

以利亞且夫著
樊華堂譯

蘇俄傾銷論

商務印書館發行

樊華堂譯著
Eliachoff

蘇
俄
傾
銷
論

商務印書館發行

中華民國二十四年五月初版

(34223)

蘇俄傾銷論 一冊

Le Dumping Soviétique

每册定價大洋叁角伍分

外埠酌加運費匯費

原著者 B. Eliachoff

譯述者 樊華堂

發行人 王雲五

印刷所 上海河南路商務印書館

發行所 上海及各埠商務印書館

* 版 權 所 有 *
* 翻 印 必 究 *

七一九上

宣

中央宣委傳會圖書雜誌審查委員會第一二五號審查證

(本書校對者徐培生)

發

序

像蘇俄那樣的新經濟是值得按步的研究他的原理和細察他的施行的。牠在未成爲一種充分的學理之前，竟先將一切已知的學說打倒。由於黨魁的極端壓迫的勢力和不相稱的人民的服從心，誰也不能說牠能維持到幾時。但是人們可以觀察牠給予各文明國家的重大的騷擾而推測，如果不設法去制止牠，這種禍害將更形擴大。

此所以 B. Eliachet 先生的大作正合時勢的需要。

Eliachet 先生生於莫斯科，曾任莫斯科大學講師，很知道他的祖國的無窮的富源。

Eliachet 先生在法國研究過法學，在英國學過統計學，經濟學的著作宏富，很習於批評的研究，他來分析蘇俄的生產和牠的非常的分配的流毒是比任何人爲優。

他所引用的資料都是蘇俄官家的消息。其來源他曾加以攷證，所以他所彙集的證據使他的

結論格外有力量。

如果從俄國輸入各國的原料和工業品的售價是企業的科學化組織的和各界的人異常服從的結果，我們或者要驚異甚至於要懷疑；但是事實上不然，至少在這時候，蘇俄的生產顯然是虧耗的。無論關於食物，農業或工業產品，許多證據足以證明其成本和售價間的差異，那種售價差不多總是違背經濟正理的。

那種犧牲是不是爲了減少或毀滅國際間的競爭以便獨霸市場？照巴黎商務代表說來，不是如此的。那種目的純粹是到處散佈擾亂的種子而已。

無組織兇惡的勢力是不是能持久呢？沒有可以想到能夠持久的理由。幾千個霸君是美滿的生活着；他們有人數衆多而物質待遇優良的警士的保護；他們毫不躊躇的用最惡毒的威嚇的方
法奪取民衆；在這種勞役方面他們斷絕了新的生機；他們阻塞一切怨謗和思想，還有什麼足以影響他們的統治呢？另一方面，國內紙幣已經實行強制通用，在他們祇求對外貿易的平衡實現就可以滿足了。

對於那種破壞的兇暴的存心（這種存心的存在是應該早些使他消滅的），其他的國家，特別是列強如何對付呢？他們沒有一點舉動或者差不多一點沒有。因為種種不可說的原因甚至於有表同情的。卻不會施行任何嚴厲的防範。有幾國試行過防制，但是或遭詰難或祇曇花一現。在他們未聯合起來做去的時候，他們是不能成事的。可是危險已經漸形重大而且其勢逼人了。到處蘇俄的傾銷施展牠的侵略。在一種空前的，原因複雜的，救濟無效的恐慌之後，蘇俄的傾銷掀起失望並散佈紛擾。

在這一點上，作者明白指示近來抵抗的不力，並且標出集合行動的原則，使他的大作更爲有用。

在兩種文化中選擇一種的時機是到臨了：或則維持固有的文化，尊重人格（這種人格的自主性的過度是有集團的連帶責任來調濟的），或者回復崇拜偶像的文化，用強力排除人權和壓迫的思想。

那就是一種深刻的研究所得的結論，此類研究的推廣是應該鼓勵的。

蘇俄傾銷論

Etienne Fougère

四

目次

第一章.....一

一般傾銷的意義及條件的分析——傾銷的特殊形態——蘇俄的傾銷的特色

第二章.....一五

蘇俄對外貿易的性質——蘇俄出口貿易的演進——出口貿易的增長繼之以售價的低減——貿易平衡——出口及進口貿易的計劃——蘇俄的定貨政治鬥爭的工具

第三章.....三四

訂定出口貨物成本的原則出口貨物的售價——木材——石腦油——火柴——白金——錳——麥——麻——次要的出口貿易——蘇俄生產原費和其他各國生產原費的比較——蘇俄出口貿易的腐蝕的性質——非由俄國經濟所促成的蘇俄傾銷的發生

第四章.....九一

國際市場中的蘇俄的商品——市場的擾亂的主因——消費者並不很得到蘇俄傾銷的利益——蘇俄商品在國際市場上的相當的重要——蘇俄的傾銷與勞動階級的利益

第五章.....一〇一

五年計劃和蘇俄傾銷的將來——關於對外貿易一般的預定——農業的變化——

工業的演進——工業品傾銷的將來

第六章·····一一七

傾銷的防制——防制傾銷的一般立法——一般立法的無效——各國防制蘇俄傾銷所採用的特殊的辦法——那些辦法未能達到目的——國際聯盟和國際商會的態度——結論國際協議的行動的原則

附錄·····一四一

蘇俄傾銷論

第一章

一般傾銷的意義及條件的分析——傾銷的特殊形態——蘇俄的傾銷的特色

『一般的』傾銷的意義及條件的分析——在 *Le Temps* (法國日報名——譯者註) 一篇關於傾銷的字源和定義的論文裏，*Ed. Julia* 先生含有諷刺的寫着：『最好人們知道他所說是什麼，雖則經驗告訴我們那種細心並非不可少的。』的確，討論和著作傾銷問題的人越過越多，這個問題原祇有關係的企業組織和專門家注意到的，現在已經成爲日常報紙上和集會上的論談的資料了——關於傾銷的基本的定義其間頗不一致。

我們不必去追究傾銷的字源，這種工作在法國最近有人做過。我們不必管他傾銷的原文是從英文『Dump』(即憂愁鬱悶的意思)而來，有如 J. Bainville 所說那是指一國的生產者因外國的競爭者廉價的輸出而感到的痛苦，還是有如 J. Ramas 的假定，那是與 Dopping 同一意義，就是說人們像控縱一匹奔馬一樣的控縱出口貿易，還是市井隱語『to dump』(將小車所載物傾倒於曠場上)的意思譬喻『跌價出空堆積的存貨』——那不屬本書所要討論的範圍，我們和 Ph. Domergue 先生的意見相同，他認為那是英國語言學專家的事。

反之，要明白蘇俄傾銷的新異之點，最要緊的就是要提出傾銷的性質和定義的本義，這種傾銷是在蘇俄的貨物傾售於世界市場之前就存在的。

在歐戰以前，出口津貼和在國外廉價出售貨物，特別是各種生產者的結團(托辣斯 Trusts 加爾代 Cartels, 蒲爾 Pools)所做的，構成了關於傾銷的理論的探討(一)以及立法的標準的主要問題。

(一) 可參閱歐戰前 Liefmann 教授關於托辣斯及加爾代的著作，Lévy et J. M. Goldstein 出版。

得到了許多新的經驗，歐戰後的學者和立法者（關於現在的立法將在第六章中論及）於是更求進一步的研究，確定傾銷的內容和定義。

關於這個問題國際聯盟和國際商會曾發表很有興趣的討論。

在一九二二年 Pirelli 及 Di Nola 二君對國際委員會提出的論文中認為傾銷的存在必具備下列三種條件：

一、在外國的售價低於銷售地的價格；

二、在外國的售價低於出產地的價格；

三、在外國的售價低於出產地該貨的成本，就是說虧本出賣。

Maurice Henriquet 先生，在國際商會提出的論文中，認為上文的辭義頗有伸縮性。

的確，在外國的售價低於銷售地的價格並不一定構成不法的商業行為，因為那可以由自然富源，工具的精良，人工的質地和信用的條件等等的不同來調濟。

在外國的售價低於生產地的價格甚至於低於成本，那也可以拿必需在國外設法銷售國內

過剩的產品以便補償精良的設備來解說。

而且所謂成本的正確的意義如何？用何種方法可以比較生產地習常的售價和銷售地的售價？如何精細的估計出運費，水腳，保險費，進出口的關稅和各種稅捐？

因為成本的標準實際應用很多困難，Henriquet 先生以爲不如放棄這一條，對於傾銷的定義，他採用 Pirelli 及 Di Nola 二君的前二條件，另外加了上第三條件：施行極端的保護稅則保護傾銷的國家，抵制外國的競爭和阻止自己的貨物的運回。

但是 Henriquet 雖在傾銷的定義內避去成本一項，他在精細的分析出口貿易減低價格的原因中仍是引用到的。

『傾銷是價格的問題』Henriquet 說，『價格的變動有兩種不同的原因。一種貨物在顧客前訂定價格的時候，有兩點是要顧到的：一點是產品的製造，一點是產品貿易。』

『在減低成本改良生產制度的範圍內的一切行動顯得不能責備牠是違法的。反之，那是進化的本義。』

「所以在一個製造商已經能減低他的貨物的成本而減低售價時，不應該就認為是傾銷。

「一切不符合上述生產制度的構成的定義的，我們認為那是銷售的手段。

「我們的意思以為那包括有一切物質的及財政的手續，由商品離開作場運至貨棧或寄送利益的計算，包裝及運輸的費用，商業組織的一般費用，買主的信用等等……」

「祇是在這種商業的立場上，我們受到不法的手段的損失」當然 Henriquet 先生的意思是除開售價低於製造成本的情形。

我們將在蘇俄經濟的環境中遇到那種情形。

另外有一位作者，Jacob Viner 先生，芝加哥大學的教授，他曾經致力於傾銷問題的研究，他的作品或者是戰後一切關於此問題的著作最重要的一部了（為一九二六年日內瓦國際經濟會議籌備委員會而作的 Memorandum sur le Dumping，國聯發行），他給傾銷的定義祇採取一種標準。

Viner 先生說「傾銷的解釋，照精細的著作家的意思，就是說出口貿易的售價低於同時在

同樣的情形之下售給國內市場的購買者的價格』在他的論文所指的傾銷就是作如此解的。

照 Viner 教授說來，一般的傾銷的實施僅能在下列情形時存在：

『(a) 出口工業須建設在托辣斯或新迪卡 (Syndicat) 形態之下。

『(b) 如果不是建設在聯合生產和輸出的組織之下，那必須一二大企業具有獨立性而其出產品的供給佔全部生產的大部分，能够擔當出口售價低於國內市場的巨大的損失，或

『(c) 各生產者的出品沒有「標準化」，因此每一生產者可以將他的工廠的產品「個別化」，用一種牌號，一種商標，一種特殊的形式，一種特別的宣傳方法等等……便可避免一部分的價格上的競爭，或

『(d) 由於有該企業的以外的組織，如政府或另一供給該企業製造所用的原料的廠家給予一種津貼』。

Viner 先生更就出口商實行傾銷的動機加以分析。他將那種動機分為下列五類：

『(a) 生產者偶然因存貨過多，未能在國內市場或向有的其他的市場售去，於是將以前

的產品跌價出賣，一時不顧任何犧牲，那些貨物常是銷在很遠的地方。

『(b) 傾銷暫時的發生是爲了發展或維持國外的市場，利用低廉的價格取得新的市場或使人家格外知道。

『(c) 傾銷的發生或者是因爲銷售的增加可以增加生產的數量，可以減輕平均的成本。

『(d) 傾銷的發生也許是因爲國內的價格是一種獨占價格，有稅則保護着，而且雖則出口貿易的售價的最高價格低於國內市場的價格，但仍是得利。

『(e) 傾銷的發生也是一時的損失，目的是在打倒國外市場的競爭者(侵略傾銷 dumping offensif) 或者是「抵抗傾銷」(dumping defensif) 當生產者在國外市場的售價毫無利益，以免被用侵略傾銷的競爭者所打倒的時候。這種傾銷很少是持久的，因爲他自己會停止的，當他達到目的之後，或者證明了這種對象非蝕本賤賣不能達到』。

我們將看到那些『商業上』的動機沒有一種——或者 Viner 先生所謂『侵略傾銷』除外——是蘇俄傾銷的確當的原因。