

如何做出入口業

馮兆誠編著

本

萬源財經事業公司

如何做出入口業

馮兆誠編著

萬源財經事業公司

如何做出入口業

出版 ☐ 萬源財經事業公司 香港蘇杭街83號九樓

印刷 ☐ 大永利印刷公司 澳門白馬士巷十八號

© 1984, M. Y. E. (Book) CO.

版權所有・請勿翻印

目次

貿易商的種類	1
貿易商的概念	1
貿易商的分類	2
貿易商的組織	11
貿易商應俱備的	13
商品的分類	16
國際貿易貨品標準分類	16
商品的品質標誌	17
交易的程序	20
出口程序概要	20
進口程序概要	25
交易前的實務準備	28
市場調查	28
尋求交易對手	33
信用調查	37
協議一般交易條件	43
貿易條件須知	46
貿易條件概說	47
貿易條件及其有關國際解釋規則	48
貿易條件解釋規則的適用性	49
貿易條件的分類	51
進行出入口交易的條款	55
品質條件	55
數量條件	65
價格條件	76

包裝及刷唛條件.....	81
交貨條件.....	89
付款條件.....	104
如何報價	119
OFFER 與 QUOTATION	119
報價與接受的意義.....	120
發出報價與接獲報價.....	122
報價的種類(一).....	123
報價的種類(二).....	129
穩價的報價之生效期限.....	133
穩固報價的效力.....	135
穩固報價的左進右出原則.....	138
交錯報價.....	140
如何接受報價	142
答覆報價的法律效果.....	142
接受的通知方法與用語.....	144
接受的生效時期.....	146
附條件接受與附請求接受.....	151
還價與部分接受.....	153
沉默與接受.....	155
接受遲到的效果與處理.....	156
接受的撤回.....	158
報價與接受報價實務運用	160
出口價格的構成因素.....	161
出口價格的計算方法.....	165
出口價格的計算實例.....	166
出口報價內容及實例.....	169
進口價格的構成因素.....	173
還價與接受報價.....	175
如何擬訂貿易契約	177
簽立貿易契約的方式.....	177
簽立貿易契約書的原則.....	178

契約條款的性質.....	180
貿易契約的各種條款.....	182
信用狀應用種類.....	200
信用狀的意義.....	200
信用狀對進出口商的功能.....	201
信用狀與買賣契約的關係.....	203
信用狀的關係人.....	204
信用狀和種類.....	207
信用狀內容分析.....	229
信用狀的條件及其解釋.....	243
信用狀的開發、通知及接受.....	247
貨運實務須知.....	264
定期船.....	264
定期船的裝運手續.....	265
貨櫃運輸.....	273
定期船運費.....	280
提單.....	292
航空貨運.....	307

貿易商的種類

貿易商的概念

一般所稱的貿易商 (Traders, Trading Houses, Trading Firms), 是指以營利為目的, 而在國際間從事商品買賣活動的公司行號而言。這種公司行號本身不事生產, 只從事商品的交易, 是為狹義的貿易商。其中專營進口業務的, 稱為進口商 (Importers); 專營出口業務的, 稱為出口商 (Exporters); 同時兼營進口和出口業務的, 稱為進出口商 (Importers and Exporters)。貿易商的概念, 實際上已不能單從名稱來加以區別。一家名為出口商的公司, 實際上其所經營的, 可能不以出口業務為限, 它可能還兼營進口或其他業務。不但如此, 有些大規模的出口商, 自己擁有製造工廠, 或在一些製造工廠中擁有股份, 掌握其外銷權, 並且可能還經營倉儲、船運、銀行等業務。此外, 在各國有不少製造工廠 (Manufacturers) 都自己兼營出口業務, 尤其是那些大型企業, 很多是在公司裏面成立獨立的出口部門, 或在國外設立分支機構, 直接經營出口業務。

在進出口貿易中, 買方 (Buyer) 又名購貨人 (Procurer), 也就是進口商或輸入商, 通常被稱為採購人 (Purchaser); 賣方 (Seller) 又名售貨人 (Vender, Vendor), 也就是出口商或輸出商, 通常被稱為供應商 (Supplier)。這些可互相替用的名稱, 仔細研究起來, 實際上仍有區別。在許多場合, 往往可能是指不同的關係人。例如工廠甲需用塑膠皮原料, 向貿易商乙訂購, 乙轉向外國貿易商丙訂購, 而丙則向當地製造工廠丁訂購。在這種場合, 如以甲乙間的交易而言, 甲為買方, 乙為賣方; 如就乙

丙間的交易而言，則乙爲買方，丙爲賣方；若以丙丁間的交易而言，則丙爲買方，丁爲賣方。單就進出口的交易來看，買方乙是進口商或稱採購人，賣方丙爲出口商或稱供應商。但就甲乙丙丁間整個交易而言，往往爲便於區別各個關係人，稱甲爲採購人，乙爲進口商，丙爲出口商，丁爲供應商。又如甲進口其所需原料，未透過中間商乙丙，而直接向丁採購，丁需自行辦理出口，在此場合，進口商與採購人，出口商與供應商，又各合而爲一。

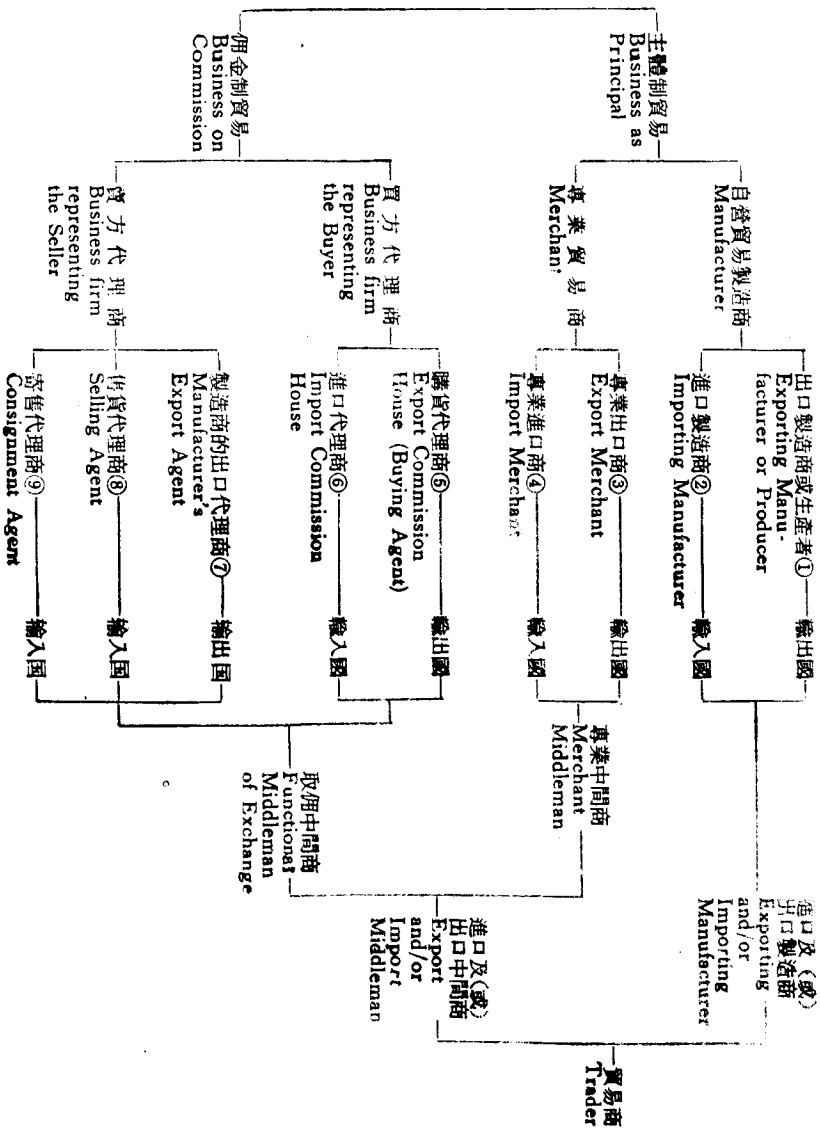
綜上所述，廣義的貿易商包括四種，第一爲前述狹義的貿易商；第二爲經營某一種類的貿易業務，但其實際所經營的業務並不以其固有的業務爲限；第三爲名義上雖爲某一種類的貿易商，但其業務可能是以其他行業爲主；第四爲雖名義上並不是貿易商而爲製造工廠，但實際上却兼營進出口業務，實質上不能從貿易商的概念予以排除。

本書所稱貿易商，是指廣義的貿易商，即凡從事國際間商品交易的公司行號均包括在內。

貿易商的分類

從事國際間商品交易的貿易商，有的是以自己的名義從事交易，並由其自行負責盈虧 (Owns Account)，這叫做貨主間貿易 (Principal-to-Principal Business) 或主體制貿易 (Business as Principal)；但是有些經營者，並不是以自己的名義和費用 (in the name and account of) 從事貿易，而是以代理人 (as Agent) 的地位從事貿易，從中賺取若干佣金，至於交易的盈虧則歸貨主本人 (Principal) 自己負責，這叫做代理商貿易 (Business through Agent) 或佣金制貿易 (Business on Commission)。例如，有的是接受國外進口商的委託，在本國購買貨物裝運出去的購貨代理商 (Buying Agent)，有的是做國外出口商的代理商，在本國推銷商品的售貨代理商 (Selling Agent)，甚至有的是接受國內製造工廠的委託，從國外進口貨物賺取佣金的進口代理商 (Import Commission Houses) 等。

貿易商分類表



茲以貿易商是否承擔盈虧風險為標準，將其分類如下：

下面就上表中各類貿易商經營國際貿易的方式及其在交易中所處的地位加以說明。

(一) 出口製造商或生產者 (Exporting Manufacturer or Maker or Producer)

製造商或生產者對於自己產品的銷售，除可售與專業出口商外，往往也直接向國外市場銷售。這種自行直接辦理輸出，對製造商至少有下列優點：

- (1) 可直接與國外客戶接觸，並提供必要的服務。
- (2) 便於監督一切輸出活動，統籌全部業務政策。
- (3) 可免支付中間商佣金。
- (4) 易於採取主動，避免銷路受制於中間商。

但製造商或生產者直接辦理輸出也有下列缺點：

- (1) 必須增加營業人員兼理原為專業出口商所做的出口業務，人事費用因而增加。
- (2) 原為專業出口商所承擔的國外買方信用風險，必須改由製造商或生產者自己承擔。
- (3) 國外市場的研究分析及推銷工作須由製造商或生產者自行負責，因而增加推廣費用。

不過大致說來製造商或生產者直接輸出較為有利，尤其一些規模日益擴大的製造商，更是逐漸由委託中間商推銷，轉變為自己辦理直接外銷業務。

直接辦理出口業務的製造商，其掌理出口業務的部門，約可分為下面幾種組織型態：

(1) 附設出口部 (Built-in Export Department)

製造商如產品項目不多，以內銷為主，並且外銷市場僅限於少數幾個地方，通常是在公司的營業部門內附設出口部，不另置專人，而由原有

的經理、會計、助理等人員兼辦外銷業務。

(2) 分設出口部 (Separate Export Department)

以外銷爲主的生產工廠或規模較大的製造商，通常在公司內設立一個獨立的出口部門，與辦理內銷的營業部門分開，另置專人辦理外銷業務。通常按作業的需要，在經理副理以下，設業務、會計、財務、運輸、企劃等科。在業務科下，可依照外銷地區，分設美洲、歐洲、亞洲、非洲、澳洲各區分組工作。

(3) 附屬出口公司 (Subsidiary Export Company)

一些屬於同一系統的企業集團，爲推廣屬下各公司產品行銷各國，往往在總公司下附設一個獨立的出口公司，集中管理全部對外貿易，確定國外銷售計劃。

附屬出口公司的內部組織與前面所提的分設出口部大致相同。但除在國外委任經銷商外，更在國外設立分支機構，並經常由總公司派遣代表分往各經銷地區巡視業務，也有由總公司派駐國外技術人員就地辦理裝配，或在國外附設製造工廠生產成品或零件。在一般情況下，企業集團附屬的出口公司所經銷的都是其關係企業的產品。但目前很多附屬出口公司往往也取得其他製造商的獨家代理權，兼營其他製造商產品的出口業務。

(4) 聯營出口公司 (Allied Export Selling Company)

產品相同的製造商，爲避免在國外市場自相殺價，抵銷競爭力量，而共同出資組織聯營出口公司，由聯營公司負責各廠同類產品的外銷業務，不但可以節省人力和費用，並可劃一外銷價格，控制出口數量，爭取更多外銷機會。

(二) 進口製造商 (Importing Manufacturer)

國內製造商所需用的原料或半製品或機器設備、零件等，有向國內專業進口商購買的，也有透過國內進口代理商向國外訂購的，如製造商規模

宏大，需用原料較多，則可由製造商直接向國外供應商（國外製造商或其出口代理商）採購，需要量愈多，自行採購愈經濟。

製造商直接辦理進口的優點如下：

- (1) 可免除中間商利潤，減低進貨成本。
- (2) 直接與國外供應商建立關係，可穩定貨源。
- (3) 購貨迅速，時間較易把握，可避免停工待料現象。

但製造商直接辦理進口，也有其缺點，例如：

- (1) 多置人手辦理進口手續，須增加用人費用。
- (2) 需增加倉庫設備，以供進口原料儲存之用。

(3) 原由專業進口商承擔的國外供應商信用風險，以及國際貿易上的匯兌風險、運輸風險、價格風險及政治風險，因製造商的直接介入交易，而必須由製造商自行承擔。

上面所說的製造商，或者以製造者的立場直接出口貨物，或者以需要者的立場直接進口貨物，完全是自己從事交易，所以一般稱為進出口製造商 (Exporting and Importing Manufacturer)，與下面要提及的各種進出口中間商 (Export and Import Middleman) 不同。

(三) 專業出口商 (Export Merchant)

所謂專業出口商，本身並非製造商或生產者，而是以中間人 (Middleman) 的身分，從事貨物買賣博取利潤的商號。其經營的方式是先向國內生產者或製造商購進貨物，再行輸往國外市場銷售，貨物買賣盈虧，均由其本身自行負擔，因此具有採購和推銷的雙重任務。在國際貿易中，這種性質的專業出口商發生最早。

專業出口商除經營採購，負擔風險外，還須處理一切有關出口事宜，如國外推銷、裝運、保險等。各國貿易商組織完善的為數不少，如美國的 W. R. Grace Company 及菲律賓的 Pacific Commercial Company，這兩家公司規模宏大，組織完備，除進貨和銷售部門外，還兼營運輸、包裝、

保險、公證、倉儲等業務。又如日本的三井物產株式會社、三菱商事會社、丸紅飯田、及伊藤忠等公司，經營進出口，在歐美、東南亞、中東、非洲、澳洲等遍設分支機構，每年進出口金額達數十億美元。

至於專業出口商的特性，可簡述如下：

(1) 專業出口商不可能適合各種不同的市場。

(2) 專業出口商在於經營具有廣大銷路的貨物，至於特種商品，因必須有高度技術人才始能經營，所以專業出口商必須有豐富的商品知識，才能應付裕如。

(3) 專業出口商因須負擔盈虧風險，所以一般都不願經營尚未打進市場的貨物。

(4) 專業出口商為爭取對外營業起見，通常不容許製造工廠獲得正常生產利潤以外的利益。

(四) 專業進口商 (Import Merchant)

專業進口商同樣是中間人，本身並非貨物的需要者，其經營方式是直接向國外製造商或出口商採購貨物，運入本國市場銷售，本身負責買賣盈虧風險。專業進口商有經營一般性普通商品的，也有專營特種商品的，前者是指進口商輸入各種不同的商品，多屬日用雜貨，如文具、衣著、服飾、玩具、廚房用具等。後者是指進口商專營某種或某類商品，如化工原料、藥品、奶粉、棉花、菸草、車輛、電訊器材、機器五金等。經營一般商品的進口商，大多兼營出口貿易，而經營特定商品的，多不經營出口生意。目前本地許多經營進口業務的，雖名為總代理商 (General Agent)，如美國通用汽車公司總代理商、日本三共藥品總代理商，但實際上是總經銷商，進口商本身自置存貨，並自負買賣盈虧風險，與一般以獲取佣金為業的代理商，本質上不同，所以實際上是屬於專業進口商。

上面專業出口商與專業進口商，本身均非生產者或需要者，只是交

易的中間人，在經營上自負盈虧風險，一般稱為專業中間商 (Merchant Middleman)，與前述的進出口製造商不同，也與後面所述以賺取佣金為目的的取佣中間商 (Functional Middleman of Fxchange) 有區別。

(五) 購貨代理商 (Export Commission House, Buying Agent)

購貨代理商是受國外進口商或製造商的委託，在輸出國採購貨物辦理出口，以賺取佣金為目的的貿易商，又稱為國外採購人的代理商或代表 (Agent or Representative of Foreign Purchaser)，可視為國外買方在輸出國僱用的採購代理人。這種購貨代理商有時也兼任輸出國製造商或出口商的代理人。購貨代理商，原則上只向國外買方收取購貨佣金 (Buying Commission)，但有時對同一批交易也同時向賣方收取售貨佣金 (Selling Commission)。購貨代理商與專業出口商不同之處有二：

(1) 專業出口商買賣貨物，自己負擔盈虧責任，從進價與售價之差異中獲取利潤；購貨代理商則以國外買方名義購買貨物，屬代理性質，本身不負盈虧風險，只是以服務換取佣金而已。至於佣金的多少，完全看所提供服務的大小以及所購買貨物的性質而定。

(2) 專業出口商是為自己的利益而服務，而購貨代理商則為國外買方或買賣雙方貨主的利益而服務。

歐美有許多大規模的進口商、百貨公司、連鎖商店、超級市場、及郵購商店，為採購其花色繁多的日用雜貨，在世界各主要供應地區都設有購貨代理商，為其提供服務。

(六) 進口代理商 (Import Commission House)

進口代理商是在輸入國接受國內需要者的委託，代向國外進口貨物的貿易商。這類進口代理商與專業進口商一樣，或從國外製造商或專業出口商直接買進，或者經由國外製造商或專業出口商的售貨代理商 (Selling Agent) 間接買進，都是以自己的名義出面購買並辦理進口。就國外賣方

的觀點而言，進口代理商與專業進口商並無不同。但就國內而言，進口代理商雖以自己名義出面向國外採購，但實係受國內需要者的委託，本質上屬於委託買賣，盈虧風險是由委託者負擔，進口代理商僅從交易中賺取若干購貨佣金 (Buying Commission) 而已。

上面所提的購貨代理商和進口代理商，都是充任買方的代表 (Business Firm Representing the Buyer)。購貨代理商是在輸出國代理國外買方購買貨物，進口代理商則在輸入國代理國內買方進口貨物，兩者都以賺取購貨佣金為目的，所以稱為取佣中間商 (Functional Middleman of Exchange)。

(七) 製造商的出口代理商 (Manufacturer's Export Agent)

製造商有時自己不直接經營出口，或雖直接經營出口，但銷售能力薄弱，於是在國內指定出口代理商，委其充當售貨代理人。所以這類出口代理商有時即稱為製造商的直接代表 (Manufacturer's Direct Representative)。通常製造商與其出口代理商雙方須簽訂代理契約，由製造商授權代理商為其出口代理人或售貨代理人，這種代理商除擁有獨家代理權利外，並須在國外市場積極為製造商推銷其產品。例如獨家代理契約，通常規定出口代理商不能代理或經銷具有同一競爭性的商品，更不得出讓其代理權，但如交易未經出口代理商之手，製造商仍須保留佣金支付其代理商。製造商的出口代理商的主要任務雖為銷售和推廣，但下列各項任務也在其營業項目之列。

- (1) 處理有關銷售服務事項，如廣告、宣傳。
- (2) 代辦有關財務與放帳事項。
- (3) 代收款項並提供徵信報告。
- (4) 充任國外買方代理商。
- (5) 代辦運輸充當轉運代理人。
- (6) 代辦出口手續。

(7) 調查國外市場與買方信用。

(8) 調查有關專利與商標事項。

出口代理商本身也不負盈虧風險，僅以對製造商的服務賺取售貨佣金。

(八) 售貨代理商 (Selling Agent)

售貨代理商是在輸入國從事代理推銷貨物的中間商，可分為兩種：

(1) 製造商的售貨代理商 (Manufacturer's Selling Agent)

製造商為銷售其產品，往往在國外市場各地指定代理商代為推銷，這種代理商也可稱為駐在代理商 (Resident Agent) 或特約代理商。其任務是在輸入國推銷製造商的產品，接受訂單轉到國外製造商，由製造商直接向買方發貨，從中賺取售貨佣金。本地有許多貿易商接受國外製造商的委託，參加貿易機構的投標，即屬這類代理商。代理商資格大部分是根據雙方代理契約而來，但有些則臨時授權代理參加投標。

(2) 專業出口商的售貨代理商 (Export Merchant's Selling Agent)

國外專業出口商為擴大國外市場，同樣也可在各主要市場指定售貨代理商代為推銷，其任務與製造商的售貨代理商相同。如本地許多棉花代理商、大豆、玉米、小麥等代理商多是國外專業出口商的本地售貨代理商。

按一般情形，售貨代理商並不保證買方的信用，而由製造商或專業出口商自己衡量買方的信用，負擔風險，貨款並由賣方直接向買方收取。售貨代理商不經手貨物，只利用樣品、貨品目錄、說明書、及價目表等作為推銷的工具。在約定的區域內，售貨代理商享有獨家代銷權，但原則上不能代銷別家的同類產品。

享有締約權的售貨代理商，推銷貨物，是以貨主本人的名義代替貨主簽訂買賣契約，但對於契約的履行却不負責任，也就是說對貨主並不保證買方支付貨款，而對買方也不保證貨主交付貨物。如此買賣雙方都負有對方毀約的風險，所以事實上買方往往要求售貨代理商以自己的名義簽訂買

賣契約出售貨物，而貨主也往往要求其售貨代理商對其招攬的買方作支付貨款的保證。在此場合，售貨代理商即所謂保信代理商 (Del Credere Agent)，如買方不能清償貨款，則由代理商負責代為償還。因代理商承擔這種保證責任，所以貨主除應付給售貨佣金外，另須付給保信佣金 (Del Credere Commission)。

(九) 寄售代理商 (Consignment Agent)

國外製造商或專業出口商為爭取市場或打開新市場或推廣新產品，往往先將貨物運往國外市場，委託其在進口地的代理商代為銷售。等貨物售出後，再由代銷商將貨款匯還國外製造商或出口商。這種寄售方式的代銷商即為寄售代理商，本身不負擔盈虧責任，同時也不保證貨物如期售清，完全秉承委託人的意旨代為推銷。其服務的代價即為寄售佣金 (Consignment Commission)。

上述七、八、九所提的製造商的出口代理商、售貨代理商、及寄售代理商，都是賣方的代表 (Business Firm Representing the Seller)，本身都不負盈虧責任，僅以服務換取售貨佣金，與上述五、六所提的購貨代理商及進口代理商以賺取購貨佣金為目的，在性質上均同屬取佣中間商 (Functional Middleman of Exchange)，而與負盈虧責任的專業中間商不同。取佣中間商和專業中間商合稱進出口中間商 (Export and Import Middleman)，本身既非生產者亦非需要者，在國際貿易上是居於中間人地位從事買賣，除了出口製造商對進口製造商（或直接用戶）之間的貿易外，所有國際間的交易，均透過這些中間商之手。

貿易商的組織

貿易商組織規模的大小，與本身是屬於那一類貿易商有關。一般而言，經營佣金制貿易的代理商，規模較小，而經營主體制貿易的製造商或