

兩岸貿易融資與應收帳款實務 臺商出口如何保障債權？

文《叢樹人》

仲城資訊管理股份有限公司董事長
海基會臺商財經法律顧問



圖／sarah-elizabeth on unsplash

中國大陸市場深具潛力，但合用風險及收款難度都高，臺商須慎防壞帳侵蝕獲利。

| 前言 |

臺商做生意的拚搏精神在世界相當出名，在1970年代的中小企業主就敢帶著一卡皮箱的樣品，在全世界走透透找客戶，努力的把MIT的產品推廣到全世界，賺進了大量外匯。1980年中後期，隨著中國大陸市場的開放，臺灣對中國大陸的出口逐年增加，逐漸地取代了美日歐等地區，成為臺灣最大的出口市場。可是在2017年以後，中國大陸的景氣嚴重下滑、外匯枯竭、外資企業又大批撤資、金融機構的壞帳比率也快速增加，大型企業關廠倒閉的新聞也屢見不鮮，在現時大環境下臺商

跟中國大陸做生意該如何操作才能避免風險？有哪些方式呢？

| 請客戶開（跟單）信用狀是否比較能保障債權？ |

從開狀銀行的角度而言，（跟單）信用狀的精神是「只要出口商在規定的期限內提示正確且內容無誤的文件給銀行，即會承諾付款」，看起來似乎是對出口商的債權保障比較有利，不過別忘了，判斷文件是否有瑕疵的是開狀銀行，是「球員兼裁

判」，萬一進口商拒絕贖單的時候，開狀銀行為了避免損失，一定會盡量試圖在文件中挑出數個瑕疵來做為拒付的理由。開狀銀行是專業的挑瑕疵高手，出口商別以為在臺灣的銀行能順利押匯就表示文件沒有問題，押匯銀行表示文件沒問題並不代表開狀銀行也會認定此文件沒問題。

另外，臺商跟中國大陸做生意的對象幾乎都是以民營企業居多，中國大陸的民營企業尤其是中小型企業，想在銀行拿到開信用證的額度非常不容易，通常都需要提供十足的擔保品之後，銀行才會「賞賜」額度給企業，而且相關的開證費以及一堆巧立名目的費用也不低，對於當地中小型的民營企業而言是個不小的負擔。

根據中央銀行統計資料，臺灣出口以信用狀為交易結算方式的比率目前已經萎縮至 6% 以內，以記帳方式交易 (Open Account, O/A) 的則高達 94%，換句話說，臺灣的出口商與其浪費時間研究「如何利用信用狀規避風險、拓展外銷業績」這個迷失上，不如好好的將心思放在記帳交易上面。

| 記帳交易如何保障債權？ |

記帳就是買賣雙方不透過銀行介入交易，雙方按自己約定的方法來結算貨款。既然是自行結算，賣家擔心萬一買方破產倒閉死亡或耍賴不付款時怎麼辦？買方也會擔心萬一我錢付了但是你賣家沒出貨該怎麼辦？

(一) 如何讓買方心甘情願的預付貨款？

小王的公司是位於高雄製造聚縮醛 POM 的化學工廠，每年銷往中國大陸的金額約有 2,000 多萬美金。

小王告訴中國大陸的買家老張說，「咱們兩個做生意也有些年頭了，以往都是你那邊開信用證過來，我知道你的開證成本也挺高，我想不如乾脆以後你下單後直接把貨款打給我，我還可以按美元定存利率折價給你從貨款內扣，你瞧可好？」

買家老張心想，「我每次去中行申請開證要先繳貨款的 5 成保證金，然後甚麼開證費、授信費、郵電費林林總總的加起來還要被鬥爭個 2% 多，萬一還要修改信用證，那麼成本更高！小王這個提議不錯，不過如果我錢先付了，但是小王不出貨，那我怎麼辦？」

小王知道老張的心思，告訴他說「老張啊，

您別擔心你付了錢我不出貨，我可以請臺灣銀行先給你一個「Standby L/C」，萬一我沒出貨，你可以請船公司開個證明，然後憑這個證明提示給臺銀看，臺銀就會把全額貨款退回給你，這樣你就放心了吧！」

這種做法對臺灣銀行而言幾乎是筆零風險的業務，臺銀雖然先開出了擔保信用狀「Standby L/C」，不過「Standby L/C」的生效條件是老張得先把貨款付到臺銀的帳戶，臺銀萬一將來要履約賠款，就只要把這個錢匯還給老張即可。除了老張可以省下了一筆開證費用外，對小王而言不但可以先收到貨款（暫時押在臺銀帳戶），也可以省去了押匯的成本，以及一堆莫名其妙的出押息、郵電費、甚至瑕疵押匯的費用。等小王一出貨，那麼臺銀的保證責任就解除，小王能馬上取回貨款。重點是跟以往的交易模式比較起來，小王不用擔心萬一老張拒絕贖單，讓中行挑瑕疵拒付的風險。

(二) 「先出貨後收款」的交易模式該如何保障債權？

有人說，可以向輸出入銀行買出口信用險，或者跟銀行合作「應收帳款承購 (Factoring) 業務」，這種說法雖不能說錯，不過需要補充說明的是，無論是出口信用保險，還是 Factoring 業務對買方的信用承保，都只有承擔買方的「付款能力」而已，並沒有包含買方的「付款意願」，也就是說，只有在買方破產倒閉或是聲請重整的時候才能獲得「賠付」，如果買方主張商業糾紛、甚至是有其他第三人出來主張對該應收帳款有權力處置等原因，造成出口商無法順利收到貨款，這些都不在出口信用險或是 Factoring 承保買方信用風險的範圍內。

所以最好的方式可以要求中國大陸的進口商開出擔保付款的「Standby L/C」給出口商，「Standby L/C」的特點就是它具有獨立性，所以擔保的範圍包含了買方的「付款能力」以及「付款意願」，只要買方在應收帳款到期後沒付款，出口商就可以憑著「Standby L/C」的約定去跟開狀銀行提示相關文件，只要文件審核無誤，銀行就會在 3-5 天內將貨款支付給出口商。

「Standby L/C」(擔保信用狀) 與傳統的「跟單信用狀」有甚麼不同呢？「Standby L/C」是屬於「備而不用」，換句話說是只在對方違約時才用得上；跟單信用狀則是每次出貨都要去銀行提示單據，否則就會失效。值得一提的就是針對買方開出的「Standby L/C」，出口商最好要求買方申請開狀



9月9日，海基會於高雄舉辦「兩岸經貿講座」，由叢樹人顧問主講。

時是以ISP98（國際擔保函慣例）為規則，因為ISP是1999年國際商會專門為國際保證業務而設計的，相較於UCP（跟单信用狀統一慣例）或URDG（即付保函）的規則，ISP的規則更為完整且全面。

還有一點要特別提到的是，如果出口商出貨後想尋求銀行提供融資，從銀行的風險評估角度來衡量，如果債權保障做得愈好，當然銀行願意提供融資的意願也就更高。

（三）如何讓中國大陸中小型買方有能力開出「Standby L/C」？

小方是北京人，2012年在北京新創了一家提供晶片整體解決方案的公司，主要的客戶是中國大陸最大的面板製造商「京東方」。小方的公司獨家代理進口臺灣L公司有專利的晶片，然後小方再結合他的產品方案連同L公司的晶片一起銷售給「京東方」。小方跟臺灣L公司的付款條件是收到貨後60天付款給L公司，等小方交貨給京東方，京東方以月結120天的條件付款給小方。由於小方收錢慢、付錢快，再加上又屬於輕資產的公司，在中國大陸借貸不易，因此小方很快就遇到資金不足的窘境，不但跟親友四處借貸，最後還找上了小貸公

司，年化的利率高達30%。

事實上臺灣的L公司也很困擾，雖然小方代理他們的產品銷售成績不差，但是小方每次付款總是拖延1-2個月，L公司的老闆每天都擔心會被小方倒帳，所以想改成現金交易。京東方對小方也不滿意，因為臺灣L公司的晶片是重要零組件，小方供貨量經常不足（缺錢買貨），因此京東方也警告小方要儘快改善，否則不排除跳過小方直接跟臺灣原廠交易。

隨後，小方找他的大學同學阿海求助，阿海在某家大型國營的「Factoring Company」（保理公司）擔任總經理，公司兼做放款的業務，小方找阿海的目的無非就是希望保理公司能借錢給他。阿海跟小方說，這個案子風險太高，不過如果願意調整交易結構，或許有機會能幫上忙。

阿海給小方出的主意是，小方把對京東方的應收帳款轉讓給保理公司，然後保理公司提供一筆融資給小方，年化的利率是9%。不過這筆融資款小方不能動用，阿海幫小方去向浦發銀行談了一筆結構化存款，年化的存款利率3.6%，把存款直接設定給浦發銀行，拿一個開「Standby L/C」的額度。

接著就是由小方出面跟臺灣的L公司談判，要求L公司把帳期從原來60天延長到180天，交換的條件就是小方提供浦發銀行簽發的交易付款保證「Standby L/C」，只要L公司出貨後180天收不到貨款，浦發銀行就負責兜底賠付。至於L公司從60天延到180天多出的120天的利息，小方則表示，以後從每筆貨款中增加0.6%（年化1.2%）作為補償。

這個方案的好處是：

1. 臺灣L公司的債權獲得確保（付款能力+付款意願），雖多出120天的資金成本，不過小方願意補償，如果L公司在臺灣需要融資，在有一張浦發銀行「Standby L/C」確保債權的條件下，大部分的銀行都很樂於提供L公司融資服務；
2. 對浦發銀行而言增加了存款業績，而且開出「Standby L/C」是在十足現金擔保的條件下，授

信幾乎是零風險；

3. 對最終買家京東方而言，小方解決了供貨不足的問題，以後只要京東方下單，無論多少小方都能滿足他的需求；
4. 對小方而言，交易變成收錢快、付錢慢的模式。財務成本下降很多，本來他跟小貸公司貸款利率超過 30%，而且還要押房子，現在年化的成本是 6.6%，還是屬於無擔保的授信，這種利率在中國大陸只能是國企或上市公司才能享有的待遇；
5. 對阿海的保理公司來說，借給小方的錢鎖在浦發銀行當保證金，9% 的利息照收，如果臺灣 L 公司沒出貨，這筆保證金小方也不能動用，資金相對安全；如果有出貨，那麼京東方就會在 120 天後把錢付到阿海保理公司指定的帳戶，阿海可以先放在自己的帳戶增加存款實績，過 30 天後再結匯成美金付到臺灣 L 公司。阿海唯一的風險就是在 120 天內京東方無任何徵兆就破產倒閉，不過京東方是中國大陸最大的國企面板公司，又是 A 股上市，再加上面板業也是中國大陸大力

支持的產業，其實阿海的授信風險可說是很低。

| 善用擔保信用狀好處多多 |

做生意談條件不一定是條件對我好就對你就差、或對你好就是對我差，上述的兩個案例就能知道，其實商場上的交易付款條件是可以有雙贏的局面。本來出口商是擔心收不到貨款，就要求買方又要給訂金又要開信用狀的，增加買方許多不必要的成本；而買方最怕花錢買到爛貨或是沒收到貨，就要求收到貨 3 個月或半年後再 T/T 付款（以外匯現金方式結算），搞得賣方週轉不靈要四處借錢，增加賣方的困擾與資金成本。用 Standby 來輔助買賣方做生意是不錯的方式，而且 Standby 的方式很多，可以是買方開過來的付款保證，也可以是賣方開過去的履約保證。Standby 平時用不上，只有在一方違約的時候才會發揮功效。所以廠商若懂得善用 Standby 來輔助貿易的進行，不但能省去不少付給銀行的非必要成本，又能完整的保障債權，從事貿易活動的商人都應該好好的善用這個工具。☁

振興五倍券
使用期限：110.10.8-111.4.30

5000.GOV.TW

部會加碼一起來！更好領、更好用、更刺激！

數位	紙本 1000元 x3 500元 x2 200元 x5	
信用卡 電子票證 行動支付	超商 (市)	郵局
9/22 開始綁定	兩梯次預訂 9/25-10/1 10/25-10/31	10/4 郵局網站或電話預約 0800-700-199
10/8 開始消費	兩梯次領取 10/8-10/21 11/8-11/21	10/12 開始領取

適用範圍：餐廳、夜市、市場、學費、補習費、婚宴、百貨公司、書店、演唱會、旅遊住宿、國內電商網購等
111.4.30 (含) 前出生的國民、外籍配偶、持永久居留證或外交官員證者都可領取

部會加碼：好食券 藝Fun券 農遊券 國旅券 動滋券 客庄券 (原券) 地方創生券

行政院
Executive Yuan
政策網頁 歡迎轉貼
資料來源：經濟部