

復工後的勞資糾紛 台商應注意

據經濟日報 3 月 15 日報導，疫情至今，台資企業在大陸復工過程中遭遇了許多的勞動人事問題，包括薪資、假期計算等標準界定，由於這些情況過去未曾發生過，很多台資企業在處理疫情的相關問題時無所適從，導致了勞資糾紛及潛在風險，可從以下三個層面討論：

一、員工復工後因工作染病的勞動人事處理

中國大陸人社廳明電 [2020]5 號文《人力資源社會保障部辦公廳關於妥善處理新型冠狀病毒肺炎疫情防控期間勞動關係問題的通知》中，對新冠肺炎患者、疑似病人、密切接觸者，在隔離治療期間或醫學觀察期間，及因政府實施隔離措施導致不能正常上班的員工，陸方要求企業按以下原則處理相關勞動人事問題。

- (一) 復工後員工因新冠肺炎被隔離者，企業應視同提供正常勞動並支付全額工資，若經隔離觀察確診為新冠肺炎者，則應按醫療期處理發放病假工資。
- (二) 企業不得依據《勞動合同法》與職工解除勞動合同。
- (三) 若在此期間勞動合同到期，則應順延至職工醫療期期滿、醫學觀察期期滿、隔離期期滿。

對非醫護人員的工傷認定標準僅限定於工作因素，如工作時間、工作場所和工作原因，較難判斷是否在前述因素中感染新冠肺炎，原則上不算工傷，須依個案認定。

二、因疫情影響企業生產經營的薪資處理

企業因受疫情影響導致生產經營困難，以儘量不裁員或少裁員，與員工協商調整薪酬、輪崗輪休、縮短工時等方式穩定經營。

對於企業因疫情影響暫無法支付工資，中國大陸人社部〔2020〕8 號文《關於做好新型冠狀病毒感染肺炎疫情防控期間穩定勞動關係支持企業復工復產的意見》中提到，企業應與工會或職工代表協商延期支付。

若面臨停工、停產時間持續一個工資支付週期以上時，企業可與員工協商調整工資，但不能低於當地規定最低工資標準。當企業因疫情停工停產、暫時性經營困難導致未及時或足額支付勞動報酬，員工要求解除勞動關係時，以浙江省高院為例，明確表態應當審慎適用經濟補償金規定。

三、醫療期、產假、帶薪年休假等與延長春節假期和遲延復工期重疊的問題處理重點

原春節假期是 1 月 24 日至 30 日，惟疫情原因延長 3 天至 2 月 2 日，且各地政府又根據當地情況進一步延長春節假期，例如上海、江蘇、浙江皆延長至 2 月 10 日恢復上班，因此 2 月 3 日至 9 日為遲延復工期。由於大陸目前實行的產假和病假均以自然日為單位計算（即包括法定休假日和休息日在內），因此當醫療期、產假與春假延長假期、復工延長期間重疊時，均不需順延。但對於帶薪年休假的計算，因為是根據陸方《職工帶薪



台商經營與活動

整理
蘇
倫

年休假條例》規定，法定休假日、休息日不計入年休假的假期，因此帶薪年休假與延長的假期重疊時可以順延。

在陸經營電商 留意五點稅務問題

據中時電子報 3 月 21 日報導，大陸台商在經營跨境電商時有 5 點稅務法律須留意：第一，電商經營涉及禁止的傳銷行為。大陸禁止傳銷活動，若是構成法律中所定義的拉人頭、騙取入門費、團隊計酬的傳銷行為，有可能被責令停業，沒收違法所得並處 200 萬（人民幣，下同）以下罰款，嚴重者還涉及刑責。

第二，不同的清關模式將產生不同的進口稅負。例如，若個人單次進口交易現值小於 5 千元，累積年度交易現值小於 2 萬 6,000 元，可享受零關稅以及增值稅減免 30% 的優惠，但公司要發展大額的經銷則需另外估算不同模式的稅負成本，不同的商業模式對企業利潤將產生巨大影響。

第三，保稅倉庫的常設機構議題。海外賣家租用大陸的保稅倉庫，也有可能被視為在大陸境內構成銷售經營的場所，而須在大陸境內繳納 25% 企業所得稅，除非經過適當的規畫及嚴格遵守相關條件，才能避免這類稅務風險。

第四，收入以淨額或總額認列的增值稅差異。目前大陸第三方支付平台發達，有些甚至可以做到收款後分流支付給各服務商，如海外貨

款、電商費、倉儲物流費用等，但企業若逕自以淨額認列收入，則可能被認定漏繳服務費用的增值稅。

第五，支付會員獎金費用稅前扣除及扣繳議題。給予消費者會員的獎金，公司端除須考量是否會構成佣金費超過推廣銷售額 5% 而無法稅前扣除限額外，獎金扣繳稅率最高可能達 45%，若無適當規畫，這部分的稅務成本也會讓台商企業裹足不前。

資誠聯合會計師事務所段士良會計師指出，近年大陸電商法令已朝多元聯網比對、公示透明訊息的趨勢發展，加上新零售模式不斷推陳出新，企業很容易因不熟悉大陸法令而觸法，因此，台商切勿僅參考周遭案例或以台灣思維套用，建議諮詢專業人士，以降低經營風險。

台商出售大陸資產 小心交易安全

據經濟日報 3 月 17 日報導，從美中貿易戰開始，到最近的新冠肺炎疫情，已經有越來越多的大陸台商萌生退意，除了關廠清算外，若大陸公司還因土地或業務尚有價值，台商還是希望最後可以賣個好價錢出場，但是出售大陸公司到底需要注意什麼。

資誠聯合會計師事務所段士良會計師表示，出售大陸公司的重點不在稅務，而是在交易安全。出售大陸公司的台商其實大多是以出售土地、廠房為主，買方除少數國際物流公司外，大多數買方都是境內陸資公司，這時促成交易就會困難許多，因為買方不但需要額外承擔收購公司可能帶來的潛在或負債風險，還要拿出高於土地廠房價款的資金購買目標公司土地廠房以外的現金及其他資產，另外像是員工資遣、事前盡職調查、付款時程及交易擔保等議題都可能是談判觸礁的原因。

而台商最大的交易風險莫過於公司轉讓後拿不到錢，除買方惡意違約情況外，最大的問題還是在大陸各地工商程序及外匯管理實務不易掌握，且因外匯管制嚴格，稍有瑕疵可能就無法匯出股款。

然而，大陸法令規定外資企業出售程序的第一步驟就是先進行股東變更，即使台商先在境內



大陸電商市場發展快速且成熟。

收足價款，相關程序若無法完成，境內收到的錢也動彈不得，倘若買方只是先付訂金，股權轉讓後台商更是毫無保障。

發生問題的台商經常都是在股權轉讓後才發現因外匯程序無法完成而收不到股款，要是買方也消極應對，台商只能自認倒楣，多年心血毀於一旦。

段士良表示，股權轉讓的交易程序設計絕對比合約內的法律條款設計重要，畢竟在大陸打官司應是外商最後的選項，至於稅務議題當然要列入考量，但絕對不是交易的重點。

搶攻大陸智慧醫療市場 台商宜預做準備

據旺報 3 月 1 日報導，不少台商想趁這波疫情投入大陸智慧醫療市場，長年布局大陸的台商慧誠智醫股份有限公司總經理余金樹表示，目前大陸積極培養自己的智慧醫療產業，台商想要進去已不容易；他建議，後進台商若能掌握台灣的醫療管理經驗，與當地企業架接，協助對岸醫療機構進行制度智慧化，或可有機會立足大陸市場。

大陸當前智慧醫療產業現況，余金樹指出，大陸的智慧醫療相關規範嚴謹，主要由三部分構成：首先，是智慧服務；第二，正是智慧醫療的核心，也就是包括電子病歷、資訊系統、資料交換、生化檢驗數據等應用；第三，則是智慧管理。在這三個部分中，台灣最有機會參與的就是智慧管理。

余金樹分析，大陸市場大，可以將一個產品的垂直應用做的很好，並將技術大量複製，不過，在橫向、跨領域協作方面的能力還有待提升，這必須要有相應的軟體與解決方案，而這正是台灣業者的機會；另外，台灣醫療制度比大陸早走幾十年，包括健保、醫院管理都很完善，自大陸開始進行智慧醫療產業規畫，就常將台灣當成典範。

余金樹強調，大陸現在要扶植自己的智慧醫療產業，所以可能設立排他條款，增加台商進入市場難度；同時，越來越多的醫療設備或相關軟硬體，在大陸要求要取得 CFDA 證照，才能賣進醫院，也加大了台商西進布局的難度。

大陸是智慧醫療成長最快的市場，在西進前，台商應該先掌握專業醫療管理、整合能力，慎選和找到當地的合作夥伴，發展會比較順利；或者，可爭取成為像是阿里健康這種大型企業的下包廠商，以此切入；值得注意的是，也可避開北上廣深等一線城市，在下沉市場挖掘新的機會。

不畏疫情 兩岸 PCB 產值可望續創新高

據財訊快報 3 月 12 日報導，回顧 2019 年台商兩岸全年表現，根據 TPCA（台灣電路板協會）最新發布 2019 年度台商兩岸 PCB 產業產值達新台幣 6,624 億元（約為 214.26 億美元），較 2018 年的 6,514 億微幅成長 1.7%，新台幣產值續創歷史新高，而今年還會更好。

TPCA 表示，2019 年成長動能來自下半年度終端需求好轉，尤其在智慧手機部份，2019 年全球出貨量年衰退幅度縮小至 0.9%，同時藍牙耳機需求、手機鏡頭由雙轉往三（以上）鏡頭發展帶動軟硬結合板 40.4% 的年成長率，IC 載板則隨著半導體景氣復甦，高階運算應用（如：5G 基地台布建、人工智慧、GPU 等）持續發酵，ABF 載板需求增加，再加上下半年智慧手機銷售表現需求止跌不再下探，全年 IC 載板產值成長 4.1%。

展望 2020 年，第一季需求因新冠肺炎疫情影響將遞延到第二季，遂台灣 PCB 廠將有急單入袋，TPCA 保守預估台商 PCB 兩岸海內外第一季產值為 1,312 億新台幣，而上半年受到擠壓的需求與生產線，將致使下半年 PCB 產業旺季更旺，預期今年全年台商兩岸 PCB 產值可以達到達新台幣 6,811 億，較去年微增，並續創年度產值的歷史新高。

另外，根據 TPCA 針對新冠肺炎疫情對 PCB 產業衝擊的影響調查，除湖北省延後復工日至 3 月 11 日外，台資 PCB 板廠目前大多數均已取得復工許可證，逐步有序復工，雖有部分台資陸廠存在原物料供應不順影響生產，而兩岸有廠的廠商則因生產線設計與客戶驗證，在產能調配上短期仍有侷限，所幸第一季為 PCB 淡季，或可透過產能調配、現有人員加班可滿足。