

出國報告（出國類別：國際會議）

出席「伯恩聯盟第七屆亞洲會員區域合作首長會議」報告

服務機關：中國輸出入銀行

姓名職稱：朱潤逢 理事主席

陳信忠 輸出保險部襄理兼科長

羅伊芄 輸出保險部初級辦事員

派赴國家：香港

出國期間：103年7月20日至103年7月23日

報告日期：103年10月06日

摘要

伯恩聯盟第七屆亞洲會員區域合作首長會議 (7th RCG CEO Meeting) 於本 (2014) 年 7 月 21 日至 22 日在香港舉行。本次亞洲會員區域合作首長會議 (RCG CEO Meeting) 計有亞洲區會員：印度 ECGC、新加坡 ECICS、澳大利亞 EFIC、香港 HKEC、韓國 KSURE、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、斯里蘭卡 SLECIC、泰國 THAI EXIMBANK 及本行 TEBC 共 10 家輸出信用保險機構 (Export Credit Agency, ECA)，連同伯恩聯盟秘書處，首長及隨員共計 30 位代表與會。本行代表團由朱潤逢理事主席、輸出保險部陳信忠襄理及羅伊芄辦事員出席相關會議與活動。

本次會議討論議題包括：輸出信用保險機構的角色、輸出信用保險機構對於特定產業、國家及潛在危機的因應、亞洲區會員再保險合作之發展情形、第四屆亞洲區會員專業能力訓練活動及伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議舉辦制度與輪值排序等。此外，印度 ECGC 向其他亞洲區會員介紹其最新銀行型保險商品。

本屆主辦單位為香港 HKEC，而本行 TEBC 為本 (2014) 年度亞洲會員區域合作會議輪值主席。主辦單位香港 HKEC 特別安排 HSBC 亞太區策略暨經濟顧問及利豐集團風控長分享兩個專題報告。

目次

壹、前言	4
貳、伯恩聯盟會員業務概況報告	5
一、伯恩聯盟亞洲區會員 2014 年上半年業務概況	5
二、伯恩聯盟全體會員及亞洲區會員業務摘要	8
參、討論議題	11
一、輸出信用保險機構的角色	11
二、輸出信用保險機構對於特定產業、國家及潛在危機的因應	11
三、亞洲區會員再保險合作之發展情形	13
四、第四屆亞洲區會員專業能力訓練活動	14
五、伯恩聯盟亞洲會員區域合作暨首長會議舉辦制度與輪值排序	15
肆、專題報告	17
一、印度 ECGC 最新銀行型保險商品	17
二、總體市場走向對亞洲區域內貿易的影響	19
三、信用保險與區域供應鏈介紹	21
伍、心得及建議	23
陸、附件	25
柒、參考資料	29

出席「伯恩聯盟第七屆亞洲會員區域合作首長會議」報告

壹、前言

伯恩聯盟第七屆亞洲會員區域合作首長會議 (7th RCG CEO Meeting) 於本 (2014) 年 7 月 21 日至 22 日在香港舉行。本次亞洲會員區域合作首長會議 (RCG CEO Meeting) 除印尼 ASEI 及馬來西亞 MEXIM 外，另外 10 個亞洲區會員機構均共襄盛舉，主辦單位香港 HKEC 並邀請伯恩聯盟秘書處副秘書長 Mr. Fabrice Morel 與會。由於本行為本 (2014) 年度亞洲會員區域合作會議 (RCG Meeting) 的輪值主席，故本次會議由朱潤逢理事主席擔任會議與活動的主持，因行程安排，理事主席便提前於 7 月 19 日赴港準備相關事宜。

亞洲區會員機構約占伯恩聯盟全體會員的四分之一，12個亞洲區會員機構除新加坡 ECICS外，其餘均為公營機構。為強化區域會員間的聯繫、深入瞭解相互的經營動向並進行有效地業務經驗交換，自1991年起，在伯恩聯盟春、秋季例會開議前夕舉行亞洲區會員區域合作會議 (Regional Cooperation Group Meeting, 簡稱 RCG Meeting)；2008年發生金融風暴，日本 NEXI 董事長 Mr. Hidehiro Konno 率先發起並在日本召開第一屆亞洲會員區域合作特別會議 (Special/ Ad Hoc RCG Meeting)，除討論如何因應金融危機外，更就經濟日益茁壯的亞洲區域如何拓展區域性合作進行討論，並達成擴展亞洲區域再保險合作共識；鑑於亞洲會員合作特別會議係由會員之首長出席，遂於第四屆亞洲會員區域合作特別會議始將會議名稱變更為亞洲會員區域合作首長會議 (RCG CEO Meeting)。

貳、伯恩聯盟會員業務概況報告

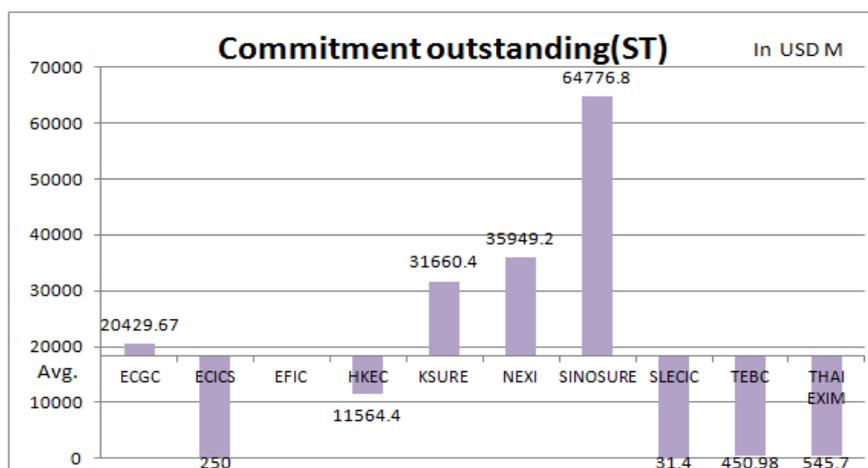
一、伯恩聯盟亞洲區會員2014年上半年業務概況

本屆亞洲會員區域合作首長會議主辦單位為香港 HKEC，各亞洲會員機構所提供的資料皆由其彙總整理，惟印尼 ASEI 及馬來西亞 MEXIM 未參與本次會議亦未提供相關資料。就各會員國提供的險種可知，多數亞洲會員機構均提供短期、中長期及海外投資保險，僅香港 HKEC 專注於短期輸出保險業務、澳大利亞 EFIC 僅辦理中長期輸出保險業務，而斯里蘭卡 SLECIC 及泰國 THAI EXIMBANK 本次未提供中長期輸出保險業務數字。

(一) 短期輸出保險業務

就承保餘額（詳圖一）而言，第一位為中國大陸 SINOSURE，約647億美元，其次為日本 NEXI，約359億美元，第三高為韓國 KSURE，約316億美元；就其保費收入，以中國大陸 SINOSURE 的5.9億美元最為可觀，依序為韓國 KSURE，約0.94億美元，以及印度 ECGC 的0.36億美元。

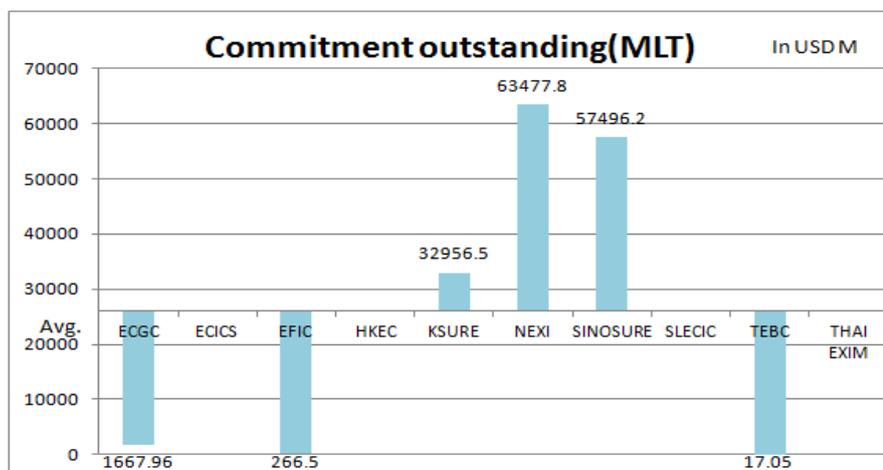
圖一 承保餘額（短期輸出保險）



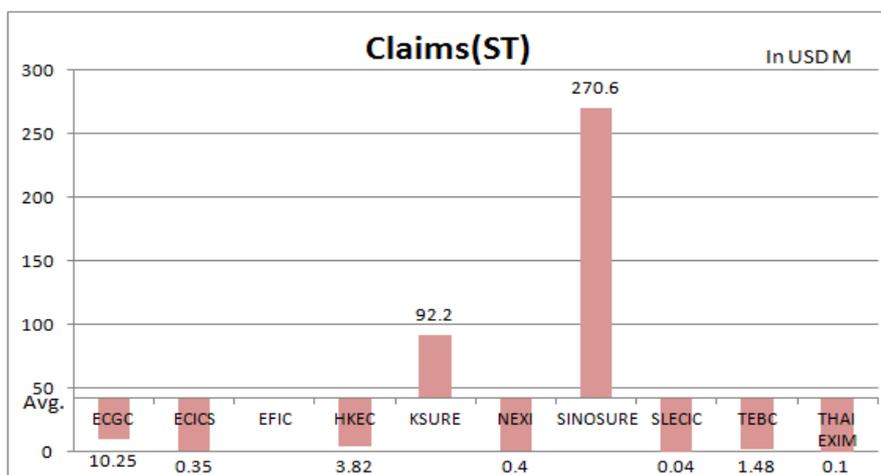
(二) 中長期輸出保險業務

就承保餘額（詳圖二）而言，第一大為日本 NEXI，約634億美元，其次是中國大陸 SINOSURE，約574億美元，第三位則是韓國 KSURE，約329億美元；就其保費收入，則以中國大陸 SINOSURE 最高，約4.9億美元，第二位為韓國 KSURE，約2.8億美元，第三才是日本 NEXI，約0.76億美元。

圖二 承保餘額（中長期輸出保險）



至於短期輸出保險的理賠金額部分（詳圖三），截至2014年6月底，中國大陸 SINOSURE 的理賠金額約2.7億美元，為亞洲區會員機構當中的第一位，其次為韓國 KSURE，約0.92億美元。



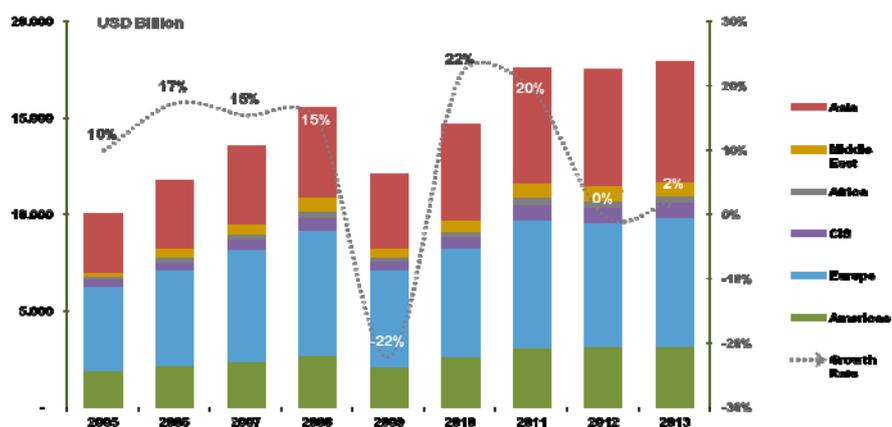
圖三
理賠金額
(短期輸出
保險)

綜上所述，中國大陸 SINOSURE、韓國 KSURE 及日本 NEXI 三家輸出信用保險機構在整體亞洲區會員內的影響力便佔了將近八成，單單中國大陸 SINOSURE 就具有超過三成的比重，比較其短期輸出保險上年度同期數字，中國大陸 SINOSURE 的承保餘額衰退27%，此與中國政府開放三家民營保險公司（中國平安保險股份有限公司、中國人民財產保險股份有限公司、中國大地財產保險股份有限公司）承做短期輸出保險有關，該險種的業務在市場開放下削價競爭，業務量被明顯瓜分；另，本屆主辦單位香港 HKEC 承保餘額約115億美元，較去年同期增加14%，理賠金額約382萬美元，亦較上年度同期增加8.6%；本行2014年上半年短期輸出保險承保餘額為4.5億美元，較去年同期增加17%，而中長期輸出保險承保餘額0.17億美元，較去年同期減少17%，惟理賠金額有148萬美元，是去年同期的6.5倍。

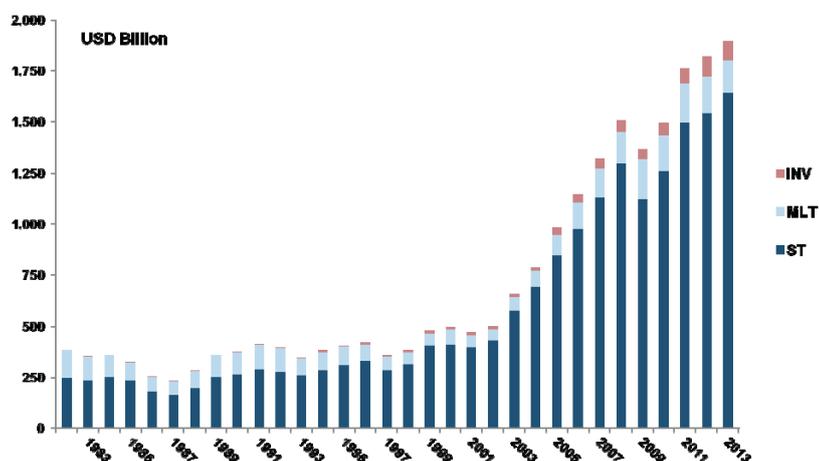
二、伯恩聯盟全體會員及亞洲區會員業務摘要

2008年金融海嘯受創至今，全球出口貿易由2009年的最低點（約12兆美元）逐年成長，惟自2012年起成長停滯，依據世界貿易組織 WTO (World Trade Organization) 公佈2013年全球出口貿易數字約為17.9兆美金，僅維持2%的成長幅度（詳圖四），伯恩聯盟會員，除肩負著減輕全球出口貿易及投資風險的鉅大責任外，更是促進國際貿易和直接投資的重要推手，2013年全體會員承保金額（包含出口貿易及投資）約1.89兆美元，佔全球出口貿易總值的10%（詳圖五）。

圖四 全球出口貿易量



圖五 承保金額（包含出口貿易及投資）

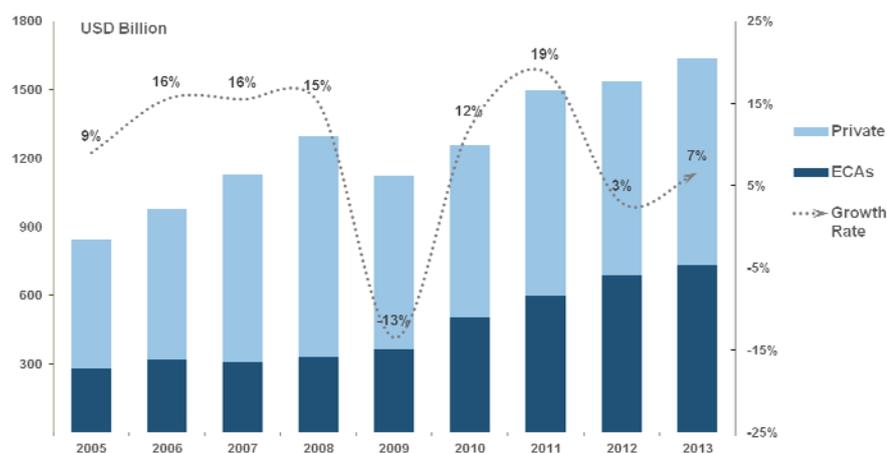


在短期輸出保險的業務方面，2013 年亞洲區會員承保金額總共約 6 千億美元，佔伯恩聯盟全體會員承保金額的 36%，比重與上年度持平；而由於近年來民營保險公司頻頻搶食短期輸出保險業務，該項業務的發展著實困難，惟在各輸出信用保險機構的共同努力之下，截至 2013 年底仍維持 44% 的比重（詳圖六、圖七）。

圖六 亞洲區會員承保金額

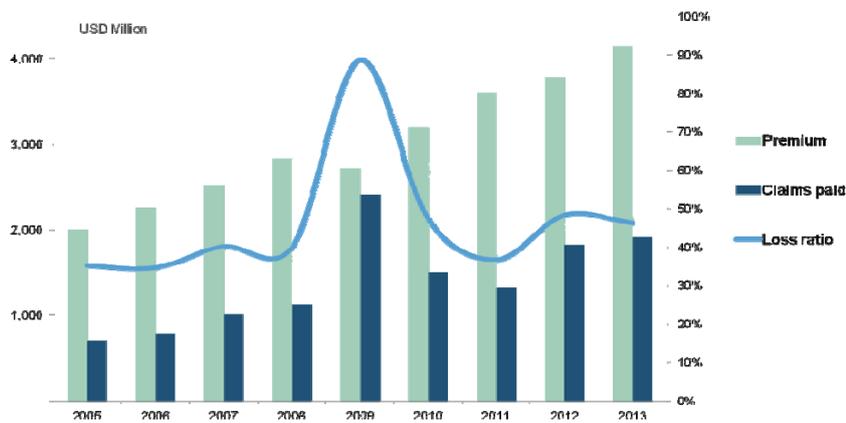
Top 5 Members (USD billion)	2012	2013	Change
SINOSURE	273	309	13%
KSURE	169	178	5%
NEXI	46	45	-2%
ECGC	48	44	-8%
HKEC	12	13	6%
RCG other	10	11	10%
RCG Total	558	600	8%
BU Total	1,539	1,640	7%

圖七 信用輸出機構與民營保險機構承保金額

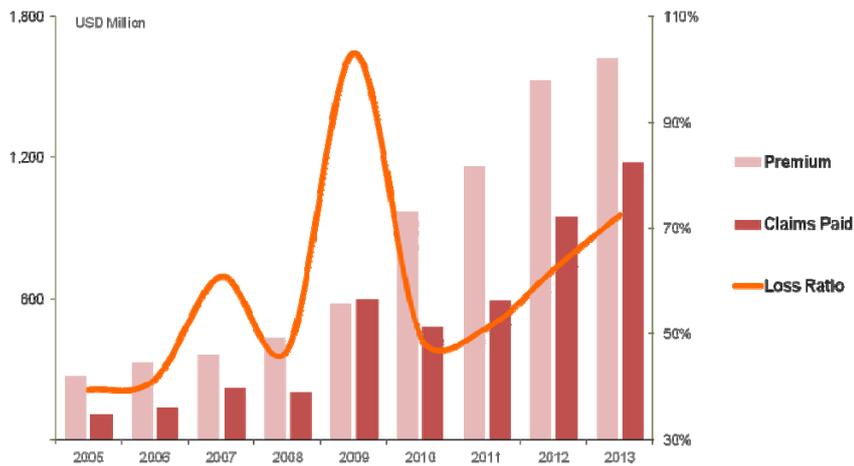


關於短期輸出信用保險的理賠金額與損失率，2013年伯恩聯盟全體會員理賠金額共19億美元，光亞洲區會員就佔有近12億美元，主要來自於中國大陸 Sinosure 的9.3億美元，使得亞洲區會員的損失率不同於伯恩聯盟全體會員的走勢，自2009年實現前年度金融海嘯的鉅幅損失後，於2013年達到72%，為四年來新高（詳圖八、圖九）。

圖八 伯恩聯盟全體會員理賠暨損失率



圖九 亞洲區會員理賠暨損失率



參、討論議題

一、輸出信用保險機構的角色

輸出信用保險機構的角色，在於填補市場的缺口，狹義的市場缺口主要是指與民營保險機構在保費、信用額度，及還款天期等的差異，而廣義的市場缺口就是指關於特定企業形態（如中小企業）、特定經濟體或是國家，以及非常時期（如2008年金融海嘯及其後的歐債危機等）的信用額度，由於在亞洲區會員當中，大多屬政府支持的公營機構，不同於民營保險公司追逐短期利潤、重視高資本回收率，輸出信用保險機構負有強大的政策性任務，配合政府經貿政策，拓展對外貿易，不論大環境的好壞，我們的責任只會增加，不會減少。

然而，我們也不得不承認，市場上還是存在著信用額度重疊或是過度填補的可能性，但卻不能因噎廢食，如果輸出信用保險機構不在這個市場內，又如何能在市場缺口出現時，及時進場，發揮政策性任務呢？也許在市場自由競爭的理論之下，這未必符合所謂的市場效率，但惟有輸出信用保險機構才可以因為擁有政府的支持，讓我們在任何時間點給予出口商所需的協助，這是我們的優勢，同時也是我們的使命。

二、輸出信用保險機構對於特定產業、國家及潛在危機的因應

本議題是分享輸出信用保險機構對於廣義的市場缺口目前所面臨的現況以及相關的因應措施，由韓國 KSURE 及日本 NEXI 進行報告：

韓國 KSURE 在中國的曝險量約有14億美元，而今年度在中國地區的理賠金

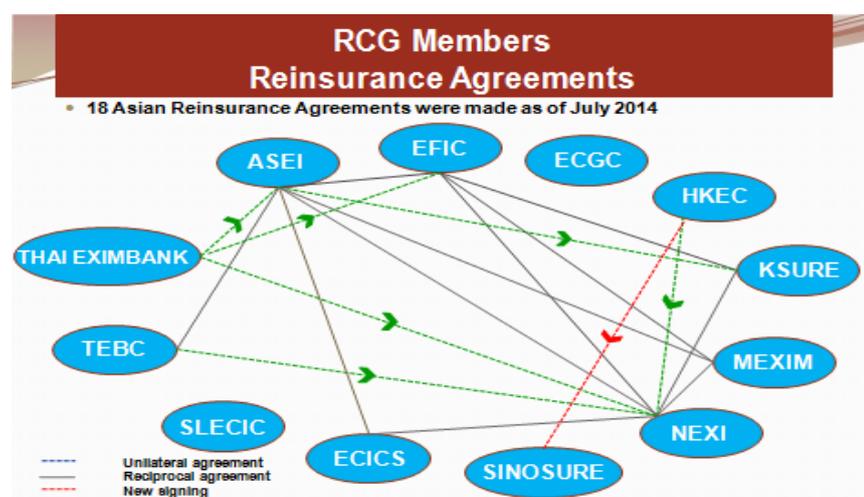
額卻已經來到420萬美元，相較於去年整年度的理賠額僅60萬美元，大幅增加了七倍之多，但因韓國出口廠商對於中國的依存度與日俱增，韓國 KSURE 仍維持原有的政策；對於俄羅斯，韓國 KSURE 僅承做短期保險，雖然因該國政經情勢不穩，盧布貶值，且截至目前為止已承受了600萬美元的理賠金額，不論是對韓國出口商亦或是韓國 KSURE 均有明顯衝擊，使得目前韓國產業正在逐漸降低對俄羅斯當地的投資量，韓國 KSURE 預期其未來的業務量將會因此而有所衰退；另外，對於伊拉克，韓國 KSURE 主要服務的客戶是三星集團，地點集中在巴格達，在當地有超過八成的業務是屬於 Short-Term Forfeiting Insurance，保障成數達95%，鑒於目前的業務尚屬穩定，暫不予改變經營策略也不考慮中長期保險業務，惟當地政治情勢若有惡化，將再行討論。

日本 NEXI 首先對於越南跟緬甸提出看法，由於近年來已承做了越南多項由政府支持的大型電廠投資計劃，而緬甸一直以來便是日本出口廠商認為極具潛力的投資國家，肩負協助日本出口貿易的重責大任，日本 NEXI 著實需要特別關注這兩個國家的現況，然而，越南的外匯存底資訊不夠透明、緬甸的經濟結構尚未完全轉型，均極易受到美國政府寬鬆貨幣政策退場的影響，當美元上漲，該國貨幣貶值，進而影響其資本流入，使其外匯存底水位相對偏低，是故日本 NEXI 除密切觀察越南的資訊揭露程度外，更對緬甸當地的業務設定單筆交易五億日元的上限；至於中東地區，伊斯蘭教的激進派從2011年的阿拉伯之春到敘利亞內戰，日本 NEXI 認為這些激進運動不會只侷限在中東地區，甚至有可能會蔓延開來，再加上近期正在研議是否承做伊拉克南部輸油管及相關管線等大規模出口的業務，雖目前尚未開放業務承做，仍格外重視該地區的現況；最後，關於委內瑞拉，由於該國的外匯系統繁瑣，惟有政府才有權決定美元的持有者，使得美元黑市充斥，更存在著持續性的外匯短缺，其治本的辦法是直接與委內瑞拉政府開啓對話，惟始終徒勞，日本 NEXI 目前承做的委內瑞拉業務之中，已近2億美元發生延遲付款，是故新案一律不予承做、舊案審慎評估。

三、亞洲區會員再保險合作之發展情形

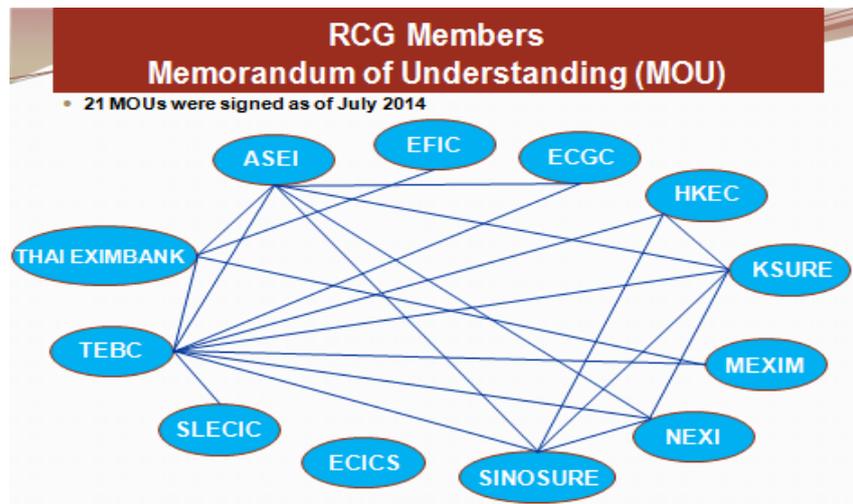
自2008年因金融海嘯而發起之第一屆亞洲會員合作特別會議 (Special/Ad Hoc RCG Meeting) 起，除討論如何因應金融危機外，更就亞洲區域如何拓展區域性合作進行討論，以期形成亞洲區域再保險合作網絡。截至2014年7月，亞洲區會員間共簽訂18件再保險合作協議，12件為雙向再保險合作，6件為單向再保險合作，除斯里蘭卡 SLECIC 與印度 ECGC 尚未與其他會員簽訂再保險合作協議外，其餘10個會員均簽有雙向及（或）單向的合作協議，其中以日本 NEXI 最為積極，分別與印尼 ASEI、澳洲 EFIC、新加坡 ECICS、韓國 KSURE 及馬來西亞 MEXIM 簽訂雙向再保險合作協議，並與本行 TEBC、泰國 THAI EXIMBANK 及香港 HKEC 等3個會員簽訂單向再保險合作協議（透過亞洲區其他會員承保日資海外企業的輸出保險，由日本 NEXI 以再保險分入方式承擔大部份或一部份的風險）；本行 TEBC 目前除與印尼 ASEI 之間有雙向再保險合作外，則是對日本 NEXI 的單向再保險協議；本年度新增香港 HKEC 對中國大陸 SINOSURE 的單向再保險合作協議，如圖十紅色虛線所示。

圖十 亞洲區會員再保險合作協議簽定網絡



另外，截至2014年7月，亞洲區會員關於彼此之間資訊及相關事務的交流，現已簽訂21件合作備忘錄 (Memorandum of Understanding, MOU)，除新加坡 ECICS 外，其餘11個會員均有一個或多個合作備忘錄，詳圖十一。

圖十一 亞洲區會員合作備忘錄簽定網絡



四、第四屆亞洲區會員專業能力訓練活動

(The 4th Capacity Building Program, CBP)

亞洲區會員專業能力訓練活動之協調聯絡單位 (Coordinator) 為次年度亞洲會員區域合作會議 (RCG Meeting) 的輪值主席，協調聯絡單位 (Coordinator) 需負責規劃訓練課程，包括場地、課程規劃，及講師之尋覓等。

本屆亞洲區會員專業能力訓練活動於本 (2014) 年 9 月 25 日至 26 日在印度孟買舉行，主辦單位為印度 ECGC，舉辦宗旨在於藉由個案討論及各位參與者彼此間的經驗交流中，來提升並強化從業人員對於因應貿易融資的挑戰及降低其風險的知識與能力，主要討論範疇包括出口商以本國貨幣估算自身成本來減少匯兌損失的可能性、新巴賽爾資本協定 (Basel III) 對貿易融資的影響與新保險業清償能力制度 (Solvency II) 對輸出信用保險機構的衝擊等。

參加的學員以中、高階人員為主，參加者除需精通信用保險業務，更需有能力去執行涵蓋貿易融資的信用保險甚或是處理貿易融資工具，本次課程主題為「貿易融資與信用保險」，相關子題如下：

- (一) 貿易融資的挑戰與工具，及新巴賽爾資本協定 (Basel III) 對貿易融資的影響。
- (二) 出口商以本國貨幣估算自身成本以減少匯兌損失。
- (三) 新保險業清償能力制度 (Solvency II) 對於保險業者與輸出信用保險機構關於信用貿易保險上的衝擊。
- (四) 降低貿易融資風險的技巧。
- (五) 印度的貿易融資與信用保險。
- (六) 個案討論：理賠經驗的分享（由各輸出信用保險機構參與者發表）。
- (七) 輸出信用保險機構如何協助特定地區的貿易融資。

五、伯恩聯盟亞洲會員區域合作暨首長會議舉辦制度與輪值排序

亞洲會員區域合作會議 (RCG Meeting) 通常在伯恩聯盟春、秋會議前一日舉行，會議主席 (Chair) 原由各會員推舉或自願擔任，依「第四屆亞洲會員區域合作特別會議 (Special/ Ad Hoc RCG Meeting)」決議，將本會議的事務予以制度化，本行為本 (2014) 年度會議輪值主席 (詳圖十二)，其相關規範如下：

- (一) 任期為一年。
- (二) 時間以兩小時為限。
- (三) 內容以技術性討論為主。
- (四) 輪值主席之職掌：會前負責與伯恩聯盟秘書處及會員間聯絡、協調、預定會議場地、訂定議程；會後撰寫會議紀錄，分送各亞洲區會員。

圖十二 2008-2020年亞洲會員區域合作會議主席輪值表

Chair of RCG Meeting

Year	ASEI RE	ECGC	ECICS	EFIC	HKEC	K-SURE	NEXI	MEXIM	SINOSURE	SLECIC	TEBC	THAIEXIM
2008										✓		
2009												✓
2010	✓											
2011									✓			
2012								✓				
2013				✓								
2014											✓	
2015		✓										
2016							✓					
2017						✓						
2018					✓							
2019										✓		
2020												✓

至於亞洲會員區域合作首長會議 (RCG CEO Meeting)，前身為亞洲會員區域合作特別會議 (Special/ Ad Hoc RCG Meeting)，每年召開一次，主要是由會員機構之首長參加，會中就總體經濟、策略性議題交換意見，以強化會員間之再保險合作，並促進會員對亞洲區域間貿易之合作。原則上次年度的主辦單位 (Host) 是由會員自願擔任或是由本年度亞洲會員區域合作會議主席負責洽商後決定，本屆會議主辦單位為香港 HKEC，下屆會議主辦單位由韓國 KSURE 自願擔任。

肆、專題報告

一、印度 ECGC 最新銀行型保險商品

印度為南亞第一大國，首都為新德里，人口數超過十億人，國土面積約為 300 萬平方公里，為繼中國大陸之後人口數最多的國家。自古以來，印度是文化大國，擁有豐富文化及宗教影響力、廣大的人口及領土，除此之外，印度具有豐富的礦產資源、水利資產及天然氣資源，再加上印度近年來降低關稅並採取全球化經貿政策，復以其有約三分之一人口為具消費能力之中產階級，其貿易實力不容小覷。

印度近年來的經濟成長提高了南亞地區的總體成長率，但印度仍面臨製造業部門投資短缺與消費需求薄弱，雖目前因盧比貶值帶動出口成長，有助於改善經常帳赤字，但政府未來終將取消部分商品進口禁令，整體淨出口結構依然脆弱，話雖如此，印度2013年至2014上半年的出口增加與外部投資的增長是不爭的事實，印度的勞動人口結構年輕是其最大的優勢，因此，印度對各國來說仍是頗具吸引力的市場，雖然於2012年印度受全球經濟情勢及歐債危機影響，國內生產毛額（GDP）成長率下滑，但世界銀行（WORLD BANK）仍預期看好印度未來之GDP成長率。

由於並非各個出口商皆資本雄厚、可動用資金寬裕，在進行國際貿易時，各個階段都有可能需要銀行協助簽發保證函，例如：押標金保證、履約保證、預付款保證、分期付款保證等，依據此擔保性質之書面承諾，當出口商未按約定償還債務或履行義務時，將由保證銀行履行擔保責任。惟各商業銀行簽發保證函時仍有其獲利目標及風險管控之考量，可能拒絕簽發，故印度 ECGC 為鼓

勵銀行儘可能協助出口商，遂提供「Export Credit Insurance Cover for Banks (Surety Cover), ECIB-SC」以期增加銀行為出口商簽發保證函的意願。本商品相關內容如下：

- (一) 保險標的：押標金保證、履約保證、預付款保證、關稅/貨物稅記帳保證、借款保證等。
- (二) 限制條件：
 1. 出口商之標準資產分類 (Standard Asset Classification) 必須屬於「可接受範圍」——信用評級加權平均大於百分之五十，且必須在簽發銀行已有授信額度，換言之，若出口商為新客戶，且/或其信用評級加權平均低於百分之五十，即不符合承做資格。
 2. 若為履約保證或是履約保證附帶預付款保證之形式，要求須與出口直接相關。
 3. 若為押標金保證及履約保證，要求必須百分之百為銷售貨物，且付款期間以180天為上限。
- (三) 保障乘數：最高百分之七十五。
- (四) 承保範圍：出口商無力償還或長時間違約以致無法償還銀行債務。
- (五) 損失通知期間：擔保函撤銷日起算三十天或本保險契約屆期後四個月，取其較早者。
- (六) 理賠：損失通知正式列冊後六個月內，銀行須扣押出口商位於該銀行帳戶內的同等金額，並正式聲明該帳戶列為不良資產。

「Export Credit Insurance Cover for Banks (Surety Cover), ECIB-SC」商品為印度 ECGC 在2014年上半年的承保餘額貢獻658億美元，佔其總承保餘額七成餘，保費收入亦為其總收入的七成。

二、總體市場走向對亞洲區域內貿易的影響

(Decoupling and Intra-regional trade in Asia)

— By Mr. George Leung, Advisor, Asia Pacific (Strategy & Economics),
HSBC

香港的近五十年來的發展大致分為四個階段，各階段皆與中國大陸的政經情勢轉變息息相關：

第一階段 — 1979 年中國大陸開放前

第二階段 — 中國大陸開放後至 1999 年

第三階段 — 2000 年中國大陸加入世界貿易組織至 2008 年金融海嘯前

第四階段 — 2008 年金融海嘯後至今

在中國大陸進行改革開放前，香港是一個以製造業為主的輕工業城市，由於 1950 年韓戰爆發，聯合國宣佈向中國大陸實施禁運，使得香港物資必須自給自足，恰逢當時從中國大陸逃離至香港的難民中不乏資本家，其餘難民遂成為廉價的勞動力來源，使香港的工業開始迅速發展，也因此帶動了造船業、航運業以及金融業，此一時期的出口貿易大約佔香港當時國內生產毛額（GDP）的百分之五十；1979 年中國大陸開放後，香港的出口貿易及轉口貿易再度出現顯著增加，由於中國大陸引進外資、提供免稅優惠、合作辦廠以學習國外企業的管理方式，除加速了對外貿易發展、提高經濟競爭力，亦促進工業技術的進步、推動產業結構調整與產業升級，創造了大量的就業機會，進而奠定之後中國大陸成為世界工廠的基礎，是故，越來越多的產品在中國大陸組裝、運回香港再進行銷售，使得香港的轉口貿易從 1979 年僅佔出口貿易的兩成，到 2000 年已增加為出口貿易的八倍之多，短短二十年間成長了四十倍，香港成為全球最大的轉口貿易港。

由於香港的司法制度、貨幣自由度等都是外資企業選擇以香港作為基礎進入中國大陸市場的主因，2001 年中國大陸正式加入世界貿易組織 (WTO)，開始開放服務業及金融業市場，市場開放後，不但不影響香港的中介地位，對香港的貿易和服務業反倒更加有利，管理人才的需求也因此大增，除轉口貿易繼續成長外，出口貿易當中的「服務貿易出口」更是大幅提升，尤其是對中國大陸提供的服務貿易比重，已從整體服務貿易出口的 20% 增加為 40% 以上；2008 年下半年開始，香港經濟受美國雷曼兄弟破產所引發的全球金融海嘯影響，出口貿易總值大幅下滑，至 2009 年底共衰退了近五成，但服務貿易出口仍在當時的國內生產毛額擁有八成的貢獻度，隨後雖香港的整體經濟情勢開始反轉向上，但預期未來的服務貿易出口將會趨溫和走勢。

亞洲是一個以貿易為主的區域，經濟上的成長大多來自於對已開發國家的出口貿易，然而，經過 2008 年金融海嘯，許多已開發國家深陷嚴重的經濟衰退且復甦力道疲軟，亞洲的經濟體既身為原料的源頭又是製造與提供服務的終點站，相對抗跌的潛力成為出口貿易的焦點，致使亞洲的區域內貿易重要性大增，亞洲區亦從廉價的生產基地轉型為強大的經貿市場；另外，加速區域內貿易及經濟整合的重大因素則是中國大陸經濟體質的改變，經過幾十年的出口導向發展，中國大陸開始轉為消費型的經濟體，雖然民間消費佔其國內生產毛額仍不到四成，但以先進國家六成至七成的比重來推估，中國大陸仍有相當大的成長空間，於是乎，世界工廠將成為世界市場，預計到 2050 年，亞洲區將會走向消費大於生產的未來，世界貿易的版圖將重新洗牌。

三、信用保險與區域供應鏈介紹

(Credit insurance and regional supply chain)

— By Mr. Onur Gur, Head of Credit Team, LF Credit Pte Ltd

利豐有限公司 (Li & Fung Limited) (以下簡稱利豐) 成立於西元1906年，以瓷器及絲綢生意起家，為中國第一家華資的對外貿易出口商；二次大戰後，利豐成為香港以現金計算的最大出口商之一；利豐註冊於新加坡，全球營運總部設於香港，並於香港證券交易所掛牌上市，全球員工超過28,000名，環球供應鏈網絡遍布全球40多個經濟體系，服務超過15,000家供應商，企業總市值估算約130億美元。主要業務為多樣化消費產品的出口貿易，並藉由其區域性採購企業網絡，提供全球最具規模的供應鏈管理，將高附加價值及高流量的消費產品從原料採購、製造到營銷，進行一站式的統籌管理，由一家傳統的採購代理商轉型為以供應鏈管理概念運作的現代大型跨國商貿集團，甚至，提供品牌管理的服務。

「供應鏈」是指從客戶需求開始，貫穿產品設計、原材料之供應生產、批發、零售等過程，最後把產品送到最終用戶之中每一項業務活動的總稱，「供應鏈管理」的目的是以最少的成本、以最高的品質完成從採購到滿足最終客戶的所有流程，也就是將供應鏈進行最適化。在供應鏈管理的模式下，從供應原料到最終用戶，都視作一個整體，由於全球的經濟走向整體化，企業面對市場競爭的同時，也面對全世界的競爭，產品的競爭力已非單一企業即可決定，競爭方式更是從個體間轉向供應鏈之間，供應鏈上的企業除了自身利益外，更需共同追求整體的競爭力和獲利率，而利豐基於歷史悠久、全球網絡密布，有效地利用其供應鏈管理的能力節約成本，成功與供應商、生產商及零售商互補，並將企業的價值創造與成本控制予以網路化和系統化，利豐的競爭優勢在此成形。

利豐在中國大陸從事出口貿易已逾百年，而中國大陸是現今最大的採購中

心，約佔其整體採購量的五成，但隨著近年來中國大陸在製造、分銷和零售方面都採取對外開放政策，中國大陸經濟強勢成長，消費力大增，中國大陸已不僅僅是採購中心，更是一個有發展性的龐大消費市場，然而，中國大陸當地的基本工資預期在未來三年將會調升，於中國大陸的生產成本屆時將大幅增加，利豐已規劃將生產重心逐漸向中國大陸內地及孟加拉等二、三線地區移動，配合中國大陸日益壯大的消費市場，充份利用供應鏈管理的優勢，未來，中國大陸出口貿易的擴展和國內消費市場的潛力將是利豐的無限商機。

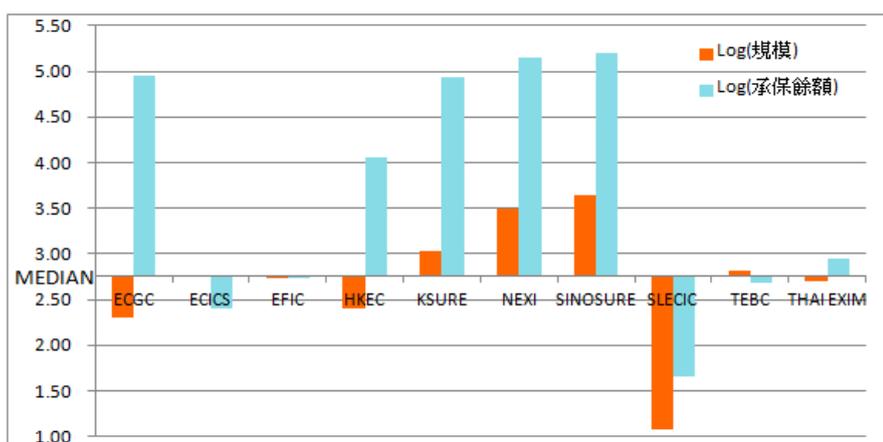
現今，利豐大約管理價值超過150億美元的貨運量，然而，由於交易模式的轉變，過去大量使用的擔保交易逐漸轉移至記帳 (Open Account) 方式，買主的信用風險遂因加乘效應明顯影響供應鏈中的小賣家，除了降低供應鏈網絡中各個環節支持供應鏈的意願外，銀行端更因此不願意給予小賣家無擔保融資，利豐為充分執行供應鏈管理最適化，為利豐供應鏈上的小賣家提供「應收帳款承購與融資業務」(Factoring Service)，利豐百分之百收購小賣家的發票，藉由利豐自身的市場地位及企業規模，以利豐的名義向銀行取得更高成數的融資機會，來使整體供應鏈的流程得以順利進行，而利豐之所以可提供無追索權的買斷服務，主要是在於承做的同時向輸出信用保險機構購買相關的信用保險，將可能的信用風險轉由輸出信用保險機構承擔。是故，在這個貿易體系中，利豐藉其極佳的供應鏈管理和百年貿易經驗，進而得到銀行跟輸出信用保險機構的支持與協助，完整了整條供應鏈「從需求到供應」的所有流程，除了充分展現最高品質的物流管理能力外，更成功以最低的成本進行風險管理。

伍、心得及建議

由於目前臺灣的經濟相較於過去面臨更為嚴峻的挑戰，而出口一直以來即是臺灣經濟的重要支撐，是故，為提升承保能量、增強輸出保險功能，本行日前向財政部提報200億元的增資計畫，已獲財政部同意，尤其行政院於本（2014）年7月21日核定「商品出口轉型行動方案」，為強化本行協助帶動臺灣下一波經濟發展的政策性角色，在財政部及國發會兩大部會支持之下，規劃自2016年起，分3年編列增資預算，資本額將從現行的120億元，大幅增加至320億元，其中138億元將由國庫注資，另外62億元則由帳上盈餘轉增資，以期充分發揮政策功能、擴大輸出授信量能。

依本屆伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議各會員所提供之數據顯示，因新加坡 ECICS 未提供公司規模無法予以比較，本報告將其餘九家輸出信用保險機構的公司規模與本（2014）年度上半年的承保餘額分別取「對數」來呈現其相對性，詳圖十三可知「公司規模相對大者，其承保餘額亦呈現相對大的數值」。

圖十三 公司規模與承保餘額比較



另外，亞洲區會員同樣面臨常年資本不足的問題，中國大陸 SINOSURE 亦於前（2012）年甫增資人民幣200億元，增資不僅可擴大對單一客戶的承保額度，更可對參與國外大型工程標案的廠商提供足額的承保，因此增資對本行而言，實屬勢在必行，更是各個政府支持的輸出信用保險機構其未來不可逆之趨勢。

參加伯恩聯盟亞洲會員區域合作首長會議是獲得亞洲同業訊息及訓練資源之最佳途徑，亦可與其他與會人士建立良好的人際關係，為有效地提供本行未來業務改進之參考，建議應比照亞洲區會員專業能力訓練活動，以中、高階同仁參與為主，如此既可就自身之豐富經驗對總體經濟、策略性議題交換意見外，始能在會中對國家風險、銀行風險、買主核保、承保及理賠等進行深度的資訊交流與探討。

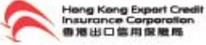
由於同時兼備語文能力及信用保險專業之人才不易尋覓，又良好的語文能理著實需要時間之養成，本行同仁均為具有充分實力之優秀人才，建議本行應積極辦理同仁們參與相關訓練課程之機會，以精進同仁的語文能力與輸出信用保險業務的專業知識，並培養具有主持國際會議能力的人才，提升本行全體的競爭力以及未來在國際會議上的能見度。

此等國際會議之舉辦，旨在強化會員間的聯繫、深入瞭解相互的經營動向並進行有效地業務經驗交換，以符合會議功能性為首要條件，其餘硬體設備僅以簡單大方、不奢華鋪張的方式設置，身為伯恩聯盟會員之一，不論是關於輪值主席亦或是訓練活動及研討會的舉行，本行均有擔任主辦單位之機會，建議可以此為借鏡辦理。

陸、附件

附件一、與會名單

Participants

	Mr Narayanaswamy SHANKAR Mr Paramdeep Lal THAKUR	Chairman-cum-Managing Director Deputy General Manager
	Mr Too Swee LUA	Chief Executive Officer
	Mr Andrew HUNTER Mr Chang FOO	Managing Director & Chief Executive Officer Head, Risk Transfer & External Relations
	Mr Ralph LAI Ms Cynthia CHIN Ms Iyria FAN Mr Kenneth LEUNG Mr Dennis WONG Ms Viola CHIU Ms Jackie KWAN	Commissioner General Manager Deputy General Manager, Underwriting Assistant General Manager, Marketing Assistant General Manager, Underwriting Senior Manager, Marketing Senior Manager, Underwriting
	Mr Young-Hak KIM Mr Seung-Taek BAEK Ms Sung-Hyun PARK	Chairman & President Head of International Relations Team Manager, International Relations Team
	Mr Keiji WADA Ms Manami HORI Mr Yasukazu IRINO	Vice Chairman Assistant Director Chief Representative of Singapore Office
	Mr Weidong ZHANG Ms Yifeng SUN	Vice President Division Manager
	Mr D.P. MENDIS Mr D.H.J. RANASINGHE	Chairman & Managing Director General Manager
	Mr Robert Rueen-Fong CHU Mr Andy Hsin-Chung CHEN Ms Yvonne I-Peng LO	Chairman Assistant Vice President & Manager Specialist
	Mr Kanit SUKONTHAMAN Mr Jarapat PANITYING	President First Vice President
	Mr Fabrice MOREL	Deputy Secretary General

7th RCG CEO Meeting of Berne Union

附件二、議程

Program

20 July 2014 (Sunday)		Venue
18:00 - 21:00	Welcome Dinner <i>Welcome by Mr Willy Lin, Chairman of Advisory Board, HKEC</i>	<i>Tze Yuet Heen, 2/F, Crowne Plaza</i>

Meeting Agenda

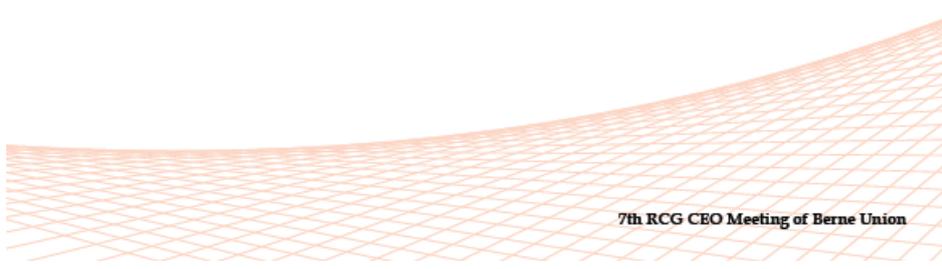
21 July 2014 (Monday)		Venue
09:00-09:10	Introduction by <i>Mr Ralph Lai, Commissioner, HKEC</i>	<i>Diamond 3-6, 2/F, Crowne Plaza</i>
	Welcome Remarks by <i>Mr Gregory So, Secretary for Commerce and Economic Development, Commerce and Economic Development Bureau, HKSAR Government</i>	
09:10-09:40	Presentation <ul style="list-style-type: none"> • Berne Union business trends Speaker: <i>Mr Fabrice Morel, Deputy Secretary General, Berne Union</i>	
09:40-10:40	Confirmation of minutes for the 6th meeting RCG Business Affair Discussion (Tour de table) <ul style="list-style-type: none"> • Commitment / claims and recoveries • New Product • Organisational change 	
10:40-11:00	<i>Coffee Break</i>	
11:00-12:15	Presentation <ul style="list-style-type: none"> • Decoupling and Intra-regional trade in Asia Speaker: <i>Mr George Leung, Advisor, Asia Pacific (Strategy & Economics), HSBC</i>	
12:15-12:30	Photo taking	
12:35-14:00	Lunch	<i>The Chef's Table, 1/F, Crowne Plaza</i>
14:00-15:00	Discussion <ul style="list-style-type: none"> • Update on the role of ECA - filling the market gap? 	
15:00-15:20	<i>Coffee Break</i>	
15:20-17:00	Discussion <ul style="list-style-type: none"> • Cover for wholly owned subsidiaries (WOS) of parent companies located in the host country under MLT business • Latest insurance products for banks 	
18:00	Departure for dinner	<i>Crowne Plaza lobby</i>
19:00-21:30	Dinner	<i>Café Deco, The Peak</i>

7th RCG CEO Meeting of Berne Union

附件二、議程（續）

Meeting Agenda

22 July 2014 (Tuesday)		Venue
09:00–10:15	Discussion <ul style="list-style-type: none"> • Difficult sectors / countries and potential crisis 	<i>Diamond 3-6, 2/F, Crowne Plaza</i>
10:15–10:40	RCG Business Affair Discussion <ul style="list-style-type: none"> • Update on Asian Reinsurance Cooperation • 4th Capacity Building Programme • Host of the next RCG CEO meeting 	
10:40–11:00	<i>Coffee Break</i>	
11:00–12:15 (Parallel Sessions)	Discussion – CEO Topic (for CEOs/Heads of delegates) <ul style="list-style-type: none"> • Challenges in managing a public ECA – internal and external 	<i>Diamond 3-6, 2/F, Crowne Plaza</i>
	Presentation (for other delegates) <ul style="list-style-type: none"> • Credit insurance and regional supply chain Speaker: <i>Mr Onur Gur,</i> <i>Head of Credit Team, LF Credit Pte Ltd</i>	<i>Diamond 1, 2/F, Crowne Plaza</i>
12:15–12:30	Joint Statement	
12:30–12:45	Closing Remarks <i>Mr Robert Ruesen-Fong Chu, Chairman of IEBC</i> <i>Mr Ralph Lai, Commissioner of HKEC</i>	
12:45–14:00	Lunch	<i>The Chef's Table, 1/F, Crowne Plaza</i>
14:30	Departure for excursion	<i>Crowne Plaza lobby</i>
14:30–21:00	Excursion to Lantau Island and Ngong Ping 360 with dinner	



7th RCG CEO Meeting of Berne Union

附件三、照片



柒、參考資料

1. Berne Union Intranet
2. 亞洲區會員最新業務數據 (含印度 ECGC、新加坡 ECICS、澳大利亞 EFIC、香港 HKEC、韓國 KSURE、日本 NEXI、中國大陸 SINOSURE、斯里蘭卡 SLECIC、泰國 THAI EXIMBANK 及本行 TEBC)
3. 亞洲區會員簡報資料 (含印度 ECGC、澳大利亞 EFIC、日本 NEXI 及本行 TEBC)
4. 利豐有限公司 (Li & Fung Limited) 風控長簡報資料
5. World Bank Global Economic Prospects