

貿易實務叢書

商業信用狀實務

俞蔚伯 譯

貿易實務叢書

商業信用狀實務

俞蔚伯譯

商業信用狀實務

64. 6. 0053

中華民國六十四年六月初版
中華民國七十年四月第四次印行
保有版權 • 翻印必究

定價：新臺幣七十元

著 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：3940137 • 7074151
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

56002-2



美國歐文銀行序

在本書中，邵先生 (Mr. Ernest D. Shaw) 提供在商業銀行業務領域中實用及不平常的參考資料。他清楚及簡單地提示商業信用狀之各方面，以彌補技術性的及基本的教科書二者之間的缺陷。此項從基本的文件，以迄複雜的轉開信用狀及轉讓信用狀，予以基本及廣泛的說明，使久已感覺到之需要得獲解決。

邵先生在本行擔任副總經理職務，他以多年從事信用狀業務的經驗，給讀者以裨益。我們感覺從事商業銀行業務之人員，及攻讀國際貿易的學生，將發覺本書有用及有興趣。本行誠樂於刊行本書，俾能使國內外之友儕有所助益。

介 紹

本書係爲銀行人員有興趣去瞭解信用狀的基本而設計。所討論之主題主要係從銀行辦理信用狀之融通觀點而言。信用狀在其本質上是技術性的，本書所討論者係基於實用方面。

本書述及所有關係人的利益及責任，但是對開發信用狀的收費率及對顧客授信方面所需要注意者，因爲皆係政策方面之事，故未予討論。

關於討論信用狀之技術及法律方面，已有很多佳作出版，希望因本書之問世能啓發讀者作更深入之研究。

譯者前言

俞蔚伯

譯者服務於銀行界逾廿七載，因職務關係，與進出口業者幾乎每日有所接觸，深感一般小規模之貿易商對國際貿易知識之貧乏，甚至亦不瞭解商業信用狀之作用。接獲國外開來之信用狀後，對其條款不加詳細審閱，是否可予接受，每多假諸報關行之手，將貨物裝運取得貨款即可。設若押匯文件與信用狀條款有不符之處，則多因要應付即將到期之票據，多方拜託押匯銀行，簽署保證書後予以通融付款。俟押匯文件寄達進口商之銀行時，若貨價看好或無甚漲落時，進口商尚可予以接受；若貨價看跌或銷路欠旺之際，不肖之進口商則多藉機拒付貨款。此時進口商之銀行即電知押匯銀行，而押匯銀行則要求出口商儘速與進口商聯絡解決，通常此項糾紛，大率以減低貨價來解決；蓋因如出口商不接受減價，則只有將貨物運回臺灣一途可循。如此不但來往運費為數不貲，而該批貨物之花色、式樣及尺碼是否合乎內銷，在在均是問題，故一般只得忍痛接受進口商之殺價。聞1974年

國際市場欠佳時，有被殺價僅達原價之一半者，誠屬駭人聽聞。如此出口商不但無利潤可言，甚至因此而倒閉者亦有所聞，故對信用狀之瞭解可不慎乎！

聯經出版事業公司爲出版「貿易實務集刊」，就商與譯者，希望推介有關商業信用狀實務之書籍，以供進出口業者參考。爰不揣謏陋，將本書予以彙譯。書成之後仍有數言，不得不爲從事國際貿易業者提出忠告。

對出口廠商：

①接獲國外開來之信用狀後，對其應具備之押匯文件，必需詳細審查，如有不合理或無法辦到者，應即通知進口商予以修改。否則將來押匯文件不能齊備，勢必失去信用狀之保障，而任進口商予取予求。曾見信用狀中規定：在押匯前必需將樣品寄給進口商，俟其通知開發信用狀之銀行核可後始能押匯。譯者即堅勸其要求進口商予以刪除此項條款，否則寧願不接該批生意。蓋如同意此項條款，將來貨物備妥，將樣品寄往國外請其核可以便辦理押匯時，如因國外市場價格下跌，進口商遲遲答覆或置之不理，如此將使出口商陷於進退維谷之境。

又如譯者最近曾見信用狀內規定，押匯文件有需印尼大

使館簽證者，出口商事先不察，待將文件送交銀行押匯時，銀行不肯立予付款，發電報至開狀銀行請予授權付款，亦久無答覆，只得將押匯文件寄往國外代收，經已逾月仍未收到貨款。

②出口商如覺得不能履行某些信用狀中規定之條款，應儘速與進口商聯絡，請其修改信用狀條款，不可輕信進口商所發之電報或信件，云屆時將會接受押匯文件。事實上，信用狀內之條款乃信用狀開發銀行給出口商之承諾，任何進出口商間所協議之事項，對開狀銀行並無約束力，僅能作參考而已。故堅請進口商修改信用狀條款乃係上策。

對進口廠商：

①開發信用狀之前，對國外出口商之信用應先調查，如係歷史悠久、確具規模者始可與之往來。不能以為將所購貨物之詳細規格、品質及數量詳列於信用狀內，即可使出口商照樣交貨。事實上，辦理押匯銀行僅對文件負責，只要押匯文件表面與信用狀條款相符，即可據以付款與出口商。不但對所運貨物與信用狀上所載者是否相同不負責任，即使押匯文件係屬偽造亦不負責任。數年前，臺灣有三家廠商，向美國採購造紙原料，即被出口商偽造提貨單領款後逃逸無蹤，

進口商仍需繳付十足價款，即其一例。

②誠如本書內所述，信用狀之作用係為融通一筆交易，而非管理（govern）或控制它。揆諸事實，不但押匯銀行，即使輪船公司，亦無法確定所裝貨物是否與提貨單相符。事實上輪船公司僅負責將貨物原樣運至目的地，對其內容向不負責。時至今日，貨物之運輸除散裝者外，利用貨櫃裝運者日益增加；有些甚至由出口商裝妥加封後交與輪船公司承運。輪船公司連貨物均未曾得見，欲使其負責，其不合理已彰彰明甚。去歲本省即發生數十家廠商向美採購塑膠粒，而裝來者係廢紙之例。可行之道，係於信用狀內加列指定之著名檢驗公司。於裝貨前檢查貨物，並簽發檢驗證明書以證實品質及數量，則較為安全。

「跟單信用狀統一慣例與實務」及「貿易條件解釋之國際規則」，為從事國際貿易者所必讀，茲將其中英文作為附錄，俾讀者可時作參考。

跟單信用狀統一慣例與實務，自國際商會於一九六二年修訂實施以來，迄今已有十二年。在此時期內，國際貿易之發展極為迅速，海洋運輸多經由貨櫃船，而代替昔日之散裝貨輪，而新的通訊技術亦被廣泛採用。致該慣例之原列條款，多有無法適應目前國際貿易之實際需要。國際商會本諸促進國際貿易便利之旨，於數年前即着手進行修訂工作，於

去年年底完成一九七四年修訂案，以第二九〇號小冊公佈，將提交本年六月份在馬德里舉行之國際商會大會，通過後，將自本年十月一日起開始實施，預料不致再有所更改。茲將臺北市銀行公會外匯小組之譯文收集於附錄內，以供參閱。惟請讀者注意者，新舊統一慣例中對若干名詞之翻譯，與本書內之譯名微有差異。諸如 *letter of credit* 譯為信用證（信用狀，括弧內係本書之譯名，下同）、*Documentary L/C* 譯為押匯信用證（跟單信用狀）、*Negotiate* 譯為讓購（押匯）、*Confirm* 譯為保兌（保付）等，仁智之見，殊難一致，尚請讀者鑒之。

商業信用狀實務

邵(Shaw, Ernest D.)撰 俞蔚伯譯

民國64年 臺北市 聯經出版事業公司印行

2,189面 19公分

(貿易實務叢書)

民國70年第4次重印

附錄：信用狀樣式等3篇

I. 邵 撰 II. 俞蔚伯譯

558.5

864

70

NT, \$ 70.00

目 錄

美國歐文銀行序

介紹

譯者前言

第一章	基本的信用狀交易.....	1
	國內信用狀.....	1
	信用狀之關係人.....	3
	定義.....	3
	銷售合約.....	4
第二章	進口信用狀.....	6
	開發信用狀申請書.....	7
	以融通額度或質押方式開發信用狀.....	9
	有擔保及無擔保的跟單.....	10
	美金信用狀.....	11
	外國貨幣信用狀.....	15
	為國內銀行代開信用狀.....	17
	第三者信用狀.....	18
第三章	出口信用狀.....	20
	往來銀行之不可撤銷信用狀.....	20

	保付的不可撤銷信用狀.....	22
	可撤銷的信用狀.....	23
	委託購買證.....	25
	跟單信用狀統一慣例與實務.....	26
第四章	押匯文件不符之修改.....	28
	押匯文件中不符之處.....	29
	獲得允許而付款.....	31
	對押匯文件不符之保證.....	32
第五章	信用狀項下款項之融通.....	34
	信用狀項下款項之墊付.....	34
	承兌信用狀.....	35
	用承兌方式再融通即期款項.....	39
	信託收據.....	40
第六章	對受益人之融通.....	41
	轉讓.....	41
	轉開信用狀.....	44
	貨款之轉讓.....	46
	預支條款.....	47
第七章	循環信用狀.....	50
第八章	銀行為何要辦理信用狀業務.....	53
附錄一	信用狀樣式①—⑦.....	56
二	跟單信用狀統一慣例與實務（中英對照）.....	70
三	貿易條件解釋之國際規則（中英對照）.....	126

第一章 基本的信用狀交易

最簡單的信用狀有三個關係人，即是買方、開發信用狀的銀行及賣方。比較複雜的信用狀可能牽涉較多的關係人，但上述的三個關係人常被包括在內。欲瞭解任何的信用狀交易，此三個基本的關係人在我們的腦中必需確切瞭解。

茲以一個在加州的賣方與一個在紐約的買方間之國內交易為例，說明一項簡單的信用狀交易所涉及的通常關係人。

國內信用狀

例如：紐約顏料公司欲向加州化學公司購買一項為其特別準備的顏料二百桶，每桶五十元。該項顏料之製造需時約為兩個月，製好之後將為紐約顏料公司作加工之用；因此，此項顏料除對紐約顏料公司外，對其他人皆無價值。

加州化學公司已獲得一份關於紐約顏料公司的詳細徵信報告，其信用良好，並無理由須付現金訂購顏料。紐約顏料

公司對賣方能準時交貨也有充分信心，但因製造需時二月，故不願立刻將全部貨款滙往，而使其部分現金不能利用。

紐約顏料公司與其往來銀行——歐文銀行（譯註：原名爲 Irving Trust Company，中文正式譯名爲「美國歐文銀行」，本書內文簡稱「歐文銀行」）商洽，尋出一項融資方法，而不減少該公司的現金餘額。結論是開發一張不可撤銷的信用狀給加州化學公司，授權該公司於嗣後的三個月內向歐文銀行開發滙票，該滙票須附有發票及載有兩百桶顏料之鐵路提貨單壹紙。假使上述文件（即滙票、發票及提單等）能於三個月內提交歐文銀行，該銀行則將此項貨款付給加州化學公司。

在獲得加州化學公司同意以信用狀方式付款之後，於是紐約顏料公司要求歐文銀行開發一張信用狀。其樣式請參閱附錄一①。

此信用狀給予發貨人保證，如該公司在三個月內將所需之發票及鐵路提貨單送交歐文銀行，一定可領取貨款。發貨人因有歐文銀行之信用保證，乃開始製造買方訂購之特殊顏料。此外，買方亦有保證，即在顏料交付鐵路運送之前，該公司不需要先行預付貨款。

上面所述乃是從加州「出口」顏料或紐約「進口」顏料之簡單說明，也可被用爲向其他國家進口或出口顏料。

信用狀之關係人

到現在為止，被述及之關係人是：

買方（紐約顏料公司） 進口商；向歐文銀行申請開發信用狀者。

開發信用狀銀行（歐文銀行） 為紐約顏料公司加上信用保證之銀行。該信用狀項下支取之款項，仰賴紐約顏料公司籌款歸墊。

付款銀行（歐文銀行） 付款銀行乃係該信用狀項下滙票付款之銀行；它亦被稱為「被發票銀行」(drawee bank)

發貨人（加州化學公司） 賣方；出口商；受益人；獲得信用狀利益者。

定義

下面是信用狀的定義。為使其明晰起見，各關係人的名稱由作者以括弧表明：

「信用狀是買方（紐約顏料公司）的銀行（歐文銀行）發出之一項書面文件，授權賣方（加州化學公司）按照某些條款開發滙票，並表明該滙票將可兌現。它表明信用狀之受

益人，及在何種條件下可開發滙票。如果符合信用狀所列條款，同時並保證該滙票之兌現或承兌。」

銷售合約

出口與進口交易，通常由買方及賣方同意應裝之貨物、價格、與付款方式而開始。如其付款方式係採用信用狀方式，而買賣雙方間之銷售合約將如是規定，銀行則將介入。

依照銷售合約之規定，買方應填妥申請書送交銀行，請其開發信用狀給賣方。開發信用狀之申請書將基於銷售合約，但是僅應包括合約之要點，諸如價格、裝貨口岸、卸貨口岸、所需文件及貨物之簡明敘述及到期日等。

茲有兩點必需牢記：

第一，銷售合約是買賣雙方間之協議，而信用狀則是開狀銀行與賣方間的承諾。此兩項合約雖然係同一交易，但彼此是分開與各自獨立的。銀行對買方之責任，是依照銀行與買方之協議開發信用狀。當該信用狀項下之滙票附以適當之文件時予以兌現。覆核文件，以確信它們與信用狀所規定之條款相符。