



2.2 櫃買中心創櫃板

2.2.1 設立目的



扶植微型創新企業發展

截至 106 年底，我國公司資本額介於 100 萬元至 1,000 萬元間約 42 萬家（約全體公司 61%），資本額介於 1,000 萬元至 5,000 萬元間約 12 萬家（約全體公司 18%），可見我國有為數眾多之微型創新企業，雖然公司資本、營業規模甚小且缺乏資金，但具有創意且未來發展潛力無窮，亟須扶植其成長茁壯，同時亦可成就創意創業有較多成分的產業發展，進一步擴展台灣經濟發展中小企業的角色及貢獻。





厚植我國經濟未來發展之基石、利於國家未來產業發展

櫃買中心在主管機關支持下籌設「創櫃板」。「創櫃板」主要係取其「創意櫃檯」之意涵為命名，係定位為提供具創新、創意構想之非公開發行微型企業「創業輔導籌資機制」，提供「股權籌資」功能但不具交易功能。

「創櫃板」係採差異化管理及統籌輔導策略，以戮力協助扶植我國微型創新企業之成長茁壯，俾厚植我國經濟未來發展之基石、利於國家未來產業發展，達成政策目標，創造多贏局面。

櫃買中心多層次市場介紹





2.2.2 對企業之助益



【公設聯合輔導】

會計師
輔導

協助企業建立並落實簡易內部控制
制度及會計制度

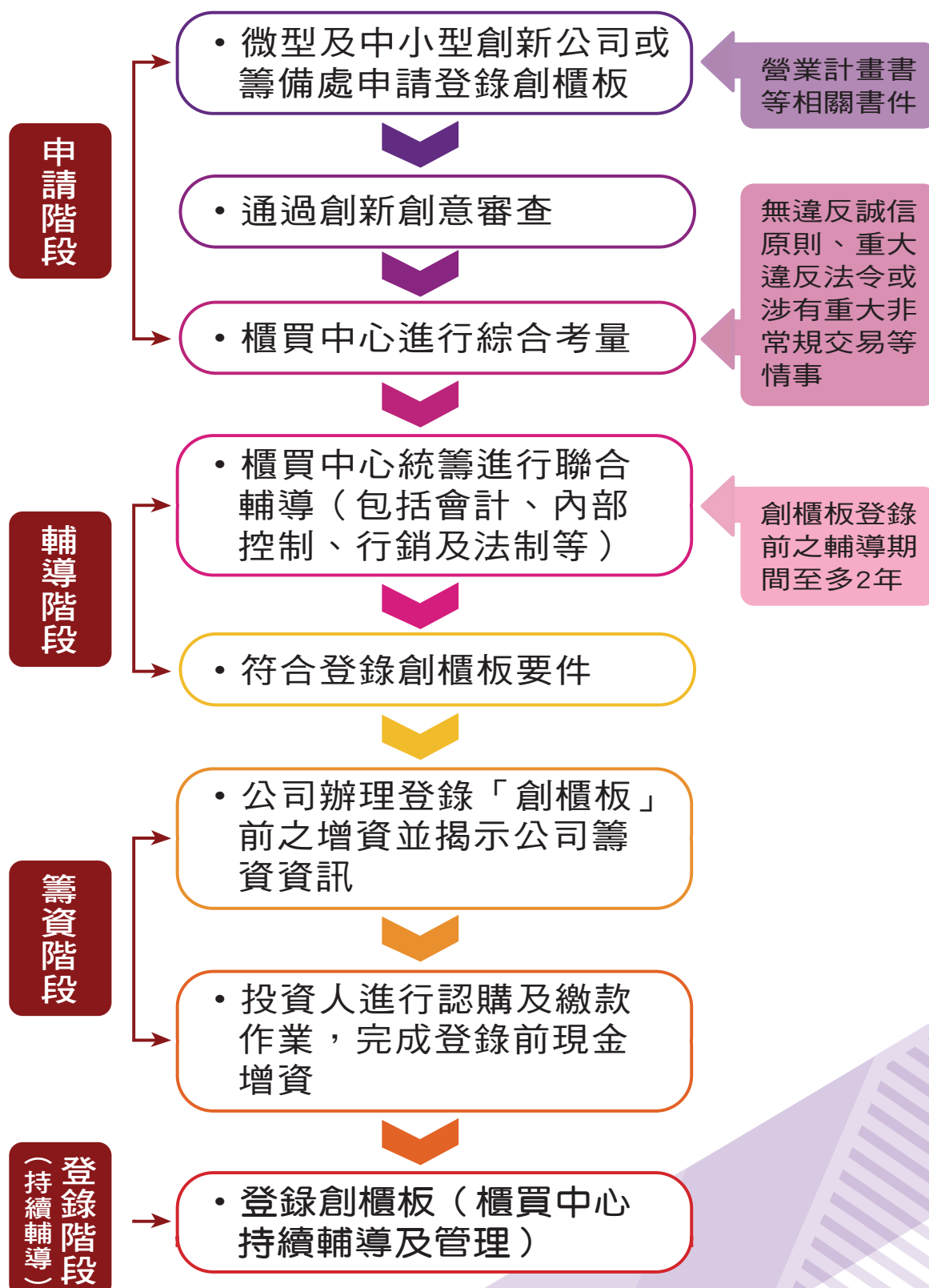
課程

依輔導公司需求，開設相關行銷、
智財、法制、人資等課程

諮詢

依公司輔導需求，提供顧問諮詢服
務

2.2.3 輔導及登錄流程





2.2.4 籌資機制

籌資公司

- 可選擇投資人：可供一般投資人或僅供天使投資人認購。
- 可選擇認購人名單：依認購時間先後或依公司意願。
- 辦理登錄創櫃板前之籌資，需將公司辦理籌資之相關資訊於櫃買中心網站之創櫃板專區進行揭示至少五日，再由投資人於櫃買中心創櫃板籌資平台進行認購。
- 籌資限額：一年內透過創櫃板籌資之股本面額，累計不得逾新臺幣3,000萬元；已取具推薦單位之「推薦函」或「公司具創新創意意見書」者，則不受限。

投資限額

原始股東	天使投資人(註1)	具財力證明之自然人(註2)	一般投資人
投資該公司 金額不受限	投資金額不受限		最近一年內透過 創櫃板認購之投 資金額累計不得 逾新台幣15萬元
投資人認購創櫃板股票前，應簽署「風險預告書」，若與公司間發生糾 紛，應循民事糾紛之法律途徑解決			

註1：天使投資人不適用「金融消費者保護法」相關規定。

註2：提供新臺幣3,000萬元以上之財力證明，且具備充分之金融商品專業知識或交易經驗之自然人。

※天使投資人定義：

- 專業機構投資人：係指國內外之銀行、保險公司、票券金融公司、證券商、基金管理公司、政府投資機構、政府基金、退休基金、共同基金、單位信託、證券投資信託公司、證券投資顧問公司、信託業、期貨商、期貨服務事業及其他經主管機關核准之機構。
- 最近一期經會計師查核或核閱之財務報告股東權益超過新臺幣五千萬元且設有投資專責單位之法人或基金。但中華民國境外之法人，其財務報告免經會計師查核或核閱。
- 簽訂信託契約之信託業，其委託人符合前2款之規定。
- 依法設立之創業投資事業。

2.2.5 聯絡窗口

證券櫃檯買賣中心李世欽專員 02-2366-6146

證券櫃檯買賣中心鄭如君專員 02-2366-5923

如需更詳細資料請見網站 <http://www.tpex.org.tw/>

競賽與獎補助資源

- 3.1 新創事業獎
- 3.2 女性創業飛雁計畫—女性創業菁英賽
- 3.3 小型企業創新研發計畫 (SBIR)
- 3.4 SBIR創業概念海選計畫
- 3.5 行政院國家發展基金創業天使計畫
- 3.6 中小企業城鄉創生轉型輔導計畫 (SBTR)





CHAPTER 3 競賽與獎補助資源

3.1 新創事業獎

目的	為營造優質創業環境，形塑台灣成為創業型社會，經濟部中小企業處辦理「新創事業獎」選拔活動，鼓勵青年、女性及熟齡創業者（50歲以上），發展具備優質營運模式之新創事業，樹立成功典範，提振創業家精神，帶動國內創新創業之風氣，為經濟注入活水。
申請對象	不限產業，須符合中小企業認定標準，且在5年內成立之新創產業。
獎項說明	一、獎項名額：分成科技產業組、傳統產業組、知識服務業組、微型企業組，4組預計選出13家獲獎企業，另增設3項特別獎，包括「創業女傑」、「熟齡創業」及「評審特別獎」，頒發獎金、獎座及獎狀乙只。 二、獎金配置：經評審通過者獲頒獎座、獎狀及均分總獎金新臺幣240萬元，以16家為原則。
主辦單位	經濟部中小企業處
聯絡窗口	社團法人中華民國全國中小企業總會 新創事業獎工作小組 電話：02-2366-0812分機170、324 E-mail：startup@nasme.org.tw
相關網址	http://www.startupproject.org.tw/

3.2 女性創業飛雁計畫－女性創業菁英賽

目的	為鼓勵女性創業，經濟部中小企業處規劃辦理「女性創業菁英賽」，期發掘國內擁有創新性之商品、服務或營運模式的女性創業菁英企業或新創企業，並藉由表揚女性創業者創業歷程、企業創新模式及對社會之影響，散播女性創業成功典範。另透過本活動篩選體質優良之獲獎企業，提供輔導、籌資、商機媒合、廣宣加值等服務，培育女性企業亮點，帶動台灣女性創業的夢想及活力。
申請對象	商品、服務或營運模式具創新性，以及具社會影響力之女性菁英企業、新創企業及社會企業。
獎項說明	菁英組、新創組各獎別取1-3名不等，社會創新企業組取1-3名不等，除公開表揚並頒發獎座或獎狀乙只，將協助參賽女性企業獲得投增資、並獲得得獎企業相關補助。
主辦單位	經濟部中小企業處
聯絡窗口	財團法人中山管理教育基金會 電話：07-332-1068#16黃小姐、#20李小姐 E-mail：sysme2018@gmail.com
相關網址	http://woman.sysme.org.tw





3.3 小型企業創新研發計畫（SBIR）

目的	運用政府政策工具，依中小企業所提之研發計畫提供資源協助，推動中小企業廠商進行產業技術、產品與服務之創新計畫，並引導中小企業投入研發活動，帶動中小企業研發人才的培育、研發能力的累積，提高我國中小企業技術水準、進而提昇我國產業之競爭力及傳統產業之轉型與升級。
申請對象	符合中小企業認定標準之中小企業。
獎項說明	一、先期研究／先期規劃案（Phase 1）： （一）個別申請：補助上限新臺幣100 萬（計畫期程以6 個月為限）。 （二）研發聯盟：補助上限新臺幣500 萬（計畫期程以9 個月為限）。 二、研究開發／細部計畫案（Phase 2）： （一）個別申請：補助上限新臺幣1,000 萬元（計畫期程以2 年為限）。 （二）研發聯盟：補助上限新臺幣5,000 萬元（計畫期程以2 年為限）。 三、加值應用（Phase 2+）： （一）個別申請：補助上限新臺幣500 萬元（計畫期程以1 年為限）。 （二）研發聯盟：補助上限新臺幣2,500 萬元（計畫期程以1 年為限）。 四、補助款上限為計畫總經費50%。 五、同一廠商同時執行不同之研發計畫時，累計每年度總補助金額原則不得超過500 萬元，但參與「研發聯盟」計畫部分排除計算。
聯絡窗口	經濟部中小企業處
相關網址	經濟部中小企業處小型企業創新研發計畫（SBIR）專案辦公室。電話：0800-888-968E-mail：sbir@cpc.org.tw
	http://www.sbir.org.tw

3.4 SBIR 創業概念海選計畫

目的	鼓勵國內新創中小企業創業創新構想，強化團隊具體價值創造，並降低市場不確定性風險，以帶動企業整體營收及活化產業加值活動，協助國內新創企業追求成功商業化、事業化。
申請對象	符合「中小企業認定標準」所稱依法辦理公司登記或商業登記之中小企業，且為成立5年內之新創企業。
獎項說明	每案執行期間為6個月，獎勵金額為60萬元。
主辦單位	經濟部中小企業處
聯絡窗口	財團法人中國生產力中心 電話：0800-888-968、02-2396-4828 E-mail：sbir@cpc.org.tw
相關網址	www.sbir.org.tw 



3.5 行政院國家發展基金創業天使計畫

目的	為加強國內創業動能，鼓勵民間技術創新及應用發展，擴大國內投資，加速產業創新加值，促進經濟轉型及國家發展，行政院國家發展基金會特訂定本計畫。
申請對象	一、規劃於國內成立獨資、合夥事業或公司者。 二、成立未滿3年之國內獨資、合夥事業或公司。
獎項說明	本計畫個案核准額度以不超過營運計畫總金額40%為限，同一申請人及其關係人或受輔導企業及其關係企業之累計核准額度以新臺幣1,000萬元為限。
主辦單位	行政院國家發展基金管理會
聯絡窗口	國發基金創業天使計畫辦公室 電話：02-2577-8518分機890、344 E-mail：angel885@news1.tca.org.tw
相關網址	http://www.angel1885.org.tw



3.6 中小企業城鄉創生轉型輔導計畫 (SBTR)

目的	鼓勵中小企業接軌城鄉創生轉型，帶動中小企業走向「生產、生活、生態」永續經營，輔導扶植產業體系，促進臺灣城鄉創生發展，詳請見計畫官網。
申請對象	符合中小企業認定標準之中小企業。
獎項說明	一、計畫內容： (一)協助中小企業導入循環經濟、數位經濟及體驗經濟等三大概念，藉由生產流程及創新營運模式，健全企業經營體質，引導企業走向「生產、生活、生態」三生一體永續經營模式，進而接軌城鄉「地、產、人」之資源優勢，促進城鄉產業轉型、創造創新價值，以達成「城鄉創生」的願景目標。 (二)SBTR計畫將針對城鄉特色產業業者，直接提供輔導資源，鼓勵地方企業發揮整合與跨域合作能量，輔導資源由企業依其能力及實際發展需求提案，區分3種提案類型，經評選審查通過後進行輔導： 1. 單家企業型：提案者須為中小企業，以提出城鄉特色發展藍圖，發揮示範性、影響力為提案重點，輔導上限200萬元。 2. 企業聯合型：由3家以上企業聯合提案，成員6成以上須為中小企業，以展現團隊經營共識，在地深耕、擘劃城鄉事業為提案重點，輔導上限1,000萬元。



◀ 續前頁

	3. 平台經營型：由從事創新場域之經營管理主導企業申請，從事創新場域之經營管理，並建立明確進駐辦法與規章，進駐企業須為中小企業，輔導上限3,000萬元。 二、申請程序： 由廠商依申請規範填寫表單，並於受理期限內自行提出申請，並經評審通過後取得輔導資源。
聯絡窗口	經濟部中小企業處馬上辦服務中心0800-056-476 經濟部中小企業處－李重慶稽核電話02-2368-0816 #215
相關網址	https://sbtr.org.tw/ 

企業融資須知

- 4.1 認識金融機構
- 4.2 利率的介紹與計算
- 4.3 貸款類別與融資的考慮因素
- 4.4 如何選擇往來金融機構
- 4.5 和金融機構打交道的技巧
- 4.6 申貸時機的判定與選定
- 4.7 申貸資料的準備與填寫技巧
- 4.8 財務報表或其他佐證報表展現優勢
- 4.9 金融機構融資審核的重要原則
- 4.10 提供擔保品或連帶保證人
- 4.11 貸款作業流程
- 4.12 借款企業應盡之業務



CHAPTER 4 企業融資須知

企業在不同的成長階段中，融資策略的重點也不盡相同。儘管企業融資的管道很多，如金融機構、金融市場或民間借貸等，但考慮利息、借款手續、長久往來等因素，還是以金融機構為主。

規模	創業期(小型企業)
創業期 (小型企業)	自我融資 - 充實自我資金 - 營運目標與投入總資金配合 - 量入為出，開源節流 - 建立財務制度與信用基礎 - 善用創業貸款，強化銀行往來 - 善用輔導機構，充實理財資訊
成長期 (中型企業)	銀行融資 - 重視財務體質及非財務體質，強化融資條件 - 增加往來銀行，擴大融資需求 - 會計制度書面化 - 充分掌握各項理財資訊 - 充分授權，避免集中 - 實施八大循環之內控制度
成熟期 (中大型企業)	金融市場融資 - 銀行融資居次要地位 - 長期資金利用資本市場增資發行新股或發行公司債、海外可轉換公司債（ECB） - 短期資金利用票券市場發行商業本票 - 外匯資金利用外匯市場及境外金融中心 - 注重營業外之財務收益 - 注意長、短程理財規劃 - 維持堅強且固定的董監事陣容 - 建立專業經理團隊 - 落實經營管理整體體質之強化

4.1 認識金融機構

中小企業一般對於金融機構都有「雨天收傘」的刻板印象，也覺得不容易能與金融機構接近，甚至會害怕與金融機構接觸。但要跟金融機構隨時保持互動，絕對是中小企業經營管理發展階段不得不面對的事情，更需與金融機構一起創造企業的成長及永續。



因此，首先要先了解金融機構的性質：

- (一) 認清銀行不是慈善事業。
- (二) 銀行是營利機構，仍須講求獲利才能生存。
- (三) 不要跟銀行成為陌生人，平常應多運用銀行提供的各項業務。
- (四) 讓銀行認識您以及信任您，可以主動與銀行接觸。
- (五) 不要恐懼接觸銀行，銀行若有利可圖，很歡迎與中小企業互動。
- (六) 公司與銀行是彼此互助合作共利的關係。
- (七) 了解每間銀行的經營特色，然後挑選符合自己需求或發展的銀行。



再來，對於要如何跟銀行打交道前，您可以...

- (一) 請您先了解欲往來銀行的經營特色與競爭優勢。
- (二) 請您多消費主力銀行與往來銀行的各種服務內容。
- (三) 請您詳讀各種融資型態的貸款資料或是維持基本收付款互動。
- (四) 請您採取貨比三家不吃虧的態度。
- (五) 請您給銀行安全感，如適時提供會計及稅務財務報表、擔保品或保證人等。
- (六) 請您給銀行有利可圖，讓銀行賺取利息、手續費等。
- (七) 請您掌握企業資源與誠意跟銀行「談判」彼此需求。

4.2 利率的介紹與計算

當開始與銀行進行融資時，首先都會考慮到利率是多少？採取機動或固定利率？對於本利攤還的種類也要針對企業需求與能力來挑選。

- (一) **本金到期一次清償法，一般是一年期的短期融資為主**，將全部貸款本金於到期時一次償付，利息則按貸款餘額逐月計算。特色是計算很簡單且僅負擔利息清償，對於到期要一次清償本金會有壓力，往往若業績沒有衰退，都可以跟銀行談直接續約，但若業績有衰退，銀行要求先清償本金，對企業壓力就比較大。

（二）本息平均攤還法（即本息定額攤還法），計算基礎為採年金法將貸款期間內全部貸款本金與利息平均分攤於每一期中償付。故以貸款利率不變為要件，求出每月之平均攤還率，若當利率調整時，必須依剩餘期間重新計算。特色是每月攤還金額相等，對於還款預算較易掌握，且因每月償付之貸款本息金額相等，故有本金償付金額逐月遞增及利息償付金額逐月遞減現象。

（三）本金平均攤還法（即本金定額攤還法），計算基礎為全部貸款本金每月平均分攤，利息則按貸款餘額逐期計算。特色是計算較本息平均攤還法簡易且每月攤還之本金金額固定，但每月償付之利息金額則逐月遞減。



（四）附寬限期攤還本息法，計算基礎建立在貸款初期一段時間內，借款人僅需按期繳交貸款利息，免清償本金的寬限期。寬限期屆滿後之攤還本息方式則與上述相同。目前一般中小企業融資依照貸款內容不同，而有一到三年的寬限期。特色是初期負擔較輕，對於購買機器設備或土地廠房更要爭取寬限期，寬限期滿後再選擇上述之一的清償方式攤還本金息。



4.3 貸款類別與融資的考慮因素

一般我們會依據企業需求來選擇貸款的類別，例如要購買機器設備就用資本性融資為主，要作為平常營業週期使用的就是週轉金貸款。也可以申請類似票貼額度或是申請融資額度備用，以作為營運週期長短的資金調度需求。



第一類 短期資金－週轉金需求為主：往往是指在一年內的營業周期必須償還的債務。包括：短期借款、股東往來、應付票據及其他需要在一年內償還之長期借款，一般使用在短期資金融通上，其利率一般也會比較高。一般採取信用擔保或透過信保基金保證。



第二類 中長期資金－資本性需求為主：中長期借入資金是指償還期在一年以上的融資。包括：購置機器、生財器具、廠房、土地等固定資產用途，此類固定資產較屬於無法立即創造獲利之借款，故還款條件要夠久且一定要申請寬限期。一般都需要有擔保品，例如：保證貸款、抵押貸款、質押貸款。



第三類 其他資金需求－例如融資額度：可以事先申請額度備用，若有資金需求就可從額度內立即借出使用，收款後就可隨時清償本金，僅需負擔一定時間內的利息，對企業負擔較低。其他如：票貼融資、國內外信用狀額度、訂單合約貼現額度等也需事先申請備用。



申請融資時，考慮到資金取得運用順序的因素：

- (一) **取得可能與便利性**：比賽獎金、募資、創業貸款、銀行融資、補助或其他。
- (二) **融資時機**：是否為滿足融資使用時間、是否為資金取得成本較低時機。
- (三) **還款壓力與風險**：還款年限高低、有無寬限期。
- (四) **資金再取得的可能**：建立主力銀行往來、提供完整財報讓銀行放心。
- (五) **融資成本因素**：利息高低、只能借出幾成、銀行有無要求需轉買基金、簽立本票、連帶擔保人（負責人與實際經營者）、徵提保證人等。
- (六) **融資的彈性因素**：公司有緊急危機時，融資來源是否可靠，在緊急狀況，融資速度及額度能否很快增加或是變少，必要時，是否能夠展期。
- (七) **企業的融資能力**：取得融資來源是否會有法令或來源處的限制，地下錢莊務必避免，若要透過租賃公司也需有擔保品為主。
- (八) **其他因素**：申貸手續是否簡便、審核與對保撥款時間是否快速、承辦人員的態度、信保基金保證成數高低、政策性貸款、提前清償有無限制等。





4.4 如何選擇往來金融機構



選擇往來銀行除考慮距離遠近外，也需考慮下列事項：

- (一) 了解欲往來銀行的經營特色：有些銀行專做大客戶或外銷客戶，有些專做中小企業生意，請依據每家銀行的特色選擇往來銀行，而且最好集中融資並培養主力銀行，才可能獲得較多的優惠與便利。
- (二) 多消費往來銀行的服務：除要將收支集中外，也請支持並利用銀行的服務業務，即使只是集中代繳水電、瓦斯、通訊等手續費用，或是申請支票、網銀、薪資轉帳等等，都有助於創造往來實績。
- (三) 詳讀各種型態的貸款資料：依據需求在貸款前先向銀行索取空白申請書或請教專人，詳細閱讀並可事先了解，才能儘速備妥相關銀行所需求文件，就能加快申貸速度。
- (四) 貨比三家不吃虧：若是尚未培養主力銀行前可以多比較幾家銀行，或許在放款業務競爭或業績壓力下，可以獲得較優惠的條件，或者在合理的範圍內可適度要求調整利率或還款條件。
- (五) 請多給銀行安全感：了解產業資訊並展現專業知識，並可明確告知借款用途。



4.5 和金融機構打交道的技巧

- (一) 應在資金充裕時或預知資金缺口前，就開始跟銀行打交道。
- (二) 應找出分行中的「實力人士」進行接觸互動與請教專業。
- (三) 對於支票或存款承辦人往往是申貸接觸第一關。
- (四) 可事先邀請有錢的保證人備用。
- (五) 建立「取與給」的雙邊關係，讓銀行能賺到手續費及利息。
- (六) 申貸應備資料請事先備妥，以利洽談並建立信任。
- (七) 銀行忙碌時間最好別找銀行洽談，可另約時間前往。
- (八) 若發生清償壓力或經營事故時，應事先通知銀行進行協商。
- (九) 充分利用銀行匯兌並集中收支與運用銀行服務。
- (十) 集中帳戶與往來資金，讓銀行評估更有優勢。

4.6 申貸時機的判定與選定

- (一) 若有未來投資或購置機器設備需求時。
- (二) 若有擴張店面或據點或增加通路之資金需求時。
- (三) 透過編制現金收支預估表預估未來資金出現缺口時。
- (四) 依據營收及資金取得速度進行階段性資金申貸時。
- (五) 透過預算編制決定短期或中長期資金需求時。
- (六) 當銀行欠缺業績或新銀行開幕或新經理到職時。
- (七) 配合往來銀行推出特定優惠措施時。
- (八) 任何資金需求都應提前提出申請，讓銀行有充裕時間審查。



4.7 申貸資料的準備與填寫技巧

- (一) 事先依據需求，請教專人申貸辦法中的應備相關文件。
- (二) 明確資金需求用途與投資計畫，提早準備與銀行談判溝通。
- (三) 可事先詢問銀行，以了解本身的負債比例高低。
- (四) 透過聯徵中心來確認本身的債票信狀況。
- (五) 請教銀行本身融資額度高低與剩餘額度。
- (六) 可準備好擔保品或保證人，或是透過信保基金。
- (七) 平常就要累積及培養信用，別成信用小白。
- (八) 依據銀行提出文件填寫：本票、連帶保證人與保證人。
- (九) 聯徵信用可查詢到資料，請務必誠實填寫。

4.8 財務報表或其他佐證報表展現優勢

中小企業往往會因節稅需求，而虛列營收或分散營收，導致申貸融資時，銀行對營收金額之顧慮。

- (一) 基本上應需準備稅務報表之損益表與資產負債表。
- (二) 若被要求需要準備財務簽證，建議可著手進行準備。
- (三) 準備實際流水帳目藉以輔助因憑證開立不足之佐證。
- (四) 平日按時主動提供銀行相關申報稅務報表。
- (五) 提供成本會計或管理會計等管理報表。
- (六) 提供訂單、合約相關憑證等管理報表。
- (七) 若成立多家公司節稅時，應合併營收報表申請。

(八) 若有長期投資或擔保品之憑證，可提供作為佐證資料。

4.9 金融機構融資審核的重要原則



銀行接獲申請文件後，採用 5P 方式審查，所謂 5P 如下：

(一) 借款戶個人因素 (People)

銀行收到申請文件時，會向聯徵中心查詢企業經營者及關係人的信用紀錄，看票信、債信、還款等信用是否正常運作，或是企業與銀行往來期間的情形，如以往送銀行的經營計畫是否有誇大等等皆列入審查範圍內。

- 借款戶必須具有強烈的還款誠意與意願。銀行會從其家庭背景、所受教育、品德、責任感、社會經歷、同業評價等方面進行調查評估。
- 了解借款戶對企業之經營管理能力和對所借之款項能否妥善運用與企業之生產能力、銷售能力、獲利能力等。一般會由實地調查、訪問及依據財務比率分析與從事本業之年資、經驗、專業知識、技術開發能力等資料研判。
- 查明借款戶過去有無借款延滯及退票等不良紀錄。
- 借款戶與銀行往來之關係（含存、放款），對主力銀行之向心力。
- 借款戶在業界聲望及社會地位。



（二）資金授信用途（Purpose）

借款戶必須了解該筆授信之確實借款用途，了解用途後才能掌握還款來源，進而達到確保債權之目的。資金用途之審查要點是否合法？是否屬投機性？是否與本業有關、是否與提高營收有關、避免資金挪用或借新還舊或以短支長。銀行會對企業所融資之資金的使用用途做審查評估、深入分析及了解借款的必要性。

（三）貸款償還來源（Payment）

在授信申請書上有一欄「還款來源」，足見銀行業者對此點的重視程度，如果是向銀行申請短期借款，一般會填寫「營業收入」，若是向銀行申請長期借款，其還款來源應填寫「每年稅後純益＋折舊」，此時所購置固定資產應編製投資回收年限計算表，所以銀行會審查企業的營運計畫書、現金流量表，是否有合理性、是否與事實相符、與歷史經驗相比差異比率等，藉以判斷是否有償債能力。



企業授信債權之償還途徑有二

- 1 **週轉金貸款**：還款來源來自企業正常營運之資產的轉換。如購料貸款由原料加工製造為成品，成品出售收現後即可還款；或者客票融資，當借款戶屆時提示收款即可償還借款。
- 2 **機器設備資金貸款**：還款財源來自內部經營所產生之盈餘。如機器貸款還款來源來自將來機器安裝完畢量產後所增加之利潤。提示收款即可償還借款。

（四）債權保障提供（Protection）

債權保障是指擔保品的提供，擔保可分人及物兩種擔保，企業所提供擔保品並不能改善原有的信用狀況，其實質意義是在強化銀行的往來意願與企業償債能力，並得以保障債權，減輕交易的風險與損失；此時，銀行會考量所提供擔保品的市價、如需拍賣，容易轉手嗎？所受價格是否足以清償債務？保證人的資歷如何等等條件。

- 1 **內部保障**：指銀行與借款戶間之直接關係。如借款戶之財務結構或是否具備擔保品。（如土地、房屋、機器設備）
- 2 **外部保障**：指由第三者對金融業者承擔借款人的信用責任。（如信保基金、保證人、背書等方式）。



（五）借戶所營事業展望（Perspective）

注意借款戶所經營事業之未來展望及經營風險與預期利益，作成貸放與否決定。總體大環境對企業的影響甚鉅，不容疏忽，銀行需評估外在環境的變遷對企業的影響及未來發展趨勢，如：景氣循環、法令政策的改變、外匯市場匯率的變動、政治因素、季節變動等。

4.10 提供擔保品或連帶保證人

- （一）應善用政府提供之信保基金作為擔保用途。
- （二）若擁有擔保品可供擔保或抵押，以作為提高申貸額度之擔保。
- （三）申貸往往需由負責人或實際經營者擔任連帶保證人。
- （四）若能取得有財力背景之保證人，也能提高申貸成功誘因。
- （五）銀行有時會要求購買金融商品。
- （六）銀行可能會要求負責人簽立本票輔助債權保證。
- （七）若有更換連帶保證人、保證人或需加提人數時，需取得銀行同意。



* 擔任連帶保證人，可以被優先追討。保證人則需先追討公司未果才能追討。

4.1 1 貸款作業流程

(一) 銀行貸款作業正常流程

- Step 1 申請前晤談與受理申請
- Step 2 徵信調查及擔保品鑑估之評估調查
- Step 3 審核分析與貸款核定
- Step 4 申請案件之答覆與通知借款公司或行號
- Step 5 簽約對保
- Step 6 保險
- Step 7 撥款
- Step 8 登帳

(二) 中小企業應儘量並快速配合銀行貸款流程

- 依據申貸種類所需資料應事先準備好相關文件，若需會計師或企業內部配合提供帳務資料，也需要準備妥當方送件，若不清楚送件文件與申貸資格，建議可請教銀行專業人員。
- 正式送件時，應接受審查商談與確認申貸用途與文件完備與否，後續請企業配合銀行審查流程適時提供佐證資訊。如：簽署授權書對聯徵中心信用查詢。
- 若依據申貸辦法需提供擔保品、連帶保證人或保證人時，也請事先準備。



(三) 銀行審核貸款所需文件

中小企業需要融資時，主要管道是向銀行申請融資貸款，申請銀行融資時一般需具備以下之資料：

- 公司章程
- 公司登記基本資料表
- 公司變更事項登記卡
- 股東名冊
- 最近三年的財務報表
- 最近一年度 401 報表或 405 報表
- 截至目前為止暫結報表
- 銀行貸款申請表
- 公司目前銷售與進貨前五大名單
- 公司機器設備清單
- 不動產權狀或公司租賃契約



4.12 借款企業應盡之業務

- (一) 企業負責人應具備基本誠信。
- (二) 考慮整合負債並培養主力銀行，別因其他銀行給予優惠就任意轉移銀行。
- (三) 透過收支集中、手續費集中、帳戶集中來展現誠意。
- (四) 使用銀行免費服務（信用卡、網銀、薪資轉帳）。
- (五) 視財力狀況，再量力購置銀行金融相關商品。
- (六) 請平常提供企業財報並與銀行溝通及請教競爭生態。
- (七) 配合政策性貸款申貸且需專款專用，嚴禁挪為他用。
- (八) 若有清償疑慮應提出債務協商機制。
- (九) 應控制自己投機慾望與拒絕誘惑，專注本業。
- (十) 要將企業公私帳目區隔，別相互混淆。
- (十一) 避免私人申貸資金給公司使用，儘量用公司名義融資。
- (十二) 有股東往來可考慮轉增資。
- (十三) 嚴禁以短支長，短期資金勿移為長期用途，以免清償產生壓力。
- (十四) 金融衍生性商品或外匯操作，若非專業操作應絕對避免。
- (十五) 透過預算表及資金收支預估表來推估資金缺口，並提早提出申貸，當企業越急著用錢，銀行就越恐慌不敢核貸。
- (十六) 若有重大投資或支出時，請評估支出時機並提早因應提出。
- (十七) 平常可申請額度備用，與銀行維持好的互動關係。若確有需求再動用，若無需求可免動用，並非真正欠銀行的錢，可以



免除部分傳統中小企業主恐懼向銀行借錢的心態。

- (十八) 資金運用要兼顧風險與效益，避免過度投資或投機。
- (十九) 要有資金運用的停損點底線與撤回機制，絕對避免造成錢坑，否則找錢只是延後陣亡。
- (二十) 資金運用的過程要善加控管。如：需有法定憑證、運用權責、避免舞弊（出納會計分開、印章與存簿分開、額度大小限制）、內控內稽、公私分明、帳目清楚、追蹤用途、績效評核等。



CHAPTER

5

企業的資本形成

- 5.1 創業投資公司參與投資
- 5.2 中小企業開發公司參與投資
- 5.3 發行股票
- 5.4 債券融資





CHAPTER 5 企業的資本形成

企業成長各階段中，不論是創辦前、創辦初期、乃至後續的擴張發展期，都有不同的目標與需求，譬如：在創辦初期企業目標在於讓商品順利上市，並能建立適當的製程與管理組織，發展行銷規劃，另亦須確保營運資金的來源。大部份的創業者於創辦初期資本多來自個人或家人的儲蓄，以及靠銀行貸款或民間借貸；此外，在擴張發展期，則面臨增資與經營權掌控以及上市、上櫃準備等相關課題。

然創業初期缺乏固定資產與企業債信，因此融資的困難度相對較高，如果退而求其次採籌資方式，則有「向私人籌資」、「向創投公司籌資」、「向企業籌資」等不同管道。顯然，企業主需要在事前充分了解各類融資與籌資管道的優缺點，除了為企業發展尋得最佳的資金奧援，亦可避免企業利益招致不當稀釋的後果。茲就中小企業在籌措資金時，除向銀行借款外之其他管道，諸如：創業投資公司參與投資、中小企業開發公司參與投資、發行股票和債券融資等管道分述於後。

5.1 創業投資公司參與投資

創業投資（Venture Capital）係指由一群具有技術、財務、市場或產業專業知識和經驗的人士操作，以其專業能力，協助投資人於高風險、高成長的投資案中，選擇並投資有潛力之企業，

追求未來高回收報酬的基金。

因其結合資金、技術與能力，投資於具高度發展潛力及新技術、新構想、快速成長的事業，提供各種附加價值的服務；並於投資成功後安排所投資的企業併購或上市，以獲取高額的資本利得。其更可擴及將資金投資於需要併購與重整的未上市企業，以協助實現再創業的理想之投資行為。有別於一般公開流通的證券投資活動，創業投資主要是以私人股權方式從事資本經營，並以培育和輔導企業創業或再創業、併購或被併購、上市或上櫃，來追求長期資本增值的一種較高風險及較高收益的投資模式。

台灣創業投資基金是以公司型態成立，其資金來源主要為國內的產業界、財團、上市公司、銀行、保險業、證券業、富有的個人以及國外的個人及法人機構等。與國外創投基金之資金來源主要來自於各類型的退休基金及其他相關金融機構相比較，則國內各型退休基金尚未投入創投市場，金融機構投資仍有上限規範。若需要創業投資公司的相關訊息可透過中華民國創業投資商業同業公會網站（<http://www.tvca.org.tw/>）做更深入的了解。



創投公司參與投資的附加價值

創業投資公司參與投資的最大好處是直接資金的提供，帶給被投資公司大量的自有資金。除了取得無息資本外，創投公司通常還會為被投資企業帶來一些附加價值，主要有財務、行銷、生產製造、人事及管理與創新及技術等五方面：



價值1 財務

協助建立融資管道、改善會計稽核制度、增加融資決策彈性與協助上市上櫃。例如：創投公司投資2,000萬元，再附帶1,000萬元的貸款，在未來某一個期間內，創投公司可以要求附加利息後返還；若被投資公司在期間內達成目標，這1,000萬元的貸款可以選擇轉換成股權，不需償還。

價值2 行銷

提供市場情報、市場通路、顧客或經銷商名單、協助行銷規劃與協助開拓國際市場等。

價值3 生產製造

協助生產流程規劃、品質管制、生產外包、選擇供應商與生產技術提升等。

價值4 人事及管理

協助人員招募、員工訓練、常駐管理或顧問人員、經營策略規劃、網路關係建立、定期參與公司會議提供參考建議、參與董事會協助重大決策、危機及問題處理與人員激勵等。

價值5 創新及技術

協助取得國內外技術移轉及支援、提供競爭者資料、提供技術的市場性及市場價值、提供智慧財產權諮詢或協助等。



創投公司投資中小企業的考慮重點

中小企業在策略發展上，應適時尋找新股東或創投參與投資，除可引進長期資金並強化財務結構，還有提升公司形象、強化經營體質、增加策略聯盟機會等優點。只是中小企業若要能吸引創投業者注意與投入，仍須關注本身提供的商品或製程或服務是否具備創新性與競爭力，尤其是能否創造高額營收及利潤而可快速回收投資。若中小企業無此優勢，要能夠順利引入創投投資的難度甚大。

重點1 產業發展潛力

重點2 體質健全的企業

重點3 有上市（櫃）可能的企業



善用中小企業投資服務窗口

中小企業處為使投資計畫進行更具效率，於96年9月成立「投資服務窗口」，協助執行「加強投資中小企業實施方案」及「創業育成信託投資專戶」二投資計畫，提供國內中小企業整合輔導及媒合國內外創投資金服務，並作為專業管理公司與中小企業間溝通協調的平台。有興趣申請服務之中小企業與創投公司代表請向投資服務窗口洽詢。



中小企業運用「創投」籌措資金的優點與限制

- 透過創投公司引入龐大資金，可以購置硬體與軟體並使商品與服務快速啟動與定位，儘速創造利潤及回饋創投公司。
- 請善用閉鎖型公司型態，與創投討論資金、股權配置或是經營權參與等，均需事先約定，以期讓本身擁有經營決策權。
- 若本身商品或服務無法在業界創新或快速創造營收並回收利潤，往往創投公司比較沒有興趣。

5.2 中小企業開發公司參與投資

為投資具發展潛力之中小企業，以健全其經營能力，由中小企業發展基金參與投資台灣育成中小企業開發股份有限公司、華陽中小企業開發股份有限公司及資鼎中小企業開發股份有限公司等三家中小企業開發公司，藉由投資開發公司的資金投入，扶植具有潛力的中小企業、健全其成長。中小企業開發公司業務不僅侷限於資金融通，尚涵蓋企業整體經營管理的輔導，包括中長期的策略規劃、新技術的引進及新產品的開發，技術合作的媒介等，透過中小企業開發公司對中小企業整體的輔導，將加強推動中小企業進行產業升級。



中小企業開發公司參與投資的對象

依據行政院通過之「中小企業開發公司設立營運管理辦法」第四條，以具有發展潛力之中小企業為限。前項發展潛力之評估，

應就其經理人、組織、技術、生產、市場、財務、營運、研究發展、投資效益及其他事項綜合評估。

只要是符合中小企業發展條例所定標準的企業，沒有不良信用紀錄，且經營良好，有發展潛力，不論其經營何種行業，均可申請開發公司參與投資。

有意申請投資及輔導的企業，可電洽或親洽開發公司，領取申請表格，若通過投資審核程序，開發公司即撥款參與投資，投資金額視方案而定，從數百萬至數千萬元不等。



中小企業運用「中小企業開發公司」籌措資金的優點與限制

- 中小企業可以針對不同開發公司的投資重點提出申請與備妥相關資料接受審核，若能順利取得開發公司支持，將不僅在資金的供應，還有其他經營管理上的協助。
- 中小企業若未具備發展潛力或無法舉證市場潛力，將難以引起開發公司興趣。

5.3 發行股票

除了以上取得資金方式外，企業最常用的籌資方式莫過於以發行股票取得資金。依據企業所需具備的籌資門檻由低至高可分為興櫃股票、上櫃股票以及上市股票。只要符合上市櫃公開發行股票公司，企業本身就具備一定的專業能力與資金取得優勢，一



般非上市櫃公司為非公開發行公司，無法在直接市場上募集資金。若需要相關訊息可透過證券櫃檯買賣中心網站（<http://www.tpex.org.tw/>）做更深入的了解。



何謂興櫃市場

所謂興櫃市場，其性質簡言之是「上櫃先修班」，而其成份股（即興櫃股票）係指已經申報上市（櫃）之公開發行公司的普通股股票，在未上市（櫃）掛牌之前，經過櫃買中心依據相關規定核准，先在證券商營業處所議價買賣者而言。其主要目的在提供未具備上市、上櫃資格之發行公司股票，有一個掛牌及交易之場所，因此不論在登錄掛牌之審查、交易方式、流程及給付結算作業等，相對於上市、上櫃公司均有所差異。



善加運用創櫃板功能

而創櫃板是由櫃買中心為響應政府政策扶植微型及小型創新企業的發展所創立，其主要功能是提供給微型創新企業籌措資金的一個管道。企業從市場上募集資金，且需接受專業輔導機制，可以讓本身經營管理與財務同時提升，增加企業的優勢，但創櫃板並非公開發行買賣，投資對象與投資金額均會受到限制。



中小企業運用「發行股票」籌措資金的優點與限制

- 便利籌措長期資金：股票上市（櫃），除了面值部分資金可供運用外，溢價部分資金，亦可擴充廠房，增加機器設備，藉以

改善公司財務結構。

- **提高公司知名度：**一旦公司股票開始掛牌，由於投資人的關注及新聞媒體不斷報導，無形中提升了公司的知名度，對外接洽業務，可獲較多支持與信賴。
- **促進內部管理健全：**公司財務須公開透明，其基本條件需有健全的財務制度，內部管理上軌道，如此將有助於提高公司的經營績效。
- **吸收優秀人才：**公司股票上市（櫃），需引進專業人才，始可強化企業體質。在改革過程中，員工對各種活動的參與，更使企業注入一股新生活力。
- **長期享受經營成果：**公司有利潤，股東可獲配股息，長期享受經營成果；且公司財務、業務資料公開，受主管機關監督，投資更安全更有保障。

5.4 債券融資

當企業成長至相當規模之後，除上述籌資管道之外，亦可考慮以發行債券方式籌措資金，惟以發行債券方式籌資必須要配合專業機構及人員如證券公司、信評公司、券商、會計師與銀行等方能辦理，故較適用處於成熟期的企業。

債券融資一般是透過信用良好企業發行公司債券，其運作樣式有擔保公司債、轉換公司債或附認股權公司債或無擔保公司債發行等。中小企業若擁有政府債券、金融債券以及信用良好企業



債券，也可加以出售或抵押或質借取得資金。債券表示發債企業和投資人之間是一種債權債務關係，債券持有人不參與企業的經營管理，但有權按期收回約定的本息。在企業破產清算時，債權人優先於股東享有對企業剩餘財產的索取權。企業債券與股票一樣，同屬有價證券，可以自由轉讓。相關國內普通公司債發行主要受以下法令規範，並非可任意發行。

DECREE

- 1 公司法
- 2 證券交易法
- 3 發行人募集與發行有價證券處理準則（簡稱「處理準則」）
- 4 中華民國證券商業同業公會承銷商會員輔導發行公司募集與發行有價證券自律法規

**中小企業運用「債券融資」籌措資金的優點與限制**

- 若能透過發行無擔保公司債券等各種方式來取得市場資金，將不受到一般向銀行融資的各種評估。
- 債券市場很現實，企業必須說服投資者信任且願意購買，才能夠取得融資，中小企業知名度或信用狀況或資金均不如中大企業，要透過此取得融資似較有難度。

其他資金取得來源

- 6.1 外商銀行
- 6.2 票券金融公司
- 6.3 租賃公司
- 6.4 募資平台取得資金
- 6.5 運用外來資源取得資金
- 6.6 企業內部自行找尋資金方式
- 6.7 強化企業內部管理避免資金流出





CHAPTER 6 其他資金取得來源

6.1 外商銀行



外商銀行是依國外法律組織登記的銀行，經過允許在國內依法登記營業成立的分行。外商銀行因為新台幣資金較少，因此對企業承做的多屬於短期性質融資，中長期放款較少。來台設立分支機構的外商銀行，幾乎都是全球排名100大之內的銀行，國際金融競爭力很強，尤其部分外商銀行在東南亞有完整的據點，近年來台商紛紛往大陸、東南亞發展，若廠商在台灣與該外銀往來，赴海外後，這些銀行仍可提供連線服務，將省卻廠商不少麻煩。

中小企業因海外客戶國家位處偏僻或金融體系不健全時，往往會因海外應收帳款的外匯移轉次數，徒增更多筆數手續費與其他成本支出，嚴重侵蝕企業收到款項之金額甚至無利潤，或是難以順利取得海外帳款。



中小企業運用「外商銀行」籌措資金的優點

- 若能透過國際知名外商銀行在世界各地普設據點之優勢，或是容易與海外其他銀行的國際合作關係，將可減少手續費或相關成本支出。
- 相對國內銀行，外商銀行較容易取得對國外客戶之財務徵信，

對於海外徵信服務或應收帳款保險或擔保等風險更有能力承辦。

- 進出口收付款的便利性與即時性或降低匯率波動與手續費成本。
- 提供更多特殊的金融衍生商品服務。



中小企業必須評估「外商銀行」的風險

- 企業要有一定營業額或進出口外匯，較容易與外商銀行合作。
- 外商銀行之相關服務收費往往不低。
- 外商銀行提供金融衍生性商品或操作都會有一定風險，應謹慎評估。

6.2 票券金融公司

票券金融公司在貨幣市場擔任中介角色，無論個人、企業、金融機構，均可透過票券金融公司調度或運用短期資金。合法設立之票券金融公司，服務內容包括：買賣國庫券、可轉讓之銀行定期存單、銀行承兌匯票、商業承兌匯票、商業本票及其他經財政部核准之短期債務憑證。例如：擔任中小企業發行商業票據之簽證人、承銷人、保證人或背書人。

票券金融公司又稱短期票券交易商，係指在貨幣市場內經營短期（融通期間在一年期以內）票券買賣業務者，亦即票券金融公司能為中小企業提供銀行以外的另一融通資金來源。而票券金



融公司取得資金方式如下：

方式 1

發行交易性商業本票：企業若有實質交易行為，可持本票或匯票、交易憑證、證照及相關資料，向票券金融公司申請貼現額度，辦理貼現買入票據。

方式 2

發行融資性商業本票：企業並無任何信用不良記錄，在取得票券金融公司或其他金融機構保證後，可隨時透過票券金融公司發行商業本票。

方式 3

以持有之票券貼現：企業在欠缺資金時，可以利用其擁有短期票券。例如：銀行可轉讓定期存單或中心衛星工廠票券，向票券金融公司貼現。



中小企業運用「票券金融公司」籌措資金的優點與限制

- 中小企業可透過票券金融公司之媒介，發行票據，以獲得所需資金。
- 中小企業可將手中的國庫券、可轉讓之銀行定期存單、銀行承兌匯票、商業承兌匯票、商業本票等，透過票券金融公司申請貼現取得短期融資。
- 一般中小企業若業績不高或不佳，要運用票券金融公司並非容易。

6.3 租賃公司



認識租賃公司

- 合法成立租賃業能給予企業資金融通方式彈性較大，並可在短期內讓企業即時拿到融資，故為中小企業急需資金週轉或無法從銀行取得融資最好幫手。
- 銀行是吸收大眾存款故風險承受度低，租賃公司則非吸收大眾的資金，可以承受較高的風險，但租賃業所承受的風險會反映在價格，亦即利率會較高。
- 租賃公司沒有銀行體系評估嚴苛，故就算財務報表欠缺或不佳，或銀行不願承做的不動產作抵押，租賃公司都能夠評估承做可能性，成為不少中小企業接觸租賃公司的關鍵因素。



租賃公司的承做範圍特色

特色 1

擔保品認定寬鬆

合法成立之租賃公司比銀行更具備融資彈性，一般向銀行融資大多必須要提供不動產為擔保品，但租賃公司卻可以將「動產」作為主要擔保品。例如：機器設備、辦公事務機器、醫療設備、飛機船舶，各種車輛及運輸設備、生產設備、零組件、半成品，成品存貨（也包括漁產品、水產品、農畜產品）均能夠成為標的物。



特色2 機器設備租賃－可代購後租給中小企業

租賃公司可配合企業需求，先向供應商購買機器設備後，再出租給企業，中小企業不需先自行墊付大筆現金，僅需於租賃期間按期繳付租金。凡具有折舊性之固定資產，無論國內採購或國外進口，均可作為租賃標的物。

特色3 企業將自有資產出售給租賃公司後再租回

企業為取得可運用資金，可將自有資產出售予融資租賃公司，取得全部現金價款之後，再簽約租回使用，租金則分年支付，可分攤企業資本性購置資金壓力。

特色4 國內應收帳款受讓管理業務

由銷售商(Seller)依買賣合約所產生對買受商(Buyer)之應收帳款債權轉讓予應收帳款收買商（租賃公司），由租賃公司提供財務融通、帳務管理、承擔買方信用風險等服務。

特色5 其他租賃公司業務

不同租賃公司有其服務重點與內容。例如：不動產融資、車輛租賃或融資、其他專案融資等。



中小企業必須評估「租賃公司」的風險

- 租賃公司的還款條件往往會比銀行嚴苛，利率也比較高且還款期限短，對於中小企業務必需評估本身的還款能力。
- 若無法順利清償時，企業提供之擔保品容易被扣押拍賣，可能讓企業難以繼續經營。
- 租賃公司無法納入「銀行債權債務協商措施」機制，必須企業本身與租賃公司債務協商重議清償條件。



6.4 募資平台取得資金

中小企業可透過海內外各網路募資平台進行募資，作為落實商品生產或服務推動過程所需資金之取得。由於網路募資平台涵蓋國內、國外相關網站，請注意部分募資平台會以某產業為主，但大部分不會受限制。若要透過募資平台募資，須詳閱每個募資平台的要求，一般是準備好商品生產或服務提供等計畫，透過影片或照片及文字描述等來吸引民眾資助，並會設定募資時間與募資目標，若無法達成則需將募集款項退還民眾。

募資平台有可能是股權性質或債權性質，但大多係採取捐贈



性質為主，一般是由募資者設定捐贈不同金額回饋機制，當捐贈多少錢，則未來會回饋多少商品或服務等。

- 募資平台並不限定要新創事業，故一般中小企業若是覺得開發的商品或是服務可以讓市場接受，就可以透過募資管道取得資金來進行商品或服務之落實。
- 募資平台要能取得民眾願意「捐贈」或「贊助」，必須要能夠設法說明商品或服務特色以及回饋機制來吸引民眾參與，否則募資平台的募資者眾多，將難以引起關注。



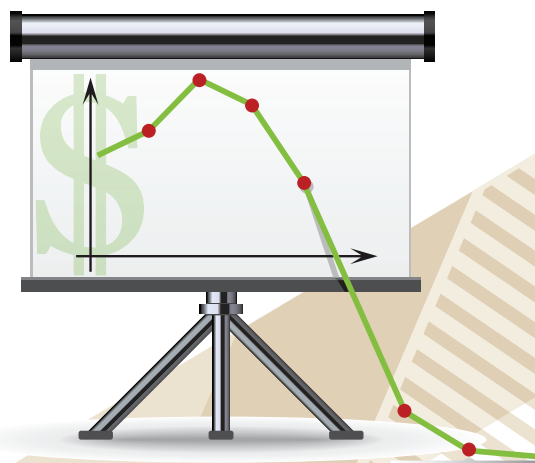
6.5 運用外來資源取得資金

- 善用保險降低風險：如運用應收帳款轉讓或保險來轉移風險，雖須負擔利息或保費但能即時取得資金。
- 提早收款：與客戶談判應收帳款條件加快收款速度，但需評估與客戶間的強弱勢。
- 延緩支出：與供應商談判應付帳款條件延後，但須考量與供應商間的強弱勢；對欲購置或投資計畫，評估時機點是否進行或延緩等。

- 現金折讓：與客戶商議是否能現金折讓，但須犧牲部分帳款；對供應要求現金折讓，但須面對產業強弱勢現實與是否失去供應商。
- 引入外來資金：開放入股（既有股東、創投、外來股東、員工認股）。
- 將公司既有之投資事業或有價證券，出售或轉讓或質借。
- 申請教育訓練補助。
- 參加公、民營之獎項或比賽取得獎金。

6.6 企業內部自行找尋資金方式

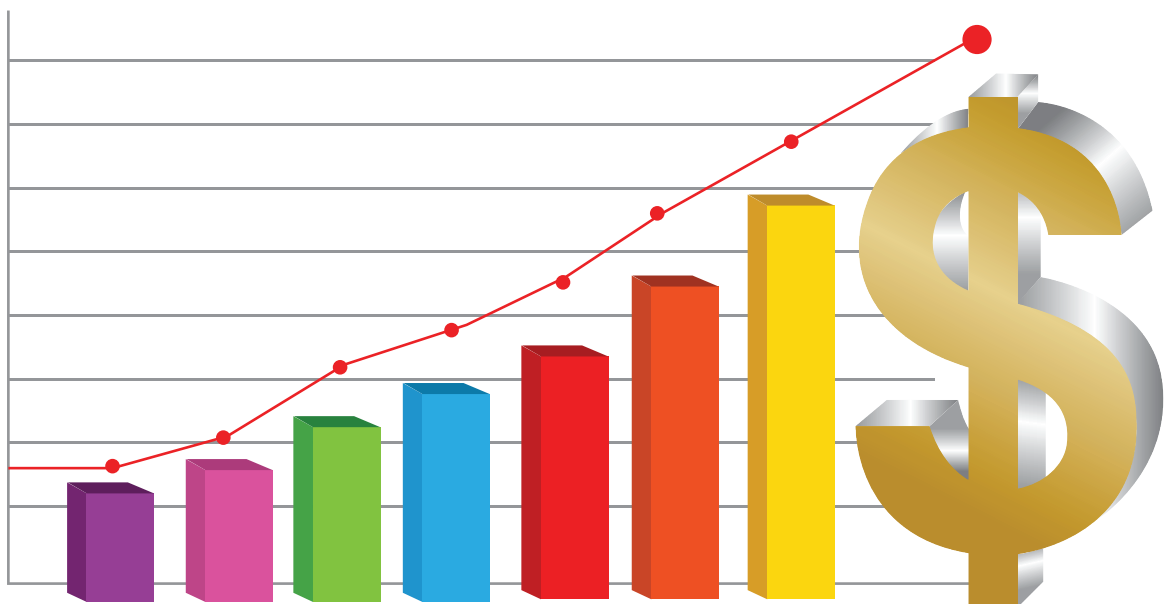
- 降低各項固定開銷或取消與營業運作無關之支出。
- 提供資產或商品給銀行或租賃公司擔保融資。
- 閒置資產出售：銷售給同業或資產供應商或市場收購業者等。
- 處理或出售呆滯存貨：原物料可出售、半成品可降低、成品可促銷或搭售取回現金。
- 與銀行商議將短期融資轉成長期融資，降低短期還款壓力。
- 要設法改善財務結構、若有股東往來可轉增資，提高負債比與融資額度。
- 對於下腳料或廢料之回收出售。





6.7 強化企業內部管理避免資金流出

- 降低內部不良率，避免重工與各種無效等浪費損耗。
- 避免出現退貨或折讓，不但損失營收也影響商譽，更使資金流失。
- 存貨儲位與盤點應確實，避免重複購置存貨。
- 產銷存要透過互動來控制存貨與品質，避免資金積壓。
- 改善製程與提高生產效率，降低人力成本負擔。



CHAPTER

7

財務知識面面觀

7.1 新創企業的資金規劃與收支管理

7.2 中小企業的財務及風險洞察觀點

7.3 稅務爭議預防與解決





CHAPTER 7 財務知識面面觀

7.1 新創企業的資金規劃與收支管理



個案

小明大學畢業後想要自行創業，從事餐飲服務事業。小明在設立企業時，不知要用多少資本額來做工商登記，也不知道需要多少周轉金來營運，資金要從何而來？而每月到底要賣多少營業額才能讓企業賺錢？心裡更是沒個底！小明到底該如何讓此新創事業順利地進行呢？



分析

1. 當小明想要創業時，心中只是有個創業的想法，卻沒有將創業計畫書真正地用白紙黑字寫下來，雖然有很多想法，但卻無法將這些好的想法整合在一起。隨著時日經過，也跟很多親朋好友、業師、甚至與潛在廠商、客戶討論，創業的想法時常在變更。以上情形如小明沒有將創業計畫書撰寫出來，是很難看出創業想法全貌的。因為不知道要做什麼事情，當然也不知道要準備多少錢，所以創業計畫書對企業資金規劃扮演了重要的角色。
2. 因此小明開始撰寫創業／營運計畫書，想要將產銷人發財各層面所欲進行的事物記錄下來，卻發覺市面上計畫書格式眾多，

想利用此計畫來申請補助或貸款，卻不知該如何撰寫較容易申請成功？此時了解創業計畫書撰寫要領就很重要。創業計畫書事先寫給自己看，但可根據申請目的再做些微調整，使其符合閱讀者想看的重點。

3. 小明餐廳初期經營即需投入許多成本，每月也發生許多費用，但小明不知餐廳每月必須賣多少數量或金額才能達到獲利狀態。這就牽涉到固定成本及變動成本的分類、損益兩平點計算問題了！

以下就針對新創企業的資金規劃及收支，從創業計畫書的撰寫出發，讓小明了解如何撰寫創業／營運計畫書，整合產銷人發財各構面之想法，讓創業能夠落實。並透過損益兩平點計算及運用，讓小明能夠了解企業營運績效目標應如何訂定及達成，以落實企業資金規劃及收支運用。



創業計畫書之撰寫

創業（營運）計畫書（Business Plan，BP）是業主創業、籌募資金時所所需要準備的文件，通常在與金融機構申請貸款時都需要這樣的書面資料。它對創業者來說不僅是一份自我體檢表，更是一份向他人推薦自己企業的履歷表，所以創業（營運）計畫書是先寫給自已看的，先把自己的想法整理出來，首要說服自己，之後才能說服別人。創業（營運）計畫書不需要長篇大論，也不用像研究報告引經據典，只要抓到創業該有的要點（五大管理：產、



銷、人、發、財等營運模式及獲利模式），並且以可與金融機構溝通的形式呈現出來，就是一份好的計畫書。

創業（營運）計畫書應該具備那些內容呢？這是一個創業業主經常詢問的問題，嚴格來說這沒有標準答案，因為每個行業都有其特性，創業（營運）計畫書的內容及格式也會有所不同，但為了讓讀者有一完整概念，茲將其大要整理如下：

（一）基本資料

包括企業名稱、企業組織型態（獨資、合夥、有限公司、股份有限公司）、設立時間、資本額、企業負責人、企業地址及聯絡方式、主要產品或服務及營業項目、員工人數等。



（二）經營現況與市場分析

通常包括企業產品（服務）的介紹、產品主要的用途、功能及特點；產品或服務市場之所在、現有或潛在的客源等四個要項。這四個部分寫得愈清楚詳細，愈能讓他人了解企業的特色和可能的成長規模。另外也可加入產業的分析及企業的SWOT分析（S：Strength 優勢、W：Weakness 劣勢、O：Opportunity 機會、T：Threat 威脅），並將企業應對的經營策略引導出來。

SWOT分析與策略矩陣

外部環境 內部環境	風險發生：高頻率	風險發生：低頻率
	機會(O)	威脅(T)
機會(O)	SO策略 (當優勢遇到機會時的策略)	WO策略 (當劣勢遇到機會時的策略)
威脅(T)	ST策略 (當優勢遇到威脅時的策略)	WT策略 (當劣勢遇到威脅時的策略)

(三) 營運模式及獲利模式

包括銷售方式、營業時間及尖峰時段及如何擴大客源等。這部分可運用行銷「4P」理論做為分析工具，行銷常用的「4P」可從討論產品（Product）、價格（Price）、通路（Place）、及促銷方式（Promotion）幾個要點著手。

(四) 創業資金情況

包括計畫資金總額、自備金額、親友借款或貸款金額、尚需貸款或增資資金總額等。這部分須將現有設備及貸款或增資資金主要用途，涵蓋生財器具或設備、營運週轉金等數量及金額預估出來。此部分的說明可視企業發展階段而做調整，但關於企業的資金結構（包括自有資金、貸款金額等）、資金使用的方式及比例等皆應清楚說明。



(五) 財務分析

初期第一個月、前半年、第一年之營業預估。此部分的說明應將收入來源及估算方式，乃至於財務預測等皆應該有清楚的說明。若此份創業（營運）計畫書的目的在於向金融機構申請貸款，更應該在財務分析詳細介紹，例如編制企業之綜合損益表、資產負債表、現金流量表等，好讓金融機構更容易了解企業的財務狀況及營運情形。

營業收入	第一個月	六個月	第一年
套餐平均每客240元，每月粗估約1000客	\$240,000	\$1,440,000	\$2,880,000
餐點平均每客120元，每月粗估約1000客	\$120,000	\$720,000	\$1,440,000
飲料平均每杯60元，每月粗估約1500杯	\$90,000	\$540,000	\$1,080,000
其他產品平均每個100元，每月粗估約1500個	\$150,000	\$900,000	\$1,800,000
營業收入	\$600,000	\$3,600,000	\$7,200,000
減：銷貨成本(毛利率4成)	\$360,000	\$2,160,000	\$4,320,000
營業毛利	\$240,000	\$1,440,000	\$2,880,000
減：人事薪資(3人 \$90000)	\$90,000	\$540,000	\$1,080,000
減：管銷費用	\$56,323	\$325,938	\$651,876
房租	\$25,000	\$150,000	\$300,000
水電	\$10,000	\$60,000	\$120,000
電話/網路	\$2,000	\$12,000	\$24,000
雜支	\$10,000	\$60,000	\$120,000
健保	\$4,323	\$25,938	\$51,876
廣告費	\$5,000	\$18,000	\$36,000
營業淨利	\$93,677	\$574,062	\$1,148,124

(六) 償貸計畫

依照上述財務分析情形撰寫，說明貸款還款來源、債務履行方法等。例如第 1 年估計有 1,148,124 獲利，如順利獲貸，將作為物料管理、人員管理等營運週轉金運用，提高營業額，應有足夠能力償還。

(七) 其他

包括自傳簡述（含創業動機、事業構想）、經營團隊介紹（含職務、工作經驗及專長、教育程度等說明）、市場潛力、未來展望等。



創業計畫書撰寫要領

創業沒有性別、年齡、及身分地位的限制，只要有想法、有能力、有資金，每個人都可以投身創業。前提是準備得愈周全，成功的機率就愈高。所以本節將承續上節內容，將創業（營運）計畫書撰寫的重點及成功要領，再加以詳細列舉承述如下，相信會對創業者有很大幫助。

(一) 呈現競爭優勢與投資利基

創業（營運）計畫不僅要將資料完整陳列出來，更重要的是整份計畫書要呈現出具體的競爭優勢，並明確指出投資者的利基所在。而且要顯示經營者創造利潤的強烈企圖，而不僅是追求企業發展而已。



(二) 展現經營能力

要盡量展現經營團隊的事業經營能力與豐富的經驗背景，並顯示對於該產業、市場、產品、技術，以及未來營運策略已有完全的準備。

(三) 市場導向

要認知利潤是來自於市場的需求，沒有依據明確的市場需求分析，所撰寫的營運計畫將會是空泛的。因此營運計畫應以市場導向的觀點來撰寫，並充分顯示對於市場現況掌握與未來發展預測的能力。

(四) 一致性

整份創業（營運）計畫書前後基本假設或預估要相互呼應，也就是前後邏輯合理。例如財務預估必須要根據市場分析與技術分析所得的結果，方能進行做各種報表規劃。

(五) 實際

一切數字要盡量客觀、實際，切勿憑主觀意願的估計。通常創業者容易高估市場潛量或報酬，而低估經營成本。在創業（營運）計畫書中，創業者應盡量陳列出客觀、可供參考的數據與文獻資料。

(六) 明確

要明確指出企業的市場機會與競爭威脅，並儘量以具體資料佐證。同時分析可能的解決方法，而不是含糊交代而已。另外，要明確說明所採用的任何假設、財務預估方法、與會計方法，同時也應說明市場需求分析所依據的調查方法與事實證據。

(七) 完整

應完整含括事業經營的各功能要項，儘量提供投資者評估所需的各項資訊，並附上其他參考的佐證資料。但內容用詞應以簡單明瞭為原則，切勿太專業繁瑣，對於非相關的資料勿將之陳列，以免過於冗長。



創業資金規劃配置

成也資金，敗也資金，是許多創業者最好的寫照。因此如要順遂地走在創業路上，就應該要將創業資金詳細地規劃配置清楚。一般而言，創業資金最少要有 3 成以上自有資金，最理想的狀況是擁有 7 成自有資金。低於 3 成者，容易因資金運用困難或貸款本息還款壓力過高而失敗。所以創業一定要培養企業理財能力、與銀行往來的能力，除了將創業（營運）計畫書撰寫出來外，更要列出還款目標，時時刻刻關注還款計畫與執行之間的落差，以便檢視自己的經營實績。



(一) 創業資金運用計畫

有的創業者由於資金運用不當，在營運上軌道之前就把錢燒完，使得企業面臨進退兩難的局面，這都是事前的創業準備工作不完善的結果。因此，有意創業的業主務必在創業前先進行簡易的試算，並檢視手邊能夠運用的資源，然後決定營運規模要做到什麼程度，接著針對需要資金的項目進行預算編列，亦即如何有效地將資金分配在生產 / 服務、行銷業務、人事、研發企劃及財會管理項目上，進而想清楚要籌措多少錢？要用哪些方式籌到錢？一旦發現理想與現實差距太大時，就要調整創業（營運）計畫書的內容。以下將一般企業可能的創業資金運用項目簡要列示，以供創業者參考（詳下頁）。

(二) 創業資金金額估算

要準備多少資金才夠？這是很多創業者關心及煩惱的問題。有意創業的業主，首先應該要建立一個企業生命週期的觀念，一個企業從創立開始，會經歷成長期、成熟期及衰退期（轉型期），不同階段都有其不同之資金需求（詳下頁）。對於創業者而言，每個階段所需的資金如何籌措、金額是多少，這些在初期就要先行試算。



資金運用計畫表

類別	項目	內容
開辦費 (一次性籌設費用)	設備器材支出	包含所有的生財器具採購（機器設備、辦公設備、運輸設備、模具設備等）
	裝潢費用	包括店面整裝(天、地、牆)、油漆、招牌等
	押金	依租約，一般為單月月租×2
	加盟金	依加盟合約
	第一次商品進貨	依創業（營運）計畫書估算
	雜支	從籌備階段的雜費（含所有會議的開支），到公司行號設立的登記規費、會計師驗資簽證費用等
營運週轉金 (每月固定支出，至少預估6個月)	人事成本	人數×單月月薪×6
	租金費用	單月月租×6
	商品（原物料）進貨	每月進貨及必要關稅運費成本×6
	水電費用	單月水電費×6
	應付本息	單月貸款應付（本金+利息）×6

企業生命週期表

企業生命週期	資金需求及用途
草創期	創業、研發資金－購置生產設備、產品開發與行銷
成長期	短、中長期資金－擴充廠房設備、量產、強化行銷能力、改善管理制度
成熟期	中長期、研發資金－擴充產能、改善財務結構、健全管理制度
衰退期	研發資金－開發新產品



由於新成立的企業，多數都需要一段時間來培養客戶，累積顧客的口碑。因此，許多企業或店家在創立初期常常入不敷出，這是正常的現象，而週轉金就是在還沒收到貨款，或是營運未達到經濟規模前所需的資金。然而究竟創業要準備多少週轉金才夠？其實沒有標準答案。要視業主經營行業類別及企業規模、營運模式（存貨、應收、應付週轉天期）而定，有的只需開個小型店面，有的則需要建置廠房添購機器設備。因此，在資金金額估算上要依照自身的創業計畫，來做「草創期」所需資金的預估試算。簡單來說，通常愈慢收到貨款的企業要準備的週轉金愈多，通常概算以準備 6 個月的營運週轉金為基準。

創業資金簡易公式 = 開辦費用 + 6 個月營運週轉金

（三）試算損益平衡點（Break-even Point，BEP）

所謂的損益平衡點，就是企業每個月要做多少生意才能不賠錢的金額，簡易的計算公式如下：

損益平衡點 = 固定成本 ÷ [1 - (變動成本 ÷ 銷貨收入)]

註：如是買賣業或服務業，[1 - (變動成本 ÷ 銷貨收入)] 可簡單以毛利率來代替。

舉例來說，假設小明餐飲店的產品平均售價 200 元，材料成本 100 元，房租每月 10 萬元，固定人事成本 10 萬元（即員工 5 人，

每人月薪 2 萬元)，行銷費用每月 1 萬元，水電瓦斯雜費每月 4 萬元，則每個月的損益平衡點為： $(10 \text{ 萬} + 10 \text{ 萬} + 1 \text{ 萬} + 4 \text{ 萬}) \div [1 - (100 \div 200)] = 50 \text{ 萬}$ 。

在上述案例中，簡單來說小明餐飲店每個月初估要做到 50 萬元，才能達到損益兩平，也就是營業額要達到 50 萬元才能不賠錢。

那麼 50 萬元的目標要如何達成呢？若以每個月營業 25 日來推估，則每天要做 2 萬元（ $50 \text{ 萬元} \div 25 \text{ 日} = 2 \text{ 萬元}$ ）才能損益兩平；若以平均客單價 200 元來計算，則代表一天要有 100 人來消費才能損益兩平。所以從每日客流量統計，在營業時段中，能否達到 100 人的最低基本要求，就是這個開店計畫能否實現的根本。

除了每月的營運能否越過損益平衡點進而產生獲利外，先前投入的包含裝潢、設備、廚具等開辦費用能否回收？如果是採用借貸方式取得的資金，能否如期還款？這些都是要評估之處。也就是說，固定資產之折舊費用攤提、利息費用之攤還，也應該計入相對應的成本計算之中，才能算出正確之損益平衡點，以供創業決策之用。

這裡要提醒創業主，在這個階段是評估整體創業計畫是否可行的關鍵！因為目前是一個產品生命週期縮短、消費者喜新厭舊速度加快的時代，所以一個務實的資金規劃才能讓企業真實地面對商場的競爭。對於一般中小企業而言，不妨以第 6 個月為評估點，當資金流入不如原先規劃、現金收支無法平衡時，就要評估繼續經營的可行性。



(四) 創業資金籌措來源

在初步了解需要籌措多少資金、並計算損益平衡點之可行性後，接下來就要開始籌措資金。一個成功的創業模式本身就是一個「找錢→用錢→賺錢→守錢」的過程，其中任何一個環節出了問題，都會對創業成功之路產生重大影響。資金是創業的根本，有了它才能承租廠辦店面、添購生財器具、及雇用員工，並展開所有的商業行為，若只有創意，卻沒有資金來實現，任何創業理想都只是空談。所以募集資金是開創新事業最關鍵的步驟。一般來說，資金的募集分為自有資金及外來資金兩種。自有資金大部分就是存款，而外來資金的來源比較複雜，可能是親友募集、銀行專案貸款或政府的政策性創業貸款，相關籌資管道可參考前幾篇章敘述之內容。

創業者在資金規劃時，必須要有一個初步認知，就是要先以自有資金成立企業，辦理完成公司（或行號）登記後，才能開始以企業名義來進行各項企業貸款（如各類青創貸款）與政府補助計畫的申請。因此，自有第一桶資金的準備，就是所有籌資動作的第一步。

對於一般行業來說，若自有資金能夠達到7成更佳，畢竟當自有資金過低時，很容易就會被每個月的貸款本息造成的還款壓力所擊垮，創業者就很難專注在企業的經營上了。



7.2 中小企業的財務及風險洞察觀點



個案

小明設立公司後，因為過去非為商管科系背景，所以帳務委外處理，公司內部僅作簡易流水帳務處理。但因公司業務擴大，營業額快速成長，亟需資金以作為擴展之用，自己卻沒有足夠資金，但不知如何跟銀行借錢。好不容易才向銀行申請貸款，卻遭銀行婉拒！小明到底該如何是好？



分析

1. 當企業規模小時，小明較能掌握企業內部之真正財務狀況，企業只需簡單記錄現金流水帳，此時小明認為委託外部專業人士，能代他與稽徵單位打交道，也能幫他少繳一點稅。等到企業規模成長到相當程度，交易的複雜程度使小明無法輕易了解企業之真實財務狀況，此時才體會健全會計制度之優點，小明需要一套實際帳務，協助其看清企業的全貌，並降低稅務風險。
2. 小明為技術背景出身，非為商管科系畢業，初期餐廳經營尚稱順利，但伴隨著事業規模擴大，所需的營運資金也倍數成長，小明及其企業平時並未與銀行積極往來、培養信用以取得資金來源。貿然擴充事業規模接受成長的結果，就是讓企業陷入財務及資金調度風險！

以下就針對中小企業的財務及風險觀點，從二套帳的迷思出



發，讓小明認清做二套帳的稅務風險及財務缺失，了解如何改善此缺失，做到二帳合一，並利用此健全之財務資訊，加強與銀行之往來，了解銀行融資管道及程序，而能順利取得貸款，符合企業成長需求，降低企業資金成本及資金調度財務風險。



兩套帳的省思

（一）兩套帳產生的原因

在我國，會計與稅務之準則是二套不同之準則。會計之準則，有商業會計法、其子法，財務會計準則公報等。稅務之準則，即稅法及相關的行政命令。兩套準則不同的原因有二：一、目的不同，二、制定機構不同。所以，二套準則有不同的規定，並不令人意外。不同的二套準則到底採用那一套的問題，繫於誰是報表的使用者。使用者不同，用途亦異，所使用的準則自然也不同。

若報表是給投資大眾或企業的債權人使用，應使用的準則，是會計準則；反之，若是報表是用來報稅，或作為與稅務機關溝通的工具時，使用的人為稅務機關時，應使用的準則則變成稅務準則。不過，就算是依稅法向稅務機關申報所得稅，也須先依會計準則記帳，然後再依稅法進行帳外調整，計算出課稅所得額，再憑以納稅，不可以直接按稅法的規定記帳。

（二）兩套帳「聰明」嗎？

記二套帳（cooking the books），是一種窗飾（window

dressings) 帳冊、報表上的財務資訊的行為，嚴格來說也是一種不當的行為。記二套帳的企業，給外人看的財務報表，常不允當。一般而言，送給稅捐稽徵機關的財務報表，其窗飾的方向是虛減本期淨利；送給融資銀行或債權人的財務報表，其窗飾的方向則是虛增本期淨利。

企業記二套帳不見得聰明，這些常被忽略的代價有：

1. 違法被逮補稅及罰款的可能、
2. 聲譽的受損、
3. 記第二套帳的記帳成本、
4. 企業主擔心東窗事發的恐懼、
5. 內外帳記帳人的要脅、
6. 其他出資者因二套資料真假莫辨，喪失信心，而不肯再出資，喪失將來公開上市（櫃）的機會，影響企業資本形成等。



如何做好兩帳合一工作

當企業主決定把二帳合一時，如何合一的問題，繫於企業是否有一本可靠的財務報表。如果有，就直接採用內部帳簿上各帳戶的金額。倘若僅存記帳不完整的帳簿，這套帳上資產、負債、資本、收入、費用等項目的餘額，都需要採用實際數額，至於帳務上產生的差額，則在新帳權益項下的保留盈餘項目內作調整。如果企業沒有一本可靠的帳簿，根本不知自己各項資產與負債餘額的話，只好訂一個基準日，盤點當天所有的各項資產，包括實



體資產及債權，逐項辨認企業欠他人的所有負債，資產與負債的差額，也調整保留盈餘，列入權益項下。

二帳合一時，帳務上的處理，如上所述，並不困難。不過，企業須處理的事項，在帳務之外，可能還有人的問題，需要多費心。所以企業決定兩帳合一時，可事先評估本身的能力及應具備的條件，才能夠順利進行，兩帳合一的實施步驟如下：

1. 企業主調整自我心態
2. 培養或聘用適合之會計人員
3. 養成自行記帳習慣
4. 兩套帳雙軌同步進行
5. 兩套帳採用一致的會計處理
6. 在兩套帳進度一致時，編製帳務的比較資產負債表、綜損益表
7. 調整兩帳之歷史差異，調整的方法或進度，務必請教專業會計師或尋找輔導單位的協助
8. 調整完成，中止兩套帳
9. 兩帳合一完成



特別提醒

兩帳合一主要的是要調整資產負債表、綜合損益表，在資產負債表項目調平後，在新年度開始如兩帳均採用同一套傳票則自然軋平，因為損益項目均是虛帳戶，每年度均會結清成零。



注意企業財報透露之異常訊息

- 財務報表上，製表、經理人與負責人為同一人。在稍具規模、事實上已聘有會計人員的企業，本須由主辦會計、經理人及負責人分別財務報表上蓋章，惟這些章均由負責人一人蓋。
- 出現不適合的會計項目，係指預付款項（如預付工程款、預付設備款）、不適當之存出保證金、股東往來等。此等會計項目之出現，其可能原因之一，係企業於設立或增資時，請人代作資金，後來歸墊「借入」之資金時，由「銀行存款」轉列上述項目；另一個原因，則是當企業支付現金，而取得之支出憑證不合稅法的規定，企業不記為支出，而塞入這些項目。
- 在正常營業過程中應出現的項目未出現，或雖出現，但其金額甚少。前述項目有：應收帳款、應付帳款、應收票據、應付票據、備抵呆帳等。
- 財務報表上「現金」的餘額不合理，可能過高、過低，甚至出現負數。若現金的餘額甚低，而股東往來的金額卻甚大，則其原因可能是現金餘額本為負數，現將負現金轉入股東往來之故。
- 在正常的營業過程中，應變動的項目幾無變動，前後二年的水準差不多。這些項目如預付工程款、預付設備款等，在正常情況下，應轉至適當項目，不應無變動。
- 所得稅申報書所列示本期淨利的金額，趨近於零。
- 企業帳列營收的金額，竟比其向銀行融借週轉金的金額還低。此係企業按開出的發票認列營收，有銷貨而未開出發票者，即



不認列營收，致帳列營收偏低之故。

- 企業的報表上，連一張應收票據都沒有，但卻拿出一堆客票向銀行融資。
- 當揭露五年的財務報表，雖後面三年的數據並無問題，但與前面二年的差異很大，一看趨勢，也知道真正的原因。



如何跟銀行搏感情

當自有資金與政府的政策性補助及專案貸款皆不足以因應營運資金時，接下來就是要向金融機構進行融資。由於銀行融資會注意借款戶個人因素、資金授信用途、貸款償還來源、債權保障提供、借戶所營事業展望等。因此，就企業方面而言，在財務狀況佳、榮獲獎項形象良好、成為銀行競相爭取對象之際，都是合適申貸的時機。而就銀行方面來看，如銀行資金充沛、新設分行或辦事處、開辦新種金融業務、配合政策推動各項專案性貸款、金融商品服務促銷期間等，也是可向銀行申貸的好時機。重點在於企業需要資金前從容地提出申請，通過機會才會大，千萬不能等到財務發生問題時，才來想辦法解決。

在前幾篇的主題中，已有介紹過「如何選擇往來金融機構」，首先要評估金融機構是否注重中小企業、融資客戶，也就是要看銀行是否能提供資訊服務及經營協助，且對中小企業是否有服務及培育的熱誠，來決定主要融資的金融機構。其次要看往來區域及未來分店（分公司）經營之方便性。另外，也要依照自己公司的規模來選擇往來的銀行。

企業與銀行的往來始於存款，但關鍵是在借款時，故對企業而言，在選擇銀行時，需多方做比較，而後選擇一家主力銀行，二~三家左右的輔助銀行，雙方多互動培養長期合作的關係。還有幾個招數可以增進和銀行的感情，在最關鍵的時刻才能說之以理，動之以情，讓銀行心甘情願幫助我們。



第一招 貸款融資需提早規劃

銀行的融資、貸款有其一定的作業流程及時間，當有需要借款時，需提早準備申請作業，避免「臨時抱佛腳」式的申請，銀行常視為該公司資金調度管理能力有待考慮，而影響申請的進行或申請額度的變動。



第二招 定期提供決算報告和經營計畫書

為使銀行了解公司經營情形，除定期提供決算報告、每月財務報表外，還能提供營運計畫，同時，公司最好有固定與銀行聯絡的「窗口」，如經營者、財務經理、主辦會計等了解公司營運者，隨時針對銀行人員所提疑問解釋。



第三招 最高層主管定期拜訪銀行

中小企業的成敗，最高層主管的人格特質及經營能力影響甚鉅，因此，最高層主管定期拜訪銀行，可讓銀行了解該公司主事者的作風、經營理念及營運方針。



第四招 遵守償還借款的期限

「有借有還，再借不難」，最好能清楚的記錄每筆還款日期，且提前或準時還款，此舉可提高該企業的信用度，否則，逾期還款記錄一旦留下，將造成該企業不良影響。如貸款到期無法展延、減少貸款額度等等。



第五招 積極地向銀行請教經營事宜

銀行的觸角範圍很廣，有各分行、各企業及個人，所以能獲取資訊的機會很多，對企業的經營見多識廣經驗豐富，公司有經營問題，可利用此資源，來徵詢建議或解決問題。



第六招 適時協助銀行存款方面事宜

銀行也是以營利為目的的組織，所以有各項業務指標，除放款外也有存款等其它業務，所以各方的存款對銀行影響很大，而欲與銀行建立良好關係，可從協助銀行存款增加方面著手（如增加存款實績），平時即表示合作態度，遇緊急情形時，銀行才願意協助。



第七招 建立個人及家族與銀行往來關係

建立經營者個人（含家族）與銀行往來關係，能獲得銀行的好感與信任。



第八招 鼓勵員工對往來銀行存款

多鼓勵公司員工在有往來銀行開戶存款，此種合作態度，將能建立與銀行互動模式。



第九招 利用機會介紹客戶給銀行

「人情留一線，日後好相見」，介紹好客戶給銀行，對企業有正面且良好的加分效果。



第十招 誠實往來

無論是經營情況、營運計畫、貸款用途及還款等事項，最好是誠時實往來，切勿吹牛或隱藏事實，雙方的關係才能可長可久。





7.3 稅務爭議預防與解決



案例 (一)

申報大陸地區扣抵稅款，應注意是否屬大陸地區來源所得

► 事實

甲公司 105 年度營利事業所得稅申報取得大陸地區佣金收入 1,200 萬元，申報大陸地區來源所得在大陸地區已繳納之所得稅可扣抵稅額 120 萬元。甲公司說明其大陸子公司為設備維護廠商，甲公司取得之佣金收入係仲介國內廠商之大陸關係企業，與其子公司簽訂設備維護合約所取得的報酬。經查甲公司自大陸子公司收取的佣金收入，都是在臺灣境內居間仲介提供勞務之報酬，依所得稅法第 8 條第 3 款規定屬臺灣地區來源所得，非大陸地區來源所得，無兩岸人民關係條例的適用，故在大陸地區繳納的所得稅，無法從甲公司應納稅額中扣抵，被補徵 120 萬元稅款。



法規依據

1. 所得稅法第 3 條第 2 項：「營利事業之總機構在中華民國境內者，應就其中華民國境內外全部營利事業所得，合併課徵營利事業所得稅。但其來自中華民國境外之所得，已依所得來源國稅法規定繳納之所得稅，得由納稅義務人提出所得來源國稅務機關發給之同一年度納稅憑證，並取得所在地中華民國使領館或其他經中華民國政府認許機構之簽證後，自其全部營利事業

所得結算應納稅額中扣抵。扣抵之數，不得超過因加計其國外所得，而依國內適用稅率計算增加之結算應納稅額。」



2. 臺灣地區與大陸地區人民關係條例第 24 條第 1 項：「臺灣地區人民、法人、團體或其他機構有大陸地區來源所得者，應併同臺灣地區來源所得課徵所得稅。但其在大陸地區已繳納之稅額，得自應納稅額中扣抵。」
3. 財政部 106 年 8 月 25 日以台財稅字第 10604544060 號令：「納稅義務人依所得稅法第 3 條第 2 項、所得基本稅額條例第 13 條第 1 項或同條例施行細則第 5 條第 8 項規定扣抵其中華民國境外所得已依所得來源國稅法規定繳納之所得稅，或依遺產及贈與稅法第 11 條第 1 項規定扣抵其國外財產依所在地國法律已納之遺產稅或贈與稅時，如已提出所得來源國或財產所在地國稅務機關發給之納稅憑證，得免檢附所在地中華民國使領館或其他經中華民國政府認許機構之驗證文件。惟稽徵機關進行調查時，如有需要，納稅義務人應備妥足資證明繳納該境外所得稅、遺產稅或贈與稅款事實之文件，以供審查認定。」



處理方式

營利事業有大陸地區來源所得者，依臺灣地區與大陸地區人民關係條例第 24 條第 1 項規定，應併同臺灣地區來源所得課徵所得稅。但其在大陸地區已繳納之稅額，得自應納稅額中扣抵。因此，所得來源之認定標準就很重要，如經判斷非屬大陸地區來源所得，而係臺灣地區來源所得，縱已繳納大陸所得稅，仍不能自營利事業應納稅額中扣抵。

為簡化稽徵程序，財政部於 106 年 8 月 25 日以台財稅字第 10604544060 號令核釋國外稅額扣抵之納稅憑證，得免再檢附我國駐外單位的驗證文件。惟需注意本令釋之適用，並不包括依據臺灣地區與大陸地區人民關係條例規定之大陸地區及間接投資第三地區稅額扣抵，因此若欲扣抵該項已納稅額，仍需檢附同條例施行細則第 21 條規定之驗證文件。



案例 (二)

營利事業辦理固定資產報廢應注意 事項

► 事實

財政部北區國稅局日前審查乙公司 105 年度營利事業所得稅結算申報案件時，發現該公司列報未達規定耐用年數報廢的機器設備金額近 5 百餘萬元，該公司未能提示不堪繼續使用應毀滅或廢棄等事由，並且無法提出事前報備等相關文件，被否准認列補

稅 80 餘萬元。



法規依據

1. 財政部 61 年 10 月 11 日台財稅第 38717 號函：「所得稅法第 57 條第 2 項所稱『特定事故』，係包括不可抗力之災害或不得不汰舊換新等特殊事由。至「報廢」，應以不堪繼續使用為其認定標準。」
2. 營利事業所得稅查核準則第 95 條第 8 款：「營利事業折舊性固定資產，於耐用年限屆滿仍繼續使用者，其殘值得自行預估可使用年數並重新估計殘值後，按原提列方法計提折舊。以平均法為例，其續提折舊公式為：（原留殘值－重行估列之殘值）／估計尚可使用之年數＝折舊。」



處理方式

固定資產因特定事故未達規定耐用年數而毀滅或廢棄者，營利事業除可依會計師查核簽證報告或年度所得稅查核簽證報告或提出經事業主管機關監毀並出具載有監毀固定資產品名、數量及金額之證明文件等核實認定者外，應於事前報請稽徵機關核備，以其未折減餘額列為該年度之損失。

如資產已達規定之耐用年限，仍應有實際毀滅或廢棄之事實，始可將殘值轉列報廢損失。如於耐用年限屆滿仍繼續使用者，應將殘值自行預估可使用年數並重新估計殘值後，按原提列方法計提折舊。



案例
(三)

公司帳戶與個人帳戶分不清，恐遭補稅處罰並可能構成洗錢罪

► 事實

南區國稅局日前查核丙公司，發現該公司銷貨未依規定開立發票，涉及短漏報銷售額，又公司為隱匿銷貨收入，而以負責人個人帳戶提供公司存入貨款，因涉及逃漏營業稅與營利事業所得稅，遭國稅局補稅並處罰鍰。



法規依據

1. 稅捐稽徵法第 41 條：「納稅義務人以詐術或其他不正當方法逃漏稅捐者，處五年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣六萬元以下罰金。」
2. 稅捐稽徵法第 42 條：「代徵人或扣繳義務人以詐術或其他不正當方法匿報、短報、短徵或不為代徵或扣繳稅捐者，處五年以下有期徒刑、拘役或科或併科新臺幣六萬元以下罰金。代徵人或扣繳義務人侵占已代徵或已扣繳之稅捐者，亦同。」
3. 稅捐稽徵法第 43 條：「教唆或幫助犯第四十一條或第四十二條之罪者，處三年以下有期徒刑、拘役或科新臺幣六萬元以下罰金。稅務人員、執行業務之律師、會計師或其他合法代理人犯前項之罪者，加重其刑至二分之一。稅務稽徵人員違反第

三十三條規定者，處一萬元以上五萬元以下罰鍰。」

4. 洗錢防制法第 3 條第 7 款：「本法所稱特定犯罪，指下列各款之罪：…七、稅捐稽徵法第四十一條、第四十二條及第四十三條第一項、第二項之罪。」
5. 洗錢防制法第 4 條：「本法所稱特定犯罪所得，指犯第三條所列之特定犯罪而取得或變得之財物或財產上利益及其孳息。前項特定犯罪所得之認定，不以其所犯特定犯罪經有罪判決為必要。」



洗錢防制法新制於 106 年 6 月底施行後，營利事業利用負責人或周遭親友名義開立銀行帳戶，並操控帳戶間資金調度，進而規避租稅，除了漏報銷貨收入，逃漏營業稅及營利事業所得稅等稅捐情事外，所衍生的洗錢行為還可能構成洗錢罪。

營利事業銷售貨物或勞務應依法開立統一發票，切勿取巧將銷貨款項存入外圍或人頭帳戶以逃漏營業稅及營利事業所得稅，否則一經查獲除補稅及處罰外，可能還會多一條洗錢罪，實得不償失。營利事業應自行檢視，如有逃漏稅之行為，應於未經檢舉、未經稅捐稽徵機關或財政部指定之調查人員進行調查前，儘速依稅捐稽徵法第 48 條之 1 規定，自動向管轄稽徵機關補報並補繳所漏稅款，僅須加計利息，免予處罰。

**案例
(四)****納稅者於稅務案件行政訴訟階段始提出帳簿文據，法院應否審查****► 事實**

丁公司民國 102 年度營利事業所得稅結算申報，列報營業收入淨額新臺幣 69,791,235 元、全年課稅所得額 25,251 元，國稅局查核時以丁公司未提示帳簿憑證供核實審認，乃採推計課稅方式，按其實際經營之行業別同業利潤標準淨利率 9% 核定營業淨利 6,281,211 元，補徵應納稅額 1,068,196 元。丁公司不服，申請復查未獲變更，提起訴願亦遭駁回，繼提起行政訴訟仍經原判決駁回，遂提起上訴。

**法規依據**

納稅者權利保護法第 21 條第 1 項、第 3 項：「（第 1 項）納稅者不服課稅處分，經復查決定後提起行政爭訟，於訴願審議委員會決議前或行政訴訟事實審言詞辯論終結前，得追加或變更主張課稅處分違法事由，受理訴願機關或行政法院應予審酌。其由受理訴願機關或行政法院依職權發現課稅處分違法者，亦同。（第 3 項）行政法院對於納稅者之應納稅額，應查明事證以核實確認，在納稅者聲明不服之範圍內定其數額。但因案情複雜而難以查明者，不在此限。」



納稅義務人提出各種證明所得額帳簿文據之時限，向來法院及國稅局實務認為應在行政機關所進行之救濟程序如復查、訴願終結前提出始合法。係因行政法院一貫認為租稅行政救濟之訴訟標的係採「爭點主義」，即各個課稅基礎具有可分性，行政法院僅對課稅處分中當事人爭執之項目為審理。換言之，行政法院於稅務案件在審判上之職權調查權限，限縮在確保行政機關依法行政之前提下，就行政機關所應（得）適用法令之構成要件事實之調查與認定是否合法之爭議，在訴訟標的範圍內，依職權調查事實、證據，而非毫無限制地擁有廣泛職權調查權限。

惟本件最高行政法院認為納稅者權利保護法（以下簡稱納保法）已明文規定，納稅者不服課稅處分，經復查決定後提起行政爭訟，於行政訴訟事實審言詞辯論終結前，得追加或變更主張課稅處分違法事由，亦即稅務案件之訴訟標的已改採「總額主義」，摒棄傳統稅務行政爭訟採取「爭點主義」的立場，為我國稅務行政爭訟翻開新的一頁。因此本件丁公司自得於行政訴訟階段提出帳證資料供法院依法審酌，法院原則上應就丁公司之應納稅額依相關帳證查明事證後核實確認。可見納保法自 106 年 12 月 28 日施行後，對於納稅者權利之保障確有助益，應有助於扭轉稅務爭訟案件納稅者勝訴率偏低之現況，故爾後如納稅者遭遇稅務爭訟案件，建議可諮詢專業意見適當的採用納保法之規定，以保障自身權益。



MEMO

MEMO



MEMO



政府資源



財務知識



實務經驗



經濟部中小企業處

台北市羅斯福路二段95號3樓 www.moeasmea.gov.tw

電話：(02) 2368-0816 傳真：(02) 2367-3883



社團法人中華民國
管理科學學會

台北市羅斯福路一段4號13樓之一 www.management.org.tw

電話：(02) 3343-1100 傳真：(02) 3343-1155