

大專院校教材・高普考參攷書

進出口商業實務

金 川 編 著

宏業書局有限公司印行

大專院校教材・高普考參攷書

進出口商業實務

金 川 編 著

宏業書局有限公司

前 言

外貿的實務處理是多方面的。大者如交易的程序、外貿習慣、航務、保險業務、銀行業務；小者如樣本製作、價格計算、文牘管理、包裝技術等等。每一門工作，都可以構成一項專業。以一本十餘萬字的冊子，把這許許多多的專業問題加以詳細探討，事實上沒有可能。因此，本書所談到的只是外貿實務上的一般基本常識而已，但其中所接觸的問題却相當的廣泛。

一些初從事外貿工作的朋友，很需要了解外貿實務處理的整個輪廓；一些在外貿機構中從事某一部門專業工作的朋友，也很想了解其他部門的工作程序和內容，儘管不能“知其所以然”，也希望達到“知其然”的目的，這一點，本書可能給予將要從事外貿工作或正在從事外貿工作的朋友們一點幫助，這就是作者的唯一希望。

作者雖然曾經從事外貿工作十餘年，但由於接觸業務範圍狹隘，經驗缺乏；同時拙於寫作，文字低劣，加上本書只憑個人經驗寫出，對各項問題沒有探究透澈，寫來難免有膚淺謬誤之處，這有賴同業先進們不吝指正。

本書取材，以各地外貿通用的實務處理習慣程序及手續為主。至於僅限於某一特定地方始行適用的實務處理，則盡量避免採用，以適應不同地方的讀者要求。因此，在實際業務處理時，讀者仍須結合當地的特定手續進行。

本書編纂時得到一些先進同業朋友的協助和指導，順此致謝！

目 錄

第一講 外貿商業關係

1. 開頭語 1
2. 商業關係的建立和展拓 1
3. 商業信用調查 3

第二講 探價、報價

1. 探價 5
2. 報價 6

實盤 覆價

第三講 外貿價格條件釋義

1. 外貿價格條件 9
2. 出口地交貨價格條件 11
3. 兩種常用的價格條件——「離岸價」和「到岸價」 12
4. 進口地交貨價格條件 15

第四講 進出口價格成本計算

1. 成本中的出口費用項目 17
 2. 包裝費用 19
 3. 內陸運輸費 20
 4. 洋面運費 21
- 關於尺碼的幾點問題 運費率
5. 洋面保險費 31
 6. 其他費用、回佣等 32
 7. 外匯折算 34

8. 關於計算上的幾點問題.....38

關於運費計算 關於利潤計算 關於佣金和回扣計算
怎樣準確計算洋面保險費 利潤、佣金、保險費的算式

第五講 購銷合同

1. 外貿交易中的買方和賣方.....52
2. 購銷合同的種類.....53
3. 購銷合同的交易條款.....54
 商品名稱和品質規格 商品數量 價格 包裝
 裝運期限 付款條件
4. 購銷合同的意外條款.....68
5. 商品鑑定和仲裁的規定.....71

第六講 出口貨物裝運

1. 出口商品包裝.....73
2. 裝運碼頭.....77
3. 航線選擇.....80
4. 訂艙.....82
5. 裝船手續.....83
6. 海運提單.....85
 「已裝船提單」和「收貨備裝提單」 「記名提單」和
 「空白背書提單」 「聯運提單」和「選港提單」
 不潔和過期提單 提單上的商品說明 提單上的附註
 承運人和發貨人的責任 海運貨物的交收程序
7. 空運貨物.....99

第七講 海運貨物保險

1. 保險的作用.....103
2. 投保手續.....104

3. 水險投保書	105
4. 水險保單	106
5. 保險單的種類	108
定值保單 不定值保單 「航程保單」和 「定期保單」	
6. 投保人的責任	111
7. 海損的分類	112
全部滅失 共同海損 共同海損分攤 單獨海損	
8. 水險條款	121
「單獨海損免賠」「單獨海損賠償」 「協會條款」 全險條款 三項常見的附加條款	
9. 水險索賠	130

第 八 講 發票和其他單據

1. 出口發票	132
2. 其他單據	134
包裝明細表 原產地證 聯邦特惠稅證 商品檢驗證	
3. 單據的寄發	136

第 九 講 貨款結算

1. 匯票	138
「光票」和「隨單匯票」 匯票的承兌和清償 「即期匯票」和「定期匯票」 預付和托收 「承兌給單」和「付款給單」 預付票款的償還	
2. 商業信用證	143
「不確認、可撤銷信用證」 「確認、不可撤銷信 用證」 信用證的債務關係 「循環信用證」 「背對背信用證」 信用證的條款 對銀行的保證書	

第十講 收貨和進口儲運

1. 提貨	153
提單的簽證 擔保提貨 船面提貨和轉運倉提貨	
2. 儲倉	155
3. 火險	155
火險保費的釐定 火險投保人的義務 火險的賠償原則	
「代位權」「雙重保險」和「共同保險」 投保手續	

第十一講 商品檢驗、索償及其他

1. 商品檢驗	160
貨物毀損、短欠之檢驗	
2. 索償	162
3. 其他有關關外貿法令的手續	164
附 錄 本書所用英文商業名詞索引	167

第一講 外貿商業關係

1 開頭語

有一位朋友問我：“搞進出口貿易，需要懂得些什麼？”這個問題問來容易，却不是三言兩語可以說得清楚的。商業活動涉及的範圍很廣，各種商業機構依據一定的制度建立；而它們的業務處理也循着一定的程序。實際從事外貿，就有需要了解各部門商業機構的實務處理程序，這雖然不是一個神秘的問題，但要了解起來也並不簡單。

讓我們就作一個假定吧：一個對外貿完全不懂的人，起碼要知道些什麼，才可以處身於外貿工作？我們就用這一本書來試圖解答這個問題。

2 商業關係的建立和展拓

假如我們都是外行人，現在成立了一間進出口公司，應該怎樣展開業務？

本地市場買賣很簡單，譬如我們要買一雙襪子，可以走到賣襪子的商店，看貨議價，合則成交，不合又可走到第二間；要買東西，也可以將貨色擺開，等候顧客來購買。買賣雙方容易取得接觸。對外貿易，可不是這樣簡單。要辦貨進口，譬如說要辦運

麻包，首先要了解哪些地方是盛產麻包的，知道了，又要解決和誰接洽的問題；出口也一樣，首先要知道哪一些地方需要這種商品，然後又要找尋推銷對象。這就是說，首先要建立起貿易關係。這是外貿實務的第一課。

建立貿易關係，是進出口業務中的一項重要工作。新設的商業機構，固然要廣事建立關係，才能開展業務，即使是具有長久歷史的商業機構，也必須不斷地擴大發展新關係，以利便業務的進一步發展。

在進行建立貿易關係的接觸以前，必須選擇好適當的地區作對象。這就有需要經常注意各地的工農業生產情況、商品供求情況和交通運輸情況等資料。

建立貿易關係，有許多方式。

各國政府的貿易部門，大都掌握了有關本國工商企業的詳細資料。有些還經常將國內的工商企業的名稱、地址，供求商品種類或業務範圍等資料編成名表，分送有貿易關係的各國政府貿易部門；並將來自各國的同樣資料印發給國內的貿易機構，通過各國政府貿易部門的資料交換，各國的工商企業機構可以取得直接的接觸，建立關係。還有許多國家的政府派有商務特派員長駐在有主要貿易關係的國家，各國的領事館也負有溝通貿易關係的責任。如果需要和某一國家的商業機構建立關係，可以到該國留駐的商務特派員或領事館請求協助。有些國家或商業團體爲了促進貿易關係，常常組織貿易代表團到各國訪問，通過這些代表團的接觸，建立起貿易關係。

各地的商業團體，對促進貿易關係的建立也起很大的作用。很多商業團體每年都編有年鑑，詳細提供了該地的商業機構名稱、地址、業務範圍等具體資料，根據這些資料，各地的商業機

構可以互相取得聯繫。有些商業團體還經常接受會員的委託，向各地的商業團體和政府貿易部門進行貿易的探詢，或向所屬會員提供有關建立貿易關係的具體資料。例如通知所屬會員某地某公司擬採購某種商品；某地某公司擬徵求某種產品的代理等等。對急切要求發展業務的商業機構，很有幫助。

各地舉行的商品展覽會、交易會，也是建立貿易關係的很好橋樑，通過參觀者和展出者的直接接觸，很容易建立貿易關係。同時，用口談面議的方法，對彼此的情況容易了解，容易解決問題，收效也就自然大。

個別商業機構，可以經常用函電向外埠的商業機構探詢。規模較大的企業則常常派出專人到海外聯繫，接洽生意，建立關係；有些則在外埠報紙、雜誌和商業刊物刊登廣告，通過種種方法來擴展業務關係。

3 商業信用調查

通過上述各種方法，我們可能和很多外地的商業機構取得接觸。但是，在進行實際交易以前，我們還必須選擇可靠的商行作為交易對象。這些已經取得聯繫的商業機構是否可靠？這是第二個要解決的問題。

在這個良莠不齊的商業社會中，什麼事情都可能發生，偶一不慎，就可能蒙受損失。同時，在進出口貿易中，買賣雙方的所在地不同，很難了解；遇有糾紛輾轉時也不易解決。故對初次取得接觸的商業機構，在與它們進行實際交易以前，為慎重計，作一些信用調查，了解對方的實際情況，是需要的。

很多商業機構的信箋上，印上一大堆支行、分號、代理的名稱和地址；另外還有很多個電話號碼、電報碼本名稱；有些甚至

把資金總額、開業年份也印上去。爲便利參考，這本來是無可厚非。但有些人就拿這些表面上的資料來評判對方是否可靠，這就不一定正確的了。

向對方進行信用調查有很多方法可取。如就自己的關係，託對方所在地的友好進行調查；向與對方有業務上來往的商行探詢，或向當地的商業團體要求提供有關對方的資料等等，都是可以實行的。但可靠的程度，就要看執行調查或提供資料的人是否負責了！

如果連這些關係也沒有，就只好向對方的來往銀行調查了。

一個商業機構必定有一間或幾間的來往銀行來處理它的存款、貨款交收、票據轉兌等事項。由於業務關係，銀行對它的客戶的財政基礎、業務範圍和規模大小是知得較清楚的。因此，由對方的來往銀行所供給的資料，也有可供參考。銀行對來自各方的有關它的客戶的信用調查，多數是予以答覆的。

有些商業機構爲了使對方易於進行了解自己，取得對方的信任，往往與對方初次通訊時把自己的來往銀行名稱、地址介紹出來；或把自己和對方共同認識的商業機構提出來，使對方在調查自己時易於找尋線索。

雖然經過了信用調查也不一定百分之百可靠，但調查總比不調查好。

第二講 探價、報價

1 探 價

我們要買一件日用品，走到商店，看完貨色，就問價錢。這就是“探價”(Enquiry)。

探價，是外貿交易前一個必經的階段。我們買日用品要“探價”時很簡單，因為可以先在商店陳列商品的櫥窗前看一看，看準那一件物品，就指着它向售貨員問價，問題容易解決。但外貿探價就沒有這樣容易，要用文字說明自己所需要的商品品質和規格；又要了解對方有沒有這種貨色；有的時候，又要了解對方什麼時候可以交貨。所以，探價，並不單純是問貨價，同時也要問商品規格、品質、數量、交貨期等問題。

探價是由買方作主動向賣方探問的。可以用電報進行，例如：

“請電××牌衣車十架到岸價及交貨期”

(Quote Price Cif & Delivery Ten ×× Brand Sewing Machines)

用電報探價，優點是省時，但電報費用較昂，同時對於要用許多字句才能說明它的規格的商品不容易在電報中搞得清楚。所以，很多時候探價都用書信進行。

用書信進行探價，很少用平郵。因為平郵往往需時很久，而

商品交易市場隨時發生變化，用平郵可能失去了時間性。所以一般探價和報價都用空郵進行。

下面是一封探價的信：

(附表 1) 探 價 函

××公司

我公司擬購下列商品，祈將到岸價格及交貨期限報下為感：

1121	全棉胚布	20,000碼
規格：	60×60	20s×20s
	36'' 封	疋長 80 碼

報價時請附樣本。

××公司啓

年 月 日

2 報 價

報價，就是將商品價格和交易條件報給對方的意思。有時是應海外入口人的要求而報出，有時則是由出口人主動報出。報價可以由電報或空郵進行。如：答覆上述縫衣車的問價，電文可以這樣：

“你方五日來電××牌衣車每台10英鎊到岸六月裝”

(Yourtel 5TH ××Brand Sewing Machine £10 Cif Shipment June)

用空郵報價，可以將商品說明，交易條件等列寫較為詳細，有需要時亦可隨附樣本。一般出口商行都印有報價單作為報價之用，也有很多商行只用信函方式報價的。

讓我們先看看下面一份報價單的內容：

(附表2) 報價單

大孚紡織公司

報價單 (Quotation)

日期 1960年7月16日

報給: A.B.C. 公司

貨品及規格: 1121全棉原色胚布 60×60, 20s×20s
Description of Goods:

封度: 36'' 疋長: 80碼

數量: 20,000碼
Quantity

單價: 每碼15.15便士 C. I. F. 利物浦
Price

包裝: 用麻包細扎, 每包15疋
Packing

裝貨日期: 1960年10月份由香港裝船
Shipment

付款條件: 由買方開出確認, 不可撤銷信用證
Terms of Payment

備註: 隨附樣本
Remarks

上述報價, 以我方最後確認為準。

一些沒有在商行工作過的朋友可能不大了解這份報價單中的一些名詞: 裝運日期、付款條件、C. I. F. 等等, 這些名詞, 留待我們談到購銷合同時再詳加解釋。

實盤(Firm Offer): 上面的報價單最後一行寫着“上述報價

以我方最後確認為準”(The Above Offer is Subject to Our Final Confirmation), 這就是說, 報價的人可以隨時變更所報價格或其他條件。例如: 當市場價格趨漲的時候, 他就不一定依照所報價格出售, 便要“覆實”(Confirm)之後才算數。這種報價對真實想購買商品的入口人來說有很大不方便, 因為當入口人接到報價單後可能要考慮幾天才決定訂貨, 到他決定訂貨的時候, 報價的出口人又說要起價, 白費工夫。所以有時入口人要求實盤報價。

所謂“實盤”(Firm Offer), 就是報出的價格不能改動。由於價格不能改動, 就必須有一定時間的限制, 否則市場變動時報價人可能蒙受損失, 因此用“實盤”報價時, 多規定有效期限, 例如在報價單上批註:

“本報價單於八月十五日前有效, 逾期作廢”

(This Quotation is Subject to Reply Before 15th August)

這就是說, 超過了規定期限, 報價人可以隨時撤銷所報的價格或條件。

覆價 (Counteroffer): 我們到商店裏買東西, 如果店員索價太貴時, 我們可以向店員要求減低價格, 這種討價還價的方法, 在外貿中也是經常會發生的事情。

報價人報出了價格, 入口人還價時, 他所還的價格就叫做“覆價”(Counteroffer)。有時一宗交易, 反覆覆價幾次才能成交。但這並不是說每宗交易都非要進行覆價不可。我們到商店買東西, 和店員面對面, 討價還價不成問題。但在外貿交易中, 買賣雙方在不同地方, 一切訊息都要經過電報或信件傳達, 有時覆一次價要拖上六、七天, 很不方便, 用“漫天開價, 落地還錢”方式來搞外貿, 是行不通的。所以, 很多時候經過“報價”、“覆實”手續後, 就達成交易。

第三講 外貿價格條件釋義

1 外貿價格條件

出口商在報價以前，首先要解決價格計算問題。好比一個零售商，首先要知道某一種商品的成本，然後才可以決定用什麼價格售出。零售商解決定價問題較容易，譬如一件襯衣，成本是 10 元，如果要賺 2 元，則可以定價 12 元出售，這很簡單。

出口商品就不同，因為外貿交易有很多不同規定的價格條件，要看所報的是什麼價格條件，就價格條件的內容求出成本，才可以確定報價。所以，在沒有談到價格計算前，我們首先要弄清楚各種不同價格條件的含義。

出口商品的交收運輸過程是複雜的，首先它要經過包裝來適應運輸條件，如果商品的所在地是在內陸的話，它要從內陸的工廠或倉庫搬上汽車或內河輪船，有時還要轉駁火車，運到出口口岸。從出口口岸又要轉上駁輪，運到海洋輪船；海洋輪船經過遙遠的路程，運到入口口岸，提上倉庫。有時還要轉駁汽車、火車或駁輪再運到收貨地點。轉轉接接，關山萬里，所耗的各種運輸費用很大。可能遭到損失的危險很多，這又需要投購保險，負擔一筆保險費用。

買賣雙方在商品交收過程中要負哪一些責任？商品的運輸費

用保險費用由誰來負擔？有時由買方全部負擔，有時則由賣方全部負擔；有時賣方負擔搬運費，買方負擔保險費；有時買賣雙方各自負擔部份的運輸費用和保險費用。對買賣雙方這種不同程度的責任，就構成出口價格許多不同的條件。

許多人拿 F. O. B. 和 C. I. F. 兩個不同的出口價格條件來作為出口口岸交貨和入口口岸交貨的分界線。的確，在進出口商品貿易中，這兩個價格條件採用最普遍。一般人對這兩個價格條件名詞的理解是前者的貨價不包運費和保險費；後者則全部包括在內。所以有人把它們譯成「船面價」和「到岸價」。如果純粹從買賣雙方應負的商品運交費用這一點來說，這個解釋已夠明確。但所有的出口價格條件，不純是關於商品的運交費用問題，而且也是買賣雙方接交手續和雙方對商品運交的最終責任問題。因此，對一個價格條件所含的意義，就非三言兩語可以說清楚的了。這點有待於後來補充。現在先就賣方的交貨地點舉出各種不同的出口價格名詞：

在商品所在的倉庫、工廠或存放場所交貨——Ex Godown, Ex Factory, Ex Store;

賣方負責將商品運上火車、汽車或船面——F.O.R. (Free on Rail), F. O. T. (Free on Truck), F. O. B. (Free on Board);

賣方負責將商品運到海洋船旁——F. A. S. (Free Alongside Steamer);

賣方負責將商品運到入口口岸——C. I. F. (Cost, Insurance & Freight);

買方在入口口岸船上提貨——Ex Ship;

賣方在入口口岸岸上交貨——Franco Quay;

賣方將商品直接送到買方地址——Franco Domicile 或 Free