

# 國際貿易實務

羅慶龍 著

大學圖書供應社

# 國際貿易實務

羅慶龍 著

大學圖書供應社

中華民國六十七年六月十五日初版  
中華民國六十八年八月十五日再版  
中華民國六十九年五月十五日三版  
中華民國七十年十月十日增訂四版

翻  
印  
必  
究

版  
權  
所  
有

## 國 際 貿 易 實 務

著作者：羅 慶 龍

發行者：國彰出版社

地 址：台中市西屯區逢甲路 60 號

總經銷：大學圖書供應社

地 址：台中市西屯區逢甲路 60 號

郵 政：中字第 23123 號  
劃 撥

電 話：(042)520273

印刷廠：金玉堂印刷事業

電 話：(042)511550.526258

住 址：台中市西屯路二段何厝東巷 47 弄 2 號

精裝本：基本定價捌元整

## 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，拈手運用，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祇偏重於「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，終遭致損失。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踪影，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)貿易商廠商管理。(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，即羅列於各章註解中，復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。其除屢承有關貿易公司、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。

著作學識有限，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。

中華民國六十八年九月

羅慶龍 謹識

# 國際貿易實務

## 目 錄

### 序

### 第一章 國際貿易推展關係

|     |              |    |
|-----|--------------|----|
| 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 | 推展國際貿易之要點    | 4  |
| 第四節 | 國際經濟金融關係     | 6  |
| 第五節 | 國際貿易慣例及規則    | 12 |

### 第二章 國際貿易組織與管理

|     |            |    |
|-----|------------|----|
| 第一節 | 國際貿易交易之型態  | 21 |
| 第二節 | 國際貿易之組織與管理 | 22 |

### 第三章 國際貿易經營策略

|     |             |    |
|-----|-------------|----|
| 第一節 | 國外市場調查      | 35 |
| 第二節 | 尋找交易對象並瞭解對方 | 45 |
| 第三節 | 確定推銷通路      | 51 |

### 第四章 拓展國際貿易之方式

|     |            |    |
|-----|------------|----|
| 第一節 | 商業書信之原則與觀察 | 59 |
| 第二節 | 國外廣告       | 63 |
| 第三節 | 國外考察       | 67 |
| 第四節 | 國際商展與商品陳列  | 69 |
| 第五節 | 貿易訪問團與採購團  | 73 |

## IV

|     |        |    |
|-----|--------|----|
| 第六節 | 世界貿易中心 | 74 |
|-----|--------|----|

## 第五章 樣品之搜集及發送

|     |          |    |
|-----|----------|----|
| 第一節 | 樣品之意義與種類 | 81 |
| 第二節 | 樣品之搜集與發送 | 82 |

## 第六章 進出口價格之估價與計算

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一節 | 出口價格之計算方法    | 89  |
| 第二節 | 海運運費之計算步驟與方法 | 94  |
| 第三節 | 水險保費之計算步驟與方法 | 103 |
| 第四節 | 機動匯率下出口報價之計算 | 105 |
| 第五節 | 如何計算出口價格實例   | 107 |
| 第六節 | 進口價格之計算方法    | 109 |
| 第七節 | 如何計算進口價格實例   | 112 |

## 第七章 報價與接受

|     |        |     |
|-----|--------|-----|
| 第一節 | 報價與發價  | 115 |
| 第二節 | 如何報價實例 | 125 |
| 第三節 | 報價之方式  | 138 |
| 第四節 | 接受與確認  | 157 |

## 第八章 訂單之簽發與接受

|     |             |     |
|-----|-------------|-----|
| 第一節 | 開發訂單        | 163 |
| 第二節 | 訂貨單之接受      | 164 |
| 第三節 | 如何接受及簽發訂單實例 | 165 |

## 第九章 國際貿易契約

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一節 | 貿易契約之意義及其特性  | 179 |
| 第二節 | 貿易契約之種類      | 183 |
| 第三節 | 製作貿易契約書的基本原則 | 185 |
| 第四節 | 貿易契約書之簽立方法   | 187 |
| 第五節 | 貿易契約書應具備之內容  | 189 |
| 第六節 | 如何簽訂貿易契約書實例  | 192 |

## 第十章 國際貿易契約條件

|      |          |     |
|------|----------|-----|
| 第一節  | 商品名稱     | 225 |
| 第二節  | 品質條件     | 228 |
| 第三節  | 數量條件     | 233 |
| 第四節  | 價格條件     | 239 |
| 第五節  | 包裝條件     | 246 |
| 第六節  | 裝船條件     | 252 |
| 第七節  | 付款條件     | 257 |
| 第八節  | 保險條件     | 260 |
| 第九節  | 公證檢驗條件   | 269 |
| 第十節  | 匯率變動風險條件 | 276 |
| 第十一節 | 工業所有權條件  | 289 |
| 第十二節 | 索賠條件     | 292 |
| 第十三節 | 仲裁條件     | 296 |
| 第十四節 | 不可抗力條件   | 302 |
| 第十五節 | 違約及解約條件  | 305 |
| 第十六節 | 其他條件     | 309 |
| 第十七節 | 結尾用語     | 310 |

## 第十一章 代理契約總論

|     |            |     |
|-----|------------|-----|
| 第一節 | 代理商之意義及其分類 | 319 |
|-----|------------|-----|

|     |            |     |
|-----|------------|-----|
| 第二節 | 代理商之功能     | 324 |
| 第三節 | 選擇國外供應商之途徑 | 325 |
| 第四節 | 簽訂代理契約要項   | 329 |
| 第五節 | 代理契約之法律效果  | 330 |
| 第六節 | 如何簽訂代理契約實例 | 331 |

## 第十二章 信用狀之理論與實務

|     |              |     |
|-----|--------------|-----|
| 第一節 | 信用狀之意義       | 349 |
| 第二節 | 信用狀之種類       | 350 |
| 第三節 | 信用狀之關係人      | 362 |
| 第四節 | 信用狀應具備之內容分析  | 365 |
| 第五節 | 信用狀統一慣例與實務   | 371 |
| 第六節 | 如何處理有問題信用狀實例 | 373 |

## 第十三章 出口貿易處理程序

|      |          |     |
|------|----------|-----|
| 第一節  | 出口貨物洽定船位 | 413 |
| 第二節  | 輸出許可簽證   | 416 |
| 第三節  | 出口貨物檢驗   | 425 |
| 第四節  | 出口公證業務概述 | 428 |
| 第五節  | 出口貨物保險   | 433 |
| 第六節  | 出口貨物包裝   | 438 |
| 第七節  | 出口貨物報關   | 439 |
| 第八節  | 出口貨物裝船   | 450 |
| 第九節  | 海運貨物提單   | 452 |
| 第十節  | 航空貨運實務   | 463 |
| 第十一節 | 匯票概論     | 469 |
| 第十二節 | 貨運單證     | 480 |
| 第十三節 | 出口貨物押匯   | 497 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 第十四節 出口貿易處理程序實例..... | 505 |
|----------------------|-----|

## 第十四章 進口貿易處理程序

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 第一節 輸入許可簽證.....     | 563 |
| 第二節 信用狀之申請與開發.....  | 574 |
| 第三節 進口貨物準備工作.....   | 586 |
| 第四節 進口結匯.....       | 588 |
| 第五節 進口貨物檢驗及公證.....  | 594 |
| 第六節 進口貨物報關.....     | 596 |
| 第七節 提貨手續.....       | 607 |
| 第八節 進口貿易處理程序實例..... | 610 |

## 第十五章 貿易糾紛與索賠

|                     |     |
|---------------------|-----|
| 第一節 貿易糾紛與索賠之意義..... | 645 |
| 第二節 貿易糾紛與索賠之種類..... | 646 |
| 第三節 貿易糾紛與索賠之方式..... | 647 |
| 第四節 貿易糾紛與索賠之預防..... | 659 |
| 第五節 貿易糾紛與索賠之解決..... | 663 |

|                      |     |
|----------------------|-----|
| 附錄一 貿易條件解釋之國際規則..... | 679 |
|----------------------|-----|

|                  |     |
|------------------|-----|
| 附錄二 信用狀統一慣例..... | 722 |
|------------------|-----|

# 第一章 國際貿易推展關係

## 第一節 國際貿易實務之本質

瞭解國際貿易實務之本質在於使未學國際貿易者能從複雜繁瑣的國際貿易經營中，尋覓出一個可接受的原理原則，不致於在茫霧中摸索。亦使有志於從事國際貿易咸欲在國際商業競爭中一顯身手者（包括學此科者）能藉此認識，運用國際貿易原理配合實務經營策略，在拓展國際貿易戰中成為強而有力的經營者。蓋從事國際貿易不能僅憑一時勇氣，些微知識，它需要志趣與熱忱，恒心與毅力，更需要多方面審慎的考慮，正確的判斷，以及明智的準備、研究、計劃與執行。循乎此，則實務之處理自為經營國際貿易重要之環節。

國際貿易自供需聯繫以迄其完成，其間程序層出，手續繁雜，牽涉雙方國家進出口政策與金融、運輸、保險、倉儲、關稅等法令，旁及雙方所應共同遵守之合約與慣例等不一而足。處理此項業務，自須具有此種專門學識（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手續，即為實務之經營（The Practice of Management）。

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、關稅等均有密切關係，乃係融會銀行、運輸、保險、倉儲、報關、政策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，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，就其聲望之大者不外

乎買賣雙方、銀行、保險公司及輪船公司，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。本節特就前者屢述，至於後者則詳見貿易糾紛與索賠一章。

#### 一、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之而生之盈虧者，其交易之主體即稱之為買方或賣方。買方即一般所謂之進口商，賣方為出口商或製造商。

#### 二、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，其當事人有個人或公司行號，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，謂之本人 (Principal) 或供應商。

#### 三、與信用狀有關係之當事人 (Concerned with L/C)

與信用狀有關係之當事人，參見第十二章第三節。(註一)

#### 四、與裝貨有關係之當事人 (Concerned with shipping)

一般指運送人及託運人而言，其關係如次：

(一) 託運人 (Shipper) —— 指將貨物交予承運人運送至其指定目的地之貨物所有人，一般均為出口商或製造商，惟在配額 (Quota) 之場合，裝貨人可能有二人，一人為超限額之裝貨人。

(二) 承運人 (Carrier) —— 指於貨物確實裝船後，承認收到託運貨物而簽發正式載貨證券 (提單) 給託運人之輪船公司或其代理人，至於租船人或運送承攬商 (Forwarding Agents) 所簽發之提單除非信用狀有授權，否則銀行會拒收。須特別注意。(註二)

#### 五、與押匯票有關係之當事人 (Concerned with Drafts)

匯票因順匯或逆匯方式之不同，其發票關係人所處之地位自亦差異，本處單指逆匯方式下之關係人。

(一) 發票人 (Drawer) —— 即開發匯票的人，其主要責任為對匯票的受款及執票人擔保匯票的承兌及付款，但發票人得為免除擔保承兌

的記載，一般都爲賣方或出口商。（註三）

（ㄅ）付款人（Payer）——亦即被發票人（Drawee），爲見票付款或滙票到期付款的人，一般爲買方或進口商。

（ㄆ）收款人（Payee）——即滙票的受益人，也即可獲得滙票票面金額者，爲滙票的主債權人，一般係指進口商向其申請開發信用狀之開狀銀行。

（ㄇ）背書人（Endorser）——是指爲轉讓票據之目的而在票據黏單上簽名表示同意轉讓之人。背書人對於被背書人或其後手，在票據上負擔保承兌與付款之責任。一般原始背書人爲賣方或出口商。

#### 六、報關行（Customs Broker House）

指經營受託辦理進出口貨物報關納稅業務之營利事業。由於海關業務法規繁複，報關手續瑣雜，不容易爲一般廠商所了解，爲順利通關，均委由報關行辦理。（註四）

#### 七、保險公司（Insurance Company）

亦叫保險人或承保人，通稱「保險公司」。指經營保險事業之各種組織，在保險契約成立時，有保險費之請求權，在承保危險事故發生時，依其承保之責任範圍，有負擔賠償之義務。反之，要保人（Insured）則指對保險標的具有保險利益，向保險人申請訂立保險契約，並負有交付保險費義務之人。要保人可能即爲被保險人，（買方或進口商）或被保險人之代理人或受益人（出口商代買保險之場合）。

#### 八、檢定人或公證人（Surveyor or Inspector）

公證公司（公證人）爲技術服務業（Professional Service），專門對海事保險及貨物作估價及鑑定業務，依公司法組織由經濟部頒發公司執照之營利事業。公證制度是一種良好的制度，應用於進出口貨物，尤能收到預防損失，阻遏糾紛及確保貨款之良好效果，故爲國際貿易經營中重要關係人之一。

### 第三節 推展國際貿易之要點

經營國際貿易必須要有專門的技術和知識，靈活的情報，具有眼光和正確的判斷，冒險的精神以及按步就班而持續的經營。此外，能夠注意到下列事項和做法，對於拓展國際貿易之經營當有事半功倍之效果。

#### 一、應該注意事項十二原則

從事國際貿易所涉及之技術智識與經營哲理相當廣泛且深邃，欲定出可行的原理原則實不易為，惟如能把握下列幾點並刻意地加以推動，相信對貿易經營原理已入木三分矣！

(一)要迅速回覆對方來函，保持不斷的連繫，使彼此留下良好印象，才容易達到貿易的機會。

(二)收集一切可能得到的市場情報，並加以研究分析。

(三)外銷價格要能機動調整，以適應市場之變化。

(四)必須使產品供應規律化、高級化。

(五)保持良好的品質管制，實施嚴格的出廠驗貨制度。

(六)適當利用大眾傳播工具，以廣宣傳。

(七)避免作匆促的承諾，以免無法處理忙碌的貿易事務。

(八)迅速而準時的交貨，維持商譽。

(九)注意產品的包裝及運輸作業。

(十)親自到市場去訪問與推銷。

(十一)與國外代理商保持密切合作。

(十二)培養外銷意識與人才。(註五)

#### 二、瞭解國內外有關之貿易措施動態及貿易法規

此類資料大體可以從外貿協會出版之「外銷市場」及「外銷機會」或國際貿易局印贈之「國際貿易參考資料」得之，包括：

##### (一)關稅法規

實際從事貿易者需對有關國家之關稅法規作一完整性之分析與瞭

解，以便能採取因應措施，諸如關稅稅率之高低，從價稅或從量稅，稅則高度之比較，附加稅之征收情形，海關規定等。

### (一) 匯率變動

匯率變動之風險常會造成貿易經營上之困難，因此有關國家匯率之變動會造成之影響如何？怎樣掌握「機會輸出」或預防損失之發生，也為貿易經營者所關切之問題。

### (二) 進口限制

進口限制措施比較數量限制更阻碍貿易之進行，因進口限制係使貿易達於禁止狀態，完全阻絕從他國之進口，對貿易之影響最大，貿易經營者，若對他國之限制措施未寄予注意，而枉談貿易，實是徒勞無功。

### (三) 數量限制

在保護政策中，對進口貨品採取限額，是禁止進口的一種比較緩和但較提高關稅有強制性之效果。高度工業化國，保護政策往往採取提高關稅或征收反傾銷稅的政策，可是這種政策之後果則歸嫁消費者負擔，不見得是良策，從而對進口設限，便成為保護政策的普及方式而其對象幾乎一定是低價格，低品質的產品。故貿易經營者要突破這一種保護政策，基本上要從事高價格，高品質產品之輸出，否則祇有遭致「無利潤的輸出」之後果。

### (四) 貿易法規

由於國際經濟環境複雜，貿易競爭之劇烈，各國貿易法規之制度亦隨之變動不定，貿易經營者在適應這方面之時空間因素較不易配合。但是不能疏忽，以免動輒觸法，阻碍貿易之正常進行，其法是隨時搜集資料加以研判瞭解。

### (五) 國外市場動態

1 有關國家進出口貿易增減情形。2 各類產品之供需現況。3 可待開拓之市場。4 各國商情報導。5 國外商展及招標現況。6 各類產品之調查與分析，包括有：①供需現況。②競爭因素。③價格與產品

趨向。④市場特性。⑤展望與對策都要加以研究與瞭解，以之掌握。

(七)我國之貿易措施與貿易動態

1. 關稅法規之修正。2. 貿易法規之頒定。3. 工商管理法規。4. 外匯與貿易法規。5. 財稅法規。6. 貿易動態。7. 貿易資料查詢。(註六)

## 第四節 國際經濟金融關係

由於近年「管理貿易」之顯著推展，使得國家與國家之間，企業機構與政府，個人公司行號之間的依存性越大越大。各自謀利，相互依存之餘，還得注意培養他國的購買力，否則自己公司業務成長也難能持久。是故，經由政府間協調談判，減輕貿易障礙，朝著「有組織的貿易體系」(Organized Trade System)前進，乃是國際貿易的發展方向，它運用區域性的經濟結合，國際金融體制之建立及關稅貿易總協定等影響力以助其效。從事國際貿易者需注意及之，庶幾能加以因應。

### 一、歐洲共同市場 (European Common Market)

歐洲共同市場之前身為歐洲經濟社會 (European Economic Community 簡稱 EEC) 包括法國、西德、意大利、比利時、荷蘭、盧森堡、愛爾蘭、英國、丹麥、挪威等十國，是根據前六國於 1957 年 3 月 25 日所簽羅馬條約 (Treaty of Rome of 1957) 而成立的。EEC 這個組織是 1957 年此六國所組織的歐洲煤鋼社會 (European Coal and Steel Community 簡稱 ECSC) 的一種擴大。EEC 主要宗旨為①逐漸撤除會員國之關稅，輸入限額，及其他對貿易之障礙。②制定統一關稅則，適用於世界其餘國家對 EEC 國家之輸入。③實施共同的農業政策。④禁止國際卡特爾 (Cartels) (註七) 及類似之限制性方法。

### 二、國際貨幣基金 (International Monetary Fund 簡稱 IMF)

IMF 爲 1944 年 7 月 1 日，經聯合國 44 個會員國代表於美國紐漢布什爾洲 ( New Hamp Shire ) 的布列頓森林 ( Bretton Woods ) 舉行的「聯合國通貨金融會議」 ( United Nations Monetary and Financial Conference ) 所簽發之布列頓森林協定 ( Bretton Woods Agreement )，決定成立國際貨幣基金。此一協定於 1945 年 12 月經佔有總攤額 65 % 以上會員國政府批准而正式生效，並於 1947 年 3 月開始營運。IMF 之目的爲：

(一) 建立一個永久性的國際通貨機構，促進國際通貨合作。

(二) 促進國際貿易之擴大與平衡發展，藉以提高及維持就業與實質所得於較高水準，並開發各會員國之生產資源。

(三) 促進匯率之安定，維持有秩序之外匯交易，防止匯率之貶值競爭。

(四) 樹立多邊支付制度，撤除外匯管制。

(五) 以基金的資金供應會員國，調整各會員國的國際收支不平衡。

(六) 縮短各會員國國際收支不平衡的期間，以減輕不平衡的程度。

基金雖具有上述六個目的，但其最基本的目的則爲維持外匯匯率的穩定，促進貿易之正常發展。

### 三、關稅暨貿易總協定 ( General Agreement on Trade and Tariff 簡稱 G A T T )

關稅暨貿易總協定 ( G. A. T. T. ) 是根據美國之建議，由二十三個國家於 1947 年在日內瓦談判後訂立，原係國際貿易組織憲章，尙未經簽字國政府批准以前，臨時性的國際合作處理貿易及關稅問題的條約，嗣因該憲章已無批准生效之望，乃成爲國際合作處理上述問題的長期性條約，其顯著之談判成果：

(一) 甘迺迪回合 ( Kennedy Round ) 爲 1967 年 5 月由甘迺迪總統提出之議案，旨在達成一甚大的關稅減讓於 1962 年 6 月頒訂「貿易擴張法案」 ( Trade Expansion Act of 1962 )，該法案由國會授權總統，可就 1962 年 7 月之關稅稅率，以資與他國談判，成爲