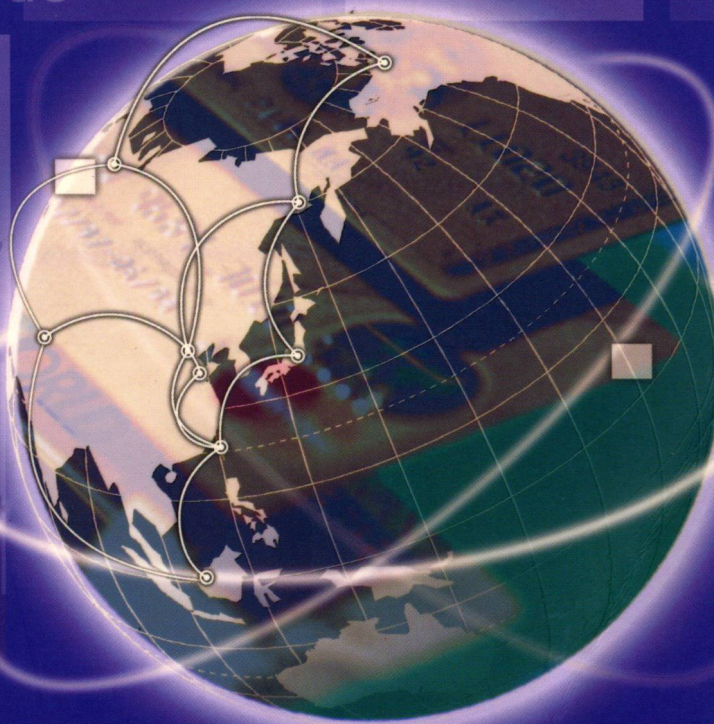


增訂五版

國際貿易實務

羅慶龍 著

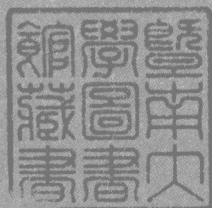
International Trade



增訂五版

國際貿易實務

羅慶龍 著



International

International Trade

Trade

International Trade



三民書局

國際貿易實務 / 羅慶龍著. -- 增訂五版一刷. --

臺北市：三民，2006

面；公分

參考書目：面

ISBN 957-14-4542-8(平裝)

1. 貿易

558.5

95007715

◎ 國際貿易實務

著作人 羅慶龍

發行人 劉振強

著作財產權人 三民書局股份有限公司
臺北市復興北路386號

發行所 三民書局股份有限公司
地址 / 臺北市復興北路386號
電話 / (02)25006600
郵撥 / 0009998-5

印刷所 三民書局股份有限公司
門市部 復北店 / 臺北市復興北路386號
重南店 / 臺北市重慶南路一段61號

初版一刷 1989年10月

初版二刷 1992年8月

增訂二版一刷 1993年10月

增訂二版二刷 1995年9月

增訂三版一刷 1999年10月

增訂三版三刷 2001年10月

修訂四版一刷 2003年11月

增訂五版一刷 2006年6月

編 號 S 551540

基本定價 拾伍元

行政院新聞局登記證局版臺業字第〇二〇〇號

有著作權，不准侵害

ISBN 957-14-4542-8 (平裝)



增訂五版序

本書自民國 92 年 5 月修訂四版以來，歷經約三年，未曾增、修訂，95 年之增訂重點，在於將第一章至第五章內容作更完善的增補，有關國際貿易最新發展之概念，諸如國際貿易經營結構模式、網路貿易辦公室、國外市場開發之併購策略及貨物樣品進出口通關等，結合網路貿易時代的來臨。至於第十一章〈代理契約總論〉，則增加代理商之分類及真品平行輸入，第十二章〈信用狀之理論與實務〉，更換信用狀格式為 SWIFT，更符實際。第十七章則以非信用狀付款交易替代託收方式與國際應收帳款，彰顯與第十二章之區別，也足見國際貿易付款方式除信用狀外，非信用狀方式的重要發展。第十八章〈貿易糾紛與索賠〉，涉及民法或海商法部分作一更新，另加入「貿易爭端解決架構」(DSB)，使讀者能對世界貿易組織 (WTO) 在解決國與國間貿易爭端之規則有一初步瞭解，增加實務運作上之能量。

本次增訂五版，最值得大書特書之處在於增加第十九章〈國際多角貿易管理〉，將海峽兩岸三地或四地之貿易操作模式導入，並縷析境外公司 (OFC)、境外金融中心 (OBU)、移轉訂價及國際租稅規劃等時潮理念。第二十章〈報關業務經營管理〉，詳述進出口報關業務、報關行之經營管理及專責報關人員制度，有此兩章之增訂，它除了是一般國際貿易實務書籍所無之外，更是業界的一項創舉，這也是本書最值得讀者細細品閱的精采部分。

羅慶龍 謹識

中華民國 95 年 5 月

序

國際貿易實務之學，旨在研究國際間交易之如何進行，藉此而獲得經營國際貿易之知識與技術。其核心原理包括有國內外市場調查、工廠交貨與接洽、貿易商廠商管理、進出口貿易手續及貿易糾紛與處理等五大部門，旁及銀行、運輸、保險、報關及沖退稅等相關要論，甚而涵蓋三角貿易，國際採購、投標，多國性企業，國際行銷管理及貿易經營哲理等，可謂相當之廣泛，內容亦各自深邃淺出而不同，欲其融會貫通，拈手運手，實不易為。

本書之主要目的，在於構思適當的方法與原則，將國際貿易實務作一有系統且實用性之論述，以補一般認為經營貿易只偏重於「理論實務」之研究與切磋，而疏忽「實際操作」技術之精熟練達，以致貿易經營面臨勝負決策之時，思慮偏頗、直接武斷，終導致損失。他方面，就現在正從事國際貿易人員，以及將來可能擔任國際貿易工作的人士（特別是包括學此科者與否），「理論實務」與「實際操作」之配合運用，實乃邁向學習效果突破之重要環節。

國際貿易實務知識已不斷推陳出新，廣泛而涉及複雜之國際事務，學者似應費更多之時間與精力作深入之探討。惟為發揮即學即用之功能，勢需有更多實用之方法來治學不可。是則，透過有系統及實用性之縷述使其瞭解到對從事貿易的影響，於運籌帷幄中去採取對策與因應，相信能為貿易之經營帶來較美滿之成果。

國際貿易經營本身也比以前複雜。傳統的貿易經營，不再是良好的方法，一向為貿易廠商親自操作的實務性工作，例如：貿易商廠商登記、洽船、簽證、檢驗、報關、裝船、押匯及外銷品沖退稅實務，都已從工作環境中迅速地失去了蹤影，而由報關行作「服務到家」之獻替（此類書請揭拙著《國際貿易經營與實務》一書）。因此，貿易廠商所追求的需要是新的、更加練達的經營方法，以及投注時間專精於國外市場調查，尋找交易對象，接洽供應廠商，詢價，報價，接受訂約，信用狀之接受與開發，貿易糾紛之預

防與解決，商務仲裁，三角貿易，國際投標、採購，多國性企業，國際行銷管理，貿易經營哲理等知識與技術之瞭解、吸收與運用，這無疑是面臨市場導向及經濟循環變動之際，最重要之決斷，更是達到「登上高樓，望斷天涯路」的經營境界。

循乎此，本書在內容安排方面，理論與實務並重，理論方面，深入各章節可提供學者就貿易之經營作多層次的探討；實務方面，則參酌著者多年來從事貿易的經驗，增添平素講授國際貿易實務之講義及研究之心得，依序闡明：

(一)國際貿易經營策略之一般理論。(二)出進口廠商管理。(三)國際貿易定價、報價與貿易契約。(四)信用狀之理論與實務。(五)出口貿易處理實務。(六)進口貿易處理實務。(七)報關行與報關實務。(八)貿易糾紛之預防與解決。

本書之整理與編彙，所用參考書以及文獻來源，詳錄於全書之末或揭示於討論之標題，或明見於敘述之文字。中有少數著作，引述較多竊欲特為彰表，不敢掠美，且示欽崇。其餘屢承有關貿易公司、外銷廠商等貿易界友人及先進專家提供寶貴意見及資料，情殊可感，併此申謝。

著者學識有限，疏漏遺誤，在所難免。誠盼國內宏達多予指教，專家學者不吝賜正是幸。

羅慶龍 謹識

中華民國 78 年 9 月



國際貿易實務

目次

增訂五版序

序

第一章 國際貿易實務導論

- 第一節 國際貿易實務之本質 1
- 第二節 與國際貿易有關係之當事人 1
- 第三節 國際貿易經營結構之模式 8
- 第四節 國際經濟金融關係 13
- 第五節 國際貿易慣例及規則 23

第二章 國際貿易組織與管理

- 第一節 國際貿易交易之型態 31
- 第二節 國際貿易之組織與管理 34
- 第三節 網路貿易辦公室 49

第三章 國內外市場調查

- 第一節 國內市場調查 53
- 第二節 國外市場調查 56
- 第三節 瞭解交易對象 64

第四章 國外市場開發策略

- 第一節 消極開發策略 67
- 第二節 積極開發策略 70

第三節	特殊開發策略	76
第四節	運用策略聯盟	79
第五節	全球運籌管理	82
第六節	開發併購行銷	84

第五章 樣品之搜集及發送

第一節	對方業者來函觀察要點	87
第二節	樣品之意義與種類	89
第三節	樣品之搜集與發送	91
第四節	貨物樣品進出口通關	94

第六章 報價條件與進出口價格之計算

第一節	報價條件之解析	99
第二節	出口價格之計算方法	110
第三節	海運運費之計算步驟與方法	116
第四節	水險保費之計算步驟與方法	126
第五節	機動匯率下出口報價之計算	128
第六節	如何計算出口價格實例	129
第七節	進口價格之計算方法	131
第八節	如何計算進口價格實例	135

第七章 報價與接受

第一節	報價與發價	137
第二節	報價之方式	146

第三節 如何報價實例 150

第四節 接受與確認 157

第八章 訂單之接受與簽發

第一節 訂貨單之接受 163

第二節 訂貨單之簽發 165

第三節 接單後生產 165

第四節 如何接受及簽發訂單實例 167

第九章 國際貿易契約

第一節 貿易契約之意義及其特性 173

第二節 貿易契約之種類 176

第三節 製作貿易契約書的基本原則 179

第四節 貿易契約書之簽立方式 180

第五節 貿易契約書應具備之內容 182

第六節 如何簽訂貿易契約書實例 184

第十章 國際貿易契約條件

第一節 國際貿易契約書 203

第二節 商品名稱 207

第三節 品質條件 209

第四節 數量條件 214

第五節 價格條件 219

第六節 包裝條件 223

第七節	裝船條件	229
第八節	付款條件	234
第九節	保險條件	238
第十節	公證檢驗條件	247
第十一節	匯率變動風險條件	252
第十二節	智慧財產權條件	258
第十三節	索賠條件	260
第十四節	仲裁條件	264
第十五節	不可抗力條件	269
第十六節	準據法條件	272
第十七節	其他條件	274
第十八節	結尾用語	276

第十一章 代理契約總論

第一節	代理與經銷之概念	279
第二節	代理商與經理人	281
第三節	行紀與居間人	283
第四節	代理商之分類	285
第五節	真品平行輸入	289
第六節	如何選擇售貨購貨代理商	291
第七節	簽訂代理契約要項	295
第八節	代理契約之法律效果	298
第九節	如何簽訂代理契約實例	299

第十二章 信用狀之理論與實務

- 第一節 信用狀之定義 311
- 第二節 信用狀之種類 312
- 第三節 信用狀之關係人 323
- 第四節 信用狀統一慣例 326
- 第五節 信用狀應具備之內容分析 327
- 第六節 信用狀之轉讓與讓渡 337
- 第七節 如何處理有問題信用狀實例 342

第十三章 國際貿易匯票

- 第一節 國際匯兌之意義及其方法 397
- 第二節 匯票之意義及其種類 399
- 第三節 匯票之內容及背書轉讓 404

第十四章 出口貨運單據

- 第一節 出口貨運單據概述 409
- 第二節 絕對必要之單據 410
- 第三節 通常需要之單據 431
- 第四節 特定國家需要之單據 434
- 第五節 特種商品需要之單據 443
- 第六節 交易完成後之單據 447

第十五章 出口貿易處理程序

第一節	出口洽定船位	449
第二節	輸出管理制度	451
第三節	出口貨物檢驗	455
第四節	出口公證業務	458
第五節	出口貨物保險	461
第六節	出口貨物報關	464
第七節	出口貨物裝船	472
第八節	出口貨物押匯	473
第九節	出口裝運通知	483

第十六章 進口貿易處理程序

第一節	輸入管理制度	485
第二節	信用狀之申請與開發	492
第三節	進口貨物準備工作	499
第四節	進口結匯方式	502
第五節	進口貨物檢驗及公證	506
第六節	進口貨物報關	509
第七節	進口貨物提貨手續	518

第十七章 非信用狀付款交易

第一節	託收之意義與種類	523
第二節	託收方式交易的關係人	525

第三節	託收方式交易之功能與適用情況	526
第四節	託收方式交易之約定方法	528
第五節	託收方式交易之實務運作	531
第六節	託收方式交易注意要項	535
第七節	進口託收方式	538
第八節	記帳方式	539
第九節	其他付款方式	545
第十節	國際應收帳款業務	552
第十一節	信用狀買賣斷業務	557

第十八章 貿易糾紛與索賠

第一節	貿易糾紛與索賠之概念	561
第二節	貿易糾紛與索賠之意義	561
第三節	貿易糾紛與索賠之種類	562
第四節	買賣間之貿易索賠	564
第五節	運輸索賠	569
第六節	保險索賠	578
第七節	貿易糾紛與索賠之預防	582
第八節	貿易糾紛與索賠之解決	586
第九節	貿易爭端解決架構	598

第十九章 國際多角貿易管理

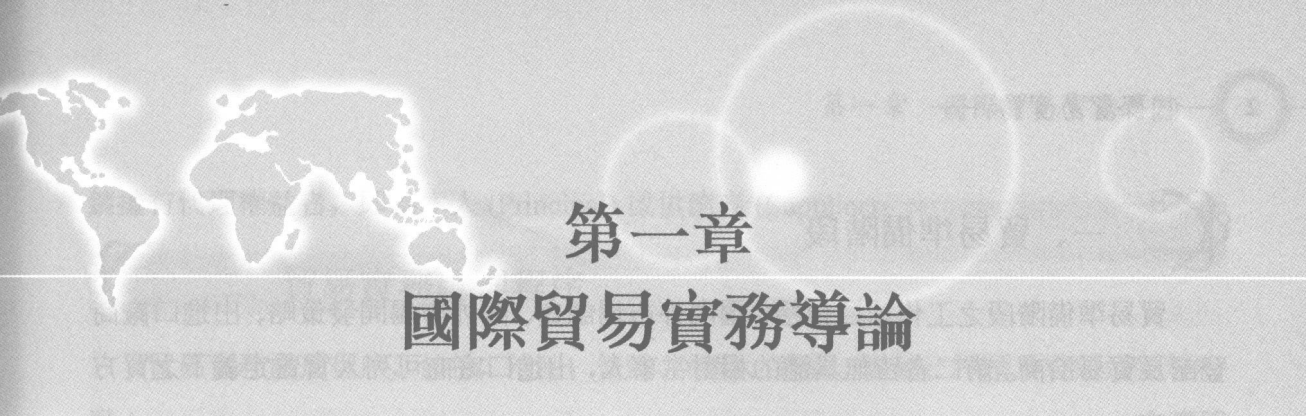
第一節	國際多角貿易之定義與類型	603
第二節	三角貿易之分類與交易型態	604

第三節	轉口貿易之分類與交易型態	609
第四節	三國間貿易型態	617
第五節	國內三角貿易之分類與交易型態	619
第六節	境外公司之運作與管理	625
第七節	境外金融中心與三角貿易	630
第八節	多角貿易的國際租稅規劃	636

第二十章 報關業務經營管理

第一節	報關與通關（業務）之概念	641
第二節	報關行之經營管理	643
第三節	進口報關業務之經營	648
第四節	出口報關業務之經營	655
第五節	專責報關人員制度	661

主要參考文獻 665



第一章

國際貿易實務導論

第一節 國際貿易實務之本質

國際貿易自供需聯繫以迄其完成，其間程序層出，手續繁雜，牽涉雙方國家貿易政策、貿易行政、外匯金融、運輸、保險、倉儲、關稅稅務、財務工程及科技概念等法令，旁及雙方所應共同遵守之國際性合約與慣例等不一而足。處理國際貿易業務，自須具有廣泛的 (Comprehensive) 專門學識 (原理) 與技能 (實務)，始能勝任愉快。運用此種學識 (原理) 技能 (實務) 以處理國際貿易所有之程序與產生之問題者，即為國際貿易實務 (Practices of International Trade)。

國際貿易實務內容包羅萬象，如上所述，其與銀行、運輸、保險、倉儲、貿易法令、貿易行政、關稅、財務及科技等均有密切關係，乃係融會銀行、運輸、保險、倉儲、報關、財務及科技管理等各項實務之一種綜合業務。但國際貿易實務在本質上復有其獨立之性格，與前述之關係是一種分立之交易 (Separate Transactions)，並非某一事業之附庸，研究此者自須分門別類去各自探討，體會對國際貿易經營之技巧及心得，然後加以綜合融會貫通，這樣始能晉至精熟練達之程度。

第二節 與國際貿易有關係之當事人

國際貿易之進行，涉及之關係人相當之多，就其舉犖大者不外乎買賣雙方、銀行、報關行、海關、保險公司及運輸公司，惟旁及之關係人時仍會影響交易之成敗盈虧及將來買賣中貿易索賠對象之判定。本節特依國際貿易之流水線，說明其相對 (關) 之當事人。



一、貿易準備階段

貿易準備階段之工作項目包括：國內外市場調查、國外市場開發策略、出進口廠商登記及貿易洽商。前二者皆無具體的相對當事人，出進口廠商可列入實質定義下之買方與賣方。

(一)出進口廠商登記

出進口廠商登記，係指國內公司行號，欲從事進出口貿易之業者，須向經濟部國際貿易局依「出進口廠商登記管理辦法」之規定完成登記，始能依「貿易法」之規定經營進出口業務之謂。

1. 出口廠商 (Exporter and Manufacturer)

經營出口業務之生產業者及營利事業。其中，廠是指生產工廠，商是指出口商或貿易商，是我國對經營貿易業者之總稱。出口廠商須依「出進口廠商登記管理辦法」之規定向經濟部國際貿易局辦理登記，取得資格。

2. 進口廠商 (Importer and Manufacturer)

從事進口業務之生產業者及營利事業。依前述相關貿易法規之規定，並無特別區分出口或進口，只要完成登記程序，即可取得經營進出口業務權，統稱之為「出進口廠商」。

(二)貿易洽商之當事人

國際貿易進入貿易洽商階段時，其相對之關係人就產生，且以涉及買賣契約為主。

1. 報價人與接受者 (Offeror and Acceptor)

國際貿易報價，是一種法律上的要約行為，要約人發出要約之後，即受到拘束。要約俟相對要約人提出與要約內容相同之承諾後，契約即成立。前者要約人即所謂的報價人；後者相對要約人當然就屬報價中的接受者了。

2. 買方與賣方 (Buyer and Seller)

國際貿易無論是直接交易或間接交易，如果是以本人名義從事交易並負責因此而生之盈虧損益者，其交易之主體即一般買賣合約所謂之買方或賣方。或者說買方即進口商 (Importer)，賣方為出口商或製造商 (Exporter or Manufacturer)。

3. 代理商與供應商 (Agent and Supplier)

此兩者係存在於代理契約 (Agency Contract) 之場合，其當事人有公司行號、企業機構或國營事業等，惟就代理人 (Agent) 而言，即所謂之代理商。授權給予代理人就其產

銷擁有代理權益者，即為本人 (Principal) 或供應商 (Supplier)。



二、貿易實務處理程序

貿易實務處理程序，包括：洽船、簽證、檢驗、報關、裝船、押匯及裝船通知等程序。

(一)與洽船有關之當事人

洽定船位，係指進出口廠商於接到國外買方之訂單或開到之信用狀，確定交易已完成後，即須向運送人傳輸裝船單 (Shipping Order, S/O)，告知所裝貨物之貨名、數量、金額及重量材積等，以便運送人安排裝貨事宜，其關係人如同後述與裝貨有關係之當事人。

(二)與簽證有關之當事人

貨品之輸出入如涉及列入「限制輸出（入）貨品表」內貨品，則輸出（入）人均須依規定向主管機關辦理許可簽證。

1. 簽證機關 (Approval Authorities)

依規定辦理輸出入許可證之核發機關。目前負責輸出入許可證之簽審單位為經濟部國際貿易局。另委託中央銀行外匯局授權之國家行局、公立銀行、商業銀行及中華民國紡織業外銷拓展會代辦簽證工作。

2. 簽證銀行 (Authorized Banks)

受經濟部國際貿易局之委託，代辦輸出入許可證簽審工作之銀行。進出口簽證可由貨主親自辦理或委由報關行簽證。出進口廠商另得透過網際網路 (Internet) 以電子資料傳輸方式辦理簽證。

(三)與檢驗有關之當事人

貨品輸出入檢驗，分為政府檢驗及非政府檢驗。前者依經濟部公告之「應施檢驗品目表」實施檢驗；後者依買賣契約規定進行進出口公證或檢驗。

1. 檢驗機關 (Inspection Authorities)

由政府指定或委託，對於貨物實施內外銷檢驗之機關。一般貨品之輸出入由經濟部標準檢驗局負責檢驗。動植物及其產製品之輸出入，則由行政院農業發展委員會動植物防疫檢疫局執行檢疫工作。

2. 檢定人或公證人 (Surveyor or Inspector)

公證公司（公證人）為技術服務業 (Professional Service)，專門對海事保險及貨物作