

萬 有 文 庫

第一集一千種

王 雲 五 主 編

近代資本主義進化論

(三)

霍 布 孫 著

傅 東 譯

商務印書館發行

近代資本主義進化論

(三)

著 孫 布 霍
譯 東 子 傅

漢譯世界名著

近代資本主義進化論

第七章 資本的聯合

第一節 近代資本主義下競爭的激烈化

在資本主義的集中勢力發生作用的產業內，企業單位的規模和複雜性增大，使形成同一市場的各企業間的關係發生變化。企業的標準規模增大，市場也相應地擴展時，競爭者的總數可仍如前那麼多，競爭者的競爭條件可仍如舊沒有變化。但就資本家的產業的大多數部門說，市場繼續地擴展沒有有力企業的規模繼續地增大那樣快，結果麼市場內有力競爭者的數目趨於減少。較少的大競爭者間的競爭仍如從前較多的小競爭者間的競爭那樣『自由』時，市場結構不會發生根本的變化。一切生產的經濟如前樣趨於在商品價格低落的情況下移入消費者的手中。不

僅這樣，且又競爭公司不能保持私人的個人經濟的利益，如使牠的競爭者具有重要相等的其他私自經濟。假設甲和乙是兩密接地相競爭的公司，甲有一部特別的機械能為牠取得超過通常產業贏利以上百分之二的利益，乙因低廉勞力的供給也享有相等的利益；那麼，這兩類私人的利益必因競爭抵消，在價格低落的情況下移入消費公眾的錢袋內。

有種種理由可使人們相信競爭者數目減少，競爭者的規模增大時，競爭愈益猛烈。在舊日企業狀況下習慣握有相當的權威；個人的要素關於決定貨物的性質和信實佔有重要地位；購買者沒這般嚴密地比較價格；競爭者沒絕對被數字（價格的高下——譯者）指導着，他們沒有『組織地』逼別人減低價格，他們沒以大部份時間、思想和金錢專心來籌謀奪取別人的顧客（在某古式的行業內仍殘存着這樣的商店，這些商店做生意不用正式的文書契約，並是言不二價的，也不逼別人減低價格。這個個人的要素和這些習慣的顧慮因新企業的發生差不多全然消滅了；大規模生產的純利益愈增加，企業者日更注意競爭的直接工作。所以我們看見恰正在這樣的產業內最兇猛、最無顧慮的競爭表現自己出來，這樣的產業有最高度的組織，最進步的機械，並組成

於最大單位的資本。機械和牠的至大的生產過剩的趨勢在這個競爭中佔有究竟怎樣重要的地位，留待後面討論。在此處我們證明企業規模的增大未曾減少競爭，曾把競爭激烈化這個事實就可以了。大機械產業中產業的變動最深刻地感覺着；小企業當着產業疲滯和消沉的潮流站不住脚，或迫而相提攜來圖自保。在紡織業、金屬業、運輸業、海運業、機械製造業內，和在那些需要多數昂貴的生產設備的小規模製造業如釀酒業、化學製品業內，資本的借入、合股企業的組織、和每種資本協動的形式有最迅速的進展。小資本聯攏來構成單一的大資本，小企業被大企業併吞——這事的第一要義就是努力於避免小規模生產在近代產業變動的潮流中遭遇的危險和災難。但既然一切競爭者都向同一的方向進行，自沒有一個制服了別一個。巨大的競爭者同有某某共通的經濟，牠們應更專注競爭的事務；生產的經濟一部份在兇猛競爭的軋轢中喪盡，一部份在價格低落的情況下移入消費者的手中。這樣麼競爭者努力以大生產的經濟謀安全和高率贏利，這因競爭進程日增激烈是徒勞而沒有效驗的。每個大公司都覺得牠自己能够經營的事業大過牠已經握有的以上，都比昆鄰售出價為低直到價格的降落使弱小競爭者沉淪，使強大競爭者的贏利削

減到僅僅收支相當的限度。

第二節 聯合的實驗 卑閱漢的同盟

在幾個大企業關於以有利的價格規則地售脫牠們的生產物全部發見困難日增時，在發達的資本主義下那樣地創生的激烈競爭迫使競爭者尋求或種相互的協定來緩和鬭爭的兇猛。

這些協定首在以決定價格表的方法約束比他人售賣廉賤的行動，並以制限生產量，如是必要、可行，約束這樣的行動；各公司沒有停止競爭，但努力於對牠們競爭的條件加以限制。說到這件事，固然不是新創的；就地方的產業說，特別是就貨物未直接售賣給消費者的產業說，價格決不是由『自由』競爭決定的；因地方售賣人間的勾串『行會』和『法定賣價』的規程常得成立來維持貨物的價格。就大資本家的產業的事例說購原料、賣製品的市場的必要機構，穀物或棉花交易所，鐵道或銀行公司的清算所，為獲得迅速而確實的共同產業利害的消息所成立的必要組織，工資局和其他處理勞動的機關的發展——一切這些形成能利用來制限競爭的一種組合基礎。

最初的階段是一種非正式的協定，首在一個特定地方的競爭公司間發動，漸次擴大將這個

產業全部包括在裏面或包括足實施對價格的必要統制的一大部份（這個產業全部的一大部份——譯者）。這是在近年間不列顛製煉鋼鐵業、機械製造業中標準的運動。

一八九八年一個代表的產業雜誌的記事，正確地報告那些產業情況。『關於鐵軌、船鐵板、汽罐、棒鐵、和我國鋼鐵業的其他部門的價格我們現時有實行中的協定和了解，因這些協定和了解高價相當地好好維持着，價格的降落也大半防止住了。』（*Iron and Coal Trades Review*，
quoted *Macrosty*, p. 134.）

不列顛金屬業、紡織業、其他重要製造業和商業的產業界發生的其他聯合及併合的計畫中，這些以非正式的協定制限價格的實驗到處都很盛行。牠們的成功或失敗大要係乎兩個條件——第一條件，幾個大競爭公司支配這個產業全部的比率；第二條件，關於供給的市場的情況。幾個巨大的企業，例如不列顛金屬業和引擎製造業的很多部門內各大企業，宰制着市場；多數小公司的存在大部份在支配純粹的地方企業時，那就勿須妨止有效物價表的保持。在別一面，因生產設備的大改善或需要的大衰減市場上供給過多，這可以容易使那樣的『協定』終竟不能成立並

引起祕密地甚或公開地廉賤售賣。

生產力和需要量的迅速變動是近代市場的特徵，這些變動使競爭公司的協定難能得到保障，如使這些協定上沒附加對於違犯協定條件的有效保證或懲罰辦法。爲着使維持有利價格的協定可長久有實效，這些協定上必須附加限制出產或比例地分配『訂貨』的條款，這是人們所認明的。採礦和製造企業中『生產額』的制限是幾個國家內有力協定的基礎。但在英國現尙鮮用這種維持價格的方法。例如最近在蘭加州木棉業內，競爭公司一致認可工作時間縮短時，這個政策的採行不是爲維持價格，祇是來處理因材料的供給不足所發生的一時的緊急事件。儘管在南威斯煤炭業中不止提議一次要制限生產量並分配『訂貨』給各個炭坑，却這些方面的任何實驗曾沒試行過。

但一方面不列顛重要製造業當中很多正實驗『非正式的協定』，別一方面多數小規模產業，特別是金屬產業，正尋求一種堅實的組合基礎。『卑閱漢同盟』就是這樣的一種聯合的名號，這個聯合一八九〇年在鐵製床架業內發動，繼被中部各州金屬製造業的各小部門採行，日後又

被西萊鼎的染料業和第二流的幾個別的產業採行。這個同盟的最初基礎就是雇主組合會員間的一個正式協定，這個協定的內容就是採用『成本計算』的科學法則，對真實成本附加贏利協定的部份，並以此得到每個組合會員都應遵守的一個價格表。這個計劃的新奇部份就是聯合的擴大，把勞動家包括在內。雇主組合與職工組合締結同盟，簽了一個正式協定，據這個協定每個雇主應只雇用職工組合會員，職工組合應只對雇主組合會員的雇主供給工人。在對現行工資的某種程度的永久附加的基礎上設定了一個滑準工資法，據這個滑準工資法將來的工資照贏利的直接比率增高並低落。這個計劃全部因一個勞資爭議調解局確立起來，這個調解局有同數的雇主和工人的代表，並規定必要時得執行公平的仲裁職務。如果一個雇主突然脫離那個同盟或違背盟約，那麼，這個調解局就『誘出』他的工人。同盟外競爭者，『以佈置良好的、謹細的、明斷的、有組織的、賤賣方法去應付他，直到他被迫退避或投降時。』鬭爭基金籌集來料理這樣事件，並再加工上『返還金』制度（返還金制度就是據一定的折頭在已付的貨價內扣除的數目返還顧客——譯者）來使顧客與局外製造者分離開去。

數年間這個計畫在鐵製床架業和其他幾個產業中有成功：價格增高了，贏利加多了，工資外還有巨額特別獎金分配工人。但高度贏利終竟過度緊張同盟的經濟力，組合內不忠實的會員開始以虛偽的發票或祕密的委託實行賤賣，同時外部的競爭開始形成非常可怕的勢力。因這樣的腐壞，一九〇〇年鐵製床架同盟就崩潰了，牠的仿效者當中很多也在牠的崩潰前或在後相繼破裂了。

第三節 美國金屬業內的「企業同盟」

這種實驗足以表明各組合間關於出售價格的正式協定甚至不能維持着，如這個組合對各公司的生產量沒有多少直接的支配力，如不能容易地偵察出協定的違犯，並適當地懲罰這個違犯者。許多關於美國產業的企業同盟的有趣實驗顯然趨於發見並證明出維持這樣協定的最好方法。

「製造業者欲組成企業同盟的，常創立非法人的組織，如柏塞麥爾鋼鐵組合，鑽石商家組合或鋼軌組合。一切製造業者都贊同維持這個組合所決定的價格表並據此制限他們的生產量。每

個製造家被許可依據他的生產設備上的能力和利益，僅僅生產（或售賣）全部生產量的一定百分率。爲防止違反這個協定的行動，每個製造家須存放一筆款項在這個組合內，組合對這筆存款是可以沒收的。』〔W. F. Belcher in an article on "Industrial Pooling", ("Quarterly Journal of Economics," Nov. 1904) 下面的細評也是從這個論文採拾來的。〕

專門的會計師聘請了：對於生產超過被許可的比率以上的公司科以罰金，對於生產不足這個比率的給予相應的特別償金。下年生產的價格和分派額本年十一月或十二月先行協定。市場的地域上劃分也常實行。通常，以第一步決定同一的工廠價格，以繼後附加從工廠到售賣地的運費，來協定地方的價格。

與這一般的樣式相殊異的幾種樣式現時也存在着。『有幾種企業同盟會省去比率分派的形式，對一切製造業課一種稅。』另一種計畫就是聯合販賣代理者的方法。聯合的各公司一致贊同使用一個單獨的當事者做牠們的惟一販賣代理人，這個當事者各別地和牠們當中每個商訂契約，但規定出一種同一的販賣價格。』另一種企業同盟就是根據着對物品的製造不可缺的專

賣特許權。專賣特許權者以同一的特許權使用費出租特許使用權給一切請求人。他還制限每個公司生產的攤分額，超過這個攤分額，特許權使用費迅速地增加。(Consolidated Seedless Raisin Co. 和 National Harrow Co. 都是這類的『企業同盟』)

美國鋼鐵業內這樣的企業同盟蜂巢般成立起來。鑛石在採掘時由組合料理着，組合主張規定價格並限制出產。在銑鐵製造業中組合協定鑄鑪經營者間的價格。鋼棒業在一八九六年締結企業同盟，一九〇〇年以後又重行締結；重材料業如鋼軌、錨桿、角錨、鐵條等等，輕材料業如鏈鎖、繫釘、鐵管、裝管，都一般地締結企業同盟。

這些企業同盟當中，可被認為有堅固組織的，只是不多幾個——如果真是有的。牠們時常的崩壞，柏爾齊 (W. F. Belcher) 以為是初期過於貪求提高價格的企圖所招致的自然結果。牠們成立的主要原由就是因這個事實，即牠們像英國的『同盟』樣表現從事資本主義的產業的製造家努力於獲得一種獨占贏利的範圍，同時沒放棄他們的各個企業的獨立所有權和支配權。

第四節 鐵道業和海運業的會議 保險企業同盟

水陸運輸業的大發達的資本主義曾進而採用比上述的製造業者的那些協定更持久而有希望的調節或制限競爭的協定方法。在大不列顛和美國兩個大國鐵道是委諸『私人企業』去經營，鐵道公司因蒙受劇烈競爭的危險，創設對貨物和旅客運輸的共通運費率制度。在大不列顛這些調節『競爭』的競爭是被公認的；在美國是非法的，但還是一樣有實際的作用。英國的制限競爭方法就是『會議』，主要的會議有兩個——『英吉利·蘇格蘭運費率會議』(The English and Scotch Traffic Rates Conference) 和『諾曼頓會議』(The Normanton Conference)。

『英吉利·蘇格蘭運費率會議由英吉利的蘇格蘭一切公司的代表（他們通常是主要貨物管理員）組織成的，他們對於各種交通線所執行的在英格蘭的各地地方與蘇格蘭的各地地方間商品運輸事務有利害關係。這些代表一月開會一次，處理關於制定新運費率所發生的一切問題，或關於更改一個以上的公司所能執行運輸事務的各競爭地點的現行運費率所發生的一切問題。諾曼頓會議原被設立來統制某一地域的運輸費率，在這個地域內從前的會議舉行於諾曼頓，諾曼頓是這個地域內便當的中心地點；諾曼頓會議設立後逐漸擴張牠的範圍，結果麼，到現在牠是由

英格蘭境內差不多每個多少重要的公司的代表組織成的，並支配差不多英吉利·蘇格蘭會議所未處理的各競爭運費率全部。』(Sir G. Findlay, "The Working and Management of an English Railway," p. 265.)

運費率的確定，這個計畫，有時有一個更進一步的計畫補足牠，這個進一步的計畫使那個協定（確定運費率的協定——譯者）形成爲很近似上述的產業的企業同盟。這個計畫就是所謂『比例的運輸分配。』假設在兩個城市或地域間有一定的客貨須運送，假設有兩個或兩個以上的鐵道公司，每個公司自己都有能够競運那些客貨的運送路線那麼，從一切路線運送的客貨全部得到的收入額全作爲共同基金，每個公司應分有這個基金全部的一定比例數，——這樣一個協定，就成立起來了。……比例數是常據過去實際上各公司所得的標準配定的，但關於商決協定的條件適當地計量到任何這樣的有望利益，這些利益可使一個公司得以要求比牠在過去所獲取的要大些的比例數。』(Findlay, p. 267.)

在美國各競爭鐵道公司間一切積極的運費率協定都是非法的，這樣制限（運費率協定的

制限——譯者）的機關是更爲非正式的，一般人所看不見的；但無疑地牠們繼續採行過運費率的制定，甚至利用過競爭鐵道間的企業同盟。（運費共同計算——譯者）

『人們說在這樣一種狀況存在着的場合，例如在從芝加哥、聖路易(St. Louis)及類似的各地點運輸穀物到大西洋沿岸的多數路線當中每一路線在同一天子恰正對運費率增加同一數目的場合，那些公司間沒有任何協定存在着：這簡直是廢話。運輸業者通常也不否認行動上有這樣的協商，但他們堅謂這個協商尙未進到非法協定那個地步。』(Report of Interstate Commerce Commission for 1903, p. 15.)

會議這個名詞還使用來指明這樣的組織，因這個組織各競爭海運公司維持一定的運費率並阻止局外者侵入牠們的行業。一個會議就是航行上往來特殊海路的汽船的主要航路間關於對客貨運輸徵取一定的『公道』運費率的協定。這樣的協定，在一切或幾乎一切有定期航路的汽船公司都加入這個會議的條件下，纔能夠有效果。因爲會議用『返還金』制度把牠的權力直接施加在運貨者之上，這個制度的作用，一部份如一種賄賂樣，一部份如一種恐嚇樣，引誘運貨者

絕對與會議的參加員做來往。這個制度顯然創始於中國貿易，下面的通告說明早至一八八四年牠的活動——

『這些輸出商關於從中國運送茶和一般貨物到歐洲（不包括地中海和黑海口岸在內）專找「半島和東方汽船航運公司」（Peninsular and Oriental Steam Navigation Company's）「海上通信公司」（Messageries Maritime Company's）大洋汽船公司（Ocean Steamship Company's）革倫、哈塞耳、解爾、貝恩各航路公司（Glen, Castle, Shire, and Ben lines）以及阿帕克和寧州汽船（Steamships Oopack and Ninchow）的，對於他們我們願意承認返還所收運費百分之五。』一八八五年這個同一的會議發布的另一個通告，說「公司在中國任何口岸或香港找會議外的汽船運貨到倫敦的，不得分有在這樣行為曾被實施的六個整月期間的返還金，儘管這個公司在別の場合會絕對擁護過本會議內的航路公司。」（Quoted Macrosty, p. 157.）這個方法的目的和效果就是以協定的運費率由會議內航路公司捆運貨物，並阻止『不定期』汽船或帆船照會議的運費率或以削減的運費率收回或奪取運輸生意。

各航路汽船公司通常除運費率外在這樣的協商下徵收加一的『運送費』。這個協商就是在一定的時期（例如六個月）後牠們對於未找『會議外』汽船運貨的運貨人返還這個加一的『運送費』。

既然大洋航路是國際的大道，這樣的會議自然擴張到一個單獨的國家限界以外，英、法、德、荷蘭和美國公司都加入這個組織，這個組織曾從遠東的運輸業擴張到好望角（Cape of Good Hope）、西印度、澳大利亞、北美和南美的運輸業。就強固的會議說那樣創立的『獨占』不單單仰賴返還金制度，還仰賴郵政局和其他公家補助金，以及使牠們制勝會議外的公司的碼頭利便。

這個限制競爭的方法實質上與鐵道公司採用的是同一的，這個情事 P 和 O 公司委員長承認過，他說：——『如果沒有各海運公司的一個「會議」決定的劃一運費率，那麼，經營運輸企業要獲利益是不可能的。這些會議類似英吉利聯合國各鐵道公司間存在着的協定。各鐵道在同一地點間行車時徵取同一的運費率，儘管牠們在速度、列車設備和一般利便方面相競爭。這恰正是汽船公司所實行的。』(Annual meeting, quoted Macrosty, p. 158.)

在保險企業的某某部門內，特別是在不列顛火災保險內，競爭是最嚴厲地被限制着，企業的獨立性削減到最低限度。這個行業全部（保險業全體——譯者）是在極少數公司的掌握中，牠們制定一類嚴格的保險費率，對於已證明的違犯加以嚴重的懲罰，並協定共分每個公司接受到的生意，把這個生意據一定的比率分配給各公司。這個再投資的制度，是原打算來把危險均等化，但也一樣地利用來把生意均等化，各公司間的競爭因此實質上限制於收保險費和事務管理的經濟方面。各公司對保險人提出的價格只有一種，儘管各公司的主事者無疑地利用對政策形式和支付辦法的輕微變化來為他們的公司獲得首先經營一筆生意的便益。

第五節 市場上的『買占』

上所討論的一切制限競爭的聯合形式在或點或者在或種程度內未能形成為各聯合組業間的完全併合或利害一致的聯合。

我們現在應進而考究這些事例，就這些事例說競爭的制限進展為吸收迄至那時各獨立企業或使牠們有利的利害關係成爲一致的併合。這樣的併合或一致，為單獨企業的突然『打擊』

或連續『打擊』（打擊指買占等等行動——譯者）的目的，可以是一時的，在這樣的場合任何經濟上或法律上組織的混合沒有發生；或者這樣的併合或一致可以是永久的，包含着幾個企業的經濟的、和有時法律的實體的消滅這個意義在裏面。

通常競爭企業的一時聯合爲『操縱市場』或『買占』供給品使價格升騰，獲取獨占的贏利，這是近代買賣企業內常見的現象，我們勿庸詳爲敘述。這樣『買占』的實行通常是在這樣的運輸或商業上階段——由這個階段或種商品從農場、鑛山或工場跑到躉賣或零賣市場——獲得全部供給的支配，或很大部份供給的支配，來宰制售賣的價格。

標準的買占就是在生產市場的一種上面的這個金融上的運動，因這個運動小麥或棉花收穫物或其他重要的食物或原料的供給在一時被投機業者壟斷着，投機業者以獨占供給希冀逼迫在一定時期應交付那個商品若干數量的商人或其他投機業者向他們以很高的價格購買那個商品。

下述的小麥買占可拿來做一個例證——

「一個人要造成小麥的買占的，首先收買供給的可利用的全部小麥或獲得這個全部小麥的支配，或儘可能地收買將近全部的數量或獲得這個數量的支配。此外他以買進『將來』的小麥辦法或以與承諾在將來某時期對他交付小麥的人們訂立契約的辦法收買超過事實上在市場範圍內能有的數量以上。固然他想安然以低廉的價格獲得大部份的小麥；但在他認定小麥全部的供給差不多在他的掌握中後，他就散布消息，說市場上發生了一種買占，並公然出日漸升高的價格儘可能地收買一切小麥直到他把價格升高到足使他滿意時。現在那些人曾和他訂約在這個時候交付小麥的，就把自己的命運放在他的掌握中了。他們必從他以他所欲索的任何高價購買小麥並買到時即行交付來履行他們和他訂立的契約。同時麵粉廠應繼續活動着，廠主必須以高價購入小麥；結果麼，廠主以高價賣出麵粉給製麵包者，製麵包者增高麵包的價格。這就是窮乏人家的飢餓者所說的買占悲劇的最後一幕。」（固然買占者實際上不須有貨物在手，獨占的要件不是有貨物在手，是在支配貨物。）

金融家組織的那些買占最多數都是短期間的交易，但有時很類似上文所述『產業的企業

同盟』的一種較爲久長的『聯合』也試行組織過。這個方法的一個例子就是『銅辛笛加』(Copper Syndicate)這個銅辛笛加在某時期叫做『金屬產業協會』(La Société Industrielle Commerciale de Métaux)。牠的簡短的歷史就是一個法國資本家的團體，大多數不是鑛山或金屬所有人，祇不過是單純的投機者，籌集若干金錢做共同基金，打算買占錫的供給。在完成這個計畫前他們轉而在銅市場大做投機生意。一八八七年他們與各國最大的產銅公司訂立契約，協定在下一三年間以協定的價格購買一切出產的銅，此外允付一種臨時償金等於從售賣這個產品所得贏利之半。一八八八年那個辛笛加要求主要的採礦公司把這個契約延長爲十二年，還和牠們協定制限銅的產量。在某種時期他們把持住那個市場，銅價相當地提高。但這個買占一部份因不能使契約完成將出產量減少，一部份因無力支應當時的債務，在一八八九年崩潰了，人爲的升騰的物價遂低落了。

其他較持久的『買占』或『聯合』不是局外投機業者組成的，是商人和製造業者組成的，更爲近似上文所述產業的企業同盟。例如這個馳名的芝加哥『四大牧畜聯合』因這個聯合亞

摩、斯威佛特、莫理、韓猛 Messrs. Armour, Swift, Morris, Hammond) 四人控制着美國大部份地域內家畜業和肉類業，規定對農民給付的家畜價格和消費者對牛肉給付的零售價格。

這些初期在所有權和利益關係上獨立的各公司間一時或局部聯合的實驗，儘管是現時相當廣大的紛擾要素，却把牠們當作資本主義的組合的形式看來牠們沒有任何多大或永久的重要性。

第八章 加特爾和托辣斯

第一節 鞏固的聯合形式的發達

上章所述一切『協定』、『同盟』、『聯合』、『企業同盟』和『買占』的經濟目的，是在某種形式或程度的『獨占』供給物的所有者協定一種售賣的價格並不彼此賤賣相競爭。在謀得市場的長期支配的最多數場合，各企業間的協定意在對生產量加上或種制限，這包含着對各企業的行爲以『聯合』實行某種程度的支配。

從經濟結構和機能的觀點說這些『聯合』與托辣斯的完全併合間的差別，就售價的操縱和企業統制上獨立性的喪失說，不過是程度上的差別而已。法律上牠們間的差別卻無疑地是巨大的，因為托辣斯一般地取得公認的法人團體的形式（儘管特殊形式的合法性可以是有爭論的），局部或一時的聯合差不多就每一種例子說都是在法律外的或實際上非法的。

在我們剛論述的非正式聯合與『托辣斯』或其他完全的併合間一種中間的企業組織就是在德國、奧地利、比利時和其他大陸歐洲各國內發見的『加特爾』儘管牠們的萌芽可以上溯到很早的荷蘭和日耳曼的產業史，卻牠們的現在形態和重要性是十分近代的。各企業採用加特爾的擴張產業的企業同盟的觀念，把自己組織成公共的公司來規定均一的售價並制限出產量，但沒能直接支配組合的各企業或均一的贏利率。

第二節 德國加特爾的結構

德國和奧地利煤炭業、焦煤業、銑鐵業、鋼鐵業以及金屬製品業內那些加特爾是有最良組織的加特爾。偏尼昔·威斯特費尼亞 (Rhenish Westphalia) 省內魯爾 (Ruhr) 的重要煤炭加

特爾最好地說明加特爾的組織和加特爾的運用方法。

那個地方的鑛山所有人組織一個販賣公司（有名義上的資本，資本的股份在他們手中），這個公司是打算來做他們的惟一售賣代理人。這個公司或辛笛加在法定的形式下組織為一個營利法人（*Aktiengesellschaft*）。這個法人的正常地被委定的執行理事（*Vorstand*）被授與權力來與鑛山所有人個別地訂立契約，必得在關於價格和支付的某某協定下向他們買去，並售脫鑛山的出產物，他們也得除開指定在採鑛工作中供自己使用，供私的使用和純粹為地方的供給的某某部份煤炭、焦煤等等外將一切煤炭、焦煤等等售賣給這個辛笛加。

鑛山所有人還與這個辛笛加或他們彼此間協定來組成一種組織或組合（*Versammlung*），為的是設置一個代表會議來規定一般的標準價格，規定關於維持販賣辛笛加的捐金，規定違犯協定的罰金等等，並來商定其他計畫以便實施共同的政策。但是這個組合的最重要的機能就是指派委員來決定『分派額』——即對每個鑛山准許的生產比率。

販賣辛笛加的委員，這樣從這個組合接受一般的規定，關於（a）各個鑛山的比例生產額

和（b）一般的標準價格的，更進而適用並施行共同的政策——（1）買賣辛笛加的鑛山所生產煤炭、焦煤和磚瓦；（2）規定在競爭市場和非競爭市場內實際的售賣價格；（3）對組合提議供辛笛加開支的捐金；（4）檢查各個鑛山的賬簿；（5）提議對違犯協定的罰金。

這個多少複雜化的機構的結果是在設置一個共同販賣代理人 and 一個單一的最低價格，並規定一般的和各個的生產額。最低售價就是辛笛加從鑛山所有人買煤的價格。辛笛加在競爭地域賣煤時，賣價或會低到這個最低價格的地步。在非競爭地方賣價常在這個最低價格以上，在這樣的場合剩餘的價格普通是，縱然不常常是，付還給供給煤炭的鑛山。

辛笛加自身的活動不是在做一個取得贏利的公司，所有牠的開支都是從鑛山所有人抽收的捐金來應付的；牠不過是多數謀求贏利的鑛山所有人的售賣工具，鑛山所有人兢兢於維持高價並制限出產。就辛笛加說對資本的利息沒任何企業同盟存在着，對均一的贏利率甚或對給付各鑛主的均一價格都沒有任何保證。（這個魯爾加特爾的說明是從瓦爾克爾 Francis Walker）的德國煤業中『獨占的』聯合這個有價值的論文（American Economic Association, 1904）

摘錄下來的。』

加特爾的弱點顯有兩種。第一，某某生產家拒絕加入辛笛加，寧願保持自己的自由並實行這樣的政策，即或在辛笛加強有力的場合以比辛笛加獲得的價格還要高些的價格出售，或在辛笛加弱無力的場合以比辛笛加出售的價格要低些的價格賤賣。第二，弱小的鑛山所有人或製造家訴說（生產額）分派率被規定得使他們與強大的生產家比較起來不能有利益。

但是根本的缺陷顯然在對加特爾的各份子不能保證繼續的事業這個事實方面。爲應付或消滅這個缺陷一個審慎的輸出政策形成爲加特爾的活動的一部份。

『我們看見鐵鑛加特爾的協定規定每個製鐵所被許可生產的熟鐵數量，但「在契約內這些產品沒有計算，這些產品就是直接輸出到外國，或因售賣給製造所（例如各貨車或機關車的製造家）輸出到外國，就是被牠們爲輸出使用着。」這個性質的協定的結果，似乎是對輸出貿易，多少不問那些貨物在外國能出售的價格如何，給予了某種刺戟。但「加特爾努力於避免生產量超過國內市場的需要；因此實際上牠不是要獎勵輸出貿易——這個輸出貿易所得的贏利率比

國內貿易爲低，甚或有一種損失。』(Grünzel, "Über Kartelle," p. 217, quoted, *Op.* 1761, p. 328) 最多數加特爾，縱甚不欲以極低贏利率獎勵輸出貿易，顯然時常迫而採用這個方法使牠們的鑛山和工作繼續進行。牠們不僅在低廉價格的條件下認可並組織輸出貿易，還在許多場合用補助金的方法獎勵輸出貿易。實在地輸出貿易的發達是採鑛企業間組合的最初理由之一 (Walker, p. 209) 德國已製品和半製品的輸出貿易的近代發達大半是加特爾政策的直接結果。在一方面加特爾願意規定出產和價格，不獎勵無大利益的輸出貿易；別一方面近代製造業中生產過剩的趨勢很爲強大，結果麼，實際上常不能絕對把生產量限制到被規定的國內市場的需要方面，或種國外販路被許可着或被獎勵着作爲對這個事例的緊急時一種讓步。

在最近的年間煤炭和鐵鑛辛笛加曾採行一般的補助金或額外獎金（即一定價格以上的獎金——譯者）制度，這個補助金或額外獎金不是給予原料輸出人，是給予煤爲主要生產成本一部份的貨物的輸出人。早到一八八二年威斯特費尼亞和錫梗蘭 (Siegeland) 的鐵公司顯然對某某許多軋鐵工場 (rollingmills) 給予價格返還金 (Walker p. 220) 但採鑛業和冶金

業內常規的補助金制度，似乎約在一八九一年已創行了（Rafalovich, p. 23）。時間往前去，這個加特爾輸出政策採取了一種高度組織的形態，在一九〇二年倫尼昔·威斯特費尼亞的煤炭、焦煤、銑鐵、『半製』鐵和煉鋼業在杜塞爾多佛（Düsseldorf）設立了一個『輸出清算所』（Clearing House for Export）來處理輸出貿易的額外獎金（Od. 1761, p. 313）。這個輸出清算所被授權力來決定對各種貨物的補助金，下表就是決定的一九〇二年最後三月間補助金的數目：

煤炭每噸1.50 m.
生鐵（煤炭補助金除外）每噸2.50 m.
半製機械（包含煤鐵補助金在內）每噸10.00 m.

在一方面這個加特爾制度顯然在煤炭、鐵和金屬業中最為卓越，在別一面德國和奧地利加特爾曾經營砂糖、石油、燃絲、棉花、毛線和羊毛線，很多種化學製品，其他多數雜色物品如鉛筆、紙塞、門德士、磁器、玻璃、熟皮、樹膠品、電氣用具尚且在外（Od. 1761, p. 358）。

從德國近世產業時代的初期以來德國加特爾在各種產業內都實在有非常迅速的進展。一

八七〇年在德國僅存在着五個辛笛加，但一八九七年就增加成三百四十五個，實質上覆被着商業和製造業的全部範圍。最近數年間辛笛加的聯合會減少牠們的數目，增大牠們的有效權力。

第三節 托辣斯的經濟性質

儘管加特爾類別上常被歸入托辣斯的一起，卻就經濟的結構和機能說牠們兩者間存在着一種頗大的差別。托辣斯這個美國名詞此處採用來做敘述一種產業內資本的合併的最適當的用語，這種產業是大而強固足以在相當的範圍內支配着牠所交易物品的供給和售賣價格。

多數『所有上』各自獨立的企業加入的加特爾和產業的企業同盟，從生產和價格的統制說，都尚未完全形成爲包含在托辣斯內的利害關係的有機合併。在支配市場的產業組織內的一性是托辣斯的主要形態，這個形態因供給物全部或大部份的真實所有權被授與給托辣斯是那樣與獨占相一致的。

這個定義比『托辣斯』的某某普通使用上的意義不僅狹小並又廣大些。例如在美國這個名詞常是被應用到任何大營利法人方面，特別是這個法人是多數正式獨立企業的合併組織成

的。現在在差不多資本主義的企業的每種範圍內，特別是在銀行、鐵道和其他運輸業，及採礦和金屬製造業內，強大企業合併，並吸收弱小企業，這件事，在每一個進步的產業社會都迅速地進行着。但爲現在的目的我們沒有任何理由來把這些合併或聯合與其他大公司或私企業分別開，如果牠們（合併或聯合——譯者）的結構沒有對牠們給與實質的獨占勢力的目的和結果。

如使一個企業具有這個獨占的勢力，那麼，牠是否因多數相匹敵的競爭者的合併，或因強大公司強制地吸收弱小公司或因在產業的一種新部門內單獨的新營利法人或私營企業的創立而形成着，這是不相干的。

我們從經濟上研討獨占時，除非在『托辣斯』這個名詞對於各競爭企業間『產業的企業同盟』或其他正式或非正式的協定之不安定和薄弱無力給與重要確證的範圍內，還更不注意到『托辣斯』的特殊的法律上原始和意義。煤油、砂糖、威斯克（酒名）和其他產業內競爭者，關於出產和價格，用未完全把他們各個的股本委交給被信託團體使有權絕對支配他們的企業經營的任何方法，無能獲得誠信和有效的協動——這大約可以指明出加特爾企業同盟和其他

「協定」不過是資本主義的企業向着更高、更完全的組織方面的發達中過渡的形態。（威斯克托辣斯最適切地證明出從企業同盟的脆弱形式向前的發達。巨許多年各相競爭的釀酒者間成立了協定，有時規定出產，有時對搗碎的小麥的數量抽收捐金來補助輸出貿易，使有利價格因國內市場的壓力減輕得以維持住。這些企業同盟正繼續崩潰；這樣的協定不能維持，托辣斯的組織因而發生。參考 Jenks, "The Trust Problem" p. 108.)

第四節 托辣斯的類別和發展

我們現在論述的托辣斯包含資本的一切聯合，這些聯合是當作企業單位被運用着並實質上支配着市場。聯合的形式可類別爲下面四種：——

(1) 『本來的托辣斯』在這種托辣斯內各個聯合的企業股本全部或大部份交付給被信託人，被信託人行使完全的支配並發行股票給各個所有主，各個所有主在有些場合保留着對他們工廠的估定價格的範圍內抵押權。

美孚煤油托辣斯 (Standard Oil Trust) 的原始形式就是絕對地委交股本給被信託人的

主要例子，惠斯克托辣斯就是條件地委交股本給被信託人的主要例子。

(2) 『本來的托辣斯』外的結合，在這種結合內實際的經營上統一是被獲得着，但形式的獨立還保留着。

這個結合，例如在一個鐵道公司出賃或租入其他鐵路時，可以是一種暫時的協定，即有時在其他方面的企業內採行的政策。

這個結合又或是永久的協定，例如在一個鐵道公司或其他營利法人收買到足支配別別的營利法人的股份數目，把別的法人當作牠的單一組織的部份經營着。

一個獨立的營利法人如果為獲得足支配一個法人或多數競爭公司的股份數目的目的組織成來把牠們當作一個單一的組織經營着，那麼，牠就是所謂『持股托辣斯』(holding trust) 或『票決托辣斯』(voting trust)，這樣托辣斯的經濟形式很近似『本來的托辣斯』，儘管牠的合法或違法的狀態是多少相異的。

一個公司或幾個公司的多數股東把他們股份的投票權委交給一個被信託團體，或被信託

公司，使牠有權據從前決定的或種一般的政策執行這個或這些公司的事務。

個個的股東於是可以在他們看來似是最好的情況下，抵押或售賣或轉讓他們的股份，但投票權仍留在被信託人的掌握中。（就是說被信託人仍握有多數股權——譯者）這樣一個『票決托辣斯』的目的固然是保持着股東爲任何一種理由提出的政策的繼續施行。在有些場合多數原來法人的股東或以爲，把特定期間的一切所得專用來改善財產，不用來給付紅利，是很適合的辦法。如多數股東變易無定，這樣的政策或不能繼續施行，因他們當中許多或願意收受每年的紅利。但如股份縱能轉讓，投票權仍在少數人手中，那麼，這個政策能巨一定期間繼續地被實施起來。』(Jenks, "The Trust Problem," pp. 115, 116.)

持股托辣斯的最著名例子，就是有名的北方證券公司 (Northern Securities Company) 爲把足支配四大鐵道公司的股份數目放置在共同的掌握中來抑止競爭並把牠們當作單一的組織連用着而設立起來的。鐵道公司中這種形式的托辣斯的合法性實際上是有問題的，但近代金融的發達使以集中的支配統一許多股份所有權的方法日增重要。

(3) 併合，併合內各競爭企業的一種完全的『融合』被產生出來，例如在紐約中央、哈遜鐵道公司 (New York Central and Hudson Railroad) 的併合，或英國聯合、哈塞耳汽船公司 (The Union and the Castle Steamship lines) 的併合內。

這個完全併合的進程，或因同等競爭者的協定或因強大競爭者的威壓手段和強制的吸收發生出的，固然都是在每方面的大產業內資本集中的最普遍的進程。在這樣的併合建立起一種獨占基礎的場合，牠是在此處使用的托辣斯這個名詞的意義的限界內應列入『托辣斯』一起，或者製造業、運輸業和金融業內多數有力『獨占』是在這種情況下建立起來。

(4) 爲這種目的創立的新公司對多數競爭企業的合併。美國鋼鐵營利法人和大西洋汽船聯合，就是這樣設立的托辣斯的兩個顯著例子。(這種分類法嚴密地依據風·赫耳 (von Halle) 的『托辣斯』第三章上的分析。)

第五節 托辣斯的獨占勢力

這些聯合的方法當中許多被採行着，爲的是獲得運用的經濟或制止決死的競爭，不是打算

來行使任何實質的獨占勢力。儘管這樣的聯合常被類別爲托辣斯，卻牠們被當作經濟的實在體。看來根本上與其他非聯合的產物的大公司沒有差別，並且我們關於研究在此處視爲與獨占相一致的托辣斯勿庸注意到牠們。

托辣斯的獨占勢力固然完全是一個程度的問題。沒有托辣斯是遍牠的市場全部之惟一供給的源泉；沒有托辣斯是無有制限牠對價格的支配的實際的或潛勢的競爭。

托辣斯和聯合的表錄，被打算來表明美國或其他國家產業總量當中有好大一部份已確然從競爭階段轉變到個人獨占階段的，不可相信爲可做精確計量的源泉，儘管牠們是可利用來指明出在幾種產業部門內集中的資本主義的進展程度。從這個觀點說來我們應得注意一八九九年『紐約商業雜誌』(New York Journal of Commerce)刊布的那年存在中的三百五十個托辣斯和聯合的表錄。

大美國營利法人（大都是以聯合組織成的）實際上支配着蒸汽和電力的水陸運輸業全部，銀行業、保險業和一般金融業，水、煤氣等等的地方的供給，此外還支配着地方和全國電報、電話

組織，採礦和灌溉業，書報出版業，城市內大多數躉賣和零售的分配業，大的又或許漸增的土地和農業所有權；並且完全地支配着戲場和其他許多娛樂業，此外還支配着差不多一切從事對人民供給根本必需品和享樂品的大製造業。

一九〇〇年美國國勢調查報告提示的產業聯合的概要有趣地指明出最易促成『聯合』的發達的製造業的門類。

產業集團	聯合的數目		生產設備的數目		本食工資者
	口	資	數目	資	
1 鋼鐵和牠們的生產物	四〇	四四七	三四一、七七九、九五四	一四五、六〇九	
2 食料和類似的產品	二〇	二八二	二四七、九四四、六七五	三三、一六五	
3 化學製品和類似的產品	一五	二五〇	一七六、五一二、八三五	二八、四〇一	
4 鐵鋼以外的金屬	一一	八九	一一八、五一九、四〇一	二〇、五三三	
5 飲料	二八	二一九	一一八、四五九、一五八	七、六二四	

6 車輛	六	六五	八五、九六五、六八三	三四、四二二
7 煙草	四	四一	一六、一九一、八一八	一七、六六一
8 紡織物	八	七二	九二、四六八、六〇六	三七、七二三
9 熟皮等等	五	一〇〇	六二、七三七、〇一一	九、八九八
10 紙和印刷業	七	一一六	五九、二七一、六九一	一六、七〇六
11 粘土玻璃等等	一五	一八〇	四六、八七八、九二八	二〇、二九四
12 木材等等	八	六一	二四、四七〇、二八一	一〇、七七八
雜物	一六	一一八	四五、四〇八、八六九	一七、二四三
總數	一八五	二、〇四〇	四三六、六二五、九一〇	四〇〇、〇四六

下面列記大營利法人——卽有額而資本一千萬金元以上的——在一九〇〇年製造或售賣的物品——肥料、麻、蘿蔔糖、磚瓦、真鍮、自行車、鐵道貨車、棉花油、電熱用具、魚（裝包的）、窗玻璃、

煤氣和電燈器物、獸皮和熟皮、冰、亞麻仁油、石版製作品、縫紉機、麥麩、學校設備品、船舶、絲線、惠斯克、銅線、鋼帶、砂糖（甘蔗糖）、線、錫板、煙草、羊毛織品、書寫紙、銅、釀煙草、螺釘和螺旋釘套、礪砂、鋼材、藥劑品、皮酒和淡麥酒（下列各城市中有釀酒所的聯合：芝加哥、舊金山、彼辭堡（Pittsburg）波頓（Boston）、克里維蘭（Cleveland）和山達斯基（Sandusky）、巴爾摩（Baltimore）、米爾渥基（Milwaukee）和芝加哥）煤和鐵（考洛拉多和滕勒塞（Colorado and Tennessee）的產業）、電車燈具、鋼鐵車、塞門德土、壓榨煙草、棉紗、火柴、電氣船、蓄電池、陰溝管、化學製品、一般電氣用具、葡萄酒、花崗石工藝品、古巴煙草、紙（新聞和印刷用的）、銀板、無煙火藥和轟炸藥、蒸汽抽水筒、『布爾奔』惠斯克（肯達基釀酒所）、鐵（蘇比利爾湖（Lake Superior）鑛山）、木材質、硬餅、餅乾和麵包物料、炭精、絨氈、瓷油和打印物、白鉛、鹽、螺旋、澱粉、鉛管、壁紙、松木、旅客用升降機、玻璃板、印布、鐵和鋼、烘焙用粉、樹膠貨物、煤、窗框和小門、麵粉、石油和石油的副產物、惠斯克、繩和細絲、鋼桿、鋼軌、牛肉、煤和鐵、紙袋、打字機、水果、製靴機械、銑鐵管、染料桶、麵粉、膠水、熟皮、樹膠、長短靴、油漆、寫字用紙等等。

這種種營利法人能在如何程度內，在如何市場領域內，且如何長的時期，行使獨占的勢力，這不能大概決定的。牠們當中很多或者握有幾許獨占的勢力，但很少獲得美孚煤油托辣斯或砂糖托辣斯且長久的時期所握有的大而持久的支配力。如果在一切這些市場內單獨一個法人（比方說）統制着出產額百分之八十，那麼，競爭對於消費的公衆給與的保證實質上就消滅了。爲對價格的有效支配施加制限所必須的百分數，固然會因經營的商品種類和市場的種種條件有不同處而有差異，但我們可以確實地說上述那些法人當中最多數所行使獨占勢力的程度和範圍尙遠不及剛論述的標準例證所行使獨占勢力的程度和範圍那樣廣大。

說到當作獨占工具的單獨的大營利法人，我們實沒有證據來表明這些產業的法人甚至在美國曾發達得很強有力足以除在少數商品的場合外且任何相當期間制限生產量或提高物價。『在許多最重要方面的產業內各聯合會能支配國家的生產大部份。在別的產業內，儘管各聯合支配的全部出產的比率沒有這樣大，卻仍存在着有極大資本的組織。在農產物的栽植或分配業內這樣的聯合縱然不是不著名——例如聯合水果公司——卻仍是很稀少的。在一方面，不僅

在百貨店業內，並還在各方面的各大公司的組合例如克拉蒲林 (H. B. Claplin) 組織的聯合內，有向商務的產業聯合的端緒發生起來；在別方面卻我們的最大部份商務事業是比較上小規模商店所握有，所經營的。許多製造業，例如成衣業、婦女服裝業、婦女帽子業、小器具業、特種電氣業、家屋設備材料業、紡織業、和多數其他物品業實質上不在聯合的支配下。木棉製造業或者是沒有大規模的聯合存在着的最重要的產業。——(“Report of the Industrial Commission,” Vol XIX. p. 604.) 如果我們把產業的企業同盟和別的聯合加在這些托辣斯一起，那麼，由產業的聯合行使的持久的獨占沒影響如何衆多的商品。產業的托辣斯，如被視為資本主義的統制的結實工具，迄至現時那還祇有微弱的發達。零賣業內地方的聯合十八九更大地，更廣遍地，影响着消費者給付的價格。

除開幾個例外美國資本主義的『獨占』的確實勢力不特授與給產業的托辣斯，並且如我們將察見，還委交給運輸和金融的營利法人，給在特許權或其他特權下經營地方事業的營利法人。產業的托辣斯對於攪亂價格所握有的勢力總量是無疑地有相當的強大，但在關涉着牠們經

營的大量商品的範圍內牠們抬高價格的力量迄至這時是弱小的，不規則的且又倏忽存在着的。僅僅製造業者的一種聯合即使使在他們獲得關稅保護的國內市場內是否能夠維持着有力獨占，這很是一個疑問。製造業或產業的托辣斯的真實力量，如果不普遍是、必通常是、從牠所與有關涉的非製造歷程那裏得來的。

所以儘管有很多證據表明產業的營利法人大率因從前各競爭公司的聯合產生出的，在每個地方都從事於試行制限生產量並抬高價格來謀取高度贏利；卻僅少數這些法人能够在這些方面維持着有成功的進行。

甚至在這個運動進展得最速的美國，現在的階段，與說是完成的階段，勿寧說是多種實驗的一個階段。價格的某種程度的制限無疑地在最多數重要產業內是有效果，但這大概是各競爭公司間一時的協定的結果，不能說因可叫做托辣斯的任何單獨營利法人的指揮所致。

在『營利法人』、『聯合』或托辣斯有最強大作用的美國，經濟的活動範圍是在製造歷程的區域以外；並且在製造業的托辣斯有力的地方這個托辣斯的勢力常是從那些非製造業的源

泉得來的。

第六節 大資本的經濟不是獨占的全部基礎

我們研究在美國和別的地方有成功的托辣斯的起源和支持力時，沒看見任何這樣的托辣斯，在這個托辣斯內資本集中的經濟無論如何在一國或國際市場上確立製造業的獨占。

這個論點是有理論上和實際上重要性的一個論點。大規模的經濟，如我們所察見，在機械生產的最大部份領域內都有作用；並且經驗似乎證明這個事實，即這種經濟在各殊的產業內進展到各殊的高點，在每種產業內樹立最大形式的企業；如果這個最大限度超過了，企業經營的某某浪費和其他不利益將超越大規模生產的技術上的經濟。但在任何產業內大規模生產的純經濟繼續進展到、或超過、大企業能夠供給全部市場的高點，那麼，獨占顯然能夠單在這種經濟上建立起來。產業社會內經濟進化的單純的和廣行的教義奠基在這種趨勢的廣大或普遍作用的假說上。這個普遍的作用，因與改善的運輸工具和售賣的機構同時發生的市場的擴大，實被弄得很不能有效力。但爲什麼一個地方、國家、甚或一個世界、市場的獨占，在特殊的製造產業內大規模生

產的進步的經濟竭盡以前，未被得到，這是沒有『自明的』理由。在地方市場內這個事例常是一個大人物除規模（生產規模——譯者）外沒具有別的優越力的，能够破滅小競爭者並絕對在牠（規模——譯者）的限界內樹立一種獨占；儘管甚至在這樣的場合，個人的才幹或精力是成功的一個要素，這件是常有爭論的。

然而在我們論究國家或世界市場時，這個事例更容或是：大規模生產的經濟，在足以取得獨占的企業規模被達到前，將被竭盡。在一方面我們不能證明強固的國家托辣斯不能從有通常企業能力的人運用着的單單大規模生產的經濟組織起來；在別一面却我們沒看見有任何大產業托辣斯立腳在單單這種經濟上。

如果獨立腳在集中資本的經濟上的有力托辣斯的任何實例存在着；那麼，這種托辣斯，必是在金融業的範圍內，不是在普通產業的範圍內找尋得到的，因為近代資本主義的根本勢力在銀行業、保險業和一般金融業纔發見着；金融業內單單信用的規模顯然可使有利企業的競爭者或商業上有利戰略的指揮者獲得無限大的累積利益。

第七節 獨占的主要經濟的原始和支持物

如果我們考察托辣斯的實際起源和結構，那麼，我們將常常看見大規模生產的經濟是被或種更確實的獨占基礎支持着。

這些支持物可暫類別（獨占的更完全、更科學的分類在伊利（Ely）的（“Monopoly and Trust,” Chap. II）可尋得到）爲下面五種：——

- （1）接近原料的優越性。
- （2）對運輸和分配手段的優越支配力。
- （3）因專利特許權、商標、特殊歷程關於生產和推銷獲得的特別利益。
- （4）公共特許權、特許狀或其他授與獨占或制限競爭的特權。
- （5）關稅立法。

如果我們反覆地考究這些支持物時，我們將察見牠們在每種場合不是互相排斥的。例如接近原料和鐵道運輸的優越性一部份歸屬於公共特許權，關稅立法也授與市場的特別利益。

但說到我們的目的，這個分類也就適合了。任何美國托辣斯產業的或其他的，似乎沒有沒這些支持物的一種或多種的。產業生活的狀況是非常交錯地聯繫着，人們不易確定附屬於這各種支持物的相對重要性。

許多獨占顯然從包含在第三和第四兩類中的利益獲得着牠們的力量。特殊的發明因專利特許權或秘密得到的，對於排字機或電氣機構或化學用品的製造公司，可以是單一的十分的獨占基礎。

在砂糖托辣斯的發展中，赫文麥耳和斯蒲勒克爾 (Havemeyer and Spreckel) 的精煉所大半因有對牠們保證生產經濟的專賣特許權獲得早時的卓越地位。說到哈勒哲鋼鐵公司 (Carnegie Steel Company) 和其他企業在牠們的產業內獲得一種重要的地位，足使牠們對設備劣下的各企業強行聯合，也是這般樣的。

版權可對新聞或其他出版企業給與類似的獨占勢力。商標的使用權證明聲譽的，大率奠基在這些生產的特別利益上。在某方面的製造業——例如引擎製造業、化學製品業、科學用具業、

農業機械業——內一切最馳名的公司把有些專利特許權或其他秘密的生產方法安置在企業的資本價值中，並且最多數有成功的托辣斯當中許多都享有這類利益。

其他營利法人握有從各種特權的法律上准許得到的獨占勢力，這些准許把對有利市場的排他的權利給與牠們。地方事業的特權屬於水、電、街車和其他公司的，都歸入這一類。這些公司在純粹地方的獨占基礎上組織成的，併合為國家甚或國際的營利法人，經營電力牽引或電話事業；這個併合就是晚近資本主義的一種重要發展。美國鐵道和電報公司，大不列顛鐵道公司從官許的特權獲得牠們在無競爭運輸的廣大領域上所行使的獨占勢力的大部份，其餘的部份是因路線的自然利益得到的，這些利益歸屬土地的私有權。在美國競爭的鐵道公司日更併合為少數「運費共分」的大組織，這是托辣斯問題的最非常困難的形態。特權對鐵道公司給與的莫大的土地讓渡極明白地顯示出牠們掌握的獨占勢力的公共性質。

在公共政策影響或扶持的獨占中還應包括因對販賣某某商品自由施加一般的制限產生的對有效競爭的抑制作用。英國和——在較遜的程度內——別的國釀酒業顯示出這樣強大

營利法人的發達的最彰著實例，這些法人奠基在公共權力者施加的對售酒人數目的制限上，享有從地方競爭者的制限或實際消滅得到的獨占贏利。

許多國家內銀行組織，從發行鈔票的特殊權利的意義或政府對有限數目的銀行所授與特別援助的享有的意義說，包含公家賜給的獨占要素在內。

第八節 當作托辣斯的養母的關稅

公共政策對托辣斯供獻的最一般的扶持力是從關稅的保護制度得來的。我們難於決定關稅事實上在什麼限度內是『托辣斯的母親』。有些托辣斯，直接因被設置來扶持牠們的關稅壁壘，產生出來。數年前『紐約良協會』(New York Reform Club) 的機關雜誌列記因保護關稅成立的一百個製造業托辣斯的實例(參看 von Halle, p. 50)。但這個表錄包括除關稅外享有其他經濟或公共援助的許多物品如電氣供給物、鋼軌、無煙煤、學校書籍、棉籽油等在內。

然而我們應記憶着，產業的集中，在關稅關於創立托辣斯能有作用前，應當已經有很大的進展。美國自身是一個巨大的自由貿易區域；在這個區域內有力競爭者的數目，因其他勢力的活動，

如不業已是很小，那麼，併合爲一個單獨的營利法人來在保護關稅區域的限界內抬高價格，這個理想，將不能實行。保護關稅的存在或取得保護關稅的可能性，兩者關於引誘已支配大部份國內市場的一個企業或衆多企業來與競爭者成立聯合或合併競爭者，都確然有力量。（風·赫爾以一八九〇年因豫想麥金萊條例（McKinley Act，即一種保護關稅——譯者）準備的大繩索聯合（Cordage Combination）的擴張來說明這個例子。）但保護關稅，僅能在因造成獨占的其他勢力國家規模的有效聯合的各條件業已充分具備的場合，創立或助長托辣斯。大概說來，我們把關稅當作托辣斯養母，比當作生母要妥當些。關稅，因營養托辣斯使消費者受損失，因保護牠們使外國競爭者不能侵入牠們的國內市場，使牠們能以維持着牠們的獨占，並使獨占更爲有利。（註一）同類的助力也還授與給產業的企業同盟和組織上未十分成爲完全的托辣斯的其他聯合。大規模生產的純經濟，與專利特許權、鐵道的援助和對原料近接的優越性三者的扶持力分立開來的，或者在某某場合足以增大規模並制限有力企業的數目，使關稅的扶持力成爲托辣斯的最後決定者。

註一 精克斯教授 (Professor J. W. Jenks, "The Trust Problem" 40-41) 不以爲關稅的廢除從許多事例說會恢復競爭。

『不問產業仰賴關稅或否，關稅的廢除必然在托辣斯自身不存在前破毀牠的競爭者。但在任何一種場合（仰賴或不仰賴關稅——譯者）消費者在當時無疑地要享有低廉價格的利益。』

『從許多事例說關稅的廢除，因使外國人的競爭增強，也真會使國際聯合組織成。』
但是一個國際托辣斯的形成和維持不是『單純的』進程，甚至如美孚煤油托辣斯所證明有成功的實驗極爲稀少，並且是限於小產業或這些產業方面，在這些產業內原料的最好的富源非常少，因此能被買占。

第九節 當作托辣斯的扶持力的鐵道

大標準的美國托辣斯的實際歷史似乎指明出接近運輸設備和原料供給的優越性是對持久的托辣斯的最重要扶持物。在規模上和市場支配上第一等的『獨占』或托辣斯當中美孚煤

油托辣斯，無煙煤托辣斯，美國鋼鐵營利法人是顯著出來為最能代表這類的托辣斯。就每個事例說聯合的起源可追溯到運輸的特別利便和對原料供給的最好富源的支配方面。

美孚煤油公司初期建置在因與經過油田區域的鐵道公司訂立協定獲得的非法返還金的基礎上，這件事，是一般人都知曉的。哈勒哲鋼鐵公司（現在鋼鐵托辣斯的核心）因與彭雪凡尼亞鐵道公司（Pennsylvania Railroad）訂立類似的優惠運費率的協定成立起來，這縱然不如美孚煤油公司馳名，却一樣有重大的意義。七個橫越煤礦地方的鐵道公司組織的利益同盟絕對統制着無煙煤業，這屬於產業上同一種類的事實。就這些事例的每種事例說由鐵道運輸行使的支配力，有接近原料供給的優越性在側面防衛着牠。如果初時油田沒集中在阿海阿州的有限的地帶，散布在美國各地方，那麼，因運輸得到的獨占就不能組織起來。無煙煤供給的狹隘制限對於經營這些煤礦的嚴密組織是決不可缺少。鋼鐵托辣斯的基礎力量，牠的持久不變的條件是存在蘇比利爾湖礦石的支配和處理及輸送礦石的利便裏面。

固然強有力的製造業托辣斯不常常一定要握有並經營原料的最好供給；儘管如我們所將

察見，獲得這些富源的直接支配通常是健全的托辣斯政策。但托辣斯對鐵道汽船或導管運輸工具的充分有力的統制通常能使自己充分支配着國內或輸入的供給物來控制市場。美孚煤油托辣斯沒開始獲得任何數量的油田的直接所有權直到牠的事業有很大的進展時；牠能夠在自己的條件下從生產者買入原油，並仍在多大的範圍內維持着這個政策。一樣地，鋼鐵托辣斯，在牠獲得鐵礦的最豐饒富源的直接所有權前，業已存在着。

在美國托辣斯對產業的組織上支配內中心的要素是鐵道的勢力，鐵道宰制着礦業和農業內供給的最豐饒的自然富源並運送原料到製造業的中心地和製成的產品到國家的各大市場。在美國鐵道是遍全國主要地方的惟一有力公道，是東部與西部間惟一交通工具。在關涉着國內貿易的範圍內，米西西比河 (Mississippi) 和在一年的一部份時期北方相連系的各湖，對於各鐵道統制從西部和中央各州到人口稠密的東部的穀物和肉類運輸，對於把東北各州的製成品分配到美洲大陸全部，對於把礦區的煤、鐵和其他礦物運送到製造業的中心地方，都加上一種阻礙。

在鐵道發達的初期很多小獨立鐵道公司爲運輸事業彼此相競爭。『各鐵道組織發達時，各種協定都被利用着，最初就是運費率的協定，繼後由一八七〇到一八八七年的運費共同盟變化爲一八八七到一八九七和一八九八年的運輸組合，最後發展到利害共同團體的高點，北方證券公司就是這種發展的最顯著的例子。』(Professor Meyer "American Economic Association Report," 1904 p. 112.)

在關涉着最重要的運輸事業即中央西部與東部各州間的運輸事業的範圍內，這種集中業已有很大的進展，那些集團（鐵道公司的集團——譯者）就牠們的組織說是很鞏固的，統制着差不多一切在芝加哥與海岸間的鐵道，並從芝加哥伸展牠們的各支線使通過那些有大礦山和大農業的各州，這些州在最近的將來必然要變成美國產業和人口很盛的地方。

我們研討近代資本主義的金融形態時，把鐵道與其他企業經營結合一起的聯繫力的實際性質將顯現出來。現在我們祇須指明出許多這些鐵道公司握有統制，並有時經營礦山、製鐵所、灌溉事業、運河、簸穀物機、家畜場和其他這樣的許多種企業，這些企業與鐵道企業沒有任何根本上

的關聯，並且牠們（鐵道公司——譯者）的特許權的條件常禁止牠們參與這些企業。但更爲重要的事件就是間接的協定和常常秘密的協定，因這些協定鐵道公司必得要幫助體系上與牠們不相關聯的托辣斯及聯合運輸的特別利便就是主要幫助工具；這些利便，伊利教授類別爲下面六種：

『(a) 一般的利便，例如對這個競爭者比對那個競爭者更迅速地供給貨車；(b) 被幫助的水上落貨者的貨物直接運到，其他水上落貨者的貨物遲徊運到；(c) 對這個人給與的終點站口的利便比對那個人給與的更佳勝些；(d) 在各種載運的方式間——例如油槽車與鐵桶間，鐵道、汽船與導管運輸間——維持着這樣的關係，使有些人取得別的人沒享有的利益的；(e) 運送貨物的分類被規定並被變更來使受幫助者得到便益；(f) 設定差別使地理上的區劃助長落貨者階級的利益。』(Ely, "Evolution of Industrial Society," p. 210.)

在托辣斯與鐵道公司間包括在一種協定或一種相互有的協商內的企業上共同利害關係，足便托辣斯因誘引鐵道公司以一切這些種種差別待遇形式援助着牠，能以保護並利用牠從規

模（大規模——譯者）和從對市場或原料的優越支配力得到的任何其他利益。

第十節 運輸與自然供給的富源相聯接

鐵道運輸關於形成——特別是在美國——產業上的獨占取得的重要性是容易理解的。如果我們窮究產業的原料從最初採取的產業（農業等——譯者）流下，經過各種製造和交易歷程——這些歷程賦與牠們（原料——譯者）形式並把牠們放置在消費者的掌握中；那麼，我們將發見在很多場合這個生產流在運輸階段最爲狹小：原料的生產人是衆多而散布開的，他們的產品在競爭存在着的場合會趨於流入多數競爭的製造業者手中，這些競爭的製造業者依次使製成品流入許多躉賣商和零賣商的手中。但從最初生產人收集並搬運原料、煤、穀物、棉花、牲畜給製造業者或到躉賣市場，這些歷程，使生產流入狹小的運輸河道中，在這樣的河道中通常並必然抑制着的競爭能容易被滅除；所以多數製造家、商業家或賭博的生產者因鐵道組織的工具能最有效地創立出產和市場的獨占及支配。在鐵道公司不欲或不能創立獨占的時候，例如在牠們對於無煙煤不能這般樣的時候，牠們容易與獨立的營利法人或企業同盟締結有利的契約，把

附屬在運輸階段的獨占勢力放置在這個法人或同盟的掌握中。

亞摩斯威佛特、莫理、韓猛組織的家畜托辣斯，以這樣的勢力武裝起來，能夠規定他們對於除這個托辣斯外找不到其他買主的農夫給付的家畜價格，並能夠規定消費者要給付的肉類價格。運費率的差別及其他運輸和終點站口的利便，因鐵道公司的偏私引起的，是鐵道公司運用的實際經濟力。

在別的國家例如在德國或英國鐵道的要因不像在美國那樣有宰制力；特殊運費率或利便或因政治的影響（國營鐵道包含在裏面）或因私人的協定得到的，形成托辣斯或其他大資本組織的主要經濟。在鐵道公司對於大量貨物的長距離載運允諾適用低廉運費率的場合，這樣的差別，縱然有時是不合法的，不能視為不合理，因為低廉運費率與低廉運送費相照應：少量貨物的短距離載運爲什麼應要求與大量貨物的長距離載運相同的運費率，與任何零賣價格爲什麼應與躉賣價格一樣低廉，都是無理由可說的。

但在如普通一般，不問載運距離的經濟的理由或超出這些理由以外，返還金或其他特殊的

利便許與給落貨者的場合，鐵道公司確然是獨占的創造者。

然而獨占的運輸要因不能奏十分的效果，如使牠沒有與或種原料供給的或種自然制限或商品市場的或種自然制限相關聯着。

假設原料在許多地方都可以得到並且品質相等，那麼，牠的製造或不會很集中並且生產品的流在運輸階段不會很狹隘。小麥甚或棉花的持久的買占遠比無煙煤甚或煤油的買占艱難得多。別一方面，在最良、最易得到的材料供給是在地域方面狹隘地被限定着的場合，有力獨占縱無鐵道運輸也可創立起來。

例如美國紙托辣斯在一個時候統制着紙的價格的，牠的生存仰靠牠關於水力和木材地域握有的獨占，這些地域的位置很好，可利用來使紙的生產費低廉。

美國托辣斯的實際扶持者可這樣地總述起來：鐵道運費率的統制，煤、鐵和其他自然供給物的有限富源的統制，專利特許權的統制，以關稅抑制世界競爭的保護，最後牠們能使對牠們的財產的市價課稅的比率比小企業肩負的為小。（E. W. Bemis, "American Econ. Association

第十一節 當作托辣斯的一種基礎的企業天才

我們尚須承認其他一種可能有的托辣斯的起源和扶持力。我們曾察見資本主義的生產的經濟促成每種產業內這樣企業的建立，這個企業的規模表示出最大規模的經濟。但關於決定這個企業的『通常』制限我們應承認經營的經濟也是最重大的要因。在一定程限的規模和複雜性達到後浪費就隨中心的企業統制的缺乏而發生了。但一個有非常精力和才幹的企業家間或出現，他的精神可使大規模經營的經濟遠超出常例以外，因採行卓絕的識見或精密的組織使報酬漸減公例停止適用，這個公例在別的情形下防遏企業擴大到通常限界以外。

在大規模生產的通常經濟，在企業已發展到需要來確立國家的托辣斯或獨占的這個規模前，就竭盡了的場合，這種稀有的企業才能或足以增大企業規模到那種需要的水準。在比較上很少幾個人得到機會來發揮訓練並運用對十分廣大的活動範圍內企業組織的天賦才能的場合，人們間或可以尋到一個企業家具有遠勝過他的競爭者的才能，他能撲滅他們並在他們的廢址

上建築獨占：這像似能有的。

托辣斯可從天賦才能的獨占發生出來與可從原料或其他必要物的獨占發生出來一樣，這
個見解，亞當教授 (Professor H. C. Adams) 說明如下：——

「過去百年間產業變化的一種考察證明出：產業在牠的機械方面比在管理和經營方面發達得更迅速，並且關於如何究極地說明雜選的競爭這個短語——這個短語在我看來似乎暗示現時產業上疾病的頗確切的診斷——企業上天才的缺乏握持着重要的地位。……在產業勢力的集中可追溯到企業才能的供給缺乏方面的範圍內，人們不能期望得到對托辣斯弊病的任何永久的救濟直到最高程度的企業上知識變成實業界一般的所有物時。這種托辣斯可視為企業上遠識、企業上才幹、企業上勇敢的買占。(壟斷——譯者) (American Econ. Ass., 1904, p. 104)

人們應確實地認知稀有的企業才能使標準的最大企業規模的概念具有多大的伸縮性，並就事實說一個有成功的托辣斯大半仰仗牠的主要組織人的經營上和競爭上天才。但沒有人能證明托辣斯的形成單獨倚賴企業上才幹：就每個事例說其他扶持力的一種或多種都存在着。

(這就是每種托辣斯的形成仰靠企業上才幹的，實在尚仰靠其他別的扶持力。——譯者)(註一)

註一 在企業天才是有成功的托辣斯的一種要因的範圍內，企業天才就是會引起不安定的一種要素。因為在美國『世傳的統制』縱然遠不如在英國那樣常見，却揀選和訓練一個適當的後繼的才能人不能視為大托辣斯創造者備具的一種平常的部分。

關於企業成功的個人要因參看夏蒲曼 (S. J. Chapman) 教授的有興味的論評，
“Lancashire Cotton Industry,” p. 170。

第十二節 托辣斯的平面和側面的擴張

我們現在轉而論述托辣斯的結構，將據前述的分析察見出托辣斯的機能的擴張。我們一般地考究大近代企業時，看見這個企業在長的方面擴張來包括前期和後期的歷程，在橫的方面擴張來附加新種類的生產物和副產物到牠的原始的生產方面上。

托辣斯謀取得並鞏固牠的獨占的，因特別勢力的緣故被迫而同樣地擴張牠的結構。托辣斯，以組織製造業的特殊歷程開端，自然被驅而謀在一方面統制或握有牠的主要原料的市場，在別

方面統制或握有出售牠的製造品的市場。托辣斯經濟的通常方法就是不特要獲得優越的運輸利便，還要實際上獲得最良的供給富源；就是在直接把牠的貨物供給零賣商店，零賣商店是在牠的統制下並被協定約束着來以規定的價格惟一地售賣牠的貨物的。托辣斯既然就自己的車輛、石油槽、或導管、船舶或小貨船組織原料和製成品的運輸，遂再進而握有並統制生產和分配歷程的全部連鎖。除此而外牠還一般地統制補助主要事業的製造或其他歷程，握有煤炭或電氣供給並製造機械和必須使一個托辣斯成爲自給的其他機械設備。托辣斯的橫的發展一部份採取新生產物和副產物的形式，一部份採取對別種生產物獲得利益的形式，這些生產物在其他情形下因與托辣斯的產品相競爭會制限牠的獨占。美孚煤油托辣斯對於煤汽公司的吸收，各種鐵道公司對於各運河的獲得兩者都能說明這個最後的發展。

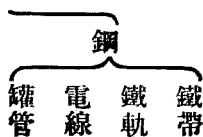
一個托辣斯的核心是一種單獨製造歷程的，牠採取的標準形式使牠與包含一切這些歷程的產業內一個完全的部分有同一境界，這些歷程都直接或間接幫助着供給消費者對一定種類商品的需要。

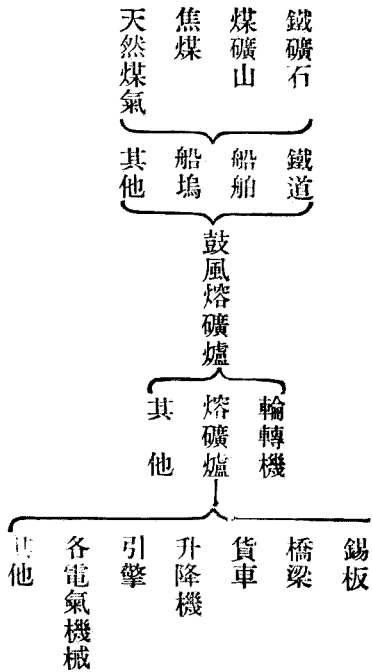
這個事件，在美國鋼鐵法人的特許狀的一個條文內列舉的事物最透澈地把牠說明，這些事物就是：——橋梁、船舶、小艇、引擎、車輛和其他設備，鐵道、船塢、造船臺、升降機、給水工場、煤汽工場、發電廠、懸橋、運河和其他水道，以及任何其他運輸工具，一切這些東西的建設，販賣並在其他情形下處置，或維持並運用。

上數的產業當中最多數是補助或附屬於那個法人的最後目的，即以鋼鐵為主要原料的各種商品的生產或販賣。

這個托辣斯的擴張的兩重歷程可這樣地說明：——

美國鋼鐵托辣斯





這個法人所有的財產正式地在一般情況下記述如下：——『鼓風熔礦爐七十八個，有每年製造銑鐵六百五十萬噸以上的能力，或一九〇〇年美國銑鐵產額總量一半的能力；製鋼所一百四十九個，和完成機械裝置場六個，包括鐵條製造廠、標準鋼鐵和鐵板製造廠在內，有每年約九百萬噸製成的材料的能力；焦煤爐一萬八千三百個；約蘇比利爾湖地帶的鐵礦山百分之七十，在一九〇〇年生產了一千二百七十二萬四千九百噸鐵礦石；煤炭地七萬零八百三十英畝，焦煤地帶

內的地面約三萬英畝，湖水大船一百二十五個，等等。

第十三節 助長美國托辣斯的情事

爲什麼獨占的托辣斯或結實聯合在美國比在英國和其他國家更爲異常卓絕，這是有四個主要的理由。第一：在美國當作經濟要因的鐵道比在其他國家更爲重要，並且能夠對於採鑛業、製造業或商業方面的聯合給與更大的助力。第二：關稅，因對美國生產人保固國內市場，使在美國的有利聯合比在商品自由輸入的國家更容易成立。再者，在任何歐洲實行保護貿易的國家內大製造業者對於關稅政策沒有如在美國內大製造業者樣獲得絕對的支配。第三：企業者對於政策的不正的控制，在美國比在歐洲的任何大產業國要強有力些，使得美國大鐵道和企業法人能獲着市和州的特許權及其他有利的特權，能因免罰蹂躪許多法律，能避免應繳納給公家的稅款。第四：企業經營上全國精力的大吸收，才幹選擇的大領域，發展機會的大平等，美國企業家的熱烈和勇敢的氣質，再配上對歐洲資本主義的企業家阻礙他們「論理的」進化的法律上或習慣上束縛當中許多束縛的免除，——這些會使這種形式的產業上、金融上「猛進者」演化出來，這種形式

的猛進者具有比在歐洲所發見的更大的理想，更敏捷，及更無顧忌的實現這些理想的手段。

第十四節 大不列顛的聯合的起源

但托辣斯在這種優美的空氣內規模上、數量上、縱然都日更發展，卻那些獨美國具有條件當中沒有一種對於托辣斯的形成是必不可缺少的。

我們看見在大不列顛的金屬和其他製造業的許多部門內各聯合，結構上不如托辣斯的緊嚴，但實存在着並能對物價實行一種相當的支配，儘管牠們沒從關稅或鐵道得到任何助力。

事實上在不列顛存在着巨大企業的許多實例，這些企業因併合而組織成的，在特殊種類或階級的貨物的國內和國外市場中佔有很大、很堅固的地位，牠們如在美國必確然列入托辣斯一起。牠們所享有的『獨占』或優越的競爭勢力在很多場合大半是因聲譽或號牌主顧上的利益，這個聲譽或號牌主顧上的利益一部份奠基在專利特許權和祕密的方法上，在經營和技藝的長時的熟練上，或換句話說來在『工作的特性』上。就這些事例當中許多事例說對於有成功的經營所必要的事業規模，因能誘致併合並阻止新競爭的任何容易的興起，包含着巨大的資本。鐵、鋼、

引擎製造業內晚近併合供給出多數這樣公司的實例，這些公司縱然決非免脫競爭，卻在某市場區域內享有一種實際上的獨占並對某某種政府或私人的契約也享有一種實際上的獨占。

這樣一類併合中有棉花機械業的阿耳德漢（地名）蒲拉辭公司（Platts）引擎和造船業的愛耳斯威克公司（Elswick Works）〔包含亞姆崗公司（Armstrong's）輝特涅斯公司（Whitworth's）等等在內〕螺旋業的萊特耳佛耳德公司（Nettlefolds）〔與革斯特·鏗恩公司（Guest Keen & Co.）和其他公司合併的〕鐵甲板業的威克爾公司（Vicker and Co.）〔吸收馬克塞姆·諾登費耳特海軍建築和武器公司（Maxim, Nordenfeldt, the Naval Construction and Armament Co.）等等〕。

這些英吉利公司如美國托辣斯樣日更趨於以獲得最好的可利用的原料富源並以把牠們的業務從可售貨物的製造擴張到預備的歷程方面鞏固牠們自己。

所以，例如萊特耳佛耳德公司合併從前吸收道勒斯鐵公司（Dowlais Iron Company）的螺釘螺旋特許公司（Patent Nut and Bolt Company）包含採炭所、西班牙的鐵鑛山

鼓風熔鐵爐、製鋼廠、軋鐵工場等等在內 (Macrosty, p. 186)。同樣地，大約翰·博朗公司 (John Brown & Co.) 鐵甲板和其他船舶裝置的製造業者也獲得採鑛所和鐵鑛山。〔現在的現像使我們預想鋼鐵業不久要完全被比較上少數大企業單位統制着——這些大企業單位就是亞姆斯蘭·坎麥耳 (Gammell)、約翰·博朗公司、威克爾·革斯特、鏗恩、委爾德耳公司 (Weardale Co.)、南德爾漢公司 (South Durham Co.，這個公司獨有資本總額約二千一百萬鎊) 和其他別的公司。在這樣一種組織下如在最標準的種類的托辣斯下樣競爭可以完全滅除。〕——Macrosty, "Econ. Journal, Sept. 1902]

在某場合原料的專利特許權或支配權對於『成本』或市場的統制是決定的要因，合併就近似一種極強有力的獨占形式，這個形式應與真正托辣斯列在一起。這例如化學製品業的博倫勒爾·孟德公司 (Brunner, Mond & Co.) 在化學製品業內特殊的發明和科學的熟練是成功的主要要素；例如波拉克斯合併公司 (Borax Consolidated) 這個公司根本仰靠對一切重要鑛山和原料富源的握有。

就很多不列顛的事例說一個公司不僅因生產的低廉並因價格的支配握有市場上很強固的地位足使牠獲取異常的高度贏利，這個地位奠基在專利特許權、商標、對原料接近的優越性上，在運輸手段上，或在與政府或與某種其他獨占締結的特別契約上。非常的企業才幹對於充分利用這些獨占基礎通常是必不可缺少的。各競爭企業的併合和大規模的資本可以是成功的條件，但不是在一切場合都是必不可缺少的。這樣獨占的特點寧可說是奠基在形式上或品質上無對的獨特商品上的特殊市場的創立。

鄧祿普空氣輪帶公司 (The Dunlop Pneumatic Tyre Company) 亨特勒·帕麥耳餅乾公司 (Huntley & Palmer's Biscuit Company) 麥克米倫出版公司 (Macmillan's Publishing Company) (最近合併了本特勒公司 Bentley's) 哈德伯里可可公司 (Cadbury's Cocoa) 泰晤士新聞社 (The Times) 就是這樣的公司的例子，這些公司享有特殊的市場，牠們出售的商品，與說同競爭公司生產的同一商品相競爭勿寧說與殊別種類或等級的商品相競爭。市場的高度殊異化就是這些獨占的差別贏利的主要原因。鐵道書籍販賣所的斯密父子公司

(Messrs W. H. Smith & Sons) 的『獨占』，南非貿易的聯哈塞耳汽船公司 (Union-Castle Line) 的『獨占』，或小武器契約的金諾克公司 (Messrs. Kynoch) 都奠基在使局外者競爭不能有作用的特殊企業協定上。

在一切這樣的場合對於獨占有相當嚴厲的制限存在着。別種的輪帶繼續與鄧祿普相競爭；書籍和其他印刷物可不在斯密的販賣所，而在鐵道車站外去購買，任何政府不會對金諾克公司給與優惠，如果這個公司的供給物的價格太過高昂及其他類此的。

第十五節 大不列顛的托辣斯

儘管這些企業當中許多實質上是『托辣斯』，卻大不列顛的托辣斯這個名詞通常是指明這樣的某某併合，這些併合為滅除競爭和支配市場的公然目的組織起來。

最早例子就是鹽聯合 (Salt Union)，在一八八八年組織的，有股票資本三百萬(鎊)，債票資本一百萬；和聯合的碳酸公司，在一八九一年組織的，有股票資本六百萬，債票資本一百五十萬。兩者都欲因支配供給的富源並因優良的生產方法創立獨占。牠們被外國的競爭破毀了。(參考

Hubbard, Econ. Journal, Ap. 1902.)

紡織製造業是良美的不列顛托辣斯實驗場，但歷史迄至現時證明出實驗的失敗多於成功。這些托辣斯當中最鞏固的，最繼續有成功的，就是撚絲業的可辭 (Messrs. Coats) 托辣斯。

可辭家兩人在與他們的競爭者克拉克公司 (Clarke & Co.)、憂德威克公司 (Chadwick & Co.) 和哲姆士·博洛克公司 (James Brook & Co.) 締結企業同盟或組織販賣聯合後，在一八九〇年與這三個公司合併。不久以後牠們大投資在英吉利縫綿公司 (English Sewing Cotton Co.) 和美國撚絲公司 (American Thread Co.) 內，並在一八九九年收買一個比利時公司。這個連續的合併使牠們不僅在大不列顛和美國，並還遍全世界，為撚絲業的支配者。

一八九八年組織的博拉德佛染色組合 (Dyer's Association) 團結約百分之九十的博拉德佛染色業，曾有相當的成功。

約克州的梳毛機組合 (Woolcomber's Association, 一八九九年組織的)，精綿紡績機和撚合機組合 (Fine Cotton Spinner's and Doublers Association, 一八九八年組織的)，洋

布印花機組合 (Calico Printer's Association, 一八九九年組織的) 不列顛木棉和羊毛染色組合 (British Cotton and Wool Dyer's Association, 一九〇〇年組織的) 聯合綿絨裁剪師組合 (United Velvet Cutter's Association, 一九〇〇年組織的) 這五個組合顯然是完全沒有成功; 但幾個其他紡織業的實驗迄至現時尚未十分被證明出結果來。

麥克洛斯特 (Macrosty) 提示的不列顛托辣斯的精密分析 (Econ. Jour., Sept. 1902 見下列表錄) 指明出僅僅少數這種聯合形式的實驗是有成功。說到這少數幾個有成功的實驗，我們察見差不多一切就商品說都不是易與有力的外國競爭的鋒銳相接觸的; 可辭和克拉克是國際的，並支配世界市場; 煤業中有三個，煤業中外國競爭是不能實行的; 此外還有一個或兩個，如壁紙製造業者，是供給國民所嗜愛、所必要的物品的。

不列顛產業托辣斯這個表錄上尚應附加很多釀酒公司。事實上，釀酒業是最『托辣斯化』的不列顛產業：這個產業的最大部份是被各大公司統制着的，這些大公司大半是因聯合及競爭者的吸收組織成，牠們享有廣大區域內實質的獨占。這些飲料業的托辣斯的立脚地與其他產業

的聯合的立脚地有差別，牠們從這些營業特許狀的地方的獨占得到強大的勢力，這些特許狀是給與牠們所有的、所供給酒類的、酒店。

運輸業，特別是電氣和其他新式的搬運和交通工具的應用，顯明出最強固的獨占形式當中有些獨占形式。我們的鐵道組織，一部份是奠基在運費率的相互協定上的一個『企業同盟』在英格蘭和蘇格蘭顯明出爲壓制競爭成立的併合的幾個實例；同時在國內廣大地域上某某鐵道公司握有這種運費率的支配，這種支配是容易大形濫用的。就運輸業的其他部門說國家電話公司和電氣牽引公司是這樣強有力的企業的實例，這些企業掌握着一個十分發達的托辣斯的獨特勢力當中許多獨特勢力。

第十六節 技術和專門職業內的獨占

在運輸業、製造業、採礦業、分配業和金融業的各種不同的部門內我們追溯有組織的競爭制限的發展，從這些競爭制限的發展產生出買占、企業同盟、托辣斯或其他獨占形式。各必要品在工業和商業活動的通常領域外，較切適地說來屬於智識和技術的範圍的，從牠們的供給說同樣的

趨勢有時是活躍着的。美國和——在增大的範圍內——英國的戲劇場呈現出托辣斯統制的最顯著的實例。在大多數美國城市和許多英國城市內戲劇的普通『需要者』不能不以獨占者索取的價格或在獨占者所規定的其他條件下購買佛諾曼 (Mr. Froman) 所欲售賣的戲劇的扮演：俳優也只能因佛諾曼的工具（戲場——譯者）在公衆面前表演他們的伎藝。

新聞印刷業，以這個事情的性質說在許多場合都是地方的獨占，現在顯露出向形成『托辣斯』方面進展的彰明的趨勢，這些托辣斯要在廣大的領域內支配新聞的販賣和輿論的操縱。在大不列顛 赫爾姆斯渥爾 (Messrs. Harmsworth) 和皮爾孫 (Messrs. Pearson) 兩個公司業已獲得許多大城市的新聞紙業，並正為生產的經濟和市場的獨占擴充牠們財產的數量，刊行『同時的新聞』在一切大人口中心地發賣，這些新聞一部份包括普通消息和從一個單獨的中心規定的『社論政策』一部份包括地方消息和加在地方消息上的政策。（赫爾姆斯渥爾 (Alfred Harmsworth) 在 1901 年一月號 (North American Review) 上的有趣的論說敘述這種『托辣斯的經濟。』）

在出版物的另一部門——教科書的供給——內美國書籍公司 (American Book Company) 應得列入強有力的托辣斯例子內，這個托辣斯（這個公司——譯者）的主要力量從用美國政治上習見的方法支配國家學校制度得來的。

一個教會構成特種宗教職務的惟一供給的，有信奉者的繳納的金錢維持着牠，在如何樣大的範圍內能夠把牠當作一種企業法人，這無疑地是顯有爭論。但從以判然『獨占』的價格供給出版物和其他業務之基督教科學教會的高度集中組織和周密企業協定說我們得到一個用這些方法活動的近代精神的托辣斯例子，這些方法儘管無疑地類似羅馬天主教和其他有力的教會所常使用的方法，卻就牠們的形式說是更露骨的『獨占主義的』。

第十七節 國際的托辣斯

此處我們還應注意『托辣斯』運動中其他很重大的一點。儘管關稅及其他國家法律和習慣趨於把資本主義的結構限定在國家的限界內，卻堅強的勢力促進企業的國際主義，並且國際的托辣斯業已在競爭場上。

這個國際主義採取各種型式。有時牠包含着這樣托辣斯對外國市場的支配意義，這個托辣斯的生產上行動是在牠所由發生的單一的國家內處理着；儘管附屬的公司可以在外國註冊，例如美孚煤油公司有牠的英美附屬物或藥劑業的褒魯弗·威爾鏗姆公司 (Burroughs & Welcome)。在別の場合有爲組織一個國際托辣斯發生的各國內各公司的一個併合，儘管此處國家公司的形式也常被保留着。上述的可辭和克拉克撚絲托辣斯，諾伯耳轟炸物托辣斯 (Nobel Dynamite Trust, 在蘇格蘭、德國和別的地方有附屬的公司)，大西洋汽船托辣斯 (Atlantic Shipping Trust) 就是這類托辣斯的最大的例子。勒維爾兄弟 (『日光』肥皂) 公司 (Lever Brothers) 對美國博洛克公司 (Brooke & Co., 『猿猴商標』) 的合併，這個新公司 (合併——譯者) 還在德國和瑞士創設工廠，美國斯脫公司 (American Star Company) 對博利安·麥也火柴公司 (Bryant & May's Match Company) 的合併，兩者都是立腳在一種國際基礎上有限獨占的實例。

大西洋汽船托辣斯及美國和大不列顛的電力牽引企業內金融利益 (有金融上利害關係

的公司——譯者）的聯合就是托辣斯運動中國際主義趨勢的最大實例。

最大的提議主張擴大國際競爭的托辣斯原理的，就是一九〇四年鋼鐵業提出的那個提議，在這個時候美國鋼鐵托辣斯與主要的不列顛、德國、比利時、法國生產人間爲制限鋼軌的出產成立的臨時協定（一九〇五年夏天實行的）在主要歐洲各國間這個協定的基礎就是對每個國家分派規定的生產比率；不列顛工場生產百分之五十三又小數五，德國百分之二十八又小數八十三，比利時百分之十七又小數六十七。法國在一種多少相異的基礎上參加這個協定，牠的第一年協定的生產比率就是附加在不列顛、日耳曼、比利時生產總計一百單位上的四又小數八，第二年，五又小數八，第三年，六又小數四。然後每個國家把牠分得的生產額分派給牠的構成的公司。所有大的不列顛公司都參加了這個協定，這個協定，如有成功地被實施着，似乎或可支配差不多世界鋼鐵生產全數。

第十八節 托辣斯勢力範圍的概述

在各種產業範圍內被發見存在着的企業同盟，托辣斯和各種地方、國家、或國際的聯合內廣

大地流行的資本集中，似乎與小企業殘存的多數證據相矛盾。但這個矛盾不過是外表的。在產業的全部領域內，如果每種職形式都被包括着，小企業的總數和小企業中使用的工人數目的比率都沒有衰減；但是許多種小企業的經濟獨立是被有組織的資本主義侵害了，有組織的資本主義在差不多每個生產流內把自己居在流的狹隘處，對於運輸物徵課通行稅在牠達到消費者的時候。（這就是說這個資本主義支配着一種最重要的商品生產歷程，在這個商品經由各種生產階段達到消費者的時候獨能獲得獨占的利益。——譯者）

農業中有多數小生產人殘存着；但有成功的近代農業既然必須使用多額資本並獲取市場的大機會。小農夫那就愈益仰靠金貸業公司和鐵道公司。製造業中小技術者，鉛管敷設零工或其他『建築』零工，謝費爾德磨工或卑閱漢小真鑰鑄造者，家庭縫工，或細木工，縱然殘存着很多，卻日更密切地附著製造業者或契約者的大公司，這些大公司接受他們的作物，並常以『信用』援助他們。在很多成衣業和其他產業內小『血汗』企業的獨立固然不過名義上而已。說到商務上的營業，也很是相同的：這些營業當中最多數是『代理』營業，『代理』營業在躉賣業和零賣業

中都使商人或店主結連着他們所爲做生意的大製造業、採鑛業、海運業、或商業公司。零賣業中『小包』貨物出售的巨大發達和『特約』販賣店制度的普遍擴充說明這些從屬者的發達。

同一的影響透入美術和文藝界，並還甚至透入專門職業；衆多新聞訪員附著一家或兩家新聞社，衆多著作家爲出版業者或辛笛加執筆，美術家惟一的售賣機會就是美術店；俳優、音樂家、醫生、教師，甚至牧師由中間人的手謀得偶然的够糊口的生活。

所以集中資本主義勢力的範圍決非限定到資本主義活躍的直接區域。物質的或非物質的財富用長期的許多生產和分配歷程被創造出來並爲售賣達到消費者的手，在這些歷程當中通常有包含高度資本主義組織的或種歷程。在這樣的場合，縱然每種別的歷程存在小競爭企業的領域內，卻獨占者的統制可以壓迫一切其他歷程並向最後的消費者徵課非常重的稅，如在各歷程的總連鎖是在獨占的範圍內被支配着的情形下徵課的重稅樣。這樣的勢力，搬運公司或統制躉賣市場的徒黨可以，並常是，把牠行使在小農夫或漁人上並在消費的公衆上；這樣的勢力可以在少數大企業能聯合的製造歷程中出現，這樣的勢力在生產物市場上一種買占可時時篡奪到。

或在一切較早的生產和交易階段內自由競爭後小賣商黨徒可抬高地方的價格來取得獨占的贏利。在每個地方『競爭制度』都蜂巢般被運用某種形式或程度的『獨占』——即在某種市場上表示出能在範圍內索取他所要的價格的獨一販賣者的態度——的各聯合交互地錯綜着。

『自由競爭』是否被生產和商業歷程當中幾種或單單一種內的獨占『掠奪』了（掠奪在自由競爭下消費者所能得到的利益——譯者）：一個強固的『聯合』緊結獨一必要的歷程的，能在商品的生產和售賣價格上行使的支配與六個經營較早和較後歷程的各別的公司在同一生產的連續中行使的支配相同。

事實上在單獨一個生產階段內例如在煤油的運輸或砂糖的精煉內發生出一個強有力

的企業同盟或托辣斯，因欲以在最狹隘地點的吸取併吞獨占的全部贏利，防止着這個產業內任何其他歷程方面生產人或分配人的獨立聯合。儘管如我們所已察見，在特殊方面一個產業的『組織』趨於擴大到較早和較後歷程的組織方面並擴大到附屬和競爭歷程的支配方面；卻這

個有效的競爭停止尚不能說已實現在一般產業領域的如何多大部份內。在這許多市場內酷烈

競爭的殘存一部份證明資本主義『組織』的新技術的根本情況但這個酷烈競爭的殘存一部份是因有『買占同盟』、『企業同盟』或別的聯合行使的統制，牠們這些同盟或聯合不直接支配較早的歷程，但強迫這些歷程從事殊死的競爭，爲的是牠們可以低廉地購買，昂貴地售賣。所以在一方面我們產業制度的大部份仍繼續是競爭的，在別方面資本主義聯合的勢力的領域日漸擴大，競爭對消費者給與的有力保護日漸減少。

第九章 托辣斯的經濟勢力

第一節 托辣斯對較早或較後歷程的勢力

我們還應研察一個『獨占』在一個產業社會的各部門上所握有實際的經濟勢力。儘管托辣斯可以拿來當作資本的獨占的標準形式，卻牠所握有的經濟勢力是在各別的程度內共通於其他一切較弱或較暫的聯合形式及因握有或種專利特許權、交易上的秘密或其他經濟利益支配一種市場的私人企業。獨占的勢力就其與這些種類——在這些種類的利害關係上獨占的勢

力有作用——的關係說可分列爲四個項目——(a)從事一種較早或較後生產歷程的各企業公司，(b)實際的或潛在的競爭者或企業的敵對者；(c)托辣斯或其他獨占的使用人；(d)消費的公衆。

(a)獨占所握有的勢力置放在運輸階段上或在各製造或貿易階段的一個階段上來『壓迫』較早(較早的歷程——譯者)或組織較遜的生產人的，美國鐵道公司及簸穀公司(Elevator Companies)和家畜托辣斯對於農人的處置曾說明牠。美孚煤油托辣斯，如我們所察見，迄至最近寧願讓油田和榨出原油機械留存在無所屬的各個人或各公司的掌握中，相信牠能因處在最大的原油購買人的地位支配價格。這個公司對於原油給付的價格從一八七〇年的九又小數十九分(美金一元爲一百分——譯者)跌落到一八八一年的二又小數三分——在這個時候托辣斯就組織成了——並從一八八一到一八九〇年差不多齊一的低下價格水準是保持着的，——這兩者證明了這個公司嚴厲地支配着煤油生產人；因爲掘鑿煤油田和榨出煤油的機械縱然在這個期間有改進，卻這些生產的經濟究不能充分說明這個跌落。事實上，公司與煤油

生產人商業上談判的方法，如自己的律師爲辯護這個托辣斯所敘述，確實地證明出牠對於那種境勢的支配：——『在煤油生產人掘開一個油田時，他就通知導管公司（托辣斯的一個部門）導管便立即安放來接聯他的油田。煤油，在需要的任何時候，從油田的油槽汲出，輸送到公司的大貯蓄油槽，並且所有人欲保藏着許久，就爲他保藏着許久。對於這個煤油給與一個證明書，這個證明書在任何時候都可變換成現金；煤油出售時，就在傳送的導管路線任何站口交付到購買人的手中。』（S. C. T. Dodd, "The Forum" May, 1892.）砂糖托辣斯在同樣的情況下支配着生糖的市場。這個支配力不僅在生糖的生產人上行使着，牠還擴大來決定從這個托辣斯購入精製砂糖的躉賣砂糖商要售給他們顧客的價格。（"Trust in the United States", *Economic Journal*, p. 86.）

壁紙製造業者的托辣斯與販賣人締結協定，十年間後者不得購買外國壁紙。

在煤油企業內美孚煤油公司採用對零賣人實行最嚴厲的獨占手段的辦法。一個煤油商企圖與公司的競爭者講生意的，這個托辣斯（公司——譯者）代理人就走近他，告知如他不停止

他的『自由』購買，一個地方的商店要開設以比他低廉的價格出售煤油。（參考Lloyd, "Wealth against Commonwealth," p. 250; 並參考Tarbell, "History of the Standard Oil Trust.") 在別的場合一種返還金制度類似在航運會議內流行的，是被實施着。例如在美國捲煙業和酒精業內，托辣斯給與百分之五或百分之七的返還金給這些顧客，這些顧客能證明在一定的期間內他們絕對祇向這個托辣斯購入他們的供給物。(von Halle, p. 77.)

這個獨占勢不僅力擴大到較早和較後的商品生產和分配歷程內價格的支配。這個獨占勢力在機械使用最廣的製造業內取得的最有權威的形式，是對專利特許權者，甚至對機械製造業的一種統制。在一個強有力的托辣斯存在着的場合，新發明的專利特許權者祇能售賣給托辣斯並且祇能以托辣斯允出的價格售脫。甚至有控告美孚煤油托辣斯和其他強有力的獨占的，說牠們習於對任何得到特許權或沒得到的新發明不給付償金就私用這個新發明，相信自己的勢力足以使這樣的行為避免法律上的後累。事實上有很結實的理由使人們相信因這些法人當中有些被置放在不負責任的地位，這些法人就無顧忌地為這樣的目的使用牠們的巨大財富。

第二節 托辣斯對直接競爭的勢力市場的支配

(b) 既然一個托辣斯的主要目的是在以有利的價格出售生產物，而且價格是被供給與需要間的數量關係直接決定着的，那麼，這個托辣斯關於限制供給的數量能獲得可能有地十分勢力，這對牠是顯然有利益的。對生產額控制着非常巨大的部份實在是一個托辣斯的真正生存上必不可缺少的要件。在英國企業中的普通格言就是產業的百分之七十的最小限度對於合併的成功是必不可缺少的，並且就強固的托辣斯的差不多每個實例說這個比率遠比百分之七十為大，例如壁紙製造業者宣稱支配着產業的百分之九十八。儘管在一八九九年改組的美孚煤油公司只宣稱約生產精製油的全國總生產量百分之六十五，卻牠對東部和中央西部市場的比例上支配遠比這個數目為大，同時赫維麥耳 (Havemeyer) 在一八九七年證明美國砂糖精製公司正供給全國總消費額百分之九十。在一個多數鋼鐵製品業內單獨的一個聯合支配着總生產額百分之七十五乃至百分之八十，並且在有些方面還比這個數目為大。 ("Report of Industrial

Commission," Vol. XIX. p. 604)

托辣斯爲完成這種統制實施一個兩重的政策。托辣斯要收買盡這些敵對的企業，這些企業牠認爲能夠爲托辣斯的目的有利地被經營着。牠要逼迫這些企業的所有人出售，出售的價格是不會對企業的價值有任何準確的關係，是要決定於這個企業因拒絕加入托辣斯能惹起的困難的大小。如果這個競爭的公司是處在強固的地位，那麼，這個托辣斯祇能以長期地削減價格的手段迫使牠出售，這個手段是要招致多大的損失的。對於這樣一個企業是要給付高度價格的。用那個手段基礎鞏固的托辣斯或辛笛加會把較大並設備較好的企業全部放置在牠們的支配下，這些企業在別種情況下可以競爭削弱這個托辣斯或辛笛加的統制。一個較小的企業或一個重要的敵對者執拗地抵抗托辣斯的，這個托辣斯以自己手中的種種武器攻擊牠們，牠們會因較強固的敵對者（托辣斯——譯者）的殘忍勢力被消滅。最普遍的消滅較小企業的方法就是削減價格到贏利邊際以下，就是運用大資本掌握中的優越制裁力使競爭者倒斃。這個滅絕商敵的方法不僅使用來對抗實際上存在着的敵人，例如在一個鐵道公司爲奪取敵對路線的運輸生意削減運費率到成本價格以下的場合，並還一樣使用來對抗局外資本的潛在的競爭。在因運費率低落

到僅不過名稱上的價格，與熱鼓耳德公司 (Jay Gould) 的從紐約到費勒德耳費亞 (Philadel-phia) 電報線路相競爭的兩三次企圖失敗後，這個恐怖的武器的兇惡名聲足以遏止此後的競爭企圖。在這樣的情況下，每個組織鞏固的托辣斯能夠安穩地保障一定的投資範圍，以此縮小任何局外者資本的使用區域。這樣殘忍勢力的使用，有時被叫做『不公平』的競爭，並視為與通常產業上的競爭多少有差別。但這樣的差別說法純然是錯的。托辣斯關於那樣撲滅競爭者，祇不過利用我們所察見附著——與小規模企業相比較的——大規模企業的那些經濟的、牠的行爲，縱然從弱小競爭者的觀點說來，可似乎是壓迫的，卻祇不過是常常在近代資本的進化中有作用的那些勢力的實用。在一個競爭的產業社會內，沒有根據可以把一個托辣斯關於使用牠的規模和制裁力的行動與任何普通製造業者或商店主的行動分別開來，這個製造業者或商店主努力比牠們的敵人做較大、較有利的生意。每個競爭者都充分、毫不猶豫地、使用規模、生產上熟練、市場的曉悉、惹人注目的價格表和牠所有的廣告方法的一切經濟利益。在多數頗相同等的企業間存在着一種競爭的時候，消費的公衆可因這種競爭在或種範圍內獲得利益；這是十分真確的，所以一個

托辣斯的有效設立的普通結果單單是因對消費者抬高價格使牠的所有人能獲取較高的贏利。但這並未造成競爭方式中的一種差別，使競爭在這個場合應得叫做『公平』在別の場合叫做『不公平』。

這樣的商事契約如上所述在美孚煤油公司與鐵道公司間的——據這個契約爲優待這個公司差別的運費率被實行着——縱然是惡辣的、非法的、卻是否『不公平』這是一個疑問。就這個名詞（商事契約——譯者）的通常意義說牠是鐵道公司與煤油公司間的一種『自由』契約，並且法律如不對一種特殊技術點干涉着，那這個契約，縱有差別的性質，也可公開地維持着。甚至說到柏克爾（Baker）敘述的差別的殘酷行爲也是這般樣的，他說：——『鐵道車彈機製造業者間的一個聯合謀欲撲滅一個獨立競爭者的，不僅與美國鋼鐵組合（American Steel Association）協定要這個獨立公司對每噸鋼比聯合內各聯合員多付美金十元，並還爲下述的用途籌集一種基金：在這個獨立公司對車彈機的契約提出售價時，托辣斯的組合員之一被公認來提出要遭損失的低廉售價，這個損失由這個基金補償。在這樣的情況下競爭公司是會被驅逐到企業

圈外(Baker, "Monopolies and the People," p. 85.) 這樣的事例僅僅在牠們的複雜性方面與比一個企業競爭者較低廉地售賣的簡單方法是相差別的。這些戰略當中許多固然是卑劣、惡辣、或者不法的；但究其極牠們與從事密接的商業戰爭的最多數企業一般實用的戰略，與說是種類上有差別，勿寧說祇程度上有差別而已。如果牠們是『不公平』那麼，這是僅從強者對弱者的一切壓制都『不公平』的意義說是如此的；這樣一種裁斷無疑地從任何道德觀點說，在產業上競爭未限定到生產的競爭的優越方面的範圍內，把產業上競爭全體都定了罪。

托辣斯或獨占在與競爭資本交手時對運用的惟一勢力，應得列入獨立的醜惡範疇內的，就是使用金錢來誘惑立法機關通過保護關稅，給與特許權或使用權，或許可其他特權足使一個獨占公司制勝競爭者，獲得契約，阻止局外者的競爭並為托辣斯創造者的利益勒索消費的公衆的。在這個項目下我們還可計入托辣斯對司法行政的干涉——這種說法不是顯然沒有充分理由的——托辣斯用金錢買取法律上干涉的免除，或最後賄買法廷的判決。

我們論究的範圍，不是要如何確實地證明對於這個題目的多少判然的辯說；但關於絨布買

占同盟 (Tweed Ring)、美孚煤油公司、無煙煤托辣斯和別的辛笛加的某某批露的事件，足引起人相信尤無忌憚的資本家爲追求他們企業上的利益左右審判機關和立法議會。托辣斯對政黨捐助基金來謀影響關稅和立法使助長牠們的利益並因捐助基金得到這樣地影響關稅和立法的結果，這種托辣斯的方法，縱然是一般人相信的事件，卻是難於證明出來。但是赫維麥爾在國會委員會前承認砂糖托辣斯在共和黨的各州內對共和黨曾捐助黨金，在民主黨的各州內對民主黨曾捐助黨金，來與每個州內支配的政治勢力保持親善的關係。（參考 Jenks, "The Trust Problem," p. 192.）

第三節 托辣斯對工資和雇傭數量的支配

(c) 對產業內使用的資本和市場的多少完全的統制含有對那個產業內使用的勞動的絕大勢力。競爭存續時，雇工或雇工集團能够獲得着在或種程度內被各別雇主的鬭爭利益決定的工資和其他雇傭條件。但在僅有托辣斯這個雇主時，求雇傭的工人除了接受他的雇主提出的條件外沒有任何取捨選擇的地步。他的惟一的第二條路就是拋棄他的職業上特殊技能，加入時

時澎漲的不熟練的勞動市場。這以特別的強制力適用到工廠雇工，這些雇工因在或種狹小的機械運轉範圍內不間斷地從事工作曾得到多大的技能。大概說來，在一個很精巧的近代工廠內，普通雇工比任何別的工人較為不易不遭損失就能把他的勞動力移轉到另一種工作方面去使用（參考本書第十五章）最強固的托辣斯當中許多，如我們所察見，恰正在這些製造業內發生出來。美孚煤油公司或鋼鐵托辣斯是牠們的雇工的所有主正如牠們是牠們的工場和機械的所有主一樣，近代勞動者變成非常馴服於固定資本，在這個固定資本下勞動者操作着。各種經濟伴隨着托辣斯的經營的，能使托辣斯給付比市場工資要高些的工資；這是被主張為托辣斯的利益之一。固然說到強固的托辣斯給付高率工資的能力，是不會有疑問的。但沒有權力能夠強逼托辣斯給付高率工資；如果有人說勞動者的利益形成這樣動機的一部份，這個動機引起衆多敏捷的企業家獲得獨占，那麼，他就是純然虛偽不可相信的。大資本對小資本所握有的，托辣斯所卓絕地握有的，特殊經濟之一，就是與牠的雇工締結有利契約的勢力。

強固的托辣斯當中很少幾個會承認以採用『贏利共分』的小要素或以勸誘雇工把他們

的儲蓄投入法人的股份中使雇工離遠普遍的『勞動運動』的利益。一小份獨占贏利這樣被花費的，買得產業的和平並使一般社會相信托辣斯的贏利不是專使少數幾個人發財的，是使多數人都有資財的。有人以或種理由辯說，美孚煤油托辣斯、鋼鐵托辣斯和幾個別的托辣斯是用充分的知識被經營着，牠們承認對負責任的和高度熟練的雇工給與『高率工資的經濟』但在無煙煤鑛業（Roberts, "Anthracite Coal Industry"）和其他鞏固地『托辣斯化』的產業內熟練較差的工人間一般的工資和其他勞動條件證明一般勞動階級從產業上獨占的經濟沒有得到什麼利益。

但托辣斯對雇工的實際所有權包含在獨占的地位的，決不能充分計量托辣斯行使在勞動上的壓迫勢力。既然托辣斯價格所以維持着的方法是生產的制限，那麼，托辣斯的利益常是在加入托辣斯的公司固定資本大部份放置一邊不用。『在競爭變成非常兇猛，市場上貨物的供給常是過多，一切貨物都不能以有利價格出售時；競爭的公司，為繼續營業起見（固然在完全自由的競爭下許多公司都要倒閉，）必須抑制牠們的生產。一個普通企業同盟準備以每個公司用剛

提示的兩種方法之一進行着。一個較強固的組織像托辣斯樣，因在一方面選擇最好的公司，用這些公司的十分能力（生產能力——譯者）繼續地經營牠們，在別方面關閉其他公司或出售牠們並使用這樣地騰出的資本到別的方面，顯然要造成大節省。』(J. W. Jenks, "Trusts in the United States," *Economic Journal*, Vol. II, p. 80.) 惠斯克托辣斯呈現出這種經濟的一個顯著例子。當惠斯克酒業在一個產業的企業同盟的散漫組織下經營着的時候，每個組成員的釀酒工場在牠們十分能力下被使用着，第一年只使用牠們從前的生產力百分之四十，次一年甚至只百分之二十八。但在八十個釀酒工場都加入一個托辣斯的嚴密形式裏面時，一切釀酒工場，除開十二個位置最好並設備最善的外，在下一年都關閉了；這十二個釀酒工場用十分的能力進行着，牠們的生產總量是與從前被經營着的八十個釀酒工場的生產總量一樣大。(Jenks, "The Trust Problem," p. 34.) 在一八九四年的初期哈勒哲與六個其他鋼鐵製造業者聯合，使鋼鐵生產總額百分之六十五被放置在他的統制下，對局外者給付巨額資金使牠們關閉他們的釀酒工場。(von Halle, p. 62.) 同一的政策曾被木棉油托辣斯 (Cotton Oil Trust) 砂糖托

辣斯和樹膠托辣斯 (Rubber Trust) 採用着。(von Halle, pp. 66, 108.) 事實上一切大托辣斯都會仿效牠們，完全關閉弱小的公司，只經營着強大的公司，以此完成資本和勞力的節省。(J. W. Jenks, "The Trust Problem," p. 33)

我們從這個地方看見一個托辣斯運用牠的制限生產的經濟勢力。這個勢力，如我們下面所將察見，不僅限於關閉劣下的工場使同一的生產總額可因較有力的生產設備的充分運用獲得着。在生產過剩發現着的場合，減少生產就是托辣斯的利益。托辣斯既有這樣的目的，必會突然關閉一個地方內半數工場、半數作場、半數昇降機。這些關閉的生產設備的所有主從托辣斯收取他們的利益，恰若這些生產設備被使用着似的。但這些作場的勞動，突然而且在對這個妨害無賠償的情況下，就被節省着——這就是說雇工被奪去對惟一的材料種類和生產設備種類的業務，這些業務，雇工熟練的努力是可適用到上面去的。這些大托辣斯當中每個托辣斯的形成的一種結果或許就是把數千工人解雇，並放置他們在失業的階級中或產業的某種其他部門內，在這個部門內他們從前的熟練是祇有極少的用處，並且他們的工資是因此減少了。這個勞力的節省不是

限定到生產的歷程方面。在美國鋼鐵和電線公司（現在是大鋼鐵托辣斯的一個部門）組織時，兩百個販賣人被解雇。惠斯克聯合的初期經濟當中一種經濟就是三百個「旅行者」（traveller，招攬生意的旅行者——譯者）解任。從上述的在托辣斯下生產組織中變遷說來，這些變遷對勞動的影響或似乎不是減少純雇傭量，但是對少數工人給與充分的、規則的、傭雇，不對許多工人給與部分的、不規則的、雇傭，並且勞動者把他們當作一個總體看來似乎或因此獲得利益。一種產業上的運動以少數人的規則的雇傭替代多數人的不規則的雇傭的，祇在這樣的範圍內是一種進步的運動。但我們首應留意着就這種運動說雇傭量常是純減少，不是以五十名工人的全時間的雇傭替代一百名工人的半時間的雇傭罷了。因為不僅關於同一的生產額勞動上有一種純節省，這是絕對使用最良設備和最良位置的工廠的結果；並且托辣斯既然為制限出產並以此抬高價格而存在着，那麼，企業的生產總額或將減少，不然，牠的增加率也會比在公然競爭下為低。托辣斯的主要經濟事實上將從勞動雇傭的純減少產生出來。托辣斯如愈益強固並吸收市場上供給總量的日漸增大的部份，那

麼，勞動雇傭的減少照例會繼續下去。固然，如果托辣斯所認為最有利的價格標準是在引起消費的大增加並以此容許機械生產的擴張，那麼，勞動雇傭總量可以維持着，甚或竟致增加。但是，如我們下面所將察見，就托辣斯的性質說這樣的結果是沒有任何根據來做保證的。產業的整理權放置在一個獨占公司的掌握中，這件事的普通結果就是對這個公司給與了這樣一種權力——這種權力的運用是在完成公司的利益，就是縮小產業的範圍，就是變更產業的『區域性』，就是放棄某某部門並繼續進行其他部門，就是以機械替代手工，對於這些雇工的幸福毫不注意，這些雇工會與從前使用的固定資本相結合過。除此而外我們考慮到托辣斯因免除其他雇主的競爭（勞動雇傭的競爭——譯者）能從人爲的供給過剩的勞動市場選擇牠的工人，因之牠幾有絕對的威權來規定工資和工作時間，來用物品給付工資，並一般地來支配雇傭條件和生活狀況的時候；我們就能了解勞動階級對於在大西洋兩岸上那些大獨占的發達表示的惑疑和反抗的情感。

第四節 托辣斯對價格的支配

(d) 那些人承認托辣斯本質上是一種獨占並能夠因牠的地位以高率的價格出售商品

的，有時又斷言托辣斯的利益不是在保持着高率的價格並事實上托辣斯會一般地減低價格。

既然獨占勢力的直接證驗是存在牠對價格的支配裏面，那麼，我們應很注意這些價格的問題。但就在我們謀求確述這些事實時，許多困難都立刻呈現出來。實在地，我們能夠容易察知在托辣斯組織前和在後『托辣斯化』的商品及這些商品的主要原料價格上的變動。這樣麼，我們能夠確知事實上托辣斯是否會減低價格，或托辣斯會抬高價格到什麼程度。我們因比較原料和製成品的曲線能夠驗知——儘管是非極精確的驗知——這個邊際是增高或減低。如果這個邊際增高了，我們可一般地斷言托辣斯是因對消費者抬高價格謀取獨占的贏利，這個價格的抬高不必是要到從前的水準以上，但只是在這樣的水準以上，這樣的水準就是價格要沉落到的水準，設使托辣斯被迫來祇獲取通常的贏利率，精克斯教授在他的『產業委任論』(Industrial Commission)上從這個觀點最精細地研究這個問題。他考察砂糖托辣斯後，斷言『砂糖聯合無疑地會握有威力來為自己在相當的限界內決定砂糖的價格在有競爭或沒有時應減低或應提高，儘管在有競爭時牠會決定寧可減低價格來驅逐牠的敵對者，不願冒險放任牠們使因牠的高率價

格漸次奪取牠的市場。在托辣斯組織以後過去的十二年當中，生砂糖與精製砂糖間的邊際曾相當地比托辣斯組織前三年間的邊際高些（但我們不能從這個說法就斷言贏利的邊際『相應地』升高了，因為『原料的價格如是增高，爲着使贏利可以是同一而不變，原料的價格與製成品的價格間這個邊際應一般地增高。』(p. 133) 並比在三年間有激烈的競爭時高些。』(Jenks, p. 139.) 惠斯克托辣斯關於操縱價格成功較遜，因爲『惠斯克的聯合既差不多澈始澈終圖謀獲得過高的贏利，所以只能在短期間抬高價格並增大贏利。』(Idem, p. 140.)

美孚煤油托辣斯的努力概述如下：『一八八二年美孚煤油托辣斯成立。從那時以來，至八年或九年的期間，這個邊際顯然祇略微減低。從一八九一到一八九八年，這個邊際似乎曾堅定地將近或剛剛比從前八年或九年間低下一分。但最小邊際的期間似乎是一八九三和一八九四年的兩年。在最後兩年間（即一八九八到一九〇〇年）不僅關於精製煤油的價格，並還關於原油與精製油間這個邊際，都有決然的增高。』(Jenks, pp. 143-4.) 這個較大的邊際並未包含着贏利的相應加大的意義，因應記入精製費用的添加。

錫板業的價格表顯明聯合的立即結果就是升高這個邊際，這樣得到增大的贏利日後因製造費用的減少愈益加多。(Jenks, p. 163.) 同一的一般結果也隨着鋼鐵和電線公司（現在合併在鋼鐵托辣斯裏面）的組織發生出來。『這些邊際與生產價格從聯合時間起迅速地增加了。』

第五節 獨占價格的理論

但這樣的研究縱然可以用來說明托辣斯對價格的支配——托辣斯的主要目的就是獲得價格的支配——却不能使我們計量消費者的價格內『獨占』的要素或添加給托辣斯的超過通常企業上贏利率的純贏利。

托辣斯的利益可以不特在對消費者減低價格，並且甚至在減低牠的原料價格與製成品價格間的邊際；更有進者，托辣斯絕對統制牠的市場時，牠的利益可以在減低牠的總生產額每個單位的生產成本與販賣價格間的邊際。這個減低的贏利邊際仍還可以包括一種獨占的要素，這個獨占的要素在全生產量被考慮到的時候代表這個獨占能夠給與的最大的贏利總額。

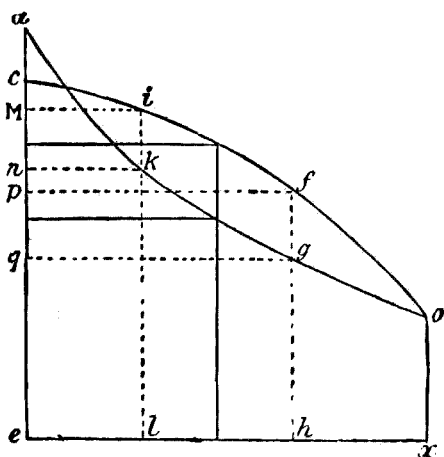
我們惟從演繹地討論這個問題的方面可以顯然證明出托辣斯握有與消費的公衆利益相

反的對價格的勢力。

一個托辣斯或任何其他企業握有對市場上需要的任何種貨物的完全獨占勢力的，會竭盡心力來規定出能從企業上生產最大純益的價格。根本的問題就是『我將生產出怎樣多的物品並提供來售賣怎樣多的物品？』這個問題的解答視乎這兩組的計算間的關係而定，第一組關係生產費，第二組關係消費者方面的需要的伸縮性。

說到生產費方面，制限或擴充他的生產的趨勢固然係乎他的企業在怎樣的程限內遵循着報酬漸減的公例、報酬不變的公例、或報酬漸增的公例而定——換些話說來，係乎他的企業規模內最大能率的限度而定。生產日更擴大，全生產量每個單位的費用日更減少時，獨占者將趨於擴張他的生產額。但他會因考慮到這個問題的需要方面抑止這種趨勢。如他生產微小的數量，他能以高價出售，如他供給較大的數量，他祇能以低價出售。設使這個物品供給強烈的、廣遍感着的、需要，或刺激那些要購買較早增加的供給物的人們間增加的消費欲望，那麼，供給的大增加可只引起價格的比較上小跌落。在別一面，如果這個物品在消費的公衆上祇有微弱的基礎，祇滿足特殊

的少數小的、淺薄的、嗜尚，祇因牠的稀少引致需要者的珍貴，或就公衆的愛好說容易被或種別的商品替代；那麼，大生產量惟能以大削減的價格售脫。這兩種學術上有差別的理由間（需要與供給間——譯者）這個關係決定獨占者對價格的實際勢力。在一方面生產費的低落驅使獨占者



增加他的出產，在別方面他的出產的售價的低落也驅使他限制他的出產。實際上最大生產量，即會對他給與最大贏利總額的生產和售賣的生產量，必顯然係乎那兩種價格運動的相對步調而定。

上面的圖以幾何學上的方式說明這兩種勢力（需要與供給——譯者）的作用，並對一個大要遵循報酬漸增公例的企業指示出競爭價格的決定與獨占價格的決定間的差別性。

『這個圖上曲線（從 Ely and Vicker's

“Elementary Principles of Economics,” p. 184 採取來的，只略微改變一下） $a o$ 是拿來代表生產成本的變動，以此是叫做供給曲線；曲線 $c o$ 代表『需要的狀態；』同樣地叫做需要曲線。 $o x$ 這條線代表在競爭狀態下的價格。垂直線 $f h$ 和 $i l$ 代表這些價格，這些價格會被需要決定着。如果獨占者把供給限制到 $e h$ 或 $e l$ 。 $g h$ 和 $k l$ 這兩條線代表生產這各種數量的每個單位的總成本。平行四邊形 $g h q e$ 和 $k l n e$ 代表各種數量的總成本，平行四邊形 $f h p e$ 和 $i l m e$ 代表從販賣得到的總收益。所以較小的平行四邊形 $f g p q$ 和 $i k m n$ 代表純收益，因牠們與減去代表總成本的平行四邊形的代表總收益的平行四邊形相等。如果這兩條曲線的性質弄明白了，那麼，就可數學的公式決定最大的純收益的平行四邊形會擺在什麼地方，並能以此決定獨占價格會是什麼價格。」

從這個圖我們可以看出獨占的價格，在牠被決定的任何點，即在 $f h$ 或別的點，必常是比競爭者的價格 $o x$ 要高些。但我們細細思考時，我們覺得因表示供給費和需要伸縮性的兩個曲線偶然相合，獨占價格與競爭價格也可以相合。換些話說來，擴大的生產的經濟可以是非常巨大，縮

小的消費的經濟可以是非常微小，因此獨占者的利益在以這樣一種價格出售極大數量的物品，這樣的價格不特不比競爭的價格爲高，還要比競爭的價格小些。如果我們所謂競爭價格就是這樣的市場價格，這樣的市場價格會是一般的，設使這個市場不是被獨占支配着，是被幾個大競爭企業占有着；那麼，托辣斯的利益很會是在把販賣價格規定在這個點以下。（競爭價格以下——譯者）因爲競爭費，一個獨占假設可以節省下來的，關於決定一個競爭價格應得計量着：一個托辣斯的利益可以是在規定出這樣一種價格，這種價格從托辣斯的獨占的確立說代表對消費公衆的或種確實的利益。在那些勢力（就是擴大的生產的經濟很大，縮小的消費的經濟很小，等等勢力——譯者）的壓迫下這樣的實際事例或者會發生出來，從這樣的實際事例說一般公衆在獨占下享有的價格比在競爭下或在某種散漫的聯合形式下流行的價格還要低下些。

第六節 托辣斯關於各種商品的價格的支配

我們參考托辣斯關於形成獨占的支配物的各種商品的價格統制時，托辣斯對於價格的統制的真正危險就現出來了。

(a) 一種商品所滿足的迫切需要足使獨占者索取高度的價格。在一個社會仰賴單獨一種商品來生活的場合，例如在中國人仰賴米來生活的場合，獨占者能以高價出售這樣的一種供給物全部，這種供給物全部沒有超過必須來維持全人口生存的数量以上。所以對小麥或米的獨占者在饑荒時能以非常高昂的價格出售多量的供給物。但在供給量很為巨大足使每個人都能滿足生存上最迫切的需要後，任何更多的供給所滿足的迫切需要迅速地降落了，因為在饑荒的需要與因飲食的快樂引起的需要間沒有任何的比較性存在着。

所以生活必要品的獨占比任何其他獨占皆更為危險，因前種獨占不僅把人民的生命放置在私的商人的掌握中，並且這樣的獨占者的利益常是在制限滿足最必要的生活上需要的供給物。

次於這種必要品的就是所謂『慣習的必要品』，這種必要品因習慣的作用會牢固地植入日常生活中當作享樂標準的完成上必不缺少的一部份物事。這個享樂標準固然因社會內各階級不相齊同而有差別，長靴現在可視為英國社會內差不多一切階級的一種『慣習必要品』，獨

占者或能相當地抬高長靴的價格不致使消費大形減少。然而半世紀前長靴尚未牢固地被設定為最大部份勞動階級的享樂標準的部份時，獨占者抬高價格的勢力是很為微弱。

我們從供給的迫切欲望的論究下移到迫切程度漸減的欲望的論究時，我們發見享樂品和奢侈品形成愈少數的人們生活標準的部份，並且牠們因本來只滿足較微弱的需要愈容易受價格增漲的影響。

(b) 密切地與上述這個問題相關係着並在每一點都和這個問題相混雜的，就是以另一種商品替代獨占的商品的可能性的問題。這個可能性在每個地方都緩和和附著商品上的需要的迫切性。甚至在我們日常仰賴來作食料、住屋、衣服的商品內祇有很少幾種——設使有任何這類商品——我們不能並且不會決然不用，如果牠們的價格騰貴得很高。不間斷的競爭在爭謀滿足特殊種類的需要的各別商品間前進不息的，不能因牠們當中一種的獨占就被滅除。這或者就是美孚煤油價格低廉的主要說明。煤油當作一種發光物的，與煤氣、蠟燭和電氣相競爭；如使這個獨占沒在橫的方面擴張來把這些和其他任何可能的發光物包括在內，那麼，托辣斯的價格不能單

被對人爲發光物的需要的迫切決定着。儘管人爲發光物對於近代社會甚至或比甘蔗糖對於近代社會還更重要，卻砂糖托辣斯可比煤油托辣斯有更強固的獨占，並能更大地抬高價格，因甘蔗糖的替代品如蜜糖和蘿蔔糖與砂糖的競爭不如煤氣、蠟燭和電氣與煤油的競爭那樣有力量些。

鐵道獨占的勢力決定於牠們的交通任務是如何樣不可缺少和更代的運輸方法是如何樣沒有開創。然而牠們有時算錯牠們勢力的大小，英國高度的鐵道運費率最近在各地方招致道路和運河的貨物運輸的代用，這些貨物不須要急速的運送。所以在別の場合海路運輸也引起其他運輸工具的代用。

反面的事件，卽以獨占品替代其他消費品並因此獲得廣大市場的可能性，也對於價格有爲重要的影響。關於燒飯和某某其他作用煤油替代煤炭的可能性或者對於煤油價格的低廉有不小的關係。托辣斯常在一時候保持着低廉價格來把牠的物品較賤地出售以此驅逐競爭的物品，這樣的競爭密切地類似一種物品的生產人與同一物品的競爭生產人的競爭，天然煤氣在彼辭堡的鄰近發見時，牠的價格很爲低下足以誘引大多數工廠和私人住屋中止用煤來燒煤氣。在

昂貴的煤氣用具裝置妥貼和使用煤氣的習慣已確立後，煤氣公司並不事前通告就着手抬高價格約到百分之百。我們從必需品的論究進而考察高級的奢侈品時；在滿足同一屬性的嗜好的各別商品間甚或在使一種消費的嗜好或習尚改變為另一種消費的嗜好或習尚的各別商品間的競爭，是非常錯綜着，並相當地削弱托辣斯對價格的支配。

一個公司握有特種螺旋鑽的專賣權的，牠的勢力不僅被其他螺旋鑽的競爭且還被螺旋槓和其他種種保護瓶內盛品的創作物厲害地限定着。所以對獨占的物事捨棄不用的能力形成獨占價格的一種實際限界，儘管這種能力沒阻止獨占者苛索較競爭價格很為高昂的價格，致抽取一切這個『邊際消費者的地租』（邊際消費者在競爭價格下所得到性質上與經濟學所謂地租相同的收益——譯者）

（c）最後，其他生產人的現存的或潛在的競爭也影響獨占的價格。在價格和贏利很高的場合，托辣斯容易引起任何殘存的獨立公司的更有力的競爭並容易促成新競爭者的組織。這個外部資本加入競爭的能力固然因各產業不相同而有差別。在關稅保護着獨占的場合，從外部發

生的新競爭的可能性是低減了。在某種天然的利益或絕對握有的某種特殊利便，例如採鑛業或鐵道業內的，與獨占相關聯的場合，在同等條件下的，局外者的直接競爭是被阻止着。在大資本的聯合和有能力的經營對於競爭生產人的成功的可能性是必不可缺少的場合，獨占的勢力比在小資本能在相當的平等條件下生產並競爭的場合要強固些。如果獨占是與個人的材性和特殊的見聞機會密切地相聯繫着，例如在銀行業的場合，那麼，外部資本最難與這個獨占爭勝。

第七節 價格支配的一般的概略

這些論究表明托辣斯或其他獨占對價格的勢力被這樣的多數錯雜勢力決定着，這些勢力照供給量的增加或減少以程度各異的壓力彼此互為影響着。但托辣斯能索取的價格是常常超過競爭價格以上，並且大概說來牠的利益是在索取這樣的高價。普通一個托辣斯或其他獨占的利益就是對於那些奢侈的商品或滿足迫切較遜和變動很大的嗜好的那些商品維持着低廉的價格標準，就是在獨占的物品是不易有可利用的替代物的生活上通常享樂品或根本必要品的場合維持着高率價格。

