

書叢業西明黎

理原易貿際國

by C. E. GRIFFIN, PH. D.

譯文宗李 沛光沈

校幹增武



3 0534 5015 5

1934

版局書明黎海上

譯者序

據譯者所知：近年出版關於「國際貿易原理」一類之西文書籍，較爲著稱者，有陶雪格著國際貿易原論（F. W. Tauszig: *International Trade*），格利芬著國際貿易原理（C. E. Griffin, *Principles of Foreign Trade*），及許布涅克萊麥合撰國際貿易之理論與實際（Grover G. Huebner and Roland I. Kramer, *Foreign Trade: Principles and Practices*）三書。陶氏之作，純屬經濟理論之演繹與檢證，而於貿易學說方面，多所發明。其後二書內容，除貿易理論以外，兼重貿易之實務，惟相提比較，以許克兩氏所作，過嫌偏重貿易之實務，而於經濟理論之要點，多所從略，且編制系統，似欠緊湊，此其缺點。至就貿易學說之要點及其實際行爲兼重論列者，當推格氏所著國際貿易原理一書。格氏曾於其原著序文中云：「今日我人之研討「國際貿易」者，必須兼顧經濟學說之要點與貿易之實際行爲。」誠如格氏所言，則格氏之書之動機及其內容，不喻可知矣。

格氏所著國際貿易原理一書，近年爲國內外各大學商科採爲課本。全書共計十八章。首前三章，純爲貿易理論之敘述，尤以構成中心學說之「比較生產費之原則」在推理與實證方面，解釋詳盡。第四第五第六各

章，涉及國際貿易之利弊，國外匯兌，與貿易平衡，亦為貿易理論之一部。第七章專論美國國際貿易之趨勢，在我人討論中國國際貿易時，可提出以資對讀。第八章對於國際貿易之市場機能，作一般的敘述，俾使我人對於國際貿易之市場機能，得一整個概念。以下文字，不外乎將市場機能中之各部，如貿易之方法，海運機能，財政機能等，另立專章，分別討論。最後一章，則為政府與貿易之關係，涉及國家商業政策問題。

譯文方面，自第一章至第七章，由宗文擔任，餘則均由光沛竟其成。全部譯稿，先經光沛細讀一遍，然後共同會商斟酌，而由兩人共同負責。惟譯者自問學力未充，錯誤遺漏，所在必多。至希海內積學之士，不吝惠教。

本書之成，得力於師武堵幹先生昔日惓惓講學之益者不少，敬誌之以示謝忱。

民國二十二年冬沈光沛李宗文序言

著者序

國際貿易，爲近代經濟學者所欲探究之重要問題。彼等初時對此問題，幾完全集中注意力於國際物價說之研討；是果爲國際貿易學說之骨幹，迄今猶引爲與國內貿易所以差異之重要點也。近世商學發達，於是有他種書本出現，而大抵側重國際貿易之實務方面，尤以出口貿易爲甚。以上兩種書籍，所持觀點，彼此不同，內容又多互斥異己。浸淫迄今，在此兩大極端之間，亦有中庸之道可尋矣。我人今日討論國際貿易，苟忽視貿易之實務及經濟學說之要點，是顯然爲莫大之犧牲。

在經濟活動之範疇以內，莫若一方面代表理論之學說，與他方面代表商人之意見及政府之政策，其間距離之遠隔。據著者管見，政府採行之商業政策，當以適應合理而有系統之貿易學說爲依歸。著者在心房中，既存此種觀念，實不能容忍理論與實際之背道而馳，故在研討國際貿易之時，第一，控制於哲理之線索，第二，控制於實際業務之運用。純粹的理論，乃寄託於事實之檢證，而明哲之商業政策，尤須與純粹的理論相符合。本書之目的，在乎將一般的經濟學說之教義，適應於商業活動及政府政策之領域以內。著者誠望此種企圖，不致妨碍商人經營進出口貿易之旨趣，並爲解釋經濟上原則之運用。本書較大之奢望在乎灌輸一班

習商青年，以深刻之經濟理論的基礎。儕輩為習商之青年集團，有專業於進出口貿易之經營者，亦有經營國內貿易者，常遭遇國外推銷之問題。儕輩為將來精幹之商人階級，則對其本國政府國家商業政策之推行，當能予以確切之認識與合理之判斷矣。

就國際貿易之性質而言，我人最感需要之課本，乃在解釋何以經營貿易，實較如何經營貿易為重要。是為撰述本書之動機。本書在付印以前，曾經謄寫版三次，每次均用於講課，並就講課之經驗而屢加修正。

本書承同輩密執安大學教授佩吞 (W. A. Paton)、彼得遜 (Peterson)、克刺麥 (F. A. Cramon) 及辛辛那提大學教授卡爾渾 (Professor W. P. Calhoun of the University of Cincinnati) 諸氏參證意見，並予更正數處，謹書以誌感謝之忱！

C. F. Griffin.

558.5
280

目 錄

譯者序

著者序

第一章 貿易之基本理論	一
第一節 一般貿易之普通理論	一
第二節 對於貿易理論之一般的誤解	六
第三節 國外貿易與國內貿易諸差異點	一一
第四節 國際貿易之基礎	一五
第二章 比較生產費之原則	二三
第一節 物價與比較生產費原則之運用	二四
第二節 國際貿易利得之分割	二七

目 錄

第三節 貿易學說述評……………三五

第三章 國際貿易學說之檢證……………四一

第一節 美國之比較利益……………四二

第二節 美國之貨幣工資……………四四

第三節 推斷一國國外貿易總額諸因素……………四九

第四章 國際貿易之利弊……………五九

第一節 國際貿易之利益……………五九

第二節 國際貿易或有之弊害……………六五

第五章 國外匯兌……………七二

第一節 國外匯兌之意義……………七四

第二節 決定匯兌率諸因素……………七九

第三節 物價與匯兌率……………八三

第四節 紙幣下之匯兌率……………八六

第五節 購買力平價釋義……………八九

第六章	貿易平衡	九三
第一節	貿易平衡與貸借項目	九四
第二節	美國之貿易平衡	一〇一
第三節	聯合王國與德意志之貿易平衡	一〇九
第四節	「順差」論	一一二
第七章	輓近美國國際貿易之趨勢	一一七
第一節	貿易總值之觀察	一一八
第二節	國外貿易與國內貿易之相互關係	一二三
第三節	世界重要國家之對外貿易	一三三
第四節	進出口貿易之分析	一三五
第五節	國外貿易之途徑	一四二
第八章	國際貿易之市場機能	一五一
第一節	交換機能	一五三
第二節	物質供給之機能	一五七

✓ 第三節 補助機能……………一六〇

✓ 第九章 貿易之方法……………一六三

第一節 貿易商……………一六四

第二節 代表買方之貿易商行……………一六七

第三節 代表賣方之貿易商行……………一七二

第四節 間接貿易之利益……………一七四

第五節 直接貿易之必要條件……………一七七

✓ 第十章 海運……………一八三

第一節 美國航業史略……………一八三

第二節 美國海運業之現勢……………一八六

第三節 不定期船與定期船……………一八九

第四節 傭船……………一九三

第五節 外洋運費率……………一九六

第十一章 外洋航路……………二〇三

第一節	航路與鐵路之比較觀	二〇四
第二節	適宜於定期船業之必要條件	二〇五
第三節	外洋運費之契約關係	二〇七
第四節	「同盟線」與「非同盟線」	二一〇
第五節	「海運同盟」之利益	二一三
第六節	航業之合併運動	二一七
✓ 第十二章	海運之實務	二一九
✓ 第一節	開列運價	二一九
✓ 第二節	提貨單	二二二
第三節	海運公司	二二五
第四節	國際捷運公司	二二八
第五節	通車出口提單	二二九
第六節	傭船之經租	二三一
✓ 第十三章	國際貿易之理財機能	二三三

第一節	理財機能之性質	二三四
第二節	如何決定放款期限	二三六
第三節	現款定貨	二三八
第四節	除賬制度	二四〇
第五節	匯票	二四二
第六節	信用匯票	二四六
第七節	押匯匯票	二四八
第八節	推斷匯票價值諸因素	二五三
第九節	銀行承兌	二五七
第十四章	銀行信用與國際貿易理財之關係	二五九
第一節	委託購買書	二六〇
第二節	信用保證書	二六三
第三節	由出口國發出之信用保證書	二六八
第四節	由第三國發出之信用保證書	二七二

第五節	倫敦在世界金融市場中之地位	二七五
第六節	金元匯兌之興替	二七七
第十五章	國際投資與國際貿易	二七九
第一節	投資者與出口商之業務關係	二八〇
第二節	投資與貿易之經濟的關係	二八二
第三節	對投資國工業發展之效果	二八八
第四節	政府與國際投資之關係	二九四
第十六章	國際貸借	二九九
第一節	投資之循環	三〇一
第二節	投資循環之史的檢證	三〇七
第三節	美國國外投資之現勢	三一〇
第十七章	國際貿易中之危險	三一三
第一節	危險之性質及其分類	三一四
第二節	危險之消滅與減輕	三一九

✓	第三節	危險之轉讓	三三一
✓	第四節	海上保險	三二三
✓	第五節	共同海損	三二六
✓	第六節	單獨海損	三三一
✓	第七節	海上保險業	三三三
✓	第八節	倫敦在世界海上保險業中之地位	三三九
✓	第九節	「兩重交易」與危險之轉嫁	三四二
✓	第十八章	政府與貿易之關係	三四七
✓	第一節	自由貿易	三四九
✓	第二節	保護貿易	三五一
✓	第三節	貿易政策之實施	三五五
✓	第四節	關稅與物價	三五七
✓	第五節	補助金	三六五
✓	第六節	關稅制度	三六八

參考書目提要	一—八
專門名詞英漢對照表	一—三八

三



第一章 貿易之基本理論

一般貿易之普通理論——對於貿易理論之一般的誤解——國外貿易與國內貿易諸差異點——國際貿易之基礎

「國外貿易」與「國內貿易」同為普遍的「交換現象」，惟在表現的形態上，有所差異而已；其間固有若干不同之處，但彼此相同諸點，尤為重要。其相同諸點，潛伏在貿易本身的性質上。因此，我們宜先貫注精神，從事於一般的貿易理論之研討，在這貿易理論中，有幾點因太單純，故其重要性反為一般人所略視。

第一節 一般貿易之普通理論（譯者註——見本書第六頁）

【第一原則——貿易為貨物及勞務之相互的交換現象】 凡是貿易，都不外乎「以貨物及勞務交

換其他貨物及勞務」的一個交換現象。這種現象，在簡單的物物交換的形態中，表現得最爲明顯。在現代經濟制度中，這種事態，雖爲貨幣之使用所掩飾了幾許，但也有同等的性質。貨幣不過是交換媒介的一種；以出售貨物及勞務而獲得之，又以購買貨物及勞務而使用之。是故吾人窺透內容，那就知道貨幣實爲便利貨物或勞務之交換的（此即貿易之本質）一部機械而已。吾人稍待，即將述及此種機制及其在貿易中所活動之部分，但應時常記住：貨幣的重要性，無論其效用多寡，乃在履行其便利物物交換之職務。

【第二原則——每一交易爲一方面之銷售與他方面之購買】 貿易中之每一交易，必同時爲一方面之銷售與他方面之購買。因之其結果，（若使吾人將所有交易之總數，都記在心中）全部購買之數量與價值，必等於全部銷售之數量與價值。并且，每個人的購買與銷售，不必同時進行，亦不必限於同一商賈，但他的購買部份及銷售部份，必爲相等。其理祇以包括三個商賈的極簡單的連續交易，加以思考而演明就得了。某甲銷售價值一千元之貨物與某乙；某乙銷售價值一千元之貨物與某丙；某丙銷售價值一千元之貨物與某甲。反言之，就是某乙購自某甲；某丙購自某乙；而某甲購自某丙。這是很明顯的，倘若某甲拒絕向某丙購買，這個連續的交易關係，就將破裂，因爲如此某丙就無法向某乙購買，而某乙也就無法向某甲購買。這是確實的，在這連續交易中的每一商賈，都有同樣的情形。每一商賈的購買者，必恰與其所銷售者相等。至其連續情形，固可不確定的擴張開去，但其結果，則常相同。不過將此種假設，應用於實際商業之中，則有若干限

制。第一，某甲無需乎以其一千金元全數使用於某丙，他可以向某乙購買價值五百金元之貨物，又向某丙購買五百金元之貨物，而某丙儘可轉向某乙購進五百金元之貨物，但某甲所銷售者及其所購買者，則仍相等。第二，吾人在論及某甲之「使用」(spending)或「購買」(buying)時，必得牢記着：某甲儘可購買機器或永久設備，在商業習慣上，即稱爲「投資」(investing)，故上述理論，並非爲一浪費學說。第三，假使吾人認爲這些交易是在繼續發生的，吾人將見到某甲可於某一時間銷售其貨物而在日後購買之，或某甲可於現時購買(賒買)而於日後售銷之。倘若「延買」與「延賣」(deferred purchases & deferred sales)都能合宜進行，那麼全部交易，亦可進行甚佳。倘若前者(即延買)發生不當延遲，則全體貿易，將被限制而留止於此。商人稱此種事情爲「買主勒索」(buyers' strike)。倘若銷售方面，較通常爲延遲時，貿易亦被限制，商人稱之爲「滯貨」(frozen credits)。這兩個現象，就商人經驗言，並不是互相密切聯結着的。

【第三原則——貿易中買賣價值兩方之平衡】 上節所論之原則，著稱爲「互惠原則」(principle of reciprocity)。一個人從各個人方面所購買者，必與其對各個人之所銷售者相等。這個原則，是國外貿易與國內貿易相同點中之第一點，因爲就國家集團中之各國，分別加以考量，正與就各個人而加以考察，係同樣確實。一國從各國所取得之貨物與勞務之總值，必等於所給與各國之貨物與勞務之總值，此即所謂購買者必等於所銷售者。在國際貿易中之勞務爲：裝運勞務，外國資本之利用，異國給與遊歷者之勞務等。這些

都是無形的輸入或輸出，一如其事實所在；在這種情形之下，其輸出輸入之間，亦必平衡。

【第四原則——生產與輸出貨物之目的，為欲獲得其他在國內生產時為比較不利之貨物】——一個國家，不但須如個人一樣的從事銷售，且應從事同等數量的購買；不然，這個國家的企圖，是不聰敏的。貨物之消費，是經濟過程的終點，也是經濟過程的目的。吾人生產貨物，祇因吾人可以消費之，同時「生產增進」之所以成為必要，祇因為「消費之增進」亦屬可能。這在國外貿易，與國內貿易，係同樣的確實。吾人生產貨物並輸出之，其目的就在藉此獲得其他分量較多之貨物，或是同等分量而比吾人自己生產為便宜之貨物。是即貿易之目的及其辯護之理由。

【第五原則——貿易之利益不在「交換價值」(exchange value)而在「效用價值」(utility value)】——吾人所謂付出貨物與收入貨物之價值是相等的，並不是說：在貿易之中沒有利益存在。有許多人似在猜想：以為假使吾人輸出價值百萬金元之貨物，而又輸入價值百萬金元之貨物，那其間就不能有利益給我們了。但並不如此。假使某甲有麥子十「蒲式耳」(bushel)，他銷售其五「蒲式耳」給某乙得五金元，乃以其所得，或向某乙購得靴子一雙，在此交換中，他已無疑的得到利益，而在某乙亦然。靴子一雙，在某甲看來，比其五「蒲式耳」麥子，尤為重要，雖則其間之交換價值，係相等的。倘若某乙在此交易中不能得到利益，那他必定拒絕貿易。這種情形，可概括於下面的條理中：第一，貿易之利益並不從授受貨物的交換價值之比較上得

來，而在授受貨物之每個人（或每個國家）對其貨物之相對的重要性而言第二貿易之利益無論是國內的或國外的，必為相互的。不過在每一貿易上兩方面的利益不必平等。在事實上，其利益竟如此不平等，以致看來極不公平。但在每一貿易商的心目中，必有一利得存在，不然貿易就不會發生。在各國之間，其情形正亦如此。不過在貿易國間的一利得之分割，一益成爲一個複雜的問題，此將留待以後探究之。在此吾人只提示這個條理：貿易之利益爲相互的，而國際貿易並不是欺騙性質的。

【第六原則——貿易乃由各國之私人團體經營——國家不能視爲單位】 最後一點，在此須接連提及者，非爲貿易原則的本身而僅爲事實的敘述。這是說，今日之國際貿易，乃由一國之各個人或其他私人企業單位，與別國之各個人或企業單位所經營的。今日之俄羅斯政府，正從事於貿易，而大戰時西歐諸國，亦嘗從事於貿易；但平常吾人謂英國對美國或與阿根廷之貿易者，都是譬喻的。在若干意義上，一個國家非不能視爲一個單位，這種意義在平時不會嚴格的準確，但也沒有多大毛病。但在某種情形之下，不確當的結論，就會隨此前提而發生。所以，除了業已指出的若干例外，國外貿易，如同國內貿易一樣，乃由各個人進行之而各自追求其個人之利益。

業經研討的幾個原則，對於所有貿易——無論是物物交換的或是依着近代商業之錯綜方法而經營的，以及無論是國內的或國外的——都可適用。吾人可以綜述之如下：（一）大凡貿易，根本上是貨物與勞務

之交換。(二)授貨(售出)爲得他貨(購進)之方法。貨物之獲得與消費爲其目的，而生產與銷售爲達到此目的之方法。(三)所授貨物及勞務之價值，必等於所受貨物及勞務之價值。(四)貿易之利益，不在買賣間之差，而見之於各個人或各個國家的所受之貨，比其所授之貨，有較大的重要性。(五)利益雖不必平等，但必定是相互的。(六)貿易今由各個人經營之，各人追求其個人的利益。

【譯者註一】此處所謂「一般貿易」(all trade)意指包括國內貿易與「國外貿易」而言

第二節 對於貿易理論之一的誤解

【對第二原則的誤解——國外貿易爲一國過剩貨物的出路】對於這些貿易的原則，就其字義上言，鮮有否認之者，可是用在普遍討論時，常爲人所誤解或否認。例如第二項，在極平常的觀察下，輒隱遭否認，以爲美國國外貿易之價值，乃從此種事實得來：它是美國過剩貨物的一條出路。凡銀行，商業機關，以及政府之宣傳，其致力於輸出貿易之促進者，較其致力於利便輸入貿易者，尤爲興奮。這可根據別國的注意其輸出貿易（此即爲本國之輸入）的事實而予以辯正。不過此種重視一端而忽略他端之事實，大部分由於混雜其方法與目的所致。最近大戰時以及大戰後的異常情況，已把這類經濟原則，強使美國人民加以注意，其中一端即謂在輸出與輸入之間，有一種必然的相互關係。即使有人承認了這兩者間之關係，也常以輸入爲一樁

不能免的不幸事件他必隨着輸出而產生——如以我之勞務與雜貨商之貨物相交換那樣我祇有吝惜地承受後者，以引渡前者。更特別些，有一般人傾向取銷歐洲對美之戰債者，在其理由中，亦常表示此種觀念。他們的理由，以為放債一舉，實際上對美國並不是一種負擔，因為此種收入，會使用於美國而會增進了它的輸出貿易的信然，即就今日這樣有組織的企業而言，果由此種貸款與輸出而創成了表面的繁榮，但根本上——一個國家，並非由於製造並輸出貨物而得致富的，假使不把此種貨物換回別種更感需要的貨物與勞務的話。那些反對取銷戰債者，其主張似乎與此點相融洽，因為他們竭力證實美國所貸出之資金，並不完全使用於此。這種理論，却暗示着說美國產業的「繼續活動」(making work)為其目的。著者現在的見解如此：這種產業活動，不過是獲得所欲貨物(外國貨物)的迂曲過程的一種方法；假使那些貨物，不能即刻得到的話，那麼美國的產業，就會轉向國內消費貨物之直接生產，或是節約起來。當它們遇到可能的債務之償還時，根本上就將遇到同樣的論調，不過其形式不同：在承受還款時將遇到相仿的結果，輸入增進而對他們有大害。這是確實的，債務之付還，將使他們的輸入比輸出為增加，而且百有十億的金元，在一極短期間付還，那不幸的結果，即將同時發生於授受兩國，但現在決沒有這種立即付還的可能性。這種付還，應經過數十年的時期，而就在這時期中，以美國人之處置而可使他們得到比較平時更多的貨物與勞務，以事享用。結論是如此：若謂這種理論，是寄托於超乎經濟意識之上的，這是不能同意的。這個問題之所以引起許多的爭論者，其關鍵僅

在忽略貿易理論中之一根本原則耳。這是無容說明的，這些註解當然不能作為對此整個問題的意見表現。有若干理論是進一步傾向於取銷論者，即使不予贊同，很可嚴正地加以注意。

以上所討論的種種謬誤，倘使他們果真是錯誤的話，或是由於忽略了前述貿易理論中之第一項原則（即謂貿易為貨物以及勞務之交換）所致。實際上，貿易可分為兩部：銷售貨物以獲得貨幣，與使用貨幣以購買其他貨物。這是很容易干犯的事情，一般人太關心了交換現象之第一方面，而忘記了第一步之用處，僅在實行第二步的關係。

【對第三原則的誤解——輸出、入平衡的疑問】對於第三原則所隱示的反對論調，即關於輸出與輸入的平衡性質。這個錯誤觀念，本來極為普通，似乎無需舉出特別的說明。『以為輸出可以並應得超過輸入』是從十五世紀到十七世紀為大部分經濟學者所主張的理論，後來經過有系統的理解，而其信用大損，但現在仍未絕滅而在顯著的固執情形之下，感應着普遍的議論方面，且使政府的政策，也為所影響。對於這個貿易平衡的問題，以後我們有一章將專門研究之。一般人在承認購買如銷售一樣的必需時，常陷入其他一種錯誤，他們在討論美國的貿易時，輒索涉到特別的一個國家或一個地方。例如有人推斷它能希望銷售貨物於南美，除非它購自南美。這個見解，在友好通商關係之範圍內，固有若干根據，但貿易上之互惠原則，對之並無幫助。蓋互惠原則之所要求者如此：倘銷售貨物與南美既成功了，則同時可從英國或非洲或世界其

他地方購買貨物

【對第四原則的誤解——注意貿易順差】 在論到貿易利益之性質時，一般人的見解，都關心於順差貿易之重要（即商品輸出超過商品輸入）而對於前述第四原則，輒常違犯。他們以爲一國之貿易利益，乃以金元一項衡量之，而其比例則視輸出之金元價值與輸入之金元價值之差表示之。假使這個臆斷，是真實的話，那貿易就將沒有利益，因爲這種出超，乃由同等價值之無形交易項目，與之相抵銷。貿易之利益，不是這樣容易衡量的。他寄托於這種事實上面，由貿易而我們得到若干爲吾人所不能完全製造的貨物，而別種在國內可自行生產的貨物，却因間接貿易之方法，比較更容易的並更多量的獲得。所以這不能說我們的國外貿易，對我們可值得多少金元。我們深信國際貿易對吾們有極大的價值，然而就此情形之本質言，其價值之多少，是不能衡量的。

【對第五原則的誤解——否認貿易爲互惠性質】 在近代關稅制度中，有許多討論關稅以及討論外交的普遍見解，對於第五原則——即謂貿易係互惠性質——常表示否認。他們認爲一個高大的關稅壁壘，是給與外國輸出業者一重大打擊，而常忘記了這將同樣的使國內消費者加重負擔。貿易固有益於買者，但亦有益於賣者。這是很不容易使人透澈避免此種錯誤之顯示，蓋隱間似乎有這樣一個假定存在着，就是說：從外人那兒購貨，是吾人給他們的一種恩惠，而吾人銷售與外人時，是接受他們的恩惠。

【對第六原則的誤解——國家須干與貿易】 甚至這個不言而喻的論點——謂現代的貿易，是由

個人及公司所進行而各自追求其一己的利益——有時也被減少其當然的重要性。例如，在最近稱美國需要大規模海運事業之議論中，其辯詞謂：使美國輸出貿易，依賴着外國商船，不是一個聰敏的辦法，正好像一引百貨商店依賴着其主要競爭者的運送部以轉運其貨物一樣的愚笨。美國的海運事業可稱必要，但一念及其事實之真相，就將感到這種似是而非的議論，為誤見了：美國商人的競爭者，是英國的人民或英國的商行，而所謂「運送部」，乃由其他英國的私人所有，他們為最大利益的貿易的欲望所驅使與鼓勵，初非為增進其本國同胞之貿易商的利益所鼓勵。這個概念，看來亦可作為美國商船，美國銀行，美國保險公司，及美國商人等諸國外貿易上必要設備的最近要求之解答。這種種——有幾種當然是不可少的——要求，是感覺需要的，但其重要性却被過分重視了。無論如何，我人欲澈底明瞭國際貿易的性質，起初不能存着這樣一種假想：把英國或其他任何國家，看做一大貿易單位，而從事破壞所有的外國競爭。不論各個外國人之欲望為如何，但合理的公平勞務，總可從外國的代理者方面希冀得到，因為競爭之力量（即在同一國家的各個人間，亦常發見）有以致之。

這些對於國外貿易之普遍見解的實例，表示一般人對於前節所敘述的貿易的簡單理論，常加以誤解或牽涉而遭否認，同時種種不確當的結論，又可依賴於國外貿易與國內貿易之假定的差異中（實則不然）

第三節 國外貿易與國內貿易諸差異點

【第一點——前者在不同的貨幣下經營後者則基於同一貨幣單位】無論如何，國外貿易與國內貿易之間，總有若干不同之處，足為這兩種貿易形式，分別看待的辯護。第一，今日一般貿易，都在貨幣之形式下為吾人所經營。如是，在國內貿易，則同一貨幣單位，為買者與賣者雙方所同意援用，但在國外貿易中，吾人固常可遇見有兩種或兩種以上的不同的貨幣單位，被引用於單純的交易或連續的交易之中。在理論上，此不得謂為一本質上的區別，但在事實上，而尤其在現今這些貨幣單位之「相對價值」(relative value)常發生變動的時候，這就造成一重要的實際差別。在根本上，貿易固為貨物與貨物間的一個交換現象，但它常為貨幣單位所表示之價格所統制。所以，在冗長的期間，貿易幾全為這種次要的因素引導着。

【第二點——前者常受異語異習與商法之束縛】第二，在一國以內，貿易常極自由而不受異語，異習，以及商法之阻礙，但在國際貿易上，這些障礙物，就都成為重大問題。有幾個國家對他們的殖民地，從事大量貿易時，由於政治糾制的直接影響，當然沒有這種阻礙，然而在其他國家，想和這些殖民地從事貿易時，就要遇到阻礙了。且各民族之消費習慣，因其種族或文化程度之不同而互異。因之，在種族相同政治及文化特

質都相同的各國間，彼此貿易較自然，而在這些情形都不相同的各國間，就難免感到困難了。美國對英帝國中慣說英語的地方，有大量的貿易往來，就是一例。最後，關稅及他人爲的障礙物，在國際貿易中，非常活動，而在國內貿易，則殊罕見。

【第三點——前者生產事業在沒有競爭關係的情勢下經營的】一個根本的相異點，而由此產生國際貿易之特殊學說的，就是此種事實：異國間的生產事業，乃在多少封閉或竟毫無競爭關係的地域所進行着。然而在任何一國以內，則生產事業，係爲若干生產者所把握，而發生直接的競爭。在這兩種貿易中，生產者所競爭的，爲其產品之銷售，因之美國與日本的產品，須在同一的公開市場上相競爭，他們須在相同的價格發售，而其減讓，祇能在貨物之品質上着想。但當製造這些貨物之時，日本以及美國的製造者，既無同等的勞動者的競爭，又不爲同一區域所競爭，更不爲同一的資本而彼此放任地競爭着，雖然資本一項，在國際競爭上，比較勞工與土地爲烈。美國某製造工業與其他製造工業，爲同樣勞工之勞務而相競爭；製造工業與農業相競爭。例如底特律（Detroit）之汽車工業與密執安（Michigan）之農夫，爲勞工而相競爭。當工業蓬勃的時候，數千的農莊，將因缺乏勞工而致不能活動，但當製造業者的需要降落時，大部份的勞工，又都回到農村去了。這種爲生產要素而發生的競爭，普遍於美國全部。勞動者得由某雇傭轉向另一雇傭，以與它所許給之工資相呼應。所以，在各工業間，其工資必得彼此維持一極確定之關係。蓋此種結果完成後，全體工人就

先須乎任意遷徙。這樣大多數的工人（依經濟學之術語言爲「邊際工人」(marginal workers)）就將爲競爭力所左右。因之，廣汎說來，在單一國家之不同地域或不同工業間，無論何時，總有一種公平的相似的報酬，給與同等性質的工人。

以上道理，由此演繹而來：在一國以內，其貨物之交換，根據「真實生產費」(real cost)，即依據生產此貨物時所費之勞力與心力之量。倘若以同量之勞力（包括立即雇用之勞力，以及先前雇用之勞力，用於設備機械原料等者）製造二貨品單位，又假定此種勞力，由於勞働之移動性，係給以同額酬報者，我們可望這兩種貨品，彼此交換時基於同等的條件上。人們都期望把他們的貨物，在這樣條件之下相交換，若使並不這樣交換，我們可斷定有若干暫時的變動，把他們原有的關係變更了。由於「勞働之移動性」(mobility of labour)，並由於以同樣勞力得同一平準工資之終結趨勢^勢，就有一種現象，隨之發生，即在一國以內，假使在生產任何易於運輸之貨品時，其所需要之勞動量，在一地比他地有差異者，那麼此項貨品，將在「真實生產費」最低之處生產之。

但若我們把兩國相提比擬時，即可發現極不相同的情形。美國的棉織業者，並不與日本的棉織業者爲勞工而相競爭。因之，我們希望在美國以一日勞力所生產的物品，將與日本費同額勞力所生產之別一物品，以平等的條件，彼此交換，是沒有理由的。同時，我們也不能這樣斷定謂某物品，祇因它在日本生產此物須費

二日之勞力而在美國祇須一日的緣故，必將在美國生產而不在日本生產。若我們不以美國與日本相比較，而將紐約與緬因(Maine)相比較，那麼很可得到這樣一個結論。

【第四點——在國際間勞工之移動較難】 我們可以看出以上種種差異，乃從這種事實而來：在一個國家以內，勞工比較的容易移動，而在各國間比較的難移動。勞工當然的也從事於移動，從一國到他國，這看到美國的大批移民就瞭然了。移住的結果，無疑的，可使數國間之工資，較以前為接近水準，然而對此種移住的阻礙，却很有力量，即在今日交通便利而又低廉的時代，亦然如此。家鄉觀念，語言不通，習俗迥異，旅途費用與安土重遷，且時有移民法，以限制集合，都足以阻滯勞動者從一國移向他國的活動，因之使各國間工資平準有極大的差異了。

【第五點——國際間資本雖較勞工為容易移動，但因種種問題而予以限制】 其次，資本在事實上，雖比較勞工容易從一國移向他國，但也有嚴格的約束。現在有一種趨勢，投資者安置其資本於其自身能觀察到的地方。即使投資者並不固執這個意志，無論如何，他們情願投資於本國，因熟悉本國經營企業之途徑，安置其基金之困難，可以減少，他們確信國際上之困難事情，不致發生沒收其財產或抵賴其債務等等結果，並且確信他們的財產，將被保護而得抵禦社會上不法之徒的種種行動。上述種種條件，足使資本被引用於其所得報酬比別處為低的諸國家這樣，資本自身使其利率，保持着永久的差異。我人已知在異國間勞動與

資本之難移動性，並不是全般的情形，所以就各國分別看來，也並不是完全無競爭的團體。在他方面，勞動與資本的移動性，在同一國家的各地方，並不一致，所以一國各地間之競爭，也不盡相同。因之國內貿易與國外貿易之間的差別，是在其程度上，但就此程度上之差異，已足說明其方式的所以不同了。

第四節 國際貿易之基礎

【國際貿易中之雙方國家都沾到利益的——國際分工結果產額增加】 上文已說明白：凡牽涉於

貿易中之兩個國家，雙方沾得利益的。因之，這似乎有一種『絕對的利得或純利得』(absolute or net gain) 寄托其間，因為一個人的利得，並非他人損失的結果。這是由於此種事實所促成的：國際貿易使各國專門從事於那些最宜於製造的物品之生產（與全體物品比較而言）以這種方式從事生產，則其所費勞力心力所得的總產量較每種貨物皆自行生產或嘗試生產所得者為大。

【生產任何貨物所需之勞動量各國不同】 假定現有兩個國家，各自生產並消費其製造品與農產品。爲了容易確定其意義起見，我們就以棉布作爲製造品而以麥子作爲農產品。假定甲國以製造棉布爲有利，而乙國以生產麥子爲有利。我們可以把兩國生產二物所需之勞動日數比較而說明其關係如下：

產物

甲國

乙國

麥子（一蒲式耳）

二日之勞動

一日之勞動

棉布(一碼)

一日之勞動

二日之勞動

現在倘若兩國各自生產其貨物，那些貨物的交換比例，在兩國中顯有不同。在甲國麥子生產之成本較大，而普通將有一較高之「交換價值」。這些貨物，在兩國間將如下列比例而行交換：

甲國——麥子一蒲式耳等於棉布二碼

乙國——麥子二蒲式耳等於棉布一碼

「貨物之交換比例各國不同遂生國際貿易」這些貨物之「交換價值」在如此差異情形之下而開始貿易。

貿易商發現在甲國能以麥子一蒲式耳易得棉布二碼，而在乙國則能售去棉布二碼，而得麥子四蒲式耳。若在乙國發動，那麼他們在乙國能以棉布一碼購得麥子二蒲式耳，而把麥子二蒲式耳售於甲國可得棉布四碼。在初從事於此種貿易之商人，能自行獲得其全部利益。但到後來，他們購一物售他物之內部的競爭發生，而引起一種自然的結果，把利得之最大部份為甲乙兩國之消費者所分享。

「國際貿易引起兩國致力於握有自然利益的貨物生產結果產額增加——為貿易國家的純利得」

在未將利得之分割一端，作進一步討論之前，吾人須先明瞭在總產量中自有一種利益。此種廣大的貿易，使每一國家，皆傾其全力以製造其握有自然利益的產物。如是，可致生產總額之增加。此種產額的增加，實為國際貿易利得之本源。這是貿易國家的一種純利得，而非一國之利得由於他國之損失。

兩國的勞動成本與貨物的綜合產量，在專業 (specialization) 前及專業以後相提比較，倒很可注意的。假使兩國各自製造這兩種產物，那必見到下面的結果：

國別	勞動成本	產物
甲國	三日	布一麥一
乙國	三日	布一麥一
總合結果	六日	布二麥二

假若甲國專事製造棉布，乙國專事生產麥子，那其結果就如此：

國別	勞動成本	產物
甲國	三日	布三
乙國	三日	麥三
總合結果	六日	布三麥三

其總產量因專業的關係，由布二麥二增加到布三麥三。

【國際間貨物交換比例之更變——對兩國生產者與消費者都有利而對商人則為不利】現在繼

續討論利得之分割 (division of the gain)。商人們將發覺在甲國照現存的條件買布，即麥一蒲式耳換布二碼為有利。因之他們將竭力經營此種貿易，直至為競爭所驅使而願出稍多之麥子以易棉布。在他方面，他們欲在乙國讓售其棉布時，也將使他們比原來的比例麥二換布一較讓步些而稍多給一點棉布。此種一

交換比例」變更之結果，在甲乙兩國，都將各別的使其人民受到好處，而在商人，則較不利。交換比例繼續變易，直減至商人所得之利益，如在其他企業中所能獲得者相彷彿，以作為其業務危險之正當所得時，始行終止。國際貿易之利得，所以不在貿易者之盈利，而在甲國人民，能取得較大量的麥子，乙國人民，能取得較大量之棉布（乃以他們用迂曲之方法，利用其勞力獲得此種貨物，與他們直接利用勞力比較而言）。這種理論，最初涉及兩國中把貿易利得，從商人移轉於生產者及消費者手中。於是，這可說是必須的，商人在一國較他國作較大的讓許，而貿易之利得，在兩國之間，未必是分割平均的。

【絕對的利益——並非誘導國際貿易之唯一條件】 上述誘導貿易之條件，即著稱為「絕對的利益」(absolute advantage)。一國對他國而言，有一絕對的利益於製造棉布，別一國則有一絕對的利益於生產麥子。在此基礎上的貿易，在同一國家之各地方，亦可圓滿存在，因為這樣在某工業中之工人們，對其他諸工業言，並沒有什麼必須的利益存在。在甲地與乙地的工人之生產力頗能相仿，故其工資，亦能相仿。

【比較的利益——構成國際貿易的基礎】 但這並不是誘導國際貿易的唯一條件。甲國對乙國而言，假定在兩種產物上，都有一種利益，但他在生產一種貨物比生產別種貨物尤為有利的時候，却仍能取利於輸出其一而輸入別一種；在乙國，其情況相類似的，雖然他對於二物之生產，都較不利，但他仍能在輸出其不利較輕的一種與輸入不利較大的一種之間而獲利。這種情形，即著稱為「比較的利益」(comparative

advantage) 是先進國家與落後國家之間貿易關係的典型。就生產力弱的國家，在任何情態之下，其工人收入，總比生產力較強的國家為少；不過這種收入，必將增大，假使該國產業經指導而將其本來的不利之處，縮至最小限度以後。

我人可將此種情形依前面的理論釋明之：

產物		甲國		乙國	
麥子(一蒲式耳)	二日之勞動	八日之勞動			
棉布(一碼)	一日之勞動	二日之勞動			

甲國產麥比製布，有較大之利益。所以他若輸出麥子而輸入棉布，將較有益。同時乙國之比較的不利益，在製布為較小，因之，他若製造並輸出棉布而輸入麥子，將較有益。

6. 兩國產物之不同價值——因兩國比較生產費的差異。專業之所以實現，並非由於兩國各自適取其不同政策而發揮利益的緣故，乃由於這種事實所促成：兩種貨物之價值，各自以其他一物為衡量，在兩國中將不自相同。例如，依前例說明：甲國之生產成本，在其國內常會引出如這公式般的交換比例：麥子一蒲式耳等於棉布二碼，而在乙國則麥子一蒲式耳等於棉布四碼。這種「交換價值」我們應加以注意的，並非取決於甲國麥子之成本與乙國麥子之成本，乃取決於同一國內兩種產物彼此間之「相對成本」(relative cost)。我們可這樣說法形容之：兩國產物之不同價值，起自兩國中之比較生產費的差異。

這可進一步以說明之。試考量：若乙國生產麥子與棉布之成本，各別爲八十日與二十日，或爲八百日與二百日，那其價值，將仍維持原狀與前例說明無異。這樣，在任何情形之下，麥子一蒲式耳，常可交換棉布四碼；由於這種事實，即此成本與價值之比例，與甲國不同，而因之引起貿易。在他方面，假使兩國之比較生產費相同，雖即二國間之實際勞動生產費，極不相同，仍沒有發生貿易的基礎。例如，若麥子一蒲式耳，棉布一碼，在甲國生產各別爲二日與一日，而在乙國則爲二十日與十日，因爲如此，其比較生產費無差異，故不能激起貿易。在甲乙二國，雙方都是以麥子一蒲式耳，交換棉布二碼。

〔比較利得之分割爲貿易商消費者與生產者所分沾〕 讓我們繼着討論上文的敘述吧。很明顯地，貿易商將在甲國買麥（在甲國能以棉布二碼換得麥子一蒲式耳）而到乙國脫售之（在乙國麥子一蒲式耳可換棉布四碼）。這樣的貿易，將在甲國引起產麥業，而連帶的使製布業消沈下去，在乙國則相反的產業變動，將同時發生。如是，每一國家將專業從事利益最大或不利利益最小的生產。其最後的利得，將由兩國之貿易商與消費者及生產者所分潤，其情狀正如前述絕對的利益之分割相若。

貿易，不論是起於絕對的利益，或比較的利益，看來似都歸功於下面相同的事實——貨物之比較生產費，及其相對的價值是各國不同的。所以，這看來似乎並無理由加以區別，但在事實上，却有一個實際的異點。比較的利益，暗示在生產方面一國比其他一國具有一般的優越性，而絕對的利益則單暗示在每一國家有

一類產物爲優越，有他類產物爲低劣。在前一種基礎上的貿易，使優越國及低劣國雙方的收入都提高，但在收入平準上，則普通都有一點差異，至於在後一種基礎上的貿易，則使兩國的正常收入都相近維持着相同的平準。存在於同一國家之各地方的種種關係，普通屬於絕對的利益。肯薩斯 (Kansas) 產麥，比賓夕法尼亞 (Pennsylvania) 之勞動日數較少，而賓夕法尼亞鑄鋼之勞動日數，則較肯薩斯爲少。這樣，在一處繼續產麥，在他處繼續鑄鋼，因爲每處較他處能用較少勞力，以生產其自己的物品。同樣的，各國間之貿易，在對於勞工及資本之移動限制較輕的地方，如加拿大與美國間，亦爲依據着絕對利益基礎的貿易。但中國之可以生產麥子，非因他能比美國或其他國家可少費勞力，而只因他有若干地方，生產麥子較生產他物爲更有利的緣故。假使對於移住，沒有種種經濟上的以及非經濟上的阻礙的話，那中國的工人，就將移至美國或其他情形較有利的國家去了。但却並沒有這樣一種激勵的可能，使肯薩斯的人民，移到賓夕法尼亞，或使賓夕法尼亞的人民移住肯薩斯。所以吾人謂在文化、種族、社會以及政治情形都相彷彿的諸國家間，而其移住的費用，以及別種阻礙，又縮至最小的情況之下，那其貿易，將趨向絕對利益，又在諸國家間，其移住的阻礙極大，那末其貿易將大多常是依據着比較利益的。在後一種基礎上的貿易，其所以能繼續存在者，因其勞工及資本無移動性，至於在前一種基礎之上的貿易，其所以能繼續存在者，因其有天然的或不變的環境，如特殊天然資源以及氣候環境等是。

第二章 比較生產費之原則

物價與比較生產費原則之運用——國際貿易利得之分割——貿易學說述評

【國際貿易之主要理論——比較生產費之原則】 國際貿易之主要原則，在經濟理論中所確定的，可表述如次：一個國家趨向於輸出其在生產時比其他國家有最大利益或最小不利益的產物，並趨向於輸入其在生產時比其他國家有最小利益或最大不利益的產物。或是，吾人可謂一個國家趨向於輸出其在境內生產時「比較的生產費」(comparative cost)較他處為低的產物，並趨向於輸入其在境內生產時「比較的生產費」較他處為高的產物。這就是「比較生產費的法則」(law of comparative cost)

商界中人，傾其注意力，于平日的商務交易。他多半陳述國際貿易之原則如下：一個國家輸出其在其境

內貨價較他處爲低的產物，而輸入其在其國內貨價較外國爲高的產物。

後一陳說，顯然是確實的，前一陳說，也是確實的，不過並沒有如後一陳說那樣的明顯。貿易在暫時，或近乎爲後一原則所統制，但在根本上，則爲前者所統制。後面討論的宗旨，在指示「比較生產費原則」經過物產價格之變動而自行進行的情況，而以之表示這兩項陳說，不但互相一致，并且前者爲後者之基礎。

假定世界各國間之貿易是自由的，其工資與物價，將依各國之勞動生產力，與各國產物的互惠需要而自行調節，則貿易商將依「比較生產費原則」所指示的途徑，而得利于貿易之經營。

第一節 物價與比較生產費原則之運用〔註一〕

貨幣、工資、及物價之如何得以調節，現將加以說明。假定有二國家，吾人可舉美國與日本爲例，他們都用金本位貨幣，而國際貿易，彼此在某日以前，還未見存在。假使貿易，不論直接的或間接的，在二國間並未存在，那麼在兩國的貨幣、工資、與物價之間，還沒有一定的關係。假設兩國間，其以金幣計算的工資，恰彼此相同，就是說每日一金元（我們姑且假定兩國所用之貨幣單位亦相同。）更進一步，假定有麥子和棉布兩種產物，

〔註一〕 比較生產費之學說與參加貿易各國之利得的分割，將於今後數頁中逐條以經濟學學生所諳習之假設法發揮之。讀者不妨略

過此數頁而從「貿易學說述評」復作究討。

皆為兩國所生產，而各為所有他種產物之代表物。假定兩國生產二物之生產費為如此：在日本棉布一碼，需八日之勞動，麥子一蒲式耳，亦需八日之勞動；在美國棉布一碼，需四日之勞動，麥子一蒲式耳，需一日之勞動。若易以金元計算之，則吾人可得貨幣計算之二物的生產費及其正常的售價如下：

產物	日本	美國
棉布	每碼八元	每碼四元
麥	*每蒲八元	每蒲一元

*蒲式耳之略

倘若把貿易之障礙，一旦移去，則將遇何種現象？依吾人前述之「比較利益的原則」，吾人可斷言，美國在生產麥子比製造棉布有較大的利益，而在日本，則製布比產麥其不利益較少，因之日本將單獨製布，而美國可單獨產麥。這樣的結果，最後終會遇到，但不會立即遇到，因為這兩種產物之「貨幣條款」(money term)在美國都比日本為便宜。最初布商就在美國以四元價格買布，而至日本以八元價格銷售之，麥商將在美國以一元價格買麥，而至日本以八元價格銷售之。如是，就使所有的貨物，都流向日本去。但在正常貿易途徑之中，這種情形，是不可能的，若我們接着觀察其後的變動，就可知道其不可能的道理。

因為兩種貨物，都從美國流向日本去，日本對於輸入貨物，應即付以現金（此就情理以言），而由美國接受之。這種處置情形，包含兩點：在日本為提出貨幣，而美國貨幣制度上，則為流入貨幣。此項現金之轉移，使美

國的貨幣價值，趨向低落，而使日本的貨幣價值，趨向高漲。這就等于說，日本之貨幣，工資，與物價降低，而美國之貨幣，工資，與物價飛漲。貨幣價值既經變遷，物價與貨幣收入，也就隨之變遷。如上面所描寫的貿易可特別的占到利益，惟須處理迅速，因為繼着發生貨幣轉移，兩國物價平準，就將發現一種顯異之變動。假設日本之物價平準，降落百分之五十，而在美國提高百分之五十，我們就可得到下列的價值：

產物		日本		美國	
棉布	每碼四元	每碼四元	每碼六元		
麥子	每蒲四元			每蒲一元半	

現在商人在美國買麥以售于日本，並在日本買布以售於美國為有利了。於是，在一國中生產那些有最大的比較利益的物品，在貨幣條款上，也就比較外國為便宜了。假使在一時的遭遇上，覺得這情形並不確實，但他會自動的把物價，貨幣收入，以及貨幣工資，一如上述的情形開始復調節之，使其物價至于融洽而在商業上使輸出某貨而輸入他貨為有利。如是，我們可得到一個相同的結論，正如吾人僅考量勞動日數之成本而獲得的理論相一致。

至於我們的原始假定中所描寫的那種情形——即謂所有的容易運輸的貨物，在國內之價格，都比他國定得較低——不能永久維持的。當一種復調節的運動發生時，在物價低的國家漲高了，物價高的國家降低了，或者兩國都漲高或降低了。在這樣一種復調節運動之下，物價低落國家的產物，生產時比較沒有利益

了，必先抬高其價格超過他國，於是這種物產，就將輸入。這就能替輸出取得償益，不致流入現金，所以現金之流動得以停止，而物價就留止于新的水準上。

第二節 國際貿易利得之分割

在我們假定的事例中，業已表明的是：雙方的貿易如何會發生？並謂何種物品將被輸出？何種物品將被輸入？但吾們並未說出在怎樣價格上面，他們將從事交換。要解答這個問題，必先回答其問題的前提：國際貿易之利得，果如何分配給參預貿易的國家？

上面的敘述，可用以找得這幾個問題的答案。就上文，我們已達到這一點，在物價的調節下，日本之棉布定價為四元，美國為六元，麥子定價在日本為四元，在美國為一元半。現在倘有美國商人，開始從事貿易，他能在一時買布並賣麥，都依照日本的物價。麥子他們可付一元半在美國買得，而能以四元售于日本，棉布他們可付四元在日本買得，而能以六元售于美國。這種貿易，無論如何，是例外的厚利事業，於是將招致更多的貿易商。在他們銷售麥子的競爭中，假若我們繼續不顧慮運費的話，那將正常的把麥價減近一元半之數。這樣，在國外市場上的物價，就至貼近流行于生產國家間的相同價格。同樣的，在美國的棉布價格，也將為同樣勢力所壓制，而至近乎四元，代表日本之生產費。

現今成爲問題的，就是產物之國際價格，爲麥子每蒲式耳一元半，棉布每碼四元。這類產物，能否繼續維持這個價格而銷售，這將依賴于兩國在此價格之下，對此產物之互惠的需要爲何如？假使說日本在一元半之價格下，將需麥子一百萬蒲式耳，是即日本在此計算上，將負美國一百五十萬元。若使美國僅需棉布三十七萬五千碼，既不多也不少，那其平衡將得建立，而其物價仍能保留其平準。因爲買布三十七萬五千碼，以每碼四元計，將令美國償付日本一百五十萬元。此一償付，適足以抵銷另一償付。

至此，讓吾們研究一下，每一國家從此貿易中已遭逢之情況爲何如？美國每年提出麥子一百萬蒲式耳，而因之收得棉布三十七萬五千碼。這樣，麥與布之交換，照下列條件進行：

麥子一百萬蒲式耳 等于棉布三十七萬五千碼；或

麥子一蒲式耳 等于棉布〇·三七五碼；或

棉布一碼 等于麥子二·六六蒲式耳。

現在美國之利得，從上面的比較中，可以看到了。因專業與貿易的關係，美國現在可以二·六六蒲式耳的麥子，換得棉布一碼，那些麥子他是以二·六六日之勞動所生產的。當他自己生產麥子與棉布二物時，他要費四日之勞動，才得到棉布一碼。顯然的，因爲貿易的關係，他省下了取得棉布的四日與二·六六日之間勞動之差數。換言之，即使他省下了百分之三十三又二分之一的勞動。

在他方面，日本現在可以○·三七五碼棉布換得麥子一蒲式耳，他以八口製造棉布一碼，如是可以三日得麥子一蒲式耳（○·三七五乘八日等于三日）。在貿易發生以前，需費去八日的日本勞動，始可獲得麥子一蒲式耳。這樣，日本在生產一蒲式耳麥子中，省下了百分之六十二又二分之一的勞動。當然，假使二國願利用其附加的空間，以取得附加的貨物（或者他們將如是做去），他們自能利用其省下的時間，以製造附加的貨物。所以吾們能把從貿易所省下的東西，可作為附加貨物或省下勞動量看。我們為保持一致起見，繼續應用後面一種觀念。

但利得之程度，何以會有差異？何以日本取麥省得百分之六十二又二分之一的勞力，而美國取布只省下百分之三十三又二分之一的勞力？這當歸諸美國之需要布，以及日本之需要麥，其間的關係不同。我們繼續着可以這樣看下去。假使我們設想：美國對日本布的需要減縮，那將發生何種結果。我們不妨留意着：假使這種需要之變遷，果能影響兩國間相對之利得的話，那末其方向如何？

假定美國對日本布的需要，因種種原由而減縮，或因式樣變遷的關係，就是在每碼四元的價格上，他們只購買二十萬碼以代替昔日之三十七萬五千碼。而日本對美麥的需要，假定在此期間維持舊狀而未有變遷。

在此情形之下，兩國貿易，將不能維持平衡的了。

37
40
46
49

日本欠美國：	一、〇〇〇、〇〇〇×一·五〇元——一、五〇〇、〇〇〇元
美國欠日本：	二〇〇、〇〇〇×四·〇〇元——八〇〇、〇〇〇元
日欠美差額	七〇〇、〇〇〇元

至其結果，七十萬元總數的現金，將由日本流向美國去。像以前所描寫的情形一樣，物價與貨幣收入，將在美國高漲而在日本降落。假定物價在日本降落百分之二十五，而在美國高漲百分之二十五。日本棉布連着其他全部產物的價格，都受影響，而其布價跌至三元，麥子則因美國物價之變動而漲至一元八角七分半。

物價之變遷多寡，總在百分之二十五模樣。但其變遷之方向，則必近於已指明之趨勢。此種結果之本質，將不為變遷之範圍所影響。由於這種新價格的關係，美國一部份的需要，因有二大理由而會回復：（一）棉布之價格已降低；（二）美國貨幣收入已提高。同時，日本對美麥的需要，則將減縮，因為麥價已漲而日本的貨幣收入，又已減少。假定因為物價及貨幣收入之如是變遷，其結果日本取麥五十萬蒲式耳，美國取布三十一萬二千五百碼。『平衡』於是重新建立，因麥子五十萬蒲式耳每蒲一元八角七分半，布三十一萬二千五百碼，每碼三元，其價值恰正相同——各為九三七、五〇〇元。如是一國所購貨物之價值，正與別一國所購貨物之價值相等。易言之，兩國之所購買者及其所銷售者，恰彼此相對價。現金之流動乃停止，而其貨物，則另以貨物相付償之。這樣，我們又回復到如美國對棉布需要未變遷時之正常的雙方貿易之情況。

然而，我們雖已回復到正常的貿易關係，但其交易之條件，却已大不相同。美國人現在以五十萬蒲式耳

麥子來交換三十一萬二千五百碼的棉布了。與以前相比，這是以較少的麥子來換取較多的棉布了。其交換之條件如下：

麥子五十萬蒲式耳 等于棉布三十一萬二千五百碼；或

麥子一蒲式耳 等于棉布〇·六二五碼；或

棉布一碼 等于麥子一·六蒲式耳。

現在美國可以一·六蒲式耳麥子，換得一碼棉布，其生產時只需一·六日的勞力即可。若與未有貿易時之，以四日取得一碼棉布相比較，那美國現在省下了獲得棉布的百分之六十的勞力。以此相同的推理，應用於日本，我們可看到日本能以〇·六二五碼棉布，換得麥子一蒲式耳，以八日製布一碼計算之所費勞動日數為四·九六日。以此與日本必須利用自己的勞力，以直接生產麥子的時代相比較，那他現今在獲得麥子一蒲式耳時，省下了百分之三十八的勞力。

現在以此種利得，與那些在前次平衡時期所加利得于兩國者相提比較。我們知道在那時美國省下百分之三十三又二分之一的勞力于取得棉布，而日本省下百分之六十二又二分之一的勞力于取得麥子。後來美國對棉布的需要減縮了。因此強使兩國間之物價發生一種復調節運動，而其結果美國之利得，照以前相同的方法衡量起來，增至百分之六十，而日本的利得，却減至百分之三十八。這是美國方面需要減縮的結

果引起了交換條件的復調節運動，爲有利于美，而不利於日。假若美國的需要，以增進代替了減縮，那其調節將向相反的途徑活動去。日本貨物之價格及日本生產者之貨幣收入將上升，而美國之物價及收入將降落，這些變遷的結果，就將有利于日而不利於美。

所以，這樣看來，假定兩國各自於兩種貨物上彼此貿易的話，可得以下兩個結論。其一，貨物可以彼此交換，而無需乎現金之流動；其二，一國對他國貨物之需要較他國對其貨物之需要爲弱者，其交換條件，較爲有利，反言之，一國對他國貨物之需要較他國對其貨物之需要爲強者，其交換之條件，較爲不利。

但在我們敘述之中的商民，也不致實行以貨易貨的方法——以麥易布。他們在某一價格售去其麥；而購買棉布，顯然又是另一分別的交易。所以交換之條件，行之於售貨價格與購貨價格之間。彼售貨時索一高價而購貨時得一廉價，這就是一種有利的調節。這種調節，其情形正與上次有利于美國的條件變更相彷彿，把敘述更牽近實際些，則有許多人，在一國以內者，即不銷售其所製之產物，但他們領取貨幣收入如工資，利息，利潤或地租等。這項貨幣收入，有一部分用以購買本國產物，有一部分則用以購買外國產物。現在國際需要，如前述的情形變動，不但使美國貨物之貨幣價格提高，而美國的貨幣工資也且提高。這樣一種貨幣工資之變遷，在長期購買國內貨物方面，沒有多麼實際的重要性，因爲在此情形之下，物價與收入，終留止於相同的地位，彼此相對的站立於高的平準上，正如彼此相對的保持着低的平準一樣，在物價平準以及收入平準

正變動的期間，若干物價，比其他物價變動尤速，不過普通的物價變遷，可居於工資變遷之前，或隨着工資之變遷而變遷。故物價之高漲或跌落，足以影響社會各階級之相對地位，但高的物價，比較低的物價則不然。在此要索涉到美國的情形了。一個高額貨幣工資之平準，對於國內交易，固無很大的重要性，但在購買外國貨時（此處係指買日本貨）却覺得重要了。因為當美國的貨幣收入提高時，日本的物價低落了。美國人因之站在一個較好的地位去購買日貨。在他方面，日本的貨幣收入降落，當日本工人，僅欲購買其他日本貨時，固無關係；但當他轉欲購買美國貨時，他將發覺美貨的價格已漲了，因之他購買美貨就成爲不利益了。因此，數國間之貨幣收入平準，在顧慮到國際貿易時，就成爲重要，因為經過他們而後參預貿易諸國的利得分割，可以見效，但他們本身，是取決於國際貿易中貨物之需給狀況的。相對的物價平準，因之就被重視如同一部機械，賴以根本上的動力，乃始有效。

在我們未離開此假定事例以前，讓我們更確切的觀察一下，貨幣工資，如何因貿易之開始而感受影響。我們假定在貿易未開始時，美國與日本的工資，各爲每日一元。在兩國還沒有商業交易之接觸時，無論是直接的或間接的，其貨幣工資與物價間，並沒有什麼理論上的關係存在。但當貿易開始了，我們可以看到其間對於貨物之相對需要及現金之流動與工資及物價平準調節之關係。

兩國之生產費，在勞動之日數上，仍各維持舊狀。在日本以八日之勞動製布一碼，在美國以一日之勞動，

產麥一蒲。但其一般的物價平準，却降落於日而提高于美。日本之產物（棉布）現值三元而需以八日之勞動製成之，若使不顧別種費用而言，則其每日工資為二角七分半。美國之產麥現值一元八角七分半，僅需一日之勞動生產之，故其每日工資將為一元八角七分半。

這種貨幣工資，現可阻止兩國從事於效力較低的工業。因為假使能以一元八角七分半的工資，雇用所有的工人於產麥，那末棉布業，也得付給同樣高額の工資，以雇用工人，但在一元八角七分半的工資支付之下，美國棉布生產者，將不能與日本生產者作優勝的競爭。同樣的，每日工資三角七分半日本的棉布生產者能支付之：因為鑒于美國與日本生產棉布所需之勞動量，這種工資將使日本生產者挾其產物以抑制美國之競爭。但日本之產麥者，却不能勝任支付此數，因為以三角七分半的工資，從事生產，產麥一蒲，須八日之勞動，則其麥子生產費，將為三元一蒲。這是顯然的，超過美國的生產費。所以產麥事業，將在日本被有力地阻止。如是，比較生產費之原則，乃在此事實上活動：最有效率工業的所許工資，高至這樣的程度，竟使次等效率的工業，不能吸引勞工。

我們所提及的那種事情，當然純粹是假定的。我們指定兩個國家為美國與日本，是沒有什麼意義的。我們僅以援用某國與某國等字樣，對於若干讀者，感到困難的。所用的數字，僅為便于推理這些複雜的問題而已。對於產物，只限制其數目為二，而對於國家，只限制其數目為二，也是為着同樣的理由。運費未被顧及，貨幣

單位，則假定兩國是一樣的。這種種雖與事實相背離，但對於我們所推論的諸普通原則，在實質上，並無影響。我們亦能把這些原則，應用於實際貿易方面，如考慮美國為一方面，而以世界上其他全部國家為另一方面，以之代替僅為兩國的假定。在兩國的生產之相對效率上，雖然在所指出的兩國間，實際上不是這樣，但這種情形是完全可能的，在國際交換上運費引為一個障阻物，足以阻礙國際交換理論之完滿進行。若干限制，是要注意的：就是若干貿易國，採用國外不承受之紙幣制度者，將於國外匯兌一章中，連帶說明之。

第三節 貿易學說述評

現在我們離開假定的引證，而就上面所發揚的原則中，把更為普通的各項，加以說明。生產品之一相對的生產費（其所需之勞動與資本），各國不同。國際貿易，就寄托於此種不同的「比較生產費」上。假使在英、美及其他國家中所生產鐵、鉛、麥、布，以及其他全部貨物與勞務之「相對生產費」確完全相同，那將沒有發生國際貿易的基礎。假定有這樣的事實：在一個國家，其生產全部物品所費的勞力，都比別一國大上二倍，這也不能引起貿易。其統制貿易的事實在此：一個國家生產某幾種貨物，比生產別數種貨物為有利，而此種利益，復超過其他諸國，或者在生產某數種貨物之不利，較別數種貨物為小而亦超過其他國家者。這此種情況之下，才有引起貿易之正常的經濟基礎，每一國家將覺得專事生產那些利益最大或不利利益最小的貨物，即

那些有最大的比較利益的產物，爲有益。

在社會方面，無需這種自覺的統制，以引起貿易。而其貿易之激勵，乃發見於此種事實間：這些握有比較利益的產物，在其國境以內，必爲相對的價廉；而其他產物，則爲相對的價昂。各個貿易商，可於輸出前者而輸入後者之間，博取盈利。在先，這是對於貿易商，有極大利益的；但當貿易商，爲例外的利益所激動而發生競爭時，其貿易利益，就降落至與其他事業的贏利相彷彿——其間含有同等程度的危險，需要同等數目的資本，以及同樣的技巧與機敏。

貿易，實際上發生於物價之基礎上。國際貨幣——金和銀——的世界供給，常如是分配着，使每國的若干產物比別處爲廉，而別的產物，則比別處爲貴（還有別種因素亦助成此結果。）這在所有的國家，不論其爲先進或落後，亦不論其工資爲高爲低，都是確實的。這種陳述，非但爲事實歸納的結果，並且必然的，因爲任何其他情形，必將自動的毀滅。倘若有許多易於運輸的貨物，在一國中比所有國家，都是價格昂貴的，那末這個國家將只購買而不能銷售。而祇能用金屬貨幣以事購買，現金流出之結果，將壓低物價。物價既經壓低，第一，等待物產之價格，低過國外各地同樣物產之價格的時候，這些物產，就使該國得一比較利益，即比較其他諸國有最大利益或最小的不利益。倘使這個國家，沒有現金，用以輸出，那國外匯兌率與所談國中之物價相關，而將使之自行調節，以達於相同之結果。對於這一點的說明，姑且暫時延擱之。

在他方面，物價將不致低降得如是厲害，致使其全部物產，皆較他處為廉。因為若使這樣，那末該國將只賣而不買，現金將流入（或匯兌率將有調節），使物價提高。物價既如此提高，於是物產之價格，將超過國外，而將使該國蒙受一比較的不利益，就此該國，比其他諸國，將得一最小的利益，或最大的不利益。

在各國間，世界現金供給的調節是這樣實行的，就是在換取國際交換貨品的價值，在各國相差不大。換言之，就是一般的物價平準，就國際貿易商品而言，在世界各國，都大致相同。所謂國際商品，我們是指那些貨物，其性質係能從一國移向他國者而言。房屋，鐵路，運河以及其他許多貨物與勞務，是在消費國中而造成的，他們不包括在上面說明之內，這就是說：它的物價平準全世界不能趨於一律。再者，在說明中提及一般物價平準，這就是許多物價之平均。有種物產，其比較生產費頗高，那將多少比國外為昂貴，有種物產，其比較生產費頗低，那將多少比國外為低廉。有特種國際貨物的價格，在任何國家，將與國外價格稍異，較從國外市場或至國外市場的運費為稍高些。於是物產之價值，其在先前吾人以別種貨物作條件而為衡量者，今以貨幣衡量之，這就是說，他們有了一個「價格」。貿易遂發生於價格之條件上，而幾乎為價格所控制。但因為這些價格的高低，是依此物產在一國內有比較利益或比較不利益而定，這看來在上章所表明的「比較生產費」之原則，是經過物價而活動的。商人的說明與經濟學家的說明，在本章之首，是被置於相反的地位的，如是看來，頗覺一致了。

一國從國際貿易所享得的利益，不是寄伏於表面的。其利益最後見之於此種事實，即取得輸入貨物比較為容易。經過國際貿易，以獲得貨物，其所需之勞力，取決於以下兩個因素：（一）生產指定數量的輸出貨物的必要勞力，與（二）必須輸出指定數量之貨物，以取得指定數量之輸入貨物。第一點全靠輸出工業的勞動效能；第二點則全靠外國對其輸出貨物之需要及其對外國貨物之需要。第一點可從兩國人民輸出同樣物產於同一市場的實際收入之多寡而說明之——例如美國與印度同時把麥子輸往歐洲。不論其原來生產費用如何，麥之售價則同，這在美國生產者得一豐富收入，而在印度生產者，則收入極小。這是由於這種事實所促成：產麥一蒲式耳，美國比印度在時間上及精力上都較少。美國之生產者，以相同的努力，可比印度生產者得較大的收入，因其生產之效率較大。

要說明第二要素之活動，並不這樣簡單。假定有一國家，握有一種物產或多種物產之供給，儲藏非常豐富，隨處都有，迄未為外國所發現。現在假使這種物產，在國外有大量需要，這或者可取得很高的價格。果然，在長時期我們所談的那個國家，對於國外貨物之需要，將足以與其所付之貨物價值相等，但經過某個時期以後，對外國貨物需要將落於本國貨物之國外需要之後。在此情況之下，輸出貨物之價格將提高，而此種貨物生產者之貨幣收入，亦將提高。但因這些生產者與其國內的其他生產者是有交易的，於是此種高額收入，就普遍於全國。因之，所有貨物的貨幣價格，就將提高了。貨幣收入增加之結果，乃使該國人民，能以較少的勞力，

購買外國貨物。於是，一國之高額貨幣收入，假使此項收入可作為國外購貨之通用媒介時，就成為該國人民購買外貨的利得之源。最後其購貨之價值，與售貨之價值，趨於平等而得一新價格，不過這種價格，對於該國將更有利，假使他對外國貨之需要更強大，而外國對其物產之需要，却稍欠強烈的話。

這種推論，可適應於工業發展之早期的英國。棉布及其他製造品，給與極渴望獲得之外國人。所以此種貨物，未為國外市場所推却，但外國所產的貨物，對於英國，則無如此大量之需要。其結果一如上述之步驟，英國之貨幣收入增大，於是英人之購買外國貨，處於有利的地位。

歐洲因工業發展，曾長期促成美國為其原料及食料之市場。此種對美國物產之有規則而大量的需要，與美國對歐洲貨物之較弱的需要，將使（假使我們的推論為不錯的話）美國成為一個高額貨幣收入的國家，而在以其輸出與歐洲物產之交換中，得到利益。這樣，其所遇之結果是很明顯的，方才討論的因素，可以促成此結果，亦似確然的，但不容易以歸納的方法來證明的。

再者，這普通為一般人所注意的，在高額收入的國家如加拿大，澳大利亞，以及美國，能以一日之勞動所得的物產，購買外國數日勞動所製成的物產。這是常以此種事實作解釋的：在這些興旺的國家，其製造輸出的物產，是極有效率的；但這還須加上這一句，其製造以供輸出的貨物，都是擁有有利的外國需要的。這就是說，一國僱用推銷員以介紹其貨物於國外市場，亦為使其交換條件有利於本國的一個因素，正好像發明家或

技師的發見一樣，能使貨物製造時之效率增進。此種銷售力之重要性，固可能的為商人所形容過甚，但這也是同樣的，為經濟學者所過份降落其身價了。

第三章 國際貿易學說之檢證

美國之比較利益——美國之貨幣工資——推斷一國國外貿易總額諸因素

國際貿易之領導原則，已經提出說明了。我們已注意到，其主要動力在乎專事生產這些享有比較利益的貨物，以得到較大量的貨物，並輸入那些含有比較不利益的貨物。這個原則，係經過貨幣、工資、與物價而發生效力；並且，這是顯然的：從國際貿易所得之利益，雖然是相互的，但無需乎全部平等；不過其利益之分割，則取決於對該貿易物產之互惠需要，而由收入平準以調節之。就此簡要的概述，我們當特別留意美國之貿易，而討論這幾個原則之運用。

第一節 美國之比較利益

上面所指出的學說，可以用來解釋：何以美國輸入那些在本國也能製造，而如同出產國一樣，費較小的力量，可以製造的貨物？美國人從俄國及比利時輸入亞麻，雖然他們能自行生產，而所費勞力與時間，一如俄比。同樣的，雖然美國人在其西部頗宜生產羊毛，但粗毛毯與地毯，仍購自中國、俄國及土耳其。手製花邊以及其他貨物有大量輸入，但很明顯的，美國的天然資源，並不阻止此等產業的發展。即或有一般工人，覺得在美國經營此種事業為有利而拋棄其舊業，把此種產業移入美國，由他們或由他們的子弟經營之。雖或此種產業中之效率，較別國不相上下，但國內別種事業的效率，比之更大，于是他們將發覺把注意力移向別種比較利益最大的事業為有利了。

【美國的比較利益所在】至此，就引起這個問題：究竟那幾種事業，在美國享有一種比較利益？沒有一種事業，能站在算是特別較所有其他的事業，為有最大利益的。美國的比較利益，有些在農產物之生產上面。這普通當歸諸良田之廣大（這當然是一個重要原素），但農作時廣大的應用機械一層，却也很重要。在農業與製造業中，二者都很明顯的，乃得受益于機器之發明，製造與利用。這種利益，常人都能觀察到，但吾人當注意他們在若干工業中，比其他工業為有價值。那些機器已經發明，且其機器生產已能應用的工業，在全體

工業中，總是最有效率的。同時，這雖為普通所提及，但也同樣確實的：就是某種機器之生產手續未能應用，或其應用還沒有純熟的工業，在全體工業中，總是效率最小的。那麼這種工業，是在「比較不利益」的基礎上面。

【機器生產程序的要件之一——具有標準產物的需要】 利用機器生產手續的條件之一，為對標準化產物的需要。這是一個必要的條件，因為機器之效能，只能生產相同之物產單位。假使此種標準物產之需要，大為擴張，就有許多的資本，很有利的投入機器中，假如他們能生產充份數量的產品，而產物又能完全銷去，那麼，昂貴的機器，不難生產廉價的貨品。此種條件，存在何種美國的典型工業中而能被利用呢？此乃屬於某種需要大資本的，比較上直接勞動的供給很少，而產額極大的工業。此即通常所謂「大量生產」(mass-tivity production)者是。

【在大規模企業的情形之下，美國所享的利益——善於組織與指揮工人】 在這樣的企業形態下，美國所享得的利益，更由此種事實擴大之。美國事業中人，其在組織並指揮大批工人方面，似勝過外國的企業家。實際上，美國勞動者的高效率之所以能成就者，其由于善長組織並指揮勞工的企業領袖之有能力與有見識，與由于得以雇用勞工的天然資源之豐富與種類衆多者，較其由于美國工人之生來強壯與心思敏捷者為多。其次，因美國之工業，沿着逐漸少用個人技巧與在製造時逐漸少用工人之判斷的途徑而發展，在

過去的三十年中，這是很顯著的，這種善長組織與管理的企業家的重要性，也更重大。

【美國最大利益之所寄】 那末，這樣看來，美國之最大利益，係寄托於製造機器並利用之以從事製造大量標準化的產物方面。這個論斷，是在計算之內，但也在計算之外的。那些需有高度之個人技巧，作為最重要原素的許多工業，是在其計算之外的。例如，在繪製許多物產之美術圖樣方面，歐洲諸國，有超過美國的比較利益。在那些需要化學家與物理家之恆久注意的工業方面，看來德國又不弱于美。至於深思遠慮的精力與願心，也不是美國人的最強「資產」。同時在體力上及耐力上，美國人顯然也未能勝過許多外國人民。所以在這些特質很占重要的工業方面，在美國將成為比較的不利益，即或在這些工業中，美國也有利益，但其利益，總比應用機器生產大量的相同之貨物單位的工業為小。

第二節 美國之貨幣工資

【比較不利益之工業難以確立基礎——須政府之長期保護】 含有比較利益的那種工業，其通常之得以發展，並非由於美國政府之特別獎勵，有則，亦不過是暫時的激勵而已。一般並不含有比較利益之工業，雖有政府之獎勵，常未能確立基礎。這種工業（無比較利益的），固可稱為受政府之長久扶助者，其法或以保護關稅或以補助金。但若這些工業不受扶助，就永不能與外國生產者相競爭，那就表示他們不是有比

較利益的。如美國農務部曾費去許多精力，經過冗長的時期，以扶助甜菜糖工業〔註一〕即爲一例。

【美國甜菜糖工業難以發展的原因】據一般人的指示，美國密執安及北部及中央諸州之氣候與土壤的條件，比較幾個製糖甜菜生產的國家，未見差異。然而，這種事實是認爲重要的甜菜糖工業，是一種需雇用較多勞工的工業（比較利用機器的工業而言）。顯然，這是屬於手工業的一種。植業者招收工人時，發覺着適與工廠鐵路及礦業相競爭，因爲他們正也需要同等的工人。但雇用於工廠、鐵路及礦業中的勞工，比較在甜菜糖工業中的勞工，有較高效能，所以甜菜糖工業，就難能遇到一個適合的勞工供給。實際上，一般植業者也都自認，若非由於糖的保護關稅，使他們能得到一個比較外國生產者自由競爭而規定的價格，爲較高的一種價格，那他們將不能雇用勞工而不能使其工業變爲有利益了。此外據一般的觀察，遠以阻碍製糖甜菜業之發展者，即爲把這塊土地用以種植利益較大的別種物產，如麥與穀。據一般人的證實，在科羅拉多（Colorado）及西部諸州的生產，此種物產之天然條件，甚至比別國還優勝，但欲與外國甘蔗糖及甜菜糖之生產者，作自由競爭爲發展的基礎時，仍引爲一種不利益的工業，因還有其他更有效率的工業，需要適當勞工供給而予此種工業以不利影響。

【註一】見韜雪格（F. W. Taussig）著關稅問題之觀察（*Some Aspects of the Tariff Question*）第七章，全文記述比較生產

費原則之運用於美國工業的情形。

【高·額·工·資·之·由·來】 這種結果，似應歸咎於甜菜種植者之不能支付必要的較高工資，故不能與外國貨品相競爭。這個論據，大概是不錯的，且與前面本來的說明，並不衝突。工資對他固感太高了，但何以工資這樣的高呢？美國國內工資，較國外工資為高，並非由於特別環境，也非由於天然秩序使然，乃僅由於這種事實：凡是工業的生產能力很高，而對於此種工業產品之需要極大的時候，給予勞工及其他生產要素的報酬就一般的較高。這種高額工資，在甜菜種植者看來，是一個障礙物，乃因他種工業，如汽車製造業，麥或穀物種植業之競爭的存在。這些產業，與甜菜業相比，能超過外國生產者而有更大的利益。他們最初會獲鉅額利潤；於是需要更多的勞工，而接着就逼於支付高額工資。至於這類優勢工業品的價格，不必抬高至超過外國競爭貨價以上，而高額工資，仍能照付。在此，我們可把高的工資，高的生產力，與低的貨價，打成一片。這些工業所建立的高額工資，就趨於提高全產業界同類工人的工資平準。自然，甜菜業亦包括在內。汽車製造者所以能支付比外國競爭者較高的工資，譬喻說高上二倍，因為每一工人之產額，亦大二倍，或竟過之；但甜菜種植者，覺得其能超過外國生產者的生產效率，僅四分之一。於是，欲支付較外國勞工要高上二倍的工資，將成爲不許的了。從這工資之調節上，可見勞工之供給，很明顯的，是由最有效率的事業作先導的。

【高·額·工·資·之·利·害·的·觀·察】 高額工資及使用資本之高額利率，假使我們站在某種特別工業中之企業家的立場而言，看來是與外國競爭時的一種妨礙，因為貨價之決定，要與勞工相彷彿。這樣，高工資與高

利率，要減落企業家的利潤，或是降為劣勢的工業，完全使之破產。從廣義看去：第一，這些因素，足使比較有效率的工業從比較次等效率的工業中脫穎而出；第二，對這些生產要素給與高額報酬，就指示着高度生產力的利益，遍散于全社會。

【在生產力較低的國家，其工資亦較低】 這個同樣的原則，可適用於低額工資的國家，是很明顯的，美國對於這些國家，是有貿易與競爭的關係。日本工人在各種企業中，都比美國的效能為低，但這並不阻止其貨物之輸出。它所給付之工資，足以調節其較低之生產力。若干工業，如絲業，日本勞工的效力，祇抵美國勞工之百分之五十，但其工資，却只及美國的百分之二十五。這種工業，將能賤賣，超過美國之競爭者。在另一種工業，如言製靴業，日本之效率，只及美國的百分十五，但其工資，則為美國之百分之二十五。這種工業，將不能與美國競爭，無疑的，日本雇主將憤恨而目為「高額工資」。這雖是膚淺的解釋，但也確實的。所以從雇主之觀點看來，勞工之「高額工資」或「低額工資」等等名詞，牽涉到勞工之效率方面，是毫無意義的。這已在上面說明了，這不但是依賴於勞工本身之情形，而依賴於產業進行中的全部條件。

【對低額工資國家之競爭，不必恐懼——對高額工資國家之競爭，實最恐懼】 從這種推論，吾人察覺歐洲貧苦勞工之競爭的恐怖，或遠東貧苦勞工之競爭的恐怖，都沒有根據的。但對於高額工資國家之競爭，則吾人有許多理由，為之恐懼。因為高額工資，是高度勞動效率的一徵象，有此高度效率，始能給付高額工

資；同時低額工資，是低下勞動效率之一徵象，而低額工資，才能繼續。在幾個貿易國間，其工資之調度，已經過久長時期，是無庸顧慮到：一國能否推銷其物產於世界市場；亦無庸恐懼到：謂低工資勞動者之物產的競爭，將擾亂美國之生活程度。異國間廣大的不同工資平進的存在，創造一種趨勢，使低工資國中的勞工，移往高工資國中去。這一點，不能隨便丟開的，因為這是一個嚴重問題。低工資國家的競爭，本為勞工本身的競爭問題，而非物產之競爭問題。

【一國從國際貿易所得利益的臆測——其對外國貨物之需要與外國對其貨物之需要程度上之差異】美國以其貨物與外國貨物更換，是以有利於自身為條件的。這當重提一下：一個國家，在外國對其物產之需要，較其自己對外國物產之需要為大者，其從國際貿易所得之利益為最多。倘使若干國家，在一時，得獨霸銷售某種貨物的利益，但祇有少數國家，暫時握有這種有利的地位。某種事物的遭遇，把這樣一種利益，置於末路。（一）這樣有獨霸利益之物產，生產者大半無限制地擴張其生產，而國外需要，就其程度之所及達到滿足時，其貨價驟行降落。（二）倘若現有的勞工供給未能全用，那麼，從別國來的勞工，將移往高工資的國家去。（三）其他國家，時常發現或發展其物產供給的新途徑。

上述第二個可能性，雖有外國移民禁止法律所阻止，無論如何對此還有其天然的障礙。第一個可能性以及第三個可能性，在某種程度下，能使之無效，如果這個國家不但握有勞動之高效率及對其貨物之有充

份的需要，并且還握有種類多的資源，而當一種資源減少時可轉向他種資源的話。美國保有此種資源，得在若干工業中得享受其比較的利益。所以沒有一種工業，是在極減少更換利益之下進行着的。例如種植穀物，其生產常不能達到充溢於國外市場的境地，因為在這樣的結果尚未發生以前，其勞工及其企業志向，已轉到別種亦有利益的事業去了。在他方面，某幾個熱帶國家，只有一種極顯著的利益，即在生產熱帶水菓；但他們不能取得其全部利益，因為他們沒有可以變遷的事業，這樣，他們在物產的供給，已滿足外國需要以後，不能移向別的事業中去。

美國能從海外（也許是先進的國家）取得若干種貨物，其生產時所費勞力，比較一般外國生產者為小。這因為美國生產其輸出貨物中所包含的勞動，是代表最高的效能，并且比較上外國對此輸出之貨物，又有極大的需要。

第三節 推斷一國國外貿易總額諸因素

增進一國國外貿易總額的願望，在今日是極普遍的，至少在歐化的諸國家，存着這樣的心理，凡是一國的商會，銀行，單獨企業家，以及政府機關等，都向這個目標進發。這些貿易獎勵機關，固有他們的地位，但研究國外貿易者，應明瞭許多最有勢力的決定一國國外貿易諸要素，非屬此類，而有根本的因素存在。這種「明

「瞭」不是說這些實際努力為無效，不過由此在比較上得一更好的意義吧了。

足以影響一國國外貿易總額的根本要素是什麼？因為各國的疆域大小不同，所以在討論各國的貿易總額時，國家自身將為一論點，不過有幾個要素，就是論及一國的人口與貿易總額的關係，很可加以注意的。在吾人研究中之第一步，在將世界各國每人所占之實際國外貿易，作一敘述。為方便起見，在繼續討論之前，先作表如下：

第一表 世界各國每人每年之國外貿易額〔註一〕

根據一九一三年之統計資料		價值單位美金一元	
一、荷蘭	四五二·九八元	二、比利時	二二一·四七元
三、新西蘭	一九一·二六	四、瑞士	一六八·二六
五、澳大利亞	一四九·三九	六、丹麥	一三九·八二
七、坎拿大	一三七·三八	八、英聯合王國	一二五·二〇
九、古巴	一二〇·二七	十、挪威	一〇一·五八
十一、阿根廷	一〇〇·三九	十二、烏拉圭	九四·四七
十三、南非聯邦	八四·四四	十四、瑞典	七九·五〇
十五、智利	七六·四八	十六、法蘭西	七四·九八
十七、德意志	七四·〇二	十八、荷屬西印度	六三·三七
一九、芬蘭	五四·一六	二〇、巴拿馬	四九·七九

〔註一〕 此表根據美國統計輯要之資料而成，在少數國家，一九一三年之資料缺乏，就用一九一一年或一九一二年之資料代之。

二一、哥斯達黎加	四六·二四	二二、美國	四二·六〇
二三、意大利	三三·六三	二四、羅馬尼亞	三二·四一
二五、突尼斯	三二·三一	二六、阿爾及利亞	三一·二九
二七、英屬殖民地 N.E.S.	一九·三六	二八、聖多明谷	二七·二三
二九、巴西	二六·四三	三〇、埃及	二六·〇七
三一、玻利維亞	二五·五四	三一、奧匈	二四·三五
三三、克里特	二二·九一	三四、葡萄牙	二二·五三
三五、尼加拉瓜	一九·五四	三六、西班牙	一八·八九
三七、委內瑞辣	一七·五八	三八、巴拉圭	一七·一九
三九、厄瓜多爾	一六·四四	四〇、台灣	一六·〇五
四一、墨西哥	一四·四三	四二、洪都拉斯	一四·三一
四三、土耳其	一四·〇一	四四、布加利亞	一三·二五
四五、菲律賓	一二·八七	四六、日本	一二·八〇
四七、秘魯	一二·七八	四八、厄立特利亞	一二·一〇
四九、危地馬拉	一一·五七	五〇、薩爾瓦多	一一·四四
五一、海地	一一·二八	五二、哥倫比亞	一一·二〇
五三、荷屬東印度	一一·一九	五四、摩洛哥	一〇·七二
五五、希臘	九·八九	五六、波斯	八·七四
五七、俄羅斯	八·五六	五八、塞比亞	七·九五
五九、暹羅	七·一八	六〇、法屬安南	五·九一
六一、來比亞	五·八〇	六二、蘇丹	五·四三
六三、法屬殖民地 N.E.S.	五·四〇	六四、蒙特尼格羅	四·九〇

六五、德意志屬地	四·八〇	六六、英領印度	四·一四
六七、朝鮮	三·三六	六八、中國	二·一五
六九、里比利亞	一·六八	七〇、比屬剛果	一·四七

上面所列統計表，在指示各國貿易總值，即輸出與輸入之總數，就各國人口數以除得之。各國貿易價值，已折成金元數，在國家方面，則就每人所占國外貿易價值之大小而次第排列之。

【第一因素——少數工業有比較的利益時，其國外貿易總額較大】 那些足以影響一國國外貿易總額諸要素，現將注意及之。(一)最重要的一個要素，是直接從比較生產費之原則得來。一國之中，若其少數工業，超過別種工業，而有顯著的利益時，那其國外貿易額，亦將比較的大些。在此情形之下，占有優勢的工業，將定下一個較高的工資標準，這種工資，為其他工業所不能支付的。如是，高度之專業化，乃克奏效，而其國內物產之一部分，將被輸出，又其人民消費之一大部分，將用輸入貨物來供應。阿拉斯加 (Alaska) 可作為一個顯異的說明，假使我們能夠稍費一點時間，把它視為一個單獨國家，加以考察的話。他在一九〇〇年時輸出與輸入之總數，每人超過八〇〇元。此數非但任何重要國家，所從未到達過，與美國相關的數字，比較起來，則超過二十倍之多。我們的說明，顯然地潛伏在這種事實中，阿拉斯加只在少數的物產中，發見其比較利益，其結果他國內物產之最大部分，都被輸出，而其全部的消費部分，幾乎由輸入貨物所供應。

美國自身可作為一個優越的對照。在其國家中，有了差異不等而極豐富的資源，與從不同種族中產生

了多才多藝的民衆，從事開發此種資源。其結果，在較大工業中，沒有一個與其他工業相比，乃有一種明顯的不利益的。或，反言之，在大工業中，沒有一種具有充份的優越性，從其他工業中吸引勞工及資本過來。因之美國站在並立的地位，有農業生產食物，有製造業製造衣着住處以及其他許多便利生活之物品，有林業礦業採伐原料，以供製造業之用。所以美國的國內貿易比國外貿易爲大。美國並不欲自足自給，或者它的關稅政策，已走得太遠了。不能企圖單獨自存，不過對於任何政府的政策，向不注意，美國自然的將有一相關的小數額的國外貿易。倘若他們盡力探望着將來，那很可能的，他們可想見製造業益趨專業化的趨勢；但這是難以考量的。如謂他們將即注意到美貨之海外市場，或美國消費貨物之主要來源。

因此在版圖廣大的國家，大多每人只有一個較小數目的國外貿易，比較版圖小的國家的每人貿易額爲少。而在幾個小國家中，這幾乎一定的，在其少數的物產中，比較的可覓得其最大的比較利益。因此在上表中四個領導國家，以及許多的其每人之國外貿易額，超過美國的國家，都是疆土面積有限，而資源亦有限的國家。

【第二因素——工業之高度生產能力結果產生鉅額之國外貿易】（一）促成巨額國外貿易的要素，是一國工業之高度生產力，超過一般工業國家以上。這種較大生產力，使其居民能生產並銷售其大量之物產，而從其他國家取得相當巨量之物產。這種絕對的高度生產力，似亦趨於產生大量的國內貿易。這樣大

量的國外貿易之促成，並非指相對於國內貿易而言，乃是增大每人之國外貿易額。無疑的，這個要素是在說明這種事實：美國在上表中，站得高高的——雖然他的國內產業，比較俄國與巴西為複雜些，但其貿易額，却大得多。

【第三因素——複雜的需要】（三）上面所提到的兩個要素，是論生產費之情形的。但需要之情形，亦常影響及一國貿易之數量。一個複雜的需要，促成一個大量的國外貿易；這種複雜的需要，自然，伴着高的收入和高的生活標準而來。當然，若無高的購買力，以取得對國外貨物之支配權，那將變為沒有效果。不過，當此複雜的需要與高度的生產力並行時，這種複雜的需要，就是世界上國外貿易的一個重要原素。這在說明下列事實：在一國以內，相同普通種類之許多物產，可以輸出，亦可輸入。例如，美國有衣着輸出，但也有英國及巴黎的衣着輸入。後者的貨物，雖然不易感覺，却與前者不同。這種細微的差別，倘若消費者的嗜好，是極有差別的話，能構成貿易之基礎。

【第四因素——國外對本國產物之需要甚感緊張時】（四）外國對一國物產之需要緊張，可實質的影響其貿易之數量。如是在歐洲產業發展之中，而特別是英聯合王國，其對美國食料與美國棉花，有一種大量而无伸縮力的需要。其後，美國在國外市場上之購買力已增大，於是美國之輸入，如其輸出一般的增進。因全世界對硝酸鉀之需要，非常迫切，智利之貿易，多半由於實際上的霸握此種物產所促成。這個要素，應與

生產效率的要素相聯牢記着的。一種有效的工業，其物產之價值，就其所雇用之勞工及其他生產要素之比例而言，是比較同一國內之其他工業為高。實質物產之從勞工與資本之總和所生產的數量，當以生產國家之情形如何以為斷，而其物產之價值，則亦賴乎國內外需要之情況以為斷。

【促進製造貨物的對外貿易——銷售需要努力】若干重要物產，如麥、棉及木材，其國外需要之存在與否，在實際上並不依賴乎輸出國家方面之任何銷售努力的。但論到專門製造品方面，這在美國之輸出貿易中，正占着重要的地位，那麼對於這種貨物的需要，實際上可以銷售的努力創立之，或至少可大大的激引之。這種需要之創立，是有特效的，並可企圖創立一種對於生產國家及其物產好譽的普遍感覺。在致力闡明國際貿易之廣大的基本原則時，對此銷售術，固未曾加以多大的注意，但無疑的，在特殊事情中，國外銷售術及商務外交，能視為一重要角色（過去現在皆然）。於某種意義上，這在實業家個人方面，是最重要的原素，雖然，它不及如以前所述的要素，那般的有權威，但它本身構成一個控制因素。在本節開端所論及的，若使美國實業家過份的重視它們的銷售術廣告術以及政府給與之努力，是危險的一樁事情。看到廣大的世界貿易，其趨向與數量，概取決於許多要素之運動，而與實業家個人之控制，沒有多大關係。

【第五因素——國際交通之便利與低廉】（五）國際間交通之便利與低廉，亦足扶育貿易之發展。美國與加拿大之國外貿易，都是由通過邊疆的交通便利而擴大的。即稍擴大範圍，如荷蘭、比利時、丹麥、德國、

法國、及歐洲大陸諸國家，彼此間之大量貿易，亦可以這個道理來說明之。在多方面，這種貿易，與美國各州間的貿易相似，故雖然嚴格的說是「國外」貿易，而歐洲人自己亦常以之與「海外」貿易，在其性質上，加以區別。一個國家，其地位離國外市場與國外供給之來源頗遠者，雖然其他事物却一律，但其國內貿易之發達，較國外商業為甚。因之美洲之「光榮的隔離」，不特是政治的因果，但也為經濟的因果。

【第六因素——關稅的徵收】（六）關稅之影響於一國國外貿易者，至少與現在運費所釀成之結果，彼此不相上下。不論其關稅之徵收，屬於保護性質的，或財政收入性質的，又不論一國之徵收於其所輸入者，或為他國對其輸出所徵取者，他們都作為國際貿易之障礙物。也無庸說了，美國人至今對於此種策略的辨正，是很加注意的。

在此須重複伸說者：即上文所述影響一國國外貿易之數量的要素中，關於國家產業之專業化的不同條件，最占重要。一國國外貿易之育成，由於數種資源之貧乏，與其他數種資源之豐富。這能很生動的表示出來，假定美國國內大災降臨，把它的農業之效率完全除去，那麼它的國外貿易，可增進極多，因為其大部份的食物將被輸入，而昔用以生產此種物產之勞動量，將用以生產運往外洋以換食料的物產。美國之國內生產將減少，美國之消費，亦將減少，但其國外貿易，則將增進。我們可在前列統計表中看出，有許多國家居於美國之前的，有這種情形。從這些考慮以及從上表之研究的結果看來，覺得一國之繁榮，並無什麼特別的途徑而

欲依賴於國外貿易之數量的。因爲在某幾國的國外貿易，實占重要的，但在別國則不然。對於發展國外貿易之熱烈的努力，鼓勵以及宣傳之辨正，如是而已矣。貿易包含貨物間與勞務間之交換，因此而使分工與降低生產費，皆屬可能。貿易之本性，本來是善的。故在貿易之國際性上，也沒有什麼特別的美德。

第四章 國際貿易之利弊

國際貿易之利益——國際貿易或有之弊害

〔貿易商消費者與製造者對於國際貿易之利益觀點各自不同〕 在上面幾頁中，業已說明一國民其得自國外貿易之利益，終極見之於其輸入而非在其輸出。輸出之所以重要者，僅因其為獲得輸入之一種必要的步驟。對於輸出與輸入的關係之這樣觀察，是指着說：貿易為貨物之交換的現象。本章文字，將致力於國際貿易之利益的更詳細的敘述，及關於若干已經斷定的弊處，作一考察。

第一節 國際貿易之利益

商人之參與國際貿易，其所謂利益，似與上述種種，有極不同之條款。在他看來，唯有輸出是重要的。輸出使他獲得較廣大的市場。在此市場上，能使他銷售較多之貨物，或能銷售同量之貨物，於較高的價格。他抱負此種見解，是極順乎自然的，而從生產者個人之觀點看來，這也是極合宜的。這實為經濟學中之另一極普通的現象，一般參與生產與貿易者之動力，並非環繞着那足以為其行為作辨護之社會利益。輸出商之事業，為輸出貨物，而以之牟利。輸入商之事業，為從輸入貨物中，追求其利益。但以全體人民言，則既不參與輸出，亦不參與輸入，惟求以少許之力量，獲得所欲的貨物而已。為學生者以及製造業者，若欲明瞭彼等亦參與一部分的制度者，則宜善自覺察：那些輸出品以及那些較廣之市場，都不過是到達目的之一方法而已。

【利益之一——得到本國不能生產之貨物】 這是很有益的，如把輸出與輸入之關係，更詳細的考察一下。由于貨物之國際的交換，我人可得到許多：本國因自然資源的限制而實際上不能得到的物產。以美國為例，此種物品中，包括通常應用的咖啡，茶葉，呵呵，某數種烟草以及其他許多可作為在現代文明社會中所用之無數物品的原料貨物。一國家為輸入此種貨物所得之利益，足以說明其從國際貿易所獲之利益不能以數量表示的，因為這種利益，是從衡量一國從他國獲得此種貨物之實在效用中得來的。

【利益之二——因國際分工可以較少之力量獲得較多的貨物】 其他物產，其能在本國生產者，可由國際分工的關係，以較少之力量，獲得尤為豐富的貨物。國內貿易之利益，能使分工達到一較高的程度，並

因之以增加勞工之生產，在國外貿易，乃將此種情形，更深進一步以求同樣的悅意結果，國外貿易之發展乃表示實行產業之分區專業的地域擴大。

近年來產業上顯有傾向更大的生產組織的趨勢。這在製造方面，固見若干確定之利益，但同時也增大了銷售上的困難。大規模的工廠，必須接觸廣闊的市場，蓋如此始可有利的推銷其物產。偶然有一種工廠（Plant）得以擴張至最有效的範圍，只因爲在國外尋到了一個市場。這種需要，在美國並不如英比及法諸國，那樣發生得早（英比法諸國，其國內市場，不甚寬大）。美國之大而富的國內市場，將吸收大部分貨物之充分數量，以促成規模最經濟的經營，所以對於某種貨物之國外需要，僅可增多工廠之數目，以生產那些貨物。在此事例中，國外需要，不能說可把企業單位，利用至最有效率的範圍。論到擴大市場之利益時，常把爲適應國外需要之產業所增設的工廠數與增大之經營單位範圍，相爲混雜。但是二者是極不同的。

〔勞工與資本之善爲利用，係從市場之擴展得來〕。將勞工與資本應用改進的利益，將由市場之擴張得來，但這種利益，並不如平常所言的，在勞工之增雇。顯然的，爲適應輸出貿易而從事生產的新工廠，其勞工必得向其他工廠吸引過來。失業並不是由於國內有一種不適當之工業的關係。假使因此而發生勞工過剩，那新的工業，不論有無國外貿易，即將興起。在任何國家之人口方面，對於某種貨物感到需要，常足吸引其全國人口生產此種貨物——當然，此種貨物，是所需要的一類。那些貨物，從一方面看，成爲供給，而從別方面

看，則爲需要。

【國外市場之擴展與生產過剩及失業恐慌並無關係】

國外市場的擴展，不足以防止生產過剩，及

由此所引起的失業恐慌之循環時期。但這些時期之襲來，不論是一國的，或大而至於全世界的，都由于生產之失調，而不是由于全般的生產之過多。現在，對國外消費者之需要生產管理，與爲國內市場而從事生產管理相若。（有時且似過之。）英國有極大的國外貿易，但其所受失業之痛苦，較美國爲甚，美國對於國外市場之依賴性，較英國爲少。這仍可加以說明，外國對美貨之需要，在美國看來，顯然爲一額外的需要，故此種需要，實不啻爲對美國勞工之需要，繼着將發生需要更多勞工的結果。其明顯的反應，爲增大之輸出，引起增大之輸入，而前者使對於美國勞工之需要增加，後者，由于同樣的推理，必以對於國外勞工之需要，來代替以前對美國勞工之需要。在事實上，國外貿易之發展，僅表明在某數企業中需要更多的勞工，而在其他企業則更少。例如英國，其勞工之雇用于製造業及礦業者更多，比諸假定他並沒有國外商業的話，而雇用于農業者更少。無論如何這是確然的，當一國家，已將其產業與貿易，建立于一廣大的國外需要之上，倘此需要發生任何突然減縮時，即將引起失業。譬如美國忽然且絕對的，與所有其他國家相隔絕，那一個革命形態的復調節運動，即將在生產與消費雙方，共同發生。在復調節之後，美國之總產額將減少而「真實工資」(real wages)（以商品計算之工資）將降低。但這種調節完成後，所有的勞工就都將重被雇用。因爲在事實上，需要更多的

勞工，以獲得美國人所慣常消費之貨物，不過勞工之工作時間，將比今日為長。

【穩固市場需要與減少失業】 可將國外貿易發展中之失業數目，使減少的唯一途徑，為穩定那些對於貨物之需要。這可抵銷國內需要之季節的及其他種種變動，而因之促成一個對勞工的更堅恆的需要。舉一例，如製造夏季衣着之工業。在美國對此種貨物之需要，是極有季節性的，而在南美，對此種貨物之需要，則在美國人冬季時。倘有一製造業者，正供給雙方市場之需要，那他能使他的事業，終年活動着。無疑的，這是一個希望的處置。這為勞工所希望，因為這樣能減少失業的變故。這為製造業者所希望，因為這使他很經濟的維持着事業中之大宗投資。後者之希望，更加重要，因為新式產業，利用大量的，固定的，與專門的設備，及一偉大的精幹的勞工結構，只能在需要方面，既偉大又穩定的情形之下，始得經營有利。再，我可斷定，合併的國外貿易與國內貿易，亦能消除從興隆時期至衰頹時期之需要的極端變動。在市場學中，這是一個肯定之原則：廣大之市場，其穩定的利益，有過于狹小的市場。當然，沒有一個擴張的市場，能保障一生產者以抵禦如大戰後所踵接的波及全世界的經濟不振，但確有許多不安定情形，是由於當地之穀物荒歉，或其他逼迫僅影響一國或一地方者。對於這樣的種種不振狀況，則一業國外需要之建立，也為保險之一種。

【利益之三——幼稚國家向先進國家借入資本——對資本借入國之利益——對資本貸出國之利益】 貨物之國際交換的另一利益，能使一幼稚國家，或其經濟之發展，尚在初期的國家，從先進國家借取

資本。國際放款，事實上雖無形式，但概爲貨物之貸出，卽爲貨物之輸出，而在同時，無需乎一相當的輸入。這樣能使一國家得一入超形式，而從下列二事中擇一進行：用如是輸入之貨物，以建造鐵道或其他永遠設備，或從該輸入貨物部分之生產事業中，省下勞工而以之建造所需要的「資本貨物」(capital goods)。這種國際借款，是美國早期經濟發展時的特徵，而在現在是中國、澳大利亞及加拿大諸國之特徵。反言之，此項貸款，係以貨物之輸出超過輸入，而償還之，而利息償還，亦依此法。這樣一種資本之轉移，是有益于借入國的，因爲他因之獲得其發展產業所需要的資金，換言之，卽他因之可以創辦種種事業。這也對於貸出國家有益，因爲這使他得一較高的資本報酬率，(比在其本國所得者爲高)。

【錯誤觀念——以爲國外貿易可以銷納一國之過剩產品】這或將使若干讀者感到驚奇：我人未將處置我們的過剩物產之可能性，包括在國外貿易之利益中。這在美國於近幾年中，是最普遍的一種理論，以加惠于擴展國外市場的論調的。把前次所確定的貿易理論，稍加回想，卽知把這種理論，適應于一個長期政策而言，是寄托于對貿易真正性質錯誤的基礎上面。我人試觀察一國之產業，在任何時，都確實感到的，是建立于供給國內及國外市場之雙方目的之上的。就此事例言，若干產業所倚賴的國外貿易，祇爲防止一種度嚴重的經濟制度之破裂而使其延續不斷。但有許多演講者與著作者，當提示他們的理論，很含糊的說：生產過剩之存在，是由出乎本意的，既生產後，我們必須設法使用之。這種含糊的說法，是難確定的。國外貿易，要

從吾人手中取去大量的貨物供給；這項大量的供給貨物，爲國外之需要而生產着的。這就是說；國外貿易及已見的海外銷售之機會，是產物供給之由來。倘若所有的國外貿易之可能性，全然失去，那產業將自行調節于不同之物產——此種物產，將在國內銷售。這種事情之所以引不悅意，因爲我們的產業，將得一較小的純利得，而非因不能銷售之過剩貨物，將繼續生產的關係。如是一國從國外貿易所得任何真實利益，在此普遍理論中，易被含糊過去者，因事實上其實質利益，卽在地域分工制下之較大的生產，爲可能的消費所掩蓋。

【利益之四——增進兩國經濟關係以外之密切關係】 還有一種利益，可稱之爲國際貿易之道德產物。兩國間之貿易，將促成并常促成純粹經濟界限以外的許多密切關係。貿易商，常爲從此羣至彼羣之第一個傳教師，而在所建立的純粹商業關係之上，可引起較佳之互相諒解，使各尊重異族間之教化與文明。國際經濟關係，因之就打破鄉土觀念。中國人民之覺悟，是很對的，他允許蠻夷商人，進其封鎖的帝國，最後將其遺習的思想與教化，開導而變更之。這樣的把鄉土觀念打破了，無疑的是貿易之悅意的特點。

第二節 國際貿易或有之弊害

【強國與弱國間之貿易，恆不利于弱國】 國際貿易，如上節所考察者，一切都是合意的，但也有不悅

意者，現在我們將注意這些不悅意的特點。第一，我人將注意及前節所述之非經濟要素的另一方面。國際貿易，就其名詞之最廣闊的意義講來，是應引導建立種種友誼的關係，而使國際糾紛成爲不可能，這種效果，似乎是從這種事實，謂貿易是相互有利于買賣雙方的，所產生。然而事實上，却他常引出一種相反的結果，而至少一部分的歸于二大趨勢。在弱國與強國間之貿易，更特別的是弱國，而又是產業落後國家與強國間之貿易，強國之貿易商，賦有強烈的誘惑性，濫用其經濟勢力，欲超過正常貿易關係下所應得之結果，而獲得更大的利益。他們還要求其政府之相助。這反而引起惡感，并且極平常的，這種惡感，所以並不立即引起一種實際上的糾紛者，僅因爲被侵犯方面軟弱的緣故。

【兩工業國家貿易商在海外活動構成競爭關係——爲國際糾紛之成因】但貿易商之與外國人相遇，不只是買者與賣者的關係而已，他們也爲競爭者。這就成爲諸大工業國間國際糾紛之成因。一九一四年前，英德商人在世界的許多地方，發生正面競爭者，歷有年數。其競爭發生于未開發地域者，尤見猛烈。此項商業競爭之爆烈聲，傳聞于故鄉（指美國），而在英德雙方之一般感覺與公共輿論方面，都發生影響。彼國民，對其貿易商在外國地方獲得財政上之勝利，都有一種特殊旨趣，但此種旨趣，其爲一般國民所把握者，常超過任何真正經濟利害關係所包含的比例。這成爲有關國家光榮之一問題了，當任何問題，達到此種地步，則此種題目，已不能作爲合理討論的題目了。

此種友誼關係之成爲緊張，常不合情理的，因爲競爭諸國間之貿易，常比其彼此發生競爭的地方的貿易爲大（慣常如歐洲國家及美洲所遇見者然）。德國在英國，自有其較佳之市場，比其所有的南非市場之貿易爲大，卽或英商在非洲之全部貿易，被迫讓與德商，尚不抵德在英貿易之數。同樣的法國是德國的一個最好市場，德國亦爲法貨更重要之一市場，較其彼此所從事外交戰的產業落後諸國爲尤上。一個富裕的社會，何以爲着爭得銷售與貧鄰而惹起好主顧之惡感？這僅因爲對於利益關係之真正重要性認識得不確當，才致引起許多商業上的敵對情形。這並未與此種事實相分離：這種結果常由國際貿易的高度發展，所釀成的。故此種事實，可稱之爲國際貿易之悅意的副產物。最後，任何國家，凡認真參與如今時所行之國外貿易者，不論其爲善或爲惡，將難以解脫國外之糾紛。雖然，此種糾紛，在最初無需乎是政治性質的，但最後終將劇烈的成爲政治糾紛。

【否認國外貿易係經濟的性質——造成極端的專業反對專業的第一理由——使一國依賴別國貨物與勞務供給】對於國外貿易之發展，所顯示的經濟性質，其主要之反對論，寄托在此種事實上：他在事實上輒能養成一極端的高度專業。這種高度的專業，所以被斷定爲不悅意者，其理由有三：（一）國際貿易使一國依賴于別國的許多有關人生與國家效能的貨物與勞務。一旦與供給此種重要物品之國家發生戰爭，國家之供給就斷絕了。因之，無論如何，覺得海軍一項，需要保持偉大而有力量，足以保護供給的來源，這事實

的本身，是一極重的負擔，並且我們想到別的許多國家，其有發生戰事之可能性者，亦必保持有偉大的海軍。這樣對於所有國家之完全的保障，將是不可能的了。就戰爭的新概念言，他是全體民族國家間的鬥爭，而不僅為軍事上的征伐，那麼，這種理論，覺得更有力量了。

【反對極端專業之第二理由——工業國家感覺缺乏食料與原料供給之危機。】（二）反對極端專業之另一理由，為幾個德國經濟學者所主張。他們以為極端專業之危險，並不在依賴外國生產者之戰時的危機，而在此種外國供給物有時會消滅，而工業國家，會覺得缺乏食料供給與原料供給之危險。其理論可述之如下：加拿大現在能生產麥及其他食料，其生產費較德國之農產者為低。倘若此種物產之輸入，是無限制的，那末德國人民，將轉向製造業而停止食料生產了。在製造界比農業界，能雇用並給養較大的人口。所以此種轉移，將引起人口之增大。若加拿大能永遠繼續在低的生產費從事生產固佳，但最後加拿大的人口將增加，其未耕種土地，也將被利用，他們亦將轉向製造業，而至少他們將不能再有穀物之供給，以事輸出。這就是說：現已增大的德國人口，勢將以移民出境，從事減少之，不然則承受一減低了的生活程度。（註一）

這種理論，在德國極為流行。但一國家在和平時期，如是覺得供給缺乏之危險，那未免過甚其辭了。加拿大將不容易的從食料生產轉向製造業去，除非別個國家，也能如加拿大一樣，在較低之價格，以食料供給

（註一）此種理論之一例，參證韜雪格：國際貿易論文選（*Taussig, Selected Readings in International Trade*）

世界，倘若此種供給不存在，那加拿大之轉變爲工業形態，將使製造物品之價格跌落而農產物之世界價格昇漲，如此可抵制前此所見的足以置工業國家于危險的那種運動。這是一個奇特的固執意識，爲一般人所堅持的，而上舉理由，似乎也是依托着他的，這意識就是認定諸國家之進步，有一種自然的趨勢——從農業時代進至工業時代。在過去固有此種趨勢，因爲所有新添的生產食料之田地，都已恆久的進入市場中了。倘若現世界能達到這種地步，則所有的新耕地，都已被占據着，而食料之供給，變爲稀少了。（比諸製造品之供給而言）那製造品之價格，必將低落，而農產物之價格，將昂貴了。在此情景之下，現在製造國家最爲有財有勢的地位，即將傾覆了。這種變化，並不是完全不可思議的。但其發生，將隨供求，依物價之自動進行，而其由來，也將是漸進的。

【反對專業之第三個理由——影響一國人民之社會的及政治的生活】（三）反對專業之第三理由爲「獨門產業」給與人民之社會的與政治的生活上，以不合意之結果。這在美國是常被說起的大批的小自作農是美國國家生命中之脊骨與保守派中堅。這是確實的，且不論其肯認與否，美國之人口有一極顯著的變動，從鄉村移到城市裏去，即從獨立的田主，轉爲城市的工資生活者，這好歹且不論，對於美國社會組織與國家性質上，自有一顯著的結果。這種人口的變遷，或係爲增大的國外貿易所加重促進的，因爲一時，美國的比較利益，移向製造品之生產方面了。在南美棉花生產事業之極端專業，其結果保有一種特殊的社會制

度，多方面看來，都覺得很不幸。南美的這種專業，是由大量的對於原棉之外來需要，（大部分是國外的）所造成的。這從社會、政治，即且經濟方面看來，南美倘在過去能將其生產棉花之一部分的力量，移轉于他種事業之經營，那他在今日，可得一較佳之地位。保護關稅，常被逼作為此種情況之補救策。在此事件中，似乎除了在棉花上，加徵輸出稅外，別無方法足以取得合意的結果。

就事實言，國外貿易之發展，未必含有此種極端的專業，一如其所暗示者。只有在天然資源，氣候條件，以及人口種族都不同的地方，這特別是確實的。這在小國家間，其人口與物資在各處都相同的，則更見危險。反對諸國間之極端專業的理由，其由納斯欽（Ruskin）喀萊爾（Carlyle）輩所表述者，都相類似，而近代生產之個人專業，正給與他們以致命的打擊。要反證他們的這些理由，必須如此：專業之利益，係對消費之人民而言。消費之物品種類甚多，購買力之用處，在購買此種物品，而以較多之空間與時間，享受其利益，必然過多的抵銷那些現代制度，視人民如生產者所置下的種種不能否認的弊害。

在綜合這主張並反對擴張一國國外貿易之種種理論，我人覺察：凡是贊成國外貿易之國家其所持理由，是寄托于其本國所得之經濟利益上。一個國家，用一定量之勞力，其從國外貿易之生產而銷售的曲折方法，比從生產而消費的直接方法，能獲得較多的貨物。至于反對國外貿易之主要理由，則無疑的致其重力于貿易所予社會及政治生活之結果上。正面與反面的主要理由，既落筆于極不同的範疇間，這在任何人都不

易加以斷定國外貿易之合意與否，雖經我人斷言：從國際專業中，比諸直接生產可以較少勞力，獲得較多貨物。

第五章 國外匯兌

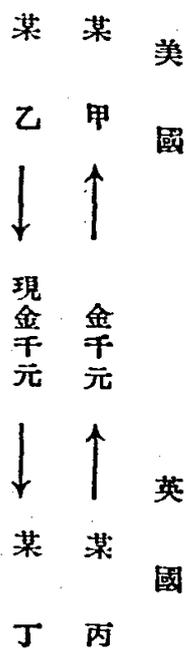
國外匯兌之性質——決定匯兌率諸因素——物價與匯兌率

——紙幣下之匯兌率——購買力平價釋義

在我人所熟習的經濟制度之下，國際交易，是實行于物價的基礎上面。假使把諸國家，作為許多集合的單位看，則彼此交易時，很可能的送出麥子若干，以直接交換棉布若干。在事實上，國際貿易之進行，大抵關於一國之若干個人，售貨于他國之若干個人。但其原則，是同樣的。所受之貨物與勞務（輸入），以所授之貨物與勞務（輸出）償還之。是以國外匯兌的問題，廣言之，是說明如何使各個人間之交易，不加以自覺的謀劃，而國際（以集團言）貨款之收支，得致於平衡。

第一節 國外匯兌之性質

輸入商個人之債務，在輸出商把貨物出口以後如何應付呢？這是由國外匯兌之機構來處理的。我們假定英美二國流行之貨幣單位是一樣的，假設美國某甲售麥與英國之某丙價值一千金元，而同時美國某乙向英國某丁購買價值千元之棉布，於是顯然的成立了如下述的債權與債務：在美國某甲應收千元而某乙則負債千元；在英國某丁應收千元而某丙則負債千元。其清算可以貨幣之直接轉移以處理之：



但一國之紙幣，在他國是稀有承受的，同時裝運現金，既感不便，又有危險與破費。這似乎需要兩國所慣用的貨幣（最確近的為現金），以作雙重的直接清償。為避免此種不便起見，我們可一方面由美國輸出商與輸入商從事清算，而他方面由英國輸出商與輸入商從事清算。其法如下：



這樣各方面都可滿意。根本上這就是那錯綜複雜的國外匯兌之作用。在兩國以內，每國民衆，一方面之債權項目，可由他方面之債務項目以抵償之。惟一方面之項目未必確與他方面之項目相平等，這在以後將述及。在此，吾人假定其爲相等的。

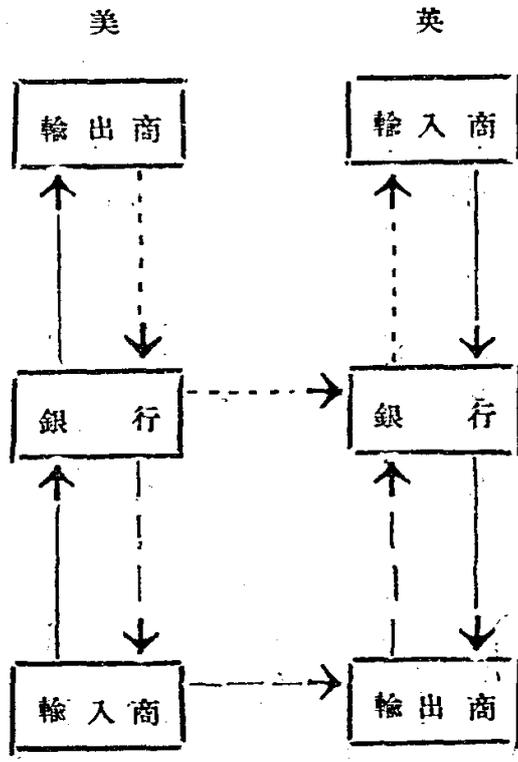
上述之償款辦法，可如此執行之：某甲向某丙提呈一千元匯票一紙，某乙於是能從某甲處買下此匯票，以之送給某丁，某丁能提此匯票向某丙收款。這固能很便利的實行之，但在事實上至少有兩種反對的論調，流露出來：（一）輸入商某乙與輸出商某丁，對於某甲出與某丙之匯票，其有信用與否？不無疑慮；（二）同時貿易商雙方之交易，應已確知爲相同數目。這兩種困難情形，現在必須克服的，通常任何貨物或勞務之買者與賣者，彼此雖不相識，但有人居間撮合之。在此情形之下，中間人或爲經營此種匯票的私人經紀人，或爲銀行家。經紀人能克服第二個反對論，他購進大量的匯票供給，而如是給予購買匯票人，以廣大的選擇。但他們未能克服購買匯票者之缺乏信任心，因爲這些匯票，是仍由不認識的英國輸入商及美國輸出商所保證的關係。然而無論如何，銀行却能把兩種反對論，都打破之，這就成爲其參與國外匯兌之一重要理由。

【銀行參與國外匯兌之理由】 美國之某甲及其他許多售貨者，向英國之某丙及其他許多購買美貨者，提出匯票。銀行方面，買進這些匯票，而美國之售貨者，就與交易分離。他們從美國的銀行提得款項，也就滿足了。美國的銀行有了這些對英人簽發之匯票，在英國銀行，構成一差額。即美國銀行，把這些匯票送給英

國之匯兌銀行 (correspondent bank) 托其收集款項，並經紐約銀行之讓渡，允許保留作為儲金。如是，紐約之銀行，在英國銀行，設有一種儲金，而能任意提取之。現在論到某乙，美國之輸入商，他需匯英千元。他到美國銀行購買千元之支票一紙與某丁，從先前設定之儲金中付給之。於是某乙，將此銀行匯票寄給某丁，某丁就可提出此匯票，至英國銀行提得其款項。

有若干美國人 (輸出業者) 由于先前之行爲，曾獲得一種權利，從英國人那裏要得償款。即他們得控制英國之購買力。在他方面，另一種美國人在處理其先前之交易中，追求獲得並救濟英國之購買力 (此爲貨物之輸入)。一羣人就其讓渡之下，握有國外之購買力而以之售得美國之購買力。這一羣人 (輸出業者) 因之創造出國外購買力之供給，易言之即爲國外匯兌。另一羣人 (輸入業者) 希望買得國外購買力，而我人謂之創造匯兌之需要。事實是如此，供給方面，立即爲銀行所取而代之，而不是由易得的購買者取去的；至需要方面，則由銀行滿足之，而不是由首先國外購買力的生產者所補償的，這當不使與此事實發生模糊；爲輸出商及他人所產生之國外購買力之數量，與爲輸入商及他人所需要之購買力之數量，其間之關係，確甚重要，即一羣人所使用之購買力，係由他羣人所生產。

貿易商與銀行家之間的關係以及商業匯票 (由貿易商所發出) 與銀行匯票 (由銀行發出) 之間的關係，可說明之如下：



----- 商業匯票之途徑
 - - - - - 銀行匯票之途徑
 _____ 付款之途徑

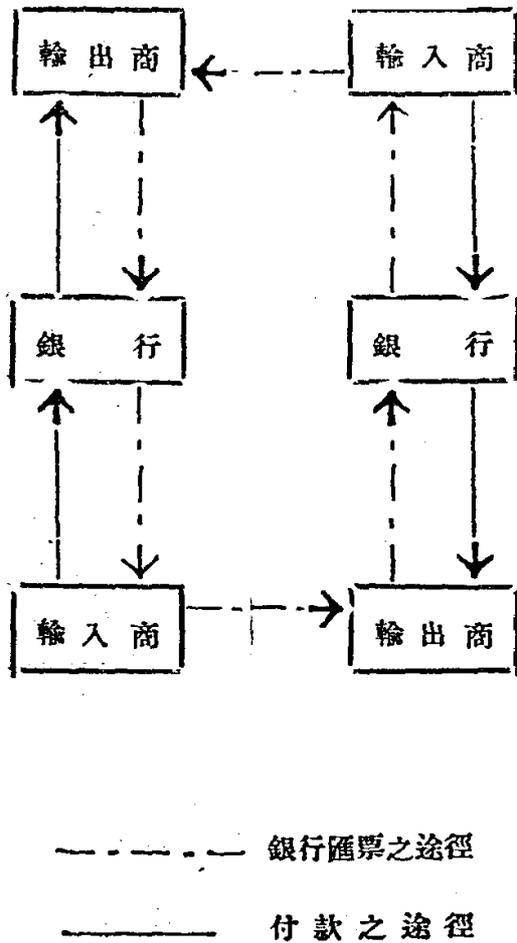
現在我人要注意到貨幣之流動，或兩國國內購買力之另一證明。在每一交易中貨幣總從輸入商流至銀行，而轉給輸出商。任何方法，皆能使輸入商付其貨款於銀行，而轉付給輸出商。這在讀者或已覺到在上列說明圖例中，二交易之清算方法，似較不同，美國輸出商向英國輸入商提款，而美國之輸入商，匯款與英國輸出商。即美國人在二交易中皆係發端者，而英國之購買力，成爲二交易之基礎。利用這種設計之目的，爲着簡易而事實上，就所造出之二國家言，這倒是極平常的手續。不過在每一國家之輸入商，概已匯寄票據于他國。

(註一) 這可滿足根本上的要求，即二國之輸入商，應付其資金于銀行，而使輸出商從銀行中提取之。不過在

(註二) 此二設計之應用在實際上依賴着銷售契約之條件，這又爲許多因素所左右，詳見第九章。

此設計之下，商業匯票將全不見。美國之銀行，為資助美國之輸出業起見，允許英國之銀行，向之提出匯票。此種匯票，被售與英國輸入商，再行寄給美國輸出商，清償貨款。美國之輸出商，可以之從美國銀行裏收集款項。不過這種交易，使美國銀行之國外賬項遂為大增，而其在國內的資本，遂為枯竭了。然而反對方向的資金之流動，美國銀行出賣匯票與輸入商，由英國輸出商收取款項，使美國農行收入款項，而有國外存款，為之付出。再從美國與英國之輸出商看來，各自供給國外資金或國外匯兌，而以之售去，換得其輸入商所提出之國內資金。由此二元的匯兌制度，一國之輸出，由該國之輸入支付之。

當每一輸入商，提出銀行匯票時，其各方面之關係，可表明如左。



因之，這樣看來，不論採用何種方法，國外匯兌制度，總等于國外購買力與國內購買力之交換。此種交換之比例，即為匯兌率或匯價。國外購買力，常以外國之貨幣單位表明之，而國內購買力，則以國內之貨幣單位表明之。因之，匯兌率為二貨幣單位間之一個比例，如謂每鎊值若干元，或每馬克，每法郎值若干元是。

第二節 決定匯兌率諸因素

〔進出口價值之差與匯兌率漲落之關係〕 「國外購買力」之價格，一方面將依賴着由銷售所提出而為美國所控制之供給部分，而他方面，則依賴着其需要部分。倘若從美國輸往英國之商品數目甚大，因之美國控制大量之英鎊，而同時從英國輸入美國之商品甚少，因之，其欲用以償付英款之金鎊需要亦少，于是，在美國之英國購買力單位，將是很低的。譬如說：每鎊等于美金四元。這是確實的，因為國外匯兌之市場，是競爭劇烈，而且一律的。英鎊也必得出讓的，因為由此輸出商以及他人，始能獲得購買力而利用之。因之，其價格將低落下去，一至于英鎊之總供給額，盡行交割為美元之平準。倘若就另一方面講，美國輸入英國商品甚多，因之，其應提出之美元以合英鎊者亦大，而同時輸往英國者甚少，因之，其可利用的英鎊供給亦少，于是，英鎊的價格將貴，譬如說每鎊六元。匯價將這樣自行調節，以使輸入商（以及其他對外人負債者）所提供之國內購買力總額，適與輸出商（以及其他有向外人收取款項之資格者）所提供的國外購買力之總值相等。

【外匯價格之變動具有某種限制】這將很可能的使國外匯兌之價格，至於一幾乎無限制的差異，有時這也成爲事實。無論如何，確有若干限制，使價格保留于其限界以內，而在正常期間，假定各貿易國之貨幣，都是以金爲基礎的，那自有一種潛勢力，把價格之變動，安置於一極確定而狹窄的限度之內。現在吾們進而研究此種限制之如何影響匯兌率，而以一九一四年前所流行的情形爲根據：即各國間幾全採用金單位貨幣，而現金之從此國流向彼國，又是自由的。

【外匯中之「法定平價」】在此種情形之下，一國貨幣單位之純金分量，與他國貨幣單位之純金分量間，含有一極簡明的關係。此種純金分量在若干國家，是由法律規定的，蓋如是可不致有永遠之變動。如英美二國，因有法律之規定，英金一鎊其所含純金，有美元四·八六六五倍之數。所以吾人可說其比例爲一鎊等四·八六六五元，這是「金之平價」(Gold par)或稱「法定平價」(mint par of exchange)，就是說英鎊之金貨，將值美國法定貨幣之四·八六六五元。

【匯價過高與現金輸出點——匯價過低與現金輸入點】現在要討論到「匯兌率」(rate of exchange 或作匯價)漲落的問題。倘若「匯兌率」或即輸入商控制英鎊而支付之價格，上升而超過「法定平價」或超過英鎊分量及其送往英國之運費，則輸入商不若以真金裝運前去，較爲有益。在另一方面，倘若「匯兌率」大爲降落，則輸出商將覺得直接接受金子，比接受價格低落之金元(對金鎊而言)爲有利。實際上，

此種現金之運送，是由銀行代替了貿易商而執行的。凡匯兌價格高漲太甚，而足以引起現金之外流者，稱爲「現金輸出點」(upper gold point)。凡匯兌價格低落過甚，而足以引起現金之內流者，稱爲「現金輸入點」(lower gold point)。在一九一三年，以美元與英鎊之匯兌，「現金輸出點」爲每鎊四·八八五元，輸入點爲四·八四五元。「現金輸送點」是取決于貨幣的「法定平價」加或減輸送現金之運費。

「匯兌率之漲落因「現金輸送點」而受到限制」。「匯兌率」之高如「現金輸出點」也許直接由於此種事實：即銀行之國外儲金，其賴以發售匯票者之數目過小，不足應付此種匯票之需要。銀行欲在流行的高價格，出售其匯票。因之，他把現金裝運出口，以增大其國外差額。輸入商復如以前一樣的利用銀行匯票，不過現在此項匯票，是由國內裝出的現金清算之，而非以商品輸出來代替了。同樣的，「現金輸入點」將使銀行減少其國外差額，而向海外提得現金回來，以建立其國內資金。因之，當現金之獲得極自由的時候，通常匯兌率，總是在頗狹窄的限界以內變動的。

「匯兌率高低——現金輸送——物價之漲落——與進出口貿易平衡之關係」但這種現金之移動，大概不是無限制的繼續下去，因爲到後這將影響到其利益，又因之而影響到輸出入商品之數量方面。倘若別種要素，在實質上保持不變，則一國內金供給之增加，使其價值降低，換言之，即物價高漲；而金供給之減少，則有相反的效果。因之，現金輸入，若長期繼續的話，即將物價增高而使一國在銷售方面，處於困苦之地位。

而在購買方面，處於有利的地位。如是，就激勵輸入而抑制輸出。這到後，就增加了匯兌之需要，而減少了匯兌之供給，因之匯兌率就大漲，而足以抑止現金之內流，並使輸入與輸出回復于平衡。其相反之趨勢，將發生於現金之外流。茲摘要述之：輸出商品之超過輸入，使匯兌率降低，匯兌率降低使現金輸入，倘現金輸入太多，足引起物價之飛漲，而物價之飛漲，就鼓勵輸入，而抑制輸出。如是，一個不平衡的貿易，可因現金有輸出輸入之效，而自趨于平衡。

【事實上現金之流動常不能影響一國之物價平準。】讀者既肯認此種理論分析的真實性，對於這種連鎖的因果關係有否實效，仍然不能無疑。就事實論來，對於不平衡貿易的這種限制，與其說是有實際上的效果，無甯說是有可能的效果。假若現金之流動前進極遠，而足使疑竇無能復存，（註一）但平時一相對小數額之現金移動，因其太小而不能影響一國之一般物價平準，那方足以令人懷疑。流入之現金，最先進入大城市銀行之準備金中，這可使低率之貸款擴張，而投機者及貿易商，得從事于大宗國際物產如麥棉花之類，以及證券買賣的大活動。這立即使物價騰貴，因為即使是物價之小變動，從此國至彼國，也極易感應，所以此種物價之上騰，大多引起一種結果，使若干貨物之輸出減少而其他貨物之輸入增加。于是，其均衡局面，重複建立起來，而對於一般物價平準，無甚結果或稍發生影響。

（註一）在產金國家有類此之情形遇見，如一八四八至一八七三年之美國（見後貿易均衡一章）及十九世紀中葉之澳大利亞是，見茲茲政治經濟論文集二二—四九頁。

〔匯兌率本身影響於進出口貿易〕 對於不平衡貿易之另一限制，發生于「匯兌率」之本身。當輸出有過分的大量時，匯兌率就將低落。這樣，其本身就使輸出貿易減少利益而使之減少數量。然一個低率的「匯兌率」，是有益于輸入商的，因為他們可支付較以前為少的款項，以換得購取貨物所必需之國外購買力。同樣的，在相反情況之下，入超造成對於匯兌之需要，而使「匯兌率」提高，這到後就限制輸入而獎勵輸出。倘若我們並沒有如上述為現金輸送所設定之限制，那末匯兌率將自行升漲或降落，相差至大而亦將直接自行矯正任何不平衡情況。因為現金之輸送為可能的，于是現金之如是輸出或輸入，以補充商品之輸出與輸入，而因之很有效的免除一極廣大的「匯兌率」之變動。然而，在此種限制之內，「匯兌率」之直接力量，也照着現金流動之同一目的而進行着。

〔匯兌率之高低與輸出入貿易之增減係互為因果〕 所以吾們以為：「匯兌率」與貿易，各自看來，是彼此互為因果的。「匯兌率」來自輸出與輸入之相對數量，而此數量引起了匯兌之供給與需要。但「匯兌率」也影響輸出與輸入之數量。這是與普通的物價理論，是頗相似的。任何商品或勞務之供與求，決定了他的價格，但價格却轉而成為一重要之原素，控制着物產或勞務之供給及其需要。

第三節 物價與匯兌率

〔在紙幣不能兌現時兩國間之匯兌率變動甚大〕關於上文所述各點，我們曾經假定，謂從一國至彼國，其現金之流動是自由的，而各貿易國間，是實際上利用金貨，作為交易之媒介的，或至少他們的貨幣，是以現金，作為基礎的。這種情形，在戰前諸主要貿易國間，是流行的，但因受大戰時所發生的混亂局面之影響，今日有許多國家的貨幣，對於其貨幣單位所依托的金之價值，大為變動。紙幣之數額，已大為增加，而其對現金之自由兌換，不再繼續了。就少數國家而論，此為目前暫時的現象，但從其他國家看來，似未能將大量之紙幣，使之自由變為現金，或至少未能使之回復老的比例。這會有一個顯著的結果，反映于國外匯兌率上。正如先前所述，現金可以輸出或輸入，兩國間之匯兌率，所能變動者，其限制極狹——現金之輸出點與輸入點——但吾人現在所發覺者，其變動極大，而與舊有之「法定平價」並未發生關係。此將使我人討論貿易之影響于匯兌率與匯兌率之影響于貿易的結論，完全成為無效乎？並不完全如此，雖多少得有相似的結果，但有新因素的擾亂的因素，須加以考察。

為研討在不兌換紙幣下發生何種變遷起見，讓我人研究初皆用金幣而後有一國變用紙幣之兩個國家的貿易事情。假定此二國家為德國與美國，其本位幣之「法定平價」為四馬克等于一元。這就是，美元與馬克之金幣分量為一與四之比。再我們假定金幣與紙幣在兩國間，都自由交換，而現金則可以自由的輸出與輸入。

因爲兩國間現金與貨物之自由流動，以金幣若干，在德在美，都可換得相同數量之貨物——至少可換得在國際貿易中普通常見的那些貨物之相同數量。現在，依着我人所已假定者言，美元之金分量大於馬克之四倍，如是則德美二國間之貿易，如欲致于平衡，則必須以美元購得貨物，其所得較美國出口貨物，如馬克在德國所購買者，要多上四倍。這就是「平衡地位」(註一)之獲得，是由于兩國貨幣單位彼此交換之比例，必相依着在其本國之購買力。倘若此種地位，任何時都未能得到，又倘若在事實上，金馬克在德國所能購買者，僅及金元在美國所能購買貨物之五分之一，然馬克所含金量爲金元之四分之一，是馬克在購買德貨時比諸其購買美貨之力量爲低賤。於是，現金將從貶價之德國，流入美國，以易美貨。這將使現金與貨物之一相對價值——發生復調節運動，德國之物價降落，即其馬克之價值高漲，在美國則有相反運動，直到德國馬克與美國金元之價值的正常關係復成立後始止。或在另一方面，倘若德國馬克之購買力，當美國金元購買力之三分之一，是馬克在其國內價高，而現金將由美國流入以付貨款購貨運美。最後，美國之物價發生低落之結果，而德國則上升，終至其平衡重復成立。

如是，因現金之易于運送，及其在兩國中之普遍的採用，貿易之調節，頗易于維持。一國所提供之貨物與勞務總有從他國收到者，以抵銷之，其對於輸出之激勵，大概一如其對於輸入之激勵，而無過之。匯兌率總極

(註一) 我人所謂「平衡地位」是說匯兌率與物價間之關係，此種關係，將引起兩國間輸出(有形的與无形的)與輸入(有形的與无形的)之相近的平衡。此種地位能無限的保持着；而其他任何情形，則自行破滅。

貼近「法定平價」其漲落之變動，只是很小數量的，僅可包含從一國至他國的現金運費而已。

【國際商品之市價各國無大高低】 我人應當注意：在兩國間同量現金之購買力的相等，是被其對各國間相交換之貨物的購買力所限制的。我們稱此種貨物為「國際貨物」。因為現金可用以輸出或輸入，所以所有這些國際貨物之平均價格，在各貿易國間大概相同。在一國內，固有若干貨物其價格較他國為高，而又有他種貨物，其價格較他國為低，此種情形，其所激勵輸出者，與其對於輸入之激勵，概相均等。但有種貨物，其性質必定在同一國內製造之，而亦必在同一國內消費之。房屋即為一例。如是，以同量之若干現金，未必能在兩國之間購得相同分量之貨物。這是確然的國際貨物與勞務之價格，終久影響全體物價與工資，但其關係不是立即的。

第四節 紙幣下之匯兌率

現在讓我們假定兩國中之一國，就說德國，他的通貨，離去了金貨基礎，而美國則仍保留其金單位價值。當任何國家從事發行在事實上不能掉換現金的紙幣時，其貨幣之增發，較其貿易之增加，尤為急速，而大概發生下述兩種結果：（一）國內之一般物價平準升漲，（二）在金幣價值與紙幣價值之間，發見一分歧，而後者到後不復代表前者。其第一個結果，雖是極不易或極不能確實的測量之，但其事實，是很明顯的。其第二個結

果，則在國內貿易上，或可完全不察覺，則因這些現金，可已收藏起來，或為政府，或銀行等，從流通中收回之以供準備金之用。但無論如何，這在該國與金本位國家間之匯兌率上，可以立即發現，因為在此我們在紙幣與金幣之間有一比較了。

設德國因財政政策之結果，物價高漲，至其所要求的境地。就其平均言，為購買同量同質之自由交易的貨物，其昔定價四馬克者，今需八馬克。更假定美國之物價平準，保持不變。德國之匯兌率，就將提高了——通常為八馬克等于一元。匯兌率之所以漲至此種平準者，就因為他是代表兩貨幣單位間之購買力的比例。進一步而言，匯兌率不能好好的保持着四馬克等于一元的比例，因為倘若如此，那美國的購買德貨者將發覺雖然德國之物價已加倍，但他們仍須支付如從前一樣多的馬克，這將抑制他們的購買行為，而因之美國輸入商方面對於馬克之需要將大減。如是，就將使出售馬克匯兌者提出更好的條件，即起先許以每元五馬克，到後六馬克、七馬克，而最後到八馬克。這種趨勢是得力于此種事實的：在紐約市場上所提供之馬克供給量，不但將維持舊有數量，而且將增進之。這是確實的情形，因為美國對德之輸出業者，將于德國飛漲之物價及美國靜止的物價所激勵。所以美國之輸出業者，希望把他們所操縱着的馬克換為實用金元，牠將允給較多的馬克以交換一元，直至他們允許以八馬克換一元而止。這幾種同樣的勢力，當然也可從另一國的觀點觀察之。倘若德國之物價加倍時，其匯兌率却仍保持舊平準，則德國之貿易商，將發覺倘用馬克以購買金元可得

較多的金元，而用以購買美國貨，則比在德國使用之尤爲合算。于是他需要金元匯兌，而此種將使匯兌率提高，直至他以八馬克換一金元而止。于是，此非常之需要將減少，而金元匯兌之供給就止。于此爲德國輸出商所促成的價格，這在輸入商方面，也正可滿足其需要。

倘若金元以馬克計算之匯兌率已提高（一如上例），其增高之數目，正可衡量馬克之物價，超過金元之物價之數，于是新的平衡即將建立。我人稱之爲新的平衡是很合宜的，因爲（一）倘若物價平準及匯兌率久持不變，貿易能無限制的進行去，（二）倘若有一個原素變動了而另一原素歷久不變，那末矯正的勢力又活動着從事復建其舊有的關係。這就是我人所稱爲的「平衡」。

這不但是一新平衡，并且倘達到後這也是確實的正常情形，與從前兩國同是金本位時的舊平衡，四馬克等子一元，是一樣的在經濟之機械中並沒有使之回復老的法定平價之力量。有一種普通的見解，謂現在的匯兌率是異常的，而在相當期的老的匯兌率，或將回復。果然，這在若干國家，可以回復其舊匯率，倘然如此，這定爲政府或協定銀行之舉動所引起一激烈的貨幣緊縮所促成，這種緊縮舉動，應與促成現狀之紙幣發行之膨脹舉動，是一樣的橫行無忌。

但事實並不如此之簡單。美國之物價未曾留止不動，他們也會漲高過的，不過不似德國之甚而已。然而上面所說明之原則，並不受此影響，其被建立之匯兌率，是隨着兩種貨幣間之相對購買力而各在其本國內

使之相稱的。因之，假若一九一四年時其貿易是在平衡中的，其匯兌率為四馬克等于一元，而自此美國之物價倍加，德國之物價四倍之，那末在新的條件之下，馬克與金元交換將為八與一之比。在此情形之下，貿易繼續如故，因為物價與匯兌將互為變動；馬克在國外匯兌上較金元為貶價，此適與其國內購買力之低落相平等。

第五節 購買力平價釋義

對於實際促成國內物價與匯兌率間之種種調節的觀念，可在下列統計表中得之。表中計算所根據的事實，並不完全滿意。致其結果，特別是德國，只能將近正確而已。雖如此，但他們仍足以說明在研究下之要點。

第二表 購買力平價與匯兌率

時 期	英 國		法 國		德 國	
	購買力 平價	匯兌率	購買力 平價	匯兌率	購買力 平價	匯兌率
一九一三年一月	四九	四六	七	六	〇	〇
一九一四年一月	四八	四二	九	八	〇	〇
一九一五年一月	三三	三三	八	七	二	一
一九一六年一月	三三	三三	八	六	二	一
一九一七年一月	三三	三三	九	八	三	二
一九一八年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九一九年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二〇年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二一年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二二年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二三年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二四年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二五年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二六年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二七年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二八年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九二九年一月	三三	三三	九	八	五	二
一九三〇年一月	三三	三三	九	八	五	二

此表中之購買力平價以此法決定之： $\frac{\text{美國物價指數}}{\text{外國物價指數}} \times \text{法定平價}$ 。因之一九一九年一月英國之指數目為 224 (1913=100)，美國之指數為 199 (1913=100)，所以， $\frac{199}{224} \times \$4.86 = \4.32 ，為每鎊之購買力平價。

在右表中所應用之購買力平價，或尙需要更進一步的解釋。我們假定在一九一三年英金一鎊，可購得如在美國以四·八六元所能購得的相近量與質的輸出之貨物。特種的貨物 (specific goods) 當然在一國，其價格較他國爲高，蓋不然貿易就不能發生。這看來是一個很合理的假設；因爲倘若這是不確實的，那金貨之價值，在一國將過高，在他國將過低，而只有單方面的貿易能夠存在。但大戰時，在英美二國，有劇烈的物價變遷，而現金之自由流動，又爲限制着。在一九二二年一月間，英國之物價，較美國騰貴多多，英國一鎊之購買力，似僅等于美國購買力之四·三〇元。現在倘此種關係，保持多時，而且倘若上述種種勢力，任其自由活動，則吾人可望匯兌率在四·三〇元等于一鎊之情況下處理之。這就是，在此情形之下，正常的匯兌率，就是四·三〇元。此種匯兌率，果已存在，則通常的雙方面的貿易，可如一九一三年樣的存在着。美國購買者將發覺他們須比較往昔多付金鎊以購買英貨；不過這可由美國市場上金鎊價格之低落，以抵補之，卽其匯兌率也較低些。在事實上，當一九二二年一月時，在紐約之英鎊匯兌率爲四·二二元。這給美國的輸入事業以一大利益（從英輸入），而給美國的向英輸出事業以一不利。然而，爲衡量此種來自匯兌率之利與不利起見，把現在的匯兌率與戰前的匯兌率，作一比較，是沒有意義的。其適當之比較爲四·二二元與四·三〇元之比而非與四·八六元之比。一九二三年一月時，法國之購買力平價爲七·七分，而其匯兌率爲六·七分，二者皆已從一九一三年之一九·三分退化而來。卽在德國之貨幣制度方面，雖有過激的變動，但其匯兌率與

物價，則仍有一相近的調節——雖德國馬克之價值降至最小之點，甚且將近零字，而其相近之比較，仍屬可能。

此種經驗，指出一個連達上文的結論：即物價平準及匯兌率之變動，使彼此互相抵銷或平衡之，而一個國家，倘若其任何一端獨自變動，則在國際貿易中既不會獲得太多，也不會損失太多。因之一九二二年七月之德國輸出業者，並沒有那種從此事實上看來似可有的利益：即美國輸入業者，可以近乎二〇分的美金購買德國馬克一枚。此種利益，大部分（雖不是完全的）為馬克降落之購買力所抵銷。倘若匯兌率高至每馬克二十六分，那他們就將毫無利益了。任何時若匯兌率（外國貨幣每枚所表示之金元數）比購買力平價為低，則外國通貨之外部價值，較其內部購買力為小，而從此國輸出到美國的事業，將被激勵。當匯兌率比購買力平價為高時，則通貨之外部價值，較其國內價值為大，而輸入該國之事業，將被激勵。

上面所討論的，似乎在說明，謂一貶價之紙幣，並不是尋常國際貿易經營之一障礙，一如常人所臆度者，因為國外匯兌率，助其調節於較高之物價，而又抵銷此種物價之影響。此種調節自需長時間，而匯兌率之運動率，與物價平準之運動率，頗有不同，因之倘若紙幣之發行是定期的，那匯兌率將很靈活隨着每次新發行而立起反應，或且其反應，還在預期發行之前，至于一般物價平準，則其變動，總在貨幣變動之後。茲繼上節說明而言，在此過程之任何期間，德國之匯兌率，可趨於極高，即以許多的馬克交換美金一元，但德國之物價，則

並未按比例的高漲。這是德國輸出商之額外利源，他可以就此取得巨利，或者倘若他們發覺，正與外人在國外市場上，處于極緊切之競爭中時，則可減價出售（比外人所許者還能低些）從美國方面看來，亦有同樣情形，美國之輸入業者，每元獲得更多的馬克，并他們雖然覺察到德國之物價比往昔爲高了，但這尙不足以完全抵銷馬克之貶價。這使德國之輸出者，得一異常的有利地位。這個假設的事例，極與戰後德國貿易之實在途徑相似。

在此所欲着重之處，爲德國輸出業者之利益，不寄托于匯兌率之本身，而潛伏在此種事實上：其紙幣之增發，已阻止其匯兌率與物價維持同一平準。雖然貨幣供給之重大變遷，可更有效於匯兌率之決定，但輸出與輸入所提供之匯兌之供給與匯兌之需要的平常勢力，仍各自在此變動之潮流中活動着。倘若兩國間之通貨數量，若干期間，保持不動，則足以影響一穩定匯兌率與正常貿易之建立的主要障礙，就被移去。此爲主要的障礙，而非唯一的障礙。其理由是這樣：以紙幣爲基礎之貿易，不必定是極度紛亂的。有數論者，似趨向極端相反，含糊其詞，謂此種通貨能以之適應國際貿易之需要，頗可滿足，只要其通貨之數目，保持靜止。但卽如是，那政治之擾亂，以及其他諸原因，亦能使貨幣之價值發生變化，其影響且有甚于貨幣之數量。國際貿易，互相控制，以維持如一九一四年以前存在之穩定貿易，除非紙幣與金幣間之確定關係重建後，是不能恢復的。

第六章 貿易平衡

貿易平衡與貸借項目——美國之貿易平衡——聯合王國與德意志之貿易平衡——「順差」論

現在我們要討論『貿易的平衡』(balance of trade)了。這個題目，與國外匯兌的理論，是暗相關聯的，且事實上在上面討論國外匯兌一章中，關於這個題目的幾方面，已經暗示的介紹過。這個題目，又與國際貿易之理論，有特別的基本關係，故應加以特別的探討。

【貿易平衡之意義——「順差」論與「逆差」論】「貿易平衡」一名詞，引用時有兩種極不同之意義。第一，他指示一國的國際收支價值為平衡的原則。即一國在指定期間所收入之貨物，勞務及他種物品之價值，必與它所付出之貨物，勞務及他種物品之價值相等，或更簡言之，一國收入之款項，必與其付出之款項互

相平衡。這就是「貿易平衡」的原則。在另一方面，這個名詞，通常應用于財政範圍之內，指示一國商品輸出與商品輸入間之差額，而留待抵付者。關於這方面的意義，例如我們常見的這類名詞「順差」「逆差」等是。貿易平衡之稱爲「順差」(favorable)者，係謂一國商品之輸出，超過輸入，故有一差額，歸於該國，至於「逆差」則其輸出輸入之關係，適相反背。一個更貼切之說明，可謂商品貿易之差額。(merchandise balance of trade)當吾人觀察任何國家之全部交易時，通常並無差額存在，其意即謂並無淨值在一國溢出或流入；不過當我人只考察商品交易時，則差額之出入，不但是可能的，而且在實際上是極普通的。

第一節 貿易平衡與貸借項目

【商·品·貿·易·爲·貸·借·項·目·中·之·重·要·者·】 我們討論國外匯兌時，祇涉及兩種國際交易，就是商品之輸出輸入及現金之移動。他種須加以注意之國際交易，亦關於輸出或輸入而同樣的影響于「國際債務」(international indebtedness)因有這些累同之點，所以國際交易，常被分別爲無形的輸出或無形的輸入。以後我人將分析並討論貿易平衡的貸借項目。當引用這些名詞時，我們常想像着每個國家對其他全部國家間的賬目。有幾個項目，是須由它付出的，而又有幾個項目，是須外國付給它的。前者爲借入項目，後者爲貸出項目。例如商品輸出，假定從輸出國的觀點看來，代表一國所給與外國之價值，是須抵付那國家的，所以這是

一種「貸出」而通常，雖不一定的，爲貸出項目中之主要者。同樣的商品輸入，構成借入項目之主要者。倘若貿易是像原始社會中的物物交換，而無其他可能的交易發生的話，那麼，貿易價值之平衡，常可用這兩種項目，來單獨維持的。但在我們的現代世界上，則有許多項目，可用以抵銷商品貿易之差額。

【現金運送——在抵償國際債務時，引爲糜費而拙劣的方法】 裝運現金流往外國，成爲另一個貸出項目，而輸入現金，則爲借入項目，可與商品之輸入相比擬。在商業制度稍稍發展之情況下，現金居於商品之外，而爲一般人所歡迎之貨物，商品交易間，遇有差額時，概將引起現金之運送。這種方法，在中世紀後期歐洲諸國家所普通而確實應用的。但自近代商業發展後，他種貸借項目，已出現其間，且在事實上，較現金一項，更活潑地適應于國際債務的抵償。從上述種種清算國際差額之優異方法看來，現金之運送，誠屬拙劣而耗費的方式。

【銀行信用之貸借——用以清償短期國際債務】 用以清算短期間國際貸借的普通方法，就是各銀行間銀行信用之借貸。例如假定在夏季時，美國之輸入及其他借方項目，超過輸出及其他貸方的項目，不過這裏有一個期望，那秋季時，美國將有大量農產品之輸出。此種情形，將引起目前對於外匯之需要，即在進口商方面，需要國外購買力。這樣匯兌率，就將提高。爲適應此種需要起見，美國之銀行或其他匯兌商人，可裝運現金出口，建立海外存款，以應出賣匯票，不然，他們可與國外銀行訂立協定，使國外銀行同意承受他們所

出之九十日期票。此種協定，使美國銀行能發出外匯票據，而可在有利的匯兌率上銷售出去，以滿足輸入商對於國外購買力之需要。乃在九十日中，美國之輸出，一如預期的增進起來，於是匯兌率，就因之低落了。美國銀行，于是能在低價購買匯兌，而以之適應國外銀行之債務。如是前一時期之輸入，就可與後一時期之輸出相抵衡。從片面看來，這僅為匯兌上的一種投機行動，但此種投機，可作為渡過一時期之大量輸入與彼時期之大量輸出的不平衡的一種方法，而維持匯價之更近乎穩定。因為原來初起的交易，發動于匯兌率異常高的時候，而稍使之壓低些，而最後之清算，發動于匯兌率異常低的時候，而稍使之抬高些。這樣聰敏的投機，在任何市場上，都引為慣常的效果。我人應該瞭解的，上述方法，只是一種暫時的方法，而不能看做抵償一國川流不息的商品貿易之差額。

【有價證券之用於抵償國際債務與國際投資】 另有一個顯著重要的項目，就是普通在世界重要國家證券交易所買賣的有價證券。因之，倘若美國之輸出及其他貸出項目，超過借入項目，則其差額，可移轉若干著名的有價證券，給出起國家以維持之。此種移轉很便利，因為這些有價證券，是有隨意收買與出讓的便利，且有此種事實，為之保障。即這項證券之大量的買賣，在世界諸領袖交易所中，永永地進行着，而證券價格在這些交易所中，隨時可以確定。當然，此種特點，並不見於所有的證券。有許多證券之銷售，在外國買主，需從事一種仔細的考慮，而在賣主方面，或需若干勸說之努力。但政府證券，與著名鐵路之證券，以及幾個產業

公司之證券，在數貿易國間，概享有一種自由而不間斷的現金買賣市場。證券購買，為一國之借入項目，而其出售，則為貸出項目，兩者皆用以對銷商品或他種交易之差額。此種為一般所承受之證券的轉移，只限於暫時的情況，而指定其在交易所之暫時情形下，獲得其利益。在事實上，有價證券，不必完全運送出去，可為購者之利益而保持着，不久當他覺得交易，已改變了他的利益時，就要把這類有價證券賣去了。證券之國際的來往，與國外投資的性質，有所區別，大凡證券暫時性質，其主要原動力，與其說從證券中，收得利息與紅利，毋寧謂在匯兌率中掙得利益。

【商品貿易之平衡往自行維持——短時期的差異與長期的差異】 上述商品交易以外諸貸借項目，是假定的，商品項目間之差額為暫時的，因此在一個比較簡短的時期內，商品項目間之關係，將自行調整。是故在一年或多年以上的期間內，貿易平衡，雖不包括這些所謂無形的項目，亦能維持。大概一國之國際貿易，尤其以農產品之輸出為主體者，多少總帶有季節性，而此種微小之變動，是很普通的。不過另一方面，在此種商品項目間，又有別種差異較為久長的存在。這就是英國自十九世紀中葉以來，的「長期入超」以及美國從一八七四年以來，一直保持着的「長期出超」。

【長期的貿易差額之抵償法——現金運送】 這樣一種長期性質的商品貿易的差額，可以現金之輸送來抵銷之，假使那現金輸出國，是一個產金國的話。在此情形下，輸送現金，不致壓低該國物價平準。在事

實上，這當視為商品貿易之一部，因為其情況與裝運現金，使其國內之貨幣供給發生一純粹減少者不同。蒐集貿易之統計，無論如何，把現金從一個來源與另一來源相區別，是不可能的事情，因此在表面上，尤甚於在實質上，我們有一單獨貸出項目。

〔長期的貿易差額之抵償——有價證券之國際轉移〕 有價證券之國際的轉移，可以表明上文所指出的更為永久的趨勢，而因之可用以抵銷長期的商品貿易之差額。但證券之一次轉移，即表示將現在價值與「將來允許支付」互相交換。或與事業中之業主利益，其在將來所得價值者，互相交換。如是，吾人現在所論及的證券之相對永久的轉移，即為投資之交易。倘若現有相對的極豐富之資金，比較對資金之需要而言，而在一國比較他國更多，於是長期投資之利率，在第二國較第一國為高，資本就將流到利益較高的國家去。這樣一種資金的轉移，在投資國成為借入項目，而在借款國成為貸出項目。這在借款國之所以成為借入項目者，祇因一筆付償，留待該國實踐之。這樣，它對於貿易平衡之直接影響，可與商品輸入相比擬。這可以更加明白，倘若吾人想像這項交易，作為一種購買行為，如證券之輸入，當然應如對商品之輸入一樣的予以付償。所以貸款一舉，倘若這是表示純然附加于借入項目的話，則必與貸出項目之相聯的增加（極確的是商品輸出之增加）相伴行。在另一方面，這可不表示為對於全般借入項目的純粹增加，乃是抵銷此類其他諸項目的減退，例如輸入方面，在此事例中，貿易平衡之貸方總數，可維持不變。又對於國外投資之另一觀察，仍屬

可能，依上述情形而言，則投資國家許可借款國無需乎預備現在的貨物與勞務，以事付償，而得提取投資國之貨物與勞務。貸款國之現在貨物與勞務之輸出，在貸款期間超過其輸入，此種結果，是由輸出之增加或輸入之減少所促成的。

【投資之影響貿易平衡歷時甚久】 投資不像其他貸借項目，是在創始交易之後，繼續影響貿易平衡的，且歷時甚久。一國舉外債以後，利息必須付出，這種付償，在投資國構成貸出項目，而在借款國，則為借入項目。在付還本金時，其性質相同，我人應當明白，舉債國祇能在利息之支付與本金之償還，告一段落後，其貿易平衡之新局面，始見存在。其唯一事實，是伴着國際投資而成立的商品出超（merchandise export balance）。倘若債務永不付還，則其預期的最後之入超，不致實現。這種抵償放款，對於貿易平衡之感應，正與戰爭賠款所促成者相似。賠款如同放款一樣，在償還期間，成為借入項目，可使輸出增加，但這兩種資本輸出的方式，都不能引起入超，如同放債時付還其本利之正常狀況所引起的結果一樣。

【無形項目之一例——國際海運業之收入】 另一類重要項目就是經營國際貿易所提供的勞務（services）及對勞務之付償。若干勞務之所以成為國際性質者，因在本質上或業務上很容易，為一國人民替他國人民實行之。在國際勞務中，其最顯著者，為運輸與保險，尤其是海上保險。運輸勞務之出售，在貿易平衡中與實質貨物之輸出，站于相同的地位，這是說，也為貸出項目。此項勞務之供給，對從前的英國，視為領袖

項目，因其勞務之所得，足以抵償其商品入超之差額。當一九一一年至一九一三年，它的這種國際勞務的輸出價值，每年約計五萬萬金元。^{〔註一〕}在他方面戰前的美國，是一個運輸勞務的購買者，它的每年運費單，輒成一重要借入項目。因此可局部的解釋它的商品貿易之所以「順差」的道理。

〔無形項目之又一例——保險及銀行業之收入〕 一種相類似的關係，又存立于英國及世界上其餘各國間就是保險之經營及銀行家與其他金融中間人的種種勞務。英國的大商埠，如倫敦與利物浦，發現許多商品的中心市場。這類商品本非英國所產，但都集合那裏，作為它們的散布四方之最初步驟。那些經紀人以及這類企業的人的利潤，在英國貿易平衡上作為一個貸方項目，而在美國以及其他國家，（這種勞務就爲了他們而實行的）則列爲借入項目。

〔貸借項目中之遊歷費用〕 再者，在美國爲重要的一個項目，就是國外遊歷者的種種費用。美國之遊歷者在歐洲，消費歐洲所提供之貨物與勞務，必須從美國方面付償之，正如美國輸入那些貨物而在美國消費，具有同樣的確實。所以遊歷費用成爲美國的一個借入項目，而在歐洲國家之貿易平衡上，列爲一個貸方項目。當然外國人也同樣的，到美國去遊歷，並從海外提取其收入，得以抵補此貸方項目，但事實上，海外遊歷一舉，在美國人方面爲普通，是其最後結果，當然是美國的一個借入項目。

〔註一〕 見波格茲 (Boggs) 國際貿易之平衡一書第一一三頁。

再在美國方面，最近移入民的匯款給它們的在歐親戚，亦爲一重大項目，在美國之賬單上，是屬於借方的。移入民在歐恩人，貨物與勞務，雖由歐洲方面供給，但此種支付，則由美國擔負。因之，雖然最近移入民輸入貨物並自行消費之，而在美國仍爲一大借入項目。

【貿易平衡中之貸借項目可以無限地擴展開去】 上述所舉各端，爲美國以及今日其他商業國家之貿易平衡中的主要貸借項目。這是很明顯的，任何交易，都表示一國人民之一方面付出，給與所包括之另一國家人民。此外如在外國港口購買船煤並採辦船上用品，各國外交人員之用費，陸軍駐紮于外國領土之用費，外國災害資金之捐助，以及其他種種幾乎無限制的交易，在國際平衡上，雖程度稍有差異，但也占有地位而影響於輸出與輸入之數量，或貿易平衡之其他項目。

表面上看來，每個項目的交易，都是與他個相獨立的。但在其因果之關係上或在其連環上，則每一項目，對於其他全部項目，都發生效果，而爲諸貿易國之匯兌率，與相對物價之調節所促成，一如以前在輸出入與匯兌率中所討論之情形相同。這類因素，構成調節賬單雙方面的經濟機能，而對於過份的入超或出超局面，予以制裁。

第二節 美國之貿易平衡

美國貿易平衡之歷史，可以說明上述諸原則的作用，並指示這些無形項目，在國際貿易關係中，如何參與補充商品之輸出輸入，而使每個期間之貸借雙方，底於平衡。

【初期之貿易平衡——商品入超及其他抵償方法】 美國初創時，因為是一個不依賴他人的國家，所以對外國之商業關係，有特著的兩個要素。這兩個要素，亦決定了美國貿易平衡的性質：（一）因為美國製造工業之稀少，它對於歐洲製造物品較有極大的需要；（二）海運事業之顯著的發展。由于第一要素之結果，美國之商品貿易，素示入超，而此項商品入超，是用它的商船業之收入（一方面裝運本國之輸出品，他方面為其他貿易國家服務）以平衡之。某著作家〔註一〕曾描寫海運事業，對於貿易之效果，謂假定有美國商船一艘，裝載價值四七、五〇〇元之麵粉，從美國港口啓旋出發。其全船貨物，將賣給西班牙，得七五、〇〇〇元。因其價格之提高所得之差額，即表示海運收入、佣金及利潤。此項進款，就在外國購買貨物而用去，然後那艘商船，啓程返美。因此，美國的商品輸入，遠超過商品輸出，是則美國不但賣去他的貨物，並且出售了他們的運輸勞務，以取得貨物。此為美國早期輸出貿易之典型事例，而它的每年輸入，極自然的常超過輸出。

〔註一〕 其人為提摩太匹特琴 (Timothy Pitkin, 1871) 參考白洛克威廉及塔刻所著美國之貿易平衡一文，該文見一九一九年七月之

【一八三七年由入超轉爲出超，得力於國內的開發。一八二〇——三七年間，外國資本流入美國，貸與各州各市府，以及各項公用事業，與海運收入共同培養這個入超差額。但自一八三七年發生經濟恐慌以後，外國投資者對美國之安定失去信用，於是嗣後數年間，它的付償已經投資之利息，超過新借款的數目。這種情形，連着美國國內運輸方法之進步，激勵了輸出貿易的發展，故在一八四七——四九年間，它的輸出，稍稍超過輸入。

【一八四九年後復呈入超——金差額增大結果有大量輸出】 出超一項，爲通常事故所妨碍，一八四九年後，入超忽復呈現。此乃於輸出與輸入雙方之急速增大，而後者比前者之增進尤速所釀成。這在美國歷史上，是很確實的，它的商品貿易平衡形式之轉變，都由于二者中之一方面的急速增長所造成，而非由於他方面之絕對的減少。一八四九年後，此項入超差額之形成，尙有別的原因，即加利福尼亞發現金礦，而引起大量的生金輸出。海運收入，因仍繼續着，且復有若干新的資本投入美國，但現金之輸出，乃成爲有權勢的一個非商品的要素。一八五〇——五九年的整個時期中，美國的商品入超總數，爲三六四、〇〇〇、〇〇〇元，但它的金銀輸出，却值三六二、〇〇〇、〇〇〇元之鉅。

【現金抵償貿易入超之實例】 在此期間之貿易平衡，可爲一國之金供給對於貿易所發生之效果，給予事實的說明。處置新增金額的最自然的方法，就把生金轉成金幣，而就在國內使用之。但金之產額實太

多了，倘若把它變為金幣，而保留于一國之內，則金幣供給，在十年之間，將從每人十二元增至每人二十五元。
〔註二〕 這樣一種急速的變遷，將使美國物價提高，致影響許多事實，正如所能想到者相彷彿。一部分的生金，流入造幣廠，鑄成實幣而流通市面，而使物價高漲，足使商品貿易變為入超。大部分的生金流往國外，以抵銷此項商品貿易之「逆差」。

〔現金抵債長期入超自屬例外〕 在此數年間，美國之輸入，大大的超過輸出，而以生金抵債這種差額。在此，吾人當特別留意這個例外的當時環境，因在平時，吾人可安全的假定：謂長期的差額，不能這樣清理的。但這是可能的，（一）當現金輸出國出產金，等于或超過輸出之生金，或（二）在較小的程度，當生金輸出國把金幣通貨改為紙幣時。一八五〇—五九年間之特點，大部為生金的出產所影響，所以此期間之生金輸出，可作為在證明普通法則時的一個例外，而非為通常貿易關係之實例。

「逆差」繼續維持着，直到了南北戰爭的結果。但海運收入，雖屬最重要之貸出項目，現已變為借入項目。南北戰爭使美國之海運業，呈着尖銳的衰落，雖然戰爭之本身，不過促其衰落之一近因而已。在他方面，金之輸送大為增加。在南北戰爭時，美國金幣因生金出口之增加，供給減少，于是紙幣就發生了。南北戰爭之後，生金始又從金礦中掘出來。南北戰爭之又一要素，為外國投資之復興，特別是對於美國鐵路以及其他開發

〔註一〕 見上註白洛克威廉與塔刻著文第二二二頁。

西部之種種計劃的投資足使當時貿易之轉成「逆差」。

【一八七四年後貿易轉成長期出超——歐洲對美投資中止農產物輸出激增】在美國商品貿易之平衡史上，它的最重要的變遷，發生于一八七四年，其時發見了貿易出超。這種出超，繼着維持直至今日。此種激烈的突變，乃從一八七三年之入超差額一一九、〇〇〇、〇〇〇元，變為一八七四年之出超差額一九、〇〇〇、〇〇〇元，是乃由于世界經濟恐慌，把歐洲之放債行為中止了，亦限制了美國之築路運動。歐洲貸款的中止，割去了美國的主要貸出項目，而美國築路之限制，壓低了美國之物價與貨幣收入，于是使輸入減少而輸出稍增。

其後數年，美國農產物輸出大增，一部分由于偶然的境過——在歐洲連續歉收，而美國則連續豐收。這種境遇，僅把上述它的商品貿易的變遷，加度顯明而已；美國積欠歐洲的資本額，為數至鉅，致其利息付償額，成為得未曾有的借入項目；美國之海運業，幾不復振作，因之海運收入，適能抵補運費支出；生金產額不增，反呈衰退之趨勢，美國之通貨媒介，又以紙幣代替了金幣，因之在數年間，生金轉成入超。美國通貨之復歸于金的基礎，與美國生金產額之稍減，以及前述他種原因，使其物價繼續低疲。在一般情況之下，此種要素，延續垂二十年之久。其結果可從下表見之，惟吾人應記住：此表祇能揭示整期間之結果，而非表示這個期間之變遷，且其中數項，是被迫取自謹慎之估計數字。

第三表 美國國際債務之每年平均差額（一八七四——一八九五年）〔註一〕 價值單位，一〇〇〇、〇〇〇元

貸 方		借 方	
商品及生銀之出超	一一三·三百萬元	利息	八五·〇百萬元
生金出超	五·〇	運費	二五·四
新資本借入	四五·四	遊歷者費用	三五·〇
		移入民匯款及其他	二〇·〇
總額	一六三·七	總額	一六五·四

【一八九五——一九一四年間商品貿易顯為出超——由於農產品製造工業品輸出激增無形借方項目漸趨重要】 從一八九五年至歐戰爆發止，美國商品貿易之平衡成為顯著的「順差」。此種事實，乃由于早期在商品方面，它的農產品之輸出大增——從一八九五年之五五八、〇〇〇、〇〇〇元至一九〇一年增至九五二、〇〇〇、〇〇〇元。在其次十年間，這類貨物之輸出，並無一般的增加，但有製造品之大為增加以代替之。此種情形起自一九〇〇年，由于此期間之工業大為發展所造成。在無形項目方面，利息之支付，曾在前期為重要角色，至此亦且更大，因為借款繼續下去。其每年支付數目，與前期之八五、〇〇〇

〔註一〕 見上引白洛克威廉及塔刻文二二七頁。

、〇〇〇元相比將倍之，總數約有一六〇、〇〇〇、〇〇〇元。最顯著之發展，爲美國遊歷者用費之大增，在此期間，繼續構成借方項目，而有一七〇、〇〇〇、〇〇〇元之數，至移入民之匯款數，亦有一五〇、〇〇〇、〇〇〇元。因之在一八九五——一九一四年之間，其最著之特點，是極大的無形借方項目，其重要者爲遊歷者之用費，移入民匯款，利息支付，運費支付以及保險費佣金與其他類似項目，在購買外國人之勞務者。這些項目，是由於鉅額之商品貿易出超，以抵償的，而就更小的範圍言，以新從海外借入的資金填補之。

〔大戰期間美國之貿易平衡——商品輸出價值特增由於物價提高——輸送現金以抵償國際債務〕

美國當大戰期間之貿易平衡的顯著特徵，爲商品輸出之激進而在數量上遠過輸入。其增進之由來，一部分固因輸出貨物之實質數量上，有顯著的增加，但更重要的，由於其所售貨物之價格大漲。在此我人係指輸出輸入之總數而言，並非實質數量。關於此點，頗爲重要。現金之運輸及資本項目，是最重要的抵償要素。當美國中立期間，它的最重要之清算出超差額之方式，就是把現金運往美國，並將在海外之美國有價值證券再出售與美國。在一九一四年至一九一七年極簡短之時期內，美國大規模的償還了對歐洲投資者所欠之債務。覺得更可注意的自一九一七年起，美國付給協約國鉅額的放款，這些放款，大部分直接貸與購買美國貨的國家，此種放款方式，是在過去曾在美國建立過的。這些放款，當然作爲直接抵銷美國之輸出而使美國之輸出成爲可能。倘若吾們回憶貿易平衡之原則的話，這將很顯明的，若放款與輸出，並不如此直接密接，也能

發生相似的效果。

下表揭示整個大戰期間之結果

第四表 美國之國際債務差額（一九一四年七月一日至一九一八年十二月三十一日）

貸		借	
	方		方
商品與生銀貿易出超	一一、八〇八百萬元	生金純輸入	一、〇二九百萬元
利息純收入	六五〇	收回美國證券	二、〇〇〇
		國外放款	八、八四〇
		純運費支付及船租	四二六
		移入民匯款	六〇〇
總額	一二、四五八	總額	一二、八九五

【貿易平衡之展望——出超乎？入超乎？】 上表合計贖下借方差額四三七、〇〇〇、〇〇〇元，這或許是它本國擴張之放款，有以致之，但在該期終了時未及利用。

利息一項，在美國貿易平衡中，從借方移至貸方。迨大戰終了，每年償還美國的利息總數，有五二五、〇

〔註一〕 見白洛克威廉及塔刻文二五二頁。讀者注意此表示整個時期中之結果不若上表之表示每年平均數。

〇〇、〇〇〇元，與戰前時期之從美國付出一六〇、〇〇〇、〇〇〇元者，正相對比。此項利息收入，至和議以後，更成爲顯著的了。但因利息收入的不穩固，却湮沒了此整個問題的真理如同以前所述的一樣，這個項目之在美國貿易平衡上成爲重要，祇能在確實且到付償時。運費支出，現在不如戰前那樣的重要。在他方面，遊歷者之費用，似趨增大。因之就此等項目而言，我人或可深信其爲一八七三年以來之大量的出超，將不見了。不過又從別方面看來，則美國對外投資運動之未來趨勢是極有威勢的。美國資本之大量的流向國外去，在最近的將來，將促成其「順差」之繼續下去，不過其貿易差額之最後的轉變，必爲不可避免的。假若美國之投資，並不實質的增加（這看來是更可能的）我人可尋見近乎平均的貿易平衡，無論如何，它的資本與利息的固有的關係已消滅了，而美國之貿易平衡決不會如一九一四年我人所熟知的趨勢，但爲貸借項目的不同的醞釀所創立的一個局面。

第三節 聯合王國與德意志之貿易平衡

【英國之貿易平衡其情況適與美國相反——商品貿易入超——無形項目出超——最近的觀察】

大不列顛之貿易平衡，在戰前所指示的商品與無形項目間之關係，正與環繞美國之情形極不相同。大不列顛之貿易差額，從多方面看來，幾完全與美國相及。在商品交易方面，他的貿易差額，表示顯著的入超，而這

種入超，爲自一八四〇年來的特徵。在无形項目方面，例如在一九一三年，列入美國平衡表中之主要借方項目，而不例頗適爲主要貸方項目。美國每年有大量的運費支出，而大不例頗則每年有純海運收入，約計一〇〇、〇〇〇、〇〇〇鎊。美國付出利息，不列頗則爲利息收入年達一八五、〇〇〇、〇〇〇鎊，而在一九一三年彼爲同數額之海外投資所對銷。

下面是此種情態之估計，在內上述諸項目皆填入一九一三年。

第五表 聯合王國之貿易平衡（一九一三年與一九二二年）〔註一〕

貸方	一九一三	一九二二
國內外輸出貿易	五九九百萬鎊	八二〇百萬鎊
生金貿易出超	—	一〇
利息收入	一八五	一五〇
海運收入	一〇〇	九〇
佣金保險費等收入	五五	五〇
投來外資	—	五〇
總額	九三九	一、一七〇
借項		

〔註一〕 依據克拉蒙 (Edgar Crammond) 之估計而製成見倫敦銀行家雜誌一九二三年一月號

輸入貿易	七四五	九六〇
生金貿易入超	一一	—
利息支付	二〇	六五
對外投資	一八五	一五〇
總額	九六一	一、二七五

大不列顛在一九一三年所站立之地位及其貿易特質，為其久長時期的對外投資之結果，故其每年之利息收入，曾登峯造極。一九一三年以來大不列顛貿易平衡之變遷，不如預期的那般顯著。就其最近之估計，不列顛之海外投資從四、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇鎊，降至三、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇鎊，而利息收入自一八五、〇〇〇、〇〇〇鎊，減至一五〇、〇〇〇、〇〇〇鎊。利息之付出，在戰時舉借外債，殖民地借款，可促成者現幾有六五、〇〇〇、〇〇〇鎊。海運收入，從一〇〇、〇〇〇、〇〇〇鎊，降至九〇、〇〇〇、〇〇〇鎊，但此種降低之主因是在運費率平準之低落，蓋在一九二二年比一九一四年船舶數目稍增。商品入超之總數，在二年中幾皆相同，從大處說來，此種差額之彌補，頗有相同之情形。

【德意志貿易平衡與英國相以——但無形項目不若英國之顯要】 德國之貿易平衡，在戰前與大不列顛，有相同的形態，即其商品之入超，而有利息收入與海運收入以彌補此種「逆差」，而且還留有餘額以作對外之新投資。其與不列顛相異諸點，僅在程度上。德國的無形項目，不及不列顛那般的重要，一部分是因其大量對外投資之時期較短，一部分因其海運業發達較差。就工業化而資本主義化的國家言，德國和

英國相比，其階段感覺尙未成熟。德國戰前平衡之主要項目，列表如次：

第六表 一九二一年德國之貿易平衡〔註一〕

貸		借	
方	方	方	方
商品輸出	四八四萬鎊	商品輸入	五七九
利息收入	五〇	生金入超	九
海運收入	三〇	對外投資	一三
一金保險費等	一〇		
總額	五七四	總額	六〇一

第四節 「順差」論

〔重商主義者之重視現金與貿易順差——錯誤觀念〕 我們已經熟知一國與他國間償還差額諸

貸借項目，應轉向注意一般政治家與經濟學家，對此差額的特變態度。在十五十六及十七世紀時代盛行的種種學說與實際策略，綜合而成爲所謂重商制度。此種學說與政策之系統有一個特點：極端的國家主義，而

〔註一〕 根據克拉蒙氏之估計。各項以金鎊計算，乃爲便于與前表比較故。

此種情形，自行表露于很多地方。在國外貿易的園地裏，重商主義者在輸出與輸入之關係上，表見它的學說的重心。這種態度一部分，或是一小部份，從這個觀念而來，現金爲一國財富之最重要的方式。倘若一個國家不產現金，那麼該國的貿易，似乎誘導於以物產換得現金的一途。欲得現金，唯有輸出較多之物產，由入超差額，形成現金之輸入。因之「順差」爲一國之國外貿易之終點與目的。

【重商政策實施之兩方面】 「順差」之欲望，引出貿易之雙方面的管理。在一方面，商品之輸出，以獎勵金、補助金、通商條約及殖民地貿易之限制等以提倡之。在他方面，商品之輸入，則用輸入稅之一般適用與對於「逆差」諸國輸入的特別限制二法以拘束之。除了此種圖謀，有益于現金輸入與不利于現金之輸出的諸貿易規程外，對於貴金屬輸出的禁止，又訂有專章。

國外貿易與國內貿易之爲人岐視，只有前者一法，當「順差」情形存在時，可使一國整個兒的富裕起來。國內貿易，僅從一人與他人交遞其貨物與勞務而已，故不能使一國之財富得到純增益云。

【現金之流動不必適應貿易之「順差」或「逆差」】 但吾們知道現金不過代表財富形式中之一端，而並不一定視爲最重要的。一國之每年收入，係涵其國內工業之產物，而一國之財富，包括所有以之滿足人類慾望的貨物與勞務，不論其爲直接，抑爲間接的（如資本財貨）。一國疆土以內之貿易若使貨物與勞務，能適應地方與時間之需要而利用之，可以促進一國之財富與繁榮。貿易之最重要的利益，如以前數章所述，

在國內與國外是一樣的，二者實際上的功能也是相同的。他們使人民能以相對的過多的物品，交換相對的更重要的物品，他們使分工原則之擴張趨于容易，而因之使買主與賣主都得益——生產者與消費者都得益。且從上述三國之貿易平衡看來，貿易之「順差」不必引起現金之流入，而貿易之「逆差」亦不必引起現金之流出。在此二平衡表上，誰都不能預言的：第一，在全部平衡中有許多項目，其中若干項目，固足以抵銷商品差額而有餘，第二，現金之連續的流入，一國通常將如吾人所已討論過的：不久將轉變其流動的方向。至于現金之連續的流出，其最後的感應與結果，亦要同樣的轉變。

真的，一個國家，常因國內特殊情形而保護其金的供給。尤其像我們這樣近代商業化的國家（指美國而言），一方面爲了鞏固銀行信用的本身，他方面爲了使紙幣得以自由流通市面起見，不得不重視現金準備庫的充實，那麼金子，倒是一條重要的紐帶。在常情之下，貿易自身的足以防制金供給的意外枯涸。大概銀行家與政府當局，也不會貿然設法調整金的供給，以便恢復正常貿易的途徑；他們也許利用提高貼現率，或其他策略，以鏗滅國內生金流出之趨勢，或是激勵生金之流入。無論如何，這樣的生金流動，總帶有特殊的意思。這種策略，並不像一般的重商主義者理想中的那樣高明。在一般銀行家與政治家底心目之中，果真以社會全體之利益爲依歸的話——那麼，生金的不斷流入，也會引起恐慌的情緒，如同生金的過份流出，將引起不良的影響一樣。這就是說：『我們要把「生金流入」自身，作爲適當的富國方策，是沒有理由的。』生金之需

要流入與否，須依一國生金的供給，正常的商業總額，貨幣與信用政策，及其他環境何若為標準。在貿易之常態下，世界金的供給之最適宜的分配情況，似應歸功於各國對貿易的不予限制——易言之，就是各國並不強使其國外貿易，變為「順差」。

第七章 輓近美國國際貿易之趨勢

貿易總值之觀察——國外貿易與國內貿易之相互關係——進出口貿易之分析——

世界重要國家之對外貿易——國外貿易之途徑

〔本文之目的——在乎敘述美國國際貿易戰前之趨勢與戰後之發展〕美國國際貿易的幾個特徵，比較是新近進展的結果，而這進展的若干部份，至今還在醞釀之中。我人（美國人自指）如把這些貿易趨勢，加以分析，當然對於我們現時的貿易地位，得到較深切之認識，而對於將來的趨勢，得到更合理的論斷。講到最近它的貿易趨勢，我人勿在心房中，先存着最近戰爭所引起的變化。自然，戰爭對於一國的國際貿易，不無感應，而其中某種感應，也許是永久的，但是本國（指美國）的國際貿易，在戰前已有顯著的傾向——這種傾向，

至今還繼續着。本章的目的，在乎敘述其國際貿易之戰前的傾向，與到大戰以後的進展。

美國對外貿易總值表（單位一〇〇〇，〇〇〇元）

年 份	出口價值	進口價值	進出口價值合計
一九二一	四八一一	二五一	六三三二一一
一九二〇	四一七三	五二五八	九三三二六五
一九一九	八〇四九	〇三五五	九四〇四四〇
一九一八	五九五四	九八七〇	四七二四七四
一九一七	三三八八	七六四三	一一一四八一
一九一六	三三三三	四三六四	七六九七
一九一五	三三三三	三六四三	六九七六
一九一四	二七二七	五七九六	八四二三
一九一三	七六六七	六七八九	一四五六
一九一二	七六六七	三三八四	一〇九一一
一九一一	二〇七一	四三三三	六三四四

（註）右表皆會計年度而一九二一年係屬歷年

（註一）美國商務部為唯一供給美國進出口貿易統計資料之機關。貿易統計數字，刊載於美國商務與航業年鑑（Commerce and

Navigation of the United States）其中摘要部份，復載於美國統計輯要（Statistical Abstract of the United

States）最近在商業時事月報（Monthly Survey of Current Business）亦按期發表。本章所用各類統計數字，大抵錄自

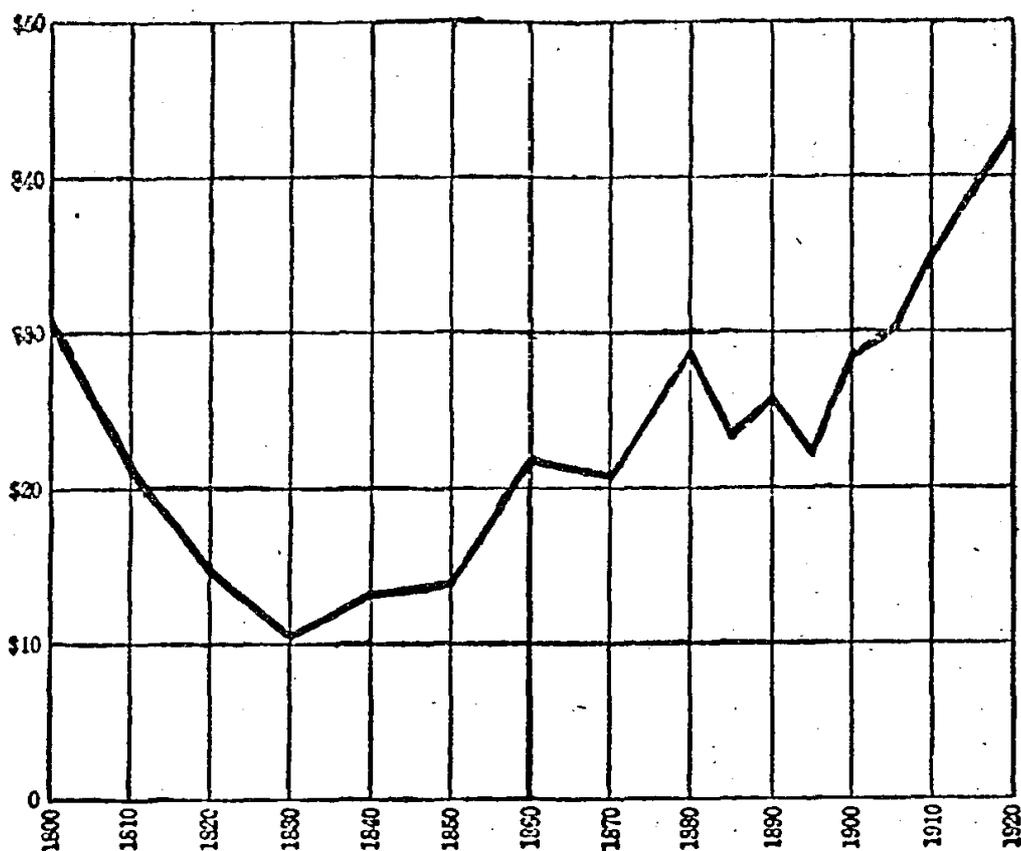
上述刊物，否則當特為註明。

第一節 貿易總值之觀察

美國國際貿易總值的增進，殊足驚人。吾人稍為觀察它的貿易總值增進的大概，即可視為研究它的最近貿易傾向的背景。左表揭示美國自一八〇〇年來每隔十年之進出口貿易總值（註一）

【美國對外貿易的幾個時期】 一七八九——一八一五年間美國對外貿易，較其國內貿易，較其人口比例，與較其一八一五年以後幾個年份的貿易價值為大。不過，

第一圖 一八〇〇—一九二〇年美國每人貿易價值趨勢圖



這種對外貿易的順適情勢，因為處於連續戰爭與歐洲國家的商業競爭之中，沒有站在穩固的基礎上面。迨後戰爭中止，美國逐漸轉向致力於國內工業與貿易，故在一八二〇—一八五〇年間，它的對外貿易發展較遲。甚至這種發展，還須利用植棉業的發達來解釋。在一八六〇年，美國出口貿易總值中，北方所佔的，祇有三份之一，當時人口向西方密西西比流域的移動，以及那個區域的開發，引起了人民的注意力，但當時並不引起那個區域產物的出口。到了一八七〇年以後，祇因西方中部的運價低廉，那個區域的農產品，佔得更重要的地位，美國的貿易總值，於是迅速地增高了。在一八七〇—一八〇年間，出口價值，陡增一倍以上。另外一個對外貿易的迅速發展時

期，是在一九〇〇年，由於美國製造工業發達的激勵所致，這種進展趨勢，繼續維持至大戰的開始，當時還有他種動力，足以促進它的對外貿易。

美國國際貿易的發展，真的，殊足驚人，確隨伴着它國內其他事物的發展而一致進展的。這種事實，一方面可從美國國際商業與人口的比例，指示出來。右圖揭示每十年來美國每人貿易的價值（per capita trade）（圖示一八〇〇——一九二〇年美國之每人貿易價值）。

【人口的激增與貿易國家經濟處於自足自給狀態的證明】吾人必須注意的，在美國初期的歷史上，它的國際商業的進展，不能和它的人口之繁衍，並駕齊驅——就事實上，一八〇〇年之每人貿易價值，較一九〇五年以前的任何年份為大。一九一三年，它的國際商業每人所佔的成數，比較一八〇〇年之數字，超過一二・〇四元。如將上表，根據近年物價繼續的平準觀察，自然在國際商業中，提高了貨品的價格，並且與其直接生產貨物，以滿足各個人的需要，毋庸大家都用賣買方法，來滿足各個人的慾望。這種傾向有增進之勢，那麼每人貿易的增進，似覺顯然很輕微的了。這是明顯地指示着，在美國大部份歷史的過程中，經濟上誠屬自給自足的。有時臆斷起來，美國每人貿易的價值，更指示着它的依賴於國外市場與國外資源的供給，今日不若已往為迫切。近年來美國國際貿易利益的繼見進展，必須探究其原因，不當僅就貿易價值增進的事實而論斷。

【大戰與美國國際貿易】 歐洲大戰，引起了美國國際貿易之突然的變化。這幾年中的貿易，必須獨特加以注意的。一方面因為貿易上許多的變化，比較以前數年的更為厲害，一方面由於這種不同的觀點——就是這種變化，是否僅視為尋常趨勢的非常動態，或是全般脫離大戰以前的趨勢。

【大戰期間國際貿易價值之激增】 美國國際貿易價值的突見非常增進，替代了漸漸向上的趨勢。適在大戰爆發以後，交戰國家的需要，是感覺到的，在一九一五年，輸出增加，雖然這年的輸入，反見減少。到了一九一六年，美國的工業，正適應歐洲的需要，這樣非特增加了它對歐洲的出口貨物，且增加了對世界各地的進口貨物。在一九一七年，它的進出口貿易，均大為增進。據一九一八年官廳發表的數字，進口貿易，比較上年增加，但出口貿易，稍呈衰落。這種衰落，一方面可用這個事實來加以說明：就是政府掌握的出口貿易，並不包括在發表的數字以內，關於這項數字，尤以一九一八年特為增大；在他方面，出口貿易，也許有實質上的衰落，由於大多數的工人，轉向於軍隊之中。一九一九年，正如一般人所預料的，揭示戰時貿易的跌落，確達到它的新紀錄，這個紀錄，又被一九二〇年的數字超過。從此以後，美國對外貿易，具有回復到固有基礎的趨勢——無論在數量上，在出口貿易對進口貿易的關係上，在貿易途徑上，以及貿易商品的類別上。

【出口貿易價值增大的兩個原因】 在大戰期間，美國對外貿易的大為進展，一般人都能感覺到的。但我人當注意的，它的出口貿易的趨勢，如單獨用金元數字來計算，不免有所錯誤。它的出口貿易價值的增

大，是由於貨物單位價值與貨物數量的增進；事實上，在大部份的戰爭期間，如用物價的變動來解釋出口貿易數字的增大時候，比較貨物的實際數量，較為重要。出口貨物的實際數量，祇能估計。依據某人研究結果，大戰期間美國出口貿易的數量及價值指數，表列如左。

* 大戰期間美國出口貿易價值指數與數量指數比較表

價值	一九二一—二四年	一九一五年	一九一六年	一九一七年	一九一八年	一九一九年
數量	一〇〇	一一三	一九一	二七九	二六一	三一七
價值	一〇〇	一一三	一五七	一七一	一二五	一四〇

* 見一九一九年十月柏立芝 (W. A. Berridge) 經濟統計詳論報 (Review of Economic

Statistics) 第三一二頁

九%。但是這種事實，大概由於出口商品價格的提高，因為出口貨物的實際數量，祇增加七%。在一九一八年，出口貨物的數量，比較戰前的年份中，祇增加二五%，但是出口價值，確增加了一六一%。一九一四——一七年間美國出口貿易的這樣亢進，誠為一種異常的事績，但這種功績，不是利用出口價值二七九%的增進，應當把出口數量的增加了七一%來衡量的，因為貿易進展的最大部份，由於物價的因素，這是美國生產者鮮能控制的。所以在研究戰時對外貿易的時候，僅就價值方面，常有過份變動的印象。他方面，這些貿易價值，在感應於貿易平衡，與國際貸借的平衡，是最重要的。

【物價提高與出口貿易激增之關係】吾人試以一九一七年為例，美國出口貿易價值，似覺超過戰前平準的一七

【物價低疲與出口貿易衰落之關係】 同樣的，一九二〇年來美國出口貿易的尖銳衰落，大部份可用出口商品價格的變動來解釋。例如一九二〇年它的出口貿易價值為八、二〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，至一九二一年，跌落至四、五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，但是出口貨物的數量，反覺稍見增進。茲將一九一九年來美國出口貿易價值與數量列表如左，以示比較：

*最近美國對外貿易數量指數與價值指數比較表（以一九一三年進出口貿易為一〇〇）

年 份	出 口		進 口	
	價 值	數 量	價 值	數 量
一九一三年	一〇〇	一〇〇	一〇〇	一〇〇
一九一九年	三一七	一一五	二一八	一六八
一九二〇年	三三〇	一〇七	二九五	一六九
一九二一年	一七九	一〇九	一四〇	一三六
一九二二年	一五四	一〇一	一七四	一八九

*右表價值指數參閱一九二三年八月份商業時報 (Survey of Current Business) 第一八六頁——一八七頁數量指數得自一九

二三年八月聯邦準備局叢刊 (Federal Reserve Bulletin) 第

九三三頁

九三三頁

第七章 最近美國國際貿易之趨勢

第二節 國外貿易與國內貿易

之互相關係

【國外貿易與國內貿易相對重要性之不易衡量】 就前面文字，吾人注意到美國的每人貿易。它給予了少許說明，雖沒有直接答覆這個時常討論的問題：美國對外貿易與國內貿易的相對重要性，究竟怎樣？在這種情形之下，這個問題，顯然不能具體答覆，因為所謂重要性，不能用數量來估計

的。即使欲找得國外貿易與國內貿易的相當的數量，也有許多困難，加以「貿易」一字，在普通應用時，具有各種不同的概念。甚至在經濟學家之間，對於貿易的定義，意見亦各不相同。據某學者所說，一九一五年美國對外貿易，不及全部貿易的百份之一。另一學者論斷一九一五年美國的對外貿易，僅及國內貿易的百份之一六·四（註二）這個數字，無疑地，對於國外貿易與國內貿易兩者的重要性，給予比較正確的觀念，雖然目前著者對於應用之方法，尚有批評。吾人與其找覓一個數字，來說明這種關係，不若發問兩個問題的來得令人滿意。

【以每年之全國收入（national income）與進口價值相較，即知全國收入中之若干成係消費於進口貨物】美國人民的每年收入總數，確有數字可循，這項每年收入的總數，至少在若干年份，可得相當正確的數字。這項收入，是消耗於貨物與勞務的。現時，吾人如果把其全部收入，假定為消費時的總數，與進口

（註二）關於美國全國收入之最低估計數字，見於一九一六年一月十七日紐約時報（New York Times Annals）其較高之估計數字，載於安特生（B. M. Anderson）著貨幣之價值（The Value of Money）第二六七—二七八頁。據著者現在意見，前者估計國內貿易之數字，不免失之過鉅。至少就目前應用而不顧其他原因而論，此項數字，似嫌過大。從他方面言，安特生博士關於實際貿易之數字，係將進出口價值，根據零售物價計算得來。此種估計方法，本來不免懷疑，蓋進出口貨價，雖然根據零售物價，但並不構成國際貿易之物價。消費者所付貨價，係兩種貨價之和：其一，為付給批發商之價格，其大部歸諸國外商人，其二，為與國內市價之差額，此項差額，係歸國內商人所得，顯然常視為國內貿易價值之一部，而不應包括於國外貿易以內。

價值相提比較，便可答覆這個問題：美國人民的全部收入中，若干成是消費於外國貨物呢？那麼進口價值，當看做比較重要的一個數字。這種比較，見如左表：

美國全國收入與進口價值比較表（單位一、〇〇〇、〇〇〇元）（註三）

年 份	全 國 收 入	進 口 價 值	進 口 價 值 占 全 國 收 入 之 百 分 比
一九一九年	六六、〇〇〇	三、九〇四	五、九
一九一八年	六一、〇〇〇	三、〇三一	四、九
一九一七年	五三、九〇〇	二、九五二	四、五
一九一六年	四五、四〇〇	二、三九一	五、四
一九一五年	三六、〇〇〇	一、七七八	四、九
一九一四年	三三、二〇〇	一、七八九	四、四
一九一三年	三四、四〇〇	一、七九二	五、二
一九一二年	三三、〇〇〇	一、八一八	五、五
一九一一年	三一、二〇〇	一、五三二	五、五
一九一〇年	三一、四〇〇	一、五六二	五、〇
一九〇九年	二八、八〇〇	一、四七五	五、一
一九〇八年	二二、〇〇〇	一、一六四	五、三
一九〇七年	二六、六〇〇	一、四三三	五、三
一九〇六年	二一、五〇〇	一、三二〇	六、一
一九〇五年	一九、六〇〇	一、一七九	六、〇
一九〇四年	一八、〇〇〇	一、〇三五	五、七
一九〇三年	一七、七〇〇	九九五	五、五
一九〇二年	一五、六〇〇	九六九	六、二
一九〇一年	一四、六〇〇	八八〇	六、〇
一九〇〇年	一一、九〇〇	八二九	六、九
一九〇九年	一〇、九〇〇	七九八	七、三
一九〇八年	九、一〇〇	六三四	七、〇
一九〇七年	八、〇〇〇	六四二	七、九
一九〇六年	八、四〇〇	六八一	七、九
一九〇五年	八、四〇〇	六〇一	七、一
一九〇四年	八、三〇〇	六七六	八、一
一九〇三年	一〇、一〇〇	七六六	七、六
一九〇二年	一〇、〇〇〇	八四〇	八、四
一九〇一年	一〇、四〇〇	八二八	八、〇
一九〇〇年	九、三〇〇	八三三	八、九

（註三）就某種事例而論，其數字係從實際貨物數目得來，尤其對於農產品方面。不過，就某種事實，係用貨價數字。關於進出口貿易之數字，

係從一九一四年與一九一九年商務與航業年鑑一書中得來，關於製造品價格之數字，係從一九一四年與一九一九年美國製造

業調查 (Census of Manufactures) 中得來，關於農產品價格部份得自一九二一年美國統計輯要其計算方法，係根據農部

(Department of Agriculture) 之數字。

【美國依賴於外國資源供給較爲輕微的證明】 這個全國收入的總數和進口價值的比較，對於美國全部支出中購買外貨所佔的成份，給予一種測度。所以在一九一三年，美國人民的收入總額爲三四、五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，其中有一、八〇〇、〇〇〇、〇〇〇元或百分之五，是付與外人，以購買貨物的。這個數字比較我人討論國際貿易時理想中的數字爲小。它指示着，比較上美國是依賴它自己的資源供給，而依賴於外國資源的較爲相當輕微。

【爲購買外國貨物而支付的款項未必衡量進口價值的真正重要性】 爲購買外國貨物而支付的款項，無論如何，不能正確地衡量進口價值的重要性。其中某種進口貨物，是不能在國內生產的，至少其貨物成本之差異，不能爲大多數人民所堪消費。咖啡與茶，就是例子。如果把美國的進口貿易封鎖起來，那麼牠所感受的不便利處，遠超過現時進口價值所指示之感應。此外，從他方面言，許多可從國外得到的本國產品，祇有提高貨物的成本。這種意見，適和前者抵消，也許並不離開真理過遠，如果吾人以爲上述數字，是代表美國人在全部消費的貨物與勞務中，外國貨品所佔比較的重要性。

【出口貨值除以全國收入的數字是代表全國收入中的若干成係從出賣貨物於外國得來】 現在吾人要移轉觀點，而注意到美國是一個貨物與勞務的生產者了。這些勞務與貨物的出賣總額，就是代表全國收入的數目。這些勞務與貨物的一部，是賣給本國人民，另一部份，賣給外國人民。全國收入之中，把貨物賣

給外國所得的部份，是代表商品輸出的價值。吾人便可解答這個問題：以錢幣為標準，美國全國收入中的若干成，係從出賣貨物於外國得來？這個解答，祇須把美國出口貨值，除以全國收入的數目就是了。一八九〇—

年 份	全國收入	出口價值	出口收入價值佔全
一九一九	六、〇〇〇	七、九二〇	一三二〇
一九一八	六、〇〇〇	六、一四九	一〇〇〇
一九一七	五、三〇〇	六、三三三	一一一五
一九一六	四、五〇〇	五、四八二	一二〇〇
一九一五	三、六〇〇	三、五五四	九七〇
一九一四	三、三〇〇	二、一三三	六三〇
一九一三	三、四〇〇	二、四八四	七二〇
一九一二	三、〇〇〇	二、三九九	七九〇
一九一一	三、一〇〇	二、〇九二	六七〇
一九一〇	三、一〇〇	一、八六六	六〇〇
一九〇九	二、八〇〇	一、七二八	六一〇
一九〇八	二、三〇〇	一、七五二	七六〇
一九〇七	二、六〇〇	一、九三三	七三〇
一九〇六	二、一〇〇	一、七九八	八三〇
一九〇五	一、九〇〇	一、六二六	八五〇
一九〇四	一、八〇〇	一、四五一	八〇〇
一九〇三	一、七〇〇	一、四八四	八七〇
一九〇二	一、五〇〇	一、三六〇	九〇〇
一九〇一	一、四〇〇	一、四六五	一〇四〇
一九〇〇	一、二〇〇	一、四七七	一二〇〇
一八九九	一、〇〇〇	一、〇九九	一〇〇〇
一八九八	九〇〇	一、三三五	一四〇〇
一八九七	八〇〇	一、〇九五	一三〇〇
一八九六	七〇〇	一、〇〇五	一四〇〇
一八九五	八、四〇〇	八、二四五	九七〇〇
一八九四	八、三〇〇	八、二四五	九七〇〇
一八九三	一〇、一〇〇	八、七六八	八六〇〇
一八九二	一〇、〇〇〇	九、三三八	九三〇〇
一八九一	一〇、四〇〇	九、七〇	九二〇〇
一八九〇	九、三〇〇	八、五七	九二〇〇

一九一九年，這種計算的結果，見如上表：美國全國收入與出口價值比較表（單位一、〇〇〇、〇〇〇元）

（註四）一九〇九年至一九一九年美國全國收入數字錄自美國經濟調查局（National Bureau of Economic Research）所刊

『美國之收入』，一八九〇年至一九〇八年全國收入計算數字，見安特生著貨幣之價值第二七七頁。進口價值與全國收入數字，均

屬歷年。

例如在一九一三年，美國有二、四〇〇、〇〇〇、〇〇〇元或是全國收入的百份之七，係從出賣貨物與外國得來，由此吾人可以推斷美國全部勞力、資本、與精力的百份之七，是致力於國外市場貨物的生產。

【美國出口價值的重要性的輕微】現時從美國生產者的見地看來，他的出口貿易的重要性，究爲何如乎？右列數字，與國內貿易相較，似乎揭示着相當的輕微。進言之，假若美國的出口貿易，永遠消滅，或減縮其數量，其實質上之損失，不會如數量減少的重大，因爲現時出口之貨物，可在國內銷售，或生產出口貨物所耗的精力，可轉移於國內市場他種貨物的生產。這是代表一種損失，但並不是全部損失。無論如何，吾人如果攷慮着類似的事例——逐年出口貿易的增減——可以論斷：這些出口貿易的變遷，對於國家的整個繁榮，是很重要的。不論其出口貿易與國內貿易比較的如何微薄，美國整個工業的機構，是同時供給國外市場與國內市場而調劑的，前者的簡短的變動，也有重大的感應，却和他的實際貿易數量的低微，是很不相稱的。

吾人應當注意的：國際貿易，對於美國漸見重要的觀念，鮮能從這些數字上得到幫助。在一八九三——九八年的黑暗時代，出口貨值在全國收入中所佔的成份，具有增進的趨勢，但確實到了繁榮的回復與迅速的工業進展的時期，出口貿易的比例開始降落。吾人回憶着這個時候，歐洲的製造者，對於美國製造品的銷售，就顧慮到美國工業向歐洲方面的侵襲。真的，某種工業的國外市場，日趨重要，但是他種工業，尤其是農產事業，具有相反的趨勢，是顯然的。

年 份	出口價值	農礦及製造工業進益總值*	出口價值所佔之百分比
一九〇九年	一七二八	四三九	二二%
一九一〇年	一八〇六	五二九	二二%
一九一一年	一八〇九	五二九	二二%
一九一二年	一八〇九	五二九	二二%
一九一三年	一八〇九	五二九	二二%
一九一四年	一八〇九	五二九	二二%
一九一五年	一八〇九	五二九	二二%
一九一六年	一八〇九	五二九	二二%
一九一七年	一八〇九	五二九	二二%
一九一八年	一八〇九	五二九	二二%
一九一九年	一八〇九	五二九	二二%
一九二〇年	一八〇九	五二九	二二%
一九二一年	一八〇九	五二九	二二%
一九二二年	一八〇九	五二九	二二%
一九二三年	一八〇九	五二九	二二%
一九二四年	一八〇九	五二九	二二%
一九二五年	一八〇九	五二九	二二%
一九二六年	一八〇九	五二九	二二%
一九二七年	一八〇九	五二九	二二%
一九二八年	一八〇九	五二九	二二%
一九二九年	一八〇九	五二九	二二%
一九三〇年	一八〇九	五二九	二二%

*參閱美國經濟調查局之美國

收入第一卷第一頁

市場與國外市場的兩者重要性。此種比較，見如左表：

美國重要產業出口價值百分表（單位一、〇〇〇、〇〇〇元）

於此，吾人要轉向別種事物的比較了。吾人開始注意到農業，礦業，及製造工業的貨物，所用這類貨物的價值，係指離掉生產者之手而言，不是指已經分配給消費者的價值。這類貨物的一部份，是銷售於國外，代表這部份的數字，是出口價值，與代表這類貨物全部價值的數字，相提比較，就表示這類貨物的生產者，對國內市場與國外市場的兩者重要性。此種比較，見如左表：

在大戰以前數年中，美國出口價值，看來祇佔其本國貨物總值的百分之二至一五之間。這種比例，也沒有明顯增進的趨勢。無論如何，自一九一五年始，非但在出口貿易本身方面，同時出口價值的百分率，也有顯著之推進。

左表數字表明美國幾種重要工業品其出口價值所佔各該工業產品總值的百分比率。

美國重要工業品出口價值百分比率表 (註五)

商品類別	一九一四年	一九一九年
煤—無煙煤	三四	三五
煤	四四	四五
生銅	六九	六九
其他原料	五二	五二
棉花	五二	五二
煙草	四四	四四
小麥	一九	一九
豬油	二八	二八
熟肉類	三三	三三
農作物類	三三	三三
橡皮製品	一五	一五
電線及其製品	一八	一八
鐵路車輛	四四	四四
鋼軌	一〇	一〇
靴鞋類	三三	三三
棉織品	七三	七三
汽車	六六	六六
其他製造品	六六	六六
農具	一三	一三
銀器	二〇	二〇
探礦機	三〇	三〇
縫紉機	三八	三八
打字機	三七	三七
抽水機與抽水機器	一一	一一
計算機	八	八
電用機器及用具	六	六
燃燒引擎	九	九
排字機器	二〇	二〇
製鞋機器	一七	一七
機	一七	一七

(註五)在數例中其數字係以其產品之實質單位為根據。農業產品即屬此類。在又數例中則以其價值之大小為單位。進出口數目

採自一九一四年與一九一九年之商業與航業 (Commerce and Navigation)、製造品價值採自一九一四年與一九一九年之實業調查 (Census of Manufactures)、農作物價值則採自美國統計輯要 (Statistical Abstract of the United States, 1921)、其計算方法乃以農業部 (Department of Agriculture) 之資料為根據者。

【各種工業品其國外銷售量與國內銷售量之有差異其原因大抵由於（一）貨物之生產成本與（二）貨物之特性】在各種工業之間，其國內銷售與國外銷售的數量，自然不大相同。某種工業品，其出口的產額，超過半數以上，同時他種工業，對於國外市場，並無直接關係。這種差異，可用幾個理由來說明的。很多本國生產品，其國內生產成本，幾和其他國家相等。在這種情形之下，美國雖可不必進口，但也不能有利地出口。至於其他事例，因為貨物的特性，其貨物的銷售市場，限於接近生產中心。這是真的，例如關於水泥、砂礫、石塊及其他實質價值很低的貨物。如與貨物價值本身相比，運價過昂，致出口貿易，在商務上感到無利可圖。有種貨物，容易腐爛，致使市場約束，雖然近世的冷藏法，已大為克服了這種障阻。另一類的貨物，例如房屋、工廠、河壩、鐵路與公路的路基，因為事實上的特性，都用本國貨物。

【國際貿易之對美國不若其對別國來得重要因其本國各種資源豐富與工業差異故也】根據第三章所述，國際貿易之對美國，不若其對別國來得重要，因為美國工業的絕大差異的緣故。此種事實，更可用大戰以前數年中幾個重要國家的全國收入與出口價值的比率來說明之。這種比較，見如左表：

一九一三——一四年間世界重要國家全國收入與出口貨值百分比比較表（單位一、〇〇〇、〇〇〇元）（註六）

國別	全國收入	出口貨值	出口貨值所佔百分比
美國	三三、二〇〇	二、三二九	七
聯合王國	一〇、九五〇	二、五五六	二二
德意志	一〇、四六〇	二、四〇三	二三
法國	七、三〇〇	一、三二六	一八
意大利	三、八九〇	四八三	一二
奧匈國	五、三五〇	五六二	一〇·五
西班牙	一、一二〇	一九四	一七
澳大利亞	一、二六〇	三六五	二九
坎拿大	一、四六〇	四三一	二九
日本	一、五八〇	三一五	二〇

【對外貿易之於德意志與英國誠屬重要但其原因則互異】 聯合王國與德意志全部收入的四份之一係從銷售貨物於國外得來。此外出賣勞務給外國，例如運送業務，銀行與保險業務，與資本的使用，都包括在內，這似乎聯合王國在一九一三年，他的全部收入的三份之一，是從上面一種或他種交易得來。對外貿易之於英國的重要的又一表示，就是他的貨物產額的三份之一，是歸於出口貿易的。（註七）

就上列國家，澳大利亞與坎拿大，是新興國家的典型，出口貨品，多原料及食料品，而進口貨物，多製造品。這種專業的意義，就是說大部份的收入，是從國外得來。至於相反性質的專業，也可得到同樣的結果。美國站

（註六）收入數字，參閱美國之收入第八五頁。出口數字，請參閱一九一四年美國統計輯要第六八八頁，關於收入之數字，其精確程度，各國

不同。美國經濟調查局咸信以美國，聯合王國，德意志，與澳大利亞之數字，最為精確。收入一項，為一九一四年之數字，至於出口方面，係

大戰爆發前全年之數字。

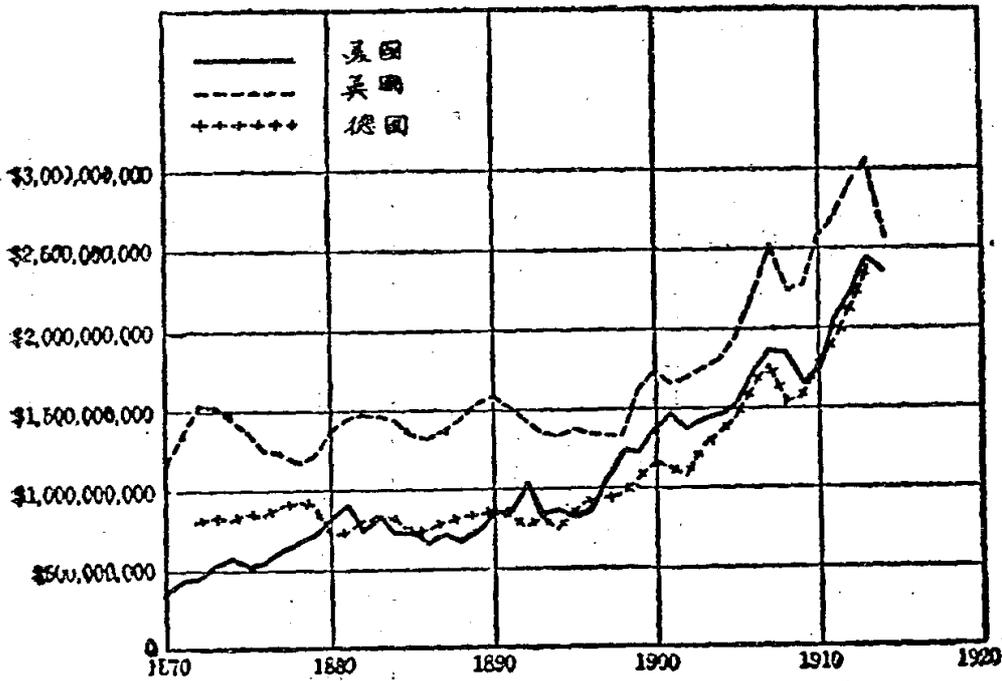
（註七）請參閱一九一七年生產調查（Census of Production）

在兩個極端的中途，更爲覺得自足。國際貿易，對於初期工業國家和工業發展的後期國家，最爲重要。其中有一個中立時期，此時生產界，維持着這樣平衡的局面——比較上並不依賴於國外原料之供給，或是一個國外市場。

第三節 世界重要國家之對外貿易

〔戰前世界三大貿易國家——英國、德國與美國〕 吾人現時轉移到美國最近國際貿易的發展，和其他國家相提比較。在一九一三年，這三個國家，站在世界貿易中的領袖地位，依據他們的對外貿易的總值程序排列，則爲英國、德意志與美國。以下程序，則爲法國、荷蘭與比利時。近代英國的國際貿易，素居領袖地位，雖然在大戰以前二十年中，他的增進比率，不若德美兩國的大，但是貿易總值，乃大於德國爲百分之三十九，大於美國，爲百分之五十七。無論如何，他的貿易總值，甚至大部份包括進口價值。而在美國，適得相反之勢。至以德國而論，雖然他的進口超過出口，但是出口價值之增進，遠較英國爲急速。從某種觀點看來，也許是最正義的一個觀念，就是每個國家對外貿易的發展，並不是由於其他國家的不健全的發展。英國大部份的進口貨物，至少有一部份，是美國與德意志的出口貨物，同時德意志與英國的出口貨物，供給美國的進口貨物的大部。這就是說，每個國家的榮華，全繫乎其他國家的榮華——這種事實，在今日較一九一四年，更得較大的

同情。然而，這時常——素為顯著之意見——激起世界其他國家的憤恨，在商業爭霸的競賽場中，視同勁敵。



圖二第 一八七二——一九一四年英美德三國出口貿易趨勢圖

基於這種觀念的激盪，英、德、美、三國對於他們的國際貿易的趨勢，正感到揚眉得意。

上列圖表，揭示自一八七二年至大戰開始，美英德三國的出口貿易發展的輪廓。

【一八七二——一九〇〇年間英國出口貿易發達較緩。】觀察上面圖表，揭示着這些國家出口貿易的長足進展。就德意志與美國而言，這種迅捷的發展，仍繼續維持着已往的情況；至於英國，其出口價值，在一八七二年，遠較其他國家為鉅，但其出口貿易，在一八七二年與一九〇〇年間，其發展之比率，較德美兩國為緩遲。就整個時期而論，德美兩國的出口價值，確有接近英國出口價值平準的趨勢，但以爲英國的貿易，將陷於不振，確是一個錯誤。就事實上，自從二十世紀開始，英國的出口價值，雖較德國稍遜，比較美國方面，確有很大

比率的增進，這可從每個國家在二十世紀初期四年的出口價值，和大戰以前四年的出口價值，相提比較就得知了。吾人如以一九〇〇年——一九〇三年之出口價值為基年一〇〇，那麼英國在一九一〇——一三三年的出口價值指數為一六四，同時美國的出口指數為一四八，而德國的出口指數為一七七。從他方面言，若以一九一三年之出口價值，與一八七二年的相比，吾人察覺美國所得，實為最大的了。美國在一八七二年與一九一三年間出口貿易的發展，其比例指數，係自一〇〇，升至五五五，英國的出口價值，自一〇〇至二〇一，惟德國的出口價值，則自一〇〇至二九六。略言之，若使追溯大戰以前四十年之情況，吾人察覺英國在許多出超國家之中，顯然處於領袖的地位。他在一九一三年，仍處於領袖地位，雖然這個領袖地位，因美德兩國的迅捷的進步而大為低落。

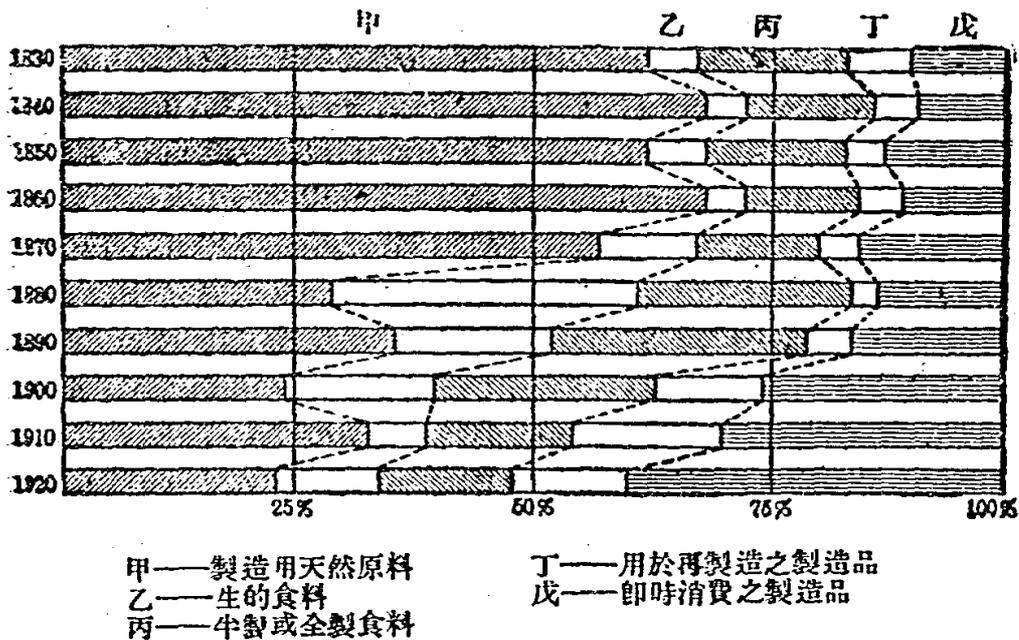
美、英、德、三國出口貿易的循上循下的變態，顯示着同等步驟。此即表示一國對外貿易的循環運動，就大體而言，是所有貿易國家的共有情況，決非單獨國家所能挽回的。

第四節 進出口貿易之分析

【出口貿易由粗製原料品轉向製造品的趨勢】 美國對外貿易幾個顯著的趨勢，發見於他的進出口貿易性質的變遷，這些變遷，反映着他本國工業地位的變更，就是揭示着從農產品的比較利益，向着製造

工業品的轉移。這種趨勢的識別，祇須從出口商品的性質，及其在美國的貿易史中，追溯每類出口商品的發展情形就是了。出口商品，分爲五類。甲類包括製造工業的純原料品。這類貨物中的最重要的項目，就是棉花，占這類貨物出口價值的百分之七十五，事實上，也是美國的主要出口商品。乙類包括生的食料，其中以小麥爲大宗，丙類包括半製或全製的食料。主要項目，爲包裝的肉類與麵粉。丁類包括用於製造工業之製造品，例如各種銅產品，及鋼鐵產物。戊類爲即時消費之製造品，包括各種不同之貨物，其中並無特殊重要而超過一般的貨物，如前面四類的貨物那樣。這類貨物的重要項目，是煤油，農具，汽車，各種機器，及棉布等。上面提出的幾種貨品，都是代表各類的重要貨物。各類貨品在初期中，也許包括別種貨品。這就是說，各類貨物，在各個期內，不能嚴格地相提比較。不過這種比較，可以揭示，在出口貨物之中，是否有從原料品，

圖三第 一〇三八一——一九二〇年美國出口商品分類百分比比較圖



轉向高度製造品的變遷。前圖即揭示一八三〇年——一九二〇年間美國各類貨物出口貿易的分野。

【原料品的重要性之相對與生食料之絕對衰落】

上圖所示最顯著的事實，就是甲類原料品的重要

性，具有確切的衰落，而現在戊類的消費製造品的重要性，繼見增加。出口原料品的重要性的衰落，由於這種事實：因為美國已經開發，祇剩有一小部份的精力，從事於這類貨物的生產了。進言之，生產大部份的原料品，已為其國內工業所吸收。然而原料品，仍構成美國出口貿易的重要部份，這種貨物重要性的衰落，是相對的，不是絕對的。這就是說，原料品的出口，在美國全部商業史上，確有增加，但是比較他類貨物之增加為遲。他已不再保持一八七〇年的重要地位而已。這個斷言的發生裂痕，見於一八七〇——一八〇年間。乙類生的食料品，包括主要的，是小麥和他種穀物，在一八三〇年比較的不重要，至一八八〇年，到達更重要的地位。無論如何，自從一八八〇年以後，尤其是一九〇〇年，這類貨物的重要性下落了。講到這個事情，其重要性的下落，非但是相對的，且也絕對的。這類貨物的出口價值，在一九一〇年前後幾年，比較一八八〇年前後幾年為低落，同時出口總值，增加一倍以上。

【一八八〇年穀物出口之增加】

一八八〇年穀物出口的增加，反映着二十年前因鐵路事業的發

展，密西西比西部地方的開拓的事實。這種開發的結果，引起了低價土地的迅速居留，而為這個地方，供給物產的出路。於某種意義上，這種物產的大部份，是投機地產的副產品。這裏土地的被佔與墾殖，不僅為了物產

本身，但在希望獲得地價增加的收入而已。因此及其他原因，使食料品的供給，遠超過其國內都市居民的需
要量，而把剩餘的食料品輸出國外。以後，美國製造工業及其他都市職業，比較農產品的產額，尤為迅速地增
加，遂使祇有一小部份的農產品輸出國外。這樣，農產品的供給，與其說是逐見減少，毋寧謂國內需要增加的事實。

這類貨物的輸出減落，比較甲類貨物，更為顯著，並且吾人敢斷言：這種趨勢，甚至繼續增劇。丙類係製過
食物，似亦經過同樣的循環，雖然其衰落趨勢，並不十分顯著。麵粉工業，以及他種食品工業，不因低價土地的
開拓而激進，如同農產物的增加那樣。所以丙類貨物的輸出，沒有多大增進，也沒有多大減落，正如食物原料
的輸出那樣。食品，是一種製造工業。進言之，這種工業，是用大規模方法，而需用鉅額資本的。所以，這看來，在製
造方面何以衰落，是沒有理由的。這類貨物輸出的衰落，可由生產原料時比較利益的減縮來說明，並非在製
造方面。

【一八八〇年後美國製造工業日趨重要同時感應於國內經濟之變化】 當一八八〇年以前，在國
際分工的策略中，美國的任務，在乎供給工業國家的原料與食料品。此後，美國的製造品，已佔得繼增重要的
地位。這種新的趨勢，感應於美國國內經濟之變化，這是由於生產方面新穎而改良的專門方法，工業方面更
有效的組織，以及較大的資本供給所致。這類工業的生產效能，比較基本工業，具有迅捷的發展，後者工業的

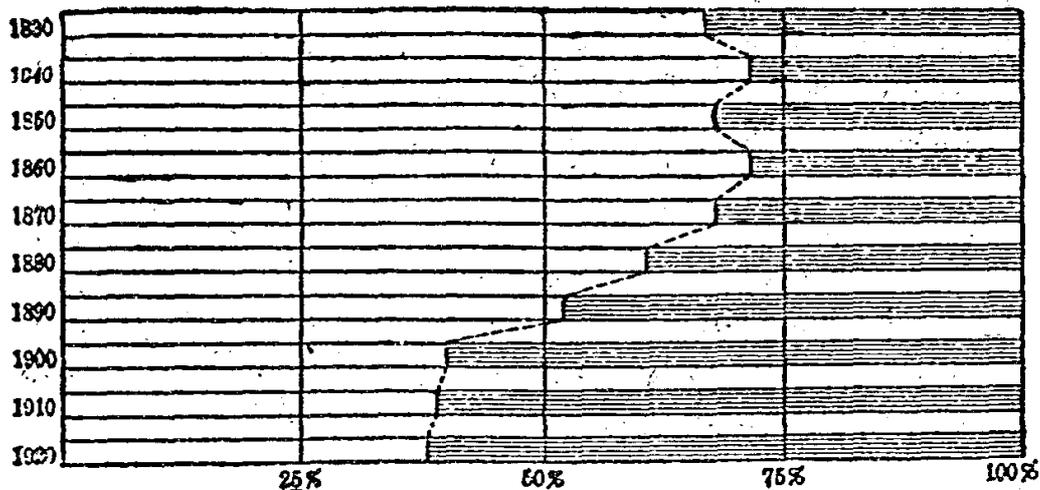
生產效能，沒有減落，但因近代的發展與製造工業相較，予以不利的情況。這就是所謂比較利益，已從某種工業，移向於別種工業。這種發展的效果，偶在他處討論。於此，吾人不妨對於下列二端，稍加注意：（一）它已引起美國與某集團國家（尤其是歐洲的國家）的直接競爭，關於這類集團國家的工業，過去在美國不過是附屬工業。（二）製造工業品的銷售，比較重要農產品的銷售，需要活躍的販賣能力，以及更為精良的販賣機關。這些結果，可為吾人說明：近年美國國際貿易的較大注意，以及與強大工商業國家的繼續競爭的事實。

下列圖表，係將第三圖之數字，復加整理，一方面代表原料品與生的食料，他方面代表半製與全製品，相提比較。

就美國出口貿易的性質而言，其發展趨勢，係自行醞釀的，直到了一九一四年。戰爭對於美國出口貿易的性質，以及貿易總值的影響，是明顯的。吾人所注意的，這些最顯著的趨勢的一個，就是

原料品
(甲及乙類)

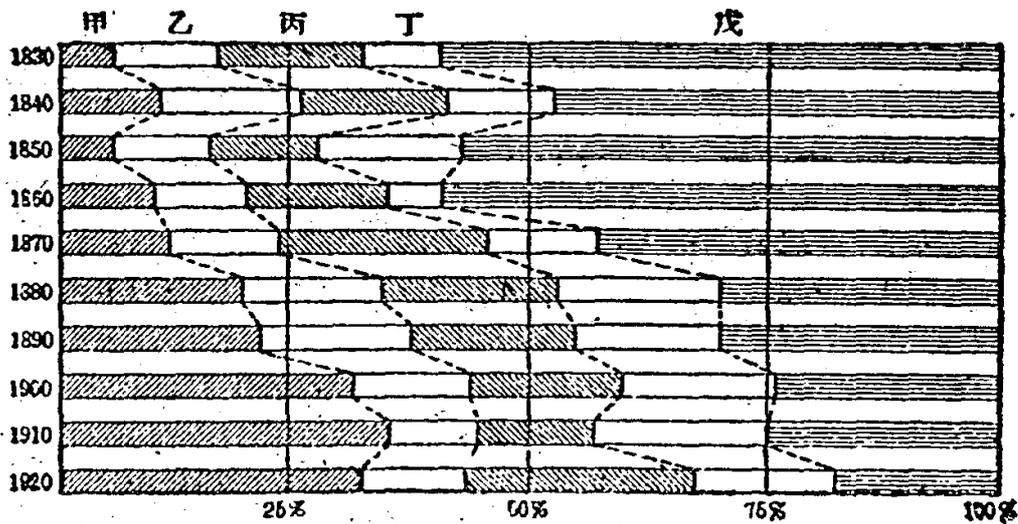
製造品
(丙丁及戊類)



圖四第 第一一八〇—一九二〇年美國出口商原品及製造品百分比比較圖

食品的絕對的降落與其他貨品的相對衰落趨勢的迅即轉變。從他方面言，原料品本來處於比較的常態，其重要性，已尖銳化的降落。製造品，本漸漸擯取更為重要的地位，大為增加。這就是說：某種趨勢，已經轉變，同時他種趨勢，具有非常的激勵。自從戰爭的各年以來，美國的出口貿易，已有轉向戰前性質的趨勢。於是。即時消費的製造品，這在一九一四年會佔美國出口價值之百分之三十一的，在一九一六年，進展至百分之四十七，到了一九二一年，復跌落至百分之三十七。原料品自戰前佔輸出價值百份之三十四的平準，至一九一七年，降落至百分之一一·七，到了一九二一年，復增至百份之二二·五。

戰前的趨勢，頗有持續的形態，即使經過了戰爭的騷擾以後，因為基於這種事實——就是美國變成更為特殊的工業化，而漸漸地非農業化。這看來是美國的明顯的現狀。無論



甲——製造用天然原料
 乙——生的食料
 丙——半製或全製食料
 丁——用於再製造之製造品
 戊——即時消費之製造品

圖較比分百類分品商口進國美年〇二九一——〇三八一 圖五第

如何，到了今日，我人不能漠視了這種企圖的可能：就是歐洲國家，爲了滿足要求起見，把製造品輸往在美國銷售的市場，與之競爭。

【進口貿易的趨勢適與出口貿易相反】 在美國進口商品方面，吾人發覺其性質變化的他種反響。美國進口貨物性質的變化，可見如第五圖，圖中商品的分類，正與前圖相同，一般而言，此圖表示之趨勢，適與美國出口貿易相反。

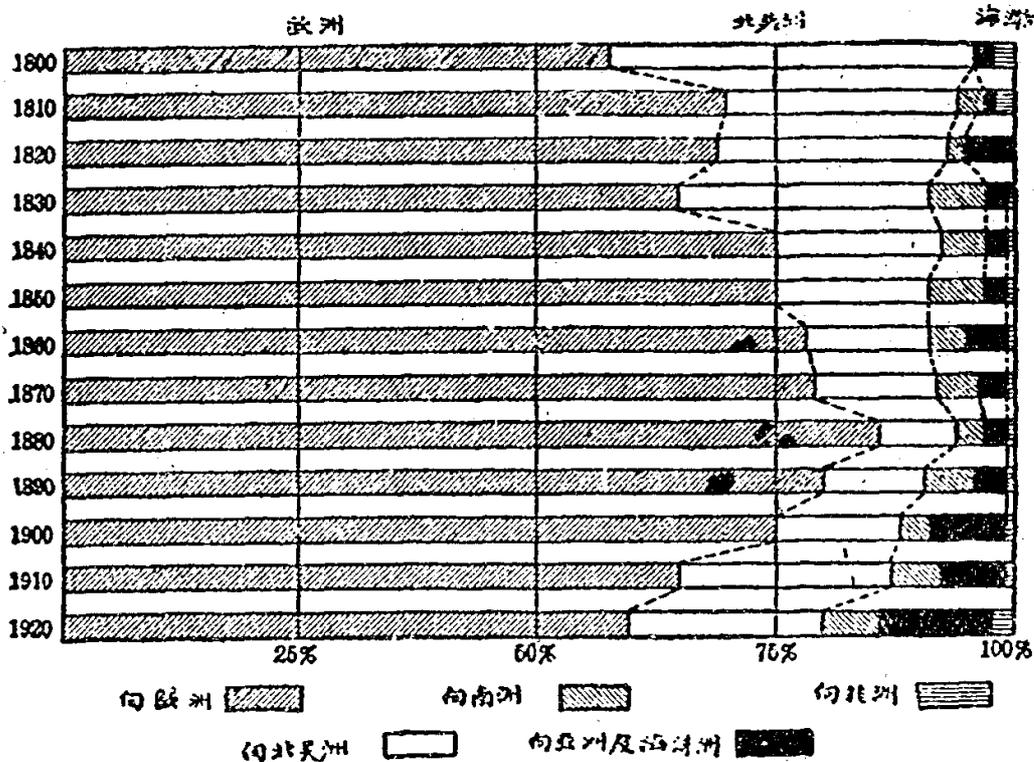
【製造品重要性之衰落與原料品之繼見重要】 美國進口貿易的最顯著的現象，就是它的即時消費製造品的重要性的衰落，以及用於製造的原料品的繼見重要。吾人察覺着一八八〇年，爲美國出口貿易趨勢變化的先前的明證，同時也是進口貿易趨勢的分界點。在一八七〇年，製造品佔其進口貿易總值百分之四十，至一八八〇年，降落至百分之二八。同時原料品，計爲百分之二十，而在一八七〇年祇得百分之十二。這種運動，開始於一八八〇年，而繼續直到現在。前後兩圖，一指出口貿易，一指進口貿易，同時可以看出製造品，在美國國家經濟中的繼見重要，以及這種趨勢的真正的發展。食料品，食料製品，與用於再製造的製造品，在美國進口貿易上，就其全部商業史上，佔到相當的地位。自然，這種事實的意義是說，必定和進口總值的發展而並行增加的。吾人可確實看到這種趨勢的廣續。真的，還有少數人看到食品的輸入，有顯著的比例上的增進。這種觀望的發生，是無疑地，由於似美國當它發展至相當工業地位時進口貿易的發展一樣。不過，美國

的農業資源，誠極豐富，吾人對於它將來的必需的食料，依賴外國的資源的理想，不免離開事實太遠了。就實質上，美國從外國購買的糖，咖啡，茶，呵，熟帶水菓，烟草等貨物的逐見增加，不能算為由國內資源的供給，移向外國資源的供給，不過表示中等奢侈品的消費增加吧了。

第五節 國際貿易之途徑

吾人現時從美國進出口貿易的性質，轉向貿易的途徑方面——出口的目的地與進口的來源。第一，吾人應注意到美國出口貿易的世界幾個大分野。這種分野，見如下圖：

【歐洲本為購買美國貨物的最大主顧——一八八〇年以來對歐輸出已呈衰落】 吾人須注意的，在



圖分百徑途品商口出國美年〇二九一——〇〇八一 圖六第

啓蒙時期，歐洲是購買美國貨物的最大主顧——就事實上，常比較世界其他各洲的合併數目爲鉅。但是對歐洲輸出貿易，自一八八〇年來，已呈衰落。再者，吾人更觀察是年爲貿易新趨勢的發端。這當然是同時發生的。在美國出口貨物，以農產物佔優越的情勢之下，自然把這些貨物，幾乎全部輸往需要食料與原料而自己不能生產的製造工業國家。今日製造貨品，已構成美國出口貿易的大宗，並且覺得較大之市場，乃在世界別處地方。近年來，這種對歐貿易的比較衰落，同時對他地貿易的繼見增加，事實上已日趨嚴重，尤其是對工業幼稚國家，爲最顯著。這種趨勢，據識者觀察，不免言之過甚。吾人稍將下列圖表，稍加研究，顯示着如南美、亞洲、大洋洲，及非洲的新國家，在美國出口總值中，仍比較佔着不重要的地位。南美爲美國出口貿易的重要市場，尤當重視的；但是南美未嘗超過美國出口總值之百分之七·五。甚至製造品的購買，有人以爲必需銷行於非製造工業的國家，但歐洲仍執着重要的地位。今以一九一三年之貿易市場，表明如左：

第十四表 美國直接消費製造貨品輸出市場百出比率（一九一三年）

輸往北美	三〇二、〇〇〇、〇〇〇元	三九%
輸往歐洲	二三九、〇〇〇、〇〇〇元	三一%
輸往亞洲及大洋洲	一一八、〇〇〇、〇〇〇元	一五%
輸往南美	一〇〇、〇〇〇、〇〇〇元	一三%
輸往非洲	一七、〇〇〇、〇〇〇元	二%
合計	七七六、〇〇〇、〇〇〇元	一〇〇%

【美國製造品的銷售市場仍以歐洲爲大宗】 這個工業先進國家對工業落後國家間的貿易，比較工業國家間的貿易，來得自然的觀念，却限於許多嚴格的條件。大宗製造品的購買，

祇限某種具有較多人口而有較高收入平準與生活標準的國家。這些情況，確發見於製造工業國家本身。這個事實，顯然比較相反的意見為重視；以為落後國家，定必輸入它們所需要的製造貨物。總之，製造品的需要，比較食料品的需要，容易受購買者之購買力與生活標準的支配。這種情況，尤以這類貨物如汽車、電話機、腳踏車、打字機、銀錢登錄機、汽油，及他種構成近代工業生產品大部份的貨物，更為確實。關於這類貨物，製造國家本身，就是最好的市場。這種情況，似乎確實的，甚至某種特殊國家生產其他國家所銷售之同類貨物。例如聯合王國是一個縫紉機的生產國家，在一九一六年其縫紉機之輸出價值為一一，五〇〇、〇〇〇元，同時向美國輸入縫紉機價值三、〇一六、八九八元，在所有購買縫紉機的國家之中，處於領袖的地位。這雖為例外之事實，時常見到的。一國之生活標準很高，如通常見於近代工業國家，頗有對各種製造貨物，具有擴大的需要。這種需要，引起向其他工業國家購買的事實。

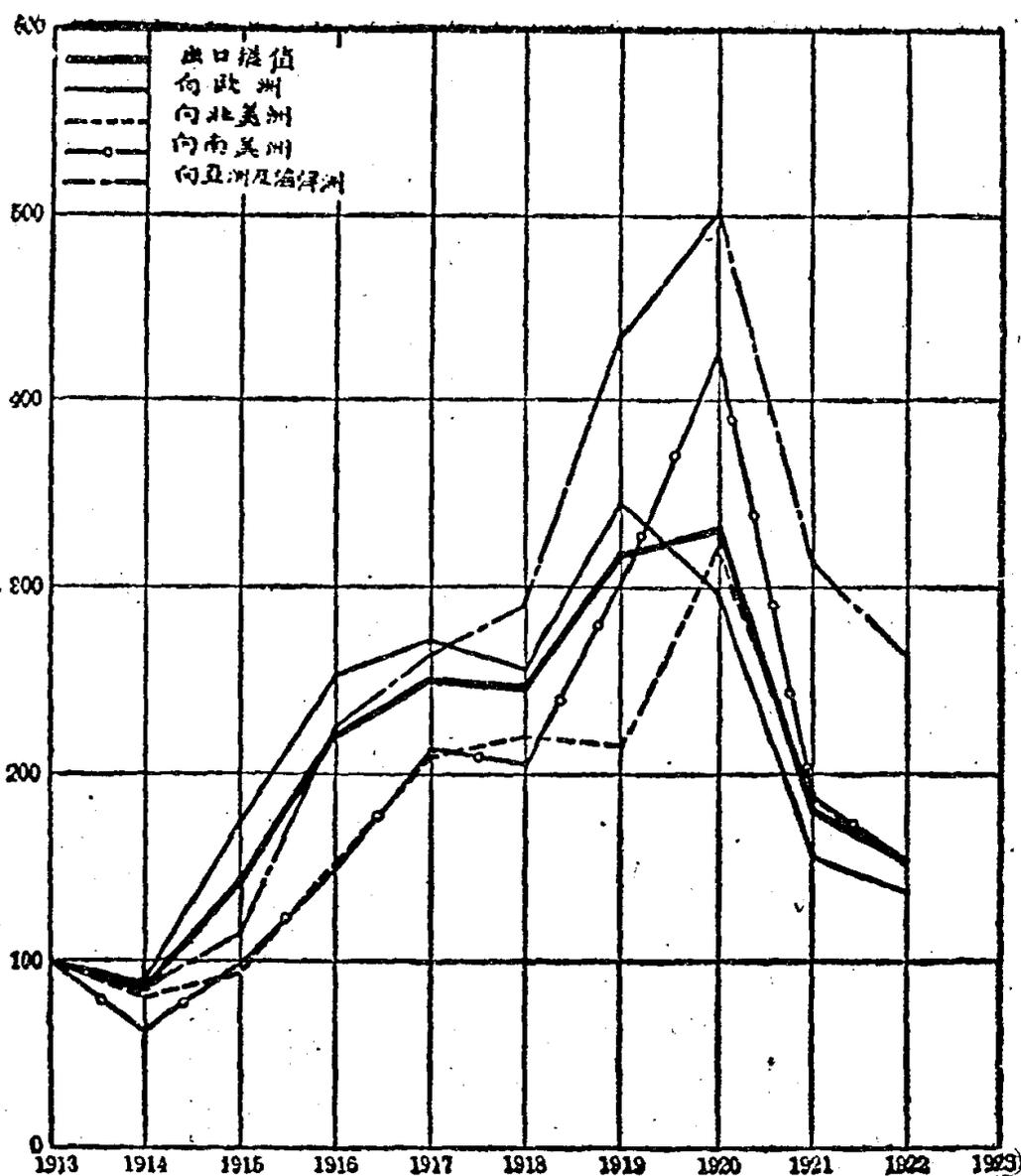
【歐洲各國間的貿易本身較他們對新市場的貿易更為重要】 這種見解，祇須觀察歐洲國家和美國的國外貿易，就可得知了。據一般的說，歐洲各國間的貿易本身，比較他們參與商業上其他具有銳利競爭的新市場的貿易總值，更為重要。德意志與法蘭西，是英國的最良好的市場，反之，英國亦為德意志與法蘭西之良好市場。這種情形，非但見於現時，也許繼續維持着，甚至工業國家繼續增加他們的製造品的產量。

上面一段文字的敘述，是為欲杜免前表的極端的結論。吾人不妨穩妥的說着，自一八八〇年來，轉成了

這種趨勢：就是歐洲國家，在美國出口貿易中，比較佔着一小部份，而歐洲以外的國家，比較佔着大部。這種趨勢，在最近的將來，也許繼續維持着。但是歐洲仍為美國的重要顧客，如果相信它將永久保持這種優越的地位，亦有充份理由的。

【大戰與對歐輸出——現在出口貿易趨勢——對遠東輸出激增】 大戰的爆發，暫時轉移了美國對外貿易的途徑，如同它的貿易性質一樣。對歐輸出貿易，本來在它的貿易總值中，傾向於比較不重要的地位，確有銳利的增進，以應交戰國食物及軍需的需要。自從一九一九年來，這種重要性，已呈衰落；同樣的，對北美洲的輸出，在大戰以前，本呈挺進之勢，到了大戰期間，遽形降落，但現時復見增進。大言之，吾人可說美國的輸出貿易的趨勢，在戰前比較明顯，但受着簡短時期的阻撓，現時美國輸出貿易的世界市場的分野，正如同戰前的趨勢，這種趨勢，可以無阻地進行着。一個有趣味的例外，就是對亞洲及大洋洲的出口貿易，在一九一三年以前數年中，常佔美國出口價值的百份之七，至一九一七年，為百份之十一，至一九二〇年，為百份之十三，至一九二一年，為百份之十四。美國在遠東，已獲得根據地，即使歐洲對遠東國家恢復其貿易常態，這種根據地，似乎不致完全損失的。

左列圖表，揭示一九一三年以來，美國對世界輸出價值之變遷。圖中粗線，指示出口總值之趨勢。這些虛線的最顯要的特質，同樣以一九一三年開始，就是在大戰與戰後期間，頗有差異，但現時幾已恢復其固有趨



圖勢趨易貿口出洲各界世對國美年二二九一——三一九一 圖七第

(○○一為值價口出年三一九一以)

勢，除掉了亞洲與大洋洲，保持其在出口總值中之較高指數。於是，吾人又重視着上面的觀察，就是美國的出口貿易，迅速恢復它的固有的途徑了。

【英國對外貿易之途徑。大戰期間會起激烈變化。現已恢復其固有狀態。】英國方面，似乎遇到類似的經歷。它的出口貿易，在大戰期間，具有急促的變化，但在最近幾年來，揭示着回復至固有平

準的明顯的趨勢。在戰前時期，英國的出口貿易，根據輸出目的地，有三個分區：(一)對歐輸出，(二)對英帝國的輸出，及(三)對歐洲以外國家的輸出，以美國為其重要主顧。到了一九一九年，英國對歐輸出的比例，激增至輸出總值之百分之五五，但現時又回復至戰前數字。對於英帝國的輸出比例，在一九一九年降落至輸出總值的百分之二十六，但到了一九二二年，又恢復至百分之三十九了。

在一八八〇——一九一〇年間，美國進口貿易的來源國，並無此顯著的變動，如同吾人發見於進口貿易的性質那樣，左表指示美國全部進口貿易，世界幾個分野所佔的比例。

美國輸入貿易各洲百分比率表

年份	洲別				
	歐洲	北美	南美	亞洲及大洋洲	非洲
一八五—一九四年	五三	二〇	一三	一三	一
一八五—一九〇四年	五二	一七	一三	一七	一
一九〇五—一九一四年	五〇	二〇	一二	一七	一
一九一五—一九一九年	二三	三〇	一八	二七	二
一九二二年	三二	二七	一一	二八	二

洲市場輸入。少數歐洲都市，如倫敦與亞姆斯坦等，都認為許多原料品的採集市場，這些原料品，係從世界落

【原料品與食料品在美國進口貿易中佔着較重要之地位，但大部份係從歐洲輸入】原料品與食料品，雖在美國進口貿易之中，漸漸佔着重要部份，同時製造品佔着次要的地位，這仍然是真的。在一九一〇年，它的進口價值的二分之一，是從歐洲得來。這一方面由於大部份的歐洲以外所產的原料品，從歐

後國家得來。關於這類的進口貨物，係屬橡皮，錫，茶葉，羊毛，與若干種的烟草。把這些貨物轉運至歐洲，再往美國，其間的費力，早已加以敘述。但在某種情形之下，這種事實，很可加以宥諒的。歐洲的都市，已成為這類貨物的大顧客，是用以自己消費的，而這些都市，在美國的迫切的需要以前，至少就某種貨物，已有大量的購貯。於是這種市場，乃為處置與貯藏這類貨物的便利而設立；銀行與商業制度，是用於交易上之便利，並有運輸機能之設備。這類貨物，在經濟上，最易大量地處理與交割的，而這種事實，常較把少量貨物，從生產國家，運送至消費國家，來得便利。

美國的直接對外貿易，無論如何，在大戰期間，具有鉅額的增加。這是由於許多要素。美國對於這些貨物的需要，大為增進，而大量的輸入，比較可行直接對外貿易。協約國家，為軍事上之目的，實行工業動員，以及中立國家市場的封閉，都足大為減少歐洲國家對於這類貨物的需要。戰爭地帶外洋運輸的危險，與較高保險率的結果，逼於新貿易途徑的開闢。由於這類及他種戰時所引起的因素，引起美國進口貿易的途徑。

這種直接貿易的傾向，在英國貿易方面，正和美國一樣，已顯示着相當感應。在大戰以前，英國輸出價值的百分之二十一，是復出口。這個比率，在一九一八年，降落至百分之六，而從一九二〇年來，常盤桓於百分之十三與十四之間。美國就是這類購買英國復出口貨物國家的一個，而其他國家的直接貿易，並未進展，如同近年美國直接進口貿易的特質那樣。

這種直接貿易的趨勢，若以爲是永久的，這似乎難說。但現時已有恢復舊時貿易途徑與方法的明證。例如蘇門答臘的煙草，在大戰以前，轉向荷蘭輸入的，經過大戰期間一個簡捷的直接輸入以後，復向荷蘭輸入了。（註八）但是英國對於橡皮，鉛，以及他種貨物的消費量，現已構成世界消費量的大部份，歐洲的市場，關於這些更爲重要的貨物，能否完全恢復它的固有地位？似乎有些疑慮。

（註八）見商業月報（*Commerce Monthly*）第四卷第四號第十頁。

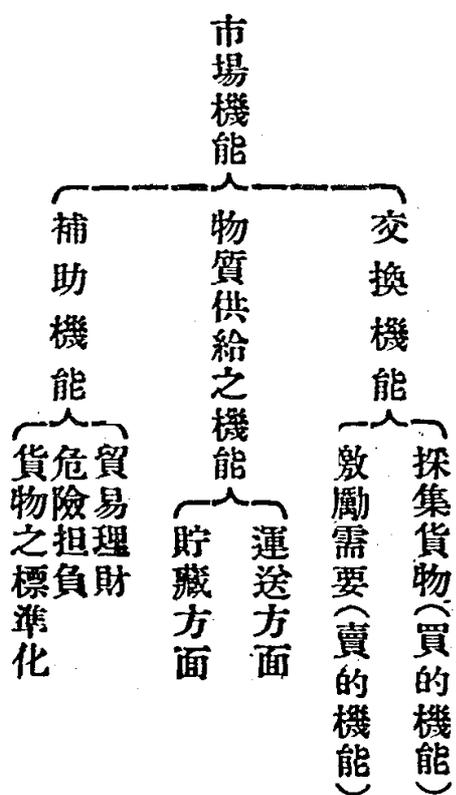
第八章 國際貿易之市場機能

交換機能——物質供給之機能——補助機能

我人研習國際貿易，在讀到本章討論進出口貿易之實務時，似有許多貿易居間人，貿易機關，及貿易方法，映列在我人的面前。我人的疑難，就將增多了，因在事實上，這許多貿易居間人，常在不同的名稱之下，經營各項業務的。我人與其研討這些居間人，倒不如把注意力，集中於他們的事業上面，反而容易瞭解貿易實務之性質與若干特殊問題。在我人心目中，既存着這樣的概念，可把「銷售貨物」這個重大問題，分裂為幾個機構部份，即我人所謂「市場機能」(marketing functions)者是。這類機能，在貨物銷售之過程中，無論由居間人，或由生產者，或由消費者經手，都是免不了的。

【市場機能之內容及其分類】 「市場機能」係指消費者從生產者取得產物的全部實際工作。這可分為：(一)買賣機能 (buying and selling functions) (二)物質供給之機能 (functions of physical supply) (三)補助或便利交易之機能 (auxiliary or facilitating functions) 第一類的機能，是涉及貨物之買賣及所有權之轉移，其中包括貨物需要之激勵（乃指利用銷售術與廣告術所引起之需要。）就許多商品而言，在整個分配過程中，這是最耗費而最繁雜的一種業務。物質供給之機能，包括貨物之運送與保藏事項。所謂補助機能，雖其業務本身並不直接使貨物由生產者轉到消費者之手中有何功用，但為貨物之集散上所必需的。例如危險的担負，與資金的通融，都包括在補助機能之中。

據克拉克著市場學原理 (F. E. Clark, Principles of Marketing) 對於市場機能之分析，列如左表：



上述市場機能中之若干項，我人將在後面數章從詳討論，至於本章，祇將其輪廓解釋一下，藉使我人對於貿易中之每一交易之實情，獲得一個整個的概念。

第一節 交換機能

採集貨物——「採集貨物」(assembling)一詞，用在此處，具有特殊意義。它涉及每一交易之買的方面；但其意義，除了一個「買」的單純動作以外，還包含其他動作。「採集貨物」包括兩種必要的動作：一為搜尋貨物供給之來源，二為將貨物所有權轉讓與買者。

「採集貨物專業化在國外貿易上之重要性」這種機能，在現代複雜的產業制度之下，比較先前，更為難於進行。因現代生產之過於專業化，致生產者鮮能與任何商人或消費者之需要，互相符合。因此，從許多貨物供給的源泉中，將所需要之貨物，與所需要之數量，集合起來，業務非常複雜。為消費者最後服務之商人，固可以自行處置其業務，同時生產者，也可自行與零售商相接近（這兩種計略，事實上亦所可能）；但就常情而言，在零售商與生產者雙方看來，最經濟的辦法，莫若將「採集」工作，委託此種事業之居間人，代為處理。這種計略，應用於貨物之生產上，顯然為一般人所嘉納，所謂適乎「專業原則」(Principle of Specialization)，但在用於貨物之分配上，乃有極不相同之觀念。這種「採集貨物」機能之專業化，對於國外貿易，比較

國內貿易，尤為重要，因為分配貨物的零售商及消費者，與生產者間離很遠，彼此交通之比較困難，彼此的言語與貨幣制度，又不相同，且任何一地之購買量，比較國內貿易，大概不多。上述種種事由，在在足以表示專業之視為重要。換言之，國外商人，應有專業者，代為顧及「採集貨物」的工作。「採集貨物」本為一個術語，換言之，即以最經濟之運輸方法，從事採集各種產物之意義。

【經紀人之業務——出口商行之業務】「經紀人」(broker)即為代理此種「採集貨物」機能的一個例舉。經紀人從報告一種或數種產物之來源上，以博進款。一般具有遠大目光之買主，願意致酬「經紀人」之業務，藉此與可靠的賣主相接近，並可遇到許多願以最低價格出售之賣主。出口商行(export commission house)將於下章從詳討論，也為經營此種業務之居間商。出口商行主要業務之一，即代理國外買主，採購數量較少之多種貨物。此外，它兼營他種事務，如財政之通融與運輸之照顧等，但這類業務，大抵為其他進行更為方便的居間人所經營。這種業務的真正價值，可從下列事實領會到：假如國外買主，自行擔任這種工作，須先函知甚至十餘家之美國製造者，方得探悉美國諸商品價格之變動。若使購置數量很大，則可獲得補償，但耗費過鉅矣。是故大部份國外買主，極願讓專業者，擔任這種業務。因之，這種機能，以及為實用此種機能而所耗之費用，顯然不因可以俾免專業者而有所減縮。倘有他種居間人，以及國外貿易中之生產者與購買者等，也有履行此種業務之責任。

激勵需要——屬於販賣機能所包括之業務，不外將貨物以最動人的可能的說明，激勵預期買主的注意。實行此種業務之重要性和困難處，在各種不同商品之中，具有絕大差異。某種產物之販賣，如麥、棉花、鋼軌等商品，不若珠寶、服裝、與電氣洗滌器等之困難。這種業務，對於含有時式關係之新出貨品最關重要，因為這類貨物，需要大規模的宣傳。他方面，對於一般完全標準化或分級已經定當，或用於嚴格的實利主義的貨物，則激勵需要之工作，比較不甚重要。例如，焦煤一物，其得益於利用高貴之廣告宣傳者幾希。蓋買主之選擇此種貨物，祇以其經驗和價格為基礎。我人對於「煤」之一物，所期望之效用，比較的簡單，同時從此種物品所取得之效用，可以衡量之，是故「實驗」一事，在此可以應用。至於購買娛樂性質之汽車時，其情形不若如是簡單。除了堅固與價廉以外，買主尚希美觀，以之與其他要素，相提比較，究有幾許美觀的成份，為買主所不易取決，有時且提出疑問：究竟如何，才算美觀？因此就要一個機會，需要推銷和廣告的方式，以從事有效之「激勵需要」了。

【因需要而引起某種貨物之特別製造法】 關於這兩類貨物的進一步的比較，也可一說。需要之創立，並非為了單獨製造者，乃為所有同業者，都蒙其利益。例如「汽車」一物，甲廠所出者，並不和乙廠及其他各廠所出者相同。如有某種新的需要，可以激引「汽車」之某種特別製造法。煤之種類固不同，但其所謂不同者，在乎等級之差異而已，而這種分級，乃為所有煤礦開採者所援用。其理猶如某等級的麥，與其他等級不同，但

勃郎所植者與約翰所植者，若使屬於同一等級，彼此不能有所區別。

【原料品與製造品之銷售方法——各不相同】上述種種觀察，復引起原料品與製造品的銷售問題之種種區別來，這兩類貨物所用之銷售方法，彼此不同。就前一類，無論在所經營貨物之種類上，或業務上，都要高度專業之居間人，從中發生密切悠長的連鎖關係；就後一類，則有廢除居間人經手的趨勢，且某種貨物，頗有生產者與消費者，直接接觸的情勢。此種趨勢之由來，固有很多的原因，但其重要之一點，祇因後一類貨物之「需要的創立」既屬重要，並且可以實行，於是有效率的「需要之創立」就引起了生產者之自動行為。麥子與棉花的交易，買主與賣主同樣的站在發動地位，所以既無需乎「需要之創立」且無商業上之益處，但在銷售留聲機時，「需要之創立」既屬重要而又有益處了。

【貿易方法隨貿易性質而同時變遷】就這點上，其區別所在，已足充份表現出來了，因它已說明此種推銷機能之重要性。若再進一步言，美國出口貿易性質之變遷（現在正在變遷之中）從粗原料品的出口，轉為製成品的出口，（註一）於是其貿易方法，也自然隨着變遷了。在國外市場上，就見有許多的美國推銷員，而在國外貿易的業務上，也就見「利益」之增進了。此項利益之增進，至少一部份，當歸功於這種事實：現今美國係自動推銷其貨物，而不像一八八〇年時代的僅由別國人來購買其貨物了。

（註一）參閱本書第七章內第三圖及第四圖

一般製造者，並不留意於自動「創立需要」(demand producing) 或者因為資本或貿易總額的限制，在勢不能如此進行，於是有許多居間人產生。在這居間人的集團中，旅行商 (traveling salesman) 仍掌握若干無競爭關係之商品貿易，貿易商行 (commission house) 代為創立需要，而廣告經理，則在國外從事設計與佈置廣告事宜。

第二節 物質供給之機能

運輸——運輸事業，在買賣過程中，比較其他業務，更需專業者執行。其中包括出口國內地之鐵路運輸，輸出口岸的通車運貨，外洋運送，以及到達外國港埠後之鐵路及他種陸上運輸。關於這點，在此祇能作粗淺的觀察。第一，運輸機能，在國外貿易上，比國內貿易，在交易過程方面，更占重要的地位。運費一項，比諸貿易價值，是相對的或絕對的昂貴，以致常因運費上的細故，而竟致影響及定單的定奪問題。第二，因在海運中貨物可以儲藏堆棧，得將許多零星貨物，合併作整批的大量裝運，於是產生了強力的激勵，需要居間人，將多數買主的貨物，在同一提貨單下合併裝運。居間人儘可獨自經營此項業務，而將贖下的分配事務，讓與製造者，買主或其他專業居間人處理。關於祇注意運輸事務中的這方面的居間人之例子，就是「出口轉運公司」(the right forwarder)。這在以後，尚須詳述。至於第三個理由，是關於託運人與運輸公司之間雇用居間人，乃因

託運人與運輸公司間之業務關係，並不如鐵路運輸那樣的簡單。運費之變動與差異，漲落極大，因之希望雇用精通這種事業的人，來主持運送事業。

貯藏——一個理想中的生產對消費的調節，就是生產之進行，其速度恰巧符合消費者之需要。但是這個目的事實上不易達到。有種產業，因其生產進行，具有季節性的變動，同時消費方面，也有季節性的變動。就大體而言，消費者之需要——就是商人的最後依託——不能預測。所以，大部份貨物，隨時生產而隨時貯藏，而我人所需貨品，係從堆棧中提取。這種儲藏貨物之設備，有時必須貼近生產地點或是消費者之地點。前者儲藏，通常較為經濟，而後者儲藏，在從生產地點至消費地點之距離較遠時才適用。至於國外貿易，比較利用後者貯藏，似覺近情。所以將貨物儲存於外國的港口，顯然為一種利益。但這種堆棧方法，非為普通商人所能採行，因其費用頗鉅，而消費者之需要又不穩定的。幾家大規模的製造者，經營直接貿易時，在外國港埠，都築有儲藏之所，但除了最大的公司以外，普通的商家，採用這種方法，並沒有利益的。出口商（在甲市場上預先買了定貨單，然後在乙市場上出賣的居間人）有時經營堆棧業，因為事實上經營得法，就是此種居間人所得的利益之一。有幾種貨物，在市場附近貯藏起來，幾乎是必要的。

【貯藏的兩個理由】關於已分等級的原料貯藏一事，就理財問題而言，更感需要。爲了這個緣故，須把貨物存入他人獨自設立之堆棧，以便取得棧單，作爲向銀行借款的基礎。因之，貯藏之必要理由有二：第一，

作爲某種生產事業季節性變動之準備。在此種情勢之下，須由獨立居間人經營，以金融之活動。第二，因需要之無常規，故市場附近，要有貯藏之設備。在此種情形之下，業務常由居間人經營，蓋從各方面看來，由生產者自己分別將貨物貯藏起來，感覺過份浪費，且無商業上之得益。

重行配置 (Rearrangement) —— 這步工作，也是對貨物之實際處置而言，雖在上表，並未列出，作爲重要市場機能之一（因爲這項工作，不常認爲必要的），但有時在貨物之分配過程上，也有很重要之關係。「重行配置」之所以認爲必要，乃發生於這種事實：即在貨物交易的過程中，銷售時利用不同的數量單位，很感便利。例如某種農產品，可在每「蒲式耳」價格若干的基礎上，從農夫那裏買來，但在批發交易時，可以「噸」爲單位，復以「蒲式耳」賣給零售商，而零售商再以磅數或「夸爾」(quart) 等於四分之一「加倫」賣給消費者。製造者將生產品售與經紀人時，往往以「箱」爲單位（每箱十羅）經紀人將貨物脫售與零售商時，可以羅計，而零售商可以更小的單位，售於消費者。這種把貨物數量，合成大的單位，再分割爲小的單位的事情，就是「重行配置」之主要工作。再者，上文已加說明：「重行配置」常爲不必要的，例如價值高貴之裝飾品，在所有的交易過程中仍用相同的單位。至於雜貨鐵器，以及他種貨物的銷售，在所有權之轉移上，「重行配置」倒是鮮有的事情。

第三節 補助機能

商險——在交易市場中所表見之商險，至少有三種：（一）貨物受實質上損害之可能性，（二）貨物在手頭時受不利的物價變動之危險，（三）交易中任何一方無能力或拒絕履行其責任所引起之危險。

【貨物損害之危險轉讓保險業者擔負】 上文所述第一種危險，通常轉讓保險公司擔負。在國外貿易中所表見者為水險；水險與他類財產保險不同。水險對於買主和生產者，都感需要，而僱用保險經紀人代為取得此種保險的。

【貨價變動之危險——或由製造者或由買主或由居間人擔負】 國際貿易中物價變動之危險，在從事生產至生產後的銷售之間隙時期為最久長。生產者有時能以「按定單而生產」的方法，將危險轉於買主；買主有時亦能以「提貨時付款」的契約，將危險轉移於生產者；或者雙方也可將此危險轉移於一種「自甲市場買進」而在「乙市場賣出」的商人負擔，假如物價變動之危險就在當時的話。此外，還有一個使貨物所有者避免不利的物價變動的可能方法（其手續在後詳述），就是要使用專業的投機者和經紀人了。關於不履行契約的危險，在國外貿易中是很多的，從買主賣主雙方說，都是彼此不熟悉，假如彼此有一相當時期的認識，這種情形就可免除了。

如此看來，「商險」有時由製造者負擔，有時由國外買主負擔，而有時也由居間人負擔。無論如何，這是一種實在的重累，而必得以利潤與佣金來作抵償的。

財政——當製造品從生產者的手中製成始，迄入最後的消費者之手中止，在這個時期中，必需有人來擔負那投在貨物上資本所生的「利息」。製造者可以轉讓其貨物，但須等到把貨物賣給國外消費者後，這項債務才算了結。他方面，國外商人可將他的貨款和他的定貨單，同時寄出。在前一事例，「理財之通融」首先由製造者所實行，而在後一事例，則最先實行者，厥為國外買主。但通常雙方都至少把一部份的負擔，商之於銀行。有許多貿易商行，因為他們的貿易數量很大，同時因創業攸久，或因其他種種原故，故在請求銀行准予幫助時，比較其他商人或生產者，來得便利。因此，把貨物賣給貿易商，或是經過其他居間人而賣給商人，常有一種利益，因為這種貿易商和居間人，將為生產者與買主，解除這項負擔，並且他自己還能以之轉移於理財的專業者。

標準化——貨物的買賣，若能以我人所熟識的標準而加以分類，則便利極大。就大部的製造品言，在其市場機能上，固毋需乎此，因為工業品，在生產的過程中，已經標準化了的。但在農產品及其他原料品方面，則其生產過程，不能產生同等大小，與同等質地之熟貨來。所以這類貨物，必須依據通常最有效的標準，以資挑選與分類。這項分類，是極粗率的，祇要達到便於檢驗與銷售之目的就得了。有時也可精加說明，使人容易識

別。例如小麥進口商和出口商，向在幾種分類之基礎上相交易的，那麼該項貨物，幾不能在其他方式之下脫售。最完善之分級工作，須由確有能力之專業者擔任。

本章所述種種，大部份已經預定，在以後數章，從詳討論。我人把這類「市場機能」併在一起研討是很有意思的，若使讀者因此感覺輸出與輸入的手續，非常麻煩，不僅貨物之授受而已，並且領悟到特種居間人擔任這項工作中之一部或全部，非為寄生蟲樣的。即使廢除了居間人，但是工作方面，並不因而廢棄。我人如貿然推斷「因廢除居間人的工作，便能省下特定價額之利潤」，認為沒有根據的假說。

大部份美國的製造者，祇輸出且常輸出其生產品之一部，所以國外市場，在他們的業務上言，祇偶然稍占重要而已。且在國外貿易之前面，橫亘着許多困難和糾紛，為國內貿易所僅見；即或有所困難，也屬輕微。因之，把貿易的瑣細雜務，委諸專家辦理，其理由在前者，實較後者（國內貿易）為多。上述說明，未必遽謂間接貿易（對着直接貿易而言）的不適用之簽證。間接貿易，固有若干顯異的弱點，尤其在需要之創立方面，但他方面如謂間接貿易，是一種粗率而無用的制度，認為沒有理由。一般資本有限之生產者，却迫於利用這種間接貿易的方法。

第九章 貿易之方法

貿易商——代表買方之貿易商行——代表賣方之貿易商行——間接貿易之利益——直接貿易之必要條件

【直接貿易與間接貿易】 我人可以用直接或間接的方法(direct or indirect method)把貨物在國外市場上銷售，但在許多貿易的途徑中，很難劃出一條界線，把這兩種普通的方法，予以嚴格的區別。在某種情形之下，美國的製造者，當他收到紐約出口商行的定貨單時，祇要從事製造而把貨物送往該行，就算了事。這是絕對的——但是慣常的間接出口貿易的例舉。這樣的製造者，我人很難說他是參與國外貿易的事實上，他的貨物，最後總到國外消費者的手中，但却不知道那件貿易的內容。在他方面，若干製造者，派遣其本廠的推銷員，到國外消費者的市場上去，他仍保留其貨物所有權，直至把貨物轉讓於國外消費者之手。

這樣的交易，甚至不使一個國外的零售商參與其間，就是直接貿易的絕對方式，而這種直接貿易，是明顯的，祇有大規模而殷實的企業團體才能實行。我們就在這兩大極端之間，假定一個區別線。爲了鑒別上之易於明瞭起見，我人將以製造者及其雇員，保持其貨物所有權，迄達國外市場爲止的各種方法，謂之直接貿易。貨物到達國外市場以後，便可轉讓於批發店或零售店出賣，這類批發店或零售店，有時爲製造者的獨家經理或總代理處。同時，我人可將貨物，在到達國外市場以前，由居間人經手的各種方法，謂之間接貿易。我們最後還注意到：在這兩種貿易方法之中，究以何者較爲製造者所適取？

第一節 貿易商

【貿易商之特徵——經營進出口貿易，基於自身之利害關係】 製造者要把貨物推銷於海外的最簡便的方法，就是將貨物賣給經營國外貿易的商人。貿易商 (Merchant) 係居間人之一種，他基於自身之損益關係，採買貨物於一國，而出賣於另一國家。他可以獨自專業某種貨物，但通常是經營一般的商品貿易。譬如，某大商人在美國採辦了許多貨物，設立了堆棧，以便裝運前貯藏貨物，一俟辦貨完畢，就用它自己的船舶裝運，向世界之某地駛往；既抵目的地，將貨物貯入堆棧，然後賣給批發商或零售商。這種貿易形式，是代表貿易商事業的一個最發達的模樣。事實上，祇有極少數的貿易商，自備船舶，並且不一定自己租賃廣大的堆

棧。這般貿易商，兼營別種事業。他們常經營類似而相反方向的貿易，即在外國採辦貨物，運往本國銷售。在每一國家，他們既為買主，亦為賣主。

【貿易商業之寫實】 貿易商，是經營國際貿易的先驅。在英國對外貿易初期發展時代，貿易商常備一艘或幾艘船舶。他不會顧到貨物的有否定單，也不確切考量有否預期的買主，竟將滿載的船舶，駛往外國通商口岸，販賣本國貨物，同時採辦外國貨品載運回國，或往第三國銷售。這種事業，本來是冒險的一種。國外市場之銷路若何，既不一定，國外市場之交易條件，又無常規，且時有海盜或敵國船隻捕獲之危險。「亞斯德的財產」(Astor fortune)都從這樣的貿易和美國的毛皮貿易所掙起來的。它把商品，先售與倫敦商人，到後來又從美國把一船的毛皮和其他價值為低的貨物，運往中國，因為在中國，這類的商品價格較高，它再在那裏，以之交換生絲與其他東方產物，運往美國銷售。這樣的貿易，當然獲利倍蓰了。

【貿易商地位之沒落】 自從交通便利，貿易數額日益發展以來，貿易商欲在兩方貨價絕大差異的市場之間，從事於居間商活動的可能性，漸漸變成稀少了。現代的交易，是在一個狹窄的利潤限界上面交割的。於是國外貿易的經營，已由古代冒險商人，引入有規則的近代商業的程序了。再者，自從貨物的推銷，發見了新的途徑以後，就有使生產者在此新途徑中出售其貨物，而激勵買主直接與國外生產者接洽了。就這兩大貿易慣例而言，貿易商都占不重要的地位。

美國祇有極少數的出口商，自行限制為嚴格的貿易商業。有很多的美國出口商行，限制他們的營業範圍，如同貿易商業一樣，祇證於某幾種商品（就經驗上，必須先行儲藏而後才能有利出售的商品）若干美國貨品，由別國的貿易商人，携往國外市場上去。大戰以前，德意志的貿易商，曾在美國採辦貨物，銷售日本與其他國家。總之，今日美國的貨品，須經貿易商而推銷者，其重要性不如往昔，且較其他國家為不甚重要。出口貿易商，在英國仍為經營國外貿易之重要份子。因為這些英國的商行，在世界各地，信譽昭著，足以與切合現代貿易方法的居間人，互相競爭。

【貿易商之顯著利益——常在國外市場運帶大批貨物】 貿易商與其他「居間商」(intermediaries) 相較，具有顯著之利益，即彼在國外貿易的中心市場或商埠，携帶大宗貨物，這在昔日交通阻滯而不安定的時代，視為重要。現今交通運輸，已見進步，所以携帶大批貨物的重要性，比較減退，但對買主仍不失為一種利便。就某種商業而言，大批貨物，認為重要，例如我人所渴望得到的時式的貨物，特為適宜，因為這類貨物的銷售，是有時間性的。至於某種「主要商品」(staple goods) 以及他種可用目錄或看樣方法得能滿足的貨物，那麼大批的携帶，就比較的不重要了。

貿易商，真的，是一個國際經紀人(international jobber)如同國內的經紀人一樣，他對買主與賣主，予以各項利益。從買主的觀點而言，其主要利益，在乎迅速補充零售的貨物，至其結果，足以減少零售商的存

貨。在他方面，從製造者的觀點而言，貿易商具有如同普通經紀人一樣的缺點，即對於製造者的商標和商譽，有取而代之以用心，但這種弱點的一部份，被一部份的長處抵消了，就是對於小規模的製造者，經過貿易商之手，它的貨物才能容易推銷，且能擴展地銷售於國外市場之中。

第二節 代表買方之貿易商行

【出口商行在美國出口貿易中所占的地位——經紀人與貿易商之區別】 在美國出口貿易中，最重要的居間機關，從貿易的數量看來，要算出口商行（export commission house）了。據某人估計美國出口貿易總額中之百分之七十以上，是由出口商行經營的。出口貿易中之各種居間人，如同國內貿易一樣，不能明顯地加以區別。就商業術語而言，經紀人（commission man）與貿易商（merchant）常易淆混，因為某種居間人，自然可以侵入他種居間人的範圍裏去。然而在貿易商與經紀人之間，劃出一條界線，却不是不可能的。

【貿易商與出口商行之區別】 貿易商是一個獨立的業主，基於自身的損益關係而經營買賣，並預測市場的需要；至於出口商行，係根據買主的要求而活動的。但近年來，有幾家出口商行，爲了商業的競爭所趨導，而在沒有買主的定貨單以前，先行採辦貨物了。在這種情形之下，這些出口商行已經脫離了有規律的

業務，而潛取了貿易商的地位。

【出口商行的主要業務】 出口商行的作業，可分兩方面講：一方面，他是國外買主的代表。這是他的主業，直至今日，仍保持為事業範圍的主要部份。他方面，國內的製造者，希望把貨物推銷於國外，常與出口商行，取得聯絡。

【獨自經營買賣之出口商行】 以上兩種職務，為出口商行之尋常事業，有時兼營第三種業務，即基於自身之利害關係而買賣，如同貿易商那樣。在兩方主人之下，相與周旋，顯然是一件難事，因此出口商行與雙方當事人間，常會引起不快意的情緒。

上文已經說明，出口商行業務的性質，容易淆混。茲為明顯起見，我人把它的業務，第一代表國外買主，第二代表美國賣主，分別加以考量。不過讀者還該記着，這兩方面的業務，常見重複的。例如美國的出口商行，通常在本國設立總行，而遍設分行於世界各營業地點，分行方面，常指派律師（*solicitor*），援護國外商人。出口商行的業務，在某幾處特為發達，而其與國外買主之接近程度，亦各國大相逕庭。

【買主與出口商行之關係——根據定貨單而確立】 買主與出口商行之關係，乃根據定貨單而確立，尋常謂之「定貨成單」（*order*），係分別定貨單而言。定貨單之方式甚多，如同買主與出口商行間關係之複雜一樣，但有一共同之點，即定貨單是委託或請求出口商行代表買主採辦貨物的契書，例如美國商人對

印度各邦貿易的「標準定貨成單」(standard indent)的第一句，即謂：「在此，我人謹託貴行代辦並裝運下列各貨，全部或一部之危險，由委託人負擔……」在定貨單上，可以註明特定製造者的商號，或是僅僅註明貨物的名稱、式樣、與品質，而任出口商行，向任何製造者採辦。上述兩種定貨單，前者謂之「限制定貨單」(closed order)，後者謂之「無條件定貨單」(open order)。當買主對出口商行有極大的信仰時，方才發出「無條件定貨單」，而在購買生貨，如棉花等物，比較複雜的製造品，來得適宜。至於製造品的購買，那麼製造者樣品與目錄的分送，感到需要，以便買主的選擇。這樣看來，出口商行的競勝地位和重要性，似乎低落了。

【出口商行對於國外買主與本國製造者所持之態度】一般利用「無條件定貨單」的國外買主，多半不識美國的製造者，那麼出口商行的任務，便感到不可缺少了。因此出口商行，有時不願啓示其採辦貨物的來源，而在運送貨物時，所以「不加說明」(free of all marks)者，勿使製造者得悉貨物的輸出目的地。也。出口商行竭力向這兩方面推進，得與買主和製造者，聯絡起來。這種態度，很容易引起懷恨，而近來製造者的向排除居間人的趨勢的挺進，不無理由了。但這樣的懷疑，是一種謬誤的肯定，如果出口商行的事業，真的仗着這種政策而站立的話。若使如此，那麼這樣的居間人，最後總免不了走入失敗的命運。出口商行應與國外買主及生產者之間，互相誠意合作，因為無論從國內貿易或國外貿易看來，製造者必重視其貨物之銷路的。因此，如果製造者能與貿易商，互相聯絡，謀雙方利益——竭力推廣製造品的銷路——那是不會引起排

除居間人的行爲的。

再者，委託出口商行購貨時訂立貨價的方法，頗有差異。國外買主，可以僅僅限制定貨的最高價格，就認爲滿足，而讓出口商行，以公平的價格，代爲採辦貨物就是了；他的勞務的酬報，就是規定的佣金。這樣，出口商行，無異國外買主之當地購貨經理（*purchasing agent*）。在他方面，貨價也可由買主直接指定，就是包括貨價、保險費、與運費之價目。因此，出口商行向製造者定貨時所希望之價格，比較國外買主所指定者稍低，其間的差額，須在國外買主不予佣金時還能沾得利潤。當出口商行接到這種定貨單時，無異處於貿易商的地位，其營業性質，等於「賣空」（*sell short*），因爲他自身也許沒有這類貨物的。不過，這類交易的危險性，已經減輕了許多，因爲事實上，定貨單不會束縛出口商行的，直等到正式承受以後。自然，這項承受，是有條件的，就是訂定的貨價，却能保障適當限度的利潤。這種利潤的保障，可與製造者訂立長期固定契約而得來，或是根據特殊的要求。

由此觀之，出口商行在接到國外買主之定貨單時，其貨價可依據經售契約（*sales contract*）而不支付佣金，或某種限制價額以內，關於辦貨及價格，一併委託出口商行斟酌辦理，另由國外買主給與佣金。至於前者定價辦法，其性質和貿易商差不多，其唯一不同之點，在乎貿易商預先購入大批貨物靜待買主，而出口商行，並不如此。

【紐約某出口商行承受某印度商人委託定貨之例舉】 茲欲說明出口商行代理國外買主職務時效能起見，特爲舉例如下：現在美國某出口商行，接得某印度商人之定貨單，委託購辦指定貨物。此項定貨單，先由該行之印度分行接到，轉往紐約總行者，最後承受通知書，仍由紐約發出。

現時紐約出口商行，進行定貨與採集事宜。第一步分別向各製造者定購貨物，指令各將貨物運往紐約，重行包裝，準備載運，並不使其諳悉最後之受貨人。各製造者於是將貨物運往紐約，同時通知出口商行，旋卽立匯票，請求付款，其情形如對國內買主相同。從買貨爲了出口的目的看來，付款期限，可予相當容讓，但製造者仍期望出口商行付款，而後者的付款責任，不是仗着它向國外買主之索取貨款的能力，也不是仗着貨物到達紐約時之安全狀態。

定購之貨物，既齊集於紐約，出口商行卽從事保險，預定艙位，及履行領事館之必要事務。關於這項業務，出口商行，自可憑藉其一己之能力，而作爲國外買主之代理者而實行之。若使它所承受之定貨單，係基於「交貨之價目」(C. I. F. basis)者——卽國外買主所開列之價目，是包括到達地點之貨價，保險費，與運費之價目——它是一個獨立的居間商。從他方面言，若係「船上交貨之價目」(F. O. B. basis)，買主應擔負保險費與運費，但出口商行，常願以最公道之運價，預先墊付，以待國外買主之補償。承辦貨物，既抵印度分行，卽可提取，買主可在收到貨物以後或在指定期間，將貨款清償。

【出口商行兼爲國外商人之經售代表】 出口商行，除接受國外商人之委託代爲採辦貨物以外，並担任經售代表。許多國外商人，尤其關於尙未構成專業化的貿易，非特採辦美國貨物進口，同時在其國內採集原料，輸往美國者，關於這方面的事業，常得到出口商行的幫助。

第三節 代表賣方之貿易商行

【何以製造者委託出口商行爲其國外經理？】 現在我人轉論到出口商行如何担任製造者之國外經理。美國的製造者，常以出口商行的探問貨價，交貨期限，與出口定貨單之委託，初次相識。這種交易之成功，並不耗去製造者之營業費用，付款迅速，並且這種交易，是出乎製造者的自然活動的能力以外，所以增加它的銷售總額。製造者因爲這方面的定貨單，繼續不斷地增多着，於是使注意到這方面的營業，以博取利潤。這樣，製造者祇有竭力委託出口商行，推銷它的貨物的銷路了。出口商行，因在世界各處有它的分行設立，與推銷員的常川駐外，似乎有固定的買主。因此這種建議，引爲可取的，如果美國的出口商行，在世界各地担任本國製造者的國外經理的話。

【出口商行代理製造者推銷貨物的兩種方法】 製造者委託出口商行代理寄售貨物，其貨價，或由該行任意決定，或由製造者規定，而對銷售總額中，提取一定比例之佣金，以爲酬報。從他方面，出口商行，可以

自己的名義，向製造者定貨，惟在提取貨物時，必須諒解，讓與特別折扣。就經售之方法而言，前者恰與國內商行相類似，後者猶似國內之「掮客」，惟掮客附帶貨物，而出口商行則否。

【銷售術的援用】 製造者既與出口商行建立關係，可完全任其自己意志，在國外市場推銷其貨物；或則，製造者可以分送目錄與樣品，以增進其貨物之銷售效能。有時，在起初銷行，製造者可派遣其推銷員，往國外市場，以便介紹其新出貨品。出口商行的長處，在乎充份的市場智識；而製造者方面，自然對於自己的出品，熟識得多，而在推銷時，比較容易說明要旨。

【如何選擇出口商行爲獨家經理？】 在特定的區域以內，常有獨家經售的辦法。易言之，就是製造者祇允許獨家出口商行代理推銷其貨物。惟在選擇出口商行時，應當加以注意。美國有很多這類的行家，並且都很可靠的。其中一部份出口行家，專對某幾個國家供給貨物，另一部商行，非特專業於某個區域，抑且致力於某類商品。即使分行遍設於世界各地的大出口商行，也限於幾個區域，有較大的勢力。至在美國，絕無在世界各地，都有優越貿易地位的出口商行。是故製造者不妨指定阿根廷或其國內的某個特定地帶，委託某出口商行爲其獨家經理，而對巴西的推銷事務，委託另一行家。除了經售的地點以外，尙有值得攷慮之事情：如出口商行之財政地位，經理他種貨物之數目，所耗出口商之時間與精力，對於照顧裝運的迅速，爲製造者担任廣告事務的相當誠意與能力，以及它所要求的佣金成數等是。

【如何利用出口經理？】有時製造者並不與某出口商行成立固定契約者，則對一般出口行家的銷售額，給予折扣，如同對任何批發機關一樣。製造者爲了推廣其貨物之出路起見，仍可僱用其他居間商，就是出口經理。出口經理，係駐在製造者之國家，專對出口商行，出口商，國外買主，及其他經理出口的買主，處理買賣事宜。很多的這類居間商，散居於紐約，而漢堡之出口經理，構成德意志出口貿易制度中的重要樞紐。平時，這類出口經理，代理若干製造者的貨物，其地位與出口商行，截然不同，因爲他們祇從事販賣，至於出口商行，掌理一切市場機能。製造者如僱用出口經理時，於是貨物之推銷程序，成爲——製造者——出口經理——出口商行或出口商——國外零售商——國外消費者。

第四節 間接貿易之利益

【代理國外買主採集原產地國家之貨物】現在我人是明顯地，在乎說明：出口商行，對於買主與賣主所貢獻的業務，是在採集原產地國家的貨物。平時，國外零售商，需要各種不同的貨物。他們不能接觸遠洋國家的許多製造者。若使製造者並不發動於先，買主不得不聘任經理，代理購買事宜。如果買主係屬百貨商店或鐵路零件的大批發商，須在採集市場，僱用薪金的購貨員了。這種辦法，除了幾個大購主外，事實上顯然不可能的。貿易商行，爲許多買主服務，合作精神，如同購貨經理一樣，而其勞務代價低廉，爲一般小資本的進口

商所樂於僱用。這類勞務，對於一般祇向少數生產者購買貨物的買主，比較不甚重要。

出口商行，不但從事購買所需要的貨物，且使國外買主與外國著稱之機關，經營買賣。於是，欺詐與不能履行契約的危險，大為減少了。國外買主，祇須示以大略，可讓貿易商行，充份發揮其自己之能力。這也為事實上所可能的。關於這方面，出口商行的如何有用，依賴於特種關係的建立。總之，出口商行，除了執行買主的特種定貨單以外，仍可各方面為買主服務。

【貿易商行給予買主理財上的幫助】 比較特殊的任務，就是採辦貨物的資金通融。製造者在接得不相識的買主，定購貨物不多時，常要求付訖現款。出口商行，對大批定貨，擴張相當限度之信用，通常轉移其業務的一部於銀行方面，甚至這種功能，足以構成重要的居間人。

【貿易商行給予運輸上之便利並代理保險轉運及堆棧事宜】 經過了貿易商行的代勞，運輸機能，才能很經濟地實行。當大批貨物裝運時，外洋運費，比較來得節省。出口商行，不僅併合所有貨物，運往單獨國外買主，且可將到達地點的許多貨物，一次裝運。既抵國外商埠，由出口商行之代表機關，逐項分送。貨物之價目，可基於某種原則，其運費單 (freight bill) 可要求買主，另立項目而徵收之，或則計算在發單之中。無論如何，此項運費，最後仍由買主擔負。我人應注意者，由出口商行效勞而節省之運費，常超過其佣金全部。出口商行代理國外買主，照顧保險，轉運，貨物入港，貨物抵達外國商港時暫存堆棧，以及其他較國內貿易繁雜的

任務。

這類出口行家，對於美國製造者，也担负着有價值的勞務。第一，它有促進需要的效能。關於這方面的努力，出口商行，也許僅在國外辦事處的紙夾中，保持着本國製造者的目錄，或則派遣其推銷員，隨帶製造者之貨樣，往國外市場，招攬交易。同時他帶着其他製造者的貨物。但這類方法，常能激起大量的需要。由此觀之，出口商行，對於製造者的任務，正和國內市場的經紀人相像。製造者自己所遣之代表，或能推銷較多之貨物，但致力於某種貨物的努力，由於缺乏市場智識，損失了一部份。出口商行，僱用許多推銷員維持着這些推銷員的費用，是分散於各種貨物的。這種方法，頗與利用合作推銷機關相類似。這樣，製造者祇因這種生產費用的分割，比較上到達擴大的市場範圍。我人可以說，因為貿易商行的任務，利用間接方法，侵入銷售市場，才能擴大市場之範圍，至於直接貿易，祇能保持市場內部的發展。

【貿易商行對於生產者效勞的任務】 貿易商行，對於生產者所效勞之任務，已包括在對買主的任務之中，就是照顧貨物的裝運，代為推銷貨物，担负某種危險，及融通貨款等事宜。這項融通貨款事宜，尤其對於資本有限之賣主，特為重視。

【從生產者觀察出口商行之利益】 從生產者的觀點看來，出口商行之主要利益，就是較低之銷售費用。這種節省之由來，因為貿易商行，既致力於推銷事宜，常將數十百個生產者貨物的銷售機能，合併起來，

對各個生產者所耗的費用，就此節省了。就任何生產事業而論，貨物的生產費用及廣告推銷費用，是占重要的部份。是故我們把間接方法，視同例外，而就生產者有限的資源看來，也應將出口商行，視爲誘導國外貿易的適宜方法。在某種情形之中，可以廢除現在的出口商行，而直接到市場中去。這是從來歷史演進的結果，也是在理論上，近代商業專業化的一個例外。無論如何，近代的生產者，頗有採取這種政策的趨勢。現時，我人可把注意力，轉向直接貿易的問題了。

第五節 直接貿易之必要條件

【充裕之財政資源】 直接貿易必要的適宜條件，是發見於生產者，生產品，與市場方面的特徵。第一條件——否則其他條件不能致效的——就是生產者之較大的財政資源。這種財力，在欲維持一個營業機關所必需的。推銷員的費用，必須付訖，平時，這項國外貿易中推銷員的費用，遠較國內貿易爲鉅。如把居間商，完全取消，那麼須要設立堆棧，或是供給貨物的儲藏之所。進言之，鉅額資本之投於客戶賬目，亦爲國外貿易的一大項目，因在國外貿易之中，往往放款期限較長。

【適宜之銷售術】 所以，生產者在將貨物直接販賣以前，充裕的財源，構成唯一的先決條件。但這也不一定是最重要的，如同一般人所假定的錯誤觀念，以爲一個充裕財力的商業團體，可以採取任何推銷計

劃，不論其爲適宜之營業政策與否。終久，任何企業機關的營業費用，定必包括在貨物的銷售總額中，若使推銷方法失誤，因此營業費用過高，營業不免失敗。這是很明顯的，一個企業機關，不敢貿然採取直接貿易，但有時仍爲一般人所漠視，以爲營業之發達，可以採取任何商業政策。

【國外特殊區域的大宗交易】 直接貿易的又一條件，可以減低國外銷售費用的，就是某特定區域的大宗營業。在此情形之下，每單位貨物的推銷與分配費用，可以縮減至出口商行所耗的限度。對世界各地，都要大量推銷，能力有限，但對某個地方的大量銷售，可以根據銷售力，而從事實際的組織。祇有少數的生產者，在世界各地，佔着相當市場，是故一般採取直接貿易的企業者，也對世界上某幾處，採用間接方法。

【貿易中之「特製品」需要推銷能力——「特製品」與「重要商品」之區別】 就貨物的性質而言，推銷起來，具有絕大的差別。例如一方面爲計算機，打字機，留聲機，專利藥品，與汽車等貨物；另一方面，爲小麥，棉花，木材，羊毛，棉織品等貨物。前者貨物，尙無相當名稱，不妨謂之「特製品」(specialties)是最費目前著者的心思的。後者「重要商品」(staples)構成國際商品之主體。激勵需要的增加，對於第一類的貨物，誠屬重要，對於第二類的貨物，較爲不甚重要。其原因有二：第一，對於許多「特製品」的需要，在乎製造者的預先引起購買者的注意。這種需要，是潛伏着的，不是活躍於表面上的。第二，「特製品」須能博得購買者之認識。例如某市場，對於留聲機的需要，甚感迫切，各製造者常欲激勵其生產物之需要，以與其他製造者相競爭。至於這類推銷

方法，對於「重要商品」並不需要，且亦不可能的，因為這類重要商品，可分等級，以資識別；易言之，就是根據貨物的容積，品質，與重量而分類；各生產者所生產之貨物，品質有所差別。是故「中級」(Middle)棉花，與其他品級不同，但中級棉花，為數千百植棉者所生產，同時每一植棉者，亦可生產其他品級之棉花。「特製品」通常依據生產者而區別；「重要商品」並不如此。所以「特製品」的生產者，常感到其利益，不僅在促進一般的貨物之需要，在乎建立其自己貨物之信譽；重要商品，並不重視後者的一點，或則引起需要方面的競爭。因此引起直接推銷的問題。專業的居間商 (specialized middlemen) 担任着市場機能的工作，但對某特定製造者，推銷其貨物時，是沒有效能的。這類專業居間商，是經營於某種貨物的銷售，而忽略於指定的商標。爲了這個原故，製造者，常不顧其他節省方法，貿然設立推銷機關。對於這種有效行爲的要求，也許就是直接推銷的主要動機。美國出口商品，利用這種方法的逐漸重要，可以說明美國近年來直接貿易的激進。

【製造者與貿易商之合作】 某種製造者，贊同直接貿易，但承認出口商行之任務爲有利益者，可以成立妥協關係。即製造者自己從事廣告宣傳，同時派遣推銷員與出口商行相合作。定貨單之處置，仍可經過貿易行家，委託照顧貨物，預定艙位，運送貨物於國外買主，迅速付訖製造者之貨款，對於買主放款，代理海上保險，及領事館等務。這種方法，與國內市場的幾家大公司相類似，這裏製造者的推銷員，接受定貨單，但仍經過經紀人之手的。

若使製造者的生產品，非常複雜而需要特種受過訓練之人員推銷時，更覺直接方法的來得需要。易言之，即製造者之貨物，甚為複雜，則在販賣時，尤須特殊訓練之推銷員。或則在成交以後，需要配置或修理者，非單獨出口商人所能勝任的了。所以農業機器及他種機器的需要直接推銷，也爲了這個原故。

若干貨物，需要特種運送與儲藏的設備，例如油船、油車，及他種設備，爲有效的煤油運送所必需的。就這兩種及他種情形而論，貨物的性質及生產的特殊情形，不能單獨依靠居間人，供給這方面的設備。是故美孚汽油公司及聯合水果公司的採用直接貿易，也是爲了滿足各個的特殊需要。

【市場的隔離與推銷制度之關係】 市場的距離，與製造者之推銷制度，也有關係。市場貼近，具有較大的直接制度的可能。所以，坎拿大、墨西哥，與西印度羣島，常爲美國製造者，視同邊僻各州一樣，至於南美與遠東及其他海外市場，大抵爲獨立居間人的經商地帶。

【市場在商業上及政治上發展的程度與推銷制度之關係】 再者某個市場，在商業上及政治上的發展，足以影響這個採決。製造者可擇取商業發達之國家，爲其經營之市場，而將落後的地方，讓與出口商行。根據這個原則，我不妨以一九一〇年（註一）美國製造者，在拉丁美洲的市場，加以分析：拉丁美洲的國家，可以分做三個集團：其一，爲古巴與墨西哥，其二，爲海地、聖多明哥、中美、委尼沮拉，與哥倫比亞，其三，爲南美洲

（註一）參證 W. C. Downs, *Quarterly Journal of Economics*, 26: 121.

其餘國家。第一集團的國家，因為比較貼近美國，而有適宜的商業機能，引為美國製造者直接推銷的適宜區域。第二集團的國家，因為商業機能的不完備，幾全為出口商行所佔有的經營區域，第三集團的國家，指定為競爭的區域。雖上述國家，自一九一〇年以來，不無變更，仍足以證實市場距離與決定銷售政策之關係。

【直接貿易與間接貿易之利弊不易分割】 就上文所得的結論看來，國外貿易中之直接方法與間接方法，究以何者為優？這是不易確定的。大概間接方法之利益，在乎節省。一般小規模的製造者，除了間接方法以外，沒有採納其他方法的餘地。至於大規模的製造廠，限於銷售事務、運輸及堆棧等特殊情形，採用直接方法，自較適宜。甚至這樣的生產者，似乎也容易受着市場的性質與生產中心的距離的影響。

直接推銷，有時因購買單位的過小與國外銷行不暢而不能推行。但這種困難，祇要把競爭貨品的生產者聯合起來，從事國外推銷，就可克服了。至就美國，衛布法律（Webb law），業經通過，可以不受國內托辣斯抵制條例（Anti-trust law）的限制。但美國製造者，並未利用時機，享受這種利益。至其原因，非常複雜，其主要者，乃因製造者，不願與國內市場具有競爭關係之製造者合力經營，促進國外市場之利益。國內銷售政策，與國外銷售政策，具有相互之關係，似乎不能在某市場，互相競爭，而在另一市場，互相合作。其理乃屬顯然，蓋大部份美國製造者的國外銷售額，僅構成其銷售總額之一小部份，其情況適與德國國外貿易所存在者，恰巧相反，也常為一般人反對國外貿易合作者指示出來。國內貿易中之合作與合併，是鼓勵的，是故國外市場

之合作，爲國內貿易合作關係的自然發展。換言之，國外市場，在單獨的德國製造者看來，比較美國製造者來得重要。所以合作認爲需要，而在美國，似乎沒有多大價值。

第十章 海運

美國航業史略——美國海運業之現勢——不定期船與定期船——儲船——外洋運費率

祇在兩年期間，造成美國為世界上一個海運業的國家，是它在大戰期間的一大功績。大戰以前，美國對外貿易總額中，祇有百份之十，是利用本國商船載運的。過去，這常引為一種恥辱，因為一個人在海上航行的幾個星期，在世界上商輪麪集的港埠中，不能瞧見一艘懸掛美國國旗的船舶。美國在世界海運業發展的歷史中，本來佔着光榮的一頁，怎能不引起忿恨的情緒呢！

第一節 美國航業史略

【新·英·格·蘭·航·海·事·業·的·肇·始·及·其·發·展·】 當美國殖民時代，新·英·格·蘭·(New England)的帆船，擴展其航海事業於世界各地，使後來的資本財富，都積聚於造船事業，同時貿易隨之興焉。至其航業的進展，是有適當之理由的：英國人本來是一種航海的民族，凡是冒險來新大陸者，須有決斷的毅力，從事航海；這樣，初期的殖民者，對於造船及經營航業，頗有經驗。當時供給造船的英國木材不多，惟新·英·格·蘭產木甚富，因此使一般殖民於新大陸的北部者，致力於造船事業，同時供給英國及其商務之用。這個事實的本身，是值得注意的，因為新·英·格·蘭，僻處於美洲的北部，祇是一片荒漠的曠野，並不如美洲中部及南部那樣的土地肥沃，而易使殖民者，致力於農業的發展。

新·英·格·蘭的貿易，是和海運業同時發展的。這幾為無可倖免的事實，因為當時的商人和船主，常屬於同一主人翁。這樣的事情，是很普通的，就是一個商人，駕駛其自己之船舶，從新·英·格·蘭之某港埠啓程，向西印度羣島一帶進發，把裝載的貨物，出賣於異國商埠，將所得貨值，再行採辦其他貨物，以便販賣。依據這樣的情況，繼續下去，也許過了二三年，就把船舶，脫售於某國商港，在彼地船舶價格，定較新·英·格·蘭為昂貴。所以當時的造船業，海運業，及貿易，是密接地相聯絡的。迄至近代，大部份的進出口商人，對他們載貨的船舶，是沒有關係的了。真的，一國很可擴展其對外貿易，同時不必握有多艘船舶。不過當美國殖民時代，商業是和海運業的發展，相互依賴的，一個商業的國家，就是一個海運業的國家。

美國因國內的開發，遂引起資本的使用與新事業的興起，第一，爲新·英格蘭製造工業的發達，第二，爲鐵路的敷設，以便開發西北。尤其在內戰時期，鐵路事業的投資，特爲活躍。當時，美國之商船事業，適爲內戰而調入海軍服務而崩潰。這是無疑地，當時南北戰爭南方同盟的勢力侵入，乃很有力地使美國的商船事業，趨於衰落，但這並不構成主要原因。這種變遷，也由於造船技術的變更，破壞了新·英格蘭造船原料的有利地位——這就是以鐵代木，以鋼代鐵的造船程序的變更。新式船舶的製造，英國比較美國，處於有利的地位，直到了十九世紀的後半期。這個因素，對美國不甚重要，因爲英國及其他國家的船舶，極願爲美國買主承造船，如同對別國那樣。但是美國，仍竭力保護其造船事業，禁止美國人的船舶，由外國承造的登記，是故美國造船業的衰落，遂使美國海運業，同時衰落。上述許多原因，致陷美國商船事業於不振。這種徵象，可從美國國外貿易總額中，利用本國商船的比例上看出。一八〇〇——三〇年間，美國商務的百份之九十左右，是利用美國商船裝載的。到了一八五〇年，這個比例，降落至百份之七十二，一八六〇年，降落至百份之六十六，一八七〇年，跌至百份之三十五，一八八〇年，跌至百份之十七，到了一八九〇年，又跌至百份之九。這種海運業循下落的趨勢，直至歐洲大戰的爆發，沒有改變。美國因大戰期間致力於造船的結果，它的海運事業，得以發展，在一九二〇年，美國商船的輸出載運數量，佔總額的百份之四十三。

第二節 美國海運業之現勢

〔戰前美國海運業發展之障礙——利潤過低〕 近代美國的海運事業，是站在一個與初期歷史截然不同的平面上。它的海運業，非以應經濟上之需要，但為戰時的急策。多年以來，美國人民，對其本國航業，感覺失望，最重要的事實，就是他們不願把鉅額的資本，投資於造船事業。從航業利潤低微的觀點看來，美國人甯願投資於鐵路及實業證券，不足引為驚奇了。由一般而言，凡是具有大規模而固定的海運業的國家，其本國的資本與實業比較起來，較為鮮有投資於國內建設的機會易言之，某類國家，對於資本及工業的需要，不甚急切者，才有造船業發展之可能。這種事情，也許是真的，如就日本，希臘，荷蘭，斯干狄那維亞等天然資源稀少的國家，或是某種國家，同時具有大量的資本供給，與很多的企業機會，例如英國那樣。以上兩種情形，都引起同樣的結果：這類的國家，傾向於航業方面，因為這種企業，比較他種可能的事業，來得有利。但是利潤的標準，視同工資與利率一樣，各國互異，而其所得，已能吸引荷蘭人與英國人者，或仍不能招致美國之生產者。在海運業中，確也發見這種情形。這就指示着美國關於問題中的企業，比較上處於不利地位。至其地位之所以不利，並非由於美國人的不及他國人民的善於經營船舶業，乃由於他種企業的更為有利的緣故。把美國今日的地位，與五十年前相較，可以感到美國國內的發展，已到了歐洲先進國家的階段。但是利率，利潤，與工資，

好比一塊試金石，而美國的資本家，勞動者，與企業家，已被指示着，因其國內工業的處於優勢，這些生產要素的供求適應，致不能引起美國人民之致力於海運事業。

如若美國的資本與人口，繼續不斷地在國內積聚起來，利率與工資，將降落至某個平準，使海運業變為一種有利的企業。在這個時期以前，要想建立偉大的海運事業，多少需要人為的策略。當一國之利率，利潤，與工資很高的國家，與一般這些生產要素的所得較低的國家相競爭時，似乎感受極大的不利，除非特種要素，給予較大的效率，足以抵當其所收入的差額。現時美國人，是否較斯干狄那維亞，荷蘭，及英國的航海民族，對於這種特殊的海運業，享得效能的利益，尚屬疑問。如果這個論據是不錯誤的，那麼把生產事業中一部份的資本，勞力，與管理人才，轉向致力於海運業方面，就感到不甚經濟，因為這種轉移，並不較其他企業來得有利。

【美國欲創設商船隊，非賴政府之獎勵，不可——政府獎勵海運業之方式】 這樣看來，就美國現在的經濟狀況而論，它還沒有到應用單獨投資與建設基礎，創立大規模海運業的成熟時期。上面的論述，吾人必須牢記的，並非指迅捷的客運航線，但為大隊的貨運商船——在事實上，這類船舶，是載運國際貿易中大宗貨物者。如果這類商船隊，像美國激於大戰期間所促成的那樣，而在美國的統轄之下，定必由於政府的獎勵所致。這種獎勵的方式，不外乎船舶為國家政府所管有，而以較低價格，租給私人經營，對於本國航業公司的價以獎勵金，對美國國外貿易中外國商船的課以保護稅率，或其他類似之政策。若以商船繼續為國家政

府所管理，則與私人企業發生直接的競爭關係，貽後者陷於不利的地位。若使政府所得利潤過低，藉使私人經營航業，得到利益，這是真的，要構成政府國庫的短絀。美國私人團體，因為政府財庫，既無盈餘，所以這種計劃，是不能實行的。至於其他國家，政府給予航業補助金的事實，不是美國所欲採取的政策。對外國商船的課以重稅，將無疑地，引起循環的美國商船，在海外活動的機會減少。

【海運業發展之根本困難點——係出賣勞務於外國得以維持，不能用關稅來加保護】至於美國海運業發展的根本困難之點，在乎投資者與商人，甯願把資本，投於更有利益的活動事業。美國國內工業，發生這種情況時，慣常採用保護關稅的急策。但是關稅的效用，充其量，不過維持國內市場，至於商船業，就其業務的性質而言，必須出賣勞動於國外的。在這世界的海運市場之中，這種美國的保護方法，是證明沒有什麼功效的。

進言之，製造工業、農業、與產業的國內市場，享受着自然的保護，因為貼近於市場。將生產品，從國外生產地點，裝運至本國市場，其運費本身，猶似保護關稅，足以拒絕國外而遷就國內生產者。至於航行於國內的商船，並沒有這種保護存在，因為外國商船，和美國商船，同樣地駛行於美國港口，載運貨物。

關於這個海運問題，尚有一種重要事實，我人須加注意者：世界上大部份的經營海運者，倒不是船主，但為租船者。大戰以前，多年來各國的船舶，對所有的投標者，在同等條件之下，招租於世界的海運市場。就這種

計略上，美國的經營海運者，仍無大量的船舶租賃，其事實是一個很顯著的明證。在現代情況之下，看來海運，不是美國的重要企業。

以上所討論的美國海運問題，係基於美國勞動與資本的善用的觀點上面，純粹以經濟標準而加論斷。這個問題，真的還可從他方面，加以觀察，例如軍事準備的條件。關於其問題的這方面，沒有意見發表。無論如何，我人當堅持着這個問題，具有兩種觀點，不可淆混的。如果美國海運業的利益，真的可以補充海軍的話，那麼當抵消其經濟方面的費用。所以這個論點，不能與前說相融洽。

第三節 不定期船與定期船

【定期船之所以受人歡迎——不定期船構成經濟上之重要性】 各國之商船同時從構造與物權的觀點看來，乃由各種不同樣的船舶，組合而成。定期船的龐大的容積與高度的速率，以及構造方面的國際競爭，很能引起大部份人民的注意，因為他們適應海運的緣故。所以，海運中的外洋定期船，正好像鐵路運輸的急行客車與快車，站在同等的地位。鐵路運價，在鐵路投資與盈利的計算中，處於重要的地位，這為任何人所知道的。至於不定期船，正同樣的，在構成一個經濟的因素而論，更為重要。

【不定期船大抵用以載貨，但無規定之航路與日期】 不定期船，是一種載貨的船舶，它並無規定的

航路，或是航行日期表。它第一次遷就某一交易，而在第二次，或許遷就另一交易。它常逡巡於某種需要載貨的港埠中，所以比較定期船，具有相當長處。它並不被迫駛行於規定的航路，除非給與相當利益可圖的時候。定期船常遇不能滿載的事情。不定期船毋需停泊港中，等待規定之啓碇日期。裝載貨物，愈速愈好，一經離港，常找尋最大利益之營業。若使一般的海運市場，趨於低疲，不定期船，可以封鎖港內，等待最適宜之情勢，藉此節省一部份的營業費用。

【不定期船所以適應季節變動的需要】這類利益，尤其在海運業中，特為顯著，因為每一航路的營業，都有季節性變動的緣故。一年中的某季，對於海運，有迫切之需要，因其時美國各港埠，裝運大批棉花，至歐洲大陸。一俟這個需要降落，其他數種裝運開始：例如柏萊特河與印度的穀物，智利的硝酸，與古巴之糖的裝運。不定期船，可依需要之轉變，而調劑其營業。因此使世界上的不定期船的供給，聯合組成一個「船主同盟」，每項交易，在需要時，可以領用船舶。定期船，因其被規定的航路所拘束，所以鮮能適應這種季節變動的需

要。

【不定期船造價較低——定期船駛行較速但不很經濟】不定期船，除了它的業務性質上的利益外，因其構造上之不同，造價較為低廉。各項運輸事業，不外基乎兩種原則——迅速與節省。定期船接近前者標準，而不定期船，則近乎後者。定期船因其船身的構造形式，與引擎的動力，所以駛行迅速。它的船身的輪廓，

是狹長的，足以幫助速率的增進，但犧牲了裝貨的地位。爲欲增進航行速率，必須裝置強有力的引擎——卽或這樣的裝置，其速率並不會如同馬力的增高，成爲正比例——普通祇有自每小時十二海哩，增至十五海哩。這種船舶，非但其引擎所佔之地位、重量、與費用增加，並且儲煤之數量、煤庫、與火夫的人數，都要增加。若於定期船所耗之煤，足以推進一艘速率較差的不定期船，潛航大西洋的啓程與歸程。是故船舶之兩種效用，不可得兼。我人當注意者：某種航路的開闢，原始爲了攫取運費。至於這類航路，可以利用和定期船相彷彿的船舶。通常，船舶的兩種功用，不可得兼的。

【定期船與不定期船的營業——各有活動範圍的分野】 不定期船之航程，比較上不甚限制，因其構造形式的不同，所以營業費用較低；從他方面言，定期船有較大之速率與規定的營業。這兩種船舶，有明顯的活動分野。據一般人的估計，全世界商務之百分之六十，是用不定期船裝運的。它們掌握大量的穀物、棉花、煤、木材、鐵砂、硝酸，以及他種熟製品的貨運。至於特種價值高貴之製造品，容易腐爛的貨物，與瑣細之貨物，均用定期船裝載。其中差異，似和鐵路運送業那樣，一方面爲急行列車的貨運，他方面爲遲行列車的貨運。

【這種分界線的破壞】 事實上，這種分界線，有時也發見破壞的可能。例有定期船一艘，規定於某日期，自紐約駛往利佛浦，發見價值高貴的貨物有限，最後到了緊迫時候，決定以穀物填塞其船艙地位，最低限度，亦應看做壓艙物的用途。在這種情形之下，穀物可用定期船裝載，其運費可和行駛較緩的不定期船，同樣

的低廉。或則，船艙地位裝滿的貨物，係重量過輕而容積過大的貨物，例如傢具等等，可以擇取若干生鐵或鋼軌，以增加重量。從他方面言，若使定期船之運費，異常昂貴，則幾艘速率較大的不定期船，不妨規定航行日期表而共同經營，與正常之定期船業，互相競爭。在類似的情形之下，定期航路方面，亦可租一不定期船，以填補商船隊之不足。反之，定期航路，在營業清淡時候，可遣幾艘行駛速率較差之船舶，漂泊海上，攪攪生意，直等到定期航程之海運業的進展時候。換言之，使定期船，暫時轉為不定期船。無論如何，以上事實，係屬例外，平時，這兩種船舶的活動事業，具有嚴格的分界的。

【因航業有季節性的變動，是故不定期船不可廢除】 航路方面，遇到海運業興旺，而變成繁複時，就有增加定期船的趨勢。事實上，任何航路的海運業，都具有季節性的需要，而往返兩方的營業，也鮮能維持平衡。這個減少不定期船的論點，大為不然。英國會組織委員會，研究這個海運問題，據一般的意見，以為英國的所以執世界海運業之權威者，其基礎係建立於不定期船上。

【特種船舶之繼見重要——若干工業自設商船隊】 近年來，特種貨船，繼見重要。例如石油船與冷藏船的產生。這類船舶，常為某種企業所有，用以載運其貨物，例如美孚汽油公司之有石油船隊，與聯合水菓公司之有冷藏船隊，經商於加勒比海附近。此外，少數企業公司，有自設商船隊之趨勢，非因他們的貨物性質而感特殊需要，但為了維持常規之業務而設。美國鑄鋼公司，因以促進其輸出的效能，這是一例。格雷公司

(W. R. Grace & Company)之設立運送部，又是一例。除了這幾個少數的例舉以外，世界之海運業，無論如何，是一種獨立的事業，且在同等條件之下，適應於所有的企業主。

第四節 備船

【定航備船契約】 不定期船，係經過備船的手續，為託運人所使用。這種「備船契約書」(chartering contract)之簽訂方式，約有數種，但在託運人與運送人間所慣用的，就是「定航備船契約」(trip charter)根據契約所載，裝運特定貨物，駛行於規定航程，而由託運人付償指定之運費。其顯要之事實，即不定期船之賃租，常由託運人指定某種船舶。是則不定期船，須要充份的交換使用，以供需要，俾得應付這種銳利而自由競爭的局面。

【定期備船契約】他種備船關係，也常存在於船主與運送業者之間。這種租賃船舶而經營海運業者是慣見的。關於這樣的備船契約，運送業者，依據船舶噸數，與經租期限，給予船主以相當款項。運送業者，除掉船主擔負全船船員之工資及供養外，供給燃料及他種營業費用。這種契約，是著稱的謂之「定期備船契約」(time charter) 係適用於船主與運送業者存在之關係而言，而「定航備船契約」係指運送業者（不論其為船主與否）與託運人間之關係。在常情之下，運送業者，以「定期備船契約」租入船舶，復以「定航備

船契約，「索取運費，常較有利，其情形如同它自己處於船主之地位。一般人以為外國船主，操縱其船舶總噸數，致陷美國對外貿易於不利，但是上面的敘述，確實減損這個論點的重要性了。任何運送業者，都可根據這樣的基礎而租入船舶，而選擇其所欲經營之業務。

【海運業者可以自由移動的原因】 商品與勞務的市場，或許是沒有的，除了事實上可能的幾個有組織的交易所，如穀物與棉花交易所以外。這類商品市場，比較不定期船的業務，具有高度的競爭。航海的路基，是自由通過的；礁石之處，有人指明，世界各國政府，供給航海地圖，加以標識，而不損海運業者之營業費用於毫末。世界上任何港灣，竭誠容納船舶的停泊，其中多數港口，都有碼頭與貨棧的設備，此等設備，隨便利用，取資低廉。上述種種利益，促使商船業者，航行於各處，非常自由。易言之，大概不定期船，是適用於裝載種類複雜的貨物的。

【海運居間人之意義及其任務】 所以，全世界的船舶供給，是流動的。太平洋缺少商船，在一二週內，所有全世界之船舶，就得會集駛往太平洋。裝載棉花之船舶，感到短少時，可以吸引裝載穀物或木材的船舶。海洋運費率，對於海運船舶之供求的感應，是很銳敏的。關於世界各大港埠的運費率的消息，很迅速地廣播着，且刊載於航業雜誌上面，如同商業雜誌之刊載棉花與穀物市況一樣。這種競爭關係，由於海運經紀人的效勞，而愈趨厲害；它是居間調劑船舶與海運業之供求的。嚴格說來，所謂「海運經紀人」其業務係運送業

者與託運人的代理人，或為獨立的居間人，經營業務，基於自己之利害關係。他們在兩方面，注意着運費率，究較供求情勢為高抑為低。

【倫敦備船市場為決定運費率機構之樞紐】關於世界運費率之漲落，及其業務關係之全部機構，是集中於倫敦備船市場。這個市場之中心，就是「波羅的海」，其組織正和美國之證券與物品交易所相彷彿。這個名稱，不是僥倖得來的，因為大部份海運業的交割，並不限於「波羅的海」。在這個市場裏，公開固定之運費率，對於世界運費平準之高下，却有顯著之感應，雖然大部份的交易，是在市場以外交割的。

外洋商船，既有了世界的市場，當然也有單獨港埠的運費率，增至極高平準的事實。例如，現有大批棉花，堆積於噶耳委斯頓（Galvestan）同時祇有少數適用之船舶，因此所索運費之昂，非託運人所逆料，最後託運人，為了某種原因，急於運往利佛浦。在這種情形之下，棉花商，唯有對停泊港內之船舶招標，直等到為競爭所驅之較高運費率，在一般需要最感迫切之託運人，才能攫取營業。他們可以得到船舶，但需極高之備船價格。這種情況，可以繼續維持，直等到其他港埠之船舶，駛往噶耳委斯頓，而海運供給，仍不會感到缺少。從他方面，假如有許多船舶，卸除貨物於某港埠。這些船舶，都要攙攬往外洋之貨運，這樣，由於供給外洋貨運之船舶，發生競爭，使運費率降落至極低平準。

上述吾人理想中的事實，不會出現的，因為這種可能的事實，已由經紀人或船舶經租人，預為從中調劑，

這班海運經紀人，時常接觸着世界市場之各部份。經過這種居間人的活動，船舶時有租出，而使停泊於港埠中之船舶，是隨時準備載運貨物的。同樣的，某商船從柏萊特河 (River Plate) 駛往紐約的航程中，即注意到歸程途中託運人之貨運，以便抵埠卸貨後，即行裝載。近年無線電報的利用，在航行於公海之中，可以指使船舶之應駛往何埠，這樣可以調劑船舶之供求。

第五節 外洋運費率

不定期船的海運市場，看來似為銳利競爭的一個。因此其利益，常被不定期船之自由供給所控制。至於外洋輪船的海運業，關於這類要素的潛動，具有某種特徵，應加注意的。上述理論，特為偏重於不定期船之運費率，有時也同樣適應於定期船，雖有若干因素，對於定期船運費率漲落之影響，較為決斷的性質。

【海運業係屬第三種之供求關係——船舶供給固定需要，乃有增減】凡是貨物與勞務，從它的供求關係看來，可分三種：其一，供求兩方，隨同貨價的變動而感覺極為靈敏者。這樣，價格比較維持穩定。其二，需要特為穩定，但是供給方面，受制於價格以外他種要素之變化而更動。在這種情形之下，價格有激烈之漲落。小麥之價格，即為一例。其三，供給方面，不論其貨價若何漲落，維持固定。海運事業，即屬此類。需要方面，隨同世界一般商業之盛衰而變動。講到供給方面，增減極為輕微，蓋海運業的供給，首先仰給於船舶的供給；船舶之供

給，顯然不易增減。假如需要方面，因商業旺盛而激增，其運費率遽即提高。假定有某種事物與勞務，隨之增加，以適應較高之價格，可以阻止海運業價格之繼見提高，但海運中勞務之增加，唯有增多船舶供給之數目；然而興建新船，耗費時間。且造船需要鉅額資本；若使投資者的觀念，以為目前的高額運費，僅祇瞬息間的繁榮，而竟放棄之。至其結果，運費得繼續提高至極度平準。他方面說來，當需要減落，運費降低，但是船舶供給更不能迅速隨之減少，因為存在的船舶供給，不因運費低疲而減損。真的，若使運費率，長此低疲，船舶祇能停泊港內。這樣逼迫船舶的供給，以調劑新增之需要，因此運費率之低落，遂呈江河日下之趨勢。

【運費率之最低限度——等於「運送費用」——何謂運送費用？】 運費率，究竟到了什麼低落限度（lower limit）以下，船舶才不願裝載呢？這個低落限度，是由「運送費用」（cost of service）來決定的，但此項費用的本身，並不像我人驟視時的這樣固定。此項「運送費用」，是否包括所投下資本之經常利潤，船舶之折舊費以及保險費等在內？抑僅指「運用費用」？這就是說，為欲俾免船舶之封鎖港內，照常行駛所需之成本。若以這個名詞，僅解釋為「營業費用」，是否包括所有的營業費用，抑僅指船舶在承受後載運某批貨物，所耗之營業費用，或為空船駛行時所需之營業費用？

【「運送費用」的三種意義】 關於上述問題，可知運送費用之意義有三：其一，表示各種費用之總數，包括折舊費，息金支出，與其他固定費用在內；其二，表示祇在船舶運用時所耗之費用，船舶不用時，概不算入

（吾人須注意者，此項費用，並不包括資本之利息，及其他固定費用，蓋這類費用，無論船舶應用與否，都要維持的；）其三，表示載運指定貨物所耗之營業費用。這個解答，比較第二義，更爲限制。事實上，船舶在運用時，不論其裝運數量與性質若何，是包括大部份的營業費用。

上述三種運送費用，都認爲最低運費率。世界之外洋運費平準，經過一個冗長的時期（其時期之久長，足以磨損世界大部份的海運業）足以包括所有的費用，一切船舶折舊費，及資本之正常利潤在內；至少，一般投資者之心理，都相信運費率平準，足以包括這幾個項目。若使運費率較上述的限度，趨於低疲，那麼船舶折舊以後，新船不會出現，於是船舶之供給，漸漸減少，直等到運費率的提高。不過，這種磨損，須經冗長的時期，而在這個時期以內，不能證實流行之運費率，可以包括上述諸項目。

【船舶供給在適應需要之增加比較需要減落時爲容易】 依據上文所述，船舶供給，雖然不能即時適應需要之增高，但它的適應於這方面的，比較相反方面爲容易。這就是說，當船舶之需要活躍時，供給的增加，比較因需要衰退而減少，來得容易。是故英國政府在南非戰爭（Boer War）時代，發生短時期之運費率提高。此種情形，大戰以來，更爲顯著，使世界商船的數目，遠超過其平時需要之限度。這個溢額的船舶供給，好幾年來，使運費率維持着無利可圖的水準。

【海運業者常易偏於樂觀態度】 我人應注意着：經營海運業者，正和其他企業主一樣，都容易抱樂

觀的心理——集中注意力於有利可圖的年份，可得到極大的利益，而不關心於無利可圖的年份，認為不致持久的。再者，船舶的承造，繼續不斷地進行着，甚至在運費率過低陷於無利可圖的時代。這方面由於造船者握有鉅額固定資本，不願使資本閒着無用。在海運業凋疲時代，他們極願廉價承造船隻，並對購買者，給予「公平價格」。

這些因素，產生兩個結果：其一，使世界外洋運費率平準，每年漲落無定；經過了一個冗長時期，外洋運費率的平均數，致於這樣的低落，使一般船主投下資本的利益，跌至極低。據老於海運業者說來，其資本所產生之進益，尙較最舊式的工業所得者為低。（註一）關於後者結論，尙難證實，雖然若干業務穩定之航路，所得進益，可以解明這種論點。每年運費率漲落的趨勢，是明顯的，即使吾人單看傭船運費方面，若以特種船舶或特定貿易中之船舶而論，當更為顯明矣。左表所列指數，在乎啓示外洋傭船運費漲落之每年平均：

第十六表 外洋傭船運費指數（以一八九〇——九九年平均——一〇〇）

年份	指數	年份	指數
一八七〇	一九五	一九二一	八二
		一九二二	一一一

（註一）參證經濟學季刊（Quarterly Journal of Economics, August, 1921 E. S. Gregg）格萊格所發表之數字

一八七五	二六〇	一九一三	二〇〇
一八八〇	二〇五	一九一四	一〇五
一八八五	一三〇	一九一五	三二三
一八九〇	一一八	一九一六	六三四
一八九五	八七	一九一七	一、八四一
一九〇〇	一一〇	一九一八	二、四九二
一九〇五	八三	一九一九	五六一
一九一〇	六九	一九二〇	三三〇

于此，吾人必須注意的，世界外洋運費率，在一個冗長的時期，維持着高的水準，除掉營業費用以外，足夠包括投下資本的利息。但從方面言，有時因特種關係，運費率之平準，終究趨於低疲。進言之，若干年份的運費率，遠在正常平準以下，甚至鮮能維持營業費用。運費率之若是低落，由此船主方面，與其停止業務，竟至無利可圖，不若繼續經營，以計資本投下千份之五的盈利。若使運費競爭趨於劇烈，那麼許多的船主——甚至所有的船主，都承受這樣低疲的運費，並且這種趨勢，還是繼續下去。

【有時船主願意承受更低的運費率】在某種情形之下，船主承受更低的運費率。假如某船舶，停泊於巴爾的摩（Baltimore），既卸貨後，僅有稀少貨物，要求裝載。但在葛爾委斯頓正感需要船舶，以便裝運棉

花。船主姑願將船舶出租，承受此項交易，必先駛往該埠，這樣產生大宗費用。假定當時有煤一物，要求載運至葛爾委斯頓，那麼它可承受怎樣低下之運費率呢？為欲遷就葛爾委斯頓之交易起見，它與其裝載壓艙物，却願承受這樣低廉之運費，僅超過裝載與卸貨費用，以及裝運此項貨物所耗之外加燃料費這種極端的事實，是發見於任何港埠，當船舶從外洋入港之運費，較出港之運費為大。因此，從歐洲幾個港埠，駛往美國口岸的通常運費率，較從美國歸程為低廉，蓋大西洋東行之貨運，較西行者為鉅。再者，英國輸出煤之運費率特低，又為一例。煤是唯一笨重的貨物，從歐洲各港，運往世界各地。茲有某商船，載着棉花，駛往英國，擬在卸貨後，即刻駛往阿根廷，以便裝載小麥。若在英國，有煤一物，要求輸往阿根廷，視為壓艙物的一種，所索運費極低。但是船舶方面，比較不載貨物駛行為善。至其結果，世界商船常樂願裝載穀物至英國，因為它們感覺空船不會駛行的。近來，據某種人的論點，以為英國煤之輸出，從海運的觀點看來，是有利的。無論如何，吾人應注意着，美國所站的地位，適與英國相反。就是美國煤的輸出，可以吸引其他事業的船舶，到美國來，專門為了裝載煤的緣故。

【計算「運費」當注意「歸航」的貨運問題】 當船舶駛行於任何航路，而在估計運費收入時候，當重視「歸航」的貨運 (back-haul) 問題。例如計算駛往勞倫斯水道，運費率之高低，不易預計，僅為測度，不能遽加論斷。但對都魯斯 (Duluth) 或其他美國西北各港的貨運，可以預知的，因其外向的貨運，不足抵償其內向的數額，所以內向之運費，定必較高。于此，吾人必須牢記着：外洋船舶之載貨駛往者，乃因「數量鉅大」

不在斤斤乎運費收入之多少。

上述原則，也同樣適用於定期船方面。定期船乃依着運費表而駛行的。美國大部份穀物輸出，尤其經過紐約港埠者，是用定期船載運的，這類定期船營業的主旨，在乎移送旅客，郵件，以及包裹等物。這類巨船，通常關於上述的高貴貨品，尚不足以滿載，所以常樂願載運穀物，而僅索取極低廉之運費率。

第十一章 外洋航路

航路與鐵路之比較觀——適宜於定期船業之必要條件——外洋運費之契約關係——「同盟線」與「非同盟線」——
——「海運同盟」之利益——航業之合併運動

【航路之意義及其業務】 大部份的世界商品，事實上雖仰給於不定期船裝載，但是美國的出口商，藉此把貨物運往國外者，比較上祇占少數；他們因為在業務上，發生了劇烈的變化，對於定期船業的旨趣，正在繼續增進着。

航路 (Line) 者，乃包括許多船舶，受制於單純的管轄之下，在指定的港埠之間，依據規定的航程表而駛行之謂也。世界重要航路，大抵提供客運業務，但也有若干航路，致力於貨運者；在此兩大極端之間，尚有特種

定期航路。

第一節 航路與鐵路之比較觀

【定期船屬於公共運送業——與鐵路相似之第一點】就定期船的業務性質與運費方面，我人發覺與鐵路運送事業，頗有相類似者。不定期船，因其根據特定契約而經營，所以列入私人運送業（private carrier），而定期船，和鐵路相類似，是一種公共運送業（public carrier）。定期船，依照規定的航行日期表而經營，根據規定運費的支付與託運人的融洽特定規程，盡其能力，為他人載運貨物。定期船的規程，事實上雖較鐵路方面，易於變更，但是新的條文，猶如固有的條文，總適應於一般的；這個特徵，尤其見諸政府的規程。公共運送事業（common carrier），須不偏不倚地對待所有託運人，立法當局，限制其最高運價，或規定公共運送業，須為公共之利益而善為經營。至於私人運送事業，並不如此。由於這種區別的結果，現在美國海運條例，對於外洋輪船，制定運價及其他規程，但對外洋不定期船，並無此項規程。

【規定的行駛時期與規定的路線】定期船與鐵路相類似之第二點，就是規定的行駛時刻表，與一定的路線。這種定期船，對於某種缺少不定期船停泊的港埠的開發，頗有關係。這種關係，在乎運費的影響所致。茲若對甲乙兩地，各有定期航路，而兩地之產物，均銷行於同一市場者，在此種情形之下，甲乙兩地，雖各在

自己境內，自由競爭，但外洋運費之高低，頗足牽制其平衡之局面。駛往甲地定期航路所課之運費，不能超過對乙地航路之運價，若使堅持此項意志而行，則甲地之商人，因不堪乙地商人之競爭，而迫於不能經商，結果陷甲地之海運業於衰落。這就是地方競爭之一例。這在訂定鐵路運費與外洋定期船的運費時，是一個要素，但就不定期船而言，沒有這樣的顯著，因為不定期船對於任何貿易，沒有永久的利害關係。

第二節 適宜於定期船業之必要條件

現時頗有建設定期船業的趨勢。一個地方的初期商務，都用不定期船裝運的；若使貿易數額，漸漸增進，則客運與貨運，可以合併起來，依據規定的航程駛行，迨後商務更趨積極發達，更可把客運航路與貨運航路，分別對待。

【私人經營定期船業的必要條件】 私人方面，如欲經營定期船業，則須注意下列各端：第一，須有穩定數額的貨運。美國的棉花裝運數額誠鉅，似可證實定期船業確立的原因，但其棉花運送本身，因為季節變動的關係，仍不足激勵這種事實的出現，須以他種貨運，例如美國北部諸港的各種產物的運送，以填補棉花運送的季節的關係。這樣定期船業，才能基礎穩固。第二，須有高貴的貨運，易言之，即在載運時能得較鉅之運費收入者。如果定期航路的目的，僅僅爲了運煤，即令其他條件適合，營業亦難維持。第三，在指定的航程之

「去航」與「歸航」的海運業，必須維持均衡。南北美洲之間，定期航路維持之困難，即爲一例。自南美載往美國之貨運，遠較美國載運往南美者爲鉅。即使美國對南美之貿易，竭力推展，這種差異，或將繼續增大。因美國運銷南美之貨物，大抵爲高貴價值之一種；而由南美輸往美國之貨物，爲粗製而笨重之一種。第四，定期航路之運價，不能受意外不定期船於「歸航」時攪攪生意，減削運價的壓迫。

【政府保護定期船業之旨趣】 就私人商業所能控制的範圍以內，某處定期船業的建立，祇須上述條件，證實爲有利益者。如果政府干與其間，則定期航路之基礎，不必限於上述條件的適應，可由政府予以津貼金，或由政府經營，而維持之。政府在實施這種計劃之時，可依這個原則——定期航路之存在，確實可以促進海運業的發展，直等到其航路本身，轉成有利可圖。易言之，政府的幫助，或予幼稚工業的短期助力的性質。或則政府之主旨，顯然在乎促進本國商人之利益，以抵抗國外競爭者。總之，政府對於航業的獎勵，必須謹慎從事。依國家經濟的情理而言，政府爲欲幫助開發其國內領土之一部，而予以資助或建築鐵路，是很剖明的。但就航業而論，並不如此。因在海運業中，常有不定期船之供給，爲任何地方使用。其次，建築一條鐵路，危險殊多，使私人資本家，拒絕經營，蓋鐵路一經築成，資本已投入無可挽回的狀態之中。至於商船隊，可從其他航路湊集起來，如謂這種企圖爲無利益者，可將商船隊遣散，恢復他們的固有職業。總之，外洋航路的經營與維持，似乎不是政府需要之企業——至少在我人將航路視同純粹的經濟機關的話。

第二節 外洋運費之契約關係

【避·免·運·送·者·間·之·運·費·競·爭——訂·立·契·約——不·定·期·船·維·持·同·一·運·費·之·困·難】 我人在前面一章，已注意及海運業的幾個特徵，常使運送者之間，發生尖銳而致禍的競爭。為欲避免海運業之競爭關係起見，在同業之間，已有訂立契約，維持運費劃一的計略。這種計劃，施於不定期船，終歸失敗，但在定期船業之間，較能遵守契約的關係。「同盟線」(conference)一辭，意即聯合若干定期船業，關於業務上成立契約之謂。這類同盟契約，在定期船業，比較不定期船，具有相當適宜條件：第一，建立或購買多艘定期船舶所需之資本額，遠較不定期船為鉅。僅以這種事實，已足阻止從事海運業者，以與聯合商船隊相頡頏。所以我人感到高貴客運的「運價同盟」，比較貨運方面，容易得多。第二，船主的人數，在定期船業較少，契約亦較容易成立。第三，在特定區域，保持運費的精神，在定期船業，較為耐久。至於不定期船，既經削低運費，破壞了某海運市場，便遷就他種營業——直等到運費漲高，再行駛回。定期船，也可以類似的方法，破壞海運市場，但結果終遭不利。不定期船，也可成立「同盟線」，但當海運市面清淡之時，較定期船之同盟，容易違反規定的契約。定期船所裝載之貨物，係集合許多單獨的託運所組成。所以，各定期船，能共同保守契約，都能得到相當營業。至於不定期船，通常全船出租，視同單位。若在某港灣中，泊有不定期船十艘，但祇有九艘之運送業務，因此剩下一艘不用

裝載。在這種情形之下，削減運價之競爭，是很銳利的。最後運價的漲落，為「備船市場」的特徵，而高運費祇能適應於船舶缺少而需迫切的情況。蓋運費之時見變動，事實上使所有船舶，不便維持統一的運費。

【控制運費之第一式——指定「實際運費」】有了上述這些差異，便使不定期船，不能用契約的關係，以限制競爭，但在定期船業之間，是很可實行的。據一九一四年美國海運漁業委員會（The Congressional Committee on the Merchant Marine and Fisheries）研究的結論，推斷每一艘美國國外貿易之定期船，是參與一個或二個以上的運費契約的。若干契約方式，是適應於業務的各方面，但對於控制運費的方式，至少有下列三種：運費契約的第一式，就是規定「實際運費」（actual rate）。這種契約，很難以維持的，因為輪船運費（ocean freight rate）須隨裝載之需要與供給變更而漲落。某定期船，可依照同盟契約而讓出其大部份的艙位，迨迫近啓旋日期，尚留空隙艙位，必需相當數量之穀物，以便裝滿。因此為欲獲得此項邊際裝載起見，不得不索取極低廉之運費。這種類似的事實，是慣常見到的。是故指定運費的契約，常迫於變更，且有某種例外。

【控制運費之第二式——規定最低運費】運費契約的第二式，限制並不這樣嚴格，惟規定某種最低運費，同盟船舶所訂運費，不得在此最低運費之下。

【控制運費之第三式——規定等差運費】運費契約的第三式，就是制定等差運費，對於某幾艘速

率較弱，而航程迂曲的定期船，給予訂立較低運費之權利，藉此緩和幾艘駛行較速而航程便利的定期船的利益。

【運費契約之附帶協定——「運送同盟」與「收益同盟」】 運費契約，常附帶其他協定關係，以圖免除同盟各員間之競爭。將海運業收益之全部或一部，合併起來，依照預定的計劃分配。因此，這種削減運費的最大激勵，便歸消滅了。在這種「收益同盟」之下，競爭仍見存在，而每艘定期船，在每期攤派所得的「收益部」，常見變更的，於是，輒使每定期船，表示其運送業務，較其指定所得者為多，一若應得較大之收益者。與「收益同盟」相區別者，有「運送同盟」，用來分割運送事業，以代替收益分割，也可達到同一的目的。某定期船既得裝運後，須依契約規定，提高其運費，以便轉讓一部份業務與其他船舶，或則任意將業務轉讓。例如，德意志載運海外移民的定期船，在德意志的東部與東南部的港埠，都有分配制度，藉此僑民出國之必須經過漢堡或不來梅者，係依照一定比例的業務。

【「運送同盟」之不易穩固維持】 「運送同盟」不是一種穩固的處置辦法，是很容易見到的。沒有一艘業務發達的定期船，對於固定比例的運送事業，表示滿意的，嘗見單獨公司，請求較多之業務或較大之收益者。所以這原是一個臨時而粗率的計略，用以阻止削減運價的，不過是引入合併運動的第一步而已。

【共同尊重某航路之既得權利，以免除各定期船之競爭】 與其訂立運費契約，各定期船，不如共同

尊重各自對某港埠運送業之既得權利。例如德美輪船公司(Hamburg-American Company)並不經營不來梅之航務，同時德國羅威輪船公司(North German Lloyd)並無駛往漢堡之船舶，其間顯有一種諒解的關係存在。至於美國對南美之航務，在同盟中之某航路，致力於紐·奧爾良與南美間之航運，至於其他各員，致力於紐約對南美之航運。

【分割航行日期以免除競爭】 當有二艘或二艘以上的定期船，航行於同一航程時，可以分配其航行日期，以減少公開競爭。這樣，二艘定期船，不會在同日競爭其業務了。

【航路間之默認的諒解】 關於免除航業間的競爭，除書面的契約，還有默認的諒解。例如，二定期船，佔有加比勒海若干港埠之航業，另一定定期船，經營彼地其他港埠之航業，看到前者航務之有利可圖，不免睥睨相視，但欲侵入其先佔的領域，因為兩方之默認而被限制。易言之，即任何外力侵入其航業領域，會引起「運費競爭」。這樣，毋需正式的契約，可以有效地維持兩方分割的業務領域。同樣的，某定期船決定多次航行，以便攫取某港大部份之航務，也可限制其他定期船的侵入。換言之，不論其有正式契約存在或否，可以永久維持着「武裝和平」為任何定期船所不敢侵犯。就大體而言，這類事情，很可引起正式的契約關係。

第四節 「同盟線」與「非同盟線」

「同盟線」的限制新定期船勢力的侵入。我人須加注意者，上述運費契約與策略，都是爲了使同盟各員間的互相維繫與合作，俾免各自爲政，同歸於盡。「同盟線」的另一種企圖，在乎阻止新定期船起來侵入自己的領域。一般的輿論界，都表示反對「同盟線」的武斷行爲。「同盟線」所用維持他們地位的方法，手段很高明而任意的。「同盟線」如同美國國內航業合併運動所採取的不良習慣相彷彿，摒除競爭者從事航業的最有效之方法，就是「回扣制度」(rebate system)，其目的在乎阻止託運人，給予「同盟線」以外船舶的營業機會。託運人，除了正常運費以外，須繳納百分之十的額外費用，由輪船公司，在某個特定時期——如謂一年——以內保存之。若使託運人，在此指定時期以內，未曾委託「非同盟線」船舶裝載者，一併償還之。用了這種方法，便能有效地阻止託運人給予新船舶營業的機會了，除非它深信着：這類新船舶提供正常且永久的業務，但依事實而言，初業的船舶，很難得到這種保障的。因之，新興輪船公司的逐漸進展，當注重其正規業務的建立，以保持其自己營業。在此種情形之下，新興輪船公司，欲破壞這個先佔領域的困難，由於這種事實而加重：即同盟中的各員，從事於航行日期的分割，使同盟的航業，比較單獨競爭，提供較優越的業務。例有同盟船舶三艘，依據契約航行，可以規定每週一艘，互相輪流駛行，這樣，雖然每艘每三週祇輪到一次，而外來競爭者，必須供給三艘船舶之勞務，才能利誘託運人與固有船舶脫離關係。這種攫取航業的方法，慣用於南美東岸的近海貿易。

【競爭船】之運費較營業費用爲低。【競爭船】(fighting ship)用以破壞競爭的。這是包括一艘或多艘船舶(論者以爲德美輪船公司有這類商船隊的設施)參與任何發生競爭的領域。這類船舶的運費之低，足以驅除任何新的勁敵，其運費遠較營業費用爲低——其損失部份，則由「同盟線」之各員分担，爲了維持這種有利的航業起見，此項費用，亦不能省却的。利用這類數種船舶，却有一種利益，就是它所提供之勞務，幾與競爭船舶相等。這種方法，與局部的削減運費頗相類似，認爲國際運送業間之不良習慣。這種削減運費的戰術，同樣的運用於侵略方面，視同防禦一樣。甲船與乙船，彼此遵守同盟契約，維持有利之航業。丙船起而請求加入同盟，自在拒絕之例。如果丙船有了充份資源，可以削減其運費，摧毀他們的有利航業。如丙船比較同盟線，有久長的耐力，那麼便破壞了同盟線的關係而侵入營業了。其時，運費可以提高至固有平準，但在航程表中，列入三艘船舶罷了。

【海運同盟的兩大功能】「海運同盟」活動事業之兩大分野，須加區別者：其一，爲規定運費，航行日期，以及其他種事情；其二爲摒絕同盟以外航業的活動。前者目的，可以運費契約，收益同盟，運送同盟，與分割航行日期達到的，後者目的，可以「回扣制度」與「競爭船」而得到成功。後者策略，爲美國航政法所禁止採用。前者活動事業，雖未見特爲禁止，但同盟各員，須與美國航政局，訂立協定條款，航政局負有督察之責，並隨時設法阻止無故提高運費或對託運者之差別待遇。

第五節 海運同盟之利益

【運費協定——使運費穩固與適度在買主與託運人都很重視】就事實上「海運同盟」的第一類的活動事業，對於託運人，不無利益。穩定之商業，需要穩定的環境。在運費戰爭進行時，使國外買主，不能預計貨物抵埠之成本。劃一而穩定的運費，給予運送者以同樣的恩惠。關於上述諸點，在美國海運漁業委員會中提出討論時，一般的意見，都重視運費的公平與穩定，不僅維持標準而已。據大部份的託運人的意見，也以「海運同盟」之措置為有利益的。運費的穩定，可使出口商容易開列「包括貨價保險費與運費之價目」，可以消滅國外買主之忿恨。買主忿恨之由來，在乎實際所課之運費，比較預算為高，或發覺某競爭商人的抵埠的貨物所課運費，較為低廉。就大部份美國的對外貿易，外洋運費，構成貨物成本的主要部份，確是不容忽視的事實。美國的國外貿易，正和國內貿易一樣，根據定貨而後生產，並非以存貨應付定貨。這種趨勢，也為賣主所需要促進的，但在國際貿易之中，是依靠穩定的運費。同樣的，欲使買主有規則的進貨，也依靠這個要素。否則，在運費提高時，買主輒抱觀望態度，直等到運費低落，而轉為有利的時候，才趕速採辦貨物。簡言之，穩定之運費，可以消滅國際貿易事物中的「不測」(uncertainty)的因素。

【「海運同盟」——分割航程——對大批交易的託運者拒絕優待的慣例】「海運同盟」之利益，除

運費穩定以外，託運人常得有規則的載運。若有輪船公司兩家，經營於同一航路，而每家船舶，僅敷每月駛行二次，那麼這個航程的駛行，可以每週一次，比較二船同時駛行為妥當。經營航業者，似乎不致這樣愚蠢，即使並無契約關係，也會採取其他適當政策。但吾人須牢記着：如無正式契約關係，則其原始目的，乃欲加害於競爭者，逐出於活動能力以外。「海運同盟」的另一利益，就是使同盟各員，拒絕某大批交易的託運者，請求運費優待。經營航業者與運貨者雙方都諳習這種優待慣例，為同盟各員所禁制。一般大批貨物的託運者，又竭誠贊助「海運同盟」的存在，因為他們都屬獨立業主，銷售貨物，以與大公司相競爭的。

綜上所述，可知海上運輸，原為一種高度競爭的事業。運費戰爭與「同時啓旋」不算例外，都構成海運歷史上的必然的歷程，猶似歷史上的時代的劃分，戰爭總是國際事情的自然狀態，而其間的和平，不過暫時的休戰吧！關於這種海運事業，欲其業務穩定，那麼某種規程，固屬重要，但同時需要隨機應變的控制能力，以適應航業供求情勢之劇變。後者的觀點，是一般人反對政府的詳細規程的論調，以為這類規程，乃表現着：（一）「海運同盟」的協定，祇能適用於現在；（二）促使小規模輪船公司的合併，而成為較大之集團。

【限制競爭】的意義——不是絕對的。同盟各員間之「限制競爭」並非絕對之謂。在業務方面，當有競爭的情形，事實上，輪船公司，未有全般依靠集團所指定的業務。因常感到這類協定，多少是暫時性質的，任何經營航業者，總想鞏固其運貨者之固有地位。甚至運費方面，同盟的權力，亦有限制。就事實而言，新船

船常降低運費，破壞同盟，以便侵入其業務領域。迨後祇得任其加入，分沾營業。如果避免這類運費競爭，不能將運費標準，估計過高。

〔不定期船對定期船的競爭〕 不定期船，也顯示着有效之競爭，尤其在最低的貨運。經營航業者，可以租入船舶一艘，向小批貨運的託運人，兜攬生意，供給與定期船相等之艙位。在這種情形之下，索取運費，定必低廉，使定期船遇到業務上的損失。若使運費標準過高，幾艘不定期船，可以聯合在統一的管轄之下，最少就短期間內，與定期船相爭業務。

上面所說的地方競爭，即使在「海運同盟」的控制之下，還是不能倖免。經營於某區域的定期船，常被阻將運費稍為提高；苟其如是，則使該地之出口商，與他地之出口商相競爭時，陷於不利的地位。「同盟線」的航運興旺，如同單獨的定期船一樣，乃依靠營業地帶之商業的發展。

一般人在討論美國國際貿易時，常說明或含蓄這種意見：以為上述「海運同盟」的結果之一，就是外國定期船駛抵美國港埠時，阻撓其貿易的發展的。我人祇要隨舉幾種假定，就瞭解這種結論的沒有理由。關於這種事例，第一必先假定：船主的動機，與指引一般商人的動機根本不同。其次，我們假定，一般船主，與其企圖公司自身之利益，先為了促進其本國出口商之利益——但託運人，與其他商人一樣，乃依運費最低，利益最大之適宜情勢而行。即令他們是真正愛國的，那也鮮能證實他們的愛國熱忱，事實上，會抵觸他們的利潤的。

追求。吾人更可決定某外國輪船公司，既經建立了有利的業務——如謂自紐約至南美的航業——就此任意漠視這項貨運的業務上的發展，俾使倫敦的出口商，獲得較大之利益。運送業者的利益，本來基於貿易的發展。如我人想像着某外國輪船公司，在其本國政府津貼之下，可選取其本國之港埠，似也難肯定謂美國對外貿易之建立，就此破壞了。即使可能，這種理想也是錯誤的，以為所有的運送業者，都會盲從這種非商業化的政策。

對於此種情事，又覺懷疑，因為事實上外國的輿論，適與國內所聞相反。所以數年前英國政府的反對運價協定，一方面由於這種事實，當時英國航業公司，自紐約至南美的航路，比較自英國至南美，給予較低的運價。因為由於紐約的海運業，係新近開發，故需加以獎勵；換言之，其運價政策，是依據海運本身所能負擔能力，正似某人所謂：不是貨物本身能否負擔之問題。

海運調查委員會 (Committee on Merchant Marine) 的發見，已引證如前，對於海運協定，具有透澈之研究；但它不能證實，同時在結論上也未曾說明，運貨者的國籍，有什麼區別，這是可以斷定的，這種觀念，就是從事於研究的重要原因之一。

美國人的國家觀念，可以說明這種普遍意見的由來，以為美國人欲銷售美國貨物，需經過美國的出口商行，外洋輪船及銀行洋行等。關於這點，似乎過言了。這種觀念在美國，更較其他具有悠久航海歷史的國家

爲普通。至如英國人，僱用德國經理而無異疑，而德國商行亦常僱用主要競爭國的商人爲代理者，甚至在某種落後而競爭銳利的國家。美國人無疑地繼續從事國外貿易，在乎增加商人數目，如果他們成功，建立了重要而有利的商業，如英國人一樣，他們須得牢記着貿易的要旨——買於最低價格市場而賣於最高價格的市場——是國際貿易的基礎，實與國內貿易的統制原則一樣。

第六節 航業之合併運動

【航業之合併係近二十年事——航路管有的兩種方式】 過去二十年間，航業的歸併爲大規模組織的趨勢，已經非常顯著，雖然這個大規模組織中的兩大團體，德美商船公司（Hamburg-American）與德意志羅威商船公司（North German Lloyd）已隨大戰期間德意志海運業的一般崩潰而分裂。航路的管理，現有兩種組織的方式。其一，爲航業公司僅占有某航路，雖與其他航路成立協定，但仍保持其實際上的獨立。這種組織，直到現在仍爲英美航路管有的特殊方式。其二，包括若干航路，爲單獨公司統轄。最明顯的例子，就是德美商船公司（Hamburg-American Company）在一九一四年，握有經其統轄的商船四三一艘，經營之航路，遍及世界各地。英國航業，費用單獨航路，爲一家商船公司所管有，因爲它甯取不定期船，以代替定期船。但大戰以前，這種包羅一切航路的商船公司，具有顯著的利益。就這種制度而言，通車運貨提單的應

用，自然與這種制度的其他商船，其運價互相分割。進言之。他們利用競爭商船，以及上面所述的懲罰慣例，比較單獨航路，為某家公司所有，處於有利的地位，真的，這種利器，是用來抵抗牠們的。

【政府對於航業合併運動之態度】 合併運動，已引起經營航業者，一般公衆，以及甚至政府的注意，而在一九〇二年見諸實行。是年摩根 (J. Pierpont Morgan) 及其他美國資本家，把大西洋的幾條航路，在單獨的管理之下，尤其是英國的航路。這個新成立的萬國商船公司 (International Mercantile Marine) 的股票，為英美兩國的投資者所有，大部份的股票，仍為美國所有，但大部份的商船，保持為英國註冊。商船保持為英國註冊，却有某種利益，這絕不是為了英國郵船補助金。自然，英國政府，對於幾艘外國最完美的商船，是有關係的，於是最後英國商務部一方面與海軍部，他方面與新成立的美國公司，締結契約。根據協定的條款，被接管之英國商船，仍保持其英國國旗，任何將來新造商船之半數，亦依如是註冊。這些商船，於必要時，為英國政府所使用。關於這點意思，英國政府，對於這些船舶，願意擴展其英國的利益。

航路的合併，可以視為出乎同盟階段與運價協定以外之一種自然的發展。除掉由於協定的結果，得到運價穩定的利益，航路在一貫統轄之下，使貨物從某航路，至其他航路的載運，較有長足之便利，這種勞務的大部份，正如下章所述，是很重要的。

第十二章 海運之實務

開列運費——私貨單——轉運公司——國際捷運公司——通車出口提單——儲船之租

託運人與外洋輪船之間的業務關係，從各方面看來，卻和國內貿易託運人與鐵路之間所存在者不同。前者比較後者，更為複雜，且須託運人的特別注意。

第一節 開列運費

〔外洋運費率——在各運送業間不同且可隨時更動〕 外洋輪船所開列的運費率，並不像鐵路運費那樣的穩定和一律。不定期船的運費，乃由託運人與承運人或他們的代表人之間的特殊契約的結果。即

以外洋定期船的運費而論，其意義亦與鐵路運費不同。鐵路方面，祇有依據印就之運價表，因為開列之價目，不能自由更變，至在美國，除非由聯邦商務委員會（Interstate Commerce Commission）訂定新運費率，限於某日開始實施。至在外洋定期船，實無訂立規定運價之必要，即或規定，亦祇能備作參攷之用，不必公告，可以隨意更變。外洋定期船之遵守公佈運費率之程度，在同業之間，頗有差異。但託運人（Shippers）欲確知某批裝運所課之運費率，可作單獨的探詢。

【承運人之索價】 是故我人需要定期船，委託裝運某批貨物，第一步手續，就是「探詢運費」（To inquire the rate），承運人（carrier）對於特定貨運，開列運價以後，即構成「索價」（an offer）。若使託運人並無異議，願意照價成交者，即可承受其建議。此項承受，用以預定船舶之貨艙，於此承運人須保留其必要之貨艙地位，而將「裝貨認可證」（shipping permit）授與託運人或其代理人。此項「裝貨認可證」，由託運人寄交埠頭之「裝貨承受人」（receiving clerk），指令接受其某日預備裝船之貨物，託運人將貨物提交承受人之限定日期，係預先指定。貨艙既經定妥，託運人必須在規定日期內，運送貨物，蓋承運人對於既定貨艙，不論其應用與否，具有徵收運費之權利。就事實上，這種權利，不常施用的，但承運人在必要時，可以索取費用。

【埠頭受貨證書】

託運人將貨物送到埠頭後，就把「裝貨認可證」換得「埠頭受貨證書」（dock

receipt)。此項「埠頭受貨證書」係埠頭承運人的代表的簡要書契，說明貨物業已妥為裝置。這是一張臨時收據，在船舶啓碇以前，須換得正式提貨單。

【承運人索價之困難】吾人感覺在海運業中，託運人與承運人的商榷運價，比較陸運，包括很多繁瑣的事情。鐵路之運價及其他條件，在某批貨物裝運以前，早已成立，而且適用於一般的鐵路公佈之運價表，構成承運人的一般索價，託運人在承受時，祇要將已經包裝而準備載運的貨物，提交就是了。在海運方面，其索價係根據託運人，貨物，時間，及其他裝運時的特殊情形，而各自不同，而承運人在承受時，必先預計貨物所估之艙位。

【計算運價之方法——(一)根據重量單位(二)根據容積單位(三)同時根據重量與容積單位】

處置外洋裝運的問題，更為困難，尤其對於一般祇知鐵路運價的託運人，定期船，開列運價，有時以重量單位計算，有時以立方尺單位計算，也有同時以重量與容積計算的。講到這個事情，承運人有擇取容積方法的權利，藉此獲得較大之收益。它的標定運價之方法，以每噸納費若干計算，無論其為計重噸，或計量噸。每一「計重噸」等於二，二〇四磅；每一「計量噸」等於四十立方尺。此項四十立方尺之「計量噸」不可與衡量船舶登記之淨噸數相混和，後者每噸佔去船舶空間之一〇〇立方尺。一為貨噸，一為船噸。前者為裝運數量不多的託運人所重視，所謂「少於船噸裝載」(Less than shipload lots)後者為一般大批裝載而租備船

船的託運人所重視。凡是笨重之貨物，超過其「計量噸」以外者，概以「計重噸」計算，輕而容積很大之貨物，可根據貨物所佔之地位計算。除了上述方法，尚有許多特種單位，用以計物運費的。

第二節 提貨單

【海運提單之重要性及其意義——「記名提單」與「不記名提單」】「海運提單」(ocean bill of lading) 為外洋貨運中的一種重要證書。關於這點，我人當特別加以注意。提貨單表示三項事情。第一提貨單即為貨物之收據。在提貨單上首先述明者如下：「……紐約古巴郵船公司現在紐約接到某託運人背後所指明之貨物，開列各項包裹，已妥為裝載……」第二提貨單為一種契書，根據某種條件，進行某種業務者，此項契書，是繼着上面的字句略述：「……由○○輪船載運……至○○地點或附近船舶停泊地點，須將貨物，依照原狀，提交○○寄售承受人……或來人，如果在……」這兩項規定，顯然呈現於提貨單上面。第三，提貨單用以作為指定貨物所有權的證明書，若為對「持票人」而簽發，則事實上，即變為可以轉讓之單據，用作借款或他種用途的抵押品。這樣簽發的提貨單，謂之「不記名提單」(order bill of lading)。在這種「不記名提單」證書的本文中，並不註明寄售承受人(consignee)之姓名，但承運人常要求將預計受貨者之姓名，註明於契書之頁邊，以便貨物到達目的地後，對受貨人發出通知書，此項通知書，並不構成接受

人之法律上之權利。貨物所有權的轉移，祇能根據託運人提貨單之簽證與過戶。此項簽字，可以記名，或是不記名的。易言之，貨物所有權，可依據執持人而轉移，或對特定執持人而轉移。

【在「記名提單」情形下——承運人將貨物提交受託人之手續】「記名提單」(straight bill of lading) 乃對特定受託人而發出。此項提單，是不能轉讓的。就事實上，「記名提單」所受託之貨物，通常須由受託人繳付正式簽字之「貨物抵埠證書」(notice of arrival) 或其他類似滿足承運人之簽據，承運人方將貨物交出。承運人的這種舉動，自屬十分正當，因為它既根據了提貨單之指定，而將承運貨物之所有權，轉移於特定的受託人。至於「不記名提單」之物權，自可經過數次轉移而不為承運人所認識。

【「不記名提單」的利益——「鐵路提單」與「海運提單」之區別】「不記名提單」供奉很多的利益，且構成國際貿易財政機構的基礎。此項理財機構，就是「押匯匯票」(documentary draft) 的利用，係對買主購貨價值而發出。此種匯票，附加了簽書之提貨單，在輸出國家賣出，然後提呈買主國家之某銀行，迨買主將押匯之貨款付訖，即將提貨單交出。其程序在另章當從詳討論，此處所說明者，乃在事實上表示提貨單比較「運貨證書」(shipping document) 更為重要。我人若以「鐵路提單」與「海運提單」相提比較，即知後者對於承運人的責任方面，具有很多限制。「鐵路方面」除了某種由於天災行為，公斷行為，與法律權力所引起的損害以外，對於貨運，擔負一切損害與損失的責任。有時貨物裝運時，應用沒有遮蓋之車輛，鐵路方面，須

負疏忽所引起損失之責任，可知鐵路承運人不能自由卸除其疏忽之責任。這樣，鐵路方面常擔負任何損失與損害的責任，不論其是否由疏忽或失誤所致。

【海運方面——承運人對貨運之責任為提貨單之條文所限制——因此海上保險感到重要】至
就外洋航運方面，承運人之責任，由提貨單中許多條文所限制，其中大部份，見諸普通法規與哈德條例（Harter Act）。哈德條例係在美國於一八九三年通過，乃適用於所有往來美國之貨運船舶。承運人對於非人力所能控制之損失，不負任何責任，例如由於着火，或爆裂，由於船員之越規行為，竊賊，或是海員與船長的盜用；甚至在行駛時，由於任何並未發見之缺陷；由於駕駛者之失誤。（假如在行駛時，已能使之適宜航海的程度）等是。以上所舉各點，是很明顯的，不能如同鐵路那樣負着一般的責任。海運承運人之責任，祇限於極少數的例外，須經託運人確實證明損失之遭過，由於承運人之缺絕適當留意所致。這樣，承運人之責任，才得成立。上述的責任的限制，在乎說明海上保險之重要，因為鐵路提單，毋需鐵路運輸的保險。

通常，正式的提單，除了幾張不簽字的附張，用作備攷以外，至少有三張。若以「記名提單」而言，正張提單之一，交給受託人，一致承運人，最後一張，為託運人保留。銀行方面，需要一張或一張以上之「不記名提單」，每張都可保持貨物之所有權。關於這點，承運人常在提單背面書明：「……承運人於某日，為某種用途，同時簽名提單三張，任何一張成立，其他兩張作廢……」

【無瑕提單】與【有瑕提單】
【無瑕提單】(“clean” bill of lading) 係尋常之提單，乃表示承運人所承受之貨物，確為完整而無損壞者。若使貨物包裝有損，或破壞等情，承運人在簽認這類提單時，須將事實附帶說明。這類附加說明之提單，謂之【有瑕提單】(“foul” bill)。此項鑒別，為託運人所重視，蓋銀行在以【有瑕提單】收款時，須特加注意。

從上述關於貨物裝運的特殊情形看來，手續似乎非常麻煩。因為運價的不公開和缺少統一性與穩定性，便使託運人難以預測貨物的運送費用。茲有各種方法，用來克服這些困難，其中最普通的，就是利用轉運公司。

第二節 轉運公司

【轉運公司之意義及其業務】
轉運公司，設在商埠，為內地出口商，代理貨物裝運事宜。它是託運人與承運人間之媒介人。當內地之貨物，準備裝船時，出口商即以送往鐵路方面，委託商埠之某轉運公司辦理。出口商即將貨物委託鐵路裝運，同時通知轉運公司，並指定某種必要事項，以便利其工作進行。若使裝運之數額甚鉅，轉運公司，可根據時間及業務要素的攷量之下，選擇其適當之船舶，然後探問外洋輪船之行駛日期與運價。轉運公司，既經探知這類消息，再行預定艙位。從他方面言，如果裝運數額不鉅，他可設法等待其他

承運之貨物，合併裝運。這樣，轉運公司毋須預定艙位。

貨物既運到鐵路終點，由轉運公司前往領取，如謂大宗貨物而需直接提交外洋輪船裝載者，事前當已接洽妥當。外洋輪船初時發給「埠頭受貨證書」一張，在輪船啓碇以前，換取正式提單。提單之如何處置，例須依照出口商之意志而行，若使裝運數量不鉅，可將貨物暫時存放轉運公司之堆棧，以便彙集其他貨物，一起裝載。有時貨物須重行包裝或他種準備者。所以轉運公司，可憑一己之意志與緣故，為之裝船。這樣，轉運公司單獨發給海運提單一份，復由轉運公司，對各出口商，給與零星之提單。轉運公司的提單，於某種意識，不若海運提單之合用，銀行及買主，又不能認為滿意。蓋此項轉運公司之提單，不能確切證實貨物已妥為裝船。無論如何，對於小批裝運，這倒不是一個重要問題。

【轉運公司代理他種事務——代辦領事簽證貨單、原產地證書及出口報單】 上文所述，要皆關於運輸方面，且構成出口轉運公司業務之最重要部份。其他業務，亦為轉運公司担任。有時對某種國家，在貨物輸出以前，須向到達國家之領事館，要求特種證書，有時且須應用到達國家之文字者。此處所謂證書者，係指「領事簽證貨單」(consular invoice)及原產地證書(certificate of origin)。前者為運送憑單，根據詳細條文，而經外國領事簽認者。後者為證實貨物原產國家的證書。關於這方面的條例，在各到達國家，互有差異，而出口商對於這些條例，尤須諳悉。轉運公司，常為這兩種證書的代理人。例如美國政府，需要出口報單

(export declaration)而由美國政府當局填寫。此項出口報單，爲所有輸出統計之基礎。轉運公司也代理這種業務。

【代理海上保險事務——財政機能之居間人】外洋輪船所裝載之貨物，應該保險。此項保險，可由另外分離之經紀人來處置，但有時也可由轉運公司代理。有時轉運公司擔任財政機能之居間人，就是把各種必要單據，隨同匯票，一併向銀行兌現。兌現之銀行，無論由轉運公司或出口商指定均可。轉運公司，不肯預爲墊款，代理財政機能，但可作爲有效之居間人。

【轉運公司之利益】轉運公司，從它的活動業務看來，顯然有很多益處。就運輸之機能而言，對出口商具有大批貨物者，其利益在乎免除許多麻煩事務，同時貨物可以迅速離港。若使出口商之裝載貨物不多，則除了上述利益以外，可以節省運費不少。蓋合併裝運，比較零星裝運，運費較爲低廉——依照輪船公司慣例，對於大批裝載，取費較爲低廉。出口商也得付償較高之價額，但仍較單獨裝運所付之運費爲低廉。

【轉運公司代理進口業務】轉運公司，可用於進口方面，視同出口一樣。關於這方面的業務，它可代理前往稅關，領取貨物，提交鐵路裝運。無論如何，轉運公司，不是買賣貨物的居間人，故與貿易商行，有所區別。貿易商行，除裝運以外，擔任其他業務。轉運公司是進口商或出口商的代理者——就比較抽象的意義，等於出口商或進口商的運送部。

任何製造者之國外貿易，若使其貨物，係經過出口商行之手的，自然所有運輸上的困難問題，完全消滅，因為這方面的責任，全由貿易商行担負。其意義即謂出口商行，掌理全部銷售機能或是分配貨物的機能。關於這種業務，出口商行無論為其自身利益，或為外國之買主與賣主着想，不容推諉。嘗見某貿易商行，担任所有推銷，財政及其他市場機能之業務，而對於另一僱主，僅祇担任轉運業務。

第四節 國際捷運公司

某種事業，從各方面看來，與出口轉運公司相類似者為國際捷運事業。此項國際捷運，和內國捷運事業，具有明顯的區別。內國捷運公司，對於受託貨物，比較普通貨運，應用特種列車轉運，此其特點。至於國際貨運的總額，在比例上，尚屬稀少，不足以解釋特種運輸工具的應用。至於外洋捷運方面，乃以同一船舶裝運，其效果鮮較尋常貨運節省時間。是故在海運方面，捷運事業之存在，必須根據特種轉運機能及他種勞務。

再者內國捷運公司，係長年或長期保留客運列車若干之地位的；反之，國際捷運公司所保留之艙位，與普通託運人，並無分別。易言之，預定艙位，係依據市價，隨時需要，隨即出賣。如對某批貨運，外國捷運公司，祇能向承運人取得單獨的提單，(a separate bill of lading) 而對託運人，則可給與和內國捷運公司相類似之捷運證書，若使裝運數量誠鉅，可發給其本公司之提單，至其結果，國際捷運公司所開列之運價，不能如

內國捷運公司價目之穩定。

最後，國際捷運事業的特徵，有時爲託運人所漠視者，就是不便把貨物運送至目的地，如同內國捷運事業一樣，除掉極少數歐洲的重要都市，才有這種遞送制度。

至於零星貨物的運送，那麼國際郵件公司 (International Parcel Post) 繼見重要，比較大批裝運時，外洋輪船，現以特種運價計算，給與「郵包證書」(parcel receipt)，而非複雜的提單。有了上述兩種可能的事實，以及許多出口轉運公司，在處理小批貨物載運時，構成國際捷運制度，威脅的競敵。

第五節 通車出口提單

【通車出口提單之功用】 另一方法，也可避免在裝貨口岸貨物的轉移及裝船事務的，就是一通車出口提單] ("through export" bill of lading) 的利用。此項提單，是由鐵路公司，會同外洋輪船所發出的。它包括自一國內地至外國港埠或外國國內各地的貨運。所以，它包括二個或二個以上的承運人：本國之鐵路公司，外洋輪船公司，與外國鐵路公司。通車運貨提單，包括三個不同部份，每部構成全部運送契約的三分之一。關於這類貨運的處置，鐵路方面，當作出口轉運公司，再加上其自身之業務。關於這點，鐵路方面，處於託運人之地位，依照市面運費率，代爲預定外洋輪船之艙位。在他方面，鐵路亦可與外洋輪船，互相密切聯

絡，開列通車貨運提單，如同鐵路貨運一樣。但這種事實，不免有所困難，蓋外洋運費率，受制於時常變動，而鐵路運價，經法律規定在三十日以內，不能有所變動。

已往通車出口提單，祇為幾家鐵路公司發出，近年則已普遍應用。一九二〇年，美國聯邦商務條例（*Interstate Commerce Act*）關於鐵路發行通車運貨提單之修正條文如下：「鐵路運送人，須負責把裝運貨物，送交輪船載運，認為規定業務之一部。」惟此項條文，並不用於美國註冊之輪船。

【通車出口提單之利益】 託運人，既遇到這種輔助機會，便毋需利用出口轉運公司，照顧運輸。所以通車出口提單之利益，乃與轉運公司相同。此外，出口商，一俟貨物離手時，即知運費的實數，它便向往來銀行，通融款項。貨物的所有權，為鐵路公司保留，直等到貨物妥交船上以後——這種辦法，對於一般與轉運公司素無往來的出口商，認為是一種利益。埠頭移送費用，是很穩定的，預先視為鐵路運費之一部，並且受制於聯邦商務委員會的監督。

【通車出口提單的缺憾】 從他方面言，利用通車出口提單，以代替轉運公司的業務，有許多不便利處。吾人須注意者，關於業務方面，轉運公司之範圍較廣，當在選取外洋輪船時，因注意定期船之競爭情勢，而節省運費不少。再者，國外買主，有時甯願承受每運提單，因其表示輪船公司，已確實收到貨物，且其代表駐在本國；鐵路公司所接受之貨物，僅為運送，銀行得以拒絕這種提單，除非買主允許銀行有使用之權。事實上，今

日鐵路公司之提單，尙未到達吾人理想中的程度。這也許爲鐵路業務方面的不健全，或是傳統慣例的弱點。

第六節 備船之經租

「備船方法」——「定航」與「定時」兩種

上文所討論者，大抵關於利用居間人代理裝運事務，

僅囿於定期船業。至於大宗商品，例如棉花，鐵砂，原煤，木材以及穀物等類，是用備船裝運的。全船出租，無論根據「特定航程」或「特定期限」均無不可。備船運費率，隨各種複雜事故而有變動，所以託運人，雖欲裝載滿船貨物，其情勢亦難以估計運費率之確當，而善爲決定租船。於是一種經紀人的階級，應時產生。他們可以承運人之名義，代理這種業務。他們稱爲運送經紀人。大部份的備船交易，都經他們之手的。

船主或海運業者，也可僱用代理人，爲其招攬備船業務。這類代理人在通商都會，均有通訊員或代表派遣。由此觀之，在託運人與承運人之間，具有兩種專門家存在——一爲託運人之代表，一爲承運人之代表。或則代理人可爲單獨的居間人，而向承運人，索取費用。備船契約，乃由此種代理人訂立，雖然，最後之取決，通常仍屬之當事人。

託運人與船舶經租人，雙方所締結的契約，謂之「備船契約書」(charter party)。其間關係——不定期船之於大批載運——似與小批載運之於提貨單相同。

託運人僱用外洋輪船之方法不一。託運人可任意租定全船，由此常締結「定航契約」(Trip charter)。其意即謂船舶經租人同意載運指定貨物，駛行於規定之航程。運費率可依照貨物之多少計算。此項交易，倘有「載運」[裝運](net form or gross form)之分。前者係指海運業者，祇對實際運輸負責而言；而後者須兼顧裝貨與卸貨事宜。託運人若不諳悉到達港埠的情形，或彼地並無接受貨物之代理人，「裝運」較為適用。

託運人，如果祇有少於船舶裝載(less than shipload quantities)的貨物，也可佔到準備啓旋的不定期船之艙位。船主在事前，既察覺許多零星裝運貨物，運往某地，即可決定接受此項交易，作一單程航行。它可利用廣告，聲稱其船舶，尚有相當艙位，並規定於某日開行。這種慣例，在某種港埠，較為普遍，尤其對於一般「出港」較「入港」機會為多的港埠。在這種情形之下，不定期船便感到招攬正常業務，駛往外國的困難。據一般人的觀察，這種事例，對於澳洲，中國，日本，及歐洲的港埠，常有貨運駛往美國者，較為慣見。(註一)

【凡海運經紀人自行租入船舶經營業務者即成獨立業主】關於這方面的業務，初時海運經紀人，不妨租入船舶，自行經營，然後依據其一己之價目，出賣其艙位。這樣，就嚴格的意義而言，他等於一個獨立的業主，不是一個海運經紀人，吾人更感覺此處不定期船所經營之業務，與定期船相類似；因其接受之海運業務，依據預定之日期與航程，且為「小於載重量」的貨運。

(註一)參閱 J. Russel Smith, *The Organization of Ocean Commerce*, P. 48.

第十三章 國際貿易之理財機能

理財機能之性質——如何決定放款期限——定貨時付款——除賬制度——匯票——信用匯票——押匯匯票——

推斷匯票價值諸因素——銀行承兌

【國際貿易之理財機構比較國內貿易爲複雜】 進出口商人在貨物推銷時，對於這個「理財問題」，頗費思慮。它好比貨物的運輸問題，是市場機構中的一個要素，普遍於一般的交易；它在國際貿易中，就好比國際運輸問題，比較國內貿易，複雜得多。關於國際貿易中的財政的融通，現在已經長足的進步。這個問題的若干困難——尤其因各種不同貨幣單位所引起的困難之處——已在前面「國外匯兌」一章中，提出討論過。至於本章所討論的，偏重在貨物分配時，由時間歷程所引起之諸困難問題。

第一節 理財機能之性質

【時間的歷程構成經濟上的一種負擔——由生產者負擔，由消費者負擔，或由居間人負擔】 在近代經濟社會中，介乎貨物的生產與消費之間，具有冗長的時間。在這時期以內，投資於貨物中的財源，不能從事生產，因此剝奪了它的使用機會。所以，期待着這種財富，至最後的消費效用，或從生產者的觀點看來，到自由購買的程度，實為一種負擔。此項負擔，祇要貨款遲付，即加在生產者的肩上，直等到消費時候，也可移到消費者的肩上，如其付款，在消費之前，也可轉移於第三者——居間人，若使它願意對生產者預墊貨款而對消費者，從緩取款。但是，其中具有財政機構存在，因為介乎生產與消費之間，有久長的時間隔離，而這個財政通融問題，並不單靠生產者，或消費者，或居間人的片面條件，得能圓滿解決的。

製造者從購買原料到最後商品的製成，定有相當時日的間隔，而其等待，也是一種負擔。這種負擔，慣常視為「製造費用」之一部，直接由生產者負擔。同樣的，最後消費者從購買貨物至實際消費時，通常也有相當時日的間隔，至其結果，這種負擔，慣常直接由消費者承受。從生產者製造貨物，脫售於最後消費者，也有時日的間隔。于此，依據它的推銷能力而構成「推銷費用」(cost of distribution) 正當由製造者負擔或由代理推銷其貨物之居間人擔負。在自由競爭的情勢下，這些費用，都包括在貨物的成本中，所以最後仍由

直接的消費者擔負。由此觀之，貿易中之財政通融，無論由生產者，或由貿易商，或由銀行擔任，這個「時間歷程」構成經濟上的一種負擔，顯然確實的。

【財政擔負與商險之區別】 財政擔負與商險，應有區別。單就擴張信用而論，常惹起兩種負擔：其一，為等待貸款；其二，為貸款不能照付的危險。根據上述兩個名詞的意義而言，前者屬於財政機能，後者認為商險的一部。在研討這個理財機能時候，我人常不能分別看待，但是性質不同，應當認識的。

【各國國際貿易中財政的負擔輕重不能一致——財政擔負與利率之關係】 商業財政上的負擔，在幾個國家，特為重要。這看來對於幾個資本供給較需要為小的國家，財政的負擔較重，所以利率也較高；在資本供給較多的國家，財政負擔較輕，所以我人祇要低廉的酬報，即可解除生產者財政上的負擔。因此，這項費用，在英國這類國家較低，蓋其資本供給甚多，而利率較低，至在美國，頗有相反的情勢。美國的製造者，從事國際貿易資金融通的困難，遠較缺絕經驗或特殊理財制度為甚。生產費用，卻巧兩國相等，進口商常以適宜條件，從低利率國家輸入貨物，除非高利率國家利用低利率國家，擔任理財事務。這類國際分工的事例，我人以後可見到的。

【生產者與消費者都欲卸除他們的財政上的負擔——均願乞助於銀行或第三者】 以常情而言，生產者與最後賣主，都願解除他們的財政上的負擔。製造者固願有利地將全部資金，購買原料，從事生產，但

不願因鎖於應收未收賬目 (accounts receivable)。同樣的，貨物的最後賣主，也願意在固定資金數額以內，經營最大數額的交易，以博取利潤。所以，這已成了通常的慣例，就使買主或賣主，求助於這種理財專家——銀行或第三者。若使製造者的「資本」過多，可以自己擔任這項理財機能而向買主徵取勞務的費用。或則，當商業沉呆之時，對於生產資本，需要不多，製造者很可擴張長期放款，由自己擔任財政機械的中樞。至於零售商，在同等的要旨之下，經營業務的，不過，上述情況，究屬例外，通常對於理財專家的任務，終感需要的。

第二節 如何決定放款期限

【貨物脫售之期限與放款期限久暫之關係】 關於財政機能的性質，既如上述。這是明顯的，貨物出售時的放款期限的久暫，與貨物最後脫售於消費者的時間，具有關係。例如，在零售業中，營業總額，平均每年循環十二次，則商業放款期限，以三十日為最適當；至在某種事業中，存貨脫售，通常每年祇有二次，則放款期限，可擴展至六個月之久。這樣，放款期限愈長，其意義即謂放款者，為欲使零售商脫售其貨物起見，給與寬大的除賬期限。根據這個原則，可知銷售循環率，慣常與放款期限的久暫相符合的。

所謂銷售循環率及其他商事慣例，各國互有差異。是故在各市場間，經濟上認為適當之放款期限，亦有

極大的差異了。美國製造者在國內市場，慣用短期放款，常以國外買主要求三個月、六個月、與十二個月的放款期限，認為不合情理，甚至因此而不敢踏入國外市場。

【國外貿易之放款期限較爲久長】 國外貿易的放款期限，較爲久長，特說明其理由如下：第一，從貨物裝運，至國外買主收到貨物，必須經過冗長的時期。而對於賣主付價貨款，又需另一時期。所以，即使國外買主一俟收到貨物，即刻付款，賣主也須等待冗長的時期。如將這項等待的負擔，加於賣主的身上，從買主的觀點看來，不能認爲擴展放款期限。

綜上所述，適當的放款期限，却與銷售循環率相符合。再者，銷售循環率，須視存貨之多寡爲標準。這爲經營相當事業所必需的。在習慣上，若使貿易商，依靠國外來源的供給者，須攜帶較銷售總額爲多的存貨，是顯然的事情。其情況乃與可從就近生產者購得，而在發出定貨單後，即能得到所需要之貨物者不同。如是，較多之存貨，足以延遲商人之銷售循環率，因其依賴於進口的貨物，故放款期限，必需延長。

【延長放款期限之特殊原因】 上述各節，是適用於美國國際貿易方面，但於特殊市場所存在之特殊情形，不容忽視者。美國對於亞洲、非洲、南美，及其他經濟上落後國家的貿易，尙有特殊因素，足以解釋放款期限延長之理由。上述國家的商人，大抵營業資本有限。彼地利率較高，而供給放款之資金，也比較的少。因此買主方面，很難得到銀行資金通融的幫助。一國之國外貿易，常依賴一種或一種以上的季節性的工業。在這

種情形之下，貿易商常感到對於最後消費者延長放款期限的必要。這類最後消費者，常依賴每年銷售額的得到現款，再行付償貨款的。這種累同的實例，也發見於美國南部幾州，在這裏店主輔助小佃農的金融，同時要求製造者或經紀商，給予較久長之放款期限。另一因素，似與工業的季節性的變動，具有關係的，就是某類國家的輸出貿易，隨着匯價的季節的變動而集中於幾個時期。在這種情形之下，國外買主，在可能範圍之內，延宕付款，直等到外匯轉變為有利時候。這樣，國外買主，對於放款期限，常作不合理的要求。但國外貿易中的放款期限，無論如何，較為冗長，是有充份的理由，尤其在幾個國外市場，特為久長。

買主，賣主，與居間人之間的財政負擔的分配，隨時可以發見，祇要我人敘述這國外貿易的理財方法就是了。于此，必須注意者，吾人現在討論的決定理財方法中最重要的因素，在乎財政負擔的所在，及其附帶的危險所在。

從賣主的安全觀點，與適當的放款期限的觀點看來，很可分析這些理財方法。此項理財方法，雖然，都可視為合理的計劃，但吾人現在不必提出討論。初時，吾人不如敘述最簡易的方法，而後漸趨複雜的方法。

第二節 定貨時付款

【定貨時付款對賣主最為滿意但非買主所願承受】

最簡單而為賣主認為最滿意的理財方法，就

是定貨時付款。其意即謂買主在定貨時隨即簽出「銀行匯票」(bank draft)或是「付款通知單」(money order)。這樣，賣主對所有可能的損失，得到完全的保護了，非但在裝運以前，即使在定貨的情勢之下，它可利用資金，從事生產所需要的貨物。但這種方法，非為買主所願承受，因為它在接到貨物以前，預墊貨款。這個論據，是很可成立的，非但把商業交易的全部理財負擔，加諸單獨一方面，且使買主擔負生產費用。這種不平等的方法，祇能在「代表賣主的市場」(sellers market)才見適用，並且比較上，不能顧到貿易的發展問題。(註一)這種方法的應用，乃在買主向製造者，定購之貨物不多，或是先前與製造者，沒有業務關係的存在。

【定貨時付款的實例】這種理財方法的信用，對於某種預定貨物，製造時須依照買主之特殊說明者，較為重要。若使根據特種說明，製造價值高貴之機器時，製造者必須依靠買主的非常信用。即使如是，買主也無須把全部貨款，一次付訖。有種計劃，即在定貨時付貨價三份之一，貨物製成裝運時，再付貨價三份之一，其餘貨款，迨買主接到貨物，經過某個時期以後付訖，已足給予製造者充份的保障。這種計劃，有時也見援用，

(註一) 定貨時付款，為許多美國製造者在國外銷售時應用。此項方法，尤其在一般美國製造者對某種不欲推廣國外貿易之國家，較為慣用。關於美國國外市場之放款期限所有的領事報告，可參閱：A. J. Wolfe, *Foreign Credits*, Bureau of Foreign and

Domestic Commerce, Special Agent's Series, No 62.

尤其如英國的機器業者。另一計劃，對貨物生產時須經長時期者適用，就是在貨物製造時，要求連續的付款。關於這類例舉，我人須加注意的——國際商業中大部份的貨物，不能根據這個原則來處理的，除了在非常的情勢之下，購買者的競爭劇烈，而沒有賣方的競爭，或則從品質或價格的觀點看來，購買者認為非常滿意，足以抵衡賣主的報酬義務。

第四節 賒賬制度

【賒賬制度對買主之三大利益】 站在放款絕對相反的，就是往來記帳（open-book account）。這種方法是熟知的，為零售商所慣用的一種，就是准許買主賒賬。貨物出賣時，祇要把這項交易，記入賣主賬簿的客戶帳就是了。這種方法，誠為買主所樂受，但並不構成限期付款的法律上的義務。這種適應情勢，對國外進口商，具有顯著的利益，藉使資金活動，不致牽動其客戶賬目。其次在某種國家，其外匯有顯著之漲落者，不論其為季節性與否，至外匯適宜時付款。若使營業方面，繼續不斷地進行着，可以避免雙方特種票據或每次定貨手續的麻煩。

【賒賬制度並不適應賣主的原因】 賒賬制度，果然適用於買主，但對賣主，不以為然。賒賬易致這種危險：即買主因無簽名的證書，不肯承認債務。若使發生糾紛，賣主不得不證明逐批提交之貨物，係依照買主

之契約而行。在單張的證書上，記實買主所有的債務，具有很大的利益。這種賒賬制度，除掉法律上的弱點以外，缺絕債務人的書面證明，就沒有確定的付款日期，引起延宕付款的可能。

【彌補賒賬制度的缺陷——限制最高賒賬款額】 簡單的賒賬制度的唯一弱點，常由買主與賣主雙方非正式的契約，以資補救。大概賣主可視買主的營業狀況與需要若何，給予一個最高賒賬限度。這樣，買主對於賣主的賒賬款額，便不能超過這個限度。假定買主之賒賬限度為一〇〇〇元，則買主須俟過去負債清理後，再行進貨。所以付款的期限，常有定規的，例如每六個月付款一次。是則賒欠債款，每年至少清理兩次。

【彌補賒賬制度的缺陷——對未付款項計以利息】 其次，賣主對賒欠款額，計算利息。這樣，自可激勵買主的迅速付款。爲了這個目的，在國內貿易，常有類似的現款交割折扣方法，若使用於國外貿易，或可產生更大的效果。

這是明顯的，賣主須證明買主是誠實而其營業穩固時，這種賒賬方法，才見適用。美國製造者，對他們已經認識而准予賒賬的市場，有坎拿大、古巴、墨西哥、聯合王國等國家，至對歐洲大陸的國家較少。當大多數美國行家的採用這種方法，因爲對某種國外買主之信用，認爲並無疑問可尋。最後，這種方法，常爲兩大貿易商，從事交替貿易時所採用，在這裏，買賣兩方，維持平衡。在這種情形，常見諸工業國家原料進口商與非工業國家製成品的進口商之間，貿易商雙方賬簿之貸借項目，多係往來交易，而淨差額的結算，是在一定的

時期。

【除賬制度爲一般初期冒險商人所慣用】現在這種方法，比較不甚適用。在近世商業發展的初期，一般冒險商人，因有船舶與貨物，常滿載貨物，隨機經營交易。迨商業繁盛，貿易商欲與國外市場，建立永久關係，遂在外國港埠，設立代理處。這些代理處，大抵爲本店的同人，或是貿易商的本家，予以最寬大之放款期限，並無多大危險的。最後，使這些代理處，變成獨立的進口商，大抵經營雜貨進口事業，爲世人所著稱。因爲過去的密切關係，及少數大商人的認識，可予寬大之除賬期限，造成極複雜的關係。近代銀行事業與信用機能之發展，已供給解決這些問題的更迅捷而妥當的策略。

【除賬制度本身不能構成付款方法】除賬制度本身，不能構成商業交易的付款方法。最後，貨款的清理，對賣主出一「銀行匯票」(bank draft)，由買主購入寄去，或由買主簽一「信用匯票」(clean draft)，給與賣主。關於這點，引起我人商業匯票 (commercial draft) 的應用。這是所有國際貿易理財之基礎，是值得加以注意的。

第五節 匯票

【匯票的意義】「匯票」是甲方對乙方發出之無條件支付命令，指定於某日，支付一定的款額。在國

際商業中應用之匯票，謂之「匯兌票」(bill of exchange)，現在這兩個名詞，是意義相同的。匯票由商人發出而為商業交易收貨款用者，謂之「商業匯票」(commercial bill of exchange)。

【商業匯票與銀行匯票】 匯票，不論其用途若何，由銀行發出者，謂之「銀行匯票」(bankers bill of exchange)。這兩種匯票的性質，本為相同，但實際上，不盡相同：第一，在保障方面，第二，在效用方面。匯票對於第三者——持票人——的保障，大概依賴出票人的營業地位。

【銀行匯票「常較」商業匯票「為優」】 銀行的營業地位，常較商業機關為可靠，所以「銀行匯票」的價值比較「商業匯票」為高且為第三者所樂願接受。甲銀行對乙銀行出一匯票，指令支付規定款額，事實上，在持票人視同現金一樣。所以銀行匯票，可以在清理上述賒賬交易的貨款時應用，也可對出口商付款時應用，或以別種方法，也可得到同樣的結果。銀行向進口商，出一匯票，由進口商購買，而由進口商簽證承受，對特定正當持票人付款，依據承簽之格式如何而定。

假定某阿根廷之貨物買主，在付款時，前往本國銀行，以阿根廷貨幣付訖貨款，由本國銀行，對美國銀行出一支付命令，指使以美國貨幣，付償債額。於是，這張匯票，由進口商直接寄交出口商，向美國銀行領取貨款。阿根廷銀行，自然在美國銀行握有存款，作為抵付匯票之用。就貿易之常例而言，此項基金之如何積聚，在前面國外匯兌一章中，已經詳細說明。此處，吾人應牢記，即其他阿根廷商人，出賣貨物給其他美國進口商，貨

款則由對美國債主所出「商業匯票」而得來。此項匯票，賣於阿根廷銀行，構成阿根廷資金之一部，同時美國銀行，亦握有阿根廷之資金。匯票是基於這項資金而發出。阿根廷的國外貿易，若使沒有這種交替的性質，則阿根廷銀行，通常就沒有紐約銀行的存款來應付這種「銀行匯票」。這樣，他們在清理貨款的時候，將利用有輸出貿易關係的第三國，而匯票也可以第三國之貨幣支付。關於這點，讓我們稍為解釋一下：阿根廷的債主，對美國債權人出一倫敦匯票，而用金鎊付款。美國債權人接得此項匯票以後，脫售於美國銀行，銀行以美幣照付，而在倫敦得到金鎊。於是第三國之貨幣可以作為國際的媒介物。

所以，吾人應瞭解的，在國際貿易中，美幣的是否應用，比較貿易商的理想，以及美國銀行國外分行的存在與否，依賴於更為重要的基礎。這樣，「銀行匯票」是站在「商業匯票」的基礎上面，顯而易見矣。進言之，「商業匯票」是站在貨物的交換上面，所以貨物的交換，最後才是國際支付的底面。這在我人討論國際貸借方法與商業慣例時，應當記住的。

賣主，與其等待買主購入「銀行匯票」，不妨本人對買主出一「商業匯票」。此項匯票，可以補充買主之一銀行匯票。這種方法的利用，是根據雙方締結之「賣貨契約」(sales contract)的條文而行。若使同意賣主得在付款期三十日前，發出匯票者，賣主可出左列匯票：

\$1551.32

New York, August 1, 1922.

Thirty days after date of this First of Exchange (Second unpaid)

pay to the order of ourselves \$1,551.32. Payable in legal currency at the bank's drawing rate of the day of payment for sight drafts on New York.

For value received and charge to the account of

To Mr. Richard Roe,

Export Corporation,

Buenos Aires, Argentina.

Vice-Pres. John Doe.

【匯票受制於匯價變動之感應】這類匯票的特徵，應當加以注意的。此種種票，乃根據出票人的貨幣而出，但規定以受票人的貨幣支付，其必要條件，在乎付款時，以充份的阿根廷貨幣，購買紐約銀行票面額的美幣。出票人收到之款額是固定的，受票人在付款時所付之價額，一部份受制於匯兌率的變動。這樣，把匯兌率變動的危險，完全委諸受票人擔負。若使匯票根據買主的貨幣發出，那麼這種匯兌率變動的擔負，其情況適得其反了。因買主預知款額若干，而賣主所得款項，是根據匯兌率的漲落，或多或少的。此種匯票，同時俱不必根據「美金」或「比蘇」(peso——阿根廷之本位貨幣)計算，乃以第三國之貨幣——金鎊——發出。這樣買主與賣主，都受到外匯變動之感應。買主不能預知若干「比蘇」方能照付匯票之金鎊價值，而賣主也不知票面之金鎊額，究換取美金若干。

第六節 信用匯票

【信用匯票】通融貨款之程序。賣主既出這種匯票，應當怎樣處置呢？第一，出票人提呈銀行，請求付款。關於這點，銀行方面，並不担任此項理財工作，易言之，不肯預墊付款，但願作為信託之居間人。此項匯票，須經出票人簽證，提呈紐約銀行，並附「通知證書」(Letter of instructions)。此項「通知證書」附帶某種條件，指導銀行於必要時，得拍發電報，和出票人有所磋商，並常指定外國之代表機關，在需要時，可為諮詢。現時紐約銀行，將匯票送往受票人的代理機關，依據出票人的指示，請求受票人付款。受票人，以「比蘇」付訖，但阿根廷銀行，在其紐約銀行之存款賬上，出一本行匯票，或是紐約銀行，在當地銀行，立有存款，那麼，祇要加入存款賬上，同時通知紐約銀行就是了。紐約銀行，一俟貨款，證明付訖，就把匯票的票面價額，付給出票人就是了。銀行收賬手續費，如果由買主支付，就可由紐約銀行，經過代理銀行，或則附加於票面價額之內，通常，此項收賬手續費，常為賣主付給，最後仍由買主對其國外收款銀行付償之。

【信用匯票】的需要銀行墊款。此項匯票的發出，為了收取貨款而經過銀行者，賣主必須等待貨款，直等到匯票限定之期限過去，以及貨款寄回，或對紐約銀行發出「付款通知書」(notification of payment)途中所需時日。這樣把財政負擔，完全放在賣主肩上。正如前面所述，商人鮮願把資本這樣困鎖起來的。所以，

紐約銀行，可視匯票之可靠而准予預墊款項。

【銀行何以不願接受信用匯票？】 銀行方面，對於上述理財方法，認為不利，却有嚴正的論調。承兌銀行的保障：第一，為受票人重視其匯票的可能；第二，在受票人不能履行契約時，出票人有賠償的可能。僅僅出一匯票，對受票人並不產生法律上的責任，這種責任，必須根據他種條文，或其他證書，才能存在。匯票出票人，可以簽書『不再負責』（without recourse），就卸除其意外責任，而將全部責任，加在持票人的肩上。這種匯票的利用，須以特種契約，但在事實上，也不多見。可知，任何匯票的最後保證，就是出票人的信用。

【信用匯票的缺點】 「信用匯票」是沒有持票人承付的書面證實。出票人，有否簽發此項匯票的權利，仍無所表見；對於受票人支付的能力與誠意，也許發生某種問題。若以法律訴訟，追逼匯票之款項，是一種徒然耗費而無效的方法。所以銀行幾完全依賴出票人的信用地位。這種理財方法，不無重大缺點，至其結果，祇能適用於極少數信用卓著的出口商。對於這類企業機關，足以減縮銀行的放款事業；由匯票所引起的交易，其本身不能引起銀行之放款的。（註二）

（註二）「信用匯票」也許在證券市場上，其價格有時較「押匯匯票」為高，此乃錯誤之觀念。凡是信用地位極高之商業團體，才能貼現其「信用匯票」，是故「信用匯票」適用於特殊商人階級。因此我不當以信譽商業團體之「信用匯票」與普通商業團體之「押匯匯票」相提比較，乃指同類商業團體所用兩種不同之匯票，相提比較而言。

綜上所述，這種匯票，祇能在賣主對買主有極高信用時，才能援用。這種方法，是有存在之可能的。若使買主著稱，而其信用，不成問題，或是在買主與賣主，具有永久的關係，或是出票人與買主之間，却有特種關係，例如它的國外經理，及國外分店。信用匯票，可作為銀行放款之基礎，如果出票人的信用地位極高，銀行預墊款項，不必以商品交易為標準。此種匯票，除了勉強可以向銀行兌現以外，並不較期票，有何多大的用處。

第七節 押匯匯票

【押匯匯票之意義及其與信用匯票之區別】 從銀行與賣主的觀點看來，貿易中的理財方法，很容易解決的——祇要使貨物的提交，在付款以後，或在付款保障的條件之下。將貨物的提單，黏附於此，這樣，使匯票持票人，得到貨物的所有權。買主如欲得到貨物，必須適應賣主的條件。凡匯票附有他種票據者，謂之一「押匯匯票」(documentary draft)，並無其單據者，謂之「信用匯票」(clean draft)。匯票之票面價額，並無更變，不必重述一遍。

【附加於匯票之票據】 附加於匯票的單據，計有(一)海運提單，(二)保險證書，(三)商業發票，(四)領事簽證貨單，(五)原產地證書，(六)貨重證書，(七)貨物報單，(八)押匯劃票，(九)信用通知書等。(註三)

(註三) 參閱：Furniss, E. S. *Foreign Exchange*

提單與保險單，是較爲重要的單據。其他單據，可以全部或一部份省却。但一張「押匯匯票」已包括多張單據。提貨單，將在下章，詳細敘述。它的效用之一，在乎證明貨物的所有權。爲了這個原故，在提單上常註明：「貨物提交本人或其代表人」字樣，而由託運人簽證。這項提單的持有人，即握有貨物的所有權，若無前述說明，則提單交出，仍不能將貨物提出。

【海上保險單之效用——保護貨物在途中受損】海上保險單 (marine insurance certificate) 用以保護出口商或任何握有貨物所有權者，以防貨物在裝運或運送途中遭遇損失。吾人須牢記，輪船公司，不比鐵路公司，關於這類可能的損失，鮮能負責。是即說明保險證書，在國外貿易理財機構中的效用，而在國內貿易，是沒有的。此種保險證書，如同提單那樣，若使在裝運時預得貨款者，乃由出口商發出。

【「押匯匯票」何以較「信用匯票」爲優】這種匯票，連同其他單據，就可提呈銀行，預墊貨款。「押匯匯票」較「信用匯票」爲優，蓋出口商，常常保持貨物的所有權，直等到貨款付訖，或是貨款的相當處置以後。由此觀之，「押匯匯票」的效用，全爲了出口商自身的目的——就是保證貨款。我人應注意者：「押匯匯票」，尙有他種價值，就可作爲銀行墊款的担保品。

【在「押匯匯票」認付或付款以後，才將押單交出】交還押單，可在「押匯匯票」認付或付款以後。「押匯匯票」之認付 (acceptance of the draft) 就是代表受票人承認付款的責任。吾人回想着匯票本

身，僅不過出票人的支付命令，指定受票人付給某宗款項。至於受票人何故承受也毋庸加以說明的。匯票在提呈時，命令於將來某個日期付款，而受票人，在票面上，既書「認付」(accepted)字樣，即對受票人，同時也對出票人負責。此即所謂「認付匯票」。其性質，在法律上，與認付人之期票相若，除掉唯一不同之點，在乎匯票除受票人認付以外，復加上出票人的「連帶負責」(contingent liability)。

【隨貨認付匯票與隨貨付款匯票】 出票人可任意放棄其「匯票認付時交還押單」(documents upon acceptance of the draft)的慣例，而堅持着，須待買主確實付款以後，方才交還押單。這兩種不同的處置，前者為「隨貨認付匯票」(documents against acceptance or D/A)，後者為「隨貨付款匯票」(documents against payment or D/P)。這兩種方法的採用，並不從匯票顯示出來，但依賴於收款銀行的「信用通知書」。

【買主處置匯票的辦法——匯票常較貨物預先抵埠】 若使押單須待付款後交還者，那麼匯票當在貨物抵埠後，命令付款。裝運之貨物，如用普通貨船裝載，常較載運匯票的船舶，到達稍遲。因此，匯票比較貨物，早到幾天，幾個星期，或是幾個月。匯票抵埠以後，即通知進口商。如果貨物抵埠，在規定付款期的前一日者，則買主可循下列三個途徑而行：(一)它如並不急需貨物時，可任貨物儲在倉庫以內，直等到匯票的到期。既到期，它可付訖匯票貨款，而得到單據；(二)買主若急於即刻得到貨物，不妨預將貨款付清。這就是說，在匯票

到期以前，將貨款付清；(三)若使買主缺少充份資金預先墊款者，可以乞助於往來的銀行。買主如選取第一個方法，須將匯票票面價額付訖，其中包括經過時期之利率。若係預付貨款，或請求銀行預墊貨款者，無須計算利息。這樣，買主得在匯票票面價額中，扣除一部。應扣除之利率，當在出票人提交收款銀行之「信用通知書」中，予以註明。(註四)「押匯匯票」出票時，在預付貨款的非正式的諒解之下，常允許較長之時期。於是發生兩個問題：若使買主果願在六十日匯票到期以前得到貨物，何以勿將匯票之付款期限縮短乎六十日期限之匯票，果未見實用，其用意又何如乎？從進口商的觀點看來，這種計略，給予較大之自由。它可任意將遠期匯票付訖。至於短期匯票，不論可能與否，限期照付。這些問題，祇在「隨貨付款」的情勢之下才發生的。反之在「隨貨認付」的情勢之下，那麼預付貨款的唯一目的，爲了扣除匯票之利息。關於上述預付貨款，正同樣適用於銀行方面。

如果買主請求銀行之幫助，貨物本身，可保持爲銀行墊款之附屬担保品 (collateral security)。銀行

(註四) 這種預扣利率，在若干國家，是承認的，至其利率，高低不能一致。如對收款銀行之「信用通知書」及賣貨契約中加以說明，利率可以預定，或就通用之利率，例如慣常較受票人國家中央銀行之再貼現率，低落百分之一。若使「押匯匯票」單用做出口國家放款之基礎者，則在出票人國家銀行所課之利率與預付款項之利率間，並無必要關係——參閱 A. C. Whitaker, *Foreign Ex-*

change, Pp. 119. *

方面，可出「貨物保管證書」(trust receipt)。這樣，銀行仍保持貨物之所有權，而把貨物轉讓買主，由買主儲藏、陳列、出賣，或製造。這又是利用另外居間人(買主銀行)擔負理財機能的方法。不過此項理財居間人，屬於交易的其他方面，對賣主並無關係存在。它的需要，已經滿足，它的出票人的責任已盡，最後貨物的所有權，因匯票貨款的付訖，同歸於盡了。至於買主與銀行的事務，雖肇因於國際貿易，其本身祇是國內貿易的關係而已。

【押匯單據可為附屬擔保品——(一)對於出口商墊款的擔保品——(二)銀行承付之擔保品】

我人應加注意者，上文所述黏附於匯票上面的單據，是用來保護賣主在收貨款時有所幫助。再者，這些單據，可為賣主銀行給予財政助力時附屬擔保品。就本質上，這種幫助，不外兩種形式：押匯匯票可以用作(1)對出口商放款的擔保品，(2)銀行承付的擔保品。前者為美國所普遍應用，後者則為各國慣用，而為美國認為優異之方法。

如將「押匯匯票」提呈兌現時，銀行方面，具有兩種保障，就是出票人與貨物。第三種可能的保障，就是受票人對匯票的承認付款，但仍不可靠。于此，我人應記住者，另一計劃，也足構成匯票之保障。

【購買匯票貼現匯票與放款之性質上的區別】 銀行根據押匯匯票的擔保品，預先墊款，具有「購買匯票」、「貼現匯票」與「放款」(purchasing the draft, discounting the draft, or making a loan)

之區別。「購買匯票」從賣主的觀點看來，含有交易程序最後結束的意義。事實上，並不如此。匯票出票人，常保持爲預墊款項之最後担保人。若使受票人不能照付，而將貨物出賣所得價額，仍不足抵償銀行墊款時，仍向出票人請求補償。「貼現匯票」雖屬於交易的一方面，爲一般人所承認，實爲放款人與借款人之間的關係。出票人在匯票上的簽證，構成其全部責任；至於貨物的單據，倒是附屬担保品。所以，就商業術語而言，這三個名詞，可以互相應用，但其間真實的關係，必須認識清楚。

【銀行處置「押匯匯票」之方法】 銀行方面，既以「押匯匯票」之担保品爲放款之標準，則在出票人請求墊款時，究將如何處置呢？第一，銀行決計拒絕墊款。關於這點，銀行可以寄往代收。第二，銀行願意預墊貨款之一部，例如百份之六十，或七十五，餘數待國外票面價值確付後，再行償還。這種處置方法，不必計較出票人之信用何若？因爲銀行之所以墊款，基於貨物價值，自屬穩妥。第三，銀行可以購買「押匯匯票」，易言之，對出口商付以相當貨款，即刻清理銀行之債務。關於這種事情，出票人須連帶負責，仍爲匯票的保證人。所索費用，卽爲手續費或是匯價。

第八節 推斷匯票價值諸因素

若使銀行決取最後的方法，其問題所在，就是決定匯票的價值。銀行願意墊付之款額，乃憑藉賣主與受

票人的信用地位，貨物的性質，匯票所經時期之久長，出票時所指定的貨幣；自然，還有銀行事業本身，及金融市場的許多要素，都足以決定銀行的放款原則。

【銀行甯取帶有商品留置權的匯票】 平時，銀行甯願接受某種附帶重要商品留置權的匯票。例如小麥與原棉，都有繼續不斷的現賣市場，且有世界一律的價格。貨價隨時注意，隨時得悉。若遇不得已須將貨物出賣時，可以得到票面價額的，除掉普遍世界的物價低落以外。從他方面言，縫紉機的裝運，其價值係根據「個別出賣」，那麼在強制出賣時，售價的增進有限，如果出票時基於貨物之賣價者，則銀行在承兌時，當估計其貨物出售時可能的價格。

【銀行對於匯票的墊款與商品市場之關係】 銀行對於特種商品認識的程度，也影響及匯票的承付關係。是放在一棉織業中心的銀行，比較願意通融棉花貿易的資金。這裏，關於棉花貿易之匯票，銀行總願承受的。無論就國內或國外貿易而論，某種商品市場的銀行，較為容易區別可靠或不可靠的冒險——非但各方的地位，且及交易的本身。

【出口商的銀行對於「隨貨認付匯票」——復注意受票人的地位】 銀行方面，除以貨物為匯票之抵押品，與注意出票人的地位，以為最後之担保人外，對於「隨貨認付匯票」（在受票人認付後交出押單者），更重視受票人的地位。銀行有時再貼現其認付之匯票於國外市場。這種匯票貼現之可能，第一依賴於

受票人所處的地位。因此，代表出口商的銀行，雖然最先注意出票人的信用，間接亦關心受票人的信用。

決定匯票價值的重要因素之一，就是出票後到期的長短，如果注意短期放款利息的話。通常，匯票出票時的總數，並不論到利息，但賣主所開列之價目，已將貨值與利息，計算在內。

吾人試舉例解答如下：某美國賣主，以美幣出一九日期之匯票，與國外買主。其價目計算如下：貨值一〇〇〇元；加上上年利五%九十日之利息，計一二·五〇元；加上銀行佣金，計二·五〇元，共計一〇一五元。其他項目，也得計算在內，但上述匯票，已足說明開列匯票價目之事實。銀行所接近之價目，適得其反。銀行方面，乃從匯票之票面價值，減去慣常佣金，與匯票到期以前之利息；其利率乃根據本國市場之放款利率。在此種情形之下，銀行並不感受匯兌率變動之影響。這樣，祇有國外受票人，才受影響。銀行所欲攷量者，為担保品以及事實上收款期限，不會超出九十日（超過匯款所耗費之時日）。

從他方面言，美國之買主，在出票時，乃為一〇〇〇鎊，銀行仍須計算其放款期間之息金，而從一〇〇〇鎊折成美金價額中扣除之。此項匯票價值之計算，發見於銀行見票即付或電匯之價目。若使銀行見票即付，一〇〇〇鎊匯票之價格，為四，八六〇元，銀行即從四，八六〇元中，扣除九十日的利息以及相當佣金。其他條件，例如交易的性質與出票人的地位等，實際上，也影響及匯票的價值。上述的計算方法，祇說明其時間因素的關係罷了。

【決定外幣匯票價值最重要之因素——匯兌率的漲落】

我人應該注意者，決定外幣匯票價值最

重要的因素，為當時的匯兌率。影響匯兌率漲落的因素，已在第五章詳細敘述。此處祇就銀行之觀點，稍加說明就是了。銀行在外國所保持的存款——由此他們可出本行的匯票——是從國外「商業匯票」認付之價額得來。於是，銀行之欲購「商業匯票」與否，一方面須視它的增加國外存款之慾望如何？譬如紐約銀行，發覺其倫敦之存款，因出售過多倫敦匯票而減少，那麼對於英鎊之「商業匯票」比較其他並無存款或供過於求的外國匯票，需要迫切。現若進口商對於英鎊之「商業匯票」需要活躍，同時出口商對於「銀行匯票」感到需要，則本國之「商業匯票」就有市面。「商業匯票」為銀行銷胃之主要食料，由此產生其銷售貨物——「銀行匯票」。對於銀行出品之需要愈旺，銀行對於原料之需要，亦愈迫切，而匯兌率因此提高。同時所出外匯匯票，其匯兌率之影響係相同的。吾人早在上文提及，對同一國家之各種匯票，匯兌率各有差異。

【對同一國家各種匯兌——匯兌率每日高低不同】

匯票的價值，既受制於許多因素，我人可以辯

明，每日的匯兌率，極有差參。例如對倫敦匯價——就有幾個匯兌率——各種匯票，都有一個行市。這似乎混淆我人的聽聞了。現在試舉銀行見票即付匯票，與電匯之價目來說明之。我人就發覺他種匯票匯兌率，比較標準匯兌率為低，乃根據時期與其他要素而定。例如一九二二年八月二十二日，對英匯兌率，列如左表：

電匯………四·四八元（美幣）

銀行見票即付匯票……………四·四七七五元

六十日商業匯票……………四·四四元

九十日商業匯票……………四·四三元

上面所舉者，僅為一個簡易的報告，就事實上，尚有許多匯兌率。商業匯票，為最優良之一種。各個單獨匯票的價格，是單獨買賣的實體。決斷這些匯票價值的幾個要素，是普遍於各種外匯的；其他因素，祇適用於一種匯票，或是某種特殊的匯票。

第九節 銀行承兌

尚有他種方法，可為銀行用以幫助出口商在貨物銷售時的理財機構。出口商與其要求銀行購買它的匯票，或是預墊款項，不如單獨要求銀行貸出信用。這是可以辦得到的，祇須銀行允許出口商，出一限期匯票，而由銀行承兌。承兌這期票，由出口商出售於公開市場。這樣，出口商不從銀行方面，但從銀行承兌期票的購主，得到現款。銀行方面的保障有：(1)對國外買主固有之普通「押匯匯票」；(2)出口商的允許賠償任何損失。這項允許，發見於銀行之承兌契約，而由出口商簽證者。這樣，包括兩種匯票：對國外進口商所出之「押匯匯票」及出口商給予銀行的期票。前者作為後者的担保品。

〔銀行承兌之例舉〕。現在試舉一例說明之。某美國出口商，出售價值一〇〇〇鎊於國外，於是對國外買主，出一九十日匯票，並附其他單據，提呈銀行兌現。銀行對於担保品，雖無問題，仍不願任意預墊貨款。無論如何，銀行甯願出口商出一九十日期票，而由銀行承兌。承兌匯票，實際上，銀行不必提取現款，但既經著名銀行承兌，得在適當交易條件之下，出售於公開市場。等到九十日後，貨物買主，已將押匯票貨款付清，而由承兌銀行，保留其款額，付償其本行承兌之期票。這樣賣主，在貨物出口時，得到貨款；買主等到九十日後匯票到期付款，承兌銀行，並不提取現款，不過出借信用就是了；祇有銀行承兌的購主，擔負理財責任。這種方法，久為英國慣用，現在開始通用於美國，而其利益，依賴於銀行承兌期票的市場，使出口商盡量運用其資金。

結論——本章的結語，是在引入下章的題目。國際貿易的財政負擔，原始是等待貨款的擔負。與這個擔負相關聯的，就是事實上發生「不付」的危險。這個國際貿易的財政機能，可由生產者、消費者、居間商，及某種專門家如銀行等擔任。國際間理財的基本工具，就是匯票。匯票可以作為借款的附屬担保品，於是等待貨款的擔負消失了。信用匯票，並不適用，因為對持票人，祇有一種保障，如果受票人不能付款時，祇有依賴出票人負責賠償。押匯票，加上第二種保障，就是把許多單據，附在匯票上面，使貨物所有權，為持票人保留。第三種可能的保障，就是受票人的保證人，至今尙付缺如，吾人將在下章討論及此。

第十四章 銀行信用與國際貿易理財之關係

委託購買書——信用保證書——由出口國發出之信用保證書——由第三國發出之信用保證書——倫敦

在世界金融市場中之地位——金元匯兌之興替

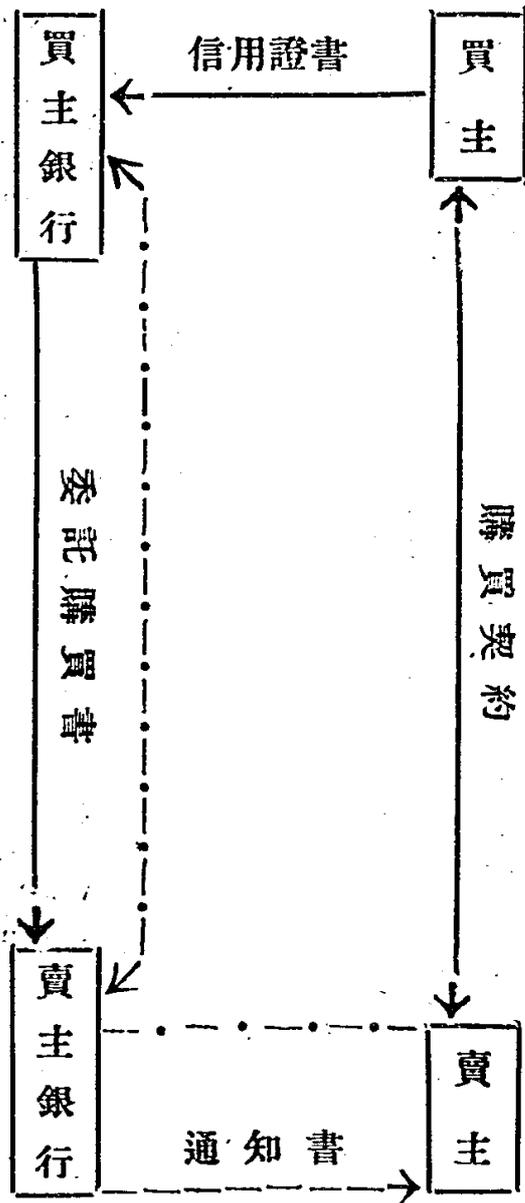
〔匯票持票人的第三種保障——買主對匯票到期承兌之證書〕 我人已經瞭解從賣主與銀行的觀點看來，信用匯票的缺點，由於把貨物所有權，隨同匯票，作為附屬担保品而彌補了。無論如何，這不是一種完美的補救辦法，因為買主與賣主交割之價值，常較因買主欺詐，迫於把貨物拍賣所得之價額為大。因此，押匯票，除了貨物本身及賣主的責任，作為担保以外，尚須加上第三種的保障——就是保證受票人對匯票到期承兌的責任。

【定貨前對賣主予以書面的保證接受匯票並到期承兌】若使買主係大規模之經商團體，其財政地位素著稱於世而無須疑慮者，可對賣主給予書面的簽據，承受某規定數額以內之匯票，並到期承兌。這類證書給賣主一種信用。賣主遂可安心製造其所需要之貨物，或準備裝運。其次，賣主在出押匯票，同時將某方簽認到期承兌的證書，一併向銀行提請墊款時，事實上，很容易得到現款。徵之過去，貿易商時常訂立這種保證書，但由於國外買主數目的漸見增多，以及一般進口事業的由專業者起而代之，至今世界上，祇有少數的國外買主，保持這種可羨的地位——僅祇允許賣主匯票的到期承兌，即能產生效果。對於這種「到期承兌」的允諾，必須顧全信用，為欲使這種匯票容易出售起見，這項承諾，祇有激起銀行信用的運用。

第一節 委託購買書

【委託購買書之意義及其由來】買主本人，承諾到期承兌的匯票，通常不足激起一般的信仰，於是前往銀行——假定這家銀行認識買主本人及其營業狀況者——申請代為担保賣主匯票之認付與承兌。此須担保之誠意，見於買主銀行對賣主銀行所出之證書，即「委託購買書」(authority to purchase)者。是這種證書，慣用於某類國家，尤其美國對於遠東之商務，應用範圍較廣。此處提出「委託購買書」不是為了它的重要性，但在討論押匯票與信用保證書時，不致意義隔阂。

【對於「委託購買書」應注意諸點】對於「委託購買書」應明瞭的事情。第一，它不是押匯匯票的代替品，不過附屬品罷了。出票之手續，已如前述，而出票人仍擔負其固有責任。此種「委託購買書」祇能增加匯票之銷售程度。第二，此項匯票，仍對貨物的買主發出，一如上述。國外銀行，僅同意本行與賣主銀行之間，允許此項匯票的到期承付。現時究有何種責任呢？吾人試考量左列圖表可知。圖中黑線，表示法律上之證書，虛線表示一種通知書，並不是法定證書。夾點線僅示匯票出票人——賣主——的連帶負責的關係。



【買主要求銀行「委託購買書」與要求放款無異】買主要求銀行出一「委託購買書」事實上與請求銀行放款無異。買主之信用若何，自然應當注意的，但其交易本身的性質，也很重要，尤其交易的貨物，

構成買主銀行之担保品，而循正當途徑，得到貨物的單據者。此外，買主對買主銀行，出一「信用證書」(Letter of Guarantee)，證實承受買主銀行所提呈的匯票，以及到期承付。這種「信用證書」構成買主及其銀行間的契約關係（這與賣主的須依照買賣契約所載之條文，並無連帶關係）。如裝運之貨物，並非指定之品質，甚或證實提貨單及他種單據有所弊端時，買主仍須負責承兌買主銀行之匯票。買主對於賣主，另行進行訴訟事宜。

【「委託購買書」祇構成買主銀行與賣主銀行之間的關係】 「委託購買書」本身，祇涉及買主銀行與賣主銀行之間的關係，通常出票銀行，可以撤回。賣主銀行，對於買主銀行，不過代理人的關係，並且買主銀行在賣主銀行的存款，是預先墊付的。所以買主對於國外賣主銀行，沒有抗議的權利，而賣主也沒有抗議買主銀行的權利。賣主銀行無須將匯票轉呈買主簽認，因其受買主銀行之委託，而由買主銀行保證付款。賣主銀行與賣主之關係，確定於通知書之成立。此項通知書，即指示賣主銀行被授命購買押匯匯票。通常，有一定的有效期限，但在規定期限以內，得另發通知書撤銷之。此項通知書，不過對賣主的報告，而在賣主與賣主銀行之間，並不產生任何法律上的拘束。是故賣主處於匯票出票人的地位，所負責任，視同普通匯票一樣。若使買主拒絕承付時，買主銀行，可要求賣主賠償損失。

【利用「委託購買書」之利弊】 這種理財的方法，從賣主的觀點看來，顯然比較無保障的押匯匯

票，感到滿意。第一，買主對買主銀行的匯票，同意承兌，便可減少貨物退回的機會。第二，藉使造成一個外匯市場。此項匯票，一俟賣主接到通知書，即可發出，但賣主不能在法律上堅持銀行購買其匯票，如遭通知銀行的拒絕的話。不過這類偶然的故事，是很少見的。從他方面言，這種方法，也有明顯的缺點。第一，如果買主遇到破產，而在事實上，到期不能承付時，買主銀行，仍要出票人負責。第二，通知銀行，對於購買匯票，缺少法律上的義務，因之限制了這種匯票的銷售性。易言之，賣主欲將匯票出售於國內的第三者時，不會因賣主銀行之通知書，而得到若何幫助。第三，匯票的受票人，指定為商人，加上某銀行之保證承付的事實，從買主的觀點看來，有損匯票之真正價值。

第二節 信用保證書

現在我人要開始討論國際理財中最重要的一種方式，由此，上述許多缺陷，可以一部或全部克服。這就是「信用保證書」(Letter of credit)的運用。這種工具，已久為各國國際商業中所應用，而在美國被普遍地採用，還是近幾年事。「信用保證書」和「委託購買書」相類似，是黏附於押匯票止面的證書。

【信用保證書之特徵——銀行代表買主的信用】 信用保證書之式樣與內容，頗有差異，但有一共同之點：由銀行出面，授命某關係之出票人（或曰受益人 beneficiary）發出匯票。此項匯票，不論其為書面或

默認，證實到期承兌。這種承兌，與貨物買主的行為無關，祇是無條件的。無論對於賣主匯票或其購買者，信用保證書，乃表示銀行代表買主的信用。這樣，銀行成爲匯票受票人。所以信用保證書，克服了普通押匯匯票的主要缺點——對於匯票到期承兌的能力與責任，不能確定。

【援用「信用保證書」之一例】買主，在採辦物貨之前，第一步設法得到「信用保證書」。此處，賣主處於「受益人」(beneficiary)的地位。現時將簡易的一種，說明如下：美國某進口商，正擬購辦巴西咖啡，希望享受最低之價格，於是準備適宜之付款方法。它即前向紐約某往來之大銀行，申請代爲承受匯票，作爲購買咖啡的價值。如有相當保障，銀行自可接受。即由銀行向巴西出口商，出一保證書，指命在規定數額以內，發出匯票，隨同其他單據，到期承付。此項信用保證書，由銀行寄交巴西出口商，或經進口商而轉移。此處所用信用保證書，就是代表銀行信用。

巴西出口商，現在可以從事貨物裝船，既畢，得到輪船提單與保險單。它就對紐約銀行，出一匯票。出口商有了押匯匯票，加上一「信用保證書」，即向當地銀行，請求兌現。至以安全而論，銀行購買這種匯票，是算最適宜的了，所以售價較高。賣主的理財費用，減至最低限度。若使出口商並不急需，可將此項押匯匯票，寄往紐約銀行，等待匯款。這樣，它本人須擔負理財費用，得到票面價值，減除極輕微之佣金，及紐約對巴西的匯兌費用
(cost of exchange)。依常例而言，它就把押匯匯票，出售於當地銀行。巴西銀行既經購入匯票，與輪船

提單等，一併寄往紐約銀行。紐約銀行可以匯交巴西銀行，或加入其存款賬內。同時暫為保存貨物提單，直等到貨款清理而後交出，或則先將貨物授與買主，貨款留待以後清理。銀行在貨款尚未清訖以前，應用「貨物保管證書」一而保持其所有權。總之，國外買主與外國銀行之實務，至此告一段落，至於紐約銀行與買主之間，構成國內的關係而已。

上述全部理財機構方式，概說如下：買主對買主銀行負責，買主銀行擅自對賣主負責；賣主對其當地銀行提出請求，賣主銀行向買主銀行收取貨款；買主銀行則向買主收取。

【信用保證書——買主對買主銀行負責】 買主對買主銀行所負的責任，是在信用保證書與最後之契約上，可以見到的。買主為欲銀行出其信用保證書，必先同意：(1) 準備充份基金，作為匯票到期前一日之付款；(2) 關於交易中裝運貨物之所有權，保留為銀行所有，直等到匯票貨款之清訖；(3) 若使貨值低於銀行承兌之款項時，於必要時，增加意外之担保品；(4) 裝運貨物之數量與品質，及承運人之失虞，致不能附合買賣契約之條件者，買主銀行，概不負責。

在上述條文中，最後一條與第一條，頗有關係，限制了買主取消或拒絕貨物的承受，不論其有合法的理由存在與否。就保證其支付能力而言，它是處於現款定貨的地位。從買主看來，認為一大缺點。再者，銀行為重視信用保證書之價值起見，這不是一種可以彌補的缺陷。若使銀行承認買主有退貨與拒絕付款的權利，則

銀行對於匯票之到期承兌，須視買主之行動若何為標準。有了這種限制，就使信用保證書，喪失匯票即刻兌現的機能。信用保證書之真正價值，就因它是代表一個銀行無條件的承兌。銀行的責任，既屬無條件的，則買主對銀行的責任，為欲增進銀行的信用保證書的效能起見，也須無條件的。

爲了簡明起見，我人假定：對銀行所出之匯票，係「見票即付」(sight draft)者，則銀行就可直接將匯款寄往匯票購入銀行，或增加在存款賬內。就事實而論，在這種情形之下，可出長期匯票——匯票在認付或見票後若干時期付款。假若匯票之期限爲四個月，在提呈買主銀行時，即背書「認付」(accepted)；同時將押匯單據交出。信用保證的銀行，遂將單據交與進口商人。認付之匯票，可以出售的。這樣，便增加了匯票購入銀行的基金。買主銀行，暫不付款，直等到期之時，進口商已將貨款付清，適可抵付匯票價額。

匯票購入銀行所得之款額，定較票面價額爲少，其間差額之多少，須以離開到期時日之久暫，以及認付人資本市場之利率而定。如其利率低落，則匯票購入銀行所得價額，較市場利率提高時爲大。所以，我人在辨別匯票之信用時，出票國家的本身，也是一個要素。從他方面言，匯票購入銀行，可指使其國外代理，保留匯票，直等到期，賺取利息。所謂「外匯投資」(investment in exchange)。平時，慣用前面方法。賣主所得款額，遠較匯票票面所值爲少，因其向銀行兌現的緣故；同樣的，匯票購入銀行所得款額，亦較票面價值爲低；認付匯票之購主，得到票面價值，因其等待匯票之到期。

在上述業務中，普通應用之信用保證書，例舉如左。這類信用保證書，在美國進口貿易中，尤為慣用。

Dollar Import Letter of Credit

Credit No. 890, 524

Guaranty Trust Company of New York

For \$17,000—U. S. C.

Foreign Department

Messrs. Guarani Mendoza & Co.,

New York, January 3, 1924.

Santos, Brazil.

Gentlemen:

At the request and for the account of *James Williams & Co. New York*, we hereby authorize you to value on

Guaranty Trust Company of New York, New York

by your drafts at *90 (ninety) days sight* for any sum or sums not exceeding a total of *Seventeen thousand dollars United States Currency* accompanied by commercial invoice, consular invoice, bills of lading representing *Cost and Freight* shipment of *1000 (One thousand) bags Coffee during January, 1924, from Santos, Brazil, to New York*, Insurance is covered by the buyers.

Bills of lading for such shipments must be drawn to the order of the Guaranty Trust Company of New York and dated not later than *January 31, 1924*.

A Copy of the Consular Invoice and One Bill of Lading must be Sent by the Bank or Banker Negotiating Drafts, Direct to the Guaranty Trust Company of New York, New York.

The amount of each Draft Negotiated must be Indorsed Hereon.

All drafts drawn under this Credit should bear the Clause "Drawn under G. T. Co. of N. Y. Letter

of Credit, No. 890,524 dated New York, January 3, 1924, to cover shipment of Coffee from Santos to New York.

We hereby agree with bona fide holders that all drafts drawn by virtue of this Credit, and in accordance with the above stipulated terms, shall meet with due honor upon presentation at the Guaranty Trust Company of New York, New York, if drawn and negotiated on or before February 2, 1924.

Guaranty Trust Company of New York

.....

這類信用保證書，因其不可撤消或修改，故為受益人（指匯票出票人而言）所樂用。這種承諾，就上面的信用保證書，含蓄於這樣的規定之中，「如果出票日期在一九二四年二月二日以前」銀行決予承兌。美國方面，在輔助進口貿易理財時，這種方法，最為通用，甚至少數銀行，除出不可撤回之信用保證書外，並不給予他種幫助。其目的在乎保障出票銀行的信譽，若遇撤回之信用保證書，則銀行蒙其損失，這種信用保證書，乃受益人所依賴的。從他方面言，此項信用保證書足以限制買主撤消定貨的自由。

第二節 由出口國發出之信用保證書

【進口國所出之信用保證書不能認為滿意】 上述信用保證書，乃指使賣主國家之受益人，對買主

銀行，發出匯票之權限，而匯款價值，根據買主國家之貨幣，這種處置方法，不能認為滿意。第一，買主國家的貨

幣，常受不可知的漲落影響，而使賣主不願作為開列價格之標準。第二，賣主國對買主國之貨幣，也許不甚需要。

【賣主銀行購入匯票時不能根據買主國貨幣之原因】吾人就上文，應當注意者，賣主銀行在購入匯票時所得價值，係用買主國家貨幣計算。銀行之需用這類匯票，因其可出本行之匯票，與之相抵。現時對於某國銀行匯票，不甚需要時，則本國銀行，將漠視對某國的商業匯票的承受了。所以，匯票出票時，勿以買主國貨幣計算，較為相宜，或者以賣主國之貨幣計算為最適宜。

若用賣主國之貨幣，買主請求其銀行，出一信用保證書時，不向買主銀行，而轉託賣主國家之銀行，代為承付某種匯票，這樣，又增多了賣主國之付款銀行（paying bank），以鑒別買主國之承兌銀行而言。

買主與買主銀行間的關係，保持不變。買主銀行，對它的代理處——付款銀行，與國外賣主負責。若使買主銀行，夙非賣主國家所熟知者，則當地銀行所出之信用保證書，效力較大，而這種匯票，在市場上也較容易轉讓。如遇這類事舉，買主銀行，可委託當地的代理處，簽證信用保證書。代理銀行，祇須通知受益人，說明信用保證書，已代買主銀行承兌，但它本身，亦不担負法律責任。所謂撤消可能與不可撤消信用保證書的區別，上文已經提出說明。這是明顯的，代理銀行，不會批准可撤消的信用保證書。

【賣主國家所簽證之信用保證書】根據賣主國家的貨幣，而由賣主國家所簽證之信用保證書，例

舉如下：這類信用保證書，通用於美國的出口貿易。在利用這種匯票的交易中，美國商號（美國麪粉出口公司）代表賣主，某外國商號「君士坦丁堡的奧馬爾公司」代表買主。這就是說，從美國方面看來，這是一種出口交易。但前面所舉，是一種進口交易。

Irrevocable Export Credit

Guaranty Trust Company of New York
140 Broadway

New York, January 3, 1924

To American Flour Export Company,
Kansas City,
Mo.

In replying please refer to
Export Credit No. C924769

Dear Sirs:

In accordance with cable instructions from the *Bank of the Golden Horn, Constantinople, Turkey*, we have established an irrevocable credit in your favor for account of *Omar, Constantinople*, for \$15,900.00 (*Fifteen thousand, nine hundred dollars*)... available by your drafts at sight on us, accompanied by shipping documents of a character which must meet with one approval, consisting of Commercial invoices, Consular invoices if such documents are required in connection with this shipment. Marine and War Risk Insurance policies with particular average 3% each 10 sacks.

Full set of on board ocean steamer Bills of lading made out to the order of the Bank of the Golden Horn, Constantinople, evidencing shipment of 4800 sacks of Ambex brand flour at \$5.30 per 100 Kilos, shipment during January and for February, 1924, from any Atlantic port c. i. f. Constantinople.

The Credit expires March 7, 1924.

If you are unable to comply with the terms as indicated above, please communicate with us promptly.

Your very truly,

N. B. whenever possible, the documents should be presented in time to be forwarded on the steamer carrying the merchandise.

【賣主國家銀行發出信用保證書時應當注意幾點】 上面所舉的信用保證書若干特點應當注意者：(1)係賣主國家銀行所出之信用保證書，(2)這項信用保證書係由買主銀行之請求而出，(3)押匯匯票，由賣主銀行承兌，(4)此項匯票乃以賣主國之貨幣計算，(5)此項匯票不可撤回，但經過指定期限，即歸無效。若使賣主銀行限制其責任而僅担任外國銀行與國內賣主之居間人者，可在文字中予以註明，例如：「本行所出不可撤回之信用保證書」有時可附這種論調：「根據某方報告貴方對本行發出」再加這種說明：「本信用保證書為引導貴方之便利發出，本行不負任何責任，因本行未接此項信用保證書之簽證。對美國出口商所發出之信用保證書的簽證方法，各不相同。」

現時吾人已經區別，具有兩種信用保證書：(1)買主銀行所出之信用保證書，直接指示賣主，允許出以

買主國家貨幣匯票之權利，(2)賣主銀行根據買主銀行之請求，出以賣主國家貨幣之匯票。上述兩種說明之信用保證書，通常叫做「美匯」(dollar credits)。前者在美國謂之「輸入信用保證書」，後者謂之「輸出信用保證書」。現時吾人要注意到第三種信用保證書。

第四節 由第三國發出之信用保證書

【第三國所出之信用保證書，所謂第三國——常指英國而言】至於第三種方式，就是買主銀行，要求第三國之銀行，對賣主出一信用保證書，賣主出票時，以第三國之貨幣計算。事實上，所謂第三國者，常指英國而言，它的貨幣單位就是英鎊。這種方法，幾乎全般通用於美國國際貿易之中，直至最近數年。茲特說明如左：

某美國進口商準備向中國購買茶葉。因英鎊在國際貿易中之普遍應用，貨價訂定，例用英鎊，而在付款時所用信用保證書，係由某可靠倫敦銀行所出。現時美國進口商進行這項交易的理財問題，乞求銀行的幫助。這是可以辦得到的，祇要紐約銀行，出一信用保證書，隨將這項證書，寄交受益人。若對受益人，需要外加證實匯票的到期承兌時，可要求倫敦銀行，證實這項信用保證書。如須倫敦銀行，另出保用信證書，給與受益人，也辦得到的。

現時出口商可準備貨物之裝運，對倫敦銀行出一匯票，隨同票據，提經本國銀行貼現。匯票購買銀行，遂單獨將正提貨單 (original bill of lading) 寄往紐約銀行，由此依據買主及其與銀行間的規定，轉交買主。至於匯票，隨同副提單 (duplicate bill of lading) 寄往倫敦承付銀行。此項副提單，祇作參攷用，以便證實貨物已經裝運。這項副提單，並不給倫敦銀行，較多之担保，仍須依據紐約銀行，或在發出信用保證書前紐約銀行之附屬担保品。這項匯票，假定為見票後九十日付款者，為倫敦銀行所認付。現今這張匯票，變成銀行認付匯票，係匯票到期時銀行無條件付款的承諾。

中國匯票購入銀行，可指示將此項匯票出售。因其絕對可靠，常得極高之價格。至於匯票，或許為一銀行或某種商業機關，彼等願意作短時期之投資。在匯票到期兩週以前，美國進口商以金元付訖貨款，足以抵償倫敦銀行匯票之票面值，銀行計算英鎊匯交倫敦銀行，此時匯票到期，由倫敦銀行付款而無需其本行現金之流出。

美國輸入貿易中的理財問題本來多少是這樣處置的。根據上文所述，在這交易程序中包括六個關係人，現在指明如下：(1) 買主，(2) 發匯銀行，就是發出信用保證書的銀行，(就上述例舉，就是紐約銀行)。(3) 賣主，(4) 匯兌銀行，就是第一次預墊貨款的銀行，(就上面例子，中國的銀行)。(5) 認付銀行，(就上面例子，就是倫敦銀行)。(6) 認付匯票的買主。

【危險擔負之分析】 在上面的交易，究竟誰擔負這種危險呢？吾人鑒別起來，危險可分三種：第一，關於經售契約中指定的貨物數量與品質事項的危險。這種危險，大部份由買主負擔。至少當它發出信用保證書時，雖有充分理由存在，亦不能不允付款，或是撤消定貨。第二，具有買主不付貨款的危險，例如遇到破產的事情，這種危險，由出票銀行負擔，無論如何，當把貨款，償還付款銀行。第三，具有匯水漲落危險，在買主銀行英鎊價格的上漲，是由買主負擔，因為它必須付給特定數額之英鎊。在賣主國家匯兌跌落的危險，是由賣主負擔。

【財政負擔之分析】 誰承受這理財的負擔呢？賣主在貨物裝運完畢，得到貨款。中國的銀行，在把匯票寄往倫敦途中，墊出貨款，一俟倫敦銀行承兌出售後，即登入中國的銀行存款賬內。從他方面言，買主不即付款，直等到匯票的迫近到期。在這時期以內，他早已得到貨物。紐約銀行並不預付貨款。這是明顯的，財政的負擔，加與倫敦承兌匯票的持票人。它的報酬，就是它在匯票到期時所得票面價值，較購買時價格為高。這種信用保證書的利益之一，就因倫敦承兌匯票的現成市場。

【商業信用保證書的利弊】 關於商業信用保證書的利弊，略加敘述。從賣主的觀點看來，它是很可信託的。賣主得到付款很靠得住。其本國銀行，恆到期承兌這種匯票。關於付款期之爭執與撤消的危險，概可免除。同樣的，從付款的穩固性看來，正和定貨付款同樣的滿意。再者，等待付款的負擔，可以免除或是大為減

縮。假若，信用保證書承許對其本國出以見票即付之匯票，那麼賣主在其貨物準備裝運時，即得全部貨款。假若匯票為期票性質，它也可貼現得到貨款，而且貼現率，將比較單純匯票為低。從買主的觀點看來，其情況沒有這樣明顯。其重要之利益，因為信用保證書，足以吸引賣主，故應用時，可使買主得到公道之價格。但是理財機能的全部責任，全部加在它的身上。真的，它把這種責任，轉到銀行方面，但是這種辦法的費用與不方便處，完全由它擔負。至於普通的押匯票據，買主無須自己擔心，直等到匯票與單據的提呈。再者，信用保證書限制買主撤消定貨行為的自由。嚴正地看來，信用保證書，雖對買主適用，不能算是一種利益。從全部理財機構的整個動作看來，這種方法，似乎很適用的。既有了銀行方面的保障，這種匯票，可使普遍的承受，所以從各方面都可得到現款，並且匯水，亦較低廉。

第五節 倫敦在世界金融市場中之地位

【倫敦為世界之承付市場】 在利用最後所說的信用保證書時，吾人理會到倫敦承付市場，占着重要地位。不過為外人所慣用的這個倫敦市場，並不限於信用保證書情況之下所出的匯票。

某外國出口商，可對美國進口商，出一押匯票，不另附加信用保證書。此項匯票，可以九十日倫敦的銀行匯票，或以同等價值的美金，來抵付這張匯票。提呈付款之英鎊匯票，寄往倫敦，而由承兌銀行承付，于是在

倫敦市場出售，如同銀行承付匯票一樣，至於這些匯票及他種處置辦法，英鎊與倫敦貼現市場，用於交易之中，不直接包含英國人民。

關於倫敦的重要地位以及英幣在國際貿易中的應用，其理由已在上文隨時提及。現在姑再述其要點如下。全世界之銀行，慣常願意購買倫敦之匯票，因為它對倫敦所出之匯票，常有穩固與活躍的需要。所以他們保持存款於倫敦銀行，比較有利，由此他們可出本行的銀行匯票。這些存款差額的積聚與確立，是從購買倫敦商業匯票得來，正和他們對倫敦出賣其本行匯票，同樣的迅速。這種銀行匯票的需要，是發生於對倫敦匯款的欲望。這種欲望，可從幾種因素來解釋的。其最重要的是（1）對英輸入，必須付償貨值。英國貨物遍銷世界各地，結果各國貨款，頗多匯往倫敦。（2）對英利息支付，又是引起倫敦匯票之需要。英國久為世界之資本家，資本投資，遍散世界各處。這些投資，構成每年現金之流往英國。（3）世界各國海運付款，更引起倫敦匯票的需要。英國船舶經營海運業，非但在英國於他國之間，並且在外洋各國之間。（4）以倫敦作為國際清算所慣例的建立，其慣例本身，產生倫敦匯票的穩固需要。這個要素，似乎指示着國際金融中心，自身有永久繼續的趨勢。這就是說，倫敦地位之為保持，因其一般人普遍認為金融中心。這點似乎不當過於重視。

前面三個要素，其重要性是沒有異疑的，但若其他因素，保持不變，那麼其金融中心，還是繼續保持。除了一部份上述原因對這些英鎊的穩固需要以外，銀行方面，易於偏向倫敦匯票，因為他們察覺，如係期票，他們

可以卸除這項財政的担負，祇有把承兌匯票，出售於倫敦銀行，並得較優之匯水。這種利益，已在上文加以說明。這龐大而活躍的貼現市場，根本上由於倫敦的流動資金的絕大供給，以及彼地的較低利率。這就是說，因倫敦的資本供給，比例起來，較資金的需要尚大，是故利率較低，而對安全投資的需要，甚為活躍。再者，英國銀行，比較其他國家的銀行來得願意承受長期匯票。

第六節 金元匯兌之興替

這些使倫敦地位繼續維持的因素，吾人必須牢記的，但關於美金匯兌的可能，這一件事我們也當聯帶記着。（就是說，在其他國家間貿易或對美貿易間，匯票出票時，可以金元代替英鎊。）

在大戰期間，關於這種情況，具有顯著的變化。美國對世界各國之貿易，在大戰以前，幾全部經過倫敦的，現在變成直接處理的了。一方面，這是由於美國法制的變遷，如第一，對國家銀行承付長期匯票的認為合法，第二，美國聯邦準備制度，給予一種便利，藉此銀行購入承付票，作為短期之投資時，可以再貼現的。再者，美國大部份進口貨物與其轉道倫敦，現時均直接來自原產地國家。這種貿易，本來無需把理財方法更變由英匯轉向美匯的趨勢，因貿易途徑的更變，而使之強化了。這些因素，是法律的，也是經濟的。這樣，無疑地使金元匯兌的發展，來得容易，並且在這些情形之下，吾人可希望這種趨勢的繼續維持。

無論如何，還有其他順適的因素，是在一九一四年非常情形之下發生的。美國的出口貿易，大為增進，原料品的進口，亦見增多，當時美國商人付償貨款時較為便宜。因為匯價的絕大漲落，已把匯兌次數，減至最低限度。美國政府的鉅額金元放款，以便外國可出金元匯票。事實上，某種因素祇是暫時的，顯示着將來的金元匯票，必須謹慎從事。當歐洲國家，似見回復其貿易的常態，美國出口商人，又遇到別國出口商的銳利的競爭，那麼貨物的買主，又要從事選擇各種付款的方法，這種選擇，自然由各種方法的經濟與否來決定的。

貿易理財中，尚有一種方法，當加以注意的——就是接受等待買主把貨物出售後付款的長期放款。這種事情，對某種貨物與買主，是可實行的。例如水力機器廠家，若遇大宗交易，可以接受公債，股票，或是水力公司之股券。這樣使擴展放款的期限，或許垂數年之久。從前美國廠家，並不注意着這種方法的投資。它接受這些作為付款的證券，是希望即刻再出售。這種理財方法應用的可能，仗着這類證券市場。所以這種方法是一種國際投資的方式，將於下章，討論及此。

第十五章 國際投資與國際貿易

投資與出口商之業務關係——投資與貿易之經濟的關係——對投資國工業發展之效果——政府與國

際投資之關係

在本章裏面，吾人將研討投資與貨物輸出入的關係——其間關係的密切，幾為任何人所同意的，雖然這種關係的由來，也許是一個引起爭論的源泉。英國對外貿易，所以較任何國家為優異，可以說明投資與貿易的關係。美國製造者常常感覺他們的競爭者——英國與德國——享受較大的利益，由於一般外國購置者，都仰給於英德兩國的資本。

一個國家的從事國外投資，對其本國出口商，果有何幫助乎？在解答這個問題的時候，我們必須認識以

下兩大類的要素。第一類的要素，是一方面關於出口商與進口商之間單獨的業務關係，另一方面關於放款者與借款者之間單獨的業務關係。第二類的要素，是關於國際貿易的理論，尤其偏重貿易平衡的理論。第一類的要素，其性質是明顯的，但一般人仍信第二類的要素，較為基本的重要。

第一節 投資與出口商之業務關係

【第一外國以債券或股票抵償貨值】 投資與貿易之顯見的關係，是發見於外國以債券或股票抵償其交易。此種情況，乃遇見於對鐵路或其他團體企業設備的銷售。嘗見中國鐵路公司，需要機關車、鉄軌及其他資本財貨（capital goods）時，既無現金支付，他就發行債券，交給出賣設備的製造者，直接抵換其需要之貨物。於是製造者將債券脫售於銀行或其他財務經紀人，彼等再把債券分配於一般投資者。或則製造者自己保存此項債券，這樣就實情而論，變成中國鐵路公司股東之一員或為其公司之債權人。所以，資本投資，可以引起貨物的銷售。大戰期間及大戰以後初期，大部份美國的資本投資，都屬於這種形式。大戰期間，美國政府的國外投資，都在借款國，建立信用關係，藉此借款者，得向美國提取貨物。

【第二投資機關對其國內工業團體發生合作之可能】 再者，投資國之投資機關，對其國內實業團體，構成相互合作的關係。例如某南美洲公用公司，需要分銷其新近發行之債券，可以發見購買其債券的條

件之一，就是借款者，在消耗其款項時，須對其放款機關相合作的製造者，給予優先權。這種策略，由於現在聯合董事會及他種相互合作關係的方式（指投資者與其國內製造者合作而言）繼見增進，漸漸產生效力。

【第三投資國統制債務國的企業】或則，一個新興國家的鐵路或其他公共企業，為投資國所統制。許多印度、南美洲、加拿大的大企業，所有總辦事處，設在倫敦。這樣，在事實上，這些公司的董事會，在可能範圍之內，關於原料及設備的購置，最先遷就本國。這是確切的事實，上述購貨的公司與供給原料的公司之間，具有合作關係的存在。不過，對於這種影響的重要性，似覺言過其實了。貿然以為英國鐵路，因為激於國家觀念，寧願選擇英國材料的供給。通常，這種選擇，是純粹為了經濟上的着想。有時一般鐵路的董事，既失望於鐵路事業，常考慮如何把原料及設備出賣，博取利潤。就常情而言，鐵路業的董事，是對於股東負責的，為欲顯示最大股息時，常以購買于最低市場，為良好商業政策，更不會顧到銷售者的國籍問題。

【第四投資者與製造者國籍相同】尚有他種途徑，亦足予製造者以幫助的，在乎與投資者的國籍相同。英國從事於外國鐵路的投資者，似乎寧願固執僱用英國的工程師及工作人員，辦理這種事業。這倒不是由於情感所驅使而選擇其本國國民，祇因商人對其熟識的工程師，較為信任。但，不論其選擇之理由何若，英國的工程師，既熟識英國的設備與供給，常指定購買其本國的貨物。即或定貨基於投標競爭，那麼英國的製造者，對於英國式的車輛與機關車，比較美國的製造者，會索取較低的價格。因此美國的製造者，有時遇到

這種阻碍。

有時，一國政府對於投資的自由移動，予以干涉，其目的乃欲保障其一部份的基金，在其國內運用。法國所採取的政策，可為一個例證。法國政府對於巴黎證券交易所新證券的流通，加以監督。這種調劑的原動力，常爲了政治上的目的，尤其借款者如爲別國政府，對其新發行的證券的批准，有時須借款者同意，利用指定款額的新資本，購買法國貨物。當一國政府之權力，運用若斯，則資本金的付出，顯然足以激勵貿易之發展。然而這種規定的辦法，是有限制的，因爲其他證券市場所流通之證券，可用間接的方法，銷售於投資者。

【第五增進兩國情感使貿易順利】除了上述所指出的影響以外，僅把鉅額資本，投資於一國，確能建立商業關係，增進兩國的情感，俾使貿易途徑，進行順利。于此，在某種落後的國家，經過德國銀行與商人的努力，德國言語變成通常的商事慣例的媒介物，而德人在海外交友與經歷的結果，爲其祖國店員，開闢途徑。

第二節 投資與貿易之經濟的關係

上述要點的大部份，輒被言之過甚。如有某局外人，提供任何品質優異而索價低廉之貨物時，那麼這些要點，就不能成立了。所以，吾人要轉向注意到上述的第二類要素。第一，吾人須回憶前章所述國際收支，最後是利用貨物或勞務，這個原則，同時適應於資本投資、賠款，以及任何形式之國際收支。所以，指定數額的資本，

投資國外，藉此把貨物與勞務輸出，是可以成功的，但同時承受將來貨物與勞務的輸入。這種事情，必然為投資國所遇見的。後者的可能性，吾人現將單獨提出討論。于此，吾人更假定輸入，並不受放款影響。這也許是可能的事實。

【貨物的輸出可以直接或間接隨資本而輸出】 貨物的輸出，如上面所說明的，可以隨着資本而輸出，或則可以適取間接的途徑。假定美國投資者放款五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，與阿根廷鐵路公司。假定這些款項，是完全消耗於英國的。依據貿易平衡的理論，這項支出在表面上，必然引起英國向海外某國購買同等數量的貨物。但某國亦必向第三國，購買同等價值的貨物。至此，美國是唯一能夠銷售五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元之貨物，同時不必輸入同等價值貨物的國家，因其貨物的輸出，是以債券的輸入，來抵償的。換言之，即以放款抵銷出口貨值。

吾人對於上述交易，可用他種觀點看去。放款之直接效果，是給予借款者控制在美國價值五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元之購買力。外國借款者，可利用這種購買力，向美國購買貨物，或是分配一部份購買力於其他國家，其他國家，最後仍向美國購買貨物。所以，這種購買力的全部消耗於美國，我人毋需疑問的，因為這是美國的購買力，其所以引為可貴，祇因用於美國。

【匯兌率的影響——說明貨物輸出與投資之關係】 同類事例的又一現象，乃發見放款的影響於

匯兌率 (rate of exchange)。放款的結果，給予借款者，向美國投資者開發匯票。此項匯票，構成外國美匯供給的增加，同時並無直接需要的存在。此種供求之間新存在的關係，降落海外美匯的價格，於是獎勵美國貨物的購買。現今表面上，對任何國家外匯的價格，由於外匯經紀人活動的結果，是與世界所有金融市場中心，相密接聯絡的，所以在南美洲倍諾斯愛勒 (Buenos Aires) 的美匯跌落，與世界其他美匯買賣的地方，具有同等感應。所以非但激勵阿根廷之購買美國貨物，並且這種激勵，是擴展至所有商業國家的。

【美國在利用外資時代貿易平衡之特徵】 上述的關係，雖甚確切，但吾人如欲追溯其最近而直接的關係，常為不可能的。吾人攷察美國，在其某個時期的國際貿易平衡上，其借方的借款，及其他項目與貸方之商品輸出及其他項目之間，具有精審之符合。這又使我人回憶了美國貿易平衡史的論述，就是在其初期國基奠定（指美國而言），它從英國借入鉅額資本，並且這種資本借入的實質上的影響，就是輸入超過輸出。這從借款者的觀點看來，正可解釋這種原則的醞釀。

【單純的商品貿易可以維持國際平衡】 至於一國與世界其餘國家之間所維持的貿易平衡，說明如下。一國的國際收支平衡，得以單獨輸入和輸出來維持的，如若：

借方

貸方

輸入 五〇〇、〇〇〇元

輸出 五〇〇、〇〇〇元

【資本借入後貿易平衡地位之變動】 現時，假若其他因素，保持不變，這個國家，向外國借入資本五〇〇、〇〇〇元。于是其情況如下：

借	方	貸	方
輸入	五〇〇、〇〇〇元	輸出	五〇〇、〇〇〇元
借入資本	五〇〇、〇〇〇元		

【增加輸出以糾正貿易平衡】 這是一種不可能的地位。它的貿易平衡，可以增加輸出來糾正的。吾人指出這類增加之輸出作為「新增輸出」(new exports)，這就是說，由放款所引起之輸出。於是貿易之新趨勢，見如下表。

例(一)

借	方	貸	方
輸入	五〇〇、〇〇〇元	原有輸出	五〇〇、〇〇〇元
借入資本	五〇〇、〇〇〇元	新增輸出	五〇〇、〇〇〇元
			一、〇〇〇、〇〇〇元

【減少輸入以糾正貿易平衡】 或則，其貿易平衡，亦可以減少輸入糾正之，如：

例(二)

借	方	貸	方
輸入	—	原有輸出	五〇〇、〇〇〇元
借入資本	五〇〇、〇〇〇元		

五〇〇、〇〇〇元

五〇〇、〇〇〇元

【同時增加輸出與減少輸出以糾正貿易平衡】 或則其貿易平衡可同時減少輸入與增多輸出，以達到其目的。於是：

例(三)

借	方	貸	方
輸入	二五〇、〇〇〇元	原有輸出	五〇〇、〇〇〇元
資本借入	五〇〇、〇〇〇元	新增輸出	二五〇、〇〇〇元
	七五〇、〇〇〇元		七五〇、〇〇〇元

【資本輸出造成一國之「貿易順差」】 上述第一例，係假定輸入並不因借款而感受影響。就第二例，及第三例以觀，顯見借入資本，乃以全部或一部把輸入的減少，和輸出的增加，與之抵衡。這種事實，正和貿易平衡中的其他問題一樣，這種資本移動與輸出入之間的關係，是重要的。放款給與一個國家的「貿易順差」，這就是說輸出超過輸入。這種關係，自然可把一方增加或把他方減少，而發生效果的。

【商品隨資本輸出同時資本亦隨商品而輸出】吾人已論及放款爲因，商品貿易之平衡爲果。這種關係的觀點，就美國而論，是重要的一個。但如果把因果關係，顛倒言之，也有同樣的確實。真的，非但輸出隨着投資，並且投資也隨着輸出。易言之，放款不僅依據輸入之比例而增多輸出，且爲必然的事實。單獨個人，因其生產之超過消費，變成債權者。同樣的，一個國家，因其爲國外市場所生產者較其從國外市場輸入者爲多，就成債權者。

在叙明放款和輸出之間密切關係的兩大類要素之中，一般論及貿易平衡的，更爲普遍應用。這兩大類的要素的感應是不同的，就是關於第一類的要素，是論及輸出與放款之關係。從他方面言，這個貿易平衡的學說，並不助成這種結果的，不過說投資於世界各國與對世界各借款國輸出增多之關係，互相符合而已。

【資本投資與輸出發生間接關係的可能】國際商業與國際金融的絕大進展，可使放款與輸出之間，與其發生直接的，毋寧發生間接的關係。否則一個國家的資本投資，祇能對一般需要特定貨物之國家而行。其所索價格，須較其他輸出國家爲有利者。事實上，美國可把資本貸與阿根廷，雖然美國所能最有利輸出，而同時亦爲外國所認爲最有利購買之貨物，爲供給歐洲人士之小麥，以及供給英國工廠之棉花。阿根廷，視其事實上必要時，可消耗其借入資本之一部於德國或英國。美國則仍可將貨物輸往英德兩國，抵償其放款。在此種情況之下，美國所輸出之貨物，其價格或較低廉。這類貨物，就是代表美國勞動者最有效的被僱用於

生產事業中。當美國輸出之貨物，具有自然之優異條件，則出超自見增大。這樣美國資本投資，既可任意消費，而不受限制，則其投資總額，定較其資本須消耗於本國者為多。這個原則的認識，是很重要的，藉此非但貿易的理論，得以確定，而且賢明的政策也可因之構成。

【當外國償付資本及息金時對投資國造成不利之影響】 上述放款與輸出的討論，指示着放款對於貿易的直接影響，但某項放款，即包括某項報償：其一為息金，最後為資本的償還。此項息金與資本付償，構成與放款相反的影響，所以對貿易上亦不受相反感應。投資國處置其放款，乃以貨物輸出，超過其輸入。資本借入國，付償其年息時，也採取同等方法，概借款者在付償其資本時，與投資時具有同等的感應。從投資者的觀點看來，收入利息和資本的抵償，引起輸入超過，即著稱的所謂國際貿易逆差。依據某指定放款之全部生命的歷程而不顧及相反趨勢的資本移動，則吾人察覺投資引起輸出超過，利息收入引起較小而繼增的輸入超過，最後資本的付償，造成輸入超過。

第三節 對投資國工業發展之效果

【反對國際投資之論調】 在英國，這裏國外投資，已佔去了資本總積聚額的大部份，常起這樣的怨恨，以為投資於海外，可以減少國內勞動者的僱傭，要求保護稅率，使這種海外投資的實施，陷於沮喪。雖然，大

戰以來外國購買美國貨物的購買力的特殊降落，足爲簡短而明顯的論據。這類觀念，偶亦發見於美國。但對這種反對論調的意義，更深一層，倒並不是美國國外買主的窘迫問題。

【錯誤的論點——國際投資感應於投資國勞動者僱傭】 根據上文所述，這是明顯的，國際投資的本身，無論引起貨物的輸出，或是輸入的激減，在事實上，不會不利感應於國內勞動者的僱傭。例如美國投資一、〇〇〇、〇〇〇元於某日本棉織公司，用以建設新廠之造屋及購置。這項交易的商品方面，是貨物的輸出，或許屬於紡織機與其他購置。此項機器及購置的製造，需要僱傭美國工人。所以投資可以直接激勵美國企業的進展。

【兩個錯誤觀點】 但吾人亦可據理辯論：紡織廠之建設，不是給與美國工人，但爲日本工人以就業機會。如果把資本投資於美國，以便美國工人就業；非但從事於機器之生產，且也棉布之紡織，其較有利之程度爲何如乎！這個論據，包涵兩個錯誤：其一，以爲在本國紡織廠的增設數額，就是增加美國工人的額外就業；其二，以爲鉅額資本的國內投資，結果就是新紡織廠的建設。第一個論點，正和第四章所提及的輸出足以減少失業的論據相類似。一個國家所有的勞動者，平時總是被僱傭着，不論其國內所存在之工業若何；當若干工業陷於工作停頓時，乃由於工業制度之分配失調，不是由於工業數額的缺少。誠如所謂欲發動經濟上正當的工業，而對於資本感到非常的需要，那麼資本就會出現的，因爲一般投資者常從事國內投資的選擇，如

果利率最後較他處所得爲高的話。至於第二個觀點，新工業的建設，仗着許多的要素，而適當的資本供給，僅爲其生產要素之一。事實上，在國內勞動者失業時期，利率通常是低落而資本金是很多的。這些資本金的未見用於新工業，即指出失業之真實原因，非由於資本金的不足。所以國內利率和國外相對的增高，能穩固地阻止任何國內資本的轉向於國外領域。

【反對資本海外投資的又一說法——在借款國抵付息金時引起貿易入超】進一步反對資本之國外投資，基於這種理由：就是當借款國對其所投資本，付償息金時，最後定必發現入超現象。不過國際投資方面的感應，與其謂爲放款國的一種弊害，毋寧視爲一種利益。當此項輸入貨物，可以想像到的與國內某種工業，發生這樣銳利的競爭，陷於無法掙扎時，通常對其國內貨物的鉅額需要，仍和以前保持不變，而本國的額外入超數，是與借款國對其本國資本家所抵付的息金數目相等。茲有假定之敘述，足資解釋這層意思。美國資本家，投資二〇、〇〇〇、〇〇〇元於中國鐵路事業，利率五%。現時假定在本年份內，兩國並無其他資本移動發生。中國鐵路事業，需要付償息金一、〇〇〇、〇〇〇元與美國資本家。所以債務國，那時需要「美匯」(dollar exchange)，於是，對美匯票的匯水提高，匯水提高，以及同時外國貨幣價值的降落，足以激勵對美之輸出貿易，並且這種激勵，是持續下去的，直等到對美輸出，超過對美輸入的數額，至價值將近一〇〇〇、〇〇〇元爲止。這項對美輸出貿易，結果對美國進口商人發出之匯票，價值將近一、〇〇〇、〇

〇〇元。這些匯票，或是同等價額之銀行匯票，由中國鐵路公司購買，寄交美國資本家，現時它們具有額外一、〇〇〇、〇〇〇元之購買力。這項額外之購買力，正與因付償息金所產生之入超數目相等。這項付款，可以想得到的，是用以購買特定之進口貨物，但這是明顯的，美國人增加了價值一、〇〇〇、〇〇〇元之購買力，所以美國人可以購買相等一、〇〇〇、〇〇〇元之外國貨物，同時不致使美國貨物的需要額，感受影響。

如果吾人想像着問題中的進口貨物，定必購自中國，這是沒有理由的。由於國際匯兌制度的機構中，中國也許把價值一、〇〇〇、〇〇〇元之貨物輸往英國，英國仍轉向輸出價值一、〇〇〇、〇〇〇元之英國貨物至美國。無論如何，這是不會影響這重要一點，就是息金付償，結果美國人須購買超過平時一、〇〇〇、〇〇〇元之貨物，但非以代替美國的製造貨物。

現今對於這個原則的認識，是很重要的。一般人以為歐洲債務國對美付償本金與息金時，或將發生不良影響。推理的錯誤，是在漠視了國際付償與貨物流動的真實關係。這個原則，可以看作這樣生動的敘述：關於這種付款，借款國家，非但付償貨物，抑且付償貨物的購買力。假定美國人民，每年消耗美國製造貨物及勞務，價值五〇、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，現時遇到外國付償五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元現款，隨即輸入外國生產者價值五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元之貨物。進口貨物之購買，是否減縮美國人對美國貨物之

需要至四九、五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元呢？事實上，不是這樣的，美國人對美國貨物的需要，仍為價值五〇、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇元，另加對外國貨物之需要價值五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元。在理想中，其結果的發生，趨於這種情況：外國政府的付款，加多美國的國庫。國家租稅，由於外國之付款，而降落至相當程度。這樣，使美國消費者的錢袋中，比較沒有外國付款，多留存了五〇〇、〇〇〇、〇〇〇元。美國人的購買量，亦增加了這個價額，這些額外的增加額，適足把市場上之外國貨物購去。這種原則，可以明顯地敘述：對某個國家任何進口增加，若使由於某個國家付款的結果，並不減少其對本國貨物的需要，且足以增加普通貨物時需要，其數量適等於外國之付款。

吾人如果堅持某個國家的輸入貨物，由於外國抵付利息的結果，則將損害其國內的生產者。但是，一俟這種工業在國內變成鮮有利益時，他種工業，定必變為有利，因其本國貨物的需要並未減少。所以，這類進口貨物，可以促成其國內工業的調整。但這種結果，即或言之過甚，因為進口的貨物，為其國內生產者與工業方面所選擇的貨物，這是不對的事實。事實上適反乎是。裝運之貨物，是與這類支付有關係的，因為收受這些支付的國家，握有外國貨物的購買力。接受國運用其所需要貨物之購買力，非為外國願意輸出之貨物。

【外國付息所引起之進口貨物——原料品或食料品】就事實上，這些放款國家與接受付息的國家，通常都是工業國家；所以，由付息所引起的進口貨物，不外乎原料品，其結果可以利用此種原料品以獎勵

國內工業，或是食料品，是以減低工業勞動者之物價，增加他們的實質工資。

【原料品與食料品——爲工業國家所需】 這類貨物的進口，乃供給其國內工業之原料品，且應企業勞動者之需要，所以對其國內輸出工業，很有利益的。進口貨物與出口貨物相對增加的事實，並不是說明出口貨物的減少。進口貨物與出口貨物之關係，應重視之。一個國家，當接受付息及其他項目，致讓成貿易逆差時，比較其在付息或放款而釀成貿易順差時，能輸出多量之貨物。就事實而論，我人祇要攷察一般放款國家史乘，以上所述，便可證實了。

【反對國外投資——助人生產貨物結果喪失投資國之海外市場】 有時，反對製造國家投資海外的其他論據，就因國外投資，使借款國生產某種以前必需從投資國家購買的貨物。這種論據，尤慣見於對印度與中國這類國家的製造工業的投資。但是每個國家，須從兩方面去觀察。其一，視爲顧客，其二，視爲爭勝者。我人常過份重視後者而忽視前者。各種事物，乃開發中國之生產能力，使中國更爲繁榮，于是造成美國貨物之良好市場。這看來似乎很特殊，但很確實的，即使外國所開發之工業爲與投資國家先進工業相同的一種。現已進至高度工業化的美國，無疑地與英國製造者，對工業落後國家的貿易，互相競爭。並且，就根據這種意思，英國的資本，在過去自由投資的，可以說是損害了英國的出口商的利益。但從英國貿易總額的觀點看來，更爲重要的，爲美國人購買力的繼續增加，就是英國輸向美國數額的增進。美國爲英國的一優異市場，在美

國市場上英國貨物之銷售，頗足促進其國家之工業化。

【世界貨物的交換將由資本之流動而愈見促進】 從近年的經歷看來，美國人已注意到它們的出口商的繁榮，根本上是依賴着其他國家的繁榮，這類國家，就是他們先前視為競爭者的。在世界各國之間，具有各種不同的能力，自然資源，工資平準，及他種情況，吾人可以論斷各國間的貨物交換將繼續。就事實上，因為工業方法智識的傳播，以及世界資本“需要情況而自由分配（對資本之需要，由利率之高低顯示出來），更促進國際間貨物的交換。

【投資國的三種利益】 於此，吾人不妨辨別一個國家，從國際投資，得到三種利益。其一，它的輸出經過正當的放款程序而鼓勵之。其二，它的進口貿易，由於付息流入而增加，這樣，對其製造工業所需之原料，轉成非常充裕，輸入之消費貨物，更為容易獲得。這種低廉輸入的結果，便提高了生活程度，同時並未增高製造品的生產費。其三，投資國家，參與其他國家，使借款國生產費之減低，因以資本開發其國內資源的影響，足以促進其繁榮與購買力。

第四節 政府與國際投資之關係

這是不可倖免的事情：投資國以及借款國的政府，定必利用直接或間接的方法，干與國際投資。此項國

際投資，無論其為直接或間接，至於政府尤其投資國之政府，與國際投資之關係，見於兩方面：其一，政府作為獎勵與指導國際投資之機關；其二，政府對其本國投資者在國外之利權，負保護之責。這個問題中的兩種辦法，自然密接地相聯絡着，因為一國政府所能給予其資本家的主要激勵，就是政府承認可以權力或壓迫，保護其資本家的利益。(註一)

一國政府，可對其本國銀行業的利益方面，提出特種策略，獎勵其國際投資。政府方面，為欲實現這種非常的獎勵，其目的也許僅在獎勵一般的輸出貿易。有了這種意志，某種機關，如美國商務部的組織，也很可指導美國人民，從事國際投資。

【國際投資——是一種侵略政策】從他方面言，政府的動機，也許一方面帶些政治的意味。例如，任何強國的對外政策，其目的在欲奪得某個地域之霸權者，很可實施這種獎勵，或是逼迫其本國投資機關，供給資本，從事某個地域的開發。投資國政府之利益，非但在乎獎勵這些地方的開發，甚至引起關係國家之人民或政府，與其借得其他強國之資本，不若依賴本國之資本。這種獎勵特殊地方國際投資的政策，是隱含着經濟的侵入，與勢力範圍的獲得，這已成了工業國家對於非洲亞洲諸國家關係的特徵。

(註一) 關於這方面的意見，可參閱 Mr. Huntington Wilson, *Annals of American Academy of Political and Social Sciences*, November, 1916.

【政府保護海外投資——反對派的意見】

講到這個問題的另一點，就是祖國政府對其僑民的外財產利權的安全，應取什麼政策，意見甚為紛歧。就美國而論，具有兩派絕對不同的意見。第一，反對派意見，辯論着美國的投資者，當它把資本投資於一個落後的國家時，是全般感覺到為冒險的事情，至於這種冒險，是用高利率來抵償的。所以，一般人之意見，以為投資國的政府，對於這種投資的安全，不負保護的責任，甚至遇到劫掠，或是外國政府的沒收。如果這種意識，貿然認為明哲的觀念，則在實行時，便阻礙海外的投資，使投資國及放款國，同時感受損害，若使其他放款國採取不同的政策時，將使其本國投資者，遭遇絕大的妨碍。

【政府保護海外投資——贊助派的意見】

就他方面極端派的意見，一般人辯論着，美國政府，應當積極參與其人民投資與海外財產的保護。再者，這種利益，對某地問題中之財產，與祖國政府，具有特殊利益者。政府尤當極力保護。一般贊助派的意見，以為：如有某美國人，請求保護其投資海外之財產或利益時，不妨提出兩個問題：（一）美國政府，對於關係地方，果有政治上之野心乎？（二）對其國民果有利權之關係乎？根據這種觀念，如果兩個問題，都為肯定，則第二題的肯定，吾人須作進一步的探討。

【政府保護海外投資——折中的意見】

前者的全般不干涉的主張，似乎不能見諸實施。如其盲從堅持着政治等的學說，所得祇是零吧了。在事實上，把資本投資於英帝國領土以內與投資於幾個政府動搖的小共和國，其間具有極大的差異。吾人對幾個政府動搖的國家，國際干涉，倒是不可避免的。（註二）從他方

而言，投資國之政策似有政治上之野心者，有損公平處置與國際和平破裂的危機，正和前者政策之不能實行一樣。欲竭力俾免這種兩難情形，遂有人建議幾個投資國家，聯合借款國，組織國際委員會，俾得監督與保護需要國際干涉地帶的投資。這種計劃的價值，在乎承認經濟上落後國家之需要外國資本，提出有利於投資國家條件的較為合意，外國資本家之不願把資本投放，除非在某借款國政府以外，予以其財產安全的保障。同時它承認任何單獨國家的干涉，可以避免投資國家政治上野心之深入。這是真的，國際監督，不能完全免除後面的可能性，但似乎可以減少國家干涉的危險性。

這種國際監督的精神，比較其所應用之方法，更為重要，為當然之理。關於此事，吾人不應存着這種觀念：以為資本投放，祇對投資者有利，或甚至祇對投資者與借款者都有利益。如果資本從其積聚的地方至使用的地帶可以自由流動的話，則世界上積聚的財富，才能用於最有效之途。

(註二) 參閱 H.C. Adams, "International Supervision over Foreign Investments," *American Economic Review Supplement*, March, 1920.

第十六章 國際貸借

投資之循環——投資循環之實證——美國國外投資之現勢

【本·章·文·字·的·三·個·目·的·】 本章文字的目的，在乎敘述各個國家，在他們工業發展的歷程中，必須經過的這個資本借入和資本貸出時期的正常循環；而根據幾個重要國家的歷史以證實之；並在這個正常的投資循環中，從事觀察美國的現勢。

【引·誘·國·際·投·資·最·重·要·的·因·素·——國·外·利·率·較·高·】 就常情而言，大概資本家終願意投資於國內的。雖然，現代運輸工具改進，交通便利，把世界各地都緊密地互相接近起來，致這種選擇，漸漸難於決定，但是這個觀念，還是保持在普通資本家的心裏。如果要改變他的原來選擇，而從事國外投資者，除非遇到更爲堅

強的引誘。在引誘國際投資的事物中，最重要的就是利率——較爲特殊的，國外投資之利率，常較國內爲高。就某種情形而論，或許有較利率更爲重要的因素，但這個利率的因素，却爲普遍應用。國內投資，固有其自然的便利，但因高利率的緣故，常使鉅額的資本，流向其他地方。

【利率的適應世界資本積聚的分配】尋常，利率就是資本生產能力的適宜指針。若使一國國內，祇有少許資本，自然祇能供給最有望的工業了，至於效能較低的工業，欲得資本，祇有支付較高的代價——就是高利率。從他方面言，其他國家，握有鉅額資本，正有充份的利用機會，必得借助於效能較低的工業，或是某種本爲厚利可圖的工業，因劇度的掙扎，而使資本的報償，陷於低疲的平準。于此，利率的影響，足以適應世界資本積聚的分配；其分配情況，適與用於最有效的工業，成正比例。

【資本積聚之由來】這種鉅額的資本積聚，大概由於近代工業生產方法，與隨着工業制度所興起的社會組織所促成的結果。近代的工業生產方法，一方面是生產財富，他方面是造成財富分配之不均。這種事實，極爲普遍，並且有時看來，與其把這項財富，即刻消費，不如積聚起來。近代的工業制度，亦產生資本的需要，因爲工業制度本身，就給予很多的投資機會。一般歐西文明國家的工業制度與社會制度，既產生鉅額的資本供給，同時也創立資本的需要。那麼，這樣看來，似乎一個工業國家，既同時握有龐大的資本生產能力，與資本需要，將永遠不願把資本投資於國外了。但事實上並不如此，相當的資本供給與資本需要，在一國工業

發展的歷程中，是有差異的。在一國工業發展的初期，對於資本的需要甚感迫切。資本之生產能力甚高，而其使用，由於大量的資本積聚的結果。這種工業發展的程序，到了某個階段，雖然使用的資本數額很大，但是資本的積聚，甚至更速。因此使原來消費資本最多的國家，產生了剩餘資本。這項剩餘資本，正可貸與一般工業發展尚未到充實程度的國家。這類相對的資本供給與資本需要的變遷，是從利率中反映出來，並且由此，指示着個人投資的途徑。

第一節 投資之循環

【國際投資之正常循環——包括五個時期】 利率的漲落，就是反映着資本供給與資本需要情勢之變遷。關於一國資本借出與資本貸出的幾個階段，我人可以假定的。依據適當之推理，我們可以預料這也是各國在趨於工業化的過程中所必須經歷的。吾人理想中所謂工業發展的正常循環，包括五個時期，不妨分別加以討論。吾人先從一個非工業國家，向外國借入資本，以開發其國內幼稚工業，開始討論。於是，吾人不妨就本國（指美國而言）工業發展期中所經過的各個階段，敘述如左：

【第一時期——資本借入——貿易逆差】 一個新興的國家——就是一個在工業發展啓蒙時期的國家——對於資本的需要，甚感迫切。若使一國之他種生產要素的供給，例如土地，自然資源，與勞力三項

之衆多，較資本之供給爲甚，則任何資本，將置於最高生產能力的用途。所以利率較高——也許較資本供給很多的先進工業國家爲高。如果兩國的利率相差過大，那麼工業先進國家的資本，將被吸引過來。這樣，便構成資本借入時期。這種資本的移動，足以促成兩關係國之商品貿易。工業先進國家，把資本貸與工業幼稚國家，對於前者引起商品貿易的出超，對於後者，則爲入超。這樣，這個資本借入時期，是一個貿易逆差的時期——輸入超過輸出。這類輸入，也許包括特種資本財貨，機器設備及其他類似的貨品，爲新興國家發展其國內工業所必需的；或許包括消費貨品，當債務國從事於本國資本財貨的生產時，用以供給國內勞動者的。這樣，輸入貿易的性質，對於他的投下資本的工業，並不發生若何影響。

【商品貿易因支付利息而轉成出超】 這個資本借入時期，遲早終要告一段落，因爲對於投下的資本，必須付償利息。到了某個年份非特對於是年借入的資本，抑且對於過去所投下的資本，迫於付償息金。這樣，定必發見下列的事實——一新興國家，單因利息而須支付的款項，最後定超過其因舉外債所收入之款項。這種事實，是很明顯的，如果我人想像着這樣類似的情況，就單獨個人，以年利五分計算，每年舉債百元。二十年後，他須支付的息金超過其新債的收入。至就一國，若使債額逐年增大，而利息按年累積的話，這種類似的結局，遲早終要發現。所以每年借債，終非良策。於是，一國爲欲減縮與抵消其額外付款，遂引起商品貿易之順差。

【第二時期——付償息金】 付償息金時期——一國外債息金的付款，超過其新債的收入時，開始走上投資循環的第二個時期。在這個時期，一國所舉外債，或可較前增大，但外債息金的支付額，尤為增大，因此構成了這個時代的特徵。若使一國之借入資本，用於戰爭及其他不生產之途徑，將永遠不能逸出這個付償息金時期。為抵付息金而造成貿易價值出超，而這個國家的人民生活程度，變成繼見降落。如若一國借入資本，用以幫助國內交通的建設，而助其發展國家的生產能力者，那麼繼着將出現下列兩種結果：（1）生產貨物的數量增多，因此其國內一部份產物，可以輸出，以抵付過去債額到期之息金，而其國家，不會陷入窮困之境，或對於工業上發生任何不良的影響。（2）因新興國家的繼續從事生產與積聚的結果，一部份可仰給於國內資本。這項新資本與借入資本的供給，遂使利率趨於低落。倘若利率循下降落，則外國的投資者，將不再重視這個利率，與投資於國內的差異，而也不願把資本投資於國外了。因此，一國之外債借入，即行中止，但對過去債額的息金繼續付償。所以貿易平衡，除掉其他「非主要項目」(non-capital items)以外，確屬「順差」的。

【第三時期——付償債款——陸續購回國內外之債券】 付償債款時期——先進國家與新興國家之利率，更進一步的趨於互相接近，行將把過去所發行的債券，逐漸收回，這就是說，償還債務。付償債款，正和支付息金一樣，激起貿易的順差。此項新興國家內國債券的贖回，在表面上，比較外國債券的購回為先，蓋

一般投資者，大抵先從事於內國投資的。一國既將大部份或全部的外國債券購回時，他的國際貸借，可謂復見平衡。於某種意義上，所謂投資循環，於此告一段落。但以一國之國內資本供給，至此固定，是沒有理由的。資本的增多，此後頗有繼續之勢，所有積聚資本，都投資於國內，在表面上，適與利率之漲落相感應。

【第四時期——投資國外】 投資時期——一國資本的繼續積聚，以抵償其外國債券。這種情況，如果繼續下去，遲早終要逼得把資本投資於國內的報償，較爲降落，即其國內利率較經濟發展落後的國家，維持着低疲的平準。因資本的較大報酬，得之國外，遂引起其國內新資本的一部份，從事國外投資。此項國外投資，在投資國之商品貿易方面，表示「順差」付償息金與國外放款，對於貿易平衡，正有類似的感應。

一國若欲壓低國內利率，以達到國際投資的境地，究待何時？這當然須視其本國資本之供給與需要若何而定。若使一國之疆土遼闊，自然資源豐富，自然可以利用積聚之資本，在國內找覓有利益之企業，維持着較久長之時期，若係小國，則其國內有利的投資，很易到達飽滿的境域。再者，技術方面的進步，例如從手工動力，進至蒸汽動力的蛻變，更從蒸汽動力，至電力應用的轉變，可以產生對新資本的需要，把新的生產方法實行，使利率在一工業國家，暫時維持穩定。新的生產方法，也使資本的供給出現。由此可知唯一阻止內國利率降落而與國外維持平衡局面的策略，祇有隨時計劃新資本使用的捷徑。一國的資本，一俟這種捷徑杜塞，那麼就有流向世界上產業落後國家的趨勢。

【第五時期——收入投資利息——商品貿易入超】 收入息金時期——這個投資時期，看來似很短促，必須告一段落。其原因適與資本借入時期一樣，即國外投資的累積，是需要累積的息金付償，其應收入之累積息金，遲早終要超越新的國外投資數額。既到達了這個時期，投資國應收入之息金數額，定必超過支付之款額；這樣，商品輸入，將超過輸出。國外放款，仍繼續進行，而其放款價額，事實上也許較以前幾個時期為大，因有將息金收入，從事投資的趨勢。在此時期，一國之國外投資，不再佔着優越地位。此為投資循環之最後一個時期，與其他幾個時期，互相接連着，至於這個時代的繼續怎樣，不能斷言的。

我人循着程序而敘述的國家，在其產業發展的歷程中，已經過了一個完全的循環——是一個以資本借入始而以資本貸出終的投資循環。在經過的歷程中，他的地位是轉變了，他的貿易平衡，已回復到最初的方式——輸入超過。茲為簡明起見，特將一國所經歷的時期及其貿易的影響，臚列如左：

第一時期——資本借入——貿易入超

第二時期——付償息金——貿易出超

第三時期——付償債務——貿易出超

第四時期——國外投資——貿易出超

第五時期——收入息金——貿易入超

第十六章 國際貸借

【對於投資循環應注意之五點】關於上文的敘述，尙有若干要點，須加討論的。第一，一國欲以充份的資本供給發展其國內工業，同時毋須仰給於先進國家，是頗可能的。就此，可以免除三個時期。這在幾個先進國家的初期工業的發展，是確實見到的。至於現時一個工業幼稚國家，依賴其本國資本，似乎很難，因工業國家的資本供給額既大，而運輸機能，亦已高度發展。第二，當一工業國家已達到可以仰給本國資本供給的階段，不一定進入另一時期。近代工業的特徵，易致這樣的武斷，在事實上看來，不過較大的可能性罷了。資本借入時代，定必隨着息金付償時期，而國外投資時期，定必隨着息金收入時期，但吾人却不能武斷謂息金付償時期，定必隨着付償債款時期，而這個付償債款時期，也不必引入投資時期。第三，一國經歷的這幾個時代，其進化之速度，是不能預知的。其進化之迅速，依賴着其國內天然資源的供給，人民的富於創造與機敏，儉約的習慣，其國內政治和社會制度，以及自由，戰爭，與其他情況若何而定。第四，一國，當在這種發展的行程中，如遇戰爭，或其他意外事變，可以突然促其退步或進步。一個國家，已經到達最後收取息金的階段，嘗因戰爭靡費的結果，重回復到第一時期。在他方面，一個處於付償息金的國家，或許因戰爭而進入資本輸出的時期，或許就會達到收取息金的時期。不過這種變化，若使一國的內部建設，及商業組織，沒有多大變更的話，祇是暫時的。最後，當我人在討論資本借入和資本貸出地位之變遷，對於貿易平衡之影響的時候，尙有無形輸入與無形輸出的項目，須連帶注意者，若海運業之收支，旅行費用，僑民匯款與現金運送等是。至於本文，我人僅注

意着資本移動對於商品貿易平衡之影響。

第二節 投資循環之實證

〔投資循環中之英國〕 就幾個重要國家的產業發展的歷史言之，可知這種國際資本之流動情勢，和上文所敘述的一樣。英國，在工業發展的啓蒙時期，發覺亞姆斯坦及其他幾個大陸都市所積儲之資本金，較本國爲多。當十七世紀時代，在當時認爲有鉅額款項，由荷蘭貸與英國，用於國內建設。當是時，英國的商品貿易，總保持「順差」，一直到了十七世紀的末葉，猶似我人預料到的，一個建設中的國家，要向外國借入資本。當十八世紀時期，英國自身雖已積極從事財富之積聚，仍向外國繼續借入資本。據估計所得，當一七六二年，外國資本之投資於英國者，達一八、〇〇〇、〇〇〇鎊之鉅。此項鉅額外國資本，乃從荷蘭的利率，普通較英國爲低的事實所引誘而得來，此爲大部份借款之主要淵源。當十八世紀時代，英國對於外債應付之利息，顯然超過其新債的收入，因此貿易方面，由資本借入時期之「逆差」引入「順差」。這個貿易出超，繼續維持着，尤其到了拿破侖戰爭時代，第一使它清償外債，第二使它的國內資本，投資國外。從各方面看來，大陸方面英國所經歷的紛擾，正和我國（指美國）於最近戰爭時所經過者相類似。英國自拿破侖戰爭以後，商品貿易，繼續維持「順差」，一國外投資，同時也較增多。一八四〇年，英國從積聚投資所得之利息及海運業的收入，

其總值超過其投資的支出。這種變化，可以推斷其為適當投資時期之結束，與收息時期的開始。在貿易方面，轉成入超，這種入超局面，現在還繼續維持。

〔在投資循環中之法國與德國——事實却與英國不同〕 就法國與德國而論，我人不能探究完全的投資循環，因為這些國家，在他們工業發展的程序中，並未向外國借入鉅額資本。在過去二百年中，兩國的資本投資價額，逐年增大，而其資本之大部份，是在國內生產的。英國的資本，曾投資於法德兩國的鐵路事業之中，但其投資的大部份，由於法國的放款於他國政府所抵消。因此我人祇能就這個投資循環中的後半期，表見這兩國的經濟發展史。法國在一七一一——一八六〇年間，對外貿易，係屬出超，只有拿破侖戰爭時代的幾個年份，貿易陷於入超。自一八六一年以降，直至一八七五年，法國出入口貿易價值，兩方幾乎平衡。自一八七二年至一八七五年，是一個貿易「順差」時期。這是無疑的，由於對德賠款的抵償所釀成的結果。自一八七五年以降，直至現在，法國已到了最後的收息時期，商品貿易，輸入超過。

德國，自從十九世紀末葉起始，直至一八八五年，除了幾個例外，概有輕微的貿易出超。自一八八五年始，繼續直至現在，德國的輸入，超過輸出，此項貿易入超，大部份可以利息收入，超過放款的事實說明之，雖在戰前數年中，海運收入，足以抵償其貿易入超之一部。我人必須注意的，就每個歐洲大陸的國家而論，對外投資，繼續進行，直至一九一四年，雖然各國的新投資額，都超過他們流入的款額。

【在投資循環中之美國——其資本借入時期特長】就美國而論，這個資本借入時期，久長得很，從美國政府的建立開始，或許甚至從殖民時代，直至一八七三年，其間僅經過兩次簡短的阻撓。他的借款數額，在內戰以後尤鉅。其時，美國借入資本，大部份是用於鐵路建設，其中許多的鐵路，幾全恃外國資本來經營的。自一八七三年以後，資本借入似乎進行較速，但這個時期的息金支付，已到了超過新借外債的境地，而美國的貿易逆差，亦即轉成輸出超過。這種情勢，繼續維持到現在。

吾人已經瞭解，商品貿易的出超，指示着三個連續的時期，就是付息時期，還債時期，與放款時期。在一八七三——一九一四年的整個時期，顯示着付息的時期。這就是說，我人仍保持着三個時期中的第一期。當十九世紀初期，曾有一個簡短時期，是時美國債券，向歐洲持券者贖回。無論如何，這是暫時的情況，顯見外國投資者，因為美國的工業凋落與現金自由流動而感受驚慌，但是美國的債券，一俟經濟衰落時代中黑暗的時期過去，又出現於歐洲市場。這樣，美國的鉅額資本供給，不能有利適應歐洲所需。再者，美國自一八九九年後，發行於國外的債券，尤其鐵路證券，鉅額從歐洲購回，但自一九〇七年後，歐洲資本，復見流往美國。由於證券流動的結果，在一九一四年，對歐洲負債，較一八九九年為鉅。簡言之，到了一九一四年，真的美國已走上還債時期，但還沒有走入對外投資的時期。

美國保持着久長的借債與付息時期，與他的還債時期的簡短，相差不可以道里計了。略言之，這個還債

時期的遷延，祇從一九一四至一九一七年。他的還債時期的所以簡短，依賴着兩個要素，都由戰爭所造成的。第一，歐洲資本家，都願意銷賣美國的債券，足以激勵他們索取便宜之價格；第二，鉅額的貿易出超，使其贖回國外證券。此項貿易出超，計自大戰前數年中的五〇〇、〇〇〇、〇〇〇金元，至一九一七年，增至三、五〇〇、〇〇〇、〇〇〇金元。在一九一七年，美國已進入相當的投資時期。從此以後，他的貿易出超之大部份，都從國外投資得來，迄至近年，美國在海外的純投資價額，約自一二、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇金元至一三、〇〇〇、〇〇〇、〇〇〇金元。自一九一九年，其貿易出超——素依賴於國外投資——遽形衰落。在一九二三年上半年估計他的出超價額，為一八九六年來比較任何財政年度為減少。

第三節 美國國外投資之現勢

美國既經過了上面所指出的三個時期，確已進展至第四時期。至就最近的將來，他能否走入第五個時期——國外投資之收息時期呢？關於這個問題，我人不能予以肯定的答覆。若使他沒有鉅額的國外投資進行着，行將走上這個時期。假定如此，那麼貿易入超將隨同息金的收入而來。從他方面言，若使美國國外投資，繼續增大，那麼它到一個時期之貿易順差，但最後終必造成更確定而更大數額的貿易逆差。吾人如謂美國的貿易出超額，在最近的將來，深恐不會繼續增加，却有很多的原因。茲擇其重要者如左：（註一）

現時美國的債權地位的存在，非堅謂將循此方向進行，因為這種地位，由於非常的環境所造成。近年來，美國大部份的投資，等於政府的墊款，不是經濟上醞釀的結果。易言之，美國還沒有走上這個國際投資的時期，如同上述緩進的程序那樣，但為政治上與軍事上佔得便宜的結果。進言之，美國在商品移動方面，曾維持貿易的出超，而且價額極鉅，其原因由於一方面大戰期間輸出物價的水準，較戰前為高，他方面輸入物價水準較低的緣故。

美國具有鉅額資本積聚的能力，但也有很多的使用資本的機會。如謂美國已到達了某個階段，任何鉅額資本，必欲流出國外，找覓有利的投資機會，這是不能使人相信的。從他方面言，英國及其他歐洲幾個國家，也甯願積聚他們的資本，和大戰以前一樣。這種積聚，至少對於英國造成國外投資的結果。大戰以前，大約半數英國的積聚資本，投資國外的。即使現時，雖然租稅很高，以及大戰後的艱難，倫敦的投資市場，所吸收之外國債券，尚較紐約市場為多。(註二)

至就最近的將來，如同過去一樣，若使資本的供給與資本的需要，在美國均大於英國，那麼以後借款國家，將不向美國而轉向英國借款。這種猜度，如果轉為事實，那麼美國也不必憂慮。美國的最大利益，就是投資者，最善於使用資本，而投資於最大報償之途——無論就國內或國外。

(註一) 著者曾撰：『美國國際投資之現勢』(The Nature of Our Creditor Position)一文刊於一九二三年八月份經濟學雜誌

(*Journal of Political Economy*)

(註1) 參照 Federal Reserve Agent at New York, *Monthly Review*, August, 1923.

第十七章 國際貿易中之危險

危險之性質及其分類——危險之消滅與減輕——危險之轉讓——海上保險——共同海損——單獨海損

——海上保險業——倫敦在世界海上保險業中之地位——「兩重交易」與危險之轉嫁

【國際貿易中之危險——屬於補助機能】大凡經濟的活動，是變幻莫測的。這種經濟活動的不可知的危險，大抵由業主擔負。這在企業主的業務中，佔着重要的一部，也為企業主利潤獲得的主要辯護理由之一，以為利潤是企業主擔負危險之酬報。這種危險負擔的機能，與貨物之買賣及實際分配等主要機能，相提比擬，是一種輔助的機能。這種區別，非欲輕視危險負擔的重要性。前者機能，是關於直接把貨物從生產者，轉讓消費者，但這危險負擔的存在，正和財政機能一樣，為他種機能活動時不可缺少之附帶事件。

第一節 危險之性質及其分類

【危險之定義——危險負擔構成單獨市場機能】 危險者，為將來偶然事故所引起損失或損害之謂也。如無不測損害之可能，那就沒有危險了。我人繼着察覺：一般商賈，對於擔負運輸機能，銷售機能，及財政機能的專業者，却樂願予以酬報，藉此解脫某種意外之危險。換言之，危險的負擔，正和其他市場機能一樣，可從一般市場工作中分離，而由專業者擔負。這種危險負擔的轉讓，為一般的分工原則之實施，是很合意的。惟危險的轉讓，不能如同其他市場機能的那樣澈底，某種危險，必然由商人擔負，也是他從事商業之自然的因果。

【經濟上的危險——隨近代工業與貿易制度而消滅】 經濟上的危險，即使在近代資本主義工業發展以前的簡單的經濟情況之下，是常常存在的。當中古時代，歐洲就有交替式的生產過多與饑饉的發生，當時在歐洲西部，常感到貨物的供給過多，同時在歐洲其他各處，陷於饑荒。這類普遍的各地間的差異，比較近代格外見得顯明。迨至今日，全世界或許有穀物的供給短少，但在美國，比較的少見。至在近代工業國家裏，除了由戰爭所激起的非常情況以外，我人絕少看見饑饉與生產過豐，同時存在的。這些未成熟的危險，已被大部份商人的活動所滅滅了，他們是依賴着買於最低價格而賣於最高價格，及買於貨物豐饒之時而賣於

貨物稀少之時，博得利潤。如以經濟上的危險，發生於近代的工業與貿易的分工制度，是錯誤的觀點。所以一方面有貨物浪費的危險而他方面有貨物稀少的壓制，在過去比較現在，顯明得多。這些原始為生產者與消費者的危險，已由近代的商業制度所消滅了。

【近代商業中危險之性質】 近代商業之危險，均係自取。貨物銷售至最後消費者，現今祇是一串冗長的生產與分配程序的一個最後階段而已。在這迂迴的生產時期中，有很多的商業觀察失誤的機會，為從前生產程序簡單而貼近市場的時代所沒有的。我人雖創立了一個複雜的生產與分配的機能，但却並不精諳這個機能的活動。承着昌旺的時期，就是衰落的時期。在這商業循環中，一般的物價漲落與各種生產產品的供需，最易感受影響而引起商業上之不安定的。今昔所不同者，即此項變動的因素，在昔為消費者的危險，而今却為最重要之商業上的危險了。因在專門家之間，專業與合作制度的發展，已超越國境的界限，到達世界萬遠各地，商業事件處理失當的機會，亦增多了。一般人以為：國際商業的發展，足使商業穩定。這種理想，也許在將來可以實現，至於近代，適得其反吧了。因為生產者與消費者，在地理上，更見廣披地分離，生產與消費之間，隔着冗長的時期，則供求兩方處理失當的可能性，自然增大了。

【貿易中危險的分類】 貿易中之危險，可分二類：其一，為實體貨物或應用設備所受損失或損害之危險；其二，為商業本身之危險，例如不利的價格變動所引起之危險，及對經營商業之對方的失信或欺詐的

危險。

【裝運貨物損害之危險——商業本身之危險】 貨物從生產地點，裝運至消費地點，時有遭遇全部

或局部損失的危險。貨物損害之危險，同時為單獨物主及社會全體的一種負擔。此乃關係於經濟財貨的保險問題，間接就感到某種貨物的供給減少。所以貨物的物質上損害的危險，其影響所及，不僅個人而已。是故任何可以減滅這類損害的策略，是利於一般的，而政府的計劃，用來防止這類損害者，顯屬正當。

【第二類的危險——商業本身之危險】 第二類的危險，一般人咸認為祇對商人而言，事實上減少

這類的損失，便構成單獨商人的重要工作。凡決斷力堅強之商人，能避免許多由商業觀察錯誤所引起之損失，而才能低劣的商人，將遭遇無數的損失。此項損失，終有一日，使其地位墮落而為其他決斷力堅強之商人佔據。但這類危險，社會亦蒙其不利。茲試舉不利的價格變動為例：貨物之售價，較生產費為低，而在推銷時，貨物本身，對於社會上無關重要。一部人的得益，為另一部人的損失。但這種事情，顯然為生產要素的不合理的應用。如謂貨物之售價，較生產費用為低，即等於說購買市場，對於貨物生產要素的利用方面，較貨物本身，視為有較高之價值。就單獨商人而言，這個危險，就是在生產品與製成品的價格之間，產生不利的關係，就社會之觀點而言，則為生產品的不良使用，這種關係，僅由論及貨物價格指示出來。所以利用政府的法規，或生產者協社的舉動，以阻止價格之漲落，對於社會具有莫大之利益。這類機關，對於特殊貨物的需給方面，消息的

採集與傳播，藉使商人得以調劑其生產，購買，與銷售，趨於合理化的情勢。

〔生產者不能脫售其貨物的原因〕 某種危險，與上述相類似者，即生產者就任何價格，不能脫售其貨物。上述貨價變動之危險，正可引證於此。貨物之不能脫售的危險，亦由於不健全之商業判斷，且和前述危險相類似，最初由生產者擔負。有時生產品之不能脫售，非因需要之缺絕，乃由於不能招致買主與賣主，互相拉攏。商人為利己所驅，把買主與賣主，招致一處以維持其生活——為唯一使危險降至最低限度的保障。關於這方面的危險，祇有政府與商人團體的努力，才得解除之。政府之活動事業，可囿於規定度量衡制，及傳播消息，作為賣主與買主業務進行之基礎。美國國內外貿易局重要任務之一，就是刊行國外購買美國貨品的買主表。設大本營於羅馬的國際農業研究所，也有同樣意義之事業，在乎搜集與傳播農產物需給的消息。各項商情，一經這類機關傳播以後，商人可以善自決斷，操勝於商業市場。其結果就是商業危險性的低落。

〔欺詐或失信——商品交易中危險之一種〕 欺詐或失信的可能，也常為貨物買賣的一種危險。就買主而言，賣主輒將預定貨物的品質與數量，有誤述的可能，或是賣主不能履行契約，到期交貨。就賣主而言，買主常有不可靠的退貨的可能，或是不能如約付款。這類危險，正和他類相似，本為個人擔負之危險。但社會建立在誠實而正道的商業基礎上，也有一種利益，藉使商業得以自由進行，結果頗有利於社會，競爭益見劇烈。商人的互信，實為各種商業的基礎，而尤其是為關係如此複雜的近代商業的基礎。所以防止欺詐而得以

遵守契約，是政府主要業務之一種。他種危險，與上述相類似者即為經商失敗的可能性。

上述各項危險，存在於一切交易之中，而其影響國際貿易者，較國內貿易，深重得多。在這世界市場裏，許多地方的交通工具，非常簡陋而價昂；一般商賈，對於一般商情，及特種貨物的需給情況，鮮能獲得確實的消息。

運輸貨物之遲緩，亦足加劇危險，尤以價格變動之危險為甚。就近世商業制度而言，大部份國外買主，都屬商賈。他們是再出賣以博利潤。買賣之間不利的價格變動之機會，隨時間之歷程而增多。時間的要素，即為不安定的淵源，對若干國家經營貿易時，更為顯著，不僅海運的費時久長，並且海程的終點，僅為緩慢的陸地運輸之開始。這種運輸困難的危險負擔，通常由貨物賣主，利用買賣契約的規程，讓與進口商，更由進口商，移讓於其他買主。這樣，仍未變更危險的實際存在的原則，但担負危險者，同時須得報償。這種報償，最後定必構成消費價格與生產價格之間的邊際價格。易言之，國際貿易之行爲，較國內貿易為價昂得多。

【國際間言語及商事慣例之不同——也足加重買主與賣主互相聯絡之困難】言語的不同，足以加重買主與賣主互相融洽的困難。再者各種商業行爲，與商事實踐的不同，也使彼此發生困難。法庭中對於外國人民權利的常有各種不同的法律制度與限制，以及遠洋國家訴訟費用的較鉅，欲使所受損失，得到法律上的賠償，常為不可能的。一言以蔽之，國際貿易中之危險，雖與國內貿易相類似，但程度上頗有差異，也是

阻碍商人在國外活動的一種障碍物。

第二節 危險之消滅與減輕

綜上所述，可知在貿易之中，有兩種危險——貨物偶受物質上的毀滅或損壞的危險，及商業關係所惹起之危險。吾人現當注意及剷除危險負擔的救濟策略了。

【剷除危險負擔——消滅或減輕】救濟的策略，可分兩大類：（一）危險本身的消滅或減輕；（二）危險的轉讓。危險轉讓之方法有三：（甲）就將全部危險轉讓他人。換言之，另一商人得到某種酬報，或就脫售之貨物中計算之；（乙）將危險分配諸危險擔負者，就是減輕不可測的事物。是即保險之原則；（丙）抵衡危險——用他種利益，消除一種危險。換言之，就是將某種不可測之利益，抵消同時不可測之損失遭遇。這就是「兩重交易」的原則。

茲就逐項剷除危險的策略，依上述程序，討論如左：

【近代交通工具改善——損失機會較少】消滅危險的本身，是唯一完善的救濟辦法。損失遭遇，為貨物自由交換的障碍物。對於有效的國際分工，引為非常重要者。至於減輕貨物受物質上的損失，已有相當效果。例如帆船之代以汽船，殊足減少貨物遭風浪損失的機會。危險的減縮程度，乃由兩種不同船舶載貨的

保險費的差額表示出來。商業國家之政府，把船舶的裝貨吃水線的限制，政府機關與聯合船舶業者的船舶檢驗，足以幫助提高航海安全的標準。不完善之港埠設備，或此等設備的全般缺絕，似在沿南美洲西岸的都市這樣，又為海運中危險的一個淵源，亦由商業的興起而漸漸改善。危險海程中的利用地圖，與普遍無線電通訊的應用，船長與船員資格的嚴格規定——由於這些技術上的改進，足以減少船舶和貨物受損的危險。

【如何減少貨價變動之危險】 減少貨價變動的危險，是一個比較困難的問題。關於這個目的地，祇可由間接的道路可循。任何事物，足以顯示某種預兆之基礎者，即為某種確實趨勢的指示。國際貿易中之重要商品，如小麥、棉花、羊毛、蔗糖等，已有相當設施。關於這類貨物的交易，在有組織的市場之中，具有相當的貨物需給的正確指數，而國際新聞事業，尤迅速傳播這類消息的。這種進展，在某種特製品，特為迂緩。這類特製品，在美國國際貿易中，現正佔着重要部份。

當本國商人與國外市場之商人相接觸時，常遭遇國外購主之失信，及破產的危險。某種商業團體如美國各業總聯合會的信用調查事業，這裏關於放款危險及國外商業機關的一般信譽消息，也可減輕這種危險的。

一國商人，因不諳習他國法律，及不瞭解外國法庭的法律，在外國發生訴訟事宜時，感到困難了。現有兩種方法，認為可以進行者：第一，為商法標準化的可能。對於這項，顯有限制，因各國法律制度之基礎不同。由一

般而言，凡是應用英語國家的法律制度，因肇始於英國習慣法的淵源，彼此多少相似。至於臘丁國家的法律不同。但立法當局，在制定法規時，常採納商業領袖國家的慣例。這種規定，常在經濟落後國家，向商業國家借款時強迫援用。第二，可以引為彌補這種缺陷的，就是在若干國家商事裁判所的建立，用以解決純粹的商業性質的糾紛。在這商事裁判所中，許多訴訟手續，可以免除，而訴訟事宜，概由精通特殊商業問題的仲裁人解決之。（註一）

第三節 危險之轉讓

〔危險轉讓時——須計較報酬〕 就上述諸消滅危險的策略中，全般的消滅，為事實上所不可能，但危險可由單獨個人或團體，轉讓他人或其他團體負擔。前者給與相當報酬，這種報酬，或為固定的納費，保險公司之繳納保險費，即為一例，或是賣主出售貨物時，與其擔負危險，不如開列較低貨價，俾免危險的負擔。上述二者，因擔負危險，都要計較報酬的。

〔開列貨價與危險之轉讓〕 這種危險的射影，可依據買賣價目而置列於買者與賣者之間，賣者可

（註一）美國商會聯合國際商會鼓勵仲裁局（Board of Arbitration）的創設，藉以調解國內外之商事糾紛。

以擅取所有運輸及外洋運費率漲跌之危險，祇須開列「貨抵埠後之價格」（F. O. B. Destination）就是

了。在這種價目之下，賣主須將貨物保持合意狀態，運送至買主的經商地點。他便順次常轉移其危險之一部於運輸公司，另一部份移轉於保險公司，但最後它仍對買主負擔。至於「貨送至船上之價目」(F. O. B. exportpoint)和前項價目是相似的，除了當貨物已妥交船上裝置以後，賣主的危險終了，便是買主的危險開始。至於「貨裝載前之價目」(F. A. S.)是限制賣主的危險，至貨物妥運到埠頭，預備裝載前為止。這「貨交至船上價目」與「貨裝載前之價目」的差別，是重要的，如果埠頭設備不完美時，「貨離廠後之價值」(F. O. B. factory)就是在賣主營業地點將貨物預備裝車時，所有的運輸危險，全般加諸買主負擔。這「包括貨價保險費運費之價目」(C. I. F.)是指示所開列之價格，已包括貨物的成本，保險費，及運費，這就是說貨物運至買主的尋常費用。這並非表示，所有危險，加諸賣主負擔的意思。任何保險範圍以外之損失，仍由買主負擔。「貨抵埠之價目」與「包括貨價，保險費，及運費之價目」有時易致淆混。至就前例，他種危險，第一步，是由賣主負擔，至於一部份，以保險來保障自己的；至於後例，他種危險，屬於買主，而賣主僅合意為謀買主便利，而代付保險費而已。

【貨價變動危險之轉讓】在大部份國際交易中，買主在購買與脫售之間，擅取價格變動之危險。有時運往寄售之貨物，寄售受託者，不過是一個代理者，如貨物不易脫售，或不能就相當價格出售，寄售受託者有退貨之自由。依據樣品或特殊定購之貨物，出售時通常均有預定價格，這樣廠家成本變動之危險，由賣主

負擔。製造者可以預行訂立原料購買契約，以資保護，而原料商行，也可訂立類似之契約，以保護自己。但製造者在其製造程序中，不能盡爲待定貨而後生產，所以不能藉契約方法以資保障，而不利的貨價變動之危險，一部份不得不由製造者擔負。

【居間人與危險之轉讓】製造者與國外買主，都可以把危險，移轉於某種國際貿易之居間人。所以製造者，在國外市場已將貨物售與海外商人，在本國將貨物交出後，即得貨款。出口商行，也可在接受本國貨物後，所有對於進口商之業務，一切危險，均由商行，擅自擔負。上述種種，都是轉讓危險的實例。任何計劃實施時，價格均自行調正，俾使危險負擔者得到酬報。製造者在銷售貨物於國外時，應否自負危險以便開列較高價格，抑將危險轉讓他人而取其較低價格，必須考量其運用資源及交易性質，而加以決斷。

第四節 海上保險

國際貿易中之危險，如起因於貨物受物質上之損害或損失之可能者，通常可以保險轉移之。在國外貿易中，最大之危險，厥惟海上運輸之危險，故保險認爲需要。吾人所謂海上保險者是。

【保險之一般的原則】對於一般的保險原則，於此須稍加敘明。蓋各種保險，其根本之原則相同。危險，並非指所有的損失，僅限於偶然發生的損失。危險的意義，本爲將來不可測的事變所引起之損失；此項損

失，因危險數量之增多而漸漸減少。如有船舶一艘，駛行於規定航程，是否遭遇災禍？純為一個推測的問題。如今多艘船舶，為獨家輪船公司所有，則危險的負擔，顯然較百艘船舶，為各家所有，來得輕微。易言之，獨家輪船公司，在其安全航程中所得利潤，可與船舶中途遭遇之損失，互相抵衡。此項危險之使其減輕，可以特種方法獲得之。許多船主，可以預先同意，如某船主遭遇不測之損害，結果共同擔負，所有損害墊補費，平均分担。此項保險方法，為實際所慣用。迨後，經過了一個冗長的損失時期以後，漸漸可以顯示集團變化程度之常性，於是，每個物主，應付之保險費，可以計算的。這種損失賠償的預繳款項，謂之「保險費」。換句話說，船主祇需購買保險，不必注意到其他船主所採取之政策。但我人須瞭解保險制度之基礎，為鉅額數目的單獨危險的集合，使承保者給予單獨的保護，而損失的賠償，最後仍取諸各單獨物主所繳納之保險費。所以任何形式的保險，各投保者是彼此相維繫的；因為保險費的趨於穩定，於是在正常經營商業的資本之中，構成一個經常支出項目，迨後轉移於託運人，計算在運費之中，並且最後轉移於消費者擔負，因計算在貨價之中。總之，保險的原則，乃集合許多固定費用，以賠償鉅額不測之損失。此項費用，可合併在貨物之生產費用之中。

【海上保險之意義及其分類】「海上保險」一名詞，其意義同時包括船主對保護其船舶受損之危險與買主或物主對其貨物賠償受損之危險。前者謂之「船舶保險」(hull insurance)，後者謂之「貨物保險」(cargo insurance)。兩者性質不同，且事實上，是用分離之契約與保險單來表示的。

【船舶保險之重要性】 船舶保險，實際上是很普通的，蓋船主對其船舶，擔負全部損害的危險。這種事實，我人祇須將輪船與鐵路相提比較，就知道了。鐵路公司的資本，是永遠穩定的，因其並不受制於重大或不測的損害，所有機關車，車輛，與房屋等，是分散於地面上的，是故單獨的災禍，不會影響其公司財產的。公司方面，一年中所受的損失，幾乎規定的，且為許多無關輕重的損失，在指定時期內所受的損失，是可以精確計算而得，所以容易設立基金來抵償這項損失，可從利潤中，提出一部，作為業務費用。這種自動保險的原則，是適用於鐵路公司的危險。從他方面言，輪船公司的資本，是集中於少數單位，時時刻刻，全部損失，有制命於某個單位的可能。這是一個極嚴重的問題。吾人須牢記着，近代大部份輪船公司，祇有二三艘船舶。如果吾人對於這種危險，沒有保障，資本家將鮮有願意投資於這種事業了。所以，船舶的保險，認為重要的，且事實上，也是最早發展的一種事業。

因此船主對其船舶保險，裝運之貨物，乃由物主從事保險。託運人之需要貨物保險，由於外洋船舶擅取極有限之責任。反之，鐵路公司，對於受託之貨運，擔負完全責任，外洋輪船，則用提單之規程，以解除其責任的。

【海險的分類及其鑒別】 海運的危險，似與陸運不同。海險之分類如下：

其一，貨物與船舶同時全般損失的危險，其二，為一部份損害或損失的危險，其三，為共同海損損失填補費的危險。全般損失的危險，是起因於沈沒，着火，海劫的可能。尚有推定全損（constructive total loss），

這裏貨物或船舶所受極大之損害，已至可以廢棄之程度。局部損失或損壞，起源於多種原因，其中可以列舉的，有着火，海水浸入，海劫，與破損等。

第五節 共同海損

【共同海損之由來】 共同海損 (General average) 填補費之意義，解答如下：船主與貨物的所有者，在任何航程，係處於共同冒險之地位。如果途中遭遇風浪，則船舶、貨物、以及船上之生命，都感受危險的。為此，須把一部份船上貨物拋棄，或截去船舶索具之一部，減輕船舶的裝運。此項損失，如單獨由不幸的貨物損失者擔負，則彼因欲保持其他財產的安全而使自己貨物受到損失，顯係不公正的處置。這種損失，當由所有的受惠者擔負，根據各個人在此危險中所有財產總額的比例分配，這種海險的分担方法，即一般人所謂共同海損的原則。(註二)

(註二) 這個原則之始為普通的證實，由來已久。當紀元前第三世紀的羅得法 (Rhodian Laws) 中，已發見這個原則；並據一般人之想像，甚至在該時以前，這個原則，已經成立。此外在中世紀羅馬民法中對遠洋國家之法律中，也發見這個原則。

【共同海損之計算與分担】 此項原則之意義，即謂任何損失或費用，若使受船主之指使，係為保護

的原因，且實際上確保護事業中之各員，以防避某種意外之危險者，由船上各員担負，依據各員在事業中的受惠比率分担。易言之，即依照各員在危險中的財產價值或權利而分担。託運人對委託運輸之貨物，須付運費，認為承運人業務之應得酬報。由此觀之，這個共同海損的原則，可以單獨成立；早在海上保險事業的發展以前，已經存在了。在共同海損的原則之下，對船中各員財產的徵收損害補償費，可視為海運中危險之一種，例如火災等。

【共同海損之必要條件】 在共同海損的法則之下，為使一種損失，可以分担起見，若干必要條件，須加注意者：其一，船舶之犧牲與費用，須經船上各員的同意。如若一艘船舶或一部份貨物，在無意之中，受火災或風潮的強力感受損害時，此等損失，概不在共同海損之下，各自分担。無論何時，此項損失，須對公共有利的，那麼這些同意的損失，可在共同海損之下各自分担。例如，一艘船舶，將在無意之中擱淺，結果船舶所受之損壞，全為船主承受。但既遭擱淺，那麼全部的財產——船舶與貨物——遺於危險之境域。為欲使船舶浮起，俾得免去通常的危險，加以某種處置。在這種情形之下，所發生的損失，可用共同海損補償費來彌補的。這樣就有一個極困難的問題發生了，就是幾許損失，由於船舶之擱淺，當由船主負擔？幾許損失，是由於共同合意的，欲把船舶浮起的結果，應當共同分配？其二，實行的犧牲，須要計劃為保護財產利益的一般的，且有相當的成效。例如為欲設法犧牲以保護公共的利益，反致全部損失。此項損失，仍歸各自單獨担負。其三，引起此種費用

或犧牲的事實，須為偶然的。一艘船舶，因遭不測風浪而陷於危境，找覓港口，以資躲避，所付領江費用，以及將一部份貨物卸除，以減輕船舶之載重，所耗去費用，須依共同海損的原則，平均分担。關於到達地點之類似費用，則由承運人担負，蓋此項費用，為其航程中必須支付費用之一部。

【共同海損之例舉】 在共同海損情勢之下，所有損失或費用，根據財產中各員的比例而分担。茲特舉例以說明之。

一艘價值一〇〇、〇〇〇元之船舶，裝貨價值八〇、〇〇〇元。至於貨物，乃由下例四託運人所有：甲之貨物，值一〇、〇〇〇元，乙之貨物，值二〇、〇〇〇元，丙之貨物，值二〇、〇〇〇元，及丁之貨物，值三〇、〇〇〇元。全程運費合計值二〇、〇〇〇元。如在航海程中，因遇非常的風浪，必須減輕這船舶的載重。於是乙之貨物，拋入海中。一般人咸認為適當之策略，而其利益，分配於公共安全的。所以，這二〇、〇〇〇元之損失，應由船上各員平均分担。茲將每員對全部損失所佔的比例，與每員應繳納之損害填補費，例如左表：

	估全部財產 價值百分比	應付款項
船舶價值	一〇〇、〇〇〇元	一〇、〇〇〇元
甲之貨物	一〇、〇〇〇元	一、〇〇〇元
乙之貨物	二〇、〇〇〇元	二、〇〇〇元
丙之貨物	二〇、〇〇〇元	二、〇〇〇元
	五〇%	
	五%	
	一〇%	
	一〇%	

丁之貨值	三〇、〇〇〇元	一五%	三、〇〇〇元
運費總值	二〇、〇〇〇元	一〇%	二、〇〇〇元
全部財產之總計	二〇〇、〇〇〇元	一〇〇%	二〇〇、〇〇〇元

【損害補償費計算之困難】 就事實上，這個損害補償費的清算問題，並非這樣簡單的。近代載貨船舶，滿載大批貨物，也許屬於數十百之物主。此項損失，似對少數物主，直接受到損失，或是所有的物主，都受損失。于此，常有一困難之問題發生，即如何將共同海損，從其他海損的部份，分離開來？至於分配損失費於所有受惠者，又是一個繁難的問題。就常例而言，財產總值當在船舶抵埠之地點計算之，而以到達時船舶與貨物所維持之狀態為標準。損壞船舶的估價及停泊外國港埠中船舶的估價，誠屬困難事情。關於這類問題，乃由共同海損計算專家，依據國家法律從事清理而解決的。此外，祇有憑藉提單中之某項規定，另有解決方法。現時，就習慣上，常在提單上註明共同海損依據一八九〇年約克安特衛普海損計算條例（York-Antwerp Rules）清理。此項條文，曾經國際議定，而在計算海損時，作為準繩的。

這種損害補償費的危險，原先由船主與託運人擔負，但事實上常以海上保險單，轉移於保險公司。這項原則，早已成立，即使在原始的保險形式的發現以前。當時有否保險制度的存在，或是保險原則的建立。保險事宜，是可以這樣處理的，以直接擔負這類損失的危險。承運人之從事保險，是爲了預防損失的危險，認爲維

持公共安全所必需的，且也爲了防避不測的損失。總之，保險的費用，不會較現在爲高；即使在近代制度之下，損失乃由保險公司組成團體來担負的。

【共同海損清理的不易】 這個共同海損的原則，果然可以減少實際危險的担負，但是這種損失的如何分担，與在清理時所需費用與所費時間，也構成一種損失的負擔。就古代商業而論，這類共同海損的危險，比較不多，並且損失的分担，也是一件簡單的工作。羅得法律（Rhodian Law）是特殊論及船舶遇險時，貨物拋海以減輕船舶之載重，與損失分担的規程。迄至今日，這種原則的重要部份，雖未更變，但其應用手續，已變成極爲複集的了。共同海損之清理，動輒費時數載，且須僱用專家處理，清算計劃，有時輒佔二三日。

（註三）

反言之，一般人仍以爲共同海損的損失（包括船舶在內），將有效阻止船長急於決定將一部份貨物的犧牲。這個論據，如無近代之保險事業，也許是真的。現今這種可能的損害補償費的負擔，可以預先繳納固定的保險費，因之這種臆斷，似乎沒有理由了。

簡單的說來，關於上述共同海損的原則，乃發生於古代，且爲一種處置困難問題的實用方法。在共同海損的情形之下，它能作爲各員之間危險分担的方法。近世海上保險事業發展，已產生了更有效的危險分担

（註三） 關於共同海損之清算，讀者可參攷 Winter, W. D. *Marine Insurance*, Chap. 18.

的方法，並非在事業各員之間，但在各種保險公司之間。於是共同海損，祇認為一種費力而不實用的事例。

第六節 單獨海損

局部的損失，純粹起因於偶然的，也為一種海損。這和剛在所討論的共同海損，鑑別起來，謂之「單獨海損」(particular average)。若干作家，在這種關係上，對於應用「海損」一詞，常發生疑問。(註四)

【單獨海損之意義及與共同海損之區別】「單獨海損」一詞之意義，係指所保貨物之局部的損失或損壞。共同海損，則由一般的事業中之各員擔負。單獨海損，則由特定關係人擔負。至於全部損失，除非在共同海損之下，自然也由單獨個人擔負。

【單獨海損之起因】 單獨海損之損失，起由於許多原因，但不能盡行包括在普通的保險單的條文

(註四) 例如：斯蒂文斯著「海損」(Stevens, on Average)一書，堅謂「海損」一字，用於一般的捐款之意。關於論及共同海損

與單獨海損方面，氏曾謂：「前者一項，可以視為「海損」；後者一項，一般外國作家，僅用以區別前者而言，祇可說是一種方法，用以表示一種特殊的損失，所以不限於共同捐款；換言之，即無所謂海損了。」

“Average”一字之淵源，似乎不易探究。有幾個學者追溯“Average”一字，係從法語“Avarie”而來，着重於損害的意義，據其他學者探究之結果，以為從條頓語“Halverage”而來，與此字之前置字，作為合夥之意。這兩種意義，都為尋常所慣用。

中。在保險單上，常附這樣的說明：『涉及有關係之保險者，須擔負之海險與海損——在航程中之海險與海損——不外乎海中的危險，例如遭遇戰艦，着火，敵兵，海賊，海盜，竊賊，貨物拋海，私船戕拿證書，私船戕拿報復證書，報復捕獲令，海上捕獲，在任何情況之下，對於任何國家王室，皇子，及人民的逮捕，監禁，與拘留，船主與海員的惡行，或因他種不幸遭遇所引起之損失，以及足以對於指定貨物或貨品，受到損失。』

【海上危險】與【海中危險】 這種敘述，是用以限制保險公司之責任的。第一，「海中危險」(perils of the sea) 與「海上危險」(perils on the sea)，兩者意義不同。前者包括所有的危險，後者僅指出少數的危險。例如風潮的損害，是海中的一種危險；失火的損害，是一種海上的危險，須在保險時特為註明。關於其他危險的條文，是包括各種損失，但事實上，法庭常解釋為「其他同類的危險」。凡不能列為偶然發生之危險，概不包括在內。例如某種商品，由於他們的特性，或由於包裝之不當，定當使其折舊。再者，一艘船舶，由於平時勞務的折磨而折舊。這類的損失，並不包括在內。

【單獨海損之限制條文】 在保險單上，通常附着兩項條文，用以限制其責任的。其一，某種容易破損或變壞的貨物，豁免單獨海損，共同海損，則不在此例。這就是說，這類貨物的保險，以防全部損失，或共同海損之損害填補額，但並不担保偶然局部損失的。關於這類貨物的項目，是包括各種穀物及各種其本身容易腐壞的貨物。就某項貨物，在百份之二十以內的損失，不保單獨海損。第二類貨物，限於百份之十以上，第三類貨

物，限於百份之七以下的損失，均不予單獨海損。其二，保險公司的責任，僅限於治平時，因在保險單上，有一條文，保證保險公司，豁免任何戰爭動作所受的損失。這似乎在保險單的條文中，抵觸及關於戰艦及其他類似戰爭武器所引起之損失。當歐戰時，這項無意義的條文，等於取消了，因為各保險公司，常徵收特殊保險金，担負兵險。關於腐壞貨物保險的，亦可用特殊保險單付償較高的保險費。無論如何，保險公司常利用特殊比例，豁免單獨海損。(註五)

就「單獨海損」而言，關於這類細微損失的機會誠多，欲繳納一定的保險費，絕對保護貨物的安全，為事實上所不可能的。

第七節 海上保險業

保險業者，或為個人集團，或為公司團體均可。前者較為陳舊，然在今日，仍佔着重要地位。我在論及倫

(註五) 此項規定，乃由這個“F. P. A. five per cent”一詞，表示出來。其意即謂在百份之五的損失以下，免除單獨海損

(Free of particular average under five per cent)。如果單用“F. P. A.”字樣而不另加註明，意指全部損失與共同海損的保險，單獨海損，並不包括在內。“F. A. A. (free of all average)”乃限於全部損失危險的保險。這類名目，都為國外買主，指示出口商代為從事保險時所應用。

頓之魯意咖啡店(Lloyd Coffee House)，這裏船主與託運人都前往會聚，進行交易。凡是願意承保船舶與貨物之危險者，亦聚集於此。從這樣簡陋的事業開始，魯意協社便興起了，直到一八七一年，才組成法團。魯意協社，是一種公司的組織，于世界各商埠遍設經理。吾人須記住者，協社中之各員，係單獨個人，担負危險者。咖啡店主人魯意氏的重要工作：第一，為一般保險業者，船主，與託運人，或他們的代理人，供給一個集會之所；第二，擬訂及實施會員入內之規程，以維持保險商之共同利益；第三，搜集，編制，及傳播各種航業消息。(註六)

吾人祇須例舉魯意協社進行保險業務的程序一則，即可瞭解其協社的本旨。保險經紀人代表其僱主之時，例用證書一張，載明保險之事項，及提出之保險費用。隨即將證書，提呈於各保險商前。在保險商中，凡願意接受危險担負之一部者，可以指定承保之金額，簽書於證書背面。通常，他承受之款額，祇占極小部份。此外，保險商，得代表非會員，指示願意担負之金額。一般非會員，即同業中所謂「戶頭」者，須經協社嘉納，並預儲特定款額，以保證他們履行契約的信實。此項保險證書，則由魯意協社之社員中人簽訂，為保險單之基礎，同時也為保險商各員間之契約。若遇損失事情，保險商之責任，係無限的。若使全部損失，集款之手續，誠屬簡單；若為局部損失，乃由海損計算專家清理。驟然思之，這是一種愚拙的制度；因為投保險者，須從多數的保險商，集合比較小額的款項，其中任何保險商，可用法律訴訟，拒絕付款。事實上，這種不良慣例，常因會員之服從著

(註六) 最後一種業務，由一個獨立的組織担任，但與前述兩種業務，緊緊在一起的。

名保險商的行爲所克服。此爲一般人所謂「先導」制度，同時適應於保險額之承受，與支付款額方面。如保險經紀人，在第一次能得領袖保險商之承認若干成，而列其姓名於首，其他許多保險商，常依據領袖保險商所爲，而承認同等成數的。同樣的，在付款時，若著名保險商中之一員，對於此種追償，認爲滿意而照付時，其他各保險商，亦多按例付償。反之，對於此種追償，認爲有法律問題發生時，祇須控告保險商中之一人，而其事例的判決，爲所有的保險商所承受的。(註七)

所以，在事實上，通常一個商人，欲徵求魯意保險單時，並不較單獨保險公司所出者，有何困難，

【保險商之營業政策】 就上述制度，危險是分配於幾個保險商。若使危險極大，例如鉄達尼亞郵船的不幸遭遇，需要多數的保險商了。這種情勢，對於保險商，如認爲安全，欲作幾次單獨冒險，不妨承認較大的保險額，而在危險很大的航程，承認較小的保險額。這種業務，乃隨保險商之所好，而善爲經營。在這保險商的集團中，吾人可以察覺：少數保險商，崇尚穩健，其他保險商，是傾向投機。各人可選取其所欲經營之業務。甚至另一部份保險商，常作若干次之冒險，以博厚利，而在多次維持保守政策。也可維持極平衡之事業的。由於這種不同的需要結果，所以任何事宜，都可得到魯意協社的保險的，因爲至少一小部份保險商，担負這種危險，

(註七) 參閱 Wm. H. Mc Gee in *Hearings on Marine Insurance before the House of Representatives Committee*

on the Merchant Marine and Fisheries, 66 th. Congress, 1st. session (1919), P. 114.

如果保險費維持相當的標準。在保險商的目的看來，他所有的危險是分散於世界各處，與各種不同事業之冒險的保險中的。

〔近代之保險公司〕 保險事業，是向來用這種方法經營的。迄至近代，保險公司，已佔極重要的地位。這些公司，常聯合經營海上保險，火險，及其他財產保險等業務。保險公司，因其較私人保險商，資源充足，故能擔負較大之危險。某保險商，可就單獨交易，承認全部保險額，而發出保險單一紙。它可繼着前往其他保險公司，或魯意協社的各個保險商，復行保險。保險公司，既一次承認較大之負擔，在復行保險時，不妨適取貨物保險，而將船舶保險額，歸之魯意協社方面。貨物保險，常取單程；而船舶保險，自然有很多次的航程，動輒一隊的船舶，在一年之中預先排定航程的，是故船舶保險，鮮有足述，且保險費僅有極細微之差額，因此構成海上保險業之重要部份。所以船舶保險較貨物保險，產生了更為高度競爭的國際市場。

〔保險公司的缺陷〕 由投保者觀之，保險公司的一種缺陷，就是各個股東的責任，是以各人所交付之資本總額為限。但事實上，這種缺陷，常因公司資產的容易核査，與大部份業務受政府的監視而抵消。一般而言，保險公司，常取穩健政策，而將投機性質之保險，加諸魯意協社擔負。再保險公司之行政費用，較為昂貴，因為他們必須維持較大的會計部及事業部。除了這兩種形式以外，尚有其他海上保險的共同組織。

吾人已經明瞭這些不同方法以後，不妨重說一句，就是這些方法，就根本的意義上，都相類似的。這種事

業，是否由各個私人，或公司，或共同組合的團體來經營，必須仗着投保者之付款，以補償某種蒙到損失的投保者。就常情而言，各項損失，並非由集合的資本中提取支付，但資本的資源，是一種穩固基金的性質，用以準備非常損失的。

在各種不同的方法之中，何者為防止危險的最重要的保險機關？這是一個無謂的問題。從各方面看來，他們都在這龐大的事業範圍內，負着全般的危險。大多數的保險商——各個私人、公司、或共同團體——無論為大商人或小商人，國內或國外，危險之如何，足使全般的保險制度，抵抗各個最大的危險。

【海上保險的業務——常由保險經紀人從中經營】海上保險的業務，與其直接由保險商經營，毋甯經過保險經紀人而處理之。海上保險商，並不和他種保險相類似，鮮有代理人來請求保險的。代替其地位者，有保險經紀人，但處於不規則的地位，所以他的費用，由保險商代付。它常擔任託運人或船主全部保險的工作。他向一般估價最低而安全的保險商，購買保險。如果保險額為數甚鉅，他常分配於幾個保險商。這樣，同時對於保險商與投保者，獲得較大的安全，並且保險費亦較低。保險經紀人，在海上保險業中之地位，誠屬重要。保險總額之大小，常與保險公司的資源，與保險承受之集中程度，成爲正比例。吾人如有咖啡一批，自巴西運往巴爾的摩爾，從事保險。某幾個保險商，先前承保之金額，已抵其能力的限度，所以不願繼續承保。其他保險商，因在彼地，對於此項商品或貨物，已承受鉅額保險，感到集中危險負擔的決非良策。（註八）

【保險經紀人與保險交易之分裂】 因此，吾人不得不找尋可以求援的保險商了。最後，吾人發覺少數保險商願意承受這事業中危險的一部，而不願作單獨冒險。這種困難問題，祇須把鉅額保險，分裂多部，使各保險商承認一部，就可迎刃而解了。這就是保險經紀人的重要作業——把危險分裂為多部而分配於各個保險商。

【複保險與危險之轉讓】 利用複保險的手續，也可產生同樣的效果。這就是說，某保險商既擔負託運人之全部責任，可將危險的一部，轉讓於其他保險商。(註九)

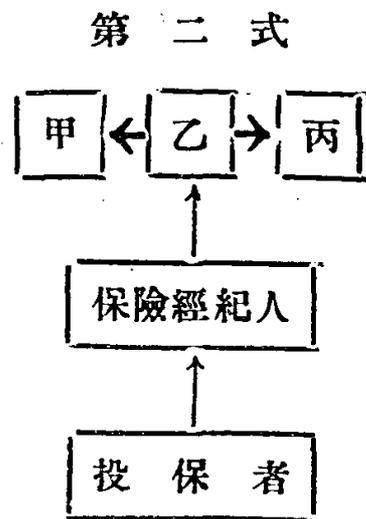
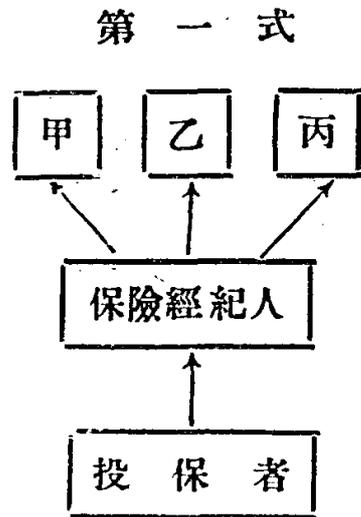
這種危險，從原始保險商至其他保險商的轉移，甚至在所保財產，陷於險境或已經遇險的時候，亦可進行。在此種情況之下，保險費率，當然非常昂貴。關於這兩種分配危險方法中各當事人的關係，說明有如左列圖表，圖中危險之移動，如箭頭所示，至於保險商，乃用號碼以鑒別之：

(註八) 甚至最大保險公司所担負之單獨危險，比較也是相當的微小。據一九一八年對海上保險漁業委員會所提出之報告：在

美國八十家保險公司中單獨担負危險價值五〇〇、〇〇〇元者，祇有一家，價值一〇〇、〇〇〇元者，祇有九家，大部份保險公司所單獨担負之危險，均在一〇〇、〇〇〇元以下。此乃見於休勃納：美國海上保險法報告書 (S. S.

Huebner, Report on the Status of Marine Insurance in the United States)。此項海上保險法，於一九二〇年二月二十六日，經海上保險漁業委員會通過。

(註九) 據最近觀察的結果，美國各保險公司所承受之海上保險業務，約計百份之四十一，是行複保險的。



若使託運人有大批連續的交易時，祇要利用預定保險單，則保險手續，可以使之簡單。這種保險單，給予大宗貨物的保險，託運人在將各個裝運時，祇須報告保險商就是了，保險商對特殊裝運，發給證書。此項證書，祇表示貨物已經保險手續，乃便利於融通資金的應用。這類證書本身，並不構成真正保險單。吾人在前章已經討論過，在國際貿易理財之中，保險單僅次於提貨單，為押匯票中最重要的單據。就這種事例而言，保險證書自然是這樣簽證的，保險費由銀行支付。銀行方面，則以貨物為抵押品。

第八節 倫敦在世界海上保險業中之地位

倫敦，為近代海上保險業之出生地。德、法、與美，相繼致力此種事業，但倫敦仍不失為世界海上保險事業

的中心。在美國全部保險業中，計算起來，百份之二十，係直接流向國外，其餘存在國內者，亦有百份之五十八，遷就於外國公司之美國支行，尤其英國占其重要部份，百份之五，趨於美國公司，但利用外國資本的股額，而在外國主權的管理之下，祇有百份之三十六，純粹為美國公司。

【美國海上保險業不振之原因】各種不同的論調，正可敘述於斯。少數人堅持着美國保險事業的不得進展，由於某種立法上的障礙。障礙物中之主要者，論者都歸咎於各州對於海上保險公司的課以稅率。各州課稅，尤未一律，且稅率奇高，一般人均稱較英國同時代之稅率，不知高出凡幾。在美國，更有取締托辣斯條例的法律上的障礙，及特殊法律，禁止保險公司，如同國外保險事業的互相聯合起來。在大部份州區內，還有立法上的禁令，禁止保險公司經營數種事業。在這種情勢之下，美國保險業者，自感難以應付，因為海上保險，是一種高度競爭的國際事業。這種國際間的競爭，尤其船舶保險業中，特為顯著，其中在美國國內，由美國公司所佔有的，僅占事業中之一小部份。

【英國海上保險業成功之一因】上述的事實，果然不容忽視。惟尚有根本困難之點，並非起源於苛刻條文。英國海上保險事業，係經過久長而迂緩的發展。在這樣的事業之中，承保額、資本及歷年由積聚所得的盈利，與穩健的管理，尤為重要的。再者，對於事業的切實認識，不僅在經理及僱員方面，且在投資者方面，給予先進的商業國家一種利益，這個長期進展的一種產物，就是魯意社的建立——是英國保險機能的典型。

斷非突然成功的，但似英國的憲法與習慣法那樣，漸漸長成的，並且常設法適應需要而進展的。這種制度，可否利用其他方法而使之建立，似可引人懷疑的。（註十）

【英國海上保險業成功之又一因】 在這海上保險業的領域以內，使英國得以頭角崢嶸的另一原因，在乎鉅額的資本供給，與較低的利潤報酬。保險事業，正和銀行事業一樣，本為一種資本獨占化的事業。因為資本所產生之利潤，通常較美國為低，在保險事業的投資者，得到較低利潤，認為滿足，而仍不足引誘美國的資本家。在這種情形之下，英國人可給與較少的利潤，且在這樣高度競爭的工業中資本所產生之利潤，僅祇細微的差異。（註十一）這個原則，就是資本所產生之較低的邊際收益——適應於海運事業與投資方面。由一般而言，先進工業國家之資本，較為鮮有利益的投資機會，因此常投資於新興國家的工業之中獲得利益。這類工業，大抵為資本獨占化，且國際間的競爭，定必銳利的。

離開本國或外國的利害以觀，海上保險業的國際市場，似較國內市場為佳。它把保險業務，廣播地分散開去，這才為保險的本質。此外，他保障最低可能的利潤。美國也許希望把紐約，成為海上保險業的中心，以代替倫敦的地位。至於這種情勢適宜與否，似無多大問題。

（註十）關於在美國建立類似組織之可能，參證 Mr. W. H. McGee, Hearings, P. 116.

（註十一）一般人以為英國營業費用，似較美國為低，因此保險費率，也較低廉。

第九節 「兩重交易」與危險之轉移

【危險的抵衡與危險的轉移性質不同】 另一原則，用以解除商人之危險負擔者，就是危險的抵衡。這個原則，與僅把危險的轉移性質不同。這種差異的由來，發見於這種事實：某種危險，祇包括損害的機會，但沒有可資抵消的盈利機會，至於他種危險，則有同等的盈利機會。凡是貨物受物質上的損失或破壞，屬於第一類，物價之變動，屬於第二類。託運人在將貨物運往海外時，擔負着海上保險的業務。這是明顯的，具有兩種可能的事實發生：（一）貨物也得倖免損害，在這種情況之下，並無損失，也無得益。（二）貨物也許全般損失或損壞，事實上即為一種損失。從他方面言，某種危險，具有隨時得益的可能。例如商人購買後，不能在短時期內脫售，可說是擔負危險。易言之，當他保持這種貨物時，有價格跌落的危險，但也有同等得益的機會。當貨價上漲時，他就得益了。事實上，貨價的變動，不外乎三種可能的事實：（一）價格全然沒有變動——結果，沒有損失，亦無得益。（二）價格跌落——結果，是物主的損失。（三）價格上漲——結果，是物主的得益。現今除開這些可為預測的變動要素以外，就沒有危險的發生了。這是顯然的，得益的機會之大，正和損失的機會相同。在這種危險之中，任何鉅大數額的交易，推而佔着冗長的時期，結果，損益適得均衡。至於前者事例，顯示淨損失的。為欲說服他人，擔負第一類的危險，商人必須支付預計抵償這種損失的款項。不然，商人不妨集合他們的危

險於一處，支付某額現款，以抵消這種損失這類損失，雖對各個人是不測的，但在團體中，定有發生的可能就是了。這種策略，我人已經指明，不過單純的，用保險來轉移。但關於第二類的危險，單獨商人，祇須在市場上處於兩種不同的地位就是了。易言之，他擔當着賣主的地位和買主的地位一樣。這樣，任何貨價的變動結果，就是損失的均衡與抵消。

「兩重交易」之意義與例舉 這個原則，在通常應用時，就是所謂「兩重交易」(hedging)。「兩重交易」為同時經營兩個絕對相反性質的交易，這裏原始交易的損失（或得利）是被他種交易的得利（或損失）相抵償的。如果原始的交易是以購買始，而以銷售終，則「兩重交易」必須以銷售始而以購買終。吾人可將「兩重交易」的程序，說明之如下：假如有芝加哥之穀物出口商，以購買小麥，運往利佛浦，由經紀人經售。就常例而言，在輸出市場與輸入市場價格間，定有差異，後者超過前者的邊際差額，已足包括進出口手續費用，並使經營此種事業的商人，維持足額的利潤。吾人假定其中的差額，平時每「蒲沙耳」為二角五分。吾人更假定芝加哥之出口商，在平時交易額，除掉運費及他種費用以後，所剩下之利潤，認為滿意者。這就是說，他同時在就各地不同之市場價格的邊際差額而經營貿易，並非由於各個不同時期的價格差異。他可利用「兩重交易」的方法，俾免價格漲落的危險。在九月一日，他購買芝加哥之小麥，每「蒲沙耳」價值二元，在同日，他可以出賣期貨，至其價格，他相信與購入之小麥價格，趨於一致的。就事實上，這多半是同等的貨物——小

麥——在將來交貨的，例如說明期限爲五月。所以，他就締結契約，由此，他就是合意於翌年五月，在芝加哥市場上，提交預先說明的貨物。他對於這個預約，所出賣的期貨，價格每「蒲沙耳」爲二元〇七分。所以在九月一日，他在購買時小麥每「蒲沙耳」的價格如左：

芝加哥近期價格

二元

利佛浦近期價格

二元二角五分

芝加哥五月份貨

二元〇七分

小麥期貨的契約，是有一個市場價格的，平時依據小麥的近期價格而同樣變動——這就是現時提交的小麥。再芝加哥近期價格與利佛浦近期價格，顯然有趨於一致的傾向。茲假定在十月一日，當時他把小麥運抵利佛浦以後，發覺彼地小麥市價，不過二元〇五分，較往昔跌落二角。除給與運費，佣金，及他種經常的營業利潤外，因爲價格的變動，他在輸出小麥上，損失價額二角，但現時他仍可保障自己的安全，就是芝加哥近期價格，邊亦跌落二角，同時期貨價格，亦隨而下落。所以他祇須以一元八角七分的價格，購還他的原來契約。但他毋需購回這九月一日所締結之契約。此時，他如果購入五月份貨，就是到期提交如同他到期須提交的，同等數量的小麥。這是明顯的，在實際上他等於取消交易，因爲他在五月到期交貨的權利，適被他在五月接受小麥的權利相抵消，他在締結將來契約時的價額，是二元〇七分。他可以一元八角七分的價格來卸除它。

的責任了。於是，它猶得每「蒲沙耳」為二角的利潤。這樣適與輸出小麥時因價格變動所蒙之損失相抵消。吾人不妨列其交易程序如左：

出 口 商	購 入	賣 出
九月一日芝加哥小麥近期	\$ 2.00	五月期麥
		\$ 2.07
十月一日五月期麥	\$ 1.87	利佛浦小麥近期
		\$ 2.05

共結果

在輸出小麥方面

在五月期麥方面

賣 價	\$ 2.05	賣 價	\$ 2.07
買 價	\$ 2.00	買 價	\$ 1.87
毛 利	\$.05		
他種費用及營業利潤	\$.25		
由價格變動所受之損失	\$.20	由價格變動所獲得之利潤	\$.20

出口商已得到它的普通的營業利潤，而不會受交易的開始與總結之間價格變動的影響。為欲得到保障起見，它已在價格變動趨於相反的方向時，預先計着利潤的機遇。這是明顯的，如果讀者祇要假想着，在九月一日價格跌落而在十月一日上漲時的價格地位就是了。所以「兩重交易」，呈着與投機相反的形態了。進言之，若非出口交易，即為期貨交易，自身將包括投機；當二者相合，那就彼此抵消了。上述計劃的成功，是賴

乎麥的近期交易的價格與五月份貨價格，其間幾許固定的關係。原始貨物的價格，須與用於「兩重交易」貨物的價格，漲落趨於一致。這類情況，尤其在期貨市場組織的重要商品之中，容易見得。各種不同的穀物與棉花，是最好的例舉，雖「兩重交易」的原則，是最多用於他種原料之中，甚至某類的製造品中。

至此，也許有問題要發生了，出口商何以不在貨物裝運以前，或即在購入以後，設法就固定價格而脫售其貨物呢？就事實上，出口商也常這樣進行的，但是這種危險，可由某商人轉讓給其他商人，至於承受危險的商人，並非願意投機。所以，進口商在進貨時，也常利用「兩重交易」自行保護，以防止貨價之降落，直等到貨物到達市場脫售以後。

就上述事實，危險之負擔者為誰？祇有兩種商人的集合，出口商與投機商的集團而已。出口商之交易程序，其危險適與利益，互相抵消；投機商也有以高價購入而賤價出售者。如若價格之變動反乎是，那麼利潤將盡為他所有。他們的交易程序，處於片面的地位。一個投機商，是站在市場的一方面；先買而後賣，或先賣而後買。如其同時經營兩方營業，他就沒有利得的機會了，這樣，他的活動事業，無論就社會的觀點或個人的觀點，便沒有正當論據了。所以「兩重交易」一單就商人的觀點而言，是危險的抵消；大言之這是一種從商人至投機專家的危險，負擔的轉讓。這種單純轉讓，性質與保險不同，就是某人將危險轉讓他人，他人並不得到報償或費用的。這是可能的，因為這類的危險，固不為穩健的商人所敢嘗試，却為投機商所歡迎。

第十八章 政府與貿易之關係

自由貿易——保護貿易——貿易政策之實施——關稅與物價——補助金——關稅制度

【政府與貿易之關係——自由貿易派之觀念】 吾人對於國際商業之利益及統制國際貿易的行爲之原則，已經提出討論過，但對於政府的從事管理與指導貿易部份，却很少注意到。這種觀念，吾人認爲正當的，因爲事實上，貿易的基本原則，與政府的干與，乃相互分離的。國際貿易的推動力，爲參與貿易的各個商人所得的利潤。利潤既爲各個商人所共同享有，則貿易毋需政府的積極干涉，可以繼續下去。大部份空想的經濟學者，更進一步說着：各個人所得的利益增加，這些各個人，就是他們所得利益的最有力的證人。他們原始積極謀自己福利的增進的。若使各個人自由追求其自己之利益，那麼利益是到了最大的限度。即使這種

自由貿易派的經濟學者，仍承認以政府的行動，來維持法律與秩序與契約履行的需要——從這類政府行動的結果，才有正式的交易存在。無論如何，他們反對着在國內商業與國外商業之間，有任何區別的必要。換言之，自由貿易主義者目光中的世界商業，是沒有地方偏見的。站在最前的，祇有單獨的商人與他們的交易本身，所謂商業，早已超脫國家的疆界。這樣整個世界，已被看做一個龐大的商業總體，就經濟的意識而言，祇視爲一個單位。

【政府與貿易之關係——保護貿易派之觀念】 從他方面言，另一派人着重於國家團體的觀點，而並不贊同國際間之自由貿易。他們雖然承認誘導貿易的直接動機，是各個人的利潤，仍辯論着貿易的影響是廣大地，且對全社會，具有深切的關係。其論據也許確實，他們復堅持着個人的利得，不能指引國際商業行爲於正道，祇有國家的干涉，才能誘導貿易於有利的途徑，促進全社會所需要的工業發展。一國工業的發展，祇要仗着國家在政治上及軍事上權利之增進，而並不重視國內各個人的利得的。這種思想，似乎在德意志的經濟學家與哲學家的心裏，到了極頂。這樣，一國經濟的特殊形態，無論其爲現在或將來，在謀全社會或某數階級之福利。根據國家經濟學派的思想，以爲個人的利己，並非滿足個人慾望的適當指針，因爲一國某經濟團體的幸福，是依賴另一經濟團體的活動，所以需要一種公共的權力——國家——來指導商人的活動，循着一定的正當途徑而行。這種國家干與國際商業的概念，尤其存在美國、坎拿大及澳大利亞的人民的

理。國家干涉貿易的方式甚多，但其重要者，不外保護關稅。現在我人可將注意力，轉向自由貿易者與保護貿易者的論戰了。

第一節 自由貿易

【自由貿易之理論——各自由生產其最有效之貨物，結果產量增加，生產者之報價愈大】自由貿易的論據，含蘊於國際商業的學說之中，已在前面數章中提及。「貿易」之看來有利，因其指引某個地方的人民，從事於最有效的貨物與勞務之生產。這樣，貨物的交易，指使整個世界的貿易總體，於最大效能的生產，而使貨物生產者，得到最大的報價。若使貿易起乎生產者與消費者的個人利益的觀念，利用自然界資源，從事最大報價的生產者，那麼，如把障礙物，借之這種自然動力的進程中，反而減縮所得之利潤。簡言之，是即自由貿易之論據。這個自由貿易的論調，值得我人之重視的，如將第一章所敘述的貿易理論，深坎於心房之中。

【自由貿易實施之困難——英國例外】當自由貿易的理論，已博得美國及英國的經濟學家的一般同情以後，但在實施時，乃為大部份商業國家所漠視——事實上，英國是一個例外。就經濟政策的觀點而言，或許從未見有這樣在理論上與國家政策上的顯異分歧。推其原因，不難探究的。貿易，蘊蓄專業的意義，貿易就是分配專業勞動者的方法。如果勞動者不能專業，那就全般沒有交易的需要了，因為各個人之所需，等

於各個人之所生產。基於同樣的原因，各國之間，將無貿易發生，如果各國並不專業，於是某種貨物，行將感到過多，而他種貨物，反感過少。一國之專業，其意義就使其國家的某種有利益的工業建立。這種事實，為一般從事國外貿易者所深信。他們會想像到生產品市場的擴大，而輸出工業的創立，激起較多的勞工需要。一國內，因勞動量及其他生產要素的供給有效，輸出工業的興起，不得不犧牲次等效能之工業。因為輸出工業之有利，才能支付較高之工資，且因迫於勞動者之競爭，也是必需支付的。當次有效能之工業，為欲僱用勞工而迫於支付高額工資時，即發覺生產費用，較外國為高的事實。於是外國貨物輸入，就破壞了國內工業的基礎。此為專業程序的一個必然的現象。是故專業之意義，非但指某種工業的建立，抑且他種工業的消滅，蓋促進國外貿易者，首先致力於這種工業，是沒有疑慮的。

【錯誤觀念】自由貿易主義者，觀察這種結果，是十分決斷的，以為自由貿易主義，是代表我人由次效工業，進向有效工業的勢力。但是我人理想中的大工廠，投資於有效工業的資本家，以及某種受過特殊訓練的勞動者，事實上是不能招致的。關於這點，我人祇要注意及人類本性的限制，就可知道生產機構的難於活動了。雇主方面，也可據理辯論他們的困難是這樣：他們在致力同等事業，與外國相較，須付高額工資，並且為欲保護其本國的生活程度，與外國的貧苦勞動者相競爭，須賴政府予以救濟。他們的遭遇，為一種事實，不是一種學說。因此他們要求補助，在一個代議政體的國家，是一個有效的論據。

第二節 保護貿易

【錯誤證據——保護國內製造品的市場】 保護貿易的證據，全屬重商主義的學說。若干重要論點，是值得我人的檢討的。美國贊同保護貿易的原由之一，就是爲本國貨物，創立一個內國市場。保護政策，是用來獎勵一個農業佔優勢國家的製造工業的。他所持的證據是這樣：國內有了大規模的製造工業，可以激勵農產物之需要，是故對農民所需要之製造貨品，限制進口，農民應表同情。換言之，農民處於消費者的地位而言，應該承受這種損失，藉此在出賣農產品時，獲得較大之利潤。真的，擴大的製造工業，可以激引農產物的需要，但非額外的增加，僅以代替國外市場而已。貿易的本身，不外製造品與農產品的交換。現時製造品，與其向國外，不如向國內購買，則食糧亦必在國內市場販賣了。在保護關稅之下，真正的問題，在乎農產品之交換國內製造品，是否數量較鉅？計算起來，祇能獲得較少之國內製造品，蓋國內製造者生產時之成本較高，而在銷售時，其賣價亦較外國爲高，否則他們便不會感到保護關稅的需要而自己維持了。這顯然漠視了這種事實——貿易的性質，本爲相互的。吾人不能在國內滿足一切的慾望，同時仍把貨物，銷售國外。

【錯誤證據——利用關稅以建立工業藉此引起對國內勞工需要之繼增】 利用關稅以創立工業，藉此引起對國內勞工需要之繼增——顯然也爲同樣錯誤的證據。我人如以進口稅，阻止向國外購買貨物，

與之相聯的，就是阻止本國他種貨物的國外銷售。所以這種新工業，未必遽即表示額外勞動者的需要，不過對舊式輸出工業的分工而已。這裏，真正的問題，就是應用於新工業勞動者的生產效能，是否較舊工業之勞動者為大？我人對某種需要之貨物，能否以較少之勞力，自行生產並獲得之，或則我人甯願生產他種貨物，而購買所需要之貨物。前面數章涉及貿易利益之討論者，正可以解答這個問題。

【保護貿易之中心論據——保護國內幼稚工業】 以上及其他論據，為美國大部份保護貿易主義者所信奉，且能博得大部份人的注意。但保護貿易主義者之保護幼稚工業的論據，站在穩固的基礎上面。所持理論，尤為適應於一國製造工業的培養方面。我人依據上文的假定，謂生產者將迅速轉移於某種生產時有利的工業，但製造工業之利益，係從多時定局工業之經驗與節省得來。所以，僅僅將一種工業基礎的建立，也為可取之處，就足阻止外國，在同等順適條件之下，競爭工業的建立。

早時工業地位佔住的利益，尤以近代之經營方法，更為顯著。這類工業的穩定，必須有鉅額的資本投資，從事於最有效之生產。現時，如有若干創業者，欲自始至終，創立一種工業，看來似很適宜於國內的資源與企業人才的，但他們在這有望而未經證實的情勢之下，投下資本，不免懷疑。他們深恐國外已定局的工業之跌價術的可能，竭力阻止新競爭者的興起，或除了固定的折價銷售的政策以外，已定局的工業，佔到便利。在這種情勢之下，對幼稚工業的加以短期的保護，須有相當的處置了。關於這個概念，保護貿易主義者，甚至

承認自由貿易主義者的主要意旨——保護關稅，足以在某個時期，提高生產品的價格。就事實上，若使保護關稅，仍不足以提高貨價，那就無所謂保護了；因為國內生產者，與其基於自由競爭，祇能在證實的較高價格上面，獲得利益。但一般人仍辯論着：這種較高價格，祇能適用於暫時，而現時的損失，全恃真正有效工業建立所得之利益而補償之。於是，這種計略的適宜性，祇須依據下面一個事實的問題：這種工業，能否最後達到自身立足的地位？或需保護貿易，使之達到這個境地。

【里·斯·脫·之·保·護·貿·易·理·論】 有時，發見與上面類似的論調，不是關於單獨某種工業，但關涉一國全部之經濟制度。德意志的經濟學家，里斯脫(Frederick List)在它的一八四一年的著述中發揮他的保護貿易主義的論旨。里斯脫極注重溫帶諸國家由某工業時代蛻變至另一工業時代的進化——尤其自農業時代進而至於工業時代的轉變。里氏雄辯着保護主義，為某幾個國家發展他們的製造工業所不可少的一種策略（尤其關懷於美德兩國）。但英國却有這樣的裨益，由於它的近世工業的早期發動，使它國內的製造者，當在別國趨向這種運動時，可在其萌芽時代，即加以摧殘。里斯脫甘於承認這種工業消費者的直接的經濟利益，(immediate economic advantage) 是指示着購買英國貨物，但里氏堅持着本國（指德國）較為永久的利益，就是消費者，當在直接利益以前，保護工業之進展，以便最後可不加保護，抵禦英國之競爭。在這些工業背景，樹立關稅壁壘，德意志工人及商人，便能于工業上及機械事業，受到教育，于是新方法與新工業，

亦愈易發展了。這樣，對全國工業教育的要素，可以信賴了。因為鑑別起來，從某種工業所獲之經驗，可移轉至其他工業的。里氏更進而承認，一種工業，幾乎在某種工業環境之中造成的，所以里氏的論據與保護幼稚工業的論據，却有差異。他的論據的範圍，較為廣泛，並且包括改造一國人民全部生命的可能的涵博觀念。其目的，非特在乎使將來的消費者獲得貨物較為有利，且於培植各種不同之事業，亦影響於全國的文化生命。

【保護貿易限於正當的採用——為重視之一點】 這層意思為里斯脫及其學說附從者所重視的，就是保護貿易政策，好像自由貿易政策那樣，是限於某種適當的應用。自由貿易，對於英國這樣已經達到製造工業的階段的國家為唯一的商業政策。而保護貿易，為熱帶國家與其他尚未自然發展至最後階段的國家，認為適當之政策。

【排斥自由貿易主義者主張工業靜態與國際分工的謬誤】 里斯脫的論點，看來似有強力，也許構成保護貿易主義者最強固的辯護者。他的與自由貿易主義者論戰，根據它的最大弱點——工業靜態與國際分工的假說。假定世界各國各自專於某種工業，那麼在不拘束的交易與專業制度之下，自可生產最大數量的經濟財貨，並且適宜於消費的。但是武斷的自由貿易主義者却漠視了或是輕視了這種事實的重要性，就是一個國家的社會組織，可把它的經濟制度，蛻化為特種典型的可能，無論純粹為了經濟的、政治的、文化的，或是軍事的目的。自由貿易主義者是一個個人主義者；它的意識，以為這伶敏的、自私的「經濟人」(eco-

nomie man) 將指使它的生產與買賣機能，以它自己利益爲前提，並且個人的利益，就是團體的利益。這曠達的保護貿易主義者思維着「人」是一種政治的動物——原先是政治集團的一員，這個政治集團，是常有所期望野心的。從這個觀點看來，那麼祇有經過個人活動與集團活動的平衡，才能滿足人類的慾望。

【自由貿易政策爲英國所應適取之理由】較爲特殊的，各國的政策，在過去十九世紀或十九世紀以前，已指引向着發展國內製造工業的路上去。一般人都知道的英國所感到的便宜，視爲致力於這方面的先驅。但是這種利益，並不囿於製造工業，直接能夠擴大生產量，俾提高庶民的消費標準，並且影響於教育的普及，民主政體之進展，及國家權力的興起。英國已經穩固建立了這些基礎，於是傾向自由貿易。一般人大都承認：這是英國最賢明的政策。其他國家——正在英國所經過的途上前進的國家——雖以自由貿易爲一種可取的政策，大可不必採取。

第三節 貿易政策之實施

許多承認這種論戰的學者，在實際應用時，仍轉爲保護貿易政策的反對者。此項論據，已由英國經濟學家馬休爾(Alfred Marshall)詳細述明。下面的一節文字，是他預備提呈政府，說明英國對外貿易之關稅政策的：『我也是被卡萊(註一)及其學說附從者的議論所感動的一個人，雖然其理論在英國的文壇上，並沒

有什麼反應。我於一八七五年前往美國，從美國之觀點，研習關於國際貿易及國家工業的問題：我乃苦心研習，非為美國的保護貿易制度之如何實施於英國，但其中某種意旨，可就英國情況而採納的。迨我自美國歸來，可以斷定保護貿易政策，就事實上是與一般經濟學家如卡萊及它的學說附從者，理想中所構成之輪廓，是迥不相同的。他們以為社會人士，都能將各自所處之地位，認識清楚。

無論如何，在着手實施這簡易的保護貿易政策時，我已發覺情形之複雜，結果對某種已經基礎強固之工業，給與重要輔助。保護貿易政策，既變成了這樣錯綜的關係，便崩潰了，即破壞了整個的政策。總之，依據個人的理解，這種道德上之損失，遠超過美國工業的細小利益。在美國及其他地方政治過程中的最後觀察，足以肯定這種決斷。照我看來英國所採取之政策，在六十年前，是保留最適宜的，也許在現時，雖由於繼增迅捷的經濟的變化，仍能維持適宜之狀態。因為這不是一種計略，且也沒有什麼計略可言。某種用以設法改進一宗事實的策略，當這些事情發生變化時，就變成淘汰了。這自由貿易的簡易與循着自然——就是不用任何策略的——也得依舊較由關稅操縱所得一些稍微不同的利益，無論如何來得合算。」（註二）

【保護貿易政策實施時的困難】 保護貿易政策行施時，事實上須真正政治家手腕似的困難，構成

（註一）卡萊（Henry Carey, 1793-1879），為美國經濟學家，猶似里斯脫那樣，亦論述幼稚工業之需要保護。

（註二）參閱馬休爾著國際貿易之關稅政策（Alfred Marshall, *Fiscal policy of International Trade*, P. 15.）

反對派的主要辯據。在實際上，這種政策必須包括許多特種輔助，各種工業的代表，尤須從事努力，使政府在立法方面，轉移謀自身利益之政策。又有進者，即使機敏之立法當局，這也是事實上所不可能的，當然是代議政體所普通應用之立法方法，例如決定何種工業應當加以獎勵，其保護程度，究竟若何？其保護條件，究維持至何時？工業方面，一經保護，迅即視爲應賦之權利，且也，這是常容易見到的，就是某種政策，在開始實行時，假定作爲暫時，反攀住了一般人民變成一種永久的制度。這可把美國關稅史來解釋的。在肇始時代，這個發展工業的學說是推行以資保護的；但某種已經保護的工業的發展，早已確切超過這幼稚工業的時代，並可證明這種保護貿易政策，有變成永久的趨勢。這樣，便變成了一「美國制度」，這就是說，某種澈底的保護貿易學說，無所給與，成爲永久而施於一般的美國貿易的政策。

第四節 關稅與物價

關稅論戰的複雜性，就是在事實上，不能衡量關稅對於課稅國家的物價及工業趨勢的效果究竟怎樣。因有很多的要素，其作用有阻止關稅效果發生的可能。所以，吾人不得不仗着演繹方法加以推理。這個問題，對於保護貿易主義者與自由貿易主義者，認爲同等的重要，因爲看來很明顯的利用關稅，以保護國內工業時，其所生影響僅見之於國內物價之產生變動。某種貨品，常生產於消費的國家，並不顧到任何在國內或國

外的比較生產費的。例如住屋，道路，鐵路，及某種容易腐壞的貨物，如園藝蔬菜，牛酪品等是。石灰，石，及煤的國際間的交易，祇能得自在輸出國家與輸入國家之間，具有絕大的生產費用的差異。這就是說，此等貨物，因為由於交易的自然困難對國內生產者，具有相當週全的保護。所以，這個保護貿易的辯詞，是祇能限於某種國際性的貨物。

【保護關稅之無效——國內貨物生產費低於國外生產費時】 即使此等貨物為國際商品(Inter-national products)，也有特種情形，使關稅對於一國的物價及工業的統制，不能產生效果。第一例，在一國某種貨品生產時，其生產費比較國外，正同樣低廉，或更為低廉者，此種貨品，無論有否關稅的保護，不會輸入的；所以稅率的徵收對於一國的物價或工業，可以假定為沒有影響，且也不會增加財政的收入。有時，在此種情況之下，若干數量的貨物的進口，僅用以填補國內同等數量貨物之輸出的。坎拿大的小麥，輸往美國，即為一例。吾國(指美國而言)是每年輸出一部份的小麥的。如果沒有輸出的事實，那麼國內消費的小麥售價，定必等於小麥的輸出價格，減去國外銷售費用所得的價格。如果小麥的國內市價較此為低，那麼國內的小麥，將盡行輸出國外，直等到國內因供給短少，把市價提高。反之，如果國內小麥售價較此為高，那麼就沒有小麥輸出國外了，並且確見國外小麥的輸入，直等到市價的降落。於是，輸出的小麥，與美國國內消費的小麥，定必在事實上對於美國生產者與其他物主，發見同一的價格。在此種情況之下，任何數量小麥的輸入美國，不會

影響及國內市場的價格的，因為國內市場，已有充份數量之小麥，其價格可以不必輸出，已達到有利可圖之限度。所以任何額外的小麥供給，無論係國內生產或自外國輸入，僅引起較多的輸出吧了。我國（美國人民自稱）生產者所獲得之價格，是不受影響的，也不會影響美國農業的特性的。

關於上述的意識，吾人可用別種觀察方法得到相同的結果。依據上文所述，在利佛浦與美國小麥的價格之間，定有相當的關係。決定此項價格的要素之一，就是坎拿大小麥的供給。于此坎拿大小麥與美國小麥，在利佛浦市場上，處於競爭的地位，彼此調劑全部小麥的供給而勉力維持麥價的穩定。現時阻止坎拿大小麥的輸入美國，在國內市場上競爭，祇有逼迫其在世界市場上競爭罷了。坎美兩國，乃共同輸出一部份的小麥供給而競爭的。所以某種關稅，欲用以阻售這類小麥的進口，是沒有效果的，倒不如採擇某種使坎拿大小麥，得以銷售的孔道。

【保護關稅之無效——國內不能生產或成本過昂之貨物】 第二例，顯示關稅對於一國的工業統制，沒有效果的，就是對某種在國內不能生產或生產時成本過昂（prohibitive-costs）的貨物的課稅。例如美國對於茶葉及咖啡的課稅。至其事實的真相與前例不同，價格是受到影響的，但是價格的提高，祇是對於貨物消費者的課稅罷了。政府的所得，就是消費者的支出。假如消費者，因為價格的提高而減少若干的貨物購買，但是，既到了這種境遇，國際貿易的自由途徑被阻止了。無論如何，這種關稅的目的，是對消費而增加收

入，並非爲了保護。

【保護關稅之無效——國內收入稅的徵收。】第三例，一國進口稅將失掉其保護性質，如果對國內生產者課以與進口稅相同的內國收入稅 (internal revenue tax)。於是，這種關稅純粹爲了增加財政的收入。貨物的消費量也許稍見減少；貨物的價格提高了；而政府的國庫多徵了與消費者較高價格之總額。

【保護關稅之無效——對某種內國生產費較高的貨物之課以進口稅。】第四例，某種貨物，可在國內生產，但較外國生產時的成本爲高。此種貨物，是要進口的，除非某種策略，可以用來抵消這國內生產者所感受的不利。此種策略可以獎勵金付與生產者（正如以後所解釋的）或是對進口貨物課以關稅，足以提高此等貨物之價格，直等到國內生產者在銷售它的貨物時，維持利潤的平準。

對某種貨物，課以關稅，其稅額，如較其國內生產費與國外生產費之差額，加上運費之價額爲低者，可稍提高其物價，但仍不能使國內生產者，從事此等貨物的生產。於是這種稅率純粹爲了財政上的策略，其效果與某種在國內不能生產之貨物的課稅，正復相同。假定某種貨物的國內生產費與國外生產費，分別如左：

國外生產費	……………一角
運費	……………一角
進口貨物之價格	……………二角
國內生產費	……………三角

那麼，如對外國貨品課以價值五分的進口稅額，不過提高國內消費者的價格至二角五分，仍不能使國內生產者，利於競爭。政府方面，祇對每消費此貨物的單位，徵收五分而已。

若使對於進口貨物，每單位課以一角，那麼國外及國內生產者，就站在同等基礎。這個例舉，簡單的解釋就稱之為一種競爭稅率或所謂科學稅率，這是在後來美國關稅糾紛中會引起很大的注意的。從自由貿易主義者看來，這種關稅，離開科學化的程度尚遠，因為它審慎地消滅了其他國家生產某種貨物的天然利益，而剝奪了消費者所享受的國際貿易的利益。這種政策，若使固執地普遍實施，其結果，就要阻滯國際貿易的活動，因為貿易本來是基於這種生產費的差異上面，但現時歸消滅了。

關稅在表面上是有效果的：第一，它足以限制貨物的供給，直等到價格提高至足以包括國外生產費及關稅而止。至於這種價格，美國製造者，如無特種捐稅，自可侵入競爭市場中去。或則，它因為事實上的懶惰，或恐懼這種保護稅率的即刻革除，也許不願參與競爭場中；從他方面而言，他也得全般奪取這個市場，或把這市場，就國內生產者與國外生產者分割起來。上面任何結果，都有發生的可能。若使在事實上，不能鼓勵美國工業的發展，那麼這種關稅在實行時，祇是一種財政收入的策略吧了；價格就見增高，結果政府所得，就是消費者的損失。若使美國製造貨物，全般代替了國外貨品，那麼財政收入，並無所得，消費者由於進口稅率，將付償較高之價格，此項額外的溢價，正可抵衡國內較高生產費之差額。若使市場是分割的，那麼消費者較前全

部供給付價較高之價格。關於進口的貨物所增之價額，歸入政府；若係國內生產之貨物，所增之價額全歸於國內生產者所付價較高的生產費中。吾人必須注意的，付給國內生產者的價額，其性質對它不是一種純益。總之，從誘導工業至比較無效能的情況看來，祇表示社會的損失而已，就此點而論，社會的真正損失，是與利用關稅政策以建立國內工業的成功，成比例的。幾個保護貿易主義者將作這種答覆：這也許是暫時的影響，因此使國內的工業，得以增進效率，與增加生產額，而這經驗的積聚，足使這種缺陷歸於湮滅。這是可能的，如果達到這種情況，保護稅率再也不需要了；但在保護稅率存在的情勢之下，而國內製造者事實上是依賴這種保護的，那麼前者所指出的結果，也會出現。

【保護關稅之可能的效果——阻止外國貨物的流入】 第三種可能的事實，就是稅率超過這國內生產費與國外生產費的差額。這樣的稅率，將有效地阻止國外貨物的進口，而使國內生產者，建立穩固的基礎。對於物價的影響，是仗着國內生產者之間競爭的程度。如果競爭是很銳利的，那麼價格將固定與國內生產費相接近。這樣價格方面，比較國外生產費為高，但是不會超過課稅的數額。在這種情形之下，貨物的課稅額超過其國內生產費與國外生產費的差額的部份，無論為着保護國內工業，或是為着財政收入，都沒有效力。無論如何，如果在國內市場，有相當程度的獨占性，較高的效率，可使獨霸者自由提高它的價格，比較任何國外競爭者較國內生產費為高的侵入。這似乎關稅未必引起「托辣斯」的產生；但是，由於相當程度統制價

格的存在，如果稅率過高，亦足以加重這種情勢的。

下列一表，顯示各種關稅的方式，各種用途，及其對於貨價，國內工業之特質，及國家收入的可能效果。這僅為簡易之概述，且須託庇於以前所討論之事實。此等結論，除關稅本身以外，係根據假定絕無進口與出口之妨礙，並且同時假定國外生產者有競爭的關係存在。至於某種條件，看來似乎必需而不是現時發現的，見另節文字之敘述。

所課稅率	對於物價之效果	對於國內工業之效果	對於國家收入之效果
(I) 為我人平時輸出之貨品	並無效果	並無效果	對於國家收入之效果 如果進口繼續增加若干稅收
(II) 為國內不能生產之貨品 某種在國內生產費較高之貨物進口	由於課稅而提高物價	並無效果	物價之增高額盡入國家財庫
(1) 少於生產費差額課稅	隨關稅額而提高	並無效果	物價之增加額盡入國家財庫
(2) 大於生產費差額之課稅	價格提高但較課稅額為少	足資保護市場或為平分	對於繼續進口之貨物仍有稅收
(3) 與生產費差額同等之課稅	隨關稅額而提高	足資保護全部市場純為國內生產者所有	國庫並無收入
(4) 與國內國稅同等之課稅	隨關稅而提高	除了減少消費額外並無效果	物價之增加額盡入國家財庫

直至今，吾人對於國外生產者担付關稅論據，未加論及。當杜萊 (Mr. Doolley) 的朋友提出這個辯詞時，他人遽以外國人担付這種稅額以告——但有幾個例外。

第一，國外生產者，通常是在競爭場中的，因此限制它的價格，與「邊際生產費」(marginal cost of production) 相接近。再者，國外生產者，除了課稅國家以外，常有幾個市場，或是幾個銷售他的貨物的相當市場。在這種情形之下，如果遭遇稅率，他們將轉移至其他市場，直等到保護市場的價格，繼續增高，足以使他們，在付償關稅以後能獲得淨值；這就是說，這種關稅，是由課稅國的消費者來支付的。

【駁斥外國生產者担付關稅的議論】 假定國外生產者，就事實上，沒有任何重要的交替市場。在這種情況之下，在實行進口稅後所存在的貨物供給額，侵入這較少的國外需要，壓迫其貨價之降落至於這種境地——仍把這類課稅貨品輸入，但其售價，較課稅以前之價格略高。這就是說，國外生產者將被迫因這種關稅而處於損失的地位。就常例而言，在此種情況之下，若干次等效能的國外生產者，（在邊際價格的生產者）被逼於營業以外了。其結果就是產額的減少，價格復見繼漲，於是消費者被迫於担付關稅了。吾人如舉若干國外生產者，具有現存的機器設備之經營者，與其解除機器，承受更大之損失，寧受關稅之損失而繼續生產。然在此種情況之下，國外生產者的担負損失，終要告一段落；因為這的工廠的機器與設備消磨殆盡，不再購置新的機器了，于是不多幾時，供給額就要減少而迫其價格高漲。

另有一種事例，就是使關稅的負擔，加諸國外生產者的肩上的，就是貨物由獨占者生產。吾人所謂獨占，乃指某種貨物的供給，歸於單獨一個商人，或是商人的集團，並不限於全部供給歸一國生產。關於這種情形，

在課稅以前的價格，適使獨占者得到最高利潤的基點；這樣，與其因課稅而價格提高，受到損失，不如担負這種關稅，對於獨占者來得有利了。

這樣，國外生產者因有著名的商標或信譽而引起「準獨占」(quasi-monopoly)，再者，如果保護貿易主義者常指出，若使關稅，是欲在競爭基礎上，建設國內的工業，那麼這種競爭，也得強迫國外生產者，放棄它的獨占利益的一部，而降低它的價格，並非依據它自己的生產費用，而係依據國內生產者的生產費用。所以於某種意義上，國外生產者負擔這種租稅。

于此，我人感覺對於「誰付租稅？」的問題，終不能得到一般滿意的答覆。這種臆斷，就是因為關稅，在課稅國家，對消費者獲得貨品，提加了價格的緣故，這種提加價格，將由消費者以較高價格的形式來担負。無論如何，如果國外生產者，尤其依靠着這個市場，作為他們貨物的出路的，他仍暫時被迫於此種租稅的負擔，其二，如果國外貨品，已在獨占價格之下銷售的，那麼增加租稅，不會提高其價格，但可在獨占者的淨利中提出之。

第五節 補助金

〔補助金與關稅性質上之差別〕

一國工業的發展，除了關稅實施以外，也可由政府利用補助金或

獎勵金來促成的。如欲在國內建立某種工業，關稅是人爲的提高商品價格，直等到足敷包括國內生產費用爲止，至於補助金或獎勵金的效用是直接的，係政府給與國內生產者的一種獎勵金，以補償它所感受的損失。這兩種策路的效果，似乎極不相同的。關稅是用以提高問題中貨品的價格，並且爲欲建立這種工業起見，把這稅率的負擔，移歸消費者，與他的消費數量成正比例。這種稅率負擔的分配方法，看來似欠適當辯詞，例如，若使以保護國內顏料及化學工業製造品，認爲在軍事上及其他國家策路上是機敏的話，那麼何以現時這些貨物的消費者，須有這種單獨的負擔呢？但補助金，是認爲合理的國策，其負擔必須加諸全社會的各負擔，依據他們所捐輸的其他費用爲比例。

【關稅不能兼顧財政收入與保護工業】但是論者可以這樣答覆，關稅可以增加財政收入，其稅額實超過獎金之數目（假定貨物生產者所得津貼金之數目）無論如何，吾人必須記住，關稅徵收，鮮能保護一國之工業生產者。政府的收入，祇能由某種藉關稅而繼續進口的貨物單位所支付。關稅的保護功能，祇能有效地阻止國外貨物進口的情勢之下，從消費者身上所括取之金錢，却不能同時用來增加財政收入與保護工業的。

【關稅自身足以破壞其保護目的】另一差異之點，祇因關稅足以提高貨價，減少其需要，這樣便多少破壞了關稅自身的目的。這種關稅感應的重要與否，自然仗着貨物本身的特殊需要，與其感受價格變動

所受影響的差異爲標準。

【補助金對國內生產者所感受之影響】 至於補助金對國內生產者的影響，似較關稅之於國內生產者，顯明得多。如果國外生產費爲八分，而國內生產費爲十分，第一點，就可察覺國內價格的提高（課以二分關稅）正與把二分獎勵金，加諸國內生產者，具有同等的效果。然而後者的心理上的價值，較高得多。這個結論，看來已經由一八九〇年給與蔗糖獎勵金所產生之結果，顯示出來。

補助金的利益（就每個人的觀察祇是不利），是很容易辨別的。在工業從自然途徑轉移至需要的途徑所包括的生產費，是十分確定的。至於生產費方面，也不會一種方法較其他方法爲高的；但利用補助金是明顯的，至於關稅，是多少穩約不顯的。這是先前爲了這個原因，補助金是永遠不會在代議政體的國家所重用。

【格利芬論關稅與貿易】 至此，學者必須認識清楚，這關稅論戰中的原則，也許是真實的，關稅的實際效果，至少就美國而言同時已爲保護貿易主義者與自由貿易主義者言之過甚了。美國人的經濟命運，比較它的國際貿易政策，已由更爲基本的要素所斷定了。一個國家，具有廣大的地域及各種不同的資源，佔着強悍的人民與自由的制度——現時具有這種與他種適宜條件，這樣一個國家，鮮有失敗於大工業與貿易的發展而臻於較高生產能力與較高生活程度的境地的。美國商業政策最重要的事實，就是在美國各地之間的自由貿易。至於它對付各國的政策，唯一的問題，在乎促進抑延遲其國內的經濟進化。美國關稅，不若其

他國家的盡其使用能力，其原因乃由於國內地方分工的機會，與廣大的市場。正如在前章所注意的，美國的情況，其趨勢已仗着國內貿易比較國外貿易為較大的進展與穩固性。

國內關稅論戰，將來似較往昔趨於冷淡。至於美國的製造業者，因其過去曾給與大部份的保護的，現時却致力於國外貿易，他仍感覺貿易是相互的，拒絕購買外國貨物，無異限制把美國製造貨物的銷售於外國，他們的比較利益，繼續不斷地從農業方面轉移至製造工業，真的也得引起美國農民對於保護的需要，以抵抗食糧生產者。從這種事實，吾人就發覺這農民利益與製造工業的利益，處於相反地位，這在十九世紀上半期英國所遭遇的。然而關於這種經濟基礎的競爭，迄今尚未建立，將來發生與否，也不是目前所能逆料的。

第六節 關稅制度

【高度稅率的兩個目的——關稅之用途】 高稅率國家的商業政策，有兩個目的：第一，在國內生產所能消費的貨物，第二，把國內所能生產的貨物運銷國外。廣義言之，這兩個目的是矛盾的，因為國際貿易，是一種以貨易貨的交易，如果一個國家固執地利用保護關稅，限制其貨物進口，此即限制其國內自己的貨物向國外銷售的可能性。這個結論，是隨着以前所討論過的貿易之原則而來的。足以阻止貿易目的實現的障礙物，就是關稅率的一般應用。例如甲國設立關稅，以保護其國內生產者之市場，而乙國也隨着採取同樣的

政策。于是甲國，因本國的關稅，果然達到其第一個目的；但因乙國的設立關稅，却被阻于實現其第二個目的。如果甲國銷售其貨物至乙國的慾望，十分堅強，而乙國的關稅壁壘，却予甲國以十分難堪，這樣，甲國應當引誘乙國對甲國貨物之進口減低其稅率。這個誘導大抵促成甲國稅率之修正。因此，關稅是用以磋商條件，而為國內出口商開闢市場。

【關稅讓惠之意義——最惠國條款】 構成國際貿易主體的貨物，為各國所能生產，且為競買之貨物。所以進口國家，對於某貨物之出口國家所課之稅率，不能高於其他出口國家，這為任何國家的出口商所引為重要的。若使進口國家，對於貨物之某出口國，課以較低稅率，對某出口國誠屬有利，所以政府的一個目的，是在獲得特殊的關稅讓惠，(tariff concessions) 為本國出口商覓取利益。若使特殊的「關稅讓惠」似乎不能實行，那麼就設法找覓平等待遇。前者可以關稅上的讓惠，以獲得特殊利益；後者，可利用「最惠國條款」而得到的。由於這個條款，兩國共同協商互為擴展其最惠國之容讓利益。這就是兩國實行雙方之稅率，須享受最惠國稅率之利益。現時，大部份重要通商國家，都利用相互的商業條約，以便彼此授受最惠國條款。這是明顯的，任何國家，欲向其他國家獲得特殊利益的可能，大為減輕了。

【最惠國條款之意義及其推行——「有條件式」與「無條件式」歐洲派與美國派關稅條約之差異】 這種關稅互惠，為今日大部份商業領袖國家所採用。(註三) 在這商業世界裏面，罩上了一個商業條約的線

網，其中大部份包括最惠國條款，其結果反見簡便了。但是侵沾特殊利益的可能性，仍未完全剷除。第一層所討論的最惠國條款，是限於兩種解釋：一方面即包涵於上述意義中的關稅讓惠，須自動與自由推行至最惠國條款締約之國家。他方面，即締約國，依照給與最先國家之相同或類似的條款，享受其容讓利益之權利。甲國優待乙國，以報償乙國所給與之利益。甲國在最惠國條款存在之下，亦得優待丙國，與丁國，祇須丙國與丁國，依照乙國所讓與之條件。這可解釋為「有條件式」，本為美國所採納的；前者為「無條件式」，是代表歐洲國家的旨趣。前者趨於即刻締約國之關稅讓惠，普遍應用於一般的；後者，由單獨各國決斷，視其能否接受契約上之讓惠而定。自大戰爆發以後，這個有條件式契約之唯一附從者——美國，却轉變它的地位了。註四）近來，美國國務院與各國締結之關稅條約，係屬於歐洲式的條約，並且國務院已經宣佈這種締約，預備將來採用，而現時與締約國商約上，如蓄涵與上述相反意義之性質，在可能範圍之內，提出修正。這種關稅條約的差異，

（註三）近代關稅制度與通商條約，祇加以簡單的說明。蓋此等問題之重要性遠較說明其現勢為複雜，關於此等問題之詳細事項，見於美國關稅委員會討論互惠與商業條約之報告中。

（註四）參證維納：美國通商條約與最惠國條款一文，載於一九一四年二月份經濟學雜誌（Jacob Viner, *The Most-*

Favoured-Nation Clause in American Commercial Treaties. Journal of Political Economy.

February, 1924.

是很明顯的，由於關稅關係之轉變所促成的改革。

其他因素，足以妨碍這最惠國條款效力的普遍，就是實際常把「最惠國待遇」加以某種說明，使之祇能適用於原始締約國，雖然本來是推行至所有的最惠國的締約國的。試舉例以說明之：德意志關稅條款，常給與特種稅率，對於「碩大花斑山牛，或褐色牛，飼養於高出水平線三百密達以上之地方，並且每年須有一個月在高出水平線八百密達地方之放牧。」這個條款，為德意志迫於推行最惠國條款，却不能安穩地推行至其他國家的，除了締結原始契約的瑞士國。最近關稅的發展，已揭示着對於貨物，增加特殊敘述的趨勢——這是無疑地，最惠國條款，雖見流行，而仍由於欲得到締約國的特殊利益的觀念。

【進口稅率制度之類別及意義——國定稅則與國定協定稅則】 最惠國條款的優待或以國際條約得到平等關稅待遇的可能，已引起關稅法的形成，用以保護貿易或財政收入。這個慣例，常引起許多國家單一關稅制度的廢棄。因此，一紙稅率表，適用於所有的貨物，而不論其貨物之來源國家為何。這種關稅制度在與各國磋商條件時，顯然感到不利。與單一關稅制相反的，就是各種不同的複式關稅。所謂國定與協定關稅制度的意義，第一，關於一國立法所制定之國定稅率，對所有的進口貨物課稅而言，不論其來源屬於何國；第二，為某種與其他國家協定之稅率。與其他特定國家所締結之契約，對彼等國家進口貨物所課之關稅，其契約乃用以代替國定稅率的。於是幾個歐洲國家的關稅制度，包括一部份係國家法律制定的國定稅率，一

部份係協約所給與之特殊稅率。這樣，協定稅率，變化極多，係經過最惠國條款的處理而應用。涉及範圍誠廣，能包涵大部份的進口貨物，因此國定稅率，事實上並不應用了。另一種複式稅率的方式，就是最高稅率與最低稅率制度，這兩種稅率表，是由立法所制定的——最高稅率，作為課稅的起點，而最低稅率的全部或局部，推行至某種國家的貨物，而彼國亦給與本國貨物同等優待者，或推行於某種國家，彼國並不分別拒絕本國所討論之貨物者。就事實上，最低稅率，是這樣地為一般所普遍應用，而最高稅率的應用，含有處罰的意義。第三種關稅方式，為特惠關稅制度，此與前者之不同，在乎對特殊國家，或特殊集團國家，第三張稅率表的建立。例如，坎拿大僅對於英格蘭及英帝國的一部，給與最低稅率，而彼等國家，亦給與互惠待遇的。尚有一中級稅率表，係推行其他幾個最惠國條款的國家，再有第三種最高稅率，是適用於普通各國的。

【罰金稅率之意義及其實例】 這些方法，影響於各國的關稅政策，在形式上，是和解而平衡的。某種稅率的減低或其他關稅讓惠，係從其他同等稅率減低或允許同等待遇的條件而來。換言之，這是一種類似契約關係的存在。從他方面言，一國也得利用罰金稅率，如事實上，已在近代美國關稅史上所行過的。一八九〇年的關稅條例，除已規定蔗糖、糖漿、咖啡、茶葉、及生皮的進口免稅，更規定若使輸出國家，對美國貨物之課稅率，依據美國總統的意見，認為不正當而待遇不公正者，課以罰金稅率，罰金價值，則由法律規定。對各國所締結之讓惠契約不能實現時，有強制罰金稅率實行之必要。這個罰金的規定，乃經一八九四年之條例而廢

除。至一八九七年的條例，是同時規定「關稅讓惠」與罰金的應用。對若干國家的條約，是完成的，若干協定，雖經磋商而未批准。所提出對咖啡課以罰金，係一種美國貨物運往巴西獲得較低稅率的要求。至於一九〇九年的關稅條例，規定兩種稅率表，最高稅率高於最低稅率百分之二十五，均依貨值課稅。在名義上，最高稅率，作為國定稅率；但是最低稅率，是普通所應用的，由此事實上對任何國家最高稅率的征收，構成一種罰金的行為。一九二二年關稅條例（第三一七款）授與總統，除了尋常稅則對輸出國貨品課以從價百份之五十以下的特種稅的權利。關於這類貨物，總統的意見，認為不適當地抵制美國貨物者。這種罰金法，想來似乎比較「關稅互惠」方法，更為好爭，並且在事實上，為歐洲若干國家，在關稅戰爭中所嚴厲應用的，除了這種關稅戰爭以外，這種方法，在形式上，較實質上，差異很多。

這種關稅協定的精神，是無疑地，較其方法本身更為重要。協定稅則，是用來欲向外國獲得特種待遇，或僅用以抵禦報復，與國際紛爭的國家，所應採取的。但是一種澈底的關稅平等政策的應用，就事實的性質上，是極困難的。即使同等稅率，施用於某種貨物，而不論其來源，這在事實上，對於幾國感到過高，對於其他國家，也許沒有若何感應。因為所課稅之貨物，為某國之主要輸出品，而在某幾個國家，全無此種貨物之輸出。這對待各國的自然困難，也由於特殊協約的政策，與最惠國條款的附帶條件而復加劇。特殊的協約，必須沒有差別的，若使根據這些特殊協約的稅率損減，並非直接的，或不能自由推行至其他國家，那麼幾乎迫於引起這

待遇的不平等，而其結果就是報復或糾紛。

【關稅平等待遇由政治上及地理上的束搏得以享受】這一般的稅率待遇平等，不必為特惠關稅的給與而違反的，由於政治上的束搏之故。于此，吾人可以察覺，坎拿大對英國貨物進口的課以最低稅率，鮮能與其他國家的適當之差別待遇相提比擬的，抑且地理上接近的事實，也可解釋這種特殊的處置。這種處置的例舉，可在美國的關稅史上見得。美國與夏威夷之間，互惠協定的存在，乃在夏威夷歸併於美國之前，而在一八五四年至一八六六年，坎拿大與美國之間，亦有同等事實。在一九一二年美國提出之新方案，未為坎拿大所承受。在古巴與美國之間，有特殊協約的存在，二者俱答辯因為基於地理上的接近與政治上的束搏。協定關稅制度與商業條約的應用，可以見得在關稅事情中，使之適度與合理。無疑的，這種制度，具有相當限度的效力，但以事實而論，也很有限的，如果不是為了這種事實，就是每個國家，與其僅以減低稅率，以得到其他國家之類似待遇，倒不如既認為磋商之可能，預先制定較高之稅率。換言之，如果沒有磋商意思的話，這最後所讓與之最低稅率，是否與初時願意給與之稅率相同，這是使人懷疑。

這種事實，是常遇到的，就是所給與他國關於某種關稅讓惠的貨物，非為對方讓惠國家所生產者。從任何觀點看來，除了為欲增加財政的收入，一國還是允許這些貨物的進口免稅來得有利，但一國也可建立類似關稅，對於他國，給與某種貨物的讓惠。就幾方面的觀察，美國在一八九〇年關稅法之下的關稅協定就是

屬於這種，對於某種熱帶產物的稅率，此等貨物，非美國所生產，予以免稅，同樣其他國家也報以對於美國製造品輸入的豁免關稅。這是一種荒謬的政策，這種政策常為引起激怒與惡感的源泉。最惠國條約的普遍應用，僅以減少這類策略的機會。

過去美國與歐洲諸國家的商業，處於有利之地位，因為美國主要輸出貨物，如棉花，生銅，及他種原料，及一小部份的食糧品，係歐洲國家引為重要之貨物，能鼓勵彼等國家的利己，對美國的貨物，給與適當的待遇。從他方面言，歐洲的貨物，非美國引為重要。如其吾人欲以製造品，在美國輸出貿易中，引為有重要地位，與歐洲之製造品，相競爭，則吾人將失其有利之地位。所以，這是可能的，在將來比較過去，在吾人制定稅率時，衝突的淵源，行將展開。

【特惠關稅與國內貨價之影響】 特惠關稅，對貨物的國內價格的效果，將直接產生在前節所提出的關稅對價格的一般效果的有趣味的繼續討論。若使一國之特惠稅則，適用於一般國家，或則實際上全部進口之貨物，係來自某特惠關稅的國家的，就常例而言，在進口國家之價格，即等於國外貨價，加上文所論及所需要之進口費用。縱令對某祇供給國內一部分消費之國家，豁免稅率，而大部份國內供給，仍須從課以稅率之國家得來，那麼全部供給數量之價格，在名義上，維持着國外貨價，運費，與關稅之平準。這些不受稅率的特惠待遇國家的生產者，並不能較他國生產者之賣價為低，於是，稅率減低的聚額，歸諸特惠國之生產者這

種情況，明顯地在一八七五年給與夏威夷蔗糖的讓惠，可以見得。夏威夷蔗糖，僅構成美國蔗糖進口之一小部份。當時對夏威夷蔗糖降低稅率，而仍對大部進口蔗糖，課以關稅，其唯一效果，就是增加夏威夷生產者之利潤。吾人對此必需記住者，因為吾人時常假定，以為任何由互惠協約，而降低稅率，其結果將產生進口國家消費之利益。至於此種效果，是否真實，須賴乎對降低稅率國家貨物輸入之比例而定。

國際關稅協定的簡短的敘述，足以指示商業國家關於關稅及訂立稅率，非但為國家的抑且為國際之任務。國際公法的作者，常把訂立稅率，列在政府之活動事業中，其活動事業乃完全在全國利益的統制之下；大部份國家的觀察，他們的統制稅率，是一種保護國家主權最審慎之事務。雖然，一國關稅利益之給與，有時足以限制一國之行動自由，這類的關稅利益，就大部份之事例而論，是兩國之間的特殊條約。這些事例，倒引起這個問題，就是一個國家的稅率與關稅行政，為一般的國際管理此種經歷已見諸有限之領域。一九〇二年世界糖業會議，引起歐洲國家，欲對給與甜菜糖生產者的獎勵金的加以限制。于是有國際委員會之設立，根據委員會之決議，乃由幾個簽字國家，對任何國家，不論其為條約簽訂者或否，直接或間接，給與糖品生產之獎勵金者，具有決定課以輸出獎勵金抵制稅率（countervailing duties）之權。祇須委員會之多數決議，可使其法案有效，而世界任何國家稅率，不能為條約國政府所嘉納者，事實上歸委員會處理，而由締約國家，強制執行。簽訂此項條約之列強，有英國，德意志奧地利匈牙利比利時西班牙法蘭西意大利，荷蘭，及瑞士。

等國。

某種國家，係受政治束縛而結合，或其經濟上之利益，相互依賴者，有時把他們全部或局部的關稅事情，託付於關稅同盟。但是這些關稅同盟，對於將來發展趨勢的預言，大體無關重要的，並且在這裏，也不敢胡言。無論如何，這仍保留為一種有趣味的探討，就是影響於各商業國家的利益的事情，祇有期待他日某種一般的國際管理的建立。

參攷書目提要

下列各項書籍，未必代表所有名著，或所有最重要之論文，不過僅以表示各家對於某個問題之不同意見，並為讀者於逐章研討時，作為補充之參考讀物而已。

(一) 國際貿易原理方面

關於國際貿易原理之解釋方面，可參閱古典派經濟學之大師約翰·穆勒著經濟學原理第三卷第七十八兩章(John Stuart Mill, *Principles of Political Economy*, 1848, Book 3, Chapters 17 and 18.)巴斯達勃爾著國際貿易學說(C. F. Bastable, *The Theory of International Trade*, Macmillan, New York, 1897)敘述更為詳明，並提及國家商業政策之運用方面。陶雪格著經濟學原理第三十二至三十五章(F. W. Taussig, *Principles of Economics*, Macmillan, New York, 1921)亦有簡短之說明。再氏著關稅問題之第三章(*Some Aspects of the Tariff Problem*, Harvard University Press, 1915)對於「比較生產費之原則」敘述最為簡明。在陶雪格編著國際貿易與關稅問題論文選篇 Taussig, *Selected Readings in International Trade and Tariff Problems*, Ginn and Co., Boston, 1921)一書中，讀者可以參閱將於國際貿易原理各家之重要著作。

(二) 國外匯兌方面

關於國外匯兌之一般方面，具有簡明之敘述者，參考費爾尼斯著國外匯兌 (F. S. Furniss, *Foreign Exchange*, Houghton, Mifflin Co., Boston, 1922) 一書。克洛斯著國內外匯兌 (L. B. Cross, *Domestic and Foreign Exchange*, Macmillan, New York, 1923) 及尉忒格著國外匯兌 (A. C. Whitaker, *Foreign Exchange*, D. Appleton Co., New York, 1920) 兩書更有詳細而具體之說明。關於通貨混亂情況下匯兌問題之討論，可推致陶雪格著不兌換紙幣下之國際匯兌 (F. W. Taussig, "International Exchange under Inconvertible Paper Money," *Quarterly Journal of Economics*, May, 1917) 一文及馬沙爾著貨幣信用與商業之關係 (Alfred Marshall, *Money, Credit, and Commerce* Macmillan and Co., London, 1923) 一書。關於「購買力平價」問題，當推加塞爾 (Gustav Cassel) 之作品，尤其著一九一四年後之幣制及國外匯兌 (*Money and Foreign Exchange after 1914*, Macmillan, New York, 1922) 一書，頗有價值。關於「購買力平價」利用統計數字而加以說明者，可參考美國稅則委員會之匯兌低落與國際貿易報告書 (United States Tariff Commission, *Depreciated Exchange and International Trade*, Washington, D.C., 1922)

(三) 貿易平衡方面

關於貿易平衡之原理，並就現今若干國家之對外貿易而予以檢證者，可參考波格茲著貿易之理論與實際 (Theodore Boggs, *The International Trade Balance in Theory and Practice*, Macmillan, New York, 1922)。關於美國貿易平衡歷史之詳細檢討者，參考步洛克、威廉與土耳其克合撰美國之貿易平衡 (“*The Balance of Trade of the United States*, by C. J. Bullock, J. H. Williams and R. S. Tucker, *The Review of Economic Statistics*, Harvard University Press, July, 1919)一文，論文之一部，轉載於陶雪格編國際貿易論文選 (Faussig, *Selected Readings in International Trade*) 一書中。最近威廉土耳其克復有一九二二年美國國際收支之平衡 (*The Balance of International Payments of the United States, 1922*, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Trade Information Bulletin no. 144, Washington, D. C.) 一文，由美國國內外貿易局出版。

(四) 最近美國國際貿易之趨勢方面

關於美國國際貿易之現狀與今後趨勢，近年已有若干篇論文發表，其中重要者，有陶雪格之美國國際貿易之現在與將來 (F. W. Faussig, “*The Present and Future of the International Trade of the United States*,” *Quarterly Journal of Economics*, November, 1919) 和沃森之美國出口商品之分析 (W. A. Berridge, “*An Analysis of the Exports of Merchandise From the United*

States," *The Review of Economic Statistics*, Harvard University Press, October 1919) 及力忒曼之近十年來美國之國外貿易(Simon Litman, "The Past Decade of the Foreign Commerce of the United States," *American Economic Review*, June, 1920)三篇關於美國國外商業之史的敘述者，可推考克萊武著商業史第五部(Clive Day, *A History of Commerce*, Part V, Longmans, Green and Co., N.Y., 1908)關於美國國外貿易統計資料方面，可得自美國國內外貿易局每年刊行之美國國外貿易與航業年鑑及美國統計輯要(*Foreign Commerce and Navigation of the United States*, and the *Statistical Abstract of the United States*) 兩書。

(五) 國際貿易之組織方面

關於國際貿易之組織方面，近年所出版之新書不少，其中重要者，有霍甫著出口貿易實踐(B. O. Hough, *Practical Exporting*, Johnson Export Publishing Company, New York, 1919)本書包羅今日通用之各項出口貿易必要的單據，為其特點。威曼著出口之銷售問題(W. F. Wyman, *Export Merchandising*, McGraw-Hill, New York, 1922)對於國外市場之推銷製造品問題，尤多論列。其他如洛姆塔爾著進出口貿易之手續(M. S. Rosenthal, *Technical Procedure in Exporting and Importing*, McGraw-Hill, New York, 1922)及哈斯著國際貿易組織(J. A. De Haas, *The Organization of*

Foreign Trade, Ronald Press, New York, 1923) 亦爲有價值之參攷書籍。

(六) 海運方面

英人渥文所著海運與外洋貿易 (D. Owen, *Ocean Trade and Shipping* Cambridge University Press, London, 1924) 一書對於海運之一般方面敘述甚詳而於美國海運業特爲詳述者可參攷約翰孫與許布涅合撰之海運學原理 (E. P. Johnson and G. G. Huehner, *Principles of Ocean Transportation*, Appleton, New York, 1918)

(七) 國際貿易之理財方面

上述費爾尼斯與尉忒格兩氏所著關於國外匯兌方面課本此處仍可用以參考。烏爾所撰國外徵信錄 (A. J. Wolfe, *Foreign Credits*, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Special Agents Series, No. 62, Washington, D. C.) 係搜集美國國外領事館之報告述及美國貨物在國外市場推銷之放款期限。國外商務之理財問題係由紐約保證信託公司 (*How Business with Foreign Countries is Financed*, by the Guaranty Trust Company of New York) 編輯刊行附載國外貿易理財中之重要單據並加簡要說明。窩德所撰美國商業信用 (W. Ward, *American Commercial Credits*, Ronald Press, New York, 1922) 一書係討論信用保證書之參考書籍。

(八) 國際投資方面

霍蒲孫所撰資本之輸出 (C.K. Hobson, *The Export of Capital*, Macmillan, New York, 1914) 係就英國人之觀點敘述國外投資之原則及國際投資之歷史。關於美國資本借入和輸出之數字的估計已在上述貿易平衡一章中予以敘明。霍布孫所撰投資之經濟觀察 (J. A. Hobson, "*An Economic Interpretation of Investments*", *The Financial Review of Reviews*, London, 1911) 說明國際投資中之幾個問題，極為確當。

(九) 國際貿易中之危險方面

哈第撰述危險及危險之担負 (C. O. Hardy, *Risk and Risk Bearing*, University of Chicago Press, 1923) 涉及一般的危險，並未特殊論及與國際貿易之關係。海上保險一節可參考文特著海上保險理論與實際 (W. D. Winter, *Marine Insurance, its Principles and Practice*, McGraw-Hill New York, 1920) 關於國際商品中之投機與「兩重交易」可就有組織之物品交易所加以探究即可。斯密士著有物品交易所論 (J. G. Smith, *Organized Produce Markets*, Longmans, Green and Company, London, 1922) 一書，特為注意物品之國際交易。

(十) 政府與貿易之關係方面

關於美國關稅問題之論戰文字，參讀陶雪格之作，尤以氏著美國關稅史（*Tariff History of the United States*, Putnam's, New York, 1914）及關稅問題兩書較爲扼要。站在英國之立場，討論關稅問題之重要著作，有馬沙爾美國國際貿易之關稅政策（*Memorandum on the Fiscal Policy of International Trade*, Parliamentary Paper, 1908, reprinted in part in *Taussig, Readings in International Trade*）。關於商業政策之一般的討論，當推菲斯克及皮耳士合撰國際商業政策（*G. M. Fisk and P. S. Peirce, International Commercial Policies*, Macmillan, 1923）一書。偏重美國方面之關係者，有美國稅則委員會所刊行之互惠與商業條約（*Reciprocity and Commercial Treaties*）一書。

專門名詞英漢對照表

本書所有專門名詞，在可能範圍之內，根據慣用語譯出；有種新名詞，出自創譯；有種語句，就嚴格言，並非專門名詞，但有特定意義者，亦為列入。

Absolute gain 絕對的利得

Acceptance market 匯票承兌市場

Acceptance of the draft 匯票承兌

Accounts receivable 應收賬目

Accumulation of the capital 資本積聚

Actual conduct of trade 貿易之實務；貿易之實際行爲

Actual labour cost 實質勞動費用

Actual loss 實質損失

Actual rates 實際運費率

Actual volume of goods 貨物實數

Actual volume of trade 貿易實數

Advertising 廣告術

Agents of production 生產因素

— Agriculturist 業農者

Agricultural implements 農具

Agricultural industry 農業

Agricultural products 農產品

- Agricultural stage 農業時代
- All-rail shipment 鐵路運輸
- All trade 一般貿易
- Alternative market 更替市場
- Amount of labour 勞動量
- Anti-trust laws 抵制托辣斯組織條例
- Assembling 採集
- Assembling function 採集機能
- Authority of law 法律管轄權
- Authority to Purchase 委託購買書
- Auxiliary functions 補助機能
- Average of prices 物價之平均數
- Average rate of turnover 營業平均循環數
- Back haul 歸程；歸航
- Backward country 落後國家
- Balance of international indebtedness 國際債務之抵衡
- Balance of trade 貿易平衡；貿易差額
- Bank acceptance 銀行承兌
- Bank credit 銀行信用
- Bank draft 銀行匯票
- Banker's bill of exchange 銀行匯票

- Banker's bills 銀行匯票
- Banker's demand draft 銀行即期匯票
- Banker's draft for remittance 銀行票匯
- Bank's collection fees 銀行代收費用
- Bargaining tariff system 議定關稅制度
- Barter transaction 物物交易
- Beneficiary 票據承受人
- Benefits of trade 貿易之利益
- Bidders 買主；得主
- Bill of exchange 匯票
- Bill of lading 提貨單；提單
- Board of arbitration 仲裁局
- Boer war 南非戰爭
- Borrowed capital 借入資本
- Borrowed funds 借款
- Borrowing country 借款國；債務國
- Borrowing period 借債時期
- 三 Borrowing stage 借款時代
- Bottoms 船舶
- Bounty 獎勵金
- British Board of Trade 英國商務部

Broker 經紀人
Bureau of Foreign and Domestic Commerce 美國國內外
貿易局
Business law 商法
Business policy 營業政策
Business relationship 業務關係
Buyer's Bank 買主銀行
Buying and selling functions 買賣機能
Buyer's strike 買主勒索
By-products 副產品
Cable transfer 電匯
Calender year 曆年
Capital accumulations 資本積聚
Capital-exporting stage 資本輸出時期
Capital funds 資本金；資金
Capital goods 資本財貨
Capital investment 資本投資
Capital items 重要項目
Capital movement 資本移動
Capital stock 資本股額
Capital transactions 資本交易

Capital wealth 資本財富

Capitalistic industry 資本實業

Cargo carriers 載貨船

Cargo-carrying space 載貨艙間

Cargo insurance 貨物保險

Cargo ton 貨噸

Carrier 承運人；承運者；船舶

Cash registers 銀錢登錄器

Central bank 中央銀行

Central market 中心市場

Certificate of origin 原產地證書

Chamber of commerce 商會

Channels of trade 貿易方法；貿易之途徑

Charging what the traffic would bear 依貨運本身計算
運費

Charter agreement 傭船契約

Chartering contract 傭船契約

五 Charter freight rate 傭船運費率

Charter market 傭船市場

“Charter party” 傭船契約書

C. I. F. basis 起岸價格；包括貨價保險費與運費之價目

City bank 市銀行
 City wage-earners 都市之工資勞動者
 "Clean" bill of lading 無瑕提單
 Clean draft 信用匯票
 Closed order 限制定貨單
 Collateral security 附屬担保品；附屬抵押品
 Collection charge 代收手續費
 Combinations 企業同盟；產業同盟
 Commercial bill 商業匯票
 Commercial bill of exchange 商業匯票
 Commercial courts 商事仲裁法庭
 Commercial diplomacy 商業外交
 Commercial draft 商業匯票
 Commercial invoice 商業發票
 Commercial policy 商業政策
 Commercial rivalries 商業競爭國家
 Commercial system 商業制度
 Commercial struggle 商事糾紛
 Commercial treaties 商約；通商條約
 Commission 佣金；佣錢
 Commission fees 佣金

- Commission firm 貿易行家
- Commission house 貿易商行；貿易行家
- Commission man 經紀人
- Commission merchant 經紀商；經紀人
- Common carrier 貨物運送人
- Common law 習慣法
- Comparative advantage 比較利益
- Comparative cost 比較生產費；比較成本
- Comparative disadvantage 比較的不利
- Conditional form 有條件式
- Conference 海運同盟
- Conference line 同盟線
- Conference of lines 海運同盟
- Consignment of goods 貨物寄售
- Consignee 寄售受託人
- Consolidation of lines 航業合併
- Constructive total loss 推算全損
- 七 Consular invoice 領事簽證貨單
- Consumption goods 消費貨品
- Contingent liability 連帶負責
- Contract of sale 銷售契約

- Contract proper 契約正文
- Conventional rates 協定稅率
- Conventional tariff 協定稅則
- Correspondent bank 代理銀行
- Cost of insurance 保險費用
- Cost of operation 經常費用；營業費用
- Cost of production 生產費用
- Cost of service 運送費用
- Countervailing duties 抵制關稅
- Cotton mill 紗廠；紡紗工廠
- Credit and debt items 貸借項目
- Credit facilities 放款機關
- Credit items 貸方項目
- Credit men 信用調查員
- Credit opening bank 信用保證銀行
- Credit periods 放款時期
- Credit term 放款期限
- Creditor balance 出超差額
- Credit country 債權國；出超國
- Creditor position 債權地位
- Crude materials 純原料品

Currency system 幣制

Customs duty 關稅

Custom house 稅關

Cutting rates 削減運費率

Cycle of investment 投資之循環

Dealers in exchange 匯兌經紀人

Debit items 借方項目

Declaration of shipper 運貨報單

Deferred purchases 延買

Deferred sales 延賣

Definition of trade 貿易之意義

Deflation 通貨緊縮

Delivery system 遞送制度

Demand creation 創立需要；激勵需要

Demand creation function 創立需要之機能

Department of agriculture 農部；美國農務部

Department of Commerce 美國商務部

九 Department stores 百貨商店

Differential rates 等差運費率

Diplomatic battles 外交戰

Direct exchange 直接交換

- Direct marketing 直接推銷
- Direct trade 直接貿易
- Discount market 貼現市場
- Distributing system 推銷制度
- Division of gain 利得之分割
- Division of labour 分工
- Dock receipt 埠頭受貨證書
- Documentary draft 押匯匯票
- Domestic economy 國內經濟
- Documents against acceptance 認付時交還押單
- Documents against payment 付款時交還押單
- Dollar Exchange 金元匯兌
- Domestic cost of production 國內生產費用
- Domestic express company 國內捷運公司
- Domestic express service 國內捷運事業
- Domestic express tariff 國內捷運價目表
- Domestic funds 國內資金
- Domestic market 國內市場
- Domestic products 本國貨品
- Domestic purchasing power 國內購買力
- Domestic trade 國內貿易

Domestic transactions 國內交易

Draft 票據；匯票

“Draft” 載重

Drawee bank 付款銀行

Duplicate bill of lading 提單副張

Duty-levying country 課稅國

Economic goods 經濟財貨

Economic history 經濟史

Economic man 經濟人

Economic policy 經濟政策

Economic power 經濟勢力

Economic principles 經濟原則

Economic risks 經濟上的危險

Economic standard 經濟準則

Economic system 經濟制度

Economic theory 經濟學說

Effective industry 有效工業

Effectiveness of labour 勞工之效能

Elementary industry 基本工業；輕工業

Employment of capital 資本之使用

Exchanges 交易所

- Exchange rates 匯兌率
- Exchange ratios 交易比率
- Exchange system 匯兌制度
- Exclusive agent 獨家經理
- Export agent 出口經理
- Exclusive agency agreement 獨家經售契約
- Export commission house 出口商行
- Export declaration 出口報單
- Export industries 出口工業
- Export merchant 出口商
- Export letter of credit 輸出信用保證書
- Export trade 出口貿易
- Express companies 捷運公司
- Export house 出口商行
- Express trains 特別快車；急行列車
- Express receipt 捷運證書
- Express service 捷運事業
- Fabricated goods 製造品
- Fabricated products 製造品
- Facilitating functions 便利交易之機能
- Factors of production 生產因素

- Farm-owners 佃戶主
- Farm products 農產品
- F. A. S. basis 貨裝載前之價目
- Fast passenger 急行客車
- Favorable balance 貿易順差
- Favorable balance of trade 貿易順差
- Favorable merchandise balance 商品貿易順差
- Federal reserve system 聯邦準備制度
- Fighting ship 用於業務競爭之船舶
- Finance burden 財政負擔
- Finance function 理財機能；財政機能
- Financial centres 金融中心
- Financial specialist 理財專業者
- Finished goods 製成品
- Fiscal year 財政年度
- Flour milling 麪粉廠業
- F. O. B. basis 交船價格；貨交船上之價格
- F. O. B. destination 貨抵埠後之價格
- F. O. B. export point 貨送至船上之價格
- F. O. B. factory 貨離廠後之價格
- Food-preparing industry 食品工業

- Foreign balance 國外存款
- Foreign collecting bank 國外收款銀行
- Foreign commerce 國外商務
- Foreign draft 外國匯票
- Foreign exchange 國外匯兌
- Foreign express company 國際捷運公司
- Foreign fund 國外資金
- Foreign interference 國際干涉
- Foreign investment 國外投資；國際投資
- Foreign loans 國外放款
- Foreign market 國外市場
- Foreign products 外國產品
- Foreign purchasing power 國外購買力
- Foreign salesmanship 國外推銷術
- Foreign trade 國際貿易；國外貿易
- Foreign trade per capita 國外貿易每人價額
- “foul” bill of lading 有瑕提單
- Free trade 自由貿易
- Free trader 自由貿易主義者
- Freight bill 運費單
- Freight bill payable 應付運費單

Freight carrier 海運業者

Freight carrying vessel 載貨船舶

Freight charges 運費支出

Freight earning 海運收入

Freight forwarder 轉運公司；海運公司

Freight lines 貨運航線；載貨船

Freight market 海運市場；海運市況

Freight payable 運費支付

Freight rate 運費率

Freight services 貨運

Freight space 貨艙

Freight receivable 海運收入；應有運費

Frozen credits 宕賬

Functions of exchange 交換機能

Functions of physical supply 物質供給之機能

Functions of risk assumptions 危險負擔之機能

Gain from international trade 國際貿易之利得

General and conventional tariff 國定協定稅則

General average 共同海損

General average adjusters 共同海損清算人

General average assessment 共同海損補償費

General importers 雜貨進口商
 General merchandise business 雜貨業
 General price level 一般物價平準
 General rates 國定稅率
 General tariff 國定稅則
 Gold coin 金幣
 Gold par 金平價
 Gold point 現金輸送點
 Gold shipment 現金輸送
 Gold standard currency 金本位幣
 Goodwill 商譽
 Governmental concessions 政府讓惠
 Government loans 政府公債
 "Gross form" 裝運，見 "net form"
 Guaranteeing bank 担保銀行
 Hand industry 手工業
 Harter act 哈德條例
 High seas 公海
 High wage 高工資；高額工資
 Hedging [兩重交易]
 Hedging transaction 兩重交易

- Hedging principle [兩重交易] 之原則
- Home industry 國內工業
- Home market 國內市場
- Home securities 內國證券
- Home ships 本國船舶
- Home investment 內國投資
- Hull insurance 船舶保險
- Hypothecation slip 押匯證書
- Immigrant remittance 移入民匯款
- Import balance 輸入超過
- Import duties 進口稅；入口稅
- Import letter of credit 輸入信用保證書
- Immobility of labour 勞工之不動性
- Income level 收入平準
- Indent 定貨成單
- Indirect method 貿易之間接方法
- Indirect system 間接貿易法
- Inductive method 歸納法
- Industrial boom 工業全盛時期
- Industrial depression 工業衰落
- Industrial states 工業國家

- Industrial system 工業制度
- Industrial workers 產業勞動者
- Industrialization 工業化
- Industrially advanced countries 工業先進國家
- Infant industry 幼稚工業
- Inferior industry 低效工業；劣勢工業
- Inland trade 內國貿易
- Insurance brokers 保險經紀人
- Insurance certificate 保險證書
- Insurance company 保險公司
- Insurance contract 保險契約
- Insurance policy 保險單
- Insurance premium 保險金；保險費
- Insurance rate 保險費率
- Insurance services 保險業
- Insurers 保險業者
- Item of interest receivable 利息收入項目
- Interest charges 利息支出
- Interest item 利息項目
- Interest-paying period 付息時期
- Interest payment 利息支付

- Interest rates 利率
- Internal purchasing power 國內購買力
- Internal revenue tax 內國收入稅
- International balance 國際差額
- International borrowing 國際借款
- International Chamber of Commerce 國際商會
- International clearing house 國際清算所
- International commerce 國際商業
- International commission 國際委員會
- International division of labour 國際分工
- International economic relations 國際經濟關係
- International exchange 國際交換
- International express 國際捷運公司
- International express system 國際捷運制度
- International finance 國際金融
- International financial centre 國際金融中心
- International goods 國際性之貨品
- International indebtedness 國際債務
- International Institute of Agriculture 國際農業研究所
- International loans 國際放款
- International relations 國際關係

International news service 國際新聞業
International parcel post 國際郵包公司
International payment 國際支付
International specialization 國際專業
International tariff agreement 國際關稅協定
International trade 國際貿易
International traffic 國際運送業
Interstate commerce 美國邦間商業
Interstate Commerce Act 美國聯邦商務條例
Investing country 投資國
Investment 投資
Investment institutions 投資機關
Investment market 投資市場
Investing period 投資時期
Investment period 投資時期
Invisible exports 無形輸出
Invisible imports 無形輸入
Invisible items 無形項目
Irrevocable letter of credit 不可撤回之信用保證書
Jetsam 貨物拋海(以減輕船舶載重)
Jobber 做散工者; 經紀人

Judicial interpretations 裁判釋例

Landing and loading facilities 裝卸貨物之設備

Land-owning farmers 地主階級農夫

Land transportation 陸路運輸

Land values 地價

Law of comparative cost 比較生產費之法則；比較成本之法則

Legal process 訴訟手續

Legal system 法制

Lending country 放款國

Lending stage 放款時期

Less effective industry 次效工業

"Less than shipload lot" 少於船舶載重

Letter of credit 信用保證書

Letter of guarantee 信用證書

Letter of instruction 信用保證說明書

Letter of mart 私船拿捕證書

Lien 留置權

三 Line 航路

Liner services 定期船業

Liners 定期船

Liner rates 定期船之運費

- Load lines 裝貨吃水線
- Local crop failures 穀物歉收
- Local purchasing agent 內地購買經紀人
- Long bill 長期匯票;遠期匯票
- Long term draft 遠期匯票
- Long-time policy 長期政策
- Long ton 重噸
- Lower gold point 現金輸入點
- Mail subsidies 郵船補助金
- Major industries 主要工業
- Manufactured goods 製造品
- Manufactured products 製造品
- Manufacturing industry 製造工業
- Marginal cost of production 邊際生產費用
- Marginal workers 邊際勞工
- Margin of profit 利潤限界
- Marine insurance 海上保險
- Marine insurance policy 海上保險單
- Market centre 市場中心
- Marketing functions 市場機能
- Marketing goods 推銷貨物

- Material goods 原料品
- “May” price 五月期貨價格
- “May” wheat 五月期麥
- Maximum and Minimum system 最高與最低稅率制度
- Measurement ton 計量噸
- Medium of exchange 交換之媒介
- Mercantile credit 商業放款
- Mercantile system 重商制度；重商主義
- Mercantile transactions 商業交易
- Mercantilist 重商主義者
- Merchandise balance of trade 商品貿易之平衡
- Merchandise exports 商品輸出
- Merchandise imports 商品輸入
- Merchandise import balance 商品貿易入超
- Merchandise items 商品貿易項目
- Merchandise trade 商品貿易
- Merchandise transaction 商品交易
- Merchant 商賈，貿易商
- Merchant fleet 商船隊
- Merchant Marine 商船業；海運業
- Metallic money 實幣

- Method of finance 理財方法
- Method of trade 貿易方法
- Middle Ages 中世紀
- Minimum tariff 最低稅則
- Mint par of exchange 匯兌平價
- Mint parity 造幣平價
- Mobility of labour 勞工之移動性
- Mode of production 生產方式
- Monetary unit 本位幣
- Money cost 貨幣生產費用
- Money incomes 貨幣收入
- Money market 金融市場
- Money order 付款通知單
- Money price 貨幣價格
- Money pools 收益同盟
- Money rate 放款利率
- Money terms 放款期限
- Money values 貨幣價值
- Money wage level 貨幣工資之平準
- Money wages 貨幣工資
- Monopoly advantage 獨占利益;專營利益

- Monopoly price 專營價格
- Most effective industries 最有效工業
- Most-favoured nation agreement 最惠國條約
- Most favored nation clause 最惠國條款
- Most favored nation treatment 最惠國待遇
- Multiple tariff 複式稅則
- National commercial policy 國家商業政策
- National economy 國家經濟
- National income 全國收入
- National industry 國內工業
- National specialization 內國專業；國內分工
- Nationalism 國家主義
- Natural advantage 自然利益
- “Net form” or “Gross form” [載運]或[裝運]
- Net gain 純利得
- Non-capital items 非資本項目
- Non-competing compartments 非競爭部份
- Non-competing groups 非競爭集團
- Notice of arrival 貨物抵埠通知書
- Notification of payment 付款通知書
- Ocean bill of lading 海運提單；輪船提單

- Ocean carrier 外洋船舶
- Ocean freight 外洋運費
- Ocean freight rates 外洋運費率
- Ocean high ways 外洋航路
- Ocean liner 外洋定期船
- Ocean liner rates 外洋定期船運費率
- Ocean lines 外洋航路;外洋定期船
- Ocean tramp 外洋不定期船
- Ocean shipping 海運
- Ocean steamship lines 外洋輪船航線
- Ocean transportation 海運;海上運輸
- Offer 索價
- Oil tanker 載油船
- “Older” countries 先進工業國
- One-sided industry 畸形工業
- Open bidding 招標
- Open book account 賒帳制度; 往來記賬
- Open credit 記賬放款
- Open market 公開市場
- Open order 無條件定貨單
- Open policy 預定保險單

- Order bill of lading 不記名提單
Original bill of lading 正提貨單
Outbound freight 離港貨運
Overproduction 生產過剩;生產過多
Overseas market 海外市場
Overseas trade 海外貿易
Overseas transportation 海上運輸
Oversupply 供給過多
Paper currency 紙幣
Paper money 紙幣
Parcel receipt 郵包證書
Paris Bourse 巴黎證券交易所
Particular average 單獨海損
Particular loss 單獨損失
Passenger lines 客運航路
Pauper labour 貧苦勞工
Paying bank 付款銀行
Payment with order 現款定貨
Payment of the draft 匯票承付
Penalty duties 罰金稅率
Per capita trade 每人貿易

- “Perils of the sea” 海中危險
- “Perils on the sea” 海上危險
- Period of repayment 償債時期
- Physical product 實質貨物
- Physical resources 自然資源
- Physical volume of goods 貨物實數
- Political party 政黨
- Port of destination 到達港
- Pound sterling 金鎊
- Precious metals 貴金屬
- Preferential system 特惠關稅制度
- Preferential treatment 特惠關稅待遇
- Premiums 保險費
- Prevailing rate of exchange 外匯市價
- Price basis 物價基礎
- Price movement 物價漲落
- Price of exchange 匯價
- Price quotation 開列價目
- Price stipulations 貨價契約
- Principle of comparative cost 比較生產費之原則;比較成本之原則

- Principle of division of labour 分工原則
- Principle of general average 共同海損之原則
- Principle of hedging 兩重交易之原則
- Principle of insurance 保險原則
- Principle of price 物價原則
- Principle of reciprocity 互惠原則
- Principle of reciprocity of trade 貿易之互惠原則
- Principles of trade 貿易原理; 貿易原則
- Private business units 私人企業團體
- Private carrier 私人運送業
- Produce exchanges 物品交易所
- Promisory note 期票
- Productive factors 生產因素
- Property insurance 財產保險
- Production cost 生產費用
- Prohibitive cost 過昂之成本
- Protective duty 保護關稅
- Protective policy 保護貿易政策
- Protective tariff 保護稅則
- Public carrier 公共運送業
- Public revenue 公共收入

Public utility enterprises 公用事業
Public utility company 公用事業公司
Purchasing bank 承購匯票銀行
Purchasing power 購買力
Purchasing power parities 購買力平價
Quasi-monopoly 類似獨占；準獨占
Railroad bill of lading 鐵路提單
Railroad bonds 鐵路債券
Railroad rates 鐵路運費率
Railroad stock 鐵路股票
Railroad traffic 鐵路貨運
Railroad transportation 鐵路運輸
Rail shipment 鐵路運送
Rate agreement 運費契約
Rate of commission 佣金率
Rate of exchange 匯兌率
Rate of foreign exchange 國外匯兌率
Rate war 運費戰爭
Real cost 真實費用
Real cost of production 真實生產費用
Real incomes 實質收入

- Real nature of trade 貿易之真相
- Real wages 實質工資
- Rearrangement 重行配置
- Rebate of interest 利息之回扣
- Rebate system 回扣制度
- Receiving clerk 裝貨承受人
- Reciprocal commercial treaties 互惠商約
- Rediscount rate 再貼現率
- Refrigerator vessels 冷藏船
- Regular lines 定期航路
- Regular route 規定之航程
- Regular schedule 航行日期表
- Regulation of production 生產之調節
- Regulation of rates 運費之調節
- Relative cost 相對生產費
- Relative gain 相對利得
- Relief fund 賑濟金
- Representative form of government 代議政體
- Representative government 代議政府
- Reprisals 報復捕獲令
- Reserve 準備金

Restraint 監禁
Restrictions 商業約束
Retrictive immigration laws 移入民限制法律
Retail house 零售店
Retail prices 零售物價
Return remittance 退回匯款
Risk burden 危險負擔
Risk element 危險因素
Sailing date 航行日期
Sailing vessels 帆船
Sales contract 經售契約
Salesman 推銷員
“Sold” short 買空
Salesmanship 銷售術
Scientific tariff 科學稅則
Selling function 銷售機能
Selling price 售價
Semi-luxuries 半奢侈品
Settlement 清償貨款
Shipping board 航政局
Surplus fund 過剩資金

- Social system 社會制度
- Ship brokers 海運經紀人
- Ship chartering 備船
- Ship contractor 船舶承造人
- Ship ton 船噸
- Ship owners 船主
- Shippers 託運人
- Shipping 航業
- Shipping companies 輪船公司
- Shipping document 運貨證書
- Shipping earnings 海運收入
- Shipping transactions 海運交易
- Shipping market 海運市場
- Ship operators 經營航業者
- Shipping man 託運人
- Shipping permit 裝貨允許證
- Shifting risks 危險之轉讓
- Ship shortage 船舶供給缺少
- Shipping subsidies 航業補助金
- Shipping services 海運業
- Shipping space 海運船舶

- Sight draft 見票即付之匯票；即期匯票
- Single tariff system 單一關稅制度
- Specialization 專業
- Specific articles 特製品
- Specific industry 特種工業
- Specific international goods 特種國際貨品
- Specific rates 指定運費率
- Specific value 實質價值
- Specialties 特製品
- Speculation 投機
- Speculative profit 投機之利潤
- Sphere of influence 勢力範圍
- “Spot” price 現貨價格
- Standard of profit 利潤標準
- Staples 主要商品
- Staple goods 主要商品
- Staple products 重要商品
- Staple products of the farm 主要農產品
- State Department 國務院
- Stationary prices 靜的物價
- Steamship business 輪船業

Steamship lines 輪船航線;外洋輪船

Steam vessels 輪船

Stock exchange 證券交易所

Storage facilities 貯藏設備

Straight bill of lading 記名提單

Style goods 樣品

Standard of living 生活標準

Standardized products 標準化之貨物

Standard of value 價值之標準

Subsidy 補助金

Sugar beet industry 甜菜糖工業

Superior industry 優勢工業

Surplus products 過剩貨品

System of financing 理財制度;財政機構

Tariff 價目表

Tariff act 關稅條例

Tariff barrier 關稅壁壘

Tariff commission on reciprocity and Commercial

Treaties 美國關稅互惠商約委員會

Tariff concessions 關稅容讓;關稅讓惠

Tariff history 關稅史

- Tariff laws 關稅法
- Tariff legislation 關稅法
- Tariff policy 關稅政策
- Tariff schedules 稅則表
- Tariff system 關稅制度
- Tariff union 關稅聯盟
- Tariff wall 關稅壁壘
- Tariff wars 關稅戰爭
- Term of sale 銷售條件
- Terms of exchange 交換條件
- Terms of payment 付款期限
- Territorial Specialization 地方分工
- Theory of international values 國際物價學說
- Theory of sovereignty 主權學說
- Theory of trade 貿易學說
- Through bill of lading 通車運貨提單
- Through-export bill of lading 通車出口提單
- Through rate 通車運費率
- “Time charter” 定期備船
- Time charterers 定期備船者
- Time draft 定期匯票

- Total income 全部收入
- Total foreign trade 國際貿易總值
- Total trade 貿易總數
- Trade acceptance 商人認付
- Trade-marks 商標
- Trade-promoting agencies 貿易獎勵機關
- Trade routes 商路
- Traffic department 運送部
- Traffic pools 運送同盟
- Tramps 不定期船
- Tramp vessels 不定期船
- Transfer of capital 資本之移動
- Transfer of ownership 物權之轉讓
- Transportation cost 運送費用
- Transportation function 運輸機能
- Trucking companies 轉運公司
- Traveling salesman 旅行推銷員
- Trip charter 定航備船
- Tropical fruit 熱帶菓實
- Trust receipt 貨物保管證書
- Unconditional order 無條件支付令



- Underwriters 保險商
- Unemployment 失業
- Unfavorable balance of trade 貿易逆差
- Upper gold point 現金輸出點
- Vessel operators 船舶業者
- Volume of business 營業總額
- Volume of foreign trade 國外貿易總額
- Volume of immigration 移入民總額
- Volume of trade 貿易總額
- Wage levels 工資平準
- Warehouse 貨棧
- Warehouse receipts 棧單
- War trade 戰時貿易
- Webb Law 衛布內國托辣斯抵制條例
- Weight certificate 計重證書
- Weight ton 計重噸
- Weight unit 計重單位
- Wholesale house 批發店
- Without recourse 不再負責;不准撤回
- York-Antwerp Rule of 1890 約克安特衛普共同海損
清算規程



Young Industries 工業幼稚國家
Young Industries 初期工業

黎明書叢書

- | | |
|----------------|-------------|
| 商業管理····· | 李權時著(五角) |
| 商業通論····· | 侯厚培等編(二元四角) |
| 商業簿記····· | 張忠亮編(一元二角) |
| 貨幣銀行學····· | 朱彬元著(一元八角) |
| 會計學原理及實務····· | 李鴻壽等編(二元四角) |
| 楊著中國金融論····· | 楊蔭溥著(二元四角) |
| 銀行業務總論····· | 李偉超譯(二元二角) |
| 銀行家銀行員座右銘····· | 戴謫廬譯(五角) |
| 最近貨幣金融學說····· | 戴謫廬編(一元) |
| 國際貿易原理····· | 沈光沛等譯(一元八角) |

尚有在印刷中者多種

上海黎明書局發行

經濟新聞讀法

頁〇七五
本開二三

書叢會學行銀
著溥蔭楊

角八元一裝平
角二元二裝精

上海各日報，按日均有經濟新聞之刊載，分門別類，特闢一欄，由來久矣。惟金融商業，各有其特殊名詞，特殊術語。非老於此道者，每苦莫能道其詳；此本書之所由作也。本計書分上下兩編。上編包含(一)銀洋錢市，(二)內匯市，(三)外匯市，(四)金市，(五)銀市，(六)證券市六章。下編包含(一)米市，(二)麵粉市，(三)雜糧油餅市，(四)絲市，(五)茶市，(六)花市，(七)紗市七章。全書計五百七十頁。凡上海之重要金融及商品行市，胥盡於此。上海為吾國之金融商業中心，其金融變化。商品進出，自較為複雜。倘於此能有一澈底之瞭解，則對於吾國其他各埠之經濟新聞，自不難觸類旁通，迎刃而解也。

商業通論

本書材料豐富，編制適宜，凡商業上應具有之常識，如商業組織，商業經營方法，商業理財方法，商業及職工管理，以及商法，商業會計等均摘要敘述。簡明詳盡。俾讀者對於整個商業學上之知識均得一有系統之了解。全書共十二章：1 緒論，2 商業種類，3 商業組織，4 商業管理，5 事務管理，6 職工管理，7 商業經營，8 商業理財，9 商法，10 國際貿易，11 商業政策，12 商業簿記。更附公司法等以便讀者參攷。採作商業教材，最為適宜。

上海黎明書局版

角四元二價實 · 編合 培吉 厚侯



黎明鄉村教育叢書

地方教育行政……實價七角

辛曾輝編

鄉村教材研究……實價九角

張宗麟著

農村教育原理……實價五角

張石樵編

鄉村教學法……實價七角

李曉農等編

農村教育實施……實價九角

滕仰支編

鄉村行政……實價六角半

郭人全編

農村教育……實價九角

郭人全著

黎明農業叢書

特用作物學……實價八角

莫定森編

農藝化學……實價八角

葉元鼎編

家畜飼養學……實價一元六角

鄭學稼著

應用昆蟲學……實價一元八角

熊同和編

蠶體生理學……實價九角

尹良瑩編

普通養蠶學……實價九角

尹良瑩編

普通栽桑學……印刷中

尹良瑩編

經濟學書籍：

經濟學……	李權時著〔實價六角〕
龐巴衛克的經濟學說……	鄭學稼譯〔實價一元八角〕
土地經濟學……	章植著〔實價二元四角〕
勞動經濟學……	朱通九著〔實價二元四角〕
十九世紀經濟學說史……	楊心秋譯〔實價八角〕
價值學說史……	孫寒冰等譯〔實價一元八角〕
經濟新聞讀法……	楊蔭溥著〔實價一元八角〕
近代經濟思想史……	朱通九等編〔實價一元六角〕
中國農村經濟資料……	馮和法編〔實價四元八角〕
日本對華經濟侵略……	侯厚培等著〔實價一元五角〕
日本經濟概況……	趙蘭坪著〔實價一元〕
經濟學研究法……	朱通九著〔實價二角五分〕
西洋五大經濟學家……	唐慶增著〔實價二角五分〕
戰後經濟學之趨勢……	朱通九著〔實價二角〕
分配論……	伍康成譯〔實價八角〕

上海黎明書局出版

(一) 書新版出局書明黎

◀ 類濟經治政會社 ▶

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| 社會科學大綱(三版).....孫寒冰著編.....(二元) | 近代歐洲經濟史.....區克宜合譯.....() |
| 中國古代社會.....岑紀譯.....(一元六角) | 近代經濟思想史.....朱通九等著.....(一元六角) |
| 農村社會學大綱.....馮和法著.....(二元二角) | 價值學說史.....孫寒冰合譯.....(一元八角) |
| 社會學與社會問題.....馮和法著.....() | 庫巴衛克的經濟學說.....鄭學稼著.....(一元八角) |
| 文化與文明.....葉法無著.....(四角五分) | 價值論概要.....鄭宗儒等譯.....(三角) |
| 人口問題研究.....陳天表著.....(五角) | 土地經濟學.....章植著.....(二元四角) |
| 社會學研究法.....蔡毓聰著.....(二角半) | 勞動經濟學.....朱通九著.....(二元四角) |
| 日本殖民與人口問題.....包懷白著.....(二角) | 中國土地政策.....潘楚基著.....(九角) |
| 東亞文化之黎明.....汪觀泉譯.....(九角) | 地租論.....鄭學稼著.....(一元二角) |
| 農村合作運動.....侯哲蒼著.....(五角) | 經濟學研究法.....朱通九著.....(二角) |
| 合作事業.....王世穎著.....(六角) | 西洋五大經濟學家.....唐慶增著.....(二角半) |
| 政治學原理.....吳友三譯.....(三元八角) | 戰後經濟學的趨勢.....朱通九著.....(二角) |
| 近代政治思想史.....陸國香等合譯.....(二元) | 最低工資立法的研究.....蔣學楷.....(二角半) |
| 法制.....潘楚基合編.....(八角) | 日本對華經濟侵略.....侯厚培.....(二元五角) |
| 農政學.....唐啓宇著.....(二元) | 日本經濟概況.....趙爾坪著.....(一元) |
| 法西斯主義與新意大利.....董霖合編.....(八角) | 統計學.....唐啓賢著.....(一元八角) |
| 憲法原理.....吳友三編.....() | 分配論.....伍秉成譯.....() |
| 經濟學.....李權時著.....(六角) | 張素民校.....() |

書叢業商明黎

理原易貿際國

譯文宗李沛光沈校幹培武

1934,3,15.初版 1—2000本

角八元一價實

所 版
黎明書局
有 權

本書內容介紹

本書原為國內外大學採作教本，對於國際貿易之理論與事實，兼顧並重，為其特點。前首三章純為貿易理論之研討，關於古典派經濟學者所主張之國際物價學說，闡明無遺。餘則偏重貿易之實際行為方面；如貿易之方法，海運機能，理財機能，危險之担負及政府與貿易之關係等，各立專章，敘述扼要，使讀者對於國際貿易，得一整個概念。沈李兩君譯文之清暢流利，與原文無異。

局書明黎海上

者刷印
局書明黎
里德大路都成南

者行發
源毓徐
號四五二路馬四

者版出
局書明黎
市中路馬四

