

萬 有 文 庫

第 二 集 七 百 種

王 雲 五 主 編

世 界 傾 銷 問 題

劉 秉 麟 潘 源 來 著

商 務 印 書 館 發 行



編主五雲王
庫文有萬

題問銷傾界世

突必印翻有所權版

中華民國二十四年九月初版

著作者

潘劉

源秉

來麟

發行人

王

雲

五

印刷所

商

務
上海河南路
印書館

發行所

商

務
上海及各埠
印書館

●C五五〇

祥

目錄

第一章 傾銷之意義	一
甲 假的傾銷	七
乙 匯兌傾銷	一〇
丙 運費傾銷	一〇
丁 掩飾的傾銷	一一
第二章 傾銷之起源及其發展	一五
甲 一八九〇年以前	一五

乙 一八九〇年以後……………一九

一 德國之傾銷……………二〇

二 比國法國及奧國之傾銷……………二五

三 加拿大之傾銷……………二七

四 日本之傾銷……………二七

五 英國之傾銷……………二八

六 美國之傾銷……………三一

第三章 傾銷之前因……………二七

甲 生產過剩……………三七

乙 過度資本化……………四〇

丙 推銷機關之發達……………四二

丁 利用賤價之工資…………… 四四

第四章 傾銷之種類…………… 四七

第五章 傾銷之影響及其結果…………… 五五

甲 傾銷對於國內價格之影響…………… 五五

乙 傾銷對於國內工業原料之影響…………… 五八

丙 傾銷對於進口國價格之影響…………… 六〇

丁 傾銷對於進口國的生產者之影響…………… 六五

第六章 傾銷者所得之利益…………… 六九

甲 偶然的傾銷…………… 六九

乙	短期的傾銷·····	七〇
丙	傾銷與生產穩定之關係·····	七四
丁	侵略的傾銷·····	七六
戊	長期的傾銷·····	七七
己	津貼的傾銷·····	八〇
庚	結論·····	八三

第七章 傾銷與各方面之關係····· 八五

甲	傾銷與獨占之關係·····	八五
乙	傾銷與稅則及補助金之關係·····	一〇三
丙	傾銷與外匯之關係·····	一三一

第八章 傾銷之抵制……………一四一

一 加拿大之禁止傾銷法……………一四一

二 英國之禁止傾銷法……………一四九

三 美國之禁止傾銷法……………一五五

四 澳大利亞之禁止傾銷法……………一六三

五 紐西蘭之禁止傾銷法……………一六八

六 南非聯邦與紐芬蘭之禁止傾銷法……………一七三

第九章 各國貨物在中國傾銷之狀況與中國農工商業衰落之原

因……………一七七

附錄……………一九三

一 財政部籌備開徵傾銷稅之經過·····	一九三
二 鐵道部呈請舉辦傾銷稅之原文·····	一九六
跋·····	二〇〇

世界傾銷問題

第一章 傾銷之意義

傾銷一名原不見於上古及中古經濟著作上，其意義亦不爲上古及中古人民所通曉。因爲在上述二時期內尙屬農業社會，生產簡單，經濟生活多屬自給自足，老死不相往來，且近代式之國家亦未形成，故國家間更少通商來往。種種環境皆未備具有產生傾銷之可能。待產業革命發生，近代國家成立，大規模生產繼之，由於經濟組織上之種種要求，各國家遂不能不用各種手段以達到經濟上之目的，是以傾銷發生。晚近經濟學者亦因看的真切，所以對此問題發揮很詳，而一班人也因爲其間有許多事實與他們有密切關係所以也極爲關心。因此我們可以說傾銷乃晚近經濟社會上的一種現象。

按傾銷之用爲商業政策一名詞，是始於英國一九〇三年至一九〇四年間關稅辯論上，雖然在此時期以前亦曾有人提到甲國視乙國爲其貨物之傾銷地。英國在伊利薩伯朝時即曾有作者責備外國商人謂其以減價紙張在英國出賣，以期打擊英國內部紙工業。十七世紀時荷蘭人曾爲人攻擊謂其在波羅的海出售廉價物品，以驅逐法國人於該處市場以外。又如革命前美國第一個細瓷陶業之所以失敗，有人謂其是由於英國之廉價傾銷。亞當斯密亦曾提及生產者之合併以便成立私人出口津貼，因而減少國內市場之供給的事實。即在拿破侖戰爭後，美國及法國內曾有許多人，因爲英國生產者以低廉的價格出售其出口貨，致妨礙其各自國家內工業之發達而叫苦。

(註一)

傾銷既爲晚近經濟組織上一種現象已如上述，則各經濟學者對其意義究作何解釋，實不可不注意。因爲我們若對此二字之涵義未曾解釋清楚，則以後所論必有多而不實茫無邊際之病。現在讓我們來看看各著名經濟學家對此字究作如何解釋。

美國哈佛大學教授陶西格 (Tussig) 以爲傾銷是以一種價格將貨物推銷於國外，而以另一種較高價格將貨物售與國內購買者 (註一) 之行爲。傾銷若繼續不止對於被傾銷國家是有利的。(註二) 他並且說購買此種傾銷貨物的人，似仍可以將此種傾銷貨物售於傾銷國家，但不幸此種行爲爲傾銷國家之高度關稅所制止而無從發生。故傾銷與關稅是仍互爲因果。不過普通一班所謂之傾銷，都係甲國用以爲打倒乙國丙國或其他國家工商業之一種手段，對於被傾銷國家是有害無利。

又如美國威斯康辛大學經濟學教授伊里 (Ely) 則以爲凡貨物在國外售價較國內售價爲低者都謂之傾銷。(註三) 其發生之情形各個不同，但在完全自由競爭制度下，則傾銷永遠不會發生。

(註一) 見 Tussig: Principles of Economics, Vol. 1, P. 207.

(註二) 見 Tussig: Free Trade the Tariff and Reciprocity P. 11.

(註三) Ely: Outlines of Economics, P. 369.

英國經濟學者馬塞爾則以爲凡以低於成本之價格出售其貨物以打倒其他國家之工業者謂之傾銷。(註一)

據美國文儀氏 (F. Viner) 則謂傾銷乃各國市場間價格之歧視。(註二) 按文氏乃對於傾銷問題素有研究之學者，自謂相信此種定義可以適合各種的現象。

英國經濟學者格列高里 (T. E. G. Gregory) 在他的關稅一書內則謂在通常言語上，所謂傾銷是包括下列所有四種行爲：

(一) 以較外國市場價格爲低之價格出售的行爲。(Sales at prices below foreign market prices)

(二) 以外國競爭者不能抵抗之價格出售之行爲。(Sales at prices with which [foreign?] competitors cannot cope.)

(註一) Marshall: Industry and Trade, P. 157.

(註二) F. Viner: Dumping: a Problem of International Trade P. 3.

(三) 在海外以較國內市場爲低之價格出售之行爲。(Sales at prices abroad which are lower than current home prices)

(四) 以對於賣方無利可圖之價格出售之行爲。(Sale at prices unremunerative to the sellers)

因爲在四者中格列高里不能找出一共同主要的特點，所以就將那訂立定義之企圖放下，因爲就上列四種行爲而言，似乎祇有第三者合乎一班傾銷之定義，而不問出口價格是否低於外國市場之價格，是否外國競爭者不能抵抗之價格，或是否對於賣方是無報酬之價格。傾銷之主要特點即在各國市場上購買者間之價格歧視。傾銷價格與生產成本，與傾銷者之利潤，與競爭的賣方之價格者間之關係都是很複雜的問題，而非僅僅一個定義所能解決。

若照文氏的定義，傾銷爲各國市場上價格之歧視，則傾銷一名不僅包括國際間價格之歧視——即出口價格較國內市場者爲低，同時也包括那少見的事情，(甲)某種貨物在國內無市場，價格之歧視是見於各國之市場間，(乙)有時國內市場爲被傾銷的地方，而對於外國市場倒定

下較高的價格。例如英國某種低級的棉花在國內是無市場，但英國工業家可以將此種棉花運到中國，以低於印度或其他地方之價格出售，其目的或為開拓市場，或與中國工業相競爭，或為其他的原因。在此種場合上英國工業家是在中國傾銷，雖則他無從將在中國市場之價格與其國內價格相比較。致於一外國市場之價格較另一外國市場之價格為低的例子則為數更多。如比利時之玻璃工業出產品銷於國內者祇占其全部生產數量之百分之五，其餘貨物大概售與英美二國，但英國是她的標準市場，所以他對於美國購買者之定價當較對於英國購買者低百分之三，因為要是這樣做美國商人纔願意來買。這是一個傾銷的例子，但對於美國商人之定價是否較比利時本國購買者為低倒無關緊要。

尋常一班人大概都以為較遠的地方為傾銷地帶而在近的地方——特別是國內市場——則定價較高。這自然是一班的現象，但是也有很重要的例外。若國內市場是無關緊要的市場，而該種工業之出產品又是專為向遠處市場出口，則發生一種相反的傾銷，在國內定價很低，而在國外定價很高。因為有此種相反的傾銷，所以又引出一個例外。譬如一個公司之市場是很廣，牠在國內

因爲爲法律所禁止，或恐引起公共的反對與不利的立法而不敢對其國內消費者賣到充分的獨占價格，但是在國外就沒有這種顧慮，他大可以放手做去。例如一九一四年以前之德國苛性加里工業就是一種極好的例子。又如加拿大之矽化鐵 (ferrosilicon) 工業，國內消費祇占其出產品全數之百分之十，其餘大部份向美國輸出，依照一九一三年之關稅法是徵收從價稅。在一九一七年及一九一八年時其出口價格約高於國內價格達百分之七到百分之七十。因爲依照一九一三年之關稅法，貨物從價稅是照該物品在出口國家之國內市場上之價格而決定。加拿大本國銷費量很小，所以加拿大出口商人都願意在國內成立很低的價格以爲美國關稅估定從價稅之標準。照我們適纔所舉的定義而言，價格差別乃是傾銷；但是也有許多價格上之差別是表面的，真正仔細觀察並不是傾銷，例如（一）假的傾銷，（二）匯兌的傾銷，（三）運費的傾銷，與（四）掩飾的傾銷，都不能視爲真正的傾銷。

（甲）假的傾銷 (Spurious dumping) 在國際商業上對於各市場上之購買者以不同的價格出售似乎不致引起價格歧視，若價格的不同是由於各國訂購量大小之不同，計帳時間長

短之不同，貨物種類之不同，放帳危險性之不同等等。有的價格之不同是由於出口國家對於出口貨物給以退稅，例如原料之入口已經徵稅；待變為製成品出口時，則將其原先原料所納之稅退還，或者免去其內地通過稅，若該貨物是出口。

最大的原因自然要算訂貨數量之大小。外國商人所訂貨物之數量普通都較本國商人為大。這是由於外國商人訂貨次數較少，或者外國市場較大，或者外國商人購買後再行分批零賣與他的本國消費者，而在本國則消費者可以隨時購買，所以數量也比較的小。一次購買，大宗購買，自然在商業上是比較零星售賣為經濟，若對此給外國商人以價格上的讓與都不得算為傾銷，若對國內同樣大小的訂購也給以讓與時。若外國購買為現金，或短期的付款，或較國內危險性為小，或者出口貨物之質料是較國內貨物之質料為劣，則在此種情形下對出口貨物之售價較國內價格為低，都不能說是產生真正的傾銷。致於出口價格之低於國內價格是由於退稅的原因，或者是由於出口國家對於該種原料品之進口免稅也都不能視為傾銷；因為此種手段並未給與出口者以某種特殊的利益以與其他各國生產者相競爭，那不過因此種方法，為出口貿易和緩了保護關稅上

之不利。同樣的若出口價格之低於國內價格是由於免除了出口貨物之內地稅，也不能認為是傾銷或價格上的歧視。在完全自由競爭制度下，免除出口貨物之內地稅後，其價格必較國內同樣貨物之價格為低，兩者間相差之數額必恰為內地稅之數額。價格之不同是由於對國內貨物徵收高稅而不是對出口貨物給以特殊利益，故不能視為一種傾銷。對出口貨物免稅並未曾使牠們在與入口國家之同樣貨物相競爭時立於一種較有利的地位。若在該國有同樣的內地稅，則對於入口和本國貨物必同樣徵收。若在該國沒有此種稅則，則出口國家之免除內地稅則也不過使得出口貨物與入口國家之本國貨物立於同等地位而已。不過必定有人要反對說，租稅乃一個貨物之生產成本，若對於出口貨物免除其租稅，是不啻等於給出口貿易以津貼。若一種貨物稅是對於各種貨物一律徵收，而為政府收入之重要來源，則此種反對論調尚有多少理由。若內地稅是祇對少數物品徵收，牠應當視為一種消費稅，為國內消費者所負擔。在此點上，視直接或間接的出口津貼與傾銷一樣，那是不正確的。出口津貼不過使得生產者能承受一種較國內有利益的价格為低之價格。不過泛言之津貼之結果或許是，或許不是傾銷。祇應說牠們促進傾銷，而不能謂其即為傾銷。

(乙) 匯兌傾銷(Exchange dumping) 當一國的通貨是不兌現的紙幣，則在一時內，其國內與國外的購買力上有很大的差別。若一種通貨是逐日跌價，則其國內購買力之跌落遠不如其國外購買力跌落之大且速，若以外國通貨計算時，因此跌價的通貨好似一種津貼，使得出口價格非常低落，如以外國貨幣來計算時，晚近以來時常有人將「匯兌的傾銷」之名詞用之於出口價格與外國通貨相比較特別低落之貨物，因為出口國家通貨在外國匯兌市場上之跌落，是較在國內商品市場上為快。這是一種實際事實原來傾銷是完全不同。牠代表理論上與實際興趣上之問題，有相當的重要和困難。在若干點上對於進口國家有傾銷的同樣重要性，但是就通貨跌價國家之出口商人而言，則在價格上不問其在本國或外國出售，不問其對本國或外國購買者，與對各國購買者，都無所謂歧視，所以嚴格說真正的傾銷並未發生，不過現在一班人謂之為傾銷而已。

(丙) 運費傾銷(Freight dumping) 在若干國家，特別是近來的德國，給出口貨物以較流通於國內貨物為低之運費。在美國亦然，特惠出口運費率似乎是運費率制度之一部份，但是該種運費率之目的是在乎增加鐵路的貨運，而非為他們自己獎勵出口。不過無論其目的怎樣，特惠

出口運費率是獎勵出口，而多少與傾銷相似。但是牠們與商品傾銷不同。在運用上牠們是阻止，而非獎勵，在外國市場貨物之傾銷。到外國市場之運費可以視為該市場內國內工業之自然保護以抵抗外國的競爭。減低此種運費使得出口者更能在該市場內將其貨物出賣而無須乎取價於國內市場。因此特惠出口運費率並非為傾銷之故，鼓勵出口。此種運費率祇能視為運費率之減低而不能視為一種貨物之傾銷。因為購買者最後支付運費，所以特惠運費率是由國外購買者償付，而非由國內購買者償付。

(丁) 掩飾的傾銷 (Concealed dumping) 在各市場上對於各購買者取同樣的價格，但是購買的條件彼此不同，那就稱為掩飾的傾銷。對國內國外市場以一樣的價格出賣，但出口的付款期限較國內付款者為長，對於外國購買者無論距離多遠都免除其運費，免除其包裹費等都是掩飾的傾銷。出口商人之所以採取此種手段是因為恐怕彰明的傾銷，或將引起國內消費者之反對，或者使一班人要取消保護關稅，致於他的利益有損，或者引起被傾銷的國家之競爭者怨恨心而出之以報復，所以不得不採此掩飾的傾銷。此種傾銷之最好例子即為一八八〇到一八八九年

間比利時之鋼鐵組合會員的舉動。各會員大家承認之出口價格卽一〇〇啓羅格蘭姆較國內少一法郎。例如卽一號之鐵的出口價格一〇〇啓羅格蘭姆爲一一·五法郎（運費在內）有許多會員爲欲增多生意起見，雖以議價賣貨，但與買方商定由買方自己運貨而由賣方支付大過實際運費數倍之費用。

更有一種人採取掩飾的傾銷，以避免被傾銷國家之禁止傾銷法。有許多出口商人故意的將其貨物之很小的一部份運至國內市場很遠的地方以特別低廉的價格出售，做成一種烟幕彈，使得被傾銷的國家無從比較其價格的差異。或者出口商人希望以較國內市場爲低之價格運貨物出口，根本就不願將此種貨物在國內市場出售，以便國人有以比較。

尙有一種掩飾的傾銷卽爲交託貨物制度。例如向美國營出口案的商人，他可以將他的貨物運至美國交與委託人以善價出賣。沒有發票，及自海關運出後無從查到其真正價格，遂使得比較國內價格與國外價格極爲困難，因而他們大可以傾銷。

上述各種傾銷並不代表任何理論上困難問題，但使得禁止傾銷立法之運用極爲困難。因此

近代禁止傾銷法對於這些困難問題祇能說是有部份的成功，而沒有一種禁止傾銷的關稅立法，對各種傾銷都會應付周到。

第二章 傾銷之起源及其發展

(甲) 一八九〇年以前

傾銷之行爲在很早以前即已爲人知道，不過那時的人不一定稱之爲傾銷。例如亞丹斯密不僅討論到政府之對於出口給以津貼使出口價格低於國內價格，並且也談到私人生產組織機關之給出口以津貼，藉以減少國內市場之供給，以免價格受影響。(註一)可是普遍行使傾銷則是在工業革命發生後，因大規模生產機關與尋找海外市場有以促成。

英國是首先經過工業革命的國家，生產機關組織之完備超過任何國家，所以有人說英國是傾銷的發祥地，舉凡反對傾銷之言論無不集中於他的工業界。不過平心而論，照文儀氏的定義來講，當時英國那種行爲不能算是真正的傾銷，那不過具傾銷的雛形而已，至一八〇〇年以後，英國

(註一) 見原富卷四，第五章。

貨物纔真正向世界各地傾銷。而反對之所以集中英國，似乎是爲他們自己在國內提倡保護關稅之一種飾掩的理由。例如美國保護關稅論者在十九世紀時曾以此爲口實要求保護，而英國工業界遂成爲他們攻擊之唯一目標。他們說英國工商業者在美國獨立的初年不僅僅在美國傾銷，並且想將美國的幼稚工業一擊而碎。例如美國哈密爾敦所提出最有名的製造業報告，即積極主張保護美國幼稚工業，而其唯一理由即爲英國政府與私人對於出口貨物之給以津貼。他所舉的例是英國政府對帆布與夏布之出口給以津貼，其實此種例子是窄而狹祇能算是例外，並非普遍的情形，不過後世一班持論者大家都認爲自他的報告發表以後，英國商人纔進行對美真正傾銷來打倒美國工業。

自英美二國簽定根脫條約（Treaty of Ghent）以後，美國一班人都謂英國工業家把他們貨物運至美國來傾銷，以破壞美國戰時新興起之工業。不過此時此種行爲是否爲傾銷，爲侵略的傾銷抑有意的傾銷，雖然有許多作者承認其如此，但很不能使明眼人相信不疑。就事實上而言：自一八一四年英與法及英與美之敵視停止後，遂給英國工業家在此二國內以推銷其戰時停集

未銷的貨物之機會。因此在英國，出口業方面機會特盛，起初因為英國貨物在美國市場者很少，所以運去之貨特別獲利，但因為獲利遂更刺激英國出口業，於是大宗貨物源源自英國運來，致供給超過需要，價格大跌，英國出口商人賠累不少。在美國售價，除去運費及其他費用外，價格是較英國者為低，傾銷實在是發生，但不是有意的。英國出口商人會以同樣的方法於一八一〇年用之於南美洲，於一八一一年用之於葡萄牙，而美國人亦曾以同樣方法於一八一〇年施之於英國，當拿破侖對於英國之商業限制暫時取消時。

再者一八一六年之商業衰頹，不僅出口方面之物品價格低落，即英國之物價亦然。在美國之售價雖則低於生產費用，但是不一定較英國價格為低。並且英之出口商人並不一定即是該種貨物之生產者，所以我們很不能說他們是有意來從事傾銷，也不能謂其是一種侵略的傾銷。一八一六年之美國關稅法是一個很名顯的保護關稅法案，恐懼當時歐洲貨物之無限制的競爭實深深地影響，該時立法人因而該法案帶有保護色彩。

一方面謂英國貨物在海外之拍賣是一種侵略的傾銷，固然沒有充分的根據；但是在少數英

國工業方面，其貨物實已從事傾銷。有一本英國書會說「在十九世紀之初年蘭開夏之紡織業者曾將其貨物以很低的價格在海外出售，是即傾銷。」致外國紡織業者得到較廉的原料。

當時在法國亦曾有人反對英國之侵略式的傾銷。「自本世紀開始以來法國曾經三次努力於羊毛紡織業，每次嘗試都歸失敗；因為一旦法國羊毛貨物上市以後，英國的同業即減低其價格百分之二十至二十五，致法國與他們的競爭為不可能。」

但是一旦自英國採取自由貿易政策和其他各國大規模工業發達以來，一班人攻擊英國貨物之傾銷的呼聲日漸消沉，漸轉而攻擊其他各國，美國也包括在內。自美國南北戰爭以來，加拿大的人時常反對美國貨物向他們國家之傾銷，而在一八九二年當美國經濟衰落時，此種訴苦的聲音更為擴大。馬塞爾說道他於一八七五年曾對此種情形考查過一番，認安別厘河（Ontario）（即昔日之上加拿大）之工業界深深恐懼美國的傾銷。（註一）在一八七九年加拿大政府致英國當局者之信中曾說明加拿大之所以採取保護關稅之理由是為的抵制美國的傾銷。同年俾士

麥克於成立最高的保護關稅法案時。也說低的稅則使得德國變爲他國之傾銷市場。一八八〇年時美國國務卿 (Evarts) 也曾贊成美國棉織工業在海外之從事傾銷，以爲牠們開拓市場。可是到了一八八六年時，情形更爲轉變，不僅美國貨物向海外傾銷，漸次減少，而英本國反成爲他國貨物之傾銷場所，致英國政府當局建議對這種貨物徵收從價百分之十到百分之十五的抵抗稅以資保護。

美國在一八八〇年左右，亦有私人生產機關從事給其出口以津貼，以便與外國商人在海外市場相競爭。一八七八年時，美國火酒生產量，因爲海外需求，大大的增加。但是在一八八二年時德國政府對於火酒的出口每一加侖給以壹角錢的津貼，因此將美國火酒驅除於歐洲市場之外。美國火酒商人乃起而組織火酒合夥經營會，向各會員火酒商每人徵收若干基金，以爲彌補出口損失。但是此種方法是很浪費，並且損失很大，遂於一八八七年時組織威士忌酒托辣斯，一方面限制生產以免降低國內價格，同時將一部份運至外國去傾銷。

(乙) 一八九〇年以後

(一) 德國之傾銷

在歐戰以前德國行使傾銷之有系統和範圍之廣是大家公認的事實。德國之所以能如此之使用傾銷，一方是由於她的極高的保護關稅，二是因爲大規模生產機關已經完成，即舉世所知之加特爾 (Kartells)。兩者都爲制限國內市場上價格競爭之因素。牠們在一方面維持市場上之高價格到等於外國同樣貨物之價格加上運費，而其他方面在海外以最適宜的價格去傾銷。出口傾銷之利益和損失都由加特爾內各會員平均分擔。保護關稅使得外國競爭者不能來德國分享高價之利益，祇要國內價格之高不致於超過外國價格加上運費以上時。

德國工業之傾銷，特別是鋼鐵貿易，是在十九世紀以前即已開始，甚至在加特爾成立以前。但是大規模有系統的和永久的傾銷則似乎是於一八八〇年與一八九〇年間加特爾成立時開始。大多數德國加特爾之從事出口貿易者是以低於國內之價格將貨物向海外傾銷。有許多加特爾則將出口貿易交與其單獨的會員去經營。不過假若加特爾認爲應將那以國內市場之價格在海外市場不能賣掉之貨物向海外推銷，則對其會員施以壓迫使其向海外傾銷。或者要他們的

會員將其出產品之百分之幾輸出，或者限制其在國內市場之銷數。後來感覺強迫之難生效，與乎各會員報告之不正確和不齊，遂將對外出口完全置諸加特爾管理之下，同時並用出口津貼金以資鼓勵。津貼金由加特爾向會員徵收，而按照出口數量比例分別給與各出口會員。後來加特爾又發覺以出口貨物數量來給津貼金實有行使不通之苦，因為有時國外價格低落和國內價格高漲，使得出口數量減少，因而不能達到那預期的出口數量，遂使國內國外貨物分配的比例不能達到理想的和希望的標準。有時國外太高又使得出口過多。其結果乃採用軟性的出口津貼金，津貼數量時常修改，而規定於那一點上使其恰能達到那所希望之目的。有的對於有充分證明方給津貼，有的除給出口證明外，尚須那出口貨物所售之價格是真正低於國內市場。有的則須待國外國內價格相差很大時方付津貼。

但是後來又遇着一種困難，因為有的會員特有津貼，遂將其貨物特別低價在海外傾銷，致加特爾本身負擔太重。為免除此種困難計，有的加特爾自己來親自管理出口，或者限制在海外跌價祇能到某種程度，或者祇給國內外價格差額之一部份之津貼金。

此種傾銷行之數年，至一九〇〇年到一九〇二年間德國發生工業上之不景氣。沒有組織之工業感到很大的痛苦，因為他們的原料都是來自原料商人，而這些商人特別以低廉的價格將其貨物在海外傾銷。如在一九〇一——二年德國用鐵的工業都訴述塊鐵加特爾將塊鐵向海外廉價傾銷，致他們的出產品不能與外國的出產品相競爭。再者更有許多塊鐵加特爾不僅將塊鐵輸出，並有時製成很好的製成品，輸至外國廉價傾銷，致德國此種工業家處於不利的地位。同樣的鐵和紡織工業又反對魯爾煤礦商人將煤運至外國傾銷，致國內煤價較國外為高，他們的生產成本高，不能與外國同樣工業相競爭。後來，德國的鋼鐵工業，機器業及船舶業對於德國的鋼鐵加特爾亦以同樣的理由發出反對的論調。他們這種說法並非毫無根據，因為後來事實告訴我們，荷蘭之船舶業，機器業和製釘工業之所以發達完全是受德國鋼鐵工業傾銷之賜，致牠們後來甚至將其貨物運到德國市場與德國工業相競爭。後來此問題提出於國會。有的人主張對於加特爾出產而以低價在海外出售之貨物之重入口減低其入口稅，但是此種建議為少數的多數所否決。同時政府為應付反對者之意見起見，遂組織一委員會去調查加特爾之活動。三年後委員會提出之結論

認爲政府對此無須干涉，因爲牠們對於德國是有益的。後來各加特爾爲緩和國內反對意見起見，對於國內之購買某種物品以從事製造最後用以出口之貨物者，對於其價格酌量減低。

德國之出口傾銷是認爲維持全部生產及穩固和有利的國內價格爲第一目的，而發達出口貿易爲第二目的。爲要達到全部生產量，所以減低出口價格。在生意很好時，有時無須去減低價格以招來海外主顧，在其他時國內訂購量已足以消納全部生產品，而無須促進出口。在那種時候，出口的津貼甚至可以暫時的取消，或大大的減低。但是我們不能說此種傾銷是時來時去的，而祇見於國內市場之不景氣時；我們須知傾銷是常態，而無傾銷倒是例外。

偶然的或無意的傾銷是很少見於德國，此是因爲這種過多的貨物是於有系統的整個的傾銷制度下推銷出去。再者德國工業界是很保守的，他們必定要有了定單而後出貨，所以貨物過多，是罕見的事情。

自一九一四年以來德國常被人攻擊謂其傾銷是一種侵略的傾銷。甚至有許多作者謂德國政府與實業家合作來打倒與他們競爭的外國工業。此種說法未免言之過甚，大部份是由於反德

國的宣傳。作此種反宣傳的人們並未曾舉出充分的證據來證實德國的傾銷是一種侵略的傾銷。即令傾銷是實在的事實，但就普通一般情形而言，德國加特爾之傾銷多是爲的消納過剩的生產而非爲的要打倒外國競爭家。德國國內市場價格之所以高於國外價格是由於在國內價格後面有很高的關稅稅則，使加特爾能在國內市場掠取很高的價格，而非外國商人所能取得的。固然，德國商人若爲情勢所許亦願減低他們的價格以破壞他們的敵人，或者強迫牠們的敵人接受牠們的條件。不過各反對者所述之各情形，很少能舉出充分的證明。也有人謂德國電氣工業曾從事此種侵略的傾銷，更有人謂德國陶磁業曾向土耳其傾銷，以便將英法競爭者逐出市場之外。在大戰爆發以前有人謂德國和美國鐵絲鐵釘工業在英國市場傾銷，直待他們將英國該種工業打倒，然後從英國市場內提高價格以補償前此之損失。更有一個瑞士人謂德國的鋼鐵工業聯合會在瑞士市場上低價出售其貨物，以便將瑞士如英國競爭者逐出於市場之外。有許多舉出的例子雖然未見得有若何可靠，但有許多實是事實俱在，勿容爲諱。不過戰時有許多人謂德國儲積許多的貨物用以向世界各市場傾銷，以便打倒各國戰時興起之工業，重立她的海外商業，恢復她在戰

時所失去之經濟勢力則未免爲無稽之談。德國在戰後已經人盡財空，更何能預爲儲集，以便戰後向外國傾銷。

(二) 比國、法國及奧國之傾銷

德國傾銷發展情形已如前述，但其他歐洲各國並無德國那種適宜於傾銷發生之同樣情形，大工業之發達程度，及其受保護關稅之支持，皆在在不如德國。其他各國之出口工業都是比較的不重要，或者都祇限於小的公司。因此這些國家出口之趨於傾銷亦不如德國之甚。即令偶然各國出口商人有從事於傾銷者，則其環境情形亦必與德國情形相同，是即大規模機器工業，共同組合與爲保護關稅所保護之國內市場。

在若干情形上比利時有許多工業是與德國相似。牠們也是大規模生產機關的事業，由各會員共同組織，而完全取法於德國。不過也有幾點不同，即比利時之組合的出產品大部份是運往外國，其餘留於國內者爲數很少，所以國內市場對於他們不十分重要，即令國內市場價格高於國外，對於牠們也不見得有何種很大的利益。再者比國關稅稅則很低，殊不足以保護國內市場，並且靠

近德，法，英三大工業國家，故維持國內市場價格使其高於國外市場之價格實為難事。因此各種情形都不適宜於比國之採取有系統的和充分的傾銷。但是也有許多工業行使永久傾銷，例如鋼鐵工業，煤工業，水泥工業，都是比國主要工業。因為國內市場不重要，而大部份都是趨於出口，故多半是運到很遠的市場。

法國大部份工業是手工業，即令採用機器製造也多半屬於小規模的。在此種情形下勞工費用與原料費用占各種貨物價格之大部份，而不宜於大規模的傾銷。但是也有許多工業組成合併，在高的關稅保護之下，而又經營出口貿易，亦曾從事短期的或長期的傾銷。在一八八六年時英國官方報告曾謂法國在英國市場傾銷。法國鋼鐵業組合成立之目的是欲限制在國內市場之生產數量，提高價格，而將其多餘的部份運至海外去傾銷。因此引起法國作者之不平甚至謂對法國人民徵稅，而供給其他各國以廉價的原料。在近年來塊鐵業組合曾於不景氣時將鐵塊運至外國傾銷，而苧麻，紡織業等則給出口津貼以獎勵出口。而煤業組合不僅對其會員給以出口津貼，即法國金屬及玻璃業如係購買此種煤製造出口物品者亦給以津貼。

在奧國則傾銷爲出口貿易之習常行動。鋼鐵業加特爾對於其會員之運貨出口減低其價格，或給以出口津貼金。如石油及紡織業加特爾對其會員卽是如此。奧國鋼鐵加特爾之傾銷政策曾在奧國國會引起辯論。

(三) 加拿大之傾銷

傾銷之在加拿大並不十分流行，因爲其工業多半是採掘工業，由無數小規模工業機關採掘，所以不適宜於爲有系統的傾銷。但是在加拿大並不是全然沒有從事傾銷的工業。例如麵粉業及農具工業卽會從事此種行爲。自一九〇八年至一九一〇年間，主要的鋼鐵業因受政府的津貼，曾將鋼軌運出以較加拿大爲低之價格出售，因此引起加拿大人民和英國各界之反對，致後來加政府將此種津貼取消。

(四) 日本之傾銷

日本之傾銷，就所有可靠的消息以觀，是限於棉紗。不過在近年來也有許多工業因爲大規模生產，在獨占控制下從事機器生產與得到高的保護關稅而開始行使傾銷。日本紡織棉業協會會

用各種傾銷行爲來推廣其在中國之市場。在一八九〇年時此協會曾提議於五年內將出口貨物減價出售以開拓牠們在中國之地位，所有損失由各會員分擔，不問其是否參加出口。此計劃後來未成功。在一九〇二年曾擬採用津貼制，以六月爲期，但隨後又失敗，其原因即由於出口者需要現金而不需要延期支付之津貼。在一九〇九年曾成立現金出口津貼，實行至一九一二年。起始祇限於給與棉紗以津貼，但後來因爲日本棉織物出口商人之反對，遂將此種津貼擴充至那用日本棉紗製成之棉織物。

(五) 英國之傾銷

偶然的傾銷在英國是不常見，其原因是由於英國生產者普通一班都不在未有賣主以前即行從事製造，他們必定要預計能賣掉多少，纔製造多少。可是在英國間常也有剩餘的貨物，如是英國商人也如其他國家之商人然，將此種剩餘貨物運至國外去傾銷。

在英國直至最近生產者之獨占組合殊爲罕見，因而傾銷也非常事。(一)是因爲普通沒有該種組合，(二)是因爲英國工業大部份是很貴重的機器，固定開支很高，國內價格很低，致不得

不羣趨於出口而不採用減低出口價格之方法，（三）是因爲英國對於入口並無保護關稅，因此英國生產者很少有機會去行使有系統及繼續的傾銷。近來時常有人說英國採用自由貿易政策使得生產者組織托辣斯，對國內市場擡價，對國外市場之減價爲不可能。又有人云因英國之無入口稅使得托辣斯擡高英國價格超過外國市場上之比較水平線爲不可能。更有人謂因爲無入口稅所以能將傾銷的貨物重運入口，因而繼續減低國外價格，擡高國內價格行不通。話雖如此說，可是在近年以來英國實已發生此種組合，雖然未曾達到德美那種程度，但也從事有系統的與繼續的傾銷。其原因是很簡單。在英國若一種工業之成本是較其他外國同樣工業之成本爲低，而該種工業又能相互合併，獨占英國市場，則牠可以擡高國內市場價格到那外國最低的成本加上運費的程度。卽令沒有入口稅，一個英國的獨占者可以繼續將他的貨物以從本國的價格內，減去來往運費利息，保險費之價格在外國出售，並給外國市場之原來購買人以若干好處。很貴重的物品，而在附近的市場出售，則價格偶有差異，必將引起重入口。但是很笨重的物品而又運至很遠的市場出售，則國內外價格偶有差異亦無妨礙。

對於自由貿易國採用出口傾銷之真正妨礙點並不是在傾銷的貨物之重入口，而是因爲有系統和繼續傾銷，則對於國內購買者攫取一種過度的獨占價格，而在自由貿易國家內掠取此種價格勢必引起外國同樣貨物之競爭。美國關稅法（至一九二二年止）和加拿大一九〇七年之關稅法則於本國貨物之重入口而未會進一步加工製造者免稅入口。大概保護關稅都有同樣的規定。

英國商人即在自由貿易制度下亦會行使出口傾銷。曾經有一個證人在張伯倫關稅委員會說「英國紡織業者時常將他們的物品以低於本國之價格在外國市場出售。」在蘇格蘭鋼鐵業協會之貿易表上鋼塊出口價格是較本國爲低。他們絲毫不恐懼重入口，因爲此等貨物都是售於很遠的市場，再者此種貨物體積重而笨，若重入口運費極不合算。一九〇九年時有一個美國調查者報告說英國機器製造業者會將他們的機器以低於國內之價格向歐洲傾銷，並且爲防止重入口起見，他們並且要求外國商人莫將此種貨物運至英國。有一個建築鋼鐵業之製造家對一個戰時委員會伸訴說，英國鋼鐵製造業者出口之鋼鐵每噸售價有時低於國內價格達二十先令，他們

不願意以如此低廉之價格將鋼鐵售與本國工業家，即令他們所製成之物品是運出口時。其餘如英國製鹽者亦會從事傾銷。有人報告謂英國蘇打組合在戰時曾與南美洲入口商人訂約，獨占該地蘇打之入口而將美國競爭者打倒。契約內並保證，英國價格無論如何必較美國之價格為低。此種行為直可視為侵略的傾銷。英國托辣斯委員會之一九一九年的報告說「在國內市場能充分維持價格之一個有利的結果，即使得英國工業界能以低廉的價格或者甚至負擔損失來擴充其海外市場。」有一個五金組合業之主席曾對其委員會承認，他們的組合有一種戰鬥基金，以津貼他們的會員，若該會員感覺到須以大跌價來打倒他們的敵人時。又如英國的胡麻油生產組合會從事傾銷以便將比利時與法國同業者驅逐於土耳其市場之外。

(六) 美國之傾銷

自一八八〇年以來之繼續而又有系統的傾銷是美國工業界一種普通的現象，事實俱在，毋庸細述。不過美國工業界不願意將此種傾銷事實公諸國人，所以關於出口價目表冊很少流通國內。因為若讓國人知道或將引起一班的反對商業月報曾舉出許多美國貨物在外國傾銷的例子。

在一八九〇年哈立遜內閣之農業部長刺斯克 (T. M. Russek) 曾公開的反對美國收穫公司之傾銷，謂其對於美國一班農人是不公平的競爭而有損保護政策。一九〇〇年時商業部之出版物曾警告鋼鐵工業之傾銷，謂其阻礙了美國造船業和其他工業之發展。在此時共和黨人已經尋找到許多被保護的工業將貨物向外國傾銷以爲反對他們政治上的敵人的關稅政策之理由。

在一九〇二年和一九〇六年共和黨人爲着競選，在他們的競選書上收集了許多美國出口商人傾銷之證據。用以證實他們反對黨之關稅政策是保護了工業界利益，使他們在國內能過度的擡高價格。一九〇六年時紐約關稅改革會列舉幾百種貨物（包括各種工業）是以較國內爲低之價格在海外出售。民主黨人起初亦會想努力來減少此種行爲，而辯論說此種行爲是一種偶然的現象。但是事實俱在，強辯也難，最後祇好說，「每一工業家能增加貨物在海外之售額，那是一種光榮，因爲如此纔可以增加他的出產，他的工人與他們的工資。」

大規模的繼續傾銷直到大戰時方開始。不過多半是限於主要或者特殊的工業。在其他國家，例如德國，則小的工業也因爲參加加特爾或者因爲接受出口津貼而從事出口傾銷。因爲美國法

律之認大規範組合和控制國內市場爲非法，所以使得生產機關不能聯合來用津貼金制度去獎勵其出口的會員。而小規模的生產者又不能將其貨物繼續的向海外傾銷，一則他的勢力很小，卽令將他的貨物一部份退出國內市場也不足以擡高該種貨物在國內市場價格，同時他也無此經濟能力來負擔出口的損失。所以祇有控制生產一大部份之生產機關纔能以其生產品之一部份以廉價向海外傾銷。也祇有獨占國內市場，或者大部份控制國內市場之工業界纔能從事海外傾銷。

在美國，各生產機關之向海外傾銷者美國鋼鐵公司（United States Steel Corporation）可說是首屈一指。並不是牠的全部生產品都是運到外國去傾銷，不過是牠的傾銷貨物很多，從事傾銷年載很久，而國內與國外價格又相差很大。因爲鋼鐵公司在加拿大之傾銷，纔引起加拿大一九〇四年之首次禁止傾銷立法。因爲該公司將錫塊運至加屬傾銷以便將威爾士出品驅逐於加拿大市場以外，致加政府不得不將此項物品置於禁止傾銷法保護之下。在一九〇六年時，美國農具聯合會及汽車工業界都開始反對鋼鐵出產品之向海外傾銷，因爲外人得到較他們爲廉之原

料，致妨礙他們的出產品之出口。在一九〇四年船舶委員會辯論中都謂因鋼鐵托辣斯之將造船材料向外國傾銷致阻止了美國造船業之發達，而牠們則在國內徵收高價以償其在海外之損失。例如匹茲堡 (Pittsburgh) 之鐵售於國內，每噸爲三十二元（包括運費在內），而售與英國則祇須二十四元（包括運費在內）。

美國之出口傾銷在大戰前其引起他國之反對因而訂立抗制稅是較任何國爲甚。例如一九〇四年加拿大之禁止傾銷法即完全爲的對付美國的傾銷。自一八九九年以後反對美國貨物傾銷之呼聲喧騰全歐。而在一九〇二年俄之威德 (Witr)，意之盧擦里 (Luzzati)，奧之哥魯戈威十奇 (Goluchowski)，德之 Gothein 和 Posadowsky 都同時想依照昔日不魯塞爾糖業協定來成立歐洲經濟單位，保護她們的經濟利益，以抵抗美國貨物在歐洲之傾銷。一九〇五年紐西蘭爲應英國和本國工業界之請求起見，也成立抵抗稅以抵制美國農具之傾銷。一九〇六年之澳大利亞工業保護法案也是爲的保護澳之工業免受美國傾銷之殃。

至於美國政府之反對出口傾銷，並不是因爲出口價格太低，而是由於國內價格太高的原故。

例如一九〇七年調查煤油業委員提出之報告即謂美孚洋油公司之出口價格是較國內爲低，以期打倒在國外與牠競爭的敵人。報告之所以認爲不滿者，並非國外之低價而是國內的高價，致國內消費者損失不貲。

第三章 傾銷之前因

傾銷之歷史，前章已詳，但是此種事實方面之情形，因何種原因而起？根據德國學者派色日 (J. D. Peil) 之所述，凡此種種前因之造成，從理論上，可概括爲四項：

- 甲 生產過剩
 - 乙 過度資本化
 - 丙 推銷機關之發達
 - 丁 利用賤價之工資
- (甲) 生產過剩

在今日經濟社會中，本有種種矛盾之現象。如謀生產之發達實爲一般人士之所企求，而十八世紀以來之物質文明，實根源於十八世紀以來生產之發達。但發達之結果，又有一種因緣而生之

現象，即生產過剩是。所謂生產過剩，一方面本由於銷路過狹，而他一方面實由於企業者之無利可營。先從銷路來說，一地之銷路過狹，自不得不不求推廣銷路之方法，爭市場者純爲推廣銷路，經濟上之侵略亦多爲推廣銷路而起。再從營利而言，在生產者無利可圖之時，原可以縮小範圍，但此係舊時的辦法，今則以各方面之關係，縮小亦有所不能。且今日之經濟社會，與今日之生產人，其目的並非爲生產，純爲營利。爲營利計，自不得不設千方萬計，以求其利益之增多。增利之方法不一，在傾銷未發達之前，有一種消滅物品之法。因爲物品累積，不能增加生產人之利，而消滅物品，反可以增加生產人之利，就日本商場上情形而言，福田德三曾舉出一個例證。例如離朝鮮京城六十餘里的西北方，有地名開城，爲產生高麗參之地方，現在這種高麗參，大部份運入日本內地，以前此種貨物，只在中國有最大的銷場，當時高麗宮內省，設有參政局，作爲官營事業，販賣則委托日本某大公司。有一年，上海及其他中國市場，高麗參非常落價，若趁此時賣出，損失頗鉅，後來，不知是出於那一位的英斷，竟將許多高麗參，在仁川埠大燒特燒，高麗參每斤不知若干元，比較也算貴貨，而竟毫不愛惜，付之一炬。若就愛惜物力一點說，真是暴殄天物，而且作爲藥品，本已非貴重，而竟付之一炬，似乎

太不經濟。殊不知有此一燒，反極合於經濟。當時仁川燒燬高麗參消息傳播以後，不到數日，上海高麗參的價值，居然陡漲，所保留的貨物，卻是賺錢不少。由此看來，與其留存多貨，反致跌價，不如僅留少許貨物，反可漲價，這便是消滅貨物反能增加價值的一個例。

與其銷燬，何如向外傾銷。自傾銷之策，實行而後，凡生產過多，而本國市場無法以容納時，均不採昔日燬滅之法，而競採傾銷之法。在福田德三初著書之日，日本對外傾銷尚未進行之時，日本的紡織業，尚有限制生產之法，其原因亦由於無利可圖起。據福田德三說：日本的紡紗公司，組織紡績聯合會，限制生產額，因為各公司若儘所有的機器能力，全部製造，則出貨太多，必然受損失，若一家減少生產額，而他公司並不減少，仍無效果，所以要聯合各公司，大家規定一定的製造數目。但是增加物質，本所以寬裕供給，限制之法，實在是於理不合，日本嫌綿紗價錢太貴的人，還多得很，不僅衣服沒有多餘，沒有衣服穿的人，也多得很，怎麼能說是棉紗太多。要知紡紗公司，並不是以紡紗做目的，是以賺錢做目的，紡紗過多，賺錢過少，反乎他們的目的。臺灣糖業聯合會也是採用這種計劃。若就日本全體人民說，砂糖多，價錢賤，當然很好，但就製糖公司說，其目的在增多自己的利益，所以

要限制供給額，並不是以便宜的糖供給人民。這種情形，美國更甚。例如美孚公司，在美國的煤油，都由他隨意的定價，有別家公司和他競爭，他必設法將他打倒，有時他將煤油濫便宜發賣，及至競爭者打倒而後，他又提高賣價，手段極其惡辣。

此種方法，在過去之日本，其作家尙用以指摘他人，誰知人事變遷，真說不定，而大量之傾銷，謀所以對付其過剩之生產者，多發現於日本，且以日本爲甚。例如近日市場上所見之腳踏車收音機鉛筆等之傾銷價格，事實上有令人不知其成本如何算法者。實則乃一變其昔日燒高麗參之法，與把他人擠倒之法，而競行對外傾銷，廉價以售與外國人。而昔各公司之聯合，以謀限制出產者，今日一變而爲聯合，以謀如何傾銷。

(乙) 過度資本化

資本以遽增爲生命，卽以利息滾成資本，好如樹木必一年增大一年。例如某公司有一萬元的資本，假定一年之後，有五年之利益，并將此項利益保存不用，則一萬元資本之公司，一變而成爲一萬五千元資本之公司，到第二年若再加入七千元，則成爲二萬二千元資本之公司，所以在營利經

濟社會中，資本必要漸漸膨脹。但如何而能膨脹，以維持其遞增之生命，亦與其公司之出產品有關。換言之，亦與傾銷之政策有關。從營利方面而言，資本化實與經濟事業的發達有密切之關係。但資本過於增多，結果就生出一種惡現象，此種惡現象，即所謂過度資本化（Overcapitalization）是。

過度資本化之影響，一面發生恐慌，或永續的市面不景氣，一面往往會在股份公司，發起與經營上引起許多弊害。因為過度之資本化，往往引出股份過剩之現象，此項過剩，並非平均分配於各股東，乃給股份公司之發起人，及代售股票債票之銀行家，以過分之報酬，同時給股份公司經理人，以不正當之利益，而犧牲其他證券持有人的利益。因為公司經理人，利用此過度資本化之機會，將自己之財產讓與公司，取得法外數額之公司證券。按此種行為在美國大產業合併的組織上，常常見到，而此項大產業合併之成功，根源於資本過度化而來者。同時在市場上，亦即傾銷之機關，苟非過度資本化之盡量擴張，則傾銷之機關與其勢力，亦不能在外國市場上發展其勢力，亦不能在本國市場上操縱其出產品之價格。而一般人士不察，祇知稱讚資本之偉大力，祇知道資本愈增加愈好，反將此種過度資本化的大弊害，隨之而來的一點，幾乎忘掉，不能不認為是極大的錯誤。有以為

過度資本化之弊害雖大，但與傾銷之關係似一種間接的，而非直接的。關於此點，吾人前已言之。若無大規模之合併組織，則對外之傾銷，亦無此雄力，而大規模之合併組織，實由於過度之資本化而生。所謂過度資本化，實為鼓起傾銷之一種動力，過度資本化好比輕氣球的風袋，傾銷則是裝在其中的瓦斯。輕氣球的風袋愈大，則所能裝的瓦斯愈多，過度資本化之愈益擴大，則傾銷之力量亦愈大。從輕氣球浮起一方面而言，有了風袋，倒是障礙，反有害於浮起力，然而沒有風袋，則不能保住瓦斯無法顯出輕氣球的浮起力。無論如何巨大的輕氣球，若取去所裝的瓦斯，則必失卻浮起力，而下墜於地，即稍為減少瓦斯，也必漸漸下墜。依此同一理由，無過度之資本化，則傾銷之力亦有限，同時無論有如何多的機器，如何多的原料，若無浮起之力，即無傾銷之法，則最後總有下墜之一日。故傾銷實維持資本化遞增之生命，而過度資本化亦實為造成傾銷之因。

(丙) 推銷機關之發達

在企業之過程中，最初為生產問題，其次為市場問題。在生產問題之下，一般企業家之企望，在如何增加生產，如何減少成本，由是而形成大宗生產事業，所謂 Large scale Production。是以

生產之發達，資本之增多，市場問題因緣而起。大宗生產之利益，可列舉於後：

一、人工經濟 例如三個公司分立，無論規模如何小，各需會計員一人，如合而為一，則一會計員已足。

二、地面經濟 凡出產及買賣加倍的公司，其所需的地面，必無需乎加倍。

三、節省天然力 例如電燈公司設於極熱鬧的地方，其電燈行銷之地域較大者，較之地域小之電燈公司，開銷反省。

四、節省資本 例如商務較大的店家，貨物的出入百倍於小商店，但其店中所存之貨，實無需乎百倍之多，或者只要周轉靈，周轉快，即十倍之貨，已足。是大商十倍的資本在小商則需百倍。

五、成本較輕 例如原料的買進，每以多而賤，廣告的招徠，亦以規模大，本身之大建築，即可引起多數人之特別注意，並不需要在報紙上，多登廣告，本公司之窗飾，有甚過於報紙上者，故廣告費亦可減輕。

自生產問題與成本問題解決而後，市場問題，自然吃緊。在研究市場問題及此項過程之下，第

一步爲壓倒本國之小宗生產者，與操縱本國之市場；第二步爲壓倒外國之競爭者，與外國之小宗生產者，而亟力從事傾銷，以操縱外國之市場。

操縱之機關，如普領（Pooling），如審狹克（Syndicate），如托辣斯（Trust），如加特爾（Kartell），如合鼎公司（Holding Company），均爲近世經濟事業發達之產物。其動機與組織亦隨經濟社會之變化，而日形擴張，其合併之主要目的，在昔日爲限制出品，及控制價格，在今日爲力圖壟斷，與控制國外市場。以此種組織之日趨於完備，故傾銷之事亦隨之而發展，傾銷之策，亦日新而月異。在此傾銷政策與反傾銷政策兩種勢力之下，無論資本主義或社會主義之國家，雖可維持國內之市場，或統制國內之市場，而世界貿易反日趨於萎縮，不得不尋求出路。其最著者，爲一九三二年七月渥太華（Ottawa）會議後所成立之英帝國經濟集團，與第二次五年計劃中之蘇俄對外貿易機關。在英俄二國之推銷機關，與大組織形成以後，尤而效之者，自相繼而起。今後之傾銷政策，必因此而更形深刻，爲傾銷之尾閥者，亦必因此而更形危機四逼矣。

（丁） 利用賤價之工費

利用賤價之工費，以謀生產之發達，本爲過去經濟過程中之現象。因賤價之工人，在經濟上，並非便宜之工人，苟工資賤而出品不精良，所謂賤價或亦犧牲最大之價。且工人之生活應設法擡高，不宜貪目前之便宜，貽民族以無窮之痛苦。故利用賤價工資之事，在生產不發達之國家有之，而往日之日本尤以此自誇於世也。不過日本學者如福田德三等，曾亟力反對之。日本以後起之國，在各種勢力比較落後之時，亦未始不賴此種賤價之工資，以減輕其本國出品之成本。在往時人之喜用日本貨者，亦未嘗不知其貨品之不精良，而其所以購買之者，亦多利其便宜。不過此爲初起時之現象，利此以與人競爭。卽以在華之日本紗廠而言，在紗業恐慌之下，而日本紗廠能維持者，其根本原因，實由於成本之愈減愈輕，與利用賤價工資之中國工人。故日貨之傾銷，實使中國人受兩層之剝削，卽利用中國工人之賤價工資，以減輕其成本，增加其生產，而同時卽以此種成本輕之貨物，以壓倒中國之競爭者，而實行其對中國之傾銷政策。

第四章 傾銷之種類

實際上有各種不同的傾銷，所以也有各種各樣分類之方法。例如前述之明顯與掩飾的傾銷，逆趨與直接的傾銷，都可以單獨的各自成爲分類之基礎。但是爲經濟上研究起見，最有用的分類方法，是以傾銷的動機或目的與其繼續的程度來分類。根據此二點，我們可以將傾銷分類列表如下，然後逐項加以說明。

依照動機與繼續性之傾銷分類表

動機

(甲) 銷納臨時過剩物品

(乙) 無意的……………

繼續性

偶然的

(丙) 用以維持與一市場之關係雖則價格很低

(丁) 在新市場內推廣貿易和買方的好感

(戊) 打倒傾銷市場上之競爭

(己) 阻止傾銷市場上競爭之發生

(庚) 用爲報復手段以反對其他的傾銷

(辛) 維持現存生產機關之生產力又不減低國內價格

(壬) 爲得到大規模生產之利益而又不減低國內價格

(癸) 完全由於重商主義者之理由

(甲) 生產者在某季節內感覺到那時的價格不足以銷盡他的全部貨物。他於是祇有三

種方法來解決此問題：(一) 保留剩餘貨物到下個季節；(二) 在他的標準市場上減低其價格

以便增加出售量；(三) 將此種剩餘貨物運至極遠或不重要的市場以最適宜的價格，或甚至低

於其標準市場流行之價格出售。他或者不願將其貨物留到下一季節，因爲保存需要費用，有時引

短期的

長期的

起損壞，甚至式樣變更使其貨物完全不適用。他或許又不願意在標準市場上減低其價格，因為他一人減價，其他的人必起而效尤，致他全部貨物不得不減價，此對於他是一種損失。有時其本國市場對於他的貨物之需求是很不富於彈性的，因而即令減價，亦不見就能使得需要增加。或者一次減價後，在後來很難恢復此種原來價格，甚至因為減價引起各方面激烈競爭，因而損壞了他的市場。爲着此種種原因他祇好將他的貨物運至極遠或不重要的市場內以廉價出售。

(乙) 無意的傾銷是起於貨物之運出原是希望在外國市場以有利的價格出售，但由於某種錯誤或其他的原因，致無從交付與原來的購買商人。若原來希望以高價出售，但最後爲情勢所迫不得不減價出賣，於是遂發生無意的傾銷。在委託交貨或堆棧制度下，此種傾銷更容易發生。若原來本是希望以低於本國市場價格之價格，則不能認爲是無意的傾銷。

(丙) 一生產者原知道將一種貨物運至其他的市場可以得到較此市場爲高之價格。但是他寧願將一部份貨物在此市場出售，以便保持其與該市場之關係，因爲在將來長時期內，或許是他推銷其貨物之很好的地方。所以他的減價出售，無非是想爲他的將來出產品保留一個市場。

(丁) 一個生產者有時在一市場上以低廉的價格出售其貨物是希望為他的貨物成立一個市場以便發達一種需要，待後來根深蒂固時，他或可以等於其他地方價格之價格出售。

(戊) 一個生產商人或公司之所以將其貨物以傾銷的價格運至外國市場出售是希望打倒與他競爭的人，或強迫他們接受他的條件。此種傾銷多半是用以對付被傾銷國家之生產者，或用以對付與他競爭的本國出口商人，或對付第三國之出口商人。其目的或者是完全打倒與他競爭的人，或者以此為恐嚇的手段來引誘與他競爭的人來接受於他有利的條件。此種傾銷是常常稱為劫掠的或惡意的傾銷，就被傾銷國而言，這是於他們最有害的傾銷，而常為人所詬罵。

(己) 一個公司在某市場內關於其生產品已經有了一種獨占的地位。不過他認為若將其貨物以高價出售，則他人必將參加而引起競爭，所以他寧願減價出售，以防止那種競爭。

(庚) 若一生產者因為其他國出口商人將其貨物運至他的市場內以傾銷的價格或很低的價格出賣而使她感到困苦，則他勢不得不也將他的貨物運至對方國家市場內從事傾銷，以資報復，而使外國傾銷者終止其傾銷行為為止。換言之不僅在國際商業短兵相接的競爭上可以

用爲一種侵略的武器，同時也可以用爲一種防禦的武器。

(辛) 若一工業家在其本國市場內每年祇能以高於外面市場之價格，賣去其出產之一部份，則他寧願決定維持其國內市場的價格，而以低的價格將其餘貨物向外國推銷，以便一方面能充分生產，同時又不致減低其國內價格。因爲採用傾銷的方法，他能得到充分生產之經濟，而在國內又可以得到高價的利益。減低國內市場之價格是很不利的，而特別是國內消費者對該貨物之需求是不富於彈性。此種事實與前述(甲)項者相似。其所以與(甲)項不同者，即現在所生產之傾銷的物品並不是如(甲)項然原是希望以全價來出賣，而是預備生產出來去傾銷的。此是一種最流行的傾銷方法。

(壬) 有許多工業製造家以低的價格在海外出售其貨物，以便增加其出售量，而不減低其國內市場之價格，使得他不僅能得到充分生產之利益，並且使他能充分擴充其生產機關，以得到大規模生產之利益。一旦生產機關擴充後，又將發生前述(辛)項傾銷之事實。

(癸) 重商主義下之傾銷政策，此種傾銷政策，是完全爲國家利益促進進出口之謂。知道一

個國家自出口上能得到國內貿易不能得到之利益的那種生產者固然不難找出，但是以那種理由要他們情願以低於國內市場之價格將貨物向海外傾銷，這種人倒是很少。在政府對於出口給以津貼金之場合上，則重商主義者之觀念尙影響一部份的傾銷。若傾銷是由於政府之給出口以津貼金，而政府之成立津貼金是爲的獎勵出口，則此種傾銷可謂由於重商主義者之動機。生產者之所以從事傾銷是希望其個人能自此得到金錢的利益，並且可以此爲藉口以抵制國內人民反對傾銷之呼聲。

對於傾銷尙有一種分類方法，是卽爲以時間長短爲標準，而將傾銷分爲偶然的與長期的。他們將那商業不景氣時所發生與商業榮繁時卽行消滅之傾銷亦列爲偶然的傾銷一類，未免不對，因爲此種傾銷實是短期的而非偶然的傾銷。有許多的經濟學家認爲短期的傾銷，對於被傾銷的國家之經濟幸福極有妨害，而長期的傾銷，對於她們毋寧是一種利益。關於此點本章內不能詳細討論，不過我們可以說偶然的傾銷之爲禍爲福實無關緊要。不過有系統的傾銷，如經過若干時候就發生一次，並且其間經過時期須數月或數年，對於被傾銷的國家是很有害的，因其妨害該國本

身工商業之發展，而在長時期內又不能供給該國以便宜的物品。

根據上述的觀念，姑將傾銷，分爲三種形式：（一）偶然的傾銷，（二）短期的傾銷，（三）長期的傾銷。零星發生，無一定時間，而又並非基於傾銷國家之任何政策，即爲偶然的傾銷。他並沒有任何目的來希望生產某種物品去傾銷。所謂短期的傾銷即是繼續的有系統的在某種時間內所發生者，而又具有一種具體的出口政策之謂。例如在商業不景氣時將國內消納不下之剩餘貨物運至外國，以較本國爲低之價格出售者，都是屬於此類的傾銷。致於長期的傾銷都是由於生產組織上進化的原因所發生，而不是短期內所能終止的。

就上列動機之分類而言（甲）（乙）二項自然是偶然的傾銷。（丙）（丁）（戊）（己）（庚）是短期的傾銷，有時自數月延長至數年。（辛）（壬）兩類傾銷之是否爲短期傾銷抑爲長期傾銷，則要看從事傾銷之人或公司須若干時日方能達到他們所希望之目的以爲定。（癸）類的傾銷究屬於長期抑屬於短期則要看政府津貼的時間之長短爲定。津貼不取消，傾銷勢必繼續不中止。

前述分類方法是根據傾銷之動機和傾銷的時期之長短。但有許多學者尙提出一種方法，雖其結果與吾人前述者無甚差異，但亦不失其參考之價值。茲特分述之：他們將傾銷分爲強者的傾銷和弱者的傾銷。當一規模很大，財政能力很堅固的公司爲的爭奪外國市場而從事傾銷，或者國內獨占地位很穩，在國內能掠取高價，因此即在國外傾銷尙留給他以很大的利益，則此類傾銷都是強者的傾銷。有時在國內不良的環境下去洗刷存貨，或避免部份或全部損失因而從事傾銷，則此類行爲乃弱者的傾銷。這種分類與前述者相比並無何種新異，牠不過指出某種傾銷之經濟情形，而非前者所予述及。

尙有人將傾銷分爲是否低於生產成本，因而對傾銷者是否有益。不過此種分類也能得到同樣的結果，但最大的困難則在乎決定何謂生產成本何謂傾銷者之利益。總之，此種分類法，勢難望其恰恰與實際情形相符合，因實際情形瞬息萬變，而呆板的分類法固未足以應其窮也。其餘各經濟學家討論實際問題之涉及傾銷者，無不各有其分類法；方法雖不同，但結果大致相似，故此處不另述及，學者比較觀之可也。

第五章 傾銷之影響及其結果

(甲) 傾銷對於國內價格之影響

傾銷影響國內價格時，纔與傾銷國家之人民有關係。一般人常謂傾銷提高國內價格與減低國外價格。但是此問題並非如一般人所想像的那樣簡單，必須先分別各種傾銷，而後方能談及其與國內價格發生何種影響。

若對國外之傾銷並不是出於有意的，並不是要生產那些貨物去傾銷，而是由於偶然的生產過剩，或計算錯誤致生產過多，則將此種剩餘貨物運至海外傾銷，實可以免去國內市場價格之跌落。祇有此種偶然的傾銷可以說是海外價格低落，使得國內價格高漲，因為若將此種貨物在國內出賣，則國內價格勢亦必下落。

若一種傾銷之實行是短期的，其目的是為的維持國外市場之關係，推廣新貨品到新的市場

去，打倒競爭者或阻止外國市場競爭之發生，則我們不能說國內市場貨物之價格是受了傾銷的影響，除非那種傾銷的貨物原是爲的國內市場而生產的。若運往國外去傾銷的貨物是多餘的貨物而非國內市場有利的所能吸收，則此種出口絕對不會影響國內價格。除非若無傾銷，那生產機關之生產能力已達到限度，則運出一物至海外去傾銷，不啻減少國內一件貨物，於是提高國內價格。但此絕對不會發生，因爲運出國外的貨物之售價是較國內爲廉，國內可銷之貨物，同時使價格又不至跌落者，必先儘國內銷售。

若傾銷之目的是在維持充分生產，使得國內價格不致低於最大的利益價格以下，則情形亦與前一様。因爲一個公司於打算從事傾銷以前，對於國內市場之能消納多少貨物和每個單位的貨物要賣多少錢纔能給他以最大的利潤，他都已算無遺策。減少此種最大額利潤之行動他是不願採行的，除非對此毫無損傷。所以未行使傾銷以前，固然已給他最大的利潤，即行使傾銷以後，他仍可以得到最大的利潤。所以關於此種傾銷，即最普通的傾銷，我們不能謂其提高了國內市場之價格。

不過在他方面也有人說因爲採用傾銷所以促成大規模生產，比較的較小規模生產爲經濟，因此每個單位貨物之生產成本減低，因而使得國內價格降低。並且若有系統的競爭和激烈的價格競爭在國內市場同時出現，則採用傾銷必使得各公司在國內市場競爭因而減低國內價格，但此實是皮膚之言，我們前面已經指出，採行有系統的傾銷，則國內市場之價格必是處於完全獨占或半獨占之下。若一公司既已獨占國內市場則他必有那對國內市場掠取某種可以給他以最大利潤的價格之能力，因此變更價格不見於他有利。

不過有時也隨情形而變更。譬如若國內市場價格太高恐怕引起政府和人民之反對，或者恐怕因爲國內利益太大，引起競爭者之出現，則他（傾銷者）或不得不減低國內價格以免引起此種結果。假若國內價格 X 能給他以比較 Y 爲大之全部利潤，但是若國內價格 Y （附帶行使傾銷）能給他以較 X 國內價格爲大之利益（不行使傾銷），則敵視的輿論，敵視的立法，或競爭之影響必使他將國內市場之價格由 X 減到 Y ，而附帶的從事傾銷。

所以傾銷國中之消費者，除非國內已經生產過剩而以廉價運至海外傾銷，並沒有甚麼充分

理由來反對出口傾銷。固然出口傾銷價格時常附帶有很高的國內價格，但是此類傾銷乃國內市場價格高漲之結果，而非國內市場價格高漲之原因。生產者爲的接受國外定貨或將他們的價格減低。國內消費者固然可以有理由來反對高的國內價格，關稅政策與獨占的市場，但是我們要曉得他並未受出口傾銷的惡影響。有時傾銷者甚致因爲利潤增加，而願意來減低國內市場之價格，以緩和一班人之反對的呼聲。

若一旦減低國內市場之價格，則對於消費者能使其得到由於繼續不斷的生產和雇用工人之間接利益，且因此能使他得到價格減低之直接利益。致對於生產者，則減低價格能使他得繼續生產，生產成本減低。但是假若他的原來國內市場價格是已經決定在那給他以最大利潤的那一點上，則國內市場價格之跌落或許使他的此種利潤減低，或者使得他破產。若假定他的國內價格是決定在此點上，而傾銷又被禁止，則生產者必定不肯去減低其國內市場價格，而寧願減少其出品。若他的國內市場價格是高於此點，則他就稍微減低也屬無妨。

有些國家之原料及部份工業製造品，例如鐵和鋼，時常是以較國內爲低之價格售與國外，則用此種原料之進步的工業界常出來反對，謂給外國以低廉原料，在競爭上於他們有損害。他們的不滿與其謂爲集中於低的出口價，毋寧謂其集中於高的國內價格。因爲出口價格低，所以給外國競爭者以便利，而使本國此種工業界不能與之競爭，甚致使得外國高度工業化的工業出品運到本國市場來與本國工業相競爭，而本國工業界固須付以較外國同行爲高的價格去購買原料，故處於不利的地位。此種例子實在不少。例如德美二國造船業發達遲緩之原因，一部份實是由於二國鐵鋼組合將原料便宜售與外國，致他們不能與外國造船業者相競爭所致。

此種持論有時未免言之過甚，我們於討論時不能不小心。普通反對的理由是謂他們的外國競爭者得到較他們爲廉之原料，但是我們要曉得國內市場價格之高漲有的並不是由於傾銷。很高的入口稅，國內的獨占，國內生產條件之不適宜，在在足爲國內原料價格高漲之原因。所以除非傾銷使得國外價格減低，則原料之高的生產費用不能謂爲由於傾銷。再者又有人說國外價格之低是由於傾銷，那也不十分對。傾銷的價格固然較國內價格爲低，但是不一定較國外一般價格爲

低，而國外價格，即無此國之傾銷，也必仍繼續流行。傾銷固然使出口貨價格低落，但未見能減低被傾銷的市場之價格。若傾銷者因傾銷減低的出口貨之價格，而將此種利益擴充轉而給與本國轉用他們的貨物再加製造因而運輸出口之工業界，則他不僅未阻止他們去戰勝那原料太貴之不利，並且幫助他們去克服此種弱點。若無傾銷則國內工業界不得不付很高的價格去購買原料，今他既給國內工業界以廉價原料，是不啻將他們置於與外國競爭者相等之地位。

(丙) 傾銷對於進口國價格之影響

傾銷對於被傾銷國家之影響，也可以由消費者與生產者兩方面來看。傾銷之所以影響消費者就是因其能使價格起變更。就消費者對傾銷的貨物而言，則傾銷能使得物價較無傾銷時為低，所以於他們有利。但是我們要注意就是傾銷雖然使出口貨物之價格較國內價格為低，不過牠不一定使得被傾銷的市場之價格較未有傾銷者為低，不過若有傾銷存在，或者由於許多的外國出口者都相互競爭的在那一市場傾銷，則價格有更行減低之趨勢而已。不過一般的敘述是很難適合各種情形，因為照前面所述，傾銷的種類甚繁，所以對於入口國家之價格的影響也就各異，現在

讓我們來詳細加以說明。

若傾銷之目的在於將一種新的貨物推廣到外國市場上使外國消費者習用，則在短時期內該種貨物之價格必較無傾銷時之價格爲低落，消費者自然受益不淺。若傾銷之目的是由於許多外國出口商人在同一市場內相互競爭，以打倒其他敵人爲目的，則在他們競爭那一時期內，貨物價格必較無競爭時爲低，消費者也將受益。若傾銷者在若干時期內已達到他所希望的目的，如獨占了該市場，則此市場內之消費者此時所享受傾銷物品低價之利益必不足以抵償那後來獨占者掠取高價之損失。因爲傾銷者既獨占一市場後，彼必擡高價格以償前此之損失，那時他可以予取予求，消費者都將噤若寒蟬了。侵略的傾銷有時常不能達到那獨占或半獨占之目的，即令該市場之原來生產者已經打敗或已投降，必定有其他的生產者出來和他競爭，因此他仍不得不繼續減價以從事傾銷，否則他祇有暫時放棄那獨占市場的迷夢。所以祇有長期的傾銷對於被傾銷國家的消費者方爲有利。

但是傾銷對於傾銷國之消費者是否有利，是一個很難分得清的問題。若傾銷真正使得市場

價格低於那原先流行的市場價格，則傾銷至少暫時的對於那國的消費者是很有益。但是要真正去分別何者爲普通一班市場價格，及何者爲傾銷前與傾銷後的價格倒是一個很難的問題，除非有很多的統計材料。當歐洲正實行糖業出口津貼制度時，入口國家之糖的價格是較未有此種津貼或未實行此種傾銷時之價格爲低。若干年中當此種津貼有效時，英國糖的價格特別低落。自從一九〇二年不魯塞爾糖業協定訂立後英國糖價高度狂漲。這種記載之數字雖未能充分詳細正確的指出傾銷前與傾銷後的價格，但我們大概總可以說，消費者大都獲益不少。

若傾銷的物品是一種原料或者是半製成品而可以更用以去進一步的製造，則被傾銷國家之消費者受益之大更容易看出。例如十九世紀後半期英國製糖工業之特別發達，大部份是受了英國糖價特別低落之賜，而英國糖價之特別低落是由於歐洲甜菜糖出口之有津貼，及甘蔗糖業之不得不減低價格以維持其在英國之市場。歐洲糖業津貼制度不僅引起了糖的原料之傾銷，並且也引起了精製糖的傾銷。一方由於精製糖之傾銷，同時由於糖原料之跌價，英國精製糖工業日漸衰頹，但是製餅乾，糖食，糖果醬工業，則特別發達。後述各工業仍繼續榮繁即令糖津貼制度取消

後。因爲在有津貼之時期內，他們的財政的能力，商業上地位，及專門技能都已充分發達，可以與他國同業相競爭，即令沒有津貼時。

又如（Potterdam）鋼鐵工業之發達不能不謂爲由於德國原料傾銷所致。英國商業部一個觀察者報告說英國工業者因爲採用德國和美國傾銷之鋼鐵而大受其益，並且有許多工業祇能於取得傾銷價格之原料時方能支持。但是有一個特別的事實即爲威爾士錫箔工業。於在加拿大及其他市場爲美國之鋼鐵公司驅逐出來以後，威爾士此種工業倒能在其他市場及本國市場上維持其地位，其主要原因就是因爲牠能利用美國在南威爾士傾銷之鋼鐵爲原料。

若對於購買傾銷貨物的說，此種傾銷是永久的，則我想任何人也不會反對此種傾銷。因爲傾銷價格低落多少，購買者即得到多少好處。若傾銷的貨物是消費品，而購買者又是最後的消費者，則傾銷之偶然的停止於消費者極有害處，此爲一班人反對傾銷最有力和最普遍的理由。至於製造家，則以低廉價格取得他所需要之原料於他是否有益，尙是一個有疑問的問題。假若他因爲原料價格低廉並未十分的擴充他的事業，而他又能自己保證傾銷停止後能立即恢復到原來的

狀態，則傾銷停止於他並不發生如何十分嚴重的影響。但是假若一個工業是純以傾銷的原料來製造他的出產品，則傾銷停止於他有極大的影響。因為傾銷者之最後目的是在壟斷市場，一旦達到的目的後，他勢必擡高價格以補償前此傾銷時所受之損失，原料漲價則此種工業勢必不能生存，非至倒閉不可，因為牠們祇有在低廉原料品的情形下，方能有利可圖。所以此種以傾銷原料品為基礎之工業，其根基不十分鞏固，而且夕有傾覆的危險。

若祇就消費者之利益而言，則制止傾銷貨物之入口實為不智，獎勵此種貨物之進口，未始非策之上者。若就生產者方面而言，則與其現在接受低廉的原料，而將來蒙受因原料價漲停止工作之危險，則無寧現在之不須要此種傾銷原料之為愈。但亦有進口國家因受原料廉價之賜成立了某種工業，在該種原料傾銷期內逐漸發達與擴充，馴至地位日固，侵占了世界市場，即令傾銷停止，也不容易將其打倒。例如英國用糖為原料從事各種製造之工業，因為世界的糖貶價傾銷，和英之採用自由貿易政策，牠能得到較其他各國為廉之原料故充分的發達，而在世界市場上占到相當的地位。

(丁) 傾銷對於進口國的生產者之影響

若被傾銷之物品，爲被傾銷國所不能生產，同時又爲必需之消費品，則傾銷對於被傾銷國是一種有利的行動，祇要該種傾銷在被傾銷國內不致成爲獨占，因而擷取獨占價格和不妨礙同樣的新工業之興起。但是若該種傾銷是與國內工業相競爭，則傾銷之對於該國是否有益，須看其給與消費者的利益之大小而定。若給與消費者之利益是大於其影響國內生產者之害處，則就一國全體言，傾銷尙不失爲有益；若其影響生產界之害處大，而給與消費者之利益小，則此種傾銷祇有百害而無一利。

若該傾銷是永久的，或者至少是很長期的，則對於消費者利益大，而對於生產者的害處是比較小，若國內工業界之出產品不能與傾銷貨物相競爭，則爲國家利益計，不如將該項工業上之資本轉而投諸其他工業方面。對於此種永久的傾銷亦有人出而反對者，其理由即謂其與國內工業相競爭，而使後者處於一種不利之地位。但殊不知外國貨物之價廉是由於人爲的方法，而非生產成本上如採用某種便宜的原料——有若何的不同，如此種貨物能繼續在國內永久出售，於消費

和生產方面都是有利的。

不過傾銷之罪惡即在其時間長短之不一定。傾銷能永久繼續維持下去的事實是極少的，因此生產者與消費者都不能斟酌情形來利用此種傾銷。例如受津貼而發生之傾銷似乎為期較長，因而被傾銷的國家可以多少受點利益。但是世界上很難有種方法於事先來分別何種傾銷是長期的與何種傾銷是短期的，因而事情發生後也不能有即刻應付的方法。

偶然的傾銷於消費者和生產者兩方面都無多大的利益和害處。此種傾銷祇能說是與國內工業界之利益有影響。致於對消費者之利益恐尚不及其給與生產者方面的害處之大。

就進口國家而言最有害的傾銷乃為短期的傾銷——是即繼續行使數月或數年之傾銷，於目的已經達到或失敗時就行中止。牠很有害於國內工業，或甚至使國內工業完全破產。縱令消費者在短時期內能得到便宜貨物之利益，但此種所得殊不足以彌補生產界所受之損失。並且傾銷者一旦達到其獨占市場之目的，則國內工業已為其打倒，而消費者又須付較以前為高之價格以購買此種物品，使進口國家蒙受兩重的損失，所以短期的傾銷對於生產者固然無益，即對消費者

刃何猶不參

對於外國貨物向本國傾銷大聲疾呼，在各國工業先進國家，如英、美、加拿大、瑞士等國數見不鮮。我們當然可以說有許多反對傾銷之理由是很充分的。如英國精製糖工業受歐洲糖類出口津貼之痛苦，意大利和瑞士鋼鐵工業受德國鋼鐵傾銷之痛苦，美國酒精製造業受德國酒精出口津貼之痛苦，都是極好的例子。但是還有一種事實就是甲國工業在丙國市場上受乙國同樣貨物傾銷之損害。例如甘蔗糖生產者在英美市場上受歐洲甜菜糖傾銷的痛苦。可是有許多反對傾銷之言論都未免過甚其辭。有時一國之生產者對於外國貨物在該市場之減價出售是由於傾銷，亦由於外國生產者生產方法上有比較的便利全不清楚，而遂大聲疾呼的統謂由於傾銷，並要求政府對於此種不公平的競爭加以制止。此為國內商人要求保護之最普遍的理由，他們不過想用此以爲造成一種有利於他們之國內市場的口實。若真正仔細觀察起來，則所謂受傾銷之損失的各種程度，十有七八是離開事實很遠。

在一九〇三年英國關稅訂立時，關於外國貨物向一國傾銷及其與該國工業之影響的辯論，

爲歷史上討論詳細之第一次。在當時英國鋼鐵業對於德美鋼鐵出品向英國之傾銷極力反對，並謂他們受損失不少。但是他們請求的理由漸漸不爲人重視，當一班人發覺那主張保護最力之公司即爲受德美原料品傾銷之賜最多的公司。若非利用價格低廉之原料他們絕不會榮繁如此。同時又有人指出謂當時主張保護的人其中有很多想用美德鋼鐵傾銷以爲他們鼓吹保護關稅之口實。其實有許多鋼鐵公司若非受原料價廉之賜，則在財政困難時必定無法支持。

所以由上以觀，我們可以知道對於國內生產界所謂受外國傾銷之害的事實，須細加考察，而不可遽爲斷定，同時應當承認普通可以用於大多數事實上之一班定律，多少總有若干例外。例如我們常謂短期的傾銷對於國內工業是有妨礙，但此亦有多少例外。例如一國工業從來未有遇見若何外來的競爭，因而日久疲玩，在事業上設備方面及管理方面都因循故習而不知改良，設一旦遇到外來傾銷，知因循故習之不可以終日，遂不得不急謀改良，以爲圖存救亡之舉，如是此種傾銷，在此時期內，不僅無損，而且有益。

第六章 傾銷者所得之利益

(甲) 偶然的傾銷

我們大家都知道在某種情形下，傾銷對於傾銷的公司是有利益的。若一生產者，因為計算的錯誤，或因為對於將來的需求估計太高，致生產過多，非減價不能在國內市場將其售脫。則為他計，祇有將此類多餘的貨物以減價的方法運至國外市場去推銷，以免影響其國內市場。有時此種貨物在國內市場之需求是缺乏彈性的，故即令減價出售，也不能引起需求之增加，以銷納其過剩之貨物。即令以減價方法能將全部貨物推銷完盡，那他必須負擔全部貨物減價所受之損失，而不僅祇負擔那過剩部份減價之損失，因全部貨物是以一個價格，而非以兩個不同的價格出售也。更有進者貨物減價並不是如他所想像的在短時間內即能復原，有時即令過剩貨物推銷以後，而價格仍難恢復。若該種工業是有競爭性的，則你一減價勢必引起同業其他公司之減價，其結果則價格

低落，利潤日少，而競爭亦永無已時。則爲他計不如將過剩的物品運至海外市場以較國內爲低之價格出售，但是有時國外價格不一定較全部生產品推銷於國內市場所引起之低落價格爲低，則他必寧願將其推銷海外。有時甚至全部貨物在國內推銷時之價格較國外推銷之價格爲高，他亦必願將其運銷國外，因爲如此可以免除國內後來各方面的減價競爭，和由此所生的各種不利。

(乙) 短期的傾銷

偶然的傾銷並非出於有意，傾銷的物品亦非爲着傾銷而生產的。至於短期的傾銷則情形完全與此不同。從事此種傾銷的人明知目前的損失是無法避免，不過希望將來能有所彌補。若一公司，因爲國內外的不景氣，在出口市場上之價格都是較有利的價格爲低，則他不能不減低其價格，一面抵制其敵人，一面維持他與該市場之關係。一個公司有時以傾銷的價格將貨物運至未曾開發的市場去出售，以便開發市場和引起購買者之好感。有時一個公司減低其價格以便打倒其在海外市場之競爭人，或用以爲報復。在此種場合上他們寧願忍受此種損失，用以得到將來的收益。此種傾銷在長時期內對於傾銷者是否有益，則要看是否達到了傾銷者所希望之目的，或者即令

目的已達到，而此種行爲是否值得而定。此種情形之是否有益，正如一國之保護幼稚工業一樣，都係以其結果來定，而非事先所能預測。

從事傾銷以便維持國內市場價格而又使生產機關充分利用之是否有益乃一極複雜問題，經濟學家之見解亦各異。假定在國內價格給與最高的利潤時，國內所銷納之貨物量並未達到生產機關所能充分生產量，所以在此時並無貨物出口。於是我們要問擴充生產量，將剩餘貨物運至海外去傾銷是否有利？照假定，充分生產不能達到，除非將剩餘貨物運至海外傾銷，或減低國內價格。同時照假定，國內價格已經是能給最大的利潤之價格，採用傾銷也不能使此種利潤或大或小。所以在這種情形下，問題的解決方法是要有一方面不去傾銷而祇部分的使用生產機關，和他方面採用傾銷又充分的使用生產機關二者之孰爲有利。

若國內給與最高額利潤之價格是在生產成本以上，而出口傾銷價格，雖然低於國內價格，但在生產成本以上，則向外傾銷明爲有利。不過稍微有一點應當注意。若該種工業是受成本增加律支配之工業，則即令在生產成本以上之價格將貨物向外傾銷亦不見有利，因爲生產過多，每單

位生產成本亦繼續增高。此可以下表來解釋：

全部生產額	平均生產成本	價格		售量		全部利潤
		國內	國外	國內	國外	
甲 一〇〇,〇〇〇	四,〇〇〇	五,〇〇〇	五,〇〇〇	一〇〇,〇〇〇	〇	一〇〇,〇〇〇
乙 二〇〇,〇〇〇	四,三〇〇	五,〇〇〇	四,五〇〇	一〇〇,〇〇〇	一〇〇,〇〇〇	九〇,〇〇〇
丙 二〇〇,〇〇〇	四,二〇〇	五,〇〇〇	四,五〇〇	一〇〇,〇〇〇	一〇〇,〇〇〇	一〇〇,〇〇〇

在(乙)的場合上則從事傾銷是不利的,雖則傾銷價格四·五〇已超過生產成本以上。而在(丙)的場合上,雖然因為生產額增加,生產成本稍高,但傾銷仍為有利。

但是時常有人說傾銷不僅可以低於國內的價格向外傾銷,並且可以低於生產成本之價格向外傾銷。若生產是屬於成本漸減律,則以低於生產成本之價格向外傾銷是有利的。若每一單位之平均生產成本因為生產增加而減低的差額以未曾傾銷以前之數額去乘是大於平均生產成本超過傾銷價格之差額以傾銷的數額來乘,則此種傾銷是有利的。此種說法或許不容易明白,現

在舉例說明如左：

	全部生產額	平均生產成本	價格		售		全部利潤
			國內	國外	國內	國外	
甲	一〇〇、〇〇〇	四、〇〇	五、〇〇	五、〇〇	一〇〇、〇〇〇	〇	一〇〇、〇〇〇
乙	一五〇、〇〇〇	三、五〇	五、〇〇	三、〇〇	一〇〇、〇〇〇	五〇、〇〇〇	一二五、〇〇〇
丙	一五〇、〇〇〇	三、八〇	五、〇〇	三、〇〇	一〇〇、〇〇〇	五〇、〇〇〇	八〇、〇〇〇

在（乙）場合上傾銷是有利，而在（丙）場合上則不然。在（乙）場合上，因為生產數量增加，故生產成本減低五角，以未曾傾銷以前之數量一〇〇、〇〇〇去乘，等於五〇、〇〇〇元，是較以傾銷的數量五〇、〇〇〇去乘五角（即三・五〇平均價格超過出口價格三・〇〇之差額二五、〇〇〇元）為大。

從事傾銷以便維持充分的生產而又不減低國內市場價格，祇能維持短的時期，或者至多也祇延長到該種生產機關之生命為止。有時一個生產機關之貨物是運至國內和國外市場去銷售，

但發覺國外市場價格已減低，致他亦不能不減低價格以維持其出口額。或者一個平時祇為國內銷售而生產的公司，遇着國內吸收量一時減低，但他若減低出口價格倒可以將貨物向外推銷。此為兩種短期的傾銷，而祇於不景氣時流行，就目前的所得而言，似乎是很有利的。此種傾銷在不景氣時可以使得生產機關充分生產，使工人能得到充分的工作。不過此種傾銷對於傾銷者究有何種價值則尚有疑問。例如美國陶西格教授則懷疑此種傾銷。

(丙) 傾銷與生產穩定之關係

在主張傾銷的人則謂傾銷有穩定生產之用處，而反對者則否認之。馬塞爾教授說就傾銷穩定生產關係而言，祇有當不景氣時限於傾銷國內以內纔能有效。因為如此可以低廉的物品在國外以較國內為高之價出售以補償國內不景氣時所受之損失。不過他同時又說不景氣不僅限於一國，所以傾銷並不能穩定生產。不過就不景氣祇限於一地，或就不景氣在國內是較國外為甚而言，傾銷仍得視為穩定生產之方法。馬塞爾之出此似乎是太重視不景氣之世界化，特別是關於某種工業之不景氣。即令某種不景氣是全世界的，但牠或許祇影響各種不同國家內之不同的工業。

更有進者，某國之某種工業或許是在不景氣中，而該國之其他工業或各國之此種工業正在榮繁亦未可定。馬氏所根據之理由即為德國雖然極度的施行傾銷，但價格及工業之穩定遠不如毫未採用傾銷之英國。他殊不知英國價格和工業之穩定是由於自由貿易，而德國之不穩定是由於採用保護關稅，因為採用傾銷所得之穩定早為保護關稅之反影響所抵殺無餘。若依照馬氏的理由而推論，我們難道不能說德國工業之較美國為穩定——兩國都是採用保護政策的國家——是由於德國之極度採用傾銷？

有一個著名的德國經濟學者迪慈爾 (Dietzel) 曾承認傾銷在不景氣時多少有一點穩定的影響，不過他謂一個自由貿易之穩定工業的力量是較保護關稅加上傾銷者為大。但是真正爭論點不是是否自由貿易對於穩定工業是較保護關稅加上傾銷為更有效力，而真正的問題是在假定保護或自由貿易，則生產是否將較為穩定，若採用傾銷，抑不採用傾銷？皮遼 (Pigou) 於回答迪慈爾時曾謂保護使得一班人採用傾銷，生產之穩定是間接由於保護。他並且在若干事實上曾舉出傾銷之穩定影響有時足以勝過其他紛亂的影響。

皮邁曾經要人注意過去分別傾銷對於該種工業生產之穩定性的影響，與其對傾銷國家各種工業穩定性之影響。他說傾銷對於該種工業之穩定固然有很多的幫助，但是對於那些採用傾銷的物品爲原料之工業就有不穩定之影響，因爲此種工業在國內須付高價購買原料，而此種原料是以傾銷價格向海外出售。

(丁) 侵略的傾銷

有許多人反對侵略的傾銷，認爲牠打倒各種競爭，其實此種傾銷最後未必發生。若欲鏟除被傾銷國家市場上之各種競爭，則必須成立一全世界的市場。若無全世界市場，則此傾銷的工業必與其他傾銷工業在傾銷的市場上平分春色。有許多大工業如托辣斯，加特兒等包括全世界股份，幾獨占全世界市場，而可以從事侵略的傾銷。但是此種理論之適用限度很小，其原因由於地理上的情形，如運費，關稅壁壘等阻礙，一種商品並不常有一個單一的世界市場，而祇有大小不同，程度不等的分散市場。例如在加拿大鋼鐵工業之競爭祇限於加、英、美三國生產者，而全世界鋼鐵工業也非全在他們手裏。卽就西加拿大而言（太平洋沿岸除外），其競爭祇限於加美二國商人。其他

的生產者都因為運費及進口稅的不利而擯除於市場以外。若一美國公司獨占了美國市場，他祇須打倒加拿大生產者就可以獨占西加拿大市場，打倒加拿大和英國生產者而獨占全加市場。在任何製造工業界，有一部份的世界出產是為某國關稅保護下之工業所出產，而不與外國市場相競爭。任何有能力的工業萬不能在任何市場上與他國工業相競爭，若一公司想獨占一市場，則須將此種有力的工業打倒。

侵略的傾銷有時尚有非侵略的目的。譬如他之從事傾銷並不一定完全獨占該市場，也不是要將他的敵人完全打倒，有時他祇要使得他的敵人勢力減小，祇要他們接受他的條件而不與他競爭。

(戊) 長期的傾銷

前面所言傾銷對傾銷者之所以有益係指偶然的和短期的傾銷而言。有許多的學者則認傾銷在長期內並不是一有利的政策，因為一個生產機關怎能時常將其出產品在海外市場以不僅低於國內價格，並且是以低於生產成本之價格出售。他若時常如此做，豈不要長期失本。例如美國

經濟學者陶西格則認為長期如此是不利的。

若生產增加而每個單位之生產成本減少，則減價出售方面所受之損失或可因每單位生產成本減少之所得而抵償。我們祇要將那因生產增加而耗去之費用與全部收入之增加相比較，就可知道此種傾銷之是否有利。

若以出口數量來乘平均成本超過出口價格之差額的積數是較國內售量去乘因生產額增加所引起的平均成本減低之積數為小，則擴張生產機關是有利。國內價格雖然是一獨占的價格，但若欲傾銷有利，則此種獨占價格也不必一定是很高的價格。茲舉例說明如左：

	全部出產			平均生產成本		價格		售量		全部利潤
	間接	直接	總數	國內	國外	國內	國外			
甲	100,000	1,000	3,500	5,750	5,750	100,000	0	115,000		
乙	100,000	0,800	2,800	3,600	3,500	100,000	100,000	104,000		
丙	100,000	0,800	2,800	3,600	3,700	100,000	0	110,000		

若一〇〇・〇〇〇單位是機關擴充以前之最大的出產量，而二〇〇・〇〇〇單位乃生產機關擴充後之最大生產量，則生產機關之擴大與生產增加之物品以傾銷價格出口（如乙類）是較維持原有生產機關（如甲類）或較擴充生產機關而減低國內價格以便國內市場能吸收全部出產者都有利。

就上例而言，減低價格以刺激售賣數之能力，在國內是較國外為大。因此，即令國內價格減低在刺激售賣量上是較國外價格減低者為有效力，對於傾銷仍然有利。國內的需要彈性越大，必須使得出口量增加之出口價格減低越大，則不變更價格，或者對各購買者將價格減低而不去採用傾銷，其所獲得的利益的 가능성이越大。所以傾銷之是否有利益，是要看減低價格後出口數量之增加是否較國內所增加者為甚。不過各公司在國內都有獨占的市場，而在國外遇到競爭，都感覺到稍減價格則出口大增。因為一減價，就可將與他競爭的公司之銷售額完全奪過來，而在國內稍微減價，或許毫無變動。例如對獨占的物品減價百分之十，若該需求不富於彈性時，或許需求毫不增加，而在國外市場減價百分之十，則或使該生產機關之生產量由零點達到充分生產點。若國外消

費市場較國內者爲重要，則此種可能性更大。

(己) 津貼的傾銷

若傾銷是由於津貼，不問該種津貼是由政府亦由私人所給，則國外價格必較國內爲低，其差額必至恰等於津貼額而後已，則出口商人無甚好處，他的地位也與未受津貼以前一樣。若享受津貼之出口商人間彼此競爭，則出口價格之減低亦必等於津貼額數。是以津貼與其說是獎勵生產，無寧謂其獎勵出口。一旦對某種貨物之出口給以津貼，則國內市場上該種貨物之數量必減少，而使價格高漲。是以出口價格與國內價格之差必等於津貼之全數，不過出口價格之低落不會等於沒有津貼金以前之國內價格減去津貼金之差數。例如國內價格爲六元，出口津貼爲二元，則國外價格必爲四元，但是國內價格六元是由於因有津貼金出口增加後高漲所致，原先價格本爲五元，故國外價格不是由五元內減去二元津貼金爲三元。在此種情形下一個公司同時得到國內價格高漲之利益，及國外出口之利益，（包括津貼。）因此生產此種物品之公司得到兩重利益，但國內消費者則損失不少。

前述的推論是假定生產成本是經常不變的。每因有津貼致每個增加的物品單位之成本漸高，則給此種物品以津貼，不啻陷生產者於一種不利的情況中，聰明的生產家必不出此。假若在他方面生產增加，每單位的成本減低，則出口固然增加，而同時國內價格不致高漲，傾銷者仍有利益可圖。

在長時期內，津貼必使該種工業擴充到一點，在該點上生產者之利益，包括津貼在內，亦與其他之利益相等，所以受津貼的工業不能再從津貼上得到何種利益。生產必繼續增加，直到生產費用增加或減少，及出口價格消滅了津貼上各種利益為止。我們要記着我們是假定在生產者方面有自由競爭。若在享受津貼之生產者方面沒有自由競爭，或津貼給與者對於出口數額加以限制，則出口價格不會較國內價格為低，或者雖然減低，但不致低到津貼金差額以下。若情形真是如此，則出口者能得到一部份津貼或全部津貼之利益。若出口數量受限制，則出口價格不會較國內價格為低，而津貼制度也不會引起傾銷。

但是我們要問津貼是從甚麼地方來的？若津貼是由政府給與，則政府必取諸納稅的人民。就

社會全體而言，此實爲一種損失，除非因爲給與津貼遂使生產擴充，生產成本減低，國內價格低落，使一般消費者都受其益。許多學者認爲對一班不是限於出口之工業給以津貼，在長期內對社會是一種損失。因爲若一種工業是受生產成本漸減律所支配者，則無津貼亦必由主其事者將其儘量擴充，以達到大規模生產所給與之各種經濟。若津貼之給與是限於出口，則可以得到很大的利潤。在國內市場內對一工業不能以有利方法從事之增加生產，可以廉價出口的增加有利的促成之。或許有人要說若傾銷有利可圖，何不讓私人去做，而政府對出口給以津貼豈不是將使一班生產者更從事於傾銷。我們曾經指出國內市場之獨占是必要，若一生產者想有利的從事於有系統的傾銷。至於富於競爭的工業，從事於有利的傾銷之唯一方法祇有由政府津貼。該種津貼的傾銷對於全部工業是有利，即令津貼全部由租稅上去負擔。

但是即令在該種情形下，尙有人關於該種出口津貼之對於社會之利益表示反對。例如一個獨占的生產者他能於某種當時情形下決定其出口政策，並能使其傾銷與其傾銷的物品之數量及市場價格變動的情形相符合。至於政府的津貼都是不免任意的，很難變動的，而祇能偶然的使

傾銷之數量和程度與當時的經濟情形相符合。

至關於生產者組合對該各會員所給與之津貼則與此有數點不同。因為津貼是因各會員分別負擔，所以津貼金不啻是將錢由此一部份人移交與其他一部份人。真正爭論問題亦為此種津貼傾銷是否有益。一公司直接給與津貼，和一組合對其會員給以津貼之實際上的不同，亦即為公司直接給與津貼制度是很能因勢制宜，而對於實際情況作各種觀察，至於一組合對其會員給與津貼制度則無此種好處。

（庚） 結論

由前面所述以觀我們在理論上至少可以說任何一種傾銷在適當的情形下對於傾銷當事人是很有利的，同時我們也承認一個適宜於以有系統的和繼續的方法去從事傾銷的情形，也必見諸於一個在被保護的本國市場上經營的和受生產成本漸減律所支配的獨占公司內，特別是當價格減低時，國外對他的貨物之需求，是較國內的需求更富於反應。當一個傾銷的公司已經對他本國市場掠取一種給他最高額報酬之價格時，我們很難說從事傾銷後能使其國內價格有漲

高或低落的變更。因此就全國而言，一傾銷公司由於從事傾銷而得到之利益不致爲國內消費者所負之負擔所抵消。除此種利益外，對於全社會不能再有其他如減低價格等之利益。此種結論並未顧慮到下列兩種相等可能的情形：（甲）獨占生產者——他除於希望得到最大的利益外，不願意對國內再徵收更高的價格——有時因爲運其剩餘貨物至海外市場而願意對國內市場給以較最大利潤的價格爲高之價格；（乙）由於採用傾銷所引起之利益，有時使得傾銷的公司違反他們的志願和目前利益去減低其國內市場之價格。政府機關或私人團體所給與之津貼傾銷是不如直接傾銷之爲有利，因爲津貼傾銷很難製定一種制度，使其很實用，很富於彈性以去適應千變萬化的市場情形。

第七章 傾銷與各方面之關係

(甲) 傾銷與獨占之關係

本章的內容大概可以分爲二段：第一述明何謂獨占，第二纔進而述明獨占與傾銷之關係。在自由競爭之市場上，有許多的買方和賣方，任何一物之價格都是由他們兩方面去決定；他們任何一方都無能力去操縱這個價格。

至於獨占那就不然，牠是表示某種結合之共同行動。有時是用以指示各種賣方限制物品或勞役之供給，或指示買方對於此種物品或勞役之購買。所以就狹義言，牠是指祇有一個買方或一個賣方的情形而言，就廣義言牠是指某種商業之共同行動。(註)

所以獨占我們可以說是指從事某種對於價格有排他的控制之商業的某種人之真正共同

(註) 見 Ely: *Outlines of Economics*, p. 180

行動。(註一)

考獨占之歷史也隨時代和工業革命而改變。昔日之所謂獨占是指政府對某種人某種權利之贈與。科克公爵 (Lord Coke) 說「一種獨占乃皇帝給與之某種允許」布拉克斯吞 (Blackstone) 則謂獨占乃「皇帝允許之特權。」

在昔日英國皇帝有時因為公共或私人的原因，如有功於國家或為皇帝所寵幸等，而給某人以獨占。英女皇伊利沙白認為給與獨占權乃是他的特權之一。但是在一六〇三年則決定「獨占是違反普通法。任何工商業都是防止游手好閑，使得成年及少年的人使用其勞力維持自己及家庭，增加其財富為皇后效力，對於全體社會都是有益的，因此對於某種工商業給以獨占是違反了普通法及妨礙臣民之利益及自由。」(註二)在一六二四年英國會遂通過一個法律謂「所有的

(註一) Ely: Outlines of Economics, P. 181

(註二) 見原處

獨占都與國家的法律相違反，應當避免而不使其生效。」（註一）

美國先民都大半來自英國，所以有反對獨占的精神，在各州憲法內都無條件的反對獨占。得克薩斯州（Texas）的憲法明白規定說「獨占與一個自由政府之天才相違反，應永遠不承認」其他各州有的也有很相似的規定。（註二）

各國在昔時雖然儘管反對獨占，但實際上獨占仍舊發生，並且發生得很早。在羅馬帝國末年及中世紀時獨占管理已經成爲社會組織上一種普通現象。手藝工會對於入會加以管理，無疑的對於後來變爲師父之人數成爲一種獨占。性質不同者則有中世紀之市場規定，牠是用以得到「直接出賣」（direct selling）和防止投機及壟斷。工會規則，凡一人在貿易得到很好的交易，則其餘同行的人都能分享，至對於消費者是否有益就很有疑問。此種規定是希望得到固定性，

（註一）見原處

（註二）見原書 p. 182

而其所承認之獨占，自然很富於近代所謂的獨占情形。(註一)

後來因為工業上技術的發達和貿易的擴充遂破碎了此種獨占制度。中央政府乃對於從事國外遠處貿易之組織給以獨占，如東印度公司，而在國內則為着收入的目的將獨占賣與人，或給與其所寵幸的人。

至十九世紀上半期自由競爭制度日漸有勢，因此獨占事業，一天一天的凋零。東印度公司在印度的貿易獨占特權於一八一三年取消，其在中國之貿易獨占特權則於一八三三年取消。直到後來因為鐵路事業興，於是乎又有一種，至少是半獨占的事業。市場擴大的結果，使得工業發達到供給全洲或全洲以外的各地，以大規模生產為基礎，運用很多很多的固定資本。其結果則為美國的託辣斯和其他各國卡得兒之興起。(註二)

獨占發達的歷史已如上述，並不是一個偶然或晚近興起的現象，現在且讓我們來看看獨占

(註一) Encyclopaedia of Social Science, p. 825. Vol. 10.

(註二) 見 Encyclopaedia, Vol. 10 p. 625

究可以分爲多少種類。

談到獨占的分類，實在是很多，每個經濟學者談到這個問題時，差不多都有他們各自的分類。不過他們雖然各有各的主張，但多半是大同小異，概括說來，大約有三種分法。

第一種分類即將獨占分爲（一）公共獨占，和（二）私人獨占。前者是由政府機關所有及經營而以全社會福利爲鵠的，後者是爲私人，公司所有而是以他們的利益爲前提。

第二種分類就是將獨占分爲（一）地方的，（二）國內的和（三）國際的。此種分類是以地域爲標準，而視地域極爲重要。一個城市內之電燈及自來水之供給是屬於地方的獨占。又如一國的保護關稅和其他種種禁令有時使得某種工商業在國內成立獨占，而同樣性質之工商業在外國未必即成立獨占。至於國際的獨占，各國生產者雖然曾經從事努力進行，如各國鋼鐵業及煤油業會努力去彼此限制競爭希望成立獨占，但很少成功。

第三種分類係以獨占能力之來源而將其分類。此種分類極爲重要，因爲知道牠們之所以成

爲獨占的原因，然後方能作有效的處置。此種分類如左：(註)

(甲) 社會的獨占。

A. 一般福利的獨占。

(一) 專利。

(二) 版權。

(三) 公共消費的獨占。

(四) 財政的獨占。

B. 特殊的特權獨占。

(一) 基於公共的愛幸。

(二) 基於私人的愛幸。

(乙) 自然的獨占。

(註) Ely: *Outlines of Economics*, pp. 184-185.

A. 由於原料供給有特殊限制而起之獨占。

B. 由於祕密而起之獨占。

C. 由於商業上原有特殊性質而起之獨占。

若無社會則社會獨占必不會起來。此種獨占多半是由於人爲的，認其與社會福利很有關係，故特爲創造，並承認其生存。不過此種獨占，既然是人創造的，也可以由人去取消。牠與傾銷並沒有甚麼關係，所以此處略而不談。現在祇討論與傾銷有關的自然的獨占。

自然的獨占之存在是由於自然的力量。某種鑛質水和由某種葡萄釀成的酒都是第一項由於所有原料供給有限而起之獨占。又如南非 瑟伯利 (Kimberley) 地方之金剛石鑛差不多完全控制了每年世界金剛石之數量，又如美國 出產白煤鑛面積之有限，因而發生了獨占，都屬於這一類。至於由於祕密而產生之獨占，雖然在若干方面還成爲發生獨占之原因，但是已經不如昔日之重要。

最重要者爲第三類之獨占，即由於商業上原有之特殊性質。如道路、街市、燈塔、船塢、橋樑、港灣、

運河、鐵道、電報、郵政、電燈及電車等都屬此類。有的由於優越的地位，因而產生獨占，如電車、船塢及港口等。牠們同時不能有兩個，如有兩個就必兩敗俱傷，譬如在兩個終點之間，不能有兩條鐵路。但在下列三種情形之下，那就必定發生獨占無疑：

(一) 其所供給之物品或勞役價格，雖稍有差異，但買方無法轉向他處去購買。

(二) 其事業之性質使得產生許多競爭的機關為不可能。一則由於事業之性質使得規模愈大，就利益越大，或者因為增加競爭的機關在事實上為不可能。

(三) 固定資本大於流動資本。

鐵路和其他公用事業最富於上述三種情形，因此牠們成為獨占。

獨占之種類既已討論清楚，我們乃可以來討論獨占的價格。

獨占者之最大利益是以那樣的方法將他的供給適合於需求，其對於他的出賣的貨物之價格並不是要其恰恰超過生產費用，而是要其能給他以最大的純利益。(註)獨占者可以控制其

(註) 見 Marshall: Principles of Economics, 8th edition, pp. 477-478.

生產，與自由競爭的場合下之不能爲他所控制者不同。至於需求則非在他的控制以內。獨占者雖然能够控制生產，但是他所要求的價格並非是如一般人所想像的爲最高的價格。一班人以爲獨占者既能控制生產，則他儘可以要求很高很高的價格。但是我們要曉得價格愈高，則需求越少，其結果則獨占者所賣出的貨物數量較前爲少，他的純利益也要較前爲少。反之假若生產過多，成本過大，而每件物品之價格勢必下落，因此他的純利益也要減少。所以獨占的價格是由獨占者決定，在那個價格下，能給他以最大的純利益，固然不是最低的，但同時也不是最高的。現在我們可用下表來解釋一切。（註）

每單之格 一位價	出賣量	全部收入	每單之動用 一位活費	全 部 動 用	固定費用	全部費用	純收 入
\$.10	600,000	\$ 60,000	\$ 0.03	\$ 18,000	\$ 50,000	\$ 68,000	- \$ 8,000
	800,000	72,000	0.03	24,000	50,000	74,000	- 2,000
	1,200,000	96,000	0.03	36,000	50,000	86,000	+ 10,000
	1,800,000	126,000	0.03	54,000	50,000	104,000	+ 22,000
	2,500,000	150,000	0.03	75,000	50,000	125,000	+ 25,000
	3,500,000	175,000	0.03	105,000	50,000	155,000	+ 20,000
	5,500,000	220,000	0.03	165,000	50,000	215,000	+ 5,000

（註）此表取自 Ely: Outlines of Economics p. 191.

由上表以觀，生產者固然可以將其出產品賣到五，五〇〇，〇〇〇單位，但是這個數目給與他的純收入祇有五，〇〇〇元，在出產量爲三，五〇〇，〇〇〇單位，他的純收入爲二〇，〇〇〇元，而在二，五〇〇，〇〇〇單位時，他的純收入爲二五・〇〇〇元，這是他最大的純收入，而每個單位之價格祇有六分，較每個單位七分，八分或九分之價格之純收入尙多。獨占者必在每個單位六分之價格上爲他的出售價格，因爲這個價格能給他以最大的純收入。所以我們說獨占的價格並不是最高的價格而祇是給獨占者以最大的純收入之價格。

但此不過是理論的說法，實際生活未必就真正如此。第一，獨占者未見得就能剛剛於此點上決定其價格；第二，有許多物品之價格是由於習慣或便利所規定（如城市火車和電車之價格）而不是獨占者所能更改，他所能更改的祇是物品之質料；第三，目前認爲有利益之價格，在長時期內未見即爲最有利利益之價格；第四，他或許以爲給與他最大的純利益時之價格，或將引起公衆對他之不利，那他就不能不以較此爲低之價格出售。所以理論既如前述，但在實際運用上還有上述四點顧慮。

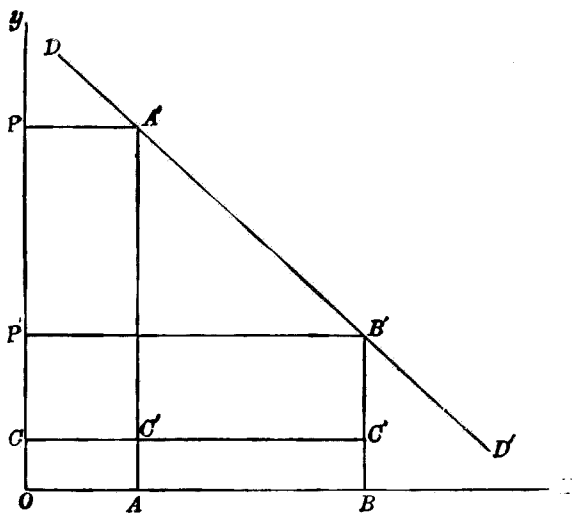
照上面看來我們知道獨占的價格並不是最高的價格，而祇是給與他以最大的純利潤之價格。但是我們要曉得各種生產的性質不同，因而各種物品之生產費用也各異，獨占者必定要顧慮到這些情形，以便達到他那最大的利潤之目的，並不是千篇一律而毫無變化的。

在經濟學上講起來生產情形有三種：就是（一）費用不變（Constant cost），（二）費用漸減（Diminishing cost）（報酬漸增 increasing return）和（三）費用漸增（Increasing cost）（報酬漸減 Diminishing return）。現在來分別討論在何種價格時各給獨占者以最大的純利潤。就先講費用不變。

在此種情形之下每個單位之生產費用都是 O 到 C ，不問其生產數量之多少，如生產量為 $O A$ ，則費用為 $A C$ ；如生產量為 $O B$ ，則費用為 $B C$ 。某種數量之價格則要看其是否能合乎需求線 $D D'$ 。若有 $O A$ 數量之物品運至市場，則牠可以 $A A'$ 的價格出售。全部生產費用為 $O C C' A$ ；而獨占利潤則為 $C P A' C'$ 。但是假若運至市場之數量為 $O B$ ，則價格必將降低至 $B B'$ ，要在此種價格上，然後 $O B$ 數量之物品纔可以賣完。全部生產費用為 $O C C' B$ ，而獨占的利潤則為 $C P' B' C''$ 。假

若 $CPA'C'$ 大於 $CP'B'C'$ ，則獨占者必會限制其生產數量於 OA ；若 $CP'B'C'$ 大於 $CPA'C'$ ，則獨占者必會將其生產數量擴充至 OB 。可是我們要知道需求的彈性對於獨占者之計算上有極大的重要性。若需求富於彈性，則需求線 $D'D'$ 必將下斜，而在 OP' 價格時所出賣之數量必大於 OB ，於是獨占者純利潤必較大。

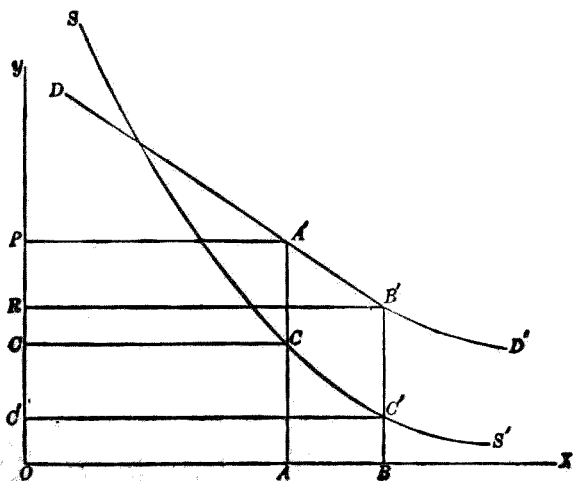
此類最好的例子即為南非洲之金剛鑽礦，牠完全為 De Beers Co. 所管理，其生產之大小可以伸縮自如，但以賣得最好的價格為目的。對於寶石之需要是最不富於彈性的，因為人之需要寶石是由於表示奢華。稀少和價格高乃其效用，若數量太多，則不值錢，因而也無人要。因此



祇有限制其生產，以便價高，藉此可得到最大的純利潤。

至於在費用漸減的情形下又將怎樣呢？在這種情形下，事實較前為複雜，獨占者一方面要顧慮生產過多將使價格低落，而在他方面又要考慮生產增加將如何的減低生產費用。現在且以下面的圖表來說明一切。

在此表中 $D'D'$ 代表一種很有彈性的需求。 $S'S'$ 則代表一種供給。數量增多時則每一單位之生產成本大大減低。若獨占生產者以 $O A$ 數量之貨物運至市場上，他知道每個單位之生產費用為 $A C$ ，而全部費用為 $C O A C$ 。此種數量可以 $A A'$ 價格來出售，全部收入為 $O P A' A$ ，而獨占者利潤為 $C P A' C$ 。若生



產量增大，而運至市場者為 $O B$ ，則每個單位之生產費用降至 $B C'$ ，全部生產費用為 $C' O B C'$ 。全部供給可以 $B' B'$ 價格出售。全部收入為 $O R' B' B$ ，而獨占者利潤為 $C' R' B' C'$ 。這是明顯的，低的價格時之獨占者利潤是較高的價格時獨占者利潤為大，因為需求是很富彈性，而生產費用降低極大。若需求不十分富於彈性，而生產成本不十分降落，則獨占者寧願減少生產而使其價格高漲。例如許多工業則屬於此類，生產愈多，每個單位之成本減少，主持此種工業者為求成本減低起見，不得不從事大規模生產，以低廉的價格（既然祇稍微高出生產成本）出售，但是因為數量多所以他得到的純利潤也極多。有時他固然可以控制本國市場，但是因為國內市場已經飽和，若出賣貨物，則將損壞了他的市場而他得不到最大的純利潤，所以他祇有將他的多的貨物運到外國去傾銷。

至於第三類情形所謂費用漸增，則情形恰恰與此相反。生產成本若漸增而需求又不富於彈性，則獨占者必極力減少其生產數量；因為生產數量少，他所得的價格高，而生產費用又較廉，所以他的純利益大。若需求富於彈性，則他所考慮的並不是生產增加使得價格低，而是生產費用增高。

可是此種獨占情形事實上很少（祇有南非洲寶石鑛可謂屬於此類）而由於費用不變或費用漸減上所生產的商品倒是很多。

除上述情形外，獨占者還可以將一種物品分次的賣到不同的價格，以期得到最大的利潤。在自由競爭的場合上，一種物品祇能有一個價格。可是在獨占場合上，因為獨占者控制全市場，可以操縱自如，所以能夠有各種不同的價格。他可以將他的貨物分批的運至市場，而不將其貨物一次運至市場上，因為如此就要損壞了他的市場，他知道買方之購買力和需要的程度都是各各不同，他於是對於第一批貨物定價很高，同時限制其數量，於是祇有那購買力很大和需要很殷的人來買這一批。等到這批賣完後，他知道第一階級之需求者，已經滿足，於是第二批貨物上市時不得不稍微減低價格到某種程度，以希望次等的買方也能得到滿足，他的貨物能夠完全賣掉，而又能得他認為最大的利益。出版界和出版書店常常有這種行為。一本版權所有的書初次出版時大概定價都很高，希望購買力很強的人都能來買，待一季或兩季後，於是出一種平裝本，定價較廉，以便那認為前版太貴的人也能够購買此書。出版者在兩次出書時，大概都已計算好每次祇應印出若

干，定價多少，以便他能得到最大的純利益。若出書太多，則供過於求，書價勢必下落，他當然得不到最大的利益，反之，書太少亦然。又如特許專賣的物品也是如此。不過是有相當的危險。因為有許多物品是利於大規模生產的，規模愈大，則生產費用愈可以減少，不過在物品開始出賣之時，牠是否合於社會一班的口味，將來的推銷機會是否很大，在在是值得考慮，若將來推銷的希望不佳，而此時就以大規模方法去生產，豈不是要冒很大的危險，所以在推銷之始，特許專賣的是特別留心，深刻的觀察，若在起始就能決定該物將來銷路不致很壞，方能從事大規模的生產，於是生產的結果，將一小部分運至市場去，以高價推銷，而以其餘大部分屯住不賣，待第一部賣完後，方以較廉的價格將其餘大部份向市場推銷。

將同樣物品對各種不同的社會賣到各種不同的價格之最好例子，即為各大城市的電話。此種事業在大部份城市上都是為私人或公家所獨占。各處電話收費都是按照各地的人所能付納能力而後定，在城市及人口稠密的地方則取費較昂，而在鄉村則取費廉。固然此種徵費之不同，有的是由於生產費用的差異，但多半的原因還是由於獨占。

與此相反的例子——是即因為獨占纔對於某種事業之徵費完全一律——即為郵政。不論距離遠近，收費完全一律。在很短距離內及大城市內自然很有利益，不過在遠距離上不免就要賠本。但是因為歸政府獨占，牠可以把有盈餘的利潤來補償這些損失。若不歸政府獨占，而讓私人來互相競爭，則在城市上必取費較廉，而在鄉村間必取費較貴。

獨占者對各種不同的購買者取得各種不同的價格，即產生所謂傾銷。若沒有獨占，讓各賣方自由競爭，則任何某物之價格都是一律的。但是當一獨占者控制了國內市場，而國內市場又是十分不利，因為大規模生產他的貨物過多，在國內不能以有利的價格賣完，於是乎他就不得不採用傾銷方法將他的多的貨物運到外國去廉價出售。因為他已經控制了國內市場，不怕有人來和他競爭，他知道國內消費量有多大，用大規模生產可以將生產費用減低到某種程度，並且知道以某種價格就可以給他以最大的利潤，不過利用大規模方式所生產那樣多的物品不見得國內市場恰恰能夠消費盡了，所謂消費不夠，他倒可以擴充生產以應需求，不過消費有餘那就非他權力所能做到。一方面他知道國內消費量在那種價格上能給他以最大的純利潤，同時又知道若將此種

剩餘的貨物留在本國市場出售勢必損壞其市場，減少了他的純利潤，所以他纔視此種剩餘的貨物爲多餘的東西，而將其運至國外去傾銷，能賣到一文錢，就賺到一文，即令將此類物品白白送與外國人，祇要與他的國內市場無損，於他仍是有利益的，所以他可以大大的將其運至外國傾銷，而不顧任何血本。不過在此處或許有人要問，外國人既然得到便宜物品，又知道該種物品在我們國內之價格較他們的買價爲高，他們何不將這些物品重行運入我國，賣與我國人來得點些微利益呢？在這點我們就可以看出關稅與傾銷的關係了。因爲我們有關稅的武器，對於我們曾經傾銷與我們國內獨占有妨害而又重行入口之物品可以加以入口關稅，於是此種貨物不致入口，而我們也無用其恐懼了。若獨占是一種很完全的，而對此種物品之需求又不是富於彈性的，則他在國外也可以相當的價格將其剩餘貨物出賣，獲得一小部份的利益，而在國內可將價格提高，於是他在國內和國外，可以得到很大很大的利益。

獨占愈完全，則愈可以傾銷，而國內外價格相差愈大。即暫時的獨占或半獨占，也可以發生傾銷，不過形式不十分明顯罷了。任何生產者，在半獨占情形下，控占了某種物品，他必將剩餘部份運

至外國傾銷而不願意其損壞國內市場。若他之控制市場是由於信用和名譽，則傾銷的程度和範圍不如那種由於生產方法上所引起的傾銷之爲烈。若許多生產者都從事生產某種物品，則該物品之價格必定趨於一致，而傾銷也永遠不會發生了。

所以我們可以歸結起來說，傾銷與獨占是成正比例的，獨占愈完全就愈可以傾銷，獨占的程度減，則傾銷的作用也小。

(乙) 傾銷與稅則及補助金之關係

關稅爲今日各國無形之壁壘，類皆設立於有形的疆界邊上，所以保護關稅乃補助一國國內之工商業，使能與世界各國相周旋，其關係極爲重要。不過關稅之是否能達到一國所希望的目的，就要看該國關稅稅則內容如何；假若稅則之訂立和運用，外不適世界大勢，內不合國情，那就卽令有關稅也等於無。所以我們研究關稅，必特別注意稅則。

關稅是一種很複雜的東西，一方面注重國家財政，同時關於每個物品之稅則及其應用的那些知識都要詳細的規定，以便執行機關有所遵循。關稅之重要不外乎進口與出口，而進口尤關重

要。不過在形勢上多將此種貨物之稅則歸併於一種關稅內，而將其細則逐條逐項分出。

關稅種類大別之爲財政關稅及保護關稅。但在事實上欲分別這兩種關稅殆不可能，因爲理論上雖然可以是這樣說，但在事實上絕沒有一個關稅完全是爲的財政的，而另一關稅完全爲的保護的。牠們之所以不同是由於選擇物品之不同和稅則之各異；大略的分別，則財政關稅對於每物品有一單一的稅則，而非財政的關稅或保護的關稅則隨情形之需要對於每一物品有一種以上之稅則，有的輕稅，有的重稅，固因勢制宜者。

現在世界各國幾無不視關稅爲一種商業戰爭和經濟侵略之武器，可以用關稅保護本國工商業，可以用關稅來與別國磋商以達到自己所希望之目的，更可以來侵略人家。所謂保護關稅就是對於某種外國之進口貨物，認其有損本國工商業，對之加以重稅，免其進口。除普通保護關稅外，尙有關於下列各種情形而有特殊設立之保護關稅：（一）在該國之生產成本甚低故能運至本國來傾銷；（二）受外國政府之津貼；（三）由於不公平競爭方法而將其進口。所以本國政府對於由此種情形而進口之貨物不得不加以限制以保護本國工商業。其所採用的保護手段不外乎

下列三者：（一）禁止傾銷稅；（二）禁止津貼稅；（三）禁止不公平競爭稅。三種稅則成立之原因雖然各自不同，但用爲保護之目的則一。特別在關稅史上看來因爲有傾銷（雖則照前面定義嚴格講來如十八世紀末年之英國行爲有許多不一定是真正的傾銷，但有若干已具有傾銷的雛形，而自一八〇〇年以後英貨已真正向世界各國傾銷，）而後有後世之保護關稅。現在我們先研究傾銷所以引起保護關稅之原因，至於禁止傾銷稅則留待後面一章詳爲敘述。

考英國工商業之所以發達，其根源實由於牧羊與毛織業之發達。而牧羊與毛織業之發達則根源於國外貿易之鼓勵。英王伊利薩伯運用種種精密方法和政策，致此項國外貿易昔之操縱於外人之手者，逐漸轉而落諸國內英人手中。以國外貿易故，牧羊事業遂取牧豬事業而代之。在一三二七年時據斯賓塞爾公爵之報告，在彼所占之六十三處地產中，以羊最多計二萬八千頭。在此種情形之下，再加上伊利薩伯之種種保護政策，於是英國之羊毛製造業，遂達於極高之地位，而非歐洲當時各國所能比擬。就詹姆士第一（James I）時代而言，英國貨物之出口者已達二百萬鎊。以此之故，遂使英國能占領俄國、丹麥、瑞典、挪威各處之市場，遂遂議撒同盟於市場之外，並從東西印

度方面取得極大之利益。且因通過最著名之航行條例，獎勵英本國船舶業，致船舶貿易日盛，樹立日後英人稱霸海上之基礎。因船舶業發達，致運費較廉，遂使將其剩餘及大規模製造之物品可以便宜的運至外國銷售。

在他方面則歐洲大陸諸國如西班牙、葡萄牙、法蘭西、德、俄等其工業發達皆後於英，莫不先後皆受英貨傾銷之苦。西班牙在十四五世紀時鐵業漁業尙勝英國。不過自從美洲及好望角發現以後，國內工業轉因此而受致命的打擊。因其自與東西印度通商後，彼不能如後來英人然，以本國製造品與殖民地之原料品及金銀相交換以維持本國工業之生命，她如感不足，必將那自殖民地弄到之金錢向英、法等國購入，致逐漸的靠英國以爲生。而英國貨物得在她國內暢行無阻的運銷。

葡萄牙之羊毛業在往日也很發達。不過因與英國於一七〇三年訂立麥條恩條約，受英人欺騙，致其工業一蹶不振。按該約之內容，在英國方面，允許葡萄牙之酒進口，較他國之進口酒，減少稅則三分之一；在葡萄牙方面，允許英國之棉布進口，按百分之二十三徵稅。其結果英國之棉貨如潮水一般的向葡萄牙輸出；每年貿易之結果，除兩抵外，現金之流入英國者約一百五十萬鎊。

至於法國在十四世紀前後，因承羅馬文化之餘，其鹽與酒之出口已占相當之重要地位。後因美洲之發現，能自該處取得豐富原料以供本國工業的需要，而在國內更因科爾伯德（Colbert）之努力獎勵，故鹽酒絲絨運至他國者為數頗有可觀，結果多數之金銀流入法國。不過後來的人，謂此種新事業，如交通保護等，祇利於工商業，而不利於農業，於是一反科爾伯德之政策，以期實行其自由貿易之學說。同時英國方面之工業則日趨繁盛，日思將其貨物向法國及大陸各處傾銷，同時法國方面有種理想以為法國長於製造葡萄酒，若偏重於此種工業，為此種工業找到一很好的市場，則銷路可以振興，而可以與外國交換自己缺乏之物品，所謂以長補短，計亦良好。英人當時正待機而動，故於一七八六年與法國訂立伊甸條約，法國酒可以推銷於英，而英國製造貨物可向法輸入，以為交換條件。不過其結果亦如麥條根條約一樣，對於法國是有害的。因為英人已嗜葡萄牙酒成為習慣，對於法國之酒銷路有限，無法擴張。其他奢侈等品銷路也極有限。反之英國輸法之貨物，如棉布等類，都是必需品，因為廉價向法國推銷，法國工業製造品不能與之競爭，所以後來一敗塗地。所以葡法二國之受英國之愚，和英國貨物向二國之傾銷，實為工業先進國向工業落後國以

條約爲護符，作經濟侵略之前例。不圖數十年後的我國，仍受他人之愚，訂立條約作網自纏，以供人侵略。

至於俄德二國也是一樣，爲英國多餘貨物傾銷之尾閘，供英國之榨取。在三十年戰事後，英貨如潮湧至，國內工業皆不能立足。至俄國也爲英國最好市場，況且當時俄國很想獎勵本國農業品之出口與外國工業製造品之入口，所以很贊成自由貿易政策。這正投英人之所好，因爲英人當時工業很發達，很需要外國食物，以調劑民食，而用工業向此等地方去傾銷，以爲交換。所以就當時情形而言，有人說英國貨物之傾銷，幾乎已遍全歐洲；但是不僅此而已，她還將其貨物向美洲傾銷。因爲美洲起初是她的殖民地，她曾用種種方法限制美洲殖民地之工業，因而釀成美洲獨立之原因。後來北美合衆國成立，她雖然宣佈保護，但是稅則很輕，而英國工業日日進步，一方面生產成本低，同時數量又極大，所以仍能夠向美國廉價的推銷。

就上面一般的情形看來，英國貨物實在是已傾銷到歐美二洲；此兩洲的國家難道坐視本國工業被人家蹂躪而不去維持嗎？她們想到維持的方法，祇有保護，那就是對於英國貨物認爲與本

國出產之貨物相競爭，有妨礙者，加以極高的稅則，使其不能與本國相競爭，不能在本國市場內流行，自然就會逐漸絕跡。所以德、法、美三國都藉口英貨傾銷先後採取保護關稅政策，排斥英貨，而維持本國工商業。現在讓我們簡單敘述那經過情形和其前因後果。（註）

在德國極力主張保護關稅者為李士特（List）。他於一八四一年出版了他的國家經濟學。他以為保護是一個國家由農業社會進到工商業社會之必要手段，鼓勵生產不如鼓勵生產能力的較為重要。他說在英國目前大量傾銷之下，德國要想變成一工業國家和經濟上有進步，非採用保護關稅不可。他常常指明英國之主張自由貿易而將其貨物向歐洲，尤其德國傾銷，並非有愛於德國而全是為她自己的工業品找市場，允許外國工人進口以增加其生產能力。他的學說和主張很為當時的鐵工業及紡織工業所贊成。因此在一八四一年至一八五〇年間為自由貿易與保護關稅二者開始爭論的時期。鐵工業之所以要求增稅，完全由於英國貨物之傾銷。因為英國貨物係大量生產，價格低廉，致德國鐵工業出品不能與之相競爭。鐵工業製造品之向德國入口者逐年增加。

（註）以下德法美等國保護關稅之敘述多係取材於 Ashley: Modern Tariff History 保護關稅各章

在一八三九年時德國鐵工業所生產者占全國消費額百分之七八，而至一八四三年則降至百分之四五。至於紡織業，在關稅同盟下，雖然稍微有點保護，不過基礎還不穩固，在一八四二年時棉紗入口，幾為本國生產的兩倍，且多係來自英國。不過德國當時雖主張保護，但一般意見也不盡同。大別言之，北方主張自由貿易，而南方主張保護關稅。如普魯士等邦多為農業及商業界勢力所控制。他們的出產品如穀物及木材多向英國出口，特別自英國取消穀物條例以後。他們一則需要英國機器以資開發，二則恐怕對英國製造品加稅後，英國對他們的穀物和木材加稅，以示報復，致妨害他們的出口。至於南方各邦如巴威利亞 (Bavaria)，瓦登堡 (Wurtemberg) 及巴登 (Baden) 多半是紡織工業所在地，英國貨物是與他們的出品有競爭性的，並且英國的工業在人才，資本和技術上都較優，更非他們所能戰勝，所以更不得不要求保護。

此種局勢相持很久，至一八五〇年時關稅則已有相當的增加。如一八四三年時，若干棉紗品之入口稅則已增加百分之五〇。一八四四年鐵工業製品之入口稅曾有相當的增加，羊毛品增加百分之三三。一八四六年時棉織物的入口稅更又增加，在他方面則許多原料之入口稅則開始

減輕。所以在這方面可以見到德國的工業在保護稅則下逐漸發達了。

但是自此時起到一八六六年左右，德國的關稅又有了相當變更。德國北部又有了自由貿易運動，其原因有二：（一）至該時爲止德國全境仍多半處於農業狀況之下，全國人民之從事農業者占全部人口三分之二，他們的出品，多係向英國出口，並且他們需要英國機器去開發農地。所以他們贊成自由貿易，特別是在東普魯士的地主們，更加極力主張。同時織布者也贊成自由貿易，以便英國的棉紗可以自由進口，不徵稅，如此則成本低，出品價可以廉，中等階級更爲歡迎。（二）德國當時有許多工業因爲前所保護，已發達到相當的程度，他們沒有保護也可以獨立維持；並且他們的出產品很多，除供給本國消費外，還有多餘的可以出口，所以他們希望取消保護，以免他國報復，妨礙其外國市場。因爲有此兩個原因，所以德國當時又趨於自由貿易。

但是到了一八七〇年前後，中經普法之戰，情形又有變動。對於前述之自由貿易和關稅減輕，鐵工業及紡織業根本就不贊成。因此此兩業的代表於一八七六年會合化學工業，製糖，皮革等工業的代表成立德國工業中部同盟，從事回復保護關稅之工作。

同時德國自普法戰爭後，從法國得到大宗賠款及現款，其結果則進口大增，而出口就停止無長進，國內物價高漲；因此工業受刺激，各種公司和企業紛紛設立，如雨後春筍。結果恐慌發生，物價暴跌，將外國競爭一掃而空。情形漸漸復原，物價又漸漸上漲。不過在這時候，英國恰又發生不景氣，農業歉收，特別感覺困難，國內人民對於鐵工業和紡織業出品之消費，特別降低。不過英國工業因受一八七二年及一八七三年物價高漲之結果，生產特別增多，一方面生產多而一方面國內消費量又頓減，英國工業家沒有旁的方法，祇好將其剩餘的貨物運到德國來傾銷。因此德國工業漸感不支，一疊連聲的要求保護。特別是紡織業和製鐵工業。

一方面工業出品受英國貨物傾銷之競爭，在農業方面，則德國農業界又遇到俄國及美洲農產品傾銷之危險。俄國及美洲農產品從前之所以不運到德國來傾銷者，一因從前農業種植方法尚未十分改良，所以農產品不過多，二因從前交通不方便，距離過遠，運費太昂，所以不值得。但是到了一八七〇年左右交通運輸甚感方便，各處鐵路和海洋運輸都已完成，所以不僅俄國剩餘穀麥可運至德國，就是遠隔美洲之農作物也有方法可以運來。所以歐洲各國都充滿了此種農產品，德

國地主們不僅不能再從事輸出穀物，並且感到外國穀物傾銷之危險。再者因工業發達，農村衰落，各地鄉村人口都是向城市集中，地主階級們漸有勞工缺乏之危險，所以也希望用保護關稅，一來制止外國穀物之傾銷，二來繁榮農村，免得他們的根據地爲人摧毀。

再者當時鄰境各國莫不增高關稅壁壘，特別是一八七八年之法國關稅稅則。同時德國國庫空虛，也很想用增稅的方法，以裕收入。所以當時的執政者俾士麥成立一種關稅制度，至少在國內市場上，爲本國生產者創造一種優越的地位，以與外人相競爭。俾士麥於一八七八年提出到國會之備忘錄內曾說道：

「自由貿易理論所主張之在國際貿易上完全相互自由是否足以滿足德國之利益的問題，我不願有所置答。但是在與我們來往的四圍的國家都爲關稅壁壘所環繞以前——此種趨勢又正方興未艾，爲全國利益計，我實在不能不讓我們的工業較外國者稍受優惠。」

「一個保護關稅對某種工業加以保護，或許引起困難和反對，但是一種保護全國工業之關稅不至於畸重畸輕，因爲其效果將遍及於全國各工業，而不是偏於保護某項某種工業者所能比

擬。少數消費者或許因保護關稅而受損害，但是全國全部生產將受益不淺。若因此全部價值總和增加，如是全國財富加多，非生產的少數人民，終久將蒙其利。」他因此提出他的關稅稅則，最後通過實行。在這種稅則之下，麥，燕麥，小麥一百千倍格納稅一馬克，原料，如棉花，麻，黃麻，羊毛，皮革及煤都允許自由入口，半工業品爲二馬克到二·五馬克，機械爲三馬克到八馬克。至於棉紗及棉織品則抽從價百分之十五至三〇。新關稅爲對農業及工業加以保護，一八四八年到一八六〇年，則僅對工業加以保護，此則二者並重，自此以後，則日趨於保護了。

在十九世紀之初英法兩國原是世仇，拿破侖席捲歐洲的時候曾經將全歐洲封鎖——如柏林公告，米蘭公告等，不准與英國往來，他那時就想以經濟力量來制服英國。可是當時的英國因爲地位好，富於煤與鐵，又兼工業發達最先，所以她絲毫不受影響，拿氏政策要算失敗。他曾經禁止英國貨物入口，但很少有結果，在他的時代法國工業要算方在萌芽。到一八一四年前後，保護關稅正在開始進行，當時入口之鐵，較法國鐵的成本要低到百分之三〇至四〇，政府爲保護本國工業計曾對鐵塊徵從價約百分之五〇的稅。工業界雖然認此爲不滿意，不過也得接受，政府的意思，則還

想將來將其減少。其後一八二二年英國鐵大量的入口，並且因爲新式的方法，大規模的生產，成本特別廉。在一八一四年在法國每壹百啓羅格蘭姆爲三六佛郎，到一八二二年減至二二至二三佛郎。於是法國工業界一致要求加稅，所以在該年對於鐵之入口增稅很多，據計約爲從價百分之二。所以自英之入口數，由一八二三年之一，四六三噸，到一八二五年降到祇有三三〇噸了。同時對於其他各種鐵製貨物的入口稅也有相當的增加。當時農業也因爲恐懼俄國和他處的農作物

的侵入也要求保護，因此一八二六年的關稅要算已達到最高點，完成了保護的稅則，似乎當時的法國可以完全自給自足。

到了一八五九年時，拿破侖在國際政治上之地位很感困難，法國在歐洲好似完全孤立，很想與英國訂立商約以打開這種僵局。他漸取消了棉花與羊毛的稅則，減低了咖啡及糖的稅，並取消各種禁止，以示惠於英國，果於一八六〇年一月成立條約。對於棉花及羊毛徵從價百分之十五的稅，此種條約說是經濟的，無寧說是政治的因素較多。

一八七〇年以後爲第三共和當國時代，政府當局正考慮一到商約期滿時，法國究要採取何

種關稅政策。國內各派因利害不同，致主張各異。當時係由商業、農業及工業會同共擬草案，再行提交國會。照一八七七年所提出，則平均稅率差不多增加百分之二四，不過國會仍認爲不足。因爲在這時，德國正成立保護關稅，而同時法國之鐵工業和紡織工業也要求更進一步的保護，而在他方面法國農業因受美國廉價麥子之傾銷，也與他們表同情。因爲在一八七八年麥子入口之超過出口者達一千八百萬百倍，一八七九年達二千九百萬百倍，一八八〇年也到了二千七百萬百倍。因爲這樣的入口，所以在一八七八年和一八七九年那樣的歉收，麥價不僅沒有上漲，反而下落，所以法國農人感覺了幾幾乎不可終日，一致起來與工業家合作要求保護。不過後來政府當局不贊成採取純粹的保護關稅政府，還想維持昔日的商訂關稅，同時農人與工業界之聯合陣線又不很穩固，所以結果雖然關稅較前稍爲增高，但未能實現他們的理想。此爲法國昔年用保護關稅以防止傾銷的情形。

至於美國則在未獨立以前，據說已經飽受英國貨物廉價推銷之苦。當殖民地時代，英國已視此等地方爲消納其剩餘貨物和取得原料的供給地。對於殖民地之設立各種工業，認爲與英國

相衝突者，都絕對禁止，因此引起殖民地人民之痛恨，就釀成獨立戰爭。獨立以後，當一七九〇年國會要財政部關於此後經濟政策及獎勵工商業提出計劃時，哈密爾敦（Hamilton）寫成一報告，極力主張保護。在他的報告中，他認為各國關稅壁壘之高聳和各國收成之不可靠，使得美國農產品出口很不穩定，所以他主張為本國農業開發本國市場。致對於工業則他主張採用保護幼稚工業，對於與本國相競爭而又不是本國所必需的外貨進口極力加以限制，以便本國工業能充分發達。致他的報告成為有名的「製造業報告」（Report on Manufactures）。他主張對出口給以獎勵金，原料自由入口，對工業為普通保護。他的建議當時未曾即時採用。中間經過拿破倫與英國戰爭，所以美國當時的國外貿易極為衰落。不過在拿破倫戰爭後，一八一四年時英美簽訂和約，繼之以一八一五年之通商條約，因此美國進口激增，自一八一四年之一三，〇〇〇，〇〇〇金元至一八一五年增至一一三，〇〇〇，〇〇〇金元，而在一八一六年增到一四七，〇〇〇，〇〇〇金元。因此從前英國貨物之向歐洲傾銷者又重見於美國，兩洲都是英國貨物傾銷場所，美國工業大受威嚇，特別是棉花、羊毛及化學工業。

關於英國貨物向美洲傾銷的情形，劍橋大學近代史中有一段描寫得最好。該書說道，「大不列顛工業製造者很知道美國市場之需要，立即將其貨物向美輸出。於一八一五年之初達到，爲數之多真是空前。因爲買方的激烈競爭，使得他們很驚奇的得到很高的價格。值一，一〇〇鎊之瓷器在菲列得爾菲亞買到一二，〇〇〇元……在一八一五年四、五、六月中自英國運來之貨物向紐約海關所納之稅達三，九六〇，〇〇〇元。

「當此種貨物出賣之速，獲利之大的消息傳到英國後，滿載貨物的船都向美洲開出。一八一五年十一月的一天，有二十個裝置方帆的船達到紐約港。該月內又有一天有十五隻汽船和八隻帆船達到了，見於紐約的情形，也重於沿大西洋岸各港口。因此種非常的貿易而獲利者是英國製造家，英國船主，拍賣商人，及中央和地方國庫。受損失者爲美國入口商人，工業製造家，及躉售商人；他們立即向國會請求保護。

「紡織商人在其致國會呈文內會說除非對於在好望角以外所製造之棉織物完全禁止入口及對於來自其他各地者課以重稅，則使用數百萬元資本和雇用若干工人的工業將毀敗無餘。

康涅狄格、紐拆爾西、賓夕法尼亞及德拉瓦之羊毛紡織工業者曾宣言說，若對於羊毛織品不課以從價稅去保護，則代表一二，〇〇〇，〇〇〇元資本及每年生產價值一九，〇〇〇，〇〇〇元的物品之工業，立將失敗。」（註）

所以一八一五年美總統馬立遜 (Madison) 要求國會予以保護。於是一八一六年通過一關稅法，此為後來二十年中逐漸採用保護關稅之第一步。新稅法為從量與從價和併而成，一方面既未能給主張保護者以滿足希望，同時也不能應實際需求。因為鐵塊進口自一八一六年之一二，二九三噸，到一八一七年增到二一，一六〇噸，一八二〇年增到二二，四五九噸；同時國內出產就日漸減少。至於新稅則對紡織工業也不能給以充分保護，後來略有增加，終少滿意。其所以不能激劇的增加，是南方各州反對的原故。一八一八年至一八一九年之恐慌，農作物價大跌，使得農人也要求一個保護關稅以便為他們保有一個國內市場。一八二三年新國會改選後，保護色彩更濃厚，因此一八二四年通過關稅法，主要目的為保護工業，當時工業界都認為滿意。不過到了一八二六

（註）見 *The Cambridge Modern History*, Vol. 7. pp. 354-355

年之末，他們又訴苦起來，說英國對羊毛原料已免稅，他們的人工低廉，技術優良，美國出品無論如何不能與他們的工業出品相競爭。那時的當國爲約克孫及亞丹斯諸氏贊成保護，因此成立了一八二八年之關稅案。對鐵之加稅固然很重，但是對於羊毛和羊毛工業則更積極的保護，對羊毛之徵稅幾爲百分之五〇。自此以後，美國關稅也如其他的國家一樣，日趨保護，如一八四二年，一八四六年，一八五七年，一八六七年，一八六九年，一八七二年及一八七五年的各次關稅都是一次比一次高，而美國的工業也隨着日益進步。此爲美國自開國至十九世紀初期保護關稅成立經過大概情形。

所以由上面以觀，我們知道自一八四六年英國取消穀物條例時候起至一八七〇年止，是英國貨物向各國傾銷，同時也是自由貿易最盛的時期。但是自這時以後，一因歐洲各處之民族國家之興起，一般人民都有國家的觀念；二因本國貨物感覺受英國貨物傾銷之痛苦，所以自一八七〇年後，世界各處無不高築關稅壁壘，發展本國工業，抗拒外國貨物，進到商業戰爭最猛的時期。他們既然彼此間都有關稅壁壘，就不能充分的相互傾銷，於是他們懷着剩餘貨物，來到東方，以我們中

國爲他們的尾閘，向我們傾銷。

以上冗長的敘述都是說明傾銷引起保護關稅之原因和經過的情形。但是我們要知道經濟現象都是因果相關的，有因必有果，而有果也必有因，譬如前面所述的傾銷固然足以引起保護關稅，但是保護關稅又何嘗不會引起傾銷。譬如甲國某種貨物對乙國之出口原爲若干，後來乙國爲着保護本國工業和國內市場起見，就提高關稅來希望排斥甲國貨物，達到此種目的；如是甲國的出口貿易受損失。不過甲國之生產確有剩餘，萬萬不是本國和其他地方所能消費，因此甲國必想出種種方法，把他的貨物運到乙國來傾銷，即令乙國關稅無論增加得多高，有時終失其效力。這一點是我們應當注意的。關於獎勵傾銷的方法有許多，而津貼即爲其一。現在讓我們來看看何謂津貼及其與傾銷的關係，至於抵制傾銷及抵制津貼的方法，則於後章另論及。

我們要知道一受津貼的物品可以傾銷，但是傾銷的物品不一定是受津貼。（註）所謂受津貼的物品，是某種物品之生產和出口，給生產者或出口者以金錢。津貼可分爲兩種：一是明顯的，一

（註）見 *Tariffs, A study in Method* by Gregory, p. 176

是暗示的。譬如一國的政府想對於某種物品獎勵其出口，於是照生產或出口的數量來付以津貼金，凡屬此類都是屬於前者。或者對於某種物品的生產徵收一種稅，而在此種物品出口時，給以爲數較大的退稅，以獎勵出口。這是屬於後一者。再者一生產家將其貨物賣到國外，不在國內出賣，而自托萊斯或加特兒得到國外與國內價格間之差額。此爲較爲明顯較爲普通的津貼。此外如減輕鐵道和船舶運費以獎勵貨物出口者，其例更不勝枚舉。

此種手段之結果，即爲獎勵出口。不過我們不能說沒有津貼，出口貨物之售價，即不能給出口者以報酬。在世界缺乏此種貨物時，則運此種貨物出口的商人，於貨物本身獲利外，還可享受津貼，所以獲利極多。不過假若世界上此種貨物之價格下落，生產者仍舊可以將他的貨物向外國輸出，因爲他有津貼，至少總可以賺到幾文。但是這種出口到甚麼程度爲止呢？那就要看津貼之大小以爲定。譬如在國內某種物品某一單位之價格爲一元，生產成本爲九角，國外價格爲九角，而津貼爲三角。如是運一單位出口，比在國內可以多獲利二角，假令除去運費壹角，仍可獲利一角，即令津貼減至二角，或國外價格跌爲八角，除去運費外，毫無淨盈，生產者也願意將他們的貨物運到外國市

場上去，而不願把剩餘的貨物留在本國來擾亂本國的市場。所以祇要每一單位的津貼數目大，則貨物更可大宗的出口，向外國廉價傾銷；若津貼等於生產成本，則運輸此種貨物出口的人，無論賣到何種價格，或價格低到何種程度，他總是可以獲利的，即令貨物白送與人，不要任何價格，也不至於賠本。所以津貼之獎勵出口去傾銷有如此大的效力。

關於關稅與傾銷之關係和各國因為傾銷而成立保護關稅的經過情形已如前述。現在來看我國關稅經過情形，是否可以應付各國對我之傾銷。

我國在江寧條約以前，全是閉關自守，無所謂海關政策及海關稅則。有時外貨入口，例須納款，但不稱爲納稅，而認爲是一種進貢。所以對於關稅問題可謂毫無一點印象。即在江寧條約訂立時，主持訂約者對於關稅與國計民生之重要，絲毫不懂，所以纔訂下那種利人損己，遺禍將來的條約。我們的全部研究，大致可以分爲四個段落，是即：（一）江寧條約時期；（二）天津條約時期；（三）馬關條約時期；（四）晚近關稅主權之恢復。

在研究以前我們可以概括的說，自有史以來至江寧條約前我們的關稅是完全自主金銀無

缺的。自從江寧條約締結以來，關稅就完全不能自主，處處受制於人；對於傾銷根本就沒有何種規定。

按江寧條約與英訂立於道光二十二年（即西曆一八四二年）計十三款。翌年復與英代表在香港議定五港出進口應完稅則協約，當年八月在虎門寨議定善後各條款，採用從價值百抽五之均一稅，因而協定關稅，於是造端。

自與英訂立江寧條約以後，其他各國爭起效尤，清政府勢不能拒。於是於道光二十四年與美訂中美望夏條約，與法訂中法黃浦條約，廿七年有中瑞條約。皆步英之後塵，採用五口出進口應完稅則。惟美法二國條約更有最惠國待遇之規定，故前後允許一國之權利，他國皆得援例要求，於是我國權利之損失更多。至有損關稅者，有如左各點：

（一）進出口貨物納稅以公平稅則訂定之。（江寧條約第十條）

（二）進出口貨物除香料、木材、茶、金屬等物值百抽十外，一律均照值百抽五之原則納稅。

（五口稅則）

(一) 外商認納通過稅，但祇可按估價則例，每兩加稅不過某分，不得加重稅則。（江寧條約第十條）

(一) 船鈔之稅率，一百五十噸以上船舶每噸徵收五錢，百五十噸以下船舶每噸徵收一錢。

（五港通商章程第五款）

(一) 小船進口納鈔，最小者以七十五噸為率，最大者以百五十噸為率，每進口一次按噸納鈔一錢。（善後條款第十七條）

(一) 奢侈品與日用品納稅無差別。（五口稅則）

(一) 稅則粗舉出口貨十一類，稅目六十八，進口貨十四類，稅目六十六。

由於前列各條我國關稅遂受如下之各種束縛：(一) 自五口應完稅則訂定後，不得自定徵稅則例，(二) 進口貨之內地通過稅，受那不得過某分之限制，於是乎開日後子口稅值百抽二·五之端，(三) 規定條約年限，致稅則雖定從價，物價漲時想切實值百抽五不可能，國家收入大受影響，(四) 奢侈品不能加重，日用品不能減輕，違背關稅上徵稅之原則，(五) 稅則粗疏不密，不

能適合實際的需要，（六）最惠國待遇創例以後，一國得到關稅上的優待，他國一體均沾，因此外人加我之關稅束縛，更不易解除。

所以自道光年間之條約訂立以後，我國關稅主權受人限制，藩籬盡撤，門戶洞開，即令想自由運用，以保護國內工業，已不可能，致對於傾銷則更無從制止。因一則當時我國官吏根本不曉得何爲傾銷，再者即令知道某國某貨爲傾銷，但關稅主權已受協定限制，無從加以制止。所以自從江寧條約訂立以來，英國及各國的剩餘貨物向我國傾銷者爲數不知道有若干，致我國工商業不能發展，其所受的損失，真不可以計算。（註）

自從江寧條約實行以來，外人方面發覺在這種制度下還不足以充分恣其經濟侵略，於是深思遠慮，待機而動。恰巧咸豐六年因殺害法國神父及赴英船逮捕本國犯人事，引起英法共同對我宣戰，因於咸豐八年締結天津條約。外人因爲自從江寧條約訂立後幾十年來的經驗，深知何者爲利於他們及何者爲不利於他們款項，所以他們的手段更酷，而要求較前更進一步，但是在我國方

（註）見中國恢復關稅主權之經過，七、八九等頁。

面上下之昏聩和主持條約之人之無知識，正如當年締結江寧條約一樣。因此我國權利之喪失，較前更甚；其直接損害我國關稅主權者有如左各項：

(一) 重修前訂稅則 江寧條約定進出口貨值百抽五，現因稅則所揭載各種貨物「價值漸減，稅率不更，以致公平稅則，今已較重」此爲重修之理由，實際就由於外商不想繳納超過值百抽五原則之稅率。修正以後，外人得益，而我國收入減少。(第二十六條)

(二) 定十年爲重修新稅則通商各款之期限，「永行勿替」有這種規定後即令物價增高，我國關稅實收不足五釐稅額時，雖想提前修改也不可能，倘若我國如期修改。而對方拒不批准，也無可如何。(第二十七款)

(一) 減輕船鈔 前訂條約凡百五十噸以上之船鈔，每噸納稅五錢，此次修約則改定爲每噸納稅四錢。因此外人負擔減輕，而我國關稅收入又受損失。(第二十九款)

(一) 規定子口稅 規定進出口貨均按值百抽二·五納一次子口稅，即可暢行內地無阻，藉以限制江寧條約第十款內所定每兩加稅不過某分的自由伸縮餘地，以抵制釐金

及其他內地雜稅，於是並我國內地稅收權也加以干涉，而華商不能與外商相競爭了。

（見第二十八款）（註）

以天津條約與江寧條約相比較，已覺此甚於彼，因為天津條約較江寧條約更爲苛刻，如規定子口稅，減輕船鈔和重修稅則等，都是江寧條約所沒有，不過因為外商因歷年的經驗，感覺有許多地方不便於他們，所以提出修改，至對於我們之稅收和關稅主權及行政的是否有損失，都非他們所願計較的。

不過以此兩個條約來與後來的馬關條約相比較，則後者似乎更爲嚴酷。其原因是因爲馬關條約之對手方爲日本，她從前曾飽受協定關稅之害，身是過來人，並且當我國與英法簽訂協定關稅時，她已冷眼旁觀數十年，所以她對於個中情形，極爲熟習，一旦與我訂約，自必求其於她極有利，至於我之生死早非她所計及了。馬關條約關於關稅除完納子口稅，進出口稅，三年內准原包免稅復運出口，最惠國待遇及十年修改稅則各項目外，尚有二點極爲重要。

（註）見中國恢復關稅主權之經過第十三、十四等頁。

(一) 日本臣民在中國內地購買經工貨件，若自生之物，或將進口商貨運往內地之時，欲暫行存棧，除勿庸輸納稅鈔派徵一切諸費外，得暫租棧房存貨。(馬關條約第六款第三項)

(二) 日本臣民得在中國通商口岸城邑任便從事各項工藝製造，及得將各項機器任便裝運進口，祇交所定進口稅。日本臣民在中國製造一切貨物，其於內地稅鈔課雜派徵以及在中國內地沾及寄存棧房之益，即照日本臣民運入中國之貨物一體辦理。至應享優例豁免亦莫不相同，嗣後如有因以上加讓之事應增章程規條，即載入此款所稱之行船通商條約內。(馬關條約第六款第四項)(註)

由上兩項所創之惡例有三：(一) 外人得在中國內地經營工程，所購工程上應用之貨件，得豁免稅捐。(二) 外人得在中國通商口岸設立工廠，從事製造。機器輸入祇納進口稅。(三) 外人在中國製造一切貨物，納進口稅後，一切內地稅捐概行豁免。

(註) 見前書第十九、二〇等頁。

因爲有這種結果，我國關稅固然已經沒有運用的餘地，而在外人方面則便利非常。譬如外人可以向我傾銷的貨物，他們知道我們不能增稅，可以儘數運來傾銷，而在我們方面即令知道入口貨物明明與我國工業相競爭，也無法施行保護。況且若外人將他們的工廠和各種設備搬到中國來，既省運費，又與中國貨物同一待遇不納關稅，並且還可以較國貨占便宜，不納任何釐金雜稅，況以他們資本、人才和設備之優良，自可以在中國儘量傾銷了，因此我國工商業那能不一息奄奄？再者因爲有上面馬關條約內在我國設場製造的規定後，於是各國在華的經濟侵略便進到短兵相接的境地。我們知道晚近年來，工商業發達的國家，不僅是歐美各國，就是我們的東鄰日本，現在也效顰西方維妙維肖了。譬如說同一樣的貨物同在我國市場傾銷，則路程遠的國家如英美等自處於較差的地位，而不能與日本競爭，因爲日本距離中國路途近，運費低，則成本廉，於是日貨更可以較英美傾銷的貨物爲廉之價格在中國傾銷，其他各國自然非日本敵手。這是英美各國視日本爲他們的眼中釘，恐其獨霸中國市場而爲提倡開放門戶政策之原因。

自該時起，此種關稅則直沿用至民國十七年國民政府宣告關稅自主爲止。在這一段長時

期內，我國雖然曾與其他各國陸續訂約，大都以此爲藍本，並無若何不同。又我國雖曾於巴黎和會，華盛頓會議及關稅會議中，要求關稅主權之獨立和修訂關稅，但是修改不多而關稅主權也未能完全獨立，所以與從前並無多大的不同。直到國府奠都南京，方纔宣佈關稅自主，其後與各國陸續訂約，關於此點纔得各國的同意，於是我國關稅自主方告完成。此次所宣佈之稅則多適合於國內工商業及國庫財政情形，所以多爲各方面所贊許，沿用至本年七月，又經改訂。所以從此以後，我國關稅可以因國內外情形自行決定，再不至如從前協定關稅然一舉一動都受人牽制，外國貨物如係向我國傾銷而與我之工商業有妨礙，則我可以製訂傾銷關稅以禁止之。至於禁止傾銷法之如何訂立及各國關於此種法規訂立之經過，容後章詳述之。

（丙） 傾銷與外匯之關係

自傾銷盛行而後，對方各國，始則高築關稅壁壘以抵抗之。抵抗之不足，於是更進一步，放棄金本位，從外匯方面，以實行其傾銷之政策。例如英國於一九三一年九月，放棄金本位，使英鎊價值，跌去百分之三十，其目的在減低本國貨物在外國市場之價格，俾能與各國互相競爭，以恢復其原來

之地位。施行之後，立見奇效。故三個月後，日本亦做照英國之方法，於同年年底，宣布放棄金本位，使日幣兌外匯價，跌落百分之五十，較之英國，更多跌百分之二〇。因之日本之勢力，更形擴大，印度澳洲及南非等市場，悉爲日本奪去，故在世界經濟不景氣，各國關稅壁壘森嚴中，日本商品以匯兌低落物價低廉之故，居然能在商戰場中，呈征服世界之能力，就各方面之調查報告，將日本商品在世界各處之進行狀態，與外匯有關係者，摘述一二。

(一) 荷屬印度 荷屬印度，實可稱爲日本在南洋羣島之代表市場。該地除某種工業之外，幾於完全爲一農業國，且農業上及鑛業上所必需之機械器具，以及國民日常之必需品，均不得不仰給於外國之輸入，故該地實爲對於世界各國工業品之絕好市場。以最近各國對荷屬印度貿易上之地位而觀，向以荷蘭本國占第一位，其次爲英德美。自一九二八年起，日本貨之進口，乃大顯著。至一九三〇年，日本貨對該地輸入額，次於荷蘭本國，占第二位。及一九三一年，則並凌駕荷蘭本國，而占第一位，荷蘭退居第二位，第三位爲新加坡，第四位爲德意志，第五位爲美國，而向居第二位之英國，乃降居第六位。至於該地對外輸出額，第一位爲新加坡，次爲荷蘭本國，次爲英美，日本占第七

位。再就日本與荷屬印度間之貿易品而論，日本所取給於該地者，向以砂糖占第一位，次爲石油，最近因臺灣糖之生產額激增，日本已能自給，故爪哇糖之對日輸出，已有顯著減少，惟石油至今仍爲對日輸出之最重要品。據昭和七年之貿易統計，荷屬印度對日輸出之總額，爲四千〇四十萬元，其中石油約一千五百萬元，橡皮四百九十九萬元，及砂糖三百十三萬元。再觀昭和七年，從日本輸出至荷屬印度之總額，爲一萬〇〇二十萬元。其主要物品，爲棉布，計五千〇二十三萬元，占第一位。次爲人造絲織物，計一千四百三十六萬元，棉絲一百四十四萬元，莫大小（一種布帛衣）製品三百五十二萬元，棉手巾七十四萬元，棉毛布三十七萬元等。僅以棉及人造絲製品而言，合計約七千萬元之巨，占日本對該地總輸出之七成以上。在荷屬東印度之此等輸入品中，日貨當然占第一位，尤其某種物品，如粗布、縞三綾、綾織縐子，及人造絲織物等，實占荷屬印度對各國總輸入額之八成，乃至九成以上，全呈獨占之狀態。向來日本棉製品之主要輸出地，爲英屬印度及中國。最近對華輸出不振，對英屬印度，亦有種種問題發生，致使輸出停滯。惟對荷屬印度，則尚無任何問題發生，故最近荷屬印度，在日本棉製品輸出國中，已占第一位。棉製品以外，如水門汀、陶磁器、玻璃製品玩具等類，

日本之對荷屬印度輸出，約占該地總輸入之九成九分，有獨占市場之勢。此外如啤酒、橡皮、鞋、瑛瑯鐵器及鐵製品等重要輸出品，將來只有增加輸出之望。總之日本與荷屬印度之貿易關係，完全呈有無相通之形勢，荷屬印度在日本輸出貿易中，目下占第四位。

按日本貨之所以能在荷屬印度大受歡迎者，其根本之原因，實由於日本貨以匯兌低落價格低廉之故。除此而外，尚有數點：一因占該地全人口九成八分以上之土人，均富於好奇心，喜愛綺麗珍奇之日本貨。二因地理的關係。蓋荷屬本國與荷屬印度之間，雖以電報定貨，至少須四十日以上，商品始能到達，且有運費之不經濟。而日本與爪哇間，則兩禮拜便可交易成功，且日本與爪哇間之運費，反較爪哇各港間之運費為廉，故其間之利害關係，由此不難推測。三因交易習慣上之方便。蓋荷屬之交易習慣，以委託販賣及代理店交易關係為最多，而其與日本間之交易，凡貨物匯兌交易，普通兩個月支付。此種辦法，對於貿易增進上，自不必說，即對交易上，亦極為有利也。因上述種種關係，最近外國商人亦多採辦日本貨，商店之大部分貨品，均屬日本貨，在以前荷屬商人之在日本設支店及辦事處者，幾稱絕無，而最近二三年來，即該地之第一流荷屬人商社，亦均在日本設有支店。

及代理店矣。

(二) 近東各國 首從希臘言，希臘國內之工業，尚在幼稚時代，因日貨之價格低廉，在某一期內，有四百萬元左右之輸入。此等輸入，並不完全在國內消費，並向北境之奧地利、南斯拉夫、阿內巴尼亞、及保加利亞等國再輸出。當時日本對希臘輸出，以生棉爲主，其後因希臘政府採取國貨保護策，故輸出激減。將來有望者，當爲加工棉布。此外日本對希臘出品，爲罐頭食品、陶磁器等，希臘人對於日本之罐頭食品，尤其罐頭蟹，極爲喜愛。又婦人帽子用之紐結，亦爲日本對希臘輸出之大宗，然因價格過廉，希邦中流以上之婦人不喜用之，購買者大抵爲傭婦一流人物。最近希政府嚴厲執行各種外貨輸入防遏手段，日當局爲謀應付起見，正在考慮種種對策，如允許希邦小資本輸入商人之長期賒賣，統一商品價格，使信用向上，同時並購買對方之貨物，修正單方面之貿易。其次就土耳其言，土耳其在工業方面，必需品尙未能自給，有待於外貨加工品之大部分輸入。然近時因施行輸入限制令，及稅率制度，確保貿易之均衡後，去年出超額，較前年增加至二十五倍之多。數年來日貨在近東之新販路，本以土耳其爲第一，然自土政府取上述之防遏手段後，日貨對土輸出，亦有激減。

之勢。日貨對土輸出主要品，爲棉製品，次爲絲織物、陶磁器、橡皮鞋、玩具及其他雜貨。自土政府採取國別稅率制度後，日本之輸出，因而激增，土耳其人口一千三百萬中，大部分爲未開化之農民，生活狀態，極爲低下，故對於匯兌低與原價廉之日本貨，極爲歡迎。再次就敘里亞言，日本貨對敘里亞之輸出，因受關稅平衡待遇之賜，乃呈洪水泛濫之勢，而排擠其他競爭國之貨品。此種現象，對於其他各國，實爲一大威脅。其對敘里亞輸出，目下年額，已近六千萬。茲將最近年間該國總輸入額，及日本對彼之輸出額，列表如左。（單位法郎）

敘里亞總輸入額

日對敘輸出額

一九三〇年	一、二六九、六〇五、〇〇〇	五二、四三一、七三〇
一九三一年	一、〇一〇、〇九〇、〇〇〇	五九、五四五、二五〇

日貨對敘里亞輸出，能有如斯之進展，其故除日商之不斷的努力外，更因（一）匯兌率之低，（二）輸入稅率之低，（三）日貨原價之低落，（四）敘里亞無貿易及匯兌管理制度之設置。最後就其他近東地方言，日本貨之對保加里亞輸出，大多經由孔士坦丁，一部分則經由希臘之莎魯

尼加自由港通過。其數額終不能如期待之多，然近來該國商人，希望日本貨之輸入者，逐漸增多。如輸送之途徑，能改爲輕便，則雙方交涉，尙可易於從事。保加里亞雖因受戰後托里安諾條約之束縛，國民經濟疲弊，購買力衰弱，然日本如能利用匯兌低落之情形，加以努力，則實用品之對保輸出，實有相當之期望也。他如南斯拉夫及阿爾巴尼亞方面所銷之日本貨，係經由沙魯尼加自由港，其貨物爲棉製品及其他雜貨，明確數字雖不可知，但大致合計約在四五十萬元左右。又羅馬尼亞，亦爲日本貨進出之新天地。先年曾開一日本貨展覽會，極博得彼邦人士之好評。又巴力斯坦地方，其情形與敘里亞相等，亦爲日本貨之好市場。自德國希特勒執政，壓迫猶太人之後，該地民族，因抵制德貨之反動，乃對日本貨表示好感，故日本如乘機努力，則今後之輸出，將有更佳之趨勢也。

(三) 東非及南非 日本貨因受匯兌低落之賜，目下在東非及南非，亦呈黃金時代之觀。先從東非言，東非地域，包含國家甚多，大部分爲英領，而以英領開尼亞殖民地 (Kenia) 英保護國烏 更達 (Uganda) 及英國之委任統治地登更伊喀 (Danganika) 三國爲中心，日本貨之輸出，亦以該三國占大部分。一九三一年度，日本貨對該處之輸出總額，計一千〇八十六萬七千元，與數年前

之情勢相較，幾呈倍增之勢，而一九三二年至一九三三年，則因受匯兌低落之賜，更呈可驚的躍進之勢。日本對東非之輸出品，幾可謂全係棉布。上述之輸出額中，約六百萬元爲棉布，其他八十餘萬元爲棉製品，七十萬元爲人造絲，及人造絲交織之織物類。其他雜貨類，如橡皮鞋、珞瑯鐵器、玻璃製品、洋傘等日貨，亦相當活躍，近年來日貨水門汀，亦極受歡迎。不甯惟此而已，東非之黑人，占百分之九十以上，黑人男女，普通均服用棉布製成之衣服，而此種棉布，實爲日本貨獨占之勢力圈，在昔日有從美國輸入者，今則已爲日貨取而代之矣。日貨盛行於東非，其在海岸都會地之商品陳列場，固無論矣，即在登更伊喀湖湖畔，或附近尼羅河源之內地，凡有高店之處，莫不有日貨堆積。貨物中苟無日本製造之標識者，必不能吸引顧客之注意。又東非黑人因生活簡單，除食糧住宅外，無貯蓄必要，故其購買力比較強大，日本貨之輸入東非，除日商直接輸往外，由印度批發商人之輸入者極多。次從南非言，南非人民之生活狀況，較東非爲高，因此日本對南非之輸出絲物，亦較棉布爲多。然最時髦之品類，爲上流人所服用者，係由歐洲方面輸入。故日貨專以中流以下之白人，以及開化的黑人，爲消費品之對象，其種類以富士絲爲最多。日本棉布之對南非輸出，最近亦因技術之進步，及原

價之低廉，與匯兌之跌落，寢寢乎有凌駕歐貨之趨勢。至於雜貨類，如陶磁器、玳瑁、鐵器、裝飾品等銷路亦甚佳。

(四) 埃及 埃及在實業方面，實權均操諸外國人手中，英、法、德、比投資極多，銀行公司亦均爲外人所經營，輸出入向爲外人所獨占。日本對埃貿易，近年來有顯著之進展，而使各國吃驚。日本對埃輸出品，爲棉、絲、人造絲、織布、葉烟草、陶磁器、玩具、玳瑁、鐵器、電泡等。埃及輸入日本者，爲棉花、燐礦、巖鹽等。埃及農民因受世界恐慌之影響，不得不購買廉價之物品，故原價廉匯兌低之日貨，乃大受彼等之歡迎。由數字上而觀，一九二三年度在埃及之總輸入額四千五百二十七萬鎊中，由日本方面之輸入額，僅六十五萬鎊，占輸入國中第十四位。然至一九三二年度，埃及之總輸入額，減少爲二千七百四十二萬鎊，然由日本方面之輸入，則反增至二百十五萬鎊，次於英意，而占第三位。一方面由埃及輸入日本者，一九二三年爲一百九十五萬鎊，其後日本對埃輸出漸增，而埃及對日輸出則反漸減，去年計減至一百二十六萬鎊。蓋在一九二八年以前，埃及對日輸出爲出超，而一九二九年以降，則爲日本對埃輸出爲出超，此中實由於匯兌上之關係。

以上所述，爲最近日貨在世界傾銷之情形，根源於外匯之關係而生者。且此種關係，不僅限於上述各地，即歐美工業發達之國，市場上亦有感其賤價之壓迫，不得不減低幣值，從對外匯兌上，以謀對付。將來之世界貨幣戰爭，尙有爲此時所不能詳者，由此可見外匯與傾銷關係之重大。至日貨在中國市場之情形，當於第九章述之。

第八章 傾銷之抵制

按世界傾銷係發生於十九世紀末年，而更甚於二十世紀初葉，因在該時期內德國工商業之發達已到登峯造極之程度，德國貨物不僅在歐洲各國傾銷，即世界各地無不有德貨傾銷之足跡，即在號稱工業先進之英國市場上，德貨亦在在推銷，致英人自嘆勿如。同時西半球之美國，其工業因受以前保護關稅之惠，到此時已特別發達，始則將剩餘貨物向同洲鄰近各國傾銷，因而引起加拿大一九〇四年之禁止傾銷法案，繼因感覺鄰近各國市場之逐漸關閉，遂轉向遠東及歐洲各地。自加拿大禁止傾銷法成立以後，國內工業受惠不淺，於是其他同樣感受傾銷痛苦之國家亦先後效法加拿大而成立各種各類之禁止傾銷法。茲特略為敘述於後。

(一) 加拿大之禁止傾銷法

加拿大一九〇四年之禁止傾銷法是由當時執政的自由黨提出，藉以緩和境內工業界要求

高的進口稅之呼聲。當時加拿大境內人民對於關稅問題約分二派，一派爲工業界，他們要求高的保護關稅以抵制外國貨物之傾銷，一派爲農民，他們要求低的關稅以便他們的農產物能在外國市場暢銷，而不致受外國關稅之歧視。但後來禁止傾銷法終於一九〇四年通過。在該案提出時財政總長費丁氏 (W. S. Fielding) 曾聲明以一普遍而又永久增加關稅之方法去應付特別如暫時的傾銷並不是科學的方法，最適宜的方法是他現在所提出的對傾銷的貨物徵收特別稅。

一九〇四年的禁止傾銷法曾於一九〇七年加以修正，姑將其內容摘錄一二如左：

該法第六項規定，對加拿大出口之貨物是加拿大所能製造或生產之同樣貨物，如外國出口者將該貨物賣與加拿大進口商人之價格是較該出口國於出口時在國內市場爲着普通消費而出賣之公平市場價格爲低，則除徵收其他關稅外，對該物之進口尚須徵收特別稅（或傾銷稅），其稅則的大小等於該物之出口價格與在國內市場價格之差額；而對某種貨物，雖然不課其他關稅，但亦須課以此種特別稅（傾銷稅）。

所謂特別稅，在任何場合上，不得超過從價百分之十五。

下列各物品免除該種特別稅：

(甲) 完納其他從價百分之五十之稅則之物品；

(乙) 完納加拿大境內之內地稅者；

(丙) 英蘇聯合王國內精製之糖；

(丁) 用紐西蘭苧麻，或亞蘇等製成之單線麻繩每六百英尺不會超過一磅重者。

(一) 當該貨物是在英國特惠關稅下進口，則為決定特別稅則而估計該貨物之市場價格時，內地稅不算在內。

(二) 此段內之所謂「出口價格」或「售價」意思是指該種貨物出口者之價格而該種貨物向加拿大運出起程後，各種費用不計算在內。

(三) 在任何時期內，若總督與內閣根據海關大臣報告認為有外國商人不待定貨即將貨物直接向加拿大運銷以圖規避繳納此段內規定之特別稅，則總督和內閣可以任何理由，認此種行動是等於加拿大商人向該出口商人訂貨而後運輸至加拿大一樣，得課以同樣的特別

稅。

(四) 若進口貨物未曾繳納海關所規定之全部特別稅，則海關登記冊必須更改，而海關徵收員要求時，此種差額必須補繳。

(五) 海關監督可以製出認為執行此段各規定所需要之某種規則。

(六) 若海關監督認為某種貨物在加拿大售數不大，而對於各購買者之售價又是一律，並會注意貿易上之習慣和常情，則可以免除該貨物之特別稅。

(七) 若某種貨物之公平市場價格與其對進口商人之售價間之差額祇占公平市場價格之很小的百分數，則可以訂立某種規定免除該種貨物之特別稅。

按照一九〇四年的法案，徵收傾銷稅是祇限於普通稅則下徵稅之貨物，而現在的關稅（一九〇七年修正者），則對各種進口皆得徵收傾銷稅，不問其在普通稅則下是否自由進口，祇要該種貨物是加拿大所能生產的。在原來法案下最高傾銷稅則所能適用者，為（一）少數從價百分之十五的特別規定之物品；（二）其他納普通稅則一半而又等於或少於總價百分之十五之其

他各種物品。現在傾銷稅則都值各種貨物從價百分之十五。免除傾銷稅之貨物——即在普通稅則下納稅百分之五十者——現在變爲命令式的，而在原來法案內則隨海關監督之意志而決定。最高傾銷稅額之所以訂爲從價百分之十五者，照費丁氏解釋，是因爲出口價格與該種貨物在出口國家內公平市場價格間之差達百分之十五所致。至於那對於加拿大不能生產之物品和以不相同的條件售與各購買者之物品暫時免除其傾銷稅，是爲的保護加拿大之消費者以避免加拿大獨占者之剝削與免得該種貨物之缺乏。

至於免除麻繩之傾銷稅是爲的莫妨礙加拿大麻繩之向美國之自由進口，因爲美國一八九七年的關稅法曾有如某外國允許美國麻繩自由進口則美國亦允許該國麻繩自由進口之規定。至於對於英國貨物給以特惠關稅之兩項規定，是不啻明白承認假的傾銷是不處罰的。

該法特別的規定以出口日期之外國市場價格和實際出口價格爲決定傾銷之標準，但是一九〇四年法案則有一個規定，即在海外已經購買而尚未出口之貨物，在購買與出口期間，出口貨物之國內價格有了高漲不得作爲決定傾銷稅之標準。爲免除進口者和海關當局之爭論起見，海

關當局曾經有種規定：凡貨物在外國國內之價格與出口價格之差數未達前者百分之五以上時，則免除傾銷稅，若超過百分之五以上，則全部差額作為決定傾銷稅之標準。後來又曾將外國內地稅在計算該物之外國市場價格時，不得計入。若一種貨物賣與本國人以三十日為期，而給以現金時則打一百分之十之折扣，若此種貨物賣與加拿大之進口商人，得到現金，但其價格是較本國期貨價，百分之十為少者，則此種貨物亦須徵收傾銷稅。

一九二一年時因關於出口國家「公平市場價格」之決定有了變遷，條文亦有變遷：
該種價值不得低於當時當地之躉售價格。

(二) 新的或未用的貨物之徵稅價值，不得低於對加拿大出口同樣貨物之實際生產成本加上合理的利潤，海關監督與內地稅收官吏為決定何謂合理的利潤之唯一人。

此種修正之目的是在於貨物之定價應以該市場之標準價格，生產成本與合理的利潤為標準。第一個規定即公平市場價格不得低於當時當地之躉售價格，第二，公平市場價格不得低於出口日之實際生產成本，這無異明明白白使得一九〇四年之規定無效，因為該規定曾說購買與出

口日期間價格之增漲不得作爲計算傾銷稅之標準。不過加拿大關稅法則之執行和運用很有伸縮餘地。第二個規定凡價格低於生產成本之進口貨物也須納傾銷稅，即命其在國內售價也在生產成本以下。對於外國生產成本之難得決定似乎使得此規定之運用很感困難，雖然給關稅當局在運用上以極富之伸縮餘地。

加拿大法律除了決定外國生產成本一項外，並未給海關當局以執行上的困難，差不多在執行傾銷稅上所需要的各種消息和知識，在執行普通關稅之從價稅時都已完全。如在普通關稅下須納總量稅及自由進口之貨物，在傾銷稅下則須去決定其所出口國內之公平市場價格和驗對提單上之出口價格。不過在加拿大從量稅很少，而在加拿大生產很多，因而受傾銷法保護之物品都是繳納從價稅，或者進口很少。加拿大海關行政機關人數很少。若對於出口和進口商人提單上所註明之價格不能無疑，則親自詢問他們，要求允許其檢驗帳目。若他們反對，則對他們的貨物立即執行傾銷稅。

就全部而言，加拿大之禁止傾銷法要算能達到她所希望之目的。例如美國鋼鐵公司當其將

鋼軌以低於二十八元一噸之國內價格向外傾銷時，其在加拿大之售價爲二十六元六角一噸，因此恰較國內價格低百分之五，再低於此即須受傾銷稅則之處罰。

加拿大又是一個適宜於執行禁止傾銷法的地方，她的大部份進口，特別是工業品之進口，大多來自英美二國。英國爲自由貿易國家，故毋庸恐懼其傾銷，至於與美國，則文字，言語，商業習慣，大多相同，致加拿大海關官吏於決定美國物品之國內市場價格上有了種種方便，極爲容易。固然她對於自大陸和日本出口而向她傾銷之貨物尙未能完全制止，不過自這些國家之進口爲數有限，所以也無關緊要。

自一九〇七年至一九一八年間由傾銷稅項下而來之收入每年祇七五，〇〇〇元，爲數雖然很少，但是我們要曉得傾銷稅並不是一種財政關稅，並不希望賴此有一筆收入，而是在制止傾銷貨物之進口，每年數字之少，正足以證明其執行之有效力。

加拿大的禁止傾銷法之運用大體上要算能令一班人滿意，但各方面間常亦有怨言。有許多工業界，及鐵路和特殊鋼鐵業都說傾銷稅使得他們不能到低價的美國市場去訂貨。自此法實行

一二年後多倫多商會主席要求將其取消，其理由謂此種稅則不能平等的執行，牠獎勵欺騙，對於忠實的進口商人是一種不公正，妨礙商人不能以最好的價格購得他們的貨物。有的人對於海關的執行此種稅則亦嘖有煩言，有的謂海關決定外國貨物價格之表冊，是不正確或太陳舊，有時海關估價太高，而商人報價太低，致很冤枉的受了傾銷稅則之處罰。

(二) 英國之禁止傾銷法

在戰時看到德國貨物之傾銷，及其以傾銷方法來希望打倒協約各國之工業，和一九一四年以來之保護情緒，遂使英國一班人都感覺到需要成立一種保護法以保護英國工業而抵制外來的傾銷。一九一六年巴黎會議時英國代表亦曾建議協約各國於戰後採取共同行動以抵制德國的傾銷式之經濟侵略。工商業政策委員會也主張依照加拿大例來訂立禁止傾銷法，並且要取較嚴酷的執行程序。牠並且主張組織一機關去執行禁止傾銷法，與政府各機關獨立，其最後權力操之於國會，而不得授與任何政府機關。

混合內閣曾於一九一九年向國會及選舉宣言上宣佈採行禁止傾銷法，而在是年十一月重

任時，路易喬治曾向下院提出一案，其中包含有關於對付傾銷之法案。

依照該案所規定，禁止傾銷規定是在下列情形下執行之：若某種貨物是大量的有系統的在英國出售，而其售價，除去其在該出口國之內地稅外是較其在本國售價為低，而英蘇聯合王國所生產的同樣貨物是受了大大的打擊。在此種場合上，若（甲）入口商人及外國出口商人不宣佈該貨物之價值及價格是與英國所需要的從價關稅執行上之必要條件相符合，（乙）若不償付一種委員會認為等於外國價格超過進口價格間差額之關稅，則此種貨物不準入口。此草案遇到極大的反對而未得通過。

在一九二〇年時巴爾福（Lord Balfour of Burghigh）——工商業政策委員會之主席——向上議院提出保護特殊工業法案，牠包括一個禁止傾銷規定。此法案之目的是欲給商業部以權力去禁止某種貨物之入口，若其對英國購買者之售價是較同樣物品在原來國家內之普通售價為低時。此案於上院二讀時就被否決。

最後於一九二一年國會通過了保護工業法，除了包含有對於主要工業及對來自通貨跌價

國家之貨物執行進口稅外，尚包括有很詳細的禁止傾銷規定。該法案規定若商業部認為除了食物和飲料外之各種製造品是以低於本法案所謂之生產成本之價格在英蘇聯合王國出售，而因此英蘇聯合王國之任何工業是因此受了嚴重的影響，則商業部將此問題提交於本法案內所規定之委員會。所謂生產成本是指等於該製造工廠向國內消費者出售之躉賣價格之百分之九五，減去該國內之內地稅之謂。若該種在國內消費時並無躉售價格貨物則生產成本是指工廠附近之價格，而決定何者為適宜的價格時，則應注意到附近的同樣貨物之躉售價格。商業部於將任何特殊國家運來以傾銷的價格向英國進口的各種貨物提交委員會時，必須也同時報告課該種貨物以傾銷稅之對於重製工業——用該種貨物為原料之工業——之影響。

若該委員會關於自某種進口之貨物的報告是與商業部之報告相同，同時若該委員會報告在英蘇聯合王國內製造同樣貨物之工業是以很有效率和經濟方法從事進行，則商業部於考慮該種行動對於重製工業之影響後，即發佈命令對於此種以傾銷貨物為原料而製成之貨物課以傾銷稅。再者若和現存與外國訂立之條約有若何衝突，則不得頒佈此種命令，若此命令頒佈時，國

會正在開會，或一月以內即將開會，則此種命令之草案必須提交國會，直待國會通過決議以有條件或無條件承認該草案後，此命令方得宣佈。若國會尚未開會，則商業部可直接宣佈命令而無須等待國會之承認，但是此種命令必須於最短期內提交國會，其效力不能超過一月，除非國會承認其繼續有效。國會對此種草案可以修改，但不得有損其以前之效力。命令得繼續有效三年，牠可以取消，但依照上列條件，可以使其重新生效。

貨物運入英蘇聯合王國時須繳納等於英國進口商人給與該項貨物價格三分之一之特別稅。若被徵稅之任何人能給委員們以證據使他們相信該項貨物在英國之售價並未嘗低於生產成本以下，則仍退還其特別稅。若曾經繳納該種特別稅的人能有證據使得關稅和內地稅則委員能相信其在英國之售價並不低於生產成本，或者他能證明因為製造國市場情形變更，該種貨物並不較該製造國內同樣貨物之生產成本為低，則仍可以退還其所繳之稅。除非交貨者與在該製造國家內之英國領事同時都出具證明書，說明生產成本，則不得退稅。若課以傾銷稅之貨物之運入英國是為的使用而非出賣，則此段內之所謂售價是指等於自出口者購買之價格，加上運費，保

險及其他各種關稅。

此種法案內之命令不能施用於命令發佈後十四日內運到英國之各貨物。應指派一公正人以解決貨物價格和將法案內之各命令施用於某種貨物上所引起之各種爭端。此種公正人不得與政府發生何種關係，他的決定是最後的，無疑問的。

傾銷稅之成立原係欲對於低於生產成本之進口貨物加以處罰，以限制其進口。而在實際上，此法律與生產成本絲毫不發生關係，牠不過是用以對於某種貨物之進口，其在英國售價是較其在外國市場之價格低百分之五者，加以傾銷稅，而不問該種價格之是否低於生產成本。政府當局之所以對生產成本作如此解釋和這樣不合理論的去使用牠，是因為一方面想在口頭上實踐其以前在選舉時對選民所標榜之諾言，而在他方面實際上又不願意真正去實行。此案在國會討論時，就很受一班人之指謫，其唯一理由就是牠之所謂生產成本是與生產成本絲毫不發生關係。此法案原是一真正禁止傾銷的法案，但是因為有了許多限制和修改，遂漸失其原來重要性。除了徵收傾銷稅之手續極為麻煩及執行當局之可以隨意的不將其實行外，尙有其他許多的條

件，致使得許多真正的傾銷亦不能包括於此法案的範圍以內。食物和飲料與其他非工業製造品一類的東西都因特殊的規定而免除傾銷稅。必須要該傾銷嚴重的影響英國工業，然後纔能進而談到其他課稅手續，而若與其他各國關稅立法上之限制此種法案之運用相比較，則此法之不能充分達到其目的，無寧爲意中事。

卽令傾銷發生，而施用傾銷法之各條件都已備具，然此法之運用仍有若干限制。例如出口國家之國內價格與對英之出口價格間之相差程度必須很大。第一必須較外國躉售價格低百分之五，在決定生產成本上，必要減去此數。更重要者，此法案內之所謂傾銷並不是謂出口價格低於國內價格，而是指在英國之出售價格，除去運費，保險費，進口商人之利潤及完納普通關稅後，其售價仍低於外國躉售價格達百分之五以上。除去呆重貨物，遠處來的貨物和在英國普通關稅下納稅之貨物外，則此法案之施用處所實在是極少極少。

禁止傾銷稅之執行的手續極爲煩重，若大規模的運用，則用人必多。總括其進程序：（一）向商業部申訴，（二）商業部考查，（三）提交委員會，（四）委員會提出報告，（五）商業部起

草法案，(六) 提出下議院，(七) 該院通過決議，(八) 商業部頒佈命令，(九) 關稅與內地稅委員會去執行此命令。若進口商人關於貨物之價值，和命令之執行引起爭論，則尚須提交公正人去作最後的判斷。

一方由於執行手續之麻煩，他方由於政府當局之無實行此法案之誠意，故此法案到近來各年幾等虛設。即當其討論時，政府當局亦曾屢次暗示謂此法案不會施用於偶然的傾銷，乃專對侵略的傾銷而設。可是在該案最後通過條文內，並未嘗有如此之規定。政府當局並且曾經聲明牠之運用不得與現存條約相衝突，因為有此許多的限制所以牠之運用範圍日小。至一九二二年七月止請求實行徵收傾銷稅者計有一二三件，其中祇有四件是會通過於商業部而達到下院。故在實際上該法案已不具若何重要性。

(三) 美國之禁止傾銷法

美國禁止傾銷之立法起源很早，雖未嘗以明白字句見諸條文，但其含意則已久遠。美國國會於一九〇〇年時即已通過 Sherman Antitrust Act。此法雖名為禁止托辣斯法，但於條文內

曾屢次提到低於通行價格之售價，或低於生產成本之售價，其目的係欲損害競爭，或想在美國市場成立獨占，或阻礙他人之從事同樣事業者，都認為係違反此法案。國內減價出售是與在國外之侵略傾銷無異，對於外人之在美國的侵略傾銷，以期打倒美國工商界而獨占美國市場者加以嚴厲的處罰。美國大法院認為此種法律不能適用於在海外從事傾銷之美國人。但是若外國出口商人或其經理在美國從事此種行為則必受此法之制裁無疑。

一八九四年之關稅法，其中第七三節對於傾銷曾有處罰的規定。若一進口商人在美國境內為一外國商人之經理，或與另外美國進口商人訂約來替他們將外國貨物運至美國以傾銷價格出售，來希望打倒美國之競爭者，或打倒其他的外國商人而獨占美國市場，則此法律認為該種行為是不法。若此種合同是在外國訂立，或者若一外國生產者在美國從事侵略的傾銷，但不牽涉美國代理人或進口商人，則此法律並未曾有補救的方法。

自大戰開始以來，商業競爭日趨激烈，各國海外都盛行採用侵略的傾銷，特別是德國，遂使美國人民一致要求更有效的保護以抵制此種競爭。時當威爾遜遜執政，他不欲普遍的提高關稅，而欲

以另外一種方式去應付此種需要。國會依其建議於一九一六年財政法案內曾訂有禁止傾銷之規定。若一進口商人將外國貨物運至美國，而以低於該貨物在製造國家內之市場價格，或以低於在其他外國市場之價格來在美國出售，而其目的是在損害傾銷或阻止美國同樣工業之成立，或限制該種貨物在美國市場之競爭，則此種種行為實為不法。違反此規定者得處至多五千元之罰金，或至多一年之監獄，或者兩罰並施，而受損失的人得要求等於損失三倍之賠償。

至於此法之缺點，因其為一刑法的條文，故解釋必須詳細正確，而所謂較外國市場價格大大的減低，及何者是普通和有系統的入口，都是太不具體，太不肯定；而所謂其目的在損害，或打倒美國工業，或成立獨占，字句太嫌抽象，都是很難證明的事實。更有使得此法受限制者，即從事傾銷者必須美國的進口商人，否則處罰的規定不能施行。其實有許多進口商人除祇知營利外，不知其他，而所謂從事傾銷者又多半是外國出口商人，又非此法之所能及。更有人批評此法案之實行是祇限於侵略的傾銷，而對於其性質是侵略的偶然的傾銷，和其他傾銷——雖不是侵略，但對於美國工業很有妨礙者——都未有處罰的規定。

一九二二年又通過一個 Fordney-McCumber 關稅法，其第三一六節宣佈將貨物運入美國，而其影響是損壞，或實質的打倒美國運用很有效力與很經濟之工業，或防止成立該種工業，或者想在美國去獨占貿易和商業都是不法的。關稅委員會是受託考查此種違法事件。牠的定讞，如有證據，是無疑問的，除非將牠的定讞，上訴到美國關稅上訴法庭。此法庭得令關稅委員會重加審問和提出其他的證據，於是關稅委員會得依照事實來修正其定讞。此法庭之決定為最後的。關稅委員會之定讞，連同伸訴手續一併轉交與總統，他於是決定附加稅之稅率，但不得超過或少於在普通關稅下納稅之價格之百分之五〇，或百分之十。對於極不公平之貨物，他為美國計，得禁止其入口。

一八九四年之法律之第七三節與一九一六年財政法案之禁止傾銷規定之所以難發生效力者，是因為牠們是刑事法律，需要精確的解釋，而且牠們不能執行到某種違法者，若他是在外國從事傾銷之外國人。並且也未指定政府機關去監督其執行。至於第三一六節至少對於進口商方面之競爭，在執行上有滿意的補救，但是其執行上所規定之程序至少是半法律的，並且牠規定須

先有不公平的競爭而後能執行處罰，仍然使執行者不得不先有法律上的考查。且關稅委員會之重審和定讞是祇有充分證據時方為無疑問的，而法庭或許對於此種證據是有權重加評核。再者給總統對於不公平行動以極大行動自由權，若重大問題產生時，勢必引起是否不違反憲法的問題。

不過此第三一六節亦具有以前各法所有之短處。因為牠照文字上規定，牠之處罰祇限於執行到美國進口商人，並未提及外國出口商人對美國之不法行為。若他將貨物向美國出口，而其行為實是不法，則此節規定，亦不能施行到他的身上，因為牠祇用於進口商人而不能用到外國出口商人。並且在事實上一般不法行為都是外國出口商人做的，而非由於國內購買商人，因此其行使效力大受限制。

一九二一年之禁止傾銷法是包含於是年之關稅法內。此草案是由民主黨議員 Fordney 於一九一九年提出而於是年十一月通過於下院，後來歷屆議會都有修改，最後上院財政委員會加以修正，下院承認之，而於一九二一年在緊急關稅法內通過。其禁止傾銷之規定內容大略如下：

若財政總長發覺美國一種工業是因爲外國貨物之進口而受損失，或將受損失，或妨礙其成立，而該種貨物是以低於公平價格之價格在美國各處出售，他得將其影響之結果公佈，若其「買價」或其「出口售價」是較「外國市場價格爲低，則對此種貨物，除課以普通關稅外，尙須課以等於此二價差額之傾銷稅。」

所謂外國市場價格是指該貨物出口時在其國內市場對所有購買者所定之通常躉售價格之謂。在比較外國市場價格和購買價格時，執行者須注意數量大小所引起價格上之差異。

所謂購買價格是指進口以前入口商人訂購之價格，減去貨物轉運上所發生之費用，然後加上（一）出口國家所課之出口稅，（二）出口國家對於進口稅和內地稅之退稅數量。

所謂出口商人售價是指將貨物交與美國進口商人之價格，減去（一）將貨物運至美國之意外費用，包括普通關稅，（二）在美國出售貨物所需之手續費，（三）出口國家所徵之出口稅，加上將貨物運至美國所生之進口稅和內地稅之退稅等。

此種方法就禁止傾銷而言是一很好的模範，而有許多勝於加拿大之優點。例如於課以傾銷

稅以前，其定讞必須公佈，使人人知道，這是一很大的優點。因此免得海關去檢查任何貨物，牠的方法是防止的，而非處罰的，因為牠不啻佈告說如此貨物如發現有傾銷行為是要處罰的，是不啻等於以命令停止傾銷。不過在大多數事實上，牠將使偶然的傾銷不受處罰。牠之將傾銷稅之執行祇限於妨礙美國工業之各種傾銷，是免得海關當局將此種傾銷法用之於那對美國消費者之利益大於對美國工業之損害之某種傾銷。執行手續很簡單，是將此種執行手續交與最適宜的機關。其傾銷界說是很正確，能包括各種真正的傾銷，而對於各種假的傾銷之處罰則很自由。有許多規定是保護進口商人和出口商人以免受法律之不平的運用。例如出口以前之購買，則是否有傾銷之存在，在乎比較購買價格與購買日之市場價格，而不是比較購買價格與出口日之市場價格，又如須顧及到外國出口稅，及購買量大小因而引起價格之不同，都是其明顯的優點，在長期討論後方纔加入。

美國普通關稅運用之制度使得禁止傾銷法之執行也感覺容易。賣與美國之貨物在出口時必須附帶有一發票詳細報告該貨物之售價。若該貨不是購買而是以委託方式運至美國，則發票

必須註明外國價格。此發票並須送交出口國之美國領事簽字以證明該種價格之確實。若貨物是納從價稅，則根據外國市場價格或發票價格，而以二者中之較高者為標準。若報價是較外國市場價格為低，則此貨須納報價太低的稅，若低百分之一，則納百分之一的稅，但最高額不得超過百分之七五。若海關估價超過報價百分之百則該貨物沒收。若出口商人不能呈出證據來查驗而其行動又令財政部人員懷疑，則該出口商人之任何貨物皆不得入口。若進口商人發生同樣情形，則他亦受同樣的處罰。財政部並派有許多專家在外國估定各種貨物之價格。

因為普通關稅上有如此詳細的規定，故執行傾銷稅甚感容易。例如對報價太低之處罰，正可以用之於減低外國市場價格以圖躲避傾銷稅的事件上。可是執行普通關稅與傾銷稅之共同困難點，即為外國市場價格決定之難。一般海關人員都承認貨物發票上所記載之價格，雖經駐在該地之美國領事簽字亦很難可靠，領事對於外國市場價格及證明發票無訛並無多大幫助。主要報告和消息還是靠財政機關派駐各國之專家。美國進口貿易極大，關稅很高，而來源又分佈很廣，所以她執行傾銷稅之困難是較加拿大為大。後者進口百分之九〇是來自英國和美國，同文同種，商

業習慣亦大致相同，故執行傾銷法亦較爲容易。

因爲傾銷法之實行，除了決定那在普通從價進口關稅下須納稅之實際購買價格和外國市場價格漸感重要外，即完納普通從量關稅和自由進口之貨物的價格之決定亦感重要。就一九二〇年之進口分析而言，其中百分之六一是自由進口，二六·五是納從量稅，而祇有百分一二是完全從價稅。所以禁止傾銷法如大規模正確的實行，必須需要很多的海關行政人員。

有的人謂報告太低而加以處罰之規定是等於一條禁止傾銷法，那是錯誤的。報價太低之規定是用以處罰那種貨物之進口。其報價是低於出口日之外國市場價格者，即令他是不知情而忽略了出口日期之外國市場價格。現在則是祇用以處罰那種欺騙海關當局之行爲。但是一進口者，他以傾銷的價格購買了外國貨物，若他於進關日將其價格加到等於外國市場之價格，則他可以免除那報價太低之處罰。是以報價太低那一條之處罰並不是處罰那以傾銷價格購買外國貨物之行爲，而是處罰那以此種傾銷價格報關之行爲。

(四) 澳大利亞之禁止傾銷法

子 一九〇六年之禁止傾銷法 澳大利亞於一九〇六年成立一法律，其主要目的在禁止獨占，但是也包括有關於傾銷的規定。關於傾銷的那一段是很長，很複雜，並且是關於處理進口方面之不公平的競爭。其所謂不公平的競爭如下：（一）使得澳大利亞不能再從事此種生產，或者使其生產受損失，（二）那進口商人或出售者所採取之方法，就大理院及海關當局來看，是不公平的，（三）其競爭使得澳大利亞工業界之勞工不能得到充分報酬，（四）其競爭使得澳大利亞之工業解體與工人失業，（五）進口之貨物，其購價是低於生產成本或市場價格，（六）澳大利亞工業家運入之貨物其售價不能給入口者以公平的利益等。

此種所謂不公平競爭不僅包括真正的傾銷，及低於生產成本之貨物，同時也實用到妨礙澳大利亞工業之普通的猛烈競爭。在決定某種競爭是否為不公平，同時必須注意到保存該種工業是否於澳大利亞有益，澳大利亞之該種工業是否效力很大，設備是否近代化等問題。再者，在執行處罰以前，大檢查官必須有充分理由相信某人將某種貨物運輸進口是希望將該種貨物在境內出售以損壞澳大利亞之工業，是即在執行法律以前，必須有該法所規定之不公平的行爲，或不公

平的居心。因有此種複雜而又煩重之定義，遂使後來各條都失其重要性。

至於禁止傾銷稅實行之程序亦極爲麻煩。海關檢查官於接到申請及審詢進口商人後，若認爲進口商人是有不公平競爭之行動和動機，則將此事報告海關大臣。後者將此事件轉送大理院以便審查，並將此結果公佈於官報上。自此時起至法官判斷止，受檢查之貨物是禁止進口，除非附帶有保結。法官得自己宣佈判斷，或將其轉到最高法院，法律程序不受普通法律與公證法之限制，最高法院之判斷是無疑問的，不能上訴的。若判決認進口貨物有不公平的動機，則禁止該物品之進口，或者限制其入口量。此種判決必須立即提出於國會。因爲手續如此麻煩，是此種方法之所以不能充分發生效力之唯一原因。

丑 一九二一年之禁止傾銷法 一九二一年包含很廣的禁止傾銷法並不是取消一九〇六年之法律，而是用以補充一九〇六年之法律。一九二一年的法律規定成立一海關委員會，由三人組成，與海關行政當局完全脫離，其一班責任在研究關稅立法對澳大利亞工業之影響，及因勢制宜加以修正。「工業保存」或禁止傾銷法是大部份交與此委員會。該法之第四節規定若海關

大臣，根據海關委員會之研究和報告，認為與澳大利亞相同之外國貨物是以出口價格售與澳大利亞之進口商人，此種價格是較當日出口國家同樣貨物之公平市場價格為低，因而損害澳大利亞之工業，則海關大臣在官報上將該類貨物公佈之。官報公佈後，則對此種貨物課以傾銷稅，等於公平市場價格與出口價格間之差額。可是有許多限制條件。內地稅不得包括在外國公平市場價格以內。若外國貨物是在出口六月以前即已訂好，而在此時期內市價漲高，則此節內所謂之公平市場價格是指購買日之公平市場價格。但是在下列場合上此法不得實用：（一）澳大利亞不能大量製造及對各購買者以同樣價格出售之貨物，（二）其公平市場價格與出口價格之差未曾超過百分之五以上之貨物，或者若海關大臣認為免除此種處罰不致損害澳大利亞之工業，而其差異未超過百分之一〇以上，（三）樣品貨物。

第五節規定若貨物是以低於合理的價格售與澳大利亞進口商人——所謂合理價格是謂貨物之生產成本加上百分之五和各存棧費用之謂——則對此種貨物課以前節所指之傾銷稅外，尚須課以一種低於成本之傾銷稅，等於裝出時之合理價格與出口價格之差。若關於生產成本

無充分的證明，則海關大臣根據海關當局之報告隨其意志而決定。

第六節是用以防範那以委託交貨的方法以期躲避前述各規定的行爲。若貨物是不待訂貨而卽向澳大利亞輸出，而受委託者是以低於合理的售價出售，則海關大臣於執行傾銷稅各項手續後，對此種貨物尙須課以委託傾銷稅，此稅是等於委託貨物在澳大利亞之躉售價格及合理售價之差。所謂合理售價是指：（一）公平市場價格，或生產成本加上百分之五之該種費用，（二）運費，保險費，上岸費及其他費用，普通關稅及此種總數之百分之五之費用。

第七節是除通常手續外對於運到澳大利亞之貨物，是爲澳大利亞所有，但其運費是較一班運費爲低，不問其減低是由於運費折扣或其他方法，則課以公平市場價格百分之五之運費傾銷稅。至於實行此稅之條件，海關局特說明於下：

若任何國家對運費給以補助金，例如給運載郵件之船舶以很高的噸稅，則此法必卽施行。有許多貨物因爲用該國船舶運載出口，其在國內之鐵路運費很低而用他國船舶運載出口者，則國內運費很高，則對前種貨物爲適用第七節之傾銷稅。

第八節至十一節包括與傾銷無直接關係之很詳細的規定，但是係規定如何對來自通貨跌價國家之貨物施行匯兌傾銷稅。第十二節規定自第四到第十一節之稅不得超過該貨物普通關稅之百分之十五。第十三至第十七節是包括執行傾銷稅之各條，其中最要者即指定內閣關於課以傾銷稅以前之發佈命令及指明須受傾銷稅之處罰之貨物各事件上給海關大臣以完全自由和規定執行上必需之條件。他可以指出某種某類的貨物，某一船貨物，及某一國出口之貨物。

除了匯兌傾銷一段外，澳大利亞之傾銷法在立法原意上是與加拿大者相同。傾銷的定義，決定傾銷稅多少之方法，限制傾銷稅不得超過百分之十五，外國內地稅不列入公平市場價格內，採用上船日之價格而不採用購買日之價格，將傾銷稅擴充而用於低於生產成本之進口貨物和委託貨物之特殊待遇等等，都很與加拿大之規定相似。除運費傾銷稅外，其與加拿大之重要差異點有如下各項：執行傾銷稅之方法，執行責任分配於政府各部份，在進口貨物繳納傾銷稅以前必須公佈一公告，給執行此法之官吏以很大自由以決定對特殊事件是否應實行此法。

(五) 紐西蘭之禁止傾銷法

在一九〇五年時因爲紐西蘭境內與英國工業界都說美國農業用具托辣斯將其農具運至紐西蘭市場而以有系統的減低價格在境內出售，以圖獨占紐西蘭市場，所以請求保護，於是紐西蘭遂於是年通過農業用具製造，進口，和出售法。此法並規定成立一執行部，大半包括非公務人員，海關委員於接到紐西蘭或英國工業界之伸訴謂外國農具在紐西蘭市場之價格是極度的減低，輸入外國物品之進口商人是已經從事不公平競爭，則將此種伸訴轉達執行部以便考察和報告。海關委員根據其建議，有權給與紐西蘭和英國之農具製造者以不得超過百分之三三的津貼金，藉使他們能與運輸外國農具之進口商人相競爭。若紐西蘭和英國製造者願意減低其價格至少到百分之二〇，則海關委員對於此種在不公平情形下進口之外國農具課以特殊抵制稅，以代替那津貼金。該法之訂立原祇有效一年，後來會延至一九一五年底。

此法之成立是由於調和各方面之政見。紐西蘭關稅對於農具入口並無關稅，但是紐西蘭人，包括農人，都不願意見外國托辣斯來破壞紐西蘭市場，因而控制紐西蘭之價格。津貼方法使得政府能保護國內工業以抵抗外國不公平競爭，而同時又不提高外國製的或紐西蘭製的農具之價

格。

在此法下並未會給與津貼或課以抵抗稅。執行部於一九〇八年曾遇到一個請求反對美國公司，但是執行部認為此種申訴不正確，因為該種貨物之減價出售是為的洗刷存貨，而非是有意傾銷來損害紐西蘭市場，故不允給以津貼。

給英國工業界以同樣的申訴權和享受津貼金權是為的適合對英國貿易給以特惠待遇之政策，其餘各自治領地，除加拿大外，都能享受此權。

一九二一年之禁止傾銷法 紐西蘭於一九二一年修改關稅時，成立一禁止傾銷法，大部份與加拿大關稅立法相同，但有的部份又稍異。此法規定要課傾銷稅之物品有三種：（一）輸入紐西蘭之貨物，是紐西蘭所有而其賣與紐西蘭進口商人之價格是較出口國家之國內市場價格為低，（二）輸入紐西蘭之貨物，其價格就海關大臣之意見以觀是較製造的國家出口時之生產成本為低（包括合理的利潤），（三）輸入紐西蘭之貨物，是紐西蘭所有，或是自英國以外之其他國家運入之貨物而為英國其他各部份所生產者，若海關大臣認為該種貨物是享受了特殊的讓

與津貼退稅，因而損害紐西蘭及英國工業者。對於這些貨物都是要徵收傾銷稅，除非海關大臣認為徵收傾銷稅有損公共利益時，則此稅方可免除。

前兩條規定是與加拿大的法律相似，至於第三條，則加拿大並無此種規定，是合併南非洲抵抗津貼稅與澳大利亞之運輸傾銷稅而成的。但是那對於自外國進口之受津貼的貨物加以處罰，雖然牠們不是紐西蘭所能生產的，但對該種貨物給以津貼是對於英帝國任何工業有損害，正充分表示紐西蘭對於帝國其餘各部份之經濟幸福是如何的關心。擴充此種抵抗稅到帝國其餘各部份之工業，是基於下列理由：（一）此種稅則之運用，是使得受有津貼之非英國出口商人與未受津貼之英國出口商人在對紐西蘭出口貿易上立於平等條件之下，（二）若英國工業是為受有津貼之外國貨物所損害而又不對紐西蘭出口，則對於受有津貼之非英國之工業課以特別的處罰，將使外國不得不放棄津貼。在這裏有一點應當注意，即此條與前二條有一點不同，即抵抗津貼規定會特別指出，若該種津貼對紐西蘭或英帝國其他部份之工業沒有損害則此稅不得實行。至於對紐西蘭出口之售價低於國內價格，或低於生產成本之出售貨物，或受補助金貨物之

出售，則海關大臣有權來決定：（一）外國之國內市場價格超過外國出口價格之數量，或者外國生產成本超過外國出口價格之數量，或補助金之數量，（二）對每一事件所加之處罰率，不過該種稅則不能超過外國市場價格與出口價格之差額以上，或外國生產成本與出口價格之差額以上，或補助金及津貼數額以上。至於訂立執行的規則則交與內閣。

若因為很難決定貨物之價格，或者該貨物是不待訂購而即出口以期躲避傾銷稅，則海關大臣有權斟酌情形去決定外國市場價格，出口價格，或生產成本。此法並規定免除傾銷稅之貨物有下列各種：（一）數量不多之貨物，（二）不是在相同的情形下以相等的條件對紐西蘭或英帝國各地購買者出賣之貨物。此規定之第二部份之目的是欲對於向紐西蘭入口之傾銷貨物免除其此種稅以保護紐西蘭及英帝國各部份之消費者以免因貨物缺乏致受獨占者之剝削。不過我們很難看出因為紐西蘭對傾銷的貨物之入口免除此種限制，遂能使英帝國其他各部份之消費者能免去貨物缺乏之苦。

紐西蘭海關曾宣佈須於三個月以前發出佈告，而後執行傾銷法。若英國其他部份之工業因

傾銷貨物向紐西蘭入口而受影響，則沒有該種佈告或未提交海關大臣以前，不能徵收傾銷稅。若紐西蘭工業因傾銷貨物向紐西蘭入口而受影響，則未有該佈告不能徵收傾銷稅，除非「該種入口」立即或短時期內影響國內工業，例如（一）一〇，〇〇〇桶水泥入口，其售價較國內水泥售價為低，（二）具有同樣影響的價值一萬鎊的絨布之入口。

（六）南非聯邦與紐芬蘭之禁止傾銷法

自加拿大通過禁止傾銷法後，南非聯邦與紐芬蘭亦即相繼各自成立禁止傾銷法。南非聯邦一九一四年成立之禁止傾銷法內容如下：

「第八節 與此法內所包含的各點有違反，則在徵收關稅上，下列各點必將實用：

「（一）若輸入聯邦之貨物是為聯邦所有或所能生產的，若售與聯邦進口商人之出口價格或實際售價是較在出口國家內出口時之國內普通為着消費而出賣之一班價格（依照法律所規定）為低，則除繳納其他規定之稅金外，尚須徵收一種等於該出口貨之售價與國內消費之真正通常價格間之差額的特別稅（或傾銷稅），祇要該特別關稅（或傾銷稅）在任

何場合上不超過從價百分之十五。

「(二)若原來國家對於某種某類貨物之出口給以津貼而該種貨物又是聯邦能生產或有的，則對於此種貨物之進口將徵收一種等於該種津貼之附加稅。

「(三)在第一段內須徵收特別稅(或傾銷稅)或在第二段內徵收附加稅之貨物是由總督隨時決定，而將其公佈於官報，並公佈其決定生效之日期。不過那日期須在公佈後六個星期以內。」

第一段之內容是幾乎與加拿大禁止傾銷法之主要規定相似。在外國價格上以真正通常價格來代替公平市場價格以爲決定傾銷是否存在之標準，那也不過是兩國言語文字上之不同，而與真正意義不生影響。第三段規定必須六星期以前公佈然後方得執行傾銷稅。因此使得偶然的傾銷不受禁止傾銷法之限制，因爲自公佈到實行傾銷稅的日期中間相隔有六個星期，在如許長時間內則偶然的傾銷已經終結。

南非聯邦之禁止傾銷法並不如加拿大者之有許多限制的條件，除了兩法都限制傾銷稅之

最高額不能超過從價百分之十五以上外。不過南非法律之允許總督隨意執行，遂使總督權限較加拿大所規定者爲寬大。這是應當注意的，南非法律包括有抵抗津貼稅，但是此法律並未註明抵抗津貼稅是用於私人抑官廳，用於直接抑間接的津貼。牠也未註明同樣的入口是否應同時受傾銷稅及抵抗津貼稅。

在一九二二年南非又充實了她的禁止傾銷法，通過了一規定，若入口貨物是以低於製造國家之躉售價格加上裝包費用之價格和免除各種費用在南非聯邦出售，並且因爲此種躉賣使得聯邦工業受了影響，則除課以普通關稅外，尚須課以等於此種價格與實際出售價格間相差之特別稅。因爲有此一條，遂使對於以全部外國價格出售，但是交與進口商人時未曾加上自出口國運至南非聯邦之全部費用之貨物，或者對於未待訂購而即裝運出口，而其售價，減去各種運費後，其退還給出口者之價格不及出口國家之通常價格之貨物都可以施行處罰稅。

紐芬蘭於一九二一年成立一禁止傾銷法，幾與加拿大一九〇七年者無異。祇有三點與加拿大者不同：（一）紐芬蘭法律刪去了加拿大不徵收傾銷稅的四個事實即：（甲）完納普通關稅

達總價百分之五十之貨物，（乙）在加拿大完納內地稅之貨物，（丙）在英國精製之糖，（丁）麻繩類；（二）爲計算傾銷稅而決定公平市場價格不須計及出口國家之內地稅之法律的規定，在紐芬蘭是推廣到所有的入口貨物，而加拿大之法律，則此規定祇適用於在特惠關稅下入口之貨物，因而祇有以行政上的規定擴充到外國貨物；（三）在紐芬蘭最高傾銷稅爲從價百分之二五，而在加拿大則爲從價百分之十五。

第九章 各國貨物在中國傾銷之狀況與中國農工商業衰落之原因

我國經濟事業不發達之原因雖多，但自五口通商以來，其最彰明較著，有數目字可稽，而爲人所熟聞者，莫如國際貿易上之逆調，與進口貨物之逐年增多。在此時期中，以各國工商業之空前發達，與交通之進步，不得不從貿易上求出路，而吾國適爲尾閘，丁此奇厄。加以各國處處利用其武力與外交，以爲經濟方面之後盾；舉凡抵制與保護之辦法，在他人可以實行自衛者，而在我則一任他人之魚肉，幾無法可以自拔。例如六十年來之關稅協定，以及各種不平等條約，處處均足以制我之死命。姑將進口貿易之趨勢，分爲二點述之：

(甲) 入超之增多 入超之數，在五口初開放之時，尙不甚大，偶然尙有出超與順調之年。至一八八一年，入超之數，逾二千萬兩。至一九〇二年，入超之數，達一萬萬兩以上。歐戰之前夕，達二萬萬兩。但戰事發生而後，情形大變，不過年年仍爲逆調。至一九二〇年時，入超又達二萬萬兩以上。至

一九三二年時，入超爲七萬萬三千餘萬元。由此可見入超之勢，雖偶有例外，其增加之趨勢，實與年俱進。

(乙)進口貨物總額之增多 進口貨物之總額，在一八七〇年時，不過六千餘萬兩。至一八八七年時，增至一萬萬餘兩。一九〇二年時，增至三萬萬餘兩。一九一三年，增至五萬萬餘兩。一九二四年，增至十萬萬餘兩。一九三三年，爲十三萬萬餘元。此種繼續增加之勢，幾成自然之傾向，偶或減少，其原因皆可推求，例如歐戰期中與九一八之變，以及近年人民購買力之萎縮是。

再進一步，考求此項進口貨物之增多，與入超增多之原因，其中本極複雜，有爲本文範圍內所不能詳者，但各國之傾銷政策，實爲重要原因中之一。在我昔日所獨占之市場，今則一變而與他人所共有，幾成他人經濟上之牧場。加以我之資本，素稱窮乏，我之技術，素稱拙劣，我之營業，素乏經驗，我之工業製造品，素號不精，而在外人則挾其雄厚之資力，大量生產之工場以臨我，其所運來製造品，既因製造技術之進步，而較我優美，復以彼之經營得當，我之關稅輕微，於是他們遂可以極便宜之價格而售貨，以價廉物美之招牌，號召我之羣衆，我之貨物逐漸被其壓迫，不易售出。因貨物之銷

場，不外兩途，一國內，二國外。如國外市場受他人壓迫，不易暢銷，而在本國能保有需要之市場，尙可以維持。所最感痛苦者，國內與國外同時均不能暢銷，幾無法可以自存，此種痛苦，數十年來如一日。姑將各國貨物之傾銷政策，擇其要者，分別敘述。

(一) 英國

英國以工業發達早，製品精良，兼之殖民地廣，故貨物之傾銷於中國者，合英本國與其殖民地共計，在進口貿易中，仍執牛耳。

先就英本國輸入我國之貨物而言，以棉貨呢絨毛棉呢類最佔重要，其次爲五金，再次爲機器等項。以棉貨與呢絨等而言，本爲英國經濟上向外發展之命脈，十九世紀初年之法德等國，均感受此項貨物傾銷之痛苦。以中國而言，單就棉貨類呢絨類與毛棉呢類三項，在一九二五年前後，平均每年六七千萬兩左右，正頭貨類之總數，竟超過英國進口總額一半以上，由此可知英國正頭，在華傾銷上關係之重大。但棉布一項，一以日貨之競爭，二以中國國貨之進步，三以中國稅率之增加，四以價格之較昂，故一九三二年時爲三千六百餘萬元，一九三三年爲一千九百餘萬元。次爲五金機

器，進口之數年亦不少，五金以鐵路建築及國貨工業需要材料之增加，一九三三年達二千九百餘萬元。機器及工具，以市面衰落，各業均鮮擴充，故一九三三年較一九三二年，減少三百餘萬元。

以英屬地而言，在中國貿易上，佔重要地位者，第一爲香港。香港爲通過貿易之中心地，由香港進口之貨物，比由英本國進口者，超出甚多。由該地所來之貨，不一定皆爲英貨，在比較上，惟正頭中之棉貨、毛棉呢絨等，則以英貨最多。五金機器，亦以英貨較多，其餘爲煤油、砂糖，雖非由英本國運入香港，但十分之九，皆經過英商之手，從他處轉販而來。例如砂糖一項，幾可稱爲香港貿易之巨擘，香港本不產糖，英本國亦不產糖，糖之原料，來自爪哇，而販運與精製，幾全由英商經手，卽由南洋一帶運至香港，由香港設廠精製而後，遂成爲太古糖，推銷至中國各地。除砂糖而外，由香港進口之大宗貨物，有穀米與海味等，穀米之來源，雖以安南暹羅爲主，但轉運與販賣，亦多經英商之手，海味亦如此。

香港而外，他如新加坡、印度、澳洲、加拿大等地，在中國進口貿易上，亦有相當之地位。以歷年來之情形而言，印度之棉花棉紗，進展最強。以最近之趨勢而言，澳洲之麥粉，亦可認爲大宗傾銷品之

一，陷中國農村於永劫不復之地位。以一九三三年進口貨而言，澳洲麥佔進口洋麥之八成，在一九三二年時，約六千三百五十萬元，至一九三三年時，增至八千五百七十萬元。

以上所述，爲英本國與其殖民地對華貿易之概況。

(二) 日本

英國而外，在中國進口貿易上，佔最大之勢力者，爲日本，而日本對華貿易進步之速，更可注意。蓋英國雖在中國貿易上，佔第一位，乃連多數殖民地之對華貿易額在內。至於日本，則其本國之對華貿易總額，幾較英本國對華貿易額，二倍以至三倍，其勢力之雄厚，由此可見。且中日貿易之關係，不僅對於中國影響很大，即對於日本之影響，亦極重要。

由日本進口之大宗貨品，向中國各地傾銷者，以棉貨爲數最鉅，其逐年進口額之增加率亦最速。以民國十三年至十五年之海關統計而觀，三年之中，在中國棉貨正頭貿易中，由百分之三十八，增加到百分之五十三。按此項棉貨中，以印花布增加最多，在各國印花布進口總額中，常佔百分之八十。棉貨而外，棉紗進口，爲數亦不弱，由此可見中國各廠需用日本紗布之殷。其次砂糖由臺灣輸

入者，已有與英糖、荷糖競爭之勢，且在上海等處，設廠製造。其次如海產品，本為日本最豐富之出產，我國市場中，如瑤柱、海帶等，幾全為日貨，其餘如海參、魷魚、鮑魚等日貨，亦佔三分之二。其次為紙張，市面上之洋紙，除少數之瑞典、英美等貨而外，幾全為日貨之勢力。他如煤炭輸入之額，亦不弱，五金與機器，其擴張之力，亦不可侮。而且日本之貨物，從前雖多粗製濫造之品，近來進步之速，與精製品之增多，以及日用品之應有盡有，在中國市場上，幾為日貨所充斥。

以一九三三年日本對華貿易而言，進口額為一萬三千二百萬元，較一九三二年度，減少九千八百餘萬元。此中原因，可分為二點：一因東北四省之貿易額已剔除，二因各地排斥日貨之影響。就上述之大宗進口貨而觀，在一九三三年，進口貿易中，棉織品為三千三百餘萬元，糖九百餘萬元，各種機械六百餘萬元，化學產品五百餘萬元，海產品五百餘萬元，金屬製品五百餘萬元，紙張五百餘萬元，橡皮製品五百餘萬元，煤四百餘萬元。從表面上而觀，日本對華貿易額，似大為低降，國人士或由此自詡排斥之力不弱。實則日本對中國之貿易，若包括東北四省合計，則大為增多，以這一部份之所減少，與他一部份之所增加者相抵，不僅未減少，而且有增加，此僅就一九三三年情形而言。若

從一九三四年而觀，雖統計方面尙未完全編成，而日貨賤價傾銷之狀況，已爲一般人士所共見，市場上如鉛筆、如無線電收音機、如腳踏車等，價格之廉，出人意外，傾銷之狀，真如潮湧而來。

(三) 美國

自歐戰發生後，美國利用時會，極力發展對華貿易，而由美國進口之大宗貨物，爲煤油、汽油、棉花、煙草、五金、機器、麵粉等項。中國所用之煤油，由美國進口者，幾全由美孚油公司所壟斷。此項專利商品，最便於傾銷，汽油雖有蘇俄之競爭，後以協定之故，進口之數仍不弱。其次爲棉花，以質料之佳，爲中國廠家所歡迎。煙草以紙煙統稅增加之故，煙廠趨向中國低價原料，進口額稍減。至於麥粉價格，不能與澳國競爭。此就原料品而言，外如飛機車輛，增加較鉅。以中國建設之需要，與最近美國金元價格之低落，機器鋼鐵等項，勢必逐年增加。例如汽車一項，他國尙無可與之競爭者，尤爲美國對華貿易之特色。

上述三國而外，進口方面增加者，爲蘇俄之貨物。其煤油之大量傾銷，更引起一般人士之注意。考其所以能達傾銷之目的者，一因成本賤，其出產品皆歸國家所經營，任何犧牲，在所不惜。二因抵

償其本國必需之進口貨物，藉傾銷以換取外國之金錢。三因運費廉，其運輸機關，例如西比利亞鐵路，均爲國營。此三種原因而外，擾亂世界各國之市場，實行其經濟方面打倒帝國主義之計劃，亦爲蘇俄採用傾銷政策原因之一。按俄貨在中國傾銷之市場，九一八以前，以哈爾濱爲中心，由國家設有機關，派有代表，爲之指導，在中國其他各地比較尙少。九一八以後，在俄一方面固極力求擴張，而中國人士以抵制日貨之故，對於非日貨之替代品，亦願意授受，因之俄國貨物，比較暢銷。

就上述各國之進口貨物而觀，有淵源日久，名非傾銷，而實等於大宗生產之傾銷者。有從幣制方面，貶低價值，名爲競爭，實等於傾銷者。有不顧商業道德，濫用商標，或憑藉武力，以侵略人者。例如日本棉紗，在中日協定到期前，報關運進之貨物，足敷半年之銷路是。尙有新興或復興之工業國家，如俄如德，亟力謀貨物之銷場，與出路者。綜此種種情形，吾國之市場，遂成爲各國貨物傾銷之市場。雖處處提倡國貨之聲，與國貨展覽會之陳列，以及婦女國貨年、兒童國貨年、學生國貨年之號召，洋洋盈耳，顧力量終有限，其影響所及，關於國民經濟上者，亦可分爲三點言之。

我國工業不發達之原因雖多，而其中最重要之原因，在過去爲片面之關稅協定條約，在今日爲各國之大量傾銷政策。以成立較早之工業而言，如紗廠、粉廠、絲廠、捲煙、火柴等業，多以銷路狹隘，或競爭劇烈，統稅加高，均有不能維持之象。以新興之工業而言，如日用品工業，多受雙層之脅迫。卽在中國各地所設外國工廠之競爭，與外國進口廉價出售之傾銷品種種壓迫之下，表現一種銷沉之氣象。

就最近三年國貨工業之消長情形而觀，可列表於後。（假定民國十九年度之營業額爲一〇〇）

	二十年	二十一年	二十二年
棉紡業	七八	五二	三五
棉織業	一二八	一一〇	一一〇
染織業	一二五	一一〇	八〇
毛織業	八九	六五	八五

熱水瓶	調味粉	機器業	化粧品	油漆業	搪瓷業	橡膠業	火柴業	捲煙業	麵粉業	針織業	絲織業
一〇〇	一一二	一二五	一二〇	一二八	一五八	二〇〇	一二〇	一一五	一二〇	一〇〇	一六〇
一二〇	一三五	八一	七五	一三七	一二六	一三五	一三五	一〇五	八五	七〇	一一〇
一五〇	一〇〇	七三	八五	一八五	九五	八〇	一四〇	八〇	五〇	五〇	九〇

此表係根據中國銀行二十二年度營業報告，其中自有不詳與不十分確實之處。姑就其所調查與表列者而言，此中衰落之原因，雖有關於營業與組織方面之不健全者，但感受外商在中國設廠之壓迫，與傾銷之威脅，則各業相同。若再進一步就其中最衰敗之一二業而言，如麵粉業，其銷路向以東北爲大宗，其次則北方各省。麵粉之推銷東北方面者，往年平均有四百萬包，九一八以後，不過數萬包。北方各省以日本麵粉與俄國麵粉之廉價傾銷，去路更少。又再加以美國棉麥借款成立，於是粉價狂落，存貨堆積，有不得已宣告停工者。再就紡織業而言，二十二年度棉紗價格跌落之大，爲十年來所未有。在此種現象之下，各廠不得不各謀生存，於是外國紗廠，與中國紗廠相競爭，競爭愈烈，維持愈難，紡織業方面之情形，實有岌岌不可終日之象。

以工業之不振，與工廠之停閉，連帶而起之社會問題，如失業問題等，影響於國民生計方面者，實深且切，人民憔悴於此種經濟狀況之下，而莫由自拔者，其原因自可由此而推求之也。

乙 農業

近年來農村衰落，異口同聲。在歷史上，吾國本以農立國，在今日全體國民之生計，雖不專在農

業，但依農爲生者，約在百分之八十，其關係之重大既若是，而衰敗一至於此，宜乎不景氣之現象，瀰漫於全國也。若將此種衰敗之原因，加以研討，雖其中有屬於生產方法之退化者，有屬於苛捐雜稅，與負擔之過重者，而農業上出產品價格之慘落，實爲農村凋敝與農民生計困苦之根本原因。據稅則委員會調查之上海躉售價格，二十二年之米價，只值二十年米價百分之五十五，二十一年百分之八十一，二十二年之麥價，只值二十年麥價百分之七十六，二十一年百分之八十，二十二年之茶價，只值二十年茶價百分之四十三，二十一年百分之五十九，二十二年之繭價，比二十年繭價落百分之四十三，二十二年之花生價，比二十年花生價落百分之四十，比二十一年落百分之二十。因農業上出產品之跌價，農民之生計，入不敷出。據中央農業實驗所在江寧縣之調查，二十二年度，每一年農人，平均消費上之支出，需五十二元，而農業上之收入，僅四十二元，其相差之數，每人竟達十元之多，終年胼手胝足，而無法以維持其生活。

但農業上之出產品，本爲人人所必需，亦爲人人所不能一日離，而價格何以復若是之落？且中國農業上之出產總額，年來只有減少，並未特別增加，價格只有望上漲之可能，安有下落之理。此中

原因，實由於外國農產品之賤價傾銷，不特時時逼迫中國農產品之價格，使之無上漲之可能，而其進口額數量之鉅，實足以間接壓倒中國之農產品。前年之美國棉麥借款，尤對於中國棉麥價格，加以重大之打擊。二十二年度爲農業上之豐年，各種農產品進口，仍達四萬萬元之鉅，米穀計一萬萬五千萬，棉花計九千八百萬元，小麥計八千七百萬元，麵粉計二千七百萬元，煙葉計二千六百萬。以上係據海關報告，偷運進口之數，尙不在內。爲救濟農村計，非對於此項進口之農產品，加以分別與相當之制裁不可。換而言之，非採用抵制傾銷之辦法，或分別准進口與禁進口之辦法，則整個之崩潰，爲期不遠。

丙 商業

以商業方面而言，不景氣之現象，亦與農工二業相伯仲。外強中乾之形態，與都市中之畸形發展，人人均知其不能持久。繁華之上海，號稱中國之經濟中心者，果於二十三年結帳之時，表現蕭條與緊迫之象。就倒閉之銀行與商店而言，總計有七十餘家。其原因雖複雜，例如濫放存款，投機失敗，受人拖累等等，皆爲倒閉中之原因，而存貨過多，無法銷售，亦爲重要原因之一。以各地人民購買力

之薄弱，與生產力之不發達，出口不加，進口不減，市場自隨而停滯不通。且現銀日趨入於外商銀行，再由外商銀行轉運出口，前數年所謂游資充斥之上海，一變而為金融緊急之上海，故商業之蕭條，亦實進口貨傾銷後必然之結果。平日盡量推銷外貨，賴外貨以生存者，一遇洋商席捲而去，金融緊迫之時，坐擁存貨，而無法以維持。此種傾向，決不專限於結帳之時，苟國內之農工各業，均陷於不振之現象中，商業之蕭條，必成普遍之勢。過去上海商業之所以發達，實因各地之出產品，均運到上海來，再由上海轉運出口。一轉移間，內地所需要之物品，亦由上海進口，分散各地。加以上海金融活潑，市場安定，故呈繁榮與商業發達之象，今出口之品既少，容納進口貨之能力，自亦隨之而弱，專做買賣式之上海商業，安能不感受此種影響而衰落。故外貨之傾銷，在本國商人雖有偶然之餘利可分，結果實使本國商業，同陷於永劫不復之地位，而眼光稍遠之商人與銀行家，亦早逆料及此，知唇亡齒寒之不能免也。

以上所述，不過將中國方面所感受傾銷之痛苦，約略言之。至如何抵制之方法，以法令言，有財政部所擬之抵制傾銷法，以理論言，有時賢所擬之各項方策（馬寅初先生於新著之中國經濟改

造第五篇中討論最詳，均列舉之於後面附錄及參考書中，學者從而研究之可也。

附錄

(一) 財政部籌備開徵傾銷稅之經過

財政實業兩部，前因外貨傾銷，阻礙我實業前途，故援民國二十年九月國民政府公佈之傾銷貨物稅法章程，籌備開徵傾銷稅。茲誌審查情形及傾銷稅法施行細則如後：

(甲) 傾銷貨物審查委員會之組織 財實兩部，因欲審定每種貨物，是否有傾銷性之標準起見，曾合組一「傾銷貨物審查委員會」，設立於南京財政部內。由財實兩部有關係司署長負責審查訂立徵稅貨物類；待審查完竣後公佈施行。惟於審查進行中，為慎重起見，暫時保守秘密。

(乙) 傾銷稅法 (第一條) 外國貨物以傾銷方法在中國市場與中國相同貨物競爭時，除進口關稅外，得徵傾銷貨物稅。(第二條) 凡外國貨物在中國市場之躉售價格，有左列情事之一者，視為傾銷：(一) 較其相同貨物在出口國主要市場之躉售價格為低者；(二) 較其相同貨

物運銷中國以外任何國家之躉售價格爲低者；(三)較該項貨物之製造成本爲低者。凡外國貨物向中國輸出時之出口價格，有前項第一款或第三款之情事時，亦視爲傾銷。前二項出口價格及躉售價格之計算，均應除去運輸保險稅及其他必需費用。(第三條)傾銷貨物審查委員會對於有傾銷嫌疑之貨物，得自動或因關係人之聲訴調查研究之。前項委員會以財政部關務署署長，實業部農業司，工業司，商業司司長，及國定稅則委員會委員三人組織之。(第四條)進口貨物如經傾銷貨物審查委員會審查確有傾銷性質，並對於中國實業足加危害者，應將審查結果呈請實業部財政部核擬稅率，呈請行政院咨行立法院議決。前項傾銷貨物稅，經傾銷貨物審查委員會認爲傾銷消滅時，停止徵收。(第五條)傾銷貨物稅之稅率，以第二條所規定計算之貨價差額爲準。(第六條)進口貨物如直接或間接受有各種獎勵金，或其他特殊利益，與中國相同貨物發生競爭，並對於中國實業足加危害者，得依第四條之規定，征收傾銷貨物稅。(第七條)依第四條第六條之規定，應征傾銷貨物稅之貨物，業已進口而尙未售出者，得向進口商或其代理人追征傾銷貨物稅。(第八條)本法施行細則由實業部財政部定之。(第九條)本法自公布日施行。

(丙) 施行細則 (第一條) 本細則依傾銷貨物稅法 (以下簡稱本法) 第八條制定之。
(第二條) 本法第二條所稱在中國市場之躉售價格，應以該貨物在中國市場銷售最多之地或重要商埠之價格為準。(第三條) 本法第二條第三款所稱之製造成本，得以出口國製造廠家之直接躉售貨價，除去稅項及百分之五盈利作為計算之根據。(第四條) 傾銷貨物審查委員會於調查研究時，得請專家暨有關工商業家，或駐外國使領館供給材料及意見，供備參考。(第五條) 貨物確係傾銷者，傾銷貨物審查委員會於呈報時，須載明左列各款：(一) 品名及單位；(二) 公司或廠名；(三) 出產地及銷售地；(四) 商標；(五) 傾銷性質；(六) 載明屬於本法第二條或第六條何項情事；(六) 價格差別；(七) 與國產相同貨物競爭之情形及價格之比較；(八) 危害本國實業之程度。(第六條) 凡貨物兼有本法第二條各款情事之二以上，計算差額不相同，擬訂稅率，以最大之差額為準。(第七條) 本法第六條所稱之進口貨物，於擬訂傾銷貨物稅率時，以所受獎勵金或特別利益之數額為準，兼有兩款情事者，以其兩數之總額為擬訂之標準。(第八條) 傾銷貨物稅以海關金單位為計算稅額之根據。(第九條) 傾銷貨物稅經立法院議決後，由

財政部關務署令行海關徵收之。(第十條)海關徵收傾銷貨物稅時，每月應按下列各款呈報財政部關務署；并由關務署行知傾銷貨物審查委員會備查：(一)品名；(二)公司或廠名；(三)商標；(四)進口數量；(五)稅款總額。(第十一條)傾銷貨物稅原定稅率如因貨物傾銷程度之變更不能適用時，得由傾銷貨物審查委員會擬具方案及詳細說明，呈請實業部財政部核議修改，呈行政院咨立法院議決。(第十二條)傾銷貨物審查委員會，對於徵收傾銷稅之貨物認為傾銷情形業已消滅時，應呈明實業部財政部，由財政部關務署令行海關停止徵收傾銷貨物稅。(第十三條)本細則自公布之日施行。

(二) 鐵道部呈請舉辦傾銷稅之原文

鐵道部以我國近年天災人禍，紛至沓來。各鐵路對於糧運運價，或則減等，或則給予特價，因犧牲約有數百萬之巨。惟查運價政策應與稅則政策相輔而行，外糧無稅而進口，內地稅捐重重，均足為害農村。吾國現應及時辦傾銷稅，並取締各種苛捐雜稅，以維國產，而固國本。現特呈請行政院察核，暨咨財實兩部，並函立法院查照。茲探誌原文如下：

(前略)我國近年天災人禍，紛至沓來。各地重罹浩劫，民不聊生。各鐵路因為營業關係，對於運糧運價不符各方之請求，或則減等，或則給予特價，誠以扶助農村，實為厚用民生之根本，而調劑民食，尤為安定社會之要圖。本部於二十年秋間為救濟水災維持民食起見，既將農產之大豆、玉黍、米、小麥、豆等糧食一律由四等減按五等收費，所減運費比較原有約輕百分之五十至一百分之七八十。自上年因各地豐收，鑒於穀賤傷農，深慮產銷各地失其平均，經酌量情形訂立特價，藉使出產區域與銷行區域得以互相溝通，俾於生產之過剩與缺乏有所調劑。其運費或與六等相埒，或已於六等運價之日較之最低廉之泥土運價，幾無軒輊。茲舉其犖犖大者分述如左：一、平綏糧運特價，本部准該路自廿一年二月起行，由包頭至平地泉各站起運至平，按五等減收四成。由蘇集至豐鎮各站起運，按五等減收三成。由堡子灣至王官人屯各站起運，按五等減收一成五。原以四萬噸，六個月為限，現因調劑產銷各地之平衡，一再展期至今，繼續辦理。二、湘鄂米運特價。湘米運漢，照五等原價減去四成，經自本年三月起實行。三、平漢運特價。按照五等六折收費，照原費減去四成，經部核准。凡自信陽以南各站起運米至明港以北者，均照此項特價計費，自本年三月起行。四、南潯米運特價。

出口米穀按照五等減五成收費，自本年一月起行。五、聯運湘米至平特價，均按各該鐵路五等價減去四成，飭平漢湘鄂兩路於本年三月起行。六、津浦米運特價，均按各鐵路五等八折收費。該路由浦口、徐州、蚌埠三站運津大米，照此特價辦理，自本年三月實行。七、北甯糧運特價，該路所擬糧運特價業經本部核准，分別辦理，已於上年九月實行。八、津浦路隴海麵粉特價。本部爲陝災糧荒，調劑民食起見，故將浦口、徐州、蚌埠、大浦間各站運潼麵粉及開封麵粉局所在地，均訂特價，按照原價減半取費，於本年一月實行。九、平漢運潼麵粉特價。不論南北各站均按減半取費，自本年七月實行。十、平漢津浦小麥特價。平漢不論南北各站，均按五等六折收費。津浦以兗州以南各站運麥至津，按照五等八五折收費。上述各項辦理經過，足見本部減輕糧食運費，調劑平衡，在鐵路方面莫不積極辦理。此外尚有豆餅、蔴餅、菟豆、糠及麩皮等，或減輕等級，或訂立特價，尤屬不勝枚舉。但各鐵路雖不願運輸成本，竭力減輕運費，今猶未能暢銷，而其關鍵在外糧之無稅進口，任意傾銷。查運價政策與稅則政策應相輔而行，合則效力偉大，分則效力相銷。故扶助本國糧食尤以外米無稅進口實爲今日至大問題也。抑尤有言者，本部近來減收糧運運費，其犧牲約有數百萬元之巨。誠以鐵路爲公用事業，原

以服務社會爲前提，倘犧牲而收相當之效果，詎敢計其利害。今農村衰落如故，糧食又見滯銷，各方責難更殷，足見專恃運價以爲調劑，實不足以資挽回。本年一月至七月止，海關報告入超二萬萬八千九百五十七萬餘元。糧食占值七千五百四十九萬餘元。倘不再窮源治本，爲害國計民生，必不堪設想。查吾國關稅業經自主，而傾銷稅條例，亦經明令公布，似應及時舉辦，以鞏固關稅之壁壘，而保障國產之銷路。此外煤餉一項，前經中央政治會議另議救濟辦法，經本部覆陳治本治標辦法，亦以舉辦傾銷稅爲先決問題，方有整個整理之望。至於內地各種苛捐什稅，重重疊疊，亦爲運銷上之最大阻阨，應請一併取銷，以維國產，而固國本云。

跋

本書由潘源來先生編輯，其材料多根據美國學者文儀（Viner）所著之幾本書，（書名均見附註）並參之以各名家之著述。至於編輯之計劃，章節之劃分，材料之取舍，以及全書之校正，則由鄙人略分其勞，其中惟第三第九兩章，全由鄙人編述，以完成其原來所規定之計劃。深恐掠人之美，特附誌數言於此，如其中若有欠明瞭及錯誤之處，則皆校讀者不細心之過也。

民國二十四年二月 劉秉麟

