

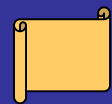
如何規避國際貿易風險 (信用調查、融資等)

中國輸出入銀行 輸出保險部
王廷傑 經理
113年5月22日

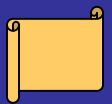


〈本資料係供業務推廣之用〉

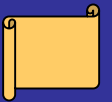
報告大綱



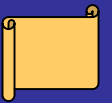
信用狀保險及出口貸款介紹



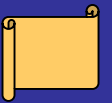
買方信用調查介紹



放帳交易風險及因應策略



商業糾紛案例分享



國際貿易詐騙案例分享

案例：我接到孟加拉銀行的信用狀，怎麼辦？

出口廠商：大桃園貿易公司

出口產品：紡織布料

買家：孟加拉廠商

交易條件：孟加拉City Bank
開發Usance 180 days L/C

交易金額：30萬美元



我有一張孟加拉City Bank
的信用狀，應該就是孟加拉
的花旗銀行啦！可以
在貴行押匯嗎？」

這家銀行不是花旗
銀行，規模很小，
世界排名5000多名！

大桃園公司

銀行A/O



信用狀貿易保險介紹

- 承保1年期以下不可撤銷之即期信用狀(Sight L/C)及遠期信用狀(Usance L/C)

➔ L/C開狀銀行之政治危險及信用危險

- 開狀銀行之信用危險：

賠償85%~90%

- (1) 無力清償
- (2) 停止營業或清算
- (3) 宣告破產或依法定程序申請重整
- (4) 被拍賣或被接管
- (5) 無正當理由而不付款或不承兌匯票



- 開狀銀行之政治危險：

賠償100%

開狀銀行所在地之國家 ➔ 禁止或限制外匯匯出、發生戰爭、革命、內亂或天災，致中止或停止進口或外匯匯出

信用狀保險費率

新台幣每百元

信用狀保險
費率還可享
優惠喔！



保險期間	開狀銀行所在地區分類			
	A	B	C	D
30 天	0.0915	0.1223	0.1528	0.2138
60 天	0.1153	0.1540	0.1923	0.2690
90 天	0.1390	0.1855	0.2318	0.3245
120 天	0.1628	0.2173	0.2713	0.3795
150 天	0.1863	0.2488	0.3108	0.4350
180 天	0.2100	0.2803	0.3500	0.4903
240 天	0.2573	0.3433	0.4290	0.6005
300 天	0.3050	0.4065	0.5080	0.7115
360 天	0.3523	0.4698	0.5870	0.8220

開狀行位於「新南向政策」國家者，國家等級為B、C、D級者，均以B級國家等級計費，且可再享保費5折優惠及多件折扣。



短期出口貸款：



國內廠商以一年以下遠期信用狀方式出口產品，輸銀可對國內廠商提供短期出口貸款，藉該項貸款，國內廠商出口後可拿到大部份貨款，國外買主則可屆期才還款。



貸款標的：

1. 我國產製或組裝之貨品或勞務。
2. 以「台灣接單、海外出口」〈包括台灣接單，大陸或大陸以外地區出口〉之產品。

中國輸出入銀行

The Export-Import Bank of the Republic of China

信用狀貿易保險
(理賠成數85%)

台灣
出口廠商

出口紡織布料

孟加拉廠商

短期出口貸款

輸銀
業務部

180天遠期信用狀

裝船日後180天還款

孟加拉City Bank

大桃園貿易公司：
「經由輸銀的協助，我接下孟加拉的大訂單！」

案例：我接到蘇丹銀行720天期的信用狀，怎麼辦？

出口廠商：大高雄公司

出口產品：塑膠射出成型機

買家：蘇丹當地公司

交易條件：**蘇丹國營銀行**
Industrial Development Bank
開發Usance 720 days L/C

交易金額：**歐元603,800元**



蘇丹銀行到期
不付款怎麼辦？

大高雄公司總經理

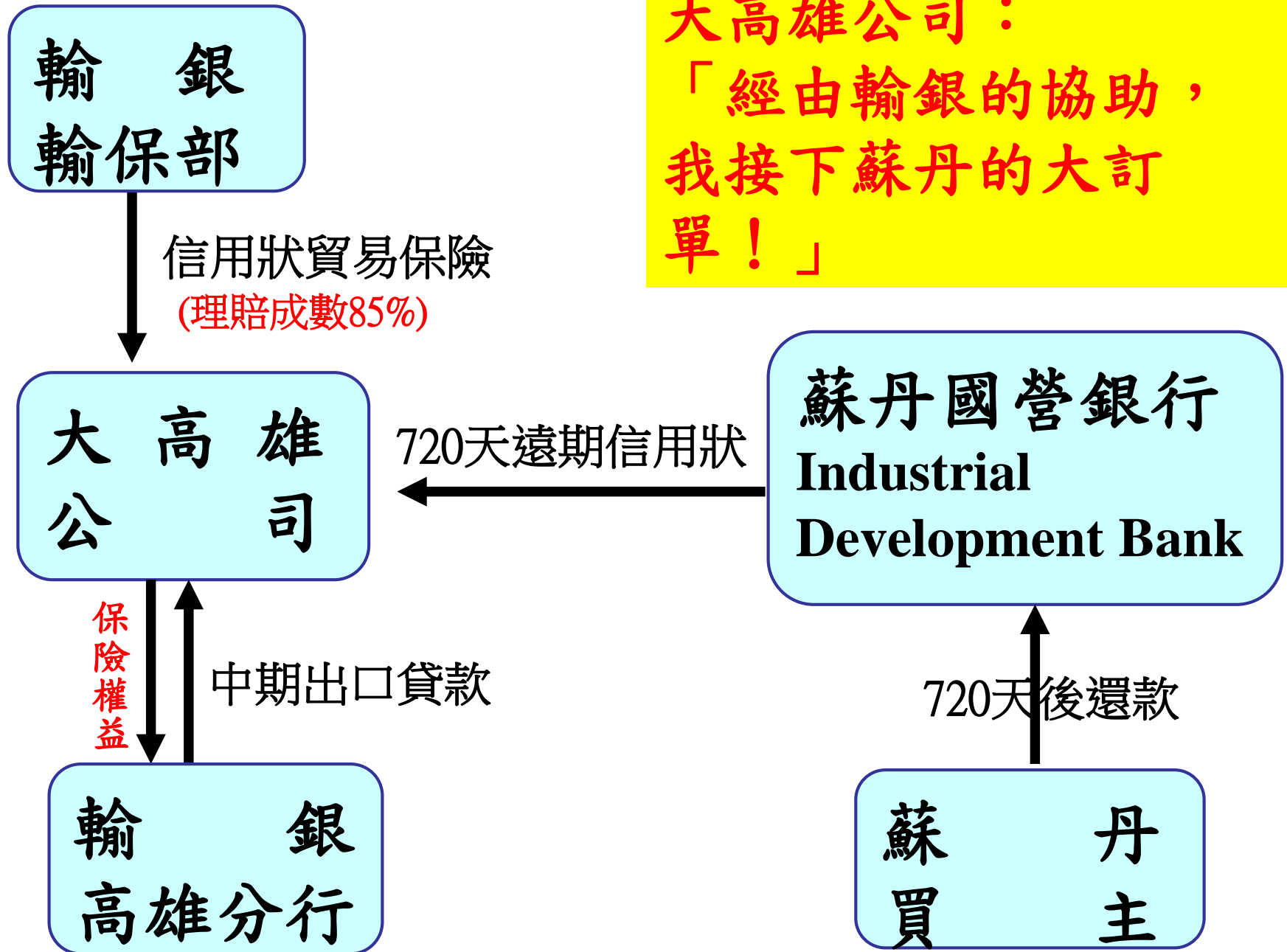
這是很大的
訂單，當然要接！

大高雄公司財務經理

大高雄公司業務經理



大高雄公司：
「經由輸銀的協助，
我接下蘇丹的大訂
單！」





信用狀貿易保險理賠案例

- 大高雄公司洽得輸銀同意承保後，於101年9月起分五批出貨，並向輸銀投保信用狀貿易保險，共繳交保費NT\$96,279元。
- 103年8月起各批貨款陸續到期，蘇丹開狀銀行卻遲未還款，據悉可能是油價大跌，導至蘇丹外匯短缺之故。

大高雄公司：
「還好有投保輸出保險！」



本行將理賠款 **NT\$20,281,000元** 撥付給出口商後，繼續以SWIFT向開狀銀行及該國央行進行追索。

信用狀交易：避免「單據瑕疵」！



信用狀貿易保險

ATTENTION!

出口廠商

出口電子產品

印度客戶

5月10日才裝船

裝船文件

信用狀(要求5月1日前裝船)

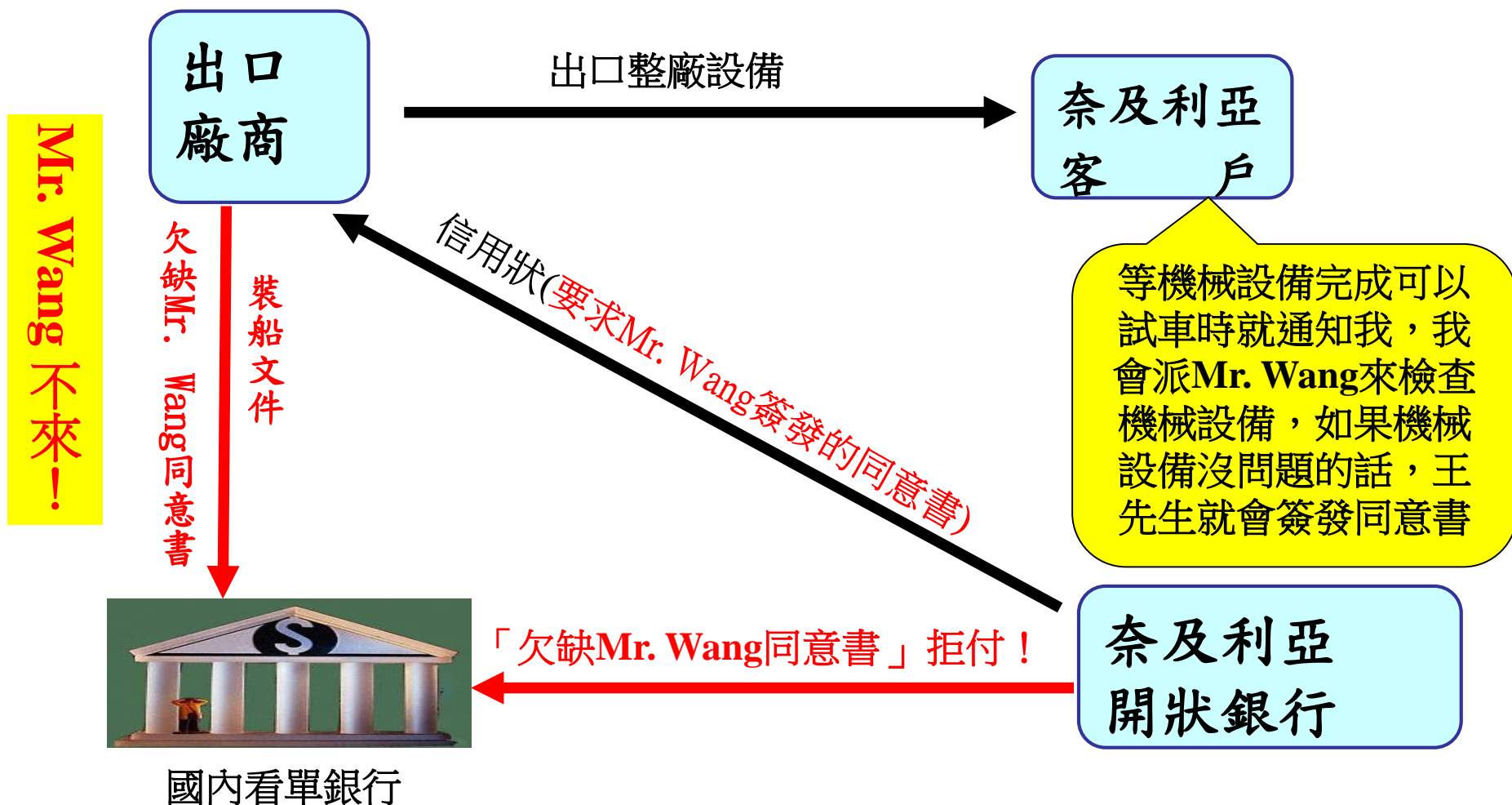
「Late shipment」拒付！

印度
開狀銀行

國內看單銀行



信用狀交易：注意「信用狀陷阱」！



制約受益人權利的“軟條款”

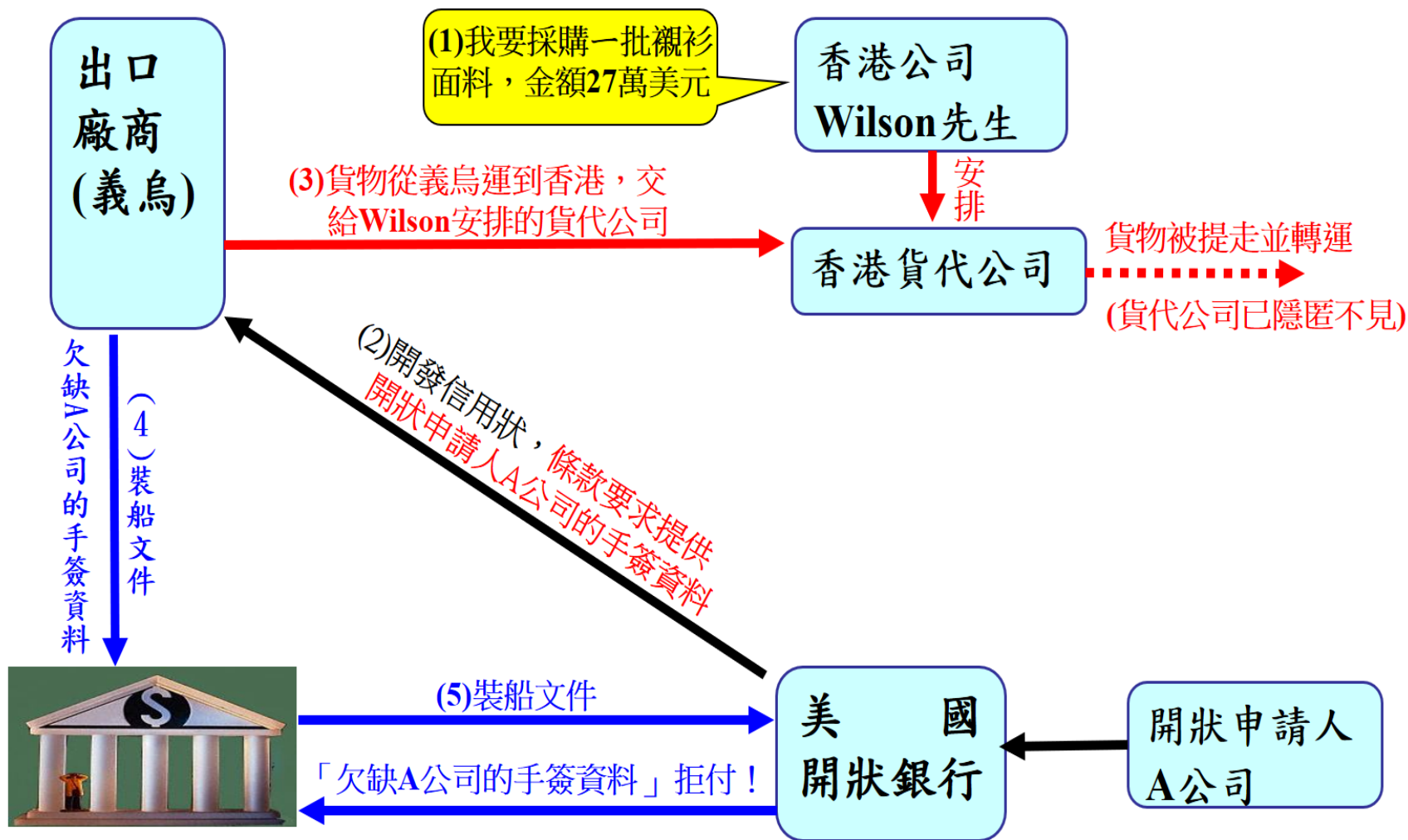
品質檢驗狀書須由開狀申請人或其授權者簽發，由開狀行核實，並與開狀行印簽相符。

The certificates of inspection would be issued and signed by authorized the applicant of L/C before shipment of cargo, which the signature will be inspected by issuing bank.

Quality confirmation issued and signed by authorized person of applicant, certifying that goods are in good condition,

信用狀要求提供收貨收據，但收貨收據須由開狀申請人簽發或核實。此條款使買方托延驗貨，使信用狀失效。

信用狀埋陷阱，被開狀銀行拒付，貨物也被提走了！

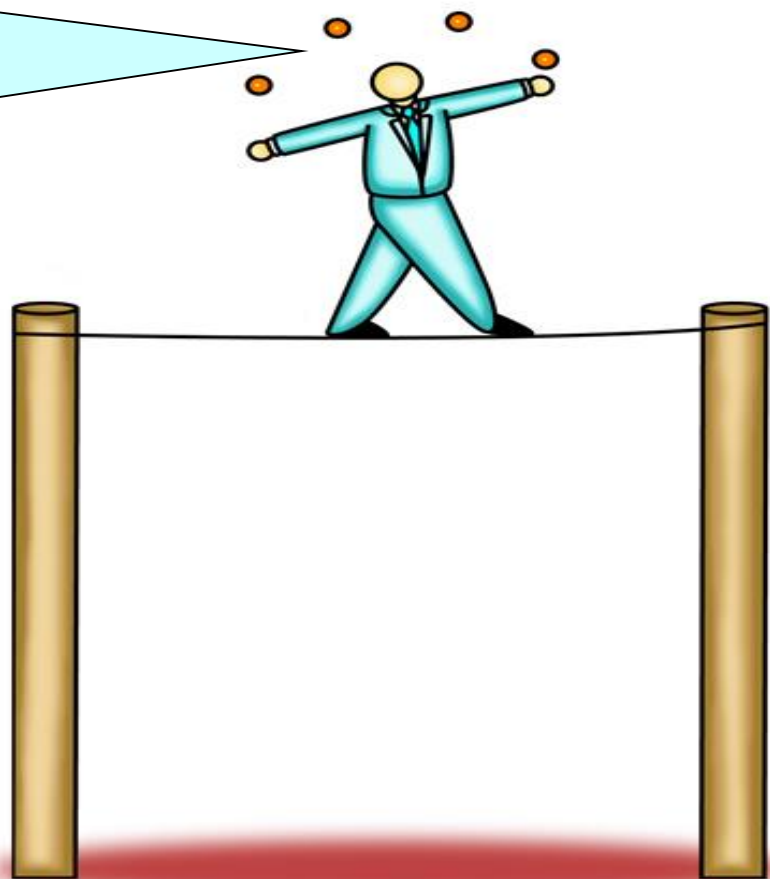


L/C交易注意事項

1. 接到信用狀要仔細審查，做不到的條款可透過客戶請開狀行修改，發現「陷阱條款」可透過客戶請開狀行修改刪除。
2. 看單銀行的專業很重要，萬一被開狀銀行挑瑕疵，看單銀行要能夠據理力爭，且能要求開狀銀行接受我們的文件。
3. 高風險地區的信用狀必須向輸銀投保「信用狀貿易保險」。

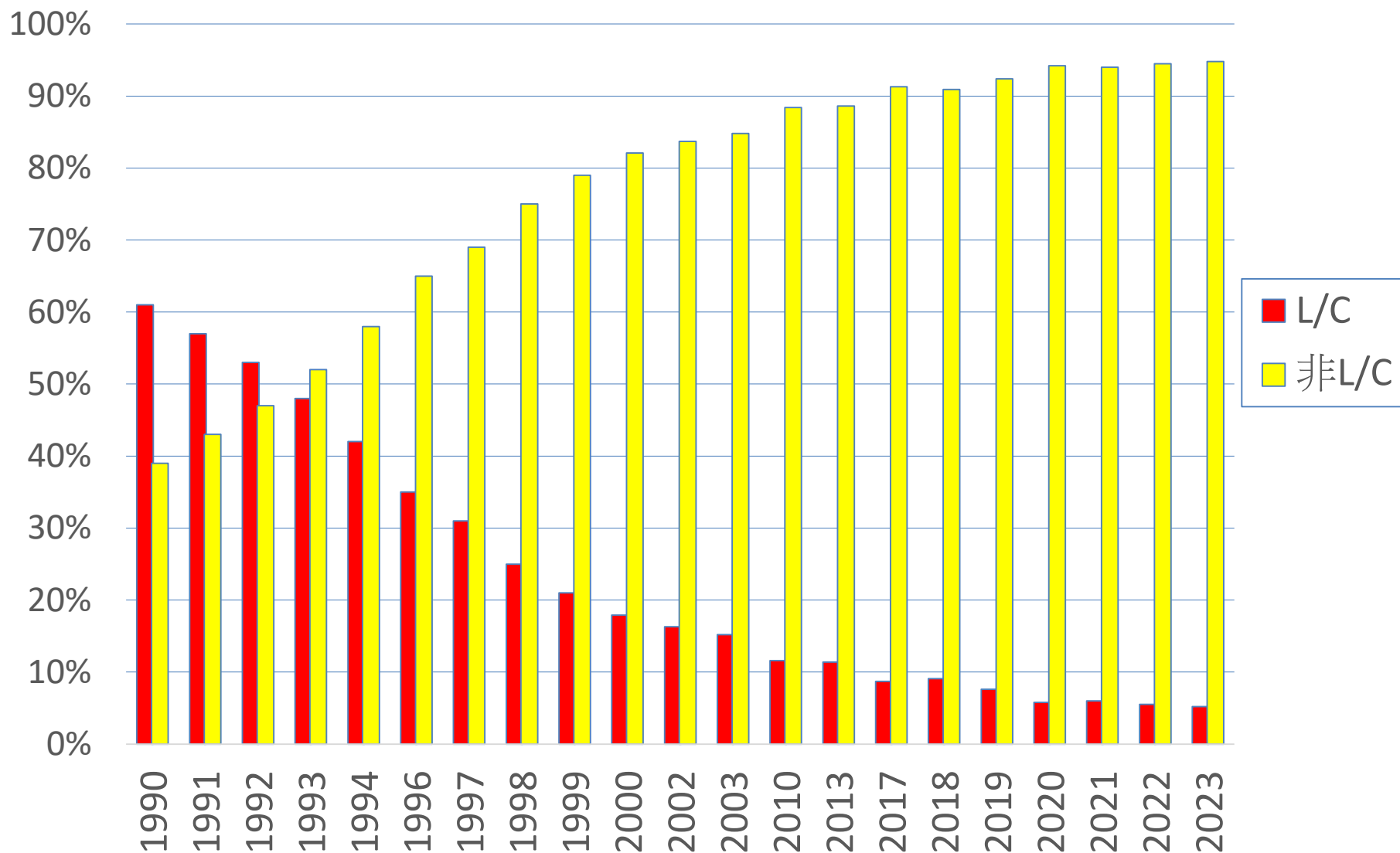
放帳交易

未投保輸出
保險就對客
戶放帳，就
像走在鋼索上！

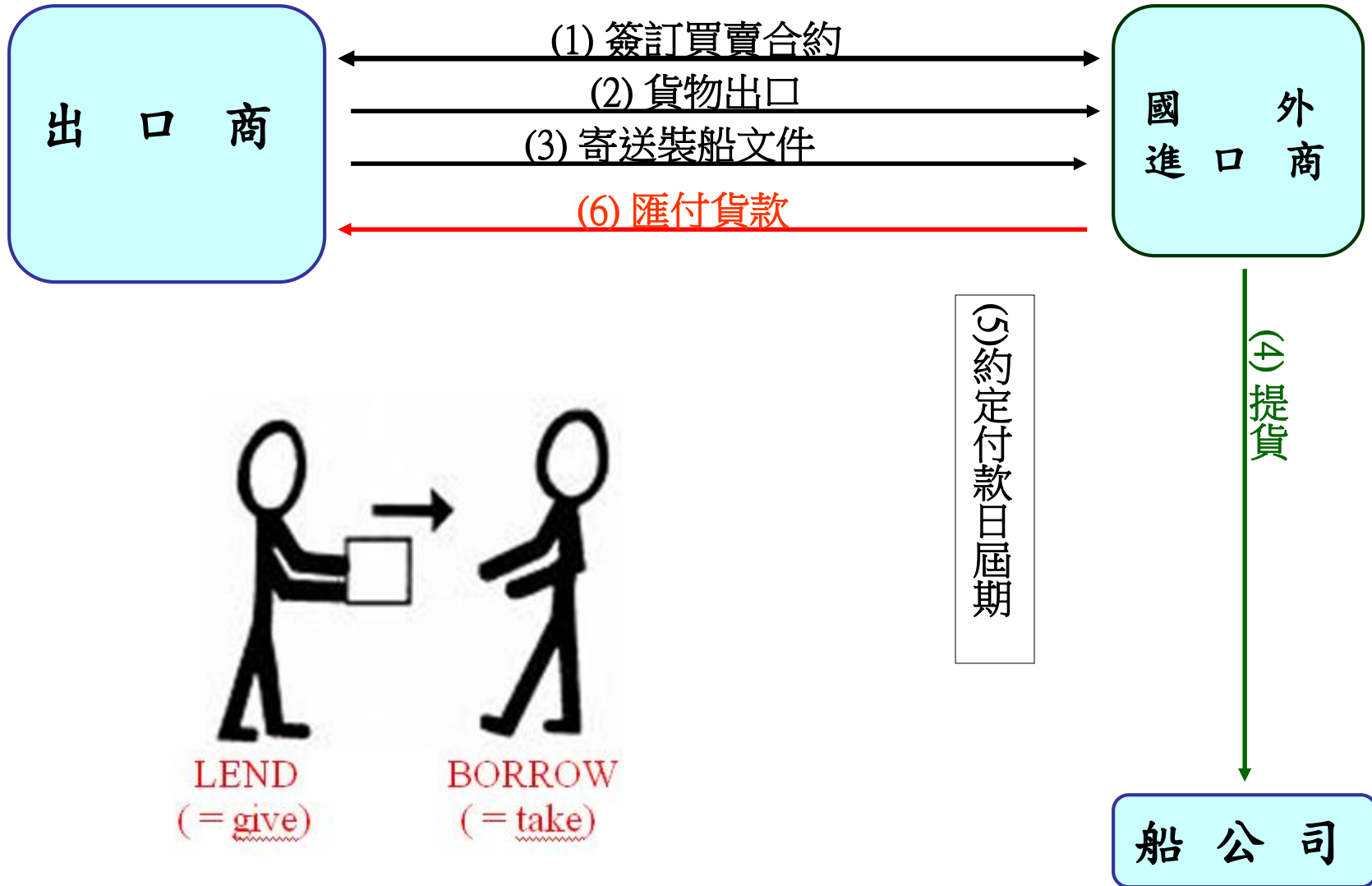


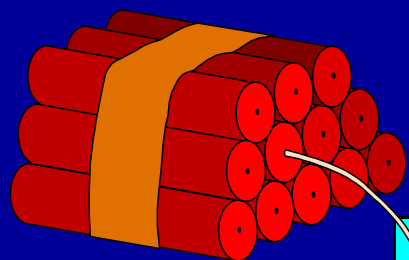
付款趨勢

信用狀接單率持續下降



O/A (Open Account) 交易流程圖



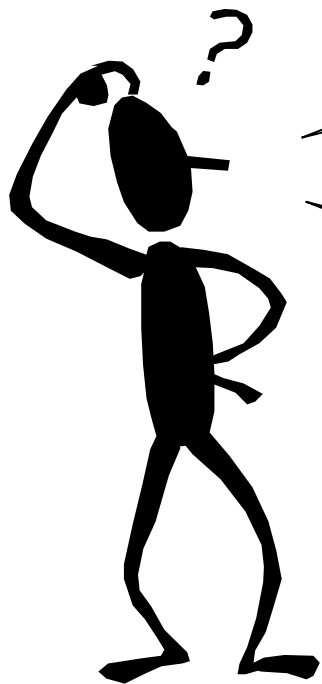


發生一筆呆帳要做多少生意才補得回來？

未付款 金額	倘若貴公司的銷貨毛利是				
	5%	10%	15%	20%	30%
	貴公司必須增加多少銷售以彌補呆帳				
10,000	200,000	100,000	66,667	50,000	33,333
50,000	1,000,000	500,000	333,333	250,000	166,667
100,000	2,000,000	1,000,000	666,667	500,000	333,333
200,000	4,000,000	2,000,000	1,333,333	1,000,000	666,667
500,000	10,000,000	5,000,000	3,333,333	2,500,000	1,666,667

做生意不免放帳 → 放帳即有風險 → 要降風險就應保險

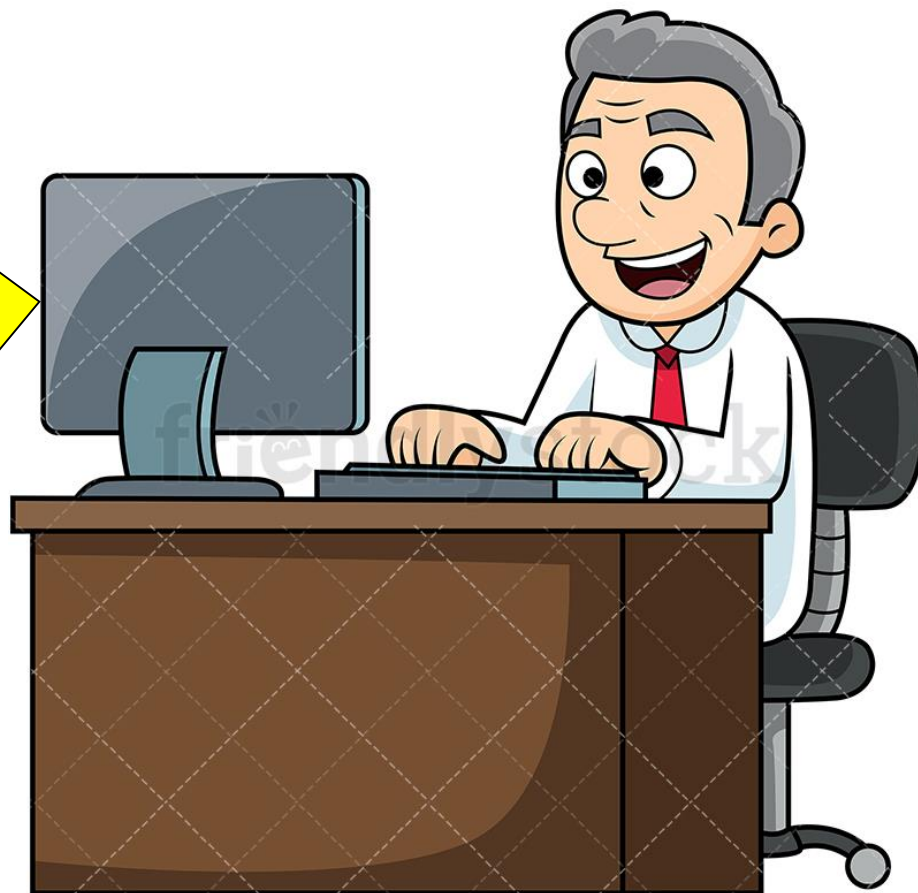
不放帳，
客人跑掉怎麼辦？



要放帳，
客人倒帳怎麼辦？

大台北公司業務人員近日接到中國大陸客戶詢問產品相關問題，經多次Email往來及相關資料的提供，客戶對大台北公司的產品、價格表示可以接受，惟客戶提出以O/A 120天交易的要求。

客戶Email詢問：
貴公司公司產品不錯，
我一年要買300萬美元
付款條件O/A 120天，
貴公司可以接受嗎？





初步瞭解客戶

※網路查詢

Google、百度等

※查什麼？

公司網站介紹、公司位置
、公司成立幾年、員工人數、產品在當地市場狀況，顧客對公司產品評價、顧客不滿或糾紛等。(有時還可以查到實收資本額等財務資料)



大台北公司公司向輸銀下徵信報告



外在

相互驗證

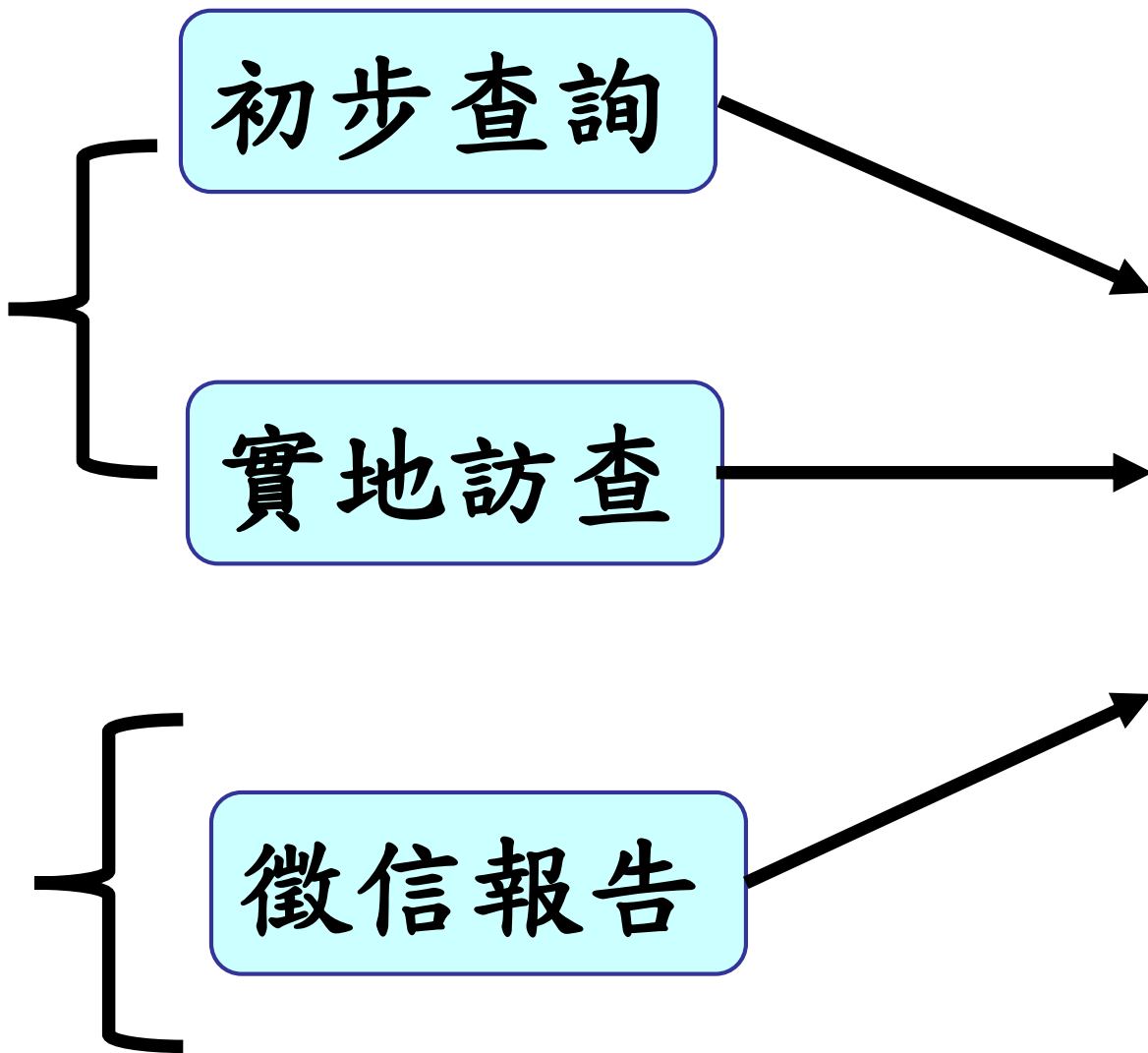
內在

初步查詢

實地訪查

徵信報告

判斷客戶倒帳可能性？



從徵信報告瞭解客戶的「內在」



評估項目	評估細目
公司概況	成立時間
	行業
	員工人數
	組織與背景
財務狀況	淨值
	負債比率
	流動比率
經營狀況	營業額
	獲利情況
	經營狀況
信用狀況	徵信報告評等
	徵信報告建議放帳額度
	銀行評語
	業界評語
付款情形	過去付款記錄

託收(D/P、D/A)及記帳(O/A)方式 輸出綜合保險介紹

➤ 承保1年期以下的D/P、D/A及O/A等付款交易所產生之**政治危險及信用危險**。

➤ 進口商之政治危險：**賠償90%**



(1) 輸出目的地政府實施禁止或限制進口或外匯交易。

(2) 輸出目的地國家發生戰爭、革命、內亂或天災，以致中止貨物進口或外匯交易者。

➤ 進口商之信用危險：**賠償80%~85%**

(1) 進口商宣告破產者

(2) 貨物輸出後，進口商行蹤不明，不提貨亦不付款者

(3) 以付款交單(D/P)或承兌交單(D/A)輸出，進口商不付款者

(4) 進口商到期不付款者

理賠案例



案例：南非客人要求放帳怎麼辦？

出口廠商：大高雄鋼鐵公司

出口產品：熱軋鋼捲

買家：南非 R 公司

交易條件：D/A 180 天

出貨金額：690,230美元



(大高雄公司向輸銀投保託收(D/P、D/A)方式輸出保險)

南非 R 公司狀況

成立多年，1千個員工

Start/Registration Date: 20/01/2006.

Mau & Supp: steel tubes and pipes

Affiliates:5 Branches:6

Employees:1000(total)

Net Worth:444,727.00(USD31,121,554)

C.R.:0.90

Q.R.:0.02

負債比率:2.21

2016/06;2017/06;2018/06 (幣別/單位:ZAR/千元)

SALES:1,631,175.00;2,250,690.00;1,588,386.00(USD111,153,674)

N.P.R.(%):0.17;-1.54;-1.25

案情經過：

大高雄鋼鐵公司出口
後，南非買主承兌匯票
並提貨，但貨款到期
前，南非買主進入清算
程序，無法償付貨
款.....

理賠：

輸銀於2019年12月對大高
雄公司理賠NTD1,708萬

大高雄鋼鐵公司：
「還好有投保輸出保
險！」



案例：印度客戶要求放帳怎麼辦？

出口廠商：大新竹科技公司

出口產品：不斷電系統

買家：印度客戶

交易條件：O/A 60 天

(6批)出貨金額：1,086,894美元



理賠案例：印度客戶

徵信報告說不錯的
公司也倒了！

Incorporation Date: 17.12.1996

Employees:450+

The subject is engaged in the business of importer, distributor & supplier of Computer peripherals.Brand name: THE BEST, IBALL, IBOX, IKEY, IPEN, ISMART, ISOUND, ACER.

Branches:22.

有形淨值: 1,050,881(USD15,236,784)

負債比率: 1.98

2016/03;2017/03;2018/03(INR,千元) (Audited)

Sales:11,932,964; 8,986,996; 6,342,581(USD91,961,447)

N.P.R.(%):3.04 ; 0.24; 0.20

(輸銀於2020年5月理
賠USD978,204)

A 徵信公司：THE SUBJECT IS CONSIDERED AS GOOD FOR
NORMAL BUSINESS ENGAGEMENTS & USD 1,700,000.

B 徵信公司：同意額度USD 2,000,000

放帳注意事項



放帳注意事項

※嘗試向客戶爭取更好的付款條件

如 Usance L/C、D/P、D/A、O/A 30天 或 O/A 60天。

※考量輸保額度修正每批出貨數量

※確認「投保的買主」是正確的

※確認交易流程及付款條件

※保留所有交易、出貨及往來文件之正/副本

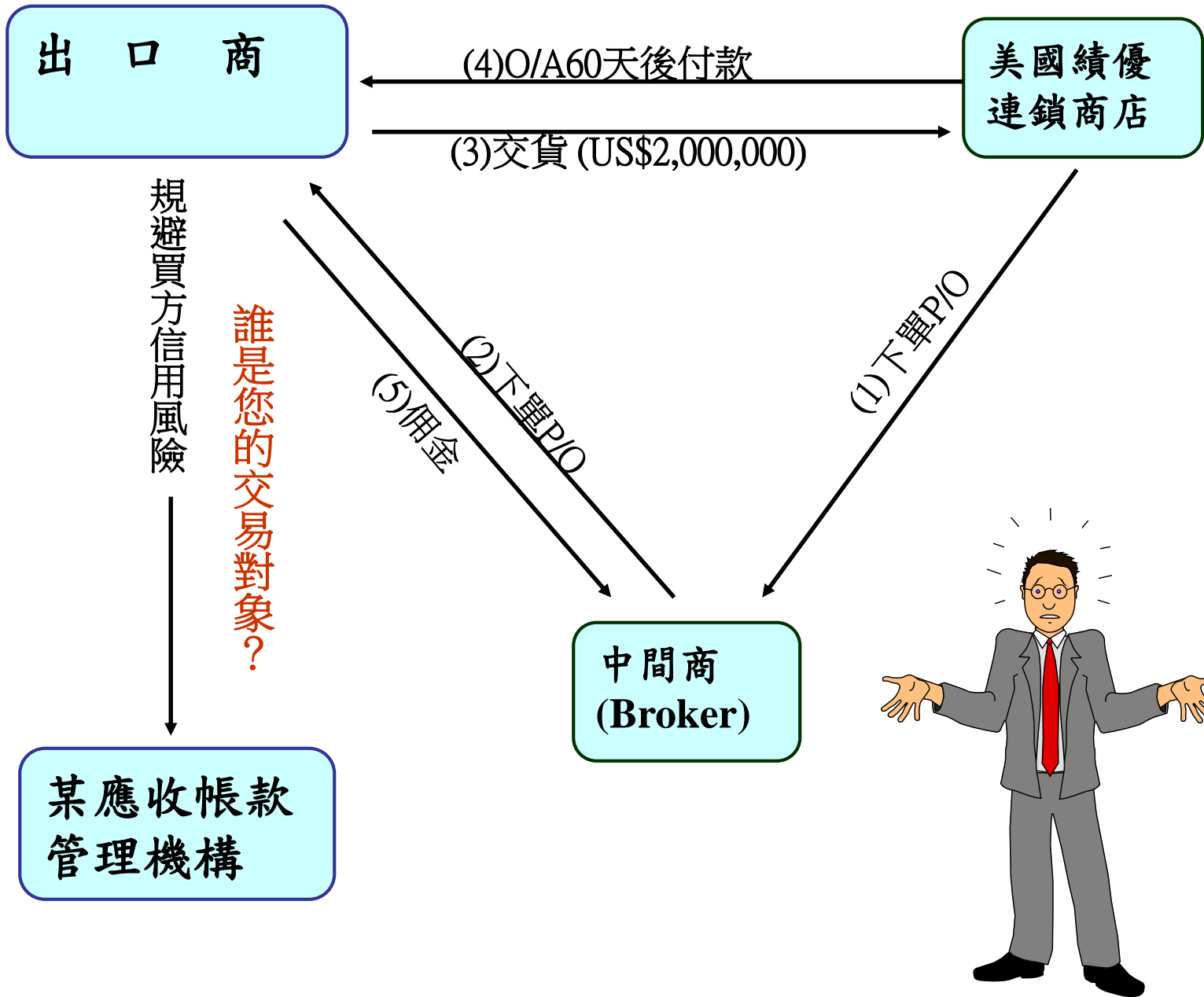
※要簽訂買賣合約〈或類似買賣合約文件〉

明訂「書面」的詳細交易內容，內容包括品名、數量、總價、規格、單位、裝運日期及付款條件等

※貿易糾紛的處理



交易主體錯誤



案例分享(保留所有交易往來文件)

案例：約定受貨人及提單受貨人不符

出口商**A**公司與印度買方**B**公司訂定買賣合約，約定受貨人為**B**公司，空運提單受貨人為新加坡**C**公司，貨款到期日屆至，**B**公司未付款，保險公司獲悉**B**公司停止營業且**B**公司負責人即為**C**公司負責人，遂對該負責人洽催。**輸銀積極要求出口商提出證明買方指示將貨物交付第三方之文件。出口商提出「買方指示將貨物交付第三方之文件」後，輸銀對A公司理賠。**

商業糾紛案例



買方提出的產品瑕疵舉例：

紙杯會漏水

音響音箱會發熱冒煙

沙發皮有皺紋

採購的機械設備生產未能達到合約宣稱的效能

嬰兒車運送途中被雨淋濕了

生產手術手套的原料有問題，導致手術手套容易破

隨身碟瑕疵率太高

•

•

•

對出口商的建議—商業糾紛的處理

- (1) 產品難免會有瑕疵，買賣合約是判斷商糾誰是誰非最重要的依據，所以最好能在合約中訂明產品瑕疵的認定方式及解決方式(例如換貨、補貨或扣款等)。
- (2) 如果錯在對方，我們如何舉證證明「我們公司沒有錯？」
- (3) 如果錯在我方，我們要表現出「有解決問題的誠意」，例如主動提出換貨、補貨或扣款等建議。
- (4) 一定要積極快速處理，拖久證據不見了，買方一定不會還！

商業糾紛案例—出口商主動積極處理，表現解決問題的誠意

- 台灣出口廠商甲公司與英國客戶A公司往來已有數年，過去英國A公司都向甲公司採購T5型號產品，106年5月英國A公司下單改採購較高階的T6型號產品，金額美金10萬元，甲公司的業務人員一時不查，竟還是出較高低階的T5型號產品給英國A公司，英國A公司向甲公司反映出錯型號後，甲公司自知理虧，向A公司表示願意將出錯型號的產品運回，運費由其負擔，然後重新出型號正確的產品給英國A公司，或將出錯型號的產品打85折出售給英國A公司，但英國A公司從此對甲公司拒絕任何回應，只知英國A公司已經把錯誤型號的產品領走並出售，但就是不還錢也不回覆。

商業糾紛案例—買賣合約的義務沒有設期限

- 出口商擬將貨物銷售予德國的客人，合約規定「如果德國客人在2021年3月以後有拿到波蘭客人的訂單，則出口商就會繼續供貨」，但德國客人遲遲未提供該訂單後續訊息，2021年5月德國客人突然告訴出口商已拿到波蘭客人的訂單，要求出口商必須供貨，但出口商拒絕供貨給德國客人，德國客人遂向出口商請求損害賠償15萬美元，如果當初合約有比較周延的規定，例如規定「如果德國客人在2021年3月以後有拿到波蘭客人的訂單，則出口商就會繼續供貨，但德國客人必須在2021年3月底前向出口商提供訂單的資訊及確定採購數量及價格，否則出口商得拒絕繼續供貨」，則德國客人就無法找到藉口要求損害賠償。

商業糾紛案例－買賣合約的條款，出口商明明做不到，卻不修改合約

合約規定：「出口廠商必須在4月1日前出貨」

（但雙方簽約時出口商就已經口頭告知買方「本公司來不及在4月1日出貨，只能在5月初出貨給你」）

出口廠商在5月1日出貨前Email給買方告知「我將在5月1日出貨」，買方沒有回覆任何訊息，但買方仍然在5月1日出貨。9月貨款到期，買方即以「延誤出貨」為由拒絕付款。

商業糾紛案例—買賣合約的條款，對出口商僵固無彈性

合約規定：「在合約未終止前出口商須按進口商訂單供貨，不得以任何不正當理由拒絕接單及不履行進口商的訂單，否則屬於出口商單方違約，每發生一次，出口商需支付進口商不低於人民幣50萬元的違約金，進口商有權從應付給出口商的貨款中直接扣除該違約金」

隨後因新冠肺炎，出口商的供應商供貨不及，導致出口商對進口商中斷供貨，進口商只好尋找其他替代供貨來源，進口商為了驗證該新替代產品，並因而增加美金2萬元的驗證費用，隨後進口商即依本條款從先前應付出口商的貨款中直接扣除美金2萬元。

商業糾紛案例—報價未註明有效期限

2019.5.3. 出口商主動電郵買主報價，答應對買主提供A產品10,000組，每組EUR90元
(出口商電郵中未註明報價有效期限)

2020.1.17. 買主電郵告知出口商「如果買主得到甲公司的標案，將向出口商採購A產品10,000組」

出口商隨後回覆買主「請買主努力爭取標案，我們會等待您得標的訊息」

2020. 2. 19. 出口商出售B產品一批予買主，貨款EUR30, 000，
到期日2020. 8. 24

2020. 3. 18. 買主得到標案，買主電郵傳送PO給出口商
表明將採購A產品10, 000組，每組EUR90元

2020. 3. 20. 出口商回覆買主不接受PO，且拒絕出貨

2020. 10. 買主及買主律師電郵出口商：「因出口商不依約
出貨，使其遭甲公司控違約，將被求償10萬歐元，
買主請求出口商公司賠償。」

(隨後買主即以出口商公司違約為由，拒絕支付出口商
2020. 2. 19. 出售B產品的貨款EUR30, 000)

商糾案例—行銷費用誰出？

出口商 ABC Company 出貨
USD20,000，但買方 XYZ
Company 只願意償還貨款
USD10,000

原因：買方 XYZ Company 主張
幫出口商 ABC Company 做品牌
行銷並參加當地展覽花費
USD10,000，這筆費用要從貨款
中扣除

如果合約修訂為「買方 XYZ
Company 若有相關行銷費用要支
出，必須先得到出口商 ABC
Company 的核准」，買方就無法
予取予求！」

Authorized Distribution
Agreement

·
·
·

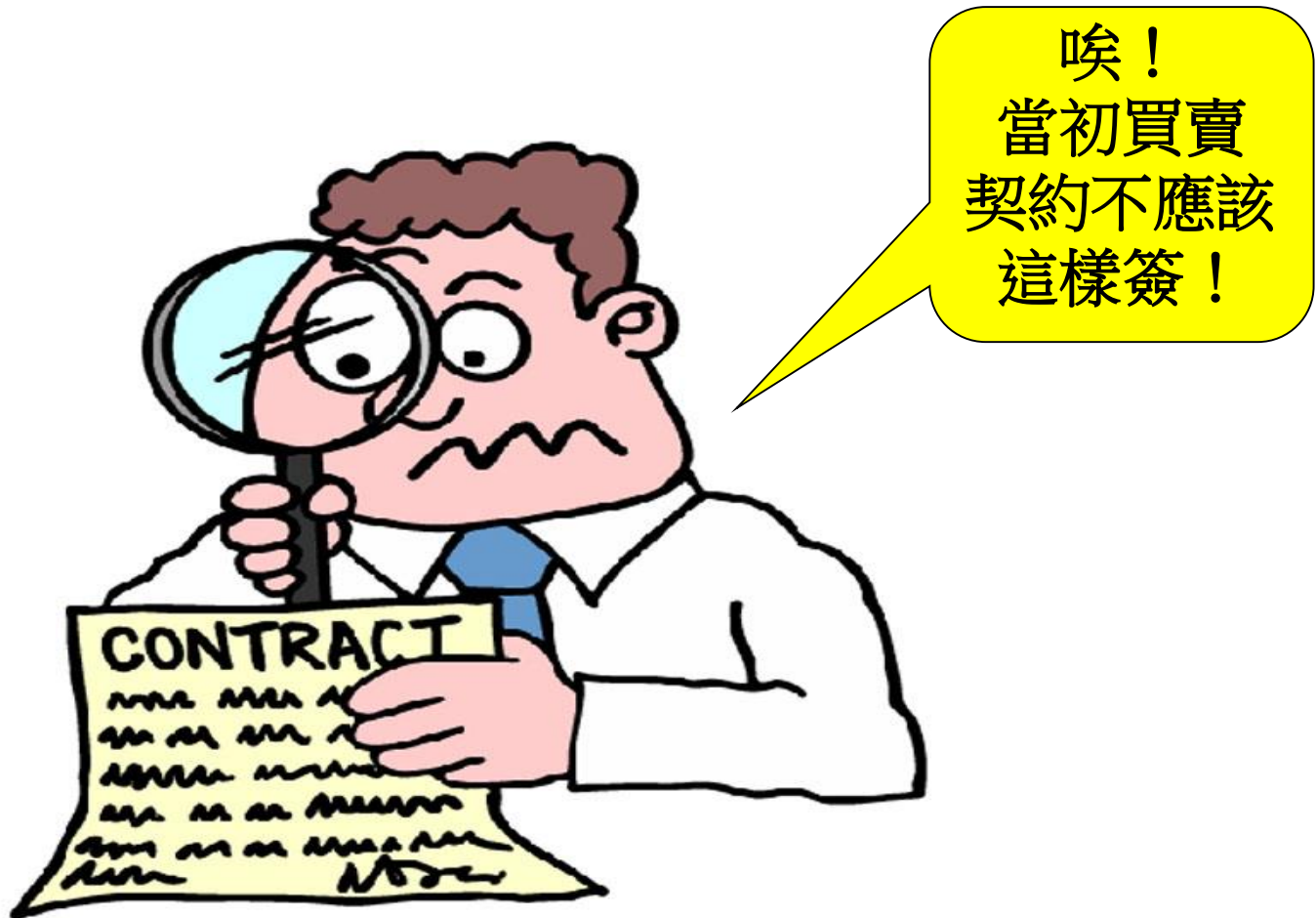
**ABC Company shall support
the exhibition advertising &
particular promotion
activities according to specific
distributor demands**

·
·

(出口商)
ABC Company
Company

(買方)
XYZ

買賣雙方都有遵守買賣契約的義務！



國際貿易詐騙案例



案例一：Email詐騙案(騙錢)

詐騙集團假冒出口廠商的E-mail帳號與國外買主聯絡，致國外買主陷入錯誤，將貨款改匯至詐騙集團E-mail指定之銀行帳戶而損失貨款

JOHNSON@SUPERFAST.COM.TW

JOHNSON@SIUPERFAST.COM.TW

janiekuo@hotmail.com

janeikuo@Hotmail.com

請出口廠商務必提醒國外買主(最好在買賣契約中明訂)「若國外買主有接獲出口廠商變更匯款銀行帳號之E-mail，請國外買主務必以電話向出口廠商確認帳號無誤後始能付款」

案例二：假冒買家詐騙案(騙貨)

在展覽會場，出口商遇法國客戶Paul要購買其產品，Paul表示他是法國大公司，希望用O/A 90天交易方式採購50萬美元貨物，我國廠商依Paul提供的名片(公司名稱)資料請輸銀辦理國外買主徵信，徵信結果，「該法國公司」確實是法國大公司，且資信極為良好，輸銀核予50萬美元額度，隨後Paul要求出口商儘快出貨，並請出口商將貨品運至北非倉庫，出口商依Paul指示將50萬美元的貨物運至北非(貨物立即被提領)。

提醒出口商：

對於主動找上門的國外買主，出口商應保持適當警覺，出口商對客戶的真實性若有疑惑，可以請輸銀提供徵信報告國外買主的連絡電話及連絡人(絕對不要用客戶名片的電話)，然後依據輸銀提供的電話號碼主動打電話到國外買主公司找Paul，如果根本沒有Paul這個人，就是被騙了！



「假冒買家詐騙案」常見態樣：



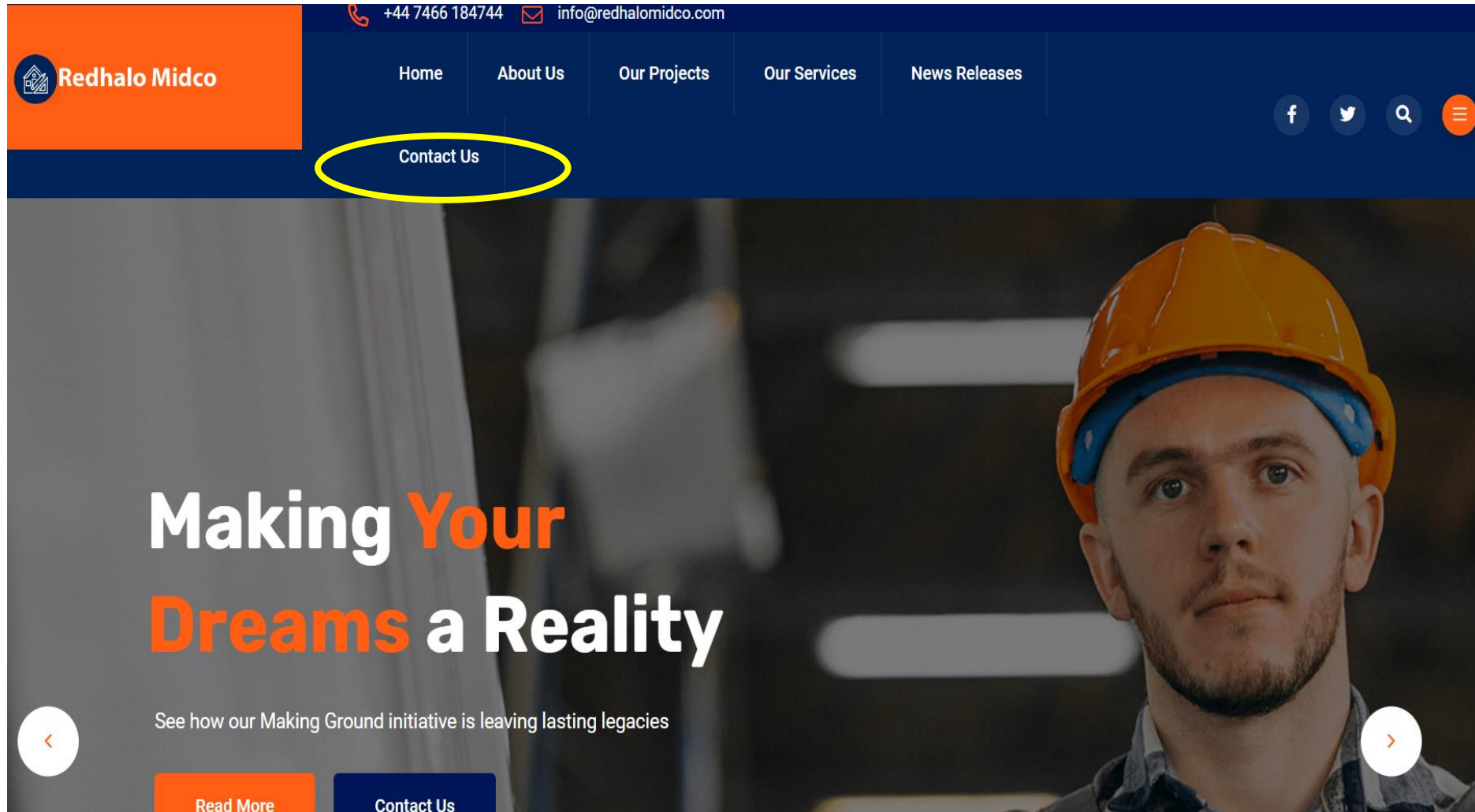
- *產品通用性強，且容易銷售(但不一定是消費品)
- *採購人主動連繫(或主動發Email)連繫出口商
- *「被冒用的對象」通常資信不錯
- *採購人主動說可以向保險公司查詢「買方」資信
- *常見「歐洲客戶，要求出貨到非洲」
- *採購人不講價格、也不在乎產品細節
- *採購人喜歡使用GMAIL、YAHOO、HOTMAIL免費郵箱，形式上多採取「公司簡稱+@gmail\yahoo\hotmail」的方式。採購人喜歡使用聊天工具、郵箱、網路電話等聯繫，不願意使用固定電話和傳真。

案例三：真實買方沒官網，詐騙集團就設假官網

真實買方的名字為「Redhalo Midco(UK) Limited」，真實買方沒有設網站，真實的買方也沒有烏干達辦事處。

真實買方沒有設網站，詐騙集團就幫真買方設立假官網「www.redhalomidco.com」，該假官網顯示在烏干達有設立東非辦公室。

案例三：真實買方沒官網，詐騙集團就設假官網



假官網顯示在烏干達有設立東非辦公室

Email

Phone No.

Subject

Write Comments

Submit Now



Head Office

21 St James's Square,
London, SW1Y 4JZ,
United Kingdom



USA Branch

1513, South Gillis Road
San Joaquin County
California



East African Branch

Plot18 Kampala Road
Kampala, Uganda

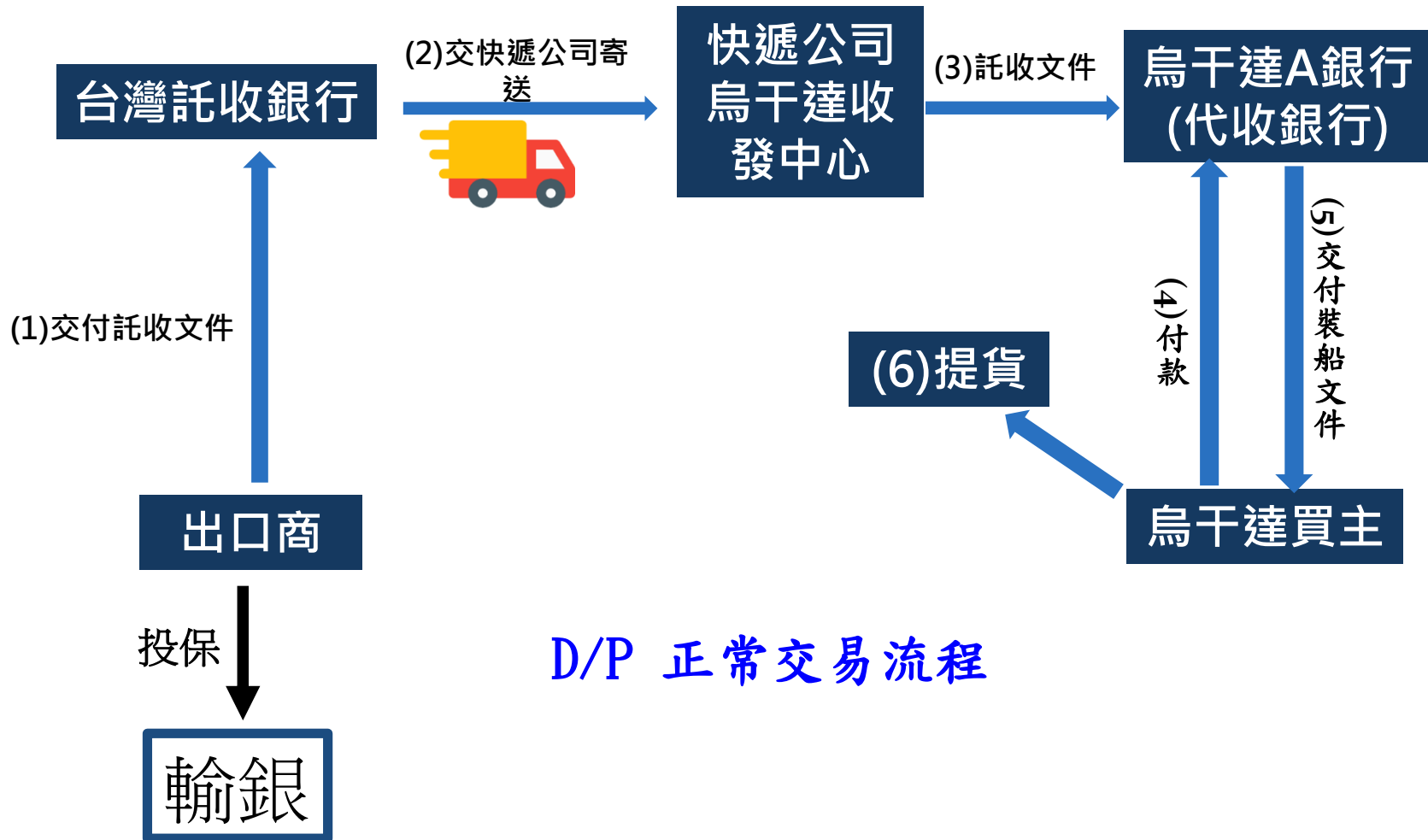
案例三：真實買方沒官網，詐騙集團就設假官網

詐騙經過：

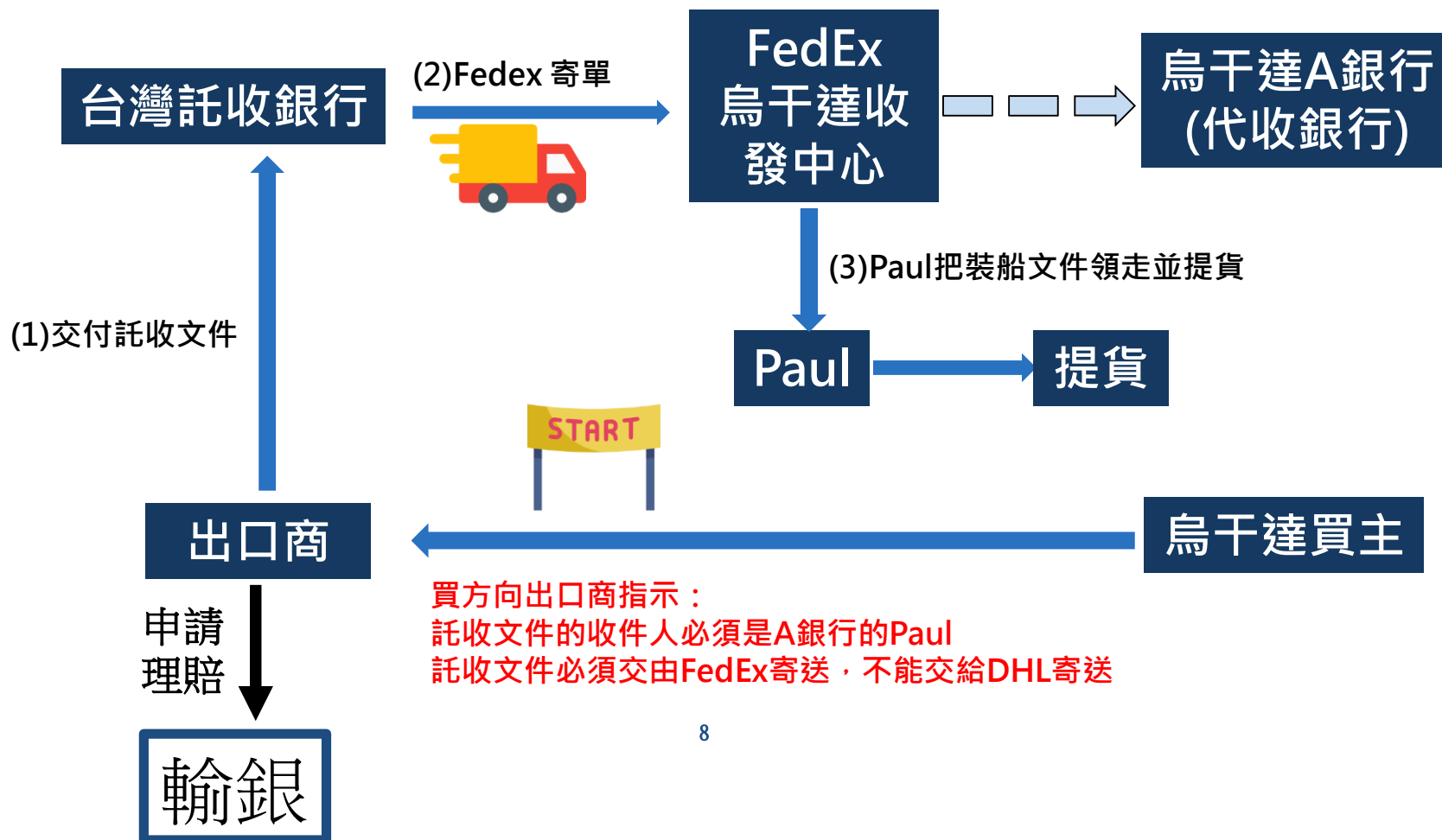
假冒買方丹尼爾主動與出口商連絡，說他是英國 Redhalo Midco(UK) Limited的採購人員

，要買USD120,000貨物，出口商上網查「Redhalo Midco(UK) Limited」卻查不到官網，丹尼爾隨即以 Email將上述假官網的連結傳給出口商，出口商點擊該假官網，查到該假官網在烏干達有設立東非辦公室。隨後丹尼爾要求出口商將貨物交給烏干達的姐妹公司「Redhalo Mid UG Limited」，出口商不疑有它，就將貨物出口給烏干達的「Redhalo Mid UG Limited」，貨物到港後立即被提領。

案例四：D/P買家攔截提單詐騙案



D/P買家攔截提單詐騙案



D/P買家攔截提單詐騙案



- 託收銀行問FedEx：「託收文件的收件人為代收銀行的Paul，為什麼代收銀行卻沒有收到託收文件？」

FedEx回答：「郵件寄達後即通知Paul領取，Paul憑護照前往FedEx當地收發中心把託收文件領走」

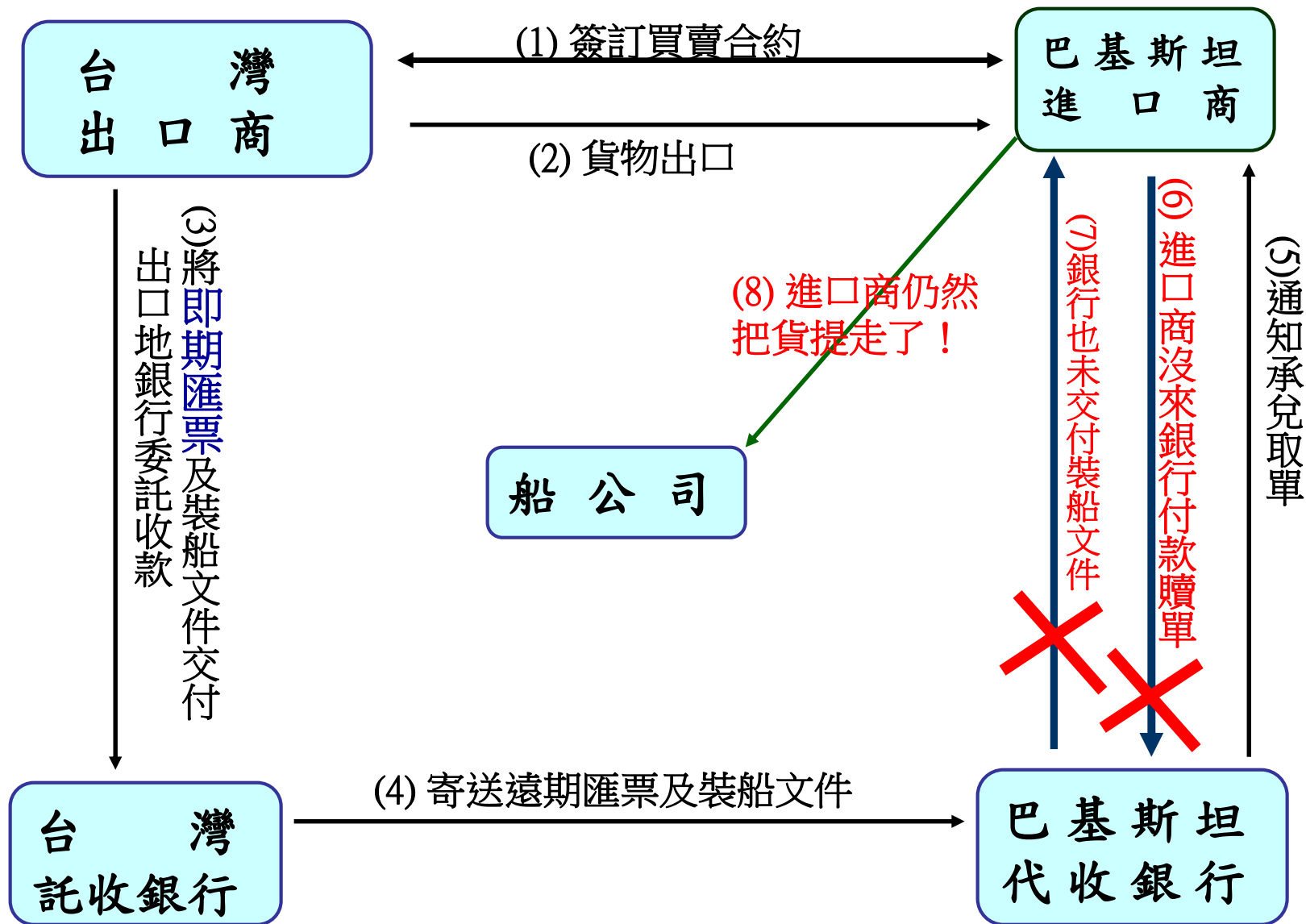
- FedEx：Paul出示護照即可領取郵件

DHL：對於收件人於辦公處所以外地方領取郵件時，會要求收件人出示身分證明文件及所屬公司出具之確認文件
(但最近發現即使由DHL寄送，託收文件一樣被領走)

對託收銀行的建議：

- (1) 託收文件的「收件人」必須是「代收銀行」，不能以個人為收件人，也不要填連絡人。
- (2) 必須查詢是不是真的有這家「代收銀行」？地址對不對？
- (3) 出口商絕對不能提供寄單快遞單號給對方。

案例五：D/P交易，進口商沒有到進口地銀行付款贖單，但貨物竟然也被提走了！ Why？





MAERSK LINE

BILL OF LADING

Consignee

空白

TO THE ORDER 空白

TO THE ORDER OF 開狀銀行

TO THE ORDER OF 進口商

TO 進口商

(記名提單)

必須憑提單才能向船公司領貨

在某些國家，只要「記名提單」的收貨人提供身份證明，船公司就可以「無單放貨」！



美國、巴西、宏都拉斯、薩爾瓦多、多明尼加、委內瑞拉、土耳其等國的慣例是「記名提單」的收貨人可以不憑「正本提單」而僅憑「到貨通知」(Notice of arrival)上的背書和收貨人的身份證明即可提貨。

碰到問題時：多問不吃虧！





有關業務事項請洽：

中國輸出入銀行 輸出保險部

地址： 台北市南海路3號7樓

電話： (02)2393-4401 2394-8145

傳真： (03)2395-8316 2395-5379

新竹分行 (03)658-8903 台中分行 (04) 2322-5756

台南分行 (06)593-8999 高雄分行 (07) 224-1921

網址： <http://www.eximbank.com.tw>

E-Mail信箱： eximbank@eximbank.com.tw