤销权,使买卖合同归于无效,由承运人和托运人共同承担违约责任。

在实践中,与“倒签提单”、“预借提单”密切有关的一个问题是保函的效力问题。在频繁的国际海上运输中,常常因为客观因素而产生迟延装船的情况,如果一律采用修改信用证以满足银行的审单要求,不但浪费时间而且还需要收货方与开证行的双方同意,因此,完全杜绝“倒签提单”的现象也不现实。采取承认“倒签提单”中善意保函的效力来弥补这一点的不足,实践中这种做法常有发生。在迟延装货的事实发生不是因为承运人和托运人的恶意时,承运人和托运人为了减少或避免迟延装船造成收货人的

损失(善意),由托运人向承运人和托运人开具保函,允诺承担承运人因“倒签提单”而导致的一切损失,这作为一种补救措施,对解决问题有一定的促进作用。只是这种保函应该完全遵守《汉堡规则》中关于保函的规定:(1)善意保函有效;(2)恶意保函无效;(3)有效的保函仅在托运人和承运人之间产生效力,不得对抗第三人。依据这些规定,“倒签提单”致使收货人受到损失的,赋予收货人变更、撤销权,让其有权拒绝收货,并提出索赔等做法来救济。承运人应先赔偿收货人之后,可以通过善意保函向托运人索赔。当事人因无单放货纠纷提起诉讼时,对诉因的选择,应该综合考虑。选择侵权之诉还是违约之诉可能对案件的诉讼时效、管辖、承担责任的主体、举证责任以及要求赔偿的范围等都会产生一定的影响,当事人应权衡利弊,选择最有利于己方的诉因。

在解决提单所面临的挑战和危机时,还应该尽可能争取国际海运组织的干预和各国政府的大力资助。提单涉及的关系人和利益方众多,仅靠航运界和航运民间组织的力量很难奏效,必须要有广泛的以国家强制力为后盾的力量介入,才能从总体上杜绝提单欺诈等犯罪行为的发生,将航运业重新纳入良好的运行轨道。

(作者单位:中国信保福建分公司)

2011 年钢铁业运行回顾及 2012 年行业风险提示

文 | 庄以群 狄 晟

“这是最好的时代，这是最坏的时代”。

2011 年上半年，世界钢铁产量恢复并创历史最高产量，钢铁价格维持在金融危机后最高水平，世界钢铁贸易处于历史新高，钢铁行业一片繁荣。但随着欧洲国家主权债务危机的持续深化、中东北非国家的政治动荡、自然灾害等负面因素的影响，四季度开始钢铁价格明显回落。

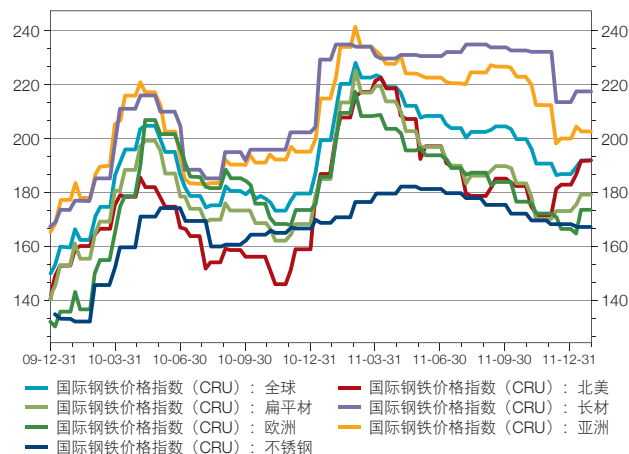
我国是世界第一大钢铁生产国家和出口国家，在国家政策的控制下，钢铁产品出口结构有较大优化，低附加值产品出口被严格控制，而涂层板、不锈钢板、冷轧钢板等高附加值产品出口大幅增加。但由于出口退税率以及出口关税的控制，我国钢铁企业较国外竞争对手有成本上的劣势。仅在部分炼钢原材料国际价格涨幅超过国内价格，我国钢铁出口才获得较高动力，这导致我国钢铁企业对外贸易关系并不稳定，相应我国钢铁企业在世界钢铁贸易结构中地位并不稳定。展望 2012 年的中国钢铁出口，由于未来全球经济增长前景黯淡，发达国家的钢铁需求可能会放缓，新兴经济体需求维持温和增长；经济下行风险加剧，系统性风险可能性增高；部分出口国别的政治风险增高，买方风险异化；同时，由于各国大量使用贸易保护措施，导致中国钢铁企业失去传统出口市场，企业在新兴市场的产品同质化竞争将会进一步加剧，且将面临更高的政治以及收汇风险。

一、2011 年世界钢铁业的运行趋势

1. 2011 年世界钢铁价格处于缓慢下降趋势，欧债危机对钢铁价格影响逐步显现

从 2010 年开始，随着世界经济形势的稳定以及国际贸易的逐步恢复，钢铁价格处于恢复趋势，并且维持在较高水平；进入 2011 年，钢铁价格在一季度纷纷创出新高后，随着国际经济环境的逐步恶化，钢铁价格开始从较高水平缓慢下降。欧债危机对钢铁价格影响逐步显现，特别是在 2011 年 11 月意大利陷入债务危机后，钢铁价格有较大波动。

图 1：2010 年 1 月至今世界钢铁价格指数



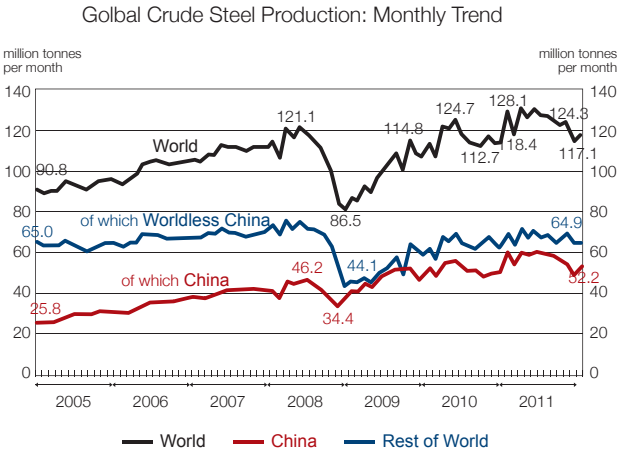
资料来源：万德资讯

2. 2011 年世界钢铁产量恢复到金融危机前水平

随着钢铁价格的逐步恢复并维持在相对较高水平，2011 年的世界钢铁产量也达到历史最高水平。据世界

权威机构世界钢铁协会（Worldsteel Association）的统计，2011 年世界钢铁产量同比增长 6.8%，达到 15 亿吨。

图 2：2005 年 1 月至今世界粗钢月度产量（百万吨）



资料来源：Worldsteel Association

2011 年，世界前 15 大钢铁生产国别钢铁产量均有恢复，其中我国钢铁产量达 6.8 亿吨，名列第一，占世界产量的 45%。

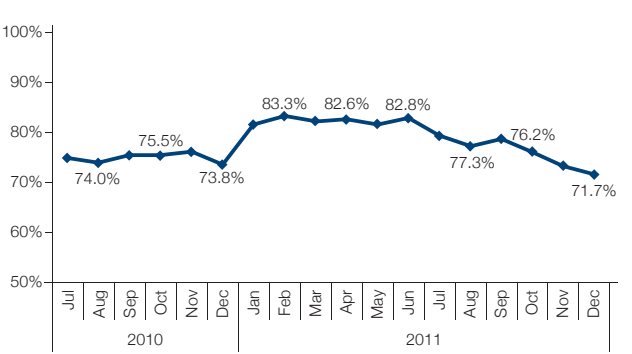
表 1：2011 年前 15 大钢铁生产国别				
Crude Steel Production	2010	2011	% Change	% Share 2011
China	627.5	683.3	9	45.1
EU27	172.6	177.4	3	11.7
Japan	109.6	107.6	-2	7.1
United States	80.5	86.2	7	5.7
India	66.3	72.2	6	4.8
Russia	66.9	68.7	3	4.5
South Korea	58.9	68.5	16	4.5
Ukraine	33.4	35.3	6	2.3
Brazil	32.9	35.2	7	2.3
Turkey	29.1	34.1	17	2.3
Taiwan	19.8	22.7	15	1.5
Mexico	16.7	18.1	9	1.2
Canada	13.0	13.1	1	0.9
Iran	12.0	13.0	9	0.9
South Africa	7.6	6.7	-13	0.4
Other	69.7	72.6	4	4.8
Total	1418.7	1514.7	7	100

资料来源：Worldsteel Association

3. 世界钢铁企业产能利用率处于下降趋势，行业投资过剩局面较为严重

2011 年，世界钢铁企业产能利用率从年初的 83% 下降至年底的 72%，面对钢铁产量创新高而产能利用率逐月下降，体现出钢铁行业投资过剩的严重局面。

图 3：世界钢铁产能利用率

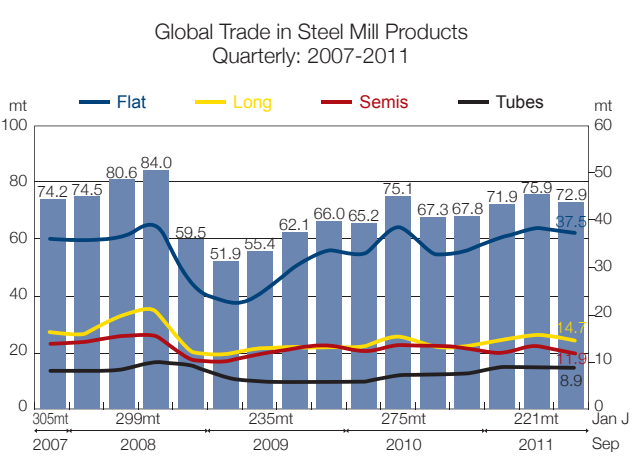


资料来源：Worldsteel Association

4. 世界钢铁贸易较为繁荣

2011 年世界钢铁贸易量维持在较高水平，前三季度累计贸易量达到 2.2 亿吨，板材、长材以及钢管都处于缓慢上升的水平，仅有钢铁半成品的贸易量处于下降趋势。

图 4：2007~2011 年世界钢铁贸易量



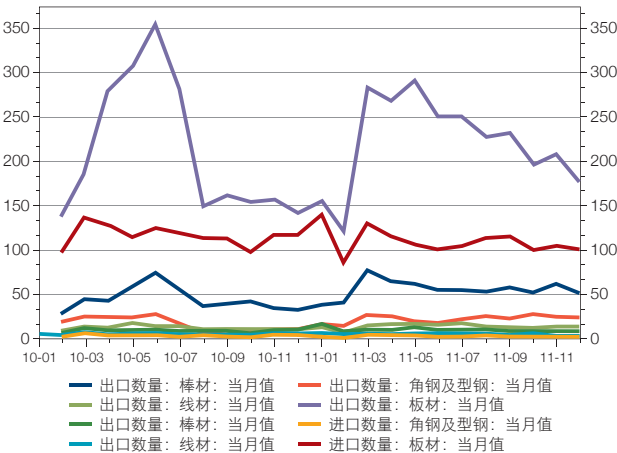
资料来源：ISSB

5. 我国钢铁贸易趋势

2011 年，我国钢铁贸易出口量达到 4440 万吨，超过日本成为世界第一钢铁出口国家。由于受钢铁企业自身产品结构优化需求以及出口关税调整、人民币汇率波动影响，我国低端钢材出口受到抑制，涂层板、不锈钢板、冷轧钢板等高附加值产品出口大幅增加，出口产品结构优化。根据中钢协数据：在 2011 年出口总量中，板材所占比例最大，为 54.96%；管材、棒线材、角型材所占比例分别为 18.44%、13.67%、5.18%。

但同时我们也关注到，国家政策并不鼓励两高一资产品出口，由于出口退税率以及出口关税的控制，钢铁企业较国外竞争对手有价格上的劣势。2011 年，由于部分炼钢原材料国际价格涨幅超过国内价格，我国钢铁出口才获得较高动力，但随着国内外原材料价格逐步一致，我国钢铁贸易出口处于下降趋势。

图 5：中国月度钢材进、出口变化情况



资料来源：万德资讯

二、2012 年世界钢铁行业预测

1. 世界钢铁需求前景不明

展望 2012 年的全球世界经济，未来全球经济增长前景黯淡，欧洲国家的主权债务危机、北非国家的政治动荡、自然灾害频发等因素对实体经济的影响尚不确定。出于对以上不确定因素的悲观反应，世界钢铁

协会 2011 年 10 月公布的《2012 年世界钢铁需求预测》将其对世界钢铁需求增长的预测调降了 0.6 个百分点，预测 2012 年世界钢铁需求将仅增长 5.4%。且需求恢复的区域差异较大，其中发达经济体的需求恢复将极为艰难，新兴经济体的需求将温和增长。

表 2：2010~2012 年全球主要经济体钢材需求情况

（单位：百万吨）

Regions	ASU, mmt			Growth Rates, %		
	2010	2011(f)	2012(f)	2010	2011(f)	2012(f)
European Union (27)	144.9	155.0	158.9	21.1	7.0	2.5
Other Europe	29.6	33.0	34.8	24.0	11.3	5.7
CIS	48.6	55.6	59.8	34.5	14.4	7.5
NAFTA	110.9	120.9	126.8	32.8	9.0	4.9
Central & South America	45.6	47.8	52.4	35.2	4.7	9.8
Africa	24.5	21.4	23.8	-8.9	-12.7	11.0
Middle East	47.6	50.0	53.9	14.6	5.0	7.9
Asia & Oceania	860.6	914.0	963.1	11.1	6.2	5.4
World	1312.4	1397.5	1473.6	15.1	6.5	5.4
Developed Economies	372.7	392.9	403.0	24.4	5.4	2.6
Emerging & Developing Economies	939.6	1004.6	1070.6	11.8	6.9	6.6
China	598.1	643.2	681.6	8.5	7.5	6.0
BRIC	725.0	777.4	827.1	11.1	7.2	6.4
MENA	61.5	61.0	66.3	5.5	-0.9	8.7
World excl. China	714.3	754.3	792.0	21.3	5.6	5.0

资料来源：WorldSteel Association

2. 2012 年中国钢铁需求预计会增长

预计 2012 年中国钢铁需求将会增长 6%，届时中国钢铁消费量将达到 6.8 亿吨。

3. 欧洲以及日本需求增长减缓，新兴经济体需求占比增高

除了波兰，其他欧洲国家钢铁需求有可能停滞；日本也可能维持原有水平；美国、印度以及俄罗斯需求将维持较高水平。2012 年新兴经济体的钢铁需求将达到全球的 73%，而五年前该数字才为 61%。

三、2012 年钢铁行业出口风险提示

1. 国际经济形势不容乐观，出口市场需求有可能降低

根据国际货币基金组织（IMF）2012 年世界经济展望的预测：全球复苏正受到欧元区压力加剧和其他地区经济脆弱的威胁。金融状况恶化，增长前景黯淡，下行风险加剧。

表 3：《世界经济展望》2012 年 1 月预测									
	年度同比						第四季度同比		
	预测				与 2011 年 9 月《世界经济展望》预测的差异		估计		预测
	2010	2011	2012	2013	2012	2013	2011	2012	2013
世界产出	5.2	3.8	3.3	3.9	-0.7	-0.6	3.3	3.4	4.0
先进经济体	3.2	1.6	1.2	1.9	-0.7	-0.5	1.3	1.3	2.1
美国	3.0	1.8	1.8	2.2	0.0	-0.3	1.8	1.5	2.4
欧元区	1.9	1.6	-0.5	0.8	-1.6	-0.7	0.8	-0.2	1.2
德国	3.6	3.0	0.3	1.5	-1.0	0.0	1.8	0.7	1.6
法国	1.4	1.6	0.2	1.0	-1.2	-0.9	0.9	0.5	1.3
意大利	1.5	0.4	-2.2	-0.6	-2.5	-1.1	-0.1	-2.7	0.9
西班牙	-0.1	0.7	-1.7	-0.3	-2.8	-2.1	0.2	-2.1	0.6
日本	4.4	-0.9	1.7	1.6	-0.6	-0.4	-0.9	1.9	1.5
英国	2.1	0.9	0.6	2.0	-1.0	-0.4	0.8	1.0	2.4
加拿大	3.2	2.3	1.7	2.0	-0.2	-0.5	2.1	1.7	2.0
其他先进经济体	5.8	3.3	2.6	3.4	-1.1	-0.3	2.9	3.2	3.5
亚洲新兴工业化经济体	8.4	4.2	3.3	4.1	-1.2	-0.3	3.8	4.3	3.8
新兴和发展中经济体	7.3	6.2	5.4	5.9	-0.7	-0.6	5.9	6.0	6.3
中东欧	4.5	5.1	1.1	2.4	-1.6	-1.1	3.4	1.4	3.0
独联体	4.6	4.5	3.7	3.8	-0.7	-0.6	3.2	3.5	3.7
俄罗斯	4.0	4.1	3.3	3.5	-0.8	-0.5	3.5	2.8	4.0
除俄罗斯外	6.0	5.5	4.4	4.7	-0.7	-0.4	...	...	...
发展中亚洲	9.5	7.9	7.3	7.8	-0.7	-0.6	7.4	7.9	7.6
中国	10.4	9.2	8.2	8.8	-0.8	-0.7	8.7	8.5	8.4
印度	9.9	7.4	7.0	7.3	-0.5	-0.8	6.7	6.9	7.2
东盟五国	6.9	4.8	5.2	5.6	-0.4	-0.2	3.7	7.4	5.0

资料来源：国际货币基金组织

预计欧元区经济在 2012 年将陷入轻度衰退，主要新兴经济体的风险与经济可能出现硬着陆。世界银行近日在全球同步发布《2012 全球经济展望：不确定性与脆弱性》时表示：世界经济已进入一个危险期，欧洲已经明显陷入衰退，并部分扩散至不久前尚未受影响的发展中国家和其他高收入国家。总体经济的放缓，



将传导到钢铁的下游行业，总体钢铁需求将出现明显放缓。

2. 大宗商品价格以及需求放缓双重挤压买方偿付能力

钢铁行业同时面临着上游生产成本铁矿石以及下游产品价格双重的波动压力。一方面，2011 年钢铁生产成本仍在不断上升，2011 年前 11 个月进口铁矿石平均到岸价较去年同期上涨了 31.49%，库存的成本高企。另一方面，由于经济前景较为悲观，未来钢铁产品需求有可能放缓，价格是否能够顺利传导至下游值得怀疑，若企业不能有效地转移成本价格，相应的付款能力降低，行业风险将有较大提高。此外，原油价格维持盘整，对于钢管类买方的偿付能力也是一次考验。

图 6：2009 年至 2011 年年底原油价格以及铁矿石价格



资料来源：万德资讯

3. 政治风险飙升，伊朗与欧盟、美国的冲突日益加剧

2011 年，世界各地政治风险飙升，最典型的的就是中东北非地区，还有就是遭受经济制裁引发的风险，比如伊朗。中东、北非国家的局势日益动荡，伊朗与欧盟、美国之间的冲突日益加剧，可能使得原有政治风险较低的，偿付能力较强的国家，突然陷入偿付危机。

4. 自然灾害频发，低风险国家风险异化

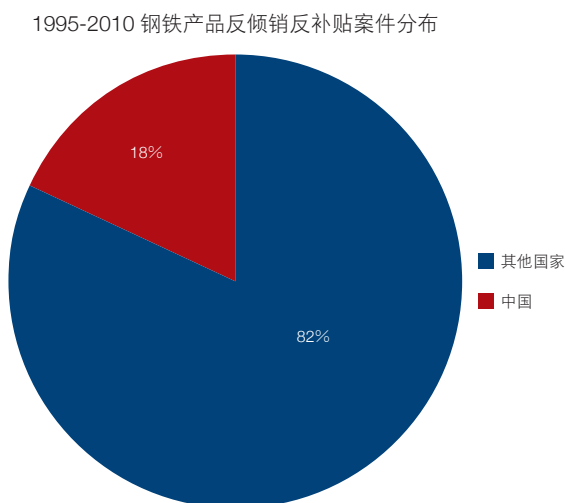
2010 年至今世界范围内重大自然灾害频发，如欧

洲的雪灾、大洋洲洪水、新西兰地震、日本地震等。突发的自然灾害将严重破坏所在国家企业的正常运营，直接影响企业的付款能力以及付款意愿，在此过程中体现了从自然灾害向信用违约转化的相对复杂的过程。原有低风险国家的买方风险可能因为突发性事件而出现风险的可能性飙升。

5. 各国大量使用贸易保护措施，可能失去传统出口市场

据全球贸易预警组织（GTA）发布的研究报告表明，自金融危机爆发以来，贸易保护主义明显抬头。据 WTO 官方网站统计数据显示，从 1995~2010 年，全球钢铁产品双反案件共 1050 起，其中，中国钢铁企业双反被诉案件 192 起，占 18%，中国钢铁行业可谓是贸易保护的重灾区。

图 7：1995~2010 年钢铁产品双反案件分布

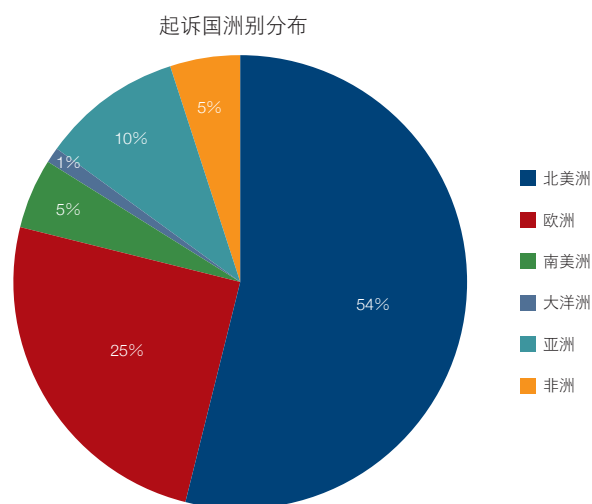


资料来源：WTO 官方网站

2009 年，位列中国钢材出口前三名中的欧盟和美国纷纷发起对中国钢材产品的贸易保护措施，直接影响了我国的钢材出口。2011 年，我国钢铁产品贸易摩擦案件激增，欧盟、巴西、印度尼西亚、泰国等国家和地区陆续对我国镀锌板、冷轧薄板（卷）、彩涂板等

产品启动反倾销立案调查。而在 2012 年，钢铁产品出口可能面临更为严峻的贸易形势。2012 年 1 月 18 日《朝鲜日报》报道，浦项制铁（POSCO）、现代制铁、东国制钢等韩国钢铁企业计划针对日本和中国钢铁企业提起反倾销诉讼。韩国是我国钢铁出口的第一大国，占我国出口额的 12%，一旦立案，对我国的钢铁企业无疑是雪上加霜。可以预见，传统出口市场的逐渐失去将导致我国出口企业竞争压力剧增，钢铁企业集体转向开辟新兴市场将导致付款条件恶化、以及买方违约风险提高。

图 8：对我国双反案件起诉洲别分布统计



数据来源：商务部贸易救济网

6. 出口市场向新兴国家转移，出口国别以及收汇风险明显增高

结合 2010~2011 年度我国前二十大出口国别，以及中国信保评出的相应年份的国别风险等级，我们可以看出，在传统出口市场需求面临较大不确定的背景下，众多企业将目光投向新兴市场，但由于新兴市场起点较低，尚无法替代任何一个传统市场。而随着出口市场逐步的转移，出口国别以及收汇风险明显增高。

表 4：2011 年度钢铁出口国别风险权数

2011 年度				
	出口国别	出口金额	出口占比	2011 年国别 风险等级 ¹
1	韩国	11,444,152,768	12.02%	3
2	美国	9,516,975,332	10.00%	4
3	日本	6,459,134,148	6.79%	3
4	中国	4,004,230,434	4.21%	
5	印度	3,999,713,079	4.20%	6
6	中国台湾	2,825,082,005	2.97%	
7	泰国	2,417,990,391	2.54%	6
8	澳大利亚	2,238,014,294	2.35%	2
9	越南	2,211,005,595	2.32%	7
10	俄罗斯联邦	2,145,244,974	2.25%	6
11	新加坡	2,051,709,134	2.16%	2
12	意大利	2,030,610,137	2.13%	5
13	比利时	2,025,975,600	2.13%	4
14	德国	1,960,270,861	2.06%	2
15	巴西	1,920,032,005	2.02%	4
16	中国香港	1,856,250,123	1.95%	
17	印度尼西亚	1,825,036,557	1.92%	7
18	阿联酋	1,817,172,301	1.91%	4
19	马来西亚	1,691,091,579	1.78%	4
20	加拿大	1,654,439,131	1.74%	2
年度出口总金额		95,193,611,465	100.00%	3.96

数据来源：中国海关

表 5：2010 年度钢铁出口国别风险权数

2010 年度				
	出口国别	出口金额	出口占比	2010 年国别 风险等级 ²
1	韩国	8,720,911,644	12.15%	3
2	美国	7,228,610,901	10.07%	3
3	日本	3,896,673,639	5.43%	3
4	中国	3,866,968,414	5.39%	
5	印度	3,439,291,563	4.79%	6
6	越南	2,209,611,220	3.08%	7
7	巴西	1,782,229,727	2.48%	6
8	澳大利亚	1,765,901,632	2.46%	2
9	意大利	1,703,131,933	2.37%	4
10	中国香港	1,699,455,569	2.37%	
11	俄罗斯联邦	1,652,147,111	2.30%	7
12	中国台湾	1,530,071,158	2.13%	
13	泰国	1,472,531,815	2.05%	7
14	德国	1,357,558,155	1.89%	2
15	印度尼西亚	1,290,883,591	1.80%	7
16	马来西亚	1,280,895,752	1.78%	4
17	新加坡	1,267,566,305	1.77%	2
18	阿联酋	1,234,689,593	1.72%	4

1 参考中国出口信用保险公司《国家风险分析报告 2011 年版》信息。国家风险参考评级共分 9 个级别，分别标识为 1、2、3、4、5、6、7、8 和 9 级，风险水平依次增高。

2 参考中国出口信用保险公司《国家风险分析报告 2010 年版》信息。国家风险参考评级共分 9 个级别，分别标识为 1、2、3、4、5、6、7、8 和 9 级，风险水平依次增高。

2010 年度				
	出口国别	出口金额	出口占比	2010 年国别 风险等级 ²
19	加拿大	1,173,008,488	1.63%	4
20	英国	1,095,927,998	1.53%	2
年度出口总金额：		71,768,386,118		3.99

数据来源：中国海关

四、2012 年钢铁行业出口风险管理建议

1. 完善销售合同，规避价格波动风险

面对未来全球经济的不确定性，钢铁产品价格可能出现剧烈波动，出口企业可能会面临买方不派船、拒收、到港后要求降价、拖欠等一系列违约行为。若案件发生后再行协商或者诉讼，出口企业会面临相当不利的地位，建议钢铁出口企业在销售合同中明确双方责任，并提前通过出口信用保险等方式进行风险控制。

2. 做好新老客户的资信调查

全球经济形势的不确定性以及不稳定性会加大买方的系统性风险。建议钢铁出口企业做好老买方的收汇管理以及风险跟踪，通过多渠道定期了解买方经营状况。对于新客户，新兴市场不仅广阔，同时也蕴涵着较大的风险。市场机制的不完善以及双方信息的不对称都可能造成出口企业被欺诈，建议出口企业在签订合同之前调取买方资信，详细了解买方经营状况，根据买方的实力逐步放开交易支付方式以及交易金额，控制信用交易风险。此外，对个别国别风险较高的地区，实时跟踪国别风险异动，保守交易。

3. 积极应对贸易保护主义

传统出口市场在各个出口企业中都占据较高地位，新兴市场的开拓在未来很长一段时间都无法弥补任何一个传统市场的丢失，建议钢铁出口企业积极应诉反倾销、反补贴案件，在未来需求降低，竞争激烈的背景下争取合理的生存空间。

（作者单位：中国信保出口贸易险承保部大宗商品以及海运行业小组）

【出口预警】

巴基斯坦 对原产于中国 的单面涂层纸板进行 重新立案调查

2012年1月11日,巴基斯坦关税委员会发布公告称,由于伊斯兰堡高等法院认为巴基斯坦关税委员会于2009年9月对原产于中国、印度尼西亚、韩国和中国台湾的单面涂层纸板的反倾销立案的委员人数不符合法定人数(只有2名委员签署了立案通知,而不是规定的3名委员),并于2011年5月23日废除上述立案及其初裁,因此决定重新对原产于中国、印度尼西亚、韩国和中国台湾的单面涂层纸板进行反倾销立案。涉案产品海关编码与上次立案的一致,为48109200、48109900。

美国 ITC 对电火炉启动 337 调查

2012年1月13日,美国国际贸易委员会(ITC)决定对部分电火炉及其指南、制作方法以及相关产品(certain electric fireplaces, components thereof, and manuals for same, processes for manufacturing or relating to same, and products containing same)启动337调查。

2011年12月13日,美国TS Investment Holding公司及Twin-Star International公司向

美国ITC提出申请,指控美国进口及美国国内市场销售的部分电火炉及其指南、制作方法以及相关产品违反了美国1930年《关税法》第337条的相关规定,要求发布排除令和禁止令,并申请ITC发布一项命令,要求被诉方立即转交其所占有的所有文件和物品,并保管或控制含有或体现了申诉方商业秘密或来源于商业秘密的任何信息。

美国ITC最终确定下列企业作为本案的强制应诉方:深圳Reliap工业公司(Shenzhen Reliap Industrial Co. of China)、中国Yue Qiu Sheng公司以及Whalen家具制造公司(Whalen Furniture Manufacturing Inc. of San Diego, CA)。

美国 ITC 对便携式通信设备 启动 337 调查

2012年1月13日,美国国际贸易委员会(ITC)决定对部分便携式通信设备(certain portable communication devices)启动337调查。涉案产品包括手机、台式电脑以及其他相关设备。

2011年12月16日,Digitide Innovations公司向美国ITC提出申请,指控美国进口及美国国内市场销售的部分便携式通信设备侵犯了其专利权,要求启动337调查,同时发布排除令和禁止令。

美国ITC最终确定加拿大、

中国台湾、韩国、日本、芬兰以及美国的21家企业作为本案的强制应诉方,其中,LG电子、三星电子、索尼、诺基亚以及HTC公司等涉案。

泰国拟对原产于中国的柠檬 酸继续征收反倾销税

2012年1月13日,泰国商业部外贸厅照会中国驻泰国使馆,称已公布对原产于中国的柠檬酸的反倾销期终复审终裁前披露。涉案产品海关编码为2918.14.00000。

该披露称,若取消反倾销措施,来自中国的产品会继续以倾销价格进口并对泰国国内产业造成损害,因此,拟继续对上述产品征收为期5年的38.10%的反倾销税。相关利害关系方可于1月18前向泰国申请召开听证会。

以色列对原产于中国的切割 砂轮作出反倾销日落复审 终裁

2012年1月9日,以色列对原产于中国的切割砂轮作出反倾销日落复审终裁,决定延长征收反倾销税,税率为33.9%,征税期为5年。

2005年6月,以色列对原产于中国的切割砂轮进行反倾销立案;2007年11月,以色列对此案作出反倾销终裁;2010年6月,以色列对此案进行反倾销日落复审立案调查。

【信保动态】

王岐山副总理主持 召开六省市进出口形势 座谈会

2011年12月3~4日，中共中央政治局委员、国务院副总理王岐山在辽宁沈阳考察工作，并召开六省市进出口形势座谈会。中国信保总经理王毅参加考察并出席座谈会。期间，王毅总经理向有关领导汇报介绍了中国信保的政策性属性，及近年来支持对外贸易和企业“走出去”方面所作的工作和发挥的作用。

座谈会上，辽宁、天津、江苏、浙江、山东、广东六省市政府相关负责同志分别向王岐山副总理分析汇报了本地区进出口的形势、问题和困难，对中国信保的工作均表示肯定，并提出了保持出口信用保险政策的连续性和稳定性，加大出口信用保险支持力度等建议。出口企业代表在汇报企业发展情况时多次对出口信用保险所提供的支持表示感谢。

中国信保与中国铁建签署全面战略合作协议

2011年12月8日，中国信保与中国铁建签署全面战略合作协议。签字仪式前，中国信保总经理王毅和中国铁建董事长孟凤朝就发挥出口信用保险作用，促进我国对外工程承包发展进行了交流。

中国信保副总经理周纪安与中国铁建副总裁扈振衣分别代表双方签署全面战略合作协议。战略合作协议的签署将推动双方合作关系进入一个崭新的阶段。

中国信保隆重举行成立 10 周年庆祝大会

2011年12月21日，中国信保成立10周年庆祝大会在北京梅兰芳大剧院隆重举行。

中国信保总经理王毅在庆祝大会上发表了热情洋溢、催人奋进的致辞。致辞中，王毅总经理全面回顾了中国信保十年来的奋斗历程；全面总结了十年来中国信保所发挥出的不可替代的政策性作用；中国信保将深入贯彻落实2011年中央经济工作会议精神，坚持服务国家经济社会发展大局。

庆祝晚会在开场舞《鼓舞，激情信保——龙腾虎跃》中拉开了序幕，一个个精彩的节目纷纷登场。整场演出以“辉煌十年、奋进信保”为主线，共同回忆中国信保发展和壮大的历程，分享成功和收获的喜悦，畅想中国信保美好和辉煌的未来。

中国信保短期出口信用保险承保突破 2000 亿美元

截至2011年年底，中国信保短期出口信用保险实现承保金额2054.8亿美元，同比增长32.3%，完成全年承保金额计划目标的102.7%，有力地支持了我国企业开拓海外市场。

近年来，中国信保短期出口信用保险承保金额屡创新高，充分发挥了信用保险风险补偿、促进融资、保障就业的政策性作用。中国信保，将坚决贯彻2011年中央经济工作会议精神，健全出口信用风险保障机制，进一步扩大出口信用保险覆盖范围。 



服务网络

第一营业部

地址：北京市西城区丰汇园 11 号
丰汇时代大厦
邮编：100033
电话：(010) 66582692
邮箱：yy@sinosure.com.cn

第二营业部

地址：北京市西城区丰汇园 11 号
丰汇时代大厦
邮编：100033
电话：(010) 66582390
邮箱：ii-dept@sinosure.com.cn

第三营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦
邮编：100037
电话：(010) 66582606
邮箱：dsyyb@sinosure.com.cn

第四营业部

地址：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦
邮编：100037
电话：(010) 66582245
邮箱：beijing@sinosure.com.cn

天津分公司

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

河北分公司

地址：河北省石家庄市联盟路 707 号
中化大厦 11 层
邮编：050061
电话：(0311) 85518269
邮箱：hebei@sinosure.com.cn

山西分公司

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

辽宁分公司

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

上海分公司

地址：上海市中山南路 28 号
久事大厦 14 层
邮编：200010
电话：(021) 63306030
邮箱：shanghai@sinosure.com.cn

江苏分公司

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

浙江分公司

地址：杭州市延安路 528 号
标力大厦 B 楼 25 层
邮编：310006
电话：(0571) 28036700
邮箱：hangzhou@sinosure.com.cn

宁波分公司

地址：宁波市江厦街 21 号
浦发大厦 14 层
邮编：315010
电话：(0574) 87341066
邮箱：ningbo@sinosure.com.cn

安徽分公司

地址：合肥市淮河路 303 号
邮电大厦 8 层
邮编：230001
电话：(0551) 2681855
邮箱：anhui@sinosure.com.cn

福建分公司

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

厦门分公司

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

山东分公司

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

河南分公司

地址：郑州市经三路 15 号
广汇国贸大厦 A 区 21 层
邮编：450003
电话：(0371) 65585768
邮箱：zhengzhou@sinosure.com.cn

广东分公司

地址：广州市天河区珠江新城珠江东路
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