
資本的集中

英國 C. M. Colman 著

曾 豫 生 譯

3.93
1
2)2

神州國光社印行

資 本 的 集 中

英國 C. M. Colman 著

曾 豫 生 譯

553.93
794
(982)2.

目 次

譯 序

- 一 資本的聯合運動的現狀..... 1
- 二 資本聯合運動的發生.....17
- 三 聯合和社會的關係.....35
- 四 政策問題.....71

24889

譯 者 序

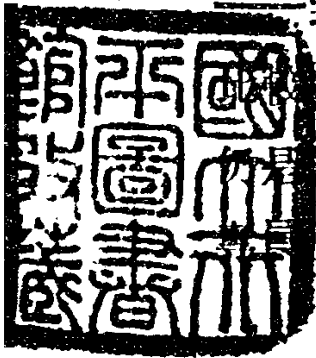
本書原名 Capitalist Combines 直譯應為資本主義的聯合。在這裏，Capitalism 的意思是 Capitalism。Capitalist Society 祇能譯為資本主義的社會而決不能譯為資本家的社會便是例證。不過，在中文裏以抽象的名詞為主體是不慣用的，所以我不用牠。在動的方面，資本主義是資本家的集合體，資本主義的聯合，就是資本家的聯合，所以本書的原名應為資本家的聯合。因為“資本家的聯合”容易和僱主聯合相混，所以也不採用而改稱為“資本的集中”。

資本的集中可以從兩方面解釋：（一）所有權

的集中；(二)管理權的集中。在不平等的聯合裏，資本的所有權和管理權都集中，而在平等的聯合裏，則只有管理權集中，所有權則未必集中。在後一方面，至少我們還可以說：專就資本的管理而論，“資本主義的聯合”和“資本的集中”還是完全合致的。這便是我採用牠的理由。

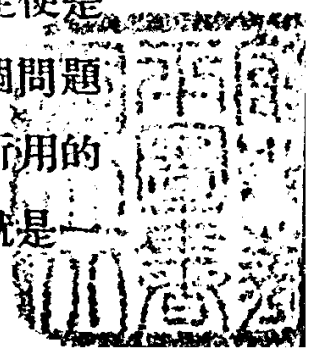
資本的聯合運動的現狀

在現代的任何的經濟組織當中，不論在生產，貿易，運輸，抑或財政方面，我們要想找出一些不曾受過資本的聯合運動影響的來，確是一件很不容易的事。資本家聯合運動滋長得這樣地迅速，所以許多的往日的經濟信條——就連二十五年前的一——到了現在都已成爲陳跡。單就表面上英國的新的發展而論，大家的意見尙不一致，他們仍是毀譽參半。許多的實業家，銀行家，和政府的官員們，拿牠當作解決英國經濟問題的不二法門



——不但是英國的，而且也是歐洲的，和全世界的。但是在另一方面，却有些人這樣地疑慮着：經濟上的競爭，假如讓一些資本的結合弄得弱而又弱，則將來的結果到底會變成怎樣呢？主婦們疑懼着：她們的牛奶，肉，盆，鍋，和其他一切的日用品，都會被資本家的聯合把持着罷。賃銀的工人們疑懼着：資本的結合起來的節省必定坐致他們的失業，減低他們的工資，和弱化他們的工會勢力罷。大家的思想之所以龐雜到這步田地的原因，不外下列的兩個：（一）聯合運動的本身上，有好多好點，同時也有許多壞點；（二）人類對於事情的批評，往往從絕對地好壞上着想；所以結果便全然錯誤。因為這個原因，我們就不得不：先將客觀的事實，廣為宣傳，俾衆週知；然後再根據這些事實下論斷，和決定應付的方針。

假如我們研究這一些事實，名詞的審定便是頭一件應當作的事。我們知道：凡是研究這個問題的作家，差不多都有他自己的名詞。本書所用的‘聯合’Combination or combine 是廣義的。就是



些小規模的商店和公司爲了保全牠們全體的利益——生產的，或交易的——起見，情願在某種限度之下，犧牲了各個自身的‘獨立’。所以‘聯合’包括着資本家的一切合作事業——從極不正式的協約 Informal Agreement 到‘合併’ Amalgamation。在這堆極寬泛的形形色色的聯合當中，組合 Association 和托辣斯 Trusts 這兩個東西是不能不清清楚楚妥爲分辨的。

組合也包括着種種不同的樣式，但是牠們却有一個共同的原素。這便是：牠們完全採取了一種‘聯盟’ Federation 的形式。換句話說也就是：牠們全都包括着一些只在爲某種目標動作的時候纔肯合作的商店。這些商店的財政是各自獨立的，或者寬泛一點說：牠們的內政是不受干涉的。這些組合在英國和歐洲大陸都不算少，牠們在貨物的價格上發生過很大的影響。在商店和商店之間，有一種非正式的互契——或稱紳士們的協約——乃是聯合當中最簡單的。牠有兩個目的：一個是：瓜分售貨的地域；一個便是把持價格。在英國牠曾經規定

過石油的價格。某著作家說：‘正因為這些互契不是正式的，是極端地祕密的，所以纔有效力，所以纔不但像前些年似的只操縱本地的市場，並且還操縱一切大的實業——像銀行，鐵路的運輸，和石油的分配等等；近來因為牠的發展的原故上面的各種實業的管理，已經完全地集中在少數人的手裏了’。

註：以上一節載 Fitzgerald, *Industrial Combination in England* 一書。

有很多比較地正式一點，和永久一點的組合乃是爲了規定產額和價格纔存在的。United Kingdom Manufacture Association 便是一個例子。在一九二〇年，牠操縱着出產總額的百分之八十。在一九二一年，政府調查委員會 Government Committee of Enquiry 說：在肥皂的價格上，競爭已經沒有了；肥皂業組合所定的價格已經變成公認的標準了。自從那個時候到現在，這個團體實際上不斷地被 Lever Bros Combine 管理着。Lever Bros Combine 的生產佔全組合百分之九十。有些個小

團體則有‘共同打算’的組織Pooling Arrangement。在那種組織之下，產額的總量是協定的，各個商店只許生產一定的比例。不論任何商店，只要超過了牠的數目便要受罰；不足可以領取補償。National Light Castings Association 便是這一類裏最重要的例子之一。從一九二一年起牠就操縱着全國——英國——所用的建築材料的百分之九十五。此外還有一種操縱貨價的方法，名叫Allocation of Contracts。Cast Iron Association 曾經用過這種方法。這種方法乃是：組合替各個商店規定出最低的價格來，然後再決定某個商店接受某個一定的契約；其他商店則——假如遇着了某個商店的契約——或者置之不理，或者提高價錢。

再下來便講到新提加 Syndicate。新提加在‘聯盟’當中是最為煩重精密的一種。在德國，牠最流行。牠的程序是：在合同成立以後，小商店們建立一個公共的售賣機關或建立一個新提加。這個機關的職權有二：（一）分配各個商店的生產數量，然後再以此為據，定出生產的總量；（二）斟酌市場

的實情，釐定價格，因此得包攬一切的售賣的經營。牠的方法也和‘共同打算’一樣：無論那個商店，假如生產超過了牠所應生產的百分率，便要受罰，不足可以領取補償。在德國 Phenish-Westphalian Coal Syndicate 和 German Steel Union 都是這一類的例子。在現在看起來，德國的大多數的組合是鬆散的，然而牠們則有向新提加方面去的趨勢——也就是向托辣斯的趨勢。

托辣斯(聯合的第二類)和組合一樣也包括着種種不同的樣式，不過比組合多一個財政的麻煩罷了。假如一個商店加入了一個組合，牠自己還可以管理牠自己的財政；假如加入了一個托辣斯，牠便要完全地失却了獨立。因為托辣斯的意思就是財政統一。在托辣斯當中，持股公司 Holding Company 是一個極普通的樣式。假如有甲乙丙三個公司，打算用這個方法聯合，牠們便須建立一個新的公司。這個新的公司拿牠的新股票和甲乙丙三個公司的舊股票對換。到了這個時候，三個公司的股東則握着新的公司的股票而管理着牠；同時新的

公司也握着甲乙丙三個公司的股票而管理着牠們。經過了這一層手續之後，三個公司的資本便歸一個股東的集團（由三個股東團體合併而成。）所有。牠們的政策便由這個集團來決定。Imperial Chemical Industries Ltd. 便是在最近期中用這個方法合併的重要例子。在一九二六年，牠以交換股票的方法由下列的四個公司組織而成：（一）Brunner Mond & Co.（二）Nobil Industries.（三）United Alkali Co.（四）British Dystuff Corporation。牠們的交換辦得非常地順利。現在這四個公司的股東握着 Imperial Chemical Industries 公司的股票，Imperial Chemical Industries 公司則握着牠們的股票，所以牠們不得不唯 Imperial Chemical Industries 公司之命是聽。其次倫敦的地底電車公司 Underground Electric Railways Company 也是一個重要的例子。自從一九一二年以來，牠就持有 the Central London Railway, the city and South London Railway, the London Electric Railway, the Metropolitan District Railway,

the London General Omnibus Company 等等公司的大部分的資本。

第二種的‘合併’名曰‘吞併’Merger 或曰‘聚結’Consolidation。這種聯合乃是不須要另外建立新的公司的。某一個公司只要將其他的一個公司的資本完全地買過來，便有管理牠的全權。例如英國的格拉司哥 Glasgow 的 J. & P. Coats 有限公司本來只是一個棉織公司，現在則管理着克拉克 Clark & Co. 和占姆士 James Chadwick 等五個大公司的資本。此外則如：Lever Bros, Armstong whiteworth, Guest Keen & Mettletolds等一個個在英國的托辣斯都是從這條路上發展起來的。至於被吞沒的商店，則有被他人買去資本而仍然好像公司似的存在的；有完全地被人吞沒的；也有以自己的名義作買賣而隱瞞着被吞的事實的。

除了吞沒之外，在財政方面，商店和商店之間，還要許多其他的聯合的方法。所以牠們便很容易地謀利。有的時候，一個商店縱然得不到別個商店的管理，也要一些別的商店的股票。再不然兩個

商店還可以交換股票，交換指導者。在現在一個人當好幾個商店的董事長是很平常的事，而聯絡指導者更能使商店和商店之間多少地能有一種共同的行動——尤其是自大實業家阿伯康衛（Lord Aderconway煤礦界的）印喫凱樸（Lord Inchcape）和吉爾散特（Lorb Kylsant）對於這類的事情有了興趣而幹過之後。

我描寫資本家聯合的方法，聯合的種類，到現在雖然不少了，然而對於加入聯合的商店，則還沒有直接地提及。在前面組合那一類當中我所舉的例子差不多都是一樣的。在生產上牠們屬於同一的階級。例如：the United Kingdom Soap Manufacturers' Association, the National Light Castings Association, Cast Iron Pipe Association, the Salt Manufacturers' Association, 和Caple Maker Association 等等商店都有這一類的商店。我們稱這一類商店的聯合為橫的聯合；與牠對立的聯合為縱的聯合。縱的聯合乃是一些不同生產階段的商店的聯合。關於縱的聯合的例子，在前面講托辣斯

一段裏，我們已經見過。例如：Lever Bros 公司本來是專門製造肥皂成品的，牠現在則自原料起包括着一切的肥皂的生產階段；Guest Keen & Nettelfolds 公司本來是製造螺旋帽和螺旋釘的，牠現在則也有鐵礦，煤礦，石礦和炭爐了；此外在磨粉業當中，Spillers Milling and Associated Industries 則除了作牠本來的事業——磨粉——之外，還經營着穀類的進口和加拿大麵粉的出口的。

雖然有些個聯合是縱的——包括着某種生產的所有的階段，無論如何，都不用到外面去——可是嚴格地說，有些個則因為支店太雜，反失了清晰的系統。例如：John Brown Co. 是一個自給的縱的聯合，牠從開礦起管理着造船的一切階段，此外則概不經營。反之 Lever Bros 公司則除了作牠的本來的事業——製造肥皂——之外，還經營銀行，礦業，造紙工業等等；German Dye Trnst 則除了製造染料之外，還製造下列的各種物品：煤，油，人造絲，實業上所用的汽，爆烈物，化學品等等。這種趨勢乃是一個重要的發展——現在這個趨勢正在

增加着——；因為不論任何種組織，假如內部聯合性變得弱了，牠的效率便要比和牠大小相同而能保持着縱的結合的形式的組織小得多。

此外還有一個重要的趨勢。這個趨勢便是：商店們在國際間依照組合和托辣斯的形式而組織起來的聯合的發展。在戰前已經有很多的國際間的合作。這些國際間的合作的目的普通地說是在瓜分市場的，但是間或也規定貨價。大戰破壞了很多，現在則有些個已經改造了，而新的也不在少數。例如：International Rail maker Association在歐戰前便瓜分過出口的市場，管理過鐵軌的大部分國際貿易。在一九二六年，牠則又用European Rail Makers Association 的名義復活了；此外則在新的國際組織合當中，European Steel Cartel也是一個重要的。牠在一九二六年成立，起初不過是德法比盧四國鋼鐵製造者的組合，到了現在，則除了英國以外，歐洲各國沒有一國不包括在內的了。牠規定着出產的總額；分配着各國的比例；並且還立了一個處罰生產過剩而補助生產不足的條款。

在組織這一類的國際間的組合的時候，各個國家自己的組合都必須先建設起來；因為沒有管理市場能力的獨立商店，縱然和外國的商店訂立合同，也是沒有用處的。所以我們可以說：國內的組合和國際的組合乃是建設世界有效力的聯合當中的一種，聯續的步驟。

此外——除了這些很寬泛的國際間的合作之外——國際托辣斯也正在那裏很迅速地發展着。各國的商店也正在那裏謀財政上的聯絡。世界上有兩個出名的大托辣斯。一個是 Standard Oil Group (美孚油公司)，一個便是 Royal Dutch Shell Group (荷蘭皇家壳牌石油公司)。這兩個公司都是有很大利潤的公司。牠們管理着全世界的石油的生產的百分之四十和大部分的石油的世界貿易。在火柴工業方面，最近的最有趣味的發展是：Swedish Match Company和 Bryant & May 這兩個公司的訂立合同。Swedish Match Company 本來是一個縱的聯合。牠在瑞典經營火柴的生產。牠現在則佔據了 International Match Cor.

poration 的中心而在二十八個國家之內，管理着一百五十二個火柴工廠。牠從波蘭希臘秘魯三個國家的政府得到該三國的火柴獨佔權 Bryant & May 則在英倫和大英帝國——In Great Britain and in British Empire——擁有相當的利益。牠倆訂了一個合同，這個合同的内容是：兩公司合資建立一個持股公司，持股公司的資本定為六百萬鎊，凡兩個公司在英大英帝國的利益，都歸持股公司所有。持股公司名為 Imperial Match Company 此外，在其他的國家裏，則還有所謂‘相互的規定’“reciprocal arrangement.”

在描寫資本的聯合的主要形式裏，我已經給了某幾種的橫型的例子。初看起來，牠們都是各自獨立的。但是事情那裏會有這樣的簡單？不論那種聯合對於其他的聯合多少地總有點聯絡。現在再舉一個例子來說。Nobel Ltd. 是 Imperial Chemical Industries 公司的構成商店之一，所以 Imperial Chemical Industries 藉着牠和 German Dye Combine 發生關係；因之 Imperial Chemical

Industries 也就和 United Artificial Silk Company of German 發生關係了；因為和 United Artificial Silk Company of German 發生關係的原故，牠和英國的主要的人造絲公司——Courtaulds Ltd. ——發生關係了。現代資本的利益既然是這樣地縱雜交錯，他們的關聯又是這樣地廣大，假如我們一個商店一個商店地追溯，恐怕沒有完了的時候。所以在我們研究聯合的時候，我們不得不拿商店的集團當單位——例如：Imperial Chemical Industries ——因為凡在一個集團裏的商店，無論如何，關係是深的。假如我們拿商店的集團當單位，我們便能很容易地得到某個集團的性質，和牠與別個集團的關係。

本書不討論僱主聯合的組織——如 Federation of British Industries, The Mining Association of Great Britain, The Engineering and National Employer's Federation 之類——因為這些組織不是只和資本主義的政治的利益有關係，便是只和賃銀，時間，狀況的協議有關係。而本書所用

的聯合則只限於以生產和商業為目的的團體，所以這些組織的活動便不是我們研究的直接對象。不過這些組織既然在政治方面和賃銀，時間，狀況的協議方面是重要的，我們也不能完全地置之不理。所以在我們討論資本主義的政治影響的時候，我們還要討論幾句。我們不能在聯合和僱主聯合之間，劃出一道鴻溝，因為有好些僱主聯合——例如：The Federation of Master Cotton Spinner's Association——是：一方面操縱着出產和價格，而他方面還作政治的活動的。所以本書也必須包括着一點牠們的活動在內。

二

聯合運動的發生

自從十九世紀後半葉以來，在各種工商業的國家裏，和各種實際的經濟事業當中，資本的聯合運動的發生已經成爲重要的發展之一了，至於牠的速率，則因國家和實業的性質而異。我們有很多的解釋。頭一個重要的自然是：地理上的影響。在同一的地域當中的商店總比隔離遠的容易聯絡。在英國，各煤礦的距離比較在德國的遠。這件事實解釋了：爲什麼英國的礦業界的聯合運動沒有德國的發展得迅速的大部分的原因。此外在英國

的礦業史裏——尤其是最近十年的——，我們還可以找出來一個別的原因。這便是：資本家們有沒有遠大的眼光和聰明的智慧而肯爲自己的利益起見，在某種限度之內，犧牲了各自的獨立。

這些原因，差不多的都是永續存在的。牠們雖然能夠解釋爲什麼聯合運動在甲國則發展得快，在乙國則慢，然而牠們對於近五十年來的聯合運動的駭人聽聞的普遍的發展，則始終沒有解答。自從十八世紀中葉工商界裏就有很大的改革。聯合運動乃是這革命當中的不可避免的結果——尤其是自從大量的生產驟然地增長起來。這個大改革就是實業革命。牠發生在一七六〇年到一八三〇年的中間，其意義有二：（一）汽機代替手工業時代的工具；（二）運輸的速率增加而運輸的費用減少。不過，機器是只能夠用在工廠裏的。生產量愈大的用起機器來愈能節省。消貨的區域既因交通的便利而逐漸擴大，大工廠的出品還怕沒有銷路麼？因爲這兩個原因，社會便感到大量生產的需要，而大量的生產也就變成可能的了。所以在十九世紀裏，

機器和運輸進步，大量的生產也跟着增加起來。牠在各實業裏的速率是不同的。牠的標準則以各種實業之需要增加效率的設備與否為斷。在鋼鐵業裏，比較地大的設備是需要的，所以平均起來，牠的規模就比陶器業增長得快——陶器業不需要大的設備。但以整個的現在的生產而論，不論在資本上，勞動力上，以及在某時期內的出品上，每個商店，都比七十年前的同樣的商店所花費的多。我們也很難計算出正確的數目來。現在我們姑舉數例子說明牠吧：在棉織業裏，有一種紡織店，在一八八四年至一九一一年之間，竟自二五〇〇〇家增在六〇〇〇〇家。在美國的每一個棉織商店的資本，在一八五〇年為六八〇〇〇元，到一九一〇年，則增至六二一〇〇〇元。同時在鋼鐵商業裏，資本的數目，也自四七〇〇〇元增至二〇〇〇〇〇〇元。自大戰以來，這些種實業——尤其是在美國——還有更大的發展。

我們知道在十九，和二十世紀當中，各種工商業的規模都發展了，我們的經濟生活便漸漸地

被那些擁資數百萬僱好幾千工人的大商店們包辦着。這裏頭沒有‘小商店都消滅了’的意思。小商店依然是很多的。我的意思乃是：在現在，在工程，運輸和其他方面，大商店有勢力，因為只有大商店能夠預備最新式的設備，只有大商店能夠預備最新式的方法。

假如我們要了解資本的聯合的發生，我們必須先了解這一些變化——也就是：我們必須先了解最近一百五十年的經濟史；因為我們只有在這一些變化裏纔可以找到資本的聯合的發生的真正原因。聯合的發展的目標有二：（一）以截斷競爭為方法增加利潤；（二）以擴大生產額為方法增加效率，從效率的增加裏得到利潤。這兩個目標和大營業的發展，都有莫大的關係。提倡聯合的人（至少是為大眾着想）自然是注重第二個的；而反對聯合的，則注重頭一個。在某種情形之下，聯合的惟一目標，固然在效率的增加；而在他種情形之下，聯合的目標或只在利潤的增加，或兼二者。但普遍地說起來，聯合的最大目標乃在：以截斷競爭為方法

增加利潤。工商委員會說：‘總而言之，與其說：減低生產消費——因為效率增加了——是聯合在成立以後鞏固牠自己的地位的一種方法；不如說：便是牠的原來的目的。’

在生產的規模擴大了以後，資本家們更願意截止競爭；因為市場不是沒有限制的。假如競爭起來，出產既然一天一天地增多，市場又有限制，競爭當然是很劇烈的。到那個時候，一個個的商店都不得不集力地為自己的貨物找尋市場，價格便跌落下來。所以有人說，在競爭之後，生產量一定增多，而增多的結果，則消費者在某個含有豐裕的利潤價格上便不能買盡所有的生產，因之，那種貨物的價格，便會跌落，有的時候還會跌落到連生產的消費都不夠。在這種情形之下，資本家們，為他們自己的利益起見，（假如是可能的），只得聯合起來，減低他們的生產——減低到能夠賣到合理的價格的程度。至於‘豐裕的’利潤和‘合理的’價格是不是使顧主們吃虧而他們得過分的價格和利潤，我們以後再講。我現在所願意說明的只是：大

企業怎樣地以促進劇烈的競爭為手段釀成聯合。我們知道大企業的數目是比較地少的。少數是容易得到同意的。所以大企業容易組成聯合。

大量生產雖然是劇烈競爭的重要原素，然而牠不是劇烈競爭的惟一原素。在一八七〇年以前，英國是‘世界上的工作場’ The Work-Shop of the World 在那個時候，英國實際上獨佔着各種比較地重要的實業。後來歐洲其他各國和美國也迅速地開發她們的實業，到現在，她們則在各方面都有趕上英國的趨勢，加以在二十世紀期間——尤其是在一九一四年以後——實業主義散佈到東方。中國，日本，印度，又都開發她們的鐵礦，煤礦，和紡織工業，結果則不但降低了英國的地位，並且還造成世界上的生產過剩。在這種狀況之下，資本家便不得不聯合起來以限制生產——尤其是國際間的資本家。在戰前便有很多的國際間的聯合，那些聯合便是因為歐洲和美洲的實業化而發生的——例如：International Rail Maker's Association 和鋼鐵實業的組合等等：在鋼鐵實業裏，比法二國的

生產力，在戰後增長起來。歐洲的鋼鐵製造者便感覺到鋼鐵組合的需要，遂有歐洲鋼鐵加迭爾的產生。

充滿了世界的實業主義和大企業的勃興乃是近六七十年來的兩個大的發展。這兩個大的發展以促進劇烈的競爭為手段造成聯合的發生——但是大企業還會用其他的方法促成聯合。我已經說過：聯合運動有兩個大的目標，一個是以截斷競爭為手段增加利潤；一個是以大量的生產為增加效率的方法，從效率的增加裏得利潤。在現在這個時代，假如一個企業想得到實業上的勝利，專靠規模偉大，設備週全，工人衆多是不成的；各部分的經濟組織還必須有有效力的合作。生產的程序既然是這樣地複雜，每一件出品所必須經過的階段——從原料起到賣到消費者的手上止——又是這樣地繁多，不論那一種的組織，假如牠的前一個階段和後一個階段，不能有嚴密的聯結，必定是不能很靈便的。關於這一點，各國（除了英國以外，如德國美國等等）的資本家都看得很清楚。所以他們便

在比較地大的經濟單位(公司)上,以聯合為方法,將他們的企業組織起來。

實際上,聯合能不能增加效率?抑或是只足以提高貨價而不能增加效率?這便要隨聯合所採用的樣式為轉移了。在專以限制生產或價格為目標的組合當中,生產的效率是可以間接地提高的;因為價格降得太低了,生產的效率和貨物的質都要減退,組合既然是以限制生產為目標的,限制生產就是限制競爭,限制競爭當然可以改進貨物的標準。在一九一九年,托辣斯委員會開會的時候,曾有人舉出證據來說:企業家們因為無利可圖了,便沒有再在改良方面花錢的勇氣,結果則生產的消費增加而消費者受了實際上的損失;此外他們還因為競爭命令權的原故,拿低賤的貨物來搪塞,消費者也就被騙而接受了。在一八九九年, Cable Makers' Association 成立。牠的成立的主要原因便是:資本家們認識了在橡皮電線的製造方面他們有因為減低價格而寧可在質料方面犧牲的危險。關於這一方面的議論,還有很多,茲不贅述。當

組合發展已經超過了規定價格和出產的階段而到了爲牠的組員在其他方面建立中央機關的時候，有很多的大改革是很可能的。德國的新提加便除了替牠的組員尋求好的售價以外，還以集中售賣爲方法作出下列的事情：（一）減省運輸和中間人的費用；（二）僱用少數精幹的推銷員以節省費用；（三）規定貨物的標準，劃分貨物的種類。有的時候還共同地買原料，所以在這方面也能夠節省。在一九二六年，在煤礦實業的售賣合作委員會的報告裏，有下面的議論：

‘關於煤的買賣方面，在英國所採的自由主義和在德國的方法現在正在那裏互相爭雄哩。德國將所有的煤的市場組織在一個全國的煤的加迭爾之下，而使大的售賣“普爾”領導着煤的售賣。’其結論則爲‘爲免除過分的競爭起見，爲經濟和改良煤的市場起見，爲鞏固實業起見，在煤礦實業裏，都有發展起來有組織的市場的必要。’

譯者註：‘普爾’就是前章所說的‘共同打算’的組織。

在這一種具有中央售賣機關的盟約式的聯合

當中。效率是能夠藉着下列的方法增加的：（一）商店和商店間的嚴密的合作；（二）在生產，購買原料，分配等方面的聯絡。在聯合成功之後，小商店們便失去獨立而變成托辣斯的一部分。托辣斯也就有很多的事情可作了。皇家煤礦實業委員會在牠一九二五年的報告裏說：‘大量生產雖然有很大的利益，但是我們都看不出來。’

該委員會所謂的很大的利益也者，則有下列數種：

- （一）在管理方面可以依照事務的性質分工；
- （二）在運輸和售賣方面，可以改良牠們的組織；
- （三）有大的資本來源。

所以說：時至現在，小生產組織是有聯合的必要的；小生產組織的聯合是合乎實際的。不但在煤礦實業裏是這個樣子，在別的實業裏也是這個樣子。在聯合以後，各商店對中央只要有信仰，牠便能夠購買新式的機器；採用新式的方法；和作實驗及探討的工作。結果則一方面免除了 Cross Sale 的

浪費——這便是：在銷售方面，自己設立經理的分店，因之免除代理的費用的意思；牠方面還可以聘請專家和建立經營購貨，登廣告，售賣等等的聯合機關。近幾年來，在煤礦實業裏，所有的大的企業都有在別處設立分店的趨勢，所以牠們能夠節省中間人的費用，規定自己的貨物的價格；小的企業則無他法可想，就不得不聽‘照例地賤買貴賣’的商人們的支配了。在最近幾年當中，Guest Keen & Nettlefolds 公司，便為減少競爭便利銷售起見，把持三四個煤的出口商業。

此外還有很多更能夠將實業組織的各部分嚴密地聯合起來的方法。我已經說過牠們的需要了。尤其是在縱的聯合裏，這種方法更為需要。在縱的聯合裏，各種聯續的生產階段都歸一處管理，所以只要有好的方法，便能除去因原料不夠而發生的損失。在鋼鐵業方面，煤的來源是靠得住的；煤的質料是好的，所以鋼鐵企業都有很明顯的利益。據專家的估計，鑄鐵製造者現在管理着百分之七十的鐵礦，百分之六十的煤的供給。有的時候，牠們

的管理是完全的，據說德國的一切鋼鐵聯合（就中 Union Steel Trust 最大）都有充足的煤的來源，都不必再買外面的煤和焦煤。同時原料的製造者對於市場也有把握。這些便是縱的聯合的重要利益。這些解釋了：為什麼英國缺乏煤礦業的單純聯合而多煤鐵鋼三種實業的混合的聯合。在其他的實業裏，縱的聯合還有管理原料和市場的趨勢。例如在人造絲業方面，大企業則不但有製化學品的工廠，還有紡織工廠，編織工廠等：——總之，只要是使生絲成爲出品的工廠，無不俱備。

一個聯合，縱然得不到原料的來源的管理，單以講價能力而論，也比小商店的大得多；所以聯合往往能夠取得比較地好的條件。此外在運輸和其他方面，大宗的貨品也是往往佔優勢的。從前龍達 Lord Rhondda 曾經爲礦主們講買木料起見替他們組織了一個新提加，他們便藉着中央機關將煤的價格從每噸四十先令降到每噸十七先令又三辨士。總之，凡是有寬大的利益的商店——尤其是在各國都有利益的——沒有一個是願冒積卵之險

而不願得比較地隱當的利潤的；因為萬一有某一方面商業發生了生意衰落的現象，則生意興隆的一方可以均補牠。Guest Keen & Nettlefolds 便是在全世界都有利益的縱的聯合。牠包括着煤，煤油，鐵礦，鋼鐵等等的生產事業。牠的主席在一九二七年的年會席上說：‘我們有普遍全世界的利益。我實在地告訴你們吧！假如我們沒有普遍全世界的利益，我們決不能在商業衰落十二個月當中，還維持着這麼大的利潤’（一九二七年七月三號星期時報載稱在該年該公司的普通股票的紅利為百分之十。）

此外聯合還有一個利益。這便是牠有充足的財政來源。所以牠能夠推銷牠的貨物到很遠的地方；牠能夠僱用特別的代表；牠能夠搜集市場的消息；牠能夠支持着比較地長久的時間等待資本回轉回來。因為這一些和其他的原因，所以當牠和外國的聯合競爭的時候，牠往往佔據優勝的地位。這便是：為什麼每逢一個國家有聯合的發生，他國必跟着也有聯合發生的原因了。結果則造成國際間

的聯合。我們知道皇家化學公司 Imperial Chemical Industry 是四個公司合併而成的，在還沒有合併的時候，這四個公司的主席，曾經寫了一封信對牠們的股東說：‘在化學實業裏，歐美二洲已經有很多的擁有大資本的聯合了。我們也將要用同樣的方法來進行你們的公司的事務。你們的每一個公司既然有這樣大的勢力，我們敢毫無疑義地斷定：你們還是想增加你們的力量的。但是你們只有一個能夠增加你們的力量方法，這便是：將你們的利益聯合起來組織一個皇家化學公司。’這個聯合現在也與海外的化學實業界聯結起來了，自從牠加入歐洲的協約以後，牠的競爭力便隨着增大。

在這一章裏，我所說的乃是：一些聯合運動的基本原因，和牠在近代經濟發展上的重要。但當我們認識了一九一四年以前的原因的時候，我們不可忽略了歐戰的經濟影響——歐戰將已存在在工商界的種種趨勢擴大，歐戰促進聯合的發展。在歐戰期中，因為出產的需要增加了，大量生產便跟着

發展起來；因為軍需品的供給，有些種實業——例如工程——便有大的擴張；從前歐洲各國在東方所經營的實業，到歐戰時也都停止，所以東方各國也因之而開發她們的實業；凡此種種皆大戰後競爭劇烈的原因，結果則促成聯合。此外商店和商店之間，還因為常常地和政府開會議，發展起一種合作的習慣來。聯合在剛成立的時候，固然有為會議的——例如關於材料的獲得等等——一旦成為比較永久的團體，便要干涉競爭。

在沒有離開這個題目之前——聯合運動發生的原因，關於銀行的發展，我還不得不說幾句；因為牠不但和社會的經濟生活上面有莫大的關係，並且還是在‘合併’當中，發展最迅速，程序最完備的一個絕妙的好例子。牠的最初的目的是在增加力量和效率，但不久牠便向‘獨佔’那方面走了。據經濟學家的統計，則在一八九五年，英國共有一百一十九個聯合儲蓄銀行，三十八個獨立銀行。在一九二五年，則前者有三十個，後者有四個。在這三十個聯合儲蓄銀行當中，Lloydy, The Midland,

The Westminster, Barclays, The National Provincial 五個銀行是最大的。這五個銀行便經營了全國的大部分的事業，此外雖然還有很多的小的銀行，實際上則依然歸這五個銀行管理。所以在一九二五年，聯合儲蓄銀行的數目便為二十三。這乃是大聯合的結果。在一九一七年以前，銀行的聯合的趨勢，本來是：大銀行吸收小銀行而將小銀行改為大銀行在各地的分行的。這樣則大銀行能夠穩定牠的基礎，增加牠的效率。但是自從歐洲停止以後，銀行的聯合的趨勢便和從前不同了。大銀行不但吸收小的銀行，還合大銀行聯合起來組織更大的銀行。在一九一八年到一九一九年之間，這種的事情最多。例如：Lloyds Bank 和 Capital and Counties 的合併；London County, Westminster 和 Parr's Bank 的合併等等。贊成這種合併的人們則說：這種合併，能夠增加銀行的效率，能夠穩固銀行的基礎；而銀行合併會計委員會却對之懷疑，以為牠會發生別的危險。該委員會說：‘不論那一種的織組，只要是接近錢幣托辣斯的，將來都會管理

英國的銀行；到那個時候，政府就不容易再違背‘聯合’的意旨了；在現在，銀行家雖然自信：他們沒有促成錢幣托辣斯的意思，然而這種環境在最近之將來則總會產生類似錢幣托辣斯的東西。’自從一九一八年之後，聯合的程序便又向前進。到了現在，這些遺留下的銀行便能夠藉着指導部的聯絡的方法。藉着非正式的協約的方法和其他方法減少牠們的真正的競爭。此外牠們還能夠和別的金融機關——例如：保險公司，工商業的公司等等——聯合起來。牠們的聯合的方法多半是聯合牠們的指導部。

最後，(最重要的)牠們還以協約，合併，和聯合指導部的方法，將國際間的銀行也聯合起來。例如：在一九二五年The Colonial Bank, The Anglo-Egyptian Bank,和National Bank of South Africa聯合着組織 Barclays Bank, ——該銀行現在在非洲，西印度，東印度有四百個分行。在一九二五年Barclays Bank 爲作 Cox & Co.的買賣起見，在法國建立一個新的公司，該公司名曰 Barclays Bank

Ltd. 後來牠和歐洲,南美洲,南非洲的銀行也因之而有接觸。在一九二五年, Barclays 建立一個 Barclays S. A. I. 在意大利。Lloyds 銀行本來在北美作買賣,現在牠和歐洲的銀行,和新西蘭的銀行,和東方的銀行也都有聯絡。The Midland Bank 實際上雖然是五大銀行當中最大的一個,牠對於殖民地的銀行的事業,和外國的銀行事業,則沒有直接的關係。有一些大的保險公司也有國際間的聯合,例如: Prudential Assurance Company 則有很多的下列各銀行的股票:

(一)Grodanstalt (奧國的四大銀行之一)

(二)Bohemian Bank (捷克斯洛伐基國的最
大的銀行)

(三)British Overseas (牠現在管理着 Anglo-
Polish Bank.)

國際間的金融關係,便是這樣。這種組織在某種限度以內可以增加效率。現在則國際聯合的主要目的已經不在增加效率了,國際聯合的主要目的在將來一定是:‘競爭’的節制。

三

聯合和社會的關係

當我們觀看聯合運動的發生的時候，我們往往具着資本家的眼光。近代工商業的原動力是‘私有利潤’，所以近代的一切經濟的大的變遷為的都是個人的收益。正如我在前章所說的，這些變遷使資本家們聯合起來；因為（一）資本家們感覺到了：‘在競爭劇烈的時候，假如大企業不和敵人聯合，牠的利潤是必然減低的；’（二）因為資本家們也都感覺到了（雖然不是十分地清楚地感覺到）：‘現在的經濟組織是這樣地複雜，孤立的商店是決不會

得到勝利的。不論什麼商店，假如牠還想得到比較地高的利潤，牠則非用聯合的方法，將牠那一類的商店的利益聯合起來不可。’利潤既然是聯合的動機，在我們解釋聯合的發展的時候，我們就不得不具着資本家的眼光。資本家所希望於近代工商業的新趨勢的乃是牠們的收益。

自然地，我們間或也會從社會的其他方面來批評聯合的影響，但我們對於這極重要的一部分，不能不詳詳細細地討論。現在我再說我在頭一句所說的話：聯合有很多的好點，同時也有很多壞點，我們決不會整個地褒牠或者貶牠。有些人說：假如私有企業——以私有利潤為目的的——不受干涉，社會的經濟必定是很健全的。我們對於這個意見，絕對地不能表示同意；因為有的時候，‘私人雖然得到利潤，社會却受損失’，有的時候，私人因為無利可圖，則不製造社會所需要的東西，而使社會感覺該種物品的缺乏。有些人說：除非社會受損失，私人的利潤是絕對地不會得到的。我們對於這個意見也不能表示同意；因為有的時候，動機雖然

是私人的收益結果則引起真正社會價值的發展。所以我在本書當中願意作下列的兩件事情：(一)列舉聯合的好點和壞點；(二)根據已得的事實，下關於政策的結論。(在第四章裏)

* * * * *

聯合的社會的利益

我以爲在起首我們應當說：自由競爭不是純然的好的東西。有一些人却以爲：自由競爭是消費者抵抗謀利和低效率的保障，限制競爭，便無異於撤去消費者的保障。這句話固然含有真理，但是說這句話的人們忘了競爭的害處。我已經說過：商店們因爲爭奪有限的市場，競爭起來，結果則釀成生產過剩的狀態。這也就是：在某一個包括着‘充足的利潤’或‘生產消費’的價格上，生產力超過了消費者的購買力。這是毫無疑義的，假如某種貨物的供給和需要不相調和，商業的循環便要發生。當興盛期樂觀期的時候，各個獨立的商店爲在漲價後得利益起見，都不顧其他的商店在作什麼，而增加自己的出產；但是等到跌落期清淡期的時候，各商店

就不得不貨充於市了，結果則失業的增多，工資也降低了；所以在競爭之後，生產效率非但不能增加（爲擁護競爭的人們所說），反而減少。貨物的質也變壞了。

當某個聯合已經管理了某一種實業的出產的大部分而能夠防止拼命的競爭的時候，牠就能夠使供給比較地適合需要。這樣，牠就能夠防止生產過剩和生產過剩的結果——商業跌落——了；牠就能夠使工商業比較地穩定了；牠就能夠——假如牠願意——改良出品的質了。這種事情實際上是很多的——例如 'The Cable Makers' Association。對於牠的出品的改良從社會方面看來，這些全是有利的，因爲亂用材料的減價競爭對於社會是沒有好處的。

假如聯合再向前進一步而成爲嚴密的組合——不只立一個很鬆泛的規定價格的合協就以爲完事，還設立中央售賣機關——或成爲合併，社會所得的利益便能和資本家一樣地大。在經濟組織當中，社會所需要的乃是：以最少的原料，最少的

人力，製造最多的貨物，最好的貨物。所以只有大的商店能夠達到這個目的，結果往往會造成合併。但是現在的問題則不只‘建設大的生產組織’一個了。在從前的時候，我們則將我們所有的一切經濟事項交給幾個獨立的商店；現在這個時代已經過去了。在現在的的情形之下，各部分的組織則非聯合起來不可，不然就要發生紛亂的事情——實在地，在煤礦實業和農業方面，紛亂的事情是不斷地發生的；原因便是：缺少聯合。茲從貨物的分配方面，舉一個例子。皇家煤礦實業委員會在一九二五年說：從倫敦車站到用戶的家裏，每一噸煤需因分配消費而增加十個先令的價格。牠在結論裏說：假如礦主們有合作的售賣的機關，這筆款項則或者變為生產者利益，或者變為消費者的利益，或者變為雙方的利益。礦業合作售賣委員會也有同樣的結論，因為在前面已經討論過，現在便不再贅述了。現在的這樣的缺乏組織，在食糧的分配上所發生的影響更大：在生產者方面，因為農人們和市場上的園丁們收入的太少了，農業工人遂感受痛苦

——在工資上——；同時土地也不能夠盡其利；在消費者方面，則消費者雖然花了很多的錢，而買來的東西却是一些壞的牛奶，壞的蔬菜，壞的肉等等；價格的大部分却為生產消費佔去。所以政府委員會——所謂Linthgow Committe也者，——說：生產消費的數量超過牠的必要了。因為牠所討論的和我們乃是同一問題，我現在將牠的原文寫在下面：

‘我們從我們的研究裏所得的結論乃是：消費者的價格和生產者的價格，差得太遠了，簡直差得沒有道理。整個地看起來，分配消費真是社會的重大擔負。社會決不堪長久地擔負着。在從田園到用戶家中的中間費用當中，有一些固然是不能免的。……但是可以節省一點，可以縮小分配的程序。比方說，在某一些實業裏，現在便有許多的中間的分利機關，我們便應當將這些機關所作的事集中在一個機關。所以我們為公共的利益起見，為增加效率起見，我們必須改革市場的組織，改革整個的分配的組織。

在某種限度之內，有些聯合是能夠有秩序的。

在前面我已經說過很多的了。那些聯合以新提加和直的聯合爲方法達到嚴密的聯合的程度——例如：藉着管理原料的供給，設立有效率的市場以便銷售牠們的貨物等等。現在我再舉一個有趣味的例子。在一九二四年，在美國的六百五十萬個農場當中，有五分之一或四分之一的農場和買賣合作組合發生關係。美國有很多的買賣合作組合，每個買賣合作組合都很多的組員，這些組員以平等合作的精神，爲買賣他們自己的生產起見，運用着這些組合。這些組合則爲買賣棉，穀，乳類，羊毛，煙草，菓子，蔬菜，家禽，牛羊等等的機關。在一九二二年牠們的買賣總額約爲二百萬元（美金。）牠們用大規模的商業方法，牠們僱專門的人才；牠們還以質料爲標準劃分貨物的種類，牠們還作其他等等的事情。據說美國的負責的農業輿論很贊許牠們，因爲牠們已經從試驗而到成功的地步了。在一九二二年，農業詢問委員會說：農人的合作組合的發展會改革分配程序，會減少分配的消費，我們以爲我們應當獎勵這種組合（註一。）

競爭在國際間的浪費和在國內的浪費是一樣地大。秩序的需要對於一國的經濟生活，和對於全世界的經濟生活也是一樣。這些事實是大家所承認的。現在則除了實際上國際間有聯合以外，在言論方面還有擁護國際間的合約的普遍運動。大多數對於英國煤礦工業有研究的人們都這樣地信仰着：現在的世界的生產過剩，一定會促成各國的煤的生產者對於煤的出產的管理。最近有某著作家曾參照着化學聯合說：

‘加迭爾是某種趨勢在經濟方面的表現。這種趨勢在政治方面，社會方面也有同樣的工作。這種趨勢便是‘國際合作(註二。)’

註一：Report on Large-scale Co-operative Marketing in The U. S. A., Ministry of Agriculture 1925

註二：Financial News, October 23rd, 1926

我以為我們可以說，聯合有兩大利益：(1)免除競爭的浪費；(2)使生產和商業發展起來有秩序的組織。在以前的時候，資本家的互爭優勝的競

爭是盲目的；到了現在，則代以新運動。這種新運動便是：在實業的管理方面，漸漸地側重在理智和科學的研究。

* * * *

聯合對於社會的危險

到現在我們所看見的只是一方面的，我們還必須分析社會所懼怕的在資本家聯合之後的危險。至於有沒有危險，則以聯合有沒有獨佔某種商業的能力為斷——雖然不是完全的也是大部分的。所以在我們還有講這個問題的時候，我們必須先概括地講一講‘獨佔’這個東西。本書所用的獨佔的意義不是絕對的。絕對的獨佔乃是：某一個或某一團商店，對於某一種沒有代替物的物品的出產，有全部的管理。因為這種情形縱然有也是很少的，所以本書不用牠。本書中所用的獨佔的意義乃是：聯合在某種物品的生產上所管理的部分是這樣地大，以致於其他的商店不能夠供給全部的需要，消費者為勢所迫，也非從聯合裏買不成。所以在某限度以內，聯合便有定貨物的售賣價格的權。普通

地計算起來，則不論那個聯合，只要管理着某種物品的出產的百分之七十五，就能夠很有效力地管理着牠的市場。有一些聯合是沒有獨佔的能力的（也許沒有打算獨佔；）有一些則能在市場裏替牠們的貨物或職務獲有有效力的管理。我已經說過了：以截斷競爭爲手段增加利潤——也就是：創造獨佔——是聯合的主要目的。德國的碳酸加里新提加曾經得過一度的世界市場的絕對的獨佔。在十九世紀的末葉，這個唯一的豐富的碳酸加里出產地只佔據德國全國的一小部分。資本家們便以這一個小地方爲根基建立了一個嚴密的新提加，這個新提加便整個地管理着出產和價格。到後來，情形就不同了。最初則在德國的其他地方發現新的碳酸加里的出產地，隨後——歐戰後——德國又割亞爾薩斯與法國，德國便獨佔這種實業了。

註：以上見 League of Nations, Paper of
International Economic Conference

假如我們想再找到一個這樣的獨佔來，都是一件很難的事，但是假如我們想舉幾個不完全的

獨佔的例，則又非常地容易。例如：Courtaulds 公司便管理了百分之九十以上的英國的人造絲實業；T. & P. Coats 製造了百分之九十以上的家庭中用的棉；The United Kingdom 便管理着百分之八十的英國的肥皂實業；The Salt Manufacturers Association 便直接地和間接地管理了百分之九十的鹽的出產。

獨佔是可以管理某物的必需材料為手段而獲得的，如：German Potash Syndicate，只有這種的獨佔纔近乎絕對的獨佔。這種獨佔可以因法律的賜與而獲得，例如：法律給某公司以在某特區供給某種物——如電，氣等——或某種職務的特權。這種獨佔也可以因擁有某種製造的祕密程序而獲得，例如：Courtaulds 便是如此（現在牠的地位降低了，因為現在已有別的抵抗方法。）（註一）但我們在這裏所注重的則是：藉着和競爭者成立組合或和與競爭者合併而得的獨佔。這種樣子的獨佔是最普通的，也是人所最怕的。大多數的大的獨佔機關——例如：Salt Manufacturers' Association, T. & P.

Coats——全都是以聯合為方法而建設起來的，有的則訂立關於規定價格的協約，有的則實際合併。有些個還以別的方法來補充自動的聯合。當一些競爭者訂立協約的時候，因為一時的劇烈競爭的關係，牠們便可以使其他的商店或加入或退出。因為聯合的效率是大的，所以牠可以在某時期內賠本出售，為的是降低價格——反正牠有充足的財力，能夠支持很多的日子。美國有一種這樣的不正常的競爭方法。（牠在從前很流行，現在還差點。）牠乃是：大企業們在鐵路上取得優待——在材料的供給，和出產兩方面，大企業的運率都很低的（註二）。The National Light Castings Associations，對於建築商則允許讓價而將牠所供給的建築材料的價格減低，但是對方必須以只賣牠的組員的貨物和按照例來的價目為交換條件（註三）。其他的團體則或者也用這個方法抵制牠們的競爭者的貨物，或者用他種方法——例如用互相細縛的制度。某一個製造鞋機器的商店便將牠的機器賃給製造靴鞋的商店。牠的交換條件則為：假如製造靴鞋的商

店要賣這種機器，牠們必須從牠這裏賣。在一九一八年，牠便利用這個方法網住英國的百分之八十的製造靴鞋的工廠(註四)。聯合不但可以用這些不正當的競爭方法，造成獨佔，還可以用這些方法阻止競爭的發展——在獲得管理之後。

(註一:) Fitzgerald, Industrial Combination, P. 13. (註二:) Tenks and Clark, The Trust Problem Chap 4,, 註三:) Factors in Industry and Commercial Efficiency, P 79. (註四:) Report of Committee on Trust, 1919

在這些實業裏，資本家能否以聯合為方法，得到獨佔的地位，縱然得着獨佔的地位，能否持久？這些問題大部分還要依各實業的環境為斷。商店的數目和商店的集中與否是一個極重要的問題。商店太多了，則不但不易集合，在有困難的時候，聯合還會很容易地分裂。其次，便是新商店的容易設立與否和容易加入競爭與否的問題。在零售商業方面，聯合雖然不少——例如在布匹業裏，雜貨

業裏，牛肉業裏等等，然而沒有獨佔，牠的原因乃是：(一)商店太多，(二)開張的資本比較地少，(不包含危險和困難)。反之在鋼鐵實業裏，資本家就很難以聯合爲方法，創設獨佔的局面，鋼鐵實業是很分散的；但是假如造成獨佔了，則新商店的加入會很有危險，因爲這種實業所需的資本太大。

其次便是新企業成立的難易問題。在零販業當中，獨佔好像是不可能的——雖然在布店，雜貨店，零賣的肉店各方面，有很多的聯合；因爲一方面獨立的商店太多了一方面牠們的開張的資本也比較地小。資本小便不會包含危險和困難了。在鋼鐵業方面，獨佔是不易用聯合的方法創造的，因爲這種實業的性質是很散漫的；但是假如已經造成獨佔的局面了則競爭者加入這種實業，便會有危險，因爲這種實業是非大資本不能有很好的工作的。

除了上面所述的各項問題之外，最重要的原素便是：資本家們都希望從市場的管理當中取得額外的利潤。這是很顯明的，競爭愈劇烈，競爭者的價格降得愈低，聯合的利益也愈大。但有一個問

題却不能不注意。這便是：價格和利潤不能只按照資本家們的意思增長，還必須顧慮到需要的低減，顧慮到消費者的能否缺乏牠們的貨物，和有沒有替代品的問題。（例如以汽燈代電燈等等）關於這一點，我們不能給一個普遍的定則，我們必須按各個事情的情形判斷。我們也必須注意外國的競爭。保護關稅在此地也佔重要的地位。美國的精糖公司的某總公司的某總經理說：‘關稅法律是一切托辣斯的母親，保護關稅固然不是獨佔的唯一原因，但是牠却爲創造獨佔起見提倡聯合；因爲背後有關稅作保障，價格纔能普遍地漲起來，假如外國貨物能夠自由地進來競爭；價格便不會漲得這般地高了。

這些問題使我們解釋了：爲什麼在某幾種實業裏，聯合已經獲得獨佔，而在其他實業裏，則還沒有問題。這些問題使我們了解聯合的政策和售價的關係，這些問題使我們對於獨佔對於社會的損失有判斷的能力。有些人說：因爲聯合的效率是大的，所以牠能使價格減低；但不論如何，她

是不能將價格提得很高的，因為假如牠將價格提高了，需要便會減少，競爭便會起來等等。暫時我們先不談效率問題，且看看‘聯合’會發生怎樣的結果。在早先的時候，聯合曾經隨便地提高過價格；曾經減低過需要，曾經激起過競爭——這都是真實的；但是自從有了經驗以後，牠們就採取平和的政策，而注重‘固定的’價格，和‘靠得住’的利潤，牠們便不再冒險去求大的利潤了。在一九一九年托辣斯委員會說：‘行業組合和聯合在英國的各種實業裏面，都有增加的趨勢。牠們的目的雖然是在限制競爭和價格的管理，但截至現在止，我們還沒有查出牠們曾有索取‘過分的價格的’的事實的證據來。’我以為委員會所用以解釋‘過分的價格’的眼光，乃是寬恕的。不然為什麼詢問的官員們既然收到這些聯合對消費者提高價格的證據，還說沒有呢？我們現在最好從官方的報告裏再抄出一點關於這個問題的證據來證明我的話。現在我就以茶肉鹽三件當例子而加以說明。

在一九二五年十二月中旬，商務部總長召集

食物理事會來詢問自從九月以後茶葉的漲價的原因——批發的價格每磅漲六辨士。那個委員會在牠的報告書(註一)裏說：‘在一九二五年，因為供給增加的原故，倫敦市上茶葉的價格減低了；所以茶葉的生產者——Indian Tea Association 和其他的組合——便決定限制牠們的出產。等到一九二五年十一月杪，在價格稍微地增長之後，我們纔從印度得到印度在今年十一月的上半個月比往年少製了六百萬磅茶葉的消息。牠在市場上的影響便是繼續地慢慢增高價格’。在那個時候，茶葉的供給受了天氣的影響減低，但是那個委員會，對於生產者的限制生產則說：‘在一九二一年，因為價格低的原故，北印度的收獲便減至二四二·〇〇〇·〇〇〇磅——在一九二〇年為三〇九·〇〇〇·〇〇〇。磅’ 那個委員會在結論裏說：‘Indian Tea Association 所採的策政乃是：拿高度利潤為方法穩固利潤。這種方法在最近幾年當中是很流行的。因為牠們打算使這個方法發生效力，所以在必要的時候，牠們便限制牠們的出產。’ 那個委員

會在結論裏又說：‘假如環境對於生產者是有利的，牠們的組織便會使消費者受這像的損失。’在末了又說：‘限制政策乃是一個能給牠們補償的政策。’那個委員會還將十三個茶葉生產公司在一九二五年所得的利潤的數量抄在上面。這十三個公司的利潤率則從百分之十三起到百分之六十止。

註一：Report by Food Council on Whole Sale Tea Prices, 1926

皇家食物委員會 (The Royal Commission on Food Prices) 在一九二五年牠的第一次報告當中，討論進口的牛肉的價格問題。在一九二三年，阿根廷的供給佔了我們的進口牛肉的百分之七十六。現在有十四個涼食公司管理着這行商業，其中有三個是歸 Vestey 所有的 (經營着百分之二十八的出口商業)；有六個是歸 American Group, Swift, Armour, Morris and Wilson 所有的 (百分之六十的出口商業)；餘下的則為獨立的公司 (百分之十二。) 水運委員會是代表輪船公司和牛肉公司的。牠時常規定運輸的總額，牠時常為各涼食公司分

配輪船裏的空地。所以間接地說，英國的涼食公司對於阿根廷的製造者方面，和英國的消費者方面，在價格上，也都有相當的影響。那個委員會的有一個主要的目的，這便是：不論在什麼時候，只要市場裏凍肉太多了，對於凍肉的進口總數，便加以限制，爲的是使涼食公司得滿意的利潤。阿根廷的製造者則不滿意於這種政策。在一九二三年，阿根廷政府通過一條法律。那條法律規定了肉的最低的價格。但是三星期之後就作廢了，因爲在那個法律的執行期間，涼食公司，不買牛肉。當皇家食物價格委員會承認：自由競爭會使價格漲落無定而足以浪費東西的時候，牠曾給下列的結論：‘從公共政策方面看來，這種制度——把重要的東西（如牛肉之類）的供給的管理權放在私營商業的聯合的手裏，任牠操縱——是實在地不對的，這種制度並不是能使生產者或消費者放心而不疑慮的制度。’

在一九二〇年，政府委派了一個詢問鹽業組合現狀的和詢問鹽業組合的影響的委員會。那個委員會說：Salt Manufactures' Association——

規定全國鹽的百分之九十五的價格的組合——已經將鹽的價格提高，提到製造家能得寬大的利潤的程度了。

此外我還可以從官方或其他方面舉出一些例子，說明聯合在價格上的影響。我可以拿關於下列各事的報告例子。在歐洲鋼鐵加迭爾，成立不久的時候，鋼鐵的價格便漲高了。牛奶的價格常受牛奶業的影響。近年來，常常地有人以對於建築材料索過高的價格為理由，控告National Light Castings Association。我們所得的結論乃是：不論關於獨佔在過去對於售價的政策問題，抑或關於獨佔在將來打算怎樣剝削消費者問題，我們都不能給一個普遍的定則；我們所敢說的，只是‘依環境而定。’但是我敢說：等到獨佔者們有了機會，牠們一定的以消費者的利益為代價，提高價格，牠們還要永久地這樣作——假如牠們力量增得很大。

在阿根廷的肉業和牛奶業方面，還有一個別的危險。這便是：中間人所組織的聯合已經取得了某限度的市場管理。因之，消費者和生產者全都受

損失，因為他們可以利用這個權力謀利而以生產者和消費者的利益為代價。這樣，則如我在前邊所說：在貨物分配沒有組織的時候，生產者和消費者都受痛苦，但縱然有了組織，假如這個組織是在中間人的聯合的管理之下，生產者和消費者依然要感受痛苦。

聯合時常地——但非永遠地——得到高的利潤。這些高的利潤不一定是由於提高價格的政策的结果；因為有的時候，牠們雖然在競爭狀態之下作買賣，牠們還能有很大的利潤。例如：在一九二五年至一九二六年期間 Imperial Tobacco Co. 則除了付百分之二十四的紅利以外，有幾乎九百萬鎊的純利潤（不用納稅）；Bryant & May 在一九二六年至一九二七年期間，則付百分之十二，五的紅利（不用納稅）；至於經營零售商業的聯合，在一九二六年所付的紅利則如下述：Home and Colonial Store 百分之二十五；Selfridge 百分之二十；Harrods 百分之十八·五；John Barker 百分之二十；Meadow Dairy 百分之四十一又三分之二（註·

一。)這些商店雖然沒有以提高價格為手段而得利潤,但是我們不能說:牠們所得的利潤是公正的,和社會沒有損害的。他們的所以能得到這麼大的利潤的原故,乃是因為牠們付比較地低的貨銀,乃是因為牠們將各商店合併起來,合併是節省的,合併是能夠減少生產消費的,牠們不把節省下來的分給股東,不作為減價之用,所以牠們的利潤是很大的。在布業方面,大商店雖然不能提高價格,可是牠能減低經常費用和用下面所述的方法謀大的利潤。有一些商店是比牠小的,而效率也是沒有牠的大。大商店只要使這些商店能得尋常的利潤,在那個價格上,牠便可以得大的利潤了。但是效率是有代價的。實際上節省雖然是利用機器替代人工,減除冗員,和增加效率各種事情的結果,然而節省下來的錢,却歸了毫無貢獻的股東。低效率和浪費是對於任何人都沒有利益的。聯合不以節省下來的錢作為提高努力增加效率的工人的工資之用,不以節省下來的錢作為減低價格使消費者得到利益之用,而把牠給了在睡夢中的股東,便是不公平,

便是害社會。

聯合縱然不創立獨佔的局面，牠要替股東們謀大的利潤。我們從：每逢有聯合發生，合併的公司的股票之必然漲價一事當中，便看得出來。例如：當 Imperial Chemical Industries 成立的時候，交易所裏剛剛接到報告，合併的公司的股票便漲價了；在那個時候，一日之間，Brunner Mond 的股票，每鎊便增多九辨士，Nobel 公司的股票，每鎊便增多二先令等等。（註一）當 Bryant & May 和 Swedish Match Company 訂立最近的協約的時候，聲明書剛剛完成，牠們的股票的價格便從五十三先令漲到七十二先令又六辨士（註二。）

註一：Financial News 一九二六年，十月，二十三號。

註二：The Observer 一九二七年，七月，十號。

當一個聯合採用合併的方式的時候，牠便有過資本化的危險——股票所代表的表面資本比真實資本大。換句話說，就是，牠會以過多的價格購

買牠的財產(以股票購買。)例如:Imperial Chemical Industries 的資本爲五六,八〇二,九九六鎊,而組織這個聯合的公司們,則 British Dye Stoff Corpn 只有四·七七五·五八〇鎊; Brunner Mond & Co. 只有一三·七四九·三〇三鎊; Nobel Industries 只有一五·九七五·八二〇鎊; United Alkali Co. 只有三·七二五·二四〇鎊; 合計不過三八·二二五·九四三鎊。合併的結果,真實的資產和資本雖然都沒有增加,而股票的價值所代表的表面資本却增加了一千八百五十萬鎊之多。以上乃是從 Imperial Chemical Industries 方面着眼;若以 Brunner Mond Co. 而論,則四股 Brunner Mond Co. 股票,便能換五股 Imperial Chemical Industries 的股票。交換的結果則 Brunner Mond Co. 公司的股東便每有四股舊股票,就可以多得一股新股票。這便是通常設立持股公司的手續。至於‘吞沒’則也和牠一樣,結果也會使表面資本增加。托辣斯是由很多的商店合併而成的。托辣斯爲牠的資產所花費的錢比牠的資產所值得多——假如當

牠合併別的商店的時候，牠的生意興隆，則牠所花費的錢尤多。(註一)主要的原因則爲：提倡的人們都希從合併的結果裏得到大的利潤，使他們能在大多數的股票上付尋常的紅利利率。因爲這個原故，他們便不惜貢獻好的交換條件，(新舊股票的交換)所以他們就能很容易地規勸股東以舊股票換新股票了。此外則還有一個問題，假如我們從社會方面着眼，這個問題就是非常地嚴重。在商業興隆的時候，聯合能夠謀得很大的利潤，在這那個時候，牠便能夠將一部分的利潤隱藏起來——因爲牠有很多的虛漲的股票，這些虛漲的股票也是要分紅利的——所以平均起來，各股票的紅利便變成很小的了，這樣，則社會雖受損失，而不知到受到何等地步。反之，在商業衰落的時候，因爲聯合對於虛漲的資本依然有付息的責任，牠爲對付這個困難起見，牠便將價格提高和將工資降低。在歐戰以後，合併的商店們常常地因爲牠們希望得到大的利潤的原故，而極力地會加牠們的名義資本，所以在商業衰落的時候，牠們便會發生很多的

難題，結果，價格漲高，工資減低，商業也就要常常地受損失，工人的失業問題便要常常地發生了。

其次的問題是：聯合在工資上的影響。這乃是一個麻煩的問題。在這裏我不能給任何一定的結論，因為我找不着事實當證據。大概地說，則付大工資的公司差不多都賺錢的——聯合之所以能付大的工資乃是聯合謀利的結果。我能舉出幾個聯合來，牠們所付的工資比那裏都大，牠們的工作狀況，比那裏都好。但反過來說，聯合對於壓制工人的要求和減低工資，也比小的獨立商店佔優勢。總而言之，聯合和大的新式商店，在工資，時間，工作狀況等等方面，則沒有分別。某美國作家，關於美國的聯合運動，曾有下面的結論：從各種的情形看來，聯合和牠的僱工的關係和大公司職員和牠的工人的關係，好像是完全一樣。

(註一)：Tenks & Uark, The Trust Problem P185,

在某一些情形之下，聯合裏的商店可以斷然地減低工資。假如某商店是某個縱的聯合的一部

分，牠將牠的出產賣給本聯合的其他部分，而不賣給外人，這個商店便可以將牠的價格減到只有一點利潤或者完全地無利潤。在這個場合之下，牠便可以以這個爲無力增加工資的證據，而壓制工人的要求——甚而至於減低工資。但同時牠却從整個聯合的活動裏得到極大的利潤。例如：某鋼鐵公司屬於某一個造船聯合，牠便將牠的出產賣給造船的部分，而只要剛剛足夠生產消費的價格，但是牠能以聯合的一分子的价格，得到很大的利潤。煤礦業便和用煤的（例如：鋼鐵商店，副產物製造店，售賣機關等方面）聯合起來實行這個方法。這乃是最要重的例子。皇家煤礦委員會的主席荷伯爾特薩未爾先生對於煤的轉讓說得很清楚。牠在一九二五年牠的文章裏說：‘礦工的工資是以煤的售賣的出品爲標準的。其方法，則先由資本家的賬簿中將數目抄出，然後再經會計校對。但是有一大部分的煤不是在公開的市場當售賣的。資本家們將這一部分的煤轉讓給本公司的其他部分或聯屬的公司或聯屬的機關。其數量爲五分之一——在南

威爾士約百分之四十。工人們不相信：賬中所入的爲煤的全價值。委員會爲對付這個問題起見，委員會向資本家建議，請資本家以雙方同意的手續核計真實的市場價值，而根據牠來計算工人的工資，不要再以賬目中所載的數量爲標準了。在下議院裏，最近有人向礦務總長提出問題，從這個問題裏，我們便知道：資本家尙沒有採納這個建議。

從工會的職員的眼光看來，和一二個大商店交涉，則還比和一大堆小商店交涉容易。我們常常地聽見人們說：‘聯合’在對待勞工方面，是更不人道。我以爲：單就僱主和勞工的和人的關係而言，這話是對的；但是若從勞工所蒙受的實際的待遇而言，聯合却不見得比小商店爲更嚴刻。有很多的不在聯合裏的小商店還有更嚴刻的方法，而同時這些小商店還沒有大商店的新式職員那般痛快——還不肯佔在自己的利益上面辯論。在另一方面，牠們則還不肯承認工人的組織，不肯和工會交涉，所以更難對付。在英國，這種態度還沒有，在美國大概是很平常的。我們從最近的關於美國的實

業狀況的報告裏知道：大多數的大的公司都是屬於僱主團體的，這些公司全不承認工會爲工人的代表，全不肯和工會訂立契約，這個團體包含着美國鋼鐵公司（在美國裏最大的鋼鐵公司）。有些個公司，則還以工人不得加入工會爲僱用的條件。有的時候，還讓工人簽字作擔保——但是這種事情不是很多的。

聯合在勞工的工資上的直接影響，不能算是最重要的。比牠還重要的則爲聯合對於職業和對於整個的生活程度的影響。在現在的情形之下，聯合則有增加失業的趨勢。自然地，假如聯合爲提高價格起見而減少出產，失業問題必因之發生。假如聯合以節省工力的方法，減低消費，而不減低貨物的售賣價格，失業問題也是會發生的；因爲價格不減少，需要便不會增加，需要既不會增加，則少數工人所做的貨物就已經夠了，剩餘的工人，只可另尋別的職業了——假如他們能夠另尋別的職業。至於牠在生活程度上的影響，則不論聯合所用的是對於消費者提高價格的方法，抑或是減少工人

的方法，聯合的趨勢乃是替股東謀大的利潤的，牠的結果，則越發地使資本階級和民衆懸殊，而在財的分配方面，則越發地不能平均了。我們是可以舉出很多的例子來證明聯合所付的工資比別的商店大，聯合所預備的作工狀況比別的商店好的，但無關宏旨；因為我們的重要的問題乃是：聯合能否使一國的大部分的財集中在少數階級的手裏，而這些少數階級的收益乃是從擁有股票的原因裏得來的問題。我們所得的證據告訴我們說：‘聯合能使一國的財集中在少數階級的手裏。’

對於採用組合和托辣斯的種種工商業——甚至於一切的經濟事業，聯合的危險是沒有限制的。牠的勢力則不只及於實業而且及於各方面的社會生活。現在有兩種樣式的聯合。這兩種樣式的聯合的勢力則是特地普遍，而危險也是特別地大，因為牠們的勢力在平常是不會認識的。這兩種便是新聞紙的聯合，和銀行聯合。在最近幾年當中，新聞界迅速地聯合起來，同時牠還和實業界和金融界漸漸地有嚴密地聯絡。我們就拿 Berry 團體

當例子吧：Allied Newspaper Ltd 已經和 Sunday Times (曼撒斯特的 Holtan Group) 聯合起來了；這個公司則歸兩個 Berry 團體的公司所管理，這兩個公司還管理着；Newcastle Newspapers, Ltd., The Financial Times, Cassell & Co., Graphic Publications (包括着 Zaily Graphic) 和其他的報紙；同時則 Berry 團體和 Guest, Keen & Nettlesolds, 和棉煤等實業方面又有聯絡，所以牠們便造成一個最大的資本家的團體。在實業界和金融界裏，有一個普遍的趨勢。這個普遍的趨勢乃是：實業界和金融界要管理新聞界。牠們不但爲了牠們的謀利而管理新聞界，牠們還想利用新聞在各方面影響大家的輿論。上面所舉的不過是這樣趨勢的一個例子罷了。大企業已經迅速地認識新聞的力量了，大企業也發展聯合的原則了，牠們的目的，則在操縱新聞因之操縱一般人的思想。

在銀行方面，關於下列的各種事情，我已經都解釋過，例如：因爲合併的結果，英國的大部分銀行的事業實際上都集中在五大銀行的手裏；這五個

銀行，或者管理別的銀行，或者和別的銀行聯合，或在本國，或在外國，或者和別的金融機關聯合——例如保險公司，各式各樣，種種不一；這些銀行差不多的都是藉着指導部的聯絡和其他工商業聯合起來。我們雖然不能說：銀行的獨佔局面已經存在，但是我們可以說：在金融界裏，金融商店們好像是已經藉着金融事業的高度的集中，訂立關於普通的事情的政策協約了。但不論如何，在現在，比較地少數的銀行家的團體在社會的事業上，則有很大的力量。關於銀行對於工商業的關係，比從聯絡指導部方面而建設起來的聯合還要重要的乃是：在現代的狀況，不論大小商店，不論長期短期，都不得不借款，而銀行則為短期借款的唯一來源，同時對於長期借貸，也有很大的影響。銀行的放款與否，又完全按照商業原則，假如銀行家不肯借給某種實業款項，銀行家便能阻礙這種實業的發展的。這是人所共信的，假如銀行家拒絕借給工程界款項，使牠不能夠和俄國訂立英國輸入俄國貨物的長期契約，英國的商業的發展便要很嚴重。

地受牠的阻礙，而使其他各國——尤其是德國——得便宜了。一個國際借款的成功與失敗，也完全地以銀行的態度爲斷——以適合銀行的目的與否爲斷。在這種情形之下，商業原則就不是唯一的問題了，重要的問題乃是：以經濟的力量達到政治的目的。在一九一八年，銀行合併委員會說：‘假如錢幣托辣斯成立了，政府便不能容易地違背‘聯合’的意旨。’金融——也就是借貸權——既然集中在少數人的手裏，事實上，則不只工商業，就連政府自己都得靠着借款來辦事情，所以有些人便以爲：‘實在地快到了委員會所懼怕的地步了，在現在，中央政府，和地方政府，就覺得很難違逆銀行家的意旨了。’有些個人則更進一步，說：‘非到財政權歸社會管理——替社會謀利益——的時候，則任何的改造社會的計畫，都是不會成功的。’

除了銀行和報紙聯合在社會方面的各種事業當中，有遠大的勢力以外，其他純工商業聯合，則在政治上，也作了很多的事情。有些事情乃是間接地藉着牠們和新聞界金融界的聯合作的。但是因

爲牠們有錢，因爲牠們的利益關係廣大，牠們還能夠用直接的方法利用其公政策。有很多的偉大的組織是資本主義的政治的工具，例如：Federation of British Industries，和 The Association of Chamber of Commerce，乃是代表大部分工商業的商店的；其餘的，例如：Mining Association of Great Britain 則爲特殊的實業的代表。F. B. I. 月刊在一九二〇年二月二十三號載有：‘不論在討論那一種國家的重要問題的時候，實業界在 F. B. I. 所發表的普遍言論，政府和新聞界都認爲有相當的價值而接收牠。’ F. B. I. 現有會員一百八十四個組合，二千二百九十三個商店。牠在租稅 工廠立法，實業教育，保險和其他等等問題上，都是很活動的。所以牠時常地慶祝自己的成功。礦業組合 Mining Association 在最近幾年裏，對於政治也有影響。這些團體則專關心政治方面的事項，而聯合則除了作生產，貿易等事情以外，還時常地在政治上作相當的工作。牠的勢力是可以在和公共的事情有關係的政治方面看出來的，例如：進口稅；

實業立法，關於某特殊實業的課稅等等。我們所能希望的只是製酒公司應當關心皮酒的稅；零售商人應當關心助手的工作時間；鐵路公司應當關心牠們的財產的課稅；和牠們各個都能藉着牠們的指導員和牠們的主席在上下議院裏，將牠們的利益表現出來。

在外交方面，聯合也有可驚的勢力。軍用品的聯合是最帶國際性的；這些聯合的目的雖然是私有利潤，牠們則任意地以政治或其他當作手段，增加利潤。石油托辣斯的衝突，在大戰後好幾次國際會議裏，關於英美關係，協約國和俄國的關係，都是很嚴重的，一九二一年日內瓦會議的失敗，就可以說：至少有一部分的原因是由於石油的爭執。在開會的時期裏，Royal Dutch Shell Group 和蘇俄政府訂了一個開發高加索石油的契約。自從蘇俄政府成立以來，就有一些公司不大肯和蘇俄交易，牠們爭執着蘇俄必須恢復收沒的財產。到這個時候，Standard Oil 公司便佔在這些公司方面了，日內瓦會議也就因之破裂了（註一）。德國和法國在

大戰後的關係也是一樣，也和法德兩國的實業聯合有關係——也和萊因區域的煤礦鐵礦的開發計畫有關係。一切實業國家的外交政策都不能夠和經濟利益分開。因為這個原故，大的聯合便漸漸地有決定外交政策的權力。

註一：The Politics of Oil

資本家的聯合的政治權力乃是在聯合的發生當中所不可避免的危險之一。在現代，經濟事項和政治既是這樣地有嚴密地關聯；國家的內政外交政策，又是非常地照應着社會的經濟生活不可，所以經濟的力量在政治上便發生了不可避免的大大的影響。現在，聯合正在佔據我們的經濟的生活中心哩！所以牠便不願意不理政治而且也不能不理政治。

四

政策問題

我們從社會的觀點上來討論聯合運動的利弊，我們纔能夠解決這個問題。我以為我們的結論總括起來應如下述：在生產方面，聯合對於社會是有利的；因為聯合拿減低競爭和建設大量生產的方法，除去了社會上的競爭的浪費，使社會的經濟事業得有某種限度的秩序。

在財富的分配方面——在社會的各種階級的中間——聯合對於社會是有害的；因為聯合的趨勢是：‘效率大的纔能得到大的利潤’；或者‘聯合藉

着獨佔的力量，以所得和勞動階級的失業為代價，網羅一切資本階級的所得’。換句話說，就是：‘在近代的實業當中，所得的大小在乎雙方——買者和賣者——交涉力的強弱。’聯合將資本家的利益聯合起來，就無異於增加他那一方面的交涉力。資本家縱然不利用牠來減低現在的生活程度，也要利用牠來壓制民衆的³¹¹提高生活的需要的。這種趨勢不但在關於工資，時間，工作狀況等問題，資本家和勞動者直接交涉的時候，表現出來；即在實業立法，稅則，和社會事業——如教育之類——各方面，也都表現得出來。固然在生產方面，聯合對於社會是有好處的，可是社會還沒有受到牠的好處，已經受到牠的損失了。

講到應付聯合的政策，我們有一個極困難的問題。這便是：思想界裏‘議論紛紜，莫衷一是’。但是我們只能夠研究比較地有勢力的。在這些思想當中，最普通的乃是：以分開現在存在的聯合當方法，恢復競爭；同時還防止新的聯合。這種計畫——所謂打散托辣斯的計畫——是極普遍的，而

且也是極容易形成的，但是牠的自身也有毛病。我已經說過了，現代資本家的聯合和經濟發展相依爲命的。在現代，大多數的實業都是：非大企業不能夠講究效率；而大企業則往往以劇烈的競爭爲方法造成獨佔——至少也是一部分的獨佔。假如我們對於生產的量，加以限制，則無異於開倒車——和倒退幾十年一樣——；假如任牠自然發展而恢復起競爭來。則又無異於自尋煩惱；並且假如這種計算成功了，工人們所受的痛苦比因爲經濟戰爭而受的痛苦還要利害。所以現在的問題便是怎樣纔能使聯合對於社會有利無害，不過假如個人競爭是打倒獨佔的聯合的唯一方法，則我們便永遠地達不到這個目的了。

除了上述的毛病以外，從美國的經驗裏，我們也可以知道：這種計畫是不能成功的。英國的普通法(註一)的主義是：凡限制商業——阻礙自由競爭——的協約，一律無效。然而英國沒有用這個工具。在中世紀的時候，議會雖然反對過獨佔，不過自一八〇〇年舊法作廢之後；至今未見通過防止

獨佔的新法。美國則不論普通法方面，抑或在單行的成文法方面(註二)對於限制商業的協約，皆有很嚴厲的規定。在一九一八年，議會裏曾經通過夏曼反托辣斯條例。該條例對於含有下述各種性質的契約，則以很嚴厲的處罰禁止之：

- 一、組織聯合的契約——這裏所謂的聯合則不論是否托辣斯的方式；
- 二、各州中間共謀限制工商業的契約；
- 三、各州和外國共謀限制工商業的契約。

這個條例審判過很多的重要案件，但回顧這些案件，則無論何人皆會有下面的感想：美國以恢復競爭的方法制止聯合，總而言之，到現在還沒有得到成功。隨後美國改變了一個新的方針。新的方針便不再作破壞聯合的企圖，轉而防止‘聯合’的創立托辣斯的不正當的方法。在一九一四年議會通過了兩個新的法律。頭一個是：聯邦行業委員會條例。該條例認不正當的競爭方法為非法的，並且還立了一個聯邦行業委員會以負管理之責。該委員會則有下列的職權：(一)研究聯合的行爲；(二)研

究各聯合的關係；(三)公布消息和其他等等事情。假如遇見了以非法的手段競爭而足以構成犯罪的公司，該委員會還有禁止之權——依照自己的調查的結果，禁止非法的競爭。第二個條例是克雷通條例Clayton Act。該條例對於某幾種的行爲——例如：以絕交之方法抵制競爭，因減少競爭而購買其他公司的一部分或全部分的資本之類——認爲非法；對於銀行的指導員的互相交換禁止得尤其利害。在某種情形之下，一個銀行的指導員便絕對地不得參加另一個銀行的指導部。自從一九一六年修正案通過之後，一個人纔可以當幾個銀行的指導員。這兩個條例在很多的案件上都適用過，結果皆不能使人滿意。有很多的人曾經希望過牠們防止聯合。總之，這執行的結果使他們受了一個打擊。固然，這個委員會也許能夠間接地防止不正當手段的發生；也許提高商業的道德；……同時研究的力量也不無影響。但是牠在防止聯合的發生或減少競爭方面只有一小部分的成功是不能否認的。我們還有重述執行夏曼條例的經驗的必要。在

夏曼條例的執行期間——一八九〇年至一九一四年；當法庭攻擊某一種樣式的聯合而宣布牠是非法的時候，律師們便勸告牠改變一種別的樣式；縱然法庭也反對新的樣式，也必須經過很長的時間纔能傾覆牠。

註一：普通法又稱判例法，是積法官的判例而成的，爲英美二國的基本的法律。

註二：在英美二國，除普通法外，還有所謂單行成文法的乃是議會裏通過的法令。單行成文法優於普通法。（以上二條係譯者附註）

我從工商委員會的報告裏，抄引了很多的話了，原因就是：美國所作的事情比任何國家都多。最初她限制聯合的發生，隨後又干涉聯合所用的某一些有害的方法，結果則只給我們以判斷他國在這種企圖上或者能夠成功的價值；而聯合却不顧法律地依然在那裏迅速地發展着——尤其是在歐戰以後。最有趣的是：輿論也顯然的承認‘合併’和‘平等聯合’的效率了；反托辣斯的法律也容

許了。

到了現在信仰這個政策的人們知道：努力地恢復競爭和維持競爭的結果不容他們再提倡這個政策了。有些人則持相反的意見。牠們說：‘競爭使我們的經濟生活平等；競爭維持實業的秩序，競爭是這樣的要緊，假如沒有牠，我們便得不到頂好的物品來源；所以政府必須允許牠自由地發展，非萬不得已的時候，不可加以干涉’。以上的兩種思想全是一百年前舊經濟思想的變像的復活。贊成自由競爭的人們信仰着——從前曾經這樣地信仰過，現在又這樣地信仰着——：不論在自由的聯合的管理之下，抑或在國家的管理之下，個人在工商業裏的努力的價值皆得不受限制。反之，擁護自由聯合的人們則以為：在自由聯合裏，資本家所得的利益，比在自由競爭裏所得的還要大。二者都是：主張放任主義的。二者都是陳舊的思想。對於前者我已經解釋過，茲不贅述。後者則對於已經存在的社會的害處沒有裨益，反而給了不負責的個人以過大的權力。實際上，這種政策的趨勢乃是：在民

治的憲法之上，設置一個‘實業界的領袖’政府——*A government of “Captains of Industry”*二者都是放任主義的方式；二者都是擁護個人的利益的思想。現社會假如不將這種思想除去，便不會有進步。Quigley, (見 *Toward Industrial Recovery* P.55) 說，放任主義——因為牠的結果的原故——已經失掉了世界上各個有產業歷史的國家的信仰了。牠曾使人類受過不可勝數的痛苦；牠曾使生產的技術退步以致於生活程度和社會的價值都降低；牠曾減少生產的效率；牠曾暴殄貨財——尤其是天然物。

其次比較地合理的計畫乃是：在國家的監督和管理之下允許聯合的發展。有些人信仰着：資本主義和牠的近代的发展是最好的經濟組織。他們主張用這個政策，因為這個政策能夠防止聯合和公共利益的衝突。有些人希望着：資本公有和資本公用的實現。他們也主張用這個政策，因為他們信仰：資本的聯合便是達到他們的目的的一個階段。其原因有二：(一)資本的聯合的發展，從社會方面

看來。便無異於：社會取得了一個比較地有效率的經濟的機器；（二）資本集中在少數人的手裏又使社會不費勁地變成公有制度。不過，這個政策——管理——只能限制有害的行爲（若不正當競爭方法之行使，索取過分的價格之類，）不能制止聯合的發展。美國（在感覺到法律不能制止聯合的發展的時候，）奧國，英國（在大戰期間，）德國（自歐戰以後）都採用過——德國則只限對於組合，托辣斯不在內——結果沒有一國是成功的。政府管理價格的計畫既歸失敗，有些政府便對於超過最低限度的利潤增加賦稅，用以謀社會的公共利益，而作社會的公益事業。在大戰期中，英國曾實行過超利稅，Excess Profit Duty 英國雖然沒有用牠專辦社會事業，我們也可以拿牠作為一個例子。

再進一步的管理便是：‘合法的獨佔’——這乃是：在某種的情形之下，政府以為公共的利益起見，以某種物的獨佔權給予某個公司。現在這樣的例子是很多的。在一九一八年，美國所通過的Webb-Pomerene Act 便是以和緩的方式採用這

個政策的。該條例承認了聯合的對外貿易的價值，所以該條例對於一切經營出口貿易的聯合的成立，只要不致於限制國內商業的競爭，在聯邦行業委員會的監督之下，都一概允許。在英國則有很多的，電，汽和其他各種公司是如此的。這些公司雖然是歸私人所有的，政府却依然給牠們以供給某地域某種物品的獨佔權；只是對於價格或利潤，加以限制。此外在歐戰以後歷史當中，還有兩個很有趣味的例子。頭一個是：橡皮的穩定計畫。在一九二二年，市場上堆滿了無處銷售橡皮。種橡樹的人很多年來都沒有利潤了，幾千幾百個生產者又不肯自動地限制生產，便不得不受政府的干涉。在一九二二年，英政府遂實行下列的辦法：

- 一、各個生產橡皮的公司，皆須以一九一九年至一九二〇年的數額為生產的標準；
- 二、各個公司的出口數額，皆不得超過生產數額的一定的比例，在橡皮的價格有變動時，得依該比例增減其出口。

該辦法並未包含着允許某一些商店的獨佔，

只是政府爲生產者和消費者的利益起見，政府採取獨佔的方法來制止競爭而已。據說很著成效。第二個是關於鐵路的。在一九二二年，鐵路公司依照一九二一年的鐵路條例聯成四個大團體。這四個大團體歸下列的四個公司所有，牠們的資本爲一·〇〇〇·〇〇〇·〇〇〇鎊（一）The London Midland and Scottish（二）The London North Eastern（三）The Great Western（四）The Southern

在鐵路業方面，各公司很早就有聯合了。英國的鐵路實業在一九一四年便被十四個大的團體所佔據。不過在那個時候，牠們的聯合是自動的。後來纔變成強迫的。自從聯合變成強迫的之後，鐵路業的狀況就爲之一變。於是獨佔的利潤不歸各公司，而歸公衆，價目也由公共的機關——鐵路運費裁判所——決定，而資本家則還須以其在某限度以上的利潤之百分之八十，作爲減價之用。

在德國，則一九一九年的煤法在煤礦實業裏創設了一種更進一步的合法獨佔。該法規定着：礦主必須加入全國十一新提加之一；(Rhenish-We-

stphalian Coal Syndicate 便是其中之一)新提加有規定價格和其他的權力；新提加的舉動須徵得全國煤礦所有者組合的同意。全國煤礦所有者組合便是新提加的平行的聯合機關。該機關歸管理會管理。管理會則為煤礦總會的附屬機關，由礦工，職工，消費者的代表組合而成。煤礦總會有會員六十人，就中四分之一是代表礦工的，四分之一是代表礦主的，餘者則為下列各方面的代表：(一)中央政府；(二)消費者；(三)專門家；(四)合作社；(五)自治政府；(六)其他等等。至於這整個的組織，則隸屬於經濟部總長的管轄之下。

註一：上一節載在 Report of Committee on
Cooperative Sellings in The
Coal Industry 1926

對於政府監督獨佔和管理獨佔的方法，我們可以舉出很多的有成效的例子來。勞動者和消費者與資本家們相同對於獨佔的計畫，也有很多的貢獻。在一九二五年，皇家煤礦委員會說：任何的用強迫的方法造成聯合的政策，都是有害的。柯斯

爾德科漢姆 Arthur Duckham (一九一九年屆委員)贊成在政府的監督之下的強迫的聯合。在一九二七年 Underground Electric Railway Company of London 開年會的時候,阿施非德在主席的講演詞裏說:在任何的倫敦商業的聯合的計畫當中,決不會有人反對;建設有效力的公共管理來保障下列的三件事情:

- (一)關於發展和擴張的計畫,則有秩序,有步驟;
- (二)關於價目的釐定,則使其適合於下列的兩個條件:(甲)能夠保證所投的資本轉得回來;(乙)不規定太高的價目;
- (三)關於職務的供給,則能迎合社會的真正需要;不使社會感覺不足。

這些計畫都有牠的相當的困難和危險,開明的資本家雖然贊助牠,而反對的依然有很大的力量。在一九一九年,下議院裏,曾有人依照銀行大聯合會計委員會的意見提出政府管理銀行大聯合的議案。但是他撤回原案了,以後便沒有舊事重提。此

外還有些人常常地提出關於管理普通的聯合的議案，或管理某種實業的聯合的議案——例如：懷特萊氏所提管理建築材料聯合的議案——，結果不是失敗便是原案撤回。

反對的力量是很難克服的。假如我們克服了反對的力量而建設起管理的系統來，資本家則會逃避管理——在歐戰的時候便有很多的。假如我們所採取的制度是：在國家管理之下的合法的獨佔，（資本家們和國家都變成合股公司的股東）資本家們則會藉着法律的蔭庇，而達到自私的目的。

管理是很難發生實際的效力的。假如管理發生了實際的效力，則在限制利潤當中，牠便會減低生產的效率。這也就是：直接地剝奪了聯合對於公共的利益；間接地達不到自己的目的。然而這種可能，在各種限制私營企業的企圖當中。還是自然的。都有的。原因是：牠們雖然弱化私人的利益的動機，而未嘗以社會的職務替代，所以不論在那一種裏，浪費和監察的開銷，好像都是不可免的。

總而言之，沒有一個管理的方法是可以普遍

地應用的。不論那一種實業，都有牠的特殊的管理方法。比方說，假如某種管理方法，用在某種實業上很有成效。這種管理方法只要能保障公共的利益，不致於阻止聯合的發展，不致於減低生產的效率，則這種實業便應當用這種管理方法——只要所得償於所失。

除了這種性質的保障以外，還有很多的別的性質的保障。‘公佈’（收集各聯合的活動的消息，公佈這些消息，例如一九一九年 Profiteering Act 下面的工作，‘食物諮詢理事會的工作’）便是一個有一些價值的。但是假如在證明了大利潤的存在之後，政府依然沒有干涉的能力——或者不願意干涉——則對消費者公佈是沒有用處的，除非消費者能夠暫時不買某一種物品。然而消費者也不是很容易地就能組織同盟加以抵制的。所以說；在這種情形之下，只有消費合作社運動是比較地有效力的保障。在英國，消費合作社曾使牛奶，肥皂等等的價格降低；現在這種運動有迅速的發展，將來或許更有用處。不過，這種方法不是能夠長期地有用

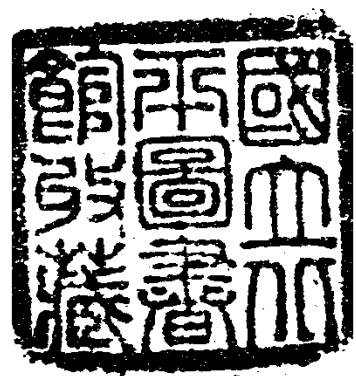
的，(只限於和消費者有關的物品)；因為牠不能伸張到重大的實業方面去——例如財政等等——再說，合作社也是要從資本家手中購買材料的。所以有人說：消費者在某一階段上雖能除去資本家的獨佔，在另一階段上則不能了。假如消費者打算脫離資本家的利益的攻擊，則合作社辦得愈成功，他們愈感受痛苦。

但是，獨佔不是每種實業都能有的；獨佔者因為懼怕着需要會低減，競爭會起來，不敢任意的提高價格；規定價格的組合常常地為組員的爭執而分裂；托拉斯有的時候會增大而大到不能管理，凡此種種全都能了作公共的保障。但是當國際組合盛行的時候，自由競爭的價值便跌落下來；在那個場合之下，牠們的範圍便都擴大了，所以就在這範圍裏面，就有很多的壞事可作。

當一切全都說完之後，我的結論便是：除了用資本國有資本國用一法外，簡直沒有其他保護消費者和勞工抵抗聯合的勢力的好方法。這也就是社會主義者——以聯合為達到社會主義的一個階

段的社會主義者——的意見。在英國則已經有一些公共職務採用這個辦法了（例如：郵政，水的供給之類。這都是有獨佔性的東西，這些東西假如放在私人手裏乃是很危險的）。在其他國家則又進一步鐵路也歸國家了；然而除了蘇俄以外。不論那國，私有資本主義的範疇還是比國有的為廣。

這是很重要的一點，因為我們遲早要決定：國家管理經濟組織呢？抑或使經濟組織的主人管理國家，（政治，和社會，和社會的經濟生活方面全都一樣）牠的答案便要依資本的所有權的所在而定了。假如資本的所有權是在國家手裏，國家便管理經濟組織，假如是留在私人手裏，資本家便要管理國家。



民國二十三年十二月初版

實價大洋三角

資 本 的 集 中

有 著 作 權 不 許 翻 印

著 者

C. N. Colman

譯 者

曾 豫 生

發 行

程 前

出 版 者

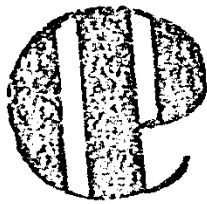
神 州 國 光 社

上海河南路一三六號

上海河南路一三六號

總發行所神州國光社

電報掛號 七二七三號
上海河南路 一三六號



\$0.30