

營 經 貿 國 務 實 作 操 與

許 長 田 編著

清華管理科學圖書館中

國貿經營與操作實務

一九九二年三月初版

版權所有・翻印必究

清華管理科學叢書

電腦編號：5003

國貿經營與操作實務

編譯者：許長田

發行者：超越企管顧問股份有限公司

新聞局局版台業字第4296號

郵政劃撥帳戶第1247355-2號

總經銷：清華管理科學圖書中心

台北市愛國西路九號奇美大樓二樓

電話總機：(02)3819816・3147527

傳真電話：(02)3116382

郵政劃撥帳戶第0112908-8號

ISBN 957-9621-78-0

每册新台幣三九〇元

自序

環顧全球經貿體系與實戰運作，自一九九〇年代以後的國際經濟實已邁入「市場國際化」(Market Internationalization)與「情報全球化」(Information Globalization)所主導的創新紀元；而我國經濟發展與對外貿易在國際經濟秩序與國際市場之導向下，亦已明顯跨進國際行銷與國際投資的劃時代。

正因為如此，我國進軍國際市場與國際貿易經營戰略也由傳統式的靜態被動轉為動態主動的實戰策略，並朝向「國際企業(International Business)與「跨國控股企業的(Multinational Holding Business)」的目標邁進。

因此，國際市場分析與國際貿易實務，便成為欲從事國際企業活動人士，首應學習的經營技術與實戰經驗。

然而，國際貿易實務的領域實在既專業又廣泛，學習者必須瞭解國際貿易之專業術語、貿易文件之意義與用途，並熟悉其製作要領。唯有如此，國際貿易實務才能結合經營策略與實戰經驗，而達到實用的境界。

本書是以日本 PHP 叢書，宮下忠雄之原著：「貿易實務がわかる本」為骨幹，擷其精髓，並輔以作者從事國際貿易之實戰經驗與相關寶貴資料，整理編著而成。

11/20/95 1

筆者在大學教授國際貿易實務歷時多年，深知要學好國貿實務，必須理論、技術、實務、策略與經驗等多元性的配合，並須有具實戰性的好教材，故應許多學生，讀者與企業界人士之要求，完成此書，以了一樁重大的心願。

本書承清華管理科學圖書中心負責人廖文通兄指定編著與鼎力支持，終能付梓，再此特表謝忱！

最後，筆者才疏學淺，倘有掛漏遺誤之處，尚祈諸先進匡正指教。

許 長 田 謹識

中華民國八十年九月廿八日教師節

本書架構

世界雖然是那麼的寬廣，但是與我們的距離，卻越來越近了。雖然今後之世界的動向，仍是會有波動，然而卻已朝向能更自由且大量的進行國際間貿易的趨向。如今我們要求的事物，已越來越快，因此我們個人更應將自己所持有之能力與知識，全部動員起來，而勇敢的向工作挑戰。

貿易的工作，有如登上高山一般，在你要登爬一座險峻山峰時，是必須花費很久的時間，而且是相當辛苦的事。尤其是最初的登山口，實在是很難找到的。同時攀爬的第一個階段，是位於一定高度的水平上，而你想去攀爬上此高度，是相當困難的。

本書是由第Ⅰ部、第Ⅱ部、第Ⅲ部，三個部份所構成。第Ⅰ部份是以「貿易實務之要點與架構」為主。貿易工作的實務領域（Working-field）是相當廣泛的，同時有些工作則是必須要相當細心，且需要擁有一顆靈巧精緻與聰慧的心思與態度，因此有時在爬這第一階段時，便會感到相當的困難。本書便是針對此問題，而提出幾項注意要點，以使各位讀者在實行時，能更加容易達成。

第Ⅱ部份則是探討有關「進出口實務」。這部份是舉從進口或出口契約開始，到實行階段的實際例子，以個案方式予以表示出來，同時也將其相關之事物，一併在此說明。

第Ⅲ部份為有關「與國外之溝通入門」問題。將所有有關貿易溝通之往來信函，以舉例方式加以說明。這對於新進人員及公司之中堅幹部，想順利與國外人進行信件往來時，有很大的幫助。由於篇幅的關係，無法做充分之舉例說明，但是仍都有加以註記，以利各位讀者之理解。各位可以依據這些信函之內容，依自己的工作需要或是自己所定之假設為主，而掌握在工作上，對自己有助益的部份，做為參考，並請各位能充分的發揮豐富之想像力，對這些內容，做更徹底的了解與探討。相信各位都明白一個道理，如果自己不積極的去追求，亦即沒有積極想法去徹底執行，那麼原本可獲得的，也可能無法得到。

另附錄篇收集有關國內從事國際貿易實務個案研究暨實例問題與解答，涉及範圍廣泛，包括：1.貿易契約與業務開發、2.商品、3.報價、4.包裝運輸、5.付款方式、6.保險、7.信用狀、8.出進口簽證與檢驗、9.報關、裝船與通關、10.押匯與實績、11.代理及佣金、12.貿易糾紛、瑕疵及呆帳、13.各國市場特性及特殊限制、14.三角貿易，計十四大類，二百四十餘題具體真實案例，極具參考價值！

前言——貿易路上是非多

一般人總以為，做貿易出路好；也總以為，做貿易就是攀交情、拉關係、走門路、耍嘴皮，專門替買主與製造工廠穿針引線，以「紅娘」的身分賺取佣金的事業。

由於擁有這種心態的貿易商佔了大多數，致使我國的貿易層次無法提昇。事實上，做貿易不是輕而易舉的，其背後必須有豐富的專業知識與專注的精神為後盾。否則白忙一場事小，損壞我國業者與國家的形象事大。

● 實戰篇(一)：雨傘禍事

龍發威，這位國貿系科班出身的年輕人，在服完兵役之後，就積極地想從事國際貿易這個行業，經過大半年的籌備，終於成立了「發威」貿易公司。公司雖然成立了，但是要做何種產品及客戶在那裡，他卻茫無所知。這時，一位在軍中服役的伙伴表示，他目前經營一家製造雨傘及洋傘的工廠，並詢其是否有意合作外銷。就這樣，產品的問題暫時有了下落。

然而，客戶仍舊連個影子也沒有，正好外貿協會籌辦國產品外銷展售會，龍發威便決定參展。也許是這位「龍少爺」命中注定發財，在展出期間，居然有位老美當場下了三個廿呎貨櫃的訂單，這批貨少說也有幾萬美元，這對剛成立的貿易商來說，的確是個龐大的數目。

龍發威十分高興地與買主簽下了一紙銷貨確認合約及一式五份預約買主開出信用狀付款的預約形式發票。

過了五天，老美果真如約開來電報信用狀，為了慎重起見，龍發威還將信用狀送到往來銀行，請銀行對這家公司的信用情形詳加調查。幾天後，銀行的答覆是信用良好。

有了銀行的確認，龍發威很快地將訂單下給工廠，還三天兩頭地到工廠瞧瞧，直到這批貨如期全部裝船結關，這才鬆了一口氣。

一星期後，銀行通知：這筆十萬三千美元的貨款，全額撥入發威貿易公司的戶頭。

當老美收到「發威公司」運交的貨物後，便立即卸下外箱包裝，卻發現三個廿呎貨櫃的洋傘及雨傘的傘骨竟然撐不開，老美又氣又急，連忙拍封加急電傳電報給發威貿易公司要求退貨。

龍發威真是驚慌失措，不知如何是好，因為非但要賠償這筆數目龐大的貨款，搞不好，老美再到經濟部國貿局控告貨樣不符的貿易糾紛，輕則停止出口三個月，重則將被吊銷出口執照。

不出三天，買主威爾森專程由美來台處理這宗索賠事件，身邊還帶來兩位專門負責打國際貿易官司的名牌律師及一大堆索賠文件。

龍發威只有硬著頭皮，勉強接受威爾森提出的賠償細節，言明一星期內湊足所有十萬三千美元的全數貨款，賠償了事。至於退貨事宜，威爾森答應拍封電傳電報，指示交船運回，運費悉由發威貿易公司負擔。

追究起來，這起貿易糾紛的發生，實肇因於龍發威，對所做的傘類專業實務認識不清所致。

事實上，龍發威當初決定做傘類貿易時，應先瞭解傘骨、傘布及其他零配件的構造、功能、材料等生產要素，更應注意美國與台灣在氣候、溫度、溼度方面的差異，考慮熱漲冷縮的原理，在製造及驗貨時，就應向工廠強調美國市場的氣候特性，在其間計算出差異係數，方能正式製造生產。這樣就不會發生在台灣明明可以撐開的傘，一到美國就撐不開的棘手問題。

● 實戰篇(二)：入埃及記

在酒廊上班的小莉，由於平常接觸了不少從事貿易工作的客人，也興致勃勃地想做貿易。

小莉認為自己的外文能力不錯，因此更增加了自己經營貿易的信心。主意既定，接下來，就面臨著做何種產品及銷往那一地區的實質問題。

看好一九八四年的洛城奧運會勢將盛況空前，小莉心想運動員是少不了運動鞋及運動裝備的。於是，就決定做外銷運動鞋的生意。她拿出幾年來在酒廊上班的積蓄，請了兩位朋友幫忙，成立了「莉莉貿易公司」。

時間一天、一天地耗過，客戶連個影子也沒見著，有一天，小莉的朋友來電，約她在某大飯店咖啡廳洽商事情，喝咖啡時，小莉無意中發現一位來自埃及的大買主，正與國內某家出口商討價還價，各不讓步。

小莉見此機會，當下就和這位潛在買主交換名片，問出對方擬購買的運動鞋規格大小、式樣設計、顏色搭配，並雙方約定到「莉莉貿易公司」詳談細節。

小莉在招待埃及買主阿布度拉·哈山看過樣品（工廠漏夜及次日趕製的樣品）、談妥報價，取得確認樣品後，買主當場下了三個廿呎貨櫃的訂單。

小莉不費吹灰之力，抓到這一筆大買賣，高興得連嘴都合不攏，與買主簽下一紙銷貨確認合約，及一式五份雙方預約買主開出信用狀付款，及賣主接到信用狀後須出貨的預約形式發票。

這筆生意既已敲定，就等著埃及買主阿布度拉·哈山回國後，開出全套電報信用狀。

過了幾天，阿布度拉果真如約開來全套電報信用狀。在請銀行審查鑑定信用狀真偽無問題後，小莉便將訂單下給提供樣品的工廠，另再在訂單上加列「×」圖案於運動鞋足踝部份的商標上。小莉認為這樣不但不單調，而且更吸引顧客的興趣及購買慾望。

這批貨如期地在信用狀上所指定的有效期限內，全部裝船結關，運往埃及亞歷山大港。

出了貨，小莉忙著製作押匯文件，到押匯銀行趕辦押匯。兩天後，銀行通知：這筆十五萬五千美元的貨款，一個都不少的撥入「莉莉貿易公司」的戶頭。

阿布度拉買主收到「莉莉貿易公司」運交的貨物後，便立即拆櫃

卸貨，他們卻發現三個廿呎貨櫃的運動鞋均貼有「×」標記的圖案。這個「×」標記不論從任何角度來看，都是「十」字型的符號，在篤信回教的埃及，是不容許基督教「十」字型符號的存在，阿布度拉又急又氣，連忙拍封加急電傳電報要求退貨。

三天後，阿布度拉專程來台處理這件索賠案。小莉勉強接受阿布度拉所提出的賠償細節，言明十天內湊足所有十五萬五千美元的全數貨款，賠償了事。

這起貿易糾紛的發生，肇因於小莉欠缺貿易實務知識、運動鞋專業實務，及對國際市場、各國宗教、風俗習慣認識不清所致。

事實上，小莉當初下訂單給工廠時，除了依循買方的訂單細節條件之外，更應瞭解買方市場顧客的喜愛與禁忌，再配合對運動鞋專業產品知識，如此就能順利地達成交易。

國貿經營與操作實務

目 錄

自 序

本書架構

前言——貿易路上是非多

第 I 部 貿易實務之要點與架構

第 1 章 貿易實務必備的基本知識

第一節 國貿經營的認識與理念4

- 一、國際貿易之意義 二、國際貿易之發生
- 三、國際貿易實務的意義 四、國際貿易的分類
- 五、國際貿易的組織型態 六、國際貿易的困難

第二節 貿易公司設立與經營實務9

- 一、如何設立貿易公司 二、如何尋找貿易對象
- 三、如何拓展公司業務 四、如何進行交易

理念與實務操作

1 貿易實務其實並不困難.....15

- ◇國際貿易交易與國內貿易交易，基本上是相同的◇
- ◇貿易被認為是很困難的原因◇
- 2 最低限度所應具有之基本知識.....18
 - ◇至少需具備的基本知識◇
 - ◇對於未知的課題，也需以研究克服之態度面對之，
才是最重要的◇
- 3 有關與國外之通信方法的基本知識.....21
 - ◇妥切的利用多樣化的通信方法◇
- 4 必備的貿易、外匯用語須知.....24
 - ◇貿易、外匯用語是進行貿易工作的簡潔信號◇
- 5 輸出入手續之過程.....25
 - ◇輸出入手續之五個重點◇
 - ◇輸出入之實務，是具創造性的工作◇
- 6 有關貿易機構之基本知識.....31
 - ◇所謂貿易的相關機構，既是指導者也是協助者◇
- 7 有關貿易單據之基本常識.....33
 - ◇文件是達成貿易業務的重要軟體◇

第 2 章 進出口契約的重要內容

理念與實務操作

- 1 進出口契約之要點.....40
 - ◇契約之要點◇
 - ◇契約項目之內容◇
- 2 我國之輸出入管理概要.....49
 - ◇原則上我國之輸出入貿易，是採取自由的貿易政策，但

是也仍有不少之規定◇

◇我國之出口管理（出口管制）的情形◇

◇我國之進口管理（進口管制）的情形◇

第 3 章 了解國際貿易之威力與其精緻性

理念與實務操作

- 1 進出口貨運站（運送機構）的架構……………58
 - ◇確實的了解貨物移轉的整個過程◇
 - ◇海關之任務與其組織之概略介紹◇
- 2 進出口貨款之流程與貨款結匯之概要……………66
 - ◇有關貨款結匯的基本知識◇
 - ◇押匯交易的常識◇
 - ◇關於輸出入商品及其所有權之轉讓◇
- 3 FOB 等之貿易條件與商品之價格結構 ……………74
 - ◇國際貿易條件包含有 FOB、C&F(=CFR)、CIF 等◇
 - ◇對於最常用的貿易條件應深入的了解◇
 - ◇熟悉 FOB、C&F(=CFR)、CIF 等條件◇
 - ◇實務上應了解的其他事項◇
 - ◇如何訂定進出口商品的價格◇

第 II 部 進出口實務

第 4 章 進出口契約的實務操作

理念與實務操作

- 1 出口契約之實務操作.....88
 - ◇自出口交涉至簽訂契約◇
- 2 進口契約之實務操作.....91
 - ◇從進口契約到交涉提貨為止◇
- 3 訂立進出口契約應注意的事項.....93
 - ◇詳細契約與簡易契約◇
 - ◇契約書之簽名要慎重◇
 - ◇國際貿易是風險較大的工作◇

第 5 章 進出口信用狀實務之重點

- 第一節 信用狀實務**.....98
- 一、信用狀之意義 二、信用狀之功用
- 三、信用狀分析及押匯文件 四、信用狀之內容

理念與實務操作

- 1 有關信用狀之基本知識103
 - ◇了解信用狀之優點與缺點◇
 - ◇信用狀的流通過程◇
- 2 出口信用狀實務的重點106
 - ◇出口信用狀◇
 - ◇領取出口信用狀後的實務◇
- 3 進口信用狀實務的重點110
 - ◇在請求開發進口信用狀前之注意事項◇
 - ◇對於預定輸入業務，必須擬定資金計劃◇

- ◇進口信用狀開發委託書◇
- ◇從 L/C 開狀銀行，傳遞 L/C 予通知銀行◇
- ◇信用狀內容之修改

第 6 章 D/P、D/A 結匯與匯票結匯實務之重點

第一節 D/P、D/A 與預繳外匯122

一、D/A、D/P 匯票之意義

第二節 匯票與押匯文件（押匯實務）127

理念與實務操作

1 D/P、D/A 交易之認識131

◇何謂 D/P？◇

◇何謂 D/A？◇

◇以 D/P、D/A 方式進行進出口業務所應注意的事項◇

2 瞭解匯款交易137

◇匯款結匯情況與進出口契約◇

◇匯款之方式有幾種◇

◇匯款結匯在實務上應注意之事項◇

第 7 章 自出口通關至海上保險與輸出之手續

第一節 進出口簽證142

一、出口簽證 二、進口簽證

第二節 空運實務149

一、選擇適當航空公司承運 二、洽定艙位

三、辦理貨物進倉 四、辦理報關手續

五、文件送交航空公司 六、航空公司作業概況