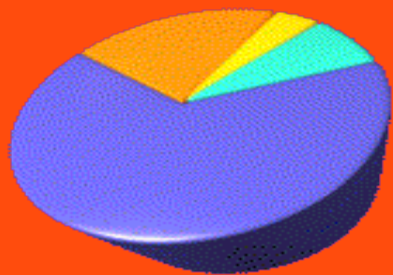


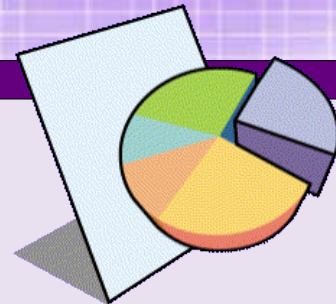
淺談外匯市場操作與國際金融市場之進入實務分享

台灣中小企銀 潭子分行
高級辦事員 張育逢





簡報內容



進出口外匯實務

出口是一種學習經驗

直接出口

決定直接出口通路

選擇國外代理商／經銷商

出口營運

開始出口



壹、前言

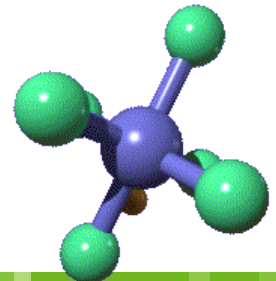
一、外匯及貿易管制

進口：輸入許可證方能申請開狀

出口：信用狀未用餘額歸還政府

二、放鬆管制階段

民國七十六年七月十五日實施新修訂的「管理外匯條例」及「貨品輸入管理辦法」，採負面表列，凡屬表外貨物一律免證進口，提供證明文件即可開狀結匯。

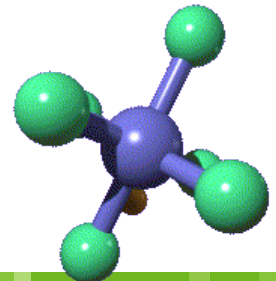




三、外匯自由化及國際化階段

近年來，政府為籌設亞太營運中心，積極爭取進入世界貿易組織（WTO），並尋求與美、加、東南亞等地區之國家簽署自由貿易協定，一切外貿管制幾乎已全部解除。

四、現階段對大陸貿易及外匯仍管制中





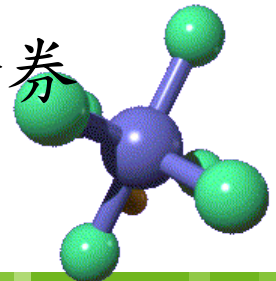
一、外匯的意義

1. 「外匯」為外國匯兌(Foreign Exchange)的簡稱。

動態的意義：藉由一定金融工具已委託支付或債權讓與的方式，清理國際間債權任務之手段或活動。

靜態的意義：外國貨幣以及對外國貨幣表示的債權請求權。一般銀行業務上，把外匯存款、買賣外幣現鈔與旅行支票以及匯出、匯入款業務歸納為國際匯兌業務，另進、出口業務、外幣保證等業務。

2. 「外匯」指外國貨幣、票據及有價證券

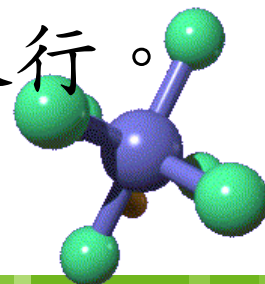




二、外匯指定銀行及外匯主管機關

1. 外匯指定銀行：經主管機關核准可以辦理外匯業務的銀行稱為外匯指定銀行(Appointed Bank)。

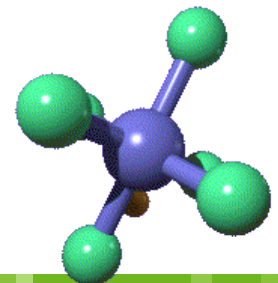
2. 外匯主管機關：中央為財政部，在市政府為財政局。管理外匯之行政主管機關為財政部，掌理外匯之業務為中央銀行。





三、外匯業務的基本法及國際慣例

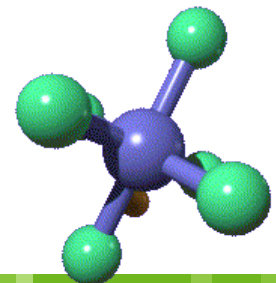
1. 銀行法
2. 管理外匯條例
3. 銀行業辦理外匯業務管理辦法
4. 銀行辦理外匯業務作業規範
5. 外匯收支或交易申報辦法
6. 國際商會信用狀統一慣例及電子信用狀統一慣例





四、外匯業務之風險

- (一) 信用風險(Credit Risk)
- (二) 國家風險(Country Risk)
- (三) 匯率風險(Exchange Rate Risk)
- (四) 運輸風險(Transportation Risk)
- (五) 市場風險(Market Risk)
- (六) 作業風險(Operation Risk)





參、國外匯兌業務簡介

一、匯出匯款

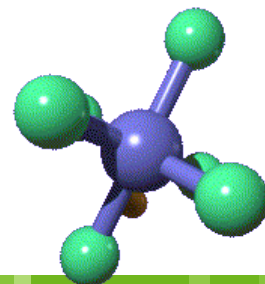
由匯款行出具書面或以Telex/SWIFT開發付款委託書(Payment Order)，或簽發票據，委託國外通匯行解款之匯款，稱之為匯出匯款。

(一)大陸匯款：

幣別不得為人民幣或新台幣者，始得申辦。

(二)一般匯出匯款：

1. 電匯(Telegraphic Transfer)
2. 信匯(Mail Transfer)
3. 票匯(Demand Draft)





二、匯入匯款

係指付款銀行依匯款行之付款委託，將款項解付給其指定受款人，匯款行可為國外銀行或是國內同業，惟其付款之幣別為外幣。

(一)電匯

(二)信匯

(三)票匯

三、外幣現鈔及旅行支票

(一)外幣現鈔

(二)旅行支票—主要有America Express(美國運通)及 Thomas Cook(通濟隆全球及金融服務公司)以VISA或Master Card兩大品牌發行之旅行支票。





四、光票託收及買入

票據可分為：

- 1) 跟單票據：出口押匯之匯票
- 2) 無跟單票據：光票(Clean Bill)
 - 光票買入：銀行以貼現方式先行墊款給客戶，待日後票款收妥後，再沖回原先墊款。
 - 光票託收：客戶將票據委託國內銀行向外國付款行提式並收取款項，代收妥後再撥發給客戶（國內支票的有效期限為一年，國外票據大部分為六個月）。

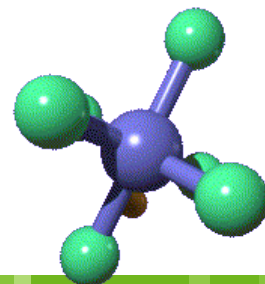




五、外匯存款

外匯存款可提供客戶匯率避險、賺取匯率差價，外幣高利率之收益或辦理衍生性商品與存款連結等不同需求。

海外基金或債券之投資或買賣，實務上需先於銀行開設外幣帳戶，例如：以美金計價即開設美金帳戶，以澳幣計價即開設澳幣帳戶





其他衍生性之外匯業務

一. 幣別轉換

銀行受理客戶申請將其外幣資產或負債轉換成另一種幣別，以規避匯率風險

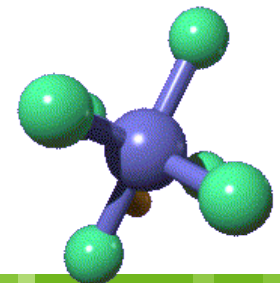
1. 進口融資業務幣別轉換

(1) Usance L/C 到單始可辦理

例如：美金轉換成日幣、日幣轉換成美金或美金改貸台幣

(2) 轉換或改貸不得逾原訂融資期限

(3) 轉換時應收回至轉換日為止之原融資幣別之利息，並適用轉換日新幣別之牌告利率





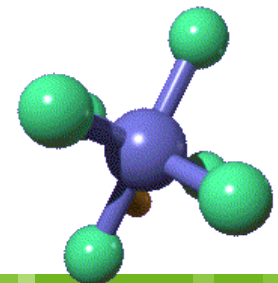
2. 外匯存款之幣別轉換

A幣別之外匯存款轉換成B幣別之外匯存款
A幣別之外幣負債直接轉換以償還B幣別之外幣負債

3. 銀行掛牌之所有幣別均可承作

4. 幣別轉換之適用匯率

轉換前的幣別金額 \times A幣別對新台幣即期
賣出匯率 / B幣別對新台幣即期買入匯率
= 轉換後的幣別金額



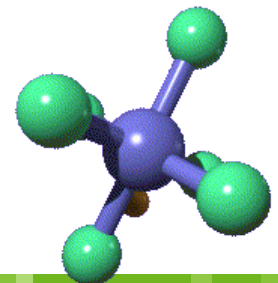


二. 遠期外匯買賣

預期匯率波動，事先與外匯指定銀行訂定契約，約定對契約金額於未來一定期日（或一定期間）交割時，按約定之匯率買或賣外匯

1. 預售

出口商出口一批美金10萬元之汽車零件，90天後收款。目前台幣對美金即期匯率33.8，90天遠匯匯率33.95，即利用遠匯33.95匯率預售予銀行，90天後以出口匯入款或出口押匯之10萬美金以33.95賣給銀行而獲得新台幣339萬5千元

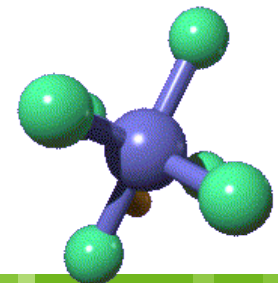




2. 預購

進口商為固定其成本，先向銀行購買外匯，預購60天期匯率0.3050(即期匯率0.3140)1億日幣，60天後進口商付出1億日圓，該筆款項是以

0.3050匯率自銀行購得，而給付新台幣3仟50萬元，所賺匯差為： $100,000,000 \times (0.3140 - 0.3050)$
=NT\$900,000



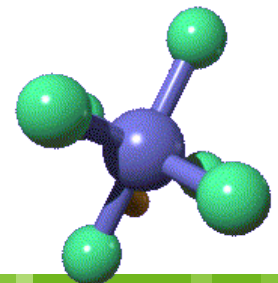


三. 換匯交易

銀行與客戶進行即期交易之同時，另訂一筆方向相反且金額相同之遠期交易合約，兩個兌換匯率之價差稱為(換匯點)

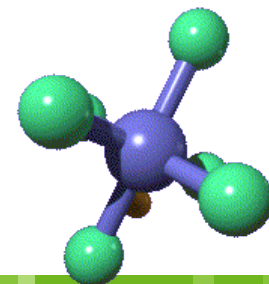
承作對象為國外法人或自然人時，限資本交易(股本投資或證券投資)且須經主管機關核准

例：外資公司匯入美金1仟萬元，且預計6個月後匯出同金額之款項





1. 若客戶當日議定之即期US\$/NT\$ 買入匯率為34.10，遠期US\$/NT\$賣出匯率為34.00，意謂外資已鎖定匯出成本在NT\$3仟4百萬元
2. 六個月到期時，該客戶依約向銀行售出NT\$3仟4百萬元/購入US\$1仟萬元
3. 結論：若6個月到期UAS\$/NT\$即期匯率上漲至34.50，客戶可節省：
NT\$500萬元=US\$1仟萬元x(34.50 - 34.00)



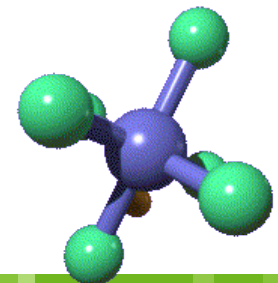


四. 無本金交割新台幣遠期外匯業務(Non-Delivery Forward, 簡稱NDF)

係指客戶與銀行約定一遠期匯率及交易金額,並於未來指定期日,就先前約定匯率與即期市場匯率之價差,履行差額撥付之承諾,而無須交割本金

央行於84年7月開放此項業務,與傳統本金交割遠期外匯(DF)比較:

1. 不具本金交割風險
2. 無資金調度壓力
3. 法人承作NDF,不須提供時質商業交易發票.信用狀及訂單
等交易憑證
4. 不須繳交保證金





87年央行為遏止國際投機客之炒匯行為，宣佈停止國內法人承作NDF

國內銀行與外商銀行在台分行對其國外聯行仍得進行此一交易承作

例如：預期人民幣會升值，3/1 客戶與銀行議定賣出60天期NDF美金100萬元，60天期NDF

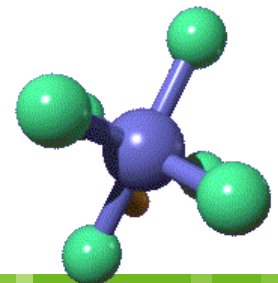
的買匯匯率(契約匯率)為8.0，到期日(5/1)銀行掛牌即期買匯匯率為7.7

(1)到期時，不必準備100萬美元的現金去做本金的實物交割，可以直接從銀行收到匯差，合計30萬人民幣

幣： $1,000,000 \times (8.0 - 7.7) = 300,000$

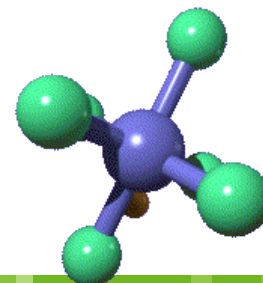
但須以美元為結算差價的交割貨幣：

$300,000 / 7.7 = 38,961.01$ 美元





(2) 反之, 若到期日(5/1)銀行掛牌即期買匯匯率為8.3則客戶須付給銀行匯差, 合計30萬人民幣:
 $\$1,000,000 \times (8.3 - 8.0) = 300,000$
 $300,000 / 8.3 = 36,144.58$ 美元






六、SWIFT之介紹

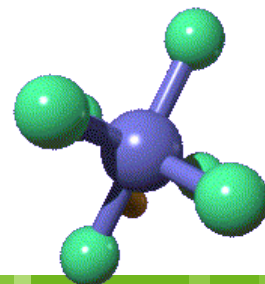
SWIFT中文稱之為「環球財務通訊協會」，其為Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication之縮寫，於1973年在比利時首都布魯塞爾由多數著名銀行捐助成立，其設立之主要目的是建立一個標準化通訊平台，讓金融機構在此平台架構上互通訊息，並完成交易。該協會將金融機構經常使用之通訊電文予以標準化及格式化，俾使電腦容易判讀減少人力干預，進而增加工作效能，SWIFT為一個封閉系統，截至目前為止，尚未發現有駭客侵入之情事。該系統擁有安全、經濟及自動化三項優點，會員日益增加，故從事外匯業務對於SWIFT應充分了解。





七、匯出匯款處理應注意事項

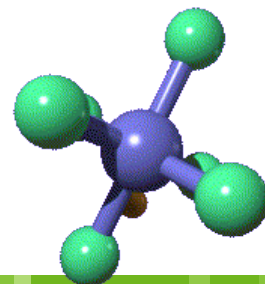
- 
1. 公司、行號一年內(每年1/1~12/31)累積結構或結售金額未超過五千萬美元或等值外幣。
 2. 年滿二十歲領有國民身分證或有華僑身份證件之華僑、駐華大使館官員或職員，持有「中華民國台灣地區居留證」年滿二十歲之個人，一年內累積結構或結售金額未超過五百萬美元或等值外幣。





七、匯出匯款處理應注意事項

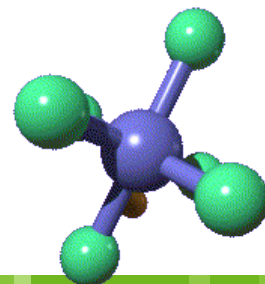
3. 在我國境內居住，未滿二十歲之自然人，申報結構旅行支出及結售在台生活費、贈與款與旅行支出剩餘款，其每筆結構或結售金額未達新台幣五十萬元等值外幣之案件，得於查驗結匯人身分及其他相關證明文件(如機票或簽證)後，逕行辦理結匯。






七、匯出匯款處理應注意事項

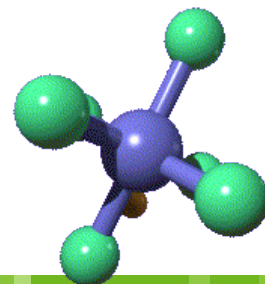
4. 未領有外僑居留證之外國自然人或未經我國政府認許之外國法人，每筆結匯金額未超過十萬美元或等值外幣，得逕憑「申報書」辦理結匯（外國法人於辦理結構或結售實應授權在台代表或我國內代理人，外國金融機構於辦理結構時應授權國內金融機構為申報人），但境外外國金融機構不得以匯入款項辦理結售。





七、匯出匯款處理應注意事項

- 
5. 持有中華民國台灣地區出入境許可證或居留証之大陸地區人民辦理新台幣結匯時，每筆結構或結售金額未逾十萬元者，銀行業得逕行辦理，致發買（賣）匯水單時，應於「身份證號碼」一欄填列其許可證或居留証之統一證號，並加註「大陸地區人民」。





七、匯出匯款處理應注意事項

6. 其他應注意事項

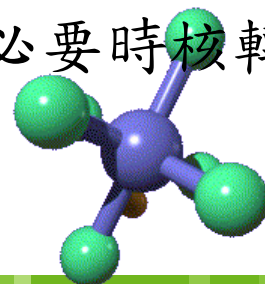
(1) 各經辦單位於收兌外幣時，對於外幣之真偽應仔細辨認，如發現客戶持兌之外幣係偽造幣券時，應即依中央銀行所訂定「發現偽造外國幣券處理辦法」處理如下：

凡持兌之偽券總值美金貳百元以上者，經辦銀行應即註明持兌者之真實姓名、職業及住址、電話，並報請警察機關偵辦。

凡持兌之偽券總值未達美金貳百元者，偽券之持兌人經查明確非惡意使用者，可向其釋明後，當面予以打孔作廢，並將原券留存，製給收據。

收兌單位留存之偽券，應隨時檢送台灣銀行，必要時核轉國際刑警組織偵查。

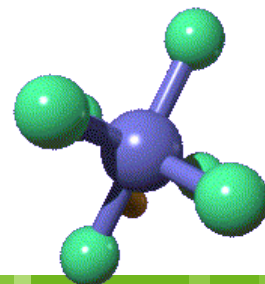
外籍旅客持偽券者，其處理方法亦同。





七、匯出匯款處理應注意事項

(2) 結匯金額大於新台幣100萬（含）之大額現金收、付，應依洗錢防制法，確認客戶身份並設簿登記。



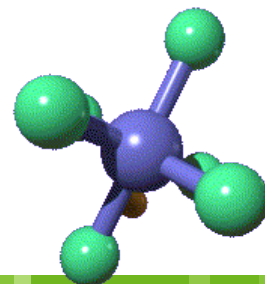


肆、進口外匯實務

- ❖ 信用狀介紹：信用狀的定義、特性及分類
- ❖ 信用狀的交易流程

一、信用狀的定義

我國銀行法第16條：「本法稱信用狀，謂銀行受客戶委任，通知並授權指定受益人，在其履行約定條件後，得依照一定款式，開發一定金額以內之匯票或其他憑證，由該行或其指定之代理銀行負責承兌或付款之文書。」





●●●●● (國際商會(International Chamber of Commerce, ICC)1933年
●●●●● 修訂之「信用狀統一慣例」(UCP 500)第二條：

「本慣例所稱“**跟单信用狀**”及“**擔保信用狀**”（以下稱信用狀）」，意指銀行（開狀銀行）為其本身或循客戶（申請人）之請求並依其指示所為之任何安排，不論其名稱或描述為何，在符合信用狀條款之情形下，憑所規定之單據：

- 1) 對第三人（受益人）或其指定人為付款，或對受益人所簽發之匯票為承兌並予以付款。
- 2) 授權另一銀行為上項付款，或對上項匯票為承兌並予以付款。
- 3) 授權另一銀行為讓購。

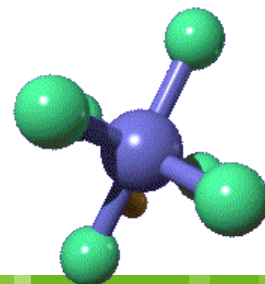
一般討論信用狀的定義，以「信用狀統一慣例」所揭示者為圭臬。





二、信用狀的特性

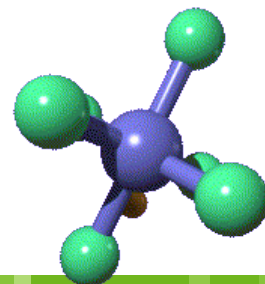
- ✓ **獨立性**—信用狀與買賣契約各自獨立性，即買賣雙方及銀行均不得以買賣契約的理由，提出不履行信用狀義務的要求。
- ✓ **單據符合原則**—銀行不得以單據以外的理由（例如：貨物不符買賣契約）提出拒絕付款之主張。





三、信用狀的分類

1. 可撤銷與不可撤銷信用狀
2. 讓購信用狀與直接信用狀
3. 自由讓購信用狀與限押信用狀
4. 即期信用狀、遠期信用狀與延期付款信用狀
5. 保兌信用狀
6. 擔保信用狀
7. 背對背信用狀
8. 可轉讓信用狀





6. 其他應注意事項

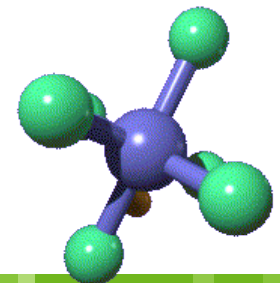
1. 可撤銷與不可撤銷信用狀

(Revocable L/C and Irrevocable L/C)

— 根據UCP 600的規定，信用狀須清楚表明可撤銷或不可撤銷，若信用狀未註明，則視為不可撤銷。

— 不可撤銷具雙重意義：

- 1) 信用狀開出後非經當事人的同意不可修改
- 2) 信用狀開出後非經當事人的同意不可撤銷





2. 讓購信用狀與直接信用狀

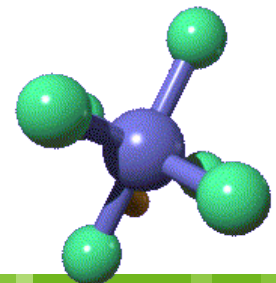
(Negotiable L/C and Straight L/C)

- This L/C is available with any bank by negotiation.
- This L/C is available with the issuing bank only.

3. 自由讓購信用狀與限押信用狀

(Freely Negotiable L/C and Restricted L/C)

- This L/C is available with the First Commercial Bank by negotiation.

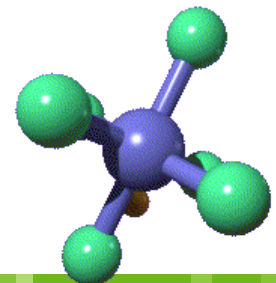




4. 即期信用狀 (Sight L/C) 、遠期信用狀 (Usance L/C) 與延期付款信用狀 (Deferred Payment L/C)

— Available by payment at sight or available by draft drawn at sight.

— Available by draft drawn at 180 days sight or available by acceptance of draft drawn at 180 days after shipment date.





a. Buyer's usance :

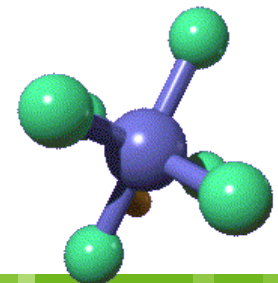
利息由買方負擔，受益人提示可獲票面金額付款，由付款銀行先行墊付，到期日申請人才向開狀銀行為補償。

b. Seller's usance :

受益人提示時，需到期日才能獲付票額，但可以要求貼現。

c. Available by 180 days deferred payment :

即提示單據後訂日或定期才獲付款，因匯票為承兌及付款的憑證及工具，不受票據法的保護，不能轉讓、質借，不能在貨幣市場買賣，不能分割，資產品質略遜於其它L/C。





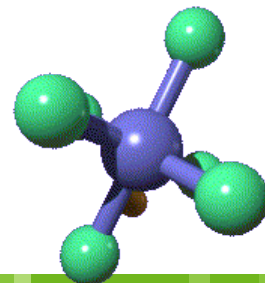
5. 保兌信用狀(Confirmed L/C)

— 經開狀銀行以外的銀行附加保兌的L/C。

6. 擔保信用狀(Stand-by L/C)

— 以擔保債務的清償或契約的履行為目的
所開發之L/C。

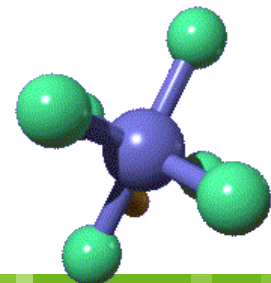
例如：借款保證、押票保證、履約保證等。





7. 背對背信用狀(Back to back L/C)
 - 又稱為「轉開信用狀」，即信用狀受益人憑國外買主開來信用狀(Master L/C)，洽請銀行轉開以供應廠商為受益人的信用狀。

8. 可轉讓信用狀(Transferable L/C)
 - 信用狀“明示”可轉讓(Transferable)時，始得轉讓。



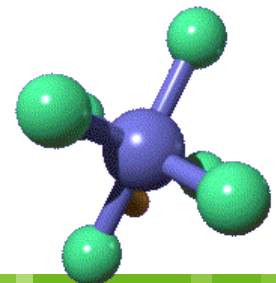


進口開狀實務

第一次結匯

一. 應收結匯金額：

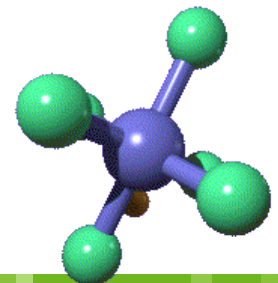
1. 全額結匯
2. 存入保證金---成數依授信批示條件而定
3. 結匯方式---以當日開狀行牌告即期賣出匯率(可議價)折合新臺幣計收, 客戶亦可以自備外匯或先前預購之遠期外匯匯率結匯





二. 開狀各項費用

1. 開狀手續費：按開狀金額之0.125%~0.25% (依各銀行內部規定計收)，最低收費NT\$400
2. 郵資：依開狀地區而定
3. 電報費：同上
4. 保兌費：按信用狀金額之0.25%計收，最低收費NT\$1,500
5. 承兌費：按承兌金額. 天數. 年率1%計收，最低NT\$1,500



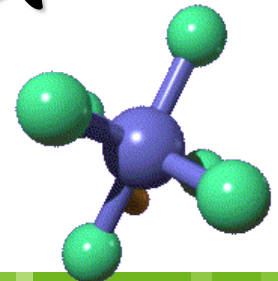


透過出口進入國際市場



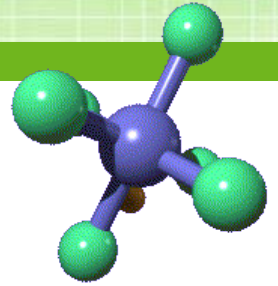
✚ 出口作為學習經驗

- 需克服在國外市場的競爭力的焦慮
- 新進國際公司比較關心的是國際市場最小化的政治風險及營運上的最大控制。
- 對製造業者出口將是最佳的進入模式。





出口作為學習經驗



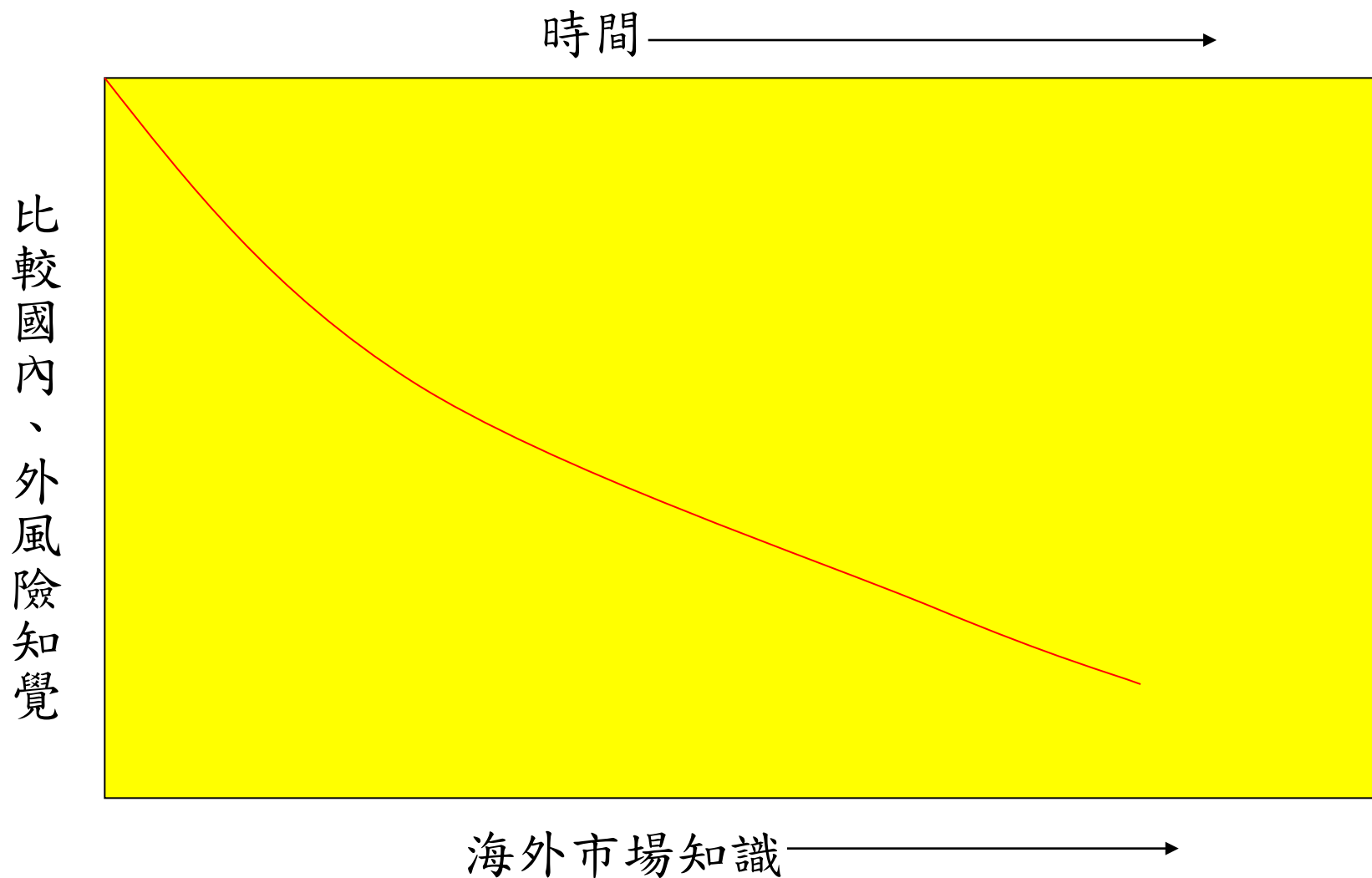
間接管道

- 出口可以成為一種國際學習經驗，發展的過程讓公司朝向越來越成熟、越有信心
- 公司可不須增加固定資本的投資、低初始成本，少風險與目前銷售利潤
- 藉由先前國外建立起的成功，可以逐漸地增加它出口成果：對出口線增加產品、進入新的目標市場、移轉到直接市場





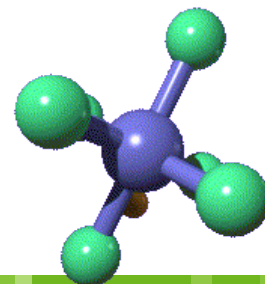
出口學習經驗圖





出口作為學習經驗

- 缺乏國外與市場的經驗知識→產生不確定性
使管理者，對國外商業風險知覺高於國內
- 自實際出口經驗獲得知識與信心→國外風險知覺即下降接近國內知覺風險的層級。
- 考慮採直接出口模式→在國外市場成果有更大的控制權





進入模式(FIGURE 1)

	出口方式 (Export Entry Modes)	契約方式 (Contractual Entry Modes)	直接投資 (Investment Entry Modes)
類型	*間接出口 *直接出口- 代理商/經銷商 (Direct Agent/ Distributor) *直接出口 分支機構/分公司 (Direct Branch/ Subsidiary)	*授權 *特許加盟 *技術協定 *服務契約 *管理契約 *工程/整廠輸出 (Construction/turnkey contracts) *契約製造 *以貨換貨協定 (Counter trade arrangements)	*獨資-新建/併購 (Sole venture-New Establishment/ acquisition) *獨資-購入 (Sole venture-New acquisition) *合資-新設/購入 (Joint venture-New Establishment/ acquisition)



出口作為學習經驗

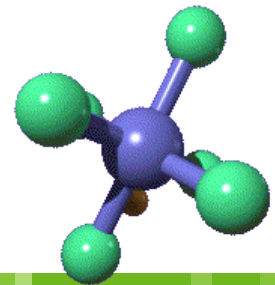


出口與其他模式差異

- 授權

- 權益投資

- 合資





出口與其他模式差異



授權	<p>✚ 無法提供管理者學習經驗</p> <ul style="list-style-type: none">■ 低成本啓動，只對擁有國外須求的技術或商標有用■ 報酬經常限制在規模與持續時間■ 產品的行銷被授權者控制■ 對中介產品提供出口條件，與授權協議後續可能轉移進入共有或甚至獨製造投資
權益	<ul style="list-style-type: none">■ 穩固的資本投資與投資者暴露在很大的政治風險■ 在國外權益投資很少被製造業者新進入國際商業使用



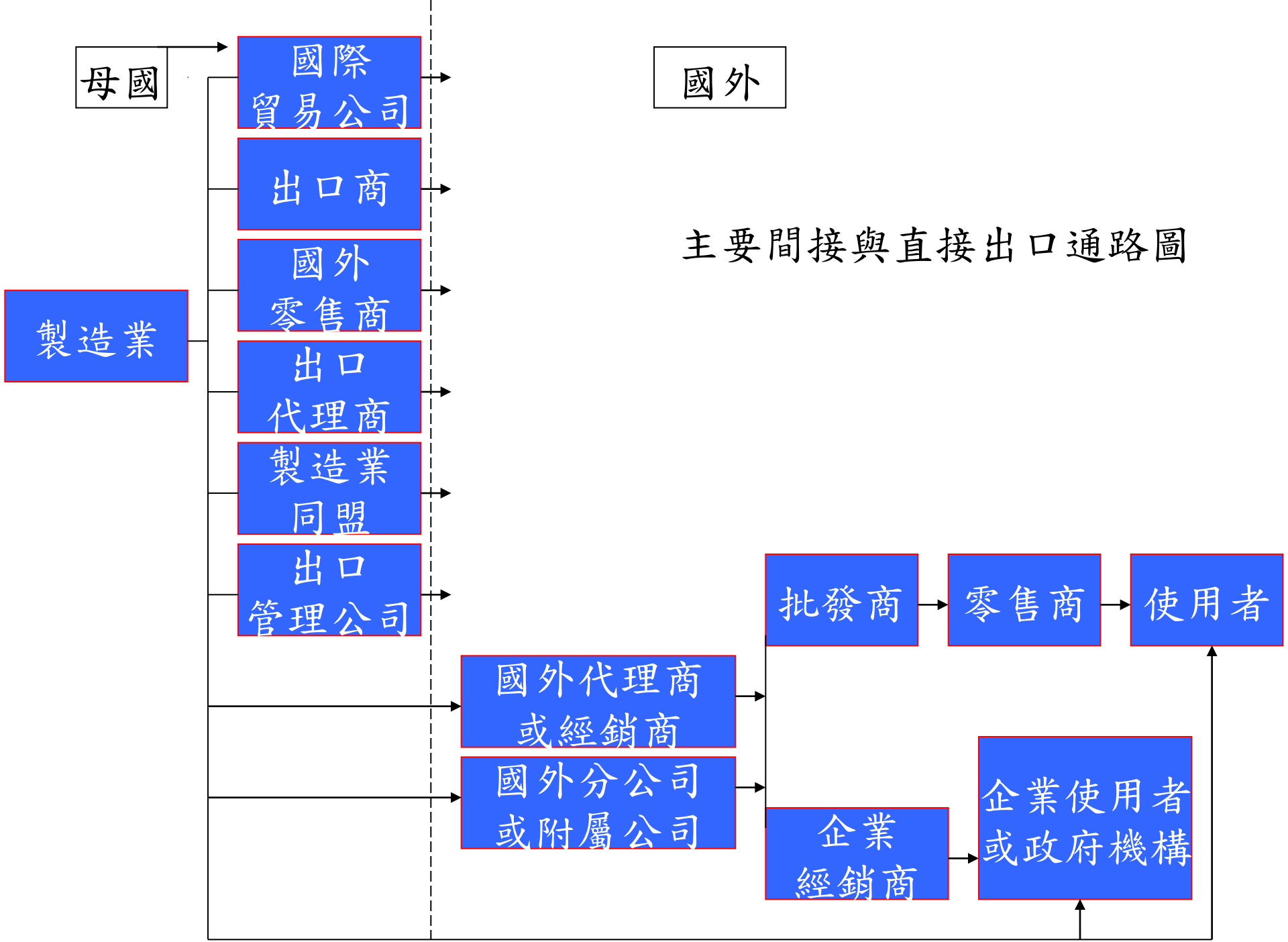
出口與其他模式差異

合資

- 熟悉了解目標市場國家的投資氣候、市場、競爭者之後
- 容易早期進入國外產品，仍需要知識與技術，且可擁有先前國際經驗。

簡單說，對於製造公司要開始他的國際學習經驗利用國外產品是類似個人學習去游泳藉由直接跳入深水：學習可能是激烈，但失敗的成本將是非常高。

『學習可能是激烈，但失敗的成本將是非常高』





直、間接出口比較

	優點	缺點
直接出口	<ul style="list-style-type: none">■ 擁有國際市場運作的較大控制權■ 銷售潛力或利潤較大■ 可建立自身銷售網路■ 可獲得較好的市場回饋	<ul style="list-style-type: none">■ 負擔人員、事務的高成本支出。■ 必須選擇目標市場。■ 負責後勤系統的建立，如運輸業。■ 策略成敗的承擔。
間接出口	<ul style="list-style-type: none">■ 可立即獲得外國市場的專業知識。■ 企業承擔風險較少。■ 無須任何資源投入。	<ul style="list-style-type: none">■ 對市場銷售，企業沒有控制權。■ 銷售支援不足。■ 錯誤訂價或不當流通管道常造成產品滯銷。■ 代理商錯誤的行銷決策對品牌及企業形象有所損害

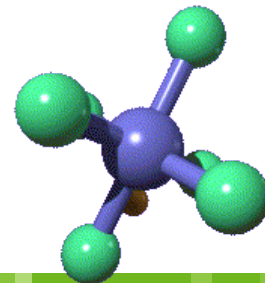


直接出口



學習內容

- 裝運流程
- 批發商合約的談判
- 文件必要條件
- 銷貨項目
- 付款方式
 - ✿ 直接出口有相當高初始成本、更大資訊需求、與更大風險甚過間接出口



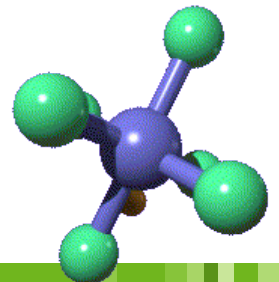


直接出口



直接出口管道

- 國外代理商/經銷商
- 國外分公司/子公司
- 製造業者與目標市場的最後買方之間直接接洽(如郵購出口等)
- 出口管道既是進入模式決策也是行銷計畫決策，並可作為國外目標市場的延伸

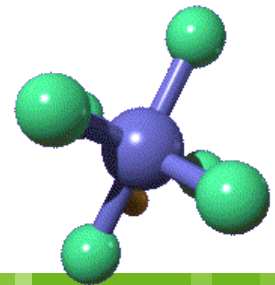




直接出口管道



- 代理商可能是獨立中間者或者製造者本身
- 出口管道是完整行銷管道而不是一個國外經銷商或代理商的停靠站

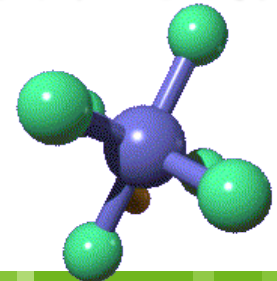




直接出口

代理商

- 國外行銷代理商→代理商、經銷商、銷售分公司、銷售子公司、批發商與零售商→輔助代理商區分如運送公司、公用倉庫、輸送業者、海外揹客、銀行、廣告代理商、顧問公司、政府代理商
- 輔助代理商提供服務給需要的製造業者或出口流程的幫助，但是他們不涉入出口銷售交易與管道成員需作的行銷成果控制。





決定直接出口通路



- 主管需要依照三個層級去作決定
 - 首先必須決定未來可實現的通路是什麼
 - 需要決定哪一個通路是最佳化的(決定通路型態)
 - 最後，決定最適當的通路型態後，管理者必須選擇指引條件(決定管道成員)。



決定直接出口通路

✚ 決定未來可實現的管道是什麼，管理者應該要回答下列問題

- 我們想要的目標國家其地理市場範圍是什麼？
- 我們市場範圍如何的密集？
- 通路代理商有哪些特殊銷售與促銷成果是我們想要的？
- 通路代理商的實體供應服務（如，庫存的數量與地點與配送系統）是我們想要的？
- 管道代理商的售前與售後服務（例如，信用卡，安裝，維護，與修理）是我們想要的？



決定直接出口通路

✚ 回答前述問題，需依據以下幾項做決定

■ 目標市場的策略

■ 產品

■ 行銷策略

■ 通路的執行規劃做決定。

✚ 目標市場的策略：企業在選擇服務的顧客對象或市場時，必須考慮底下幾個因素：營業額、利潤、資產、經營宗旨、競爭者等。

✚ 產品分類：常見的有消費品及工業品



決定直接出口通路

- ✚行銷策略方面：在以消費者為導向的時代裡，行銷策略對經營成敗有相當大的影響，行銷策略之運用還必須考慮市場狀況而定
- ✚通路的執行規劃：產品是透過行銷通路輸送到目標市場的消費者手上，行銷才能完成。
- ✚通路目標包含通路長度和通路涵蓋面，分述如下：

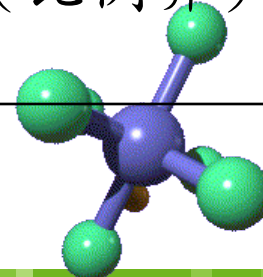


決定直接出口通路

通路長度決策因素

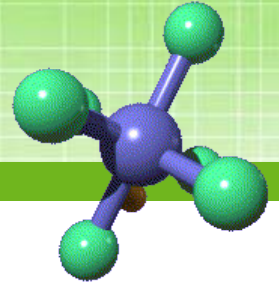
長通路(量販店)	<ul style="list-style-type: none">■ 產品單位價格低■ 產品單位利潤低■ 顧客數量多■ 顧客採購金額及數量少 (比例算)■ 需要服務
短通路(專賣店)	<ul style="list-style-type: none">■ 產品單位價格高■ 產品單位利潤高■ 顧客數量少■ 顧客採購金額及數量大 (比例算)■ 需要服務

資料來源：楊長春 (2004)，碩士論文





決定直接出口通路



■ 通路涵蓋面即通路的廣度分成下列三種型態

- 密集性通路：這種通路方式是配合大量行銷策略的執行。產品具備長通路表列的特性時就應該採用密集通路。大部份民生必需用品及便利性產品用此通路。
- 選擇性通路：選擇性通路相對密集性通路的費用為低，同時通路成員的向心力較強，合作關係較高。選購性產品和價格高的產品較為適合此通路
- 獨家通路：是選一家中間商全權獨家經銷廠商的產品。這是限制最嚴厲的通路型態。





決定管道型態



✚ 首先，主管將試著去滿足幾個通路目標

- 銷售量
- 低成本
- 控制
- 管道成員的合作

✚ 上面這幾項要完全達成是非常困難的

- 因為資訊不充分或不可靠致使銷售潛能與選擇通路的成本能力是常常被限制。
- 在進入計畫期間主管應該努力去評估可供選擇通道的貢獻度利潤(增加收入減去增加成本)



開始篩選通路的階段是先比較 子公司／分公司對代理商／經銷商

項目		子公司／分公司	代理商／經銷商
行銷通路 控制權	銷售員直接拜訪最終買方（產業性產品非消費性產品）	完整	低
	銷售員直接拜訪批發商與零售商	部分	低
單位銷售成本		低	高
收益支出		損益兩平	成本多變（佣金或漲價）
固定成本（設備及管理費用）		高	低
庫存		少	多
應收帳款		低	高
銷售壓力		小	大
售後服務品質		高	低

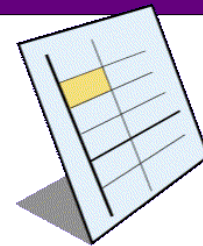


開始篩選通路的階段是先比較 子公司／分公司對代理商／經銷商

- 總結以上的利弊得失，如何選擇一適合的通路端賴透過利潤率貢獻分析來達成。
- 雖然利潤率貢獻分析重要惟由於代理商／經銷商的售後服務較子公司／分公司為差所以有些重視品質的技術型產品的製造業者，寧可犧牲利潤，也要維護其商譽及品質的穩定。



第二個篩選階段比較在目標國家的 國外代理商與國外經銷商



代理商與經銷商差異

舉例說明

- 代理商A向廠商B取貨,到時貨未銷售完全,B需自行吸收剩餘的貨及成本。
- 經銷商C向廠商B購貨,到時貨未銷售完全,C需自行吸收剩餘的貨及成本。



第二個篩選階段比較在目標國家的 國外代理商與國外經銷商



國外代理商與國外經銷商比較表

	國外代理商	國外經銷商
商品所有權	無	有
商品所有權風險	無	有
延伸顧客信用	無	有
報酬	依銷售量佣金	產品利潤百分比
產品維護與修理	無	有
產品庫存	無	有
產品促銷	無	有
訂單流程	無	有
實體配送	無	有



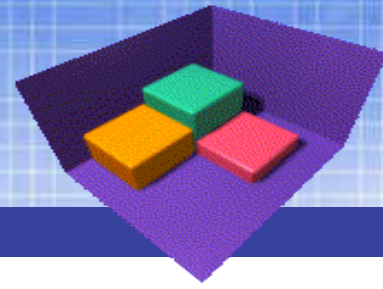
第二個篩選階段比較在目標國家的 國外代理商與國外經銷商



- ✚一般說來經銷商承擔較完整範圍的功能但比代理商較難控制。
- ✚當比較成本時，製造商很需要去考慮所有增加通路的成本，不是只有代理商佣金與經銷商功能的折扣而已，還包括內部通路之促銷、儲存、擁有、運送、訂單流程、最後買方服務、信用等等，所有通路功能費用。
- ✚雖然代理商佣金實質上可能低於經銷商的折扣，但是代理商可能有許多的費用是客戶所負擔的，所以實質上代理商比經銷商的利潤要高。
- ✚所以以銷售量價格與增加成本預估，管理者在計畫期間，可以計算出代理商與經銷商各自的貢獻利潤，並考慮控制、風險、合法等因素，選擇依較適合的通路。



決定直接出口通路



- ✚原則上製造業者在目標國家將使用唯一的通路型態，但是假如有二個或多個區隔市場，它可能找到多種通路是較適合單一通道（以訊連科技公司為例）
- ✚總結上述，決定通路型態兩階段篩選過程包含控制中的交易，利潤能力，績效規格，與風險。一般來說，越少通路被製造業者使用，控制越大，但是它的資源託付與風險也越大。
- ✚隨著時間這些交易可能轉移跟著在公司的資源，產品，與行銷計畫的改變或跟著在市場，競爭者，通路系統，與政府法律與規定改變。
- ✚因此最吸引直接出口通道在未來可能成為過時的。
- ✚因此在進入計畫之前製造業者應該避免祇授與一個通路系統。

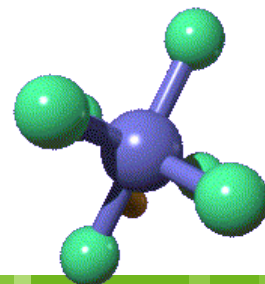




選擇國外代理/經銷商

■ 選擇國外經銷商的篩選程序有四個階段

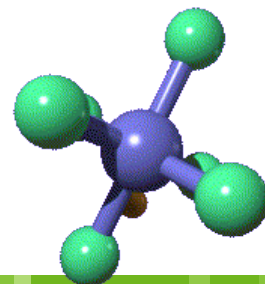
- 對經銷商做扼要描寫
- 設定經銷商的期望
- 衡量經銷商的期望
- 選擇經銷商





對經銷商做扼要描寫(1/2)

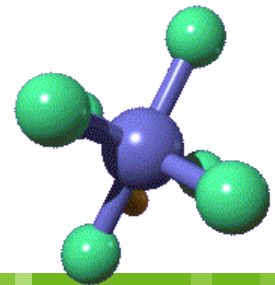
- 交易含蓋的區域
- 經營行業
- 公司大小
- 生產者或相似產品線的經驗
- 銷售組織及銷售力的特質
- 物質上的技能
- 運輸存貨的意願





對經銷商做扼要描寫(2/2)

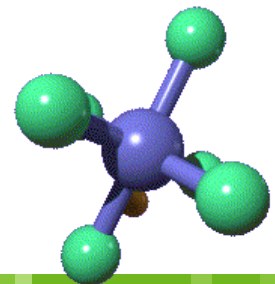
- 售後服務的性能
- 促銷的學問／使用
- 供應商、客戶、銀行的名聲
- 銷售成果的記錄
- 營運成本
- 財務能力／信用等級
- 總體的經驗
- 當地政府的關係





選擇經銷商-經銷商期望的篩選(1/1)

- 階段一：代理商/經銷商資訊來源
- 階段二：寫信給每個期望的經銷商詢問
- 階段三：面談較佳的經銷商
- 階段四：決定經銷商



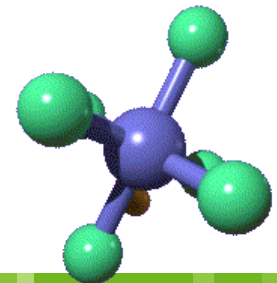


決定經銷商-經銷商合約的談判(1/3)



■經銷商所提計劃包含

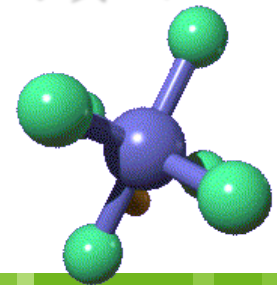
- 獨特、著名、有名望產品的優良銷售潛力
- 允許高度漲價的機能折扣
- 受製造商保障的單一經銷權
- 製造商長期承擔含由製造商取消合約應支付賠償金合約的義務
- 批發商終止合約不用賠償的權利
- 不受製造商干涉或控制市場計劃設計及執行的權利
- 寬厚的信用期限





決定經銷商-經銷商合約的談判(2/3)

- 製造商的大力支持—備用的存貨、快速訂貨服務、技術及銷售傳受、廣告、分配額度、特別的折扣之類
- 產品保證
- 處理其他商品線的自由，不管是與製造商競爭還是互補的商品線
- 支付拜訪製造商總公司或至分支機構開會的費用
- 只提供少量資訊給製造商的義務

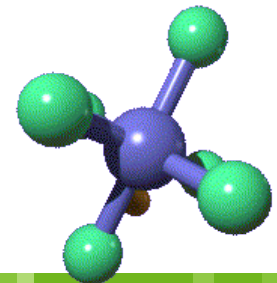




決定經銷商-經銷商合約的談判(3/3)

協商原則

- 調解製造商及批發商各自的立場
- 製造商應藉由公開與其他預定的經銷商進行協商以預防失敗
- 製造商不應在各種情況下堅持標準化契約。
 - ✿ 好的經銷商可能會拒絕同意標準化契約
 - ✿ 在大量經銷商的目標市場中，合同可能過渡地一般化
- 彈性是有效協商的特徵。



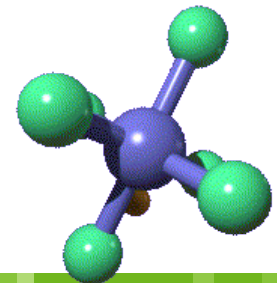


決定經銷商-經銷商合約 (1/4)



■ 一般條款

- 合約夥伴的身分
- 合約持續的時間
- 解約的情況
- 含蓋商品的範圍
- 推銷區域的範圍
- 獨家及專有的權利
- 發生爭議的仲裁

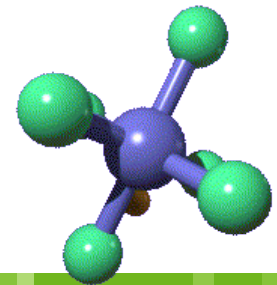




決定經銷商-經銷商合約 (2/4)

生產者的權利義務

- 終止的情況--- 合約關鍵項目
- 獨家及專有權利的保護制度
- 銷售及技術的供應
- 租稅義務
- 銷售條件
- 商品的交付
- 報酬

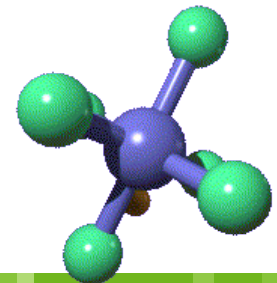




決定經銷商-經銷商合約 (3/4)

■ 生產者的權利義務

- 訂單的拒絕
- 批發商帳的查閱
- 商標／專利
- 提供批發商資訊
- 廣告／促銷
- 所有權／擔保的責任
- 所需的存貨



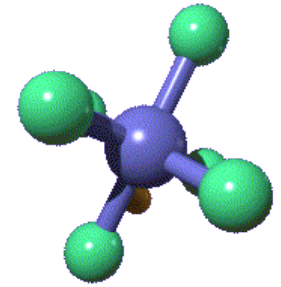


決定經銷商-經銷商合約 (4/4)

■ 經銷商的權利義務

- 維護生產者的利益
- 商定的報酬
- 承辦的工作
- 競爭線
- 海關的過關手續
- 銷售條件的遵守
- 售後服務
- 提供生產者的資訊

合約是製造商與經銷商基於法律基礎的合作，並不能保證合作的關係





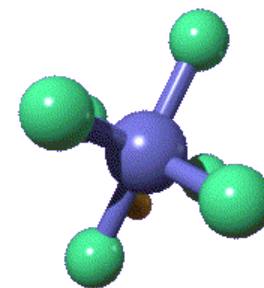
出口營運



必要文件

調查市場

- 經濟因素
- 政治因素
- 商業習慣
- 貿易金融制度

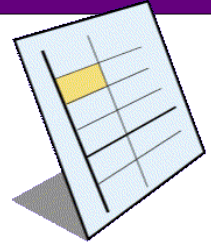




出口營運



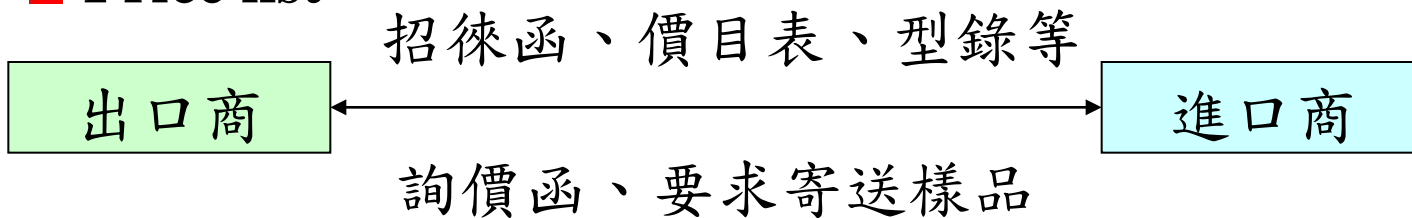
■ 尋找交易對手



■ 發出招徠函

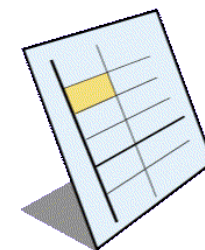
■ Letter of proposal

■ Price list





信用調查



- 金融機構
- 上下游廠商
- 徵信單位





出口營運

招請訂貨及報價(offer, question)

■ Perfoma invoice

offeror

offeree



■ 報價方式

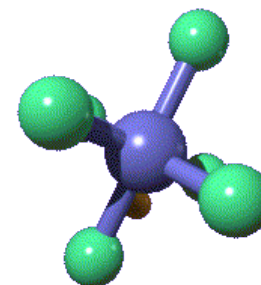
■ 信函(letter)

■ 電報(telegram)

■ 電報交換(telex)

■ 傳真(fax)

■ e-mail



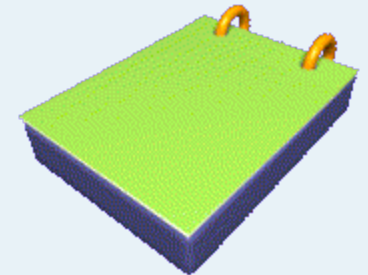


出口營運



✚ 簽定貿易契約書

- **Export and import contract**
- **Sales and purchase contract**
- **賣方Sales confirmation**
 - ✚ **Sales note**
- **買方purchase confirmation**
 - ✚ **Order sheet, indent**





出口營運



✚ 準備貨物

✚ 洽定艙位

■ Shipping order (S/O)

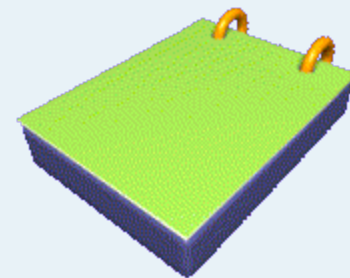
✚ 出口簽證

■ Export permit ,export licence

✚ 報驗

✚ 投保運輸險

■ Insurance policy





出口營運



✚ 辦理出口報關及裝船

- Bill of Lading

✚ 發出裝貨通知

✚ 準備押匯文件

- Bill of exchange

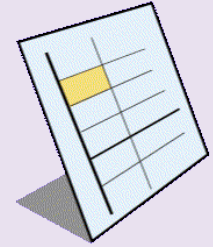
- Commercial invoice

- Packing list

- B/L

- Insurance policy

- Certificate of origin





✚ 辦理押匯

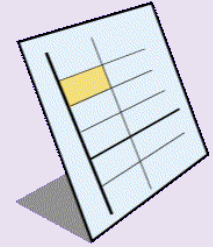
- negotiation

✚ 索賠

📦 銷貨條件

✚ 品質條件

- Quality shall be about equal to the sample
- Quality to be nearly same as the sample
- Buyer shall accept second quality up to five percent of the total quantity with an allowance of two percent
- Certificate of quality issued by the manufacturer to be final





出口營運



■數量條件

- Shipping weight, any loss in weight exceeding 2% to be allowed for by the seller

■價格條件

- 未含傭金時
- US\$12.00 per dozen net FOB keelung
- The price is net price, weight any commission
- 包含傭金時
- US\$12.50 per dozen FOB&C5% Keelung

■包裝及標誌條件



出口營運



■保險條件

- EXW、FAS、FOB、CFR
- Insurance to be covered by the buyer
- DES、DEQ、DDU、DDP
- Insurance to be covered by the seller
- 保險種類
- 協會貨物條款(Insurance Cargo Clauses,ICC)
- 全險(All Risk,AR)
- 水漬險(With Particular Average,WPA)



出口營運

■平安險(Free of Particular Average)

■A條款(ICC(A))

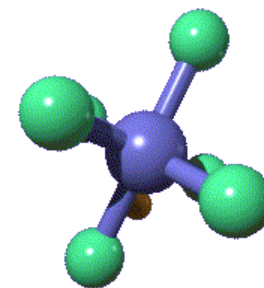
■B條款(ICC(B))

■C條款(ICC(C))

■兵險(War Risk, WR)

■罷工暴動險(Stikes, Riot, and Civil Commotions ,SR&CC)

■偷竊、挖竊、遺失險(Risks of Theft, Pilferage & Non -Delivery, TPND)





出口營運

✚ 交貨條件

- 定期交貨
- 於收到貨款或信用狀後一段期間內交貨
- 即期交貨
- 未約定交貨時間
 - ✚ 分批裝運(partial shipment)
 - ✚ 轉運(transshipment)
 - ✚ 交貨通知(shipping advice, notice of shipment)





出口營運

付款條件

- 交貨前付款(payment prior to delivery)
- 交貨時付款(payment against delivery)
- 交貨後付款(payment after delivery)
- 寄售付款(payment against goods shipped on consignment)
- 憑信用狀付款(payment against letter of credit)
 - ✿ Payment by draft at sight under an irrevocable L/C





出口營運

付款條件

- ✿ **Payment shall be made by a prime banker's irrevocable and transferable letter of credit in favor of the seller, available by draft at sight for 100% invoice value**
- ✿ **付款交單(document against payment,D/P)**
- ✿ **承兌交單(document against acceptance,D/A)**






出口營運



付款方式

 Incoterms 2000

 EXW 工廠交貨條件

 FAS (Free Alongside Ship) 船邊交貨價



出口營運



付款方式

✚ FOB (Free on Board)離岸價格

- 在本條件下，買方必須安排裝運的船舶並負責投保水險，這是傳統定義下的FOB條件所規定的。在一般大宗物資的交易，通常由買方雇請船公司運送，但在雜貨交易採用定期船運送的場合，因艙位通常都必須預先訂妥，除非買方在出口地有代理商可以代辦，否則甚為不便。所以在實務上，一般以FOB條件成交的交易，大多由賣方洽船，賣方成為直接簽定運送契約的當事人，由其負責取得船公司的B/L，而運費則採到付(freight collect)，等貨到目的港時由買方支付。



出口營運



✚ **CFR(Cost and Freight)運費在內價**

✚ **CIF(Cost,Insurance and Freight)運保費在內價**

■ 通常這個貿易條件是說賣方有義務投保貨物運至目的港為止的海上運輸保險，並且負擔保險費，所以又稱為至目的港運保費在內條件。

✚ **FCA (Free Carrier)貨交運送人條件**

✚ **CPT (Carriage Paid to)運費付訖條件**

✚ **CIP (Carriage and Insurance Paid to)運保費付訖條件**

✚ **DAF (Delivered at Frontier)邊境交貨條件**

✚ **DES (Delivered Ex Ship)目的港船上交貨條件**



出口營運



■ **DEQ (Delivered Ex Quay) 目的港碼頭交貨條件**

■ **DDU (Delivered Duty Unpaid) 輸入國稅前交貨條件**

■ **DDP (Delivered Duty paid) 輸入國稅迄交貨條件**

■ 國際商會貿易條規

■ International Rules for the Interpretation of Trade Terms
(Incoterms 2000)

■ 國際商會信用狀統一慣例

■ Uniform Customs and Practice for Documentary Credits,
1993 Revision)

■ (UCP 500)

■ 國際擔保函慣例

■ (Standby L/C)

■ 國際商會託收統一規則



報告完畢
敬請批評指教

