

萬有文庫

第二集七百種

王雲五主編

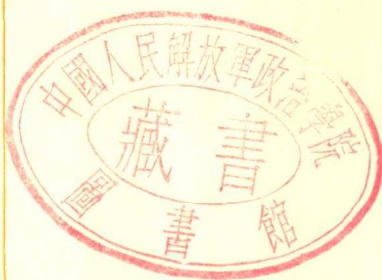
世界傾銷問題

劉秉麟 潘源來著

商務印書館發行

世界傾銷問題

劉秉麟 潘源來著



現代問題叢書

編主五雲王
庫文有萬
種百七集二第
題問銷傾界世

究必印翻有所權版

中華民國二十四年九月初版

著
作
者

潘劉
源兼
來麟

發
行
人

王
雲
五

印
刷
所

商
務
印
書
館

發
行
所

商
務
印
書
館

◆ C 五五〇

祥

萬有文庫

第二集七百種

總編纂者

王雲五

商務印書館發行

AWT236/1002

目錄

第一章 傾銷之意義·····	一
----------------	---

甲 假的傾銷·····	七
-------------	---

乙 匯兌傾銷·····	一〇
-------------	----

丙 運費傾銷·····	一〇
-------------	----

丁 掩飾的傾銷·····	一一
--------------	----

第二章 傾銷之起源及其發展·····	一五
--------------------	----

甲 一八九〇年以前·····	一五
----------------	----

乙 一八九〇年以後……………一九

一 德國之傾銷……………二〇

二 比國法國及奧國之傾銷……………二五

三 加拿大之傾銷……………二七

四 日本之傾銷……………二七

五 英國之傾銷……………二八

六 美國之傾銷……………三一

第三章 傾銷之前因……………二七

甲 生產過剩……………三七

乙 過度資本化……………四〇

丙 推銷機關之發達……………四二

丁 利用賤價之工資……………四四

第四章 傾銷之種類……………四七

第五章 傾銷之影響及其結果……………五五

甲 傾銷對於國內價格之影響……………五五

乙 傾銷對於國內工業原料之影響……………五八

丙 傾銷對於進口國價格之影響……………六〇

丁 傾銷對於進口國的生產者之影響……………六五

第六章 傾銷者所得之利益……………六九

甲 偶然的傾銷……………六九

乙	短期的傾銷.....	七〇
丙	傾銷與生產穩定之關係.....	七四
丁	侵略的傾銷.....	七六
戊	長期的傾銷.....	七七
己	津貼的傾銷.....	八〇
庚	結論.....	八三
第七章 傾銷與各方面之關係.....		八五
甲	傾銷與獨占之關係.....	八五
乙	傾銷與稅則及補助金之關係.....	一〇三
丙	傾銷與外匯之關係.....	一三一

第八章 傾銷之抵制……………一四一

一 加拿大之禁止傾銷法……………一四一

二 英國之禁止傾銷法……………一四九

三 美國之禁止傾銷法……………一五五

四 澳大利亞之禁止傾銷法……………一六三

五 紐西蘭之禁止傾銷法……………一六八

六 南非聯邦與紐芬蘭之禁止傾銷法……………一七三

第九章 各國貨物在中國傾銷之狀況與中國農工商業衰落之原因……………一七七

附錄……………一九三

一 財政部籌備開徵傾銷稅之經過……………一九三

二 鐵道部呈請舉辦傾銷稅之原文……………一九六

跋……………二〇〇

世界傾銷問題

第一章 傾銷之意義

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

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

(註一)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

因爲爲法律所禁止，或恐引起公共的反對與不利的立法而不敢對其國內消費者賣到充分的獨占價格，但是在國外就沒有這種顧慮，他大可以放手做去。例如一九一四年以前之德國苛性加里工業就是一種極好的例子。又如加拿大之矽化鐵 (ferrosilicon) 工業，國內消費祇占其出產品全數之百分之十，其餘大部份向美國輸出，依照一九一三年之關稅法是徵收從價稅。在一九一七年及一九一八年時其出口價格約高於國內價格達百分之七到百分之七十。因爲依照一九一三年之關稅法，貨物從價稅是照該物品在出口國家之國內市場上之價格而決定。加拿大本國銷售量很小，所以加拿大出口商人都願意在國內成立很低的價格以爲美國關稅估定從價稅之標準。

照我們適纔所舉的定義而言，價格差別乃是傾銷；但是也有許多價格上之差別是表面的，真正仔細觀察並不是傾銷，例如（一）假的傾銷，（二）匯兌的傾銷，（三）運費的傾銷，與（四）掩飾的傾銷，都不能視爲真正的傾銷。

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