

黃維樑 著

出入口

實務精要



出 入 口
實 務 精 要

黃維樑 著

香港商業出版社

出入口實務精要

著 者 * 黃維樑

出 版 * 香港商業出版社

九龍觀塘開聯工業中心12樓26號

發 行 * 利源書報社

九龍洗衣街245~251號

製 作 * 萬源圖書有限公司

九龍開源道55號A座1226室

版權所有 / 翻印必究

一九九二年十月第3版

ISBN 962-314-040-5

篇 次

概說	5
出口交易的準備	9
交易對手的選擇	11
銷售市場的選擇確定	11
進口商的信用調查	12
常用的國際貿易條件	17
貿易條件的含義及有關慣例	17
國際商會對貿易條件的解釋	19
美國的貿易條件	26
國際貿易慣例90年修訂版	32
出口貨物的運輸	43
定期船運輸	43
不定期船運輸	46
航空貨物運輸	50
貨櫃運輸	52
出口價格的確定	57
出口價格估算的內容	57
出口價格估算實例	59
出口價格的確定	63
出口磋商與合同訂立	65
交易磋商的程序	67
交易磋商的環節	67

報價與接受	70
交易磋商的內容	79
基本交易條件	79
一般交易條件	93
合同的訂立	98
出口合同的履行	101
信用證付款方式	103
信用證付款方式的意義	103
信用證業務的特點	105
信用證的內容	108
信用證的種類	112
信用證的收受	123
信用證的審核	123
信用證的修改	127
托收付款方式	131
托收付款方式的意義	131
托收業務的特點	134
使用托收付款方式的幾個問題	141
出口貨物的保險	145
貨物運輸保險	145
貨物運輸保險的險類	150
貨物的出運	155
備貨出運	155
洽訂艙位	156
投買保險	157
貨物付船	159
出口報關	164

付貨通知	165
製單結匯	167
單據的製作與審核	167
單據的種類	169
出口結匯	176
貿易糾紛的處理	179
違約及其法律後果	179
違約的處理	182
不可抗力事故	189
商務仲裁	191
進口實務的辦理	197
進口合同的訂立	199
市場調查與客戶調查	199
進口成本估算	200
進口磋商與合同訂立	203
進口合同的履行	205
開立信用證	205
派船與催運	207
投買保險	208
審單付款	209
提取貨物	211
驗收與索賠	213
進口報關	217

概 說

國際貿易(International Trade)是指商品(包括勞務)在國際範圍內進行的交換或交易活動。對於一個國家來說，從國外購進商品的交易活動稱為進口貿易(Import Trade)，而把商品賣到國外的交易活動就是出口貿易(Export Trade)。一個國家的進口貿易和出口貿易綜合起來，則構成了這個國家的對外貿易(Foreign Trade)。

在現代社會，一個地區或國家不可能生產所有它所需要的商品，也不可能消費所有它所生產的商品。通過國際之間的交換，不僅可以滿足生產和生活的需要，而且可以獲得更好的經濟效益。隨着國際經濟合作和交流的發展，各國之間的經濟聯繫越益密切，進出口貿易成爲一個地區或國家經濟的重要組成部分。特別是香港，本地資源條件有限，許多生產資料和生活資料要依賴從外地輸進；而本地區的市場又有限度，大部分產品要輸往國際市場；因此，進出口貿易在香港經濟發展中佔據極爲重要的地位。

由於國際貿易涉及到國與國之間的商品交易或交換活動，從而要比同埠內的貿易更爲困難和複雜。

首先，國家之間的貿易障礙。世界上許多國家實施進出口貿易管制和外匯管制的制度。對於某些商品，出口國家可能禁止出口或者限制出口。對於某些商品，進口國家可能禁止進口，或者限制進口（包括採用配額制度等非關稅措施），或者要徵收進口關稅（常常對不同原產國採取不同的稅率制度），也可能自由進口。在實行外匯管制的國家，出口商必須將出口所得的外匯結售給國家銀行，而進口所需的外匯則需要向政府有關部門申請並得到批准。因此，參與進出口貿易的廠商，需要了解有關國家的貿易管制和外匯管制情況，從而要比同埠內的貿易複雜和困難得多。

其次，交易雙方的互不了解。進出口貿易的雙方，同本地貿易相比，相互之間可能不那麼了解。因此，交易雙方更需要調查對方的資信情況。雖然雙方可通過不同的渠道或途徑進行信用調查，但由於受到各種條件的限制，以致調查結果常常不如同地區客戶調查那麼準確和詳盡。

再次，不同的法律制度和商業習慣。各國的法律制度和商業習慣並不一致，有的甚至差別很大。由於國際貿易涉及到不同的法律運用地區，有關當事人若在貨物的買賣、運輸或保險等過程發生紛爭時，所援引的規約和條例的運用範圍或定義解釋常常不同。因此，對爭議的調解、仲裁或訴訟，要比本地貿易複雜得多，也困難得多。

此外，國際貿易還涉及到不同的語言文字、不同的貨幣制度，以及不同的度量衡等問題。比如，應採用哪個國家貨幣進行計價結算、貨幣之間如何兌換等問題，是本地貿易所不存在的。

由於國際貿易較之本地貿易困難、複雜，因此，交易的雙方相對比本地貿易要冒更大的風險。首先，交易雙方的信用風險。交易雙方從洽商交易、成交到履行合同，要經過一段較長的時間。在此期間，情況可能發生變化，從而影响到雙方的履約。例如，賣方不按合同規定交付貨物，或拒交貨物；買方不按合同規定支付貨款，或拒收貨物。其次，貨物的風險。由於國際貿易的貨物要經過長途運輸和多次裝卸，因而貨物在途中因各種風險遭受損失或滅失的可能性很大。

再次，貨款的風險。賣方能否及時收回貨款，往往要依賴買方的信用。由於各國普遍實行浮動匯率制，匯率波動頻繁，有時甚至幅度很大，交易雙方可能因匯率波動而蒙受損失。再次，市場行情波動的風險。在雙方簽約之後、賣方進貨之前，賣方可能因市價上漲而承擔風險。而買方在收到貨物之前，則可能由於市價下跌而承擔風險。此外，進口國家或出口國家貿易管制或外匯管制政策措施變動帶來的政治風險等。

國際貿易的交易程序，大體上可以分為三個階段：

①交易前的準備階段：包括選定銷售市場，調查交易對手的信用，選用有關交易條件，和估算交易成本價格等內容。

②交易磋商與簽約等環節。交易雙方通過口頭或書面形式，洽商交易條件，達成一致，並簽訂買賣合同。

③合同履行階段：賣方（出口商）按照合同規定的時間與地點，向買方交付合符合同要求的貨物。買方（進口商）收受賣方交來的貨物，並按照合同規定支付貨款。在一般情況下，交易過程至此結束。

在買方或賣方未履行合同義務的情況下，受損害的一方可以要求損害賠償，甚至於撤銷合同。若雙方在合同履行過程中發生糾紛或爭議，又無法通過協商或調解的方法解決時，則可能訴諸於仲裁或訴訟。

1. 出口交易的準備

做好交易前的準備工作，是一筆交易成功的前提。交易前的準備工作，包括銷售市場的選擇、交易對手的尋找和資信調查、有關貿易條件的選用和出口價格的確定等項內容。

交易對手的選擇

銷售市場的選擇確定

出口商在把商品銷往國際市場之前，首先要進行市場調查，收集資料，分析研究，選擇適合的目標銷售市場。因為不同的國家或地區，市場的需求也不一樣。某種商品在某個市場可能非常暢銷，供不應求；但在另一個地區則可能無人問津。同樣地，某種商品可以不受限制地進入某個國家市場；而在另一個國家，該商品的進口則可能受到嚴格的配額限制。因此，出口商需要事先進行市場調查。

市場調查的內容

市場調查的內容可分為貿易國別調查與商品市場調查。

①貿易國別調查。

調查的內容包括政治經濟概況，外貿政策措
施、商業習慣與分銷渠道等。同時，還要了解該國
的自然條件及風土人情等特點。

②商品市場調查。

調查的內容包括運銷品種、市場競爭、市場潛
力及價格趨勢等方面。

市場調查的步驟

出口商對海外銷售市場進行調查，通常採取下列步驟：首先，收集與積累資料。可供選擇的資料來源，包括有關報刊雜誌的報道，政府部門或商務機構發表的報告或資料，需要時也可直接委托諮詢機構進行調查。其次，對有關資料進行加工整理。電腦在商業上的廣泛應用，為資料的累積與加工整理提供了極大的便利。再次，分析市場特點與動向。在廣泛搜集資料的基礎上，分析比較當前市場變動的特點，以及對出口商品的影响，並預測其發展趨勢。最後，選定目標銷售市場。

以香港維鴻貿易公司(W. H. TRADING CO., LTD.)對美國的漂布(Bleached Shirting)出口為例。美國、加拿大等國對漂布、坯布等棉紡織品的需求，主要依靠進口為主。而香港及東南亞等地輸美加的布料，規格品種基本對路，質量不錯，價格也低，因此，美國、加拿大的進口商也願意進貨。維鴻貿易公司已有向美國、加拿大等國家出口紡織品的經驗，對這些國家關於紡織品進口的規定，紡織行業的習慣，以及常用的分銷渠道也有一定的了解。因此，維鴻貿易公司選擇美國為其主銷市場。

進口商的信用調查

選定目標銷售市場之後，出口商開始通過各種

渠道在市場上物色合適的貿易對手。由於買賣雙方遠隔重洋，彼此之間可能不夠了解；由於國際貿易的風險遠大於本地貿易；因此，在交易磋商簽訂合同之前，出口商需要對進口商進行資信調查。

進口商信用調查的內容

進口商信用調查的重點，包括進口商的資信狀況、經營範圍、經營能力與作風等方面。

①資信狀況：進口商的資信包括資金與信用兩個方面。資力雄厚的進口商可承接大筆交易，並具有較好的付款能力。信用是指進口商的經營作風與商業信譽。信用好的進口商即使在市場行情發生對自己不利變化的情況下，也能履行付款，以保護自己的商譽。

②經營範圍：進口商的經營範圍指他所經營的商品類別和經營性質。出口商的商品若能與進口商經營的商品類別配套補充，勢必促使進口商積極進貨與推銷。進口商的經營性質係最終用戶還是中間商，是專營商還是兼營商。經營性質直接影響進口商的進貨目的。

③經營能力：進口商的經營能力包括業務能力、推銷渠道和貿易關係諸方面。一般來說，老的商號從業時間長，營業經驗豐富，顧客聯繫廣泛，因而經營能力要比新商號強。

以上進口商信用調查的內容，也可歸納為三C

的調查，即品性(Character)、能力(Capacity)、和資本(Capital)的調查。

進口商信用調查的方法

對進口商進行信用調查，一般可通過下列渠道。

① 委托銀行代為調查

出口商可以委托出口地銀行，通過國外分行、代理或聯行代為查詢。在雙方相互提供備詢銀行的條件下，也可直接要求對方備詢銀行提供信用資料。委托銀行代為調查，迅速方便、費用也少，更重要的是銀行提供的資料被認為更可信賴。

② 委托有關商號代為調查

出口商可以委托有關商號代為查詢，或直接向進口商往來商號查詢。這些商號由於與進口商已有業務往來，從而可能提供進口商營業狀況和經營作風等方面的資料。

③ 委托本港在外地機構代為調查

出口商可以委托本港設在進口地的機構或商務代表處進行就地調查。通過這種方法獲取的資料，一般較為具體可靠，對業務的開展有一定的參考價值。同時，還可委托進口地商會或行業公會進行調查。

④ 委托專業性徵信機構代為調查

徵信所或諮詢公司專門代客辦理信用調查業