



中國輸出入銀行
40週年紀念特刊
1979~2019

目次

賀詞

- 4 總統 **蔡英文**
- 5 副總統 **陳建仁**
- 6 行政院長 **賴清德**
- 7 立法院長 **蘇嘉全**
- 8 財政部長 **蘇建榮**
- 9 金融監督管理委員會主委 **顧立雄**
- 10 中央銀行總裁 **楊金龍**
- 11 國家發展委員會主委 **陳美伶**
- 12 經濟部國際貿易局局長 **楊珍妮**
- 13 伯恩聯盟祕書長 **MR. Vinco David**
- 14 中華民國對外貿易發展協會董事長 **黃志芳**
- 15 臺灣機械工業同業公會理事長 **柯拔希**
- 16 台灣區工具機暨零組件工業同業公會理事長 **嚴瑞雄**
- 17 台灣區電機電子工業同業公會理事長 **郭合強**

序

- 18 堅持卓越 與臺灣一同前行 中國輸出入銀行理事主席 **林水永**
- 20 秉持初心 勇往直前 中國輸出入銀行總經理 **劉佩真**

前言

- 22 40年淬煉出的輝煌

26 第一章 勇闖全球貿易市場40年

- 28 在挑戰中開創局
- 34 企業的堅強後盾
- 42 強化臺商海外競爭力

48 第二章 勇度全球三大金融危機

- 50 迎戰亞洲金融風暴
- 54 安度金融海嘯
- 60 跨越歐債危機

68 第三章 勇創臺灣產業新未來

- 70 共創經濟奇蹟
- 76 主導「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」
- 80 國發基金專案——機器設備輸出貸款
- 84 新創重點產業放款方案 培育下一隻領頭羊
- 88 新南向政策專案 與南方好厝邊做生意

94 第四章 勇拓據點開展國際交流

- 96 加入伯恩聯盟 躍上國際舞臺
- 102 建立轉融資網絡 拓展國際市場
- 106 走出臺灣 連結世界

114 第五章 勇氣造就企業責任

- 116 打造綠色永續企業
- 122 支持公益 與臺灣一同成長
- 128 積極培育人才 邁向百年企業

結語

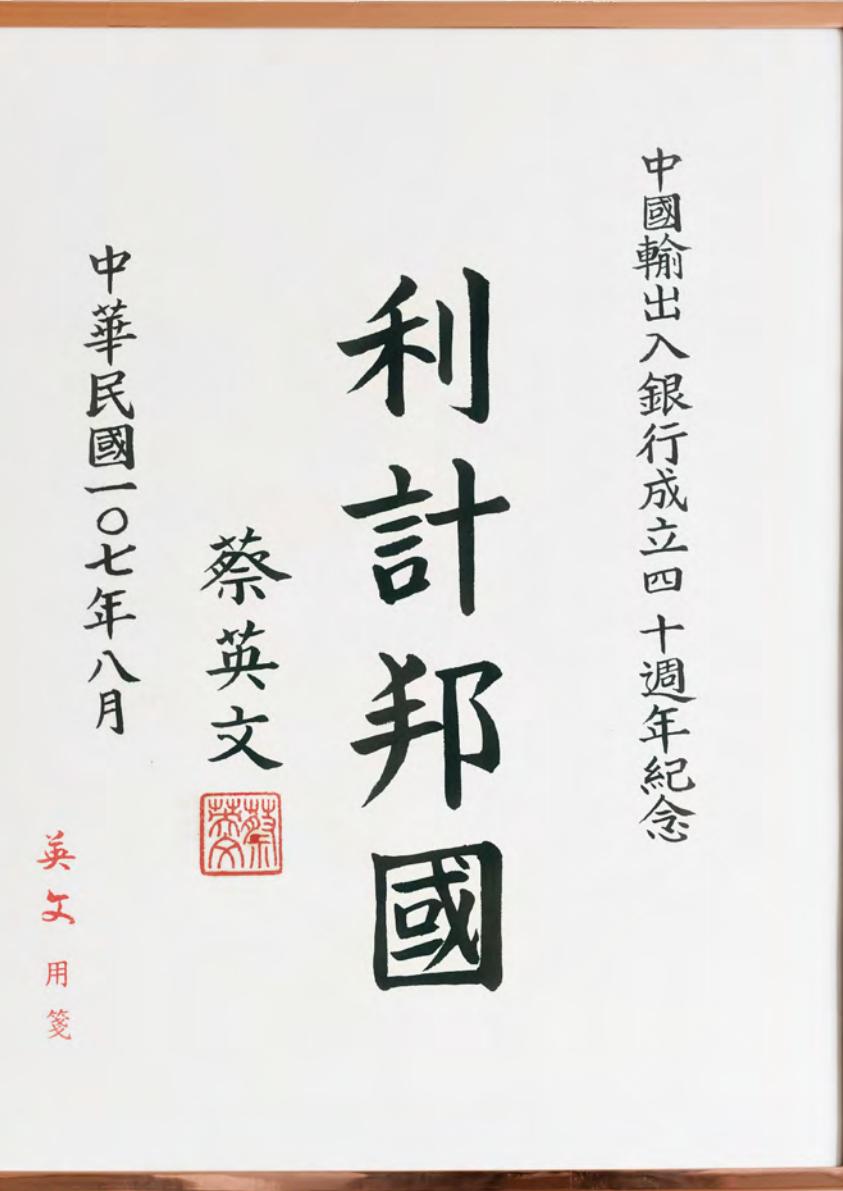
- 134 開創時代的勇氣

附錄

- 136 中國輸出入銀行增資歷程
- 138 中國輸出入銀行重要統計
- 140 中國輸出入銀行大事記
- 149 中國輸出入銀行各單位團體照

中華民國一〇七年八月

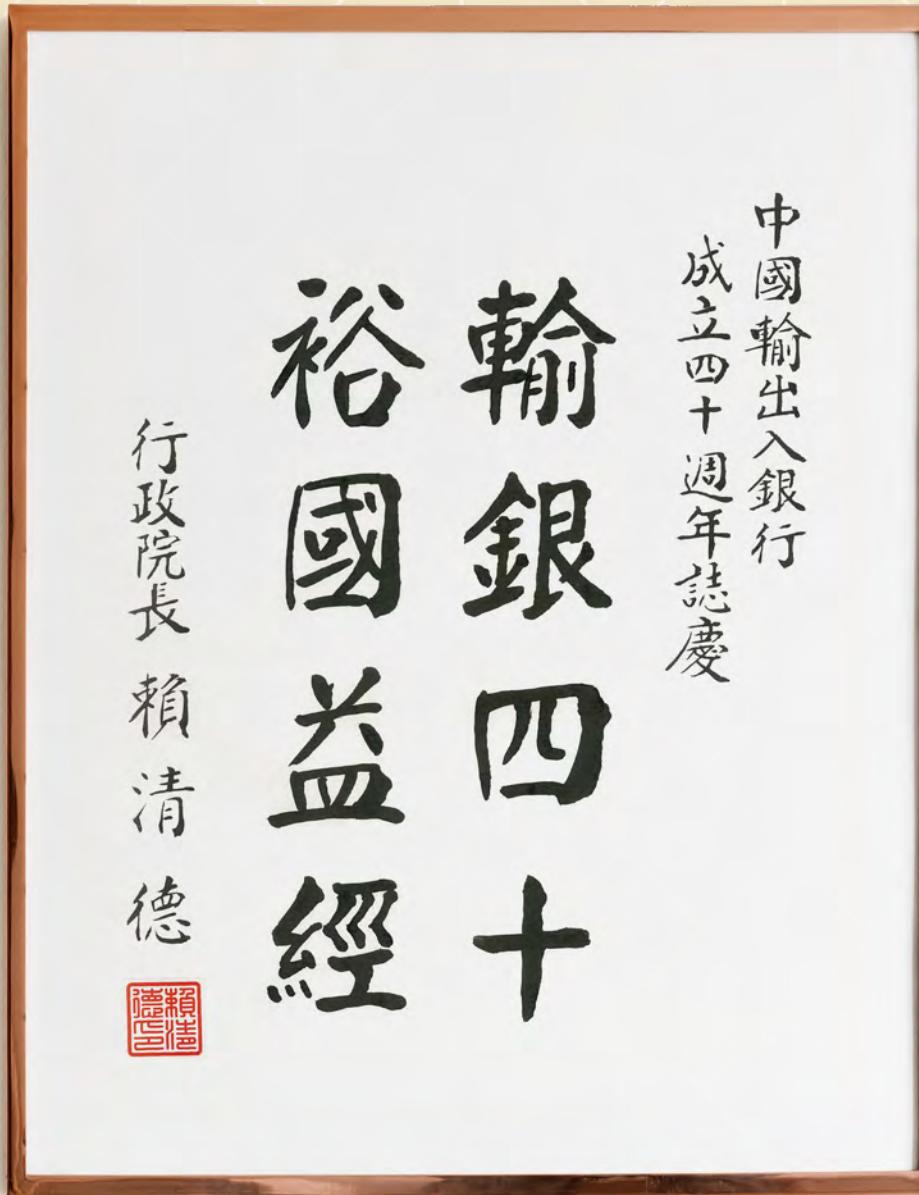
總統
蔡英文



中華民國一〇七年八月

副總統
陳建仁

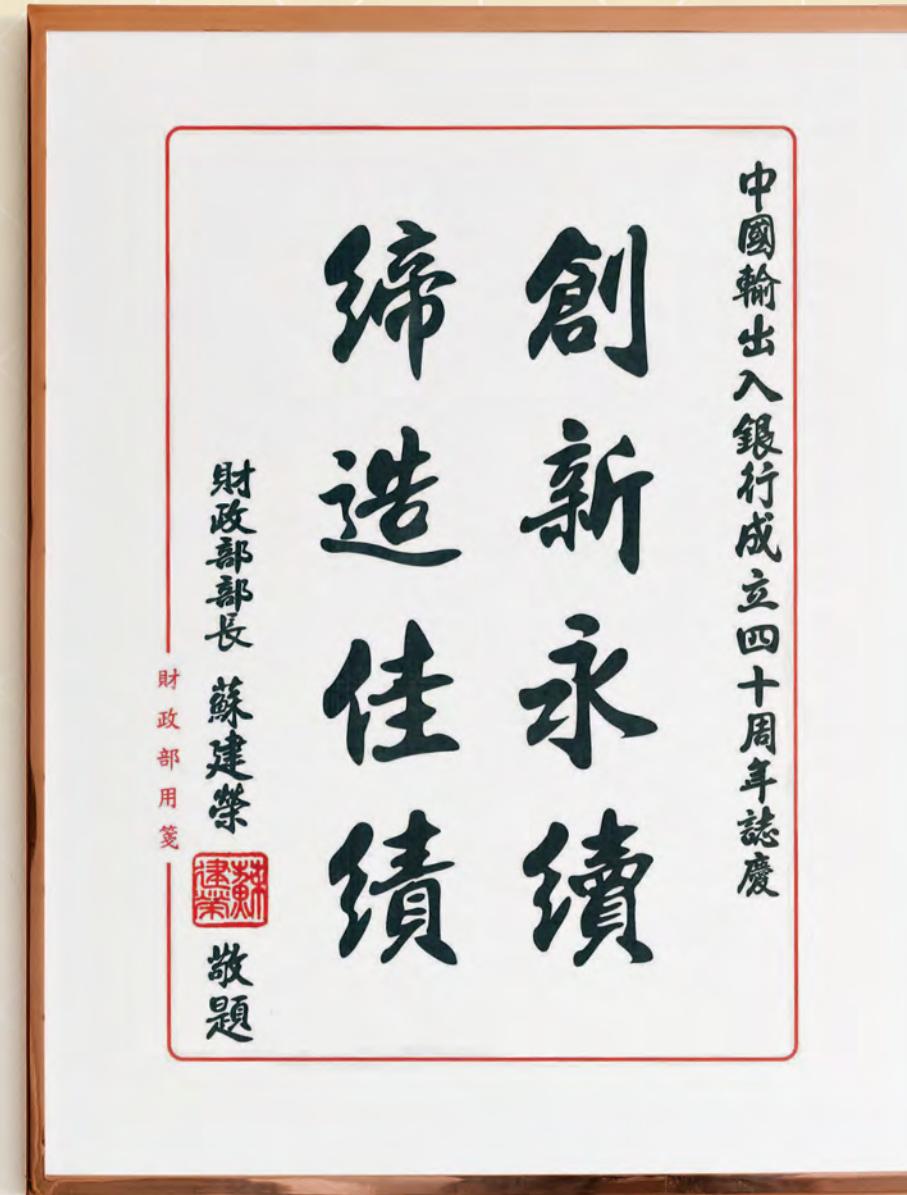




行政院長
賴清德



立法院長
蘇嘉全



財政部長
蘇建榮

中國輸出入銀行成立四十周年誌慶

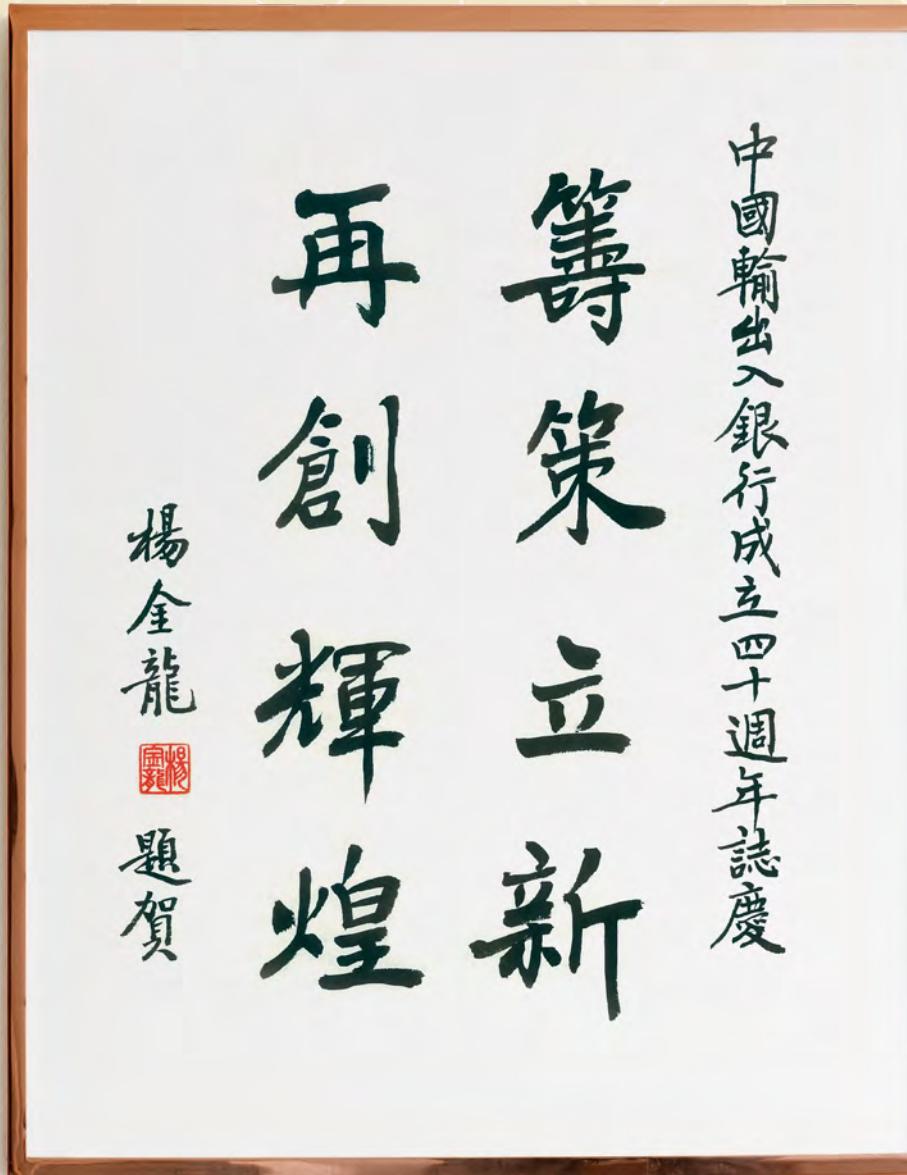
財政部長 蘇建榮 敬題

中國輸出入銀行自民國68年1月11日由政府設立迄今，
配合我國經貿政策，協助廠商拓展外銷市場，
促進我國產業升級及進出口成長，
對我國經貿發展，有卓著貢獻。
殊逢成立40周年，期繼往開來，再創薪猷。

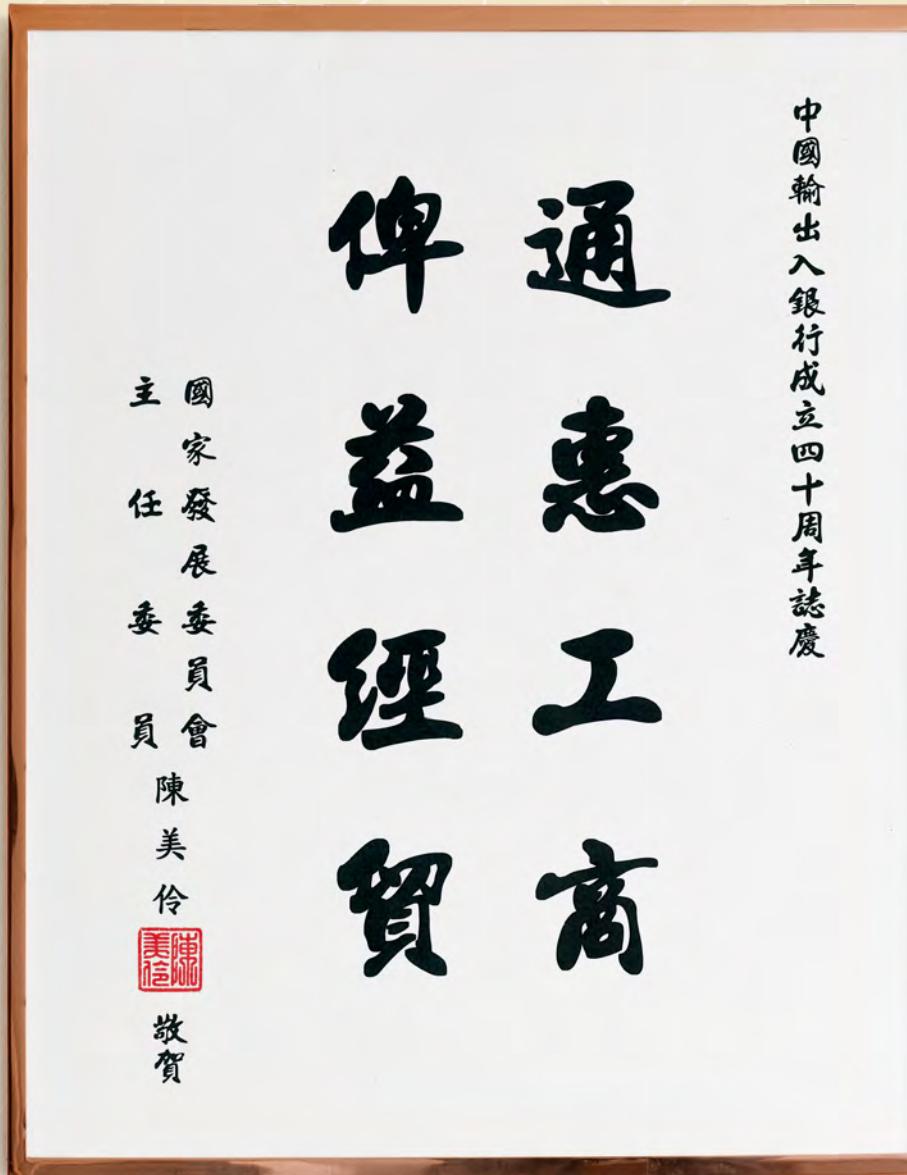
金融監督管理委員會主委

顧立雄

金融監督管理委員會
主委 顧立雄



中央銀行
總裁 楊金龍



國家發展委員會
主委 陳美伶

欣逢輸出入銀行成立四十載，謹致賀忱。
貴行長期配合政府經貿政策，
實踐「強化貿易金融，協助對外貿易」
核心目標及功能，期勉持續創新服務，
共創臺灣經貿榮景。

經濟部國際貿易局局長

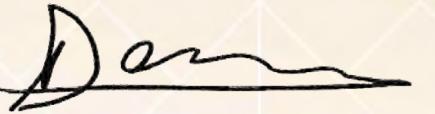
楊珍妮

經濟部國際貿易局
局長 楊珍妮

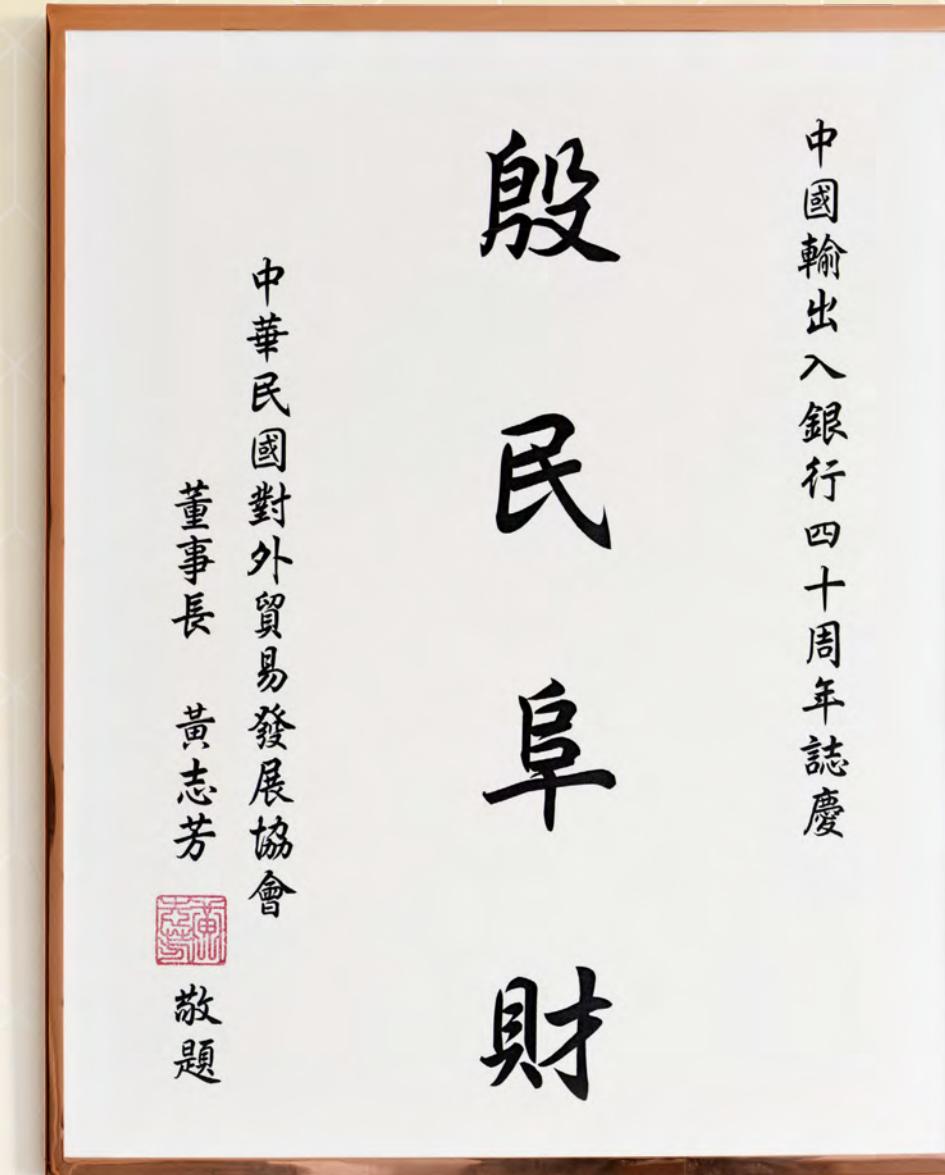
In 1998 TEBC became a member of the Berne Union. Since then, TEBC have plaid an active role in our association of export credit and investment insurers. It kindly hosted the Annual General Meeting in Taipei in 2004 and our Spring General Meeting in 2011. Both events were a highlight in the Berne Union calendar, attracting credit and investment executives and experts from around the globe. Also at the regional level TEBC plays an important role. In 2017 for instance, under the leadership of its Chairman Mr. Shui-Yung Lin and President Pei-Jean Liu, it hosted the CEO Meeting of Asian Export Credit Agencies, which was a large success.

Also on behalf of the 85 member organisations of the Berne Union from 73 countries, I would like to congratulate TEBC with its 40th anniversary. I wish TEBC every success in the next 40 years to come for the benefit of its customers, the Taiwanese exporters, and all other stakeholders.

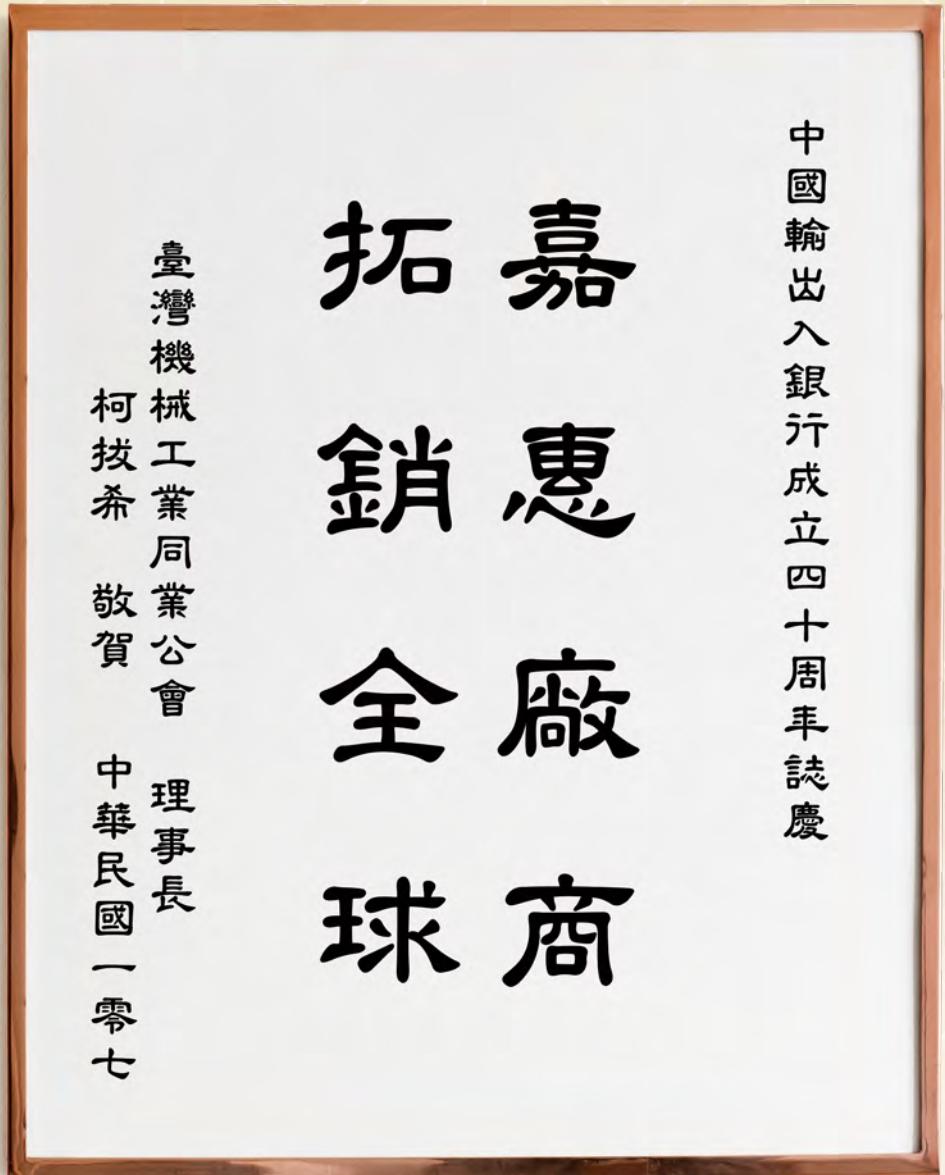
Secretary-General of Berne Union



伯恩聯盟
祕書長 Mr. Vinco David



中華民國對外貿易發展協會
董事長 黃志芳



臺灣機械工業同業公會
理事長 柯拔希

中國輸出入銀行成立四十周年誌慶

中國輸出入銀行在下一個四十周年
更為輝煌壯大，為國家經濟開展新的斐貢。

台灣區工具機暨零組件工業同業公會 理事長
嚴瑞雄 敬賀 中華民國一零七

全心竭力助產業
矢志勇創新時代

台灣區工具機暨零組件工業同業公會
理事長 嚴瑞雄

中國輸出入銀行四十周年誌慶

四十商行，風雨同舟，
展望未來，共創輝煌。

台灣區電機電子工業同業公會
理事長 郭台強
題賀

台灣區電機電子工業同業公會
理事長 郭台強

堅持卓越 與臺灣一同前行

中國輸出入銀行理事主席

林水永



對於中國輸出入銀行（以下簡稱中輸銀）而言，今年是意義非凡的一年，孔子曾說：「三十而立，四十而不惑。」中輸銀邁向 40 歲，也邁向了一個承先啟後的新階段。在這段期間，我們陪伴著臺灣人創造了全新的時代，見證了經濟奇蹟，所以，對於 40 週年特刊刊名《勇創新時代》，格外令我感觸良多。

1979 年，政府為了促進臺灣的出口貿易，依據《銀行法》及《中國輸出入銀行條例》而設立了中輸銀，成為國內唯一的輸出入信用專業銀行。自成立以來，中輸銀配合政府執行各項出口方案，不遺餘力，被譽為提振臺灣出口的幕後英雄。

當然，過程中，我們遇到了許多來自國際局勢以及全球市場的挑戰，但憑著專業與勇氣，每一次都成功的將危機化為轉機，包括亞洲金融風暴、美伊戰爭、全球金融海嘯與歐債危機等，皆能靈活地配合政策，及時推出合適的業務因應措施，提供廠商貿易風險保障及資金奧援，在風雨中生出信心。

有句話說「追求卓越，成功自然跟隨而來」，可謂中輸銀的寫照。儘管資本額及人力都有限，但我們堅持為客戶提供最優質的產品與服務，在這種「堅持卓越」的精神下，每年皆不負眾望，交出亮麗的成績單。107 年度，中輸銀的各項業務營運量成長力及營業獲利能力均超前，逾放比及呆帳覆蓋率也都比之前更優異，顯現出增資效益及風險控管得宜的雙重績效。

中輸銀的成績，各界有目共睹，為了持續擴大專業功能，提供廠商更多元化的服務，有鑑於資本乃是承擔風險的基礎，亦為提供優惠貸款利率之重要資金來源，提高資本額之必要性，已達刻不容緩的地步。我們的目標是，短期內資本額能增加到新臺幣 320 億元，若能達標，對中輸銀來說是最具意義的禮物。

40 年看似漫長，但我相信，對中輸銀而言，這也是一個新的開始，如今適逢臺灣面臨產業轉型的關鍵時期，加上政府鼓勵廠商南向，中輸銀懷抱著 40 年如一日的使命感，配合政府「5+2」新創重點產業計畫及「新南向政策」迄今，皆締造佳績。我有信心，未來的日子，中輸銀還會持續突破自我，並與業者攜手再為臺灣勇創下一個新時代。

中國輸出入銀行理事主席 **林水永** 謹識

序

秉持初心 勇往直前

中國輸出入銀行總經理

劉佩真



40 年前，適逢 1970 年代，臺灣面臨許多險峻的挑戰，像是全球兩次石油危機、退出聯合國、與美國斷交等經濟與政治方面的衝擊，但愈挫愈勇的臺灣人，仍然努力在夾縫中求生存，政府啟動了十大建設計畫，中輸銀就在這樣挑戰重重，但也有無限機會的時代中誕生了。

中輸銀自成立以來，便背負著主管機關賦予的任務與期待，在這 40 年中，我很榮幸地參與其中，見證了中輸銀同仁數十年如一日的努力與勤奮，也參與了中輸銀為臺灣的經貿奉獻的歷程。

對於許多國內企業主而言，若說中輸銀是最好的朋友兼夥伴，絲毫不為過。在不同的經濟轉型階段，我們都會因時制宜，推出合適的協助方案。我們為了協助廠商出口，提供融資、保證與輸出保險服務，各產品與服務皆努力求新、求變，陸續在高雄、臺中、新竹及臺南等地設立分行，另設有國際金融業務分行，海外據點方面，已於泰國曼谷設立代表人辦事處。

也因為我們一直秉持著過去的經驗，勇於承擔、無懼改變，努力落實協助出口之政策性功能，不僅年年達成業務目標，而且普遍超標，將「沒有最好，只有更好」的精神，發揮得淋漓盡致。

數字會說話。中輸銀成立第一年，資本額只有 25 億元，融資、保證與輸出保險業務量合計僅不到 11.5 億元，直到 2017 年，整體業務量已超過 2,435 億元，資本額也達到 270 億元，2018 年則更上一層樓，不僅資本額提高到 288 億元，前 10 月業務量已超過 2,390 億元，前 10 個月的成績已逼近前年全年度，中輸銀同仁的努力與積極度，可見一斑。

時至今日，臺灣再度面臨經濟轉型的關鍵階段，長年來以製造、代工模式為主的廠商，如今積極發展為經營自有品牌、整合硬體與軟體服務的供應商。只是，「大立」之前勢必要走過「大破」的陣痛歷程，臺灣並非首度面臨如此挑戰，中輸銀更不是第一次陪伴臺廠走過這些試煉。在這樣的歷程中，中輸銀將繼續與業界站在一起，讓臺灣走出去，世界走進來。

中國輸出入銀行總經理 **劉佩真** 謹識

40年淬煉出的輝煌



▲秉持「強化貿易金融、協助對外貿易」精神，中輸銀將以專業經營管理團隊，繼續與臺灣前行。左起為中輸銀法遵長葉明興、副總經理戴乾振、總經理劉佩真、理事主席林水永、副總經理柯綉綢、總稽核王毓槐。

40 年前，正值 1970 年代，臺灣迎接了許多具有劃時代意義的事件，包括面臨全球兩次石油危機，十大建設計畫正式展開並順利完工，以及政府依據《中國輸出入銀行條例》，成立臺灣唯一官方輸出信用機構（Export Credit Agency，簡稱 ECA）——中國輸出入銀行（以下皆稱中輸銀）。

當時，臺灣不僅面臨排山倒海而來的石油危機，還遭逢退出聯合國、中美斷交的政治衝擊，飽經憂患洗禮。

不過，挫折與苦難是化了妝的祝福，臺灣在種種危機下，依然開拓出屬於自己的一片天。當時的總統蔣經國號召全民「處變不驚，莊敬自強」，並將發展經濟列為施政首要目標，中輸銀就在這樣的非常時期中誕生，責無旁貸地背負起協助企業成長、推動經濟向前的重大使命。

隨著十大建設的成果奏效，政府接著又大力推動各項出口外銷政策，臺灣人度過石油危機後，又突破無數困境，40 年後的現在，締造了讓世人稱許不已的經濟奇蹟。

在先天不足、後天優勢亦不比其他國家強的艱苦環境中，臺灣的企業主為什麼還可以練就出無與倫比的競爭力，享譽國際？這絕對少不了中輸銀為業界全力奉獻的功勞與苦勞。

臺灣長年來以外貿為導向，出口貢獻了超過 6 成的 GDP 比重，無數企業輸出優質的產品與服務，才能為臺灣創下亮麗的經濟奇蹟。

這些企業中，除了知名的上市櫃公司外，還包括維繫臺灣命脈的中小企業，他們也許默默無名，卻在詭譎而震盪的經濟變局中，獲利持續成長，即使沒有急速擴張，仍能穩紮穩打，甚至展現強韌的生命力，從縫隙打開全球市場，不斷提升市占率，也就是所謂的「隱形冠軍」。

這些以進出口為主要業務的中小企業，因為營運規模有限、自有資金不足，時常面臨資金取得不易的難題，在過程中，肩負推動國家重要經貿政策使命的中輸銀，都會當仁不讓地扮演助攻的角色，廣泛結合政府多元化資源，協助企業開拓海外市場。

有別於一般商業銀行以「獲利」與「績效」為優先考量，每逢危難時刻，「頓足不前」是常見的



▲本行理事會為決策機構，監事會為監察機構，目前設有理事7人、監事3人，圖左起為理事廖上熙、理事王玉晴、理事李冠志、理事顏輝煌、常務理事吳自心、理事主席林水永、常務理事劉佩真、常駐監事許碧蘭、監事盧貞秀、監事陳惠美。

現象，中輸銀則是在協助出口企業的使命下，憑藉其專業與豐富的經驗，愈危急的時刻，愈能審慎評估風險與整體情勢，協助出口廠商度過難關，擔任「資金提供者」的角色。

不僅如此，中輸銀同時稱職地為企業界扮演著輔導、諮詢的角色，尤其臺灣許多企業積極前進新興市場，儘管成長空間大、機會多，但高報酬的背後往往也伴隨高風險。幸賴中輸銀發揮政策性專業銀行的功能，善用各種管道，提供豐富而精準的經貿往來訊息、政經情勢分析等資訊，協助企業界做出正確的決策，出奇制勝。

例如近年來，政府看準東協國家在世界舞臺上迅速崛起，將「新南向政策」列為立足臺灣、走向世界的解方，不過許多新南向國家的政治、經濟情勢複雜而多變，中輸銀便針對新南向政策，提供臺商無數方案與工具，迄今獲得相當熱烈的迴響。多年累積下來的成功經驗，使得中輸銀被業界封為「全臺灣最了解新興市場的銀行」，實當之無愧。



▲本行設有輸出保險審議委員會，審議新種保險業務、保險條款及費率之修訂、特殊核保、承保及理賠案件等，圖左起為委員戴乾振、委員黃頌斌、委員李仁傑、委員邱揮立、委員黃文榮、召集人中輸銀副總經理柯綉絹、委員楊誠對、委員劉宗榮、委員凌氤寶、委員蘇來守。

這一路走來，中輸銀始終堅信，金融業除了追求經營績效與獲利成長之際，同時負有活絡經濟、促進產業升級的重責大任，更鼓勵同仁投入各種環境保護、公益慈善活動，克盡份內的企業社會責任。

如今，全球政治情勢詭譎難測，經貿環境面臨的挑戰更加嚴峻，歷經一次又一次的挑戰，臺灣的企業主即便跌倒了，中輸銀仍會如同過往 40 年的每一日，恪守職責，協助企業主使盡全力，再度爬起來，勇敢衝破每一道障礙後，繼續前行。

中輸銀對自己的期許，從來不曾改變：未來臺商持續在海外攻城掠地時，不論是遇到無垠的商機，或者無止盡的挑戰，中輸銀都會永遠陪伴在企業主身邊，繼續寫下新的經濟奇蹟。

第一章 | 勇闖全球貿易市場40年



40年前石油危機、中美斷交接連衝擊臺灣，在政策賦予協助產業結構轉型的使命下，臺灣首家專業輸出入金融機構——中國輸出入銀行順應而生，與無數廠商攜手開拓經貿版圖，共同打造了傲視全球的經濟奇蹟。



在挑戰中開創創新局

企業的堅強後盾

強化臺商海外競爭力

化危機為轉機，創轉機為奇蹟，是中國輸出入銀行40年來的寫照。在臺灣經濟發展的每個關鍵時刻，中輸銀都扮演著推動前進的力量，以勇氣開創經貿新局。

1979年，對於臺灣的經濟史、金融史而言，是具有重大意義的里程碑。

這一年，臺灣人迎來兩件別具意義之事，一是十大建設正式完工，二是政府依據《中國輸出入銀行條例》，成立中國輸出入銀行（以下皆稱中輸銀），也是臺灣唯一國營的出口信用專業銀行。

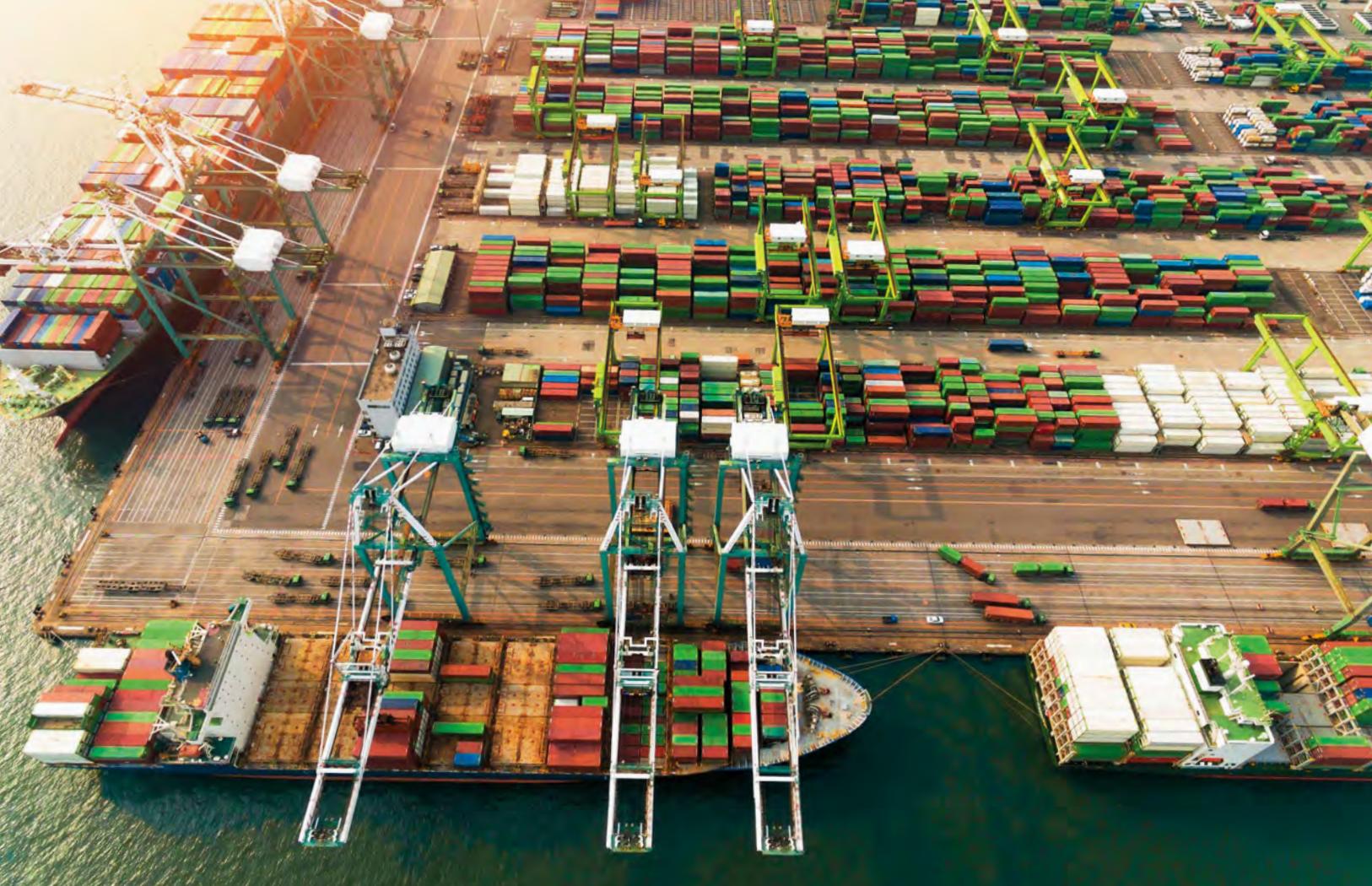
此後，中輸銀不僅幫臺灣人改寫了自己的命運，也躍升為世界舞臺上的要角。

十大建設完成後，自海外的投資資金湧入臺灣，加上中輸銀積極配合政府的經貿政策，帶動國內產業發展加速，持續轉型與升級，為臺灣催生了舉世稱羨的「經濟奇蹟」。

依據國際貨幣基金組織（IMF）於2018年10月發布平均每人GDP（國內生產毛額）2018年估計值，我國為25,534美元；然以同期間IMF購買力平價（PPP）平均每人GDP數據觀之，我國以52,960美元排名全球第19，其中僅29國PPP平均每人GDP超越45,000美元，我國排名超越日本、韓國，也優於英國、法國等先進國家。

立足臺灣 放眼世界

臺灣屬海島型經濟，「對外貿易」為經濟發展命脈，出口占臺灣GDP的比重超過6成。對無數臺商來說，永



▲對外貿易是臺灣經濟發展的命脈，也是中輸銀40年來努力不懈的目標。

遠不怕臺灣太小，只怕世界不夠大。當臺商以接單、代工製造、外銷的模式闖蕩全世界，從「一只皮箱闖天下」的螞蟻雄兵，發展成「一舉成名天下知」的臺灣之光，在他們背後，往往都有中輸銀默默奉獻的身影。

這40年來，臺灣人發揮與生俱來的「闖蕩」精神，不論到世界哪一隅，筚路藍縷、從無到有之際，中輸銀在促進資本財出口及協助廠商規避對外貿易風險方面，皆不遺餘力，讓臺灣廠商開創「全球接單、全球生產」模式，即便前進政經風險偏高的新興市場，也能無後顧之憂，搶得先機，交出耀眼的成績單。

如今，臺灣已是全球經貿體系中的要角之一，而多年來肩負拓展海外經貿版圖使命的中輸銀，儼然成為海內外最具代表性的專業貿易金融機構。40載以來，臺灣經歷過無數來自國際環境的挑戰，包括1997年亞洲金融風暴、2008年全球金融海嘯、2011年歐債危機等，每逢世界經濟局勢劇變，中輸銀的價值更是顯露無疑。

為了更有效的提供服務，中輸銀目前已與30間商業銀行建立合作關係，讓保險業務承保國家遍布115個國家，並提高網站業務的功能性，讓客戶能夠簡便的獲得服務。



▲時任中輸銀總經理林水永（右）與時任外貿協會祕書長黃文榮（左）在2016年簽署合作協議書，以促進臺商出口競爭力。



▲財政部表揚106年度輸出保險業務績優合作銀行。左起為中輸銀理事主席林水永、華南商業銀行總經理鄭永春、玉山商業銀行資深副總經理林隆政、時任財政部長許虞哲、臺灣中小企業銀行董事長黃博怡、中輸銀總經理劉佩真。

新南向揮棒 漂亮出擊

為了扮演好政策性銀行的角色，近年來，中輸銀積極配合政府推動「新南向政策」，降低臺灣廠商前進東南亞市場的障礙，以深入這塊極具爆發力、成長性之目標市場，為臺灣經濟發展帶來新的契機。

中輸銀規模雖小，但40年來「以小搏大」，屢屢締造佳績，被視為政府推動新南向政策的重要推手，而資本額提高後，中輸銀長年來推出各項授信及輸出保險優惠專案，更能傾力協助臺灣廠商拓展東協、南亞及紐澳等海外市場。

中輸銀與新南向政策所涵蓋的6個國家、16家銀行都有合作往來關係，亦於泰國設有辦事處；在主要業務方面，為了配合推廣「新南向政策」，也頗有成長。

以輸出保險業務為例，中輸銀提供新南向國家的保險費和徵信費優惠措施，包含東協10國、南亞6國和紐西蘭、澳大利亞合計共18國。2017年，中輸銀針對「新南向政策」國家的承保金額逾新臺幣203億元，較去年同期成長6%。同年度對新南向國家之授信業務（含融資與保證，扣除轉融資）共承做165億元，跟前年度相比，大幅成長43%。

同時，為了配合行政院推動「新南向政策工作計畫」，自2016年底，中輸銀陸續發布「新南向政策國家國情及金融分析系列報告」，針對印尼、泰國、馬來西亞、越南、斯里蘭卡、孟加拉、巴基斯坦、柬埔寨、澳大利亞、

臺廠譽為「值得珍惜的寶藏」

自創立以來，中輸銀不但成為臺灣出口貿易的可靠後盾，被許多廠商譽為「值得珍惜的臺灣寶藏」，協助將臺灣廠商的產品與服務拓銷至全世界，銀行本身業績也交出傲人的成績單。

2017年，中輸銀全行淨收益14億7,829萬元，較前一年度成長新臺幣（以下同）6.06%、8,446萬元；當年度總營收為24億2,894萬元，比預算數增加3億1,702萬元，增幅15.01%。

有鑑於中輸銀協助政策的角色日形重要，近年來，政府不僅提供中輸銀穩定的營運資金來源，同時有計畫的透過增資方式來持續提高其淨值，截至2017年底，已注資150億元，2018年又獲得現金增資18億元，截至當年8月止，中輸銀實收資本額為288億元。

因此，中輸銀對單一企業的授信總額上限，也由2017年的43億9,000萬元提高至2018年8月底的46億2,300萬元，更可戮力襄助臺灣企業投標海外大型工程承包案。

中輸銀為自己、為臺灣同時創造了雙贏局面，這除了必須歸功於政策性銀行「使命必達」的精神外，還有多年來開拓海外市場所累積的成功經驗。



▲中輸銀2017年舉辦「新南向政策——商機與金融支援應用篇」座談會。左起為時任中輸銀輸出保險部副理王廷傑、行政院經貿談判辦公室代表羅清榮、臺灣區工具機暨零組件工業同業公會副秘書長李雅真、時任行政院經貿談判辦公室執行秘書高泉金、行政院中部聯合服務中心執行長方昇茂、中輸銀理事主席林水永、臺中市政府副秘書長郭坤明、外貿協會市場拓展處處長陳廣哲、時任外貿協會臺中辦事處主任李哲欽、中輸銀臺中分行經理王中卉。



▲中輸銀響應新南向政策，與中小企業菁英會就此議題交流。與會者包括中小企業菁英會會長葉雲龍（前排左六）、副會長鄧貴友（前排左五），以及中輸銀理事主席林水永（前排左七）、副總經理戴乾振（前排左八）等人。



▲中輸銀新南向政策專案，主要協助廠商布局東協10國、南亞6國及紐澳市場。

紐西蘭、汶萊、尼泊爾、不丹等新南向國家18國政經及金融情勢，做出精確且縝密之分析。

勇於創新 與時俱進

——
子曰：「三十而立，四十而不惑。」雖說這是對不同階段人生的期許與勉勵，但其實也非常適用於2019年便邁向40歲的中輸銀。

過去的40年，中輸銀兢兢業業地陪著臺灣人闖蕩全世界，開疆闢土，協助臺灣企業在無數政治、金融危機中，



2018年「鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮，中輸銀副總經理柯綉絹（左三）頒發新南向輸出保險潛力夥伴獎予5家獲獎企業，表揚其對新南向政策出口貿易的卓越貢獻。

中輸銀與中華整廠發展協會、中東歐暨獨立國協經貿協會及臺灣非洲經貿協會在2018年合作成立「經貿聯盟」。左起為整廠協會顧問曾正宗、秘書長呂定宇、理事長謝木林；中輸銀理事主席林水永；非洲經貿協會理事長孫杰夫；中東歐暨獨立國協經貿協會理事長歐陽禹；中輸銀業務部經理楊俊雄、輸出保險部經理王廷傑。

愈挫愈勇，立定腳跟，也讓臺灣躍升為全球經濟舞臺上的要角之一。

中輸銀理事主席林水永表示，希望未來，中輸銀資本額能增加到320億元，不僅可加強挹注資金給廠商，更將提出一系列具有突破性創能量的服務，成為臺商進軍東協的墊腳石。面對下一個40年，甚至更久遠的未來，中輸銀除了繼續發揮大膽嘗試的勇氣，也會運用與時俱進的創新能力，協助臺灣企業一步一腳印走下去。

對於臺灣企業界而言，中輸銀是不可或缺的角色，辦理各項融資保證與保險等政策性業務，透過建置多元的工具，提供臺灣廠商需要的金融支援，以鞏固其出口競爭力。

工欲善其事，必先利其器。中輸銀身為政府發展出口貿易而設立之政策性專業銀行，服務內容包括辦理各項融資、保證、輸出保險等政策性業務，同時也是國內唯一提供輸出保險業務、背負協助廠商降低出口風險之責任的專業銀行。

40年來，無論是哪一項業務，中輸銀皆致力於建置多元的工具，提供臺灣廠商需要的金融支援，以鞏固其出口競爭力。

進出口資金調度 無後顧之憂

——
中輸銀的融資產品項目豐富，包含出口貸款、輸入融資、國際聯合貸款外，在海外營建工程融資、海外投資融資、轉融資等業務也有豐碩的成果。

出口貸款部分，包含中長期出口貸款、短期出口貸款等，主要是協助臺灣廠商輸出整廠或整套機器設備、新興工業產品與關鍵零組件，以及其他出口廠商的資本財及技術勞務。

曾有一家台灣的中小企業，接到外銷瓦楞紙機械至印尼的訂單，國外付款條件為出貨後才付款，由於其產品為客製化量身打造，設計、製造期間較長，過程中必須配合客戶修改產品規格，所以，從接單至國外付款期間長達半年，導致該中小企業面臨相對龐大的資金週轉壓力，同時必須承擔其客戶營運不佳的風險。



▲面對變動的全球局勢，唯有放眼國際市場，並與新的經濟脈動相互結合，才能在進步中開創新局。

直到該廠商求助於中輸銀，中輸銀運用經濟部中小企業發展基金提供出口貸款，協助該廠商獲得出口所需資金，因而順利接到訂單。類似像這樣受惠於中輸銀出口貸款的臺灣廠商不計其數。

輸入融資部分，有別於一般商業銀行提供的服務，中輸銀的輸入融資同樣是為了配合政府政策，促成特定產業發展與升級的目標，側重於協助加工期間較長的出口廠商，向海外購入製造外銷產品的機械設備、原物料、零組件等，抑或是自國外購入重要工業原料與大宗原物料等，若結合其他商銀提供的進口融資服務，可發揮相輔相成、互補有無的效益。

精準的國際商情分析

對全球經濟脈動的快速掌握與敏銳分析，是中輸銀開拓海外市場的利器之一，也讓中輸銀在業界競爭中占領優勢。為了較其他同業更迅速、精準地掌握全球經濟、貿易資訊，中輸銀藉由伯恩聯盟及各項資訊來源，蒐集經濟資訊，另外也建置「貿易俱樂部」網站，將各項實用經貿訊息，即時於網站分享。



▲中釉集團董事長蔡憲龍表示，中輸銀提供出口貸款協助中釉拓銷海外市場。



▲中釉集團財務經理張惠純表示，中輸銀之貿易俱樂部網站所提供之各國國情分析資訊，有助於廠商了解海外市場經貿情勢。



▲中釉印尼廠，以熔塊釉、成釉生產為主，除滿足印尼市場日益成長的需求外，並可外銷至東南亞國家，增強集團之競爭優勢。



中釉集團秉持「誠信、卓越、創新、共享」之經營理念，及以「品質第一為目標，顧客滿意為導向，產品創新為後盾」之品質政策，專業於材料科技之研發、製造、銷售，如今已躍居亞洲最大色、釉料專業生產工廠。

目前，「貿易俱樂部」提供歐洲35國、美洲24國、中東10國、非洲12國、其他地區（澳大利亞等）5國、亞洲26國家或地區等，計112個國家或地區經貿資訊；該資訊深入分析經貿情勢的優劣利弊，在情勢動盪時，成為客戶的利器，使其面對選項可做出適切、理想決策，難怪上市公司客戶讚譽中輸銀是「最了解新興市場的銀行」。

許多廠商受益於中輸銀的專業商情分析，例如亞洲最大陶瓷釉料專業製造廠中國製釉（以下稱中釉）。合作多年，對中釉來說，中輸銀始終是不離不棄的重要夥伴。中輸銀除了提供較優惠的借款利率、保費等，中釉目前在中國大陸、印尼、孟加拉及馬來西亞皆設有據點，對於中輸銀掌握國際商情資訊的能力，相當有感。

中釉指出，中輸銀對國際市場的了解與風險管控是首屈一指的，不僅提供海外投資及貿易諮詢服務，其設置的「貿易俱樂部」網站，提供新興市場的政經動態與投資環境等關鍵資訊，是廠商規避風險、穩健經營外貿業務的好幫手。

為了配合政府的南向政策，並擴展事業版圖，近期中釉曾數度探訪伊朗，後來考量伊朗受美國制裁，臺灣的銀行無法處理其金流的匯入匯出，中釉目前僅能暫緩該區域業務擴展投資，不過，在這過程中，中輸銀提供了許多建議與協助，讓中釉更深入了解當地磁磚產業的商機所在。

宏都拉斯共和國中央銀行總裁塞拉度（Wilfredo Rafael Cerrato Rodríguez）（左）於2018年10月拜訪中輸銀總經理劉佩真，洽談深化雙方銀行業金融合作。



海外投資融資 拓點更靈活

臺灣踏上外銷導向之路後，出超金額持續成長，外匯存底穩健增加，廠商赴海外進行投資活動的頻率也日益增加。自1985年開始，中輸銀配合政府推動加勒比海與中南美洲地區的投資融資，是國內金融界辦理海外投資融資的鼻祖，之後持續擴大海外投資融資的適用範圍。

中輸銀辦理海外投資融資業務的成績，各界有目共睹，經典的成功案例，屢屢為臺灣的歷史寫下新猷。

舉例來說，國內某家頗負盛名的化工業者，與海外能源業者在卡達合資成立燃油添加劑公司，後來為該化工業者每年帶來固定收益，如今貢獻該公司多達三分之二的獲利。當年這樁合資案能順利過關，就是因為中輸銀提供海外投資融資的金融支援。

2017年中輸銀核准海外投資融資金額達新臺幣63億200萬元，與2012年的28億400萬元相比，大幅成長124.75%，成績相當亮麗，被業界譽為赴海外投資、建立海外生產據點時，籌措資本的最佳夥伴。

目前獲得經濟部投審會核准或核備前往海外投資的我國企業，經由中輸銀的「海外投資融資」搭配行政院國家發展基金，可提供優惠貸款，額度最高可達股本投資金額之8成，同樣被視為籌資的最佳選擇。

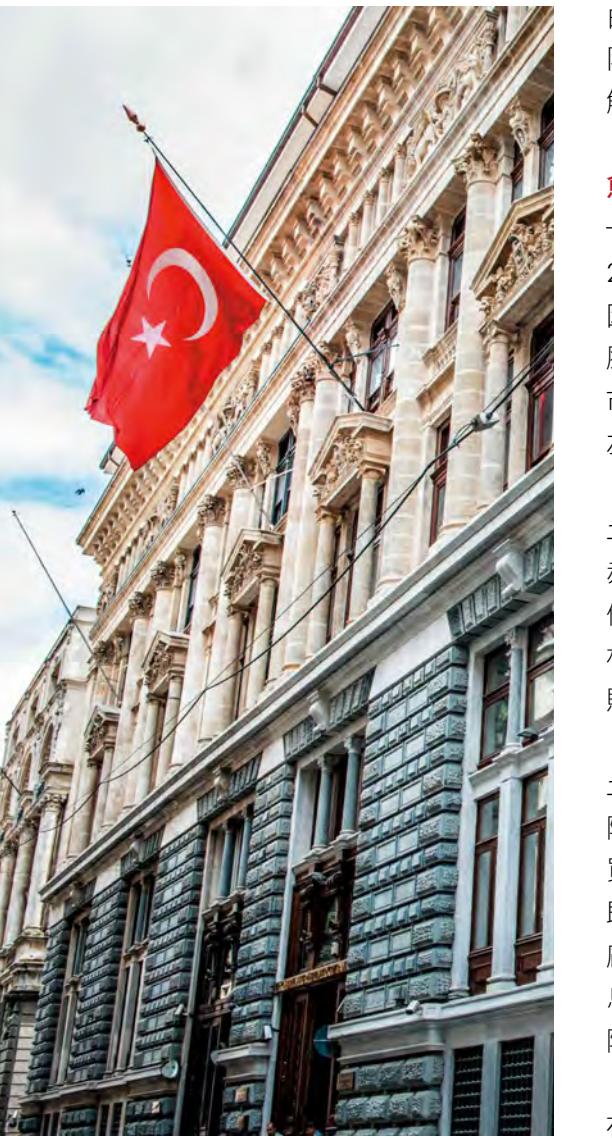
優惠轉融資方案 爭取跨國訂單

「轉融資」主要透過當地銀行轉貸給向臺灣採購的海外買主，激發其購買臺灣產品的意願，也是中輸銀相當重要的融資業務之一。

中輸銀透過與國內外的金融機構合作，授予當地銀行信用額度，並提供優惠的資金管道，鼓勵其轉貸當地進口商，國外買主利用優惠資金及分期付款的美元融資，購買臺商產製的產品。目前全球與中輸銀合作的金融機構，已有72家。

中輸銀與當地金融機構建立轉融資合作關係，需評估合作銀行的資產規模及當地法律規範，同時也需考量當地與臺灣的雙邊經貿關係。過程中，必須做為數不少的功課，而且，與中輸銀合作轉融資業務的國外金融機構，多數位於資金需求較迫切、融資彈性相對低的新興市場國家，雖然整體成長空間大，但政治與經濟風險也偏高，基於地域、語言等因素，臺灣廠商與其拓展合作的難度也相對提高，中輸銀必須在兼顧機會與風險的前提下，為廠商開發優質的合作機會。

曾經有個泰國進口商，有意向某臺灣業者購買鋼鐵製品，交易金額多達350萬美元，但泰國買方資金壓力大，要求延期付款，其他競爭廠商為了搶訂單，相繼向該泰國業者提出更好的付款條件，臺灣業者雖然也積極爭取機會，但在資金靈活度方面，顯得相對弱勢。幸好，最後該廠商尋求中輸銀協助，中輸銀運用「轉融資促進出口方案」，經



▲面對國際政經局勢詭譎多變，中輸銀不僅提供最新的政經情勢變化及評等分析，同時也提供各項金融服務支援，成為廠商拓展外銷無往不利之好幫手。

由長年合作的泰國銀行，提供該進口商發票金額100%、最長期限5年的優惠條件，透過轉融資業務，轉貸資金予該泰國進口商，解決其延期付款要求，該臺商後來順利贏得該筆訂單。

愈艱難的時刻 愈挺臺灣廠商

2018年，美元持續走強，導致許多新興國家貨幣價格崩跌，甚至因為美國直接針對不少新興國家祭出政治、貿易制裁手段，該國股市、債市、匯市便應聲重挫的消息時有所聞，不僅讓全球金融市場騷動不安，遠赴這些國家經商的臺灣廠商，做決策時更感到左支右绌。

土耳其即為如此。2018年土耳其經濟因貿易逆差擴大、經常帳赤字，外債餘額占GDP（國內生產毛額）比重逾50%，亦面臨油價上漲、國內通膨惡化等負面影響，繼之美國宣布對該國調升鋁材、鋼鐵稅率等經濟制裁，2018年間土耳其貨幣里拉大幅貶值、貶幅曾逾45%，經濟信心指數創下金融海嘯以來新低。

土耳其的經濟危機加劇，企業倒帳風險及金融業呆帳的風險也隨之升溫。受里拉貶值的風暴所影響，進口臺灣產品的土耳其買主，拖欠或無力償還貨款，導致臺灣廠商被倒帳的機率大增。即便挑戰重重，局勢不明，中輸銀「愈艱難的時刻，愈要挺臺灣廠商」的初衷，不曾有絲毫動搖，除了每月於電子報發布最新訊息，並於「貿易俱樂部」網站提供土耳其最新政經情勢變化、國際信用評等相關資料與分析，協助廠商掌握即時、有效資訊。

在土耳其風暴期間，中輸銀採取多管齊下的措施，除了接受臺灣出口商投保土耳其銀行開立的信用狀，規避潛在的違約風險，同時提供轉融資方案，有效協助廠商拓展市場。

某家土耳其進口商，原本有意購買700萬美元的鋼鐵相關製品，但在土耳其里拉崩跌的壓力下，資金彈性銳減，要求延期付款，其他競爭對手相繼提出更大的讓步條件，同樣想競爭訂單的某臺灣廠商，承受莫大壓力。

此時，中輸銀運用「轉融資促進出口方案」力挺該廠商，經由與中輸銀合作的土耳其銀行，提供該進口商發票金額100%、融資



▲臺灣工具機出口第三大市場土耳其，於2018年面臨金融危機，中輸銀運用「轉融資促進出口方案」，與當地12家銀行合作轉融資業務，以因應進口商資金需求，有效增進臺灣出口動能。

期限5年的轉融資優惠貸款，以解決資金需求。資金調度的問題解決後，臺灣廠商的產品競爭力強，良好且有耐心的服務態度，也打動該土國進口商，雙方最後順利成交。

從全球商情資訊提供，到各種進出口融資的金融服務，中輸銀幫助了無數廠商輸出整廠、整線機器設備等資本財或政府鼓勵出口的其他產品，增強廠商在國際市場的競爭力，同時協助引進國外精密機械設備與生產技術，促進產業升級，增進國際之間的經濟合作。未來，中輸銀將繼續堅持使命，讓臺商持續在世界經貿舞臺上發光發熱。

中輸銀一向以來的政策使命，使得在規劃金融服務時，皆以利於臺商全球戰略的方向思考，保證與輸出保險業務即為特色產品。凡能增加臺商在海外的競爭力，分擔全球貿易、新興市場風險，中輸銀總是當仁不讓，挺身走在第一線。



▲中輸銀提供廠商出口所需的各種保證服務，有利於爭取外銷訂單及承包海外工程機會，並帶動相關產業發展。

「立足臺灣，放眼世界」是中輸銀的自我期許，也是許多臺灣中小企業即使走向海外，仍堅持不變的價值。開拓海外市場、搶攻外銷訂單、承包海外工程……，這些商機對企業來說，需考量的不僅是資金，還需有海外保證以及分散風險的工具，幫助他們能在國際市場占有一席之地。

中輸銀的保證與輸出保險業務因此應運而生：透過各項保證服務，提供廠商承攬國內外工程的金融支援；透過輸出保險服務，降低廠商爭取對外貿易的風險。兩者不僅能增強企業拓展海外市場的競爭力，同時也帶動相關產業的升級與轉型。

中輸銀掛保證 打開無限商機

為協助我國廠商拓展國內外市場，中輸銀自成立以來，即陸續開辦各項保證業務（含輸出保證、輸入保證、海外營建工程保證與國內重大公共工程保證等），以滿足廠商營運所需。其中，海外營建工程與國內重大公共工程相關保證，更是廠商承攬國內外工程最有力的金融支援。無論是早年榮工處承攬中東或東南亞公共工程，或近年來營造業者承攬國內高鐵、捷運、道路、石化及電廠工程等，中輸銀均能及時提供所需之工程保證，以提高廠商承攬國內外工程之能量。

有鑑於政府近來致力推動新南向政策，鼓勵廠商積極承攬新南向國家的公共工程，中輸銀刻正配合加強宣導海外營建工程融資與保證等業務。經戮力推廣後，目前由中輸銀簽發各項工程保證，協助廠商承攬新南向國家的工程案包括：越南大煉鋼廠機電工程、菲律賓電廠工程及越南胡志明市1號線捷運工程等，成果相當豐碩。

其中越南胡志明市捷運案，由臺灣三家業者分別取得軌道鋪設、電車供電系統建置及號誌系統安裝等工程，相關工程皆由中輸銀簽發所需工程保證。這個工程案也開創我國關聯產業業者與日商攜手共赴越南承攬捷運相關工程之首例，相信將有助於提升臺灣業者在新南向國家的知名度。若該案工程運作順暢，往後相關業者將可複製此成功合作模式，在新南向國家龐大的軌道工程市場搶占一席之地。

近年來，中輸銀的保證業務連年成長，其保證的業務量在2012年仍不到百億元，2013年大幅躍升至136億多元，2017年已達近221億元，較2016年成長了17.4%。

首創全球通 降低應收帳款風險

中輸銀承做的輸出保險業務，與一般產險業務迥異，一般產險承保的是偏天災的部分，中輸銀則是針對「應收帳款」作保險，確保臺灣廠商不會因為買主所在地遭逢政治風險或買主發生信用風險，無法依約繳款或交貨，導致蒙受損失。



▲在中輸銀全力支持並核予相關保證額度後，臺灣三家公司順利簽署越南胡志明市1號線捷運工程承攬合約，為我國廠商攜手承攬海外工程寫下歷史新頁。前排左三起為：國貿局副局長李冠志、肇源公司創辦人陳敬泉、中輸銀總經理劉佩真、駐臺北越南經濟文化辦事處代表陳維海、中輸銀理事主席林水永、展群營造董事長楊永剛、合勝電器董事長周嘉和、肇源公司董事長孫勝。



中輸銀的全球通帳款保險，已協助無數廠商規避風險，提升外銷接單能力，同時也促進廠商財務穩健性，有助於資金融通。

以政治風險來說，泛指臺灣廠商的買主所在地政府實施禁止或限制進口或外匯交易，或是發生戰爭、革命、內亂等問題，導致貨物進口或外匯匯出被迫中止；信用風險則包括買主破產，或不依約提貨、付款，導致貨款不能收回而產生損失。

向中輸銀投保輸出保險的業者，一旦遇到上述風險，最後獲得的賠償可達實際損失金額80%到100%，對於出口貨品到海外的廠商而言，中輸銀可以說是分攤了相當多的風險。

中輸銀旗下的主要保險產品，可分為「託收方式(D/P、D/A)輸出綜合保險」、「記帳方式(O/A)輸出綜合保險」、「全球通帳款保險」、「信用狀貿易保險」，產品線相當完整，廠商可以針對自身需求來選購。

若要提到深具開創性、指標性的產品，許多廠商都會提到「全球通帳款保險」。

早年，中輸銀曾針對出口商，與國外信用保險公司合作推出輸出保險商品，合作數年後，中輸銀評估已累積了足夠的經驗值，便自行研發並推出「全球通帳款保險」，透過簡化的投保手續，以及針對客戶需求而量身打造的客製化承保條件，協助廠商規避貿易往來時應收帳款的違約風險。

比方說，某廠商有10家往來買主，買主的所在地、付款條件、出貨頻率與金額、所需信用額度皆不同，投保全球通帳款保險者，中輸銀可視情況將這10家買主「打包」成一個專案組合，費率則按投保營業額、買主所在地與信用品質、其產業本身風險、放帳時間等條件來核定，並以這10家買主的預計交易總金額乘於以費率，來計算預繳保費金額。

如此一來，該廠商不但不用幫10家買主逐筆投保，成本也大幅降低，這10家買主還可以共享該組合的理賠總額度，只要其中一家倒閉，賠償比率通常可達到實際損失金額的80%以上。對承保紀錄正常的廠商來說，通常可獲得的個別客戶之理賠成數會跟著拉高。

為變動的局勢提供保障

隨著經歷過數次的政治、信用風險，國內愈來愈多廠商有「賺錢誠可貴，倒帳價更高」的認知，加上中輸銀優質而專業的服務，投保輸出保險的臺灣廠商持續增加，中輸銀的輸出保險業務隨之逐年成長，2017年輸出保險的業務量已超過1,158億元。

因為中輸銀輸出保險業務而受惠的廠商，不可勝數。富強鑫精密工業為臺灣地區規模最大的塑膠射出成型機專業製造廠商，銷售地區遍及全球。2012年4月時，富強鑫接獲蘇丹客戶一筆60萬歐元的訂單，該蘇丹客戶表示，自有資金有限，這麼大的金額無法一次付清，必須等到買入機器、安裝、試車、量產，兩年過後才有錢償還貨款。經過評估後，富強鑫同意其付款條件，並向中輸銀投保輸出保險。

2012年9月起，富強鑫分五批出貨，直到2014年下半年，其蘇丹客戶各批貨款陸續到期，但當年美元走強，美



▲富強鑫精密工業股份有限公司董事長王伯壠。



▲富強鑫海外投資印尼之興建中廠區外觀。



▲富強鑫印尼廠之塑膠棧板射出機生產情況。

國頁岩油進展有成、石油輸出國家組織（OPEC）不減產等情況下，國際油品價格呈現斷崖式下跌，由每桶逾百美元、驟降為約50美元，極度仰賴石油收益的蘇丹首當其衝，外匯嚴重短缺，開狀銀行遲遲未還款。

本案由於有信用狀貿易保險的保障，廠商無需擔心收款問題，於符合相關保險條款規定後，由中輸銀給付廠商約新臺幣2,000萬元的理賠款，後續再由中輸銀進行帳款追索。

提供簡便有效的避險管道

另一個案例則是網路卡專業生產廠商，由於自有品牌的行銷策略頗為成功，近幾年來，業務大幅成長，產品主要出口地區包括美國、英國等先進國家，也包含部分東歐國家等地區，經常往來客戶多達十餘家，多以「託收方式（D/P、D/A）輸出綜合保險」、「記帳方式（O/A）輸出綜合保險」向中輸銀投保輸出保險。

儘管往來多年，買賣雙方也建立了足夠的信任感，不過，對該廠商來說，某些買主放帳的金額相當大，萬一這些買主出差錯，對該廠商不啻是嚴重打擊，所以其在國外的應收帳款，皆會利用中輸銀的輸出保險、其他金融機構FACTORING（應收帳款承購）來規避風險，但原本的方式必須逐筆投保、繳交保費，該廠商出貨又頻繁，每出貨一次都必須繳交一筆費用，不僅作業流程甚為煩瑣，一年累積下來的匯款手續費也相當可觀。

為了找到費率更划算、手續更簡便的避險管道，該廠商投保「全球通帳款保險」，中輸銀將其11家客戶包裝成一

個專案組合，一年僅收取4.5萬到5萬美元的保費。假若廠商對其中一家國外客戶出口20萬美元的貨物，結果卻意外拿不回這20萬美元，則該網路卡廠商可獲中輸銀理賠9成，亦即18萬美元（約新臺幣550萬元）。

回首40年，面對詭譎多變、艱困阻礙的國際局勢，中輸銀以勇氣與專業度過一個又一個挑戰，無所畏懼的協助無數臺商開拓全球版圖，正如同中輸銀理事主席林水永所說：「本行成立的宗旨，就是要善用各種金融工具，協助國內廠商大膽拓展海外市場！」而面對充滿挑戰的未來，中輸銀也將繼續秉持「強化貿易金融，協助對外貿易」的精神，與臺灣繼續同行。

第二章 | 勇度全球三大金融危機

中輸銀在過去40年陪伴臺灣企業，以勇氣度過亞洲金融風暴、全球金融海嘯、歐債危機，成為共同打拚海外市場的重要夥伴，更是臺灣外銷出口的隱形推手。



迎戰亞洲金融風暴

安度金融海嘯

跨越歐債危機

60

54

50

在1997年亞洲金融風暴期間，中輸銀運用中小企業出口保險、信用狀出口保險、轉融資等金融工具，幫助廠商順利度過難關，也繳出一張漂亮的成績單。

中輸銀成立於1979年全球石油危機之時，在過去40年的歲月裡，陪伴廠商走過全球金融市場的大風大浪，始終堅持善盡其作為臺灣唯一政策性專業貿易金融機構的責任，協助國內外銷企業走過危急時刻、持續拓展海外市場。

對一般商業銀行來說，「獲利」是銀行經營的第一使命。然而，中輸銀肩負協助企業出口的政策使命，除了獲利外，更重要的是在經濟困頓的時刻，憑藉其數十年的專業，在仔細評估風險與情勢後，中輸銀更必須協助政府，和出口廠商站在一起、度過難關，亞洲金融風暴便是一個經典案例。

1997年始發於泰國的亞洲金融風暴，是90年代全球金融市場的重大事件，雖然它並未對臺灣產生直接的衝擊，但對於我國出口市場的東南亞國家來說，卻造成嚴重的經濟衰退、貨幣嚴重貶值。而這些不但對我國廠商產生收款風險，若不妥善因應，更可能進一步影響臺灣出口。

有鑑於此，中輸銀在亞洲金融風暴期間，響應經濟部國貿局所提出的四大專案，針對東南亞國家推出「信用狀出口保險」，同時搭配政府「促進東南亞地區出口專案輸出保險計畫」所提撥的準備金，擴大對東南亞國家案件的承保，有效幫助臺灣廠商度過這場風暴。

亞洲金融風暴期間，東南亞國家經濟受到重創，以泰國為例，實質GDP成長率由1995年8.12%、在1998



▲亞洲金融風暴期間，以出口為導向的臺灣經濟連帶受到影響，不僅出口貿易衰退，股匯市也跟著大跌。

年降至-7.634%。臺灣雖未受到直接衝擊，但仍呈現出口萎縮情形，以1998年上半年來看，臺灣進出口貿易總值1,088.59億美元，較上年同期衰退5.46%；1998年上半年出口總值更較上年同期衰退7.23%，由上年同期586.88億美元、降至544.39億美元。為迎戰難關，中輸銀在這段時間開辦多項創新業務，對中輸銀的未來帶來深遠影響：

一、開辦中小企業安心出口保險

過去中輸銀的保險業務，多半以產品為標的區分，例如「記帳方式（O/A）輸出綜合保險」等。但在亞洲金融風暴期間，為支持中小企業度過危機，中輸銀特別開辦針對中小企業的出口保險。而此項產品也自當時延續至今，協助中輸銀持續扮演支持中小企業拓展外銷的中流砥柱。

二、與經濟部國貿局合辦促進東亞出口專案保險

亞洲金融風暴以泰國為中心向外擴散，包括印尼、馬來西亞、南韓等地都遭受波及。以「震央」泰國為例，泰銖



▲1998年中輸銀與國貿局合辦促進東亞出口專案保險，推出「信用狀出口保險」的服務，成為協助廠商力抗金融風暴的重要力量。



▲中輸銀妥善運用貨款展延、開辦新業務等策略，面對亞洲金融風暴，一樣繳出漂亮的成績單。

從原本的1美元兌換25泰銖快速貶值到1美元兌換50泰銖。而泰國金融體系也開始出現問題，最高峰時，泰國機融機構的整體不良放款率（NPL ratio）約達50%之高（編按：一般來說，健全銀行之不良放款率均低於3%）。正因為如此，當時東南亞多數銀行所開立的信用狀，臺灣的銀行都不願接受、且替廠商進行押匯，而這也使得臺灣對東南亞的出口遭受嚴重打擊。

此時，中輸銀扮演了歷史的關鍵角色，在與經濟部國貿局商討後，雙方共同辦理促進東亞出口專案保險。另外，中輸銀特別開辦「信用狀出口保險」，經詳細評估後，遴選30餘家東南亞地區財務相對健全的金融機構，對他們開出的信用狀提供輸出保險，讓廠商可據此向商業銀行申請押匯。此舉也成為繼續協助廠商拓展東南亞地區外銷的重要力量。

1998年，也就是此業務開辦的第一年，當年度針對東亞及東南亞的信用狀輸出保險業務金額就達到新臺幣1.3億元。而這項業務後來也持續成長，成為目前中輸銀重要的輸出保險業務項目，每年營業額約達新臺幣200至300億元，占輸出保險業務的2成。

三、持續擴展轉融資業務的合作機構，協助廠商出口

轉融資業務是由中輸銀與國外金融機構建立合作協議，由中輸銀授信給國外銀行，再由國外銀行撥款給當地的進口廠商，用以購買我國廠商生產之產品，這個業務的優點在於，國外買主在當地就可以向中輸銀合作的轉融資銀

行或其分支機構申請融資，而臺灣出口廠商於裝船出口後即可收回全部貨款，融資風險由國外銀行承擔。

除了上述三大方案之外，中輸銀也協助出口廠商展延貸款，在合理的範圍內助廠商一臂之力。舉例來說，當時中輸銀針對廠商出口泰國數千萬美元機器設備的出口貸款予以展延，基於「銀行挺企業」的立場，盡可能地協助廠商展延貸款期限，也因為這種共患難的革命情誼，中輸銀於亞洲金融風暴發生前所核予的泰國出口貸款案，雖經展延償還期限，但事後卻能全部成功收回。

由上述種種措施可見，在亞洲金融風暴期間，中輸銀不論是協助貸款展延或者開辦新業務，都能發揮其角色與功能。更值得肯定的是，在這段期間，中輸銀1998年營收達新臺幣74億6千多萬元，較1997年成長23.47%；稅後淨利達新臺幣7億5,200多萬元，較前一年度仍成長11.27%。善用專業與創新，讓中輸銀面對金融風暴的挑戰時，仍能在經營面繳出漂亮的成績單。

在中輸銀、經濟部和推廣貿易基金的協助下，
三者秉持著「雨天打傘」的精神，
啟動「新鄭和計畫——三保專案」，
協助廠商走過2008年這個世紀風暴。

2008年由美國次級貸款危機所引發的全球金融海嘯，對臺灣經濟造成嚴重衝擊。據行政院主計總處統計，2008年臺灣GDP成長率由上年（2007）6.52%、驟降為0.7%；至2009年，經濟成長率更呈衰退1.57%。此外，國內失業率在2009年8月由上年同期4.14%，迅速攀升至6.13%。不只臺灣經濟受到衝擊，當年度亞洲地區包括泰國、印尼、馬來西亞等國，亦皆經歷經濟衰退或經濟成長大幅放緩之困境。

景氣寒冬裡的強心針——三保專案

在一片蕭條及普遍蔓延的恐懼中，為了挽救臺灣的出口及經濟發展，行政院於2008年12月間，緊急通過經濟部所提出的「新鄭和計畫——三保專案」，希望能由推廣貿易基金（編按：以下簡稱推貿基金。起源為政府為推廣貿易、因應國際貿易情勢，每年於出口貨品中收取一定比例之推廣貿易服務費，並成立管理委員會，協助推廣貿易）提撥資金，由中輸銀協助辦理優惠出口貸款及輸出保險，讓出口廠商能在金融海嘯期間持續取得所需的資金融通，並在最危急的時刻，仍能拓銷海外市場。

三保專案實施期限為兩年，自2009年1月1日開始至2010年12月31日止。在這段期間裡，推貿基金共提供中輸銀新臺幣95億8,200萬元的資金，由中輸銀辦理優惠出口貸款、轉融資促進出口及582輸出保險等三項方案。

在這個兩年期的專案結束後，中輸銀無論是出口貸款、轉融資或輸出保險等業務新增核貸或承保案件，均較計畫執行前大幅成長，也有效降低出口廠商資金成本並規避貿易風險，提升臺灣出口競爭力。若以2009年臺灣的貿易狀況來看，當年度出超293億美元，較上年度成長93%，對在2008年全球金融海嘯肆虐下的我國產業而言，無疑是景氣寒冬裡的一劑強心針。三保專案期間，中輸銀所協助辦理的業務如下：



金融海嘯當前，中輸銀祭出三保專案，與企業共同度過空前危機。



一、優惠出口貸款方案

推貿基金在三保專案的兩年期間，共撥付資金新臺幣80億元，提供中輸銀辦理優惠出口貸款方案。這個優惠出口貸款方案的特色在於專案實施期間內，向中輸銀申請出口貸款的案件都可以享受按中輸銀各項出口貸款利率減半計收之優惠利率。

在2009年及2010年之間，中輸銀辦理優惠出口貸款核准件數計1,682件，較計畫執行前同期（即2007及2008年）成長69.90%；核准金額計新臺幣283.41億元，較計畫執行前同期成長303.65%；動用金額合計新臺幣172.19億元，較計畫執行前同期成長171.44%；估計帶動出口值成長新臺幣354.26億元。

二、轉融資促進出口方案

推貿基金在專案期間共撥付新臺幣10億元，由中輸銀辦理此項轉融資促進出口方案。方案實施期間，中輸銀積極布建全球轉融資據點，以利廠商分散市場及開拓新興國家商機。在專案實施的兩年間，中輸銀計與24個國家、58家銀行建立轉融資合作關係，較計畫執行前同期成長75.76%；核准金額計8.60億美元，估計帶動出口值成長新臺幣291.93億元。

三、582輸出保險方案

推貿基金於專案期間共撥付新臺幣5.82億元，供中輸銀辦理輸出保險方案。專案實施期間，臺灣的出口廠商若向中輸銀投保輸出保險，可以享有優惠的徵信費與保險費，以降低其貿易風險並提升外銷接單能力。在2009至2010年之間，中輸銀辦理582輸出保險方案，承保件數共計28,908件，較計畫執行前同期成長100.58%；承保總金額達新臺幣1,237.65億元，較計畫執行前同期成長64.32%；估計帶動出口值成長新臺幣1,456.05億元。

共度土耳其難關

值得注意的是，在2008年全球金融海嘯期間，由於全球市場一片風聲鶴唳，國際大型應收帳款保險公司全面緊縮額度。只要一個國家有風吹草動，不論該國是不是仍有優質廠商，國際大型應收帳款保險公司即會收緊對該國的業務。在這種情況下，如果沒有中輸銀持續辦理輸出保險業務，國內的出口廠商拓展國際市場的難度將更形增加。

在中輸銀、經濟部和推貿基金的配合下，三者秉持「雨天打傘」的精神，協助廠商走過2008年這個世紀風暴。也因為中輸銀，多數臺灣出口廠商都能安度此一風暴。

以工具機大廠程泰機械為例，在新興市場中，土耳其是程泰的重要出口市場之一。然而，2008年全球金融海嘯也重創當時土耳其經濟，導致其2008年第4季經濟成長率較上年同期衰退6.5%、2009年第1季經濟成長更較上年同期衰退14.3%；2009年2月失業率飆升至16.1%，為土耳其過去30年來最嚴重的一次經濟衰退。

在如此嚴重的衰退之下，程泰在土耳其第一大代理商也面臨嚴峻考驗。程泰董事長楊德華回憶，2008年金融海

三保專案對廠商來說不啻為景氣寒冬中的一股暖流，2009年臺灣出超達293億美元，仍較上年度成長93%，中輸銀功不可沒。



▲Estas是土耳其第一家生產凸輪軸的公司，1998年開始向Goodway（程泰）在土耳其的獨家代理商Tezmaksan購入第一臺Goodway CNC車床後，大幅提升生產效率，目前已擁有超過30臺Goodway的CNC車床，也讓臺灣成為土耳其僅次於德國的機器進口國。目前Goodway在土耳其的機臺超過4000臺，是土耳其CNC車床的第一品牌。圖為Estas工廠內觀。

嘯是程泰第三次在土耳其遇到金融危機，當時中輸銀理事主席相當關心土耳其的狀況，還親赴土耳其了解狀況。

在親赴第一線了解狀況，並對當地進口商有所掌握之後，中輸銀決定展延對土耳其的融資。此外，程泰對土耳其的出口均有投保中輸銀的信用狀貿易保險，因而更有信心能安然度過危機。

「其實我們土耳其的客戶，規模跟財力相當不錯，但怕的是國家風險，這部分我們防不勝防。中輸銀能承擔土耳其國家政治風險這部分，對廠商是很大的幫助。」楊德華強調。

也因為有中輸銀屢次在經濟危機時與出口廠商站在一起，程泰銷往土耳其的規模日益成長。楊德華分析，目前程泰出口銷往土耳其的工具機規模，已從1995年每年約出貨20臺，成長至目前每年出貨250臺、且出貨單價也較以往提高許多。

「土耳其因為中輸銀提供臺灣供應商輸出保險及出口融資的服務，也成為臺灣第三大的市場。每次（土耳其的工具機）展覽我都覺得很驕傲，現在有三分之一到一半是臺灣的廠商。」楊德華強調。



▲程泰集團董事長楊德華認為，在中輸銀提供臺灣供應商應收帳款保險及出口融資服務下，土耳其得以成為臺灣第三大的工具機市場。

2011年的歐債危機，嚴重衝擊全球金融市場，大型國際金融機構紛紛縮緊銀根，而中輸銀以擴大貿易金融支援的「金龍專案」，不僅協助廠商度過歐債風暴，也順利拓銷海外新興市場。

由希臘、西班牙及愛爾蘭等國的主權債務危機所引發的歐債危機，在2010年至2012年期間重創全球經濟。由於歐債風暴延燒，各國的不穩定性以及信用評等降等，成了國際貿易的不定時炸彈，2012年1至4月間，臺灣的出口呈現4.41%的負成長。當時歐元持續走弱，全球金融市場最大的恐慌莫過於歐元區的瓦解。種種不確定因子，使得出口市場風險大幅提高。

為了在短期內提振出口，2012年經濟部特別規劃「101出口龍騰計畫」，新增投入新臺幣31.6億元，透過「金龍」、「擒龍」、「飛龍」、「E龍」、「遊龍」、「巨龍」等6大專案，從「資金面」、「拓銷面」、「形象面」等面向，針對市場特性、潛力產業規劃多元拓銷，全力協助廠商衝刺出口，預期創造21.2億美元（折合約新臺幣625億元）商機。

在此計畫中，中輸銀為「金龍專案」重要執行者。所謂「金龍專案」，是指擴大貿易金融支援，規劃增提30億元經費（由原本的50億元增加為80億元），支援中輸銀辦理優惠出口貸款，另支援中輸銀提供廠商優惠輸出保險費及徵信費，相關經費由原本的5千萬元增加為1.5億元。

同時，相關優惠的適用範圍，亦由原來的美國、歐盟、重點及新興市場等55國，擴大新興市場範圍涵蓋至東協10國、中東及中南美洲、南亞7國、東歐、非洲等地區市場，希望藉此降低廠商出口資金成本及提供貿易風險保障，讓廠商可以更放心的開拓新市場商機。



▲歐債危機影響臺灣出口衰退，中輸銀運用「金龍專案」擴大貿易金融支援、以及適用國家範圍，有效幫助廠商分散風險、拓銷新興市場。

金龍專案創造龐大商機

「金龍專案」是龍騰計畫的六大專案中，投入經費最高的一個。經濟部國際貿易局估算，此專案可以替廠商創造11.33億美元的商機。在中輸銀的執行下，相關輸出保險優惠方案，成功協助臺灣廠商規避應收帳款無法收回的風險並增加國際競爭力，持續開拓新興市場，活絡出口貿易。配合經濟部選定之重點拓銷市場，其範圍包括日本、韓國、印尼、越南、印度、中國大陸（含香港）、巴西、俄羅斯、土耳其、南非、中東地區、墨西哥等12國、13個市場。

根據統計，中輸銀在此計畫期間，2012年累計核准重點拓銷市場授信總金額約新臺幣55億元，較前一年度成長41%；輸出保險承保金額為新臺幣402.83億元，較年一年度成長34.38%。

若以上述專案占中輸銀2012年的業務比例來看，中輸銀配合經貿政策及對新興市場出口貸款核准金額占其出口貸款之比例為63.90%；配合經貿政策及對新興市場承保金額占其輸出保險業務之比例為55.58%。

在此期間，中輸銀協助廠商業務擴展至東南亞、中南美、東歐、東亞、南亞等新興市場地區，包括巴西、秘魯、哥倫比亞、墨西哥、俄羅斯、白俄羅斯、波蘭、斯洛維尼亞、克羅埃西亞、葡萄牙、土耳其、塞普勒斯、巴基斯坦、印度、孟加拉、斯里蘭卡、新加坡、印尼、馬來西亞、菲律賓、泰國、越南等國家。對協助廠商爭取訂單、拓銷新興市場與分散風險等，成效顯著。

分攤風險 讓廠商勇於拓點

2011年中東地區爆發茉莉花革命，大規模示威使突尼西亞、埃及和敘利亞等國舊政權均被推翻。在政治動盪後，隨之而來即為經濟動盪。以埃及



▲邦特公司執行長李明忠（左二）、資深副總經理林進隆（左一）與當地客戶攝於菲律賓醫療器材展。



邦特公司執行長李明忠攝於邦特公司臺灣總部。



邦特公司執行長李明忠（左一）、資深副總經理林進隆（右一）與東協業務主管攝於泰國醫療器材展。

為例，埃及自2011年革命以來，外匯缺乏，外匯存底由2010年底之300餘億美元，於2011年～2015年均降至200億美元以下；政局持續動盪與外匯存底銳減等不利因素衝擊，埃及貨幣埃鎊（Egypt Pounds）自2011年底1美元兌6.0316埃鎊持續走貶，2016年11月宣布實施浮動匯率，至2016年12月底為1美元兌換18.1325埃鎊。因貨幣大幅貶值，國內出口至埃及之廠商也面臨埃及買主因外匯不足而延遲付款的狀況。

成立於1991年並且與中輸銀往來超過20年的邦特生物科技資深副總經理林進隆回憶，邦特在埃及有一家往來長達18年的客戶，於2015年時由於埃及外匯短缺，因此有一筆尾款延遲付款達兩個月。當時邦特專程拜訪中輸銀尋求協助，而中輸銀立刻透過中華民國對外貿易發展協會協助催債。在中輸銀的多方協助下，大約一個月後，這筆尾款即付清。中輸銀也再度發揮其協助出口廠商走過困難時刻的功能。

「中輸銀對臺灣經濟最大的貢獻是，協助廠商分攤風險，廠商才敢走出去開拓市場。」邦特生物科技執行長兼總經理李明忠強調。

在高風險區發掘優質客戶

事實上，中輸銀不只協助廠商度過上述三大危機，近年來國際大、小金融風波，中輸銀亦隨時做好準備、協助出口廠商。2017年，因政治紛爭導致巴西經濟陷入危機、貨幣黑爾（Real）大幅貶值，也連帶波及國內出口至巴西的廠商。



▲旭隼科技參加2018德國太陽能光電展，現場展出太陽能逆變器，成為展場的一大亮點。（圖1,2,3）

以國內不斷電系統大廠旭隼科技為例，在其過去10年的成長歷史中，中輸銀提供了相當重要的協助。旭隼目前有大約7成以上的營收來自新興市場。2017年，旭隼在巴西的一家進口客戶因為貨款被當地的國營廠商延誤，因此在銀行出現了逾期放款的紀錄。一般銀行碰到這種情況，通常會立刻緊縮額度，即使廠商清償後，也需要至少一季至半年的時間，才有可能恢復額度。但中輸銀在深入了解狀況後，願意在合理的範圍內提供協助，並且展現了極高的效率，當旭隼的客戶取得最新塗銷紀錄後，中輸銀立刻在隔月恢復對旭隼這家客戶的額度。

旭隼科技董事長謝卓明談到中輸銀的貢獻就強調，「其實國際上也有三大保險公司。能夠做的客人、好做的客人，大家都會做。重點在於，有些地方可能是高風險的國家，但這些地方還是有優質好公司。但保險公司願不願意一起把優質客戶發掘出來？這就是中輸銀最大的不同。」

雨天不收傘 與企業共患難

時序來到2018年，土耳其因總體經濟狀況不佳、加上受到美國貿易制裁等影響，再度發生金融危機。通膨持續上升，貨幣里拉在2018年貶幅曾逾45%，使經濟危機加劇，亦使企業倒帳、金融業融資風險雙雙升高。



旭隼董事長謝卓明展示新一代儲能型太陽能逆變器。



受到此一風暴的影響，進口臺灣產品的土耳其進口商，可能因此拖欠或無力償還貨款，導致臺灣廠商面臨應收帳款無法收回的倒帳損失。在此關鍵時刻，中輸銀發揮高效率、快速反應，透過「信用狀貿易保險」協助廠商規避潛在的違約風險、也有助臺灣廠商可以獲得商業銀行的資金融通，即使在市場動盪下，仍能維持土耳其市場的市占率；另一方面，中輸銀在2018年的土耳其危機中，持續與土耳其當地12家銀行合作，提供「轉融資促進出口方案」，提供優惠資金以及最長達5年之分期付款美元融資。透過轉融資方案，鼓勵合作銀行轉貸土耳其進口商購買臺灣的出口產品，持續增進臺灣的出口動能。

此外，臺灣的中部工具機廠商習慣以長天期信用狀交易，因本次金融危機導致土耳其里拉大貶，土耳其買主為規避匯兌損失，紛紛在危機當時，要求臺灣出口商將已出貨即將屆期的信用狀款項予以展延，尚未出貨的訂單則暫緩出貨。面臨此一狀況，中輸銀在未超過個別土耳其開狀銀行的限額內，仍然接受本國出口商投保土耳其銀行開立的信用狀，加強輸出保險服務。從不在危急時抽銀根，中輸銀總是跟臺灣出口廠商並肩，共度每個艱難時刻。

回首過去40年，中輸銀陪伴臺灣出口企業，走過無數危機，成為臺灣外銷成長的隱形推手。在全球市場風聲鶴唳、大型國際機構紛紛縮緊銀根時，仍不畏艱難，堅持達成使命。正因如此，中輸銀成為無數臺灣上市櫃企業海外打拚的最佳夥伴。放眼未來，中輸銀仍將秉持初心，持續協助臺灣廠商在國際市場上發光發亮。

中輸銀從不雨天收傘，以堅定的信心陪伴廠商走過危機，
迎來轉機。

第三章 勇創臺灣產業新未來

數十年來，中輸銀承辦的專案成果豐碩，因此在臺灣企業轉型的時刻再度擔當重任，辦理引領臺灣產業發展與執行政府政策的重要專案，打造下一個臺灣經濟盛世。

共創經濟奇蹟

- 主導「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」
- 國發基金專案——機器設備輸出貸款
- 新創重點產業放款方案 培育下一隻領頭羊
- 新南向政策專案 與南方好厝邊做生意

88 84 80 76 70



細數臺灣關鍵的經濟發展階段，不論是承平時期或遭逢全球性經濟、金融危機時，中輸銀皆責無旁貸地配合政府辦理多項重要方案，每次皆使命必達，共同為臺灣產業奠定了良好的體質。

臺灣從傳統的農業社會，進展為今日在全球經濟體系、製造業網絡中占有一席之地的要角，尤其多年來在國際外交場合一向相對弱勢，面對這樣的處境，企業界卻能打出一片天，令許多國家稱許不已，譽為「經濟奇蹟」。

成功者的背後，通常都有默默扶持的幕後英雄，對許多臺灣企業主來說，他們最想感謝的幕後幫手，都是中輸銀。

「對於跨國生產的廠商來說，中輸銀的角色特別重要。」國內紡織大廠南緯實業董事長林瑞岳回憶，數年前，當時還是中輸銀總經理的林水永，突然來電約碰面，兩人一見如故，林水永拿了一張中輸銀的綜合業務介紹DM給他，此後雙方便展開密切的往來合作關係，「到現在，這張DM一直都放在我辦公桌的玻璃墊下面。」

引領企業前行

回顧臺灣經濟發展歷程，中小企業扮演著舉足輕重的角色，目前檯面上多數赫赫有名的上市公司，過去也曾是毫不起眼的中小企業，經過一番披荊斬棘、胼手胝足的路程，才得以發展至現在的榮景。

另外，還有許多低調的中小企業，至今看似仍蟄伏在臺灣的某一隅，鮮為人知，但在專業領域持續發光、發熱，默默寫下一頁臺灣奇蹟，也就是所謂的「隱形冠軍」，他們對臺灣經濟的貢獻，可能不亞於知名的上市櫃公司。



▲南緯實業股份有限公司之越南TRVN廠空照圖。



南緯實業股份有限公司董事長林瑞岳。

臺灣企業沒有雄厚資金，更沒有天然資源的優勢，僅能靠著眼觀四面、耳聽八方的敏銳度，捕捉國際市場每一個風吹草動，然後迅速反應，搶得先機。雖然臺灣產業界不見得擁有引領趨勢的本事，但絕對有本領緊跟著趨勢前進。

只是，在「努力跟著趨勢向前進」的歷程中，宛如摸石子過河般，只要稍有一步不慎踏錯，就可能慘跌一跤，甚至全盤皆錯。

對臺灣企業主而言，中輸銀不僅擔任提供資金的角色，也時常分享國際經貿資訊，判斷市場的機會與挑戰，並篩選國外合作客戶，留強汰弱，協助企業降低犯錯頻率，踏上正確的方向。

例如曾有客戶被歹徒詐騙，或是投保輸出保險卻保錯對象的案例（比方說，與國際大廠的子公司簽約，卻將母公司列為投保對象，申請理賠後才發現保錯對象），於是中輸銀特地針對客戶進行教育訓練，宣導近期詐騙手法、應當如何防範、進行放帳交易或投保輸出保險時應注意的細節，也教導廠商業務在衝鋒陷陣之際，如何訂定合理的交易條件等。某些上市櫃公司甚至將中輸銀提供的教育訓練拍攝成錄影帶，作為內部教育訓練素材。

配合經建計畫 開啟先河

細數中輸銀歷年所開辦的各項金融服務方案內容，等於是臺灣經濟發展史的縮影，隨著網路、AI智能、物聯網等科技推陳出新，臺灣產業再次面臨轉型與升級的挑戰，而過往打拚所累積的深厚經驗，正足以讓中輸銀具有優勢去看向更遠的未來。

自1970年代起，各國掀起貿易保護浪潮，臺灣出口擴張遇到阻礙，國內產業保護意識隨之抬頭，有鑑於外匯儲備有成，資本較以往充裕許多，政府遂開始轉向，落實第二次進口替代與出口擴張的政策。

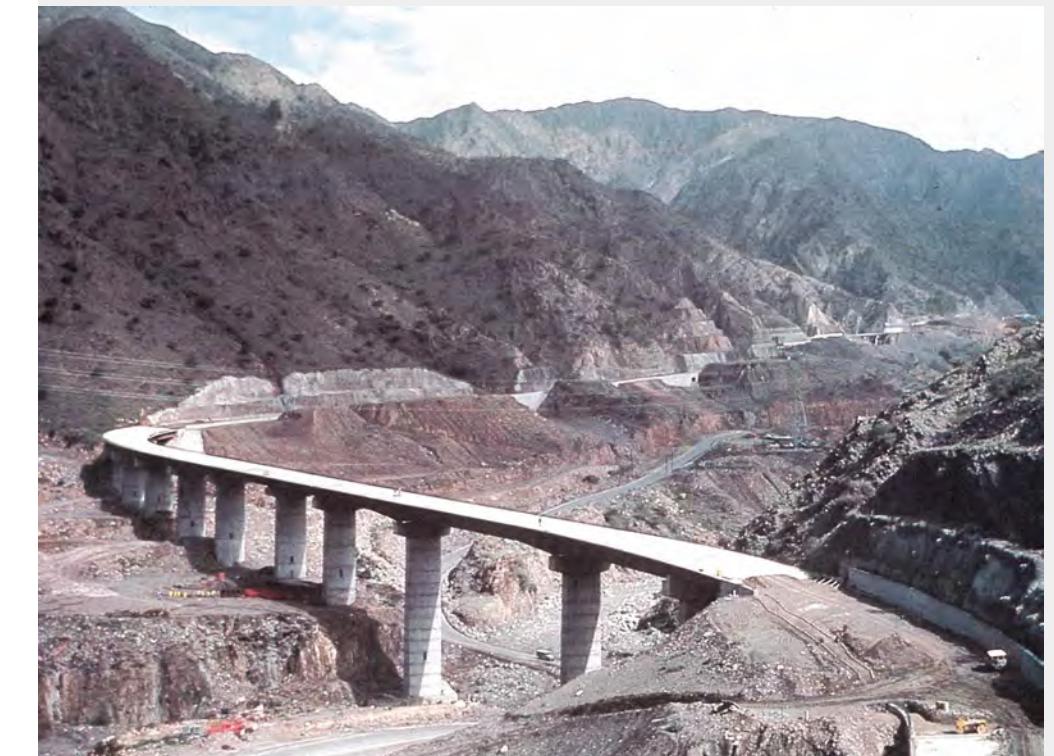
中輸銀值此時期誕生，成立伊始即以專業銀行型態經營，承辦中長期出口貸款與輸出保險等重點項目。

中輸銀成立隔年（1980年），政府提出「經濟建設十年計畫」，鎖定機械與電子資訊工業為策略性工業，並設立「新竹科學工業園區」；隔年再針對策略性工業修改「獎勵投資條例」。中輸銀推動的業務項目，在這些計畫發展時，提供了至關緊要的資源。

為了因應臺灣企業主開拓市場的需求，中輸銀於1984年執行行政院核定的「加強中國輸出入銀行專業功能方案」，放寬業務承做範圍，到了1986年～1987年間，更相繼推出中長期輸入融資、開辦海外投資融資業務，前者是為了協助廠商輸入國內工業所必需的設備與原料以拓展外銷，後者是為了鼓勵廠商攻進海外市場時，除了進行一般出口貿易外，也創造投資其他事業的新契機，開啟了國內金融業者支援廠商赴國外設點之先河。

東南亞出口專案 風暴中突圍

1997年，亞洲金融風暴重創東南亞國家，所有東南亞主要貨幣在短期內急速貶值，股市崩跌，無數企業破產、



▲80年代，許多廠商的海外營造工程都有賴中輸銀協助融資，例如1985年榮工處承造沙烏地阿拉伯迪拉降坡道路工程。



▲1985年榮工處承包泰國宋卡港浚渫工程，由中輸銀提供海外工程融資。

銀行倒閉、房地產暴跌、失業率攀升，甚至因為民不聊生、民怨沖天，導致多個國家政權倒臺。這段時期，中輸銀運用兩個策略因應，首先協助企業減緩金融風暴衝擊，接著推出新的金融服務，幫助企業開發新市場。

一、推出應變專案，突破金融困局

亞洲金融風暴期間，中輸銀配合行政院指示，辦理「促進對東南亞地區出口專案輸出保險計畫」，為了保障出口廠商的權益，也與經濟部國貿局合力舉辦「東亞五國專案輸出保險」，同時開辦「信用狀出口保險」，承保東南亞國家銀行所開立的信用狀，使出口商可順利押匯、獲得融資，透過靈活運用各種專案搭配，有效減緩進出口廠商所受的衝擊。

二、成立海外諮詢中心，推出嶄新金融服務

1998年4月，中輸銀為了協助中小企業更了解有意投資或從事貿易往來的新興國家，同時掌控機會與風險，成立了「海外投資及貿易諮詢服務中心」，由中輸銀數十位行員擔任國情研究員，分別針對東南亞、中亞、東歐、拉丁美洲等新興市場進行深入研究，隨時分享國際市場的政經局勢、投資貿易資訊，供臺灣廠商參考。

為協助國內的中小企業拓展海外市場，中輸銀在這段時期陸續推出嶄新的金融服務，例如增辦「裝船後短期出口貸款」，廠商出口產品自裝船日起至海外買方預定付款日止，所需貸款期間在一年內者，便可辦理。

1997年亞洲金融風暴之際，中輸銀針對東南亞地區所推出的輸出保險專案，讓不少臺商得以順利獲得融資。



另外，中輸銀極具代表性的產品之一——「記帳方式（O/A）輸出綜合保險，以及嘉惠無數中小企業主的「中小企業安心出口保險」，亦是在1997年即開辦的服務。

應變不同危機的SARS輸出保險專案、三保專案

在2000年代，臺灣面臨最重大的兩個危機，莫過於SARS（嚴重急性呼吸道症候群）及第二章提到的2008年金融海嘯。

2003年，SARS疫情在兩岸三地持續擴大，觀光旅遊、交通運輸、批發零售、房地產等行業，無不深受其害。國內多家重要智庫研究報告指出，2003年臺灣全年經濟成長率受SARS衝擊向下修正，降幅分別為0.5%～1.8%不等。

為了因應SARS疫情對出口商的衝擊，經濟部國貿局特別提供5,000萬元額度，支援中輸銀承辦「SARS輸出保



險專案」，該專案結束時，共有762件承保件數，共計承保新臺幣11.67億元。

而面對2008年來勢洶洶的金融海嘯，中輸銀則祭出加強出口貸款與輸出保險優惠的「三保專案」，同時協助廠商爭取出口訂單、降低融資成本，並且提供貿易風險保障，多管齊下，在為期兩年的專案期間裡，有效推動臺灣整體出口產值成長估計逾新臺幣2,000億元。

從經濟起飛到創造經濟奇蹟，臺灣中小企業的實力驚豔全球，過程中，中輸銀秉持「立足臺灣，放眼世界」的精神，運用各種金融服務專案，為企業奠定拓展海外市場的基礎，也累積了國際合作交流的經驗，為下個階段臺灣產業轉型與升級的10年，發揮重要的影響力。

為協助系統整合解決方案業者，在輸出海外、爭取國際標案時，取得所需資金，中輸銀主導此聯貸平臺專案，對大型出口貸款案件擴大金融支援。

2015年7月27日，行政院公布「經濟體質強化措施」，其中「出口拓展」方面，希望能轉化臺灣的出口模式，透過強化系統整合的方式，讓臺灣出口項目由「中間財商品」轉為「系統化商品與服務」雙引擎，同時設置「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」，由中輸銀擔任窗口，透過轉介機制、掌握案源，對於系統、整廠及工程輸出等大型出口貸款案件，主導結合商業銀行籌組聯合貸款案。

截至2018年10月底止，聯貸平臺已核貸優質廠商輸出案件163件，金額共新臺幣105.59億元。目前通過該平臺審核的案件，大多輸出至東南亞、印度、土耳其等新興市場。廠商若有資金需求，為了加快時效，該平臺採取單一窗口作業，更有效率地縮短了所需作業時程，讓獲得核貸的企業都大表讚賞。

其中最具代表性的成果，莫過於2016年昱晶能源科技（股）公司所申請的聯貸案。太陽能光電為經濟部協助發展的重點產業，自歐債風暴以來，太陽能光電廠商面臨激烈競爭，經過產業整合淘汰，市場供需漸趨穩定，加上需求成長，營運體質較差的廠商大都已被淘汰，太陽能電池大廠昱晶為少數具競爭力的廠商。為協助廠商赴東南亞設廠布局，並提升太陽能廠商的競爭力，中輸銀結合公股銀行力量，於2016年完成昱晶赴泰國投資的新臺幣5億元聯貸案，成為中輸銀主導的「系統、整廠及工程產業聯貸平臺」首宗成功案例。

該聯貸案由中輸銀及第一商業銀行統籌主辦，臺灣土地銀行參貸，昱晶透過該聯貸平臺取得國發基金及銀行金融支援，建置泰國太陽能電池及模組新廠。這項海外投資貸款案不僅協助太陽能廠商布局海外，也呼應政府推動新南向政策的決心，創造了政府、銀行、企業三贏的局面。



中輸銀主導的聯貸平臺提供金融支援服務，有助於臺商外銷或赴海外承攬公共工程，提升我國國際貿易的競爭能量。



▲綠能科技是全球能源潮流，也是政府5+2新創重點產業之一，中輸銀聯貸平臺的首宗成功案例以太陽能產業開始，極具指標性意義。



▲整廠輸出為中輸銀聯貸平臺的重要業務之一，讓臺灣機器設備的軟硬體可以輸出到新興市場，達成官方、廠商、銀行的三贏。



2016年1月，中輸銀主持「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」專案會議，為之後的聯貸作業建立完整的SOP。左起為時任中輸銀風管處處長葉明興、時任副總經理劉佩真、時任副總經理黃頌斌、時任業務部經理戴乾振。

為配合推動國家經濟政策，加強辦理機器設備出口貸款業務，中國輸出入銀行辦理「機器設備輸出貸款」，協助出口廠商取得資金融通，以拓銷海外市場。

自1986年起，中輸銀開始配合國家發展基金（以下稱國發基金），辦理多期機器設備輸出貸款等基金貸款專案，提供了優惠的貸款條件，協助出口廠商拓展海外市場。

這項專案最主要目的，在於促進臺灣機器工業發展，從而提升工業水準，讓廠商開拓海外版圖之餘，企業規模也隨之成長，並擴大銷售市場，這對擴大我國整廠及機器設備輸出規模與能力尤其重要。

在這項專案中，國發基金所扮演的角色，是加速產業創新加值、促進經濟轉型及國家發展等政策目標的統籌者；中輸銀則是專作協助廠商推廣出口業務、加強海外投資力道的銀行。

近10餘年來，中輸銀配合國發基金辦理多期機器設備輸出貸款等貸款專案，所涵蓋輸出設備種類包括工具機、造紙機械、水泥製造設備、製罐機械、合板機械、印刷機械等數十種，對於增強各產業機械發展及促進帶動產業關聯效果助益良多。截至目前為止，此專案已協助多達1,262家出口廠商取得優惠貸款條件，在海外市場開疆闢土，獲得廠商及業界一致肯定。

除了一般的出口融資外，中輸銀也與國發基金一同提供海外投資融資的資金。只要是經由經濟部投審會核准或核備前往海外投資的臺商，同樣可以獲得中輸銀「海外投資融資」搭配國發基金的挹注，享有優惠貸款。



中輸銀近10年來配合國發基金貸款專案，已協助超過900家出口廠商取得優惠條件拓展海外市場，其貢獻獲得廠商一致肯定。



▲磐儀科技於2018年參加德國Embedded World展覽現場。



▲2017年德國MEDICA展覽中，磐儀科技展示最新的產品設備。



2018年義大利SPS展覽，磐儀科技工作人員於展場向客戶介紹產品。



磐儀科技董事長李明。

經營自己的「出海口」

在運用國發基金專案的成功授信案例中，特別值得一提的是由工業電腦供應商起家的磐儀科技，目前正積極轉型為全方位的倉儲、物流、零售與車隊管理解決方案的上櫃公司。

回顧磐儀科技的成長過程中，幾乎都有中輸銀持續支持的身影。磐儀科技從一開始向中輸銀投保輸出保險業務，接著又有了短期融資的往來，之後又在中輸銀所提供的海外投資融資的協助下，併購了英國分公司。

「有些銀行基於風險控管的本位考量，是不做海外投資融資的，不過中輸銀願意承作，而且提供了良好條件。」磐儀科技董事長李明指出，公司正值草創期時，即與中輸銀有輸出保險業務往來，在此合作基礎下，中輸銀了解公司的信用狀況、營運情形與發展計畫等，所以在向中輸銀申貸海外投資融資時，中輸銀即很快地核准並撥貸海外投資融資資金，良好的效率，讓他印象深刻。

「研發生產是臺灣中小企業的最大優勢，但銷售資源相對不足，所以我要經營自己的『出海口』。」李明指出，公司產品的銷售與服務不需要透過經銷商，可以直接透過分公司銷售到英國及歐洲地區，也因為可以在第一線直接接觸客戶，情報的蒐集更及時而完整，行銷策略、布局海外市場的決策都能更「貼近市場需求」。

磐儀科技併購海外據點的成效也逐漸顯現。2016年，其合併獲利4,450萬元，2017年則增加至1.27億元，較2016年成長1.8倍，外銷貢獻營收的比重也從原本的93%成長到98%。也難怪李明一再強調，中輸銀的協助，對於公司的業務拓展，助益頗鉅。

中輸銀所辦理的新創重點產業範圍，包括綠能科技、生技醫療、國防、亞洲矽谷、智慧機械、新農業及循環經濟等，主要幫助新型企業型態及中小企業在浪頭上搶得先機，獲取海外發展所需的資源與相關保障。

臺灣的科技代工產業基礎穩固，舉世聞名，但全球景氣復甦步伐速度趨緩，加上中國長年努力，已逐步建立起自產自足的「紅色供應鏈」體系，不但愈來愈不需要依附臺資工廠，甚至直接以低成本的優勢與臺商競爭，近年來，雙方競爭有漸趨白熱化的態勢。

大勢所趨下，臺灣必須踏上產業轉型的關鍵階段，政府也積極規劃相關政策計畫。發展到此階段時，中輸銀的角色更顯得不可或缺。

「5+2」新創重點產業 掌握下一波商機

從過去的代工、接單生產模式，逐漸轉型為高附加價值、以服務與解決方案為主軸的商業模式，近年來，許多新創產業應運而生，也深受政府重視，其中又以政府提出的「5+2」新創重點產業備受各界矚目。

「5+2」新創重點產業鎖定亞洲矽谷、生技醫療、綠能科技、智慧機械、國防五大產業，主要是以「結合在地產業」、「國內需求支持產業」、「進入國際市場」等三大方向而提出的策略性產業。而隨著環境議題受到全球產、官、學界的關注，攸關綠色環保及食品安全的新農業、帶動產業轉型的循環經濟，皆成為重要產業之一，也納入創新計畫中。

這七大產業，同時兼顧了產業創新、創造就業機會、讓資源更合理分配等經濟成長方面的考量，也被賦予了達成數位國家、智慧島嶼、服務業高附加價值化、非核家園及節能減碳等重要願景的責任。



▲透過中輸銀的放款專案，走在臺灣產業轉型第一線的新創產業得以扎根在地、連結國際、挑戰未來。

因經濟發展階段而異，以往政府拚經濟的方式，是直接扶植領頭羊產業，像是半導體，但「5+2」新創重點產業則不同，它是系統性整合臺灣既有產業及其他新崛起產業的創新思維，帶動產業與經濟結構的轉型。套一句蔡英文總統曾強調的話，唯有採取推動新創重點產業的方式，臺灣經濟才能真的「轉大人」。

為產業注入創新活水

細數重點產業之下的項目，便可以發現，這些領域對臺灣經濟發展的重要性不言而喻。

以綠能科技而言，包含太陽光電、LED照明、能源風火輪（像是生質燃料、風力發電、電動車輛）等，長年來便在臺灣產業界占有一席之地。



中輸銀「5+2」新創重點產業的方案之對象包括智慧機械產業，透過營運資金挹注，讓臺灣精密機械升級，除了提升國際競爭力，也提高民眾生活品質。

「亞洲矽谷」以推行物聯網產業創新研發、強化創新創業生態系為兩大主軸，並以物聯網產業為對象，包含感測物件、網路傳遞、資料蒐集及應用服務等領域。

「生技醫療」包含生技醫療產業及健康福祉產業，前者涵蓋應用生技產業、製藥產業與醫療器材產業三大領域；健康福祉產業包括健康促進及養生福祉兩大領域。

「國防」則以航太、船艦、資訊安全等產品或服務可以滿足國防需求的產業為主。

「循環經濟」同樣是大勢所趨的產業，以廢棄物循環利用、能源資源整合及供給的行業，像是廢棄物回收再利用產製再生產品、取代製程原料及由原料供應商逆向回收再製成原料等循環利用行為。

智能與生醫 產業新契機

各項「智慧動能」議題不斷崛起，相關產業也逐漸成形，若政府願意提供資源，獎勵相關創新設計，新創企業及中小企業便有機會獲得先機。

舉例來說，智慧機械之所以成為「5+2」新創重點產業其中一項，在臺灣相當被看好，主要是因為政府看好臺灣的精密機械產業聚落完整、基礎深厚，在機器人、3D列印、感測器相關產品與服務的技術，也發展良久，若能綜合這些既有的優勢，搭上物聯網、大數據等技術與相關應用崛起的趨勢，將精密機械升級為智慧機械，以創造就業機會，並擴大整廠整線輸出，將是臺灣另一契機。

簡單來說，政府想做的事情，就是協助廠商將精密機械導入智慧技術，透過智慧化產線，進行智慧製造，再以國內的業者為練兵對象，進而整廠整線輸出國外，建構完整的智慧機械產業生態體系。

近年來，臺灣廠商推出不少具有智慧化功能的產品與服務，對於有意進軍國際市場的業者，中輸銀不啻為業界的最佳後盾。

除了智慧機械外，隨著東南亞地區人口成長、健康意識逐漸抬頭，如今其生化市場逐漸成為臺灣生藥廠商的兵家必爭之地，而且相較於歐美人士，東南亞人的體質還是與華人更相近，對華人產製的藥物接受度較高，這是臺灣藥廠的優勢所在，臺灣幾家具代表性的藥廠推出的學名藥、孤兒藥，這幾年在東協地區也頗受好評。

中輸銀所辦理的新創重點產業授信業務，即是針對上述7個產業提供較優惠的條件與年限，由於這些企業大多都有意進駐新興市場，而中輸銀對於新興市場的深入研究、對當地的風險掌控能力，更吸引業者優先考量與其往來。

協助廠商成功進軍東南亞

知名的上櫃醫材大廠——邦特生物科技，就是中輸銀辦理新創重點產業授信業務的受惠客戶之一。

邦特生物科技在臺灣洗腎耗材的市占率將近4成，加上經營多年的自有品牌，進軍海外的優勢不在話下，目前整體外銷比重約占8成以上。

邦特生物科技看上東協的人口紅利，且發現菲律賓多達90%醫材皆仰賴進口，對醫材需求強勁，遂於2013年赴菲律賓經濟特區管理局（PEZA）轄下工業區投資設廠，被視為新南向投資成功的指標性廠商。

此外，邦特生物科技與中輸銀自2003年即有輸出保險、貸款業務的往來，2013年赴菲律賓投資設廠時，也向中輸銀投保海外投資保險，藉以規避該國因戰爭或禁止匯款等政治風險可能發生的投資損失，並同時辦理中輸銀的強化貿易金融出口貸款。

有中輸銀這個後盾，邦特生物科技搶進東南亞國家時，更沒有後顧之憂，目前已站穩當地內需市場，並發揮在地生產優勢，中長期來看，亦有機會持續深化與美國富美實（FMC）等知名大廠的合作機會，成為與國際大廠共同拓展東協市場的重要夥伴。

截至2018年10月為止，中輸銀辦理新創重點產業授信餘額為737.15億元，與初次統計的2016年9月底相比，增加98.38億元，成長幅度15.4%。隨著授信金額成長，意味著新創重點產業也正蓬勃發展，在這個未來產業的競賽中，中輸銀將以一貫開放、前進的精神，幫助每個新企業抓住成功的機會。

為協助企業南進，中輸銀辦理「新南向政策專案」，提供各項優惠金融支援，藉由降低廠商籌資成本，及協助廠商規避貿易風險等金融服務，提升廠商在新南向市場之競爭能量並挖掘商機。

新南向市場跨越東協10國、南亞6國到紐西蘭與澳洲，為臺灣經貿發展帶來巨大的潛在機會，蔡英文總統上任後，即將推動新南向政策列為施政重點，結合政府、外交經貿及金融業界的力量，帶領國內業者爭取東協、南亞的機會。

新南向潛力市場蓄勢待發

根據統計，東協主要6國（新加坡、泰國、印尼、越南、馬來西亞、緬甸）加上印度，7個國家在2017年GDP總和約占全球6%，相當於全球第三大經濟體日本的GDP，且人口總數超過20億人，其內需市場足以支持經濟成長。

IMF（國際貨幣基金組織）2018年7月發布的《世界經濟展望》報告則預測，東協會員國於2018、2019年的經濟成長率皆超過5%，越南也都超過6%，印度更是超過7%，比全球、先進國家的成長力道強勁許多。

在全球FDI（外國直接投資）普遍陷入衰退之際，2017年新興南向國家FDI成長幅度卻達11%，總計達1,340億美元，且全球占比也從2016年的25%成長到33%。從2012年到2017年期間，外國直接投資成長較高的印度與越南，成長幅度都超過60%，甚至接近70%。



▲在政府推動的新南向政策下，中輸銀成為廠商的堅強後盾。

表3.1 2018至2019年經濟成長率預測

地區	2018年	2019年
全球	3.9%	3.9%
美國	2.9%	2.7%
歐元區	2.2%	1.9%
東協會員國	5.3%	5.3%
越南	6.6%	6.5%
印度	7.4%	7.8%

資料來源：IMF

世界銀行統計也指出，未來東協的菲、緬、越、寮等18國，基礎建設需求投資將高達8兆美元商機。所以，臺灣政府的新南向政策不僅鼓勵廠商與南向國家進行一般出口貿易，也支持去興建或承包發電廠、橋梁、電信、大眾交通設施等案件。

除了經貿方面的往來外，也包含培育人才交流、旅遊觀光、協助業者發展伊斯蘭金融商機等，希望將東協、南亞與紐澳作為臺灣市場的延伸，以互利互惠的方式建構21世紀與南向新夥伴的友好關係。

2018年以來，中美貿易大戰愈演愈烈，政府大力推動的新南向政策，鼓勵多方貿易往來，看起來更是正確無誤的方向。



▲為開拓新南向政策與泰國政府EEC計畫對接商機，2017年6月中輸銀理事主席林水永拜會泰國最大商業集團——正大集團，並會晤泰國EEC計畫辦公室秘書長。左起為正大集團副財務長Mr. Umroong Sanphasitvong、中輸銀理事主席林水永、正大集團資深副董事長Mr. Suparut Kawatkul、泰國EEC計畫辦公室秘書長Dr. Kanit Sangsubhun、中輸銀曼谷辦事處代表陳信忠。



▲為協助東協臺商發展，推動新南向政策，中輸銀於2017年6月拜會泰國臺灣商會聯合總會。左起為中輸銀曼谷辦事處代表陳信忠、泰國臺商總會會長劉樹添、中輸銀理事主席林水永。



▲中輸銀2017年3月舉辦的「新南向GO! 金融助攻 躍進南向金鑰」論壇，成功吸引業界近300人參加。左起為中輸銀總經理劉佩真、邦特生物科技執行長兼總經理李明忠、外貿協會副董事長莊碩漢、經濟部常務次長王美花、行政院政務委員鄧振中、時任財政部部長許虞哲、中輸銀理事主席林水永、時任亞洲臺灣商會聯合總會總會長李天柒、德昌營造董事長黃政勇、今周刊發行人謝金河。

多元靈活的金融工具

東協市場的餅雖然大，但想要搶食這塊大餅，並非毫無挑戰。以東協10國來說，各國的文化、宗教、政經體制大相逕庭，伴隨的機會與困境也十分複雜，以2017年的人均所得來說，新加坡超過55,000美元，是臺灣的兩倍有餘，但越南卻僅約2,500美元，柬埔寨更是不及1,500美元，差距頗為懸殊。

所以，對臺商來說，依照國情、經濟發展階段的不同，再思考適合什麼產業進駐，才是合適的投資策略，這也更能凸顯中輸銀的價值。

中輸銀為了協助臺灣企業成功開拓新南向市場，提供多元的金融工具，例如出口貸款、海外投資融資、海外營建工程融資與保證及輸出保險等業務予國內企業，這幾年來的成績深受各界肯定。

根據統計，2017年中輸銀在新南向國家的貸款業績，較上一年度年成長率達34%，其中海外營建工程融資年成長率已超過370%，增幅創下近10年成長之冠，此外，除了貸款大舉成長，出口及海外營建工程保證業績也較上一年度成長了121%。可見中輸銀運用金融支援協助企業拓展新南向、開創新商機的效果十分顯著。

表3.2 中輸銀新南向業務一覽表

業務	2016年	2017年
貸款	103.11億元	137.79億元
保證	12.47億元	27.57億元
輸出保險	191.58億元	203.05億元



▲中輸銀2017年6月與世紀鋼鐵結構（股）公司簽約海外營建工程融資案，助其在緬甸拓展鋼構市場，也為我國新南向成果再添佳績。



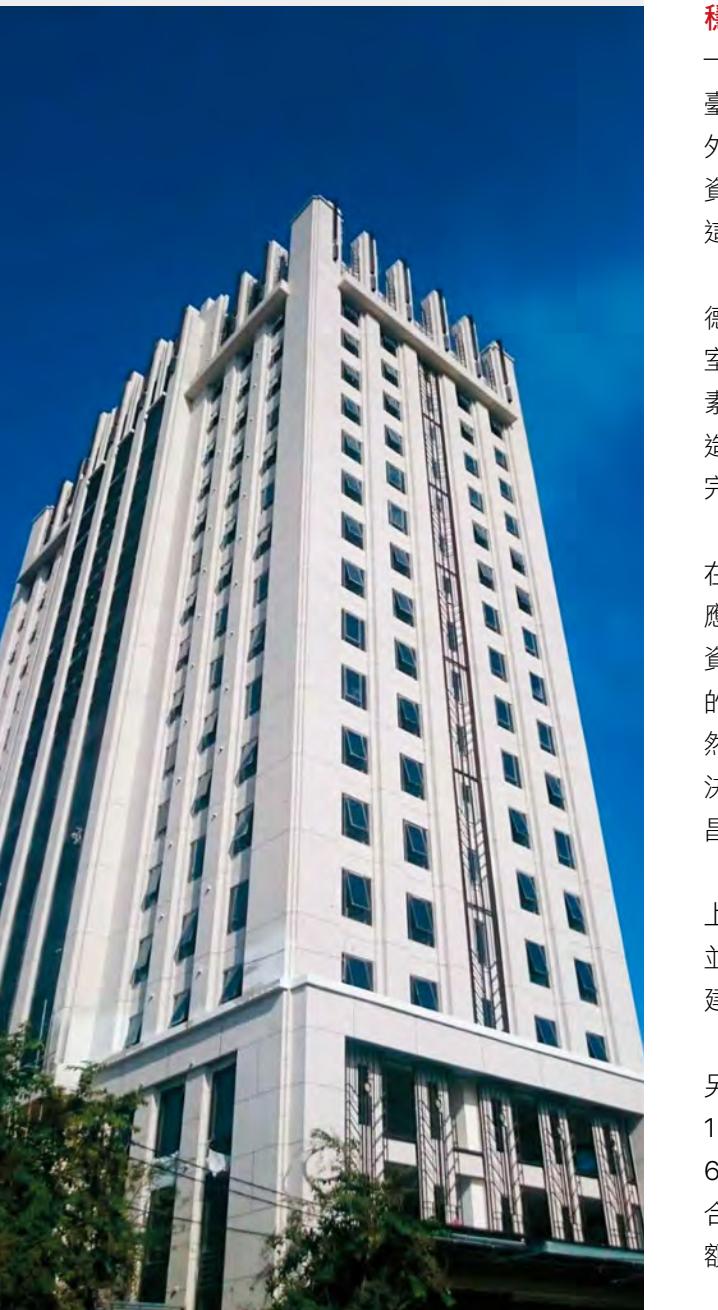
▲柬埔寨辦公大樓夜間地下室開挖及擋土設施工程。



▲柬埔寨辦公大樓地上結構工程。



▲德昌營造董事長黃政勇。



▲柬埔寨辦公大樓完工後建築外觀。

穩紮穩打 立定腳步

臺灣中部地區最具規模的上櫃營造公司——德昌營造，近年來布局海外市場有成，目前在中國、柬埔寨、泰國、印尼、西非等地區都有投資成功的案例，被視為新南向政策的模範企業。德昌營造之所以能在這些新興地區立定腳步、穩紮穩打，不得不歸功於中輸銀的協助。

德昌營造董事長黃政勇指出，2016年，公司接下柬埔寨某商用辦公室的興建案，也是在該國的第一個案子。由於對當地營造成本、工人素質等細節都不熟稔，所以先採取風險較低的管理包模式（編按：營造商負責監管從發包、採購到完工等流程，必要時需代墊一些款項，完工後向案主收取一定比例的管理費）

在施工期間，該營造商須代墊逾千萬美元的工程款，因無充裕資金支應相關款項，於是想向銀行申貸。由於臺商不易向當地銀行取得所需資金，即使順利取得貸款，利率恐高達6%～7%，勢必會增加公司的利息負擔。後來德昌營造將情況轉知往來多年的中輸銀，中輸銀慨然允就該案工程提供利率優惠之3年期海外營建工程融資，當下解決困擾德昌營造多時的籌資問題。也因為有了中輸銀的金融奧援，德昌營造未來也將更積極爭取承攬海外相關工程。

上述柬埔寨辦公大樓的興建，已成功打響德昌營造在當地的知名度，並且正與當地業主洽談第二件商辦大樓委託興建案，有了首次大樓興建的經驗，德昌營造對後續承攬柬埔寨相關工程案更有信心。

另外，轉融資業務也頗有斬獲。根據中輸銀最新統計，截至2018年10月底止，中輸銀已和印度、印尼、菲律賓、泰國、越南、柬埔寨等6國的16家銀行簽署合作協議；若再加入國內合作銀行的海外分行，合計在新南向地區已與9國31家金融機構進行轉融資業務合作，授額度達2.87億美元。

身為專業政策銀行，中輸銀見證了40年來臺灣廠商堅忍不拔、愈挫愈勇的韌性，如今，臺灣產業已踏上產業變革的歷程，近年來又因為地緣政治、經貿角力等變數，未來路途或許會更形崎嶇，但形勢愈險峻，中輸銀愈是樂意扮演實在的合作夥伴，陪伴臺灣企業正面對轉型與挑戰，提升競爭力，一同為臺灣經濟不斷注入源源不絕的新活水。

第四章 勇拓據點開展國際交流

回首中輸銀過去40年的歷史，是一頁頁奮力向外拓展據點、開展國際交流的精采篇章，中輸銀「走出去」的故事，也是臺灣產業「走出去」的故事。

加入伯恩聯盟 躍上國際舞臺

建立轉融資網絡 拓展國際市場

走出臺灣 連結世界

106

102

96



伯恩聯盟是全球出口信用機構間最重要的同業組織，目前計有來自73國共83個會員。中輸銀自1998年成為會員後，不僅藉此加強跨國合作，還得以吸取同業專業經驗及市場資訊，發揮更深、更廣的輸出保險業務效能，以達成協助臺灣廠商並促進出口的使命。

中輸銀肩負國家專業貿易金融機構的使命，始終協助臺灣廠商「走出去」，拓展外貿與出口。然而，為了達到此一目標，中輸銀本身也必須「走出去」，持續不斷的與海外銀行及其他專業貿易金融機構建立合作與交流的管道，才能達成協助臺灣廠商拓銷市場的目標。

因此中輸銀除了日常業務外，40年來也積極參與國際組織，不但藉此獲取國際間最新的金融專業資訊，也肩負著打開臺灣國際知名度、讓其他出口信用機構認識臺灣的使命。而加入伯恩聯盟的故事，正是其中重要的篇章。

18年努力終成會員

伯恩聯盟，英文名稱為Berne Union，是「國際信用與投資保險人聯盟」的簡稱。伯恩聯盟是目前全球出口信用機構間最重要的同業組織。以2017年的數據來看，全球有價值2.3兆美元、大約占全球貿易量13%的貿易保險是由伯恩聯盟的會員機構所承保。伯恩聯盟於1934年在倫敦成立，創始會員包括英國、法國、義大利和西班牙的保險機構，該年在瑞士伯恩（Berne）舉辦成立後的第一次會議，這也是伯恩聯盟的名稱由來。

而中輸銀申請加入伯恩聯盟，最早始於1980年、也就是中輸銀成立的第二年，就已經積極將眼光放在國際結盟合作上。經過長達10多年的努力，中輸銀終於在1996年以觀察員身分加入，並且於1998年正式成為



▲自1934成立並在瑞士伯恩召開第一次會議以來，伯恩聯盟成為全球最重要的信用保險機構組織。

伯恩聯盟會員。成為會員國後，中輸銀不斷參與伯恩聯盟的各項國際活動、同業交流以提升實務技術與國際化。

為提升國家形象，中輸銀在伯恩聯盟內積極申辦各項活動，包括於2001年主辦國際研討會，當時縝密的規劃獲得其他會員一致好評，進而於2003年擔任「亞洲會員區域合作會議」會議輪值主席一職。中輸銀的積極參與以及細心規劃，終獲聯盟祕書處肯定，於2004年以地主國身分主辦伯恩聯盟年度大會，奠定爾後與各國出口信用機構建立良好溝通管道之基礎。

舉辦年會 深耕國際交流

2004年中輸銀承辦伯恩聯盟年會，對全行上下來說，是一件重要的年度盛事。這也是中輸銀首次舉辦大型國際活動，全行總動員籌備長達一年的時間，終於順利於2004年10月在臺北世貿國際會議中心成功舉行年會。2004年適逢中輸銀成立25週年，有160多位來自各會員機構、世界銀行（World Bank）、國際貨幣基金（IMF）以及亞洲開發銀



▲中輸銀於2018年10月參加於法國巴黎舉辦的伯恩聯盟秋季年會，與各機構交流信用保險的國際發展趨勢。左起為伯恩聯盟祕書長Vinco David、伯恩聯盟主席Topi Vesteri、中輸銀理事主席林水永。

行的貴賓出席此一年會。在長達一週的各項會議中，各會員代表及貴賓就新巴賽爾協定（Basel II）、伯恩聯盟價值、再保險市場展望等進行討論與交流。伯恩聯盟也在當年的年會上，邀請標準普爾信評公司、漢諾瓦再保險公司、花旗銀行等機構之專家發表專題演講。

有了2004年承辦年會的成功經驗，中輸銀於2011年4月再度承辦伯恩聯盟2011年春季會議。伯恩聯盟每年有兩次重要的會員會議，一次是10月份舉行的年會、另一次就是每年4月～5月舉行的春季會議。

這場春季會議於臺北君悅大飯店舉行。中輸銀再度以地主會員身分承辦此次盛會，招待超過130位出席的會員代表。會議中，與會人員討論的焦點包括探討短期、中長期輸出保險及海外投資保險之最新發展趨勢、亞洲經濟的趨勢與挑戰、中東與北非的情勢研析、新版巴塞爾資本協定III（Basel III）對國際貿易融資之影響、歐盟Solvency II監理制度的探討，公、私部門在再保、理賠業務之合作，以及個別新興市場國家風險分析等重要議題。會員代表充分討論，藉以掌握輸出信用保險業務的國際發展趨勢。

此次會後，中輸銀也善盡地主之誼，安排外國會員代表前往國立故宮博物院，以及當時正在臺北舉辦的臺北國際花卉博覽會參觀，促進國際交流。

擴大專業視野

中輸銀加入伯恩聯盟，除了積極參與和協辦各項會議、增進國際交流、獲取最新專業知識外，也與亞洲區的伯恩聯盟會員機構建立起良好的溝通管道。

2017年6月，中輸銀在臺北主辦第9屆「伯恩聯盟亞洲區域合作會員首長會議」，邀請日本、韓國、香港、泰國、印度等亞洲國家出口信用機構首長來臺交流，加強合作關係；同年11月，中輸銀承辦「第四屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會」，該會議於高雄舉辦，與會機構包括中國出口信用保險公司（SINOSURE，簡稱中國信保）及香港出口信用保險局（HKECIC），研討會在三方與會代表的熱烈討論中圓滿落幕。

中輸銀及中國信保、香港出口信用保險局均為伯恩聯盟會員。這場研討會除就2018年的全球經濟情勢、國家風險及輸出保險核保技術、理賠經驗、業務推展等議題進行專題簡報外，三方機構代表也依據實際案例進行實務作業層面的意見交流。

藉由持續舉辦同業間的專業研討會，中輸銀得以吸取同業的專業經驗及市場資訊，以發揮更深、更廣的輸出保險業務效能，達成協助廠商並促進出口的專業使命。



▲中輸銀理事主席林水永（前排右五、右圖）參加2018年9月在香港舉辦的「第五屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會」，兩岸三地就出口信用保險服務等議題展開交流與討論。





2017年11月，中國出口信用保險公司率團至中輸銀訪問並交流業務。



中輸銀與日本獨立行政法人日本貿易保險（NEXI）於2010年簽署增補合約，擴大再保險合作的方式及範圍，加強服務在臺日商。左4：時任中輸銀理事主席施燕、右4：NEXI理事長Suzuki。

與世界心手相連

中輸銀參與伯恩聯盟，至今已達20載。回首這20年來的歷史，除了與其他專業國際信用保險機構建立起濃厚情誼外，每逢重要時刻，伯恩聯盟也可以提供重要資訊。

2018年土耳其再度發生債務與外匯危機，而臺灣有許多廠商均出口機器設備至該國，中輸銀該如何評估土耳其風險？其他金融機構又是如何評估此一風險？這個時候，中輸銀同仁便可至伯恩聯盟專屬的網路平臺，詢問其他會員機構的經驗與看法。

此外，若針對某個海外市場，例如俄羅斯甚至奈及利亞，中輸銀皆可與其他會員國交流當地的徵信、追債資訊，對中輸銀協助廠商評估海外風險、拓展海外業務，大有助益。

中輸銀透過與其他伯恩聯盟會員機構所建立的濃厚情誼，也發展出許多國際合作機會，有效拓展中輸銀的業務。中輸銀與日本貿易保險（Nippon Export and Insurance Investment，簡稱NEXI）簽署ECA合作再保險合約，由中輸銀和日本NEXI共同承保日本企業在臺分公司的輸出保險業務，以鼓勵在臺日商投保輸出保險。同樣的，中輸銀也曾與瑞典對等機構建立類似合作關係。

放眼未來，中輸銀將持續扮演好身為國際組織一份子的角色，積極為國際友人與客戶貢獻己力，不畏前路，繼續朝理想與願景邁進。

表4.1 中輸銀參與伯恩聯盟大事記

年度	事件
1980年	申請加入伯恩聯盟
1996年	成為伯恩聯盟觀察員
1998年	成為伯恩聯盟正式會員
2003年	擔任「亞洲會員區域合作會議」輪值主席
2004年	於臺北主辦伯恩聯盟年會
2011年	於臺北主辦伯恩聯盟春季會議
2017年	於臺北主辦亞洲會員區域合作首長會議

資料來源：中輸銀，截至2018/8/31日止

轉融資機制是中輸銀的特色之一，其授信對象為海外銀行，所以只須承擔海外銀行的信用風險，而不必直接承擔海外當地廠商的風險。透過此機制，不僅降低中輸銀的授信風險，同時也加強了臺灣產品的競爭力。

中輸銀的重要任務是協助臺灣出口廠商拓銷海外市場，而其中一個重要管道就是透過與海外銀行所建立的轉融資機制。

轉融資指的是中輸銀透過各種管道，與海外銀行預先建立一個融資額度，在此額度內，國外銀行可以轉借給當地進口商，用於購買臺灣出口商品。只要進口商提供向臺灣購買的發票與提單，就可向中輸銀合作之海外銀行提出申請。然後由中輸銀撥款給海外銀行、海外銀行再撥款給進口商，因此叫做「轉融資」。

中輸銀的轉融資機制，連結了臺灣產業與國際市場，自推廣以來極具成效：

一、執行政府經貿政策

協助廠商將機械、汽車零配件、電機設備等產品外銷至越南、印尼、印度、泰國、尼加拉瓜、蒙古、土耳其、宏都拉斯及薩爾瓦多等26國。

二、配合政府新南向政策

與印度、印尼、菲律賓、泰國、越南、柬埔寨等6國之16家銀行簽訂轉融資合作協議；另加計國內合作銀行之海外分行，合計與9國31家金融機構進行合作。



▲40年來，中輸銀一點一滴的累積了海外合作銀行，結合發展經貿的重責大任，不僅順利將臺灣廠商推向海外市場，遇到全球經濟危急時刻，也能發揮風險緩衝的功用。

三、協助經貿外交、鞏固邦誼

與臺灣邦交國的金融機構合作轉融資計4國10家（截至2018年10月底），包括宏都拉斯、巴拉圭及馬紹爾群島等，不僅拓展邦交國市場，也協助鞏固友邦邦誼。

一步一腳印 談成72家海外銀行

40年來，中輸銀合作的轉融資機構數量，經由全行上下的努力而不斷成長。1998年6月時，中輸銀合作的轉融資機構遍布14國、26家銀行，到了2008年，合作機構更大幅成長26.9%，成為33家。而過去10年來，中輸銀合作的海外轉融資銀行名單更是飛快成長，截至2018年10月底止，已有72家海外銀行與中輸銀建立轉融資合作關係，較2008年的33家大幅成長118.18%，這些轉融資銀行遍及全球四大洲，包括亞洲、大洋洲、歐洲及美洲。



▲2015年3月，時任中輸銀總經理林水永（左三）與巴拉圭Banco Amambay S.A.、Banco Continental S.A.E.C.A.等銀行簽約轉融資業務。



▲2017年4月中輸銀總經理劉佩真（左）與尼加拉瓜當地Banco de American Central代表簽署合約，合作辦理轉融資業務。



中輸銀早在2012年即與越南BVDI銀行簽署轉融資合約，雙方也維持友好業務關係。

然而，中輸銀所合作的轉融資銀行家數快速成長的同時，卻鮮少人知道中輸銀建立轉融資合作機構的艱辛。建立轉融資的管道主要有三種：第一，由中輸銀主動邀約該國前幾大銀行，協商建立轉融資管道；第二，透過臺灣駐外單位，包括經濟部國貿局及外貿協會等，由外館協助推薦當地銀行；第三，透過海外進口商或臺灣出口商協助推薦。

即使有這三種管道，但往往雙方展開轉融資合約的談判曠日廢時。主要是因為要掌握對方銀行的信用狀況以及各種授信條件之談判，耗時至少一季，甚至一年以上的時間。即使過程艱辛，中輸銀仍持續擴展轉融資網絡，例如為協助廠商拓展中南美洲外銷市場，分別於2015年和2017年與巴拉圭和尼加拉瓜當地銀行簽約辦理轉融資業務。

成功開拓中南美洲銀行

以巴拉圭為例，它位處南美洲中部內陸，是臺灣在南美中部之重要邦交國。2015年3月，理事主席林水永時任總經理應巴拉圭當地邀請前往參訪，並與當地Banco Amambay S.A.（2018年1月1日更名為Banco Basa S.A.）及Banco Continental S.A.E.C.A.等銀行簽約合作辦理轉融資業務。當時包括巴拉圭工商部長以及臺灣駐巴拉圭大使都受邀見證簽約儀式。此一合約就是希望透過轉融資協議，在金流無虞的情況下，促進當地進口商以優惠分期付款的方式向臺灣廠商購買產品，藉以提高巴拉圭進口商向臺灣採購產品的意願。

此外，中美洲也是中輸銀努力開拓轉融資合作名單的區域。2017年，為協助廠商開拓尼加拉瓜市場，中輸銀總經理劉佩真應邀前往當地與Banco de American Central銀行代表簽署合約，合作辦理轉融資業務，使中輸銀在尼加拉瓜的轉融資機構，由原有的兩家轉融資銀行Banco de la Produccion及Banco Lafise Bancentral，再添一合作據點。Banco de American Central是尼加拉瓜第三大銀行，有39家分支機構遍布境內，提供企業及個人等全方位金融服務，在當地有舉足輕重的地位。

轉融資與國際聯貸相輔相成

轉融資機制也在許多重大時刻發揮功用，越南就是其中一個重要範例。截至2018年8月底止，我國為越南第六大貿易夥伴，僅次於中國大陸、南韓、美國、日本及泰國；也是越南第三大貿易逆差國。2018年1至8月間，越南與臺灣貿易總額為90億1,399萬美元，較前一年同期成長8.6%。其中越南自臺灣進口66億887萬美元，較去年成長6.025%。

然而，早在2008年金融海嘯時，越南因外匯短缺，一度無法向臺灣進口產品。幸好當時中輸銀已與越南金融機構建有轉融資協議，得以透過此一機制替臺灣出口商和越南進口商解決美元短缺的困境，持續助臺灣廠商拓銷越南市場，終於使得越南成為臺灣的重要貿易夥伴，並成為新南向政策中的重要據點。

除了積極拓展轉融資合作銀行之外，中輸銀也積極參與以銀行為借款人之國際聯貸，一方面可以密切注意國際經濟及金融動態，持續追蹤市場商機，另一方面則藉此拓展轉融資的管道。截至2017年底，中輸銀參與的國際聯合貸款餘額約3.25億美元（新臺幣約96.54億元），貸款對象包括14個國家及國際組織在內的32家金融機構，貸款地區遍及亞洲、中南美洲、非洲、歐洲、中東地區。

過去40年來，中輸銀秉持在合理的風險考量下，擇優參與國際聯貸，此舉不但有助中輸銀快速進入國際金融市場並提升國際知名度，也可以透過與國際金融同業往來，發展雙方其他業務項目合作機會。多年來，中輸銀因參與國際聯貸業務進而推展轉融資業務，已成功與東南亞、東歐、中南美洲等新興市場信譽良好之銀行建立轉融資合作關係。未來，中輸銀也將繼續尋求與國際夥伴合作，成為台灣與世界連結的最佳經貿橋梁。

承繼臺灣人的冒險犯難精神，
中輸銀多年來積極的走出去，
不只加入國際組織、推廣轉融資業務，
同時主動向外拓展據點，
努力與各國銀行簽訂合作協議，
為的就是讓廠商在海外打拚時，無後顧之憂。

為促進對外貿易發展，中輸銀曾於全球多處據點設立海外代表人辦事處，包括墨西哥、匈牙利布達佩斯、印尼雅加達、巴西聖保羅、波蘭華沙及馬來西亞吉隆坡等地。但隨著國際情勢改變以及廠商外銷需要，中輸銀也持續調整設立海外辦事處的策略與腳步。

走出臺灣 成立曼谷辦事處

目前中輸銀最主要的海外據點，就是位於泰國曼谷的代表人辦事處。中輸銀於2014年間向金融監督管理委員會提出泰國曼谷代表人辦事處之設立申請並取得許可，2015年間再獲得泰國中央銀行同意、並於同年12月順利開業。

藉由此一辦事處的成立，中輸銀可以就近服務東南亞的臺資企業及當地客戶，並協助臺灣廠商以泰國作為跳板，開拓東協市場，促進對外貿易發展。

事實上，中輸銀深耕東南亞多年。早年曾在印尼雅加達及馬來西亞吉隆坡設立代表人辦事處，然而，隨著階段性任務告終，兩處辦事處即予以裁撤。而近年來，有鑑於東協市場重要性日增，並配合政府帶領金融業者打「亞洲盃」及施行新南向政策，中輸銀決定從泰國曼谷重新出發，此舉主要是考量泰國地處中南半島中心地帶，是整個東協的心臟。



▲在變幻莫測的國際貿易局勢中，中輸銀扮演引領的角色，讓每個客戶的貿易之船都能順利入港靠岸。

泰國曼谷代表人辦事處成立3年多以來，除了積極協助中輸銀蒐集當地國法令規章、金融相關商情與資訊，提供臺商客戶服務外，也積極拜訪在地廠商，推薦中輸銀之出口貸款、保證及輸出保險等業務，對協助廠商拓展東南亞市場，多有助益。

簽訂合作協議 深化雙邊合作

國際同業之間，往往透過簽訂合作協議或備忘錄，深化雙方合作。而中輸銀近年來也積極與全球各地多家國際同業簽訂合作協議或備忘錄，希望透過此一合作機制，強化協助臺灣廠商拓銷海外市場的金融服務。截至2017年底為止，中輸銀已與全球20多家國際同業簽訂合作協議或備忘錄，深耕國際市場。

早在2004年，中輸銀為強化國際合作，就陸續與各國官方出口信用機構建立合作關係，至2017年止，已與波蘭、捷克、匈牙利、日本、斯洛伐克、土耳其、泰國、印尼、馬來西亞、白俄羅斯、韓國、以色列、中國大陸、瑞典、斯里蘭卡、香



▲為掌握東南亞商機，中輸銀於2015年12月設立泰國曼谷代表人辦事處，進而加強與東南亞各國的實質經貿關係。



▲中輸銀於2012年9月與韓國輸出入銀行簽署合作備忘錄，雙方可就市場資訊、人員培訓、信用與保險等業務進行合作。左起為時任中輸銀理事主席施燕、韓國輸出入銀行董事長兼總經理Mr. Yong Hwan Kim。



▲2014年5月在英國倫敦舉行伯恩聯盟春季會議期間，時任中輸銀總經理林水永（左）與芬蘭官方輸出信用機構（FINNVERA）執行副總裁Mr. Topi Vesteri簽訂合作協議。

港、印度及芬蘭等18國之官方出口信用機構簽訂合作協議。

例如藉由2012年與韓國輸出入銀行（The Export-Import Bank of Korea）簽署合作備忘錄，中、韓雙方的輸出入銀行將可相互提供市場概況、經濟、金融及產業訊息，並加強人員交流、培訓、互訪等；此外，雙方亦可就計畫型融資、船舶融資、輸出融資及保證等業務進行合作。

合作範圍擴展至歐陸

到了2014年，中輸銀更將足跡拓展至北歐市場。2014年5月，在參與於英國倫敦舉行的2014年伯恩聯盟春季會議期間，中輸銀時任總經理林水永先生與芬蘭官方出口信用機構（FINNVERA）執行副總裁Mr. Topi Vesteri簽訂合作協議。此一協議內容主要是雙方在資訊保密前提下，提供該國市場概況、經濟、金融、政治及廠商資料等訊息，並加強輸出保險領域之合作，包括追債、人員培訓、互訪交流及推介業務機會等。

中國輸出入銀行與FINNVERA同為伯恩聯盟會員。FINNVERA為芬蘭



▲為增進與歐洲復興開發銀行合作關係，促進雙邊貿易發展，中輸銀與歐洲復興開發銀行於2015年3月簽署合作備忘錄。左起為時任中輸銀理事主席朱潤逢、歐銀總裁 Sir Suma Chakrabarti。

辦理出口信用的官方機構。簽署此一合作協議後，雙方將可透過訊息分享、業務技能交流等，增進彼此的合作關係，此舉更有助於加強我國與芬蘭的雙邊貿易發展。

2015年3月間，中輸銀將合作範圍擴展至歐洲大陸，與成立於1991年的重要歐洲金融機構——歐洲復興開發銀行（European Bank for Reconstruction and Development，簡稱歐銀）簽署合作備忘錄，加強雙方業務合作關係，促進雙邊貿易發展。歐銀當初成立的目的是協助後冷戰時代的中東歐地區，建立自由市場經濟機制，目前共有66個會員國及2個國際組織（歐盟及歐洲投資銀行）參與。

深固中美洲貿易合作

除了亞洲及歐洲市場外，中輸銀也積極深化與中美洲金融機構的合作關係。為此，中輸銀總經理劉佩真於2017年4月間親赴尼加拉瓜，與該國銀行Banco Lafise Bancentro,SA總經理Mr. Carlos Briceno簽訂合作備忘錄，由該行董事Mr. Enrique Zamora見證簽約儀式。

尼加拉瓜Banco Lafise Bancentro,S.A.成立於1991年，經營外匯、應收帳款承購及信用狀等一般商業銀行業務，並提供該國消費零售及住宅房貸等服務，是一個控制嚴謹卻保有彈性、適合不同客戶群體之融資服務平臺。該銀行信用卓著，是尼加拉瓜第二大銀行，市場占有率近3成，在當地金融體系占有重要地位。輸出入銀行自2010年即與該行簽訂轉融資合約，間接提供尼國進口商分期付款融資以進口我國產品。2016年底中輸銀因應業務成



截至2018年10月底，中輸銀共授予我中南美洲、大洋洲邦交國轉融資額度7,200萬美元，成為協助經貿外交的一大利器。中輸銀理事主席林水永指出，包括產業機械、汽車零配件、電機設備、染料、能源、飼料及石化工業產品等，為臺灣廠商出口新興市場國家的強項。



▲中輸銀於2017年4月與尼加拉瓜共和國Banco Lafise Bancentro,SA銀行簽訂合作備忘錄，雙方在既有轉融資業務合作架構下，深固雙方貿易融資合作關係。左起為Banco Lafise Bancentro董事Mr. Enrique Zamora、中輸銀總經理劉佩真、Banco Lafise Bancentro總經理Mr. Carlos Briceno。

長，提高該行轉融資額度至一千萬美元，以供該行轉貸其進口商客戶採購我國出口產品。

2017年雙方更進一步簽署合作備忘錄，在既有的轉融資業務合作架構下，就交換商業訊息之互惠達成共識，除了提升銀行業務經營效能，也深固雙方貿易融資合作關係，有助臺灣場商開拓尼加拉瓜市場。

拓展新南向與越南市場

自2016年以來，政府積極拓展新南向政策，其中越南為重點國家之一，也是我國在東協的重要貿易夥伴，雙邊貿易量逐年成長。為加強拓展越南市場，中輸銀於2018年5月與越南西貢商業銀行（Saigon Commercial Bank）共同簽署加強合作備忘錄，以促進雙邊貿易發展，並加強推動新南向政策。此一簽約儀式由中輸銀總經理劉佩真及西貢商業銀行執行長武晉黃文（Mr. Vo Tan Hoang Van）共同簽署，並且由中輸銀理事主席林水永及西貢商業銀行董事長丁文城（Mr. Dinh Van Thanh）共同見證。

西貢商業銀行是由三家越南銀行合併成立，於2012年1月1日正式營運，目前為越南第四大銀行，經營外匯、應收帳款承購及信用狀等一般商業銀行業務，2017年獲《世界金融雜誌》（World Finance Magazine）評選為

越南最佳商業銀行；中輸銀從2015年開始，就與該行簽訂轉融資合約，間接提供越南進口商分期付款融資以進口我國產品。

未來，雙方可以在既有的轉融資業務架構下，深固雙方貿易融資合作關係，尤其是針對臺灣農業機械產品等銷往越南市場，交換商業訊息，以提升銀行業務經營效能。此舉有助臺灣廠商開拓越南市場，並提升臺灣農業相關產品拓展越南市場的競爭力。

胸懷使命 夙夜匪懈

多年來，中輸銀透過積極參與伯恩聯盟並與其會員機構密切交流，不但藉此獲取國際間最新的金融及保險趨勢，更能在危急時刻，透過其他會員機構的協助，取得重要資訊以協助廠商度過難關；此外，中輸銀也透過持續不斷增加國際間轉融資機構的合作名單，協助廠商拓展海外市場；同時持續調整腳步與策略，拓展海外代表人辦事處，務求提供最貼近廠商需求的服務；近年來，中輸銀更積極與全球各地重要國際同業簽訂合作備忘錄，深化雙方合作機制。

這一篇篇精采的海外拓展史，均肇因於中輸銀秉持其作為國家專業貿易金融機構的使命，期許自己能作為出口廠商的最佳後盾。而這些豐碩的成果，也見證了中輸銀自創行以來，以外銷推手的角色為榮，用熱情將臺灣產業推上了世界舞臺。



▲2018年5月，中輸銀與越南西貢商業銀行簽訂合作備忘錄，有助我國廠商開拓越南市場。左起為Sunny World投資發展公司主席Vincent張、越南合作社聯盟副主席阮孟強、駐臺北越南經濟文化辦事處代表陳維海、中輸銀理事主席林水永、中輸銀總經理劉佩真、西貢商業銀行執行長武晉黃文、西貢商業銀行董事長丁文城、越南有機農業研究院院長黎成。



1. 國際金融合作為中輸銀重要業務之一，2018年5月中輸銀總經理劉佩真由曼谷辦事處代表陳信忠陪同，赴菲律賓馬尼拉參加第51屆亞洲開發銀行(ADB)年會。會議期間與國際性及地區性銀行舉行多場雙邊業務會議。左起為中輸銀曼谷辦事處代表陳信忠、中輸銀總經理劉佩真、尼加拉瓜LAFISE Group資深副總Mr Antonio Garcia de la Peña。
2. 為推廣台灣金融服務，2018年8月中輸銀參加泰國台灣形象展Taiwan Expo。中輸銀曼谷辦事處代表陳信忠(中)與台資公司統一企業(泰國)總經理陳國鵬(右)，以及泰國銀行LH BANK副總經理楊華南洽談業務。
3. 為推廣台灣金融服務，2018年8月中輸銀參加泰國台灣形象展Taiwan Expo。歐洲知名會計顧問公司Mazars Group泰國資深合夥人Mr. Tatsuya Koide(左二)率同仁前來中輸銀展位，與中輸銀曼谷辦事處代表陳信忠(右一)洽談合作事宜。

第五章 勇氣造就企業責任

中輸銀秉持著取之於社會、用之於社會的精神，以綠色永續、慈善公益、培育人才作為行動方針，從人與環境、人與人、人與企業的和諧關係出發，對這片土地付出一份心力，也善盡優質企業應負的社會責任。



打造綠色永續企業

支持公益與臺灣一同成長

128

積極培育人才 邁向百年企業

122

116

在全球推動永續發展的趨勢中，中輸銀以綠色採購、綠色消費、「四省專案計畫」為執行核心，認為保護環境是追求獲利時應當負起的責任，也是身為優質企業最基本的社會義務。

多年來，中輸銀愛護地球、珍惜自然的心意不落人後，並將此價值觀灌輸給員工，運用制度與組織的力量，讓行內每一份子都將「環境保護」視為中輸銀的DNA，澈底落實。

企業落實環保前，必須評估是否適合自身屬性。針對「發展永續環境」這個目標，中輸銀以最適合銀行的「致力提升資源利用效率，使用對環境負荷衝擊低之再生原物料」、「依產業特性建立合適的環境管理制度」、「注意氣候變遷對營運活動之影響，並執行溫室氣體盤查，制定節能減碳及溫室氣體減量策略」三大方向，作為評估履行程度的標準。

綠色採購90%年度目標 年年超標

「綠色採購」及「綠色消費」是全球企業推動永續發展的重點之一，行政院環保署為了協助民間企業響應綠色消費政策，積極引領企業擬訂綠色採購方案，並針對企業員工進行綠色消費教育訓練，同時逐步將綠色觀念導入企業的管理與考核制度中，中輸銀也積極響應這股綠色永續趨勢。

綠色採購方案著眼於長期目標：當臺灣企業逐漸被導入「綠色供應鏈」後，所有供應商將跟著提高自我要求，讓產品與服務符合環保規範。而中輸銀自實施以來，透過嚴整的紀律及良好的習慣，每年皆達成指定項目——綠色採購90%的年度目標，而且年年超標，甚至多年達到100%。

中輸銀營運績效佳，業務量穩健成長，員工數隨之增加，水、能源、紙張的需求量也跟著上升，不過，經過有效率地執行節約措施，最後都達成預定的節約目標。



中輸銀以綠色永續為企業責任目標之一，積極響應節能減碳，榮獲行政院「政府機關及學校節約能源行動計畫106年度執行成效考評」項目中的「公營事業機構節能績優」第一名。



▲中輸銀導入能源管理系統以落實量化管理概念，履行節約能源的同時，也營造健康舒適之職場環境。

表5.1 近年中輸銀綠色採購達成比率

年份	比率
2012	99.85 %
2013	94.04 %
2014	100 %
2015	92.44 %
2016	100 %
2017	100%

因為中輸銀配合政府推動「節能減碳」、「節能減紙」等措施，按照「政府機關及學校節約能源行動計畫」訂定「四省（省電、省油、省水及省紙）專案計畫」的執行原則，對於用電、用水、用油、用紙建立具體且可衡量的目標，並定期檢討實際成效。

根據中輸銀2017年內部統計，全行用電量、用水量、用油量，分別比政府制定的基期年2015年減少1.61%、0.48%、5.46%，用紙量則與2015年相同。

全行響應減紙、護樹、愛地球

中輸銀之所以能樣樣達標，主要是無處不慎重，並對同仁循循善誘，協助培養良好的習慣。

以企業角度來說，政府鼓勵企業提出綠色採購導入方案，建議作法之一是選購低污染、節省能源、可回收的環保產品，所以中輸銀特定更換了效能較好、節電效果較強的冷氣主機。

以個人角度來說，中輸銀同仁在辦公室中，皆力行垃圾分類及資源回收，並採用具有環保標章的辦公用品，像是再生紙、碳粉匣等。從節約用紙行動，可以看出中輸銀的仔細與用心。

早在2010年1月底，行政院就訂頒「電子公文節能減紙推動方案」，推動「公文線上簽核」、擴大「公文電子交換」、推動「電子化會議」、運用「電子公佈欄」及實施「公文雙面列印」等措施，因此中輸銀也澈底運用電子公文系統，減少紙張的過度使用。

除了改善硬體設備外，在節約用紙方面，中輸銀發揮了「魔鬼藏在細節中」的精神，故能見到顯著成效。舉例來說，許多公司會將影印機放置於辦公室公共空間，而中輸銀在每個單位皆設有影印室，每一間至少設置一臺專門雙面列印的影印機，並視單位需求以靈活調整，例如某些影印機不放紙張，需要使用才放入，這些作法都是提醒同仁：除非真的有需求，否則不要隨便浪費紙張。

如今，電子公文在中輸銀內部已經相當普及，不少主管或同仁開會時，能攜帶電子檔就盡量不列印紙本，務求從生活中的每一處，都能澈底發揮「減紙、護樹、愛地球」的精神。

除此之外，政府為了推動「綠能政策」，積極推動民間認購綠色電力（以下稱綠電）。相較於火力發電等方式所生產的電力，綠電的二氧化碳排放量為零或趨近於零，具有低污染、低能耗、可持續的優點，對於環境衝擊影響較低，是當前先進國家努力發展的新型態能源。

為了響應綠能政策，中輸銀參與認購綠色電力，以實際行動支持發展再生能源。以經濟部推動的「自願性綠色電價制度計畫」為例，2015到2017年，中輸銀皆認購了9萬度綠電，在公營金融單位中，認購量名列前茅，對於減少溫室效應、改善全球暖化問題，極盡心力。

每年舉辦淨山、環保生態體驗活動

中輸銀為落實關懷社會，並強化員工環保意識，每年都會辦理淨山、淨灘、生態體驗等活動，讓員工與家人在落實環保的過程中，亦能親近大自然，這樣的活動也在全體同仁的心目中，留下不少美麗的回憶。

2016年，在理事主席林水永、總經理劉佩真率領下，中輸銀員工及眷屬參與國立臺灣大學生物資源暨農學院附設農業試驗場所舉辦的生態體驗活動，當中特別安排「環境保護課程」，讓參加者在充滿綠意、野趣、知性的課程中，親身體驗自然生態、現代農業及田園生活。透過課程，同仁們學習到許多本土生物、如何防止外來物種入侵等知識，對人、生物、大自然的環境共生問題，有了更深入的瞭解。

2017年，中輸銀則舉辦「紅樹林生態步道淨化之旅」，理事主席林水永率領員工及眷屬一同捲起衣袖，在「紅樹林生態步道」撿拾垃圾，踏上步道，一眼望去，便可以看到大片的純水筆仔林，伴隨著靜謐的淡水河河景及偶爾飛掠而過的水鳥、不時在腳下恣意「橫行」的招潮蟹，員工雖然身處城市，卻能親近大自然，完成淨化任務時，又獲得沿途民眾高度的肯定及迴響，不僅淨化心靈，也獲得難以言喻的成就感。

中輸銀還曾舉辦過無數次淨山活動，例如2014年的「關懷大地・守護健康」淨山健行，由時任總經理林水永率領全體員工及眷屬一起參加，主要淨山路線為內湖碧湖步道及大溝溪步道。

這次淨山活動中，全體同仁付出實際行動清理環境，途中還吸引附近民眾加入，共同撿拾垃圾。碧湖步道生態豐富，深具歷史產業意涵，大溝溪步道則是緊鄰大溝溪，其生態治水園區也有一段歷史淵源，經過這一趟後，同仁們對居住的土地建立了更深厚的情懷，別具意義。



▲在員工活動中導入環境保護觀念，是中輸銀的特色之一，不僅具體實踐環保理念、平衡員工休閒與工作，同時也為社會發揮正面影響力！



▲2016年12月在臺灣大學舉辦的生態體驗公益活動，擴展中輸銀員工對保護環境議題的視野，並學習如何落實到生活裡。



2017年12月「紅樹林生態步道淨化之旅」，中輸銀員工在健身之餘，也完成淨化環境任務，加強了愛護大自然的決心。

為臺灣這塊土地上，
需要幫助的社會弱勢團體，
默默地送上溫暖與關懷，
是中輸銀持續的堅持及信念，
也是取之於社會、用之於社會的最佳回饋。

多年來，中輸銀肩負使命、與臺商一同成長，在日漸茁壯的同時，卻從未忘記「取之於社會、用之於社會」，時刻不忘關懷回饋，用實際行動支持公益，其與伊甸社會福利基金會的合作，就是一個極佳範例。

走進中輸銀位於臺北市南海路的總行內，可以發現許多牆面都掛著吸睛的畫作，畫裡令人心曠神怡的臺灣自然與人文景象，栩栩如生、意境優美，讓辦公室環境也變得生動了起來。原來，這些畫作是中輸銀為落實關懷社會，以實際行動支持社福團體，自2014年起，與財團法人伊甸社會福利基金會臺北市萬芳啟能中心進行「畫作展示」的合作。這項計畫執行長達5年，每年有40多幅畫作在中輸銀總行展出，現仍持續進行中。

伊甸基金會由已故身障作家劉俠女士（筆名杏林子）成立於1982年，而萬芳啟能中心成立迄今21年。多年來，伊甸支持的畫家，透過畫筆，傳達他們內心的想法以及對這片土地的情感。中輸銀透過這項長期與伊甸基金會的畫作展示合作，一方面讓伊甸及其所支持的身心障礙畫家每年能有固定租金收入，一方面讓中輸銀的工作環境更加令人賞心悅目，另一方面則讓更多人可以欣賞到這些畫家的作品，可謂是一個三贏的公益範例。

優先採購 協助公益團體自立

除了支持伊甸基金會的畫家外，中輸銀也透過各種管道，或與社福團體合作、或捐贈資源，務期善盡社會責任，支持公益團體茁壯。



▲中輸銀40週年慶祝主軸定為「社會關懷」，除了感謝一路陪伴成長的夥伴們，也有感恩、回饋在地的用心。同時自我期許，未來將持續以實際行動帶給社會更多的溫暖。

舉例來說，中輸銀同仁在辦理採購時，依據「身心障礙者權益保障法」及「優先採購身心障礙福利機構團體或庇護工場生產物品及服務辦法」，會盡量優先採購身心障礙福利團體或庇護工廠所生產的產品。例如2018年，中輸銀總行因有採購口罩需求，當時便積極尋覓全臺社福團體，經過多方詢問，終於在雲林西螺鎮找到「和拓環保科技有限公司附設庇護工場」有生產口罩，因此主動向其採購，以幫助弱勢團體生活自力、經濟自主。另外，中輸銀內所使用的碳粉也是優先採購身心障礙團體生產產品。

另一個例子是2018年，中輸銀依照上述法令及辦法，經公告程序徵求，向「第一社會福利基金會」辦理庶務及清潔服務採購，以提供弱勢團體工作機會。第一社會福利基金會成立至今30多年，致力協助心智障礙者，提供包括早期療育、就業輔導及住宿安養等服務，希望能幫助身心障礙者，在專業熱忱的服務中，獲得尊重與成長。

為支持公益、落實物盡其用的循環經濟，中輸銀經常將總行內二手物資捐贈給公益團體，舉例來說，2018年曾捐贈約一百張禮堂內的二手椅給「美麗人生全人關懷協會」，以及捐贈二手辦公家具給「中華民國唐氏症基金會」，發揮了物資環保再利用的精神。



▲中輸銀送愛心至愛慈社會福利基金會恩典之家愛滋寶寶照護中心，愛慈基金會執行長李妙儀（右）親自致贈感謝函予中輸銀，由理事主席林水永代表受贈。



▲中輸銀與醫療財團法人臺灣血液基金會合辦「輸出熱血，迎向夢想」活動，除中輸銀同仁紛紛挽袖外，民眾也積極參與。左起為時任中輸銀總經理林水永、理事主席凌忠嫄、臺灣血液基金會董事長葉金川、臺北捐血中心主任洪正昇。



▲中輸銀透過三益策略發展協會舉辦的『你的舊電腦，他的新希望』活動，捐贈二手電腦一批給弱勢團體與偏鄉學童。左起為時任中輸銀總經理朱潤逢、中輸銀理事主席施燕、三益策略發展協會理事長柏雲昌、中輸銀副總經理黃頌斌。

雪中送炭 以愛相連

多年來，臺灣有許多中小型社福及公益團體，連募集款項及物資都相當困難。而中輸銀在回饋社會的同時，也秉持著「雪中送炭」的初衷，關懷社福團體中，聲量較弱、較少人知的一群。

2018年，中輸銀曾主動捐贈物資給「臺北市觀音線心理暨社會關懷協會」。觀音線成立於1991年，主要有感於現代人心靈空虛，各種婆媳、親子、家庭、人際、課業、職場等心理問題日趨嚴重，因此開佛教界先河，籌備訓練電話協談線志工，並於1991年1月正式開線服務。其協助對象包括弱勢家庭成員、獨居及弱勢長者、有照顧長者壓力的家屬、情緒憂鬱低潮者和一般社會大眾。

中輸銀理事主席林水永針對此捐贈活動強調，希望透過中輸銀捐贈物資給觀音線的方式，以實際行動支持社會公益，並達到拋磚引玉的效果，吸引更多社會大眾共同守護獨居長者與單親弱勢家庭，讓他們的困擾能獲得安撫及抒發，為現代社會帶來更多愛的連結。

另外一個例子，則是中輸銀於2017年捐贈物資至「愛慈社會福利基金會恩典之家愛滋寶寶照護中心」。當時愛慈基金會執行長李妙儀還曾親至中輸銀致贈感謝函，並由中輸銀理事主席林水永先生代表受贈。

恩典之家的愛滋寶寶照護中心，針對剛出生至六個月的疑似愛滋寶寶，提供12床的專業生活照護及預防性投藥；以期降低疑似愛滋寶寶的死亡率、愛滋感染率及提高疑似愛滋寶寶健康的生活品質。



▲中輸銀提供物資予「臺北市觀音線心理暨社會關懷協會」，一起關懷獨居長者、協助單親弱勢。左起為中輸銀副總經理戴乾振、副總經理柯琇絢、總經理劉佩真、理事主席林水永；觀音線常務理事長鄭榮城、榮譽理事長蔡英玲；中輸銀企業工會理事長王玉晴。

中輸銀捐贈給愛滋寶寶照護中心，主要是希望透過將物資提供給在公益團體中易被忽視的族群，促進大眾關注。中輸銀理事主席林水永當時指出，經中輸銀同仁了解後，愛慈基金會提供沒有歧視、尊重隱私的專業照護，並積極努力於預防宣導教育；但該基金會也是資源最為欠缺，在慈善公益團體中是最容易被忽視的族群，因此中輸銀主動提出協助。

資源分享 落實循環經濟

中輸銀過去10年來，多次捐贈物資至弱勢團體，包括2012年開學前夕赴臺北市木柵「財團法人基督教臺北市私立伯大尼兒少家園」捐助二手電腦、米、油、衣帽等物資，支援院方所需；2013年6月暑假前夕赴桃園縣大園鄉「睦祥育幼院」捐贈書籍、白米及日用品等物資。

時任中輸銀理事主席施燕指出，中輸銀雖然規模不大，但全行同仁對公益活動均不遺餘力。當時之愛心捐書活動，同仁們熱心參與，紛紛捐出世界名著、人文、社會科學及偵探小說等，希望能助育幼院內的弱勢兒童，透過閱讀看見更寬廣的世界。

2017年，中輸銀更透過三益策略發展協會舉辦的「你的舊電腦，他的新希望」活動，結合資源回收再利用與社會公益等雙重核心價值，將中輸銀內淘汰之舊電腦轉贈給弱勢團體、偏鄉地區或低收入的國中、國小學童使用，以協助改善數位落差。



▲為臺灣這塊土地上需要幫助的社會弱勢民眾，默默地送上溫暖與關懷，是中輸銀成立至今，永不中輟的堅持及信念。



中輸銀與勵馨基金會結合雙方資源，透過義賣合作支持消弭對婦女與兒少暴力傷害。左起為時任中輸銀總經理林水永、勵馨社會福利事業基金會副執行長廖育珩。

回饋社會 共榮共好

除上述各式捐贈活動外，中輸銀也多次與公益團體合作，結合雙方資源來回饋臺灣社會。2015年，中輸銀與勵馨基金會透過義賣合作，由中輸銀認購勵馨基金會附設愛馨工坊生產商品作為企業活動贈品。此活動落實中輸銀「愛心不落人後」的服務態度，也凸顯「善盡一份社會公民的心力」的企業精神。勵馨基金會成立於1986年，由傳教士高愛琪與梁望惠女士創立，專注於為不幸少女提供協助，多年來，致力創設中途之家，首開國內民間機構收容不幸少女的先鋒。

2016年，中輸銀與財團法人愛盲基金會合作，由中輸銀認購愛盲庇護工場商品做為企業活動贈品。時任中輸銀理事主席凌忠嫄女士強調，愛盲是國內第一個為視覺障礙及身障者提供全面服務與前瞻規劃的基金會，其設立之庇護工場，為無法於一般職場就業的身障者提供一安全、穩定的工作環境，培訓其就業技能；中輸銀希望透過支持他們所製作的商品，協助他們突破先天的障礙進而自力更生。

40年來，中輸銀秉持回饋臺灣社會的精神，盡其所能地利用各種管道與方式，幫助在地的社福和公益團體，平均每年有2至3次捐贈活動及與弱勢團體合作，務求善盡企業責任，促進臺灣社會的共榮共好。

中輸銀最寶貴的資產，
莫過於同仁的專業職能，
為因應國際經濟情勢，
透過員工訓練、派員出國等方式，
積極充實同仁專業知能並提升國際觀與服務品質，

身為政策性專業銀行裡的一員，中輸銀同仁除了跟一般商業銀行員工一樣，必須具備專業知能外，更須具備國際金融相關知識及良好的外語能力，以因應複雜多變的全球金融環境。

截至2018年8月底止，中輸銀計有職員206人、工員23人，總計員工人數為229人。過去10年來，中輸銀員工人數穩定成長，由2008年的205人至2018年的229人，員額成長幅度為11.7%。

早期的中輸銀人才，主要透過考試院辦理的公務人員高等及普通考試分發入行。自從行政院擴大人事法規鬆綁，公營事業機構可自行對外公開甄試進用行員後，中輸銀的人才進用改為自行對外甄試。甄試重點包括國際經濟、國際貿易及銀行業務等專業面向，再輔以英語口試，來遴選具備銀行專業、國際視野及英語能力傑出之優秀人才。

在人員考評方面，中輸銀設有人事評審及考核委員會，務求同仁的升遷、考核等，都能做到公平公正。人事評審及考核委員會下設有委員12人，委員中每3人，就有1人由中輸銀同仁票選產生，而副總經理、總稽核、法遵長及人事主管則是當然委員，其餘由首長指派。委員會於需要時召開，其審議內容包括同仁升遷、獎懲及考核等事項。

從專業到身心平衡 培育全方位人才

——
中輸銀深知員工職能為企業永續經營根本，加上國內外金融市場變化快速，必須隨時提升員工專業知識，



▲中輸銀積極培訓金融專業人才，開拓其國際視野、增進其業務知能，為未來發展奠下厚實基礎，朝百年企業之路邁進。

自創行以來就非常重視教育訓練。以2018年為例，行政院積極推動離岸風電，希望2025年達成離岸風電發電量5.5GW的目標，離岸風電相關的大型融資計畫之授信如何辦理，成為金融業人員必須學習的專業知識，因此中輸銀自2018年6月起，在行內自辦了8場離岸風電專題演講，從離岸風電的授信、融資及風險評估等，均有專業剖析。

表1是中輸銀自2015年以來自辦專業訓練統計，由表中數據可知，過去3年來，參加自辦專業及法令專題演講，以及出國心得報告研討會的人次逐年增加，由2015年的1,357人次成長為2017年的1,524人次，成長幅度達12.3%。



▲「防制洗錢，打擊資恐人人有責」已成為本行重要的企業文化，中輸銀理事主席林水永邀請行政院洗錢防制辦公室組長蔡佩玲檢察官(中)至中輸銀進行專題演講。



▲本行劉總經理佩真率法遵長及相關同仁於107年11月13日參加亞太防制洗錢組織(APG)第三輪相互評鑑之現地評鑑。

表5.2.近3年中輸銀自辦專業訓練之參與人次逐年增加

	2015年	2016年	2017年
自辦專業及法令專題演講	15	28	22
出國心得報告研討會	20	18	22
部門專業訓練	-	-	13
參訓人次	1357	1477	1524

資料來源：中輸銀各年度年報。除參訓人次外，統計單位為「場次」

近兩年來，洗錢防制及打擊資恐也是國內金融業者非常重視的議題。2017年6月《洗錢防制法》正式上路，《金融機構防制洗錢辦法》一併生效，面對新的法規環境與挑戰，中輸銀積極加強同仁專業訓練，全行共計5位同仁取得國際認證反洗錢師執照（CAMS）。此外，除了法遵長、專責單位主管、同仁以及各單位法遵主管外，亦鼓勵行內十一職等以上（即科長或三等專員以上）同仁報名參加由金融研訓院所辦理的法令遵循和洗錢防制及打擊資恐等專業課程。

除了專業職能訓練外，中輸銀十分重視員工身心健康，經常邀請專家學者來行講授相關議題，以2018年為例，以「溝通技巧」為主題，舉辦6小時兩場之溝通技巧專題演講。過去也曾辦理健康管理、心理紓壓等專題演講，而外縣市分行同仁可透過視訊參與。中輸銀亦會在徵詢講師同意後，將演講錄影上傳於員工園地，供同仁運用，並讓相關知識得以傳承。

視員工為家人 貼心規劃設施

中輸銀自創行以來，即十分注重員工工作環境，經常依據同仁需求進行改善，例如2016年，耗費半年時間，將總行內的一間教室改裝為圖書室。改裝過後，圖書室內環境乾淨清幽，牆上掛有租自伊甸基金會的公益畫作；圖書室內藏有中英文各式期刊50種，中、英及日文藏書3500本，提供了絕佳的閱讀環境。同仁可於休息時間在圖書室內閱覽，充實國際動態、金融趨勢等專業知識。

近年來，打造友善哺（集）乳環境是政府重要政策，中輸銀積極響應，於2017年重新裝修總行內的哺（集）乳室，除了新增飲水機、消毒設備，以及適合哺乳用的座椅外，也增加了空調及隔間，讓環境更舒適，以行動支持母乳哺育，也讓作為母親的女性同仁，能有動力持續餵母乳。

為了鼓勵同仁養成運動習慣，緩解工作壓力，中輸銀在2017年於總行內打造「輕量運動區」，並由員工票選設施。最後設置投籃機及遊戲機，供同仁於工作之餘，舒展身心。行內還曾特地舉辦投籃比賽，最後由理事主席林水永先生親自頒獎，以資鼓勵。

中輸銀還鼓勵員工自組社團，計有舞蹈社、瑜伽社、登山社、桌球社、游泳社、羽球社以及棋藝社等社團，並定期舉辦活動。其中羽球社及桌球社還曾於財政盃比賽獲得名次；舞蹈社、瑜伽社及桌球社並聘請專業老師指導。



過去40年，中輸銀與臺灣產業攜手走過經濟奇蹟之路，未來也將持續立足臺灣、放眼世界的願景，再創經貿新時代。



▲2014年臺北市勞動安全獎選拔活動，中輸銀榮獲「績優自主管理單位」獎項，獲臺北市長柯文哲（左）頒獎，由時任中輸銀總經理林水永親自出席受獎表揚。



▲中輸銀向來重視員工權益及勞資關係和諧，經常不定期與工會理監事舉行座談，重視並接納工會建議。圖為中輸銀理事主席林水永出席企業工會會員大會。

勞資合作共好 創造雙贏

除了上述對員工的照顧，中輸銀也非常重視勞資關係。金融業在1997年納入勞基法適用範圍，中輸銀為公營事業機構，有關任免、退休等需依照公務員相關法令辦理，但其他勞動條件，例如工時、休假、加班費等，需遵循勞基法規定。有鑑於此，中輸銀工會於1997年成立，站在保障員工權益、反映員工心聲的角度，促進勞資溝通。為了確保勞工權益，中輸銀於2001年依國營事業管理法，設置兩席勞工理事，開啟員工參與管理之里程碑。

中輸銀工會成立21年來，勞資雙方溝通順暢，以「合作共好」的共識，創造勞資雙贏。雙方曾於2007年召開第一次勞資會議，就員工福利事項充分討論。在此次會議後，中輸銀與輸銀工會開始草擬團體協約，經由雙方代表多次開會協商，於2014年3月圓滿完成團體協約簽訂。也因此，中輸銀於2015年獲得勞動部表揚，象徵中輸銀對勞工權益之重視。

成立40年來，中輸銀秉持人才為百年企業之根本的理念，不但重視員工專業知能，更重視工作環境及勞工權益，2015年經「臺北市勞動安全獎選拔」評定，榮獲「績優自主管理單位」獎項。未來，中輸銀將繼續以「預防性安全與健康文化」為目標，保障員工整體的身心健康，善盡身為優質企業的社會責任。

開創時代的勇氣

40 年來，中輸銀從一家資本額僅有 25 億元的小銀行，成長到 2018 年上半年已超過 288 億元、在企業界享有盛譽的政策信用銀行，看著無數臺商發跡、茁壯，也伴隨他們走過無數風雨，熬過多次金融危機，即便遇到挫敗，也是愈挫愈勇，對中輸銀而言，箇中喜悅絲毫不亞於自身創造佳績的成就感。

一路走來，中輸銀見證無數國際大廠與臺灣企業往來，無論是赫赫有名的上市櫃公司，或無名的「隱形冠軍」業者，都能懷抱著「你辦事、我放心」的信任感，從過去的泡麵、雨傘到現在的高價運動鞋、機能衣，以及臺灣最引以為傲的高科技零組件，無論何種品項，都能見到「臺灣之光」的蹤影，中輸銀也覺得與有榮焉。

因為，許多時候，點燃這些產業界「臺灣之光」的，便是在背後默默付出、40 年來如一日的中輸銀。

舉例來說，自從中輸銀成立以來，便是臺灣機械業的最佳戰友，始終將「協助臺灣整廠及機器設備出口廠商拓展外銷市場」列為最重要的使命之一，若說中輸銀是國內機械業內口碑最佳的銀行，絲毫不為過。

臺灣的機械業與許多其他產業一樣，皆以中小企業為主，與大型企業領軍的機械出口大國比較，確實相對弱勢，幸賴中輸銀靈活配合政府政策，運用各種管道或方案，提供中長期、短期輸出融資及技術輸出融資，協助臺灣業者輸出整廠或整套機器設備、產品、零組件及相關技術勞務等，多次搶下良機，締造佳績。

中輸銀陪伴機械業努力多年後，機械業終於成為臺灣繼半導體、面板之後的第三個兆元產業。根據機械公會統計，2017 年，臺灣機械業產值達到 1.1 兆元，機械業者多達 1.7 萬家，帶動逾 30 萬人次的就業機會。

而且，儘管我國機械業以中小企業為主，但金屬加工工具機、生產半導體等機械、滾珠軸承及傳動軸等主力機械的出口表現，尤其優異，在全球排名分別皆在前 15

名，證明了在臺灣這個蕞爾小島，一樣能散發無與倫比的正能量。每念及其中也有中輸銀貢獻的綿薄之力，就覺得一切辛苦都是值得的。

不過，對於目前的成績，中輸銀並不自滿，因為每一位同仁都知道，前方的道路充滿荊棘，中輸銀必須與臺灣廠商一同走下去。

首先，國際政經情勢的險峻、動盪，不曾稍減。舉例來說，許多優秀的臺灣廠商皆是以出口到新興市場為主，但在 2018 年期間，美國多次啟動升息、中美貿易戰開打、美國試圖制裁伊朗，幾度導致新興市場的股、匯、債市大跌，油價劇烈波動。由於新興市場的當地客戶深受衝擊，導致不少臺灣廠商的訂單能見度、應收帳款穩定度也受波及。

如今，適逢臺灣廠商積極往新南向國家發展，類似這樣的難關，未來仍會不斷出現，而中輸銀仍會數十年如一日，在最危急的時刻伸出援手，提供專業的建議，與業者們一起挺過去。

再者，各種創新科技日新月異，像是工業 4.0、金融科技、智慧化趨勢等，許多臺灣廠商也規劃從原先以製造、代工為主的模式，轉型為整合上下游、提供系統性解決方案等高附加價值服務的供應商。值此關鍵時刻，中輸銀也會與業界一起成長、學習、精進，如此才能針對業界的需求，規劃、提供與時俱進的產品與服務，證明臺灣廠商不僅有「硬實力」，「軟實力」更是沛然莫之能禦。

有鑑於中輸銀資本額仍有成長空間，鄰近國家的日本、南韓等官方輸出信用機構，其資本規模皆為中輸銀的數倍之多，可以提供給該國出口廠商的資源自然遠高於中輸銀，所以，中輸銀也致力於增資，預期未來朝著資本額能增加到 320 億元的目標邁進，加強挹注資金、各種產品與服務給廠商。

細數每一項自我期許，皆懷抱了以勇氣開創時代的使命，未來，中輸銀唯有秉持「沒有最好，只有更好」的態度，戰戰兢兢地面對每一個未知挑戰，以永續經營為目標，迎接下一個 10 年、20 年，甚至百年，繼續為臺灣的經貿版圖創造新的時代。

2019 年，中輸銀邁向第 40 年，這 40 年來，身為唯一能夠同時經營銀行與保險業務的政策性專業銀行，中輸銀稱職地扮演企業界的最佳夥伴兼諍友，除融資、保證、輸出保險等業務外，也會因時制宜地結合行政院國發基金、中小企業發展基金、經濟部貿易推廣基金等政策工具，透過多元且優惠的金融服務，協助企業拓展全球市場。

過程中，許多客戶躍上世界舞台，無數「臺灣之光」照耀著故鄉，中輸銀也深感與有榮焉。中輸銀扮演的角色，等同於日本協力銀行（JBIC）、韓國輸出入銀行，對於一國的經貿發展而言，不可或缺，更何況台灣一直都是出口導向的國家，中輸銀的貢獻更是不可抹煞。

隨著客戶業務規模擴大，中輸銀也持續辦理增資，擴大對單一企業的授信總餘額。目前中輸銀對單一企業的授信總餘額上限為新臺幣 46.2 億元，其中無擔保部分為新臺幣 15.4 億元，增資後，有效提升辦理各項授信業務之能量，協助企業拓展海外市場商機，落實中輸銀協助企業出口之政策性功能。

中輸銀創行至今，資本額變化如下：

- 1979 年中輸銀創立時，為因應國際貿易及產業升級需要，由國庫注資 25 億元。
- 1980 至 1992 年間，增資 8 次後，實收資本額達 100 億元。
- 2003 年以特別公積轉增資 20 億元，資本額由 100 億元增加為 120 億元。
- 2016 年起至 2020 年（預計），為因應政府「商品出口轉型行動方案」、「經濟體質強化措施」及「新南向政策」等方案，分年編列增資預算共 200 億，資本額將從 120 億元，大幅增加至 320 億元。

截至目前，中輸銀資本額為 288 億元（約 9 億餘美元），相較日本國際協力銀的 224 億美元仍有相當差距。

過去 40 年，中輸銀努力「以小搏大」，不斷在有限的資本額內創造最佳的績效，對於目前的成績，我們並不自滿，每位同仁也都有陪伴台灣廠商一步一腳印走下去的使命感，中輸銀持續配合政府政策，協助企業拓展海外市場，貫策「強化貿易金融，協助對外貿易」之成立宗旨。

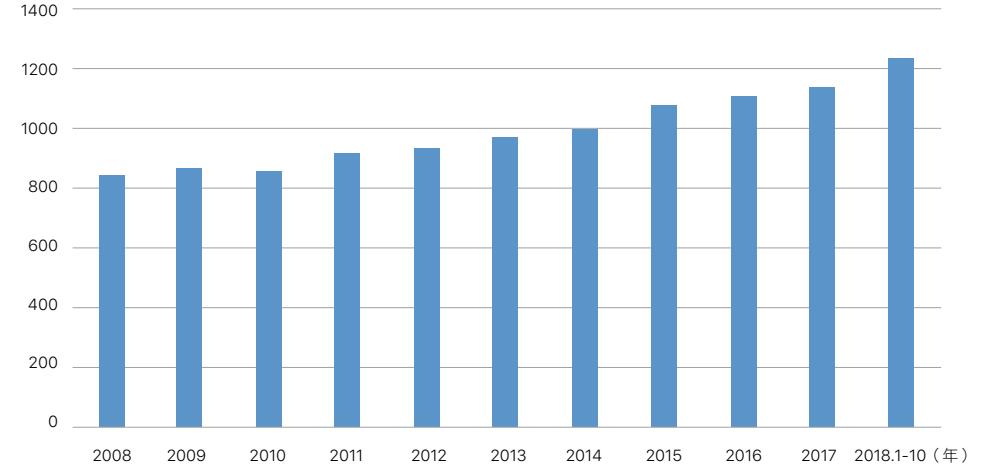
表 A.1 中輸銀增資歷程

年份	增資	資本額
1979	國庫注資 25 億	25 億
1980~1992	國庫注資 75 億元	100 億
2003	特別公積轉增資 20 億	120 億
2016~2020 (預計)	增資 200 億，分年實行： 2016：國庫注資 38 億 法定公積轉增資 62 億 2017：國庫注資 50 億 2018：國庫注資 18 億 2019：國庫注資 18 億 2020：國庫注資 9.34 億（預計） 特別公積轉增資 4.66 億	320 億（預計）

近10年資產總額一覽表

2008年～2018年10月

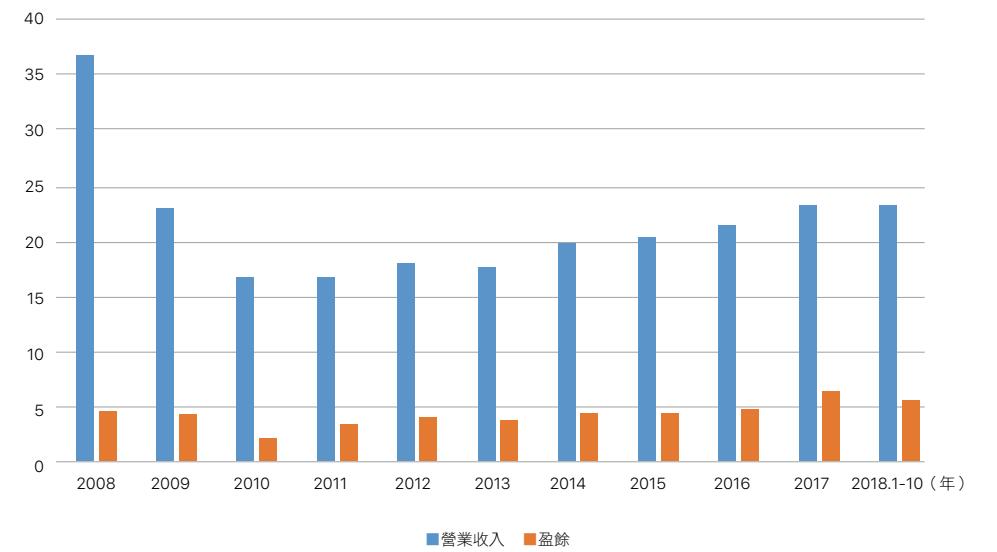
單位：新臺幣億元



近10年營業收入（盈餘）一覽表

2008年～2018年10月

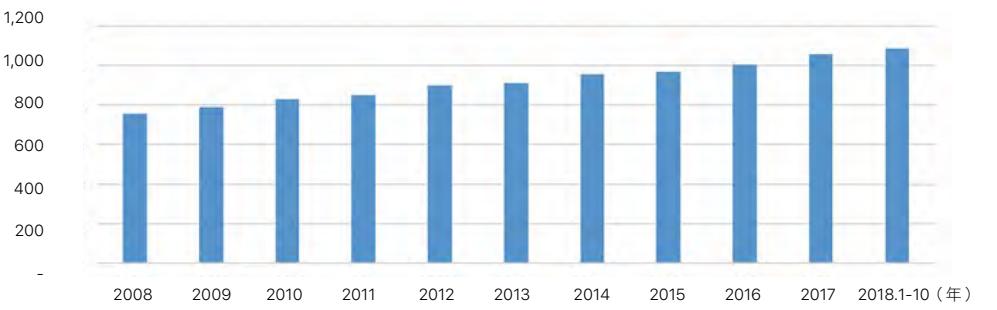
單位：新臺幣億元



近10年貸款總額一覽表

2008年～2018年10月

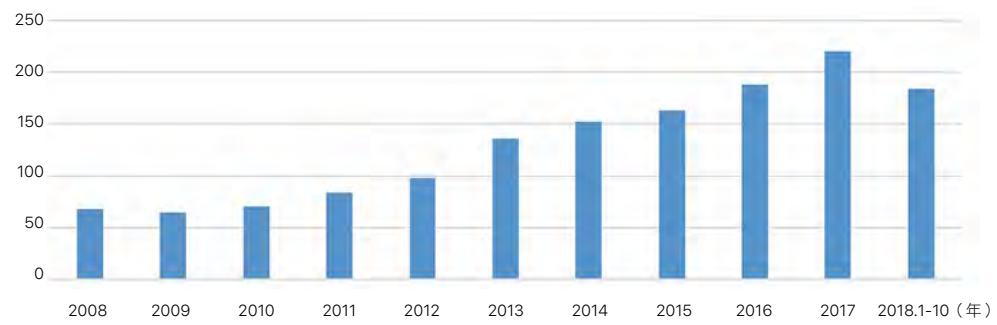
單位：新臺幣億元



近10年保證總額一覽表

2008年～2018年10月

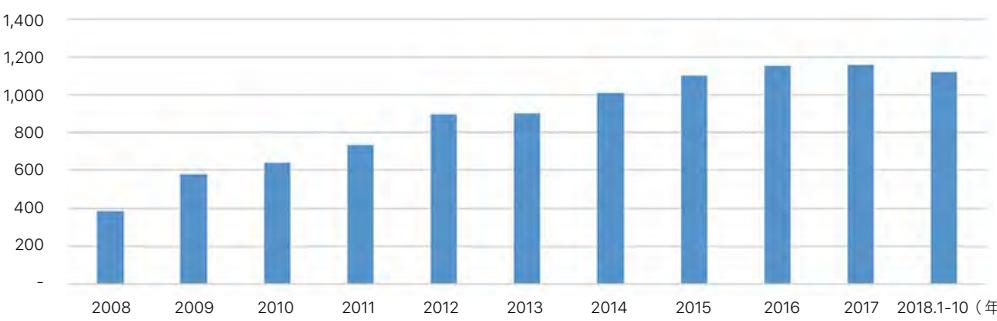
單位：新臺幣億元



近10年輸出保險總額一覽表

2008年～2018年10月

單位：新臺幣億元



附錄 中國輸出人銀行大事記

勇創時代：中國輸出人銀行40週年紀念特刊

中國輸出人銀行大事記

1979-1993

1月 中國輸出人銀行成立行址設於臺北市吉林路中銀大樓，正式對外營業。首任理事主席由時任中央銀行副總裁梁國樹暫代，總經理為趙既昌。

3月 由常務理事王昭明代理理事主席。

4月 原屬中國產物保險公司之輸出保險業務移由本行接辦。

11月 財政部核准開辦輸出融資綜合保險，並核定本行託收方式(D/A, D/P)輸出綜合保險條款。

6月 財政部核定本行辦理180~360天輸出融資業務要點。理監事會通過本行徵信作業準則。

7月 新任總經理由甘敏智升任。理監事會通過本行辦理整廠輸出融資業務有關之各項外匯業務。行政院核定「加強中國輸出人銀行專業功能」方案。

4月 購置臺北市南海路仰德大道行舍，與臺灣土地開發公司正式簽約。並於該年遷入仰德大樓辦公。

7月 理監事會通過D/P, D/A輸出保險承保標準增加第五、六兩級，並依承保地區政經情況予以採用進口地區分類D級地區之保險費率。

12月 中央銀行核准本行為指定辦理與本行融資業務有關之各項外匯業務。會計室改制為會計處。

1月 訂定「中長期輸出合作融資要點」，並與第一商銀等七家銀行簽約。

7月 理監事會通過本行辦理加勒比海及中美洲地區投資融資要點。理監事會通過本行辦理中長期輸出合作融資作業要點。

1月 財政部核准本行辦理中長期輸出匯率變動保險條款。

4月 理監事會通過將本行辦理「加勒比海及中美洲地區投資要點」修改為「海外投資融資要點」。

7月 理監事會通過本行放款審議委員會改稱授信審議委員會。

9月 為配合政府縮小中美貿易差距政策，理監事會通過將融資美國地區銀行轉融資美國出口廠商之融資業務列入本行固定利率轉融資的業務範圍裡。

11月 理監事會通過本行固定利率轉融資辦法，擴大對美國出口廠商融資額度之範圍。原隸屬於管理部之人事科獨立為人事室。

4月 本行參加於加拿大舉辦的中加經濟聯席會議。

9月 本行新任總經理柯飛樂接篆視事。

10月 印尼雅加達代表人辦事處正式開幕營業。

5月 墨西哥市與布達佩斯代表辦事處正式開業。本行參加於馬尼拉舉辦之亞洲開發銀行第二十六屆理事會年會。

10月 國際金融業務分行開業。

11月 理監事會通過將本行辦理「海外投資融資要點」修改為「海外投資融資及保證要點」。高雄分行在臺南市進口商業同業會，為臺南地區廠商介紹本行輸出保險及融資業務。

1979 1981 1983 1985 1987 1989 1991 1993

2月 理監事會通過本行給予國外金融機構轉融資當地廠商採購我國產品作業計畫對外國經銷商專案融資辦法。

3月 新任理事主席孫義直接篆視事，同時並兼任總經理。

6月 理監事會通過本行核定輸出融資綜合保險額度作業要點。

7月 財政部核定本行中長期延付輸出保險條款。

10月 本行成立輸出保險審議委員會。

1月 理監事會決議將「本行給予國外今仍機構轉貸當地廠商採購我國產品作業計畫」及「該計畫項下對外國經銷商專案融資」二種辦法合併修正為「本行固定利率轉融資辦法」。

6月 理監事會決議本行會計處成立資訊科。

8月 本行參加於奧地利舉辦的世界華商貿易會議。

1月 理監事會通過本行辦理技術服務輸出融資及保證作業要點。奉准更改英文名稱為：The Export-Import Bank of the Republic of China，並具有法人地位。

2月 理監事會通過「運用國際著名徵信機構發行之徵信錄所評定之資信等級為本行輸出保險核保依據」實施辦法。

10月 本行第一家分行——高雄分行開業。行政院開發基金提供專款額度新臺幣25億元，以支援本行辦理整廠輸出中長期融資業務。

11月 理監事會通過本行辦理遊艇業輸出融資要點。

6月 行政院開發基金核撥專款設置「輸出保險基金」，第一次款二億元撥至本行。

8月 理監事會通過本行辦理海外營建工程融資及保證作業細則、技術輸出融資及保證作業細則。

12月 本行調查研究室改制為調查研究處。

2月 理監事會通過本行辦理普通輸出保險承保要點。

3月 理監事會通過本行辦理海外工程保險承保要點及海外工程保險。理監事會通過實施輸出保險理賠案件向國外進口商訴追處理要點。

6月 輸出保險法草案報請財政部核定。

11月 新任理事主席白培英接篆視事。

12月 財政部核准本行辦理中長期輸入融資及保證辦法。

2月 理監事會通過輸出融資綜合保險恢復承保國內出口廠商信用風險。

9月 財政部核准本行辦理核准海外投資保險單條款。

10月 理監事會通過本行中長期輸入融資及保證辦法。

11月 新任理事主席白培英接篆視事。

12月 財政部核准本行辦理中長期輸入融資及保證辦法。

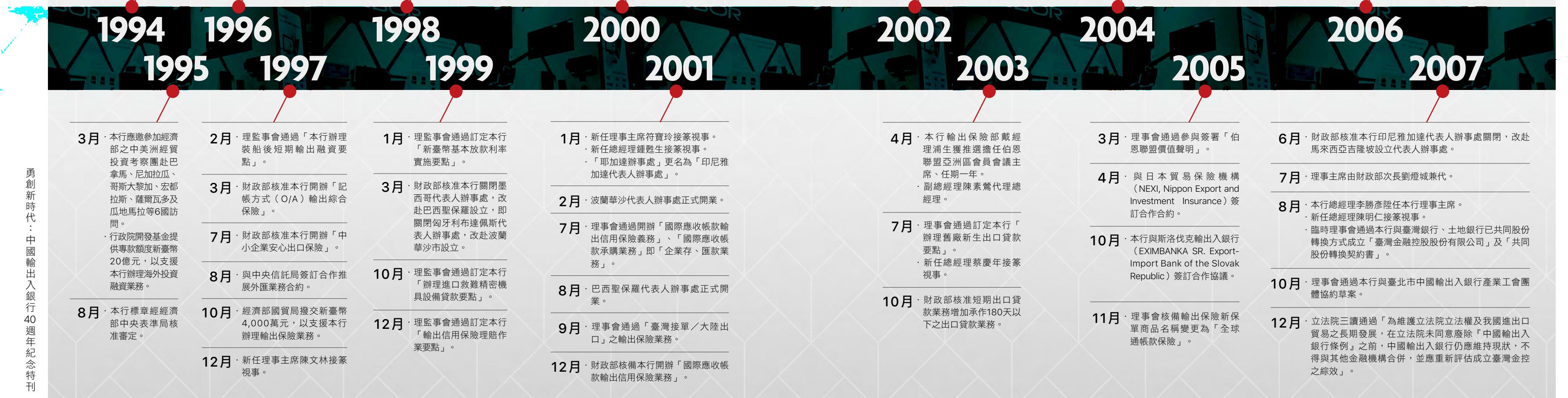
3月 本行參加中斐、斐中經濟協會第四屆聯席會議。

5月 本行參加日本舉辦的太平洋盆地經濟理事會第二十三屆東京國際年會。

7月 本行人事查核部門改為政風室。

8月 高雄分行遷至新購之中正二路74號8樓營業。

10月 第二家分行——台中分行正式開業。





1月 · 臺灣金融控股股份有限公司正式成立。

4月 · 本行理事主席李勝彥赴美國輸出入銀行訪問，順赴巴西聖保羅代表人辦事處視察業務。
· 遵循新巴塞爾資本協定「市場紀律原則」，於本行網站「資本適足性與風險管理專區」揭露信用風險、市場風險及作業風險之相關定性資料。

5月 · 馬來西亞中央銀行核准本行申設代表人辦事處。
· 與泰國輸出入銀行（Export-Import Bank of Thailand）簽訂合作合約。

6月 · 行政院第3098次會議院長提示略以：「基於中國輸出入銀行擔負進出口貿易相關融資及輸出保險等政策性任務，不宜納入臺灣金控，請財政部於臺灣金融控股股份有限公司條例完成立法後，儘速辦理中國輸出入銀行退出臺灣金控之後續事宜」。

8月 · 理事會通過向主管機關申請對大陸地區金融業務往來之授信及相關外匯業務。

9月 · 本行總經理由副總經理朱潤逢陞任。

1月 · 本行總經理朱潤逢赴泰國與泰華農民銀行總經理 Dr. Prasarn Trairatvorakul簽署轉融資合約。
· 邀請臺中「臺灣手風琴協會視障生手風琴樂團」盲童於臺北表演手風琴樂曲。

3月 · 與外貿協會舉辦2010全球新興市場貿易契機論壇。
· 與外貿協會簽署「合作協議書」，加強雙方合作關係，共同協助廠商開拓海外市場。

7月 · 與馬來西亞輸出入銀行Export-Import Bank of Malaysia Berhad (MEXIM) 簽訂合作合約。

12月 · 與白俄羅斯輸出信用機構 (Eximigrant of Belarus) 簽訂合作合約。

9月 · 本行總經理朱潤逢隨同財政部部長李述德赴斯洛伐克訪問並與UniCredit Bank Slovakia a.s.總裁Mr. Jozef Barta簽署轉融資合約。

1月 · 與經濟部簽署「強化出口貸款方案」5年新臺幣50億元。

3月 · 財政部長頒獎表揚合作銀行為100年度「轉介輸出保險業務績優金融機構」。

10月 · 與新光銀行簽訂合作協議，合作推展輸出保險業務。

5月 · 為強化環保意識，舉辦淨山公益健行活動。

6月 · 與經濟部簽署「振興出口貸款方案」新臺幣30億元。

7月 · 本行與斯里蘭卡輸出信用保險機構於斯里蘭卡簽署合作備忘錄。

8月 · 辦理「關懷伯大尼兒少家園」社會公益活動。

9月 · 本行理事主席施燕與韓國輸出入銀行董事長兼總經理Mr. Yong Hwan Kim共同簽署合作備忘錄。

10月 · 擔任行政院國家發展基金管理會「機器設備輸出融資計畫（第四期）貸款」經理銀行，貸款總額度為新臺幣100億元。

11月 · 本行總經理朱潤逢參加亞洲臺灣商會聯合會擔任主講並宣導本行業務。

12月 · 韻應三益策略發展協會舉辦的「你的舊電腦，他的新希望」活動捐贈二手電腦給弱勢與偏鄉地區學生。

1月 · 財政部部長頒獎表揚合作銀行101年度「轉介輸出保險業務績優金融機構」。
· 遵循金管會之「我國企業採用國際會計準則（IFRS）之推動架構」，於今年開始依IFRS編製財務報表。

3月 · 擔任行政院國家發展基金管理會「綠能與產業設備輸出貸款」經理銀行，貸款總額度為新臺幣100億元。

7月 · 與香港出口信用保險局及印度輸出信用保證公司等官方輸出信用機構簽訂合作備忘錄。
· 本行總經理朱潤逢陞任本行理事主席。
· 本行副總經理林水永陞任本行總經理。

10月 · 捐贈二手衣及物資予財團法人桃園縣私立方舟啟智教養院。
· 舉行「健行·環保之旅」公益活動。

12月 · 本行總經理林水永主持「協助遊艇產業 拓展海外商機」論壇，邀請產、官、學界等代表參加，以協助遊艇業征戰全球。

1月 · 經濟部啟動「新鄭和計劃」，其中「三保專案」由本行負責。

· 與第一商業銀行及第一財產保險代理人簽署「合作推廣輸出保險合約」，加強與商業銀行合作。
· 本行30週年行慶活動，邀請行政院副院長邱正雄、財政部長李述德、國貿局局長黃志鵬及臺灣區工具機暨零組件工業同業公會理事長楊德華蒞臨致詞，並由外貿協會祕書長趙永全就當前經貿情勢做專題演講，財政部政務次長張盛和及國內金融同業首長亦聯袂出席與會致賀。

2月 · 辦理捐助中華民國防癌協會，以實際行動支持社會公益。

5月 · 捐贈二手椅給財團法人中華民國唐氏症基金會附設歡喜永和學園、愛樂發展中心、愛家發展中心等身心障礙團體。

6月 · 臺北分行遷移至新竹縣竹北市，並更名為新竹分行。

8月 · 與印尼出口保險機構PT. Asuransi Ekspor Indonesia (ASEI) 簽訂合作合約，增強雙方合作，促進雙邊貿易發展。

10月 · 譲應莫拉克風災，除捐助款項外，全行同仁亦發起捐贈愛心衣物，及自由樂捐一日所得等行動，全力協助受災民眾及廠商早日重建家園。另捐助六龜育幼院辦理災後修復工作及充實院內設施。

· 訂定「辦理短期出口貸款及保證要點注意事項」、「獎勵中小企業績優廠商及帳戶管理員注意事項」及「中小企業優惠方案」，提升本行對中小企業的服務。

9月 · 邀請臺北市耆者福利協進會視障專業按摩師赴臺北市兆如老人安養護中心提供按摩服務，展現關懷敬老之理念外，也幫助弱勢團體創造工作機會。

· 因捐贈二手電腦給偏遠地區小學，獲環保署頒發感謝狀。
· 金管會核准開辦輸出保險「再保險分入業務，使我國得以順利參與亞太經合會議（APEC）「亞太貿易保險合作計畫（Asia-Pacific Trade Insurance Network）」，開啟我國與亞洲官方出口信用機構合作之門。

2月 · 譲應莫拉克風災，除捐助款項外，全行同仁亦發起捐贈愛心衣物，及自由樂捐一日所得等行動，全力協助受災民眾及廠商早日重建家園。另捐助六龜育幼院辦理災後修復工作及充實院內設施。

· 訂定「辦理短期出口貸款及保證要點注意事項」、「獎勵中小企業績優廠商及帳戶管理員注意事項」及「中小企業優惠方案」，提升本行對中小企業的服務。

4月 · 於臺北主辦伯恩聯盟 2011 年春季會議。

12月 · 因捐贈二手電腦給偏遠地區小學，獲環保署頒發感謝狀。

5月 · 本行與韓國官方輸出保險機構Korea Trade Insurance Corporation (簡稱K-sure) 簽訂合作合約。

· 與以色列輸出保險公司及韓國貿易保險公司簽訂合作協議，以協助我國廠商拓展海外市場。
· 舉辦「捐二手書·贈偏鄉小學」社會公益活動，並由桃園縣復興鄉介壽國小游校長淑珍致贈感謝狀。

6月 · 駐臺北烏蘭巴托貿易經濟代表處曹道吉代表Mr. Choidorj陪同蒙古官員率團來訪，促進雙方經貿交流。

8月 · 本行與中國出口信用保險公司及中國進出口銀行簽訂合作備忘錄。

10月 · 本行總經理朱潤逢赴蒙古與蒙古政府簽訂中小企業合作意向書。
· 與瑞典出口信用保證委員會簽訂合作協議，協助我國廠商拓展海外市場。

11月 · 獲金管會核准開辦人民幣業務。



1月 · 本行慶祝成立35週年行慶，邀請總統府資政陳沖、財政部長張盛和、金管會主委曾銘宗、經濟部次長卓士昭及上銀科技公司董事長卓永財等人蒞臨致詞。
· 為協助廠商拓展出口市場，並推廣本行業務，本行總經理林水永出席非凡商業電視臺「進出口貿易的最佳靠山」專訪。
· 中華整廠協會理事長張金德偕同巴布亞紐幾內亞 (Papua New Guinea) 政府官員來訪。

3月 · 本行重視員工權益，由理事主席朱潤逢率總經理林水永等高階主管，與本行企業工會簽訂團體協約。
· 擔任行政院國家發展基金管理會「海外投資融資(第七期)貸款」經理銀行，貸款總額度為新臺幣60億元。

5月 · 於英國倫敦舉行2014年伯恩聯盟春季會議期間，本行總經理林水永與芬蘭官方輸出信用機構 (FINNVERA) 執行副總裁Mr. Topi Vesteri簽訂合作協議。
· 臺北市政府產業發展局、臺北市進出口商業同業公會及中國輸出入銀行三方簽訂策略聯盟合作備忘錄。

7月 · 與伊甸基金會舉辦「畫作展示」簽約儀式。
· 於香港主辦伯恩聯盟第七屆亞洲會員區域合作首長會議，由本行理事主席朱潤逢主持。

10月 · 推出新保險商品「全球通帳款承購保險」及「信用狀買斷保險」並辦理新商品發表會
· 獲臺北市政府勞動局主辦「102 年勞動安全獎」，評選為優良企業，並接受臺北市長郝龍斌頒獎表揚。

6月 · 舉辦「關懷大地，守護健康」淨山健行公益活動。
· 為協助廠商拓展蒙古市場，與當地銀行合作辦理轉融資業務，提供該國買主優惠的分期付款融資。

11月 · 宏都拉斯亞洲區貿易投資代表Arnaldo Castillo Figueroa與投資促進部長Yankel Antonio Rosen-thal Colleo來行拜訪，加強雙邊經貿合作。
· 泰國央行Senior Director率團來本行拜訪。

12月 · 本行舉辦「2014兩岸三地輸出信用保險研討會」。
· 「臺伊貿易款項清算機制」有貢獻機構表揚典禮，獲副總統吳敦義頒獎表揚本行嘉惠臺、伊廠商。

1月 · 與經濟部開辦「強化貿易金融貸款方案」5年新臺幣60億元，協助出口廠商取得資金融通，並規避貿易風險，以拓銷海外市場。
· 越南BVDI銀行一行人來行拜訪。
· 中美洲經濟整合銀行來本行拜訪，加強雙邊經貿合作。

3月 · 配合經濟部國際貿易局「優質平價新興市場精進方案」，擴大對菲律賓、馬來西亞、泰國及新加坡等國之「信用狀貿易保險」保險費優惠。
· 與財團法人愛盲基金會共同結合雙方資源，由輸銀認購愛盲庇護工場商品做為企業活動贈品。

5月 · 與公股銀行合組輸出聯貸平臺，並完成首宗太陽能電池大廠赴泰國投資之新臺幣5億元聯貸案簽約。

6月 · 辦理生態體驗活動、淨山健行公益活動，以落實關懷社會責任，並強化員工環境保護意識。

10月 · 本行代理總經理劉佩真陞任本行總經理。
· 本行理事主席林水永率同仁赴葡萄牙里斯本參加伯恩聯盟2016秋季年會。
· 在「2016鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮上，頒贈「輸出保險最具潛力夥伴獎」計5家廠商。

7月 · 多明尼加聖多明哥科技園區代表來行拜訪。
· 伊朗MIG集團總裁一行人來行拜訪。
· 擔任行政院國家發展基金管理會「機器設備輸出貸款」經理銀行，貸款總額度為新臺幣200億元。
· 本行派員率同仁赴韓國首爾參加伯恩聯盟第8屆亞洲區域合作會員首長會議 (RCG CEO Meeting)。

9月 · 本行派代表赴四川成都參加「第三屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會」。
· 本行總經理林水永陞任本行理事主席。
· 本行副總經理劉佩真代理本行總經理。

1月 · 舉辦與永豐銀行簽訂「全球通帳款承購保險」契約簽約典禮。

2月 · 因應金管會發布修正之「金融控股公司及銀行業內部控制及稽核制度實施辦法」調整本行人事、組織及作業流程，派任法遵長，法務組更名為法令遵循暨法務組。

3月 · 台南分行開幕。
· 提供轉融資，協助廠商拓展巴拉圭市場。
· 為增進與歐洲復興開發銀行合作關係，促進雙邊貿易發展，本行理事主席朱潤逢與歐銀總裁Sir Suma Chakrabarti共同簽署合作備忘錄。

5月 · 榮獲103年度臺北市勞動安全獎-優良自管理獎，並接受臺北市長柯文哲頒獎表揚。
· 與勵馨基金會結合雙方資源，透過義賣合作支持消弭對婦女與兒少暴力傷害。

6月 · 宏都拉斯經濟發展部長Alden Rivera Montes拜訪本行。

9月 · 設置聯合授信平臺——「系統、整廠及工程產業輸出聯貸平臺」，提供國內廠商辦理輸出時的融資需求。

10月 · 舉辦與醫療財團法人臺灣血液基金會合辦「輸出熱血，迎向夢想」活動。
· 在「2015鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮上，頒贈「輸出保險最佳夥伴獎」及「輸出保險新興市場最佳夥伴獎」予8家廠商，表達對中小企業在我國出口卓越貢獻的敬意。

11月 · 本行率同仁參加「2015兩岸三地輸出信用保險研討會」。

12月 · 舉辦「愛護地球，守護健康」淨山健行活動。
· 泰國曼谷代表人辦事處開業，由理事主席凌忠源主持開幕典禮，並邀請財政部長張盛和、駐臺北經濟文化辦事處大使謝武樵、泰國臺灣商會聯合總會總會長劉數添等貴賓蒞臨共襄盛舉。

1月 · 標準普爾全球 (S&P Global Ratings) 授予本行信用評等級為AA-，評等展望為穩定／短期評等為A-1+。
· 中華信用評等公司 (Taiwan Ratings) 授予本行信用評等級：國內長期評等為tAAA，評等展望為穩定／國內短期評等為tWA-1+。
· 成立「防制洗錢中心」專責單位，由法遵長擔任最高專責主管。

2月 · 宏都拉斯工商部長及央行總裁來行訪問。
· 獲國庫現金增資新臺幣45億元。

3月 · 本行舉行「新南向 GO! 金融助攻 躍進南向金鑰」論壇。

4月 · 本行總經理劉佩真與尼加拉瓜銀行Banco Lafise Bancentral, SA簽訂合作備忘錄。
· 提供物資幫助愛慈社會福利基金會恩典之家愛寶寶照護中心。
· 尼加拉瓜外交部長、財政暨公共信貸部長、發展暨工商部長及駐華大使來行拜訪。
· 蒙古駐臺代表率該國僱主協會來行拜訪。

5月 · 輸出保險網路服務平臺取得ISO 27001認證。
· 本行總經理劉佩真率同仁赴丹麥哥本哈根參加伯恩聯盟2017年春季會議。

6月 · 為積極配合政府新南向政策，舉行與世紀鋼鐵結構 (股) 公司海外營建工程融資案簽約典禮。
· 獲國庫現金增資新臺幣45億元。

7月 · 於臺中舉辦「新南向政策——商機與金融支援應用篇」座談會。
· 在2017「鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮上頒發新南向輸出保險潛力夥伴獎予4家獲獎之企業，表揚其對我國「新南向政策」之出口貢獻。

8月 · 舉辦與台新銀行簽訂「信用狀買斷保險」契約簽約典禮。

9月 · 配合臺灣廠商承攬東南亞國家民間工程，開發擔保信用狀約2,500萬美元，擴大廠商海外營建工程業務。

10月 · 擔任行政院國家發展基金管理會「海外投資融資(第九期)貸款」經理銀行，貸款總額度為新臺幣120億元。

11月 · 於臺中舉辦「新南向政策——商機與金融支援應用篇」座談會。
· 在2017「鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮上頒發新南向輸出保險潛力夥伴獎予4家獲獎之企業，表揚其對我國「新南向政策」之出口貢獻。

12月 · 舉行紅樹林生態步道淨化之旅，除完成淨化任務外並使員工親近愛護大自然，強健身心。



1月 · 日本臺灣交流協會一行人來行拜訪。
· 獲中華信用評等公司確認維持相同評等，為國內銀行中獲得債信等級最佳之銀行。

2月 · 宏都拉斯駐華大使與該國外賓來行拜訪。
· 財政部部長頒獎表揚106年度「輸出保險業務績優合作銀行」。

4月 · 依據「身心障礙者權益保障法」及「優先採購身心障礙福利機構團體或庇護工場生產物品及服務辦法」，經公告程序徵求，向「第一社會福利基金會」辦理庶務及清潔服務之採購，以提供工作機會，扶助弱勢團體。

8月 · 中華整廠發展協會、中歐東歐暨獨立國協經貿協會、臺灣非洲經貿協會及本行聯合成立「經貿聯盟」協助會員廠商拓銷海外市場。
· 韻應「臺灣三益策略發展協會」舉辦「你的舊電腦，他的新希望」，捐贈二手電腦給弱勢與偏鄉地區學生，另捐贈二手辦公家具予「中華民國唐氏症基金會」使用。

9月 · 支持「臺北市觀音線心理暨社會關懷協會」舉辦「聲援心苦人」慈善公益音樂會，藉以將所募得善款，提供各項公益服務，幫助弱勢家庭安頓，陪伴長者心靈平和，使社會更溫馨祥和。
· 在2018「鄧白氏中小企業菁英獎TOP 1000」頒獎典禮上頒發新南向輸出保險潛力夥伴獎予5家獲獎之企業，表揚其對我國「新南向政策」之出口貢獻。
· 本行理事主席林水永率同仁赴香港參加第五屆海峽兩岸暨香港出口信用保險研討會。

5月 · 為增進本行與越南西貢商業銀行（Saigon Commercial Bank）之業務合作關係，促進雙邊貿易發展，並加強推動我國新南向政策，雙方共同簽署加強合作備忘錄。
· 舉辦「東協臺商500強論壇——新南向新視野搶攻東協新商機」研討會。
· 本行總經理劉佩真率同仁參加亞洲開發銀行理事會年會。

6月 · 擔任行政院國家發展基金管理會辦理「機器設備輸出（第二期）貸款」管理銀行，貸款總額度為新臺幣200億元。
· 支持「臺北市觀音線心理暨社會關懷協會」深入社區關懷陪伴獨居長者，且協助單親弱勢當事人與家庭恢復生活功能，提供其所欠缺物資。
· 與外貿協會簽訂合作協議書，促進我國產品出口，提升廠商出口競爭力。

7月 · 越南胡志明市1號線捷運工程項由我國軌道工程業者分別取得軌道鋪設、電車供電系統建置及號誌系統安裝等工程合約，為協助業者取得所需之相關工程證保函，本行分別核予前開公司海外營建工程保證額度函，並舉辦保證額度聯合簽約典禮。
· 本行響應教育部青年發展署「經濟自立青年工讀計畫」提供經濟弱勢青年工讀機會。

附錄

中國輸出入銀行各單位團體照



本行業務部同仁合影



本行輸出保險部同仁合影



本行風險管理處同仁合影



本行管理部同仁合影



本行財務部同仁合影



本行資訊室同仁合影



本行法令遵循暨法務室同仁合影



本行會計處同仁合影



本行人資室同仁合影



本行理事會稽核室同仁合影



本行政處同仁合影



本行台中分行同仁合影



本行新竹分行同仁合影



本行台南分行同仁合影



本行高雄分行同仁合影



本行泰國曼谷代表人辦事處同仁留影



本行企業工會同仁合影

勇創新時代：中國輸出入銀行40週年紀念特刊 /
劉佩真總編輯. -- 初版. -- 臺北市：中國輸出入
銀行, 民108.01
面； 公分
ISBN 978-986-05-7958-1(精裝)

1.中國輸出入銀行

562.433 107021926

勇創 新時代

40
週年

書名：勇創新時代：中國輸出入銀行40週年紀念特刊

發行單位：中國輸出入銀行

電話：02-2321-0511

地址：10066 臺北市南海路3號8樓

網址：www.eximbank.com.tw

發行人：林水永

總編輯：劉佩真

編輯小組：柯綉絹、謝富華、汪玲玲、吳孟霞、盧慶芳

企劃製作：天下雜誌整合傳播部

企劃主編：吳昭緯、林佳德、李婺婷

設計：劉丁菱

資料來源：中國輸出入銀行

照片提供：中國輸出入銀行、天下雜誌、Shutterstock

出版日期：108年1月

版次：初版

出版定價：880元

GPN : 1010800029

ISBN : 978-986-05-7958-1

版權所有・翻印必究

