

政治建設

第六卷 第四期

專賣實務研究專號

代論

專賣政策與民生主義

田雨時

一月述評

慶祝婦女節——舉行緬甸日——精神動員三週年——
征實成績優良——太平洋戰局——英印談判決裂——
土耳其何去何從——蘇德戰場漸緊

鹽專賣政策之推行

何以實行鹽專賣

贈閱

繆秋杰

馬泰鈞

食糖專賣與川康糖業

曹仲植

捲菸專賣述要

劉振東

菸類專賣在戰時之重要性

王憲

今後之火柴專賣

劉鴻生

火柴專賣之技術問題

林天驥

為推行專賣制度進一解

洪懷祖

專賣物品之定價問題

趙明熙

地址 重慶磁器街四十七號
中國文化服務社
電話 六六二

總經理

地址 重慶中一路四里二十號
中國政治建設學會
電話 二六〇三

民國三十一年五月一日出版

專賣政策與民生主義

田雨時

自去年三月八中全會決議實施專賣制度後，當局即積極籌備，設置國家專賣事業設計委員會，籌議一切專賣法款，均經先後頒布，計有糖、鹽、菸、火柴、諸項，作為着手試辦之專賣物品。本年度起，已分別設置機構，正式付之實施，如食糖及鹽，業經先後宣佈專賣，火柴及菸，現已籌備就緒，尅日即行專賣，行此一劃時代之專賣制度，在總裁一七分經濟三分軍事之昭示下，奠定礎石，樹立始基。其意義不僅在有利抗戰，尤在為建國籌謀百年大計，而其今後之推進實施，影響於國計民生者，良非淺鮮。

專賣制度，追溯既往，由來已古，如周之泉府，齊之輕重，漢之平準，宋之市易，實為我國專賣制度之嚮導，自宋以後，彷彿類似之政，亦代代有之，食鹽一項，至今猶保專賣痕跡。至於世界各國如德義法日蘇聯瑞士等實行專賣制度者約達四十餘國。專賣物品，凡二十餘種，均已行之有素，得益非鮮，以日本而言專賣收益年達二萬萬日元，台灣朝鮮每年專賣收益，猶且超過其他一切租稅之總額，其於財政上所居地位之重要可以想見。但今日吾國所行專賣政策，既不能與以往相提并論，更不能局限於各國成例，必視吾國立國性質及經濟需要而決定。緣歷來各國所行專賣，均以收益為目的，故多具有下列各項特質：

(一) 屬於純財政政策：歷來各國施行專賣，多係基於財政

需要，以賺錢為目的，又考專賣制度之發生，大都在於戰時，籌措戰費充裕財政被視為開源之一法，迄今各國專賣政策，猶未能越此範圍。

(二) 重在獨占性質：專賣政策本為一獨占政策，其特異處在排斥私人獨占，收為國家獨占，獨占之利益歸公，但其目的在獨占利益則與私人并無差別，換言之，其以獨占為手段，而達成收益目的，則國家與私人無異，特其收益之歸屬的一為私人一為公家耳。試觀現時各國專賣政策其性質迄今猶未嘗越出此種獨占營利目的也。

(三) 專賣品之選擇皆以消費性質為定：基於上述兩種關係，故歷來各國實施專賣之物品，均視其在消費上所居位置如何以爲定，生活必需物品，消費數量必大，實施專賣，收益自多，此在財政政策上觀之，本屬無可非議，但如以專賣為促進生產，調整經濟，及建立統制基礎之手段，則不能單以消費性質為選擇物品之標準矣。

今日吾國方在抗戰建國同時并進之中，時代與昔不同，情勢與各國迥異，其所要求於專賣政策者，絕非僅在收益之一端，其特質自更異於上述諸點，願就不同之角度，一論吾國所行專賣政策之基點，藉為今後推進方向之商榷，希望海內賢達，有以教之。

二

專賣制度係一獨占性之賣買，所有產、製、銷、悉由政府機關獨占管理，人民概無自由經營之權，故就其本身運用方法而言，不外排除私人經營實行政府管理，收私人之獨占，以為國家獨占耳，但此種制度之實施，其目的、其效用及其意義殊有不盡同者，今就吾國而論，其可採之政策約得下列三種：

(一) 以財政政策為中心之專賣制度：專賣制度就財政學上而言，係一消稅的獨占課稅方法，消稅稅獨占課稅以後，逃稅行為減少，收數增加，此在戰時，不失為開闢財源之一有效方法。且就收益而論，當不僅課稅增加也，更以：(1) 實行專賣後，政府即可取得一部或全部企業利潤，向為私人所占有者，悉轉入政府手中；(2) 政府經營可以劃一，減少中間人之漁利及一切廣告宣傳費用，此種營業開支之節省，等於收益之增加；(3) 免除競銷之損失。

(二) 以社會政策為中心之專賣制度：專賣制度除以收益為目的之財政政策而外，復可作為以公益為目的之社會政策，此可分為三項述之：(1) 取締奢侈品：如捲菸、酒類、實施專賣後，國家得以管制其生產及價格，即可運用此種方法，達到取締目的，倘如提高其專賣價格，一面可節制消費，一面且增加國家之收益。(2) 保障必需品：如食糖、食鹽、火柴、因其為必需品，故由國家專賣可以避免私人之操縱，且專賣前劃一價格，平均各地供銷，使一般人民均能獲得公允廉價之必需品。(3) 節制一般消費：抗戰及建設時期，人民之消費理應節制，以供國家需要，實施專賣即可任意伸縮，達到節制目的，譬如菸酒之生產應

力求緊縮，以充沛其他必需生產，則可由政府提高專賣價格縮小產量，又如火柴消費應求節節，亦可以提高售價達到目的。

(三) 以經濟政策為中心之專賣制度：專賣制度所以收公益及公益為目的外，更有其純經濟之作用，緣實施專賣後：(1) 促進產業合理化；專賣制度所採之物品，大都生產量大消費業多之處，此類物品之經營，如由私人手中轉而集中於政府統一管理之下，生產技術可以提高，而在普通人民經營之下，實為無組織的，生產效能不能充分發揮，產業因而不能十分發達。專賣實施後，政府對此類特定物品，可以作通盤之籌劃，設備之設計，結果可以使產業合理發達，生產費用可以減低，生產效率可以增加，產品質量可以改進，一切均合於科學原理。(2) 節制私人資本，發展國家資本：專賣品即係消費業多之品，必為生產重要之部門，此種生產如操於私人之手則往往使私人資本無節制，如實施專賣，收其生產而為國營，不特足以抑制私人資本之發達，又為創造國家資本最有效之一法；(3) 奠定經濟管理之基礎：管制經濟不特為戰時必要之措施，今後大勢所趨，一國之經濟，絕不容再有昔日漫無組織，各自為政之現象矣，但管制經濟非一蹴而可幾及，實施專賣，將大部必需品收歸國家經營，運銷均由國家統制，即逐漸為管制經濟樹立一基礎。

此外，於戰時物價高漲情形下，專賣之實施，可以發生平抑之效，蓋國家管製產銷，對於人民必需之物品不以牟利為前提，并能節節成本減少居間剝削，物價自不能暴漲，且政府又可利用專賣物品，操縱市場，影響其他各物價格，使商人不能任意抬高其售價。

三

吾國經濟建設，係以民生主義為原則，而民生主義。經濟之要義在節制資本，平均地權，蓋社會問題之癥結，不在生產，而在分配，分配如有不均，雖生產豐富之國，亦不免發生經濟上之糾紛，歐西各國，生產不為不豐，但因資本壟於私人之手，生產之增加，即私人資本之膨脹，而私人支配下之生產，係無組織的，無計劃的，純以牟利為目的，并不計及民生之需要，故時而生產發生過剩現象形成經濟恐慌，時而又感生產不足，影響社會需要，總令供需原則可以加以調劑，但屬一般私人資本之生產究不免盲目適應之弊，民生主義即在節制此種私人資本之膨脹，以祛除盲目生產之弊。

節制私人資本，就其積極方面而言，自係擴大國家資本，否則，私人資本之節制，即等於一般生產之收縮，蓋收私人生產支配之權於國家之手，則生產之發展，即國家資本之增大，國家資本之增大，不特可以消除私人生產之盲目性，且可根據當前需要暨將來計劃，推進生產，復興社會經濟，得有充足之實力，以完成經濟之建設。

資本即漸集於國家之手，生產機構亦受政府之支配管理，政府可進而將此種生產管理之權，逐漸擴張至分配，使分配不均之現象，日漸絕跡，完成一統制的經濟系統，是即民生主義經濟之實現也。

專賣制度如前節所述，除充實財政目的而外，更可作為社會政策以謀發展公益，倘就其經濟作用而言，則足以節制私人資本而發展國家資本，為，統制經濟奠定基礎，以此而言，足可視為

推行民生主義經濟制度之一有效方法。

而專賣之實施，不僅在於生產之管理，尤其重於分配之統制，緣專賣即一獨占的買賣，其着眼處在於「銷」，但為把握銷售，必須擴及於生產運輸之管制，俾其銷售，得以按照計劃及需要進行，故初期實施專賣，多側重於收銷，產製方面，僅受相當之管理，就此種影響於分配的作用而言，尤屬民生主義所要求者。

以上所述，可知專賣制度所具社會及經濟的意義，均與民生主義精神相符。進而更自事實方面觀察，又知專賣制度實可作為實現民生主義之一先着，蓋欲推行國父實業計劃必須擁有鉅大之國家資本，而補助一般企業，亦需充足之實力，國營事業之推廣更需有大量實力，籌措此種鉅額國家資本，除創造信用而外，實施專賣制度，不失為一確切可靠之途徑也。

四

吾國經濟建設以民生主義為根本，已如上述，而專賣制度之實施，自亦不能違此原則。但吾國專賣制度，此次尚屬試行時期，其應着重之點，似不外下述諸端：

(1) 加強生產：我國生產落後，尚能與外人競爭，戰前受其壓迫，發展殊為不易。戰後雖有發展機會，第以根基不深，實力薄弱，又兼私人企業者，祇以牟利為念，不能高瞻遠矚，獨立大計，致生產迄未能有長足之改進。今後試行專賣制度，首當以改進生產為中心，改進生產之道，不外四點，(a) 生產技術之改良；(b) 生產機構之集中管理；(c) 生產資本之集中支配；(d) 生產規模之擴大。循此途徑而進，則地大物博之我國將不患生產之不足。專賣初期，每將產製委諸商營，其目的在使商營

購，則政府自當負起技術指導之責，或設廠示範，務期其素質改進，產量增加，而符公益目的。

(2) 平抑物價：運用專賣，平抑物價，如必需之品，實施專賣，政府應根據其成本之減少，盡量廉價供給人民，甚至由於價格之降低，成本略有損失，則可提高奢侈品價格增加收益，以資挹注。而專賣物品，居間商人不能漁利，私人不能囤積政府善為運用，則奸人操縱無由，俾益民生良非淺鮮。此在戰時物價騰貴之時，尤屬必要，又專賣制度可以消除價格之差別，進而使各地價格均臻一致，例如四川產鹽，其售價較貴州約低數倍，專賣實施後，應力求做到此種差別價格之消滅，苟將產地價格略予提高，而將非產地價格略予壓低，兩相抵消，於政府無損，人民負擔且得以平均。

(3) 節制無益消費：抗戰時期，物資固須節約，而建國時代，物資尤不允浪費，應集中物力以爲抗戰建國之需，實施專賣後，政府管制生產與分配，則可用以控制供需，節制無益消費，使轉而增加重要之生產力量。

(4) 擴展國營事業基礎：專賣實施後政府一面加緊管理生產，指導其技術，一面設立示範生產，因即爲國營事業擴大基礎

。且可以專賣收益，逐漸將此種尙屬民營之專賣品生產事業收歸國營。而國營事業之發達，正所以補助專賣制度之澈底實施，是初期專賣制度一面可爲國營事業擴展基礎，一面即爲本身之澈底實施奠定基礎矣。

(5) 創造國家資本：如前所述專賣可以節制私人資本創造國家資本，吾人正可運用此種制度逐漸縮小乃至祛除私人之資本，擴張國家資本，蓋專賣後，企業利潤全歸政府所有，市場由政府獨占，政府藉此種物品之獨占生產，可以獲得鉅額資金，以爲復興經濟之用。

以上所述，均係本於社會政策及經濟政策而言，此在以民生主義爲經濟原則之我國，自當專賣實施之必然趨勢，但吾人并非將其財政上之作用概予抹煞，如對奢侈品，不妨看重收益，財政即得裨益，消費亦得節制。而專賣後，逃稅行爲之減少，亦可增加政府收入，具此種消費稅獨占課稅方法最不堪民，爲培植稅源之最佳方法，故上述各點曾經以促進社會公益，發展國家經濟爲目的，但社會公益獲得進展，國家經濟得到發達之後，財政之充裕，自在其中矣。

慶祝三八婦女節

我們抗戰中慶祝三八婦女節這已經是第五次了，陪都婦女特於是日盛大舉行慶祝會，並發布「告世界婦女書」，號召全世界的婦女，奮起以爭取人類的自由與幸福。

一月述評

現在全世界都陷入戰爭旋渦中，都受侵略者的破壞與蹂躪，在這次戰爭中婦女遭遇到的痛苦尤甚，但，她們對於反侵略戰爭的貢獻也最大，就中以英蘇等國而論，其戰時婦女的工作不但是非擔後方生產的責任，更且擴展到治安的維持，對於作戰的進行，自然是一種具有決定性的因素。

反觀我國婦女，在這長期的抗戰中她們表現了多麼大的力量，多麼大的貢獻！從宣傳到行動，從後方到前方，都會有她們輝煌的成績，縱然還有少數醉生夢死的份子，在這抗戰洪流中，不過是一粒微塵。這不僅是婦女對於國家民族貢獻的時候，而且是她們在社會政治上獲得徹底獨立平等的時機，有益於抗戰的努力，正是有益於她本身的努力。

舉行緬甸日

緬甸在歷史上在地理上都與我國有着密切深厚的關係，而且那兒有我們的華僑數百萬，自然格外使我們關心。

暴日攻佔了新嘉坡以後，緬甸遂成爲遠東的中心戰場，而保衛緬甸的問題對於我們就愈顯得重要了，因爲她不但和我國有着歷史地理的關係，而且是我們目前惟一着國際孔道。

保衛緬甸的戰爭將要開始了，我們的關心是超過所有同盟國的，在這保衛戰中我們的責任特別重大，在這保衛戰的前夕陪都舉行了緬甸日，這意義是多麼重大！它象徵着中緬在走向精誠團結。

精神動員

三月十二日是國民精神三週年，蔣委員長特向全國廣播，標舉四項指示，勸勉軍民努力實行：

一曰發揚民族精神，二曰發展國防科學，三曰推廣工作競賽，四曰厲行節約儲蓄。現代的戰爭是全面性的，由精神到物質都要動員起來，才能致勝，而且精神的動員甚至比物質的動員更重些，國父

說「武器爲物質，能使用武器的全在人的精神，兩項比較，精神能力居其九，物質能力居其一」。所以在三年前的今日政府頒布了國民精神總動員綱領，實施精神動員。我們是一個物質生產落後的國家，但能够與暴敵作戰五年而未厭者，是因爲我們以堅忍的精神支撐了物質的艱難。但我們是否做到 蔣委員長說的：「用一分精神，應該在物質上發生十倍的力量」呢？當然還沒有做到。

今後は抗戰最艱苦的階段，是精神動員應該最加緊的時期，上述 委員長的四項指示正是我們全國人民努力的目標。

徵實成績

經濟實於軍事，這在目前對日戰爭中已經是顯明之理了，要獲得最後勝利，必須在經濟上有辦法，而經濟上的最後問題就是糧食。

田賦征實的實施，正是根據了這個道理。據報載三十年度征實成果已達九成六，在困難萬端之下，能够有如是成績，不可不謂優良，而且愈加堅強了我們勝利的信心。

但是據說征實的技術中如果加以若干

必須的調整其成績或尚不如此，其效率或更能使人滿意，然則我們切盼當局能够根據此番經驗，作有效的改進。

太平洋

局烏瞰

自從爪哇戰役結束後，日寇的攻勢，幾乎已呈停滯狀態，現在除掉在緬甸戰場略有進展而外，對澳洲的攻勢，始終就沒有發動。我們決不相信敵人會不注視澳洲，認澳洲的殘存對敵寇無足輕重的說法；它所遲遲不能發動的，還是由於它的心餘力絀，由於同盟國最近在兩太平洋中給它相當嚴重幾次打擊，由於美國有保衛澳洲決心，如派遣大批陸空軍登陸，和派麥克阿瑟為澳洲同盟軍總司令等是。侵略的力量本像一股洪流，東障則西，西障則東，澳洲防禦加強了，它就集中力量犯緬甸，即印度之門，所以盱衡全局，印度風雲或者日趨趨險惡呢。

英印談

判決裂

四月七日，印度國民大會正式拒絕英特使克利浦斯所攜來的英國建議，英印談判，暫告決裂。克利浦斯氏於三月二十二日抵印度西部的喀喇蚩，於四月十二日重行飛抵喀喇蚩，惘然離印。在這中間二十天的工夫，接見印度要人，磋商解決途徑，唇焦舌敝，辛苦備嘗，雖

然沒能大力迴天完成使命，然而其態度之雍容，精神之宏毅，已有足多者了。英印談判失敗的癥結有二：一為印度國防統制權的轉讓問題，英國要在戰時保持現狀，印度要爭過來由印人掌管；二為印度國民政府職權問題，印度要新成立之國民政府職權，應完全獨立，不但不受駐印總督的指揮，並且要根本取消印度事務部的指導，英國當然不肯這樣撒手。因此，談判遂暫時陷入決裂之境。關於孰是孰非孰曲孰直，我們不願多所論列。我們惟希望英印雙方都要凜念大敵當前勿爭意氣，政治問題可從容研究妥善解決辦法，軍事防禦萬不可稍稍鬆懈，給侵略強盜以可乘之機。現在敵艦已出沒在孟加拉海面，敵機已翔翔在加爾各答上空，英印賢明人士，應一致認識，只有聯合一致打倒侵略強盜，一切才有出路啊！

土耳其

去何從

現在世界人士的視線，多集中在兩個焦點：遠東的印度和近東的土耳其。納粹威將利誘的能事，一而召保王鮑里斯晤談，製造「謀害」巴本恐怖案件，和集結大軍於希臘保加利亞；一面允許敘利亞伊拉克的保護權和摩蘇爾油田的肥權。因為土

耳其現在已是同盟和軸心在戰略上所必爭的重要據點。德國如能够不血刃佔領土耳其，南下可與日寇會師於印度，北上可以側擊蘇聯。土耳其究竟能否上希特勒的釣鉤？就土國當局目前態度的不明朗，以及英土關係的沉悶看來，不無值得憂慮，但是我們認為能够決定影響土國去向的，是蘇聯的戰事演進。觀於蘇軍近來的勝利反攻，土國或者還不肯冒險孤注的去投蘇納粹吧。

蘇德戰

場漸緊

寄託着希特勒最後希望的德國春季攻勢，近來在東線上漸形蠢動了。當然，因為蘇聯原野的冰雪尚未完全融消，戰爭也還沒大規模展開。但是我們敢預測，德國的今年對蘇攻勢的成果，一定會比去年更為減色。因為：第一，在人力方面，蘇優於德；第二，在武器方面，至低蘇聯已能與德國相埒；第三，在士氣方面，蘇軍日趨旺盛德軍日形消沉。所以目前戰爭形勢，主動的優勢顯然已轉移至蘇方。據倫敦四月六日路透電，蘇聯已增強九十師團至卡爾科夫和塔根維格，這就是蘇軍人力充沛的明證。我們想，希特勒今後再想用遠望德望克林姆林宮頂尖的顏色都不可能了，除非他本身作了俘虜。

鹽 專 賣 政 策 之 推 行

繆秋杰

我國鹽務歷史悠久，遞嬗衍變，民國二十年五月三十日政府雖公佈鹽法，採取自由買賣，就場征稅政策，剷除一切人為之限制，作澈底之改革，但因財政上之顧慮，民間生活之維持，及國防政策之關係，終未實行。九一八事變發生，國際形勢驟變，東亞大戰必難幸免。而我國主要之鹽場，皆在沿海各省，其產量約佔全國產額百分之八十，內地四川，雲南等鹽產，成本過昂，如實行新鹽法允許自由競銷之後，內地鹽產勢難生存。而經濟上佔優勢之鹽場，皆在沿海一帶，一旦沿海有事，運輸阻隔，而內地之鹽產已廢，全國不免有淡食之虞，是以民國二十六年擬定經濟建設計劃時，對於新鹽法之取捨問題，重加予考慮，決定另定政策，以民製、官收、官運、商銷為綱目。未幾，抗戰軍興，沿海最大之產區，如長蘆，兩淮等相繼淪陷，正常運道被阻，內地食鹽頓呈供不應求之勢，鹽務主管機關乃就各地之環境，陸續籌辦官運，以濟食銷，鹽慌之象得以幸免。鹽業國營即於斯時奠基，舊日引岸專商鹽戰事之變化而消滅。惟以戰時交通，運輸日益困難，後方增產及各地供應接濟步驟，不易趨於一致，欲達戰時鹽政之要求，尚須作進一步統制，方得確實掌握鹽業，控制分民食。十年八中全會決議，實行鹽專賣政策，以收控制之效，而適應機宜。此固在中國鹽政史上，將不失為劃代之轉變也。

鹽專賣政策之主要目的，為適應國防需要，保障生產事業，增進人民福利已如上述。執行之步驟，自以達此目的為依歸，對於產銷分配，供需民食，使政府能完全控制，此即鹽專賣最低限度之要求，亦即鹽務政策必須達成之任務，其利兼有財政的與社會的。此二者驟視之似有衝突，其實如果運用得當，實可相輔相成，不相妨礙。就財政收入言，政府投資參加營業，以前私人之利潤自可歸公。國庫之收入，並可以售價為伸縮。就社會政策言，其利有五：（一）政府可以加強監督產製，嚴密取締摻雜，促進改良製法，使鹽質提高，而生產成本降低，於生產衛生兩方面均有裨益。（二）消滅黑市，可免囤積居奇之弊。（三）政府完全控制運銷，對兩各地產銷情形，通盤籌劃，調濟盈虛，而奠定改善社會經濟之基礎。（四）穩定鹽價，並求其劃一。（五）鹽工生活至為貧苦，政府得以隨時注意，加以改善。

實行鹽專賣，必須兼顧過去之歷史與現實之環境，並願慮公家人力財力物力，一時籌措儲備之不易，所有以前經營鹽業民間之人力、財力、物力，應儘可能予以利用，故推行之步驟採取漸進方式，藉免應付支絀，欲速不達之病，茲就產運銷各綱要分述之：

關於產者，依照過去人民製鹽，必須呈經政府許可，鹽人對於製法鹽質分配，及其他有關產製事宜，均由政府統制管理。關於收者，規定製鹽人製成之鹽必須由政府核價。收購入倉，絕對不得私相售讓，收購場價由場務機關，根據標準成本，參酌實際情形，呈報上級機關核定發給，以上兩項如能徹底辦到，則保護生產改良鹽質等目的，即可達到。但遇生產過剩之時，如儘產儘收，政府自無此財力，且亦極不經濟，若減價收購，或加以其他限

何以實行鹽專賣

馬泰鈞

上年八中全會決議鹽、糖、烟、酒、火柴茶葉等六種消費品，實行專賣。財政部以茲事體大，特設國家專賣事業設計委員會聘請專家，詳細規劃。現在設計委員會業已結束，各種專賣法規，多已次第公佈，而鹽專賣條例草案，最近亦經行政院會議通過，不久即可公佈施行。鹽為人生日食所必需，且為工業上重要原料，其在農業，漁業及醫藥上之用途，亦極廣大。故鹽之實行專賣，其重要性實遠在其他五種專賣物品之上。茲者鹽專賣實施在即，行見國利民為我鹽政上作劃時代之改進，爰就此政府實行鹽專賣之理由略抒所見。

考現今世界各國之採行專賣制度者，其十餘國，而在重要專賣物品中，鹽又為各國實施專賣最多之一種。蓋以鹽之產製有定地，銷費有定額，最合國家專賣之條件。論其利益，可從社會福利及國家財政兩方面言之：

(甲) 社會福利方面

- (1) 現今鐵路郵政及其他屬於公用事業者，類皆由國家經營，食鹽為社會大眾所必需，為謀社會民眾福利起見，自應由國家專賣。
- (2) 鹽由國家專賣，則所有運售各階段居間人之非法利潤，自可無形取消，其原有應得利潤之一部份，並可一變為國家之正當收入，因之其他稅課，得以減少，人民負擔，亦隨之減輕。
- (3) 鹽由國家專賣，則在自由競爭下之各種廣告費及其他無益之競爭費，可以節省，以國家雄厚之實力，大規模經營，尤可使成本減低，鹽價低廉，因之減輕人民負擔。
- (4) 鹽由國家專賣，則所有產製收購，輸運購銷售等均由政府按照社會政策及國防需要，統籌規劃。

制，辦理不善，極易發生種種流弊。茲定於額定產數以外之鹽，除依照收倉外，場價得延至該項鹽斤配銷時，再予發給。此辦法顯人及公共之利益當可兼顧。關於運者，原則上統辦官運，惟其運用之方式，除自組織運輸機構，製備工具，實行自力運輸外，均委託商人代辦，以繼續利用原有商人之財力、物力、人力，所有運輸工具，起訖地點，期限，鹽量，及其他有關運輸事宜，均由政府統制管理。所有分配，係依全國產銷狀況為準，不受以往引岸之限制，以期事業之得合理發展。關於銷者，政府當酌察需要，以集散處所為中心，酌定配銷區域，以便調劑產銷，對於銷售業務，政府初擬以辦到就倉運售為度，其零售及非集散處所之批售，均委由當地合作社，及商人為之，政府居於監督管理之地位，並於各地設置常平倉，俾於鹽之供求失常時可資救濟，又代售商無論批發零售，均須呈報政府之特許，其經營鹽額地點限期，及其他有關銷售事宜受政府統制管理，其售價無論批發零售，均由政府核定，俾政府對於代售商能完全控制，以上各項為逐漸進行官專賣之原則。總之專賣推行，要在能顧全過去歷史，及當前環境，規定步驟，循序以進，以完成專賣之任務也。

(5) 鹽由國家專賣，則產製方面自辦模範鹽場，提高鹽質，在運輸方面，可免奸商藉端之弊，裨益大眾衛生。

(6) 鹽由國家專賣，則國家可把握實物，鹽之售價，政府得以社會政策之立場，自由核定。鹽為日用必需品，苟其價能穩定，則對於穩定其他用品之價格，自亦能收相當效果。

(乙) 國家財政方面

(1) 鹽由國家專賣，則運售各階級居間之非法利潤，既可無形取消，其原有應得利潤之一部份，並可收歸國有，自可增裕國庫收入。

(2) 鹽由國家專賣，則發售時將專賣利益加入售價，實簡單而易行。

然以上乃就鹽專賣之一般情形而論，至我國此次實行鹽專賣，實尚具有特殊之理由，試分述之：

(甲) 目前沿海各大產鹽區域，產鹽多未能大量內銷，僻處窮地，不肖商販，難免不有操縱居奇情事，自抗戰以來，所有鹽之產製，收購、運輸、銷售諸端，雖早已由政府逐步實施統制，但仍嫌未能澈底。此次實行專賣，嚴密言之，係就原有統制程度，予以加強，以期適應現時民

食條件，故實行專賣，實為當前統制鹽務唯一有效之途徑。

(乙) 抗戰期間，國用浩繁，為達成財政配合軍事之使命，並樹立戰後財政基礎起見，必須推行專賣制。而鹽為社會福利所關，遵照實業計劃所定「至其不能委諸個人及有獨占性質者，應由國家經營之」之原則，鹽更應由國家專賣，以期一面節制私人資本，一面增裕國庫收入，以達國家資本，適合民生主義。

(丙) 此次實行鹽專賣，在產製方面，係採官督民製辦法，是對於原有鹽民生計，仍予極力維持，在運輸方面，除官廳自辦外，仍儘量委託商運或招商代運，在銷售方面，除政府特特定之集散處所設倉批售外，其他各地，則依法組織之團體（如合作社）及商人等，仍准承辦銷售業務，俾運輸各商原有之人力、資力、物力、在合法範圍之內，仍能充分利用。此種官商合作辦法，實係切合我國現情。

綜上以觀，鹽專賣制度無論在社會福利方面或國家財政方面，均有實行之必要，而我國此次毅然實行，尤為適應戰時民生及戰時財政理想之辦法，現當抗戰已入決定階段，勝利在望，對此鹽務之重大改進，深信必能獲得全社會之踴躍歡迎與擁護也。

食糖專賣與川康糖業

曹仲植

(一) 導言

我國自八中全會決議，選辦鹽、糖、菸、酒、火柴、茶葉等大宗日用品實施專賣以後，即設立國家專賣事業設計委員會，從事研究及設計工作，歷半載之努力，各項工作均告一結束，物品專賣漸次付之實施，除食鹽專賣係就原有鹽務管理局之機構，略加改革，先行實施專賣外，食糖、火柴、菸、三種物品之專賣機構亦在進行籌備，或已正式成立，實施專賣之結果，不獨寓稅於價，財政上足以增加鉅額收入，亦可藉以改良生產，節制消費，調節物價，安定民生，自八中全會決議實施專賣以來，學者對於專賣問題，在理論方面，已有極詳密之研討，無待贅述，筆者於三十年終奉命辦理川康區域之食糖專賣，設局於糖業中心之內江，正式推動業務，迄今業有月餘，願本月餘觀察之所得，一論食糖專賣與川康糖業。(注)

(二) 川康糖業概述

我國產糖最豐富之區域，計有川康、粵桂、福建三區。川康區域以緯度略偏於北，然因四週山脈繁峙，氣候溫和，夏日多雨，秋日乾晴，頗適於甘蔗之生長，即以四川一省而論，產蔗之富，於全國各省中居第一位，幾達全國總產量二分之一，全川產蔗部份約有四十餘，惟其主要產地實在沱江流域之內江，資中、簡陽、金堂及富順一帶，產量約為全川總產量百分之七十，乃川康糖業中心。至於歷年全川甘蔗產量，則年有不同，向乏正確統計

，惟據稅收及植蔗面積估計，二十六年產蔗約三千萬担，二十七年產二千八百餘萬擔，二十八年產二千二百餘萬擔，是年因抗戰關係，外糖無法輸入，川糖沿長江東下，分銷各省，獲利優厚，糖業呈空前繁榮，植蔗者大增，加之雨水勻調，收成十足，於是二十九年產之蔗量陡增至四千八百餘萬擔，不意二十九年沙市宜昌失守，長江航路阻塞，以糖外銷困難，價格大跌，加以米價飛漲，農人深感種蔗不如種稻有利，植蔗者大減，故三十年之甘蔗產量，較二十九年減少約百分之四十。

川省出產糖類大別為白糖，紅糖(一稱水糖)，桔糖(一稱藥糖，過去常銷外省)冰糖四種，副產品有糖蜜(一稱瀟水，為製造酒精之重要原料)，除沱江流域各種糖類均有出產之外，其餘各地僅產紅糖。沱江流域產糖區，亦可以資中、內江之球溪河鎮為分界點：上游金堂、簡陽、資陽一帶，產紅糖多於白糖，一般稱為紅糖產區，下游資中、內江、富順一帶產白糖多於紅糖，一般稱為白糖產區。全川合計，製造紅糖之甘蔗約佔總產量三分之一，餘供生啖及製造白糖。紅糖產量約當甘蔗產量十分之一，白糖、桔糖，瀟水之產量，各約為甘蔗產量百分之三，每年各種糖類產量，可依上述甘蔗產量計算之，冰糖之生產大部集中於內江城區及對江之東興場一帶，年產量約二萬擔。舊式製糖廠家分為糖房，漏棚，冰鋪三種，糖房之工作，為壓榨甘蔗，熬製紅糖或糖清，漏棚則以糖清為原料，製造白糖及桔糖，副產品為瀟水。

冰鋪之工作，為製造冰糖，以白糖為原料。土法製選用糖係因膠泥巴法，即以肥泥漿卷於半製成品之糖清上層，使肥泥中所含著之水分緩緩滲下，將糖清內白糖結晶外層之糖密洗去，殘留百色之糖份結晶，此種膠泥巴法分密能力不強，需時甚久，製出之糖色澤不佳，且有雜質。近年以來，沱江流域雖有華農，中國、華原、沱江等較具新式規模之糖廠出現，利用離心機法，製造品質較佳之白糖及精糖，然其產量尙屬有限，糖業之主要製造場所，仍為糖房、漏棚、等舊式廠家，急待改進。

(三) 食糖專賣之實施

物品實施專賣，則其產製運銷一切階段，最好均由國家經營，但有若干物品，生產過於分散，其產製工作如由國家經營，不免發生困難，且不合於經濟原則，食糖生產即其一例，故在四川糖業留家庭副業時代，未達新式工業化之前，產製工作自比民營較佳，其次則為運銷問題，運銷工作如由國家經營，則第一步工作須將民製之糖產完全收購，而後分配運銷，然收購工作需費大量資金，收購之後，又須具備完善之倉庫網與充分之運輸工具，然後運銷工作方克易於為力，當此抗戰期間，此等先決條件均難一一具備，故實施專賣之第一步，產製運銷等工作，政府先不直接經營，而係居於管制之地位，并於其間收取經營專賣應得之專賣利益。或以為政府專賣，既不直接經營，則與收稅工作，有何以異？其實不然，過去糖類已有統稅，如專賣與收稅無異，則政府欲求增加財政收入，只須增加稅率，即可達到目的，又何必捨棄現成之稅務機構，而別起爐灶。糖類征收統稅，其目的僅在取財政上之收入，其一切工作，皆為達到是項目的而設。

專賣則為一種國營事業，具有普通企業之一切性質，政府除取得專賣利益之外，更須改良生產，調整糖業經濟，改良生產技術保障糖業各階層之合法利潤，便利川糖外銷，穩定糖類價格。至如在改良生產方面，食糖專賣局已與四川省農業改進所甘蔗試驗場合作，推廣糖份豐富，產量又多之瓜哇蔗種，關於改良製糖技術，亦接洽與經濟部中央工業試驗所合作改良推廣。以期抗戰勝利之後，川康糖業能達完全新式工業化，能與外國新式製糖業相抗。

關於調整糖業經濟方面，其重要工作乃舉辦糖業貸款。去年陰歷年終，金根奇緊內江糖業資金運轉極為困難，食糖專賣局當時尙在重慶，并未正式推動業務，然於待悉是項消息之後，亦不顧一切，向政府請准貸款四百萬元，由中國銀行經手貸放。惟過去銀行貸款對象，多為糖房及漏棚，對於蔗農較少貸放，結果蔗農乃向糖房或漏棚請求貸款，受高利剝削，故以後舉辦糖業貸款，亟應注意蔗農需要資金之問題，目前正當甘蔗下種之期，蔗農需要資金甚切，食糖專賣局已電請財政部准其舉辦蔗農貸款，總額暫定八百萬元，在內江、資中、資陽、簡陽、富順等縣分別貸放，使蔗農不致因資金缺乏而影響生產。

自從廿九年沙市宜昌失守，長江航路閉塞以來，以糖無法外銷，內江資中一帶，存糖山積，糖價大跌，農家種蔗，無利可圖，多改種其他糧食，甚至有將業已種下之蔗種民虫，改種其他雜糧者，故以糖外銷問題如無法解決，四川糖業前途，實具重大危機。西北陝、豫、甘、寧、青五省，自從蘭州被敵圍攻以來，缺糖問題頗為嚴重，西安蘭州諸地，糖價每市斤俱達十五六元，糖質劣劣中雜灰土，且為尙不易購，查食糖乃人生不可或缺之

物品，人類之血液中心必須維持一定份量之糖質，否則如含量不足，液血內之脂酸即不能完全氣化，其氣化不全之副體將使人體發生中酸毒之狀態，此時使飲糖水或由靜脈注射葡萄糖液，酸毒即可立解，由此可見飲糖對於人體健康，實關重要。據生理學家研究結果，每人每年最少須食用糖類三斤半，以之維持其生理上之健康，西北陝、豫、甘、甯、青五省，除豫省業已淪陷之一部份不計外，尚有人口約四千萬，以每人每年需糖三斤計算，即需食糖約一萬萬二千萬斤，故以糖外銷，實為解決滯銷問題，發展川康糖業最有效之途徑，食糖專賣局有見及此，乃與中國工業合作協會商定辦法，利用該會在廣元之卡車一百餘輛，并以輪板車一千五百輛，凡以糖運銷西北者，均可代為裝運，糖車外銷之運輸問題，乃得得一併解決。

戰時食糖專賣暫行條例規定，凡經營糖業之承銷商及零售商，均須具備一定資格，得專賣機關特許，始得營業，是項規定之目的，乃在保障合法糖商之利益，免除不合理之競爭現象。食糖專賣實施以後，其收購價格，須經當地之評價委員會議定，并由財政部參酌實際情形，核定公告，其價格必不致狂漲暴落，危及消費者或糖商之利益，故評價制度實施之後，糖類價格縱有變動，亦必遵循一合理之準則，使生產者，銷售者，與消費者均得其利。

自從抗戰發生以來，外糖輸入，幾已完全斷絕，廣東沿海諸糖區域，亦均被敵侵擾，於是我大後方所需食糖，幾全賴川康區域供給，而目前則以交通運輸等問題，川糖無法輸出，且川康區域五種糖類合計全年（二十九年）最高產量不過九百萬市担左右，縱全部外運，亦未足以供應後方各省之需求。自太平洋戰爭發

生以來，汽油輸入，日益困難，吾人為繼續對日作戰起見，對於動力酒精之需要，愈形迫切，目前川康區域各酒精廠，多以糖蜜為生產原料，惟糖蜜產量本年約計最多不過 $\times\times\times$ 斤，不足供川康區域各酒精廠所需原料之數，各酒精廠以糖蜜不足，多置酒精，紅糖或酒精為原則，生產成本不免增高，川產甘蔗，有三分之一係供製造酒精之用，紅糖所含雜質甚多，且不副產糖蜜，如以製造紅糖之甘蔗改製白糖，則糖蜜產量亦可增加四十八萬擔，（以二十九年產量計）於酒精增產方面，當有甚大之助力，一般製糖廠商雖明知製造白糖較製紅糖有利，但以製造白糖費時過長，需要大量資金之流轉，且製造白糖所佔廠地甚廣，需要鉢罐等設備亦多，一時不易改製，為解除是項困難起見，亟須注意關心機之推廣，因採用離心機製造白糖，所費時間與製紅糖相同，少量資金即足週轉，更無須大量設備與寬廠地也。

（四）結語

綜上所述，可知目前為解決後方食糖需要問題，增產與防流力原料計，政府對於川康糖業，實不能再以取得稅收為已足，應於積極方面，統制并協助川康糖類之發展，故實施食糖專賣，實為刻不容緩之要圖，目前雖以專賣事業創辦伊始，政府并未直接經營產製運銷各項工作，然對於扶植糖業，使其產製運銷趨於合理化兼工業化之工作，應於可能範圍內，進行不遺餘力，實施專賣以後，不僅國庫能獲一筆豐富之收入，川康糖業，在短期內，亦當獲得長足之進展，預料抗戰勝利，吾國對於食糖一項日常必需品，必能自給自足，外國之產品必可絕跡於吾國市場也。

（註）川康糖產區域，大部均在四川境內，實以四川省為主體而康部份從略。

捲菸專賣述要

劉振東

日用品舉辦專賣，實我國財政史上劃時代之大業，雖鹽之專賣，在往古早已成規，對於國家財政為重要之支柱，茶酒專賣，在歷史上亦時而興辦，然其規制設施，多未澈底，固不足與今日之六種專賣事業相提而並論也。民國初年，雖曾就菸酒二項，一度舉辦公賣，然當時利在征課，未嘗真正舉辦專賣，其所設施，與專賣之真義，相去亦復遠甚，致近世專賣制度，在歐洲大陸及南洋日本諸國，多已行之有年，著有成效，其關係國家財政收入，甚為鉅大，在戰時則更為顯著，去年八中全會，為調節供需，平準市價，發展國家資本，充裕戰時財政起見，斟酌古今，決議舉辦菸酒鹽火柴茶葉六種日用品實施專賣，一時國內學者專家抒發意見，多所論列，對於專賣制度之樹立，無不寄以遠大之希望。五月下旬，財政部設立國家專賣事業設計委員會，集多數專家之才思，經半年之設計，各種規章，全部擬定，自本年度開始以來，鹽糖二種專賣，首先推行，火柴捲菸亦籌備就緒，即付實施，今當政治建設月刊出版專號之際，承編者之約，就捲菸專賣對於戰時財政及戰後經濟建設之貢獻，及其對社會各方所能發生之影響，粗陳概略，以供國人之參考焉。

一、戰時財政，捲菸專賣

國家專賣之物品，必須具有多種優良之條件，約略分析，計有數端。即物品之產製與銷售必須便於管理，物品之種類，必簡單而不複雜，物品之供應與需要，彈性若比較不大，及物品之負

擔賦稅能力，比較甚大是也。此數種優良條件，捲菸事業無不具備，故在專賣事業中捲菸一項，實為最理想之對象。茲將一二陳述，捲菸原料，係屬農產品，自種植以至於收穫，經過之時間頗長，走私隱匿，至為不易。製造地點無須特殊之條件，便於集中，易於管理，統制產銷，至為簡捷，以言物品種類，則不外乎捲菸與葉捲菸二者，我國民間雖多有創製水旱菸絲以供吸用者，以不及捲菸之便利，已逐漸沒落。以言社會需要，不僅為多數國民之嗜好，且此種嗜好，習染既深，難願戒除，今茲捲菸售價，比較戰前，幾數十倍，然其銷數，並未低減，足徵其雖非生活必需品，而需要彈性及負擔賦稅之能力，甚為堅韌，極適合於專賣之條件也。職是之故，世界各產菸國家，凡施行專賣者，莫不以捲菸為重要之對象，今我國丁此抗戰圖存之日，國用浩繁，更支日細，捲菸消費，既為民生日用非必需之奢侈品，其應舉辦專賣以充裕國庫之稅收，殆為毫無疑問之事實。而且根據市場產銷數量，專賣以後，保證產銷商人合法利益，維持——其產銷——現有市場菸價之原則下，政府每年當可有鉅萬之收入。此實福國利民之善政，而為戰時財政最優良之一着也。

戰前捲菸產銷之狀況

今茲所稱捲菸，實包括紙捲菸及葉捲菸兩種，所用原料，各不相同。葉捲菸者即市場所稱雪茄菸，始由南洋一帶輸入我國，輾轉種植，是為今日之土菸葉，除供給製葉捲菸外，尚為土製菸

末菸絲之原料，紙捲菸所用菸葉，其種類與前迥異，自收稅以至捲製，中間尚須經過薰烤，故有薰菸葉之名稱，盛稱於北美東部，其初製成紙捲菸運銷我國，迨至晚清，始在豫魯等省試種，成績甚佳，逐步推廣，今川西一帶，亦有大量出產，紙菸原料，早不感缺乏。惟製造向由少數商廠經營，製造商與菸農既各為其本身利益所抑勒，廠商相互尤多傾軋侵凌之事實，用是菸葉為量，頻年起伏無定，品質不獲繼續改進，對於菸農生計，菸業發展，皆發生甚不良影響，至於政府稅收，則因走漏規避其變更為惡劣；戰前全國銷菸數量，據估計在一百二十餘萬大箱之數，而政府稅收，為數無多，皆坐此也。國民政府定鼎南京之後，雖曾注意及此，確有改善之意，而因國家多事，菸商阻撓，是以終未實行。

三、戰時捲菸之產銷狀況

戰前捲菸以紙菸為大宗，類多於衝要商埠，設廠製造。近代工業管理及商品推銷方法，日趨進步，小規模之製造業，每難立足，而內地交通不便，成本較高，因便製造機構，集中於滬港津漢各地，自抗戰軍興各大商埠，相繼淪陷，通海口岸，多遭封鎖，而人口內移，後方之銷量驟增，捲菸之來源漸乏，後方菸業雖極豐富，而製造技能，則未奠定，供不應求，價格暴漲，然在太平洋戰爭爆發之前，尚可以香港為移入之口岸，及太平洋戰爭爆發，滬港皆為敵攔奪，捲菸市場，更形紊亂。考戰時後方各省捲菸產量，年約十五萬大箱，其中三分之二仰給於滬港移入，今兩地淪陷，不僅無法內運，而所有中外菸商，全為敵人沒收，縱能移入，亦應禁止，今後供應缺乏，無可諱言。年來手工捲菸及土

製雪茄菸應速發展，雖出產亦極可觀，究難完全彌補缺額，重以組織散漫，設備簡陋，粗製濫造，產品低劣，管理誠感困難，漏稅所在多有，影響政府收入，妨害消費者之健康，若不集中管理，勢必更趨惡劣。矧目前手工捲菸之發達繁榮，原屬一畸形現象，一旦機製勢力恢復，決無倖存之理。今之大量手工業者，終將有破產之一日，已為註定之命運，此亦留心於社會經濟者所不得不預為綢繆者也，其次就捲菸之產銷過程言之，其價格亦極不合理，以廠價與售價相較，所差竟在二倍以上，戰時交通困難，運費倍增，固屬事實，但其差額，無論如何不應懸絕若此，斯殆由於居間非法商人之剝削，有以致之，今銷售者之最大之負擔，而國家捐稅，原就廠價征收，就中利益，僅留少數非法商人之私囊，實非戰時所應有之現象。甚者投機操縱，囤積居奇，比比皆是，管制檢查，必自報本着手，始能期其有效，凡此種種，均有待於專賣制度為之解決也。

四、實施專賣與菸產供求之適應

欲求捲菸事業之繼續發展，而無虧商損農之弊害，必先求菸產供求之適應，捲菸專賣實施以後，對於後方菸業產量需要數量，必為正確之計算，將來之生產數量，即根據此種正確估計，以合理分配於各地之菸農及廠商，現時菸業之畸形發展，不僅不足以保障菸農及正當菸廠之利益，實為非法商人牟利之淵藪，將來供需調整，分配合理，菸農菸廠皆可對其業務有正確之估計，有固定之利潤，而日趨於榮光，專賣機關，更可運用國家力量從而保障維護之，現時移入捲菸，雖已竭蹶，而在後方增產，並不困難，捲菸原料，現時原不患其缺乏，製菸機器及捲紙之產製

，亦已籌有相當把握，短時期內，可以使其供需平衡。至於菸產品質，將來政府既可監督指其所有製菸機構，而規定其成品標準，則其技術低劣，粗製濫造者，必可淘汰改進，消費者之利益與健康，亦可獲得專賣機關之保障，凡此種種，又非政府舉辦專賣，不能奏其效者也。

五、專賣對於農民之利益

前日菸農種植菸葉之多寡，恆視上年度菸葉之售價以為定，種種預測方法，危害菸農之利益極大，蓋菸葉之需要，原有定量，過多過少，均非所宜，如產量過剩，銷路疲滯，相率傾銷，厥商必抑價收購，蓋中國菸農，知識淺陋，不知菸葉漲價，本年即相率推廣種植，其結果生產過剩，終年辛勞之後往往不能償其生產之成本，其推廣產種之時，如伏菸價低落之因矣，今若由專賣機關對於菸葉之畝數，產量及價格，施以統制，則菸農之利益，即可有確切之保障，而於厥商菸葉之借給，亦可無缺乏之虞矣。

六、專賣對於製造商之利益

或以為專賣實施之後，捲菸廠商將蒙不利之影響，此實對於今之捲菸專賣未能了解之錯誤觀察也，戰時菸類專賣條例以民製官收為原則，其條文中明白規定准許商製並非完全收歸國營，而製造廠商之合法利潤，且從而保障之，是正當製造廠商，不僅其利益無被剝奪之虞，且可由專賣機關保障其營業日趨繁榮，而無虧蝕之憂，更以製造量之合理分配，相製低售之取締，傾軋侵凌之害，不至發生，向之操縱市價，壟斷銷路，足以阻礙捲菸銷數

之非法商人，製造商力之所不能制止者，專賣機關可以取締而排除之，製造商之前途，更可適應需要，合理發展，他如原料之供應，風險運輸諸困難之減除，亦均可因專賣機關之扶助，而得合理之解決也。

七、專賣對於銷售商之利益

捲菸專賣仍由正當商人分任承銷零售業務，今人但知戰時捲菸銷售商人，莫不獲有厚利，然詳加分析，殊不盡然。平時捲菸之經銷，利潤極微，戰時如見好轉，但利之所在，人爭趨之，向之非經營本業者，亦爭相購買，此輩多屬擁有大量游資，非菸業銷售商可與抗衡，不旋踵而市場大量交易，盡為彼等所操縱，本業商人，反仰其鼻息以圖存，試以本業商人所得利潤與非法商人相較，則知前者之不如後者遠甚，尙市場價格，既被操縱，則價漲恆致無貨，貨多值反低落，進貨出貨，危險困難，經營苦心，專賣實施之後，此輩非法商人，即無從施其技倆，本業商人，可以安享其合法利潤，而無虧損之虞矣。

八、專賣與捲菸價格

現時捲菸價格之高漲，消費者已甚感壓迫，而專賣之後，政府更將收取一部份專賣利益，其影響於專賣價格者如何？固為留心於捲菸專賣之人士所關懷者也，於茲有須重行提請注意者，即現時之價格，非盡關乎成本與運輸費用，其主要原因，實為非法商人之居間層層剝削也，實施專賣，決不許此輩之存在，由於此種非法利得之排擠，以移補政府收取之少數利益，儘有餘裕，專賣實施之後，捲菸銷售價格，非惟不改高漲，反可得穩定市價之

效，一掃過去不合理之跳躍現象。而政府之利得，用以充裕國庫，補助抗戰建國事業，更非徒飽少數非法商人之私囊所可比擬，若吾人可以坦率報告讀者，則根據吾人之切實估計，專賣實施後，如將非法商人之非法利得排除，不僅可以穩定市場之菸價，且可以減低現在市場之菸價也。

九、捲菸專賣與戰後經濟建設

孔副院長於去歲三月十日中央紀念週報告中，有謂「現代戰時財政之籌劃，因整個社會情形，變化劇烈，故其一切設施，不獨專能在戰時供應戰費，及其他非常支出，即為滿意，並應同時注意戰後有關之一切措施……」云云，至理名言，洵可謂籌劃戰時財政之規範，菸類專賣之舉辦，實可為實現此種財政政策之要著。蓋菸葉之種植，恒受土壤氣候之限制，而薰烤菸葉，尤為特殊，就遠東各地言之，我國為產菸之理想地帶，其產品無論在品質與數量上，均遠非其他國家所企及，土菸業固已遍佈各省，薰菸業之發展，亦極迅速，豫省許昌一帶，量多而質佳，向為外

人所稱道，徒以過去政府未暇及此，種植薰烤設備，未克加以維持與指導，致未能盡量發展，然即此固已足從中採獲菸葉之原料而有餘，稍加改進，不難與美菸相埒，將來足以供製上等捲菸之用而無疑，川西近年改進薰菸業之成效，可為明證，環顧東亞諸邦，薰烤菸葉之產製，蓋莫能與我相頡頏也，過去捲菸商人，以資力有限，僅在國內市場銷售，尚不能與外商競爭，對外推銷，既未感覺需要，更屬無此資力，今後以國家資力，力圖發展，不特於國內可以完全自給，杜塞漏卮，即開闢國外市場，亦甚易事也。總裁於八中全會中，曾昭告國人，謂抗戰大業，三分軍事，七分經濟，吾人敢磨礪言之曰，戰後建國事業，為十分純經濟事業，而捲菸專賣之推行，實為充實國家經濟力量之重要措施，以今日後方十餘萬大箱捲菸之消費量計之，專賣以後，每年至少可收二三十萬萬專賣利益，以戰前全國消費一百廿餘萬大箱之捲菸計之，則抗戰勝利之後，每年國家自捲菸專賣所得之收益，可達二三十萬萬之鉅款，其有裨建國大業之推進，豈淺鮮也哉，豈淺鮮也哉！

<h2>六卷三期</h2> <h3>要目</h3> <p>本會三週年紀念號</p>	
<p>代論——政建三年</p> <p>政治與國家生命力</p> <p>政治建設重心論</p> <p>新財政收支系統實施的檢討</p> <p>論英美大借款</p>	<p>田雨時</p> <p>高顯鑑</p> <p>師連舫</p> <p>李鏡</p> <p>王丕烈</p>
<p>中國戰時財政之回顧與前瞻</p> <p>超然文官制度</p> <p>縣各級民意機關的設置步驟問題</p> <p>我國銀行管理概述</p> <p>土地陳報與地報申價</p>	<p>郭垣</p> <p>王世憲</p> <p>汪振國</p> <p>鮑軻</p> <p>趙明照</p>

菸類專賣在戰時之重要性

王 憲

任何制度之產生，皆有其客觀環境與事實需要，古今中外國體政體雖各有不同，民情風尚雖互有殊異，然各個民族為適應環境與需要，各出其聰明才力以求適當之解決，此種基本觀念如出一轍，無或二致，專賣事業含有增加國家財政收入消費壟斷及平衡物價之種種效用，早為世人所共認。所以每個國家遭遇內憂外患，財政困難，物價暴漲之時，則類似專賣性質之事業，即應運而生，以濟其窮。我國周代之「泉府」，漢之「均輸」，新莽之「五均」，唐之「鹽鐵」，宋之「市易」，元之「官物」，平衡價格，或為財政收入，增加國帑；或為節制消費，發展民生經濟；要皆為適應環境與需要而設。歐洲當十六世紀以前，已漸呈專賣雛形，自工業革命以後，專賣制度始行確立，自第一歐洲大戰以後，專賣制度益趨完善。至新舊兩個國家言之，則歐戰前德國俾斯麥式國家社會主義，歐戰後德蘇式的國家資本主義，皆專賣制度之實踐。

(一) 形成專賣制度之可能條件

現在國際往來，日形繁密，情勢亦日趨險惡；國與國間以力相競，惟恐落後。就全國人力財力物力之總和，配備全國各部門之建設，向前猛進，不容有絲毫之鬆懈與浪費。故「計劃經濟」已成爲各先進國之固定國策，苟有利於國家，不惜集全國之力以趨之。職是之故，專賣事業便應時勢需要，亦爲各國普遍採用。大體言之，其形成專賣制度之條件約有四端：(1) 在資源缺乏，

財政收入較少之國家，恆感財政困難，不足應付當前需要。(2) 新興國家，一切事業，均亟待建設，需財孔急。(3) 近代國家，用度法繁，經常稅收，不足爲財政中心收入。(4) 土地遼闊，人口衆多，資源豐富、工業落後之國家。在第一項條件之下，形成專賣制度者，爲歐戰後之日本意大利；在第二項條件之下，形成專賣制度者，爲捷克斯拉夫；在第三項條件之下，形成專賣制度者爲蘇聯；我國地大物博，工業落後，人口衆多，消費浩繁，抗戰以來，商人囤積居奇，操縱物價，第四項條件已漸形成，極應實行專賣制度，使國家財政經濟納入正軌。

(二) 戰時菸類專賣之二項任務

專賣事業在今日至爲重要，歐美各國均已先後採用，其有益國家財政及國民經濟者甚大，已爲無庸事實，無待詳述。今就菸類專賣一項之在財政上及經濟上之任務分別列述於左：

1. 提倡自製增加生產：後方各省年銷捲菸數萬，根據稅收機關統計約爲十五萬箱，其中三分之二，爲由滬港輸入，即以滬港價值每箱五百元計，則每年此項滙卮之數，至堪驚人！今值太平洋戰事爆發；交通梗塞，此項輸入，根本斷絕；當此時際，由國家自行設廠或扶助商人設廠自製，實行專賣，既可彌補斯缺，又於國家財政收入及國民經濟，多所裨益。

2. 平衡菸價以防操縱：抗戰以來，因交通不便，運輸工具缺乏，供需失調，已成後方之普遍現象。奸商藉此機會，居中操縱

，致於價動盪不平，政府與人民交受其病。據調查每箱捲菸，運銷者平均至少可得千元或千元以上之利益，以年銷十五萬箱估計，則奸商獲利之大，概可想知。奸商攫取大量金錢之後，囤積不售，高抬市價，此為不可避免之事實，無庸諱言。實行專賣後，則此項壟斷獲得之利益，移轉國家，一面可平衡菸價，安定後方；一面可利用資金，籌辦有關抗戰及民生之各項重要建設，與利除弊，莫逾於此。

3. 統購統銷適應國策；捲菸為消費物品，吸食者虛糜金錢，吸食過多，且有傷於腦力；故各國對於菸草，莫不重稅以圖限制，今則多以專賣以圖統制。我國人民吸食捲菸，已有數十年習慣，驟欲禁絕，事實上固有所不能，但實行專賣之後，管制產製，統籌配銷，在戰時可以杜絕漏卮，增加財政收入；在平時亦可，節制消費，培植國民經濟；則於整個國策之推行，自能隨機應變，因應咸宜。

其他如穩定金融，支持戰費，節約消費，解除市場糾紛，減低運費及生產成本，此皆屬於專賣事業之普通優點，無待贅述。

(三) 菸類專賣之初步實施與將來展望

專賣事業之在我國，雖歷代均有設置，但除鹽鐵酒等專賣時期較久外，餘皆屢興屢廢，設置不常，人民對於專賣事業，遠不如歐人之司空見慣。故舉辦之初，對主辦事務，固應勤慎處理，因勢利導；對製運銷，尤應合理配備，力求簡捷。今菸產製，承

銷，運輸三方面約略言之：1. 產製方面：擇產菸適當區域，及已設之製菸廠所實行指導，改良品種，並予以技術或資金之協助；至原料之購買，成品之出售，皆予以便利；必使菸農與廠商獲得適當之滿足。2. 承銷方面：統籌收購，批發承銷商，分配適合，管理統一，必使市場菸類，供求相應，無過剩不足之虞，且可保障商人之合法利潤。3. 運輸方面：初期擬分自運委託官商運輸機關代運及製菸廠商承銷商運輸三種，運輸管理，務求適當；運輸工具，務求改善；以收貨暢其流之效。總之，菸專賣之最終目的，在使國產菸類，足以應付製造捲菸之需；而捲菸成品，足以供給國人吸食之用，統籌購銷，合理分配使全國菸價一致，即使菸商，又利於國，且可謀國民經濟之平衡發展。

我國產菸之區，除戰地不計外，四川一省，產量極富，所產品質，亦相當良好。今利用技術人員實地指導，精益求精，使產的方面增加，質的方面改善，以我所產薰菸葉，製為成品，供給吸食，則每年由滬港輸入之捲菸可藉以抵補，運銷商居中操縱之弊可以消除，一切不正當之浪費可以減少；加以產製合理，運輸便捷，如此，則菸類專賣後，所得利益除產製及承銷商獲得一部分外，餘皆歸國家財政收入，當此抗戰方殷，建設孔亟之際，此項巨款，充作國家建設基金之需，則在抗戰建國過程中，實為極大之一助。

今後之火柴專賣

劉鴻生

一、引言

抗戰以來，我國財政上之建樹頗多，而最富於積極性者莫過於國家專賣。蓋財政之最大目的在裕國利民，實行專賣，寓稅于價，既可防止囤積居奇，操縱取巧，移中間商人之非分利得于國庫，復可促進生產，節制消費，調濟盈虛，穩定物價，裕國利民，莫善於此。自上年八中全會通過鹽、糖、菸、酒、茶葉火柴等六種消費品先行試辦專賣後，財政部即設置國家專賣設計委員會規劃研究。繼復分組籌備，現時火柴專賣已籌備就緒，火柴專賣公司已於四月七日正式成立。本人材輕任重，忝負斯責，當茲實行伊始，願將計劃方式與推辦法，簡要陳述，以就正於邦人君子。茲為便利明瞭計，請先言我國火柴業之簡史與現狀：次及各國火柴專賣概況與吾國推行計劃，最後冀以吾人之結語。

二、我國火柴業之簡史「現狀」

我國火柴工業創始於前清光緒年間，最早設立者為上海燮昌及重慶森昌泰華北丹鳳三火柴公司，因屬民生日用品，故銷行頗廣，嗣有漢口燮昌長沙和豐上海榮昌等廠繼續設立，于是以長江流域為起點，我國火柴工業浸成發展趨勢，甲午戰後，因日貨之傾銷，華商稍受打擊，及「五四」運動，國人愛護國貨之心理增強，華商產品，銷路復盛影響所及，廣東，山西，均蔚為火柴工業之中心，至民國十七八年間，全國火柴廠已達一百八十四家之

多，年產數約六十萬箱之譜，且後逐年增加，至十八九年，產量已達七十三萬餘箱，益以內銷外貨，每年總數將近一百萬箱，揆之全國消費量，已超過飽和點而呈供過於求現象，當時瑞典火柴大王，克魯格多方借歐美各國金融市場發行證券之力，圖以寡敵全世界之火柴之產製運銷，即日本之最大之火柴製造廠東洋燐寸亦被其以重價收購，日本之燐寸股票，因亦被其操縱，凡日本在華之各火柴廠之股權，同亦被其收買，而日本在上海經營之燐寸火柴廠，亦受其支配。同時我國東四省之火柴商人，受害最深。克魯格之意，原在壟斷我國火柴事業，故除由瑞典運來過剩之鳳凰牌火柴，及其他歐洲市場過剩之雜牌火柴來華傾銷外，並以燐寸生所產之各牌火柴，賤價傾銷。彼時本人適經理大中華火柴公司，兼上海中華全國火柴同業聯合會主席，睹斯情況，乃極謀擴充，爰於二十五年一月聯合全國各同業組織中華全國火柴產銷聯合社，以平衡產銷穩定售價及保障我國火柴工業前途為宗旨，協定限制產銷，取締私貨，集中發賣等方案，實行以來，頗著成效，雖屬同業聯合，實亦先略具有專賣之意味，惜為時不久抗戰軍興，致此方入正軌之火柴工業，又復受一打擊。

戰事發生後，沿海廠家多已淪陷，幸賴後方火柴廠接踵建立，得以維持，惟以人謀之不善與事實之限制，迄未得合理之發展，茲將目前我國火柴業現狀分析如下：

(一) 在生產方面——目前後方火柴廠共有一百餘家，年產數量約十餘萬箱，較之後方各省總需要量，尚嫌不足，故接近淪

陷區域省份祇可仰賴于輸入移入之火柴供給，然在七七事變初起時，日本因原料缺乏，限制火柴用途之禁令，僅在其本國內施行，尚未及於淪陷區。自上年（民國三十年）下半年起，更已禁止淪陷區內火柴之自由運輸，尤不許輸入自由之中國矣。至就廠家本身觀察，則大率組織不健全，生產規模狹小，其資本在五十萬元以上者，不過百分之五強，二十萬元以上者，不過百分之二十一，普通廠家，多在十萬以下，且有一二萬元者因資本太少，故設備簡陋生產方式，遂多沿用手工，因之成本高昂，產品低劣。此外原料缺乏，亦為目前火柴工業一種大問題，按製造火柴之主要原料，如赤磷、氣酸鉀、巴臘油等向係仰賴于舶來品戰事發生後，交通梗塞，原料來源困難，致大部火柴廠家或時作時輟或減縮其生產能力，而在川黔陝甘各省，則多從事于黃磷火柴之製造，政府雖幾經取締，均以格于事實未竟全功，致妨礙民生之產品，尚仍多供應市場。

（二）在分配方面——目前後方各省，火柴產量最多者為四川每年除本銷外，尚可有餘，其次粵滇黔浙閩贛陝等省，亦可自給，若湘桂甘青三省則供不應求，而鄂豫蘇皖皖寧等省，則根本無火柴製造廠，均須仰賴外來之火柴接濟供應，調濟之方式，則完全靠商人之自由運銷，于是售價更愈加高漲，消費者，遂不免倍受影響。

總上所論我國火柴業現狀在生產方面，（1）就供給總量言，生產不足，（2）火柴廠家生產不合理產品低成成本高，（3）原料缺乏。其在分配方面，（1）火柴製造廠分佈不均（2）自由運銷之結果，使價格高漲，供需失調。以上各點，均有待于吾人專賣實施後，加以調整者也。

三、各國火柴專賣概況與吾國推進計劃

專賣制度，由來頗久，在我國如周之「泉府」齊之「輕重」，在西歐如俾斯麥時代之食糧管制，均含有專賣性質，但其在財政上佔重要地位者則自第一次歐戰始。爽考其實行方式，有所謂全部專賣與局部專賣之別，由原料起至製成品達消費者止，產製運銷全部過程，皆操在國家手中者，謂之全部專賣，即吾國所謂「官製官運官銷」是也，就產製運銷過程中國家單管其一部門，或幾部門，而不全部收歸國營者，謂之局部專賣。全部專賣固較徹底，但實行上諸多困難，就吾人所知者，除德國之白蘭地酒，與智利之硝石外，尚甚少其例，局部專賣，則伸縮性較大，國家可以專賣物品之實際情形，而衡定其方策，今之各國專賣形式，大率採用此制。

火柴為人民日用必需品，銷行廣而便於統制，故各國多有舉辦專賣者，惟以實行目的與客觀環境不同，採用方式，亦不一致，其實行較著者，計有法、德、西三國。

（一）法國：法國自普法戰後，財政拮据，於一八七二年，舉辦火柴專賣，因純以財政收入為目的，故實行之切，僅由國家限制自由製銷，而將專賣權委託於私家公司，每年由政府收取一千七百萬法郎之專賣收益，自一八九〇年起改由國家特許若干大公司製造，批發銷售之權，則歸政府獨佔，此種方式，以吾國財政術語言之，可稱為「特許商製官收官銷」制。

（二）意國：義大利亦以補助財政困難之故，于一九一六年實行火柴專賣，其方法係以各火柴廠在一九一一—一九一三年全國產量佔之百分比，核定其產量，製成火柴，全部交與國家

，而由政府每年規定其賣價，「商製官收商銷」制。

(三) 西班牙：西班牙于一八九二年實行火柴專賣，係將製造權收歸政府獨佔，定價招商配銷，屬於「官製商銷」之專賣性質。

至吾國今後之火柴專賣，根據八中全會指示，係以「國計民生」雙方兼顧為目的，如前所述，若全商專賣，不但實行困難，且亦有背於抗戰建國綱領所訂扶植民營工業之本旨。爰就局部專賣形式，參酌各國成規，制定「官商並製官收商運商銷」之原則。至實行步驟，則以火柴專賣，事屬初創，如全國同時舉步，恐於人力物力配備均感困難，故因地制宜分區推行，先就川康滇黔四省實施，以次推及于其他各省，藉使進行順利。

根據上訂原則，與前節所述我國火柴工業之產銷現狀，初期擬定之實施辦法，約略如下：

在生產方面。(一) 管制產品——專賣實施，首要問題，在求產銷平衡。為避免過剩與不足起見，故對於產品供給，應施以嚴密管制。管制方法，因其來源不同，可分(1) 國內產製者，由專賣機關直接派員駐廠監督，並參照各廠前一年之出廠額及市場需要數量比例核定其產額。(2) 國外輸入或由未實行專賣區域移入者，由專賣機關按照有關法令及市場供銷情形，核定後方准輸入移入。以期保持供求常態。(二) 改良品質——目前銷售火柴，品質不一，良莠混雜，已如前節所述，專賣實施後在極積方面，則由專賣機關直接派員分赴各製造廠為技術上之指導，並設立國營廠與標準廠為之示範，以期有所改進。在消極方面，則由專賣機關對火柴之種類品質及等級之標準，設置專門委員會分別鑑定，遇有品質低劣者，則令退還回廠，或掉換改製，以示限

制，用此種種指導與消極限制兩種方法，以期品質逐漸達於標準化之程度。(三) 設標準廠——專賣實施後，擬擇適當地點，設標準廠，其意義有三：第一、藉以核定收購價格。第二、促進生產合理化。第三、謀產量之自給。(四) 統籌原料——原料為產品之母，專賣實施後，為一強產品起見，所有原料，均由專賣機關，統籌分配，在目前除對舶來品統制監督外，並極謀原料之自給，現在之中國火柴原料廠，已開工出貨，最近復由專賣機關貸款該廠擬於桂林、衡陽、昆明、貴陽等地擇設分廠，以期產量增加，估計短期內當可自給，屆時以低廉原料供應，火柴成本亦可因而減輕。

在分配方面。(一) 平準價格——火柴售價，關係最重。專賣實施後，無論製造商批發商零售，均由專賣機關，察酌實際情形，予以合法利潤，劃一購銷價格。依火柴專賣實行細則規定，火柴製銷商之利潤定為製造成本百分之二十，承銷商之利潤定為發售價格百分之五，零售商之利潤定為發售價格百分之二十，價格既定之後，不得隨意增加，故消費者可免於剝削，商人亦可得安全保障。(二) 統籌運銷——在目前自由競爭情形下，甲地火柴廠出品運銷乙地，而同時乙地火柴廠出品又運銷甲地，運輸上之浪費過多。專賣實施後，甲地工廠出品，可規定專供甲地之用，如有過剩，則由專賣機關指定運至最近之產量不足地銷售之，如某地產量根本不足，則增設新廠彌補之，如此運輸費用，可免於浪費，同業間之競爭宣傳費用亦可節省。(三) 劃分銷區——成專商——目前分配方法，係商人自由運銷，故常致供需失調，至在偏僻地方，此種現象尤層出不窮，專賣實施後，劃分固定銷區，指定專商負責，故供需既可適合，同業間之競爭現象亦可避

免，而商人 昔所受之痛苦亦可滅除。

四、結語

專賣制度之意義，以及我國火柴業現狀，以今特實行專賣之計劃，已如前述。惟一制度之實行，須有賴於國民之共同襄助，

火柴專賣與技術問題

林天驥

抗戰軍興，行將五稔，在此長期之艱險過程中，而我經濟之所以始終能無不搖，井無不紊者，實我財政當局之調度有方，謀劃得宜也。現政府為整飭財政，又決將火柴專賣，付諸實施，並已特派實業巨子劉鴻生氏，主持其事，行見新政頒行，元關新紀，利國福民，實利賴之。劉氏為吾國火柴製商商業之領袖，渠於乘政之初，即以三項希望昭告於吾人曰：（一）專賣後火柴不漲價，（二）政府能增加大量收入，（三）正常火柴商人能獲得較厚利潤；經觀所示三端，於民於國於商，可謂面面兼顧，法良意美，但欲達此目的，則對於火柴製造之技術問題，實有注意之價值，及研討之必要。爰就管見所及，略述便概如次。

（一）火柴製造之沿革

今欲研究火柴製造技術，必先明瞭火柴之製造歷史。查火柴之發明，迄今不過一百餘年耳。初於西歷一八零五年，法人宋賦（Chancl）發明化學火柴（Chemical Matches），火柴梗上之藥頭，係用氫酸鉀糖及樹膠所製成，另配有小瓶內含浸清硫酸之石棉，火柴觸及石棉上之硫酸，即着火。一八二七年英人華格（

尤其火柴專賣在我國事屬初創，吾人深感茲事體大，且事深難辦，始也簡，將畢也鉅，故除秉承當軸指示，隨時運籌轉外，仍冀我賢達君子，不吝賜教，庶此草創之專賣制度可在我國財政史上佔佈光榮之一頁。

Waller)發明可擦火柴(Safety Match)以木梗之一端，蘸入氫酸鉀硫化藥及膠水之混合藥料，待其乾後即裝入錫盒內，備有沙紙以便磨擦發火之用。一八三四年奧人魯門（Lorenz）改用磷代替上項火柴，所有之硫化，其發火更為有效。至真正之安全火柴，其製造之成功當推瑞典人龍氏（Lundström）。一八五五年龍氏置 化物於火柴梗上，赤磷則刷於盒邊，火柴藥頭須與盒邊之赤磷磨擦，方能着火。無毒磷火柴之製造，始於一八九八年法人施氏與克氏（Sohren and Cohen）。採用硫化磷製成火柴，隨處可擦而着火，不比黃磷火柴之毒害工人也。一九零六年各國為顧全人道計，訂萬國公約，禁止黃磷火柴之製造，並於短期內付之實施。現黃磷火柴幾絕跡於全球矣。演進迄今，吾國火柴之普通製造及行銷市場者，約可分為三類：（一）安全火柴，其主要藥品為赤磷與氫酸鉀。赤磷刷於盒邊，氫酸鉀則製成藥頭，藥頭擦於磷邊時，即着火。此類火柴銷行於吾國之長江流域及華中華南省。（二）無毒磷火柴，又名硫化磷火柴，其主要藥品為硫化磷及氫酸鉀二種藥品，俱在藥頭，多染紅色，藥頭磨擦沙皮即能着火。此類火柴銷行於華北各省。（三）黃磷火柴其主

要品為黃磷不需氣酸鉀，藥頭繫於沙波上而能着火，此種火柴少藥數銷行於華西及西北各省。此火柴製造之概略沿革也。

(一)吾國火柴製造工廠之興廢

吾國火柴之製造，為時僅六七十年耳。創始建廠時，各種機器材料以及技術工人，多來自日本。厥後逐漸自行仿製，並不隨改良製造，方法乃日臻完備。其建廠最早者，當首推上海之燮昌與重慶之自昌泰兩廠。俱有六七十餘年之悠久歷史。民初以還，火柴工業日漸發達，新興工廠有如雨後春筍，不斷長成。迄今大小火柴工廠已遍佈全國。統計有百餘家。每年產量近一百萬箱。惜至抗戰以來其較大小工廠，多淪敵手。其餘遷至後方，繼續復業者為數寥寥，而後方原有工廠多皆設備簡陋，產量薄寡，且散處各地，或開或停。以川康而論，計有大小火柴工廠四十九家，小者每月出產數箱，而大者亦不過二百餘箱，除有數家係採用機器外，多半仍用手工操作。其效能之低，品質之劣，乃勢所必然也。今既以言專賣則品質之改良，產量之增高，成本之減低，監督管理之合理與統一，實乃當務之急。

(二)火柴品質產量成本與技術及原料之相互關係

火柴今既以言專賣，而又欲達成劉鴻生氏之三項希望，則火柴品質之改良，產量之增高，成本之減低，乃必稟之條件。因之技術與原料又實為完成此三項條件之要素而不可忽視者也。今試先就技術言之，查吾國各火柴製造工廠，向均各自為政，不相聯絡，而火柴之製造，技師輩又皆將製造方法，嚴守秘密，以為謀生之符，不肯公開研究，以求精進。即或偶有心得，則又藏之惟恐不深，決不輕易授人，因之火柴品質庸雜，江河日下，此時火

柴工業之一大障礙也。自今火柴專賣實施以後，製造方法，當力求公開研究，以期善盡善美，標準劃一，必藉端以請秘書師承之惡習，技師之待遇則應予提高，並加以保障，俾其安心工作，致力深造。關於此，火柴專賣公司，已設有技師室，為研究及督導火柴製造之核心，並選拔優秀青年，施以學理及技師之嚴格訓練，更派赴標準工廠參加實際工作，以培養多數之技術人員，又分發各廠以負督導改進之責任。今後火柴製造技術，當有復興進步之望，而火柴品質亦可改良整齊，產量則因技術之精純，而提高無疑間矣。以言原料，則與品質產量成本，均有密切之關係，更不可忽視者也。吾國火柴原料，如磷與鉀等向均仰給於外國。迨自歐戰及太平洋戰爭爆發以後，此種原料即以絕源。各廠雖間有儲蓄，但經數年消耗，亦告罄：於是國內各廠多有因此而停工者。幸劉鴻生氏，獨具遠見，於兩年前，已於兩年前之重慶合西南各省火柴廠商，並得政府之獎勵，廣設磷礦火柴原料製造工廠於××，現以精工出貨，其品質計有黃磷磷礦磷化鉀鉀鉀膠磷諸種，品質優良，各廠採用，均表滿意。所以產量有限，供不應求，刻正力謀擴充新廠，增加產量，以期滿足各方之需要。(至於製火柴原料之原料如獸骨乾、硝液、桐油、牛皮屑等項均係就地取材)。他如火柴原料之玻璃粉、硫化二氯化錳、氧化錳、硫酸、氧化鐵、氧化鉛、酸、鈣以及梗子、金片等，俱可在國內取得不必仰賴外國，原料問題可無慮，只要工廠管理得宜製造成本雖不敢言減低，當亦不至猛漲矣。

惟以西南各省，火柴製業工廠，多散處四方規模又大小不一，督導管理殊非易事。若能因地制宜之需要，定工廠之單位，及規模之大小，不必要者，則兼併或取締之，總以適合社會之要求為目的，達到工廠管理科學化為宗旨，此乃火柴專賣公司職責製也。一得之愚，並以貢聞，散希國內人士有以教之。

為推行專賣制度進一解

洪懷祖

——法貴因時因地——專賣制度即古權法——瓦格涅氏謂煙草最宜專賣——小川鄉氏謂專賣是限制民有民營——專賣是使人民不甚覺痛苦而政府能得大宗收入的產物——凡可以征收消費稅之大量生產品方可專賣——國家在技術上易於生產販賣之物品方可專賣——專賣因獨占價格因差別價格因企業費減少故可得大宗收入——煙草火柴酒糖鹽等皆可為專賣品——漢平推選意足資參用——專賣機構為官業之一貴有獨立精神。

國家任何與章制度，從無一成不變之理，法無古今，無中外，用因其時，因其地，則可用，非惟可用，且必用，非用之無以濟其窮，用不因其時，因其地，則不用，非惟不可用，且即不能用，苟用之將以害其政，抑法有往日不宜，而今日宜，亦有今日雖宜，而明日又未宜者，竊通變久，允執厥中，敢以此論專賣制度。

專賣制度，雖係近世新事業，乃為我國舊產物，專賣二字，譯自日本，（詳見小川鄉氏專賣擴張論）專賣意義，原包括產製收運銷五項而言，實即我國古權法，馬與貴氏三通考序，謂征權原有二途，取自由山澤者多曰權，取自關市者多曰征，曩日財政機關有征權司科之設，原本此意，惟其辦法，則往往將征權合而為一，概以按貨取稅目之，故權政轉為人所忽視，（漢權酒醋謂集民帖釀，獨官開置，如道路設木為權，獨取利也，（見章昭注）由帖為征稅法（見韻牋）水上橫木用以渡水曰權，（見說文）鹽

由官專賣專運，故稱權運，（見辭海）權即今之專賣，（見辭海）。

自民國開元以來，我國司計政者，嘗以國庫之竭慮思推行專賣政策，以裕收入，輒因限於約章及經費，未能實現，民國十七年財政籌開第一次財政會議，沈會員慶折者以籌設官專賣制為請，孔兼部長前堂實業部時，曾命何君錫康詳研煙草專賣之制，掌財政部後，復命壽景偉博士在日本考察食鹽煙草樟腦三大專賣制度，更於八中全會提議，請籌辦烟酒茶糖食鹽火柴六種消費品專賣，其辦法則由統制產製整購分銷入手，又設專賣設計會以謀其事，論物不品過數種，論設施則稱簡單，誠冀其易知易行而人民亦易從也。

現時國家支出，原未能盡賴共租稅，於世各國之採用專賣制者不勝枚舉，德國經濟學家海貝德Schumpeter於一九一七年特著「租稅國家之危機」一文，詳推國家收入政策應採之方針，以為國計所需，既不能充分取給於租稅，即須直接經營各種企業，即可以企業收入，供國家經費，冀由租稅國家進而為企業國家，專賣制度在今日財政上地位之重要，可由此數語而見其一斑，（按據小林丑氏之解釋，政府企業收入有非獨占性質者如銀行鐵路等是有係獨占性質而不以收益為目的者如郵政電政等是有係獨占性質而可以收益為目的者如專賣物品是此亦不可以不辨）

願官專賣制度，為政府新興事業之一種，人民習慣尚未養成，推行之初，必須施之以漸，且須縝密而有方，庶可推行以盡利

，姑就收入制度論，原不獨應有財政上的目的，且應兼有社會政策的目的，瓦格涅氏以此說，國父之節制私人資本與夫推行國營企業發展國家資本之主張，亦顯此意，瓦格涅氏財政政策，本以社會政策思想為立論之中心，其對於課稅品之選擇，以為最宜課稅者，是一般人所消費的奢侈品，例如酒煙草糖茶煤油之類，對於課稅方法之選擇，以為最宜於專賣者，為過於煙草，以其從技術上觀察，固最易於管理，而為增加收入計，亦最屬便利也，又謂製鹽應為官業，可免私人競爭，故德國不但原有官營採鹽業繼續存在，即新發現之鹽山鹽泉，亦鮮有民營者，此類意見，均是贊我推行專賣制度之參考，又小川鄉氏『專賣擴張論』一文，提倡專賣最力，撮其要義，約有數端：『專賣是限制民有民營，……專賣是使人民不甚覺痛苦而能得大宗收入的產物……凡於生產販賣之物品，方可專賣，……專賣因獨占價格，因差別價格，因企業費減少，故可得大宗收入……煙草火柴酒糖鹽等皆可以為專賣品』，嘗細釋瓦格涅與小川鄉氏之說，則與顧亭林日知錄所垂戒者，頗相類，我國自漢以前，商賈之征，借借農民歷代酒茶鹽鐵之權固有前例，今日之專賣制度，實本周泉府，（泉府周禮官名錢謂之泉取流通之意）漢平準，（平賦以相準輸之義）宋市易，（市易者將以制物之低昂而均通之故曰市日易）之遺意，顧氏日知錄嘗道石莊氏之言，比較泉府平準市易諸法之異同，謂附會而一之，則為害至無窮盡，而最不清於市易之預碎擾民，其意蓋謂泉府者，物之不售，以官斂之，使民無滯貨，物

不得時，有以賣之，使民無乏用，之使民無滯貨，資之使民無乏用，其立意高而遠而欲以取供兩用為目的，平準者，以京師官分主郡國物，郡國亦有其官，輸其物於京師，郡國之官伺其賤，京師之官伺其貴，使富商大賈，無所牟利，而物價不致高貴，其主意在以富商大賈之所得，以充國家之經費，而又能使物價得其平，以防民生之受累，至其辦法，則非物物入官也，市易者，民間用物，皆以府庫錢貨，籠於官路，籠於京師，使民間一絲一粒一瓦一椽，非官莫售，非官莫買又以抵當法貸之，而貴以息，民所不堪，督以重法，行之者雖或有其苦心，而用法則失之苛細三制各有不同，利害遂判天淵，昔宋劉克莊有言曰，『觀今日事實，頓上未易言也，酌中制以取之是矣，裕民未易言也，損未利以還之是矣』，然則當今之世，求其切合當實，平穩易行者，其權歸平準之意，而加以變通可也。而瓦格涅小川鄉氏之學說亦有足備參證者。

又小川鄉氏有云『專賣原可視為征稅之一種方法，惟專賣是由資本勞動結合而成一企業之形式，故亦為官業之一，』竊維現時各國政府之辦理企業，因鑒於已往覆轍，遂都趨於『設設公司專營業務，意在使事業與普通政務各自獨立而入於商業化』之一途，其所以有此趨向者，誠以此種經濟行為，曲折多端，老農老圃，先哲不知，而有治人先貴有治法，必使其具有獨立精神，俾得發揮其能力，而運用乃可靈活，致率亦斯可增，此固為一般政府企業立說，論專賣事業之前途，當亦不外乎此，橫斷小玉，願拭目以俟之。

專賣物品之定價問題

趙明熙

一、引言

自中央八中全會議決實施專賣政策以來，主管當局即積極籌備去年財政部內設國家專賣事業設計委員會，從事六種專賣品實行專賣之設計工作，該會結束隨即分別成立食鹽專賣局火柴專賣公司及捲菸專賣局等籌備機構，現各該籌備工作，又多完竣，食鹽及火柴專賣，已次第付諸實施。是專賣事業，已成當前財政上之重要新設施，事實於今，所應討論者，已非應否實行專賣政策問題，而係如何實行專賣政策問題，而如何實施問題之中，關於制度機構範圍步驟以及其他一切辦法，亦均有專家詳加討論，無庸贅詞，惟於專賣物品價格之如何詳定一點，迄未見有列為專題，詳加討論者，爰就此點，粗陳管見，以就正於先進諸君子。

一、專賣價格與國計民生及其業務進行之關係

物品既經專賣，任何私人，即不得自由經營，換言之，國家對該物品即處於獨占之地位。吾人皆知：凡獨占物品，高其價，足以增加營業者之收入；低其價，足以減輕消費者之負擔；而過高或過低，又足以妨礙其本身業務之經營。此乃普遍之現象。專賣既同國家獨占，則專賣物品價格之高低，對於政府人民及其業務本身，實皆有莫大之關係，欲詳其由，請分述之。

一、專賣價格與國庫收入 因專賣利潤歸政府所有，則其價格高，利潤厚，政府收入即多；價格低，利潤薄，政府收入即少，此乃一定之現象。雖有少數專賣事業，係以公益為目的，不計利潤收入之多寡，但政府對該專賣事業賠累之多少，亦仍取決於該專賣品，價格之高下。所以專賣價格之貴賤，與國庫收支之大小，適成正比例。政府政費之能否供應，政務之能否推行，實於此區專賣物品價格之高下，關係實大，其於國計之影響，儘可概知。

二、專賣價格與國計民生 專賣物品，多係國民生活所必需（其因軍事衛生或其他原因而行專賣者，究屬少數），如價格過高，則人民購用困難，每致妨礙國民身體之健康；如價格過低，則人民購用太多，又易養成國民奢侈之習行。即非生活必需品，亦仍將有同樣結果之發生。所以專賣價格之高低，與國民生活之豐否，又適成反比例。一國人民之健康，習慣之好惡，亦咸以此區區專賣品價格之大小為轉移，其影響民生，又可具見。

三、專賣價格與專賣業務 專賣價格非僅對國計民生影響鉅大而已，其於專賣本身業務之推進，關係亦大。凡一商品，當其售價價格過其消費者之購買能力時，除係絕無彈性之必需品外，消費者必將節約其消費量，或另覓其他相當之代用品，即該商品之銷售數量，必將因而遞減，其利潤收入，自

亦隨之而降低。反之，如其專賣價格，低於其購製成本運售費用及合法利潤以下時，則該營業必將折本，無法進行。所以專賣物品之價格，無論過高或過低，於業務進行，皆有妨礙。一般研究獨占價格問題者，皆主張以銷額最大、而利潤又最厚時之價格為合宜價格即此。然則欲謀專賣業務之能順利進行，此合宜價格之制定，亦頗重要。

由上可見專賣價格過高，則妨民，過低，則礙國；又皆有礙於本身業務之進行。則何者始為合宜之價格？如何以制定此合宜之價格？實為實施時，所應切實研究之問題。

三、制定專賣價格之原則

專賣物品合宜價格之急需制定，已如上述。惟此合宜價格，究應如何規定，尚無一定標準。大約專賣價格與實施專賣之目的，有直接之關係，以財政收入為目的者，定價多高；以社會公益為目的者，定價多低。又與專賣物品之性質，有密切之關係：生活必需品或公共應用品，定價常低；貴重奢侈品或政府禁制品，定價常高，而時間、地點、國家政策，國際環境等等，亦皆有直接間接之關係。所以難為定一定準則，以資遵循。雖然制定專賣價格，固無既定之目標，而亦未嘗即無共通之原則，此原則雖何，殆有三項：

一、社會的原則 所謂社會的原則者，即須顧及社會供需情形和人民購買能力，定價力求低廉之謂。本來政府實行專賣，其目的，應不在圖謀利潤收入之增加，尤其是民生主義下之專賣政策，更應顧及社會經濟情形，而盡量謀適國民之需要。所以於規定專賣之際，務須參酌社會情形，即該物品之

性質、產量、消費者之購買能力，以及一般政治、交通、金融、商業等環境情況，以收購無損於製造者之成本，銷售力謀消費者之便利為極則。

二、財政的原則 所謂財政的原則者，即須能增加國庫收入，以供應政府各項政費之需要，定價應力求高貴之謂。或以政府實行專賣，原即政府籌措政費之方，意在剩餘利潤之獲得。矧在戰時，支出繁鉅，其目的在增加收入，尤為顯著。所以同時又應根據政府預算上之需要，即查明預計專賣收入為多少，按數平均配加於各專賣物品價格之上，以期達到預定收益數額，以備軍政各費之支拂，而協助抗建大業之完成，而應以購製成本力求低廉，出售價格酌量提高為原則。

三、合理的原則 上述二原則，本絕相相反，勢難並存而於實行之際，又必須同時顧到，廢一不可。然則如何而使此二原則並行不悖，運用得宜？所以此合理原則之推行，又亟需要。所謂合理者，即根據政府需要，參酌社會環境，并考查物品產銷及人民服用等等之各股情形，於上列原則之間，酌為配搭，期使合理之謂。此項標準，頗難決定，又因各國政治情景及經濟環境之不同，亦不能一概而論。惟在我國目前情勢之下，雖值戰時，急宜增加收入；但為實現國父遺教，完成建國大業，誠不可竭澤而漁，形同作繭自斃。所以作者以為實施此原則，須考慮下列三要點：（1）抗戰係戰時禦侮行為，建國乃百年基本大計，民富乃能國強，故當可另闢財源，不可定價過高，致影響國民之生計；（2）專賣物品，有為人民生活所必需，如鹽、糖、火柴，有係形同奢侈之消費，如菸、酒、茶葉，為增進國民身體健康，養成社會善良風

氣，宜斟酌物品性質，而分別輕重其售價；(3) 推行新制，困難較多，民可樂成，不可慮始，為減少實施障礙，故初步定價，不宜過高，待辦有成效，再逐步改進。根據上述要點，則所謂合理原則，即可於其中得之矣。

四、制定專賣價格之方法

專賣物品，因在全部專賣制度，係由政府自製，在局部專賣制度，則係由產商購買，其來源皆各有其成本，所以有製造價格和收購價格之不同；出售之際，則因政府有整批發售和零星售賣之兩種方式，而又有躉售價格和零售價格之各異。所以專賣物品，概分之，有買價和賣價；細別之，則有製造價格，收購價格，躉售價格和零售價格四種。而此四種價格之構成因素，又各不相同，所以欲為制定專賣價格，必須將此四者分別研究。茲為便於敘述起見，將制定專賣價格之標準和方式，先為說明，再本此標準方式，將此四種價格制定方法，逐一討論。

作為制定專賣物品價格之標準，計有三種，即(1)以該專賣品之成本為根據計算，即以該物品製成或購進之原價，加上稅捐各項開支及合法利潤而成。一般商品，在承平時，多採用此法，國家專賣物品，非有特殊情形，亦多以此為根據。(2)以一般物價指數為根據計算，即以平時該專賣品與市場其他重要商品之交換比例為根據，視市場其他重要商品之物價指數變動情形，而制定專賣物品之價格。例如平時食鹽一斤，換米一升，而米價每升為五角，鹽每斤自亦為五角，今米每升漲為五元，則鹽每斤之售價，自亦為五元是。此法能適應社會經濟之平衡發展，頗稱公允，惟其作比較計算之其他商品，種類宜稍多，且其生產連

銷及市場需要之各方面情形，須皆與該專賣品相同，無特殊變動，不然則其標準即不確。事實上各項商品之一切情形，甚少絕對相同之處，故採用者頗少。(3)以政府預算上之需要為根據計算，及政府以預計專賣收益數額，平均攤加於各項專賣品售價之上，使全部轉嫁於國民，以達增加收入之目的。此法就政府增加收入言，固較確實可靠，然就國民負擔及社會經濟發展言，則多妨礙，非不得已，不宜採用。

至於制定專賣物品價格之方式，則有兩種：(1)採合議方式，即由政府召集該專賣品產製運銷商代表或同業公會代表，黨政機關代表，及當地公正紳士等，組織評價委員會，根據前述標準之一種或二種，公開議定其價格；再以此項議決價格，呈報主管機關核准後，即為該專賣品之收購或發售價格。此法在我國試行專賣各種物品之收購價格，皆係採此方式，如戰時食糖專賣暫行條例第三十二、三十三，及第四十六各條，即有明白之規定。(2)採鑑定方式，即由政府派遣專門人員，對該專賣品之品質，數量，產製成本等，作詳細之考查，代為鑑定等級，政府即以此鑑定等級為標準，訂定其各級價格，以命令公告施行。此法在日本實行專賣各物品中多採用之，如日本菸草專賣法第十六條及鹽專賣法第十五條，皆有明文規定。此二法皆須經政府作最後之核定公告，惟其初步評定之方法則不同，以優劣言：前者比較公開合理；惟評價委員會之組織，如主管機關不能控制時，則不免有妨政府利潤之收入。後者形同專制，易為鑑定人所操縱，流弊甚多；但亦有易為政府所控制之好處。在產業已臻機械化，容易計算成本之國家，宜用後法。在經濟調查統計未健全，且係試辦性質之國家，則宜用前法。視環境情形而定，未有絕對之定評。

計算專賣物品價格之標準和方法，決如上述。前列四種價格之計算方法，即不外採受此數標準和方式中之一種或二種，茲為明瞭起見，再分別敘述於后：

一、製造價格 在實行官製之專賣制度，專賣物品係由政府自行製造時，即須制定製造價格，以為將來制定售價價格之根據。計算此項價格，多採成本標準，即以該製成品之原料價值，製造費用及正當稅捐為依據，依計算成本之方法，合計算出其價值價格。此法純本成本計算之原理，毫無外界環境之牽制，故比較簡單易行。

二、購收價格 在實行官收之專賣制度，專賣品係由商家製造政府收買之情形下，政府為實行官收，即須制定此項價格。其計算比較困難。就標準言：有根據該物成本者；有根據市場物價者；有根據政府需要者。就方式言：可行合議制；亦可行鑑定制。雖為一概而論。本文以限於篇幅，亦不克一一詳述。惟就吾國情形而言，則係採用成本標準和合議方式。依戰時食糖專賣暫行條例第三十二條規定：「施行專賣之糖，悉由專賣機關照財政部核定價格收購之。前項收購價格，由專賣機關於該區域內組織評價委員會，按照產製成本及合法利潤為標準，并由財政部參酌實際情形核定公告之。其變更時亦同。評價委員會應由該區糖業公會參加。」該條例施行細則及糖類評價委員會組織規程，並更有詳密之規定，可以具見，惟此法雖屬比較合理，但不易澈底實行，其實效如何，則尚有待於將來事實之佐證。

三、零售價格 在實行商銷之專賣制度，專賣品係由政府批發商人承銷時，即須制定此項價格。其計算標準，有依政府需要，於製造或收購成本之外，每單位增加一定數額之利潤者，如日本國專賣法第十八條規定：「每百加算二元五角，每百

斤加算一元四角八分」是。有兼依政府需要和市場物價，於購置成本及各項費用之外，視事實之需要，酌加不定額之利潤者，如我國戰時食糖專賣暫行條例第四十五條即規定：「由財政部按各區收購成本及國家專賣利益為標準，核定公告。」至其方式，則係由政府決定公告，絕少採合議制度者。

四、零售價格 在實行官銷或商銷之專賣制度，專賣品無論由政府直接或間接發售消費者時，皆須制定此項價格。惟直接發售時，其計算標準和方式，多與前項售價價格同。間接發售，則因係由商人自行經售，故有聽由商人自行訂定，政府不加干涉者；有由政府規定售價商利潤標準，由商會公議決定，政府於必要時，并得予以限制者；有販賣價格得概由政府以命令限制者。第一法易為商人操縱，鮮有採行。第二法則於自由中略加限制，我國戰時食糖專賣暫行條例第四十六條即係如此規定（按該條規定為：施行專賣之糖，其零售價格由該區糖業公會按批發價格，賣運雜費暨零售商合法利潤為計算標準，議定公告之，前項議定價格，如顯有過當情事，專賣機關得予限制）。第三法限制較嚴，日本鹽專賣法第二十條即係如此規定（按該條規定為：政府得依照命令所定，限制鹽販賣人之販賣價格）。以上三法，以第二法為合理而易行。

五、結論

我國專賣制度，現在試行期間，其將來實施效果之好歹，即在此日實施辦法之當否；而各項實施辦法之中，尤以關係最大，手續最繁之定價問題為最重要。此問題極屬專門，作者本無參與討論之能力，惟因促請各專家學者暫置空泛理論之論辯，而集中精力於實施辦法之檢討，故為略抒所見，殆拋磚引玉之意云耳。

編後

我們一向認為專賣是戰時財政應舉辦的重大政策。因此，過去本刊對於專賣問題，曾經作過不斷的鼓吹和研討，以引起國人注意。現在國內各種專賣事業，已次第興辦了，那麼到今天，已經不是再談是否應當實行專賣政策，而是需要談談怎樣實施專賣的時候了。本刊這期特邀請負荷各種專賣事業重任的以及對專賣問題素有研究的專家學者們，專對專賣實施問題，發揮偉見，輯成專號，以供讀者參考。

我們認為專賣事業的重要性，不應當單從經濟稅方面着眼，而應更進一步看成是實現 總理所遺民生主義的具體步驟之一。所以，我們特請田雨時先生撰「專賣政策與民生主義」一文，代替本期時論。

我們特別感激鹽務總局總辦秋杰先生，鹽政司馬司長泰鈞先生，食糖專賣局曹局長仲植先生，捲煙專賣局劉局長振東先生，王副局長憲先生，火柴專賣公司劉總經理鴻生先生，及林天曠先生，洪懷祖先生，趙明熙先生等，他們都在公務艱辛之餘，賜撰宏文，我們謹代表本會及廣大讀者，敬致謝意。

本刊徵稿簡章

- 一、本刊歡迎政治理論及其建設等類稿件，至國際論文，亦所歡迎。
- 二、稿件字數最好在三千字至五千字之間，務請繕寫清楚。
- 三、來稿一經刊載，即酌致每千字由八元至十五元之薄酬，不願受酬者，贈閱本刊，如已先在他處發表，恕不奉酬。
- 四、來稿文責由作者自負，署名由作者自定，但請於稿末註明真實姓名及詳細地址，以便通訊。
- 五、本刊對來稿有增刪權，如不願被修改者，請先聲明。
- 六、來稿不論登載與否概不退還，附足郵票者不在此限。
- 七、來稿請寄重慶中一路四德里十二號中國政治建設學會

定價表

定購辦法	冊數	價目	
		國內及日本香港及澳門	外國
零售	一冊	七角四分	三角
半年預定	六冊	四元	九角
全年預定	十二冊	八元	一元八角
		免	免

郵費：國內及日本香港及澳門 一角二分；外國 三角

本國郵票十足通用僅以一分及八分爲限

中央銀行

國資 民本 政壹 府萬 設萬 置圓

總行 重慶

分行

上海	南昌(移贛州)	杭州(移永康)	天津	成都	廣州(移九龍)	昆明
福州	寶雞	洛陽	開封(移鎮平)	蘭州	西安	長沙(移沅陵)
貴陽	萬縣	衡陽	柳州	常德	桂林	宜昌(移巴東)
重慶新市區	雅安	北平	南鄭	衡縣	寧波	吉安
贛縣	立煌	零陵	漢口	老河口	泉州	延平
建甌	鼓浪嶼	廣州灣	韶關	宜山	梧州	盤縣
蒙自	下關	龍陵	鄧縣	寧光	安康	西寧
天水	武威	酒泉	許昌	鄭州	三台	自流井
嘉定	廣元	江津	內江	綿陽	瀘縣	北碚
瀘縣	趙家渡	中壩場	康定	寶慶	沅陵	涪陵
筠連						雲陽

臨時辦事處

茶陵 辰谿 永春 白沙 西峽口 陝州 長沙 河油

國外代理店

(日內瓦) 瑞士信用公司 (紐約) 紐約哲斯銀行 (柏林) 歐基信託公司
 德國貼現銀行 (倫敦) 紐約哲斯銀行 勞洽斯銀行 (巴黎) 哲斯銀行

內政部登記證警字第七二五四號
 本報審查證渝世誌字第二五四號
 經中華郵政登記認爲第一類新聞紙類