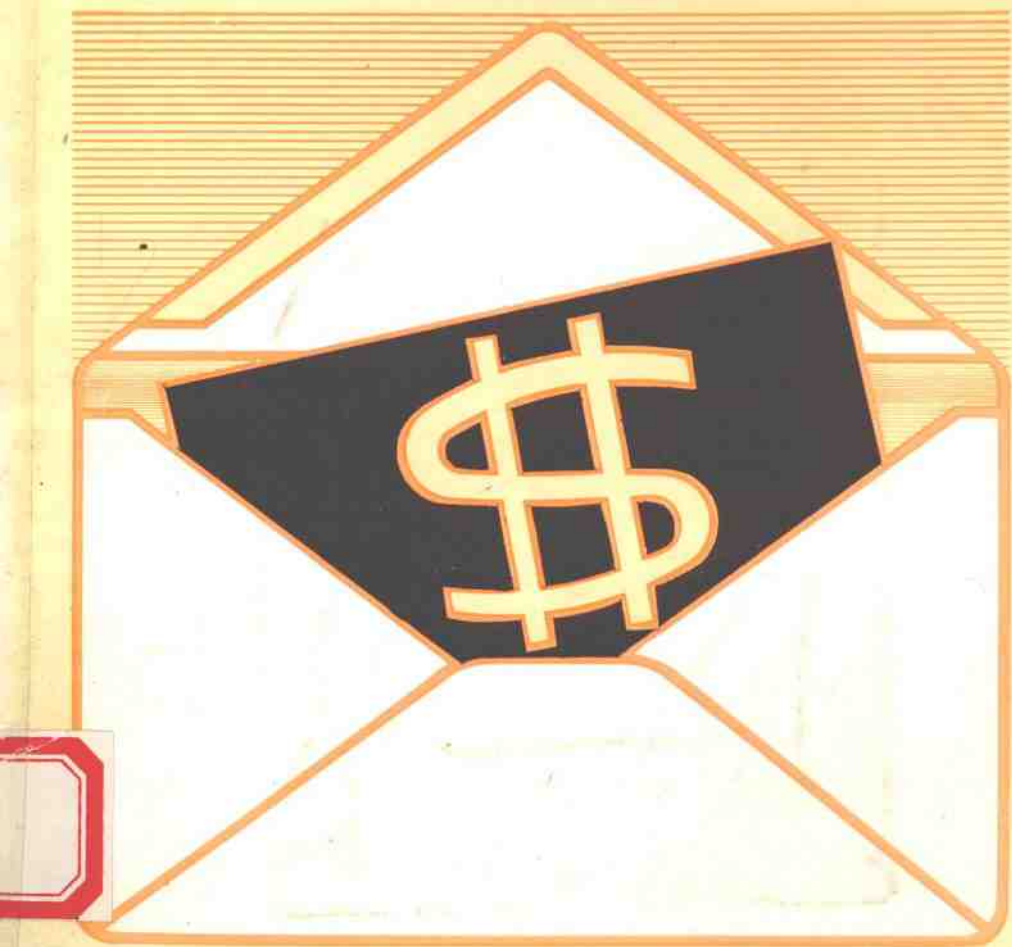


國際郵貿實務

邱兆衡 著

經營大系MOO18

文經社



國際郵貿實務

經營大系 M0018

●著者：邱兆衡

●美術設計：黃登科

●發行人：趙元美

●出版者：文經出版社有限公司

●登記證：新聞局局登字第 112 四二四號

地址：臺北市黨部街 1 巷 1 之 1 號 3 樓
(台北市中山北路 3 段 24 號 3 樓)

電話：5915512・5918229

郵撥帳號：508880

●發行所：文經出版社有限公司

●總經銷：華克書局

板橋市長安街 51 巷 2 弄 14 號

電話：9627357

郵撥：511288

●印刷者：嘉信印刷廠

地址：臺北市內江街 110 巷 6 號

電話：3810675・3810654

中華民國七十一年初版

定價 150 元

版權所有・翻印必究

文經社 經學大系 書目

經營大系 M0011

怎樣當總經理

何金藏譯 定價七十元

經營大系 M0012

邁向巨富之路

何遠竹譯 定價一〇〇元

經營大系 M0013

迅速致富的心智奇術

何遠竹譯 定價一〇〇元

經營大系 M0014

新構想・賺大錢

第一集

何遠竹譯 定價一二〇元

經營大系 M0016

新構想・賺大錢

第二集

何遠竹譯 定價一二〇元

經營大系 M0017

開店賺錢法

黃衍勳譯 定價一五〇元

經營者必讀。每則都是當老闆或主管的秘訣，要使自己受人敬的成功主管和企業家。

想成功致富的人必讀。告訴您如何白手起家，擴大事業，迅速成功致富的方法。全書都是賺錢的點子、實務與成功的實例。

想成功致富的人必讀。很多人不知如何開發自己賺錢的潛能。本書指引您開發與推動致富的方法，使您迅速踏上成功之路。

提供您世界具有價值的新生意、新構想與大市場。全是歐美最新熱門的賺錢 Ideas，幫有志在商場發展的人賺到大錢。

最新世界尖端賺錢 Ideas 與新生意，是第一流賺錢情報，每則都領您通往財富金礦。

作者考察各先進國商店經營，剖析成功之道，精細列出開店賺大錢的秘訣。閱讀本書，使您開店成功。

國際郵貿實務

邱兆衡 著

F719

Q742✓

序

作者曾服務於中國工商服務中心逾五載，工作中除實地至國內各廠商採訪與蒐集資料外，並協助其推展外銷業務。其後復經營國際貿易與郵購貿易，並在商校任教。在多年的國貿、郵貿的實務與理論研究中，作者對國貿與郵購二者之性質頗有所感。

經營大宗國際進出口貿易，不僅要講究資金、信譽與商業情報等多項條件，而且國際經濟環境瞬息萬變，其所牽涉之問題頗廣，諸如品質、包裝、交貨期、檢驗、保險、關稅、運輸、稅務等等，無一非專門學問。要能嫺熟從事，實非個人短期可奏其功。

經營國際郵貿，比較起來就容易多了，所需資金與人員較少，技術簡便，利潤較豐，可由小而大（擴大為國際貿易），較易有成，是極適合一般人當副業或主業的貿易業，也是一門很有前途的生意。

本書著重國際郵貿實務，兼顧學理之講解，必要的地方，則附有圖表或範例說明，以供參考。在研究國際郵貿實務之同時，初學者亦可試著與國外進口商接洽，以獲得實際經驗與心得，進而推展未來之廣大市場。

本書撰寫期間，承貿易與航運專家——泰運股份有限公司總經理楊智為先生，在百忙中賜閱，提供寶貴意見，並由文經社出版，謹致萬分感謝之忱。本書誠懇的希望對初學者有所幫助，並懇祈方家指正。

邱兆衡謹識

目錄

●序 /2

- 1 國際郵貿的由來與發展 /5
- 2 國際郵貿的基本認識 /8
- 3 國際郵貿的經營形態 /10
- 4 尋找客戶來源的方法 /12
- 5 如何尋找商品供應商 /15
- 6 挑選強勢商品的方法 /17
- 7 如何著手市場調查 /22
- 8 行銷費用估算法 /25
- 9 策劃與推展郵貿的方法 /27
- 10 郵貿業務與廣告手法 /41
- 11 郵貿推展與產品目錄 /49
- 12 把握郵貿業務最佳時機的方法 /56
- 13 運用時機促銷商品 /59
- 14 郵貿書信範例 /63
- 15 郵貿的往來文件 /65
- 16 郵貿信件、貨品包裝與投寄方法 /69
- 17 大量郵貿業務的認識與處理 /75
- 18 如何獲得客戶之信任 /103
- 19 郵貿成功之祕訣 /105
- 20 郵貿函件——從拓展到成交的範例 /109
- 21 世界郵貿市場通用幣別與語文 /120

22 國際郵貿有關雜誌 /122

23 常用商用術語 (Commercial Terms) /124

●附錄 /136

之一：如何向美國市場進軍 /137

——六條通往成功市場的捷徑

之二：美國各州及其購買力概況 /154

之三：世界各國國名中英對照表 /157

之四：世界各國假日一覽表 /162

之五：中外度量衡算表 /163

之六：常用商用會話 /174

1

國際郵貿的由來與發展

美國於南北戰爭（西元一八六一年至一八六五年）後，經濟不景氣，又由於美國政府人員大量復員，因而造成數百萬人一時找不到適當之工作，於是很多人以生產一些手工藝製品出售，維持生計。但由於資本有限，又沒有適當之銷售場所，遂想出一種利用郵售之方法，將其產品經由郵寄之傳遞，出售給其本州或他州較偏遠地方之顧客。從此，有遠見的人乃加以改善，並擴大經營，將美國之製品零售及批發郵寄到世界各國。這就是目前盛行於美國、歐洲、澳洲、加拿大、日本之「國際性郵購貿易」。

郵貿事業經過將近百年的考驗與革新，已獲得大眾之愛好與政府之支持，現在已成為一種先進國家很普遍的重要專業性服務業。目前全球從事此業者，已無法估計其正確數字，因大部份的小型郵售商都未向其政府辦理登記。可是在開發中的國家，却剛要開始萌芽，由於這些地區的產品價廉物美，最適合經營郵購貿易，且容易受到先進國家郵貿商之歡迎，所以，今後郵貿事業也必在開發中國家盛行。

美國是世界上郵購業發展最好的國家，在整個零售業體系中郵購銷售（Mail order sales）佔着舉足輕重的地位。不僅主要幾家零售連鎖公司都設有郵購部門，同時還有許多專營郵購之公司遍佈全美各地。

根據最近出版的「美國郵購業評估」（U. S. Mail Order Industry Estimates）一書指出，美國境內從事郵購之公司行號大約在一萬家左右，其零售銷售總額大約佔整個零售業業績之百分之十八·五，而在郵購商品中，以成衣佔最主要部份，其零售金額在

二十億美元以上。郵購保險次之，大約在十五億美元左右。書刊類為第三大項，零售總值大約在十一億美元上下。

以獲利率之大小來分析，郵購業之獲利率大約為六%，比零售業之三·五%及製造業之五%都要來得高。

西爾斯零售公司不但是執全球零售業之牛耳，其郵購業績亦為全美之冠。以一九七八年為例，西爾斯之郵購銷售總額高達卅五億美元以上。除了西爾斯之外，規模次大的郵購公司為 J. C. Penney，其一九七八年郵購總營業額在十億美元以上。Montgomery Ward 第三位，營業額接近十億美元。

除了以上三家主要郵購公司以外，Spiegel及Aldens可以算是專營郵購業務中最大的兩家公司。Spiegel 現在的營業額大約為三億美元，Aldens為二億五千萬美元。

根據U. S. Mail Order Industry Estimates 資料出版公司Maxwell Sroge 公司負責人馬克斯·史龍吉(Maxwell Sroge)分析，由於近年社會結構及消費者購物習慣之改變，今後郵購業之前途將更加光明。

他同時指出下列四點：

1. 由於郵購不須侷限於某一地區，因此凡是郵件可以到的地方都可以發展郵購業務。對消費者來說，郵購目錄提供了很多有價值的商品消息，並且購買者可以足不出戶而採購到所需要的商品，無形中省去不少麻煩。
2. 由於許多零售商店缺少有經驗與專門知識的推銷人員，再加上許多人因工作關係無法花太多時間逛百貨公司，尋找所需商品，因此從郵購目錄上來比貨及採購為一種省時與經濟之商業行為。
3. 郵購對許多居住交通不便偏遠地方，以及傷殘、老年行動不便的人來說，乃是獲得日常所需用品最方便之途徑。
4. 郵購制度在批發業中亦佔着舉足輕重之地位。許多小批發商

及零售商由於人力、財力所限，多利用郵購來訂貨或增添貨源。

至於香港之郵貿輸出，據悉每年之平均總額高達八億港元以上，其中大部份為服裝，其餘為各類商品，但比起歐美各國郵貿的蓬勃程度可說是小巫見大巫。

目前歐洲最大的郵購公司——西德廣利公司（Quelle），於民國六十二年八月卅一日，正式在台北成立分支機構，負責在台灣地區之採購業務。該公司在香港、日本、澳洲、法國、西班牙、巴西、義大利均有分公司之設立，台北是其第八個海外分公司（公司地址在台北市松江路 129 號六樓，電話：5511221）。民國六十九年該公司在台採購金額，已逾五千萬美元，由此可證明台灣之郵貿環境特佳，且已成為世界主要郵貿市場發展潛力最佳之地。

2

國際郵貿的基本認識

我們都知道，在市區要開設一個小型商店，起碼要新台幣二十萬元以上的資本，這個數目雖然不算龐大，但在一般人家，却常有力不從心的感覺。如果開設一家郵貿公司，則是萬元的資金就可以了，甚至只要投資幾千元，也可以從副業開始。此數目很容易積聚得到，不失為「投筆從商」的好方法。

目前經營大宗的進出口貿易，要講求資金、信譽與商業情報等多項條件，否則難以競爭，且國際經濟情況瞬息萬變，經營大宗進出口貿易其牽涉問題頗廣，諸如品質、包裝、檢驗、保險、關稅、運輸、稅務等等，無一非專門學問；即就貿易而論，國內外市場變化無窮，而能嫺熟情況，執其一端以應付變化，實屬不易。但經營國際郵貿所需的資金甚少，技術簡便，花費較輕，利潤較豐，且易於有成。根據國際郵貿的慣例，外國郵購客戶需先寄貨款給本地的郵貿出口商，從事郵貿的人即可利用外國客戶寄來的貨款向本地的製造商購買貨品，再將貨品寄給外國客戶。因此，只需有限的資金，便可運用自如，郵貿甚至可說是「保賺不虧」的生意。

此外，國際郵貿的好處甚多，如節省管理費用、營業費用等，對購買者來說，尤其是沒有距離之分，如果以我們自己同胞為對象，只要選擇優良媒體，廣為宣傳，海外二千多萬華僑，都有可能成為郵購客戶，其購買力也就遠勝過國內的消費。又因為所需的資本額小，對於五百元美金以內的生意不必結匯，手續比較簡單，而且從事國際郵貿有很大的便利，即是全台灣的工廠，可以製造我們想外銷的貨品，而全世界的家庭均可成為我們的客戶，可以列為開發的對象，因而國

際郵貿是年輕人創業的良好途徑之一。

不過，郵貿市場的建立，在彼此互相的信任上，即買方（客戶）向賣方訂貨時須先付款，而賣方（郵貿公司）則必須於收到款項時，在約定時間內守信將貨寄出，同時並負有一項保證的義務，即假如遇有顧客認為你所付寄的商品與當初你所宣傳介紹或形容的貨品上有出入時，買方有權要求退還所付的貨款，而郵貿公司方面須承諾收回貨品而將貨款退還給客戶。這一點是奠定郵貿事業的基石。事實上，這不僅是道義上的問題，實際上亦是郵貿市場的默契，尤其是在美國，由於郵貿事業特別盛行，所以，美國郵政條例的郵購貿易法例上與各大報章雜誌郵貿廣告刊登條例規定，就是郵貿商對郵購客戶都須負有 Money Refund Guarantee 的責任。

我們雖處在遠東地區經營郵購貿易，不受到歐美當地政府的管制範圍，但貿易之道一樣，若能注意到合理適當的利潤，品質的維護，包裝的堅固安全，以及能進一步做到售後服務，如補充零件的優待，某些貨品寄遞破損的回換與補償，使得不遠千里而來的購買者，如同在當地商店購買那樣的便利，則外匯滾滾而來，我們的郵貿事業必能順利地發達起來。反之，若存有欺騙顧客之心，商譽一失，不僅本身必註定失敗，而且會給同行帶來無窮的後患，甚至破壞整個國際郵貿的信譽，實得不償失。因此，我們若想進軍國際郵貿並有所發展，絕對要遵守歐美郵貿市場彼此間共同的「默契」。

當然，倘遇到退貨時，郵貿公司可以此種方法退款：

- ① 扣回往返的郵資。
- ② 扣除包裝費。
- ③ 扣除寄貨時的保險費。

如果退回的貨物有損壞時，郵貿商有權拒絕退款。因為退款的基本要件是以「原件無損」為限。

3

國際郵貿的經營形態

國際郵貿乃是以書信往來方式而達成國際間貿易的行為，且一切商品的運送均由郵局擔任，因此，經營郵貿事業與經營其他行業有顯著的不同，即無需具有特別的設備條件，如生產設備、熟練的專業工人、一定數目的流動資金、大量的存貨，僅需極少的資本與人力，即可著手經營。

現將經營國際郵貿的主要設立方式介紹如下：

小資本經營法

以個人的名義來從事郵貿事業。這種經營法只需將自己的姓名、通訊地址譯成英文印在信紙及信封上，即可對外洽談業務。如此，可免除商業登記及報稅等手續，但個人的銀行往來帳戶（即支票戶頭）是不能避免的，如無甲種活期存款帳戶，則開立乙種存款帳戶亦可，但信頭的名稱必須用自己身分證上的姓名，否則將來在票據收款往還時，將會遭遇麻煩。其原因乃是我們賣給顧客貨品，所收到的美金支票或滙票均屬外幣，為使外幣兌換方便起見，必須將該支票或滙票依當時滙率向銀行兌換新台幣，而銀行付給我們的是該行的劃線支票，抬頭人是指明為你私人名義，而由你將該支票背書存入自己戶頭內，待交換過帳後方能兌現使用。此外，為了避免通訊地址的遷移及便利通訊，也可向郵局租用郵政信箱，其方法極為簡便，個人名義僅憑身分證向台北郵政總局或與各支局洽辦即可，其餘全省各縣市郵局亦有出租。如此，從外國寄給你的郵件將全部送到你的郵箱裏，遺失的機

會較少。

公司組織經營法

如果經濟能力許可，可找幾位志同道合的朋友組成公司組織。剛開始以自己的住家便可；若資金充裕，可租個小辦公室，其手續依各公司形態的不同而異，其中以有限公司組織較易，其方法須先向經濟部請領執照後，始能向當地縣（市）政府辦理設立登記。目前有關公司的設立及營利事業執照的申請，由於有許多繁雜手續，或當事者工作繁忙，也可委託會計師代為辦理。

4

尋找客戶來源的方法

國際郵貿業務的發展必先有貿易機會的獲得，貿易機會的獲得，是拓展國際郵貿事業不可缺少的資料，在國內，我們可以從下列途徑，來獲得貿易機會：

- (一) 從各種貿易報導中獲得者：目前在國內，我們可資利用的貿易報導約有下列幾種：
 - (A) 由中國生產力中心所發行的生產力和貿易月刊。
 - (B) 由外貿協會所編印的外銷市場和外銷機會。
 - (C) 由台北市進出口商業同業公會發行的貿易週刊。
 - (D) 由台灣省進出口商業同業公會聯合會所發行的進出口旬刊。
 - (E) 其他如中國經濟通訊社、貿易風和外銷拓廣雜誌等等外銷刊物。
- (二) 從報紙上獲得者：如台灣新生報工商新聞版貿易快訊專欄，每週有數次報導國外廠商向國內廠商欲採購的消息。其他如經濟日報、中央日報和英文中國郵報亦有提供貿易機會的報導或廣告。
- (三) 從外國駐華領事館、大使館及文經交流中心得到者：國外進出口商欲採購的貨品資料，常透過其駐外領事館和大使館為媒介，例如在我國的各國大使館、領事館，各文經、商業交流中心大多設有商業圖書室，其資料豐富，可直接查詢利用。
- (四) 向各國駐華文化機構或領事館借閱電話簿：各國電話簿黃頁分類（Yellow Pages）對郵貿商來說，甚有參考價值，

因國外大小商店、進口商和批發商分門別類登載，有如我們的電話簿一樣，是十分好的推銷媒介。

(五) 可透過國貿局、外貿協會、報刊和雜誌的介紹。

(六) 利用世界各國的工商名錄尋找進口商。

至於在國外，我們可利用下列途徑來獲得貿易機會：

(一) 託國外朋友代為介紹：郵貿商可將有關推銷商品目錄寄給國外朋友，託他們代向鄰居、朋友同事或附近商店介紹您的商品。

(二) 委託各種社團：如基督團體、商會等安排向會友或團員廣為介紹和推薦。

(三) 招聘國外各地代理商：可聘請國外各地代理商，以佣金方式代您向各處商店、百貨公司或有關機構代為推銷。在目錄上可印上各處代理商名單和聯絡電話號碼等，以便客戶隨時向代理商詢問，可增進客戶的購買信心。各地郵貿代理商可利用英文中國郵報、南國電影、創作及其他報章雜誌中外國人徵友欄獲得，一方與其交友，一面洽談生意，一舉二得。

(四) 刊登廣告：可利用各外國各地報紙和雜誌刊登廣告，以招徠顧客。

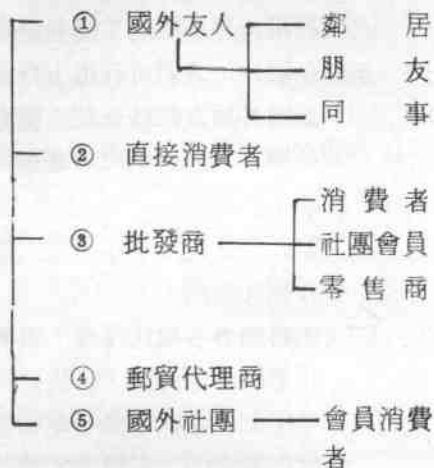
以上所列舉尋找客戶的方法，主要是提供給有意從事國際郵貿的讀者最基本的認識與了解，屆時可視實際情況而能靈活地運用。（本書末附有重要附錄：如何向美國市場進軍——六條通往黃金市場的捷徑，請參考活用）

關於郵貿商品的推銷途徑，請參考次頁圖表。

郵貿商品推銷途徑 (Commercial Channel)

(一) 出口方面

本地供應廠商 — 郵 貿 商 —



(二) 進口方面

