

跳出信用证万能的迷思 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/456/2021\\_2022\\_\\_E8\\_B7\\_B3\\_E5\\_87\\_BA\\_E4\\_BF\\_A1\\_E7\\_c32\\_456773.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/456/2021_2022__E8_B7_B3_E5_87_BA_E4_BF_A1_E7_c32_456773.htm) 跟单信用证方式是目前使用得最广泛的国际贸易结算手段。运用得当，可以成为出口商的融资工具，亦是进口商用来保留利润的方式之一，但它充其量只是一种「付款条件」，绝非「保险工具」。厂商与其在信用证上钻牛角尖，倒不如跳出迷思，在交易对手、交易条件乃至验货、交货层次上严加控管。企业经营成功的要素，不外乎开源节流；在国际贸易的领域里，企业面临国际间各路人马的激烈竞争，虽然莫不专注于市场的开发与行销，但若忽视正确的财务操作，总是件美中不足之事。因此，在企业的财务操作过程中，关于国贸付款条件的使用原则，乃至目前仍普遍受贸易业者所采用的信用证交易方式的成本内涵，便成为企业在财务操作中不容忽视的一环。外贸付款方式的新趋势 国际贸易领域中，清偿货款的方式有许多种，在台湾传统的观念里，认为对卖方最有利的条件是预收货款，其次为信用证（L/C），再依序为付款交单（D/P）、承兑交单（D/A）、记帐（open account）等方式，而分期付款（instalment）或寄售（consignment）则为最差的出货条件。从这样的观点来看，似乎对卖方越有利的条件，就成为买方最不利的的方式。但上述的说法已经受到严重的挑战，而有了重新的诠释。早期台湾的对外贸易，不论进、出口各约有八五%的金额以信用证结汇，其余则以「非信用证交易」（记帐、汇款或寄售）的方式进行。然而，晚近国际贸易交易型态丕变，伴随交通、资讯的发达与跨国企业的兴起，贸

易业者对交易对手的认识与交易型态的重新定位，已扭转了传统的交易方式。根据中央银行的统计资料显示，一九九七年我国一千二百多亿美金的出口总值中，信用证交易只占其中的一四%，其余的八六%均以非信用证的方式交易。虽然上述的数据完全符合了世界贸易的发展趋势，但较诸于欧美等先进国家，我国的信用证交易金额仍然过高。国际贸易交易条件的考量因素，首重债权的安全性，在安全无虑下，则可进一步衡量企业资金的流动性，最后再评估交易条件的操作成本，以降低交易的风险与成本。以晚近兴起的跨国企业风潮为例，企业藉由在海外设立采购据点及发货仓库，加强了企业对国际市场讯息的掌握能力，如此母公司与子公司间的交易关系显然以非信用证为主要条件；另外，透过交易双方频繁的接触与企业资讯的公开化、透明化，已可充分了解交易对手的债信水准，抑或是上、下游业者间的互相投资、融资或委托代工等市场行为，均已舍弃了银行体系的授信、融资管道。所以，现今在国贸付款条件的选择上，不全然只以安全为首要考量，而应综合评量交易对手间的互动关系与交易型态，弹性的运用交易条件，这也是现今从事国际贸易工作者，所需重新检视的重要观念。信用证非保险工具 国际贸易活动中，许多人常误以为信用证是交易过程中的保障工具，认为运用信用证交易，只要买方顺利收到所需的货物，卖方便可凭押汇文件取得货款，既安全又方便。但这样的想法未免过于天真，其实信用证充其量只是「付款条件」，而非「保险工具」。虽然开状银行对出口商拍胸脯保证，「只要单据齐全，一定付款」，但要是进口商出了问题，开状银行只要在文件中随便找出一个瑕再据以拒付，便可将责任推

得一乾二净，到头来受害的还是出口商。试想若交易上没有问题，买方有需求，卖方也供货配合，就没有交易不成的道理，信用证只不过是交易双方的一张凭证罢了。当然信用证交易也未必全无优点，尤其在台商的充分运用下，信用证已成为出口商向银行融资的工具，也是进口商虚报成本，用信用证操作来保留利润的方式之一。虽然，贸易业者基于不同的财务目的而对信用证有不同的需求，但仍需仔细地检视信用证的操作成本，毕竟信用证是一种成本高、却又不见得有保障的清偿工具。取得授信的成本在信用证交易中，第一步是取得银行的授信。授信业务对银行而言，是具有财务风险承担的责任，因而必须评估授信对象的偿债能力，以及该笔授信项目的风险程度，并据以建立授信者的债信等级与风险权数标准，厘定出妥当的授信条件。所谓授信条件，指的是价码与担保。债信等级高、交易风险低的案子，通常银行会给予「无担保授信」或「部分担保」的条件，而且在利息加码、手续费或兑换汇率也会便宜些；但纵是债信等级不错，而交易风险高的案子，若是不留点担保品，银行还是不愿意承作的。当然，新成立的公司，尚无债信可供评等，若要开张信用证或保证函，没有担保品也是行不通的。银行所认定的担保，一为现金或定期存款；二为政府或金融机构的保证；三为不动产或动产的设定抵押。而这些担保品都是在债务人无法清偿债务时，银行可迳自处理而变现的保障。所以，客户的债信等级不高，而授信内容的交易风险又达相当的程度时，银行一定会要求「全额担保」或「部分担保」才肯授信。跟单信用证方式是目前使用得最广泛的国际贸易结算手段。运用得当，可以成为出口商的融资工具，亦是进口商用

来保留利润的方式之一，但它充其量只是一种「付款条件」，绝非「保险工具」。厂商与其在信用证上钻牛角尖，倒不如跳出迷思，在交易对手、交易条件乃至验货、交货层次上严加控管。企业经营成功的要素，不外乎开源节流；在国际贸易的领域里，企业面临国际间各路人马的激烈竞争，虽然莫不专注于市场的开发与行销，但若忽视正确的财务操作，总是件美中不足之事。因此，在企业的财务操作过程中，关于国贸付款条件的使用原则，乃至目前仍普遍受贸易业者所采用的信用证交易方式的成本内涵，便成为企业在财务操作中不容忽视的一环。

### 外贸付款方式的新趋势

国际贸易领域中，清偿货款的方式有许多种，在台湾传统的观念里，认为对卖方最有利的条件是预收货款，其次为信用证（L/C），再依序为付款交单（D/P）、承兑交单（D/A）、记帐（open account）等方式，而分期付款（instalment）或寄售（consignment）则为最差的出货条件。从这样的观点来看，似乎对卖方越有利的条件，就成为买方最不利的的方式。但上述的说法已经受到严重的挑战，而有了重新的诠释。早期台湾的对外贸易，不论进、出口各约有八五%的金额以信用证结汇，其余则以「非信用证交易」（记帐、汇款或寄售）的方式进行。然而，晚近国际贸易交易型态丕变，伴随交通、资讯的发达与跨国企业的兴起，贸易业者对交易对手的认识与交易型态的重新定位，已扭转了传统的交易方式。根据中央银行的统计资料显示，一九九七年我国一千二百多亿美金的出口总值中，信用证交易只占其中的一四%，其余的八六%均以非信用证的方式交易。虽然上述的数据完全符合了世界贸易的发展趋势，但较诸于欧美等先进国家，我国的信用

证交易金额仍然过高。国际贸易交易条件的考量因素，首重债权的安全性，在安全无虑下，则可进一步衡量企业资金的流动性，最后再评估交易条件的操作成本，以降低交易的风险与成本。以晚近兴起的跨国企业风潮为例，企业藉由在海外设立采购据点及发货仓库，加强了企业对国际市场讯息的掌握能力，如此母公司与子公司间的交易关系显然以非信用证为主要条件；另外，透过交易双方频繁的接触与企业资讯的公开化、透明化，已可充分了解交易对手的债信水准，抑或是上、下游业者间的互相投资、融资或委托代工等市场行为，均已舍弃了银行体系的授信、融资管道。所以，现今在国贸付款条件的选择上，不全然只以安全为首要考量，而应综合评量交易对手间的互动关系与交易型态，弹性的运用交易条件，这也是现今从事国际贸易工作者，所需重新检视的重要观念。

**信用证非保险工具** 国际贸易活动中，许多人常误以为信用证是交易过程中的保障工具，认为运用信用证交易，只要买方顺利收到所需的货物，卖方便可凭押汇文件取得货款，既安全又方便。但这样的想法未免过于天真，其实信用证充其量只是「付款条件」，而非「保险工具」。虽然开状银行对出口商拍胸脯保证，「只要单据齐全，一定付款」，但要是进口商出了问题，开状银行只要在文件中随便找出一个瑕再据以拒付，便可将责任推得一乾二净，到头来受害的还是出口商。试想若交易上没有问题，买方有需求，卖方也供货配合，就没有交易不成的道理，信用证只不过是交易双方的一张凭证罢了。当然信用证交易也未必全无优点，尤其在台商的充分运用下，信用证已成为出口商向银行融资的工具，也是进口商虚报成本，用信用证操作来保留利润的方

式之一。虽然，贸易业者基于不同的财务目的而对信用证有不同的需求，但仍需仔细地检视信用证的操作成本，毕竟信用证是一种成本高、却又不见得有保障的清偿工具。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)