

萬有文庫

第一種

王雲五主編

國際貿易淺說

董維鍵著

商務印書館發行



國立中央圖書館
藏書
第五五五號

經濟學原理

馬克思著

商務印書館



國際貿易淺說

董維鍵著

商學小叢書

編主五雲王
庫文有萬
種千一集一第

路山寶海上
館書印務商

者刷印兼行發

埠各及海上
館書印務商

所行發

版初月十年八十國民華中

究必印翻權作著有書此

The Complete Library
Edited by
Y. W. WONG

THE ELEMENTARY PRINCIPLES OF
INTERNATIONAL TRADE

By
TUNG WEI CHIEN
THE COMMERCIAL PRESS, LTD.

Shanghai, China

1929

All Rights Reserved

國際貿易淺說

目錄

第一章	國際貿易之理論·····	一
第二章	國際貿易中之職務·····	二三
第三章	國際貿易之方法·····	三二
第四章	國外市場之開發·····	四八
第五章	國際貿易中之財政問題·····	七〇
第六章	國際貿易中之政府援助·····	八〇
第七章	國際貿易中之分配問題·····	八九
第八章	國際貿易中之危險·····	九三
第九章	中國國際貿易之鳥瞰·····	九九

國際貿易淺說

第一章 國際貿易之理論

何爲而有國際貿易？一國之貨物，何以不消耗於國內，而必須運銷於國外？其運銷之時，往往須經過艱苦之奮鬥，甚至訴之於武力，亦所不惜，此何故耶？對於此問題之解答甚多，而其中之最簡單者必曰，此商人圖利有以使之然也。夫利爲害之對象，利於一方者，必害於對方。若明白言之，則賣方之利，即買方之害也；賣方之所好，當爲買方之所惡。是以上古中古時代，排斥外貨，嚴拒外商，殆成爲普遍之現象。即在科學昌明之今日，排斥外貨之疑慮，仍不能以自由貿易之理論解釋之。德美各國，仍復力行其保護政。而美國鑒於對外貿易之落後，及鼓勵工業之必要，除將保護政策，變本加厲，殫力推行外，而且慨然以巨額之津貼，獎勵幼稚工業。關稅保護，已爲排斥外貨之利器，今又加以津貼之扶助，則其鋒更不可當矣。然自他方面觀之，資本雄厚之國家，仍復本其衝鋒陷陣之精神，爲再

接再厲之奮鬪。對於保護關稅，津貼援助諸策略，皆無所畏。最近英美煤油之競賣，非常激烈，初起於印度，繼則波及於倫敦暨美國內地，其衝擊鼓盪之勢，殊令人望而咋舌；中立輿論，且惴惴然認定爲未來戰禍之導火線。夫以國外市場之競爭，而毅然赴愬於強暴之武力，則尋常之經濟力，已失其自由之運用，而捲入政治範圍矣。本文之所論列，先述國際貿易之基本原則，然後及於超越經濟之說明。質言之，先於經濟範圍中，求得國際貿易之原理，再於經濟境界外，說明其基於非經濟要素之傾向。國際貿易，在其純粹之經濟範圍中，於買賣兩方，皆有利益之可言。若超越其經濟疆域，則僅於賣者有利，而於買者確有害；於強者有利，而於弱者確有害。從事於出口貿易之國家，一變而爲侵掠剝削之國家，容納入口貨之國家，即消耗國家，一變而爲被侵掠被剝削之國家矣。今日來華貿易之外國，如英、美、日、法皆以剝削爲目的者也。而我經濟落後之中國，則垂手受人之宰割。吾人若欲脫離外人之經濟侵掠，則須以政治之手段對付之。若僅斷斷於經濟理論之辯明，則未免過於書癡。其以政治應付之方法，則在從速取得完整獨立之國家資格，然後運用其治權，以爲國內經濟之自由發展，及經濟門戶之保障，則庶幾其有濟也。

國際貿易，爲普通貿易之一種徵象，自其經濟方面言之，殆爲貨物與貨物之交易，或爲服役與服役之交換。以貨物言，則凡屬經濟貨物，皆得爲國際貿易中之交換品。以服役言，則銀行、運輸、保險、中間人、經紀人，皆爲國際貿易中不可缺乏之要素。國際貿易與國內貿易不同之點，即在國境之超越。凡一國之商務，透過其國界，而侵入隣國者，則其性質由國內貿易，而變爲國際貿易。其透過國境之原因，有謂起源於個人之企圖利益者，有謂基於價格之不同者，又有謂國貨缺乏，而不能不取給於國外者。凡此種種之推測，與國際貿易之理論，皆有密切之關係，今更爲分析而說明之。

國際貿易基於比較成本者——大凡貨物之生產費，在各國各有不同，此之謂比較成本。例如皮鞋一對，在美國之生產費爲二十元，而在中國則僅須六元，則此鞋在美國之成本爲二十元，在中國爲六元，相差爲十四元。假定此兩種皮鞋之質地相等，市面供求情形，無甚變動。又假定美人華人，對於美造或華造皮鞋，無歧視之嗜好，而兩國之關稅，不爲排斥之障礙，則華製皮鞋，因其比較成本之低廉，必侵入美國國內市場。而美國之消耗者，因華貨之質美價廉，亦必欣然購買。華美間之國際貿易關係，於以成立，倘無「人爲」之障礙發生，則此關係必能繼續推行。是以國際貿易之第一基

礎，在於比較成本，殆毫無疑義者也。

比較成本，或基於勞資，或原於地利，各工業國各文明國，皆能享有之，在實際上決非一國所能獨佔。今設某一國獨佔比較成本低廉之利益，而他一國之生產費，則非常昂貴，較前者高二三倍不等，則此兩國之間，能有永久國際貿易之基礎乎？曰否，蓋生產費高昂之國家，其貨價亦必昂貴，只能為吸收貨物之場所而已。結果，只有貨物之流入，促進國內工業發展之停滯，及其他有連帶關係之不良現象。國際貿易，含有對流性，必須雙方對流，方能舒暢，若僅一方之流入，當不能持久。

自經濟原理言之，國際貿易，必須發動於以下之兩狀況：第一，一國所享有生產上之利益，較大於他國。第二，又或其國之生產上之不利利益，較小於他國。夫如是，而後國際貿易在經濟上之基礎，乃得成立。蓋在此條件之下，佔有生產上優厚利益之國家，必於百尺竿頭，更進一步，盡量運用其利益，專精其出品，以圖取得更大利潤之報酬。其生產上之不利利益較小者，亦作同樣之運用。生產上之利益，與比較成本成正比例，其不利利益之較小者，亦得與之成正比例。質言之，比較成本較小者，必其享有生產上之利益較大，或其不利利益較小者也。

基於比較成本或比較利益之貿易，有其自然之趨勢，水到渠自成，不必故爲疏鑿，然後始能藏事。含有比較利益最大之貨物，其價自廉，而他種之貨價，則較高，商人之貪圖高利者，必將前者之廉價貨物，輸出國外發售，將後者之貨物，運進國內。此種商務，在發軔時期，利必倍蓰。然因競爭之關係，所獲利潤，又必逐漸低落，而與他種營業之需要相等之資本、技能、判斷力者，同一利率。

就實事言，貿易原起於價格之不平等。若甲地貨物與乙地貨物，同一價格，同立於一水平線上，則兩處之貨物，必無流動之可能。而價格之差異，又與貨幣之數量有連帶關係。國際貨幣如金銀等在數量上之分配，頗有天然運用之妙。往往一國之物價，因貨幣之充斥而低落；而他國之貨物，則因貨幣之缺乏，其價格乃高漲。是以貨幣之豐歉，足以左右物價之高下；而物價之漲跌，足以促進貨物之流動。然貨物之流動，則又影響於現金之轉移。例如美國現今之物價，較他處爲高，則其國內市場，祇有買貨之機會，決無賣貨之能力。而所買各貨，不能以貨物抵償，必須使用現金，而現金之輸出，其影響將使貨價水平線漸次降低。因貨幣流通額減縮故也。在貨價跌落之中，最初受其牽連者，厥爲含有比較利益之貨物。因此項貨物，易於流通，削其價，則易爲外國市場所吸收故也。反之，現金之流

入，則必增加貨幣之流通額。錢價賤而物價昂，而進口貨因必又隨之增益。商場上之實際情形，雖未必如此單簡，然使細心研究之，則理論與實事，誠有極親切極明瞭之關係存乎其間。

然而國際貿易，亦不全繫乎物價之差異者。國貨之缺乏，亦為國際貨物流動之一大原因。價格之低昂，無關重要。例如美國，向不產茶，咖啡可可，亦須由南美洲巴西及其他國輸入。美人對於此等飲料，極為重視，幾認為不可缺少之物品。以故不惜重價，向外商購買。無論價格昂貴與否，要在必購之列。又如鴉片煙產於印度，世人之具有芙蓉癖者，必須向印度購運，價值雖昂，亦所不顧。近十數年來，鴉片煙在世界各國之銷數大增，而尤以美國為甚。美國自酒禁實行後，一般酒徒，皆改其癖好。前之沉淪於酒窖中者，今則一榻橫陳，而行其吐霧吞雲之樂矣。鴉片煙既成為美人不可少之消耗品，則在此情形之下，鴉片煙之運往美國與否，當視其需要量之大小而定。價格即昂，亦無多關係。換言之，凡一國之需要品，而為本國所不能產生者，則必仰給於外國。國際貿易，即緣此而生。與物價無多關係。此類貨物，僅產於一二國，而不能為他國所產出者，即或產出而生產費過重者，經濟家名之曰享有特殊土地利益之貨物。此亦前文所說明比較成本中之一種具體徵相也。

比較利益，實爲比較成本之基礎。約可分爲二類：第一類，資本、勞工、技術等屬之。第二類，卽土地利益是也。前類之利益，多爲英、美、德、法各工業國家所獨佔。譬如以英國而論，其資本非常雄厚，利率亦低，除本國所需用之資本外，尙能以大宗財富，接濟外國工業家企業家。資本富饒，利率低落，當予生產以莫大之助力，此其一。英國工人，技術高超，生產效率甚巨。一人之生產力，可敵他國服役遲鈍之勞工數人，此其二。有此二者，更可進而出品之專精，財力人力之集中，專造一種之貨物，以達其精益求精之目的，務期超出他人出品，壓打一切而後已，此其三。此三者爲比較利益之顯著者也。至若土地利益，則限於天時與地利。如水菓飲料之類，必合於水土、地利、天時，然後能滋長成熟。不可強其產生於不相宜之地。英美各國，明瞭此意，絕無有主張從事於此種生產之競爭，而欲以人力強奪天工之巧者。準此而談，凡在土地利益原則下之貨物，不因價值之支配，而定其在國際商場上之移動。而第一類之出品，則必須因價格之等差，始有向國際市場移動之機會。而價格之等差，又必須超過運輸費及其他雜費。否則亦不能移動。

國際貿易基於互利者——國際貿易，如祇利於一國，則亦無存在之可能。利己而害人，非欺騙

則強迫耳。偶一爲之可耳。欲數數爲之，則不可能，或引起極大之反報。近代國際貿易，就著作家、政治家之言論觀之，似已趨於正軌。欺騙暴力之行，似已減至最低限度。互利之說，甚爲一般著作家所稱道。互利云者，卽指經營國際貿易之賣買兩國，互受其利而言也。因此又或稱爲兩利。蓋買賣兩方，均蒙其利也。買賣兩方，何至均受其惠？矚聆之，不能使人無疑。其說明如次：

今設有甲乙二人，甲有牛皮一張，而缺少米糧，乙有米糧二斗，而缺少牛皮。今又設兩人因探訪之結果，甲自願以其牛皮一張易乙之米糧，乙亦願以其米糧換得甲之牛皮。並議定交換量爲牛皮一張換米二斗。於是交易成立，甲取得牛皮之代價米糧二斗，乙亦取得米糧之代價牛皮一張。在此情形之下，甲視米糧爲重，視牛皮爲輕，故欣然以牛皮易米糧。乙之方面，則反是，視牛皮較重，視米糧較輕，故願以米糧易牛皮。準此而談，甲乙兩人，皆受其利。甲之利，在其所重視所需要之米糧，乙之利，在其所重視所需要之牛皮。但此類交易，係於物物交換時代之。就其性質而論，誰爲買者，誰爲賣者，不能定奪。而惟視首先向他人開始交易者爲買者，其對方爲賣者。買賣之分，既不甚明瞭。而授受之際，兩方皆有具體之利益可觀。買者對於賣者，自不生被剝削之疑懼。但此在物物交易時代之社

會中則有之。現今之交易，則不如此之煩重。自貨幣流行後，交易之手續，爲之根本改變。原先之賣者，與最後之買者，其間經過無數之中間人。彼此難得一面。與從前之買賣面議，迥然不同矣。其結果，交易之中，必須雜以貨幣爲之媒介。凡人所需，只須以其貨物或服役易取貨幣。再以貨幣換得其需要品。不必如往日之刻舟求劍，遍訪買者，其便利殆有霄壤之別矣。

依據上文所述，現今之交易手續，殆可分爲兩段：第一段在以貨物易貨幣。第二段則又以貨幣易貨物。就表面觀之，物易錢，錢易物，似覺迂緩，不如物物對易之爲直接了當。殊不知步驟之迂緩，適足以形成交易之便利。然而一般淺見者流，徒於交易便利之中，只知貨幣之重要，而不知貨幣之意義，原僅利於交易。更不知以貨易錢，正所以便於最後貨物之取得也。其結果，錢爲重，貨物次之。而視交易之第一步爲重，第二步次之。賣貨者挾金而歸，意態自是洋溢。買貨者，解囊相授，興趣不免蕭索。如賣者係外人，則蕭索之態，更進而爲仇視之舉。挽回權利，填塞漏卮，殆已透入一般人之心理。在上古中古時代，此種不健全之心理，牢不可破，無怪乎仇視外貨，而嚴禁外人之參加內地商務也。泛言之，重視貨幣，拒絕外貨，不特上古中古之人民，有此不理智之心理，卽在近代最文明之國家，亦有同

樣之傾向，此誠不可解者也。

重視貨幣，必至排斥外貨，實爲國際貿易中之一大障礙。外貨之應拒絕與否，自有其經濟上政治上之理由。若因爲挽回貨幣而排擠之，則誤矣。蓋挽回貨幣，不必以排貨爲手段，自有其他方法以達其目的也。此方法爲何？卽以貨物交換貨物是也。若吾人僅從貨幣方面，以研究國際貿易之利害，則必斷定收取金錢之國家爲有利，付出金錢之國家爲有害。換言之，輸出國家有利，輸入國家有害。利害之分既明，則彼此仇視之態度，亦必顯著；排貨與報復，相因而起，必使國際貨物，不能自由移動。若欲於此糾紛之中，尋一便捷之出路，則惟有先將吾人之觀點，加以少許之修正。俾得向前透視，不爲左右之塵霧所迷。第一，在國際貿易中，吾人祇認定貨幣爲便利交易之工具，與尋常商務同。第二，入口貨之代價，以出口貨抵償之。既不須貨幣之干預，自無人厚我薄之怨恨。換言之，在此情形之下，經營國際貿易之國家，彼此互爲輸出國家，亦卽互爲輸入國家。其相互之地位，殆與物物交易中之買賣兩方相同。雙方利益，皆得兼顧。其利益之形式，與經濟學中所說明之效用相同；卽較大效用是也。互利或兩利之說，大抵如是。其爲國際貿易之基礎，自是毫無疑義。

國際貿易中之利益，其關係於輸出國者，不見於表面，非可以一瞥而知之也。必須於進款中求之，方能得其真諦。簡言之，進款提高，則購買外貨，較前容易，是即利益之所在也。今請以二事說明之。第一，進款之增高，須視工人生產之效能。其效能大者，則進款加多。例如以印度與美國比較。其產生麥糧之時間與勞力，則各有不同。美國人工之效能較大，其所需要之時間與勞力較小。假如印麥與美麥在國際市場中得同等之價格，則美麥之報酬較厚。換言之，美國生產者之進款較爲增多。第二，進款之提高，則視輸出額與輸入額之比較爲斷。今假定有一國家，富於某種貨物。而外國人對此貨物之需要，逐漸增大。則此貨物之價格，亦必漸次提高。而生產者之進款，亦因之提高。假若此種物價高漲之生產者，能與其他貨物之生產者，通工易事。則後者之進款，又必隨之加高。遂漸漸成爲全國之普遍徵象。其影響所至，全國貨物之價格，當同趨於昂貴。然進款提高，貨價亦提高，其結果適對消。準此而談，進款之加多與否，似無甚關係。殊不知以加高之進款，購買高漲之貨物，此單就國貨而言也。當然無若何利益。今若以增高之進款，購買國外輸入之舶來品，則所購入者，其量必較前爲大。換言之，進款提高，購買外貨之能力，亦隨之提高。此實爲最顯明之利益。是以輸出額超過輸入額，則出

超之國家，享有進款加高即購買外貨力加高之利益。若入超於出，則情形適相反。好在國際貿易爲對流現象，輸出輸入，可以任何國爲起點，亦可以任何國爲終點，交相爲利，自能持久。

以上所論，更可以舉歐美各國爲例證。英國在其工業發展之初期，棉貨及其他製造品，運往國外求售。而外人對於英貨，亦頗歡迎。以故英貨之銷售甚旺，不必加以若何之推動力。外貨之來英者，因英人不甚需要，其數量甚小。其結果，英國進款增高，購買外貨能力亦增大。又歐洲工業之發展，需用各種原料及糧食甚多。而美國即爲此類貨物之供給者。同時美人需用外貨之數量甚微。其結果，使美國成爲進款提高之國家，享有交換外貨之利益。至若英國殖民加拿大、澳洲等，皆爲進款提高之處所。能以一日勞力所出之貨物，換得國外數日勞力所成之出品。其原因在於製造出口貨之勞力，有較大之效能，須知製造出口貨，應視國外之需要而定。外人所不需者，應即停止製造。若欲將國貨推銷於外國，則販賣人、勸銷人、工程師、經理等，皆負有重要責任。若徒恃勞力之效能，則又誤矣。

國際貿易基於『當平』(Dumping)者——國際貿易之起原，又或以當平爲法則者，但其範圍甚小，影響亦微，本可不必提及。然因其爲國際市場中之尋常現象，於國際貿易理論中，自應有其