

進 出 口 實 務 手 冊

INTERNATIONAL TRADE

附：跟單信用證統一處理規則

(中英對照)

金 戈編著

JM/03/06

# 進出口實務手冊

## INTERNATIONAL TRADE

附：跟單信用證統一處理規則

(中英對照)

金 戈編著

香港萬里書店出版

---

**進出口實務手冊**

金 戈編著

出版者：萬里書店有限公司

香港鰂魚涌芬尼街2號D

電話總機：5-647511~4

承印者：中國宏興印務有限公司

九龍官塘偉業街122號八樓

定價：港幣十四元

版權所有 \* 不准翻印

---

(一九八四年十月第四次版)

## 前 言

香港是一個商業自由港，一般的進出口商業及轉口業務，都沒有特別的限制，金融外匯的調動，有較大的自由，而從事進出口業務的商業活動也很蓬勃，每年都有大量青年投身到進出口這個行業。由於國際貿易是一種不同國家、不同貨幣的交易，手續相當繁複，進出口業的從業員要有一定的業務理論（原理）和實務經驗，工作時才能得心應手。

本書編寫目的，是給年青的從事進出口業務的文員，作一個參考或進修之用。本書重點介紹新的貿易情況、業務原理與實務相結合，特別是介紹一些條文、慣例、統一規則及其出處，這些都是實務處理的關鍵性問題，是必須留意的。本書所介紹的實務處理及舉例，都是依照香港的習慣。當然，這些並不是放諸四海皆準的，不過懂得了原則，其他實務問題也就可以迎刃而解。

本書卷末並附有國際商會於1974年修訂之第290號小冊《跟单信用證統一規則》及其中文譯文，以供讀者參考。

作者服務於貿易界，歷多年所，公餘之暇曾於商科學校講授進出口業務實務課程，本書乃是從講義中抽出部分編寫而成，如有不妥之處，敬請讀者指正。

金 戈 識

# 目次

前 言	I
1. 概 述	1
2. 交易前的準備階段	3
3. 報 價	9
4. 國際貿易條件解釋	19
5. 出口程序簡要	26
6. 出口文件及單證	31
7. 信用證的問題	45
8. 裝 運	54
9. 押 匯	57
10. 進口實務	69
11. 進出口報關	77
12. 空 運	80
13. 保 險	84
14. 國際貿易的商務仲裁	95
15. 結 語	96
附 錄	101

# 1. 概 述

貿易 (trade)，根據辭典的解釋是：“物產各異其地，彼此互行交易，謂之貿易，行之於國內者曰國內貿易 (domestic trade)，行之於國際者，曰國際貿易 (international trade) 或外國貿易 (foreign trade)。”我們一般所指的也正是這樣。

國際貿易，廣泛的意義是包括一切有關國際收支的活動，大致也可分為有形商品及無形商品 (勞務、旅遊等) 的交易，有形商品的交易就是我們習稱的「進出口業務」，而有形商品的交易却涉及財務運用、外匯兌換、運輸、保險等。

國際貿易由於不同國家的不同政制、法令、貨幣、語言文字、風俗習慣，因而在貿易進行時，都有一套商品買賣合同，外匯買賣契約，運輸契約，保險契約的簽訂，發生糾紛時的解決方法等。所以國際貿易實務是建築在「法例」基礎上的，經常涉及的有商事法、票據法、公司法、外匯管理及國際商會規則、學會條款等。

進出口貿易實務，就是怎樣把徵信、銀行、運輸、保險等業務的實務集中編排，完善進行各項手續的一套工作方法。如所週知，因為國際關係複雜，時代進展，工作方法會因時因地而異，法例也不可能永恆不變，所以「實務」也不可能放諸四海而皆準，只能根據其原則性，兼經常注意具體情況而定。

國際貿易的進程序，大概可以分為三個階段：

- 一、交易前的準備階段。包括市場調查，交易對手的信用調查，洽議一般交易條件，進口商詢價，索樣辦，出口商報價，提供樣辦，往復商議以迄訂立買賣合同。
- 二、履行合約階段。生意洽談成功，簽訂了合同，雙方就進

入履行合約的階段。賣方（出口商）依約履行交貨，買方（入口商）依約付款。如雙方能夠充分了解合同約定內容，互相配合，則整個履行合約階段，可圓滿完成。

三、清算階段。是交易的善後處理部分，如果履行合約階段進行得圓滿，則清算階段很簡單結束。但履行階段進行時有意外、糾紛、出現索償事情，則清算階段會很複雜，時間會拖得很長，有些問題需要逐步解決。

本書根據目前香港及東南亞各地的具體情況，把進出口實務作簡要的介紹，以供讀者參考。

## 2. 交易前的準備階段

常言道：「好的開始，便是成功的一半」。國際貿易也差不多是這樣，要有好的開端，必須做好交易前的準備階段，這裏包括市場調查、報價、議價、洽議交易條件、簽訂契約等等。下面介紹這一階段的工作要點。

### 市場調查

出口商要將貨物推銷到外國去，首先要做外國市場調查，蒐集資料，分析研究，看看適合推銷到什麼地方去。國際市場很大，但並不是每個地方都可以銷售你的貨品的。調查的方法，簡單的可以根據經濟新聞、專門雜誌，或到工商署購買每月的出入口統計資料冊，也可以委托專業公司代調查。

### 找尋貿易對手

調查得到資料後，就可以直接去信與你的貿易對象聯絡；或在專門性的新聞、雜誌刊登廣告，以廣招徠；也可以通過各國政府的貿易部門、商務專員公署、展覽會、商業代表團等，找尋外國貿易機構的名稱和地址，作進一步聯系。

### 商業信用調查

找到了可能貿易的對手，在進行交易之前，應作商業信用調查（credit information），考察對手的信用情況。有些地區的公司，專門以騙取樣辦為業，也有些商業道德不良，對已裝運的貨物，節外生枝，藉詞索賠，或推卸付款責任等，故調查結果信用不佳、缺乏商業道德的對手，應及早放棄，以免日後蒙受損失。

### 詢價

進口商想買某種貨物，向外國出口商詢價（enquiry），俗稱「探盤」，詢問內容包括商品名稱、牌子或製造商、品質、規



格、數量、交貨日期、價格、付款方式等 ( Description of goods, brand or maker, quality, specification, quantity, shipment date, price and payment terms, etc. )。在合理範圍內，如輕工業產品及日用品，可索取樣辦以作參考；但如重工業製品，或大型的輕工業產品不能提供樣辦者，通常以目錄及國家規格或專業公證人鑒定證書 ( surveyor's report ) 作準。如農、畜產品也有以認可化驗所的分析證書 ( analysis certificate ) 作準。

### 報 價

出口商作主動推銷，或收到「詢價」後，即作出相應的報價。報價 ( offer ) 俗稱「報盤」，內容也是列明商品名稱、牌子或製造商、品質、規格、數量、交貨日期、價格條件及付款方式等。其中價格條件是指報出的價錢的條件，包括 C. I. F., F. O. B., C&F., F. A. S., 等不同方式。報價單一般都註明“上列報價以我方最後確認為準” ( The above offer is subject to our final confirmation )，以防市場或外匯有重大變動。對素有來往的客戶，或確知其有誠意購貨的客戶，也可以用穩固報價 ( firm offer ) 方式報價，以節省雙方函電往還的時間，俗稱「報實盤」。報實盤內容和報價一樣，但更有時間性，一般有註明“上列賣盤報價於×月×日承諾期限前有效。” ( This offer is subject to reply before…… ) 並盡可能提供樣辦與買方。

### 接 受

入口商收到賣家的報價，經過函電往來的討價還價階段，最後雙方達成協議，買方把賣方的「盤口」 ( offer ) 接受下來，就是「接受」 ( acceptance )。根據雙方同意的條件，以書面文件方式表達，雙方簽署。願共同接受約束，就是契約 ( contract )，或稱合同。附帶在這裏說明一下，「接受」是一種承諾，不論是用口頭或書面方式表示，均具有同一效力。所以一經接受，無契約書也不妨礙契約的成立，當然有契約書更為週全。在實務上為避免將來發生爭執，都在成交後以書面互相確認，或簽署契約書，在法律上確定雙方的權利與義務。

### 契約書

交易成立後，由當事人的一方以交易內容及條件製成書面文件，寄交對方，要求對方簽署確認，這種文件通稱為契約書或合同。由於製作者的不同，或由於習慣上使用不同表格，故這類文件也有很多不同的名稱，但法律上的效力均一樣的。由賣方製作交買方簽署確認的有：售貨確認書（sales confirmation）（acknowledgement of sales），售貨單（sales note），銷售合約（sales contract）；由買方製成交賣方簽署確認的有：購貨確認書（purchase confirmation），訂購單（purchase order），（order sheet），（indent sheet），購貨合約（purchase contract）。

- 本章附：1. 賣方報價表（offer sheet）  
2. 訂貨單（order sheet）  
3. 銷售合約（sales contract）

( 公司名及地址 )

OFFER

*Hong Kong,* \_\_\_\_\_  
*No.* \_\_\_\_\_  
*Your Ref.* \_\_\_\_\_  
*Our Ref.* \_\_\_\_\_

Gentlemen:  
 We are pleased to offer you as follows:

Item	DESCRIPTION	Quantity	Unit Price	Amount

**Manufacture:**

**Packing:**

**Delivery:**

**Shipments:**

**Payment:**

**Insurance:**

**Inspection:**

**Validity:**

Awaiting your valuable order.

Yours very truly,

**Remarks:**

Unforeseen causes beyond our control shall exempt us from any liability to this offer.

\_\_\_\_\_  
*Manager*

( 公司名及地址 )

**ORDER SHEET NO.** \_\_\_\_\_  
**YOUR REF. No.** \_\_\_\_\_

Hongkong \_\_\_\_\_

We have the pleasure to place the following order which you will kindly execute in accordance with the terms and conditions given below.

Marks	Description & Quantity	Unit Price	Amount

**Manufacturer:**

**Packing:**

**Delivery:**

**Shipment:**

**Payment:**

**Insurance:**

**Remarks:**

Accepted and confirmed by

\_\_\_\_\_  
(The seller)

Date: \_\_\_\_\_

Yours very truly

Please return one copy with your own signature.

\_\_\_\_\_  
(The buyer)

78 8 30

( 公司名及地址 )

SALES CONTRACT No.

Messrs.

Hong Kong.

Gentlemen:

We hereby confirm having sold to your esteemed firm the following goods on the terms and conditions hereinafter set forth:

Item	Description	Quantity	Unit Price	Amount

Manufacturer:

Packing:

Delivery:

Shipment:

Payment:

Insurance:

Inspection:

Remarks:

Accepted and Confirmed (Buyer)

(Seller)

By \_\_\_\_\_

Please return one copy with your due signature.

\_\_\_\_\_  
Manager

20. 7. 20.

### 3. 報 價

出口商的出口實務，除了在準備階段的市場調查、交易對手的信用調查外，實務就是從報價開始，從事國際貿易，在計算報價之前，必先作對方市場調查，了解市價與消費者需求，也要顧及自己的成本、出口費用及利潤而作出定價。使報價盡量接近市價，才有可能在互惠的條件下成交。如不熟悉行情，報價過高或殺價太甚，會被對方認為經營不得法或不熟行，以致另尋交易對手，則影響甚大。

出口貿易的價格計算公式是：

$(\text{成本} + \text{出口費用}) \times \text{外匯兌換率} + \text{利潤} = \text{定價}$ 。

看看上列公式很簡單，但實際計算却很複雜繁瑣，而且要很小心，如果一個地方錯了或漏了，就會引起或大或小的損失。下面把上面公式各部分作些解釋：

一、成本 ( cost ) —— 又稱為計算基價 ( base price )，如果是生產者自己出口，就是出廠價格作出口成本計算；如果出口商自己沒有工廠製造，成本就是出口商向廠家購貨的價格，加上 ( 如有 ) 陸上運輸費用——由工廠收貨後運到倉庫或碼頭的費用，經紀佣金 ( brokerage )，採購貨物必要的旅行交通費用 ( travelling expenses ) 等。

二、出口費用——出口費用的項目非常繁多，分列如下，但不一定每項都需要，所以計算時按實際需要加算上去。

1. 貯存及處理費用 ( storage and handling charges )：  
有些商品未必購入後即可以裝運輸出，可能要貯存於貨倉內等候適合船期或需要翻包、精選等，就有了倉租 ( storage )，翻包費 ( re-packing ) 和精選費

- ( garbling )。貨物進了貨倉，又需要購買保險，就有了火險費( fire insurance premium )。
2. 包裝費用( packing expenses )：包括裝箱( 袋 )費( casing, bagging )，刷唛費( marking )；包裝材料費如標紙、防水包裝紙、膠袋等( inter packing——labelling, wrapping, poly-bag, making-up etc )。
  3. 裝貨費用( shipping charges )：包括陸上運輸的貨車運費( truckage )，搬運費( cartage )，駁船費( lighterage )，過磅費或度尺費( weighing or measuring fee )。
  4. 檢驗證書費用( inspection and certificate fee)：包括公證人費( surveyor's fee )，領事簽證費( consular fee )，化驗證明書費( fee for analysis certificate )，原產地證明書費( fee for certificate of origin )，商會證明書費( chamber of commerce noting fee )等。
  5. 運費( ocean freight )：遠洋運輸的運載費用( freight )及附加費之幣值調整因數( C.A.F.= currency adjustment factor )，燃油調整因數( B.A.F.=bunker adjustment factor )，港口擠塞附加費( port congestion surcharges )。
  6. 保險費( insurance )：洋面運輸則購買水險( marine insurance premium )，空運或陸運則購空運或陸上運輸險( air or transportation insurance premium )，也可另加兵險( war risk )。
  7. 電報或長途電話費用( telegram or long distance phone charges )：貨物裝運後用電報或長途電話通知對方的費用。
  8. 銀行手續費( banking charges )：包括銀行通知、簽證、押匯等銀行手續費。
  9. 報關費( customs clearing charges )：付運後的

出口報關費用 ( declaring fee )。

10. 預計損失 ( expected loss )：出口貿易計算上的預計損失是指貯存、運輸過程中可能發生的損失，例如一般耗費 ( loss in weight )，短缺 ( shortage )，漏失 ( leakage )，破損 ( breakage )，變質 ( deterioration ) 等，這幾種損失視貨物而定，必須根據不同的貨物，以一定的比率，加算在價格之內。
11. 買方 ( 或代理 ) 之回佣 ( rebate )， ( return commission )：照雙方議定按比率加算。

三、預期利潤 ( expected profit )——預期利潤即營業毛利。包括了公司的營業開支，至於利潤的比率多少，則視各種不同的貨品、市場情況、交易數量、付款條件而定。

出口價格的計算，就是根據上列三項因數，再視外幣兌換匯率的折算，作出出口貿易的第一步——報價。

這裏還要談談外匯的問題。

本港是一個沒有外匯管制的「自由港」，外幣兌換很方便，不需要預先申請或向指定的銀行或其他外匯機構出售或購買外匯。在進出口業務實務方面，如果你是進口商，要開出一份外幣面額的信用證，向銀行辦理申請開證手續，到結匯時折算為港幣。以港幣結算即可；如果你是出口商，收到外地買家開來的信用證，到裝運後連同單證向銀行議付，銀行經核對無誤，即可用外匯牌價向你買取單證，折算港幣撥交你的戶口，方便得很。銀行方面，不論買賣，不收取外匯買賣的佣金，只從外匯牌價中的買價及賣價之間，賺取買賣差額，正式的銀行買賣牌價，都受到外匯銀行公會每日公佈的牌價約束的。至於錢莊及找換店之兌換外幣，牌價却不受限制，上落較大，如果是大額的外幣兌換，就要小心選擇了。

「外匯」實際上是「國際間的債權及債務」的清算手段，當然和政治、經濟、戰爭等因素有關，加上國際外匯市場 ( international exchange market ) 的供求關係，不免會有「風險」 ( exchang risk ) 例如1980年1～6月的上半年，英鎊與港幣的兌換率，最高每英鎊兌換港幣 11.675 元，最低10.915元，差價達 7 %，美元與港幣的兌換率，最高每美元兌港幣5.12元，最低



4.85元，差價達5.5%，一般的國際貿易，純利不可能有5.5%至7%這麼高，而外匯差價却達到5.5%至7%，這就是外匯兌換「風險」了。所以大宗的貿易，爲了避免這種風險，成交簽訂合約後，就可以向銀行訂定遠期外匯契約（foreign exchange contract 或 forward exchange contract），約定在某一個期限內，向銀行出售或購買若干金額的外幣，固定折算匯率。到買賣合約履行時，進口商或出口商即根據固定匯率結匯，完全可以避免外匯匯率變動的風險。

但是，訂定遠期外匯契約，也有其風險的，萬一買賣雙方中有一方違約，不能裝運，則沒有東西可以結匯，可能導至要按遠期外匯契約的到期日當時的牌價，向銀行補償差額，就損失不菲了。

還有，本港是自由港，容許私人保有外匯，因此，出口商向銀行議付時，可請銀行支付外幣。銀行因爲不能從外匯牌價得益，就會向出口商收取0.5%之「代匯水佣金」（commission in lieu of exchange），然後以外幣支付。

下面再談出口價格的計算。

出口價格的計算方法有兩種，分述如下：

一、總價格計算法——先算出整批貨物的成本，加上出口費用及預期利潤，再分細爲報價單位，求出單位價格。這種計算法優點爲較爲詳細慎密，算出單位價格較爲正確，但計算時比較複雜，而且有些費用如包裝費、運輸費等以每件（但不一定就是報價單位）計算，先乘以總數求得總值，與其他費用合併後，再除以總數量，才得單位價格，計算過程中有重複現象。

二、單位價格計算法——開始就以「單位」爲計算基礎，將整批的成本及各項費用，拆細爲計價單位，相加起來就得出結果。但這種計算法容易變成粗疏，因爲每項費用拆細後會得出很小數字單位，甚至小數點後四位數的省略，相加起來就不是小數了，尤其交易量大時，在總價上可能爲一筆鉅款。

爲着計算方便，貿易公司大都有有一種出口報價計算表格，以供職員計算時使用，雖然各公司的格式不同，但內容大致是相同的，舉例如下：