



沈明編著

香港美圖書公司出版

進出口貿易知識叢書

貿易實務知識

進出口貿易知識叢書

貿易實務知識

沈明編著

香港蕪美圖書公司出版

進出口貿易知識叢書
貿易實務知識

編著者	沈明
出版兼 發行 發行者	藝美圖書公司 香港灣仔天樂里七號地下 電話：5-750240 5-745650 電報掛號：“YIMIBOCO”
承印者	新華印刷股份公司 銅魚涌華廈工業大廈四樓B座 電話：5-623324

一九八二年一月再版
版權所有・翻印必究

(圖書目錄函索即免費寄奉)

「進出口貿易知識叢書」序

進出口貿易，就是國際貿易，這種貿易的關係，是建立在種種錯綜複雜的關係上而進行的，貿易是十分繁複的，所以進出口業的在業文員是爲數不少，更有很多青年學生也將會投身到這個行業來。本套叢書就是專爲一般有志從事於進出口業的青年以及從業員在就業和進修上的需求而出版的。

凡從事進出口業的文員，都需要有廣泛的商業知識和技能，要熟悉出售商品地區的市場實際情況，要熟悉和掌握基本的業務技術。本套叢書就是分冊專題介紹有關進出口貿易的程序和手續，信用證的應用，票據和單據，外匯和托收，保險和貨運，外貿商業信札，以及文件表格的開具等實務工作知識，都是實際經驗之談，敘述簡明清楚，內容很是豐富。

本套叢書的編寫取材嚴謹，各冊的內容都是切合實用，這不僅是爲了豐富讀者的貿易知識，更主要的是使讀者能學以致用，對進出口業務的處理能有實際應用的價值。但是由於我們的知識有限，經驗不足，內容上還會存在不少缺點，我們誠懇地希望讀者多多指正，在此，深表感謝。

Ant 391/00

目 次

第一章 商業經營的方式

1 獨資經營	2
2 合夥經營	2
3 股份公司	3
4 代理商	4

第二章 進出口商與銀行

1 一般銀行往來	8
2 支票	10
3 國外匯兌	15
4 打包放款	21
5 進口貿易的資金通融	23
6 外匯問題	25

第三章 進出口貿易的一般程序

1 信用調查	31
2 查詢貨價與發價	32
3 還價與接受	32
4 定貨與訂立買賣合約	33
5 開立信用證書	33
6 貨物的保險與裝運	34

7 開製押匯匯票.....	34
8 付款提貨.....	34

第四章 出口貿易手續

1 探盤和放盤的方式.....	36
2 樣本編製和寄發.....	41
3 出口價格的計算方法.....	43
匯水計算法 運費計算法 保險費計算法 其他費用	
C.I.F. 計價簡例	
4 銷售合約和購買合約的訂立.....	58
交易合約的內容 交易的守約規則	
5 貨運單據.....	67
發票 提單 保險單 特殊貨運單據	
6 付貨的手續	102
約定船期 丈量尺碼 洽兌 付貨通知	

第五章 押匯的手續

1 押匯是什麼?.....	116
2 押匯有什麼基本文件和單據?.....	117
3 信用證申請書說些什麼?.....	119
4 發證銀行會怎樣考慮?.....	123
5 信用證的內容	124
6 信用證確認書的意義	127
7 信用證通知書的作用是什麼?.....	127
8 受益人該研究些什麼問題?.....	130

9 匯票的內容和作用	134
10 付貨單據的作用是什麼?	137
11 償付的過程怎樣?	139
12 承兌和贖票的手續	142
13 其他的押匯辦法	143

附錄：香港出口和轉口文件來源證

1 香港西商會來源證	146
2 中華總商會來源證	147
3 印度商會來源證	147
4 香港工業總會來源證	148
5 中華廠商聯合會來源證	148
6 港府工商處發給的各種來源證	148
標準香港來源證 英聯邦特惠稅證 綜合來源證	

文件表格索引

1 匯票式樣	18
2 打包借款向銀行申請書	22
3 外匯申請書	28
4 查詢信	36
5 報價單	38
6 G. I. F. 計算表	55
7 銷售合約	65
8 商業發票	69
9 提單格式	73

10	清潔提單.....	77
11	水險投保單.....	83
12	保險單.....	85
13	來源證申請書.....	90
14	來源證.....	92
15	澳洲海關發票.....	93
16	英國特惠稅證書.....	96
17	英屬聯邦特惠稅證書	100
18	化驗證明書	101
19	船位申請書	104
20	裝船書	106
21	貨物丈量申請書	109
22	尺碼或重量證書	110
23	出口報關單	112
24	信用證申請書	120
25	信用證書	125
26	信用證通知書	128

第一章 商業經營的方式

甚麼叫做「商業」呢？商業就是一種互通有無的經濟行為，簡言之，是把某些地方缺乏經濟價值的商品輸送到需要這些商品的地方去。古代是採用物物交換(Barter)的辦法，來滿足供求的需要，這種物物交換的辦法，還存在於現代的某些民族中。自從貨幣成為交易的媒介以後，商業的範圍就擴大了，商業事務也日趨繁複。從實質上言，商業(Commerce)貿易(Trade)和運輸(Traffic)這幾個字是同一含義的。爲了這本書所談的是出入口業務，我們將更多地採用「貿易」這個詞兒。

一個國家的貿易大概可以分爲兩大類：一是國內貿易(Inland or Home Trade)；一是國際貿易(Foreign Trade)；前者表示貨物的買賣、商品的轉運都是在國境內進行；後者表示商品的交換是在國與國間進行的，這又包括了進口(Import)和出口(Export)兩部分。因此所謂進出口業務，指的就是國際貿易的業務，也就是這本書所要談及的內容。

從一個地區來說，所謂出口(Export)就是將本地區的工農業產品輸送到其他的地區去；所謂進口(Import)就是從其他地區輸進原料和生活必需品到本地區來。從事進出口業務的商人，是需要廣泛的知識和能力；同時要有一定的資本，熟識出售商品地區的經濟情況和政治情況；要有外國語言的基本知識和良好的商業關係，而成功的要素則在於有決

斷的能力。舉例來說，我們知道泰國是盛產大米的地方，當然不能向泰國推銷大米，推銷棉花也不能以巴基斯坦作對象。從事國際貿易的人，不單止要了解各國工農業生產的一般情況，而且必須經常掌握各國每一個時期的工農業發展的資料，因為國際貿易是為生產服務的。

怎樣從事進出口貿易呢？換句話說，經營進出口貿易應採取甚麼形式呢？這可以是獨資經營(Sole Traders)，也可以是合夥經營(Private Partnership)，但個人和合夥經營往往限於資金，無法與現代的、獨佔的商業經營方式相抗衡，因此，從事進出口貿易的人，多數是組織股份公司(Joint-stock Company)或作外國生產機構的代理商(Agent)，關於這幾種經營的方式，現在分述如次：——

(一) 獨資經營(Sole Traders) 獨資經營，對於貿易上的一切盈虧，是由從事貿易的人單獨負責，除非個人擁有雄厚的資本，否則是無法從事大規模的貿易的。

(二) 合夥經營(Private Partnership) 合夥就是兩個以上的經營者的聯合，這需要法律來規定的。他們集合資金、人力和技術，由主持人(Principals)共同負責業務，他們分擔義務和共享收益，他們是合法的貿易對象。參加合夥的人叫做合夥人(Partners)他們負擔這個業務機構的一部份責任，同時與其他的合夥人負聯帶責任。這個合夥的機構叫做商行(firm)。此機構的名稱，多是由合夥人商定的。

合夥人又可以分為現行股東(Active Partner)、匿名股東(Dormant Partner)和名義股東(Nominal Partner)。現行股東是為了共同的利益而集合資金和人力來從事業務

的，他們在這方面是為公眾所認知的。匿名股東是並不被人知道是合夥人的，但他却是分享利益的。名義股東是別人借重他的名字，而他並不參加合夥的契約，但却被人當成是這間商行的股東之一，所有這些人，都是對商行的債權人負責的。

有些商行，在合夥契約上是規定由一二個合夥人負管理之責的，他們有代表商行的權力，因此他們也叫做執行股東(Managing Partners)。

有些商行：負管理業務的人，他們雖沒有資本參加商行的股份，祇付出勞力，而可以分享營業的利益，因此他們可以稱為勞方股東(A Working Partner)俗稱「紅股」。

(三) 股份公司(Join-stock Company) 股份公司是個別資本持有人的聯合，或者是經合資人共同組成的合格公司。他們共同籌集資金，規定股數，每一個投資者最少持有一股，股權是可以不經其他股東同意而轉移的。一間公司的資本被分為一定數目的股份，每一個公司的投資人持有一定數目的股份，這些投資人便稱股東(shareholders)；分享公司的收益。

股份公司的資金可以是名義的(Nominal)；或實付的(paid up)前者叫做優先股，這是給與最初認股的人的。後者却是實際付款的。股本的繳付是可以分期的，同時視實際的需要可以隨時收集未付的股本。

一間稱為無限公司(Unlimited Company)的公司，它的股東對公司的債務是要負無限責任的。如果是有限公司(Limited Company)，那麼每一個股東所應負的債務，是不能超過他未付的股本的票面值。如果有限公司而帶有保證

的，那麼公司破產時，該公司的股東除了要償還未付股份的票面值而外，還要負責籌還一定的金額。

現代組織公司的人，多採有限公司的形式，因為在股票市場上，有限公司的股票是最容易出售的。

法律規定在公司名稱上須加上「Limited」這個字，是表示有限債務 (Limited Liability) 的意思，和公司有交易關係的人，從而知道每一股東應負債務的限度。

有限公司必須向政府的主管部門進行註冊。通常各國的政府都有「公司法」來作執行公司登記的根據。

一間公司的契約，如果是瑣細的，可以由公司的指定負責人簽訂，但是重要的文據，必須蓋公司的鈐記。

公司的執行權力的人叫做董事 (Directors) 他們是由全體股東在股東大會上選出的，董事所組成的執行權力的機構叫做董事會 (The board of directors)。

公司業務管理的控制權是在於股東大會 (The general assembly of shareholders)，由股東大會決定擴股、分紅等事宜，在股東大會召開前，董事會在特定時期要向股東大會報告公司的收支概況，提出資產負債表 (Balance sheets) 顯示公司的資產 (Assets) 和負債 (Liabilities) 情況。為了便於控制，多由股東大會委定核數員 (Auditors)，他的職責是審核公司的帳目和確定帳目的完整。許多公司都是聘註冊的會計師來擔任。股東大會同時還選出公司的總經理，來負責公司的一切業務指揮之權。

(四) 代理商 (Agent)：一切商業關係，從利潤的分配上來劃分，可分為兩種：

1.主體制(Principal to Principal Basis);

2.回佣制(Commission Basis)。

採用主體制時，入口者從廠商購入的貨物，在出售給別人時，廠商對入口人的利潤無權干涉，如果是採回佣制時，入口人對轉售的貨物，其價格一定要按照廠商的價格出售，而入口人祇能賺取與廠商預先商酌定的一定的回佣，不能在貨價中任意加上利潤。因此，在國際貿易上，便出現了代理權(Agency)這個名稱，所謂代理權，就是廠商指定某一個特定的入口商來專責推銷他的某種貨物，要確定這種代理權，廠商和入口商之間，少不免要訂立合約，合約的內容少不了下列的規定：

(1) 代理人除經銷該廠商的貨物外，不能同時經銷其他廠商出產的同類貨物；

(2) 出售價格由廠方規定。

舉例來說，一個在法國的釀酒商人，可以在英國找一個代理商來推銷他的產品，買家和這個代理商簽訂購銷合約(Contracts of Purchase)，這些合約完全依照釀酒商所規定的內容來進行簽訂，法律上對於釀酒商人和他的代理商，是同樣承認的。

這一國或一地區的廠商，常常在其他國家或地區設一總代理(General Agent)，這個總代理對於廠商是有代表的全權，所有在這一國或一地區內的業務，都應向這個總代理接洽。此外，還有業務上的代理，這是為了便於商業進行而設置的。這可分為經紀(Brokers)、經理人(Factors)、拆家(Commission Merchant,)或代售商(Consignees)等。

經紀人(Brokers)進行業務是用主事人(Principals)的名義而不是用自己的名義的，他祇是使其他的人和主事人兩者之間達成合約。通常他並不被委任來進行買賣，他也不可能付出貨款，除非主事人有特別約定授權他這樣做。依照貿易的分類，我們當可以知道有許多人是在做股票經紀、保險經紀、證券經紀等。

經理人(Factors)就不同了，他受主事人的委託來出售貨品，所以他常被稱為拆家、或代售商。他和經紀人的區別是他可以用自己的名義來出售或購進商品，可以暫時保有待售的商品，俟售出後再與主事人算賬。

代理商的酬報是依合約或地方習慣規定的，總之是在貨物的流通過程中，使他們獲得一些居間的利益。代理權(Agency)這種東西，是現社會制度下的產物，這一方面是因為廠商爲了要使他們的產品在市場上能夠和他人競爭，於是指定一個代理人，使他能夠盡量推銷；而代理人也乘着對方的需要，取得代理權，使他們能單獨佔有某種商品的購銷權。不過一切商品的銷售，是取決於市場的購買力，所以代理制度對促進貿易的作用是不大的。

第二章 進出口商與銀行

在國際貿易上，銀行的居間作用，是極為重要的，一個幹練的進出口商人，必須曉得如何利用銀行給予的便利，精通利用銀行便利的一切手續。進出口商，需要銀行協助的地方，同時也就是可以從銀行方面取得的便利，一般說來，有以下幾種：

（一）交易的保證 國際貿易的雙方，相處異地，大都只憑通信聯絡。在出口商方面，雖然接受了進口商的定貨，但不免顧慮交易會否中途發生變化和貨價不能如數收到。在進口商方面，無論是否預付貨款，都要顧慮出口商是否能履行責任，因為貨物如果不能如期進口，進口商的計劃便受到了破壞。因此，進口商的付款辦法用信用證書(Letter of credit)方式託由銀行轉達出口商，出口商把貨運單據託由銀行交給進口商，便可各有保證了。

（二）資金的週轉 國際貿易因為路程遙遠，一筆交易，由開始到終結，要相當長的時間。為了加速資金的週轉，減輕利息負擔，增加營運速度，無論進出口商，都要隨時設法利用銀行縮短交付款項的期間。

（三）外匯的供應 國際貿易，進出口商所屬國度不同，買賣價格和支付貨幣，或者約定為本國貨幣，或者為對方貨幣，或者為其他國貨幣。如果出口商賣得的貨價，不是本國貨幣，便會發生外匯問題。外匯匯率有上落的風險，同時現在各國對外匯多由政府管制，出口商為了減少外匯上的

風險，對申請許可的手續，對外匯的買進賣出，一般都可向銀行辦理。

在這幾種主要的便利（這裏是主要就銀行對貿易商的方便而言。）之中，進出口商人認為最重要的而且也最為有利的，自然是資金的通融。

至於進出口商利用銀行便利的具體方式，在進口方面有委託銀行開之信用證書、進口押匯、借提單、擔保提貨、分批贖單提貨等；在出口方面有出口押匯、出口託收、打包放款、託收貨款等。這些與貿易有關的事情，在進出口商和銀行的業務聯繫上，是習見的，但也是貿易商、特別是從業員要知道的。我們試將這些問題，分別談談。

（一）一般銀行往來

在貿易往來日益頻繁的情形下，一切交易並非必需以現金來作支付的手段，所以在貿易商來說，手上並不需要持有許多現金，因為貿易商對於一切債務的償付，都是通過銀行去進行，「銀行賬戶」對於貿易商有如下的便利：

- （1）貿易商的剩餘現金可以安全地被保存在銀行裏。
- （2）不論收支，都比用現金來得便利，因為可以利用支票(Cheque)。
- （3）如果需要資金來擴展業務，他可以從銀行得到更多的方便。
- （4）他可以向銀行通過匯票 (Bill of Exchange) 的形式，劃出他的賬面的債務，增加處理的便利。
- （5）利用銀行的信用，他可以從外國供銷商處取得貨

物，這是以其他方式不能獲致的。

所以從事出入口貿易的商人，沒有不和銀行發生密切的關係，因此銀行對於貿易商來說，是一個資金通融的機構，對貿易起着促進的中介作用。貿易商向銀行開立帳戶，銀行接受開戶，相互之間是有一定的權利 (Right) 和義務 (Obligation) 的。

貿易商人怎樣向銀行開立賬戶呢？在存戶向銀行開戶時，銀行是比較慎重的，除必須有相當介紹人外，有時還規定初次存款的最低額——普通由一千元至五千元。如果一個貿易商獲得介紹人，由他寫信給銀行介紹，便可以開戶了。通常介紹人多是某銀行的可靠存戶或銀行裏的高級職員。銀行存款的方式很多，但以工商業為對象的，則是往來賬戶存款 (Current account)，或稱支票活期存款。

所謂往來賬戶存款，是向銀行開立賬戶，存入款項，這些款項，可以用支票來全部或部分提取。

往來賬戶存款有時銀行是不給利息的，有時會給年利一厘。間亦有一厘半的，這要看商場上銀根鬆緊而定，並且規定存款在規定限額下，不給利息。這種存款流動性質較大，但存款於銀行的，未必全數提取，而且甲戶提取，乙戶存入，總有一定的餘額可供運用，所以這類存款是銀行吸收存款的最主要方式。

向銀行開立存款賬戶以後，銀行就會給存戶留下印鑑或簽字，並且記錄存戶的地址、職業、國籍、前開戶的銀行……等，同時給存戶一本支票簿 (A Book of Printed Cheques)，這本支票簿，由存戶自己保存。遺失支票簿會