



如何操作兩岸貿易條件 以降低交易成本與風險

■ 葉益成・陳麗雲

民國91年8月，財政部終於解除與大陸地區銀行直接往來最後一道防線，時至今日接收大陸銀行開來信用狀也只是國際貿易中簡單的一個環節。如何接收大陸信用狀的議題已不存在，但如何操作兩岸貿易條件以降低交易成本與風險卻是目前台商最關切的議題之一。

交易付款條件日趨惡化

以貿易糾紛而言，中國大陸相較法令精神落後的孟加拉相差不遠。過去，國際商會（International Chamber of Commerce，ICC）曾揭露部分大陸地區銀行違反國際商會慣例，拒絕履行對其所簽發信用狀項下的付款義務，此等商業糾紛相對其他國家較高。

即便如此，台灣出口商與大陸廠商往來仍應以商業信用狀為底線，利用國際商會慣例來制約大陸銀行的付款責任與義務以確保債權。過去一年，由大陸買方所開立的信用狀，相較前年同期，除了交易量的明顯增加外，在信用狀質的部分，也產生明顯的變化。

相對於即期信用狀，遠期信用狀的使用比率明顯增加，且遠期信用狀的付款期限拉長。以民國92年與91年同期比較，大陸買方經大陸銀行簽發的遠期信用狀（俗稱Seller Usance）使用比率相對即期信用狀明顯增加了18%；而遠期的付款天數也由平均30天拉長至平均60天，甚至90天，足見台灣出口大陸的交易付款條件品質有惡化的趨勢。

這代表台灣出口商需支付額外60到90天的貼現利息支出以自押匯銀行取得墊款，來支應材料供應商貨款或待60到90天到期後收款，大量增加帳上應收帳款的金額。除了反應出爭取大陸訂單激烈的競爭態勢外，也反應大陸

金融機構的過放比過高，因而嚴格控管存貸比。

此外，對大陸買方來說（含進口再出口及當地採購出口企業），應退未退的出口退稅（加值稅）壓縮了許多大陸買方於當地銀行往來的融資授信能力，即便有退稅憑證做擔保，進一步的銀行融資仍有其困難度。

一旦大陸進口商無法自銀行取得進口融資來填補資金缺口，其影響自然延伸到進口交易的付款條件，而最簡單的方式就是拉長對出口商的應付帳款。

操作貿易條件創造買賣雙贏

其實，只要懂得操作貿易條件，並搭配進、出口外汇操作靈活的銀行，出口商不但可以站穩最佳交易條件，不致惡化，更有機會協助進口商架構買賣雙贏的大陸信用狀交易模式。藉由協助大陸買方取得進口融資管道、降低進口融資成本，以取得對本身較有利的付款交易條件。

如大陸買方原先與台灣出口商議定的是即期付款信用狀條件，出口商出貨後，備妥相關信用狀要求單據提示經往來的銀行押匯，向大陸開狀行請求即期償付貨款，而進口商於開狀行進口到單通知後，隨即申請進口融資，由開狀行即期墊付款項予出口地押匯行。大陸進口商待進口貨品加工、銷售後，收回應收帳款，再償還開狀行本金及融資付款利息。

但基於目前大陸銀行在銀監會三申五令，嚴格控管銀行存貸比（商業銀行存貸比不得超過75%）及買方資產負債率不佳（中國政府拖欠企業出口退稅，影響廠商的資金流轉，不利銀行融資安排），大陸開狀行有時難以提供大陸買方進口融資需求致資金無法週轉，大陸買方只能轉向要求出口商接受遠期信用狀，如60天遠



期信用狀，出口商需待出貨後 60 天到期時，再期待由大陸開狀行付款進來。

倘若出口商需即期融資，那麼可以選擇要求其往來銀行據其信用額度，在扣除 60 天貼現利息後先行墊付貨款。所以相較原先的即期付款信用狀，一旦大陸買方更改為 60 天遠期信用狀，出口商自然增加了 60 天利息的成本支出，交易風險也相對提高。

假遠期信用狀的交易模式

一旦出口商面臨大陸買方要求更改即期信用狀為遠期，或原有 30 天遠期更改為 60 天，出口商可因應提出假遠期信用狀 (Usance LC payable at sight basis) 的交易模式：

假遠期信用狀對出口商而言，仍是即期付款的信用狀；而對進口商而言，其開狀行應於收到出口押匯行寄來的求償單據，即期支付請求償付的本金。

做法其實不難，請大陸買方要求開狀行簽發假遠期信用狀，如 60 days payable at sight，而即期付款的部分指明由通匯銀行（諸如花旗銀行上海分行）做為 pay through bank，由花旗銀行上海分行轉融資予

大陸開狀行，也就是即期代大陸開狀行垫付本金予台灣出口押匯、託收行。到期 60 天後，大陸開狀行再償付花旗銀行上海分行本金加利息（約 LIBOR 倫敦拆借利率 +0.6%~0.8%），並扣進口商戶頭相關費用。Import Refinance 的操作可以提供買、賣雙方皆贏 (win-win) 的進出口交易條件。

(一) 出口商部分

1. 強化交易條件，避免付款條件惡化，增加利息支出費用。以年出口大陸交易量在美金 2,000 萬信用狀金額，平均 60 天的資金貼現利息約在 US\$83,000。

2. 享受信用狀費斷（無追索權）而不需額外負擔費斷費（一般出口商費斷大陸信用狀需額外負擔 0.8~1% 的費斷費用，但取得的保障是排除商業糾紛的部分追索權而非無追索權）。年出口大陸交易量在美金 2,000 萬，費斷費約在 US\$32,000。

(二) 進口商部分

1. 幫助進口商取得進口融資管道及優惠的進口融資利率（一般企業進口融資利率約在 LIBOR+2% 上下），融資利息費用節省 US\$40,000。

2. 大陸開狀行得以在通匯銀行介入補足進口商融資需求下，繼續維持與進口商進口業務往來，不致流失客戶。

花旗遠東商銀提供服務

這種對應大陸現階段市場變化所衍生的假遠期大陸信用狀操作，目前在台灣主要為 3C 及 TFT-LCD 料件廠業者所採用，繼花旗銀行台北開跑後，遠東國際商銀也加入提供往來客戶這一出口業務，協助修正台灣出口商對大陸的交易模式。近日中國大陸國家發展和改革委員會表現出有意冷處理的汽車製造相關產業的態度，涉及的輪胎、鋼鐵及塑膠等產品，都是台灣出口商可以考慮日後與大陸廠商（台商）探行假遠期信用狀的操作模式。

對大陸貿易，商業信用狀與擔保信用狀的有效利用，其風險控管的經濟效益是遠勝於坊間的應收帳款保險與應收帳款承購操作，而往來銀行的國貿金融商品操作專業度對出口商的買賣交易也有其加持效應。（本文作者葉益成為毅業國際組織 [Expense Reduction Analysts Group, ERA] 台灣區負責人暨中華毅業總裁；陳麗雯為中華毅業顧問暨泓廷商務法律事務所主持律師）



對應大陸現階段市場變化所衍生的假遠期信用狀操作，目前花旗銀行和遠東國際商銀提供往來客戶這一出口業務。



大陸信用狀成本分析

目前大陸開立台灣信用狀流程、成本分析比較

US\$ / L/C 流程	大陸 L/C 逕至台灣 (虛擬路徑)	經香港外商 / 中資銀行至台灣
信用狀通知		
L/C Advising 信用狀通知天數	1 天	3 天
HK 信用狀通知費	0	0
Taiwan 信用狀通知費	0	30
出口押匯費用		
Taiwan		
Negotiation Commission 押匯手續費	0.10%	0.2% (含轉押匯)
Pymt Comm by Re-Nego BK 轉押付款手續費	0	90 - 120
H.K or L.A		
Negotiation Commission 押匯手續費	0	0
Comm in lieu of exchange 匯差手續費	0	部分香港外商收 1/14% - 1/8%
Reimbursement Fee 付款費用	0	0
Discrepancy Fee 差異費	0	75
Courier Fee 發收費次數	1 次 - 出口單據 由台灣逕寄大陸開立行	2 次 - 出口單據 寄香港銀行審單後再寄大陸
No of Cable (TWN + H.K) 電報費	0	2
機會成本		
出口單據至大陸開立行天數	2 天	4 天
L/C 轉開行單據處理天數	0 天	1 天
大陸銀行付款至台灣天數	1 天	3 - 9 天 (含 Floating)
款項遲延入帳天數共計	3 天	8 - 14 天

平均 US\$1000,000 大陸開立 L/C 項下出口押匯對台灣出口商的成本比較

L/C 成本分析比較	DIRECT TO BANK IN TAIWAN	VIA 香港外商 / 中資銀行
L/C Advising Fee (HK + TWN) 信用狀通知費	30	30
Taiwan		
Negotiation Comm 押匯手續費	100	200
Pymt Comm by Re-Nego BK 轉押付款手續費	0	90
H.K or L.A		
Negotiation Commission 押匯手續費	0	0
Comm in lieu 匯差手續費	0	0
Reimbursement Fee 付款手續費	0	0
Discrepancy Handling Fee * (瑕疵處理手續費)	0	60
Sub Total	130	380

* 平均 70% 出口押匯單據有瑕疵

Expense Out of Pocket

Courier Fee	20	20
款項遲延入帳天數機會成本	4.17	17.64
Grand Total Cost to Bene	154.17	417.64

台灣出口商於銀行之出口作業成本 (每年)

出口商年出口量	USD / 費用	經由 CITIBANK 花旗銀行經由 F Bank
100,000	154	418
1,000,000	1,542	4,176
5,000,000	7,708	20,882
10,000,000	15,417	41,764
50,000,000	77,083	208,819
100,000,000	154,167	417,639