

第一章

老船長的故事

筆者民國 59 年大學畢業服完兵役後，考進了彰化銀行，經過一個禮拜的入行訓練，分配到分行服務，從最簡單的出納（收款、點鈔、付款等）學習，接著做存款、代收、匯款、徵信、外匯等業務的助理工作，邊做邊學，每 6 個月更換一次，經過二年整套銀行業務（存款、匯兌、徵信、外匯、授信）訓練，經考核通過後，才能獨當一面擔任業務主辦，銀行培養幹部（分行：襄理、副理、經理，總行：專員、科長、處長等）也都要懂得這些業務，才能指導下屬，我就是在這樣的環境中學習成長的。

記得進銀行的第三年，我被派到彰化銀行士林分行（台北市士林區）服務，擔任支票存款主辦，因新戶開戶需要，必須到客戶營業場所實地查核，短短一年內，跑遍整個陽明山轄下地區（北投、石牌、天母、士林、社子）。在那銀行資金短缺的年代，每一位員工都有吸收存款的責任額，存款增加多的單位，考績甲的人數分配多；存款增加少的單位，考績甲的人數分配少。假設員工考績甲的人獎金一個月，考績乙的人獎金半個月，考績丙的人獎金「零」，因此「吸收存款」在當時為銀行業推展重點。

當地有個地區性的金融機構－陽明山信用合作社，由當地仕紳出資成立，雇用的員工、幹部、主管都是士林、北投地區的人士擔任，因地緣關係，當地存款幾乎都由陽明山信用合作社掌握，其他銀行的人很難挖到陽明山、北投、天母、士林、社子等地區的存款。

但當時信用合作社，營業項目限制存款、放款、代收款項。放款服務對象，僅限該信用合作社員（自然人），一般公司行號不得受理，且國際匯兌、進出口押匯、貿易融資亦不得辦理。

筆者就讀中國文化大學時，為上課方便就近住在陽明山山仔后，假日亦就近在士林、北投地區遊山玩水，對當地地理環境熟稔，而對銀行內部各種業務亦熟，因此自告奮勇向當時經理劉聰明先生要求擔任「外務工作」，專責勸誘新客戶拉存款、放款、外匯、徵信調查、對保等工作（現今銀行企金AO工作）。

經理同意後，首先擬定勸誘計畫：收集士林（含社子）、北投（含天母）地區勸誘的對象名單、勸誘項目、判斷勸誘方法；因該地區有很多中小企業、小型加工廠，除小部分做內銷外，大部分做加工外銷，需要短期商業週轉金，諸如：做內銷批發的中小企業，勸誘開立支票存款戶，提供代收客票服務，並給予「客票融資」，以「授信為餌」，帶動「無息資金—支票存款」增加。

對信用佳之加工型外銷中小企業，提供資金便宜之外銷貸款，除綁住出口押匯外，附帶新台幣或外幣存款增加。這些都是信用合作社、農會、漁會、郵政儲金匯業局等不能服務的項目。在經理的領導及全體同仁合作努力之下成效大彰，連續6年存款、放款、外匯業績（含盈餘）大幅成長，考績名列前茅。

民國68年，我在台北城內分行（衡陽路博愛路口）當襄理，該分行當時為彰化銀行全行資金調度中心，對外代表總行，很多台灣大企業、外商大企業（如日商台灣松下、日商兼松江商、美商杜邦、遠東紡織等）都在該分行往來，我擔任外務（AO）、外匯、徵信主管，迫切需要國際匯兌及貿易實務之常識，正巧該年經濟部部長趙耀東先生為協助企業培養國際貿易人才，委託

台灣大學商學研究所（當時所長陳定國）辦理「貿易專才培訓班」公開徵選學員，有幸高分錄取參於培訓，除假日外，每天晚上下班後到台大商學研究所上課。

除學習商用英文外，從找客戶、調查交易對象信用、報價、接單、簽訂買賣合約、下單、驗貨、洽船、報關、通關、裝運、保險、銀行押匯、糾紛處理等一連串業務，老師除用案例講解外，皆實際操作，不但利用夜間上課，還利用假日現場實習，為期一年。授課老師皆是企業界有貿易實務經驗的老師（業師）擔任（非大學教授），只教實務不談理論，該課程對我而言，非常有用，日後對貿易商之服務駕輕就熟，不會雞同鴨講，有時候對經驗不足之貿易商尚能提供貿易實務建議，並利用筆者具有之金融知識，建議資金較缺之廠商如何取得或利用成本低的資金，在廠商於銀行間互動良好情況下，被服務的廠商不但成為忠實客戶，還會自動介紹貿易同業好友來行往來，坦白講，不怕客戶被金融同業挖走，達成總行業績目標亦不是壓力。

民國 71 年因服務之台北城內分行業績亮麗，考核全行第一組第一名，筆者鷹選為該年度「特優人員」；民國 73 年奉調忠孝東路分行服務，因銀行業務往來關係，認識外貿協會秘書長江丙坤先生，經長官推薦，利用下班或周日時間，在外貿協會國際企業人才培訓中心任教，教導貿易商如何利用銀行順利收到貨款（貿易金流之押匯）或融資，除教學相長外，亦認識不少貿易相關從業人員，包括進出口貿易商、報關行、航運公司、保險公司、銀行，間接對筆者服務的銀行本業業績也有助益。

民國 77 年受國外管理部經理葉洪潮先生（前台北城內分行經理）提拔，擔任外匯推展科科長，負責督導全行外匯業務行銷、規畫、輔導、執行、協調、考核，可能是運氣或同業相讓，連續 7 年省屬行庫業績第一名（含存款、外匯、放款、盈餘等）。正巧在國外管理部服務期間，國內發生重大外匯詐

騙案，貿易商（長利貿易進口奶粉、禮國貿易進口原木、金昌興進口黃金等 6 大詐騙案）利用專業知識詐騙銀行，負責調查之中央銀行金檢處因人手不足，協商三商銀派員協助，彰化銀行派我協助，調查結果共計 21 行庫、194 分行被騙新台幣 50 餘億元，損失慘重。

從協助調查中洞悉歹徒詐騙手法，為避免歹徒食髓知味利用相同手法詐騙金融同業，金融管理單位（財政部、銀行公會）要求台灣金融研訓院舉辦「外匯詐騙案例檢討會」，由稽核王南華先生與筆者負責主講，也從此踏入台灣金融研訓院講師行列。

民國 83 年底因協助本行纏訟數十年的國外老案勝訴有功，直升國外管理部副理，次年調陞永和分行經理，民國 87 年初調復興分行經理，民國 89 年調國際金融業務分行 (OBU) 經理，在 OBU 任內有機會參與國際金融投資、國際聯貸案等，因此視野大增。民國 92 年調作業資訊處副處長，民國 94 年底因彰化銀行接受 ING 建議，組織大幅改造又逢可以優退，正巧改制商業銀行的陽信商業銀行需要懂得外匯及企業金融的領頭羊，於是從服務滿 36 年的彰化銀行跳槽到陽信商業銀行當總經理，直至民國 99 年底，屆滿 65 歲退休。前後在金融界服務 41 年，如果把銀行當條船，分行叫小船，總行叫大船，經理或總經理叫船長，退休的經理或總經理叫老船長，筆者應可自稱老船長。

從銀行退休後，為避免經驗斷層，秉持退而不休的精神，繼續在台灣金融研訓院和外貿協會講授下列課程：

1. 台灣金融研訓院菁英講座

民國 78 年迄今，講授外匯授信、外匯詐騙案例、銀行出口押匯實務課程。

2. 對外貿易發展協會國際企業人才培訓中心國企班、特訓班、專題班講師

民國 73 年迄今，講授進出口押匯實務（進出口押匯單據製作與審核）、國際匯兌與貿易金流實務、三角貿易、貿易融資、境外公司與 OBU、貿易行

銷風險管理、記帳 (O/A) 交易與財務規劃 (Factoring)、價格條件與付款條件抉擇等課程。

退休後，前財政部部長許嘉棟先生（先後曾任外貿協會董事長、金融研訓院董事長）鼓勵筆者將畢生職業生涯經驗（銀行及教學）留下紀錄傳承，因此有下列出版品問世：

1. 《進出口貿易與押匯實務疑難問題解析（首篇、貳篇、參篇、肆篇）》台灣金融研訓院，民國 99-101 年，共四冊
2. 《透視與規避貿易風險案例解析》外貿協會，民國 101 年
3. 《信用狀出進口押匯實務—單據製作與審核》三民書局，民國 101 年
4. 《貿易融資風險管理暨案例解析》增修訂二版，台灣金融研訓院，民國 103 年
5. 《記帳 (O/A) 交易與財務規劃 (Factoring)》台灣金融研訓院，民國 105 年

筆者認為，銀行與企業（客戶）是生命共同體，銀行不能脫離企業而生，企業也不能脫離銀行獨行；企業是銀行衣食父母，為了服務企業、創造雙贏，銀行業者應有下列概念：

為積極滿足客戶（貿易商）需求，首先要了解客戶做哪一種行業？該行業特性？該行業需要哪些服務？如何服務？

消極的避免客戶外在或內在經營風險（對銀行風險性），你需要了解客戶是否為該行業熟手，該行業利基點為何？有前瞻性嗎？該行業經營風險性在哪裡？有規避風險的方法嗎？客戶要求合理嗎？

以進出口貿易為例，貿易型態可分為出口、進口、三角或多角貿易；經營型態可分為加工外銷、進口加工外銷、進口內銷等；因不同客戶經營的產品項目有千百種，不同產品管銷方法亦不相同，縱然產品相同，經營策略不

同，經營效果也不同，有的利潤豐厚，有的利潤薄甚至虧損纍纍。有經驗的前輩告訴我，當接到不熟悉該產品經營的業務時，要請教金融業前輩中有經驗的熟手，或向從事該行業之朋友請教：關於該行業的經營方法、特性，並與相同行業比較優劣，才決定做或不做；對於有前景之客戶，可能因為景氣影響，經營狀況不甚理想，也建議不要雨天收傘。如此一來，就算不肖業者想利用貿易專業（智慧型方式）來詐騙銀行，諸如：過度融資、重複融資、假融資，也不易被逞。

貿易業者為金流求償穩當，或銀行業者協助進、出口商進行金流清算順暢，皆應具備貿易金流實務常識，才是上上之策，亦即貿易業者、銀行辦理外匯業務或貿易融資之從業人員，皆應懂得進出口貿易實務，知道貿易風險之所在並採取規避措施，債權必然無慮，貿易商亦同。

第二章

貿易前之準備

(貿易及相關行業之業者應具備之基本常識)

第一節 國際貿易對台灣之重要性

台灣是貿易的島國，數十年來台灣 GDP 依賴國際貿易程度 (貿易依存度) 在 70% 至 90% 之間，加權平均值約 78%，亦即 100 美元的國民所得中，78 美元來自進出口貿易；民國 91 年迄今，貿易依存度已逾 80 美元以上，可見國際貿易對台灣之重要性。

第二節 國際匯兌與清算工具介紹

一、國際匯兌意義

完成兩國間，因借貸、清償、資金移轉、交易等款項結算方法。

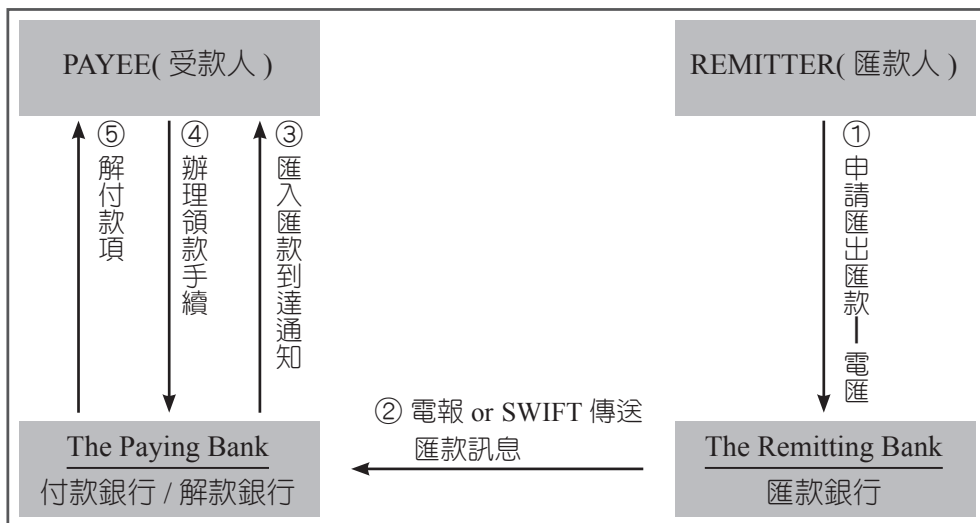
二、國際匯兌性質與發生原因

(一) 非商業性質：借貸、贈與、投資等其清算工具如下：

1. 現金 (CASH)

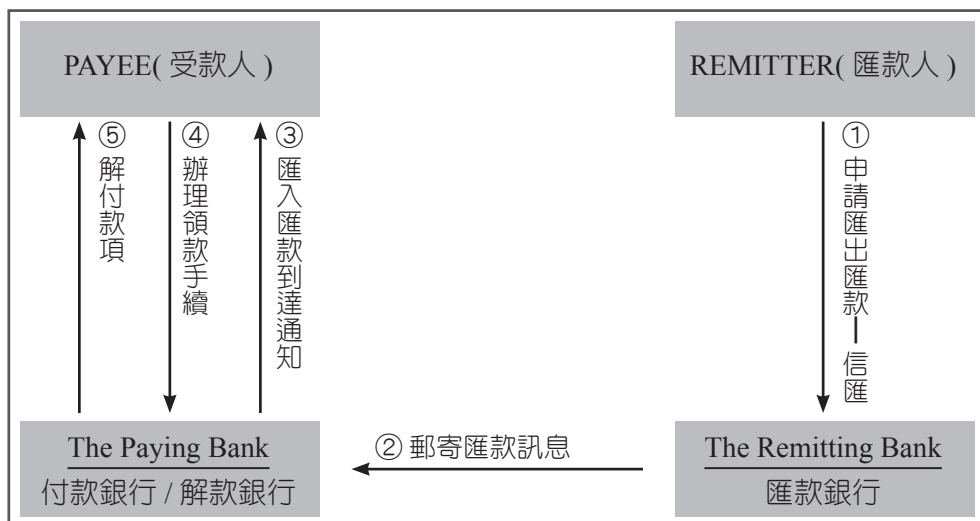
2. 電匯 (Telex Transfer 簡稱 T/T) 流程如下：

電匯處理流程



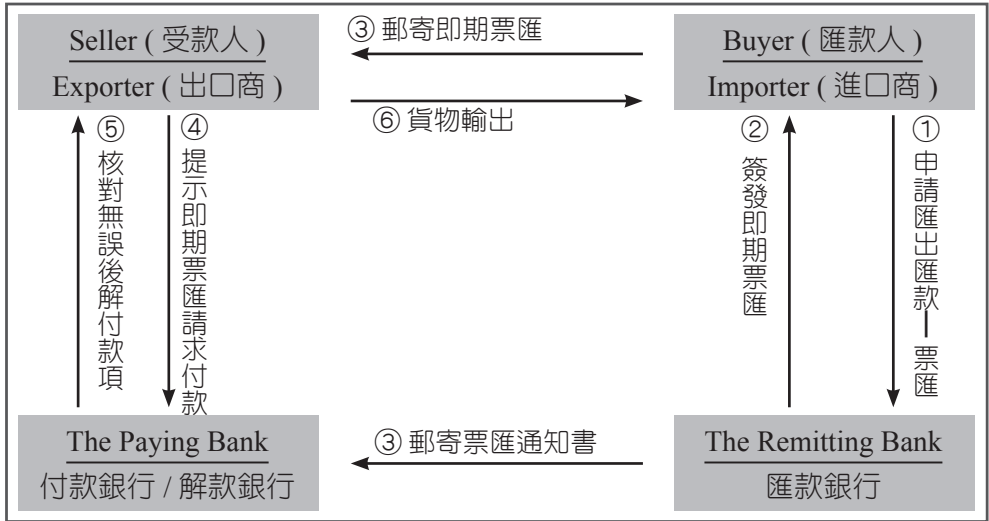
3. 信匯 (Mail Transfer 簡稱 M/T)

信匯處理流程



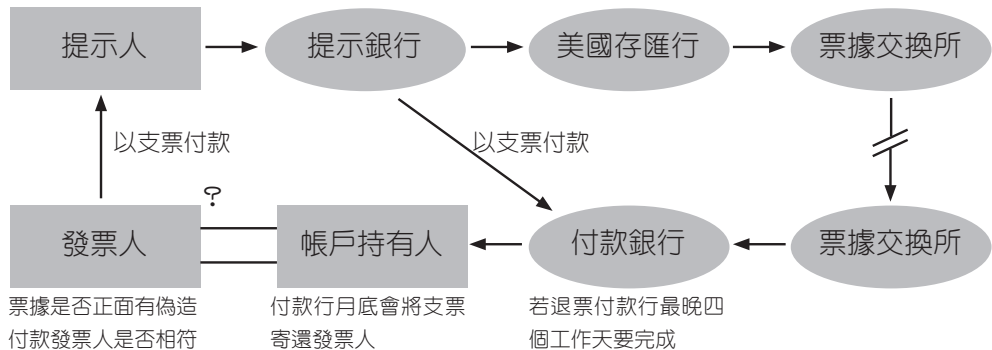
4. 票匯 (Demand Draft 簡稱 D/D)

票匯處理流程



5. 支票 (CHECK)

當提示人拿了一張支票到台灣提示銀行，要求銀行幫忙交換美金支票時，銀行可以有二種處理方式：提示銀行可以將支票送入美國的票據交換體系，或直接將支票寄到美國銀行要求付款。



(二) 商業性質：貨款、勞務等價金之清算其付款方式

1. 交貨前付款：訂貨付款 (Cash with Order，簡稱 CWO)

2. 交貨時付款

(1) 付現交單 (Cash against Documents，簡稱 CAD)

(2) 貨到付款 (Cash on Delivery，簡稱 COD)

(3) 電報放貨

3. 交貨後付款 (Payment After Delivery) 又稱延付貨款 (Deferred Payment)

(1) 信用狀 (LETTER OF CREDIT)

(2) 託收 (Collection)

a. 付款交單 (Documents Against Payment，簡稱 D/P)

b. 承兌交單 (Documents Against Acceptance，簡稱 D/A)

(3) 記帳 (Open Account，簡稱 O/A)

(4) 寄售 (Consignment)

(5) 分期付款 (Instalment)

(以上內容請見本篇第三章第四節「付款條件之風險」)

第三節 貿易型態之轉變

一、直接貿易：

以國際貿易發展型態來看，早期台灣民國 76 年以前以「直接貿易」為主：在台灣接單、加工、製造、生產、交運，產品直接賣到國外，並在台灣收款。