

三段式

國際貿易實務

本書完全破除一般人對國貿實務的枯燥印象。

作者以獨特的三段式組合：

闡述理論「演練篇」、學員實做「操練篇」，

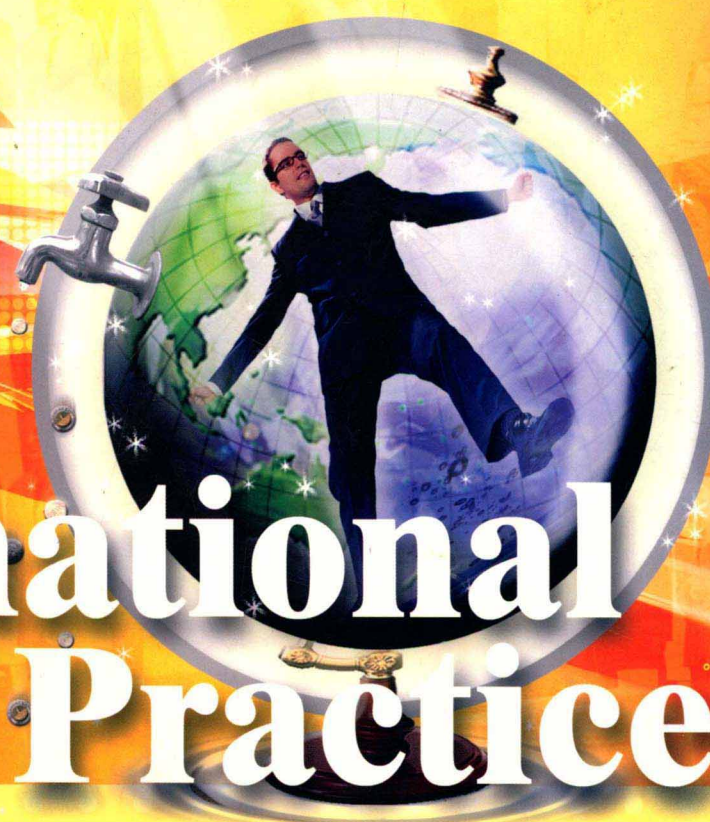
以及企業家經驗分享「教練篇」，

引領讀者在趣味、踏實的學習氛圍中，

深入掌握國貿實務的運用。

■ 莊銘國 李淑茹 合著

International Trade Practice



國立政治大學企管系所教授

彰化縣副縣長

正新橡膠工業副總經理

于卓民

林靖

楊震成

文
推
薦

國際貿易實務

莊銘國 李淑茹 著

五南圖書出版公司 印行

作者簡介

莊銘國，一九四六年八月十四日生於鹿港，輔仁大學企管系畢業，文化大學碩士，高等考試企管人員及格。曾獲選第二屆國家十大傑出經理（1984年），曾擔任榮獲第七屆國家品質獎（1996年）的健生公司總經理。在健生任職滿二十五年退休，現專任大葉大學國際企業管理系所，並兼任雲林科技大學企研所、靜宜大學企研所。管理雜誌全國企管名師列榜，於暑假間應聘香港生產力中心、香港理工大學及山東正大企管顧問公司擔任企管講座。先後受聘經濟部國家品質獎評審、教育部技術學院（專科學校）評鑑委員、職訓局企業職業訓練機構評鑑委員、中部企業經理協進會理事、彰化縣產業服務團團長。

曾行走世界八十餘國，在企業先後擔任專員、外銷經理、廠長、副總經理、總經理。在學校主授「國家與區域研究」、「國際貿易實務」、「國際貿易專題」、「經營管理實務」、「國際經營及投資實務」、「國際企業專題」、「大陸與東南亞經貿研究」等學程。

著有《國際貿易個案研習》、《企業顏色管理》、《企業數字管理》、《企業看板管理》、《企業情境管理》、《工廠管理革新》、《人生經營經營人生》、《國際經營投資實戰錄》、《觀世界世界觀》、《行銷戰略》、《經營管理實務》、《國際禮儀實務》等書。

「暢遊天下名山大川，廣交天下英雄豪傑，博覽天下奇文雋語，翰書天下悲歡離合。」是作者的人生座右銘。企業、演講、看書、寫書是作者的最愛，而蒐集世界各國貨幣與國旗是作者的嗜好，正是所謂「情之所鍾，千里不遠」！

作者簡介

李淑茹，多年來一直在國際貿易的領域中不斷地成長，是位傑出的資深國貿專業人員。不但有完整的國內外貿易實務經驗，目前更是專業的國際貿易顧問，除了輔導中小型廠商進出口實務、擔任貿易翻譯外，同時也在公私立學校及進修機構教授國際貿易實務、商用英文等課程。而成功的定義對作者而言是「在自己喜歡的領域中盡情發揮」，同時這也是令作者保持工作熱忱的信念。

在國貿顧問工作方面，協助外貿經驗不足的中小型工廠，拓展外銷市場，直接與外國客戶聯繫，諮商及危機處理，促成買賣雙方無數的商機，深受中、外客戶好評，更由於其優異的專業能力及協調溝通能力，備受國外客戶肯定，進而被授權為在臺灣的獨家採購代理，逐漸跨入國際化的領域中。

曾擔任各種不同行業的國貿顧問，挑戰過無數的危機，豐富的工作經歷完全呈現在此書中，鑑於臺灣係一海島國家，天然資源少，加上近年來傳統產業大量外移，未來臺灣是否在國際舞臺上占有一席之地，貿易將是一大關鍵要素。

儘管作者在國際貿易的領域中，有卓越的表現，「教書」還是作者的至愛。在忙碌的外貿工作之餘，抽空授課，期許以自己多年來豐富的外貿經驗，培養更多優異的生力軍，為臺灣成為未來貿易島而努力，一起為臺灣的經濟再創佳績。

多年來的貿易顧問生涯中，作者深深了解中、南部廠商缺乏國貿人員之苦，於是除了在培育外貿人才方面不遺餘力外，也常常擔任媒介工作者的角色，為學生安排適合的工作，也為廠商遴選適合的員工，雙贏政策，皆大歡喜。

國立政治大學企管系所于教授序

在臺灣經濟成長的過程中，國際貿易一直有顯著的貢獻。因應業界的請求，在大學教育的國際貿易系所和國際企業系所的課程中，也將「國際貿易實務」列為必修課。因此，坊間已有很多相關的教科書。銘國兄向我提及其在撰寫《國際貿易實務》一書，根據市場上過去對他著作的評價，我想此書必有特色。在拜讀初稿後，果然如我所預期的，這本書不僅打破一般人讀書時對國貿實務枯燥的印象，更能引領讀者印證理論與實務，使學習更為深入、有趣。

《國際貿易實務》一書，再度反映出銘國兄一向重視的「做中學」及「學習貴在應用」的觀念與風格。本書分為「演練篇」、「操練篇」、「教練篇」三篇：演練篇是理論的闡述；操練篇是學生的實做記錄；教練篇是企業家的經驗分享，使讀者更容易掌握實務上的運用，其結果正如「操練篇」中的一位同學所言：「我們學習到成立一家虛擬公司會面臨的問題，無論是出口、進口、保險、運費，甚至實務上會用到的信用狀、D/P、D/A、O/A，我們全部都學習到了。這一學期，我們真的都過得比以往辛苦，那是因為我們真的在學習，有如社會般的實地操作！」

臺灣已漸漸融入國際經濟體系，愈來愈多的企業走向國際，因此貿易業者的經營方式，也要隨著調整，選擇適當的經營方式和善用他國的資源是業者常須考慮的議題，銘國兄在「教練篇」所述之「現在的貿易組織型態亦隨著時代在變形、貿易不再是單純佣金的賺取，而是趨向於一種虛擬型組織」，已指出現階段貿易業者應警惕之處。

銘國兄在事業有成後，將其實務經驗帶入教育界，教育部亦敦請擔任技術學院評鑑委員，除誨人不倦外，更勤於著書立言。《國際貿易實務》為銘國兄之另一本力作，本人相信本書必能嘉惠學子與社會大眾，獲得學術界和企業界的迴響也是可期的。



謹識

國立政治大學企管系所教授

2004.7.17

(附註：于卓民教授，美國密西根大學企管博士，曾任政治大學商學院院長、企管系主任，為國際企業領域之泰斗) www.ertongbook.com

彰化縣林副縣長序

與莊銘國教授相識是在筆者任教於大葉大學國際企業管理研究所期間，後來我轉任到臺北大學企業管理研究所，前不久又受彰化縣長翁金珠的邀請，擔任彰化縣副縣長，又再次與銘國兄同在彰化鬥陣打拼。回想與銘國兄在大葉大學一同教書的那段日子，他一直是所上最受學生喜愛的紅牌教授，一開課往往吸引眾多學生前往聆聽，挾著縱橫國際貿易數十年的實戰經驗，國銘兄由「實務界跨入學界」後，毫不保留地將他累積多年的撇步傾囊相授，也讓理論與實務間得以融合、激盪。

《國際貿易實務》一書的出版，相信可以讓許多準備從事或是正在從事國際貿易者，得到最寶貴的參考依據，遇到任何問題只要按圖索驥，大多都可從這本國際貿易的武功秘笈中，找出遇到問題時的實際解決之道。本書內容長達七百多頁，區分為「演練篇」、「操練篇」與「教練篇」，將繁複的國際貿易過程化繁為簡，一一地仔細介紹，幾乎可說是一套國際貿易實務的標準「SOP」專書。

臺灣在進入WTO後，許多中小企業也必須學習直接跟世界貿易體系接軌，才能在充滿競爭的經貿世界裡生存下來，銘國兄的這本《國際貿易實務》，鉅細靡遺地詳述貿易陷阱與貿易糾紛的處理過程，佐以實際案例的解構，更可以讓許多「千金難買早知道」的貿易損失，獲得事先的防範與事後的因應之道。能夠替莊教授的大作寫序，本人至感榮耀，相信隨著本書的問世，將可以讓有心從事貿易的企業尖兵，協助他們打通國際貿易的任督二脈。

林靖 謹識

彰化縣副縣長

國立臺北大學企業管理研究所副教授

（註：林靖先生，國立政治大學國際貿易所碩士、法國巴黎第一大學國際企業博士，為彰化縣翁金珠縣長敦聘擔任副縣長，貢獻專才，造福縣政。）

正新橡膠楊副總經理序

敝人與作者莊銘國教授在十五年前，認識於車輛業界所戲稱「彰化幫」的一個協力廠商聚會。我當時對他最深刻的印象是：與會中的所有各個公司的高階主管都無不必恭必敬的跟健生工業公司當時的總經理（即莊教授）親切打招呼，並請教公司管理的各項策略與秘訣。莊教授待人接物中規中矩，儀態優雅，具翩翩君子之風，自那時起在我心中即奉為學習的標竿。能具有管理理論基礎及實務經驗的管理高層，在臺灣實在是鳳毛麟角，若有機會與莊教授一席談話或聆聽其演講或拜讀其專書者，應能深同吾感。

莊教授卓越的企業管理能力，無人能望其項背，其服務的健生公司在他的領導下，不僅榮獲第七屆國家品質獎，並數次奪得全國團結競賽的金塔獎，而他個人所獲得的榮譽亦是不遑多讓，包括榮獲第二屆國家十大傑出經理、管理雜誌全國企管名師列榜等，著有《國際貿易個案研究》等書數十本，其本人曾赴世界八十國訪視，在了解莊教授傑出的經歷背景後，也就不難想像本書的可讀性。此次莊教授將其多年來實務工作、教學及研究的理論與實務經驗，完整且詳盡的付梓成書，其獨特的編排及豐富的內容，深入淺出詳細的介紹國際貿易操作實務，相信會讓各位讀者能容易學習，立即上手，大讚值回票價。

我有幸能捷足先登閱讀本書，先睹為快的一些感想願與各位讀者分享：國際貿易為島國型經濟發展主要策略之一，亦為臺灣經濟轉型順利成功之鑰，但有系統將國際貿易實務加入整理歸納卻極其少見。恩師莊教授以其豐富的學養，在本書的第一部分的演練篇，詳細有系統的介紹國際貿易的基本理論，鉅細靡遺的讓讀者能綜覽國際貿易的全貌，並演練貿易的基本功（本篇由李淑茹小姐主筆，莊教授校閱）。第二部分的操練篇則由學習者從基本的貿易準備著手，例如樣本準備、目錄設計、貿易談判、各項文件製作、押匯及結匯等實務流程，身歷其境、親自操作與互相觀摩，輕鬆而嚴謹地學習到國際貿易的實務操練。第三部分的教練篇，則由莊教授多年來累積起來的人脈，邀請了國際貿易有實戰經驗的現職專家，分成各個貿易階段，規劃主題，做公開的實務傳承

與經驗交流，使讀者在實際操練，又有實務專家傳授秘笈並予灌頂加持，在國內學術界可謂創舉，能先閱讀他們的心得結晶，實屬受益良多。莊教授又囑咐為序，個人欣然接受，相信本書對初學者入行定有莫大的助力，且對專業人士更有如虎添翼之效。

楊震成 謹識

正新橡膠工業（股）公司副總經理

2004.7.21

（附註：正新輪胎為臺灣十大國際品牌的第五名，品牌價值達87億元，MAXXIS品牌多年蟬連消費者理想品牌第一名，產品暢銷世界一百多國，聲名遠播，享譽國際。楊震成先生擁有國際企管碩士學位，專攻國際行銷。）

自序

在以前，靜宜大學還叫做靜宜女子文理學院，當時商學系的國貿組開了一門「國際貿易實務」的課程。為了找尋有實務，又有任教資格的老師，所以託人穿針引線找到我來兼任。斯時，擔任一家企業的外銷部經理，拜臺灣正值經濟起飛、外銷掛帥之機緣，自然學會了貿易實務的十八般武藝，從寄目錄、送樣品、議價成交的坐以待「幣」、到主動出擊、海外走訪、國際參展等。將「蜘蛛」戰法延伸至「蜜蜂」戰法，這些經歷足以現買現賣，所以「講臺」變成了「舞臺」，唱作俱佳，連外系紛紛來選修，甚至在附近的中興大學學生也不少人來旁聽。值得一提的是，在教書生涯，早期曾有位「蔡緣」的同學，日後在國際貿易學術領域大放異彩，國貿專著，有口皆碑，也擔任過僑光技術學院國貿系主任，青出於藍，曾對筆者數次教學相助，至表謝忱。

「國際貿易實務」課程有如「臨床醫學」於醫學科系，應該著重實際的體驗，始能奏效。否則徒背若干名詞及原理原則，俟面臨現場狀況，茫然不知所措，方覺書到用時方恨少。執教「國際貿易實務」多年，為達實務的效果，必須採用 Learning by Doing 手法，使學習面加深加寬，筆者授課的方式是在上課講解要點、原則及經驗，從基本概念、交易條件、貿易磋商、信用狀，檢驗簽證、單據製作、裝運通關，糾紛索賠等，使能在有限學習時間內熟悉重要貿易問題。下課後規定與課題相關實例，二人一組自組虛擬貿易公司及進出口產品，從公司規劃，以至目錄、紙盒設計、樣品包裝、貿易條件、船務模擬、產品推銷、文件處理、經迄貿易損益、售後服務等等，每週必須親自出外景、上郵局、外匯銀行、輸出入銀行、報關行、海關、空運公司、海運公司、貨櫃公司、產物保險公司、貿易公司等才能完成「貿易週記」，亦附帶貿易臨場對話、貿易書信練習、期末考加上長達四小時真實案例、Case Study 會考，學生在學習過程中相當辛苦，然深有成就感。在此運作模式有全套國貿的「課程內容」（Content）、有與貿易「社群」（Community）互動、有營造「學習氣氛」（Context），三 C 要素產生發酵，學習目標自然達成。

後來，隨著個人職務變動，從外銷部經理轉任生產部經理，升任副總經理、總經理，兼任課程亦由「國際貿易實務」改為「經營管理實務」及「國際企業實務」。但「國際貿易實務」學門也常在生產力中心，企業經理協進會講授不斷。直到從企業界退休下來，擔任大葉大學國際企業管理系「專任」教職。既然是專任，執教科目相對增加，「國際貿易實務」又重披戰袍，為使學生「一身技、一生翼」，再實施「臨床貿易」的技倆，讓學生了解更透徹，學習更有效。我常覺得現代學生像飼料雞，肉質甚差，在籠子活久了對外界變化無動於衷，好逸惡勞，將來在職場就敗陣下來；反之，山雞肉質特別好吃，它活動空間大，充分運動。這告訴我們，唯有不斷訓練才會脫穎而出。所以國貿實務號稱大學四載最具挑戰的魔鬼訓練，成為學長嚇唬學弟妹的「夢幻」課程。為了更上一層樓，在下一學期再推出「國際貿易專題」的選修科目，它相當「進階」層次，除了自己主講外，尚動用個人人脈，敦聘國貿業界菁英，就專業領域進行專題演講及 Q & A，填補理論與實務之差距。在此對羿冠貿易公司董振仁董事長替專題投入心力，亦師亦友，銘感肺腑（羿冠公司在中部地區是一家頗具規模貿易商）。

近年來陷入了「失業潮」，勞委會職訓局為了培育第二專長或待業者輔導就業，特開設「國際貿易實務」課程，拉拔沒有貿易知識或背景的生手教導到上手，所以時間長達 60 小時至 150 小時不等。除了「實務」外，「貿易英文」亦是強調之重點，遠遠超越大學正式課程時數，真是慢工出細活。或晚上，或週六、日全日上課，這種長時間煎熬非一人能勝任，所以與二位忘年之交合作，其一是精於國際匯兌的陳美蘭小姐（現任臺灣五十鈴汽車總經理，第廿一屆國家十大傑出經理），其二是專於國際貿易的李淑茹小姐（現任揚格貿易工作室負責人）。由於她們實務經驗豐富，教學認真，言之有物，深受學員肯定，班班爆滿。現本課程已由李小姐主授。

在多人鼓勵下，五南圖書公司的張毓芬副總編輯盛情邀約，特將講授內容編輯成書，本書共分三篇，第一篇為「演練篇」：將國貿實務之通則、架構、名詞加以解說，並附上練習題及貿易花絮，本篇由李淑茹小姐主筆，鉅細靡遺，面面周詳。第二篇為「操練篇」：係由學生虛擬進出口商，隨著上課進度

起舞，每週課題抽樣上臺報告，由老師加以指導修正，並互相觀摩，很快見賢思齊，舉一反三，及早進入狀況，在本書選錄了三組，組員是：①張宗卉、劉時怡；②林青佳、李明芳；③林怡君、趙冠雅，相信與有榮焉！第三篇是「教練篇」：就上述專題演講整理，所謂「臺上三分鐘，臺下十年功」、「千點萬點不如名師一點」，可以縮短了悟時間，也謝謝廖佩好、陳奕如、陳宣好、彭梓誠、王靜雯、洪斐怡六位同學認真地錄音筆記，有幾篇因時空不宜、忍痛割愛。在此感謝產官學前輩賜序（以姓氏筆劃為先後），增色不少。這種演練、操練、教練「三合一」的實務組合，希望讀者獲得更多的價值及超乎預期的效果。將所學知識用在工作上，透過組織運作，繁衍企業及個人更多的競爭力。

遠在1980年曾為臺北重慶南路一段的巨浪商業圖書公司寫了一本《國際貿易個案研習》，經過數版早已下市，僅留二本紀念，而後出書朝向經營管理及國際企業。走過風雨，走過歲月，四分之一世紀後又來重寫國貿實務，真是百感交集：「用皺紋記錄笑顏，用白髮增長智慧」；「莫讓餘年空留去，當使晚霞照人間」；「知識定勝負，行動決成敗」！

莊銘國 謹識

2004年8月

自序

四面臨海的臺灣，自以前到現在，經濟奇蹟始終源自於國際貿易，而筆者很幸運在多年的就業生涯中一直躬逢其盛，也從未想過有這麼一天，能將這些珍貴的經驗，透過文字傳承給有心從事國際貿易的讀者，有幸承蒙大葉大學莊銘國教授的鼓勵及對於後輩提攜，給予合著此書，主筆第一篇演練篇難得的機會，在未來的人生體驗，增加更豐富的一筆。

此外，有鑒於一般國貿書籍較著重國外經驗及理論，鮮少提及臺灣貿易訊息，此篇完全以「立足臺灣，放眼國際」的實務操作為導向，可幫助初學者，迅速進入狀況，內容編寫包括了理論基礎、實務用法、案例說明、習作演練、貿易花絮等，不但淺顯易懂，而且容易應用，且本書網羅諸多貿易狀況實例，儼然是本實用秘笈，隨手一翻，就能發現最好的解決方案。

一直期許自己都能不斷精進，以期不負眾前輩先進的提攜，然筆者雖已竭力撰書，惟難免有滄海遺珠之憾，尚其各界賢達，不吝指教。

本書之完成，在此感謝諸位先進及好友提供相關專業資料及校稿：

中華銀行臺中分行襄理	連建源	先生
桃園地檢署檢察官	陳俊茂	先生
捷聖報關行主任	黃秋敏	小姐
臺中關稅局課長	林秀賢	先生
跨世紀企管顧問公司董事長	許坤金	先生
資深傑出外貿經理人	李慧嫻、李慧貞	小姐
大葉大學國企系	張嘉玲、施瑜芳、羅竹君、鄭予婷 劉中婷、黃世潔、陳雅玲、李靜旻	

李淑茹 謹識

目

錄

contents

▶▶ 第一篇 演練篇

3 第1章 國際貿易基本概念

5 ◎第1節 國際貿易的種類

14 ◎第2節 國際貿易的特性

18 ◎第3節 貿易拓展所需具備的觀念及注意事項

19 ◎附錄：專有名詞解析

25 第2章 國際貿易準備過程及進程序

27 ◎第1節 貿易商之公司成立

30 ◎第2節 前置作業及準備過程

34 ◎第3節 出口貿易程序

37 ◎第4節 進口貿易程序

38 ◎附錄：專有名詞解析

43 第3章 國際貿易條件

45 ◎第1節 國際貿易相關公約與規則

47 ◎第2節 國貿條規

49 ◎第3節 適當的國貿條規選用原則

58 ◎附錄：專有名詞解析

63 第4章 交易基本條件

65 ◎第1節 品質條件



contents

66	◎ 第 2 節	數量條件
68	◎ 第 3 節	價格條件
69	◎ 第 4 節	付款條件
73	◎ 第 5 節	裝運條件
77	◎ 第 6 節	包裝條件
82	◎ 第 7 節	保險條件
85	◎ 附錄：	專有名詞解析
91	第 5 章 進出口價格計算方法	
93	◎ 第 1 節	進出口價格的結構概述
97	◎ 第 2 節	海運費的概念及計算方式
99	◎ 第 3 節	空運費之計算
102	◎ 第 4 節	保險種類及保險費之計算
103	◎ 第 5 節	進出口價格之估算表
106	◎ 附錄：	專有名詞解析
111	第 6 章 交易磋商之進程序	
113	◎ 第 1 節	詢價 (<i>INQUIRY</i>)
118	◎ 第 2 節	報價 (<i>OFFER</i>)
125	◎ 第 3 節	承諾報價 (<i>ACCEPTANCE</i>) 與成立契約 (<i>CONTRACT</i>)
129	◎ 附錄：	專有名詞解析
135	第 7 章 信用狀	
137	◎ 第 1 節	信用狀之定義



contents

- 137 ◎ 第 2 節 信用狀之關係人
- 140 ◎ 第 3 節 信用狀之功能及優缺點
- 141 ◎ 第 4 節 信用狀之種類
- 147 ◎ 第 5 節 信用狀之內容
- 153 ◎ 第 6 節 信用狀之開發
- 161 ◎ 第 7 節 信用狀之修改
- 165 ◎ 第 8 節 信用狀之拒付
- 167 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 173 第 8 章 準備交貨、驗貨及公證**
- 175 ◎ 第 1 節 製造貨品及驗貨
- 179 ◎ 第 2 節 商品出口檢驗
- 181 ◎ 第 3 節 商品進口檢驗
- 182 ◎ 第 4 節 商品的公證
- 183 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 189 第 9 章 貨物進出口簽證實務**
- 191 ◎ 第 1 節 進出口簽證之概念
- 192 ◎ 第 2 節 進口簽證實務
- 199 ◎ 第 3 節 出口簽證實務
- 204 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 209 第 10 章 國際貿易貨物裝運**
- 211 ◎ 第 1 節 海運經營模式



contents

- 212 ◎ 第 2 節 海運定期船之裝運
- 218 ◎ 第 3 節 海運不定期船之裝運
- 221 ◎ 第 4 節 貨櫃運輸業務
- 222 ◎ 第 5 節 航空貨運的特性與交運的步驟
- 228 ◎ 第 6 節 複合運輸
- 229 ◎ 第 7 節 國際貨運承攬商
- 231 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 237 第 11 章 進出口貨物通關業務**
- 239 ◎ 第 1 節 自動化貨物通關
- 242 ◎ 第 2 節 出口貨物通關流程
- 248 ◎ 第 3 節 進口貨物通關流程
- 256 ◎ 第 4 節 三角貿易通關實務
- 259 ◎ 第 5 節 復運進出口通關實務
- 263 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 269 第 12 章 相關貿易單據、證明、通知書**
- 272 ◎ 第 1 節 單據製作注意事項
- 272 ◎ 第 2 節 各種相關貿易單據
- 289 ◎ 第 3 節 國際貿易完整交易實例演練
- 321 第 13 章 進出口結匯**
- 323 ◎ 第 1 節 進出口商規避匯率變動風險的方法
- 325 ◎ 第 2 節 出口押匯操作方法



contents

- 327 ◎ 第 3 節 押匯單據的審查方法及注意事項
- 331 ◎ 第 4 節 保結押匯
- 336 ◎ 附錄：專有名詞解析
- 341 **第 14 章 貿易陷阱**
- 343 ◎ 第 1 節 樣品詐騙案
- 344 ◎ 第 2 節 奈及利亞詐騙信
- 350 ◎ 第 3 節 國際詐騙案
- 366 ◎ 第 4 節 國內貿易詐騙
- 375 **第 15 章 貿易糾紛處理與索賠**
- 377 ◎ 第 1 節 貿易糾紛發生的原因
- 378 ◎ 第 2 節 索賠之概念
- 378 ◎ 第 3 節 索賠之種類與手續
- 389 ◎ 第 4 節 索賠之處理及預防
- 395 **第 16 章 國際商務仲裁**
- 397 ◎ 第 1 節 國際商務仲裁的意義
- 397 ◎ 第 2 節 國際商務仲裁的優點
- 398 ◎ 第 3 節 國際商務仲裁的相關公約及法則
- 398 ◎ 第 4 節 仲裁地及機構之選定
- 399 ◎ 第 5 節 仲裁手續與方法
- 401 ◎ 第 6 節 仲裁判斷的效力