

台商如何在兩岸貿易中避免付款的風險

龔春生¹

摘要

自從海峽兩岸開始經貿交流以來，台灣對中國大陸的貿易順差即逐年上升。根據行政院大陸委員會的統計資料,以 2004 年來說，兩岸貿易額達 US\$61,639.1 百萬美元；其中，台灣出口至大陸 44,960.4 百萬美元，大陸出口至台灣 US\$16,678.7 百萬美元,台灣對中國大陸的貿易順差達 US\$28,281.7 百萬美元。這些數據顯現出兩岸間的貿易往來對於台灣的經濟發展是非常重要的，而促成貿易順利進行的付款條件 (Payment Terms)的安全性也同時顯現出其重要性。在國際貿易中，雖有許多不同的付款條件，但信用狀通常被認為是最公平且普遍為大家接受的重要付款條件之一。為了使台灣廠商出口至大陸的過程更行順利、安全，不管台商使用任何一種付款條件，都不妨考慮使用賣斷(Forfaiting)及應收帳款管理(Factoring)的方式以降低收取帳款的風險。

關鍵字：信用狀、賣斷、應收帳款管理業務、兩岸、通匯

¹作者為真理大學國貿系副教授