

商學小叢書

國際貿易淺說

董維鍵 著

商務印書館發行

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，卽買方之害也；賣方之所好，當爲買方之所惡。是以在上古中古時代，排斥外貨，嚴拒外商，殆成爲普遍之現象。卽在科學昌明之今日，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，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，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，亦爲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，亦須由南美洲巴西及其他國輸入。美人對於此等飲料，極爲重視，幾認爲不可缺少之物品。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，而尤以美國爲甚。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。鴉片煙既成爲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，而爲本國所不能產生者，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，而不能爲他國所產出者，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，即土地利益是也。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，更可進而求出品之專精，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？驟聆之，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，旣不甚明瞭。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為增多。第二，進款之提高，則視輸出額與輸入額之比較為斷。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。遂漸漸成為全國之普遍徵象。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，其量必較前為大。換言之，進款提高，購買外貨之能力，亦隨之提高。此實為最顯明之利益。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。而美國卽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。至若英國殖民地如加拿大、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，應卽停止製造。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

相當之地位。今姑略述之。

無論在何市場，供過於求，則物價落。然欲物價不跌，則惟有減縮供給之數量。可以二法行之。一、減少生產量。二、已成之出品，或銷毀其一部分，或運其一部分至遠方之市場或國外出售。在今日大規模生產情形之下，生產過剩，幾成爲普遍之現象。欲求於事前節制其產額，使與社會需要，成相當之比例，已屬不可能之事。貨物充斥之惡現象，實無法屏除或預防。是以欲求產額減少以維持現行之價格，迄不可能。然以完好之貨物而毀壞之，似未免暴殄，心亦有所不忍。美國操牛奶業者，往往於價格驟落之時，將其製就運市之牛奶，傾瀉於地，略不顧惜。不知者或認爲洩憤或指爲殘暴。實則非也。蓋其傾棄之部分，以供給言，則可以減少市面求售之數量，使現在價格，不至降落，或已低落，亦得提高。以報酬言，則其價值將取償於未毀部分價格之穩定或高漲。是以此種貨物之銷毀，在個人不成爲損失。然在全社會則不能不認爲一大可惜之損失，而不能予以贊成。即在個人方面，亦常爲不忍之心理所驅使，不肯遽行毀棄。其結果，則於充滿市廛之貨物中，揀選一部分，運往遠方市場或外國發售。後者之方式，通稱爲當平。以字義論，蓋即拋棄廢物之意也。

是以當平之法則，實爲減少國內供給，穩定貨價，因而將過剩貨物運銷外國之出路。頗含有以隣國爲壑之意。其在外國所售之價格，較國內爲低。因此外國之生產者，受其廉價之影響，往往起仇視之念。英國殖民地，爲免除當平起見，對於外貨之輸入者，令其於運貨之前，須持有非常平之執照。否則不准入口。且有謂在保護政策之下，國貨價高。若運往外國發售，則價故爲削減。是外國人享受賤賣之利益，而國內消耗者，反蒙其昂貴之害，殊不公平，致有反對保護稅關之宣傳。經濟原理中論當平之運用甚詳，茲不贅。然其爲國際貿易起因之一，蓋無可疑者也。

綜觀上文所列舉之國際貿易理論，殆有三說：一爲比較成本說或比較利益說；二爲互利說；三爲當平。第一說實爲基本理論。國際貿易，卽由此理論而誕育者也。若無此理論爲其基礎，則貨物之產生於各國者，必同立於價值之水平線上，無流動或對流之可能。第二說爲說明國際貿易中之對流現象。今設有兩國於此，一爲永遠輸出國，一爲永遠輸入國。滿載而去，空船而歸，在任何貿易徵象中，絕無有如此之事實。必也其一爲輸出國者，同時又爲輸入國。其他爲輸入國者，又同時爲輸出國。彼此乃有同享之利益，無偏枯之怨恨。其各取得利益之多少，又視生產力及對外需要而定。是以同

爲國際市場中之逐鹿者，而各各所獲利益，有等差之別。此說雖非基本理論，要亦有其相當價值。國家間之貿易，得以流垂永久，似已證明互利說之不謬矣。其有利用政治上之威力，繼續剝削脆弱之小國或殖民地者，則已超出經濟原則。當另說明之。第三說不甚重要，然亦爲國際貿易中推動力之一。此外則尚有以調劑擴大爲說者。其意若曰：國外新市場之發現，殆無異於探礦者之發現礦場，農人之開發田地，苟能繼續施以艱苦之努力，及良善之處理，匪特可以獲厚利，且能擴大其固有之產業。斯爲擴大說。又，經營對外貿易者，似具有獨立之資格，不易受國內商場降落之影響。無論內地財政如何困難，工價如何昂貴，營業費用如何增漲，然其本身所僱用之實力，及其出品，不至減縮。設使外國需要增加，則其產額擴大，生產費亦因之減低，是謂調劑說。然此兩說，幾全爲個人着想，故認爲祇有次要之價值。至若持貿易自由之說者，則視全世界爲一體，國界之障礙，應一律掃除，一方面使保護政策，無所憑藉，一方面使國際貿易，盡量發展。若輩以爲國際貿易之原動力，仍在個人之尋求私利。而其關於求利之行動，完全以自身之判斷力爲標準，既不願受政府之干涉，亦不甘受其保護。此說若能推行，則國際貿易中之障礙，當可祛其一部分，而國家間貨物之流通，亦可較前舒暢。此誠

爲國際中之好現象也。然自由貿易之說，僅以求利二字，指明爲國際貿易之起因，似嫌淺薄。在如何條件之下，利潤方能取得，則未言明。故此說在國際貿易理論中，亦只有次要之價值。

國際貿易之理論，其屬於經濟範圍中者，殆如上述。然按之國際貿易之實際，則往往超過其經濟境界，而闖入政治範圍。於是由經濟之支配，一變而爲政治之壓迫。大凡資本主義國家，由財政資本而轉入帝國主義時期，斷無有不假借其政治上之威力，以擁護其對外之貿易。尤其對於弱國及殖民地，左手仗劍，右手挾鎗，實行其威凌恐嚇之政策，直至對方之完全屈服而後止。商務追隨國旗，久已成爲帝國主義國家之口頭禪。其意蓋謂對外貿易之進展，應以政治威力爲前驅。外人之來華貿易，在其發軔時期，實以其政治威力爲衝破我國海禁之工具。鴉片戰爭，英法聯軍，卽其例也。此處始有一問題焉；卽外人何必以其政治威力援助其對外之貿易？其國內貿易，何以必定擴充至國外？此問題可以經濟政治兩點說明之。以經濟言，英美各國之資本，積累甚富，國內企業，不能盡量吸收，勢必於國外謀所以容納之。換言之，國內貿易，必須擴充至國外，以爲其餘額投資之場所，此其一。英美各國之生產法則，咸基於大規模之調度，生產過量，已成司空見慣之現象，勢必於國外開闢廣大