

商學小叢書

國際貿易淺說

董維鍵著

商務印書館發行



# 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。實言之，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「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，其不利益之較小者，亦得與之成正比例。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，水到渠自成，不必故爲疏鑿，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，較他處爲高，則其國內垂垂，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，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，厥爲含有比較利益之貨物。因此項貨物，易於流通，削其價，則易爲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，亦爲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，亦須由南美洲巴西及其他國輸入。美人對於此等飲料，極爲重視，幾認爲不可缺少之物品。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，而尤以美國爲甚。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。鴉片煙既成爲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，而爲本國所不能產生者，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，而不能爲他國所產出者，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。所驅使，不肯進行毀棄。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，蓋即拋棄廢物之意也。

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、亦皆其夙所象養之喉舌。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(Syndicat)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，盡其爬刮剝削之能事。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，卽其最明確之表示也。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俵之情緒。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，法國爲德貨之最好市場，德國又爲法貨之最好市場。今乃不注重相互間之重要，而唯兢兢然以外交之策略，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，必變爲強強間之問題，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，至爲煩瑣。然言其大者，則約可別爲三類。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，卽中間人之一種，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爲例。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。若所經營者為製造特品，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，即輸出國之鐵道公司，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為重要。而運輸費（與貨價之比較）則又昂貴。職斯之故，即令各專家之運費只有微微之差，亦當捨貴就廉，此其一。以運輸職務為專業之中間人，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，運貨者多為輪船，其手續至為繁重，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，實為國際運輸中之特色。

(乙) 貯藏——生產與消耗，苟能為理想中之啣接，使所生產之貨品，立即為消耗者所吸收，

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（Gross）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，究歸何人擔負，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，往往有不利益處。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。委託行之狡猾者，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猾計畫中，

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，尙須剩有盈餘，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，尙須臨時在外採買。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。貨物之經由海運者，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，不尙開支。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，或舉以委之於委託行。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，卽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。不過有各種之物品，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，以爲其貨物開一出路。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，而其他的任務，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，不論其為直接或間接，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，為達到擴大貿易起見，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，有基於根本要素者；有由努力而促成者。今當分別說明之。

(一) 根本要素——基本要素中之最重要者，厥為比較成本之原則。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，當為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，亦覺復而困難。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，以爲其推銷貨品之先驅。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。故仍以實地考察爲合宜。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。中心問題爲何，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，爲急於引起需要起見，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，不可強爲引起。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，並非爲本國之需要，乃所以爲輸出着想耳。一國之商品，由外國販賣者，往往即認爲外國之貨品。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，居然竟有認該貨爲德貨者。由此二例，足證進口貨不能爲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。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 (Postum) 以代替咖啡者，銷路頗廣。發明此物者，目觀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為重。其結果德國對外貿易，大為發展。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。然此徒為被動之推進，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，仍不能認為完備之調查。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，以補助商業之進展者。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。實言之，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：卽燥急、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，卽怒形於面。情願放棄其利益，而不甘受人之揶揄。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。其性情似急躁而冷靜。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，亦可稱為市場之環境。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，應即從其所好。

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，必爲人所不歡悅。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。即使因緩慢之關係，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。而賣者或由此而變為永久之顧客。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，以為試驗。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為宜，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。近來尚有採用電光廣告者，然用費甚大，非巨大之公司莫辦。廣告之設計，甚為複雜，委之於廣告專家辦理可也。普通廣告，大概刊於雜誌及報章。然為求速計及與買者接洽圓滿計，則以用費較大之通信方法為便當。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，本為一有效力之廣告，然往往為缺少經驗之國際貿易者所忽。

視。殊不知介紹貨品於新市場，最有效力之廣告方法，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；即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。勢必耐心等待，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，貨款始行交付，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。然而在一定情形之下，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。國貨多，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。若買者要求付現，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，即由交款之銀行，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，又復緊張，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、記帳。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。預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，卽爲有價證券。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，卽可向銀行設法貸資。若買者不欲於定貨時卽交現款，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團



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，即認爲有失業之虞，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，有以立法為援助者。今為分述於左。

(甲)政治上之援助——一國之政府，為援助出口貿易起見，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，以為其貨物推銷之援助。而另一方面則又設置若干辦理國際貿易之機關，以為對外貿易之輔助。國際貿易，若欲達到較高地位，非數百年不為功。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，以為開發國外商務之武器。唯德國之對外商務，則發展甚速，為期僅二十年，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，可為後進國之模範。德國對外貿易之組織，集中於柏林。而以帝國銀行(Reichsbank)為基礎。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。使商場所存之國家，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。領事既爲輔助商人之機關，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。此爲一定之程序，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，結果較爲可靠。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，悉由政府予以最有効力之取締。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，在使公共之費用，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，亦即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，即工人搬運貨物時，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，故其取費之標準，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。且運費之起伏，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，皆於發貨單中記載之。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，與不定之決鬪，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。因在此情形之下，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，亦不能熟視無覩。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，使買賣兩方之心理，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，是爲危險之轉移。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，但爲佔據噶臺事，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定立通商條約。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，在奪取荷人已得之權利。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，爲數甚少。在入口之機器中，以紡織機器爲大宗，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。其次爲荳類及荳製品，與絲繭相伯仲。再次爲植物油，佔百分之五、六。再次爲植物籽實，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。華絲本在世界居第一位，近因日絲之競爭，則降爲第二位矣。其運銷於外國者，以法國爲第一，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，但爲量甚微。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，實爲一入超之現象。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，外人爲



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，不必認爲有不利益之意義含於其中，唯當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。