

社會科學小叢書

何炳松 劉秉麟 主編

日 用 經 濟 學

彭森爵士原著
靳蘄譯述



商務印書館發行



日用經濟學

第一編 緒論

第一章 經濟學之對象

馬夏爾云：「經濟學者，研究人類的日常生活事務之學也。」（註）

凡初攻此書者，必多以經濟學爲研究之一新題目。故首以了解此名詞之正確意義爲最要。顧此名稱，原不甚引人注意。其所揭櫫各事，亦似頗嫌艱澀，究其實際，要不過一種科學，討論人所熟聞習知一定之日常生活事務而已。

此種科學，專重闡明吾人周遭之許多行爲。吾人目擊男女，日爲工作奔波，無非爲「謀生」所（註）英國劍橋大學前任政治經濟學教授，生於一八四二年，卒於一九二四年，經濟學原論等之著作。

役，有時童輩亦然。蓋彼輩俱有欲望，倘不工作，則無由滿足。其所施獲得滿足欲望之努力，名曰經濟努力。經濟學即討論此種努力之原因、性質及其結果者。換言之，人類滿足自身及其家庭需要之活動，斯即經濟學之題材。

然經濟學，係社會科學之一種，此未可忽也。其所論列，係有組織之社會內，羣聚而居之人類一定之行爲；一人之行爲與他人無涉者，則不在論列，必其行爲與他人相接觸，並影響於他人與自己者，而後及之。吾人嘗閱探險故事，其中不幸之人，覆舟流於荒島，彼顯其才智利用所存殘物，以求生活之稍安。此種活動，以其在求欲望之滿足，故亦常稱爲經濟的。夫彼被難者，既迫於饑寒，復有他島上番人野獸侵害之患，所需自是衣食住三者，惟欲得之，必先手腦並用，苦作焦思。雖然，經濟學此科所論及之行爲，並非類此，蓋此等行爲，僅有關於彼被難者個人，且其所處境遇，又全屬例外也。經濟學所論及之經濟努力，只爲屬於與人羣居，與人聚工，在一定之限度內，相資於人，而又以自身勞役，或勞動產物，與他人相交換之人。

再者，家庭日常固亦有多少行爲，其目的雖在求欲望之滿足，然難列入經濟學範圍之內，如主

婦之家庭職責，或年長兒童之助理，及家人相互間居恆所盡各種勞役是也。經濟學之所重，乃其家庭中各個謀食者，獲得及消費其所得之活動；其他縱有關全家利害，但無給與，及不可尺度之家庭勞役不與焉。

故凡孤立自給者之營謀，及家庭生活特有之家庭職責與愛情勞動，此類活動形態，吾人概認爲經濟學範圍以外之事。

經濟學每有認爲富之科學者，但此似於題旨之觀察，着眼謬誤。實際上，吾人所欲研究者，非富，乃人類也。誠然，吾人只研究與富有關之一部分人類活動，但其題旨爲人類；蓋其欲望，滿其欲望之努力，由其努力得到物之使用，及與其同儕發生交易諸事，皆人類達到滿足前所必備者也。富亦顯居極要之一部，然始終附屬於人類及其活動。質言之，經濟學之研討，最重在人類，諸如欲望，工作，獲得及消費，皆屬之。其次在富，蓋富能滿足人類欲望，故人類加以增殖之，不過人類享其應得之初，所得實係貨幣，既而消費其所得，纔易爲諸物耳。（註）

（註）富一名詞，在經濟學上之正確意義，俟第三章再加詳論。

社會科學

經濟學係社會科學之一種，前已敘述，換言之，即討論人類之科學，惟所指，非離羣索處或漂泊荒島之人，乃指如吾人所習見，結伴密居，而又居於有組織之社會內者，且此社會內之各分子，對於其他分子，及社會全體，皆有一定之關係也。此等關係，各各不同，通常分成類別——以標出相互間各種關係，分別研究；並將各種研究，各繫一顯著名目。經濟學係屬社會科學中之一種，只討論諸種關係中之一項，故將經濟學自其他人類社會諸活動中，揭而出之，實為有益。

吾人可想見，一人具有下列各種社會活動——

1. 彼為人類之一分子，對於人類其他分子，為共同人道與各種社會共有之義務所聯繫。
2. 彼為家庭之一員，對於家庭其他各員，為血統及共同利害所聯繫。
3. 彼居於某城或某村內，必分任其活動，並服從其地方之規律。
4. 彼隸屬於某一國家及民族，彼為國家之人民，彼承認其政府及為其法律所束縛。

人類依其各種資格，若社會之一分子，若家庭之一員，若地方之一鄰居，若國家之一國民，而發現其社會活動之範圍；此類社會活動，乃吾人所正欲分類者。

第一：在社會進展各時期及人生各種關係中，有一定之普通原理，爲人類思想與行爲之基礎。研究此種原理之學，謂之社會學。

第二：有一定之道德上之意念及原理，影響人類行爲，構成是非之標準。研究此種原理之學，謂之倫理學。

第三：有一定之法律及條例，由一人所屬之社會或國家加於其身。許可其爲某事，禁止其爲某事。研究此種人類行動自由上所加的限制之學，謂之法律或法學。

第四：在任何社會內，皆有組織及政府之必要。國家之統治機關行使治理各個人民之權，各個人民皆當服從。研究政府原理，及國民與人民之關係之學，謂之政治學，或政治。

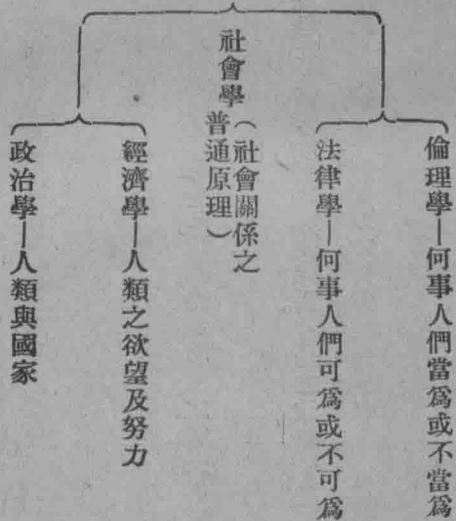
第五：人類社會活動之大部分，用於滿足欲望一面。研究人類獲得及消費其所得之行爲之學，謂之政治經濟學，或經濟學。

吾人已將社會關係，標爲倫理的，法律的，政治的，及經濟的四種，但於實際上，不易分離之。例如：吾人通常以租稅及國家之歲入歲出等問題，列於經濟學之下。然租稅係政府職務之一種，亦可視爲政治學。且許多人類經濟活動，起源於非經濟的動機。蓋人類之所以工作，非徒爲遂一己之欲望，且亦爲責任心之感覺，或爲家庭感情所激動，或爲助人的欲望而啓發者。若是，則其動機，或爲倫理的，或爲社會的，或爲經濟的。

不論此類關係如何錯綜，抑不論其分割如何困難，大體上，吾人仍可將此類科學，一一區別之；人類行爲縱爲道德上之意念，法律上之限制，及國家之需要等所影響，何者屬於經濟的，並不難於決定。

各種社會科學之範圍，可以下列圖解，示其概略：——

社會科學（研究社會人羣
間各種關係）



第二章 經濟生活之發展

巴師夏云：「欲望——努力——滿足……此政治經濟學上之循環說也。」（註）

經濟活動

經濟學之意義如何，對於其他社會科學之關係如何，現已得到明瞭之觀念，必再進而細究經濟活動之本質。

凡經濟行為之基本原因，均不外起於人們之各有多少欲望。若是之欲望，引起人們一定之努力，復由此等努力，獲得其欲望之滿足。此——欲望引起努力，努力達到滿足——必建築吾人經濟結構之基礎也。

（註）關於經濟論題之法國著名作家，生於一八〇一年，卒於一八五〇年。

雖然，吾人每觀察各方面之工業生活時，此三者——欲望，努力，滿足——間之關係，未嘗有如
此明顯者。譬如，張某需麵包，但業木工，所製惟桌櫥等物。李某之兒童需皮靴，然李某係一會計員，日
惟工作於會計室。不過如是爲家庭而取得之麵包與皮靴，皆得謂爲父輩者工作之最後結果耳。彼
之未能生產者，而他人生產之；某甲之努力結果，得與某乙者交換之。故顯然可見，在現代情況下，人
們於經濟方面，殆無不互爲犄角，各遂人之所欲，實無異各自給也。昔時人人但求自足，即現在地球
上，少數部落之人，仍不免如此褊狹，至於英國此類國家之人民，則異是。今日多數國家之人民，類皆
專治一事，以謀獲得，供其所需。茲請將此類重要變遷之歷史，溯述於次。

第一期 直接努力

吾人姑自野蠻國人始，察其欲望與滿足欲望之努力間，關係如何明顯。夫彼野蠻人之欲望，顧
較吾人者爲少，但其急切之程度，初未嘗稍讓也。彼饑必求食，或以野獸之肉爲生，則必先自狩獵屠
戮，然後可以充饑。設彼所獲，過所能盡，則剩餘者，又直若罔用，蓋尙未明儲藏之法也。以是，及彼再饑，

又必另求新鮮之供給。每個如此反覆之欲望，引起相當之努力；其他欲望亦然。尙有無俟疑者，彼必構築幾椽茅舍以圖庇蔭；拾取貝殼以作飾品；製器皿以資烹飪或盛水之用；造武器以備狩獵之需；其或居於濱水之地，又必剝木以爲舟。此所謂第一期經濟生活。即欲望引起努力，復由努力之結果，達到欲望之直接滿足。

第一期

欲[○]望[○]——努[○]力[○]——滿[○]足[○]

在各發展時期，此三觀念，彼此皆不可分離。惟在第一期，此關係爲直接的；以後各期，則皆爲間接的。

第二期 間接努力

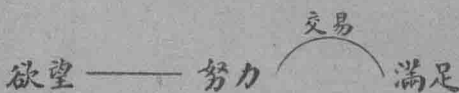
以上所述，固只就最原始者而言，惟經濟生活一端，即在野蠻人中，吾人知其亦漸趨於複雜矣。

吾人試一設想，彼族中或有一人因獵受傷，不能再度出獵，但值他人外出之際，彼將何以自遣，其或製作幾許武器與餽用歟？彼之所以出此者，其意果何在乎？蓋非彼需此類物之特多，實以需要食物，而又知以努力之結果，得與同族所攜歸者相交換耳。若是之努力，其費不在直接滿其欲望之物，而在間接者明矣。厥後此傷人，因熟生巧，所業益精，舉其所製武器餽用等項，咸爲人所共需，彼必益覺終身專業其事，由交換之所獲，勝於直接努力而生產者遠甚。人類日進文明，專習一業所生經濟上之利益，亦日形顯著，社會內各分子，勢必盡捨直接自給之途，各趨一業，以其所產，易其所需。所謂分工之說，實濫觴於此。乃人類之欲望漸繁，斯由努力達到滿足之數量，益無窮矣。

此發展之第二期也。在此時期，欲望所引起之努力，並非直接致諸滿足，乃間接以爲之。由間接努力，達到欲望之滿足，胥賴物物交易居其間。

第三期 工業團體

第二期



吾人現在之目的，並不在急求窮究人類發展所經生產努力之沿革——如狩獵，畜牧，農業，及手工業與機械等各時代。吾人之目的，乃在明示今日複雜之經濟生活，與初民簡單之經濟生活，其間關係如何。吾人固已趨進文明，並已經過工業制度之改革，茲所側重者，厥惟努力達到滿足欲望之途徑而已。

在此發展之第三期，即在吾人所謂野蠻人中，殆亦可察其達到某一地步，惟彼社會內，技術，生活，未臻相當進步，尙未普遍耳。是時，人類不僅已知有爲他人欲望而生產之必要及其利益，且已深悉與他人聯合工作，並了解結社及合作之價值。在此時期，分工之制，益形進展。其制，通常集合一團之人，擔任某一工作，再由團內各員分任其中之一部。茲請以造一獨木舟爲例。在第二期，造獨木舟者，必先自伐下所需之木，其餘造形蓋覆等事，亦必一手成之。此吾人於蘭法羅所作海亞瓦達（註）詩所最瞭然者也。「譯者案：海亞瓦達係蘭法羅詩中英雄，詩意同腳註，從略。」但在第三期，則伐木

（註）海亞瓦達之造獨木舟，首將柏木作架，架似兩弓形併成，次剝樺木之皮覆其上，悉以松根束之，各木皮相接處，更以松脂彌縫之。最後舟成飾以獾刺，並施以紅藍黃諸色。

者一人，準備成材者一人，第三者或從事蓋覆，第四者或完其結構。顧若是之變遷尙微也。夫彼四人，誰無欲望？所賴聯合努力之產物，間接以遂成之耳。惟是此舟完成時，有一困難問題生焉——此舟將誰屬乎？必爲此四人之所共有，無待辨也。若是，則所易食物，宜亦屬此四人。然則，每人應得之食物，又將幾何耶？將平均分配乎，抑多寡各有差別乎？其中情形不同——有工作時間較長者，有需要技能較優者，有某部分極關重要，尤非獨具匠心莫舉，因此若種勞動之需要最大者。在各自鑿望之物獲得以前，顯然可見，另一新的經濟程序，在所必資——卽，凡以所成之件，與人易得之物，必須按團內各員之所應得而分與之——此種程序，在經濟學上，謂之分配。分配係吾人對象中之一部門，殆最足引起意見上之分歧聚訟，亦卽最宜詳加考究者也。

現吾人可將第三期之特徵，綜而論之。無非人類各有欲望，須待滿足，乃聯合努力（或稱合作）生產某物若干。惟此時之努力，欲達到各個人欲望之滿足，愈

第三期



不可一蹴而幾。如前例以獨木舟所易食物，願屬全團所共有，然團內各員由努力達到欲望之滿足以前，各之所應得，尙有待於分配。原則以決定之。「譯者案：在一社會內，各人所賦權利，固應相等，惟各按工作成績，分配不同，此仍不失爲公平原則。」

第四期 貨幣之用途

以上適述工業生活之方式，較吾人今日目覩者，有兩大異點：

(1) 吾人之工業努力，已備趨複雜。

(2) 吾人藉貨幣及信用實施交易，物物交易之制已廢。

茲試就上列第一點詳論之。在第三期吾人固已察及工業團體曾以聯合努力，剝成一獨木舟，但時至今日，大多數物品之製造，莫不更含多數類此團體之聯合努力矣。姑以生產一衣爲例，徵其有關之團體若干。

1. 羊毛生產者——多在澳洲。

2. 關於火車，輪船，及船塢等各業團體之人——
 彼等助運羊毛於市，而又轉運於各種生產人間。

3. 毛商

4. 紡工

5. 織工

6. 縫工

7. 各項事業相資之銀行業及其他類人。

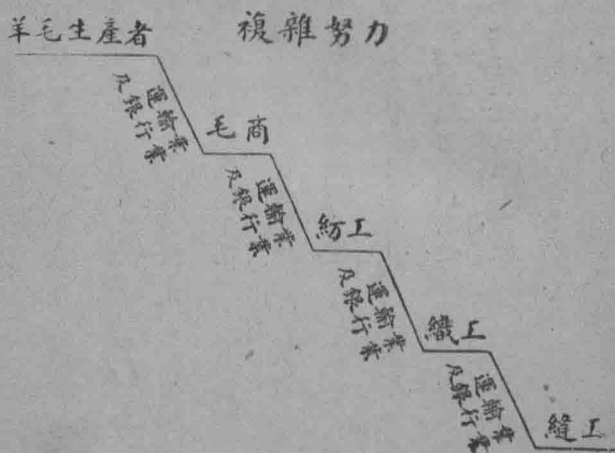
所有供給各團工具者之努力，茲尙未具論。

似此，一衣之得以售出，必先僱用若干團體之工

人（或較以上所列尤多。）其各團由全體勞動所獲

共同報酬，自應按團內各員分配之。

「譯者案：複雜努力中，有一見而知為聯合努力



者，如木工，泥工，瓦工等之合造房屋是；有乍見難明者，如靴匠製靴，只知牧畜者，確
革者，與其有關，而不知種麥者，磨麥者，烤麵包者，亦與相干。」

上舉極複雜之努力，得以圖解明之。（見第一五頁）

現吾人應就第二重要異點，即貨幣或信用（信用常為貨幣之代用物，可於
以後各章見之）之用途，討論之。夫各團之所獲，係以貨幣所得為表現，各個人之
所應得，宜亦同然，各將所獲而消費之，斯鑒望之物以致。

按此第四期，即各種工業社會已屆時期，其努力與欲望之滿足間，相懸至遠，
少亦必須三事，聯繫其間，若生產物之售賣，所得之分配，及欲求物之購買是也。

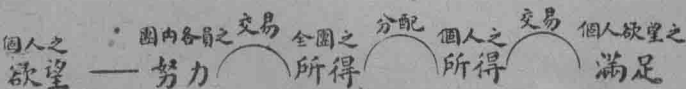
茲更有進者，即在現代情況之下，有時人們，仍不免直接供應幾許自需之物，

例如某甲於其園內，或其他某地，自種幾種菜蔬，以供家用是已。但此所指努力，究

只一部為直接者，蓋苗種工具等項，決非先事購備不可，是直接努力，仍必資若干

先備之間接努力也。雖然，此於某甲，不過活動中之一小部耳，固無若何輕重可言，

第四期



然就大體論之，在現代經濟生活時期，人類滿足欲望之努力，殆莫非間接者矣。（註）

獲得與消費

在此經濟生活之發展概論中，吾人於各時期內所述各事，容或未盡明顯，但欲望、努力及滿足三者間之關係，並無若何變化，初無二致也。大抵不外由欲望引起努力，復由努力達到多少欲望之滿足。惟就人類自身言之，則變化滋多矣。所具欲望，一變而為繁複細密；所需衣食住各項，亦復隨遇有加。此外，尚有智育上之需求——如學問、藝術、音樂、戲劇等——以及消遣娛樂之必要。況吾人詳察各遞嬗時期，努力與欲望間，相去日遠，無不賴各種制度聯繫其間。時至今日，萬事紛紜，凡直接之經濟努力，殆不多覯矣——換言之，即人們需要食物，大都不由自給，乃分任各種工作，就其所得而易之。若是，則努力與滿足間，另有一中間步驟，從而生焉——即所得是也。此可表如下式：

吾人欲將兩端語意聯通，但置常用短語於其間，示如圖解斯可矣。律以人之努力結果，既有所

（註）為求經濟努力四時期，其間關係，愈易明顯，特於本章之末，插入一表，總括上列各圖，並於各圖之下，附以簡單說明。

得，若消費之，即可得到欲望之滿足，固也；然亦間有其人於未嘗獲得前，即已消費其所得（或其一部分）者，但其消費之額，未可過其必得之數，不可忽也。夫所得實即消費力，消費力視所得之大小而有限制。

現吾人得依一定之立場，作以次之陳述（參閱下列圖解）：

(1) 所得係經濟上之主要事實。

(2) 有一定之關係，在

(a) 努力之本質，期間，及所得額之中；

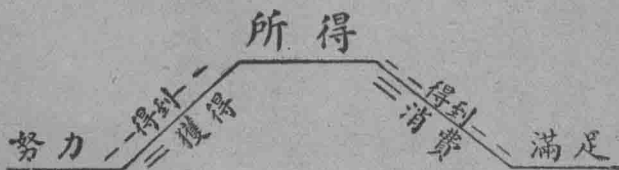
(b) 所得額及滿足量之中；此種滿足量，但有所得，隨時隨地，皆可

致之。

努力與所得間之關係，基於

(1) 努力之性質；

(2) 努力之值及其報酬；



所得與滿足間之關係。則基於

(1) 所得之如何使用，

(2) 得以易取所得之物及勞動之價。

此類關係之研究，概括吾人對象之最要部分，舉其內容，應如下示：

(1) 努力即所得之來源，或稱生產（第二編）

(2) 以買賣方式，轉換財富，或稱交易（第三編）

(3) 個人所得之決定，或稱分配（第四編）

(4) 消費所得以求欲望之滿足，或稱消費（第五編）

(5) 由個人所得之捐輸，成爲國家之所得，或稱租稅（第六編）

(6) 所得之效果之來自職工組合及合作會社者（第七編）（註）

（註）第五編至第七編閱本書第二卷。

經濟努力之各時期

第一期

欲望 —— 努力 —— 滿足

此種努力係直接的。專重在欲求物之生產

第二期

欲望 —— 努力 $\xrightarrow{\text{交易}}$ 滿足

此種努力係間接的。專重在生產若干物品，以期交易欲求之物。

第三期

個人之欲望 —— 團內各員之努力 $\xrightarrow{\text{交易}}$ 全國欲望之滿足 $\xrightarrow{\text{分配}}$ 個人欲望之滿足

此種努力係集合的及間接的。由一個團體之努力合成之生產物，交易欲求之物，以分配於團內各員。

第四期

個人之欲望 —— 團內各員之努力 $\xrightarrow{\text{交易}}$ 全國之所得 $\xrightarrow{\text{分配}}$ 個人之所得 $\xrightarrow{\text{交易}}$ 個人欲望之滿足

此種努力係集合的及兩重間接的。由一個團體之努力合成之生產物，先行交易貨幣或與貨幣相當之物，及分配時再由各個人交易各自需要之物。

第二編 所得之來源

第二章 生產努力之本質

馬夏爾云：「富之生產，不過人類生存，及其欲望之滿足，與其活動——生理的，理智的及道德的——之發展一要件耳。」

(註)

富及其涵義

吾人對象之首要部門，乃論究經濟努力，蓋嘗絮示於前，即所得之來源也。此種努力，引起富之生產，此種富之生產，乃亦人所共喻者。此兩名詞——生產與富——均待詳解。爲便利計，請就後者

(註)參閱第一頁腳註。

始。

欲下富之定義，原屬甚易，蓋此字，吾人最常用之，惟其意義於吾人心目中，則固有一定所指也。不過此字用於經濟學上，較尋常用語之涵義，別有限制遠矣。若是，則此名詞，可謂有通俗的及科學的二用法；只是一則意泛而混，一則義狹而明，此二者急待辨明者也。在尋常用語中，富爲貧之相對詞；又係饒裕之別字。意必某人有豐足之財產，或充分之儲蓄，得享安適，或極臻奢侈時，始謂之富。但此名詞，在經濟學上之意義，無論貧富，皆得有之；只在富者多有，貧者較少耳。如云甲有如此之多，乙則如此之少，所謂多少，究何所指？不難答曰：『滿足欲望之力也。』按此種力，係以所得爲表現。於比較中，甲力容大於乙，然乙亦必有力幾許，以滿所欲，否則，乙必流爲餓殍。

就經濟學家之見地言之，甲乙二人各有其富。不過尚有應注意者，凡經濟欲望之滿足，必經努力而後可致，此於第二章曾示論及之。然亦間有其人，非必自身曾得到滿足，而必盡其努力者。例如：在一無法制之社會內，某甲可以強力奪取某乙之果實；或如習見之事，某丙可以接受某丁之贈品是已。斯則，以此人之努力，而完成他人之滿足也。惟是毫不經過任何人之努力而得到滿足者，究屬

經濟範圍以外之事。是以無論何物，若認爲富有兩條件，必遂行之：——

(1) 彼物必有滿足欲望之力。

(2) 彼物必係努力之結果。

吾人呼吸之空氣，固能滿足一種欲望，但吾人無須經過一番努力，而得予取予求，故不得認之爲富。然空氣對於破船艙內之潛水者，便成爲富，蓋非經努力，無以準備之也。再者，凡物對於此人爲富，對於他人，未必定然；在一時一地爲富，在其他時地，亦未必然。且凡物不能僅因其係努力之結果，便認爲富，亦必視其有無滿足某些人欲望之力以爲斷也。譬如製成鋼琴一座，攜往蠻番島上，顧此曾經若干努力，但仍不能滿足任何野蠻人之所欲；故此鋼琴對於此野蠻人，不能認之爲富。倘此野蠻人知將此琴，向某商人交換其他幾許真實需要之物，則此琴立成爲富，蓋此琴終能間接滿足其所欲也。他如，建屋一所，經過長期落成，建築之時，又曾費去重價之材料不少；惟以限於所處位置不宜，或居之難卜安適，畢竟無人租賃，則此屋不能認之爲富。同樣，有沙積於建築者之院落內，可認爲富，但在撒哈拉沙漠中，則不得謂爲富；夏季之冰，對於魚賈爲富，但於愛斯基摩人，終歲環地皆冰，則不

得謂爲富。要之，凡物果爲富與否，不能專就物之自身而言，並須視其對於人類及其欲望之關係如何。

富此一詞，在經濟學上之用法，前已具論，茲可綜括於下：——凡物有滿足吾人欲望之力，得之必經一番努力者，對於吾人斯謂之富。在通俗的方面，富之觀念與豐富相通，意即擁有大批優美生活資料及大宗所得云耳。在經濟的方面，則僅限於滿足人類欲望之物，且必費勞或物幾許，方可取得者也。

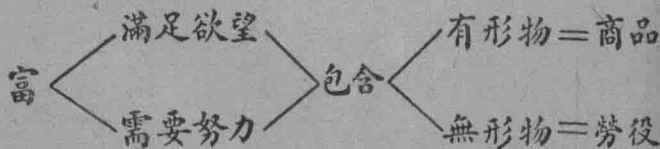
經濟學諸作家對於富。此名詞，應涵何義，各異其說。有持極狹義之見解者，謂富具有一種滿足欲望之力，且亦即努力之結果。不過彼輩之所謂努力，僅指製成有形物之努力而言耳。其有形物一詞彼輩中亦間有藉用斯密亞當氏之語「可售品」者。依據諸家之說，是富此一字，僅限指彼類之物——必得以感覺察覺，或能儲藏，或能移轉於他人者。但一回顧吾人之定義——「凡物有滿足欲望之力，得之必經一番努力」——即可知其涵義，廣於此說者，遠矣。吾人試思：需物幾許，孰有不曾費去時間或所得一部，而後易得者乎？換言之，欲有所獲，必先努力。凡人們所住之屋，所着之衣，所

食之食——諸此皆屬有形物；(註)夫固人之所必付以代價者。他如陸海軍士之保護人們，優伶歌女之娛悅人們，家庭僕役之烹調服侍，以及路員車御之便利商旅等，各種勞役——諸此皆屬無形物，亦莫不有償付之必要。故由此顯然可見，凡能滿足吾人欲望而必經努力易得之物，計有有形的與無形的兩種，即揆之吾人定義，所謂富要亦概勞役及商品二者而言。茲附圖解如下，以明富之概念，蓋其意義，與以次各頁所載此字，所關甚切，特於此三致意焉。

生產之意義

(註)凡能滿足欲望之物，在經濟學上之用語，又名曰財。有形財分兩種——(I)一種僅能滿足目前之欲望，如食物飲料等是，(II)他一種能滿足連續之欲望，為時頗久，如房屋衣服等是。前者名曰不耐久財，後者名曰耐久財。

有形財又可依其用途，分為兩類。如衣食等物用以直接滿足欲望者，謂之消費財，但如機械工具或原料等物，用以生產他種財而間接滿足欲望者，謂之生產財。



富之意義，吾人已加研討，茲當就生產之意義一論究之。所謂生產云者，實施努力以求欲望之滿足，且其活動形態，結果必成爲富者也。夫有欲望須待滿足，斯生產之所由起焉；吾人之所以生產，蓋資以消費耳。若生之者寡，則欲望之能滿足者恆少；若生之者衆，則欲望之能滿足者必多。雖然生產之意義，輒易引起誤解，是誠不能不舉一二例以明之。

如彼野蠻人獲得所需肉類時，若而努力，卽生產之一動作。倘彼攜歸之生活資料多，卽生產者多；設所攜歸者不得一飽，卽生產者少。或就木工而言，視其於一定時間內能成傢具若干，亦不難循此，決其生產之多寡。雖然，彼野蠻人與此木工所生產者，果何物乎？夫彼獸類，固有物也，並非彼野蠻人所手創，徒賴彼野蠻人之努力，得以斃之，攜歸以備食耳。方彼野獸出沒於山林之際，自不足以充欲望——必其變成某一形態，施於某種用途而後可。彼野蠻人之求之也，蓋亦時地需要各情使然。至於木工，亦與相類，山林固有物也，必要之工具，亦固有物也，但資之工具，變木之形，斯桌櫥等物以生，而木工自身或其顧客之欲望以遂。

在上述各種情況，均有生產努力存乎其中；必經此種努力，然後新效用——卽滿足欲望之新

能力——以生。故富之生產，其意非指滿足欲望之物之創生，乃指增進滿足欲望之能力之創生耳。如肉之於野蠻人，其效用必大於野獸，桌之於木工，其效用必大於木料——各之所生產者，即各物於努力前之效用與努力後之效用二者之差也。此可以減式表之如下：

肉之效用！獸之效用||由彼野蠻人之努力所生之富。

桌之效用！木之效用等||木工藉助工具（註）努力所生之富。

人類之生產努力，有時名曰勞動。但現今勞動一詞，通常專指一種特殊努力——即，凡工作者所施之努力。是努力此詞，用指一般人類為滿足欲望而實施之工作，似尤為當。意即，凡製造家，農夫，兵士，水手，律師，泥工，鑛工，澣婦，工女，及信差等之工作，皆可用之。「譯者案：勞動專指人類之生產動作而言，如旅行遊戲，牛耕馬輓，均不得稱為勞動。」

至生產一詞，亦不可用於過狹之意義，蓋生產（1）包含始終一貫之全般努力——自原料之初生起，迄成件後轉於消費者為止。每經一段，新效用逐漸加增，直至工作完成，欲望滿足而後已。

（註）為便利計，工具磨損各事，姑置勿論。

此欲望之所以爲生產努力之起因也，(2)包含各營一事，以求貢獻最後結果所盡勞役——此之所謂勞役，並非專指吾人尋常所能想及之一般工人，與能見到日傭於公署或工廠各僱員之勞役，但亦指投其土地或資本富力以驅策工人若種人之勞役，實則彼輩對於人類欲望之滿足，貢獻亦非淺鮮。

生產勞動與不生產勞動

曩昔之經濟學家如斯密亞當及密爾約翰輩，對於何謂生產與不生產之勞動，辨別甚詳，迄於今日，無俟分別之必要矣。

惟此種見解之變化，吾人將何由明之？要仍在名詞一問題耳。依據諸家之說，生產勞動，結果當得富，不生產者則否。不過彼輩之所謂富，乃專指各種有形物而言，故凡不屬於有形物之努力（如律師，士兵，家僕等之努力），宜若屬諸不生產之類。

然就他一面言，富之定義，如吾人之所知者，廣泛多矣——凡足以滿足欲望之各種努力結果，

靡不包舉無遺

蓋經濟努力之目的，在求欲望之滿足，故一切經濟努力，專重於生產的一面，僅與目的全不相屬者，乃爲不生產的。是吾人今日認爲真實重要者——並不在努力之生產與不生產——乃在生產之多寡耳，即在所費努力之結果，產生富量之大小如何也。苟吾人欲謀全國富之增殖，決非力謀經濟努力，悉成生產化不可，換言之，凡事務求以最小之努力，得到最大之滿足。

夫生產力之等差，無往不可概見。如某野蠻人攜歸之食物多於他人，某匠人作成之物品多於他人，某製造家或商人之成就過於他人，某國之工業盛於他國，在在皆努力上生產強弱之差異，此類差異，無論個人與國家，在社會狀況及經濟狀況上，均佔重要部位。

生產努力之形式

在現代情況下，工業努力之重要特徵，在其複雜之性質，各個人欲望之滿足，亦莫不有待於多數工人團體之連續努力，凡此，吾人皆曾注意及之。（註）故欲研究生產努力之性質，必須自下列三

（註）參閱第一四頁第四期。

點討論之：

- (1) 多○數○團○體○之○聯○合○生○產○努○力。
- (2) 單○獨○團○體○之○生○產○努○力。
- (3) 各○個○工○人○之○生○產○努○力。

I. 多數團體之聯合生產努力

此種努力之意義，係滿足欲望前一切必要努力之總和。於此關係中，最宜注意者，行使此種聯合努力之各種團體間，並無若何之精密合作。且全體亦無組織或指導人員，分派各團之工作。如此雖屬分工，但非成於某一定之計劃。本書第一五頁所舉實例，最適於此類分工之解說。於彼例內，係以數種團體之聯合努力，製成一衣。羊毛生產者並無若何觀念，希圖聯絡毛商、職工、紡工、縫工等人，共同生產最後之結果。蓋各之生產動作，即各團認為終結之事也。各團分任一事，在求各團之所得，此項所得，即所以供應團內全體工人者。其多寡宜足以供應各團之物或勞役之所需。夫羊毛生產

者，重要之計議，只求毛商購其羊毛，毛商重要之計議，只求紡者購其羊毛，餘均類此。各團努力之所重，既在求滿足團內工人各之所欲，各個工人本其經驗，亦覺循此途徑，所得最多。各團滿足鄰團之所需，實仍各滿本團之自需耳。惟各團但求獲得最後之結果，各事其事，無待於人，若是之努力，自未易顯其係廣泛努力中之一部；且各團之努力，非俟世界其他各地工人各完其應作之部，及成件後轉至消費者之手時，不得謂爲真正成功，此亦未易顯者也。

II. 單獨團體之生產努力

考單獨團體之生產努力，所具重要特徵，則在其組織。其分工之制，乃按一定之計劃而行，且團內工人之合作，至爲精密。此單獨團體之努力與適所述聯合努力之重要異點所由成也。

工業團體之方式頗多。有專任所謂掘工業，如農業及礦業者。此種努力，包含栽種植物及採掘礦藏諸事。其他團體有專任一種製造業，如織布業，或陶磁業者。第三種或致力於運輸業——取道陸路，鐵道，或海洋不等。第四種或從事商業，擔任買賣經紀人之業務，將原料品自出產人轉運於

製造業，或將製造品自製造業轉運於零售業。第五種或致力於金融事業，使買賣兩方，常於遠距之地，不費何勞，不耗多資，彼此得解決關於貨幣上之事項。第六種或經營零售業，將貨物大量購入，零星售出，以遂各顧客之需，抑有如縫工之鑑定式樣，專以迎合各個人之需要者。諸如此類團體之規模組織，各別懸殊。如一礦場或一工廠內，得僱用者，董事部一，總經理一，職員若干，工人成千成萬不等。至一雜貨小商，僅店主本人，與助理一員，及接送貨物之學徒一人而已。

上述各種生產努力之形式，具有一定之共通特徵如下：

(1) 各種團體，包含一切（僱主，僱工，地主及資本家）各營一事以謀所得之人；按此種所得，蓋即提供勞役之報酬也。

(2) 各團皆有若干指導及管理之權力，所以協合團內各員之努力，導之共赴於一定目標也。

III. 個人之生產努力

產物出售，以求所得，固非經團體之努力不為功，然不難想見，團內各員，實仍個人也。所出產額，

雖屬聯合努力之結果，而有補於其質量者，終賴各個人耳。故事業之繁榮，隨各個工人努力之性質而有影響。各個工人之所得，因工會政策之結果，亦隨全體職工之繁榮而有影響，此種影響，雖視所受於本團事業者為大，然究有一定之限度。質言之，各個工人之繁榮，隨所屬工業團體之繁榮而有影響也。

各個工人之工作，有特徵二，最宜注意：——

1. 團內各員皆屬互為依輔。僱主之所恃，在乎僱工之努力，僱工則有待於僱主之組織才能。顧各個工人咸操一業，倘不畀以原料，則事仍不舉。試以諸果律糖廠為例。舉工女所製之糖，決不能過於所備原料之萬一。問其原料，實遞者先自司擾和之部取來耳。迨工女將糖製成，又有將糖自工女手取去者。輾轉傳遞，直至打包，網紮，裝箱，及最後寄發為止。自始至終，各個工人，蓋未有不仰給他人之工作者也。

2. 各個工人之工作皆屬不全。工人於總結果，雖各有一番貢獻，然不得謂所成，成於某一己之力。試以熔爐製造鋼管為例。其最後結果，自當歸功於若干人之聯合努力。彼舉鐵條推入熔爐者，及

對立他端，俟紅灼至相當熱度時而拉出者。汲汲終日，然斯二人，不能指任何物曰：『此吾所獨成也。』願其嘗助此鋼管之製成，但共襄此舉者，尙大有人在，故其一已初未嘗完成何物也。

個人努力之成功，因團內他人之努力而有影響，已如前述，茲可概括如下：——（1）任何單獨團體之成功，因參與聯合努力之其他團體而有影響。（2）個人及團體之繁榮，因社會全般之繁榮而有影響。茲舉一例以明之。試仍就成衣之熟例而言。若時值全般繁榮之際，定製之衣服必加多，縫工之工作必益夥，於是引起大量之布疋向織者定購，織者必需織毛特多，此又引起毛商求毛益切，毛商又因之向羊毛生產者購毛益豐。設此羊毛生產者存毛無多，毛價必隨之騰貴，此於羊毛逐次經過之各團體，皆必發生影響。

此外，尙有一種個體工人，茲併簡單殿論於此。按此種工人，並非指如工業團體之一分子；乃指如中世紀之手工業者，各個獨立工作，供應其顧客所需。此類工人實繁有徒，惟其工作，殆難視爲近代生產努力之定式。如靴匠，或園丁，以及學問高深之職業，若醫士，律師等，均可視屬此例。蓋彼等之努力，初不必視他人者如何而得尺度之，且其所得，又隨各自之技術高下爲其直接因果也。

第四章 生產努力之要件

密爾約翰云：『除最要的與普通的生產要件——勞動及自然物——外，尚有一要件……名曰資本，係由過去之勞動產

物先事蓄積而來。』（註）

夫經濟欲望之滿足，必經努力而後可致，蓋已具論。惟欲望之量，類皆遠出始願與才力之所及，彰彰明甚。馴至彼野蠻人之求食，少亦三事必備，否則，莫由以遂——（1）倘以野獸之肉爲生，則鳥獸必須在其能力所及之地，（2）必須盡其必要之努力，（3）必須準備武器或獵具。其他工業社會，殆皆類此：如農夫之耕種，必需砂土，撒播必需種子，使用必需耒耜，無此，則應人已麵包必要

（註）密爾約翰爲英國最有名之古典派經濟學家，一八〇六年生於倫敦，其父密爾詹姆亦以經濟學家聞於世，著有英領印度史一書。密爾約翰幼沖時，具夙慧，三歲即習希臘文，十二歲攻名學，十三歲完成政治經濟學科。又爲各種科學之大思想家及著作家，主要著作，爲——名學，政治經濟學原論，及自由論，與代議政治論等。卒於一八七三年。

之努力，無以施也。

凡直接努力所必備者，間接努力亦必備之。顧人類所施之努力，其類不齊，但徵之各種情形，欲求欲望之滿足，要不能無（1）幾許自然物與自然力之存在，（2）幾許人力或技術之實施，（3）幾許工具及原料等之助力。既如前述多數情形，欲望及鑿望之富，有有形的及無形的兩種，茲故顯然可見，適舉三事，僅於造成有形物之努力，殊為必要，其於造成若勞役等類無形之富，未必盡然。例如甲之謀生也以歌，乙醫而丙信使。夫此三人所施努力，幾全賴自然惠賜及人力二者，關於工具上之助力，所需至微。不過就另一面言，尚有不可忽者，甲乙丙三人，皆有衣食等物質之欲，雖彼等自身努力，無待外界之助力，然而供應彼等欲望其他人之努力，仍非備此三者不可。

故概言之，可謂生產努力之要件（註）有三：

（1）自然的 指自然惠賜——包括自然物與自然力二者。

（註）多數經濟學家應用土地、勞動、及資本為生產努力之要件，稱之曰生產要素——蓋生產必需原料，而產原料者土地，製原料之形態者勞動，加工於原料者工具（即資本）也。

(2) 人類的 指人類自身之能力及其技術。

(3) 工具的 指助人類努力所備之器具。

自然力
人類活動 達到 滿足
需要
工具助力
引起 努力

在第二章內所述經濟活動四時期中，此種生產努力之三要件，雖未必同等重要，(註)要皆不可缺乏則一也。惟第三第四兩時期所施努力，在其本質上發生變化，故又有兩新增要件隨之而生，然此實係人類活動之其他二形態：——(1)當工業團體之努力實施與大規模之工業創辦時，新生之一要件，即事業組織是也，(2)再者，前此市場，純粹局於一隅，懋遷有定，今則擴充至於全球，靡有止境，且前之生產者，所供僅少數近鄰，今則殆不知供給幾何道里之人矣，事業既漸須多少投機，是以危險之負擔，或稱企業，又成爲工業努力之另一要件。

以上所論工業努力，得依一定之立場，作以次之陳述：——

(註)各要件輕重先後之比較，另詳本章之末。

- (1) 凡人類欲求經濟欲望之滿足，必須努力——必須使用其必身之力——勞動。
- (2) 凡工業團體欲求獲得圓滿結果，在其實施努力之場所，必須將團內努力組織之——
- 組織。

(3) 凡一事業之創辦與經營，均含幾許危險性。結果贏虧無定。此類危險，必須多少人負擔之——企業。

(4) 人類努力，必須利用自然物與自然力——自然惠賜。

(5) 各種努力大抵需要(a)工具或機械，及(b)原料。且生產需時，在工作完成及所成物品出售以前，凡參與工作者，必須藉過去之勞動結果，維持生活——資本。

以上各要件，亦可約為兩大端：——

A. 人類活動形態

B. 外界助力

A. 人類活動

(1) 勞動

(2) 組織

(3) 企業

B. 外界助力

(4) 自然惠賜

(5) 資本

勞動，組織，及企業三者，與外界助力——自然惠賜及資本——判然有別，蓋此三者，人類活動之形態也。人類係消費者兼為生產者——其欲望實足以引起努力之動機。人類所以生產，為求滿足欲望。故欲望與努力，交相為用。大凡人類之生產勞役愈大者，其消費（即欲望之充實）能力必愈強。反是，亦常合理，即人類生活程度愈高者，其所施勞役之能力亦必愈強。

茲詳論各要件，並分示各顯著之特徵如下：

A 人類活動形態

1. 勞動 此名詞最常通用，蓋與一般人類之經濟努力意義相當，按此意義，並用於人類生產富之努力。若是之努力，其類頗繁：有僱主之努力，有僱工之努力，有用腦力工人之努力，有操手藝工人之努力，其中有僅需體力而不精練之努力，亦有需要思想、學問、及智慧等精練之努力。

抑另有所見，謂勞動只適用於手工業之努力者，蓋亦不乏其人——此類工人彼等會勞動之意，稱為勞動者。此外，尚有視勞動為對抗資本之工業勢力者。

以上所述此名詞之用法，首則嫌其過泛，餘則過狹。在經濟學上，吾人引用此名詞，取義至為特別，此必詳細玩索，不可混淆。為便利計，可謂凡工作者——不問其生活狀況如何，從事職業如何——應不出下列二類之一——

第一類 聯合生產者——即，同在有組織之工業團體下而工作之人，諸如經營工廠，銀行，或商店等事業必需之人是已。此類團體中之工作人員，少數為僱主，餘皆僱工。

第二類 獨立生產者——諸如醫士，律師，或專造顧客定貨之精練工人是已。描摹此類人之神情，儼然各有「獨樹一幟」之意味。

現吾人得就一定之見地，將勞動一詞，在嚴格的經濟意義上，加以界說。即此名詞，在經濟學上，可謂概第二類各員，及第一類被僱各員，所施以求滿足彼等欲望之努力，悉包括之。

2. 組織 迄至近時，諸經濟學家始承認組織一端，係生產努力之一要件。蓋組織一端，隨機械用途，及工業團體之大小繁複，而與俱進，顯居極要之一部，不得與合作及指導之努力，混爲一談矣。質謂組織，爲僱主之工作，亦可。在個人企業，組織之權，操之店主，在股分有限公司，則操之各董事，董事尋常又委由一總經理執行之。「譯者案：總經理即公司之最高管理人。」團內被僱男女各員所計議者，只各所任之局部工作而已。至事業組織人綜全體之生產努力，皆必過問，且各部對於全體之關係，亦惟彼全權統治之；此直與一大將在其指揮命令之下，統率若干兵力無異。夫擇適於所營事業之地址，固責在組織人，他如，建築物之性質，工廠之本質，機械之程式，原料之品質，貨物之式樣，以及各種程度與能力之工人多寡各事，亦無不決之於彼。凡自然惠賜，勞動，及資本，運用於所營事業，悉聽彼支配管理；是故企業之成功與否，須視此組織人之技術，判斷，與眼光如何。（註）

（註）組織對於富之生產所盡勞役，示如第四二頁圖解。

3. 企業 擔任現代工商業之意外危險，實

可認為生產上另一種勞役。通常以為此不過事

業組織人任務中之一項，故亦有將其概括於組

織一端者。在個人企業，店主實常統事業組織，資

本及企業三種勞役悉任之。但此決非事業上之

惟一方式，況復多少事業，其危險並不歸各組織

人負擔，是企業與組織二者，誠不容不分辨也。

實際上，企業乃一種勞役，凡參與生產努力

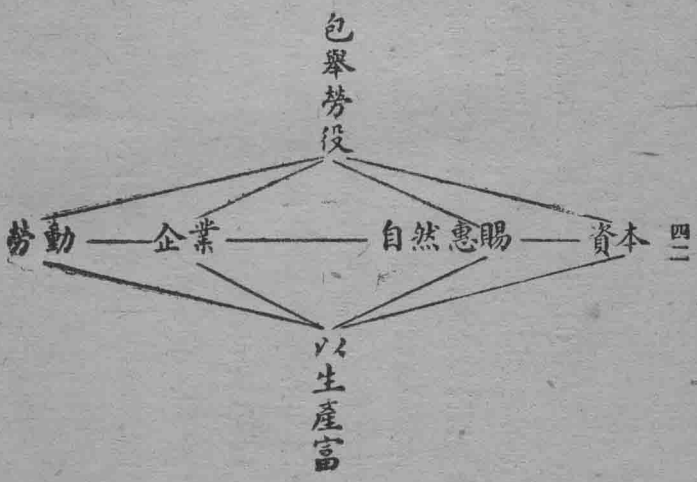
者，皆得任之，例如：

(1) 在個人企業，如適所述，其危險歸組

織人負擔。

(2) 在股份有限公司，其危險歸各股東

組 織



負擔——即係歸資本家負擔——事業組織人（註一）不負其責。

（3）在生產合作會社，其危險歸工人自己負擔。

「譯者案：企業之目的在贏益，否則非企業。」

以上所述不外指示——

（a）企業係生產努力之一要件。

（b）企業應視與組織資本，或勞動，判然有別。

B 外界助力

4. 自然惠賜 通常以土地（註二）一詞綜括之，然此實非極臻圓滿之語，蓋生產努力需要自

（註一）吾人見公司名稱中「有限」二字——有限責任公司，為今日最普通之一種企業——便知是種公司之危險，不由經理與董事負責，而由股東（即供給資本者）任之，各股東所負此責，悉以投資額為限。

（註二）馬夏爾所著經濟學原論云：「土地之意義，係泛指天賦於人類一切物質與動力而言，不問其在陸在海在空，或為光為熱。」

然物之真義，並未嘗若何顯示也。土地居自然物最要者中之一種，只是若干中之一項。故本書仍用自然惠賜一詞綜括之，取其表意，似較貼切，涵義亦較廣耳。

自然惠賜之種類頗多，範圍最廣。計包括：

- (1) 土壤及所含一切特性
- (2) 礦藏
- (3) 吾人呼吸之空氣
- (4) 有益或有害於人類經濟努力之氣候狀況
- (5) 賦有蕃殖力之各種動植物
- (6) 光、熱、風、水、蒸汽及電等各種動力

凡此不過自然惠賜中之幾許，但人類不時又發現新者而利用之。夫人類賴自然物以營養，賴自然力以驅策器械，舉凡手腦之所支配，莫非自然物與自然力。謂人類生活之必要條件，皆自然之所賜也可。

5. 資本。資本一詞，茲亟待詳解。蓋凡獲得富者，有二事得擇一爲之——其用之以滿足嬰時之欲者，名曰消費，或存之以滿足未來之欲者，名曰儲蓄。或以所蓄自用，或貸人用之，藉博所得（註）俱無不可。惟富用之以求所得爲目的者，始謂之資本。若是，則人之資本，實爲其富之一部。同一物也，或命爲富，或命爲資本，視其用途而異名。試以一汽車爲例。物主用供娛樂，則稱爲富。用如醫士之以職業爲目的，則成爲資本。蓋醫者得其助，診視病者益多，所得可益豐也。

資本又可作兩面觀。對於所有者個人——所謂資本家——而言，資本取得所得之工具耳。但對於運用於事業之人及社會全體而言，資本乃生產努力之一要件，即所以增進人類經濟活動之結果一種工具也。

任何公司或任何企業之資本，常以貨幣一詞表之，但吾人不可僅視此爲貨幣之形式。例如某靴廠，假定其資本爲十萬磅。此項資本，實併建築物，設備，機械，專利權，所存皮件與其他材料，並已成而待售之靴鞋，以及若干充足之活動現金等等，皆概括之。

（註）但貯藏非經濟學上儲蓄之意義。

上述各式資本，通常可大別為兩種——

(1) 固定的

(2) 流動的

凡資本能供屢次之用者，名曰**固定資本**；僅能供一次之用者，名曰**流動資本**。前者，包括建築物，設備，機械及專利權；後者，包括原料，已成品及貨幣。(註)

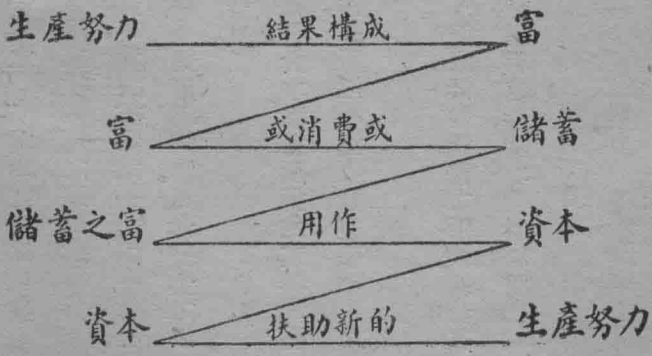
尋常通稱自然惠賜，及人類活動，為生產之原始動因，資本為後發動因。換言之，前兩者並非先時努力之結果，亦非過去生產之結果，惟資本若無幾許可儲之富生產於前，則不生。故資本

(註) 尚有應注意者，貨幣對於各個生產者，乃流動資本，蓋生產者僅能使用

一次，購買原料或其他物品，惟就社會全體而言，貨幣似為固定資本，蓋貨幣為耐

久財，以同一硬幣，得以輾轉使用——觀此，貨幣誠似一偉大之機械，用之易物或

勞，磨損殊遲緩也。



涵義有二：——(1)係富之一部，亦即生產努力之結果。(2)係生產之一動因，亦即生產努力之一要件。

各要件輕重先後之比較

以上適述各要件，其關係輕重如何，間嘗試爲衡論。有堅持勞動最爲重要者，有以資本當弁諸首者，有側重於自然一面者，亦有推崇事業組織者。凡此皆不可缺，無怪各各先後之序列，殊難決定，然可得而論者，在工業發展各不同之時期，各要件皆曾顯其特殊重要之關係。在原始社會內，自然惠賜所在皆是。凡浴自然之賜而豐者，其民必享安樂；其所賜而嗇者，必感困乏。此於人口習俗，亦不無若何影響。例如居沙漠地者，吾人知其爲遊牧民族——人煙必稀，且極散漫。蓋彼等逐水草而居，皆爲牧民，而非農者。惟處境較優之民，得以發揮能力，支配自然物力，故其勞動居最先。往後，機械及蒸汽力發端，資本竟越勞動而上。近時，大規模事業勃興，組織一變而爲成功必要之條件，其重要較之勞動與資本，殆有過之無不及矣。

願尙有可難之點如下——有力辯人類無待若何假藉而能努力，故以自然惠賜及資本與生

產無關者——但吾人須知設在某種狀況之社會內，土地係屬私有權，資本一項，係個人由儲蓄而來，倘此類自然惠賜及資本之所有者，悉以昇之生產者，寧得謂為無與於生產努力也耶？

要之，生產努力，係一種集合的努力。此種努力，凡僱主，僱工，地主，資本家及企業家所盡努力，皆包含之。在精密組織之下，無數工人賴有原料與機械之供給，盡力於生產，直接滿其同羣之欲，收入所得，間接實仍各滿己之所欲耳。

生○產○努○力○

包括各種之勞役

自然惠賜之勞役

為土地及其他自然資源之所有者所提供

勞動之勞役

為各團體內之僱工或獨立工作者所提供

組織之勞役

為僱主及董事所提供

企業之勞役

為股東或其他資本家所提供

資本之勞役

為資本家所提供

第五章 生產效率

經寧漢云：「凡資本之構成與運用，在其工作及企業上所需能力與效率二者，是爲物質進步之兩基本動因。」（註）

生產努力之本質及其要件，既已具論，茲當就問題之另一面——卽此生產努力之結果——一論究之。吾人只知何謂經濟努力，只明各種動因，於經濟努力占何部位，未爲足也，茲必進而探討何種條件，最適於努力之成功。夫努力之實施，非無一定之目的：求欲望之滿足，其目的也。吾人不妨自詰：努力與所獲滿足量，其間關係果何如乎？凡努力之目的，在求最大之滿足量。此與多少經濟學作家所謂最大滿足當以最小努力求之者，其意相吻。惟間接努力，非徒爲遂一己之所欲，蓋嘗反覆論之矣。今日人們各努力於所事，殆未有不以滿足他人欲望爲職志者。若輩以是而謀生，而獲所得，復消費其所得，以易商品或勞役，已欲因而遂焉。故此類努力結果，所獲滿足量，不獨有關工作之優

（註）經寧漢係英國神學博士，曾任伊利副主教，英國工商業發達史等之著作。

劣，並須視他人之支付意志強弱如何；換言之，凡由勞動所獲，其多寡須視生產物之銷路如何。

因之，欲論究努力對於滿足之關係，有四事必須注意：——

(1) 所產物品或所盡勞役之質量。

(2) 此類物品或勞役之市值。此與全團所得，皆有影響。

(3) 此種共同所得，分配各個工人之應得。

(4) 消費所得所易物品及勞役之價。

環吾人之經濟生活，最爲顯著一事，莫如一切努力，其生產力之大小，至爲不齊。如同爲商也，甲成而乙敗；同爲製造家也，此贏鉅利而彼甚微；同爲公司也，某分潤厚而他極薄。欲將此類差別之原因，圓滿解釋，對於各種事業情況，自非具有深切著明之知識不可；姑就吾人之目的而言，但將影響及於一般努力所具生產力之各條件研討之，是亦足矣。

生產力之條件，可別爲內部的與外部的兩大類。凡內部的條件，其生產努力，必施之工廠或農場，質言之，即工作成就之方法。外部的條件，影響生產物之銷路，殊大；其賣價是否與工業團體各員

努力之報酬相當，此一問題，受外部的條件之影響，亦非淺鮮。

1. 外部的條件最要者——

- (1) 工場之位置及隔市場之距離。
- (2) 市場現行之各種條件。
- (3) 其他有關生產團體之效率。
- (4) 其他生產者之競爭。
- (5) 政府之經濟政策。

茲舉一二例以明之。設有某地，不宜於麥。然問其農人，非不強也，砂土非不沃也。但就其內部的條件而言，宜其收穫豐稔，費勞不必多，而產麥可旺。惟植麥所費努力，其生產力之大小，不盡以升斗爲衡，兼須視所售麥價而定。今若該地僻處一隅，離各大市場頗遠，輪楫罕通；銀行未立；麥方登場而銷路已滯，售價亦爲之低落；適是時，政府課麥又奇重；若是，所費之鉅，自市價所值，剔而去之，植麥者所獲實無幾，不論收穫如何豐盈，其努力所顯生產不強，可概見也。

再者——栽種菓蔬，每苦不給，此種嗟怨之聲，人所習聞者也。蓋馬車之運費，市場之稅則，易壞品之充斥，（註）在在不利於栽種人之所事，況栽種人之努力，其生產力之薄弱，尙有非意料所及者乎？

凡有關買賣及各個生產者應得之決定等問題，容俟以後各章再加詳論。茲吾人所必究者，滿足欲望之第一步——即生產動作——耳。

2. 內部的條件——即工業努力之成功條件——可一言以蔽之曰——效率。縱吾人改良運輸工具，訂立完善商業政策，苟工業效率缺乏，努力是否成功，仍未可卜也。

故有爲各生產者個人，各工業團體，及國家全體之一大問題焉——各種單獨的，及聯合的工業努力諸要件，須如何方可增強其效率？欲答此問，宜將自然惠賜，勞動，及資本三者，各之效率條件，逐一體論於下。

茲請就自然惠賜始。此中僅舉土地及水二者爲例，以概其餘。

（註）某種收穫物，例如楊莓，各地成熟，均在同時，每當時令出售，品質雖佳，其價必低。

土地。土地生產力，所依據之條件有三——

(a) 自然的。例如肥度，氣候等。

(b) 社會的。例如位置與人口集中之關係。

(c) 經濟的。例如資本及勞動之運用方法。

以上各項，均待詳解。

生產力之自然的條件，最易記憶。其中最要者，土性，氣候，方位及礦藏等是也。

社會的條件，不僅包含位置與市場之關係，凡運輸交通上之條件，亦包含之，蓋各地貨物往來運輸，皆非藉便於交通不可。土地之產物，致諸市場，輕而易舉運費又極低廉者，則所處位置，堪稱適宜。此類社會的條件，變化無極。如今日之加拿大中西各部，不無因農產物不易求售，閉關自守者。一旦工業中心突起其近，或鐵道延展，傍其農場，如是而促成社會進化之結果，雖各仍就原地工作，其利則已加厚，吾人謂此種土地之生產力已增強也可。

經濟的條件，與運用勞資於土地有關。

自然的條件，亦不得謂爲一成不變，何則？蓋人類知所進善矣。凡土性之不良者，均不難設法改良：如地之多水者可排除之，地之乾燥者可灌溉之，他如植樹放熱，或築室保温，可變氣候，其或地之遠隔重洋者，可鑿運河溝通之。惟是有不可忽者，此類變遷，乃勞動與資本之所致。若是之土地，其生產力固加強矣，然非自然之所賜，實仍生產努力之直接結果耳。

自然的條件，如是變遷，不難蒐舉成例。如荷蘭之哈連姆海，顧名思義，即可知其原爲澤國；現一變而爲極稱肥沃之區，生產鱗莖球特著。英之東州有馮邑，就經濟上觀察，曩日直同棄地；今將積水排去，成爲最有名之牧場矣。比利時之東部，昔時亦幾類沙漠。現改爲農區，土性大變，極適精耕。（註）

凡地昔之不宜生產者，今皆工業繁榮，徧臻極致。可知運用勞資，舉原有不良之條件，殆無不可悉數轉移之。

（註）克魯泡特金所著農田工廠與工場（一八九八年版本）云：「比利時之土地，並非出自自然，乃由人力耕耘，始有今日之生產力……佛蘭德西部，原係瘠小省區，現在僅每方里可出食物供養五百八十人，且平均每人可有農產物出口達二十五

先令之值。」

在十八世紀中葉前，英人投資於耕稼業者絕鮮。自是漸次改革，「土地革命」之名，遂胚胎於此；農術乃亦隨之銳進。在舊條件下，多以耕稼爲獲得生活必需品之手段；在新條件下，則變爲營業性質之企業，着眼但在牟利矣。考新法——有輪種，芻耕等別，最初囿於敞地制度未除，國內大部襲行如故，是以進步至微。所謂敞地舊制，乃闢村地之可耕者，劃爲三大田場，每歲耕其二，休其一。盡三場之地，各再區爲一畝或半畝之條形地帶若干，一一以草土作田塍爲界。「譯者案：一英畝等於六〇七華畝。」耕者所耕地帶，三場星布，各各不相接壤。蓋各農享有牧地主權之一部，各有相當放牧權，故每收穫後，得驅牛羊遊息其遺蘖上。各農所爲，與其比鄰，如出一轍：收穫既同，凡耕耘，播種，及割刈等事，亦必同拘定時，此舊制之所以無若何進步也歟！

在未採行新法投資於土地前，各農田勢不得不施行圈地制度。換言之，卽各農不得不將各自農場，環以藩籬，與鄰爲界，以期各得盡其耕耘之妙，而收各個人技術及經營之利。由圈地制度之結果，農場小者，併爲大者，農制全部，爲之一變，土地生產力，遂從此有加無已。

現代農場所採用者，如農業機械，新式工具，經過檢驗之種子，長期可用之土地，以及科學方法

等；舊式三田制，僅賴兩手胼勞，幼穉工具，及因襲之習慣與傳說而已，若是之新舊二制，背道而馳，相懸蓋不知幾何道里也。

水力人類每藉用自然力，爲其生產努力之助，此類自然力中，最爲普遍最爲有利者，當推水力。呀，亦奇矣！迄至最近二十餘年，始知將水流及瀑布所具偉大之潛力，儲而用之。此外，更有一種偉大自然力之發現與利用，此力維何，庸非電乎？夫水爲發電之動力，其價值與重要，蓋已引起一般人之注意。惟電之生，必先轉動強力之機械。英國轉動此類機械，最常利用之一種偉大自然力，名曰蒸汽，抑有利用煤炭，或其他汽體與油質而發電者。至若加拿大、瑞典等國，水力素富，而煤缺乏，故其各地需用電流，多支配天賦若種無盡藏之水力而得之。

哈格利夫及阿克來特二氏發明成功，機械始應用於工業。蓋初時有效動力，厥惟水力。故新設工廠，多傍於急流兩岸，如棉織工業，皆位於偏尼山脈之西坡。惟水之供量有限，又屬無定，調節之器，亦頗嫌簡陋，是以蒸汽力應用於機械後，工業中心，遂移至富煤之區，水之動力，乃漸不爲世重。

雖然，今日工程科學，備極發達，急流之力，更復能暢其用矣。前之僅用水力轉動一廠坊之單隻

水輪者，今所生能力足供若干邑地之需。因是，水力又爲人所珍貴。法將水流一部，分導於若干豎立巨管，管底裝置渦輪，渦輪帶動電機，電力以出。電力得昇壓極高，經導線達於遠地。現此類工廠，規模最大者，莫如尼亞加拉之安大略電力公司。溯此公司之水源，乃取自瀑布一哩以上之地。水瀦一沼，藉砂石等物爲濾，經徑十八呎長約二千碼之若干管，達瀑布下。管底復各連徑九呎長三百零七呎之鋼管，向下垂，再折而作直角形；由其水平之部，直達渦輪。每鋼管供渦輪一座；每座容量，計二萬五千馬力。渦輪上，復各聯發電機一座，出電壓一萬二千伏特，經電纜輸於高崖後面之配電站。在此站，電壓自一萬二千伏特昇至六萬；此六萬伏特之電流，由是而輸往需電各處。紐約省有長約四百五十哩之線路，自尼亞加拉輸送電流於各地。西拉鳩斯距紐約約一百七十哩，亦由是而供給電燈，電車，及各工廠之電力。在加屬之安大略省境內，亦有長約三百哩之輸電線路若干。環瀑布一百五十哩之各地，所需電流，殆無不取給於此。（註）

從生產效率觀之，以上所述，極形重要。蓋各住宅，公共場所，工廠，及街市之電燈，無不力求廉費；

（註）此類數字，係著者一九一〇年秋，參觀尼亞加拉水力公司時，由該公司所給與。

他如電車，電氣鐵道，以及各種大規模之工業經營，尤無不需要廉價動力之供給。水力發電之用途日增，工業界不啻發生一度革命，與昔日初用蒸汽時所釀成者，無少異，非過言也。十八世紀農業區域，得煤之用，立成人煙稠密之工業中心，故今得電之用，又復將產煤國家之工業重心，移而至於天賦水力之國矣。

土地與水力二者，已舉為自然惠賜之例。其生產效率，大抵隨所施用途不同，已如前述。今者，農業日趨改良，使用自然力之新法，亦陸續發現。若是之改良與發現，洵足以增進人類生產努力之滿足量。

勞動效率，為應研討之第二論題。凡工業團體內各工作者之勞動效率，乃由多數原因合成之結果。此種勞動效率，對於僱主，僱工，組織，各個人之努力，以及工具，機械，與使用器械之技能勤勉等事，莫不有關。故欲解決此問題，必先答復下列二問。

1. 各個工人之效率加強，有待何事？
2. 僱主對於勞動效率，須作如何之貢獻？

第一問 可作最簡單之答覆——

(a) 工作能力

(b) 工作志願

工作能力，係關於適應之一問題。蓋工業界酷似士兵或作足球戲者，非稱其才，無以善其術。

按此類適應，可別為四種——

(i) 體力上之適應。人類體力上之適應，大半基於培養之結果；換言之，須視其父母生活程度如何。若生長於貧困之境，衣食不足，自無以發育其生理機能。人類適應與否，與其自身之生活程度，及生活習慣，亦極有關。適宜之衣食住，及定量之安樂，固人所必需，若過其度，亦非所宜。故欲求體力之適於工作，無論在家庭或工廠，以能保持健康狀態為要。新鮮空氣及體操，殊為重要，漸為一般所公認，是以不少行業，已為僱工之健康舒適計，置有特殊之設備，如包爾之卡德柏工廠內，關於此類設備，有游泳池，健身房，會餐室，青年男女遊藝場，以及交際俱樂部等。此類設備，在經濟上，關係匪輕，蓋藉此益足以提高效率之強度也。

(ii) 技術上之適應。此係關於好尚、訓練及經驗之一問題。人有具好尚心而未嘗經過訓練者，亦有經過訓練，因缺實驗機會而效率不宏，技藝未精者。此類無職業者不少，實為貧困苦腦之一大原因。勞工不精練，僱之者非必無其人，然效率不強，工價低廉，可必也。技術上之不適應，又足以引起體力上之不適應，故其結果，往往使生活益趨惡劣；因是，其後嗣之福利地位，鮮有不蒙其害者也。

(iii) 智力上之適應。此係關於教育之一問題。今之工人欲求進取者，豈可徒恃手工？必須具有智力而後可。夫智力全賴訓練而發揮之。所謂訓練，學校不足以為盡期，蓋學校纔啓其事之端耳。各地方現已不乏設立公眾閱覽室、圖書館、夜塾及講演會等，以為離校後而謀補充智力之機會者。工作中，亟欲膺得此類機會者，蓋亦不乏其人，且已有藉此類補習機會而為升入大學之階梯者矣。

(iv) 道德上之適應。一言以蔽之，此有關「品性」之事也。凡家庭教育及宗教，與社會之感化等，均有助於品性之甄陶，固也，惟大抵仍須視各人之個性與其意志強弱如何。如彼具有獨立自尊，誠實勤懇之習慣者，必為真實幹練之工作人員可知也。

工作志願，與人類品性能力，互爲因果。吾人每譽勤於工作，或富有責任心者，輒曰：「此人可謂鞠躬盡瘁。」雖然，奮勉之方，亦多端也——如進取之志趣，上進之機會，事業成功直接獲得金錢上之利益——均足以引起人類熱心工作，其生產努力之效率，由是以增。

第二問——「僱主對於勞動效率，須作如何之貢獻？」——茲必作答矣。假定工業團體內之各員，皆能獨立工作（意即，無待於人，各能成己所事），僱主所當貢獻於效率者，須視各工處境優良否？所供原料，工具，及機械設備合用否？簡言之，凡事均能適應否？在現代情況下，各種工業團體之工作，備趨複雜，故其效率，尚須視各之組織如何。蓋如前章所述，此即僱主之特殊貢獻。夫團體之成，非僅可以個人所能任之總和目之，何則？團體之所成，過於個人遠甚，究其所過若干，亦須視組織如何而定。此外，尚有待決於僱主者，如生產規模之大小，僱用工人之多寡，工人職司之分配，以及資本如何運用，生產何式物品，各物需價幾何等是也。

關於自然惠賜及勞動二者各之效率條件，茲已具論，更當就影響及於資本之各條件研討之。資本亦如勞動，最宜考慮之點有二——

(a) 適應

(b) 運用方法

適應一事，端賴資本運用之目的得宜。資本形式不一——如建築物、機械設備、原料等，吾人知其皆資本也。此類資本之效率強弱，隨所用工料而不同。若建築物，有質地堅固者，有設計精華者，抑有奢靡過當不稱所營事業者。而採用之動力機械，亦有式新力強，實則一輕便機械可代用者。若資本之用途如是，其效率可知，此豈經濟之所宜哉？

再者，最新式機械之效率，大都優於陳者舊者，何則？同等之勞，施之新者，產量必加多，品質必較勝也。印刷事業，可謂採用新式機械最合於經濟原則之例。一八九五年，印刷及折疊新聞紙，用手工為之三萬六千張，需時二百十六；今以最新式之機械代之，僅一小時足矣。(註)

美國及加拿大之製造家，素以機敏著，一新式機械上市，舊者動棄如敝屣。凡加人之遊英者，必參觀大工廠數所。廠內工頭為之解說，每喜指最老式之機械，作矜狀曰：「此車床，用逾百年矣。」然

(註)舍利曼之經濟學原論所引美國勞動會報第四期。

加人之機械，皆最新式，亦復昂然作態曰：『若而機械，在加殆早已擲之垃圾堆矣。噫！垃圾之去，爲吾人事業所最費者。』方今競爭尤烈，勢非採用最新設備與機械不可，蓋不得已耳。

茲尚有一點，未可忽略，卽勞動效率，大半因所用資本之本質而有影響，資本效率，亦與相類，隨勞動之用途而爲轉移。機械有最優者，用之不得其宜，不生產也。諺曰：『工之拙者多罪器。』良材利器，固爲生產效率致強之要素，然無精練之勞動，與能幹之經理，終徒然也。

生產效率最要各點，茲已略加研討，惟餘分工及大量生產兩端，尙未具論。以次二章，卽以此二者爲論題。

第六章 分工

舍利曼云：『分工之說，實爲增進效率之最大動因。』（註一）

夫生產努力之效率，大抵視分工之範圍而定。舉今日工業活動之結果，姑與半世紀前之所獲相較，即可見生產法則，已呈長足之進步矣。若進而窮此進步之原因，大抵可根據於事實；如工作本身漸呈分門之趨勢一也，人類率皆傾向一種專門工作二也。即最簡單之日用品，鮮不爲多數工人共同努力之結果三也。

斯密亞當（註二）素重視分工，觀其傑作『原富』（註三）首三章，闢爲專論，其深切可知。研究

（註一）舍利曼係科倫比亞大學教授，美國經濟學家，經濟學原論及租稅轉嫁與歸宿等之著作者。

（註二）斯密亞當係英國經濟學之建立者，一七二三年生於蘇格蘭克爾克加底村，初學於格拉斯哥大學，後入牛津大學，一七五一年至一七六三年在格拉斯哥大學擔任教授，卒於一七九〇年。以倡論經濟事業之『自然的自由』知名，尤以攻擊關稅保護政策，及宗主國對於屬地貿易之獨占政策，有聲於時。彼對於經濟問題之討論，均極實際。

（註三）按此書係自一七六六年開始著作，至一七七六年完成。

「勞動生產力此種增進原因，實自氏始，在其書第一章，開宗明義，即述其志，欲證明之。氏曰：「勞動生產力之銳進，巧疾智能之遂用，皆分工之效也。」

吾人茲於分工之說，剖爲四端立論：——

- (1) 分工之通性
- (2) 分工之各種形式
- (3) 分工之利益
- (4) 分工之弊害

1. 通性

密爾約翰視分工爲勞動合作之一種。氏此之所用合作一語，其文義係指爲同一目的之聚工，並非用如合作會社之所含語意。據氏稱合作形式，有簡單的與複雜的兩種。簡單合作，係一種聚工，凡一工作，一人不勝其任，合羣力而能成者屬之。譬如，偃地之樹，獨力不能動尺寸，聚數人成之。若登

舟，可見此類簡單合作之行動尤夥，如舟子中，有絞錨者，有拉繩者，有揚帆者。

至複雜合作，係二人以上爲同一目的之聚工，或各司一事，或專司其事之一部不等，如甲司牧畜，乙司硝革，丙司製靴是也。

合作形式，如後之一種，吾人始命曰分工。

2. 各種形式

(a) 即在野蠻人中，吾人知其亦有若干分工之形式。觀第一二頁之實例，即可察分工，業已見端於經濟發展最早時期。

凡從事特種工業，如製戈矛者，造獨木舟者，皆此中佳例。他如，男女之分職，帝王武士僧侶藥師等之專司，由是而生若干社會階級，蓋亦原始社會之實例也。

主家政者漸不由己之力，以謀自給，因之，又有農工商等若干階級之區分，遞嬗至今，人各營一職業，界劃尤見釐然。

(b) 適舉畜革，及靴之例，並可闡明分工另一面之理，意即可將工作，再細分爲若干程序，由各成其一部；又甲種生產人亦得將其所產售諸乙，使乙受用，或將已成成品，供他人之工作原料。去今未久，英倫各地，尙有於同一農場，合原有少數農人，實行此類程序者。今之歐洲，亦猶有數部，與此頗相類，如家庭所需衣服，全由一家之人成之。其中有供給羊與亞麻等原料者，其紡績羊毛，蔴紗者，有織布者，有成衣者。雖然，此類工業社會之情況，已倏忽消滅，蓋人們多只專務工業程序中一小部矣。

(c) 迨工廠制度產生，精細分工（即再分工），推行至廣。斯密亞當所舉針例，世奉之如圭臬，茲特詳引氏語如下：

「君不見業針者乎？使不習者一人而爲之，窮日之力，幸成一針，欲爲二十針焉，必不得也。今試分針之功而使各專一事。拉者截者挫者銳者，或磋其芒，或鑽其鼻，或淬之使犀，或藥之使有耀，或選

(註)在此種制度之下，工業團體內各員，各任所指派各別之一部，各之工作，僅屬聯合努力中貢獻之一部，不能與全部分離，離則不能存在，且無價值可言。

純焉，凡爲針之事十七八，或以機，或以手，皆析而爲之。大廠之中，未嘗有兼者。然吾嘗見人少機鈍之小廠矣，其工人之數不過十人，兼二三事，然盡其力，日猶可得十二鎊，每鎊計針四千，是人日出四千八百針也。往者不分其工，則一人之力，雖至勤極敏，日不能二十針。今也分其工而爲之，則四千針而裕如。然則以分工之故，而益人力二百倍而有餘也。故益力之事，首在分工。」

當斯密時，機械尙屬幼稚，其後機械用途日廣，此類程序之分析，益無窮盡。近世針廠所分程序，過氏所述，更不知凡幾。昔時，每人平均所出，最多不過五千針，今已不下一千五百萬。換言之，今日每人工作，所獲生產結果，較一千四百年前所增，不啻三千倍矣。

類此之例，不勝枚舉。今之以手工製靴者，亦仍數見不鮮，一工且得竟成之，惟究以出自工廠者居多。廠內工作，剖爲程序若干，各別用機爲之。不過自是，守一序者，未可與人易，易則效率微矣。至出靴之結果，一工獨成，終讓於一廠之所出，相懸殆不知幾何倍蓰。

(d) 分工中尙有一種形式，茲併論之。卽同類工業場所，多萃一隅，所謂地方分工是也。例如：棉業集於蘭開夏，羊毛業集於約開夏之西萊，報館多設夫立特街，銀行多設龍巴德街，醫士則咸集

哈雷街，穀商則同居馬克里。命此而曰分工，明知似有未當。然同業集居一地，各有關分子，皆得使其勞役，增強生產若干，此與分工酷似，因假其義而用之。

分工形式茲可別爲四類：——

(1) 職業分工

(2) 完全程序分工

(3) 不完全程序分工

(4) 適於特種工業之地方分工

以上所述各程序，吾人稱之曰合作，或曰分工，並無一定，全視稱之者着眼如何耳。就各個工人一面觀之，不問其結合，由於有意無意，無非爲求完成某一工作，或求獲得某種結果。若自工業組織一面觀之，可以想見僱主銳意於工業努力，是以析工作爲若干，按男女工人之能力而分派之，如是合羣力而求最經濟之結果。

分工之一般結果，可綜括如下：——

勞動生產力加厚，

資本運用之機會加多，

職業之區分加複，

組織人特殊技能之需要加增，

低廉原費之產額加大。

要之，即生產努力之效率加強。

3. 利益

欲求分工有裨於生產努力之效率，必須注意下列各事——

(i) 人各專修一事，所具成效，必視紛鶩者爲強。『萬能之人，百無一成。』此描摹紛鶩者之常言也。故分工，技當益進。

(ii) 一人兼攝多工，如十八世紀之手工業者，常兼爲農者——時間大部，費之轉業；若工具

之調換，工場之屢易，材料之取扱，在在需時。倘各營一事，省時最多。

(iii) 凡程序分析愈細，事必益簡，簡則可利用機械代之。是故機械用途日增，關係分工益切。

(iv) 蓋機械所負程序，昔時常需體力至大者，始足當之。故今人們較往日未分工時，所用體力少而手力多。

(v) 程序簡，分職易，男女工人，各就所長，畀以相當工作，各得其所。男婦大小，如是量才使用，宜無棄才。若分工不細，技之優者，凡較次各事，亦必一手爲之。自專業興，優者但專務所長，因之幼童輩，亦得任其輕而易舉者。

(vi) 有時環境逼人，勢非轉業不可，必致荒廢舊業。苟工業程序，分析愈細，各種工作形式，必愈相類。性近何業，轉之無難，此又一利也。

(vii) 斯密亞當曰：「機械發明，益事省力，分工之效也。」不惟勞工輩深韙是言，凡設計機械及求機械精良者，亦莫不異口同聲，謂爲如是。不過斯密氏所示下例，殆難據爲定式，何則？蓋氏所詔示於吾人者，纔機械初用時事也。

「初汽機之汽門開闔，恆以童子手力司之。適一童偶欲趁閒遊戲，因接桿繫繩，使其隨機開闔，乃成汽機中第一妙製。」

發明之事類頗繁，果何由而發明乎？曰：勞工日伺機械左右，觀其構造行動，蔚爲實驗知識所致也。抑有因獎勵發明，而啓發其發明天才者。自分工制出，益足使專門工程師之發明範圍，日趨擴大。一以各種製造程序，亟待改進，故各種機械，不時發生需要。復以機械用途推行極廣，分業日繁，以是發明造境，益見恢宏。世有專窮甲種機械之理者，有專窮乙種機械之理者，一年間新發明之專利權不可勝數，於此可見，勤求機械之進步，有功於工業匪淺。

4. 弊害

亦有謂分工之害，過其利者。謂其害，可區別如下：

(a) 直接的

(b) 間接的

直接弊害 最常發生者——

(1) 工之製錶或靴者，設窮日只製其中一部，如錶之發條，靴之裏頁，舍是則無能爲役，其能力必日弱。

(2) 物之用途已明，若獨作其一部，終未若一手完成爲樂，蓋爲工作限制，心志最易趨於褊狹。

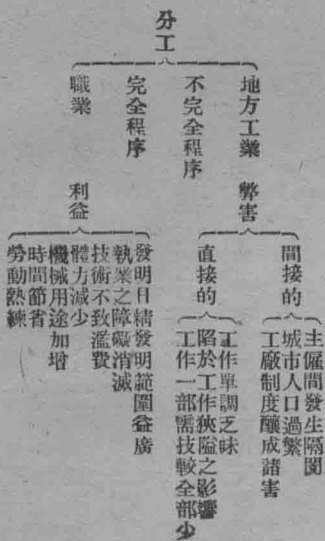
(3) 若印刷機之裝紙，鋸木機之遞木，此類動作，反覆循環，不免單調之苦，如是單調乏味，智力必日鈍，效率必日低。

間接弊害 工廠制度，隨分工而生。蓋欲分工，必須組織各工，羣集於一場，或一廠。由是，釀成城市人口過繁，生活狀況不適，以及主僱間發生隔閡等弊害。

此類弊害，與分工相表裏一事，爲對分工有深切研究者所否認。彼等以爲巧匠才藝，終不可缺，今之工事，日趨簡易，需要智能尤切。且以工與農較，工之興趣常厚，餘暇亦多。加之分工以一定之努力，滿足量可加大，此不得謂非經濟利益。至若生活程度提高，辛苦工作減少，圓滿舒適之生活，易獲增進良機，社會利益之重要，固亦不讓經濟利益也。

現代工業生活之一般趨勢，率皆偏重專業，及增進生產努力之結果。惟尚有不可忽者，此種試驗，施之工業，所究並非在——「產額之大與否？」乃在「足以取償與否？」故無論生產物品，或提供勞役，所謂發生需要，必須人們願償其酬價。按之常例，物價減少，需要必增。蓋分工，則生產費少；生產費少，則物價可廉。物價既廉，需要隨之激起，是以產額雖增，無患銷路之不暢。

第六章 表解



第七章 大規模事業

霍伯生云：「去今未久，尚係以簡單家庭或少數人羣，爲生產標準單位——彼時但就簡陋之工具，加工於少數原料——今則易爲最嚴密而有組織之團體矣。團以千百人成，假若干高價之複式機械相與合作，大宗原料，由是源源經過機械行程，成爲製造品，而達於消費者之手。」（註）

吾人經濟生活上之特徵，要以事業之經營，今盛於昔，爲最顯著。凡百事業——諸如：製造，採礦，航運，銀行，批發商以及零售業等等——所見皆然。例不難舉，商店最常見之實例也。向之商人，專售商品一種者，今則不勝枚舉。如多數布商，凡零星飾品，旅行箱篋，傢具並球拍球棒等項，無不兼售。在倫敦等各大都市，尚有一種大規模之商店，通常呼之曰百貨商店，自一縫針之微，至一汽車之巨，無不應有盡有，他如餐館，理髮店等，亦往往可見其間。復次，吾人徘徊街頭，不觀乎若干大商業，皆各大

（註）英國經濟學家，近世資本主義之進化，貧乏問題，及工業制度等之著作。

埠之總公司，大商店，或工廠之支店乎？此類大商業，凡工業中心，所在皆是，至小規模工廠，凋敝殆盡矣。現今個人企業，多已改爲股份有限公司，資用因之益宏，規模大而便於經營之工廠，遂相繼成立。工商業之規模，乃亦同趨擴大。

此種發達，有兩大原因，可分述於次：

1. 因商業競爭之烈，貶價出售之濫，爲其最大特徵，以致小規模事業，益感生計窮困，而謀自衛者，勢不得不將規模擴大，或將勞資投諸新創公司。

2. 大規模事業之利益，極形顯著，引起投資者不少。若輩深信所營事業，勝他行業，企業可望成功。

大規模生產之趨勢，其資本合併之高度，現已達到所謂托辣斯之制。凡大規模之利益，均可由是種托辣斯最發達之形式見之。一般人們，果能共享此種托辣斯賤價之利益，孰不欣然向往？惟不幸托辣斯得以支配各種工業，每易形成獨占，故常不免壟斷之弊發生。一譯者案：企業聯盟，可分二種——（1）加壘爾：爲同種企業定期之聯合，以避免競爭爲目的，成立後各家企業，仍不失爲獨立，

只賣價，販路，及產額等，受協定之限制而已，此制德最盛行，(2)托辣斯為同種企業之永久合併，以獨占市場為目的，成立後，各家企業，皆失其獨立，此制美最盛行。」

大規模工業之利益，一言以蔽之，在生產努力之節省，意即一定之結果，以大規模經營，費勞不必多——或易詞言之，得以較低原費獲之也。由是觀之，大規模反較經濟，所收節用之效，其途徑益多。各種節省方式，可大別為二端如下：

1. 有關事業之經營者

2. 有關顧客之吸引者

茲假鐵道公司為例以明之。綜其事業之經營，要在——

(a) 善為管理各路基，車站，及車輛等項。

(b) 設備適於客貨之運輸。

至顧客之吸引，其法如下——

(a) 用廣告術，廣為宣傳鐵道之利益，並特闢使人注目之廣告，如赴海濱及其他名勝，旅行

遊覽，均可代為供應照料。

(b) 訂於某一時期，實行招徠顧客之特別辦法，如發行星期六特價車票，及開放旅行專車等。

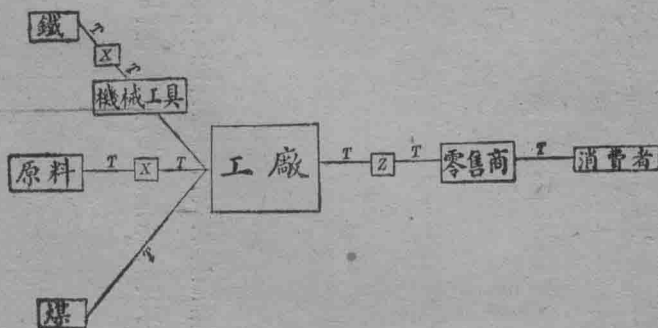
「譯者案：廣告可大別為兩種——(1)有形的，如印刷廣告，裝修廣告，及陳設廣告是也，(2)無形的，如個人廣告（此指一般顧客滿意，輾轉代為介紹，）信用廣告，及服務廣告（此指招待顧客周到，如同服務）是也。」

由此兩端所收節省之效，因事業之性質而不同。茲為便利計，再舉工廠及零售商二業為例，以明各就大規模經營之利如何。

T || 轉運公司。

X || 中間階段，如熔鐵，紡績等業。

工業程序



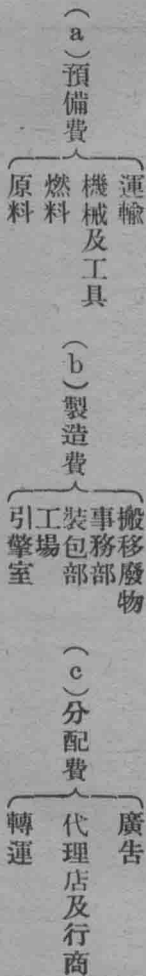
Z 批發商及其他「居間人」。

工廠及零售商，爲由最初生產努力（如準備原料等事），達到顧客之欲望最後滿足，必經途徑，凡大規模生產，於所經任何階段，均可收節省之效。惟收效大小，不僅有關本階段之努力，如何組織，並須視其他階段之生產狀況，及其運輸情形如何而定。故一工廠必有待於（a）原料及燃料等生產者，（b）批發商，零售商，轉運公司等各種分配代理人，與（c）消費者購買之嗜好，欲望，及其購買力。

此可以第七八頁之圖解說明之。

工廠

工廠費用，約可類別如次：



預備費

夫惟大量購入，則常有利可圖。蓋製造業消耗原料及燃料甚鉅，若能大量購入，所省當亦甚鉅。即原料或燃料生產者，亦以時間勞動兩省不資，無不願以廉價相讓。他如，業機械與工具者，亦復類此；凡製造業向之定購大宗物品時，均可畀以若干利益。

製造費

大規模生產所收節省之效，工廠最大。蓋分工之利，以工廠爲最著。

茲自引擎室始，論之。通常所謂用機之數，加增一倍，非必指加增機械一倍，或加僱工程師一倍而言。但求維持費及功率兩者得以節省，卽不啻加強機力也。

在工場內，分工愈精，組織愈密，收效亦愈大，因之用機益多，工作益呈專業之趨勢。在小規模事業，不過偶一使用機械而已。在大規模亘晝夜而不停，以是，各種程序，分析愈細。關於供給工人原料

及搬移製造品各種設備，益能省時節事。且今日各大工廠，所採皆最新方法。類皆資本雄厚，遇事不難力圖改進，如或機械陳舊，可以最新式者易之。試驗為改良程序，採用新式設計與模樣，以及加關部門等事，所不可缺，用意至善。在大規模時可作種種試驗；小規模則嫌所費過鉅。

在大規模並可使裝包部，大加改良。譬如，一次裝包某貨十箱，所費時間，反較分次為省。其利不僅止此。大規模所需箱匣，且得自備特種機械為之。例如：大規模之諸果律糖廠，凡卡紙盒，罐頭筒，及箱匣等，皆可備機自製。亦有自設印刷部，印刷說明書，卡片，及包紙者。原費既省，又極稱便，自非小規模，可與比擬。

復就事務部言，可知大規模之優點，即在有改良之組織與方法。各員司所任工作，趨近專門，其中能力強幹者，得專攻熟練與精巧之工作。各項工作，多採用機械，即最複雜之數目，亦可用機械方法相加。

以上四部，所收節省之效甚鉅。此外尚有一種利益，不可疏漏——即廢物可以利用。大規模事業，不僅可減少廢物，凡昔之移棄消滅，需要鉅費者，今皆可導之於生產之途。茲試舉鋼管製造廠為

例。如欲將鋼管電鍍時，首須浸於鹽酸池內，以去其銹，然後再置於電池內，着手電鍍。此兩池底部，各積有沉澱物若干，須當隨時除去。在鹽酸池內所沉澱者為銹，或稱氧化鐵。在電池內所沉澱者為鋅之化合物。如所營事業，規模宏大，無須備置車輛，移棄遠地，此費已可節省，且其他副業，並可採用一種發引方法，將此廢物利用——即沉澱於鹽酸池內者，可用以製造紅色顏料，在電池內者，可提取純鋅。「譯者案：發引法係以含有沉澱雜質之某種金屬為陽極，以此種金屬鹽溶液為電解液，而以此種純淨金屬片為陰極。裝置既竣，通以電流。陽極金屬，即溶解於電溶液，成為離子，移向陰極，而沉積於其上。經過此種變化後，雜質遂得除去，而沉積於陰極上之金屬，乃極純淨。」

分配費

茲論生產物銷售諸費。消費者欲望初生，即謀充實，故物品製成，必惟彼等分配之。然工廠與消費者間，常有多少團體之人，物品必經其手。若此類分配代理人所營事業之規模亦大，則由工廠致諸消費者之轉運各費，可因之大減。且輪船、鐵道及其他公司，能作大量運輸，故現今得自寰球最遠

之地，購來賤價之麥，美國廠家之貨，亦得如是賤售英倫。

雖然，茲吾人着眼於分配費之節省，不徒在分配代理人規模之大，其要猶在工業製造者自身之大規模耳。蓋事實上，能於一次將大宗物品，由工場運至批發商，零售商，或消費者，始可收節省之效。此類物品運往市場之費，常不免為製造業販賣之梗，故又必與距離較近而運費較低者競爭之。惟大規模生產者，可宏此類節省之效，何則？蓋彼運物於某地，數量浩繁，得自築鐵道，由工場裝載，用自備之機車，拉至貨車路線，與列車相聯。且委託運輸之貨既多，無論海陸運價，均可特別低廉。以若是之規模，經營事業，即競爭於遠方市場，左券可操也。

凡本章開端所論「吸引顧客」各費，亦在分配費之列。其中以（a）代理店，行商，及（b）廣告所費最多。

製造業之物品，多由行商代覓銷路。現時競爭劇烈，製造業不遑顧恤貨真價實之聲譽，但大批販與零售商發售，零售商不預定貨者，有時且不易得之。

若行商所營事業規模宏大，亦可獲得顯著之利益。蓋事業愈小，則行商所經地面必須愈寬，如

售於此城者無幾，又必彼城，大部時間，殆徜徉道途矣。倘所營事業宏大，可盡其時於一邑。況定造時，間大批者並不多於小批，因是節省之費，可移作更大規模分配之用。此外，尚有不可忽者，大規模事業，並可擇精於售賣術及熟習商情與顧客之需要者充之。

行商所重，在使零售者注意其貨，向之定購，廣告術，則在使社會一般人注意其貨，轉向零售者購買。凡衆之所需，概由零售者供給之。惟行商亦以大量生產者爲有利。一則，以廣告中有最費，非大規模不能負擔者——如是，而費之廣告，一般認爲與糜費有別。二則，事業愈大，每一出品之廣告，所費愈少，蓋費之於廣告，仍不難取償於廣告力所獲賣價也。

零售者

大零售者之利益，勝於小商店，其理與適述各點相類。蓋大商店進價低廉，運價又蒙特讓；其包裝事務各室，所省不資；且交貨顧客，費用無幾；多登廣告，更足宣傳遠方。此外，尚有不同利益，惟大零售者可獲。茲以最顯著者例之，如一小雜貨店，顧客雖不多，亦必囤積大批物品。故至少蒙害有三——

—所需資本必過於所營業一也，資本大部擱淺二也，貨物久未脫售，常致耗損三也。至若大商店對於鑑別物品可嚴，囤積物品可較所營業為少。譬如大商店年可銷貨百倍於小者，但囤積不必亦百倍之，且存貨可隨罄隨進。由是比觀，則大商店。

(a) 鑑別物品可較嚴，

(b) 囤積物品可較少，

(c) 資本周轉可較靈活，

(d) 存貨可較新鮮，

(e) 若所售物品，隨式樣為轉移者，可迎合時樣，益逐新奇。

以上諸種利益，其綜合結果如何？茲作簡答如下：——

(1) 大規模事業生產原費，較小規模競爭者為少。故常能貶價出售，悉予壓倒。

(2) 工作費減少，意即，以較小努力，獲得較大之結果。物價因之常低，有利買主。(註)但於製

(註)物價減低，視競爭額而定，若規模足使店主獨占，生產原費雖減，仍不免抬價之弊。

造者，未必盡然。

(3) 由資本博得利益成數若干，大小雖屬無定，然大規模有使大宗資本聚積於少數人之手，造成鉅額財源集中之勢。

(4) 大規模需要組織幹才，故可增加薪級較高之事業組織人。

大規模生產之利益，有如是，大且似規模愈大，利益愈大。吾人當問——此於事業之大小，抑有何限制否？曰：『有。』簡言之，其限制有三：——

1. 事業中有規模小反易成功者。

2. 生產規模擴大，所獲報酬，有時不能依比例而進。

3. 如斯密亞當所示，分工因市場之範圍大小而有限制。

關於第一種限制，成衣業堪佳例。此業成功，須能適合各個顧客之意志與其需求。所賺不宜過多，多則有傷個人感情，顧客必自是屏跡；又非若衣業批發商之營業較大，衣悉現製，以應一般所需——按是種批發商所供給者，係各類人，而非以個人為別。屬於此種限制之其他事業，有專賴手工

特長，無待機械或分工者，抑有全恃僱主每事躬親督責，而底於成者。似此，「店主眼光」遇事必須顧到，否則，難免失敗。此類情形，其生產規模必常較小，可想見也。

第二種限制，最宜細究。多數經濟學家謂報酬漸減律，適用於農礦等耕鑿業，而報酬漸增律，則適於製造業。

此二律，可說明於下：

1. 設於一定之地，投以勞資，其勞資額增至一定點時，雖再增加，所獲報酬，不能依比例而進。此所謂——報酬漸減也。

2. 設於製造業投以勞資，所獲報酬，常能依比例而進。此所謂——報酬漸增也。

茲將此二律，詳論於下：

1. 設有農人，墾地一方，一切工作，一己任之。初施肥絕少，每畝之地，穫麥僅十噲。「譯者案：一英噲等於三六·三六華升。」旋略易耕種之法，僱工一爲之助，施肥倍之，計穫麥二十五噲，報酬漸進。於是欣然又僱一工，加資若干，穫麥三十六噲。繼復採用精耕之法，新加勞資若干，穫麥四十五噲。由

是顯然可見，最後增加勞資兩次，獲酬反不及初次所增結果。兩人以上合耕，所獲報酬，亦反隨所費勞力依比例而漸減。

假定以 1 單位之勞資從事耕種 總收穫量 = 10 噸 平均收穫量 = 10 噸

假定以 2 單位之勞資從事耕種 總收穫量 25 噸 平均收穫量 12 $\frac{1}{2}$

假定以 3 單位之勞資從事耕種 總收穫量 36 噸 平均收穫量 12

假定以 4 單位之勞資從事耕種 總收穫量 45 噸 平均收穫量 11 $\frac{1}{4}$

雖然，吾人尙有不可忽者，此類情況，並非固定不移。倘能力謀耕種改進，報酬漸減之點可緩也。至於工廠，則不然。蓋如前所詳述，分工與大規模生產諸利益，可因勞資增加而生，故所獲結果，與勞資增額較，可成比例而強。

由上之說，似一律宜於農，一律宜於工；一則報酬漸增，一則漸減。此乃誤於先賢之強爲割裂，真象並不如此。實際上，同爲解說工作之一律——即工業努力之生產力律。依第五章所述，生產力一部分基於各生產要件之效率，一部分基於結合各生產要件實施生產努力之方法。此報酬增減，即

生產力隨所增努力爲比例之另一說也。惟此之所謂生產力，須視諸要件之結合方法如何。如事業組織人欲結合諸生產要件，獲得良果，各量若干，必須隨其意志，可爲增減。無論勞資，及自然惠賜（土地或動力），既可隨所欲而增，設其中之一項，如土地爲定積，不能充分設施，則良果終不可期。

茲再於農業設一例。假定其田一〇畝，費勞一〇單位，費資二〇單位，所獲結果甚佳。若此農人將此三者皆倍之，報酬仍豐，至低可循比例而進若干。今設地無可增，但增勞至一五單位，增資至三〇單位，試再求產物續增。前後比較，僅惟前者一〇，一〇，二〇之比例，結合最爲得宜，至於一〇，一五，三〇顯見較劣，蓋此後之報酬，均依比例而減。

或取製造業爲例。設有組織人以自然力，勞動，資本三者，按五、一五、二〇爲比例，每月可出產額百噸，結果極佳。「譯者案：一英噸等於三二、五一三·五〇五華兩」事業逐漸擴張，每月售額竟能達二百噸，遂增三者之比例爲一〇，三〇，四〇如此，不獨結合仍極相宜，產額倍進，且大規模之利益，亦隨之而生，所獲利益，實不止一倍。故報酬以增。

茲不難再舉一例，以示工業規模雖已擴大，結果並無增減，報酬亦仍如故。

吾人不妨重述前語。不論報酬有無增減，或不增不減，要為各種情況下，工業努力之生產強弱一問題。其強弱如何，則視組織人支配若種工業努力一切要件之範圍大小以為定。

以上所論，係就產額與所費努力二者比較，以覘生產力之強弱。惟此問題，尚有另一面理由：即生產費務宜力求減少，物品售價應足償生產諸勞。蓋提供勞役，志在所得，故各種事業生產力之強弱，最後可由勞役獲到之所得測之。

茲進而論第三種限制——即市場之範圍。凡一事業之規模擴大，每件出品之原費，可大為節省，以一定之努力，可獲出品較多。物品製成，所以求售，若售而不獲售價，製於何有？規模擴大，原費減低，此最易引起人們之購買心，故增額可暢銷無阻。惟規模不能擴大者，則不足以語此。茲以羊毛製造業為例。其生產規模之大小，係以一定之價，能售出一一定碼數之布定之。

股織布 5,000碼 每碼可售3先令

製織布 10,000碼 每碼可售2先令6辨士

設織布 20,000碼 每碼可售2先令

試先設每碼售價三先令，能售出四千碼。每碼二先令六辨士，能售出一萬碼。每碼二先令，能售出一萬八千碼。就此情勢而論，製造者決不欲再推銷至二萬碼，何則？無利可圖也。「譯者案：一英碼等於二·七三華尺，又，英幣一鎊二〇先令一先令等於一二辨士一辨士等於華幣約七分。」

昔時生產者，售賣僅及近鄰，銷路極狹，生產規模亦極小。今則有極發達之運輸工具，郵政，電報，電話，無線電等通信利器；又有銀行制度，及商用機械等。生產者既可覓市場於遠方，是以事業之規模，益可力謀擴大。

第八章 生產努力之歷史

經寧漢云：「工商業史不過運用人類才智以求滿足日趨發達之欲望各種方法之紀事耳。」（註）

以上五章，專論生產努力之各要點。其中屢述人們因有欲望而努力，而滿足；又述在現代情況下，是種努力結果，係以「貨幣所得」為表現，故生產努力，可目為所得之來源。

在一國歷史之各年代中，可見各種情況下，各有其生產努力；其形式隨各種情況而不同。自原始民族之簡單習慣，以至近代工業社會之複雜組織，其中經濟生活，發展無間。在英國工業史上，此類實例最多。降而至十八世紀末，最優越之經濟觀念，似仍以自足為重，意即各個社會單位，凡經濟上之所需，應即各謀自給。惟彼時，交通多阻，居民絕少往來，故自結之單位極小，漸次，時勢推移，此種單位，遂日趨擴大。在昔盎格魯薩克遜時代，各家族均以自足為主旨；稍後，各食邑及各都市，亦同此

（註）參閱第四九頁腳註。

見解晚近，國家意識日形發達，國家政策益以國家利害爲前提，故普通觀念遂以國家——應於經濟上，力謀獨立自足——爲一大單位。

蓋自十九世紀來，有一特殊概念從而生焉——卽世界一變而爲經濟單位是也。無論一國或一邑之所產，大都係其地，物理上，或其他情況所宜之物，是以各國間，最貴自由貿易，有無相通。在今日工業技術及知識情況之下，世界之富，生產已達極點；說者謂：此卽地方分工之結果也。顧若是之政策，若就國家之目的與偉略而言，則有未足，何則？乃有一極端矛盾之見解存其中，國家自足之觀念，又有回復之趨勢耳。惟此語今所含義略殊，須當注意。昔者，此語但指自供所需；國外貿易不過偶起於自外攜歸家內不產之物，藉此稍增各方土產之銷路而已。今之所謂自足，其目的大抵已含有政治性質，如（a）食物，（b）兵器（包括煤炭）等項，務求獨立自足，毫不仰給外邦。且多數國家其國家政策，除此之外，並有一定之社會的與經濟的目的——例如謀工業之振興者，（a）率皆獎勵強健之人口（如農業是），或（b）開發本國所產之原料（如木材鐵礦是）。

惟此章論述經濟政策，未若經濟努力及各時期所施努力之形式之詳，只於研討工業生活蒙

其特殊影響時，略一提及而已。各自足單位，由家族而國家，漸次發達，不難知其梗概，茲併各種遞嬗變遷之原因，本質，簡單說明於次——

家族

英人最初移住其本邦者，約於十五世紀，來自德國北部。考其生活習慣，率仍如舊，殆皆不喜城居。因以農爲業，故羣聚小村落。彼等欲望無多，可必其但以直接之努力，悉能滿足。斯時，最重家給食。則自耕，衣物居處飾品之屬，亦咸資於各家人之勤敏從事。歐洲數部，今尙有一種工業社會，與此頗相類，雖泯廢殊速，迄猶可覓其遺風。如瑞典之鄉農，實行自給最力。彼等皆屬自耕農，於山谷中，薄有田畝。山旁並有飼畜之牧場，近林亦有採伐之權利。夏則婦作於田，童牧於野，男則樵於叢林之中。至於冬日長夜，婦女則工紡織，縫成衣服被毯之屬，男稚則操製作什器及修理農具等事。

村落

在社會進化最早時期，欲望與努力間之關係，反映於人們之社會的及工業的生活，甚屬明顯。民族中，有業牧者，有務農者。因為農為牧而不同，所居村落，乃亦各異其式。英之村落，吾人所最稔。其茅舍宅地，彼此密接，或連為一村之街衢，或圍成一村落之草野。此最適於農民居住，合耕環村各農地。凡耕種者，各有指定之地帶若干，於其地帶所出，即為其所獨有。至於牧者所居村落，則異乎是。因其住地須便於牧養，故以散處為宜。（註）此兩式村落，一主聚集，一主分居，對於經濟上之需要，及經濟上之生活習慣，其由來如何，從可知矣。

都市

茲必由村落，接論都市。昔時村落生活顯著之特徵，在求自足，即一家之所需，務宜自給。觀都市人之所以工作，亦非徒應人之需，實仍藉此，間接遂己所欲。英人何以甘願捨棄鄉村之愉快生活，而改度都市之拘束生活，試一詳究其因，此理不難明顯。自一面觀之，昔時都市與鄉村大者，幾無別，其

（註）此式村落，最常見於英格蘭內克勒特人所居康白蘭，柯恩瓦爾各部，亦可見於約克夏西部，與威爾士及愛爾蘭等地。

住宅區域，環以土垣木柵等保護物，外則悉爲農地牧場。此類防圍，殊爲必要，大抵爲圖安土庇居，毫無疑義；若稽英倫之都市生活，則實自丹人征服時代始。但自他一面觀之，都市爲別於村落另一式之經濟單位。究其起源，實繁有因。一則，或由於屯兵所之設立；二則，或由於宗教生活集中地之建築，如修道院，禮拜堂，寺廟等是；三則，或由於商人在交通便利地方之聚會，如海岸，河口，交道，關津等是。惟無論在何種情形，均有一種基本的經濟特性——卽，人們如士兵，僧侶，牧師，香客，禮拜者，商人等，萃於一地，凡衣食所需，無一自給，非仰給於人不可。因之，遂有願爲供給之人，亦與俱集。勞役之交換，及職責之專任，由是以成。其中有專事戰鬪者，有專任狩獵者，有專司採取遠方貨物者。其他勞役，有從事耕種或手工業，供給一般簡單需要者。都市之人，於經濟上，就各個人而言，固難期自足，然就全體而言，則仍不失爲自足。是故，村落之經濟生活，與都市之經濟生活，首要兩異點：一爲都市之自足單位較大，二爲都市之人，對於必需品，及生活上之便利事物，均賴互相維持。

食邑

村落自身，亦隨之發生類似之變化。蓋以外侮須防，同羣中弱者，不得不托庇於強鄰，由是地主應時而生。地主爲一村之富翁，欲望繁多，鮮有以己之力直接滿所欲者。地主保護村民，村民而爲地主耕種。故村落中，又有一新組織，突然產生，其重要特徵，卽地主與佃戶之發生關係。此種組織，今名食邑，曾繼家族而成一經濟單位。復次，文化日開，食邑所需，隨其生產能力俱大，故不幾何時，專業以興。鐵匠殆首明技術需要最廣，日守鐵砧，其利最大。往後，知專業者，當推輪匠與磨工，自是，其他各專業接踵而起。惟是時，各手工業者，每日仍必費時一部，兼營農作。如是者久之，厥後終日時間，竟全爲手工所奪。漸次，生活日奢，需要之物，食邑不能悉產。欲求充實此類需要，故所產食物或羊毛，不得不過己之消費量，以便有餘，售之鄰邑，再自行走負販，或都市商賈，購入異地之貨。凡此諸端，所成重要結果——食邑漸次難期自足，佃戶與地主之關係，經此一度變化，食邑遂從此衰微。

茲略述食邑之工業生活。若種生活之社會，係由地主與佃戶組成。佃戶中，階級各殊——少數爲自由分子，餘皆半自由之農奴。小農居大多數，永不能與地主相離，離則不能生活，居恆且必供地主之驅使。農奴約可分爲兩類：(a) 領有三十畝之農奴及 (b) 領有三或五畝之小農奴是也。地主

之食邑，有受賜於大地主或君王者，除以服兵役為條件外，得隨其一切意志與目的，稱為自有之主權。按食邑之一部，名曰莊園，由佃戶代地主耕種，莊園之所出，即以供應地主所得之來源。餘則佃戶自耕，取作自身之生活資料。「譯者案：此酷似我國之井田制度。」食邑之土地，向分耕地，牧場，曠地三部。佃戶各分派耕地牧場若干，曠地之內，亦有放牧等權。其耕地，劃為三大田場，名曰：斂地制度，每歲耕其二，休其一。三場之內，分為條形地帶若干，每地帶之廣袤，約計一畝，一一以草土作田塍為界。社會中各分子，或為地主，或為佃戶，按所居社會階級，各有一定數目之地帶。惟各有之地帶，均係星散三場之內，絕無毗連。（註）

一人應領土地之大小，有兩普通原則，可統制之——（1）農奴應有領地，不得過其耕種時間之可能，（2）農奴必須能就領地之產物生活。彼時求生活者，有兩事——（a）土地及（b）耕種時間——最為重要，已成為一種具體觀念。

小農奴最苦。領地不過三五畝，不易養其生，而耕地又屬有限，費時無幾。故可想見（1）彼必另

（註）斂地制度，第五頁已作簡單敘述，因欲完全明瞭，故再詳述於此。

謀所得之來源。(2)彼之時間，必另覓利用機會。或則爲地主服賤役，以博食物等項；或則爲村侶飼牛羊，取得其產物幾何。

行會

都市之工業生活，已臻發展，不能無一種組織，此行會之所由起也。蓋日用裝飾各物，需要日增，是以分業之進步殊速。最初發生此類需要者，當爲下列兩種富主：

(1) 食邑之地主——其耕地牧場，驅農奴爲之耕殖，生產有餘，卽以易取奢侈品等物。

(2) 教會——土地既有所出，又常收納各種祭物。

都市之人，漸多致富，因之生活程度愈高。工業社會，旋亦感有自謀保護之必要。如地主之苛索，同行之競爭（彼等銷售劣貨，有妨同業），以及客商之壟斷（其他都市之商人侵入，貶價出售）等等，在在須防。此類保護之必要，轉而促進商人行會之成立。此會初創，卽由地主之手，奪回自由權，及地方工業管理權。地主中有欲興十字軍，或其他事業，亟須籌款，甘願放棄各種誅求，以作交換條

件，而向各行會籌集現金者，都市之人，始因是完全脫離苛索之羈絆，並乘新獲保證之利益，改良工業，增進富源。

行會之於工業管理，訂有策略兩種：——

(a) 對內的

(b) 對外的

「譯者案：此二策略，即容納內行，排斥外行。」

(a) 非行會會員，不許營業。行會對於各會員，有監製及督銷之權。

(b) 會外之人，概予排斥。會外之人，如欲在某一都市之市場銷售貨物，必須繳納特別通行稅，並遵守該市場之行規。必如是者，其充分理由為：市民因會犧牲重大之代價，始取得商業特權，自不願與毫未納捐之人，共享此項權利。

最初，商人一語，係併手工業及商賈而言，蓋當時售貨者，即製貨者本人。惟欲望日趨複雜，專業之範圍益廣，商人一語，遂另別為一類，專指經商之人。專業之範圍益廣，於是又促成手藝行會之組

設——各種行會，有監察各該行業，及保護同業之權。譬如，紡織業行會，得以監管布匹之紡織；限制凡非會員，不得加入同業；各會員無論製造銷售，均須遵守公議之各規約。

中古時代，工業生活之觀念——不論在食邑或都市——均以地方自足爲重，蓋已具論，惟現已有突破此種壁壘之趨勢。地主之於食邑，冀在獲得窮奢極欲，此使（a）以勞役換取貨幣工資之制發生，農奴之制消滅，及佃農與自由勞工兩類人之新興，（b）爲採取羊毛之故，飼養羊羣，用將曠地圍進若干地主之莊園，敝地因之廢止，其地大部，遂改爲緊密牧場。（註）由是，食邑之兩重要特徵

——地主與小農奴之關係，及敝地耕種制度——漸次消滅，各種新制度，乃相因而生。

都市之利益，有擴充趨勢。蓋商業變成國家性質，不似前此地方性質矣。國家統制，超越地方統制。故行會興盛未久，卽漸衰微，終至與工業生活絕緣。因商業發達遠出地方境域，是以一種商人突起於新工業界中。此種商人係居間人；亦卽生產者與消費者之聯絡人。經商爲一種特殊形式之生產努力。手工業者與最後買主，若相隔愈遠，商人益形重要。夫惟商人與消費者最爲接近，故於需要

（註）此種制度，通稱「圈地制度」於十五、十六兩世紀，推行未廣，十八、十九兩世紀始通行。

之性質與範圍，獨彼能測其詳。手工業者所製，皆商人欲購之物，故手工業者實利賴之。

國家統制

自中古時代，食邑與行會二者之地方組織，及地方自足各情況，遞嬗至於工商業之國家統制，即所謂重商主義之一種政策，其間進步頗緩。此種政策，係以國家之工商業為取得國家強力之武器，個人利益，概應以國家利益為依歸。考重商主義之政策，最早已於十四世紀，見其端倪，不過昔時經濟變遷，極為遲緩，直至伊利沙伯之世，各種新制度，方始全備，伴食邑及行會流行之各種工業方式，方始廢除。

多方細察，此時新式工業，與舊式者，相差實無幾，惟眼光較遠，純粹之地方性質已泯，或不無幾許進展耳。因有十六世紀新航路之發現，與十七世紀之殖民政策，新闢遠方市場不少。如倫敦，布里斯托爾各埠，均一變而為商業大中心。復以遠方舶來新物，益使工業日臻奇異，故工業技術，為之大進。

各地農業，多仍採行佃地。舊制，食邑亦仍存在如故。惟鄉村生活之狀況，則有更張。食邑之地主，劃其地之大部，改由佃戶承佃，而由佃戶納租。此種地主外，尚有一種所謂自由農民之小地主，生活程度頗低，顧所獲於耕地，仍不足以維其生，然其一種堅忍不拔之精神，實足為英國所以強盛之明證。英人之得以所戰多捷，彼等果敢之功居多。如護憲之役，彼等多參與其間；克倫威爾之鐵騎，百戰百勝，亦無非彼等不屈不撓所致。十六世紀為小農最苦時期，至十七世紀始蘇。工商業發展，都市之富加增，由是復開農產物之需要良機，且使農人可利用其時間一部，執行手工業，另謀所得之來源。大凡農家，皆備有織布機，不難於舉行市集之日，售之鄰邑。

農業工人（或簡稱農工）又屬農村社會中重要特徵之一種。工價極廉，亦非另謀所得之來源不可。或守牧荒原，或從事園藝，織布需紗甚多，有時製作紡車，亦稍有所獲。

都市之手工業者，又稱匠師，（以小地方為最特殊，彼等又常兼為農人。）執其所操之業，輔以散匠學徒。溯其始，亦曾經過學徒散匠階段，故彼時主從間，可謂無顯著階級之攸分。幼童學藝，必須為徒七年。因未成年，經驗資本，兩俱缺乏，尚應充當散匠或僱工數年。及彼成為匠師，開始立業，亦援

成例，以散匠學徒助之。

按此種工業方式，名曰家庭工業。「譯者案：此時之所謂家庭，與今義不同，蓋範圍較廣，凡奴隸農奴等，皆包含之。」其特徵，在非資本主義（註）——蓋手工業者，係獨立生產者；以己有之原料與工具等資本，爲其顧客工作；製成之件，斯爲所有，故得由其一己自由處置之。

工業革命

顧上述各事，尙未終結。漸次，居積財富，驅人工作之資本家，開始出現。最初，商業資本，較工尤切。於伊利沙伯之世，勇敢航海家如德雷克，勒列輩，夙具冒險航海之志，逆料凡與同行，結果必獲殊利。乃此種遠征，行旅所費甚鉅，又輒非彼輩有心開拓之人，所能負擔，故富饒之貴族或平民，甚至女皇，均願解囊相助，藉觀厥成，所望報酬，不過榮歸時攜回財富之一部耳，至犧牲所投之資，初未嘗計也。復次，資本家對於工業，亦占重要地位，此於原料之輸入，尤見其然。蓋手工業所需原料，不能零星購

自戶外，或其近鄰，必須遠自他方都市之商人大量購入。惟所存現金無幾，故亦有待於資本家，從而助之。資本家購入原料，僱彼等爲之工作，由是資本家浸假獲得工業管理權，馴至手工業者，悉受其僱約，用其工具機械，按所服勞役而取工資。

自非資本主義，進而至資本主義之形式，其間工業變化，經過多時，甚屬遲緩，惟至十八世紀下半期，始忽呈激進之勢。直至工業革命醞釀之數年中，此種變化，方告完成。

考工業革命之起源，其主因，實由於英貨市場之擴張所致，而英貨市場之擴張，則由於英戰勝法西兩國之結果，殖民地膨漲所致。無論何時，若於某國之某產物發生需要，原不難努力從事。調劑所需，乃工業製造方法，反有退步，一人之產額，不能任意增加，遂造成發明家之機會；節省勞力之機械，層見疊出，一國全般之生產能力，由是大增。

煤能用以熔解鐵礦，（註）此種發現，是爲工業進步最早一端。至十八世紀初，鐵工業忽又趨衰

（註）此於十七世紀，杜德來最先發現，惟彼時功用甚微。歷一世紀後，至一七三五年，大畢亞伯拉罕始在施洛浦夏煤礦工場，獲得使用焦煤熔鐵之結果。

敗，何則？蓋熔鐵之煤，成之森林，而森林砍伐過速耳。惟英國煤鐵兩礦，產區密邇，有補於鐵工業之發展及大煤田之成立不淺。晚近，機械需要大增，英國於鐵工業之製造，頗有進步，故獨能應其需要無虞。

棉工業亦曾發生巨大變化。因哈格利夫，阿克來特，及克朗登等之發明，相繼促成三事：(a) 單獨一工能於一瞬間，起動多數紡錘，(b) 利用水力，及製成強韌之紗，(c) 又能製成足當洋紗布之細紗。由是棉紗之製造，質量銳進。紡績一端，昔於織造，不無進境，至一七八五年，嘉特來發明動力織布機，織造方法，始益臻改良。蒸汽力興，水力復廢，工廠初設於急湍兩岸者，今皆改建於煤田，如米蘭、蘭開夏及西萊等繁盛之工業都市，勃然而興，職是故也。

漸次，機械及蒸汽力之用途日廣，各種製造大都採取工廠為其工業方式。其中所生變化，若分工之加密，工業規模之加大，及資本之擴充，不一而足。惟是手工業者無力供此資本，遂坐使擁有資本之僱主，乘間居奇，從茲手工業者喪失獨立工人之資格。生產事業既改由大規模工業團體經營，團內工作之管理與指導，皆由事業組織人任之矣。

此類變化之結果，屬於社會方面者，茲不具論。惟必待陳述者，如所生物質之富，增加迅速，貧困苦惱，亦必隨之。多數人不能適應新環境，影響於商品需要及供給情況，變動殊大，僱傭關係，亦因之無定，遂致結果，釀成社會上莫大之禍害，所幸轉而喚起工人努力自救，政府爲之特設社會法規。

農業變遷，與製造工業變遷，同時發生，茲亦必略加論述。昔時耕種之目的，但自土地採取生活必需品，當日農制，尙堪適用，今之目的在牟利，則殊不適矣。做地制度所種同種，耕法亦無異，自是難期改進。(註)故欲求改進，舍圈地制度末由。因之，各農廢去散佈之地帶，圍成緊密之農場，環以藩垣，與鄰爲界，從茲科學方法，施之於農，或精耕，或加資，俱無不宜矣。

新制度之諸種經濟利益，極爲顯著。收穫較豐，物種亦夥。不必留地休耕，故耕地面積可加大。前之畜牛要爲載曳，飼羊爲取羊毛，今則純資爲食料。此類變化，於小地主及農工，則弊害滋大，何則？蓋小地主爲大多數不進化份子，不能遵行新法，又無充分資本，自難與大農及採用科學方法者相頡。

(註)蒲來士所著英國商工業小史云：「考此種制度，缺點頗多。各地帶散處，此來彼往，費時不資。又如排水一事，若遇鄰田不同舉行，仍屬無益。各農墨守輪種之法，不便應用機械，飢饉上之公共放牧權，有妨冬收九鉅。」

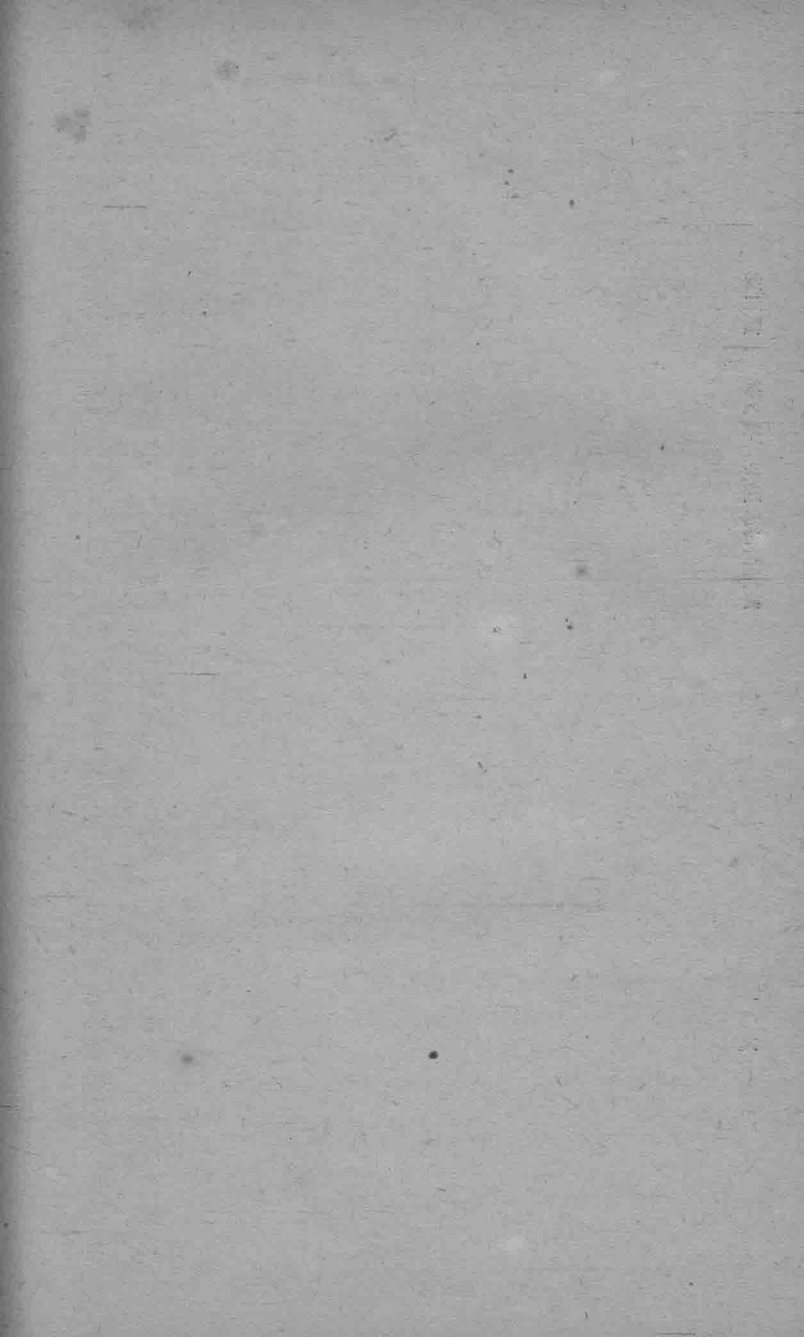
頗。況其他原因接踵而來，是以難逃衰敗。自工廠制度成立，其所得之第二來源——手工業——乃亦為之剝奪淨盡。英法戰爭頗久，物價受其影響，變動甚大，所徵租稅亦甚苛。因貧民加增，卹貧之稅，負擔又奇重。結果，小地主不堪其苦，遂不得不將其土地，悉以讓之富農，富農領地加增，其勢益大。若是，大農兼併小農，資本主義乃成為農業之一特徵，與製造工業同一意趣。

至農工所受痛苦，有過之無不及。曠地縮小，喪失畜牧之自由，不能放牛，牛乳等無所出。紡績之事，移至工廠，家族工業，亦因之廢弛。所得為之減少，直與戰時物價驟增無異。故凡都市每一新工業成立，需要工人，彼等輒趨之若鶩，漸致英國人口，大都離棄農村，改度都市與製造生活。由是，工業革命使英國之工業努力，於其形式與特徵，發生變化至鉅。資本制度遂從此而生。此制度中，勞資兩素，意義極為明顯。因此制度

經 濟 自 足

地方 的		商業發展	國 家 的	
村落	食邑		小農	大農
家族	都市	組織	行會	資本主義
				工廠制度

產生之結果，工人輩現無不改投於大規模工業團體之下工作；經由一種高等組織之努力產物，始取得其所得。按此種努力（大部分利用機械能力，）包含彼等者殊少，故彼等對於貢獻之結果，及工作與所得之關係，常居失敗地位。



第三編 買賣

第九章 交易之條件

蒲來士云：「交易兩方，各有人有物；自一面觀之，兩方之人，皆爲買主，自他一面觀之，又皆賣主，蓋買人之貨，而又賣己之貨也。」（註）

現吾人論題所及之發展時期，宜參閱第二章所論一般經濟生活。揭其大要：——

- （1）所得係經濟生活上之主要事實；
- （2）人類之經濟努力，在求獲得所得；
- （3）此種努力，在現代情況下，皆爲間接的，蓋欲望所引起之努力，絕少費之直接滿其欲望

（註）牛津大學研究經濟史之博學家，英國政治經濟學之著作者。

之物；

(4) 人們必須加入工業團體工作，並俟努力之產物售出後，然後可滿所欲。買賣，係努力之結果，求以所得表現之方法，蓋即本編之論題。按本編計分兩章：一論一切交易所依據之原理，一論實行交易之工具，或稱機械。

物物交易

吾人可先設問，何以人們互起物之交易？欲答此問，莫如取最簡單之物物交易一例以研究之。今設甲童有裁刀一柄，其友乙亟欲得之，乙亦有釣竿一枝，甲甚歆羨。兩者間將起交易乎？此須視。

1. 乙之欲有甲刀，是否勝己釣竿。
2. 甲之欲有乙竿，是否勝己裁刀。

若此類條件，兩方均能如願，則裁刀與釣竿，交易以起，甲乙兩方，是謂成交。下列三事，殆為交易兩方，所認為不可少者：——

1. 對於他人所有物之欲望。

2. 犧牲己物易取他人所有物之志願。

3. 欲求物之滿足量與犧牲物之滿足量之比較。

或就上例甲之觀點論之，此三事可表之如下：——

1. 冀有乙之釣竿之欲望。

2. 擬以某物給乙之志願。

3. 獲取乙竿之滿足量與舍棄己刀之損失兩者之比較。

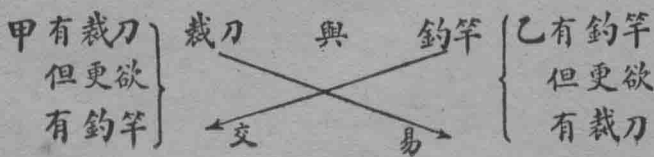
滿足欲望之力，在經濟學上，名曰效用。故可謂若甲乙間交易成立，自甲觀之，必以乙竿效用大於己刀，自乙觀之，亦與相類，必以甲刀效用大於己竿。

蓋二者效用比較之結果。

甲以乙竿，稱其刀之所犧牲；

乙以甲刀，稱其竿之所犧牲。

例 I. 物物交易



故兩物之交易以起。

一物之值，以所易他物表現之，名曰物值。「譯者案：物值即物與物交換量之比例。」物值觀念，爲一切交易之基本原理，如兩童間兩異國郵票之交易，或兩商人間銀貨之交易，皆屬之。

買賣交易

上例物物交易之所以能成立，蓋因甲乙各有之物，適爲對方之所需，（註）但於日常生活，此種交易之法，深感不便。例如：農夫某甲有馬一匹，欲易他物數事——衣一件，椅數張，麪粉若干，槍一枝。其備有各物而同時願與易馬者，殊不易覓。某戊雖有槍一枝，而甲雅不願以全馬易；分給馬之一部，又屬難能。其他之人或有衣，或有什器，或有食物，但甲仍無法取之，何則？甲終不欲以一馬，盡易其中一種也。爲避免此類困難計，是以採用貨幣。現今通用貨幣以易貨物，即不得已，亦係以貨幣代用物支付之。上述一物之值，以所易他物表現之，是爲物值，惟現今係以貨幣易物，故可謂物值即支付該

（註）似此情形，可謂「兩情投合」。

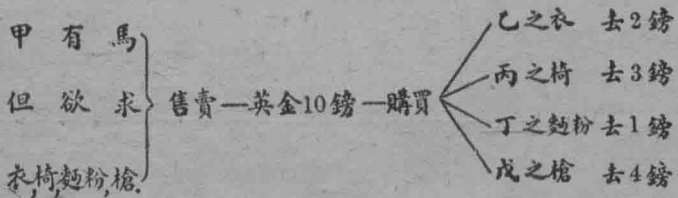
物之貨幣額，或易詞言之——是即物價。「譯者案：物價即物值而用貨幣額之表現；換言之，即物與幣交換量之比例也。」

由各次交易，甲以其馬，易得衣一件，椅數張，麪粉若干，槍一枝。馬之值為英金十鎊，此額與購入諸物之值之總額恰相等。

物值學說

物值之意義既明，茲可進而討論另一問題——物值係如何決定？上例設馬之售價十鎊，衣二鎊，椅三鎊，麪粉一鎊，槍四鎊。試問諸物之售價，何以如此巧合欲答此問，非稍具物值學說之知識不可，故先必詳究及此，始可進而論之。茲仍以某甲之馬出售為例，以求解說。假定甲有一馬，原可自供使用，倘能用以交易——即，倘能以舊馬所得之貨幣購之——寧換衣，椅，麪粉，及槍等物。並假定馬之售價，不得低於某額（若低於某額，則不足

例 II. 買賣交易



以購衣等)乃試求高價。自賣主一面觀之,可察出。

(a) 賣主有一最低價,

(b) 賣主必力求獲價高於最低限度。

但物必求主,方可脫售,若無願買之主(即無願支付最低價者)必無由賣出。且出售之物,其值至少須與售價相當,始有願購者。自買主一面觀之,可察出。

(a) 買主有一最高價,

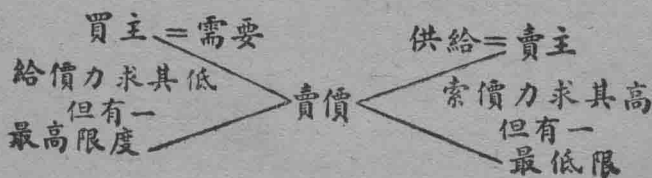
(b) 買主必力求付價低於最高限度。

是每一交易,有買主賣主兩方,屬於買方者為需要,屬於賣方者為供給。
(註)

以上所述,無可再加之價,即買主之最高限度,無可再減之價,即賣主

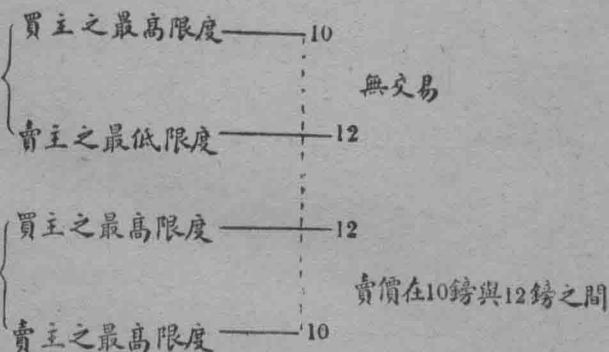
(註)此類名詞之精義,俟於本章後部,詳細解說。

例 III. 買主一賣主一



之最低限度，實價即伸縮於此兩限度之間。若買主之最高限度為十鎊，而賣主之最低限度為十二鎊，則交易不成。至若買主之最高限度為十二鎊，賣主之最低限度為十鎊，則賣價當為十鎊，或十二鎊，或在十鎊與十二鎊之間。

物價之限度，現已瞭然，惟實價將如何決定？此基於競爭之情況——即視兩方交易手段之高下而定。兩方固不欲以其限度之價示人，而事實上，或買或賣，未有不亟願成交者。若賣主求售急切，又知買主購買心冷淡，其價必多在十鎊與十二鎊之間，而近於十鎊。反之，若買主急欲得此馬，又知賣主除給以善價外，不欲相讓，則其價必多在十鎊與十二鎊之間，而近於十二鎊。若是，十鎊與十二鎊間之實價，究係若干，此則須視兩方之（a）欲望，及（b）交易上之技術如何而定。

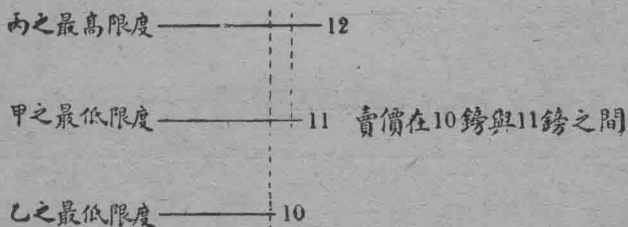


上舉之例最簡，所售只馬一匹，買主只有一人，推及其他各情，殆亦不外是理。茲試將此例略易之。

設丙欲購馬一匹，而甲乙各有一匹待售，若最高限度與最低限度，示如上圖，其賣價必因兩賣主之競爭，而發生影響。蓋只有一買主需馬僅一匹，兩賣主中必去其一，如此勢非將賣價減至最低限度以下，則交易仍不能成。此例中，因甲乙之競爭，賣價不得不至十一鎊以下，故甲必退去無疑。顧其價雖降至十一鎊以下，但必不至較十鎊猶少。甲退去後，乙丙間進行交易，其賣價果厚於何方，一視各之交易手段孰優孰劣以爲斷。

設丙丁各需馬一匹，只甲有一匹出售，顯然可見，丁必成爲買主，蓋丁擬出價，較丙爲多也。丙丁間互起競爭，隨使賣價

例Ⅳ 買主一，賣主二

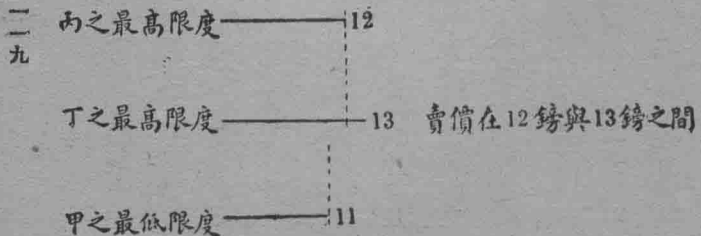


適騰至十二鎊以上，丙於是時，不得不表退讓。交易遂行之甲丁間。至其賣價，較十二鎊必加多，但決不至超過十三鎊；究其實價幾何，此仍視甲丁兩方交易手段之高下而定。

需要。 由上舉諸例，可知物值與物價實由兩種動力之相互作用而決定，其一為買主對於欲求物之欲望，其二為賣主如獲善價對於己物舍棄之心理。按此兩種動力，通常名曰**需要**與**供給**。此二名詞，似極易了解，但用之經濟學，其義極為特殊，且極有限制，宜以定義明之。譬如一童過肆店窗廊下，見所陳球棒，不覺目悅心喜，急欲得之，若無購買之錢，或不願照價償付，需要終無以起。故**需要**必包舉三事——

- (1) 對於欲求物之欲望，
- (2) 購買欲求物之實力，

例V 賣主一，買主二



(3) 使用若種實力購買欲求物之志願。

吾人云：某物發生需要時，乃指一般人需要該物，即就全般需要而言。惟需要係隨所索物價而定，蓋吾人深知購物之志願，要以購買力為轉移，至需要多寡，要亦決之於物價。故需要與物價實相表裏，凡物莫不皆然。如云：「汽車之需要極大」意即，人們按照各式汽車所定售價，選購踴躍。或云：「楊莓之需要極大」意即，大多數人們願依所定售價償付。

蓋多數商品，其需要隨物價而變動，質言之，即物價下落，需要增加，物價上騰，需要減少。物何以發生需要，以其有滿足欲望之力。惟人類欲望不同，滿足之方乃亦各異。非努力，欲望無以滿足；購買時支付物價，即努力之變形也。人之於物，願出最高價，多寡各殊，乃由所認物之效用而決定之。譬如一物，此人願出一鎊購之，他人雖十先令，亦所不願。又如，兩人擬赴同一不遠之地，一則願出兩先令以代步，一則若車費多於兩辨士，寧安步以當車。一則或乘馬車，一則或搭電車。由此顯而易見，馬車之需要，基於車費之多寡，若電車減價至一辨士，大多數步行者，更必樂乘電車。楊莓之價，每鎊二先令六辨士，購者寥寥，若減價至六辨士，銷售必暢。需要如是而受物價變動之影響，謂之有彈性。譯

者案：即有伸縮力也。」尙有數種物品，其價雖有變動，而需要始終如故。例如人們今盡其欲，而購入麪包，若麪包之價減低，決不因之再多購。又如，鹽價下落，鹽之消費，不必加多，鹽價上騰，消費之量，亦不必因之減少。諸如此類情況，謂之無彈性。「譯者案：即無伸縮力也。」

商人對於需要情況之變動，最爲注意。其成功，大抵卽在一定之價所供物量，務求絕無過剩之虞。此可作一需要表，以示每一售價，需物之量。例如：一製造家擬造某式汽車，其產額多寡，卽按售價可銷之數預定之。其表式大略如下：——

設車價爲 500 鎊	每年	需要 = 100 輛
設車價爲 450 鎊	每年	需要 = 300 輛
設車價爲 400 鎊	每年	需要 = 600 輛
設車價爲 350 鎊	每年	需要 = 1,000 輛
設車價爲 300 鎊	每年	需要 = 1,500 輛

餘此類推。

若售額爲此種汽車全額十分之一，上列輛數後，加一『Q』字，即得全年共需之數。

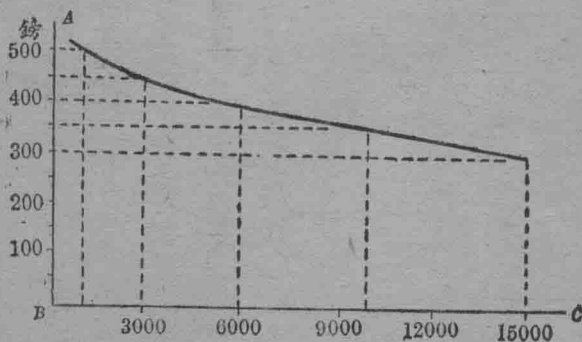
需要之彈性，亦能以圖解明之，此種圖解，名曰需要線。

縱線 A B —— 分成等距 —— 表示車價單位。橫線 B C

—— 分成等距 —— 表示售額單位。按照上表所列各價，逐一

向右橫行，與其相當售額直對之處，作一點。連接各點，成一曲線。今若由 A B 線上任一點作一線，與 B C 平行。再由此平行線與曲線相交之一點，向 B C 線上作一垂線。如是，欲查任何賣價可銷之額，一望而知。

供給 茲必轉而討論供給問題。『欲望』與『需要』既已詳細區別，『存貨』與『供給』亦必加以辨明。存貨乃能待售之貨量；供給乃於一定之價願售之貨量。於例四，存馬



兩匹。賣價十一鎊所供給之馬，亦爲兩匹，但價在十鎊與十一鎊之間，供給只一匹，在十鎊下，則無供給者矣。是以供給與物價亦相表裏，凡物莫不皆然。

吾人已知買主之最高價，係由（a）買主之欲望，及（b）其購買力而決定，然則賣主於其最低價，又將如何決定？第一步宜設賣主爲一商人，蓋商人於其貨物，不重在自用，但在牟利。舍之固其所願，倘有損失，則寧存之。若賣主爲一製造家，必有所謂生產費，如建築費，機械維持費，原料費，以及薪俸，工費等，均在必須支付之列。至商人對於出售之貨物，及營業費等，亦非支付不可。在任何情形，各於所從事之業，凡時間精力，均必有所犧牲。是故，顯然可見，彼等所估最低價，應能支付一切費用，並有剩餘以爲所得。若是之物價，普通稱曰原價，亦即賣主之最低限度。

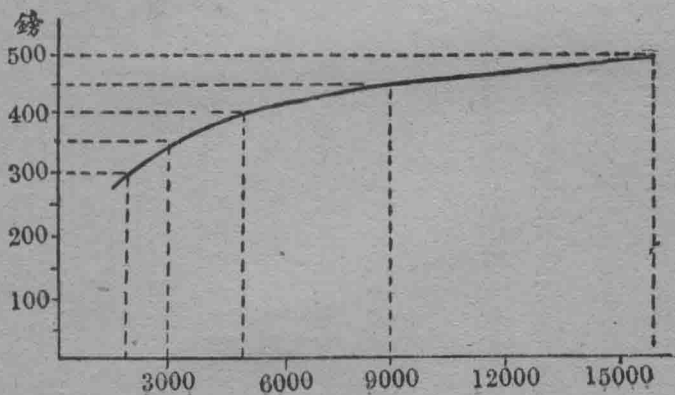
供給亦如需要，物價足以左右之——惟其理恰相反耳。物價愈高，照例，人們願賣者愈多；物價愈落，願賣者愈少。若供給隨物價變動迅速者，謂之有彈性；若隨其變動遲緩，或全不隨其變動者，謂之無彈性。按多數裝造品之供給，可稱有彈性，何則？蓋物價上騰，向不業製造者，亦必樂於從事；價落則多停造矣。顧此必須費時少許，故常有謂於某一極短時間，就市場上存貨之量而言，供給幾無彈

性者，但苟為時間所許，此類製造品，仍得謂為有彈性，蓋於人們願意等候貨物之際，得以乘間增加生產也。至若農產物，則不然。設遇世界之麥歉收，麥價必為之上漲，非至明年收穫時期，麥無以增，而麪包之欲望，迫不及待，故麥及地上其地果實之供給，可謂無彈性。

各不同之製造家，各有極不同之生產費，故一物價，於甲則贏，於乙則失。高價尚能使『弱小生產者』銷售其貨，低價竟斥之市場之外。若是，供給之量，亦因物價之變動而有影響。

供給隨物價而變動，欲估其量，其法揭如下列之供給表。設在某一已知製造情況下，

汽車能供給之數量價在 500 鎊 = 16,000 輛



汽車能供給之數量價在 450 鎊 = 9,000 輛

汽車能供給之數量價在 400 鎊 = 5,000 輛

汽車能供給之數量價在 350 鎊 = 3,000 輛

汽車能供給之數量價在 300 鎊 = 2,000 輛

供給之彈性，亦可以供給線表之，解釋如上。

物價之決定

以上各節，吾人已於

(a) 需要與供給之意義，

(b) 買主之最高限度及賣主之最低限度之決定，

(c) 需要與供給左右物價之效果，研究詳細。

現吾人必須注意物價左右需要與供給之效果，因之，對於吾人主要之問題——物價果如何

決定——可作一最後之解答。

在某一物價，需要超過供給時，賣主得以加價。價高，則願賣者多，願買者少。反之，若在某一物價，供給超過需要時，賣主必減低其價。價低，則願賣者少，願買者多。如是由物價之變動，需要與供給兩方，漸相接近，至於平衡。平衡之價，謂之市價。無論何時何地，貨物交易，均以是價為衡。

若將上列需要供給兩表，併為一表，此理更易了解。

買主		賣主	
需要	賣價	供給	
汽車輛數	鎊	汽車輛數	
1,000 500	16,000
3,000 450	9,000
	[5500 410 5,500]
6,000 400	5,000

10,000	350	3,000
15,000	300	2,000

若賣價為450鎊，供給9,000輛，購去者只3,000輛。為欲脫售車輛，最有力之生產者——即最低原費生產者——遂減價而為400鎊。賣價如此一變，供給減至5,000輛，需要則增至6,000輛。今轉而為需要超過供給。賣主又得以加價至410鎊。由此價可供給者5,500輛，購買者亦5,500輛，於此情況，市場頓成平衡狀態，其市價即為410鎊。

在結論物值（註）以前，有兩問題，尚待解答。

1. 以價410鎊，購買汽車，何以不能多於5,500輛？蓋不欲購此式汽車者，視其效用不及410鎊耳。多數購車者，如必須給以較高之價，或亦所不辭，惟適以引其購買者，可必其只願出價410鎊，多

（註）為求此複雜之問題簡明起見時，特作假說如下，雖各別情形不同，其理終不外此：——

1. 假設貨物，係於批發市場出售，並在普通競爭情況之下。

2. 假設買主及賣主，均為日常事務發生慮顧——即買主所選之價，必不願多於所認之值，賣主所索之價，必不願低於生產費，蓋賣價內須有贏餘，始足以鼓勵賣主經營其業。

則不欲。是汽車之效用，對於各買主爲 410 鎊。此類買主適居於願買與不願買之限界，故此 410 鎊，爲汽車對於彼等之限界效用。「譯者案：限界效用，又名最後效用，例如口渴飲水。第一杯最解渴；第二杯次之；第三杯渴止；第四杯不欲飲矣。此第三杯爲最後止渴之一杯，故第三杯之效用，爲最後效用，亦即限界效用。」

2. 以價 410 鎊，售出汽車，何以不能多於 5,500 輛？蓋就現在之供給情況而論，5,500 輛以外過剩之汽車，供給之製造家每輛原費，曾超過 410 鎊耳。多數售賣者，如必須稍減賣價，或亦可能，惟適以引其售賣者，可必其每輛賣價，至少需 410 鎊。此類製造家適居於願賣與不願賣之限界，故此 410 鎊，即表示汽車之限界生產費。

現可將全問題簡括如下：——

物價（即貨幣額）係由供給與需要兩種動力之相互作用而決定，此兩種動力，經過物價變動之媒介，相互作用及反作用，直達平衡狀態爲止。平衡之價，或稱市價，在一定之時，及一定之地，用以衡量兩事一爲適以引起購買者之限界效用一爲限界售賣者之生產費。

第十章 交易之機械

馬夏爾云：「貨幣者，經濟科學薈萃之中心也。」（註）

物○物○交○易○困○難○，於是採用貨幣。今之人以此物易彼物，如某甲之以一機器腳踏車易一打字機者，已成絕無僅有之事，至日常生活上，以所有以所需，殆皆以買賣方法行之。然此必需一物，得與其他一般人相交易，此物維何？即名貨幣。是人之欲求貨幣，不在貨幣本身，乃在貨幣可購之物；貨幣能使交易方法，愈趨簡易，此貨幣之擬如機械形式也。

貨幣之功用

貨幣之功用頗多，就吾人之目的言，但舉最要者兩端足矣——

（註）參閱第一頁腳註。

1. 貨幣爲交易之媒介

2. 貨幣爲物值之尺度

上舉第一種功用，爲貨幣發生之重要理由。賣主之以物易幣，蓋知他人取幣，亦在易物。如是，藉貨幣爲媒介，以己物或己勞，所易，實仍人之物或人之勞耳。其第二種功用，亦復重要。凡物之值，既能以貨幣爲尺度，各不同之物值，由是得以互相比較。設如：茶價每磅二先令，咖啡每磅一先令六辨士，糖每磅三辨士，可云：咖啡四磅與茶三磅之值等，茶一磅與糖八磅之值等，咖啡一磅與糖六磅之值等。貨幣如是用爲物值之尺度，且得藉以精確計算吾人所賣之物，或所盡之勞，可易他物若干——或易詞言之，吾人可將所犧牲與所獲滿足量，兩相比較。例如：某人每星期，可獲工資三十先令，即可以此三十先令，供其家用。凡所購勞役或物品之值，皆係以貨幣爲表現，故此人得以計算，欲滿某欲，須費努力幾何。

貨幣之形式

貨幣之觀念，在吾人心目中，每與各種形式之紙幣及硬幣，緊相聯繫。但須謹記，徵之史蹟，通貨實不止硬幣與紙幣兩種。卽今日世界少數部落，亦仍有採用其他物品，作交易媒介者。

貨幣使用之初，重要觀念，在求易得一般所需要之物——或自用，或人欲與易，均可。按此類物，大抵爲飾品，普通消費品；若於工業社會，或爲某種工業品。至貨幣之形式，隨人民之文明程度，及生活習慣而不同。未開化之人，喜裝飾，是以多少民族，採珠貝之屬，而爲交易媒介。上古之時，家畜最爲風行，畜牧之民，尤多用之。厥後，北美之皮商用獸皮，佛及尼亞之種菸者用菸葉。其他實例尙多，不遑枚舉，就此一班，已可概見原始生活狀況下，採用簡易通貨之特點。

此類貨幣之形式各殊，所以選充交易媒介者，以皆具有一種特性——深爲一般所樂用也。迨後，商業發達，此類原始形式之貨幣，殊感不便。或以毀損過易，或以搬運過費，或以品質時變。晚近，文明各國率皆選定金銀等貴金屬，蓋惟金銀等具有適於通貨（註）之特性也。方歐戰初起，全世界幾悉以紙幣代現金，行使雖廣，僅彼一時耳。至於金銀，除爲一般所樂用外，而又量小值大，便於攜帶磨

（註）在一國內使用之貨幣，名曰該國之通貨，取其意在流通也，換言之，謂其輾轉授受極靈活也。

蝕緩慢，堪以耐久；質量不變，儲藏不壞；金銀生塊，與已鑄硬幣，如量同重，值亦同貴；硬幣過多，可以熔化，改作他用；凡純淨金銀，品質同一，容易分割，可造小型硬幣，又不易偽造，可免臍幣流通。無論如何，現金通貨，終不免復歸通用。惟現今世界需要通貨之數量甚多，目前鑄幣之需要，雖差堪應付，但金準備之補充，以及製造之用途，在在需金，世界之最大產金額，當仍感不敷。

鑄造

金銀用爲貨幣之初，尙未鑄成硬幣，不過粗成塊狀條狀而已，每一授受，必待權衡。且須經檢驗，察其成色，是否與規定相符。

厥後，每條之一面，加鑄金銀之成色。雖然，此種方法，仍嫌過鈍，是以行之未久，卒歸於廢。繼改鑄平片，重量成色，乃有一定。（註）顧其形式，頗不一致，但以圓形者居多，兩面均鑄有紋記。自此制興，貨幣始以枚計，不以秤量，其利誠非淺鮮。惟昔時鑄幣，殊不統一，考之亨利二世時代，所遺文書一件，

（註）英國原來之所謂鎊，乃指銀一鎊而言。一八二一年以前，英國尙無金鎊之名。

(註)不難知之，其書載一州官將所收稅款，解歸國庫，首由收支計其數，繼由會計秤其量，末由銀匠抽驗其成色。此書爲兩師徒對話體，其徒不解，何以僅計其數，尙嫌不足，因問曰：「凡我英國貨幣，均應鑄有王像，各造幣者均應遵照同量鑄造，何以重量參差不齊？」師應曰：「此事發生，乃由於幣之得以偽造與割裂耳。且汝須知英國貨幣，固有三偽：卽量偽，質偽，紋偽是也。」

漸次，貨幣稍能統一。自伊利沙伯之世起，一切硬幣，（除銅幣外）均限於倫敦鑄造，嗣由法得幣之磨邊術——卽幣之邊緣磨成齒狀——後，割裂諸幣，自是絕跡。

降及一九一四年，大都通用三種金屬，如金，銀，及銅（或鎳）是也。此之攸分，殆以便利爲一問題。若英幣之先令以金製，辨士以銀製，必嫌過小，易於失落。若鎊以銀製，先令以銅製，則又未免過大，同感不便。

下列諸名詞，與貨幣之行使有關，茲亟待詳解。

1. 法幣 凡由法律規定，當提出償還債務時，賣主或債權人，須承受之，此種貨幣，名曰法幣。英

(註)名「司加卡里阿對話」。

國係以一鎊及半鎊之金幣，與英倫銀行鈔票，並一鎊及十先令之流通券，為無限法幣；但限銀幣，先令每次使用不得過四十枚，辨士不得過十二枚，每枚半辨士及每枚四分之一辨士之銅幣，不得過值六辨士。

考流通券之發行，始於一九一四年八月，其時，收回金幣，不令流通，但國會一八七〇年所頒造幣條例，金幣原為無限法幣之規定，並未廢止。故各種金幣，雖不流通，仍宜視為法幣之一種。

流通券之發行，係經一九一四年流通券與銀行鈔票條例許可，其中重要條款載：

「財政部得依照此條例，發行一鎊與十先令之流通券兩種。此種流通券，流通於聯合王國，與一鎊及半鎊之金幣流通，毫無歧異，並定為聯合王國無限法償之貨幣。」譯者案：我國現以中央，交通三銀行鈔票為法幣。」

2. 貨幣本位。蓋作物值之尺度，為貨幣最要功用之一種，故每一國家，必須認定一本位，藉以尺度任何物值，且所定本位自身之值，變動務須極微。

在歐戰前，某些大商業國家採用金本位——意即，凡物之值，得用一定之金額表現，通常是種

金額，包含於國家之主要金幣內。英國現仍採用金本位，以金幣（目下雖不流通）為表現，通稱金鎊。

某些國家，如中國採用銀幣為本位。抑有於某一時期採用複本位者，如法如美採用金銀兩者為本位，而於金銀間定一比例。

凡僅用金或銀一種金屬，為無限法幣者，謂之單本位制，採用此制之國家，謂之單本位國。兼用金銀二者為無限法幣者，謂之複本位制，採用此制之國家，謂之複本位國。按本位一詞，亦可作另一解釋。所謂標準成分與標準重量之貨幣，意即指含有法定純分之貨幣而言。貨幣在此法定標準以上者，謂之良幣，在其下者，謂之惡幣。現今各國本位貨幣（或簡稱主幣）之實值與面值，多屬一致。「譯者案：銀本位國，或複本位國，擬改為金本位時，其過渡辦法有二：（1）採用跛行本位制——定銀幣有法貨資格，但禁止人民自由鑄造，（2）採用金匯兌本位制——不鑄金幣，且禁止自由鑄造銀幣，但以外國金幣為標準，於金銀間定一比例，以與用金國，作為匯兌之用。」

3. 自由鑄造。英國法律規定，凡人民持生金向造幣廠，請求為其鑄幣者，准予免費代鑄。每收

入生金一噸，可造幣三鎊十七先令十辨士半。

英國所謂鑄幣之自由，其意義有二：

(a) 請求鑄造之量無限制之自由。

(b) 無償代鑄之自由。(註)

然輸入之生金，實際上，並不直接送至造幣廠，乃送至英倫銀行，而由該行付以鈔票。「譯者案：此係英國之中央銀行，或稱國家銀行。」依照一八四四年英國銀行特許條例規定：凡人民得以生金向英倫銀行鈔票發行部，按每噸與三鎊十七先令九辨士之率，易取鑄幣。

人民將生金送至銀行，每噸雖少獲一辨士半，但得毋須候鑄成幣。蓋候鑄約需時三星期之久，故寧願犧牲此一辨士半，而求立時取得貨幣。「譯者案：既經法定免費代鑄，換回鑄幣，固應與所繳生金同值，惟候鑄成領取，需時三星期，必失去其間利息。爲免此遲延損失，送由英倫銀行收買，銀行方面，既亦有利息之損失，又有秤驗之煩勞，故以此一辨士半酬之。」揆之尋常手續，係由英倫銀行

(註)造幣廠不收鑄費時，又可謂之無償鑄造。

收買生金，而由銀行付以鈔票，（如欲將鈔票換取金幣亦可）至銀行送往造幣廠鑄造，須視國家商業之需要情況，定其時間與數量。

歐戰初起，銀行方面，對於此種法定辦法，仍無更改。惟實際上，金之市價大漲，人民持有生金者，得於其他各地易款較多，無怪其不欲以每兩與三鎊十七先令九辨士之率，售與銀行也。

迨一九二五年，爲求易於恢復金本位起見，通過一條例：英倫銀行得其救濟，發行金幣，換回鈔票；同時造幣廠得其救濟，遵照一八七〇年收買生金鑄造貨幣條例，除由英倫銀行送往者外，其他一概可拒絕不予鑄造。

4. 鑄費。若一國之政府代鑄，而僅收回成本，所收之費，名曰鑄費。法國每代鑄二十佛郎，收費四十生丁，故其幣值，實僅十九佛郎九十六生丁。（參閱下列圖解）

5. 鑄稅。若政府於所收鑄費之外，爲圖取得造幣利金，按照法定輕微之率，加徵之稅，名曰鑄稅。英國銀幣之鑄稅頗重。（參閱下列圖解）

6. 貶值。有時，（如英國圖篤朝代）政府發行一種貨幣，所含成分，不及貴金屬之標準量。此

種標準值，與實值之差額，名曰貶值。（參閱圖解）

設 A C 〓 幣之正值

B D 〓 幣之法定成分

B G 〓 幣之實在成分

則 C E 〓 鑄費

E D 〓 鑄稅

D G 〓 貶值

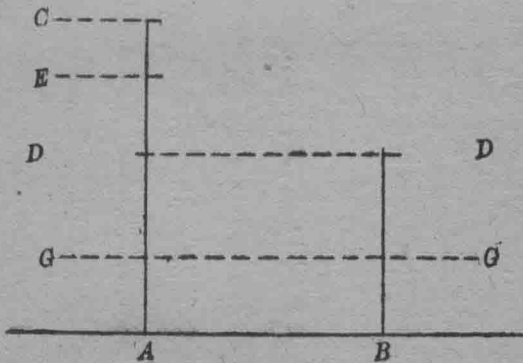
7. 落值 蓋貨幣為富之一種，故亦有值。貨幣又為滿足

欲望之物，故人們努力求之。惟人們對於貨幣之欲望，並不在

貨幣本身，乃在貨幣之能使人購買所需，滿其所欲。貨幣之值。

以其一定單位（例如一鎊）可易他物之量定之，顯然可見，即視物價而定也。若物價上騰，一鎊所

購之量必減；貨幣之值，為之下落，此之謂落值。反之，若物價下落，一鎊所購之量必增；貨幣之值，為之



上騰，此之謂騰值。

8. 輔幣 此亦名補助貨幣，或名虛幣。爲供零星交易之用，特鑄此類小硬幣，如英之銀幣（先令）、銅幣（辨士）是也。「譯者案：我國之輔幣，銀幣有（二十分）（十分）（五分）三種；銅幣有（一分）（半分）兩種。按輔幣條例，銀幣授受，每次以合法幣二十元爲限，銅幣五元爲限。」凡輔幣所含金屬，只及面值之一小部。鑄造不許自由，僅政府有發行權，其發行額以商業之需要情況定之。

9. 格雷裏法則

格雷裏（註）制定一法則——「在一國之內，同時，有兩種法幣流通，惡幣常驅逐良幣。」此法則之實效，茲不具論，但將大意略述如下——譬如，在英售貨之外國商人，以及銀行家等之貯藏貨幣，及金匠之鍍化貨幣，殆無不擇其重者，屏其輕者，故惟足金之良幣，爲一般所最喜。

（註）格雷裏係倫敦商人，生於一五一九年，卒於一五七九年，曾於一五六〇年，贊助伊利沙伯女王改鑄銀幣，並曾創立皇家交易所，及格雷裏大學。

紙幣

在歐戰前，英國罕用紙幣，以為交易媒介，蓋所流通，只有英倫銀行鈔票，而該行鈔票，向無五鎊以下者，迄仍如此。國內各地金錢授受，皆以金幣為主幣。輔以銀幣銅幣，支付零星小數。

此外，尚有支票，於日常交易，頗居重要部位，不可忽略。無論至微之數，亦極便通用。支票可認為最重要，最實用之支付工具，尤以買主賣主不必當面授受現金稱便。支票係屬信用形式之一種，本章當再專題詳論。

惟自一九一四年以來，紙幣較為通用。蓋因現金通貨，收回殆盡，必須一物代用，各種單位之流通券，所費既廉，又富彈性，用作通貨最宜。英國最低額之流通券，代表十先令，法為一法郎，德為一馬克。

紙幣是否能盡通貨之功用，已作詳論。其最要功用兩種——（a）為交易之媒介，（b）為物值之尺度——本章開端，即已述及。就前者言，債權者收受紙幣，毫不躊躇，安之若素，紙幣是誠物

值之良好尺度，與硬幣無異，後者欲求解說，則無似此之簡明。

無論何種良好尺度，要宜固定不變，蓋已揭示。例如度之碼，量之加侖，衡之磅，必須與存於格林維基天文臺之標準器吻合，然後可望各種尺度，常能同一。物值之尺度，無甚變動，堪與此類度量衡相比擬者，殊不易覓，惟獨金尙能與標準相表裏，而紙幣亦能作物值之尺度，此又何說？誠然，一鎊之鈔票，不似金鎊自身具有內值，但既用以代表一金鎊，購買力與金一鎊，未嘗不同，故鈔票一鎊與金幣一鎊之值等，與金同樣爲良好尺度。

若是則問題全部，所究在如何維持紙幣之值與票面金額等，其法大要有二，（註）必擇一行之，或允許兌現

或管理紙幣之發行額

此兩法均可就流通英國之紙幣說明，故以下所舉，皆爲英例。

紙幣通常大別爲兩類：——

（註）尙有第三法，可列於此二法下，即政府通常准許該項通貨繳納關稅或其他租稅。

(1) 兌換紙幣

(2) 不兌換紙幣

兌換紙幣

顧名思義，持有者得不時隨其意志，兌換硬幣。或由銀行或由政府發行，凡發行者，

負有按照票額兌現之義務。因此，凡銀行或其他發行者，欲發行紙幣，不可不有大宗金銀幣之準備，以便隨時兌現。但亦不必按照發行全額，預為準備。蓋決無一時全部持兌之事。例如英倫銀行鈔票，屬於兌換之一種，但發行額為一九 $\frac{3}{4}$ 兆，實超過金準備額。某一時期，發行額甚至一六九 $\frac{3}{4}$ 兆，若查銀行金庫所存之金，尚不及一九 $\frac{3}{4}$ 兆——或約略言之，亦必短少金準備至一五〇兆鎊。

英倫銀行紙幣發行額。依一八四四年銀行特許條例管理。按照此條例，僅上述超過準備金一九 $\frac{3}{4}$ 兆之鈔票，可以放出，易入現金（或為正貨，或為金條（註）不等），銀行換回鈔票，自亦須照額兌現。如此，成一自動伸縮之法——鈔票出時，則現金入，現金出時，則鈔票入——由是，求得兩安全要件：

（註）正貨：鑄幣；金條：未鑄之金塊。

(1) 鈔票發行，不得超過法定額。

(2) 相當金準備，必須時常維持。

「譯者案：英倫銀行之組織，分發行營業兩部。發行部專管發行鈔票。」

銀行於法定辦法中所改變者，僅歐戰初起時，發行額之限制而已。依一九一四年流通券及銀行鈔票條例，英倫銀行經財政部之許可，得發行超過法定額之鈔票。此不過一時權宜之計，究其實在，鈔票發行額，仍未出一八四四年條例之規定。

至銀行對於鈔票兌現之義務，迄仍未改。惟實際上，自歐戰以還數年間，亦鮮有實行持兌權利者。徵之銀行所獲生金用途有二：(1) 作尋常通貨之用，(2) 輸出，但金幣不令流出，故輸出必須護照（非有特殊原因，不給護照），若收買金幣者，用途顯然不正，必遭共棄，蓋鎔成生金，售賣於市，騰取高價可危也。

自一九二五年金本位條例頒布，關於銀行鈔票兌現之規定，發生重要變化。此條例改定「英倫銀行，不負銀行鈔票兌換正貨法幣之義務，蓋銀行鈔票，既仍繼續不能兌現，故亦不取銷銀行鈔

票之法幣資格。』該行只得將生金每四百兩之純分，作成金條，按每兩三鎊十七先令十辨士半之率，繼續售出。自一九二五年起，金貨輸出，且不須護照，准許放行。

若是在兩重情況下——即

(1) 除有金準備之規定額外，發行鈔票，

(2) 銀行不得已時，將金條按照標準定率售出——

發行鈔票，仍得保持金鎊穩定，不失為物值之有效尺度。

不兌換紙幣。發行者無兌現之義務。此與硬幣等，但代以紙耳。其發行多由政府，而不由銀行。

發行額之多寡，由政府考慮定之，可無金準備之必要。增發新額，所費至微，是以多數政府每當財政困難之際，例如近時俄、奧、德諸國之應付國債，動輒發行紙幣。因發行額太濫，故經時未久，多成廢紙。

惟是其他各國，未必皆如此。蓋是類紙幣發行，雖所費甚微，不可以為受之無益。政府既定為法幣，國內任何人受之，即可用以清償一切債務。貨幣之第一種主要功用，在作交易之媒介，似此，不兌換紙幣，已盡貨幣之能事矣。第此類不兌換紙幣，有兩大缺點：——

(1) 紙幣之值，最易變動，就其購買力之大小而言，時隨一般物價之水準，漲落無定，變動甚大。若法之法郎，德之馬克，意之利拉，皆若是變動之最近佳例。

(2) 此類紙幣，一出國境，即無值可言，故於國際貿易，毫無用處。他國商人亦決不願受此不能使用，不能兌現之紙幣。

在歐戰前，此類紙幣，通常僅使用於弱小國家，如希臘或南美諸共和國。大陸戰爭時期，英國現金枯竭，英倫銀行鈔票，自一七九七年，至一八二一年，曾停止兌現。法國革命政府發行一種紙幣，名曰亞細拉，自一七八九年，至一七九六年，亦曾停止兌現。其在美國一八六一年南北戰爭初起之時，發行一種不兌換紙幣，今猶名曰綠背紙幣。

一般觀念，皆以為不兌換紙幣，有時附帶危險，實為政治軟弱，動搖不定之徵兆。曾於歐戰時，及凡爾賽和議後各年，歷試不爽。不兌換紙幣之發行額，若無限制，又無相當保障，自不免重大恐慌之虞。然若發行額限制甚嚴，準備金充分，仍不難成為極穩固之紙幣。一九一四年八月，英國第一次發行流通券，彼時尚認為必須兌現。

〔註〕
 「凡持有流通券者，得於英倫銀行營業時間持兌票額同值之金幣——聯合王國之法幣。」

此條款雖經頒布，並未實行，蓋當時金幣既不流通，一般人民，皆以為不必持兌。故為維持流通券與票面金額同值，必須採行第一四一頁所述兩法之第二法——管理紙幣之發行額，或進一步，稱管理信用發行額尤當。

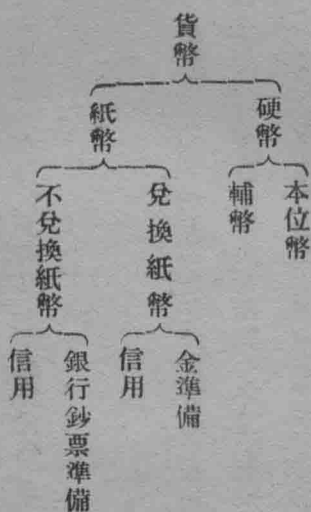
信用發行一詞，尚待詳解。以英國流通券言，可謂有完全準備金，一部分為英倫銀行鈔票，他一部分為政府證券，其不由銀行鈔票擔保之部分，即信用發行額。例如設某日流通券之發行總額為二九五、〇〇〇、〇〇〇鎊，其中五五、〇〇〇、〇〇〇鎊，以銀行鈔票作擔保，其餘二四〇、〇〇〇、〇〇〇鎊，即信用發行額。信用發行一詞，亦可用於英倫銀行鈔票一九 $\frac{3}{4}$ 兆無準備金之部分。流通券之信用發行法定最大額，每歲由英國財政部確定。通常本年實施之精確最大額，即作為翌年之法定最大額。如一九二六年之法定最大額，為二四八、〇〇〇、〇〇〇鎊，一九二七

〔註〕一九一四年流通券與鈔票條例。

年爲二四七、〇〇〇、〇〇〇鎊。由是，可知信用發行額，有逐年漸減之勢。

一九二五年，金本位條例頒布，取銷一九一四年流通券與銀行鈔票條例規定兌現之辦法一節，此後流通券，在法律上，已成爲實際之不兌換紙幣。

本節所述各種貨幣之形式，可以表解結束如下：



譯者案：貨幣發生前後，及專營買賣各式如下：

物物交易 甲商品——乙商品

買賣交易： 甲商品——貨幣——乙商品

(爲買而賣)

(爲賣而買)

專營買賣： 較少貨幣——商品——較多貨幣

信用

交易媒介。不止貨幣一端。支付貨款，亦常有用支票或匯票者。然此非若貨幣，含有與貨物同等之值，但允許付款而已，而商人每樂受之，其故何在？

(1) 商人信任發出支票或匯票之人，要求照付，必可取款。

(2) 他人與約發生力量，亦可同樣約人發生力量。

蓋此便利交易之法，基於出約人之誠信，與其支付能力，是以名曰信用。

然信用一詞，在通俗上，及商用上，意義各殊，亟應明白區別。一般人多視信用爲賒購貨物最便方法。吾人常聞商人有願給期三個月付款者，若能即時付現，並允以幾折優讓。其意，卽商人願依顧

客之便，候款三個月，顧客亦願延付三個月，以視現購爲便。商人已爲顧客盡勞，顧客亦願酬以代價。至於商人，則以信用售賣，係一不完全交易。蓋貨物售去，未遽取得若何報酬，事實上，不得謂爲交易成立，故此種交易，徒有售賣虛名，賣主於候款期間，直若貨物與顧客耳。

信用交易，有形式兩種——或用書面約付，或不用書面約付——得任擇其一。商人有願給期三個月，而不須書面契約者，蓋深信顧客到期必能償付，且憑過去經驗，知其屢試不爽。不過同地或同邑之人相互貿易，與國際間之貿易，迥然不同。在後一種情形，買主常發出一種票據，允於一定時期付款，卽所謂匯票是也。

匯票

匯票之運用，涉及專門問題，非本書所能論列，茲必須簡明揭示者，何謂匯票？何以匯票通行於商業界？

國際貿易購物付款之法，未若買主賣主同在一國之簡單。例如：一德國商人，在漢堡售貨於一

英國顧客，此貨款將如何付此德商？倫敦之進口商，原可將英國貨幣運送漢堡，但（1）此德商不能在德行使英幣，（2）運款所費，必致轉嫁貨價若干，欲免除此兩種困難，非匯票不爲功。若加設又一交易，由另一英國商人，售貨與另一德國顧客，此理尤易明瞭。

漢堡之甲，售貨與倫敦之乙。

倫敦之內，售貨與漢堡之丁。

爲便利解釋計，假定兩次交易之提貨單，所載貨價，均爲一千鎊。先由甲（德國商人）發出匯票一紙與乙（英國顧客），囑乙於一定日期付款，姑設爲三個月之期。乙接到此匯票時，即在該票上簽字，承認於某日付款一千鎊與甲在票內指定之某人。乙允給三個月期之信用於甲，乙即可還票取貨，或於到期付款之前，乙已將貨轉售矣。用此方法經營商業，可省資本不資。

但另一交易，丁（德國顧客）須付款一千鎊與丙（英國商人）。惟丁不欲因運送現金有所費用，丙則不需德幣。此種困難，應如何方可避免？甲所發出之匯票，今大得其用矣。甲之匯票，實爲在倫敦接收英金一千鎊之權利證，此適爲丁所欲，以便取銷對丙之債務。故丁購甲之匯票付與債權

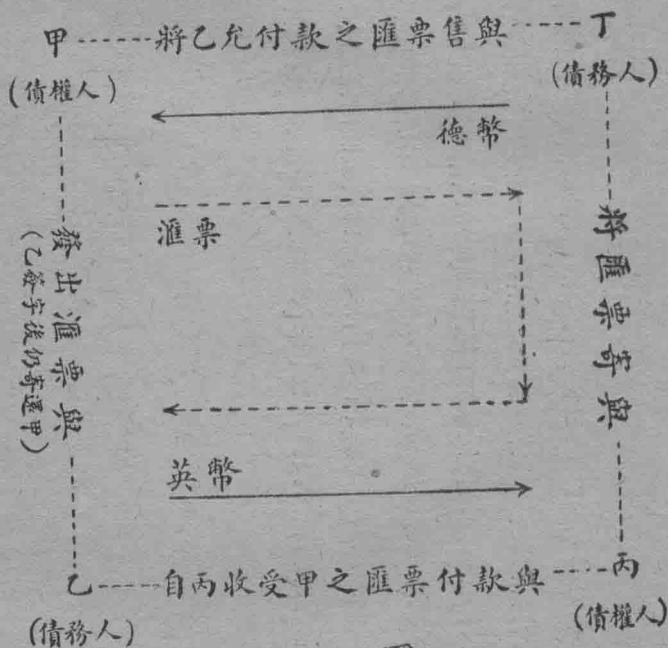
者丙，此票到期時，丙即可憑票向乙取款。如此，丁付甲以德幣，乙付丙以英幣。兩次交易，債權者要求貨款，只須運用一簡單匯票，無須將現金由此國運送彼國，各各均得其所。

下列關於匯票各點，

務須謹記：

1. 此票給所有者以權利，得於一定地點，一定時間兌取一定之款項，此

德 國



英 國

種權利，或買或賣均可。(註)

2. 此票爲償還外國債款最廉最便之法。

3. 此票能使商之售貨外國，收回本國貨幣之貨價。

支票

支票與其他信用工具，不同之點頗多。初視之，殊類貨幣之另一形式。凡以支票購物者，得稱現購，故商人皆認支票爲現金交易之一種。按支票係存款者對於銀行之一種命令，有見票照額即付之義務，不似匯票之或有定期得以延付。發出支票，支付款項，就各種意志與目的而言，交易不爲不完備，支票是誠類似貨幣。惟此之所謂完備，果實在否？支票可謂即係允許支付之契約，契約之履行，收到支票後，可立向銀行兌取。此雖亦必經過一最短時間，但極有限，無礙於事。至其應注意之點如下——若支票收受人持往發票之銀行兌款，銀行即付以現金，此款取出後，或即存入與己有存款

(註)匯票買賣，倫敦在皇家交易所舉行，歐陸各都市在股票交易所舉行。

來往之銀行，登記存入賬內。交易似此完備，支票可稱與貨幣同功。但支票實非貨幣，此不難明示如下：

(1) 債權者並無一定收受支票之義務——蓋支票非法幣。

(2) 支票罕能作一次以上之支付，不似貨幣之輾轉頻仍，故支票無普通收受性。

(3) 收受支票，以作支付，必以發票人信用可靠，至收受貨幣，則不必顧慮及此。

(4) 交易完備，只限於付款者與收款者兩方。且須銀行業，從事其間。(註)

是支票並未履行貨幣之要件，惟以信用為基礎，故宜視為信用形式之一種。

支付而用支票，英國最為普通，較之歐陸各國，尤為盛行，其便利可知也。不必手存鉅額現金，但以支票簿，可作支付之登記。支票既能代替現金，一國商業之經營，自無須大宗現金，可以從事。支票又為收款之最便形式。甚有自數千里外之銀行發出者，其支付之煩，概由銀行業任之，收款者僅增一銀行賬而已。

(註)關於英國銀行業及支票制度之作用，茲以限於篇幅，解釋從略。

第四編 個人之所得

第十一章 分配問題(註一)

舍利曼云：「社會所生一切之富，經由一定之所得途徑，最後分給各個人。此一程序，名曰分配。」(註二)

人類之經濟努力，在求獲到所得，前已具論。但人們在工業團體工作時，此種努力，必係一種集合的努力，結果，獲到共同所得，即表示團內各員所得之總額。因之，另一程序，在所必資。此程序維何？即團內各員共同所得之分配，以及個人應得之決定是也。(註三) 惟是有一困難問題，從而生焉

(註一)分配一問題，頗難了解，但以前各章，已作相當準備，若均能澈底了解，(若能於第九章所論物值學說，特別了解)即本編最難部分，不難迎刃而解。

(註二)參閱第六四頁腳註。

(註三)參閱第一九六頁圖解。

——每人應得將幾何耶？此問題解答如下，似頗簡明——每人分享共同生產之結果，與所盡努力成比例，可耳。顧困難之癥結，卽在此。個人努力之結果，與團體者，又將何由判別耶？如甲任工程師，乙任材料員，丙任製造程序一部，丁運成件至棧。欲決定各於最後結果，曾貢獻若干，豈易事乎？凡屬工人，於其全般生產，有盡勞役之義務，此一事也。問其所產何物，又一事也。在現代工業，鮮有不求助於人，而能一己成就某物者；是以欲辨何者爲其一己之努力結果，何者爲他人助其工作，或供給材料之努力結果，良非易易。至於田主，則無此種困難。設所耕爲己田，一切必要工作，皆一己任之，凡種子、牲畜、農具等項，亦皆自有。若而努力，與所得之關係，自屬顯而易見。售去其收穫物或乳酪，除爲補充種子、牲畜、修繕房舍、藩垣，必須儲蓄相當款項外，剩餘之數，卽其由努力結果獲得之所得。但此種工業情況，以視今日工業進步各國之特殊情況，不啻有天壤之別。今者大多數人們，率皆在他人指導管理之下，同在一工廠，或一礦場工作，凡建築等物，係屬於人，原料、機械工具，亦均非己有。地主、資本家、僱主（卽企業家），工人，既於富之生產，各有一番貢獻，各必取其一部，作爲所得。雖然，此四類人孰於最後結果，貢獻若干，或應享若干，實無由明也。

在工業革命以前，分配一事，尙屬簡單問題。蓋在家族工業制度之下，手工業係獨立生產者，僱工得轉而爲匠師（或店主），向爲慣例。但自資本主義發達以來，凡此均爲之一變。手工業工人，變爲食工資者矣。由是工業社會，劃成僱主及僱工兩大階級，勞資兩方，更時生利益衝突，分配問題，遂成爲最迫切最困難之經濟問題。（註）

凡經營事業，獲到所得，要求分享時，係以所盡勞役爲根據，換言之，卽以全般工業努力內各所任之一部爲根據。此類勞役，重要緩急，並不一致，所獲報酬，亦各有等差。因此，最易使人深感不滿。有以己之勞役，估值過低，而他人取得共同所得之一部，過其應得者。此爲勞資最大衝突之原因，亦卽引起「勞動不安」喪失公允情感之原因。一般被僱階級，均以資本家之勞役，酬報過奢，己之所得，則不及應得之數。若是之公允與不公允問題，原屬極要，姑置不論。茲當側重者，厥惟分配之行爲，並應將下列三問題，試爲解答：

I. 應分配者，何物？

（註）斯密亞當著作在工業革命之前，涉及分配之處甚少，密爾約翰著作在工業革命之後，故能扼其最要之點。

II. 應享分配權利者，何人？

III. 個人之應得或所得，其量若干，如何決定？

I. 第一問題，可簡答如下——惟已生產之物，可以分配。在第三章，已加解釋：生產云者，非新物之創生，乃新效用之創生耳。由生產努力之結果，變成新增效用，此曾以桌之效用，大於未加斧斤之木以爲例。今欲以貨幣表之亦可。設製桌所用木料，費英金十五先令，賣之得價兩鎊（即四十先令），生產之物，實得貨幣之值二十五先令。再設此桌，係由一團體之聯合努力而成，則此二十五先令，須分配各參與努力者，其餘十五先令，則專作補充資本之用。

茲不妨再舉一更爲複雜之例。設一工廠，每年所出貨物，可售五萬鎊。其中因製造所用原料及燃料等項，費去一萬鎊，必須隨時購買補充。工具及機械，用久磨損，數年內多數必須更換一次。屆時雖未必完全損壞，但式樣趨於陳舊，終當歸於淘汰。故必須提出一宗款項，以作折舊之用。本例設爲五千鎊。「譯者案：固定資產，因自然消耗，或使用結果，經時頗久，價漸減少，工商界常以此種減少額，列爲一種損失，名曰折舊。」如此以一萬鎊，作爲補充流動資本之用，提出五千鎊，以作補充固定資

本之用，其餘三萬五千鎊，則分配參與製造物品者。就此情形而論，此五萬鎊，謂之總生產，三萬五千鎊，謂之純生產。



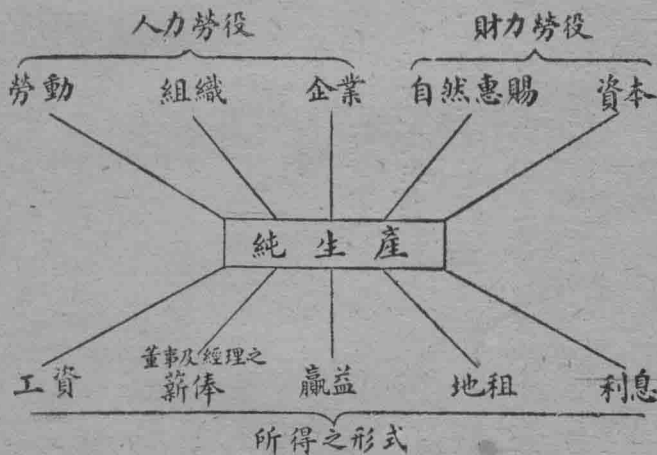
此問題現又可解答如下：凡可分配作爲所得，給予參與工業企業者之額，即工業純生產。

II. 第二問題，解答最易。凡於生產努力，有所貢獻者，得享分配純生產之權利。不過孰應居分配者之列，則無定見。有以可見於農場，工廠，或公署，擔任工作之勞，方可當分配者；抑有以凡盡力，或投資均應包括在內者。若吾人尙能記憶第四章所論生產努力各要件，吾人必承認，但於諸要件有所貢獻，即已於生產上，盡其必要之勞役。此種勞役，須當報酬；否則，無復願意從事者矣。一切所得，皆來自企業純生產，斯即所謂勞役之代價，不盡勞役，則所得不生。

生產努力之要件有五，當未遺忘，其中屬於人類活動之形式者有三，勞動，組織，及企業是也；屬於外界助力者有二，自然惠賜，及資本是也。徵之股份有限公司應盡此類勞役者，為僱工，僱主，股東（註）及資本家，此可視為近世工業之法式。茲將此四者之勞役與所得，對照表解如下：——

III. 昔時諸經濟作家，對於分配問題所持見地，

（註）股東實負兩重責任：既須冒險，又須供給資本。企業勞役，殆與資本不可分離，蓋惟有可供冒險之物，方足以應事業之危險，所謂可供冒險之物，即多指資本而言。至於以資本出貸者，能獲充分之擔保品，自無企業性存於中，此兩種勞役判然有別，即使此兩種勞役之報酬，歸於同一之人，亦然。



與今日多數經濟家，意趣大異。

舊觀念則以一國工業全年度之總生產，應分配給予各類生產人。分配地主若干，分配勞動者若干，其餘歸資本家。但此觀念，如何實現？斯密亞當示吾人，謂總生產將不期然而然，分配給予各類人；密爾約翰則謂此種生產，係依自然行為分配。按此兩種解釋，實均未臻圓滿。今將此問題，自其他目的論究之，似近解決。此謂應以某種工業或某種生產努力之純生產，分配各參與其事者，作為各之所得。全國此種純生產之總額，即可分配作為所得之總額，亦即一切所得之總額。（註）某類人——如食工資者——所得之總額，必為該類人各個所得之總和。但須謹記，惟按工業團體內各員聯合努力之結果而分配之，方為正確之分配。換言之，分配乃各個人所得之決定，並非各類人之決定。

工業團體生產努力之純生產，以所得形式，分配團內各員，前已具論。但不可誤會其意，係將努力結果儲至年終，成整分配應享各員。蓋貨物係逐日，逐週（指每星期）製造售賣，使用，年終實存

（註）如此之總額，通常指作國民紅利，或國民所得。

財富無幾，且不及年初之多，而一年之中，國內人民，實行消費，大都與貨物生產同速。其收入所得，或按日，或按週，或按月，或按年，但每日必費所得一部，方可滿其所欲，增其努力。

實際之分配方法如下：——事業組織人，可認為分配者。在工業努力開始之前，即由彼計算大約生產若干，可以推銷，其價應如何。由此可估計純生產若干——凡所估計，全憑學識經驗，必須大致無訛。第二步，即與地主，資本家，僱工等結訂契約。立約之時，宜注意者，必於支付彼等之外，尚有剩餘，以作己之勞役報酬。（註一）是此兩事甚明：——（一）分配係以所估生產品為基礎，即以可預期之努力結果為基礎，（二）按照契約所訂各款，各種所得，係分期支付，並不因年終實獲之純生產而有影響。其中只屬於企業之一種勞役。（註二）則不訂立契約。若純生產，大於地租，工資，薪俸，及利息所剩餘者，即企業之報酬；反之，若純生產較少，則其損失，歸受剩餘者任之。

事業組織人，按照契約應付與之所得，即其勞役之報酬。勞役亦如商品之有市價，係由需要與

（註一）在股份有限公司，組織者，為有給制，此種薪俸報酬，係屬定額。

（註二）在個人企業，組織者之薪俸，亦不訂於契約。

供給兩種動力之相互作用而決定。需要供給兩詞，常用於土地、勞動、資本及事業規模。各種勞役之報酬，雖事業組織人，如同其他買主，有一最高價，不欲超過，但多寡並不由其決定；雖盡勞役者如同其他賣主，有一最低價，不及此價，則不願盡其勞，但多寡亦不由彼等決定。各種勞役之價，伸縮於此兩限度中，係按照當時需要與供給相互之情況而決定之。

關於個人之所得，尚有一點，不可忽略。即該項所得之來源，常不止一處——蓋常不止一種勞役之報酬也。惟個人之生產努力，或係獨立工人所為，或係工業團體之一員所為不等，故個人之所得，或居工業純生產之全部，或只其中一部。至工業團體之分配，純生產，給予參與各種努力者，係以各個人所盡勞役之市價定之。

獨立生產者之所得，實際上，包含數部，惟各部不易分割。此中最可為表徵之例，當推田主。本章前文已述，田主之所得，居其工業純生產之全部。蓋供給土地、資本、勞動、企業者，均彼一人，故其所得，實含數部——如地租、利息、工資及贏益皆是，惟事實上，田主未必欲一一區別之。

茲轉而論工業團體各員之所得。此亦不難舉例，以示個人之所得，有不止一份者。例如：商人所

盡勞役，除勞動與組織外，尚有資本與企業，故

商人之所得等於利息加贏利加薪俸或工資。

又如：一農人自有耕種之土地，並由其供給資本，組織努力，擔任危險，簡言之，除勞動外，均為所供給。在此情形，實際上，

農人之所得等於地租加利息加薪俸加贏益。

惟此農人所得每部之實數，是否多於商人，則殊難確定。

茲事甚明，個人之所得，或居五者中之一，或不止其一，雖係一種綜合的所得，但每不易將各部分，明白分割。然為吾人之目的方便計，在各種情形，仍宜假定所得之五種形式（工資，薪俸，贏益，地租及利息）各有顯然之區別，並能一一計算。此五者，各為一種勞役之報酬，在一時一地，各有其市價，無待詞費。

分配問題，本章所論，只及其最普通者，故尙有應注意重要之點，略而未詳茲特將所得之各種形式，分論於以次各章，藉申其說。

第十二章 地租

斯密亞當云：「今夫地之有租，所以易用地之權者也。雖地有肥磽便左不齊，其數要皆極耕者之力以爲量。」（註一）

地租^①此名詞，應用極廣，究其涵義，似有一定。通常給予定義如下：「地租云者，佃戶使用土地或房屋，支付地主之租金也。」故吾人對於地租之普通概念，有兩要點：

（1）此名詞同可用於房屋及土地。

（2）此名詞含有佃戶與地主之關係。

惟諸經濟學家，對於地租之意義，解釋頗不一致。有以地租僅與自然惠賜有關，認地租係由自然惠賜，如土地，礦產，水力等用之生產，生出之所得者。英國諸經濟作家，（註二）多主此狹義之用法。

（註一）參閱第六四頁腳註。

（註二）馬夏爾之工業經濟學云：「凡由土地所有權及其他自然惠賜，所獲所得，概稱地租。」

但其他各國多數經濟學家，則謂應擴充其義，凡使用他種財產所獲所得，亦應包括在內。英國經濟學家，並以使用家屋店鋪，或工廠，一年所付總額，不得一概認為地租。以為應將此總額，分為兩部，謂——此總額之一部，係支付建築物所佔之土地，其他一部，係支付建築者動用之資本。僅前舉一部，有地租性質，後者應視為利息。

抑有以凡有一種自然惠賜如土地，得於下列兩種方法中，擇一以求所得者：(1)所有者可自利用於生產努力之途，售去生產之物，以易所得，或(2)所有者可租給佃戶，收入每年所約定之租金，作為所得。由此顯然可見，地主與佃戶之關係，對於地租觀念，並非絕對重要，蓋地主若自耕其田，地租仍舊存在，並不因之廢止。

如欲於地租之本質及計算上，得到更明瞭之觀念，莫如將自然惠賜中最可為表徵之土地，加以注意，時至今日，尤宜於土地施於農業一用途，特別注意。

關於地租，已論如上，茲可成立各點如下：——

(1) 地租係分配要素之一，亦即工業純生產之一部。

(2) 地租係由土地用之生產而生。

(3) 地租係地主對於生產努力所盡勞役之報酬。

任何農田之純生產，推其起因，緣於

(a) 土地之肥度及其位置。

(b) 資本之運用。

(c) 勞動。

(d) 農人之技術及其企業。

上述各項，係藉聯合努力之結果，而取其報酬，若將各種土地耕種之結果，試一比較，顯然可見，生產之一部，當歸功於自然惠賜。設一農田，運用一定之資本與勞動，結果，每畝產麥二十噸，但以此再施之於他一農田，僅獲其半，此中差異，一係由於前者肥度較大，二係由於費於生產之勞役較多，是以生產之應得，構成地主之所得，與土地之生產力成比例。

往昔，經濟學家謂地租既來自土地，應由土地自身之特別法則決定之。此地租學說之所由起

也。考此學說，李嘉圖（註）氏獨具隻見。氏用地租此詞，意義極狹，謂：「地租係土地生產之一部，因使用土地固有不滅之力，故以此付諸地主。」但如英國此類國家，其土地開墾，已歷多年，投資於農，改良土地，亦經多次，自無由知其生產品若干，係得自土地固有不滅之力，生產品若干，係得自土地改良之結果。氏之所謂地租，惟加拿大中西各邑草萊初闢之地，可判別之。不論土地施爲之目的如何，凡使用土地之生產力——或爲其「固有不滅之力」，或爲其長期改良之結果——所生地租，皆宜認爲地主之所得。

地主但有自然惠賜，得於兩種方法中，擇一以求所得，本章前文已述。所謂地主可獲所得之兩種方法，即：

- (1) 自耕其地，
- (2) 租給佃戶。

（註）李嘉圖爲英國古典學派最著名者經濟學家之一，生於一七七三年，卒於一八二三年。其有名著作，政治經濟學及租稅原論，一八一七年出版。因其地租之抽象理論，及物值地租諸說知名。

似此，地租有兩種，要當區別。其由耕種而獲之所得，可謂經濟地租。耕種者支付一切耕種費用，及自酬生產努力後，所餘即是種地租。地租如是之意義，實可謂收穫之值，超過生產費之餘額計算法。

佃戶付給地主之地租，係決於雙方契約，故是

種地租，可謂約定地租。佃戶耕種時，由土地之肥度與其位置，所生剩餘，歸之佃戶，換言之，此種剩餘，即經濟地租。佃戶因使用地主之土地，故每年願付地主以租金（惟不得超過經濟地租）。所付租金之額，實即希冀獲得利益之價額，此亦如同其他物價，係由需要與供給兩種動力相互作用而決定之。

經濟地租 耕種者之剩餘，吾人曾名之曰經濟地租。

計，算，頗，不，易。茲試舉一實例以明之。設甲乙丙三田，由能力相等之農人耕種之，或為自耕農，或

甲 田

	1000 鎊
600 鎊	
50	
<u>200</u>	
	850
	150

乙 田

	800 鎊
425 鎊	
75	
<u>200</u>	
	700
	100

丙 田

	600 鎊
290 鎊	
60	
<u>200</u>	
	550
	50

生產物之售價
 耕種費，內含補充資本
 生產物運往市場之運費
 農人之所得
 生產費總額
 生產者之剩餘

爲佃農。收穫之額。計甲田一千鎊，乙田八百鎊，丙田六百鎊，而生產費，甲田去八百五十鎊，乙田去七百鎊，丙田去五百五十鎊。是各田之剩餘，或稱經濟地租，計甲田一百五十鎊，乙田一百鎊，丙田五十鎊。此類事實，茲表列如上。

設某一田內所出生產數量，每年相同，此類生產物價，亦無變動，如欲估計其經濟地租，自屬易事。惟實際上，決無是事，收穫及物價，變動殊大。考收穫之變動，乃緣於

(a) 農人之技術，

(b) 氣候之情況。

生產物價，係隨市場情況變動。或一年剩餘頗多，或一年甚少，或無剩餘可言，或竟致折閱。然則吾人可推測經濟地租，一年可獲數百鎊，他年將虧折若干鎊耶？不可必也。蓋生產費用與勞動工資等，係以各年平均計算爲基礎，務期由生產所獲，足以支付此類費用後，生產者尚有剩餘。至經濟地租，亦與同理，應取平均收穫，與平均物價，爲其計算基礎。顧「各農之所得」，因技術優劣不同，技術優者所得必多，劣者必寡。經濟地租，如此計算，嗟咄立辦，雖難期十分正確，但不致超過估計之量。茲試設

例，甲田由地主自耕。乙田由佃戶租種。凡生產物之售賣，以及生產原費，並運送市場各費，均可見其結果無異，惟各農之所得，則非定額。例內，設各農均獲二百鎊。若是，則甲田之經濟地租，當為一百五十鎊，乙田當為一百鎊。耕種者所付各款，既亦非定額，吾人勢不得不將估計之額，稍事減低，但取普通能力之農人尋常所能獲得者為準，即以此為計算之基礎。普通生產費支付後，所餘實含兩部——農人之所得，及經濟地租是也。情形如甲田，全額當歸地主，蓋彼為農人兼為地主，至若乙田，農人與地主，各異其人。在前種情形，應得究須如何決定，尙無關宏旨，但在後一種情形，則極形重要。後者乃決之佃戶，因其使用地主之土地，獲得利益，故當按照約定之額付歲租與地主，所餘始為農人勞役之報酬。

經濟地租，並非由佃戶付給地主，如吾人日常所謂之地租，乃指生產者之利餘而言。若生產者為佃農，更應為此剩餘，而付地主以約定地租，作為報酬。吾人須知農人之所得為若干，然後經濟地租，始能以定額表之，惟無論情形如何，經濟地租，可作極正確之估計，以為地主及佃戶契約之基礎。

約定地租。若不由研究經濟地租之性質入手，必難了解約定地租如何決定。吾人曾已注意，

佃戶付給地主之租金，實際上，乃土地之肥度或位置，所生一種特別利益之價額。此問題亦如商品之價，有兩方面：——(1)需要方面（即佃戶一面）及(2)供給方面（即地主一面）。欲解答此問題——地租（指約定地租）係如何決定？——必先將此二者分別體論如下。

土地使用之需要 試記第九章所述，需要與物價，實相表裏，凡物莫不皆然。吾人可云：農人以願付一定之地租，租田耕種者，以為若得其田耕種，必能支付一切費用，且於己可獲到所得，於地主足有剩餘，付其所訂地租。此種剩餘，實際上，即所估計之經濟地租，額雖極高，但所願納，斯即佃戶之最高價也。按腴地每畝剩餘之額，較瘠者為大，故佃戶之最高價，隨地味時有不同。他如，交通日便，產物易運往市場，賣價若干，可遂其意，此於佃戶之最高價，亦足以發生影響。

土地之使用，發生需要，蓋由耕種，可獲利益，或易詞言之，蓋土地具有生產力也。按之常例，生產力愈大者，其需要亦必愈大，否則反是。

土地使用之供給 地主之於土地，能作種種用途。或自耕種，或作遊藝場，或租賃於人，而由租賃者付以使用之地租。若擇末一用途，如英國此類國家少數小地主之所為，是即土地使用之供給。

但所供給，隨其價之大小而有變動，即隨所獲地租之多寡而有變動。若土地使用之需要極少，租地極低，原以田地租與佃戶之地主，必多收回自耕。

地主所欲得者，果為何種地租？蓋亦如佃戶，必自土地耕種之結果，估計剩餘若干，即所以估計經濟地租若干也。地主深知農人輩之技術，至為不齊，對於土地之用途，決不一致。且知收穫及物價，逐年變動無常。故彼考慮上述各事，及計算剩餘之額，可望若干，必先假定

(1) 農人係有平均技術程度之人，

(2) 土地用途，最為適當，

(3) 收穫與物價，均可望平均數，

(4) 農人收入之所得，足當普通之報酬。

地主之計算，當然與佃戶不同，蓋佃戶所估計者，彼自可獲剩餘若干，對於己之勞役報酬，非達一定之值不可。至於地主之計算，係以平均情況為基礎，務使技術優於平均程度之農人，所得較多，並使平均程度之農人，年成豐歉，兩可相抵。地主之平均所得，至少，須足以引其繼續耕種該地。若地

主不能獲到此額之地租，與其自耕，則寧租於人，以求取得少額租金。惟彼有一最低價，低於此額，則仍不願出租，此最低價可謂即適以引其租與他人之地租。若此最低價，尚不能獲得，彼必又復自耕，或改作其他用途，毫無疑義。

約定地租之決定。地主與佃戶結訂契約，與第九章例五，極相類似，例內所設，僅賣主一買主二。土地不足時，地主成爲鄰近獨有土地出租之人，然而欲租此空餘田地者，不知凡幾。在此情況，地主之地位，極形強硬，大可獲得所欲地租。若田地之需要，特別挺俏，或再可擡高其價，直至與最強有力之競租者所出最高價相等。反之，若需要甚小，彼必減至所欲之最低價。

地租與生產物可獲市價，密切有關。各種農產物，價高則耕種愈爲有利，可獲兩種結果如下——（1）佃戶之最高價上漲，（2）耕地之需要加增。因需要加增，地租愈漲，遂使增至另一最高價。反之，各農產物價落，耕種之利減少，最高價減低，需要爲之減少，地租卽有低落之傾向。

要之，土地之供給有限，各舊邦之土地，每感供不應求，故使用土地支付之價，有近於生產者剩餘之趨勢——卽，有近於經濟地租之趨勢。

此種理由，完全根據臆斷，係假設地主與佃戶，皆為商人，皆知自利，皆求獲得契約上所規定之最大利益。此外，尚有一事，頗關重要，不容忽略。即地主每租田與人，不僅視為商業上之交易，其有如是者，必非彼等所謂良好商人。事實上，地主方面，或偏於習俗與感情之觀念，或由於缺少實際知識，與訂約之能力，故其田地出租，所獲租價，每在普通競價以下。

宅地租金 以上所述地租，皆不出使用於農業之目的。茲欲述者，乃地租之另一種，即建築物使用土地之地租。此亦如前，可別為兩種。一係經濟地租，蓋即為建築目的使用土地而得之剩餘；一係約定地租，蓋即由地主與建築者雙方約定之租金。若地主於自有之土地，建築房屋一所，得由彼享受土地上之一切利益，如是從使用土地之所獲，謂之經濟地租。倘此地主將其土地，租與建築者，設訂期為九十九年，在此規定期間，改由建築者，取其經濟地租，不過建築者，每年須納地主一定租金耳——或稱約定地租。此種租金之多寡，由雙方以契約定之。僅惟此種約定貨幣之支付，名曰宅地租金，若嚴格言之，地主自用土地所獲純利益，亦可用此語表之。

經濟地租，亦如前述，為構成契約之基礎。按土地用於建築，所以發生需要，實緣於純利益而來。

利益愈大，需要亦愈大。論其主要利益，當推土地之位置；如所居位置特殊，面積有限，地主自不欲以供人，倘租於人建築其上，所獲租金利益，與已放棄者完全相等，始允出租。在此類情況下，通常可預料建築者所付宅地租金，在九十九年開始時，所估之數，與所示土地之經濟地租，相差必無幾。

凡一都市成立，或鐵道等交通進步，其鄰近之家屋，店舖，或工廠，需要必大增，宅地租金，必有上漲之勢，此使多數人們，亟欲購買此類土地，土地之值，亦必因之大增。凡若是由社會進步所增土地之市值，謂之非勞力增值。「譯者案：非勞力增值，或稱不勞而獲。」

第十三章 薪俸與工資

皮爾生云：『企業者所能支付勞動工資之總額，以由勞動所獲利益為限度。』（註）

凡於工業團體之生產努力有貢獻者，其中一部份為被動階級，他一部份為事業各部門之自動階級。如地主及資本家，屬於前一階級，上自行店之首領董事，下逮童工各類工作人員，皆屬後一階級。

工作人員，約可分為四類：

- (a) 專業組織人。
- (b) 高級俸給之僱員，如各部門之經理，及主任書記等是。
- (c) 精練勞動者。

（註）荷蘭國經濟學家及政治家，曾任荷蘭國務總理。

(d) 不精練勞動者。

凡工作人員自純生產獲得之所得，爲便利計，或稱爲薪俸，或稱爲工資。此二名詞之意義，實際上，分別極微。尋常分別之，但以薪俸作年計，工資以短期計（或以時，或以日，或以週計）或以件計而已。

初視之，僱主與僱工之所得，似各有自，然此不過事實上。強爲分定。在各種情形，凡屬所得，皆人類努力之報酬。若是之努力，種類頗繁，其報酬多寡，因各別情勢而不同，惟人類爲生產而努力，所得悉係勞役之報酬，則無二致。

事業組織人之所得

企業之經營，前已區爲兩式——個人企業，及股份有限公司——此種區別，茲論擔負商業行爲責任者之所得，須謹記之。在後一種之事業組織人，原另可獲得贏益一部，但平時其所得之形式，或爲薪俸，或爲約定年金。在前一種之事業組織人，營己之業，自未便支己以薪。彼之所得一部，即其

組織工作之報酬無疑，此外，於此種組織勞役，別無一定之酬金。若經營失敗，所得不足償其能力，彼必另作企圖。茲將此種區別，總括如下：——凡事業組織之勞役，係就分配中之一部，以爲報酬。組織人既於工業努力之生產力，有所裨益，於理，彼之所得，應卽爲其躬自努力所生產之一部。在個人企業，此種勞役之報酬，與所得之其他部分，無由分別，故計算頗難正確。至於股份有限公司，則不然。組織人之能力，可視同有一市值。其薪俸厚薄，卽以其自身勞役之需要緩急，及工作人員之供給多寡爲衡。此種薪俸，不必與其所增生產額相等——不惟不能超過之，且遠在此額之下。

一般薪俸

每一工業團體內，各種俸給人員——如各部門之經理，職員，高級俸給之書記等——之所得，爲便利計，可依各種位置之資格，分爲兩大類。

I. 少數位置人員，需要高等技術，高等知識，及高等經驗。按照此類資格之稀少情形，定其報酬之多寡。男女工作人員能勝此任之供給額，每爲訓練費用，及獲得必需經驗之機會所限。故此類

位置之薪額，差別懸殊，不過往往規定頗高。

II. 大多數俸給人員之位置，亦以良好普通教育爲一要件。此外，尙須於商業慣例，有一定之認識，指導他人工作，有一定之才能；或於工廠，有實地之經驗。惟此類工作人員之供給額，往往極巨，供每遠過於求。故此類位置之薪額，因之低微，薪額雖常低微，然每一缺出，請求工作者，無慮數百。

精練勞動之工資

百年前，一般經濟學家，皆信工資常與生活水準相當，並信可恃經濟勢力保持不動，不致阻礙橫生。然而彼時工價，實極低微，甚至絕對必需品，亦難獲得。此何故歟？蓋競爭無限制，有此結果耳。復以人口增加迅速，遂致勞動市場，供過於求；加以卹貧法（註）之管理不良，減低工人之自立自尊之心不少。爲改良勞動狀況，及制止工資慘落之競爭起見，工會運動，由是以興。工人聯成一體，得

（註）依照一七九五年施平漢蘭條例之規定，任何時工資降落，低於一定之額時，平判官得有命令給予津貼，以補元工資之權。故勞動者亦常不辭極低微之工資，蓋逆料必有卹貧稅爲之補助也。

以自定一勞動最低價，結訂契約之力量，因之大增。結果：獲得較高之工資，現今精練勞動組織更臻完善，多少職工之工資契約，已不由僱主與僱工雙方私訂，而由僱主協會與工會之職員集合議定。

不精練勞動之工資

蓋不知幾何時前，不精練勞動，即已受賜於結合與組織不淺。至於今日，猶係少數不精練而有組合之職工，荷蒙其惠。顧組織雖略具雛形，而工資仍極微薄，抑又何故？蓋皆屬不須精練或鍛鍊之工作，但有相當體力與極平凡之智識者，皆能勝任耳。在無職工組合之地，不精練之工人，亦必欲爲己之勞動，訂立最優條件，不過扼於勞動市場，往往供過於求，僱傭又極無定，故所獲工資，除僅足供其最低生活之必需品外，殆難些許有餘。

勞動之報酬

工資之決定，爲亟待詳細研究之一問題。工資原係任何一種勞役之報酬。是類勞役，各有市值，亦依供需之相互作用決定之。在研究此作用之結果以前，茲必將影響供需之兩種動力，略加論述。

勞動之需要

勞動之需要，與一般商品之需要，極相類似。僱主之需要勞動，蓋希望由所僱勞動，獲得滿足或利益。至僱用工人數目之多寡，則視必須支付勞役費用之多寡以爲定。若工人所求，過其勞役所值，僱主必拒絕之。故勞動之需要，又須視所求工資而定。（此與討論物值學說所闡明者同）未有需要勞動，而不顧及勞動之價者。

僱主僱工一人所獲利益之類，當爲此工人加於純生產之類，及其所獲工資之差數。此可以減式表之如下：

僱用 201 人之純生產——25, 110 鎊

僱用 200 人之純生產——25, 000

加於純生產之額 $\frac{110}{100}$

工資 $\frac{100}{100}$

第 201 人之利益 $\frac{10}{100}$

概言之，由此可見，此僱主若認為再有利可圖，必仍繼續加僱。如是加僱，其最後願僱之一人，所加於純生產之額，必適與此人之工資相等，僱主僱用此人之際，必稍費躊躇，何則？蓋此人在可僱與不可僱之間耳。以其恰在限界，是以此人，可謂之限界勞動者。

後增之勞動者較前僱者，利益必漸減，其說如何？吾人可先設各勞動者，技術程度均相等，不過實際上，以某一工價，僱主需要工人之數目，必有一定限度。由第七章所論大規模生產之利益，可見僱用工人愈多，僱主利益愈大。若是，利益所在，似盡藏於所出貨量之中。實則利益之來，來自貨物之賣價，蓋貨存於棧，縱滿倉滿箱，不得酬價之買主，利益不生也。若生產物品，過於所售之額，價必低落，物價低落，則所增之額，必不利於製造者。故僱主於新增勞動，不獨無利，而且有害。倘工資仍須按時價支付，勞動之需要，勢必減少——或辭退工人，或減低工價，二者必擇一行之。

爲求此問題簡明起見，茲再設某公司僱用工人一百人，每週每人支付工資二鎊，即每人每年約計一百鎊。適值是時，營業發達，物價增高，僱主乃決定增加人數。究應加僱若干，此視商品之供給增加後，一般需要之效果如何而定。若生產愈多，物價愈落，又從而加僱工人，利益必反消失。

茲將加僱工人減少之利益，示如下表：

設以每人每年一百鎊之工價，僱工一百人，並設加僱工人，能獲同等工價。當作計算如下。

增加五人，可增生產額 800鎊 = 每人 160鎊

第二次五人 ,, ,, 700 = ,, 140

第三次五人 ,, ,, 600 = ,, 120

第四次五人 ,, ,, 500 = ,, 100

第五次五人 ,, ,, 400 = ,, 80

餘此類推

第四次增加五人，每人雖增加一百鎊，但此只可用作此五人之工資，故僱之毫無利益可言。若

第五次加僱五人，所支工資，尚多於此五人所生產之額，僱主僱之，更必受其損失。是此公司，僱用工人全數，應為一百二十人，即按當時營業情況，需要每週工資二鎊之工人一百二十人。此一百二十人中，最後增僱之五人，為限界勞動者，是僱用一百二十人時，勞動之限界生產力，當為每週兩鎊——即最後之一勞動者，每週可增加生產額兩鎊，尚值製造者一僱。

就實際利益言，最後增僱五人，並無所獲，不過僱用一百二十人，則全數利益頗多。

僱用 115 人估計利益 5,000 鎊

，， 120 ，， ，， 5,000

增加利益 無

上列五千鎊之利益，所以示事實發達之狀態。設此種狀態，於所營事業，已視為慣常，到處職工，所遇亦幾盡類此，工人方面，必將結為一體，經由職工組合，要求較高工資。若每週不得二鎊十先令，（約計每年一百二十五鎊）則拒絕工作。此於勞動之需要，影響將如何？參閱上表，可見第三次增僱五人，每人每年僅增加生產額一百二十鎊，故每人每年欲求一百二十五鎊之工價，殆屬難能。

第二次增僱五人，每人可增產一百四十鎊，故所僱工人，不致少於一百一十人，若每次增僱五人，所僱總額，決不可超過此數。且高價工資，轉而使物價增高，此又影響及於物品之需要，與生產該物等勞動之需要。

勞動之需要，基於事業之利益，前已具論。此復基於兩事：——(I)生產效率，及(II)物價。前者係由僱主僱工共同負責；後者係隨市場狀況調節之。若無願買之主，生產效率雖佳，製造仍屬無益，蓋嘗示論。要之，所產物品，必一般買主願付以酬價者，故一般買主，可謂最後之勞動僱主。勞動乃因勞動而發生需要——意即，吾人由己之勞動獲到所得，因有所得，又可使吾人需要他人之勞動。實際上，僱主不過一居間人耳。僱主之僱用勞動，必以一般人願買其貨物，僱主能付工資多寡，即視此一般人所付於彼者如何。此使吾人不忘分配之基本觀念——即，分配之額，視所售產額，及其售價而定。各工人自共同所得，取出應得之一份，即其個人之所得。合計各個人所得之總和，決不可超過應作分配之總額。

勞動之供給

現吾人必須解決勞動者此一面之問題，並詳察影響及於勞動之供給狀況如何。吾人首宜注意，在任何時，各種勞動之供給，必不可使之超過足以完成其事之人數。若該項工作需要不精練勞動，凡體力強健之工人，皆可充數。惟精練勞動之供給，頗有限制。設某種精練勞動，供不應求時，多數初從其事者，難免不爲之鼓舞掀動，欣然前往，即他業工人，尤以工作與相近者，亦必樂於遷就。但職業中，有不易學習者，其精練工人，必經多年不斷之操練，技始能成，故若種職業，欲增加勞動之供給，需時頗長。

按勞動之供給之語意，並非指工作合格之人數，乃指願依某一工價工作合格之人數。成就某一工作必需之人數，斯爲供給之限度。此與商品無異，不能舍物價，專論供給。畢竟，勞動之供給，亦可謂隨其勞動可獲之工價或多或少，而有變動。若給與工資過低，低而至於某額之下，供給或全停止。反之，若工資加高，愈足以引人熱心從事，故供給當爲之增。

欲明工作心何由而起，首宜注意真正引起勞動之供給者，並非貨幣工資，乃為貨幣可購之物。故貨幣工資與真正工資，須當分別。前者為交換勞動之貨幣額，後者為由貨幣可獲之衣食住及享樂之額。是真正工資，視一般物價而定，即視一般水準價而定。若物價增高，但貨幣工資如故，引起勞動之心，必為之減少，吾人於此，可見僱主與僱工各之着眼不同。僱主計算工資，所重在必須支出之貨幣，僱工則在所能滿足欲望之程度。

工會應盡之最要勞役，係決定工人之最低工價。在此最低工價以下，供給必絕。由是，一定之生活程度，賴以維持，效率標準，亦因之提高。職工組合確定某一種工作之最低工價時，有三要事，必須考慮：

- (I) 維持一定安適程度之用費，
- (II) 職業之性質，
- (III) 獲得必要技能所費時間與金錢。

凡易於學習而又富於興趣之職業，最低工價，全以上列第一項為主。開採煤礦事業，則重在前

兩項。關於工程上及其他高等專門技能之職業，則三項並重。

工資之決定

在最精練之職業，工資契約係由多數僱主與多數僱工集合結成，事實上，工資之決定，極似買主賣主各一之時，（註一）物價之決定。

僱主之最高價，為勞動生產力之一問題，本章前已具論。勞動生產力，因事業之不同，及所僱人數之多寡，變動甚大。凡僱用必不可少之工人，其工資不可高於最後所僱一人所能增益之生產額。（註二）

工會所定之最低價，固基於上述三事，然而，安適程度，終難保持長久不變。欲求提高，原屬一般恆情。究其能提高與否，尚須視勞動之生產力及一般水準物價以為斷。有時，一般共趨於繁榮之

（註一）參閱第一一六頁例三。

（註二）讀者應記明，此種擬說中所示各節，未必凡百情形，一一如此，不過工業界一般趨勢，率如是耳。

域，工資可望增高。倘此種事態，爲時頗暫，一遇商業不振，又復下落，結果，安適程度，終無以上昇。現時，工資較三十年前，確已增漲，但生活所費，亦復有加，是以安適程度，反有降落之趨勢。

在第九章例三，業已揭示，若賣主之最低價，大於買主之最低價，結果，必無交易可成。工資情況，亦與相類，若工人需要工資，高於僱主所營業之負擔力，即工人之最低價，高於僱主之最高價，（註）僱主不願僱此勞動，工廠必因之停閉。反之，若工人之最低價，小於僱主之最高價，則契約可成，不過工資之實價，尙須視兩方締約之手段，孰優孰劣以爲定。

工人之力量，因人數之多寡，影響頗大。若某種勞動，供給極衆，而工資須在其最小價以上，大批工人，必將失僱。反之，工業發達極速，工人供不應求，工人必享優待條件。設某業有精練工人一萬，能作某種工作，但因生產力發生限度如下：——

若每小時工資 10 辨士則能僱 5,000人

“ “ 9½ “ “ 8,000

（註）此最高價格，非單就某一僱主所能負擔而言，乃指一般僱主，不論營業或贏或虧而能支付之數。

10,000

顯然可見，工人必於下列三事，擇取其一

(a) 承允九辨士：則所有工人，皆可受僱。

(b) 承允九辨士半：則當維持二千無工可作之人。

(c) 承允十辨士：則失業者必居半數。

計算最大價之條件，變動無常，惟工價之多寡，一經記載契約，得於約定時內，保持不動。此或有利於僱主，或有害於僱主，並無一定；無論情況如何，均由僱主負此危險之責。原料及燃料之價增加，或製成品之價低落，均足使勞動生產力減低，至若各種製造費用減低，或製成品之價高漲，則勞動生產力，又當為之增高。

茲作結論，宜將極要之事實，鄭重申述一次：——工資者，支付工作之報酬也。勞動之值，視生產之物值而定；至生產之物值，並不依所費勞動量計算，乃由一般人願意支付之價計算。

第十四章 利息與贏益

舍利曼云：「利息者，資本儲蓄之報酬也；贏益者，經營企業之報酬也。……利息為原費之一部；贏益則為超過原費之剩餘。」（註）

前兩章已論地主、工人及組織者之所得，故只餘一問題——形成資本家之所得此種生產應得，係如何決定？——尙待解答。

資本家之所得，為兩種顯著勞役之報酬。

(a) 資本勞役

(b) 企業勞役

前者，有一定之市值，通常稱曰利率；後者，賴有剩餘以為報酬，此種剩餘，或稱曰贏益——贏益之來，

（註）參閱第六四頁腳註。

有來自工業努力之結果者，有非來自工業努力之結果者。

茲舉實例，區別自明。在股份有限公司，供給資本者為股東，股東即因所供資本之勞役，可自純生產取其一部報酬，其多寡按各之投資額以比例定之。顧各股東，所負危險責任，殊不一致，其中甚有毫不負其責者。就一般言之，股東可分三類：

(I) 公司債券持券人——此類股東，實際上，不負危險之責，故使用資本，所獲固定之利率甚微。

(II) 優先股東——此類股東，負一定危險之責，故所獲報酬，（若營業收入旺盛時）較公司債券持券人之利率為高。

(III) 普通股東——此類股東為真正危險之責者，公司對於債券持券人，支付一定之利率，對於優先股東，視情形可能支付較高之利率，但於普通股東，則無一定之規定。普通股東全憑機會，須由純生產支付其他兩類股東之利息有餘，始能有望。如有剩餘，即歸彼等。所入高於所盡勞役之市值，即為企業之報酬。此種多餘之額，並非利息，乃為贏益。設有特殊危險，即賴此補償之，幸有剩

餘，可資補救，是誠經營企業之最良興奮劑也。

如欲計算生產費，必先將可售品之價估定，資本報酬，應包於所估價內，至報酬之利息高低如何，則視所冒危險之性質以為定。茲試取資本十萬鎊之某公司以為例。設其中一萬鎊為債券，保險利率三釐。四萬鎊為優先股，可獲利率五釐。此外，五萬鎊為普通股。倘營業不振，普通股當首蒙其害，故估其報酬為七釐。

自生產費內，計算利息之額，應如下示——

資本	10,000 鎊	利率	3釐	之債券	利息 =	300 鎊
	40,000			5釐	之優先股	， = 2,000
	50,000			7釐	之普通股	， = 3,500
					總利息	， = 5,800

若此公司年終結算，除支付地租，工資，及薪俸外，所餘僅足支付三千八百鎊之利息，尚不足二千鎊，只得於普通股之所得內，提出彌補。因之，所有普通股總共僅能收入一千五百鎊。合利率三釐。反之，

若營業甚旺，結算所餘，足以支付七千三百鎊之利息，內多一千五百鎊，應加入普通股東之應得，因之，彼等所獲，可合利率十釐，不止原擬之七釐，如此增獲之三釐，即為贏益。

故贏益乃支付一切生產費（內含按照股票性質所定各種利率之利息）後之純剩餘。贏益亦即擔負危險全責者之所得，蓋其資本勞役，與企業勞役，有時未必能獲到所得，故賴此以補償之。

工業純生產
之
分配

地 租
僱 傭 人 員 之 工 資 及 薪 俸
組 織 者 之 薪 俸
債 券 利 息
優 先 股 利 息
普 通 股 利 息
贏 益

設所舉例，係屬個人企業，而非股份有限公司，則利息與贏益之區別，必無若是之明顯，蓋此二

者支付於同一人也。茲設由兩股東夥營一業，各出資本一半。各之所得，應爲下列三種勞役之報酬。

(1) 組織

(2) 資本

(3) 企業

由第一種勞役，兩人之應得，如同股份有限公司，支付董事與經理之薪俸。由第二第三兩種勞役之應得，應爲利息及贏益之全額。其由資本而得之利息，彼等必預定一利率計算之，茲假定爲六釐，其餘爲純剩餘，即彼等所認定之贏益。

就上述各數字，(註)計算兩股東之所得，應如下示：——

如同股份有限公司支付董事等之薪俸假定爲

兩人可分之額 = 7,300 鎊 + 5,000 鎊 = 12,300 鎊

每人應分之額 =

6,150

此 6150 之數，應爲下列各項合成——

(註)參閱第一九五頁。

如同董事等組織者之薪俸 = 2,500 鎊

資本 50,000 鎊之六釐利息 = 3,000

企業之…………… 贏益 = 650

6,150

除一切生產費外，所餘即係贏餘，由此顯然可見，或減少支出，或增加收入，均可增加贏餘。例如：若原料，地租，工資，利息等項支付縮小，或所營事業各部門之工作費用節省若干，支出可因之減少。若工作效率加強，或物價騰貴，收入可因之增加。尚須謹記，此二者如或缺一，贏益仍未必增加。有時，支出減少，但收入亦同時減少，似此一長一消，只能相抵。

贏益之起因，其主要者有三——

1. 大凡物品尚未售出以前，支付最為浩繁。最先，即須締結工資等契約，締結契約時，當以估計之營業結果為根據。若估計過多，入不敷出，事實必致失敗。惟僱主果能穩健從事，剩餘仍屬有望。雖不無競爭者貶價出售，兜攬顧客，有使剩餘減少之勢，究難越出最小之限度。

2. 締結工資等契約時，並當以預測之物價爲根據。惟物價漲落無定，欲測精確之結果，自非易易。願物價低落，可致損失，但於締約之時，細心預測，贏益亦仍有望。

3. 多少事業，含有幾許獨占性質，換言之，卽有幾種特殊利益獨享之權，其他競爭者，無由與之分潤。此類獨占之利益，可分兩種：

(a) 生產之利益：係由大規模，改良機械，及特許權而來，有使支出減少之勢。

(b) 市場之利益：可使生產者，決定己之物價。

上述三因，以末一項，今時最爲顯著。誠然，物價驟騰，不無鉅利可獲，惟此種利益，究屬出自偶然，故他時一遇損失，卽與相消。雖然，大利益非無得之有常者，果能得之，卽可享受幾許獨占之利益。

利息

以上所稱利息，其利率若干，均係假定，現吾人必須研究利率如何決定。

利息固可給以定義，『乃支付資本勞役之報酬，』但此定義，僅着眼於借主，或使用資本者一

面，故仍不甚完備。資本勞役之於借主大小如何，須視資本用途，及由該項用途所獲利益而定。至於貸主，即所謂資本家，所企望者，支付所盡勞役之利息。蓋彼具有富力，原可自用，以遂自己目前之欲。但以種種原因，願忍欲一時，不自消費（註一）改而用諸生產目的，因之，其富立成資本。此即資本家對於生產所盡勞役。資本為必需之物，僅惟擁有富者能延緩消費，始能發生。資本家所盡勞役，在能等待，是以利息，又名待價（註二）

此兩觀點，可視作需要方面，與供給方面，其需要與供給兩種動力之相互作用，對於借主貸主，均有影響，蓋資本勞役之價，——即利率——視此而定。

在需要方面，其重要計議，在資本及其使用之利益。

（註一）若消費其富，可用以直接滿足所欲。

（註二）加色爾教授，瑞典斯德哥爾摩人於所著利息之性質及其必要云：「利息為支付獨立的及基本的生產要素之價，或稱為資本之等待，或資本之使用，隨觀點而異。」

在供給方面，其重要計議，在
資本家及其出貸之引誘力。

資本之需要。資本何以發生需要，蓋運用之，有利可圖也。資本正如勞動，需要之額，亦有限度，蓋一種工業，若其銷場範圍，過於廣大，所產物品，必難遍覓願付酬價之買主。使用資本超過一定之額，利益自必逐漸減少，必減至生產者適願借入之利率爲止。利率愈高，借主愈不欲借入，否則反是。茲舉一例以明之。設某事業，運用資本十萬鎊，可獲利益五釐。隨又加借同額之資本，但第二次所借十萬鎊，僅可獲到利益四釐半。據此製造家計算，若再繼續借入，新增資本之利益，更必逐漸減少。如：

資本	最後借入一部之利益
100,000鎊	5 釐
200,000	$4\frac{1}{2}$
300,000	4

600,000	3½
800,000	3
1,000,000	2½

此製造家究將借入若干耶？此視所付利率而定。若能以四釐借入，可運用資本三十萬鎊，若能以三釐半借入，可運用資本六十萬鎊，餘可類推。

由是可知，需要之條件，重要者有二——

- (1) 借入資本，必因有利可圖，始有此舉。
- (2) 借入之資本額，須視使用資本所付利率而定。

資本之供給。中世紀幾無資本家存在。放資取利（名曰盤利），當時懸為厲禁。且資產不能用作任何擔保品，故無出貸之引誘力；兼之，缺乏運用於生產之機會。即有機會，苟無引誘力，必仍不欲出貸。按引誘力之要素有二——

(a) 利率

(b) 擔保品

尚有不可忽者，人們中，有最易引起儲蓄心者。各國間，因國民性而不同。斯密亞當示吾人，當日荷蘭國人，若給以極低之利率，即以為足，並謂荷蘭國政府借款，利率只二釐，私人間信用佳者，亦只三釐。同時英國通行之利率，較此尚多一半。法國人民，類多儉約，利率雖極低微，儲蓄放款如故。

概言之，任何時，可貸出之資本額，須視使用者，在一定時期，所付利率之多寡而定。茲試舉一例，設某甲年可入金一千鎊。彼深覺有將所得一部儲蓄之必要，即利率僅兩釐半，每年亦願儲蓄二百鎊。若利率為三釐，當更為所動，年願加儲五十鎊。每次利率愈有增加，愈足以引其增加儲蓄，有最多出之五釐者，甚至一年，願儲達五百鎊。

設吾人引用上理，於較大規模，得列表如下：

利率	貸出之資本額
5 釐	1,000,000 鎊
4 $\frac{1}{2}$	800,000

4	600,000
$3\frac{1}{2}$	300,000
3	200,000
$2\frac{1}{2}$	100,000

由是，資本供給之條件，得述之如下：——

(1) 須有充分之引誘力，始允將資本貸出。

(2) 貸出之資本額，須視利率之多寡而定。

利率供給與需要之條件，業已具論，茲當注意此二種動力之相互作用，以決定使用資本之價大小，特將上列各表，綜合如下：——

若利率為 4 釐，需要 = 300,000 鎊，供給 = 600,000 鎊。強有力之貸主，必願取利率較低。

若利率為 $3\frac{1}{2}$ 釐，需要 = 600,000 鎊，供給 = 300,000 鎊。強有力之借主，必願出利率較高。

若利率在 $3\frac{1}{2}$ 與 4 釐間，或定為 $3\frac{3}{4}$ 釐，供給 = 450,000 鎊，需要 = 450,000 鎊，似此情形，需

要供給，兩方平衡。

由此可推知：

借入最後 150,000 鎊之資本，其利益適為 $3\frac{1}{2}\%$ 釐（因 300,000 鎊，利率為 4 釐時，原願借入）
 貸出最後 150,000 鎊之引誘力，亦為 $3\frac{1}{2}\%$ 釐（因 300,000 鎊，利率為 $3\frac{1}{2}\%$ 釐時，原願貸出。）

需 要

供 給

願借入之資本額	利率	願貸出之資本額
100,000 鎊	5 釐	1,000,000 鎊
200,000	$4\frac{1}{2}$	800,000
300,000	4	600,000
600,000	$3\frac{1}{2}$	300,000
800,000	3	200,000
1,000,000	$2\frac{1}{2}$	100,000

統觀上說，尙未論及危險事項。實際上，借主借入款項，並無若何危險，可想而知，惟就貸出之多數情形而言，危險頗多，當締結使用資本契約之際，此事須加考慮。危險性質，對於借主願出之利率，及貸主願取之利率，均足以發生影響，但實在支付之利率，其決定方法，與上例同。

結論

各個人之所得爲各所盡勞役之報酬，前已具論。此種所得，有地租，薪俸，工資，利息，或贏益等形。式。凡首列四種勞役，各有一市價，此與其他物價相類，亦係由支配需要與供給兩種動力之相互作用而決定。其中惟贏益之決定，則異是，蓋贏益乃支付其他一切要求後之剩餘。

由是觀之，凡參與生產努力者，均得分配工業上之純生產。惟現在之分配制度，是否合乎公平原則，是否臻於最良社會的結果，則非本書所能論列。果欲討論此問題，亦如其他問題，要宜揭出其目的所在，並以日常事務闡明之，尤宜反覆譬說，以引起一般研究日用經濟學之興趣。