

05505

F71
29

書叢業商用實

易 貿 口 出 進

編 譯 士 孔

行 發 館 書 印 務 商

F 71
29

孔士諤編

實用商
業叢書

進

出

口

貿

易

商務印書館發行

0102

中華民國二十七年七月初版

(83280-1)

實用商業叢書 進出口貿易一冊

每冊實價國幣玖角

外埠酌加運費匯費

編纂者 孔士諤

發行人 王雲五
長沙南正路

印刷所 商務印書館
長沙南正路

發行所 各埠商務印書館

版權所有
翻印必究

目次

第一章 中國國際貿易現狀……………一

第一節 我國對外貿易發展概況……………一

第二節 對外貿易之國別……………五

第三節 對外貿易之埠別……………九

第四節 輸入商品……………一二

第五節 輸出商品……………一六

第二章 銀行周轉國際貿易之程序……………一九

第一節 現款交易……………一九

第二節 記帳交易……………二二

第三節 商業匯票.....二四

第三章 銀行周轉國際貿易之程序(續).....三五

第一節 信用證書.....三五

第二節 商業購買證.....四五

第三節 打包放款.....四八

第四章 經營國際貿易之危險與其趨避方法.....五五

第一節 信用上之危險.....五五

第二節 匯兌上之危險.....七五

第三節 貨物在途中遺失與毀損之危險.....七六

第四節 賣主不能到期交貨之危險.....八三

第五節 買主拒絕收受貨物之危險.....八三

第五章 營業爭執之解決問題公斷……………八八

第一節 公斷之法律的基礎……………八九

第二節 公斷之方式……………九〇

第三節 公斷之組織……………九一

第四節 倫敦公斷……………九三

第五節 非原料品之公斷……………九五

第六節 遵守判決之法律問題……………九六

第六章 原料品貿易……………一〇〇

第一節 貨物之集合……………一〇一

第二節 貨物之分級……………一〇三

第三節 分類之根據……………一〇七

第七章 原料品貿易(續)..... 一一一

第一節 私人買賣..... 一一二

第二節 公共拍賣..... 一二四

第八章 原料品貿易(續)..... 一二〇

第一節 物品交易所..... 一三〇

第二節 原料品貿易與金融補助..... 一四〇

第九章 製造品貿易..... 一四七

第一節 國外市場推銷之決定..... 一四八

第二節 決定向外推銷之必要準備..... 一五一

第三節 貨品之研究..... 一五四

第四節 售價問題……………一五六

第十章 國外市場之調查與推廣……………一六〇

第一節 應否在國外市場推銷……………一六〇

第二節 應向國外推銷何物……………一六三

第三節 應向何處推銷……………一六七

第十一章 國外市場之調查與推廣(續)……………一八四

第一節 間接的推銷法……………一八五

第二節 直接的推銷法……………一八九

第三節 廠商之出口組織……………一九二

第四節 廣告問題……………二〇一

第十二章 出口手續……………二一〇六

第一節 內部辦事方法……………二〇六

第二節 與進口商接洽買賣條件……………二一四

第三節 商品之標價……………二一六

第四節 接受定單……………二二〇

第五節 結算匯款……………二二三

第六節 預備裝運……………二二四

第七節 填寫出口發票……………二二七

第八節 實行發貨……………二三一

第九節 投保水險……………二三七

第十節 通知進口商……………二四六

第十三章 進口組織與進口手續……………二四七

第一節 進口商之類別……………二四七

第二節 進口之組織……………二五〇

第三節 進口貿易之程序……………二五五

進出口貿易

第一章 中國國際貿易現狀（註）

第一節 我國對外貿易發展概況

我國對外貿易，起源甚早。遠在漢代，即已與印度、波斯、小亞細亞及羅馬等地，發生陸路交易。隨唐以後，對南洋各地通商，亦稱繁盛。但直至明代中葉為止，我國對外通商，多為隨貢互市性質，且我國素以天朝自居，視外人如夷狄，而當時與我通商國家文化，又多不如我，故外人之欲來華通商者，

（註）本章大部分材料，採取中國銀行二十四年度報告及孔士爵著中國國際貿易問題，惟材料業已補充至二十五年
度止，以利參考。

不得不藉朝貢名義以行。自明代中葉正德十一年（一五一六）葡萄牙來華以後，於是我國開始與歐洲新興諸強發生接觸，繼葡人東來者，又有西班牙（一五二七）荷蘭（一六〇四）英國（一六三七）法國（一六六〇）等諸國。自此我國乃漸轉入國際貿易之漩渦。但當時我國仍爲自足經濟狀態，無貿易之需要，而歐人在印度、爪哇、菲律賓各地之侵略行爲，又使華人心懷戒懼。故政府對於通商，採取一種閉關自守的政策，對貿易限制甚嚴，因此與歐洲諸國發生通商上之衝突，而以英國爲最甚。經多年醞釀，卒於道光十六年（一八四一）因鴉片事件而爆發鴉片戰爭。此項戰役，我國戰敗之結果，訂立南京條約，自此我國門戶洞開，各國在華不僅取得自由通商權利，而且享有各種不平等的特權，例如協定關稅，片面的最惠國待遇，領事裁判權等等。在此種環境之下，外人在華貿易，乃日益增進矣。

關於我國歷年對外貿易之記載，僅有海關所出版之關冊一種，可資依據。海關貿易報告之發展，始於同治三年（一八六四）。惟報告內容多見簡陋，未足表示我國對外貿易之實況。自赫德（Robert Hart）氏任總稅務司以後，海關統計乃大加改良。同治七年（一八六八）起，又將價值

單位，一律改爲兩制。自此我國對外貿易，乃有較爲完備之系統記載。故吾人研究我國歷年對外貿易，實可以同治七年爲起點。

就海關統計而觀察，同治七年以來，我國對外貿易之發展，實有直上青雲之勢。當同治七年時，我國對外貿易總值爲一二五、一〇八千關兩。至二十七年後，光緒二十一年（一八九五）中日之戰時，總額增至三一四、九九〇千關兩。即較同治七年增加百分之一五一。其中進口值一七一、六九七千關兩，即較同治七年增加百分之一七一。出口值一四三、二九三千關兩，較同治七年增加百分之一三一。更十八年後至民國二年（一九一三）大戰之前夕，貿易總額增至九七三、四六八千關兩，其中進口爲五七〇、一六三千關兩，出口爲四〇三、三〇六千關兩。即較光緒二十一年總額又增加百分之二〇九，進口增加百分之二三二，出口增加百分之一八一。大戰以後，我國貿易額復繼續增加，直至民二十年（一九三一）爲止，貿易總值增至二、三四二、九六五千關兩之歷年最高紀錄。其中進口爲一、四三三、四八九千關兩，出口爲九〇九、四七六千關兩。惟民二十一年（一九三二）始至民二十四年（一九三五）間，因世界與我國經濟不景氣及東北失陷

之故，我國對外貿易，逐步下跌。民二十四年總額減至十四億九千五百零二萬元，其中進口減至九萬一千九百二十一萬一千元，出口減至五萬七千五百八十萬九千元。民二十五年因幣制改革，幣值降低，大有助於對外貿易之發展，故全年貿易總額，增進至十六億四千六百餘萬元，進口為九億四千一百餘萬元，出口為七億〇五百餘萬元。因出口之遞增，而入超價值遂大形減低。由二十四年之三億四千三百餘萬元，減至二億三千五百餘萬元，實係近年來之最低數額。

就長期觀察，我國對外貿易雖有增加趨勢，但折成美金計算，情勢又屬不同。例如光緒二十一年（一八九五）我國對外貿易以關兩計算，較同治七年增加百分之一五一。但折金計算，則僅增加百分之二十九。民國二年較光緒二十一年總值以關兩計，增加百分之二〇九，折金計則僅增加百分之一八二。民二十年較民二年總值，若以關兩計，增加百分之一四〇，折金計則僅增加百分之十二。由此可見歷年我國對外貿易之上落，受金銀比價變動之影響甚鉅。若以金計值，則我國貿易增進率，實至為平凡也。再就歷年我國對外貿易增長之內容觀察，出口方面遠不如進口方面增加之速。如以同治七年為一〇〇，則光緒二十一年進口指數為二七一，而出口指數則為二三一。民國

二年進口指數爲九〇一，出口指數則爲六五二。民二十三年進口指數爲一、〇四四，出口指數爲五五五。又同治七年，我國出口貿易爲同年進口貿易百分之九七，迄民二十三年時，出口貿易已僅及同年進口貿易百分之五二。民二十四年略有進展，上升至百分之六二，惟我國出口貿易之不能與進口同比例的增長，由此可見矣。

第二節 對外貿易之國別

我國現時所與貿易之國，不下數十。其中以美、英、日、德、香港、法、俄、印度、暹羅、荷印、意大利、比利時、荷蘭、加拿大及澳洲諸國爲額較鉅。在貿易初期以英國之勢力爲最鉅。英國、香港及印度合佔我國對外貿易百分之八〇左右。光緒二十一年中，日戰後，日本在華勢力，逐漸興起。大戰以後，美國亦一躍而爲中國對外貿易最重要國家之一，尤以最近數年，地位增進最速。德國對華貿易近年來突飛猛晉，二十四年度竟代英國一躍而居第三位矣。

英、美、日、德、法五國連同各該國屬地對華貿易一併計算在內，約佔中國對外貿易總額之八成。

以二十五年而論，依次以美、日、德、英為最鉅；計其所佔進出口貨物總值，以美居首，共達國幣三萬七千一百八十餘萬元，日次之，計為二萬五千五百九十餘萬元；德再次之，為一萬八千九百四十餘萬元；英更次之，不過一萬七千五百三十餘萬元而已。若就各國進口貿易所佔百分比數論之，則美為第一，佔進口總值百分之一九·六；日第二，佔百分之一六·三；德第三，佔百分之一五·九；英第四，佔百分之一一·七。其對出口貿易所佔百分率，計美國百分之二六·四；香港百分之一六·四；日本百分之一四·五；英國百分之九·二；德國百分之五·五。詳見下表：

民國二十四年與二十五年進口貿易之國別

國別	民國二十四年		民國二十五年	
	國幣 (單位千元)	百分率	國幣 (單位千元)	百分率
美國	一七四、九三〇	一八·九二	一八五、五二二	一九·六四
日本	一三九、五九三	一五·一〇	一五三、五七七	一六·二六
英國	九八、二三二	一〇·六二	一一〇、四九七	一一·七〇

民國二十四年與二十五年出口貿易之國別

國別	民國二十四年		民國二十五年	
	幣(單位千元)百分率	國幣(單位千元)百分率	幣(單位千元)百分率	國幣(單位千元)百分率
德國	一〇三、三八五	一一·一八	一五〇、二三八	一五·九一
荷印	五八、三五六	六·三一	七四、三九七	七·八八
印度	三五、四八〇	三·八四	二四、七一九	二·六二
安南	五九、九七三	六·四八	一八、〇四八	一·九一
暹羅	二七、一八七	二·九四	一八、八六八	二·〇〇
香港	二〇、三五九	二·二〇	一七、七九五	一·八八
澳洲	三七、〇四九	四·〇一	一五、九九〇	一·六九
其他各國	一七〇、一五一	一八·四〇	一七四、八八二	一八·五一
合計	九二四、六九五	一〇〇·〇〇	九四四、五二三	一〇〇·〇〇

進出口貿易

美國	一三六、四一〇	二二二、六七七	一八六、三二一	二六、三六
日本	八二、〇五九	一四、二四	一〇二、三六七	一四、四八
英國	四九、四六三	八、五八	六四、八八四	九、一八
印度	二〇、三四五	三、五三	一八、六八五	二、六四
法國	二九、二四五	五、〇七	三〇、三八九	四、三〇
德國	二八、九二六	五、〇二	三九、一七四	五、五四
香港	九四、八九三	一六、四七	一〇六、五四七	一五、〇八
荷蘭	一五、二五一	二、六五	一六、五四八	二、三四
新加坡 等處	一二、九〇七	二、二四	一五、六五五	二、二二
朝鮮	一一、五六八	二、〇一	九、七六二	一、三八
其他各國	九五、二三一	一六、五二	一一六、四五九	一六、四八
合計	五七六、二九八	一〇〇、〇〇	七〇六、七九一	一〇〇、〇〇

大抵我國對美貿易商品進口方面以鋼、鐵、菸草、木材、雜類、金屬製品及汽車等為最多，煤油、汽

油、棉花等次之。出口方面以桐油、皮貨、生絲、豬鬃爲最多，抽紗品、綿羊毛、芝蔴、蛋產品次之。對日本貿易商品，進口方面以鋼鐵、棉布爲最多，糖、紙、魚介、紡織機器等次之。出口方面以棉花與煤爲最多，糧食、子仁、火蔴、苧蔴等次之。對德國貿易商品，進口以鋼鐵、化學製品、藥材、染料、顏料、紙類爲主，出口以蛋及蛋產品、鎢礦砂、牲腸及豬鬃等爲主要。對英國貿易商品，進口方面以鋼鐵、機械、車輛材料、硫酸銹、呢絨爲主要，出口方面以蛋產品、豬鬃、桐油茶葉等爲主要。此外對南洋諸地，進口以食料、煤油及各種土產爲主，出口以棉貨、棉紗、藥材、水果、菜蔬及各種輕工業品爲主。

第三節 對外貿易之埠別

我國各埠對外洋貿易，歷年以來，均無大變動。上海始終爲全國對外貿易之中心。華北則以天津及青島爲最重要，華南則集中於廣州、九龍。此外漢口、汕頭等埠，亦爲我國對外貿易之主要商埠。最近兩年來我國各主要口岸進出口貿易，其對外貿易埠別價值，可於下表見之。惟該項數字，因各地政治糾紛未已，私運盛行，未能認爲十分正確也。

進出口貿易

二十三年與二十四年進出口貿易之埠別

埠別	估進口總值之百分率		估出口總值之百分率	
	二十三年	二十四年	二十三年	二十四年
上海	五四·九〇	五八·七八	五〇·一四	五一·二六
天津	九·二一	七·六九	一五·八二	一六·六七
九龍	七·六一	六·〇九	〇·九八	〇·八八
青島	五·五四	五·八〇	八·四二	七·二九
廣州	三·六五	三·二七	六·九三	六·〇一
漢口	三·五九	三·四八	二·一九	一·九二
汕頭	三·〇八	三·一四	二·九九	三·二九
廈門	一·五九	一·四一	〇·六四	〇·五七
南京	一·三九	一·八四	〇·〇八	〇·二四
蒙自	〇·七二	〇·八六	二·九四	三·三五

梧州	〇·六九	〇·七五	一·五五	一·九六
其他各埠	八·〇三	六·八九	七·三二	六·五六
合計	一〇〇·〇〇	一〇〇·〇〇	一〇〇·〇〇	一〇〇·〇〇

大概上海進口商品以棉花、鋼鐵、小麥、紙類、煤油、機械、棉布、烟葉、木材及毛織品等為最大宗。出口商品以茶葉、棉紗、生絲、桐油、蛋產品、生皮及皮貨等為大宗。天津進口商品以金屬類、煤油、棉布、機械、木材、化學品、紙類等為主。出口則以皮貨、棉花及羊毛為大宗，且三者出口均居我國之首位，此外子仁、乾果、地毯、碱及豬鬃等，亦為天津之主要出口貨。天津為華北走私之重要中心，故二十五年度之進口額極形萎縮，較二十四年減少一千二百萬元，僅值七千二百萬元。出口則較前年增加二千六百萬元，為一億一千七百萬元。形成出超三千九百萬元之現象。出超之增加乃因進口萎縮所致。適足以表示走私之猖獗也。青島之進口貨與天津進口貨性質相似，多為消費品及工業用品。出口商品則以花生、花生油與煙葉為大宗。其次鮮凍肉類、蛋產品、豬鬃及草帽鞭等，亦為青島出口之主要土貨。廣州主要入口商品為米穀、金屬品、煤、紙類、麵粉等，出口商品則以生絲為大宗，與上海同為

我國生絲出口兩大埠。其次則爲錫礦砂、綢緞、蓆類、蔬菜、桂皮、錫錠塊等。漢口主要進口商品以金屬、煤油、糖、機械及雜貨爲大宗，出口商品則以蛋及蛋產品、桐油、茶葉、鐵礦砂等爲大宗。

第四節 輸入商品

就歷年我國輸入之商品而論，在歐戰前，以棉貨棉紗爲最多。此外煤油、砂糖、呢絨、魚介等亦不少。大戰以後直至民國十九年止，棉貨仍能維持第一位，棉紗則大見減少。最近數年則棉布進口亦見減退。二十年二十一年棉花躍居第一位，二十二年米穀居第一位，二十三年五金礦砂居第一位，二十四年米穀復居第一位，二十五年鋼鐵居第一位，米穀則退至第十位。由此可見我國去年對農產品之需求，已不似以往由外國輸入之鉅大矣。

最近二十五年年度，進口商品中增加最鉅者爲交通工具之火車、電車及材料等，由前年之九百萬元，突增至二千九百萬元。其次爲鋼鐵，計增一千八百萬元。雜類金屬製品亦增一千二百萬元。硫酸銶（即肥料）較之前年增加幾達一倍，值一千四百萬元。此外飲食品類佔歷年進口之大宗，本

年則有大量減退。其中減低最多者，爲米麥兩項，米由前年之九千三百萬元減至二千六百萬元，麥由前年之三千六百萬元減至一千一百萬元。最近兩年來重要商品進口淨值及百分比有如左表：

重要商品進口淨值（民國二十四年至二十五年）

工機 器及 具	金 屬	呢	藤 及 藤 製 品	棉 花	棉 布	類 別	
						國 幣 (元)	百 分 率
其 他	其 他	其 他	其 他	其 他	其 他	國 幣 (元)	百 分 率
紡 織 機 器	鋼 鐵	絨	品	花	布	國 幣 (元)	百 分 率
四四、九七三、二七八	一四、一三八、七四八	一二、八八九、七九三	七四、〇六五、〇一一	一三、一三〇、二三一	四一、七七八、三八一	二一、〇〇三、四二三	二·二九
四·八九	一·五四	一·四〇	八·〇六	一·四三	四·五五	二·二九	二·二九
四〇、九七八、二二八	一三、九四九、七九二	一五、五八三、一三四	九二、四五〇、三八九	一七、九六七、六八五	三六、一八〇、七九三	一一、〇七四、五〇三	一·二八
四·三五	一·四八	一·六六	九·八二	一·九一	三·八四	一·二八	一·二八

進出口貿易

柴	煤	染料顏料	化學產品及製藥			菸葉	糖	小麥	米	魚介海產品	他種金屬製品	汽車運貨車及附件	火車電車及材料
			其他	藥劑	硫酸銨								
一八、九九五、五五八	三七、七二六、三四六	三七、四〇九、四八五	二〇、一一〇、一一一	九、五七一、四七〇	七、五七八、八七五	八、〇一六、六五八	二七、七四〇、四六六	三六、三三七、九〇二	九三、三三二、八七〇	一八、三二八、三五一	三四、五三六、八〇一	一二、四三七、二二六	九、三七一、九六六
二・〇七	四・一〇	四・〇七	二・一九	一・〇四	〇・八二	〇・八七	三・〇二	三・九五	一〇・一五	一・九九	三・七六	一・三五	一・〇二
一六、一七七、九四〇	三九、七五二、三六四	四一、一五二、四〇九	二六、五一二、四一九	一〇、五七五、六七八	一四、八一四、四八六	一五、〇二〇、〇四五	二〇、四九三、九三一	一一、八七一、三九二	二六、八七〇、六五九	一七、七三七、一七八	四六、七三二、一二六	一四、一五六、一五四	二九、八七八、七二二
一・七二	四・三二	四・三七	二・八二	一・一二	一・五八	一・六〇	二・一八	一・二六	二・八五	一・八八	四・九六	一・五〇	三・一七

第五節 輸出商品

汽	油	紙	木	其	合
一九、四九三、六六七	二、二二二	三八、三九三、八八九	三四、八三九、〇八〇	二二三、六五五、八〇五	九一九、二一一、三二二
二、二二二	二、二二二	四、一八	三、七九	二四、三三	一〇〇、〇〇
二二、七一三、〇一二	二二、七一三、〇一二	三八、三三五、九五四	二八、九六八、七七五	二八三、三五二、一二五	九四一、五四四、七三八
二、四一	二、四一	四、〇七	三、〇八	三〇、一〇	一〇〇、〇〇

就歷年我國輸出之商品而言，在十九世紀時，以茶葉為出口之主要商品，其次為生絲及絲貨。二十世紀開始至民國二年大戰前止，生絲躍居第一位，茶葉退居第二位，大戰以後至十九年止，生絲大致尚能維持第一位，茶葉則漸減退。同時東三省出產之豆類豆餅等大為增進。迄二十年及二十一年豆類躍居出口貨之第一位。二十二年秋東北事件發生後，豆類之來源斷絕，於是二十二年生絲又進至第一位，二十三年生絲出口銳減茶葉又進居首位。二十四年則係五金礦物居首。二十五年桐油一躍而居第一位。歷年以來，我國各種出口商品中，除豆類及豆餅之勃興及喪失可資注

意外，尚無根本之變化。

最近二十五年，我國出口商品以桐油增加最多，較前增加三千一百萬元，由第二位躍居第一位。其中百分之七十，係運往美國。依次為蛋產品、生熟皮貨、生絲、抽紗挑繡品及花邊、茶、棉花、錫錠塊等。其中生熟皮貨，由前年之一千八百萬元增至二千八百萬元，挑繡品及花邊由前年之二千萬元增至三千一百萬元。此外較前年增加五百萬元以上之商品，有蛋產品（增加九百萬元）、豬鬃（增九百萬元）、錫錠塊（增六百萬元）、棉布（增五百萬元）、生牛皮（增六百萬元）、棉花（增六百萬元）及煤（增五百萬元）是。增加一百萬元以上之商品則有錫、錒、雜糧、絲、茶及羊毛等。輸出減退較鉅之商品僅花生與棉紗兩項，花生減八百餘萬元，棉紗減六百餘萬而已。最近兩年來（二十四年及二十五年）重要商品出口淨值及百分比有如左表：

重要商品出口淨值（民國二十四年至二十五年）

類別	民國二十四年		民國二十五年	
	幣	（元）百分率	幣	（元）百分率

煤	菸葉	茶葉	芝蔴	花生	桐油	花生油	藥材及香料	雜糧	皮貨	生牛皮	腸	蛋及蛋產品	豬鬃
六,五九七,五〇二	九,〇五一,五七九	二九,六二四,一八四	一六,五七七,五五四	一九,六〇一,七五〇	四一,五八二,八七九	一〇,六五九,九三二	九,一四七,六八八	一三,六九二,九九一	一八,二九八,〇五九	四,七〇四,九五二	九,〇三八,七〇五	三二,〇六九,四六二	一六,二二四,八〇五
一·一五	一·五七	五·一四	二·八八	三·四〇	七·二二	一·八五	一·五九	二·三八	三·一八	〇·八二	一·五七	五·五七	二·八二
一一,〇二五,三四一	一〇,一三七,五四〇	三〇,六六一,七一一	一八,五六〇,四三八	一〇,九三八,八六一	七三,三七八,六五四	一一,〇一二,四七四	九,八四五,四五三	一八,一一六,三二四	二八,六九四,五九一	一〇,五〇六,九六一	一〇,八九三,六七七	四一,八〇二,〇一三	二五,三〇三,七四六
一·五六	一·四四	四·三四	二·六三	一·五五	一〇·四〇	一·五六	一·三九	二·五七	四·〇七	一·四九	一·五四	五·九二	三·五九

棉 花	二一、七三二、三一六	三・七八	二八、一九七、七一九	四・〇〇
蘇	九、七七八、九四三	一・七〇	一一、七一五、九一六	一・六六
生 絲	三五、六七九、〇一三	六・二〇	三六、七一二、八七〇	五・二〇
羊毛 駝毛	一七、四五六、三三六	三・〇三	二〇、〇二二、四六八	二・八四
棉 紗	一九、二二三、四八九	三・三四	一一、三九七、九二二	一・七六
挑繡品及 花邊	二〇、四一九、三三六	三・五五	三一、三八三、六〇一	四・四五
棉 布	三、七一〇、四八二	〇・六四	八、九六九、七五八	一・二七
綢 緞	一三、五〇六、五一七	二・三五	一二、九九八、二四九	一・八四
錫 礦 砂	六、六九八、一四五	一・一六	九、三四二、二六四	一・三二
錫 錠 塊	七、九六四、八七六	一・三八	九、八八七、〇一八	一・四〇
其 他	二〇、三八一、一〇四	三・五四	二六、七六八、九三四	三・七九
合 計	一六二、三九六、四六一	二八・一九	一八六、四六六、九〇〇	二六・四二
	五七五、八〇九、〇六〇	一〇〇・〇〇	七〇五、七四一、四〇三	一〇〇・〇〇

第二章 銀行周轉國際貿易之程序

出口商與進口商約定之付款方法雖多，不出下列四種：「即現款交易」、「記帳交易」、「商業匯票」、「與「信用證書」是，茲分論之。

第一節 現款交易

現款交易(Cash Payment) 所謂現款，即由進口商向郵局發寄之萬國郵匯(International Money Order) 或利用銀行匯票(Bank Drafts) (如銀行電匯或即期匯票之類)之謂也。通常可分與定單同時寄出，貨物準備裝運出口時再寄之兩種，尤以後者為最普遍。現款與定單同時寄發之方法，於進口商最為不利，蓋買主將款寄出後，出口商並無若何保證也。至貨物預備裝運出口時，賣主始能獲得款項之方式，進口商之保障可以較多；出口商至少須將貨物包裝妥，貼裝運出

口方能取得買主之款項也。雖然，進口商之蒙受不便，仍未能有所減少，買主既須完全擔負融通金融之責任，則資本所需自多，大部分之資本，變爲呆滯，同時又蒙利息之損失，擴充營業之機會，又無形中爲之減低。有時貨物收到後，如發現有敗壞或不合用之處，往往因貨款已付，雖經交涉亦難獲得出口商之滿意答覆。因必須付現而受一般同業歧視，視爲信用不佳，尤屬餘事矣。至於現款與定單同時寄出之辦法，更爲進口商所不喜用。出口商之可靠程度究屬如何，買主大都非所深悉，其危險性之大，不言可喻。

現款交易對於進口商雖係有百害而無一利，而在出口商方面視之，自最爲合式。惟二十世紀商業之所以發展，大都基於信用之能儘量擴充，出口商若眼光如豆，孜孜以現款交易爲經營之方針，則其營業決無擴充之望，可以斷言。有時若干零星交易以及邊遠之區，或政治不甚安定之地帶，日後付款能力易生問題者，現款往來乃屬不得已之舉，自係例外。亦有出口商因買主信用狀況並非上乘，不得不以現款交易爲往來條件者，係經營商業之正當辦法，不能與目光淺短之出口商相並比擬也。

現款交易方法中，亦有賣主要求先付一部分現款者，付款之數，大都足敷出口商往返運費保險等費用，俾出口商不致因貨物到達目的地，買主拒絕收受而遭無謂之損失。至款額之大小，自頗有伸縮性，未付之款，亦可用其他方法結清。進口商固不致受資金全部呆滯之痛苦，出口商亦有相當之保護，不失為現款交易中的一種合理的付款方法也。

現款交易，雖限於現款之往來，若由著名之銀行擔保付款，在出口商方面，即等於收入現款。此種由銀行向出口商擔保付款之方式，謂之信用證書，當於本章第四節中詳述之。

第二節 記帳交易

記帳交易 (Open Account) 與現款往來，適處於相反之地位。出口商將貨物裝運出口後，並不利用匯票要求買主付款，所持以為證明者，惟出口商所填寫之發票而已。付款之期限，或俟買主收到貨物後再行付款，或在貨物運出後若干日付清欠款，亦有完全由買主決定付款日期者，均由雙方預為約定。

記帳交易之方法，在進口商方面因無須即付現款，自極歡迎。出口商則不然，資本既須擱淺，營業自難發展。且往來全憑信用，一旦買主不允付款，出口商之保障全失矣。雖若干國家之法律，仍能確認其債主之權限，但以各國之律法與習慣彼此不同，甚有無法追回其貨物之款項者。有時出口商頗需銀行週轉，乃以銀行不願以出口商之應收帳款 (Accounts Receivable) 爲放款之擔保，不得不由出口商擔負資金融通之責任，其處境之困難可知。復次，出口商之貨物售價，如係按外幣標價，尚須擔負匯兌漲跌之危險。(註) 良以出口商不能決定對方付款之確定日期，便無法可以預防匯兌上落之風險也。

記帳交易中尚有應用所謂往來清帳 (Accounts Current) 者，出口商在裝運貨物時，並不利用匯票，而予進口商以滿若干月 (普通爲六個月) 方始付款之權利，亦有准許超過規定之期

(註) 出口商若知進口商付款之一定期限，爲預防匯兌上落之危險起見，可以在進口商接受實價或收到買主定單時，按照合同內之付款日期及外幣數目，向銀行賣出同期匯票，即以收到之外幣付與銀行，則外匯無論漲跌，出口商可不擔負任何風險。

限者。苟買主在期前付款，出口商即按日期之長短予以特別折扣或利息之優待。如逾期付款，則須照加利息。此種記帳方式，南美洲、英國及歐洲一部分國家頗多用之，惟出口商所遭遇之困難程度，仍未能減少也。

有時進口商之信用極佳，並無到期不允付款之危險性，則出口商亦可試用記帳交易方法，俾能獲得營業，亦以進口國家政治經濟狀況極臻安定者為限。此際出口商必須具有雄厚之資本，力能勝任一切危險及金融上之擔負，自無待言。此外貿易國家如距離較近，有如美國之與加拿大，相隔一水，採用記帳交易並無多大困難發生，正與國內批發商之放帳於零售商區別甚少也。但美國對於墨西哥，雖國土接壤，惟以後者政治不甚安定之故，美國之出口家，多仍不願用記帳方式放款於墨西哥之進口商也。

記帳交易與現款交易，同為貿易制度中手續最為簡易之付款方法。前者之欠款證明，僅係帳簿上之記錄，而後者則以款與定單已同時寄到，更無付款之問題發生。兩者均無須向銀行要求週轉，亦不必發出匯票，可以省卻佣金或其他費用之支付，買賣雙方，手續均極簡單。雖然，因事實上發

生之種種困難，弊仍多於利，此所以近代國際貿易習慣中殊鮮用之也。

第三節 商業匯票

商業匯票(Trade Bills) 現款交易與記帳交易，在今日之商戰時代，因買賣雙方均感不便之故，用者頗少。其理由已如上述。本節所論之商業匯票，其在國際貿易上之地位，較諸前述之現款與記帳方式，直不可同日而語。良以利用匯票，既可以證明責任之所在，而大部分金融之週轉，亦無須由進口商或出口商擔負也。所謂商業匯票者，乃由出票人(Drawer) (即出口商) 向受票人(Drawee) (即進口商) 要求付款或簽字承兌(Acceptance)，於指定時期內照付一定金額之憑單是也。「商業匯票」別於銀行匯票之點，即前者之出票人與受票人均係商人，而後者則為銀行。銀行之資產信用，既較一般商號為殷實，故銀行匯票之信用亦最優，售價亦較商業匯票為高。匯票承兌之手續，係由受票人在匯票上簽「承受」(Accepted) 一字，到期後便負付清票面一定金額之責任。業已承受之匯票，即所謂商業承兌匯票(Trade Acceptance) 者，是以匯票為清付國際

貿易之工具，其流行甚廣之原因有二：(一)匯票爲一種信約之文契，票面上之權利可以轉讓出讓。(二)付款有一定之期限，到期持票人必須交款。

匯票之種類 商業匯票大致可分信用與押匯兩種；信用匯票(Clean Bill)持票人全憑出票人之信用收款，即匯票不附單據者。押匯匯票(Documentary Draft)係出口商對買主發出之匯票，附有貨運之提單、保險單、發票等之必要單據者。國際貿易交易中，用者頗多。蓋信用匯票既全憑信用，則出口商在貨物裝運出口後，所有權便屬於買主。與押匯匯票之一切必要單據，係交與銀行代收，如買主拒絕收受單據，仍在銀行手中，買主便無從提貨之辦法，截然不同也。

押匯匯票又可分爲押匯付款匯票(Documentary Payment Bill or "D/D")與押匯承兌匯票(Documentary Acceptance Bill or "D/A")之兩種。出口商將貨物裝運下船後，向船公司取得輪船提單，又向保險公司將貨物投保水險，取得保險單，連同出口發票或其他必要之單據，與向進口商所發出之匯票，一併交與銀行，寄至進口商所在地之分行或代理銀行。匯票到期後，如進口商須付清款項，銀行始將各項單據交出者，此付款後交單之押匯匯票曰押匯付款匯票。設

匯票在到期前，送交買主，經其簽字承付，銀行即將各項單據交付任其提貨者。此承兌後交單之押匯票，曰押匯承兌匯票。迨至匯票期滿，始由進口商照額付款。買主既得先行提貨，則其信用必須十分殷實，出口商方不致負擔甚大之危險，自無待言。惟有時因市況呆滯，買主不願立即付款，不得不用押匯承兌匯票辦法者，亦所常見也。

匯票又得以付款期限長短而分爲即期匯票 (Demand Draft; Sight Draft) 與定期匯票 (Time Draft) 之二種。(註) 匯票寄到付款地時，付款人見票即須付款者，曰即期匯票。習慣上銀行並非收到匯票，立即向進口商取款，普通多俟貨物運到後，亦有再俟三五日，始向受貨人收款。良以匯票係由郵局寄發，故較貨物之由貨船裝載，往往先期達到。如進口商須在未見貨物以前，先行付款，似不得謂爲公允也。若干國家之法律中，甚有規定貨物未到以前，要求收貨人付款之舉，爲違

(註) 此外尙有所謂 Arrival Draft 者，係指貨物到後若干日付款之匯票。惟貨物有時因天災人禍，延遲多日始行到達，甚致永遠不能抵目的地者，亦所常見。故此項匯票之確定到期日，並無一定，其流動能力因之較少。若干國家亦有禁止其轉讓流動者，普通甚少用之。

犯法律者。通常出口商均通知銀行，須候貨物到後，始行收款。在買賣雙方之合同中多附有「貨到後以即期匯票送交收貨人付款」[*Payment by sight draft but not until arrival of goods*]等字句。

定期匯票復可分爲左列之二種：

(1) 發票日起定期付款之匯票。即載明自發票之日起，經過若干時日付款，例如 *Sixty days after date*。

(2) 見票後定期付款之匯票，即載明由受票人承受後經過一定日期付款，例如 *Thirty days after sight*，銀行收到此項匯票後，往往立即送交受票人。由後者在匯票上簽名，並書明付款日期，付款銀行及承兌字樣。匯票一經承兌之後，即係承認到期付款之責任，受票人變爲承兌人 (Acceptor)，而此項匯票亦即變爲承兌匯票矣。

定期匯票之期限，普通爲三十日，六十日，九十日至一百二十日，亦有長至一百八十日者，但係例外，過此則不僅見也。匯票付款期在三十日或三十日以内者曰短期票 (Short Bill) 六十日以

上者曰長期票 (Long Bill)，短期票之市價恆較長期票爲貴，則以付款期限短，危險自少故也。

銀行代收款項，出口商如係應用匯票方法，向買主發匯，其獲得款項之方法，共有三種：(1) 向銀行貼現，(2) 向銀行借款而以發出之匯票與各種單據爲抵押，(3) 託銀行代收，出口商如急於需款或不願運用資金發生呆滯，可以向銀行貼現；銀行之願意接受與否，出票人與受票人之信用程度最有關係。蓋匯票貼現與購買貨物不同，貨物一經購買，賣主即不負任何責任。(道德上之責任乃另一問題) 貼現之辦法則不同，進口商屆期如不付款或拒絕承受，銀行仍得向出票人索取(註) 故出口商之信用可靠與否，自爲銀行能否貼現之重要問題。進口商之信用如何，是否必能付款，亦關重要也。要之，出口商之責任，須至銀行收到進口商之款項，始告終止，不可不加以注意。設如出口商係向銀行借款而以各種單據爲抵押品，(事實上與貼現無甚差別) 則所得之款項可自票面之百分之六十至九十不等，全視銀行對於該項貨品之興趣如何，及出售可能性之高低以爲

(註) 出口商向買主發匯之匯票亦可註有對於匯票不負任何責任 Without Recourse 字樣，俾得免除匯票售出後之一切責任，惟銀行對於此種匯票多不願予以貼現之便利也。

定。出口商本身信用程度之強弱，尙居其次也。日用貨品，如原料土產之類，易在市場脫售，其借款之成數自較若干專門貨品爲高也。銀行貼現時恆將貼現之利息先行扣除，包括自貼現日起銀行收到款項之日止，普通爲年息六釐。此項利息，出口商大多業已包括於售貨價格以內，亦有在匯票中指明由進口商付清者。

設如出口商資本充足，不亟亟於現款之需要，可以將匯票及一切單據委託銀行向國外受票人代收款項。銀行將匯票等寄於其國外之支行或代理人，到期向受票人取得款項，扣除少許之手續費外，餘款卽以之交與出口商。出口商在時間上雖須等待二三個月之久，但可以無須擔負利息之損失。按國際貿易習慣上，匯票除正票而外，恆用副本一二份，先後交郵縱有遺失，他份仍可兌款，但以先兌者爲憑。正本上之用語，大都如「見此第一份票後遲六十日付（第二份未經付款時）」“60 days after sight of this first of exchange (Second unpaid)”。副本上之用語，爲「見此第二份票後遲六十日付（第一份未經付款時）」“60 days after sight of this second of exchange (first unpaid)”。

出口商委託銀行代收款項，匯票上須加背書，得任擇左列用語之一種：

請付……銀行或其指示人(Pay to the order of the……Bank)

請付敝公司或敝公司之指示人(Pay to the order of ourselves)

前者之用語，大都係向銀行貼現時加以應用；後者則委託銀行代收時用之。

銀行代收款項，係完全代理性質，不負任何責任，如受票人拒絕承受匯票，或不允收受貨物時，銀行應如何處置，均應事前妥為指示，俾不致因路途遙遠，往返通訊而遭無形之損失。其應行注意之點，有如左列：

- (1) 一切提單單據等，係在承受後即可交付，抑須款項付清後始可轉交？
- (2) 匯票已到而貨物未到，應否待貨物到後，再向受票人請其承受或付款？
- (3) 受票人有檢查商品之權否？
- (4) 受票人如對匯票不予承受，或不予付款，銀行代理人應否提出拒絕證書(Protest)？
- (5) 受票人如對匯票不予承認，或拒絕付款，銀行代理人應否立即電告(此層頗關重要)？

蓋立即通知出票人以拒付情形，可使出票人早爲之計也。）

(6) 利息與代收款項之手續費，是否應由受票人負擔，萬一受票人拒絕照付，此項費用是否可以免收？

(7) 匯票如經拒絕收受，貨物應如何處置？（是否立即存入倉庫及須加保險等等。）

(8) 受票人如欲在匯票付款到期以前付清款項，應扣除年息若干？

(9) 如有任何困難發生，當地有否代表可以接洽？同時應否拍電報告，或用信札即可？

上列第四點所指之拒絕證書 (Protest) 包括委託付款地之公證機關；如商會法院等，正式證明該項匯票已由受票人拒絕承受或付清之各點。此項證明書，日後如欲法律從事時，乃爲必要之證據也。

出口商所發出之匯票，亦可無須指定確實之數目。若干項目如利息，手續費等，爲數雖微，但既係出口商應得之款，自應收取也。此項利息等如未包括在貨價以內，應在匯票票面上註明；例如匯票上除寫明付款之總數外，可加「外加手續費及按年息六釐行息之利息」(Plus all collection

charges and interest at the rate of 6% per annum) 惟此項付款，爲數固微，往往易使進口商感覺不滿。故出口商委託銀行代收時，說明如進口商拒絕照付，可以免收。其實最妥之辦法，係將此項小數款項計算於貨價以內，庶不致爲些微事件而彼此感覺不快也。

受票人到期後應付各款之匯兌率，亦得由出票人在匯票上註明，例如在即期匯票上另加字句「此票按上海付款之當日即期匯票代收銀行賣價付款」(Payable at the Collecting bank's selling rate on day of payment for sight drafts on New York) 此外凡由英美各國發往通用英幣或澳洲殖民地之匯票，通常在匯票上記載殖民地字句(Colonial Clause) 例如「加算匯水，英國及殖民地之印花稅費，按倫敦銀行收買殖民地匯票之通行匯價付款」(Payable with Exchange, English and colonial stamps added, at the current rate in London for negotiating bills on the colonies) 惟記載上列之字句後，使匯票之票面額不能確實決定，故在若干處所，認爲與法律抵觸而不許通用。要之，匯票之應用極爲複雜，各國之律法又彼此不同，在發出匯票以前，實有向素有往來之銀行，詳細諮詢之必要也。

吾人爲明瞭起見，將發匯辦法，舉例說明如左：

(1) 上海出口商甲與美國進口商乙，經數度信札與電報之往來，決定由乙向甲購買桐油一千噸，付款方法爲見票後六十日付款之押匯承兌匯票 (60 days S/D-D/A)，出口商在承認此項付款時，業已計及按年息六釐行息之利息，自發票日起至推算票面金額匯回發票地之達到日爲止。此外銀行代收用費約爲千分之一二五。

(2) 出口商將桐油準備完畢，並經商品檢驗局檢驗合格，出口商即向進口商發出見票後六十日付款之匯票，連同提單、保險單、發票、美領事簽證單、商品檢驗局證書等，一併送交銀行，提單上業已背書請付某某銀行字樣。

(3) 設出口商甲需要現款甚亟，可與銀行接洽，向銀行貼現或向銀行借款，而以一切單據爲抵押品。設甲僅委託銀行代收款項，銀行不過盡其服務之責任，並不擔負任何風險也。

(4) 一切單據經背書後，其所有權即屬於銀行。銀行乃將各項單據，連同匯票之正本交郵寄發至進口商乙所在地之分行或代理行，副本俟一星期後再行寄出，該分行或代理行接到各

項單據後，其所有權即移轉於該分行或代理行。

(5) 進口商乙收到銀行之通知書，並承受所提出之匯票後，銀行即將一切單據交付與乙，所有權乃屬於乙。乙得向海關報關取得貨物，自承受之日起算，六十日後，乙須照匯票票面金額付款。

(6) 六十日到期，進口商將票面金額付與該分行或代理行後，該款即寄與出口商所在地之原經手銀行，隨即付與出口商。此際甲之責任即告終止，萬一進口商屆時拒不付款，該分行或代理行即按照出口商之指示，而向該地公證機關獲得進口商不履行付款義務之拒絕證書，及履行其他應行處置之事項。

第三章 銀行周轉國際貿易之程序(續)

第一節 信用證書

出口商向買主發匯之方法，在今日之國際貿易交易中，應用雖廣，但買主拒絕收受貨物之危險，仍不能免。出口商雖可以匯票售與銀行，然進口商如拒絕付款，出口商仍須對銀行負債還之責任，欲免除此種可能之危險，惟有運用信用證書 (Letter of Credit) 與購置證 (Authority to Purchase) 之方式。

商業信用證書 (Commercial Letter of Credit) (註) 乃銀行受進口商之要求，委託其海外之代理行付與執證書者以一定金額之請託書是也。信用證書與一般押匯不同之點，即前者係由銀行出而擔保，信用較諸後者之商業匯票更多一重保障，出口商所獲之擔保，自更爲可靠。

由前之定義，可知信用證書之當事人，至少共有三人：(1)委託銀行發行信用證書之進口商，即證書之購買人，曰信用證書購買人 (Opener)；(2)受進口商之委託，發行信用證書之銀行，曰證書之發信人 (Issuer of Credit)；(3)依據信用證書而受款之商人，(即出口商)曰受益人 (Beneficiary)。除上列之主要當事人外，習慣上尚有其他之關係人，參加信用證書之運用，有如(4)保證銀行 (Confirming Bank) 係在受益人之所在地，受發信銀行之請託保證信用證書信用之銀行；(5)通知銀行 (Notifying Bank) 受發信銀行之委託，通知受益人以證書業已出具之銀行。設如該項信用證書，須加保證，即由保證銀行通知受益人，無須通知銀行參與矣；(6)付款銀行 (Negotiating bank; paying or accepting bank) 係在受益人所在地之銀行，受發信銀行之請託，承受受益人之匯票或照付款項。此種銀行，亦有自動的按照信用證書上之條款付款。

(註)信用證書可分商業上的與旅行上的兩種，旅行信用證書 (Traveler's letter of Credit) 係銀行之顧客，旅行國外，請求國內銀行發通函致各國分行或代理店，託其收買顧客發向發信行之即期匯票者是。旅客攜帶憑信條款，無論何處銀行，均可呈驗憑信，并在票面上當面簽字，祇須筆蹟相符，即可按當日匯兌行市，收取本地通用貨幣。惟本章所討論各項均限於商業信用證書。

或承受受益人之匯票。一般銀行所以自動承受或付款者，蓋可以從中收取利息與手續費也。惟第(4)至第(6)項之關係人，有時實非必要。所謂保證通知付款等手續，可以完全由受益人所在地之一家銀行履行。亦有信用證書不加保證者，即由發信銀行或進口商直接通知受益人。此際出口商可以與其素有往來之銀行，請求付款，如出口商業已完全遵照信用證書中之指示，一一照辦，則付款銀行所負之危險程度，實至為渺小也。

商業信用證書之分類 信用證書之種類甚多，性質不一，所以易於適合各種特殊之環境也。茲分論之：

(1) 可以取消之信用證書 (Revocable Letter of Credit) 出書銀行，有隨時解除其兌付匯票任務之權限，而停兌受益人所發出之匯票者，曰可以取消之信用證書。事實上此種證書，實不得謂為信用證書，蓋匯票交與銀行，是否可以承兌，並無擔保。有信用證書撤回，而受益人尚不知悉者，例如證書上往往有「請予注意本證書不論已否通知尊處得隨時變更或取消之」

“Please note that this credit may be modified or cancelled with or without notice

to you”等語。證書上既有此種用語，出口商可謂毫無保障，習慣上用之者已日漸減少，亦有若干銀行應用一種之押匯票付款委任書（Authority to Pay）以替代可以取消之信用證書者。在此種方式下，銀行通知出口商得以匯票及一切其他單據請求承兌或付款，惟銀行得隨時變更或取消此項委任書，無須先期通知出口商。辦法雖與不可取消之信用證書相同，但已避免稱謂信用證書之字樣。

(2) 不能取消之信用證書 (Irrevocable Letter of Credit)，出書銀行無條件擔保兌付匯票，凡按照信用證書條款所發出之匯票，在信用未滿限以前，如未得受益人之許可，不能取消兌款者，曰不能取消之信用證書。有時出口商如未能在證書所定期限以內裝運貨物出口，可以向進口商要求展期，或另出新的信用證書。

(3) 保付之信用證書 (Confirmed Letter of Credit)，出書銀行請出口商所在國之銀行，(註)代為保付受益人所發出之匯票者，曰保付之信用證書。依此種證書所發出之匯票，共有

(註)不一定限於出口商所在國之銀行，亦有在其他處所者。

兩重保障：即出書銀行與保證銀行之共同保證是。若出書銀行停付時，保付銀行仍負承兌之責任。保付匯票之銀行自須另徵手續費，出口商對於保付之信用證書最爲歡迎，以其最爲可靠也。

(4) 不保付之信用證書 (Unconfirmed Letter of Credit) 付款銀行對於匯票不保證付款者，曰不保付之信用證書。

上述之四種信用證書，在應用上又可併合爲左列之三種：自信用方面言，得定其優劣之次序如左：

最多。(A) 不能取消而兼保付之信用證書 (Irrevocable and Confirmed) 爲最優，習用亦

較少。(B) 不能取消而不兼保付之信用證書 (Irrevocable and Unconfirmed) 次之，用者

最少。(C) 可以取消而又不保付之信用證書 (Revocable and Unconfirmed) 又次之，用者

(5) 循環信用證書 (Revolving Letter of Credit) 有時進口商往來營業之數量甚鉅，而次數又極繁多，如每次須向銀行請求信用證書一次，事實上頗感不便，於是銀行有特種信用證書之發行，即所謂循環信用證書者。其與一般信用證書唯一不同之點，即請求人（進口商）在付清一部分或全部分款項後，仍得繼續發生效力，此種證書，又可分為左列四種之方式：

(A) 假定限額為五萬元，該項匯票五萬元，由進口商付清後，即可再發五萬元匯票一紙，周而復始。

(B) 出口商發行匯票之次數，不論多少，以發至限額為止。設限額為五萬元，出口商所發出之匯票在任何時期內，不得超過五萬元，但一部分匯票經進口商續付後，出口商得再行發出匯票以總數不逾五萬元為度。

(C) 出口商在限額（假定為五萬元）以內，發出匯票後，又復恢復原來之限額，例如出口商發出四萬元匯票一紙，按照此種證書之方式，即自動的回復五萬元之限額，與未出票時無異。

(D) 出口商在一定期限內（每週每月每年不等）得發出匯票若干，假如本期內未出票，下月得補出者，曰累積的信用證書 (Accumulative Letter of Credit)，其有本期未出，下期即不能照補者，曰非累積的信用證書 (Non-accumulative Letter of Credit)。

除上列之各種分類外，如以貨幣之不同而加以區別，則有英鎊信用證書，或美金信用證書。又以匯票付款地名而言，有倫敦信用證書，或紐約信用證書，再由付款之期間區分，則有現款信用證書 (Cash or Straight Letter of Credit)，即出口商將貨物準備齊全，匯票等交與銀行，便可獲得現款與承兌信用證書 (Acceptance Letter of Credit)，即出口商將匯票等交與銀行，由銀行簽字承兌，於一定日期取得現款。此項證書乃成爲銀行承兌匯票 (Bank Acceptance)。出口商如欲獲得現款，自可向承兌銀行或其他任何銀行要求貼現也。若按擔保有無而分類，又可別爲淨的信用證書 (Clean or Open Letter of Credit) 與押匯信用證書 (Documentary Letter of Credit) 之兩種。前者非如後者之必須附有其他附屬單據，但習慣上一般信用證書之付款，多以受益人交付裝貨出口後之單據爲條件，故前者之應用殊不多見也。

信用證書之實際運用程序，有如左列：

- (1) 出口商(A)與進口商(B)訂立買賣合同，以信用證書為付款之方法。
- (2) 進口商請其素有交易之銀行(C)，發出信用證書，經銀行允許後即填具擔保書(Letter of Guarantee)，與銀行訂立信用證書合同，尤於票據到期日以前照付款項，及擔付手續費與其他一切必要之費用。

(3) 銀行發出信用證書通知出口商。

(4) 出口商將貨物準備完畢，將信用證書、匯票，連同一切附屬單據，交與所在地之銀行。

(D) 經與信用證書所列各款查對無誤後，便可承兌或付款與出口商。

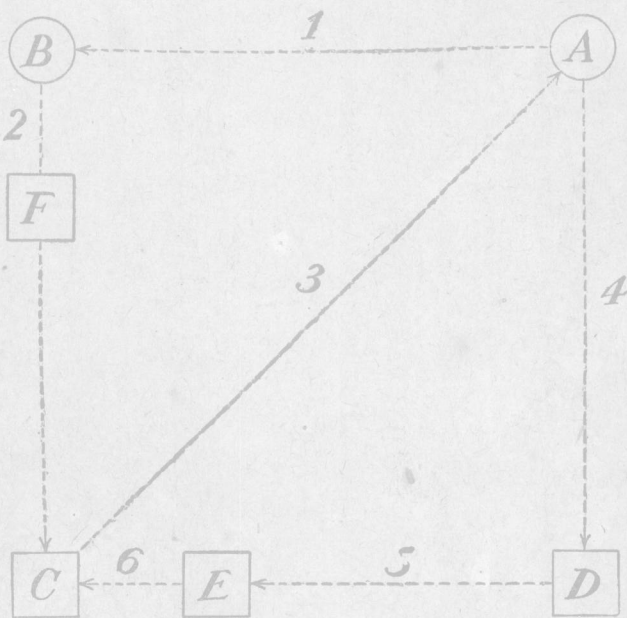
(5) 付款銀行將出口商交來之匯票，及一切單據，寄與進口商所在地之代理銀行，或支行。

(E)。

(6) 代理銀行接到匯票及各項單據後，即全數轉送於出書銀行，予以承受，或即付款。銀行留存之單據，遂即通知進口商，請其付款。如進口商信用素孚，得填寫一種所謂信託收據(Trust

Receipt) 即可取得貨物。此項信託收據。英、美各國用之者頗多，我國近來亦加應用。其重要之點，即進口商承認貨物之所有權仍屬於銀行，貨物雖由進口商搬入自己之倉庫或轉售於買主，但係銀行之代理人。收到之貨款，仍須交給銀行以清償其債務也。亦有若干歐洲國家應用棧單 (Warrant) 以代替信託收據者，乃係一種之雙重倉庫收據也。(註)

茲為明瞭起見，將信用證書之運用程序，圖示如下：



由上列之各步驟觀之，買賣雙方均極感便利。自出口商方面言，既有銀行爲付款之擔保，其所得之保障，尙較商人對商人者佳。貨物一經裝運完畢，即可向出書銀行發匯，獲得現款，營業資本不致停滯。進口商雖須擔負向銀行訂立信用證書之責，但其便利亦復良多。信用證書之期限多有定，賣主何時必須裝貨出口，買主可以預先計算，不致有貨到並無定期因而失卻營業之機會。信用證書，進口商往往可以獲得最低之價格，良以出口商所負之危險既少，自願以最低之價格出售也。

(註)此項棧單共分收據兩張，貨物之質地與數量均詳細載明，商人欲抵押借款時，即以一張稱曰 Warrant 交與銀行，所有借款情形，在另一收據上，曰 Certificate。亦有詳細記錄。即由借款人收存。貨物如欲出售，商人得以保存之收據爲證，但欲向倉庫取得貨物，非向借款銀行取回另一收據不可。此在商人售貨，固極便利，而在銀行，則有收據在手，貨物之主權亦全屬於銀行，可以安全無慮。且債務人如遲不履行還款義務，銀行有出售貨物之權，蓋棧單上承認銀行爲貨物之唯一所有人也。在第三者方面，因棧單上已註有抵押關係，自不致貿然承購，較諸信託收據制度之毫無聲明，買主易受蒙蔽者，自勝過多多也。

第二節 商業購買證

上文所述之信用證書，爲近世國際貿易之重要融通單據。此外尚有與信用證書相類，效力亦頗相若之證書，卽所謂商業購買證 (Authority to Purchase) 是也。購買證所用範圍，不若信用證書之廣，以遠東各國用者最多，尤以中國爲甚。此蓋由於東方各國之銀行事業，尙未臻於發達完善之地步，商人欲得銀行之融通援助，比較困難所致。茲說明其步驟如左：

(1) 我國進口商甲 (A)，寄與美國出口商乙 (B) 以授權發行押匯匯票 (Authority to Draw) 一紙，載明各項買賣條件，及授權後者以向進口商發出匯票之權。

(2) 進口商向中國銀行 (C) 具聲請及保證書，請其發出商業購買證，並擔保一切因此而發生之費用。

(3) 中國銀行乃照發商業購買證致其紐約分行或其他代理行 (D)，請其收買出口商乙所發出之匯票。

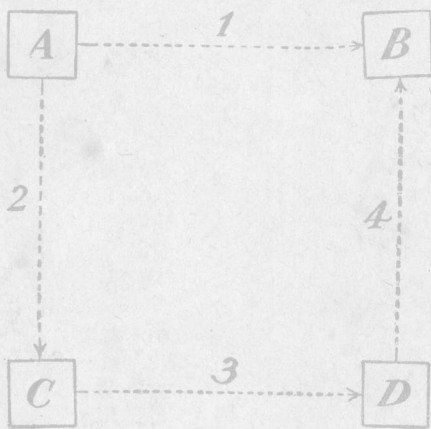
(4) 中國銀行紐約分行或代理行接到購買證後，乃發一商業購買證通知書 (Advice of Authority to Purchase) 於出口商乙，請其發出匯票，連同一切單據交由該分行或代理店收買，付款數或在存款項下扣除，或暫記入帳。

(5) 該分行或代理店隨將此單票寄交中國銀行，銀行以票交進口商承兌，到期由進口商付款取貨。

上述之各種步驟，得以圖表示如左：

商業購買證之分類，與信用證書相同，亦得別為

可以取消 (Revocable) 不能取消 (Irrevocable) 保付 (Confirmed) 與不保付 (Unconfirmed) 之分，此外出口商所發之匯票又有不負責任背書 (Without Recourse) 與負責任背書 (With Recourse) 之兩種。大多數之購買證，均准許出口商發行不負



責任背書之匯票。事實上不負責任背書而又不能取消之購買證，其效力實不亞於保付之信用證書也。出口商對於不保付之購買證，除非可發行不負責任背書之匯票，常不願運貨出口，蓋不欲票尙未付款，而購買證業已有取消之虞也。

商業購買證與信用證書同由進口商負融通國外貿易之責任，同由銀行發出證書，同予出口商以發出匯票取得現款之便利。惟二者相異之點甚多，可以其用途、時間、信用、與貼現能力，而區別之：

(1) 信用證書之應用極為普遍，商業購買證則僅限於東方各國與歐美各國間之貿易。

(2) 信用證書之付款期間，定期與卽期可以隨意，商業購買證則多係定期，匯票以承付爲原則。

(3) 發行信用證書，可以委託任何銀行收受票據，而發行商業購買證，則僅可向其分行或有匯兌契約之銀行行之。

(4) 信用證書由銀行擔保其信用，故係銀行匯票，而商業購買證僅係買賣雙方之買賣合

同，其融通金融之責任，在於買主，銀行不過代辦一切手續而已，故係商業匯票之一種。其貼現之可能性，自不若信用證書之廣大也。

第三節 打包放款

打包放款(Packing Credit)乃信用放款之一種。出口家與外洋買賣成就後，即使獲得信用證書，亦須在貨物裝船後，始能向銀行貼現取得現款。但出口商購買貨物，在在需款，如必須候至裝船後始能收款，則資本呆滯，且又無如此鉅款，可以供給。於是銀行乃出而週轉。信用良好之出口商，得於事前與銀行接洽，准其透支若干元，大都以外洋寄來信用證書金額以內為限，或規定一定期間，共得透支若干萬元。出口商購進之貨物，即須存於銀行之倉庫內，辦理打包等事宜。此即打包放款名稱之由來也。打包放款因係信用透支之性質，故銀行之能核准與否，乃以出口商之信用為重要前提。茲將銀行與出口商訂約之打包放款合同，擇其通用者，摘錄如左，以見打包放款意義之一斑：

(甲)質借契約

立契約人

(以下簡稱借款人或債務人並包含債務人之繼承人及法定代理人)今邀同

承還保證人並移交

爲質物按市價 折向 貴行陸續出質透支款項以國幣 元爲限

度訂明下開條款以資遵守

一、借款人以

交與 貴行爲質按市價 折向 貴行陸續透支款項但以國幣 萬元爲

限

二、上項出質透支之款以

爲期自中華民國 年 月 日起至 年 月

日止期滿應即由債務人將欠款本息全數清償

三、利息按月計算由 貴行體察市面情形每月規定利率一次於每月月底結算之債務人應即以

現金清償

四、借款人以

倉庫 間租給 貴行以備存儲質物由 貴行全權自由使用管理並懸掛

「 銀行倉庫」牌月租國幣 元至債務還清之日爲止但 貴行認爲必要時得將質物

隨時移放其他地點可通知借款人並得隨時轉租他人或退租

五、前項倉庫及質物應由借款人向 貴行同意之保險公司如數保險保費由借款人擔任保險單

交 貴行收存其棹頭應用 名義

六、借款人對倉庫應負責修理並切實保護所有一切修理費及其他使費概歸借款人擔負

七、貴行因佔有質物而負擔倉庫租金借款人應自簽訂本約日起每月交與 貴行質物保管費國

幣 元

八、借款人交到質物後得在 貴行計算可質借之限度內隨時以支票透支款項

九、債務人於交還欠款時應憑 貴行發給質物寄存證按比例核算贖回質物

十、質物價格如較出質時之市價低落債務人於得到 貴行通知增加質物或交納現金補足折扣

時債務人應即遵照辦理如債務人不能履行時 貴行得不通知債務人保證人隨時對質物自

由作價變賣所得價金儘先充償所需之一切費用及所欠 貴行一切款項縱賣價在市價以下

債務人保證人亦決無異議

十一、債務人及承還保證人應保證凡交給 貴行一切質物除 貴行與本契約債務人外他人無任何權利日後若有糾葛致 貴行受損害時債務人及承還保證人應立將透支本息即時連帶如數清償並對損害負連帶賠償之責

十二、貨物如有損壞霉爛鼠嚙蟲蝕及一切天災地變並人力不能抵抗情事此類損失歸債務人負擔概與貴行無關債務人並應增加質物或交還現金以符折作質之數

十三、貴行遇必要時得通知債務人隨時停止透支款項並得催收欠款全部或一部分債務人於接得通知時應即履行

十四、債務人及承還保證人應保證交給 貴行質物件數重量成色價格不錯如經 貴行查出錯誤 貴行得隨時向債務人或承還保證人索還欠款並適用第十條之規定

十五、本契約抵押透支款項到期時如債務人不能將本息如數清償或期限中債務人不能履行本契約各條款之一時 貴行得將質物按第十條處分歸還欠款本息如有餘儘先償還 貴行之其他欠款如賣價不敷償還欠款仍由債務人及承還保證人連帶負責照數補足

十六、保證人願保證債務人按本契約之本旨忠實履行非至債務人之債務與責任完全消滅時保證債務與責任不歸消滅保證人並願預將先訴抗辯權及檢索抗辯權拋棄債務人如未依約履行債務雖有質物爲之擔保證人仍願立即履行保證債務如數代爲清償

此致

○○銀行

立質借契約人

住址

承還保證人

住址



中華民國 年 月 日

(乙) 契約附件說明

逕啓者 敝號承

貴行許可開立往來透支戶帳其額度以國幣 萬元爲限自當遵照所有在此項往來戶帳支用

各款 敝號 專用於購買土產不作他用又此項透支在未償還貴行前所有由

貴行透支款項而購入之土產當在敝棧中分別堆存不與其他貨品混合又敝棧堆存此種貨物係以受託人地位及代理性質代

貴行負責保管並將此項貨物代爲保足火險其保險單據及由保險賠償所得之款亦一併以受託人地位代爲執管所有由保險行收得之賠償費當立即照交

貴行無誤 敝號 訂立本契約之用意專在訂明

貴行對於 敝號 所有由透支款項購得之土產有臨時之質物權同時 敝號 僅以受託人地位代理貴行保管該項貨物倘

貴行欲將透支款項收還而 敝號 不能照付時則 敝號 當立即將貨物移交並任憑

貴行在當地出售或運往他處變賣償還欠款 敝號決無異言

上項墊款僅限用於打包放款之通融之通融辦法且須具有核定之銀行信用狀爲限再上述貨品全部或一部裝運出口時 敝號當立即將裝運提單文據等全部貨物價款交付

貴行至於匯兌價格全憑

貴行核算所有 敝號代爲保管之貨物無論何時

貴行欲明瞭詳細內容情形請隨時通知即當照辦又 敝號擔保及維持貨物之價值與所透支

貴行之數額無論何時必須相等每月月底將

貴行所享有受押權之貨物繕單具報再上述貨物同時保證 敝號所欠

貴行其他一切新舊欠款之押品無論該項欠款爲 敝號單獨所欠或與其他商號共同結欠亦不計其性質是否爲往來用款或墊款或付期票或貼現或付出利息手續費或其他通常及合法之開支等用費

第四章 經營國際貿易之危險與其趨避方法

任何商業之經營，均具有相當之危險性，無論國內外貿易，均難逃其例。而國外貿易經營上危險性之程度，較諸國內貿易尤為嚴重。如何趨避與如何轉嫁，凡從事國際貿易者，尤宜詳加研究，絲毫不應忽視。約略言之，對外貿易所發生之危險約可分為五種，即：(1) 信用之危險，(2) 匯兌之危險，(3) 貨物在途中遺失與毀損之危險，(4) 賣主不能到期交貨之危險，(5) 買主拒絕收受貨物之危險。以上各種危險之情形與其趨避方式，茲分論如左：

第一節 信用上之危險

放帳問題之重要，國內貿易與國外貿易並無軒輊。吾人在前章銀行週轉國際貿易之程序中，曾詳論進口商與出口商約定付款之各種方法，其中以出口商向進口商發出匯票與信用證書之

兩種，最爲國際貿易習慣上所樂用。現款往來與記帳交易，早已成爲過去之付款方法。雖然，即以押匯與信用證書而論，買方或賣方之信用上危險仍未能完全免除，試分別證明之。

出口商對買主發出之匯票，大都連同單據託銀行代向買主收兌；亦有向銀行請求貼現或借得款項，而以匯票單據爲抵押品者。出口商此際所擔負之危險，即匯票到期，進口商如未能付款，出口商仍須負一切責任。貨物既已交付買主，勢非受損失不可。至押匯承兌匯票於買主承兌後，尚須遲若干日付款，則其危險程度甚大，不言而喻。匯票之付款時期愈長，其危險性亦愈大。

押匯付款匯票 D/P 乃由進口商兌付匯票後，銀行始交出一切運貨單據之一種付款方法。與國內貿易中之貨到收款 (Cash on Delivery, C. O. D.) 頗相類似。惟進口商如屆時拒絕收受，未能付款，出口商之危險即隨之發生。貨物所有權雖仍操之於出口商或其銀行之手中，但貨物如何處置，頗費週章。就地銷售，須受損失；運回本國則往返運貨均須由出口商負擔，亦不合算。進口商在定貨時設並未酌付定洋，則因拒絕收受貨物而受之各種損失，均須由出口商完全承擔矣。

進口商以信用證書爲付款之辦法，自較上述之押匯方式爲可靠。惟如係可以取消之信用證

書，則出口商所負之信用危險，必須俟取消之可能性完全消滅時，始能解除。究竟經過何種階段以後，始無法再行取消，尚係一爭辯未決之問題。歐洲各國習慣上認爲受益人（即出口商）業已遵照信用證書所開列之條款，裝運貨物，進口商即不能加以撤回。此在出口商方面，自最表贊同。美國銀行界及一般商人之意見，則反對之。非俟受益人已向銀行交付一切單據，要求付款時，進口商仍得隨時取消之。（註一）倫敦金融界之論調，亦與美國相若，即認謂銀行並無通知受益人以信用證書有否取消之義務。出口商之危險性，自因之而增加。貨物準備裝運出口，而後始悉信用證書業已取消，其損失可知。（註二）

在不能取消之信用證書下，信用上之危險可謂已完全解除。出口商之唯一危險，即在出書銀行與保證銀行之失卻付款能力耳。此項危險性，自極渺小，即使保證銀行擱淺或竟倒閉，出書銀行

（註一）參看 G. W. Edward "International Trade Finance," Henry Holt and Company, N. Y.
pp. 328—332.

（註二）歐洲銀行大都以信用證書取消之事實隨時通知受益人。

仍負付款之責任。易言之，不論出書銀行能否付款，保證銀行既經保付，即負清償款項之責任也。進口商所擔負之責任，須視其與出書銀行之如何商定以爲斷。假如進口商須繳付全部抵押品，則融通之責任，即由進口商完全負擔。設因後者信譽極佳，祇須繳納少數之抵押品或保證金，甚致可以全數免繳，則一切責任，已由銀行加以擔負矣。

利用匯票與信用證書之方法，買賣雙方之危險，尙未能儘量解除，若以現款交易與記帳往來爲買賣之工具，其危險性自更屬鉅大。復次，出口商爲擴充其營業計，從事放帳，亦係推銷方法之一種。矧國際貿易之市場，極爲廣泛，各國之放帳期限，既彼此不同而又因商品而異。受習慣上之束縛者極多。出口商爲維持營業，應付競爭起見，放帳之舉，實屬必要。故出口商之問題，不在視放帳爲畏途，阻塞推廣營業之機會，而在事前之審慎觀察與事後之縝密處置，則期間雖長，所放帳款亦並非不能如數收回也。

進口商所在地之一般政治經濟狀況，影響於信用之安全與否頗鉅；爲出口商者自有隨時妥加觀察以決定放帳時期之短長。若干國家之富於資源但缺少資本者，出口商對於放帳之期限，應

稍縱寬。至一國內地之工商業專賴一、二種實業或穀物收穫之豐歉以定付款能力者，此際出口商欲營業之能發展，自須將放款時日格外延長。有時賣主對買主發出之匯票須待一百八十日或竟待一、二年後始行付款者，亦數見不鮮也。此外一國匯兌率之漲落靡定，則進口商結算匯兌時，（註）往往處於不利之地位，因此而沖銷營業上之一切利益者，實繁有徒。習慣中對於匯兌變動較鉅之國家，進口商得要求於收到貨物後之若干日，再行結算匯兌，亦延長放帳期限之一種方式也。

進口商本身之信用如何，關係於出口商之放帳方針者尤關重要。國內貿易所常稱道之三種要素——品格、資本與能力——在對外貿易中亦為應否決定放帳之南針。富有資財者非必一定具有按時付款之習慣；而付款能力之強弱有時反較徒具雄厚資本不知正當經營方法者更關重要。至僅有能力或雖具美德而苦無資本為後盾，亦不得為放帳之良好對象，故三項要素，實有其共同關係在，苟缺其一，即不得謂為完備之商人也。公司組織之完備嚴密者，即係品格與能力之表現。大體言之，公司成立之年代愈久，其可靠程度亦愈大，亦即經營能力之事實表現。此非謂新近成立

（註）此係指進口商以外幣付款而言。

之公司不足與言信用。今日年代久遠信用可靠之工商業，固無一非肇始於昔日之小規模組織，惟調查時有格外注意之必要耳。

品格之重要，雖如上述，惟僅有品格與資本而不善經營者亦非出口商之良好對象。例如買主進貨毫無預算，以致超過其實際之需要，徒使資本呆滯，銷售困難，出口商自不應徒炫其每次定單數目之鉅大，而儘量放帳。又如買主之資產負債狀況，固為放帳時之良好參考，然負債方面往往不如資產方面記載之準確，某公司擁有現金五萬元，房地產三萬元，商品七萬元，應收客帳八萬元，雖似可滿意，設負債之程度遠超過之，但未在資產負債表上和盤托出，則放帳時仍不能免除相當之危險也。

信用調查 出口商欲擴充其營業，既不應視放帳為畏途，則如何訂定一種良好之信用方針 (an intelligent credit policy) 以應付營業上之需要，自屬要圖。其間必經之手續，即在詳細調查買主之信用狀況，明瞭買主之狀況愈形深切，則放帳之危險性愈能減低，此實一定不易之理。惟國外信用資料之搜集初非易事，即以美國而論，信用調查比較進步，亦係最近數年間事。歐洲一帶之

國家對於毀謗罪 (libel law) 條文之解釋，多主嚴格。以不利之信用狀況報告他人，即使完全準確，亦往往仍須受法庭之嚴厲處罰。有時所報告之信用狀況未盡詳實，對於接受信用者便須負法律上之責任。即在今日，商業信用調查機關在英國之法律上地位仍有待於證明也。職是之故，銀行與商業機關對於答覆信用詢問，極盡審慎之能事。英國銀行所答覆之詞句，大都為「尙屬適宜」(moderately good for his engagements) 幾於千篇一律。法國銀行則用「可尊重的」(honorable) 「可信賴的」(trustworthy) 等之語句。有時酌加若干有關之消息，亦多冠以「據云」(it is said) 「聞說」(it is reported) 等字項，以示並非銀行本身之意見。復信信紙之上端多有印成之字句，如「此項消息之供給，係絕對祕密的，不能保證無誤亦不負任何責任」(the information is furnished on a strictly confidential basis and without guaranty or responsibility) 亦有若干銀行將報告之資料記載於空白之信紙上，附入不記名之信封，上書 (confidential) (機密) 一字，以便即使為第三者所見，亦不能知其來源所在。凡此種種，所以避免法庭詢問時，不致負有提出證明之責任也。

調查信用，雖有其困難之情形在。然最近數年來，一般頭腦進步之商人，咸知其十分重要。而欲信用資料之可靠，又深知非彼此合作不可。各國政府駐外之領事，商務官等亦均負有代表本國商人調查所在地工商界信用之信任，實爲極佳之現象。以調查信用之方法而論，可以區別爲左列之數種：

(A) 信用調查機關 (Credit Agency) 信用調查機關以調查公司、商號、工廠之信用虛實、付款能力爲主要業務。美國發端最早，如世界聞名之 R. G. Dun and Company; The Bradstreet Company 創設將及百年之久。前者之設立年限爲一八四一年後者爲一八四九年。美國各處及全世界重要城市均設有分行或代理行，與各國之信用機關，均有合作。又如德國之 Schinwelpfeng 係供給德國全國各地信用狀況之總機關。獲得資料之方法，大都注重通訊 (Correspondence) 與訪問 (Personal Call)。有時法庭上之記錄；如破產、合夥解散、拒付匯票等等，亦多加以利用。其他各國對於信用調查機關亦都有設立，其可靠程度如何，自彼此不同。惟如美國之 Dun 及 Bradstreet 範圍之廣大則尙未之見也。信用調查機關多發行所謂資產信

用錄 (Rating Book) 記載各大公司工廠商號之信用狀況，亦有代客收取帳款者。我國自民國二十一年起亦有徵信所之設立，爲上海十四家銀行所合辦，天津、漢口均設有分所。

(B) 銀行 銀行之經營國外匯兌及周轉國際貿易者，對於進出口行家之信用，類多有所調查。其在國外設有分行，或在國外有特約代理店之銀行，調查進出口商信用自極便利。中國銀行自政府明令指定爲國際匯兌銀行後，即先後在倫敦、紐約、新加坡、大阪設立分行，可爲我國銀行在各國設立分行之唯一銀行。無論進出口商，如與該行有往來者，均可利用之，以作應否往來及往來限度之根據。矧銀行家比較穩健，其所發出之報告，雖非長篇累牘，但其可靠程度，往往能超過他種參考資料而上之也。

(C) 政府機關 各國政府爲發展國際貿易起見，對於國民之從事對外貿易者，靡不盡其指導協助之能事。調查國外商人之狀況，亦爲其工作之一。例如領事商務官等關於其所在地商人之業務情形，買賣習慣，以及當地之經濟狀況，律法變更等等，往往對其本國商人，儘量供給各種材料。政府官吏雖非以信用調查爲職志，然其答覆商人之詢問，有時頗可作放帳之重要參考。

故政府人員如能盡其責任，對於本國商人之貢獻，實不在少也。

(D) 經驗之交換 所謂往來經驗之交換 (Interchange of Ledger Experience) 係指進出口商人相互交換其往來各家經驗之謂。此種交換辦法，如能輔以有關該進出口商之最近進行狀況，實係決定信用方針之良好資料，惜過去因同業嫉妒關係，難有合作可言，即在今日，除美國外，他處亦不多見也。美國辦理此種工作者，大都為各種之合作信用事業。其中計劃最為遠大，範圍最為普遍者，當推全國信用人員會社 (National Association of Credit Men) 所舉辦之國外信用交換所 (Foreign Credit Interchange Bureau)。該所成立於一九一九年，凡屬全國信用人員會社之社員，年付會費若干，即得入會，每一會員，全年共得報告一百份，逾此便須另行納費。資料之來源，即係本諸每個社員與國外進口商往來經驗之定期報告，每半月一次。益以銀行及其他調查機關之補充，材料堪稱最新。蓋會員尚有隨時報告國外商人重要變動之義務。據一九三五年之調查，該所保存國外商家材料，共有三十五萬家。對於國外信用調查之貢獻實非淺鮮。最近該所向代會員向國外進口商催索欠款，雖僅書面催促，但以拒不付款者之商號姓

名，同時須通知會員數百餘家，故其效力亦頗偉大也。

出口商在與進口商接洽進行條件時，即須婉言向買主索取往來銀行，或現在往來之商號名稱，以資參考。買主如係正當商人，無不擇要奉告，決不以爲忤也。苟出口商須待定單收到以後，再注意及此，反將延誤日期，引起買主之不快。我國商人欲與他國進口商直接往來，不假手於洋商，自以委託本國之銀行；如中國銀行上海銀行等向其代理行（中國銀行在國外設有分行尤爲便利）調查擬與往來之商人或廠家信用，最爲穩妥規模較大之廠家與年代設立較久之商號，均有紀錄可稽，不致遷延時日。此種委託調查，如與銀行素有往來者，除特殊情形外，例不收費。銀行之報告遞到後，即可作爲應否放帳之根據。此在進口商之要求記帳交易，及以押匯承兌匯票方法付款者，固應格外審慎；即以信用證書付款之進口廠商，出口商亦應予以調查，蓋營業往來乃長時期的，苟不加調查，如買主忽欲改用他種辦法付款，則出口商因不明對方之實在付款能力，將有進退維谷之苦矣。

調查信用亦不限於交易開始之初，營業之變遷甚速，或因人事之調動與死亡，或因社會環境

之變更，或因營業方針之錯誤，往往有今日爲極其殷實之商人，明日可以宣告破產者。或即不致破產，而其信用則江河日下，故凡屬出口商，對於信用調查，應有定期舉行之必要。

信用之調查，亦得用直接方法獲得之。即函致進口廠商，請其自行敘述設立年月，營業情形，範圍大小，資產數目往來銀行與中國其他出口廠家已有交易之行名等等。蓋國外商家習慣與我國稍有不同，規模較大之公司廠號，例有資產負債表與損益表之定期印行。直接請其填明各種必要資料之事，年來亦頗普遍。

國外信用危險之擔保問題 調查買主信用狀況，雖係必要之舉，惟所調查之資料，是否可靠，即使完全可靠，出口商所負之危險亦不能完全免除。若與國內貿易之危險程度相較，實不可以道里計。此在從事正當營業之商人，無不願以相當代價，將所負危險轉嫁與他人，於是歐美各國，有所謂信用擔保 (credit guarantee) 與信用保險 (credit insurance) 之辦法出，以適應其需要焉。信用擔保可以再分爲左列之三種方式：

(1) 保證付款 轉嫁信用危險之一種方式，即利用擔保付款之制度“del credere”是也。(註)

亦有兩種不同之意義，其一出口商所發出之匯票在售與銀行以前，均附有不負責任（without recourse）之聲明，所以免除此後因匯票不能付款而發生之責任也。銀行購買此項匯票後，即係擔保出票人之信用，故例須收取擔保之佣金，以危險之程度而定其收取費用之多少。此種方法，大戰以前德國最爲通行。除有專爲擔保匯票而設之商號外，銀行之對工商業有直接利害關係者，亦多擔保該項工商業所發出之不負責任匯票。英、美兩國之銀行，多不願擔負此種危險，以其所收取之佣金爲數極小，若與危險程度相較，頗不相稱也。“Del credere”之另一意義，乃係營業經理人（sales agent）擔負一切信用上之危險，出口商推銷貨物於海外，委託營業經理人經營一切，後者僅擔負推銷之責，如須另負信用上之責任，即顧客如不付款，出口商可向經理人收取。出口商除佣金外，另付以擔保佣金（del credere commission）約自千分之五至百分之一不等。

（2）買辦制度 買辦制度在我國與印度最爲發達，蓋以銀行事業尙未臻十分發展，外人

（註） del credere 係意大利文字，有「保證」之義。

之在我國經商者，昧於當地商業習慣及商人信用，乃聘請國人充任買辦（Compradore）以擔保買主之信用。事實上買辦等於當地之推銷經理（Sales Manager），惟擔保付款爲其主要之責任耳。近年以還，因銀行業務之特別發展，買辦之地位日趨次要，在華洋行之僱用買辦者，已日漸減少矣。

（3）銀行保證 國際貿易中之信用危險，亦可由銀行負擔保之責，即銀行匯票是。銀行發出不能取消而又保付之信用證書，則出書銀行與保付銀行均負付款之責任。惟信用證書之利用尚未普遍，亦非任何時均可獲得。頗有若干歐洲國家賣主得直接請求銀行擔保付款者，如銀行認爲買主之信用可靠，即允負擔保之責，但不使買主知之，防其利用機會也。此種銀行擔保，必須買主付款之可能完全絕望後，銀行始允付款，故最易遷延時日。有時定單中如小有更動之處，出口商必須先期獲得擔保人之同意，亦頗不便。事實上因銀行擔保之條件不易十分確定，出口商如欲先期獲得款項，往往祇限於向擔保銀行貼現之一途；而貼現率恆較銀行匯票爲高，故請求銀行擔保之使費雖得較信用證書稍低，出口商如必須貼現，則收入方面非減少不可也。

信用保險 (credit insurance) 調查買主信用之必要與其方法已如上述，惟事前之調查，無論如何週到，倒帳或延不付款之危險，仍不能完全免除。出口商如何方能免受此種危險之損失乎？出口商可用準備 (Reserve) 方法，自任保險之責。即根據以往經驗，年提準備金若干以備萬一，此在國內貿易方面亦常見之。歐美各國多有信用保險公司之設立，與其他水險火險公司之經營原則頗相類似。其中以德國之信用保險公司成立最早，各國均有一二家不等。惟信用保險公司之經營，非如其他各種保險之有一定危險程度可資依據，經營上自比較困難。保險之對象遠在異國，調查之為難姑不具論，且亦不能咄嗟立就，付款之時間經過愈長，其危險之程度亦愈甚。故保險公司為謹慎起見，賠償之標準，往往以進口商實際破產 (Solvency) 為限。且對危險程度較高之保險，得拒絕承保。此種方法在保險公司自較穩妥，惟對於出口商則不便之處頗多。信用損失之原因並非限於破產，由於他種因素者甚多。今出口商所得之保障，僅僅以破產為限，則因其他原因而不能付款者即無要求賠償之可能，損失仍無法避免。復次，保險公司對於信用保險往往不願擔負全部損失，其理由以為苟如是出口商，或將任意放帳，不復詳加審慎對造之付款能力，而保險費亦不得不

因之較高。此在出口商方面，既不能獲得全部放帳之保障，又須付給鉅額之保險費，利害相權，所得往往不敷所失。一般保險公司所允予擔保之危險，又多係信用極佳之進口商，本無須加以擔保者。一般出口商之見解如是，固不無過甚其詞之處。惟今日國外信用保險辦法之未能盡如人意，亦無可諱言。職是之故，頗有應用合作方法與政府出而擔保出口信用之方式，以補一般保險之不足者。

信用保險合作 (Cooperative Credit Insurance) 此種保險合作機關辦理最有成效者爲美國芝加哥之出口信用賠償總會 (Export Credit Indemnity Exchange of Chicago) 凡屬會員均須將其對外貿易之放帳經驗通知該會，連同其他各處所搜集之信用資料，一併作爲參考。所有會員之出口貨物，均須向該會投保信用保險。(註一) 所以防出口商祇將信用有問題之對象始予投保也。(註二) 保險費之高低，係以進口商之信用及放帳日期長短爲根據。擔保之時期最多爲六個月；擔保金額通常佔發票價值百分之七十五。惟投保之允許與否，須視美國國外信用保險

(註一) 水險仍須向水險公司投保。

(註二) 付款方法係採用見票即付之即期匯票者，可作例外。

公司 (American Foreign Credit Underwriter Corporation) 之意思爲準。是以該會可以向其他保險公司獲得再保險 (Reinsurance) 之便利，約以百分之八十爲度。該會本身所負之危險性並不甚鉅也。按照保險契約，出口商祇須能證明進口商已無付款能力，雖在法庭訴訟中，該會便立即付款，不稍遷延。除保險以外，關於國外法律條文之解釋，介紹廠家等等會員亦得隨時向會中接洽，要求協助。

大戰以還，各國經濟瓦解，進口商信用之殷實與否頗成問題，爲出口商者對於信用擔保之需求，至爲急迫。於是各國政府爲促進本國之輸出起見，願意擔負相當之風險，爲各該國商人擔保出口信用。首先舉辦者爲英國，時在一九一九年，政府特設立出口信用擔保部 (Export Credits Guarantee Department) 主持其事。凡經英國政府承認可以放款之進口商均得要求擔保，但以發票金額百分之七十五爲度。世界重要國家殆均包括在內。惟蘇俄係於一九三六年七月始行規定，我國亦係同年秋訂有協定，總額約數百萬鎊。大部分之信用放款係用於消費品，但放款時期長至數年之生產品亦在保險之列。信用擔保部十餘年來，調查各方之信用資料頗多，極切實用。且因

政府關係，往往可以要求他國政府解除其匯兌限制之禁令。所擔保之信用，以英國貨品爲限，貨物之須再出口 (Re-export) 者不在此限。其他各國中辦理最著成效者當推德國。至出口商須納之保險費額各有不同，貨物性質，出口商之信譽以及放款時期之長短，均有關係。通常在四個月以內付款者，保險費約佔保險金額之百分之一·五，以後每逾一個月加千分之二·五。政府擔保信用方法，各國雖多遭受若干損失，但英國已能處於自給之地位矣。美國政府擔保出口信用之事務，係委之於最近設立（一九二四年）之進出口銀行 (First Import Bank and Second Export-Import Bank)，擔保額亦以百分之七十五或以貨物之成本爲最高限制，擔保費第一年爲百分之四，以後每年增加百分之二。

概括言之，處通常情狀以下，信用保險在出口貿易上尙非必要之條件。保費既高而一部分之危險仍須由出口商自行擔負，往往不切實用。惟付款時期較長，超過六個至九個月以上者，因銀行不願貼現之故，信用保險之效用始見。事實上政府擔保信用，時間愈長愈受歡迎者，職是故耳。

帳款之收取 出口商對於顧客應否放帳，期限之長短與金額之多少爲一種問題。在放帳以

後，如果顧客拒絕付款，應如何設法收取，則係又一問題。按代收款項，都係委託銀行辦理，故出口商事前應通知銀行以進口商付款之方法，及在何種情狀下始可將各種單據交付進口商；進口商如拒不付款應如何處置。凡此諸點事前之充分準備可以免卻事後多少之麻煩。出口商誠能選擇信用可靠之進口廠商與之交易。一面復能嚴守顧客之意志，發寄貨物，則一切糾紛自能減少至最低限度。惟有時顧客之不能如期付款，並非出口商之過失。進口商有時因短期感受週轉困難無法如期付款；亦有因罷工，歉收等致暫時不能理楚者。如進口商並非故意置之不理，出口商能稍予忍耐與同情，不難獲得最後之滿意解決。故出口商如遇有遲不付款之事實發生，首應詳細調查其真因所在，有時協助顧客渡過難關，既能維持感情，亦係日後擴充營業之良好基礎。眼光遠大之出口商，自不應圖顧目前也。一二八上海中日發生戰爭，某大公司被燬，以前向外洋定購之貨，一時自無從付款收貨。與該公司有往來之商人，泰半願將貨物暫存倉庫，不收棧租，靜後該公司徐圖恢復，再行結算，帳款在外洋已定而尚未寄出之貨，出口商頗多自動取消定貨者。亦有代為出售，如有損失，仍由出口商自行負擔者。此種表同情之及時援助，最易得顧客之好感，不久該公司恢復營業，與之向

有往來者以及曾加援手者仍得往來如故，故短時期內，或須忍受若干損失，然爲日後營業計，爲顧客感情計，仍係上策也。惟有時進口商延不付款之原因，並非出諸一時之經濟困難而係營業虧損行將倒閉，則出口商爲顧全自己之利益，應採取極有效之方法，迅速催收款項，俾不致受無謂之損失。委託銀行代收款項，亦爲有效方法之一。例如中國銀行在紐約、倫敦、新加坡、大阪等處，均設有分行，託其代爲收款，亦頗能得有實效。此外向進口商國家駐在地之我國領事館，請其代向該國商家交涉，亦屬一法。惟領事並無直接裁判商家之權，故其效力並不甚鉅也。有時進口商爲商會會員或任何信用機關之會員，則可請該處之商會或同業公會實行公斷（*arbitration*），此在買賣契約中，有實行公斷之規定者，尤有成效。經公斷後之判決，雖不如法律之嚴厲，必須強迫執行，然商人爲名譽計，爲將來營業計，此種制裁，亦頗有效力。出口商如欲進行公斷時，須請原經手之國外代理人爲代表，主持一切。委託銀行或中國領事代爲辦理，亦屬可行。設種種之方法均已施行，而仍不能獲得解決，則最後之辦法，唯有向進口商所在地之法庭逕行起訴。惟此種案件，亦有仍由法官指定公斷人代爲仲裁者，進行訴訟，商家所忌，非欠款數目過鉅，萬不得已，以不出此下策最佳。涉訟公庭費用

既鉅，且最易遷延時日，且外國法律與本國法律之解釋不同，能否必操勝算，亦殊無把握，若因此而引起其他進口商之不滿，則更不值得矣。

第二節 匯兌上之危險

匯兌上之危險共有兩種，第一種之危險係因匯兌率 (Rate of Exchange) 之漲落而發生。普通趨避之方法，係在售出或購進貨物時立即購買或出售遠期匯兌 (Future Exchange)，則匯兌上落之危險即由銀行負擔之矣。惟自世界不景氣發生以還，計劃經濟盛行一時，若干國家之政府對於資金之外流先後設法予以統制。所謂匯兌統制 (Exchange Control) 方法乃成爲各國政府必須採行之政策。匯兌統制之方式甚多，有爲外匯干涉，有爲外匯限制，後者有如限制外匯之購買，限制現金之輸出，限制輸入商之購買外幣等等。與出口商之利害，最易發生直接衝突關係。有時買賣雙方交易已告成就，賣方業將貨物裝運出口，但將匯票寄於銀行託其代向進口商收取時，始發現該項金額未能匯劃至本國銀行，蓋已遭遇匯兌封鎖 (Blocked Exchange) 之嚴重問題。

矣。此際出口商所負風險實遠過於信用損失之危險，而世界之國際貿易亦因此大受障礙。截至一九三五年爲止，實行匯兌統制之國家有古巴、丹麥、希臘、葡萄牙、德意志、日本、羅馬尼亞、意大利等四十餘國，其方式雖微有不同，大都對於進口商之購買外幣，有一定之限制，對於奢侈品之購買限制尤嚴。進口商首須向中央銀行或政府特設之管理匯兌機關，請求頒發外幣特許證，其限額都有一定，逾此限額時，進口商便無法獲得外匯。此種匯兌上之限制與管理，使各國之從事進出口貿易者，加倍感受困難，且亦無法可以趨避。故出口商在實行買賣以前，對於對手國家統制匯兌之詳細辦法，應十分明瞭，乃爲事前預防之唯一方法。至於進口商之通力合作亦屬必要。事實上統制之規則雖嚴，買主往往仍能獲得必需之外幣購買證以取得外匯也。

第三節 貨物在途中遺失與毀損之危險

國際貿易之雙方距離頗遠，貨物在途中遭受損失與毀損之可能性甚大。我國與各國之交通大都遠隔重洋，陸地貿易數量有限，故海洋運輸之危險性關係最大。凡爲進出口商者，雖咸知利用

保險方法以趨避危險之擔負，然裝運貨物之海輪，其責任究屬如何，亦有明瞭之必要。按世界之船舶約可分爲五大類：一爲旅行船隻 (passenger steamers) 航行均有定期，且極迅速，除郵件及包裹外，極少裝運貨物，普通所稱爲郵船者是。二爲載客與貨運船隻 (passenger and cargo steamers)，即兼營載客與裝載貨物之船隻。航行雖亦有定期，普通在各港口所停放之時間則甚長，所以便利貨物之裝卸也。三爲定期貨船 (live cargo steamers) 專以裝運貨物爲主，航行均有定期航線與往來所經之港口，亦都一定，不常更改。四爲航線不定之貨運船隻 (tramp steamers or independent freight carriers) 對於定期航行及往來港口，均無規定。任何處所需要裝貨者，即可商訂辦法，加以僱用。五爲私家僱有之船隻 (private carriers) 係大規模公司私家所有，專爲運輸本公司之貨物而設者。

船舶之種類，雖可分爲上列之五種，然貨運船舶仍佔比較多數。以英國而論，海運船隻中三分之二以上，即屬於貨運，都係裝載原料品及容積鉅大之貨物。運貨人 (shipper) 可以按本身之需要而與之訂約，租船期限有一定時日者，曰定期租船契約書 (time charter)。以每次往返爲期者，

曰往返租船契約書 (trip charter) 各業大都因其特殊之習慣而異其方式。租船之酬報亦彼此不同。按照往返租船契約，又有雙程（即來回）與單程之區別，大都付予一定之金額，惟亦有按照每噸若干計算，如小麥之以每蒲歇耳 (bushel) 計者是。所有一切航行費用及碼頭捐等，均歸船主承擔。船主爲預防運貨人不能如期裝貨或卸貨而擔負額外之損失，多有碇泊期間 (lay-day) 之規定，時間之長短，因貨物之種類而不同，逾此期限者，運貨人便須納付所謂停船過期費 (demurrage)；按逾限日期之長短，而償付規定之費用。亦有在裝卸限定期限以內，完畢運貨人可以收回一定之金額者，所謂速了款項 (dispatch money) 是也。在往返租船契約中，船隻抵達之目的地，事前都無規定，書明 "U. K. range" 者，即英國之任何港口，均可作爲到達之目的地。如係 "U. K. H. H. range"，係指英國以及在漢堡 (Hamburg) 與哈佛爾 (Havre) 間之任何港口而言。契約規定所以極具彈性者之理由，乃以若干貨物在運赴歐洲途中，始行售出，是以最後之目的地往往直待將近目的地時，方能決定也。定期租船契約之酬報，係按月計算，除船隻之修理費與船員薪工，由船主承付外，其他各種費用，均由承租者負擔之。此際船主既無迅速航行之必要，承租人應特

別規定其航行速度，以免受無端延遲之害也。惟無論定期或往返契約，船舶必須極爲堅固，適於航海，並須由船主保證一切。船舶租借費用之多少，自因供給與需要之強弱而不同。各地亦彼此互異，惟較諸定期貨船之運費，可以稍低，則無絲毫疑義。平時價格之上落，在下列之雜誌如 *Shipping world*, *Shipping Gazette*, *Lloyd's List* and the *Nautical Gazette* 等中均有記載。租船契約，可以委託運送經紀人 (*Forwarding Agent*) 代爲接洽，亦可向一般定期貨船公司租借。

提單 (*Bill of Lading*) 製成品之運輸數量，不若一部分原料品容積之鉅大，除少數例外，私家僱用船隻者，實不多見。是以製造家所應注意之點，乃爲一般船舶開行之能否如期及航行迅速問題，其他無與焉。所謂提單者，乃船舶承運進出口貨物時所用之單據也。提單之功用有三：第一爲轉運商（無論其爲火車或輪船）(*Common Carrier*) 所出之一種收據，承認收到某種貨物。第二爲輪船公司或鐵路允許運送貨物自一埠至他埠之證明。第三提單爲可以轉讓的故具有流通性。有人稱提單爲準流通票據 (*quasinegotiable instrument*) 者，以其可以轉讓或向銀行抵押也。例如經轉讓於銀行後，貨物之所有權即屬諸銀行矣。輪船公司簽發提單之張數並無一定。但

銀行必須取得全份 (full set) 所以防第三者未曾付款，而取得貨物也。銀行並規定所收之提單，以單純提單 (clean bill of lading) 爲限，其與不潔提單 (foul bill of lading) 之區別，即前者表明收到之貨物係屬完全無損，亦無絲毫錯誤之處；後者之提單內則註明貨物有損壞或短少情事，銀行自不願收受後者，蓋恐貨物抵目的地後賣主得託辭拒不受，銀行因之須遭損失也。

貨物尚在轉運商手中未曾運出時，出口商如獲有任何不應轉運之消息，自有隨時停止運輸之權。轉運商在尙未收到貨物以前，例不許先行發給提單，各國律法中都有此項規定。惟轉運商在提單中，往往聲明有權得以他船瓜代。此在平時船舶供給充足之際，自無問題。但當運費奇昂船舶供不應求時，則存在碼頭上之貨物，勢將無期留置。如運輸日期因之延遲，進口商即可藉遲違反買賣合同，拒不受，或竟不允付款。故在歐戰期中銀行規定收受之提單，以「置於船上提單」(Placed on Board Bill of Lading) 爲限，蓋僅係「收到待運提單」(Received for Shipment Bill of Lading) 並無日期指定，自不能謂爲穩妥也。

轉運商之責任 轉運商之責任如何，賠償損失程度之多少，爲出口商者自有十分明瞭之必

要。轉運商之主要責職，在將交運之貨物，送抵目的地，而由受貨人在相當期間內收受之。除契約規定外，轉運商應於貨物運達目的地後，負通知收貨人之義務。轉運商所負之責任，普通在提單背面，已有詳細之逐條說明，都係以已往經驗及法律習慣為根據。所以希望極力避免擔負任何損失上之賠償，說者謂苟由局外人細讀一過，將以為轉運商並無絲毫責任可言，其唯一之任務，在向運貨人收取運費而已。事實上當然並不如是簡單，即使提單上並無任何規定，貨物如有損壞，轉運商亦不負完全賠償之責。轉運商所負之責任，各國規定不同，例如按照英國之習慣法，船舶必須適於航行，不遵原定航線（為救人性命而越出航線者除外），被盜，故意疏忽，短少貨物，不能交出貨物，擱淺，海上衝突等等，船公司均不能卸除責任。但如係天災，非因船主過失而發生之火災，貨物因質地關係而發生之損壞等，轉運商可以不負任何責任也。近年以還，因事實上之需要，各國對於轉運商所擔負之責任問題，咸認為有劃一整齊之必要。一九二一年國際法協會之海商法組（Maritime Law Committee of the International Law Association），曾集會於海牙（Hague）規定轉運商所負海上之責任，結果有海牙條例（The Hague Rules 1921）之公布，其中較為重要者，為轉

運商之責任規定每一包裝或每一單位，以一百金鎊爲限（與轉運商有特別接洽者除外）轉運商收到貨物，即須發出提單，名曰「收到待運提單」(received for shipment bill of lading) 待貨物裝至船上，得應運貨人之要求，而給予「置於船上提單」(Placed on board bill of lading)。對於上項會議中之規定，輪船公司多自動做行，惟至今尚未由各國正式批准，茲爲可惜也。

海上保險單 (Marine Insurance Certificate) 運貨人爲求貨物之安全起見，投保海上保險乃係必不可少之舉。此與船主之投保船殼保險 (Hull Insurance) 以求船身之安全者，其目的固相若也。普通之海上保險，多包括自出口商之倉庫起至進口商所在地之倉庫 (Warehouse to Warehouse) 止，較之昔日僅待貨物上船後始行保險者已更進一步矣。海洋運輸之種種危險，保險單中並不完全包含。通常僅爲（一）海上危險 (Perils of the Sea)（二）強暴之行竊 (Theft by Violence)（三）投貨於海 (Jettison)（即船遇難時爲輕船計不得不將貨物向船外投棄）（四）船員之不正行爲。除此四端外，保險公司例不負責，是以較易碎裂之商品，出口商應另保破碎險。必須存放於甲板上之貨物，應投保「甲板保險」(on-deck-cargo) policy。戰事發生之際，

應保兵險。均視個別情形而不同。大都各業因其需要上之特異，而有種種特殊保險之訂定。運赴歐洲之花生，須保潮溼險，貴重細小之貨品，應保偷盜險，即其一例也。

第四節 賣主不能到期交貨之危險

買主向國外購買之貨物，或為本身應用，或係轉售於其他廠商，都有其一定之目的。例如廠家購辦原料在製造貨物，其需要之數量與時間，均已預為規定。一旦出口商到期不能如約交貨，則廠家所受之無形與有形損失，勢將無從取償，危險實大。故為謹慎計，進口商在事前必須選擇信用極為可靠之出口商，與之交易。亦有在契約中規定，賣主須有擔保人保證能按照契約如期交貨者。此種保證人，大都係屬銀行；蓋惟有銀行之擔保，始能取得進口商之同意也。銀行擔保，例須收取手續費，自千分之一至千分之五不等，由賣主給付之。

第五節 買主拒絕收受貨物之危險

買主購買之貨物，出口商固有不能如期交貨之危險；而在出口商將貨物運抵目的地經買主拒絕收受者，亦復常見之事。進口商拒絕收受貨物，都有相當之藉口或特種之原因，約可分爲左列三種：

(1) 因出口商違背買賣合同而拒收貨物 出口商運往國外之貨物，常有不符進口商定單中所列之條件，因而遭後者之拒絕收受。良以進口商所列之條件，出口商有完全遵辦之義務。絲毫不能更改。苟微有不符，進口商即有所藉口，此在貨價頻跌之際，尤予進口商以極好之拒絕機會。又如貨物質地較遜，運貨數量過多或不足，(註)運輸不能如期到埠，價格較定貨時爲高，及其他因包裝不合法，手續不完備，致進口商遭受各種之麻煩，甚或須繳納罰款於海關。凡此種種，進口商自有其拒絕收受貨物之理由。蓋事實上出口商確未履行條件，而予顧客以多方面之不便。惟遇有此種情形，大多數之進口商，亦殊不願故事刁難，而失卻營業之機會。故出口商如能

(註)此係指越出買賣合同所訂之範圍而言。一部份商品之輸出，常不能絕對規定其數量，如花生油之輸出合同中，常有百分之五之伸縮餘地由運貨人選擇之 5% more or less at the shipper's option.

推誠與顧客相商，酌量予以相當之折扣與讓步，雖函電往返或須遷延時日，然大致可無問題也。

(2) 因價格突趨下降而拒收貨物。一種貨物之價格在不斷的上漲時，進口商拒收貨物之危險性，可謂極少，即使貨品稍次或與原定合同微有不符，進口商亦多願予以收受。蓋貨物到達目的地時，價格業已較訂貨時增多，買主雖小有損失，仍頗合算也。此在物價趨向下降之際則不然，進口商如在訂定購買合同時業已將貨物售去者，自屬例外；如係購入作為存貨，待價而估，貨物到達時，勢須遭受損失。此際進口商之故意挑剔，藉圖拒收貨物，亦係常有之事。信用較次之進口商，竟至避不收貨者，亦所常見。民國二十一年緯成公司之遭受極大損失，即係向外洋拋售之生絲，因價趨下游，買主到期避而不見，遂致無法收拾。緯成公司在事前未能詳細調查買主信用之可靠程度，任意委託代理人代為出售，結果乃致自任其咎。故事前事後之注意買主信用，實極關重要。至出口商運赴外洋之貨物，必須絕對符合買賣合同所載之條件，則又係當然之舉，並非因價格已趨下游，始有特別注意之必要也。又賣主亦得在簽訂合同以前，請買主所在地之銀行，擔保到期付款收貨者。銀行因履行擔保手續而徵收少許之費用，普通為千分之一二五至千

分之五，由賣主償付，又出口商與買主所訂之付款辦法，如係採用信用證書，則到期拒收受貨物之危險，亦可減至最低限度也。

(3) 進口商因經濟困難或他種關係而不能履行合同，出口商與進口商所訂之合同中，如係利用信用證書為付款之方法，則貨到不能付款之危險自少。惟如貨款須由貨到後方能照付，或係由出口商委託銀行代收貨款者，則貨到達後如進口商拒絕收受，出口商難免不受損失。此際出口商所應注意者為明瞭進口商拒絕收受之真因何在。如買主確因商業凋零一時週轉困難，自可斟酌情形仍予交貨，重行規定分期還款辦法，或託代理人代為照市價出售，如有損失，仍由進口商償付。苟進口商因發生重大事故，一時不能收受貨物，而平時信用又極可靠者，自又當別論矣。

貨物到埠後，進口商竟拒絕收受，雖經出口商一再通融，仍不得要領，或出口商所受之損失為數過鉅，則唯有採取下列之方法，以圖補救：

(一) 請進口商所在地之商會或同業公會實行公斷 (Arbitration)，經公斷後之判決，雖不

如法律之嚴厲必須強迫執行，然商人爲名譽計，爲營業計，此種制裁亦頗具效力。

(二)向進口商國家駐在之中國領事館，請其代向該國商家交涉，惟領事並無直接裁制商家之權，故爲效殊嫌微弱也。

(三)向進口商所在地之法庭，逕行起訴。此種商業上之爭執案件，亦有仍由法官指定公斷人 (arbitrator) 數位代爲仲裁者。惟進行訴訟，商家所忌，非萬不得已時，咸不願出此也。

是以嚴格言之，出口商之首要問題，在如何選擇信用可靠之進口廠商，與之交易。一面須嚴行遵守顧客之意志裝運貨物，否則一旦發生爭執與糾紛，出口商勢非受損失不可。雖有法律可以制裁，然時日遷延，貨物擱置，實非雙方之福也。

第五章 營業爭執之解決問題公斷

國外貿易間，買主與賣主以及買賣雙方與其代理人所發生之法律上關係，與國內貿易初無二致。此種法律上之關係，種類雖多，其重要者不外包括代理合同，與買賣契約而已。合同之履行狀況，契約內各項條款之解釋，雙方之見解如彼此稍異，即有發生爭執之可能。爭執發生以後，因雙方距離之遙遠，買賣習慣與法律上之各別不同，加以出口商在國外未必派有代表人，於是爭端之解決，乃倍形困難。晚近進口商與出口商對於選擇對方與代理人之程度，雖較前嚴格，對於所經營之貨品，國際市場亦能較前明瞭，惟錯誤與誤會，仍未能完全免除。假如買賣雙方之一方承認損失，自能和解了事，否則必須由第三者出而調停與公斷，甚或涉訟法庭。惟經過法律手續，既不經濟，又須遷延時日，因各國法律上解釋之不同，能否必操勝算，亦無把握，並容易引起其他往來商家之誤會，發生惡感。復次，法庭對於商業上之習慣與買賣行為，多不熟悉，亦為一般人不願訴諸法律之重

要原因。故解決爭端之唯一方法，厥係實行公斷（Arbitration）而已，茲分論之。

第一節 公斷之法律的基礎

公斷之原起，爲時甚早，迄今方式雖先後多所更改，惟其發展全係出於商人之自動而與立法官吏殊少關係。按公斷之普通程序，訂約之雙方，預先在契約中規定，如有任何爭執，應由公斷方式解決之。故先決問題爲此種經公斷之判決，是否在法律上發生效力，甚關重要。一般法庭權力之獲得，完全由政府所賦予；公斷則係根據當事人雙方之共同意志而得，是以從司法上之眼光觀察，不免有加以歧視之處。又自法庭之責任言，處理律法須視同一律，而以維護公衆之利益爲最大目標。在公斷方面則不然，其最重要之前提，既無關公共利益，亦不引用法律，而係注意有關雙方之利益關係而已。大都依據問題本身之狀況而加以決斷，前例如何，多不顧及。公斷成立後之決議，自亦不足爲本問題以外之參考資料也。近代商業狀況之異於往昔，以及經營方法變遷之迅速，均爲一般商人贊同公斷方法之理由，蓋訴諸法律，不免失之嚴峻也。

公斷之方式，通常由訂約雙方，在契約中明白表示之。亦有在契約中聲明，如有爭執發生須提交公斷者。此種契約，在多數之國家中，都認為合法，設如兩造中之一造，臨時拒絕公斷，歐美各國中，在法律上毫不取得地位。換言之，在契約上既已規定公斷，即有遵守之義務，不得於事後任意加以撤消也。

第二節 公斷之方式

近代國際貿易之買賣契約中，除加入公斷條款一項外，對於如何提交公斷之方式，亦多有規定。或預為指明公斷人某一人或數人之姓名，或並不預先指定，而僅規定如何選擇之方法。大都在原料品貿易中，引用公斷方式者，較諸製成品貿易為多。其理由亦不難想像得之。蓋製成品之生產者，大都各自設立特殊之推銷機關，其所遭遇之問題，與夫因違反契約而發生之爭執，雖與其他生產者不無大同小異之處，然其特異之處亦復甚多，並不如原料品貿易之千篇一律。近年以還製成品貿易雖亦逐漸採用公斷之方式，仍不如原料品貿易之普遍，良以後者已有多年之歷史，一切買

賣習慣，凡經營此種商品者靡不知之，爭執一經發生，不難覓得誠實可靠對於該業經驗豐富之商人，出而公斷一切，加以原料品貿易中經紀人居間介紹者特多，因係中間人之故，對於所訂契約，彼此無嚴格之競爭性，容易獲得公正之裁判。而在製成品貿易方面則不然，堪以勝任愉快之公正人，往往為同業中之彼此競爭者（Competitors），以競爭激烈之同業為公正人，乃事實所不許，此所以公斷方法僅在原料品貿易中，能佔比較重要之地位也。

第三節 公斷之組織

國際貿易中引用公斷最多者，為原料品貿易，前已言之。按原料品貿易，自十九世紀後半葉起，已逐漸發展。世界工業之長足進步，固為促進原料需要之主因，同時原料生產之增加與運費之減低，亦負進展之責任。此際經營之商人與經紀人之地位亦隨之重要。為求貿易上爭執之易於解決起見，此輩中間人與商品交易所，乃有公斷機關之組織，於一八七七年首先在倫敦穀類貿易協會（London Corn Trade Association）中正式成立。（註）其後各業均有類是之組織，如棉花、油脂、

芋蔴等均各專其是。公斷人之能勝任愉快，乃能毫無問題。又如穀類貿易，除倫敦外，歐洲重要進口市場，亦均有此項組織。如 Liverpool, Hamburg, Antwerp, Rotterdam 等是。此外出口國家，對於比較重要之出口商品，亦多有同樣之組織。惟公斷之範圍，大都限於局部爭執之解決而已。

關於公斷人之指派，英、美之方式，彼此不同。美國交易所中，大都規定董事會 (Board of Managers) 有委任公斷委員會之權。委員都為五人，亦有用推舉法者，如紐約咖啡交易所每年推舉一次，復由交易所會員中舉出主席一人。公斷委員在就職前，必須宣誓，絕對忠於職務，以示鄭重。公斷委員會亦有同時設立兩個者，其一為公斷會員與非會員間之爭執；另一委員會則以會員為限。倫敦之重要貿易，並無公斷委員會一類之組織，惟在爭執發生時，臨時指定之爭執之兩造，各委派一人。公斷人雙方如經同意，亦得選任第三公斷人。設爭執者之一造拒絕選派，則該業之行政委員會 (Executive Committee) 得另行委任公斷人兩名，取費五鎊五先令，如一造不服判決，得向上訴委員會 (Committee of Appeal) 上訴，此際須取費十五鎊十五先令。

(註) 奧國法律在一八七五年時，已有交易所設立公斷委員會管理法之頒佈，惟不關重要。

買賣契約中，通常對於公斷方式，均預有規定，如有爭執，必須提交公斷。此種事前之規定，往往能獲得良好之結果，茲舉例如左：

倫敦橡皮業協會契約，「凡因契約內所發生之爭執，應在倫敦實行公斷，以倫敦橡皮業協會之條例與細則為根據。」「Any dispute arising out of this contract shall be settled by arbitration in London, according to Regulations and Bye-Laws of The Rubber Trade Association of London.」又如倫敦穀類交易所用之契約，常有下列之規定「所有因本契約而發生之爭執應隨時委託公斷人兩名仲裁之……」「……All disputes arising out of this contract shall be from time to time referred to two arbitrators.」

第四節 倫敦公斷

英國為世界最重要之原料品市場，故倫敦與利物浦（Liverpool）之公斷組織，亦最為完備，而尤以倫敦為尤甚。因倫敦公斷委員會之譽滿全球，即不在英國範圍以內所成立之買賣契約，亦

多插入「倫敦公斷」(London Arbitration)一語，我國出口商與德國進口商所訂立之合同，往往有發生爭執須由「倫敦公斷」之規定，即其一例。

雖然，採用倫敦公斷辦法，亦有許多不便之處。若干在倫敦交易所買賣之貨物，有永不履及英國土者，如我國花生在倫敦成交者，往往由青島直接運至德國漢堡，並不繞道倫敦。惟裝運貨物之狀況，既須在卸下後方能確定，則在倫敦實行公斷時，不免缺少事實為根據，因而發生無謂之爭執。有時貨物品質之確定，得由裝船地方之專家加以檢驗合格者，發給證書，(註)此項證書，既經簽字，對於質地之佳否，便無爭執可言，所謂“Certificate of inspection to be final”者是也。應用此種方法後，雖可免去關於品質方面之許多爭執，但實行公斷仍無法完全避免，蓋除品質外，可以引起爭執之點仍屬甚多。假如買賣雙方一在德國，一則遠在中國，而爭執之仲裁，須在倫敦，雖兩造對於倫敦公斷委員會之信用異常尊重，然其不便可知也。

復次，經倫敦公斷之判決，對於其他各國之商人亦常處於不利之地位。良以各地習慣與法律

(註)此種負檢驗責任之專家，大都須得進口商之同意，亦有經買主指定者。

思想，彼此難以吻合，不能強其一律也。有時倫敦公斷委員係爭執者一造之代表或經紀人，亦所常見，其不能公正不阿，自無待言。事實上因公斷費用之增加，委員之酬報亦頗可觀，於是專以公斷為職業者，職是之故，歐洲各國之公斷組織，亦漸趨完備，信譽亦能日增，蓋就地實行公斷（Local arbitration）爭執之事實易於明白分析，實較在他國公斷為便利也。年來 Rotterdam 及 Antwerp 在原料品貿易中，其公斷組織已日見其重要，亦係事實上需要所致。而地理上又係歐洲之轉口及輸入港，亦不無關係。又德國之漢堡（Hamburg）亦漸成為德國進口之重要公斷場所，其理由亦復相同。

第五節 非原料品之公斷

原料品貿易因係在少數經紀人與掮客手中，比較的專門化，故公斷之實行，頗為順利；所有判決，亦易於遵守。其他各種貿易則並非如是簡單，進行公斷頗多困難，一切公斷之組織，亦未能如原料品貿易之完備。於是乃有商會及其類似之機關，起而擔任公斷之職務。各國之律法對於其判決，

亦多予以承認，並有國際間訂立合同互資遵守者，德國柏林之“*Deutscher Industrie und Handelsstag*”，與捷克斯拉夫之“*Aktions committee*”，曾於一九二四年八月二十三號，共同設立一公斷法庭，專以仲裁捷兩國工商業往來所發生之爭執為任務。此外國際商會亦設有公斷法庭，處理一切因國際貿易而發生之爭執事項。此項法庭之組織，由會員國國家各推舉若干人組成之。如須公斷時，即在會員中選出一人為公斷人。法庭通常選擇被告居住之國家為公斷地點，所以使判決實行時手續較為簡單也。所有判決，均以國際商會公斷法庭之名義行之，判決詞在公斷人簽字以前，須得法庭之許可。法庭之組織，既係包含各會員國家，如有抗不實行判決者，即極易為人所共知，道德上之壓力既大，判決之遵行，乃益無問題矣。

第六節 遵守判決之法律問題

經公斷後之判決，多數國家均予以承認，與法庭之判決書，發生同等效力。而一般商會附設之公斷法庭，為避免地方法院對於判決提出異議起見，對於仲裁方式，亦異常縝密。判決書在公斷人

正式簽字以前，必須經公斷法庭加以審查；即字句之輕重，亦復仔細斟酌，免貽口實。惟國際商業爭執判決之有效與否，仍有賴於國家法律之規定，其間最大之困難，尚係一國公斷之判決，是否為另一國家所認可之問題。以普通法庭之裁判結果而論，其他國家便無加以承認或遵行之必要，至少目前國際間尚無一致之步驟。例如荷蘭對於外國法庭之判決，根本即認為不存在，所有調查之證據，亦均否認其效力，遵行判決，更無論矣。法國則反是他國法庭之判決，經審查後即可予以協助。德與兩國，則以對方國家同樣處置為交換條件。至於英國，雅不願對外國法庭之決議，助其施行，僅能作為一種參考而已。

各國對於公斷後判決之遵行，較諸普通法庭，其情形更不一致，法國法庭對國外公斷之決議，與對法庭之判決，抱相同之態度。但其決定，係由民事法庭為之。而商事法庭無與焉。德國對於他國合格之公斷人判決，與本國之決議，一視同仁，並無歧視。若在英國，則他國公斷之遵行問題，事實上並不重要，其理由以英國之公斷法庭，不僅在法庭中資格較老，且信譽極佳，凡爭執之一造為英國人士，其結果往往對方承認採用英國公斷。復次，英國商人對於公斷之判決，已養成良好之遵行習

慣，無須法庭從中干涉，判決始得實行。國外之判決英國商人通常無有不加承認者。

國際間對於公斷判決之承認，亦頗多努力。國際聯盟於一九二七年九月，召集會員國家，舉行之會議。凡簽字國之法庭，對於他國之公斷決議，祇須公斷人之能力及程序，無問題時，應負促其實行之責任。承認此項協定者，共有十五國家，此外美國之美國間之商事公斷委員會（Inter-American Commercial Arbitration Council）曾於一九三二年，組織一國際公斷法庭（International Arbitration Tribunal）。組織此項法庭之第一步工作，係選擇精明公正之公斷人一百五十人，不受任何報酬者；一切公斷之程序，均係根據美國公斷協會（American Arbitration Association）之規則公斷之，費用以不超出賠償要求之百分之二為原則。

由上之陳述，可知欲求爭執發生後之易於解決，應在買賣合同中明白規定公斷之方式及程序。其語句以詳實明瞭，不致誤解為上乘。為免除日後誤會起見，更應在合同中加入所規定之意義，不能有其他之解釋之一條。在原料品貿易中，此種條文都已由該業之經紀人公會，預為規定。惟在製成品貿易，則賣方對於文字，須自行負責國際商會曾有下條文之提議，「訂約雙方同意，提交

公斷，所有爭執之處理及契約之解釋與執行，均按照國際商會之公斷規則辦理之。」“*The contracting parties agree to submit to arbitration, in accordance with the Arbitration Rules of the International Chamber of Commerce, the settlement of all disputes in connection with the interpretation or the execution of this contract.*”買賣契約中，如能插入此種標準化之語句，自屬最佳；能如是，文字意義解釋舛錯之弊可以不成問題矣。

第六章 原料品貿易

原料品貿易之推銷方法，與製成品貿易根本上不同之點甚多。吾人爲明瞭世界之整個貿易狀況起見，對於原料品貿易與製成品貿易自有分別專章研究之必要。

在昔製成品 (Manufactured Products) 尙未達到大規模生產時期，其與原料品之交易方法，區別甚少。其時比較有組織之市場，即係所謂定期集市 (Fair) 者。在一定之間隔期中，遠近商人，各攜待售之貨物，羣集一處，以待顧客之光臨。此種集市初係利用宗教節目，其後交易漸多，集市日期之距離亦漸縮短。乃至每日有一定之集散市場。復以航海便利，海外貿易日增月盛；經營方法亦隨之變更。至於今日，交易愈繁，分工愈細，原料品與製成品貿易乃各有其特殊之性質發生，而具有各別之貿易方法。

原料品貿易之方式爲世所常見者，共有左列之三種：

(1) 私人買賣 (Private sale) 私人買賣為原料品貿易中應用最先而又最舊之方式，買賣雙方直接往來，交易之成就並不受第三者加入競爭之影響。

(2) 公共拍賣 (Auction method) 公共拍賣之範圍較廣，買者得先期參觀貨品，拍賣時相互競爭出價，成就之價格，比較能表現準確之需供狀況。

(3) 交易所 (Exchange) 交易所中買賣之貨物均有一定標準可繩，交易時即以某類等級或數字代表之。交易所公布之價格，最能表現貨物之供求情形而成為世界之價格。

貨物之交易方法，雖有如上所述，但貨物在到達中心市場之先，其間不知須經過若干步驟，大多數之原料品均係個別生產，生產者之經濟能力既極薄弱，又無世界市場之知識，不能不有賴於多數中間人之金融援助，與代負推銷上之責任也。

第一節 貨物之集合

貨物之集合，包括搜索產地，徵集品類及購買貨物等而言。此種集合機能 (collecting func-

tion) 有由大規模之公司在各生產地設立辦事處，自行擔任者。惟普通習慣都為一般之中間人 (buyer) 在生產地點從事購貨，轉賣於都會之出口家或規模較大之商人，亦有替代出口家或其他廠商採購而以徵收少許佣金為酬報者。其採辦之對象，大都係生產者或當地之買賣商；此種買賣商係在種植時期以金錢接濟生產者，而以貨品長成後掃數或一部分售與為交換條件。例如爪哇之椰子 (註一) 即係由中國商人向生產者採購，而以此轉售於旅行商 (註二) 再由此輩旅行商售於直接出口之歐洲人士。我國商人在當地貿易上頗佔相當勢力，由於對土人放款極多之故，惜僅居於中間人之地位而已。又如北蘇門答臘之黑胡椒 (Black Pepper) (註三) 貿易，亦幾係我國商人之世界。該處中國商人設立店鋪者為數極多，對生產者多貸於款項，惟亦限於中間人之地位耳。至貨物集合之方法自因貨物之種類而不同。生產地如係散處各方又非主要產品則集合之機

(註一) 係椰子之乾核為製椰子油之原料。

(註二) 此類旅行商當地稱之為 *Calong*。

(註三) 由未熟之實所製成者。

能甚關重要。以華北一帶出口之豬鬃而論，雖集中於天津、青島兩埠，轉運歐美。然以養豬係農家副業，並無集中之生產地。業豬鬃者須於廢曆初，派人至各地收貨，而行販之自行購買者為數亦多。此輩足跡幾遍及全國，蓋非如是不能搜集相當之數量也。此外生產地點與世界主要市場距離之遠與否，亦為促進貨物集合之要素，市場與產地距離愈遠，則毀壞與跌價之危險，因時日而俱增，成本亦隨之加多。中間人對於市場情形較為熟悉，而又挾有相當之資金，則其擔負危險之能力亦較鉅，於是中間人之地位乃益感重要。在生產者雖明知售價甚低，亦祇能售於中間人，良以舍此又甚少其他對象也。

第二節 貨物之分級

貨物集合以後，第二步之工作，即在如何將其分成等級，俾合乎出口家與外洋進口商之需要。貨物有一定之標準後，雙方交易均感便利，爭執既可減少，價格亦能提高。為辦理國際貿易者所最應注意之點。平常生產者所獲得之貨價，所以最低之故，則以所售之貨物並未分成等級，購者尚須

經過一番整理工作也。不分等級之貨物，即使其中一部分質地極佳，亦往往受質地較差者之影響而須減低售價。再以豬鬃爲例；鄉農所售之鬃毛，甫由死豬皮上剪除長短不一，且又污穢不堪，經鬃行洗刷清潔，復根據一定之尺寸，（自二寸半至六寸半）紮成把束，便可獲得極高之代價。豬鬃之尺寸愈長者，其價值亦愈昂，但鄉農在出售時，初未顧慮及此，宜其收入之代價並不甚高也。

貨物需要之激增，常爲生產增加之重要原因，但品質方面又不免有因陋就簡而致減退之可能。事實上品質佳者之增進程度亦不若劣者之速，質地較差，售價自須受其影響矣。

貨物分類之最簡單方法，爲根據產地之地名而稱謂之，如中國豬鬃（Chinese bristles）、爪哇咖啡（Java coffee）、馬尼拉蘇（Manila hemp）等是。惟同屬中國豬鬃，其產地極多，品質亦頗有差別者；如重慶豬鬃（Chungking bristles）、青島豬鬃（Tsingtao bristles）、天津豬鬃（Tientsin bristles）等等之不同。質地方面固彼此略有差異，即每套裝箱之多少，亦各有別例。如青島爲五十箱與六十六箱；重慶則爲一百箱，是以售價亦微有高下。有時品質雖每年略有變更，但貨品名稱已深入市場，一般購者仍以原來之質地視之。往往某種貨物名稱與某種質地已有深切之關連，即

使產地已有變動，亦仍以原來之名稱名之。例如爪哇咖啡 (Java Coffee) 爲一般飲咖啡者所歡迎，實則大部分之爪哇咖啡，並不產於爪哇，而係在蘇門答臘 (Sumatra) 白里 (Bali) 及西來伯斯 (Celebes) 一帶種植。原產地與貨物名稱相混合後，有時對於生產國家亦有不利之點，即品質雖已改良，但以大多數人士仍以原來之名稱見視，往往不能獲得較佳之售價。

貨物分類之名稱，亦有依據國家爲別，而不問來自該國之某一產地者。例如中國花生 (Chinese groundnut kernels) 包括中國各處之花生，由青島出口或天津出口均無問題。但同一種之貨品，其間得再分爲若干種；如出口之花生，普通稱爲大路貨 (註1) 即 f. a. q. (Fair average quality)，其間每盎斯不得超過五十三粒至五十四粒，亦有不得超過五十一粒至五十二粒者，稱爲 Chinese groundnut kernel, f. a. q. 51/52，其質地較五十三四粒者爲佳。至質地最次者爲每盎斯五十六粒至五十七粒，稱爲 Chinese groundnut kernel, f. a. q. 56/57。除普通大路貨外，又有所謂粒子貨 (註2) 係用人工揀出者 (Hand picked selection, h. p. s.)，較普通大路貨爲佳，售價亦較高，其中又可分爲每盎斯三十八粒至四十粒，二十八粒至三十粒等等之

不同。

出口商爲擴充營業起見，多有自設私家商標，以某種貨品爲標準者。在華之洋商，運往國外之貨物，類多用自己之商品爲代表。我國出口商家近亦採用之，如青島某著名豬鬃出口公司以獅牌 (Lion brand) 爲記，代表其所出口之豬鬃。又如巴西 (Brazil) 之咖啡，出口商有用「優美」(fine)、「上等」(prime)、「佳品」(superior)、「良好」(good)、「普通」(regular) 等字，以代表其出品。亦有數字第一號，第二號，第九號等等者。此外貨物品質之分類，有用極繁複之制度，如蘇門答臘 (Sumatra) 之菸葉是。包紮菸葉之細束上若用 "Senembah Mij/BK/1932/4/XLV 3" 之記號，其意指此項菸葉係 Senembah Company 於一九三二年在 Batang Kwis 種植地所生長者，所包捆之菸葉，係本季內第四次運外之貨物，包含碎菸葉，(以 X 代表之) 品質爲 LV，即係最優等淺色菸葉之謂，其長度爲三。此種標識，雖頗複雜，然業此者固無不知之也。

(註一) 此係青島土語，大路兩字疑係廣東語，有普通之意。

(註二) 亦係青島土語。

第三節 分類之根據

若干種之原料品，其品質良好與否之決定，甚屬易與。利用化學之分析或一定之化學方程式，即可測定質地優良之程度；如礦物原料品等是。市價之高低，即隨品質標準而高下。超過標準者，價值即比例提高；反是即比例減低。所謂分類之根據 (basis for the grades) 問題，便無從發生矣。雖然，大部分之原料品，其品質之分類初非若是顯明。一般原料品以何種根據，從事分類，實為一極難解決之問題。同時分類方法如未能十分完備，則是種貨品之貿易，必將受其影響無疑。試問貨物之品質尚未能決定以前，業已售去，其有買賣雙方不斤斤於貨物質地之合格而從事爭執者乎？其結果必趨於提交公斷之一途。例如南洋羣島之椰子貿易，買賣雙方之爭執，幾為每次交易所必有之舉。在倫敦及阿姆斯特丹 (Amsterdam) 等處，提交公斷之請求書在椰子買賣方告成立之際，即已送出，早已成爲司空見慣，而事實上爭執尚絲毫未曾發生，且亦無從發生也。有時雙方意見並無不相符合之處，所有提交公斷之請求書，乃自動撤回，但殊少見耳。我國出口之花生，因一般均爲普

通質地 T. A. Q. 者，亦常引起買賣雙方之爭執，往往有貨物方始到岸，而提出品質不良須交公斷之意見，即已書面送出者。職是之故，此類原料品市場不得不鄰近大規模之商業中心地點，貨品非加檢驗一過 (inspection) 之手續，交易難期成就。此亦倫敦與荷蘭所以爲世界原料市場中心之重要原因之一。其間各種必需之設備與便利，洵非其他城市所能望其項背。例如銀行對於原料品貿易情形之熟諳；倉庫、保險公司，可靠之中間人 (expert brokers) 咸集一起，而信用素孚之公斷委員，尤爲使原料品貿易交易順利之要素。復以貨物性質之特殊，在他處成就交易，不免困難滋多也。(註)

世界上大部分原料品之達到中心市場其來源有三：

- (1) 受生產者或生產地中間人之委託代爲寄售 (consignment) 而來者。
- (2) 銀行週轉生產者以經濟上之不足，以後者之貨物爲抵押，因而委託前者運赴國外任

(註) 我國原料品之貿易尙難脫離洋商之手，此輩洋商以之轉售於倫敦或阿姆斯特丹等處之進口商，亦有交易之地，雖遠在他處，仍有引用倫敦或阿姆斯特丹爲解決貿易上一切爭端之地者。

推銷之責者。

(3) 由國人代表人在生產地購買運回至中心市場待售者。

上述之三種方式中，生產者均比較處於不利之地位。或則與最後之顧客不相問聞，而由中間人或銀行居間隔離或須自行將貨運往國外，託人代售，除擔負貨物損壞及運輸中之危險外，能否獲得滿意之代價，亦在不可知之數，生產者大都無充足之資本，可以使其貨品在國外市場停留較長之時間。故除大規模之生產者外，事實上頗不可能。至有時為測驗市場購買能力，而以少數貨品作試探性質者，自屬例外，但應用寄售方法最多者尚係生產國家之中間人，而生產者本人則殊少見耳。

貨物標準化與品質分成等級後不僅買者獲得便利，而生產地帶之中間人與生產者受益更多。此須生產者有完備之組織，方能達到目的。品質之等級既經訂定，即可逐漸取得買者之信用，為主要市場所承認。此種企圖之成功愈多，生產者所獲得之貨價愈能表示準確之世界市價，其受中間人無謂之剝削，自能減至最低程度。

品質分類之方法雖極關重要，然欲其辦法之能成功，獲得一般購買者之信仰，自非有完善之制度不爲功。我國出口之商品，在對外洋出口時，有政府設立之商品檢驗局，實施檢驗。上海、漢口、天津、青島、廣州等重要商埠，均先後設立。成立最早者爲上海商品檢驗局，於十八年一月起正式開始檢驗。檢驗之商品，爲生絲、棉、麻、茶葉、米、麥及雜糧、油、豆、牲畜、毛革及附屬品等，與其他貿易商品之類。各項檢驗之商品，均定有標準，其於提高本國商品信譽間接促進商人從事品質之改良，功效甚著。按私人方面對於品質之分類，雖頗有努力進行者，然非經政府以強迫之權力執行檢驗，往往難獲相當之成效。以美國設立棉花與小麥品質等級而論，在政府未曾參加以前，迄未能達到完全標準化之目的。蓋政府之施行檢驗，不僅注意提高品質之標準，兼在防止摻雜與作偽之行爲。一部分商人貪圖一時小利，粗製濫造，運銷粗劣之商品，結果必致影響整個之出口貿易。除政府外，其他之生產者與商人，實無從採取有效方法而加以制止也。我國商品檢驗局之正式誕生，雖係國民政府奠都南京後之重要設施，但以事實上之需要，自海通以後，政府與商人，卽已先後有各種檢驗機關之設置；如農工部天津毛革肉類出口檢查所、上海市政府國立牲腸出口檢驗所及出口肉類檢查所。

天津棉花烤潮所、浙江省立寧波棉花檢驗所、上海棉花檢查所、上海萬國生絲檢查所等等是。此種組織，有爲政府或商人團體所設立者，有爲中外商人合組，亦有純粹外商所組者，惟多各自爲政，毫無系統可言也。

歐美、日本等國對於辦理商品之檢驗，較我國尤早。歐洲方面以法國爲最先舉辦，在一六六四年時，政府卽已制定各種商品之取締法令；受政府檢查之商品，多至一百五十餘種。全國各都市，均設有檢驗機關，施行檢驗。凡符合標準之商品，發給合格證書，卽准許行銷國外。美國辦理商品檢驗，始於一八九〇年，日本則在一八九六年，對於重要之進出口商品，均予以嚴格之檢驗。

除政府之檢驗外，輪船公司與保險公司在接受貨物運輸或承保以前，亦往往須經特殊之檢查，所以防止途中發生危險也。例如尙未乾透之菸葉，或正在發酵之菸葉，有時能自然焚燒 (spontaneous combustion)。如事前不加檢查，不幸正在航行中，非僅毀損船隻，且亦損害同船之其他貨物也。職是之故，爪哇與蘇門答臘出口之菸葉，輪船公司與保險公司，均須會同檢驗，以防止不幸事件之發生，於必要時，須將待運之貨物加以燻蒸防毒 (fumigation)，方能上船。

第七章 原料品貿易(續)

原料品運抵世界重要進口市場，如倫敦、紐約、漢堡等處，其銷售之方法有三：(1)私人買賣，(2)拍賣，(3)交易所，前已言之。本章對於此三種銷售方法擬分別加以討論。

第一節 私人買賣

私人買賣在各種交易方法中，應用最早，即買賣雙方同意於交易條件而成就之商行為也。就原則上言，雙方可以任意決定交易之各種條件；惟事實上原料品貿易經多年之經驗與習慣，每種商品多有其一定之方式。經紀人公會對於各該業之原料品貿易，多訂定一種模範之買賣契約，而為一般所認謂標準者。此種標準化之交易方法，便利買賣雙方實多，除品質、寄遞時期與價格外，其他條件殆已成爲習慣，極少有討論之必要。平時買賣雙方，如有爭執發生，法庭對該業之正常習慣

頗爲重視。亦爲加強此種標準買賣條件之原因也。惟亦有若干種之商品，其組織比較散漫並無標準契約之存在，木塞 (CORK) 卽其一例。倫敦爲此項商品之重要市場，但並無木塞交易所，或經紀人公會之組織。所有交易，都由出產國家之輸出商主持之，各有其一定之商標，以代表某種品質，一切買賣條件，亦因輸出商之各別情形而不同。

私人買賣之方式中，各種市場上原料品之買賣習慣，頗不一致。凡經營原料品貿易者，實有分別注意各該地習俗之必要，茲將各種特殊情形買賣習慣與他種交易方法之關係，分別敘述之。惟有須明瞭者，卽私人買賣，並非買賣雙方必須相互直接交易，通常雙方均由經紀人居間代表，其中尤以賣者爲然，例外者極少。此類經紀人，對於該項原料品多具有專門之知識，買賣雙方之需求狀況，亦頗瞭然，此所以供求雙方均樂與週旋也。

宜於私人買賣之原料品 何種原料品宜於私人買賣？何者宜於拍賣？並無一定之規矩可繩。一方面固以市場之需要爲轉移，而市場之過去歷史，習慣亦頗有左右之勢力。如椰子 (copra)，椰子油 (coconut oil)，藥料 (drugs)，樹膠橡皮 (gum dammar)，糖蜜 (molasses)，硝酸鹽 (nitrate)

及菸草 (tobacco) 等原料品，在倫敦市場上大都利用私人買賣為交易之方法。此外如羊毛一物，雖多應用拍賣方式，有時亦利用私人買賣。又如藍靛 (indigo) 及橡皮，以前幾全用拍賣，今則完全以私人買賣為交易之媒介。是以市場上無絕對用拍賣或私人買賣之慣例，要視環境及時代為變遷耳。有時某種原料品在交易所中與私人買賣同時並用，在此種情形下，交易所之買賣，大都與遠期投機或海琴 (hedging) (註) 有關；私人買賣則限於現貨 (real goods) 之交易。例如我國青島之花生買賣，在交易所中，多係機關者及出口商與油廠利用其為套賣之機關，所以避免貨價上落之損失；而市場上現貨交易則都係應用私人買賣之方式也。

貨樣問題 大批貨物之交易，買者欲遍閱所有貨品，以決定其質地之合格與否，勢有所不能。於是貨樣 (samples) 尙矣。商品按貨樣出售者，本含有全體貨物與貨樣相符之意；惟亦有例外者，如拍賣場中之貨物是。若干種貨品可以用科學方法加以分析者，便可免除貨樣不用而以公共化學師 (Public Chemist) 所發給之證書代替之。許多之化學品、糖類、植物油類等均屬之。買賣合同

(註) 見第八章第一節套做項下。

中價格之計算以含量多少爲標準。貨物到達目的地時，如品質次於標準者，便須比例受罰。例如花生油合同中有下列之規定：“Groundnut Oil in bulk or in tin not exceeding 2% free fatty acids, and not over $\frac{1}{2}$ % moisture and impurities.” 鋅礦石(Zinc Ore)合同中所規定者爲：“At a price per ton of two thousand pounds for 40 per cent ore……” 有時貨物之交貨期間，遠在數月以後，而交易則已先期成就，則貨物到達目的地時，由買賣雙方取樣與到貨比較，以便得以決定與合同中品質是否相符。歐洲之鉻礦石(Chromium Ore)業，常以「私人買賣」方式相交易。通常之買賣合同中關於質地一項其規定爲：“Turkish Chromium ore guaranteed minimum chromium oxide 50% in dry condition by 100 Celsius” 規定中之最低限度爲百分之五十，亦有買主願意接受百分之四十八者，則係例外矣。至樣品之化驗費，多由買賣雙方分任之，在合同中預爲規定。亦有將標準樣品存放倫敦，俾得與遠到之貨品比較者。如米之交易是。假如買賣雙方發生異議，係由公斷解決之，而又在合同中規定者，則爭執之困難無從發生矣。貨品分類中根據之最爲寬泛者，當推普通貨 f. a. q. 之一名詞，係“fair average

quality”之代表。全部語句應爲「本季運出貨物內之中等貨」“fair average quality for this season's shipment”。至「普通貨」品質之決定，係由經紀人將某一出口埠運來之同種貨品，各取樣若干，混而爲一，此項混合樣品，卽代表諸季內平均之品質者。我國花生米之出口，大都應用之。

運輸對於品質之影響 原料品在航行途中，最易變質，有時貨物在上船時係一種品質，而在途中時所含水分每易增減，甚或因熱度而致騰沸（Fermentation），最易使貨物發生損壞。故起運上陸之貨物與裝船時之貨物，不一定完全相同也。在買賣合同中雖有船邊交貨價格 *F. o. b.* 與包括成本運費保險費價格 *c. i. f.* 之不同，但此係指價格與運輸等必要之費用而言。無論用何種標價（*quotation*），賣者在出口埠將貨物裝運上船後，其責任卽告終止。故除特殊規定外，貨物在途中變更品質之危險，須由買者擔負之。惟習慣上賣者亦難完全推卻一切之責任，要當視買賣雙方之地位強弱而後得以決定買者究應擔負損失若干也。例如按阿根廷（*Argentine*）小麥之買賣習慣，出口商對於貨物品質之責任，擔負至進口卸貨時爲止。美國之小麥商則於貨物裝船後，卽不再負責矣。其在買賣合同內，卽註明 “*certificate to be final*” 一語表示海上之危險，應由買

者負之也。亦有一切之危險，完全由賣者擔負者，即貨物到達目的地，如發現有損壞時，買者得提出賠償損失之要求。如小麥穀類等物運到後，如因「海上損壞」(sea damage)而不及標準百分之若干，賣者即須擔負此種損失也。

買賣合同中如規定買主擔負一切損失之危險者稱曰：“*teb-quel*”或“*tale-qualè*” contract。此項規定雖含有賣主得以任何種貨物交付買主之意。但習慣上賣者須能證明或經公斷人判決，確曾以合於標準之品質裝運上船，否則仍不能卸除責任。惟有時貨物遭受損失，並非由於品質之不合格；船之裝運不宜，或裝置不得其法，亦係損失原因之一。故若干種之貨物如植物油等，買主在合同中規定須經當地之化學師或指定人員驗明船隻合於裝貨條件後，始行發給證書。

現貨交易之手續最爲簡單，貨物之重量數量，當時可以鑑別。期貨之買賣則異是，貨物裝運過多過少，均易發生爭論。例如美國某進口商於二月內向青島某油廠購花生油千噸，言明三月交貨，屆期裝船完畢，發現重量共爲一千〇五噸。此額外之五噸如何辦理，乃一可以引起爭執之問題，如臨時再撤回五噸，極不便利。有時如缺少五噸至十噸，亦非倉卒間內可以補足者。此種鉅額之裝船

數量極難求其十分準確。故許多原料品貿易之合同中，往往註明數量約“circa or about”，爲若干，視該業之習慣而不同。平常至多上落不得超過百分之五，亦有多至百分之十者，惟不多見耳。超過或不足數量之價格如何決定，亦爲一可資研究之問題。可資根據之方法有三：（一）契約中所定之價格，（二）裝船日期之價格，（三）貨物到達目的地之價格。此在價格上落極微之際固無關重要。但市價如起落極鉅，應用何種價格爲依據，關係殊鉅，假如以契約中所定之價格爲標準，設裝船之日，市價下降，則賣主必儘量多裝至限度爲止；市價上升，則賣主必儘量少裝，亦至限度爲止。此在買主之利益方面，亦頗有關係也。爲避免此種裝載過多，或過少之弊端起見，習慣上大都以裝船日之價格（day-of-shipment price）或到達日之價格（day-of-arrival price）爲標準。如糖類貿易中其規定爲：“Delivery of five percent more or less than this amount is to be settled for at the market price of like sugars on day of arrival” 棕櫚生仁業（palm kernels）之習慣，規定賣者得多裝或少裝原訂數量之百分之五：“Quantity……tons, 5% more or less sellers' option net shipping weight” 此額外之百分之五得按照契約價格計算，但超過百分

之五時，買主得依輪船到達日之市價核算：“Should the margin of 5% in the quantity shipped be exceeded, the buyer is entitled to declare the margin as cancelled in which case the excess quantity will be calculated at the value of the day of arrival of the steamer, or in the event of several steamers carrying the goods, the value of the day of arrival of the last steamers”。如貨物之裝載量超過原訂數百分之十時，買主得拒絕收受此額外之數量，習慣上在報關後之第三日內須將實在情形通知賣主以資接洽。

以上所述之重量，係根據運輸重量 (shipped weight) 而言，亦有若干合同，以卸貨重量 (landed weight) 為根據者。合同內註有「貨品重量擔保」(outturn weight guaranteed) 與上等貨物之遞交 “good sound delivery” 等語句。後者所以避免貨物在海程中或致吸收水氣因而增加其重量，由此增加之重量，自不得謂實在之重量也。在大多數之商埠與城市中，商會或碼頭負責人常有重量秤算人 (weighers) 可以指派。此輩在執行職務前，多經起誓，力求公正無偏，故渠等之判決，往往認為有效，無復再行上訴之餘地。規模較大之賣主，在世界重要商埠，有自設重量秤

算人者，或三四家共同設立一所。亦有專營是業，代理賣主在卸貨及秤算重量時，施行一切監督之工作，而保護賣者之利益。此類公司往往可以對賣主保證重量，而收取定額之保險費。例如我國運歐之芝蔴，途中最易損失重量，多利用此項保險方法，以防意外，所付保險金不過千分之二五左右而已。

賣主為增加重量起見，作偽之事亦所常有，棉花與花生仁之攪水即其例也。各業之習慣，大多規定所謂重量，係指所含水分在一定限度以內而言。例如出口花生仁之含水量不得超過百分之八·五，逾此便須賠償損失，因之商人雖惡意攪水，亦無利可圖也。

此外若干貨物須用紙包裝或裝入罐內，秤算重量時自應顧及，而以獲得淨重為準。各業計算重量之方法雖彼此不同，但普通多係同意於一定之重量而減除其包皮。如出口豬鬃，每紮均須用紙包裝，慣例為總重量百分之三，計算價格時即按定價減去百分之三。

交貨日期 買賣合同中關於交貨與裝船之日期或預有規定，即使未指定期限，習慣上對於各項名詞亦含有一定之意義，不稍含混。以現貨(*spot goods*)交付而論，亦並非無絲毫遲延之餘

地，事實上。有十四日之猶豫期間，由買主或賣主擇定 (buyer's or seller's option) 之。至於約定遠期交貨者，賣主自須按照規定期限內交貨，其有定半月者，即一月或二月內均可交貨之謂。惟關於大批數量之貨物，如智利硝酸 (Chile nitrates) 即非短期內可以交付完畢，必須分若干月交清。惟契約中僅註明交貨之首月與最後之一月。例如 "to be delivered May/Oct. in equal monthly shipments" 即自五月份起至十月份止，每月須交同數量貨物之意。惟事實上各業均有其特殊之習慣在，如每一時期必須交出或裝運之最低數量，在契約上固無須載明也。又貨物裝船完畢，船已開行後，賣主應負通知買主之責。歐洲穀類貿易之慣例，賣主應在船離埠後四日內，以信札通知，或在七日內以電報通知買主。此係指交通極便買賣雙方距離匪遙而言，若我國與各國之貿易，自非用電報不可。普通恆在船開行後之三日以內，報告買主以船名離埠日期與裝貨數量等。

貨物之標價 原料品貿易中私人買賣所通用之標價 (price quotation) 並無一定之規則，現貨交易之價格，由船上或倉庫中交付者，其標價常用「倉庫價格」(ex-warehouse or free

-godown) 即賣主之價格，係貨物存在倉庫之價格，如欲轉運至其他地點，其搬運之費用，須由買主負擔，與賣主無關也。設進口之貨物須付進口稅而尚未繳納者，則按「關棧價格」(ex-bonded warehouse) 出售，買主在搬出貨物時須先繳付關稅，如係用「關稅已付價格」(duty paid) 則係進口稅已由賣主繳納之謂。(註) 上列之標價無論現貨與期貨交易均適用之。

買賣雙方在交易成就貨物尚未起運之際，所用標價之準確意義，亟須明瞭。船上交貨價格 F. O. B. 者，係貨物在裝運上船或火車以前之一切費用，均由賣主負責之價格。如須繳納出口稅者，此項稅款常須由買主支付之。賣主亦可先行墊付而在發票中增加代付稅款一項，仍行取價於買主也。包括保險費及運費價格 C. I. F. 之標價，表明至進口口岸止一切運費、保險費等，均已包括在內。惟此項合同不可與「貨物到達合同」(arrival contracts) 相混淆；後者之合同中，非但規定賣主應付一切運費與保險費，且負責實際交貨之責任。按照 C. I. F. 之合同，海上危險由買主擔負，假定貨物屆期不到，雖可向保險公司索取賠償，但不能要求賣主交貨，蓋貨物已在出口口岸

(註) 歐洲用者最多。

交付也。惟「貨物到達合同」則賣主除擔負運費保險費外，須在進口口岸負實地交貨之責，故貨物雖在途中，而在交易成就時不啻購買現貨也。

關於付款方法，亦視各業之習慣而不同。合同中未曾規定者，即以市場之付款習慣為依據。有時分期付款之辦法，亦頗通用，在簽訂合同時，買主先付百分之若干，收到貨物裝運通知後，再付百分之若干，其餘俟貨到達目的地後再行付清。此種付款辦法，大都對於貨物之品質或數量容易引起爭執者始應用之。未行付款之部分，等於買主之擔保，如有問題屆時亟待調整，其困難程度自能減少至最低限度。例如購買機器者大都採用分批付款辦法，最後一批之付款，往往須待機器裝就開機若干日後，始行付清，所以證明品質之無誤也。又如植物油類之交易，往往先付貨價百分之九十五，其餘百分之五，俟貨物遞到，重量決定後再行照付。所以避免因重量不同而引起爭執也。普通合同中有下列之規定：“Payment to be made cash without discount against documents for 95% of the amount of the preliminary invoice for the shipping weight, the balance to be settled immediately after the delivered weight has been fixed.” 貨物

以「私人買賣」方法而成交之價格，自不能與拍賣或交易所之價格相比較，其表現供給與需求之力量亦不若後者之普遍。雖然，從事私人買賣之居間人，對於該業之一般狀況，非常明瞭，組織比較完備者，所成交之價格可以與拍賣或交易所所成就者相彷彿，惟大概而論，自不若後者之能充分表現供求價格也。

第二節 公共拍賣

大部分之原料品與糧食運至中心市場後，除私人買賣外，亦可利用拍賣 (auction) 方法為交易之工具。即將貨物陳列於某一公共場所，於一定期間由賣者出價，買者視其需要競相還價，貨品由給價最高者獲得。宜於拍賣之貨品，大都不適於一般之推銷方法。例如大批貨物如欲在極短期內全數銷去，最宜用拍賣方法。蓋利用拍賣，可以同時通知多數之購者，若用其他方法，非經過相當時間，不能辦到，此所以政府及債權人手中，如有大批貨物出售，非利用拍賣不可。一般之推銷方法既與此類貨品不甚合宜，且偶爾出售一批之貨物，儘量培植推銷人員，亦殊不值得。此種急待出

售之貨物，自非經購者先有一度之審查不可，利用樣品與說明，實屬緩不濟急。故仍以拍賣為成效最多之推銷方法也。此外易於腐敗之商品，因急待脫售，於拍賣亦極適宜。至製造品以易於標準化，且可用樣品為推銷之工具，通常多不用之。（註）

決定價格之因素 貨物在拍賣場中所能獲得之價格，其有關之因素頗多，最要者約為兩種：一係出售之數量；二為購者慾望之強弱。換言之，即全在供求雙方之程度如何而定。自供給方面言，在拍賣市場所存有之貨物數量，與世界其他重要市場同類貨物數量之多少，頗有關係。而拍賣時期距離之久暫，影響亦頗鉅大。相隔之時間過長，不易在極短時期內銷去多數之貨物。且因棧租利息保險等費，賣主勢須擔負相當之危險。故拍賣之相隔時期實不應距離過長也。反之距離過短，亦足以使買者觀望不前，因而影響價格。又售價之高低，對於每堆貨物數量之多少亦有關係。每堆之數量過多，止能限於少數買者，如批發商等等，不足以引起規模較小之商人之注意也。總之，拍賣方

（註）製造品中，亦有用拍賣方式者，如紐約之地毯定期拍賣，每次成交數目約在四百萬美金至五百萬美金，對於地毯市場之價格發生甚大之影響。

法欲求其相當成功，必須有相當數量之買賣，而供求雙方又必須有同等之勢力，亦為重要之條件。現代商品中利用拍賣最多者，為皮毛、象牙、羊毛、煙草、香料、水果等等；或則易於腐敗，或則品質相差極微，難以標準化，非經購者實地檢查，甚難銷售也。

拍賣之起源甚早，在古希臘時代，已常見之。英文 auktion 一字，來自拉丁 auctio，係增加之意。在拉丁語言中，此種銷售方法，名曰「公共買賣」(public sale) 惟大都由政府利用之，為脫售充公沒收之貨物。至商業上占比較重要地位之拍賣方式，尚稱十六世紀事也。現在國際間聞名之重要拍賣場所，在倫敦，利物浦為橡皮、羊毛、茶葉、咖啡、藍靛與毛皮；羅得譚姆(Rotterdam) 與阿姆斯特姆(Amsterdam) 為錫、咖啡、煙葉、茶葉、橡皮與香料；安特衛普(Antwerp) 為象牙、羊毛與皮革；哈佛爾(Havre) 為木材；紐約為皮毛與皮革。此外在若干生產之國家亦有舉行拍賣者，如新加坡(Singapore)之橡皮；澳大利亞之羊毛；加爾加答(Calcutta)之藍靛與茶葉等等是。

貨物之拍賣來源，約有三種：(一)銀行，(二)為當地商家之寄售者，(三)進口商自行在國外搜集而來者。在歐洲一帶大都交與拍賣經紀人(auction brokers)處理；美國則由專業拍賣之公司、

主辦之。爲避免爭執計，拍賣人大都喜與生產者之當地代表相週旋，以其明瞭就地情形也。

貨物在拍賣以前，所有買賣條件大都在印成之目錄中詳細載明。拍賣經紀人須將全部貨物分配成批，通常有一定之酬報。英國所謂「分組金」(Lot money)者是，約爲每批一先令；亦有按營業數字之百分比而付給者，如利物浦羊毛拍賣市場中，購者對經紀人所付之酬報爲千分之五，亦有全不收取者。目錄中亦載有拍賣之時間與地點，以及經紀人之姓名等。又數量與貨幣之單位，亦詳細載明。例如英國羊毛之數量與貨幣價格單位爲每英鎊之辨士價格 (price in pence per English pound)，安特衛普之羊毛，則爲每公斤之法郎價格。又買賣之叫價單位 (spread between bids) 多有一定，價格之多少不論。如倫敦之羊毛買賣，每磅之出價爲四分之一辨士，增加至八辨士起，每磅之出價爲半辨士。"At per lb., to advance 1/4d. until the price of 8d is reached and after 8d. to advance 1/4d."

拍賣者對於貨物品質之高下，並不擔任任何責任。購者在拍賣前應對各項貨物加以詳細之審閱而決定其應行購買與否，以及擬付之價格。爲便於檢查起見，經紀人恆準備樣品以引起顧客

之注意，惟並不負樣品與貨物品質必須吻合之責任。貨物之重量，普通以淨重為準，所有除皮 (skin) 均不在計算之列。

付款方法通常多以現款爲標準，亦有付給現款可以扣去百分之一之現款折扣 (cash discount) 者，惟在交易成就後，例有若干日之猶豫期間，稱爲「延期」(the prompt)，約爲十日或十四日。在未滿此期間以前付款者，均目爲現款。

拍賣市場因非每日舉行之故，未能脫售之貨品，勢非儲藏至相當時日不可。既耗費用，又易毀壞。是以賣者有拒絕接受出價之權，防其到期不能付款取貨也。此際賣者可以要求買主提供擔保。亦有市場中祇有業已登記之經紀人方准出價，如是便無不能付款之危險矣。買者所付之定金，通常爲售價四分之一，經紀人之佣金如向購者收取，大都在買賣條件中註明，其金額之多少，約爲售價百分之若干，由當地官廳或經紀人公會規定之。

荷蘭式拍賣 (Dutch Auctions) 乃由拍賣人提出一最高之價格，而出價者則逐漸出較低之價；與普通拍賣由低而高者適值相反。拍賣人所出之價往往高於市值，漸次減

低，直至有人願意購買爲止。其理由以每一購者均把一擬出之最高價格。此有意購買者恐貨物爲他人購去，往往至價格極接近時即願意購得。是以一般人以爲採用荷蘭式拍賣反能獲得較高之價格也。惟有時購者如事前有所接洽，則其利益便歸於零。易致腐敗之貨物，以其可以費時較少，頗適用之。

近代拍賣方式中，經紀人所佔之地位極爲重要。以彼等消息之靈通及對於各該業情形之熟悉。無論買賣雙方均樂與週旋。此外公共倉庫之便於儲藏，銀行之週轉金融，輪船與商港之便利運輸，以及保險之減少危險等等，均爲發展拍賣事業之必備條件。倫敦與阿姆斯特丹所以成爲今日原料品貿易之中心市場，即係具有此種便利故也。

第八章 原料品貿易(續)

第一節 物品交易所

物品交易所 (Commodity Exchange) 爲原料品市場中組織之最爲健全者，無論私人買賣與公共拍賣均難望其項背。所謂交易所乃大宗貨物之買賣場所，交易之貨物以能合於標準者爲限。即經分級與敘述之手續便可出售，無須事前檢閱或引用樣品之繁。交易所之交易，既不屬於現貨 (present goods) 買賣，是以貨物，或遠在他國，或尙未產生即可終年繼續交易。(註) 非如公共拍賣之限於現貨已也。其所成交之價格，往往變成爲世界之市價。良以貨物既定有一定等級，自爲多處有關市場所特別注意也。商品交易所對於世界貿易之貢獻，可以分爲三種：(一) 交易所不僅

(註) 亦有一年中僅有若干月舉行交易者，如青島之花生仁與花生油交易，係自每年之九月起至翌年之六月止。

爲貨物之買賣市場，且掌握世界物價之總樞紐，若干生產地之原料價格，往往受交易所所在地市場之影響而有所規定。此項價格，一經成交，全世界各處幾能同時達到。(二)各處買賣市場不同之價格，因交易所之套利(arbitrage)而得平均，所謂套利者，即在低價之市場購進而同時在高價市場售出之謂也。是以交易所之交易價格，乃能成爲世界之市場價格。(三)交易所可以使正當之廠商與買賣現貨之商人獲得避免價格漲落之保障。例如某橡皮商須於三個月後交出橡皮若干磅，在此期間內，如價格下跌，尙未存貨之同業可以從容以低價購進原料，此橡皮商乃處於競爭失敗之地位。爲避免此種可能之損失起見，得在交易所售出三個月後交貨之同數量橡皮，屆時市價降低，即可在期貨市場中補進，所獲之利益，適足補償現貨因價跌而遭受之損失。某商人所獲之利益，爲正當買賣之利益，意外之危險彼固無須顧慮，此卽所謂海琴(Hedging)者是。

物品交易所之種類，大別爲二：一係專營某種物品者，即在交易所前冠以某某物品之名稱，如以雜糧爲交易之目的物者，稱之曰雜糧交易所，卽其例也。亦有係附屬於普通交易所 (general exchange) 之內而成爲其一部者，如柏林交易所 (Berlin Exchange) 漢堡交易所 (Hamburg

Exchange) 等在同一大廈內，兼營物品證券、金幣與匯兌之交易。我國上海之證券物品交易所，其交易物品，亦規定有七種之多，即有價證券、棉花、棉紗、布疋、金銀、皮毛及糧食油類是也。按最近趨勢，物品交易所經營之商品，往往成爲專門化，以一種爲限。重要之商業市場中，多有設立。如棉花、小麥、煤、咖啡、糖與橡皮等是。以倫敦一處而論，此種專營一種物品之交易所，即不下十五所。各國對於交易所之設立與經營，均訂有律法，加以監督，我國亦然。國民政府於民國十八年十月公佈新交易所法，規定交易所之設立，須經政府核准。凡欲爲交易所經紀人者，應由交易所呈請實業部核准註冊。交易所之行爲，如有違背法令，或妨害公益或擾亂公安時，實業部得執行各種必要之處分，如解散交易所，停止其全部或一部分營業，派員檢查交易所之簿籍等等。復與財政部會派監理員駐於上海，可知我國對於交易所之管理亦頗爲嚴格也。

交易所之交易情形 交易所交易之種類，可別爲二大類：即現物交易與投機交易。是現物交易亦稱現期交易，買賣雙方在締結契約同意代價時，一方準備收貨，一方準備交貨之交易行爲也。貨物實行授受之期間，根據當地之習慣而不同，或於契約成立時立即交貨，或另有相當之猶豫日。

期。大宗貨物之買賣，勢不能立時交割，普通恆與以短時間之預備日，因習慣而不同。我國之證券交易係定爲七日；物品則爲五日。但有時物品交易須經過檢查或磅秤手續，得再延期五日。惟經雙方同意，亦得另行訂定授受日期。此種交易之根據或爲樣品或爲說明（Description）或則有賴於化驗之單據數量、品質等等，均有雙方隨時決定，與私人買賣無甚差別。至交易所本身所能貢獻者，無非以大衆聚集之場所，供給雙方應用，以及有一定標準之契約，待雙方簽字而已。投機交易之目的並非在於收授貨物而在獲得買賣差價之利益，是以買賣雙方所注意者爲價格之上落物品之本身無與焉。此項交易自非在組織完備之交易所買賣，不能成就也。在市場中之從事投機買賣者，並非一定爲經營該項物品之商人，例如在交易所購買麵粉者，初非真有屯積麵粉之意，一旦貨價上漲，不俟貨物到期卽已掃數售脫，其間因差價而得之利益，卽投機者之目的物也。交易所交易之數量爲額頗鉅，求其施行便利起見，除價格外對於質地、數量及交貨日期均有一定之標準，買賣雙方均須絕對遵守，其中尤以貨物之品質最關重要。事實上僅有少數之原料品，可以合於標準化之條件。故貨物之品質分級最易者，亦最適於定期之交易。與理想最爲適合之物品，不僅須易於分類與

分成等級，且得以其他品質與標準品比較其優劣而定相差價格之多少。買賣成交時，固依標準物品之訂定價格，但至實行交割時，如交貨之物品，其品質優於標準時，買主須按交易所一定之規章，增加其應付之代價。反之如品質次於標準者，買主得減少其應付之代價。替代品之存在，實為必要，蓋標準物品之數量究屬有限，如無替代品可資授受，買主往往可以大量進貨，利用必須交貨之條件，而獲得不正當之鉅額利益，所謂壟斷市場（corner the market）者是。此外物品之來源，須能繼續不斷，亦為重要條件之一。又如交易所所在地，應有極多之倉庫設備，對於物品之流動，有絕對之自由，不得有政府或私人之專賣情形發生，貨物可不致於短時期內發生腐爛等等，均係發展投機交易之必備條件也。

契約之形式 交易契約上所載之貨物品質，雖均有一定之標準。事實上，則並非如此嚴格，可以用其他替代品替代，惟以交易所規定者為限。價格之高低，全視所交貨物比較標準優劣而不同。此節業已敘述如上。此外原料品中，亦有標準品質之授受極富有伸縮性者，例如紐約物品交易所中規定之標準小麥，有下列之四種：（一）第一號冬季紅色小麥（No. 2 Red winter wheat）

(11) 第二號冬季硬性小麥 (No. 2 Hard winter wheat) (12) 第一號北方春季小麥 (No. 1 Northern spring wheat) (13) 第一號春季硬性小麥 (No. 1 Hard spring wheat) 又賣方亦得以下列之三種小麥交貨，惟每蒲歇耳 (bushel) 須照原價減少百分之五：即 (1) 第三號冬季紅色小麥 (No. 3 Red winter wheat) (11) 第三號冬季硬性小麥 (No. 3 Hard winter wheat) (12) 第二號北方春季小麥 (No. 2 Northern spring wheat, New York Inspection) 關於替代品與標準品質相差價格多寡之決定，共有兩種方法：在第一種方式下，標準相等品與標準品相差價格之增減，以交貨日之市價決定之，稱謂商業差別法 (Commercial-difference method)。第二種方式下，價格差別之增減，均於事前規定，與交付日之實際市場並無關係，稱謂規定差別法 (fixed difference method)。後者之最大缺點，即在市價差別與規定差價發生互異之際，交貨者往往以替代品交貨，且貨物品質多因原料上及製造上方法之不同，而時有差別，實有隨時檢查之必要。故多數交易所之採用後法者，咸規定在短時期內，（如一月為期）對於物品等級，及價格差別須重行釐訂，俾符實際。

買賣單位 交易所中之交易，對於品質既有一定之標準，其於數量自亦須有同樣之規定，曰買賣單位，即買賣最少數量之單位也。美國紐約物品交易所中小麥之買賣單位爲一千蒲歇耳，在利物浦物品交易所中，則爲五十萬磅。上海華商紗布交易所之棉花，係以一百擔爲買賣單位，棉包則以十大包（每包爲二十疋）爲單位。數量之多少恆視各物品之需供狀況而定。尙有與普通期貨買賣比較不同，名曰“*noch contracts*”者，契約中規定在某時期須交付一定價格之物品若干，但買主或賣主在契約規定中若干日以前，通知對方時，即有增加訂約數量之一倍二倍三倍或甚至四倍之權，此種辦法歐洲之交易所中頗常見之。

交割日期 交易成立以後，一經到期，即須按照契約實行交割。交易所交割之日期，各業彼此不同。例如青島交易所之花生仁交割期，乃自上月二十五日起，至本月二十五日止，賣主在此限期中得隨時交貨。花生油之交割期，則僅該月份之二十日並以是日爲限。美國定期交易之交割日，自該月之第一日起至最末一日止，均可交割。德國交易所中，則承認下列之日期：

(1) 本月份 (current month) 即在該月月底以前必須交割。

(2) 短期契約或每月契約 (Simple or monthly contracts) 交付日期自本月一日起至本月底止。

(3) 雙重或二月期 (Double or bimonthly periods) 交付日期自本月一日起至下
月月底止。

(4) 長期契約 (Long periods) 交付日期為時頗長，常有至六個月以上者。

歐洲其他地帶之交易所中，亦有類似之規定。如巴黎物品交易所之交易，以長期契約為多，如一月至四月期 (January/April)，五月至八月期 (May/August) 與九月至十二月期 (September/December)，均為定期交易所常見者。

契約履行之擔保 定期交易之時期愈長，其危險之程度亦愈甚。買賣之一方，如在契約有效期間，因經濟上或其他之困難，屆期不能履行契約，則對方之損失自極重大。故交易所方面，恆利用種種之方法俾危險性能減少至最低限度。第一交易成立後，在一定期間以內，買賣合同應以書面行之，例如在倫敦之物品交易所中，交易告成後，買賣雙方均收到正副合同各一份，即以一一份留存，

另一份則送交交易所之計算室 (clearing house) 保存。通常委託人對於經紀人多須另行提供相當之擔保品，所以保證不履行契約時，得以之充損失賠償之用。此種擔保品大都為現金。經紀人對於交易所亦須繳納保證金或其他擔保品。

套做 物品交易所對於世界重要商品之一種貢獻，即在藉交易所之便利，可以實行套做 (arbitrage dealings) 是。所謂套做者，即藉兩地間價格之差別，同時在甲地購進，而在乙地售出，因而獲得之利益也。凡外匯、生金銀、及債券等在兩地之交易所，均有買賣者多利用之。經套做後，其所生之影響亦甚明顯，在價廉之市場購進貨物，在價昂之市場售出之，可使兩地之市價漸趨接近，而達於同一價格之結果。於是此種貨價乃能變成世界之價格 (world price)。商品性質之不同，影響於套做方式者甚大。惟概括言之，商品之套做較諸生金銀、外匯或證券之套做情形，愈為複雜。運費之高低，與進出口稅之增減，往往左右物品之價格。又以物品衰敗較易，運輸之有待時日及其他消耗之關係，使經營商品套做者極少從事貨物之實際交付，此又與證券等不同之點。物品之套做，亦以貨物之有標準與可以分成等級者為限。良以其他商品危險頗鉅也。兩地間價格之比較，首在

品質之能劃一，蓋兩地商品之品質如頗相類似，不難製成平價表 (par-table)，以覘兩地價格之差別。惟在比較時，尚須注意其他之因素；如輸送時之運費，經紀人費用，保險等等，均係由甲地運至乙地時所必須負擔者。套做時欲圖利益，自須超過上述經手各費之消耗，始有進行價值可言也。有時套做之對方係另一國家，則匯兌率之變動亦應在計算之列。套做之又一方，係對品質不同之同類物品，同時在期貨市場購進或拋售，例如鹿特丹 (Rotterdam) 之咖啡交易所，對於爪哇咖啡與聖多斯咖啡 (Santos Coffee) 便可實行套做。爪哇咖啡之芬芳氣味，頗受一般飲者所歡迎，在歐洲市場上佔有相當之勢力。假定某時期中收成減色，雖可以替代品代之，但因價格方面所受影響頗大，於是爪哇咖啡與聖多斯咖啡兩者間之價格，遂發生不同之趨勢，此項價格上之差別便可作為套做之根據矣。

在進行套做時，共須實行兩種交易：其一在價廉之市場購進，而在昂貴之市場售去之。第二種交易適與前者相反，即將購進之契約在市場售去，而在期貨市場又復購進以補足之。其利之所在，完全因兩地市場間價格之不同，世界市價之漲落與否，並無關係也。

期貨交易對於原料品貿易之又一貢獻，即可使進出口商不受物價上落之種種危險而得有保障，商人在購進原料品時無論其為現貨期貨，如市價趨漲，自能獲得意外之利益，設不幸下跌，非但應得之利益將化為烏有，且有遭受鉅大損失之可能，自非正當商人所樂聞。交易所之功用，即在使商人獲得一種保障。廠家購進原料預備於若干月後製貨出售，屆時市價之漲跌究屬如何，製之家固無法可以測定，今在期貨市場中可以預為出售，則所有跌價之危險，廠家自無須身受之矣。

第二節 原料品貿易與金融補助

原料品貿易之需要金融補助，較諸製成品尤為殷切。第一原料品之生產地與市場中心距離較遠，資金之籌集因之感受困難。其次原料品之生產恆具季節性 (seasonal character)，大都為每年一次，於是資金之需要較殷，且因週轉率年僅一次之故，不幸而收成轉惡，危險實大，所需之資金乃不得不償付較高之利息。此與製成品可終年製造，週轉次數較多者，實不可同日而語也。職是之故，原料品長成後，大都入於中間人之手，而由此輩擔負自生產地運至世界市場之一切金融上責

任。概括言之，原料品貿易之金融補助問題，共有兩點可資注意。其一為原料品之種植與栽培，有待於資金週轉者甚多。其次原料品自長成後，必須售於最後之消費者，經濟上之需要始告終了。

所謂金融補助者，亦得分為兩種：一係基礎上之設備，一係平時流動資金之需要。在小規模之生產者，如一般之農產品等等，各生產者之資金為數有限，彼此又極少聯絡。物價之上落靡定，往往受其影響極鉅，而陷於不可收拾之處境。近來合作之企圖，雖一再嘗試，尚無顯著之效果可言。良以人數既多，合作匪易，即使勉強簽訂合同，能否完全遵守，亦屬問題也。且賴生產者之合作以維持售價，每易感受困難。生產者之資金為數無多，平日所資以為生者，幾完全恃該年度產物之收入。設該項產物之價格下跌，事實上非但不願限制生產，往往反須多事生產，俾所獲不致減低。而在物價暫趨上漲時，亦羣趨增加生產之一途。不惜高利借貸，以達到獲得資金之目的，此所以小規模生產者恆處於不利之地位也。此外若干種之原料業，初辦時便須鉅額投資，作機器工具等購買之用，礦業即其一例。生產者為數較少，獲得政府開採特權允許之機會自多，頗有成為獨佔之趨勢。生產者既擁有鉅額之資金，對於該業之物品市場自較易駕馭。引用科學的方法與研究，更可達到減少成本

之目的。惟事實上大規模之生產，如銅、石油等，生產家彼此不願合作者，亦屬常見也。

原料品自生產起至消費止，有待於中間人金融上之各種補助，已如上述。惟中間人與一般商人之資力究屬有限，欲商業週轉十分靈敏，自不可能。於是，有銀行出而負最後融通資金之責。即在大規模之生產家，有政府補助者，銀行之接濟仍屬必要也。銀行接濟之方式，有對生產者之收獲作為放款之擔保者，收獲之原料品，即由銀行負推銷之責。亦有進一步而由銀行負一切管理之責任者，此際銀行與生產者所訂之條件，大都包括下列之三種保證：（一）代售合同（consignment agreement），生產者允將所有收成移交銀行代售，直至全部貸款償清為止。（二）抵押合同（mortgage agreement），生產者以所有土地及一切器具作為抵押。（三）管理合同（management agreement），此項合同如經簽訂，即係對銀行擔保經營合理化。負貸款用途正當之責，銀行不論何時，認為經營不善，即可取得管理權代為營業。

倉庫之利用 原料品在生產與消費之過程中，需要倉庫之處頗多。蓋大部分之原料品，其生長時間，多有一定之季節，而消費者之需要又多在另一時間，非加貯藏不能供求相應。倉庫之設立，

或在生產地附近，或在消費者集中之處。前者又可分為兩類：有在物品之產地，有在重要之出口商埠，美國加拿大等國家之倉庫，大都屬於此類。倉庫之重要機能，係便利貨物之存儲，同時亦為研究某種物品存數之可靠資料，蓋貨物堆積於少數倉庫，統計時不易遺漏也。

棧單 棧單亦稱倉庫證券 (warehouse certificate or warehouse receipt) 在原料品貿易中，佔極重要之地位。所謂棧單者，乃堆棧管理員所簽發之一種保管貨物在棧之證據也，亦為索還貨物之債權證券。近世堆棧業務，日漸發達，棧單不獨為保管與歸還貨物之一種單據，且可作為在棧貨物輾轉讓渡及抵押之證據。因之具有流通證券之效能。英、美各國之棧單，亦有不具流通性者，恆視棧單之性質而不同。此外又有所謂「雙重收據」(double receipt) 者，為法國所首創，比利時、波蘭、瑞典、日本等國均先後做行。收據之第一重，具有流通性，存棧貨物之所有權可以轉讓受讓；其第二重收據，則係向銀行借款時作為押品之用。銀行貸於之額數須在有流通性之收據上註明，堆棧管理員遞交貨物時，雙重收據必須同時收回方合手續。利用此項雙重收據則善意之第三者，即不致受無謂之損失，抵押時對於銀行方面亦能格外便利。所異者各國重要倉庫中尚少採

用此種制度耳。按照我國前北京司法部公布之商行法一百三十八條至一百四十三條之規定，並許棧單背面一經合法過戶背書，即發生轉移讓渡之能力，是以棧單之應用，在我國亦殊為靈活也。

棧單對於現貨與期貨交易，均可引用，在期貨方面，棧單應完全遵照買賣合同所具之條件，俾交貨時不致發生無謂之爭執。換言之，合同中所列貨物之品質與數量，即係棧單所應列舉者，二者不得有任何不符之處。至於現貨自無此項嚴格規定之必要。在原料品市場中，棧單最宜於作貸款之抵押品，亦為棧單本身之最大用途。蓋並非凡屬存於倉庫之貨物即可向銀行或其他金融機關抵借款項也。例如製造品作為借款之抵押品即不甚合宜，良以製造品之價值，往往因不甚合時而易於跌落。且推銷時需要個別之努力，不若原料品之有世界市價較易脫售也。故在國際貿易市場中，倉庫之能存儲製造品固不成問題，但其出售並不能以轉讓棧單為準則，以之作為貸款之抵押品，更不多見。至原料品市場，以其繼續存在，售價較易決定，比較合於理想也。復次，原料品有時即不用棧單，亦可作為貸款之依據。德國國家銀行 (Reichsbank) 對於物品貸款即須以該項貨物作為抵押，方合條件。此項方式以該國之甜菜糖工廠 (beet-sugar factories) 中用者最多。此際物品

之本身，仍在貸款人之手，其性質蓋已超過動產抵押 (chattel mortgage) 矣。雖然，物品信用之一般方式，固仍以利用棧單為普遍也。與棧單性質相類似者，尚有提單 (Bill of lading) 之一種，係轉運商對運貨人承認貨物業已收到之單據，亦可作為貸款之抵押品也。

棧單既可作為買賣與抵押之根據，則該項單據之價值應毫無疑義，自屬必要。物品必須已在倉庫內存儲，品質必須明白在單據上註明，均不宜絲毫含糊。職是之故，各國對於倉庫之經營，均定有規程，嚴行監督，即由政府管理，亦有由該業之代表主持者。德、法、波蘭等國，規定一般倉庫之設立，須經中央或地方政府之許可。伊、大、利、荷、蘭等公共倉庫之組織，由政府訂定立法管理之。資本金之數量，須由政府指定，倉庫業主並須提供擔保。美國對於倉庫之管理，由各州政府處理，凡倉庫事業極關重要之各州，大都均受嚴密之律法限制。各物品交易所對於倉庫之棧單，是否可以接受，亦預有規定。蓋棧單必須能絕對代表業已分級之現有貨物，庶物品交易所之期貨交易，方能暢行無阻。按照紐約物品交易所 (New York Produce Exchange) 之條例，倉庫業主欲對其簽字之棧單，得交易所之認可，必須完全遵照該所訂之規程。且在請求核准前，應有會員五人簽名保證始符

請求之資格，經核准後，交易所亦得隨時限制倉庫之業務，如規定存儲之貨物以經過檢查及磅秤者爲限，如有違反，得隨時撤消以前之認可證。

第九章 製造品貿易

製造品貿易與原料品貿易，最不相似之點，即後者之推銷方法較爲簡單，有一定之市場在。前者則不然。製造之物品，如何可達於消費者之手；如何提高物品之信譽；如何可以應付競爭；每一廠家均有其各別之問題，以待解決。換言之，原料品生產者，對於推銷手續，即使處於被動地位，亦關係無多，而在製造家則非採取積極之推銷方法，決難獲得圓滿之效果也。

一般廠家之專營國內貿易者，間亦有收到國外進口商探詢貨物之函件，因而交易成就，亦不乏其例。此或出於領事商務官之介紹，或則因國內廣告之傳佈而引起購買者之興趣。製造家本無意經營國外貿易者，亦因受意外之鼓勵而變爲自動的向外推銷。惟此種情形，亦有相當之危險性在。例如外洋市場狀況之比較隔膜，進口商信用程度可靠與否之不易明瞭，皆係應付對外貿易感受特殊困難之原因。此在不以對外輸出爲業者，問題自小，而欲藉此踏上國外貿易之一途，則非穩

妥謹慎，隨時注意國外市場之發展不可。

第一節 國外市場推銷之決定

任何廠家在決定將製造之貨品推銷於海外市場以前，其利害之程度若何，自有先事研究之必要。大部分之工商業，如能增加其國外銷路，利益頗多，其最關重要而又最顯而易見者，即係全公司營業數字之能增進是。營業之欲求增加，固不限於推銷國外為然，國內市場開闢新途徑之機會亦多。故實際問題在擴充營業時能否以最低廉之費用，獲得最大之成效耳。凡曾讀過經濟學者，類皆知有所謂報酬遞減之定律 (Law of Diminishing Return)，即某種商品，在某一市場推銷至一定程度時，如復欲勉強增加，必須耗費更多之費用與努力，蓋已入於報酬遞減之時期。此項定律在商品競爭最烈或遇有替代品時，固最易成立，即缺少競爭，佔有專賣性之商品亦難逃此例。惟實現之時期或較久遠耳。此一定程度，即所謂飽和點 (saturation point) 者是。貨物價格之高低，往往可以影響飽和點到達時期之先後。通常除無彈性需要 (inelastic demand) 之少數貨物外，

(註一) 售價減少往往可以增進營業。惟在通常狀況下，售價亦非能隨意減低，貨物之製造，成本過高，如勉強減低售價，勢將無利可圖。(註二) 且少許之減價，亦不一定能使營業有若何進展。若干種之商品，最合某類顧客之脾胃，價格非所計及，如奢侈品一類之貨物是。顧客之購買係以其品質之上乘為前提，今將貨價減削，其效果每易與期望相反。一方面失去顧客之重視性 (exclusive appeal)，或將引起對於品質上之懷疑。故少量之減價，不如一次之痛快削減，尙能合於一般顧客之脾胃也。惟定價方針經改革後，同時推銷之程序亦須隨之變更。有時雖極微之更動，亦易發生不利之結果。平時製造家對於售價業已登載長期之廣告者，則一般批發商與零售商多已安之若素，利益若干，進價若干，均有一定之限制。今以減價之故，將使全盤之組織為之打破，如因此而使渠等之

(註一) 無論貨物價格之漲落如何，其需要之程度仍無甚變更者。

(註二) 或以為價格減低，營業可以增加，便可獲得大量生產之利益，而成本於以減低。惟大量生產不一定勝於小規模生產。事實上欲大量生產之利益能完全實現，必須工作能達於限度 (maximum capacity) 而擴充工作能力，亦不甚經濟。此在經濟恐慌時期尤然。小規模之工廠容易適應環境，以改變其生產之方式，不若大規模生產之一成不變也。

利益受損，其困難自將更甚。是以減低售價未必能一定促進營業。此外改良品質，更改式樣使適合顧客之需要，固亦係增加一般購買之方法，惟同時必須大事宣傳，消費者方能明瞭更改之所在。要而言之，廠商如發現國內市場之推廣，所得不償所失時，其唯一可取之途徑，厥係注意海外市場而已。

廠商在決定推銷貨物於海外市場後，其間若干種之利益，亦有可得而述者，對外營業如能計劃週詳，往往可以調劑全廠之季節變遷 (seasonal fluctuation)，營業數字比較可以平均進展，此於廠家方面便利自極滋多。又廠家之推銷地點愈為廣博，則放帳之危險亦愈能分散，例如出品之市場如僅在長江一帶，自不若遍及全國者為穩妥，假定長江沿岸發生不幸之水災，全部營業將立呈瓦解之象，工廠勢須蒙甚大之損失。今能更進一步而推銷及於國外市場，自係計之得者。蓋某一國家適值營業衰落之秋，另一國家，或正值繁榮時代，即如最近之不景氣，雖瀰漫全球，然其深入程度，究彼此不同，恐慌之波浪，亦非同時殃及全世界也。復次，國外營業之增進，其成本往往可較國內為輕，此在國內營業已達飽和時期者尤然。概括言之，擴充營業於海外，確有種種之利益在，惟另一

方面在決定進行以前，亦有不少預備工作，須次第做到，相當資本之耗費，乃屬必要。出口部分之組織，人才之羅致，亦係不可缺少者。且有時政府貿易政策之變更，稅則之修改，現行商約之廢止等等，影響於兩國間貿易之上落甚鉅，全在平時之充分注意，庶不致臨時感受種種之不便利也。

第二節 決定向外推銷之必要準備（註）

廠家在決定擴充營業於海外市場時，首須有極詳盡之規劃，始能臻於成功之境。最要者即先行決定擬進行推銷之國家爲何？除規模極大之廠家外，初進行時範圍自不宜廣，推銷之市場愈爲狹窄，成功之程度亦愈明顯，此固一定不易之理。在選擇對手國家或多數國家時，亦有若干因素須資參考。最理想之市場，其推銷之時期須能與國內市場相銜接。換言之，在國內市場比較閒散之際，國外之定單能源源而來，不僅無須增加生產設備，且可減少費用甚多。若國內貿易正值繁忙，而國外市場需要亦般，國內比較空閒，國外亦無多問詢，自與推廣海外貿易之原意不無衝突矣。

（註）詳見第十章「國外市場之調查與推廣。」

市場分析 自原則上言，國內外市場之分析方法，大致相若，所應注意者不外三點：（一）購買能力之估計，（二）顧客對於該項貨物之歡迎程度，（三）現行商業機關之組織與慣例，以便決定推銷之方法。在作各項分析而獲得之資料，解釋時最有注意之必要。良以在調查某一國家之經濟狀況，必須同時注意其社會之一般情形，方能得有準確之認識。世界各國中以美國之市場比較最為整齊，社會階級觀念亦最缺乏，故無論何處所得之資料，均可作為整個國家之代表。歐洲及其他各國則不然，無論經濟上社會上均有其特殊之階級在。此項階級制度之發生最易影響購買習慣。例如歐洲西部工人階級之具有購買力者頗多，但極少有購買白色衣領者，蓋已成習慣矣。故在此等國家中所謂市場並非限於一二種，而係許多之市場。復以我國為例，人口號稱四萬萬五千萬，但大部分人士實無購買力可言。惟同時奢侈品在中國仍有其極好之市場，所有購買能力業已匯集於少數人之手，此所以我國雖貧窮已極，每年奢侈品之進口，仍能佔相當之數量也。（註）由是觀之，

（註）其中一部分，乃係居留我國之外國僑民所享用。此輩在我國所獲得之進益，恆較其在祖國者為多，是以飲食居止，均極盡闊綽之能事，為購買奢侈品之良好主顧。

關於調查所得之人口，國家進益，儲蓄金額，及其他種種之統計資料，決不足以完全代表各該國之整個市場。在應用時，非作更進一步之分析，難以獲得圓滿之結果也。

競爭之強弱 製成品應向農業國家推銷，普通均具有此種見解，實則謬誤殊甚。一般人之意見，以為農業國家因工業幼稚之故，非向他國購買許多之製成品不可。事實上並非如是簡單。製成品之最佳市場，通常即為工業非常發達之國家，蓋惟有此類國家之消費者，對於新式之製成品始最為歡迎。市場中競爭最烈者其推銷之機會亦愈多。一則市場既已習用此類之商品，則宣傳與教育功夫便可減少至最低限度。而激烈之競爭，有時反為決定推銷途徑之良好助力。蓋在初次對外推銷時，自以徐徐進行不求速成為上策。利用他人已往之錯誤，及比較他人推銷之方法而決定一最為合宜之推銷程序，較之完全盲人瞎馬，所費少而成功多也。

信用狀況 放帳時期之長短及需要金額之多少，各地情形不同。農業國家因收穫之期年僅一二次，需要信用之處自較工業國為多。同時信用上之危險亦較鉅。有時買主託故拒絕收受貨物，因當地都市極少，賣主欲在就地脫售，免受往返運費之損失，往往不可能。或則須擔負甚大之損失。

又有若干國家之銀行，對於規模較小之廠商，極少負金融調劑之責任。此輩需要賣主信用之處，自較一般可得銀行調劑者為多。廠家在準備向國外推銷時，必須加以審慎，售價自否將因之過高，不能與同業競爭，危險是否因之過大，而不勝負擔。資本是否充裕，以從事大規模之對外推銷，均有待研究者也。

推銷途徑 市場分析後之第二步工作，即在決定貨物之推銷途徑（marketing channel）。此於營業成本及競爭地位亦頗有關係。同業如已在該處營業有年，問題自比較簡單，即應用同樣之推銷途徑，但同時仍須細加考察，以便作更改時之準備。對手國家商業之組織方式與其類別，亦有詳細明瞭之必要，庶接洽營業時，不致發生錯誤也。

第三節 貨品之研究

研究本廠出品之最大原因，在明瞭貨物本身有何不合於顧客需要之處，而後得加以改良。換言之，希望貨品改良後，能適合一般顧客之脾胃，以增進其營業也。此種改良，或為根本改革，或僅表

面的改良，對於品質方面，並無更動，如因式樣不甚合時，須略加變更等是。例如我國出品之綢緞，顏色豔麗，經久耐用，頗爲歐美婦女所歡迎，但欲其銷路暢達，應加寬尺寸，俾裁剪時不致有所浪費。（註）且對於各該國婦女所喜愛之式樣，應隨時留意，而加以變更。惟顧客習尚之變動而外，關稅之增減，海關手續之更改，以及其他有關係法律之施行等等，有時使貨品出口者非加更動不可。假如美國對刺繡品之稅率突然增加，較絲綢爲高，則刺繡品之出口自須大受影響，然能對於裝飾式樣略予更動，即可歸入較低之稅則項下計算。或則包裝之形式稍加變更，在根據總重量之從量稅則項下，便可避免繳付高額之關稅。若干國家施行所謂食品清潔法（*pure-food laws*），對於食品一類物品之進口，檢查極嚴，惟處置時亦頗不同。有准許用防腐藥者，有不准施用者，如事前不能按照進口條例將物品改良，則不如根本加以放棄，免致徒耗許多金錢也。事實上對於商品之研究，未能注重，因而招致失敗者，往往較其他因素爲多。出口家之首要問題，尙在調查市場中之階級，究係分爲若干級，如階級之分別甚爲顯明，則宜於下等階級應用之物品，無論質地與價格如何合宜，決不適

（註）我國綢緞不合外銷之一種原因，爲門面過狹裁剪殊不經濟。

用於上等階級，此在初期進行時，即有充分鑑別之必要也。

商品爲適應顧客需要起見，究應改良至何種程度，要視該類顧客之購買習慣及購買能力爲定。或則物品本身，並無更動，而對於有望之社會階級則盡其推銷之能事。或爲適應購買能力較高之階級，不得不改良品質，更變式樣。有時將貨物之質地減低，售價較國內市場之價格爲低，往往在國外市場可以獲得極多之收穫。惟同時有使廠家負出品較次之嫌，此於該廠在國內保持之盛譽，不免發生妨礙。且同一廠家，國內外貨物之製造方法不同，容易將製造成本提高，亦非所宜也。

第四節 售價問題

對外推銷之銷售價格，雖得隨時更改，亦應在事前詳細審慎。售價應與國內市價相等乎？抑較低乎？決定之因素甚多，最高價格之擬訂，要視國外市場之一般狀況，負擔能力以爲定。售價有時較市價稍高亦頗相宜，惟亦以市場之反應如何爲斷，如必須大登廣告或極力推銷始達到目的者亦所不取也。

對進口商出價時，該項貨物之零售價格，應爲若干，亦有注意之必要。市場上批發商與零售商希望所得買賣價之差額，大都均有一定。例如某市場中零售商之差額，平均爲百分之三十，包括各項開銷及應得之利益，則出口商在計算價格時，自應估計及之。如係售於批發商，則批發商所得之利益，亦應計入，庶所定價格不致有過高或過低之譏也。

國外市場之售價，較諸國內之定價爲低，亦爲定價方針之一種。通常以爲國外推銷之費用雖較國內爲低，但放款時期較長，初入市場時耗費亦較鉅，似須訂定較高之價格，方爲合理。實則定價較國內爲低，有時亦頗合算也。國外售價較低，自爲對手國家之競爭者所不喜，惟實行者頗多，普通所稱爲「傾銷」(Dumping) (註)者是。結果容易引起對方國家之報復，施行「反傾銷立法」(Anti-Dumping Legislation)，而糾紛以起。自國家之立場言，實行傾銷有類於經濟侵略。在廠家方面，則自有其可以履行之理由。在貨物在國外銷售之價格，祇須能包括一切費用，而仍有少許餘利可圖，利益卽在其中。雖國外市場銷售部分之價格，或較成本爲低，但國內價格得以維持，廠家仍係處於獲利之地位。若廠家之製造物能充分表現大規模生產之利益，(卽生產愈增成本愈減)同

時國內消費者對於該項製造品之需求，並不富於彈性，（即價格雖減而需要並不增加）或國內市場已達到報酬遞減之程度，則對國外實行傾銷甚為有利，且可繼續無已也。雖然，此項方針之是否一定有利，亦有詳細考慮之價值，假如定價較國內售價過低，售去之商品若重行輸入，則國內市場勢必受其搗亂無遺。又價格之決定，經過相當時日，購者成為習慣後，如欲重行變更，營業方面必須遭受若干損失，此亦不可不加考慮也。

除前述之各種必要準備及應加研究各點外，對於交貨之方式亦應注意，最要者為運輸機關

（註）出口價格雖較國內為低，但不一定為傾銷。蓋貨物價格之上下，往往受供求律之限制而非長期不變者。故有時雖彼此相差時間極短，國內外市場之價格，即有顯然之差別；又如定單（order）數量之多少，商品品質之高低，付款期間之長短，影響於價格者甚多，因此而發生之國內外價格差別，自不得謂之傾銷。美國芝加哥大學教授文儀（Prof. Jacob Viner）氏解釋傾銷之意義，為「出口貨物之價格在同一時間及同等狀況下較之國內市場之價格為廉。此項貨物始得稱為傾銷品。」所以指明必要在同一時間及同等狀況下，蓋即指上述之各種因素也。反是出口價格雖與國內市場之價格相等或竟較高，但國外進口商所得之其他銷售條件均較國內購者為優，亦不得即謂無傾銷之證據。良以價格之高下，僅係買賣條件中之一端而已。詳見孔士壽著中國國際貿易問題第六章傾銷問題。

之詳細調查，如運費幾何，距離時間之長短以及每次貨運所需之時間等等是。設歷中經歷之時間頗長則放帳之期限亦須隨之加長。且因交貨較遲之故，如同業在國外，自設倉庫，即難與競爭矣。惟自設倉庫，不僅增加費用，存貨過多亦有種種之危險性在。此在運輸比較不便之地，為競爭計，自設倉庫，殆為唯一之出路也。

第十章 國外市場之調查與推廣

商業之經營決無一成不變者，各種新的問題有待於企業家解決者多層出而不窮。無論國內外貿易，均有賴最新式之商業管理方法處置一切。廠家應否向國外擴充市場，國家之如何選擇，推銷方法之取決，以及出口組織之釐訂，在在須有詳盡之計劃與審慎之步驟，方克有濟。我人在進行推銷以前，下列之四項問題，如能個別予以圓滿之答覆，則基礎已立，進行之困難自少。（一）應否在國外市場推銷？（二）應向國外推銷何物？（三）應向何處推銷？（四）如何向外推銷？

第一節 應否在國外市場推銷

國際貿易之成立，原有賴於進出口之互市，一國不能有進口而無出口，亦決不能有輸出而無輸入。我國之輸出貿易，大都操諸洋商手中，而大部分之輸出又係原料品與農產品。製成品之輸出，

爲數甚少。故規模較大之廠家，自有研究實行對外推銷之必要。不僅有利於國際民生，且爲營業計亦一極佳之出路也。就原則上言，廠家在國內推銷頗著成功者，如能對國外推銷時予以同等之審慎與小心，亦決無不能成功之理。其實廠家規模之大小，關係甚少，在經營之是否得法耳。

海外市場之推銷，可以增加廠家製造之產量，效率得以提高，成本於是減輕。且可使全年產量比較平均，蓋國外市場需要貨物之季節，或正與國內相反。往來之國家愈多，其平均之程度亦愈爲準確。同時與許多國外市場營業，亦可爲國內市場不景氣之保障。蓋各地受經濟恐慌之蔓延，甚少完全在同一時期也。廠家維持營業之機會，亦往往能較在一二市場經營者爲多。推銷貨物於國外之又一利益，乃藉與各國往來之機會，可以獲得技術上之種種便利。引起新的發見，凡力求進步之廠家，無不極度歡迎也。

若干廠家之意見，以爲國外貿易乃係一種副業；國內營業如極清淡，自可進行推銷，俾有所謂劑。殆至國內營業轉爲鼎盛，不妨暫時放棄，蓋完全以對外貿易爲不關緊要之附屬事業也。此種頭腦，最不宜於國外推銷。未有一種事業可以不繼續的痛下苦功而輕易可告成功者。無論國內外貿

易均難逃其例。必致失敗毫無疑義。且事實上向國外推銷，因風俗習慣之不同，耗費之金錢與努力，亦往往須較國內市場爲多，遽加放棄，亦甚不合算。而全國之商譽，亦將多少蒙其影響，又屬餘事矣。廠家在決定進行以前，左列之問題，如能次第有滿意之答覆。第二步之工作始能着手開始：

(1) 廠中生產量是否足敷國內需要而有餘，向國外推銷後，是否可使全廠生產達於最大量如其不能，生產量之增加是否有過度擴充之危險？

(2) 資本足以應付生產之增加而無虞缺乏否？所有資本足敷擴充國外營業之用否？

(3) 按照廠中現有之組織，出口部分應另行組織乎？或就原有部分辦理乎？通常均係有一二人專理其事，殆事務較繁再行擴充爲獨立之出口部。

(4) 對於出口營業是否能與國內營業同樣的注意推廣，例如登載廣告，各種推廣方法佣金等之給付與放帳等等，均能儘量施用否？

(5) 對於國外市場是否能與國內市場同樣的服務週到？事實上如不能同等待遇，甚難獲得良好之結果。例如外洋寄來之定單，必須立即處理，不可以其路遠須俟國內顧客所購之貨物

運出後，再行注意及之也。

(6) 對於國外貿易之發展，是否具有充分之忍耐心？在國外貿易中，文件往往復雜難讀，必須詳細譯就，進口稅則、各國律法、納稅、當地習慣等等，均須有最大之忍耐，方能獲得實際之利益。

(7) 對於國外市場之分析與研究，是否能與國內市場同樣的注意？按每一國家均有其特殊之問題在，如氣候、地理形勢、人民之特性與習慣、運輸與銷售狀況等等，均須經過有系統的與繼續的分析和研究，方能充分明瞭，應用時庶不致誤。而營業擴充至一新國家時，各種之問題又須經過一番努力，是以時間與精神雙方均極耗費也。

假如上列各問題廠商之答語均係肯定的，則從事國外市場之推銷，必有效果可言。若以一時間貨物積存過多，暫以海外市場為傾銷之尾閥，並無久遠之計劃，則為成效計，為國家名譽計，以不事推銷為愈也。

第二節 應向國外推銷何物

現代之商業，已具備世界性，甲地所產之商品，不僅在乙地消費，且亦為丙丁戊等地所歡迎。蓋世界大部分之商品，如能經營得宜，殆均能行銷全球，以滿足消費者之慾望。例如我國之茶葉，其行銷地點，有英、美、法、德、俄、非洲、摩洛哥等地方，幾遍及全世界。反是美國之剃刀 (safety razor)、汽車等等，在世界各國（包括我國）均有極廣之銷路。吾人試一翻閱海關貿易報告冊，大多數商品之輸出地點，均分佈於十餘乃至數十國家，並非限於一二地方也。現代世界經濟之相互關係可以一位巴黎商人之生活為喻。（註）

杜蘭先生每天早起用剛果花生 (Congo Nuts)油所製的肥皂洗臉，用一塊蘭開夏的棉質毛巾揩乾。然後他就開始裝扮起來。他的襯衫和領子是用俄國的麻布製的，外衣和褲子是用好望角或澳洲的毛織品作的，領帶是用日本蠶繭所製的絲綢製的，鞋是阿根廷所產的牡牛的皮革製的並且用德國所產的化學原料硝過的。

(註) F. Delaisi: Political Myths and Economic Realities——王清彬譯——政治的實話與經濟的相依——商務印書館出版。

在他的餐堂裏，擺着一個荷蘭式的食器架，這種傢具是用匈牙利森林中的木料製的。餐桌
上鋪着一塊用里奧亭托 (Rio-Tinto) 的銅，海峽殖民地的錫，澳洲的銀合鑄而成的金屬版。那
裏還放着一塊新鮮的麵包，製麵包的小麥，按四季之不同，或來自波司 (Beauce) 或來自羅馬尼
亞，或來自加拿大。他所吃的，除了這塊麵包而外，還有幾枚由摩洛哥新到的雞卵，一片來自阿根
廷的凍肉，和幾粒加利福尼亞出產的醃碗豆。他所吃的甜食是英吉利果醬，這是用法國的果品
和古巴的糖製成的，還有一杯精美的巴西咖啡。

早餐完畢後，他就去工作了。他搭電車到公事房去，這電車是採的湯姆生——霍斯頓制。他
把利物浦、倫敦、阿姆斯特丹或大阪等地的匯兌市價登記下來之後，就把所要寫的書信口授打
字生，在一架英國製造的打字機上打下來，然後就用一枝美國自來水筆在上面簽了字。他的工
廠正在替巴西的顧客製造一批巴黎出品 (Paris articles) 所用的原料，是許多地方出產，
所用的機器是在洛林製造的，專賣特許權屬於德國。所用的煤乃是英國的出產。這批貨製好之
後，就由寄港於瑟堡的一隻德國船運往里約熱內盧。

他於是去到他的銀行，拿一張荷蘭顧客所給的，用基爾特（*guilders* 荷蘭貨幣名）計算的支票去買金鎊匯票，以便清償所購英國貨物的代價。

到了晚上，杜蘭先生陪着他的太太出遊。她穿着一件極講究的長外衣，是巴羣公司（*Parquin Ltd.*）的出品，圍着一條西伯利亞的綠狐皮製成的圍巾，身上有好幾顆產於好望角的金剛鑽。他們在一家「意大利餐館」裏吃飯，商量着究竟是去看俄國跳舞團，還是去聽米勒（*Raquel Maller*）氏的音樂，商量的結果，也許是去看羅賓斯坦（*Ida Rubenstein*）扮演的一齣丹嫩齊奧的戲劇（*d'Annunzio's plays*）。這齣戲所用的佈景是巴開斯（*Bakst*）設計的。

他們在高加索酒館（*Caucasian Cave*）——那裏有一種喧鬧急奏的黑人樂隊陪伴着——吃過小喫，就回家去了。快樂地過了一天之後，杜蘭先生就寢了，蓋的被子是用挪威的鴨毛製的。他睡着之後，夢想着法國確乎是一個大國，完全是自足自給的，如果和她一比，全世界各國都是渺乎其小的了。

由上之譬喻，可知人類之慾望均具有普遍性。大部分之商品，均有對外推銷之可能。廠家之間

題，自在以審慎之態度研究本廠出品中以何者最宜於外銷，擇定一二種爲試驗，然後逐漸增加。有時經詳細之調查，發見商品在輸出以前，應略加更動俾合於該地市場之需要。英、美商人推銷貨物於我國者類多能注意此點。例如美國汽車運貨汽車開車者座位全在左邊，但以我國汽車均向左邊開行，對我國輸出之汽車其開車者座位乃均改在右邊。亦有若干商品無須更改內容，但能對於包裝或標籤改換形式即能暢銷者，蓋全賴廠家繼續不斷之努力，注意市場之需要而適應之也。

第三節 應向何處推銷

廠家在生產與營業方面，可以決定對外推銷。此後之問題，即在研究向何處實行推銷。此點關係最爲重要。亦卽失敗與成功之關鍵。在進行時應以科學家之態度處理一切。可以推銷之國家雖多，但究以何處爲最適宜，自非詳加調查不可。在開始時宜集中於最合宜之少數市場，然後逐漸增加。

市場調查 市場調查之工作可分爲兩部分行之：第一步爲預備工作，即將許多國家中之希

望較少者先行刪除；再經第二步之詳細調查，在其餘之市場中擇定一二最為合宜者。預備工作中應注意之要點共有三端：(一)商品與地理上之關係：例如寒帶所用之貨物當然不能運至熱帶國家推銷；反之草帽鞭等熱帶應用之物寒帶中自無市場可言也。(二)對手國家之進口稅則：關稅壁壘之國家，在推銷時以成本增加之故，進行甚為困難，而當地製造家既獲有關稅保護，亦難與之競爭也。(三)各該國家之人口統計：此項統計得包括每人之財富(Per capita national wealth)，每人之購買能力(Per capita purchasing power)，城市之大小與數目等等。對於選擇市場時，均有相當之關係。世界各國中，自以美國與歐洲各國最為富饒，人民之購買能力亦最高。但即以歐洲之二十餘國家相互比較，其情形亦彼此不同。其中進步最速之國家，生活程度極高，交通與運輸亦極便利，金融機關與商業組織亦比較完備，迥非其他國家所能望其項背。復次，人口數目之多少不能即為市場合宜與否之標準。例如拉丁美洲雖有人口達一萬萬以上，但其中大部分係土著人民，及若干生活程度極低之人民，實際上僅僅等於文明國家之一千餘萬人而已。故在解釋資料時，必須更進一步探討其結構與組織，不可徒炫其人口之衆多，即以爲係值得推銷之市場也。

初步之預備工作完畢後，所留存之有希望國家已爲數無幾，此際應作第二步之詳細調查，將所得之各種資料，備作推銷時之實地參考。此項資料，並須隨時修改，俾符最近之事實。第二步工作中應注意之點如左：

(1) 人的因素 (human factor) 市場係由人類組織而成，地方無與焉。是以在調查市場時，對於人類之遺傳性、習俗、環境訓練等等均應加以注意。惟有注重人的因素，始能明瞭市場之實在購買力。而市場調查之並非易於，亦即在此。人類之環境雖各有不同，但尋求安樂，力圖享受，與企求上進，則彼此殊無二致。且凡屬人類，無不受習俗之影響，而容納新的意見，與採取新的方法，亦爲人類之特性。廠家得利用此種人類天性，繼續不斷的登載廣告與宣傳，亦可改變一般人士之購買習慣。咀嚼口香糖 (gumchewing) 與飲冰淇淋之習尚，昔僅限於一二國家，今則已遍及全球，要亦受繼續宣傳與廣告之影響也。

(2) 國家的偏愛 (National Preferences) 每一國家對於輸入之貨品，往往發生偏愛。喜甲而惡乙，或重丙而輕丁。其原因或由於甲國投資頗多，與人民發生好感；或以丙國之移民

及移入民之子孫極多，對於祖國之商品自須加以袒護。而種族及宗教之不同，亦影響於購買習慣甚大。凡此諸端，雖不一定為營業前途之極大障礙，但為出口商者應完全明白了解，俾不致浪擲無謂之金錢。有時此種偏愛，在同一國家內各區域，因其背景互異而不同，出口商在推銷時，自應各別注意，分別施用各種之推銷策略。

(3) 貿易統計 從一個國家之進口貿易統計中，可以觀察擬加推銷之貨物會否輸入，及其競爭程度之如何。該項貨品如已輸出至對手市場，則該處營業有望，自無疑義。惟貿易冊中並無該項貨物之記載，亦非毫無希望之謂。蓋儘有若干良好之市場，始終為同業所忽視也。

(4) 與金融有關之各問題 與金融方面有關之各問題，如信用狀況，付款習慣，國外匯兌率之漲落情形等等，均須一一加以調查。

(5) 政府狀況 商業進行之順利，有賴於政局之穩定者甚鉅。對手國家如時常發生政變，商業往來之危險性自隨之加增。財產損失，營業中斷，付款遲延，資金呆滯等等之不幸事件，均有先後發生之可能。此所以在調查市場時，對於一國之政制及其穩定之程度有注意之必要也。此

外一國之商事法律如專利權、商標法等，均須研讀。又如國家對於外人投資之贊同與否及法庭之公正態度，亦須注意。蓋各國對於商法之處理，多所不同，為日後免除損失計，自應先事調查明白也。

上述各點，僅按一般調查而論，商品之種類與性質不同，自須個別予以注意，茲為讀者參考及選擇便利計，編成大綱如左：(註)

(1) 國家之調查

(a) 重要城市之位置、距離及貿易路線等。

(b) 面積、氣候、季節、地勢與水道等。

(c) 一國之地理區域。

(2) 人口

(a) 數量、密度、鄉村、城市、重要都市等。

(註) 參看 P. V. Horn "International Trade", pp. 529-531.

(b) 歷史背景、宗教、組織、社會階級、國籍分配（如我國之分爲漢、滿、蒙、回、藏等）及人民之進步程度。

(c) 商業語言、其他通用語言、教育發展、識字程度。

(d) 專科學校大學之數目、道德思想等。

(e) 每人財富、進益、購買力、工資、儲蓄、銀行存款等。

(f) 人民之習俗、習慣、迷信與種族偏愛。

(g) 贊同或憎惡中華民國之偏見。

(3) 天然資源

(a) 地點及其發展情形。

(b) 土壤、耕作、耕種地、森林及天然草木。

(c) 重要產物之種植與收穫。

(d) 礦產物及其開採情形。

(e) 水電力。

(4) 工業

(a) 種類、重要性、地點、及失業紀錄。

(b) 與中國工業競爭之程度。

(c) 製造品品質。

(5) 貿易

(a) 國內貿易：價值、數量及重要商品。

(b) 國外貿易：進出口價值，出口之重要主顧，進口之重要來源。

(c) 與中國往來國家之進出口價值及商品種類。

(d) 國際借貸差額。

(e) 中國出口商之國外與國內競爭者。

(f) 注重品質抑係注重價格之市場。

(6) 運輸與航運

(a) 鐵路、里數、車輛、行車地點。

(b) 道路、里數、通行地點。

(c) 水道、可航性、通行地點。

(d) 其他內地運輸工具：蓬車、挑夫等。

(e) 航空航線、往返期間、航行地點。

(f) 船舶運輸：定期航行船隻、停靠碼頭、航行返往日期。

(g) 運費。

(h) 重要海港、自由港及其設備。

(i) 水險保費率、包裝必需條件等。

(7) 交通

(a) 包裹郵件：郵費、大小限制等。

(b) 電話與電報：長度與取費之多少。

(c) 無線電。

(8) 金融

(a) 幣制，國外匯兌率，銀行種類及數目，中國銀行國外分行，他國銀行設立之分支行。

(b) 信用狀況。

(c) 付款情形。

(d) 可用資金金額及利率。

(9) 商業習慣

(a) 經營方法與我國之比較。

(b) 營業時間，買賣季節及市面穩定情形。

(c) 商業之儀式。

(d) 通信及買賣方式。

(e) 道德標準。

(f) 商會、貿易協會之業務。

(g) 某種商品之銷售途徑。

(h) 零售業與批發業之組織。

(i) 當地之可靠中間商。

(j) 廣告種類，重要之廣告媒介。

(10) 政府與法律

(a) 政府之組織，穩定與發展能力，財政狀況，外債紀錄，對於中國或其他國家之偏見。

(b) 對於外人投資及經商之態度。

(c) 與中國及其他國家所訂之商約。

(d) 關稅政策，對於某種商品之稅率，徵稅之類別。

(e) 海關對於進口貨物之一切條件，如關於包裝、標記、文件、樣品目錄等等。

(f) 外人經營商業須納之稅額，專利權與商標之保護程度。

(g) 度量衡制。

上列之大綱雖比較完備，然以出口商需要之不同，應用時自有增刪之必要。出口商所擬進行調查各點，經確定後，其次之問題，自在向何處獲得此項必要之參考資料。我國對於統計調查迄今尙少注意，搜集材料亦尙貧乏。下列各項如能善加利用，尙可供參考之助。

(1) 實業部 實業部爲管理全國實業之行政機關。所設立之國際貿易局與商品檢驗局，專爲辦理調查國際貿易與檢驗進出口商品等事務。關於貿易之一般資料，可向國際貿易局查詢，特殊商品之調查，則以商品檢驗局爲宜。

(2) 貿易協會 我國民間成立之貿易協會，有中華工業國外貿易協會，由若干國貨廠商所組織，二十五年曾遣派南洋貿易考察團攜帶國貨樣品，赴南洋各地陳列，載譽而歸。該會對於我國對南洋羣島一帶貿易，在繼續努力中。此外尙有中美貿易協會、中日貿易協會等等。我國通商大埠多有出口商協會(Exporters Association)之組織，惟以國人直接經營對外貿易者甚

少，故會員多係外人也。

(3) 各國之商務參贊與領事館 各國在華設商務參贊或商務官者，有美、英、加拿大、暹羅、日本等國，至領事館則各國均有設立。其中以商務官供給之資料較為詳實，而範圍又可稍廣。

(4) 銀行 我國近年來金融界對於國際匯兌之經營已漸感興趣，間接與經營對外貿易者有利。規模較大之銀行，大都與國外銀行訂有特約。中國銀行並在紐約、倫敦、新加坡、大阪設有分行，出口商大可利用之，以獲得種種之資料。蓋銀行為將來業務計，無不樂予協助也。

(5) 參考書報 若干資料之關於一國資源、地理形勢、輸出入統計、工商業概況、交通運輸備等等，往往可以在書報中得之。凡經營進出口業者，應隨時瀏覽，必能獲益不少。下列之書目僅係一斑而已：

關於商業歷史者：

(a) 中國通商史 王孝通著

(b) *History of Commerce*, by Olive Day.

關於國際貿易原理者

(a) Foreign Trade Principles and Practices, by G. G. Huebner and R. L.

Kramer.

(c) International Trade, Principles and Practices, by P. V. Horn.

(c) Foreign Trade Organization, by J. Anton de Hass.

(d) 中國國際貿易概論 武培幹著

關於國外貿易地理者

(a) Economic Geography, by Whitbeck and Finch.

(c) Industrial and Commercial Geography, by J. Russell Smith.

(c) Principles of Human Geography, by E. Huntington and S. W. Cushing.

(d) 世界經濟地理 蘇繼頤 (萬有文庫本)

關於進出口實踐者

- (a) Foreign Trade Practice, by J. Anton de Hass.
- (b) Practical Exporting, by B. I. Hough.
- (c) Export Merchandising, by W. F. Wyman.
- (d) Export Packing, by C. C. Martin.
- (e) Exporters Encyclopedia (每年出版一次)

關於國外廣告與推銷者

- (a) Export Advertising Practice, by C. F. Propson.
- (b) Export Advertising, by D. L. Brown.
- (c) Foreign Advertising Methods, by C. S. Hart.

關於金融補助者

- (a) Financing Export Shipments, by F. R. Eldridge.
- (b) International Trade Finance, by George Edward.

關於統計者

(a) 海關貿易報告冊

(b) World Economic Survey. (國際聯盟出版每年一次)

(c) World Production and Prices. (國際聯盟出版每年一次)

(d) Review of World Trade. (國際聯盟出版每年一次)

(e) Statistical Year Book (國際聯盟出版每年一次)

(f) Commerce Year Book, by United States Bureau of Foreign and Domestic Commerce. (每年出版一次)

(g) Foreign Commerce and Navigation of the United States, by Bureau of Foreign and Domestic Commerce. (每年出版一次)

(h) Statistical Abstract of the United States, by Bureau of Foreign and Domestic Commerce. (每年出版一次)

(i) World Almanac. (每年出版一次)

(j) Statesman's Year Book. (每年出版一次)

關於地圖者

(a) Rand McNally Atlases.

(b) C. S. Hammond Atlases.

關於雜誌者

(a) Commerce Reports, by the Bureau of Foreign and Domestic Commerce,
Department of Commerce, U. S. A.

(b) Commerce Amerika, Commercial Museum, Philadelphia, U. S. A.

(c) Board of Trade Journal, England.

(d) Finance and Commerce, Shanghai.

僅僅參考書報，仍不足以圓滿解決一切之問題，訪問專家，與之研究，亦屬必要。例如關於金融

問題，應與銀行界討論；保險事宜，可向保險經紀人探詢。與專家研究其所專長之問題，自最合宜也。如能再赴各該國家作實地調查，既可與書面調查之答案相對照，且耳聞目見，材料亦能格外詳實。惟出國以前，對於書面調查，及一切必要之預備工作，務須妥為準備，俾實地調查時，何者應特別注意，何者須重加調查，成作在胸，庶不致浪費寶貴之時間與金錢也。

第十一章 國外市場之調查與推廣（續）

應否在國外市場推銷？國外市場如何調查？此兩點已在前章加以討論。本章所擬注意者，係如何對外推銷？即在研究各種推銷之組織與推銷之程序，俾可決定一最適宜之方法，以輸出貨物於國外也。

推銷之組織與推銷之方式，雖有種種之不同，但從無一種組織，可以適應各種貨品與任何市場者。故在選擇方式時，必須根據出口經驗與縝密調查，而後利用之。且適於甲地之組織，未必宜於乙地，有時同一機關，在甲地得用某種組織，而在乙地又須利用另一種方式。蓋廠商之組織，必須適合各該地點之需要，而後進行方能順利也。

出口之推銷組織約共分為兩種：即（1）間接的推銷法，（2）直接的推銷法，所謂間接的推銷法，係由廠商將貨物售與出口國家所在地之商人，復由該商人向外洋推銷。直接的推銷法，係由出

口商自行組織推銷機關，直接向國外市場推銷者是。嚴格言之，廠商以貨物售於所在地之出口家，實不得謂之經營出口。我國出口之貨物，大都售與各大商埠之洋商，甚少有直接出口者。所有一切之出口手續，與對外推銷，均由洋商負其全責。我國之廠商與在國內市場營業時實無甚區別。反是，廠商可以直接對外推銷，擔負一切出口貿易上之責任者，方能謂真正之出口商也。

第一節 間接的推銷法

廠商將貨物售與所在地之商人，復由該商人向國外推銷，謂之間接的推銷法 (Indirect Export Selling) 前已言之。此類商人由其業務上之不同，可以分爲：(1) 販賣商，(2) 委託行，(3) 廠商出口代理人，(4) 出口採辦人，(5) 進出口經紀人等之五種。茲分論之：

(1) 販賣商 (Export Merchants) 販賣商乃向廠商購進貨物直接售於外洋顧客，損失與利益，均自行負擔之商人也。自其英文之字義上言，似係專指出口，惟事實上往往兼營進口，故亦可稱爲進出口販賣商 (Export and Import Merchants)。販賣商爲經營國際貿易商人中

之最老者，昔日進出口貿易尚未十分發達時，其勢力殊為偉大，大都擁有許多船隻，購買鉅額之貨物，由自備之船隻運往外國，售去後復購入土貨或與土貨相交換，運回本國銷售。惟自交通改良，國外貿易漸成爲專門化，販賣商之地位日漸減削。如美國之今日，除少數之原料品外，販賣商幾已絕跡。販賣商之專營進口者，則比較普遍耳。自廠商之地位言，售於販賣商之辦法，利害互見。利的方面，廠商將貨物售脫後，即可取得貨款，並無向外推銷之麻煩與危險。而其缺點即係廠商往往不能獲得鉅額之營業與積極之推銷。是以比較進步之廠商均已先後放棄而採用他種方法以代之。販賣商發源於英國，故在英倫仍有其勢力在。我國各大商埠之洋商，多屬於此類，商人往往同時辦理進出口業務而自行負擔一切之風險。

(2) 委託行 (Export Commission Houses) 委託行在歐洲較爲普遍，尤以英國設立者爲最。頗多同時經營進出口貿易者，其與販賣商不同之點，即販賣商爲獨立之商人，其買賣皆爲自身利益設想，買賣價格之差別，即其盈利之所在。委託行則係廠家之代理人，收受一定金額之佣金數目之多少（自千分之五至千分之五十不等），視服務之代價而異。進口商之主人，都係

國外之購買者，如鐵路、政府、工廠或進口商等是。有時委託行亦得為廠家負推銷之責任，或在指定之範圍內，獲得獨家經理之權。此際委託行所得之售貨佣金，即由廠家認付之。廠家商由委託行代其負推銷之責者，論其利害與售與販賣商頗相彷彿。廠家雖能免除自辦出口手續之麻煩，與獲得現金之便利，惟在積極推銷方面，仍難有良好之統制也。故廠商如欲努力於貿易之擴充，自須採取直接推銷之方法。

(c) 廠商出口代理人 (Manufacturer's export agents) 委託行如放棄向來為國外購買者進貨之工作，而改作國內廠商之推銷前鋒，即所謂廠商出口代理人者是。此際代理人所獲得之酬報，係貨物售脫後之佣金，已詳前文。惟利用代理人最大之缺點，即代理貨物之種類過多，不易集中於一二商品，因而推銷之能力比較薄弱。近來代理人已有將經手之貨物減為極少數之趨勢，果爾則一般廠家亦可加以利用，以免擔負組織出口機關之費用。即在大規模之廠商，直接推銷貨物於國外者，亦可在銷路較次之市場，利用代理人負推銷之責任，殆至營業激增時，再行直接推銷。

(4) 出口採辦人 (Buyers for export) 若干大規模之進貨人，如鐵路、採礦公司、公用事業等等，因購貨數量為額頗鉅，可以委派專人在國外重要城市負採購之責。此種出口採辦人往往實行現款交易，或採用其他之付款方式，使廠商之危險能減低至最低限度。且一切出口手續，亦由出口採辦人自行辦理，故與在國內市場推銷者，實無甚區別也。

(5) 進出口經紀人 (Export and Import brokers) 若干重要之原料品貿易，如橡皮、棉花、羊毛、咖啡、穀類、糖等等，進出口經紀人頗佔重要之地位。此類經紀人，大都專長一二種商品，其重要之業務為介紹買賣雙方，使交易得以成就。故對於該種商品之世界市場情形，極為明瞭。蓋惟有徹底了解商品之全世界市場，如能合於成功經紀人之條件也。

施行間接推銷之商人，雖可詳為分類如上，然其工作亦常彼此重疊。良以各人之目標均為謀利也。經紀人有時亦自行買賣商品，而委託行間或辦理掮客（即經紀人）之工作，惟大致尚能各守其業務之範圍也。

第二節 直接的推銷法

間接推銷法之優點，在能以極少許之費用，使廠商之貨物推銷於海外。但廠商如欲大規模的增進其營業，則非自設推銷機關，不能收完滿之效力。近年來各國廠商類多實行直接的推銷法，即在我國亦有此種趨勢，而廠商之直接辦理進口貿易者，尤所多見。直接推銷之方式中，亦可分爲左列之各種：

(1) 海外進口商 (Overseas importers) 此類進口商，大都在沿海各重要地點經營其業務，向國外之廠商購進貨物後，復轉售於各該地之批發商或其他商人。廠商如不易與海外之批發商或中間人直接往來，可以轉售於此類進口商再行分配。利用此種貿易推銷方法雖比較簡易而又方便，但欲強度的大量增進營業，仍不無相當困難。

(2) 批發商 (Wholesale distributors) 直接推銷之又一種方式，即係利用批發商以推銷其貨物是。廠商與國外殷實可靠之批發商訂定買賣契約，委託其在某一地方爲廠商之獨家

經理人擔任推銷貨物之責任。批發商在其指定之範圍內，往往復約副代理人 (sub-agent) 若干位，受批發商之指揮及監督，並分給其一部分所得之佣金。廠商可以每隔一定時期，遣派人員前往實地視察，並助其對外推銷。

(c) 國外代理人 (Foreign agents) 廠商如委託批發商任獨家經理，其包含之區域，往往極廣，亦得委派國外代理人為之。惟所轄範圍較小而已。代理人負接洽營業之責任，所有定單即寄交廠商辦理，由後者直寄買者或寄於代理人代為分配。代理人在其轄境內所成就之營業，按其數量之多寡，獲得佣金為酬。關於顧客之信用，須由廠家自負其責。如由代理人擔保者，可得額外佣金約百分之十。此種代理人稱為 (del credere agent)。

(4) 國外零售商 (Foreign retailers) 廠商如欲避去給付批發商之佣金，亦可與國外零售商直接往來。但同時對於推銷機關之組織，應格外完備。良以零售商之範圍較批發商為小，信用之需要亦較亟，廠家所負之金融上危險自須較鉅也。廠家直接與零售商往來，易與消費者 (consumer) 相接觸，因而明白市場之正確情形。推廣營業時着手可以較易。若干商品之無須

備藏零件及其他服務之必要者，頗適用之。

(5) 直接售與國外消費者 (Selling direct to consumers) 廠家亦可再進一步而直

接推銷貨品於最後之消費者，或利用通訊函購或自派旅行員（往往僱用土著人氏）兜售。

(6) 國外支店 (Foreign branches) 廠家如不用前述之代理人，亦得在國外市場自設

支店，主持一切推銷事務。業務之範圍雖與委派之代理人無異，但與國內廠家可以多所接觸，又能備充足之存貨以應顧客之需要。如機器等貨物，服務之週到與零件之存儲自較代理人為完全。惟事實上廠家必須經濟能力非常充裕，方能設立支店於海外也。

(7) 國外設廠 (Foreign factories) 廠商亦可在國外重要地方設廠，以製造貨物。贊成

此種辦法者，謂其利益有 (a) 可以避免關稅壁壘及其他之進口限制。(b) 可以獲得賤值之勞工。(c) 容易引起當地消費者之好感，以謂此種貨物係在國內製造，有如國貨。(d) 廠址與消費市場迫近，運費與其他意外費用得以減省。各國在華設廠者所以日見其多，亦不外乎基於上述之各種理由。美國之大規模公司如 (General Motors, Ford, International Harvester, Yale

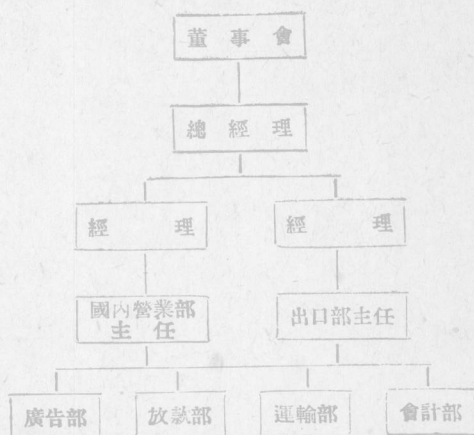
& Towne 及 General Electric 等，多在國外設廠。惟自一九三三年三月美金貶值後，一部分公司有將其國外工廠收歇，仍歸國內直接推銷者。良以貨幣一經貶值，由國內向外推銷反較合算也。

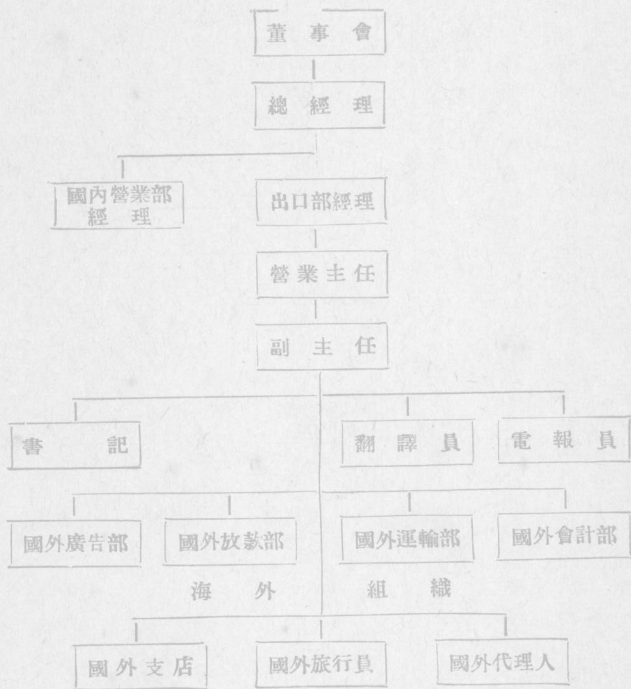
第三節 廠商之出口組織

廠商之擬從事國外推銷者，應採取何種之組織，自因貨品性質，公司範圍及營業數量大小而不同。惟至少應有一種之出口組織，庶整個之公司中，均能印有對外貿易之意象，且亦為他日促進海外貿易之必要基礎也。組織之方式，約有左列數種：

(1) 簡單之出口組織 此種出口組織，最為簡單，即在全公司中另設一出口部分，管理對外推銷事務。至一切與對外貿易有關之工作，如廣告、放帳、運輸及會計等，仍由原來之國內營業部分加以處理。換言之，所謂出口組織，僅係全公司之一小部分而已，費用節省，與變更自如，乃其長處。如各部分合作佳良，雖營業數甚鉅，亦可應付自如也。其組織圖有如下列：

(2) 出口專部 出口營業如日見增加，則上述之簡單組織，難以應付，而有另設出口專部之必要。其與簡單組織不同之點，即與出口推銷有關之工作，如廣告、運輸等等，均係由此特設之出口部 (Separate Export Department) 完全辦理，其組織有如下圖：





由上圖可知一切關於國外營業有關之業務，均由出口部全部辦理。至各組人數之多寡，自須視營業之數量而決定。出口部經理或營業主任應分別在一定期間旅行國外，調查市場狀況，並順便視察各該處之海外機關。規模宏大之廠家可就區域之不同而另設專員主持某一地點之營業。例如上述之營業主任與副主任可棄而不設，改聘許多之營業主任，分別辦理美國、歐洲、日本等處之業務。分工既細而各員又係專辦一定區域之業務，可以獲得熟悉各該處之專才，業務之增進，自能比較迅速也。

(c) 出口附屬公司 廠商欲大量的擴充其對外貿易，上述之第二種出口部組織，已足應付一切。惟亦可另設出口附屬公司 (Special export sales subsidiary company) 以主持出口業務，如美國之 (General Motors, Chrysler Motors, General Electric 及 United States Rubber) 均另設出口公司為母公司 (Parent company) 之附屬機關，擁有附屬公司之全部股票。出口附屬公司設立之主要理由，乃在使國內外營業完全分離後，營業上之衝突可以免除，計算成本時，亦能比較準確。至若干國家徵收所得稅須以全公司之資本，或總收入為根

據者，設立附屬公司可以獲得納稅之便利。有時廠家在國外如復設立分廠支店或代理人，則附屬出口公司之組織實屬必要也。在此種制度下所有出口貨品仍在國內工廠製造，惟出口公司須納應付之價格耳。

(4) 聯合出口 又可分為左列之三類：

- (A) 有競爭各廠之聯合 在不相互競爭之原則下，各廠亦可共同聯合出口，其優點為
- (a) 銷售成本減低，即小規模之廠商亦有參加對外推銷之機會。
 - (b) 貨品及一切買賣條件均能標準化。
 - (c) 出口貨物集中運費可以減低。
 - (d) 一切妨礙貿易之惡習慣可以減至最低限度。
 - (e) 容易獲得買主之信用，營業可以增加。
 - (f) 減少各廠家間之無謂競爭。上列之六種利益雖似重要，亦難完全達到，良以根本上廠家在國內相互競爭甚難希冀其對外銷售能彼此聯合。且每一廠家均以爲單獨推銷，其成績能比較美滿，此亦聯合出口不能普及之重要原因也。

(B) 無競爭各廠之聯合 無競爭性之廠家，亦得共同聯合而從事出口。即由一中心之

機關辦理品質類似各廠之出品而向海外推銷。顧客方面，可以向一個機關訂定許多貨品，便利孰甚。運輸及銷售費用得以減低亦其優點也。

(C) 出口經理之聯合聘用 廠家之初入國際市場者，亦可共同聯合聘用經理一人，負海外市場推銷之責任。聯合出口經理 (Combination export managers) 有如每一廠家之出口部主任，唯一不同之點，即其時間上須分配於各廠，不能專注意某一廠家而已。此種聯合僱用之優點，在於費用經濟，即小規模之廠家亦能獲得專家之協助也。

(5) 出口部之所在地 出口部之所在地，是否應在濱海之區，或設於內地廠中，乃一極重要之問題。其可資決定之根據，自因貨品之性質及公司之規模而不同，出口部設立於濱海之重要都市，約有下列各種優點：

(A) 與外界接觸之機會較多，消息自能靈通。

(B) 運輸之時間與金錢，均能節省，例如收受及發出郵件均較內地迅速，而與輪船公司接觸之機會既多，運費可以減省。

(C) 出口部欲僱用有經驗之人選亦較易與。

(D) 獲得銀行週轉之機會較多。

(E) 營業之機會較在內地時為多。

出口部設立於濱海區域，雖有上述之各種便利，但主張附設於內地廠中者，亦認為利益甚多，有如左列：

(A) 租金薪水及其他費用均可較少，成本自輕。

(B) 出口部經理與廠中其他同事接觸之機會既多，合作較易。

(C) 多有監督製造與包裝之機會，運貨出口，可以迅速。

(6) 出口部經理 出口部經理 (Export manager) 地位之重要與否各公司彼此不同，小規模廠家之附帶辦理少數貨物出口者，所謂經理不過等於其他廠家之辦事員而已。規模宏大之廠家，出口數量年以千萬計，則所聘任之出口部經理，其地位異常重要，與國內部營業經理負同等之責任。至經理人才應具之條件如左：

(A) 出口部經理對於經濟學、市場交易、地理、金融等科目應有深切之研究，至少須能通曉一種之外國語。

(B) 應爲一善於推銷之人才。

(C) 應十分明瞭本公司之方針、出品及組織等。

(D) 應能深切了解各國人民之心理與一般人之見解。

(E) 應熟悉國外市場之情形與其變動之趨勢。

出口部經理除本國文字外，至少應能閱讀與會談一國或一國以上之外國文字，良以英語之引用雖較爲普遍，然各處方言究屬不同，僅以英語而求適合於全世界，至少亦有削足就履之譏。平時爲經理者應時作國外旅行，對於外國語言固能迅速進步，常與市場接觸，推銷之機會亦能較多也。上述之各項條件，雖未必須件件具備，但如已有基礎之知識，則在相當時間後必能應付裕如也。

(7) 出口方針 任何廠家之從事於對外貿易者，均應有一定方針，以爲進行時之準繩。例

如出口售價，出口折扣，推銷方法，放帳條件，廣告等等之方針，均應事前經縝密研究而後妥為決定。下列之各種建議，為決定出口方針時所應加以顧慮者。即：

(A) 開始時應先在少數市場進行，待發展至相當程度後，再逐漸推及於其他市場。

(B) 注重少數商品，就適合海外市場之商品而全力以赴，必能較分散精神於多種貨品為有效。

(C) 注意包裝記號，運輸等之一切詳細手續，凡買主所予之指示，應完全遵照辦理。

(D) 研究市場之情形及顧客之需要，應定期舉行。不可辦理一次即束之高閣，蓋市場為動的，並非一成不變也。

(E) 國內外市場之顧客，應同等注意，不可因國外顧客遠在海外而忽視之。

(F) 貨物之品質應標準劃一，不可在初辦時十分注意，待遇相當時日，營業發達後，即逐漸以次貨搪塞。

(G) 貨品定價與放帳期限，視市場情形在可能範圍內應儘量低廉與寬放。

第四節 廣告問題

推銷貨物於海外時，不可不注意於廣告之利用。國外廣告之目的，與國內廣告相若。亦在能引起顧客之注意，使之發生興趣，促進購買之慾望，因而發生購買之行爲，惟以國外習慣，興趣語言，生活程度，購買能力，教育深淺等等之不同。在準備廣告圖稿時，應分別予以注意也。媒介物及廣告方式，自以目標而不同，此項目標可分爲：(a)爲介紹公司名稱及貨品種類於顧客。(b)爲獲得營業。(c)爲獲得代理人。(d)爲引起消費者之需要。(e)作旅行售貨員之先鋒。

廣告媒介物之宜於國外廣告者甚多，約可分爲(a)普通日報。(b)專門雜誌(Technical Journal)。(c)行名錄(Directories)。(d)直接通信廣告(Direct mail advertising)。(e)參加展覽會(Commercial Fairs & Expositions)。廠家在選擇媒介物時，自因其目標而不同。例如介紹貨物於一般顧客，可以登載普通日報。希望獲得代理人，可以登載專門雜誌與行名錄。如欲直接增進營業，則利用通信廣告，最爲適宜。通信廣告，包括信札、目錄及宣傳小冊等。出口部並須備有通

信錄 (Mailing list) 一份，將顧客及與營業有關之商號，或將來可作顧客之姓名地址，慎加選擇，編成一表。並須隨時增改，俾重複及無用之名號，均能棄置不用。此項通信錄，即可作為寄發宣傳品之根據。通信廣告如使用得法，效用最大，而浪費亦最小。對於編製廣告及信札等，事前應有審慎之準備，與一貫之計劃，例如函致進口商以推廣營業時，應取下列之步驟：

(a) 第一信 敘述貨品之優點、價格、買賣條件及已與他人往來之公司名號。

(b) 第二信 推銷本廠出品之利益一點，特別注重。

(c) 第三信 對於推銷出品者所能給予之各種援助，一一說明。

(d) 第四信 說明貨物之品質。

(e) 第五信 將以前信中所述各點，概括的重述一遍。

廣告之編製，除美觀、明晰、卓越諸條件外，應用何種文字，亦頗有研究價值。寄於進口商之廣告物，如能採用該國之文字，自屬最佳。惟世界上國家甚多，勢不能一一應用。大致英文、法文、與西班牙之三種文字可以包括全世界各國。如能選擇其中一種，即可無扞格不入之虞。茲將英、法、西三種文

字所通用之國家，分列如左：

(a) 適用英文之國家：

澳大利亞 | 加拿大 | 中華民國 | 丹麥 | 德國 | 英國 | 格林蘭 | 夏威夷 | 冰洲 | 印度 | 日
本 | 荷蘭 | 新西蘭 | 挪威 | 菲列賓 | 南非洲 | 瑞典 | 瑞士

(b) 適用法文之國家：

阿爾巴尼亞 | 阿爾及利亞 | 阿刺伯 | 奧地利 | 巴爾幹各國 | 比利時 | 巴西 | 荷屬圭亞那
埃及 | 法蘭西 | 法屬印度支那 | 希臘 | 海地 | 意大利 | 波蘭 | 葡萄牙 | 波斯 | 蘇俄
暹羅 | 土耳其

(c) 適用西班牙文字之國家：

阿根廷 | 玻利維亞 | 智利 | 哥倫比亞 | 哥斯達黎加 | 古巴厄瓜多 | 危地馬拉 | 圭亞那
洪都拉斯 | 墨西哥 | 尼加拉瓜 | 巴拿馬 | 祕魯 | 非利濱 | 必土利可 | 薩爾瓦多 | 薩多明
哥 | 西班牙 | 烏路圭 | 委內瑞拉

此外在歐洲方面德文亦具有極大勢力。一般學校中，大致均授德文，故三分之二以上之歐洲人，均能說寫德國文字也。惟若干國家對於文字之應用及拼法，亦彼此略有異同。英國與其屬地諸國所用英文之拼法，頗有與美國所用略有不同者。例如下列諸字在後者國家之拼法爲“color”，“check”，“theater”，“program”，“jewelry”。在英國及其屬地之拼法有如下式：“colour”，“cheque”，“theatre”，“programme”，“jewellery”。又如西班牙文字在各國差別極多，墨西哥所用之西班牙文與在阿根廷所用者頗有不同之處。而與西班牙本國所通者又各有區別。即在西班牙國內，各處所用之成語亦彼此互異也。由此可知應用外國文字時，應如何小心謹慎。雖有似小節，然既以營業爲目標，則儘力引起對方之好感，自屬必要也。

至通信(Communication)方面，以其係傳達雙方消息之重要媒介物，故亦有充分注意之必要。事實上許多對外貿易之成功有全賴通信以達到目的者。書信之體裁，應莊重有禮，要言不繁，凡無關緊要之事及粗鄙俗語，均須極對避免。下列各點可資參考：

(a) 凡詢問貨品品質及其他市場情形等來信均須答覆。不可以其希望甚少，而棄之不顧，

往往因此而獲得極寶貴之顧客也。

(b) 國外來信應立即答覆，不得以其來自遠方而延擱時日。

(c) 覆信最好能用來信所用之該國文字，萬一不能時，應在覆信中聲明，並致歉意。

(d) 信紙上應印有公司名稱、地址、電報掛號及所用電報密碼本。

(e) 覆信內容自以愈詳細愈佳，惟無關緊要之事切勿闖入，以免引起讀者之不快，並易使注意力分散。

(f) 在可能範圍內，應避免用一定格式之覆信 (form letter)，每信須用墨水簽字，不可用橡皮圖章，以免對方認為不恭。

(g) 發出之信件，應注意郵資是否貼足。信件付郵以前，以先行過磅最妥。如有疑慮應隨時參考郵政章程。頗有若干公司，對於郵資不足之信件，例不收受，即使收受而須付給欠資，亦極易引起不快之感觸，因而影響營業也。

第十二章 出口手續

經營出口事業有待於詳細之調查與適當之組織已在前章分別敘述本章當就出口貿易之實際交易手續加以說明。

第一節 內部辦事方法

出口部之內部辦事方法，比較簡易，事務室內之設備亦殊為簡單。打字機、計算機、紙張文具、保險箱、桌椅及藏信櫃以外，無須其他傢具。惟若干參考書籍與地圖等，亦屬必備之物。關於內部辦事方法得分述如左：

(一)信件之收發 信件之收發，以迅速敏捷為原則。無論何種信件，收到後應即編號及註明收到日期，普通均用象皮圖章為之。如往來信札並不極多，最好能用較為詳盡之收信簿，記錄收到

日期，編號次序，發信人地址，姓名，內容摘要等等，信件發出時，亦可照此辦理。

我國與歐美交通之途徑甚多，由水由陸，均可直達。由水則巨大之郵船公司，亦有多家。其開行期間與快慢各有不同，出口家應事先參考準備，擇其開行最爲迅速者，多加利用，蓋信札早到目的地一日，對於顧客之接觸，即能提前一日，其與營業之影響甚大，實不容絲毫忽視者也。爲準確起見，欲由何船及何處遞寄，可於信封上註明遞寄之途徑，例如由陸路經西伯利亞鐵道可以直達歐洲中部，如於信封上書明 *Via Siberia* 即可由西伯利亞寄遞。 *Via President McKinley* 即係由麥金蘭輪船寄出之意。由上海寄往倫敦之信件，如經由西伯利亞鐵道，大約十四五日即可到達，如改由輪船則至快亦須二十五六日。惟西伯利亞鐵道在嚴冬時期亦常誤點，並非一定較輪船寄遞迅速。故許多出口商爲穩妥起見，往往以同一信札，將正本副本同時分途寄發，一由西伯利亞鐵道寄遞，一即經由輪船，既可免信札遺失之患，亦可不受火車輪船誤期之累，頗可效法也。此外歐亞美亞航空信件亦已先後辦理，省時敏捷，尤較水陸郵路過之，遇有求寄遞迅速之信件，自可利用航空。雖郵費較增，但時間即係金錢，實甚值得也。

(二)信件之保檢 出口部在初期營業時，信件往來無多，保檢問題，比較容易解決。殆後營業日增，保存之方法與檢查之便利，均與業務有關，於是有實行保檢制度之必要。信件保檢之目的，在隨時知信件存放所在，其要點有三：

(a) 覆信須與來信置於一處，

(b) 信件應依照收到日期排列，

(c) 調閱舊卷時須立有紀錄，

信件保檢之方法甚多，茲列舉如左：

(A) 字母排列式 (Alphabetical system) 依字母之先後排列而加保檢之方法，應用最爲普遍。出口業之往來信札，多係外國文字，此法自極適宜。其優點爲方法簡便，且無須索引之繁，對於信札往來較少之出口部，尤爲便利。

(B) 數字式 (Numerical system) 依數字式之保檢方法，係以號數之先後爲保檢之單位，如定貨單及發貨單可以發貨或定貨號數之先後而保存之。

(C) 字母及數字共同式 (Alphabetical-Numerical system) 係參合上列二法而成，如將信件置於依字母式一類時，即須在依數目式一類內放置索引，註明該信之存放所在。

(D) 區域式 (Geographical system) 各種信札文件依據國別及地點分別保存。例如關於英國方面往來信札，均置於英國區域內，再依數字或字母方法保存之；如信件較多，可再詳細劃分，如倫敦、伯明罕、利物浦等是。

普通文件之保檢，均以區域式爲主，其細目則多用字母排列法。至於客戶定單及發票等，則又依號數之次序而保檢之。

(三) 記錄 詳細之記錄，爲一般商業成功之要素。出口部自難逃其例。出口商在接到顧客定單後，應即預備卡片，將公司名稱，地址，定貨單號數，收到日期，交貨日期，預備發貨日期，及其他情形一一記入，以便隨時參考之需。其他對於各國重要貿易口岸之商業特殊習慣，報關狀況，以及運輸途徑等等，亦應備有記錄，以備不時之需。近來歐美各國之出口部，多備有所謂效率紀錄 (Efficiency record) 者，即係將所發出之信件，廣告目錄，宣傳物等，分別記載入冊，如接有覆函或其他來件，

亦即分別記入。經過相當時期（出口宣傳品往往有在一二年後始接有復信者）兩相比較，即可知以前預備之宣傳品，是否有效，此種紀錄，頗值得研究而做行者也。

（四）電報之應用 電報可以節時省費，爲任何出口商所不能忽視之工具。國外貿易，遠隔重洋，如須專賴信札爲往來媒介，則營業成功之希望極少。如向外洋出價（offer）或詢問買主買價，非利用電報難奏實效。故凡爲出口商者，應注意電報之使用方法。按國外電報與國內電報不同，電報接受人住址亦須計算費用。故出口商應預備電報掛號，普通多爲二字。第一字爲商家之名稱縮寫，第二字爲城市名稱。例如商務印書館之電報掛號爲（Compress Shanghai）。出口商所用之電報掛號應在發票上信封上及其他文件中標明，以便他人可以利用。發電時得以省費。此種電報掛號，係一般所適用。發電人自仍須在電尾簽名，爲省去此項簽名之電費起見，出口商可與顧客預先約定一種密碼爲電報掛號，凡以此密碼電報掛號發來之電文，出口商即知係何人所寄，顧客使無須再行簽名。故進出口商咸採用之。至國外電報之內容，極少有用普通文字者，通常均利用電報密碼本或私家編纂電碼本（Private codes）。電報密碼本之種類甚多，約有下列數種：

Bentley's Complete Phrase Code
A% B% C% Code, Fifth and Sixth Editions
Western Union Telegraphic Codes
Liebir's Standard Telegraphic Code
Acme Code, 5th and 7th letters
Hawk's Premier Cypher Code
Meyers Atlantic Cotton Code, 39th Edition
Riverside Code, Fifth Edition

其中以 A. B. C, Bentley, Acme 及 Western Union 四種，最爲通用。出口商慣用何種，應在信紙上印出，庶幾顧客知密碼應從何書譯出。又出口商用密碼發電後，爲穩妥起見，應將電文由郵附去以資證明。

對外洋所發電報，時間方面，亦極有關係。例如我國上海上午十二時正，在英國倫敦爲午夜四

時，在芝加哥爲夜深十一時，在舊金山則爲夜間八時。故出口商向外洋發出電報應以下午四時左右爲最適宜。因下午四時適爲倫敦之上午七時，電報往來投遞時間以二小時計，正值倫敦商人辦公開始之時。假如出口商上午九時發出電報，雖係到辦公室後辦理之第一件事，亦耗費時間極多，蓋其時適爲倫敦之午夜，一般人尙在睡鄉也，其耽誤時間可知。關於我國與世界各國時間差別表，可向電報局取得，茲擇其較爲重要者列舉如左以見一斑：

上海

中午十二時

香港

中午十二時

馬尼拉

中午十二時

東京

下午一時

澳大利亞

下午二時

蘇俄

上午六時

奧地利、柏林、捷克斯拉夫

丹麥、匈牙利、意大利、瑞士

瑞典、華沙

比利時、荷蘭

倫敦、巴黎、葡萄牙、西班牙

紐約

芝加哥

舊金山

火奴魯魯（檀香山）

墨西哥

古巴

哥倫比亞

里約熱內盧

上午五時

上午四時二十分

上午四時

下午十一時*

下午十時*

上午八時*

上午五時三十分*

上午九時二十分*

下午十時三十一分*

下午十一時*

上午一時

倍諾斯愛勒

午夜十二時*

(註)*記號指前一日而言。

第二節 與進口商接洽買賣條件

出口商在與顧客從事營業以前，須先調查對手之信用狀況經營能力，固無待言。而自身方面必須有充分之準備，俾定單寄到後可以從容應付，亦係最關重要。再進一步即可與擬共往來之進口商接洽買賣條件，雙方同意簽字互換信札後，以後交易即可依此為準繩，買賣條件中所包含各項約有左列之數種：

(一)貨物品質 貨物品質之高低及種類買賣雙方應深切明瞭，否則貨物運抵目的地時，必致發生糾紛。故貨品之說明，以愈詳細愈佳，例如青島出口之豬鬃與重慶、天津等處出口者，彼此不同，有為六十六箱一套者；有為五十五箱一套者，其中所含鬃毛之長短與數量均有一定。又品質之高下可與寄去之樣品完全相若或與當地標準貨品類似，亦應預為規定。

(二)貨物之標價方法 貨物之標價有包括成本保險與船價者如 C. I. F. 有無須保險者如 C. & F. 有保險，船價均不包含者如 F. O. B. 單位價格或以一磅為單位，或以一噸為單位，亦應先期明瞭，俾出口商接到顧客出價之電報時，可以計核準確之成本也。

(三)付款方法 如係用信用證書者，應預為註明，如 90 days Prime banker's Irrevocable Letter of Credit 100 Invoice Value 即係由著名銀行發行九十日照付不能取消之信用證書，總額按照發票款項十足付清之意。

(四)佣金 買賣雙方如均係主人(Principal to Principal)，自無佣金可言，倘一造係經紀人須另付佣金百分之一或千分之五者，應預為聲明，俾價格內可將此項佣金包含在內。

(五)貨幣單位 如金鎊、英金、法郎等。

(六)電報費 大致由兩造各自負擔。通常進出口商在出價時業已將電報費用包括在內。此外如尚有其他特殊條件，均須詳為聲明。雙方簽字承認後，正式買賣即可開始矣。

第三節 商品之標價

貨價之高低，影響於成本者甚大，故出口商對於貨物應如何定價，非常重要。其先決問題，對於貨物之本身成本，必須妥加籌算。同時並須注意市場之供求狀況，營業之競爭情形，然後酌定售價。方不致去市面實際情形太遠。又出口商在定價時除貨物之製造成本或進價外，尚須包括運費包裝等其他費用茲舉豬鬃為例如左：

55 箱	每箱 110 磅—共計 6050 磅
進價 (成本)	47,105.00
運費	628.00
關稅	2,434.00
檢驗費	36.00
包裝費	55.00
保險費	344.00
電報費	50.00
雜費	20.00
	<hr/>
	3,562.00
	<hr/>
	50,667.00

關於製造品之標價，按照普通習慣，均照原定價格 (List price) 酌量給予折扣。譬如某種貨物之定價為每打百元，但售與進口商或廠家時，可以七折計算，實收七十元。有時亦有給與二種或三種以上之折扣者。即某種貨物之售價除七折外，再打一個或二個九折。如 \$100 \text{ Less } 30\% + 10\% + 10\%\$。出口商亦有於折扣外，另給所謂數量折扣 (Quantity Discount) 者，顧客購貨至某種數量以上時，得享受某種額外折扣之優待。此項數量或以每次計，或以一定時期內之總數量計，視雙方事前之如何接洽以為定。亦有出口商於每年年終時，因買主所購貨物之數量，超過一定數目，乃給於一種特別折扣 (Rebate)，其數量之多少，亦由雙方預為定妥。

商品之標價各有不同，茲擇其通用者，說明如左：

(1) 船邊交貨價格 (Free alongside, F. A. S.) 此種標價，係包括各種費用之價格，以商品運至船邊為止。出口商將貨物運至船邊，其責任即告終止。倘船舶停泊海岸口外，貨物須由駁船轉載，因而發生之危險，則其責任應由買主負之。

(11) 船頭交貨價格 (Free on Board, F. O. B.) 此項標價，較船邊交貨，更進一步。於船

邊交貨價格之外，凡駁船費用及用起重機將商品吊至甲板上之費用，與發生之危險等等，均歸出口商擔負。普通在船頭交貨價格下多再加以註釋。例如 F. O. B. Factory，其意指由工廠至鐵路車站之一切費用，業已包括於貨價中之謂。

船頭交貨價格，因可省卻海上運費及保險費之計算，故出口商多樂用之。惟在進口商方面，往往有因運費及保險費之估計困難，因而中止交易者。故除在戰爭期中，運費漲落不定，不得不引用 F. O. B. 外，船頭交貨價格，對於進口商，實非最爲便利之方法。且有時如船公司須先付運費，因之出口商須先行墊款，往往容易與進口商發生爭執，因此而損及進口商之感情。

(11) 包括運費價格 C & F 此項標價，係於船頭交貨價格外，再包括海上運費。換言之，貨物之運費亦已包含於價格以內。所謂 C & F 即 Cost and Freight 之略稱。海上保險費並未包括於內。萬一貨物在途中，因火災及其他不可抗力之危險而發生意外，出口商對於商品之毀損失滅，概可不負責任。進口商往往先與保險公司預訂保險契約。同時出口商在開船以前，須發電通知進口商，告以船名及開船日期，庶進口商得立即與保險公司訂定契約。貨物抵達目的地，一切搬

運責任，均由買主擔負。

(四) C I F C I F 之記號，即包括商品之原價 (cost)，保險費 (Insurance)，及運費 (Freight) 之價格。發貨地點所有之一切費用，均已計算在內。惟進口時之報關納稅、棧租、銀行利息等費用，仍須由進口商負責。C. I. F. 式之標價，晚近頗為通行，進口商方面，可省卻手續不少。出口商為謀買主之便利起見，亦宜使用此種標價。惟出口商所應注意者，即一切運輸及保險費用之多少，須自己胸有成竹，庶標價不致過高或不及。

(五) 包括運費、保險費及手續費之價格 C I F & C。此項標價，即於前項到埠交貨價格中，再包括手續費 (佣金) 之價格，關於手續費之價格，普通又可分為兩種。第一係出口商對於海外進口商約定照規定手續費而支付者。第二係由海外進口商於接受購買某種貨物之委託時，照售價加一定之手續費。前者之引用，較後者為多。此項手續費，有由進口商直接匯寄，或於一定時期內歸出口商暫行保留。

(六) 包括運費、保險費、手續費及利息之價格 C I F & C I。此種標價，即於前述之第五

項價格，再加入利息 (Interest) 一項。出口商除應付受主之手續費外，所有貨價自定貨之日起至收款之日止，中間之往復日數，均按定率計息。惟其中手續費，仍另行直接匯寄或在一定期間，由出口商暫為保留。

(七) 包括運費、保險費、匯費之價格 (C. I. F. & F.) 此項標價係於商品原價及運費保險外，再加匯費 (exchange) 是也。所謂匯費，係出口商售去匯票時，除貼現 (discount) 外，所被扣去之附帶雜費。

上述之各種標價，均為近世國際貿易中之比較通用者。其中以 F. O. B. 及 C. I. F. 兩種，最為普遍。至第五、第六、第七三種關於手續費利息匯費費，通常已在貨價內計入，故不常用也。

第四節 接受定單

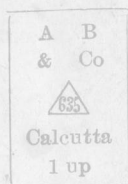
出口商與買主之往來條件，經雙方同意後，營業即可開始。賣主或買主之出價 (offer) 雖亦有用信札往來者，但大都係以電報通達，以其節省時間也。出口商向進口商出價時，須註明貨品種類，

數量、價格（單位價）、交貨地點、寄遞月份及限定接受之日期，普通爲一日，亦有長至二、三日者。進口商向出口商出價時亦然。經對方接受後，出口商便須準備一切待進口商之定單寄到，應將副本簽字寄還。或另附一信深致謝意，尤爲週到。此項復信中對於定單所列各條，可複述一遍，以免意外之錯誤。

出口商收到定單後，應審慎左列各點：

(一) 交貨日期 交貨日期在定單中，均有註明，如五月份或六月份交貨是，亦有用兩個月如十一月十二月 (Shipment Nov/Dec) 而任賣主擇定交貨者。交貨之日期須絕對遵守，如不能在規定期限內發出貨物（以提單日期爲憑），買主即可藉口破壞買賣契約而發生糾紛。有時買主在定單中註明貨物必須在某月到達目的地者。如 *Arrange shipment to arrive New York not later than Oct. 1937* 此際出口商在定船位時必須查明該船是否可於十月底以前抵達紐約，否則難免有誤期之虞。蓋定單中既註明應於十月到達紐約，則必有其特殊原因，遲既不可，早亦無須也。

(一) 裝箱 貨物製成後在裝運以前，必須裝箱。裝箱之方法，買主大都已在定單內註明，如 *Zinc lined packing* 或 *strong packing* 等。出口商必須按照買主之意思辦理。又箱之外面，尚須註有唛頭（即包裝上之記號）。進口商有已在定單內註明唛頭之式樣者，例如 A B



& Co. 乃買主之縮寫。三角內 635 係定單之號數。Calcutta 為買主之所在地。若定單上並不註明唛頭之式樣，則出口商可以隨意定之。

(二) 保險 運至海外之貨物，出口商應保途中水險，自無待言。惟定單中如有註明應保水險之種類及其金額若干，出口商便須照辦，不得絲毫變更。定單中亦有需保偷盜險、破漏險及兵險等者，賣主亦有照辦之義務。有時買主對於投保之保險公司亦經指定，如 *With a British Company or Lloyds*，意即限於英國註冊之保險公司或勞合公司。買主如不照行，即予買主以極佳之拒收貨物之機會。此在物價趨向下跌時，尤易發生糾紛。

此外定單中尚有註明價格單位、折扣、付款方法等，或其他請出口商特別注意之點。賣主亦須逐項研究，如有絲毫疑竇，應即發電詢問，待證實後，方可照行。（出口商在出價（offer）時，應將各種

條件逐項列舉，進口商如經接受，事實上甚少須再行發電詢問。惟進口商係以信件定貨者，問題較多。

第五節 結算匯款

出口商之出價經進口商接受後，交易即告成就。對外貿易貨幣因係外幣，故對我國國幣之匯價時有上落。雖我國自實行新貨幣政策以還，匯價之上落，已不若以前之變動劇烈，但仍能予進出口商以額外之危險。故為穩妥起見，出口商在交易成就後，應將外幣全數售於銀行。如係三個月後交貨則所售出之匯價，亦為三個月。大概遠期外匯最長者可結至六個月。匯價一經結定，則此後外匯之上落，無論至任何程度，均與出口商無關矣。至銀行與出口商結算外匯時，當然須較銀行與銀行間之匯價稍差，計算金至少須差三十二分之一，美金至少須差十六分之一。出口商在向外洋進出口商出價時，應按照當日銀行行市略予提高，以向銀行結算時不受虧損為原則。

第六節 預備裝運

貨物打包裝箱等，乃經營出口事業之重要問題，運輸情形國際間彼此不同，裝運貨物之方法，亦至不一律，出口商必須熟悉往來各埠之運輸情形。至若貨物起落之必要設備，氣候之變遷，均與包裝問題有關，非明乎此殆不能決定何種材料，可作包裝貨物之用也。國內貨物之裝運，至多經過二三次鐵路轉運或一二次舟車之輾轉，故即使陳舊之箱包，亦尚可使用。即使箱包破裂，貨物遺失，仍得向鐵路或轉運公司要求賠償。運赴海外之貨物，則轉輾之次數極多。而自鐵路下卸後，又須用貨車駁船等運至輪上。有時爲等候船期，尚須先行存棧。遠渡重洋中及卸貨時亦極多損壞之機會。故出口箱包均須於邊緣箍以鐵條，國內通用之包裝方法殆不能適用。貨物在裝箱打包時須注意左列各點：

- (一) 包裝須非常堅固，四周須用鐵條釘住，內部應裝有不透水之材料，如油紙、油布等物。
- (二) 在包裝以前，須將內裝運物與發票或裝箱單驗對，數目相符，方可裝箱。

(三) 裝箱以前，貨物必須過磅，貨物之淨重與總重量必須分別記錄。

(四) 箱之容積不可過大，箱內不可留有地位，過大則非但增加運費且貨物亦易於損壞。

(五) 每箱之重量平常不應超過三百磅，過重則途中搬運匪易。

(六) 箱之四周，應用鐵條團團釘住，既可防盜竊，又可增加箱之堅固程度。

(七) 對於買主指定之包裝方法及所用材料，須絕對遵守照辦。

貨物包裝完畢後，尚須在包上或箱上註有嚙頭，所以使海關及船中辦事員容易識別。其用記號而不用賣主姓名及地址，一則為檢查便利，再則為保持相當之祕密，免為同業所知悉。貨物上之記號與號數，必須與發票及提單內所載者絕對相同。否則進口商報關時即有受海關重罰之虞。出口商如同時有多數箱件裝運出口，則可於各箱件上，依號數之次第註明之，如一、二、三、四以至三十不等，惟其中不可有重複或缺少之數。庶貨物到達目的地後，苟有兩箱貨物之號數相同，其為誤運無疑。如有缺少，則必為中途遺失或失裝，即可查詢也。

包裝上之記號，不可過多，廣告等宣傳文句，切不可在箱外登載。箱內所裝之貨品，亦不可在外

書明，以防覬覦。平常國內包裝上常用之「不可重壓」「小心」等字條，亦無黏貼之必要，蓋一般碼頭小工，決無暇晷注意及此也。包裝上之記號舉例如左：

一、賣主記號

此項記號係代表賣主者，大都已在定貨單上註明，均

用縮寫，或僅有一字或數字相聯而用三角圓形方形等圖，其式不一如：

下列記號中之大寫字者，係賣主之縮寫，圓形內之 635 為定單之號數。

二、海口記號

海口 (Port) 記號，乃指貨物送達之目的地而言。須簡

單而明顯，字樣較其他記號稍大，以便易於辨識。

三、貨箱號數

海口記號之下，通常均將貨箱之次第號數註明。

四、包裝重量與面積

在貨箱號數之下，亦有註明貨物之總重量與

法定重量及面積共佔若干者。包裝上之記號，不可用明信片或籤條黏附，以其易於破裂也。中國墨不易消滅，甚為合用。至此種記號之如何寫法，如買



Hamburg



Paris



New York
301/400

主有特別指示者，出口商必須依指示辦理。蓋進口商往往同時向其他出口商購買貨物，萬一包裝上之記號相同，買主將大感不便或竟因此受海關處罰也。

第七節 填寫出口發票

出口發票為賣主售與進口廠商之貨物清單，與國內貿易所用之發票性質頗相類似，惟較為詳細耳。其應行注意之點如左：

(一) 出口發票至少應備三張，貨物如由銀行押匯，則銀行即須取得兩張，對國外之買主亦應寄去一張或兩張，再加留底一張，故通常之發票，恆在四五份以上。

(二) 出口發票應包括下列各件：

(甲) 進口廠商之定單號數及日期，如用電報出價與承受，應將電報日期註入。

(乙) 貨物到達之目的地及輪船開行日期。

(丙) 貨物之名稱，單位價及其總共之價格，如包括佣金，亦應列入。

(丁)貨物之標價方式，如 F. O. B. 或 C. I. F. 等。

(戊)付款之方法。

(己)箱件或包裝之總數及包裝上之唛頭。

(庚)包裝之重量及每一單位之重量。

按國內外貿易習慣，往往在發票之末，書 E & O E (多印在發票上) 四字，意指發票內所列各項，如有錯誤或失漏之處均不計在內。"Errors and Omissions Excepted" 出口商得隨時糾正之。此種語句，在法律上自毫無地位，蓋發票上既係出口商簽字，如有錯誤，自屬責無旁貸，惟習慣上仍沿用此語，為出口商者自不應忽視之。

(三)出口發票之內容，必須清楚明瞭，不能隨意塗改，或有錯誤與遺漏，且切忌用縮寫或費解之辭句，在各項價目以前，更應冠以幣制單位記號，如 £, \$ 等，以免因各國之幣制不同而發生混淆之弊。

(四)凡屬出口之貨物，不論何種，均應記入發票內。即出口商不計值之貨物，亦須記入。蓋此種

不計值之商品，有時海關亦照樣抽稅也。

(五) 出口發票之填寫，必須非常詳明準確，所註明之貨物數量、價值、包裝之長短及重量等，與實際上不應有絲毫差別。

(六) 所有給與買主之折扣佣金等等，須在發票內減去，最後所得之價值，即為進口商應付之數目。如須合成外幣，可在發票之下方書面共計若干，照何種匯兌價計算。

(七) 發票須由出口商之經理或重要職員簽字，以示鄭重。有多數國家，對於發票非經過負責人員簽字，在法律上不生效力（發票式樣見附圖）。

為使買主便利起見，出口商應將發票內容中之重要各項，另在信札中書明與正式發票同時寄去，並應在貨物裝運前發出，俾買主得在貨到以前收受。蓋進口商必須持有正式發票，始能報關取貨，否則貨到而發票未至，即須稽延時日。有時如已逾海關規定日期以後，並須另行納費。

有時如因銀行或他種關係，發票及提單等不及與貨物同時寄出而下次船期相隔時間又長，則出口商亦應先寄一副本，俾買主得以先有接洽。

領事簽證貨單 領事簽證貨單 (Consular Invoice) 爲出口商居留地外國領事所簽發之證明書，世界各國中實行者尙不多觀，如美國、葡萄牙及拉丁亞美利加共和國等是。我國於民國二十二年九月一日起，亦開始實行。領事簽證貨單之內容，與出口發票相若，亦有更須詳盡者。設如上海某蛋商欲運鮮蛋至美國紐約，在交貨於輪船公司以前，如貨物總售價在美金一百元以上，必須先至駐華美領事館請求簽發領事簽證貨單。在預備之空白證書上逐項填寫。出口商或其代表人並須宣誓，證明內容確無錯誤。經領事審查滿意後，即簽發證書三份至八份。（見插圖）

原出產國證書 除領事簽證貨單外，亦有多數國家，須檢驗原出產國證書 (Certificate of Origin)。此類國家之關稅制度，恆分爲兩種。其一爲一般稅則，又一種爲「最惠國稅則」，即對於訂定條約國家所輸入之貨物，須予以最惠國稅之優待。爲證實起見，出口商應備有此種原出產國證書，證明該項貨物，係在本國製造或爲國內某處之出產物。（見二三一頁附圖）

除上述之各項證書外，一般出口商爲便利顧客之查考，恆預備左列數種單據，寄與進口商。

甲 水脚清單 (Statement of Charges or Freight Bill) 此項水脚清單係代買主付

CERTIFICATE OF ORIGIN OF MERCHANDISE

Certifico que foi apresentado por _____
residente nesta cidade o duplicado de uma factura que fica archivado neste Consulado
Gepal e pelo qual se prova que as mercadorias abaixo descriptas e que o referido _____
vai expedir para a entrega _____
são produzidas neste país a saber: _____

Designação de volumes				Description of merchandise			
Mark	No.	Quantities	Quanta	From wharf	Kind	Net weight	Value in L & B

Outrosim certifico que pelo referido _____ foi declarado que as
mercadorias acima descriptas vão ser transportadas para _____
seguindo em outro navio para _____

Em testemunho do que e para servir onde couvier passo o presente que o dá
frente assina comigo.

Consulado Geral de Portugal em Shanghai, _____ de _____ de 193 _____

The Shipper

給者，包括一切運費、保險等費用，所以補發票記載之不足。水脚清單再加發票之總值，即等於買主應付出口商之總貨價。出口商如用 C. I. F. 標價，當然無另附水脚之必要，蓋一切運費保險費已包括於賣價以內矣。（見插圖）

乙、裝箱單 (Packing List or Statement of Net and Gross Weight etc.) 每次運貨之裝箱數目，均須列入此項清單中，出口箱件較多者，此單尤不可少。每箱內裝何物，全重與淨重若干及容積之地位，均須於單中詳細載明，以供買主之參考。（見二二三頁圖表）

其他如食品等類，往往須附有衛生證明書。亦有若干國家對於貨物進口，須查驗非屯併證書 (Non-Dumping Certificate)。證書內載明出口發票內所註明之價格，係出口商所在地之通行市價，並未故意減低。

第八節 實行發貨

出口商將貨物包裝完畢，發票等預備齊全後，進一步之工作，即為實行發貨。按貨物寄往外國

Form F-246-B Printed in U. S. A.

Statement of Net and Gross Weights, Etc.

第十二章

出口手續

Case. Crate or Barrel	Package No.	CONTENTS	Net Weight	Legal Weight	Gross Weight	Cubic Measure ment
			\$'S	\$ S	\$'S	1-2-1
Cartons	85410-1	100-10 Records	50	54	58	1-2
		2 100-10 Records	50	52	56	1-2
		3 100-10 Records	50	51	55	1-2
		4 100-10 Records	50	51	55	1-2
		5 100-10 Records	50	53	57	1-2
		6 100-10 Records	50	52	56	1-2
		7 100-10 Records	50	54	58	1-2
		8 100-10 Records	50	52	56	1-2
		9 100-10 Records	50	53	57	1-2
		10 100-10 Records	50	55	59	1-2
		11 100-10 Records	50	55	59	1-2
		12 100-10 Records	50	53	57	1-2
		13 100-10 Records	50	53	57	1-2
		14 100-10 Records	50	53	57	1-2
		15 100-10 Records	50	52	56	1-2
		16 100-10 Records	50	51	55	1-2
		C. P. Ltd. Shanghai.				

一三三

Statement of Net & Gross Weights etc.

裝箱單

之方法有二：最普遍者，當然爲海上航運，其次卽爲郵運。後者乃以包裹由郵局寄往外洋各國費用極省，手續又並不繁瑣，海關檢驗亦比較簡單，零星之輸出物，大可利用之。寄往外洋包裹之重量及納費手續等等可隨時參考郵政章程。

運往外洋之貨物，如數量較多，不便郵寄時，勢須改由輪舶運輸。事實上如貨物爲數較鉅，出口商在向外洋出價以前，應先向船公司要到船位之選擇權（option）庶幾買賣成交後，不致因無船可覓或船價過鉅，而致不能履行合同，擔負損失。至選擇船隻之方法，自以快捷穩當及運費低廉爲前提。按船公司之運費率除有若干種貨品有所謂公會運費率（conference rate），凡屬會員均須照公會定價收費外，其餘頗不一律。有時同一性質之貨物，各公司之運費相差甚鉅，亦有在此公司以貨物之重量計算運費；在另一公司，則以體積計算；亦有按貨物件數單位計算者；殊無一定之標準。良以運費之高低，恆與供求兩方，成正比例。求者多而供者少，運費卽因之而增高；反之則減低。又貨船之運費，往往較載客輪船爲廉；而無定期開行之船，則較定期航行者又能較低。出口商在定妥船位後，卽須與船公司訂約。殆預備裝載時，可向船公司取得運輸准許單（亦稱下貨單 Shipping

order) 一紙。此項下貨單，普通爲三聯單，一聯爲船公司准運貨物之證明，出口商以之向海關報關，又一聯係船主收據 (Mate's Receipt)。貨主將商品運至碼頭後，由船主之代表人，點驗無誤，隨填明收到貨物若干，記號、號數、何船裝運等項，再加簽字，後交於出口商。又一聯備作參考。貨主可持此收據，至船公司換得正式提單。

貨物在實行裝船以前，出口商須先至海關呈報貨物出口。填具出口申請書一紙，連同船公司之運輸准許單，送至海關之出口寫字間，由該處審定編號後，簽名蓋章，並批明在何處碼頭查驗字樣。一面指定時日，由海關派員在指定處所查驗。待接到查驗員報告後，海關即照擬稅單，分別計算應納之正稅附加稅等，遂掣發出口稅繳納證 (Export Duty Memo)，出口商如數繳納後，出口寫字處即在運輸准許單上蓋印，經過此種手續，船公司始允裝載，而報關手續亦於是完畢。

有時出口商因特種原因，雖通關已畢，但貨物不及下船，俗稱退關貨物 (Shutout cargo)，其有一部不能下船者，俗稱短裝貨物 (Shut shipment)。此際出口商應在船開出後二十四小時以內，由船公司代理人，提出短裝單報告海關。並在出口申請書上，註明短裝事樣，即可領得存票，下次

出口時，毋須再付稅餉矣。

出口商如係經營生牛皮、棉花、花生、花生油、桐油、豆類、茶葉、生絲等貨物，尚須先向各該地之商品檢驗局取得檢驗合格證書後，方能報關出口。

上述手續完畢後，出口商即可將船主收據，向船公司換取正式提單，普通約爲七份，寄於買主三份，銀行留存一份，其餘則留存案卷中，作日後參考之用。提單內所列舉者約略如左：

(a) 包裝之記號及數量若干。

(b) 出口海口及運往之目的地。

(c) 貨物之性質、種類，共重若干，如何包裝。

輪船提單分可以轉授與不能轉授之兩種：出口商如將一切單據、匯票等售與銀行，則銀行須將船公司所有已簽字之提單，全數取去。否則如有人持有業經船公司簽字之可以轉讓提單，便可取得貨物也。輪船提單中除買主已先附款項或預訂合同外，直接書明寄於買主或進口商者，殊不多觀。普通均用囑咐提單 (to order Bill of Lading) 卽出口商在提單上，僅書自己之名，故除

出口商在提單背後簽名外，他人均無從取貨也。惟進口商之名字，普通在提單之側面，均經註明如通知某某公司 (notify so and so company) 一語，以便貨到目的地後，船主可以通知進口商。惟此種通知條文，並未予買主以取貨之權，提單背面仍須經賣主簽字方為有效。出口商在提單上僅書寄於自己時，如在背面簽字亦將進口商之名列入，則此種提單，僅買主可用，他人均不得取貨。如賣主僅簽名於提單後，並未指明何人，則無論何人，凡持有此提單者均可領取貨物矣。

輪船提單又有不潔提單 (Foul Bill of Lading) 及純潔提單 (Clean Bill of Lading) 之分。前者之提單內註明貨物有損壞或短少情事，此項提單，銀行例不收受，蓋恐貨物到達目的地後買主拒不收貨也。至純潔提單係表明貨物收到完全無損，亦無錯誤是。

第九節 投保水險

海上航行之危險程度，較之陸地運貨為多。暴風觸礁等不幸事件，隨時有發生之可能，非人力所能預料。即以法律之立場而言，海運與陸運，亦完全不同。陸上轉運之一切損失，均由鐵路或轉運

公司負責。貨物由船舶運輸則不然，即在碼頭起落時，如有損壞，亦須出口商能證明貨物包裝極為堅固，船公司始負賠償之責。此種證明，當然並非易於之事。其他在途中所受之損失，船公司亦多不負責。有時如為救護全船起見，必須將一部分貨物拋入海中時，則依海運慣例，所有投入海中之貨物，其損失應由全船裝運貨物者，平均分擔。由此可知出口貨物投保水險之必要。出口商付給水險公司以少許之保險費，如有危險發生，即由保險公司照值賠償損失。其對於國際貿易之貢獻，實至為鉅大也。

海損之類別 所謂海損 (Average)，即船舶、貨物於海上所蒙之損失，及因此而生之用費也。可別為共同海損與單獨海損二大類。共同海損 (General Average) 乃指船舶於航海時，苟遭意外，船長為求全船貨物之共同安全，往往必須犧牲一部分之貨物，投諸海中，俾全船得免於難。此項損失如須由被損害者完全負責，自不能為平，習慣上均由船主及受惠之各貨主分任之，惟須合乎下列條件：

(一) 貨物投入海中或船之一部分損失，乃係因實際上急迫的危險，不能不採非常處分，否則

全船卽生危險。

- (二) 此項損失不宜過大，應完全在情理之中，且至少應有相當效果。
 - (三) 投入海中之貨物必須有相當之價值。
 - (四) 投棄貨物等之行爲，須由船主或其代理人之命令行之。
- 共同海損之種類得再分別如左：

- (一) 棄貨 爲避免危險而投入海中貨物之稱。
- (二) 火損 爲救濟船中火災而發生之損失。
- (三) 貨損 因投貨入海，致使其他貨物亦受損害。
- (四) 避淺損失 爲避免擱淺及觸礁起見，因而發生之損失。
- (五) 港損 因避險駛入港口後所受特種費用之損失。
- (六) 救災費 因施救危險而生之費用，如船長發給之獎金賞金等。
- (七) 燃損 卽因避免危險而繞道，致缺乏燃料，不得以船中之貯藏品，供行船用之各種損

失。

(八)觸礁損失 因船隻觸礁後卸貨及將被損船隻運岸之費用。

共同海損之計算，普通均託專門此事之海損計算人(Average Adjuster)辦理之。船舶進口後，應即處理其事，計算人係受船主之委託，工作一切。

共同海損之計算方法，至爲繁複，各種疑義，隨時有發生之可能。各國之海法學者及共同海損計算人，保險業者，船主等，曾於一千八百九十年羣集於安突威浦(Antwerp)舉行會議，定規約十款，名之曰郁克安突威浦條例(York Antwerp Rules)。計算共同海損時，即依之爲根據。其後陸續修改增訂，至一九二四年，此項條例已增至二十三款。各保險單及輪船提單中，均附有共同損失應根據郁克規則處理之一條。

單獨海損(Particular Average)係船舶在海上航行時，發生非人力所能挽回之危險，如狂風暴雨等因而貨物一部受有損失之謂。此項單獨海損之損失，須由各物主自行擔負。通常貨主均保有水險，除因船公司及船主之過失，或因惡意而生者外，一切損失，均可向保險公司取償。

保險公司因所負責任之不同及貨物之易失損失與否之各別，恆將所保損失分爲三類：

(1) 一切海損 (With Average) 凡一切損失，均由保險公司任之。

(2) 一般海損 (Free from Particular Average) 保險公司僅負賠償一般海損之責，而不負單獨海損之責任。蓋有若干種之商品，如魚粉、鹽、穀物等類，受損極易，保險公司對於此種商品，非俟貨物損失在百分之幾以上時，不負賠償之責。

(3) 完全損失 (Total Loss Only) 物品須全部損壞時，保險公司始負賠償之責任。

上述之三種規定，並非不能變更。保險公司有因出口商付款較多，而願加負責任者。全視雙方協議如何而定。

保險公司應負之責任如何，均在保險單 (Insurance Policy) 上詳細載明。遇有下列各端，保險公司應負賠償之責：

(1) 海上之危險 (Perils of the Sea) 例如觸礁、雷擊、遭遇冰山等，因而船隻擱淺或竟沈沒，貨物因之受損。惟此項危險亦有一定之限制，如船隻載重過甚，因而遇浪沈沒，保險公司即不負

賠償之責。

(一) 船中損失 例如遭遇意外危險，船主將貨物擲入海中以減少全船之危險。

(二) 非船上之損失 例如海盜劫船所受之損失，貨物在船中被竊等等。

水險之擔保範圍非僅船隻在海中航行而已，即船隻傍岸貨物上船，及船抵碼頭卸貨時之危險，亦包括在內。今日之水險則更進一步，自賣主之倉庫起至買主之倉庫止 (warehouse to warehouse clause)，其間如有任何危險保險公司均負全責。

有時輪船因某種原因，不能於預定日期開船，或須更換船隻開行，出口商原來之保險，仍屬有效。換言之，如有任何危險發生，貨主仍得向保險公司索賠，惟後者有增加保費之權。

保險公司對於應負之責任，須加賠償，原係投保人應有之權利。但有左列情形者，並不負賠償之責。

(一) 疏忽與欺詐 出口商包裝不固，或船公司裝卸貨物漫不經意而致貨物受損時，保險公司得拒絕賠償。出口商如以空箱裝入船中希圖朦混等之欺詐舉，動保險公司當然不能負責。

- 任。
- (二)罷工 因罷工或工人暴動而致之損失，保險公司不負賠償之責。
 - (三)戰事損失 船舶航海時如遇戰爭而受損失，或竟被俘獲時，保險公司亦不負賠償之責。

出口商對於保險之責任 出口商對於保險亦負有相當之責任，茲列舉如左：

(一)包裝必須堅固 保險公司如發現貨物之損失，係包裝不良所致，得拒絕賠償，前已言之。故包裝問題實最關重要。出口商在提單內所載明之貨物，數量，應與在保險單上所填者，完全相同。故意誤報，等於欺詐，須受法律之制裁也。

(二)儘量供給保險公司各種材料 出口商在要求保險時，應通知保險公司以裝運貨物之情形，俾後者得知貨物之危險性質如何，而採取適當之避免方法。

(三)交付保險費 交付保費為合同中必不可少之條件，貨主如不履行，即係違反合同，保險公司自不能負賠償之責。

(四) The Sue and Labor Clause 貨物如遭損失，貨主有幫助保險公司脫售貨物之

責任。蓋保險公司對於銷售貨物，非所素諳，故各種保險合同內，均附有貨主應設法扶助推銷被損貨物之語句。

水險之種類 普通所保水險之範圍，已如上述。惟貨物之性質迥異，往往有須另保特種水險者，茲擇要敘述如左：

(一) 必須存放於甲板上之貨物 普通貨物均藏於貨艙以內，惟爆烈之化學品，如硝酸硫酸之類，非放在甲板上不可。此項保險，應與保險公司另定辦法。

(二) 超過船公司所能負責之保額 船公司對於每年貨物所負之責任，往往有一定之限制，或為五十元，或為一百元，均在提單上載明。其超出額須向保險公司保險，以期安全。

(三) 偷盜與扒竊 貨物在途中最易受竊。偷者將箱件打開，取出內中物品後即重加遮蓋，不易查見。常有貨物運抵目的地，方始發覺者。此項盜竊保險，因保險公司之責任較重，常索額外保險費。

(四) 漏卮與破損 海上航運以其危險較多，貨物破損之程度亦較陸上運輸為易。船公司對

於破損之貨物，例不負責。故凡較易碎裂之商品，出口商應另保破碎險。

(五)兵險 普通之保險單中，均不包括兵險。出口商欲包兵險，必須額外加保，至應納保險費之多少，恆與戰雲緊急與否成正比。大戰時美國貨物運至歐洲一帶，兵險保費有高至百分之三十五者，並係以運往同盟國與中立國爲限。戰事告終後，出口商仍多繼續保險，甚有四年內繼續不輟毫不間斷者。爲免萬一計，亦不能謂出口商過於拘謹也。

海上保險之內容，較壽險火險爲複雜，而保費之計算，又各家不同，並無一定之標準可繩。出口商可託保險經紀人代辦一切手續。經紀人往往代表幾個保險公司，故常能予顧客以各種便利，有時較之直接與一家保險公司往來爲合算。

出口商如營業鼎盛，貨物轉運甚繁者，爲避免每次議保之麻煩起見，可與保險公司保有無定額保險單 (Open Policy)。在指定期限及指定地點內，所有運赴外洋之貨物，均作爲已保水險。出口商祇須隨時通知保險公司以裝貨之船名及商品之價值即可。惟保險公司爲慎重起見，恆在保險單上，註明每個船隻之最高保險額爲若干元。

第十節 通知進口商

各項手續完全辦妥，輪船亦已啓碇，最後之一步即爲通知進口商。普通均用電報簡單報告貨物總數船名及開船之日期。所有發票提單保險單發票等等均須剋日連同信件由郵寄出。俾進口商能於貨物未到以前，先事準備。如貨到而單據未到，進口商即甚難向海關報關，即使能取出貨物，亦須經擔保等之種種麻煩手續也。苟貨款係託銀行代收，或係應用信用證書，則所有各項單據須即交與銀行。一面仍須將所有單據副本及寄貨情形直接通知進口商。

此外各國之通關手續，出口商亦須予以注意，大都進口商在定單中必附有說明，出口商如依照辦理，便無問題也。

第十三章 進口組織與進口手續

進口貿易與出口貿易，相副而行，互爲因果，必有進口貿易，然後有出口貿易，必有出口貿易，然後有進口貿易，二者不可分離。以其爲整個國際貿易之二方面，而非截然二事，故欲研究進口貿易，不得不明瞭外洋出口貿易之情形。有時在實際上進口商與出口商合而爲一，更無從分別其爲進口商或出口商，本章係就進口方面論列如次。

第一節 進口商之類別

(一) 製造家 製造家所需之原料機器用具等，有時非國內所能購得者，乃不得不向外洋採辦。採辦之法，或託洋行代辦，或向外洋直接定購，全視情形及製造家所有之財力與人才以爲斷。至於所採辦之原料機器用具等，何者最爲適用，何者價格最爲低廉，事前宜慎重審察。倘貿然定購，於

貨物運到時始發覺其不能適用或價格過高，往往不能退還，即使可以退還，其損失亦必不少。

(二)販賣商 百貨商店及其他範圍較大之商店，除國內有獨家經理之貨物外，其他備售之洋貨，以向外洋直接定購為最宜。因所經過之中間人愈多，貨價亦必因之愈高；貨價愈高，發售愈難。至於定購貨物，何者合銷，何者不合銷，事前更應苦心研究。蓋製造家定購貨物，祇須審度其是否合用即可，販賣商則應詳審市面情形以及顧客心理。否則所定之貨，不合社會之需要，或與顧客之心理相背，影響所及，必至貨物呆滯，營業大受損失。

(三)進口行家 此等行家在我國多為外人所辦之洋行，鮮有國人自辦者。因國人既缺乏資本，又稀熟識國際貿易情形之人才，故歷來此種營業，均操之外人之手。近年以來，國人之創辦進出口行者亦時有所聞，惜皆資本短少，範圍不大，未能經營鉅額之貿易，以與外人競爭。幸華行開支不大，尚能與洋行爭一日之短長。至此種進口行又可細為下列數種：

(甲)佣金行 此種行家，專以收取佣金為能事，一面向買戶抖擻生意，取得其定單，一面代向外洋定貨。貨物運到時，買戶於貨價之外，更須付定貨行之佣金百分之五，至百分之五，有時亦

有在百分之五以上者。

(乙)進口商行 進口商行自行定購貨物而存儲之，隨時設法銷售，藉以獲得利益。此種營業，無異於批發商或零售商，雖多獲利機會，但亦易於虧累，除專門行家外，經營之危險性甚大。因競爭之激烈，價格之漲跌，關稅之修改，在在足以使此項營業冒極大之危險也。進口商行之在美國，甚為重要，其所經營貨物之種類頗多，而尤以食物與原料品為然。食物如茶與咖啡等原料品如毛與絲等皆屬之。此項營業，為數既巨，更需專門技能，以故此等商品之專門人才，亦因之養成不少。

(丙)外洋製造家之出口經理人 此種行家與外洋製造家訂立經理合同，而為其代理人。舉凡製造家之一切利益，自當悉心維護。如其所訂立之經理合同，係屬獨家經理者，則其所管轄區域內之買戶，即不能向該製造家直接定貨。即使直接定購，其價格亦必與向經理人定購者無異，因製造家仍須以佣金給與經理人也。

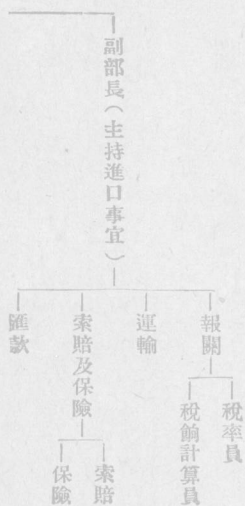
第二節 進口之組織

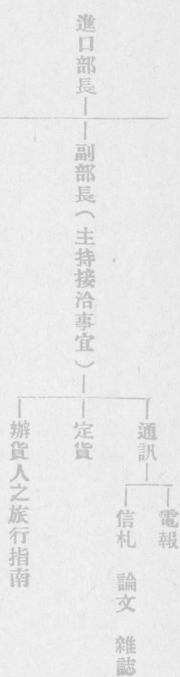
國際貿易之進口事業，應有相當之組織，以利管理。組織之法，或僅就原有人員中設一進口主管員，使負指導調劑之責，總管進口事宜；或於原有人員之外，添設一進口部，專司進口事宜。二者相較，自以後者更爲妥善，因職司既專，興趣自覺濃厚，辦事亦必能更爲周到也。

於原有人員中設一進口主管員，以綜其成，此種組織，最爲普通。緣製造家之進口事宜，鮮有於原有進貨部之外，設置一進口部者。因向外洋製造家或其代理人定貨，進貨部類能優爲之，而不覺困難。至於其他進口手續，不妨責令報關行爲之，貨物進口後一切運輸事宜，可由運輸部分爲之。零售商店等派遣人員至外洋辦貨，其人往往爲銷售部分之主任，蓋一身而能兼辦貨與售貨之二職也。又範圍較大之進口商店，亦可於原有部分之部長中，組織一進口委員會。此種組織，最適宜於經營零售事業之商店。在某大公司中，初無進口部之設置。其進口事宜，由各部分之洋務股共同辦理之。例如售貨部分之洋務股，彙集各種資料，供辦貨人之用，記錄進口之貨物並與廣告部長合作。或

以其他各種方法，為貨物進口之各種服務。會計部之洋務股，辦理進口貨物之記帳及付款等，其他部分，亦同樣分工合作。共同辦理進口事宜，進行亦甚為順利。

於原有組織之外，另設一進口部，專辦進口事宜，較原有人員兼辦更為妥善，已如上述。經營百貨業等之商店，其應設立進口部，實更有其重要性在。因此等商店，範圍甚大，營業之項目亦多，不得不另設一進口部，專門辦理進口事宜。況報關等手續，甚為複雜，須有一專門部分辦理之方能處置裕如。但進口部之設立，當然不僅為辦理報關一事而已也。美國範圍極大之某百貨商店之進口部，其組織有如下表：





此項組織，其本身並不決定應向外洋定購何貨，但供給各種便利，使易於選擇耳。在部長之下，設副部長四人，各人負責進行一部分工作。

(一)主持進口事宜 其工作可分四項：(甲)貨物按照進口稅率分類以及實際上完納稅餉之數目，於貨物之銷售，至有關係。故宜委派人員，專事研究關於該方面有出入之事，稅率員對於海關分類原理，素有研究。稅餉計算員將進口貨物連進口稅在內之總成本，計算精確，然後咨照發售部分記帳。(乙)運輸股專司進口貨物由碼頭或關棧運至店中或貨棧之事。(丙)貨物進口時之情

形，須實地查驗，方能明瞭。查驗後如有破碎短少等情，宜即向船行，保險行或外洋廠家索賠。（丁）匯款至國外銀行，備專派辦貨員或代辦人辦貨之用。

（二）主持接洽事宜 接洽工作，至關重要。能使派往國外之辦貨員與本店中之售貨部分相連接；能使國外支店與美國市場相連接，能使國外所設機關明瞭美國國內最近需要之貨物。接洽之最佳方法，普通為通信與電報，此外並可將雜誌或將其中之論文剪下，郵寄外洋，藉以傳達國內最近之趨勢。製備辦貨員之旅行指南，發寄辦貨人或其助理員所備之定貨單，亦為該副部長工作之一部分。

（三）主持推廣營業事宜 欲推廣店中營業，須先謀進口貨物種類之增加。而欲增加貨物之種類，宜從求覓貨樣入手。該百貨商店之經理，深信派遣海外之辦貨人，其行程所及，未必能與各種貨物之來源接觸無遺。故囑歐洲方面之支店，盡量搜集美國方面可以應銷貨物之貨樣，連同製造家名稱，價格，式樣，交貨期限以及其他條件郵寄紐約，以便編成簡明表式，備辦貨人參考之用。當貨樣由國外支店寄來時，貨樣管理員應將其排列在貨樣室內，佈置適當後，邀請顧客參觀，並與之討

論各項貨樣之優點價格以及可得之利潤等。如有欲悉未盡之詳情或改變式樣及構造者，該百貨商店即須再度函囑支店，續與製造家接洽，接洽後並以結果見告。此種工作，最爲重要。或者以爲店中各部分既按時派遣辦貨人至外洋採辦大量貨物，何必再有此項重覆工作。殊不知派赴外洋辦貨之人，究不如銷售外洋貨物部分之多。其未派遣辦貨人之部分，更無從知外洋貨物之新來源乎？況辦貨人派往外洋，爲時甚暫，其足跡所及，何能盡遍全世界各國之市場。辦貨人由外洋辦貨回國後，例須待至明年，始再能前往外洋辦貨，則其所派遣之部分，自不應坐待明年之來到，在相隔之時期內，設法與各國市場相接觸乃必要之舉也。

(四)主持分發關於貨品式樣之消息 即將外洋支店所供給關於各種貨物式樣之消息，分發於各辦貨人，使之隨時明瞭其趨勢。(註)

商店之進口業務，如能依此種組織設部辦理，其結果所得，必能使購貨之法更爲精細，事務既

(註)此種貨品之式樣，都係指服裝而言。服裝裝飾品爲百貨商店中之大宗營業，故式樣趨勢如何，影響於營業前途至大。凡經營百貨商店者自有特別注意之必要也。

經集中，辦事效率自必加大，而錯誤亦必能日見減少。其又一優點乃能使進口事業之進行與發展，更爲積極是也。

第三節 進口貿易之程序

(一) 調查市情 經營商業者，固無不以獲利爲目的，然欲達到此目的，首須具有相當之資本，然僅有資本，而無精細之計劃，與夫真知灼見之眼光，猶不足以言經商。進口商除製造家祇須所進之貨適合應用，即可外，其餘如販賣商及進口行家等，均有熟識市面情形深明社會心理之必要。欲熟識市面情形，深明社會心理，應自調查入手。倘僅憑個人理想，而不肯作精密之調查，貿然向外洋定貨，及至貨物運到，雖欲竭力推銷，而終不可得，屆時始知所進之貨不合市銷，未免過遲。進口商所應調查各點，約可分爲下列數端：

(甲) 市面上之需要 進口商輸入之貨物以能適應市面上之需要爲原則。故於創辦之初，即須詳細調查市面上之實際情形。各地之需要不同，不可一概而論，譬如上海道路寬闊，利於行

駛汽車，寧波道路不如上海之寬闊，不宜於行駛汽車，上海爲需要汽車之處，而寧波則否；上海宜於經營汽車業，而寧波則否。調查市面需要，不僅於創辦事業時須優爲之，更須隨時繼續，良以市面上之需要，時有變遷，並非一成不變，今日需要之物，他日或不適用；今日不需要之物，他日或需要驟增，要在隨時審察，不可墨守舊章，執一不化也。

(乙)社會之購買力 社會人士之購買力，於營業甚有關係。在社會購買力強大之處，貨物易於銷售，社會購買力薄弱之處，貨物不易銷售，此一定不移之理。大約購買力強者，傾向於購買價格較高品質之優之貨物，購買力弱者，傾向於購買價格較低品質較遜之貨。進口商宜隨時審察當地人士購買力經強弱，以爲進貨之標準。

(丙)有無競爭者及有無競爭之貨 近世商業發達，經營同樣業務者何止一二，經營者既多，勢必互相競爭，相與角逐。又各國之製造家皆欲以其出品傾銷市場。傾銷之法，或提高貨物之品質，或減低貨物之價格，凡此種種，進口商不可不詳細明瞭。不久以前，有人在上海經營德產人造絲，其初獲利頗多，嗣後因日產人造絲在華傾銷，以走私方法，避免付稅責任，故能以極廉之價

在市面上出售，致使經營德產人造絲者虧本累累，此皆因不諳市面上競爭之情形有以致之也。

(丁) 研究顧客心理 研究顧客之心理，與營業大有關係，已略如上述。經營商業者如能於各方面之接觸中，留心體察，對於顧客之心理，考察其大概。此外更須在商場中觀察顧客購貨之情形，藉以窺得其需要所在。舉凡貨物之質地、價格、式樣、花色等等，無不應理會顧客之心理，以爲將來定貨之標準。

(二) 徵集貨樣目錄等 向外洋定購某種貨物，業已決定，但究應向何處定購，此爲進口商之一重要問題。貨物之來源，往往不止一處，有時能供給之廠家遍及重要各國者亦所常有，故進口商於實行定貨以前，不得不審慎選擇最宜之廠家，向之定購，俾貨物能合於推銷，而價格亦復相宜。然欲於世界各國各廠中選擇一廠，殊非易事，須有一番準備工作。爲未雨綢繆計，進口商宜於事前，備函或問價單 (Inquiry) 寄至各廠家，囑其將貨樣、目錄、圖樣、說明書，以及價格折扣等寄來，寄到後乃可一一比較。何者品質最爲精良，何者最合市銷，何者價格最爲低廉，經詳細比較後再行定貨，自較貿然向任一廠家定貨爲安。

各廠家寄來之貨樣，應備一貨樣儲藏室儲藏之，以便不時取閱。儲藏之法，應先將貨樣編號，然後依次排列架上，俾取閱時不至多費光陰，而可一索即得。

調查貨物之來源，往往可於商業雜誌中外國廠家所登廣告窺得一二，並向領事、商務官商會等調查，或託其代為調查。此外應購備 Kelly's "Directory of the Manufacturers, Merchants Shippers of the World" 一本，以資參考。此書載有世界各國之製造家進出口商等，並詳列各種貨物及其製造者之名稱地址等，無論向外洋定購何種貨物，均可於此中查明其來源，甚為便利。

目錄圖樣說明書等，亦須照一定次序，在一專備之架上保存，以便隨時參考。保存之法，似以廠名之首一字母，按照英文二十六字母之次序排列，最為適當。圖樣說明書等之未裝訂成冊者，可以硬紙製成之封套套之，外面寫明廠家之名稱，使之與裝訂成冊之目錄，同立於架上，免致遺失。

貨樣與目錄內載有以及廠家開示之貨物，凡將來擬定購或有定購之可能者，應另備貨源卡，每張記載一種貨物。詳列製造者名稱，及價目折扣等，如須修改時，並隨時改正之，使之不失時效，則實行定貨時，祇須抽閱擬定貨物之卡片，即可明瞭其最適當之來源矣。

(三)定貨 以上所述種種手續，無非爲實行定貨時之準備，實行定貨，如百貨業等商店，大都先由存貨或售貨部分開具添貨單，送交定貨部分，定貨部分根據添貨單再向外洋定貨。定貨手續應擬具定貨單，詳列貨名、數量、價格、折扣、交貨條件、裝貨日期、保險辦法、付款辦法等，使廠家知所遵循。定貨單最好用打字機打成一式數份，二份寄與廠家，廠家接到定貨單時，如能照辦，即行函咨定戶，或僅於所收到定貨單之副張上簽字寄還，作爲正式認可據。倘所定之貨，不能照裝，或定貨單內所列條款，須略有更改時，亦當函告定戶，或即於其認可據上批明。定貨單之其餘數份，定貨部分應自留一份，作爲定貨單之存根，備貨到時查對之用，餘則分發存貨、售貨、會計等部各一份，作爲進貨咨照單。倘廠家對於所定之貨，不能照發，或定貨單所列條款，須略有更改，定貨部分於接到其咨照時，應以進貨更正單咨照存貨、售貨、會計等部，使之充分接洽。

急需之貨，可以電報訂定之，爲節省電費起見，如所定之貨，前曾定過，則電報內僅囑廠家重發某號定單之貨已足(Repeat Order No.:...)不必將貨名數量價格等一一列舉。電定之貨，仍須照發定貨單，註明本定貨單所定之貨，已於某月某日電定字樣，免致廠家重覆發貨。

向外洋定購貨物，普通均填具銀行印就之購買證申請書，送交銀行，申請開具購買證，由銀行郵寄或電匯國外有往來之銀行。國外有往來之銀行，收到購買證，當即咨照廠家，廠家接到銀行之咨照，知貨款業已匯到，乃可開始製造或配備貨物。按照定貨單內所開之裝貨日期，送交輪船公司裝運，領取提單，一面向保險公司保險，領取保險單，並向定戶國之領事領取領事簽證單。提單、保險單、領事簽證單、連同發票、匯票等，須一併送交銀行，如與購買證所開之條件相符，銀行即可付款。隨將匯票、發票、提單、保險單、領事簽證單等，郵寄原發購買證之銀行。原發購買證之銀行收到上述單據後，當即備通知單連同匯票送交定戶，定戶在匯票上簽字表示認付後，退還銀行，俟匯票到期，再行付款，並向銀行領取提單、保險單、領事簽證單等，備報關之用。

匯票亦稱見票，分爲即期十五日、三十日、六十日、九十日、一百二十日等數種，即定戶見票後，須於該期內將貨款付清之意也。

向銀行申請開購買證時，定戶例須付一成、二成以至三成之保證金。但信用卓著之定戶，有時可免付此項保證金。又信用良好之定戶，向廠家定貨，有時無須開購買證。廠家將貨物裝運後，以匯

票、提單、發票、保險單、領事簽證單等，交與外洋銀行押匯，外洋銀行將上述單據，寄至定戶所在地之銀行，託其代收款項。定戶所在地之銀行接到單據後，當即繕具通知書，連同匯票，送交定戶簽字，如該匯票爲 D/A 者，定戶簽字認付後，即可向銀行領取提單、保險單等，如爲 D/P 者，則須於付款後，方可領取提單、保險單等。

信用卓著之定戶，向廠家定貨，亦有由廠家將發票、提單、保險單、領事簽證單等，逕寄定戶，不轉銀行之手者。貨款隨託銀行代收，由定戶於收到貨物後，購買匯票寄於廠家。

(四) 到貨 貨物由外洋運到，進口部應將提單送請船公司簽字或掉換提貨單 (Delivery order)。然後填具海關印就之申請書，連同提單或提貨單及發票、領事簽證單，向海關申請報關，並購買關金，完納稅餉。稅餉完納後，海關在稅餉單及提單或提貨單上加蓋稅餉完訖圖章，即可以提單或提貨單向碼頭棧房提貨。

貨物運到起岸，安放在碼頭棧房時，須派人前往察看，如貨箱有破碎情形，應於船公司布告之時期內，與船公司所請之公證人，同往碼頭棧房之破爛間查驗。經查驗後，如箱內果有破碎短少等

情，應由公證人發給破碎短少證明單，俾可根據該單，繕具索賠單 (claim memo) 向船公司或保險公司索賠。如貨單並不破碎，及至貨物由碼頭棧房提出，運至商店內棧時，方始發見破碎短少等情，則應速即以書面通知保險公司，請其派公證人來棧查驗，發給證明單，以便根據該單，繕具索賠單，向當地或外洋保險公司索賠，或向外洋廠家或出口商索賠。

進口部為欲明瞭以往定貨到貨之情形，宜備一套進貨檢查卡。此卡為紀錄定貨到貨之總卡，亦以貨名為單位。即每一卡片，記錄一種貨物之定貨到貨情形。每當定貨單寄出時，即將所定之貨之來源、數量、價目、折扣等，一一記入。迨至定貨收到時，再將到貨之數量、價目、折扣等，一一記入。如此辦理，無論何時，抽閱某種貨物之檢查卡，即可明瞭該貨以往定購之情形，且以後定貨，亦可以此為根據。

(五) 各種單據處置法 各種單據，應有一定之處置辦法，以免混亂查閱之繁。添貨單與定貨單存根，應照所編號碼，各別循序放置，最好各以硬紙夾夾之，使其不易遺失。

發票提單保險單等，由押匯銀行送來，或由外洋廠家直接寄來，應照其收到之先後，編號記入

到貨流水簿內。其所編之號碼，應與流水簿內之號碼相同，以便查對。又關於同一批到貨之其他單據，亦須編以同一號碼，編號後，應另備一單據黏貼簿，將同一批到貨之發票見票銀行結單等，黏在一頁。如不用黏貼簿，則以硬紙夾夾之亦可，將同一批到貨之單據，夾在同一夾內，外面編以同一號碼。

保險單最爲重要，宜照所編號碼，放置另一硬紙夾內，藏於穩妥之處。遇有貨須向保險公司索賠時，取出應用。副提單副發票索賠時，亦須連同索賠單附去，故亦應在一硬紙夾內保存，以便需要時之取用。

見票到期付款，如爲數不多，或可憑記憶力記憶之。如爲數繁多，則決非記憶力所能及。除每一見票，須在見票簿內將其出票人名稱，以及款項數目，到期日期，等一一記入外，應再備一見票到期表，每月一張，將逐日到期見票之號碼，列在到期之日之下。則到期之見票，可不加思索而卽知之。