

國民文庫  
張一凡編

出口須知

中國文化服務社印行

00231

國民文庫  
張一凡編

出口須知

中國文化服務社印行

# 目錄

第一章 出口商之內部工作.....一

出口商——出口商人才——文件收發——文件保檢——主要紀錄——使用

電報

第二章 出口商之推銷業務.....九

推銷方法——市場調查

第三章 出口貨之標價方法.....一四

扣佣制度——商品標價——用外幣標價

第四章 接受定貨與包裝.....二〇

接受定貨——交貨日期——貨物包裝——包裝與運費——包裝與關稅——

出口須知

二

包裝與氣候——包裝之重量單位——包裝與面積——包裝之記號

第五章 出口發票及其他書據……………二八

出口發票——領事簽證貨單——原出產國證書——水脚清單——裝箱單

——付款方法通知單

第六章 發貨裝運與報關……………三三

郵運——輪運——報關——商品檢驗——輪船提單——報關行

第七章 收取貨款及其調度……………四一

現款交易——記賬交易——向買主發出匯票——押匯付款匯票——押匯承

兌匯票——信用證書——應用信用證書之程序——信用證書之分類——循

環信用證書——初次交易時應注意者

第八章 結售出口匯票……………五三

結匯之四個時期——結售外匯之手續——清結外匯之手續

第九章 進口商違約之處置及其預防……………六〇

違約之藉口——違約之措置——事前預範

附錄：中國現行禁止出口貨品表……………六七

# 出口須知

## 第一章 出口商之內部工作

出口商經營出口貿易之商業機關，可分五類：

- (一) 廠商兼出口商
- (二) 出口代理商 Export Commission House
- (三) 出口商 The Export Merchant
- (四) 出口代理人 The Export Agent
- (五) 出口合作組織 The Cooperative Export Organization

上述五種出口商，各有其特性。所應說明者為第二第四兩種。出口代理商，代理買主或賣主經營出口貿易，規模大於出口代理人。美國極盛行，所營



出口貿易，幾佔全美總出口百分之七十，出口代理人，專門代理買主在海外經營出口業務，大體專營一種商品之出口代理業務。

出口商人才 無論出口商組織大小，均須有人專理其事，此種經理人才，應具備各種條件：

- (一) 瞭解國外市場之需求情形，競爭程度，風尚習慣等。
- (二) 熟悉世界經濟狀況。
- (三) 具備普通商業常識。
- (四) 通曉外國語言。

吾國綢緞，顏色鮮麗。因門面狹窄，不合縫製外人衣服，去胃不暢。可見瞭解各地風俗習慣之重要。各處方言不同，使用當地語言，極爲重要。引用英語，尙不易普遍。如南美洲多用西班牙文字，美國出口廠商使用英語，不如使

用西班牙語之德國出口商，更佔活躍，即其著例。

文件收發 文件收發，應（一）敏捷，（二）有次序，（三）便於查考。故收發前後，均應編號，摘由，登記，分列歸檔。發件又應注意郵資是否貼足，外商每多拒收欠資信者，收件應留意附件。

出口商之管理文件收發者，應特別注郵船之快慢，進出口班期，航空班期等。如由何船何處遞寄，可于信封上註明遞寄之途徑。如欲由陸路經西比利亞鐵道直達歐洲中部者，即可於信封上書明 *Via Siberia* 等。

文件保檢 文件保檢之目的，在隨時知存放所在，以便查閱。原則有三：（一）覆信須與來信，同置一處。（二）信件應依收到日期排列。（三）調閱舊卷時必須立有記錄。至其保檢方法甚多，普通應用者有：

（一）按字母排列。

## 出口須知

四

(一)按定貨或發貨號數之數字排列。

(二)合併字母及數字之排列。

(三)按地方區域之排列。

主要記錄 出口商爲發展營業起見，至少應具備下開二種記錄：

(一)通訊錄 將顧客及營業有關之商號，或將來可爲顧客者，編成通訊表格或通訊卡片，以便隨時參考，贈送樣品等用。

每一客戶內，須載明姓名，住址，經營事業，以及定貨單收到日期，定貨單號數，交貨日期，預備發貨日期，及其他情形。

(二)效率記錄 *Efficiency record* 即將發出信件，樣品，廣告目錄等等。分別記入顧客名卡；如接有回信或問訊或定單等來件，亦即分別記入，以查考其效率。

使用電報 應注意電報之使用方法，並向電報局登記掛號。電報掛號，普通多爲二字。第一字爲商家名稱，第二字爲城市名稱；並最好用五個字母，如大華 *Tanua* 等；則電文中具名，可作半個字，以節電費。

國外電報，完全用普通文字者極少；通常均與電信記號並用。其規則可向電報局詢問。電報原碼，普通的用下列各書：

*Bentley's Complete Phrase Code.*

*A.B.C. Code.*

*Western Union Telegraphic Code.*

*Liebir's Standard Telegraphic Code.*

*A.I.C. Code.*

*Hawk's Premier Cypher Code.*

## 出口須知

六

Meyer's Atlantic Cotton Code.

Riverside Code.

其中以 A. B. C. 及 Western Union 與 Bentley's 三種，最爲適用。出口商平常慣用何種記號，應在信紙上印明。又出口商用電報記號發電後，爲穩妥計，應即用信札證明一切。若接到電報記號而有不明瞭或無從翻譯時，可向原電報局請求原發電處重發，電報局例不收費。

茲將 A. B. C. Code 5th edition 之電報記號（一稱電報密碼）及其譯文，舉數例如左：

ADMISERIS..... What is the Probable date of arrival at port of loading.

（裝運貨物，何時可以抵埠？）

AFMIJNEN..... All claims for average to be settled in London, in

conformity with the rules of Lloyd's. (所有海上損失之賠償，按照魯依特公司條例，在倫敦清付。)

FLATLAY.....Freight to be paid on unloading and right delivery of the cargo. (運費于貨物卸下及安全送到後付給)

PAISLARGA.....Policy of insurance will be sent by first post. (保險單將立即郵寄)

ULIVIGNE.....Give underwriters notice of abandonment. (將棄貨通知書送交投保人)

17454 ELIEZER.....If expenses amount to more than—— (如費用超過……)

17456 ELIGENDI.....The business is not worth the expense. (此筆交易並不合算)

出口須知

八

17457 ELIGIBLY.....Providing that expenses do not exceed——（如費用並不超過……）

17458 ELIGIUS.....All extra expenses to be paid by——（一切額外費用由……付之）

17459 ELIGMA.....Extra expenses of night work to be paid by the person ordering same.（夜工之額外費用由定貨人付之）

17460 ELIJAMUS.....What will be about the extra expenses（額外費用係指何項）

範圍較大之出口商，尚有編纂私家電報密碼者。所選字母，應擇其容易發音，及為電報局所可接受者，並須避免普通電信書內所用各字。

## 第二章 出口商之推銷業務

出口商之業務發達與否，全持收到定貨單數目之多寡爲斷。平常顧客之樂意定貨與否，固與賣主之貨真價實，關係最大。惟貨物之輸送能否迅速準確，亦同爲重要。故有經驗之出口商，自廣告招徠起，至貨物發出止，其間每種手續，均審慎從事。茲先述推銷階段之方法。

推銷方法 推銷貨物於海外，普通之方法有五種：

(一)派遣有經驗人員至海外實行推銷，所費雖大，如能大量生產，供應出口者，只要派員得力，極爲值得。

(二)以貨物樣品，寄與各廠商，而作招徠：謂之樣品貿易。此係最易收效且爲普遍採用之方法。依歐美習慣，貴重樣品，除極重要顧客外，均酌收樣品

費，惟較批發價爲廉。

樣品應與貨物，完全符合，切忌有欺騙情事。

(三)利用各種廣告媒介物，以推銷貨物。

(四)藉信札往來，推廣營業；此法收效較少。

(五)委託代理人經理一切。

市場調查 推銷前，應先調查海外市場。歐美國家政府，在外使領館均有商務參贊等職官之設，輔助商人，調查市場，供給情報。復有各種官商社團，專事聯絡與調查等事宜，如德孚洋行與英商卜內門洋行，競爭中國之燒碱與肥田粉市場，雙方均處心積慮，爭查中國市場情況，及對方銷售情形，成本內容；結果卒爲德孚洋行所戰勝，實得力於德孚洋行調查上之成功也。

調查方法，因國別而異。茲列其原則如下：

(一) 製造方面：

1. 其他同類之工廠，共有若干？現在何處？
2. 製造能力如何？
3. 原料之來源。

(二) 工商業一般狀況：

1. 氣候狀況。
2. 交通及運輸狀況。
3. 法律對於商業之限制與輔助。
4. 勞資合作情形。

(三) 銷售方法：

1. 輸出商品之一般銷售情形。

出口須知

2. 同行之推銷能力與方法。
3. 交易上之習慣。

(四) 價格：

1. 同行之價格。
2. 相類商品之價格比較。

(五) 競爭：

1. 主要同行之簡單歷史。
2. 同行商品在市場上之地位。
3. 同類貨物之價格構成。

(六) 消費：

1. 一般消費者之購買能力。

2. 消費者之習慣。

3. 每年之消費量。

4. 貨品爲必需物抑奢侈品。

(七) 廣告方法：

1. 同行之廣告方法。

2. 廣告之種類。

3. 廣告在市場上之地位。

(八) 出口貨物之前途預測

## 第三章 出口貨之標價方法

貨價高低，影響營業者極大。如何定價，關係非淺。先決問題，必須算定成本，並與競爭品比較；又應注意市場供求實況。且以充分使進口商便利爲原則。

扣佣制度、定價時應先注意對方市場上之扣佣習慣，以迎合買主之歡心，而廣招徠。普通習慣，出口商對買主之標價，均照原定價格 *List Price*，酌量給與折扣。此種折扣，可分貨價折扣及貨量折扣兩種，有單用一種，有兼用數種者。均應與當地該業習慣相符合。

所謂貨價折扣，即售與進口商或廠家時，就原定貨格，給予折扣優待之謂。如原定貨價每打百元，交易時給以七折，實收七十元。有時照碼七折後，

再打一個或二個九折者。

所謂「貨量折扣」，即顧客購貨至某種數量以上時，得享受某種數量折扣之優待。如吾國另售布商之有所謂「足尺加三放」等等。此種貨量折扣，或以每次計，或以一定期間內合併計算，均可於事前接洽。

商品標價 除原價外，尚有運費水脚保險納稅，以及其他特別費用。應否包括於貨價內？標價時應事先約定。因此商品標價，隨包括之內容不同而異。通用者有下開七種：

(1) 船邊交貨價格 *Free Alongside Ship (F.A.S.)* 包括各種費用之價格，以商品運至船邊爲止。出口商將貨物運至出口船邊，其責任即告終止。倘船舶停泊在海岸口外，貨物須由駁船轉載，因而發生危險，則其責任，應由買主負之。故又稱「起運交貨價格」。

(一)船頭交貨價格 Free On Board (F. O. B.) 較船邊交貨，更進一步。于船邊交貨價格外，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，切歸出口商擔負。普通在船頭交貨價格下，多加以解釋。如 F. O. B. Factory，其意即由工廠至鐵路車站之一切費用，業已包括於貨價中之謂。又如 F. O. B. Shanghai，即表明貨物由內地，如漢口等受運至上海之一切運費及保險費，已包括於貨價之內。其餘由上海至目的地之一切費用，則由買主負責付給。故又稱「船上交貨價格」。

船頭交貨價格，因可省却海上運費及保險費之計算，故出口商多樂用之。惟於進口商，並不便利。有時船公司須先付運費，出口商不得不先墊款，往往與進口商發生爭執，因此影響彼此感情。

(三)包括運費價格 Cost and Freight (C. & F.) 即於船頭交貨價格外，再包

括海上運費。即貨物到達目的地之途中運費，均歸出口商負擔。惟海上保險費並不在內。萬一貨物在中途發生意外損失，出口商不負其責。故進口商接受此種價格時，往往先與保險公司預定保險契約。同時出口商在租定船隻噸位後，須即發電通知進口商，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。貨物抵達目的地後，一切搬運等責任，均由買主擔負。

(四)包括原價，保險費，運費價格 *Cost, Insurance and Freight (C.I.F.)* 包括商品原價 *Cost* 保險費 *Insurance* 運費 *Freight* 而估計之價格。即發貨地所有之一切費用，均已計算在內。惟進口之報關，稅餉，堆棧，銀行利息等費，仍由進口商負擔。故一稱「到埠交貨價格」。

此種標價，現極盛行。進口商可省却不少手續。惟出口商對於運費，保險費，均須先有充分明瞭，庶幾不致標價過高過低。平時保有水險一項，已足應

用。戰時則必須加保兵險，以防意外。

(五)包括運費，保險費，及佣金之價格 *Cost, Insurance, Freight and Commission (C.I.F. & C.)* 即於前項「到埠交貨價格」外，加計佣金之價格。關於佣金之價格，普通有二種：

(甲)出口商對於海外進口商，約定照規定佣金而支付者。

(乙)由海外進口商於接受採辦某種貨物委託時，照商品原價，加以一定之佣金。

普通均用甲種方式，決定手續費。此項佣金，加入 *C I F* 價格內，即為 *C.I.F. & C.*，由進口商向買主收取貨款時，附收之。

(六)包括保險費，運費，手續費，及利息之價格 *Cost, Insurance, Freight, Commission & Interest (C.I.F.C. & I.)* 在 *C, I, F, & C* 價格內，再加入銀

行利息在內。出口商除應付進口商之一定佣金外，所有貨價，至收款日止，中間之往復日數，應照定率計息。

(七)包括保險費，運費，匯費之價格 Cost, Insurance Freight and Exchange (C.I.F. & E.) 在 C I F 價格內，再加匯費之價格。所謂匯費，即出口商購買匯票時，除貼現外，所被扣去附帶之雜費。

以上各種標價，普通慣用者，為 F.O.B. (船頭交貨價) 及 C.I.F. (到埠交貨價) 二種。在美國，使用 F.A.S. (船邊交貨價) 者亦衆。

用外幣標價 進口商喜用本國幣支付，故出口商應迎合對方心理，用外幣標價。過去，每多用英鎊標價，現在每多用美金標價。出口商為預防外匯價格變動，發生損失時，得將定價酌為提高。

## 第四章 接受定貨與包裝

接受定貨 進口商于接到賣主之貨物標價，認為滿意，願意購買時，即可依商業習慣，簽發定貨單ORDER，寄與出口商。如因時間關係，可用電報發出。

出口商接到定單後，為對於定單內容，及買主信用，認無問題，即可於副本上，簽字寄還；或另寄一正式信，聲明照辦，並致謝意，則更為週到。此種覆信，為穩妥起見，應將定單中所列各條，重新說明一遍，以免錯誤。於是雙方之交易，遂即成立。

交貨日期 出口商收到定單後，對於交貨日期，應慎重考慮。交貨日期，普通均在定單中註明如 Shipment Nov.—Dec.。其意即貨物限於十一月至十二月中裝運。若所定數量太多，或期限迫促，不能如期交貨，應即電商買客，提

議延緩時日；或先交貨三分之一或半數。如得買主覆電同意，賣主始可進行辦貨；否則，如不能如期交貨，買主即可藉口，破壞買賣契約，而發生糾紛。

亦有買主在定單上，註明貨物必須在某月某日裝到目的地者。如 *Arrange shipment to arrive New York not later than Oct. 1946*. 在此情形之下，出口商必須查明某船是否可於十月中抵達紐約，方可交之裝運。否則難免有誤期之虞。蓋定單中既註明應於十月中抵達紐約，必有其特殊原因；遲既不可，早也不必。

**貨物包裝** 貨物打包裝箱，爲出口業重要問題之一。航運情況，國際間各不相同；裝運貨物方法，亦不一律。出口商必須熟稔來往各埠之運輸情形，貨物起落之設備，氣候之變遷，均與包裝問題有關。國內貿易之包裝方法，在國際貿易上，完全不合實用。平常進口商在定貨單內，往往註明特別包裝之方法，出口商應絕對照辦；如有疏忽，不特有違契約，顧客且得拒收貨物。

出口商對於運出貨物之裝箱打包等，應注意左列事項：

(一) 包裝須極堅固，四周須用鉄條釘住，內部應裝有不透水之材料，如油紙油布等物。

(二) 出口商應牢記進口商寧願付出口商以特別包裝費用，不願貨物到埠，全部或一部受損。

(三) 包裝前，必須將內裝貨物與發票或裝箱單驗對，數目是否相符，方可裝箱。

(四) 裝箱之前，貨物必須過磅。貨物之淨重與總量，必須分別記錄。

(五) 箱之容積不可過大。箱內不可不留有地位；過大則非但船公司收費增加，且易使貨物損壞。

(六) 每箱之重量不應過三百磅。過重則途中搬運不易。

(七)箱之四周，應用鉄條團團釘箍，既可防盜竊，又可增加箱之堅固程度。

(八)出口商對於顧客指示之包裝方法及所用材料，須絕對遵守照辦。

包裝與運費 普通運費，係根據三種條件，即(一)貨價之百分值，(二)貨件之總重量，(三)貨件之立方容積。輪船公司擇獲利最大之條件以定運費。有時貨件本身之重量甚輕，然因包裝材料甚重，致付出甚高之運費者。故出口商選擇包裝材料及其式樣之大小時，應隨時顧及包裝須耗運費幾成，務求其經濟為原則。

包裝與關稅 從量征收關稅者，往往分貨品為三大類。即(一)按貨品之淨重量，即貨物本身抽稅。(二)按貨品法定重量，即貨物本身加內部之包裝而抽稅。(三)按貨品之總重量抽稅。各國課稅方法不同，有時兩種包裝之重量相

似，而納稅懸殊者。故出口商應瞭解進口國之關稅，或尊重顧客之意旨辦理。如有疑問，可詢問各該國之領事。

**包裝與氣候** 如運往宏都拉斯或印度等多雨口岸，須用不透水之包裝。如運往熱帶或途經熱帶者，應防貨物之腐爛，潮濕，或發霉。

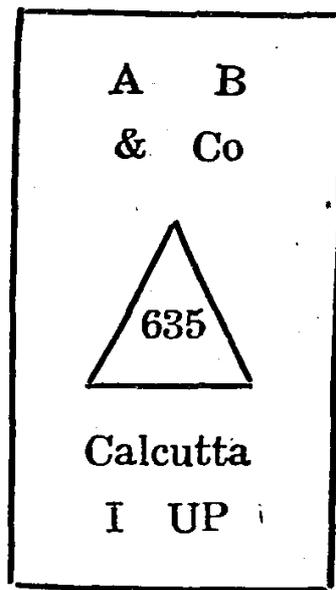
**包裝之重量單位** 除遠東、英國及其殖民地外，世界各國之重量單位，均以米突制度表示（英國以噸為單位。每噸合二千二百四十磅）。報關重量，必須正確；否則有遭處罰之虞。

**包裝與面積** 包裝之面積，以立方呎為單位。計算方法，即以包裝長闊高之英尺數，變為英尺後，以長度乘闊度；再乘以高度，即得包裝之立方呎。再以此數除一七二八定數，即化成立方呎。

**包裝之記號** 包裝外面，尚宜注意唛頭。此種唛頭，可分買主及賣主兩

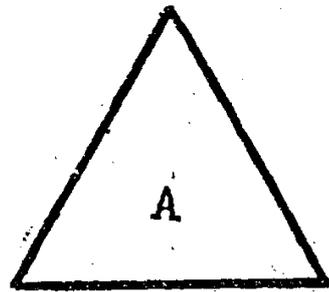
種。

(一)買主嘜頭 買主往往在定單內註明其嘜頭式樣，希望賣主註明於包裝之外面者。如

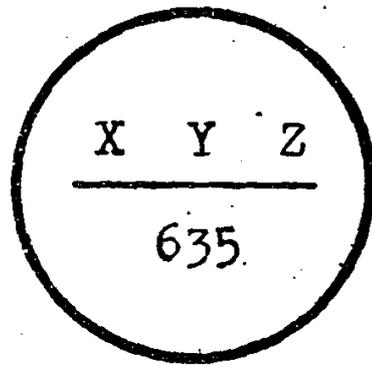


上圖 AB & Co. 係買主之縮寫。三角內 635 爲定單之號數。Calcutta，即買主之所在地。若買主並未在定單內註明，出口商可隨意定之。

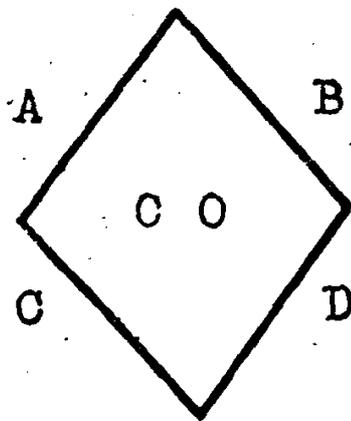
(二)賣主嘜頭 通常均在定貨單上註明，均用縮寫。或僅用一字或數字相聯，而用三角形或圓形、方形等圖；其式不一。如



LONDON



NEW YORK  
301/400



PARIS

上列計號，大寫字為賣主之縮寫。圓形內之  為定單號數。地名係賣主所在地名。

包裝外部，尚應標明海口記號，貨箱號數，包裝重量及面積等。

(一) 海口記號 海口記號，指運貨之目的地而言。須簡單而明顯；字樣較其他記號稍大，以易於辨認為原則。

(二) 貨箱號數 海口記號下，普通均將貨箱之次第號數註明。

(三)重量及面積 往往於貨箱號數下，標明貨物之淨量，總重量，法定重量，及面積共占若干。

包裝上之記號，不可用明信片或戳條黏附；又不宜太複雜。

包裝上用記號而不用賣主姓名及地址，一則便於檢查，再則保持相當秘密，免為同行知悉。惟貨物上之記號與號數，必須與發票提單內所載者，絕對相同。

## 第五章 出口發票及其他書據

出口發票 Invoice 爲賣主售與進口商之貨物清單。與普通國內貿易所用者性質相同，惟較詳細。有數種原則，爲出口商所不能忽視。

(一) 出口發票，至少應備三份。如由銀行押匯，則即須以兩份交銀行，以一份或二份交國外進口商，再加留底一份。故平常應備四五份。

(二) 出口發票，應包括下列各件：

- a. 進口廠商之定單號數及日期。
- b. 貨物運輸之途徑，及輪船日期。
- c. 貨物之名稱，單位價，及其總共之價格。
- d. 貨物之標價方法，如 F.O.B. 或 C.I.F. 等等。

e. 付款方法。

f. 箱件或包裝之總數及包裝之膠頭。

g. 包裝之重量。如有二個以上箱件，則每個之重量，亦應分別註明。

發票之末，慣書 E & O E 字樣，全文即 Errors and Omissions Excepted。

其意即「發票內所列各項，如有錯誤或失漏之處，均不計在內；出口商得隨時糾正之。」

出口商在每個發票中，應附有電碼 Code words；並應註明此種電碼之用法。使買主欲再定同樣貨物時，可省費不少。

(三) 出口發票之內容，必須清楚明瞭，不能隨意塗改，或發生錯誤與遺漏。且切忌用縮寫或難解之詞句。

(四) 凡屬出口之貨物，不論何種，均應記入發票內。即不計值之貨物，亦

須記入，因海關有時亦要照樣課稅。

(五)給與買主之各種折扣，應在發票上減去。

(六)出口發票，應由出口商行之經理或重要職員簽字。

(七)出口商應將發票內容，擇重要者，另在信札中說明，與正式發票，同時在貨物裝運前即寄出，使買主在貨到以前收到。因進口商必須憑正式發票，始能報關取貨。且爲穩妥起見，應將發票二份，分別用不同方法或路線寄出，以免或有遺失之虞。

(八)如因銀行或其他關係，發票及提單等，不及與貨物同船寄出，而每次船期相隔時間又長；則出口商應先寄一副本，使買主得以先有接洽。

領事簽證貨單 *Consular Invoice* 領事簽證貨單，爲出口商居留地外國領事所簽發之證明書。僅有少數國家於貨物出口，必須持有此項證書；如美國，葡

葡牙，及南美各國。吾國亦須辦理此種手續。如吾國運貨出口至美，在貨物包裝交輪船公司以前，必須先至駐華之美領事館，請求簽發領事簽證貨單。該領事館備有空白證書，由出口商或代表人逐項填明，並聲明內容確無錯誤。經領事審查滿意，即簽發證書。普通一式三份，亦有多至八份者，請求簽發時，須照章酌付紙費。

原出產國證書 Certificate of Origin 若干國家，除領事簽證貨單外，尚需檢驗原出產國證書。此種國家之關稅制度，恆分二種。其一為一般稅則，又一種為「最惠國稅則」。該項證書，旨在證明該貨係在本國製造或為某處之出產物。一般出口商，為便利顧客查考起見，尚備下列各種單據，與貨物同時寄發與進口廠商：

水脚清單 Statement of Charges or Freight Bill 此項水脚清單，包括一切

運費、保險費等，所以補發票記載之不足。水脚清單加發票之總值，即等於買主應付出口商之總貨價。如出口商用 C. I. F. 標價者，則毋需另備水脚清單；因一切費用已包括在賣價內。

裝箱單 Packing List or Statement of Net & Gross Weights etc. 每次運貨之裝箱數目，均須列入裝箱單中。出口箱件多者，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，均應詳細載明。

船期與付款方法通知單 Shipping & Financial Advice 有時出口商尚備有所謂船期與付款方法通知單，與其他單據同時發出。即通知進口商以開船日期，船名，付款方法等。

如係食品類，尚須附有衛生證明書等。

## 第六章 發貨、裝運、與報關

出口商將貨物包裝完畢，發票等預備妥當，進一步即可實行發貨，報關。郵運 貨物寄往外國之方法有二：最普遍者裝輪運輸，其他即為郵運。郵運以小件出口貨為限。

利用郵運，即依寄遞包裹辦法辦理。寄往外洋之包裹，每個重量不得過二十二磅。關於納費或價值若干元以上之貨物，應具有領事證書等一切手續，出口商應隨時參考郵政章程。

發寄包裹後，郵局填出「回執」單交出口商，證明貨物付郵寄出。郵運時，亦須經海關檢驗，海關派員常駐郵局辦理檢驗，手續較為簡單。運費亦較輪運為省。

郵運貨物，亦應保險，以防意外。至貨物應如何包裝及何種商品爲某國所禁運，均須隨時參考郵章。

輪運 大量貨物，非裝輪出口不可。選擇船隻之條件，不出乎快捷穩當及運費低廉兩點。決定何船裝運後，即應向船公司探聽運費。詢問時應將貨物種類、價值、包裝、數量、重量、容積、出口日期等，告知船公司。

各公司運費不一，有時相差甚鉅；計算運費之標準，亦各不同。故出口商對於運費，應多方探聽與比較。如認爲滿意，即先定妥艙位，遂即預備裝載。

定艙位時，應向輪船公司取「運輸准許單」，或稱「下貨單」Shipping Order。此項下貨單，普通爲三聯式。一聯爲船公司准運貨物之證明；出口商持此單向海關報關出口時用。即所謂「下貨單」之本張。第二聯爲船主收到貨

物後之收據，簡稱「船主收據」 Mate's Receipt。貨主將商品運至碼頭，由船主之代表，點驗清楚後，填明收到貨物若干、記號、號數、何船運出，等項簽字後，提交出口商收執爲憑。又一聯爲備作公事房參考之用。貨主可持此收據，至船公司換取正式提單。

報關 貨物實行裝船之前，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，即簽名蓋章，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；海關接到查驗報告後，即照擬稅單，分別計算應納之正稅附加稅等，遂掣發驗單 Export Duty Memo。出口商照數納稅後，出口寫字間即在運輸准許單上蓋印；經過此種手續，船公司始可裝載；報關手續，亦於是完畢。

依吾國現行法令，出口外匯，應售與政府指定之銀行，其法，由出口商向指定銀行，領取空白「申請承購外匯證明書」，逐項填列後，照市核定外匯數額，填入該「證明書」內，並由該指定銀行，在出口商報關單背書證明已「售結外匯」，而後方可將貨物報關裝運。關於結售出口外匯手續，將另行敘述。如未經指定銀行背書證明已結售出口外匯，海關對其申請出口，即不予許可。

上述各項手續，如已完全辦妥，但貨物不及下船者，俗稱滯裝貨物 *Shut out Cargo*。若一部份不及下船者，則俗稱短裝貨物 *Shut Shipment*。出口商應在船開出二十四小時內，由船公司代理人，立即提出滯裝或短裝單報告海關並在出口申請書上註明短裝或滯裝字樣，即可領得存票；則下次出口時，毋須再付稅餉。同時並可憑此證件，拍電通知買主。

**商品檢驗** 吾國政府為提高出口貨品質標準，實行重要商品檢驗制度。設

有商品檢驗局等，專司其事。凡經該局指定之貨品，報關出口前，須先向該局申請檢驗；取得該局合格證書後，方可報關。

輪船提單 Bill of Lading 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。輪船公司，備有此項空白提單，任出口商領用填寫，不另收費。

出口商需要提單之張數，並無一定。普通出口商，往往寄給買主三份；每份均由船公司簽字。兩份留存於出口商案卷中，作為後日查考之用。輪船公司，自己則保存四五份之多。

提單內所列舉之各項，出口商應逐項填明。普通包括如左：

(一) 包裝之記號及數量若干？

(二) 出口處及運往之目的地。

(三)貨物之性質，及種類，共重若干？如何包裝？

輪船提單，分(一)可以轉授，與(二)不可轉授兩種。出口商如將一切單據，及匯票，售與銀行，或做出口押匯時，則銀行須將船公司所有已簽字之提單，全數取去。否則，如有人持有已經船公司簽字之可以轉讓之提單，即可取得貨物也。關於出口押匯等，另行敘述。

輪船提單中，除買主已先附款項外，或預訂合同外，直接書明寄與買主，或進口商者，殊不多觀，普通均用囑咐提單 Order Bill of Lading。即出口商在提單上，僅書自己之名；除非出口商在提單背後簽名外，他人均無從取貨也。

惟在提單側面，仍須註明進口商名字，如「通知某某公司」Notify so and so Company 一語，以便貨到目的地後，船主可通知進口商。惟此種通知條文，並未予買主以取貨之權；提單後仍須經賣主簽字，方為有效。

出口商如在提單上僅書寄與自己時，必須在提單背後簽字，進口商方可取貨。

如賣主簽名字，將進口商之名列入，則此種提單，僅賣主可用之；他人均不得取貨。

如賣主僅簽名於提單後，未指明何人，則無論何人，凡持有此提單者，均得領取貨物。

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，曾註明貨物有損壞或短少情事；蓋貨物送至碼頭，例由司理人檢點過。此種提單，銀行例不收受；蓋恐貨物抵目的地後，買主發生問題。至純潔提單，即表明貨物收到完全無損，亦無錯誤是也。

報關行 報關行之主要職務，為代客辦理報關手續，及轉運事業。因出口

手續，雖不十分繁殖，但一般出口商，常難兼顧一切。故除規模宏大之工廠或進出口公司外，一般出口商均委託報關行代辦。且可獲得下列各點利便：

(一) 普通輪船公司，均給報關行以特別折扣。此種折扣，出口商即與船公司直接交涉，亦不可得。

(二) 報關行集合多數顧客之貨物於一起，用費可較個別裝運稍省。

(三) 報關行對海關，平常均有聯絡；往往將貨物之等級，以高報低；對於稅餉，則以多報少，從中取得利益；故對顧客取價，亦可較廉。

(四) 出口商如不託報關行代辦，而自行辦理報關手續，須先向海關登記，並備有舖保。

## 第七章 收取貨款及其調度

出口商對於上述之一切輸出手續，辦理完畢後，最重要問題，即應以何種方法，向進口廠商取得貨款。國際貿易交款之方法甚多，茲分別論之。

(甲)現款交易 Cash Terms 現款交易，即買主之定單，與銀行寄來之現款同時收到是也。此種方法，晚近已成過去事實，除數目極小之零星交易外，鮮有用此。蓋進口商方面，如果每次定貨，須先付款，則資本所需既多，大部份之資本將變為非流動性，等于輪船之擱淺，同時利息又受損失，營業自無擴張之望。有時如收到貨物後，發現有敗壞或不合宜之處，又往往因貨款已付，難于追究。故以現款交易，對於進口商，可謂有百害而無一利，而在出口商方面視之自為有利。惟二十世紀為信用交易時代，如出口商孜孜以現款交易為

限，則其營業亦無多擴充之望。

(乙) 記帳交易 *Open Credits or Book Accounts* 記帳交易，在國內之批發業中，最爲通用。國際貿易中亦習用之。出口商將貨物寄與買主後，允其暫時賒欠，或俟買主收到貨物後再行付款，或在若干日以後，再行付清欠款，均由雙方預爲約定。此種付款方法，在進口商方面，其利害適與現款交貨相反，卽利多而弊少。惟在出口商方面，受損失之處則甚多。資本攔淺，營業難以發展。且營業全憑信用，一旦買主不允付款，出口商毫無保障。惟此種交易，出口商所定貨價，往往較現款交易稍高，以補未收款前利息之損失。

(丙) 向買主發出匯票 *Collection by Draft on Customer* 出口商允許買主賒欠若干時後，有不由買主匯款，卽由出口商於到期前向買主發賣匯票者。如上海蛋商甲，售與紐約進口商乙鮮蛋一千担，約明貨到紐約一個月後由買主付

款。甲在未到期前，即先向乙發出匯票，附以單據；託銀行到期後代向乙收兌。此種匯票，因係商業票據之一種，銀行往往只負代為收款之責。故出口商須在幾個月後，始能取得現款；資金與利息，仍有擱淺及損失之虞。且如貨到後，進口商拒收，則更須受到運輸費等之損失。

(T) 押匯付款匯票 Documentary Payment Bill or D/P 押匯付款匯票，為商業匯票之一種，係出口商向進口商所發出者。其手續與丙項相同。

出口商將貨物裝運下船後，向船公司取得輪船提單；又向水險公司，將貨物保險，領到保險單；乃連同出口發票等各種單據，與向進口商所發出之押匯付款匯票，一併交與銀行，作為抵押品；由銀行墊借貨款。銀行一面將現款借與出口商（並先扣除利息），一面將所有單據憑證，寄至進口商所在地之支行或代理人，到期後向買主兌取貨款。屆時進口商如不付款，則銀行憑單據提取

貨物，予以處分，而收回其債權。不足時仍向出口商追償。此種辦法，在出口商可無資金攔煞之苦；在銀行則負有放款之風險。

(戌)押匯承兌匯票 Documentary Acceptance Bill or D/A 此種押匯承兌匯票，須進口商信用極爲卓著，始可用之。即出口商發出押匯承兌匯票，連同各種單據，賣與銀行；由銀行寄與代理行，於到期前，向買主承付。經買主簽字承付後，銀行即與以單據。迨至匯票期滿，始由進口商付款。在此期內，如銀行需款，亦可將此匯票，向別家銀行貼現。蓋承兌人之信用既著，雖無担保品，貼現亦不成問題。

此種辦法，在出口商亦無資金攔煞之苦；在銀行則負擔之風險，較前述押匯付款匯票D/P尤巨。

(巳)信用證書 Letter of Credit 以上各種出口商索款方法，甲乙兩項，買

賣雙方，均感不便。丙丁二法，雖似較妥，但買主拒絕收受貨物之危險，仍不能免。故近世國際貿易中，最通用最方便之辦法，爲運用信用證書。即銀行委託其海外之代理行，憑進口商之信用，付與執「憑信」人，以一定金額之請求書是也。銀行居間於買賣兩方，介紹兩造之信用。一方向買主收款，一方向賣主付款。雙方各免損失，其便利可知。蓋兩國商人，發生買賣關係之後，賣方不待買主之寄款，而自向買主發出匯票，賣與本國之銀行，在賣主視之，法固簡便，惟在銀行方面，以款購票，屆時承兌入能否付現，尙屬問題。則銀行豈肯收買。今有銀行甲介於其間，即可增強買主之信用。而銀行甲之願意發給信用證書，必以買主在該行素具信用之故。於是出口商憑此信用證書，即可向買主發出未到期匯票，而後憑此信用證書，出口匯票，及其他單據，一併賣與銀行乙而兌取現款。銀行乙因鑒有銀行甲之信用證書，亦樂於購買此項未到期匯

票。於是買賣雙方之資金，均可運用圓滑，不致擱淺，並能各有相當之保障。

應用信用證書之程序 普通循下列步驟進行：

(一)進口商與出口商訂立買賣合同，以信用證書爲付款方法。

(二)進口商請求其素有交易之銀行甲，發出信用證書，填具請求書，經銀行甲允許以後，即與銀行甲訂立信用證書合同，聲明票據滿期後，照付款項，及一切其他之用費與手續費等。

(三)銀行甲發出信用證書，通知出口商。

(四)出口商欲得現款，可將信用證書及匯票，連同各種單據，交與出口商所在地銀行乙，請其購買。銀行乙查對無誤後，即付款與出口商，購進此項匯票等。

(五)購進此項匯票之銀行乙，即將一切單據及匯票等，寄至進口商所在地

之代理銀行或其支行。

(六)代理銀行或其支行，將此項單據與匯票，送交出具信用證書之銀行甲，要求付款，或要求承付。一經銀行甲付款或承付，所有單據，即由銀行甲轉交進口商；由進口商填具所謂「信託收據」，而將貨物取去。

(七)信用證書到期後，進口商付款於出書銀行甲，同時代理銀行，即向出書銀行甲兌得現款。

由上列之各步驟觀之，出書銀行甲，未必將現款通融。此項貿易，僅僅爲信用之交易而已。買主利用銀行信用，于貨到後，始行付款。出口商則售賣其匯票，貨方寄出，款即可到手。真正付出款項者，係貼現票據之人。蓋銀行向出口商買進匯票單據，寄與代理銀行，往往代向市場貼現。此項貼現票據人之酬報，即在博得較優之利息。由此可知運用信用證書以後，複雜之國際貿易，

全憑信用周轉，結果各方均受其益。

信用證書之分類 信用證書之類別，有下列數種。

(一)可以取消之信用證書 *Revocable Letter of Credit* 出書銀行，有隨時卸去其兌付匯票任務之權限，而停兌受款人所發出之匯票。

(二)不能取消之信用證書 *Irrevocable Letter of Credit* 出書銀行，担任兌付匯票。凡按照信用證書條款所發出之匯票，在信用未滿期限前，倘未得受款人之許可，不得取消兌款。

(三)保付之信用證書 *Confirmed Letter of Credit* 出書銀行請國外銀行通知受款人，由國外銀行代為保付受款人所發出之匯票，或由受款人請該付款行保證匯票之付款。依此種證書所發出之匯票，若遇委託銀行停付時，保付行仍須負承兌及付款之責，不得推諉。故不能取消之信用證書，又經本國銀行保付

者，最爲穩妥可靠。惟銀行保付匯票時，自須另徵相當之手續費。

(四)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。

(五)可追索之信用證書 *With Recourse Letter of Credit* 如匯票到期不獲收款時，執有「憑信」匯票及其他單據之銀行，得向出口商直接追索匯票票款。此謂「可追索之信用證書」。

(六)不可追索之信用證書 *Without Recourse Letter of Credit* 如匯票到期不獲收款時，執有「憑信」匯票及其他單據之銀行，只能向出書銀行交涉；而由出書銀行向進口購貨商交涉。此謂「不可追索之信用證書」。

(七)循環信用證書 *Revolving Letter of Credit* 有時進口商往來之營業甚大，購貨之次數頗多，如每次須向銀行請求信用證書一次，事實上頗不便利，

於是銀行有特種信用證書之發行，即所謂循環信用證書。其與普通信用證書唯一不同之點，即此證書在請求銀行，承受匯票之信用，於請理人清理一部份或全部欠款後，仍繼續發生效力。此種證書分爲四種。

(一) 每次之票面金額，均相同。設限額爲一萬元，輸出商發行一萬元匯票一紙，待付款後，即可再發一萬元之匯票一紙，周而復始。

(二) 輸出商發行匯票之次數，不論多少，以發至限額爲止。設限額爲一萬元，則發足一萬元爲止，俟一萬元額定之匯票全數付清以後，方得續發一萬元。

(三) 輸出商發行匯票，設每張爲五千元，發票之後，不待付款清結，即可再發五千元匯票一紙。出票後信用繼續有效，與未出票時無異。

(四) 輸出商於一定期內，得發出匯票額若干。例如上月未出票，下月

得補出，亦有不能照補者。

初次交易時應注意者 出口商與買主如係初次交易，對於付款方法方面，應注意下列各點：

(一)商品是否主要原料或繁銷品 原料及繁銷貨物，易於出售，其危險較小。萬一到目的地後，顧客竟拒絕收受，或發生其他問題時，出口商尙可從容委託代理人代爲處置。如係易於腐爛或不宜久擱之貨物，則出口商對於放款時期，應設法使其爲期較短。

(二)進口商所在地之區別 進口商所在地，如係面積極小，居民稀少之城邑，萬一有不幸之事件發生，處置較難，苟進口廠商係在通都大邑，則貨品自較易出售，對於放款日期，自可稍寬，標價亦可較低。

(三)進口商所在地之付款習慣 商業習慣，各處不同，出口商應注意進口

出口須知

商所在地之付款習慣，否則過緊過寬，均非所宜。

## 第八章 結售出口匯票

吾國爲集中外匯資源，增強法幣基金起見，於戰時實施出口外匯，一律售結政府指定之銀行，換取法幣。不得直接收藏外匯。勝利以來，雖已開放外匯市場，此制不改，所有出口匯票，至今仍須出售於指定銀行，折定法幣貨價，承購該項出口外匯之銀行，掣給「承購外匯證明書」，並由該行在出口商之報關單背書證明後，出口商方得將貨報關出口。惟出口貨價不足美金二十五元者，得例外。

結匯之四時期 出口外匯之結售辦法，依結售匯價之標準不同，可大別爲四時期。第一期自民國二十七年四月起至二十八年六月底止，依照對英匯一先令二便士半之法定匯價，結匯時期。

第二期自民國二十八年七月一日起至三十年九月底止，依照商匯牌價之結匯時期。此項商匯牌價，最初爲對英七便士，對美十三元又八分之五，對港幣爲二〇四·五元。後經二次改訂。最後改訂者，爲對英三便士又三十二分之五。當時之法定匯率，對英仍一先令二便士半。出口商一面照法定匯率結售出匯票，同時就法定匯率及商匯牌價間之差額，由承購出口匯票之銀行如數補給之。

第三期自民國三十年十月一日起至勝利後民國三十五年二月二十五日至，依照中央銀行掛牌價格對英三便士又三十二分之五，對美五又十六分之五美元（後又改爲對美五又三十二分之九美元），實行結匯之時期。此項牌價，實即前期之商匯牌價；惟將過去之法定匯率取消，直接照此牌價結購外匯。故在出口商方面，實與前期無異。

此等牌價，均較黑市場上之匯價爲低。因此出口商若將出口匯票，售與黑市，其所得之法幣數量，遠較結售於政府指定銀行所得之法幣數量爲大。在此結匯辦法下，出口商均不願經營出口。於是有開放外匯市場之舉。

第四期即自民國三十五年二月二十五日開放外匯市場起，直至現在止。依照中央銀行新掛牌價，實行結匯時期。此項掛牌價，初爲法幣二〇二〇元合美金一元，後改爲法幣三三五〇元合美金一元。同時增加辦理結匯之指定銀行家數，並由中央銀行公開賣買黃金，藉以平準金匯市價。故此項新牌價，常能與市場價趨於平衡。惟於筆者草本文時，市場之美鈔價，又正超過掛牌價而在狂漲中。中央銀行能否抑止美鈔市價之上漲？或是否又將改訂掛牌價？尙未可逆料。

結售外匯之手續 出口商在貨物起運前，應先向指定的當地經營外匯銀

行，領取空白「申請承購外匯證明書」，逐項填列後，即送交中央銀行外匯審核處，照當時中央銀行新掛牌，折定應結外匯數額，填入該證明書內，即由商人將證明書送交承購外匯之銀行，並與該行商洽，辦理保證手續；或用押匯辦法，或用提單上銀行抬頭之辦法，或用信用保證辦法，或用現金保證辦法。保證手續辦好後，銀行即可簽發「承購外匯證明書」，並由銀行在報關單背書證明，在「承購外匯證明書」「申請承購外匯證明書」及「保證書」上批註下開字樣，即：「此項外匯實結數額，另憑『實售貨價證明書』辦理」。

至此，出口商人，乃憑此「承購外匯證明書」及經銀行背簽之報關單，向海關報關納稅裝運。如係由郵局投寄，則須先由郵局驗明其貨類。其駐有海關關員者，應由海關關員驗明簽章，再由寄包人當面封口投寄。

清結外匯手續 商人將貨物運達目的地，於出售成交十日內，應檢齊成

交證件，填具「貨物成交情形報告表」及「承購外匯證明書」，送請中央銀行外匯審核處或其指定機關詳細查核。經核明無誤後，即填發「實售貨價證明書」，並將「成交情形報告表」及成交證件，抽存備查。其他各件，批明「實售證已簽」字樣，發還商人；商人即憑「實售貨價證明書」，向原承購外匯之銀行，清結美金或其他外幣；清結外匯數額，依照「實售貨價證明書」所填實售匯額八成結算。其餘二成，准商人扣作外銷業上之外幣費用。如需外幣費用較多者，並可檢具證明文件，送請外匯審核處或其指定機關核准，酌予減低結匯成數；但以減至實售匯額七成爲限。最後，商人向原承購外匯之銀行，照中央銀行新掛牌價格結清，而收取法幣。

出口貸款 中央銀行爲促進出口，便利出口商資金週轉起見，民國三十五年十一月初起，又開始辦理出口物資貸款。辦法要旨爲：

(一)承辦銀行 申請辦理此項轉質押轉押匯，以三行兩局及各外匯指定銀行爲限。

(二)放款對象 以直接經營本業加入當地同業公會之出口商，爲在內地搜購出口物資需要，金融流通，或爲在運送中之出口物資要求辦理押匯者爲限。

(三)期限 原質押最長不得超過九十天，押匯期限，視運輸情形而定。凡滬、漢押匯除青島、天津、宜昌、沙市，不得超過二十五天，重慶不得超過三十天外，其他各地不得超過二十天。

(四)限額 原質押放款，每戶不得超過二億元，押匯每戶不得超過三億元，其由四聯總處專案核准者，不在此例。

(五)押品及折扣 質押品以本業之出口物資爲限，折扣照成本七折計算。

(六)利息 此項質押押匯，爲鼓勵物資出口起見，原放款利率以不超過月

息三分爲度，並不得另收其他費用。各行局向四行轉質押轉押匯，爲原放款利率五分之三計算。再各行局對於此項業務，應審慎辦理，如有借用資金，不出口情事，應將自放款之日起，所有利息加倍計算，並即收回放款。

(七)押匯匯水 原押匯匯水，按照當地四行兩局，匯往各地匯款匯率表收費，轉押匯匯水照本行規定折扣計算。

(八)轉押折扣 轉質押轉押匯折扣，以原放款九折計算。

(九)申請手續 辦理行局申請轉質押或轉押匯，應將有關單據逐筆提交當地本行，一切手續照本行規定辦理。

## 第九章 進口商違約及其預防

違約之藉口 出口貨抵達目的地後，進口廠商，有時拒絕收貨。進口商之藉詞，大致有下列兩種：

(一)認出口商違背買賣契約 出口商運往國外之貨物，常有不符進口廠商定單上之條件，因而一部或全部遭退。此種情形，最普通者，如貨物質地較遜，運去數量過多或過少，運輸不能如期到達，價格較定貨時為高，以及包裝不合，手續不備而使進口廠商發生種種麻煩，或竟須納罰款於海關等等。凡此種種，進口商自有拒絕收貨或部份退貨之理由；多數並非故意刁難。故出口商應推誠與願主商洽，酌量予以相當之折扣與讓步。雖因函電往返，或須遷延時日，然大致可無問題。

(二)顧客因經濟或他種關係而不能履行合同 進出口貿易之付款事宜，普通均由銀行信用證書處理。貨物到埠，銀行即通知進口商，備款提取。如進口商不能付款，貨物當然由銀行保存，進口商完全不能提取。(此時進口商，或可先填信託收據 *Trust Receipt*，經人担保，先向銀行取得貨物，所有權則仍歸銀行。)如因此遷延過久，銀行有權將貨物變賣，不足之數，仍由進口商負賠償之責。出口商大抵在將貨物運出，提單等件交與銀行後，已向後者貼現，取得貨款，故不致受若何損失。惟如款項係由進口商於貨到後照付，或先付定洋若干者，或由出口商託銀行代收貨款者，則出口商難免不受損失矣。普通處置方法，均以進口商之實在不能接收貨物之原因為依歸。如顧客實因商業凋疲，經濟困難，可許其退回，而責令担任一切往返費用，或託代理人代為出售，或拍賣，如有損失，仍向顧客索取。惟有時進口廠商因發生重大之事故，

一時不能收受貨物，而平時信用又極可靠者，則又當別論矣。例如此次上海中日戰爭發生，某大公司被毀，以前向外洋定購之貨，一時自無從付款收貨，素與該公司往來之商人，泰半均願將貨物暫存棧房，不收棧租，延長時間，靜候該公司恢復後，再行結算帳款。在外洋已定而尚未寄出之貨，頗多自動取消定貨者，亦有代為出售，如有損失，亦不歸該公司担負者。此種表同情之援助，甚易得顧客之感激，出口商雖目前或須受若干損失，然為他日營業計，及維持顧客感情計，仍係上策也。

違約之措置 如貨物到埠，進口商堅拒不受，雖經出口商一再通融讓步，仍不得要領；或出口商所受損失，已經浩大時，唯有採取下列方法，以資挽救。

(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，雖不如法律嚴厲，必須強制執行，然商人為名譽計，為營業計，此

種制裁，亦有效力。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。不得已時，亦可請求中國領事，代爲辦理。

(二)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數位，代爲仲裁者。進行訴訟，商家所忌；非不得已時，咸不願走此下策。

(三)向進口商國家駐在中國之領事官，請其代向本國商家交涉。惟領事並無直接裁制商家之權，故其效力甚微。

事前防範 故出口商之主要問題，尙在事先選擇信用可靠之進口廠商，與之交易。一面則嚴守顧客條件，發送貨物。否則，一旦發生爭執糾紛，出口商勢非遭受損失不可。事後之補救，總不如事前之防範爲優。

(甲)調查買主信用之必要 國際貿易之買賣，雙方遠隔重洋，彼此雖魚雁

往還，然買主之實際狀況若何，營業範圍之大小，信用是否實在可靠，賣主無從得知。若徒炫其定單數目價值之巨大，不察對方之信用如何，其危險孰甚。故調查買主之信用，實為出口商營業方針中，不可缺少之一着，普通之出口商，往往在接到定單後，始注意及買主之信用，及付款方法。惟調查買主信用，並非可以咄嗟立就之事，經營國外貿易尤然。出口商除對於老主顧外，應在接到買主詢問價格，有意往來之時，即須婉言詢問買主有交易之銀行或商家為何，買主如係為誠實而有意交易之商人，必能擇要奉告，決不以為忤也，苟出口商稍為疏忽，待接得定單後，再注意及此，則反將延誤日期，引起買主之不快。

(乙)調查買主信用之方法 調查買主之信用，美國發端最早。如 Messes.

G. R. Dun & Co. 及 Tho Bradstreet Co. 等信用調查機關，專門調查各處公司、商號、工廠信用之虛實，與付款之遲速，旁及國外之情形。美國政府之商務部

Department of Commerce 亦注重其事，各處之商務參贊及領事均負有報告及調查各該處商家信用之責，隨時報告商務部，以備商家之諮詢。其餘如私人方面，亦設有信用交換會社 Credit Exchange Bureau，入會之會員，得互相交換素有來往商家之信用狀況。其他歐洲各國，亦漸注意及此。其國內之銀行，類多遍設支行於海外，調查各該行所在地之商家信用，自較易辦。我國國際貿易，泰半操之於洋商之手，與海外洋商直接往來者，殆不多見，調查買主信用之舉，尙爲創舉也。

出口商在與買主商議價格之時，即應向買主索銀行或商家之參考 Reference 材料，進口廠商如係正當之營業戶，無不依照辦理。出口商即可委託本國之銀行，如中國銀行，上海銀行等，向其代理行代爲調查該廠家之信用。此種委託調查，如向與該行等有往來者，例不收費。待接得銀行報告書後，出口商即可

作爲應否放款之根據。如買主係用信用證書付款，調查與否，自不成問題。若要求他種方法，如賒欠，承付或押匯等，則調查報告可謂必要之參考資料。

用信用證書付款之進口廠商，出口商事後亦應加以調查。蓋營業來往，決不僅一次。苟不加調查，如買主忽欲改用他法付款，則出口商因不明對方之實在付款能力，將有進退維谷之苦。

調查信用，不應限於交易開始之初，蓋營業之變遷甚速，往往今日爲極端可靠之商行，明日因營業方針之錯誤，而宣告破產者，或卽不致破產，一向信用則每况愈下。故爲出口商者，對於素所往來之商行，應有定期調查之必要。

信用調查，亦可用直接方法，卽請進口廠商自己敘述其設立年月，營業情形，範圍大小，資產數目，以及付款能力等等。蓋國外商家習慣，與吾國稍有不同，此種直接調查，頗爲常有之事，吾人大可如法辦理也。

## 附錄

根據民國三十五年三月一日公佈之貿易管理暫行辦法及同年十一月十七日公佈之修正辦法規定，下表所開各項貨品，除呈經海關轉奉政府核准者外，禁止出口。除下表所開各項貨品之外，則一切貨品，均可自由出口，惟出口前應先將出口外匯售給指定銀行，憑結售出口外匯證明書，方可報關出口。禁止出口貨品單，列爲上述辦法之附表第五種，統稱附表(五)禁止出口貨品。

- 一、政府管理之各類礦產品（由政府特別規定者），即鎢、銻、錫、水銀及其礦砂。
- 二、銀幣、銀塊、金塊、鎳及合金輔幣、銅錢、銅幣、及由銅幣鎔化之銅。
- 三、鹽。
- 四、各種活野獸及野禽。
- 五、禽皮（如帶有羽毛禽皮）及帶有小片野禽皮之羽毛。

出口須知

六八

六、古物。

七、國父墨蹟、古版書籍及政府機關檔卷。

八、米、穀、麥、麥粉及其製品。

九、棉紗及棉布。

中華民國三十六年三月滬初版

國民文庫

# 出口須知

每冊定價法幣一元五角

(外埠酌加運費匯費)

版 所 不 翻  
權 有 准 印

編 著 人 張 一 凡

發 行 人 劉 百 閱

發 行 所 中 國 文 化 服 務 社  
上海福州路六七九號

電話：九一七〇五  
電報掛號五一二二三

印 刷 所 中 國 文 化 服 務 社 印 刷 廠

55

112317

10



3.875

569.875

1.50