

貿易叢書

貿易實務概論

葉 彬 著

立學社圖書公司

默默文庫

版權所有
翻印必究

中華民國六十六年八月初版
中華民國六十七年一月再版
中華民國六十九年八月三版

• 貿易叢書 •

貿易實務概論

定價：每冊新台幣 160 元

著者 葉 彬
發行 立學社圖書有限公司

發行人 葉 知 先
臺北市潮州街150號 郵政劃撥 110596 號
電話 3512573

本公司登記證字號 行政院新聞局局版臺業字第1706號

總經銷 五南圖書出版公司

臺北市銅山街1之1號 郵政劃撥 104682 號
電話 3916542 號

印製者 金氏裝訂有限公司

台北市長安東路二段66號 電話 5410332

9.60

★ 拙 著 ★

貿 易 叢 書

國 際 貿 易 實 務
採 購 學
企 業 採 購
世界各國政府採購制度
國 際 投 標 與 報 價
政 府 採 購
貿 易 實 務 概 論

其他著作

行 政 科 學 管 理
管 理 心 法

★ 絕 版 書

實用商業會計制度
中國成本會計學會 40 年版

三 版 序

貿易經營與管理，爲一專業性學識。著者從事財經貿易工作三十餘載，潛心鑽研。早歲擔任台省財政廳公營事業科科長兼土地銀行監察人，四十二年間創辦省營物資、公賣、糧食、林業、鐵路、公路等八大事業財務統收統支制度，迄今推行。近二十年曾任中央信託局購料處副經理（十年），決標委員會召集人，貿易業務內規小組召集人等職。現任中信局設計審核委員會主任委員，兼中華聯合徵信中心董事，五十九年起兼任私立輔仁大學企管系教席，致力貿易採購學術之研究，未嘗一日間斷。由於實務與教學經驗，益感此學深奧無窮。

嘗論良醫者以醫道爲本，治病必以探病源爲先，然後對症下藥，斷其根。同理，治貿易實務之學，要以科學方法，冀期初學者全盤了解貿易單元活動系統，然後授之買賣基本原理原則，得能完全領悟「貿易技術的訣竅」。讀者若能把握住此一要領，不論何種貿易情況之變化，均可應付自如。此乃治本學之根本大法也。

本書之編撰，深信達到「簡約」、「求知」、「致用」三大要求。此次付梓，間有發現舛誤之處，已予以修正。惟因時間倉促，難免仍有疏漏或未盡周妥之處，尙祈海內外專家不吝指教，是幸。

葉 彬

謹識 六十九年八月
于臺北思親室

自 序

民國六十四年九月，著者編撰「國際貿易實務」一書，現已發行三版，足證尚受歡迎。此書共分廿章，逾六百頁，深廣兼備，坊間罕見。

目前國內大專院校國貿系或相同科系，對「國際貿易實務」一科，每學期大多排列三學分。由於原著「國際貿易實務」篇幅鉅繁，實無法講授完畢，殊覺不便。茲為配合大專院校或在職訓練教學之實際需要，乃將原著精華予以濃縮，另編「貿易實務概論」一書，大抵國際買賣基本原理與實用技術，俱已包羅周全。

著者兼任輔大企管系教席，曾在政大企管中心，中華企管中心等講授貿易採購課程，並從事貿易實務多年。本書實為揉合實際經驗與教學心得之結晶。深信研讀本書，定可收到即學即用之實效。由於著者學疏識淺，本書內容舛誤在所難免，敬祈海內專家不吝賜教。

葉 彬 謹識

六十六年八月
於台北思親室

貿易實務概論目錄

自 序

第一章 導 言

1.1 何謂國際貿易實務···	1
1.2 國際貿易的種類·····	1
1.3 國際貿易組織型態·····	3
1.4 國內外貿易的比較·····	8
1.5 國際貿易實務研究範圍	9

第二章 國際貿易慣例 及規則

2.1 國際商業用語·····	13
2.2 華沙牛津C. I. F. 契約 規則·····	15
2.3 美國對外貿易定義·····	15
2.4 共同海損統一規則·····	17
2.5 國際買賣統一法·····	17
2.6 國際買賣契約製作統一 法·····	17
2.7 商業票據託收統一規則	18
2.8 信用證統一慣例·····	18
2.9 美國統一商法典·····	19
2.10 國際提單規則·····	20
2.11 海上保險規則·····	20

2.12 國際間商務仲裁規則···	20
-------------------	----

2.13 標準契約格式·····	20
------------------	----

第三章 貿易關係之建 立

3.1 進出口貿易程序·····	23
3.2 國外市場調查·····	24
3.3 交易準備·····	30
3.4 商業合同之一般條款···	33
3.5 詢 價·····	37
3.6 洽 銷·····	40

第四章 國際貿易的交 易主要條件

4.1 品質與規格條件·····	43
4.2 數量條件·····	49
4.3 價格條件·····	56
4.4 包裝條件·····	65
4.5 交貨條件·····	75
4.6 運輸條件·····	79
4.7 保險條件·····	82
4.8 檢驗條件·····	85
4.9 付款條件·····	88

第五章 進出口價格之計算

- 5.1 進出口價格計算之重要性…………… 93
- 5.2 各種價格條件計算基礎 93
- 5.3 進出口費用分攤類別… 97
- 5.4 出口價格之估計…… 97
- 5.5 進口價格之估計…… 100
- 5.6 進出口價格計算方法… 100

第六章 報價與接受

- 6.1 報價…………… 107
 - 6.1.1 報價的意義…………… 107
 - 6.1.2 報價種類與名詞解釋 107
 - 6.1.3 報價通用的法則…… 110
 - 6.1.4 報價有效期及其展期 110
 - 6.1.5 確定報價能否撤回… 111
 - 6.1.6 報價的失效與拒絕… 111
- 6.2 接受…………… 112
 - 6.2.1 接受的意義…………… 112
 - 6.2.2 接受通用的法則…… 112
 - 6.2.3 接受方式…………… 113
 - 6.2.4 接受生效的時間…… 113
 - 6.2.5 買賣之確認…………… 114

- 6.3 報價與交易事前的交涉 115
- 6.4 國際報價應注意事項… 116
- 6.5 報價單格式及填製方法 117
- 6.6 報價與接受操作實例… 123

第七章 貿易契約

- 7.1 契約的概念…………… 131
- 7.2 貿易契約的種類…… 133
- 7.3 買賣契約主要條件之協議…………… 134
- 7.4 訂貨單與售貨單…… 147
- 7.5 輸出入契約及一般條款 152
- 7.6 買賣合約書格式及填製方法…………… 160
- 7.7 契約之修改、取消與終止…………… 162

第八章 貨物運輸保險

- 8.1 概 說…………… 163
- 8.2 水險損害類別…………… 163
- 8.3 水險承保危險範圍…… 166
- 8.4 投保水險的險別…… 167
- 8.5 保險費率…………… 171
- 8.6 保險時效…………… 173

8.7 水險投保手續·····	175
8.8 保險索賠·····	178

第九章 運 輸

9.1 海運方式與船舶種類··	181
9.2 洽船方式·····	182
9.3 裝船期限·····	190
9.4 運輸契約·····	191
9.5 運輸索賠·····	193
9.6 航運同盟·····	196
9.7 航空運輸·····	198
9.8 貨櫃化運輸·····	199

第十章 信用狀

10.1 商業信用狀適用條例之 依據·····	201
10.2 商業信用狀之定義及功 用·····	202
10.3 信用狀的種類·····	203
10.4 信用狀的內容及格式··	204
10.5 信用狀的申請與開發··	208
10.6 開發信用狀申請書填製 方法·····	208
10.7 信用狀申請書的審查··	215

10.8 信用狀的修改·····	217
------------------	-----

第十一章 進出口簽證 結匯

11.1 何謂簽證結匯·····	219
11.2 進口簽證結匯程序····	220
11.2.1 進口商資格····	220
11.2.2 進口簽證結匯方式	220
11.2.3 進口簽證申請手續	221
11.2.4 輸入許可證····	222
11.3 出口簽證結匯程序····	225
11.3.1 出口商資格····	225
11.3.2 出口簽證種類····	225
11.3.3 出口結匯方式····	228
11.3.4 輸出許可證之修改	229
11.4 滙 票·····	230
11.5 押 滙·····	234

第十二章 貨運單證

12.1 貨運單證的意義與種類	243
12.2 商業發票·····	243
12.3 提 單·····	246
12.4 水險保單·····	257
12.5 領事簽證單·····	262
12.6 海關發票·····	264

4 目 錄

12.7	簽證發票·····	266
12.8	包裝單·····	266
12.9	原產地證明書·····	269
12.10	重量體積證明書·····	271
12.11	檢驗證明書·····	271

第十三章 交貨作業

13.1	交貨作業程序·····	275
13.2	締結合約後履行準備事項·····	276
13.3	出口商對信用狀的審查·····	277
13.4	出口商貨物裝運及押匯取款·····	282
13.5	進口商對貨物裝運文件的審查·····	283
13.6	進出口貨物報提作業·····	287
13.7	交貨糾紛·····	292

第十四章 公證與檢驗

14.1	公 證·····	295
14.1.1	公證的意義·····	295
14.1.2	公證方式·····	296
14.1.3	公證行的徵信·····	297
14.1.4	公證檢驗方法·····	298

14.1.5	公證檢驗作業問題之檢討·····	302
14.1.6	公證檢驗作業之改進·····	303
14.2	輸出入檢驗·····	304
14.2.1	商品檢驗之目的·····	304
14.2.2	檢驗種類·····	304
14.2.3	輸出檢驗·····	305
14.2.4	輸入檢驗·····	310
14.2.5	特約檢驗·····	311

第十五章 索 賠

15.1	索賠的意義·····	313
15.2	索賠事故的性質·····	313
15.3	索賠糾紛的責任·····	315
15.4	索賠的解決途徑·····	316
15.5	索賠的方式·····	317
15.6	索賠時效·····	319
15.7	索賠應具備的條件·····	321
15.8	索賠處理實務·····	322
15.9	索賠問題之檢討及預防方法·····	328

第十六章 國際商務仲裁

16.1	仲裁之意義·····	331
------	------------	-----

16.2	仲裁制度的功能·····	331
16.3	國際間商務仲裁規則··	332
16.4	仲裁地及仲裁機構····	334
16.5	我國商務仲裁制度····	335

第一章 導 言

1.1 何謂國際貿易實務

近代國際貿易之研究，大體言之，分爲下列三種：

- 1 國際貿易理論 (International trade theory)
- 2 國際貿易政策 (International trade policy)
- 3 國際貿易實務 (Foreign trade practice)

論者嘗以國際貿易理論，屬於經濟學之領域，國際貿易政策則屬政治學之範疇，國際貿易實務則是企業經營管理之學。本書專對國際貿易之經營與管理實務，加以研究，而對國際貿易之理論與政策，則不擬闡述。

國際貿易實務，乃指貨物之交換或買賣之進行，包括進口 (Import) 與出口 (Export) 作業活動。經營貿易事業者，必需具備專業與管理知識及能力，纔能適應其需要。大體言之，國際貿易實務包括：貿易組織與經營管理、貿易技術、保險、運輸與金融等五大類 (註 2)。本書以國際買賣基本原理與直接的實用技術作爲研究重心，而以其他與國際貿易有關知識列爲重點研究。

1.2 國際貿易的種類

近代國際貿易之經營，由於世界列強工業與貿易競爭激烈，國與國間政治、經濟、工業、財金等政策與措施之互異與變化，因之其經營方式，亦愈來愈複雜。茲就國際貿易實務觀點，將一般國際貿易種類分述如下：

一、以購銷地區區分

- (一) 出口貿易 (Export trade)，即是將本國貨物輸送到國外，又稱輸出貿易。
- (二) 進口貿易 (Import trade)：即是從國外輸進貨物到本國，又稱輸入貿易。
- (三) 過境貿易 (Transit trade or transshipment trade)：即是國外貨物經過本國轉運，又稱轉口貿易

二、以貿易商品型態區分

- (一) 有形貿易 (Visible trade) : 乃指國際間有形貨物之交換或買賣，如機器設備，原物料器材等屬之。又稱「有形商品」(Tangible goods)貿易。
- (二) 無形貿易 (Invisible trade) : 乃指國際間無形貿易的往來。如航運、金融、保險、勞動及技術服務之提供與接受，又稱「無形商品」(Intangible goods)貿易。

三、以交易方式區分

- (一) 商業方式 (Commercial system) : 買賣貨物依一般市場慣例的貨幣償付。
- (二) 互惠方式 (Bilateral trade system) : 雙方貿易往來，乃依互惠條件交易。以往如易貨方式 (Barter system)，政府與政府間訂定互惠待遇 (Reciprocity treatment) 的交易等屬之。
- (三) 加工貿易方式 (Improvement trade或Export processing) : 乃指輸入國外原料或半成品，利用本國優良技術與低廉的人工，加工製成產品後再予輸出
- (四) 合作投資交易方式 (Joint venture transactions) : 乃指甲國以資金或技術，與乙國合作投資。例如甲國投資者以其生產之機器設備或原料器材折價撥充資本，或以貸款方式出售其成品，或以資金融通辦法，長期收購其原料，或訂定合作購銷方式，依甲國統一商標，收購乙國產品後輸出世界各地銷售者屬之

四、以經營風險區分

- (一) 直接買賣 (Direct business) : 乃指自行經營買賣，自負盈虧 (Owns account)，即是一般所謂「貨主對貨主間的交易」(Principal to principal transaction)，又稱「主體制貿易」(Business as principal)者屬之。
- (二) 間接買賣 (Indirect business) : 乃指透過中間人，或經國外代理人 (Agent) 完成交易。此等代理商，乃受國外廠商之委託，不負盈虧責任，俗稱「給佣交易」(Commission transaction) 又稱「佣金制貿易」(Business on commission) 即是一般所謂「中介貿易」或「居間貿易」(Intermediary trade) 者屬之。

- (三) 委託買賣 (Consignment business) 或稱「寄售貿易」 (Consignment trade)：乃指貨主將貨物運往國外代理人處代銷，酌支代銷人佣金。一切盈虧，由貨主自負。

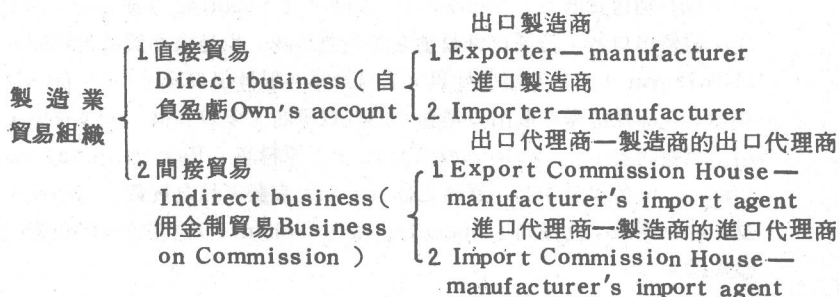
1.3 國際貿易組織型態

近代國際貿易經營範圍廣泛，各種貿易業之組織，由於經營之目標、性質與機構大小之不同，因之其組織構造與型態，亦自有迥異。茲將一般貿易結構之組織型態加以敘述

一、製造業附設貿易部門：乃指製造業者 (The manufacturer or maker or Producer) 自營產品出口或國外採購。如製造公司附設之出口部 (Built in Export Department) 兼營外銷；或分設出口部 (Separate Export Department) 專責產品之外銷。此即一般通稱「出口製造商」 (Exporting manufacturer) 者。又製造業設置「採購部」 (Purchasing Department) 專責國外採購工作，亦即一般通稱「進口製造商」 (Importing manufacturer) 者，統稱為「進出口製造商」 (Exporting and importing manufacturer)。

製造業附設貿易部門，並非獨立之貿易組織，乃是兼營之貿易組織。其貿易經營方式又分為直接與間接進出口兩種。所謂直接進出口者，就是製造廠附設外銷部門直接從事外銷，或自設採購部直接向國外採購；所謂間接進出口者，則是製造廠，透過中間人 (如進出口商，代理商或經紀人) 之媒介而與國外交易；這些中間人組織即屬間接進出口貿易組織。詳如下圖：

附一 製造業貿易組織



二、專業貿易公司：乃指依公司組織，獨立經營之貿易公司。其方式有二：一是製造業所投資設立附屬出口公司（Subsidiary Export Company），二是集資專營之貿易公司。此類專業貿易，有者專營出口，有者專營進口，或是兩者兼營，或是專門經營某類商品之國際貿易業者，是其組織則因經營性質、地區或任務不同而異。

三、綜合性貿易公司組織：所謂綜合性貿易，基於多目標經營之觀念，屬於大型組織（Organization scale），即晚近所稱大貿易公司者。其經營業務廣泛，包括各業進出口部、運輸、倉庫、保險及資金融通，並不僅限於所謂職業進出口商（Professional importer and exporter）的任務。如日本之三菱、三井商事會社，美國之W.R. Grace & Co，我國之中央信託局，中華貿易開發公司等是。

四、出口聯營或合作經營貿易機構：所謂聯營，即是製造廠為統一產品外銷，組織出口聯營公司（Allied Export Selling Company），從事統銷。所謂合作經營，多指出口方面而言，即是合作輸出（Cooperative Export）。如同業公會聯合輸出之組織，美國於一九一八年頒有Webb — pomeene Act，設立美國輸出公會。另一種是合作社組織，即是輸出合作社（Cooperatives in export），乃以各個出口業者為會員之合作組織，如台灣省青果運銷合作社聯合社等是。

五、貿易商（Traders, Trading House, Trading Firms），即是進出口商之統稱。

(一) 出口商（Export merchants, Exporters, Export Houses）：名稱不一。也有稱售貨商人（Vender）、供應人（Supplier）或賣方（Seller）。經營出口者，乃屬自負盈虧之國外貿易商，也是國際貿易的居間人（Middleman），依其經營性質，又可分為一般性出口商（General Exporter）即是經營一般出口業務；出口買賣商，多看商情，機動買賣，故稱「電報商人」（Cable merchants）；原料商（Raw material merchants），多以集中某一貨品之經營，如大宗農產品之買賣，如小麥、黃豆、棉花等是；投機商（Speculative merchants）視市場價格漲落，投機經營。

(二) 進口商（Import merchant, Importers, Import houses）：或稱輸

入商。也有稱為購貨人 (Procurer)、採購人 (Purchaser) 或買方 (Buyer)。經營進口者，乃自負盈虧向國外進口貨物轉售。其經營範圍包括經營一般性物資，專營特種物資。故又分為進口批發商、進口零售商等等，或專業中間商 (merchant middleman)。

(二) 代理商 (Agent)：乃指在國際貿易中，為買賣雙方當事人服務，屬於代理性質，收取佣金者，因此，叫做代理商貿易 (Business Through Agent) 或佣金制貿易 (Business on Commission)，代理商又分：

- 1 購買代理商 (Buying Agent Export Commission House)：即是出口代理商充任國外買方代理人 (Representative of Foreign purchaser) 又稱 (Purchasing agent)，此類代理商，受國外進口商委託，代為在國內購貨輸出。委託者 (國外進口商) 稱為 Indentor，受託者 (購買代理商) 稱為 Indentee。其代辦購運收取購買佣金 (Buying Commission)。並於代購貨物出口時應將購貨成本，佣金及一切費用開列，編製受託代辦發票 (Indent Invoice)，辦理押匯收貨款。有關委託購買價格與方法，視雙方代理協定處理。
- 2 銷貨代理商 (Selling Agent)：即是國內賣方代理人 (Representative of Domestic seller)。此類代理商受出口商 (又稱貨主 Principal) 所託為代理人 (稱為 Agent)，其受託於製造商，則稱「製造商的售貨代理商」 (Manufacturer's selling agent)；其受託於專業出口商者，則稱「專業出口商的售貨代理商」 (Export merchant's Agent)，向其特定地區的顧客收取訂單，經出口商承認，並按正常出口交貨程序辦理。銷貨及信用危險，由出口商自負。銷貨佣金 (Selling Commission) 照雙方約定支付。若銷貨的貨主要求 Selling Agent 對其出售貨物，保證買方支付貨款，則 Selling Agent 即保信代理商 (Dee Credere Agent) 負有清償貨款責任。由於 Selling Agent 加負保證責任，貨主另須加給保信佣金 (Del Credere Commission)。此外，尚有一種叫做總代理商 (Sole Agent)，即是由賣方指定，賦予某地區總代銷權，屬於獨占販賣代理商，又稱獨家經理人。代理商在國際貿易上佔有相當地位。另有一種佣金代理商 (Commission Agent) 代理買方或賣方媒介交易，收取佣金，但非獨占代理者。

3. 進口代理商 (Import Commission House) : 即是接受國內購貨者的委託，代向國外洽購貨物的進口商。其代辦採購乃屬委託買賣，不負盈虧，僅收取購貨佣金 (Buying Commission)。進口代理商與購買代理商都是充任買方的代表 (Business Firm Representing the Buyer)，其所不同者，乃是前者代理國內買方，後者代理國外買方而已。由於兩者賺取佣金目的相同，故又稱為取佣中間商 (Function middleman of Exchange)。
 4. 製造廠的出口代理商 (Manufacturer's Export Agent) : 乃是製造廠指定出口代理商，為其銷貨代理人，亦即是製造商的直接代表 (Manufacturer's Direct Representative)。出口代理商以爭取推銷服務賺取售貨佣金，不負盈虧責任。
 5. 寄售代理商 (Consignment Agent) : 大都為試銷貨物，委託輸入代理商銷售，受託者不負盈虧責任，僅收取寄售佣金 (Consignment Commission)。
- (四) 經紀人 (Brokers) : 其任務則是為買賣雙方經手。又稱買賣掮客，與進出口商中間人不同，本身並不實際經營商品交易。又分為出口經理人 (Export Brokers)，與進口經理人 (Import Brokers)。經紀人對買賣雙方交易實際手續，並不經辦。
- (五) 經銷店 (Distributor) : 選定在市場上有廣大銷路的批發商 (Wholesaler)，賦予在該市場經銷特定商品的獨占推銷權 (Exclusive Distributorship)。經銷商負責在該地區推銷，並負擔風險。通常經銷契約期間較長，否則難收效果。

附二 進出口貿易商組織

