

中國大陸高利貸風暴

善用OBU 構築台商穩健財務平台

2011年4月份，溫州接連發生企業主欠債落跑、跳樓事件，引發官方與地方政府高度重視。中國大陸人民銀行甚至罕見地調降銀行存款準備率，種種現象凸顯中國大陸各地經濟與金融發展的不穩定，值得在中國大陸拓展市場的台商，重新檢視財務體質，並尋求穩定、安全的資金來源。

◎撰文／蕭遠松 圖片提供／達志影像

改革開放以來，縱橫中國大陸商場數十年的溫州商人（以下簡稱溫商），這次是真的出了大麻煩。根據《中國證券報》報導，2011年9月，溫州銀行不良貸款率出現10年來首次上升，因信貸環境惡化，借款人還貸壓力加重。

由於浙江是中國大陸最大的民間信貸省分，根據浙江證監局的統計，在2007年～2009年這三年，浙江企業的資金來源中，民間信貸平均超過人民幣2兆元，占比高達47%，而銀行貸款只有1.67兆元，占比約39%。

而溫州又是浙江最大的民間信貸城市，光是官方掌握的信貸規模一年就超過人民幣1,100億元，但一般相信，溫商的資金規模應該在千億以上，而且，北到內蒙、南到海南，都有溫商的投資。因此一旦連大本營都爆發資金斷鏈，其他地區的情況可想而知。果然，先是鄰近的杭州、寧波、上海爆發退房潮，接著是內

陸的內蒙（鄂爾多斯）、重慶出現退房潮。而據上海《第一財經日報》報導，民間借貸風暴又襲向河南。

民間借貸年利率高達30%

台商聚集的珠三角（廣東鄰近香港的地區）也在2011年10月份出現企業倒閉潮。據《南方都市報》報導，企業倒閉現象在珠三角各城市蔓延。

有趣的是，2011年6月份時，這份廣東省政府辦的報紙還說：「中等以上規模企業的倒閉和停產，在珠三角還是孤立的個案」、「因企業倒閉而引發的群眾抗議事件，不如金融危機時嚴重」；但2011年10月份的報導卻說：「大企業、老企業的倒閉和停產，在珠三角各市漸成接力的勢」、「從6月到10月的4個月來，勞資糾紛成長近3成」。

因為向正規銀行借不到錢，企業開始轉向地下金融周轉現金。據《南方日報》報導，由於

銀根緊縮，許多企業被逼著轉向非銀行管道借貸。

與2010年10月相比，今年小額貸款利率普遍翻了一番，達到基準利率的2倍；即便是銀行，其個人小額貸款的利率已按照基準利率上調10～30%，一些民間借貸機構目前的年息率甚至已達30%以上。

還有，中國大陸銀行長期以來在放款上就是「大小眼」，七、八成的放款都是投向國有大型企業，2011年即使有「中央嚴令」增加對中小企業放款，前3季比去年同期增加24%，但是大陸銀行對小企業的放款比重卻還是只占總放款的19%。

不過，這一波溫州高利貸對中國大陸民企的衝擊遠大於台商。據中華徵信所中國大陸事業部總經理張大成表示，至今還沒聽說有台商因為無法償還民間高利貸而倒閉，這是因為台商長期以來很難向大陸銀行借到錢，因此已經養成「自己帶便當」的籌



中國大陸貨幣緊縮，企業向正規銀行貸款不易，被迫轉向地方金融周轉現金，使得民間借貸利率水漲船高，引發一連串社會及經濟問題。

措資金習慣。

台商貸款處境更顯艱難

由於隔海徵信不易，中國大陸銀行對於台商的放款比陸企更嚴，台商經營所需要的現金，通常都必須從海外借入。

根據台北經營管理研究院針對中國大陸台商所進行的抽樣調查結果發現：「缺資金」自2004年一直穩居台商經營難題的第三位，僅次於缺工、缺電；2009年時，表示「缺資金」的台商更躍升到43%，嚴重性僅次於缺工。

台商反映，向中國大陸銀行貸款的難度及成本比台灣高。首先，中國大陸的貸款利率平均是

6~7%，而台灣的貸款利率不過1~2%；其次，中國大陸銀行的貸款合約是一年一簽，期滿必須先還款給銀行，然後再談續約，在新舊契約轉換的空檔，台商還必須先找財務公司周轉，把先前的貸款還清。而財務公司的借款利率大約在0.5%左右。

而據台北經營管理研究院院長陳明璋的觀察，台商在這一波高利貸風暴中受到的衝擊並不大，因為每年一次的貸款換約，實際上形成年度的「壓力測試」，台商心理上早有準備。

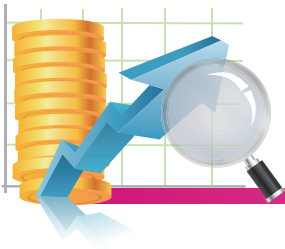
基於統戰需求，2005年起國台辦曾與國家開發銀行合作，針對台商推出人民幣300億優惠貸

款。2006年時，國家開發銀行廣東分行還貸款給王文洋的宏仁集團、台企聯會長張漢文的東莞富華鞋業以及在中山設廠的新高電子，象徵中國大陸同時照顧大、中、小型台商。

但據了解，即使是這3家樣板台商，事後還是有人沒拿到錢，人民幣300億的台商政策性貸款到底貸出多少，至今也沒人知道。

台銀OBU暴增5成

由於不容易向中國大陸銀行借到錢，加上向台銀借款的利率比陸銀低約2個百分點，近年來，台商向台灣各銀行OBU（國際金融業務分行）借錢的金額不斷攀



台商借貸法則：以穩健、低利優先

台商在中國大陸經商，建議透過OBU做為財務操作的平台，不僅穩健、安全、貸款利率低、操作靈活，更可享滙差收益。

升。根據中央銀行最新公布的2011年10月份OBU外幣放款餘額為593.41億美元，比去年同期暴增近五成，可見台商的資金需求孔急。

台灣金融研訓院前顧問李三榮建議台商善用OBU作為財務操作平台：「透過OBU借美元，換成人民幣，然後再存為定期存款，不僅可以等待人民幣升值的匯率利益，還可獲取美元及人民幣的利率利益。」由於DBU（國內銀行外幣帳戶）和OBU的額度可以共用，台商在台灣能夠透過額度共用，利用境外免稅天堂（如香港）設立的子公司借得美元。

然而，台商要向台灣各銀行OBU借款，首先要到中國大陸當地註冊，而且要先向外匯管理局申請核准後，才能夠到境外融資或開戶。台商本身還應該先在第三地註冊，如此才能夠自由地利用台灣的OBU調度資金。

除了向台灣各銀行OBU借款外，向香港銀行借款也是選擇之一。香港銀行的服務好、制度相對健全，但優惠貸款利率約在5%左右，如果再加上手續費，貸款成本就相當高。

至於在中國大陸的外資銀



台商想要獲得穩定的現金流通，最好的方式就是在財務透明化的狀況下，和中國大陸銀行建立良好關係。

行（與中小型台商往來較多的銀行，如新加坡銀行、東亞銀行、渣打銀行、法國外資銀行），在爭取貸款上較積極。

由於可以透過在台分行進行徵信，台商只要財務狀況良好，這類銀行比較願意對台商中小企業放款。而且，在服務品質上，外資銀行比起中國大陸銀行具有較大的彈性，願意替台商進行較麻煩的融資操作。不過，外資銀行通常在中國大陸的營業點不多，如果台商位在較偏僻的地區，就比較難進行融資洽談。

擴大企業外債額度的方法

如果向銀行借不到錢，台商

最方便的方式就是以外債形式，向海外母公司借款，但是2005年4月，中國大陸外匯管理單位新增「外資企業所借外債額度不得大於投註差（投資總額與註冊資本的差額）」的限制條款，嚴重壓縮台商向境外舉債的空間。

不過，對於這一限制，台商還是有一些「迴轉空間」。首先，中國大陸外匯管理局的規定：「投資總額300萬美元以下的企業，註冊資本是7/10」，而「投資總額300萬美元以上至1,000萬美元的企業，註冊資本是投資總額的1/2」。

所以，如果台商申報的投資總額是420萬美元，則註冊資本

經營錦囊

台商出口轉型內銷 現金流量至少應比代工多5倍

在2008年金融海嘯前，根據某國際會計師事務所的調查報告指出，在中國大陸的出口型跨國公司中，有35%正在做內銷。但據資誠會計師事務所合夥人廖烈龍指出，2008年9月金融海嘯爆發後，他到中國大陸查帳，幾乎每個遇到的台商都在經營品牌，但是他們大多忽視經營品牌所需的現金遠高於代工。

由代工轉型經營品牌的皇冠企業集團董事長江永雄就算了一筆現金流的帳：做外銷，基本上不需庫存，最多就是出口一千個箱包，倉庫裡多放30至50個箱包，以備客戶加碼；做內銷品牌，就完全不一樣，客戶下單生產到交貨至少要2個月的時間，出貨後至少2個月才能收到貨款，加上一個月的備料，總計經營品牌，至少要準備相當於代工5倍的現金。

很多台商，特別是由代工轉型經營品牌的台商，往往只看到品牌帶來的利潤，卻忽略品牌背後的現金風險。像一家代工跑步機的外銷廠經營者表示，他一年要花人民幣1千~2萬元，在中國大陸展店，一間之下，才知道這家外銷廠一年營收只不過人民幣5千萬元。

按照廖烈龍的推算，經營品牌要準備的現金量應該是代工的10倍，才算正常，5倍則是最起碼的數字。就以開品牌直營店所需要的店面租金為例，在北京的西單或王府井市中心商業區，1家店1個月平均要付人民幣15~20萬元的店租；省會城市的市中心商業區，則需要人民幣8~15萬元；地級市要人民幣3~5萬元；縣級市則約人民幣8,000~1.5萬元。

此外，自有品牌需要雇用並培訓設計人才，以皇冠皮箱為例，一位歐洲設計師的年薪約美元30萬元，而且每款箱包銷售只要超過一萬件，設計師還有分紅的酬賞制度。這些「額外」的支出都是代工台商，事先預想不到的。

只要210萬美元，其間的差額210萬美元，就是企業可向境外貸款（例如向海外母公司借貸）的額度。台商可以調整「投註差」來獲取外債額度。

其次，「投註差」的計算辦法，對短期外債計算的是「餘額」，而對中長期外債計入的則是「累計發生額」，所以要加大實際外債可用的額度，可以採用借入短期外債的辦法。但是，根據張大成表示，由於中國大陸外匯管理單位擔心國際熱錢流入，現在對企業舉外債是採取逐筆審查的方式。

正本溯源，台商想要獲得穩定的現金流，最好的辦法（可能也是最難的辦法），就是和大陸銀行打好關係。台商在處理這部分的流程時要特別有耐心。一般



由於在中國大陸的貸款難度及成本相對較高，台商在中國大陸經商的資金需求，多由海外銀行借入。

來說，中國大陸銀行大多只願意對台商承作抵押貸款，因此台商應該備齊房產證、國土證，因為即使有機器設備，但如果是保稅品（受海關監管），中國大陸銀行核貸時也會多所保留。

張大成還建議，台商在中國大陸財務要盡量透明化。因為

台商老闆經常身兼財務長，一廠多本帳，在與任何銀行談判借款時，都是致命傷。張大成根據實務經驗建議，既然大廠借錢比小廠容易，大型代工廠也可以出面向銀行申請貸款額度，然後再以合法的形式轉貸給配套的小廠，利己又利人。■