

貿易實務叢書

外匯業務

俞蔚伯譯

貿易實務叢書

外匯業務

俞蔚伯譯

外匯業務

65. 6. 0117

中華民國六十五年五月出版
中華民國六十八年五月第二次印行
保有版權·翻印必究

定價新臺幣五十元

原著者 Crocker National Bank
譯者 俞 蔚 伯
發行人 王 必 成

出版者 聯經出版事業公司
臺北市忠孝東路四段555號
電話7074151・7678738
郵政劃撥帳戶第 100559 號

行政院新聞局出版事業登記證局版臺業字第0130號

56002-1



譯者前言

俞蔚伯

年前譯者負責籌備臺北市銀行國外部之設立事宜時，美國國安銀行（Crocker-Citizens National Bank, 現已將其中 Citizens 一字刪除不用）派員來訪商談將來開業後建立往來關係事項，並致贈該行印發之 A Helpful Guide to International Banking Services 一書，時常翻閱，以瞭解美國銀行之作業方式。日前聯經出版事業公司索稿於譯者，乃於公餘之暇將之逐譯，定書名為「外匯業務」，以供銀行界及貿易界人士參考。

本書討論從事國際貿易者一般應考慮事項，繼討論國際貿易之融資方式，嗣述及國外匯兌與外匯頭寸之管理問題，最後闡明對旅客及在美國之地方性銀行可提供之國際性服務，實已將銀行對其顧客可能提供有關外匯業務之服務，闡述無遺。

跟單信用狀統一慣例與實務，為從事進出口有關之銀行及貿易界人士，必需深切瞭解者。國際商會於前年十月修訂

刊行，可參閱聯經出版公司出版拙作「商業信用狀實務」附錄四。

原序

by International Division,
Crocker National Bank

國安銀行在國際金融領域內，擔任重要角色已超過一世紀之久。本行之國外部在此長時期內，顯示高度專門性的努力，與全世界的每一部份幾乎均有接觸，而且包括國際金融的每一方面。本行對國際貿易及融資各方面，具備並提供有效率及廣泛的服務。位於舊金山之本行國外部，在海外之分行及代表辦事處，及在紐約之國安國際銀行的工作人員，皆樂予提供各項服務及合作。

本行對顧客及當地銀行提供之國際金融服務有如下列：

承兌匯票融資

對海外之擴充協助融資

代收跟單匯票(documentary drafts)支票及其他票據
商業信用狀(進出口)

國外徵信調查

國外匯兌

介紹函件

買賣外國貨幣（即期及遠期）

貿易發展

旅行支票

旅行信用狀

除上述以外，本行在加里佛里利之二百七十五間分行，尚提供其他各種服務。

本書係提供在國際商業領域內之初學者，關於出口、進口及其有關交易的知識。係在正常的國際貿易業務中，對全世界適用之基本觀念及原則，給予簡明的介紹。所選擇之資料係通常所涉及者。

爲了闡述國際貿易之基本知識，本書之次序通常採用在計劃及執行一筆典型的（typical）出口或進口交易過程中可能發生之事件。本書附錄所列各項表格樣本，僅包括所討論之資料。而爲了使讀者有所認識，各項表格中之名稱當然是虛構的。

爲協助讀者瞭解本書內銀行業及其他名稱的意義，有關國際貿易的商業及銀行業之定義，另列一章以供參閱。

目 錄

譯者前言.....	1
原序.....	1
第一章 國際貿易一般應考慮事項.....	1
國外往來銀行之任務.....	1
貿易發展.....	2
貿易成功之基礎.....	2
徵信調查.....	3
出口保險.....	4
銷售合約.....	5
一九四一年修訂之美國國際貿易定義.....	5
海運提單.....	6
空運提單.....	7
水險及其他保險.....	9
海關規章及報關行.....	10
國外運輸承攬商.....	11
代理人或代表.....	12
第二章 國際貿易之融資方法.....	
國際間交易之融通.....	13

付款之方法	13
預付現金	14
商業信用狀	14
可撤銷及循環信用狀	18
可轉讓的信用狀	19
進口信用狀	20
承兌匯票	22
即期進口信用狀之再融資	24
銀行承兌匯票	25
開發信用狀申請書之填寫方法	27
出口信用狀	30
保付與不保付的信用狀	31
信用狀條款之修改	34
出口信用狀項下之即期與遠期匯票	35
貨款之轉讓	37
轉開信用狀	38
賠償書	39
美國政府外國援助方案	40
美國政府促進出口方案	41
商業信用狀之其他用途	41
跟單匯票之託收	42
收取匯票款項	45
外匯之具備	46
跟單匯票託收之墊款	47
以寄售方式銷售貨物	48
以記賬方式銷售貨物	48

第三章	國外匯兌與外匯	50
	國外匯兌	50
	外匯	51
	外匯契約	52
第四章	外匯頭寸之調度	54
	外匯交易員	54
	遠期外匯契約	57
	外匯多缺情況	59
	外匯交易員之權限	60
第五章	對旅客之國際性服務	63
	旅行信用狀	63
	旅行支票	65
	介紹函件	66
第六章	對當地銀行之國際性服務	67
	對當地銀行可提供之服務	67
	銀行匯票	67
	國外匯款	68
	進口商業信用狀	68
	旅行信用狀	68
	跟單匯票之託收	69
第七章	銀行外匯業務詞彙	70
附 錄	銀行外匯業務中使用之格式	89
	1. 特別海關發票	89
	2. 外匯售訖契約	91
	3. 開發信用狀申請書及抵押品契約	92

4. 不可撤銷的信用狀	94
5. 由信用狀交易而產生之銀行承兌匯票	95
6. 抵押品收據	96
7. 財務報告表	98
8. 即期信用狀項下之匯票再融資所產生之銀行承兌匯票	99
9. 抵押品契約	100
10. 信用狀修改申請書	102
11. 修改通知書	103
12. 信用狀之部份轉讓	104
13. 信用狀全部轉讓	106
14. 保付的不可撤銷信用狀	108
15. 往來銀行之不可撤銷直接信用狀	109
16. 出口申報書	110
17. 買入外匯契約	111
18. 修改通知書	112
19. 轉開信用狀之轉讓貨款	113
20. 匯票（正本、副本、顧客之副本）	114
21. 單張匯票（包括顧客之副本）	115
22. 國外出口託收指示事項	116
23. 國外託收函件	117
24. 國外託收收據	118
25. 國外託收報告	119
26. 國外託收情況通知函	120
27. 銀行匯票	121
28. 購買銀行匯票申請書	122
29. 信匯付款通知	123
30. 國外匯款申請書	124

31.旅行信用狀申請書.....	125
32.旅行信用狀.....	127
33.身份證明函件.....	128
34.介紹信.....	129
35.爲當地銀行參考用之銀行匯票.....	132
36.當地銀行使用之開發信用狀申請書及抵押品契約.....	133
37.當地銀行使用之開發旅行信用狀申請書及契約.....	135
38.當地銀行使用之國外匯款申請書.....	136

第一章 國際貿易一般應考慮事項

國外往來銀行之任務

國際貿易是互相往來的，且必須對參與者：進口商、出口商、及銀行業均有利益方可。從銀行業之觀點瞭解此項事實，故本行久與國外往來銀行共同分享外匯業務之利益。

數十年來採取此項政策的結果，是與在世界貿易中有重大利益之所有國家的主要銀行，發展往來銀行的關係。

雖然此項往來銀行關係，現在係被本行倫敦分行，及將來本行設於主要外國金融中心之分行所填補，然而往來銀行對本行顧客之重要性及價值，仍繼續增長。

本行與國外往來銀行工作如一整體，而為顧客提供服務。每一往來銀行為該區域提供完整的金融服務。往來銀行制度對國外商業之整個區域，提供了個別的敏銳視察能力。

每一往來銀行對其國家的習俗之經驗與知識，本行皆具備並可提供予顧客。每一往來銀行在其本身的經濟及政治領

域內，以一當地的機構經營。因之，它常規地處理正常銀行交易，但對特殊情況，有外地銀行無法具備之勝任能力。此項全世界金融網之範圍及富有彈性是無可比擬的。將此項制度之利益全部提供予顧客，係本行每日之經常業務。本行可利用倫敦或其他分行及最適當的往來銀行，對顧客委託辦理之國外交易予以迅速的處理。

貿易發展

本行曾收到許多國外代理銀行來函，要求協助其顧客尋覓新的銷售市場或原料之來源。同樣地，本行亦為顧客致函國外往來銀行作類似的協助。

本行國外貿易發展部，在開拓許多進口商與出口商間之新業務貢獻良多。如顧客們想要拓展業務或打入新的市場，本行將可協助達成，且係免費服務。

貿易成功之基礎

如同國內貿易一樣，當從事國際貿易時，需瞭解貿易成功之基礎，係繫於買賣雙方之互相信賴。買方需仰賴賣方所供應者，確為其所訂購之貨物。另一方面，賣方希望能如所

約定收到貨款。如果對上述因素有所懷疑，利用信用狀方式成交變成較為重要。另如買方對其購買之貨物應該熟習，及其在市場之接受性亦是重要的。

徵信調查

不論國際或國內貿易，在發生交易之前，買方對賣方之忠實需審慎爲之。同樣地，除非交易條件是先付貨款，或由銀行開發一張不可撤銷的信用狀，賣方對買方之財務情況應有瞭解並有信心方可。一般的程序是獲得買方之徵信報告，此可視時間之急迫與否，由本行以電報或用函件查詢。經由本行遍佈國外之往來銀行網，本行可獲得必要之徵信報告。此項服務除非本行需付對方之費用外，皆係免費的。買方之徵信報告，亦可經由國際商業局向美國商務部取得，該部備有成千的國外商號詳細背景資料。包括公司之組織型態、高級負責人姓名、資本、財務參考資料、一般聲譽、規模、每年週轉率、產品、銷售區域及在美國或國外與其有往來之商號名稱。此外，爲需要詳細的徵信資料，可從紐約之全國信用管理協會之國外徵信交換局處獲得。

出口保險

向國外銷售貨物之風險，並不一定比在國內銷售之風險爲大。美國之出口商可購買信用及政治風險之保險。

爲了鼓勵美國商人出口及保障其財務上之損失，紐約之國外信用保險協會，與在華盛頓之美國進出口銀行合作，現在辦理下列出口保險。

1. 對涉及政治風險，承保至貨款之95%，諸爲：革命、戰爭、暴亂、沒收、限制或註銷進口許可證、貨幣兌換及類似事件。

2. 對涉及信用風險，承保至貨款之90%，諸爲國外買方不付款或倒閉，有時因國外買方不願接受貨物。

爲獲得短期之保障（最長至一八〇天），通長全部國外銷售，除信用狀上規定之保險外，必需另加保險。中期（一八一天至五年）之保障則逐案辦理。上述保險皆可經由保險經紀人或國外信用保險協會購買。

國外信用保險協會在舊金山設有西海岸代表辦事處，協助出口商並解答其問題。該協會與美國進出口銀行合作承辦出口保險業務，本行對此已有很多經驗，並協助本行顧客安排其出口保險。

銷售合約

在買賣雙方以信函或電報洽商以後，同意將要裝運貨物之價格、付款方式、裝船日期及條款等等，此筆交易通常用銷售或購買合約來證實。在貨物裝運以前，買賣雙方對售貨之條件及付款方式皆達成協議，是很重要的。

一九四一年修訂之美國國際貿易定義

在國際或國內貿易之報價中，售貨之條件通常用已有標準意義之許多簡稱來表示，例如F.O.B.係指輸出口岸交貨價格。C.I.F.係包括成本、保險費用及運費。買賣雙方對國際貿易定義，必需詳細研究及瞭解，以免誤解雙方之職責。

裝運一件很重的貨品，有時要付特別裝卸費。買方或賣方如對該項特別費用有所誤解，認為對方應該負擔，能使一筆獲利的交易變成虧損。許多買方及賣方皆同意對該定義包括在內，成為銷售合約的一部份。