

# 聰明操作信用狀 降低大陸交易成本

隨著大陸交易付款條件惡化，如何降低交易成本，已成為台商最關切的課題。其實，只要透過商業信用狀與擔保信用狀的有效利用，風險控管的經濟效益將遠勝坊間的應收帳款保險與應收帳款承購操作。

## ◎葉益成、陳麗雯

**自**民國八十四年財政部開放台灣地區銀行與中資銀行海外分行（如中國銀行香港分行）間接往來，至民國九十年開放台灣地區銀行與中資銀行（大陸地區銀行）間接往來的六、七年間，香港地區銀行，尤其中資銀行成了台灣政府防堵政策下最大的受益者。台灣廠商出口大陸，銀行押匯單據往往被追繞經香港及美國等第三地區，銀行費用層層剝削、入帳速度遲緩，心中雖有不快，但也只能配合政府政策。當時，如何架構便捷、經濟的大陸信用狀路徑，以擺脫第三地區介入，是台灣出口商極為關心的問題。

民國九十一年八月，財政部終於解除與大陸地區銀行直接往來的最後一道防線，如今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問題已不存在，但如何操作兩岸貿易條件以降低交易成本與風險，卻是台商最為關切的。

## ■大陸交易付款條件 日趨惡化

以貿易糾紛的經驗來看，中國大陸守法精神的落後實與孟加拉相差無幾。過去，國際商會（ICC）曾揭露部份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，此等商業糾紛相對較其他國家為多。

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，相較於前年同期，除了交易量明顯增加，在信用狀質的部份，也產生了明顯的變化。

相對於即期信用狀，逾期信用狀的使用比率明顯增加，且逾期信用狀的付款期限拉長。就去年與前年同期比較，大陸買方經大陸銀行簽發的逾期信用狀（Seller's Usance L/C）使用比率，相對即期信用狀明顯

增加了一八%，而逾期的付款日期也由平均三十天拉長至六十天，甚至九十天，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六十到九十天的貼現利息支出，以自押匯銀行取得墊款來支應材料供應商貸款，或待六十到九十天到期後收款，大幅增加了應收帳款的金額。

上述情況，除了反映出爭取大陸訂單的激烈態勢外，也顯示大陸金融機構的逾放比過高，因此須嚴格控管存貸比。

此外，對包括進口再出口及當地採購出口企業等大陸買方來說，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。

## 操作假遠期信用狀 達成買賣雙贏

其實，只要懂得操作貿易條件，並搭配進、出口外匯操作靈活的銀行，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。

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，但基於目前大陸銀行在銀監會三令五申，嚴格控管銀行存貸比（商業銀行存貸比不得超過七五％）及買方資產負債率不佳（大陸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，如六十天遠期信用狀。

一旦出口商面臨大陸買方要求更改即期信用狀為遠期，或原有三十天遠期更改為六十天，出口商可提出假遠期信用狀（Usance LC payable at sight basis）的交易模式，以為因應。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」，而即期付款的部份指

明由通匯銀行（如花旗銀行上海分行）做為「pay through bank」，由其轉融資予大陸開狀行，也就是即期代大陸開狀行墊付本金予台灣出口押匯、託收行。到期六十天後，大陸開狀行再償付花旗銀行上海分行本金加利息（約LIBOR倫敦拆借利率加〇.六％～〇.八％），並扣除進口商戶頭相關費用。Import Refinance的操作可以提供買、賣雙方皆贏的進出口交易條件：

### ■出口商部份

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兩千萬美元信用狀金額，平均六十天的資金貼現利息約八萬三千美元。
2. 享受信用狀賣斷（無追索權）而不需額外負擔賣斷費（一般出口商賣斷大陸信用狀需額外負擔〇.八％～一.〇％的賣斷費用，但取得的保障是排除商業糾紛的部份追索權而非無追索權）。年出口大陸交易兩千萬美元，賣斷費約三萬兩千美元。

### ■進口商部份

1. 協助進口商取得進口融資管道及優惠的進口融資利率



今天，接收大陸信用狀已不是問題，但如何操作兩岸貿易條件以降低交易成本與風險，卻是台商最為關切的。攝影：官憲菁

（一般企業進口融資利率約在LIBOR加二.〇％上下），融資利息費用節省四萬美元。

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。

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，遠東國際商銀也開始提供往來客戶此一業務，協助修正台灣出口商對大陸的交易模式。最近，中國大陸國家發展和改革委員會表現出有意冷處理汽車製造相關產業的態度，所涉及的輪胎、鋼鐵及塑膠等產品，台灣出口商都可考慮與大陸廠商採行假遠期信用狀的操作模式。

進行大陸貿易，透過商業信用狀與擔保信用狀的有效利用，風險控管的經濟效益將遠勝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，對出口商的買賣交易也有加分效果。■（作者葉益成為毅業國際組織台灣區負責人，陳麗雯為泓廷法律事務所律師）