



第 01 章

企業金融業務與信用評等制度

銀行是「受」、「授」信用的媒介，除了利用大眾的信任吸收存款資金，還根據借款客戶的信用品質從事「授信業務」，是扮演資金供給者與需求者主要的中介橋樑。銀行的企業金融業務，旨在對工商企業授予信用，並負擔風險，以賺取利息的業務。「企業授信」則為企業金融業務的核心活動 (Activities)，銀行透過授信滿足市場的信用需求，向來是獲利的最主要來源。

現在的授信業務既多樣且複雜，為避免讀者混淆，本章第 1 節擬先說明本國銀行的企業授信種類。根據經驗，企業授信最艱難的挑戰，莫過於如何在兼顧銀行獲利能力與借款人償付能力下，適當地訂定放款價格。況且，隨著金融管制漸次解除，競爭環境日益激烈，銀行如何建立一套完善的定價制度，來挽救獲利機會已被快速壓縮的企業金融業務，應是銀行現階段責無旁貸的任務。另一方面，由於新的資本協定 (Basel II 及 III) 均以授信資產的信用等級，衡量信用風險的資本計提是否足夠。因此，第 2 節以企業申貸案件的信用評分與信用評等制度作為介紹重點。第 3 節則透過解釋名詞、簡答題及歷屆「初階授信人員」證照試題，進行相關問題更深入地討論。



第 1 節

本國銀行的企業授信種類

根據「銀行辦理票據承兌、保證及貼現業務辦法」與「銀行對企業授信規範」，銀行辦理的企業授信分成三大類別：融資業務、票據承兌與保證業務，實務上有時將授信業務稱為放款業務，本節則以相關辦法和規範的專有名詞為藍本，說明本國銀行的企業授信種類。其他章節對於企業授信、企業金融與企業放款的使用視為相同，不做特別的區分。

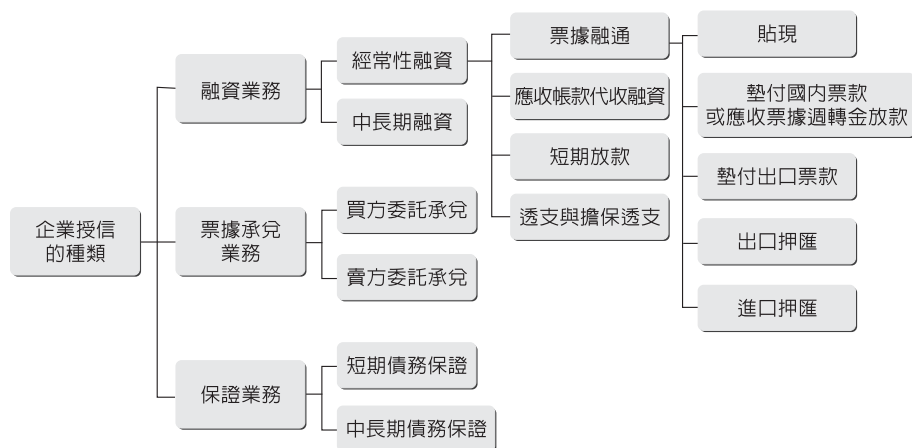


圖 1-1 企業授信的種類

一、融資業務

融資業務係指，銀行融通資金給予企業之授信業務，按照借款期間在一年期以內和以上，分為「經常性融資」和「中長期融資」兩類。

1. 經常性融資

「經常性融資」以協助企業「短期週轉金」為目的，還款財源傾向是賒欠期間短的營業收入，或將流動資產變現處理所獲得的現金。隨著借款企業的產銷行為不同，其取得或使用的金融工具也有所差異。實務上將其分為下列四種類別：票據融通、應收帳款代收融資 (Factoring)、短期放款，以及透支 (Overdraft) 與擔保透支。中大型企業可能四種類別同時使用，差別只在各類別的融資金額所佔比率不同而已。

(1) 票據融通

企業將商品或勞務交易取得的票據，拿到銀行辦理經常性融資，稱為「票據融通」。該票據融通包括貼現、墊付國內票款或應收票據週轉金放款、墊付出口票款、出口押匯及進口押匯五種：

(a) 貼現

銀行以折扣方式預收利息，購入未屆到期日之承兌匯票或本票，並取得對借款人追索權的票據融通方式。

(b) 墊付國內票款或應收票據週轉金放款

簡單地說，「票據貼現」時，銀行預先收取利息；「票據週轉金」的貸款，則在票據到期時銀行才收取利息。實務上，每筆「貼現」的票載金額較大，迫切需要資金的企業拿去銀行辦理「週轉金貸款」的支票、匯票和本票，票載金額較小。銀行則視每張發票人的信用品質，透過墊付其部分票款加以融通。就支付性質而言，支票應該是「見票即付」的支付工具，借款企業需要辦理「週轉金貸款」，是因台灣使用「遠期支票」的交易習慣尚未消除所致。

(c) 墊付出口票款

進口商的往來銀行受託代收來自出口商往來銀行給予的「出口跟單匯票」，在未收到進口商付款，即墊付全部或局部票款給予出口商的往來銀行，所以是銀行對進口商的授信。當進口商不付款提貨時，該往來銀行即存在信用風險。

(d) 出口押匯

銀行墊付出口信用狀項下的「即期跟單匯票款」，並取得概括性求償權之票據融通方式。此交易通常是出口商按照信用狀的契約內容，將貨物裝箱出口後，連同提貨單等文件，拿到往來銀行的進出口部門辦理押匯。該往來銀行在未收到進口商付款前，即墊付款項給予出口商，所以是對出口商的經常性融資。

(e) 進口押匯

銀行接受國內進口商委託，對其國外賣方簽定的「即期跟單匯票」先行墊付，再通知借款人（國內進口者）在合理期限內「備款贖單」之票據融通方式。

(2) 應收帳款代收融資

一般企業提供商品或勞務給予顧客，客戶的付款方式有：現金付款與賒欠款項兩種。若賒銷 (Credit Sales) 從事交易，此賣方企業便產生應收帳款 (Accounts Receivable；簡稱 A/R)。銀行的代收融資業務，即是在企業的應收帳款尚未收妥之前，提供企業的週轉資金，並賺取利息收入，且承擔來自商品勞務的買方與賣方的信用風險。具體言之，商品勞務的供應者 (即賣方) 將其依照買賣合約產生之應收帳款所有權，轉讓予「應收帳款管理商」(Factor) (在台灣，通常是銀行和中租迪和等租賃

公司或融資公司 (Finance Company) 承作)。但商品勞務的買受者 (即買方) 到期拒付，應收帳款管理商若無法向商品勞務供應者 (即賣方)，追回其墊付之帳款，則稱此為「無追索權」的「應收帳款承購」。倘若買方到期拒付，應收帳款管理商有權向商品勞務供應者，追回其墊付之帳款，則稱其為「有追索權」的「應收帳款承購」。

銀行辦理有追索權及無追索權的應收帳款承購業務，屬於授信業務的類別之一。有追索權的授信對象為應收帳款的讓與者 (即賣方)，無追索權的授信對象為應收帳款的還款者 (即買方) (請參閱圖 1-2 說明)。辦理應收帳款承購業務的銀行，若覺得承擔的流動性風險與信用風險過高，可使用圖 1-3 的方法，在次級市場將部分應收帳款轉售予其他銀行。甚至，當發現商品勞務的買方存在明顯不同的信用等級時，應收帳款的管理商 (即銀行或租賃公司) 還可以分別訂定敘作案件的額度及利率門檻，或者要求「應收帳款讓與者」額外負擔保險費用，以降低其承擔的信用風險。例如，國內半導體元件代理商「益福科技公司」，其通路業務旨在將無線通訊、車用電子 IC、ADSL 通訊晶片等設備，出售給正崙精密、光寶科技、中磊電子、佳能企業等公司，所以可將每月與這些買家交易產生的應收帳款，轉讓予銀行。當應收帳款承購的銀行發現，部分客戶 (商品勞務的買方或買受者) 的信用風險偏高時，還可要求保險公司承保九成「應收帳款債權」，並規範最高理賠上限為實繳保費的 50 倍 (假設值)。當然，承購銀行也可將應收帳款債權，在次級市場出售給其他金融機構，以提高本身的流動性。