

21世紀

國際貿易手冊

企業海外投資實務入門

澤田壽夫編

許慶萍等譯



21世紀系列叢刊

國際貿易手冊

(上)

澤	田	壽	夫	編著
許	慶	宏	萍	
林	宏	傑	懋	合譯
林	傑		斌	

渤海堂文化事業公司印行

原著者簡介

1. 澤田壽夫 上智大學國貿商事法教授（第一、七章）
2. 阿部新生 中芝興業財務有限公司總經理（第四章）
3. 吉川元忠 日本興業銀行資訊調查委員會副委員長（第一章）
4. 駒井俊一 武田製藥工業特許部調查員（第五章）
5. 清水良容 日本興業銀行營業第六部參事（第四章）
6. 高柳一男 千代田化工建設法務部長（第六章）
7. 田中信幸 三井物產文書部海外法務室長（第二章）
8. 辻輝彦 富士銀行參事（第一、三章）
9. 藤沢博 三井物產文書部課長（第二章）
10. 水谷雅一 古河電氣工程海外企劃調查室長（第一章）
11. 山崎隆彦 千代田化工建設（第六章）
12. 橫谷好一 歐洲三井物產文書課長（第二章）
13. 吉田仁一 大成建設法務部第三法務室室長（第六章）
14. 三菱商事法務室 （第一、二章）

序 言

國際貿易通常為買賣或技術援助的根基，其發展過程從設置海外代理商、販賣店、收買公司到全面設立的階段為止。一九五〇年，日本由於在貿易網作大力地擴展，所以使國際上皆認同其強勁的經濟實力；同時日本在世界各地，也有計劃且迅速地引進歐美的技術。二三十年後，日本的國際貿易有了很大的進展，很多公司開始在國外設立工廠，也有了輸出的技術，並且知道運用種種融資的方式，在千里之遙設置工事。

由於此種國際貿易的多樣化所致，使得坊間讀者群皆希望能獲取到一些這方面入門的資訊，乃理所當然之事。

本書作者寫作本書時有兩個主要的願望，一是除了貿易與交易之外，也希望本書可成為國際交易的手冊（hand book）。國際貿易是超越國界的，將產品、技術、資金等作移動的交易，在坊間也出版了幾本好書，但是如何對有關貿易交易之外的事務，再提出一個建設性的實務企劃建議，則是本書的撰寫動機之一。此外，因當今日本企業界對於在海外的企業發展會有所助益的想法也正在發展中，又加上日本在國際交易過程中，擅長於從國外輸入產品至國內的時代已經一去不復返了，這促使很多公司亟欲往海外經營企業。此乃促成撰寫本書的另一主要動機。

在第二次世界大戰之後，日本企業走向價廉物美的路線，是衆所周知的。但是處於工業已開發成熟而失業率却仍不斷增加的國家，或對外背負了龐大外債的發展中國家之間，日本得繼續地參與競爭，而且還要展開大量的銷售產品計劃。所以日本如果要成為足以分擔國際責任的經濟大國，則在海外推展的企業，必須要具有獨創性的方式。

本書篇幅中，推展海外事業的基本想法包括：要了解開發中國家的願望，要調查富有重要性的企業環境報告，持續地設置駐外人員的辦事處，設立公司，並作資金調度，而且依照順序來進行解說，而有關大規模企劃事業，也有一章的篇幅來討論融資問題，但通常採用大規模開發礦山的方式，而小規模的工廠設施或公共設施的建設也可善加運用。對以技術為轉移的國際交易而言，有關最基本形態的說明也有一章的篇幅，而持續的任務，產品、技術轉移是由複雜的思路脈絡所組合而成的。

撰寫序言時，根據新聞的報導，日本有一家公司當訂定了長期技術援助的契約時，尚須接受國外公司的援助，但今天，其技術水準却已經超越母公司，且又收買了歐洲系統的國外公司為子公司。而在歐洲也有一家工廠，也正面臨關閉的邊緣，其工廠所在國家的政府，惟恐工廠倒閉會影響到失業的問題，可以債權者身份，將其商標權扣押。故為表示要出售其它的國外企業起見，必需深思熟慮，而駐在國外的生產活動，因為此種遽變所致，皆有所影響，故要因應迅速的國際化脚步，如果疏於調查研究歐洲各

國的法規，則將會事倍功半。

本書重點，在說明往海外開展企業之前，必須先要作充分的調查，並實事求是地針對問題來作解決。本書的論述，不可能盡善盡美，法律的條文也會有所修改，故本書說明的各種大規模計劃，不能任意執行，應當還要考慮到實際的情況。另外，必須加以檢討的重點是，未來擬訂具體的大規模計劃時，有關法規或個別的大規模計劃，必須因應特殊的問題作慎重的檢討。從事海外企業推展，關心國際貿易的社會人士，與大專院校相關科系的學生，皆可以以本書作為導讀手冊。

筆者儘量想使本書簡單明瞭，且各章的分配儘量均衡，但由於經驗所限，如有不周之處，望請讀者見諒。

澤 田 壽 夫

目 錄

序 言	1
-----	---

第 1 章 事前調整、風險與經營	1
------------------	---

1-1 事前調查的重要性	2
1-2 政治危機與文化衝擊	5
1-3 市場需要的程度，有無競爭的業者	7
1-4 勞務關係與人的能力	9
1-5 進軍國家與技術環境	12
1-6 資本、金融關係	15
1-7 原料、部件與建設成本	17
1-8 運輸管道	19
1-9 自然的環境與建地	20
1-10 投資規則	22
1-11 投資獎勵	31
1-12 雇用問題與入境問題	34
1-13 企業團體法	39
1-14 美國反獨佔合同法	44
1-15 製造產品的責任	53
1-16 國際上的雙重課稅	57

2 國際貿易手冊

1-17	外國稅額的扣除制度	70
1-18	租稅條約與外國稅額的扣除	88
1-19	外國不實稅額的扣除制度	90
1-20	稅金、樂園的稅制對策	93
1-21	統一稅金的問題	95
1-22	破產	97
1-23	國有化問題	109
1-24	維持新國際經濟秩序的宣言	112
1-25	危險地區所發生的背景	120
1-26	危險地區的典型	121
1-27	分析政治方面的危險性	124
1-28	行業風險程度	127
1-29	預測金融風險	130
1-30	有關風險的情報	134
1-31	投資保險與風險的分散	135
1-32	企業進行的可行性研究	138
1-33	進軍所決定的定量評估	147
1-34	要調查資本的企業與同業者	149

第2章 各種事業形態的法律問題 153

2-1	進軍的形態	154
2-2	海外進軍的手續	158
2-3	撤銷海外經營的問題	163
2-4	單獨或合併進軍的方式	168

2-5	合併形態的決定	170
2-6	當事者的作用	174
2-7	擬定條款	177
2-8	締結合併的基本契約	180
2-9	合併事業的營運	184
2-10	合併事業的取消	187
2-11	收買公司的手續	191
2-12	合併與收買公司的各種模式	193
2-13	收買公司的計劃	196
2-14	發掘者・介紹人	198
2-15	收買價格的決定	199
2-16	調查收買公司的對象	203
2-17	擬定有關的契約書	206
2-18	販賣店與代理店的分別	211
2-19	歐洲關於販賣商與代理商的法規	213
2-20	有關中東販賣商與代理商的法規	217
2-21	有關販賣店、代理店在中南美的法制規則	222
2-22	美國販賣店與代理店的保護法	230
2-23	販賣店與美國的獨佔禁止法	233
2-24	販賣店與E C 獨佔禁止法	239
第3章 資金的調配		265
3-1	調配資金的方法	266

4 國際貿易手冊

3-2	總公司提供資金的方式	272
3-3	總公司可擔保分公司的信用問題	276
3-4	向美國地區的商業銀行貸款的方式	279
3-5	商業票據 (C P)	284
3-6	銀行承兌匯票 (B A) 金融	291
3-7	代理經營與商業資助	294
3-8	租賃契約	301
3-9	貿易金融	310
3-10	資金的調配及其抵押	313
3-11	聯邦與地方公共團體的金融資助	334
3-12	在美國證券市場內調配資金的方式	336

第4章 計劃性金融 347

4-1	計劃性金融	348
4-2	資助者的信譽	352
4-3	資源的儲藏量	354
4-4	現有的實際市場	356
4-5	計劃的收益效果	359
4-6	建設公司及工程技術公司的實際工程成效 及其辦事能力	360
4-7	計劃的經營狀況	361
4-8	計劃所需費用及資金的調配	363
4-9	當地政府的合作程度	367
4-10	當地法律制度的健全與否	368

4-11	當地城市基礎結構的健全度·····	370
4-12	環境問題·····	371
4-13	政治危機及其對策·····	372
4-14	計劃工程進行時所可能遭遇到的風險及實際作業時所可能遭遇的風險·····	374
4-15	預防對方不履行契約時所可能產生的風險 ·····	376
4-16	合併事業契約·····	379
4-17	完工保險·····	384
4-18	買賣契約·····	385
4-19	抵押契約·····	387
4-20	保證契約·····	390
4-21	條件委付蓋印契約·····	393
第5章	技術轉移與契約·····	397
5-1	技術的輸出與輸入·····	398
5-2	海外根據點與技術轉移·····	402
5-3	進軍海外與技術的轉移·····	405
5-4	針對海外的技術轉移·····	409
5-5	專利權與技術指導·····	413
5-6	技術的調查與技術的保證·····	418
5-7	許可契約(1)·····	422
5-8	許可契約(2)·····	439
5-9	共同開發與尖端技術的開發·····	445

6 國際貿易手冊

5-10	契約交涉的進行方式	455
------	-----------	-----

第6章 國際性工廠、土木建築工程 459

6-1	承包前實地考察之必要性	460
6-2	調查項目	462
6-3	投標手續	466
6-4	J/V與國際財團 (consortium)	472
6-5	投標文件與契約文件之製作與注意事項	476
6-6	各項契約之型態	481
6-7	一次付款 (lump-sum) 契約與成本附加 利益 (cost plus) 契約	490
6-8	各類型標準契約條款及其活用方式	494
6-9	FIDIC 契約條款的重要性及其優缺點	502
6-10	FIDIC 契約條款的內容及其注意事項	506
6-11	英國化學工程師協會所製作標準契約的條 款	518
6-12	有關建設工程計劃之風險的經營管理	519
6-13	出口保險與輸出許可制度	530
6-14	關於建設計劃的損害保險	536
6-15	公債	541
6-16	給付條件	545
6-17	貸款	548
6-18	對條約過程中的訴訟	552
6-19	解決紛爭	557

6-20	測試及保證·····	559
6-21	檢查及修補瑕疵的義務·····	561
6-22	有效期限和瑕疵保證期限·····	563
6-23	整廠輸出和技術的轉移·····	566
6-24	工程師的任務·····	568
第7章 紛爭的解決方法·····		575
7-1	調停、和談與訴訟·····	576
7-2	調停作業之程序·····	582
7-3	調停裁決之依據及其執行程序·····	586
7-4	訴 訟·····	595

第 1 章

事前調整、風險與經營

1—1 事前調查的重要性

■ 事前調查是左右能否進軍海外的原因之一，撤退是比進軍還重要的概念。

☆ 商品輸出連接着工廠設備與計劃輸出，緊接着就是企業進軍的時代

與海外企業有關的工作事宜，從日本的經濟狀況而言，已經進展到國際化，數量龐大，同時品質也多樣化的情況。而以商品買賣輸出為中心的貿易交易時代，與工廠設備、計劃、技術等事宜，經由專利知識而作複雜的輸出情況，佔了相當的比重。此等輸出不只與商品輸出作比較而已，且需要技術執行、管理等廣泛的知識與經驗。工廠設備與計劃輸出時的商品裝置，皆需要經過長期的保證，而納入契約的範圍之內，並不是像商品輸出那麼單純地把商品交給顧客即可。從開始到完成為止，約需要三年或五年的長期過程，而大型工廠設備與計劃的輸出佔了大多數，亦即將輸出企業的一部分移出海外，而在單靠商品輸出之時，原則上，並不需要貿易方面的負責人，只需要海外營業部門，即可以處理一切業務；但是關於工廠設備與計劃輸出等事宜，製造、技術、設備、勞務、工事等各部門，則需要依靠專家們通力合作，而且當然必需經由經理、財務、法務部門的通力合作，亦即工廠設備與計劃輸出相結

合的情況。除了工廠設備與計劃輸出之外，戰前有少數幾個亞洲國家，進行過企業進軍，而有到海外投資開發的情況發生。在一般的企業進軍中，皆使用現地的法人，來重新設置或購買既存的現地法人，以進行業務，但無論如何，日本所投注於海外各國的資本，全部皆屬於現地法人所有。例如分公司的設立或辦事處的設置，並不需要現地法人，但日本企業本身在海外的的工作還是得依照企業進軍方式來進行的。

☆ 將特定的地區擴展到全世界範圍

戰後日本的海外企業開發，在昭和三十年開始到四十年代之間，有了快速的成長。它所開發的地區，一開始就是以開發中國家為中心，但從四十年代後半期到五十年代時期，對先進國家的開發，却佔了相當大的比重，有關日本企業的海外開發，到目前為止，在全世界中（以自由國家為主）已取得了順利的進展。而首先為工廠設備與計劃輸出的事業開發，如果能運用此種機會，則日本的企業在海外的投資開發業務，隨時會擴展到全世界各地。

在海外開發中，工廠設備、計劃的輸出與企業開發是相通的。其基本的相異之處是，前者通常最長要花費三年到五年的時間，在海外現地的工廠中，作基層建設（*infrastructure*）等建設的業務比較；而在國外永久性企業經營方面而言，前者是有期限的，相對地後者通常是無期限性的，故就此點而言，其間還是有相當大的差別。

此種差異可視情況而定，在事先準備工作方面，當然

工作並不盡相同，但是與其它的地區相比較，其間工作還是有互通的地方存在。

☆ 撤退遠比進軍困難

一般海外事業的開發，能進軍與否的重要因素，是要看事前調查的好壞程度而定。由於事前並沒有調查地十分清楚，而致使進軍失敗的殷鑒之例很多。此種失敗的因素，乃是由於未防患在先所致，所以在昭和四十年代，雖有很多的企業往海外進軍，但大多傷亡慘重，甚致無法撤退的例子很多。事實上，即使在國內設廠，也需要執行精確的調查研究工作，更何況國外的政治、經濟、社會、文化等情況，與國內皆截然不同，故對國外調查的準備工作及事前的調查比在國內還重要。

在企業進軍的時候，工廠設備與計劃的輸出若與開發的動機相比較，其目的並不盡相同。當輸出有困難時，可使用滙票的戰略方式來計劃進軍，或促使相關產品的對手，在當地開發，並指定友好的夥伴，也在當地合作開發生產計劃。只要判斷正確，機會就很多，並不需要輕易妥協，但必須慎重而冷靜地作事前調查與判斷。

目前在企業進軍時，在一定期限之內，事業並不能輕易終結。當事業開發不順利時，應在何時作出終止業務的決定，是非常困難的。縱然在事前已有萬全的調查，但在開發之後，種種情況與條件皆有所變動，往往容易招致失敗，所以事業的撤退比開發還要困難，必須有充分的準備時間。總之事前的準備與調查，必須慎重地進行，是非常