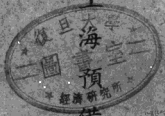


55-8.15

2

全國
出進口
會議
上
海
預備
會議



H

(一) 序 言

中央貿易部爲貫徹關於調整工商業中之公私關係，特於六月初指示我們，計劃在七月十日邀集代表在京召開全國進出口貿易會議，爲使會議準備充份，我上海於六月十九日起召集了預備會議，計包括各有關部門，國際貿易業公會，廠商及專家教授等代表百餘人。在預備會議前十天，由華東貿易部盧副部長向國際貿易業公會及廠商傳達中央對調整工商業決定的精神和目的，因此在會議前，各廠商已能充份了解會議的要求和目的。在盧副部長傳達後的一星期內，各業都能分組充份討論；計進出口廠商四十八組，國際貿易業十餘組，在小組討論後均提出了書面意見，交正式預備會議參考。在預備會議的大會上討論了有關出口進口及管理上的諸問題，但這次會議，包括幾十個行業，以及有關各部門及國營各專業公司，而事無先例，因此也就並無經驗可資依循，缺點和遺漏一定很多，由于出席代表的充份合作，在會議進行中，空氣始終和洽，在「公私一致爭取好轉」的目標下勝利結束。

茲將各方面意見，加以整理綜合，但爲了篇幅關係未能完全編入，這是要請代表們原諒的。

目錄

頁碼

(一) 序言

(二) 綜合意見

目前進出口貿易的困難及其解決辦法	一
推廣輸出與掌握國外價格	三
掌握進口物資的供應與價格問題	九
進口貿易公私配合問題	〇
關於集體採購問題(附私營工廠集體採購實施細則草案，見附件一)	〇
關於自備外匯進口問題	二
恢復及發展對南洋輸出貿易問題	三
對日貿易問題	九
關於聯營問題	二
關於統銷問題	四
關於修改行政管理辦法問題(附修正進出口附表意見，見附件二)	九
附件一：「私營工廠集體採購實施細則草案」	三
附件二：「關於修正附表及稅號之意見」	五
(三) 主要商品國際市場情況資料	
華東區豬鬃產銷一般情況及最近國內外市場動態	九

桐油產銷情況及出口限價問題	四五
中國薄荷產銷與國際供求情形	四八
華東區絲綢產銷概況及其價格	五五
草帽產銷概況	五九
最近皮毛國外市場趨勢	六二
人髮產銷近況	六四
棉花	六七
橡膠	八二
石油	八九
西藥	九一
(四) 專家教授及廠商等之意見	
關於國際貿易糾紛仲裁的立法和機構	九三
培養對外貿易人才	九五
對於組織進出口貿易聯營公司之建議	九七
對於若干有關進出口貿易問題之意見	九九
關於紗布外銷及掌握進口原料供應的建議	一一二
對於發展出進口貿易的意見	一一四
對於發展出進口貿易的意見	一一八
管理夾板原料輸入及推廣輸出成品	一二四
發展加工農產品輸出	一二六

目前出進口貿易的困難及其解決辦法

出進口貿易的困難所在及其原因

(一) 我們的整個經濟制度是在改造過程中，出進口貿易是整個經濟體系之一環，所在改造中所發生的困難，它也不能例外。一切舊的服務於帝國主義封建主義，與官僚資本主義的基礎，已被推翻，新的制度和規律都還沒有完整的建立起來。舊的經營方法和舊的經驗已不適用，新的方法和經驗還在摸索創造中，這中間各種關係，如公私營貿易之間的關係，貿易與金融，財政，交通，工業等部門之間的關係，生產與加工外銷之間的關係，各地區行政系統間的關係，也都沒有做到有計劃的適當的配合，以致彼此不能互相調協適應造成種種困難，尤其一年來反動派的封鎖破壞，更直接的加深了這些困難的因素。

(二) 由於出進口貿易長期被帝國主義所控制以及官僚資本主義的壟斷，民營的出進口貿易事業無由發展，甚至不能不依存於買辦資本或官僚資本，力量異常脆弱，直到今天我私營貿易事業不論在組織機構上，經營能力上，和資金週轉上，都不能與洋商相抗衡，在公營方面，則還在創設時期，一切猶待充實，增強。

解決困難的辦法

(一) 調整產製運銷過程中的各種關係，必須使其彼此能够互相配合，以達分工合作相輔相成的目的。

(二) 調整各有關部門間的相互關係，如貿易，金融，稅務，交通，和工業等部門，都應緊密

聯系，認真合作，將步調一致起來，努力推廣輸出。

(三) 調整公私關係，加強公私團結及同業團結，在國營領導之下，分工合作。

(四) 統一全國有關貿易的法令，章則和管理辦法，盡量消除區域間的相互矛盾。

(五) 出進口商本身必須認清新的時代，改變經營方法，調整組織機構，厲行精簡節約，促進聯營，以提高經營能力。

(六) 具體改進事項：

(甲) 改進管理辦法。(詳另案)

(乙) 活潑資金週轉：

1. 遇私營出口商出口有困難時，由政府按照一定計劃，予以收購，或以各種貸款方式加以必要的協助。

2. 由公私銀行舉辦聯合貸款，以增厚資金來源，而利出口業務。

3. 對於出口押匯及打包貸款，國家銀行應儘可能簡化手續，予商人以便利，希望准予持憑信用狀，承做打包貸款，免去担保品之限制。

4. 為便利私商資金週轉，由指定銀行以出口商之信用狀向國家銀行轉抵押。

(丙) 減低運輸成本：

1. 加強運輸條件，例如對於上海口岸及江道之疏濬，運輸工具之調撥，長江內河航運之加強，擬請主管當局配合輸出作有計劃的調度。

2. 關於火車運費，應劃一等級，各區運價應求一致，國外電費，應予減低。

3. 改進打包設備，因國內缺乏此項設備，打包業務悉被外商壟斷，從中居奇操縱，出口商

行所受損失不貲擬請政府籌設打包公司，為公私營出口商服務，以減輕負擔而利輸出。
(丁) 改進務稅：

(1.) 關稅 年來上海工業品輸出，受日貨及香港貨之競爭，外銷減少，建議聯鎖進口之原料考慮

免納或減低關稅以減輕成本，增加在國際上競爭能力。至海關核收進口稅係按照上海市價計算與實際價格相差甚大，按照發票價格計算以減輕製造成本。

(2.) 貨物稅 外銷的生皮，羊毛，生腸衣，手帕，手套等物資希望用免稅來減輕出口成本，複製

品出口，則希望照棉紗例子以退稅。貨物稅的稅目很多，不明顯也不統一。染料和顏料就有不同的稅率似應予以改善。

(3.) 營業稅 上海直稅局三月廿九日公佈了「進出口業報繳營業部份工商業稅補充辦法」規定「

代理行按所得佣金額課稅外並應負責扣繳所代理國外廠商之臨時商業稅」又「代國外總分支機構接受委託訂購者以本身自銷貨論」並應予本年一月一日開始課徵。

各方面意見，認為這辦法無形中損失了外匯，也產生了許多麻煩，而且可能引起對方的課徵，反而影響了本國的輸出，至于對鼓勵直接貿易和華商在國外設立機構的精神，不大適合，似應予以改善。

當稅目稅率變更，希望不追溯既往，也希望一物一稅為原則，如有誤徵情事希予以退還。

(4.) 印花稅 國外商號的票據，各依各國稅法辦理，國內代理商希望免代補貼。

推廣輸出與掌握國外價格

新民主主義的出口貿易，是要配合經濟建設計劃，將可能外銷的物資組織外銷，創造外匯，交換經濟建設所需器材原料輸入，達到內外交流為生產而服務。更有助於外銷工業品與農畜產品之生產以加速農村經濟之恢復與發展。促進城鄉互助。因此在出口方面，必須爭取國際收支之平衡，入超固屬有害，但盲目的追求出超亦無裨益，基於這一精神，對於推廣輸出與掌握國外市場價格今後主要的應注意下列各點：

一、關於推廣輸出方面：

1. 屬於業務之配合與改進者：

(一) 有關對外貿易的各方面（如公私貿易金融稅務交通機構及海關商檢局等）應經常舉行集會溝通意見，交流經驗，相互配合力求避免妨礙輸出共策推進外銷業務。

(二) 公私營公司廠商，應密切取得連系，私營出口商，尤須並儘可能組成聯營俾集中力量，努力推廣外銷。

(三) 根據國外市場的需要與國內生產相結合，並參照各別商品在國外市場的地位，並注意季節性和代用品實行有計劃的統一報價與定期定額輸出使供應經常。並避免盲目性，適當地掌握價格不盲目追求高價。

(四) 在國外適當地設聯運站，或由公私合組國貨聯合推銷機構，以便適時適度調配當地之供應量，並斟酌情形設立國貨陳列所，樣子間或巡迴展覽會以廣宣傳。

(五) 「外銷工業品聯鎖管理辦法」，應予放寬，俾可包括零星原料及材料之聯鎖輸入，以期

擴大外銷工業品之再生產，而便維持其國外之供應。

(六) 鼓勵農畜產品加工輸出，儘可能在產地設立整理工場，並儘量使用機械，以減低生產成本而利輸出。

2. 厲行改良品質與增加生產者：

(一) 某些外銷貨品之生產，應適合國外消費量，以及可能推廣輸出量，不盲目增產，以免有礙國外市場的穩定，而造成農民生產的損失。對於求過於供之出口貨品，更應有計劃的有步驟的增產，以期保證國外市場之適度供應。

(二) 外銷貨品之包裝應求堅固整潔，所用包裝材料及式樣不僅須適應裝運條件，且須符合運銷地區之要求，並應由政府設立打包公司，供應打包材料，指導打包技術以減少貨物在運輸途中的損失，消除洋商居奇剝削之惡習，減低成本。

(三) 農畜產品區遼闊，應切實把握生產季節，規定收購品質的標準，和合理的價格，實行有計劃的分區統一收購，同時杜絕揀雜做假之行爲。

(四) 對於外銷工業品或加工品之製造，應由各有關方面如製造廠商，同業公會，政府機構，專家等斟酌國外市場需要，會同制定生產所需原料種類，製造程序，以及產品規格，與品質標準，如可能並統一商標，避免粗製濫造。

3. 鞏固和發展原有市場並開拓新市場新商品者：

(一) 對於過去有相當歷史，而目前已衰落的滯銷貨品，如絲茶等應從品質，加工情況，花色時尚，國外需要量，顧客心理，外銷價格等各方面研究並瞭解其滯銷原因，從而尋求其發展之基本對策。

(二) 對於尚在試銷性質的商品應予鼓勵，如外銷樣品不結匯限額可酌量放寬，寄售期限酌量放寬，以幫助其新市場之開拓。

(三) 對於已有相當銷路之農畜產品或工業品，如外銷有虧損時，由國營公司斟酌情形予以收購，或由政府實施出口貼補，以保持國外市場而保持繼續生產。

(四) 對於最近香港方面之向國內搜購原料加工外銷，以及歐美方面之拒銷國內加工品，政府亟應妥籌對策以免破壞我在國外原有之市場。

4. 屬於搜集資料與調查研究者：

(一) 貿易管理機關應設立調查研究機構，並通過駐外使領館或私營行莊國外分支機構以及當地華僑商會等建立商情報導網，經常對國產品在國外市場之一般情況及其發展趨勢，作廣泛而深入的調查，並以擬訂對外產銷計劃。

(二) 有計劃的組織商務考察團出國考察，或發動華僑組織回國觀光團以清通國內外情況。

二、關於掌握限價方面：

1. 限價的目的在穩定主要出口品之國內外市價，避免盲目競銷，防止逃匯，因此對限價的制訂應根據國內外實際市況，儘可能照顧國內生產成本及合法利潤，並參照國外代用品價格，務期適度穩定，偏高固足妨礙出口，過低亦將擾亂市場，但與其偏高毋寧稍低。

2. 限價的制訂應爭取公私企業之合作，由出口公司廠商通過同業組織經常將所獲國外行情資料及各項有關意見提供主管機關參考，俾能更符實際。

3. 限價一經決定公佈施行全國應不分地區不論公營私營一致遵守。

三、關於改進商品檢驗方面者。

1. 行政機關應加強技術人員，充實檢驗設備，提高化驗技術，增強工作效率。
2. 行政機關應一面加強彼此間之合作，以避免工作重複，並簡化手續，一面爭取國際間之連繫，有計劃有步驟的統一國家商檢制度。
3. 商檢工作應通過同業首先從工廠行商做起，公私協同勞資合作，一方面合理訂定規格，嚴密監督製造程序，一方面統一收購標準嚴防摻雜做假，對於若干規格繁複，品質不一，加工技術精滿，出口零星而行政機關難期實施檢驗之外銷貨品，應由同業自辦檢驗，共同保證物品之合格，行政機關代表政府進行監督如非必要毋須再施檢驗。

掌握進口物資的供應與價格問題

甲、公私營工業經常性需要，由政府依據經濟計劃，根據用戶實際需要，確定進口物資每年或每季採購計劃。

乙、凡普遍需要之主要大宗進口物資，原則上由國營公司經營。次要與零星物資，採用結匯辦法，由民營廠家以集體採購辦法，委託國營公司或私營進口訂購。

丙、特定加工定貨（係指政府大規模計劃訂貨）所需進口物資，由定貨機關編訂預算，請准外匯後，委託國營進口公司向國外訂購，不可隨意在市場採購。如需在市場採購者，亦須通過國營貿易機構，統一辦理，以避免刺激市場價格。

丁、外區國營機構所需之進口物資來本區採購者必須嚴格規定，其採辦須通過當地國營貿易機構。如屬大量需要，而當地市場不能充分供應者，須由各該外區擬定計劃請准外匯，向國外訂購。嚴格禁止在市場自由採購。

戊、出口所需之加工及包裝材料，除由國營公司供應及經由工業品外銷聯辦辦法所獲得者外，其不足之數，由各該出口商通過同業公會擬具計劃，申請批准外匯進口。

己、農村及小城市所需之進口物資，劃定範圍由國營公司民營進口商及各業販賣商，分工合作，予以供應。（具體辦法由各有關方面從詳商討）

庚、自備外匯進口應配合需要，依照一定計劃，按期規定項目及數量，避免盲目進口，造成供求失調，與價格波動現象。

辛、根據以上原則，妥善組織進口與分配，以求進口物資供應經常，價格穩定。對進口物資的價格，應以國際市場價格加費用及合理利潤為原則。

進口貿易公私配合問題

甲、在經濟建設進程中，如何大量輸入為建設所需之原料器材，為生產建設而服務，應由公私進口機構，分工合作，有計劃的完成此一任務。

乙、由於中國對外貿易長期為帝國主義所控制，私營進口機構無論在組織、資金、經營能力，國外關係上均甚薄弱，除須與國營進口公司密切配合，分工合作外，私營進口商必須以新的作風和新的經營方法，加強組織，集中人力、財力、逐步走向專業化，提高經營能力。

丙、私營進口商之業務性質，以代理業務為主。其經營範圍為代理私營工廠及國營公司訂貨，亦得在一定計劃內，經營自備外匯進口，及為農村，小城市等零星用戶服務。

丁、國營公司必須根據公私兼顧原則，在組織進口業務上，對私營進口商加以扶植，在具體手續上，加以改進，以照顧私商困難。

關於集體採購問題（附實施細則草案）（附件一）

一、行政管理方面應組織審議機構，擬定名為集體採購審議委員會，由外貿易局會同有關主管機關及工商團體組成之，辦理審核、檢查、及仲裁事項。

二、各業應分設集體採購審議委員會，以同業公會為主體，會同產業工會籌組之，執行計劃分配、採購、及檢查等項工作，

三、外貿易局審議委員會應根據實際生產計劃為原則，對各業各廠決定重點分配，並配合國營公司進口計劃。

四、各業會員廠商分配標準，可依照實際生產最高生產能力、營業額、及完成生產計劃程度爲原則。

五、爲照顧目前各業在採購時資金週轉上的困難，擬定補救辦法三項：（一）請指定銀行做抵押放款，（二）由進口商墊款，惟須呈請金融管理機關核准，（三）分期結付信用狀款項。

關於自備外匯進口問題

(一) 在國庫外匯有限，必需進口物資缺乏的情況下，為爭取逃往國外資金，購運物資進口，扶植國內生產，調節國內市場供求起見，凡不屬於套匯及白黑市搜購，而純係資金回流之自備外匯，准許申請辦理物資進口，實有需要。

(二) 資金回流之自備外匯進口，為整個進口計劃的一環，以補充公私營結匯進口之不足，必須配合生產需要，依照整個進口計劃，按期規定自備外匯進口貨品項目和數量。

(三) 為鼓勵自備外匯進口，工廠、直接用戶、及合格之出口商，暨私人團體或個人，在國外存有資金，能提供證件，並在申請書上與工廠、直接用戶、或合格之出進口商會簽者，均得申請自備外匯進口。

(四) 為嚴格管制自備外匯進口物資之用途，以免擾亂市場起見，國外貿易管理局，於接受自備外匯進口之申請時，視情形之需要，得要求申請人提供用途方面的證件。申請人如屬登記合格之出進口商或私人團體或個人，得要求提供其與工廠、直接用戶所訂之售貨合同，以資檢查。

(五) 已發給進口許可證之物資，須在限期內運入，非有特殊情形並能提供確實證件者，不得申請展期。如無法在限期內全部或一部份進口者，其全部或一部份未進口之外匯，應結售中國銀行。

(六) 各口岸的國外貿易管理局、中國銀行、與海關，應密切聯系，對於自備外匯進口批准案件，以及到岸物資名稱和數量等，隨時有詳盡的紀錄，互相通報，俾可相互配合。

恢復及發展對南洋輸出貿易問題

南洋包含有六個國家，即馬來亞，暹羅，越南，菲律賓，印尼及緬甸。一般說來，這六個國家，都是被帝國主義者奴役、壓迫、和榨取的殖民地。目前除暹羅外，南洋各國的人民已在展開空前強大的民族解放運動。南洋有一千七百萬人口，在農業生產狀態中，所需要的工業品，悉賴外國輸入。南洋有九百萬華僑，散佈於六個國家，實際掌握各該國的經濟及商業勢力。論理中國對南洋輸出貿易應該比他國具備更有利的條件，可是事實適得其反，南洋每年均平輸入約值美金十一億元，從中國輸入的平均為美金五千餘萬元，祇佔總額百分之五。與南洋貿易有聯帶關係者，即為僑匯，每年南洋僑匯滙入祖國平均在美金五千萬元左右。由於過去中國處於次殖民地地位，且在封建勢力及反動派的壓迫之下，民窮財盡，沒有把南洋貿易搞好，今日新中國已經建立起來了。最近舟山解放，海運可通，南洋各國僑商殷切期待祖國迅速展開貿易，而上海這個都市，據其過去歷史及目前情況，是最適合於供應南洋市場的。爲了恢復上海的生產及爭大量外滙起見，我們提供左列意見：

(甲) 如何克服當前南洋貿易困難

說明：一、以製成品輸往南洋爲主的上海機製工廠，元氣斃傷，生產減退，大都不足以應付大量之定貨，縱能應付，亦因成本激增加而感經營困難。

二、輸往南洋的工業品，部份是賴外國原料，其進口稅很重，製成品成本增加，幾無法再輸出。

三、對南洋出口貨品估價，過去由海關辦理，時有偏差的弊病，以致不能與外國實際售價配合，而阻礙了外銷。

四、欲在南洋國際市場上競爭，須擁有大量資金，而我國輸出商大多缺少資金，難於週轉。
五、美帝扶植下，大量產製的日本棉布棉織品及其他工業品，已向南洋傾銷，對於我國外銷是一大威脅。

六、華東土產如各種食品為華僑及當地人民所嗜好，因泥於舊習，不加改良及集中經營，致未能擴展市場，未免可惜。

辦法：一、免徵輸往南洋製成品的原料進口稅，或進口時課稅，於製成品出口時退稅，或進口時採取記帳方式，出口時僅於原料部份退稅。

二、凡外銷南洋之工業品中所需外來原料，政府應予供應無缺，並積極推行聯銷管理制度。

三、海關或管理當局應根據國際實際市價，估計輸往南洋之貨值，勿作硬性限價規定。

四、請政府轉知外匯銀行或指定銀行，對於南洋出口商予以資金上之通融，如承做DA以六十天為限期，在打包貸款，押匯及托收等業務上儘量予以便利。

五、請求政府對於出品精良，素有信譽的工廠，予以重點的扶植。

(乙) 如何改進及保護南洋僑商

說明：一、各僑胞在南洋經百餘年的奮鬥，含辛茹苦，節衣縮食已取得當地百分之八十的商業實力，估計華僑投資於南洋者已達卅八億美元，每年能輸入之僑匯對新中國具有極大重要性。

二、七七事變後，僑商由於政治覺悟的提高，已放棄為帝國主義者服務的舊觀念，轉而為祖國人民服務，在南洋市場廣為推銷國貨，對之應如何加以扶助及培養。

三、泰國，菲律賓，印尼，緬甸均有取回僑商商業特權的非法措施。

四、在國際情勢變動之下，南洋因政治之轉向，南洋華僑在思想上應重作整理及學習以適應

環境。

辦法：

一、華僑在南洋經商多數以家處爲本位，資本額小，無力競爭，今後吾駐外使領館應對僑商施以思想教育與改造，使之團結，并協助其組織國貨輸入聯營機構，瞭解我對外貿易管理的辦法，以配合祖國新民主主義貿易政策。

二、吾駐南洋各地使領館，應通過外交關係，盡最大可能之力量來保護當地僑商之生命財產，及合法權益。

三、組織南洋商務考察團，前赴南洋各地，訪問僑商，使其明瞭祖國建設之情況。考察團亦應明瞭當時政府之管制情況，以便採取保護政策。

四、鼓勵僑商組織回國考察團，了解情況，并鼓勵其子弟返國接受新民主主義教育。

五、因南洋各民族之奮起，對華僑的地位應重作考驗，吾們要與當地民族打成一片，放棄過去的特權思想，協助南洋兄弟國家共同建設，國內外人士在政府整個政策領導之下，對南洋作統一步驟。

六、爲便於南洋各地華僑小經紀商採購國貨起見，特建議由華東土產公司或中國國貨聯營公司與中國銀行合作，在南洋較大城市設立中國國貨公司。

(丙) 說明：一、過去上海爲對南洋展開貿易的中心供應站。

二、上海的輕工業品，因技術有高度的發展，極適合南洋九百萬華僑及當地人士之需用。

三、再從交通便利及歷史條件觀察，上海亦爲最理想的對南洋展開貿易的中心供應站。

四、從外國輸入原料加工製造，再行輸出，可以勞力及技術換取外匯，上海適合此項條件。

辦法：一、吾國輸往南洋商品，除紗布外，大都為日用品，工業品，土產食品，具有各項特質：1 消費分散 2 種類繁多 3 數量零星 4 交易現貨。且南洋各地居民習慣不愛儲蓄，非至需用時不買貨，門市商批發商為適應環境，亦非屈銷令不作進貨的打算。為適應南洋環境起見，特請政府將寄售及售定代收的外匯移存期限予以放寬，並得分期移存，以便利資金的週轉。

二、過去南洋客戶一家或數家在上海設一辦莊，或由熟悉南洋客戶者自設辦莊，稱為「九、八辦莊」，其組織被動而散漫，現因種種關係，辦莊已逐漸淘汰。南洋客戶直接來辦者日少，惟有依賴出口商，在國外有聯枝機構者，先開信用狀，寄交國內，以憑裝運，換言之，私營出口商必須先墊外匯，但苦於資金有限，不能大量輸出。為恢復及發展南洋輸出貿易起見，特請政府對於此類出口商大力扶植，予以貸款的便利。

三、在計劃生產管制貿易的政策下，今後的對外貿易，在對南洋輸出方面，所有輸出商應登記組織，並須採取聯營制度，與工業界或生產者合作聯營，以求輸出品的標準，品質，價格及交貨的統一，以彌補過去自由競爭與盲目生產的缺點。

四、南洋包括地區極廣，各國情形不同，故無論公私營機構，掌握市場應帶機動性。在資本主義國家競爭下，商品市場須機動性的掌握，並應爭取主動。

五、南洋以紗布為主要輸入品，上海紗布為主要工業，請政府在年度計劃生產額內規定一許可輸出百分率，以資應付南洋市場。

六、華東生產之工業品生產非常繁瑣，但集腋可以成裘，應由生產者公營公司、及出口商研究標準，統一銷購，適應南洋市場。

(丁) 如何組織南洋貿易

說明：

一、推廣工業外銷工作，應國內與國外並重，有時國外工作要比國內更重，因為必須澈底瞭解國外市場的情形，才能在國內決定外銷的政策和辦法，而不致陷於盲目的外銷。

二、推廣工業品外銷工作，應由政府機構領導，而由私營出口商與工廠共同參加，在壹個組織內，分工合作，以展推廣任務，而不專以企業化為目的。

三、推廣工業品外銷應使出口貨品隨時供應，不過多，亦不斷擋，並使國內外承銷商人，均有適當利潤。

四、土產品外銷非常零星與漫散，應如何集中與改良，使適應南洋市場。

五、國內經營土產商、工業品製造廠、輸出商、與南洋僑商組織之間均無聯系，應把他們組織起來，集中力量，統一步驟。

辦法：

一、在上海應組織南洋貿易協會，他的組成份子是 1 政府代表 2 國際貿易業同業公會 3 出口商代表 4 工廠代表 5 僑商 6 銀行代表 7 海關代表 8 專家 9 其他有關方面。以上參加份子一部份，需要經常負責辦事，其餘有需要時邀請參加。這個機構的工作任務為：

(1) 在國外重要市場設立調查機構：A 此項調查機構或者公開設立，或者不公開，而附設在私營商業之內，應視情形而定；B 此項機構人員每一單位以二三人為度，其人選標準為有貿易經驗而思想正確者，人選來源，可分招考，推舉，選考等數種方式；C 此項機構經常受國內工作機構的指揮，辦理調查報告工作如一，市場一般情況，二，當地某種貨品推銷商的家數及其內容，能力信譽，三，同類商品銷售數量價格及品質比較，四，貨品的來源和去向，五，市場上對我國貨品的批評等等，D 調

查人員每隔相當時期調回交換。

(2) 根據國外調查情報作成外銷工業品土產品分類推廣計劃，此項計劃包括數量，品質，商標，行銷何地（或由何地轉銷何地）銷售時期，分批供應數量，分配生產，分配銷額，國外市場如何分銷，限價方針等等。

(3) 在國內應與各專業聯運機構取得聯繫，推廣輸出。

(4) 如國外市場情況許可時，建議有關方面以私營或公私合營方式，成立國外推銷機構，聯絡當地推銷商人，組織聯營機構，深入推銷。

(5) 解決外銷工業品土產或推銷方面所有困難事項，如1生產方面應添製或改造之設備，2外銷品生產的繼續維持，3出口商的週轉，4在國外市場必需的儲存等等，各項困難問題經提出後予以商討解決。

(6) 辦理僑商返國招待及聯絡參觀旅行介紹子弟就學等事宜。

(7) 派遣適當代表人赴國外市場考察，此項考察須以解決某項特定問題為目標。

(8) 擬訂外銷工業品的規格，標準，包裝，檢驗等制度。

(9) 研究各地外匯牌價出口限價及貿易管理制度，研究外銷有關的其他問題。

(10) 在開始辦理時，不妨先從比較繁瑣的若干種貨品着手，做個示範。以上所提，是有組織的計劃的外銷辦法，雖然這個辦法不能立刻可以見效，但我們若要長期掌握國外市場，即非從根本上着手辦理，不能成功。

對日貿易問題

戰後中日貿易因商約尚未簽訂，故迄未能正常恢復。自本年一月盟總宣布恢復日本私人進出口貿易辦法以後，我國貿易同業亦積極研究對策，以期配合我國政府之國際貿易方針，對中日貿易作有計劃之推展。惟以事實上困難尚多，遂迄未有所成就，茲特提陳下列意見：

(一) 對中日貿易採用易貨制 (Barter System)：我國有若干土產向持日本為唯一銷場，同時國內需要之生產器材等，亦有一部份必須取之於日本者，目前中日尚未通匯進行貿易自以易貨辦法為唯一途徑。

(二) 政府對換進之物資不必僅限以國營機構為認購對象：私營進出口商對日易貨貿易所換回之物資，如祇限于國營機構所需要者，則範圍過狹不易有成，如對私營企業單位及廠商所需要之物資器材有一通盤計劃，在不違背政策及禁止進口之列者，亦可准予進口，則一般困難自能減少。

(三) 政府指定銀行辦理「記帳信用狀」(Easrow L/C) 及「對外易貨信用狀」(Back To Back L/C)：易貨原則既經確定，然雙方裝船時間先後既不能一致，價值數量亦難于銖兩悉稱，且各進出口商各有專業不能包羅萬象，往往有適當之出口物資而因一時配合不到適當之進口物資以致坐失時機，故必須採用「記帳信用狀」辦法，俾進出口商于出口物資裝船後即可將對方開來之「記帳信用狀」按照牌價售與政府指定銀行，而進口商于採辦需要之進口物資時得向貿易局申請購買指定銀行之「記帳外匯」，如此則雙方庶可不受時間上之牽掣亦不致因彼此遷就而蒙受不必要之損失。如中日交換物資雙方同時裝船起運則可利用「Back To Back」對開易貨狀「辦法以為相互之保證，日本為進一步與未通匯國家促進貿易關係起見已與香港政府成立協定採用上項辦法，惟採用「記帳信用狀」辦法時或不免顧慮一

點，即我方出口物資換得外匯存入日本方面指定之銀行以備隨時用以採購進口物資，如日本方面對我國需要之物資故意抬價或竟禁止出口時我國難免蒙受損失，對於此點雖不能有積極性之解說但國際市場上之物資大半均有相當明顯穩定之市價再徵諸半年來日本與香港採用易貨，辦法成交貿易之事實，絕未有此種類似之情事發生，且日本需要我國之物資不僅目前十分殷切，且希望我國將來能長期供應，故按情度理日本當局尚不致蔑視信義自貽伊戚。

(四) 對日易貨物資種類不必另行規定；政府對於進口物資原已分為「禁止進口」、「許可進口」及「統購進口」三種，對出口物資亦分有「禁止出口」、「許可出口」、「統銷出口」三種，對日易貨物資可即遵照此種規定辦理不必另定品目，因普通貿易與易貨貿易祇為交易手續形式上之不同，其貿易本質則初無二致。況交易之能否成功皆視雙方供求條件之適合與否為定，倘另訂品目則不僅易滋對方之疑慮且反易為對方所窺伺，徒多窒礙無裨實際。政府為爭取外匯起見于必要時可在數量上作機動的限額，或對於某種出口物資須限用同時裝船辦法「Back To Back」，而對於換回之物資再加以適當之選擇，則一方面既可便利進行同時盟總單面之限制辦法亦可不攻自破矣。

(五) 特定易貨貿易辦法草案第五條之規定請重行致慮：如政府不擬指定銀行辦理「記帳信用狀」及「對開易貨信用狀」，則中日貿易困難重重目前似無從着手，倘政府對前項建議能採納則第五條之規定似已無必要，蓋易貨時如先進後出則我方必須先向對方開出「記帳信用狀」"Erowl/C"，反之則對方須先有「記帳狀外匯」開來，倘能同時裝運則可利用「Back To Back/C」，「對開易貨信用狀」辦法自無須再有銀行担保。事實上指定銀行決不肯亦無能為華商担保外匯，勢將促成貿易全為洋行所獨佔而華商因不能提供銀行担保終于無法參加。「先出後進」或「先進後出」或「同時裝運」則應以當時交易行為為準似不

宜作硬性之訂定，徒然增加商人之困難與負擔也。

(六) 加強國際貿易檢查機構並暫准保留交貨口岸檢驗辦法，國際貿易首重信用，故質量檢定向以起運口岸之化驗單為憑。惟以往一切出口貿易大半由外商操縱，偽政府商品檢驗局又一本官僚作風不務實際，故詛誤百出不能見信于國際。更有少數不良商人祇圖牟利不知自愛以致糾紛時起，故截至今日出口貨物均須在交貨口岸重行檢定，因此買方通常保留貨價百分之十俟貨物交清後始予照付，現在我人民政府領導下之檢驗工作自可日趨嚴整，惟是對日貿易成交尙少，彼此信用尙未樹立，故為目前進行順利起見擬請仍准沿用現行辦法，對於進出口貨一律辦理，既可能除暫時之困難而進出一致自亦無悖于平等之原則。

(七) 准許有適當資格之私營進出口商組織中日貿易協會（假定名稱）：中日貿易目前既尙未盡量展開，我國對於彼邦之各業統計及調查資料均苦于無從搜集，同業各個所掌握之參攷材料均祇限于各個專業部份，無從針對作整個之計劃。且每有交易互相競爭結果兩敗俱傷徒為對方所利用為克服此種困難必須集合同業中對中日貿易有歷史有地位有經驗有能力之公司，共同組織「中日貿易協會」俾對中日貿易之進行上有一個整個之計劃，于交易行為上化競爭為合作，雖不居聯營公司之名，而實際合作互有聯繫，對於抵制洋商及對抗盟總之不合理管制辦法均可有較大之效力，同時為了解日本工商貿易之實際情況起見，中日貿易協會可組織一純民間性質之工商貿易攷察團體赴日觀摩，同時與日本方面之民間商業團體建立一比較具體之聯繫辦法，俾在此過渡時間中，中日貿易不致全部停頓以免我國在日本之市場為他國所奪取，一方面對日本之貿易政策市場動態生產建設經濟及有關部門之實況作一明確之觀察，加以綜合研究之後製成有系統之參攷資料，是不僅為中日貿易同業所必需之資料，亦可供獻政府為將來締約之參攷。資料也。

關於聯營問題

在本次大會上，聯營問題也是大家熱烈討論的論題之一，大家認為出進口商以各種不同方式來進行聯營是改造自己經營方式，集中力量，以適應新民主主義的發展及服務於國內建設最有效最好的方式，這樣可以切實做到調整公私關係，工商關係，在國營經濟領導下，更能做到步調一致逐步的推進計劃化，但同時要照顧到，這是自覺自願及在互利的原則下進行的。

甲、聯營的優點：

(一) 在進口問題方面，我華商私營進口商以力量分散，基礎較弱，無法與外商在平等基礎上進行合理競爭，聯營後可以增強力量，行動一致，能更好的為國內生產服務，在現有水平上逐步創造經驗，提高能力。

(二) 在出口商方面，過去各自為政，造成在國內盲目生產，盲目競購，盲目競銷，以致造成生產過剩或一時供應不足產銷完全脫節的現象，在國外則市價暴漲暴落，喪失一切主動權，只有在聯營機構有計劃的經營下可以克服這些缺點，並可在國營經濟領導下，配合政府的經濟政策。

(三) 以往出口貨品質量最不整齊，為建立國外信譽，鞏固原有市場，從而推廣輸出，在聯營機構的約束下，為了利益的一致，是可以督促劃一規格提高品質的，在這個基礎上進一步組織生產者，嚴禁偷工減料摻雜作假。

乙、購營的方式：

(一) 資金購銷三方面完全結合聯營。

(二) 業務上重點的聯營，只就某些問題上彼此有所約束。
(三) 在上述二項辦法尚未具備條件時，採取同業協商方式，以求得最低限度初步的一致。
丙、對聯營之建議與希望：

(一) 希望國營公司參加聯營，以便領導，政府對聯營機構，貸款及運輸方面便利等等，較一般私營企業更為優惠待遇，以資鼓勵。

(二) 希望政府貿易機構規定除各大行政區自己區內組織聯營外，外區亦同樣組織，以資步調一致。

(三) 洋商向居優越地位，望令加入聯營，以便約制。

(四) 因組織聯營而失業之職工，望政府照顧。

丁、國營公司對聯營的意見：

(一) 使多數有經驗之私商成爲一個整體，既易了解每業之真實情況，又便於國家經濟更具體更有計劃的扶助與領導。

(二) 在目前私營散漫的個體經濟上，聯營應逐步的提倡，不能要求太高，應自動自覺的通過公會組織起來。

(三) 不參加聯營之同業應根據共同綱領的精神，不宜限制或打整。

(四) 聯營後，力量信用自然加強銀行貸款的條件，也較散漫的個體經濟優越。

(五) 國營公司參加聯營與否須視具體條件而決定。

關於統銷問題

以前來說由國家統制外銷物資範圍很狹小，僅豬鬃、大豆、及錫、鎊、錫一部份礦產品，但後兩項的統制外銷與華東區關係不大，豬鬃的統銷却直接影響到豬鬃整理業及出口業，因此我國所談的統銷問題，也就僅限於檢討豬鬃的統銷。

甲、對於豬鬃統銷的認識：

(一)我國豬鬃的產量佔世界產量的百分之七十五，是具有掌握世界市場條件而容易取得主動的。和有計劃的供應世界需要的外銷重要物資之一，因此中央決定實行統銷是必要的，正確的。

(二)發展生產的基本條件首先要穩定市場，在沒有統銷的時候，我國出口商漫無組織，盲目競售，市場操在國外買主之手，主動完全喪失，市價乍升驟降，變化倏忽，半年之中市價漲跌常達百分之五十到百分之百，因此豬鬃商常常破產，出口商如貸款給豬鬃商的，常常吃倒帳，有時因市價上漲，豬鬃商預售期貨吃了虧，就設法偷工減料，降低品質以資彌補，茲將抗日勝利後國外市場波動狀況說明如後：

查勝利之後歐美市場除了重慶鬃之外，其他豬鬃存貨非常稀薄，一九四五年十一月、十二月份上海豬鬃開始恢復輸出，當時上海配鬃售價約為美金壹元柒角左右，(按每磅 C 碼 New York 計算)以後逐步上漲，至一九四六年一、二月份高達三元二角，同時(一九四六年一、二月份)漢口鬃亦開始恢復輸出，當時漢口配鬃售價為三元三角，到四月份已高達四元三角五分，至同年(一九四六)四月份美國市價呈軟疲之勢，上海鬃首先劇降，別

種豬鬃亦繼之下跌，至七月份上海配鬃已跌至一元六角左右，漢口配鬃因輸出不多，跌風不烈，至十月份亦跌至三元八角，一九四七年美國市面乃頗萎軟，是年春季，雖一度有好轉之象，二月份上海配鬃曾回漲至二元四角，漢口配鬃曾回漲至四元，不久又開始回跌，七月份上海配鬃跌至一元七角，十一月份漢口配鬃跌至二元七角五分，銷路呆滯異常，一九四八年春季因平津解放，美國商人深恐中國全面解放之後，豬鬃輸出可能被我政府嚴格統制，不能再有抑價購收之機會，紛紛大量購買，因之國外豬鬃市面由疲轉堅逐步上漲，上海配鬃由一月間之一元七、八角到八月間漲至二元七、八角，漢口配鬃由一月間每磅三元三角至七月間漲至四元一角五分，重慶配鬃由一月間之二元二角到八月間漲至二元八角五分，天津改良五五號套鬃由一月間之五元一角至八月間漲到六元六角五分，同年（一九四八年）秋季淮海戰役勝利結束，長江以北全部解放，外國豬鬃商更加大量搶購，在一九四八年底及一九四九年初的時候，上海配鬃售價曾達三元七角，漢口配鬃曾達六元九角，天津改良五五號套鬃曾達九元，重慶配鬃漲至三元九角五分，此後美國鬃商看到我國仍有大批豬鬃絡續出口，美國市價又逐步回跌，至一九四九年八月，上海配鬃回跌至二元，漢口配鬃回跌至三元六角，天津改良五五號套鬃回跌至六元五角，重慶配鬃回跌至二元八角。

由此可見我國豬鬃外銷價格波動之巨和情況之慘，在自由貿易之下，雖然我們佔全世界生產量百分之七十的豬鬃仍舊是無法做到發展生產和提高品質的。

(三) 十餘年前美國已有豬鬃代用品發明，名叫「尼龍」，雖然經過不斷的改進，但是到今天還沒有達到盡善盡美可與天然豬鬃抗衡的地步，這是我國豬鬃的勁敵，是絕對不可否認的，所以我國豬鬃要掌握世界市場，首先要把握價格定得合理，使可與「尼龍」競爭，並且有計劃的供應世界需要；否則是要造成「尼龍」發展機會，而要喪失我豬鬃原來外銷市場的。

乙、猪鬃統銷實施後所反映的情況：

(一)統銷之後，鬃商所產猪鬃由國營猪鬃公司先行按牌價全部收購，收購辦法是非常便利，不論數額多少，不問何種尺碼，不問國外市價漲跌，祇要符合國營猪鬃公司規定標準，都隨時隨地按牌價全部收購。過去生產商常因國外市面下跌，或者數量太少，花色不齊等原因，存貨賣不掉，或者因急於脫售而被中間商硬殺價等情形，現在完全消除了。資金週轉非常便利，因之生產情緒日趨高漲。

(二)猪鬃是農村的副產品，在沒有統銷之前，由農民手中到出口商手中的過程，必須要經過小販、大販、小鬃商、大鬃商、牙行、出口商等層層轉手剝削，而且以往產區猪鬃生意有一部份把持在幫口手中，因此剝削是很殘酷的，所以鬃農深受痛苦，因而阻礙生產發展，國營猪鬃公司成立以後，在各主要集散地區都設有分支機構，生產商都可直接把貨售與國營猪鬃公司，不必再受中間商的剝削了，統銷之後，有些中間商亦認清了時代，紛紛轉業到生產方面去了。

(三)上面已經說過，全國猪鬃在出口之前必須先由國營猪鬃公司收購，在收購的時候，品質必須經過嚴格的檢驗，故所有出口猪鬃的品質都統一提高，偷工減料之風，根本消滅，因此統銷之後，國外商人對於我國出口猪鬃品質都有很好印象。

(四)統銷之後國營猪鬃公司根據價格合理，供應正常和品質優良的三大基本原則，掌握外銷業務，而且與各地出口商取得聯系，雖然還不能達到理想成效，但是國外市場的驚風駭浪是壓平了，市面穩定下來，而且還適當的予以合理提高，例如上海配鬃在去年十二月四日實施統銷時的二元二角五分，現在已經提高到二元八角，最近國外來電報定貨很為踴躍。

(五)自從統銷實施之後，上海猪鬃同業顧慮很多，紛紛停業，這是非常可惜的。無可否認，上

海豬鬃同業，過去有其地位和相當貢獻的；但是亦有其欠缺的一面，就是過去上海的部份豬鬃商以房間轉手爲其主要營業，而其本身從事生產工作者並不多，而且上海也不是產鬃之區，生活高，工資貴，即使要在上海從事生產，地理上亦佔劣勢，今天情形基本改變了，所以他們過去營業方針，須加改變，一定要拋棄顧慮，面向農村，積極從事生物，才是真正的出路。

自從統銷實施之後，國營公司在重要產鬃地區收購成品，莫不感到便利，今天沒有人再剝削他們，他們沒有賣不掉的危險，他們需要資金的時候，祇要隨時把成品送到國營公司去出售，立刻可以換取所需要的資金，因此他們生產情緒非常高昂，生產量亦很龐大，上海失業工人下鄉生產者爲數很多，實在是一樁可喜的事情，茲舉出國營豬鬃公司在本年四月十五日至五月卅一日之間在上海地區收購數字來證明內地小生產蓬勃氣象。

丙、上海豬鬃商的意見：

(一) 在原則上並不反對政府對豬鬃的統銷，但認國營豬鬃公司應合理調整收購熟鬃牌價。目前所謂合理調整收購熟鬃牌價，基於華東區客觀具體情況之需要，上海熟鬃牌價按華北鬃百分之四十七計算，認爲過於硬性，不合實際需要，最好能按照一九三五年及一九三六年熟鬃與米紗布三種比價計算，較爲合理。

(二) 提高國營公司收購技術水平 中國豬鬃公司華東區公司由過去中國製鬃公司及利中畜產公司改組成立，業務範圍驟行擴大，收購技術人員不敷分配，致收購工作發生部份偏差，整理業要求提高收購技術水準，藉求收購標準之一致，自屬恰當，惟華東區公司已正逐步改進中。

1. 互派技術人員到各分公司交流經驗。

2. 在上海臨時工廠實際研究技術之改進與統一。

3. 在上海淡季擬舉辦技術訓練班。

4. 添聘技術員多名分發各機構工作。

(三)原料收購問題 中國豬鬃公司華東區公司在兼顧私商的原則下，重點收購多收熟鬃少收生鬃，以符合國營經濟領導之目的，整理業對此不免有所誤會，有主張國營公司停收毛鬃，亦有主張公私雙方應劃分地區收購生鬃，經解釋後，他們已將該項主張撤回，但認為祇有國營公司調整上述牌價及改善收購技術水平後，私商才能充份發揮合理的積極性。

關於修改行政管理辦法問題（附修正出進口附表意見，見附件二）

關於全國對外貿易管理辦法

一、（甲）在出口貨品分類中增加「自由出口類」一類，無需申請出口許可證即可自由出口，或（乙）在准許出口類中分為兩項：（一）需申請出口許可證方得出口。（二）不需申請出口許可證得自由出口。

二、將「自備外匯」意義在實施細則中解釋說明。

三、第六條第七條首句中之「出口商」三字增改為「出口廠商」。

四、刪去第四條中之「不論其所經營者係永久抑臨時性質」字樣。

五、「全國國外貿易管理辦法」改稱「全國國外貿易管理條例」，其他各種辦法仍稱為辦法，以示有所區別。

關於全國國外貿易管理辦法實施細則

一、第六條之進口許可證簽證費，如係按價徵收，似有變相課稅之嫌，請求最好免予徵收，如不能免徵，亦請按件徵收。

二、對第八條檢驗出進口貨品之規定，感覺有下列困難希能照願解決：

在出口方面：（一）寄與國外之檢驗證所列鑑定結果如與國外鑑定有出入，將滋糾紛，可能影響輸出。（二）出口商是否將檢驗證寄與國外，無從查對。

在進口方面：（一）凡進口貨品檢驗，恐檢驗時間耽擱甚久。（二）進口貨品如任經驗不符即不准進口，勢必引起糾紛。

三、退貨換貨及國外轉口問題，希望在實施細則內有所規定，例如出口貨品或寄售出口貨品常有從國外退回，此種情形應如何處置，其外匯是否退結，均未見有所說明。

關於全國進出口商聲請營業登記辦法

- 一、希望增加規定：凡出口廠商不必申請登記為出口商，即可自行辦理出口事宜。
- 二、為便利進口商改業經營出口業務起見，擬將第四條乙項下改為，「與國外進行貿易有相當能力有相當信譽或有經營記錄可資證明者」。
- 三、第五條「准予申請聯營」擬改為「准予以聯營方式申請登記」。
- 四、保證書規定保證責任太重，難於覓保，希望規定保證責任限於在對外貿易範圍內，並減輕其語氣。

關於工廠集體採購及直接採購辦法

- 一、所有「直接採購」均改為「個別採購」。
- 二、第九條內容太簡單空泛，希望能有更具體之規定。
- 三、第十條罰鍰之規定，是否由法院執行，抑由國外貿易管理局執行，希望有明文規定。

關於特定易貨貿易管理辦法

一、關於第六條出超部份結匯問題，希望中國銀行可通融收受記賬外匯以資便利。

關於外銷工業品主要原料聯領管理辦法

- 一、希望將原料範圍擴大，可包括包裝原料及生產器材在內。
- 二、希望貿易管理局審訂原料聯領進口之百分比放寬，各項原料器材應佔之百分比，亦希勿硬性規定，祇作籠統規定已足。

- 三、希望取消所謂「聯鎖外匯存單」而以普通外匯存單代之，聯鎖進出口申請一經批准，其進出口手續可視作與普通進出口普通進口一樣辦理。
- 四、希望刪去第六條之末句「並於規定時間內出口」字樣，因限定出口時間實際上諸多不便。
- 五、關於第二條規定之原料希望在「國內無法供給者」之下增加「或國內雖能供給但品質不合者」字樣。

關於特許聯鎖管理辦法

- 一、希望增列條款說明本辦法的精神和作用之所在，取消附註。
- 二、希望實行全部聯鎖，將第三條所規定之部份聯鎖取消。
- 三、希望取消第四五兩條內所謂聯鎖外匯存單而以普通外匯存單代之，因聯鎖進出口，可視作普通進出口與普通進口一樣辦理。
- 四、第七條規定之外匯存單六十日有效期限可以不要，將來祇要在進口許可證上加以限制即够。希望將全條刪去。

關於寄售及售定代收出口貨品管理辦法

- 一、希望將「傳統上慣用寄售方式之出口貨品」亦能包括在第二條規定申請寄售出口範圍之內。
- 二、關於第三條規定填寫申請書時所報價格，擬以參照國外估計價格及國內成本為根據。
- 三、查寄售出口貨品之實售價格，有時亦可能低過填報價格者，故擬將第三條之後段改為「……將其實售單據呈送所在地國外貿易管理局審核定後如數移存」。
- 四、第六條與第七條之次序應互相調換較為適合。
- 五、第八條第二句「應以取得信用狀確有困難之貨品為限」中擬改「之貨品」三字為「者」字。

- 六、第十一條第一項甲款「香港不超過二十五日」擬改爲「香港不超過三十日」。乙款改爲六十天
又擬加一丙款「丙、其他各地不得超過九十日。」
- 七、第十一條第二項內「其期限均自裝船日起計算」擬改爲「其期限均自指定銀行簽證日計算。」

附件一：「私營工廠集體採購實施細則草案」

- 一、各同業公會應先分別組織「集體採購審議委員會」負責辦理計劃分配、採購、檢查等事項為配合檢查工作各同業公會應邀請該業產業工會參加審議委員會之組織
- 二、各業公會應於每期辦理集體採購前根據實際銷路擬具本期生產總計劃送外貿易局審議會核定前項生產總計劃應列明生產品名稱規格數量及完成順序
- 三、各業公會應於生產總計劃核定後根據計劃議定各該業會員廠之生產分配量並責成各會員廠分別造具實際生產計劃列明生產品及其所需進口原料器材之名稱規格數量單價金額及預定完成順序等彙送外貿易局審議會核定
- 四、前項分配標準得由各業視具體情況之不同根據各會員廠過去實際生產量最高生產能力營業額及完成上期生產計劃程度等原則自行議定
- 五、外貿易局審議會於核定實際生產計劃所需原料器材時得視外匯額度國營進口公司所掌握主要原料器材之配售量及生產品之重要性予以修改
- 六、各業公會應於接到外貿易局審議會核定批匯額度通知書後在規定期間內請領許可證辦理集體採購手續
- 七、各業公會得委託公營或私營之進口商或與國外直接供應之製造商有關之會員工廠代理採購由各業公會負責人與委託進口商集體簽訂採購合同並由各會員工廠簽具加蓋保證之委託書各業公會應負責付款提貨等手續惟進口商得應公會之請協助辦理
- 八、各業公會辦理集體採購及會員工廠接受委託採購均不得徵收佣金

八、會員工廠有逾期未送計劃而放棄之外匯配額由該業公會之證明分配與其他廠商
九、會員工廠既經訂約集體採購不得有中途放棄或轉讓等情否則取消以後採購權

附件二：「關於修正附表及稅號之意見」

出口貨品表

(一) 統銷出口類

稅號214之一部分礦砂(鎢錫)錫另屬稅號233應另列一目銻鉬鉍鈇建議中央增加列入統銷

(二) 禁止出口類

1. 稅號218紫銅及其製品 鉛字鑄模業提議鉛字鑄模為印刷書報所需凡華僑蹤跡所至之處皆有需要請將鉛字鑄模之鉛製品，黃銅製品，紫銅製品改為准許出口經核議除鉛現屬禁止出口貨品及黃銅製品(除銅幣或銅鐵鎔化之銅一項外)已屬准許出口貨品外218號(丙)紫銅製品之鉛字鑄模同意建議中央准許出口

進口貨品表

(一) 准許進口類

一 機器及工具類 1. 稅號255之一部份發電機及變壓器擬修改為「惟三〇〇千伏安以下交流發電機二〇〇〇千伏安以下變壓器與五百匹馬力以下鼠籠式及三百五〇匹馬力以下滑環式馬達除外」 2. 稅號248之一部份發動機等擬修改為「惟三百匹馬力以下之煤氣引擎連煤氣發生器及汽油引擎以及五百匹馬力以下蒸氣引擎除外」 3. 稅號249之一部份蒸氣鍋爐等修改為：「惟二百五〇匹馬力及二百五〇磅壓力以下之蒸氣鍋爐除外」 4. 稅號250(甲)之一部份縫紉機——除勝家15號及44號並與之同類型的縫紉機外請准進口以維持工業用縫紉機的供應 5. 稅號252(甲)之一部份抽水機機器業提議修改原

七六五四

科學文教類 1. 稅號 654 (乙) 有色鉛筆國內生產過剩可禁止進口

染料顏料鞣料及油漆料類 1. 稅號 482 將色素及標示劑在稅號 482 下增列准許進口子目

西藥類 1. 稅號 464 血清及疫苗應改為：「除國內能自製者外」

化學產品類 1. 稅號 480 將分析化驗用化學藥品在稅號 480 下增列准許進口子目

三

條文但書為：「惟十吋以下出水口徑之抽水機除外」經決議同意向中央建議 6. 稅號 252 (丙) 之一部份造紙機配件造紙機配件如漿刀，篩漿筒及板，人造石滾筒，軋光滾筒，紙滾筒，漿缸用石滾筒，碎磨機石滾筒 (Grind stone) 及銅絲布等八項因國內不能自製又確屬生產必需應予進口 7. 稅號 252 (庚) 之一部份鋼絲布屬工業用品應准進口

交通工具及其配件類 1. 稅號 263 (丙) 之一部份電線等擬修改為「惟普通電線及直徑大於 0.112 公釐之沙絲漆包線除外」 2. 稅號 271 (甲) 之一部分 2. 揚聲器註改為「直徑在十二吋以上及永久磁石式者」又 5. 管形紙質電容器將「管形」二字刪去 3. 稅號 644 (丁) 之一部份汽車橡皮氣輪胎及裹胎：輕胎國內可生產且形過剩應禁止進口重胎生產量尚微暫准部份進口以維供應

金屬及其製品類 1. 稅號 153 之一部份黃銅條竿將「直徑以 2" 以上者為限」改為「直徑以 3" 以上者為限」 2. 稅號 173 紫銅絲以直徑小於 0.112 公釐者為限 3. 稅號 173 紫銅絲繩增加為「惟七股十九股卅七股六十一股之成絞絲繩除外」 4. 稅號 269 (乙) 之一部份針織機用三十號以上彈簧針增列二十，廿二，廿八三號准許進口經決議同意向中央建議將「三十號以上」改為「二十號以上」 5. 稅號 269 (乙) 之一部份縫紉用針除騰家 15 號及 44 號並與之同類型的縫紉機用針外餘准進口

二

八 纖維類 1. 稅號 558 未列名紙增加未切成之澱紙 1 目准許進口 2. 稅號 561 (丙) 石炭

試驗紙小冊刪去

九 准許進口類表末增列「附註」如左：

附註：本附表甲未經列舉之稅則號列及貨品名稱而供下開用途者亦得列為准許進口貨物：
：(一) 製造過程中之必需原料及器材；(二) 專為修理及更換用之零件；(三) 試驗或研究用之原料，藥品機器及儀器。

此外尚有電工器材業在會後提議而未經本會議決之案一件擬作為參考資料：

甲 稅號 263 (乙) 之一部份絕緣材料 (瓷質絕緣料除外) 請暫准進口 電器絕緣材料中之一部份目前國內尚無適用天然產品如透明天然雲母片 (Ruby Mica) 等又青壳紙 (Fish Paper) 黃隔電紙 (Press paper) 康磅 (Compound) 等一部份目前雖已有產品或尚在計劃生產中但絕緣能力尚未能及標準如黃臘帶 (Empire Tape) 黃臘布 (Empire Cloth) 黃臘管 (Varnished Sleeveings) 人造雲母片 (Micanite Sheet) 等

乙 膠木板 (Bakelized Board, Paper Base, Canvas Base or Linen Faso) 及膠木棒 (Bakelite Rod) 請暫准用稅號 263 (乙) 輸入膠木板及膠木棒國內尚無產品原屬稅號 664 (乙) 擬請以稅號 263 (乙) 輸入專作電氣絕緣材料之用

丙 魚皮紙 (Kraft Paper or Tissue Paper) 請暫准用稅號 263 (乙) 輸入魚皮紙為製造紙質儲電器之必需原料國內尚無產品原屬稅號 558 (甲) 擬請以稅號 263 (乙) 輸入專作電氣絕緣材料之用

(三) 主要商品國際市場情況資料

華東區豬鬃產銷一般情況及最近國內外市場動態

一、綜合情況：

豬鬃普通是指豬的存毛，是農民養豬的副產品，因它剛硬而富彈性，不易折斷，對於乾燥潮濕的反應極小，適於作製刷原料，現今工本日益發達，一切軍需民用了大都以豬鬃製成各種刷子，作清潔機械及油漆等項之用，故其用途益趨廣大。

我國畜豬量為世界第一，又因地處溫帶，品種較為原始，故所產豬鬃品質極佳，我們畜豬數，據一九四七年農林部估計，約為七千二百九十餘萬頭，可能產鬃十一萬六千餘關擔，豬鬃產量，如以省別來論，以四川為第一，每年可產二萬關擔，東北各省約可產三萬五千關擔，長江流域各省可產三萬關擔，湖南可產三千關擔，東北各省可產八千餘關擔，其他各省可產二萬關擔，倘無浪費損耗，可能有更大數字，我華東區五省包括山東、江蘇、安徽、浙江、福建，約共畜豬一千三百餘萬頭，佔全國畜豬量百分之一七·九三估計每年可產鬃一萬八千關擔，佔全國產量百分之一七·九，近以各地人民受戰爭影響，以及嚴重災荒，生活水準普遍降低，豬肉消費量漸減，因而促使畜豬數量的減低，豬鬃之產量，自亦隨之遞減。

二、產地情況：

(一) 種類和品質：

本區目前出品計有三種：

上海四十分十七號黑熟鬃標準配箱貨

上海四十分五號黑熟鬃標準配箱貨

青島改良五十五號黑熟鬃套貨

(二) 產地和產量：

上海鬃主要產地為揚州、泰州、南通、南京、蕪湖、蚌埠、安慶等地，產量方面，江蘇地區年產五千關擔，安徽地區年產三千五百關擔，浙江地區年產二千關擔，福建地區年產五百關擔，青島鬃主要產地為濰縣、徐州、青島、濟南、濟甯一帶，年產七千關擔，因為豬鬃產地遼闊，大至大小城市，小至窮鄉僻壤，凡有畜豬之地，均有出產，準確產量，難於計算，這是平時產量的估計數，最近三年受戰爭與災荒的影響，產量因之減少，此項估計數，尚須打一折扣。本區公司在上海南京、南通、濰縣四地，設有四個製鬃廠，加工數量，按照每年收購數量決定，加工費用每關擔約需人民幣一百六七十萬元，加工費用包括由生鬃製成熟鬃以迄配箱為止，約占生鬃價格百分之四十一。

(三) 生鬃季節：

豬鬃生產，全年皆有，生鬃以冬至以後端節以前為旺季，熟鬃以舊曆年後中秋節前為旺季。

(四) 當地消費量及運集散地及口岸數量各占產量之百分比：

豬鬃在國內僅供製刷廠之用，為數甚少，僅占產量百分之一弱，其餘凡經加工製成之熟鬃，均運銷國外，華東方面，均由上海及青島兩地出口，上海解放以後，海口封鎖，大部轉運天津外銷，目前舟山解放，可望恢復正常，直接由上海出口，至四川及長江流域一帶豬鬃大部份也轉運上海出口，出口數量方面，由上海出口者一九四七年計二二三，一八七公担，一九四八年計二九，六〇公担，一九四九年計一三五，一四公担。由青島出口者一九四八年計四九五公担，一九四九年計四五四公担。

三、集散地情況：

(一) 主要集散地：

收購方面本區主要集散地，由東為濰縣、青島、濟甯、蘇南為南京，蘇北為徐州、揚州、泰州、南通、淮安、鹽城，安徽為蕪湖、蚌埠、安慶、六安，以及上海市等地。

(二) 各集散地近三年的集散量：

各集散地近三年的集散量，尚無統計資料，據本公司現在材料來分析，濰縣每年集散量為二十餘萬斤，濟南，徐州每年集散量各為三十餘萬斤。

(三) 集散地價格變化：

收購價格，是根據外匯率，國內外市價，及國內物價計算來決定的，爲了刺激生產，防止商人利用各地價格差異，進行投機起見，通過全國豬鬃會議，決定全國實施統一收購價格，價格差額，一般的計算標準，青島與華北鬃相同，上海鬃爲華北鬃價格百分之四十七。

(四) 集散季節：

生鬃集散，以每年冬至以後至端節以前爲旺季，熟鬃以舊歷年後中秋節前爲旺季。

四、口岸情形：

(一) 本年內國外價格與口岸成本之比較：

本年內國外價格約爲口岸成本〇、八倍。

(二) 口岸交易情況：

豬鬃爲統銷物資，全由公貨公司營銷出口，出口商指定爲特約代理人者，華東區共號十八家，佣金爲百分之二，目前出口豬鬃，華東方面以四十分成份十七號上海黑鬃配箱貨四十分成份五號上海黑鬃配箱貨及改良五十五號青島鬃套貨等三種爲大宗，出口檢驗由商品檢驗局委託公營公司辦理，出口價格係根據國外市場情況而定，國外進口商付款均係即期匯票。

(三) 解放後出口增減情況及其原因：

一九四九年下半年度出口減少，主要原因爲上海解放不久，各項工作正在接管清理，兼以海口封鎖，未能恢復正常，致未能大量出口，一九五〇年豬鬃外銷始見活躍，一方面由於國外需要的殷切，另一方面因我爭取主動。在堅穩的價格下，有計劃的輸出所致。

五、國外情況：

(一) 主要進口國：

美國爲第一，其次爲英國及其他歐洲大陸國家、

(二) 代用品：

世界豬鬃產量少而需要多，代用品之發明及採用，由來已久，過去代用品之種類如下：(一)金屬細針。(二)化學製品(三)植物纖維(四)橡皮以上各種彈力制度光澤均遜於豬鬃，無特殊價值，第二次世界大戰期內，美國人造豬鬃之發明，突飛猛進，計有五種：(一)尼龍(二)伊頓(三)玻龍(四)紐西達(五)德瑞合斯但均未完全成功，在未來若干年中，豬鬃尚可保持相當之地位，唯該代用品終為豬鬃之勁敵，廣密切注視其發展情形，並妥籌爭取市場之對策。

(三) 國外納用量：

美國每月需用量約三千五百担至五千担，歐洲大陸國家每月需用量約一千五百担至二千担。

(四) 他國產品競爭情形：

日本印度等國亦有出產，但數量最多品質最佳者則為我國。

(五) 我國產品與他國產品之比較及國際聲譽。
我國產品以地處溫帶，品種較為原始，品質剛韌而富有彈性，為他國產品所不及，國際聲譽自亦較他國產品為好。

(六) 各國法令稅則等之變更：

自美國製有代用品以後，曾頒佈法令化粧品用刷及各種短毛刷，不得用豬鬃為原料，對我豬鬃外銷殊為不利，至外國稅則方面，豬鬃原料進口稅為千分之三，豬鬃毛刷進口稅為千分之四十。

六、上海解放以來上海豬鬃國內外價格概述

國內價格：上海十七號黑熟鬃(四〇%)在解放後六月十日的國內價格為每關担卅萬元，照當時美鈔收兌牌價計算，合每磅一·二五美元，由於那時上海才告解放，人心觀望，交易較稀，故價格不振，至六月底已漲至每關担四十九萬元，照當時美鈔收兌價計算，合每磅二·二三美元，其後由於物價上漲，豬鬃價也跟著上漲，至八月五日為每關担五十五萬元，折合美金為每磅一·八四美元，當時國外價格下跌，為每磅一七〇美元，故已較國

外價格爲高，但至九月初國外價格上漲，上海鬃價僅漲至六十萬元，合每磅一·六一美元，十月十日漲至一百萬元，合每磅一·六七美元，後由於國外價格上漲，至十月廿二日漲至一三〇萬元，合每磅二·〇八美元，其後逐漸上漲至十一月合爲二〇〇萬元，合每磅二·一四美元，又較國外市價高，十二月初由於國外價漲，上皮鬃價亦漲至三二〇萬元，合每磅二·〇〇美元，十二月五日爲三九〇萬元，十月六日豬鬃實行統銷牌價初掛四〇〇萬元，旋即增至四百廿萬元，至十二月廿六日增至四四〇萬元，後因物價略漲一九五〇年一月廿五日增至五二〇萬元，一月廿六日爲六二〇萬元，三月八日爲七二五萬元，十八日回落到六七三萬元，四月初維持原價，後因外匯掛低，亦滯和下降，乃於八日將牌價調低爲六二一萬元，五月份起本區公司決定統一上海鬃地匯各地收購價格，在蘇北泰州一帶，每担熟鬃換三十担米，已接近正常交換比例，直至目前無變動。

國外價格：上海熟鬃在解放前紐約價格爲每磅一·九〇美元，上海解放後，由於中國人民解放軍已得到決定性的勝利，國外商人對共產黨的政策尙不了解，恐怕一時不能與中國建立通商關係，爭相購貨，故國外鬃價上漲，一九四九年六月十日爲每磅二·二〇美元，至七月份仍保持原價，八月初跌至每磅一·七〇美元，由於當時鬃商拋售，上海海口封鎖，轉口輸出，運費增大，以致價格跌落，但至九月初即回升，從九月初至十二月還期間，格價始終盤旋於每磅二·〇〇——二·四五美元之間，九月十日爲二·〇五美元，至十月十五日升至二·一五美元，十月底（廿九日）升至二·三五美元，十一月六日升至二·四五美元，十一月十二日回落到二·〇〇美元，至廿六日又升至二·三五美元，直至實施統銷之日，仍保持原價二·三五美元，十二月六日實施統銷後，由於豬鬃外銷業務私商不得經營，國外市場已無私商競爭的現象，故價格漸漸上升，至十二月十四日即升至二·五〇美元，廿二日爲二·六〇元，一九五〇年一月十二日爲二·六二美元，十三日爲二·六五美元，至廿一日即增至二·七〇美元，但至三月十一日略回，爲每磅二·六五美元，廿三日爲二·六〇美元，四月份起價格下降，四月一日爲二·六〇美元，四日又降至二·五五美元，七日爲二·六〇美元，後因國外市場活躍，同時我方全面掌握外銷價格，外銷工作較前改進，國外市場由疲轉盛，由穩轉繁，故至四月廿二日又上升至二·六五美元，廿五日爲二·七〇美元，五月份國外價格上旬堅穩，五月五日爲二·七五美元，中旬以後，由穩漸疲，美國來電出價二·六五美元，主要原因由於外銷淡月已臨，且四月份各地拋售在價格方面聯繫不夠，以

致看跌，後經總公司與各區公司商議結果，決定暫停拋售，以求國際市場穩定，至六月七日價格即上升為每磅二·八五美元，直至月底均甚堅穩，因我已能主動掌握之故也，六月廿八日稍有回落為每磅二·八〇美元，據聞係國際市場有人拋售之故。

桐油產銷情況及出口限問題

在我國主要外銷物資中，目前以桐油出口限價問題最多，謹分三點，說明其產銷情況，價格政策及如何掌握出口限價的建議如下：

一、產銷情況

(一)產量估計——世界桐油產量估計約十二萬二千公噸，我國近三年的產量在九萬五千公噸至十萬公噸之間，約佔世界產量百分之八十。美國去年產量約一萬二千公噸，據傳今年春季美國南部產桐區域氣候相當冷，桐花受凍，大致今年冬季美國桐油產量不會超出一萬二千公噸。南美洲阿根廷、巴西、巴拉瓜等國年產約六千公噸，蘇聯二千公噸，緬甸二千公噸，其他國家如印度、日本、西非等國約二千公噸，今年我國產量約九萬八千公噸，共計全世界產量約十二萬二千公噸左右。

(二)國外消費量——據可靠統計，本年一至五月美國每月桐油消費量約在三千八百短噸至四千短噸之間，平均每月消費量約三千六百公噸，西歐各國月需一千公噸，蘇聯及東歐各國月需四千公噸，共計每月國外消費量約為五千公噸。一九四七年美國每月桐油消費量曾達六千短噸（約合五千四百五十公噸），當時以退役軍人數百萬成立家庭，添建住宅，油漆銷路激增，桐油用量也隨之增加。近年來因塑膠工業之發達，美國油漆銷路逐漸減少。這也是桐油在美消費量減少原因之一。戰前，德國工業發達，每年輸入桐油居歐洲首位，戰後，德國工業一蹶不振，其他西歐各國亦復不景氣，因此整個歐洲的桐油用量也較戰前減少一半，由此推斷，本年下半年我國可能外銷的數量約為三萬公噸。

(三)桐油代用品——就乾性油而言，現代油漆工業消費胡麻籽油最多，次為魚油，桐油居於第三位，其他如巴西之 *Oiticica* 油及美國的去水蓖麻油等雖可與桐油相競爭，然皆不佔重要地位。桐油最大的勁敵是胡麻籽油，據傳美國存貨約廿萬噸，阿根廷約十五萬噸。現在紐約胡麻籽油的市價已由每磅一角九分跌至一角六分。若按成本作比較，美國自產桐油每磅成本約一角七分至一角八分，（此指一般較好的桐林而言，美

國早期所辦的桐林，成本尙不止此），每磅胡麻籽油的成本估計約一角四分。若按歷史情況作比較，如我國桐油的售價比黑胡麻子油的價格高兩成左右，尙不難找得出路。在今天，我們爲了胡麻子油的存貨多，價格低而爲胡麻子油出路擔心。同時，在美國及阿根廷方面，也因爲我國存貨近十五萬公噸（一九四八及一九四九年兩年積存量）而爲胡麻子油的出路擔憂。十五萬噸桐油存量是歷史上最高的記錄，如加上我國本年冬季將近十萬噸的產量，這數字相當驚人，應該對胡麻子油是一個空前的威脅。就我個人主觀的看法，一九五一年世界胡麻子油的產量必將因此而減少。

（四）美帝故意抑低桐油價格——本年三月下旬起，紐約桐油價格步步下跌，由每磅現貨二角七分跌至最近之二角一分。考其所以下跌如此之甚，實由於受了美帝削價大量出傳胡麻子油，故意抑低我國桐油價格的影響。迄今爲止，美帝對其自產桐油的保護價格仍爲二角四分一釐，同時，目前美國桐油存底也不厚，僅一萬一千短噸至一萬二千短噸之間，（過去美國存桐經常約爲二萬短噸），僅足供其本身三個月之消費。如果不是因爲受了胡麻子油下跌的影響，我國桐油在國際市場的價格是不會如此低落的。

二、價格政策

對於桐油價格政策，有的主張高價政策，有的趨向於低價政策。究竟我們應該採取那種價格政策，似乎應該依據目前實際情況，加以確定。在主觀要求上，我們自然贊成高價政策，多多換外匯，但是目前客觀的條件不容許我們走向這條路，如果不顧及國內生產及運銷成本而試行低價政策，則須提高外消費者是一種有力的防美帝藉辭傾銷，加上桐油進口稅，所以，針對現實，我們應該爭取穩定價格的政策，因爲穩定了價格，對於保證，同時，對於國內生產者也是有利的。我們都知道，用戶對工業原料的要求有三個重點：第一，價格要穩定，第二，供應要正常，第三，品質要合乎標準。我國桐油的品質保證可以合乎國際標準，現在我們所應當努力爭取的是穩定價格與調節供應。

三、桐油出口限價的問題

我國桐油佔世界產量百分之八十，我們有穩定世界桐油價格的力量與義務，我們應當負起責任，主動地掌握桐油出口價格，但是掌握價格不是一件容易的事，還需要多方面的配合，需要靈活而沉著的技巧。茲提出

建議四點：

(一) 定期定額輸出，保證供應正常——所謂供應正常，就是經常輸出可以滿足國際市場需要的數量，不要過多，也不要太少，更不能偶爾供應脫節。

(二) 建立國外商情網——對外展開經濟鬥爭，如同作戰，我們必須知己知彼，澈底了解國際市場的動態，以便及時掌握。就桐油對外貿易言，我們必須首先在香、港、紐約及倫敦三處設立商情報道機構。

(三) 搶制機先，掌握重點——國際市場的每一波動，皆有其遠因近果，我們必須搶制機先預作準備，以求削減波動的幅度。如果等到發生偏差，再去糾正，便非常吃力。舉例言之，將來海運封鎖完全解除，上海恢復散船運油的時候，便是一個重點，我們將用何種有效的步驟與方法來穩定桐油出口價格。本年秋季冬南北美洲胡麻子及桐果收穫前後，國外桐油價格將受到一定的影響，也是一個重點，我們應該早作研討，採取必要的措施。

(四) 公私團結統一報價——在一致對外穩定市場的要求下，全國各出口口岸的公營企業與出口油商必須團結起來，統一報價，以免因為局部的偏差而影響到整個國際市場。依據過去半年來華東區域植物油輸出業方面公私協調的精神來作判斷，我們對此具有信心，必可勝利完成任務。

總的說來，近三個月來，桐油國外價格步步下跌，國際市場相當迷惑紊亂，急需尋求新的價格水平，堅持穩定。我們應從各種不同的角度，分析其惡性下跌的種種原因——經濟的或政治的，並運用最有效的辦法，防止一切可能掀風作浪的因素。

中國薄荷產銷與國際供求情況

我國薄荷製品之品質極爲優良可居世界首位而中國薄荷事業之發達則尚係近廿餘年來之事戰前世界尚之產量以日本爲最多中國次之但因各廠商力求改進以與日本競爭故輸出量每年均有增加逐步在國際市場上取日本之地位而代之。一九三九至四〇年間爲中國薄荷事業最盛時期單輸往美國之薄荷腦即達壹拾餘萬市斤反觀日本則自一九三八年以來輸出數量逐年減少一九四〇年輸美之數量僅捌萬市斤左右若繼續如此演進則數年後我國之薄荷文即可執世界之牛耳但因不久即發生太平洋戰爭無法出口乃大受打擊而漸趨平淡同時因中日二國之供應斷絕南美巴西乘機而起大量培植市價高至美金十四五元一磅戰後因我國恢復供應價乃回低巴西之產量亦受限制茲將國內尚尚及製品之產銷情形與國際市場供求概況節略述之。

一 中國薄荷之生產情形

中國薄荷產地主要爲江蘇省之南通海門及崇明地區常熟太倉嘉定啓東等地次之浙江杭州甯紹地區及江西吉安亦

有少量出產二次大戰前年產薄荷原油約拾餘萬斤左右以後逐年均有增加及至一九四〇年最高曾達一百廿萬斤之多。薄荷原油乃以薄荷莖葉刈割蒸餾而得廠商即用製薄荷腦及薄荷素油之原料中國之薄荷種植一年可有二熟秋收割蒸者爲頭刀油霜後爲二刀油每畝田可產頭刀油三至四斤及二刀油四至五斤一九四一年預計可產原油一百貳拾萬斤至壹百五十萬斤之譜但因太平洋戰事發生後對外貿易斷絕上海廠商大部停頓產地之薄荷種植亦因此大減二次大戰結束後海外交通暢通薄荷種植乃逐漸恢復因留根不多每年須分根種植每三年尚須移地翻種一次因此戰後初期恢復較慢至去年逐漸增多一九四九年本可獲原油一百萬斤左右但因風災關係而減少一半而本年之種植則因推廣之故較往年更多如無意外災害估計可達貳百萬斤之譜爲歷年來薄荷生產之最高量每百斤標準薄荷原油可以製造薄荷腦約六十磅及素油約四十磅中國之薄荷製造廠因便於出口及接近產區關係全部集中在上海一九三七年前薄荷腦年產僅約數百箱（每箱六十磅）後陸續增至千餘箱一九三七年至四十年間爲上海薄荷廠最蓬勃時期大小共有十餘家最多曾達壹萬箱左右一九四〇年單輸往美國共有五千四百餘箱之多當年冬季太平洋戰事發生後不及出口留在國內者尚有四千餘箱

於二次大戰結束後一二年間方格糖銷完

二 國外薄荷之生產情形

國外薄荷製品戰前以日本爲最多一九三〇至一九三八年間日本薄荷之生產經常在每年廿五萬斤至卅拾萬斤之間一九四〇年產量驟減因其國內集中全力於軍事工業及糧食生產之故當年薄荷輸往美國之數量僅及中國四分之一可見其量之減少一九四一年起對歐美之貿易斷絕生產停頓其後不再生產即有亦爲數極微二次大戰結束後對日和約未曾簽訂國際貿易尚未恢復故未種植近年在麥克漢寒之拉披下正在逐步計劃恢復因國內糧食之貧弱恐其產量尙微去年日本薄荷之產量僅若干餘箱今年開產多可達貳千餘箱至巴西則因地處熱帶適於種植咖啡對於薄荷不甚合宜成本又高出品較爲低劣因此戰後即減種百分之六七十戰時最高年產約達陸十萬市斤大都以伊美國方面之需要

三 薄荷製品之銷路

中國薄荷製品幾乎全部外銷國內應用量甚微而美國對薄荷之需要甚巨對於醫藥糖果食品糖燻化粧品牙膏等等均須廣泛應用由於科學發達日新月異各種製品日益推展故薄荷製品之應用量亦與年俱增或拾餘萬市斤根據最近統計國外之報導自前美國方面每年需用薄荷約陸拾萬市斤歐洲各國約須貳拾餘萬市斤印度南洋各地約須拾萬斤左右世界每年應用量共須壹百餘萬市斤而薄荷精油則僅銷於歐洲及南洋方面每年約二三十萬市斤美國方面之需用量極少故銷售較爲困難往年原料之產量不爲萬荷素向之輸出亦無問題而今年則因原料產量增加約可達萬荷素而陸拾餘萬市斤銷售方面乃頗困難非另加研究加工提製不可由此而觀中日巴三國之薄荷製品均以美國爲主要市場歐洲各國及南洋等地方之茲將歷年來中日巴三國輸往美國之薄荷數量列後

中日巴三國輸美薄荷腦統計表

年份	中 國	日 本	巴 西
1929	6,600 lbs	241,920 lbs	——
1930	3,600 ,,	263,245 ,,	——
1931	——	258,660 ,,	——
1932	——	315,100 ,,	——
1933	——	282,960 ,,	——
1934	——	399,545 ,,	——
1935	7,200 ,,	237,765 ,,	——
1936	11,040 ,,	277,800 ,,	——
1937	13 ,,	417,180 ,,	——
1938	20,100 ,,	345,820 ,,	——
1939	83,760 ,,	270,908 ,,	——
1940	322,589 ,,	81,815 ,,	——
1941	180,960 ,,	189,453 ,,	——
1942	40,379 ,,	75,260 ,,	——
1943	13,740 ,,	45,023 ,,	46,583 lbs
1944	——	140 ,,	528,935 ,,
1945	——	——	671,357 ,,
1946	42,060 ,,	26,460 ,,	506,392 ,,
1947	77,580 ,,	28,680 ,,	262,122 ,,

由上表可見在戰事期間巴西薄荷鹼數量之龐大目前雖因我國之競爭而受打擊但仍未容輕視

據最國方面之記錄自一九三七至四一年共計對日本進口薄荷鹼一·三〇五·〇〇〇磅從中國進口六〇八·〇〇〇磅與上表數字均相符合另據「民國卅六年全國進出口貿易現況統計」該年薄荷鹼出口為一二八·三四一磅

本年四月十四日新聞日報載稱「一九四九年十二月下旬至一九五〇年三月廿五日止上海轉口華北輸出薄荷鹼共值美金四一六·一五八元又據天津海關進出口報關貨物統計表載本年一月至四月逐月出口報關之數量如次

一月份 一·七七四公斤價值美金二五五·六七六元

二月份 一·九三五公斤價值美金三二七·四九五元

三月份 二·一七七公斤價值美金 四五·二六一元

四月份 四·六四八公斤價值美金 九一·五〇九元

合計一至四月份單自華北輸出數量共計壹千壹百貳拾箱而上海直出口及轉道香港者尚未計及同時一二月份間

為薄荷淡月三月至七月以前又為新陳不接之際其出口數字已與上年相近秋收以後生所旺盛輸出數量當有大量增加不難恢復一九四〇年之盛況也

四 國際市場情況

戰前薄荷鹼國外市價最初每磅價四五元美金其後因需要日增而漲至五元六元一九三〇至三六年間日本貨大量充斥市年產達壹萬箱以上(約合三百噸)為最高潮其時歐美各國需用量亦不過二百五十噸因此日本產量當時稍有過剩價格亦穩定在五六元之間無甚上落一九三六年後日本減少種植一九四一年起停止種植而中國接上在一九三八至一九四一年間亦有二〇〇噸至三〇〇噸之年產量故價格仍在六元左右太平洋戰爭發生後美國國貨一蹶至每磅十三四元因此

巴西貨得以大量騰市大戰結束後乃跌至七八元後復跌至五六元巴西因成本不合而減種日本亦無貨應市中國之薄荷鹼

遂能雄佔世界市場

一九四七至四九年間國外市價逐漸上升在七至九元之間上海解放後一度曾實行進出口連銷制可以易貨進口商乃

紛紛收購國內市價最高曾漲達每磅十一元五角其時美國行情僅十元左右連銷制取消後市價乃回跌至九元左右本年初

巴西貨紐約 C·I·F·價每磅約九元而巴西之薄荷原料須在五六月間上市各廠商乃在市上終續拋售及後消息傳

來原料須遲二月後方能廣市，價乃因而上漲，而中國之供應數量因青黃不接故減少，同時巴西投機商人又在美國市上，價格竟上漲達每磅十元之巨，同時市上之人造薄荷腦價僅九元，另因此用戶對於腦價漲跌之巨頗感惶惑。

但根據今年中國薄荷之豐，人造薄荷腦之威脅及目前國際市場之走勢，薄荷腦價格將繼續趨低，目前之價勢難久站。

五、人造薄荷腦

人造薄荷腦對於天然薄荷腦之威脅，每年在增強，其原料為桉香油，產於台灣、印度、爪哇及危地馬拉等地，每年輸往美國數量亦甚巨，戰前僅售二角八分一磅（原料），目前市價因需要日增而高至一元四角左右，人造腦價約為九元左右，而印度、爪哇之產品尚未上市，若上市後價格勢必低於一元，人造腦價便將跌至七元左右，而為天然薄荷腦之勁敵，國內薄荷業人士應警惕，面對現實，目光放遠，以與之競爭，天然樟腦亦因價格太高不足與人造樟腦相爭，而沒落，正可作前車之鑑，不能不予以密切的注意。

六、目前應注意各點

(1) 產量方面：根據今年產量估計，中國薄荷腦可以生產約計貳萬箱，而巴西可以供應叁千餘箱，日本貳千餘箱，合計世界薄荷腦供應總量為貳萬伍千餘箱，而世界各國之總需要量不過二萬箱左右，因此中國薄荷腦約有四五千箱之過剩，日本及巴西亦各有剩留，因此吾人認為目前國內之薄荷種植已達飽和，以剛好適應國際市場之需要為度，不宜再事推廣，而影響國際市價，簡接使農民遭受損失。

吾人現建議請政府將通崇海區劃為薄荷種植區，因該地區濱海，地土為沙壤，極為肥沃，氣候雨水正常，翻種亦極容易，宜於薄荷之種植，而其薄荷亦已足敷國際市場之需要，其餘各地均可陸續減種，以免盲目生產。

(2) 品質方面：中國薄荷製品，先天上既得天獨厚，若品質上加以不勤的研究改良，則在國際市場的成績當有更好表現，但國人對於品質方面，務欠注意，薄荷腦之品質不單須純粹潔白，粗大整齊，故應注意者，即鑄點必須在攝氏四二度以上，含出口標準，因此事先必須化驗，若以劣貨銷售，則將影響國際市場，且使我國產品之信譽蒙受損失，這一點是我們向業商應該互相督促，注意改良，和需要政府貿易機構加以領導，在新民主主義前提下，實行公私聯繫及同業聯營，始能配合統一財經政策，於政府廠商及農民均有裨益。

(3) 稅務方面：薄荷腦之出口，過去向來免稅，目前政府對出口稅尚未規定，吾人認為減低成本及推廣輸出，計應予以

免除日本自一九三〇年以來出口增加美國對進口之薄荷腦每磅加收五角進口稅迄今未變即因日本貨進口太多之故目前美國方面對中國桐油之進口有詳盡之統計各項數字及存量每月均有發表對薄荷腦何無此項統計蓋尚未注意及此但如今後中國薄荷腦之出口加多美國方面或將注意可能再有變更歐洲方面因輸入量少尚無此項額外加稅之例故我們對薄荷腦之出口不宜課稅以資推廣

華東區絲綢產銷概況及其價格

一、華東主要地區絲綢產量估計

(一) 生絲產量估計(單位公担)

地區	一九三一年			一九三六年			一九四八年			一九四九年			一九五〇年		
	廠絲	土絲	合計	廠絲	土絲	合計	廠絲	土絲	合計	廠絲	土絲	合計	廠絲	土絲	合計
江蘇	27	04022	973	5,000	27,973	7,715	3,500	11,215	5	635	1,250	6,885	7,000	450	7,450
浙江	50,950	22,378	9,000	31,378	5,640	5,500	11,140	3,476	3,250	6	726	11,100	350	11,450	
小計	77	99045	35114	00059	35113	355	9,000	22,355	9,111	4,500	13,611	18,100	800	18,900	
山東	4	600	700	2	500	3,200			150	1,540	1,690	900	700	1	600
安徽	4	200	300	2	700	3,000	300	300		300	300		300	300	300
年東區合計	86	79045	35119	20065	55113	355	9,300	22,655	9,261	6,340	15,601	19,000	1,800	20,800	800

- 說明
- 1931年生絲產量最高，1931年以後因世界經濟恐慌絲價慘跌，產量銳減，經致力技術改進及成本減低，至1936年產量漸見恢復，江蘇產量反比1931年為增加。
 - 抗戰期間華東絲業遭嚴重破壞，歷時產量大減，至1948年雖略有起色，仍較戰前減產甚巨。
 - 1949年春季正值反動內戰大施破壞，解放軍渡江之際，蘇浙蠶絲業又大打擊，產量銳減。
 - 自1949年秋季至1950年春季經人民政府加強蠶農及絲業界組織，普遍舉行養蠶指導及共同保青，並以合理編價收購諮詢，分配代種刺激生產，再加氣候適宜，因而產量增加。

(二) 絲織品產量估計

地區	一九三七年		一九四七年		一九四九年		一九五〇年	
	開工織機	產綢量(疋)	開工織機	產綢量(疋)	開工織機	產綢量(疋)	開工織機	產綢量(疋)
上海	7,310台	1,070,000	5,500台	390,000	3,500台	140,000	現有 5,840台	參閱「註」
浙江	11,034台	730,000	6,258台	330,000	4,645台	165,000	現有 11,198台	
江蘇	10,980台	815,000	5,523台	413,000	4,323台	185,500	現有 6,236台	
山東							現有 2,821台	

註：1950年上海開工織機約2400台，9月底正當開工祇786台，連同部份開工的月產綢7000餘疋，現在情形轉好的開工1500台，月可產綢一萬餘疋，如下半年織機能增加，可能產綢十萬疋以上。浙江、江蘇目前開工織機約1500台，產量可能與上海相同，共計本年產綢可能在20萬疋以上，其中外銷占三分之一。

二、生絲成本與銷售價格

一、國外絲價在一九三〇年以前常在每磅美金五元左右，一九三一年以後絲價降落，至一九三七年站定在每磅一元八角以上。戰時絲價上漲至一九四五年上漲至每磅十二美元以上，一九四七年僑中信局出口售價為每磅2.85—4.70美元。一九四八年售價有高至每磅3.40美元者。解放後一九四九年九、十月中蠶公司售價為D級2.45 C級2.55 B級2.65 A級2.75 (F.O.B.香港)，迄今無甚變動。惟最近日本高級絲價降低，據報為A級2.66 B級2.65 C級2.60 D級2.58 (F.O.B.橫濱)。

二、每件絲(133磅)生產成本在一九三〇年以前常在100石米價之上(以D級絲為標準)一九三〇年以後繭價降低蠶農不夠成本至一九三六年左右，每件絲本約合70—80石米，本年春繭以保持蠶農成本之價格收購合每件絲成本約為1500萬元(約合七十餘石米)較內銷絲價每件990萬元須虧本24%，較外銷絲價(2.45 × 133 × 37000) 12,000,000元須虧本25%。

三、價格政策

生絲價格及品質均是有國際性的標準，市價上下全根據紐約及橫濱兩生絲市場價格之高低為標準，日本是世界最大的產絲國，美國是最大的銷絲國故生絲市價之高低是依兩國之生產與消費供求情況不同而轉移，解放後絲綢的對外貿易已改變了過去銷售的盲目性，而是有計劃有步驟地走上了統一價格統一品質，在中蠶的掌握下隨着國際市價的高低來作及時的銷售，與及時的收購，機動的以最有利的價格出售，以獲取更多之外匯。

華絲在國外市場上的勁敵即為日絲，日絲產量多，品質高，價格低，又在美帝積極扶植下獎勵日絲輸出，致使華絲在美市場更見冷落，日絲今年產量約有十三萬八千件，都是廠絲，華絲本年全國產量約有七萬件，其中廠絲祇有三萬餘件，佔日本絲產量的1—4，因此華絲在原有國際市場受日

絲競銷影響甚大，再加尼隆等人造纖維的競爭，使華絲在美國的銷路更形狹隘。（每件絲約六十公斤）

歐洲方面自第二次世界大戰以後，英德意三國受戰後損傷，經濟購買力迄未復原，以前生絲消費量僅次於美洲，現在還不及南洋印度等一帶之殖民地國家之消費能力，蘇聯及新民主主義國家因經濟穩定華絲銷路正方興未艾，目前華絲產量不多，總的來說，生絲產供求尙能達到平衡，國際市價亦鮮有變化，C D級生絲久站於每磅US\$2.50—2.60元。

四、關於今後絲綢對外貿易的方向

一、華絲除銷美洲以外，應盡量開闢新市場，尤對南洋印度一帶，因該地絲綢價格較美洲為高，可乘當地政府批准外匯進口許可證開放時來作及時的銷售。

二、擬請中央貿易部與國外簽訂貿易約定時，推銷中國所剩餘之絲綢，以利生產資金之週轉。

三、改善機械設備，提高品質，減輕成本，扶助絲綢外銷，以促進工業生產能力為國家的工業化開闢道路。

四、一九五〇年計劃擬以生絲七百噸銷售與資本主義國家。七百噸銷售於社會主義新民主主義國家。並在用途上向工業原料方向發展（如電絲線用作電氣工業上之用）

草帽產銷概況

草帽爲我國出口土產之一，它在我國出口貿易統計上雖佔着不很重要的地位，但其輸出歷史却已有五十年之久。遼瀋十九世紀末葉，華北方面已有草帽屢輸出，甯波出產之席草帽亦被外商收購而暢銷歐美日本。一九二二年，第一次歐戰結束以後，在滬法商永興洋行裝運菲列賓出產之金絲草帽來華，在浙東甯波餘姚海門一帶推動編織草帽。自此以後，我國乃有大量草帽輸出。然該時經營出口者多屬洋商，直至一九三〇年隨全世界經濟不景氣之影響，草帽在國外市價，直線下跌而猶無人問津，在我國經營出口之洋商以及若干華商都大受虧折而連年閉。一九三二年以後，我國商人再度崛起經過相當時期之慘淡經營，一面取代外商經營出口地位，一面爭取國外信譽，草帽輸出漸見成績。一九三六年全國草帽輸出計金絲草帽約壹百萬頂，蘆草帽約三百萬頂，席草帽約五百萬頂，總計金額約值美金二百餘萬元左右。賴此爲生之浙東以及山東農村編織女工達五十萬人。

一九三七年抗日戰爭爆發後，通貨漸形膨脹，對外匯率亦逐漸掛縮，出口貿易遭此刺澆，業務甚見蓬勃。一九三九年至一九四一年間，草帽輸出之數量達最高峯，一九四〇年計輸出金絲草帽約二百餘萬頂，蘆草帽約五百餘萬頂，席草帽約壹百萬頂，總計金額約值美金五百萬元。在該年出品旺季四月份至七月份蘆草帽之集散地——浙江海門每日有蘆草帽三萬頂成交，就此即可見帽業旺盛之一斑。

一九四一年十二月太平洋戰爭發生後，對外貿易全部停頓，且有一部份出口商適有大批數值百萬美金之草帽轉非列賓運往美國，在敵日攻佔馬尼刺時全被毀損，經營之實力，自消耗殆盡，草帽產區，因無人收購，亦趨停頓。

一九四五年對日戰爭勝利之後，對外貿易迅速恢復。該年十二月間，美國廠商即向我國定購。開價較一九四一年上漲三倍，惟出口數量大見減低。據海關統計一九四六年金絲草帽出口僅三十萬頂，蘆草帽約一百四十五萬頂，席草帽約七十萬頂，總計金額約美金壹百柒拾餘萬元。一九四七年，國外市價漸趨低落，輸出金絲草帽約四十萬頂，蘆草帽約二百六十五萬頂，席草帽以及台灣草帽約九十萬頂，惟輸出總額僅美金貳百萬元。一九四八年草帽在美

市價續見降低，該年輸出麻草帽約三百萬頂，金絲草帽約五十萬頂，席草帽及台灣草帽約一百五十萬頂，其餘輸出總額亦僅美金貳百萬元。一九四九年一月至本市解放前適及草帽出口淡季，並無大量交易。六月份起海口遭美封鎖，本市輸出又告停頓。八月份起，本市一部份出口商轉天津青島輸出，一般估計全年麻草帽出口約一百七十萬頂，金絲草帽約二十萬頂，席草帽約三十萬頂，總值金額不過美金壹百二十萬元左右。綜上所述，草帽市價，一方面因隨國外供求而變化，而部份出口商盲目競爭，自行貶價而受制於國外廠商，做他們的尾巴。過去國民黨反動政府更根本不重視此種有關農村經濟之手工產製品。致輸出產量雖有增加，而金額却見降低，影響農村經濟以及外匯損失殊大。

我國出口草帽計有甯波出產之金絲二根心草帽，麻草帽，候姚出產之金絲對花草帽，山東出產之山東金絲對花帽，浙江海門出產之麻草帽以及台灣出產之青林投帽，檳木帽等，此外尚有應國外客戶之特約定製之瑞士出產之玻璃草，白頭草，越南出產之西貢草等編織成帽。然此種草帽均非大路熱門之貨。

草帽在國際市場上競爭者甚多，惟因我國工資低廉，編織精美，故尚能立足於國際市場之上，諸如日本、義大利、菲律賓等國均有草帽及草帽屨輸出。其菲律賓出產之派拉帽（Palmatala）實為我國甯波金絲二根心草帽之唯一勁敵。因甯波金絲二根心草帽本從菲律賓派拉帽脫胎而出。然因我國編織工資低廉，故有一時期甯波金絲二根心草帽之輸出曾凌駕該帽之上。但一九四五年以後，菲島因受戰爭影響，金絲草產量降低，其質地佳者留其自用，質地較劣者輸往我國，因此我國出品受原料品質之低劣而影響製成品之質地。故工資雖廉亦難與其競爭。且菲列賓輸美之草帽又受美國免徵進口稅之優待。

日本在戰前輸出草帽，連台灣出品在內，據統計年約壹仟萬頂，總值美金五百萬元。日本產品有紙系帽，台灣產品有林投草帽，檳木帽等。然自一九四五年台灣回返我國版圖後，仍未加強我國之草帽輸出。近年來，日本在美帝反動扶植下，該國草帽又呈現於美國市場之上，實可憂慮。

義大利之草帽屨輸出已有一世紀，我國之編織草帽屨方法，亦由義大利傳入。故草帽屨在國際市場上競爭甚烈，戰前銷售量最高曾達三萬包。一九四八年之輸出，僅一萬包左右。

草帽之銷售對象，戰前輸往美國計百分之六十，輸往英國及歐洲大陸約百分之三十，澳洲南美洲約百分之十。

戰後，英國澳洲及歐洲大陸各國均管理外匯限制輸入數量，故對美輸出佔百分之九十。今年聞英國已提高草帽輸入限制，歐洲大陸各國及澳洲限制亦較去年為寬。故甚望政府把握此種良機予草帽出口商大量低利貸款之扶助，竭力爭取恢復戰前出口之水準。

草帽銷售之季節，在每年六月以後至次年二月為止。三四五月間為營業淡季，農村編織在四五月農忙稍暇以後，即為出品旺季。這樣直至秋收。這一時期中，因天氣暖熱，手工編織甚為便利靈活，故出品精美，而原料之草性亦因氣候溫度適當，較為柔軟。秋收之後，朔風一起，農村女工手指僵硬，而其原料草性亦起變化，故編織之帽無論草料之質地以及織工與旺季出品相較，品質約相差一級，該一時期之出品當極稀少。

目前人民政府大力推廣輸出，對於草帽輸出亦甚重視，本業檢討過去展望將來，願在政府當局賢明領導下，對草帽今後之經營認為品質必須提高，尺寸必須標準，編織工資更須合理，淘汰中間剝削。使價格能與國際市場配合，勿有暴漲暴落現象。對於國際市場情況與新式花樣更須詳悉。原料進口需要配合供求關係，進口稅額希望能夠減低。如是則出品旺盛價廉物美，角逐國際市場更有把握。如我國之浙江海門出產之麻草帽因其售價低廉，成本上之編織工資亦較便宜，故僅為生活水準甚低之我國獨有之出品。該帽質地堅韌光澤潔白，能製成各式花樣，備染着顏色則鮮豔奪目。麻草帽在國際市場已有堅不可拔之地位。如進一步改良其品質與其尺寸，則其前進發展，大有可為。台灣解放後，該島所產之草帽更須研究改良，對戰前日本人之經營，須要澈底之瞭解，則此後中國草帽之出口，定可穩佔首席也。

最近皮毛國外市場趨勢

(一) 黃狼皮 我國黃狼皮向以美國為主要外銷對象查美國政府對輸入生黃狼皮向不征收進口稅最近美國對吾國進口生黃狼皮雖仍取免稅辦法但生黃狼皮一經製成熟皮即須征收奢侈稅百分之二十且指明中國黃狼皮須行徵稅對於日本朝鮮黃狼皮不在徵稅之列美帝對於吾國生黃狼皮表面上雖仍不征收進口稅而一經製成熟皮即須征收百分之二十奢侈稅并且徵稅對象指定中國黃狼皮其用心可見一斑現在美國皮商尚在請求減征之中允征百分之十故確實猶未解決依據目前情況如美國征收我們黃狼皮奢侈稅率不能減低則八月份吾國黃狼皮價格殊難看好反之則尙有向高趨勢

關於過去黃狼皮產量以華東區區計每年總數恆在七十萬張至八十萬張之間一九四九年冬季仍有七十五萬張之生產量較之往年未見減少按過去價格以六大四小九一成份五檔頭扯十四吋一十八吋比例而言每隻恆在天令自一元三角—一元六角中間盤旋在國內旺產李節經常好而及收購後外銷時令即是疲落狀態忽漲忽跌向有早晚市價不同之稱一九五〇年冬季生黃狼皮由區公司「前合業」大量收購後保持九一成份好貨扯令每對美元三元為收購標準價格自新皮登場直至春初落令中間過程絕未稍有波動市面穩定為歷年以來所未有濕地一般猶太皮商竟亦未能動辦一九五〇年三月下旬開始外銷由每張「五檔頭」一元六角五分起逐步提昇至現在「六月底止」每張一元八角五分而國外要貨者仍函電頻詢

(二) 鵝鴨毛 在一個月以前鵝鴨毛上海對美國很有正常銷路六月份起美國鴨毛去胃頓告停止且對上海至香港轉口之貨港方有拒發轉口證明書之舉必須由當地(香港)毛廠所製造者始可予以轉口證明此點又為英美帝當局對華東區羽毛出口之打擊其陰謀及對付方法略述如下

一、美帝陰謀：對上海鵝鴨毛一面拒絕購買一面轉向香港要貨香港毛廠之原料向由廣東福建及粵漢路一帶經由廣州經海輪出該地鵝鴨毛並不如華東區之製成成品後輸出係將原料出口最近香港從上海運去毛廠及在香港設備搖毛機器等更向華東區皮毛公司羅挖人才「提高待遇」之舉此一計劃恐有白華從中支持查華南及粵漢路一帶向係毗

片鴨毛即有少許鵝毛色澤品質遠遜華東產品故目前上海祇有鵝毛外銷仍維前狀從此點觀察更可瞭然上述措施在香港方面可以繁榮港地工廠英國自亦願予協助故有拒簽轉口證明書之情形發生然上海裝去成品羽毛如山港地毛廠買進後再行轉口則自無問題

二、應付方法：關於對付辦法可以將華南及粵漢路一帶鴨毛禁止以原料輸出必須經過加工整理後製成品方可出口則香港之原料既無來源對外供應自亦告絕而華東羽毛不難恢復原有銷路華南之羽毛整理廠勢需立即籌備否則祇有運至上海整理庶免華南之貨出口上遭受困難

再查鵝鴨毛銷路以德國波蘭捷克等需要很廣中貿部儘可能與該數國大使商談銷路問題苟能打通則英美兩國毛商之中間判別反可授其打擊更予我國直接輸出之便利

關於產量方面抗戰以前每年鵝鴨總共有十四五萬市担可以生產抗戰以後產量萎縮一九四九年僅祇四萬市担原因由於戰事與災荒關係坊間閉肉食消耗減少外銷價格在抗戰前鵝毛經常平均每磅美金一元至一元二角鴨毛八角左右解放前後鵝毛跌至每磅五角一六角鴨毛僅價四角五分由於一般私商粗製濫造抽絨重灰不合外銷成份所致現在出品成份劃一規定以配合外銷為旨故外銷價格較前提高鵝毛每磅八角至八角一二分鴨毛六角至六角一二分最近鴨毛因上述關係國外幾無價格將來華東華南羽毛苟能大量掌握劃一成份在價格方面不難恢復過去市況

(三) 山羊皮 美國最近很感需要頻頻來電指購但國內因各地災荒關係生產萎縮且以宰殺過早皮版份量較輕致多不合外銷為憾其餘各種皮手均在夏季殊少動態可告

人髮產銷近况

頭髮本係廢棄之物最初農民利用頭髮上油脂污垢作為肥田之料用途不廣且與各國通商以來方知可以出口一般商人始向四鄉普遍收購集另為整推銷國外每年輸出數萬可觀其對國庫收入農村經濟雖益非淺後以國內商人不願國際信譽屢將品質成份任意減低粗製濫造輸入其他灰土雜毛以故貨抵國外引起不良反應乃有拒絕收貨及要求賠款等情糾紛迭起曾經一度停止出口近年以來稍見改善一切應習如邊匯降質等弊均予革除成份品質亦知提高故外銷方面頗有開展之望今將人髮分述如后

頭髮搜集情形

我國人口既眾頭髮生產亦比各國為多但日提倡剪髮以來產量方面頓形減少惟鄉間婦女尚有一部份蓄髮梳結故產量尚未全絕而髮婦女將每日梳落之髮碎積儲以待專業撿取者以餵豬火柴物物交換作為交易再求售於市鎮中之專收行號經工人整理然後運申包裝輸出

頭髮整理之經過

頭髮未經整理之原貨俗稱地子初次由女工揀去雜質及廢物然後用鐵叉挑開使之蓬鬆再加油水以資潤滑並將挑開人髮申於鐵叉之上置於木架之間用力拉下分成把頭再以木梳理直梳去短髮及灰砂等物最後視國外之需要依尺寸短長分別成檔扎為把子運申包裝方可輸出

頭髮之用途及其產量

頭髮國內用途並不甚廣僅及全部產量百分之三、五如結製網髮衣服帽頭婦女裝式等等而國外用途頗為廣闊但實際詳情不易探得僅知其於工業裝式軍需等均為主要物資之一產量方面在戰前由申出口者每年統計約壹萬餘擔但現在竟降至三、四千擔之譜考其原因不外（一）城鄉市鎮婦女大部均已剪髮（二）國外市况通小業此者均感無經營興趣已都轉業（另附華東區每年產量是與國外市價統計表）

國外市况趨勢

查國外髮市在戰前會高至 US\$ 64 C @ F. N. Y. per lb. 自勝利後則跌至四角迨解放以來又跌至二角八分現已逐漸回至四角但與戰前比較仍相距甚遠而銷路方面僅恃美國價格難免有壟斷之弊近據國外電稱除美國之外又有德法英諸國需要故市價日趨堅穩頗有供過於求之概則前途希望當可斷言也

代替品之比較

在遠東戰事發生後國外航輪不能暢通彼此無法交易以致中國出口原料商之國外用戶紛紛另採其他物品以為代替而頭髮一項當非例外故亦將使用之頭髮機拆去改用安吉古拉 Mohair 羊毛代之孰知製成之品遠不及頭髮製成者為堅韌耐用故又逐漸仍改用頭髮機矣（附產量與市價表）

華東區頭髮產區量計與國外市價表

1950年6月24日

貨名	尺	寸	年產量	市擔	每磅價格	備註
頭髮	5"/10"	混合	1,500	擔	US\$ 0.35 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌折算
頭髮	8"/14"	混合	3,000	擔	US\$ 0.40 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌折算
頭髮	6"/8" 8"/10" 10"/12"	分擔	700	擔	US\$ 0.60 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌折算
頭髮	12"/14" 14"/16" 16"/18" 18"/20"		300	擔	US\$ 1.20 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌折算

頭 髮	20"/22" 22"/24" 24"/26"	150	控	US\$ 3.00 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌 折算
頭 髮	28"/35" 混 合	50	控	US\$ 4.50 FOB	每磅美匯依當日銀行掛牌 折算
頭 髮	毛 貨	8,000	控	US\$ 0.30 FOB	俗名拋子

(一) 上述各貨完全由毛貨整理而成

(二) 頭髮產量逐年減少, 上述統計係大綱情形

(三) 十六寸以上供製造髮網用途

棉花

緒言

世界棉花之生產

世界棉花之消費

世界棉花之市場

棉花品質之檢驗與分級

棉花之包裝

登緒言

棉花為世界最主要之經濟作物在各種纖維中有白金 (White Gold) 之稱蓋衣之原料十之七八均為棉花工藝階級所需尤大此外在工業方面凡造紙製革以及人造絲油漆等均以棉花或棉子油為原料在醫藥方面如綳帶消毒棉花紗布及橡皮膏等每年需棉亦鉅在軍需方面製造火藥與炸藥常以棉子為原料此外如軍裝囊帳等亦無不需用棉花或棉布在食品方面以棉子內含有棉子油及蛋白質人造奶油及人造蛋黃等皆以棉子油製造故棉花及棉子之用途隨科學之發展而日新月異至於棉花之種類大別為二一為木棉二為草棉木棉為常綠喬木高達十餘丈產於熱帶及亞熱帶地方色白質軟可製靴襪亦能紡紗草棉為一年生草本植物即吾人所稱之棉花在人類衣着原料上應用最廣地位亦較重要其色有白棕灰三種以白色棉最為普遍棕灰產量不多經濟價值較次至草棉之種類據一般專家分析共有四種(一)為丹島棉纖維長達二英寸以上呈乳白色可紡二〇支至三〇支紗在棉種中最高級者為優秀主要產地為美國東南部沿海一帶(二)為埃及棉纖維長度為二〇至二二英寸呈暗乳白色或微棕色可紡八〇支至一五〇支紗以埃及為主要產地(三)為陸地棉纖維長一〇至一五英寸呈白色可紡四〇支至六〇支紗美國西南部栽培最盛產量佔世界棉產百分之四(四)為亞洲棉纖維長度為一〇至一五英寸呈白色或微棕色可紡一〇支至三〇支紗產於印度及中國等地至棉花業務之經營自普通人觀之不過是買賣而

已但考其實際則所有產銷檢驗分級及包裝等在在有研究及討論之必要茲就上述各點略述如下

試 世界棉花之生產

一、棉花生長之天然環境

棉花爲熱帶植物而繁生於亞熱帶與溫帶之間以緯度言北緯 30° 。達南緯 30° 。皆其適應區域故全球六大洲靡不有其蹤跡而以亞洲及北美洲爲最多以雨量言因棉爲耐旱作物年雨量 30 吋即足惟分佈須適當有效所謂適當有效之雨量者乃下種前須有潤溼土壤之雨水出苗期繼以微雨助其萌長開花時有大量夜間陣雨中放晴清晨臨陰雨轉爲所忌以溫度言當百發芽期至低應達華氏 50° 。發芽至開花結鈴期間應逐漸增高而晝夜溫差不宜過大自結鈴至吐絮終期則宜有晝夜差異甚大而漸減之溫度以生長季言因品種各異其趨就一般論棉之生長季爲一五〇至二六〇日以土壤言以地勢高爽排水良佳之土壤爲最好次爲砂質壤土及粘質土壤再次爲排水便利之粘土及富含腐植質之細砂土惟多砂及粘重土壤則非所宜也

二、世界產棉國

世界棉花生產已有五千餘年之歷史產棉國家達六十以上總產量以一九三七年爲最多共計三八六三萬包（每包重四七八磅）合八百三十八萬公噸嗣受爲第二次大戰之影響遂一九四五年減爲二〇六五萬包減去一九四八年爲二八〇三萬包其中產棉最多者首推美國印度中國蘇聯埃及巴西等六國茲分述如下

(一) 美國爲世界第一產棉國當哥倫布發現西大陸時在印度羣島已發現土人種植棉花時在十五世紀末該項棉花

究於何時開始種植殊難紀考至美國移民之植棉歷史則不過三百餘年始於一六〇七年其時產量不多迄一七九二年僅年產六千包一八六一年增爲四百五十萬包一九二六年竟增至一千八百萬包該年美國棉產佔世界

總產額分之六十四以美國一國之大其棉花生產足與全球相匹敵且超越之可謂豪矣但終因發展過速至一九

二九年棉價因生產過剩而逐漸下跌至每磅美金七分七厘以致棉賤傷農影響農村經濟至大一九三三年美國

運用新政策減少棉產其數一九四八年共產皮棉一四八〇萬包佔全世界總產量百分之五十三

(二) 印度 印度爲世界植棉古國之一考諸史乘所載在紀元前三十年印度即有棉花織物之紀錄中國棉花之種植

即自印度傳來在十八世紀末期產量不過一百餘萬包一九二二年增爲六二〇萬包一九四八年爲三四〇萬包

佔全世界總產量百分之十二

(三)

中國 吾國植棉歷史已有二千餘年然彼時所見聞者乃鳥夷之貢品漢唐之世吾國邊省始行植棉宋元之間傳入內地清光緒年間始有美種輸入種植於華北各省一九三六年產量最高達三八七萬包合一六七九萬市擔一九四八年僅產一八〇萬包合七八一萬市擔佔全世界總產量百分之六

(四)

蘇聯 蘇聯植棉花大概在西歷七九年以後因該時棉花之種植已達波斯灣而傳入土耳其斯坦小亞細亞及蘇聯棉花產量在一九〇九年僅三十五萬包一九三九年增為四〇〇萬包一九四八年為二七〇萬包佔全世界總產量百分之九

(五)

埃及 埃及為世界古國已有五千年之歷史但棉織物之發現據考古家推算尙在公元前二百年以後一八六二年僅產十五萬包一九三七年產額最多時達二二八萬包一九四八年為一七〇萬包佔全世界總產量百分之六

(六)

巴西 巴西地廣人稀棉花之種植甚早當西歷一五〇〇年歐洲人發現該地時已有土人普遍取用棉花一九四三年產量最多時達二七二萬包一九四八年為一五〇萬包佔全世界總產量百分之五茲將一九三六年至一九四八年世界主要產棉國產皮棉量列表如下

歷年世界主要產棉國產棉估計表

(1956—1958年)

年份	世界總量	美國	印度	中國	蘇聯	埃及	巴西
1936	31,500	12,399	5,217	3,870	3,400	1,837	1,817
1937	38,630	18,946	4,788	3,556	3,700	2,281	2,075
1938	29,090	11,943	4,227	2,301	3,800	1,728	1,989
1939	28,970	11,817	4,108	1,883	4,000	1,801	2,141
1940	30,630	12,566	5,089	2,354	3,000	1,900	2,507
1941	27,440	10,744	5,127	2,406	*	1,735	1,844
1942	27,600	12,817	3,935	*	*	877	2,172
1943	26,370	11,427	4,244	1,500	*	740	2,725
1944	25,450	12,230	2,965	1,600	*	962	1,400
1945	20,650	9,015	2,900	1,820	1,700	1,082	1,350
1946	21,500	8,640	3,000	1,930	2,240	1,210	1,675
1947	26,000	11,508	3,300	2,150	2,935	1,262	2,000
1948	28,035	14,800	3,400	1,800	2,700	1,700	1,500

該國產棉量已包括在估計總量內

三、中國棉產之展望

世界棉產發展之趨勢從而觀察凡產棉國家其處心積慮莫不競競以謀高速度之增進我國得天獨厚宜乎棉產前途有極大之希望也然衡之近年以來各國棉產之增減情形則殊未許樂觀如蘇聯近年之棉產劇增而我國棉產之增加不多致由世界第三產棉國退為第四位甯無深懼故吾人須繼續努力實未可依賴棉區環境之優越而略予忽視焉

我國近來對於棉產改進之設施亦不得謂無較大進展自民國二十二年棉業統制委員會誕生中央棉業改進所及各省棉產改進所相繼創設而各省自辦之推廣機關亦如雨後春筍其人力財力消耗之多概可想見故一九三六年全國棉田面積增達五六二〇萬畝產皮棉達一六七九萬市擔決非偶然也

且棉產品質之改良更為數年來之特殊成績查我國引種之美棉其分佈較廣者厥為四號及B字；號斯字棉Stoneville No. 4 GB2及五三二號德字棉Doltos No. 531近更有1415號代字棉Delapine land Di L 14@15 1〇〇號珂字棉Coker No. 100等種植或對育種問題尤須注意如無意外發生不出幾年則華北各省不難形成一整個之斯字棉純種區域向南方各省亦可成為整個之德字棉區域矣

他如植棉技術之指導軋花廠及運銷合作社之舉辦國產化學肥料之表證棉作病害之防治棉花分級與棉花機水機雜之取締等莫不竭力推行故吾國棉產之發展雖無蘇聯之速然其基礎已奠定前途希望甚大惟欲圖吾國棉業進展則有待吾人今後努力如何而定至於努力目標厥惟

- (一) 推廣優良棉種以提高品質增加產量
- (二) 組織農民團體舉辦農貸調劑金融
- (三) 指導栽培方法以提高每畝產量
- (四) 防治病蟲害以減少耗損增進品質
- (五) 設立軋花廠并改進運銷扶植棉農
- (六) 實行原棉分級以應紗廠需要
- (七) 加強試驗研究以拋高技術水準

參 世界棉產之消費

一、世界棉花之消費

美國每人每年消費棉花卅五磅全世界其餘國家平均每人僅消費棉花八磅是即美國人民享受獨多至中國在對日戰爭前一年（即一九三六年）產棉最多一年爲一六七九萬市擔供應全國人民平均每人僅消費四磅及美人之產棉國棉產量之不足情形於此可見一般

至世界棉花之消費在一九四八年七月三十日世界存棉量爲一三六九萬包是年生產量爲二八〇三萬包而消費量二六四五萬包生產量除消費外尚餘一五二七萬包世界棉花之消費量以一九三六年爲最鉅計消費三〇六三萬包嗣受第二次大戰影響迄一九四三年減爲一二五九萬包世界棉花之存底數量以一九四五年爲最多計二五〇萬包近以各國紗廠於戰後均恢復生產消費增加致存底逐漸減少一九四九年僅一五二七萬包較一九四五年減~~百分之~~茲將一九四八至一九四九年各國消用棉花量列表如下

綜觀上述知年來棉產減少消用增加益以存低薄在各國紡織業積極復業聲中原棉缺乏爲勢所必然此與戰前原棉及棉織品皆大量過剩之情形完全不同在此環境下我國應採取之對策就積極方面言爲改良棉種品質擴大栽植面積同時開發新棉區使棉作物質量兩方面同時獲得進展則產銷自可取得平衡國內用棉亦可無需外求惟目前以產銷未能達到自給自足之境地而世界棉花之產情形又未容許吾人寄以樂觀則爲治標計及時採購外棉實爲有利之舉若以節省外匯起見停止外棉之訂購則紡織工業蒙受之後果不堪設想

二、我國之花棉消費

據專家估計每人每年消費市花四市斤計算則我國每年之花棉消費量爲一八八〇萬市擔又據另一估計一九四一年全國可運轉之紗錠數爲四九八，八七二六枚平均每錠每年用棉二·五市擔共需棉花一二四七萬市擔供給手工紡紗年需二〇〇萬市擔供給製造胎絮（每八每年以半市斤計算）年需二三五萬市擔三項合計則我國每年棉花消費量爲一六八二萬市擔而一九四九一年之花棉產量據估計僅爲八一五萬市擔則缺棉達八〇萬市擔之鉅惟在人民政府號召之下全國人民節衣縮食並將紗廠開工日數減爲每週五天五夜估計尚缺三〇〇萬擔左右就華東區言公私營紗廠錠三七一，六八一八枚估計運轉色紗計二九七，三四五四枚按每週開工五天五夜計算共需棉花五九四萬市擔而華東自產之棉花可由紗廠收購者速同由華北華中及西北供給華東之棉花估計爲三二〇萬市擔另加各廠原存棉花三三萬市擔估計約缺棉花二四一萬市擔茲由華東進口公司設法向國外訂購約需美金八千餘萬元耗用外匯甚鉅

肆 世界棉花場

一、棉花市場之重要

棉花貿易之具有世界性於供給及消費兩方面皆可見其真象是以欲使棉花之世界市場充分發揮其效能必須各市場間之通融網完密使世界各大城市場彼此迅速傳遞往往因某一市場之棉價有變動其反應即及於世界其他各市場然各地方市場雖有電訊網彼此互通消息但因相隔數千里其交易間不能一致經營棉花業務者自應研究其動態作買賣與結價政策性之決定

世界棉花市價尤以電傳市價其所代表之意義棉花買賣雙方均應了解棉市交易之人須知各價格下之棉花品級

如何世界上各種棉花皆有其獨自之品級依纖維之長度色澤軋工及夾雜物而定市價係依賴棉花之等級標準制度而發生

市場之功用最主要者在平價或決定其價格故市場之定義謂「市場為任何一處所其中商品之買賣雙方能充分自由交換供需情形因而價格頗易建於平衡」由此可知任何商品之價格係由生產者之成本對於消費者之價值而定市場之原本目的在依供需雙方情形而定貨價之高低同時供需雙方又因貨品價格之高低而生交易之收捨供求雙方之競爭而有平衡市價之發生具有世界性之棉貨其價格自非任何一特殊地方情形能決定者棉花市場唯一致力之方同為設法自由交換棉價消息使供求雙方安定

二、棉花期貨市場

期貨交易之起源歷來有一傳說「即當時利物浦有一棉花公司職員名劉約翰 (J. OH & ROW) 者以電報向原產地互通消息而預先買進二三月以後之貨因避免此數月間市價漲落之危險在買進原棉時同時即以相當之價格售出以穩固其盈利惟來貨之品級不能預知故合同上祇以「基棉」(Basic Cotton) 為標準視實際運交貨品以為價格之伸縮故期貨交易雙方合同中規定幾月後之貨所割之貨色不必即為訂合同時雙方指定之標準「基棉」而係在一定限度內可較之稍高或稍低之貨色

美國各棉花市場內所開之市價均以 15/16" Middling 級之基市為標準價格以美金分為單位例如紐約三月份期貨價為 30.80 即每磅價銀 15/16" Middling 級之棉花為美金三角另八釐訂購棉花時即以此基價為標準例如進口公司擬購 7/8" Strict Low Middling 棉花一批各棉商即可根據基價增或減幾個磅音 Point (每磅音合美金一毫) 報價准在報價前詢本公司之條件蓋條件之鬆緊足更報價漲落所謂報價條件 (一) 裝船日期遠近船期遠價格較低 (二) 遞交罰款條件愈嚴報價愈高 (三) 退貨條件如運交低級品可拒絕接收者價格約高三〇磅音 (四) 如新交貨品低於規定貨品其差價超過五〇磅音時須加倍罰款者每磅約高三〇磅音 (五) 付款辦法如全部開信用證售商風險較少約可便宜五〇磅音左右他如兵險與時局及公證行現利物浦公斷等皆足影響報價之上落前例 15/16" Middling 紐約三月份期貨價為 30.80 與 7/8" Strict Low Middling 之標準差價約為 3.70 磅音而成交價如按基價加一〇磅音即每磅為美金三角零九釐計較標準價高三七〇加一〇三三八〇磅音其中包括

運費每磅約一八〇磅音最高時二〇三磅音低時僅一〇〇磅音左右。平安水險約一五磅音兵險約三〇磅音拒收次貨條款約三〇磅音次貨罰款約三〇磅音僅開學米信用證加商風險約五〇磅音其餘四五磅音為售商及進口商等之利潤增減之磅音洽定後購方即看紐約棉市之趨勢如何而定結價日期如棉市在下跌中可暫觀望如在上漲中即可通知承售商電請國外售商接何日開盤收盤或幾點鐘盤價結定價格或限價若干通知承售商電請約商結價均可至於埃及棉及印棉等之買賣等以棉花分級不若美棉之具有標準性故成交時均先送樣憑樣報價憑樣驗收埃棉所報者為每磅英金若干辦士印棉所報為每 *Candy* (一七、八四磅) 盧比若干盾巴基斯棉所報為每印幣巴基斯棉廣比若干盾至報紙上所刊埃棉價格則以皮棉用各種和花方法而成各標式 *Type* 為標準例如 *Kanark*, *Ashmouni* 等在亞歷山大 (*Alexandria*) 市場上每棉之市價而印度則以 (一) 奧姆拉 (*Fair Omras*) (二) 平加爾 (*Fully Good Bengal*) (三) 白洛夫 (*Fully Good Brach*) 等在孟買 (*Bombay*) 市場上每康迪之市價巴基斯棉之棉花則為巴基斯棉所產美種如 *4F*, *ISS NT* 及 *239F* 等標式之棉花所謂 *1F*, *ISS NT* 及 *239F* 等乃係印度農業研究所的試驗編號或育種之姓氏無甚意義期貨之遠期及近期之價格變化甚為複雜有時近期比遠期高有時遠期比近期高若遠期貨則甚有利於存棉者蓋彼在將來有利於交換套賣遠期貨低則有利於紡織工廠蓋可買進遠期陸續交貨減輕其製造成本也故期貨市場之功用為 (一) 平衡市場價格 (二) 便於買賣 (三) 便利投資 (四) 散布市價及棉業新聞

三、棉花現貨市場

如棉農將收穫之棉花於看樣後售予小棉商小棉商將棉花送進軋花廠軋成皮棉並打包後運至初步市場抽樣定價售予花行花行由初步市場經運輸商運至中心市場堆存倉庫以便施行詳細之分級再行出售予紗廠或出口外銷中心市場之現貨買賣方法有三種

- (一) 以杆樣為標準
- (二) 以牌號為標準
- (三) 以品級及品質為標準

四、各國棉價之比較

我國進口之原棉十之八九爲美印棉至埃及巴西棉爲數不多論價格在正常情形下印棉及巴西棉較美棉低廉及棉約較美棉貴百分之十左右惟在特殊情形下各國價高低不定如最近棉商報價美棉 SLK 7/32 上海到岸單價爲每磅美金三角三分三釐左右而印棉 750 每康迪（合七八四磅）漲達巴基斯坦羅比九二〇左右平均每磅合美金三元四角左右反較美棉貴百分之二至巴西棉目前較美棉貴百分之五左右埃及棉較美棉百分之十左右故目前以購美棉較爲合算至於世界市場以紐約市場爲最鉅每日買賣爲數極鉅而孟買及喀拉蚩等市場市面較小如大量收購即刺激市價上漲主持購棉者應特予注意免受無謂損失他如棉價之季節性在每年九十月棉花時價格看低迨至年四月後始開始上漲茲將歷年月美棉印棉埃及棉及巴西棉之價格列表如下以參考

伍 棉花品質之檢驗與分級

一、棉花檢驗與分級之目的

(一) 便利買賣 棉花買賣以雙方立場之不同常起糾紛不易解決若有品級標準之規定則貨真價實產銷兩方互得其益紗廠購買原棉更無若何困難矣

(二) 增高國際貿易信譽 棉花運往國外銷售如無分級制度之限制常以劣貨輸出足使國際貿易信譽掃地

(三) 保障生產與消費者之利益 棉花之等級既有法定分級人員為之評定則生產者固可得高價之保證而紗廠亦有紡粗細紗之把握雙方可得保障

(四) 推廣良種之種植 纖維細長之棉花能紡細紗細紗能得高價而纖維細長與否皆視品種之優劣而定衡之事理則細絨長絨之品種應為農民所樂種惟以過去國內棉市品級不分雖有良品無由獲得善價致粗絨充斥今後倘能厲行分級提高良棉市價則利之所在衆之所趨棉花品質之提高當可於無形中促進也

二、棉花之檢驗

(一) 長度 纖維長則拉拈易可紡細但纖維之長度即同一品種同一棉鈴甚至同一棉籽上亦無完全相等者吾人平

日所稱棉花纖維之長度因計算方法之不同名稱因之亦異

1. 商業上所用之手扯計量法 *Stapling* 係衆數 *Module* 纖維之長度稱為全體長度 (*Body Length*)

2. 實效長度 (*Effective Length*) 計法此項實效長度係將過長過短之纖維悉行除去因紡紗時兩者均不適宜而成同吾國稱之為斬刀 *Combers*

3. 育種上適用之梳量法 (*Combing Method*) 係量清生棉籽中部纖維之長度

檢驗長度之方法乃於棉包內抽取棉樣 75 GM 用手理整置皮棉纖維長度分析器之齒板上經數度傳遞後用鋼夾依次取下同長度之纖維每取一次秤其重量分別記載之如是至取盡為止則依其長度可分為若干級重量亦各不等以各級總重量除各級重量則得各級佔全體之百分數凡纖維整齊者則較長較短之百分比較小如百分比分散較廣而無集中趨勢者則纖維長短不齊在紡紗時同棉較多價格較低至纖維長度與可紡棉紗支數如下

可紡棉紗支數	纖維長度
10S	$\frac{5}{8}$ "
12S	$\frac{11}{16}$ "
14S	$\frac{3}{4}$ "
16S	$\frac{13}{16}$ "
20S	$\frac{7}{8}$ "
24S	$\frac{15}{16}$ "
32S	$1\frac{1}{16}$ "
42S	$1\frac{3}{32}$ "
50S	$1\frac{5}{16}$ "
60S	$1\frac{7}{16}$ "
80S	$1\frac{9}{16}$ "
100S	$1\frac{11}{16}$ "
120S	$1\frac{13}{16}$ "
300S	2"以上

世界各國所產棉花之纖維其長度在二十寸以上者有美國海島棉、英屬西印度棉等，在二十寸以上者有埃及棉及祕魯等棉在十七寸至二十寸者有美棉、巴棉、印度棉及中國棉等在七寸以下者有印度棉、中國棉等。

(一) 細度 纖維愈細紡紗支數愈高故棉花纖維愈細愈好。測量棉纖維細粗之方法有二：

1. 爲顯微鏡下觀測其寬度。
2. 爲一公分長纖維重量之測定。其法取同一長度之纖維五百根掛於象形天秤鈎上秤其重量然後計算一根一公分長纖維之重量以代表其細度。

世界各國所產棉花之細度以海島棉爲最細，在80至126 H.W.T.之間。次爲埃及棉，在123至190 H.W.T.之間。美棉又次之，在175至230 H.W.T.之間。印度棉在100至200 H.W.T.之間。英國所產之棉花在190—400 H.W.T.之間。

(二) 強度 測定纖維強度之方法有二：(一) 爲單纖維強度測定法。可用單纖維強度測定器 (Fiber Testing Machine) 測定之。(二) 爲成束棉絲強度測定法。以下氏棉絲強度測定器 (Preverley's Cotton Fiber Strength Tester) 測定之。

(四) 撚曲度 撚曲度乃表示棉花纖維抱合力之大小。撚曲度愈大所紡之棉紗拉力愈大。測定之法係在顯

微鏡下測定一英寸內之長度以代表捲曲度之高低世界各國所產棉花中以海島棉之捲度最高平均為三〇〇轉埃及棉二二八轉美棉一九二轉中國棉僅六〇轉

(五)整齊度 紡高度紗支時原棉須經梳花機(Comber)將纖維理齊凡過長過短纖維均須梳去原棉纖維長度如不整齊則梳去之百分數必因之增加即回花分數增高每包棉紗需要之原棉量增加則成本加高最不經濟故廠商對於原棉之整齊度最須注意測定之法詳長度測定法

(六)纖維成熟度 原棉中常有不成熟纖維之存在據研究皮棉紡紗上之纖維疵大部為此等不成熟纖維所造成凡皮棉上附有此等纖維者則紡紗時或則不能通過梳齒紗易中斷捻接費工即使通過梳齒而成紗之結頭及疵太多織布不平美因而影響銷路及價格亦應注意及之

(七)水份 棉纖維為一筒形細胞係由絞纏之纖維素積成各纖維素間容有穴隙故有微管現象(毛細管吸收作用)是以能吸收水份在華氏二一二度即能蒸發使棉花烘乾如放在空氣中則仍能够收空中水氣平均含水份為百分之八亦為出口棉花之標準水份

(八)夾什物 原棉中常含有天然夾雜物如葉屑破碎子殼子仁砂泥等此類夾雜物紡紗時皆成廢物故含量愈少愈好

三、棉花之分級

棉花分級(Cotton Classing)分等(Stapling)及分級(Trading)：

(一)分等 分等乃注意原棉之品質如(1)纖維長度(2)纖維細度(3)纖維強度(4)纖維柔軟度(5)纖維整齊度

(二)分級 分級乃注意原棉之他種性狀如(1)色澤(2)水份(3)夾什物(4)軋花優劣
茲將各國原棉分級情形列表如下(表在第二頁以前)

四、各國產棉之品質

決定棉花品級項目甚多前已述之惟最主要者為纖維長度茲根據美國農業經濟系研究報告分析各國所產棉纖維長度之百分比如下

國別	7/8"以下者	7/8"至31/32"	1"至1 1/32"	1 1/2"至1 7/32"	1 1/4"至1 1/2"	1 1/2"以上者
美國	17.14	60.65	17.35	4.44	0.12	0.10
巴西			15.07	25.00	45.04	14.89
埃及				66.68	33.32	
印度	85.00	12.00	3.00			
蘇聯	40.02		59.98			
中國	84.97	15.03				

就上表觀之義國所產棉花花式全備其他各國或缺長纖維或缺短纖維均非所宜

陸 棉花之包裝

棉花包裝之目的(1)便利運輸(2)減低運費(即棉花緊壓後使之少佔交通工具上之容積與地位減低運輸費用)(3)減少堆棧費(4)避免偷漏(5)避免貨物受損(6)使貨外觀整齊買主樂於購用凡棉花包裝之優劣對於棉商運貨成本之關係至大故世界各產棉國家對於包裝無不力求改進惟包裝之形式重量容積及緊壓程度各有不同茲列表如下

國別	包之大小 長闊高	每包毛重	每立方呎密度	包皮重量	包皮材料
美國	56" 31" 22"	500	1.11磅	1.11磅	粗織袋織皮八道
印度	48" 18" 22"	500	1.36	1.0	細織輕織皮

埃及	52° 20' 31"	七六〇	四〇	111	細麻布輕織皮
中國	52° 30' 20"	五〇〇	四五	10	細麻布鐵皮或麻繩
蘇聯		五〇〇	三〇		
巴西	22° 16' 19"	四〇〇	四九		

打包密度度之高低與品質亦有關係短絨絨棉打包密度可至每立方呎五十六磅美國陸地棉據一般廠商之意見以爲每立方呎不宜超過卅六磅每包重量則以埃及棉爲最重包裝布及緊包帶亦以印埃爲佳吾國常年產棉在八〇〇萬市擔左右包裝方法至不一致除上海天津鄭州漢口及沙市等埠有蒸氣機打包廠外（即機包）大都用人工在木架內壓成棉包（即木架子包）每包重量自六十斤至一六〇斤不等容積極大每立方尺之密度僅七八斤近年各省新設之軋花廠採用螺旋打包機打包（俗稱天津架子）緊壓密度至四十五磅每包約重五〇〇磅左右惟有此設備者不多。

橡膠

(甲) 世界產銷近況：

橡膠分天然橡膠和合成橡膠兩種。世界天然橡膠總產量一九四八年是一，五二〇，〇〇〇長噸，一九四九年是一，四八二，五〇〇長噸，一九五〇年估計約一，四七三，〇〇〇長噸；消費量一九四八年是一，四二〇，〇〇〇長噸，一九四九年是一，四二七，五〇〇長噸，一九五〇年估計約一，五二六，〇〇〇長噸，世界合成橡膠總產量，除蘇聯外，一九四八年是五三二，一八六長噸，一九四九年是四四七，五〇〇長噸，一九四九年底，世界橡膠儲存總量，除政府非工業用存量外，估計天然橡膠是七五七，〇〇〇長噸，合成橡膠是一一〇，〇〇〇長噸。

馬來亞是天然橡膠主要產區，佔世界總產量百分之五十以上，一九四九年：產六七一，五〇三長噸，其次是印尼，一九四九年：產四三〇，八五六長噸，再次是泰國，一九四九年：產九四，二三四長噸，馬來亞橡膠輸出，以美國為大宗，一九四八年是九四九，一〇四長噸，一九四九年是八九九，二二二長噸。印尼一九四九年十二月份出口數量是四八，三〇〇長噸，一九五〇年一月份估計約二二，〇〇〇長噸。

天然橡膠消費量最多的是美國，一九四九年是五七六，五八四長噸，其次是英國，一九四九年是一八四，二五五長噸，再次是蘇聯，一九四九年是一〇九，〇〇〇長噸。

美國是合成橡膠產量最多的國家，一九四九年是三九三，六九〇長噸，其次是加拿大，一九四九年是四六，六四二長噸，消費量最大的也是美國，一九四九年是四一四，〇五三長噸，其次也是加拿大，一九四九年是一八，〇六三長噸，再次是法國，一九四九年是七，七二七長噸。世界橡膠自一九三七年以來，每年生產量和需要量，詳細列表說明附后（表一）

(乙) 國際市場價格：

世界天然橡膠價格，是馬來亞星洲為中心，紐約和倫敦是東西兩大市場。橡膠價格變動的幅度，在一九四

九年和一九五〇兩年裏是空前的，前一年是慘跌，後一年是暴漲。

一九四九年南洋產區，受了前後英鎊貶值影響，泰國和印尼，把橡膠削價脫售，爭取美元，上半年開始，膠價便在步跌，到六月份，馬來亞橡膠，竟跌至每磅約叻幣三角二分。還是第二次世界大戰以來最低的紀錄。

但在一九五〇年，情形恰是相反，一月份起，天天在漲。最近期內，更扶搖直上，四月底美洲現貨高到每磅約叻幣七角四分。這是二十年來最高的紀錄，較一九四九年六月的低價。要高約一倍半。

漲價的因素如下：

(一) 估計一九五〇年天然橡膠存底有限，產量減少了。但需要量反增加；合成橡膠存底也有限，產消均增加，僅能相抵尚不足。一般估計一九五〇年橡膠的存量與產量的增加，遠及不到需要。這是主因。

(二) 美帝國工業上橡膠需要量增加，分向倫敦及印尼大量採購；蘇聯鑒於美鎊貶值，南洋產區的價格以美金計算，很為合算，便把美金向暹羅折兌了英鎊，在馬來亞大批訂購，正月裏由亞洲起運的有七千噸；日本也以一百十七萬六千噸向馬來亞訂了一萬噸，在三月份前交貨，這是競購造成的近因。

(三) 印尼國內經濟變化，生產萎縮；同時，南洋各產區由緬甸和印度支那等產米區所供應的米糧不夠，因此糧價漲，生活程度高；加以產區人民，輕視幣紙，漸有囤積的心理，這都是種種遠因。

一九五〇年一月下旬至四月底星洲，紐約，倫敦每旬頭號天然橡膠市價（星洲以馬六甲現貨每磅叻幣分爲單位，紐約現貨每磅美金分爲單位，倫敦以現貨馬來亞口岸交貨每磅辨士爲單位計算）

日期	馬來亞星洲	美國紐約	英國倫敦
一月二十三日	$49\frac{3}{4}$	18.20	$13\frac{15}{16}$
二月一日	$50\frac{7}{8}$	19.20	$14\frac{1}{4}$

(丙) 香港行市及我們的輸入情形

四月二十八日	四月二十一日	四月十一日	四月一日	三月二十一日	三月十日	三月一日	二月二十三日	二月十日
$72\frac{5}{8}$	66	$66\frac{1}{2}$	$57\frac{3}{9}$	54	$53\frac{7}{8}$	$53\frac{1}{4}$	$53\frac{7}{8}$	$51\frac{3}{4}$
24.75	24.	23.50	20.40	20.30	19.55	19.40	19.25	19.30
$15\frac{7}{16}$	$10\frac{13}{16}$	$18\frac{7}{8}$	$15\frac{1}{2}$	$14\frac{15}{16}$	$14\frac{5}{8}$	$14\frac{15}{16}$	$14\frac{15}{16}$	$13\frac{5}{8}$

香港是遠東的轉口中心，一九四九年橡膠進口數量是四三二，二五二担，出口數量是三七二，一〇四担；一九五〇年四月上旬存量約五六百噸，但由於港市較凍區為低，而成倒流，存底減為約三百噸。

一九四九年我們購入的橡膠數量不少，大部份由香港轉口輸入，共建二二六，一三七担，佔香港橡膠總輸出額約百分之六十一強。一九五〇年一月至四月份四個月的新廠橡皮，生橡皮及樹膠進口數量，除青島，廣州兩口岸尚未查得外，天津方面的列后：

月份	重量（以公担為單位）	美金價值
一	六，九三四	一九七，三九二元
二	三，五五二	一一〇，八〇四元
三	七，六七二	二三八，九一五元
四	五，一六〇，五	一八三，八四九元四角

上海方面，直接進口的，祇有在一二兩個月，三四月份沒有。

一月份和二月份的

三三二，三三〇公斤 美金六六，三三〇元

（丁）華東區貿易部所屬機構輸入及配售經過

華東貿易部所屬國外貿易公司進口處一九四九年陸續進口橡膠共三，五〇六噸強，一九五〇年正月計一〇噸強，總計三，五一六噸強，一九五〇年度橡膠進口計劃原定一二，〇〇〇噸，祇以用料廠商受電力限制，無法大量生產，已進口者除配售外，存量尚多；同時，因國外橡膠價格飛漲，所以一九五〇年上半年，未曾訂購。最近上海各橡膠工廠接受了政府大批定貨，需要原料數量激增，華東區進口公司（即前進口處）擬自七月份起照原定計劃繼續進口。

配售對象，百分之九十為各私營橡膠工廠，百分之十為公營機構，配售將是按照各該廠上月份實際用量比例核定，每月陸續配售。目前上海各廠需用的橡膠，是以三號四號及飯樹膠所佔比重大，一號二號橡膠次之，白橡膠最少。

一九四九年上海解放迄至一九五〇年四月底，實際售出數量是一，五〇七噸強，存量計一，五五四噸強，每月配售詳情列後：

一九四九年十一月 七一一（公噸）

十二月 五七

一九五〇年 一月 二六二

二月 一

三月 三三

四月 三七九

共計 一五〇七

全國橡膠工業，據一九四八年的調查，上海是九十四家，廣州六十一家，天津四十八家。目前上海橡膠工業同業公會會員工會，共一〇三家，其中國營的兩家，是華東工業部所屬上海化工廠及上海電線廠；私營的一〇一家，是大中華，正泰，義生，宏大，中南等幾家，機器設備，均在五百匠馬力以上，職工人數，大都超過四百人。國內其他地區，規模較大的國營方面，瀋陽有瀋陽橡膠廠，青島有齊魯橡膠廠；私營方面，天津有怡豐橡膠廠。

在上海這一〇三家所生產的橡膠製成品，各種齊全，主要的可分車胎，鞋靴，膠帶，模製品橡皮管等七類，供應量達全國產銷量百分之七十以上。

一九四九年上海解放迄今，橡膠工業生產縮減，平均每月產量僅佔正當時期產是百分之五十以下。一九五〇年一月份因季節性關係，產銷情形似乎較好，二月份受敵人轟炸影響，生產大部停頓，三月份稍有轉機，但較一月份為差。每月產量，佔正當時期百分比，一月份百分之五十七強，二月份百分之二十強，三月份百分之三十一。正當生產時生橡膠需要量，每月二千噸，但一月份祇用八五八噸，二月份更少，約二三〇噸弱，三月份為五〇九噸強。橡膠製成品百分之九十九是內銷，銷售對象，以往百分九十是民間，地區以江蘇，浙江，湖南，江西，上海為最多。現在銷售的情形不同了，百分之七十是由政府收購，大部份供應部隊所需，以跑鞋，球鞋，雨衣布，及其他橡膠軍用品為大宗。目前上海橡膠工業雖遇到暫時的困難，但由於政府對於供應原料和收購製成品盡了最大的努

力予以照顧，前途是有辦法有希望的。一九五〇年一至三月份生產和銷售詳情，另列表附后（表二）

上海橡膠工業，視擴解放以來最高生產量計算每季所需原料，除生橡膠三千噸外，其他主要附屬品及其需要量如下：（一）鉍氣粉，共約需四百五十噸，百分之四十國內可供給，（二）立德粉，共需一百餘噸，大部份須由國外輸入，（三）促進劑及防老劑共約需百餘噸，均須由國外輸入。其他如硫磺，黑灰，汽油等，大部份須由國外輸入。

世界橡膠的生產和需要

（本表不包括蘇聯產量）

（單位：公噸）（表一）

	生 產			需		共 計
	天然膠	合成膠	共 計	天然膠	合成膠	
1937	1,299,400	3,000	1,232,400	1,107,500	2,500	1,110,000
1938	924,600	6,100	930,700	970,300	5,100	975,400
1939	1,016,000	24,100	1,040,100	1,122,700	15,200	1,137,900
1940	1,437,600	43,100	1,480,700	1,117,600	43,200	1,160,800
1941	1,625,600	78,700	1,704,300	1,259,800	73,700	1,333,500
1942	650,200	121,900	772,100	777,200	114,300	891,500
1943	472,400	355,600	828,000	624,800	297,200	922,000
1944	365,800	914,400	1,280,200	393,700	749,300	1,143,300
1945	254,000	879,900	1,133,900	266,700	878,800	1,145,500
1946	850,900	819,500	1,670,400	563,900	927,100	1,491,000
1947	1,280,200	568,300	1,848,500	1,127,800	635,000	1,760,800
1948	1,544,300	540,700	2,085,000	1,442,700	487,700	1,930,400
1949	1,506,200	447,400	1,953,600	1,450,300	454,700	1,905,000

石 油

(1) 世界各國石油產量，據一九四九年美國方面統計：每大約產原油九百五十萬桶。全年合三十四億六千餘萬桶。其中美國所產佔百分之六十，其他各國佔百分之四十。蘇聯為世界主要產油國家之一，戰後五年計劃完成，一九五〇年全年估計原油產量為二千五百四十萬噸，約合每天生產七十二萬七千三百桶（見一九四九年九月十四日解放日報），從原油煉製不同成品，供應工業及交通上不同的用途；消費數量大致與生產數量相等，但因缺乏全面統計，無法獲得精確資料。

(2) 國際市場價格，一般是參考資本主義國家的報價，資本主義國家中，以美國產量較多，足以控制市場，因此美國的出口價通常用作國際市場價，一九五〇年四月間價格如下：

美國 Gulf Coast 石油產品離岸價（二萬噸以上）

1. 飛機汽油	Grade 115/145	散裝	每加侖	US\$ 0.1725
	Grade 100/135	散裝	每加侖	US\$ 0.16—0.1625
	Grade 90/93	散裝	每加侖	US\$ 0.145—0.1525
2. 車用汽油	Grade 70/72	散裝	每加侖	US\$ 0.03625—0.0325
3. 煤 油	41—43, W. W.	散裝	每加侖	US\$ 0.0775—0.09
4. 輕 柴 油	53—57 diesel Index	散裝	每長噸	US\$ 22.80—24.00
5. 燃 料 油		散裝	每長噸	US\$ 11.00—11.90

從生產地分運到消費地，除了上述出口價格外，另須加運費（一般以油輪散裝運輸）及保險費，因此消費地距離生產地愈遠，成本愈高，售價亦跟着上漲，茲以中東與遠東各地國際輪船添加燃料油售價 (International Bunkering Prices) 為例說明如下：

拉斯但紐拉（沙地阿刺伯）

每長噸美元 11.27

喀拉基(巴基斯坦)

每長噸美元 一五·一二

孟買(印度)

每長噸美元 一五·一二

加而各答(印度)

每長噸美元 一八·四八

香港

每長噸美元 一九·九五

馬尼刺

每長噸美元 一九·八八

橫濱

每長噸美元 二一·一四

(三) 英美石油鬭爭：美國國內石油工業主要操縱在幾家火油公司手裏，他們在國外的投資比較集中在中東，荷印與南美洲三地。這些地區同時也有英國鉅額的石油投資，主要企業是殼牌油公司（與荷蘭合資經營）與英伊油公司及其子公司，英美油公司之間在石油探勘，鑽探，製煉運銷等各方面過去都有矛盾，隨時可以發生鬭爭，爲了抵制美國的侵佔英國油場英國規定在遠東英鎊集團國家包括馬來亞，香港，婆羅洲，印度，錫蘭等地，美油公司出售油料除准以英鎊及其有關貨幣收款外，如按美元集團國家貨幣收款，必須將此項貨幣兌交英國政府，英國並曾一度規定英鎊集團國家准購美油之限制，來增強其壟斷，這些矛盾現象充份表現美帝在海外獨佔石油市場的企圖，以及英帝在美油侵佔其市場下的種種掙扎。

(四) 我國石油工業目前集中在西北與東北二區，西北區以玉門油礦爲中心，鄯畝油井生產原油交煉製成產品後運銷西北各地，一九五〇年估計生產原油八萬噸，東北區以撫順油頁岩煉油廠爲中心，用油頁岩蒸餾製煉油產品，估計本年可產原油九萬餘噸，其他吉林，四平，錦州，綏西等煤煉油廠尙待修復開工。大連中蘇石油公司現已有一部份開工，用進口原油製煉成品，有關方面估計一九五〇年全國石油估計需要量（除飛機汽油外）在七十萬至八十萬噸之間，本國產量約佔需要的百分之二十二。

西藥

西藥種類繁多大致可分原料藥及成藥二部份關於成藥部份名目更多且各國出品日新月異我國政府對於成藥進口管制嚴格所以成藥市場可以不談至原料藥品包括醫用原料藥(Pharmaceutical Chemicals)植物類藥(Botanical Drugs)及試驗用藥品(Analytical Reagents)三類除試驗用藥品專供化驗室用途其業務範圍較狹不起市場作用外茲摘主要藥品數十種之最近國外報價列表於后(見附表)作為參考現在要瞭解國外西藥市場之概況實非易事就華東區而言進口公司前所屬之西藥部為唯一國營西藥專業單位成立一年因外匯限制除向香港方面略進少數貨物外尙未向國外大量訂購迨至本月間始初步辦理故對國外市況目前因缺乏材料無從明瞭即本市民營藥業團體對此亦無準確之記載茲略述下列幾點作為介紹

一、產量及主要產地 西藥產量因種類太多在國外方面殊難探悉而歐美藥廠對產量問題認為業務上之保密不願公佈且各廠之產量均隨銷路之增減而轉移無固定之數字

西藥主要產地為美國德國英國瑞士荷蘭法國及蘇聯等

二、西藥銷量問題 與產量同樣困難亦無從探悉其主要銷地為各該國之本土市場南美洲遠東近東及南洋羣島等華東過去西藥進口每年總值約二百五十萬美元

三、過去國外藥市價大都穩定無重大變動現在因生產過剩銷路呆滯整個西藥市場呈疲軟狀態歐美廠商削價競銷而在香港方面發現時形甚至有各種藥品較外廠報價為廉如配尼西林肺病針消痰噁唑片等即為例證今後趨勢暫時還看下跌難以好轉惟有幾種藥品如山道年麥角消痰地亞淨等因生產關係反而漲價不受市面影響

四、藥物為醫務上之必需品故各國對藥品之輸出除麻醉品有毒性者外無嚴格之管制祇有現在德國因政治上關係雖未限制藥品出口但須經估領軍事當局之許可方得起運

五、各國藥品品質大致相同不相上下歐美製藥標準均按照本國政府藥典所規定如英國為B.P.美國為U.S.P.德國為D.A.B.等其品質均合標準尙有數種藥品因能大量生產減低製造成本之關係一國可在市場獨佔優勢者如美國之

磺胺類藥³³ (Sulfa Drugs) 配尼西林肺病針藥等他國不能與之競爭又如奎寧 (Quinine) 爲爪哇之特產而山道年 (Santonine) 爲蘇聯之特產非向生序國採購價要吃虧

六、各國藥品之定價製造成本爲主要因素平均比較以德國爲最廉法國瑞士次之英美較貴

以上各點不過述西藥在國外情況之大概而已要知國外市場之動態及準確之趨勢除隨時與國外廠商不斷通融聯系外尚須委託國外代理機構按期調查報告再向各國訂閱銷路廣大之醫藥雜誌作爲參考以供調研之實際資料

關於國際貿易糾紛仲裁的立法和機構

上海市高教聯經經研究會

一、國際貿易糾紛仲裁的重要性：(1)國際貿易糾紛的複雜和高技術性 國際貿易的進行因為商品種類的繁多，各國法律和商業習慣之不同，常常容易發生爭執，如商品的品質，交付的時間，運輸的情況，付款的辦法等等，都牽涉到各國的法律和習慣，及商品鑑別等技術問題，有時牽涉到國際的衝突問題。(2)法律解決糾紛之不便 爭執發生以後，如果訴之法庭，則因法庭對許多技術性問題的審定，頗費時日，不立即解決，費用太大，不能適合商業的要求，且使許多小規模公司無力進行訴訟，大公司則有種種便利去獲取特惠，失去公平迅速解決糾紛的便利(3)仲裁的必要 執行仲裁者既為該項爭執有關問題的專家，對爭執的事實有充分的知識，可以判斷是非，解決糾紛省時省費，且執行仲裁者常為業中人，多能顧及公平原則，頗少偏袒之弊。

二、各國的仲裁機構：(1)蘇聯 蘇聯商業聯合會 (All-Union Chamber of Commerce) 係全國有關進出口貿易機關的聯合組織，其性質并非政府機關，而為公衆組織。其中設有國際貿易仲裁委員會，專從事處理蘇聯和外商間貿易糾紛的仲裁事宜。(2)英國 倫敦仲裁法庭 (London Court Arbitration) 成立於一八九二年，由倫敦市議會和倫敦市商會共同設立，仲裁一切國際貿易糾紛。其他尚有各種同業公會也從事於各該業所發生糾紛的仲裁工作，而且成效很大。英國其他各城市的商會，也積極參加仲裁工作。(3)美國 美國的仲裁協會 (American Arbitration Association) 於一九二六年成立，專事仲裁一切國際貿易糾紛，蘇聯在美的 *Ernberg Tradition Association* 也接受該會的仲裁。汎美貿易仲裁委員會 (Inter-American Commercial

Arbitration Commission) 專事仲裁汎美各國的糾紛。美加仲裁委員會 (Canadian American Commercial Arbitration Commission) 於一九四三年成立，專事仲裁美加糾紛。各州各大商業都市的商會，也從事於仲裁工作。(4) 國際商會聯合會 (International Chamber of Commerce) 於一九二二年設立仲裁法庭。

三、各國有關貿易糾紛仲裁的立法。(1) 國際協定 一九二三年九月廿四日，日內瓦協定書，承認仲裁條款的法律效力，一九二七年日內瓦公約，簽字國同意強制執行仲裁判決。(2) 美國 一九二〇年紐約州法律，一九二五年聯邦仲裁法，承認仲裁條款的法律效力，并有強制執行判決的規定。(3) 英國 一九三四年英國仲裁法，有條件承認仲裁條款的法律效力，并有條件保證其判決案的執行。

四、我國仲裁立法建議：應草擬國際貿易仲裁法，并迅速通過實行，其原則(1) 承認商務契約中仲裁條款之有法律上效力。(3) 承認合理的國內外仲裁機構。(3) 仲裁判決有強制執行的效力。(4) 訂立國際條約，互相保證合理仲裁判決之執行。(5) 法院保有對仲裁判決的複判權。

五、我國仲裁機構之建立：(1) 由各大海岸的商業城市先行設立仲裁機構。(2) 由人民協商會議和工商聯合會合組仲裁機構。(3) 經當事務由上述兩會推定人員負責。(4) 仲裁事務由專家主持。(5) 仲裁員由各業中推定審聘。

培養對外貿易人才

李炳煥 莊曉芳 武增幹 朱伯康 鍾兆濟 吳永珣

爲着新民主主義經濟建設下面對外貿易人才需要的迫切，我們謹建議下列幾項辦法。

(一) 關於國營對外貿易專業機構，和對外貿易聯營機構等所需的業務人才，似宜就各專業公司本身業務之所需，開辦各種訓練班，招集一向從事各該專業的從業人員，對於政治學習和技術水準，重新加以訓練提高，俾令適合目前的需要。至於將來補充，則宜就大學國際貿易系畢業生，派用於對外貿易業務機構中，俾能由服務中逐漸養成實際專門人才。

(二) 關於貿易行政管理方面的工作人員，大學國際貿易系和經濟系畢業生，大體已具相當政治水準，同時對於貿易理論，實務，和政策等，亦復有所認識研究，祇須由行政管理的領導方面，加以適宜的訓練當能明瞭政策，推動工作，如經歷相當時日，當亦適於擔任國外商務聯絡參贊和使領等次重要任務。

(三) 關於國際貿易一般的研究，計劃人才的養成，現在亟需加強學校與行政管理部門以及貿易業務機構的聯繫。下列各項，似可切實舉辦：

(甲) 貿易行政管理部門，對於大學國際貿易系方面，盼能經常予以領導指示，俾學校工作人員，得以遵循一定政策方針，調整課程，講求有用知識，以期切合實用。

(乙) 行政管理方面，如有關於國際貿易問題，委託搜集資料或詳細研究，大學國際貿易系應竭力担任其所委託事宜，這也有助於實際應用人才的養成。

(丙) 貿易業務機構，盼能就其業務有關之資料，儘可能供給學校方面以研究的便利，俾學校造

就的人才，恰合於其實際上的需要。

(丁)貿易行政機關和貿易業務經營機關方面，更盼能予大學貿易系師生以實習，參觀，和供給內部印刷刊物參攷之便利。如能遇着特殊問題共同參加討論，當更爲有益。

(四)推進國際貿易的民間團體，如國際貿易協會等，甚盼政府極力獎助，重新領導整理，俾得樹立規模，結合實際從業人員和學術研究工作人員等，相互研究探討有關國際貿易的問題，並舉辦各項推進國際貿易的事等。在這種經常的集會和舉辦事業中，當亦有助於國際貿易專門人才的養成。

對於組織出進口貿易聯營公司之建議

上海市高教聯經濟研究會

目前我國對外貿易問題，就通商的國家來說，對資本主義國家和對蘇聯及其他新民主主義國家的貿易，是不相同的，本建議是為解決對資本主義國家進出口貿易方面若干問題而提出的。

在對資本主義國家進出口貿易方面，如果是毫無組織的散漫的純粹由個別廠商各自直接經營，不免要感到一個嚴重的困難，就是過去若干年來，進出口貿易業務，主要的操縱在外商手裏，以致本國廠商對於直接對外貿易業務的經驗知識，機構與人才，未能普遍的培養起來，所以一種有組織的聯營公司，不但在財力人力機構經驗各方面獲得相當的解決，而且較之散漫的個別廠商更容易開展業務，更容易由政府扶助而達成政府的貿易政策。

進出口聯營公司按照業別地區分別由各同業協商組織，即各業可有各業的進口或出口聯營公司，以發揮專業集中的效能，同屬一業又因地區之不同，而有各地的聯營公司，如幾個業別或幾個地區有聯合成立一個公司之必要，亦可自動協商組織，但聯營公司並無壟斷獨占之特權，個別廠商仍得自由直接經營對外貿易。

聯營公司的組織完全依照公司組織的習慣，各私營進出口行，各國營專業貿易公司，各公私營工廠都得自由參加，除在國內設置總公司外，在國外各地設置分支機構，公司的資本，由參加各單位參照資本額及過去若干年營業額協議分擔。

公司的業務分兩大部份：一為受託代辦進出口貿易業務。二為自為採購推銷業務，為保持各參加單位業務的獨立性，聯營公司應以受託代辦業務為主，聯營公司在現階段的主要任務，是代替過

去外商進出口的地位。

政府對於聯營公司的管理完全依照對於普通公司的管理，對於聯營公司的業務管理，完全依照貿易匯兌及海關等有關法令辦理，惟對於下列各點，同人建議與現行辦法略有出入：

一、出口物資的收購價格與出口限價政策的運用，須得修正而補以適當的貸款政策的扶助。因收購價格定得太低則將影響農村經濟，定得高於國際市場價，又將遇到外國引用及傾銷法案的抵制。至於出口限價定得太高，則將阻礙出口貿易，定得太低，又將失去防止資金外逃的目的，聯營公司成立後，對於出口物資的收購價格，仍採不干涉政策，由市場自由決定，政府為扶助出口貿易起見，在不膨脹國家信用的條件下，可運用貸款政策。至於出口貿易的限價政策，有了聯營公司之後，可以毋庸限價。

二、聯營公司與貿易行政方面的分工，聯營公司應注重重要進出口商品的國際市場及有關貿易各方面的情况，經常向貿易行政機關提供報告，凡有關外國及本國商業政策方面各情况，由貿易行政機關及商務參贊負責，經常與聯營公司保持密切聯繫。

三、對出口物資提高品質加強標準化及商品檢驗工作，對於進口物資代用品的研究及進口貨品檢驗問題，聯營公司應自發的協助行政機關辦理。

這樣組織起來的聯營公司，對於（一）如何掌握進口物資的供應問題。（二）私營廠商如何進行集體採購問題。（三）私營進出口商如何配合進口政策進行業務問題。（四）如何對不通滙國家展開對外貿易問題。（五）如何恢復發展對南洋輸出貿易問題等，運用集體的力量較之散漫的個別廠商更易獲得解決。

對於若干有關出進口貿易問題之意見

吳永珣

- 一、對於「關於術語統一的規定」的意見
 - 二、培養國際貿易人才問題
 - 三、外匯管理辦法之研究
 1. 外匯管理可否採用多種匯率辦法
 2. 外匯牌價應穩定或應提高以鼓勵出口
 - 四、如何掌握進口物資的供應及價格問題
 - 五、全國對外貿易管理辦法（草案）之研究
 1. 全國對外貿易管理辦法
 2. 全國出進口商聲請登記辦法
 3. 特定易貨貿易管理辦法
 - 六、主要進口物資的國際市場之調查和研究
 - 七、如何對不造匯國家展開輸出貿易問題
 - 八、進口物資代用品之研究
 1. 對於「關於術語統一的規定」的意見
- 國際貿易上因交貨地點不同，故有各種不同之開價，此類開價之術語，我國沿用甚久，惟中文譯名，向不統一，故本年四月全國對外貿易管理會議曾有一關於術語統一的規定，但所規定之各

術語，似尚有值得再加以研究者，茲將管見所及，略述如下：

統一術語的目的可以有兩個，一是確定各個術語的定義，因為「因交貨地點不同之開價」係用以說明：除貨價本身外，買賣兩方對下列費用，責任，義務應如何分擔。

(一) 貨物之運輸，保險，存儲裝卸等費用。

(二) 貨物之運輸，保險，存儲裝卸等事項各應負何義務。

(三) 貨物若有損壞，各應負何責任。

為避免糾紛之發生，我國經營進出口業務者，當應對此類術語有同一解釋，但實際之應用，既關係國外之進出口商，故確定此類術語之解釋時，必須參照他國慣例與各術語在其法律上之意義，此問題牽涉較廣，困難亦多，似可緩行，視以後需要而決定。

統一術語另一目的，為統一譯名，在這方面，第一要選擇正確的外文術語，第二是制定適當的譯名，若以這兩原則來看，則上述，「關於術語統一的規定」就有再考慮的必要。貿易會議的規定似是根據華東區國外貿易管理局在一九四九年七月和九月「關於進出口貨價譯名的規定」，該規定內容似乎又是根據安子介著「國際貿易實務」內的材料，安子介書內的外文術語，不正確者很多，價格中例如 Landed Terms 兩字並非開價術語。(Terms 是條件之意，可寫為 "Landed" Terms, 加 "F.O.B." Terms, 或 "C.I.F." Terms 一樣) 而華東在國外貿易管理局所公佈的譯名，竟把外文名字寫為 Land Terms 英文則已不通，區名詞雖在「全國國外貿易管理辦法」正誤表內修正，但其他應加注意之處仍有，下面所述，是根據本人「書本上的知識」當然不盡可靠，謹提出請會議上對國際貿易富有經驗的專家，予以討論並決定。

(一) 離岸價格 Free on Board 簡稱 F.O.B.

F.O.B. 本無確定意義，開價時必需包括一地方名稱，故可有 F.O.B. Factory, F.O.B. Shanghai, F.O.B. Hangchow 等價格，若將 F.O.B. 譯為離岸價格，則只能適用於離開出口港價格，其他情況，即不適當，若譯為『起運價格』則可有『杭州起運價格』等，適用較普遍。

(二) 賣方當地交貨價 Loco or Spot

Loco 是就地交貨價格，但 Spot 通常係指交貨時間，例如 Spot delivery, Spot Price 是否為通行術語，應諮詢專家意見。

(三) 買方倉庫交貨價 Ex Buyers Godown

Ex 是『出於』之意，故有 Ex Warehouse 等開價，至於 Buyers Godown 為安子介書中之名詞，字面上似覺不通，是否在國際貿易上適用，亦應求得專家意見。

(四) 岸上交貨價 Landed Terms

Landed Terms 非開價名詞已如上述，Landed 價格，亦應加一地方名稱，例如 Landed Shanghai, 或 C.I.F. Landed Shanghai 似可譯為『進口港交貨價』。

(五) 買方關棧交貨價 In Bond Duty Unpaid

完納進口稅交貨價 Duty Paid
買方當地交貨價 Franco

(甲) 英文名稱 In Bond Duty Paid 語，皆不充備，而 Franco (或 Franco rendu) 價格有賣方負責進口稅者，不包括進口稅者，故通常之開價應為 Franco 地名 (加上海) In Bond 或 Franco Shanghai Duty Paid 至於 Duty Unpaid 則文字亦欠佳，不知是否通用。

(乙) 譯名 將 In Bond 譯為『買方關棧交貨價』買方兩字，殊屬多餘，因為『買方』之意

當非謂關棧，係買方者（關棧亦無賣方者）而係指進口國之關棧之意。但各國之關棧，皆為儲存應征關稅而尚未交稅之進口貨物，故所謂關棧皆係指進口國之關棧，實際上並無在出口國關棧交貨之關價，因之「買方」兩字，並無必要。

完稅後買方關棧交貨價 Ex Bond

Ex Bond 即 Duty Paid 似無須另有譯名

除提出上列意見之外，並擬提議在大會上應對各術語皆加以審查，例如 *CSI* 價格，他處即未見過是否有此開價應加研究，關於英文術語是否正確，應參閱各國通例，較近之資料中可參攷：

International Chamber of Commerce, International Rules for the Interpretation of Trade Terms, 1936. U. S. National Foreign Trade Council, Revised American Foreign Trade Definitions, 1941. 等。

二、培養國際貿易人才問題

新民主主義經濟建設下，對外貿易任務的重大，是衆所週知的，在這方面怎樣去培養大批的工幹部，自是一個切要問題，本人在此只提這問題內的一個小問題，即如何培養研究國際貿易人才問題，尤其是担任研究我國與外國對外貿易政策與管理之工作的人才。

能負起這任務的人才必須有正確的政治認識，對一般財經問題有徹底了解，對國際貿易問題也有充分理論與實際的知識，對外國的對外貿易政策及其實施須能明瞭其過去的發展及現在的作，如研究某國之政策時，必須對該國之特殊政治經濟情況有詳確認識，能具備這些條件的人才，決不是現有四年制大學所能供給的，亦不是畢業的學生埋頭研究，或從實際問題學習所能造就出來的。

所以今後的教育部門，除去訓練相當於現在大學程度的學生或較低級幹部外，仍須設立一研究部門（例如在財經學院設研究所）專為大學畢業生在貿易機構服務，一定期限後，再繼續研究者，在這裏而訓練出來的人才將來可作為在各貿易管理部門從事調查研究工作或行政工作在業務部門作同類或其他重要工作，在我駐外使領館担任有關貿易方面工作等。

三、外匯管理辦法之研究

1. 外匯管理可否採用多種匯率辦法

(1) 理由 我們進出口貨物的種類繁多，出口商品中在世界市場上有其壟斷性者，亦有遭遇他國商品割烈競爭者，進口商品中有為發展經濟所急需者，亦有較次要者，在現行外匯管理辦法下，對同一外幣只有一種匯率，似不能充分發揮外匯管理的推進，對外貿易之作用，如採用多種匯率時，則可有推廣輸出及鼓勵輸入之效用。

(2) 辦法 由中國銀行公佈兩種匯率，若欲保持現有議價辦法，可仍繼續現有制度，但另定一種匯率低於議定價格一定的百分數，凡出口商品按較高匯價結匯出口，則利潤較高者，即須全部或部份按較低匯率結匯，反之，進口商品若係政府欲盡力鼓勵輸入者，可按較低匯價結匯，餘均按另外一種匯率結匯，此法在適當運用下，可為政府增加一部收入。

(3) 實施此法在國際上之關係

(甲) 與「國際貨幣基金」規定相抵觸

「國際貨幣基金」會員國皆有避免採用多種匯率 Multiple Currency Practice 之義務，但非會員國當然不受其約束

(乙) 資本主義國家對我國出口貨加征進口稅之可能

資本主義國家之關稅法多有征收所謂「相殺關稅」(Countervailing Duty)之規定，用以抵銷出口國對出口商品付與各津貼之利益，若出口國採用兩種以上匯率時，則按較高匯率價結匯出口之商品，進口國即可征收此種進口稅率，例如英國一九三〇年關稅法（即現行者）內即有此種規定，國民黨反動派政府於一九四七年二月實施之百分之百出口津貼辦法，即因美國宣稱將引用該條款而廢止，但關稅法有此條款之國家，並非在在上述情形時，必即引用該條款，例如第二次世界大戰前，美國對自德輸入貨物，因德國匯率不同，即征收「相殺關稅」(但委內瑞拉 (Venezuela) 國實行多種匯率，美國即未征收該稅，若我國有實行多種匯率必要時，可先對各資本主義國家之關稅加以研究，對不同匯率，對各種出口商品，究應如何適用，可於考慮其匯往別國後，再規定結匯辦法。

2. 外匯牌價應穩定或應提高牌價以鼓勵出口

預備會議中有代表提議提高牌價以鼓勵出口，同時又有代表表示提高匯價，必使出口物資價格上漲，為維持出口，勢必再將匯價提高，如此循環不已，將使物價皆上漲，不只違反政府財經政策，且實際並不能解決出口困難。

關於此點，本人擬加以補充，因提高匯價，在某些條件下，雖將影響一般物價，但其過程並不若上述之簡單，因匯率提高，進口物資價格上漲，需養進口原料之各商品價格亦必隨之，出口物資需求激增後，價格亦將上漲，有關出口物資，各商品亦將隨之，漲價之範圍既廣，遲早必牽動全面物價。

以提高匯價為解決出口困難改法，並非絕對不可採用，但須視客觀條件而定，實際上其應用之可能甚少，在我國目前情況下，更不適宜。當前問題在於外匯牌價是否合理，如大部貨物出口困難之原因係因匯價之不當，當然應予調整，否則以求匯價穩定為原則（匯價能否穩定，繫於一般物價

之穩定性，已有代表指出）。

四、如何掌握進口物資的供應及價格問題

研究此問題，首先要知道進口物資的供求情況，若供給可以滿足需求，則供應與價格，皆不致有何問題，但在最近期間，因恢復與發展經濟上的需要，進口物資的數量，決不會充裕的，尤以全國土改工作不久即將完成，各地政治情況已十分穩定，經濟好轉局而已開始，購買力的普遍增高，就在目前，一般消費品的需求增加的結果，將直接間接的消費巨量的進口物資，同時我們在經濟建設方面，是需要有國外輸入大批的工業器材，與必要配補，若欲充分供應此兩類需要，事實上，決不可能（此即採用進口管制之原因）。

進口物資既供不應求，則隨時隨地可以發生物資缺乏，價格上漲的情況，如進口商人不居奇，則批發商將抬高價格，管制批發營業則廠家對成品可以抬價，管制廠家，則零售商隨時可因有利可圖而任意抬價，如欲防止供應不足，價格上漲，惟有實行「限價」與「配售」，但此兩法只能施之於進口商，批發業與廠家，對零售商決不易執行，零售商品，在供不需求時，恐只有以征稅方法，吸取零售過高利潤，故解決進口物資供應與價格問題，似可以下列方法處理之。

進口物資類別

管制對象

方法

成品或原料

進口商

限價與配售

成品或原料

批發商或廠家

限價與配售或征稅

成本或包含進口原料之成品

零售商

征稅

若上述解釋合理，物資供應與價格之掌握問題，一部可由貿易部解決，其餘須由中央人民政府根據人民購買力及商品供應情形，以征稅或其他種方法解決之。

五、全國對外貿易管理辦法（草案）之研究

1. 全國對外貿易管理辦法

第十條，提議改爲「進口廠商向國外訂購貨品前須向所在地之國外貿易管理局或其分局請領進口許可證，憑許可證向指定銀行結匯或以自備外匯進口」。

理由 過去採用外匯管制國家，有兼實行進口許可制者，亦有不實行進口許可制者，而兼用進口許可制之國家，持有進口許可者，並非必有向政府購買外匯權利，自執行對外貿易管制立場觀之，進可許可之簽發與外匯之配售，並非必爲一事，故第十條之原文，並不能看出請領進口許可後，是否應再向有關機構申請外匯，我人讀之不生疑問原因，是因事實上已知請得進口許可後，即可購買外匯，但爲求得條文之嚴密起見，似應如上述修正。

2. 全國出進口商聲請營業登記辦法

第二條內有「國外貿易口岸，一名，似尙未見有明確定義，是否即指有海關之口岸，本條文內容是否應用具有說明性之名辭。

3. 特定易貨貿易管理辦法：

此辦法之基本問題爲：何謂易貨貿易，自本辦法條文解釋，所謂易貨貿易可能包括下列三類交易、

(一) 我國商人以本國貨物一批自對方國家商人換回貨物一批（申請時應有易貨合約）

(二) 我國商人出口本國貨物一批至對方國，同時以所得貨款購回貨物一批（申請時應有售貨合同與購貨合同）

(三) 我國商人出口本國貨物一批至對方國，所得貨款存於對方國，俟以後可自對方國購買貨

物時，再行輸入一批或數批貨物（申請時只有售貨合同）

自外匯管制立場觀之，第一類為真正的易貨，第二類雖將出口貨物以某種外匯賣出，但同時以所得買入一批貨物，亦可視作易貨，惟第三類則將出口貨的賣出後，是否可以易回貨物，在申請時無從確定，實際並不能認作易貨，（只能名之為聯鎖或其他名稱）本人意見，對「不直接通匯國家」之私人易貨，應限於上述第一，第二兩類交易，若第三類亦包括在內，則不平衡之可能——尤其是出超——至大，發生出超時結匯辦法既為出進口商人所反對，（其反對理由至為正當）而出超可能又甚大，不如將第三類交易除外。

如上述意見可採用，則有關條文似可如下修正：

（二）改為「特定易貨所適用範圍，以與我國不直接通匯國家且出入口貨物價值適足相抵者為限」。

（四）將「連同易貨合約，售貨合同草案」改為「連同易貨合約，售貨與購貨合同草案」。

（六）開始一句改為「經營特定易貨貿易，如因不可抗拒原因而有不平衡時」餘仍舊。

六、主要進口物資的國際市場之調查和研究
此問題之先決條件為確定調查和研究國際市場之目的，如目的不明確，則無從決定調查與研究之對象與方法，本人以為其目的可有三：

（一）自價格最低市場購買

（二）了解價格之動向

（三）視供應市場有無間斷或減少之可能

假定主要目的如此，則調查之對象，應分為原料與工業器材兩類，因此兩類性質不同，故研究

目的亦異。

以原料論，例如橡皮，棉花，石油，化學原料等皆為『標準化』之商品，主要市場皆有公開價格，只要能與國外市場有普通接觸，則各商品之價格不難比較，同時此類商品產量皆極充裕，自整個國際市場論，供應亦不成問題，較複雜者為價格變動問題，欲知價格之變化，須對該項商品，在世界各地之生產與銷售數量有詳確統計，以橡皮為例，在供給方面，須知南洋各地，南美，南非天然橡皮之產量與存底(Carry-over)與美國，加拿大，蘇聯人造橡皮之產量，再估計美國及各大主要消費國家之需要，方可對目前與未來價格有一概念。

但此種資料是否可為解釋或預測價格之根據，尚須視每種商品特殊之產銷情況，因多數商品之價格並非完全由供求力量決定，例如80%以上天然橡皮之產銷(戰前為90%)為英法荷等國政府所管制世界市場上之石油(蘇聯，美國墨西哥產量除外)有80%為美英荷七大公司所生產，此類商品價格之決定，皆操之於壟斷生產之政府或獨佔企業，若只研究市場上表面現象，當然不能了解價格構成之真實因素。

工業品器材之調查研究工作，較為複雜，此類商品，因其品質與性能之不同，甚難決定何處價格最低，研究其『國外市場』須察國內各業對外國廠商產品之認識，工業器材價格之變動較原料為小，但供應問題，不如原料輸入之簡單可靠。

以上所述，係就此問題之原則而論，具體調查與研究方法，似可由貿易部對各主要進口物資擬具調查與研究計劃，再由我國公私營進口機構與貿易部門，在國外建立情報網，按照計劃隨時隨地搜集各種有關資料，由貿易部彙集，加以分析，研究並整理後，作為決定政策與供給業務部門及私營進口公司參攷之用。

七、如何對不通匯國家展開輸出貿易問題

對不通匯國家展開輸出貿易，除採用易貨辦法外，似尚可利用外匯清算辦法 Exchange Clearing System。此制實際即係將易貨辦法適用於兩國間所有業進出口者在某一定期間內之一切進出口交易，其方式如下：

甲國進口商人向乙國購貨時，即以其本國貨幣款交付其中央銀行或其他政府指定機構，該款即存入為乙國特開之清算戶頭內。

甲國出口商人有貨輸出至乙國時可於其貨款到期日向其中央銀行收取，若乙國在甲國中央銀行之清算戶頭內存款不敷支付乙國出口商人貨款時，則甲國之出口商人應依序等候付款。

乙國之進出口商人，因輸入或輸出貨物至甲國而須收付貨款，亦同樣以其本國貨幣向其中央銀行支付或收取。

可適用此法之進出口貨物與清算匯率均應另行規定，按此法出口之貨物似可限於不易輸往通匯國家，或輸往通匯國家仍有餘之產品，進口貨物除參酌對方可能出口之範圍外，當以我國恢復與發展經濟需要為前提。

此制度在第二次世界大戰前狀採用者極多，德國在1938年之出口貿易有60%係利用此項出口，但目前之國貨幣基金亦禁止其會員國訂立此種協定，故可能適用範圍只限於未加入該基金國家。

對不通匯國家展開輸出貿易問題國際貿易業同業公會提議可用『記帳外匯』之辦法，預備會議中某代表報告對日貿易時，亦提及所謂『記帳外匯』辦法（即 Askri account）案 Askri Procedure 係始於戰前德國 Askri 一字為德文名稱之縮寫，其意義等於英文之 "Foreigners' Special Accounts for Inland Payments"（故 Arki Account 名稱見妥，因 Askri 已包括 Account 一字在內）可譯為

「特種國內付款辦法」 Ask Procedure 爲戰前德國對進出口貿易所採外匯管制六種重要辦法之一，其執行方式頗爲複雜，他國仿效用者皆較簡單，目前日本所實行辦法，本人不知其詳，不過在外匯管制立場上， Ask Procedure 與本人所提之「外匯清算辦法」有一重要分別，即前者是由採用此法國家「單方」施行對貨款支付之管制（包括此種貨款使用方法例如可購何種貨物出口）後者係由兩國「雙方」議定支付方法及何種貨物可適用是種支付辦法。

若對日出口允許商人接受 Ask 外匯，則所獲外匯究能購回何種物貨，毫無保障，我國所需要之大部日本出口商品，既受美帝佔領軍部管制出口，結果恐我出口商所獲之「記帳外匯」只能大部記於日方帳上，而不獲供我輸入必要物資之用對我國至爲不利。

若能利用「外匯清算辦法」則雙方（由商人出面亦可）可預先議定交易範圍及貨款使用方法，使我國利益獲得相當保障，但對日貿易若不行能採用「外匯清算辦法」而必須接受彼方之「記帳外匯」時，則上述弊端，應如何防止，是爲重要問題。

八、進口物資代用品之研究

進口物資之供應在最近期間既不能滿足實際需要（理由見另題意見）則代用品之生產可減少不必要之進口，將有限之外匯儘量輸入必需物資，同時出口商品中所需進口原料亦多，代用品之增加亦有助出口，但此問題之範圍似不應僅限於代用品之研究，而應包括國產品之改進與增產問題，解決此問題方法，似可以下列步驟行之。

第一，由貿易部根據某期間內全國進口商申請（或用其他調查方法）將所需進口物資種類與數量價一詳細統計，再會同工業部及其他有關部門，共同研究何類進口物資可以鼓勵代用品之製造，（可根據國內原制之是否充分，生產技術水準與代用品需求數量等原則決定之）何類進口物資國內

已有生產而品質不佳，或數量不足，而應加以改進或增加產量。

第二、由工業部及有關部門作全國性有計劃的宣傳，使國內公私營企業，大工廠及小生產者皆週知何種產品國內至為需要，與需要數量，鼓勵其生產。

第三、因現在一般科學知識與技術水準均低，故只知何種產品需求並可能保證必有生產，科學與技術水準低，發明代用品可能自然亦小，故除靠公私營企業自動研究外，工業部與其他研究部門應先從事技術上的研究，克服製造上之困難，將已成功或大部已成功的方法供給一般企業採用，同時政府並應對從事此種代用品生產之企業予以資金或免稅等幫助。

關於紗布外銷及掌握進口原料供應的建議

上海市染織工業同業工會

一、籌設紗布統一外銷機構：紗布在國民黨反動統治時期原在禁止出口之列，紗布外銷為數甚鉅，但均須通過僑外銷委員會之手。解放後紗布列入准許出口類，但事實上甚少核准輸出。當此國內紗布生產尚未恢復，首先自須顧及國內人民之需要。同時各廠因銷路清淡，形成生產萎縮，亦為事實如能提出一部份外銷，對於恢復生產亦不無幫助。因此關於紗布外銷，當由政府機構統一領導，統籌國內外市場之供應。因此政府應籌設統一的紗布外銷機構，主動推進紗布外銷事宜，按各業外銷數量比率，由各廠以定貨方式按期供應。如廠商自有銷路應，介紹與統一外銷機構輸出。

二、提早恢復紗布外銷，爭取南洋市場：我國紗布外銷均以南洋為標的，由於該地僑胞愛國熱情，樂用國產。但在第二次世界大戰結束後，國產外銷停滯，美帝掌握南洋，於是美、日、印、英各貨，乘虛而入，全部市場已非我有，殊有急起直追，恢復紗布外銷以副僑胞期望。因此由紗布外銷機構迅即恢復外銷，爭取南洋市場，實為當務之急。

三、生產必需原料，國內所產不敷應用或品質較低者應准予暫行輸入：查工業原料國內自有生產者自宜儘量採用，以資提倡而節外匯。惟一部份必需原料國內已有生產者如醋酸，產量尚感不足，燒碱一部份品質不合標準，如果一律禁止進口，殊足影響生產及產品之提高。故在產量不增加，品質未改進之前，對於必需原料應酌許進口。

四、國營機構應重點掌握進口原料穩定價格：關於染料及化學品之必需向國外輸入者，已由國外貿易管理局規定重點貨物由國營專業公司統辦，個別貨物則核定外匯由各極集體訂購，用意至善

存底不充上升至劇，惟因掌握物資不夠，難免發生波動情事，例如保險粉，吊白粉等化學品均屬重點貨物，即因影響生產非淺，此後殊有對需用數量，市上存底，充分瞭解，加以掌握之需要。國營專業公司尤應妥為辦理。

對於發展出進口貿易的意見

賀移今

一、如何推廣與掌握出口物資之國外市場

1. 應組織國外貿易調查機構，瞭解國外市場的需求情況，及外國國家管理貿易滙兌之情形，研究國外市場上其他國家的同一產品的品質標準，及在該市場的銷售情況，可能影響我國產品行銷的因素所在，以為抉擇推廣之途徑。

2. 各業和主管貿易機關取得聯系，分組隨時把國外市場的情況共同了解分析，並統計國內個別出口商品對個別地域之輸出數量，和國外市場情況配合研究，應否予以鼓勵或制止，可由主管貿易部門給予正確領導，使輸出商品在國外市場上有合度的供給，以免過剩而致使市價低落。

3. 滯銷輸出物品應研究其滯銷原因，品質，加工情況，出口限價等問題。

4. 國外所需要之出口物資，應鼓勵增產，改良生產品質，提高揀選和加工的標準，使在輸出上能把握國外市場。

5. 應鼓勵出口商對國外輸出作試探性之交易，俾可創開新的途徑。

6. 為掌握出口物資國外市場及價格問題，對有季節性物資，如茶，薄荷油等，在上市前為避免出口商貶價拋售也見，應由出口公司以合理價格收購儲藏，採調節管理方式，以防影響國際市場。

7. 對於貨樣寄送應有寬限之規定。

8. 對於委託寄售之管理原則應作合理有條件之通融。

二、如何掌握出口限價

1. 應參照國外市價及市場情況與匯價等作隨時機動之調整。

2. 應對等級不同之同一種輸出物品，作分別限價之規定（以FOB價格為標準）。

3. 對於報關輸出檢驗手續應有精確之評斷，不使低級者誤作高級，而致出口商所議定之價格不獲輸出，或高級者誤為低級以啟出口商取巧之門。

三、資金周轉問題

1. 出口商向指定銀行做打包裝款時，如屬外幣，指定銀行立即將該行外幣電匯轉與中國銀行。但有時指定銀行外幣資金短絀，預墊電匯頭寸無法融通。中國銀行管理外匯指定銀行身份上言，應允許指定銀行向其洽商打包裝款轉抵押。（如人民幣的打包裝款在頭寸不敷時亦可同樣辦理則更好）俾出口商和指定銀行相熟的，仍可發生業務關係而取得便利。同時指定銀行代國家鼓勵輸出的使命上，因得到公營銀行的照顧，而更可作分工地推展。

2. 對於出口商採購出口物資，須漸款至遙遠的內地，銀行在匯款上之通匯交款迅速及匯費的優待，都是間接鼓勵出口可注意的地方。

四、出口物資改善品質與增產問題

在規模較大的產地分別設立專業產品研究站，以專家學者及富有經驗之農民與從業人員為組成對象，在實際生產過程中去研究，比較，改進（包括土壤，氣候，品種等）各站于每一相當時期集中檢討，彼此交流經驗。

五、如何促進聯營出口

聯營出口是很好的一個方策，對出口貨品在國外市場上的運銷，和市價漲落問題，通過了這個機構比較容易掌握起來。但要聯營必先創造有利的條件，方資鼓勵、造成客觀的優越條件，促進就容易了，比如：

1. 公私聯營是平等互利的，而且是相互照顧的。
 2. 參加聯營出口行家，對運輸出口物資上能受到優惠的待遇。
 3. 對於出口貸款上給予特殊的便利。如信用狀未到之前，憑國外成交電報證明後即可發做等等。
- 組織聯營可有兩個方式：

1. 出口商中凡業務範圍小，無一定國外市場，品質欠高度標準，少組織與計劃性者，先促成其聯營，在政府大力扶植下，克服各個具有的缺點，來掌握國外市場。

2. 出口商中如組織健全，又具有相當實力，並取得國外廠商代理資格，一向負有信譽，其貨品並有高度標準者，可視其情況，先從這些同樣具有優良條件的出口商聯營做起。此類出口商各具有或多或少的優良條件，聯營起來促成或易，因出口商本身既具有若干優點，難免不多少懷有關門自守的心理。在這心理未絕對打破以前，唯有從第一步點的聯營為起點，去提高其積極性，推廣輸出爭取外匯。視其實際情況如何，可輔以公私合營，俟相當時期，予以全面聯營。

六、目前管理出進口貿易的原則問題

1. 進口業：公私營進口業，本恢復與發展國內經濟建設的原則，凡屬有利於國家經濟建設，促成工業發展的器材和原料，及准許進口貨品，作有計劃的進口，均可自由經營。但在量的方面是統一的，是全面性的。這統一性全面性是通過貿易主管機關的領導計劃而成立的（例如集體採購等）。與國外代理行有密切聯系，而彼此信用良好的進口商，應立國營機構領導之下，規定若干的分工範圍。在公營進口業的關係上，業務進行是分工的。量的統一是一致的。

2. 出口業：爲了要取得國家經濟建設中器材和原料進口，當然要付出相當財力（包括公私外匯），在這個情況下，必須要做到推廣出口，以所得外匯來作為使用進口物資的支付。所以公私進出口

業，應本着爲國家爭取外匯助成國家經濟建設的完成的目的，凡屬國內生產非絕對必需品，而又非禁止出口類，私營出口商在不損害農民利益下，均可自由經營收購，大力對外推銷。爲了客觀的條件（例如供應季節性，品質標準，國際市場變化等）必需有計劃的出口。這計劃性也就必需通過貿易主管機構的全面照顧而成立（例如聯營出口等）。

公營出口業則以掌握統銷出口貨品爲原則。在公私營出口業關係上是分工的。兩者配合進行，而其主要的則一。政府必要時可委託私營出口商代理統銷貨品。

爲鼓勵輸出起見，應准許隨時有新規出口業機構的登記，及必要的個人申請臨時出口交易的登記，使在出口方面能高度的發展。

3. 結論：進出口貿易在有計劃的條件下，在法定範圍內，是自由貿易的。而在公私營的關係上是分工的，有計劃的配合向前發展。

對於發展出進口貿易的意見

陳銘淵 蕭叔英 沃志清 曹華琳 楊樹芬 宋保林 韓志明 洪念祖 強錫麟

一、掌握進口物資的供應問題

1. 各工廠所需要進口的大宗工業原料，材料，或物料，由國外貿易管理局通過工商業聯合會及有關各工業同業公會再由各工業同業公會督飭會員廠商，在每季或每半年度內製定三個月或半年生產與進口原料消費計劃表，在這生產和消費過程中，擬定每季或半年生產外銷品或內銷品數量若干，按照生產程序及計劃，每季或半年度內所需要的不可或缺的大宗進口工業原料若干噸，或若干件，又次要原料或必需材料若干件；然後由同業公會統計會員廠商全體需要量，彙交工商聯轉呈國外貿易管理局，按照每季或每半年需要量，由國外貿易管理局集體向國外採購或定購，按照各公會申請數量配售。再由公會按照各工廠生產情況，分配同業工廠，務使原料來源足供生產之用，同時保持其價格的經常穩定。

2. 特殊性及另星進口物資的供應。臨時的或另星的配件物料等在國內無代替品而必需向國外購買者，政府應對各工業公會給予適當之外匯額，請私營國際貿易業代為集體的採購。如因特殊需要而個別向國外採購時，亦須通過同業公會向國外貿易局申請，做到經常供應不缺的地步。

3. 最近進口工業原料因供求失調，價格高漲影響製造成本非淺，故經常性的進口物資不論大量的或另星的，應根據國外市價，參照國外當時外匯牌價，再加進口運費，保險費，棧租，上下扛力費，及合法利潤等作為配售價格，並作有步驟有計劃的配售各工業同業公會，再由公會按廠商實際生產需要支配，經常保持供求平衡的狀況。

4. 國內將展開大規模生產建設，需要進口器材爲數甚鉅，單靠政府所掌握之外匯，似難滿足私營工商業的慾望，因此必須依靠僑匯或自備外匯多多回國幫助經濟建設，方可收總動員之效，所以廠商對於自備外匯意見如左：

(一) 如將自備外匯已辦妥各種工業器材或物資存放國外者，爲減輕廠商棧租保險等損失，請政府迅速准許裝運回國補充國內物資之缺乏。

(二) 廠商擬將自備外匯購成物資回國者，在未定購物資之前，先向各同業公會登記，再由公會及工商聯轉請國外貿易管理局辦理。國外貿易管理局統籌兼顧，何者缺乏應于進口，何者過剩不應進口，使有用外匯可作合理使用。

二、推廣輸出與掌握國外市場問題：

1. 利用吾國與其他國家簽訂條約或商約的機會，爭取以本國的工業器或農產品作爲交換物資的對象，達到推廣外銷的目的。

說明：例如法國的化妝品以及各種酒類，向著稱於世界，該國與其他國家簽訂商約時，必以上列各種貨品作爲交換的對象，假使別個國家不要他那些東西，那末法國也就不願意和其他國家通商，這是第一個很好的例子。

又例如我國的茶葉，在帝國主義的市場內沒有出路，可是經過我們的友邦蘇聯的幫助，作爲交換物資的對象以後，中國的茶葉貿易就活潑起來了，這是第二個很明顯的例子。

其他的工業品如絲綢、花邊、內衣、紗布、針織品、搪磁、橡膠、電氣、五金以及其他各種重要出品，祇要經過國內的統一規格，提高品質，減低成本，聯合同業集體製造以後，也可和各國交換我想是毫無疑問的。

2. 爲使我國工業品及土產品在世界市場上有深切的認識和地位我們應注意下列事項：

(一) 在國外重要都市或重要商埠尤其在南洋方面僑胞很多的地方，籌設商品陳列所，把國內的工業品和土產品分門別類標明品質，數量，效用價格作爲普遍的宣傳，使當地人士深切認識而逐漸採用。

(二) 如不能設立大規模的商品陳列所，那末，就設立比較簡單的樣子間，把我國主要產品陳列樣子間內供人選採，如以前外商在上海的汽車樣子間和機器樣子間，以及其他商品樣子間，多麼醒目和動人，這是很值得借鏡的。

(三) 籌設流動展覽會。如果經常設立商品陳列所或樣子間，在客觀環境不可能的時候，那麼我們退而求其次，不妨籌設流動展覽會，邀集有關出口廠商，把我們可以爭取外匯的工業品，手工業品，和土產品陳列在展覽會內，一面宣傳，一面推銷，使國外人士深切瞭解採取這個方法對出口事業是有很大的幫助的。

(四) 設立百貨公司，或代理推銷商行。或委託經銷，經常的多方推廣銷路。

(五) 設立通訊網，在各國重要商埠或大使館領事館所在地，遍設通訊網。通訊人員可利用大使館領事館或當地華僑團體原有機構人員。舉凡各國經濟消長，貨品漲跌，供求情況，將來趨勢皆加以詳細分析，與國內貿易部保持密切聯繫。這樣我們就可瞭解世界經濟整個輪廓，作爲我們對外貿易指南針了。

3. 籌設外的貨品集體的推動機構。

爲加強出口貿易的陣容，達到爭取大量外匯的目的，廠商小組的總合意見應由國家銀行、國家保險公司、國營輪船公司、國家鐵道、國外貿易管理局、國際貿易業同業公會、和當地工商聯、有

關出口廠商同業公會等，籌組統一的、聯合的、強有力的貿易機構，用國家銀行的貸款和押匯，國營保險公司的降低兵險和火險費，國營輪船和鐵道的特別低廉運費，和國外貿易部的統盤籌劃，有步驟，有計劃的把出口貨運出國外。同時國外各大都市，大商埠必須配合國內需要籌組聯絡站和轉運站，使出口貨物按步就班的到批發商和代理店手裏，這樣做有下列的幾種好處：

(一) 出口物資可以源源不絕地供應，使代推銷機構或商行可以經常的有物資供應給消費者，而使消費者腦海中留存深刻的印象，增加今後大量去路。

(二) 貨價可以作有計劃的調節，不致因騰蹇而跌價，不使因缺貨而漲價，使推銷者有穩定利益可圖，樂于推廣，使消費者覺得貨真價實樂於採用。

4. 出口物資國內成本高於國外時的處置

(一) 廠商小組意見，認為倘使某種物資其成本價格超過國外不能出口時，應請政府用貼補方式獎勵出口。

(二) 廠商本身應健全機構，增加產量，提高品質，減低成本，適合國外市場。

(三) 政府用聯鎖方式出口，把虧本的物資記帳。同時以出口物資的部份外匯，准許廠商購回有利的進口物資以資彌補。

5. 准許退回次貨及不合外銷呆貨掉換新貨再行出口

出口物資中，過去因品質檢驗不够嚴格，或未經檢驗即行出口，因此出口後受貨質過次影響不易脫手，非特貼本賠錢，抑且有損吾國出口貨信譽。又有些貨品，沒有瞭解國外市場，盲目性的出口，雖削價亦無人問津，形成攔死資金現象。因此小組建議：如遇上列情形，應請政府准許把次貨或呆貨退回國內，掉換同退貨外匯額之新貨再行出口，如此既無損國家外匯之收入，且可保全

信譽，一舉而二得。

6. 利用舶來品原料經加工之成品再行出口，海關應退還關稅，並削免貨物稅鼓勵輸出。

(一) 在國內工業生產尚有困難之際，工廠停工工人失業痛苦，請政府對於舶來品原料進口經加工後之成品再行出口時將原料部份所納關稅予以退還，並免去貨物稅及其他課稅，以便減低成本便利出口，爭取國外市場。

(二) 廠商出口物資所得外匯，准許用聯銷辦法掉回部份原料，維持私營工廠經常生產。

7. 機動控制匯率不使過高過低
外匯匯率應根據出口物資國內成本、國外市價、在適當利潤的條件下機動控制，不使過高過低。過高雖利於出口，可是國外往往因匯率過高而跌價。過低則廠商無利可圖，竟至虧本而不利於出口。

8. 寄售出口物資外匯移存時間應予延長。

本國工業品或手工業品，如絲織品、花邊、髮網、內衣、針織、小五金、搪磁等件，均為另星小件，出口後不是立刻可以銷去，因此希望寄售時間予以延長。

甲、輸往香港者，六十天改為九十天。

乙、輸往馬來亞、菲列賓、星加坡、婆羅洲、越南、日本、暹羅、印度、緬甸、巴基斯坦、錫蘭、印尼等地者，九十天改為一百二十天。

丙、輸往歐洲、美洲、非洲、及其他國家者，一百八十天。

三、工業品外銷問題

1. 過去工業品如棉紗、布疋、棉織品、熱水瓶、搪磁、五金等，對外輸出曾有相當數字。其原因有(一)國內工資低(二)稅的負擔較少(三)勞動紀律正常，品質能够保持標準。為了鼓勵工業

品的出口，希望原料價格穩定，增加生產，和調整過高的工資，儘可能退回原料進口關稅，和貨物稅工商稅，以減低出口成本，在國外市場競銷。

2. 國外組織貿易連絡機構，注重於工業品之出口，調查國外市場之價格。銷路，配合國內生產，就各業不同的條件給貿易當局參考，幫助各業向外推銷。

四、進口關稅問題

過去海關對於工廠所用原料，亦照市上售價作為付稅估價標準，對於生產成本影響甚大。在工廠集體採購及直接採購辦法內載明，為確保生產器材原料之正常供給，減低進口成本，以達到進口直接服務生產之目的而絕對不許轉售牟利，所以進口稅之估值，應以發票價值按照人民銀行掛牌折合為計算之標準，以達減低進口成本之目的。

五、進口商之佣金問題

進口商之佣金過去曾有算入貨價之內而以外幣付者。建議以後關於定貨佣金，雖有國外廠商支付者，亦應在貨價內扣除，而以人民幣另行支付之。這樣可以有有限之外匯，多將有用之物資進口。關於所謂合法利潤亦應有適當幅度之規定。

六、資金週轉問題

進口定貨開立信用狀時希望能少付定銀（百分之二十左右），如必須多付者，則視需要得向銀行作進口定貨貸款，而擔保品祇能將結匯存單交付銀行。作為到貨時之擔保，否則如需以原料等作為抵押，則將阻礙生產之進行。

出口物資需要搜購土產原料加以精製而缺乏資金者，可向銀行作出口定貨貸款。辦法是向銀行借得一定數額之現款搜購原料，而將同等價值之出口品定與銀行，於一定期間交貨出口後，將貨款連同利息償還，這樣既可幫助農業生產，亦可使製造出口品之廠商得以週轉。

管理夾板原料輸入及推廣輸出成品

上海市木材業同業公會籌備會

製造夾板原料向來採「婆羅州及菲律賓所產柳安圓木」為主，因為柳安的品質、尺碼、供量、成本都比較合宜，而國產木材向難在相等的條件下代替供應。

東北所產撥木、白楊、樺木及各種什木亦為製造夾板之理想原料，今後應逐漸盡量採用為原則。但是暫時仍有進口柳安的必要，現在伸述其理由如次：

一、東北圓木尺碼嫩小，浪費較多，現在賴鐵道運輸，成本較高，而目前供量尚難供應全部需要，現存原木頗多燥裂，不宜製造夾板。

二、消費市場習慣採用柳安，須要在逐漸中改變。

上面所述困難應可克服。但是在未克服前，為維持生產保證供應穩定市價起見，尤其在目前原木存底枯竭供不應求之情形下，我們建議暫准進口。將進口稅則五八一系列入准許進口類。

自本年七月至十二月，估計所需原料圓木約十二萬五千立方英尺，價值約美金十萬元，這個數字較以前每半年所配原料外匯減少三分之一。

關於製成品夾板與原料柳安聯鎖辦法，為推廣輸出繁榮我國夾板工業起見，我們建議凡採用進口原木製成成品複出口所得外匯，全部得用以採購原料木材。但其所得可購原料外匯，應分配與各夾板廠集體購辦原料平均分配。我們這個建議的理由有三：

一、柳安品質優良為國際市場所慣用，我國國際貿易條件尚不及先進國家，製造技術尚待改進，若採用柳安尚可競爭，若立即採用國產木材不易競爭，故暫時有採用進口柳安為原料之必要。

二、日本夾板工業頗為繁榮，其產品在國際市場已有相當基礎，日本為採用國外木材柳安，經製成

成品後複出口，換取原料，從而而繁榮其工業之一例，頗值得我國仿效。

三、採取聯鎖辦法後，不但有推廣輸出繁榮本國之功效，且能促進技術改進。

關於分配採購原料所需外匯，核發輸入證及產銷辦法，我們建議無論其配給外匯，或複出口所得外匯或自備外匯，應集中處理，集體採購原料，平均核配理，由是：

一、防止個別廠商或非廠商奪取原料壟斷原料企圖暴利。

二、促使各廠產銷合作，改進技術，推廣輸出，對於品質檢驗，出口價格問題，亦可集中解決。

發展加工農產品輸出

姚智衡

關於出口物資，最好勿以原料輸出，能在技術上作研究，以製成品出口，不但可以解決國內一部份剩餘勞動力，同時亦可爭取多量外匯，如中國油脂公司之生菜油，在國外市場價低之原因，即在於國外所用之食油，多採用固體製成品，其用油必須具有份量準確之條件，因此吾國輸出之流質生菜油，不能推廣市場，價格亦受人抑制，如能將流質生菜油經過製煉，加輕氣炭酸鎳即可成爲固體油，則在國外市場銷路與價格兩項，均可超過一倍以上，而製煉成本，如輕氣價廉時，約增總成本之百分之三十強，輕氣上海產量亦多，爲製漂粉廠等之副產品，希望國營油脂公司，增加設備，倡導以製成品輸出，達到爭取多量外匯之目的，其他各項出口物資，亦望政府協助，鼓勵多以成品輸出。