

The image is a full-page background with a blue color cast. It depicts a wide, open landscape with a dirt road that curves through a field of tall grass. In the upper half, three birds are shown in flight against a sky filled with soft, white clouds. The overall mood is serene and expansive.

主席序言

主席序言



新兴市场在环球经济下面对的困难

环球两大经济板块在过去一年表现低迷，当中欧洲多个国家相继受困于主权债务危机，须要实施紧缩政策以削减财政赤字。经济陷入衰退，失业率高踞不下压抑消费，造成内部需求下降，市场购买力萎缩，进出口减少。与此同时，美国持续实施宽松货币政策只能为经济带来某些正面支持，但没有足够力度带来全面复苏。所谓的财政悬崖更一度令市场动荡。

全球化下以中国内地及其他金砖国家为首的新兴市场也难以独善其身，经济动力相继减慢，未能缓和欧美经济体需求相对疲弱的影响，加上受到中东政治影响经济表现较为呆滞。尽管有个别新兴市场经济，例如是一些东盟国家有不俗的表现，但香港整体出口难免逊色。面对恶劣的环球贸易环境，传统市场的订单下滑，国际商品及油价高企，劳工成本不断上升及市场竞争剧烈的情况，香港的出口商尤其是中小企，经营压力百上加斤。为了支撑营运，他们不得不寻求开拓新市场的机会。

主席序言

东盟国家添新动力

半世纪以来，信保局协助香港出口商在传统欧美市场寻找买家。到了今天，港商已发掘了具高增长潜力的南美洲市场，以及经济实力逐渐起飞的东盟市场。这些国家合共拥有庞大的人口，日渐增多的中产阶层和不断上升的消费实力，为出口贸易提供了新的商机。信保局一直秉承鼓励及支持香港出口贸易的使命，跟随香港出口商的需要及足迹，无论他们开拓新兴市场或在其他国家设厂生产，信保局都会为香港企业提供所需的出口信用保险服务，协助他们审慎管理放帐风险。

贴近经济脉搏增联系

信保局紧贴全球经济脉搏，与保户、银行、工商组织、信用保险业国际总会及亚洲出口信用机构，维持有效沟通和联系，致力加强与香港出口商密切的合作夥伴关系，了解及适时回应他们的诉求。愈来愈多出口商接触信保局，要求提供出口信用保障，正好反映信保局服务的重要性日渐提高。

信保局的客户群以中小企为主，故信保局特别重视与中小企的关系，关心他们的需要。在环球经济疲弱下，信保局体会中小企的营运困难。因此，我们实施一系列的支援措施，包括推出具弹性及优惠的「小营业额保单」，为他们提供弹性保障，减轻保费成本。

适时支援中小企

信保局亦定时检讨中小型保户的需求，为他们提供合适的信用风险保障及帮助他们获取贸易融资。于年度内，信保局不但延长支援措施期限，更获立法会通过，提高香港特别行政区政府对信保局承担的或有法律责任由300亿元增至400亿元，确保信保局具备足够的承保能力，持续为香港出口商提供支援，配合出口商维持或扩展业务的需要，令出口商可以在审慎管理风险的前提下开拓新市场。

主席序言

中国内地与东盟为经济亮点

2012年不是容易的一年，展望2013年，预期美国经济复苏步伐缓慢，欧洲市场乏善足陈。经济亮点仍不能离开中国内地。鉴于中国内地将继续鼓励内部需求，加上蓬勃本地私人消费及政府开支增加，中国内地的经济将继续蓬勃增长。东盟国家亦积极扩展经济实力。这些都是香港出口商不容忽视的新市场，信保局会继续为香港出口商提供所需的支援。

衷心致谢

在此，我向坚毅勤奋的信保局管理层及所有员工衷心致谢，因为他们的贡献，信保局的信用保险服务质素及业务得以持续向前。我同时感谢咨询委员会各成员、香港特区政府商务及经济发展局、信保局的再保公司及再保中介人、银行、工商团体，以及信用保险业国际总会对信保局的恒久支持。最后，我谨向信保局的所有客户致以最衷心感谢，多谢他们选取信保局为合作夥伴。

林宣武, SBS, JP

咨询委员会主席