

萬 有 文 庫

第一種

王 雲 五 主 編

國 際 貿 易 淺 說

董 維 鍵 著

商 務 印 書 館 發 行





THE
MUSEUM OF
THE
CITY OF
NEW YORK
AND
THE
HUNTER ROSE
MUSEUM
OF
CITY HISTORY
100
N. YORK ST.
NEW YORK, N. Y. 10038
212 512 2000





國際貿易淺說

董維鍵著

商學小叢書

編主五雲王
庫文有萬
種千一集一第

商務印書館

路山寶海上
館書印務商

者刷印兼行發

埠各及海上
館書印務商

所行發

版初月十年八十國民華中

究必印翻權作著有書此

The Complete Library
Edited by
Y. W. WONG

THE ELEMENTARY PRINCIPLES OF
INTERNATIONAL TRADE

By
TUNG WEI CHIEN
THE COMMERCIAL PRESS, LTD.

Shanghai, China

1929

All Rights Reserved

國際貿易淺說

目錄

第一章	國際貿易之理論	一
第二章	國際貿易中之職務	二三
第三章	國際貿易之方法	三二
第四章	國外市場之開發	四八
第五章	國際貿易中之財政問題	七〇
第六章	國際貿易中之政府援助	八〇
第七章	國際貿易中之分配問題	八九
第八章	國際貿易中之危險	九三
第九章	中國國際貿易之鳥瞰	九九

國際貿易淺說

第一章 國際貿易之理論

何爲而有國際貿易？一國之貨物，何以不消耗於國內，而必須運銷於國外？其運銷之時，往往須經過艱苦之奮鬥，甚至訴之於武力，亦所不惜，此何故耶？對於此問題之解答甚多，而其中之最簡單者必曰，此商人圖利有以使之然也。夫利爲害之對象，利於一方者，必害於對方。若明白言之，則賣方之利，卽買方之害也；賣方之所好，當爲買方之所惡。是以在上古中古時代，排斥外貨，嚴拒外商，殆成爲普遍之現象。卽在科學昌明之今日，排斥外貨之疑慮，仍不能以自由貿易之理論解釋之。德美各國，仍復力行其保護政。而美國鑒於對外貿易之落後，及鼓勵工業之必要，除將保護政策，變本加厲，殫力推行外，而且慨然以巨額之津貼，獎勵幼稚工業。關稅保護，已爲排斥外貨之利器，今又加以津貼之扶助，則其鋒更不可當矣。然自他方面觀之，資本雄厚之國家，仍復本其衝鋒陷陣之精神，爲再

接再厲之奮鬪。對於保護關稅，津貼援助諸策略，皆無所畏。最近英美煤油之競賣，非常激烈，初起於印度，繼則波及於倫敦暨美國內地，其衝擊鼓盪之勢，殊令人望而咋舌；中立輿論，且惴惴然認定爲未來戰禍之導火線。夫以國外市場之競爭，而毅然赴愬於強暴之武力，則尋常之經濟力，已失其自由之運用，而捲入政治範圍矣。本文之所論列，先述國際貿易之基本原則，然後及於超越經濟之說明。質言之，先於經濟範圍中，求得國際貿易之原理，再於經濟境界外，說明其基於非經濟要素之傾向。國際貿易，在其純粹之經濟範圍中，於買賣兩方，皆有利益之可言。若超越其經濟疆域，則僅於賣者有利，而於買者確有害；於強者有利，而於弱者確有害。從事於出口貿易之國家，一變而爲侵掠剝削之國家，容納入口貨之國家，即消耗國家，一變而爲被侵掠被剝削之國家矣。今日來華貿易之外國，如英、美、日、法皆以剝削爲目的者也。而我經濟落後之中國，則垂手受人之宰割。吾人若欲脫離外人之經濟侵掠，則須以政治之手段對付之。若僅斷斷於經濟理論之辯明，則未免過於書癡。其以政治應付之方法，則在從速取得完整獨立之國家資格，然後運用其治權，以爲國內經濟之自由發展，及經濟門戶之保障，則庶幾其有濟也。

國際貿易，爲普通貿易之一種徵象，自其經濟方面言之，殆爲貨物與貨物之交易，或爲服役與服役之交換。以貨物言，則凡屬經濟貨物，皆得爲國際貿易中之交換品。以服役言，則銀行、運輸、保險、中間人、經紀人，皆爲國際貿易中不可缺乏之要素。國際貿易與國內貿易不同之點，即在國境之超越。凡一國之商務，透過其國界，而侵入隣國者，則其性質由國內貿易，而變爲國際貿易。其透過國境之原因，有謂起源於個人之企圖利益者，有謂基於價格之不同者，又有謂國貨缺乏，而不能不取給於國外者。凡此種種之推測，與國際貿易之理論，皆有密切之關係，今更爲分析而說明之。

國際貿易基於比較成本者——大凡貨物之生產費，在各國各有不同，此之謂比較成本。例如皮鞋一對，在美國之生產費爲二十元，而在中國則僅須六元，則此鞋在美國之成本爲二十元，在中國爲六元，相差爲十四元。假定此兩種皮鞋之質地相等，市面供求情形，無甚變動。又假定美人華人，對於美造或華造皮鞋，無歧視之嗜好，而兩國之關稅，不爲排斥之障礙，則華製皮鞋，因其比較成本之低廉，必侵入美國國內市場。而美國之消耗者，因華貨之質美價廉，亦必欣然購買。華美間之國際貿易關係，於以成立，倘無一人爲「之障礙發生，則此關係必能繼續推行。是以國際貿易之第一基

礎，在於比較成本，殆毫無疑義者也。

比較成本，或基於勞資，或原於地利，各工業國各文明國，皆能享有之，在實際上決非一國所能獨佔。今設某一國獨佔比較成本低廉之利益，而他一國之生產費，則非常昂貴，較前者高二三倍不等，則此兩國之間，能有永久國際貿易之基礎乎？曰：否，蓋生產費高昂之國家，其貨價亦必昂貴，只能為吸收貨物之場所而已。結果，只有貨物之流入，促進國內工業發展之停滯，及其他有連帶關係之不良現象。國際貿易，含有對流性，必須雙方對流，方能舒暢，若僅一方之流入，當不能持久。

自經濟原理言之，國際貿易，必須發動於以下之兩狀況：第一，一國所享有生產上之利益，較大於他國。第二，又或其國之生產上之不利利益，較小於他國。夫如是，而後國際貿易在經濟上之基礎，乃得成立。蓋在此條件之下，佔有生產上優厚利益之國家，必於百尺竿頭，更進一步，盡量運用其利益，專精其出品，以圖取得更大利潤之報酬。其生產上之不利利益較小者，亦作同樣之運用。生產上之利益，與比較成本成正比比例，其不利利益之較小者，亦得與之成正比比例。質言之，比較成本較小者，必其享有生產上之利益較大，或其不利利益較小者也。

基於比較成本或比較利益之貿易，有其自然之趨勢，水到渠成，不必故為疏鑿，然後始能藏事。含有比較利益最大之貨物，其價自廉，而他種之貨價，則較高，商人之貪圖高利者，必將前者之廉價貨物，輸出國外發售，將後者之貨物，運進國內。此種商務，在發軔時期，利必倍蓰。然因競爭之關係，所獲利潤，又必逐漸低落，而與他種營業之需要相等之資本、技能、判斷力者，同一利率。

就實事言，貿易原起於價格之不平等。若甲地貨物與乙地貨物，同一價格，同立於一水平線上，則兩處之貨物，必無流動之可能。而價格之差異，又與貨幣之數量有連帶關係。國際貨幣如金銀等，在數量上之分配，頗有天然運用之妙。往往一國之物價，因貨幣之充斥而低落；而他國之貨物，則因貨幣之缺乏，其價格乃高漲。是以貨幣之豐嗇，足以左右物價之高下；而物價之漲跌，足以促進貨物之流動。然貨物之流動，則又影響於現金之轉移。例如美國現今之物價，較他處為高，則其國內市場，祇有買貨之機會，決無賣貨之能力。而所買各貨，不能以貨物抵償，必須使用現金，而現金之輸出，其影響將使貨價水平線漸次降低。因貨幣流通額減縮故也。在貨價跌落之中，最初受其牽連者，厥為含有比較利益之貨物。因此項貨物，易於流通，削其價，則易為外國市場所吸收故也。反之，現金之流

入，則必增加貨幣之流通額。錢價賤而物價昂，而進口貨因必又隨之增益。商場上之實際情形，雖未必如此單簡，然使細心研究之，則理論與實事，誠有極親切極明瞭之關係存乎其間。

然而國際貿易，亦不全繫乎物價之差異者。國貨之缺乏，亦為國際貨物流動之一大原因。價格之低昂，無關重要。例如美國，向不產茶，咖啡可也，亦須由南美洲巴西及其他國輸入。美人對於此等飲料，極為重視，幾認為不可缺少之物品。以故不惜重價，向外商購買。無論價格昂貴與否，要在必購之列。又如鴉片煙產於印度，世人之具有芙蓉癖者，必須向印度購運，價值雖昂，亦所不顧。近十數年來，鴉片煙在世界各國之銷數大增，而尤以美國為甚。美國自酒禁實行後，一般酒徒，皆改其癖好。前之沉淪於酒窖中者，今則一榻橫陳，而行其吐霧吞雲之樂矣。鴉片煙既成為美人不可少之消耗品，則在此情形之下，鴉片煙之運往美國與否，當視其需要量之大小而定。價格即昂，亦無多關係。換言之，凡一國之需要品，而為本國所不能產生者，則必仰給於外國。國際貿易，即緣此而生。與物價無多關係。此類貨物，僅產於一二國，而不能為他國所產出者，即或產出而生產費過重者，經濟家名之曰享有特殊土地利益之貨物。此亦前文所說明比較成本中之一種具體徵相也。

比較利益，實爲比較成本之基礎。約可分爲二類：第一類，資本、勞工、技術等屬之。第二類，卽土地利益是也。前類之利益，多爲英、美、德、法，各工業國家所獨佔。譬如以英國而論，其資本非常雄厚，利率亦低，除本國所需用之資本外，尙能以大宗財富，接濟外國工業家企業家。資本富饒，利率低落，當予生產以莫大之助力，此其一。英國工人，技術高超，生產效率甚巨。一人之生產力，可敵他國服役遲鈍之勞工數人，此其二。有此二者，更可進而求出品之專精，財力人力之集中，專造一種之貨物，以達其精益求精之目的，務期超出他人出品，壓打一切而後已，此其三。此三者爲比較利益之顯著者也。至若土地利益，則限於天時與地利。如水菓飲料之類，必合於水土、地利、天時，然後能滋長成熟。不可強其產生於不相宜之地。英美各國，明瞭此意，絕無有主張從事於此種生產之競爭，而欲以人力強奪天工之巧者。準此而談，凡在土地利益原則下之貨物，不因價值之支配，而定其在國際商場上之移動。而第一類之出品，則必須因價格之等差，始有向國際市場移動之機會。而價格之等差，又必須超過運輸費及其他雜費。否則亦不能移動。

國際貿易基於互利者——國際貿易，如祇利於一國，則亦無存在之可能。利己而害人，非欺騙

則強迫耳。偶一爲之可耳。欲數數爲之，則不可能，或引起極大之反報。近代國際貿易，就著作家、政治家之言論觀之，似已趨於正軌。欺騙暴力之行，似已減至最低限度。互利之說，甚爲一般著作家所稱道。互利云者，卽指經營國際貿易之賣買兩國，互受其利而言也。因此又或稱爲兩利。蓋買賣兩方，均蒙其利也。買賣兩方，何至均受其惠？驟聆之，不能使人無疑。其說明如次：

今設有甲乙二人，甲有牛皮一張，而缺少米糧，乙有米糧二斗，而缺少牛皮。今又設兩人因探訪之結果，甲自願以其牛皮一張易乙之米糧，乙亦願以其米糧換得甲之牛皮。並議定交換量爲牛皮一張換米二斗。於是交易成立，甲取得牛皮之代價米糧二斗，乙亦取得米糧之代價牛皮一張。在此情形之下，甲視米糧爲重，視牛皮爲輕，故欣然以牛皮易米糧。乙之方面，則反是，視牛皮較重，視米糧較輕，故願以米糧易牛皮。準此而談，甲乙兩人，皆受其利。甲之利，在其所重視所需要之米糧，乙之利，在其所重視所需要之牛皮。但此類交易，係於物物交換時代之。就其性質而論，誰爲買者，誰爲賣者，不能定奪。而惟視首先向他人開始交易者爲買者，其對方爲賣者。買賣之分，既不甚明瞭。而授受之際，兩方皆有具體之利益可觀。買者對於賣者，自不生被剝削之疑懼。但此在物物交易時代之社

會中則有之。現今之交易，則不如此之煩重。自貨幣流行後，交易之手續，爲之根本改變。原先之賣者，與最後之買者，其間經過無數之中間人。彼此難得一面。與從前之買賣面議，迥然不同矣。其結果，交易之中，必須雜以貨幣爲之媒介。凡人所需，只須以其貨物或服役易取貨幣。再以貨幣換得其需要品。不必如往日之刻舟求劍，遍訪買者，其便利殆有霄壤之別矣。

依據上文所述，現今之交易手續，殆可分爲兩段：第一段在以貨物易貨幣。第二段則又以貨幣易貨物。就表面觀之，物易錢，錢易物，似覺迂緩，不如物物對易之爲直接了當。殊不知步驟之迂緩，適足以形成交易之便利。然而一般淺見者流，徒於交易便利之中，只知貨幣之重要，而不知貨幣之意義，原僅利於交易。更不知以貨易錢，正所以便於最後貨物之取得也。其結果，錢爲重，貨物次之。而視交易之第一步爲重，第二步次之。賣貨者挾金而歸，意態自是洋溢。買貨者，解囊相授，興趣不免蕭索。如賣者係外人，則蕭索之態，更進而爲仇視之舉。挽回權利，填塞漏卮，殆已透入一般人之心理。在上古中古時代，此種不健全之心理，牢不可破，無怪乎仇視外貨，而嚴禁外人之參加內地商務也。泛言之，重視貨幣，拒絕外貨，不特上古中古之人民，有此不理智之心理，卽在近代最文明之國家，亦有同

樣之傾向，此誠不可解者也。

重視貨幣，必至排斥外貨，實爲國際貿易中之一大障礙。外貨之應拒絕與否，自有其經濟上政治上之理由。若因爲挽回貨幣而排擠之，則誤矣。蓋挽回貨幣，不必以排貨爲手段，自有其他方法以達其目的也。此方法爲何？卽以貨物交換貨物是也。若吾人僅從貨幣方面，以研究國際貿易之利害，則必斷定收取金錢之國家爲有利，付出金錢之國家爲有害。換言之，輸出國家有利，輸入國家有害。利害之分既明，則彼此仇視之態度，亦必顯著；排貨與報復，相因而起，必使國際貨物，不能自由移動。若欲於此糾紛之中，尋一便捷之出路，則惟有先將吾人之觀點，加以少許之修正。俾得向前透視，不爲左右之塵霧所迷。第一，在國際貿易中，吾人祇認定貨幣爲便利交易之工具，與尋常商務同。第二，入口貨之代價，以出口貨抵償之。既不須貨幣之干預，自無人厚我薄之怨恨。換言之，在此情形之下，經營國際貿易之國家，彼此互爲輸出國家，亦卽互爲輸入國家。其相互之地位，殆與物物交易中之買賣兩方相同。雙方利益，皆得兼顧。其利益之形式，與經濟學中所說明之效用相同；卽較大效用是也。互利或兩利之說，大抵如是。其爲國際貿易之基礎，自是毫無疑義。

國際貿易中之利益，其關係於輸出國者，不見於表面，非可以一瞥而知之也。必須於進款中求之，方能得其真諦。簡言之，進款提高，則購買外貨，較前容易，是即利益之所在也。今請以二事說明之。

第一，進款之增高，須視工人生產之效能。其效能大者，則進款加多。例如以印度與美國比較。其產生麥糧之時間與勞力，則各有不同。美國人工之效能較大，其所需要之時間與勞力較小。假如印麥與美麥在國際市場中得同等之價格，則美麥之報酬較厚。換言之，美國生產者之進款較為增多。第二，進款之提高，則視輸出額與輸入額之比較為斷。今假定有一國家，富於某種貨物。而外國人對此貨物之需要，逐漸增大。則此貨物之價格，亦必漸次提高。而生產者之進款，亦因之提高。假若此種物價高漲之生產者，能與其他貨物之生產者，通工易事。則後者之進款，又必隨之加高。遂漸漸成為全國之普遍徵象。其影響所至，全國貨物之價格，當同趨於昂貴。然進款提高，貨價亦提高，其結果適對消。準此而談，進款之加多與否，似無甚關係。殊不知以加高之進款，購買高漲之貨物，此單就國貨而言也。當然無若何利益。今若以增高之進款，購買國外輸入之舶來品，則所購入者，其量必較前為大。換言之，進款提高，購買外貨之能力，亦隨之提高。此實為最顯明之利益。是以輸出額超過輸入額，則出

超之國家，享有進款加高即購買外貨力加高之利益。若入超於出，則情形適相反。好在國際貿易爲對流現象，輸出輸入，可以任何國爲起點，亦可以任何國爲終點，交相爲利，自能持久。

以上所論，更可以舉歐美各國爲例證。英國在其工業發展之初期，棉貨及其他製造品，運往國外求售。而外人對於英貨，亦頗歡迎。以故英貨之銷售甚旺，不必加以若何之推動力。外貨之來英者，因英人不甚需要，其數量甚小。其結果，英國進款增高，購買外貨能力亦增大。又歐洲工業之發展，需用各種原料及糧食甚多。而美國卽爲此類貨物之供給者。同時美人需用外貨之數量甚微。其結果，使美國成爲進款提高之國家，享有交換外貨之利益。至若英國殖民加拿大、澳洲等，皆爲進款提高之處所。能以一日勞力所出之貨物，換得國外數日勞力所成之出品。其原因在於製造出口貨之勞力，有較大之效能，須知製造出口貨，應視國外之需要而定。外人所不需者，應卽停止製造。若欲將國貨推銷於外國，則販賣人、勸銷人、工程師、經理等，皆負有重要責任。若徒恃勞力之效能，則又誤矣。

國際貿易基於『當平』(Dumping)者——國際貿易之起原，又或以當平爲法則者，但其範圍甚小，影響亦微，本可不必提及。然因其爲國際市場中之尋常現象，於國際貿易理論中，自應有其

相當之地位。今姑略述之。

無論在何市場，供過於求，則物價落。然欲物價不跌，則惟有減縮供給之數量。可以二法行之。一減少生產量。二已成之出品，或銷毀其一部分，或運其一部分至遠方之市場或國外出售。在今日大規模生產情形之下，生產過剩，幾成爲普遍之現象。欲求於事前節制其產額，使與社會需要，成相當之比例，已屬不可能之事。貨物充斥之惡現象，實無法屏除或預防。是以欲求產額減少以維持現行之價格，迄不可能。然以完好之貨物而毀壞之，似未免暴殄，心亦有所不忍。美國操牛奶業者，往往於價格驟落之時，將其製就運市之牛奶，傾瀉於地，略不顧惜。不知者或認爲洩憤或指爲殘暴。實則非也。蓋其傾棄之部分，以供給言，則可以減少市面求售之數量，使現在價格，不至降落，或已低落，亦得提高。以報酬言，則其價值將取償於未毀部分價格之穩定或高漲。是以此種貨物之銷毀，在個人不成爲損失。然在全社會則不能不認爲一大可惜之損失，而不能予以贊成。即在個人方面，亦常爲不忍之心理所驅使，不肯遽行毀棄。其結果，則於充滿市廛之貨物中，揀選一部分，運往遠方市場或外國發售。後者之方式，通稱爲當平。以字義論，蓋卽拋棄廢物之意也。

是以當平之法則，實爲減少國內供給，穩定貨價，因而將過剩貨物運銷外國之出路。頗含有以隣國爲壑之意。其在外國所售之價格，較國內爲低。因此外國之生產者，受其廉價之影響，往往起仇視之念。英國殖民地，爲免除當平起見，對於外貨之輸入者，令其於運貨之前，須持有非常平之執照。否則不准入口。且有謂在保護政策之下，國貨價高。若運往外國發售，則價故爲削減。是外國人享受賤賣之利益，而國內消耗者，反蒙其昂貴之害，殊不公平，致有反對保護稅關之宣傳。經濟原理中論當平之運用甚詳，茲不贅。然其爲國際貿易起因之一，蓋無可疑者也。

綜觀上文所列舉之國際貿易理論，殆有三說：一爲比較成本說或比較利益說；二爲互利說；三爲當平。第一說實爲基本理論。國際貿易，卽由此理論而誕育者也。若無此理論爲其基礎，則貨物之產生於各國者，必同立於價值之水平線上，無流動或對流之可能。第二說爲說明國際貿易中之對流現象。今設有兩國於此，一爲永遠輸出國，一爲永遠輸入國。滿載而去，空船而歸，在任何貿易徵象中，絕無有如此之事實。必也其一爲輸出國者，同時又爲輸入國。其他爲輸入國者，又同時爲輸出國。彼此乃有同享之利益，無偏枯之怨恨。其各取得利益之多少，又視生產力及對外需要而定。是以同

爲國際市場中之逐鹿者，而各各所獲利益，有等差之別。此說雖非基本理論，要亦有其相當價值。國家間之貿易，得以流垂永久，似已證明互利說之不謬矣。其有利用政治上之威力，繼續剝削脆弱之小國或殖民地者，則已超出經濟原則。當另說明之。第三說不甚重要，然亦爲國際貿易中推動力之一。此外則尚有以調劑擴大爲說者。其意若曰國外新市場之發現，殆無異於探礦者之發現礦場，農人之開發田地，苟能繼續施以艱苦之努力，及良善之處理，匪特可以獲厚利，且能擴大其固有之產業。斯爲擴大說。又，經營對外貿易者，似具有獨立之資格，不易受國內商場降落之影響。無論內地財政如何困難，工價如何昂貴，營業費用如何增漲。然其本身所僱用之實力，及其出品，不至減縮。設使外國需要增加，則其產額擴大，生產費亦因之減低，是謂調劑說。然此兩說，幾全爲個人着想，故認爲祇有次要之價值。至若持貿易自由之說者，則視全世界爲一體，國界之障礙，應一律掃除，一方面使保護政策，無所憑藉，一方面使國際貿易，盡量發展。若輩以爲國際貿易之原動力，仍在個人之尋求私利。而其關於求利之行動，完全以自身之判斷力爲標準，既不願受政府之干涉，亦不甘受其保護。此說若能推行，則國際貿易中之障礙，當可祛其一部分，而國家間貨物之流通，亦可較前舒暢，此誠

爲國際中之好現象也。然自由貿易之說，僅以求利二字，指明爲國際貿易之起因，似嫌淺薄。在如何條件之下，利潤方能取得，則未言明。故此說在國際貿易理論中，亦只有次要之價值。

國際貿易之理論，其屬於經濟範圍中者，殆如上述。然按之國際貿易之實際，則往往超過其經濟境界，而闖入政治範圍。於是由經濟之支配，一變而爲政治之壓迫。大凡資本主義國家，由財政資本而轉入帝國主義時期，斷無有不假借其政治上之威力，以擁護其對外之貿易。尤其對於弱國及殖民地，左手仗劍，右手挾鎗，實行其威凌恐嚇之政策，直至對方之完全屈服而後止。商務追隨國旗，久已成爲帝國主義國家之口頭禪。其意蓋謂對外貿易之進展，應以政治威力爲前驅。外人之來華貿易，在其發軔時期，實以其政治威力爲衝破我國海禁之工具。鴉片戰爭，英法聯軍，卽其例也。此處殆有一問題焉；卽外人何必以其政治威力援助其對外之貿易？其國內貿易，何以必定擴充至國外？此問題可以經濟政治兩點說明之。以經濟言，英美各國之資本，積累甚富，國內企業，不能盡量吸收，勢必於國外謀所以容納之。換言之，國內貿易，必須擴充至國外，以爲其餘額投資之場所，此其一。英美各國之生產法則，咸基於大規模之調度，生產過量，已成司空見慣之現象，勢必於國外開闢廣大

之新市場，以吸收其貨物，使國內之生產，不受貨物剩餘之影響而遽行停滯。自他方面觀之，銷路旺暢，生產擴大，則其生產費亦隨之而比較減少，其出品亦得享有競賣廉價之便利，此其二。今日工業先進各國，原料與糧食，甚形缺乏，皆須仰於國外。美國固曾以原料與糧食之輸出，見稱於歐洲也，然其國內工業之勃興，與糧食之產額，適成一反比例。現今美國糧食，僅足自給，將來或須仰給於外，亦未可知。由是觀之，各資本主義國家，除擴大其生產，擴大其對外貿易之外，尚須兢兢然注意於原料及糧食出產之處所，以爲其生產之準備，此其三。須知帝國主義制度下之商人，皆以貪圖利益爲其唯一之目的者也。公理與人道，皆彼輩所深惡而痛絕。其來也利慾甚熾，急於求富，任何手段，皆不揀擇。今日來華貿易之外商，大率皆此類也。拉斯姆氏在中國國是論 (Rasmussen, What is Right About China, 1927) 中論此事甚詳。其謀利之基本原理，即在賤買貴賣。原料與糧食，彼所缺乏者也，則抑其價而購之。製造品，彼所生產者也，則昂其價而沽之。按之經濟原則，價格實由供求之關係而定。然而帝國主義中之商人，則不甘心受經濟勢力之支配，使其牟利之慾望，陷於澹蕩不定之狀態中，勢必求助於本國之政治威力，以造成一極順利之環境。在此環境之中，買賣取予，完全操縱於

外人之手。現在之中國，卽此環境之好例也。綜言之，在經濟方面，各工業國家，因資本之積累，及原料之取得，實有擴充國內貿易而爲國際貿易之必要。然又恐利益無保障，乃不得不訴之於政治威力，以爲其剝削之援助。

在政治方面，對外貿易，似與國威國體有多少之關係。換言之，在國外之對外貿易，似完全爲國威之標幟，幾與國旗有同等之效力。如有侵犯其對外貿易者，殆視與侮辱其國威相等。例如某國之商人或其業務，在某外國受危險，受抨擊，則某國商人之全國，必起而一致援助；其國之報章雜誌，必且爲之大吹特吹，威脅其政府，取強硬之步驟。殊不知商人之於外國營業，事前當已了解危險之不可預卜。今若一旦慘遭危險，只能認爲個人之不幸，於全國固無若何重大之關係也。美國近來輿論中，有主張對於美僑之業務，應令其自身負完全責任，政府不必與以政治意味之援助。此言頗近理，誠可爲任何政府對外政策之資料。然而美政府迄未予以採行，其理由當說明於後。夫對外貿易，本屬私人營業，得失無關他人。而一般強國人民，則認爲含有神聖性質，不可侵犯。其有侵犯者，雖事不關己，亦必共起禦之。此無以名之，名之曰不理智而不可解之情緒。

現今帝國主義各國家之政權，不爲軍閥（如日本、西班牙、德國）所把持，則爲頑固黨（如英國）資本家（如美國、法國）所壟斷。經營對外貿易之各個人，類皆坐擁萬萬，一呼百應之市僧。軍閥與頑固黨，尙或仰其鼻息；報章、雜誌、牧師，亦皆其夙所豢養之喉舌。是以市僧之所欲爲，只須頤指氣使，便可於須臾頃刻之間，收雷動風行之效。苟有拂其意者，如係執政，則以一蹴而祛之，使再無回顧之希望。如係平民，則加以叛國之罪，而施行逮捕及監禁。今日來華駐泊各地之軍隊及兵船，皆無異奉市僧之命令而來也。上海及其他商埠之外國報紙，除極少數尙能維持其獨立資格外，皆市僧之機關報也。在此情形之下，市僧之地位，顯然成一太上政府。故凡合於理智之政策而略有損害其私利者，則必拒絕不肯採行。美國健全輿論之不能採行，卽其例證之一也。今日之國際政治，已完全操之若輩之手，世界人類之休咎禍福，亦在其掌握之中。彼輩如能免除其互相之衝突，而爲誠意之合作，則全世界賴以安寧。否則第二次第三次以至於無窮之國際大戰爭，必接踵摩肩而起，將陷全世界之無辜民衆於血肉橫飛之中。以歐戰前之實況，及戰後之趨勢觀之，各帝國主義下之市僧而以大規模之集體化，形成其組織者，如美國之托拉斯（Trust）、德國之加德耳（Kartell）、法國之新

狄嘉(Syndical)，英國之大公司，及戰後德法合組之國際托拉斯等，對於國內之一般民衆，勞苦階級，則乘其於不知不覺之中，盡其剝削之能事。而對於國外之弱國及殖民地，則因其肥美可噬而競先攫吞之。後者之方式，蓋原於貨物之推銷，及原料之取得，而有必然之趨勢者也。而此項國際貿易中之競爭，中經大戰之震撼，業由激烈而就衰歇。但因戰後瘡痍漸復，似又由和緩而漸趨激烈。近來英美煤油競賣，即其最明確之表示也。在競爭之過程中，勢必驅使其政治威力，爲肉搏之武器。結果仍不免於一戰。然則世界前途之福音，尙遠在虛無縹緲之中，而未可目覩也。總而言之，各帝國主義國家，一剝削階級所組成之國家也。其組合之成分如軍閥，官僚，奸商，強頑派等，皆以剝削壓迫爲能事者也。其於殖民地及弱小民族，則剝削壓迫尤甚。基於此原則之國際貿易，殆已由經濟上之自由活動(Free Play)蛻化而爲政治之掠奪矣。現今世界各弱小民族之國民革命運動，尤其是中國反抗帝國主義運動，奔騰澎湃，勢甚猛烈。其目的蓋在反抗帝國主義之政治掠奪。同時並運用民族自決之能力，促進政治上之對等及對抗資格。務使強國弱國間之一切經濟活動，咸歸於正軌，與現今各強國間之狀況同。而此運動之成功，自是時間問題，斷無有外來勢力，能阻撓其最後之勝

利也。

國際貿易，既有經濟與政治之兩徵象，則其經營之方法，自不能不採二重之標準。於是強弱之間，成立一標準，而強強之間，則又樹一標準。強對弱，則以武力爲前驅，取得經濟上政治上種種權利，然後施其席捲囊括之技，使被剝削者手足纏縛，知其殘忍而莫敢誰何。強對強，則不敢如此。經濟上之爭鬪，仍須於經濟戰場上決其勝負。而武力之準備，則須留爲最後之使用。在此潛伏期間之決鬪中，各剝削階級所組成之國家，則嗾使其豢養之宣傳機關如報章，雜誌，傳教師，學校教員，無聊學者等，故作駭人聽聞之宣傳，以喚起一般不辨是非甘心作俚之情緒。同時又指麾其政治機關即政府，爲充分之武力準備，以爲其私人權利之擁護。近一二年來，英美在國際貿易中之衝突，已由潛伏而趨於顯著。而爲其明證者，即在該兩國之海軍競賽，與該兩國重要人物關於競賽背景（即國際貿易之爭持）之言論。按之近來報紙及出版物，當可知之也。

近來帝國主義之學者，漸次感覺強弱間強強間國際貿易經營之非是，乃有輕描淡寫之批評。例如格尼芬（Griffin）在其所著作之國際貿易原理中（Principles of Foreign Trade, 1926

pp. 51—52) 有言曰：『就廣義言，國際貿易應足以敦睦邦交，使國際衝突，殆不可能。蓋國際貿易，於買賣兩方，均有利益，實足以爲親善之資料也。然而按之實際，則不如此，且常得適相反之結果。其理由殆有二端。第一點，強弱間之貿易，尤其是弱者爲經濟落後之國家，往往爲強者所把持。強者濫用其經濟權，以取得較大之利潤。且常常呼籲於政府之前，說其援助。其結果自爲弱國所不歡悅。然而強弱兩國未卽以兵戎相見者，殆由於受屈者之孱弱無能耳。馳赴外國貿易之商人，不但與外人發生買賣關係，而且彼此之間，亦同時發生競爭行爲。此蓋爲大工業國家間常常發生齟齬之一大原因。歐戰以前之數年中，英德商人之爭鬪，已達於短兵相接時期，而尤以在未開發各地爲最鋒利。此種商務爭鬪之消息傳諸國內後，自必引起英德兩國人民之妒嫉心。大凡任何國家之人民，對於其國外貿易之旺盛，罔不歡欣鼓舞，特別重視。然究之按之經濟原則，則重視未免過度。甚或認定一國之光榮，亦繫於此，是殆已超過理智之境界，而難言之矣。其結果，國交必爲之傷害，甚無謂也。就現今實況言之，歐美各國間之商務，實較各該國與競爭地點 (district in dispute) 間之商務爲大，而且更有利益。德貨消行於英國者，容量甚大。而販賣於南美洲者，反望塵莫及。卽令德國將其勁敵——

英國——完全驅逐於南美洲之外，其貨物之銷數，亦不及售出於英國者之多。同樣，法國為德貨之最好市場，德國又為法貨之最好市場。今乃不注重相互間之重要，而唯競競然以外交之策略，爭取落後國家之商場，不智甚矣。落後國家，乃窮困人民之集合體，購買力甚低。今乃捨饒富之顧客，以爭此窮漢。且又因此而嬰富饒顧客之怒，不智孰甚。換言之，今日之國際商務競爭，非基於競賽中獎品之真正重要，殆有不可理解之要素存焉。其影響必至引起國際糾紛。『由是觀之，強弱間之問題，必變為強強間之問題，如各帝國主義者，不肯捨棄其壓迫剝削之觀念，則終必又有互相殘殺之一日，或至同歸於盡，亦意中事也。』

第二章 國際貿易中之職務

國際貿易，實一繁雜之業務也。自工廠以至消耗者，其中經過之手續，至為煩瑣。然言其大者，則約可別為三類。一曰交換，買賣屬之。二曰分配，運輸，貯藏，等事屬之。三曰附屬業務，如財政、保險、標準化等，皆在其內。第一類之職務，其目的在交換貨品或轉移所有權。然貨物之交換，則又有賴於販賣

術；廣告術之行使，以爲引起需要之援助。常有多種之物品，不易銷售，販賣時極感困難，且費用甚巨。至於分配之職務，則在貨物之轉移及其保存。附屬業務，則容述於後。

(一) 交換職務

(甲) 買——購買貨物似爲單簡之行動不發生若何困難。然在現今工業制度之下，一切貨品，多由專一之生產手續所造成，往往於買者之需要不合。而買者亦不易覓得合於其需要之貨物。於是生產者與消耗者之間，遂發生一大障礙。欲求此障礙之消除，則有二法焉。一，販賣者將生產者之貨物，搜集於一處而陳列之，任買者之選擇。二，或生產者不俟販賣者之前來接洽，而先以貨物委託之。考之實際，此兩法皆有行之者，然皆不如以僱用中間人爲善。因有一種之中間人，專以買賣爲業務者也。以買賣之事委託之，較爲經濟。在國內貿易中，已有委託中間人之必要。至若國際貿易中之買賣兩方，相距甚遠，交通亦不便利，又加以語言之隔閡，幣制之複雜，則尤有引用中間人之必要。現在各國流行之經紀人，即中間人之一種，其職務在搜集關於貨物來源之報告。如有買貨者，不知貨物之來源及廉價之處所，經紀人當能一一告語之，不過略取佣金，以酬其勞而已。搜集報告及採

買等事，殊不易舉，而專家爲之則甚易。是以專家如經紀人，確有其經濟上之價值。經紀人雖不能與國際貿易中之生產者，同佔重要之位置，然確爲生產之分配中不可缺少之要素也。

(乙) 賣——在現今複雜工業制度之下，販賣間之隔閡，殊爲普通一般人所忽視。非身歷其境者，幾不知購買職務之困難也。然而反觀賣買之職務，則尤爲重要而且更加困難。廣言之，賣之職務，在於引起買者對於貨物之注意。然而貨物之種類，與販賣之職務，又有多少之關係。貨物之中，有爲日用所必需而價賤者，如油鹽柴米之類，其銷售甚易。有爲奢侈品或裝飾品，而不爲一般人所必需者，如寶石華服之類，則販賣較難。而最不易售出者，則爲新上市之時髦出品。蓋此項貨物，必須先有多量之宣傳，然後始能喚起顧客之注意。至於貨物之已標準化而定有等級者，則販賣亦不困難。例如以煤炭而論，則不必多費廣告。蓋因顧客認定煤炭有一定之標準。採購與否，一以試驗及價格爲斷定。價廉而貨美者，顧客必樂於購用。至若汽車之販賣術，實非如此之單簡。凡顧客之購買汽車者，除經久與經濟兩要素外，尚須注意於美觀。然究之如何方爲美觀，則賣者不敢輕易斷定，勢必施行最有力之販賣術及廣告術，使買者於不知不覺之中，受其麻醉與誘惑。販賣術之目的，固在引起

需要。但需要之發生，則因貨物之種類而異。今又請以汽車與麥糧為例。汽車之製作，各生產者自有其特點。而需要之發生，僅以某種特製汽車爲限，於他種之汽車，則不相干也。麥類則否，對於麥類之需要，則有普遍之影響。因麥類有一定之等級。在同級之麥糧，不論其產生於何地，其質量實相同。買者只求其質量之同，決不計其生產之異。是以對於麥類之需要，頗有普遍之現象。較之汽車之需要，而僅以某種特製爲限者，蓋迥然不同矣。

由上文所說，進而爲販賣原料與製造品之研究。則知此兩種貨物之銷售，實有不同之問題，存於其間。因而採用之方法，亦截然不同。前者之貨物，須有無數之中間人爲之媒介。而後者之貨物，則似有減少中間人之趨向。甚至免除中間人，以求生產者與消耗者發生直接關係。爲何而有此傾向？其理由頗多。而最重要之理由，則原於製造品須有擴大之宣傳，以引起需要。而生產者尤應以身先人，取積極之行動。至於麥棉之類，買者與賣者，同具轉移貨物之熱心。不必以身先人，而爲此積極之舉動。是以對於貨物之宣傳，大可不必。且亦得不償失。至於販賣留聲機，則宣傳甚爲必須而且獲利。此種販賣法之區別，於國際貿易者，極關重要。假令其所販賣者爲原料或大宗物品，則於廣告及販

賣術，祇宜相當注意。若所經營者爲製造特品，則應竭力注重宣傳。假令其自身之財力，不够此種工作之消耗，則委託中間人代行可也。

(二) 分配職務

(甲) 運輸——此項職務，咸由專家舉行。而所謂專家者，卽輸出國之鐵道公司，出口商埠之汽車運輸公司，輪船，及國外之鐵路等是也。運輸職務，在國際貿易中較在國內爲重要。而運輸費（與貨價之比較）則又昂貴。職斯之故，卽令各專家之運費只有微微之差，亦當捨貴就廉，此其一。以運輸職務爲專業之中間人，能以各顧客所定之貨物，合併而運輸之，因此節省糜費不少。是以在國際運輸中，僱用中間人，不但便利，而且省費，此其二。在國際運輸中，運貨者多爲輪船，其手續至爲繁重，較之鐵路運輸，則煩難數倍。運費之漲跌，既無一定時期，而裝貨之容量，則規定又各不同。因此種種，非覓一熟悉運輸情形之中間人，則不但千頭萬緒，難於着手，而且必虛糜金錢，此其三。此三者，實爲國際運輸中之特色。

(乙) 貯藏——生產與消耗，苟能爲理想中之啣接，使所生產之貨品，立卽爲消耗者所吸收，

則可免除貯藏之手續。然此不可能者也。因有各種之工業，其生產須合於時機。而他種物品之消耗，則亦含有時機性質。職此之故，有大多數之貨物，於生產之後，即須貯藏。如有購買者，則於倉庫中取出以交付之。貯藏之地點，則或在產地，或在消耗地，原無一定。前者之法則，較爲經濟。但若運輸需要長久之時間，則以後者之方法爲適宜。在國際貿易中，生產者與消耗者間之距離甚遠，自以貯藏貨物於國外爲佳。蓋所以便於消耗者之購取也。但此方式，需費甚多，而消耗者之需要，又不能預定，故罕有行之者。能於外國商埠，建設貯藏機關者，殆惟巨大之對外貿易公司耳。而出口貿易商人，往往於甲場買進，乙場賣出，亦有建設貯藏貨物機關之必要。而貯藏又有爲借款之用者。在此情形之下，借款之擔保品，即基於堆棧之收據。然堆棧須以獨立營業者爲合宜。是以貯藏實有二種之作用。一，貯藏所以應時機生產之需要，以委託獨立中間人代理之行爲適當。因其便於借貸故也。二，貯藏之機關，應近於市場，所以便於消耗者之購買也。若生產者獨自建設貯藏機關，則費用太多，甚不合算。貯藏事務，應以委託中間人辦理，較爲妥當。

(丙) 改裝——改裝本非獨立職務。然在貨物分配之中，改裝確爲重要手續之一。在貨物販

賣之程序中，每至一階段，則貨物之包捆，往往必須改裝。例如製造者之售貨於販賣者，則以較大之單位如頓羅（*Quintal*）計算。而販賣者之轉售其貨於消耗者，則以磅打之類計算。又如麥糧之販賣，其來自農民者，則以升斗計算。若售於巨大之顧客如公司，則計算量須改大。換言之，在貨物轉移之中，計量貨物之單位，或須改大或須改小，至無一定。因此貨物之包捆，亦須改裝。然亦有經過販賣之各階段，而不須改裝者。在國際貿易中，自出發以至最後之商埠，貨物輾轉授受，自有改裝之必要，而不可不注意者也。

（三）附屬職務

（甲）危險——在貨物轉移之中，確有三種危險之可能。貨物或受損壞，一也。價格之跌落，二也。買方或賣方，不能或拒絕履行其義務，三也。第一類之危險，照例移之於保險公司。然在國際貿易之中，保險之性質，則有其特異之點，與他之財產保不同。且其規程甚複雜，非精於保險學者，幾不知着手。是以欲保險者，須請保險經紀人爲之代辦。至於價格之危險，則在國際貿易中尤爲顯著。因自生產以至最後之售出，須經過較長之時間。有時生產者不欲冒此危險，乃俟買者定貨，然後出貨。於

是價格之危險，即由此而移之於買者。然而買者亦間或用合同方式，將價格之危險，移之於賣者。蓋在此情形之下，買者約定於交貨之時，照市價償付，不受危險故也。然價格之危險，亦常由買者與賣者而移之於第三者之商人。其法即由賣者將貨物售於第三者。在貨物未售出之前，如其價格發生變動，則完全由第三者負責。在此情形之中，賣者買者，皆不受危險之影響。故曰可將價格之危險，轉移於第三者之商人。除此三種方式外，尚有所謂黑跡（Hedge）者，亦預防價格變動之妙法也，當詳說於後。國際市場中之買賣兩方，因彼此情形不甚熟悉，往往不能履行契約。假若兩方肯請一著名之中間機關為之媒介，則違背合同之危險可免除。由是觀之，冒險之職務，可由製造者或國外買者或中間人擔任。然因其為真正之負擔，故必須以利潤或佣金獎勵之。

（乙）財政——凡貨品由生產者完成之後，以至於轉入消耗者之手，其間必須經過多少之時間。在此時間內，資本之投入貨物者，應生相當之利潤。此項利息，究歸何人擔任，實為一大問題。利息之擔任，通常稱為貸資。或者製造者售其貨品於販賣商，而不急於索償。一俟貨物最後轉移於消耗者之手，然後取償於販賣商。又或外國商人之買貨者，以現款定貨。就前者之情形言，則貸資問題，

已由製造者自身解決。就後者言，則貸資之負擔，已由國外買者任之矣。然在此兩種情形之中，至少可將負擔之一部分，移轉於銀行。然又或製造者與國外買者，與銀行向無深切之關係，則銀行當不樂予援助，勢必經過第三者之干預。就實際言之，第三者如販賣商或中間人，皆與銀行有長久之關係。因此對於銀行之信用，較製造者或國外買者為昭著。而銀行亦願為之援助。貸資問題，較易解決。以故在國際貿易中，如能以貨物售於販賣商或其他中間人，則頗佔便利。因中間人對於生產者及購買人之貸資負擔，樂於擔任，而再移之於銀行專家故也。

(丙) 標準化——凡在市場發售之貨物，如能標準化，使買賣有所遵循。則交易之手續自趨於便利矣。大多數之貨物，在其生產之法則中，即已定出標準，再無標準化之必要。至於農產物及原料，則因其生產時度量不一或質量不一。必須依照公認之標準，再為之揀選而類分之。分類之方法，或精或粗，隨人而定。其粗者不過便於顧客之參觀。而精者則買賣時不必觀貨，只描寫貨物之形質可也。例如麥類之買賣，大半視等級之高下而定。故分類必須精細。然分類須委託有能力，無私心之專家行之。

第三章 國際貿易之方法

國際貿易中之營業方法有二；即直接方法間接方法是也。生產者將其貨物運至國外，由其所派之勸銷人直接賣與消耗者，是謂直接方法。凡貨品之銷售於外國，而須經中間人爲之媒介者，是爲間接方法。我國運銷外國之土貨，多半在內地售於中國人或外國人所開設之貿易公司，再轉售於外國之生產者或消耗者。此種買賣方式，即間接方法之例證也。然自生產之觀點言之，則間接方式，往往有利益處。因在間接方法之中，必須有中間人爲之啣接。而此中間人所經理之貨物，不只一家，往往兼理數家之出品而且含有競爭性質者。則中間人當不能專心致力於一家貨物之推銷。其結果，銷售不旺，必爲生產者所不歡悅。是以大規模之生產者，不欲以其貨物之推銷，全權委託於中間人，而乃在外國自行設置銷售機關，並派遣幹練伶俐之勸銷人，與消耗者或零售商直接接洽。大概不易銷行之貨品，須採用此項直接方法以推銷之。然而小規模之製造家，其財力不厚，而僅以出口貿易爲嘗試者，則不必經由直接方式。僅以其貨品託中間人代買可也。

販賣商——製造者之欲銷售其貨物於國外者，其最便利最單簡之方法，即將其貨品賣予海外之販賣商。此種商人之業務，在買進賣去；在一國買進，在他國賣去。其所經理之貨物，或僅限於一種，或一應具備。販賣商之大者，於買進之國家及賣去之國家，皆設有堆棧。所買之貨物，種類甚多。咸貯藏於堆棧。再運往外國，而又貯藏於堆棧。最後即於此處賣於零售商。此為單行手續。即於一國買進而於他國賣出是也。然大規模之商人，往往買進賣出，同在一國舉行。例如今日中國各商埠之貿易公司，即此類也。中國之土貨，什九由貿易公司買進，運往外國，而售於外商。但同時外貨之入口者，亦經由貿易公司之販賣，而轉售於中國之消耗者。販賣商之在英國，實為最老之國際貿易者。其所購置之船隻甚多。其買進也，不俟顧客之定貨。而惟買入大宗貨物，運往外國，與外貨交易。又將外貨運進國內發售。在英國對外貿易開始之時，其景象確是如此。惟此種商務，實為一種冒險事業。蓋因國外市場既不易覓得。而海盜之猖獗，又甚可慮故也。然由此而致富者，亦復不少。譬如美國之亞斯多爾(Astor)，即其明證也。亞斯多爾先僅以皮貨售於倫敦之商人。嗣後則以船隻裝載皮貨及賤價物品運往中國，而與中國之絲類及其他東方物品交換。再將此項華貨運回美國出售，而獲厚利。但

自交通改良後，商務之容量增大，而營業之方法，亦較前加多。於是販賣商之範圍，亦因之縮小。美國在戰前之對外貿易，多假手於德商，而運售其貨物於中國及日本。但以目下情形而論，則經由販賣商之貿易，實已逐漸減少。出口販賣商，在英國猶佔重要地位。因其在世界各部位，深得土人之好感，能與他國中間人抗衡故也。

販賣商之重要便利，在於囤貨。其所囤蓄之貨物，不但色色具備，而且集中於外國商埠或商務中心。使買者不必久待，即能交貨。若使交通便利，囤貨本可不必。不過海上運輸，緩而且不定。則貨品之囤蓄，實有必要。但交通之改良，已逐漸實現。而囤積貨物，亦因之不如往昔之重要矣。至於含有時機性之貨物如時髦出品，仍以貯藏待時為佳。販賣商之利益，自買者觀之，在於進貨迅速，不必久待。然自生產者觀之，則販賣商於名譽及好意兩項，皆有代替生產者之意向。此當為生產者所不悅。救濟之法，則惟有將貨物廣為分配，使生產者之名譽與好意，得以廣為傳播，不致全為販賣商所侵佔。然此不過救濟一部分而已。

委託行——委託行 (Commission House) 有兩種之資格；其代表買者為一資格，而代表賣

者則又另爲一資格。今先就其代表買者之資格言之。美國出口貿易百分之七十，由委託行經理，則委託行在國際貿易中之重要，可想而知矣。然委託行與販賣商，同爲中間人，不易辨別。在商人語言中，甚或將二者渾爲一談。而在實際上則有區別之必要。今爲說明其分別如次：販賣商爲獨立中間人，其買賣皆爲自身利益。而委託行則據買者之請求，然後動作。近幾年來，因商務競爭之關係，而委託行不俟定貨，先行購買者，亦往往有之。此殆爲例外。而近於販賣商之性質矣。委託行之功作有二，卽代表買者與賣者是也。代表買者之工作，爲其原來之職務，亦爲其正當之職務。然生產者之欲經營出口貿易，亦往往與委託行發生關係，而以推銷貨物之事託之。委託行除受買賣委託外，且兼營第三種之業務；卽以買賣爲自身之利益是也。此業務可免服伺兩主之人困難。緣買賣兩方，皆爲委託行之主人。委託行於此兩主人之間，往往不能服事如意，致爲兩方所不悅。今若挺身而起，不受何人之委託，而以買賣爲自身單獨經營之利益，則不致引起他人之怨恨。委託行之大者，支行遍於世界。凡在繁盛區域及商務中心地點，皆有委託行之分行在焉。委託行之營業，視其營業之區域而異。其發展對外貿易之程度，亦視其所經營之國家而異。

買者與委託行之關係，由定貨命令而發生。定貨命令者，即買者委託或請求委託行爲買者買貨之文件也。買者可於定貨命令中，指定購買某公司之某種貨物。或僅指明貨物之種類及其等級。至於生產之地點及公司，則任委託行任意選擇。此種委託方式，指明買者對於委託行，有巨大之信任。否則當不授與以選擇之大權也。棉花糧食之類，定貨時，只須指明其等級及質量，較爲便當。至於製造品，則較爲複雜。應於定貨命令中列舉其種類及製造者之名稱。近來製造者爲顧客之便利起見，特製定貨品之樣本及說明書，以備檢閱。購貨者亦因此得以易於調查貨品之來源。委託行本爲生產者與買者間之媒介。今買者既於樣本與說明書中，得與生產者發生直接關係，則委託行之重要，亦因之而減少矣。

國外之買者，既不與國內之製造者相認識，則其定貨之方式，唯有說明貨物之種類及等級。至於貨物自何而來，則任委託行決定之。在此情形之下，委託行之服役，實不可少。委託行之狡黠者，率皆不肯以貨物之來源，昭示買者。而他方面則令製造者於交貨之時，將一切標記，概行消毀，使收貨者無從探悉其來源。同時並使生產者不知其貨物運銷於何地。設使委託行於此兩種狡獪計畫中，

皆有成功之可能，則必爲買賣兩方所倚重，但此態度，終必使人懷疑。然則今之欲免除中間人者，其所持言論，未始無理由。不過在國際貿易中，買賣兩方間之距離，甚爲懸隔。欲將中間人完全剔除，勢所不能。折衝之法，則唯使生產者，買者及中間機關，誠意合作，以增進相互之利益爲目的。則疑恨或不致發生矣。

買者之定貨，或僅申述最高限度之價格。在此限度內，委託行得以自由購買。（然須以價廉物美爲佳）其酬勞取之於佣金。就他方面觀之，貨價之多寡，或於定貨時議妥。貨價、運費、保險，一概在內。在此情形之中，則委託行於購貨之時，其價格必須低廉。除償付貨價運費及其他一切費用外，尚須剩有盈餘，以爲其酬勞之利潤。委託行接受此類之定貨命令後，其地位實與賣空相同。因其在接收之時，並無存貨，尚須臨時在外採買。但就法律論，則賣空之危險，實可減至最低限度。蓋因定貨命令在法律上須經委託行之承認，方得發生拘束力。否則委託行可聲明不負責，而買者亦不能以法律制裁之。委託行在接受定貨命令之時，自當刺探市情，然後決定。若市價高昂，無利可獲，則可謝絕。簡言之，貨價議定之後，買者惟依貨索價，而委託行則負包辦之責，此殆近於販賣商矣。

上文單就委託行代表買者之資格而言。然委託行亦有時而爲生產者之代表。生產者與委託行發生關係；其在開始時期，或僅限於信札之往來及詢問價格等事。繼而由委託行定購貨物，輸送外洋。在委託行方面，不但付款迅速，而且源源定貨。在生產者方面，原只認定出口貿易，僅爲附帶業務。今定貨者既源源不絕，是亦有利可圖，乃決意發展其對外業務。並申請委託行爲之助理，以推廣其貨品之銷路。在委託行既有現成之分行及勸銷人，且有許多固定之顧客。其對於生產者之申請，亦自認爲可行而樂於接受。委託行之販賣代表資格，殆由如是而成立也。

委託行與生產者之關係既經成立，其銷售貨物之手續，約有兩種：（一）製造者以其出品交與委託行，請其代賣。其貨價或由製造者事前規定，或由委託行代爲酌定。而委託行之酬勞費，則取之於佣金。（二）委託行以其自家之名義，勸人定貨。而貨物之供給，則由生產者負擔，且須折價。至於生產者與委託行合作之程度；則有將其貨物之發售，完全付與委託行者。亦有輔助委託行，而親爲分送說明書及樣本者。甚有於貨物初次上市（即新出品）之時，派遣其勸銷人至當地助理者。委託行對於國外市場上之情形，較爲熟悉，此其所長。而製造者則對於其出品，較爲熟悉。貨物發賣

時如何立言，如何使人信服，則生產者優於委託行。以兩者之所長，而併用之於推銷之合作中，此近代營業學所發明也。

委託行銷售貨物之範圍，則又往往因地域而異。有經理廣大之區域者，有僅限於一隅者。而在每一區域中，委託行悉為獨家經理。獨家經理云者，即在某一區域中，生產者之出品，祇能由某委託行獨家發售之謂也。獨家經理，既壟斷售貨之權利。是於生產者之利益，有切膚之關係。而生產者之選擇獨家經理，應注意於其財力之大小，兼理他家貨物之多少，是否願意照料關於運輸之瑣屑，是否願意分送生產者之廣告，委託行之佣金率等要點。美國紐約城中之委託行甚多，有信用最著者，然亦有不可靠者，有專供給貨物於某若干國者，有僅專經理數種之貨物者。委託行中之大者，雖在世界各重要市鎮設有分行，然其在某區域售貨之效能，或反不及較小之出口貿易公司。凡此種種，應由生產者於選擇經理時顧及之。此就生產者選擇經理而言也。然有時生產者之售貨於出口貿易公司，不必締結何種契約，而為給以批發之折扣，則够矣。

間接方法之利益——出口貿易公司或委託行，究有若何之價值。於買者及賣者，有何利益。前

已略言之。今且更爲詳細之說明。若就買者之觀點言之，則委託行最重要之價值，即在收集貨物。國
外人所需要之貨物，其種類甚多，而又不能與遠方之製造家互通聲氣，勢必覓一經手人，爲之處
理購買事宜。然假設其所採買之貨物，數量過巨，如現今之大百貨商店（如上海之先施公司永安
公司等）則可於海外設一永久採買機關，專司貨品之收集。此種辦法，只宜於採購巨量之買者，
而於僅購少許之顧客，仍不經濟。於是委託行乃應運而生。其性質實如一合作採買社，一方面接收
各買者之請託，予以代辦之便利，一方面則因合併購買之結果，其費用可以減少，予顧客以經濟上
便利。此其便利於買者一。國外之買者，與國內之賣者，彼此本不認識。然自經委託行介紹之後，彼此
之信用如何，自能漸漸明瞭，於是欺騙之危險，及不履行契約諸障礙，可以減少。此其利於買賣兩方
者二。製造者如僅售出少量貨物於面生之買者，往往需要現金，而買者或不能即時交款。出口貿易
公司爲解除此種困難起見，可將各買者之定貨命令合併之，向生產者爲整個之接洽，當能得其賒
欠之許可，於是買賣兩便。此其便利三。貨物之經山海運者，如其數量過小，則運費較昂，不如合併之
爲佳。是以出口貿易公司爲節省經費起見，於運貨之時，即將少量之貨物，合包而爲巨量。俟達到目

的地，則由其代理人分裂而分送之。運費之節省，往往超溢於佣金之數量。保險，轉運，暫時貯藏，等事，亦由出口商照料。此其便利四。此外委託行之有益於生產者，爲其引起需要之能力。其引起需要之方法，或僅於國外分行內存於製造者之說明書及樣本，或派其行員在外勸銷。同時此委託行所經理之貨物，或不只一家。然其勸銷之成效，則大有可觀。生產者如欲自派其推銷人，其所售之貨物，或較間接方法爲多。然因其不識市情，則用力雖大，結果必不甚滿足。而委託行則有其現成之職員，在當地勸銷。其費用即由各生產者分別擔負，較只一家單獨擔任者，實爲經濟。此種方式，實類似於合作販賣法。而製造者，因用費分攤之結果，更可將業務之範圍擴大。吾人於此處，可下一斷語曰。間接方法，可使市場之發展，擴大其範圍。而直接方法，則有使市場增益其吸收同樣貨物之能力。前者可稱爲廣闊之發展；後者爲強度之加大。

以上所論列之間接方法之利益，蓋就買者之方面而立論者爲多。然亦間或而及於賣者。今則專就生產者之觀點言之；委託行之分配貨物，用費甚廉，此爲其對於製造者之主要利益。其節省費用之理由有二。第一，委託行係分配貨物之專家。第二，將生產者之貨物，於運轉時合併而運輸之。各

生產者之負擔，因而減少。現今無論在何項營業，分配費與生產費，同佔重要地位。委託行之分配費，既可減少。則製造者利用其優點，以爲出口貿易之助力，亦是自然之途徑。在特種情形之下，生產者可避免委託行，而爲直接之交易。但此爲晚近之發展，而有其相當之理由。今請詳論之。

直接方法之條件——直接方法中之基本條件，蓋基於生產者，出品，及市場之特性。而最重要之條件，則在生產者有雄厚之資本。此條件如不具備，則其他之條件，亦無效力。資本雄厚，則可建設獨立之販賣機關。如欲完全避免中間人，則須建設堆棧或其他貯藏機關。國際貿易中之交款期限，(terms of credit)較國內貿易爲長遠。是以貨款不易收回。勢必準備大宗款項，爲之墊補。以上三事，非有雄厚之資本，實不能舉辦。資本豐裕，固爲必須之條件。然持此論者，則往往言過其實。彼以爲只須有充分之資本，即可勇往直前，而獲厚利。至於營業之方法，則不問其合宜與否，皆可採用。斯大誤矣。殊不知營業之費用，最後須取償於貨款。假如貨款因營業政策錯誤之故，不够開支。其結果必至失敗。此理本初淺而易明瞭。然而竟有不能了解者，是無他，徒爲資本雄厚之念所誤耳。

營業之容量，影響於費用者甚巨。容量若大，則販賣費，分配費，皆可減少。反言之，若欲求營業費

用之減少，則須求容量之擴大。然出口商人於此處亦往往有誤解。彼以爲只須對外貿易總額之擴大則够矣。殊不知對外貿易之全體，必須分配於世界各部位。假定有一部位，業務不甚發達。其所僱用人員及機關，不能經常使用。此實爲經濟上一大損失。應即將此部位之業務，委託中間人經理。按之實際情形，生產者不論其資本如何豐裕，規模如何宏大；其對外貿易之總額中，必有一部分推行於某地者，較爲發達，較爲獲利，而他處之業務，則不如此。決無有能在世界各部位，而得平均之發展者。其結果，對於有利益之部位，仍積極求進。對於無利益之部位，則或完全放棄，或舉以委之於委託者。簡言之，如生產者之對外貿易，有巨大之容量，可以減少其營業費用時，即可以施行直接方法矣。

至於出品之性質，亦與採用直接方法有密切關係。假如製造者之貨品，可以委託中間人代售。則不必與國外之消耗者，發生直接關係。不過有多種之物品，中間人不肯特別爲之注意。而此項物品之銷售，則非計畫種種特別方式，以引起顧客之需要不可。在此情形之下，生產者自宜取積極之直接步驟，以爲其貨物闢一出路。商品可分爲二種。前已略約言之。今更作詳細之討論。以販賣之難易言，則留聲機器，汽車，高等機械，專利藥品等，與棉花，麥類，木料等，殆不可同日而語。前者之商品，今

姑以特品名之。在對外貿易中，特品頗佔重要地位。後者之貨物爲大宗物品，在國際貿易中，實佔大部分。第一類之貨物，應有活潑之販賣術。第二類之貨物，則不必汲汲於勸銷。其理由有二。第一，關於特種貨品之需要，多隱伏不見，務必設法以引起之。其引起之方法，即將貨物之形式及特性，置於買者之前，以喚起其注意。假如所欲推銷者，爲新出貨品，則尤必致力於顧客之注意。第二，同類之商品，雖同爲顧客所熟悉，然因製造者之區別，則其出品往往同類而不同質。今假定某市場需要留聲機器。則凡製造此項機器者，皆有銷售其出品之機會。而製造精美，勸銷活潑，爲一般人所歡迎者，其銷路必較大。質言之，同類不同質之商品，各家仍須積極推銷。至於大宗商品則否。此項貨物，雖各不同，然可以類別之。買貨者只認其類別，而不計較其生產者之名稱。特品因製造者而有分別，大宗貨品則否。特品製造者於勸銷時不僅爲同類貨物謀推銷之急進，而且同時爲其本身之出品，引起極活躍之需要。因利人而利己，或因利己而及於人，在勸銷同類出品中，實爲常見之實事。不過各生產者，仍以自家之貨品，爲其推銷之目的。因此仍不免有競賣行動。而大宗貨物之生產者，既無積極推銷之必要，亦無須競賣之急進。特品與大宗貨品之區別，影響於直接方法者亦至巨。委託行本爲販賣

專家處理販賣事宜，本屬輕而易舉。然對於特種貨物之推銷，則其力量甚為薄弱。蓋其所熱心辦理者，為普通貨物。對於特種商品，或漠視之，或竟反對。以故特種貨物之製造者，雖認間接方法較為經濟，然不能因節省經費之故，而放棄其售貨之機會。於是生產者即於國外建立獨立推銷之機關。其主要目的，在引起貨物之需要。美國近來對外貿易，較往昔之容量，大為增益。其採行直接方法之傾向，亦較前為顯著。

直接方法與間接方法，各有其優點。生產者之中，其有自身執行推銷之職務，而同時亦欲利用委託行之優點者，則採取一折中之辦法。此法之要點，在與委託行合作。一方面生產者準備其廣告及勸銷人；他方面定貨命令，則完全由委託行經理。運輸問題及交貨手續，概由委託行全權處理。同時委託行並得延長消耗者解款之期限。其他如保險及辦理領事館所必需之手續諸事件，亦由委託行處置。生產者應得之貨價，仍由委託行代付。簡言之，引起需要之職務，即由生產者自行負責，而其他之任務，則委之於委託行。蓋所以利用其優點也。

直接售貨，亦有基於以下之數事者。一，商品之性質，極為複雜，須有專家為之處理。二，商品既是

複雜，不但於賣出時須專家爲之助理，而賣出後尤須有專家爲之修理。此二事皆不能委之於中間人。所以製造者必須有直接處理之方法。農業機械及他種器械，皆屬於此類之貨品也。三、有若干種之貨物，於運輸及貯藏時，皆須有特別便利。例如煤油之運輸及貯藏，則須要油池、油筒、油車等等。熱帶水菓之轉運，則須用冰凍船。此等便利，委託行當然不能供給，勢必自行籌備。美國美孚煤油公司及聯合水菓公司之運輸貯藏工具，皆由自備。因不能仰給於中間人故也。四、市場之遠近，亦可爲實施直接方法之標準。市場之距離較近者，宜於採用直接方法。其遠者，則委之於中間人可也。美國出口貿易商人，對於墨西哥加拿大及西印度羣島，則施用直接方法。而於南美洲遠東及其他海外市場，則認爲距離太遠，多半委託中間機關辦理。五、市場之發達者，一切商用便利如銀行、運輸機關等，概行具備。交易手續，自不感覺若何困難。宜於直接方法。經濟落後之國家中，商用機關，多不完備，交易至不便利，應以委託中間人辦理爲宜。究之直接方法與間接方法，何者爲優，何者爲劣，斷語殊不易下。因各有其優點，同時亦各有其劣點。大概間接方法，較爲經濟。此其優點。小規模之生產者，不問其他之理由何如，應以施用間接方法爲宜。但資本充裕之生產者，則因引起需要，修理機件，自備運

輸貯藏機關諸事件，可採用直接方法。然亦須視市場之性質爲何如。假如市場較遠，商用機關不完備，則仍以委託中間人辦理爲佳。

直接方法之障礙，或者在於貿易容量之太小。質言之，國外之買者，既不能購取多量之貨物，則製造者不必多費金錢，以爲得不償失之努力。救濟之法，或者以法律之鼓勵，允許多數生產者得以利用合作之形式，而推銷其商品。然此處亦有一困難。蓋因能利用合作形式者，多爲同業之生產者。同業競爭，往往趨於激烈。在國內既有劇烈之競爭，則國外之合作，勢有不能。如對外貿易之容量過小，則合作尤所難能。是以國外之合作，須自國內之合作始。而國內之合作，則須以同業之結合爲原則。關於此點，歐美之政策，各有不同。晚近美國之政策，在阻止大公司之結合。故對於大公司之合併或結合，統行禁止。其未結合者，不得合併。已結合者，應即解散。其理由蓋根據於大公司與消耗者間之矛盾現象。其意若曰，大公司與消耗者，在經濟上處於敵對地位，大公司之利，即消耗者之不利。就實際言，大公司往往濫用其經濟權，或消滅自由競賣，或壟斷貨物價格，使消耗者不能得廉價之貨品。此實消耗者之大不利。故對於以壟斷物價爲目的之業務結合，概行禁止。其目的蓋注重於消耗

者之利益。至於歐洲之德國，則對於國內之工業商業結合，不惟不禁止，而且多方獎勵。故在對外貿易中之工商結合，自是天然之出路。就最近情形觀之，國際貿易中之方法，實趨向於直接方式。而直接方式中之結合與合作，實有蒸蒸日上之勢，而不能不加以注意者也。

第四章 國外市場之開發

發展國際貿易之方法，不論其爲直接或間接，要在注重增加對外貿易之容量及國外市場之開發。現今歐美各國，咸注重於對外貿易容量之擴大。政府商會及其他團體，爲達到擴大貿易起見，無不樂予援助。而私人之參加努力者，尤指不勝屈。不過對外貿易之擴大，有基於基本要素者；有由努力而促成者。今當分別說明之。

(一) 基本要素——基本要素中之最重要者，厥爲比較成本之原則。蓋在此原則之下，一國之工業，必有超越與卑劣之別。超越企業所付之工價甚昂，當爲卑劣工業所望塵莫及。其結果，超越者必有吸收，集中，與專一之傾向。因此，製造特品之出口，必有巨大之容量。同時消耗品之輸入者，其

數量亦大。今請舉麻拉斯甲 (Alaska) 以爲例證。在一九〇〇年中，麻拉斯甲輸出與輸入之合計，每人約計八〇〇金元。殆爲歐美各國所不及。其理由蓋原於麻拉斯甲之出品中，佔有比較利益者，約有數種。結果，此種貨品之輸出量最巨，而國內之消耗品，則幾乎全仰給於入口貨。而美國之情形，則適與相反。蓋美國不但物產豐富，而且物產之種類亦多。經營重要工業者，向無比較利益之獨佔。換言之，大工業不能佔有優越地位，使勞資離開其他企業，而有集中於幾種工業之傾向。同時農產物之生產，足夠糧食之消耗。製造業之發達，足夠衣住及其他需要之享用。礦業林業所出之原料，足夠製造業之使用。是以美國可稱爲自足之國。各種事業之交換品，足夠自身之用，不必仰給於外貨，亦不必競競於對外貿易。故其對外貿易之容量較小。僅佔國內貿易百分之七。(一九一三至一九一四年) 將來美國工業，或者由自足時期而進於集中專一時期。但此純爲意中事。而美國之貨品，不必推銷於外洋。其重要消耗品，亦不必由外洋輸入。則可斷言也。工業集中，可認爲基本要素之一。對外貿易容量之擴大，則有賴於生產效能者。大概生產能力高，則生產之商品亦多。其所售出者必多，而入口貨之數量亦增。國際貿易容量，因之加大。此爲基本要素之二。以上二事，全就生產方面立論，但

需要之歧異，亦足影響於對外貿易。例如同屬服物，有由外洋運進者，亦有同時由國內運出者。此無他，蓋因嗜好之不同，而定其取捨之標準。然嗜好之不同，則原於收入之豐富及生活程度之提高。貧乏之人，但求飽足而已，固無所用其選擇也。此為基本要素之三。需要之強度，亦為擴大對外貿易要素之一。歐洲各國——尤其是英國——在工業發展之中，需要美國之糧食及棉花甚多。而美國之輸出額亦巨。同樣，智利之硝石，為世界各國所需要，故有巨量之輸出。此為基本要素之四。運輸之便利及運費之低廉，與對外貿易之容量，亦有多少之關係。譬如美國與加拿大國境毗連，交通至便。又荷蘭，比利時，丁抹，德國法國間之運輸，非常便利。故其間之國際貿易，亦頗發達。至於國外市場之距離太遠者，運輸既感不便，而運費又極昂貴，頗為國際貿易之障礙。美國之不積極以發展對外貿易為急務，實以運輸困難為其原因之一。此為基本要素之五。最後，關稅之高昂，與運費有同樣之效力。換言之，關稅太重，則入口貨必減少。此為基本要素之六。在此六要素之中，以工業之集中與專一為最重要。一國貨物之缺乏或豐餘，皆足為對外貿易容量之奮興劑。美國為富於農產物之國家。今假定農產物之生產力，為天災所消滅。則糧食之進口，必大增加。曩者從事農業之勞力，現可移之於他

種貨品之製造，以爲抵償外貨之彌補。在此情形之下，生產或須減少，消耗亦或須減少。但對外貿易，則必增加。不過一國之旺盛，不必賴於對外貿易。就各國實況言，有視國際貿易甚爲重要者，有不甚重視者。前者之例證甚多，而尤以英德兩國爲最顯著。戰前之英德對外貿易，各佔國內貿易百分之二十五。而美國則僅佔百分之七。然按之最近趨向，則歐美各國，皆重視對外貿易，且注重國外市場之開發。政府之鼓勵及援助，及私人之努力，其目的皆所以求商品之暢銷。

(二) 個人努力——對外貿易，固有其基本要素，以爲容量擴大之根據。然個人之努力，亦爲不可缺少之成分。努力之目的，抽象言之，在於開發市場。具體言之，則在引起需要，推銷貨物。大宗貨物如麥棉木料等，則不須何種之努力，以爲其銷售之先驅。但製造特品，在現今對外貿易中，已漸次趨於重要。其銷行與否，則以努力之巧拙爲定奪。努力之目標，或僅爲特種商品着想，或爲生產之國家，喚起好感。甚且有主張投資於外國，發展其實業，以博其歡欣，而預爲將來擴充對外貿易者。但努力必須依照一定之方式進行。否則徒勞而已。今爲說明於左。

(甲) 戰術——經營對外貿易者，須研究戰術，以爲其努力之準則，以爲其征服商場之機械。

軍事中之戰略，在於征服土地。而商務中之戰略，則在克服市場。拿破崙之征服歐洲，與美國煤油大王之橫行於世界，其所收之結果，雖各不同。而其戰術運用之妙，則同爲世人所欽仰。現今工業巨子及財政大家，積累巨萬，何莫非術戰之功，有以致之也。合於科學之戰術，必須基於精確之知識。商業中之戰術，亦以知識爲基礎。操此術者，必須了解商業上財政上一切消滅敵人，擴大營業運動之各種要素。國際貿易中之戰術，因其所根據之智識甚複雜，而且不易取得，故研究之者，亦覺複而困難。國內貿易中，本能之作用較大。本能之自身，亦可稱爲知識之一種。有大多數之商人，只須與其他商人相處略久，或受環境之影響，便知正確之舉動，此本能之作用也。例如欲判斷美國人及了解其行動，嗜好，及處理業務之方法，只須生於美國，略受教育，略有常識便够矣。甚至於法律之複雜，只由日常之交際，亦易領悟，不必多費研究。但在國際貿易中，則本能之作用，殆已完全消失。外國人之性情，風俗，習慣，及經商方法，必須一一學習，並且須有實地之考察及研究，方得明瞭。不如此，則困難發生，必有害於業務。而所需要關於外人知識之數量頗巨，故生產者有望而生畏者。其實此類知識，只須爲有統系有理性之努力，當不難於取得也。

須知實地調查，勝於各種間接報告。蓋間接報告，只能供理論之研究。而實地調查所得之結果，則可為確定戰術之資料。出口貿易商人之倚賴間接報告者，其結果皆歸失敗。是以實地調查，雖較困難，費用雖較多，然所得足償所失而有餘。故一般國際貿易者，仍不吝惜巨資，派遣代表至外國實地調查，以為其推銷貨品之先驅。所謂間接報告者，即領事報告，商業討論，政府調查，及商業特刊等。然此種材料，或調查失實，或刊印較遲，或失之簡略，或過於寬泛，大半不能合用。故仍以實地考察為合宜。考察之事物，約有兩類。其一關於商務本身之中心問題者，其他則屬於附屬問題。中心問題為何，即需要與供給，及市場之心理與構造是也。善於考察者，則必於中心問題之外，進一步而研究外國之實況及外國與本國之關係。此殆與檢驗身體相彷彿。醫生之檢驗身體，固能立知其現在之實況。然究之身體之將來，或趨於衰敗，抑或趨於健旺，則不能立知也。如定欲知其將來之好壞，則必須先知其人之生活方法，職業與習慣，及過去之事實等。對於市場之考查，當然須施行同樣之方法。市場之現狀，罕能反映其未來之景象。是以對於考察中之國家之政治，經濟，法律，心理，歷史，及其社會之組織，皆應一一加以研究。至於此等事件之考查，應推至若何程度，何者宜特別注意，何者可以省

略，則考察者應依其業務之性質，自行下一判決。但於國際關係，應加以相當之注意。蓋因外交之在今日，可認為國際貿易戰術之一部分。國際貿易日趨活躍，對於新地域新市場之競爭，必較前為激烈。而參加之各國，必較前為多。非善於戰略者，不能取勝。而戰略之製定，則唯有收集最近最可靠之材料，以供其參考。

簡括言之，對外貿易之成功，端賴戰術之靈巧。而戰術之決定，則在研究與調查。研究之關於理論者，可自國內始。舉凡市場上之供求及別種情形，皆能窺其梗概。假如欲經營大規模之貿易，則國內之研究，不免隔靴搔癢，當然不夠。應即親詣市場，實地調查。與國內在書籍雜誌報章報告函件所閱悉者，一一對照。然後返國而定作戰之計畫。其所研究調查之中，最關重要而為製定戰術最不可缺乏者，厥為（一）供求情形，（二）市場心理，（三）市場情形。貨物之推銷，自當視供求而定。不欲於沙漠之中，購買麵包者，因無貨可購也。貨品充斥之市場中，而不為勸銷之努力者，因知不能售出故也。但第知供求之情形，而於市場中之心理，若不熟悉，則仍不夠。商務中之要素，除供求外，仍有一重大要素，即顧客心理是也。凡貨物之不合於市場心理者，必為羣衆所拒絕，斷無售出之希望。一

國人民之覺觸，慾望及其物質上之希望，咸於市場中可以測驗之。知其嗜好而投其所好，則貨物之銷售當無困難矣。

(一) 供求之考究——關於需要之意義，心理學家與經濟學家之解釋，迥然不同。不過調查者不必於意義上多費研究。就其普通意義言之，要求約包含二事；即佔有之慾望與購買之能力是也。然貨品各有其需要之原則。而各市場則又有其特點。調查者若欲詳加審查，則恐過於煩瑣。但若肯將普遍適用之原理，牢記於心，則考察時自易於了解。此種原理，可簡述於左：

第一，貨物之需要，隨價格之起跌而升降。

第二，價格取決於同業之競賣。

第三，價格減削，則需要增加，而供給減少。價格如果太低，則需要必至難於滿足。

第四，關於國際大宗貨物，其價格取決於國際市場中之供求。

第五，需要乃所以指明貨物效用之程度。需要之多少，即指明其現在之實況。

第六，需要或含有彈性或僅為硬性，或屬於急切，或屬於將來。其數量則取決於政治上、社會上、

經濟上、商務上各情形。

在選擇市場之時，應注意於需要是否已經存在，及數量若干。假如市場中對於某種貨物，並不即時需要。則須將市場中之情形，詳加考查。以視有無引起或培養需要之可能。即有可能，是否合算。就過去之經驗觀之，往往有許多之公司，為急於引起需要起見，消耗巨款，而結果則茫如捕風。美國有一爐竈公司，曾以其貨品運往中美洲求售，及花費巨款後，始悉因氣候之關係，一般居民，並不需此項貨品，乃徒呼負負而已。於以見市場之需要，不可強為引起。是以操正確之戰術者，於闖入國外之先，務必知悉需要之存在及其性質與數量。對於需要之分析，可舉行兩種之測驗；即定性分析與定量分析是也。定量分析，在發見需要之多少。其法即將某貨品之國內製造量，再加輸入量，減去輸出量。則需要量即可知矣。不過輸入量，不足表示國內之需要量。例如英德兩國，每年輸入巨額之商品。但其輸入，並非為本國之需要，乃所以為輸出着想耳。一國之商品，由外國販賣者，往往即認為外國之貨品。實則此項貨品，不過經由第三者之代賣而已。例如歐戰以前，美貨多由德商輸入於俄國，居然竟有認該貨為德貨者。由此二例，足證進口貨不能為國內需要之精確測驗。然僅知需要之

數量，仍爲不夠。因顧客對於商品之性質，往往辨別甚嚴，苟於其嗜好不合，則寧缺無濫。是以於數量之外，更須注意於質量。每質量之數目若干，亦須預知。例如中國每年輸入汽車萬乘，然在調查方面，若僅能得萬乘之約數，殊非精確之調查。必也於萬乘之中，分別其等級，某等級輸入若干。定性分析之方法，第一步，決定國內所出各級貨物共若干。再加入由國外輸入之各級貨物。再又減去出口之各級商品。其結果即爲需要之總數及各級之數量。須知間接統計材料，甚不可靠。故基於此統計測驗之結果，亦難精密。而唯經實地之調查者，乃比較可靠。

但無論何國，其對於外貨之需要，不能因地域之關係，而爲平均之分配。某地需要若干，必須用歸納法測定之。測定之後，若需要貨物之數量，竟不能達到預定之程度。則其中必有一定之理由，應即從事調查。調查之目的物，在於需要之性質。（例如潛伏，彈性，遲緩之類）需要之屬於遲緩類或急切類者，多爲環境所左右。環境略有變化，則物價或趨於昂貴而需要加多，又或物價低落而需要反少。需要之伸縮性，與人類慾望之複雜成正比例。假如需要無伸縮性，則價格之高漲，無異宣告其死刑，有時需要之潛伏者或遲緩者，亦不難於測知。例如大戰之後，鐵路，橋梁，房屋等，大半銷毀。稍有

常識者，當知建築材料之需要，必達巨大之數量。然而潛伏性之需要，亦有時不易於測知者。而尤其在經濟落後之國家，於引起需要之前，必須對於居民尙在睡眠狀態中之慾望，加以震刺，使其奮興。至於文明國家之消耗，則又爲習慣所左右，引起需要，亦不甚易。而唯以最新之發明，以衝破其守舊性。例如近來美國有發明波士登蒙(Potum)以代替咖啡者，銷路頗廣。發明此物者，目覩美人易於感受神經病及胃病，故創製此物以救劑之。而消耗者以爲波士登蒙真有增進康健之功能，乃購服而不稍疑慮。實則波士登蒙，未必有如此之功效。然在發明者則不能不鋪張揚厲，以售其投機之技。於此可見每一投機之新發明，實有引起需要之能力。潛伏需要，因時因地因貨品之種類，各有不同。故其測驗，必須採用歸納法，分別舉行。新需要與舊需要之改新者，亦應當分別。因所施行之方法不同故也。

於研究需要之中，有一事應當注意者；即供給是也。在任何貿易中，供給隨需要爲轉移。然供給與需要，罕能達到穩定之現象。即使達到穩定，亦不過爲暫時狀態。普通言之，需要與供給，各自變化無常。然關於需要所得之知識，亦可爲決定供給之助。在普通情形之下，供給之數量及質量，可爲現

在需要之反映。然供給如何決定？第一，觀察有無供給之過剩。第二，觀察國內供給之數量及質量。第三，調查國外主要貨物之來源及其數量質量。貨物過剩，是一顯著之現象。凡在市場中者，皆能感覺其影響。不過有久暫之分別，應加以審視，不可忽略。其屬於永久者，多半係勞資過於活動之結果。其所生產之貨品，遠超需要之外，一時絕對不能吸收。但暫時之過剩，則因消耗者購買力之降低，或貨品效用之改變，或嗜好有變動，致有停積之徵象。國際貿易者對於永久過剩，應行規避。而對於暫時過剩，不必恐懼。考察者在調查需要供給時，尚有質量與價格一事，亦須注意。依照普通之觀察，以為別家貨品之價格較廉，即不可與爭。即使市場有巨大之需要，往往亦望而卻步。實則此種見解，不免過於皮相。殊不知質量美者，價格即稍昂，亦樂為消耗者所購買。例如有賣排水機者，價格甚廉，但貨品之缺點甚多。消耗者因無代品可買，不能不本其劣勝於無之心理，而試購之。今設機件改良，效用增高，（價格亦當增高）則用戶所得利益較大，價格稍昂，亦必樂於償付。此為普通心理，無待煩言者也。

（二）心理之研究——貨物之推銷，似以效用為準則。效用大者，不愁無消納之處所。然心理

與效用，實有感應之關係。心所欲買，效用即因之而加大。心所惡恨，即使貨物自身之效用甚大，決不能引起顧客之垂盼。是以貨物之製造，務必合於顧客之心理。生產者切不可以其主觀之成見，武斷顧客之嗜好。關於此點，美國人與德國人形成相反之兩徵象。德人貨物之製造法及販賣法，大半以適合於顧客之心理者為主。而美人則以主觀之心理爲重。其結果德國對外貿易，大爲發展。而美國之出口貿易，則容量甚小。美人對之亦不甚注意。自歐戰爆發後，因國外需要之驟增，美人始漸移其視線於對外貿易。然此徒爲被動之推進，非由於迎合國外顧客心理之所致也。市場中之心理，常反映於兩國之國交。故調查市況者，又須研究兩國人民或政府相互之態度。大凡互商國家之間，必有最惠國之待遇。此種特別待遇之原因甚多，而且複雜；有原於種族語言文字之相同者，有基於習慣者，有起於政治上之親善者。語言習慣，在國內貿易中，本不成何問題。國內商人，只須貨真價廉，即可成功。然在國際貿易範圍內，則語言、種族、宗教、政治，皆有重要之關係，故在調查之時，應須加以考究。

(三) 市情之研究——調查市況者，如僅知供求之情形及市場之心理，仍不能認爲完備之調查。必也於政治、法律、社會、經濟各方面，有切實之考究。大凡一國人民之感觸，由政治力、經濟力、社

會力鎔化而成爲一大經濟力。國際貿易者，欲於國外市場中取得相當位置，對於左右商場之經濟力，自應追究其出發點，以爲應付之準備。所以對於政治、經濟、法律等，應加以研究。（甲）政治：可分爲國內政治與國際政治。國際貿易者，應知其本國與外國之國際關係。關於國際現況之報告，可於外交部採取之。國際關係中之重要者爲條約。國際貿易者，應考察條約中之條文，以視有無最惠待遇之規定。而對於關稅之稅率，亦須考查。假如稅率太高，有礙於其貨品之銷售，則不必輕於嘗試。假如其所考查之國家，與他國定有優先條約，對於他國之進口貨，不徵進口稅。而調查者之商品，則須繳納進口稅。則亦不可冒然嘗試。以上係關於國際政治者。至於國內政治，影響於商務者甚鉅，必須加以研究。假如政府鞏固，政黨之間，又復有親密之合作，則此情形，可稱順利。假使政治空氣，甚爲緊張，政府之穩定，頗難預料，則於商務之進行，當然不利。或去或留，自然易於取決。調查者對於政治與商務之關係，尤應注意。現今各國之政府中，對於維護商業之態度，各有程度上之不同；有以積極之行動，設置機關，以輔助商業之進展者。有設置公共機關，而自行營業者。此皆於國際貿易有重大之關係。（乙）政府：政府需要物品，與個人同。而政府之採買，往往達於巨額。是以有研究之價值。

然研究時，不僅調查代表政府購買之官吏，而且須探悉其性質習慣，以爲應付之根據。此外對於之政府一般政策，亦在應注意之列。例如販賣汽車者，應知地方政府是否獎勵修路，是否徵收車稅。又如推銷農業機械者，應知政府提倡農業之程度。（丙）法律——商業之保障，全繫於法律。假如法律不良，商業或亦將隨之腐化。國際貿易者，如欲合於科學方法，自應將駐在國之法律，尤其關於每日必須接觸之部分，加以研究。例如購買或發行匯票，應即立知關於兌款付款之各種商法。外國之商法中，有規定僱主對於僱傭之行爲須負責任者。又有規定所有一切營業公司，咸須立案。違者重懲。至於無限公司法、有限公司法，各國不同。此類法律，必須熟悉。此種必要，似頗顯明，然經營對外貿易者，則多忽略，是皆不知預防易而救濟難也。（丁）經濟——須知國際貿易，本於物物交易之原則。質言之，即以商品易商品之原則是也。在此原則之下，無論任何國家，不能生產有價值之出口品，卽不能爲有價值之輸入國家。是以對於輸入國之財源，應行調查。蓋由調查之結果，既可知輸入國之價值，且能估計對於某貨需要之約數。此外工業之發展，投資之數量，工資之多寡，蓄積之數量，工人，乞丐，失業工人之數目，皆在調查之列。（戊）財政——財政之健全，與商務有重要之關係。其不健全者，

貨幣紙鈔，充斥市面，銀行易於倒閉，政府對於商業，不時滋擾。在此情形之下，以現金交易爲宜。至於貨幣之價值，國課收入之數量，國債之數目及是否按期償還，銀行業務發展至如何程度等事件，足爲財政健全之指數。應加注意。而尤須注意於國外匯兌之起跌。但國外匯兌頗複雜，似以委託銀行處理爲最宜。（己）社會——國際貿易者，必須知悉外國人民之習慣，性情，生活方法，然後其業務乃大有成功之希望。此理至爲顯明。然竟有於通商之際，專持己見，採用主觀之方式，以爲其推銷之法則者。此謬誤甚矣。殊不知外國人之性情習慣，不能輕易改變。必須設法與之接近。愈接近則愈能得其同情，成功之機會愈多。換言之，成功之要訣，在於使人歡愛。此其一。種族與感觸，在調查時應加注意。世界之種族，可就其性情而別爲三類；即燥急、冷靜、怪僻是也。屬於第一類者爲拉丁人、斯拉夫人、俄國人、波蘭人等。其感觸異常靈敏，稍不如意，即怒形於面。情願放棄其利益，而不甘受人之擲揄。屬於第二類者，爲英美人。其特性在以商務利益爲前提，不甚顧及他人之待遇。侮辱之來，顧所不顧。然使有利可圖，則亦不甚計較。東方民族，則屬於第三類。其性情似急燥而冷靜。其怪誕之性質，暴露於取與之際。如有欲取其物者，則表見不悅之意，若取物於他人，則不如此。又東方人富於恆心，然亦有

漠視金錢而缺少恆心者，此其二。（庚）商務——第一在調查供求情形及一切商業方法，第二在研究商業之組織。以上所舉數端，亦可稱爲市場之環境。皆有研究之必要者也。

（乙）勸銷術——各國人民，各有其特性，各有其作事之方法。適用於甲國之勸銷術，不必適用於乙國。德人對外貿易，所以能成功者，因其知悉商業上之屈就性故也。而英美人則反是。以爲己所好者，人必好之，己所善者，人必善之。此種原則，未免囿於主見，自不能與人競爭。

美人習於性急，最重迅速。且認時間與金錢有同等價值。然過於躁切，則不免事後失悔。今舉一例以明之。有某美國公司，聞其貨可暢銷於南美洲，唯須乘機發展。於是乃選擇一著名性急之勸銷人，令其火速首途。但此人在對外貿易中，無甚經驗。抵埠後，小住兩三日，將其貨品之樣本，陳設於旅社中。於是走訪城內諸商店，請其親臨參觀。同時並宣言一二日內即行。於是無有應者。再待一二日，亦無有應者。於是認定無開發之希望。乃行至第二城市，作同樣之舉動，得同樣之結果。乃掃興而返。某公司認定南美洲人民不悉現代商業之方法，不堪教育。乃將其發展之熱心，盡付東流。但數日後，有歐洲勸銷人，以同樣之貨品至。對於地方商人，極盡綢繆之致。而商人亦樂與周旋。於是於來往親

密之中，而成巨量之交易。較之美國人之躁急者，其結果殆有天淵之別。此例證雖屬虛構，而歐美商業方法之不同，確是如此。是以販賣中之基本要素，在於研究消耗者之性情與方法。實行捨己從人。在外國如有以交際爲貿易之必須者，應卽從其所好。

勸銷時，自應輔以繼續不撓之努力。然以不蹈固求之嫌爲佳。因固求近於騷擾，必爲人所不歡。不但不能爲推銷之助，而反適以阻撓之。善於勸銷者，往往以靈巧外交取勝。較之糾纏不休，則勝萬萬矣。歐洲人之貿易方法，重親善，重交際，實爲美人所不及。其對於未曾謀面之人，概以交際爲入門之捷徑。美人之於貿易，坐狂熱之弊。由狂熱之結果，乃至於性急。由性急之反響，而顧客退避。但歐洲人則其有不同之人生觀。若輩認定商業之中，含有樂趣。業務之進行，應以快樂爲詣歸，殆幾視市場爲尋樂之所。故對於商業，取閑散之態度。大概言之，除美國外，各國商人，多趨於閒逸。金錢雖可愛，然不願以逸樂之犧牲，爲取得金錢之交換品。凡欲與之交易者，自宜以閒散態度應付之。庶幾以乳投水，方有溶浹之可能。假如外國人之性質或習慣，皆有緩慢之表現。此乃彼之特權，與之爭論無益也。卽使因緩慢之關係，而鑄成終身之大錯，與我當然無涉。若試行糾正之，則不過徒費唇舌而已。美

國人往往不滿意於外國人之方法，常出怨言。而且令其採仿美國之法則，是殆類於喪心病狂者之所爲矣。簡言之，國際貿易中之接洽，不宜於性急，以等候爲佳。苟能於等候之中，取得巨額之定貨命令，則等候亦合算。

此外則勸銷人之智巧，有重大之關係。智巧之施用，隨地隨人而異。聞有一販賣電燈泡者，赴俄國勸銷。抵俄之前，業已有一英國公司之代表，在此進行買賣。契約雖未成立，而迄不能與承買公司之職員接見。彼乃宴請諸職員於某處，房中滿布其所售之電燈泡，酒數行，房中電燈忽然齊燃，在坐者咸爲之驚詫。乃知彼所勸銷之電燈泡，實較英人所販賣者爲優越。勸銷人乃從容起立而言曰：『彼將遠行，今借此機會以表示其貨物之優點，深爲榮幸云云。』嗣後聞買其貨者果踴躍。智巧之爲用，於茲可見矣。

（丙）廣告術——商業上所有一切廣告之最後之目的，在提倡賣貨，此乃借宣揚以售其貨物之法則也。然廣告之爲用，不必限於貨物之立時售出。有以巨金刊登廣告，其目的僅在介紹貨物，引起買者之注意及理解。同時並使買者對於貨物之功用及價值，易於明瞭；對於生產者之責任及

貨物之質地，發生信仰。經由此法之介紹，買者與賣者之間，得以完全了解。而賣者或由此而變爲永久之顧客。廣告之另一目的，在以貨品之名稱或商標，印入於消耗者之心理中。使觀此廣告者，雖不即時需要貨物，然或能引起其不時之查問。甚或使其採買少許，以爲試驗，久之或且引起其巨量之需要。然欲達到促進巨量之販賣，則須注於廣告中最切要之原理。廣告之設計，須注意於貨物之特點，市場之情形，販賣之方法。貨物之功用與質地，應特別鋪張。其措詞與構造，又須合於市場之心理。例如在排斥外貨時，受排斥之外貨，應以隱藏貨物之國籍爲宜，而尤應見風轉舵，竭力避免消耗者之仇視。至於貨物之分配方法，則與選擇廣告媒介有關係。例如採用直接方法者，除刊廣告於雜誌報章外，並可舉行陳列及招貼兩事。廣告媒介，計有四類：（一）雜誌、報章，（二）說明書、信札，（三）陳列，（四）招帖。近來尙有採用電光廣告者，然用費甚大，非巨大之公司莫辦。廣告之設計，甚爲複雜，委之於廣告專家辦理可也。普通廣告，大概刊於雜誌及報章。然爲求速計及與買者接洽圓滿計，則以用費較大之通信方法爲便當。國際貿易中之信札，最易引起收受者之歡閱，容易發生效力。是以用費雖大，仍屬合算。貨物之陳列，本爲一有效力之廣告，然往往爲缺少經驗之國際貿易者所忽

視。殊不知介紹貨品於新市場，最有力之廣告方法，厥爲通信，說明書，陳列，三法則。但陳列時須有一常川代表，以備說明。招貼亦爲一有效之廣告法則。不過在歐洲各國，對於招貼及類似招貼之廣告，徵稅甚重。而且招貼之地點，亦由政府指定。其取締之嚴，幾等於禁止。是以此法則之使用，僅限於極小之範圍。然在其他之國家，仍可充分使用。

(丁) 國際貿易人材之訓練——知與行，在無論何種事業中，均爲極重要之兩要素。然何者爲難，何者爲易，在中國哲學中，已成爲爭論之焦點，茲不贅。國際貿易中之知與行，兩者並重。關於知之部分，前已略言大概。而行之部分，則有賴於人材。然人材則又須賴知識之造就。人之生也，無論有若何偉大之能力，必須經過訓練，然後能成專藝之才。而訓練則包括理論與實際。歐美各國，鑒於國際貿易人材之缺乏，乃招集青年而教育之。在比利時、德、法、各國。且設置商業專門學校，以造育商業專門人才。美國商業專門學校之著名者，有哈佛大學之商政畢業院 (Graduate School of Business Administration)，彭色維尼亞大學 (University of Pennsylvania) 之瓦頓財商學院 (Wharton School of Finance and Commerce)，哥倫比亞之商業院，及紐約大學之商業院等。至

於教學之方法，則有二種；卽實驗法與專門法是也。專門教育之目的，在授與學生以商業上之普通知識，當不僅限於培養勸銷人才而已也。故其教授之科目甚複雜。例如商業歷史，商業地理，商業政策，領事制度，運輸，保險，裝包，關稅，商法，工藝學，銀行，財政，統計，心理學，語言等，皆在必修之列。學生卒業後，派往工廠及事務所實習。最後，如欲其從事於國際貿易，則須送至外洋充任事務員，學習業務中之複雜事件。而學習者對於外國之語言，習慣，心理，亦自易於了解精通，而成爲有專門訓練及實地經驗之人才。其對於勸銷及其他職務，自能擔任。而實驗法則注重經驗，其法於青年中擇其有爲者，授以實驗教育，不必送入專門學校。第一步之練習，於工廠中舉行之。製造之法則及貨物之性質，皆須學習。第二步則派往外洋，使其在經理指導之下，繼續實習。監習期滿，如上級職員認爲成績優良，則授以獨當一面之工作。其所學習者，較專門學校爲單簡。所受科目，咸含有直接實驗之價值。例如商業知識，商品學，外國人語言習慣，海外商業情形，勸銷術，領事章程，海關章程，運輸，保險等，皆合於直接及實驗之需要。究之此兩方法何者爲善？自當以學校之教育及實習經驗合併爲佳。而實際經歷，則萬不可缺少。至於美國之商業教育，則尤有顯著之缺憾。第一，過於注重理論及學校之訓練，

而於商業實驗及實際經驗，缺少根據。第二，科目過於普通，種類亦太多。而於學生將來所需要之重要學識，缺乏專門或集中之研究。第三，教授中所稱爲專家者，多教授無關輕重之科目。不能使理論與實際啣接。至青年會所辦之職業學校，純屬皮毛上之訓練，於學者無益。我國近來所設立之商業學校，多重視理論，其目的蓋在使學子知悉商業上之理論而已。如欲從事於對外貿易中之實際工作，自當加以擴大之實習，以爲補充。

以上列舉之四端，——戰術、勸銷、廣告、教育、——實爲個人努力中應注意之重要事件。其中教育與戰術，尤爲根本問題。蓋人之行事，必須有知識爲之前導。商業教育，無論其偏於理論或實際，皆商業途徑中之指南針也。理論爲始，而以實際補充之，殆成爲今日商業教育中之普遍現象。我國對外貿易，處於被動地位，而唯以土貨，抵償進口貨中之一部分。此後當於教育與人材中，以求挽回頹勢之法則，則庶乎其有濟也。

第五章 國際貿易中之財政問題

在現代之經濟組織中，貨物之生產與貨物之消耗，其間須經過久長之時間。在此時間中，貨物中所包含之財富，不能生利。而財富之主人，亦無所用其財富。勢必耐心等候，俟貨物售出，然後此間空之財富，始得一變而為活動之資本。就生產者言之，待貨出售，實為一種負擔，此負擔由何人肩任，是一大費研究之問題。假定於消耗之時，貸款始行交付，則負擔當然由生產者自任矣。若於消耗之前，即行付款，則消耗者實負其責矣。而在一定情形之下，則可移之於第三者，如中間人是也。其轉移之方法，即由第三者貸款於生產者，而取償於消耗者。自原料之購買，以至於生產，其間亦須經過若干時間。此時間之等候，亦為一種之負擔。然普通認此種負擔為生產費之一部分，當然由製造者擔任。同樣，消耗者之購買貨物，以至於確實消耗之時，亦須經過許久之時間。由此所發生之負擔，自須由消耗者自身負責。由貨物之製造，至最後售於消耗者，其間所消費之時間，往往視為分配費之一部分，由生產者以其分配者之資格擔任之，或由經理此項貨物之中間人負責肩任。此種轉移之負擔，自須包括於貨價之中，由最後之消耗者擔任。以上所舉之負擔，可以財政負擔名之，因其包含貸資問題故也。貸資問題中，有二事須辨明者：一，等候付款，二，不付款之危險。第一事為財政職務，第

二事則爲危險要素。(詳論於後) 財政負擔之輕重，各國不同。大概資本缺乏之國家，利息甚重，則財政負擔甚重。在資本富饒之國家中，供過於求，利息甚低。財政負擔，亦隨之而輕。因此，生產者易於稱貸，不必多費報酬。此爲對外貿易貸資問題中之大便利。吾人於此處更可得一結論；卽利息低之國家，因其便於生產者之貸資，在對外貿易立場上，佔極大之便利。利息高之國家，決不能與爭，除非利用國外低息之資本，以供給其對外之資財。須知生產者與販賣者，皆不欲之埋其資本於貨物之中。然設使貨物一時不能售出，則救濟之方法，唯有向銀行貸資。假使生產者擁有巨資，則貸資之事，可以自理。而唯對於買者，徵取服役之費。同樣，在貨物滯消時期，生產者不需活動資本，自願貸出長時間之款項，而自身擔任財政負擔。然此皆爲特別情形，不可常見，仍當以利用財政專家之服役爲宜。

貸資問題，彷彿等於我國商場中之賒計。貨錢兩交，此爲交易之本來面目。賒計實爲例外。若非賒計不可，則在賣者爲貸方，買者爲借方。歐美各國之工業商業制度，規模宏大，製造者與販賣者，皆須仰賴於賒計。其時間自一月至半年不等，此之謂貸資。然則所謂貸資者，不過賒計耳，非真以資財

貸出也。至於向銀行稱貸，確從銀行中提取現款，此之謂眞貸資。

關於貨物之貸資，其時間之短長，應視貨物最後之售出而定。其售出最速者則時間隨之而短。反之則長。例如零售貨物，大概三十日可以售出，故貸資以三十日爲率。如貨物之售出者，必須經過六月之時光，則賒計之期限，亦可展至六月。貨物售出之遲速，各市場不能一律。因而貸資之期限，隨各國之情形而有不同。美國國內市場之貸資，其時間甚短。故美商對於外商之要求三月六月或九月爲期限者，多認爲不合理。且有因此而拒絕與外商交易者。國際貿易中之貸資時間，自應較國內貿易爲長遠，其理由爲（一）貨物之運輸，須經過長久之時間，（二）買者交款於賣者，亦須經過長期之時間。在此情形之下，即使買者於收到貨物時，便行交款，其時間亦甚長。在賣者雖等候若干時日，認爲是一種之負擔。然在買者，則不認爲貸資。貸資之期限，固須基於售貨之速率。然售貨之速率，則與國貨之容量有關係。國際貿易中之運輸甚緩慢，販賣者必須囤買巨額之貨物，以應付不時之需要。囤貨多，則銷售慢。貸資期限自應較長，方爲公允。在經濟落後之國家中，販賣貨物者，皆係小本營生，而且資本缺乏，利率甚高，故貸資之時間應較長。其他爲貸資之問題而必須考慮者，則尙有

(一) 工業之合時性。例如消耗者之付款，必須待其生產品之成熟，則販賣者不能不予以貸資之時間。而自身則轉請製造者，予以同樣之貸資。美國南方之棉業，即爲此種貸資之例證。(二) 外國匯率之合時變化。在外國匯率高漲之時，則進口貿易商，不願即時付款。其結果，交款期限必須延長。

國際貿易中之付款方法，在原則上與國內貿易相同。今爲分述於次。一、付現。自賣者之觀點言之，定貨交款，最爲妥當省事。然買者則認爲不可能。何者，因定貨之後，或須經過六月之時光，貨物始能達到。又或須經過六月之時光，貨品始能售出。而輸出商又非買者所素識，自不能堅其信用。若賣者要求付現，當爲買者所懷疑或惡恨，交易決難成功。故付現之法，不惟不便，且不可能。輸出商自應採用其他合於實用之法則。一方面使買者不必付出現金，他方面則擔保收款迅速。至於貨物售出之數量，僅限於些須者，如樣本之類。則要求付現，不爲無理，且可杜弊。

二、銀行信用。此爲銀行對於付款之擔保。其付款之方法，則由輸入商即買者與其銀行議定交款辦法。將應付之款，由銀行飭外國銀行，交予指定之輸出商即賣者。但賣者須陳示交易圓滿之證據。買者能定立如此之付款方法與否，則視其財政信用而定。信用昭著之商人，若其於銀行中之存

款，又能超過其所要求之擔保，則銀行當然允可其要求，而唯收取少許之佣金及利息。假若買者之地位，不甚高超。而其所要求之款項，又超過其存款。則銀行爲慎重起見，自必需要相當之擔保品或現款。此種辦法，自輸入商觀之，自較現款定貨爲佳。蓋因在此新法則之下，輸入商直待貨物起運之時，始行付款，而輸入商乃得有充分之時間，在輸出國檢查其貨物。如貨物經檢查而有不合，則可與賣者交涉，停止付款。

國外買者，如已得銀行之擔保，則往往請求銀行對於擔保之證實。證實云者，卽由交款之銀行，通知輸出商人，謂已準備若干款項，任其提取。按之慣例，交款銀行，除非有買者之申請，則不證實付款之擔保。此種付款方法，稱爲見據付現。(Cash against documents)，頗便於消耗者。然消耗者則照例惡恨銀行擔保之請求。但若消耗者之名譽，既不能稱爲滿意，而商業上之情形，又複緊張，輸出商自不能任其貨物之離開，而任人攜取。其結果則唯有商請買者予以銀行之擔保，使其貨價有着。而消耗者於此情形之下，亦往往能爲原諒。若從大規模之交易着想，則不能汲汲於銀行擔保之請求。資本雄厚，辦法巧妙之出口商店，對於貸資期限之引長，往往慨然承諾，其業務乃得大爲發達。因

此經營國際貿易之出口商人，應以允許較長之貸資期間為原則。

三，記賬。在此法則之下，買者不付現款，而賣者則唯於帳簿之中，記其貨價之總數，令買者償付。此法於買者甚便，因無定期付款之責任故也。其便於國外之進口商者，計有兩點。第一，使國外進口商得於收到消耗者之款項後，始行交款。第二，在國外匯率搖動不定之時，外國進口商可從緩付款，不受匯兌之損失。至若兩公司之繼續交易者，尤宜採用記帳法，以免使用票據及其他辦法之煩惱。但自賣者之方面言之，則諸多不便。買者既無票據，以承認其債務，則危險堪虞。一也。如有爭執，則賣者須詳細證明貨物確已依照契約點交，殊為煩瑣。二也。付款既無定期，則買者不免故意延宕。三也。職此之故，記帳之法則，已不能通行。起而代之者為商用票據。

四，商用票據。國際貿易，實為一長距離之交易。換言之，貨物之流動，須經過一長距離。當貨物在此長距離運輸之中，賣者既不能得到現款，買者亦不願付現。然而賣者則需款甚急。救濟之法，則唯有使用商用票據，請求銀行之援助。如果買賣兩方之信用，為人所共知，則其所使用之商用票據，殆與現金無異。商用票據，為有價證券之一種。往往與匯票，商用承付，銀行承付，期票等，混為一談。今為

分別說明之。(一)銀行匯票。此爲普通之支票。發行付款命令者爲銀行，交款者亦爲銀行，而收款者則爲另一人。(二)匯票。此爲賣者請求買者付款於第三者(照例爲銀行)之票據。其用之於國內貿易之中者，稱爲匯票。其用之於國際貿易中者，則名曰商用票據。無論何種票據，皆有當事者三人，即發行人，承受人，或交款人，收款人是也。頒布付款之命令者爲發行人，接受付款之命令者爲承受人或交款人。假如交款人已承認付款，則此商用票據即成爲有價之承付券。自法律上言之，此種承付券殆與商用承付適相同。其微有不同之點，則在買賣之範圍。商用票據，可在國外買賣。而商用承付則不能。(三)銀行承付。商用票據，經銀行擔保付款者，則成爲銀行承付。此種證券，既經銀行之擔保，自可在各錢市中自由變賣，唯須略給折扣。(四)期票。此爲發行者之允許付款。究之能否履行其付款之契約，則視發行者之財力而定。商用票據之用法，可舉一例以明之。今有上海某公司，在紐約某公司購買萬元商品。在貨物起運時，紐約公司即賣者，對買者發行萬元票據一張，以九十日爲期。即將此票據併發貨單與提單，郵寄於買者。買者收到票據後，即於票面書承認支付，在紐約某銀行付款十數字。并署其名。乃復由郵局寄回於紐約之賣者。此票據經承認支付之後，則成爲完

全之商用票據。假如賣者需用現款，則可將此票據攜往銀行發售，現款可即時取得。或者以票據爲抵押品，向銀行借支現款亦可。假如商用票據所代表之商品，爲大宗貨物，抵埠時容易售出。則銀行可貸與貨價百分之九十。買者賣者之信用若何，皆所不計。設使買賣兩方之信用，完全滿意。則銀行可照貨價十足貸資。若抵押之貨品，如特製商品或機械等，不易售出。則貸資之標準，僅能及於貨價之半數。總而言之，商用票據，經銀行承認支付之後，即爲有價證券。隨時隨地，可以變得現款。此種貸資辦法，國外匯兌及銀行學中論之頗詳，茲不多贅。

國際貿易中之財政問題，有廣狹兩意義。就其狹義言，則貸資之範圍，僅限於買賣兩方。例如賣者不欲其資本縛束於貨物之中，即可向銀行設法貸資。若買者不欲於定貨時即交現款，則亦可以向銀行設法，請其擔保。此種貸資辦法，雖能減少買賣兩方財政上之困難，而便利其交易。然其影響，則僅及於個人。於整個之國際貿易之發展，尤其對於發展整個之出口貿易，無根本上之連帶關係。若就廣義言，國際貿易中之財政問題，應包括有投資問題。使對外投資，足爲發展整個對外貿易之援助。換言之，國際貿易中之貸資，應不僅貸與關係交易之個人，而必須貸與外國其他之個人或國

體或政府，以爲增加對外貿易容量之鼓勵。然對外投資，能否鼓勵對外貿易，今須解答於次。

對外投資與對外貿易間最明瞭之關係，在於以債票或股票抵償貨價。今設有一中國之鐵路公司，欲行購買車頭、車軌及其他材料。然缺少現金，結果乃發行債票，送往國外製造鐵路物料之公司，以爲貨款之抵償品。該物料公司接收此項債票後，又送往銀行或財政中間人，請其轉賣於投資者。由此觀之，貨物之出售，因投資之關係，乃有可能。在歐戰中及戰後數年內，美國所貸予歐洲各國之款項，咸屬於此類。美政府貸予協約國之款項，其形式等於銀行之信用。在此信用限度內，債務國可以提取款項，以爲購貨之用。又或投資國家之債權公司，於收買國外債務公司之債票時，限制其借款用途，在於購買債權公司之物料。又或國外之鐵路或其他公用事業，爲投資國家所操縱。則凡鐵路上之需要物品，自必購之於投資國家。又或投資者對於國外之投資事業，主張僱用本國技師及職員，以爲之助理。而此等職員，一經錄用之後，自必選擇本國貨物而購買之。是以對外投資，足爲銷售本國貨物之援助。又一國之政府，間或干涉投資之自由流通，以截留款項，推銷國貨爲目的者。譬如法國政府，卽此類也。法國政府對於巴黎交易所有監督全權；凡外國政府欲以其債票，於巴黎

交易所發售者，必先得法政府之許可，而法政府即可從操縱，逼令外國政府，以其款項之一部分，購買法國貨物。否則不准外國債票在巴黎交易所發賣。準此而論，則政府取締投資權之行使，可爲發展對外貿易之助力。以上所舉，皆係特種例證，是證投資與貿易，實有密切之關係。普通言之，投資於外國，即可與之發生商業上之關係。且使兩國感情融洽，貿易時更感便利。總而言之，對外投資或貸款於外國，定可鼓勵對外貿易。至貸款償還時，則投資國之對外購買力又加大。國外原料及消耗品，乃得便利購入。輸入品之便利，當可使生活程度提高，而同時製造費則又不至於增加。故現今之欲擴大出口貿易者，極力主張對外投資。不過亦有反對者。其理由則謂本國資本，應用以發展本國工業，使國內勞工，有工可作。實則國有餘資者，既無所用之，自當投入外國。至於勞工之失業，尙有其他之原因。工業制度之混亂，實爲其失業之基本理由。若謂工業數目之不夠，卽認爲有失業之虞，是乃皮相之論也。

第六章 國際貿易中之政府援助

就理論言，國際貿易中之推動力，當爲商人所徵逐之利潤，換言之，國際貿易，卽由利潤而起也。而此利潤，又屬於雙方。故國際貿易，可繼續流動，不必政府干涉。而多數理論經濟學者，且爲進一步之主張。謂商人所博取之利潤，純屬私利。私利如何取得，若輩自有極明確之判斷。且私利所關，自必加倍努力。故政府無干涉之必要。至於維持法律及保障契約，則爲政府所有事。此類經濟學者，不承認對外貿易與國內貿易間有若何分別，竟視全世界爲一通商之大市場。然自他方面觀之，則又有另一派之經濟學者，注重國家之境界。同時亦不漠視世界貿易。彼等雖承認貿易中之原動力，爲個人之利潤。然其視貿易之影響，則頗廣大，於全社會皆有關係。於是認定個人不能爲其自身之唯一指導者。國家必須加以干涉，加以指示，務使商務之發展，有連帶發展國內工業之功能。然此種特殊工業之發展，其目的在擴充國內之政權及軍權，對於個人之利益，則不甚重視。德國之經濟學家及哲學家，皆有此主張。然亦有主張一國之經濟政策，須以發展特別階級或各階級之經濟利益爲前提者。在此主張之下，個人私利，不能爲正確之指導。而一階級之利益，又須倚賴於他階級。因此，必須有一公共之威權如國家，以規定國際貿易者之活動，然後始能收到所期望之效果。此種學說，盛行

於美國，加拿大，澳洲等國。

在國際貿易之活動中，主張政府不加干涉者，已立於失敗地位。現今各國政府，殆無有不重視對外貿易，而予以援助者。特其援助之程度及法則，各有不同耳。以程度言，則有直接使用武力者，有直接由國庫給與津貼者，有僅施行關稅保護者。以法則言，則有用外交方法領事服役者，有以武力示威者，有以立法爲援助者。今爲分述於左。

(甲)政治上之援助——一國之政府，爲援助出口貿易起見，一方面可與外國政府締結順利之條約，以便於其貨物之輸出。一方面獎勵對外投資，以爲其貨物推銷之援助。而另一方面則又設置若干辦理國際貿易之機關，以爲對外貿易之輔助。國際貿易，若欲達到較高地位，非數百年不爲功。英國，比利時，荷蘭之對外貿易，皆經過長久之時間，始有巨大之發展。其經營國際貿易之大公司，皆授與政權，以爲開發國外商務之武器。唯德國之對外商務，則發展甚速，爲期僅二十年，幾有超越英國之趨勢。其發展之法則，如悉心準備，合作方法，政府援助等，可爲後進國之模範。德國對外貿易之組織，集中於柏林。而以帝國銀行(Reichsbank)爲基礎。所有分配於全世界之德國商業機關，

皆以此銀行爲中心。政府對之，盡其力之所能，而予以援助。此外如銀行、運輸公司、製造者，莫不竭力與之合作。由此組織之結果，舉凡有害於商業之擴大者，則免除之，有益者，則擴充之。政府對於國外貿易，既盡量扶助，而征服國外商場，遂成爲全國之希望。至於國外商場之取得，則不僅倚賴於經濟力，而政治力實爲其先鋒。其方法在先取得領袖資格，或勢力範圍，然後以資本供給之。使商場所在之國家，在資本方面，受其操縱，而成爲完全之附庸。至於資本之供給，則取之於國內各財政公司。如猶不足，則稱貸於他國。近來日本大借美債，以發展滿洲，卽此類也。對外投資，既經政府之鼓勵，則政府似有保護之義務。至關於保護之政策，則有兩派之意見。此兩派各走極端，殊無調和勾通之餘地。其一派曰：投資者既以其資本投於經濟落後之國家，當然知其所受之危險。而此項危險，則與其所掠奪之高利適對消。是以此種投資，卽被外國政府掠奪或沒收，本國政府對之，可不負保護之責任。他派之意見則曰：投資者在外國之財產，政府應出而干涉以保護之。假使政府對於投資之所在地，持有特別利益，尤應竭力保護。近來美國輿論中，確有此兩派之爭持。自民國十六年南京事件發生後，此兩派之爭論，愈加激烈。然此徒爲舌戰而已，而他帝國主義之積極政策，則愈加顯露。

關於提倡及保護對外貿易之職務，各國政府除以整個之全力協助外，且分設獨立機關，掌理其事。此項機關，在各國之組織，各有不同。約可分爲三類。第一類爲中央政府之商務部及其連帶機關，如商務司，對外貿易商務司等。其關於對外貿易之職務，在整理領事之報告。舉凡國外市場之一切情形而與本國對外貿易有關係者，皆必採錄於報告之中，而另爲編制，以備商人之參考。此外則關於整理商業計畫，鼓勵對外投資，及派人實地調查，皆爲政府商務機關所有事。第二類爲外交機關如公使特使等。其作用在保護商人在外國之權利。商人在外洋之權利，如被外國政府侵害，得請求外交部及公使，爲之援助，以達到要求賠償之目的。但請求之手續，各國不同。在美國則請求者須於請求時爲美國公民，其所請求申雪之事件，須理由充實，證據確鑿。然後外交部乃特向外國政府交涉。第三類之機關爲領事館。按之國際公法，領事爲商務經理人，其職務在便利商務，收集關於商務之一切報告，監視本國在外洋之運輸及航政，預防國課中之弊竇，保護海外僑民之利益等事。美國領事，且須證明運銷美國內地貨價之確實。以性質論，則領事應歸商務部管轄。然論其歷史關係，則領事隸屬於外交部，按之各國皆然。其輔助商人最有效力之方法，則在設置閱書室。將各種貨品

說明書，商業文章及報告，價目表，分類目錄，等讀物，分列於閱書室中，任人瀏覽。領事既為輔助商人之機關，則商人之欲請其援助或保護者，宜與直接交涉。若所交涉之事件，領事不能解決，然後乃訴之於外交部或公使。此為一定之程序，而不能紊亂者也。

(乙)立法之援助——對外貿易之發展，有須立法之援助者。例如美國之韋柏彭麥倫法 (Webb-Pomerene Act) 卽此類也。此法之目的，蓋在救濟美商在對外貿易中之障礙。緣美人因惡托拉斯或信託公司之專橫，乃於一八九〇年，禁止其存在及產生。結果於美國出口商人不利。故必設法以變通之。其變通之理由，在使美國對外貿易者，利用販賣之合作，以與外商競爭。

國際貿易中之合作，必須基於工業之合併。蓋不如此，則因國內同業之競爭，必難形成對外貿易之合作。但關於工業之結合，有兩派不同之意見。主張大規模之工業結合者，謂托拉斯不但無害，而且有利。大規模之工業結合，於生產上運輸上銷售上，皆可節省經費。此其利益一。免除商業上之虛糜及危險。此其利益二。經濟力之合作，愈加和諧，結果較為可靠。此其利益三。至於反對方面，則謂托拉斯之財政上弊端甚多，辦法亦復不善。例如消滅自由競爭，剝削人民，始則減價，一俟競爭消滅，

則加價數倍，皆足爲商業之妨害。但現今世界明理之輿論，似趨重於工業之結合，但同時主張加以政府之取締。

美國輿論，痛惡工業之結合，而歐洲則否。歐洲人一方面了解工業結合之利益，而他方面則承認其弊害，以政府之嚴格取締，預爲之防。德國之大工業結合，稱爲加德耳（Cartel）。可視爲模範托拉斯。其在國內與國外之行動，悉由政府予以最有力之取締。在歐戰時代，加德耳之形式，略爲改變，而成爲強迫之托拉斯。其販賣部與採買部，皆係共同性質。英國爲應付加德耳之競爭起見，於一九〇〇年通過一種法令，以援助英國之對外貿易。歐戰告終，英國公司及英意公司乃應運而生。此兩公司爲英國開發對外貿易之兩大商業組合，而得有政府之援助者也。在法日兩國，亦有同樣巨大公司之產生。而德國公司之規模，似爲各國所摹倣。此類組織之目的，在以契約之形式，操縱價格，製定共同之價格表，限制生產，及出品分配之決定，等等。

合作之可能有三；曰中立，曰良善，曰奸惡。假若合作之法則，既不必利於人，亦不害人，是謂中立之合作。若合作有利於人，而決不害人，是謂良善之合作。若合作之結果，只利於合作之團體，而絕對

有害於他人，此之謂奸惡之合作。土匪地痞之合夥，卽此類也。一切有組織之商業努力，其目的在戰勝競爭。最銳利之競爭，究非良善之象徵。若予以相當之取締，只是有利而無害。自他方面言之，免除競爭，必致形成壟斷與專橫。較之最劇烈之競爭爲尤惡。不過對外貿易中之合作，無論其爲良善爲奸惡，其目的在以隣國爲壑。尤其對於弱國，專睢欺凌，無所不至。而剝削階級所象養之輿論，反助桀爲虐，主張以不忍殘害本國之法則，而施之於弱小民族。托拉斯在美國久已不能存在。然自經法律修改之後，則在對外貿易範圍內，可以自由成立。此雖爲帝國主義之真面目，亦可以知外國政府之援助對外貿易，苟其立法權之所能及，無不盡量援助。

（丙）關稅之援助——關稅之作用，在以高稅率抵制外貨之輸入。與對外貿易，似無若何關係。然按之採行保護關稅之國家，則關稅之功用，亦大以哉。蓋新興國家之中，製造業必不甚發展，不能夠國內之消耗，必須仰給於國外。而所輸出以爲輸入之抵償者，十九皆土貨原料之類。今若欲振興國內之實業，則爲外貨所扼，不能暢旺。救濟之法，唯在提高外貨入口之進口稅，使其望而却步。夫如是，國內實業，乃得以自由發育，而且可以擴充其勢力以至於國外。美國工業發達之歷史，卽可爲

明證。美國本爲農業國家，在其立國後之數十年，其出口貿易，純屬原料及糧食，迨保護政策實行之後，國內製造業，逐漸興盛，且由農業國，一變而爲製造國。而其製造品之運銷外洋，以與外貨競爭者，爲數至巨。由是觀之，關稅對於實業之輔助，一方面在扶植其發展，一方面則減輕或豁免原料之入口稅，以減少製造品之生產費，以爲其推銷外洋之援助。不過關稅之效力，甚爲遲緩，必須經過長久之時期，然後其結果，乃能表見。非若立法援助及其他直接援助之直接了當，而顯然易見。而且關稅保護，爲一國商業政策之一部分，其著眼點，當不在於個人，而在於整個製造業之發展，以圖伸張其勢力於國外。職此之故，國際貿易者，或僅知關稅於一般實業有利益，而不知其對於自己尤有培植庇護之功能也。

(丁) 津貼之援助——津貼之運用，與關稅略相同。其目的皆在扶植國內實業之發展，以侵入外國之市場，爲最後之目標者也。然其基礎上之理論，則各有不同。關稅之結果，在提高物價，使生產費包含於物價之中，不致虧折。而津貼則爲政府之現款，所以給予生產者而解除其所感受之困難也。就實際言，保護關稅下之高昂物價，當然出之於消耗者。是則培養製造業之費用，當然由消耗

者負擔。但發展實業，爲全國之利益所繫。若其費用僅由消耗者擔任，於理不平。故須設法救濟之。救濟之原則，在使公共之用費，由全社會分攤負擔之。此津貼所由應運而生也。

以上所列四端，皆政府援助國際貿易之大略。至於以武力示威，則在中國爲常見之事，今日各商埠各租界所駐之海陸軍，皆用以示威之工具也。其示威之作用，無非爲保僑保產，亦卽無非爲保護其對外貿易。此種之保護法則，終究是否有利，各帝國主義不能不加以考慮者也。

第七章 國際貿易中之分配問題

貨物之轉運及貯藏，皆在分配職務之範圍內。其注意之點。一，運輸之手續。二，轉運公司之選擇。三，關於海關之手續。而運輸之手續，又可分爲包裝，標識，鐵路運輸等。今略爲分述之。

(甲) 包裝——凡貨物運往外洋者，必須妥爲包裝，固屬毫無疑義。然包裝之法則，則應注意於(一)普通情形。所謂普通情形者，卽工人搬運貨物時，極盡鹵莽粗暴之能事。包裝稍有不慎，則貨物受其損壞。此其一。貨物在途中，須經過久長之時間。包裝時須注意於氣候之變化。此其二。貨物

之包裝須牢固，即使受雨露風暴之侵蝕，決不致於損壞。（二）特別情形。貨物到達之後，往往不能直接起卸於碼頭，而必須經過小駁船之傳送。又或碼頭無篷罩，貨物起卸後，任風寒之侵蝕。至於貨物更須運往內地者，則包裝更須堅牢。且各國關於包裝之方法，各有法律上之規定，不可違反。此種特別情形，應由發貨公司，悉心調查。如買者能以特別之包裝方法告知，則更佳矣。（三）運輸公司之收費，多以所佔空間為標準。故包裝宜小，而又宜堅強。既不多佔地位，而又可以抵抗粗猛之搬運。

（乙）標識——貨物包裝之後，必須加以標識。關於標識之規定，各國不同。有規定標識須注明於印花板者，或須將重量註明者。如有違反情事，則遲延與罰鍰隨之。包裝上只須記明號碼與字母。收貨人之姓名及住址，登記於提貨單中可也。

（丙）鐵路運輸——貨物之運銷外洋者，往往在國內須經過長遠之鐵路。是以對於鐵路運輸之知識，亦不可缺乏。但鐵路運輸之手續，頗為單簡，無須多費考慮。其應注意者，則在鐵路運輸終止之時，宜如何使貨物運至船上。此項過渡辦法，頗費周折。最好將此種短距離之轉運，概行委託轉

運公司辦理，可以免除許多煩惱及糜費。

貨物既達到輸出之海口，則有兩事急須解決。一方面須覓定妥當敏捷之船隻，以爲之轉運。而他方面則須了結海關之手續。關於船舶之選擇，則須先詢及買者之意向。如買者無所可否，則選擇運費低廉者可也。船舶運費，隨供求之情形而定。船舶多，運費廉，船舶少，則收費昂，殆與貨物之供求無異。以視鐵路運費之固定，則判若霄壤矣。鐵路運輸，危險較少，故其收費之標準，可以預定。而船舶之往來海上者，失慎之事，屢有所見。故取費甚昂。海上運費之標準，或用重量計算，或用立方英尺計算，由各公司自由決定。假如計算重量，收費較多，則以重量爲標準。反之則以立方計算。且運費之起，至無定準。寄貨者須與運輸公司臨時議價。但海運較陸運爲廉，因海運只須計及船舶之朽爛。而鐵路則對於車輛與路軌，須兼籌並顧。故收費較昂。

有謂國際貿易之發展，與船舶之國籍有密切關係者。其意若曰，在外國市場競爭之中，苟能得本國輪船公司之援助，則競爭之力加大，而成功可期。故欲擴充對外貿易，須有十足本國國籍之船隻，以爲運輸之輔助。其言雖近是，然不可過於重視。須知輪船公司，皆以利潤爲前提者也。殆與他種

營業相同。苟其有利可圖，則不論國貨與外貨，皆一律裝運。決不至捨却外貨而獨運國貨，甘受虧折者也。且關於船舶之投資，利息頗微。唯有資本饒富之國家，情願爲此種之投資。百年前之美國，實握世界造船之牛耳。其商船殆遍於全球。今則轉移於英國矣。其轉移之原因有二。船舶由木製改爲鐵製，非美國所能辦，一也。英國資本豐裕，二也。是船舶之應造與否，當視資本與技術而定。若僅欲援助對外貿易，而遽主張自造船隻，是殆昧於理論之主張也。

貨物達到輸出海口後，急須覓船裝運。但裝運有一定之手續。照例，貨物移交於碼頭時，須持有運輸公司之運貨證。運貨證之作用，在通知碼頭上之職員，接收貨物。貨物接收後，則由接收之職員，給以碼頭收條。寄貨者可持此收條，以換取輪船公司之提貨單。提貨單之性質，實爲運貨及交貨之書面證據。其作用在一方面爲收貨之憑證，而他方面則爲交貨之契約，由船長執行之。此外則尚有發貨單。凡貨物之重量，價格，性質，形狀等，皆於發貨單中紀載之。但發貨單非賣貨之證據，故不能爲有價證券。在貨物裝運之先，須將發貨單送往外國領事館，請其證明。蓋所以證明貨物之性質，價格等，以便於輸入國海關之檢查也。

商品之出口入口，皆須經過海關之查驗。其手續頗煩重。而入口之手續，則尤複雜。精通此種手續之瑣屑者，有報關行等中間人。最好將報關事件之辦理，概行委託之。既可省事，又可免除煩惱及遲滯。關於出口之規定，各國不同。依照美國之手續，出口商須將商品之來源，出路，重量，形狀，價值等，一一載明於出口貨報告中。呈由稅務司查驗，轉呈政府備案。此項報告，為必備之條件，否則重罰。貨物運至目的地，照例移轉於海關或關棧 (Bonded Warehouse)，以備海關當局之查驗。取貨手續，至為複雜。可委託報關行辦理之。但貨物之貯棧者，恆數十日或數月不等，故必須妥為貯藏之，以免損壞。此殆為分配職務中之連帶事務。

第八章 國際貿易中之危險

所有一切經濟活動，皆有不定之要素參透其中。所有一切企業家，皆受不定之支配。企業家之職務中，與不定之決斷，實佔一重要部分。因不定之危險，而得相當之報酬。此故合於邏輯者也。因不定而起之危險，其性質與種類，可分述於次。

危險者，乃是意外發生之一種損失。不定，是危險之重要部分。若能由不定而變為一定，則危險消滅矣。商人為預防損失起見，情願出資於專家，請其擔負危險之責任。然危險之移於專家者，僅為一部分。其殘剩之部分，則仍由商人肩負。在資本工業發達之前，經濟狀況，頗為單簡。而各種危險，即已存在於其中。歐洲中紀時代，交通梗塞，貨物之運輸，極感不便。以故有一方之豐收，而不能救濟他方之飢荒者。現今商務制度，大加改良。在吾人共同之經濟世界中，飢饉與豐稔，不能並存。現代商務之危險，多半起於生產與消耗間之時間中。蓋因此時間甚長。供求之關係，既難適合，而商人之判斷，亦不能十分正確。加以專業與合作，又已超過國境，範圍極廣。商業中之啣接，極感困難。是以商務上之危險，不能不因之增加。而消耗者之危險，反見減少矣。

商業上之危險有二。第一為貨物之損失，第二屬於價格之跌落，及顧客之失信或欺騙。凡貨物由產地運往消耗地，其間須經過多少之路程。在此路途之中，貨物常常有全體或一部分損失之虞。此種之損失，足為物主及社會之負累。因此，損失之機會，必須設法減少，不但有利於個人，而且兼利於社會全體。以故政府之舉動，以預防損失為目的者，其理由甚為充分。第二類之危險，僅關係於

商業中之個人。其防止之方法，自須由當事者自行籌劃。商人中之幹練者，理解力甚強，防止之術，易於成功。而昏瞶無能者，必不免於損失，而唯有出於告退避賢之一途。關於此類之危險，若謂社會可完全立於局外，漠不相關，亦非精確之論也。例如以跌價而論，跌價本為商場中習見之事，貨物之減價出售，甚或減至成本以下，於社會當無若何關係。因此情形之下，受損失者與收利益者皆個人故也。然貨物而至減價出售，則買者對之，或不甚愛惜，而有虛糜或其他暴殄之傾向。故就社會之立場觀之，亦不能謂全無關係。然此等危險之應付方法，仍須以個人為主體。政府與商業團體，從旁加以贊助可也。至於欺騙與失信，亦為商場中常見之危險。在買者方面，常恐賣者對於其貨品之質地與數量，有蒙蔽情形。又或恐賣者不依照契約交貨。而賣者對於買者，亦恐其隨意取消定貨命令，或不如期付款。此類危險，皆含有個性，其結果當然由個人負擔。然社會對於商業道德及公理，亦不能熟視無睹。基於道德與互信之商業，其進行較為順利，而相互之競爭，亦較為活躍。是社會之受其賜者甚多。以故政府對於商務中個人相互之行動必須加以干涉。務使欺騙情事，不致發生，雙方契約，完全履行。此外尚有一與此類似之危險。即歇業倒閉是也。

以上列舉之各種危險，在國際貿易中，尤易於發生。此蓋原於國家間之距離較遠，交通不甚便利，而費用則甚昂，而商人所得之報告，不甚精確。貨物之運銷外洋者，在途中往往經歷長久之時間，及貨抵埠，則價已低落，於賣者頗不利益。若抵埠時之貨價高漲，則又於買者不利益。然此類之危險，可由賣者用契約移之於進口商，或由進口商移之於買者。不過因轉移之關係，而用費則增加。此外則有外國語言之困難，使買賣兩方之心，不易溶合。又外國之法律，往往予外人訴訟上以種種之障礙。因此，外人所受之損失，雖耗費多金，仍不能於法庭中達到要求賠償之目的。質言之，國際貿易中之困難，不定，危險，皆足以使人望而生畏。其有對於國外市場，不肯貿然嘗試者，蓋以此耳。

救濟危險之法則有二。第一，免除或減少損失。第二，轉移危險。而轉移危險之方法，其要者有三。轉移方法中之最單簡者，即將危險之全部，移之於第二人——例如另一商人——而以一種之手續費報酬之，或另以賣價之減低酬報之。其次則將危險分散，使多人負擔之，以爲減少不定之地步。再其次，則使危險中和。換言之，即使意外之危險，與他之意外利潤相對消，此所謂黑跡是也。

損失之救濟，如能使損失完全免除，此可稱爲完備之法則。假若於救濟之中，損失猶不時發生，

則證明救濟之方法，不甚完備，當爲國際貨物交換之障礙。在實際上，救濟之法則，不能完備。而唯對於貨物損失之危險，施以有力之救濟。例如改帆船爲汽船，使貨物因風暴而損失之機會減少。政府對於船隻，不時加以檢查，船員之資格提高。如此種種，皆所以講求安全，而減低危險也。至於減少物價變動之危險，則較爲困難。其能略可救濟者，唯在以間接方法行之。例如散布關於行情之精確報告，使商人判斷時有所遵循，卽爲救濟方法之一端。大概大宗貨物，如米麥毛棉之類，其價格之高下，實可指明供求之傾向，可爲商人之指導。而製造品則較難研究。然亦不可因其困難而不施以救濟之法則也。

(甲) 危險之轉移——將損失之機會，由一人而移之於他人，是爲危險之移轉。後者既爲擔任危險之當事人，應由前者給以報酬。此種報酬，或爲酬金，如保險公司之保險費。或爲低價，如賣者爲免除危險起見，自願減價求售。又貨物之危險，可由買賣兩方商議擔負之。假定買者對於貨物之在運輸中者，概不負責。則賣者關於貨物之運輸及運費之漲跌種種危險，應一概擔負。又假定賣者於貨物出門後，概不負責。則買者不但有貨物損失之危險，而且有物價跌落之虞。若買者不欲受危

險之支配，則可與賣者於事前約定貨物之退還。凡不能售出之貨物，概可退還於賣者，則買者當不至受物跌落之影響矣。

(乙) 危險之分散——國際貿易中之貨物，多半由海船運送，其危險甚大。可用保險方法移之於海上保險公司。若貨物受有損失，則由保險公司賠償。而其賠償之方法，則須基於損失之範圍，及損失之性質。假如貨物之全部或一部分，為公共利益而損失者，則此損失之賠償費，由未受損失之貨物之物主，分攤擔任之。再由各物主取償於保險公司。至於貨物受通常之危險而損失者，則完全由物主負擔，與他人不相干涉。但保險中有一點應注意者，即在賠償與損失之關係。賠償費之多少，應以損失之多少為標準。假如保險總額為一萬元，而所損失者僅一千元，則保險公司僅負一千元之責任。貨物保險之總額，不能超過其在保險時之價值。至於其他之保險方法，甚為複雜。而且涉入法律範圍，茲不多述。

(丙) 危險之對消——對消法之目的，在使所得足償所失，今請以左例說明之。

有某甲在美國紐約購買大麥千石，每石價洋二元。及運至英國倫敦，則每石僅售一元八角，折

洋二角。但甲爲預防損失起見，於買麥時，卽已預賣同質地之大麥千石於某乙，每石二元，半年後始交貨。大概麥類之價格，在紐約與倫敦，有同一之傾向。今倫敦之麥價，既減落二角，則紐約之價格，亦當隨之而降下二角。甲卽於此時在紐約買進千石，以爲交貨之準備。計每擔付洋一元八角，獲利二角。由是觀之，甲在賣出時，虧洋二角，而買進時，則賺二角，一賣一買，失得兩抵。虧折之危險，卽由此而對消矣。此種救濟危險之方法，在英文中稱爲黑跡 (Hedging)。

第九章 中國國際貿易之鳥瞰

(甲) 歷史——我國國際貿易，在周代已見其端倪。秦皇崛起，統一寰區，實樹立當時中外通商大局之基礎。迨漢武帝遣使通西域，而中西互商之孔道乃通，遂成中西互市之形勢。東漢時，羅馬人挾其象牙玳瑁等貨物，經由海道而來中國，是爲歐洲商貨輸入我國之始。其後希臘人、波斯人、亞刺伯人、土耳其人來華貿易者，絡繹不絕。唐時中國國際貿易，則操之於猶太人之手，其通商之途徑有二：一由中亞細亞而達長安，一由印度洋而至南海。而華人之往海外貿易者，亦以錫蘭爲中樞。宋

時外人之來華貿易者更多，而政府所收國際貿易之稅款爲數亦鉅。元時意大利人馬可波羅之來中國，及明代鄭和之奉使遊歷南洋印度諸國，皆足爲當時國際貿易之助力。

清時，歐人之與吾國通商者，以葡萄牙人爲最先。葡商來華者，約在一五一〇年，以廣州爲互市場，與華人感情尙融洽，但爲佔據砲臺事，爲華官所逐，其後則流爲海盜。繼葡商而起者爲西班牙人，於一八六四年與北京政府立通商條約。但其屬地菲律賓羣島之經濟權，則操之於華人之手，於是西政府乃將華人施行屠殺。計第一次遇害者二萬人，第二次爲華僑總額三分之二。其次來華者爲荷蘭人。荷人之目的，在奪取葡人已得之權利。屢次求與中國通商，皆未達到目的。嗣後因率艦攻擊澳門，爲華政府所逐，流爲海盜。

中英通商，始於一六三七年。其互市地點爲廣州，主持英方之貿易者，爲英國東印度公司。中英商人之間，常常發生齟齬，最後乃有鴉片煙之戰爭。法人來華貿易者，在一六六六年三十年後，法人更組織擴大之公司，與中國貿易，其大本營設於澳門。美國在獨立前，與中國在商務上僅有間接之關係，華茶之輸入美國者，須經過東印度公司之間接手續。一七八四年美船初次來華，泊於廣州，是

爲中美直接通商之始。

當時交易之物品，在進口方面，則有歐人輸入之呢絨，五金，皮貨，棉花，鴉片煙等。而出口方面，則爲茶，生絲，綢緞等。進口貿易中，以鴉片爲大宗，每年超過一千萬兩，來自英國者佔百分之九十以上。至於出口貨之大部分，則運銷於英美兩國。當時在中國互市之方式，則以行爲核心。行也者，乃與外人通商之法定商務機關也。一七四五年華政府嚴禁行以外之商人與外人交易，於是廣州之貿易，乃爲中外之行商所壟斷。一八四二年，行之制度始行根本廢除。

(乙) 現狀——我國國際貿易，在出口進口兩方面，皆有繼續增長之勢。近五年來，進口貨在九萬萬兩左右，而出口貨則在七萬萬兩左右，因此入超達一萬萬兩以上。進口貨中之重要貨品，以棉貨居第一位，佔總額百分之二十以上；其次爲米糧，約佔百分之十至十五；再次爲五金類，佔百分之七八；再次爲煤油砂糖，各佔百分之五；六；此外尚有煙草，機器，海產物，亦各佔百分之三；四；至於洋紙，染料，煤炭等，則僅佔百分之一。二。近來棉貨之輸入，以來自日本者爲最多，英貨次之。米糧之大部分，來自安南緬甸，間或亦有由日本朝鮮輸入者。我國所消耗之煤油，完全操之於美商美孚公

司及英商英荷公司之手。我國因受內戰影響，工業不能發達，以故機器之進口，為數甚少。在入口之機器中，以紡織機器為大宗，而用之於日本紗廠者尤佔多數。染料及化學藥品，多來自德國。

出口貿易中，最佔重要之物品，當推絲繭類，佔出口總額百分之二十以上。其次為荳類及荳製品，與絲繭相伯仲。再次為植物油，佔百分之五、六。再次為植物籽實，綢緞，棉花等，佔百分之三、四。至於素負盛名之茶，則僅佔百分之二、三。其餘如雞蛋，煤炭，羊毛等，則僅佔百分之一、二不等。華絲本在世界上居第一位，近因日絲之競爭，則降為第二位矣。其運銷於外國者，以法國為第一，美國次之，印度又次之。其他如日本，埃及，土耳其，波斯等國，亦有華絲之侵入，但為量甚微。我國所產之荳類，除製醬油豆腐外，尚可肥田，故其用途甚大，銷售於日本俄國及歐美各國者，其價值以億萬計。我國桐油，出產於湖南，四川等省，多半運銷於美國。至於華茶之衰落，其原因甚多，英國禁止華茶入口，一也。俄國內亂，華茶之銷場梗塞，二也。日本，爪哇，錫蘭等茶競爭之激烈，華茶不能抵抗，三也。

(丙) 結論——就我國國際貿易之現狀觀之，實為一入超之現象。出口貨之容量雖繼續增大，而進口貨品則隨之增加。入超之趨勢，迄不衰降，此可注意者一。我國國際貿易，以進口言，外人為

其主力，以出口言，外人又爲其主力。貨物之來也，賴有雄厚之資本及不平等條約爲其護符，故得暢銷無阻。土貨之運出也，外商居中操縱，壓迫剝削，雙管齊下，華人只得唯唯聽命。換言之，我國對外貿易，已處處表現其被動之特性。此可注意者二。在此兩種情形之下，我國國際貿易之總額雖繼續增加，實則利於人者多而利於我者少，不可認爲樂觀也。

在國際貿易中，入超爲常見之徵象，不必認爲有不利利益之意義含於其中，唯常視其所入超者爲何種物品耳。英國爲一入超之國家也，然觀其所輸入者，大半爲糧食及原料，此二者皆發展製造業所必須之物品。而由原料所得之製造品，則強半運銷於國外，且獲重利。是入超不但無害，而且爲事實上所必需。返觀我國之進出口品，則以棉類糧食爲最多。此二者爲一般平民衣食所繫，今竟仰給於國外，則我國不但不能爲工業國，亦且不能爲農業國矣。言之能無痛心。又進口貨中，竟缺少機器，且缺少農業機械，則工業農業之無進步，於此可見矣。

我國爲農業國家，自然富於原料及糧食。不過在對外貿易中，原料與糧食，具有被動性質，外人方面，自必來華採購。且帝國主義者，日日垂涎於我國原料之豐富，自必設法攫取，當毋待吾人之努

力勸銷也。是以吾人對於出口方面之原料及大宗貨物，自無竭力提倡獎勵之必要。但所慮者厥爲製造業之振興。吾人若欲減少或抵制外國製造品之進口，則非殫力振理國內工業，以代替其他位不可。然此非借助於政治力經濟力則又不爲功，且須輔之以教育，以爲之指導。

今日我國經濟之發展，其最須需最迫切而不可緩者，約有兩事，卽政治之統一與國家之獨立是也。前者完成後，真正和平，乃得出現；國內工業，乃得有穩步前進之希望。後者之實現，縛束我國經濟生命之不平等條約，乃可以言取消；經濟門戶方可由我自主；外人一切操縱剝削之惡習，乃可由我方自由制裁。此二事實現後，乃可以言對外貿易之發展，否則仰託外人之鼻息，一舉一動，皆爲外人之馬首是覘，此乃爲附屬貿易，不得以對外貿易目之也。

至於工業教育商業教育，尤關重要。蓋一國之工業政策商業政策，全係於此；一國工商發展之途徑及方向，亦全繫於此。有精細之調查，有正確之學理，然後工商乃有健全之發展。觀於英國學者之自由貿易說，及德國學者之保護政策說，其影響於該兩國之商業政策者，至爲顯著。我國將來商業政策，應以何者爲適宜，自當有待於調查及研究，此教育之所以不可缺乏，不可遲緩者也。