

談國際貿易風險管理(上)

圖、文◎編輯部



▲主持人之一的TBEA總幹事劉錦泉(左一)先做引言介紹。

台灣為自行車製造王國，每年外銷至海外的產量非常穩定，不論是產品銷售前的事前準備之風險控管、分散或是在產品售出後企業可能面臨的消費者訴訟及其他損失預防與控制都是攸關企業經營成敗的主要原因，因此企業對國際貿易的風險管理不可輕忽。

「國際貿易風險管理」研討會特別由「台灣區自行車輸出業同業公會」透過「韋仁風險管理有限公司」邀請經驗豐富的「美國萊禮自行車公司」風險管理部高階經理 -Ms. Pam Judge，針對國際貿易風險管理領域，結合理論和實務，與會員們做深入淺出的探討。另外，由「韋仁風險管理有限公司」總經理鄭善中、副總經理林漢智及法律顧問黃有乾博士針對台灣產品責任保險市場、國際貿易的應收帳款風險與中國大陸及美國專利權申請注意事項做了概略性的說明，「自行車市場快訊」將分上、下兩篇分別報導。

一、保險市場概況

報告人：「韋仁風險管理有限公司」總經理鄭善中



▲韋仁風險管理公司總經理鄭善中演說「保險市場概況」。

談到風險管理，實際上是離不開利用保險來轉移風險，而談到保險，又以「產品責任保險」與各位息息相關。

以往，台灣的保險市場對於「產品責任保險」的業務採非常保守的態度來經營，主要是因為在保險事故發生時，無法完全掌握理賠處理狀況，使整個處理成本大於所得之效益，而被保險人不得已只能紛紛向國外保險公司投保產品責任保險，但在遇到保險事故/訴訟發生時，若遇到沒有處理理賠能力的保險經紀人，被保險人也只能任保險公司或求償者宰割，而保費也反應在保險公司的處理成本上，自然會像雪球般愈滾愈大。

講者在產品責任險領域服務自行車業者長達十年以上，經手過產品責任相關賠案不下數百件，結識許多處理賠案的專家，為盡己之力服務業界，歷經數年的努力，終於在二年前與台灣三家保險公司合作，開發屬於在地人的產品責任保險共保團案計劃，由三家保險公司共同承保前端被保險人的產品責任保險，而後端的理賠處理則借助講者的實務處理經驗統籌管理，為業界提供最實在的服務。被保險人不用再害怕語言不通、觀念不同而吃悶虧，此一共保專案計劃所提供的是時間、空間零距離的保障服務，也是中小企業針對產品責任風險分散的理想工具。

二、國際貿易風險管理

報告人：「美國 Raleigh 風險管理部」
經理 Ms. Pam Judge

1. 何謂風險？

風險可定義為來自現在或未來事件的潛在危害。(猶如人行走在水上，這個人可以是製造商、貿易商、保險公司或任何人、企業、團體)



▲Ms. Pam Judge主講國際貿易風險管理。

辨認風險的第一步是了解您的企業，包括產品 (Products)、服務 (Services)、維護 (Maintenance)、購買 (Purchasing)、財務 (Financial)、船運 (Shipping)、營業處所 (Premises)、員工 (Employees) 以及最重要的安全性 (Safety)。

上述事項對企業體而言所可能引發的潛在危害，可能會導致人員傷亡、財物損害、業務流失及商譽的貶損。損失的種類又可分為：(1) 有形資產；(2) 財務資產；(3) 知識產權資產－專利及商標；(4) 無形資產－商譽。

2. 何謂風險管理？

想致力於管理企業的風險，其重點如下：

(1) 辨認風險

- ◆一般而言，辨認風險的方法有：
 - 市場資訊調查 (Survey)
 - 問卷調查 (Questionnaires)
 - 透過財務報表 (Financial Statements)
 - 安全檢測 (Inspections)

◆大企業所選擇的方法可分為：

- 成立風險管理委員會 (Risk management Committees)
- 定期風險管理稽核 (Risk management audits)
- 風險圖示規劃 (Risk mapping)
- 風險管理流程圖 (Flow charts)
- 電腦監控 (Computer modeling)

(2) 善用風險管理工具，常用的工具有下列各項：

- ◆趨避 (Avoidance)：此一工具是最有效最直接的方法以預防損失發生。例如：避免騎乘自行車，自然就不會因為騎乘自行車而受到傷害。
- ◆非保險性轉移風險 (Non-Insurance Transfer)：透過非保險合約的簽訂來轉移風險。例如：買賣合約，買方於合約中規定，買方在銷售賣方所提供的產品時，由於產品的危險而引發之責任則由賣方承擔。
- ◆降低與減輕風險 (Reduction)：於損失發生前透過損失控制以降低損失發生的風險 (如：廠房不設置在爆竹工廠的附近)；於損失發生後儘可能的減輕損失範圍的擴大 (如：於廠房內安裝消防灑水系統，以減少火災發生時所造成的火勢擴大及損失)。
- ◆保險性的轉移 (Insurance Transfer)：企業可透過保險經紀人或代理人為其提供風險評估服務，以安排保險來分散企業風險。
- ◆保險經紀人的功能：
 - 協助風險評估。

- 協助要保詢問表的填寫及保險公司要求事項。
- 保險市場的詢價，提供最好的承保條件。
- 保險承保範圍的解釋與說明。
- 提供保險建議。
- 核發已授權的保險相關文件，如：保險證明或暫保單等。
- 協助收取保險費。
- 基於被保險人利益向保險公司請求保單承保條件的修改。
- 損失分析。
- 協助賠償金的斡旋。
- 統合所投保保險公司及其他有關連之保險所能提供的服務。
- 提供處理企業風險的方法與建議。

◆一般而言，企業的風險可透過保險安排之種類如下：

- 營業處所（Premises）一如：火災保險。
- 營業活動（Operations）一如：展覽活動。
- 產品（Products）一如：產品責任保險。
- 陸上及海上運輸（Transportation/Shipping）一如：運輸保險。
- 員工（Employees）一如：員工團體傷害保險，職災保險。
- 僱主（Employers）一如：董監事及重要職員責任保險。
- 損失控制。

(3) 損失控制可分為：損失發生前及損失發生後討論之。

◆損失發生前：趨避（Avoidance）為損失預防的方法。企業可採取

下列方式來達到風險趨避的效果：

- A. 運用損失控制計劃。
- B. 品質管制。
- C. 避免從事高風險活動。
- D. 將風險以非保險性轉移合約轉嫁他人。
 - 損失發生後：如何將損失減至最低為損失預防的方法。企業可運用下列措施以減輕損失：
- A. 停止活動－製造生產或提供服務。
- B. 品質管制。
- C. 產品下架回收。
- D. 透過保險合約減輕損失。
- E. 經由第三者仲裁來降低利害關係人之損失成本。

(4) 合約內容複審（產品銷售合約，併購合約）

◆合約內容複審通常是風險管理人員的工作之一，藉由審視合約內容，可以有效發現企業所承擔的風險有哪些，並可加以運用由合約將預知風險轉嫁給他人承擔，以維持企業體的經營安全。

3. 理賠管理

就自行車產業而言，言及風險管理一定離不開理賠處理，講者目前花最多時間也是在此一領域。因此，就自行車業者而言，應當要重視企業的理賠管理。

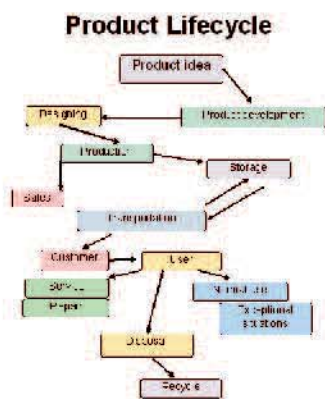
理賠管理之優點：

- ◆節省時間與金錢。
- ◆維繫顧客的忠誠度。
- ◆避免可能的訴訟。
- ◆保護自有資源及財力。
- ◆監督及控管賠案－針對產品做改

進並採取必要的損害防阻措施理賠管理之優點。

- ◆時間的託付－理賠管理所需花費的時間。
- ◆金錢的託付－理賠管理所需花費的執行成本及賠償金的支付。

4. 產品的生命週期



講者以下列流程圖說明了一項產品由初步概念或構想開始經由設計、研發、生產並經過種種過程交付至消費者手中使用處置到資源回收或

報廢。一個傳統製造產業，產品所可能引發的風險可謂為核心風險，因此了解產品的生命週期是非常重要的！

5. 產品責任最常被引用的三大法定理論：

嚴格責任（Strict Liability）、疏忽責任（Negligence）及違反保證（Breach of Warranty）。

(1) 嚴格責任（Strict Liability）

嚴格責任是指個人或企業銷售有缺陷或不安全的產品，該產品會對一般消費者造成不合常理的危害，而提供產品的個人或企業針對該產品所導致的體傷或財損應承擔的法定責任。在嚴格責任下，原告僅需證明有受損的情形存在，而被告必須提出證據說明原告的傷害與被告所提供的產品無因果關係。

嚴格責任時常在產品的下列要點被引用：

- ◆設計（Design）
- ◆製造（Manufacture）
- ◆包裝（Container or packaging）
- ◆使用手冊（Instruction）
- ◆警告標語（Warnings）

製造商有義務提供無安全之虞的產品給使用者，該產品必須符合正常使用情況下的安全性以及可預知被誤用的安全性防護。

(2) 疏忽責任（Negligence）

原告人必須證明被告有疏忽之行爲而導致被告受損。所謂疏忽之行爲，是指在一般情況下應注意而未注意之情形。我們可以從產品的設計、製造、測試及檢驗／檢查來預防或避免可能造成的疏忽行爲。

(3) 違反保證（Breach of Warranty）

保證是指製造商承諾或實際上其所提供的產品擁有一定的特性。產品責任中的保證可分為二種：一是明示保證（Express Warranty），另一是默示保證（Implied Warranty）。

所謂明示保證是指在銷售產品的當時所提供口頭或書面的承諾，保證產品的服務與品質。如：This bicycle will last forever! 這台自行車將永遠存在！

所謂默示保證係指非經由口頭或書面的承諾來保證產品的服務與品質。

(1) 可銷售之市場性（Merchantability）：

保證該產品符合預期的特定效能。如：登山自行車（該自行車產品已默示可用於登山）。

(2) 適當性（Fitness）：購買特定產品必

須適用於特別用途上。如：登山自行車的輪胎。（表示所購買的輪胎必須適用於登山自行車上）

6. 關於「缺陷」— Defect

就風險管理角度而言，「缺陷」＝危險，在自行車產業中最常遇到的「缺陷」有三種：

- (1) 製造缺陷（Manufacturing Defect）：所謂製造缺陷是指所生產的產品未能符合原本預期的設計或結果。
- (2) 設計缺陷（Design Defect）：係指產品的設計未能符合消費者對於產品的安全期待，或產品所造成危險性的比重大於其所提供的效益。
- (3) 警告缺陷（Warning Defect）：警告缺陷會出現在製造商在製造或銷售時，對於已知產品的特定風險未能適當的警告消費者。

7. 產品責任訴訟要點說明

(1) 理賠文件常見詞彙：

- ◆ Plaintiff：原告（提出告訴者，求償之一方）
- ◆ Defendant：被告（被提出告訴者，賠償之一方）

(2) 理賠處理程序簡要說明

- ◆ 訴狀（The Complaint/Summon）
送達通常為賠案或訴訟成立的首要條件。簡言之，訴狀的內容大多會陳述被告者所提供的產品有缺陷而以其應負的嚴格責任、疏忽、過失或違反保證，而對被保提出告訴求償其所致的損失或傷害。
- ◆ 回答（Answer）：在期限內回覆

（Acknowledged）或不回覆（Default）訴狀

- ◆ 發現期（Discovery）：接下來是搜集有關該訴訟內容的各種必要資訊，一般而言可採取下列幾種方式：

- A. 書面質詢（Interrogatories）：原告與被告雙方可提出書面問題，請求對方回覆，以搜集更多與賠案相關的資訊。
- B. 自己保存的文書記錄（Documents and things）：從自己所保存的文件中可發現更多的事實，這些文件記錄包括：每件產品的設計歷史記錄、產品的測試記錄、製造過程的記錄、客戶所交付的設計文件或藍圖，任何與客戶的往來文件、合約等。講者特別提到，避免保留不好的文件也是風險管理之一，所謂不好的文件包括一隨意手寫或便利貼的負面文字（如：Cheaper to pay for injures than to fix a products; defect, failure），也包括任何印出來存檔說明產品不好或有缺陷的文件，在設計或製造細節討論時，用字遣詞也要特別注意，避免使用「defect」或「failure」等字眼。
- C. 經由詢問目擊者加以搜證（Identify witnesses）。
- D. 透過專家的檢測發現更多相關的資訊（Examinations & Inspections）。
- E. 雙方舉行宣誓作證（Depositions），參與人員有主席（通常是已退休的法官），雙方的律師及作證人，席間會在宣證後互相提問

與回答，且內容會被記錄，可成為呈堂證供。

(3) 和解 (Settlement)

許多案件基於雙方的成本及利益考量，在尚未進入訴訟前就先行和解。在進入和解前，雙方會對所提出的和解金先調解或斡旋 (Mediation)，再進一步協商 (Negotiation)，若無法達成合意的和解金額，可能就正式進入法院訴訟 (Trial)，而由美國的法院 (陪審團的) 裁定 (Verdict) 該案件的金額。

三、應收帳款保險簡介

報告人：「韋仁風險管理有限公司」副總經理林漢智

1. 應收帳款為何重要？

在利潤緊縮與日益競爭的環境中，商品及服務已非客戶評估的唯一要件，放帳條件已成買家考慮的重點。而放帳交易影響買賣雙方的營運資金運用，良好的信用管理成為營運管理中極重要的一環。

因放帳交易致使企業在資產負債表上的應收帳款金額逐漸放大，對於如此重要的流動資產卻往往沒有任何風險移轉安排，一旦產生大金額的倒帳，企業的獲利與現金流轉必然遭受衝擊，甚至影響企業的生存。



▲韋仁副總經理林漢智詳述應收帳款保險的重要性。

應收帳款保險是應收帳款風險移轉的工具之一，提供企業因買方破產、債務遲延或不履行而遭受的損失，或是因為政治風險造成無法將應收帳款收回的損失。應收帳款是公司最重要的資產約占30%。

2. 應收帳款有哪些風險

- (1) 交易風險：買方的破產、無力償還或債務遲延。
- (2) 政治風險：外匯管制、輸出（入）許可證取消、禁運或戰爭等。
- (3) 在製品風險：Pre-shipment。
- (4) 貿易糾紛：買賣雙方的其他貿易糾紛。

3. 什麼是應收帳款信用保險

應收帳款信用保險主要保障公司因銷貨或提供服務之信用交易所產生應收帳款之風險，主要為買方的破產及遲繳。

本保險所指之應收帳款，即公司總營業額扣除現金交易、L/C 交易、關係企業間之交易後，成為貿易信用交易之可保營業額。

- (1) 保險標的：被保險人（出貨商）與買方因放帳交易所生之應收帳款。
 - A. 貿易對象：海外買主（外銷）／海內買主（內銷）
 - B. 交易條件：以 O/A — Open Account 為主。
- (2) 承保風險：交易風險、政治因素及在製品風險
- (3) 損失填補原則：最高 90%
- (4) 自負額：每張保單皆有自負額之規定。
- (5) 承保方式：以全部信用交易客戶投保之統包制為主。

(6) 信用額度：原則採期初審查方式。

4. 應收帳款信用保險的保費

(1) 保險費率

A. 費率範圍：一般在 0.15%~0.4%

B. 費率影響因素：投保營業額、產業別風險、國家風險、承保比例高低、自負額高低以及過去損失記錄。

(2) 保險費計算－保險費率 × 投保營業額，舉例如下：

全年預估可保營業額（扣除現金交易、L/C 交易、關係企業間交易）：

US\$10,000,000

保險費率：0.4%

收取保費：US\$10,000,000 * 0.4%
= US\$40,000（可分四期繳納，每期 US\$10,000）

(3) 預收最低保險費－每張保單依風險別不同都有基本的預收最低保險費規定。

5. 應收帳款信用保險提供的利基

(1) 以信用交易（Credit Sales）爭取客戶，避免價格競爭的泥沼。

(2) 以保險公司作為信用風險管理顧問：減少您信用調查、帳款追蹤、信用額度管理的工作。

(3) 保險公司提供全球追償服務。

(4) 靈活營運資金：可以經由「指定融資銀行為保險受益人」的安排取得應收帳款融資。

(5) 穩定公司收益：消除壞帳，成本穩定，提升公司競爭力。 ■