

大專用書

國際貿易實務

全一冊

陳熙乾編著

復興書局印行

前 言

一、國際貿易實務範圍廣泛，包括從事貿易買賣之基本知識及其有關單據，暨貨運、金融、保險、損害索賠諸端，內容包羅萬象，關係錯綜複雜，全憑經驗累積，各自體會運用，必須觀察正確，處置妥善，才能避免貿易風險，保障本身利益。

二、本書係依據筆者二十餘年來在公民營貿易機構服務經驗以及考察國內外市場研究心得而編著，書中大部分教材曾先後在臺灣省教育學院及銘傳商業專科學校教授，幾經整理修訂，始予定稿。內容分為買賣論、單據論、貨運論、金融論及索賠論五編，計共十七章，採用資料力求新穎實用，文字簡明流暢，對於國際貿易實務上必須了解的各種文件式樣，均予蒐集附列於有關章節之中，藉以加深學者印象，俾更易接近實務操作，尤為本書特點之一。

三、本書對於國際貿易實務上習用之辭彙、術語及相關名詞，均予詳細說明，並擇要舉例以助學者了解。

四、本書「國際貿易會計實務」一章，係商請臺大、政大教授，名會計師鍾挺秀先生主稿，內容包括會計科目、憑證、簿籍、報告及事務處理程序，並附列會計報表格式舉例多種，詳述國際貿易會計與普通商業會計不同之處，使學者對於貿易會計作業，獲得進一層了解。此種教材在同類課本中少有敘述，尤為本書特點之二。

五、本書列有附錄多種，均可供學者參考之用。其中「信用狀統一慣例」全文，不僅中英對照，且詳為註釋，尤具參考價值，允為本書特點之三。

六、本書適合大專學校作為教科用書，亦可供社會青年研究國際貿易，經辦進出口業務參考之用，期能增進青年就業實用知識，了解如何從事國際貿易過程，啓發青年經商潛力與智慧。

七、本書各章之後均編有習題，以供學者作業與複習之用。

八、國際貿易技術與觀念日新又新，各項有關實務，國際間均在不斷研究謀求改進，本書當隨時予以修訂或補充。

九、本書承蘇思文先生協助編輯、校閱，暨彭懿德等同學利用暑假協助清稿，特此誌謝。

陳 熙 乾

民國六十四年十月於銘傳商專

課文目次

總論

第一節 國際貿易的基本認識……………一

第二節 國際貿易與國內貿易之別……………四

第一編 買賣論……………八

第一章 買賣條件……………八

第一節 品質條件……………九

第二節 數量條件……………一四

第三節 價格條件……………一六

第四節 包裝條件……………二七

第五節 交貨條件……………二九

第六節 付款條件……………三二

第二章 買賣方式……………四一

第一節 報價與接受……………四二

第二節 協議買賣……………四八

第三節 公開招標.....五〇

第三章 買賣價格.....五四

第一節 進出口價格的得失.....五五

第二節 買賣價格的計算.....六一

第四章 買賣的準備.....六四

第一節 貿易關係的推進.....六四

第二節 信用調查.....六六

第三節 代理關係的建立.....六九

第四節 書信與電報.....七二

第二編 單據論.....八三

第五章 成立交易單據.....八四

第一節 買賣合約的內容.....八四

第二節 其他貿易合約.....八七

第六章 銀行憑信單據.....九〇

第一節 信用狀的認識與類別.....九一

第二節 信用狀的申請與開發.....九七

第三節 委託購買證與匯票.....一〇〇

第七章 貨運主要單據.....	一〇四
第一節 提單.....	一〇四
第二節 保險單.....	一〇七
第三節 商業發票.....	一一二
第四節 包裝單.....	一一八
第八章 其他貨運單據.....	一二三
第一節 領事發票.....	一二三
第二節 產地及其他證明單據.....	一二八
第三編 貨運論.....	一二八
第九章 出口貨運.....	一二九
第一節 包裝.....	一二九
第二節 唛頭.....	一三〇
第三節 船位的洽訂.....	一三一
第四節 裝船及報關.....	一三六
第十章 進口貨運.....	一四四
第一節 通知船期及卸貨.....	一四五
第二節 報關與收費.....	一四七

第十一章 貨櫃運輸.....一五一

第四編 金融論.....一五七

第十二章 外匯與融資.....一五七

第一節 進出口外匯購售.....一五八

第二節 出口貿易資金週轉.....一六三

第三節 進口貿易資金週轉.....一六八

第十三章 輸出保險.....一七二

第一節 輸出保險的由來.....一七二

第二節 各國輸出保險概要.....一七三

第三節 我國輸出保險概況.....一八〇

第十四章 國際貿易會計實務.....一八八

第一節 會計科目.....一八八

第二節 會計憑證.....一九七

第三節 會計簿籍.....一九八

第四節 會計報告.....二一三

第五節 會計事務處理程序.....二二五

第五編 索賠論.....二二九

第十五章 貨物量的短缺與損毀	二二二
第一節 損失的確定	二二三
第二節 索賠的手續	二三五
第十六章 貨物質的低劣與變化	二四二
第一節 友好方式解決索賠	二四五
第二節 商業仲裁	二四八
第十七章 時間因素引起之損失	二四九
第一節 損失類別與避免	二五〇
第二節 索賠方式	二五三
附錄 一、中英對照「信用狀統一慣例」(一九七四年修訂，一九七五年十月各國採用)	二五三
二、世界各國貨幣名稱表	三一〇
三、度量衡表	三一八
四、本書主要參考資料	三二八

式樣 (Form) 目次

一、樣品發票 (Invoice for Samples Only).....	一一
二、數量約定單.....	一七
三、報價單之一.....	四五
四、報價單之二.....	四六
五、報價單之三.....	四七
六、訂單 (Order Sheet)	四九
七、招標、開標及合約 (Invitation, Bid and Contract)	五〇~五一
八、投標押標金保證函 (Letter of Guarantee for Bid Bond)	五〇~五一
九、得標履約保證金函 (L/G Performance Bond)	五二
十、出口報價計算表.....	五七
十一、進口貨價計算表.....	六〇
十二、中國產物保險公司徵信調查委託書.....	六八
十三、徵信調查報告 (Credit Inquiry Report)	六八~六九
十四、美國銀行信用調查表.....	六八~六九

十五、代理合約 (Agency Agreement)	七〇~七一
十六、授權書 (Power of Attorney)	七一
十七、中文買賣合約	八六
十八、英文買賣合約 (Trade Contract)	八六~八七
十九、售貨確認書 (Sales Confirmation)	八六~八七
二十、訂貨紀要 (Purchasing Memo)	八八~八九
二十一、國外銀行開來出口信用狀 (Letter of Credit for Export)	一〇〇~一〇一
二十二、國內外匯銀行開出進口信用狀 (Letter of Credit for Import)	一〇〇~一〇一
二十三、國內銀行開往國外電匯進口信用狀 (Cable L/C for Import)	一〇一
二十四、信用狀修改申請書 (Application for Amendment of Credit)	一〇二~一〇三
二十五、損害賠償約定書 (Letter of Indemnity)	一〇二~一〇三
二十六、匯票 (Draft)	一〇三
二十七、船公司簽發之提單 (Bill of Lading)	一〇八~一〇九
二十八、航空貨櫃運輸提單 (Air Waybill)	一〇八~一〇九
二十九、水險投保書 (Application for Marine Insurance)	一一一~一一三
三十、保險單 (Insurance Policy)	一一一~一一三
三十一、出口商業發票 (Invoice for Export)	一一五
三十二、進口商業發票 (Invoice for Import)	一一六

三十三、便利進口商申請輸入許可證用之商業發票 (Proforma Invoice)	一七
三十四、出口包裝單 (Packing List for Export)	二〇
三十五、進口包裝單 (Packing List for Import)	二一
三十六、產地證明書 (Certificate of Origin)	二三
三十七、裝貨單 (Shipping Order)	三七
三十八、大副收據——收貨單 (Mate's Receipt)	三九
三十九、裝船通知 (Shipping Advice)	三八
四十、中央信託局致船公司索賠函 (Letter of Claim)	三九
四十一、中央信託局致保險公司索賠函	四〇
四十二、貨物品質不符函請駐外代表協助索賠函	四〇~四一
四十三、外銷非洲尼龍布公證報告	四〇~四一
四十四、進口T/C紗數量缺少公證報告	四〇~四一

總論

第一節 國際貿易的基本認識

經營國際貿易 (International Trade)，簡言之，就是同國外工商做生意買賣。將本國物資或產品輸往國外者，叫做出口貿易 (Export Trade)；將外國物資原料、生產設備輸入，供應國內消費、加工和各項建設需要者，叫做進口貿易 (Import Trade)。無論出口貿易或進口貿易，凡是國與國之間的貿易，以及將甲國產品，經過乙國的媒介，銷往丙國的三角貿易；或是號召開發海外資源，運用本國的技術與設備在海外設立分、子公司或工廠，製造產品運銷到國際市場等等，皆屬國際貿易業務有關範圍。

國際貿易可使國與國之間商品交流，不僅藉以溝通有無，調節市場供需，裨益物價民生，而且對國家經濟發展，國際經濟技術合作，國與國間之相互了解，關係尤為密切。

現代交通發達，天涯若比鄰，貿易商經常訪問各國市場，或視察國外分支機構，或參加國際性商品展覽會，和外國商人面對面談生意，相見以誠的交換經驗和意見，一方面固有助於貿易之開拓與發展，另一方面也可以代表一個國家民族，介紹本國人的生活素質與優良文化，同時觀摩各國風俗習慣、工商規模，增進國際商誼與國民外交，這些都是貿易商的責任與貢獻，實非僅專為個人謀利賺錢而已。

世界貿易因科技發達，人口增加，生活水準提高，生活素質充實，形成物質供求不斷的擴大，有助

於貿易的增進，例如一九七七年全球出口貿易總值一萬零二百五十億美元，其中自由世界出口總值佔百分之九十以上，較一九七六年全球出口總值九千零七十億美元，增一千一百八十多億美元。同年全球進口貿易，因海運費用增加及空運貨物比率提高，進口總值一萬零五百五十億美元，較一九七六年進口總值九千二百二十億美元，增一千三百三十億美元。

一九七七年進出口貿易總值，以美國最多，達二千七百六十億美元，其中進口一千五百多億美元，出口一千二百億美元，入超約三百億美元。第二是西德，計二千一百九十五億美元，其中進口一千零十億美元，出口一千一百八十億美元，出超約一百七十億美元。第三日本，一千五百二十億美元，其中進口七百一十三億美元，出口八百一十一億美元，出超約一百億美元。第四法國，一千六百六十億美元，第五英國，一千二百二十億美元。

一九七七年世界進出口貿易雖較一九七六年增加，但可注意者：石油繼續漲價，能源危機，影響其他重要原料價格的波動，及國際經濟繁榮速度減緩，而國際間保護主義擡頭，諸如，進出口限制等措施，呈現貿易逆流，所幸國際貿易組織、貿易暨發展會議，繼續二十多年的主張貿易自由，排除貿易阻礙，並促進工業國家對開發中國家產品實施為期十年之優惠關稅，有利於世界貿易的進行。

歐美工業國家的貿易商，正和一般國民一樣，俱有法律觀念，守法的精神，大多重視商業道德，遵循國際貿易習慣。近年亦有非法交易引起批評，美國大學有修訂「商業道德」課程，教導商科青年把握自己，防止賄賂非法方式交易，不容虛報抑低貨價，瞞過海關，套取外匯不法行爲。由於現代運輸工具日新，通訊技術進步，促使國際貿易觀念改進，產生現買現賣的交易，因此，經營國際貿易的人，必須

了解貿易實務、交易程序，靈活運用廣博的貿易知識，方能勝任愉快。

和外國人做生意，要有一個貿易公司組織，充當買賣雙方的橋樑，一手拉著買方，一手聯絡賣方，達成交易。公司組織，通常由小而大，業務由簡而繁，初期發展必然是選擇數項熟知的商品，作經營的路線。世界商品千萬，從何著手，這要看公司的人才有何種商品知識，以及經營者的背景與國際市場的關係了。

組織公司要發揮公司的功能，大貿易商必須有國外直接銷售系統，更有國外商情網，及銀行作後盾和大量投資。大貿易商歷經歲月，不斷的長期奮鬥，例如日本十大商社，對內競爭，對外一致，產銷分工，他們經營日本進出口貿易以及三角貿易，有三百年歷史，每年約佔日本進出口總值二分之一。日本大商社的特色是：

一、有世界性商情網 大商社在世界大都市設立分支機構。當地重要商情以 Telex 國際電話等通訊工具，向日本總社報導，總社再將各地商情，播送海外有關單位，使之靈通行情，對未來貨價漲落分析精確，進而買進賣出，爭取利益。對各國新產品新技術亦隨時通知國內，強化研究發展。

二、有健全的銷售網 大商社海外機構，推銷日貨無孔不入。他們交結當地工商，深入市場，製造適合市場需要的日本產品，建立海外堆貨倉庫，便於現貨供應。用分期付款，先發貨後收錢的辦法，不但大量迅速的銷售日貨，並且掌握當地主要大宗產物，經營三角貿易。

三、有銀行全力支持 各大商社獲得金融界支持，融資手續簡便，例如三井產物有三井銀行，三菱商事有三菱銀行作後盾，實力雄厚，財務調度靈活。

四、有健全的組織 各大商社除總務、財務、人事制度化之外，按商品性質分成各部門，人才衆多，精通商品知識，熟習貿易技術與各國方言，並以「科」爲基本單位，辦事忠實、勤勞、負責，他們經常開會檢討作業得失，作爲改進業務的張本，也經常派員赴世界各地考察市場，改善產銷技術。

日本大商社雖有獨佔操縱市場之勢，但日本產銷分工合作的情形卻十分良好。由於日本對外貿易發展迅速，日本銀行、保險業、船公司等，也在相輔相成的日益擴張。

總之，國際貿易是世界性的專業，貿易商要和國內生產者結合起來，推銷價廉物美的產品輸出，進而兼營進口貿易，代理國內外廠商，建立國內外銷售系統。另一方面和國外顧客，樹立信用，使國外買主分享利益，基於雙方需要，以擴大作業。當然，貿易商要有專門技術知識，更要有信用及商德，眼光遠大，氣質宏偉，每宗交易決策於千里之外，要洞悉國際市場可能的變化，對公司要有良好的組織與管理，經得起風浪，不畏艱難，長期奮鬥。

第二節 國際貿易與國內貿易之別

國際貿易和國內貿易，同屬商品買賣，目的都在追求利潤，非常現實，但國內貿易只是國內工商的批發與零售，爲消費大衆服務。國際貿易是天各一方，買賣交易程序、條件等，顯然不同。國內貿易時間短暫，國際貿易每宗交易由買方生產、發貨、雇船、押匯，和買方付款、報關、驗收等手續，最少要三、五個月始能完成，如係建廠或技術合作的貿易，勢須數年結案。

國內貿易經營範圍在本國地區，例如美國地大物博，人口二億多，國內市場遼闊，民間購買力強，

經營國內貿易者多於國際貿易，他們將東部產品批發到西岸，或將南部產物銷往中部，即可謀利，比起經營對外貿易時省力，且減少貿易風險和精神負擔。如係海島型經濟國家，例如日本，重要原料仰賴於海外，那就需要拓展對外貿易，以促進本國的經濟繁榮與成長。

下列各點，是在說明國際貿易與國內貿易不同之點：

一、國內貿易付款條件，均以本國貨幣爲單位，沒有將貨物成本、合法利潤換算爲外匯的必要。本國人愛護自己的國家社會，本國貨幣合法的在市面流通，國家財政金融系統健全，幣信穩固，所以國內市場商品買賣都以本國貨幣爲付款條件。國際貿易對外報價，均以國際通貨爲計算貨價單位，例如美元爲國際通貨之一，外銷貨物多按美元計算。在外匯管理國家，出口商所得外匯貨款售與本國中央銀行，換取本國貨幣，從外國進口貨物，也向銀行申請以本國貨幣換購外匯，而對匯率浮動國家，則有貨價折合本國貨幣升降的負擔。

二、國內貿易遵守本國商業法令規章，經營買賣，頗爲安定，不似國際貿易，貨物輸往國外受各國法令影響，可能有關稅壁壘、進口限制、防止傾銷等規定，例如本國的紡織品爲加強外銷競爭力，廉價大量的輸出，進口國家爲保護國內紡織工業，提高關稅或核定進口配額，甚至遭受當地生產者指控爲傾銷，發生貿易糾紛，所以經營國際貿易必須時常注意各國海關稅則和商業規章。

三、國內貿易對貨物運輸問題簡單，國際貿易每宗交易，都要經過海上或航空運輸，交運的日期和地點必須事先洽定，並宜精確的估算運費，計入成本。倘若一宗交易談妥，缺少運輸的工具，交易必然無法實現。尤其各國海港碼頭設備不一，起卸貨物效率與貨船出入疏密，皆影響運費的負擔，由此可見

運輸與貿易的關係以及拓展交通對海外航空運輸的重要性。

四、國際貿易依照國際慣例辦理進出口作業，例如海空長程載運貨物，需要保險。付款條件則按國際商會制訂共同認識的「信用狀統一慣例」，供貿易商使用，自較國內貿易複雜。國際貿易數值，通常較國內貿易為大，尤以大宗原料買賣、整套機器設備交易等，每宗交易都離不開銀行、船公司、保險業等方面的服務。

五、國內貿易語言、文字、商場習慣相同，國際貿易要使用外國語言、文字，例如美英國家用英文、日本用日文、法國用法文、中南美用西班牙、葡萄牙文、中東用阿拉伯文等。一般洽商買賣條款，用國際通行的英文英語，比較更易達成交易。

國際貿易的發展，正因銀行、船公司、保險業的業務增多，互謀利益，得以促進國際經濟繁榮。關於貿易實務上的作業程序，有志於國際貿易事業的青年，可研習本書貿易實務各項資料，初進貿易公司、行號的服務人員，亦可參閱各章如何處理作業以配合實際需要。

【習 題】

- 一、何謂國際貿易？經營國際貿易應具備何種條件。
- 二、試述出口貿易及進口貿易的功能。
- 三、何謂三角貿易？
- 四、訪問國外市場、參加國際商展是否均屬貿易作業？
- 五、略述貿易商對國家社會的責任。