

PART

I

國際貿易概論

General Discussion of International Trade

- 第一章 國際貿易簡介 (Introduction to International Trade)
- 第二章 如何開始做進出口事業 (How to Start an Import/Export Business)
- 第三章 商業計畫 (Business Plan)
- 第四章 公司組織 (Company Organization)
- 第五章 與國際貿易有關的法律慣例及公約 (The Laws, Conventions and Treaties Related to International Trade)
- 第六章 國際貿易流程 (International Trade Flow Chart)
- 第七章 信用狀 (Letter of Credits)
- 第八章 海運運輸 (Ocean Freight, Ocean Shipping)
- 第九章 航空運輸 (Air Freight, Air Shipping)
- 第十章 保險 (Insurance)
- 第十一章 檢驗及公證 (Inspection of Goods and Certification)
- 第十二章 索賠、仲裁與法律訴訟 (Claim, Arbitration and Legal Suit)

」
—

」
—

」
—

」
—



Chapter

01

國際貿易簡介

Introduction to International Trade



假如我們用顯微鏡回頭仔細檢驗過去人類的歷史，用望遠鏡去展望人類的未來，大多數的人會同意下列的看法：

地中海是過去的海洋
大西洋是現今的海洋
太平洋是未來的海洋

西班牙、葡萄牙、義大利、希臘、波斯、土耳其等環繞地中海的國家在第 15 到 18 世紀都是強大的國家；法國、德國、英國及美國從 18 到 21 世紀一度是強大國家；今天美國是世界唯一超強國家，不管它的經濟、醫療、運動、娛樂、軍事、太空計畫及科技如電腦、網際網路及通訊等領域，世界上沒有一個國家能與其比擬。但美國正慢慢地失去它製造業的領先地位，而拱手於太平洋邊緣的亞洲國家，如日本、中國及亞洲四小龍：台灣、新加坡、香港及南韓。這些太平洋邊緣的亞洲國家及未來的四金磚(BRIC)：巴西(Brazil)、蘇俄(Russia)、印度(India)、中國(China)將成為未來世界的經濟動脈。

尤其中國，像磁鐵一樣，它吸引了已開發國家的巨大資金，加上龐大的勞動力，過去 10 年來經濟突飛猛進，已成為世界的工廠。大陸以每年經濟成長近 10% 的速度快速發展，但大陸工人的工資勢必慢慢往上升，加上國營企業的經營不善、國營企業股份化、下崗勞力急速增加，失業率乃居高不下、銀行呆帳數額相當可觀、官員貪汙盛行、人民幣升值 等問題。部分製造業慢慢會轉移到其他亞洲國家，如越南、菲律賓、馬來西亞、印度、印尼，甚至蘇聯、巴西等國家，但大部分製造業將會留在亞洲一段時間。

很清楚的，在可見的未來，大部分的消費者產品及許許多多的工業產品都會在亞洲生產。因此歐美國家的進口業將會非常興盛，在亞洲的工廠或貿易商的出口生意也將會繼續興旺。

我們要工作過日子有許多方式，要賺巨額的利潤、發大財也有許多種方法，其中一種是做進出口生意。假如你在紐約禮品展覽會或亞特蘭大禮品展覽會走一圈，我可跟你打賭！在這些展覽會，你可能碰到的百萬富翁將遠比在大學校園裏碰到的還多！

作者在美國有二十年左右的國際貿易經驗，特地將自己及其他同行的經驗及知識與讀者分享，期盼讀者能受益，他也希望讀者能因讀了這本書而成為很成功的進出口商，不但賺取大量的財物，而且在生活上快樂、平安。同樣的，作者也希望這本書能幫助亞洲的廠商瞭解歐美的社會狀況及歐美進出口商的思維，能有效的操作進出口業務，並獲取可觀的利潤。同時作者也希望亞洲的商學院學生藉著這本書能有效的瞭解國際貿易的內涵。

根據某報告，2010 年的美國就業機會中，百分之八十將會是服務業，換句話說，製造業只剩下百分之二十，這與五十年代美國製造業之發達、興旺比起來真令人驚訝。現今由於許多因素，如：勞工工資、工人工作效率、工作態度、產品責任、法律和有些老化的法律 / 法院制度，大部分的製造業已由美國搬到大陸、墨西哥、台灣、印尼、菲律賓、印度和越南等。存留在美國的少數工業如高科技電子業、汽車工業、國防工業和武器工業可能會繼續一陣子，但也不可能永遠存在。請猜一猜誰將是提供消費者產品、工業產品、汽車零件、機械零件等產品以滿足歐美國家的市場需要？當然是在歐美的進口商、亞洲的出口商及工廠這三類人，他們賺取大錢的機會將是無限量的。一個城市裡的小零售商在 1000 平方呎（約 30 坪）的空間，假如每年能做到美金十萬元（約三百萬新台幣）的生意，已不錯了；假如要做到美金三十萬元（約一千萬新台幣）的生意，他必須有天時地利人和的特殊條件。

但在進、出口生意，“蔚藍的天空”不是它的極限，有一位在美國從事進口生意的朋友，努力奮鬥掙扎了三年，當他的最有能力的業務員突破困難，幸運的打進美國一家大型連鎖店，他的售貨量突然爆增到近美金一千萬元，並且一直往前衝。在進出口生意中，業績直線上升的機會很高，而且很容易找到這種例子。當然也有許多進出口商做不好，如同其他行業一樣開業幾年後就關門了。根據美國國稅局 (IRS) 的統計，百分之八十的中小企業（定義為每年營業額在美金一千萬元以下）在開業五年內結束營業。假如你去查詢進出口商存活率（五年內關門的比率）的統計資料，相信它應該比其他行業低。假如你計算進出口商的營業額及利潤，並與其他行業比較，相信前者的數據應比其他行業的平均值高。

MEMO





Chapter

02

如何開始做進出口事業

How to Start an Import/Export Business

- ➔ 02.1 成立一個商業機構（在美國）(Establish a Business Organization in U.S.A.)
- ➔ 02.2 選擇事業名稱 (Choose a Business Name)
- ➔ 02.3 印名片 (Print Business Card)
- ➔ 02.4 公司的信箋和信封 (Company Stationary and Envelope)
- ➔ 02.5 找一個公司的營業場所 (Pick a Business Location)
- ➔ 02.6 建立一個商業機構（在台灣）(Establish a Business Organization in Taiwan)



02.1 成立一個商業機構（在美國）

(Establish a Business Organization in U.S.A.)

在美國成立一家進出口公司，其實很簡單。如同任何其他公司，首先你必須成立一個商業機構，你可成立一個個人機構；一個二人以上的合夥機構；或一個公司。你可以自己成立並註冊這個商業機構，節省一些費用，或者你可以聘用一個會計師或律師幫你成立這個機構，但你必須付出一筆費用，而好處是你可以節省很多時間及麻煩。假如你要自己成立的話，你可寫信給現居或將前往之州政府的州務部門(State Department)及國稅局(IRS)索取一些相關表格填寫。

個人機構(Sole Proprietorship)的經營是最簡單的，它的好處是你個人就是這個商業機構，你是老闆、唯一的老闆。在生意上需做抉擇時，你可以很快的在幾秒內做個決定，而不需要其他人的同意、首肯，是公司唯一負責及做決定的人，但這並不表示你不能僱用員工幫你經營生意。

另外一個好處是經營這個事業所產生的利潤或虧損都可用以加入或減去你其他的收入項目，所以當你在每年四月十五日前添報個人所得稅時，你只需付一次這個事業的營利稅，而不像 C-corporation（見下頁）需先報公司營利，付一次稅，再報個人所得稅，又付一次稅。

但這種個人事業的壞處是你所有的事業債務(Debt)、責任(Liability)全部歸你一個人背負。當個人事業有債務、法律訴訟或義務，這些都全部會轉到負責人身上。換句話說：假如有任何人為任何一種理由到法院控告你的公司，你必須個人去面對這種控告。也就是說你個人的財產，包括你的房地產、船、股票、基金、個人的銀行帳戶等都有可能受波及。

合夥生意組織(Partnership)是下一個選擇，假如你是一個較乾脆、不太有心思的人。合夥生意組織的好處是永遠有人與你討論生意願景、業務問題以及生意上的決策，有時兩個頭腦或三個頭腦比一個管用，中國有一句話說：「三個臭皮匠勝過一個諸葛亮」（今天假如你是皮靴匠，請不要覺得被侮辱，在古代中國，皮靴匠在社會的地位很低，因為他們大多很窮，而且很少受過教育。但今天已大不相同，不管是在台灣、中國或英、美、德等國，大靴商如 Nike、Reebok、Puma、寶成、豐泰老闆都是很聰明的億萬富翁）。合夥生意組織在納稅方面的好處與個人公司相似，公司的利潤或虧損都分攤到各合夥人身上與各合夥人其他的收入合在一起、各

自報稅。即每一個合夥人各自呈報自己的稅，所以只需要報一次稅。合夥生意的缺點與個人事業相同，合夥生意的負債(Debt)及責任(Liability)全由合夥人分攤承擔。

公司(Corporation)是一個比較多層面、複雜的事業機構。簡而言之，公司分為二大類：S-corporation (Sub-chapter S Corporation)，即 S 型公司和 C-corporation (Full Corporation)，即 C 型公司。S 型公司是一種有限公司，公司的盈餘或虧損可攤到公司各個股東。S 型公司可以有一個股東或十個股東，股東數目沒有限制。在報稅的好處方面，S 型公司與個人事業機構一樣，公司的利潤你只付一次稅。原則上公司的債務是要公司來負責，而不必由各個股東負責，除非股東在公司向銀行貸款時用個人名義作保證。

C 型公司一般被認為是“完全公司”(Full Corporation)。在公司的會計年度結束時，公司的利潤要付一次稅。公司紅利及營餘分攤給各股東，各股東再將這些紅利或營餘加上各股東其他的收入一起向國稅局及州政府稅務局報個人的所得稅。所以 C 型公司的利潤其實是被扣兩次稅。但是 C 型公司比 S 型公司好的是它可以承受許多稅捐上的優惠。另一個好處是 C 型公司的債務及責任是要公司來負責，而不必由各個股東負責。

02.2 選擇事業名稱

(Choose a Business Name)

選取一個事業名稱與個人名字一樣是一件很重要很嚴肅的事情。

一、你必須喜歡你所取的事業名字

因為你將會每天看到、聽到這個名字。假如你不喜歡它的發音、它的意思，你將會覺得很難受。每天你將會從你的顧客、你的供應商、你的事業服務公司等聽到你公司的名字。當然不要忘記你的隱形事業合夥人，如保全公司、稅務局、會計師、保險公司、律師等也會經常在你面前或電話中叫出你公司的名字。

這些隱形事業合夥人只與你分享你的利潤，而不要你的虧損，你的頭痛不！他們不會去管你是否賺錢，他們永遠要與你分享你的餅。(顯形事業合夥人通常有真正的血肉！)

I
PART

二、公司的名字必須是很容易發音的名字

(The company name should be easily pronounced.)

不要讓顧客捲曲他們的舌頭，然後發出一個可笑、不可辨認的名字，如 Tseng's Import 或 Zapohaque（有幾個美國人會很容易的、且正確的發出這兩個名字？也許百分之二的人可發出 Tseng's Import，百分之一的人可發出 Zapohaque 的正確發音）。公司名字一定要取容易發音的名字，顧客才會喜歡打電話與你連絡。

三、公司的名字必須讓你的顧客及供應商容易記住

(The company name should be easily remembered by customers.)

在個人名字方面，幾年前在美國有一個調查報告，這份調查是關於美國中小學生的名字，他們試著去找出學生的名字與學生成績的關連性。這項研究發現學生的名字愈容易發音，老師給學生的成績愈高。這是很有可能的，作者以前在普渡大學教書時，假如學生的名字很容易發音、容易記憶，一般老師有一種傾向，即多叫他／她的名字，並且有好的印象可能在改考卷時對他／她鬆一點。這是一件不公平的事，但是一個事實。

四、公司的名字必須很容易被辨認

(The company name should be easily recognized.)

當你將你公司的名字印在名片或印在公司外面、前院招牌上，它必須容易被人辨認，而不能讓顧客左右轉動腦袋，伸長他們的頸項去努力辨認公司名字。有一些公司名片或招牌，做得很漂亮、很有藝術感或有時是用古代英文字寫的，但很難讓人看出它的真正名字。如此，就失去了名片或招牌的意義了。

五、公司的名字不能與發音不吉祥的名詞同音或近音

(The company name should not be identical or similar to that of unlucky term.)

幾年前 A 到曼谷出差，辦完事後，搭乘一架美國西北航空公司的班機飛往香港。當 A 坐下後，空中小姐遞來一份曼谷英文報紙，第一頁大標題一看不得了！一件大事發生在曼谷，昨天晚上，泰國的文化教育部長自殺，他的名字叫

Damwrong (大約是這樣寫) 用英語發音出來的音意是 "Damn wrong" (十分錯誤), A 不能想像這位部長的父母居然給他取了這個名字, 難怪他要自殺了 (對不起, 部長的親戚們, 在這裡舉這個例子也許冒犯你們了, 請原諒)。當然了, 部長的父母也許不太認識英文。另外像高賽、賈賽 等名字也不適合。

02.3 印名片

(Print Business Card)

名片不只顯現出一個商人的形象, 也展現出他的個性、他的品味和他的精神。有的名片非常高級並有很多色彩及複雜的圖案設計; 有的名片印了很多的資料; 有的名片則印上很漂亮的建築或山水 等。而印名片的原則是簡單、實用且高雅。主要的資料是公司名字、地址、電話、傳真、電子信箱、你的名字、職位、你的個人網址 (假如有的話) 等。

假如你不介意別人打電話給你的時間, 則你也可以印上你的行動電話, 但很重要的是, 不要印得太小, 讓人很不容易辨識。假如你已確定你要經營哪一類的產品、哪一類的生意, 你也可以印出這些資料。這些資料可以讓顧客一看就知道你是誰、你是做哪一類生意的。由於我們目前處在繁忙的資訊時代 (IT 世紀), 我們有很多的電話號碼、很多的地址需要印上去, 容易把一張名片搞得很複雜, 沒有人有時間或有眼力去讀那麼多資訊, 所有在名片上的名字均需很清楚, 讓人一讀就明白寫什麼, 名片上的印刷體也必須是很容易辨識的字體, 不要用奇奇怪怪或很藝術的字體, 讓別人很難辨識其中的文字。

02.4 公司的信箋和信封

(Company Stationary and Envelope)

大部分有關公司的資料, 如公司名字、地址、公司電話、傳真、手機號碼、電子信箱、網際網路網址等都可印在公司的信箋上。公司的標誌(Logo)或標語(Slogan)等廣告文字也可印上去。有的人也把公司的負責人或總裁、總經理等名字顯示出來。同樣地, 以文字簡明扼要、容易辨讀為原則。至於公司的信封, 印上公司名字、地址就夠了; 假如有公司的標誌(Logo)也可以印上。



02.5 找一個公司的營業場所

(Pick a Business Location)

在這章裡的項目不一定有按時間、次序排列，有的商人可能先找公司的辦公室或倉庫場所，有的人可能先決定公司名字、印名片（雖然公司地址仍未確定）。決定公司的地址很重要；世界上最大的漢堡店 - 麥當勞(McDonald) 對找他們自己或加盟店的位置有一個很好的政策及哲學，他們的原則是找一個交通繁忙且是角間的位置，它的原因有二：

1. 這種地方目標明顯，比較容易招徠顧客。
2. 萬一，這家漢堡店因為任何原因，生意不好必須賣掉時，房地產的增值會遠比在路段中間或小巷中的店高而且容易賣些。沒有人能保證任何生意會很順利的往前衝，且青雲直上，甚至像麥當勞這種有經驗有歷史，相當成功的漢堡連鎖店也不例外。

在進出口生意這行業裏，假如你只是一個為連鎖店、批發商做進口或出口服務的貿易公司，則只要在不太繁忙的地方找一、兩間合適的辦公室，有足夠的空間擺設桌椅、公文櫃、傳真、電話、電腦、列表機、掃描機 等，另有會議室及空間放置樣品及一些文件、型錄 等就可以了。當然有的人比較喜歡在高級商業區的高樓大廈辦公，完全看個人的喜好、財力狀況、公司預算來決定。

大部分的進、出口商牽涉到貨物的存放問題時，你必須找一個空間足夠大，且預測三、五年內仍足夠使用的倉庫。所以通常你必須在你住的城市、鄰近的商業區或工業區尋找你所需的倉庫 / 辦公室，大多數的美國城市或鄉鎮都把住宅區、商業區及工業區分開。

雖然你是進、出口商或批發商，而不是零售商，找倉庫 / 辦公室仍以在繁忙地段最合適，以便你的顧客容易找到你。另一個需要考慮的因素是進口運費或出口運費。很多美國的進口商選擇在加州洛杉磯或舊金山地區做為他們公司倉庫位置。因為從亞洲進口的貨品大多從洛杉磯港口（長堤港）、舊金山或西雅圖港口進來，把公司放在洛杉磯或舊金山附近的好處是：

1. 從香港、大陸、台灣利用海運船隻運到洛杉磯、舊金山或西雅圖只需要 11 天左右，假如你是在中西部芝加哥市則需要加上 7-14 天的時間，視鐵路、天候、洛杉磯港、舊金山港或西雅圖港轉運到鐵路火車站及從芝加哥的貨運火車站到貨櫃場的狀況而定。假如你是在其他小地方，則運輸時間要更長。如你是在美國東岸，運送時間比到芝加哥長一些，因為你的貨物是由東亞港口運出，經巴拿馬運河、佛羅里達州到東部各港口，或以海運運到洛杉磯、舊金山或西雅圖，再以鐵路橫跨美國大陸到紐約，所以洛杉磯、舊金山或西雅圖地區的進口商能以最短的時間收到他們的貨物。
2. 在洛杉磯、舊金山或西雅圖地區的進口商可以比其他地區的進口商把貨先送到顧客的手裏，因為他們先從亞洲的出口商或工廠拿到貨物，這個優點尤其在聖誕節前的送貨競賽時顯得更有優勢，因為節慶假日的貨物運送時間是服務客戶很主要的因素之一。
3. 在洛杉磯、舊金山或西雅圖地區的顧客可以比其他地區的進口商早日收到顧客的貨款，因為他們的貨較早到達顧客的手中，所以周轉時間(Turn Around Time)較短而現金流通(Cash Flow)也較快。
4. 在洛杉磯、舊金山或西雅圖地區的進口商花在到亞洲採購的航空旅行時間也較短且較方便，費用也較少。從洛杉磯、舊金山或西雅圖到台灣、香港或大陸只需 10-12 小時，而從芝加哥到香港的聯合航空公司的直飛班機需要 14 小時；假如不是直航，則你必須在西岸或東京停留轉機，至少得多花 4-6 小時在降落、下機、轉機室停留等候等。

但是你會發現大部分的美國進口商分布全國各地，他們在各大城市如紐約(New York)、芝加哥(Chicago)、波士頓(Boston)、費城(Philadelphia)、邁阿密(Miami)、聖路易(St. Louis)、達拉斯(Dallas) 等，你也會在其他州的小城市找到很多進口商如阿肯色州(Arkansas)、西維琴尼亞州(West Virginia)、愛達荷州(Idaho)、印地安那州(Indiana)、肯他基州(Kentucky)和密西西比州(Mississippi)等這些進口公司設置在不同的大小城市，主要的決定因素如下：

1. 進口商覺得該區域附近環境適合他公司的需求。
2. 公司與家庭間的距離。

I
PART

3. 是否容易做進出口生意的操作。
4. 附近支援服務業的服務是否方便、容易取得。
5. 運輸的問題、貨物運入及貨物輸出是否方便。
6. 是否容易僱用到員工及其他專業人員。
7. 小孩教育的需求，附近是否有優良學區。
8. 工作以外的休閒娛樂場所是否方便。
9. 家庭的需要。
10. 市場的覆蓋範圍(Market Coverage)。

關於最後一點，在這裡讓我們來仔細考慮一下。假設你只想把你的貨品推銷到附近及地區性的市場，你需找一個合適的地點。假設你只想打進芝加哥地區及中西部市場，又假設市場半徑約 500 英里（800 公里），則芝加哥或附近伊利諾州、印地安那州、威斯康州的小市鎮應是理想的地方。假設你想攻打全國市場，則公司地點就比較不那麼重要，當然運到客人所在地的運費需要慎重考慮，尤其當你的產品是大件的產品，在這種情況下西岸或中西部的地點應比東部地點好，因為平均運費會較低。

優比速(UPS)或一般卡車貨運公司在計算運費時是按重量、體積及地區(Zone)或距離(Distance Between the Shipping and Receiving Points)來計算。假設你的產品是輕的、體積小、高單價的產品，則公司地點比較不重要。但選擇你的公司地點時，仍需考慮 UPS、FedEx 或其他卡車貨運公司每天早上是否容易進來送貨給你、每天下午是否容易收你的貨。



案例

B 是做水晶產品的，他的原料是從歐洲進口運到他在夏威夷的倉庫，經過精密的加工、雕刻，銷售到世界各地。他賣一件像帝國大廈的水晶雕刻產品給一個日本客人，價值美金二十萬元（約新台幣七百萬元），約中西部一間三或四個臥房的房價。他可用 FedEx 將他貴重的產品運到世界各地，運費佔成品的比例不是很高。所以他可以在夏威夷生產，又可享受住家在夏威夷的美景及舒適感。

案例 一位英國朋友 C，他在西班牙開了一家公司，專門製作收藏用高級陶瓷洋娃娃(Collectable High Quality Ceramic Dolls)，他也是用 FedEx 或 UPS 從西班牙空運給美洲、歐洲各地的顧客；貨運費用與產品的比例相對來講也算很低。

從另一方面來說，假設你的產品是竹籃、籐籃等手工藝品，則不可能將公司設在夏威夷而空運到美洲大陸，因為運費可能比貨品價值多出好幾倍。

02.6 建立一個商業機構（在台灣）


(Establish a Business Organization in Taiwan)

在台灣要開始做進出口生意，首先需成立公司。可自己或經由會計師代辦，向縣市政府建設局或社會局申請。所需準備的資料包括：

1. 申請書：在所購買的表格上填上公司名稱、營業項目、資本額、公司地址、負責人姓名及地址。
2. 股東名冊。
3. 銀行存款證明。
4. 建設局或社會局收件後，轉到經濟部，該部批准後，發給「公司執照」。
5. 建設局或社會局發給「營利事業登記證」。
6. 決定公司的英文名字後，填妥「擬用之英文名稱預查申請書」需向國貿局預查是否有其他公司已使用該英文公司名字，以該名字登記為出進口商，若已有人使用，則需更換一個英文公司名字，預查之後二個月內向國貿局辦理「出進口廠商登記」手續。
7. 向國貿局取得出進口廠商申請書及出進口廠商登記卡打字蓋印後，呈交國貿局辦理登記手續。

MEMO





International Trade
Practice >>

Chapter

03

商業計畫

Business Plan

- ➔ 03.1 簡介 (Introduction)
- ➔ 03.2 事業類別 (Business Category)
- ➔ 03.3 你當經營哪一類產品？ (What kind of products should you carry?)
- ➔ 03.4 如何尋找貨源？ (How to find merchandise sources?)
- ➔ 03.5 你的市場目標 (Your Target Market)
- ➔ 03.6 行銷策略 (Marketing Plan)
- ➔ 03.7 採購計畫 (Purchasing Plan)
- ➔ 03.8 存貨控制 (Inventory Control)
- ➔ 03.9 財務計畫 (Financial Plan)
- ➔ 03.10 管理計畫 (Management Plan)



03.1 簡介

(Introduction)

一個人在漫長的一生中，若沒有目標就好像一艘帆船在海中沒有燈塔指引，漂來漂去，沒有目標不知何去何從，不會抵達目的地也沒有目的地。同樣的，一個事業若沒有事業計畫、沒有目標是很危險的，而且很容易失敗。一個商業計畫有許多部分。你可以寫出很複雜的跨國公司的事業計畫，或一個剛起步的小公司的事業計畫。基本上在你的事業計畫中你可以考慮下列幾個問題：

1. 設定你想開創哪一種事業？(What kind of business?)
2. 你的公司將經營哪一類的產品(What kind of product?)或提供哪些服務項目？(What kind of service?)
3. 你的目標市場(Target Market)是什麼？
4. 你的採購策略(Purchasing Strategy)是什麼？
5. 你有什麼行銷計畫(Marketing Strategy)？
6. 你有沒有特定的行銷團隊(Any marketing team?)或你將如何去推銷你的產品或服務？
7. 你將如何建立你的行銷團隊？(How do you establish your marketing team?)
8. 你是否將參加各樣的商展(Trade Shows)以增加你的公司及產品的曝光度(Company Exposure and Product Exposure)，或只要靠你的業務員或兩者兼顧？
9. 你將如何管理你公司的內外業務？(How do you manage your company's business, both in and out?)
10. 你將僱用哪一類的員工？(What kind of employees do you intend to hire?)
11. 你將如何負擔公司的啟動及營運費用？(How do you pay for the starting and operating expenses of the company?) 這些資金從哪裡獲取？(Where do you get the capital?)
12. 你需要多少公司啟動費用？(How much money do you need to get your company started?)

13. 公司啟動後，你每月估計有多少的固定開銷？(After you start your company, estimate how much your monthly fixed expenses is.)在你的公司預算表內你也可考慮下列的費用：員工福利(Employees Benefits)、休假福利(Vacation Pay)、病假(Sick Leave)、事假規定(Other Leaves)、退休金(Retirement Fund) 等。

有一個美商從事陶瓷製造業，製作了一本很厚且很詳細的員工手冊，手冊中所列的頁目包羅萬象、洋洋灑灑。能及早預先訂定一些公司經營策略最好，但你也不必太過度去製作公司經營策略，而忘了最主要的任務：如何開始公司運作。

03.2 事業類別

(Business Category)

國際貿易可分為出口貿易(Export Business)、進口貿易(Import Business)和三角貿易(Triangular Trade)。出口貿易指國內工廠或貿易商將國內產品銷往國外客戶，而客戶包括國外進口商、國外批發商和國外連鎖商店及國外工廠等。進口貿易則指國內進口商從國外輸入國外產品到國內。三角貿易則是向出口國購買貨物轉賣給第三國或在台灣賣貨物給國外客戶，但實際貨物由第三地運出。如在台灣接單，從大陸工廠出貨的貿易型態。

進口貿易又可分為兩類：

1. 進口貿易公司(Import Trading Company)：進口貿易公司為國內顧客及國外製造商或出口商的媒介，它扮演中間人的角色，通常它沒有倉庫，只是輸入國外的貨物，直接運到國內客戶的倉庫所以它經營生意的成本較低。
2. 進口商(Importer)：進口商一般有自己的倉庫，將貨物從國外輸入後放置在倉庫，隨時可供應需要這些產品的國內客戶，所以進口商所需付出的費用遠比進口貿易商高。它的費用包括倉庫租金、貨物成本、運費、關稅、運輸保險、倉庫及存貨保險、稅金、較多的員工薪水、福利、水電費及通訊費等。

進口貿易公司是一種較簡單的操作方式，費用也較低，但它不一定是很穩定的生意，除非你有很多的顧客或在國內的顧客群及國外的製造商間有很多的人脈關係。你可能在六個月只做一次交易或每個月做十次交易，全看你的行銷能力及找貨源的能力。



當然經營進口貿易者可同時扮演兩種角色，即進口貿易公司及進口商的角色。這是最好的策略，當你成立國際貿易公司時，也可取名“**進出口貿易公司”。如此，你可同時經營進口貿易公司、進口商的角色及出口生意，只要有商機為何不去把握呢？

03.3 你當經營哪一類產品？

(What kind of products should you carry?)

大部分的創業者都會想經營他們個人喜歡的產品，尤其是女性創業者。所以許多女性創業者進入珠寶業、化粧品業、裝飾類等。假如一個創業者經營自己喜愛且有興趣的產品是理所當然的事，但事實是想創業進入國際貿易領域並賺取利潤，只要有適合你的預定市場，而且你能提供顧客所需要的產品、賺取足夠的利潤，不管是經營移動廁所或軍用武器都無謂，但當然它必須是合法的生意。假如你是新手且不知從何著手，你可考慮下列三方面：

1. 尋找在美國或你國家中有需求的產品。當你旅行時，不管是為老闆出差的商務旅行或個人觀光旅遊，睜開你的眼睛多觀察週遭的景物。假設你到日本和香港，當你很安閒的在逛夜市，或白天在商業區逛街時，你一定會看到一些在美國或你的國家找不到的有趣東西。你可問出當地的零售價，推算一下你可能拿到的工廠價，加上運費、保險費、佣金、關稅等即為進口價，再加上你的合理利潤，等於可能的批發價和合理的零售價（詳細計算於後敘述）。哇！你可能已經找到你的進口公司的新產品了。
2. 另一方面，假如你在亞洲有一些人脈關係，如你有親戚、朋友或朋友的朋友在做出口生意或開工廠，你可以拿他的產品到美國或你的國家試銷，在大多數情況下，你應該有市場，因為假如沒有國外市場，你的親戚或朋友也不會投資去生產這些產品。
3. 假如你沒有第 1 或第 2 種的條件，則你可自由的去做市場調查，尋找你想經營的產品，你可向你的親戚、朋友、同事、老闆和鄰居詢問他們有否發現一些他們需要的產品，但在市場上卻找不到這類產品，一旦你決定要經營某種產品，你便可以開始尋找貨源。