

第四屆貿易經營師認證考試

「貿易經營個案分析」測驗試題本

※請先確認您的准考證、答案本與座位標籤是否一致無誤。
請於作答前詳讀並遵守下列注意事項！

—作答注意事項—

考試時間：

- * 測驗時間自 9：30 到 11：30，共 120 分鐘。

題型題數：

- * 共計四大題，總分合計為 100 分。
- * 採雙面印刷，共 4 頁。

注意事項：

- * 應考人須持測驗准考證及貼有照片之身分證件入場應試。未攜帶測驗准考證者，應攜照片乙張先至試務中心申請補發。未攜帶身分證件者，須於測驗完畢後至試務中心辦理身分確認。
- * 限用黑色或藍色原子筆或鋼筆作答，作答請書寫端正整潔以利評分，並請勿在答案卷上作任何與答題無關之註記，違者本科不予計分。
- * 非應試用品尤其是英文電子辭典等一律置於教室前後方地板上；行動電話必須關閉電源並去除鬧鈴或去除電池後亦置於教室前後方地板上。電話鈴或鬧鈴響者扣本科五分，電話震動者扣本科二分。
- * 考試開始三十分鐘內不得離場，違者本科不予計分。
- * 本試題不得以任何理由攜帶出場，違者本科不予計分。
- * 本科測驗一經離場，概不得以任何理由再進入試場。不得在試場附近逗留、高聲喧譁或宣讀答案，違者本科不予計分。

祝考試順利

貿易經營個案分析試題

共四大題，總分計 100 分，務請依序作答。

第一題 (25 分)

個案

龍安公司日前接到國外客戶採購通信器材訂單乙批，其付款方式為不可轉讓信用狀，金額為 CIF USD85,000。龍安公司在發出確認訂單同時催促國外客戶開發信用狀。不久收到該信用狀，其有關提單條款規定如后：“FULL SET CLEAN ON BOARD BILLS OF LADING ISSUED TO ORDER OF SHIPPER AND ENDORSED IN BLANK MARKED FREIGHT PREPAID AND NOTIFY APPLICANT”。

該批訂單某些零件龍安公司必須向國內 A 廠採購，然 A 廠之生產線早已移往越南，故須從越南之胡志明市新港(HO CHI MINH NEW PORT)直接裝運至美國西雅圖(SEATTLE)港。由於零件裝運之訂艙事宜是由 A 廠之越南分公司代為安排，但出貨之詳細資料如包裝單及提單則由越南分公司直接逕寄 A 廠，再由其轉交給龍安公司。故為恐曝露商機，龍安公司乃特別叮嚀船務人員在傳真有關裝運資料給 A 廠之越南分公司洽訂艙位時應謹慎處理，且要在收到 A 廠所寄之提單後，儘速洽商台灣船公司做 Switch B/L 以保護商機。

至於付款條件部分，A 廠要求以信用狀作為付款工具，然龍安公司收到國外客戶之信用狀係不可轉讓信用狀，若要將信用狀轉讓給 A 廠則必須商請國外客戶修改信用狀，如此將增添國外客戶麻煩。倘向往來銀行申請開發本地信用狀予 A 廠，則龍安公司又需考量開發信用狀之額度(credit line)問題。故在權衡避免造成國外客戶困擾及公司開狀額度情形下，最後決定採取依 UCP600 第 39 條規定之「款項之讓與(Assignment of Proceeds)」來處理雙方貨款之債權債務關係。

問題

1-1.何謂 Switch B/L ? (6 分)

1-2.試依題意就(1)供應商與龍安公司間 (2)龍安公司與國外客戶間之 B/L 上 shipper、consignee、notify party 等三部份欄位應如何標示，並填入下表？ (9 分)

B/L	供應商與龍安公司間	龍安公司與國外客戶間
Shipper		
Consignee		
Notify Party		

1-3.龍安公司應如何辦理押匯款項之讓與？倘該信用狀發生拒付情事，究應由龍安公司或 A 廠對押匯銀行負賠償之責？理由何在？ (10 分)

參考答案

1-1. Switch B/L: 轉換提單或提單換單，指在三角貿易情況，中間貿易商不希望進口商與製造商有直接連繫管道，以確保本身商業利益，通常會在貨物運送提單和流程上要求運送人做變通。貨物裝運之後，中間貿易商將取得第一套之全套正本提單繳回給運送人並要求簽發另一套提單。

1-2.

B/L	供應商與龍安公司間	龍安公司與國外客戶間
Shipper	供應商	龍安公司
Consignee	龍安公司	TO ORDER OF SHIPPER
Notify Party	龍安公司(或空白)	APPLICANT(國外客戶)

1-3.(1) 龍安公司須先至銀行簽具信用狀款項讓與書連同正本信用狀請求銀行簽認(Acknowledgement)。銀行若同意受理，則在信用狀正本註記款項讓與事實(通常該信用狀正本交由銀行保管)並於收取手續費後，即在讓與書上共同簽署，允諾接受龍安公司之授權或指示於條件成就時(即辦妥押匯付款時)，將指定款項撥付與受讓與人(A廠)之帳戶。而A廠在收到讓與書後即可安心將貨物安排交運。

(2) 依據UCP600第39條之規定:信用狀未表示可轉讓之事實，應無礙於受益人依準據法之規定，將其於信用狀下可得或將得款項讓與之權利。本條僅涉及款項之讓與，與信用狀項下權利行使之讓與無關。

如果提示銀行不做墊款，俟開狀銀行接受單據審查無訛後才付款，就不會發生拒付索賠之情事。若是提示銀行應信用狀受益人之請求而墊付押匯款，則屬於墊款銀行與借款人(受益人)間的借貸關係。貸款銀行根據借款人之指示，把款項解付借款人所指定之第三者，並不影響借款人應全數償還借款之責。因此，如果墊款之後發生拒付情事，應由原受益人對墊款銀行全數負責。據此倘信用狀發生拒付情事，應由龍安公司對押匯銀行負賠償之責。

第二題 (25分)

個案

三星貿易公司為音響小家電的出口貿易商，由於產品設計新穎，其主要市場以中東地區為主。

8 月間三星貿易公司以貿易條件 CFR JEDDAH，接受中東沙烏地阿拉伯 (SAUDI ARABIA) 客戶訂購一批 DVD 放映機，由於該客戶往來交易已達十多年，過去付款方式大都以信用狀為主。此次客戶要求以 D/P 託收方式付款，基於其過往信用良好，乃欣然答應。隨後三星公司按照訂單內容將貨物生產完成，同時透過貨運承攬業者安排訂艙事宜，並委託報關行辦理報關手續，海關放行後貨物順利裝運出口。三星公司開具以該客戶(進口商)名義為付款人的匯票連同商業發票、包裝單及提單等有關貨運單據送交往來銀行(託收銀行)委託代收貨款。

承運船舶於 9 月初抵達吉達(JEDDAH)港口後，貨物被卸入保稅倉庫存放，而買主向其海關申請查驗貨物。不久買主通知該批貨物規格不符拒絕付款贖單提貨，雖經多次交涉客戶仍堅持己見。由於事發突然三星公司一時無法找到其他適當的買主，所以三星貿易公司打算將該批貨物運回台灣。正當向進口商通知此決定並請協助退運時，客戶又通知存放在保稅倉庫的 DVD 放映機不翼而飛，並向當地警方報案也無下文，此事讓三星公司焦頭爛額不知所措。更糟糕的是，該批貨物出口時公司船務人員認知以為貿易條件 CFR JEDDAH 應由買方辦理投保手續，於是只發出裝運通知給買方購買保險，而忽略公司本身應有的防範措拖，因此，三星公司業務人員提議商請買方代向保險公司申請索賠。

問題

- 2-1. 在本案例中，賣方以 CFR JEDDAH 貿易條件出口且已適時通知買方購買保險，三星貿易公司是否須負擔貨物在進口地的風險？(13 分)
- 2-2. 本案例中，針對託收方式之交易，賣方應如何透過保險來轉嫁可能之損失？(12 分)

參考答案

2-1. 以 D/P 付款方式又以 CFR 貿易條件出口時，三星公司仍可能負擔貨物在進口地之風險，其仍應為其可能承擔風險進行投保。因 D/A、D/P 託收交易沒有銀行信用做擔保，一旦發生海上危險事故或其他意外事件時，買方可能藉故拒絕付款或拒絕承兌。

若賣方未能在出口時先行辦理投保手續以求自保，而誤以為只要通知買方投保即可，且不瞭解買方投保僅是為其本身利益而投保，故當買方拒付款及受貨時，對貨物可能產生的風險(如竊盜、火災等)又將回歸到賣方。加以，在 CFR 條件下，係由買方負責投保海上保險，保險單在買方手上，而保險單為向保險公司索賠的必要文件，若屆時買方藉故不肯將其交由賣方索賠，又

不願付款或承兌時，則賣方將遭致損失。此外，如買方因一時疏忽，未能適時投保適當之海上保險，其最後損失仍可能歸於賣方。

2-2.就本案，建議三星公司應自行投保海上保險以確保自身的權益，所投之保險為 Contingency Insurance 主要是對貨物本身的險，而不是對應收貨款的信用保險。另對託收交易下買方可能藉故不付款之風險，三星公司可藉投保輸出保險來減少損失；即在出口前向中國輸出入銀行投保輸出保險，以防範風險於未然。

第三題 (25 分)

個案

台華紡織公司頃接獲孟加拉成衣廠 TH Co.一萬碼混紡加工布料、總價 USD245,000.00 之訂單；雙方約定以孟加拉 SL 銀行簽發之未經保兌的賣方遠期信用狀付款，付款到期日為 120 Days after the date of shipment，而使用方式為“available with any bank by negotiation”，另規定須提示「化驗證明書」(analysis certificate)證明布料之含棉比率超過 70%，但未規定該證明須由何者簽發。

台華公司接獲其往來銀行 H 銀行通知該信用狀後，發現該信用狀之使用方式並非以往習慣使用之「承兌」(Acceptance)或「延期付款」(Deferred Payment)，而是通常即期信用狀之「讓購」(Negotiation)。故乃向 H 銀行詢問，但 H 銀行回覆遠期信用狀之使用方式亦可為「讓購」。

台華公司依信用狀出貨後，即備妥單據向 H 銀行辦理押匯，H 銀行經審查單據係屬符合後，扣取相關費用及貼現息，墊款予台華公司，並向開狀銀行(SL 銀行)提示單據。

數日後，H 銀行接獲 SL 銀行之拒付電文，以下列理由主張拒付：

- 台華公司提示本身所簽發之「化驗證明書」，而非實務上應由專業之檢驗機構簽發者。
- 進口商將少量布料另行送請化驗結果，含棉量僅有 60%，此已違約。

另電文亦載明，進口商可以接受折價 30%而拋棄瑕疵之主張。

台華公司透過 H 銀行發出抗辯電文，以信用狀未規定單據簽發人，且貨物之品質並無不符，拒絕 SL 銀行之拒付主張及拒絕折價之要求，隨後 SL 銀行覆電通知到期日(注意！並未表明接受單據)，但未有其他表示，亦未退還單據。數月後，已逾開狀銀行付款之到期日，SL 銀行仍未付款，H 銀行即拍發電文催索，但 SL 銀行回電稱，提示當初，即以品質不符拒絕付款；而今品質不符之爭議仍未解決，因此暫無法付款。經 H 銀行再次拍發電文催索，不料 SL 銀行回電稱，

其已接獲該國法院之「禁制令」(injunction)，暫無法付款。

至此，因本案已進入訴訟程序，確定開狀銀行暫無法付款，H 銀行隨即要求台華公司將出口押匯款項連同延滯之利息返還，但遭台華公司以『此信用狀之使用方式既為「讓購」，依據 UCP600 之規定，「讓購」係以墊款買入受益人所提示之匯票及/或單據，應屬無追索權之「買斷」，H 銀行無權要求返還出口押匯之墊款』加以拒絕。

問題

- 3-1. 開狀銀行(SL 銀行)主張拒付之理由是否合理？請試說明之。(8 分)
- 3-2. 在本案例中，SL 銀行拒絕付款之作法是否符合 UCP 及一般銀行之信用狀作業實務？請試說明之。(7 分)
- 3-3. H 銀行可否要求台華公司返還出口押匯款項？台華公司拒絕返還之主張是否合理？請試說明之。(10 分)

參考答案

3-1.SL 銀行拒付之理由不合理：

(1)SL 銀行以台華公司提示本身所簽發之「化驗證明書」理由為拒付，並不成立。UCP600 第 14 條 f 項規定，倘信用狀要求運送單據、保險單據及商業發票以外之單據時，信用狀應規定該等單據係由何人簽發及其資料內容，如信用狀對此未有規定，銀行將就所提示者照單接受，但以其內容顯示符合所須單據之功能，且其他方面亦依照該條 d 項之規定為條件。因此，信用狀要求提示運送單據、保險單據及商業發票以外之單據時，倘未對單據之簽發人及內容予以規定，在不牴觸第 3 條有關簽發人用語之情況下，包括受益人簽發者皆可接受。

由於本案系爭之信用狀所要求之化驗證明書，並未規定單據簽發人，故台華公司提示本身所簽發之「化驗證明書」係屬可接受者。

(2)依據 UCP600 第 14 條 a 項規定，銀行係僅以單據為本，審查一提示藉以決定單據就表面所示是否構成符合之提示；再依據 UCP600 第 16 條 a 項之規定，銀行決定受益人之提示係屬不符合時，該等銀行得拒絕兌付或讓購。綜此，銀行得拒付之理由限於單據之瑕疵，單據以外之理由不得作為拒付之依據。

3-2.依據 UCP600 第 15 條之規定，銀行決定受益人之提示係屬符合即須兌付或讓購；及 UCP600 第 16 條 a 項之規定，銀行決定受益人之提示係屬不符合時，該等銀行得拒絕兌付或讓購。但倘開狀銀行或保兌銀行未依第 16 條之

規定辦理拒絕兌付或讓購時，則依據該條 f 項之規定，此等銀行不得主張該等單據係不符合之提示。

而本案開狀銀行雖依規定發出拒付通知，但拒付之理由不成立，且單據未留候提示人進一步指示或退還單據，其拒付之程序未完成，自無法主張拒付。

3-3. H 銀行要求台華公司返還出口押匯款項乙節，分析如下：

(1) 信用狀之讓購是否為無追索權之「買斷」？雖然依據 UCP600 第 2 條之定義，「讓購」係以墊款買入受益人所提示之匯票及/或單據，但規定未涉及讓購是否有追索權；而在信用狀作業上，有關追索權之規定，僅規定於 UCP600 第 8 條 a 項 ii 款，倘信用狀之使用為由保兌銀行讓購，其讓購為無追索權；至於非保兌銀行之指定銀行其兌付或讓購有無追索權，須視受益人與指定銀行間之協議而定。而本案之信用狀並未要求附加保兌，H 銀行亦非保兌銀行。因此，台華公司主張信用狀之讓購是為無追索權之「買斷」，係屬錯誤之主張。

(2) 出口押匯款項是否須返還？查在我國銀行實務上，出口押匯係屬融資墊款之授信行為，而非為買斷業務；且與 UCP600 所謂「讓購」之定義亦不相同；且出口商辦理出口押匯須先向押匯銀行申請出口押匯額度，額度核准後，出口商須簽發出口押匯總質權書(出口押匯約定書)給押匯銀行，聲明「出口押匯倘遭開狀銀行拒付，出口商承諾協助解決，或於無法解決時，返還墊款」。因此，由於 H 銀行非屬保兌銀行，其在出口押匯被拒付後，要求台華公司返還出口押匯款項，係屬合理。

第四題 (25 分)

個案

展覽目前仍是一般公司重要的行銷途徑，雖然在先進國家因網路行銷和搜索引擎的興起而或稍有衰退，但在新興市場如中國和印度仍在蓬勃發展中。特別是專業性的展覽，其除了可幫助廠商促銷產品外，同時也是觀察新產品市場趨勢的好地方。

大合發機械是一家生產工具機多年的績優廠商，其主力產品為全自動半自動切割機，過去多以亞洲、中東和南美為主要市場。今年，該公司新研發成功的精密光學 CNC 異形切割機，比起舊產品，無論是功能或是規格都有所大幅提升。因此，該公司計畫參加幾個歐美當地的專業性展覽，準備向先進的歐美市場展開強力推銷。根據估計，每個展覽包括佈展、攤位和人員差旅支出約新台幣

幣 70~100 萬元，而為了確保這些參展的成功，大合發機械的業務部門乃開始積極地規劃各項展覽有關事宜。

問題

- 4-1. 如何選擇適合自己產品的展覽?就展位位置條件方面，廠商應如何選擇曝光度較高的展位? (12 分)
- 4-2. 為免商情外漏，在展覽期間對於新客戶應如何報價?又如何去瞭解新產品的市場趨勢? (13 分)

參考答案

4-1.

- (1) 先要確認此展覽是否確實涵蓋自己的產品。其次比較展覽的規模、展館數量、參觀的人次、參展廠商的數目，最重要的是否有指標性的同業廠商參展。通常可以競爭廠商的多寡來評估展覽的好壞；若是該展覽有許多生產或銷售精密光學 CNC 異形切割機的參展廠商，那就表示這個展覽值得考量。同時也要去瞭解這展覽是屬於國際性或區域性的，除參考當次參展資料外，亦須仔細研讀前一次的展覽手冊，這是非常重要的。
- (2) 一般曝光度較高的展位，應宜選擇 (i) 靠近主要展館、(ii) 靠近主要出入口、(iii) 靠近主要通道、(iv) 靠近該產品具有指標性競爭廠商的展位、(v) 多面開的展位又較單面開的展位為佳、(vi) 若自己國家有 pavilion 攤位且該產業在國際上有領導地位時，可選擇於此 pavilion 設展位。

4-2.

- (1) 展覽期間經常會遇到競爭廠商，在不清楚訪客是否是真正的客戶之前，通常以報零售價 List prices 或 reference prices 較為妥當，或是暫時不作當場報價，俟總檢討後再行報價。因為，若在當場貿然地報價，常很容易洩漏機密商情給競爭對手。相反地，若能於此展覽期間獲悉競爭對手報價，則將有助於擬定新的價格，爭取訂單。
- (2) 在展覽期間各個參展廠商都會卯足全力推出新產品，所以若欲瞭解新產品之市場趨勢的作法有：
 - (i) 參加介紹新產品和產業界的趨勢研討會和論壇；
 - (ii) 蒐集其他參展廠商的產品資訊、型錄或手冊；
 - (iii) 直接拜訪其他參展廠商；
 - (iv) 調查客戶對於本公司新產品或研發中之產品目錄之反應；
 - (v) 直接詢問客戶對於市場趨勢的看法。