

## 貸款做出口融資

### 12-03

想像你才剛獲得一筆大的國外訂單。這當然是好消息，但想想你為了趕訂單出貨，累積起成疊的帳單，卻一文錢都還沒進來。再者，國際買主通常期待要等你交貨 30 天、60 天、甚至 180 天後才付款給你。因為出口業務必須有較大的投資才能把一種產品送達市場，所以大多數出口商都尋求融資好讓現金流量維持穩定。

同時，因為出口市場競爭相當激烈，通常必須提供優惠的付款條件給買主。的確，在有些國家，交貨時要求銀貨兩訖被認為是一種侮辱。不過，給出口商誘人的信用條件通常也意味著貸款利息較高，而這又回頭牽涉到現金流量的問題。

政府、商業銀行和第三當事人都提供了很多的融資選擇，譬如銀行可以就那項產品貸款給買主，而出口商出了貨，就直接由那筆貸款中取得貨款。或者，出口商能把應收帳部份（客戶同意付出的款項）以比票面價值略低的價格出售給財務代理商。

出口商走的是條險路，在成本與安全之間求取競爭力的平衡，但它的潛在獲利值得冒此風險。

### 12-04

**史提夫正在和他的銀行職員莉莉安打高爾夫球：**

莉莉安：該你擊球了，史提夫。我聽到小道消息說你快要搞定一筆國際大訂單。

史提夫：是真的。買主下週就會決定我或是另一家對手。如果一切順利，下個月月底前我們就開始生產。

莉莉安：你這案子的融資狀況怎麼樣？要曉得，全憑自己支撐成長中的出口業務是很危險的。

史提夫：我們現金足夠撐兩個月的生產。一旦交貨取得貨款，應該是能勉強渡過。

莉莉安：但是史提夫，你這樣就太忽視國際貿易的既有風險了。總有不可避免的交易和運輸延宕，甚至有可能幣值波動。

史提夫：我知道…不過我們負擔不起再辦一筆貸款來維持這個案子。

莉莉安：你們更負擔不起不辦貸款。只要你們的客戶信用良好，而且他們國家政經安定，那麼貸款利息會相對地很低。

史提夫：如果妳放寬我們的信用額度，我們也放寬客戶的信用狀條件到 60 天。

莉莉安：依你們的財務評等，我相信我們銀行是會同意的。你提的信用狀條件比較優惠，一定能超前另一家對手。

史提夫：這樣子一定能讓我們的提案一桿進洞，即使我打的桿數成績比標準桿還多了一桿。