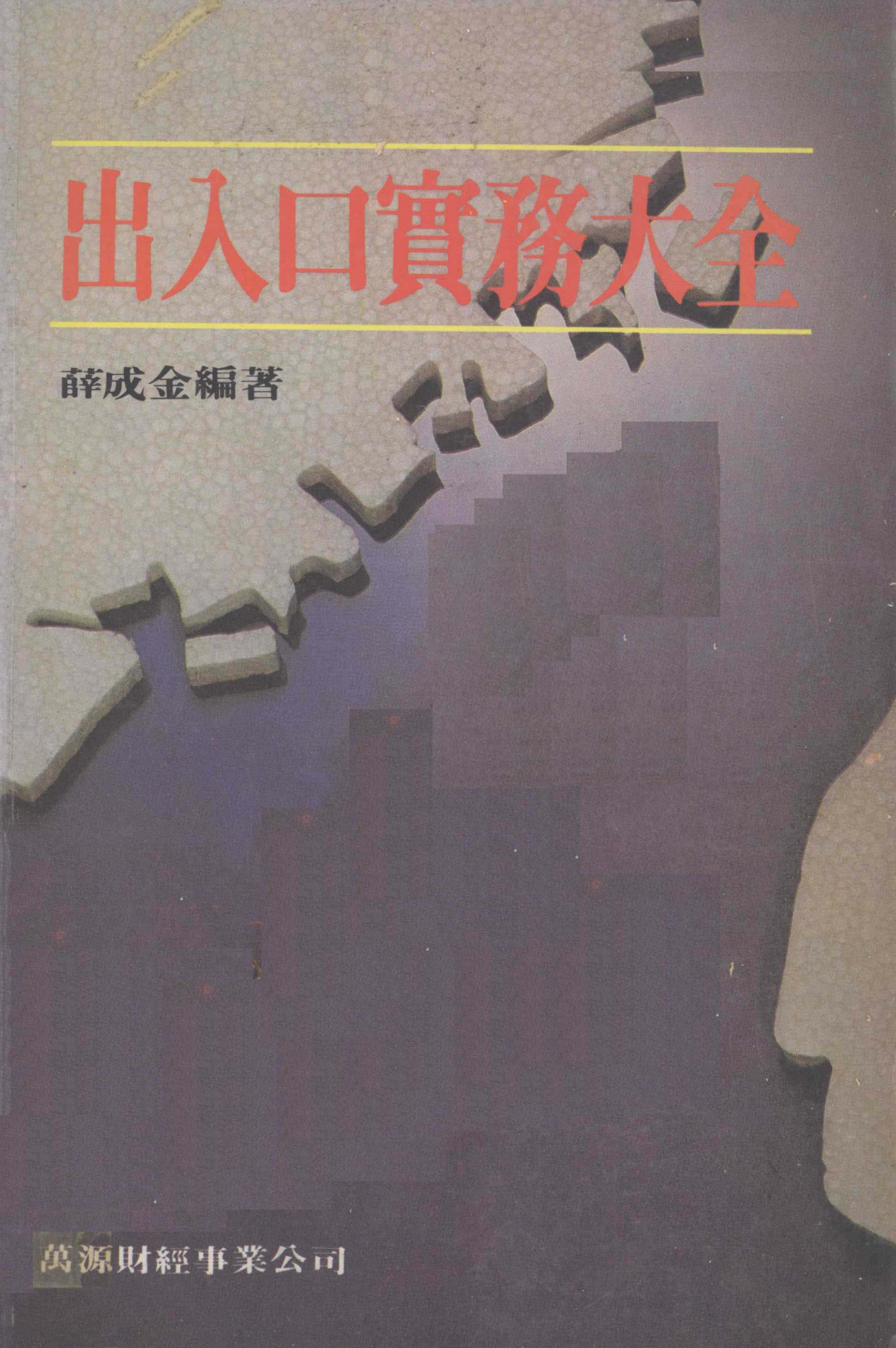


The background of the cover is a dark, textured surface. In the upper left, there are several pieces of light-colored, torn paper or cardboard that appear to be layered or stacked. These pieces have irregular, jagged edges. A large, dark, geometric shape, possibly a stylized letter or a piece of machinery, is partially visible behind the torn paper. The overall aesthetic is industrial and modern.

出入口實務大全

薛成金編著

萬源財經事業公司

出入口實務大全

薛成金編著

萬源財經事業公司

© 1983, M. Y. E. (books) COMPANY

出版 ■ 萬源財經事業公司 香港皇后大道中 234 號

印刷 ■ 經囊印刷公司 香港官塘興業街 42 號

一九八三年一月版

本書篇次

國際貿易之認識·····	1
貿易商與商品·····	15
如何建立貿易關係·····	24
如何進行對外貿易·····	33
如何經營出入口業務·····	43
貿易條件與貿易慣例·····	63
國際商會貿易用語析·····	73
美國貿易條件釋析·····	103
何謂基本交易條件·····	124
包裝唛頭與檢驗處理·····	157
報價與承受·····	178
信用證之應用技法·····	204
不用信用證的付款方式·····	236
滙票的認識與功用·····	242
何謂“買賣契約”·····	254
貿易保險實務種種·····	274
海運與空運·····	294
貿易文件應用規格·····	326
貿易索賠之方式·····	350
商務仲裁之運用·····	371

國際貿易之認識

第一節 國際貿易的意義

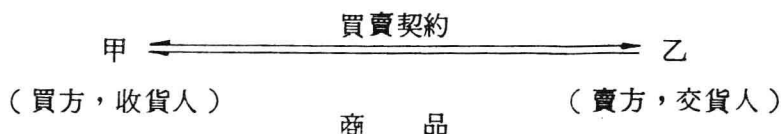
貿易 (Trade) 是一種貨品買賣的商業行為。買入貨品而支付貨款的一方，稱為買方或買者 (Buyer)；賣出貨品而收取貨款的另一方稱為賣方或賣者 (Seller)。買賣各方如為個人時，稱貿易商 (Trader)，如為公司時稱貿易公司 (Trading Company, Trading house, Trading firm)，但 Trader 一字可做廣義解釋，涵蓋做貿易的個人或公司。（有關貿易商的進一步說明，詳見第二章）。

貨品為貿易的客體，亦稱商品，貨物等；英文方面亦有 Commodity Merchandise 或 Goods 等不同名稱。世界上，可以做為貿易客體的商品，不下千萬種，小者如大頭針或鈕扣，大者如火車頭或噴射機，樣樣都可做為商品。（有關商品的進一步說明，詳見第二章）。

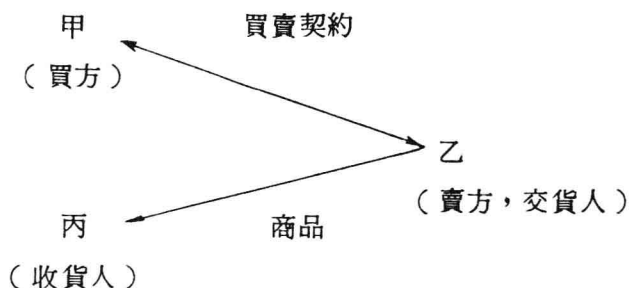
在貿易中，收取貨物之一另稱為收貨人 (Consignee)，交出貨物之一方稱為交貨人或裝貨人 (Consignor, Shipper)。收貨人不一定是買方本人；交貨人或裝貨人也不一定是賣方本人。例如，某甲與某乙進行一百公噸食米的貿易，言明某甲是買方，某乙是賣方，則原則上，收貨

人是某甲自己，交貨人是某乙（如圖一）；但在比較複雜的情況之下，收貨人也可能是與某甲（買方）有關之某丙（如圖二）。原則上交貨人是某乙，收貨人是某甲（如圖一）；但在比較複雜的情況之下，交貨人可能是與某乙（賣方）有關的某丁（如圖三），同時收貨人可能是與買方有關的某丙（如圖四）。

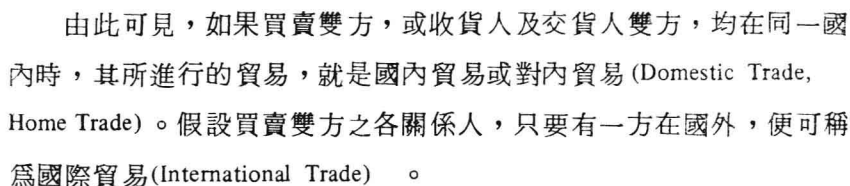
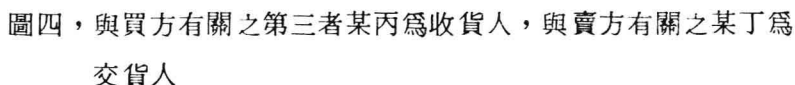
圖一，買方本人為收貨人，賣方本人為交貨人



圖二，與買方有關之第三者（丙）為收貨人，賣方本人為交貨人



圖三，買方本人為收貨人，與賣方有關之第三者某丁為交貨人



根據以上說明，所謂國際貿易，簡單言之，就是國與國之間的貿易。但從實務觀點而言，國際貿易，實乃本國與外國之間的貿易，故國際貿易亦有稱為對外貿易 (Foreign Trade) 。此外，有些國家例如英

國，它是海洋國家，其對海外屬地之間的貿易，因不把屬地看做外國，不便稱為國際貿易或對外貿易，所以將國際貿易稱為海外貿易 (Overseas Trade)。以上三種名稱，在國際貿易實務上，可以同等看待。

國際貿易既然是本國與外國之間的貿易。故上述之買方通常稱為進口商 (Importer)，進口商因向國外買進貨物，而處理的事務，稱為進口業務或輸入業務 (Importing Business 或簡稱為 Import)。從另一方面觀察，上述之賣方稱為出口商 (Exporter)，出口商因向國外輸出貨物，而處理的事務，稱為出口業務或輸出業務 (Exporting Business 或簡稱為 Export)。不論進口商或出口商，都以貿易為業，故稱為貿易商。

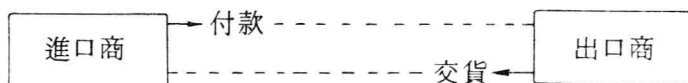
第二節 國際貿易是一種「雙行道」制度

在上節，已說明在國際貿易過程中，貨物的流轉情形。然而那只是國際貿易的一面而已。事實上，國際貿易是一種「雙行道」制度，(Two-Way System) 所謂「雙行道」即有收必有付。具體言之，出口商一面交出貨物，另一方面要收入貨款。進口商一面收受貨物，另一方面要支出貨款。換言之，貨物與貨款，成為一事之兩面。只是兩者的收付時間容有不同而已。

大體上，出口商交貨與收款的時間（從進口商立場言，即收貨與付款的時間），依先後而分，有三種情形：即交貨與收款日同時發生，交貨在先收款在後，以及收款在先交貨在後等三種情形。茲分述於下：

一、交貨與收款同時發生

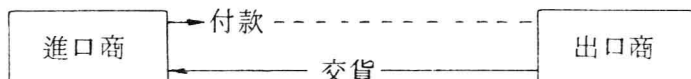
即進口商付款，與出口商交貨，發生在同一時間（俗稱一手交錢，一手交貨）。圖示於下：



百分之百的「一手交錢，一手交貨」只有上街購物時，才發生。國際間的交易，付款與交貨總是先後之分。

二、交貨在先，收款在後

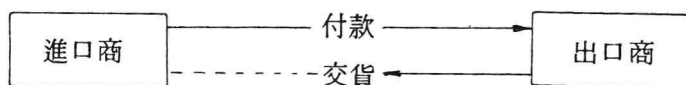
即出口商先交貨，進口商才付款的情形，圖示於下：



先交貨後付款，不利於出口商而有利於進口商，因為出口商必須負擔「收不到貨款」之風險，而進口商則無「收不到貨」的顧慮，惟當今之世是屬一種買方市場，故此種交易方式在國際貿易實務中，時常見到。

三、收款在先，交貨在後

即進口商先付款，出口商才交貨的情形，圖示於下：

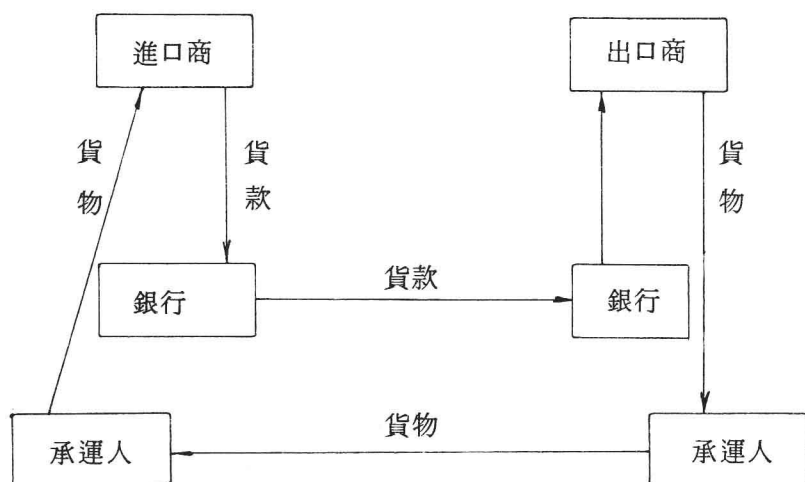


先收款後交貨，不利進口商而有利於出口商，因為進口商必須負擔「收不到貨物」的風險，而出口商則無「收不到錢」的顧慮。如果所交易的商品是屬賣方市場的商品（例如石油），則可能利用此種交易方式。

總之，進出口商雙方在進行買賣時，進口商所關心者，為是否能按時收到所需貨物。而出口商所關心者，為是否能收到貨款。收到貨物與收到貨款雖有先後之別，換言之，交貨與付款的時間，雖有先後之別，其都有一收一付，或一往一來的現象則無二致。故國際貿易實為一種雙行道的制度。如何使雙方獲得應有的滿足，應該是國際貿易實務所應該研究的課題。

第三節 國際貿易的複雜性

在交易的進行過程之中，買方的義務，首要在付款；賣方的義務，首要在交貨。付款與交貨在面對面的現在交易之中，可以由買賣雙方自行解決。不必假手於其他機構。然而在國際貿易，付款與交貨，例非由買賣雙方單獨處理，而必須經由第三者之協助，通常協助付款者為銀行 (Bank)，協助交貨者為運輸公司，通稱承運人 (Carrier)，因此，以前所示付款與交貨之流程圖，應該將銀行及承運人包括進去，例示如下：



由此可見，國際貿易俱有相當的複雜性。故國際貿易遠比國內貿易為複雜。茲將國際貿易的複雜性所在，說明於下：（註1）

一、國際貿易涉及不同的語文

經營國際貿易必須通曉外國語文，當今國際貿易上（尤其在我國），最通用的語文是英文 (English)，舉凡交易的洽談，合約的簽訂，單證的製作，均須使用英文，絕大多數的貿易文件或單證，例如，書信往來、買賣合約、信用狀、提單、滙票及保險單等，都用英文作成。除英文以外，有些地區，則通行其他文字，例如中美洲，通用西班牙文 (Spanish)，法國及若干非洲國家，通用法文 (French)，東歐及北歐國家，通用德文 (German)，阿拉伯世界則以阿拉伯文 (Arabic) 為主要語文。因此除英文外，如通曉上述語文，則更方便。

總之，國際貿易，必須涉及一種以上的外國語文。國內貿易則使用本國文字即可。有意從事國際貿易者，必須具有閱讀貿易文件與寫（註1）國際貿易之複雜性即國際貿易與國內貿易之主要異點所在。

作貿易英文書信的能力。

二、國外市場與交易對象的調查，比較困難

經營國際貿易，應先了解對方的市場或商情。例如，出口商對其所外銷的貨品，必先調查在外國有無銷路，該國對此貨品有無任何限制等。進口商對其所欲進口的貨品，必先調查貨品的品質，價格，以及有無其他供應地區等。此外，如國外市場的國土人情、風俗習慣、法律規章等，均須詳加了解。

國外市場的調查，非假手於他人或利用各種媒介不可，資料的蒐集、整理與分析均費時費力，也不一定確實可靠。國內貿易的市場調查則簡單多矣。

其次交易對手，居住國外，素不相識，雖然可以利用種種不同方法調查其信用，但是所得資料，皆不夠詳實，徵信報告的文字亦多欠缺俱體。

總之；對於國外客戶的營業情形，財務狀況，商業道德，較國內的交易對手，更難了解。

三、國際貿易須同時受本國與外國外匯貿易管制的約束

世界上多數國家，都實施外匯及貿易管制。例如我國貨品的輸入或輸出，分有准許類、管制類及禁止類三種，進口商必須先取得主管官署的許可，始可取得所需外匯從國外進口貨品，出口商必須先取得主管官署的許可，始能將貨品輸出國外，（此種辦法一般稱為許可制度（Licensing System））。而輸出貨品所得的外匯，必須結售予政府。此外，外匯的種類亦加限制，非屬政府掛牌的外匯，限制使用。

現代國家均有類似上述各種管制。故要向外國出口貨品時，必先

調查，該國是否准許該貨品之輸入，要從外國進口貨品時，必先調查該國是否准許該貨品之輸出。凡此種種，均為國際貿易增加不少複雜性。

四、國際貿易涉及不同貨幣及度量衡制度

世界上各國使用的貨幣不下一百種，在國際貿易上常用的貨幣可多達十餘種。例如，在我國常用到的外匯已有美金、英鎊、港幣、馬克法郎、澳元、里拉等數種之多，因為各國的貨幣制度不同。所以產生本國貨幣折算外國貨幣的問題。從而對於國際金融必須有所認識才行。

至於度量衡方面，有的國家習慣用公制，有的國家愛用英制，而混合使用亦屢見不鮮。從事國際貿易必須對於各種常用的度量衡有充份的了解，以免計算時發生誤解，造成貿易糾紛。例如重量單位之噸，有公噸，短噸，長噸之分，必須事先約定清楚，以免事後發生誤解。

五、國際貿易必須經過報關程序

世界上任何國家，可能基於經濟政策的運用，或財政目的的考慮，莫不設有關稅制度。因此，進出口商雙方所買賣的貨品，於進出國境時均須經過報關手續 (Customs Clearance)。各國海關對於貨物通關的條件，寬嚴不一，大致因貨物種類而異。但是，必須經過報關的程序，則無二致。既然，貨物須經報關手續，則直接增加費用的支出，間接增加利息的負擔。

第四節 國際貿易的風險

經營國際貿易因有上述複雜性及困難所在，其所負風險自然較大。
。常見的風險有：

一、信用風險 (Credit Risk)

指買賣雙方本身信用的風險，例如買方不依照買賣合約規定付款，賣方不依照合約規定交貨等。

二、商品風險 (Merchandise Risk)

例如商品經長期運輸之後，變樣變質以致與貨樣不符，遭買方拒收，或買方已收下貨物，但貨物已經長期多次搬運而自然變質或變形等。此外買賣雙方所在地的氣候條件不同，其買賣貨物經過移轉之後亦可能濕度的差異而發生品質方面的變化。

三、價格風險 (Price Risk)

例如買賣已成交，而賣方並未備妥貨物，如遇國內貨價上漲，則有漲價的風險。買方於收到所進口貨物以後，如遇貨價下跌，則有跌價的風險。

四、匯率風險 (Exchange Risk)

由幣值之不穩定，世界各國競相實施浮動匯率制，因而，貨幣的兌換率變動不定。幣值上（例如由美金一元兌換港幣六元八毫，調整為美金一元折合港幣六元二毫表示香港幣升值，即香港幣的幣值上

升。)則出口商不利。幣值下跌時(例如由美金一元兌換港幣六元二毫,調整為美金一元折合港幣六元八毫)時,表示香港幣貶值,即港幣(幣值下跌)則進口商不利。

五、運輸風險 (Transportation Risk)

貨物運輸路途較遠,甚且須經兩種以上不同運輸工具,因此發生意外致使貨物毀損或滅失的可能性較大,此類風險之一部份雖可利用投保由保險公司承擔,但雙方仍須處理得當,始可幸免於難。

六、行情風險 (Market Risk)

例如買方於購買貨物以後,或因計算錯誤,或因遭遇強烈競爭,致使售價大跌,引起嚴重損失。有些貨品的價格常因季節性變動或競爭激烈而發生上下波動。價格上漲時,出口商要遭受損失,價格下跌,進口商要虧老本。

以上各種風險之中,雖各有其補救方法。但手續繁雜,補救之道,也不十分可靠。例如信用風險可利用輸出保險補救。但輸出保險,承保單位顧慮太多,不敢輕易受理。匯率風險可利用外匯的期貨交易,以為補救,但期貨交易,手續繁雜,一般貿易商尚未習慣。運輸風險,可投保海上貨物保險,以為補救,但海上貨物保險,種類繁多,費用可觀,無形中增加負擔。此外,商品、價格以及行情等風險,則幾無補救之道了。

第五節 國際貿易的內容

國際貿易實務主要涉及國際間買賣的事務與手續，可分為買賣契約的簽訂與買賣契約的履行兩大階段說明如下：

一、從尋找交易對手到買賣契約的簽訂

假定有一家以內銷為主的生產廠商，希望他的產品能外銷到國外，試想，他應該如何着手？他必須先了解他的產品在那一個市場有銷路，為尋找有潛力的市場 (Potential Market)，他必須做市場調查的工作。譬如自己的產品在那個市場的競爭情形如何，以及那個國家的生產、需要、所得，生活水準，風俗習慣，乃至國家政策等，都應了解。

確定外銷市場之後，進一步要在該市場之中，尋找可能的買主 (Prospective Buyer)，進而洽談交易，為了促進對方的購買慾，必須寫信寄送產品目錄 (Catalog)、價目表 (Price List) 以及樣品 (Samples)，如有公司簡介 (Brief Introduction) 或其他推銷資料 (Sales Literature) 亦可寄送。如果對方有正式來信詢價 (Inquiry)，則向其報價 (Offer)，寄發報價單 (Offer Sheet, Quotation)，買方承受 (Accept) 賣方的報價時，或在報價單上簽認表示承購或另寄定貨單 (Order)，由賣方簽認成交。

買賣雙方，成立交易的經過，可能很簡單，可能很複雜，隨案情之不同而異。不論如何，於達成交易簽妥買賣契約之後，才算告一段落。

二、買賣契約的履行

進出口商雙方於履行買賣契約時，所涉及的事務與手續，比簽訂

契約以前更為複雜。茲就進口與出口雙方的業務，依序說明於下：

(一) 進口業務

進口商要辦理進口業務時，通常涉及下列各項：

- ❶ 向國際貿易局或外匯銀行，申請輸入許可證 (Import Permit, Import License)，做為結購外匯的依據。
- ❷ 向外匯銀行申請開發信用狀 (Letter of Credit)，並通知出口地銀行，轉交出口商。
- ❸ 接受出口商的通知 (Shipping Advice)。
- ❹ 向外匯銀行贖回裝船文件 (Shipping Documents)，據以向海關報關 (Customs Clearance)，繳納關稅。
- ❺ 於提單 (Bill of Lading) 上背書，持向船公司，換取提貨單 (Delivery Order) (俗稱小提單)。
- ❻ 持提貨單赴碼頭憑以向船公司提貨。
- ❼ 發現貨物有損失或損壞時，檢附公證報告、保險單、海難證明以及有關文件，分別向保險公司，運輸公司，或出口商提出索賠。

(二) 出口業務

出口商於辦理出口業務時，通常要涉及下列事項。

- ❶ 接受外匯銀行轉知的信用狀之後，自行備貨，或向製造廠商或供應商購入貨物。
- ❷ 向外匯銀行申請輸出許可證 (Export Permit, Export License)。
- ❸ 向商品檢驗局或指定的檢查單位或公證行申請檢驗，或公證貨物。取得檢驗證明 (Inspection Certificate)，或公證報告 (