

# 如何利用「劃託」(Factoring) 拓展大陸市場與進行產銷鏈融資

文/簡永光

台商在大陸的投資，從早期「以大陸為加工出口地」的模式，轉變為拓展大陸內銷市場、兩岸分工、全球佈局等多元型態。就交易金流而言，對於貨款的收取、債權的保障，以及流動資金的融通管道，都成為經營者不能忽視的課題。

從 1990 年代以來，無論國內或國際間，貿易貨款的清償方式，逐漸捨棄信用狀而改以記帳交易，在這種趨勢下，企業對銷售貨品或提供勞務所產生的應收款項，更講求債權的確保與融資的便捷。Factoring 的運用與操作技巧，日益受到工商界與金融業的重視。

然而，因為兩岸對 factoring 的中文翻譯皆不甚妥適，造成工商界與金融業對這項金融商品的誤解與誤用。因此，實有必要就 factoring 的意義、做法與運用，重新加以審視，以求更有效地將之活用在台商拓展大陸市場，與處理產銷鏈之金流問題。

## 壹、Factoring 的基本認識

factoring 為金融機構針對國內或國際貿易中，賣方因銷售貨物或勞務所產生之應收帳款，所提供之特殊服務。

### 1. Factoring 的主要架構是代位收款

這種金融商品的特色，在於「賣方把應收帳款的權利移轉給金融機構」，讓金融機構在「取得收款權」的基礎上，提供代為收帳、或帳目管理，或承擔買方（債務人）之信用風險等服務。

無論賣方使用此項金融服務的目的，是否為了融資需求，只要是以「移轉收款權」的方式，委託金融機構代收，或管理帳目，或承擔債務人之信用風險（三種服務之一或全部），即構成 factoring 的要件。

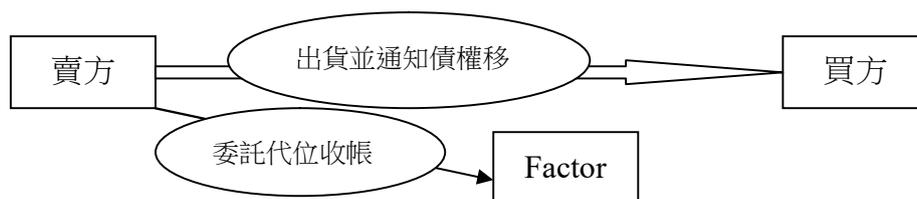
根據國際間普遍接受之《General Rule for International Factoring》，所謂 factoring 的必要條件是 assignment，而次要條件則是下列三者中的一項或多項：

1. Collection；
2. Ledgering；
3. Credit coverage。

Factoring 的基本精神在於收款權之移轉，經過移轉之後，金融機構以「權利所有人」的立場，進行收款、記帳或保險等後續服務。至於賣方是否與承受收款權的金融機構洽商融資，或是從其他管道取得融資，則是 factoring 之餘的後續性安排。換言之，融資並非 factoring 的主體，而僅僅是「可能衍生」的授信案件。

1920 年代起，美洲的國家包括北美的加拿大、美國與墨西哥，以及南美的阿根廷、巴西、智利諸國，賣方習慣把應收款委託給金融機構代位收帳，金融機構在提供這種服務時，會要求賣方把「自稱有應收款」的權利移轉（assign）給代位收款的金融機

構，讓他師出有名，以「代位者」的姿態出現在買方前面。這種服務稱為 **factoring service**，而提供 **factoring service** 的金融機構稱為 **factor**。



Factoring 的基本架構建立在 **assignment**（收款權之移轉）與 **collection**（代位收帳）這兩大基石上，承辦業務的 **factor** 在買賣雙方約好的到期日，出面代位收帳。如果順利收妥，就把貨款支付給賣方，如果收款失敗或過程中遭遇困難，就把失敗的訊息傳給賣方（並把收款權 **re-assign** 給賣方），由賣方與買方自行解決。

## 2. Factoring 可附加「承擔買方信用風險」也可不附帶保險

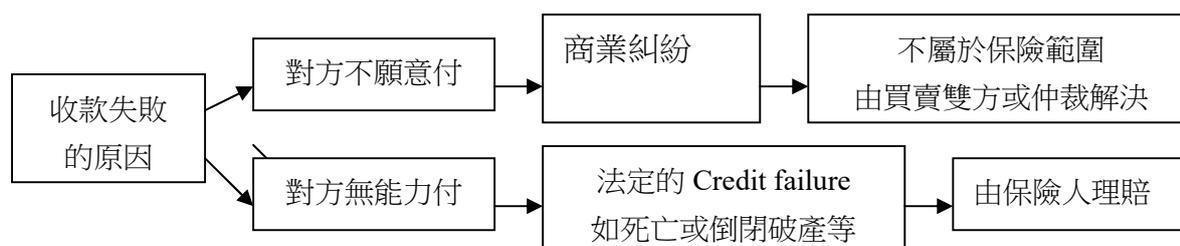
金融機構在承做 **factoring** 時，也可能會附帶提供承擔買方信用風險和國家風險的責任。這相當於「代收服務(**collection**)」加上「債權保險(**credit insurance**)」。如果賣方只要求代收服務而不需要債權保險的話，費用當然比較低些，但必須自己承擔買方的信用風險。如果「代收」與「保險」兩樣都要，那麼保險的機制就啟動。

不過 **factor** 所承擔的保險責任，僅止於信用風險和國家風險，並不包括因為商業糾紛而產生拒付的風險。

應收款若不能順利回收，後果絕對比成本偏高或利潤萎縮更為嚴重。至於收不到錢的原因，並不完全由於買方倒帳，除了倒帳之外，還包括買方拒付、短付、拖延等不同狀況。各種收不到錢的原因，可歸納為兩種，一是對方拒絕付款，二是對方同意付款但無力履行。

買方拒絕付款，所持的理由通常是怪罪於賣方，例如延誤、短少或品質等，這是屬於商業糾紛（**commercial dispute**）的領域，未經仲裁不能立即斷定是哪方的錯。很不幸地，商場上如果收不到錢的話，這一類情形占絕大多數。

至於買方同意付款但無力履行，理由可能是買方本身的信用出狀況，例如倒閉、死亡、破產、法院裁定重整等等；也可能是因為客觀不可抗力的原因，例如國家主權喪失或禁止外匯兌換等。



在 **factoring** 業務中，如果包括由 **factor** 承擔買方的信用風險卻又不幸發生債權糾紛的話，**factor** 無從裁決，當然也不負責賠償。這時，賣方仍須自己承擔「解決糾紛」

的責任。

### 3. 賣方所聲稱的「應收款」並不等於買方已承認的「應付款」

企業在出售貨物或勞務，尚未收妥價款時，當然會記上一筆應收款。然而並不是賣方所記載的所有應收款，都等於買方所承認的應付款。換言之，應收款這個會計科目所代表的意義，只不過是「賣方自稱其擁有的債權」，還未達到「買方承認為其應負擔的債務」之境界。

商場上普遍認為 factor 如果承擔買方信用風險的話，可以提升賣方的應收款品質，賣方也因此可以取得融資。這種看法原則上沒錯，但是賣方的應收款品質到底因為 factor 所承擔的 credit risk coverage 而加了多少分？而加了分之後，是不是可以把「難以取得融資」的窘境變成容易取得融資？就要審視實際業務中買方「拒付」與「無力付」可能發生的機率。

如果糾紛與倒閉的發生機率是 99.9 比 0.1，那麼賣方應收款的品質，因為有 factor 的介入承保，而增加 0.1 分，至於其他的 99.9 分仍然要靠賣方妥善維持他與買方的業務和諧關係（如加強交貨期與品管等），而不能盲目認為只要買了 factoring 就可避免對方拒付，而忽略自己該做的努力。

若糾紛與倒閉的發生機率是 30 比 70，這表示買方相當珍視他與賣方之間的經銷權、代理權或長期業務合作關係，不至於輕啟糾紛，而賣方知道自己的產品與市場實力，不擔心 dispute 而比較憂慮買方倒閉問題。於是藉由 factoring 的保證機制，把買方的 credit risk 轉嫁給 factor 承擔，對賣方而言，可以認為自己的應收款品質確實因為有了 factoring 而提升了 70 分。這種情形比較常見在大型賣方（生產廠商或進口總代理商）面對多家或遠距離買者的生意型態，例如藥廠、水泥廠面對眾多藥局與建材行、車廠或進口 3C 產品總代理商面對廣大汽車經銷商或 3C 零售店家之間。

這種情形，可稱之為「幅射式銷售體系」的展業型態。

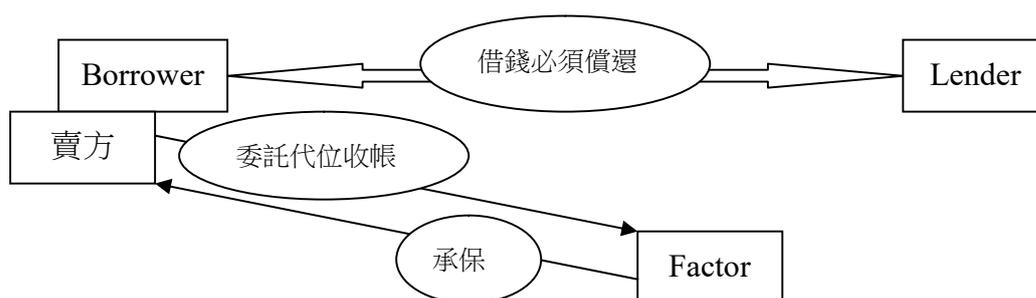
### 貳、融資僅是 factoring 之外所衍生的另一項金融活動

賣方出貨後，自己記上一筆應收款，如果有資金流動性需求的話，當然可以向金主尋求融資。但融資純粹是基於資金貸出者（lender）與資金借入者（borrower）之間的授信行為。如果資金貸出者覺得資金借入者的債信等級優異，或掌握不錯的擔保品，即使他所展示的應收款到時無法回收，身為資金借入者的賣方都能從自己口袋掏錢還款，那麼無論有沒有 factoring 的介入，資金貸出者都會願意承做這筆「應收款融資」。

反之，當賣方的債信等級低落又缺乏有效的擔保品，那麼站在資金貸出者的立場考量，縱然資金借入者展示經過 factoring 承保的應收款，貸出款項的金主也會問：「到底你這應收款的品質，因為 factoring 承保，而提升了多少分呀？」如果只加個 0.1 分，買方隨時可以用 dispute 來否定他的應付義務那麼，不及格的 borrower 仍然是不及格，不能貸放的案子仍然不會因 factor 承擔了信用風險而變成可以放心撥款。

如果把應收款融資和 factoring 當作兩回事分開來看，那麼，所有的融資當然都必須還款。如果把融資當中的資金貸出者和 factoring 當中的 credit coverage 角色分開

來看，則更加清楚。



賣方是資金借入者，借錢當然必須還款，還款的財源不外乎來自下列各途：

- 一、Factor 成功收到的款項，替 borrower（賣方）償付 lender；
- 二、買方倒閉，而 factor 基於承保義務所做之賠償，替賣方撥付 lender；
- 三、發生 dispute 後，factor 不必負責，borrower（賣方）自己償付 lender。

重要的是上述第三種情形，如果碰到 dispute 而 factor 不必賠償，那麼 lender 的貸款風險就完全掛在賣方身上。換句話說，賣方在出貨後憑著 factoring 取得融資，不管金主是 factor 本身，或是與 factoring 無關的獨立 lender，賣方都不能認定「預支價金」可以落袋為安。

### 參、台商可以利用 factoring 的幾種模式

近數年來，台商在大陸投資的情況呈現下列兩種特色：

- 一、以大陸為生產基地的製造業，在大陸境內的產業聚落蔚然成形，而同一產業中的上、下游生產鏈，則形成台灣、大陸與東南亞垂直分工的模式。因此在生產鏈的上下游之間，或中心衛星體系之間，境內或跨境的交易金流，亟需適切的金融服務。
- 二、進入中國大陸內銷市場的產業，在廣大的銷售體系中，供應商對眾多經銷商的應收帳款，亟需代收與債權保障的金融服務。

在上述兩種特色之外，加上兩岸金融機構跨海峽互設營業據點的趨勢，雙方銀行對兩岸之間商業交易金流的服務，無論在金融商品的規劃或拓展客源與加強風險管控的措施，勢必日益活絡與周全，因此，適時探討兩岸 factoring business 的進展、營業現況、法規框架、趨勢展望，並綜合比較此種金融商品在歐、美、日及世界其他各地的做法，是值得關注的課題。

Factoring 在台灣被翻譯為應收帳款承購，容易被誤認為債權買斷。在中國大陸 factoring 被翻譯為保理，似乎比較接近其本質，但也未能充分表達其精髓。筆者在 1980 年代中期，曾把 factoring 譯為「劃託」，意即「把應收帳款劃託給金融機構代為管理」。此一譯名，亦沿用在 1995 年由外貿協會出版的《國貿財務工程》一書。

兩岸經貿日益蓬勃的此時，台商對 factoring 可以多加利用的模式，約如下：

- 一、 拓展大陸內銷市場：例如位於寧波的台商製造廠，透過浙江當地的 factor 承做保理業務，提供廣佈大陸各地的經銷商資料給浙江 factor，浙江 factor

透過大連的保理同業承擔東北與華北商家的 **credit risk**，透過廣東的保理同業承擔華南經銷商的 **credit risk**。共同進行「幅射式銷售體系」的拓展。

二、 在大陸已經成形的產銷聚落圈中，進行「中心衛星體系」的供應鏈保理，而在強勢的買方（中心廠）已驗收貨品後（已無拒付隱憂），才進行後續性的融資。

三、 在台灣接單(或海外接單)大陸出貨的模式下，運用 **international factoring** 拓銷第三地市場。

（作者為利懋顧問有限公司董事長，海基會台商財經法律顧問）

（本文不代表本會立場）