

# 農產物價學

鄭林寬著

大學教本

# 農產物價學

鄭林寬著

新農叢書

新農企業股份有限公司出版

# 農產物價學

著 者 鄭 林 寬

發行委員會 鄭曼倩 余松烈 邵霖生  
高順濤 林子琦

發 行 所 上海虎丘路14號41A室  
新農企業股份有限公司

印 刷 者 上海微寧路717弄12號  
新農企業股份有限公司  
印 刷 部

定 價

中華民國三十七年十二月出版

## 目 錄

第一編 總論.....	1
第一章 物價之基本知識.....	1
1—1 物價之意義(1)   1—2 價格在現行經濟社會中所佔地位(2)	
1—3 計劃經濟下之價格(5)   1—4 價格在農業經濟之重要性(6)	
1—5 物價之構成因素(7)	
第二章 物價變動之影響.....	10
2—1 物價穩定與經濟穩定(10)   2—2 經濟穩定與農產物價(11)	
2—3 農產物價變動對於社會之影響(13)   2—4 物價變動對各階層之影響(14)   2—5 物價變動對農民之影響(15)	
第三章 物價學之應用.....	18
3—1 物價學在農業上之應用(18)   3—2 物價學在其他方面之應用(19)	
第二編 物價構成論.....	21
第四章 供求與物價.....	21
4—1 供求定律(21)   4—2 供求定律成立之原因(21)   4—3 供給定律與農工業(22)   4—4 農產品之供給彈性(24)   4—5 供給定律之例外(26)   4—6 需求彈性與需求定律(27)   4—7 需求改變與需求定律(30)   4—8 需求惰性與需求定律(31)   4—9 替代作用與需求定律(32)   4—10 需求定律之例外(33)   4—11 供求曲線及其變化(34)   4—12 不完全競爭價格之決定(40)   4—13 社會之供求曲線(44)	
第五章 貨幣與物價.....	49
5—1 貨幣數量說之解釋(49)   5—2 擇現心理與貨幣數量說(52)	
5—3 游資與物價(55)   5—4 利率與物價(57)   5—5 匯價與物價之關係(58)   5—6 中國匯價與物價之變動(60)   5—7 惡性循環(64)   5—8 通貨膨脹對工農產品價格影響之不同(64)	
第六章 生產成本與物價.....	72
6—1 生產成本決定物價為事實問題(72)   6—2 邊際生產成本影響物價(72)   6—3 成本與售價之關係在各工業間之差異(73)   6—4 農業成本之複雜(74)   6—5 生產成本說之批判(76)   6—6 生產成本在價格中地位(77)	
第七章 心理變化與物價.....	79
7—1 物價變動之心理因素(79)   7—2 危機心理與物價上漲(81)	
7—3 投機與壟斷因素(82)	
第八章 就業與物價.....	84
8—1 傳統物價理論之批評(84)   8—2 物價變動過程(85)   8—3 物價彈性公式(86)   8—4 充分就業以前之物價變動(89)   8—5 充分	



就業以後之物價變動(90)	8—6 通貨緊縮與物價變動(90)	
第三編 物價統制論		91
第九章 物價統制之理論與技術		91
9—1 物價統制之意義(91)	9—2 統制物價之目的(92)	6—3 物價統制之反對論(93)
9—4 物價統制之時間與空間(96)	9—5 統制物價之機構(97)	9—6 統制物品之種類(98)
9—7 統制物價之種類(101)	9—8 物價評定之標準(102)	9—9 物價統制之執行(106)
第十章 直接統制物價法		111
10—1 直接統制物價法之意義(111)	10—2 最高價格法(111)	
10—3 最低物價法(112)	10—4 特定價格法(113)	10—5 價格範圍法(114)
10—6 價格關係法(115)	10—7 直接統制物價法之批評(116)	
第十一章 間接統制物價法		117
11—1 間接統制物價法之意義(117)	11—2 統制供給法(117)	
11—3 市場統制法(122)	11—4 消費者自動統制法(125)	11—5 統制需要法(126)
11—6 暴利取締法(128)	11—7 生產費政策(130)	11—8 運輸調整(130)
11—9 金融調節(131)	11—10 戰時財政與物價政策(131)	11—11 貼補政策與物價(132)
11—12 政府購買對於物價之作用(136)	11—13 間接統制物價法之批評(141)	
第十二章 資本主義國家物價政策		142
12—1 資本主義國家平時物價政策之姿態(142)	12—2 資本主義國家戰時物價政策之姿態(143)	
第十三章 社會主義國家物價政策		145
13—1 社會主義國家物價運用之原則(145)	13—2 社會主義國家物價之特質(146)	13—3 社會主義國家批發物價政策(147)
13—4 社會主義國家零售物價政策(148)	13—5 社會主義國家農產品微購價格政策(149)	13—6 社會主義國家物價政策之任務(151)
第十四章 農產物價統制實施		153
14—1 國際性之農產物價統制(153)	14—2 戰時農產物價之統制(160)	14—3 一般性之農產物價統制(173)
14—4 穀類價格之統制(179)	14—5 肉類價格之統制(188)	14—6 牲畜產品價格之統制(190)
14—7 糖價之統制(193)	14—8 特種農產品價格之統制(194)	
第十五章 中國之物價統制		198
15—1 第一期——胚胎時期(198)	15—2 第二期——發動時期(200)	
15—3 第三期——加強時期(202)	15—3 第四期——限價時期(205)	
15—5 勝利後之物價統制(206)		

### 第一編 總論

#### 第一章 物價之基本知識

##### 1-1 物價之意義

我們處在今日的經濟機構中，不論個人、政府或實業團體，無不時時刻刻受物價漲落的影響，且無時不在推測未來物價之漲落，而決定現在之行止。最近世人均由其本身之經驗——尤以戰爭時期物價飛漲之威脅，業已逐漸普遍認識物價的重要性。其實物價不過各種價格的一部份，稱為商品的價格 (Commodity price)，此外如工資薪水及一切勞務的報酬，稱為勞務的價格。他如利息是利用資本的價格，地租是利用土地的價格，賦稅是人民享受國家各種保護工作的價格，所以價格的範圍很廣，它的簡單定義就是物品間或物品與勞務之間交換時彼此價值的一種比例，自從人類用貨幣為交易的媒介以後，價格就成為每一單位的物品或勞務所能交換的貨幣數量。孟子曾說過：「夫物之不齐，物之情也。或相倍蓰，或相什佰，或相千萬。子比而同之，是亂天下也。」孟子所說的前半段為價值，後半段為價格。價值是各物對於人類的內在效用；價格是用貨幣反映出來的客觀的交換價值，這是貨幣制度確立以後的時代的說法。若在物物交換時代，我們雖然不能說絕對沒有物價，但是那時候的物價是各有表示，不能得到公共的比較，因為沒有一個公共的尺度 (Common measure)。現在有了貨幣作公共尺度，所以在一種貨幣系統之下，就形成一種價格體系 (A pricing system)。價格系統的構成，一方面依據貨幣的數量，另一方面依據貨物本身的數量與質量。

物價是交換時的價值比例，故先有交換方才有物價，在自給自足的人類社會內，每人所需與別人交換的物品和勞務都很少，交換的比例自不須重視，物價當亦是一種無足輕重的東西。但人類社會愈進化，經濟的慾望愈增加，每個人所需求的物品和勞務的種類愈繁雜，同時每人所生產的物品或勞務愈簡單愈專門，於是各人所須交換的感加增多。在今日每個人幾乎無時無刻不要與他人交換，不交換就有不能生存的趨勢，因此交換的比例——價格隨時決定我們的利害，它的重要性是隨着社會的進步和交換的重要而增加的。

物價有綜合與個別的兩種的看法。前者係由多數物品的價格，綜合而成，是一種抽象的觀念，以百分數變動表示物價之高低，稱之為物價的一般水準 (General

level of prices), 或簡稱物價水準 (Price level)。後者乃就各個物價的實價或比例來說明這種物價的動態, 稱之為個別物價 (Price of individual goods) 此又區別之為絕對的 (Absolute) 與相對的 (Relative) 兩種。絕對的個別物價是指一物在某時某處所表示的價格; 相對的個別物價, 乃指比較兩個以上的物價時, 每個物價對於其他物價之關係。相對的個別物價在個人立場極為重要, 然在一般社會則無法適用, 因為社會是許多性質環境不同的個人集合而成, 各有主觀的交換價值。物價水準乃將一羣物價與其他一羣物價相比較, 其意義是集合的, 目的在研究貨幣的購買力, 而不在研究個人的購買力, 物價水準的支配力是普遍的 (Universal)、均一的 (Homogeneous)、社會的 (Social)。

在一個長時期中, 個別產品的價格從沒有在一般物價水準以外就擱得很久, 因為生產的氣候關係, 可能影響某種農產物的產量的多少, 其短期的價格也可因之而在一般物價水準之上或下, 但最後仍普遍地納入一般水準的正軌。換言之, 個別農產的價格與一般物價指數有相連繫的關係, 雖有時在短期內隨着每年生產的供應, 政府對於物價統制的政策, 如產品最高限價, 以及播種用畝而伸縮, 但兩者之間關係不能斷絕, 使它們常年的向着一個方向前進。

### 1-2 價格在現行經濟社會中所佔之地位

現行經濟機構是建築在物價上面的。現社會中, 交換制度與貨幣制度固然平行發展, 不致有絲毫脫節的乖離狀態發生; 同時, 整個經濟體系中之其他部分, 如生產機構、分配制度和消費標準等, 也是與交換制度貨幣制度平行發展。貨幣經濟與交換經濟的組織愈完備, 物價問題的原因愈複雜, 而其所產生的影響亦愈深刻; 同時, 物價之活動方能使目前之經濟體系運行自如。雖然交換經濟與貨幣經濟之存續, 不以資本主義經濟的時代為限, 但是事實告訴我們, 資本主義經濟時代實為交換經濟與貨幣經濟之全盛時代, 所以物價也佔最重要的地位。在過去, 貨幣制度確立以後, 但尚未發展至成為現在的完備機構之前, 彼時整個經濟體系也遠較現在為簡單。在那時分工制度雖已有相當的發展, 間接交易對於人民之經濟生活已有很大的重要性, 但如現代物價機構對於整個經濟體系所具有支配力與指揮力, 在當時則非常微弱, 居於不甚重要的地位。現代經濟制度以個人創作與私人經營為中心, 而以人類自利為其動機。在這種制度之下, 人人享有私產權利與自由契約權利; 至其所表現於市場者, 則又有分工制度與專精之技能。今日之經濟組織有三種特徵: 一為財產私有制, 二為個人企業制, 三為分業貿易制。在此種制度之下, 盈

利爲生產之目的，交易爲生產消費等一切經濟活動之過程。每一交易，必有一價格之成立，於是物價遂成爲近代經濟活動之關鍵，故近世之經濟學家，每以經濟學爲「由物價之觀點而研究事實之科學」，誠不爲過。目前，物價對於整個經濟體系之作用力，不僅消極的在於使經濟體系能運行自如，以減少摩擦（Friction）助長其轉動力量，並且尚有一種強大的支配力與發動力。關於此項作用，可以分成下列諸方面：

第一、在生產上因物價的運用能將一國的資源——天然與人力，分配於各種生產事業使其有適當的發展，而指導生產。

價格指導生產的意義極爲明顯，現今的生產者多是爲他人而生產，並不是爲自己或家庭的需要而生產。現今生產者的目的，都是在先換取貨幣，再用貨幣以易取各人自己所需要的東西，所以對於生產物的種類和數量是毫無成見的，完全依據產品的交換力（即價格的高低）爲轉移。美國農民前幾年發現他們每年生產小麥八萬萬蒲式爾（Bushel），反不如生產七萬萬蒲式爾所能換得貨幣及交換物品的那樣多，於是他們隨即減少產量，并有把小麥焚燬作爲肥料。

價格又爲生產者測驗消費者對於產品的需要程度的唯一指針。以往的生產者與消費者互相接近，交易的市場限於當地，所以生產者對於交易對方的需要情形，容易明悉。今日的交易市場擴大以世界爲範圍，交易雙方距離遠隔，生產者缺少直接探詢消費者的機會。他們可能而且常用的探詢方法，就是看他們所生產的物品或勞務的價格變動情形如何。產品或勞務的價格上漲就是需要增加，於是多多生產；倘價格下落，表示需要減少，就得要減少生產，或停止生產。

今日社會上的物產，品類紛紜複雜，生產事業門類繁多，這一盆散漫無組織的各種生產者，對於各人的土地、勞力和資本究竟如何支配於各項生產事業，生產物品或勞務的種類與數量，究應如何調整，以及生產品應向何處和在何時出售等等，都是受價格的指示而決定。價格的力量可以指揮若干地區和無數生產者加入某種生產或放棄某種生產，使產量增加和減少，當今每個生產者都時刻注視價格的變動，依據價格爲指針，以調整他的職業和生產，使世界上最複雜的生產事業得稍有秩序有規則，就是價格指導的功績。

第二、在消費上因物價的運用，能將個人的資源——資本與所得，分配於各種欲望，使各得到相當的滿足，而控制消費。

消費者購買商品或利用勞務的種類和數量，完全隨價格而定。任何一種物品

或勞務，在價高時需要量必減少，價低時的需要量必增加。消費者因米價高而麥價低，必增多麵粉的消費減少米的消費；絲織品的價格高漲，則多服棉織品代絲。所以價格實能決定消費，應吃的什麼食品、穿的那種衣服、住的那種房屋和享受何種娛樂。在今日各種物價飛漲的時候，我們的衣食住行，無不感受痛苦，所以價格的力量能控制我們的消費，支配我們的生活。

第三、有物價體系，然後極繁瑣的交易，始能成立，極詳細的分工，始能採用，因而支配交易。

價格的支配交易更爲明顯，原來因爲有交易然後乃有價格，但到今日交易反而受價格的支配。一切商品和勞務都是由低價市場流入高價市場，直至兩市場價格的差距小於兩市場間的運銷成本爲止。價差愈大，交易活動愈增加，媒介商尤其時刻注視價格的變動，他們依據各時間和地區的價差以定活動的方法，使各種商品與勞務的交易數量、交易時間和交易地區都隨着價格的變動爲轉移。

分工爲交換經濟基本前提，分工制度確立，自給自足的孤立經濟趨於消滅，經濟成員之財貨才會有剩餘和不足的現象發生，才會感覺有實行交換之必要，而惟有價格之運用，交換始能圓滿進行，分工之經濟始克實現。

第四、有物價體系，然後國民所得，可以川流不息，因而決定分配。

土地之所得爲地租，資本之所得爲利息，勞力之所得爲工資，企業之所得爲利潤，這四者實爲一體，歸根到底皆屬於價格。這些價格和物品及其他勞務的價格都常在變動之中，但是變動的大小、先後、和速度的快慢都不是一致。倘若物價上漲，工資和利息不變，企業家的利潤突然增加，地主的所得亦加多，勞動者與固定收入的薪水階級，因感實際收入的日趨於減少，生活上即發生窘迫的現象。當物價低落，工資與利率都不變，企業家的利潤收縮，地主的收入減少，惟投資放款的債權人，和固定收入的工資與薪水階級，都感覺實際收入增高，生活比較寬裕。價格一經變動，社會上財富的分配，亦必隨着發生變更，價格變動愈大，財富分配的改換亦愈劇，各種階級的人所能分得財富的多少，是隨着各種價格的變動程度而定的。

第五、有物價體系，然後吾人的經濟活動，可以採用會計制度，藉以收合理統制之效。因爲要採用會計的方法，必先將種類不同或品質不同的物品勞務或權益，在計算上特整齊劃一之標準，以資調整。

最後，物價對現經濟衰極有關係。目前資本主義薄利經濟的主要特徵，乃利於物價上漲而不利於物價下跌。當物價上漲時，企業家利潤增大，產業擴充，就業

量增大，經濟頗呈繁榮現象；若物價長期下跌，則企業家利潤減少，緊縮與倒閉隨之，失業人數增大，勢必演成蕭條恐慌的慘劇。此項特徵，實由產業組織之薄利性所派生而來。價格機構對於經濟發展之助長作用與擾亂作用亦緣於此，故吾人甚為需要一鬆動式的緩性上升物價（Flexibility of individual prices within a gently rising general price level），蓋其有利於經濟擴展也。

### 1—3 計劃經濟下之價格

一般人士認為自由市價是表現人民選擇稀少資源的最好工具，換言之，即是這樣的運用資源，使大多數的需要得到最大滿足的最好工具，不過只有在下列幾個條件之下，這種意見才算正確：

(1) 所得的分配必須多少是平等的，假如所得的不平等相差太遠，資源便會被浪費。

(2) 價格應為完善競爭的結果，而不是獨佔或半獨佔的結果。

(3) 不許有廣義的外在不經濟或經濟的存在，即是企業者或別人施於全社會之未經補償的損害或未得報酬的勞務。例如，人口過於擁擠、伐林、技術的失業、其他企業者的強迫性閒置、工人所遭受的不健康工作狀況以及其他。

(4) 國民經濟的資源，包括人力在內，應該是非常易於調動的，好像是在獨一個市場一樣。

(5) 人民的需要應該是真實的需要，而不是出於唯利是圖的商業機關的推銷宣傳。

(6) 工資制度必須真正反映各種工作的稀少，勞動者的熟練和效率，以及他們對於工作和閒暇的選擇；而不出於政治機構的規定。

根據我們目前經濟制度的實況，而考慮到這些重要限制，我們可以說自由市價並不一定是理想的。

計劃價格乃不為資源的邊際分配而為其他理由，例如政治的、道德的和社會的理由而從事的物價運用。自由市價優於計劃價格的地方是相對而有條件，不是絕對的。假如所得的分配非常不平等，必需品又很稀少，為要妥當的利用稀少資源，則計劃價格優於自由市價。我們知道每一個價格制度都必須關聯某一種特殊的情況，自由價格制度當然不能實行於計劃經濟之中。

計劃經濟下的價格運用，可因計劃目標而異其方法，其價格制度可能區分兩

種：

第一、計劃當局對一切價格制度，應用依據工作、閒暇和消費的個人自由選擇的邊際原則。在這種情形之下，價格制度會反映個人的選擇，並且建立一種摹倣市場機構的價格機構。在若干資源更其稀少的情形之下，價格就會提高；在求少於供之情形下，價格便會降低，以維持供求之間的平衡。這種價格制度可以稱為計劃經濟中的競爭價格制。

第二、計劃當局在定價時應用政府的選擇標準，即是計劃當局所定的選擇標準；他們只就政府官員所能見到的，略略顧及人民個人的嗜好，同時也顧及其他政治社會教育或文化方面，並特別為未來着想。這樣一個價格制度可稱為強制性的價格制度(Authoritative pricing)。

計劃經濟中的價格制度，必須同時應用兩種選擇標準，個人的與集體的，應用以下兩個制度的混合體，而首應以政府的選擇標準來糾正個人的選擇。

關於計劃經濟中的物價有兩點稍異於自由價格的：

- (1) 在計劃經濟之中，物價的彈性比在非計劃經濟之中微小得多。
- (2) 在計劃經濟之中，物價在分配稀少資源上所起的作用，比在非計劃經濟之中遠不重要。

在計劃經濟之中，物價比在非計劃經濟之中較為穩定，彈性較少，伸縮性較少。物價變動緩慢得多，由此產生了若干利益，也產生了若干不利。

在計劃價格制度之下，人民慾望和需求的最大滿足有賴於下列因素：

- (1) 由於教育所得平等，或統制的持久，慾望和需求漸趨一致。需求愈一致，一個公共計劃就愈容易把這些需求包括在內。
- (2) 慾望和需求的穩定。
- (3) 技術的穩定。

根據以上說明，當誰也不否認在計劃經濟因集中統制而用直接手段來分配資源，價格的主權或不無貶抑之處，但某些方面確因價格的限制而得到利益。

#### 1—4 價格在農業經濟之重要性

農產價格不但為農民利益最後的決定因素，並且可以影響到農業的盛衰以及工商業的榮枯，在一個純粹自由主義的經濟社會裏，農產價格的變動，甚至可以使整個社會的經濟制度發生改變。因為農業本來是一個自給自足的生產事業，但自工業革命後，也漸行分工，各國各地區均按其自然環境，生產其最適宜的作物。雖

然在第一次世界大戰後，許多國家受到在戰時農產品不能自給之痛苦的教訓，而欲將農業之分工生產恢復為自給自足的生產，但這違背經濟學原理的措施，實行起來一定有一個限度。譬如英國獎勵小麥的生產，澳洲獎勵棉花的生產，他總不會把很良好的牧場改種收益較小的他種作物，何況各種作物的生長，還要受自然環境的限制，種下去未必就可以生長很好。因此，各國農業的分工生產，尤其是在一個國家以內各地區的分工生產，還是極普遍的現象。換句話說，農產品商品化的程度，自工業革命後是愈來愈高，也就是說農民的經濟和農產品價格的關係是愈來愈密切了。我國的農產品商品化的程度，據金陵大學的調查，在戰前是百分之五十三，戰後此種趨勢有增無減，所以農民的生活，要過半依靠於市場的價格。

在一個經濟系統中，農業之主要功能，對於工業在供給原料，對於整個社會則在供給食糧。農業與工業生產的變動關係，可用加速律 (Acceleration principle) 表示之，所謂加速率，意謂：某種製成品在需要及生產上的變遷，常使為該種製成品所需的生產品——包括生產工具和原料，在需要及生產上發生更大的變遷。其間關係亦均賴價格體系之運用。因此農產品與其他物品應維持什麼交換比率，農產品價格水準高低如何，何種價格能圓滿現存農業經濟體系之開發，不論是站在農民的私經濟立場，或整個國民經濟的利害觀點上去分析，都是一個極重要的問題。

### 1-5 物價之構成因素

在現行交換經濟體系中，物價是支配人類經濟活動的樞紐，人類一切經濟活動的方向與範圍，均須受物價機構的指揮與約束；同時自另一方面視之，物價機構也是由整個社會體系中各種力量共同作用而成的綜合體。社會中之各種活動，不論是屬於經濟的疇範，或屬於非經濟的疇範，均可直接的或間接的對物價發生影響。故物價機構為整個社會中各種因素共同作用之結果。物價雖係因貨幣之發達而發生，但物價水準之決定，既不是貨幣因素所能解釋，也不是單純的經濟因素所能解釋，而必須從整個社會之各種因素的共同作用中去求解釋。

施特郎 (Benjamin Strong) 列舉十項關於影響物價變動之基本原因：

- (1) 戰爭與政治之擾亂；
- (2) 政府的財政政策；
- (3) 貨幣增發與信用之膨脹；



- (4) 新金銀鑛之發現或已採鑛藏之枯竭，而引起金銀產量之增減；
- (5) 一般人民之心理狀態，如買賣之方法，商人商品欲求速售抑求儲存，消費者歡喜儲蓄與否，生產部門常鬧罷工抑係努力生產等；
- (6) 穀物收穫之豐歉；
- (7) 交通運輸之便利與否；
- (8) 流行疫疾之有無；
- (9) 水火地震等及其他意外災禍；
- (10) 其他。

施氏所列舉之各項因素，超越經濟學科的範圍以外，可謂極廣泛之至。施氏更指出：「我們應承認，各種原因之中，可由吾人自由控制與支配者僅有第二及第三兩項，前五項中之其餘三項，自然亦或多或少的受信用政策的影響；但是，後五項則糾屬另一範疇，惟有聽天由命（Acts of God）而已。」

如吾人由經濟學之觀點分析，則施氏所舉各項因素之中，除第二第三兩項屬於貨幣的因素而外，其他各項因素對於物價發生影響，均須透過貨物之供求關係，而後方可具體的形成。如此，則物價水準之決定，可以簡單的分為貨幣因素與非貨幣因素，現代各經濟學者亦均有意或無意的採取此種兩分法。

貨幣學在研究價值變動之性質時，吾人每將決定貨幣與貨物間交換比率之兩類因素，加以分開；此兩類因素，一為在貨幣方面發揮其力量者，一為在貨物方面發揮其力量者。此種分別對物價理論之助力極大；在事實上，如無此種分別的方法，則物價理論的問題勢將得不到解決。惟促使物價變動雖有貨幣與非貨幣因素之分，但物價之決定與其變動，均為二方面因素配合交織而來；尤以非貨幣因素的複雜錯綜發展每不規律，而且彼此差異極大，所以貨幣因素與非貨幣因素之配合，每呈極端複雜的流動狀態。

非貨幣因素無一不導發於價值及供求之關係。價值為任何一物與其他物品間交換之比率，故物品有價格者必有其價值，因而價格成立之要素除貨幣外，則為價值。價值之產生，固由於其本身之效用（Utility）；然有效用者，則未必有其價值。例如水為吾人日常所需，但鄉間之水，隨處皆是，存量甚豐，供過於求，取之不盡，用之不竭，效用雖大，價值甚微或竟毫無；而大都市中之人民，對水之使用每需付高價，此無他，乃數量多寡不同所致。故價值成立之要素亦有二：一為效用，一為稀少（Scarcity）。經濟學者如李嘉圖（Ricardo）輩嘗以物品之價值乃因生產時所需人

工多寡而定之，證之事實，根據毫無，故世人以生產成本解釋價值者恆為世所詬病。

有效用之物品，其量愈少，其邊際效用亦愈大。所謂邊際效用 (Marginal utility)，乃各人對末一單位物品需求之程度也，此項概念恆為奧國學派解釋價格時所採用。價值高低之因素，在市場上表示者為供給與需要。就整個經濟社會而言，供給愈多，價值愈低；需要愈多，價值愈高。若就單獨之個人言之，則價值為某一時間該社會已成之事實，非一人所能支配者。故價值高則各個人對該物品之需要減少，供給增加；反之如價值低，則供給減少，需要增加。天地間之貨物，亦少有不能以他物代替者；人類的嗜好與習慣，亦未有不能絲毫改變者。因此之故，供給與需要均係可以增減之現象。而價格決定因素中之非貨幣因素，主要為貨物之供求之是否均衡。施特郎氏所列舉之各種因素，除第二第三兩項而外，則均可構成貨物供求是否均衡之進一層的理由。影響供求增減之因素，即各物價值之高低。

物品價值既由供求情況而決定，則物品之價格之決定，亦可引伸此理。價格為物品與貨幣間交換之比率，則物品有其價值，貨幣為另一種物品，故亦有其價值。貨幣之值比物品之值，而該物品之價格於以決定矣。

總之，物價變動每為多數因素同時作用所促成，如我國戰時物價上漲之原因，各學者每用種種原因去解釋，如貨幣數量增多、物資減少、囤積居奇等；此外更有用心理因素去解釋者。同時在戰時物價上漲時，各種物品價格上漲之程度不一致，這又需用各種物品之供給彈性及需要彈性等法則去解釋。又如在飢荒時糧食價格特別上漲，則用此類物品之供求情形等去解釋。他如商業循環中之物價變動，又需用其他學說去解釋。故特別現象需用特殊學說去解釋；同時，特殊學說亦只能解釋特殊現象。例如，貨幣相對數量說只能解釋貨幣數量變化後之物價水準的變動現象，若要用它去解釋飢荒中的糧價上漲，或商業循環中之物價變化，則風馬牛不相及了。

物價的變動相當複雜，有時非基本的原因也可以成為重要的，所以我們最好採取多元的看法。是以本書於第二編物價構成論中，將各種可以解釋物價變動的各種學說，一併列入；俟實際解釋物價現象時，則按當時當地之情勢，酌量採用一種或多種學說去追究物價變動之原因。

## 第二章 物價變動之影響

### 2-1 物價穩定與經濟穩定

我們在前一章，曾指出目前資本主義薄利經濟的主要特徵乃利於物價上漲而不利於物價下跌。不過問題分析起來並不如此簡單。一個社會的經濟穩定與物價極有關係，縱令就理想上說，一種漸落或漸升的物價水準，也許較一種靜止的物價水準為優，也許不然。普通的人，直覺以為穩定的物價必是與穩定的經濟有關。不過就分析各國不景氣以前的經驗，事實上所顯示的，有時為求達到平衡的經濟發展，在某種環境下批發物價指數的穩定，可能是一個誤謬的指標，因此一個靜止的物價水準即等於經濟穩定之說並非是肯定的。物價水準的長期動勢，以何種為最好，大約有三種主張：

〔一〕 主張靜止的物價水準 主張靜止的物價水準者有一個根本理由，即是說，此種物價水準不僅最善於保證債權與債務者間的公平，而且於固定及不固定所得之間亦同樣能保證其公平，因為以貨物而計量的債權債務的實在價值不會變動。若由生產者的眼光來看，這種靜止的物價水準，對於企業家說，亦是最公平不過的，因為在此種物價水準之下，由於一般物價水準的波動而發生的一切風險都已剷除淨盡了。

〔二〕 主張漸漲的物價水準 持此種見解的，認為漸漲的物價使商人能實際獲得並希望獲得更大的利潤，因此不斷予企業以刺激。企業家所獲利益顯然由於成本與售價間的差額逐漸使利潤增大，因為上漲是採和緩的隱秘的方式，不致刺激工人和債權者，要求增加工資與利息，以及其他生產因素亦提出分潤的要求，則不啻以雇工及債權者的損失來給予企業家了。但在這種情形下，不啻予平庸者及無能力者以一種補助金，以社會的理由來說，他們實無接受此種報酬的功勞。單只由於物價高漲的幫助，使得缺乏創造力領袖才和經營的人們，亦能在自由競爭之中獲得生存和成功；但對於領導產業活動和負經濟進步責任的真正企業家，則沒有一種壓力來逼迫他們充分發揮本身的能力，以至於淘汰。

〔三〕 主張漸落的物價水準 一種逐漸下落的物價水準，對於企業家所予的影響正和漸逐上升的物價水準相反，其影響是健全的，因為企業界的領袖之中，過於缺乏勇氣能力和創造力的都被淘汰了。自由競爭因此加強，惟有經濟上的最適者才能生存。至於說到債權債務者間的公平問題，那也只有物價水準逐漸

下落，因而促成經濟進步的社會之中，才能得圓滿的解決，因為社會的各部分連同債權者（他是供獻資本的）和固定收入者在內，對於進步的成果，大體上都能獲得公平的分配。尤其是固定收入者在漸落的物價水準下獲益最多，那更無疑，蓋以其所得最難適應物價變動之故。

以上三種主張各具理由，我們首先應該留意的即：單以物價水準變動形式以求經濟穩定的謀取，而不顧及其他種種條件的危險性。任何形式的物價水準都可以多少成就經濟穩定的條件，唯一的前提即是在物價變動中國內國外的經濟均衡必須保持而不致破壞，這才是支配一切決定一切的因素。而同時任何經濟穩定的政策都須容許物價波動的餘地，所以我們絕對不應把物價穩定視為絕對因素，何種物價水準可以獲得經濟穩定是看它能否維持國內成本與價格機構（Price structure）中種種元素間適當的均衡。

## 2-2 經濟穩定與農產物價

現代經濟學家大多皆承認農業在現代經濟制度中純係處於一種被動的地位，許爾志教授（Theodore W. Schutz）將農業問題分為兩種，一種是對內問題（Within agriculture），一種是對外問題（Between Agriculture and the rest of economy），而對外的問題遠比對內的問題要重要得多。農產物價的穩定問題亦必應從對外問題着手。

農業的生產遠較工商業的生產為穩定，農業收益以及農產物價的不穩定，純係由於現在這種不穩定的經濟所致，這是一個對外問題而不是一個對內的問題，農業對內的問題，像農業生產的技術問題、成本同收穫問題，都是一些農人可以自己解決的；但是對外的問題，像農業上過剩的勞力、市場上不穩定的需要等這些問題直接的都會影響到農業的對內問題，但都不是農人的本身所能決定的。許多的農業問題都是起源於工商業的波動同經濟的不均衡的發展，農產物價主要是受工人、消費者、廠商及政府等他們政策的影響，農產品價格的不穩定主要是現在這種的不均衡發展的經濟所致；因此唯一補救的方法是財政金融的政策能配合控制資源的利用。目前在若干國家內農業無疑是過度擴張，這種供過於求的現象，迫得農產物價不得不下落，農業問題在目前可以說是只有二個問題，一個是農業人口的過剩與不當的利用，一個是因農產物價的下降所引起的低廉與不穩定的農業收益。前者由於實業畸形的發展，後者由於工商業的波動，一方面是農業生產並不像

工商業那樣易於調整，來適應現在市場的需要，一方面是農產品的需要極不穩定，因此才有現在的這種結果。這次戰爭使得農業逐漸擴大，但是當需要降低的時候，農業的生產並不能也隨着而縮小，結果是農產品價格的下跌，但是農業的生產成本，仍然是依舊，於是農業的收益更形跌宕，加上因為農業技術的進步、機器的使用，一方面農產品供給大為增加，一方面固定成本的成分，遠超過其他的成本，因此更增加調整時的困難。同時技術的進步更加深農業人口的過剩，這種重原因合在一起，遂使今日之農產價格不但不能作為生產的指導，而且因為它的波動，反給予農業許多不穩定因素。

農產品（指在市場上出賣的農產品）供給與需要的關係，可以分為三種類型：

第一種類型是供給以同等的速度，隨着需要的增加而增加。在這種情形之下，農業資源的利用問題不會發生，因為需要同供給總是相等，既不會過剩，也不會不足，不過這種情形也許會阻止經濟的進步。

第二種類型是需要增加的速度超過供給。這種情形多半發生在人口過多，土地稀少的國家，唯一補救的方法是減少人口。

第三種類型是供給增加的速度超過需要。生產的過剩迫使商品尋找市場。

農產品需要的增加，主要的是由於人口的增加、收入以及消費習慣的改變。人口的變動正如消費習慣一樣，在短期間的變動性很少，但是收入的變動則很大，因為收入的變動，所以才引起需要的變動。至於收入的變動，則完全是工商業盛衰的結果。但是因為農產品的所得彈性（Income elasticity）遠較工業品的所得彈性為低的緣故，所以農產品的需要並不能隨着收入增加時也急劇的增加。農業與工業不同，農業中沒有失業的現象，農業人口的過剩不是失業而是在每一個工人生產力的降低。農業人口的所以擁擠，完全是由於農人在工商業未找到工作的緣故。

工業若按其出品的所得彈性分為兩種：一種是初級工業（Primary industry），它的所得彈性小於 0.5；一種是次級工業（Secondary and tertiary industry），它的所得彈性是大於 1，農業的進步只有在次級工業發展的速度大於農業的時候才能實現，因為只有在這種情形下，農業人口才不會擁擠。至於農產品與工業品不等價交換，是農業受工業的影響的另一方式。當工商業繁榮的時候，農業的生產增加，工人可以在農業以外找着工作，農產品的價格提高，農人的收益增加；但是當工商業衰退的時候，農產品的需要減少，農產價格降落，但是生產的成本同數量仍舊不變，工人被迫回到農場中工作，農人的收入則大大的減少；因為這種種緣故，農人

的收益自也不能穩定。

總之，在現代經濟制度之下，工商業盛衰在支配着農業，農產物價之穩定靠從農業本身上找出路是一件不可能的事情，當工商業繁榮的時候，農業也許可能對工商業的繁榮有反作用，同時農業的繁榮也許會促進工商業的繁榮，但是當工商業衰退的時候，單靠農業本身的努力是決不能挽回這種趨勢的。農業的衰退會增加工商業經濟恐慌的程度，但是農業的繁榮會無補於事功，事實上當工商業衰退的時候，這時的農業繁榮也是不可能的事，所以我們討論農產物價的時候，必須拿來同整個國民經濟放在一起來討論，而時刻記着，除非整個經濟趨於穩定，農產物價也談不到穩定。

### 2-3 農產物價變動對於社會之影響

農產物價的變動，甚至可以使農村社會發生改變。例如我國江浙一帶之蠶農經濟，主要為生絲價格所決定。生絲價格如上漲，則蠶農收入增加，蠶桑事業乃成為農村主要職業或副業。蠶絲收入佔農業收入一大部分，興旺年度，則鄉間到處可見農家婦女點綴於桑林下採桑之情趣，並在蠶區附近之都市，繅絲工廠林立，養活了極多之男女工人。假如生絲價格突然跌落，則上述景況立刻改觀。農家趨於貧窮，桑樹逐漸砍伐殆盡，工廠停閉，工人失業，整個社會籠罩於不景氣之中。由此可見農產價格之變動對於農村經濟及工業影響之鉅。此種類似的事實，世界其他各處亦曾發生過。例如 Arthur Young 研究歐洲經濟史，曾指出十八世紀初期由於羊毛價格高漲，英國各地風行有名的圈地運動，將英國農村之社會結構經濟制度，甚至自然景色完全改變了樣子。同時農村之失業游民，如潮一般的湧至都市，造成當時英國之嚴重問題。

除農產物價本身外，一般物價之漲落，亦可直接間接影響農村社會與組織，試以抗戰物價上漲之我國農村為例，各處即可能受到下列影響：

(1) 都市物價高漲所附帶發生之工資上漲，曾將一部分農場勞動者吸引到都市去，因此農村勞動力感覺缺少。

(2) 物價上漲中獲利較多者為自耕農與地主。就地域而論，則與市場比較接近之農民較其他各處之農民較能多享受漲價之利益。

(3) 因一般物價高漲，遂使農民之支出儘量局限於少數絕對必要之物品，如鹽、肥料、農具等，其他物品則設法以農村之出產來滿足，農村重復走向自給自足

之途徑。

(4) 農民因受產品漲價之利益，可有餘資投於土地上，則土地之買賣一定要增加，土地權之轉移亦一定加多，由此變遷農村各階層之推移。

(5) 因貨幣購買力有變動，在錢租場合下，常發生撤佃之糾紛，影響農村生活。

#### 2—4 物價變動對各階層之影響

一般物價之漲落，不論其程度輕重如何，均將使社會中一部分人獲利，一部分人受損。因在各物品價格變動之程度及速度並不一致，而各階層人民之貨幣收入亦難與一般物價作同等之變化，致使人民之真正所得 (Real income) 發生一種對比之變動，此為其獲利或受損之基本原因，茲分別敘述於下：

##### 甲、物價上漲之影響

(1) 企業家 係指製造業經營者而言，在物價上漲時，居於有利地位，其所以如此者，乃因其固定資產如機器設備等無形中漲價，且其上漲程度遠超過其他物品。募集之股本、融通之資金等債務可比例的減輕，利息上漲較物價上漲為緩，所付利息數額之實際負擔較前為輕。工資上漲較緩並且落後，兩者之差即包含於企業家利益之中，賦稅增加亦必較小較緩，間接減少負擔。他方原料預先購進，製成貨物出售，而物價日在增漲，自可獲得高利。

(2) 商人 物價上漲時，商人所處之地位與企業家約略相同，故亦佔有利地位。但商人對於市場上行情之決定力，遠較企業家對其產品價格之決定力為小，故商人如不能精確計算其替換成本，則脫貨之後，名義雖可獲益，但以之進貨，數量反較前為小，以致實際虧損。惟善於經營之商人自可操勝算也。

(3) 債務人及債權人 在物價上漲時，債務之貨幣數量雖無變動，但債務之實在價值較前減少。因此債務人負擔無形減輕而易於償還。而債權人(包括一般儲蓄之人)須負擔重大之損失，此種損失足以減低一般人民之「儲蓄意念」，減低社會之資本總額。

(4) 地主 土地為不動產之一種，不因貨幣購買力之下跌而貶值，其年產物之價值亦然。故一般而言，地主階級不受物價上漲之影響。

(5) 固定收入者 此種人包括一部分投資者及薪資階級全體，在物價上漲中，此一部分人最為不利。證券投資者本息受雙重貶值之損失，銀行存款亦同。薪

資階級其購買力與物價上漲程度成確切之反比例之變動。

(6) 勞動者 因工資上漲較物價為緩為小，故置勞動者於不利地位，惟工會組織如健全，則可以使工資上漲與物價上漲相差不遠，減少其損失程度。

### 乙、物價下跌之影響

(1) 企業家 在物價持續下跌時期，企業家最為不利，其情形完全與上漲時相反。例如債務負擔本息均加重，工資減低困難，固定資產跌價，原料購進即告跌價虧本製造及出售，機器設備收縮不易，即使停止，亦負維持成本，故不得不忍痛生產。

(2) 商人 在物價下跌期，債務賦稅等負擔加重，故顯然不利。商人此時可以採取延遲進貨，加速脫貨，以減輕此種損失。

(3) 債權人與債務人 物價持續下跌即貨幣購買力繼續上漲，在債權人無形中可獲得極大利益，反之債務人則等於加重其債務。

(4) 地主 須視其土地及其年產物之價格下跌是否同於、超過或不及其他物品價格之下跌，而決定其不受影響、受益或蒙受不利。

(5) 投資者 證券持有人本息均可獲較多之物資，惟或因物價下跌，工商業蒙受不景氣，其紅利收入減少，對產業投資者可能為一種損失。

(6) 薪資階級及勞動者 物價下跌，薪資每難隨之減低，故真正所得即告增大，對於有業之人為一種利益。但產業界因不景氣而裁員或倒閉，則實必有一部分之失業，此實為一種大損失。

### 2—5 物價變動對農民之影響

農民在物價變動過程中，以其有產品出售一點則有些近於企業家，以其有土地不動及年產物來看，則略似地主階級。不過許多為農業特質所限，其感應當然不同，而並非如此簡單。農民一面是生產者，一面是消費者，他所希望的：自己出賣的東西價錢高，買進的物品價錢低。這樣入款多於出款，經濟地位始能提高，日常生活得以改善，故與農民有切身關係的，不是一般物品價格之動態，而是農民出賣農產品與畜產品所得物價及購買農用品及家用品所付物價之動態。所以我們平常研究農村物價的變動，可按農民出售產品之價格、購進用品之價格分編成農民所得及所付兩種指數；所付指數又分編生產用及消費用兩類指數，並且按一般農家平均出售各種產品數量與買進用品之平均數量，在農家收入及支出之重要性分別予



以加權。量衡農民經濟地位的一個最好標準，乃比較其所售物品價格與所購物品價格。如果前者較後者增加得快，則農民之經濟地位就得到改善，如果前者較後者增加得慢，則其經濟地位即變壞。前一種指數對後一種指數的比例，可以表示農民購買力之升降，不過此種指數僅表示兩者比例，並未考慮農民之產量，故當農產增加而價格下跌時，此種指數過於偏高，因此他擴大了農民所得之變動，不過因為產量之變動不若相對價格變動之甚，故其升降之方向，大致尚與事實相符。

無論一般物價漲跌，對農民與其他階級相較都是不利的。此種原因，主要為農民所付價格多屬工業品，而所得價格多屬農產品，兩者漲跌速率不同之故。

農產品與工業品漲落速率及先後，關鍵是因為工資這一因素的作用在內。有人提出一水與糖漿定律 (The law of "Water and Molasses") 以說明之。將一盞有糖漿的壺標以「工資」，而將另一盛水的壺標以「商品價格」。若將糖漿與水同時倒出，則可得到一物價定律絕好的驗證。糖漿當然流得很慢，而水流得快，正與工資與物價變動所發生的情形相同。當物價總指數在上下波動時，工資總比商品價格變動得慢。這個水與糖漿的定律在戰爭中，可能因政府的物價控制而發生例外，因為政府加緊軍需生產而需要大量的人工，因此工資得迅速上漲。除非物價及工資為政府所控制，這二者間的關係，總逃不出水與糖漿的定律。這種工資變動總比物價的變動為遲緩的趨勢，是表示當一般的物價下跌時，工資和耗費工作最多的工業產品的價格，一定較原料品的價格下降得慢。

農產品為原料，農產品消費的勞力較城市工業產品所消費者為少。普通物價下跌時，農產品的價格首先下降，農民購買的家用及農事上需要的物品，大都為城中製造品，故當物價普遍下降時，農民不得不廉價出售其農產品，而用高價買進農場與家庭的必需品。

一般的農民的繫銷與零購乃農業工資變動遲滯性的另一不幸的後果。農產品在農場的價格，即為消費者所付的價，減去從農場到達消費者其間所化的費用。農民所付與一工業製成品的代價，為其批發價加上從製造者到達農場上其間所需的費用。例如農民出售馬鈴薯所得的代價，為城市消費者所付者減去運銷的費用。另一面農民購買肥料、殺蟲劑等所付的價值，為製造這些物品的成本再加上銷販與運到農場其間所需的費用。農產品從農場到達消費者，及農業供應自製造者達到農民，其間的大部分費用乃為工資，因此當總物價指數上升或下跌時，此種分配的費用變動得相當慢。

農工產品價格之變動速率不同，決定農產品交換之不利性，但農民一般說來，利於物價上漲而不利於物價下跌。在物價上漲時，農民所受的影響是較優於中層階級而不及商人及企業家。其受物價上漲之惠可以分作下列三點來說：

(1) 農產品價格隨一般物價上漲後，農產品價格高漲可在農村中產生繁榮。一方面農民工作與就業機會可以增加，一方面農民生活可以改善。

(2) 在物價上漲中，由於工業品之供減求增，對手工業產品之需求激增，結果使農村副業也大為興旺，副業之興旺也可以改善農民之生活。

(3) 物價變動對農民之另一種恩惠，乃減輕農民對債務之實際負擔。

以上係就一般農民籠統而言，但農民有多種，其地位亦各不同，地主與富農為物價變動中最得意之階層。自耕農與中農一般亦普受以上之恩惠，不過也有一種困難，即在物價變動中因為地價日漸增漲，結果購買土地變成有利可圖，因此大地主不斷的兼併土地，給予佃農以壓迫。佃農與貧農為農村中最困苦份子，其地位較任何其他農民皆不如。在糧價高漲中，地主對穀租已有增加，對錢租亦改徵實物，因此佃農應得的好處大部為地主所奪取，在錢租如不改徵實物則必引起撤佃糾紛，使佃農無地可種，最後為農村中僱農之收入，其情況與勞動者相似。

在物價上漲時，農民所付價格因大多屬於工業品，可能大於所得物價。但農民所買的東西如衣料、農具、役畜之類，大都可以經用數年，並不需要隨時添置。所以其中有些物品，一部分農民事實上不買，價格之上升，亦就不發生影響。即使農民購置的話，因為可用相當時日，其開支就不必隨着物價高漲而不斷增加，而他們出賣的物品，大都為糧食，交易次數頻繁，即可以隨着物價之上升而增加收入。因為這種關係，農民在物價高漲中所處之經濟地位，也許不如其購買力指數所示之不利也。

物價下跌對農民普遍不利，但地主與富農受害較淺，而其他則蒙受損失，不過農業對低價打擊還可以長期忍受，關於此點將於第四章中再詳加說明。

### 第三章 物價學之應用

#### 3-1 物價學在農業上之應用

農業經營之利潤主要決定不外兩途：其一，為循由物質效率方法，選擇可以產生一定效果之某種經營以左右生產數量及每單位之生產成本。其二，乃從物價方面，藉選擇一定之生產與運銷方式或情形之下，以影響其產品所得之價格。後者實為物價學之應用，物價學在農業上之功用，具體言之，可得如下七點：

##### (1) 農場企業長期計劃之擬定

經營農場最主要為農場之購置，但土地價值多為農產品之價格所決定，故於農產品之將來價格未予明確考慮，欲估計農地之價值殆不可能。

農人經營農場成敗之程度須視其農場經營之金融最初如何調劑，所經營之農業方式、農場之種類、一般農產及個別物品之目前與將來價格情況等等而定，幾乎所有此類因子至少均與物價有關，故農人之成就顯然多受其對物價關係瞭解之能力與物價對其他情形之影響如何而定。

##### (2) 物價可為作物與牲畜企業管理之引導

企業經營最主要原理之一乃生產為銷售而發。所貴者乃生產者於其生產部門較其他競爭商能適時適地出產適當種類之成品以迎合市場之需要。

從現代觀點而論，農人適應物價變動情況而緊縮或擴充其各種經營者能可大增其淨利。此並非謂農人對其經營忽伸忽縮，乃其考慮其他如根據土壤，人口及農場之內部情形時，隨時亦須顧及物價而予適度調節之謂，農人居留於一定區域，往往限於一定之農業方式，在此方式之內，農人自能伸縮其各種作業而不致顛覆其農業經營整個計劃。

惟其中亦有困難，即由於市場價格變動之難於解釋，農人往往誤據錯誤之價格而調節其生產。換言之，農人多受其決定方針時之當時價格之影響，但當其產品最後銷於市場時，則原有之價格很少能如所預期而再現。

農人若欲適應物價而調節其生產，較善之方法莫如瞻望將來而估計產品備售時可能之價格現況。欲循此辦法則：

- (a) 必須獲得將來可能情況之有關情報。
  - (b) 對於形成物價之因子有一適當之瞭解，以為解釋目前情報之根據。
- (3) 銷售與購買時期之計劃

按適當價格而購銷，為農民所隨時遇到之問題。作物生產者關注於農場貯藏之可能性，又如牲畜生產者於決定何時出售及以何種體重出售，必須熟悉於價格之季節變動及違反常態之可能差異。

#### (4) 社區地方及全國農業方案制定之根據

生產計劃如全憑機遇，對農人往往不利而有害（如推廣棉花屆時又無銷路）。但如根據於各種產品可能性之明智的衡量，適當應用物價情報，則確能嘉惠農民。

一種農業方案如係僅根據土壤地形雨量及其他自然環境而訂，正如一單獨農場或經營單位僅依其內部機構所作之計劃受到同樣之限制，國外農人之所事生產對本國或一省區之農業計劃可有很直接之關係。經濟情形以及所謂比較利益之法則為形成完善農業政策之主要背景。

#### (5) 調整物品之生產謀價格之穩定而增生產者之收益

因如多數農業生產者能根據物價情報而行，則可能修勻生產與價格之循環。

#### (6) 作為合作社及私人商店處理農產品或與農人交易之南針

因當事者如對形成價格之因子缺少認識，則對價格及銷售政策之擬定無異為一種臆測工作。

(7) 幫助農人或其他關心農業者對目前經濟情形及預計將來之變動影響農業福利者能做更聰明之估價

因物價知識之應用與農業福利一般問題極關重要。如在民國廿四年以前數年由於穀賤傷農，農村經濟破產，農界領袖曾建議很多方法，但終無補於實際，蓋未把握物價問題中心也。

### 3—2 物價學在其他方面之應用

一切經濟活動，無不與物價問題有關，因此物價知識之引用，為各業不可少之南針，關於農業部分物價學之應用，已於上節詳述，其他方面之應用，於本節扼要分述於下：

#### (1) 物價學在工業上之用途

工業在製造過程中，須經相當長之時間。一物自原料購入，實施加工以至製成脫售，其間時間隔距愈長，則物價變動之可能愈大，風險負擔亦愈重要。是故工業家非具有遠大目光、充分之物價學知識，不足以推測其中變化之趨勢，切實把握其利潤之獲取。工業較他業不同者，乃所需設備費之固定投資較大，大凡固定投資成

分所佔比例愈大，所受物價影響亦愈加嚴重。各業之盛衰前途，一般經濟變動之週期，無一不與物價問題有關。週期變動之強烈性質大小，出現頻度，均為物價預測所研究之範圍也。

#### (2) 物價學在商業上之用途

商業主要為時間空間效用之創造，其關鍵乃在物價之差異。商人買遷有無、買進賣出之活動中，盈利有無，全視買賣價格而定。商人如有充分之物價知識，則可測窺前途之變化，對於物品之選擇，購售之時間地點，自有合乎科學之選擇，以達其牟利之目的也。

#### (3) 物價學在生產政策上之應用

生產政策設計者除注意各地之自然條件外，尚須注重市場之供求競爭情形以及將來價格之演變。例如我國以往各地培植藍靛者，利益倍徙，各地風土亦均適宜栽植該項作物，惟後因世界各地化學染料代之而起，藍靛供過於求，價格大落，因此藍靛生產遂大受打擊，一蹶不振。主持生產計劃者對此種現象，必須以科學方法分析之，藍靛前途，如確須淘汰，則應早日指導農民改變其生產方向，庶可免受重大之犧牲也。

#### (4) 物價學在財政金融上之用途

財政與金融問題，實即物價問題之一面。彼此牽涉最多，關係亦最密切而明顯。就政府之理財言之，官吏軍士之薪金恤金等，為政府之最重要之支出，此項開支係長年中比較固定者。而政府重要收入之中，如各種稅收，則恆隨市價之高低而變動。財政盈虧調補，更須知市情之順逆、物價之高低、以為準則。金融方面更加如此，蓋通貨之增減、信用之鬆緊、利率之高低、均與物價升降有關。目前各國多已採用管理通貨制度，管理貨幣，尤不能不借重於物價作為指標也。

此外如家政、投機、合作各部門，無不應具有物價常識。家庭消費之分配，乃一根據物價學之問題。投機事業之經營以物價為南針。合作業務之管理，不有物價學之知識，難臻完善。總之，物價學之應用日廣，而物價學之能漸脫離貨幣銀行學之舊域，自成一科，亦並非無因也。

## 第二編 物價構成論

### 第四章 供求與物價

#### 4-1 供求定律 (Law of Supply and Demand)

供給者爲商人或生產者於一定之時期、一定之地點、及一定之價格情形下，所擬生產供給或出售之數量。據此定義，則供給量與實際產量不同，蓋因實際產量之多寡，尙因天時氣候、出售或改業機會等而有差異。故供給爲心目中所擬生產或出售之數量，而不必與實際所生產或出售之數量相等也。

需要者爲商人或消費者於一定之時間、一定之地點、及一定之價格情形下，所擬購買之物品數量也。

市場上之供求顯與各物品之價格有關。尋求供需數量與物質高低之關係者謂之供求定律，此律之大意，可撮要如下：

「由供給方面觀之，一物品之供給量與該物品價格之高低成正比例，價格高則供給量或計劃生產量亦高，反之則低。自需要方面觀之，購買者對於某種物品需求之數量，與該物品價格之高低成反比例，即價格愈高，需求量愈少，反之則愈多。」

根據以上定律，生產者或商人如願將多量之產品脫手，則其出售之價格勢須降低，反之，供給量或擬脫手之數量如少，則其售價可較高；消費者或商人如思購得多量之物品以應其需要，則須付較高之價格，反之如需要之數量少，則代價可較低。故供需價格之關係，與上述之供求定律，實一物之兩面也。

#### 4-2 供求定律成立之原因

市場上所以發生供求定律之情形，因供求本身各有特異之原因存在，吾人可分別舉出之。

##### 甲 影響供給律之原因

(1) 生產成本之差異性 生產成本因人而異，同一價格也，在他人或認爲太低而不願出售，但由效率高而成本輕者視之，或已心滿意足。因之價格愈高，供給數量亦愈多，因向之認爲價格太低而不願出售之人數必逐漸減少也。商人販賣物品者，其物品之買價及運費等，亦不能人人相同，價高則售出者多，價低則售出者少，蓋因虧本之故而不願脫手也。

(2) 邊際生產因素之存在 邊際生產因素(如土地資本等)之生產成本必較普通為高,故如物品之價格,高過邊際生產因素之生產成本時,則此等生產因素亦得以利用以從事生產,或為更集約之經營,如此則產量或供給量自亦增高也。

(3) 邊際生產者改變職業限制少 棉花之價格高,則邊際生產者可挾其資本勞力土地以參加棉花之生產;如黃豆之價格高,則彼等又可停種棉花,而改植黃豆。供給定律之現象所以能發生,實緣於此等邊際生產者可隨價格變動,追求價高之生產,而不絲毫受限制之故也。惟事實上,邊際生產者常因智識技巧田地資本與機會等限制,而不能改變職業者,則雖價格過低,亦須忍痛生產。

(4) 出售者經濟實力不同 農產品於收穫之後,價格雖嫌過低,然因各農人之經濟實力不同,故富裕者可留待高價,窘迫者則低價亦須忍痛脫手。大凡價愈高則愈能吸引留待善價之富裕者之脫貨。

(5) 各人經濟預測及判斷力不同 在市場上,因各人之經驗訓練及所得市場消息不同,其判斷力亦不能一致。故同一價格,認為低者有之,認為適當者亦有之;同一局面有看漲者,有看鬆者,因此在各種價格標準下,其所欲出售之數量,亦遂不同矣。

## 乙 影響需求律之原因

(1) 消費者嗜好之不同,因之主觀估價亦異 因此某物價格略高,即有一部分消費者停止購買或減少其消費之數量。某物之價稍低,即有多數之新消費者加入購買,而原有消費者亦將增加其購買量。

(2) 消費者購買力之差異 以此之故,一般購買力低微者,在價格上漲時,不得不節慾忍耐,以求抑價消用品質較劣之物品。

(3) 物品間之代用性 各物品間每不乏可以彼此代替者,天下無一物絕對無代替性質者,因此價高者常以價低者代替,豆油貴可改食菜油;而肉類之間,糧食之間,均可互相代用。

(4) 效用遞減律之存在 所謂效用遞減律(Law of Diminishing Utility),即一物之消費數量愈增,其末一單位之效用愈低。惟各物間遞減程度略有差異。由於此種遞減趨勢之存在,即使各人之嗜好相同,購買力亦無異,需求律仍能出現。

## 4-3 供給定律與農工業

供給律之影響農工業亦復不同,其原因大多由於農業之特性使然,舉其重要

者如下：

(1) 農業對其產品價格的高低無彈性

在農業上因有生長期之限制，當農人於決定生產之際，固可根據價格之高低，惟俟花開結實，收穫完成之後，則該項產品之價格或高或低，必將與前大異，天時好，收成多，則價格必跌；歉收價格雖高，但總收入未必增加，蓋須視產量歉收之程度是否超過價格提高之程度也。在此同一時期內，農產品之供給量與價格適成一反比，即供給量愈多，其價格愈低，而供給量愈少，價格則愈高。蓋因價格雖高，農產品不能即刻成熟，而價格雖低，其供給量亦不能立時減少。例如桐油為多年生植物，其間投放之資本及人工甚多，價格一時見跌，仍不忍立即砍伐改種他物，致使前功盡棄也。

由此觀之，農產品之供給量，為影響價格之主要因子，而價格之高低，則不定即影響其供給量。故吾人可以斷言，在農業生產上，供給律之作用小，而需求律之影響大。

至於工業生產，則因所需之時間甚短，其產量復可自由控制，故供給律之作用極其顯然，其工業品價格之高低與供給量之多寡為一正比例關係，價格高則供給量多，反之則少。

(2) 農產品多不能等待「時間效用」

工礦產品，大多皆易於保存，製造商於產品滯銷之時，價格低落之際，可以停止出售，儲待善價再行出售。農產品則屬笨重易腐，不便久藏，價格雖低，為防腐爛損失計，亦須忍痛拋售。

(3) 農業生產因素之無彈性

工商業可以隨時解僱工人及增減其工廠機械等設備。但農人則不能輕易增減其農地農舍與解僱工人，因農場上之人工多為家工也。

(4) 農業可以忍受低價之打擊

工商業之週轉快，其每年之營業數額，動輒數十倍於其資本總額，而農業之生產及出售數額，則不過佔其總投資中之一小部分。故同一打擊對工業影響極大，可能立致破產，而農業則可能慢性損蝕其資本支持至若干年之久也。今設有一千元之投資，投放於工商業，其一年週轉之營業或產品額可能為十次，總額為一萬元。又有一千元之資本，投資於農業，設一千元之田地，一年可產農品價值最多不過二百元。今設兩者均遭受打擊，如因價格跌落損失之程度均為其產品之百分之十，則



工業一年損失一千元，其全部資本皆無剩餘，農業僅損失二十元，不過佔其原投資百分之二耳。

#### (5) 農業生產單位零散

農業因受地理上之限制，以致生產單位零散，不易組織；即使可能，亦因其技術上之差異，而不能與工商業相提並論也。

#### (6) 農業生產者不能適應市場變動

農業生產者局處一隅，對市場的情形，價格消息不靈，此一原因在我國尤為重要。

關於農產品供給增減對於農民的利害的影響，全要看農業生產技術的進展和農品商品化的程度，才能鑑定孰利與孰不利，所以也未可一概而論。例如美國實行機械耕作，一人生產可以供給多人所需，農產品的商品化程度很高，一般農產品除去農場自身消費少量外，大部分是賣出，則供給減少反可增加農人的收益。歉收的作用也與此相似。下列一表即為顯示各種農產品的供給與其購買力的關係。

物 品	供給低於常年20% 農民購買力為常年%	供給高於常年20% 農民購買力為常年%
乾 草	123	84
燕 麥	123	84
玉蜀黍	123	82
小 麥	124	84
猪	122	85
牛	127	88

據表所列小麥的供給量為平常年百分之八十時，每單位的購買力則高於常年百分之二十四，所以八成年歲的作物總值為常年的百分之九十九點二（ $80 \times 124$ ）。雖然每單位的價格不同，歉收的總值與常年或豐收年歲大約仍屬相同。豐收時每單位的購買力雖低，不過所有單位（即總供給量）的購買力幾與常年相似。但是豐收的收穫或運銷的總費用較常年為大，因是農人歉收時反可多得淨利。所以在美國往往採用減產的辦法來提高農人的利益。但在中國則不能相提並論，其原因將留於以後說明。

#### 4-4 農 產 品 之 供 給 彈 性

所謂供給彈性，乃是指物品供給數量隨價格高低增減的比例大小程度而言。

農產品和工業品的供給彈性不同。就個別的農產品論，我們實不可概括的說農產品的供給彈性比工業品為小，可是就全體的農產品而論，則農產品的供給彈性確比工業品為小的，最主要的原因約有五個：

(1) 農產品中連帶成本 (Join cost) 很多 這是個別農產品同時是全體農產品 (相對於全體工業品) 供給彈性不同的決定因素。農產品之中很大一部份是農民自己消費的。根據卜凱氏的調查，我國七省十七處的結果，農產品中約有百分之四十七點五是農民自己消費的，因此這一部份農產品的連帶產品，若是運到市場上去出售，只要價格能夠超過運銷費用，則它的供給很少與價格有關，但這種情形在其他生產部門却是少有的。

(2) 農產品中固定成本甚多 在農業成本中，可變成本與固定成本之比約為三與七，工業則反是。農業成本中固定成份較多，除了許多如土地費用等成本項目的本身應歸入固定成本的範圍外，另有些因子也是促成這個特性的原因：第一、農業勞動的固定性 (Fixity)，因為家工是農業勞動最主要的來源，而用機會成本 (Opportunity cost) 原理來看，家工已為人公認為一種固定成本了，可是在工業上卻沒有這種現象。第二、農業上經濟的落後 (The economic lag of agriculture)，就是農業上收入落於支出之後的意思，由於此故，在整個的農業生產程序中，大部份的成本都是發生於生產開始的時候，我們稱這種成本為「大宗成本」 (Lumpy costs)，它們是大宗同時支出的，所以就整個的生產程序來說，它實在也可算成一種固定成本，其與普通所稱固定成本不同的地方，就在它的並不完全與產量無關，而與全部產量中一部份有關罷了。這種「大宗成本」在農業上特別重要，一則因為大部份的農產成本屬於這一類，二則農業生產的產量遠比工業為少，以至於使這種「大宗成本」相對的成爲一個很顯著的數量。

在農業上，固定成本和「大宗成本」佔總成本的大部份，加上農業生產中報酬遞減的速度比其他各業為大，而且在農業中，固定生產因素 (如土地、土地改良、果樹等) 的增加，因為技術上的緣故，是一個極其緩慢的程序，所以可變成本數量上的增減，對產量實在沒有多大的影響，也就使農產品的供給缺乏彈性。

(3) 農業的生產期限 (Production interval) 甚長 所謂生產期限，乃是指可變成本的投施與產物生產程序完成之間的時限。作物的生產期限多半是一年，牲畜的生產期限則是由一年到七八年；果樹的生產期限最長，約有八到十年不等。由於生產期限的冗長，所以供給的調整也特別緩慢，農人在生產期限的起初所擔

負的固定成本和「大宗成本」，已經不可挽回而變成了「沉沒成本」(Sunk costs)，增減投施於沉沒成本以後的可變成本的數量只有微不足道的影響，其原因也是因為在農業上報酬遞減特別劇烈的緣故，除非待到下一個生產期限才有重新調整的機會，可是這個期限却比工業要長得多，所以也使得供給的變動不如工業的敏捷。

(4) 農業上少有獨佔的情形 農業是比較有完全競爭的產業，當然完全競爭本身不一定使供給缺少彈性，只是獨佔情形下的供給彈性遠比自由競爭下的供給彈性為大却是事實（除非後者的生產是呈成本不變的情形）。

(5) 農業生產受制於自然 在所有使農產品供給缺乏彈性的因素中，大自然的影響是一個具有壓倒優勢的力量，不但它本身使農產供給缺少彈性，而且由於它的難以控制，更減少了農人自動調整供給的意願。在所有的自然力量中，氣候是最有決定性的力量，氣候對於農產品供給的影響，是表現在每畝收穫量的變動上。一個名叫衛利(Wyllie)的英國學者，以為收穫量的變化有百分之七十五是氣候變化的結果。由於這種情形，農產品的價格是隨供給而變動的，而不是農產品的供給隨價格而變動的，雖然在較長的時間中，農產品的供給對價格也有反應，可是反應是那裏遲鈍，以至於「彈性」一詞，幾乎完全失去它的意義。

#### 4—5 供給定律之例外

由貨幣供給方面言之，某項價格應有某數之供給量，但實際情形，無論任何物品之每年實際供給量，決不能與由價格變動所推測之理論供給量一致，就農業方面言之，即因有下列特殊之原因存在也。

##### (1) 同類產品價格高低懸殊

一種作物之價格雖高，按理農民於次年應多種此種作物，但因當地其他作物之價格尤高，農民隨增種其他作物面積，減少此種作物之面積矣。反之，此種作物之價格雖低，而其他作物之價格尤低，因而農民培植此項作物之面積反而增大。

##### (2) 生產成本增減之影響

一種作物之價格雖低，但因肥料與人工之價格尤低，故農民種植此種作物，利益相形增加，於是次年仍擴充種植此種作物之面積。反之，如生產成本增加，則此種作物之價格雖高，農民亦因無利可獲，反而減少面積。

##### (3) 商品化程度之高低

食糧之價格雖低，但農民為自用計，亦不願減少其面積。飼料價格雖高，但因

肉價豐高，故農民之利用其飼料以養畜者，亦不必增加其種植飼料之面積。

#### (4) 轉業難易及機會

某項作物之價格雖低，但因風土、資本、技術等限制，而不能改種其他作物。

#### (5) 其他

其餘如輪栽與動植物生命週期之限制、人類之慣性、生產人對將來價格之判斷力、地域交通之限制等，均可使實際供給量與估計之供給量不同。

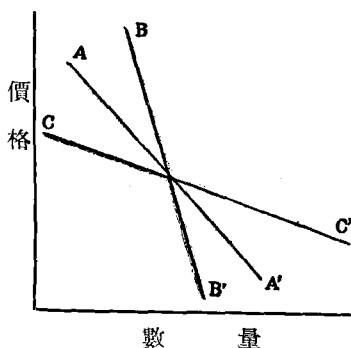
總之，價格之高低，不過為影響生產或供給量因素之一，而非唯一之因素。職是之故，供給定律尚須略加補充，修正為「如其他因素相同或不變，則物品之價格愈高，其供給量亦愈多；反之則少」。

### 4-6 需求彈性與需求定律

需求之變動所受影響之因素甚多，其中最重要者為需要彈性 (Elasticity of demand) 故首先加以分析之。

圖 1

需求彈性者乃指需求量之增減與價格變動間之比例也。數量之增加與價格之減少，或前者之減少與後者之增加，其比例相同時，謂之「單位彈性」(Unit elasticity)。例如圖中 AA' 線，價格減低一半，數量即增加一倍，即為單位彈性。若數量之變動較價格之變動為速，則大於單位彈性 (BB' 線)，如價格之變動，較數量為大時，其彈性則小於單位彈性 (CC' 線)。平常所謂



需要彈性，即指此種關係，我們稱之為「需要的價格彈性」(Price elasticity of demand)。此外，當所得減百增分之一時，需要量增減的百分率或比例，則可稱之為「需要的所得彈性」(Income elasticity of demand) 以別於前者。在物價漲跌時，若貨幣增減速率與一般物價的漲跌的速率不同，即無異於真實收入發生變動，這時需要量的變動即依照於其需要的所得彈性。在物價漲落時，各物價格漲跌之速率不同，因而引起的需要改變，則依照其需要的價格彈性。當吾人考慮全社會之需要時，對於價格變動特殊之物品，以價格彈性為較重要；當吾人考慮各個人或各階級之需要時，在物價繼續漲中，又以所得彈性為重要。物價繼續漲中，真實所得與價格關係兩者皆有改變，故兩方面皆須顧到。

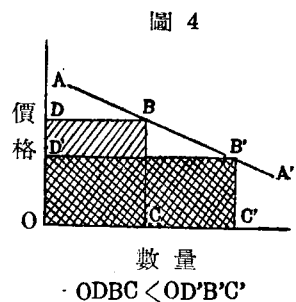
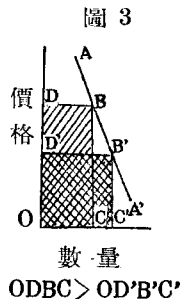
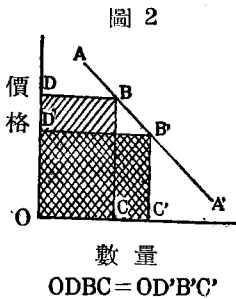
價格與需求間之關係，尙可以「價格柔性」(Price flexibility) 測定之。所謂價格柔性，乃某種物品單位價格相對的變動，對於該物品需求數量變動之比率，亦即需求彈性之倒數 (Reciprocal)，此係數首為 Henry Ludwell Moore 氏在一九二二年於美國統計學會報中發表需求彈性與價格柔性一文中所倡用。(“Elasticity of Demand and Flexibility of Prices”, Journal of the American Statistical Association March 1922)。

各物品間之需求彈性大相異殊，就物品品類言，大抵必需品之消費缺乏彈性 (Inelastic)，而奢侈品之需求則富有彈性。此種差別，對於各該物品之生產計劃關係甚大：

(1) 如一物品之需求彈性為單位彈性，則不論產量之多寡，該物品之生產總價值必同，見圖 2。

(2) 若一物品之需求大於單位彈性，物品供給量之增加率，反甚於價格之跌落，故總價值可因生產之增加而增多，見圖 3。

(3) 若需求小於單位彈性，則物品供給量之增加率，反小於價格之跌落，故總價值因供給之增加而減少，因供給之減少而增加，農產品多屬於此類，故歐美之所以減少生產而救濟農民，其原因亦在比也，見圖 4。



一實業之盈利與彈性甚有關係。大凡缺乏彈性之物品，若生產減少，則生產之毛利可增加；若一物品之需求富於彈性，則生產減少，其毛利亦將減低。大抵農產品之需求彈性，較工業品為小，而整個農業產品之需要彈性，又較任何產品為小，因代替品之多寡有無，有以致之也。

農業產量減少，對於價格之影響，較產量增加時之影響為大。換言之，消費者對於價格減低之影響反應較靈，而對於價格增加之反應較緩。故價格減少時，消費者即增加其需求量，而價格高漲時，則其需求量減少較微也。

需求之彈性亦因價格之種類而異。普通零售價格必高於田場價格，故同一數額之增減，其在零售價格中所佔之百分比，必較在田場價格中為低。且因零售價格中包括運費折舊利息工資等不易漲跌之成份，故零售價格因產量增減所致之高低百分比，恆較田場價格為小。換言之，消費者之需求彈性較大，而工商業之需求彈性較小。基於以上之分析，作物豐收時，農民之田場價格過低，而零售價格低落甚微，故中間商人之利益增加；如遇作物歉收，則農產之田場價格提高，而零售價格之增加極小，故中間商人利益減低矣。

農品減產抬價之政策之應用亦有其限制。凡一地之產量，不足以維持當地之消費，而須外地輸入者，其地之價格變動，即以田場價格之變動而論，亦與零售價格之變動相似。職是之故，一國之農產，如不足供給其國內之消費時，則政府為保護農民，顧全國內消費者之福利計，不應採取減低生產之政策。蓋因國內生產減低後，其價格之提高，尚不足以補償其損失，蓋其結果對農民僅為收入之減少，而對消費者則為支出之增加也。

實施減產抬價政策，意欲增加農民之總收入，但間亦因特殊之故發生例外，約有下列三種情形：

(1) 如當作物歉收之際，凡個人之收穫特佳者，固可獲利倍蓰，即在作物豐收之年，而任何農人之總收入仍與其總產量成正比例。

(2) 凡一地農民產物之自用數量，如佔其總產額中之重要部分，則因產量之減少，不論其價格如何提高，其總收入亦將跌落。

我國農場大多是家庭大小農場，農產品商品化的程度還低，而生產技術落後，多靠人力耕種，每人的生產力很低，農場的出產除農家自給外，有了剩餘，才用以交換其他用品。根據這一點，設若農產歉收或供給減少，則對農人經濟不利，影響很為嚴重。這可以用一個簡單的例子來加以證實。

例如一農場可以出產水稻十石，農場及家庭本身食用部分佔五成，那麼僅有五石可以出售，如每石可賣五元，五石一共售得二十五元。若水稻收成減少百分之二十，這個農場可以收八石水稻，除了自用的五石外，僅餘有三石可以出售。假定其他情形不變，水稻因減收百分之二十，價格亦增漲百分之二十的話，每石售價為六元，三石總收入一共為十八元，比較十足年成時的農場收入反而減少七元，約為百分之二十八。如其他物品價格不變，農人可以購買其他物品的數量亦就減低了約為百分之二十八。所以一地農產品農人自用數量如佔其總產額的大部分，那麼

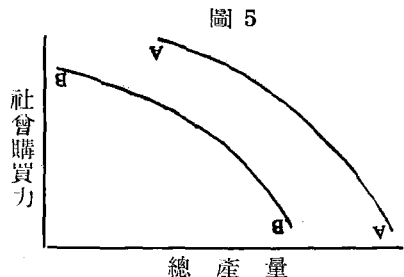
因產量的減少，不論其價格如何增高，其出售產量亦隨之將減，故其總收入亦必減低。反過來說，這個農場將增加稻產百分之二十，稻價跌落百分之二十時對農民仍屬有利，因產量自十石增至十二石，除留用五石外，出售數量增至七石，儘管稻價跌了百分之二十，每石售價減至四元，總收入增至二十八元，仍較常年現款收入增加三元之多，蓋當稻的產量減少百分之二十，稻價提高至百分之二十，則常年百分之五十自用部分將增至當年產量中百分之六十二點五  $\left(\frac{50}{89} \times 100 = 62.5\right)$  而售出部分不過百分之三十七點五，這百分之三十七點五，僅僅抵到常年的百分之三十， $(37.5 \times 0.8 = 30)$ ，所以就售出的數量來說已經減少了百分之六十，所以照這種情形講來，農人縱即全體減少其稻產百分之二十，稻價增加了百分之二十，而其收入亦已減少百分之二十八了。反過來說，如農人將稻產增加百分之二十時，稻價雖跌落百分之二十，對農人仍屬有利，因產量增加百分之二十，即等於出售部分增加到百分之四十，所以其現款收入將由一〇〇增至一一二  $(140 \times 80)$  了。

(3) 減產抬高市價之政策，不但須適合於輸出國與農民自用部分減少之兩種條件，且必須本國之產額與供給量，佔世界市場上絕對重要地位。

#### 4-7 需求改變與需求定律

因價格漲跌而增減消費數量之現象，不能即視為需求之改變。所謂需求改變者，乃同一價格下，一地兩期之需求數量，前後迥不相同也。例如某地兩期因價格變動所需要數量關係如下：

價格 (單位元)	第一期	第二期
0.50	100	150
0.60	90	140
0.70	80	130
0.80	70	120
0.90	60	100



則兩期之需求有所變動，如繪圖表示，則為兩期內需求曲線整個之移動，在圖 5 中 BB 需求線較 AA 線變動之謂也，而並非在一需求曲線上，因價格高低所致之消費數量增減也。其原因可分析如下：

##### (1) 社會購買力之變化

美國農部分析馬鈴薯，發現同一價格，戰前之需求量較戰後為小，蓋因在此期

間，美國人口增加，工資上漲，社會上之購買力增加，故後期之需求量較前期為高，需求曲線遂整個由左移右。因需求之增加，故同一產量，後期之售價必較前期為高。但因社會購買力之增加，必不能全國一致，更不能中外相同，故各種價格標準下需求量之增減亦不一律。

### (2) 代替品之發明與廢棄

如人造絲之採用，蠶絲之需要自減。又如曳引機代替馬之用途，化學染料代替藍靛，則同一之供給量，其價值已較前為低落，而原來需求曲線之形式與地位均將為之改變。

### (3) 消費方式之改變

人類生活文明日益進步，以往之奢侈品可視為必需品，如牛奶水菓，因教育之普及，衛生之提倡，其需要量必逐漸增加，故將來兩種價格雖不變，而消費量必大增。如產量不增，或其增加率不足以應付需求之增加時，其價格必上漲也。

## 4--8 需求惰性與需求定律

吾人於習慣使用某物，某物價格高漲之後，依理應改用其他代替品，始合乎經濟，然往往狃於習慣，改用不易，此謂之消費之需要惰性。蓋縱或消費者對不同代用品內之物品本身並無差別之感覺，但他們在決定用此種不用彼種之前，須經過相當時間，或須候兩種物品之價格發生某種程度之差異，在此種情形下，則消費者便有其惰性。

惰性是心理狀態。其起因有由於本能，亦有由於文化使然。如由於本能則全人類一致。例如在習慣於用木炭的人，到了炭價高漲之後，本應用煤，但因習慣一時不能立即改用，則發生偏於木炭的惰性，便屬此類。但需求惰性亦有起於文化者。假定一國之國民所得及分配狀態不變，假定一物由國內產的與國外產的兩類，在本質上、客觀效用上一樣，又假定其成本形態與價格一樣。如果此時沒有惰性，則兩類間有完全的競爭性，其銷售量之多寡決定於或然律，其機會應為一半對一半，因為雙方的邊際商店之邊際成本都等於平均成本，又等於價格，故無獨佔利潤發生。倘此時有本能的惰性，則短時期有差離，有獨佔利潤，但過了相當時候，便又一致，故在均衡狀態下，必然仍是完全之競爭。

但如果惰性有了文化的基礎，便不然了。例如某種國民愛國思想非常深厚，對本國的東西無一不愛，因此國外競爭者在市場上之地位，處於不利，此種惰性可稱



爲偏內情性。一國消費者如有偏內情性，便無異對其本國的產業，加了一重牢不可破且最有實效的保護關稅。反過來，像中國近幾十年來普遍養成一種心理，凡是外國的物品都是好的。此種盲目崇拜景仰外國的心理可稱爲偏外情性。中國人具有此種心理，無異普遍給了洋貨一筆補助金。至於能將外國貨分成東西洋、分國籍，甚至辨認商標或店號或國家，則被抬舉的一種商標、店號、國家便更有獨佔利潤，使本來品質上一樣的外貨，彼此間的競爭性減弱；其結果不特使被歧視的貨品受損，我們自己亦受外商的額外剝削。此可稱爲差別的偏外情性。

偏內偏外或本能的需求情性存在，可使需求曲線移動和變化，需求定律的運用也多少爲之阻礙、爲之延緩。

#### 4--9 替代作用與需求定律

需要與物價間感應關係中，替代作用（**Substitution**）的存在，常使需求律之運用有一限制。在任何經濟制度中，替代作用都會發生，而社會愈進步，商品之種類愈繁複，則替代作用之影響亦愈大。譬如以食糧而言，在中國中部與南部，如米價高漲，則許多向來食米之人即改用雜糧及麵粉以爲替代，如麵粉價漲，則人民多食米以爲替代。這是最普通之替代作用，簡單而易明。有時同一物品亦可發生替代作用。以棉花而論，從常識判斷無大差別，若經專家鑑定，則又可分爲若干等級，在此各種等級之間，亦可以發生替代作用。

替代作用之發生，價格的變動只爲原因之一。他如某種物品之缺乏、新物品之發現、技術之改良等等，均爲替代作用發生之重要原因，惟經濟學者對於討論替代作用時，多側重在價格變動之一點。

就常識判斷，替代作用爲日常生活中極普遍之現象，且甚爲簡單，此中似無高深義理存於其間，實則大謬不然。例如在某一環境中，如因煤之來源缺乏而煤價高漲，則可能的發生以下幾種現象：

第一種影響，即煤價高漲的結果，使許多種類生產品之生產成本增高，因而造成國家資源之重分配現象。

第二種影響，即煤價高漲的結果，一般人改用木材或木炭爲燃料，於是木料價格上漲，因而影響於建築事業成本之增高，以及於房屋之漲價、租金之增高。同時影響於運輸事業情況之改變，蓋煤運多爲火車運輸，而木材及木炭之運輸，則多仰賴於水力、畜力及人力。

## 第四章 供求與物價

第三種影響，可能即因煤價高漲結果，一般人在冬天多着棉皮衣物以取暖，藉以替代燃煤，於是棉田及畜牧事業將大為暢旺；另一方面因寒凍結果，致疾病死亡數目增大，於是衛生醫務事業將感覺特別繁忙。

以上均是說明某一生產品價格高漲結果，其影響所及，關係極為複雜，因而使各種商品之需求曲線根本發生變動。替代作用除了使需求情況發生變動以外，還有一種重要影響至近年來始甚顯明，就是說因為替代作用充分發展的結果，使獨佔事業對社會所施之壓力相當的削減，因此，獨佔者對於其商品之價格之規定，除了照近代經濟學原理使其邊際收入等於其邊際成本藉以規定獨佔價格而外，不得不考慮其所生產之商品之替代關係，因為獨佔者對於其所生產之商品固獲有獨佔權利，但不必對其商品之代替品亦獲有獨佔權利也。製造白蘭地的商人，也許對白蘭地之製造獲有獨佔權，但不必對威士忌亦獲有獨佔權，於是白蘭地與威士忌之間，亦有替代作用，同時也就發生競爭作用，故獨佔價格不能自由上漲。

### 4-10 需求定律之例外

在普通市場上，需求量固因價格之高低而變異，但在下列之特殊情形下，亦有例外。

- (1) 戰時國家軍需之需要，幾為固定，不受價格高低之限制。
- (2) 有時因物品性質之特殊，買方勢力之雄厚，則需求量與價格之規定，幾完全操之於買方手中，以致需求定律不能正常生效。例如英美公司在華北種植為製紙煙用之菸葉，中國所出產之出口品中如豬鬃、腸衣、桐油等多屬此類，其數量及價格之決定，多操之於洋商手中，而生產人無力與之爭雄也。不過買方之實力固厚，生產人之能力固薄，但買方之操縱政策，仍須受需求定律之限制，惟其變動較緩也。例如前舉之菸葉如英美公司收價訂定過低，數年之後，生產人必改種其他作物矣。

在時間上，無論何種產品，其價格與需求量之關係，必不能各年整齊，其所以發生差異之原因不外下列幾種：

- (1) 其他代替品價格之高低。例如米價高，則小麥之銷路增；米價跌則小麥之需要必趨減少。
- (2) 生產量與供給量並不完全一致。蓋生產量中尚有自用之部分；供給量中尚有去年之結存部分。

(3) 各年社會上購買力之不同，因工資高低、失業多寡，各年有異。

(4) 需求量臨時之改變。例如一年夏季之溫度過低，則冰淇淋之需要必減縮；又如運輸困難，則輸出之需求必然降落。

(5) 資料之不精確，與統計方法之不適當，亦可使需求量未能逐年整齊劃一。

#### 4-11 供求曲線之決定及其變化

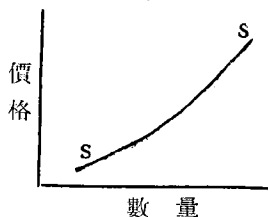
財富與勞役的價格，乃是由兩種力量而決定的，這兩個力量，一種是來自買方，一種是來自賣方。買方的力量，表現於其對於貨物之需要。但在賣方，因為成本有三種不同的情形，所以比較複雜。所謂三種不同的成本，即遞增之成本 (Increasing cost)、不變之成本 (Constant cost) 及遞減之成本 (Decreasing cost)。在此三種情形下，決定競爭價格的定律也便成了三個不同的問題。

祇有在成本遞增的情形下，真正的供給律始能出現。茲先論之。

##### 甲、遞增成本下之競爭價格

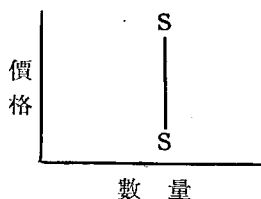
在成本遞增情形之下之各種工業生產者都知道：出品的數量愈多，則其邊際成本愈大。所以他願生產的數量，須視能夠出售的價格如何。自他的觀點看來，市場上的價格，乃是一種固定的東西，是不受他的統轄的。他只能管理其生產數量，使得在那個價格，得一最大可能的利潤。要想達到這種地步，生產者只須擴張其出品，直至其邊際成本與價格相等時為止就可以了。(例) 故結論生產者所願出售的一物之數量，與價格成正比例。

圖 6



第一種供給曲線乃代表上面之經常情形。以 Y 軸代表價格，以 X 軸表示出售數量，則價格與出售數量之關係，顯然是以一自左至右而上趨之斜曲線為代表：

圖 7

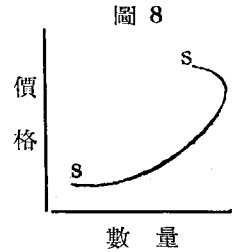


第二種情形，乃有時賣者出售之數量是固定的，並不能隨價格而變化。在供給表上，每個價格的對面都是固定數，則供給線是一條直線，由賣者所願脫手之最低價格起，直至買者所願出的最高價格止。

例1：一幅古董畫。

例2：單獨之賣主，有某種他處所不能買到的東西若干；如果他願意將這個東西一總賣與出價最高之買主。中國鐵路標賣舊枕木。

第三種情形是由極端輕率的賣者供給貨物與勞役的時候。如商人與野蠻人交易，以高價鼓勵其出售，但賺得一點滿意之後，即不再交易而去享受閒暇，則此後售價的愈高，供給貨物反而更少。在文明的生產者亦有此種情形存在，此或由於雙方都很輕率，或由於其產品或服務乃獨立無二的。但在此種情形對於任何貨物之總供給，顯然不會有什麼影響。

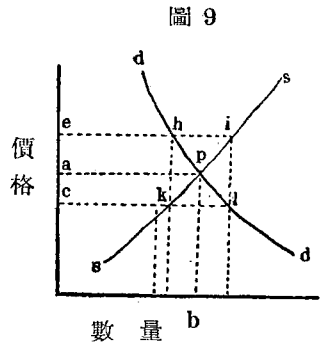


供給線之形式與供給彈性(Elasticity of Supply)有關。此與需要彈性相似，如供給數量隨價格不同而有很大變化，則供給富於彈性，而其供給線為一逐漸斜下去之曲線。如供給數量并不隨價格之不同而有很大的變化，則其供給不富彈性，為一陡峻的斜線。普通採伐(Extractive)工業產品之供給不富彈性，而製造品之售賣則富於彈性。但亦有例外。

價格定於供給與需要

例：

價格	需要	供給
.70	220	300
.65	240	280
.60	260	260
.55	280	230
.50	300	200



假定在普通之競爭市場(即一市場之中，有許多競爭的買者與賣者，大家都很清楚今日該物之需求情形)，則價格只有一種。多售高價無人買，為不願存貨，仍須減價出售；如有一愚昧的賣者低價，則羣集購買，不久便知其情而回漲；買者亦同一情形。故除該平衡價外，必無大批成交。所謂市價，乃大批成交價格，為達上述均衡，需相當時間，亦有以不利條件成交之買者賣者。

需供決定價格之時，亦決定交易之數量。平衡價格達到則供給者全數脫手，購者全數可購到，則為市場之澄清(Clear the market)。高則  $ei - eh = hi$  為賣者存手不能脫售之數量，低則  $cl - ck = kl$  為買者不能滿足之欲望。

以上為競爭價格之普通情形，稍示例外有二：

(1) 當交易數量為唯一之買者所固定時仍為需供決定，但需要為一垂直線。所不同者乃交易量已固定，不受供求決定也。(例政府需要由多人投標)

(2) 由唯一買者所固定之價格，則仍屬常態情形，但無需要線。則決定於價格線與供給線交點  $h$ ，如乃有限制的購入數量則以  $a b$  線長短定之——製罐廠以某價收買瓶子，——無限制或在某限度內。

討論至此，得一結論：

在任何競爭市場內，在成本遞增情形下生產的任何貨物之價格，是由供求兩種力量決定的——亦即定於買者所願購買之數量與賣者所願出售之數量相等之一點。而貨物之交易數量，同時亦由此兩種勢力決定。需供即為兩種決定價格之力量，且即為唯一的兩個決定者。

需供并非固定靜態，故常有變動，價格與交易數量復常受供求之變化。

(1) 需要增加，乃買者之心較前更切之謂，依需要之定義，乃在任何價格之時，買者所欲購買之數量較前增加。假定供給不變，則需要增加可使價格及交易數量增加。(向右移)

(2) 需要低減，即買者之心不如以前之切，即在任何價格時，買者所欲購買之數量少於以前之謂。需要低減，可使價格及交易數量降低。

(3) 供給之增加，即在任何價格之時，賣者所願脫手之數量較前增多之謂，則價低，交易數量增多。(向右曲線)某季雞蛋特別多。

(4) 供給減少，則將使價格增高，交易數量減少。(向左移)

例外：

(1) 數量為唯一之買者所固定時，則供給線變動僅能決定價格而不能決定交易數量。

圖 10

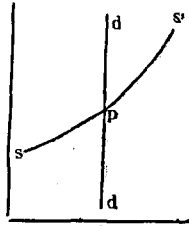


圖 11

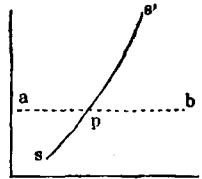


圖 12

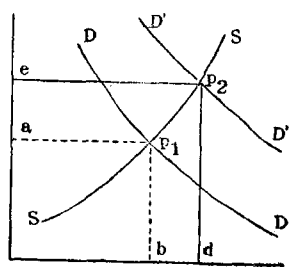
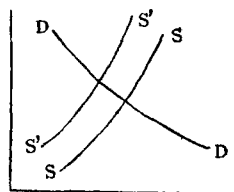


圖 13



(2) 價格為唯一之買者所固定時，則供給線變動只決定交易量多少。

再得一結論：

如賣者有競爭而有在成本遞增情形時，則

(1) 除價格中唯一之買者自己固定外，則需要有增減，價格有同樣之增減；若供給有增減，則價格為相反之增減。

(2) 除數量由唯一買者自己固定者外，無論需供有所增減，皆使交易之數量，有同樣之增減。

前項結論，僅就需供單方面之變動，而假定其他一方面不變。但有時二種情形可能同時變動，而按照以上所述一般定律運用的結果：

(1) 需要增而供給減，均是使價格上漲，然因此二因素之聯合變動而增漲之價格，必較諸只是由於一個因素所增加者更大。至於交易數量，此二因素之影響，有互相抵消之趨勢——數量之增或減，則視需供二方變動的相對程度如何而定，二者之影響，也許正是互相抵消，交易數量和原先完全一樣。例如冬衣之夏季市場，供增需減；又如東方地氈年來供給日趨減少，而人類買其名貴，需要者反增。

(2) 需要低減供給增加，皆使價格下落，亦較由於一個因素者為大，但在交易數量一方面，則二個力量有互相抵消的趨勢——或增或減或根本不變，則視二者變動之程度如何而定。

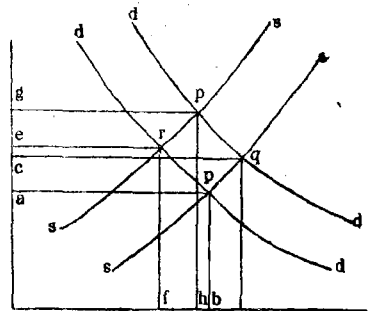
(3) 需供同時增加，其對於價格之影響，有互相抵消之趨勢——因二者增加程度之不同，實際上或漲或落，或根本不變。因為這兩個原因，都是增加交易之數量的，所以二者聯合後之影響，自然較諸單個原因所增加的交易數量為多。

需供同時增加例：

a. 紡織布在工業革命前人工之生產成本高，故受限制供給量，後技術改良，但同時人口增加需要，價下跌，交易數量亦加多。

b. 即使在成本遞增的情形極為顯著的農業之中，初看似似生產增加之後價格必亦高漲似的，但歷史事實不一定如此。如供給不受人口多增加需要，農產價格

圖 14



自然會增高，但實際上，農業上有許多重要新方法之發明，生產量增加，使圖上之供給線日向右移，有與需要之增加互相抵消之勢。

(4) 需供同時低減，其對於價格之影響，亦有互相抵消之趨勢——如果低減之程度不同，則或增或減；如二者之影響正好相消，則價格不變。因為任一原因都足使交易之數量減少，所以二者聯合後之影響，當然也是減少交易數量的，而且較單個原因所減低之交易數量為多。例如中國轎車為人力車代替，需供低減，價或反貴。

以上各論證即遇特殊情形(如唯一之買者固定價格或交易之數量時)，亦無何複雜之點。

### 乙、不變成本下之競爭價格

在不變成本下，主要情形如下：

(1) 大規模生產之經濟，大概已至極限，而同時仍有許多競爭的企業。

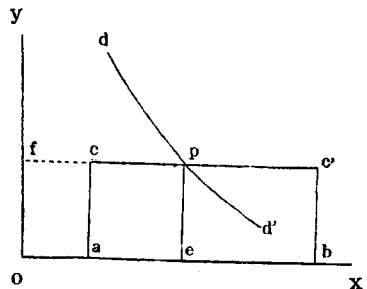
(2) 如果市場之需要增高時，不能像農業似的阻止新生產者之不斷的加入。單個的生產者，普通只視價格為轉移。在那種價格的基礎之上，他貢獻其以最大效率所生產之物品。只要他在這個價格可以賺錢，他便可以繼續營業。新生產者如果看到其邊際生產費并不大於現在之價格，便也可以加入。單個企業的成本也許是漸增的，但整個的工業可以增大其生產而并不增加其單位費用。

此時之供給線不是一個普通的上升曲線，而為一平行的成本橫線(cc'線)。這不是供給線，因其未表示賣者在各種價格所願出售的各個數量。

在此種市場中，價格顯然不是定於供給與需要的。價格只由賣方單獨決定，換言之，即定於生產成本。買方則以其需要之勢力，而決定交易之數量。

圖中平行成本線cc'表示在of之價格，賣者所願出售之數量，為oa及ob之間之任何數量。此線與需求曲線dd'相交之點，表示交易之數量為oe。

圖 15

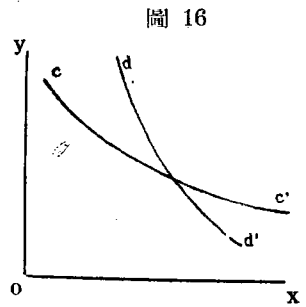


### 丙、遞減成本下之競爭價格

在大規模生產之經濟尚未用盡的工業之中，即已有之營業尚未達其最大效率

或尚未充分利用者，其成本常有遞減之情形。如鐵路、電報、電話、電車以及其他公用事業。

在此情形，市場中之賣者一方，並不是處於普通供給情形，各生產者皆願無限增加其出路，並且不論其價格如何，也是如此，所以，並沒有普通的供給曲線表上在各價格賣者所願出售的各個數量。此處吾人所有者，只有一平均成本線，表示在各種價格賣者尚不致賠本的總量。此線與需要線相交之點，並無任何意義，既非決定價格亦非決定交易之數量。（只表示在這種情形下所能售出之總量，並不够一切生產者之最低單位成本）而不能告訴我們售價及交易數量如何。在普通市場，市價尚未規定之前，供求雙方達到均衡之前，也須有此類似的非規則價格成交，這僅為偶然的暫時的，現在却能互數月數年之久。簡言之，在成本遞減之情形下，而又



有競爭時，其市場情形飄忽不定的，關於價格，得不到任何答案。

成本遞減情形，表示該工業之組織尚未達其最高之效率或最低之成本。實際是一種不穩的情形，生產者之數目多於所必需的數目，並且他們并非都已達到最有效率的大小，或已得到充分利用，欲達到最高效率最低成本之點——平衡點——只能再增加其生產或減少生產者之數目。各生產者都很知道，只要他們增加其生產，其單位成本便可以減低，並且由於這兩個原因，結果他的利潤可以增加。所以他便削減價格，以便驅逐其競爭者；其他競爭者，營業如未減少，則不但銷量減少，而且單位費用還要增加，自然是極不利的，故唯一應付方法，乃競向削價增產。

減價競爭在農業生產有一邊際成本增高的天然限度；在成本遞減則原價格也許正等於其平均成本，生產者在這個價格是勉強够本的，但這不足防止其再減價，以便增加銷量。

即使價格減到生產成本之下時，也不一定停止。

因為遞減成本之所以發生，是因為在生產成本中固定成本所佔之成分特別大之故，基此，所以生產者之減價戰爭，甚至可以減到平均的成本之下。

【例】 製造家生產物品單位 1,000,000 單位，平均成本 \$ 1.00 ( 投資利息 0.40, 其他固定成本 0.25, 可變資本 0.35 )



現售不及 \$1.00, 勢須虧折, 設若一元以上一些賣不出去, 則生產者亦須出賣, 例如 0.65 售價則可以將其他固定成本及可變成本賺回, 並且還有五分可以補償投資利息, 否則一些不賣, 0.40 利息全然無着。利息為一種沉沒成本 (Sunk cost), 一經投入, 即使停止營業亦無法取去。成本遞減工業之削價競爭中, 利息並沒有權利決定價格低減之限度。

如此避免損失, 亦同上述要求增加利潤一樣, 增銷以達其成本, 結果價格下落, 而因需要的情形是常態, 所以交易之數量大增——但是交易數量之增加, 並不足以達到均衡, 因為足以引誘買者購買必需的數量之價格, 須遠在最低可能的單位成本之下。(如圖)

上述情形之維持與均衡

(1) 競爭者安於現狀之觀念, 協約維持一定價格。此類工業天然的是在少數生產者之手, 故易協調。

(2) 但協調早晚仍要繼引競爭, 極不穩。

達平衡之第一步必須有些生產者完全停止其生產, 如此可使其餘之生產者各增加其生產, 以敷其成本; 直到剩下之生產者終可達到其最大效率, 整個設備得以充分利用, 於是成本曲線上升, 不至再減價。此際已得平衡, 常態之不變成本或遞增成本出現。

(3) 最後或只餘一獨佔者, 故此類工業常易成獨佔, 或數家聯合成立契約。

#### 4—12 不完全競爭價格之決定

完全競爭之出現, 只有在下列情形始為完全:

(1) 生產因素, 以尋求最高報酬而自一事業移至他事業, 並不加以人為之限制。

(2) 無一支配單位——買者或賣者——能以自身之行動, 使該物之價格大受影響。

有時一物品行銷之市場競爭不完全者, 係該物之消費者, 非必向索價最低之賣者購買該物之謂。市場競爭而不完全, 其主要緣因:

(1) 有運費之存在(各產區構成半獨立之市場)。

(2) 消費者不明市價。

(3) 各個生產者所售之產品其質與狀確有不同, 或有想像之不同。

經濟磨擦 (Economic friction) 之存在乃指有許多未知因素, 是不包括於經濟定律之中, 這些因素使得科學定律上概括的說法, 每與實際情形不符, 價格定律因此亦非順利進行, 馬上相符 (不過如鐘之擺錘而已)。

一切價格分類如下:

- (1) 競爭價格 (賣者間有競爭)。
- (2) 非競爭價格 (賣者間無競爭)。
  - a. 獨佔價格 (買者間有競爭, 賣者間無競爭)。
  - b. 商量價格 (Higgling price) (買者賣者間俱無競爭)。

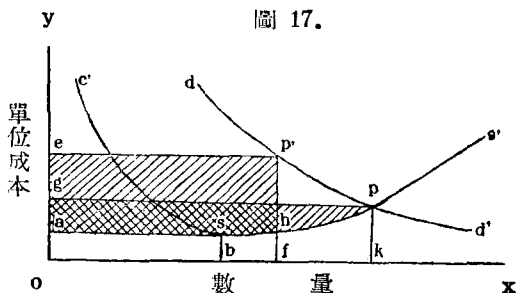
在商量價格之下, 如果只有一個賣者, (或許多賣者聯合的一致行動), 并一個買者 (或許多買者的一致行動), 則決定價格及交易數量的定律, 是有相當的限度的。賣者和買者一定要到一起, 先商量商量, 交易是否有成功的可能, 賣者所願接受的最低價格, 不能比買者所願出的最高價格還高; 雙方更須同意一可能的數量。這樣決定之後, 方纔有了雙方認為滿意的條件。交涉步驟中, 最後更須決定一個價格和交易的數量。這一類的交易, 普通在經濟上並沒有什麼重要, 我們不必仔細研究下去。

獨佔價格的問題是異常重要的, 其範圍非常之廣。獨佔者如何決定其價格呢? 凡我們所學過的關於需要的原則與定律等, 都可以和應用於競爭價格一樣應用於獨佔價格的決定。獨佔者對於需要是無法統轄的, 他的優越的地位只是在市場中的賣者一方, 他或者決定其所願出售之價格, 或決定其所願出售之數量, 假使他決定了前者, 則需要一方將決定他所能出售的最高數量。反之, 如決定後者, 則需要方將決定其所能出售之最高價格。指導獨佔者決定以何種價格出售或出售若干數量的原則, 分下列情形證明。

甲、遞增之成本

一個製造家擁有某種物件之專利權, 則對該物件即擁有製造銷售之獨佔。

其單位生產成本與生產數量之關係以  $cs$  曲線代之, 此為普通成本曲線, 下降之  $cs$



表示平均成本，上升  $ss'$  表示邊際成本。

$dd'$  普通需要線代表需要，如果有競爭則  $p$  交點決定價格  $pk$ ，交易數量  $ok$ 。可是獨佔者並不一定接受此價格，他願意另訂一價格，使能得到最大可能的利益。

顯然他不願將價格定於  $pk$  之下，因如此則最後生產一個單位即為損失。假定再高一點，決定為  $oe$  (由  $og$  提至  $oe$ )，出售價格決定之後即用需要線決定交易數量自  $e$  引平行線交  $e'$  點，交易數量即為  $of$ 。(獨佔者將價格定在邊際成本上，每單位產物可以多賣錢，但所賣數量減少的。)

如此可以增加其總收入，亦可減少其總收入，而且對其總成本亦有影響。他所努力者乃在定一價格，能使其收入及成本的差額是最大的，亦即能得最大之利益者。

上圖價格為  $pk$  時

銷售總收入  $ogpk$  面積，其生產總成本以  $oasbpk$  代表 ( $oasb = ob$  生產單位  $\times$  平均成本  $sb$ ,  $bshk$  為  $bk$  數量之遞增的邊際成本，二者之和為總成本)。

總收入與總成本間之差額即為贏利，以劃線  $agps$  代表。

如將價格放在  $p'f$  則  $aep'h$  為贏利，在這個面積，獨佔者以其對於價格之統轄而得最大贏利。

前面的分析，可以包括在成本遞增的生產情形下的獨佔價格之普通情形。獨佔者幾乎一定要把價格定在競爭所決定的價格之上，換言之，即其邊際成本上。不過，他把價格增漲後，每個單位因可多賺些錢，但是其所能出售的數量却減少了。一方面是趨於增加其利益的，另一方面是趨於減少其利益的，那麼必有一個價格，對於他最為有利。獨佔者所走的價格，便代表最近於這個對他有最大利益的價格。

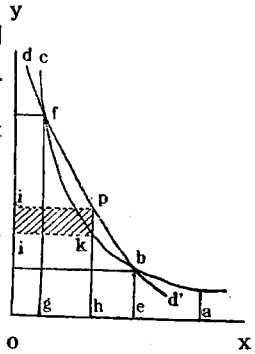
獨佔價格之定得或高或低，大部分須視購貨的彈性如何而定。假如購方是富有彈性(斜度比較溫和的曲線)則價格高時損失較大，但是不久也可以因每個單位的利錢較大之故，互相抵消。在這種情形之下，獨佔價格是比較低的。反之，如果購買是不富於彈性，則價格可以定得很高，也不致減少銷售的數量，以致抵消每個單位的很大的利益。

## 乙、遞減之成本

凡在各種價格買者所願購買之總數不足使獨佔者之設備得以充分利用的時候，即有遞減成本之出現(如鐵路營業不發達，軌道、車站、車輛設備未充分利用。)等)。

如圖所示，只有生產  $oa$  數量時，獨佔者的設備始得充分利用，而且其平均成本為最低。但是除非低於那個價格，否則買者並不能買那麼多，或者會根本不買的，所以獨佔者只得使其設備有一部分得以利用，亦即在成本遞減的情形之下之謂。

圖 18.



需要曲線與平均成本線相交之兩點即價格活動之範圍，比較  $be$  小或比較  $fg$  大的價格，都小於所能賣出的貨物之平均成本。在這兩個限度之內，那個價格能得到最大的利益，獨佔者便定為那個價格。例如將價格定為  $ci$ ，則需要方面所決定的數量為  $oh$ 。獨佔者所得之總利益為  $jipk$ ，即是在這個面積，獨佔者即可得到最大的利益。

此外與遞增成本的情形一樣的。獨佔者根據其最好的判斷與經驗，規定一個價格，設法能得到一個最大的利益。至於價格能夠高到如何程度，主要亦是看購買的彈性如何而定。

至於不變成本的情形，亦無甚新的花樣，不過一個單獨的生產者很難在不變成本的情形下，支持多久的。

在理論上，獨佔者亦可決定其所願出售之數量，而讓需要一方規定價格。這種情形，除非是獨佔者用拍賣的方法，將全體產物都賣給一個買主，否則實際上是很少有的。在那種情形下，獨佔者拿出多少東西來，他已斷定那麼些東西是可以以最有利於他的價格賣出去的。由於買者的互相競爭，所以價格是由需要決定的。

吾人討論至此，所說的都是可以再生產的貨物之價格。但是有些獨佔的貨物，是不能夠再生產者，即如一人藏有名古畫，絕版古書或稀世之郵票。在這種情形下，獨佔者只是想得到最高的總收入，並無所謂成本之問題。他或者定一個最高的價格，或者限定一定數量公開拍賣，而售與出價最高之買主。

事實上並非每個獨佔者都可以如意的規定其價格的。獨佔者的決定價格之力量是有許多限制的。

(1) 代替品之威脅。

(2) 獨佔者很少是絕對沒有競爭，其獨佔地位之所以能夠維持者，不過是因其價格政策較為合理而已。

假使價格過高，則其引誘足使新生產者與獨佔者較短長，此種時時刻刻都要發生的戰爭，雖然實際並不存在或並不重要，名為可能的競爭 (Potential competition)，故不能不小心約束。

### (3) 法律干涉之危險。

#### 4—13 社會之供求曲線

按照普通經濟學理論，物價大半賴供求定律去決定，而在供求雙方皆有許多人參加。但經濟學理論，在這許多人中，只有兩小組是決定物價之主體；一組為邊際買人 (Marginal buyer)，一組為邊際售賣者 (Marginal seller)。此兩組所以成爲主體之理由，乃是他們在一般買者與賣者間所處之地位，而此種地位並非他們自己所能決定，故物價事實上仍須由許多人所決定，如果有一二人或少數人操縱某物品之價格，則發生獨佔與類似獨佔的情勢，與供求定律，在自由競爭環境下決定物價完全不同。

在現代社會的交通狀況中，不獨一國之內，物價不致相差甚遠。即各國之間，因貿易自由，相差亦甚有限。即或因交通不便，或貿易不自由，物價在空間上發生較大的差額，而在時間上不必有激烈之變動。一個地方，一國，或全世界有他的價格機構 (Price structure)，在此機構中，各種物價之間有其慣常的相對關係，已爲生產者與消費者所習知，所以他們可以根據這個設計其生產或消費計劃。

供求定律之說明，以爲無論如何情形之下，供求之變動皆可產生一價格，使雙方適合，而這個價格爲應有的價格，不可以人力去改變；同時亦不承認慣常價格機構在經濟社會中，有任何特別之意義。如果吾人以爲需要與供給兩方面曲線皆係很規則的，一個逐漸下降，一個逐漸上升，則前者切線之角度常在四十五度，而後者則常在一百三十五度左右，如圖 9。如此則無論供給曲線之地位如何一再移動，只要兩線交叉點每次移動的程度相同，則對於需要方面的影響大略相同。例如某種物價因缺乏關係由十元逐漸漲至十一元、十二元、十三元等等，則按照上述前提，每漲一元，需要因而不能滿足之數量大略相等，如果一般人之需要數量大略相同，則受影響之人數亦相等。這雖是一個極端的假設，然而一般經濟教科書所說的需供曲線則與此相去不遠。事實上現代社會一般人對於物品效用之估計，很少有真正主觀之標準，大凡仍隨習慣而走。如果某物平時售價十元，忽然跌到六元或七元，大多數人即以爲已得三四元之消費者之盈餘 (Consumer's surplus)，如忽漲

到十三元、十四元，他們的消費就要節減。較小限度之市價變動，為習慣上所常有的，便不能發生同一之反應。而且因為大多數人倚賴慣常市價去估計各物之效用，並規定個人之消費計劃，所以需求曲線，在一指定時間內，亦決非如上所述之逐漸下降之形式。

經濟學中用曲線代表效用、需求、成本與供給已成為通例，而曲線之形式雖不如上文所說有規則，然大體相去不遠。其實效用曲線由左而右，逐漸下降，雖可代表個人對於某一種物品之估價，但不能代表社會中一般消費者。在現代社會中，個人的效用線無十分重要意義，決不能將各個人的曲線合併起來，更不能以某個人作為代表人，而將數量增加若干倍，作為社會之總曲線。個人之效用線之確定須根據許多懸想之假設，恐怕社會上少有人能確定自己的效用線。至於大多數人在某一時間對於某一物品之效用線，則有異於此。我國經濟學家劉大鈞氏於“戰時物價理論的檢討”一文中（原為中國統計學社年會論文，後收入氏所著經濟動員與統制經濟一書，民國二十八年一月商務印書館出版）曾提出社會的供求曲線以補正日前虛構之理想曲線。在現在統計學昌明的時代，似不應仍倚賴以往懸想的假設，去解釋經濟學之基本現象。劉氏根據統計學理，以為大量觀察，可以得到一種結果。如果聚集幾千人幾萬人，使他們對日常用品，估計其效用，其結果大體與所謂常態曲線相差不遠。如以橫坐標代表效用，縱坐標代表人數，則其形式即為統計學中慣見的鐘形曲線如圖 19。但如依經濟學習慣，以縱坐標代表效用，橫坐標代表人數，則此鐘形曲線成為橫置，鐘頭向右，如圖 3。有時此線或可有兩個或兩個以上的衆數（Mode），但他兩端必遠較中間為低，而且決不能成為一個直線。人們因

圖 19. 社會的效用線(一)

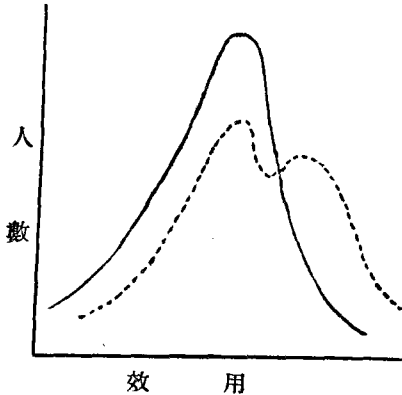
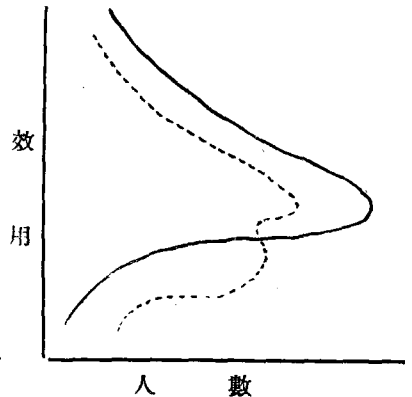


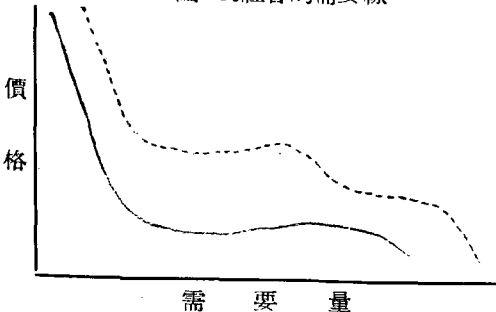
圖 20. 社會的效用線(二)



受慣常物價的影響，大多數人之估價皆距慣常市價不遠，所以容易成爲鐘形曲線。

社會需要線可以視爲社會效用線的累積線，其縱坐標表示價格，而橫坐標則表示效用在於此點以上之總需要量。效用線既是鐘形，其累積線當然不是漸形下降之形態，而應爲反 S 形的曲線，如圖 21。固然，圖 20 橫坐標代表的人數不必比例的代表需要量，然而需要量的衆數與人的衆數相差不遠，故如將人數改爲與效用

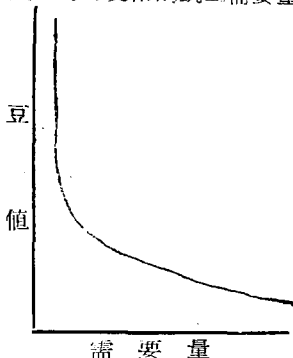
圖 21. 社會的需要線



相關的需要量，曲線的形式大體仍然相同。馬夏爾 (Alfred Marshall) 於其所著“經濟學原理”一書中，討論需要彈性，舉出一例，代表某一城市對於豌豆之需要，而曲線之形式爲 L 形，如圖 22。他以爲這種物品

到最低價之後，需要完全失去彈性，所以市價不能再跌。但有許多物品並不如此；價格再跌，極少數人之需要還可增加，所以一般物品曲線在 L 下還有一個尾巴，而成爲反 S 形。

圖 22. 馬夏爾的豌豆需要量



無論是反 S 形，或 L 形，曲線的橫段差不多與橫軸平行。在平常狀態之下，此段是決定物價的一個重要因素。如與橫軸完全平行，則此段所代表的人皆係邊際購買者，而上下兩段代表邊際以上與邊際以下之需要 (Supra and sub-marginal demand)。如橫線稍有斜度，則其中有一點——即與供給線之交叉點——代表邊際需要，供給稍有增減，物價即隨而有少許漲落。這也是大多數普通商品常有之情形。如需要線斜度甚高，幾乎達一百三十五度左右，如前面所述，則其效用線即幾與橫軸上垂直線相等，則反乎情理。

假如效用線有兩個衆數，如圖 20 中之虛線，則需要線成梯形，如圖 21 之虛線，但下一層之階梯，如在市價之下，只表示市價跌到相當程度時一個可能之新用途。如市價已跌到此處，則上層之消費者便也認爲此物之效用不過如此，他們的效用線

降低。效用線上兩架數合而為一，需要線之兩層階梯便也合而為一，成為反S形了。

需要線固然如此，而供給線亦非逐漸上升之曲線。成本固然有固定、或遞增、或遞減的幾種情形，然而此亦係個別生產者在不同時期中成本之變動，決定某一時間物價之因素是社會中各生產者在同一時間之成本，而這個成本線亦非直線或逐漸上升之形式。大概言之，普通商品之生產者負擔極高或極低的成本，皆居甚少數，而大多數的成本或是一律，或相差有限。如畫成曲線，以縱坐標代表成本，橫坐標代表產量，則社會成本曲線也成為一個橫置之鐘形，鐘頭向右，如圖 23。

英國在第一次歐戰時曾設立食品部，內有審定成本處 (Costing Department)。同時陸軍部購買軍需品，也常須審查成本，勞合 (E. M. H. Lloyd) 曾著書敘其經驗，對於成本，雖說明有很大之差異，而概括的仍作以下之觀察，與上述之理論大略相同：

“各生產者，因效率高低不同，成本高下亦互異。然其形態頗似在平原上有少數山峯，而不似許多的山峯與壑谷。”

其他有豐富的實驗地調查經驗之人亦多作同一的論調。

圖 23. 社會的成本線

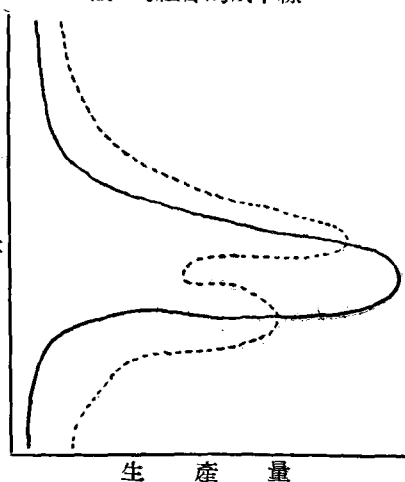
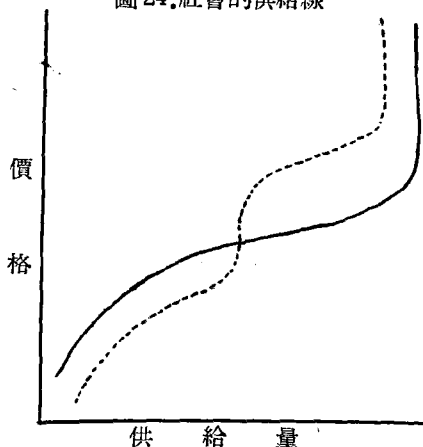


圖 24. 社會的供給線



社會之成本曲線既是橫置之鐘形，則其累積線——即社會供給線——就成為 S 形，如圖 24。因為供給線之橫坐標是代表成本在各點以下之供給量，故形式與需要線相反。在常態之下，某種物品的價格便是這個 S 形的供給線與反 S 形的需要線所決定。兩線的中段如果皆是橫線，則二者必定符合；如各有少許的斜度，則它們的交點決定物價。如是前者，則物價不易有任何漲落，我們



便說這種物價是呆滯的 (Rigid)。如是後者，物價可不時漲落，而漲落的程度甚為有限，影響不關重要。美國統計學社的學報中曾有一篇文章，研究美國某時期各種物價的呆滯性，所得結果是大多數的漲落皆不甚大，大約在十分之一二左右；更有少數是完全不變的。這兩種情形可以上說的曲線去解釋。

進而言之，即或供給曲線之形式與上述不同，而且不一致，或有兩個衆數，然而物價對於需要的影響仍與上說情形相同。劉氏更引伸此說，以說明戰時物價統制之必要。因為兩曲線的交點只須在需要線中段以上，大多數消費者即感甚大之困難。物價如有此情形，所以戰時因特殊原因，需供變動甚大，物價暴漲或暴落，影響甚為嚴重。如物價暴漲，超過需要線中段的縱坐標，則大多數的消費者皆受影響。所以對於人生必需品不能不設法統制，一面增加供給，一面平均消費。統制的目的在乎在可能之範圍內，維持近於慣常之物價組織。況在平時物價上漲則需要減少，還可使需供漸漸適合。但戰時供給缺乏，物價暴漲，往往繼續不已。消費者知道將來物價更高於目前，為滿足將來需要起見，爭先購買，需要反因而增加。同時奸商也囤積居奇，市場上之供給更形減少。故此種物價之上漲，不獨不能調節需供，反使需供相差甚遠。需供曲線頓變常態，連方向也變動了。我們如聽任供求定律去決定物價，決不能得合理之結果，故戰時統制物價實有急切的需要。

## 第五章 貨幣與物價

## 5-1 貨幣數量說之解釋

貨幣影響物價之觀念，古已有之。早在羅馬時代即有「幣之價值由其數量而決定」之格言。

Adam Smith 於所著「國富論」(Wealth of Nation) 一書，認為金銀之價值與其他商品無異，決定於其生產時所需之勞力，故物價之高低，應繫於生產金銀勞動量與生產商品勞動量之比，又謂如紙幣數量增加，金銀數量相對減少，則物價不變。

Ricardo 謂紙幣雖無內在價值，但如能限制其數量，則其交換價值當與金屬貨幣相同。

J. S. Mill 謂幣值決定於其流通數量與速度。

以上諸家觀念至 I. Fisher 乃集大成演繹而為貨幣數量說。

物價係依貨物交換比率表示，故物價變動之最直接基始原因可由貨幣因素中獲得解釋，其間足以發生影響作用者有二：

(1) 流通界之貨幣分量 (The quantity of money in circulation)。

貨幣與貨幣常以三種形式而交換即 a. 貨物與貨物之交換，即平常所稱物物交換制度，b. 貨幣與貨幣之間交換及 c. 貨物與貨幣之交換。流通界之貨幣不僅不包括窖藏之貨幣，就是與貨幣交換之貨幣亦不在內，只指與貨物交換之貨幣而言，故流通界之貨幣常比社會現實所有之貨幣全體分量小。

(2) 貨幣流通速度 (The velocity of circulation)

貨幣之流通速度乃是貨幣與貨物交換之次數。在一定時期之內，貨幣與貨物交換之次數多，則其速度快；反之則否，此種流通速度可以平素所有貨幣分量，除一定時期內購買貨物之貨幣總分量，所得之商，即為流通之次數，亦即指買賣貨物時，貨幣變更其所有主，或貨幣授受之次數多寡而言。

在一定時期內一社會內用以購買貨物之貨幣分量，必等於所購之物之數量乘其價格之積。因為不單是一方有買了多少分量之貨物，一定他方亦有人賣了同分量之貨物；同時購買貨物所費貨幣，亦必等於出售貨物全體之總值。

今試以  $M$  代表貨幣數量， $V$  代表貨幣流通速率， $P$  代表一般物價， $T$  為貨物交易數量。則在某一定時期中， $PT$  為貨物交易總量之價值， $MV$  為用於該宗交易

中之貨幣總額，二者既代表同一事物之兩面，故必相等無疑。故

$$MV = PT \qquad P = \frac{MV}{T}$$

今如假定  $V$  與  $T$  不變，則  $M$  之增減，必與  $P$  成正比例。換言之，設若購買貨物所用之貨幣生了變動，而所購之貨物分量仍舊，則物價一定亦有變動。貨幣亦與其他貨物一樣，其價值乃與其數量成反比例，亦即貨幣數量增加將直接影響物價，不過個別物價漲跌程度並不齊一，乃假定其一般水準之上升也。

貨幣數量之增減，在各種貨幣制度下，各有其不同之原因。例如在未加管理通貨採用金屬本位之國家中，可能因下列原因而增減貨幣數量：

(1) 貨幣輸出入 如在用金本位國家，可能因貿易順逆抵償差額而有本位貨幣輸出入之情形發生。

(2) 貨幣之鑄鑄 因幣材與工藝上用品可互相流通，因而發生鑄鑄。

(3) 金銀之生產與消費。

在銀行發行制度之國家，可藉膨脹及緊縮方法左右貨幣分量，例如用膨脹方法可能產生下列結果：

(1) 增發紙幣 直接增加貨幣流通分量。

(2) 減低錢幣成色 (Devaluation) 例如一九三四年二月美金貶至原值之〇.五九〇六，則間接增加貨幣分量。

(3) 減少幣材需要 例如世界各國皆廢除銀本位，對銀之用途減少，則白銀集於用銀國，用銀國之貨幣分量加多；又如以紙幣代替金幣，黃金幣材需要減少，足以影響維持金本位之國家貨幣分量增多。

(4) 增加幣材供給 例如歐洲大戰時大量黃金流入美國，錢幣用金增加70%，因而使貨幣分量增加。

至於通貨緊縮，則發生結果正相反：

(1) 減少紙幣發行。

(2) 增加單位含金量，即貨幣升值。

(3) 增加幣材之需要，例如近世各國初改用金本位，黃金不敷應用而生貨幣數量減少之現象。

(4) 幣材之供給，不敷貿易上之需要，例如1880—1896世界物價長期跌落即完全由於黃金不敷當時龐大貿易之需要之故。

貨幣之流通速度對於物價之作用，亦與貨幣數量同，因為速度能影響有效貨

幣數量。例如一千元週轉十次與一萬元週轉一次所完成之交易總值相等。假定貨幣數量與貨物數量無變動，則一般物價乃與貨幣流通速度之大小成正比例而漲落。影響貨幣流通速度之原因可歸納於下：

#### 甲、個人習慣

(1) 若富於儲蓄心（指蓄藏），則速度小。

(2) 如記帳交易盛行則速度大，因為採用現款交易，則人人手頭須時時握有現款，則使貨幣不能流通。

(3) 使用支票習慣普遍則速度大，因使用支票只須先存款於銀行，銀行即可利用此存款，放款於他人，則貨幣流通不至停滯。

#### 乙、一般情形

(1) 人口稠密，貨幣授受之機會加多，則速度大。

(2) 交通愈便利則貨幣易於移轉，速度大。

(3) 法幣單位是否適合物價與所得程度。例如物價較低之社會，大票每不易流通。

(4) 一國人民支付習慣。例如領薪日期，半月領薪一次必較一月領薪一次貨幣流通速度大。

(5) 一般社會之繁榮，愈繁榮則貨幣流通速度愈大。

在商業化國家中，信用支票之交易盛行，且佔貿易中極大部分，大多屬於批發貿易。支票之作用與貨幣同，可以輾轉流通於個人之間，例如銀行信用佳，支票樂於被人接受，則其流通速度高。支票增減之原因，須視銀行制度發達之程度如何，人民利用此制度之程度及記帳買賣之習慣如何而定。此項銀行存款之信用支票交易在數量上與貨幣數量發生增減時，其間常保持一定之關係，故在交易方程式上亦可包括  $M$  之中，但吾人亦可分別以  $M'V'$  代表支票存款之數量與流通速度，則交易方程式可以增補如下：

$$PT = MV + M'V' \quad P = \frac{MV + M'V'}{T}$$

交易方程式用以說明貨幣與物價之關係，但其間尚有足以批評之處如下：

(1) 交易方程式在應用上有時未能表明現象間之因果關係。例如有時  $T$  增加，乃表示商業繁榮，商業繁榮表示對貨幣需要增加，其結果引起利率高漲，誘致停滯之資金變為流動資金以從事生產工作，其結果流通速度加大，如此  $T$  之增加並下能使  $P$  下落，反而引起  $P$  之上升。

(2) 通貨之增加未必即使物價上漲 例如 M 增加，同時交易數量不變，則人民對貨幣之需求必仍如以往。貨幣數量增加而需求不增，則利率必下跌，使社會資金由流動而變為停滯，V 減退，其減退之程度，必適足與通貨增加之數量相抵銷，易言之，即 MV 之乘積不變，則物價亦未必上漲也。

(3) 忽略利率對物價之作用 貨幣數量與物價之關係須透過利率始能彼此影響，交易方程式本身並不能說明利率之作用。

(4) 交易方程式對物品本身之供求關係未加判析。

(5) 理論與事實未必相符 例如美國在 1876—1896 年間通貨增加六倍，但物價反而低落；1920—1924 年國內存金增加 73% 而物價反跌落 37%。凡此均與交易方程式所實證者不同。

### 5—2 擇現心理與貨幣數量說

在 Irving Fisher 的交易方程式，PT 為一時期內該社會的貿易總價值，簡稱貿易值。貿易值即為該時期該社會對於貨幣的總需求。

一般國民之需要貨幣，並非因為貨幣本身可以直接滿足其慾望，而是因為貨幣可以購買滿足其慾望的財貨。在價格經濟的組織下，一般國民要滿足其慾望，則非有貨幣以買賣其所需要的財貨不可。並且其所需要買賣的財貨愈多，則所需要的貨幣量亦將愈多。質言之，一個社會的貿易量愈大，則所需要的貨幣量亦愈多。此即為貿易值貨幣需求說的基論，根據此說，吾人可得三結論。

- (1) 貿易的次數愈多 (T 增)，則所需要的貨幣將愈多；
- (2) 物價愈漲 (P 增)，則所需要的貨幣將愈多。
- (3) 物價已漲而成交次數又增加，則所需要的貨幣量將更多。

此三結論的反面亦可說明該社會對於貨幣需要的減少。

- (1) 若交易減少，則所需要交易中介之貨幣當然減少。
- (2) 交易仍舊，但物價下落，則不用原來大量的貨幣，亦可維持原來的交易數量之進行。

(3) 若物價已落而成交的商品又少，則所需要的交易中介自然更少了。

以上說法有下列缺點：

甲、為交易方程式本身基本理論問題

整個方程式之重點  $P = \frac{MV}{T}$ ，平時 VT 無大變動，故主要以貨幣供給量之多

寡正比例的說明物價之漲落，此實為貨幣供給量決定物價的理論，故得名為「貨幣數量」的物價說，而不在貨幣需要方面。故接受此說者，當分析物價高漲之原因時，多責諸發行當局，多以通貨膨脹來解釋物價之上漲。

#### 乙、貿易值貨幣需要說在一般價值理論內的問題

一般價值論，(指供求平衡價格論)有三個基本原則：

(1) 供給與價值(價格)關係，其原則為「價值與供給量成反比」，即供給量愈多，(價值)價格愈小。

(2) 需要與價值關係，為「價值與需求量成正比」，即需求愈大，則其價格將因之愈大。

(3) 供求與價值(格)之關係，其原則為：價值(格)定於供求平衡之點。

考貨幣的價值，等於其能夠換取其他商品的交換比例，換言之，即其購買力，一般的貨幣理論，皆承認決定貨幣價值的法則，與決定其他商品的法則相同，即由其本身的供求決定之。如此，按理，則貨幣的供給量將反比例決定其價值，其需求量將正比例決定其價值。貨幣的價值。既是等於其購買力，則購買力之大小，將正比例的決定其價值。但購買力之大小與物價之高低成反比，因此貨幣價值之大小將與物價成反比；物價愈高，表示貨幣的價值愈低；若云貨幣的價值增加，即含義物價之下落，這是貨幣理論內的一般原則。

茲若根據 PT 貿易值的貨幣需求說，則貨幣的需求與物價將成正比例，其論點有二：

(a) 物價愈高，社會將需要更多的貨幣以資週轉，斯即為貨幣需求之增加。

(b) 貨幣需求之增加，適證明物價之上漲，亦即證明貨幣價值之下落。

二者皆證明「貨幣價值與其需求量成反比例」此與一般價值論與貨幣價值論之「價值與需求成正比」的原則相反。

總之，依貿易值的貨幣需求說，則社會需要貨幣量最大之時，即為物價最高之時，亦即國民對貨幣的需求愈大，即為貨幣價值愈小的時候。此結論，自貨幣數量說之交易方程式分析，并無不通之點。但自供求價值(價格)論的原則分析，則貨幣需求之增加，應引起貨幣價值上漲，亦即應為物價之下落，不應為物價之上漲。此為其應待補充之點。

貨幣在平時為一般國民所需求，以其有下列兩種功能：

(1) 交易中介之功能須具有普遍購買力。

(2) 同時兼有儲財工具之功能，須兼有比較穩定的價值，即隨時要能購得預定量數的財貨以供生產與消費。

人人收藏貨幣以備不時之需，即相信其購買力普通遠非其他財貨可及，乃因其有「隨時兌購任何財貨」之能力，即所謂有最大的流動能力 (Liquidity)，人類此種選擇貨幣之流動力的心理 (Liquidity preference) 得視同選擇兌購現貨能力的心理，故簡曰「擇現心理」。

若一般國民對於貨幣的需求，是根據其擇現心理，則其對於貨幣需求之多寡亦將視其擇現心理的深淺而定。深者，則收留較大的流動購買力，因此需要收執較多貨幣以備隨時兌購現貨。

根據擇現心理之說明：社會對於貨幣的需求量，將等於散在民間的「將用而未用的購買力」，換言之，等於由一般國民暫時收執着的貨幣額，一般民衆所願意收留的貨幣愈多，及其收留的時間愈長，即為其擇現心理愈高，即為其對於貨幣的需要愈大，反之，則人民寧可犧牲貨幣的流動能力及其兌現能力，以求減少其因購買力日落損失之危機。由 Keyres 看，此際為國民擇現心理之低落，亦即為對於貨幣需要減少之證據。

此種擇現心理說之重點，由需求方面講，可頗合貨幣價值法則，亦受一般供求率價值法則之支配，以其能論證此以下兩點：

(1) 貨幣需求的增加，應能引起貨幣價值之增加，亦即應有物價下落之現象。

平時貨幣有以上兩種功能，故保留現幣，PT 固定，則保留數額亦有固定量。若社會經濟有變動，(感存貨過剩，銀根緊等，物價看落)則需要變賣實物及存貨以取得流動力較高之財貨——貨幣，則一方存貨之拋出，商品供給量增加，他方購買者之減少，商品之需求減少，此即證明，貨幣需求增加，引起物價下落，即為增高貨幣之價值。

(2) 貨幣需求減少，應能引起貨幣價值之減低，亦即應有物價上漲之現象。

國民有看漲心理時，外界物價即使不動，便有減少貨幣需求之危險，則貨幣之儲財功能至此乃有發生動搖可能，人人不願保留貨幣，而為寧可犧牲兌購現貨能力以保存購買力的選擇行為，此為擇現心理之減低，貨幣需求減。一有貨幣即思拋出，從貿易值觀點，則形為貨幣總需要量之增加，其結果為物價之上漲。另一方面人人搶購囤購貨物，有進無出，市面上乃形成一種人為「物資缺乏」。物價上漲，幣值下落，此即證明：貨幣需求之減少，即引起貨幣價值之下落。

貨幣數量說之自交易方程式貿易值分析是從貨幣的供給方面說明幣值；擇現心理說之理論是從貨幣需要方面說明物價，由之說明幣值，二者比較如下：

(1) 第一說常將物價上漲責任諉諸發行當局，後者根據國民的爭購心理，指出物價高漲的責任，大半應由國民負責。

(2) 前者係一靜態性理論，因此在平日當物價比較穩定時可以引用；後者則為一種屬於說明動態經濟的理論，在物價劇動時期，可以補充貿易值說未及之處。

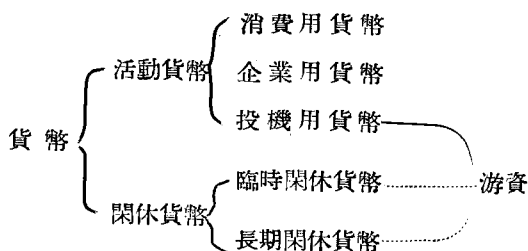
(3) 擇現心理，雖係在 1930—1936 物價下落經濟恐慌時提出，但對於戰時經濟之物價，亦可同理推證之，故擇現心理說為對貨幣需要論的一種補充的貢獻。

(4) 就說明流通率一點，一般貨幣數量說重點多在商人及其對商情的信心，並未有一個獨立的理論以解釋一般國民的經濟行為。擇現心理說不但在一般的國民心理，並且建立一獨立的貨幣需求論說明之，蓋擇現心理低，所行之搶購行為，自貨幣供給方面分析，即等於推增通貨的流通率，故有物價上漲。反之則「貨幣囤積」，流通率矮，物價下落。其說明流通率增減，乃對交易方程式理論補充。結果同，但重點異。

(5) 根據一般的供求法則以論貨幣的價值，擇現心理說貢獻較大，不背悖其準則。

### 5-3 游資與物價

在貨幣流通速度增加時，游資常構成物價問題之嚴重。所謂游資，亦不過為貨幣範疇中一觀念而已。故交易中之商品，不論其為貨物，為股票，為黃金或外幣，當其為商品時皆非貨幣，亦不能構成游資；但當其成為交易媒介，則無論其為黃金或外幣，或為股票或為貨物，則皆為貨幣，均有構成游資之可能。故游資之範圍必限於貨幣之範圍以內，而游資數量亦必小於有效貨幣量，然則游資在貨幣中所佔地位如何，吾人不妨將貨幣作一總分類，表列於下，以分析之：





活動貨幣為經常在流通範圍內之貨幣，閑休貨幣為經常不參加流通之貨幣。不過現在的活動貨幣，在將來亦可一部份變為閑休貨幣，過去的閑休貨幣，現在亦可一部或全部變為活動貨幣，例如物價看跌時，則大眾欲有現款，於是原來之活動貨幣，即有一部分變成閑休貨幣，當物價看漲時，即一般人不欲有錢而欲有貨，於是原來之閑休貨幣，即有一部分甚至全部變為活動貨幣。

消費用貨幣係指日常消費活動所需用之貨幣。企業用貨幣則指維持企業及從事投資用之貨幣。投機用貨幣則指在流通界中既不用於消費，又不用於生產運銷，而專供投機用之貨幣。所謂投機，乃指與消費生產及運銷無關而從事之買賣，以及一切超過正常消費生產及運銷之規模而從事之預買及預賣，其目的在獲得因物價變動而產生之價格升降所發生之利益。投機用之貨幣，即為游資，故可視為活動貨幣之一種。

臨時閑休貨幣指日常消費活動中或企業上為供將來不時或意外或其他的需用而準備着暫不使用之貨幣；及準備將來用以投資之貨幣；及銀行庫存中超過必要準備金以上之貨幣；以及其他一時無法找到用途之貨幣。至於長期之閑休貨幣，即所謂「窖藏」，指一般人藏而不用并不準備用之貨幣。

通常皆以游資列入閑休貨幣之中，其譯名為 *Idle money*，此種定義顯然不同，蓋如指游資為一時無法找到用途之貨幣或一時暫不運用之貨幣，則可列游資為閑休貨幣，如把游資作為用於投機之貨幣，則游資不能視為閑休貨幣。投機為游資之出路，惟有當不能投機之情況下，游資始無出路。無出路時，游資即不再存在，因為大體上如不變成企業用貨幣，便將變成閑休貨幣。

游資係循由何種過程產生并增加。在通常情形下，游資量——貨幣之用於投機部份——差不多有一定的，並且其活動力，亦是差不多有一定則。但在物價上漲時期，平時之閑休貨幣便開始進入流通界。此一部分閑休貨幣進入流通界以後，因為就業尚未充分，可能全體變成企業用及消費用貨幣。若事實上就業已充分，則必然全部變成游資，即投機用貨幣。此為游資之第一個來源。

在物價上漲時，如果消費者及企業，皆保持其原來消費水準及企業規模於不變，若假使貨幣量之增加率大於物價上漲率，則游資量增加，但亦可同時有閑休貨幣增加，故此後若預期物價再漲，則游資量又能因閑休貨幣之流入而增加。此為游資之第二種來源。但若貨幣量之增加率小於物價上漲率，因為在物價上漲之後消費者及企業仍保持其原有之消費水準及企業規模，則當所增加之貨幣量為消費用

及企業用所吸收尚嫌不足之時，一定會使閑休貨幣減少。因而即使預期物價再漲時，但可能增加之游資，必小於原有之閑休貨幣量；並且甚至會有一部分游資，變成消費用或企業用貨幣。

假使貨幣量增加率小於物價上漲率，但社會一般的消費水準不能繼續保存，企業的規模也在縮小，則由於貨幣數量的增加亦可能增加游資。我國抗戰後期的游資大部分是這樣來的。

游資固然由於上述兩個來源，但有效游資量則還須將之乘以流通速度，此正與研究貨幣量時必須注意有效貨幣量一樣。游資流通速度之增加則為有效游資量增加之第三個原因，對物價的作用，這是最主要之原因。

當貨幣成為閑休貨幣時是經常不參加流通的，所以實際上大體只有活動貨幣始有流通速度可言。同時在活動貨幣之中，消費用及企業用之貨幣，其流通速度大抵有一定的。因就消費言，每個人之消費量皆有一定之習慣與水準，不易變動；就企業言，其所用貨幣之流動速度，大致係相應於其生產程序之長短，而各企業之生產程序，又大體為少變動的，因此，流通速度可能激烈變動者，即為投機用之貨幣。

游資與物價關係如何，可從貨幣流通速度得到說明。即流通速度之增加大體是由於投機，投機活動愈強，則貨幣之流通速度愈高；貨幣之流通速度愈高則象徵有效游資量愈大，投機之活動愈強。

假使流通速度之增加，大體為投機活動之結果，則因流通速度增加而增加之部分有效貨幣量，大體可說係用於投機方面。

用在投機方面之貨幣增加時，直接即使投機對象物價格上漲，而當投機對象物價格變動與一般物價發生關係時，即使刺激一般物價上漲。金融性貨物之價格與物價發生之關係最密切，故投機活動常蓄金融性物價掀起漲風，亦緣此故。

#### 5-4 利率與物價

利率本使用資金之代價，亦廣義之價格之一種。惟利率之性質異於一般物價，其漲落對於物價之影響亦不一致。

利率之成因，各經濟學家持說不一，惟大部皆基於時間觀念，例如 Bohm-Barker 之時間優先 (Time preference) 及 I. Fisher 之「不耐待」是也。

正統學派謂，市場上之平衡利率，適足以使資本綜合需要量，等於其綜合供給量。J. M. Keynes 則謂：利率為貨幣數量及靈活優先性所共同決定。保存財物於

貨幣形態之願望，與現存之貨幣供給量相平衡之點，即為利率之數值。

利率之性質實為三種因素所形成：

(1) 孳息 (Yield) 若干財貨可憑其配合他種財貨以為生產或供給消費者以勞役與效用，可以產生孳息。

(2) 保存費 (Carrying cost) 財貨往往因時間耗損，補償其損失需要種保養費。

(3) 靈活申水 (Liquidity premium) 即貨幣為共同交易之媒介，故如保存之則較其他貨物之形式更易於換得他物。貨幣之靈活申水遠超過其保存費，而其他貨物之保存費則遠超過其靈活申水。

利率可藉下列關係對物價發生作用：

(一) 利息為生產成本之一部分，利率高則成本重，價格隨漲。故利率透過生產成本而為價格決定之要素。

(二) 利率可左右貨幣使用方面而影響物價。例如提高利率之結果，使吾人對貨幣優先願望減少，保持在手頭之貨幣少，購買量少，物價自趨低落。又提高利率使資本貨之邊際效率相對低落，因之其綜合期望收益之現值，將不及其供給價值，於是原先之投資者有失望之感，將欲投資者亦躊躇不前，投資數減，產業衰微，物價將因國民購買力之縮小而趨跌落。

(三) 利率之高低與囤積極有關係。蓋物價高漲時，存貨之利益大於存款之利息，則人民必競相存貨，利益若不隨之提高，更足以助長物價上漲之勢。在借款囤貨者日多而存款者日少之情形下，利率自趨上漲，但囤貨因有風險與種種成本關係，故利率上漲不必過高，囤積即可受相當之限制。在物價趨漲時，如政府故意擴張信用以壓低利息，人民預料利率將永在物價上漲率之下，則必更相囤積，助長漲風。

(四) 利率提高更有助於吾人選擇正確投資之方向，以緩和物價上升不齊之程度。

### 5-5 匯價與物價之關係

貨幣有對內價值與對外價值之分。前者指在國內對一般商品的購買力，其表示為物價；後者乃指對外國貨幣之交換能力，其表示為匯價。

匯兌率為一國貨幣價值對於另一國貨幣價值之代表。設有甲乙兩國均為自由紙幣之國家，如甲國貨幣能在乙國有價值，則必因其在甲國有購買力或支付力。甲

國貨幣在乙國之價格因此必與甲國貨幣購買力大約相當，而最後必與甲國之一般物價成反比例。再者，甲國貨幣在乙國之價格，當然必與乙國一般物價相當。因此，兩國間之匯率必決定於兩國一般物價之商數。今根據貨幣數量說，如其他情形不變，則一國一般物價，必與該國通貨數量成正比例之變化，如此則兩國間之匯率必依二國通貨數量之商數而變化。

從來對於匯價與物價關係之見解，歸納有下列兩說：

#### (一) 物價原因說

此派之主張以為物價與匯價有交互之作用，但物價為因，匯價為果。亦有稍持修正之說者，則以為短期之變動，為物價因匯價之變動，長期之變動，則匯價反因物價而決定。例如第一次歐戰德馬克匯價低落純因國內通貨膨脹物價上漲之結果，故主張先安定物價。

惟匯價固隨物價而變動，如因一國物價高漲，輸入增加，輸出減少，於是由於輸入增而外匯之需要亦增，外匯之供給減少，即外幣之價值上升，匯價下跌；但按諸今日之情形，一國物價高漲，其輸入未必增加，輸出未必減少；即使輸入增輸出減而外匯之需要未必增加，供給未必減少，況在外匯統制之國家，匯兌供需之變動，匯價未必隨之變動，故於今日而言物價原因，殊難證實。

#### (二) 匯價原因說

此派之主張與前派相反，而認為匯價為因，物價為果。例如匯價下跌，輸出增加，輸入減少，國內商品因需要增加供給減少而減少；又因匯價降落直接影響輸入品價漲，國內一般物品自必隨之而漲。

各國匯價物價變動確有上述之情形，不過各國物價上漲多不接連於匯價暴落之時，而上漲與下跌程度相比甚輕微，尤以農產物價多未隨一般物價高漲，就一般水準則未必提高。且當匯價低落之時，其他國家可能為抵抗匯兌傾銷而提高關稅，則輸出未必增加；若外國意圖傾銷，則輸入未必減少也。

各國皆以低匯價提高物價克服恐慌為對策，即此種理論之必然結果也。

#### (一) 第一次歐戰前後之國際物價水準

第一次歐戰以前各國現金得自由兌換與輸送，金本位制度能發揮其作用極其充分，而資本之移動亦較自由，故一國之物價不能較他國為獨高，蓋藉匯價高低現金輸送以及現金輸出入，以使物價國際平準化。戰前各國物價常隨景氣變動為轉移，物價之變動，大體有一般性質之存在，雖物價漲跌有遲速，但在同時期大約有

同程度之漲跌，當時社會經濟組織中回復均衡狀態之力量極強，社會各階層之購買力頗充裕。戰後之經濟回復均衡狀態之力量既極薄弱，而消費者之購買力亦衰微已極，故一部分商品之騰貴。不能波及其他商品之漲價，即原料及生產財之騰貴，不能引起消費財之騰貴，蓋以國民購買力之減退，雖一部輸出入物價高漲而國內商品未必因之提高也。故戰後物價不能因匯價為一般之變動，與戰前不同。

## (二) 紙幣制度下之匯價與物價

在停止兌現禁金出口情形下，所謂物價水準，非表示金之購買力，乃為不兌換紙幣之購買力。故當歐戰時及戰後，不兌現紙幣國物價之騰貴，實與通貨膨脹相關聯，雖物價之變動，直接或間接受經濟現象之影響，但同時亦受匯價之強烈影響也。蓋物價之高漲與匯價之下落，實為通貨膨脹之同一原因所產生之二種結果。迨至一九三二年以後，匯價動搖時期之物價跌落，雖由於通貨緊縮而起，但不能認為受匯價之影響，是以匯價之暴落與物價之下跌，不發生直接關係。

不過物價匯價二者間相關之理由，有下列述說之必要。

(1) 物價與匯價之相連關係，未必有一般之相連關係存在，因其變動各有其獨立之原因，僅於兩者皆因共同原因而發生變動時，始可認為相連關係，若匯價下落而物價不因之騰貴，則此無非另有抑制物價高漲原因之存在也。

(2) 其次當物價與匯價有相連關係時，則兩者變動之先後關係，亦不無問題，證實似頗困難。惟就理論上之推想，事實上之經驗，匯價先行變動之趨向比較確實。蓋因一定原因其影響匯價也敏而速，其影響物價水準也遲而緩。因匯價之變動，係對一二種國際通貨之變動，而物價水準之變動，非僅一種商品之變動，乃多數商品之全體變動，故其所受之影響亦比較遲緩也。

## 5—6 中國匯價與物價之變動

關於匯價與物價變動之實際資料，在我國極其困難。且年來我國外匯半在不合理之狀態下，匯價與各地物價關係趨於微弱或更逐漸脫離關係。林興育氏曾就二十六年至二十九年四年資料研究兩者之關係，頗可供吾人之參考：(見三十一年十月經濟建設季刊第一卷第二期林氏所著之「我國戰時匯價與物價之變動」一文)。

林氏根據上海匯豐銀行掛牌匯價計算自二十七年至二十九年三年與各地批發物價相關如下：

	上海	昆明	重慶	桂林	梧州	西安	蘭州
英匯	0.898	0.888	0.768	0.835	0.801	0.821	0.834
美匯	0.925	0.915	0.799	0.860	0.846	0.869	0.864

由此數字吾人可得下列之結論：

- (1) 各地物價之變動與美匯之相關，較與英匯之相關為密切。
- (2) 各地物價與匯價之相關程度以上海昆明兩地為大。
- (3) 各地物價與匯價之相關程度以重慶為小。

以上海匯價研究各地物價與匯價之相關，是否合理而無牽強武斷之處，確值考慮。林氏曾就昆明東方匯理銀行二十七及二十八兩年掛牌美匯售價計算其與當地物價之相關為0.505，而此兩年之昆明物價與上海美匯之相關則為0.932由此可見，昆明物價與當地匯價之相關，較與當地匯價之相關密切。其所以如此者因當地無獨立匯市，對外貿易結價係在上海而不在昆明，故當地美匯之漲落，對於當地物價並無多大關係。至於重慶，戰時首先數年尚無獨立之匯市，但可用重慶申匯計算其理論匯價，即用重慶申匯指數與上海美匯指數相乘再除以一，用此法折算可得重慶美匯指數。用此理論匯價計算其與重慶物價之相關，結果為0.848。此係數雖較用上海美匯與重慶物價之相關為大，但與其他各地物價與上海美匯之相關比較，仍未改變其原來之性質，由此可見，上海美匯既可作為研究各地物價與匯價變動之標準，亦可為各地法幣對外價值之衡量尺度。

按研究匯價與物價之相關較理想之方法，應從輸入總值中，各國所佔之重要性分別算成一百分比，用此百分比作為權數，再依法幣對於各國匯價變動率求出一匯價總指數，再按此匯價總指數求出其與各地物價之相關係數。但作此種研究，不獨計算困難，且各地對輸入洋貨性質未必相同。當時英鎊美元在世界各國幣制中佔有中心地位，根據計算結果，美匯與物價相關最切，故吾人以上海美匯為標準進行研究，於理論尚無不符之處。

物價與匯價之相關各地不同，已如上述。至兩者變動先後問題亦值研究。今假定物價之變動後於匯價一個月二個月及三個月，以上海美匯與各地物價由二十七年至二十九年研究其相關，結果如下：

	物價後於匯價						
	上海	昆明	重慶	桂林	梧州	西安	蘭州
一個月	0.946	0.932	0.820	0.884	0.856	0.887	0.886
二個月	0.950	0.939	0.855	0.911	0.891	0.898	0.907
三個月	0.945	0.938	0.873	0.913	0.899	0.912	0.917

物價與匯價相關最密切之上海昆明兩地，匯價變動影響物價之大體趨勢為兩個月，其他各地則均在三個月以上。

其次，再假定各地物價，不受匯價之影響，而係物價影響匯價。則可用同一資料，假定物價變動先於匯價變動一個月及二個月，其結果如下：

	物 價 先 於 匯 價		
	上 海	昆 明	重 慶
一個月	0.912	0.907	0.795
二個月	0.929	0.880	0.776

由此可見，就整個趨勢言，匯價之變動，係在物價變動之先，亦即各地物價之上漲，確受匯價變動之影響。匯價與物價之相互變動，大體上，匯價變動雖在物價變動之先，若分期觀察及逐月比較，則每當匯價有較長時間之穩定時，則匯價之變動，常在物價之後，每當匯價有劇烈變動時，則其變動遠較物價之變動為速。二十六年七月至二十七年三月一階段中，各地物價之變動皆有先於匯價變動之趨勢，但此種影響匯價變動之主要原因，並非物價，而另有原因。在匯價劇烈變動時期，其對物價之影響則強而有力。物價之自然趨向，為一度高漲之後即不易再落。故匯價遇劇烈變動之後，一般物價，一時雖有落後之感，然其上漲之趨勢則較匯價之下跌尤為堅定而積極。

以上僅限於各地批發物價，今再研究各地進出口物價及國內物價，所謂國內物價，乃指在國內自產自銷之物品而言。計算上述三種物價與匯價相關程度如下：(二十七年至二十九年)

	上 海	昆 明	重 慶	桂 林	貴 陽	蘭 州
進口物價	0.962	0.919	0.899	0.942	0.888	0.901
出口物價	0.959	0.955	0.897	0.918	0.9 8	0.842
國內物價	0.928	—	0.779	0.869	0.866	0.814

就上列各項相關係數觀察，可得如下結論：

(1) 各地進出口物價及國內物價與匯價之相關，均以上海為最大，即上海各種物價與匯價之關係較其他各地各種物價與匯價之相關為密切。

(2) 各地進出口物價與各地匯價之相關，較國內物價與匯價之相關為密切。

(3) 各地進口物價與匯價之相關，與出口物價與匯價之相關，大小殊不一致。進口物價與匯價之相關，較出口物價與匯價之相關為大者為蘭州、桂林、上海、重慶。出口物價與匯價之相關，較進口物價之相關為大者為昆明與貴陽。

凡此三點，吾人可逐一作一解釋。

上海各種物價與滙價之相關，較其他各地各種物價與滙價之相關為密切原無足異。因上海交通較便，且其現代化都市之特性，平時其物價即追隨世界物價之趨向，戰時雖因影響物價變動之因素，較平時為複雜，但依然未變其國際市場之特質。昆明雖未能謂為國際市場，但因其與國外交通較便，故物價與滙價之相關亦較密切。由此而論，交通問題對各地物價之影響，實具重要的作用。

各地進出口物價與滙價之相關，較國內物價與滙價之相關為密切，此點與一般理論相吻合。

至於進出口物價兩者與滙價之相關，孰大孰小，各地不一致。然大體言之，進口物價與滙價之相關，較出口物價與滙價之相關為密切。在國內對進口物品之需求較國外對出口物品之需求迫切，即國內對進口物品之需求較國外對出口物品之需求彈性為小之情形下，進口物價與滙價相關較出口物價與滙價相關為大，實屬自然之現象。至貴陽之出口物價與滙價之相關較進口物價與滙價之相關為密切，恐與出口物價指數所包括物品——牛皮、豬鬃、桐油——均為國外所亟需有關。昆明是否因當地環境特別利於出口走私，尚難斷言。

我國自戰爭發生後至二十九年底之滙價與物價，係後者受前者之影響。但此種影響究達何種程度，可再作研究。戰時影響物價之因素，錯綜複雜，如從批發物價研究其滙價影響之程度，誠恐不易得一確切之論斷。各地物價以進出口物價與滙價之關係最密切，吾人即就此點提出討論。

如就各地進出口物價指數計算其逐月漲落百分數加以觀察，進口物價中，其上漲率最大者為二十八年八月份之上海，其八月份較七月份之上漲率為 61.3%。其次為二十八年七八兩月份之昆明，其七月份較六月份之上漲率為 45.6%，八月份較七月份之上漲率為 46.1%。此皆係滙價發生劇烈變動時期中所發生之現象。至於二十八年五月份之貴陽，二十六年八月份之重慶，二十七年十一月份之桂林，其較各前月份之上漲率為 56.3%，45.8% 與 30.2%，其上漲雖亦甚大，但或者根本與滙價無關，或滙價變動為其次要因素。影響進口物價因素之複雜，由此可見。然細察各地進口物價逐月漲落百分率後，可以發現各地進口物價一般上漲趨勢劇時期均集中於二十七年三月及二十八年六月兩次滙價劇變之後，其上漲率最大時期亦係滙價下跌最劇時期，故可以斷定，進口物價之變動，以受滙價之影響為最大。

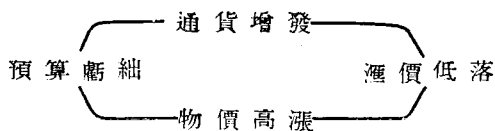
各地出口物價逐月上漲率最大者為二十八年八月份及六月份之上海，其較各



該前月份之上漲率為 44.3% 及 32.1%。此均係在滙價發生劇變時期所發生之現象。由此可以斷定，滙價變動對於上海之出口價格之影響較任何其他因素為大。若捨上海不談，則後方各地出口物價逐月變動率最大者為二十九年九月份之蘭州，二十六年八月份及二十七年二月份之重慶，其各該月份較前月份之變動率為 25.6%、25.4% 與 24.0%。此種變動，均係在滙價發生劇變時期以外所發生之現象。且後方各地出口物價逐月變動率較大之時期，似均集中於歐戰發生後之十幾月中。由此可斷，後方各地出口物價之變動，受其他因素之影響，較受滙價之影響為大。

### 5—7 惡性循環

在戰時物價騰漲討論時，以膨脹循環性一點最引人注意，蓋物價與貨幣數量有因果循環之關係，即經濟學家所常闡明「惡性循環」(Vicious Cycle) 其層序如下：



惡性循環四階段可各為因果，視循環之內在或外在之情形而定。

預算虧絀可因物價高漲——在循環中，為內在因素——被動而發生遞為通貨增發之原因、亦可因其本身關係(外在)而自動為循環之發動點。通貨增發除因預算虧絀外，亦可因通貨貶值政策而自動發生。滙價低落除因通貨增發，購買力減少外，可因國際收支由特殊障礙持續不平衡而造成。物價高漲除由以上兩階段推動外，亦可由供需失調、尤其由心理作用而自成爲一推動原因。

貨幣間各種勢力不平衡時必求達到平衡，因而各階段一經發動，顯然有遞次影響之關係，其影響所及，循環推轉，若不亟早制止，有愈轉愈速之勢，此即所謂惡性循環也。

### 5—8 通貨膨脹對工農產品價格影響之不同

通貨膨脹因下列二種現象而對各類物品有以下的反應：

- (1) 一般價格的高漲，貨物的總供給增加。
- (2) 總貨幣所得 (Aggregative total money income) 的增加，總需要亦有

增加變動的趨勢。

但是擴增的程度如何，則工業品與農產品不同，我們可從供求兩方面加以說明。

(一) 貨幣總收入增加對農產品與工業品需求的影響

貨幣收入增加對於某一產品需要的影響，先要看需要的所得彈性 (Income elasticity of demand) 因貨幣收入增加而起何種變動。這種因素是由下列四種因素決定：

第一、產品在市場上的需求，所受貨幣所得的影響是直接的抑是間接的，例如商人的需要 (Trader's demand) 和生產者的需要 (Producer's demand) 是間接由貨幣所得決定的，而最終消費者的需要則直接受貨幣收入的影響，在長期中這三種需要固然趨於一致，但在短期中却很有差異。在經濟擴張中，資本物需求的增加遠比消費品為多，此為加速原理 (Principle of acceleration)。

a. 當貨幣總所得增加的時候，原料品需求的擴張，超過直接消費品需求的擴張。

b. 農產品中原料品需求的擴張，也不及工業品中原料品需求的擴張，因為前者是用來製造消費品，而後者却有一大部份用來製造資本物的緣故。

第二、當所有的價格都作同一比例變動時，某種產品在最後消費者的偏好尺度 (Scale of Preference) 上所佔地位。

一般說來，農產品在最終消費者的偏好尺度上佔據着比較優越的地位，因此當所得增加的時候，農產品的實物需要沒有像非農產品那樣的增加。不過在所有的農產品中，各個份子在偏好尺度上都佔據着不同的地位，而且就是同一樣產品，也因為消費者所處的境遇而有不同。

a. 糧食類農產品在偏好尺度上所佔的位置比原料類農產品為高。

b. 糧食類中發熱性的糧食比保護性糧食為高。

c. 原料類中各份子的所得彈性也大有差別。

d. 較富階級的所得彈性比較較貧困階級為小。

e. 就全體農產品看，其所得彈性比工業品為大，因此貨幣收入增加對農產品需要的影響比較小。

第三、某種產品與其他產品的相補 (Complementary) 或相競 (Competitive) 的關係。

當消費者所得增加時，農產品間有相補的關係，也有相競的關係，例如所得的增加使農產品的需要增加，也就使一部份作為飼料的穀物的需要增加，這是相補的關係，又如所得的增加，使消費者對糧食類中品質較優的食物的需要增加，也就使他們對其中較劣的食物的需要減少，這便是相競的關係。我們很難有充分的理由斷言農產品中相補或相競的關係是否比工業品較多或減少。

第四，某產品的需求，因伴隨貨幣總所得的增加所所得重分配的影響程度。

社會上財富分配的狀況，是決定任何商品市場需求（非個人的需求）曲線形態的一個重要因素。大體說來，一種商品的市場需求曲線總是向上凹的（*Concave upward*），不過向上凹的程度，須看那個社會中各種富裕程度的多少而定，因為各個消費者貧富的不同，所以他們對某一產品的需要也就大有差別。價格跌落或上漲一點時，不獨使在原價時的消費者多買或少買一些，也使欲望較低購買力較薄弱的人多買或少買一些。那麼在一社會中，如果每一個收入較為微少的階層的人數，都比其上一層的人數較多時，則需求曲線的上凹度（*Concavity*）必定隨着價格的降低而增加，或是隨着價格的上漲而減少。

我國是個小農制的國家，所得的分配較為平均是其優點，我們根據其他學者的研究，我們得知當總收入增加時，財富便會有集中的趨勢，當總收入減少時，則會有相反的現象，所以單就這一點來論，在其他情形不變之下，當通貨膨脹發生的時候，必然發生不公平的所得重分配，因為收入微薄的階級，對農產品的消費傾向為大，所以收入分配的平均會使得農產品的需要增加，而收入分配的不平均，會使得農產品的需求減縮。

以上係就需要的所得彈性來辨別農產品和工業品有什麼不同，現在再就需要的價格彈性來觀察它們。

依據希克斯（*J. R. Hicks*）的理論，價格的漲落包括着兩種影響，一是所得影響（*Income effect*），一是替代影響（*Substitution effect*）。所以需要的價格彈性實在已經包括了所得彈性。凡足以影響所得彈性的因子也足以影響價格彈性，不過決定某物價格彈性的力量，另外還有該物品的運用和其開支在消費者全部收入中所佔的地位。由於應用化學的發達，農產品的用途愈來愈多，再由於國民所得的變動，我們很難下定論，說農產品需要的價格彈性一定比工業品為小。從此我們知道貨幣總收入增加，對於農產品和工業品的需要的影響，並不一定有很大的區別。

不過有一點，任何人不能否認的，那就是獨佔的情形（採最廣義的說法）在非

農業中遠較在工業中為普遍的事實。張伯倫 (Chamberlin) 以為完全競爭的條件有兩個：第一是產品的品質相同，第二是買方的人數和賣方的人數都很多。農產品大抵都能適合這兩個條件。

由於農產品和工業品在這方面的區別，當貨幣總收入增加通過需要對價格發生影響時也就有所不同了。我們知道在自由競爭的情形下，價格是由供給與需要兩條曲線決定的。在獨佔或不完全競爭下則是由邊際收入 (Marginal revenue) 與邊際成本 (Marginal cost) 決定的，而需要彈性則是決定前者的最要因素。如果需要曲線必向上移動而僅是形態改變 (即彈性改變)，則一定會影響獨佔價格，而對自由競爭的價格可能毫無影響。因為在獨佔的情形下，價格是邊際成本與需要彈性的函數。而在自由競爭的情形下，需要曲線形態的變動可能並不使其與供給曲線的交點位置有任何的改變。這一點在這裏很是重要，因當消費者貨幣所得增加的時候，需要彈性也必然隨着增加的時候需要的增加而增加。就競爭價格來說，則情形不同，假定邊際成本不變則需要曲線上移，需要彈性的增加必使價格下落。如果邊際成本上漲，則需要曲線上移，需要彈性增加的影響要看後者增加的程度而定，若果它的增加恰足抵消邊際成本的上漲則價格不會變動，如不足抵消邊際成本的上漲，價格將要下跌。當然在通貨膨脹中，價格下跌或不變是少有的事，不過這足以說明工業品價格比較農產品為固着 (Rigid) 罷了。

## (二) 貨幣總收入增加對農產品與工業品供給的影響

決定供給最重要的因素是成本，而成本則是由生產技術和成本物品 (Cost goods) 的價格來決定的。農業技術上的改進固然在平時比工業為少，但在通貨膨脹中由於利潤的豐厚，大工業技術改進也少了刺激，同時又存在有許多效率很差，技術很劣的生產者之情形下，則貨幣收入的增加，對農業和工業的生產技術有什麼不同。農業成本中非現金項目 (Non-cash items) 雖較多，但是農產成本中最大部份還是土地費用，如果要增加耕種面積，則仍然要發生現金支出，所以貨幣收入增加對成本物品價格的影響，在農業上和工業上是不會有很大的差異的。

然而有一點却不能忽視，那就是農業上所用的勞力多半是家工，而工業上却很少有自己供給勞力的事，當消費者貨幣所得增加，以致使一切產品的有效需求都增加的時候，工業企業因利潤的驅使便會增加工資而多使用勞力以擴充生產，可是農業上勞力投施的多寡，因為家工佔大多數的緣故而與貨幣工資率無關。家工勞力投施的多寡程度是以勞力的邊際反效用等於生產物的邊際效用為準則的。

勞動的邊際反效用與消費者貨幣收入——也可說是產品的價格，多少是沒有關係的，而產品的邊際效用，就運往市場上出售的一部份來說是與貨幣收入的變動有關。貨幣收入增使價格漲，也就使每單位產品出售所得貨幣邊際效用減少。因此，消費者收入增加，產品價格上漲時，生產品對農人的邊際效用却會減少，如此乃有減少家工勞力設施的作用，這種作用會抵消一部份其他刺激生產增加的力量，所以在其他情形不變的時候，農產品供給因通貨膨脹的刺激而增加的程度當不及工業品。

我們次就供給彈性來討論。就個別農產品論，我們實不可概括的說農產品的供給彈性比工業品為小，可是就全體的農產品而論，則大致是如此的。此外加以農業生產單位的零散與無組織，以及生產者對市場情形的隔膜等原因，當通貨膨脹人民貨幣總所得增加，一切產品的價格上漲時，農產品供給的增加是遠不及工業品的。

美國在第一次世界大戰後的繁榮期中，農產品產量氏一九一一至一九一三年平均產量增加百分之十六，礦產品增加百分之三十二，利用農業原料的製造業產量增加百分之二十六，利用礦產原料的製造業的產量增加了百分之四十二。其中農產品產量的增加，還包括了氣候的幫忙。這種情形使農業相對於工業在通貨膨脹中有利。

普通論到農產價格與工業品價格漲落的先後，往往以為農產品價格的漲落遲於一般價格，不過其漲落的程度却比一般價格為大。所以當一般價格下跌而農產價格未跌之際，使得平民生活困難；而當一般上漲而農產價格未漲之際，又使得農民的購買力減少。這兩種價格上落的交差狀態，即經濟學家常提的「剪刀式恐慌」。

不過另外也有些學者研究相當長期的價格，發現大部份農產品物價是善於變動的（Flexible），而工業製造品的價格是不善於變動的（Inflexible）。米爾（P. C. Mills）在其所著「物價的態勢」（Behavior of Prices, 1927）中，根據詳細的數字研究，指出先於一般物價變動的多半是農產品，落後的多半是工業品。照他的講法，農產品價格的感應性為敏銳，也就是說農產價格的上落，不但比一般物價為劇烈，而且其漲跌的時機也比一般物價來得早。

以上兩種說法都很有理由，而且可以找到一些事實上的例子。譬如在以一九三二年為最高潮的經濟衰落中，美國在該年農林礦等原始產品最多跌到五十七（一九二九年=100），製造品却只跌到七十四；而且恢復期中的一九三六年，一切

物價回漲，農作物僅漲至七十三，畜產品漲到八十四。不過在另外的場合下，我們也發現並不一致的現象：如在一九一三年到一九一九年由於通貨膨脹所召致的繁榮，和一九二〇年到一九二二年的因通貨緊縮而起的恐慌中，英國的農產價格的上落程度固然都比一般物價為小，可是美國的情形却恰巧相反，而是農產價格的漲落却比一般物價為大。在另一方面，農產物價有時比一般物價為敏銳，有時却也遲鈍。譬如最大的世界經濟恐慌在一九二九年來到，而在美國農產價格却早在一九二六年便開始跌落了。但也有人以為這不過是例外的情形。

總之，農產價格較一般價格漲落的先後與程度，並沒有什麼固定不變的規律，而農產品價格和工業品價格在通貨膨脹中的關係是依產品、時間和地方而有不同的，所以我們若籠統的把整個農產品及工業品來比較是極不妥當而無意義的事，因此在分析這問題時候，仍須考慮以下幾點：

#### 第一、產品關係

就個別的產品而論，情形很有分歧的可能。譬如前面所述在第一次世界大戰後，美國的通貨膨脹期中，整個的農產品價格指數固然漲在工業品的前面；可是有人研究在那一次的通貨膨脹中，除了棉花穀物和烟草之外，其餘所有的農產品的價格上漲都遠不及工業品。

農產品除了直接為消費者利用外，大部份都可作為工業上的原料。大凡當作工業原料的農產品，其由原料變成製造品，中間經過的複製程序很多，當一般物價上漲的時候，中間商人預測原料品價格將漲而增加存貯需要，所以價格上漲比較為快。棉花就是此類的代表，因此棉花的需要彈性比糧食為大，而其價格上漲却仍比複製加工程序少、中間人也較少的糧食為快。

就是同屬原料品的農產品，也要看它的需要範圍大小，凡是為所有各種工業所需用的，在通貨膨脹的刺激下；其有效需要的擴張大，其價格上漲的程度較大是當然的事。

#### 第二、時間關係

時間因素是經濟分析中最令人煩惱的東西，即使許多卓越的經濟學家也未能避免這種難關。因為所謂時期也者，其長短也可不同。長短不同，分析的結果也可能發生歧異。我們在對農產品與工業品價格的分析便也要受到這個限制。因為我們就整個通貨膨脹的過程來觀察與分開期數來看，結果也許不同。

試以戰時我國的物價為例，據張志鴻氏的研究，（見中農月刊七卷十一、十二

期合刊「我國戰時通貨膨脹中的工業品價格與農產品價格」民國35年12月出版)以二十九年為分期,在該時期以前,由於通貨膨脹的刺激,工業生產竭力擴張,這時出現了一個類似英美型的經濟繁榮期,一切產品有效需求的增加通過加速原理的作用,使得生產工具和原料的需要更加倍的擴張,其結果自然使得生產工具和原料的價格上漲比消費品為快。到了二十九年上半年工業生產的各部門已陸續達到充分就業的境界,不過這種充分就業境界的達到,並不是因為所有生產資源(包括工業品中的原料品)都已充分就業所造成,而是因為我國工商業極不發達,而資本品工業更是絕無僅有,由於這些少數的機要因素(Strategic factors)的缺乏,以至生產力無法增加,這時通貨膨脹有效需求增加,工業生產部門的剩餘能力很迅速的竭盡以後,擴充就極其困難,極其所至,一方面是製造品中的生產品價格上漲得比製造中的消費品為快,另一方面則是整個原料品價格的上漲落在整個製造品之後。就前一點講,與工業發達的國家的情形相同,不過稍有程度的差別;就後一點講,則完全與其他工業國家相反。

### 第三、地域關係。

在經濟發展落後的國家,尤其像中國這樣的國家,因為下列幾種原因,農產價格尤其是糧食價格的上漲,一定落在工業製造品之後,而且程度也較小:

(1) 我國工業製造品的市場比農產品的市場較有組織,容易感受購買力增加的影響,而農產品不是這樣。

(2) 糧食是中國勞動階級主要的工資物品(Wage goods),因此工資的水準往往隨着糧價的上漲而提高。在中國糧食又佔全體農產品中的最大部份。所以即使工業製造品包含着較大量的勞力,而其上漲決不會遠落在農產品價格之後,這只要一看我國工人階級平日工資(包括其實物部份,因工人之伙食往往有由僱主供給之情形)固着性(Rigidity)之微小,就不難了解此點。

(3) 中國原有的工業基礎甚為薄弱,再加以戰爭的摧毀,生產力更加減削,即使受到通貨膨脹的刺激,但終以剩餘能力(Excess capacity)有限,機要因素更加缺乏,擴充究竟不多。至於農業,雖然多少要受到一些戰爭的影響,但與工業相比實屬有限。譬如戰時的輸入的斷絕和城市的陷落,對工業製造品的供給是一個重大的打擊,而對於農業却無大損害。

通貨膨脹對農產品價影響與一地經濟開發程度極有關係,我們仍可以戰時中國的例子說明之。戰時各地物價漲落情形極其差異,具體說來,上海的情形和後

方各城市恰巧相反，其原料品價格的上漲遠在製造品之上，製造品中生產品上漲程度也遠在消費品之上。因為上海為國內商業最發達之地方，在這種地方英美等工業經濟社會中經濟理論纔能適用。在上海受通貨膨脹刺激，就業水準不斷提高的情形下，原料品的價格上漲程度超過製造品，是極自然的事；製造品中的生產品超過消費品也是如此，後方工業滙萃之區如重慶與成都，較諸上海落後，所以雖有通貨膨脹的刺激，但仍以前述的原因，原料品價格的上漲始終落在製造品之後。而蘭州的情形却是一個極端的例子。蘭州的工業原極落後，戰前本以輸出原料品，輸入製造品為主。抗戰開始以後，新興的事業機關，增加的人口，都不如成都重慶之多，於是社會購買力的增加也遠比兩地為少；再者，以國家消費中心的工業也很少在西北建立，於是政府利用通貨膨脹加強而增多的資金，也未由散佈而流入生產界。換句話說，通貨膨脹在這種地方也較為緩和。蘭州的原料價格落在製造品價格下的程度都比各城市為多，我們仍可作如下的解釋：即是蘭州及其附近的工業生產力特別弱，剩餘能力極小，迅速的被用盡之後，即無法增加，所以日漸擴張的有效需要乃使得製造品特別高漲。這一個理由還可以由製造品中消費品上漲比生產品為快一點來佐證。在其他城市，原料品價格固然落在製造品之後，但製造品中的生產品却仍在消費品之上，這表示在這些地方，工業生產至少還有擴充的趨向。但在蘭州由於製造能力的薄弱，其對生產品需求的增加甚至於小到不能刺激其上漲的程度。極端的說，甚至於擴張趨勢都沒有。



## 第六章 生產成本與物價

### 6-1 生產成本決定價格為事實問題

成本與價格之關係常為實業界所重視。我們常聽人言：「某物品之成本增加，價格逐漸增高；某物品因運費增加，售價遂亦提高。」成本與價格關係可說為實際問題，而非理論問題。

成本與物價理論之概念可回溯已往，Adam Smith 嘗謂商品之自然價格(Natural value)乃適足補償[……當時當地流行之正常的或平均的工資、利潤、地租之謂]。Smith 并認為商品出售時之實際價格——即市場價格可[……或高或低或適等於其自然價格]，又謂「每一特殊商品之市場價格乃受實際拋入市場之商品數量，及一般人所願付之商品自然價格或該商品從生產至移入市場所必需支付之地租、工資、利潤之全部價值所節制。」

論及自然價格時，Smith 曾說：「……不一定為商人出售其貨品時之最低價格，然實為彼在長時期內所願出售之最低價格，至少當其有完全自由或可隨時隨意改變其營業時為然」。

此項自然價格之觀念實為生產成本一詞之來源。此項觀念在今日固不能全部接受，但已演成一普遍之原則，即為如使一種生產品之能繼續供給，則其售價必須在長期內足以補償其成本。

成本與物價之最大關係，乃成本在任何特定時期內，均代表價格降低之一種限界。倘某種商品成本之減低不能與售價之減低取同一步驟，則其供給數量必將減少。是以在長時期中，需要商品之人倘欲求商品供給健全無缺，必需付以足能抵償成本價格（并包括合理的最低利潤在內）而後可。

成本不詳則成本與售價之關係不明。成本成為售價降低之阻力，在長期中欲謀商品之源源供給，售價必須足以抵償成本。除非經過一極長時期，則普通工業中無成本知識之生產者之成本，對售價之降低，并無有效之阻力。在此種情形下，欲成本變為阻礙物價降低有效之阻力，僅在經過極長時代，人民已喪盡其儲蓄，及不願投資於成本不明之工業之觀念普及後方能實現。

### 6-2 邊際生產成本影響物價

一種工業中某一生產者與其他生產者之間，其生產成本各不相同，固為吾人

所習知之事實，然則在長時期內，究係何種生產者之成本對售價之決定最有影響？

古典學派經濟學家素主張物品之價格，乃由生產成本所決定，復因生產人之成本數值，顯然差異甚大；乃謂物品價格係為邊際生產成本所決定。

邊際生產者之成本，在長期中對價格之決定有極大之影響，在冶採業如礦業及農業中尤為顯然。天然之差異，使各生產者之成本永久不同，此種情形，誠如 F. W. Taussig 所云：

「最不利之生產者之成本乃價格跳動之限界而最後亦勢必與之相合。若無此最不利生產者之成本，則全部供給量必不能增至經常供需平衡之點。倘此有利之生產者提供市場之數量能毫無限制——倘此有利之生產係在固定成本下可以無限止增加者——則邊際生產者將被排斥，而其生產成本亦變為固定成本矣。然事實上必有一限制存在，為可使邊際生產者繼續商品之供給，而於長時期內，其商品之價格亦必足以補償其勞務。因此，價值實決定於邊際生產者之成本；但在各種大小不同之成本中，生產者處於何種地位，須視需要情形而定」。

另一方面，在製造業中各生產者間成本之互異并非為永久的。蓋效率較差之生產者仍不時有機會以改良其境遇；而今日效率較高之生產者因某種情形喪失其原有地位者亦有之。效率較大者勢將排擠效率較差者。在此種情形下，「通常公司」(Average Company)，或 Alfred Marshall 之「代表商店」(Representative Firm)之生產成本具有長時期內對售價發生最大影響之趨向。Marshall 述說此種公司之情形如下：

「……具有相當長久之歷史及相當之成功，以正常的的能力管理之公司，其外部經濟及內部經濟（即實業中生產規模之大小，總產量之多寡），有合理之調度；對於生產品之級別、出售條件、及其一般經濟環境有扼要之記載」。

### 6-3 成本與售價之關係在各工業間之差異

成本阻礙售價降低之效力，在若干工業中甚大，而在若干工業上則較小。例如缺乏成本知識之工業，使成本無阻礙售價降低之機會。

成本會計進步之工業，如鋼鐵工業，依其記載可為管理統制及物價政策之極大助力，當售價與成本間缺乏良好之關係時，此等公司常限制其生產，減少其供給以改進其出售之條件。然在商業不景氣情況下，此種趨勢自將大形削弱，實極顯然。

在若干種工業，其生產品之一致性極高，其製造成本亦有一致之趨向，例如麵

粉、蔗糖及若干種織造品之大宗生產品，其產量往往不變，而其售價亦出人意外與不變的（即統一的）成本發生密切之關係。

另有若干生產品，主顧往往預為決定價格，如雪茄香煙每枝定為若干分，此等商品與成本無甚關係。至少在短時間內為然。日久之後，此種商品之價格，雖略有變動，然其變動由於各製造商人間之價格競爭而起者，實較由於成本之變動者為多。為在固定價格下調整成本，此種產品之品質經一極長時期後，每易改變，故在此種情形下，成本與價格間實亦有一長時期的關係存在。近年來若干國家消費品價格之固定，日趨普遍，（多數為售價低微之物品），生產者即使在原料價格上漲之時，亦不願調整其成本與售價之關係。為求價格不變，雖可以改變生產品之品質以適應之，但為保持商譽起見，生產者仍不得不慎重將事，但消費者已在習慣上付以固定之價格，此種商品品質上之微小變更，在消費者方面，不致有何不良之影響。

#### 6-4 農業成本之複雜

晚近之趨勢，以為成本既可利用之以定價，於是在分析農產價格時，對於農業生產成本研究之價值往往過於高估，於是各研究機關羣起作是項研究工作，成本數字誠可車載斗量，而其在應用上或理論上之貢獻如何，則殊足懷疑，就現時成本水準的正確知識，實有許多困難，可以舉其重要的幾點說明。

##### （一）農業成本的變異性很大

在農業中無論貨幣成本或者實物成本在同時間內各農場中既不相同，即在同一農場中各不同時間內亦有差異，這是農業成本最大特性，蓋農業係依賴自然以生產之產業，而自然環境的差異又很大，變化亦頗無規律，故投以同量的資本，施以相同的勞力，而收穫殊不一致。成本差異的基本原因，乃由於不能控制自然所致。我們對於成本數字之編制，除單獨農場外，多採平均數字，各農場及各地區成本之差異既大，其代表性自不可靠，欲以之定價，實有不合理之處。

##### （二）農業成本中非現金項目（Non-cash items）估價之困難

農產品成本中非現金項目居其泰半，殆極明顯。自給自足原為農業特質之一，於是農場與農家不易劃分，亦為他業所未有之現象，此二者皆令農產品成本中含有甚多之非現金項目之主要原因。設如種子、肥料、飼料皆購自市場，捐稅、借款、利息地租均以現金支出，工作亦有僱工担任；則成本之計算自無何困難，然事實上飼料種子常由農民自己供給，且無市價可得，農場亦多自有或以分租之方式租來，

農具役畜亦多為自有，至於勞力則幾為全由家工担任，職此之故，農產品成本之計算特別困難而欠準確，而估價問題遂成為農場會計上之最大問題。吾人試就非現金項目中之重要者，略加批評如下：

(1) 原料 原料包括飼料肥料種子等項，既屬自有，故施用時往往較購入者為浪費，若依市價計算實有高估之嫌，必不能據以為定價的標準。是最合理的估價標準，就理論上言之，乃農民憑藉之以擴充或減縮其生產時心目中所採用之率 (Rate)，但此為一心理上之問題，亦經濟學上之最不易解決者，蓋此種內心之測度，嘗因人因時因地而有所不同，吾人實無法厘定也。

(2) 家工及管理報酬 家工工值一般多採該區域內所流行之工資率，如此行之多有未能適合機會成本原理之處。一則因其獲得他項就業之機會究竟如何，不能確定；二則流行工資率往往不明確且有分歧，即在極小地區內亦復如此；三則農人中有勤惰拙巧之分，以同一工資率計之，未免不公。此外場主常視為管理者及勞動者，管理報酬雖有人以為不應計入成本，亦有人以為必須計入成本，但場主之所具的此二種作用之必分開則一也，然迄今尚無法解決此問題。

(3) 地租 經濟地租係一差額收入 (Differential Return) 自不應計入成本，但實際上佃農所付的地租，應為契約地租 (Contractual Rent) 其中不獨包含了經濟地租，抑且包含了土地之建築物以及永久改良等之投資利息。在計算成本時，如何將經濟地租自契約地租中剔出，實為最困難的問題，此在農地利用歷史長久之國家為尤然。但事實上所遭受之困難並不以此，蓋土地多為農人自有，或以分租之方式租入，此時吾人又須考慮將其折合現金之問題。現今通用之方法係以地價乘以流行利率，此時可能發生之錯誤很大，蓋地價既為一估價問題，而利率之高低，均決非容易之事。

本來在任何生產事業之生產成本計算上，皆有估價問題，不過農業生產中非現金項目太多，故令其計算特別困難，亦特別不易準確。

### (三) 農業費用及成本分派之困難

農業成本中固定成本 (Overhead cost) 及連帶成本 (Joint cost) 之成份太大，實於吾人研究之可能性及合理性以最大之限制。其最要者厥為計算上之困難，即如何將此等間接成本分配於各種作物的問題，晚近農業會計學雖不無長足之進步，然迄無何最妥善之方法以獲得一合理而準確之分配。農業會計分配間接費用時所採用之尺度不外量與質兩種，前者如耕種面積，工作時數，畜工日數，後者如

工資，盤存價值及直接成本額等。但此等尺度往往不能與所分配的間接成本成比例的增減。例如同一塊地種黃豆，冬種小麥，前者佔地時間為七個月，後者佔地時間為五個月，如按比例計算則前者負擔的地租較後者為多，殊不知前者有儲蓄氮肥之功效，不應使其負擔租額較高，否則據之以厘定的價格將不合理了，而肥料因不致於一年內消耗淨盡，故其分配上的比例，應為如何，實值得討論。在英國雖有數十年的實驗，但還是認為這問題是難於解決。

以上所述還不過是間接成本分配於單個產品的困難，例如說到連帶產品時，則將遭受更大的困難，美前大總統塔伏特 (Taft) 曾於一九一二年命海關調查國內每磅羊毛之生產成本，以便作為厘定關稅之根據，於是五人組織委員會，另加大批專家担任工作，歷時九個月，耗資不少，結果作了一本一千二百七十八頁的報告書，其主要內容是說：因羊毛是連帶產物，無法確定其成本，由此觀之，連帶產品成本，亦難於計算也。

除此以外，農業會計中有許多特殊的困難，如原始成本與附加成本的糾混，生產中落後現象，支出在資本帳與收益帳的安排，農人與農場間的不和，以及實際上的記錄工作，皆使會計困難，並且可信程度亦差。

### 6—5 生產成本說之批判

農業生產成本之複雜，使吾人甚難決定一精確之成本，已在上節加以說明，除此以外，生產成本說無論在事實上或理論上均有其困難：

#### (1) 生產成本定義之含混

所謂生產成本者，乃因各人之判斷與會計之方法而異，並非一確實而具體之數字也。因決定成本之方法，殊不一律，且無精確之標準。例如投資利息有認為成本者，亦有認為係贏餘者；而折舊有時用時價，有時採用原價者，不一而足。成本之意義如何，各方見解恆不一致，因生產之成本乃由許多要素（包括判斷及私見）所構成，故對於成本之意義，每易有不同之見解。

#### (2) 生產成本分派之困難

農業成本分派之困難，已詳前節，而工業成本之成本分派亦乏一精確公認合理之標準，尤其工業上聯合產物（如礦產中之銀銅鋅在一礦產出）亦常遭遇類似之困難。

#### (3) 生產成本之差異

生產成本不僅不可靠，而且各區域、各田坵、各人、各地、各工廠及機械之成本皆不能相同，但市場價格只有一個，因之成本數字，並不能影響價格。

#### (4) 邊際成本決定物價之不可靠

所謂邊際成本乃指最不利生產者之生產成本，但事實上吾人甚難覓出此邊際生產者。例如民國二十六年陝西棉花歉收，其中甚至有顆粒無收者，按其生產成本應為無窮大，但當時之市價僅為二十元，此雖為極端變例，但足以顯示邊際成本之決定物價不切事實。

持邊際生產成本決定物價之理論者，以為社會上既需要邊際生產人之產品，即須付以此種價格，俾可補償其成本，而維持或鼓勵其生產；否則價格不足維持其成本，邊際生產人將退出生產，另行他就，而社會上之需要，亦將不能滿足矣。此項理論尚有可批議之點如下：

(a) 既因社會之需要，而付以與邊際生產成本同量之價格，則價格之決定，原因社會上之需要，而非邊際生產成本也。

(b) 邊際生產人之加入或退出，既以價格之高低為轉移，則價格應為因，而邊際生產成本應為果；何以能因果倒置而謂價格乃由邊際生產成本所決定。

(c) 即使價格低於邊際生產成本，生產量有時亦不一定減少，因其他機會之是否存在，亦成問題也。例如農作物收穫之後泰半皆入市求售，而當價格低落之際，農民因技術輪栽土地等限制，仍須忍痛維持。

#### (5) 生產成本與物價之聯環性

生產成本亦實物價之別名，吾人試一攷成本項目中任何一項無非皆係物價。查構成成本之主要因子，不外原料、工資、折舊、利息、地租無一不為物價問題之一部。例如折舊則於資產之估價時，必須攷慮其價格之高低。故與其謂成本決定物價，毋寧謂物價決定物價為簡捷也。

### 6-6 生產成本在價格中地位

生產成本說雖欠圓滿，但生產成本於價格中，仍有其地位，可分為四點說明之。

#### (1) 估價成本及預測價格決定生產量

由理論之立足點言之，價格之高低，必須與生產成本相等。因價格過高則生產過剩，價格過低則供給不足。但目前之生產成本，絕不能影響目前之價格。因目前之物品為過去所生產者。惟生產人之加入此種企業也，乃根據其估計之成本與推

測之價格而成立。一俟產品完成，則其價格之高低，又因當時之供求而定。故任何時期之價格，不能因生產成本而決定。至長期平均之成本與價格，必近乎平衡。蓋因生產人之不斷適應與調節之故也。

### (2) 成本在長期與短期作用之不同

成本不僅在長期內予售價降低以一阻礙力，即在短期內亦復如此，雖其阻礙力之效果差異懸殊，且隨時期之增長而增大。生產者雖可在某一時期以低於成本之價格出售物品，但長時期總希望價格能上升或成本能降低。除此等可能之外，惟有希望最後能改變其生產品之性質，若此而不可能，則唯有儘可能的節省其可能節省之費用。

### (3) 生產成本間接影響價格

成本之能影響價格，乃在其能影響供給量。倘售價在長時期內不足以償付成本，則供給方面必因無利可獲而斷絕。從各方面來促使物價低落之壓力，可由成本之減少，以消除之，但若該項壓力經長時間後，由繼續減少成本猶不足以消除者，則供給數量將因生產者之自願減少其生產，或自願轉移其資本而從事他種之生產，或因生產效率低微，財政困難之生產者失敗而將減少。是故影響價格者乃產量與供給量，而非生產成本也。至生產成本之高低，則可影響於產量與供給量之多寡，故生產成本在價格中之關係為間接者而非直接者。凡一種物品之成本增加，若其他因素如貨幣購買力，社會需要等未變，則生產人有兩種方法以應付此種局面：

第一種方法，為根據成本之增加而提高其售價，結果雖社會上之需要未變，其銷售量亦必較前為少。

第二種方法，為自動減少生產，以便增加產品之邊際效用，而提高其售價。

以上兩種方法無論採取何種政策，其結果必為供給量之減縮。

至於因運銷成本而提高售價者，亦須以支配供給量為手段。若各種情形不變，則生產人或商人絕不能因其成本增加之故，一方面提高價格，一方面又維持其供給量，蓋二者實不可得兼也。

總之，凡能支配其供給量者，而後可以影響其價格之高低，此亦工商業與農業不同之一要點也。





- (3) 對方 需要量照常並不 需要量雖不 因市上缺貨故競購以自保  
(買方) 情急 變但顯 霧情急

## 二、參考條件

- (1) 存貨耗損 耗損多 耗損少 昔日糧集於商故有倉租利息等費用，今散於民，此費可少。
- (2) 用途 用途照常 雜糧用途加多 工業上新增用途及軍糧
- (3) 來源 成本進價產量均 成本進價高 因交通變遷工資加大  
照常 來源少運費  
大時間長
- (4) 鄰地市況 各地相仿 a. 鄰地價昂 a. 為缺糧地情形  
b. 鄰地價低 b. 為餘糧地情形故賣者索價愈高  
但禁運
- (5) 季節性 a. 需要無季節性 即旺產季亦 因買者情急間或向農家預定  
b. 來源不虞中斷 供不應求
- (6) 治安與人口 照常 後方人口增 故需要增多  
加
- (7) 地方法令 無特殊禁令 多不能自由 故購求尤難  
流通

## 乙、買方心理

戰	前	現	在	變	遷	原因及說明
一、主要條件						
(1) 買方本人	a. 雖需不急 b. 前途價值難料 c. 難望得厚利	a. 需要甚急 b. 料將漲價 c. 可圖厚利				昔日隨時可買，今則遲恐無着，即有亦恐受高價之不利，故其需求急。
(2) 競爭人	照常	a. 需貨之人多 b. 多願出高價				缺糧區不敷自給，餘糧區料將漲價，故均情急。
(3) 對方 (賣方)	照常	a. 出售不多 b. 求售人少 c. 多不急求脫貨 d. 多要索高價				因交通阻滯，來源不暢，農人豐裕，糧多保藏，故市場甚缺。
二、參考條件						
(1) 代替品	雜糧價甚低	同樣騰貴				雜糧可代表正糧，且各地雜糧多許自由流通，故需要激增而價貴。
(2) 鄰地市況	市價相仿	a. 運往尙可得利 b. 運來尙可合算				a. 本地餘糧 d. 本地缺糧
(3) 地方法令	無特殊法令	多不能自由流通				

註：所謂賣方買方，非僅指餘糧之戶及糧食消費者；糧商藉販賣為業，當其購進時屬於買方，而售出時又屬於賣方矣。

## 7-2 危機心理與物價上漲

在平時一個促使物價上漲的經濟原因發生時，常有各種心理及社會力量，使物價不致上漲至整個程度。在危機的時候，物價之上漲常因各種心理及社會的原因，超過經濟的原因所允許之程度——此為平時物價與戰時物價之異點。人類心理在危機狀態下，所表示之特點是緊張慌亂和缺乏理性，個人的行為遂發生變化

人類在危機的時候，心理的表現顯然有一種模型，即每一舉動受環境力量之暗示力量甚大，而產生下列結果：

- (1) 覺得慌亂異常。
- (2) 對未來毫無把握。
- (3) 希望在未來變化中能保持他自己，甚或得到一點好處，這是投機心理。
- (4) 過去所受的種種社會約束比較鬆弛，他覺得做一點犯法的事不會像平時一般被人指責，所以在危機狀態下，犯罪心理易發展。

平時的危機如災荒、政治變動、金融恐慌出現的頻數有限，且相隔相當遠，故前後不致影響，易於平復下去或恢復原狀。戰時則不同，因為戰時危機比平時緊張，更容易刺激或動搖人心，並且戰時危機出現的頻數比較大，前後危機相接，因而造成果增疊進結果。戰時物價上漲原為一般人公認之事實，但若上漲之曲線如果發現有跳躍式之坡度，那多半是由於危機之存在與心理之因素。

危機心理所促成的物價變動，有下列幾種特徵：

(1) 蔓延性 即漲風可由一物品傳染至百物俱漲，在空間上則可能很快的一個地方傳到另一個地方。

(2) 成交條件之考慮不同 買賣兩方成交的條件並不是現在的盤算，而是將來的盤算，交易的成功要看購買者願意忍耐以待價而沽的時期是否超過出售人所預期漲價時間。例如出售人預計一月可漲四十元，購買者能忍耐一個半月至漲價到五十元，則淨賺十元。

(3) 價格決定與平時不同 人的心理弱點就是怕貨幣價值會跌落，物價只看漲而不看落。此時，出售存貨的人一定要預測到他所脫手的貨物在最近期內能漲到什麼程度，而決定他的要價。購買的人只要有貨到手，而所付的代價，在他預計脫手的那一個時期可以漲到一個使他獲利的數目，這個交易便成功了。

(4) 消費者容忍高價 在危機發生的時候，心理狀態比較脆弱，社會制裁和社會標準都要暫時失去了控制力量，所以在一般消費者之心目中，認為上漲為

必然且可過度容忍。

現經濟社會長時期的物價上漲，將使交易雙方的心理發生莫大之變化。

從供給者出售商品的商人言，看漲心理沖淡了他們的銷售情緒，他們只要能應付得過周轉與開支，總不願讓商品很快的脫手，而希冀更大的市價。同時，因其待善價而沽，不得不在某種程度內負擔利息與開支，在物價繼續漲時，此兩項開支非常嚴重，故於商品出脫時，輾轉加重額外成本負擔，歸根乃由看漲心理之作祟，商人銷貨情緒之冷淡，造成供給者之優勢，需求者在此物價脫軌情形下，以早獲為利，成就供給者的企求。如此，從原料、半製品、製成品、工廠、批發商、零售商而至消費者一連串的供求買賣，足使物價在重重推激，愈轉愈大。

從買入商品的需求者言，供給者如果沒有需求者心理的配合，絕對不至如此膨脹，必待需求者發生競購心理而後始加重其作用。

物價愈加高漲，購買者競購之心愈切，消費行為因之相對的增加。普通人每以眼前的消費者比將來的消費者為有利，與其忍延享用，不如立刻消受。這時貨幣的節儲的作用遠不如商品引誘消費的魔力，一般人把手中貨幣易為商品，自然會直接間接的增加消費，促物價上漲。

更且，購買者的看漲心理，形成需求彈性的缺乏，這是供給者抬高物價的良好條件。需求既然缺乏彈性，物價高漲不但需求不會減少，反而有促進作用。上漲固促人競購，不上漲又引人買藏，需求的迫切，物價便以直線式上升，呈着硬化趨勢。

從市場表 (Market schedule) 來看，所受普遍喜歡存貨的心理影響有兩層：

(1) 就靜態情形言，假定人們沒有價格預期，則該心理足以提高市場表，即在同一價格下，超額需要 (Excess Demand) 將增多。

(2) 就動態情形言，假定人們預期物價繼續漲，此項心理將改變市場表使成反常狀態，即價格高時超額需要反多，而價格低時超額需要反少。反常狀態繼續存在，則價格漲時反使超額需要愈益擴大，促使物價更漲，形成一個惡性循環。

總之，心理因素的產生是物價上漲的結果，可是，反過使，心理因素復促使物價上漲，二者互為因果，循環遞增作用。

### 7-3 投機與壟斷因素

投機與壟斷，多半與心理有關。投機有廣狹兩義：狹義的投機，僅指為欲獲取價格變動之差的先買後賣或先賣後買，亦可稱職業的投機；廣義的投機則包括一

切為欲獲取價格變動之差的買賣行為，這種購買可以不再拋售而留作將來消費，或作將來生產的原料與工具，這種投機則包括消費者與生產者的投機。在通常情形下，並非所有物品皆可為投機的對象。適合投機的商品必須符合兩個條件：第一，應當有一個完全或半完全的市場，合於這一條件的物品，必須要標準化與量小值大；第二，保存費用低。在危機心理瀰漫的時候，則情形與此不盡相同，因為一般物價高漲，預期彈性甚大的情形，則一切物品的投機都是有利，所以這樣不必需要一個完全市場，尤其是消費者與生產者的投機，根本不為再售。保存費用與利率及風險之和若仍低於物價的上漲率，則保存費用雖略大，仍適於投機。投機的利益，乃基於兩個時期間價格之差。故預期的將來價格與現在市價不同時，即有發生投機利益的可能。沒有一個人可以相信其預期準確無誤，他的預期，多半只為一種粗略的概念，最多亦僅為一種最可能的將來價格而已。所以一切預期，都有一種風險，這種風險，在預期價格上漲時，無異減低其預期價格；在預期物價下跌時，無異提高其預期價格。人類陷在危機恐怖，則無視這種風險，而肯定他的預期準確。

物價上漲的預期可增加投機的購買。但對於消費，則有兩種相反的動力。在預期一般物價上漲而所得落後，或真實所得下降時，為預防將來，可減少現在的消費預存貨品，以備將來之需，不過這是指真實所得尚未增加過甚時為然。在物價持續上漲，真實所得減低過多時，則此種慎重的心理反為減輕。一般物價除仍增加預存貨品外，有時反引起暫時享樂的心理，而增加現在的消費。至於某種單獨物品價格上漲的預期，則通常多可增加現在的消費，尤以易腐品如鮮菓鮮蛋魚肉之類皆然。

在物價繼漲時，亦有一部份原因可使對各單位產品的個別需要彈性減少。在物價穩定時，市場價格的變動大致不超過某一範圍，消費者多少都知道一點市場價格。某店的售價若略高，消費者或為便利起見，仍在該店購買。但若再高則除非急用，否則即將轉往他店。在物價繼漲時，因為第一，每天都可以有一個新的價格，消費者昨日所知道的某店價格，不一定今天仍可買到；第二，消費者都預期物價的上漲，若今天不買而俟明日得暇再至他店購買，則損失或者更大，因此較之物價穩定時更有接受較高價格的可能。也就是說，他們對各企業單位產品的個別需要彈性較小。因此物價繼漲時，在這方面亦可增加壟斷的程度，在供給減少，物價繼漲，投機需要增加時，凡是稀少元素的所有者，都可以得到壟斷的利益。供給者預計需要彈性的減少，這時若總需要不變，則價格將為提高而出售數量反為減少。這樣的壟斷，只能限於少數比較缺乏而又易於集中的物品。

## 第八章 就業與物價

### 8-1 傳統物價理論之批評

以上數章所介紹的物價理論，為今日一般經濟學者於解釋物價問題所引用，惟實際物價現象之變動，其間經過程序極其複雜，斷非某個獨立的分析單獨所可解釋，因為個別從一方面分析，則正如凱恩斯（J. M. Keynes）所說的「各種情形都有可能，可是却沒有一種情形是確定而清楚的」，此種缺乏綜合聯繫之概念為傳統物價理論最大之缺點，其破碎支離之處約有下列三點：

#### (1) 貨幣理論與經濟理論不相聯繫

一般經濟學之中，供求定律之解釋物價，認物價係決定於物品之供求情形，其中特別着重於邊際成本及供需彈性。惟在以貨幣說明物價時，則僅以貨幣數量流通速度等觀念解釋之，而不能與供需彈性互相聯繫。故持貨幣數量學說者僅能假定商品之供求彈性已等於零，物價雖漲，商品之供給亦不因之而增加，物價雖落，商品之供給亦不會減少，僅需要則隨貨幣數量之增減而同比例之增減，因此物價與貨幣數量間遂發生一個確定之比例關係。此兩種說明乃將經濟學分成各有其是而不克密切聯繫。

#### (2) 傳統理論僅揭示事實之真相並未建立理論之體系

傳統經濟學以貨幣說明物價問題，主要之論據為貨幣數量學說。貨幣數量學說，如稍加研究，則必發現其不能或為一種理論，其所敘述者為一種不待說明之真理與簡單之事實。最簡單之貨幣數量公式為  $MV = PT$ 。PT 為在一單位時間內使用貨幣之交易總值，而 MV 則為同一時間內貨幣作過若干次交易籌碼之總合，兩者為一事之雙面，自然恆等，無待說明，此項公式僅指出物價，貨幣數量，流通速度，交易數量之間之存在有機械與比例關係外，並不能說明貨幣數量之增減，透過何種程序，而對經濟結構各部門發生影響，促使物價變動。

#### (3) 傳統理論僅能為靜態之分析

傳統之物價理論僅能說明社會已達充分就業以後之特殊情形，而不能及於到達充分就業前後之變化。

基於以上各點，傳統之物價理論並不完整，最近有人以充分就業觀念解釋物價現象，乃為企圖補正上述之缺點，以求得物價綜合分析之概念。此項理論為英國經濟學者凱恩斯所創。關於凱氏理論吾人已於第五章介紹其「擇現心理」學理。其

充分就業精義乃見於其所著「就業利息與貨幣的一般理論」一書，其優點在能脫離固有傳統經濟理論之束縛，而創為新穎之體系。故本書另闢本章以介紹其要義。

### 8-2 物價變動過程

全體工業與某一工業，其產品價格或一般物價水準，決定於其邊際成本所包括之生產要素之報酬率與產量多寡兩條件。假定生產設備與生產技術不變，則產量與就業數量成正比，即就業工人數量增加，則產量可以增加，反之則否。

生產要素之報酬，就全體工業或整個經濟社會而言，一方面為企業家之成本，一方面亦為生產要素之所得，此一部分之所得，加上企業家之利潤，便成為全社會之總所得。全社會之總所得，一方面為全社會之所得，另一方面亦為全社會之支出。在均衡狀態下，全社會之總所得，又為全社會之有效需要(Effective demand)。有效需要之增減，一方面影響成本之增減，他方面又影響產量與就業數量之增減。

全社會之有效需要，亦即為全社會之所得。設  $H$  為貨幣數量， $V$  為貨幣之所得流通速度 (Income Velocity) ——即一單位貨幣平均作過社會上所得之次數， $MV$  為全社會之所得，亦即為全社會之有效需要，(以  $D$  表示之)則得

$$MV = D$$

故  $MV$  之增減即為有效需要之增減，假定貨幣所得流通速度  $V$  不變，則有效需要隨貨幣數量之增減而作同比例之增減。物價理論所研究者為  $MV$  之增減如何影響物價及其變動程度大小之問題。

在  $V$  不變，而貨幣數量  $M$  變動時，其直接影響如下：

#### (1) 利率之升降

利率乃決定於貨幣之供給與需要，如果貨幣需要不變，而貨幣之供給增加，則利率自趨下跌。

全社會人民對於貨幣之需要，乃指人民保存現款在手中之願望，此種願望凱恩斯稱之為「擇現心理」(Liquidity preference)。利率如高，則人民擇現心理低弱，不願多保存現款於手中，而願放出以獲取高利。但假如擇現心理不變，則貨幣供給增加結果，只有影響利率下跌。(假定物價亦不變)

#### (2) 投資之增減

利率低落，亦即貨幣之利息報酬降低，如此時投資生產事業之報酬不變，或者雖然變動而其報酬仍超過利息之報酬，則投資必定增加。利率低落，投資增加，於

是生產數量和就業數量，亦必隨投資之活躍而增加。

投資與就業增加，則全社會所得與有效需要亦隨而增加。全社會所得中一部留作消費，一部留作儲蓄或投資，其間比例視社會之「消費傾向」(Propensity to consume)而定。全社會所得除去消費便是儲蓄。全社會所得乃全社會產品價值之總和——此價值之總和，一部來自消費支出，一部來自投資支出，故全社會所得等於消費與投資之和，換言之，全社會所得除去消費便是投資。全社會之投資與儲蓄既皆等於所得減去消費，故投資與儲蓄相等。

投資因利率低落而增加，所得因投資增加而增加，消費又因所得增加而增加，最後，投資所得消費必都增加到一新之水準而獲得均衡 (Equilibrium)。

物價、工資、與就業生產數量等，乃在此均衡到達之前，利率低落和投資增加過程中，發生變動。貨幣數量之增加，必須經過利率與投資等過程，始能對於物價發生影響，必藉就業與產量之變動，始能確定物價之程度。

### 8-3 物價彈性公式

「物價彈性」乃指物價對於貨幣數量的反應，(The response of money prices to change in the quantity of money)，即物價因貨幣數量增加而上漲的百分率同貨幣數量增加的百分率之比。物價彈性之變動與下列四種彈性有關：

#### (1) 就業彈性 (The Elasticity of Employment)

乃指有效需要增加百分之若干與就業數量即隨而增加之百分數間之比例。例如有效需要增加百分之十，而受業數量增加百分之八，則就業彈性為  $8\% \div 10\% = 0.8$ 。

#### (2) 產量彈性 (The Elasticity of Output and Production)

乃假定全體工業之產量皆可用一共同單位計算時，有效需要增加百分之若干與產量隨而增加百分數間之比例。

#### (3) 貨幣工資彈性 (The Elasticity of Money Wage)

即貨幣工資與有效需要兩者增加百分率之比例。因短時期內生產佔邊際成本之大部分；故工資升降之情形，可以暫且代表短時期內成本變動之情形。

#### (4) 有效需要彈性 (The Elasticity of Effective Demand in Response to Change in the Quantity of Money)

此彈性表示有效需要對於貨幣數量變動之應響，即有效需要與貨幣數量變動

百分率之比。假定貨幣所得流通速度  $V$  不變，則貨幣數量  $M$  與有效需要  $D$  便同比例變動，即有效需要彈性等於一。但貨幣所得流通速度并非不變，因  $MV=D$  之故，則有效需要彈性不定等於一。

物價上漲程度，與上述四彈性之大小有關，其間關係可以下列公式表示之。

$$\text{設物價彈性} = e$$

$$\text{就業彈性} = e_e$$

$$\text{產量彈性} = e_o$$

$$\text{貨幣工資彈性} = e_w$$

$$\text{有效需要彈性} = e_d$$

則

$$e = e_d \left\{ 1 - e_e \cdot e_o (1 - e_w) \right\}$$

此公式可引證如下：

(一) 設  $D$  為有效需要； $N$  為以勞工單位(Labor-unit)計算之就業人數，即以普通工人一小時之就業為勞工單位； $W$  或  $w$  為工資單位(Wage-unit)，即一勞工單位的貨幣工資； $Dw$  為以工資單位計算之有效需要， $O$  代表產量； $P$  代表價格，根據定義則得：

$$\text{就業彈性 } e_e = \frac{dN}{dDw} \cdot \frac{Dw}{N}$$

$$\text{產量彈性 } e_o = \frac{dO}{dDw} \cdot \frac{Dw}{O}$$

$$\text{物價彈性 } e'_p = \frac{dPw}{dDw} \cdot \frac{Dw}{Pw}$$

$$\text{因 } O \cdot Pw = Dw, \quad O = \frac{Dw}{Pw}, \quad Pw = \frac{Dw}{O}$$

$$\frac{dDw}{Dw} = \frac{dO}{dDw} \cdot Pw + \frac{dPw}{dDw} \cdot O$$

$$\frac{dDw}{Dw} \times \frac{Dw}{O \cdot Pw} = \left( \frac{dO}{dDw} \cdot Pw \times \frac{Dw}{O \cdot Pw} \right) + \left( \frac{dPw}{dDw} \cdot O \times \frac{Dw}{O \cdot Pw} \right)$$

$$= \left( \frac{dO}{dDw} \cdot \frac{Dw}{O} \right) + \left( \frac{dPw}{dDw} \cdot \frac{Dw}{Pw} \right)$$

$$\therefore e'_p + e_e = 1 \dots \dots \dots (1)$$

(二) 設  $P$  為以貨幣計算之預期物價， $e_p$  為物價彈性； $e_w$  為工資彈性，則



$$e_p = \frac{DdP}{PdD}$$

$$e_w = \frac{DdW}{WdD}$$

因  $P = P_w \cdot W, D = D_w \cdot W$

故  $\Delta P = W \cdot \Delta P_w + P_w \cdot \Delta W$

$$= W \cdot \Delta P_w + \frac{P}{W} \cdot \Delta W$$

因  $e'p = \frac{Dw}{Pw} \cdot \frac{dPw}{dDw}$

故  $dP_w = e'p \cdot \frac{P_w}{D_w} \cdot dD_w$  即  $\Delta P_w = e'p \cdot \frac{P_w}{D_w} \cdot \Delta D_w$

故  $\Delta P = W \cdot e'p \cdot \frac{P_w}{D_w} \Delta D_w + \frac{P}{W} \Delta W$

又因  $D = D_w \cdot W$

故  $\Delta D = W \cdot \Delta D_w + D_w \Delta W$

故  $W \cdot \Delta D_w = \Delta D - D_w \Delta W = \Delta D - \frac{D}{W} \Delta W$

故  $\Delta P = e'p \frac{P_w}{D_w} \left( \Delta D - \frac{D}{W} \Delta W \right) + \frac{P}{W} \Delta W$

$$= e'p \frac{P}{D} \Delta D - e'p \frac{P}{D} \cdot \frac{D}{W} \Delta W + \frac{P}{W} \Delta W$$

$$= e'p \frac{P}{D} \Delta D + \Delta W \frac{P}{W} (1 - e'p)$$

$$e_p = \frac{D \Delta P}{P \Delta D} = \frac{D}{P \Delta D} \cdot \Delta P$$

$$= \frac{D}{P \Delta D} \left( e'p \frac{P}{D} \Delta D + \Delta W \frac{D}{W} (1 - e'p) \right)$$

$$= e'p + \frac{D}{P \Delta D} \cdot \frac{W \Delta P}{W} (1 - e'p)$$

$$= e'p + e_w (1 - e'p)$$

$$= e'p + e_w - e_w e'p$$

由 (1)  $e'p + e_o = 1$  故  $e'p = 1 - e_o$

故  $e_p = 1 - e_o + e_w - e_w (1 - e_o)$

$$= 1 - e_o + e_w - e_w + e_w e_o = 1 - e_o + e_w e_o$$

$$= 1 - e_o (1 - e_w) \dots \dots \dots (2)$$

$e_o(1-e_w)$  以  $e_e$  修正之,得

$$e_p = 1 - e_e \cdot e_o(1 - ew) \dots\dots\dots(3)$$

(三) 設有效需要彈性為  $e_d$ , 物價彈性為  $e$ , 即

$$e_d = \frac{MdD}{DdM} \quad e = \frac{MdP}{PdM}$$

因  $e_p = \frac{DdP}{PdD}$  故  $e = e_d \cdot e_p$

由 (3)

$$\therefore e = e_d \left\{ 1 - e_e \cdot e_o(1 - e_w) \right\}$$

8-4 充分就業以前之物價變動

如果貨幣數量繼續增加,利率繼續低落,投資繼續增加,物價工資與就業生產數量等,亦繼續變動。在一聯串擴張的過程中,最初社會上尚有剩餘之資源加以利用,尚有失業者羣無工作,此時如果增加貨幣數量,即會降低利率,促進投資,而增加工人的僱傭數額,充分利用閒散資源。就業人數與生產數量,隨貨幣數量與有效需要的增加而增加,工資與物價或是不變,或是僅有輕微之上升。如果貨幣數量與有效需要仍然繼續增加,失業人數與未被利用之資源,便會逐漸減少,工資與成本便有上升之趨勢,不過仍追不上領導在前之物價。結果產量增加,物價就不會與貨幣數量同比例的增漲。至於物價因為貨幣數量的增加究竟上漲至如何程度,則須看有效需要彈性、就業彈性、產量彈性與工資彈性而定。有效需要彈性決定對於貨幣之需要,工資彈性決定貨幣工資漲落之程度,就業彈性與產量彈性決定在既存之生產設備與技術之下;就業和生產數量之增減程度。

假使人民以貨幣狀態保持其所得之部分全部所得之比例不變,即  $D/M$  不變,則有效需要彈性等於  $- (e_d = I)$  (這時  $V$  不變);同時如果貨幣工資不因貨幣數量的增加而上漲,即工資彈性等於零 ( $e_w = 0$ ),則貨幣數量之增加,便一部分影響到就業數量與產量,而使就業數量與產量增加——普通所謂通貨膨脹能刺激生產者,即指此意;另一部分影響到物價而使物價上漲。因為產量受報酬遞減法則的支配,故貨幣數量增加,雖然可以增加產量,物價還是要上漲的。在這時候貨物的供給彈性並不等於零,而物價亦不是隨着有效需要的增加而同比例上漲的。至於貨幣數量的增加,影響到就業數量和物價到什麼程度則須看就業彈性與產量彈性等如何而定。如果生產報酬率不變,則邊際報酬等於平均報酬,就業彈性與產量彈性之乘

積等於一 ( $e_e \cdot e_o = 1$ ) 則貨幣數量增加有效需要就業數量與產量,皆同比例增加,而工資與物價則不變。

### 8—5 充分就業以後之物價變動

上述情形,貨幣數量與有效需要仍繼續增加,則失業人數與未利用之資源便逐漸減少,假定生產設備與生產技術不變,等到最後,到了充分就業 (Full Employment) 的境地,再沒有自願失業的工人 (Involuntary unemployment) 可以僱用,或者某種生產要素再沒有剩餘時,產量就沒有增加的希望,而工資或成本與物價,則追隨貨幣數量與有效需要而同比例上漲。

此時再增加有效需要亦不會增加就業數量與產品數量,則就業彈性或產量彈性等於零 ( $e_e = 0, e_o = 0$ )。在充分就業狀態之下,增加有效需要,既然不能增加就業的人數,則工資必定隨有效需要而同比例上漲,即工資彈性等於一 ( $e_w = 1$ )。同時增加有效需要既不能增加產品數量,則物價必亦隨有效需要而同比例上漲。這時就業彈性與產量彈性乘積等於零 ( $e_e \cdot e_o = 0$ ),有效需要彈性等於一,就是增加了百分之若干貨幣數量,有效需要亦增同樣之百分數,物價自隨貨幣數量同比例上漲,即  $e = 1$ 。這種情形為「真實之通貨膨脹」(True Inflation) 普通貨幣數量學說只可應用於說明此時情形。

其次,如工資彈性不等於零而等於一,則貨幣數量與有效需要增加百分之若干,就業數量無法增加,而企業家沒有利潤,亦不願增加生產,這時物價亦隨着貨幣數量與有效需要而同比例上漲。即  $e = 1$ 。

### 8—6 通貨緊縮與物價變動

以上係就通貨膨脹情形而言。如在通貨緊縮之過程中,無論是在充分就業以前,或是在充分就業以後,減少貨幣數量與有效需要,皆會同時降低物價,並且減少就業數量與產量。因為工人與工會往往拒絕貨幣工資之減低,所以當貨幣數量減少,利率升高,企業家投資減少,生產緊縮之時,企業家既不能任意減低貨幣工資,則只有減少僱傭數量,於是產量亦減少。至於在通貨緊縮時期,物價究竟落到什麼程度,仍然須看就業彈性、產量彈性、工資彈性和有效彈性而定。工資彈性,因為工人拒絕工資減至某一標準之下,所以會很快變為零,這時低落程度須看其他三種彈性而定。

### 第三編 物價統制論

#### 第九章 物價統制之理論與技術

##### 9-1 物價統制之意義

凡是用政府的力量和人爲的方法，使物價離開在自由市場中供需所決定的地方而移到政府所認爲適當的地位，均爲統制的行爲。根據此種定義，我們可以引申幾點意義如下：

(1) 在物價統制情形之下，經濟已相當離開自由主義經濟及商品經濟。

自由主義經濟之特徵爲謀取利潤爲目的，及一切生產分配消費乃受價格所決定。在物價統制的情形下，無論利潤機構運行或價格機構運行，皆受了很大限制。企業者與商人都不能自由依市場之變動，而獲取利潤或負擔損失，他只能取得政府或統制機關所認爲合理的利潤，因此企業家之報酬——利潤，變爲固定。物價在此情形下，已不再受自由競爭所決定，而係受政府所規定。

在相當條件之下，物價體系仍維持利潤機構與價格機構的地位，政府乃藉利潤來做統制生產之工具，政府對企業者與商人保證一種合理的利潤；企業者和商人還是爲這些利潤而生產及貿易。而所有物品和生產因素均以商品方式出現市場，爲一定價格之支付。

(2) 就內容言，統制物價必須由統制當局對每一統制物品規定一適當之合理價格，此須視其統制目的而定。

(3) 物價之影響是多方面的，因此政府於決定物價時，必須要使生產元素所有者——特別是勞動者——能夠得到合理的收入，生產者得合理售價，商人得合理報酬，同時又必定要符合消費者的購買能力。近來討論物價統制者多偏於消費者之利益，未免失之過偏。

(4) 物價統制必須更有特定的具體的經濟目的。社會經濟環境的變動，生產交易分配以及消費之間的協調發生了變化，結果物價漲落，勢必對於社會生產部門及消費部門常生不良之影響。物價統制乃政府爲保護某一部門之經濟利益，對經濟脫節之現象實施補救之辦法，具體言之，皆爲具有一特定之經濟目的所採取抑低或提高或安定物價之辦法。社會經濟中，許多類似物價統制之行爲，在形式上雖亦發生物價統制之結果，例如單純爲報復政策而提高關稅，可使國內物價上漲，

但並無特定目的，故不能視之爲物價統制。

(5) 欲使符合以上條件，確非易事，故爲物價統制者不只要規定物質，並且要統制物價以外之因素。

物價統制歷史由來已久，吾國積穀均輸平準之制，發軔甚早；歐西紀元以前均有部分之物價統制，結果多未盡令人滿意，迨二十世紀初，物價統制始爲正式國家政策上之採用，其間比較著名者有 1906 年巴西咖啡之統制，日本樟腦之統制，希臘紅醋栗子統制，以及 1912 年猶加坦 (Yucatan) 之麻類統制。

第一次歐戰時，參戰諸國無不實施物價統制，於是物價統制普遍爲人所體驗。大戰結束以後，各國鑑於戰時自足之重要，更加重視統制經濟及物價之政策。1929 年後世界發生經濟恐慌，於是物價統制成爲各國政府中心工作之一。二次世界大戰間，統制物價之範圍益廣，方法更趨精確。至於今日，仍有若干國家並未廢止戰時統制，蓋以保證其復員經濟之迅速復興也。

### 9-2 統制物價之目的

大抵在戰時，政府爲鼓勵生產，安定人心，撙節度支，加緊物價之統制。A. C. Pigou 論戰時物價之統制「目的乃係制止社會上佔有幸運的人們犧牲一般社會之利益而獲取暴利」。

大戰之後，統制物價者，又每以鼓勵生產，樹立經濟自足之基礎爲目的。迨至產業衰落物價慘跌，——其中尤以農產品與原料品之跌落爲甚——政府在此時則爲救濟恐慌，保護生產人并平衡各界之購買力，乃實行物價統制。

由此可見，物價統制之目的，視空間時間而異，但我們可以總括幾點如下：

(1) 保障消費者之生活 這一點無論在平時戰時都很重要，因爲生活安定與一國之治亂甚有關係，物價提高直接威脅消費者之生活，故統制物價即等於解除生活上之威脅也。平時各國對於公用事業之收費多加統制，亦因公用事業股關一般人之公用生活福利，故出發點亦係保障消費者之生活也。

(2) 減低政府之支出 物價抑低可以減少軍用浩繁及公家之支出，美國在第一次歐戰時所設軍需工業局 (War Industrial Board) 卽此例也。此外政府於規定某物之價格高低，亦有以其收入多寡爲出發點者，例如 Latvia 規定麻價時，卽以政府收入之可能影響，爲其考慮之一點。

(3) 保護生產人 生產過剩，需要改變，國外物品之傾銷及抵制，代替品之

發明，生產成本增加，經濟恐慌發生時，農產品或其他原料品之價格跌落，往往影響生產人之收入生計及產業之前途，為保護計，政府及私人每統制農產品及原料品價格。第一次歐戰後世界不景氣時期內之物價統制，大多屬於此種目的。其統制方式有一國政府單獨統制者如巴西之咖啡統制，荷蘭之奶油及豬之統制，美之棉麥統制，日本之生絲及樟腦之統制，亦有由國際協定加以統制者，例如橡皮、糖、錫、茶葉之統制是也。

(4) 鼓勵國內生產樹立經濟自給自足之基礎 在第一次歐戰以後，各國提高關稅壁壘，補助生產人，規定極高之最低價格保障，藉以鼓勵國內生產者，增加其生產量，如各國之小麥政策與德國之計劃經濟皆屬於此種目的。蓋因政府已有最低價格之保障，即等於將售價提高，售價提高，則效率較低之土地資本與勞力，亦得加入從事生產，結果總產量亦必增加無疑，而一國自給自足之經濟基礎自亦可逐漸奠定也。

(5) 調整物價機構平衡各界購買力 社會各界之收入，因其各自生產之貨物種類各異，價格高低不同，無形中影響各階級之購買力。例如工業產品之價格高，農業產品之價格低，則農民須用多量之產品，換取代表購買力定額之貨幣，以此定額之貨幣，始能購到所需之工業產品。兩類產品失去均衡，則農民耗去很多的資本與勞力所獲無幾，此種不平現象如繼續存在，其結果，將使國內生產部門失去調節。又如當物價上漲之際，工資固定收入者收入增加甚緩，工人之購買力跌落。故各國於物價變動劇烈之際，政府常利用增加工資與生活補助等方法，以提高工人之購買力，或利用津貼補助以平衡農人或其他生產人之價格與收入。美國之實施農業調整法 (Agricultural Adjustment Act) 即為提高農產品價格，以保障農民購買力是也。

### 9-3 物價統制之反對論

自由主義經濟學者，每對物價統制持反對之論，其主要論點如下：

(1) 統制物價與節制消費及經濟原理相違背 物價高漲可以節制消費，使節餘之生產因素，人力物力轉用於其他有利之途。另一方面物價高漲反可使邊際以下生產者參加生產，是為不效率之生產，殊背乎經濟之原則。在戰時尤其如此，蓋戰時動員，最要為舉國節約以供應戰費，今若抑低物價，則無異鼓勵消費增加浪費。

此種論點乃由於過於相信供求律之作用，惟物價上漲有時未必可使供給數量有顯著之增加。例如工業產品在短時期內，政府有限制市價以限制製造者之利潤必要時，可以實施物價之統制，如政府復能隨時自行增加工業設備，則工業生產可以不受影響，供給數量未必即有減少。又農產品價格如能在播種期前為較長期之規定，使足敷生產成本，并有合理贏利可圖，反可增加生產。凡不應生產消費之物，反可借抑低價格之統制方法以限制之；如為滿足生活需要之必需品，則更應加以統制。

(2) 統制物價格失去經濟上推陳佈新之自發作用 物價之自由漲落可使現今經濟制度互為調整以趨平衡。此種調節作用之運用過程大略如下：

當物價下落時，對於生產人則係防止存貨過多之警告及減少出產之提示；對消費者則無形提高其購買力，鼓勵會加其消費量；對於邊際下之高成本生產者必將因價格下跌無法維持生產而遭受淘汰。當物價上漲時，其調節作用，適得其反，即在消費者方面，其所持有之購買力，將因物價之上漲，愈加審慎使用，并且另取他種代用品以滿足其慾望；同期物價上漲之反面即表示供給之稀少，如此將必然使生產成本加高。

現今經濟制度即借上述之自然調節作用，賴物價之漲落，使供求平衡。惟近年仍不免常發生社會經濟失調之病象者，實因有若干生產人於物價低落之時，仍甘願忍痛犧牲，不願價格之低落，停止其過剩之生產，而期待將來物價恢復之一日，故繼續生產，使生產量并不稍減，益使物價難於維持。因此，由於此種陳舊及過剩生產力之存在，實為招致社會經濟長期失調之主因。統制物價，一以維持物價為目的，則此一部分過剩陳舊之生產力更不易淘汰，社會經濟失調之現象必更加嚴重無疑。

此點論點固是，但仍不足損害物價統制之需要，物價統制何時應加設施并非一成不變者，故必先研究現狀之中是否有陳舊過剩生產力存在，何時加以淘汰，然後適時實施，收效必宏，關於此點，將於第十一章討論間接統制物價方法時再詳論之。

(3) 統制物價不能普遍 政府統制一種物品之價格而不及其他，則消費者對於已統制之物品既不能多化費，則轉移其購買力於他種物品。例如在第一次歐戰前三年英國竭力增加棉毛織品之輸出以換取外匯，然人民因當時食料已加統制，不能多消費，乃羣趨購買衣料，與政府政策所期望者背道而馳。此種矛盾現象

不僅不同種之商品如此。如牛油與牛酪，當政府規定牛油之價格很低，而對牛酪則不統制，結果所有的牛奶將改製牛酪，而不製牛油。又如對牛奶的價格規定很低，而對牛肉則無限制，結果，農人將儘殺其牛而售其肉。因為都改作牛酪，或都屠宰其牛以售其肉，則牛酪或牛肉之供給，又充斥市場，價格隨受其影響，引起了供求失調，價格低落之現象，則又需要政府統制牛酪與牛肉，如此則統制範圍將一再擴充，無所止境。

此種價格相互間之密切關係，確為使物價統制難於成功之一個原因。但在前者之情形其關鍵乃在有無剩餘購買力問題。而後者情形則須全盤籌劃，務使統制物價時之組織不十分異於常態也。

(4) 統制物價如不能普遍，則對於各種生產者頗難公允。在物價抑低時，則受統制之生產者利潤受到抑制，蒙受不利，而不受統制者，其物價及利潤可以上漲；在實施最低之保證時，則統制物品之生產若無異獲得最後一層保障，而其他則否，顯見欠公允。惟此種犧牲程度在各種生產者雖不一致，但吾人可以用其他財政社會政策以糾正之。

(5) 物價如係因通貨政策關係而漲落則由統制物價着手，無異捨本求末

此種反對理論係出發於通貨膨脹論。根據此理論，物價上漲乃由於通貨數量增加，通貨價值下落，因此不是用統制方法所能停止的。統制的辦法，最多只能使若干種被統制之物價下降，但從整個物價水準看來，則統制的辦法并不能使之降低。因為若通貨之數量不變，人民之歲入不變，則減低若干物品價格之結果，只能使其他物品之價格更加上漲，至於平均價格，則不會有多大之變更。

此種反對理論確具幾分真理，但亦包含一忽略的重大錯誤，即不會顧到穩定物價本身也可以影響到通貨之情形。事實上統制物價或穩定物價本身就會產生通貨收縮或與通貨膨脹相反之影響。此可分兩點言之：

第一、從財政方面看，財政虧缺為通貨膨脹主因。財政之所以虧缺主要由於支出之增大，但支出之增大，又得受物價高下之影響。此三者互為因果，成為一種循環式之變動。物價實施統制，則物價可保持相當穩定，則財政支出與財政之虧缺便有一定之限度，因此通貨膨脹也就得到一定之限制。

第二、在戰爭時期，生產者與商人之暴利增大，為通貨膨脹之另一主因。物價愈高漲則暴利數額愈大，而生產者與商人之購買能力愈高，一般的購買能力愈高則物價愈往上涨。結果亦發生一種循環式的變動，統制物價可使此種循環式變動



停止。因為統制之後，物價可望安定，而生產者與商人皆只能得到合理之利潤，結果他們的收入減少，而通貨膨脹之趨向亦因而停止，由此可見物價統制本身亦可以制止通貨膨脹之進展，因此也可以間接影響到未被統制之物品價格了。

在正統學派自由主義經濟學者的看法，物價之調節不能依賴人為之力量，因為物價可以調節物品之供求關係，設以人為的力量去妄加干涉，其結果必致擾亂整個經濟機構，所以主張物價之自然變動而反對物價之人為統制。我們固然承認平時物價大半以自然關係為主，但物價一遇非常時期（例如戰時及經濟恐慌來臨）則不能離開人為之關係，自從有機體論之經濟學說問世之後，統制經濟之理論風行各國，過去自然物價之論亦為之推翻，在多數統制經濟學者中，均認為物價之構成因素不在「經濟法」而在「經濟人」，因此唯有統制物價始能排除商業循環中的障礙，而實現合理計劃之經濟分配。

#### 9-4 物價統制之時間與空間

物價統制之時間問題最先為評定物價之有效期間。在第一次歐戰時，美國軍需工業局評定的物價以三個月為期，但農產品每年大半只收穫一次，故評定的有效期限不宜過短，並且應當在播種前加以評定，因為農民可以預知其產品可得某種價格，方能計劃其自己的播種量。其次在時間問題考慮的，乃何時實施統制物價。物價統制大多盛行於戰時，戰時統制物價為應有的必要措施，已成為公認之事實。至於戰爭停止之後，應否持續統制物價，則論者不一，惟根據各國復員經驗，在戰後調整的期間，物價變動必較戰時更為劇烈。通常在戰爭初停止時，物價會作一度的下跌，但不久因戰後復員費用龐大，戰後通貨膨脹之故，物價又必再一度上漲。因此多數國家在戰後不但不能停止統制的工作，為準備阻止戰爭初停止時物價狂跌，並準備減輕戰後通貨膨脹的不良影響，持續物價統制。此欠大戰後的英國即係始終未放棄其國內統制工作的。在戰後調整及建設工作皆已完成之後，一國應否再繼續物價統制，則須看該國採取何種經濟制度而定，大概計劃統制經濟國家，物價統制為其整個社會經濟政策之一環，當然不能放棄，至於崇尚自由主義的國家，物價統制為應急的措施，社會恢復原狀，自然可以停止。惟停止時應以採逐漸縮小範圍方法，例如統制幾種可以先停止一部分的統制，然後過若干時期再停止其他部分的統制，這樣可避免市場的波動。這次戰後的美國的物價法案的停止即採此種步驟。

物價統制的空間問題，應按物價的種類與性質而加以決定。在統制生產者之售價時，應在生產區域加以統制；在統制躉售商之售價時應在重要市場加以統制；在統制零售者之售價時，應在重要消費地加以統制。政府制定的物價應在全國範圍內施行，而不能就孤立一地而實施限價，又當一國地域遼闊時，國內可以分別區域去維持一系統官價，否則生產與銷場價格完全一樣，既忽視運費的關係而相差太遠，也不易維持，故可以由中央政府規定一個標準價格，而各地因情形不同，可以與這個標準價格有一定限度內之差別。

### 9-5 統制物價之機構

執行物價統制之機構，因動機不同而有別。有由私人結合者，如產業之組合，由生產者自動組織統制機構。但普遍之物價統制，則由政府指定專人，成立統制機構，以負責執行者。此項機構，有由政府獨佔，如各國設立專賣之機關；有由政府及產業者各派代表組織而成。各國情形既不一律，而在各種物品亦有各別之組織。原則及輪廓可述之如下：

#### (甲) 審議決定政策機構

中央政府應有一機構，由相關部分代表組成，其責任只在決定政策指揮并監督各種物價管理機構，不負直接執行平衡物價工作，單負計劃監督等工作，內部可分為兩部分。

(1) 設計部分 聘請各專家組成，負責審查各種物價管理的執行機關之建議，以及各主管機關所提出之提案，草成意見書，以供決策之參考。或另草成具體方案以供取決。一方面搜集各種物價生產成本等統計，以為決定政策之根據；另一方面調查各業的實際情形，尤其是對各業違反法規的實情，以作參考研究。

(2) 監察部分 專司監督管理物價之工作及防止違反法令之行為，凡有認為各種執行物價之機關行為為不合理的，凡有因物價統制而發生糾紛的，得向其上級主管提起申訴，此外另設特務組織，用超乎法律之方式，對違反法令者予以警告或制裁。

各地可設分支機構，但其性質，只在便利中央機構調查及監督等工作，其職權僅限於向上級貢獻意見，而不應有獨立決定之權限，然後始克有統一及一貫之體系。

#### (乙) 實際執行機構

在原則上實際執行物價管理，應分門別類，儘可能利用現成政府機構或半官方機關去管理，蓋因這些機關與其所統制之物品有較密切關係，故可兼辦物價統制之事。執行機構得因其所統制物品多寡，分別設立各種物價管理處，並於適當地域設分支處。各管理處主持下列工作：

- (1) 生產 工作上與生產者資方代表及勞工代表取得聯絡。
- (2) 分配 管理生產者與消費者中間所有階段，與各級商人取得聯絡。
- (3) 消費 負責登記消費額及按情形之需要實施限制消費與購買。

(丙) 輔助機構

人民之組織可資利用以幫助推行統制者有三：

(1) 同業公會 同業公會如能健全有力，則可統制同業行為。在第一次大戰中，英法等交戰國許多物價統制，皆靠同業公會合作成功。同業公會并可自動不用政府干涉而對物價加以統制。

(2) 合作社 對於小規模之生產事業，無論農業或工業，皆有合作社之組織，皆可便利統制機關的工作甚大，尤其重要者為消費合作社。

(3) 各種工商業組合 各種工商業如能組成縱的或橫的組合，亦可便利統制物價工作不少，故政府應該加以鼓勵。

### 9—6 統制物品之種類

物價統制因物品統制的種類多寡而有全面及部分之分，但是——國或——社會如不能走到計劃經濟之路，則必無法將所有物品皆加以統制，且同一物品尚有品質不同之等級，倘亦——個別加以評價，無乃太煩而得不償失。統制物價之實施多用於非常時期，尤以戰時為然。某種必需品供求如無特殊變動，市況維持常態，統制自非必需。戰爭時期各種因素促使貨物之供求為鉅烈之超常變化，其所以採取物價之統制亦緣於此。惟在戰時實施統制亦并非為全面之統制，只能選與軍事民生有關之重要品統制之、但何者重要亦很難確定，因不如其表面之簡單也。按重要性而論，吾人可提供下列之意見：

(1) 在農產品中，可就主要糧食，主要原料（尤其為衣的原料）及重要外銷品之價格加以統制。

(2) 在工礦產中，輕工業方面，當統制棉紡織品及其他日用必需品；重工業方面，主要礦產及化學工業之產品因大部分與國防有關及出口有關，故應全部加以

統制。

(3) 在輸入物品中，凡與國計民生有關者除施以物價統制外，并予以外匯便利及免稅方式減低其價格。其他則應分別情形，考慮禁止輸入或增加進口稅。

(4) 工資為勞力之價格，一方面影響消費者收入和社會需要；一方面影響生產成本，故有加以統制之必要。

(5) 此外其他可以影響物價的因素如利潤、地租、運輸費、保險費、利息等皆施以統制。

就統制物品之關聯性而言，統制一物品必須同時統制其有關物品，如其代用品、聯帶產品、及副產品是也。羊肉與羊毛為聯帶產品，為維持羊毛之來源及價格之穩定，不能使羊肉之價格過於提高，因羊肉價過高，則必殺羊者多，則羊毛亦不存焉。米與麥互為代用品，如米價維持過高，則轉取麥而代用，則麥價亦必高漲。絲之斷繭下腳乃生絲之副產品，如統制生絲而不及下腳，則好絲亦夾纏於下腳而出賣。在統制範圍以外之物品有時亦不能完全採取放任政策，不然必使整個物價統制發生困難而失敗，吾人可以對其生產利用限制投資，限制原料之使用，限制利潤與限制運輸等方法加以調整，使能與統制之物品互相調和。

就統制技術之難易而言，各物品亦皆不同，此可由三方面研究之：

(一) 供給方面對於統制技術之影響

世上物品約可分為四類，各類對於統制之實施均有其限度。

第一類貨物為珍奇之物，供給量不能增加，如藝術作品、古畫、珍版書籍等。此種貨物的價格與生產成本無關，純視需求而定，因之很少發生統制的問題。

第二類貨物為副產品，生產量不由本身決定，而由主產物之情形決定。如銀為鋅鉛的副產品。鋅鉛產量增加決定銀的產量也增加。副產品的供給量難以操縱，實施統制不免許多困難。

第三類貨物為不能連續生產之貨物，此類貨物大都為農產品之屬，如小麥、糖、咖啡等生產有季節性，對本類貨物實施統制，困難較少。如本類貨物的需求比較缺乏彈性，而其收穫量也接近通常消費量，則統制較易收效；反之，如供給量超過通常需求，則須儲存其過剩量，減少下季的生產量，以現存的過剩量彌補下季的減少量。倘生產量不能減少，統制就會遭遇困難，尤其當需求具有彈性時，如統制的價格規定太高，需求更為衰落，但供給量却因價格高的關係續增不已，使統制終於失敗。

第四類貨物爲製造品之屬。本類又分二種：第一種貨物爲每多製一單位，成本就增加一份，其供給則缺少彈性；第二種貨物爲生產量的增加，不增加成本，甚至使每單位的成本減少，供給具有彈性。第一種貨物因多製一單位，即多加一份成本，供給不易增加，比較有固定性，實施統制，成功的希望很大。第二種貨物，愈多製，成本愈廉，如法定價格過高，就會刺激它的生產，產量增加，但若需求并不同時增加，結果存貨堆積，社會經濟發生嚴重失調的現象，不過這種困難可採取產量限制法以資補救。

### (二) 需求方面對於統制技術之影響

需求方面對於統制技術之難易亦有關係，凡是需求無彈性之物品，需求只須稍有伸縮，對價格就發生顯明的影響，反之，價格的高低並不影響需用的數量，因爲此種缺乏彈性需求的貨物用度有定，而且無需代用品，所以除非其價格極度上漲或下落，對於需求不發生若何影響。實施價格的統制於這種貨物，除非法定的價格較市場價格過高或過低，對於需求方發生影響。此種貨物，倘供給量也是缺乏彈性，或爲不連續生產，價格的統制，亦可能收相當的效果。

其次是具有彈性需求的貨物，此種貨物，其需求極易受價格變動的影響，而且用途廣泛。供給量的增加，只須價格稍微低落，就可吸收。反之，若價格訂定過高，消費者就會採用代用品，所以統制最感困難。對於這種貨物，實施統制應該兼顧兩事，一方對供給量應予統制，一方所訂定之價格應與市價接近。後者較前者困難尤多。因爲物價統制的目的是在提高物價或在抑低物價，若所訂的價格與市價相差不遠，那就無需統制。所訂的物價若過高或過低於市價，就會產生種種弊端，而使統制失敗。

### (三) 貨物特性對於統制技術之影響

除上述貨物的供給與需要外，貨物的特性，亦是影響統制的效力，貨物的特性有以下各種：

(1) 生產者人數的多寡 凡生產規模較大，生產者的數目較少的生產事業，其產品易於統制，因爲統制機關只要統制幾個生產者，便可以決定這一種物品的價格了。

(2) 國外可能的供給量 例如不能控制國外供給量，則國外供給量的增大往往失敗。

(3) 貨物的儲藏性 五金器材的統制較食糧統制容易，因爲五金器材可久

儲而不變質，但小麥、玉蜀黍等久儲就會霉腐。物價統制既為維持市場的價格，大半必須撤退的過剩量，予以儲存，相機出售，為時一年半載不定，如貨物不能持久，農人雖取得政府的貨款，但貨物經儲存而霉壞，此種損失，仍由農人負擔，當然非彼所願，所以使問題更為困難。

(4) 貨物的時式 時式貨物過時即完，統制較不時式貨物自更困難。

(5) 農產品的自然條件 農產品的天然條件如旱災及氣候等因素，於收穫豐歉均具影響，收穫過豐或過歉都予農產品的產量以突然的變化，影響統制的預定計劃。如巴西咖啡的統制，遇到一九二九年的意外豐收，而使統制完全失敗。

(6) 品質的標準化 凡物品質地標準化的易於統制，事實上統制機關對於品質不易甄別，如加以劃一定價，則惡劣品質物品將會將優良物品逐出公開市場。

(7) 發生黑市的可能性 凡物品不易有黑市的較適宜於統制，可避免多方設法防制黑市之煩。

### 9-7 統制物價之種類

原則上統制售價應以生產者之售價為統制之重心，否則應以批發商售價為重心，只有在統制日用必需品時零售商之售價始佔重要地位。

統制物價除以一種價格為中心，其他售價亦不能忽略，統制機關必要對一種物品從生產者至零售商整個過程中，有統制的準備或都直接間接施以統制，然後始能有效的統制那種物價。平時生產躉售，躉售零售間，價格大略相差有限，彼此間有一定關係，然一至戰時，經濟狀況異乎常態，各種物價間往往相差甚遠，如不一一統制，難貫徹其目的。

統制機關應對生產者保證一個最低售價，即生產者能收回成本及合理的利潤，至於躉售及零售價，則在規定一種最高價格，設法阻止售價超過此價。

關於物價之種類，還有兩點應加以注意：

(1) 制定差別待遇的官價 每一種物品可有多種的官價。例如規定生產者的售價時，對政府或軍事機關購買可規定一種「徵發的」或較低價，而對一般購買者規定一種普遍或較高價格。又如在規定零售價格時，對貧苦階級可規定特減的價格。

(2) 規定「標準品質」 凡符合此品質的按照公價，其優劣等級則分別高低於公價出售。第一次歐戰時英國當局曾設法勸導或強迫製造家將其一大部分的工

場傳事製造「標準貨物」(Standard Article)，如此，市場上有這些物品的競爭，自可以間接抑低同樣商品而未曾標準化的價格。在靴子方面，戰時曾命令製靴匠以其從事平常工作的工場的三分之一專事製造「標準靴子」。衣服方面，對於製衣的工廠，雖沒有規定一定之比例額來製造「標準衣服」，但當局却用分離羊毛原料的優惠的待遇，來引誘或衣匠從事「標準衣服」的製造。

### 9—3 物價評定之標準

評定物價之標準，亦為統制物價時應特別注意者，蓋評定價格過高，則消費者感覺痛苦，需要減縮，商人存貨無法脫手；如評價過低，則生產者及商人賠累，存貨不足以應門告，以致有行無市，消費者亦感不滿。目所定之價格，與市價相差愈遠，違法犯法之機會愈大，統制失敗之可能性愈高。故對統制物品決定一適當價格，為統制物價當局一重要工作，評價時有若干原則須遵循及加以注意者，茲分別說明之。

#### (一) 基本原則

##### (1) 評定價格應符合於消費者的購買能力

例如在戰爭時期，有兩種消費者利益應該顧及；一為軍需品之消費者——政府與軍隊；一為日用必需品之消費者——一般人民。在評定軍需品之公定價格時，統制機關應使其符合人民的一般收入與購買力。

##### (2) 評定價格應使生產者及商人能取得合理收入與利潤

所評定之價格應足使生產者願意繼續生產及使商人願意繼續經營。對於軍需物品，日用必需物品及出口物品之價格評定須能鼓勵生產者增加生產。

##### (3) 評定價格必須注意各方有關因素之相互關係

蓋用以避免商人套買營利摻什作偽等弊端，詳析之有以下數種：

a. 地域間之關係 各地評價之標準及計劃，均應銜接一致，互謀調整，俾貨暢其流，地盡其利，商人既無投機取巧之機會，各地貨物亦得達於合理的分配。

b. 品質間之關係 同一物品，有各種不同之品質，均須規定其合理之差異，以免彼此頂替，劣貨充斥之現象。

c. 價格間之關係 物品由生產者以至消費者，又須經過中間商人之手，生產者所得之價格，批發價格，與消費者所付之零售價格，俱各不同，為限制商

人之暴利，維護生產者及消費者之利益計，各級價格間之合理差額，均應分別厘定，并須維持其合理平衡之關係。

d. 物品間之關係 世間物品，多有相互連鎖之關係，例如原料與其製品，日用品與代替品聯合產品等，若各類物品間之統制計劃，不相銜接，則統制工作亦難望其成功。

e. 時間上之關係 物品之供求，因受天時與習慣之影響，每有季節性之變動，因而其價格亦不得有時間上之差異。例如米穀於八月間收穫，供給擁擠，當時之價格亦最低，迨後則逐月升漲，此項升高之數額，即係補償因儲存米穀所生之保藏費用及折耗等損失，若規定米穀之價格，各月相同，則任何人均願收割後，即行脫手，而不願保藏儲存矣。因此評定價格之時，亦須考慮此項時間上之關係。

## (二) 一般物品評價標準

(1) 生產成本 若產生者為本國產品，則評定價格所用之根據最普遍者為生產成本，此為各國戰時及平時評定價格之不二法門。如美國在戰時統制煤炭麵粉價格，日本統制米價，亦莫不以生產成本加合理利潤為據。此項辦法，似甚簡單，但各國生產者成本不能一律，亦乏絕對之標準。關於此點，吾人已於第六章中說明。

英國在第一次大戰時評定物價，大半採用一種平均成本為標準，所謂平均，乃是一種可以代表大多數生產者之成本。因在事實上，無論何種物品之生產，尤其以工業產品在大多數生產者方面，成本大半相差無幾，其成本特高特低者究屬例外，所以英國政府採取平均成本為標準，而對於成本特高者或置之不理，或另外酌加津貼，以資補救。惟有時情形特殊，不能規定一種物價者，於是不得不分別辦理。在第一次歐戰時，美國燃料統制局規定烟煤價格不止一種。如煤層豐厚，開採費有限，則定價較低，煤層薄而開採費高者則定價亦較高，所以同一種煤乃有許多種價格，似乎易滋紛擾，但事實上當時煤的需要很大，雖價格不一律，亦未發生問題。

以上係假定成本可以確定，但事實上很不容易，多數生產者自己並無準確的成本會計制度，故生產成本，須另行調查。英國在戰時曾經用調查表方法，調查各企業的生產成本，而其結果甚不滿意，以後不得已由政府指派會計師，審查各企業的帳簿代為核定成本。

(2) 銷售成本 一般商品類 各種商人代為採辦與辦運，故各中間人的報酬，亦須加以規定。例如某種商品須按距離生產地遠近分別加以估定，否則笨重的



商品將停滯於原生產地附近而不流通。但銷售成本在會計上所遇之困難與生產成本同。例如運費一項則公認應計算在銷售成本之內，但如各地物價，已按照運費情形特定規定差額，則不需另行計算。

(3) 輸入成本 若產品由國外輸入時，則其價格之評定，多以輸入價格加入口稅為標準，如挪威小麥價格係以國外運至挪威口岸之最上級小麥價格加進口關稅。瑞士政府担保小麥之價格為輸入價格加四角五分，再減去入口稅。如此評定之價格，較生產成本之根據，當然合理。但評定之物價，必與未經評定時，相差甚微。蓋因一國輸入品之市價，必與其國外價格，加入口稅相近也。但國外市價隨時漲跌，而一時期內國內之物品，不必均以同一之價格輸入，故在執行方面，事實上亦不免有不少困難也。

(4) 利潤 工商業如無利潤可獲，則不能持續努力於生產及運銷。故評價時應顧及此點，惟過份之利潤必須加以限制。美國於一九一七年時將屠宰業分類，規定利潤不得超過投資額百分之九至十五，在計算利潤之時，除若干指定項目外，須依照上年度辦法，不得因戰事關係，設法隱瞞。英國於第一次歐戰時，除估定生產品在初期生產時的最高價格而外，同時對於後期製造者或商人由提高價格而得到之利益，還須加以統制，即限制賣主於出售時不得增加百分之幾，例如一九一七年五月下令，凡自俄國輸入木材售價不得高於原買價百分之十。但是最常用的方法是限制增加的金額而非增加的百分數。例如一九一七年八月規定乳酪零售商每磅售價不得高於其所付買價二個半便士以上是也。

(5) 已往價格 生產成本數字多不可靠，合理利潤亦難確定，故有以以往價格為標準而評定以資補救者，此法主旨在決定將來取價與過去已有價格間之關係。英國於一九一七年五月規定進口樺木在各地賣價不得高於一九一七年正月末一週當地所賣出之價格；一九一七年七月會規定每加侖牛乳批發價格，均不得超過上年同月售價六便士半，此則又兼顧價格之季節變動。有時評定物價可以歷年平均市價為根據。英國一九一四年同月同單位數量售價四先令，後復增為六先令六便士。捷克規定小麥黑麥大麥及燕麥之價格，即以各該物品已往之價格為根據。此外美國農業調整局提高給產品價格之政策，亦以使各項農產物價達到其戰前購買力之水準為目標。但各物品之價格，因供求運輸等之政策，絕不能一成不變，故此法亦有其缺點在也。

(6) 生活費用 日本評定米價時最低之價格以生產成本為準；最高價格則

以生活費用為根據，蓋使消費者支付最小之代價也。

(7) 其他 除上述以外，各國評定物價之標準，有兼顧數種因素，而不僅採用一種為根據者。例如瑞士其他食糧價格，則以其碾磨的費用，比照小麥的價格而規定之。荷蘭豬肉之統制，其醃肉之價格，乃以生產成本參照出口市場之市價，及其他肉類的價格而規定之；同時并考慮所定之價格，對於消費者可能之影響。又如智利硝價之統制，不僅以中級的生產成本為根據，而且還注意市場所能接受的容量為度。此外還可根據各種公式以作評定之標準，例如我國戰時，有人建議，應將輸出產品，國外輸入品，省外輸入品，省內銷產品，各類漲跌趨勢異趣之物品，分別配合其戰時逐月之長期趨勢線，剔除不規則之變動，而求其每月之常態增加率，并計算此項趨勢線之估計標準誤(Standard error of estimate)，各項物品價格之規定，即依照各該類之常態增加率，以計算該物品每月之常態價格，再參照各地之季節變動，供求實況，加以修正，修正增減之數值，以不超過該項估計標準誤之值為限，如此評定自能避免物價之暴漲暴跌，而使合乎正常矣。

### (三) 政府需要品評價標準

(1) 平時價格標準法 即以平時價格為標準，採用投標方式以選購最低價格的商品。在第一次歐戰時，美國調備軍需品時，如對普通商品之生產及工廠，僅增加簡單之生產設備時，則以平時價格為準，增加物價及工資之騰貴額，採取累進支給之方法。

(2) 生產費標準法 或為保證本利法，即於生產費之外，再加上商人合法利益，經政府調查核定之後，作為某種商品的法定支付價格。英國在戰時統制皮革即用此法。但此法如能使其適用，必須有下列先決條件：

- a. 所統制之對象必須為比較容易計算生產成本之物品，例如原料或標準化之加工品之一種單純品。
- b. 生產成本計算之組織須健全適當擔任其責能。
- c. 政府須有強權統制該商品之生產企業，或徵發其生產物之權。
- d. 所統制者如係加工製造品，則其原料價格須在相當安定之狀態。設能將該項原料之供給置於政府統制之下，最為安全。

(3) 總括補償法 即由政府與各該企業工廠締結總括的包辦契約，除生產成本之外，更加上該企業全部資本之一定利益，作為生產品之代價。目前大多數國家對於軍需品之徵發，漸有集中採用此法之趨勢。此種方法於以下之情形時較為

適用：

- a. 原價之價格變動甚大者。
- b. 政府承受全部生產品時。
- c. 無生產軍需品之經驗，而不能預定其生產成本者。

### 9-9 物價統制之執行

物價統制諸問題之中最重要與最困難的為執行統制之問題，因為良好的統制制度若無完善的執行方法，就會影響統制的效率。在實施統制之時，商人可能用種種方法逃避統制的束縛，足以破壞統制的計劃或減輕其效力，這種逃避的方法最習見者有下列幾種：

(1) 配合出售 商人出售統制貨物，常連帶其他不受統制的貨物同時出售，統制貨物依照政府規定的價格，但對不受統制的貨物則以低於市價的價格出售，如此購買人所付統制貨物的高價，可由不受統制貨物的低價得到補償。或是反其道而行亦可，即生產者以配售較市價為高的未統制貨物以補貼其因出售低價統制貨物而蒙受的損失。例如法國在此次大戰中，規定的小麥價格高於市價，商人為招攬顧客，將其他未受統制的穀品以較低的價格，售與購麥顧客。

(2) 以合約所訂較好的貨物輸送顧客 賣方與買方訂定購貨契約，在契約中故意訂為劣級貨物，而當成交時則以較優級的貨物輸送。

(3) 罰款 買賣雙方訂立合約，賣方對於貨物之品質標準提供保證，如賣方輸送的貨物沒有達到合約所訂的標準，甘願以罰款補償，這種辦法，無異等於減價出售。

(4) 津貼 如額外的現金餽送，減低運費，廣告費補助，乾薪及回扣之給予等。

(5) 倒填日期 本來是在統制實施之後訂定的契約，而故意將日期填到統制未實施以前，如此可不受統制的拘束，惟此法僅能實行於統制之初期。

(6) 走私 實行出口進口限制時，容易發生走私的情形。例如英國於南洋羣島實施斯蒂芬森橡皮統制法案時，沿薩馬太海邊，昔日原為無人之地，而在實施統制之後，六個月內却建立了大批的小村落，這些小村落之繁榮建立皆依賴當時的走私客人的。

(7) 偽造印號 允許出售的貨物，有的須經過統制機關檢驗印號方能在市

場發售。如荷蘭實行豬統制，經過政府機關檢查認為可以發售的豬隻，則打以火印，商人常偽造此種火印，後來荷蘭統制機關改用金屬籤條，其弊乃止。

(8) 與顧客通同作弊 統制的貨物，如其定價過高，賣方想早日脫售其貨物，乃私自以低價售與買方，買方為之隱匿不報。

由此可見，逃避的方法很多，因此統制之執行，不僅要有完備的及嚴密的統制機關，還要有許多任務，需要符合統制的要求。其間最重要的列述於下：

#### (一) 搜羅專材

在統制機構中，須儘量羅致人材。因為統制之成敗不要嚴刑而在法令之合理，計劃之周詳與組織之嚴密也，凡此必須有適當之人材以籌劃之。各國統制物價之機構內，除官吏外，更多羅致對各項物品之貿易價格有經驗與智識者，以負其責。同時亦必需得合宜之人負責，統制纔能成功。

#### (二) 授權統一運用

統制物價最忌「政出多門」，因此必須採集權制，統制機關於執行其任務時，權限應廣大而無牽制。例如統制機關於必要時應有權改組或徵用任何工商組織，更換工商組織的負責人員，或調查工商組織的帳目，更非有龐大的權不可。

#### (三) 全國一致普遍性

所謂普遍性包括兩點：第一，統制區域須普遍，蓋貨就利售乃人之常情，若統制地域不普遍，則投機者利之所在，無孔不入，反而獲利倍蓰，統制必勞而無功。第二，統制之辦法須一致，不能兩地辦法互相歧異，投機者從中取巧。

#### (四) 懲得法

統制的執行能否獲效，第一個條件，乃凡與統制有關之賣方或生產者，都須自動的參加統制，或政府強迫彼等參加統制。此在民主國家中，認強迫統制為不合民主原則，如係暫時的為了愛國的關係，尚可忍受，長期間則很難實行。所以在民主國家常用另外一種壓力，促使各方參加。如美國棉花統制，在實施限制之前，先分別召集各地的棉花生產人投票決定，生產人一方面因為政府許以接受統制之利，同時對不參加統制者則處以罰稅，利誘威迫，農人只好舉手贊成。又如智利硝的統制，雖無明文強迫一切生產人參加，但因為政府對參加者予以免稅進口麻袋之便利，所有生產人乃全數參加。至於在極權國家中，統制是日常生活之一部，對於強迫無絲毫問題。

不過，統制多少是一種強迫的行為，政府立法，如不為人民所樂從，則必想盡

方法，以冀逃避法令之約束。各國統制物價之歷史，充滿作弊違法之例，而物價統制機構本身人員如有貪污行爲，統制更無法生效，防範規避，固須人事健全，一面更要賴獎懲得法。因爲如不有規定違反統制規程的罰則，則人人可藐視法紀，與無統制毫無區別。

統制物價之懲罰方法，約有下列幾種：

(1) 死刑 古代帝王統制物價之懲罰極嚴，若違法者則處以死刑，例如西曆三〇一年之戴奧克申皇帝的法令 (Diocletian Edict) 規定違反最高價格者處死刑，又如一七九〇年法國，食糧統制的罰則規定：「超過最高價格出售麥粉者罰錢；囤積居奇者，死刑。」

(2) 停業 較死刑稍輕者爲經濟死刑，若有不依照法定價格買賣者，政府可勒令該商店公司或工廠停業。如日本之樟腦統制會規定，凡違反統制規定者剝奪其製造權。

(3) 充公及毀滅 凡不依照法價交易之貨物，或囤積過量之貨物，政府可勒令充公、拍賣或毀滅。如埃及棉花統制、巴西糖統制、葡萄牙小麥統制及一九三四年橡皮統制協定，亦規定凡生產超過規定數量者，沒收或毀滅其超過量。

(4) 罰款 此法應用最爲普遍，有兩種形式，一爲罰金，一爲罰稅。罰金與罰稅不同，罰金係對違反規定者懲以一筆定額的罰款，罰稅則以違反定額的生產量的每單位爲準據，懲收罰款。古巴糖統規，雀特朋糖統制以及戰時各國實施的物價統制都採用罰金的辦法；墨西哥的龍舌草統制，斯蒂芬森橡皮統制，智利硝統制，希臘小麥統制以及美國棉花統制時，都採用罰稅辦法。

(5) 監禁 即對於違法之當事人處以拘役及有期徒刑，此法亦爲一般統制物價所常用，不論在平時或戰時，多以此法爲政府實現政令之後盾也。

雖然，各國之統制物價者，其成功之要訣，不在嚴刑，而在善法；不在強迫，而在合作，不在懲罰而在防範。故如何有合理周詳之計劃，與嚴密之組織，並取得普遍之擁護與合作，乃爲統制物價時所需考慮之大前提也。

#### (五) 統制交易市場

商業社會繁複零碎，政府須對交易市場，加以掌握，統制物價始克奏效，普通多用下列方法統制之。

(1) 組織同業公會 各商號工廠凡依法應加入同業公會者均強迫其加入，或以種種權利誘引其加入。即使有因法令限制，不能參加同業公會之商店如有商

品出售則必須採用以下方式：

- a. 售與同業公會之會員。
- b. 報告同業公會取得特許證，並與會員廠商受同樣之限制。
- c. 聯合若干小企業成立預備組織，再行加入同業公會，務使囤積者無自由出售之可能，而後斷其非法活動之念。

(2) 廠商呈報方法 爲欲明瞭各廠商有無囤積之企圖，市場上可能供給之數量，以及所訂公價是否適當，應責令各廠商，每月呈報各項物品之定購量、運送量、運到數量、以及各廠之生產量及定出貨物已交之數量，儲存量以及上期原料結存量，本期內原料之購進量等，俾供主管機關之參考。

(3) 限制購買與限期出貨 重要商品之便於統制者得以依據需要按戶發給購買證，以限制需要量，對於製造廠家更應規定在購買原料後若干日內，必需出貨若干，呈報公會。此法可稱爲原料與製品連鎖制，可藉以避免囤積原料之弊，同時政府可依此作適當之調度，以求分配之合理化。

(4) 民衆監督辦法 物價抬高對於消費者有切身利害，故宜利用購買者臨時監督，其辦法首應使出售者將商品一一標明價格，置於顯明之地位，使購買者得以互相比較。更應規定平價物品之交易，一律須開具發票并備存根，其存根須按期彙呈公會，發票須交購買者，倘索價超過公定價格，則購買者得以發票爲根據，請公會或法院依法處辦，并獲相當報酬，以示獎勵告發之意。

(5) 經濟警察辦法 在德日諸國皆有經濟警察制度之設，蓋政府爲謀遂行其統制計劃，必須有嚴密監督機構。經濟警察之任務在稽查市場上有無違法情事，例如售價過高，囤積不售，假造發票或不作發票，不受公會管轄私自發售，私自進貨不向公會發售或其他擾亂市場之活動。稽查工作進行時，經濟警察并得請普通警察及特務機關協助之。

統制物價之各種問題，吾人業已詳論，吾人首須明瞭統制計劃與執行機構關係很大。有良好之計劃，而無完善之執行機構，即難收統制之效；但是僅有完善之執行機構，而計劃的本身并不健全，統制亦無成功之可能，如智利硝統制、古巴糖統制、雀特朋糖統制、日本樟腦統制、葡萄牙小麥統制，即屬此種情形。又統制之罰則，無論規定的如何嚴厲，亦未必能斷定其定能成功，如法國大革命，一七九〇年時曾用各種力量統制物價，對於違反統制之行爲，處以極嚴厲的死刑，斷頭台上曾處決了成千成萬的人命，而物價依然高漲，並不以死刑而生成效。統制物價有時須

視當時之環境，物價統制成功之希望，戰時較平時為大，因可利用社會輿論及人民之愛國心，以取得羣衆之克己守法。若在平時，則當經濟恐慌生活困難之際，其成功之可能性，較經濟繁榮生活舒適之際為高，因人民非至迫不得已時即無克己犧牲之需要也。除此之外，其成功與否仍須視本身是否健全。所謂健全的統制，係指當社會的生產并無過剩的及陳腐的生產能力之存在而不過需求一時之退縮，市場發生不景氣，為保護生產力不受需求退縮之摧殘而實施的統制，關於此點留待第十一章再論。若統制本身係健全的，則須看執行是否完善，即一方評定是否有合理之標準，一方結果是否確如統制而實現。惟統制物價是極艱鉅工作，而考各國物價統制之經過，失敗的居多，成功的甚少。原因除技術方面的缺點外，而統制本身方面亦有其限度。總之，物價統制是極艱鉅之事，吾人應審慎施行。

## 第十章 直接統制物價法

### 10—1 直接統制物價法之意義

凡是統制對象，直接向商品價格採取干涉行為，而不由商品的供求調節或管制的種種方法，皆可稱之為直接統制法。在物價統制的領域內，這種直接統制物價的手段發端最早也最易為人所體認。所以早日所說統制物價大都是指這類直接方法而說的。它的理論根據，是認為價格是可以單獨存在的，價格是因而供求及其他經濟的變化為果，只要將價格本身變動把握得住，則可隨自己的意思，將價格定於或高或低的地位以求得或符合我們理想的變化與調整。例如政府欲統制某商品而直接規定價格，此公定價格可能高於或低於市價，要視政府實施統制的目的如何。假設為刺激生產抑制消費起見，則公定價格可高於市價；如為刺激需求抑制生產則價格可定於較市價為低之點上。

古代的物價統制，都是屬於直接統制法，故其流行很早，中世紀的「公平價格」即為其一斑。迨直第一次歐戰起後，各國物價統制始有轉着重於間接統制物價法，之趨勢，惟所謂直接與間接并非絕對背馳的，二者相互應用，可收採長補短之作用，故採用直接統制物價法必須輔以間接物價統制法，否則難期奏效。近代各國實際政策之運用仍兼採二者，是故直接統制物價法仍不失其重要地位也。

### 10—2 最高價格法

採用最高價格法時，乃是由官方直接的或會同有關商業團體對市場交易所規定的最高價格，公佈之後，市場的交易，只能在這個限度以下活動，倘如超出規定，便是違法，商人亦將受取締之處分。採用本辦法的目的，是為保護消費者之利益，使消費者能夠繼續購買和消費某種物品，而使其所出代價不會超過最高價格。

統制機關在決定最高價格時，主要為根據消費者的歲入情形。換言之，即消費者之歲入愈大，則消費者的購買能力愈大，最高價格可以定得愈高。在最高價格決定之後除了因為消費者的歲入發生變動外，不應隨意加以變更。倘使消費者歲入發生增減則最高價格也可以隨而增減。

歷史上採用最高價格法的例子很多，因為在昔生產不大，不易發生生產過剩的情形，物價發生問題大多為威脅消費者生活時所引起。戰時的物價統制也是屬於這一類型的居多。



最高價格對於自由市場所生的影響，則須視最高價格規定標準高低的情形而定。規定最高價格的標準可能有三種，其影響也不同。

(1) 在最高價格高於市場價格時，則對於市場并不發生什麼影響，而商人亦為着競爭關係，誰也不願抬高價格至最高限度，而自損其營業。

(2) 在最高價格高與市場價格相等時，則對於市場并不發生什麼影響，其情形與上相似，惟能維持多久，頗成問題，蓋時間一久，市價受供求關係變動而變化，則最高價格不是高於便是低於市價了。

(3) 在最高價格低於市價時，需要可因此而增加，但供給却由此萎縮，物資更形稀少，甚至市場上有價無市。所以以這個標準統制物價，無論執行的如何嚴密，終不免有種種弊端。因為商人唯利是圖決不肯自己犧牲本身利益，勢必尋求各種逃避的方法，如

- a. 減輕重量 計件的東西將所含分量減輕，無形即將價格提高，以補損失。
- b. 摻和雜物 例如以水攪入酒中出售，藉以減輕成本。
- c. 特別餽送 買賣仍按公定價格不變，但成交之前，由買主送給某數額現金或禮物以為補償。
- d. 額外費用 另取手續費，或於運費中取巧，譬如在契約中規定貨物由賣主送至買主的家中，運費計應由買主付給，現由買主自取，但運費仍須照付。
- e. 配合出售 以不受統制的貨物與統制的貨物同時配合出售，而將前者價格略予提高以補後者之損失，這時若買主在貨物購買困難的時候，也只得忍受。

諸如上述的情形不勝數舉，故此種標準的實行，困難必多。

### 10—3 最低價格法

最低價格是官方直接的或間接的對市場貨物交易所規定的最低價格，市場的交易，如低過這個最低的限價，就是非法，商人將受取締之處分。採用這個辦法的目的旨在保護生產者，乃為着使生產者願意繼續生產一種物品和使商人願意繼續經營一種貨物，使其在出售時至少可以得到這最低限價所保證的收入。通常統制機關決定最低價格，應該以成本為主要根據，更具體的說，最低價格應該等於成本加上相當的利潤。事實上，已如我們所說過的，成本的決定十分困難，但理論是如

此的，否則將無從保證生產者的收入。

在第一次歐戰以前，歷史上關於最低價格法採用的例子并不多見。在第一次大戰時，僅有美國一國對小麥及豬隻規定了最低價格。戰後世界恐慌發生，美國實施新政，新政府有關物價的設施，大量採用了最低價格法。一九三四年以後，荷蘭對園藝作物、雀麥、大麥、蕎麥、小麥、豬肉；西班牙、法國、匈牙利、丹麥、加拿大、阿根廷、捷克等國家小麥之統制，意大利及西班牙對米、瑞典對穀、德國對酒及魚，希臘對橄欖、南非聯邦對葡萄及葡萄酒先後都實施了最低價格之規定。

最低價格之訂定也有三種標準，對於自由市場的影響也各不同。

(1) 最低價格低於市場價格時，市價可在規定的標準以上活動，對市場無影響可言。

(2) 最低價格等於市場價格時，對市場也不發生什麼影響，但維持多少亦頗成問題，因供求關係影響市價一有變動則非高於便是低於市價了。

(3) 最低價格高於市場價格時，對市場乃發生相當影響，且比較複雜。因為從理論上講，官方的最低價格既然高過市價，則價格提高的結果，假使供求均具彈性，則供給受了刺激會增加，需求因價高而萎縮。美國在一九三四年實施煤油最低價格，因為制定的標準高於市價，各處都改用煙煤代替為燃料。意大利對於小麥的統制也遇到類似的現象。據統計意大利在一九二五年至二六年每千人消費小麥為七·八蒲式耳，但自統制以後，一九三六至三七年，同一消費量則減至六·五蒲式耳。一方面需要萎縮，他方供給量因官定的最低價格高於市價，無異將市價提高，價格上漲生產受到刺激，原來不能生產之生產成本高之生產者，因有利可獲必參加生產。而其他生產部門也將轉業，馴致社會生產部門失去均衡，引起不良影響亦有可能。生產既如此興奮，產量自必增加，供給量增加，需求量因價高而減少，結果，貨物的銷路呆滯，存貨堆積。商人存貨過多，資金週轉不靈，難以支持，則勢必想種種偷巧方法出售其貨物。例如法國商人以允許低價配售其他未受統制之貨物；西班牙農人以低於市價之暗盤小麥出售；而美國以木料的價格規定太高，照公價交易的僅佔該項貿易總數的百分之十五而已。因此最低價格規定如不適當，徒滋流弊，而使物價統制無效。

#### 10-4 特定價格法

特定價格之規定與最高最低價格之規定不同。最高及最低價格對價格允許在

一限度內活動，前者限制價格上漲之一端，後者限制價格下落之一端。特定價格乃是將價格訂定於一個絕對的標準上，市場交易均必須照着這個價格進行，無上下活動的餘地，故可稱為單一價格法。例如美國購買黃金之牌價為每兩三十五元，所有美國境內的黃金交易均照此價格進行，便是特定價格之一例。此辦法之目的或保障生產人，或保障消費者均可。

特定價格之規定也有兩種形式：

(1) 規定一種價格固定不變 如愛沙尼亞及拉脫維亞之小麥、雀麥價格，日本之樟腦價格，以及我國戰時重慶等地日用品價格之評定均採此方式。

(2) 預定變動價格表 乃依照季節變動或其他因素而規定各期不同之價格，使價格之升降，嚴格依照表列之規定。如智利之硝、立陶宛 (Lithuania) 之豬及瑞典之小麥、雀麥均其例也。

特定價格之規定亦不過三種：或高或低或等於市價。其情形與上兩法相似。

(1) 特定價格之規定如高於市價，可能發生之情形與最高最低價之規定高於市價同，結果消費者將儘量不用該項受統制的貨物，而以他種廉價物品代用。如日本之樟腦價規定過高，則市面消費皆改用人造樟腦。

(2) 特定價格規定如低於市價，可能發生之情形與最高最低價格之規定低於市價同，結果生產者非藏匿不售，即暗以高價出售，市場上除政府公定價格外，尚有交易的暗盤價格。後者流行，前者形成虛設，以致特定價格毫無成效。

(3) 特定價格等於市價，則對於自由市場并無影響可言，不過這情形不能維持多少，因為時間一長，供求變動，則特定價格必或高或低於市價了。

特定價格執行的困難，因無活動的餘地，故較最高價格最低價格法尤甚，除非同時在產量加以統制，否則鮮有成果。智利硝價統制所以能滿意，即因能善於控制產量之故也。

#### 10-5 價格範圍法

價格範圍法係規定物品之最高最低兩種價格，限制其漲跌範圍，而穩定物價藉以保障生產人與消費者。這方法可說明最高價格法與最低價格法之合用，在規定上下限度內，可容許價格之活動，不似特定價格法之毫無活動餘地也。

各國採用價格範圍法，不過為晚近二十多年間事。如日本政府購米之政策，即以其之生產成本為最低價，而以生活費用之適當標準為其最高價，自一九三三年

起始實行，至一九三六年始修改一次。他如一九二二至二三年瑞士之於小麥、一九二三年阿根廷之對肉價、巴西之糖價，及匈牙利之於牛奶，均依藉此法以統制。吾人試述巴西糖價之規定藉以闡明此法之運用原理。

巴西採用價格範圍之規定以統制糖價。當糖之市價低於規定之最低價格時，政府就鼓勵糖的出口，國內糖的供給量因而減少，價格得以回復。當糖之市價漲過規定的最高價格時，政府即將存糖放出銷售，必要時并將糖之進口稅降低，以鼓勵外糖進口，藉能增加國內糖之供給量，使價格抑低，但尚須斟酌其他情形而作決定。例如國內糖價低落時，假定同時國際市場之糖價更低於國內糖價，則糖不能出口，除非政府給予出口糖商出口補助金，糖始可外輸，否則必仍留於國內傾銷，使國內糖價，一瀉不堪收拾，故鼓勵出口亦相當困難。

價格範圍的規定，可能有四種情形，其對自由市場所發生影響亦各不同。

(1) 最高價格規定過低而最低價格規定過高，則價格活動範圍極窄，實行時比較困難。

(2) 最高價格規定過高而最低價格規定過低，則價格活動範圍較寬，自易不與市場的價格發生抵觸，故亦不成問題。

(3) 最高價格與最低價格規定均過低，則最高價格方面可能發生問題，結果則市面缺貨，交易發生許多弊端，與最高價格法低於市價情形同。

(4) 最高價格與最低價格規定均過高，則最低價格方面可能發生問題，結果消費者改用代用品，商人有貨滯銷，其情形一如最低價格法中高於市價同。

#### 10-6 價格關係法

所謂價格關係之規定，乃將各種貨物之間，規定其高低差額或比例之謂。此種方法理論之根據乃認定貨物之間有一定關係，變化常趨一致。此種比率可有兩種；其一為選擇之基價固定不變，其二為選擇之基價係自由市場之價格，可上下漲落。此方法之目的乃限制商人之合理利潤并保障生產人與消費者。利用此法以統制物價者，以第一次歐戰時為最普遍，當時各國每統制各種物品之價格，其所超過戰前基價之差額或百分數，有時零售價與批發價格間之關係。例如美國統制麵粉批發價格的漲落為每袋五角至七角五分之間；米只准漲到百分之十至十二；方塊糖規定每磅一分半，罐頭穀糖漿為每罐百分之二十至二十五等，即係採用第二種基價之規定。荷蘭政府牛油之統制，為防止牛油價格規定過高，消費品改用人造牛油，

足以影響牛油滯銷，特於規定牛油價格外，又規定牛油與人造牛油間的價格關係，此乃第一法之例子。

此項方法理論之基本錯誤，乃以為各種物價間高低關係，永遠固定而不變，惟事實上并不如此。現今科學進步，各種貨物，因生產効力不同，生產成本亦各不同，如昔日甲乙兩種貨物的價格本為一與二之比，現今乙種貨物之生產効力增加了一倍，甲種貨物的生產効力不變，則甲乙兩種貨物之比當為一與四。譬如汽車製造在近二十年來因技術之進步，成本遂輕，價格勢須跌落，因供給增加之故也。若將汽車之價格，與米麥或其他貨物之價格，仍維持二十年前之關係，則除非人類在技術上之改進停止，消費習慣不變，他如代替品之發明，交通運輸之改善等皆不發生作用始克正確。此種價格之關係隨時在變動之中，如政府規定物品間之價格關係不能適應此變動，隨時加以調整改定，則所公定之價格，如非難合實情，即有欠公允也。況且生產者之中經營效率亦出入甚大，如一律同視，亦不合理也。

### 10-7 直接統制物價法之批評

在五種直接統制物價方法中，從實用觀點以特定價格法及價格關係法為最嚴格。價格範圍法雖將價格兩端予以規定，但其間仍留有相當活動地步；最高及最低價格法規定一端，他端仍可自由活動，特定價格法與價格關係法為固定的無活動餘地，但後者如其基價為自由市場價格，則活動範圍比其他方法為大，限制性亦最鬆弛。

各種方法對貨物之供求皆發生影響，價格規定過低則妨礙生產鼓勵消費，商人不願出售其貨物，而囤積待價；價格規定過高則供過於求，商人削價出售，破壞統制。如避免以上之情形必須設法使價格之規定隨時與物價水準及供求之變動相適應，對下列各問題應時加考慮與注意。

- (1) 價格規定的時效——須多久改訂一次？
- (2) 更改之標準如何？
- (3) 一般價格水準有變動時，統制貨物之價格如何求做適當之變動？
- (4) 統制貨物的價格應否適應臨時性質變動之物價水準？
- (5) 在物價變動及價格改定之間，時間之距離如何？

## 第十一章 間接統制物價法

## 11-1 間接統制物價法之意義

直接統制物價法，乃只就物價本身設法使之提高或抑低，而並不溯及物價之所以騰貴或者下跌的原因而除去之，故雖有時可以採用，而其效用究屬有限。因為直接統制物價法只能為應急的手段，並且限於特殊貨物的單獨價格，所以對於物價，必須另謀一根本永久的辦法，即必須以一般物價為設施的對象，然後纔能收相當之效果，那末，勢必借助於間接統制物價方法。

所謂間接統制物價，乃溯及物價之騰貴及跌落之根本原因而謀調節，易言之，乃藉控制物價成立諸因素，以統制物價，而不直接對於價格作控制與規定。通常反對統制物價之人，以為統制物價違反經濟學的供求原則，所以會引來不平衡的現象，因為依照經濟學上的定理，市場上如無剩餘的供給量，需要即趨挺，物價自然上漲，倘使統制機關只知統制物價本身，而忽略了供給與需要，則供求必致流於不平衡的現象，則法定價格必也難於久持，足使統制工作無效。間接統制物價法乃就貨物之供給量與需要量加以限制使兩者適應，加強維持價格持久之力量。間接統制物價法在第一次歐戰後始盛行，而自一九三〇年後世界經濟恐慌發生，各國更廣泛應用此法以穩定物價，並有後來居上取直接統制物價法而代之之趨勢，因其較能根本解決物價問題也。惟因包括極廣，牽涉之問題及技術困難尤甚於直接方法。廣義言之，凡一切經濟政策之運用，無不直接間接對市場供求發生影響，均可視之為間接之物價統制；狹義言之，間接統制物價法僅指能直接透過供求關係而控制價格之變動者之種種措施也。

## 11-2 統制供給法

藉增減總供給量以提升或抑低物價普通所用之方法為栽種之增減、面積之增減、資本設備之增減，因物品之不同，故其方法亦各異。

積極增加物品的供給來源，以減低價格，其作用每感緩不濟急，故採用此法以統制物價者多在平時，可以從兩方面着手。

甲、增加生產 倘某物在本國生產不是過於不適宜，則應設法增加本國生產，不應從外輸入，其要點如下：

(1) 對於增加生產，統制機關應設法使生產者所需用的原料及其他生產要素

的供給不發生困難，使生產能夠順利進行，及保障生產者使其能取得合理的利潤。

(2) 統制機關另一方面應進一步改良生產的技術，增加社會的生產力。

(3) 統制機關並且應該對不必要的物品，設法限制其使用生產原素與原料，設法限制其生產數額。

乙、由統制機關直接間接收購生產者全部或大部分出品 最有效的方法乃由統制機關以原料及其他生產要素——特別為工具及流動資本——借給生產者，而以生產者在生產時 依照政府的指導而進行 生產和改良技術及在物品生產後，依照政府的指導而出售產物為條件。

農業及小手工業的生產通常規模小而人數多，故於統制時其生產者本身不易組成一個統一的組織，而政府所設立之統制機關又 不易指揮或統制全部生產者。德國在第一次歐戰時即痛感此種困難，因而有「你不能為每一頭牛設一個警察」之諺語流行。故較妥適之方法，是推動合作組織，並且應用經濟力量，使農民成為國家的附屬者，此外在原則上政府對被統制的農產品及小手工業品宣告政府「專買權」，其運用可有下列不同方式：

(1) 由政府的統制機關直接徵發而給與合理之價格，如糧食之統制。

(2) 由政府的統制機關委託商人代為收購被統制的物品。因為商人可以決定價格之高下，而農民通常亦習慣於只按商人所定的價格出售，商人受政府之委託，倘能依照政府法令，自易維持官價。

(3) 統制機關也可以不直接委託商人代購，而允許凡領有執照或特許證的商人自由採購。但統制機關於發給執照或特許證時，應以商人允許將全部購得物品售給統制機關為條件。

新式工業與礦業統制其供給量比較容易，政府可利用第一種方式加以徵發其全部或產品之一部。至於第二及第三兩種方式，最適宜於原料品及出口物品的統制。

此外政府必要時應對批發及零售商業有較大的干涉，在這方面可有如次的辦法：

(1) 由政府專賣與專營。

(2) 由政府監督而由專賣公司銷售。

(3) 由政府監督而由一般商人銷售，但由統制機關發給營業特許證。

除上述各種方法外，倘使政府對某種物品不能用鼓勵私人生產辦法去增加其

來源，而該項物品又為不可或缺，則統制機關應準備於不得已時直接從事該種物品之生產。

惟當經濟恐慌物價跌落之際，政府統制物價之目標則與上述相反，此時為保障生產人或生產人為自救起見，乃採提高價格之政策，其對供給方面所取之手段，乃設法減低其產量與供給量。其方法亦有多種，茲擇要說明之。

#### 甲、限制新產量

採用此法乃先由政府規定生產總量，再由生產人按照總產量分別看各生產人過去的生產量及銷售量予以分配，故又稱生產定量分配法。國際茶葉產量統制，雀特朋糖業協定，荷蘭之豬、智利之硝、日本之樟腦、巴西之糖、美國之棉花皆採用此法。此種限制新產量的方法在各國實行的經驗，儘管實行辦法十分嚴格，但多發生反作用使統制無效，其中原因，約可歸納下列八點：

(1) 倘係國際間之統制，則受此限制之國家如不普遍，則不受限制之國家必將借此機會大增其產量，則國際市場，該項產品之數量依舊充斥，結果未參加之國家受惠，而參加之國家反蒙其損。此種國際性之統制最不易控制，不如在國內可以施以壓力也。

(2) 產品經限制產量以後，價格上漲，消費者因價格過高或採用代用品，結果供需仍不能相應。此法僅及於供給量之管理，但對需要却很難統制。

(3) 如被統制者為農產品，若一旦再受歉收之影響，易致供給過缺仍難維持合於理想之價格。

(4) 限制產量之後，不僅種植所需的資本及人工減少，而且製造運輸方面所需的資本及人工也減少，造成資本及勞動的過剩，即有失業之事實，這是統制者所並不期望的事實。

(5) 在統制中，產量限制則不分效率之高低，一律減少，是則低效率之生產人依然可以維持其營業，而高效率之生產人則難於擴充其營業。因產量限制所發生之損失乃由高效率生產人担負，這是不公允的。

(6) 因限制產量既對高低效率之生產人皆一視同仁，則高效率之生產人不能集中生產，就不免提增其生產成本。

(7) 各地生產情形不一，貨物集散情形亦不同，如產量皆以同一標準減少，則各地對產量減少率未必一致，是則集中地的生產人所受影響，一定比分散各地為大。



(8) 貨物的生產量減少，一方生產活動減少，購買力當然也減少；一方貨物減少、消費減少，最終必影響並降低人民生活程度。

### 乙、種植限制

種籽的數量與收穫的多寡有相當的關係，種籽的數量多，收穫的數量也多，所以限制種植也就是限制產量，此法與後述之種植面積限制相似，惟執行方法不同而已，如古巴之糖、巴西之咖啡、阿根廷之葡萄及國際橡皮協定均為此法之運用。惟以此法限制產量，收效希望極微，因其有下列執行之困難：

(1) 種籽播種與收穫多寡不見得有絕對的關係，因為其中還有氣候土地災害肥料及施工勤惰的影響。

(2) 這種方法最大困難乃不能及時適應，尤其植物的種植至其成熟期間需時甚久，因此現時的限制產量對於現時的供給量并無若何影響，所影響的是數年後之供給量，屆時市面的變化也出入很大，難於估計。

### 丙、種植面積限制

此法較前法為易。美國農業調整法案大都應用此法，如棉花規定以一九三四年至三五年最高產量一百萬包為標準，限制棉花種植畝數，超過此標準則徵收罰款。但本法亦有顯明之缺點。

(1) 人民可以乘照命令減少種植面積，但減少的是貧瘠之土地，而對於肥沃之土地則採用縱深耕種，其總產量自仍可維持舊觀。例如美國於一九三三年會遵照規定限制棉花種植面積減了百分之二十五，但結果總產量反較前一年度為大。

(2) 如單獨應用此法，則農民可換種他種作物，則他種作物不久亦感供過於求，價格必致慘跌，仍得不償失。例如埃及曾對於棉花實施耕種面積的限制，農人將原來種植棉花的土地，改種大豆，結果使大豆供過於求，大豆的市價慘落。所以若不輔以他法如定量分配制，實難收預期之結果。

### 丁、新生產能力限制

為防止生產量超過需求量，可由政府規定對於原設機器不加限制，惟對生產人擴充機器，新增設備，或將工廠改為現代化等，仍加以限制。本法亦有缺點如下：

(1) 對於原設機器如加長工作時間，其產量仍可增加，結果仍對市場有影響，足以破壞統制的效力。

(2) 對於互有關係之產品，如不同時加以生產限制，則必彼此輪替發生連續不斷之失調狀況，且可互為因果。

(3) 新生產能力限制後，一切新發明的高效率機器皆將摒棄不用，足以阻礙社會之進步。

#### 戊、機器及勞動工作時間限制

決定機器之生產能力為機器之工作時間，故欲減少產量，可以運用三種方法：

- (一) 停止一部分機器的工作，而讓另一部分照常工作。
- (二) 全部機器工作，唯工作時間減少。
- (三) 停止一部分機器的工作，同時對另一部分機器則減少其工作時間。

此法可能之缺點有二：

(1) 採用本法如不同時兼行新生產能力限制，則資本家雖將工時縮短，但仍可無限制購置新機器，產量仍不見減少。

(2) 工時縮短，但資本家仍可增僱勞働以補工時縮短之損失。

對於產量之限制，於實施之時，必須考慮以下條件，而決定實施是否可行。

第一、常態之需求與生產能力間之關係 如需求之萎縮僅是暫時的現象，而生產能力并無過剩的陳腐的能力存在，則此時實施產量之限制方法是適當的。例如需要是暫時的下落，生產工具仍維持適當的效率，過剩乃一時的現象，則可逕實施產量限制，因為一俟市場需要恢復，此種暫時過剩的生產能力將來仍極需要；倘使任價格墜跌，而隨便將這種生產能力淘汰，則在需求恢復之際，必須另建立新生產能力，實等於社會的浪費；設如不另再建立新生產能力，必造成供不應求之現象，物價一定上漲，不利於消費者。

第二、商業循環階段階段間的關係 商業循環自興盛至不景氣階段，常會引起生產人限制生產的請求，此時須看景氣的程度，然後決定是否採用生產限制。

(1) 如係緩和的不景氣，就不宜採用生產限制，因此過剩及陳腐的生產能力即不能得到保護而存在，此較容易恢復景氣。

(2) 如不景氣的程度十分嚴重，則應採用生產限制，藉以保存生產能力，不過此時有效率的生產者，固受保護，而無效率的生產者也蒙受其惠。只有當景氣恢復開始時，需要及物價有改進之徵兆，則設法將這部分無效率生產者所代表的過剩的陳腐的生產能力淘汰掉，否則容許其存在，終必會使社會經濟發生不良之結果。因此，生產限制的實施時間不至拖延得太久。

## 11—3 市場統制法

所謂市場統制乃是在市場上用種種方法以限制貨物供給量，以求市場上貨物供求平衡，藉以避免物價漲落脫節之現象，或僅恃控制市場之到銷數以影響市價，約有四種方法：

## 甲、出口統制

## (一) 維持國際市場價格的出口統制

實施此法之辦法為出口之定量分配，即限制一國運出的貨物量，以操縱國際市場的價格。惟實施此辦法之要件，乃實施統制的國家，必須該國在國際市場中為該種貨物的主要供給者，否則，必須與其他大量生產本貨的國家聯合實行。

出口定量分配制，在限制國際市場的貨物供給量方面，誠是比較有效的方法，不過徒使國際市場的貨物量，受到限制而辦到供給量的減少，並不能視為統制的成功，最要的還是要看這種供給量的減少，是否能夠保持此一貨物的價格平穩，能保持物價平穩即是成功，反之，即歸失敗。

並且，此法如不同時使用生產限制法，結果國內存貨堆積，政府不能擔負龐大存貨量的壓力，必終告失敗。

## (二) 為安定國內物價的出口統制

這種方法通常稱為「傾銷」。國內某種貨物的供給量如供過於求，剩餘貨物充斥市場，其影響所及，必為抑低該種貨物在國內價格，政府為維持其國內價格，鼓勵該項貨物出口，以減少國內市場的供給量，並在國內維持其價格於較高的水準。不過該種貨物在國際市場上的價格或許低於國內，出口商辦理該種貨物的出口，在價格方面蒙受損失，由政府用獎勵金的方法來補助其損失。

政府獎勵金的來源，或由國庫撥足，或向國內生產者徵生產稅，以稅款充作基金，獎勵金發給有兩方式：

(1) 價格平準補助金 國內過剩的貨物量准予出口，照着國際市場的價格出售，如國際市場的價格低於國內，則政府對其差額，給與同數的補助金。

(2) 進口稅憑證 乃政府對出口商遭受差價的損失後，不以現金支給，而以進口稅憑證償付，商人持此憑證，可向海關抵充進口稅，此種進口稅憑證可任商人轉售，出口商人常以些微的折扣，將此憑證轉售給進口商人，進口商人也樂於承購。此法既鼓勵了出口，同時也促進了進口。此法最初在十九世紀初葉創於法國。

出口統制可能之缺有三：

(1) 這種辦法在鼓勵出口方面成效很大，但因為政府對於該種貨物的價格給予了充分的保證，於是生產量大增，出口量也隨之增進，政府的財政負擔加重，籌款不無困難。

(2) 這種辦法受惠是生產人，蒙損失的是消費人，而國內該項受統制貨物的價格上漲，結果國內消費量減少，生活程度會降低。

(3) 當國家經濟主義盛行的今日，此種辦法易引起報復行為。

應用出口統制應注意之點：

(1) 應避免國內存貨的堆積 (2) 應設法防止國外產量的擴充 (3) 如採用定量出口辦法，應使定率靈活而適應需求 (4) 如係各國間的協定統制，則對國與國間應設法避免 (5) 對消費者應予適當的注意，毋使因為價格過高原因，採用代用品。

## 乙、進口統制

(一) 容許外貨進口，提高其價格，但對進口數量不加限制：

(1) 關稅 各國政府對由國外輸入之同種商品。徵以關稅，其稅率的高低，視情形需要而定。如是，國內該項產品的價格，就等於國外產品的國際市場價格加上關稅。

(2) 滑動關稅率 即不將稅率固定，而將稅率使其隨時適應國際市場的價格的變動而更移。

以上兩種方法，可以提高外貨的價格，防止外貨與國貨的競爭，但提高價格對生產人是種利益，對消費人是一種損失；種種因技術進步而使物價低廉的利益，均由政府增加稅率，予以剝削。尤其當國外對於此種貨物供給量減少時，本國所受物資短少的影響最為嚴重。

(二) 容許外貨進口，但限制其數量

(1) 進口獨佔 政府用高價購買國內的產品，並依照國際市場的價格由國內購進定量的同種貨物，再將所有購進國內外貨物的價格予以平均，以此平均價格售與國內消費者。

(2) 定量進口 政府對於外貨進口規定最高定額，使外貨進口在數量上受有限制，不能與國貨在國內市場上競爭，國貨的價格即能維持於相當高的水準。

此兩法，對國內生產者有益，而加增消費者的生活費用，尤其統制貨物如屬於食糧類，將使國民購買力減少，對統制外之貨物亦減少需要，國民經濟衰萎，且國際貿易亦因易貨減少而衰退。

### 丙、消除市場存貨

可能有三種方式：

(一) 消毀存貨 將過剩存貨毀滅以挽回價格，例如十七世紀荷蘭統制肉桂；巴西的咖啡；或將過剩量當作救濟難民之用，如美國宰殺六百萬小豬。

(二) 直接向生產人或公開市場購進，予以儲藏。

(三) 放款給生產人，使生產人儲存他的貨物，使其不立即出售。

這方法值得有幾處可以批評的：

(1) 消毀存貨，不能無價沒收，政府負擔，且暴殄天物。

(2) 因價格提高的關係，生產力受刺激而擴大，反引起供求脫節的現象，更變本加厲，政府設若財力不雄厚，這種購進囤積的政策只好中途而廢。

(3) 在心理方面，政府繼續不斷囤積貨物，購買人預計政府將來終須出清存貨，對價格看落，除因目前的必需，略予購進外，不願意大量購進，此舉影響貨物的需求，更使貨物供過於求。

(4) 如係採自動統制方式，參加統制的生產人，遵照政府政令，接受借款，將貨物囤積起來，但未參加的依然可以不顧價格高低出售，反足破壞統制。美棉麥統制即最初由自動，最終不得不改採強迫統制。

(5) 貸款方法，在理論方面是增強了生產人的地位，生產人持有此項保息借款，可以存儲其貨物，待價而沽。但問題在生產方面，因為政府對產品的借款都訂得相當高，此無異對價格為一種保障。生產人既得政府此種保證，對產量不但不加限制，且相反的增加其產量，以致政府雖竭力限制市場的供給量，對於產量若不同時兼行限制，其結果，自然一方面貨物量增多，他方面放款額也增多，而對於價格的維持，依然無效。

(6) 政府出清存貨也有問題。如貨物的價格，有逐漸上漲的趨勢，政府分批出售貨物，可以略略減退漲勢，而不致蒙受損失，但當價格沒有表示漲勢或甚至有下落之勢，政府出售貨物，勢必更使價格抑低，故其原有目的，可為破壞無遺。

### 丁、取締囤積居奇

在市場緊急時，投機者的囤積物品減少了市場上可以出售的物品數量，增加物價統制困難。本來投機交易及買空賣空之行為，抑動物價激烈變動，影響社會之安寧至深且鉅，故投機之交易平時已有取締之理由，戰時尤有禁止之必要。在第一次歐戰時，歐美各國會停止交易所之營業，以杜絕投機。例如當時美國芝加哥紐約

等糧食棉花交易之停閉，即防價格波動也。

至於商人囤積不售與消費者之大量囤儲，均可招致物價之不規則之變動。禁止商人囤積之方法為澈底清查存貨；限制消費者囤儲則須統制購買。前次大戰時，美國曾禁止人民囤積三十日以上之麵粉，如超過規定，即由政府強令平價出售，并規定商人不得與囤積在三十日以上之零售商發生交易以示懲戒。

#### 11-4 消費者自動統制法

人人皆為消費者，故物價之漲落，可以影響每一個人的生活。惟物價上漲直接影響消費者之利害較甚於物價下跌。所以物價暴漲，生活困難，消費者感應亦最靈敏，復因物價上漲過程中，各種物價間的上漲率并不一致，故一般消費者還可以在許多物品中間有不少選擇調劑的機會，以減少物價增漲的嚴重性。政府於物價上漲時可以採用種種辦法，以限制物價上漲，但是根據已往中外的經驗，這種統制物價的成效有時很小，最可靠的辦法，還是消費者自身方面的瞭解與適應，我們稱這種適應的行為為消費者自動統制法。

一個消費者對於物價問題如能够充分認識，並且能够很聰明的適應環境，調節他們的生活的方式，減輕物價之威脅，其可能的辦法有下列幾種：

(1) 在許多場合下，物價的暴漲，是由於人心的恐慌而造成的，一般商人，利用這種心理，造作謠言，或謂貨物來源將斷，或謂市場存底無多，消費者以訛傳訛，爭相購買，剎那之間，把這種貨物價格，弄得飛也似的上漲，等到風平浪靜，事過境遷之後，貨物仍然源源運到，價格不免暴跌，可是多數的消費者業已大上其當了。所以在市場混亂時期消費者的頭腦要冷靜，辦事要明晰，態度要鎮定，則許多無謂的滋擾與浪費便可避免。故消費者應付物價上漲的第一個辦法是鎮定。

(2) 消費者應付物價上漲之第二個辦法是聰明的購買。平時收入較多的人，每每不計價格，任意揮霍，故當物價上漲時，這種愚蠢的習慣，當然要改變的。普通人都有一種錯覺，以為價錢高的東西，品質一定好，其實價格與品質的關係未必有那麼密切，所以消費者如果選擇適當，購買得宜，那麼同是享受一樣的生活，而費用方面，却可節省不少。

(3) 消費者應付物價上漲的第三個辦法是減少不必要的消費。我們知道每個家庭的生活費用中，除了一部分是因維持生命而每日必需有的開支外，其餘的都是可多可少，可遲可早，可有可無的，如果消費者都能够擲節或停止不必要的消

費，則物價的嚴重大可減少。

(4) 消費者應付物價上漲的第四種辦法，是改變生活方式，採用效用相同與品質較差的代替品，有很多物品因為種種原因，其價格上漲的特別快，但同時也有很多效用相同的其他物品，其價格增漲的特別慢，消費者不妨略改已往生活的方式，以資適應新的環境。

此外消費者為避免商人的抬價剝削起見，不妨互相聯合，組織消費合作社，擇人生必需的物品，自行直接採運，分配於社員，既可以調節供求，又可以平抑物價，英國在第一次歐戰時，統制物價的重要任務便是由消費合作社擔負，並且十分成功。

#### 11—5 統制需要法

統制物價時如只干涉價格而不干涉需要，則有效需要數量必較多或較少於市場上供給量。

統制需要在戰時大都為限制市場上需要的數量，以求達到國民消費節約，以及限制物資之使用與分配是也。

對於限制需要，有下列幾種方法：

(1) 鼓勵消費者自動節減消費或自動限制消費 例如宣傳物資之可貴，造成一種制裁浪費的公共輿論，發動節約運動，特別提出若干種物品來做節約目標。

(2) 限制物品的用途 一種物品通常可以有各種不同的用途，統制當局可以禁止被統制物品用於次要用途，而只允許它用於最重要用途。例如米只作食料，不准釀酒。英國當歐戰之際是取締啤酒之釀造，與麵包之製造及售賣標準，以節省糧食之消費。而於煤炭消費之統制亦依照房屋數目加以規定。美國於前次歐戰時對煤炭之消費之限制，則尤為激烈；其燃料管理局於一九一八年一月十四日乃迫令工廠停工，並取締辦公室中不必要之用煤數量。

(3) 強制消費者局部使用「代用品」 如上次美國當歐戰之際，會規定於購買小麥時，須購買同量之其他食糧以節省小麥之消費，並規定麵包商烘製麵包時，須摻雜百分之二十五之其他麵粉。米之統制，有時限制其碾白程度，亦相等於此種方法。必需的物品，通常不能完全用「代用品」來替代原有的物品，但對於非必需品則應該盡量使用「代用品」來代替缺乏的物品。倘使缺乏的物品是進口的物品，而代用品是本國的出產，則更有提倡使用代用品之必要。

(4) 採用「強制定量分配制度」(Rationing System) 以限制消費者購買數量。在此制度下，每一消費者在一定時期之內所能購買之數量，乃固定的；他絕不許超過此數目，用這種方法一方面可以限制消費者為消費而購買的數目，而另一方面更可以防止投機者為投機而發生的購買。

採取強制定量制度時，通常發給一張購貨證，而憑證購買。有時是有限期的購物證，證上說明每證只能購買若干單位的物品，同時復規定各種物品折成「單位」的辦法，因此每一個消費者除了購買個別物品時會受到那種物品的特有限制外，並且總購買量也受到一般的限制。在規定物品折合單位時，對奢侈的和不必要的應該定得很高，而對必需品應該定得比較低。

惟上項政策之執行，既須有精確之人口數字，尤須明瞭人口之移動生死，而戰時則移動與生死之變動，均較平時為甚，限制消費之政策，甚難見效。且需要之構成，較生產供給，尤為複雜，因之不易控制。在戰時固可藉愛國心之激發，冀求人民消費之節約與轉變，然人民智識程度之不齊，國家觀念之厚薄，殊難舉國一致也。至於平時，則各國亦有利用消費之增加，以維持國內之產業者，如各國磨粉與摻雜之規定，以刺激小麥之需求者是也。荷蘭會強制天然奶油與人造奶油之混合，以維持奶油之需求，希臘為增加黑栗 (Currants) 之起見，會強制於麵包中加置黑栗，其目的即所以鼓勵人民，購買成本較高之國產，而提高其價格也。

在平時資本主義經濟制度之下，通常物價下降問題遠較物價上漲問題為嚴重。物價統制之目的在防止物價下跌，則須從增加需要着手，其方法有下列數種：

(1) 統制機關可以聯合生產者，用廣告及其他方式，去引使消費者對於若干種物品增加購買與消費。

(2) 設法推廣物品的用途，增加需要。

(3) 統制機關必要時，將物品購儲倉庫中以增加一種人為的需要。

(4) 如有由國外輸入代用品競爭，則政府應設法用明顯或非明顯的辦法禁止或阻止代用品一部或全部輸入。

(6) 統制機關對於若干種物品，可以強迫原有的購買者購買若干數目。例如絲廠是絲的主要購買者，絲價下跌時可以強使絲廠購買一定量絲，以資救濟，這是增加原料品的需要的良好辦法之一。



## 11—6 暴 利 取 締 法

物價高漲除了一些根本的原因以外，有許多是因爲商人或製造家欲貪圖暴利而高抬市價，以致騰貴的。故各國政府多採取嚴禁貪圖暴利方法，亦稱爲利潤統制法。

嚴禁貪圖暴利，在理論上雖無可非議，而實行難免有許多困難。因爲暴利，是指超過一般的利潤率而言，假使一般利潤率沒有確定，就無從確定暴利。即使暴利可以確定，發現貪圖暴利亦非易事，因爲商人與製造家，可以用種種手段，來隱蔽其貪圖暴利事實。

各國所行的嚴禁貪圖暴利方法，最簡便的就是政府對於貪圖暴利的人，加以相當制裁。日本於一九一七年九月發佈的「暴利取締令」即屬於此類，據該令規定政府如認定有用或將用貪買或客賣爲手段，以誘起急激的市價變動，而貪圖暴利的，農商大臣，就規定一定時期，戒告其不能爲此行爲，且於必要時，可在買賣上附以條件，如有違反，則處懲役或罰金。此法令後屢加修正，成爲廣泛的「超過利得取締令」并廢除物品範圍的限制及告戒制度。

英國一九一九年發佈嚴禁貪圖暴利的法令（**Profiteering act**），如有人因商人或製造家因貪圖暴利或欲貪圖暴利，而受損害或將受損害時，可出首告發，商務部或商務部賦與權限的委員會，因爲有了告發，纔開始活動。調查確實，如出首人所告發的沒有捏造，就對於該商人或製造家加以制裁，（貨物的範圍，也歸限定。就是限定於由商務部的命令所指定的一般公眾日用品。）出首人告發的時候，商務部就調查該項買賣貨物的價格，購賣者的購入價格，以及利潤。因爲調查這些事項，商務部得使任何人至該部，以報告必要的事項。這些報告，一切均守祕密。商務部只要知道該項買賣的真相，并是否貪圖暴利，目的就算達到，其餘一切事情，可以不去調查，并不必公開。商務部以這種調查爲基礎，宣佈一種價格，但此宣言之價格之中務使販賣者得相當之利潤。如果賣者所受的價格，超過宣言價格的時候，就使賣者將超過分量，返還買者；如果價格還沒有授受的時候，就使買者只支付宣言價格，違者依法處罰。此種方法在英國有極好成績，其成功要件蓋在（1）國民的權利思想要相當的發達；（2）國民一般對於商業交易，要有相當的智識。

暴利取締是正面干涉超過利潤的存在，所謂另一種方式的暴利取締的「利潤統制」則乃是於超過利潤獲得之後，再轉移其使用，以合乎社會最大利益原則。故利潤統制，即工商業於營業年度終了時所得盈益超過該年度預算應得之利潤率者，

國家得予以徵收或用其他方法加以調節。利潤統制之方式，大致不外徵收過份利得，國家參與利潤分配，課稅法、借入法、限制利潤分配等，茲擇要分別敘明如下：

#### 甲、徵收過分利得

上次歐戰時，英國曾採取此種方法，將企業區別為國家管理者，國家經營指導者及一般經營者數類分別從事統制。

由國家管理之企業，在戰爭開始時，首為鐵路，次有一九一六至一九一七年之煤業，至一九一七年末，鐵礦業及製粉業，亦歸國家占有。此等事業，在國家任命之統制官支配之下從事經營，但對各個經營機構并不加以干涉。如是，國家管理之企業，亦有少許利潤之刺激，蓋由國家保證其戰時利潤故也。其統制方法，係以戰前之利潤率為基礎利潤。例如鐵道業採取一九一三至一九一四營業年度之利潤率為標準，煤業以戰前三年中平均利潤率為標準，在戰時利潤率不及戰前之標準時，由國家補償之。在超過基準利潤時，則將超過部份之百分之八十歸國家所有，百分之十五作為補償基金，其餘百分之五作為特別利潤，歸國家所有。其中補償基金，乃為補償其他企業之損失而設。

在國家指導統制之下從事經營之企業，依軍需品法之規定，包含武器彈藥戰爭器材等之生產，軍隊裝備以及戰爭資材之輸送修理等，在此等方式經營下之工廠大體以戰前一營業年度或相當期間獲得之平均利潤為標準利潤，再加五分之一作為企業利潤，超過此限度之利潤，歸國家所有。為便於算定此種利潤起見，關於賬簿組織，簿冊樣式，設備資本之計算等會計處理問題，咸加以嚴格之管理。

至對於戰時一般工商業，則實行課稅方法，即以戰前二年之平均利潤為基準利潤，超過此限度之利潤，賦課戰時利得稅，稅率由一九一五年之百分之五十至一九一七年百分之八十。

#### 乙、國家參與利潤分配

其方法先規定企業一定率之利潤，迨期末結算盈利。超過定率時，此項超過利潤，由企業家與國家共同分配之。其分配方法，凡超過利潤在銷售總額百分之一時，由企業家與國家按二對一之比例分配之；在百分之二時，平行之；在百分之三時按一對二之比例分配之。

#### 丙、課稅法

對戰時過分利得實行課稅，各交戰國均無例外，均以某時期平均利潤以上為異常利潤，就其超過部分徵稅。

美國在戰時且爲使此項法律發生效力起見，政府并封閉交易所，禁止一切投機事業，又設置商品統制委員會，決定統一價格，以應戰時對策之要求。

#### 丁、限制利潤分配

德意志於一九三四年十二月公佈公司利潤分配法，依此法律，國家對企業過份利潤之一部，未必徵收，而以公債的形式，強制借入。其辦法大致規定公司以現金分配之利潤不得超過資金之百分之六，超過此限度之利潤，應即寄託於德意志貼現銀行，貼現銀行更以此款投資於國債。

### 11—7 生產費政策

生產費一多，物價自會騰貴，故政府之設施，須窮及其根本原因，要設法減少生產費，而使價格趨落。

節減生產費的臨時措施，即物價有騰貴的傾向或已騰貴的時候，政府首先輕減或廢除生活必需品的海關稅及內地稅，其次是輕減電費，尤宜輕減國有交通的運費。此外如輕減營業稅及其餘輕課，也是一種辦法，因爲在生產者或商人看起來，租稅等費用，都是包括在生產費裏面的。但此項辦法都是使政府在財政上受相當犧牲，所以只在必要時採用，並不是永久辦法。

節減生產費的另一方法，就是改造商業組織，易言之，就是務必使商業組織，非常簡單。所謂簡單的商業組織，就是原始生產者和消費者之間，距離極小，中間商人，或全部廢止，或一部取消。因中間商業愈複雜，一般成本更高，因而物價愈高。

至於減少中間商業的方法，或獎勵生產者組織販賣合作，直接售賣其貨物與消費者；或獎勵消費者組織消費合作，直接由生產者購買貨物；或由地方團體設立公設市場，或中央市場，這些方法，都可以減少中間商業。

不過要注意的，此種減少中間商業以節減生產費的政策，對於調節物價是不能立刻收效的，因爲這種設新制度以代舊組織的辦法，比較曠日持久，若於物價既經騰貴或將行騰貴的時候，始採這種政策來調和，其效力決不能立刻實現。最好在平時逐漸施行。總而言之，這種政策，只能防患於未然，不能救濟於事後，所以不能採用爲臨時救急之物價調節法。

### 11—8 運輸調整

戰時物價之暴漲或暴跌，常因交通阻隔所致之供需失調所促成。戰時軍運頻

繁，各項交通運輸工具，均被徵爲軍用，且爲海口封鎖，物品供給之來源，遂遭斷絕，故調整運輸，疏暢貨流，亦爲各國戰時統制物價之基本工作也。如美國之交通事業，向爲私人經營之企業，但於歐戰之際，卽由國家統制，而統制物價之機關，則與運輸機關，取得密切之連繫。以軍事運輸之餘，作爲貨物之運輸；就原有之交通工具，充份發揮其能力。惟此項工作甚爲繁重；不但須有適當之組織、週密之分配，且須有完善之交通工具，以便利用，否則軍運繁忙之際，能否供作貨物之運輸，殊成疑問。

於分配裝載，制定優先貨物位序表，分撥車輛，於統制物資上更能發揮效用。

### 11—9 金融調節

物價爲一切經濟活動之樞紐，而金融則爲經濟活動之血脈，二者息息相關。故無論平時或戰時，藉統制金融及調節金融，以爲統制物價之手段者，例證甚多，不勝枚舉。其最顯著而又爲任何人所明瞭者，則爲以通貨價值之增減，以控制物價水準之高低。第一次歐洲大戰時，各國因通貨之膨脹，以致金本位不能維持，物價水準上升；其戰後之第一要政，卽爲金本位之恢復，以平抑物價。一九二九年後，世界經濟恐慌發生，各國又相繼貶低幣值，以提高物價。一九三一年以後，世界銀價高漲，吾國爲避免物價低落起見，乃於一九三四年加徵白銀出口稅及平衡稅，以隔離吾國物價與世界銀值之關係。復於一九三五年，正式放棄銀本位，而救濟吾國物價問題，比皆藉控制貨幣價值以統制物價之實例也。惟通貨貶值，常使物價過度上漲，形或積重難返之勢；而通貨收縮，則易招致產業不振，失業增加之變異，故所得能否償其所失，要在事先之審慎計劃也。

此外各國中央銀行有藉再貼現率之高低，以控制信用之脹縮，間接統制物價者，又早爲各國所採用。

藉對外匯率之低跌，刺激本國之輸出，俾低廉之產品，傾銷國外，同時抬高輸入品價格，亦常爲各國所運用。

又如農村貸款之提倡、農業倉庫建設之普及，固所以活潑農村資金調劑金融、增加生產，然和緩農產品價格季節變動之功效，亦不容忽視。

### 11—10 戰時財政與物價政策

這次戰爭中，英美的財政和物價政策，最值得我們注意的，是在財政預算品的

編製上打破了過去僅僅注意平衡支出和稅收差額的傳統觀念，而兼顧到設法吸收因政府支出遞增而提高的國民貨幣收入，來維持整個經濟的平衡，亦即以將平衡人民購買力和國內消費品價值的差額作為財政預算上的中心問題。

龐大的財政預算通貨膨脹和物價上升的根本原因，現在英美却把財政政策和物價政策配合起來，使財政預算搖身一變而成為動員國民經濟的武器，防止通貨膨脹的工具。

一九四一年四月七日英國財相向國會提出1941—42年度財政法案時，不但依例提出了收支預算，而且破格的附了一本「白皮書」，該「白皮書」有兩部分重要統計數字：

(1) 財政部編製「戰費財源的估計和分析」把英國戰時支出所仰給的**真正財源**，用統計方法表示得清清楚楚。

(2) 中央統計局編製「一九三九和一九四〇兩年國民收入和支出的估計」對英國戰時國民收入增加的情形和公私各種支出，在收入淨額中所佔的比例詳加分析。

財相依上面統計比較政府龐大支出造成人民購買力約三十七萬萬鎊，用種種方法抵銷三十一萬五千八百萬鎊，其中相差五萬四千二百萬鎊，此即為英政府所要努力彌補的「通貨膨脹漏洞」(Inflation Gap)。這一年度內的「通貨膨脹的漏洞」政府如不設法加以適當的處理，人民必定拿去競購物品，結果物價和生活費必定上漲，通貨膨脹的嚴重情形必然發生。美國的辦法，也大同小異。

英美兩國都能利用統計方法，找出了人民剩餘購買力的確定的數目，政府只要有辦法把這個數量的剩餘購買力吸收了去，物價就可保證不漲，國民經濟就可以維持平衡，這是最精確最有把握不過的辦法。

這種財政政策是綜合配合物價政策：一方面用重稅儲蓄延期支付和收縮信用政策來吸收人民的過剩購買力，維持經濟的平衡；另一方面用政治力量隔離貨幣和物資的關係，抑制物價上漲，後者也只是處在一個輔助地位而已。

### 11—11 貼補政策與物價

在經濟波動的時候，一國的政府為了平抑或維持國內的物價，以便保護生產者或消費者的利益，常自國庫提出一筆款項，用來津貼某一些生產事業或商業經營，以求減除由經濟波動所生的不良影響，這種政府以公款津貼某種商品之生產

者或運銷者，使之能將其商品在政府所指定之且低於各該商品之成品之價格下出售的政策，我們稱之為貼補政策。用津貼來平抑物價的政策，在近二十年來各國相繼推行，皆頗著成效。尤其在這次大戰中及戰後之過渡期間，戰爭國均曾採用過。

貼補政策之所以能被以經濟學理處理非常時期經濟的國家所採用，自然有其理論上之根據。現在我們試為分析如下。

戰時通貨膨脹的因素，歸納起來，可以分為四項：

- (1) 政府超支所引起之通貨膨脹 (Deficit-induced inflation)。
- (2) 私人企業之投資增加所引起之通貨膨脹 (Investment-induced inflation)，尤其是用國家銀行膨脹信用的貸款作為資金的投資，必構成嚴重膨脹。
- (3) 工資上漲所引起之通貨膨脹 (Wage-induced inflation)。
- (4) 逃避貨幣爭取實物所引起之通貨膨脹，就是所謂「狂奔式之通貨膨脹」 (Galloping inflation)。

貼補政策，一方面固然可以抑低政府所貼補的幾種商品之價格或使之上漲較緩，但另一方面貼補之支出必然增加政府之開支。政府增加其支出而不同時提高稅率，其對於國民貨幣所得的膨脹略等於私人投資之增加，其結果可使有效需要作政府支出之數額的數倍增加——這種增加的倍數，經濟學家叫作倍比 (Multiplier)。但是在普通情形之下，政府支出的增加即使永久繼續下去，它本身假使不附帶的又引起私人投資或工資率的上漲，是不至使有效需要不斷的膨脹或使物價繼續不停的上漲的。因為政府支出增加所引起之有效需要的膨脹不免使物價略現上漲，於是企業家之利潤因之增加。在戰時統制嚴密的國家裏，這些意外利潤，將被政府用抽稅方法所吸收；同時在廣泛的定量配給制度和消費統制的國家裏，私人的投資也有嚴格的統制，則人民貨幣所得的增加即使未盡被政府以租稅方式吸收得去，也無多少化費之去處，結果仍不免一部分被儲蓄起來。所以政府支出的增加使有效需要作相當的膨脹後，就會自然的使政府的稅收及人民的儲蓄與政府支出的增加相等。那時即使政府的增加維持不變，有效需要的膨脹也會自動停止。租稅 (過分利得稅及所得稅) 的累進率及人民的邊際儲蓄傾向愈大，則有效需要所引起的倍比作用是應該不會太大的。政府超支所引起之通貨膨脹既然在普通情形下只能將有效需要提高至一較高的水準，但不至使其不斷的上漲，那麼能使物價繼續不停的上漲的因素，只有工資上漲所引起的通貨膨脹及逃避通貨爭購物資的現象了。

逃避通貨的現象只有在通貨膨脹已經相當嚴重，即物價連續上漲的速度已經快要到使人民不能不注意的時候纔會發生，在通貨膨脹的程度還很緩和的時候是不必顧慮的。所以在通貨膨脹的初期，使物價連續上漲的主要因素為工資之上漲。在有強大工會組織的國家初期物價之上漲，尤其是工人生活必需品價格的上漲，不論是政府超支所引起的，抑係生產或輸入困難所引起的均可能引起工人要求增加工資。這種要求在充分就業之下很難加以拒絕。工資一漲則工人之購買力首先隨之增加。加以工資增加後一般生產成本均隨之上漲，因為一切生產之直接成本不外工資及原料，原料又可以化成工資與原料，故全國生產事業的直接成本終極可化成工資及輸入之原料，而工資尤佔最大部分，故工資一漲一切生產成本均漲，於是使物價再度上漲。物價再漲後工人又將要求增加工資，如此周而復始，循環不已，造成惡性循環危險之現象。

這種工資的惡性循環固然可以用強迫手段禁止工人要求增加工資來制止的，但是最好的方法還是採用貼補政策，來穩定工人的生活費用使工人無要求增加工資之藉口。這種貼補政策雖然不免增加政府的支出，但是政府超支的膨脹作用，在有有效租稅制的國家是非常有限的而不是累加無已的，所以權衡利害肯增加政府以求穩定工人之生活費用，因以穩定工資。這便是貼補政策之基本的理論根據。

政府藉貼補政策來平抑物價究竟能否收到預期的效果，則有三個前提，須加注意：

(1) 在政府貼補之列的事業的產品和勞務究佔生產成本多大的一個比例？凡是所佔比例不高，則這些事業的價格變動，必不會對成品在價格發生決定性的作用。

(2) 這些事業的價格能不能長期穩住？尤其是在物價不斷繼漲時，這些貼補事業的成本也是在一再的上升，所以如果政府要想把這些事業的價格長期的穩住於一個水準之上，則只有不斷的放寬貼補的數額，使這些事業的虧損都由國庫承擔起來，為勢必終使財政收支之虧絀加甚。

(3) 如果不能，則政府在貫徹貼補政策上究有多大的持久力？貼補的數額如超出政府負擔能力之外，則這些事業必大漲一次，大漲大跳對於物價的刺激是比容其緩緩之上升更加厲害的。

抑尤有進者，貼補政策的執行假如不當，不但不會穩定貼補事業的價格，而且反易引起它們的昇騰。在貼補制度之下最易養成貼補對象的情性。它們因為有所

依賴，每不思有所改革，以求自內部的改善來減低出品的賣價，關於這一點，美國在施行農業貼補時，已引起多數學者的嚴正指責。所以貼補政策的執行，如果不能兼顧到這方面的問題，則只有增進了抬價的潛力，則只有無端的加重了政府的負擔，亦則只有減輕了政府的持久能力。

從上面的討論看來，我們很容易的就可明瞭貼補政策的對象應該是工人的主要生活必需品，及少數為一般工業所共用的基本原料及勞務如煤、貨運，假使這種原料及勞務有特殊原因使其價格上漲的時候。除此以外的商品均無貼補之理由，因為這些商品任其隨一般物價上漲亦不至引起全面的惡性循環，而貼補之唯有徒然增加政府之超支并引起有效需要之膨脹而已。

貼補政策有許多方式，戰時各國實行的實物配給辦法，其所配給的實物大都是由政府用高價從市場購來而按低價配出的，則這種差額也是一種變相的貼補。例如英國在這次大戰中所行的食糧貼補制便是足以稱道的設施。英國的食糧歷來要靠國外供給，因此自一九三九年戰爭開始後，為免國內發生糧荒，影響作戰，英政府即對國內的糧食貿易加以統制，由糧食部向國內外的市場購買軍民所需的食糧，然後配給國內的糧商轉售與人民。不過這種措置并未能穩定國內的糧價，因為到了當年年底，糧部復要求國會准許它把購入的糧食減價售與糧商，以便平抑糧價，安定民生。由此促成的虧損，則由政府另撥專款彌補。這項辦法實等於對人民的糧食消費加以一種貼補，英國執行這項政策的最大成就，在於能够安定國民的生活，自一九四二年以後，英國的生活費指數，變動只在百分之二、三左右。由於生活費的穩定，戰時英國的工資也少有增加，勞資關係也相當融洽，藉此尤可隱蔽戰時通貨膨脹所生的影響，英國食糧貼補方案能够安定國內民生的原因，在於食糧是人人需求的而它在生活資料中又佔着極大的成分，又其推行是和定量配給合併，故其所生的利益是不論貧富都能平均的得到。它的最大優點在於能「取於富而補於貧」，其所以能得這種效果的原因，是因為英國的稅制是以累進所得稅為主幹之故。

貼補政策有時作為其他統制物價方法的輔助手段，例如一九三二年美國政府為了救濟國內的農業恐慌，一面採用生產限制法，制定農民向政府具結契約，規定減縮種植的面積，而政府為補償農民為減產所受的損失，亦按規定付與訂約農民一種貼補，稱為 **rental and benefit payment**。這種貼補主要的目的在於發動農民縮減生產，俾能減少農業市場的供給力量，而使農業價格逐漸回漲。



## 11—12 政府購買對於物價之作用

政府購買 (Government Procurement) 一向皆在政府財政中佔據着非常重要的地位，不過在過去政府率為取得所欲取得之物資而出來收購，換言之，只為需要而購買，至於政府購買的經濟影響如何，并未經有計劃之考慮。兩次世界大戰之經驗，以及一九三〇年代世界經濟恐慌之後，為減少通貨膨脹的危機以及復興實業，乃利用購買政策以實現其對社會經濟理想之目的。在間接統制物價的政策中，一部份也是透過政府購買之運用，以實現其合理價格。

政府購買對於市場所能發生影響，可能達到之目的有二：

- (1) 用以影響市價，提高或穩定貨物之市價藉以保護某一集團之所得。
- (2) 用政府直接需要或以增加貨幣發行之方法，來增加人民就業之機會。

這兩種情形，都直接間接與物價有關。政府與普通之購買人不同，政府常以直接消費以外之理由而購買，其購買之數額又具有龐大之特質，對於國民經濟可以發生深刻之影響，因此購買隨成為適當之統制工具。

購買對於購買物品市價變動間關係如何，須分別兩種情形而加研究。

第一、假如政府所付價格與市場原價之差別愈大，則政府購買對於市價之影響愈大。例如政府所出價格超過市場原價甚多，且其需要量又無限制，則私人購買者必須肯出高價始能買得此項物資，因為市場上的「無差別定律」——即同一品質的物品在同一市場內不能有兩種價格——運用，則市場之變動，必等於市場原價與政府所出價格之差額。

第二、即價差 (Price Discrimination) 因素之考慮。所謂價差即政府所付價格與私人同時對同樣物品所付價格之差額。政府購買時，此種價差程度愈小，即市價追隨政府所付價格愈接近，則對於市價之影響愈大。

政府購買對於物價發生之作用，亦視其購買方法，購買品類及購買數量之變化而異，茲分別述之。

(一) 購買方法對物價之影響

政府於決定購買之後，可有許多方法取得其所欲收購之物資，各種方法各有其優劣點，此須視其購買之目的而決定，大別有以下數種方式。

甲、公開市場購買之方法 (The Open Market Purchase)

若社會上已有有組織之市場，則政府可像普通消費者一樣，在市場上公開購買。政府在公開市場上採取購買行動，其對於當前市價之影響，實與普通消費者突

然決定增加其購買量之影響相同。若所需之量不多，則對於市價并無影響。若所需之量相當大，或需要量之增加有繼續化之趨勢，則市價將趨上漲。生產合理化之實現有待於長期之調整，而在政府採取突然而非繼續之購買行動時，工業長期調整并非有利可圖，故需要之提高只能促進物價之上漲。物價上漲之程度決定於存貨之多寡，以及過度需要之性質。政府購買與消費者需要增加，二者間之惟一重要區別，即在前者購買之增加與價格之上漲是沒有繼續性的，故私人購買者可以暫時延緩其消費。此種事實可使物價上漲維持於最小限度。

政府購買，只要并未公開宣佈或表示其長期購買計劃，則隨時在市場上皆可發生上述之作用。

#### 乙、招標法 (The Offer and Acceptance Method)

採取招標法，政府須發布公告或通知任何政府願與成交的商店，說明政府所希望之條件。一般言之，包括交貨地點時間及條件，有時包括需要之數量在內。於是徵求投標，投標須列明賣者肯交貨之價格，同時可建議加列政府通知中所未列入之因素。

在各種情形之下，除了徵發方法之外，招標法可使政府購得最便宜價格之物資。若參加投標的商人對於政府願出價格之高下，或對其他競爭者所投之標的性質，事前毫不知悉，則可誘致商店之標價接近其邊際成本，蓋恐其他商店開出低價因而喪失得標獲利之機會也。

在上述市場之情形下，招標法對於意欲購物同時更欲減少因購物所引起之通貨膨脹時，這是最合用之方法。因為有價差的存在，政府所支付者為最低價格，所以新增的貨幣流通量及其對於市價的影響，也比較的小。

假如政府購買具有經常性質，即採取繼續性的購買，或政府肯出的最高價格已為一般所週知則不會出現更低的標價，特別是需要量很高，售貨人沒有投標被拒之疑慮時，此種可能性更大。因此，政府如欲達到以購貨方法來增加人民就業機會之目的，同時更覺得有減少市場價格隨之上漲之必要，則不妨採用招標購買法。在售貨人中間傳佈政府肯出的最高價格，則實際的購買價格可能相當的高。採用此種方式，大批購買力可以流入社會，同時因為價差之存在，市價也許不會同比例之上漲。如果市場具有高度競爭性，市價之上漲一定不會超過在市場上公開購買同量貨物所引起之上漲。如市場具有少數獨占剛性 (Oligopolistic rigidity) 之因素，則市價之上漲更微不足道了。

### 丙、商討價格購買法 (The Method of Negotiated Price)

採用此種方法，政府可與某一商人或若干商人，進行討論出賣條件。採用此種程序所能獲得之結果是并無一定性的。其決定因素如下：政府與出賣人目標衝突之程度，參加商討人員等討價還價之技巧，政府對於所購物資需要之程度，出賣人有貨之數量，競爭之情形，以及其他同樣不可預知之因素等。因為因素太多，故最後議定價格初難事前預測，然而這種方法允許價差之存在則是很顯然的。根據此點及本方法其他特點，吾人可推得在何種情形之下採用較為有利。

政府如欲購買一種出賣人數極少之商品且欲達到廉價購買，或防止因購買而造成通貨膨脹之目的，商討價格法是有實效的。這種辦法對於一個願出高價——只要這種價格不會影響其他購買人的購價——之政府是有用的，因為如此必大有助於全部就業，而出賣商對於此種辦法亦必易於同意。政府肯出高價對於出賣商當然有利，且因價差之存在，出賣商亦不必將一般售價提得太高，因為對於出賣商可以產生最大利潤之價格，完全決定於市場需要之性質及可以出售之數量。尤有進者，如政府之付高價乃以出賣商維持其他購買人之低價為條件（補助工業辦法中常有此種情形），出賣商實在值得維持一個政府所欲維持的市價，而不願放棄政府所出高價之利益。

### 丁、公佈價格購買法 (The Announced Price Method)

此法之運用非常簡單。政府僅宣佈在一定價格上準備購買一定數量或無限數量之某種貨物即可。交貨之時間地點及條件等一般皆包括在內。

因為此種公佈具有公開性質，故除非政府所購數量很小，不能有鉅額價差之存在。蓋政府既願按公佈價格無限制大量購買，則除非為了長期保持市場之原因外，則價差對於出賣商并無利益。倘出賣商存有不易出清之存貨，或市價超過邊際成本，則就理論言，售與政府之貨價可能低於該貨之市價，但實際上此例并不常見。

公佈價格法足以消滅價差，但亦因下列情形而有例外。第一，如政府出高價，出賣商一面仍繼續以低價售與私人購買者，以防其採用代用品。這時出賣商存心採取維持經常私人市場的長期政策，蓋恐私人購買者一旦改用代用品後，即使當政府終止購買後，出賣商恢復過去之低價，仍不足吸引顧客重新採用其產品。第二，如產品存貨極少，以致售與政府之數量即等於減少對其他顧客之售量，而政府之買價較之市價高出無多，則在出賣商方面，與其迫使一般顧客採用代用品及根本放棄使用此種產品，殊不如政府所出高價之利益。此外，出賣商如無壟斷情形，即

新出賣商可以隨時加入，則公佈價格亦可誘使價差減至最低限度。

這種辦法在兩種情形下可以使用：

(1) 政府欲對某一經濟集團的所得，予以一項最低限度的保證，在此情形下，只消支持該集團產品價格即可。

(2) 政府如欲減少失業，并認為物價上升對於增加就業為有利時，亦可採用公佈價格購買法來施行支持物價政策。

美國支持物價之政策所採用者即屬此法，政府宣佈在其所欲建立之市價水準上，願意無限制的購買某種貨物，因而乃能阻止其價格之跌落於此標準之下。

### (二) 購買品類對於物價之影響

政府除購買同一種貨物外，也可以購買同一產品的幾種有關貨物。在此情形下，倘政府所出價格與市價有所差異時，則將發生下列影響：

(1) 出賣商售與政府之貨物，將限於政府估價較市場估價為高之貨物。從市場方面看，如果價差并不存在，而有關貨品可以互相代替，此種趨勢一定出現。如果價差存在，也許有例外發生。若出賣商存有大批政府欲購之貨物，且政府所出價格超過其邊際成本，則售與政府之價格可能低於售與私人顧客之價格。反之，出賣商如怕喪失永久性之市場，則即使政府肯出較高價格，亦未必肯以稀少之貨物售與政府也。

(2) 如時間充分，則生產亦受政府需要之影響。因為政府欲購的貨物之總需要量較前增加，生產方面必有移向多產此種貨物之趨勢。從政府的觀點看來，其所欲購買的貨物各品類間既為相互之代用品，則從其他購買者之觀點看來，上述各貨也一定大致相差不遠，在生產方面各貨亦自可互代，則政府之購買將使每種貨物之價格均有相當之上升。若生產此貨之各廠處於競爭甚烈及遞增成本之情形下，其事尤屬必然。如各貨在生產是互相補充品 (Complement)，例如聯合產品，則政府需要較弱之貨品的產量不免增加，而其價格也不免隨之下降。如果後者不甚適合作為政府所需貨物之代用品，其事尤然。

### (三) 購買數量對於物價之影響

購貨交貨數量，有各種可能的變動，對於物價之作用亦異，茲分述之：

第一種方法為無限制數量之收購。在此種方法下，政府宣佈凡符合其特定之需要，政府準備接受任何數量之貨物。因為這種方法乃由政府方面擔負整個風險，故各出賣商均急於利用政府之優良條件，其結果，售與政府之貨價勢必減少一筆

等於出賣商保費之數量，雖然在實際上，此種無險售貨的優點常引起高度競爭，而將貨價壓低至不只減少超過保險費之數量。這種無限制之購買可能發生兩種影響：

(1) 對於市價加了一層最低的限制。政府如果按照一定價格無限制收買，則市價不能長久低於政府之購價。

(2) 減少期貨市價對現貨之差額。因為期貨交易常為賣方所運用作為保險之準繩，所以期貨之價格往往低於預期之將來市價，與市場風險之估計為正比例。由於政府之參加購買，此項對於買者之額外酬報亦隨危險之減低而減少。

第二種方法為購買數量由政府決定。在此種情形下購價必須高至足以抵補出賣商之風險為止。當政府所需貨物之數量乃受不可預知之因素所決定，初非政府所可統制時，以採用此項辦法為宜。例如美國在此次世界大戰中，其購買作戰物資即採用此種方法；蓋此種物資之購買數量乃受其作戰之效率，棄置之速度及戰爭之長短等因素所決定。結果乃採用「保證本利」(Cost plus) 計劃的定價方法——即政府企圖抵補工廠所冒危險之計劃。在此情形下，風險之保障遂在一般定價辦法之外而另行單獨處理。

第三種方法為購買數量由某種客觀標準加以決定。例如，規定購貨數量之多寡與交貨時之市價成反比例之變動，又如政府購買數量追隨某種預定獨立變量（生產量或其他）而變動之常平倉計劃 (Ever Normal Granary)，即在豐年增加存貨以防荒年也是屬於此一類。此種辦法對於出賣商是不利的，只能在市價下跌之際始能大量售與政府；因此欲期此項計劃之成功，政府所出購價必須高至足夠擔負風險之額外酬金。此種辦法具有穩定物價之作用。在物價低落時期補充需要，在物價上升時則不加以補充，很顯然能助物價之穩定。

第四種方法即購買協定中不必立即交貨，而在或久或暫之將來交貨。在此種情形下，吾人前述各種對於市場之影響，只能適用於將來之市價。現在市價將上升至政府購價之折現值 (present discounted value)，而此種折現乃以貨物利率，而非以貨幣利率計算。因為在極端的情形下，如果政府的購買是沒有數量限制的，而所出購價又足以抵補儲藏，腐蝕，風險及利息等項損失，則顯然出賣商不妨暫時停止一切現在交易，而將其貨物留至特定時期交與政府。在此反面，如果政府購價之折現值低於當前市價，則市價所受之影響，甚為遼遠——即降低對未來市價之預期，因而引起當前過多供給量，也許可以使當前市價因之降低。

第五種方法即購買成立之後不必一定一次將貨物交完，而實際交貨可以分散於相當時期以內。採用此種辦法，則政府購買對於市價之影響即大為減少。因為如果貨物能經常流入市場，則某一時期準備售與政府之總額勢必大減，故此時公開市場上該貨缺少之程度亦可減輕。此外，更給與出賣商以調整其生產能力之時間與機會，此對於公開市場上該貨枯竭之情形亦可以緩和。即使大宗購買經過事前計劃，俾出賣商得調整其工廠，但亦不值得擴充工廠而一次生產之；只有給予充分之時間，俾對工廠略加擴充，而在規定交貨之時可以交出相當數量，始有擴充生產力之價值。

從以上所述看來，政府欲影響市價而不涉及生產能力，則不應採分散購買方法；反之，如擬廉價購買，並要對於整個經濟影響最小，則交貨時期應當分散開來。

政府購買之運用足以影響物價，但在實際運用上需要相當之學識與判斷，例如在某種情形下，提高物價或抑低物價二項，究以何者對於當時就業狀況有所補益，必須先加決定之後，然後政府購買始能對物價發生合理之作用。

### 11-13 間接統制物價法之批評

間接統制物價法是藉供求之統制而影響物價的，其理論根據市價決定於供求相合之點。我們分析供求的構成，需求的價格視消費人慾望及其購買力而定，供給價格視生產人銷售成本及其存儲能力而定。故在間接物價統制運用時，吾人對於這四種元素就要設法審慎統制。如其中任何三種元素業已統制，而有一種任其自由活動，則統制前途，可斷言決無成效。在理論上，生產人的存儲能力及消費人的購買力可由政府設法予以影響，但消費人的慾望及生產人的生產成本，如若同樣加以統制，似乎是一件很不容易的事。慾望是嗜好環境習慣及生理上組織等集合反映，政府對消費人的慾望可用宣傳及教育的方法予以影響，但所謂嚴格的限制似屬不可能。成本也非生產人所能操縱的，其中有一部分視原料及勞動的價格而定，一部分視貨物生產的單位數量而定。消費人的慾望及生產人的成本既難以統制，價格的統制就十分困難，此在極權國家裏，問題的嚴重性比較小些，因為極權國政府對人民的慾望與選擇，向少顧及，而在民主國家裏，就不易辦到，所以間接統制物價也就困難得多。

## 第十二章 資本主義國家物價政策

### 12-1 資本主義國家平時物價政策之姿態

物價是資本主義經濟的基礎，在企業經營方面，乃在要求一個高的物價，以保障企業利潤，所以卡迭爾、辛狄加、托拉斯等組織的出現，就是爲了獨佔國內與國際市場，實行獨佔價格，以保持獨佔利潤，這種高物價政策爲通常資本主義國家爲保障企業家利潤而實施的一種形態，同時爲謀社會經濟安定與發展，也常常在平時採取一個高物價政策。

世界經濟進入了恐慌期後，物價下跌，經濟動搖，於是各國當局，最關心的便是如何提高物價水準乃至阻止物價水準的更趨下跌，以圖擺脫恐慌，而挽救經濟危機。

提高物價的政策，普通採取下列方法：

(一) 通貨方面的運用 從一九二九年至一九三三年五年間，近四十個國家先後放棄了金本位，實行通貨管理制，而走上通貨膨脹的道路，藉着通貨膨脹的機能，實現下列效果：

- (1) 增加政府財政收入，興辦各種公共事業，直接增大消費，藉此提高物價。
- (2) 間接擴大國民的購買力，增加對市場商品的需求，藉以解決生產過剩，而提高物價。
- (3) 可以克服物價下跌時生產費與貨物售價的失調，保證企業利潤，其效果等於貨物漲價。
- (4) 因貨幣貶值，實質工資降低，可以減輕生產費而維持企業利潤，無異間接提高物價。
- (5) 因貨幣貶值，減輕企業家的債務，使企業家收到等於物價上漲之利。
- (6) 通貨膨脹，可以緩和金融枯竭，而使利息降低，成本減輕，亦爲間接提高物價。
- (7) 因貨幣貶值，貨幣購買力下跌，直接促進物價上漲。

(二) 創造政府及國民購買力 實亦即通貨膨脹的另一面。增加政府財政的支出，興辦公共事業，救濟失業民衆，擴大了國民購買力，助漲物價，這種政策直接上雖然是屬於社會政策，但實際上却是作爲物價政策而運用的社會政策。

(三) 抑低匯價 通貨膨脹可以使匯價貶低，使出口貨物能保持價格上的，

有利地位，增加在國外市場的競爭力量。此外像英美所實行的滙兌平衡基金制度，便是爲了保持滙價於有利的水準，以免滙價威脅國內物價的一種政策。再如一九三三年美國所實行的收購黃金政策，也是物價問題的演生物，即此種政策，是逐步提高價格，在國內外市場收買黃金，使美元對黃金的購買力有系統的降低，藉此壓低美元對金本位國的滙價，通過這種關係，從而壓低美元對其他各國的滙價，期收促進輸出減少輸入的效果，並實現提高國內物價水準的目的。

(四) 關稅政策的運用 如提高入口稅率，限制輸入或實行比額輸入等，從其防止外貨傾銷，維持國內物價的意義上說，也是高物價運用的一種運用方式。

(五) 防止生產過剩 一方面用減價傾銷於國外市場，并由政府獎勵及補助輸出，藉以減少國內市場的過剩商品，而維持價格；另一方面乃直接減少某部門的生產，以免商品過剩，影響物價。

### 12-2 資本主義國家戰時物價政策之姿態

戰時經濟須兼顧兩方面：(一)保證必需物資的供給，(二)保證國民生活安定。但戰時物價騰貴的結果，與上面完全矛盾。

在社會主義國家裏，實施計劃經濟，價格完全公定，所謂統制物價不成爲戰時經濟的最重問題。至於資本主義國家，戰時統制物價却是一件複雜而繁重的工作。但在戰時要求物價水準絕對不變，這是辦不到的，只能希望上漲程度緩和而已。

戰時物價政策的目的，便是要求物價平穩，不致急激的飛漲，因爲這樣纔能有利於戰時增產，安定國民生活，減輕財政赤字，緩和通貨膨脹。至於其具體措施，則是多邊的，又是綜合的，大體各國都採行下列幾個步驟：

(一) 限價 由政府掌握價格權，以法令規定最高價格，於是公定價格代替市場價格。但限價并非絕對的把物價定住於一定之水準，絲毫不容變動的，因爲物價構成是有機的，有它自身發展的規律，不得已時，就只有重行厘訂，所以限價的結果，往往是追隨黑市，而成爲追認黑市所造成的既成事實爲合法的一種手續。

(二) 定量分配 從廣義講包含有兩種意義：一方面是對個人消費物資的定量分配，以防止消費或競買，避免供求的不平衡，而引起物價上漲，亦即所謂憑證購買制，另一方面是對生產機噐原料的定量分配，以防止對原料品競買或囤積，以致引起原料的漲價。

(三) 吸收剩餘購買力 用增稅募債儲蓄等方法吸收國民的貨幣所得，一



方面使貨幣回籠，減少貨幣的流通數量；一方面彌補財政支出減少貨幣增發數量，藉以緩和通貨膨脹。

(四) 規定戰時工資 工資與生產成本有關，工資騰貴，則生產成本增加，物價必隨之而漲，故穩定工資，亦為穩定物價的條件。

(五) 取締黑市與囤積 政府規定各種違反經濟的治罪法令，設置監查機構及人員，專門檢舉。

## 第十三章 社會主義國家物價政策

### 13-1 社會主義國家物價運用之原則

社會主義國家的分配方法與資本主義下的分配方法本質不同，所以當做計劃分配工具的物價體系運用亦有別。

蘇聯當建國之初，實行嚴格的直接分配，沒有交換，也沒有市場，自無所謂價格。但因當時生產力其低，資源有限，國內需要又非常緊迫。直接分配與完全集產，自不適於生產的發展與都市農村間貨物的交流，因此不能不轉向於自然分配，而踏入新經濟政策的階段。自從實施新經濟政策以後，國內商業恢復了交易的自由，因而物價遂成爲國家經濟政策的重要因素。在一九二七年蘇聯共產黨決議中曾有下列敘述：

「物價問題是和蘇維埃政權 所有的基本的政治經濟 諸問題有機的聯繫着的，工人階級和農民相互間關係的問題，保證工業和農業間之相互關聯相互制約着之平行發展的諸問題；國民收入之再分配的問題，以及和它相聯繫着的蘇聯工業化和工人階級之政治的經濟的地位之強化的諸問題；最後，社會主義成份之不斷的強化和資本主義成分之更進一步的限制與排除——這一切都和物價問題相互依存着。」

蘇聯的物價政策依據的標準，主要爲實現下列幾個原則：

#### (一) 保證社會主義積累的水平的水平

就是按照在某一時期內爲實現計劃上所規定的工業和 整個國民經濟的發展所必需的社會主義貨幣積累，來決定工業品和農業品的價格。例如在第一次五年計劃時期內，蘇聯的物價政策是適度的提高輕工業品的零售價格和減低農產品的徵集價格，以增強社會主義的貨幣積累，再把這個社會主義的貨幣積累的較大部份，撥往重工業部門去，以保證重工業之迅速的發展，實現全國工業化政策。

#### (二) 維持并鞏固工農間的聯合

就是在不致引起工農聯盟的破裂的限度內決定工業品和農產品的價格。因此蘇聯政府在可能範圍內酌量提高農產品的價格，另外一面有系統的減低輕工業品的價格，因爲只有這樣，纔能救平都市與農村的裂痕與對立，緩和以及解除工人與農民在物價方面的矛盾的最好方法，所以它是加強都市與農村結合，促進工業化與農業改造的有力手段。

### (三) 保持人民貨幣收入和支出間的平衡

就是適當的規定消費品的物價，使全部消費品的價格總額恰好能夠收回在各該計劃時期內的貨幣流通數量。如此，國家的發行貨幣可以透過物價體系的運用，使與貨幣需要額互相適應，完成其發行計劃。

### (四) 保證人民物質生活程度的提高

就是在物價政策上確定一貫的降低物價的方針，以提高人民物質生活的水準，因為一方面蘇聯的工業基礎是在國內市場，因此必須加強國內市場的消化力與擴大國內市場的幅員，必須降低物價。另一方面如果不是有系統的降低物價，便沒有別的方法可以提高工資水準。

## 13—2 社會主義國家物價之特質

在社會主義國家如蘇聯的社會內，整個社會生產品自覺的有計劃的分為積累與消費兩大部分，然後按照一定的原則把社會生產品之積累部分分配到國民經濟各部門去，把社會生產品之消費部分分配到社會各成員間去，但是社會生產品之有計劃分配乃是通過物價，通過貨幣之作為計算單位或流通手段的機能而實現的。因此社會主義經濟中物價所演着的作用，由於其經濟的特質，與資本主義經濟體系中所演者作用有別。

在商品資本主義社會裏，物價是一種離開生產者意識而獨立存在着的盲目的自然力。總之，在商品社會裏乃是物價的自發力量統制着人，在社會主義國家裏，全部商品體系都常握在國家手裏的條件下，政府便可以與社會主義建設某一階段內的特殊任務相配合着，而計劃的規定商品的價格。在這裏盲目的價值法則已不存在了。物價不復是一種統治着個別生產者的自發的自然力，而是受人類自覺意識所支配的柔順的工具，所以物價的計劃化乃社會主義國家物價的第一個特點。

社會主義國家物價之規定，乃是以計劃上所規定的生產手段和勞動力的消耗量——即計劃上的成本，作為標準的。計劃上的成本加以若干預定的利潤，便構成某種商品的物價。這種計劃成本價格便為改革生產的根據。因此，社會主義國家的物價對國民經濟的計劃化上是有着它的積極的作用，物價成為實現和促進國民經濟計劃化的一個主要手段，這是社會主義國家物價的第二個特點。

在蘇聯國家內通常皆採取限額分配制度。各地的「鎖閉商店」(Closed-shop)，以廉價實施差別的生產品分配制度；同時又存在着「公開商店」(Opened-shop)，購

買數量不加限制，但價格比鎖閉商店高出數倍。在蘇聯社會裏，同一地域內有兩種物價——限額價格與開放價格——同時平行的存在。此二重物價政策，保證着從收入較為豐富的人們得到為全國工業化所必須的追加資金，以加強社會主義的積累，因此，物價成為加強社會主義積累的主要手段，這是社會主義國家的物價第三個特點。

在蘇聯各地還有許多各各不同的零售物價存在，因此其貨幣購買力是因人因時因地而異。物價成為按照階級原則再分配國民收入的主要手段，此乃社會主義國家物價的第四個特點。

蘇聯通貨乃是一種純粹的國內貨幣，其價格乃是依存於其國內生產力。國外貿易獨佔和滙價之有計劃的規定，使國內物價與世界物價隔離，使兩者不能通過滙價的高低而達到均衡的地步。國內物價不受世界物價的影響，乃是社會主義國家物價的第五個特點。

### 13-3 社會主義國家批發物價政策

蘇聯的社會主義擴大再生產，乃是通過每一部門內的各個企業間的相互交換來完成的。其批發物價乃是指社會主義成份內各部門間或每一部門內的各個企業間流通着的社會生產品的價格。

政府規定批發價格，依據下列的幾個標準：

(一) 各企業的生產成本 這裏所指并非由每一企業在商品生產上所消耗的生產手段與勞動力的實際成本，而是生產計劃上所規定的生產手段與勞動力的標準消耗量，所計算出來的計劃上生產成本。計劃上生產成本是由上一計劃時期的實際成本減去本計劃時期內所規定的生產成本削減額後所得到的差數來決定的。國家利用計劃成本與實際成本的對比以測驗某一企業的生產組織和勞動生產率能否和國家所規定的標準相符合。

(二) 預定利潤額 蘇聯各個企業的利得水準的差別，不能從計劃所規定的成本與批發物價間的差額來理解，而應該從某經濟部門在社會主義建設的某一階段上所具有的重要性的大小來理解。在蘇聯有某些工業部門不僅沒有利潤，而且還在虧本的經營着，政府為要使這些工業的擴大和發展成為可能，就必須把國民經濟各個部門的貨幣積累按生產所需要的資金是由輕工業部門的貨幣積累轉撥過來的。重工業部門因低價出售生產品而蒙受的損失，是由其他工業部門的鉅

額利潤來補償的。

### 13—4 社會主義國家零售物價政策

蘇聯的零售物價政策，乃隨社會主義建設的進程而不斷變化。

一九二九年起蘇聯採取了限額分配制度，以配合其零售物價政策。限額制度是依照下列幾個原則建立起來的：

- (一) 予新興工業中心以供給上的種種便利。
- (二) 把熟練工人和工人中優秀分子區別出來，予以較其他工人為優的供給。
- (三) 對依照法定價格把較其他地方為多的農畜品售與國營徵集組織的區域，供給較多的生產品。

實行方面，由政府設立一種名單制度，把全市工廠裏的工人和雇員分列在幾個不同的名單上。各個名單上開列各人在一定時期內所能購買的消費品的數量和種類都由國家嚴格規定着。第二步採用卡片制度，在卡片上開列着某個工人或雇員在一定時期內所能向鎖閉商店購買的消費品數量與種類，一九三一年起更設立開放商店，所出售的商品並無數量上的限制，但價格比鎖閉商店高出數倍。在這個制度存在情況下，蘇聯的零售價格是有兩種——鎖閉價格與開放價格。此外，同時為實現提高邊區民族的經濟水平這一任務起見，政府在若干邊區裏以與商品生產地一樣甚至較廉的價格出售商品。

蘇聯決定零售物價的標準，因兩種價格而異。

(一) 限額價格或鎖閉價格決定的標準：

(1) 國有企業的批發價格 因為鎖閉商店的商品是以法定的批發價格從批發商業組織裏販來的。

(2) 流通費用 如由於生產地與消費地的空間上距離而生的包裝費與儲藏費，以及為流通過程本身所必需的費用。蘇聯政府雖用種種方法將它減至最低限度，如用法律規定在商品未達到零售商店之前，所經過的貨棧不能超過兩個以上；關於商品生產地與消費地之合理的聯絡上，蘇聯政府也確定了一個原則，即工廠之地域分佈，以每一個地域對某一工廠生產品的需要量以及工廠與消費者間保持最短的距離為標準。但是流通費用終不能完全消滅，所以也成為限額價格的一個構成部分。

(3) 商品流通稅 商品流通稅乃是稅制改革的統一課稅形式，由國有企業

或合作企業直接繳納，似乎租稅負擔已包含於商品的出廠價格中，但是這些稅額最後仍附加在商品價格裏而成爲限額價格的一個構成部分。

(4) 預定的商業利潤 因爲社會主義商業體系的發展，商品流通網的擴張等，都需要一定比率的商業利潤，這些利潤也當然包括在商品價格內。

#### (二) 開放價格決定的標準：

乃是依據吸收人民的剩餘購買力以加強社會主義貨幣積疊，平衡人民貨幣收支這一個原則來決定的。蘇聯貨幣流通總額減去人民所繳納的稅捐、房租、各種公共費用以及人民所認購的公債，再減去限額商品的價格總額，最後所得到的貨幣總量即代表散在人民手裏的剩餘購買力。所以開放商品價格的決定原則，是使開放商品的價格總額，最後恰可以收回社會內的全部剩餘購買力。因爲只在這樣纔能平衡人民的貨幣收支，而另一方面又能加速商品和貨幣的週轉速率，完成發行計劃。

五年計劃的成功使蘇聯整個國民經濟提高，生產品之鉅大增加，消滅「商品飢荒」現象。一九三五年一月一日蘇聯政府廢止了麵包和多數穀貨的限額制。一九三五年十月一日，更把其餘食物如肉類、魚類、糖、油、馬鈴薯等的限額制度一律停止。但這個時候有一部份物品仍在鎖閉商店裏出售，這幾類物品的限額制還未取消的原因，不在於商品的缺乏，而在於斷絕一般依靠着不勞而獲的投機者的廉價商品的供給，把這些商品給突擊隊員使用，以刺激勞動生產率的增進。

在資本主義分子完全消滅，一切商品的限額制度均將完全廢止。因爲在這裏每一個國民貨幣的收入，是按照着它的勞動質與量而確定着的。國民所得的大小表示着他貢獻給社會的勞動量的多寡。一九三六年初蘇聯的限額制終於消滅，鎖閉商店體系也完全被開放商店體系所代替。

限額制廢除後，零售價格的決定是平衡人民貨幣收支爲標準的。在這裏零售價格有兩個構成部分，一個是計劃所規定的部分，包括着批發價格，流通費用和一定的商業利潤。另一個是保持着消費品的供給和人民有支付能力的需求的均衡起見而額外加上的部份。這部份的數額以能平衡人民貨幣收支和保證一定程度的社會主義貨幣積疊爲標準而隨時決定着。

#### 13—5 社會主義國家農產品徵購價格政策

蘇聯政府對農產品的徵購，所付出的價格分爲強制的與評定的兩種。

農產品的強制收購價格，即每一集體農場或個別農民履行在一定時期以一定數量的農產品交給政府徵購幾關的義務時政府對這些農產品每一單位數量所付的價格。爲着完成工業化政策，蘇聯政府必須把大量的農產品運輸到外國換取爲建立重工業所必須的武器；必須加強輕工業部門的貨幣積累，再把這些積累的大部份流注到重工業部門去，以促進重工業之長足的發展。但是要達到這個目的，就要對工業品與農產品的價格加以適度的調整，易言之，即適當的提高工業品的價格和壓低農產品的徵購價格。但是因爲工業品和農產品之剪刀差的擴大，使農民減少生產，同時過度的壓低農民的購買力也使工業品的國內市場無限的縮小着，障礙着社會主義再生產過程之圓滑的進行。政府爲維持工農雙方的利益唯一的途徑是用削減生產成本和流通費用等方法來平抑工業品的價格和相當的提高農產品的收購價格。

決定農產品的強制徵購價格的標準，不外下列幾種：

(一) 根據正常的生活程度下爲農民所必需的輕工業品的價格。因爲農民出售農產品之決定的支配的動因是爲維持正常的生活條件下所必須的工業品的獲得，所以農產品強制徵購價格的一定部分，應能給與農民以相當的購買力，使他們能夠購買若干的日常必須品。

(二) 實現計劃上所規定的農業擴大再生產過程所必需的貨幣款。因爲農業擴大再生產的必要條件，是在上一次生產過程上所消耗的生產手段的補充以及必要的追加的生產手段的購買，所以購買這些生產手段所必須的貨幣額也包括在強制徵購價格內。

(三) 消滅繼承自過去的各民族的經濟落後性。因此在邊遠偏僻的區域裏，政府便酌量提高農產品的強制徵購價格和減低農產品強制徵發的數量，同時在肥沃的中區則反是。

蘇聯各個集體農場及個別農民以強制收購價格賣給政府以一定數量的農產品以後，他們所保存的剩餘農產品的大部份，仍須以評定價格售與國營徵集組織或個別的社會主義企業。其中國營徵集組織對農產品的購買，稱爲「集中購買」，各社會主義企業爲本身的消費而進行的收購，稱爲「分化購買」，但兩者的價格都由農產品評價局來決定的，而這評價局的價格就是評定價格。

評定價格是依據增強實現多餘農產品尤其是糧食的刺激，以促進農業生產力的迅速發展這一個原則而決定的。因此，蘇聯農產品的評定價格，就必須高於強制

收購價格。但是評定價格提高的程度却受着一個限制，即輕工業品的供給數量的限制。在計劃規定的輕工業品生產總量中一部分是分配給工人階級，另一部分則分配給全體農民。在撥給農民消費的這一部分工業品份量既然有一定，政府就不能把評定價格過分的提高，因為過度的提高使農民對工業品的購買力隨而膨脹，這時為平衡人民的貨幣收支起見，便不得不適度的提高工業品的零售價格。在計劃生產中農民從農產品強制收購價格總額中除去用於實現農業擴大再生產所必需的生產手段上者外，作為購買日用必需品這部分的貨幣總額可以購買的工業品數量可以求出。從預備滿足農民需要的這部份工業品總額中，減去上述農民可以購買的消費品的數額所得到的剩餘工業品的數額的價格總額，就可以作為蘇聯政府在決定評定價格時的根據。因為在農產品生產技術發展的某一水平上，農業生產是有一定限度的。估計出農產品增加的可能的最高限。在這限度內，參照着上述剩餘消費品的價格總額，就可以決定一個可以刺激農產品之儘可能增加的評定價格。

蘇聯農產品的評定收購價，在限額制度廢除後逐漸提高。一九三六年二月，政府向集體農場收購農產品時施行一種貼水制度。凡集體農場已繳足強制收購的農產品的數量後，便按照各集體農場自動出售與政府的剩餘農產品的多寡而遞增其評定收購價格。

### 13-6 社會主義國家物價政策之任務

蘇聯物價政策的任務乃是有系統的降低物價，其原因大略有四點：

(一) 建築在高物價水準之上的工業，不是堅實的工業，只有有系統的降低商品價格的工業，有系統的降低生產原價的工業，有系統改善生產技術，勞動組織，經營管理方法的工業，總是能够進步的，才是真正確實的。

(二) 蘇聯工業的基礎，是在國內市場，因此必須加強國內市場的消化力與擴大國內市場的幅員，要達到這個目的，就必須有系統的降低工業製品的價格方可。

(三) 降低工業品價格，另一方面就是提高工資水準。

(四) 只有有系統的降低工業品價格，才能救平都市與農村的裂痕與對立，所以它是加強都市與農村結合，促進工業化與農業改造的有力手段。

蘇聯的物價政策其調整批發與零售物價具體方法有如下數點：

(一) 藉辛迭加之組織網伸張於各地，驅逐了個人批發商，促進了社會化的小



商業——消費合作社，構成了緊湊的分配網，并使生產計劃與流通計劃的一致。

(二) 幣制的改革，造成安定價格水準，藉以決定生產原價與儲蓄程度，利潤的大小。

(三) 交易所在調整批發價格方面有很大的作用，因為國家企業的全部交易，必經過交易所，而能照計劃完成改善分配的工作。

(四) 預約買賣制度乃是辛迭加與農業購銷合作社間成立一般契約，這不僅直接決定工業生產物的水準和販賣價格水準，並且直接決定零售價格水準。

(五) 採用經營制，乃是爲了提高生產效率，減輕生產原價而施行的一種制度。即由國家委任企業主管人去經營一種企業。關於財產，生產組織，生產計劃之訂定與實行，製品的成色等，悉由主管人對國家負責，但貨物之售價，除收回原價外，尚須有一定的利潤。藉此加重個人的經營責任，以求增進效率，減輕成本，而收降低物價之效果。

(六) 無論國營商業，消費合作社，以至個人經營之商業，均實行公定價格。

## 第十四章 農產物價統制實施

## 14—1 國際性之農產物價統制

國際性之物價統制之發生，大多由於各國鑒於一個執行政策之失敗緣於缺乏國際間之聯繫，乃進一步以求統制世界產量所起。若干產品并非一國所特具有者，其他國家亦存有相當龐大之產量，倘某一國家對於該項產品的供給量加以限制，適足予他國擴充產量之極好機會，遂使市場盡失，而統制亦因之而失敗。故最近二十年間，各國根據失敗之經驗，遂謀以協定的方式，同時限制同一產品的產量，使該項產品的國際供給量確無過剩而後統制方能收效。

國際協定按其發展歷史可分為兩種形態。最初之形式為各國生產者之協定，多採取卡迭爾（Cartel）方式，係由幾個大規模的企業所聯合組織，其參加純係自動，惟大規模企業原已可以左右市場的價格，其他生產者雖不欲參加亦不可能。此種組織其主要工作在決定市價，限制生產，分配市場。過去歐洲方面對於重要礦產及少數工業品會應用卡迭爾之統制，但目前已屬陳迹。繼卡迭爾之後而產生者為各國政府間之協定，現今世界上比較重要之協定不多。如一九三一至三五年之雀特朋筭統制方案，一九三四年之國際橡皮統制協定，一九三七年之倫敦國際糖協定。在這些協定中，國際小麥統制協定實行無效，錫業協定屬於礦產，其餘皆屬農產品範圍，本章所討論者為橡皮糖及茶葉及小麥，而前兩種的統制協定皆係各該國政府單獨實施統制無效後而締結的。

## （一）橡皮之統制

世界生膠價格之擺幅甚大，其波動主要可溯諸橡皮生產關係之若干特產。第一、對於橡皮之需要極為固定，其主因為其四分之三以上之用途，屬於汽車工業，橡皮對於該工業為一小量而絕對重要之元素。第二、橡皮之供應，亦少彈性，因其種植與收穫期，必經四至七年，故欲在短期內大量增產極為不易。橡皮之種植業投資額極鉅，其所用勞工，非來自遠方，即大量招僱本地生產者，彼等縱在價格跌落之時，仍可增加出產，故橡皮產量之收縮亦少彈性。第三、橡皮生產於熱帶，在此地帶中英荷兩國有大量之投資，故任何統制之企圖，勢須兩國聯合實施，始有成功之希望。第四、橡皮生產并不集中，而係星佈棋散，分配極廣，尤其在荷屬東印度，橡皮生產乃由土人經營，這些土人絕對不瞭解統制，故統制技術極易發生困難。

在第一次歐戰以前，因橡皮之價格上漲鼓勵大量種植，於是於戰時及戰後其

價大跌。一九一〇年每磅三元之價格於一九二一年則跌至一角二分之下。當時會用各種方法限制生產以恢復價格，一九二〇年杪，英荷及中國之生產者自動限制百分之二十五生產量，然其結果，仍屬失望。英國國會不顧荷蘭之合作與否，於一九二二年十一月一日制定史蒂芬森橡皮統制法案，以限制橡皮之供應。當統制法案成立前，英政府曾以史蒂芬森領銜組織考察委員會，考察橡皮產銷情形，該會認為英國如單獨實施統制，而無世界第二大橡皮生產地之荷屬東印度參加，恐難有成效，英國乃邀荷印參加，但經荷拒絕，乃採取單獨統制。該法案統制要點如下：

(1) 統制以英屬馬來亞及錫蘭為中心。

(2) 以一九二〇年十月三十一日以前所能實際產出之量為標準量 (Standard Production)，限定橡皮生產及出口之百分比。標準許可輸出之百分率定為百分之六十。

(3) 生產量及出口量并非固定不變，而係依市價之漲跌為伸縮，如市價漲至每磅三角以上或以下時，則出口量可於百分之五至十之範圍加以增減之，此項比例每季改定一次。

(4) 政府對於種植者之輸出超過標準量一定百分比以上部分，課以禁止稅。并為加強統制，在各處海關設立檢查所，以杜偷漏。

紐約橡皮平均價格，於一九二二年八月為每磅一角四分，自史蒂芬森法案實施後，同年十二月，即實施之第二月，價格升至二角四分。一九二三與二四年之平均價各為每磅三角與二角六分，由此可見統制多少有助於價格之恢復，然其中尚有其他有利之因素存在，如美國之商業活動之增加，汽車需要之普遍擴展，歐洲經濟之回復，以及氫氣球囊胎之發展等，此諸影響，至一九二五年益見明顯，而於是年六七月間橡皮市價竟高漲達每磅一元二角三分。史蒂芬森法案在最初數年中，確有成就，而其影響漸後則漸弱，法定之輸出額雖減至邊際，仍未能挽回一九二六年至二八年價格跌落之趨勢。一九二八年春季，宣告統制法令將於實行之第六年末，即一九二八年十月三十一日廢止。考其失敗之原因，大概不外下列數種：

(1) 市價雖漲，但因美國大量應用再製橡皮之抵制，市況並無良好影響。美國在一九二二年應用再製橡皮不及橡皮總消費量之百分之二十，但一九二七年以後則增至百分之五十。

(2) 荷屬東印度乘機大量擴展其出口額，結果使英國橡皮出口量大減。一九二一年及二二年英國橡皮之出口本佔世界消費量三分之二，一九二七年則降為百

分之五十三，一九二八年則為百分之五七、八。

(3) 統制之運用并不十分靈敏。橡皮之出口量視市價之漲落每三個月規定一次，當市價高漲之時，供給量不能立刻增加以調整需要，當出口量改訂之時，市價業已跌落，供給量又呈過多之現象。

一九三〇年世界市場發生不景氣，橡皮業亦遭厄運。一九三四年，英法荷三國議定「國際橡皮調節協定」(International Rubber Regulation Agreement)於該年六月一日發生效力，實行時間定為四年半。一九三八年十二月三十一日到期，會再延長五年以迄一九四四年。其目的為調節各生產國的橡皮生產和出口，以便減少現時世界的存貨至相當的數目，使供求關係能夠相適應，並維持公平及均等之價格水準，使有效率的生產者都能獲得合理報酬。

統制的行政由三國政府委派代表組織「國際橡皮調節委員會」按分配的產量每千噸派代表一人。後來委員會又用種種優待的條件引誘其他國家加入，後來參加的國家計有馬來亞、海峽殖民地、婆羅洲、英屬北婆羅洲、薩爾瓦多(Sarawak)、錫蘭、英屬印度、緬甸、荷印、安南、暹羅等國。此外歐美之橡皮製造者又指定代表三十一人，以便對於存貨、總出口定額及其他與製造者有特殊關係之諸問題，向該委員會提供意見。

這次統制雖仍採出口量限制的方法，但技術之運用遠較史蒂芬森案為靈活，其要點如下：

(1) 統制對象為整個橡皮工業，並禁止新植及重植之數量。參加國應禁止橡皮種植器材之出口，以防他國產量增加。

(2) 各國生產量之分配由國際橡皮調節委員會會議決定。會議表決須四分之三大多數。每年對產量的數額提高一次，其中包括新植橡樹的產量在內。各國每年增產的百分比并非一律，有時為引誘新的國家加入，可予以特別優厚之條件。

(3) 每月分配量之遵守，可採伸縮之規定，例如本月輸出過多或不足定量時，可於下月扣除或補足之。但每年的總出口量不得超過該年規定額百分之五，如超過百分之五時，應於下年度扣除之。又如某年度之出口不足該年度之定額，亦可於下年度補足，但其數量不得超過百分之十二。

(4) 橡皮生產者之個人囤積量只准許為十二個月以前之總產量百分之二十以下，各國之囤積量則為其許可出口量之百分之十二、五。

(5) 人民如違反產量限制之規定，則毀壞其橡樹，損失由業主自負。

各國國內亦自施行統制，其統制方法大概不外許可證制度及徵出口稅兩種。英屬馬來亞則規定出口商應將出口數量予以登記，無論出口或進口的橡皮，須有原產地證明書始允進口出口。荷屬東印度則因土人太多，故除大量生產者採取許可證制度外，且兼採徵稅制度，即凡出口之橡皮均加稅，其稅率按照橡皮市價之漲落而增減。

這次橡皮統制的結果，就存貨量降低一點是不收多大成效。在最初四年產量雖規定過低，但存貨量依然降低很少；至於就提高橡皮市價一層，則可說是相當成功。一九三三年橡皮的市價為每磅六分，一九三四年就漲到每磅一角三分。一九三五年的平均市價均在每磅一角二分半，一九三六年則漲到一角六分。一九三七年上半年漲到二角二分為最高價；同年下半年每磅為一角六分。自此以後價格又跌至一角二分半。當時世界各國重整武備，橡皮的需要增加，價格略漲，不過漲勢不大，這是委員會有心竭力維持一個合理價格，以免再製橡皮之代替。這次統制較史蒂芬森法案之易得成功，因其具有下列條件：

(1) 產量之限制不是根據某一年為基年而計算，而是以產量能力計算，比較切合實際。

(2) 限定產量的提高與減低比較靈活。例如有時一年之內會從百分之六十五，加到百分之九十，而後又減到百分之四十五。

(3) 產量的管制不僅針對原產量，并能兼顧新增的產量。

(4) 出口的限制非常嚴厲，許可出口量與實際出口量甚為接近，這是統制嚴密的表現。

## (二) 糖之統制

一九一八年大戰結束時，東歐各地甜菜糖產量漸漸恢復并呈增加，而原有蔗糖生產國家則仍保持固定之較大產量。尤以古巴一國為甚。一九二〇年五月糖價達每磅二角二分五之最高峯，繼則一落千丈，同年十二月之糖價竟跌至每磅三分六，古巴認識其糖之生產過剩，不但威脅世界市場，且有害及自身之利益，因之於一九二六年制定一作物限制率，力圖減少糖之產量，但是其他糖產國反利用時機，增加產量，故古巴糖市場反為他國所侵奪。古巴政府亦深知單獨採取統制政策必定徒勞無功，因之乃由古巴之達拉法上校 (Colonel J. M. Tarafa) 邀請各輸出國家進行協議，謀對生產與輸出限制採取一致之行動。然此計劃卒以爪哇糖業之反對而致流產。至一九二九年古巴感其獨力支持之困難乃不得不放棄其統制計劃。

於是糖之產量又恢復一九二四至二五年之舊觀，同時其他產糖國產量亦豐，市場充溢，糖價大跌，各國皆受壓迫，乃於一九三一年五月議定一糖業統制協定，因該計劃係美人雀特朋所擬，故又稱雀特朋糖業計劃，參加國家計有古巴、爪哇、德、捷克、波蘭、匈牙利及比利時，各國皆同意輸出協定分配及國內產量限制。該計劃認為現有之存貨必須於五年之協定有效期中分配完畢，於一九三五年九月一日滿期時，不得再有存貨之累積。隨後又有祕魯及南斯拉夫加入。至於其他若干非出口國家而受存貨堆積之累者，亦採用該計劃之原則，但未加入協定。計劃要點如下：

(1) 糖的統制計劃，由國際糖業會議決定。該會議由參加國代表組成，惟表決權乃按糖產重要性決定，總表決權為九十權，其中古巴佔三十五權，爪哇佔三十權，其他國家佔二十五權。

(2) 計劃的中心，為糖出口定量分配并輔以糖產量之限制。

(3) 出口定量依照糖之市價高低而增減，如紐約糖價漲到每磅二分以上，出口定量即提增百分之五；如市價漲至每磅二分二厘五，出口定量提增百分之二·五，市價漲至每磅二分半，出口定量可增百分之五，不過其中包括原有之二·五在內；倘市價超過每磅二分五厘以上，則由會議決定增加出口之定量。一九三三年重行協訂，將前列標準降低為一分七厘五，二分及二分二厘五。

(4) 各參加國根據分配的出口定額，自己擬訂辦法去限制。各國情形不同，辦法亦歧異。例如古巴對於新建工廠出產的糖徵以每袋二十五元之特稅，對於舊廠則限定其生產量及出口量，超過限量則徵以罰稅。爪哇則採用許可證制度，如未領許可而出口者則課處罰金及拘役。

計劃實施之初即遭遇技術上之困難。緣原有協定中對糖之消費量估計過高，因之出口定量亦失於過高，施行不久即發現此項錯誤，必須加以修正，但條約中并未規定可以自由修正，於是各國往返協商，曠日持久，最後雖獲決定，但已失時效。

計劃實施以來，參加國之糖產量減少了百分之四十強，在世界總糖產量中，實行之初，參加國所佔比例為百分之四五·九，計劃屆滿時為百分之二五。參加國犧牲很大，但未參加國則坐收倍蓰之利，此點可從存糖量未見減少之現象推測出之。當一九三一年五月一日協定簽字之日，糖之存貨量估計為九百萬英噸。一九三五年統制終了之時，各參加國加倍限制產量之時，存糖量只減少了百分之八。此外復因各消費國努力生產以求自給自足，排斥外糖，使各參加國之市場消失過大，故統制結果，連糖價亦不能提高，因而失敗，期滿即不能繼續。

一九三六年世界貨幣及經濟會議在倫敦召開，簽訂雀特朋協定的國家在會中要求訂立範圍更廣大的協定，但無具體結果，一九三七年四月在倫敦召開國際糖業會議。該會在國際聯盟領導下由二十二個出口國和進口國的代表參加，在一九三七年五月六日，新的協定由各國簽字（日本未參加簽字），有效期間定為五年。

倫敦協定之主要目的在使消費者在市場上獲得適當數量之糖，而僅付予合理價格。即不超過有效率的生產者之生產成本及合理利潤。根據協定世界市場銷售總量為三,六二二,五〇〇公噸 (Metric Ton), 并按基本出口定額辦法分配於各產糖國家。當需求改變之時，根據委員會之命令，基本定額得無限增加，但在減少時其減少數量只能達其基本定量之百分之五。各國之儲存量最多約為其生產量之百分之二十五，但其最小儲存量為其每年產額之百分之十，如需要再有限制之必要時，亦最多減少上述儲存量之百分之五。

協定中更設法擴大糖之自由市場，其辦法如下：

- (1) 美國同意維持一九三七年所規定由自由市場輸入之進口數量。
- (2) 在美國繼續接受現時定額，及本協定并無新定額分配時，菲律賓同意不輸往美國之外其他國家。
- (3) 英國同意維持其所資助的國內糖生產之原定限度，並且限制由殖民地所輸入之糖產不得超過商定數額。
- (4) 澳洲及南非聯邦同意限制其所輸出之糖量不得超過商定數額。
- (5) 印度同意輸出糖至緬甸。
- (6) 中國同意維持現時之進口數量。
- (7) 荷蘭同意不輸出糖。

此項協定由國際糖業委員會及執行委員會管理。前者為訂約國之代表所組織，而後者由九個委員組織而成，內中三人代表進口國家，三人代表甘蔗糖生產國，三人代表甜菜糖生產國。

### (三) 茶之統制

在第一次歐戰之後，茶葉生產亦感過剩。全世界茶之產量，在一九〇九至一九一三年每年平均額為七二一,〇〇〇噸，一九二四至二八年增為八一〇,〇〇〇噸，主要出口商人曾考慮種種計劃，以謀限制生產。一九三三年四月一日成立國際茶葉統制協定，主要產茶國家除中國外，其他如印度、錫蘭、荷、印皆行參加，總計參加國共供給世界茶葉出口量之百分之六十八。統制計劃要點如下：

(1) 根據參加國在一九二九至一九三一年三年中最高出口量訂定標準出口定額爲八〇七·七百萬磅，由印度分配三八二·六百萬磅，錫蘭二五一·五百萬磅，荷印一七三·六百萬磅。

(2) 由各關係國茶葉協會代表組成「國際茶葉委員會」執行統制計劃。

(3) 每年由委員會斟酌的存貨實況及價格情形，根據標準出口定額厘訂每年出口定額，自計劃實施以來，歷年出口定額均未達標準定額，普通皆在百分之八十五左右，最高僅達百分之九二·五。任何茶葉出口如超過定額均須禁止。

(4) 在五年期內除特殊情形外不許擴充茶葉產地，不許出賣或租讓土地來培植茶葉，不許在別的土地上栽植茶葉，新的栽植不得超過現有栽植地區之百分之〇·五。

(5) 各參加國可將其未用盡之出口定額移至下一年度。

(6) 另行成立「國際茶葉市場推廣協會」，以推廣茶飲習慣。

各參加國家每年配得之定額，再重新分予其國內生產者，其國內統制辦法不一。例如荷印規定國內栽植茶樹及各工廠根據其基年生產所配得之出口定額而實行出口時，必須向「農工商指導處」(Director of Agriculture, Industry and Commerce) 領取許可證。禁止茶種及茶樹出口。同時爲管理歐洲人之產地，須行「恐慌茶葉耕作條例」(Crisis Tea Culture Act) 非領有許可證，禁止由產地運出。所課稅收應用爲試驗費與推廣費。

茶葉協定實施以後，過剩之生產與過多之出口自可受到相當之限制，但不能受到絕對之限制，因爲尚有若干產茶國家如南非、中國、日本、台灣、安南、蘇聯未加入協定，因此其產茶數量及其出口數量并不受上述統制計劃之限制。

#### (四) 小麥協定

在第一次歐戰時，東歐穀倉淪爲戰區，小麥生產因陷停頓，當時美洲各國家，如加拿大、美國、阿根廷以及澳洲擴大耕地，從事耕種小麥。大戰結束後，歐陸各國不但恢復原有小麥生產，且在自給自足原則下競事生產，結果影響小麥價格下落。一九二四至二五年度小麥存貨堆積。同時各消費國採用補助費，關稅及輸入限額等方法提高國內生產。一九三三年意大利的小麥戰爭已告勝利；一九三四年德國停止小麥進口，同時各生產國亦使用資助出口或收購政策，鼓勵農民對於小麥的生產。在這種情形下，小麥價格更繼續下跌，過剩小麥更堆積如山，因此，國際的合作以救濟此種恐慌乃爲必需。小麥協定卽爲應付當時需要，正式簽字於一九三三



年八月二十五日，參與國為四個主要的出口國如阿根廷、澳洲、加拿大、美國及八個進口國家。其中要點如下：

(1) 組織小麥顧問委員會 (Wheat Advisory Committee) 執行協定中所規定之事項。

(2) 每年按照世界需要的估計來調節出口，四生產國及歐洲多腦河流域諸國最高定額及出口定額均加規定。

(3) 按照新規定產量四生產國之耕地減少百分之十五，其中阿根廷減百分之五，澳洲減百分之十五，加拿大減百分之十，美國減百分之十二。

(4) 進口國家同意不擴充耕地，並且於小麥價格降落至每蒲式耳美金六角三分已達十六星期時，減輕進口限制。

協定簽字以後，阿根廷便有一個產麥的豐年，繼之加拿大遭遇有兩次乾旱，嗣後阿根廷又來一次歉年，因此上述的一切估計皆不準確，而事實上各小麥進口國亦違反協定，增加了國內生產。結果該委員會統制的作用漸漸失去，而變為搜集情報及資料的機構。

國際間關於統制的協定為數不多，而實施以來，大都遭遇了種種困難，統制的結果也無若何成敗，歸納其原因有下列數種：

(1) 各種協定的有效期間大都為五年，此種規定并無理論上的根據，因其與景氣週期毫無關係，訂定協定的時間，多半是在不景氣流行之際，貨物銷路不暢，以致供過於求，價格低落；協定的目的即在改善這種狀況，所以揆諸理論，協定的時效應該視景氣的恢復時間而定，不能固執於一定的時限。

(2) 對於統制貨物的供給量未能充分的統制；供給量未能適應消費量增加而及時提高。即令供給量能與消費量適應，但消費量的增減是一件突然而來的事，多半不能預料，一旦消費量突降，供給量雖常改亦不能適應此突變局勢。

(3) 關於產量限制亦未能全盤加以統制。因此即使有幾個重要生產國參加，其他產量較小之國家不參加，前者之損失為後者之收穫。並且國際協定之統制貨物不是特殊的產品而係普通產品，則消費國亦可自行生產，結果即令統制國如何努力節約生產，世界總產量依然不見減少，統制計劃自然陷於失敗。

## 14-2 戰時農產物價之統制

### (一) 美國

第一次世界大戰時美國之參戰雖遲至一九一七年之四月，但於戰爭爆發後，國內之物價，即因需求之激增而上漲，為解救消費者之痛苦與減輕政府之負擔計，政府乃着手統制物價，總觀大戰期內，其統制組織遠較其他各國為完備。

美國在大戰時實施物價統制之方法乃兼採直接統制法與間接統制法，但大體上則為最高價的規定，而於規定最高價時，均兼顧週到。例如規定麵粉價格，則以小麥之最低價加磨費及相當利潤，麵包的價格再加烘製費及相當利潤。批發商及零售商之間，亦視其成本之不同予以分別規定。成本最低之批發商或零售商所受物價之規定，每比成本最高之批發商或零售商為低，所以如此規定者，因恐成本最低之批發商或零售商賺得較成本最高之批發商或零售商更多之利潤。小麥則僅規定其最低價，用以保障生產者的利益，而鼓勵其生產。間接統制法應用於限制需要量，例如節約從減少物品的式樣大小顏色的種類數目入手，由此可節省多少由式樣花色不同而生的浪費；取消僅為裝飾用而無實用價值的物品；以產量多的物品代替產量少的物品；將原料品的大小長短寬狹厚薄予以標準化，使減少工業上之浪費，減少為出售貨品用的樣品，盡力經濟包裝而節省運輸地位。在私人消費方面亦有節約的推行，如對於使用糖的限制，規定人民每星期停止肉食數天以減少肉的消費量，規定人民以及其他食糧滲合小麥製造麵包等。

美國實施物價統制之機構係由多數的統制機關分別執行；但在統制的行政方面，彼此并不分歧，頗能收分工合作之效；其後并由各機關派遣代表組織物價評定委員會估價會及優先購買評定委員會等，農產物價之統制歸由糧食管理局（The Food Administration）主管。根據糧食統制案（The Food Control Act）而加管理。糧食統制案於一九一七年八月八日正式通過，內容規定政府得統制必需品之供給分配與運輸，所謂必需品，乃包括食物、飼料、燃料、與生產食物飼料所需肥料機械工具等，嚴禁居奇抬價。該案並授權大總統，以審核必需品之輸入製造儲藏開採及分配。較大之工商，均須領有營業證，遇必要時，政府得收回自營。此外如担保價格及增加關稅以鼓勵生產，亦為大總統職權之一，政府並撥款一萬萬五千萬元，以為執行此案之用。

糧食管理局雖無權力規定價格，但可利用商人之登記，代政府及協約國採購軍糧，取締囤積居奇與暴利抽取等方法以調節糧食之價格。在執行方面多採用公私合作方式並羅致工商界之名人協助。十一月一日起，凡商人之從事於指定食物之輸入製造分配儲藏者，其活動均由糧食管理局加以統制。統制食物之種類多至

不勝數舉。其藩以統制者有兩種工具：即營業許可制及普遍宣傳使人民自動參加合作是也。根據營業許可證制，凡法令規定之商業，必先領證而後始能享受營業之便利。凡不領取者處以五千元之罰金或兩年之監禁，領證後如發現有投機違法情事則吊銷其營業證並加以處罰。凡全年銷貨量不及十萬元之零售商批販農人及合作社，則不必領證。領取營業許可證之目的為(1)限制售價(2)促進貿易(3)減少期貨交易等。商人進出貨物之最高價差，未經管理局特別規定者，應以戰前之合理差額為標準。小零售商雖不必登記，但規定各批發商等，均不得與投機違法之小商來往。各登記廠商最初規定每月作營業之報告，嗣因審核困難，乃取消此項規定，一九一七年十一月，又在各消費中心成立物價解釋處 (Price Interpreting Board) 由當地批發商零售商及消費者組織之，每週集會一次，並刊佈逐日各種食物合理之零售價格，並設置稽查人員，以視各店之售價，是否與刊佈者相合。商人之售賣以第二種物品為其出售第一種物品之條件者亦在取締之列，蓋因其可以增加消費也。其後又成立物價報告制。俾中央明瞭各地食品價格之高低情況。茲將重要農產品統制情形扼要敘述如下：

#### (1) 小麥麵粉及麵包

一九一七年因小麥歉收及協約國之急需，小麥價格上漲，政府乃於五月十二日下令停止近期交易，組織評價委員會，並邀英政府代表參加，規定該月之交割價並停止期貨交易之開拍，各地交易所因而停閉。

糧食統制案原有担保一九一七年至一九一八年之小麥最低價為二元，稍後總統又提高至二元二角，並適用於一九一八年至一九一九年之小麥，此項價格之規定甚為武斷。惟一九一七年收穫之小麥價格，則因事前未定，遂由大總統指定農民四人，資本家一人，農學院教授三人，銀行家一人，經濟學教授一人，勞工代表二人，共同討論規定。其建議以第一級北看麥在芝加哥之價格為二元二角，大總統即以此為根據，宣佈各種小麥之價格。

糧食管理局之統制政策，乃根據各專家及該局指定之麵粉廠委員會之意見而規定：(1)除管理局特許者外，小麥及麵粉之儲藏以三十日為限，(2)各麵粉廠所售之期粉，不得長於三十日；(3)全國交易所戰事期內，須停止期貨交易。

期貨交易既停，則全國小麥之金潮阻滯，該局乃搜羅國內專家，成立穀物公司 (Grain Corporation)，負責小麥之收購與分配，凡麵粉廠由該公司購買小麥者，須承認遵守政府之統制法令，而該公司則担保麵粉廠一切之損失。輸出協約國之小

麥，則由小麥出口公司 (Wheat Export Company) 負責，但與穀物公司取得密切聯絡。

政府為提倡節約，管理局於一九一八年一月二十八日強迫人民購買麵粉時，須購買等量之其他糧食；於二月三日又規定各麵包公司須摻雜百分之五之代替粉以烘製麵包，其比率迭有增減，直至十一月十四日始全部取消。至小麥之担保價格則至一九二〇年六月一日始全失其效力。

關於麵粉廠之管理，由管理局之製粉科主其事。各麵粉廠曾自動協議以調節其交易政策。協議中之重要點計有(1) 不付較公道價格為高之買價，(2) 穀物公司依照其平均出貨量以供給小麥，(3) 磨粉廠之淨利，不得高於每桶二角五分，每頓飼料不得高於五角，(4) 粉廠不得售賣較三十日為遠之期粉，(5) 粉廠除經管理局之特許者外，不得堆存三十日以外之麵粉，(6) 國外麵粉之供給，須各廠調整分配。至一九一八年七月一日復將每桶淨利二角五分之規定，改為毛利一元一角，以免除成本計算之困難，並規定各地麵粉之公道價，由十二月初起，各種限制即完全停止。

麵粉批發商之統制，乃用營業許可證制，以限制其買賣之價差，此種差額，乃以戰前之標準為限，售賣方式，以直接而不重複為主，蓋恐貿易輾轉，增加消費者之負擔也。

管理局內有烘製科 (Baking Division) 專理麵粉之責。舉凡麵粉之重量及成分均加以規定，冀求限制豬油白糖之分量，減少麵粉之濫發，並減少製造貿易之成本也。

## (2) 糖類

戰時美國統制糖價成立三種機構：(1) 糧食管理局中之糖價科，(2) 糖價平準部，(3) 英美意法代表合組而成之國際糖業委員會。糖價平準部與糧食管理局之工作不同。平準部對於糖價管制之目的，不在減低糖價，而在平準糖價，規定自一九一八年九月九日起，普通食用糖每磅六·〇五五元，精糖每磅八·八二元，平準部即依此標準予以調整。糖之生產成本以古巴為低，美國較高，平準部之工作乃設法平準其中的差價，而使美國成本高的糖業能繼續營業。

美國對於糖之消費亦曾加以統制，開始時係採用自動節約方法，但收效殊微，因此仿照食糧管制，採用許可證制。規定糖廠必須憑許可證購買糖原料，在許可證內並規定準備之數量，出售之糖量必須與購進量相符。零售糖商亦須領取分配量

許可證，將此證先交給批發商，再由批發商交給糖廠，一體憑證買賣。爲使分配量均勻起見，將全國劃分爲無數區，每區之數量係按照人口數及經常需要量而定。糖的消費者亦分爲五類，將每類人之消費糖量亦有嚴格規定。

### (3) 肉類

戰時肉類之統制係由糧食管理局之內食科主管。一九一七年十一月八日因鑒於當時豬隻濫宰過多，同時飼料成本加重，影響農人生產，乃宣佈規定最低豬價，又指定委員會以研究豬與玉蜀黍之關係。據該委員會研究結果，每生豬百磅之最低價格，應隨十三·三英斗之玉蜀黍價格而增減，即爲出產百磅生豬之成本與淨利也。惟此項計劃並未實施。一九一八年十月將最低價格提高爲十七元五角，養豬事業之特別爲政府所注意者，蓋因脂肪之需要甚殷，且豬產與價格之關係，最爲靈敏也。

豬之飼料爲玉蜀黍，但牛之飼料則不甚集中，故鼓勵牛產之重要步驟，爲各種飼料製造廠及商人登記，以防止囤積與投機。試以 Texas 州之例，該地棉籽餅由每噸四十五元升至七十元，故農人認爲飼牛不合算，乃由一九一七年十一月起，即任其餓斃。管理局招集養牛者及棉籽商商討補救辦法，同意棉籽餅價格抑低爲每噸五十元，復請求戰時鐵路局 (Rail Road War Board) 禁止棉籽餅由該州運出，凡出口至中立國之棉籽可由該局沒收，又請求戰時商務部 (War Trade Board) 除領有許可證者外，禁止棉籽之輸出。一九一八年八月，管理局又勸導肉商旅店公務機關及主婦改購輕牛以提高其價格。至於重牛則須節省以備軍需也。

關於屠宰廠之統制則始於一九一七年八月，管理局召集芝加哥屠宰廠代表，表示不願規定肉之價格，但求生產之增加，投機之取締與消費者之得以保障。九月十二日屠場委員會承認政府之屠宰戶登記政策，並申述在戰事期間，各屠場與政府必須通力合作。十二月八日起，公佈屠宰業之統制規則，并由政府規定各屠場之最高贏利。

一九三九年二次大戰爆發，美國政府對物價之設施，在參戰以前，即已着手佈置，故較諸前次大戰準備充實，惟在戰爭初起之時，其物價管理係包括於整個的「增強國防法案」中，率多爲零星片斷的統制，致無成效可言。正式之物價統制，當以一九四二年物價緊急統制法案乃根據該法引伸的一般最高物價管理條例二種爲嚮矢。

物價緊急統制法案於一九四二年一月間實施，該法案之要點如下：

(1) 最高物價的規定，係採用個別最高成本原則，此與前次採用最高生產成本原則迥然不同。個別最高成本原則乃指各個商人於某時期內出售其貨物之最高價格，蓋免高低生產者不同而陷於不公平也。

(2) 法案規定之標準時期爲一九四一年十月一日至十五日。

(3) 房租最高價格由各區域審度當地形勢局部規定而非一般規定。

(4) 農產品之最高價格與其他物品最高價格之規定方式不同，農產品之最高價格，規定不得低於以下四種任何一種：農產品價格必須相等於百分之一一〇，或與一九四一年十月一日價格相等，或一九四一年十二月十五日價格相等，或一九一九年至一九二九年之平均價格。

• 由理論而論，該法案有以下顯然之缺點；

(1) 該法案所採統制方法爲選定物價制，不過各物品間均有互相關係，因此必易受未統制物品價漲之影響。

(2) 法案規定最高價格係遵照廠商個別成本，並參酌十月一日至十五日之標準，於是對於同類貨物之分級必須十分細密，始能切合國情，稽查工作亦甚繁重。

(3) 工資未加限制，工資本爲成本中一重要元素，工資如不穩定，物價爲勢不能不漲。

(4) 農產品之統制與其說是規定了最高價格，其實乃爲一種最低價格之規定。尤其其中規定不得低於農產品等價之百分之一一〇一項，乃指農產品的購買力對其他物品而言。例如戰前每石玉米價格二元，每尺藍布價格一角，則每石玉米可換藍布二丈；如目前藍布漲至每尺一元，則照農產品等價計算則每石玉米應值二十二元，如將來其他貨物上漲，農產品也比例上漲。像這樣規定，單獨保障了農產品、加之其他貨物未完全實施統制，農產品價格容許與其他貨物同時上漲。而農產品是構成工人階級生活費用之最主要部分，農產品價格上漲，則其他已漲的貨物將更向上漲，未漲貨物亦隨而上漲，彼此互爲因果，循環上漲。

在此次統制中，更交由各有關機關如經濟穩定局 (Office of Economic Stabilization) 物價管制局 (Office of Price Administration) 戰時糧食管理局 (War Food Administration) 用間接統制法，加強物價之控制。如授權物價管制局取締及禁止各種貨物及房租的投機及操縱行爲，得買賣或儲存貨物以調節市場，得自國外辦理進口以應國內需要，得用補助金或津貼方式獎勵生產。凡此方法原皆能補直接方法於不足，不過原法案本身具有缺點故成效不大。於是乃有一九四二年

四月廿八日一般最高物價管制條例之頒佈，該條例係前一法案引伸而來，但仍不免承繼其過去缺點。條例內容有下列特點：

(1) 將物價管制範圍加大，統制品類加多；在程序方面，自製造至批發以至零售價格均予統制，統制貨物已擴充至一百六十四種。

(2) 最高限價基期改定為一九四二年三月份之最高出售價格。

(3) 若干農產品之最高限價仍維持物價緊急統制法案之標準。

(4) 對於勞役規定最高限價，但並非對於工價規定最高限價。條例中所指勞役是指包括任何與加工分配儲藏裝配修理有關之一切勞役，工廠僱工之勞役不在此限。

(5) 凡不影響生活費用，或因緊急法案規定其價格未超過三月基期之物價水準，或因其原生產物可在加工或分配階段上統制者，或因其單位複雜交易次數不多，以及政府機關供應作戰之物品等均認為例外物品，不適用本條例之規定。

戰時農產品統制中，以肉類之供應最感缺乏，非但按官價無肉可購，即於黑市亦不易得之，乃造成自珍珠港事變以來最嚴重之肉慌。美國物價管制局於一九四二年成立，該年春季曾將牛肉及豬肉之限價 (Ceiling price) 實行議定，對於季節關係及等級價格之差別基數，均未加以合理之伸縮，同時對於飼料價格並未嚴加管制，以致飼農及屠廠均蒙極大之虧損。

迄至一九四三年，物價管制局始終未調整肉之限價，僅採用貼補政策，對屠商之損失予以津貼。但以貼補之數有限，不能補償虧損，而糧價飛漲，成本增加，飼農裹足不前，市場遂呈缺乏現象。

一九四四年，豬肉却曾一度充斥市場，惟家禽及牛油缺乏，牛肉供應亦形緊促，當時宰牛數目雖增，但其重量反減，故牛肉亦少。是年夏季，政府實行肉之定量分配，同時復宣佈豬肉產量尚豐，實際係因預測歐戰將於秋季結束，戰場軍隊方面對於肉類需求當可減少，而於國內一般人民之分配數量即可比例增多。同時政府正式勸告農人，豬之產量可以減少百分之二十，俾使豬肉價格由每磅十三元七角五分降低至十二元五角。

一九四五年初，肉之恐慌發生，究其原因約有下列諸端：

(1) 戰爭未能照預期於上年秋結束，歐洲戰場軍隊所需支配之肉量，在一月份劇增，藉以補足上年累欠之數，同時國內人民分配數字亦形增加，故本年度政府需肉量，計為四萬九千八百萬磅，較上年增二千八百萬磅。

(2) 政府對肉之需求既增，而上年度政府號召農人減產百分之二十之法令又已實施，據估計農人實際減產者甚至高達百分之三十。蓋因許多農人由於上年受限價之損失頗鉅，不願再冒險而多予生產也。

(3) 政府一面增加購肉數量，一面已令減產，復施不顧成本之限價，黑市乃因而產生。大屠商以受聯邦政府之管制，所產之肉幾完全為政府徵購，供應前方士兵食用。其他小屠宰場，則以政府未加管制，多將肉類售諸黑市，結果凡較大城市除黑市外，幾致無法購肉。

當時前任戰時動員局局長溫森氏 (F. M. Vinson) 建議政府實施一種貼補政策，其目的在不增加肉價之原則下，政府對肉商予以貼補，藉免虧損，俾使人民肉食之供應因而增加。同時希望飼農能盡量將牲畜養肥，故規定凡牛體重達八百磅者，每磅即由政府津貼半分，依此辦理，政府每年共需付出貼補費三千五百萬元，溫森氏復令(1) 對於屠商多予津貼，俾免黑市發生，(2) 對於軍用肉類數額妥慎支配，以應戰時之需。此項津貼政策維持至戰爭結束止。

## (二) 英國

英國為自由主義極端發達之國家，故於第一次大戰發生時，初期對於物價只採取片斷之措施，曾組織內閣食品委員會 (Cabinet Committee on Food Supplies) 惟其任務不過蒐集定期之食品產銷供需等資料，并設常務委員會，以便隨時勸導商人售實食品時所應得之最高價格，此項價格并不強制執行。一九一四年八月通過商品條例 (Article of Commerce Act)，內容規定凡商務部 (Board of Trade) 認為私人囤積之商品為不合理時，可隨時付價收買，其價格由雙方商定，或由法院仲裁，但皆未努力奉行，乃成具文。一九一六年各國作物歉收與運輸工具缺乏，物價大漲，人民生活感受壓迫，政府乃不得不轉取積極政策。因於該年十二月成立糧食部 (Ministry of Food)，對於物價注重於物品之生產供給分配及利潤方面之管理而不僅在價格武斷規定。為審核工商業成本以作物質管理之張本，特組成本會計部 (Costing Department)，分全國為若干區，由該部指定專人負責。全國又分為十六個食物統制區，由糧食部派員負責辦理各地之統制工作。各地則有委員會，其中包括婦女與勞工之代表，秉承中央意旨，辦理地方之物價統制。各地商人須在該會註冊，若有違反統制法令者則可逕勒令停業。中央規定價格之法令，交由各地委員會在當地報章公佈週知，至於稽察工作，則由統制機關僱用稽察員會同當地政府辦理之。



一九一八年初所有重要之食物均已由政府加以統制，次要物品亦有價格之規定，若干物品并已實施定量分配制，茲將重要農產品統制經過，扼要述之。

(1) 糖 戰爭一起糖之供給受阻，英政府乃於一九一四年十一月組織皇家糖類委員會，從事買賣及運輸糖類。其第一步工作乃搜羅世界現有之存糖，復按規定價格轉售於國內之製糖廠。其時因收購過急，糖價過高，不久即轉向回跌。政府為防止損失計，乃禁止糖之輸入，以提高國內之價格。製糖廠乃根據各地消費量，分售於批發商；又由批發商根據零售商之名額，售於零售商。一九一七年因人口變動，乃漸現缺糖之現象：於是於一九一八年一月一日起實行配證制度，向零售店採購，同時對釀造及製造廠所可購買之糖量，亦嚴加限制。

(2) 食糧 一九一五年十二月英國委托各屬地政府徵購少麥，一九一六年底更確定避免市場抬價之競爭，將英國及協約國對小麥之採購及運輸，完全集中於皇家小麥供給委員會 (Royal Commission on Wheat Supplies) 辦理。糧食部為保存供給量起見，取締食糧用作飼料，又提倡麥麵摻和其他雜糧，禁止食糧出口，限制其他用途，并規定主要糧食最高價格。此項統制工作開支浩繁，但於維持價格之安定，相當成功。

(3) 肉類 在戰爭爆發之最初兩年，肉之輸入及分配一如糖類。直至一九一七年八月二十九日政府始對肉類作最高價格之規定，并限制生產人及零售商所得之毛利。復因恐所定價格過低影響農人之生產，故又規定飼料價格。不過因牲畜價格高於肉價，又不得不對牲畜價格加以規定。為防止農民因飼畜無利宰殺幼畜計，乃禁止屠宰小牛小羊小豬等，一九一八年一月十七日又限制屠商所可購買之牲畜數目，并規定消費者之需要量。至於鹹肉火腿及豬油，則採用輸入許可制，藉以統制其供給與分配，并於一九一八年八月三十日規定輸入商及生產人所得之最高價，惟成效甚少。

(4) 牛奶 戰事發生後，鮮奶價格逐步高漲，消費者無力購買，影響人民之健康甚大，故政府於一九一六年十一月十六日授權商務部以規定其批發與零售之最高與最低價。其後此項工作即劃歸糧食部接辦，按月限定牛奶之價格與戰前同月之最高增加之比率。又為顧及生產計，對於最高價格，亦隨時加以更正，以免過低。

(5) 馬鈴薯 當局對於馬鈴薯價格之規定，第一次係公佈於一九一七年一月九日，惟因所定價格與當時成本繼漲之情形比較稍偏低，故乃由糧食部確定此後

項官價為最低價格用以保障農民。二月一日又公佈農民所得之最高價格，但標準仍嫌過低，蘇格蘭遂要求脫離法令之拘束；英蘭零售商則底存空虛無以應市；批發商則以農人之居奇待價，加重搬運費大感不滿。當時馬鈴薯之批發價格并未規定，市上批發價每噸已達十四至十五鎊，而政府規定之零售價最高為十四鎊，零售商無利可圖，勢不得不停止營業，遂造成各地之馬鈴薯恐慌。戰時內閣討論之結果，糧食部乃於二月二十四日另頒新價，然猶未解決困難。此後屢次修正售價使農民所得價格提高甚多，不幸該年產量增加，價高需要減縮，遂使多數馬鈴薯在田中腐爛，政府鼓勵人民以馬鈴薯代替小麥，仍不克實現。十一月十七日糧食部乃宣佈農民可以該官價為低之價格出售其產品，損失之部由政府補償之，并分別規定各地基價以資準繩。政府因此開支計達五百萬鎊，但馬鈴薯之供求及價格賴以安定。

在第二次世界大戰發生時，英國因有上次戰爭之經驗，故能迅速採取物價統制之措施，於一九三九年十一月十六日由國會通過物價法案(Price of Goods Act)并於翌年一月一日實行。物價統制之工作，由物價調整委員會(Price Regulation Committee)負責。該會更與商務部供給部及其他物資統制機構取得密切之聯繫，以避免政令之重複與衝突。全國之內，分為若干區域，每區設一地方物價調整委員會，其主席與秘書則由商務部指派之。

法案中應加統制之物價種類為多數人民之普通必需品，由商務部隨時命令增減。至於食物農產品則另案辦理，法案所列物品規定價格之標準以戰前之市價為準，再加考慮戰時運費，保險費之增加，英鎊之貶值及國外原料在國際市場上之漲價各因素。

英國因有第一次大戰之教訓，對於農產品價格之規定，遂不敢一味求其抑低以免中斷供給，蓋食料之自給程度不過總消費量之百分三十五。故農產品評價不能不顧及所謂生產成本及合理之利潤。故戰爭爆發以來，各項農產品之農民所得價格已屢加修正提高，蓋以適應農家生產成本諸如飼料肥料及工資之不斷增高也。

食物價格統制工作乃由地方食物統制委員會及糧食部附屬之其他機構負其責，全國共有一十四百處之多。糧食部會厘訂食品如食糧，鹹肉，火腿，其他肉類，入口之豬油，黃油，蛋，糖，乾菓，馬鈴薯等之最高批發及零售價以保障各地之消費者。復因環境及季節上之差異，隨時修正，又為防止食物零售價格過鉅之增漲，以維護工資及其他薪金收入者之生活；政府即於一九三九年十二月初，採用貼補辦法，以穩定主要食物如麵包麵粉肉及牛乳之價格，政府為此目的每週之支出約計

一百萬磅以上，但一般人民生活賴以獲得安定焉。

### (三) 法國

一九一四年歐戰發生前，法國國內原已有對麵包與肉類價格統制之經驗，迨戰事發生，物價統制推廣至一切必需用品，如麵包牛乳牛油山芋糖肉等類之價格均由官方厘定。然以物品缺乏之故，買賣雙方，往往互相串通，高價成交，生產者亦時藉口於成本之高昂而拒絕出售。一九一四年至一九一八年大戰期間，法國政府為平準物價起見，曾命令各城市成立市立商店。按照標準價格發售必需用品。

第二次世界大戰發生時，乃於一九三九年九月九日公佈法令限制物價。凡各種批發物價零售物價以及一切工商物品，均以一九三九年九月一日之物價為準，不得增加。戰事發生及新成立之工商業，所有之出售品，亦以該日同類物品價格為標準，違者處罰。各省市設有物價管理委員會。遇有超限售價之告發，則由地方長官將犯罪者移交法庭，處以一至六月之拘禁。如為零售價格之超限，則加十六至一百法郎之罰金；批發物價之超限則科以一百至一萬法郎之罰金，同時將犯罪事實，公諸報紙，並於犯罪者之門，榜示羣衆。情節較重者，且將禁止其營業，而沒收存貨貶價出售。

不過法國之物價，並非完全依照前述之嚴格管理。所有之物價，亦非完全固定不變。戰事發生，交通阻滯，成本增高，若依照固定價格，則一部分工商業將有停滯之虞。因之該項法令，規定若干例外，准許其酌量變動。

(1) 官定物價，如農產物品之價格，決定於農業部長，以及其他原料價格而由關係部署決定者，得依照戰時生產情形，由各該關係部署酌定變動之。

(2) 原料輸入品之生產物價，以及生產廠商情形特殊，由中央或地方物價管理委員會核定變更之。

(3) 某種生產品之需要鼓勵生產者，如某種缺少之農產品，以及增加輸出之國外推銷品，均需設法獎勵增加生產，而由物價管理委員會規定其價格提高之程度。

由是法國之物價統制富於彈性。統制之中，因留有伸縮餘地，自可使生產者與消費者交受其利，統制結果收效不宏。以戰事失敗關係，一切正常法令，均受影響，故物價統制，亦未有若何成效。且自物價統制方法公佈後，生產者與消費者用種種方法，以規避政府之管理。售價雖未超過限價，然品質上，大為窳劣。從前售物有賒賬及送出之法，刻以限價關係，一切售現，乃使物價無形提高。

## (四) 日本

日本自一九三七年七月發動侵略戰爭後，國內物價扶搖直上，日本政府為應付時勢，統制政策會數經更改，就其統制之過程言之，大致可分為五個階段。

## 第一期，自動統制價格時期(一九三七年七月至一九三八年五月)

日本侵略戰爭甫經發動，物價即與英美物價趨向相反，批發及零售價格之間懸殊日甚，使一般國民之生活蒙受不安。為防止此種情勢發展起見，戰事初期兩月先後頒佈「物價販賣價格取締規則」及「暴利取締令」而將大正六年九月第二十號法令加以修改。其初規定取締的物品為八種，隨後逐漸擴充至二十九種。與該項法令相併施行的有重要產業統制法，重要物產同業公會統制法，貿易公會法，工業公會法，商業公會法。同時在通貨方面，先後行匯兌許可制，使未經許可之輸入，感受困難，維持匯率以平衡國際之收支，而防止物價因匯率之低落而上漲。此外復吸收民間存金，推銷公債，實行低金利政策，增稅政策，儲蓄獎勵策，股票價格統制策，生產擴充策，分配統制策等以期收抑低價格之實效。依據取締暴利法令，所謂暴利，乃指平均利潤以上之利得，但是這種平均利潤，根據何種標準計算並無明文規定，而事實上其決定亦十分困難，故實行不久，即告失敗。繼暴利取締令後即為物價之自動統制，而有所謂自主價格。自主價格是由各業的自治團體，在工商省之指導下，議定其最高價格，但因統制既係自動性質，缺乏強制力，推行以來收效微弱，終至放棄。

## 第二期，公定價格時期(一九三八年五月至八月)

一九三八年五月臨時物價調整局及中央物價委員會成立，所謂公定價格制，即於此時制定，其用意乃為糾正過去暴利取締令及自主價格之不徹底，故其範圍不但較為擴大，而其組織亦較有體系。暴利取締令中所限定之商品不過三十種，今則擴充至零售部門，包括之商品達三千餘種。昔日採取自治團體制，今則將統制全責，置於中央物價委員會之下。同時暴利取締令，輸出入之辦法仍嚴厲實行，通貨及物資方面之政策亦同時併進。又加強經濟警察之組織，以監督公定價格之施行。結果一九三八年秋季，一部分批發物價騰貴之勢，為之稍殺。然此為一時之現象，後即發生許多技術方面之困難。例如中央與地方價格公定之不一致，引起物價配給之混亂，低物價地之物資，相率流至高物價之地域，遂引致低物價地價格之上漲。且公定之物品，雖有三千餘種之多，但與整個商品之數目相較，實九牛之於一毛，故因未受公定限制商品之騰貴所引起之上漲，更有促成全部上漲之危機。

第三期，適正價格時期（一九三八年八月至一九三九年十一月）

一九三八年八月又有物價統制大綱之制定，根據大綱規定有適正價格之實行。所謂適正價格，即物價之公定依照原料工價利潤運費等生產費用總和計算之。適正價格之實行，將價格分解為原價費用的許多要素，使生產關係得以瞭解，統制基礎得以規定，價格統制，消費統制及儲蓄獎勵等得以成一體系。且當時調整之目的，既在於需要之調和，故對於國民消費之節約及代用品之提倡，不遺餘力，由工商省開始鼓勵各工廠以其他物品代替錫鉛橡皮等，民間日用品亦改以劣質之物料代替。米之節約運動，如「稀粥運動」「麵食運動」「兩餐運動」普遍於全國，並倡食糙米。同時組織科學委員會，計劃以人工製造所缺乏之原料代用品。重要輸入品亦加統制實行貿易連鎖制二重價格制以限制輸入。又當時正因戰爭之長期化發生再生產之縮小，引起輸出商品之騰貴，致輸出萎縮，乃決定實行國際物價水準。根據推算，當時日本物價與國際物價之差，在百分之二十五以下，故又決定減低國內物價之百分之二十五。一面通過二億元之增稅，百億元之強制儲蓄，根據臨時物資調整法調整物資擴充生產。一面在配給方面，組織需給調整協議會，實行原料之配給，分攤制度，使軍需及其生產力擴充上所需要之數量得以保守，實行行莊之手續制度使商品達於最終消費者之手時，不至格外昂貴，因之囤積待價之行爲亦無實行之餘地，實行交易上之票據制度，使偷竄轉賣居奇之舉，得以防止。

第四期，價格停止令時期（一九三九年十二月至一九四〇年二月）

以上多邊之政策並未奏效，一九三八年之物價指數並未低落，反而繼續上升。一九三九年八月官定米價爲三十五元四角，但交易所賣至四十二元，民間售至五十元，而市上猶苦無米，其他各貨無不發生類似之現象，於是社會漸現不安。日本政府乃根據總動員法，於十一月二十日實行價格停止令。統制條文共計十八條，大意爲禁止物品運費及薪資等超過九月十八日之數額，但物價並不因此而停止上漲，而且弊害百出愈難阻止物價之上漲，愈刺激物價黑市之囂張，愈使惡性通貨膨脹之危險增大，而米炭尤感恐慌。內閣最後不得不修改米價提高五元，煙草價格亦略予提高，自壞法令，中央物價委員會亦隨而改組。

第五期，爲高物價政策時期（一九四〇年二月以後迄戰爭停止）

物價停止令公佈後物價奔騰，黑市泛濫，一般輿論皆主張應放棄過去一味抑低物價之措施，應設立物資補助金及增產獎勵金制度，斟酌必要提高價格以求真正能達到增加生產之目的。不久中央物價委員會改組爲物價形成委員會，新委員

會中參加許多產業界之代表，會中先後通過獎勵金之預算，以增加產業家的利潤，間接即所以提高物價。直至戰爭結束為止，物價隨波逐動，統制工作亦多被動，鮮有成效可言。

### 14-3 一般性之農產物價統制

美國在本世紀四十年代所實施的農業調整法案 (Agricultural Adjustment Act) 為有史以來對農產物價施用廣泛範圍統制的一種嘗試。美國的農業隨着工業的發展亦漸採取分工專業化之經營，以營利為目標，為求努力於生產費之減低，早已使用機械，所以農民在市場上不僅為生活必需品的買主，而對於農耕上所必需的製造品亦有多量的消費，因此農業向即成為工業之重要顧客，第一次歐戰以後，世界經濟恐慌瀰漫各地，美國製造品在海外市場的輸出早感覺着受其阻礙，在恐慌使美國輸出貿易漸漸減退之趨勢下，於是美國工業家及政府乃開始轉移其注意力於國內消費——尤其是農民的消費。其時農業方面早已自一九二〇年後慢性進展着恐慌，所以為恢復及增大農民的購買力，乃使農業救濟的措施得在美國的經濟政策中佔着極重要的地位。

事實上，早在一九二九年，美國對於農業已有相當重要之措施，那時曾一度從事棉麥價格之穩定，但這個試驗并未如其預期目的。到了一九三三年，農業不景氣的形勢日重，各方都寄望於政府採取適當統制方法，那時政府先後作下列之設施。

#### (一) 韓限法案 (Mc Nary-Haugeu Bills)

法案的內容主張農產品的二重價格制，即國內價格與國外價格的差別。由農民集中處理其農產品，將國內售價提高，而國外價格則儘力抑低在海外傾銷。國外的損失由農民設置平準金以資補償。這種辦法因易於引起國際責難，故雖經國會兩次通過，終因總統否決而未實行。

#### (二) 出口補助債券法

凡農產品出口由政府給予債券，以為出口補助金，農人可以其所領債券售與本國進口商抵繳進口稅之用，如此外銷農產品因有補助金之故，價格無形提高，國內價格自亦能受其影響而上升。

#### (三) 國內銷售配額法

由政府規定配額，各生產者只允許將其收穫按定額在國內銷售，其餘須在國外銷售。國內之銷售一憑政府所發給之國內銷售憑證，此項憑證可由生產者轉移

給中間人，不過中間人於承銷時，須陳明其轉移證。中間人向生產者取得國內准銷憑證，按規定須支付與產品應繳關稅金額相等之代價，如此自可使農產之國內價格高於外銷價格。

#### (四) 農產品剩餘量之處置

由聯邦農業部經常注意市場上過剩農產品之處置，使供求兩方能平穩適應。

以上各項措施皆偏重於銷售方面而忽略於生產方面，一九三二年羅斯福當選為總統後，翌年三月即批准農業調整法，此法案乃準備從生產方面着手，其目的在重建農產價格使農產品換得之購買力對工業品價格發生平衡關係，以維持其基期之購買力。法案中基期所包括年度，各產品亦不同。一般產品之基期為一九〇九年八月至一九一四年七月之平均數，惟馬鈴薯及煙草則為一九一四年八月至一九二九年七月之平均數。初期農業調整法即為此「平價」(Price Parity)而努力。原法案所包括之商品有小麥，棉花，米，煙草，玉蜀黍，豬及牛奶等六種。不及一年瓊斯法案(Jones-Cornolly Act)通過後，又增加裸麥，大麥，亞麻，細玉蜀黍，牛及花生等六種。一九三四年五月通過另一法案，又增加糖一種，一九三五年又增加馬鈴薯一種，前後合計共達十五種基本商品。為提高這些產品的價格，使與其他貨品的價格達到預定的平衡，採用下列之方法：

##### (1) 生產量之限制

由政府授權農業部部長統制幾種基本農產品，統制之原則為與生產者締結合約，或由生產者自動限制生產量。棉花及煙草兩種另行規定實施強迫定量限制法。此外復將將兼採行毀壞過剩量之方法。

##### (2) 補助金制度

由政府按照農人減少種植面積而給予補助金，如此則生產者於比較其種植收穫與補助金收益二者而減少其面積。

##### (3) 市場合約

對於未受生產量限制的產品，由政府授權農業部部長與中間商，生產者聯合會及其他經營人訂立市場合約，規定邦與邦間或對國外農產品或其製品的貿易辦法。其辦法乃由統制機關先對市場加以觀察，市場上的供給量多少，銷售量多少，將供給數量減去可能銷售之數量，即決定為過剩量。可能銷售量之部分得按正常市場銷售法去銷售；過剩量則不在市場出售而移作其他社會利益之用。其通常用的方法乃是：限制輸運次等的貨品或不合標準的貨品，規定運輸假日，在假日之時

期完全停運貨物，定量限制貨品至特定的拍賣市場，限定某定期內貨品銷售量，限定整個季節的貨品運輸量或銷售量，及規定支付最低價格給運輸商或生產者等等。

應用市場合約方法的產品主要為牛奶水菓及菜蔬等幾種，不過此外如米煙草花生小麥松節脂等亦會訂立合約。至於實施範圍除牛奶粉及煉乳有全國性外，其他均屬地方性。

#### (4) 許可證制

規定不論會與政府訂立或未曾訂立市場合約之中間商，分配商或運輸商等一律須領許可證，藉以排除少數猶疑份子。

#### (5) 農產品貸款

政府為應農業團體之請求於一九三三年十月成立農產品貸款公司。貸款僅應用於棉花及玉蜀黍兩種：棉花一磅可貸款一角；玉蜀黍一蒲式耳可貸四角五分。公司所需資金由復興金融公司撥發。請求借款必須承認遵守農業調整法的規定，公司始予貸放。此項貸款毋需抵押品。而且其農產品的市價倘低於貸款數額，農民可照貸款金額售與政府，由政府負擔損失。若市價超過貸款金額，農人依舊可將產品在市場出售。除還清貸款外，所得利益歸於農人。這種辦法實際上，當農人向公司借款時，即等於在名義上將其產品售給政府，其後在市場上出售，如有虧損則由政府承擔，如有利益則歸農人享受。如此農人可得價而沽，不致使產品一致擠入市場發生傾銷抑價的情形。

#### (6) 過剩產品之處置

凡遇產品過剩時，由政府出面收購先予囤積待時出售或移用於救濟方面。在一九三五年十一月以前，這種工作由聯邦剩餘產品救濟公司執行，其後改由新設立之聯邦剩餘產品公司辦理。政府在當地市場購買剩餘產品撥充救濟之用，可以使市場暫時無供過於求之虞，而市價也因此剩餘產品的消除，可免掉抑價的影響。

農業調節法的成果大致是成功的，就產量限制而言，小麥玉蜀黍豬三種產品自統制後，產量已現減少，但主要是由於一九三四年的旱災關係。小麥自一九二八年至一九三二年的每年平均量八六四百萬蒲式耳減至一九三三年至一九三五年之每年平均產量之六五七百萬蒲式耳。在這減少的三〇〇百萬蒲式耳中，據估計百分之九十四由於旱災關係，僅有百分之六係由於統制之效果。玉蜀黍一九三四年的產量減少了九〇〇百萬蒲式耳，其中百分之九十乃由於旱災關係。花生的產



量統制并無效果，因為接受統制者的產量減少抵不過未受統制者的產量增加，結果總產量反而增加。米的統制在面積與產量均減少。糖的統制因規定之產量較實際產量為大，較易遵照統制的規定。煙草及棉花皆成功。棉花在一九三四年及一九三五年均略低於規定之標準，約減少四百萬大包。

就價格提高而言，照農業經濟局的發表農產物價指數，從一九三三年三月十五日之五〇，升至一九三四年同日之七六，一九三五年為一〇八，該年年底為一〇四，但與一九三三年比則價格已提高了百分之二〇八。其中自然并非完全是統制的直接效果，多少與貨幣膨脹，美圓平價下跌及旱災有關。表示農民購買力的指數由一九三三年(以三月十五日為準)之五〇增至一九三四年之六三，一九三五年之八五，一九三六年之八六，三年之間提高了百分之七二。

一九三六年一月，美國最高法院裁定農業調整法為違反憲法，但是實際上這個裁定并未組織其活動。該年通過一個「土壤保護法」，該法利用禁止亂用土地與所謂保護之名目下，限制種植農產物之畝數，間接以作生產的統制，其實施之原則如下：

(1) 從農產物種植畝數中劃出三千英畝以充牧草及豆類之播種，并將一九三六年之主要農產種植總面積限定為二萬萬七千英畝。

(2) 對於農民發給下列兩種補助金：

(甲) 對於現在業已種植牧草之類而使用之土地每一英畝給予七角五分至一元。

(乙) 農地改為牧地者分別依其土質給予補助金。

(3) 前項補助金之支出最高限度每年為四萬萬七千萬元。

(4) 本法依照農業調整委員會之計劃決定其實行地區。

(5) 本法為臨時性質，二年之內(即至一九三八年一月一日止)分別依各州之個別統制計劃代替之。

一九三八年又通過新農業調整法。在新法下受統制的基本商品只有棉花，玉蜀黍，小麥，煙草及米五種，其重要統制方法如下：

(1) 定量分配

凡市場供給量超過需要時，採用定量分配法，最先施用於棉花及煙草。按照法案規定，採用定量分配法必須得當地農人三分之二之多數通過，表面上似合經濟自由之規定，但法案中既對於參加定量分配之農人有補助金及貸款之獎勵，對於

拒絕合作者復有罰金，則被迫惟有參加而已。

### (2) 倉儲貸款辦法

當供給量超過需要量時由政府收進，存儲於倉庫，同時貸款給農人；待該項產品發生稀少的狀態時始由政府放出，如此豐歉年之價格自可穩定，而不至有很大差異。至於貸款，已較第一次農業調整法之固定額為進步，而採用活動貸款率。如規定小麥及玉蜀黍為與他種物品之平準價之百分之五二，棉花為與他種物品間平準價之百分之七十五。玉蜀黍之貸款尚須參考產量與平常年的國內消費量及出口量而定，如其產量不超過平常年消費量之百分之十，貸款率為其平準價之百分之十，如其產量超過平常年消費量百分之二十五，則其貸款率為其平準價之百分之五十二。

### (3) 收購

新法規定過去之聯邦過剩產品公司繼續執行其任務，當農產品過剩，價格低落時，由公司購進交作救濟分配給失業者領用。

聯邦過剩產品公司收購之農產品之運用方法，於此值得加以敘述，蓋即世人所注視之美國糧食平糶證制度（Food Stamp Plan）是也。

農業調整法之各種措施，旨在保護農業生產者，提高農產價格，以增加農民之收入。惟農產價格之提高與消費者之利益適相衝突。且以世界經濟恐慌，一般人民率多降低生活水準。據一九三五至三六年美國家庭經濟局調查結果，大部份人民之膳食開支皆屬低微，且未達適當之糧食分配所應得之最低份量，尤以低收入家庭之膳食，更待積極改進。此種膳食改進，不但在質的方面，量的方面亦應大有增加。糧食平糶證制度即為利用過剩產品以實現此種改善也。

施行糧食平糶證之重要意義有二：

(1) 增加貧民之家庭收入，提高其購買力，使其食糧的需要亦因之增加。

(2) 限定上項所增加之收入用於購買生產過剩之農產，使此等產品之需要增加。

糧食平糶證制度為消費者津貼之一種方式，惟其運用有下列各種不同之方法。

#### (1) 免費食糧

此辦法之實施乃所以適應非常情形，如一九三四年牲畜生產過剩，一九三八至三九年之柑桔過剩，皆係實際上之物質的生產過剩。如不按一定步驟增加消費，

必將盡加浪費。因此聯邦過剩產品公司，在市場上不能吸收所有過剩產品時，即從事此種食糧之收購。經由各州之社會福利機關，分配給急待救濟之人民。至一九三九年六月底為止，該公司所分配之食糧已達二十萬萬磅，其中包括三十二種糧食品，所耗費用六千六百五十萬美金，受惠之貧苦家庭達三百萬戶以上。

### (2) 低價食糧

上述之免費食糧主要為救濟貧苦家庭及學校，而美國政府又同時實行差別價格制度，指定以較低於市價之價格，出售過剩食糧與低收入家庭。此種差別價格制度規模較小，然亦值提及之。當時馬鈴薯運銷局，在新英蘭等地向批發商及生產者，用現金自運的方法大批購入馬鈴薯，在其倉庫所在地售與貧民，每一家庭購買數目皆有一定限制，出售時間每週規定二日下午，購買者須自備盛器，關於低價出售之損失由政府設法補償之，各州政府亦常以各種不同之方法實行低價出售，如送賣法，農家出售法，現金自運等，其目的皆在使貧民受惠。

### (3) 糧食平糶證分配法

此制度之實行，始於一九三九年五月，最初在少數城市試行，為一種試驗性質，以後逐漸發展，至該年年底，全美已有二十七個城市施行此制。施行之主要對象為農民及低收入家庭，其參加有嚴格限制。凡參加者，其每元膳食開支至少可得一元五角之食糧。其法以現金一元向聯邦過剩產品公司，換取平糶證兩張，其一為橙色證面值一元，另一為藍色證值五角，二者均可購取市價所出售之食糧。不過有一限制，即藍色平糶證僅限於購買生產過剩之糧食；而橙色平糶證則可任意購買各零售店之食糧品。至於何者為過剩食糧，則由農業部部長隨時加以規定。

平糶證之發給使低收入家庭之糧食品購買力增加百分之五十，免費食糧分配的結果，使美國之葡萄牛油消費大為增加。最顯明之例，即平糶證制度實施後，貧苦家庭對某數種糧食獲有大量增加，據馬鈴薯運銷局報告奧克蘭 (Auckland) 地方實行此制度後，馬鈴薯總銷量增加百分之六十九，其他各種糧食消費亦有增加。

平糶證制度，對於糧食消費之另一影響，有上等食品消費增加，次等食品消費減少，例如低收入家庭購買力增加之後，牛油與豬油之消費即互有消長，牛油為優良食品，對於貧民之需要彈性大，購買力增加對牛油之消費立即大增，豬油乃被代替而需要縮減。平糶證之施行既增加貧民家庭之食糧購買力，則糧食消費增加價格向上，結果農民收入亦隨之增加矣。

## 14-4 穀類價格之統制

穀類植物包括世界上植物最重要之部門，除若干不甚重要之黍殼外，小麥、米、玉蜀黍、裸麥、大麥與燕麥等乃主要食物穀類；此不僅為人類之主要食物，抑且為人類賴以供給皮、毛、蛋、乳漿與肉類等動物之主要飼料。故穀類植物以此種雙重地位支持人類生活，並為生活標準之基礎。各國穀類價格政策；因國情而異，大抵生產過剩之國家，其政策目標在求維持國內的農產價格於一定的水準上，對外高築關稅壁壘，對內設立專管機關，實行減少栽培面積，規定最低或保證價格，動用鉅額國庫，作無限的買賣，調劑市場，以免穀賤傷農。生產不足的國家，其政策目標在謀求農產的自給，一面增加穀類入口關稅，提高國內價格，實行津貼制度，管制配給主要穀物并削減中間商人的利潤。現就主要國家之統制情形，作一簡單的敘述。

## (一) 美國

一九二〇年至一九三〇年期中，美國麥價慘跌，農民所得與所付價格發生很大的差距，引起朝野人士對農業救濟的普遍注意，乃於一九二九年六月十五日由美國國會通過農產運銷法案 (**The Agricultural Marketing Act**)。該案主要內容為創立聯邦農業局 (**The Federal Farm Board**) 推行國際與州際間農業產品有效的運銷。依照運銷法的規定，農業局經費一次撥足五萬萬美元。該局的設施可分治標與治本兩種。治本設施是輔導合作組織和調整生產。在輔導合作上，農業局成立後一年內已組織七種有系統國家性質之合作社，其中與小麥有關的是農民穀物合作社 (**Farmers National Grain Corporation**)。在調整生產上，一九三〇年該局會發動減少栽培面積的運動，利用小冊子及宣傳廣播勸告農人自動減少栽培面積。治標方面則專為應付當時麥價的波動。如一九二一年八月廿六日由合作社規定第一號冬麥市價每蒲式耳收買為一·二八元。一九三〇年二月又組織穀物平準公司 (**Grain Stabilization Corporation**)，開始自市場收購現貨及期貨之小麥。公司自設立之日起，至一九三一年四月止，收進之小麥為二五〇百萬蒲式耳。七月開始處置存麥。至一九三二年六月三十日止，已處置之存麥計一四七·五百萬蒲式耳，其中有六〇百萬蒲式耳在國內外市場銷售，四〇百萬蒲式耳撥給美國紅十字會，二五〇萬蒲式耳與巴西交換咖啡，一五〇萬蒲式耳售與中國，七·五百萬蒲式耳售與德國。積存的小麥還有一〇〇百萬蒲式耳，除第二次撥給紅十字會四五百萬蒲式耳外，餘額均於一九三三年四月售清。總計這次安定小麥的費用達一億八

千五百萬美元。其結果陷於失敗，失敗之主因乃農人認為政府既採取安定價格之政策，預料麥價可漲，對於小麥之產量遂依然維持相當高之數量，一方面小麥產量增加，另一方面小麥的需要減少，所以小麥價格之安定，乃陷於失敗。

一九三三年之農業調整法案中關於小麥調整計劃 (Wheat Adjustment Plan) 內容為減少栽培面積及加工稅的徵稅。後來復為履行世界小麥協定，一九三三年至三四年之小麥生產必予減低百分之十五，政府為求農人對此減產計劃之合作，付於農民之款達一億元。

一九三八年至四〇年，小麥政策又有了很大變動，例如政府貸款採取活動的標準，停止加工稅並由政府給予出口津貼，使過剩的部分概依世界價格出口，此外又辦理穀物保險，由聯邦穀物保險公司 (Federal Crop Insurance Corporation) 主持其事，農民得以一九三〇至三六年平均產量的百分之七十五投保，保險費支付以小麥為主或折合現金，賠償損失時也以小麥付給，這是以前貯藏寓於保險之意。直接給農人以實惠，又不致引起其他的反感，間接亦給國家麥價樹立一個堅固不拔之基礎。

## (二) 阿根廷

阿根廷穀價政策的特徵乃是最低價格之担保。由穀物管制局 (Grain Regulating Board) 負責執行，該局由總統指派委員十四人，各方參與之代表計有農業部、國家銀行、阿根廷鄉村會社、貿易委員會、全國穀物委員會及若干生產者合作社。該局主要功能，為購進市價低於政府担保價格之小麥及玉蜀黍。其購進之範圍完全以世界價格水準與阿根廷担保最低價格之關係為依歸。政府担保之最低價格並不強制執行，個人仍可在市場上自由買賣。該局行政費用及收購所付價差損失，概由政府國外滙兌方面所得盈利之特別經費補充之，仍不足時，則以特別專款由國家銀行撥用。

一九三三年十一月二十八日規定小麥每百公斤最低價為五·七五 Pessos，遠較市麥為高，故開始工作的第一年，即購進一萬四千四百四十萬蒲式耳，佔該年全年產量的百分之五十二。一九三四年後世界小麥相繼歉收，使管制局得有機會將存貨放出。一九三四至三五兩年，麥價都在最低價以上，一九三五年十二月乃將最低價提高至十 Pessos。

一九三六及三七兩年小麥高價的結果，刺激了國內大量之生產，迨一九三八年收穫量已達三萬一千五百六十萬蒲式耳，於是市價急趨下跌，管制局於同年十

一月二十一日重行改組，根據該年九月頒佈穀物法規定給予總統權力，制定最低價格，凡總統認為適當者，可以各種方式或方法補助穀類生產者。該局重訂小麥最低價格為每公斤七 *Pessos*。因最低價格之保證，使一九三六至三八年間共損失二百三十七萬 *Pessos*。一九三九年九月河幣貶值，同時歐戰發生，麥價因受刺激復趨上漲，管制局之工作陷於休閒的狀態。

一九三三年所規定玉蜀黍担保最低價格為每公担四·四〇 *Pessos*，或折合每蒲式耳四角五分強美金，此價較前一年度平均市價高出一角。嗣後三年間穀物管制局購進玉蜀黍計九九·二百萬蒲式耳，付出總值約近三千一百萬美元，一九三七年一月暫行停止購買。直至一九三八年十一月始按新頒穀物法恢復購買。結果蒙受二一八，四四〇美元之損失。

### (三) 加拿大

早期加拿大麥類之統制乃經過合賣均分制度 (*Pooling System*)，該制首創於一九二三年，運銷合作社社員將小麥交合作社售賣，由社墊付一部分貨款。一九二九年經濟恐慌，小麥市價猛跌，有時且有跌過墊付貨款之情形，政府乃命該銀行向合作社放款，此外每蒲式耳的存麥尚給以五分之津貼，使合作社得以保存存貨。

一九三〇至三四年各合作社存麥日增，使政府不得不採取直接統制方法。一九三五年成立小麥局 (*Canadian Wheat Board*)，該局賦予權利對生產者之規定最低價格，指導出口售賣，統制吊穀倉 (*grain elevator*) 及於必要時調整其與運輸機關之關係。直接統制設施中并不強迫生產者將小麥售與該局，唯僅當政府能保證其產品取得擔保價格時方得如此辦理。倘該局終能以高於最低價格之市價脫售小麥，則凡售小麥與該局之生產者，均有權利按比例分受額外利益，反之如蒙受損失，則直接由全國財政部擔負之，該局第一次規定第一號春麥最低價每蒲式耳為八角七分五，惟實施不久，世界麥價即呈上漲之勢，使小麥局得以從容處理存耳。

一九三八及三九年間，栽培面積擴大，市價又趨下，農民乃將小麥以最低價交小麥局。一九三八年一年中，支出即達五千二百萬元。一九三九年六月改訂最低價格為每蒲式耳七角，但每單位交麥不得超過五千蒲式耳，如交合作社委售，政府亦酌給若干津貼。

### (四) 澳大利亞

澳州對於小麥價格之統制歷史最短，到了一九三八年麥價大跌時方通過了小

麥法 (The New Wheat Scheme), 成立澳州小麥局, 以每蒲式耳二先令七便士半價格收買過剩小麥。一年中收買已達一千七百七十萬蒲式耳。收買小麥分三次付價, 第一次先付二先令, 第二次付六便士, 餘數第三次付清。這一批收買的小麥, 大部分運往英國, 餘則運往日本。

新法中規定凡在澳境磨製以供消費之小麥, 一概課以捐稅。此項捐稅所籌集之經費, 用以彌補小麥出口價格與國內價格之差數。

#### (五) 瑞典

瑞典政府對小麥及雀麥規定最低價格的辦法, 係採取另一方式與普通各國方法略有不同。瑞典政府特設國營穀物公司, 獨佔雀麥、小麥及麵粉的進口營業。政府規定國營穀物公司自六月一日至七月三十一日止, 從事收購國內出產的小麥及雀麥, 收購的價格由國立穀價評定委員會訂定。收購期間之訂定似有欠適當, 因為穀價在六七月之際恰上漲, 公司從事收進; 而當新麥出產之際, 公司又須以低價出售, 公司於是蒙受雙重的損失。一九三四年計收進四三九, 四七二噸小麥及雀麥, 一九三二年僅收進一萬五千噸, 一九三五年為三七一, 五〇〇噸。一九三六年, 瑞典政府鑒於所受的損失太大, 將收購的辦法改變, 公司不固定於六月中收購, 可隨時看市價低於特定的標準時即予收進, 自經此次改變之後, 政府損失減輕很多。

#### (六) 匈牙利

匈牙利小麥之統制係採米穀憑證制。小麥購買人必先由統制機關購買米穀憑證, 而後始能向生產人購買。此種憑證分為兩種, 一為憑證另一為附單。米穀憑證的價格每轉手一次每公擔收匈牙利幣三班柯。買主由生產人購買小麥, 須照購買的數量交給生產人以如數的附單。憑證則由購買人保留, 但若此項小麥再轉手售出時, 憑證仍須隨之轉手交與新購買人, 生產人所得之附單 (照每公擔三班柯) 可以支付政府的捐稅, 如支付後有餘, 可持向稅收機關兌取現款。憑證本身的價值則當小麥出口時, 由海關照值付還。

#### (七) 英國

英國是一個產量不足的國家, 所以價格政策側重於穩定價格, 藉以鼓勵國內的生產。一九三一及三三年農產運銷法 (Agricultural Marketing Act) 頒佈, 規定農產品各種運銷設施中之重要點。一九三二年復頒小麥法 (The Wheat Act) 規定英國小麥生產者一定定額之磨粉品質優良小麥皆可獲得規定價格 每一百十二磅 (Hundredweight CWT) 十先令, 如市價較定價為低, 則其差距由政府津貼。

不過津貼之小麥數量限於二千七百萬 CWT，至一九三七年七月三十日農業法 (Agricultural Act) 頒布後，津貼定額升至三千六百萬 CWT，如果產量超過固定數額，則津貼按比例遞減。津貼經費的來源是抽收麵粉出產的內國稅 (Excise Tax)，即入口麵粉及全英境內由本國所產小麥或入口小麥磨製之粉，一概徵收，彙集小麥委員會。此項國產稅大部分係由輸入英國之小麥擔負之，蓋英國之入口小麥，約佔全國每年小麥總需要量四分之三左右。一九三二至三三年發給津貼共為四百五十萬磅，一九三三至三四年七百二十萬磅，一九三四至三五年六百七十五萬磅。在這樣津貼制度下，英國小麥的產量已經大為增加，一九二二至三二年平均產量為一百三十二萬噸，一九三四年已為一百八十六萬噸了，不過英國耕地有限，且產量愈大，分攤津貼亦愈小，所以增產是有一定限度的。

#### (八) 葡萄牙

葡國統制小麥曾規定麵粉廠必須照公定價格接受送來的小麥，如拒不接受，處罰停業一年。如發現購買人不照公定價格購買小麥，即沒收該項小麥。麵粉廠所能從國外輸入小麥的數量係照各別的生產能力予以規定，惟如國內小麥有過剩量時則不准向國外購買。一九三二年，該國小麥收穫甚豐，葡政府為維持公定價格，曾採取嚴厲的手段，例如宣佈任何低於公定價格之交易宣告無效，並將其小麥充公，規定麵粉工廠每月必須購進小麥的最低數量，以防小麥充斥市場，小麥的運輸費用由工廠負擔。此外對麵粉工廠完全加以統制，如禁止建立新工廠，採用定量分配制，工廠如在每季一百二十工作日內，生產不達標準，即停閉之，同時並規定麵粉的品級及其最高價格等。

#### (九) 德國

一九三二年希特勒執政後，即開始實行價格的統制。一九三三年組織全國糧食會社 (Reichsnährstand)，糧食價格的統制即構成德國農業政策之主要部門。穀類統制之目的，一方面刺激生產以謀自給，一方面保護消費者。德國政府於在兩相衝突之目標下，另闢途徑企圖由削減中間人之利潤着手。全國各地組織農業會社，直隸於農業部之下，統制農業全部。在農業會社下有關於穀物者為糧食會社，其下復有各中央同業公會及各地方同業公會。每一種同業社由政府指派一委員會指導之，控制和規定各該業的價格，生產與運銷的方法。在這種嚴密組織下，復因關稅提高之結果，到了一九三四年，德國穀類價格，已較世界價格高出一倍。至於每年地方同業公會交麥數量，係由糧食會社決定，應交數量，向全國二百萬農民攤



派。

麵包穀物及飼料穀物皆有規定價格，此種價格依照特定區域，穀物運銷季節之月數，運輸費用及其他等等而互有差異。

德國政府禁止小麥與裸麥售充飼料之用，并勸導農民勿以自己所有之裸麥飼畜，俾將裸麥運交當地穀物主管機關，換取其他飼料。磨粉率亦由一九三六年之百分之七十五提至一九三八年之百分之八十，並規定參雜以若干百分比之玉蜀黍粉馬鈴薯粉。一九三七年適遇全國大熟，繼以一九三八年之豐收，一九三八至三九年德國穀物市場規程統制內容略有變更，唯其原則，仍繼續保持穀物極端經濟利用之政策，并決定建築可以儲藏二百萬噸之穀物倉庫。德國糧價政策對於生產者之影響，全國農產總價值已自一九三二年八千七百億馬克增至一九三七年的一萬四千億馬克。小麥增產運動，因為耕地有限，一九三七年的產量只比一九二九年至三四年平均產量增加四百萬美噸。

#### (一) 法國

法國小麥之最低價格規定，可分為兩時期：第一，自一九三三年上半年至一九三四年底；第二，開始於一九三六年八月十五日，全國小麥委員會之成立期。

一九三三年一月後，法國當局為求扶持小麥市場及鼓勵儲存運動起見，乃頒佈法令，不准將政府擔保定合同所儲存之小麥低於某種價格出售之。同月制定小麥之最低規定價格為每公擔一〇九法郎，此項價格係按農業部長之擬議而任意規定。一九三三年三月新法提高至一一五法郎。擔保價高於當時自由市場之價格，故生產者前來簽約者頗為踴躍，政府擔保之小麥，共計在二千萬蒲式耳以上。唯因市場上過剩之小麥仍極呆滯，故小麥市價繼續下跌，於是一九三三年七月乃再頒法令，實行撤銷小麥自由市場，由政府規定小麥之價格，凡低於此價者不准買賣。法國第一次價格規定試驗時期計長一年有半，其目的在恢復法國小麥貿易之秩序以及輔助生產者加增其可得之報酬，然因到處發生黑市，該項辦法並未暢行無阻。此時小麥價格雖因黑市買賣關係而低賤，但麵包價格仍由每蒲當局按照法定價格繼續予以規定，其結果一方面為小麥生產者未能獲得其自己產品之十足法定價格，而另一方面為消費者反須付出高價購買麵包，於是麵粉廠及麵包房乃獨佔其利。

法國政府於一九三四年十二月二十四日復頒法令，對於小麥自由市場之交易加以限制其數額以達麵粉廠需要量百分之四十為度。麵粉廠須按每蒲式耳二·三五元美金之規定最低價格購進陳小麥，其所購之數量須佔其所需量百分之六十；

其餘百分之四十所需量可按每蒲式耳一·四〇元美金，在自由市場收購一九三三及一九三四年之小麥，於是當時小麥之黑市交易乃受打擊。

法國小麥價格規定之第二期，開始於一九三六年八月十五日，其異於第一期辦法之要點爲此次之價格規定，乃由全國小麥委員會按照經濟與政治狀況，對於小麥價格加以考慮，不復若前此但由農業部長任意規定之矣。全國小麥委員會職能在統制過剩小麥之價格、生產、運銷及分配。該委員會行政權由五十二人所組成之中央委員會執行之，其中有小麥生產者代表三十人，消費者代表九人，麵粉業代表九人，及農業部財政部內政部與國民經濟部代表各一人。其規定價格之主要理論在維持農民所得產品價格及其所付製造品價格關係，其規定價格計算方法迄一九三九年仍實行之，其要點如下：

(1) 規定價格係將一九一一年至一三年小麥平均價格乘以一種係數而得。此種係數係經過考慮第一次歐戰前及現行法郎價值差數與生活費用，工資及小麥生產成本之變動差異而定。

(2) 每年運銷季節開始時頒訂小麥規定價格。全國小麥委員會規定此種價格時，其中央委員會之法定人數，須有五分之四委員出席，并得出席者四分之三通過始有效。苟此種條件不具備時，則政府可由內閣會議規定小麥之價格。

(3) 新收穫之小麥定價，若高於上季麥時，則所有小麥與麵粉之囤戶，皆須向全國小麥委員會交納兩種價格之差額費，此種差額由官方以法令定之。若新小麥之定價低於陳小麥，全國小麥委員會爲求強制利用高價起見，可定立小麥之混合價格。

(4) 禁止任何商業交易所所定之小麥開價，并授權全國小麥委員會之中央委員會從事規定法國麥種價格，以及在本國市場推銷任何入口小麥之價格。

一九三七年復規定各地官定小麥最低價格，皆須張貼於每一區域之市政廳門前，商店門前及合作社；又爲防止糧商規避，凡糧商收購小麥之款項，皆須交付其賣戶所在地區內之區域農業信用合作銀行，然後始可購取小麥。

#### (十一) 日本

稻米爲日人之主要食料，亦爲其全國之主要作物，故其農產物價之統制僅限於稻。日本米價最大之問題是在如何除去米價過度的波動，定一全國公平的水準，使生產者有可靠的收入，消費者也可免重價的壓力。日本米價統制的發展，可分下列四階段：

(1) 第一次世界大戰後，日本受戰事影響，米價陡漲，造成所謂「米穀變異」，於是於一九二一年頒佈米穀法。該法主要的內容在規定由政府於米價跌時吸進，漲價時吐出。定價的標準，最高價依照生活費用，最低價格依照生產成本。

(2) 一九三三年三月二十九日又頒佈米穀統制法，除提高入口關稅外，日本政府并規定收穫後三個月內收買米穀。其價格在最低價上逐月加上儲藏費和利息，其用意在使農民米穀，不致集中於收穫季節出售。

(3) 一九三六年，政府撥付之穩定米價經費由二百萬圓增至八百萬圓。為減輕國庫負擔起見，日本政府頒佈自治米穀統制法，由生產者自動組織地方合作社，再聯合組織縣道府聯合社，收穫後由政府規定各聯合社應儲藏的数量，聯合社再按照一定比例分配農民儲藏。

(4) 一九三九年日本西部、九州、朝鮮各地發生大旱災。「米穀變異」再度發生，於是不得不採購外米與限制稻穀精碾率，以謀補救。該年十一月六日將糙米每石的標準價格由三十八圓提高至四十三圓。農林省并頒佈「臨時米穀配給統制規則」，組織日本米穀股份公司，營運全國米穀，縣府道的聯合社將地方社交來米穀扣除本區域內的消費量，其餘額全數交米穀公司統籌分配。

此外一九四〇年十二月三十日，農林省復擬就「強化主要食糧自給方案」計劃，以十年為第一期，謀增加米穀產量一千萬石以求自給。

## (十二) 律賓

非於一九三五年發生米穀歉收現象，生產者低價售出，消費者高價購入，投機旺盛，政府遂組織會議，研究食米恐慌原因。經決定米穀業國營，成立國營米穀玉米公司，在兼顧生產者及消費者公平米價下從事輸入及分配食米事宜。

一九三六年十二月該公司在市場上統制之結果，提高米價甚多，一九三七年收成頗豐，若仍維持以前價格，則非統制生產不為功。自一九三七年至四〇年間政府執行穩定米價不遺餘力，同時復從事下列數項工作：

- (1) 改蔗田為稻田。
- (2) 菲律賓國家銀行從事長期農業放款。
- (3) 移民墾荒。
- (4) 公有土地贈予人民耕種。

此外農業部復介紹優良之耕種及施肥方法以謀增產。

日菲統制米價目的雖同，但管理技術及應用頗異，如非之國營米穀玉米公司

係購入稻穀，碾成白米送入市場銷售，資本一部係用於建造設置倉庫碾坊。日本之計劃則為初碾之米，政府購買貯藏售賣皆屬此類米穀，碾磨問題實未計及。此蓋因菲律賓之碾磨及運銷機能大部操於外人之手，價差至大，非如此統制即無效果也。

#### (十三) 意大利

意大利之小麥產量不足，仰給外國，自一九二二年法西斯黨執政後，開始統制主要食糧品，期能自給。一九二四年歉收，意大利發動一九二五年七月的「小麥競賽」運動，其主要內容乃在鼓勵農人作小麥生產之比賽，經常的維持國內麥價高過國外價格，以便刺激集約的生產和減少消費。在這次運動中，關稅政策的運用佔重要地位。自一九二五年七月至一九三一年八月小麥入口即提高了二倍半，競賽的結果，小麥栽培面積在十年內已經擴大了三十萬公頃 (Hectares)。同時單位產量也提高了。但站在經濟的立場上小麥競賽的成效是很可懷疑的，因為以一個適宜園藝國家而大量增產小麥，其機會成本之大，不言而喻。

一九三四年以前，糧食價格的統制分為二個系統，羅馬中央政府的定價，全國通行，地方政府對於當地主要糧食價格的固定，則只通行於各該區內。到了一九三四年各省統制之權移交於省同業公會委員會 (Regional Intersyndicats Committee)，統制範圍包括麵包，麵粉等二十種種糧食品。一九三五年後，麥價的統制進入一個新的階級，統制工作，統由法西斯黨中的經常物價委員會 (Permanent Price Committee) 辦理，這期中統制的目的完全在防止意阿戰爭中投機性之波動，和保證小麥供給的來源。委員會的主要工作是在提高麥價和統制運銷。繼以一九三六年意幣的貶值，委員會仍繼續規定最高價，以維持消費者的購買力。

一九三七年四月以後，意大利價格統制的系統又有改變。經常物價委員會的權限，移交於中央基爾特委員會 (Central Guild Committee)，這期中的特點，乃定價不完全注重消費者的利益，而是規定全體的公平的價格。

#### (十四) 荷蘭

荷蘭對於小麥之統制，採取與法國類似之方法。即担保高於世界價格之國內生產者有利價格而鼓勵其生產之增加。荷蘭小麥價格，皆於每年下種之前，預為規定。此項辦法極見功效，有時以其過甚，政府又不得不限制個別農場，僅准以其耕地總面積三分之一土地，從事小麥之種植。至於裸麥及燕麥之栽培面積，則從未加以限制，唯亦均施行最低担保價格。

## 14—5 肉 類 價 格 之 統 制

## (一) 丹麥

丹麥是一個豬和鯪肉 (Bacon) 主要輸出的國家。養豬為丹麥農村經濟之基幹。一九三二年英國限制丹麥豬隻及鯪肉進口量，丹麥國內豬價慘跌，使朝野一致感到豬價有統制之必要。

丹麥的農產運銷合作社組織非常發達，在全國二十萬農民中，即有十九萬是運銷合作社的社員。此外還有一個相當於農部的農業審議會 (Agricultural Council) 執行農業計劃，并調解各農業團體間的糾紛。豬肉價格統制亦透過此系統運用。

統制的方案是由政府發給農民一種派定生產證 (Card allocation)，農民可以根據英國的市價將其規定出售定量豬隻售與屠宰廠或鯪肉廠。發出卡證的數目是根據英國准許輸入的數量，輸往德國的數量再加上國內的消費量而定。農家超出產證規定的豬隻，亦由農業審議會定一較低的價格收買。屠宰場和鯪肉廠如果收買廉價之豬隻，則應把廉價豬及配證豬的價差交給農業審議會，如此廠方收購此兩種豬隻，成本完全相同。

剩餘的鯪肉統由農業審議會收購以世界市價銷往他國，其損失向屠宰廠徵收加工稅；每一百十磅重豬隻徵收二丹元，以資彌補。

丹麥持有生產證之農民其所得價格之規定，大多乃以不列顛之鯪肉價格為依據。另一方面，凡無生產證豬價在規定時率多有意加以抑低，且自一九三二年以來，從未使其價格近於豬之飼料價格為計算比率。此種設施雖不無可議之處，結果能使丹麥豬之生產減少，使之合於有利可圖之市場需求。唯生產剩餘之消除，致使丹麥人民不能乘英國入口定額暫時增加之際，隨時大量輸出以獲厚利。

## (二) 荷蘭

荷蘭農民大都皆有產地合作社之組織，初期統制，每一種主要農產品都有其獨特的統制組織，發生了許多不必要的重複，所以一九三四年五月政府改換一個新的管理系統，以前各省聯合社合併成一省商品局 (The Provincial Commodity Controls)，而首都海牙若干總社亦合併成三個組織，分別統制牲畜品、園藝品、農藝品，每一中央組織，由一專向農業部長負責的委員監督。經費的來源是由徵收屠宰、加工、消費稅、進口費等所積的農業救濟基金 (Agricultural Crisis Fund)。荷蘭豬肉價格統制的目的在求減低國內豬的產量，使生產者獲得有利的價格。凡在

十六公斤以上豬隻，即由管理機關加捺耳印（Earmark），管理機關根據市場需要規定捺印豬隻數目，分配每一生產者。至於其他超過五十公斤的肥豬，以及母豬所佔成數，亦一一加以限制。供製出口臘肉用豬隻價格乃根據子豬價格，飼料成本，一般費用計算而得。統制機關對於豬與豬肉產品之出口入口亦執行專賣統制，輸出加工製造品之價格亦加以規定。農家超過規定之豬隻則繼續飼養成肥豬，而依肥豬價格出售。關於肥豬之市價，亦由統制機關於某一定期間內加以維持。在此種統制下，荷蘭之豬隻之數量已大為減少，一九三二年八月之一百七十二萬隻，至一九三七年八月已減至一百四十六萬隻，後於一九三八年八月又增至一百七十六萬隻，惟農民養豬利潤大為提高。

### （三）英國

英國豬肉大半輸自外國，一九三三年六月到一九三四年五月一年間，英國豬肉總消費量為一千七百八十萬 Cwt，其中即有百分之十二係輸自國外。所以限制國外的輸入和增加本國豬隻的產量使成為英國統制豬肉價格主要的目標。

根據一九三三年農產運銷法，於同年九月九日頒訂豬隻運銷方案（The Pigs Marketing Scheme），成立豬及臘肉運銷局（Pigs and Bacon Board），規定生產者應與運銷局或已登記的臘肉廠訂定交豬合同，按期交貨。再根據此合同隻數，決定應由外國輸入數量，以定量分配給各輸入國家。合同的價格與豬隻則由運銷局決定。

此方案執行時間，自一九三三年九月九日至一九三六年十二月三十一日止，分四個合同期。定價的標準主要的是按農家的生產成本——即是根據標準飼料的價格，以每 Cwt 的標準飼料價七先令六便士及豬隻每二十磅的基本價格十二先令的比例計算，此後如果飼料增加或減少三便士，則每二十磅豬價隨之增加或減少三便士。這樣計算方法，到了一九三四年三月又經修正市場臘肉的價格，屠宰廢肉的價值，都加考慮。

一九三六年十二月三十一日，因為市價遠高於合同價，農民所交豬隻銳減，運銷局乃宣佈停止簽訂合同。在此三年間，國內豬隻的產量的確已大有增加，由一九三三年的三百五十萬隻增到一九三六年的四百五十六萬隻，但至一九三七年放棄了統制方案，使入口豬隻躍進，由一九三六年的四十三萬 Cwt 增到一九三七年的五十萬 Cwt。

一九三八年十二月一日，復頒佈了臘肉法（Bacon Industry Act），由臘肉廠

與豬農訂立合同，而由政府規定標準價格。標準價格每二十磅為十二先令六便士，以後飼料價格上漲，豬價亦成比例的增加。如果合同價格高過標準，其價差由政府對驗肉廠加以補助；反之，如果低於標準價格，則驗肉廠應把價差交還政府。合同的隻數，有最高數的限制，第一年最高隻數為二百五十萬隻，第二年為二百四十萬隻，而第三年為二百五十萬隻，第二第三年的標準價格略低於第一年。當第一年簽訂合同的豬價不得高於合同豬價。

#### (四) 德國

德國平時豬的產量佔全國消費量百分之九五·九九，差堪自給。但自飼料入口銳減後，本國飼料短缺，豬價之統制即在謀致豬隻的生產與可供利用的飼料二者之相適合。

國內各主要牧畜市場的豬價係由中央牧畜業聯合會(Central Union of the Livestock Industry)加以規定，產地市價的價格比主要市場較低。至於統制監督工作則由各地牧畜業分會及各委員會執行，一百八十至二百二十磅重之豬價加以規定每二年調整二次，超過二百二十磅豬隻價格，則依飼料供應情形而互異其值。飼料供應充足時，肥豬所得之溢價極鉅，因而鼓勵農民飼養肥豬；飼料供應稀少時，則取消溢價，是以鼓勵農民毋待豬肥即出售之，藉以節省飼料。

德國牛價之規定，其目的與豬相似，惟此外又須制定牛之價格，使牛肉價格與豬肉價格相一致。根據實行牛之最高價格與市場規程數年之經驗，乃將各種方法合併成一綜合設施，與施行於豬者極相近似，即根據牛之品級與市場所在地，從事規定其價格是也。

一般而論，德國過去三年內牲畜之價格，可謂有利於生產者，而其價格之提高，當由消費者担負，但其大部分則由加工製造與分配方面利潤邊際之減少完成之。

### 14—6 牧 畜 產 品 價 格 之 統 制

牛乳及乳酪為兒童與多數成人必需之食料。故其供給充分與否，與羣衆關係甚大，尤以都市居民為甚，近年多加統制，并控制其價格，茲分別就各國情形述之。

#### (一) 新西蘭

新西蘭以農立國，其國民經濟主要賴出口農產品乳酪羊毛及肉類。第一次世界大戰後，新西蘭政府積極從事農產品之運銷。世界經濟恐慌發生之前，該國政府

主要工作為提倡增加生產者報酬之有組織運銷，惟自一九二九年出口價格迅速下跌乃迫使改採較為積極之農業政策。

一九三五年十一月勞工黨執政，採行担保價格，期穩定農民收益，減少投機，穩定農民僱傭，消除農民運銷困難，使其能集中力量解決生產問題。一九三六年五月通過主要農產品運銷法，規定由政府統制乳酪產品之價格并推廣其原則及於其他農產品，要點如下：

(1) 政府根據有效率生產之成本及從業人民之一般生活程度，厘訂統制價格，其目的在使常態環境下之乳酪生產者，皆能獲得充分淨報酬及維持本人及其家庭合理舒適生活之保證。

(2) 自一九三六年八月以後，輸出之牛油與乳酪，均由政府負所有權責任，付以規定之價格。

(3) 成立主要農產品運銷局主持其事。該局局長由全國運銷部部長委任，負責確定生產者之規定價格及辦理產品之處置保險運輸以及在國外市場推銷儲存過剩產品。

以上計劃設計之始，因原則上規定價格係以長期世界平均價格為據，故預計盈虧年度可以相抵，故無特別籌劃獨立經費之預算。惟實施之後，世界價格長期下跌，而國內價格之規定，因每易引起農人之反對，不克隨之降低，以致三年之後，淨虧損達九十八萬鎊左右，勢不得不由國庫負擔之，不過全國農業繁榮亦賴此維持焉。

## (二) 荷蘭

荷蘭政府為統制牛油，對於牛油進口須先請領進口許可證，內銷牛油的運輸必須貼黏印花，如無此項印花，禁止轉運。生產人無論辦理牛油、人造牛油，或其他油脂之進出口，必於事前領取運輸執照，否則不得輸出入。此項執照須由領用人備價購領，其價格則視牛油在國內外市價之差價大小而隨時改變。一九三二年以後，牛乳生產者均由政府給予津貼，此項津貼連同按照世界牛油價格而定之正規價格，實足以給予生產者以生產成本加合理之利潤。政府更規定未經提煉之動物油脂之進口數量限定不得超過一九二九年至一九三一年的數量，一切油脂進口總數量則限定不得超過一九二八年至一九三〇年的每年平均進口數量。牛油的产品出口，則不徵收賦稅。

荷蘭關於牛油之統制實與牛之統制互得調劑作用。荷蘭政府設定屠宰計劃并



限制其能保持相當時日之犢牛頭數，藉以努力減少大量出口過剩牛油，但同時又發給牛油及鮮牛乳生產者之津貼，却又鼓勵乳牛之保持。

### (三) 英國

牛乳業在英國為農業中一重要部門，約佔農產品總價格四分之一。英國一九三三年十一月施行牛乳運銷設施，其要則如下：

(1) 所有生產者均須登記。

(2) 將全國分為若干區，每區各選代表十二人，組織牛乳運銷局為執行機關。

(3) 運銷局規定牛乳之零售及批發價格，除牛乳零售者外，所有之牛乳均交該局出售。局中所需之費用，則由出售牛乳上徵收。

(4) 運銷局負責與分配者交涉價格與出售條件，所定之價格依區域季節及牛乳利用之目的而互異。鮮乳之價格規定較牛油乳酪凍乳乳粉之價格較高。消費者所付牛乳之零售價格亦由該局按區分別規定最低價格。

(5) 牛乳之運銷採取合賣均分之計劃 (Pooling System) 即規定製造乳酪產品牛乳之較低價格，須與鮮牛乳之較高報酬互相平均，并按分區間差數加以調整。此種辦法由所設之十一區域混合倉棧施行之。

在上項設施下，全國牛乳生產者所得之平均價格均稱圓滿，農家所售牛乳總量亦大增加。財政部撥付第一年度之補助費計在五百萬至一千萬美金左右。惟政府之補助，皆為供初級學校學童之用，而一般消費者之零售價仍高，而售量增加部分多為製造乳酪產品之用，因之消費者每人所得鮮乳之消費量并未比例增加也。

### (四) 德國

德國為統制鮮牛乳、牛油與乳酪，規定所有牛乳生產者，加工製造者及分配者皆須加入區域之乳酪業聯合會為會員，全國此種聯合會共有十九所，合組中央乳酪業聯合會。凡鮮牛乳、牛油、乳酪由生產者或加工製造者以達消費者運銷之每一階段，均規定其價格與價差。

供給製造乳酪產品之牛乳所得價格較低，皆行單獨交易，而由課於鮮乳之平衡費抵補之。

德國農民自一九三二年以後，牛乳業之收入莫不驟增；而鮮乳消費者所付價格亦多半抑低，即偶有提高亦為數極微，此實由於分配者利潤邊際之減低及行政效率增進所致。

在現行價格統制制度下，牛油價格提高最速，較世界市價高兩倍以上，自一九

三三年起牛油亦常發生週期性不足現象，故對牛油實行定量計口分配辦法，并對脂肪之利用加以管制，同時提高送交乳酪廠製造之牛乳價格，以擴展牛乳牛油之生產，此項措施對農民進款發生極為有利之結果。

#### 14-7 糖價之統制

數世紀以來，糖被視為一種昂貴之奢侈品，今已成爲普通消費之必需品，其不僅爲人體不可缺之營養，且爲多數動植物之主要食料。惟糖之消費量雖繼續增高，但直至一九二九年未止，其生產量實經常超出於消費量之上，蓋不僅輸出國家生產量與生產力增加，而先前之輸入國家亦同時擴充國內生產。故糖價持續下跌，國際之間曾在簽訂協定加以管制，業於本章第一節述述，至於各國單獨統制情形，現提出若干主要國家加以敘述之。

##### (一) 古巴

古巴政府對於糖的統制，將生產人所能生產的糖量，由政府規定，而分別給予藍紅二種票據，藍票之糖可以向美國出售；紅票之糖不能自由出售，須照出口公司的命令辦理。紅票可以自由轉讓，公司收購此紅票時，對持票人支付現款，不過當出售紅票時，糖價并未決定，購買人因冒重大的危險，多不願購，所以生產人如欲週轉其資金，必須出售藍票，藍票大約等於其收穫量的百分之七十。至於公司收入生產人的紅票時，公司照着普通商業習慣，轉售於買主，以向買主收得之貨值，付給生產人。

##### (二) 澳大利亞

澳大利亞糖業發展之初期，曾實行「土地指定」(Assignment of land) 辦法，凡經指定之土地皆爲甘蔗生產區域。糖廠負責收買「指定土地」出產之甘蔗，在每一糖廠區域內蔗農，無論距離之遠近，皆得劃一之價格。嗣後又有指定甘蔗栽培之新地，惟生產技術改進，已使蔗糖生產發生剩餘，故指定新蔗地顯無此需要。

澳洲爲大不列顛帝國之一部，在第一次世界大戰時，帝國規定消費者之最高價格并由澳輸入蔗糖補充本國之需要，故澳本土亦提高價格，鼓勵增產，供應母國。一九一五年頒佈甘蔗價格管制法 (Regulation of Sugar Cane Price Act)，規定由各地生產者及糖廠代表選舉組成委員會，會同當地長官，確定甘蔗之價格。此外又依同樣程序組成一上訴團體，稱爲中央蔗糖價格委員會，由各地最高法官充任主席，裁定一切糖業之糾紛。此後澳洲之統制率依此爲根據。

一九二三年聯邦政府撤消法律統制，但魁英斯蘭 (Queensland) 政府則依協定以代替曩昔之統制，協定要點如下：

(1) 禁止蔗糖入口。對於消費蔗糖皆規定其價格，凡含糖之出口產品概予以價格折扣。

(2) 協定中精製蔗糖之本國批發規定價格，由聯邦法批准。全澳實行齊一之價格。

(3) 國內之運銷委派兩大製糖公司辦理，使國內價格易於維持。

(4) 糖業交易季結束之後，將本國所售糖之總收入與出口糖之總收入相平均，然後再平均分配於各糖廠。

自上項協定實施後，蔗糖之產量大增，一九二五年出口之糖計在二十萬噸以上，其售價均低於世界價格。此後逐年繼增，價格僅及國內價格三分之一或二分之一，因使糖業損失極大。

一九二九年乃有旺年計劃 (Peak Year Scheme) 之創立，計劃內容乃為限制生產，限定每一糖廠准予出產等於一九一五年至一九二九年期間任何一年最大出產量之定額，超過定額部分，僅可取得出口價格。

### (三) 英國

英國糖業係以甜菜為原料。糖價之統制依一九二四年糖業補助法。該法規定由政府補助各甜菜製糖廠，惟糖廠須依照規定價格與甜菜生產者訂立合同，收購其作物。糖廠合組不列顛糖業公司主持此事。如農民不能與公司直接商妥包價，則由永久糖業委員會確定其包價。此項包價歷年均少變動，每噸甜菜平均在三十六先令至四十二先令八便士之間。一九三六年修改糖業補助法。限定糖廠每年受補助之數額為五十六萬英噸糖，估計相當於三十七萬五千英畝甜菜常年出產。

補助法實施後，英國本國甜菜糖自給量已自一九二三年之百分之八增至一九三七年之百分之二十五，而甜菜栽培面積之擴大，對於土壤肥力之改進，頗具功效。

## 14—8 特種農產品價格之統制

### (一) 咖啡

咖啡在農產物中比較缺乏彈性，因此豐年之時即立刻發生供過於求，價格下瀉之勢，在生產方面亦另具特性，即當豐收之年每因咖啡樹生產消耗過甚，則翌年生產量必隨而銳減，此種減少現象，必持續兩年始克恢復常態。故在豐年之日，必

先預儲相當數量，以應付繼來之歉年，否則無以應歉年需要。

巴西咖啡之統制先後歷經四次，其包括之時間如下：

第一期自一九〇六年至一九〇八年。政府執行之政策主要為將當年的咖啡收穫量整個向生產者購入政府手中，此外並施以出口統制，凡超過規定額以上之出口均徵取禁止出口稅，同時並禁止種植新樹，以防止咖啡產量之增加。所需經費係向美法銀行家借入一千五百萬鎊應用。一九〇八年停止收購之後，政府指派七人委員會，處理存貨。委員會為維持咖啡價格，曾一度考慮消毀過剩量，但市價不久好轉，此議乃作罷論，存貨陸續拋出，在第一次大戰時，因德國需要特股，故能全部存貨出清，除清還借款外，並獲利可觀。

第二期自一九一七年至一九一八年。其動機因產量過多，復值大戰期間運輸困難，存貨堆積。此期安定價格之設施一如前期，并得相當之成功，蓋亦因豐年之後隨之歉年，得互相調劑也。

第三期自一九二〇年至一九二一年。當時豐年之後，復值戰後各國元氣大傷，消費量減少，故由政府出面收購，先後購入四百五十萬袋，原擬分十年銷脫，但於因市場好轉，竟於一九二三年前提早完成。

第四期自一九二四年至一九三八年。此時期較以前各期為長，其所用方法如下：

(1) 由政府直接收購。

(2) 實施出口統制，并對內地至出口埠咖啡之運輸加以管理。

(3) 對生產者舉辦貸款，但有一交換條件，即生產者收穫後之咖啡必須運至政府所指定之倉庫存儲。

(4) 一九三一年之後，更對出口埠之咖啡堆存最高額加以規定。自內地至出口埠咖啡堆存額，規定為上月之平均出口量，逾此定額，則拒發准運證。最高額視紐約咖啡市價漲落而伸縮。

(5) 為使政府能自由處理咖啡起見，規定鐵路只准載運堆存於政府指定倉庫之咖啡，而生產者之咖啡亦必須先運至政府倉庫堆存。

(6) 收購經費，係由出口咖啡之課稅，鐵路運輸稅及由外國銀行借款而得。

統制機構係由政府組織咖啡永久保護會負責，該會有委員五人，財政部長及農業部長為當然委員，其餘三人為咖啡出口業代表一人及生產者代表二人合組而成。該委員會在一九三一年前，曾兩次改組，由政府加派三人參加，故官方代表在

會佔有絕對多數，可操縱自如。

惟此次統制不如前三次之成功，其中原因不外以下數點：

(1) 在價格安定計劃中，未同時對咖啡生產數量加以限制，故供給量充溢以致價格無法維持。

(2) 在此期內咖啡共有兩次豐季，以致存積過多。

(3) 政府財力不敷，計除課稅收入外，前後借款三千五百萬鎊，依然不敷收購之用。

(4) 其他各國因巴西咖啡價格提高，反而增產；同時消費國亦瞻望不前延擱其購買。

故自一九三一年後，巴西政府乃不得不採取消毀法，以僅等於生產者成本之收價向個別種植者收購一部分產品準備消毀，前後消毀總量約等於二年又半之世界消費量，全部計劃陷於失敗。

## (二) 棉花

美國棉花價格之穩定開始於一九二九年，其辦法要點如下：

(1) 由政府貸款給棉花生產合作社，由合作社分配於各棉花生產者，以提高其存儲能力，使市場不致過度臃腫，無法消納。

(2) 由政府公開收購，由棉花安定公司負責，前後共囤積三百五十萬包，其中七萬八千包係由公開市場直接購進，其餘皆由貸款內囤積。

(3) 消除市場過剩棉花量，自一九三二年五月起先後由國會議決撥給紅十字會八十餘萬包，一九三三年五月復由棉花安定公司以每磅六分之價格售與棉花種植人，但須種植人在一九三三年種植的棉花內拔除同等的棉花為條件。政府因此而支出之經費計一億二千五百萬元。

美國政府努力維持棉花之價格并未成功。棉花持續下跌，自一九二九年九月每磅之一角九分，跌至一九三二年之五分，遂使全般政策失敗，細查其原因甚多。政策之實施對於生產量並未採取強迫限制，於是使棉花生產人皆預期政府之統制可使市價上漲，因而對減少畝數一舉，躊躇不前。同時實施統制以來，產量皆較以前各年為增，外國市場方面因美棉價格提高，國外需要者乃另尋取給之道，故外銷大減。供求懸殊，故安定之企圖未由實現，一九三三年以後，乃不得不採農業調整法以謀補救。

## (三) 生絲

生絲之消費屬於奢侈品性質，故其市况好壞與世界一般商業繁榮情形極有關係。日本政府爲挽救絲業之衰落，爲求絲價之安定企圖，前後計有三次之多。

第一次爲一九一五年，該年生絲價格狂跌，日本政府組織帝國生絲股份有限公司出價收買，以免市場數量充斥影響價格，惟因經費有限，僅收購約當於該年供給量三分之一，其後政府不克負此重担，乃將公司解散。當時美國戰時繁榮，日本存積之生絲乃得盡銷美國，獲利甚厚。

第二次爲一九二〇年，時際戰後世界發生普遍不景氣，絲價慘落，生絲生產者請求政府救濟，日本政府又組織與第一次性質相同之公司，在一九二一年終之前，收購七萬包，不久景氣恢復，存絲又銷售美國，獲利甚多。

第三次爲一九三〇年，其主要方法爲收進市場上過剩生絲量，并對出口絲業貸款。此項貸款係由政府委托各銀行承辦，由大藏省（財政部）對之保本保息，實施之後，國庫蒙受損失甚大，蓋自一九三〇年三月八日至六月八日之三個月內，市價已自每包一千一百日元降至八百六十日元，而生絲放款仍定每包一二五〇日元，於是生產者羣趨貸借而不取贖。以此絲價一瀉成勢，當一九三五年上半年，許多商品價格皆上漲，但絲價依然低於一九三二及一九三三年之最低價格。此項價格之所以失敗，世界不景氣雖爲主要原因，而其制度亦有下列弱點：

(1) 政策偏重於收購方面，產量方面雖有限制，但此項職權，付諸各縣縣長手中，縣長多執行不力，而且生絲生產者多屬小戶，戶數衆多須大批人員糾察，方能嚴密，日本政府既未設置糾察人員，致產量限制，實際上並無成果可言。

(2) 人造絲的發明與改良奪去生絲市場。

日本政府稍後又採取種種補救辦法，維持絲價之安定。例如一九三一及一九三三年對育蠶農人之貸款規定須接受限制生產條件。一九三三年後更規定蠶子育種業，生絲批發業，生絲出口業於開業前須先領許可證，并必須將交易次數及數量予以登記以備察核。經此補充之後，日本全國生絲工業實際已入於政府掌握之中矣。

(四) 樟腦

日本對於樟腦係採專賣制，故統制十分嚴格。該國政府公佈的樟腦及樟腦油獨佔法，其中一條曾規定：「一切原樟腦及製成的樟腦油必須售與政府，凡經政府許可生產樟腦者，如違反政府法令規定，由政府吊銷其許可證，政府得調閱製造廠家之帳冊，得向生產人徵購樟腦，對違反規定者，并處以罰金。」

## 第十五章 中國之物價統制

在這次戰爭發生以前，我國政府對物價並沒有加以重要的干涉，政府除了公用事業和若干政府專利物品的價格常常加以干涉外，對其他產業大都採取自由放任的政策。戰事發生後，物價陸續暴漲，政府為安定人民生活，充實抗戰力量起見，中央及各省地方政府，曾先後公佈法令，設立機構，對各種物價，採取干涉政策。時至今日，物價統制工作，已成爲戰時經濟行政之核心，與各地經濟主管之重要任務。關於我國戰時物價統制之歷史可劃分爲四階段。抗戰結束之後，原有統制工作已逐漸放鬆，惟因經濟發生緊急事變，又恢復管理了。

### 15-1 第一期 胚胎時期

第一期由七七事變起至廿七年年底止爲吾國物價統制之胚胎時期。

戰事爆發之最初半年因軍事重要，物價漲風不熾，故政府未過問物價問題，惟自滬戰爆發，金融市況紊亂，資金逃避，政府除令上海各銀行，停業兩日外，廿六年八月十五日公佈「非常時期安定金融辦法」限制提存，防止資金外流，減低通貨之週轉率，對外匯之需求，儘量供應達九月之久，凡此諸端均對物價變動之間接價值穩定。

廿六年九月，國防最高委員會通過「生產調整貿易辦法大綱」，於軍委會下設立農產工礦貿易等三調整委員會，廿七年一月經濟部成立，農產調整委員會改組爲農產調整處，隸屬農本局，工礦調整委員會改組爲工礦調整處，直隸經濟部；至貿易調整委員會則改名爲貿易委員會，隸屬財政部，三者對農林工礦及外銷物品之價格，均負有管制與調節之責任，但事實上除貿委會對數種外銷物品，實行定價收購政策外，其他兩處對產品之管制則殊少過問。

廿六年九月八日，行政院公佈「戰時糧食管理條例」，規定全國糧食管理之負責機關，爲戰時糧食管理局，直隸行政院，必要時得在各省市重要地點，設置分局，直隸管理局，其應行管理之要項爲糧食之生產、消費、儲藏、價格、運輸及貿易，與統制及分配等，但當時米價平穩，故條例雖公佈，而糧食管理機構之正式成立，則在廿九年也。

戰爭初期物價問題之核心，乃在如何補救原料物品及出口物品價格之暴跌，政府應付之方法，乃令中中交農四行組織聯合貼放委員會，儘量對跌價之物品作抵押放款，同時各地方政府亦有各種收購儲藏及統籌外銷之救濟辦法。

廿六年二月，公佈「戰時農礦工商管理條例」，規定重要內容如下：

(1) 軍委會第三部負責管理燃料，金屬及其製品，酸鹼，水泥，酒精，交通器材，電工器材，電氣及機械工具，特種礦產品與重工業所需之設備物品等生產銷售儲運。

(2) 軍委會第四部負責管理糧食，植物油，棉，羊毛，絲，麻及其製品，紙及其製品，教育用品，皮業及其他動物產品，藥品，茶，鹽，糖，流質油漆，木材，洋火，陶器，磚瓦，特種農產品，與輕工業所需之設備物品等之生產銷售運輸及儲存等。

(3) 對業經指定之物品各企業，如發現有下列情事之一者處死刑或十年以上之徒刑。**a.**以原料供給敵人者 **b.**為敵人刺探各企業之祕密者 **c.**毀壞農倉農場或工廠，致不堪使用或受極重大之損失者。

(4) 凡業經指定之各企業及物品之生產者或經營者，非經該兩部核准不得停工或歇業，可限期復工復業，各該業員工不得罷市罷工或怠工。

(5) 該兩部得視各指定企業之需要予以資金設備技術原料運銷等之協助。

上項條例之要點，乃在促進生產，與杜絕資敵，對價格及利潤亦由軍委會第三四部規定其適當之標準，但不久經濟部成立，自此我國之物價統制遂歸該部負責。

廿七年四月，成立液體燃料管理委員會，直隸行政院，統制油料分配進口登記定價工作（5月22日「液體燃料管理規則」6月3日「施行細則」）。

廿七年十月六日「非常時期農礦工商管理條例」公佈，代替前頒之「戰時農礦工商管理條例」，其關於統制物價之條文，有下列四條。

(1) 指定之企業或物品，其生產者或經營者，不得有投機壟斷或其他操縱行為。(12條)

(2) 經濟部對於指定物品，得因必要分別為禁售或平價之處分。(15條)

(3) 經濟部為適應非常時期之需要，對於指定之物品，得依公平價格分別收買其一部或全部。(17條)

(4) 經濟部對於指定之企業或物品，得就下列各款明定其適當之標準。

- a.**生產或經營之方法 **b.**原料之種類及存量 **c.**工作時間及勞工待遇  
**d.**品質及產量存量 **e.**生產費用 **f.**運銷方法 **g.**售價及利潤

所指定的物品，包括如次的三類：

(1) 棉、絲、麻、羊毛及其製品。

(2) 金、銀、銅、鐵、錫、鉛、鎳、鋁、鋅、鎢、銻、汞及其製品。



(3) 糧食、植物油、茶、糖、皮革、木材、鹽、煤及焦炭、煤油、汽油、柴油、潤滑油、紙、漆、酒精、水泥、石炭、酸鹼、火柴、交通及電工器材、電氣、機器工具、教育用品、藥品、人造肥料、陶器、磚瓦、玻璃。

上項條例公佈之半年間經濟部并未積極行使其職權。

在第一期內，空言多於行動，法令多於工作，此為吾國戰時物價統制之胚胎時期。

### 15-2 第二期 發動時期

廿八年一月至廿九年六月底，為第二期。

廿八年初起，各地推行物價之管制之機構始次第成立；管制物價之方法始逐漸確定。

廿八年二月，經濟部公佈「非常時期評定物價及取締投機操縱辦法」，其要點如下：

(1) 地方主管官署（院轄市為社會局縣市為縣市政府）應會同當地有關機關或經營日用必需品之同業公會，設立平價委員會，辦理當地日用必需品平價事宜。

(2) 平價委員會之委員由前條之機關團體派員充任之，以地方主管官署所派之委員為主任委員。商會或同業公會推派之委員，不得超過委員總數之半數。

(3) 平價應以生產者與消費者雙方兼顧為原則，并參照下列標準。

(a) 凡物品之生產及運銷成本未受戰時影響或影響甚微者，以戰前三年或一年之平均價格為標準。

(b) 凡物品之生產及運銷成本受戰時影響者，以其在戰時之成本再加相當之利潤為標準。

(c) 凡物品之成本不易計算者以其經營所需之資本總額再加相當之利潤為標準。

(4) 違反規定而有投機壟斷或其他操縱之行為者，處五年以下有期徒刑，并科所得利益一倍至三倍之罰金。違反平價辦法者處一年以下有期徒刑拘役或一千元以下之罰金。

(5) 平價委員會有權呈請當地官署令商廠報告業務，自辦或委托其他機關辦理運銷。

廿八年五月十六日行政院通過一議案，令勅各地銀行會同當地商會與公會等，

設平價委員會。

此項辦法之目的，乃在以協定之價格，與操縱之取締，以求物價之平定。各省市地方遵照辦法先後成立物價評定委員會或物價調整委員會或平價委員會。但各地平價委員會大都鮮有成功，其原因：

(1) 平委會為一種地區的平價機構，地區之間不發生連繫，統制難於成功。

(2) 平委會主要統制武器為法令，難防止經濟上圖利行爲，環境復不允許其徹底統制供求取締囤積，干涉私人採購。

(3) 平委會本身組織不健全，例如不能與經濟專家取得聯絡。

廿八年十二月經濟部公佈「取締囤積日用必需品辦法」及「日用必需品平價購銷辦法」，期消極方面藉取締囤積之力量，積極方面，藉平價購銷之方式，以謀物價之穩定。

「取締囤積日用必需品辦法」其關係重要者如下：

(1) 經濟部應就各重要城市，派員或委託當地主管官署商會或其他機關，調查日用必需品之存貨數量購運成本市場供需情形，最近價格及有關之其他物品市價。

(2) 經濟部辦理調查後，得依「非常時期農礦工商管理條例」第十五條，按照當地供需情形，規定各該指定物品之公平價格；勸導商人，照價出售，并令其將存貨數量登記，并得規定其儲存數額。

(3) 超過所規定存儲額之廠商經勸告不依公平價格出售存貨，應予警告；在限期內未及售清或其他原因者，得呈請寬展期限。

(4) 經過警告後，抗不遵辦或不依前條登記者，得以公平價格收買之。

「日用必需品平價購銷辦法」要點如下：

(1) 日用必需品以人民衣食服用所必需者為限，由經濟部隨時指定之。

(2) 設立平價購銷處主持其事。

(3) 購銷處之平價購銷依照下列原則：

(a) 採用日用必需品，應維持其最低價格，以維護生產者之利益；

(b) 批售日用必需品，應規定其最高價格，以維護消費者之利益；

(c) 維護商人之正當營業，不與商人爭利；

(d) 規定批發零售價格時應採取穩定主義，避免激劇更動，并不得依隨市價漲落，攫取不合理之利潤。

(4) 受購銷處委託購銷之各公私事業機關應就各地需要，估計進貨數量，請求營運資金，並負責依上項估計，將所進之貨妥為分配，直接批發與零售商。

(5) 批發日用必需品應得之利潤，不得超過成本百分之五；零售商應得之利益，不得超過批發成本百分之二十。

廿八年十二月，經濟部成立「平價購銷處」，其營運資金，定為二千萬元，惟該處將其業務範圍內之服用、糧食、燃料、及日用品購銷工作，分別委託福生莊、農本局、燃料管理處及中國國貨聯營公司，代為負責，其資金亦分別撥交各受委機關，此外更有設單獨機構管理國產內銷之重要物資。

(1) 水泥管理委員會 廿八年五月「水泥管理規則」頒訂後，由經濟軍政交通部組織之，對四川水泥公司之產品，實施管理。

(2) 燃料管理處 由經濟部組織，管理嘉陵江及岷江流域各礦所產之煤焦。

(3) 鋼鐵管理委員會 廿九年一月訂頒「鋼鐵管理規則」，由經濟軍政兩部成立，以管理全國鋼鐵之產銷及價格。

第二期之物價統制已遠勝第一期，不但粗具各地物價管理之機構——平價委員會，且確定物價統制之方式為(1)評定價格，(2)取締投機，(3)委託式之平價購銷政策也。惟供求之調節與市場之管理等，則鮮有注意及之者。

### 15-3 第三期 加強時期

第三期，由廿九年七月起至卅一年年底為吾國物價統制之加強時期。

政府因鑒於評價之無效，取締投機囤積之困難，與平價委託購銷之迂緩，乃於本期內進而調節生產消費，管理市場，通暢運銷，並改變已往委託式之平價購銷為自營。復因本期內糧價工價之暴漲，與社會人心之波動，政府更加强統制之機構，充實統制之力量，特設部門，以專責成，冀物價問題，可以全盤解決。

#### 甲、經濟部之平價行政

經濟部平價購銷處鑒於委託方式之迂迴遲緩，乃於廿九年七月間，將購銷業務之一部自行試辦。在上海、柳州、衡陽及北碚等處成立四辦事處，各地設立購運站，從事採購運輸工作，供應業務，日趨發達，並自購運輸工具。

三十年二月，經濟部公佈「非常時期取締日用重要物品囤積居奇辦法」，對囤積居奇之界說，乃予以明確之規定，其指定之日用重要物品包括(1)糧食類如米穀、

麥、麵粉、高粱、粟及玉蜀黍、豆類等；(2) 服用類，如棉花、棉紗、棉布、麻布與皮革等；(3) 燃料類，如煤炭與木炭；(4) 日用品類，如食鹽、紙張、皂、碱、火柴、菜籽與菜油等。

經濟部得指定執行取締之區域，各地主管官署，對於轄內各項指定物品之購銷儲運情形，應隨時派員調查。凡非經營商業之人或非經營本業之商人，在此項辦法公告後，應將所囤積業經指定之物品，報明主管官署，及所屬同業公會應市銷售。主管官署對於應行依限出售或應市銷售之物品，得規定其出售價格或令其運往指定之地點出售。應行依限出售之物品，到期未能售出時，主管官署得代為出售，或責令將物品交由所屬同業公會銷售；必要時，由管理物資或平價供銷機關以公平價格收買之。凡有意違反以上辦法者，主管官署得沒收其囤積之物品，并得科以一千元以下之罰金。

政府復鑒於以往基層組織不健全及商人監督之未週，廿九年十月公佈「非常時期職業團體會員強制入會與限制退會辦法」，卅年六月公佈「非常時期工商業及團體管制辦法」，均係加強同業組織以協助平價之執行也。

#### 乙、糧食管理機構之樹立

廿九年春糧價高漲，政府平抑糧價以蘇民困，乃成為本期之中心特徵。

廿九年八月一日，全國糧食管理局成立，其主要職責為統一籌劃全國糧食之產銷并調節其供求關係，其時措施大都以四川省為對象。

三十年五月十二日，公佈「非常時期違反糧食管理治罪暫行條例」，其要點如下：

(1) 所稱糧食係指穀、米、小麥、麵粉及其他經政府公告管制之雜糧而言。

(2) 囤積居奇者依數量多寡各處徒刑、死刑、拘役或罰金，并沒收其糧食之全部。

(3) 凡需要糧食之民戶，及機關存糧超過法定時期以上需要量(二月至三月)未依法登記，沒收其超過量。登記後繼續購進超過數未經報准者亦沒收之。

(4) 不依照糧食主管機關所規定之地域期限數量及價格而售賣糧食者科以相當於糧價之罰金。

(5) 經營糧食業之商人購進售出糧食，不遵照規定登記或報告者，科以糧價半數以下之罰金。

(6) 對於違反本條例之規則者，任何人皆得向各級糧管機關秘密檢舉。

三十七年七月，糧食部成立，各省設糧政局。又爲掌握糧源，調齊盈虛，打擊投機，平抑糧價，減輕國庫負擔，避免貨幣增發起見，中央採行田賦徵實政策。此後田賦由中央接管，發行糧食庫券以制價而集糧；田賦徵實，則握量以制價。（廿九年十一月十三日行政院通過，三十年三月又通過「田賦改徵實物辦法暫行規則」）

### 丙、工資之調節

廿九年十二月社會部成立後，平抑工價始有正式之負責機構。

卅年春，社會部曾擬定「分期平定工資實施辦法」經行政院經濟會議修正通過，於五月三日，公布施行，茲將其中之要點，錄之如次：

- (1) 平定工資應以工人所在地之工人生活狀況爲標準。
- (2) 根據該地糧價物價情形參照各業工人享受之待遇，及其個別之收入以物價指數與工資指數之平均比例爲基數，分別擬訂法定工資率。
- (3) 法定工資率確定以後，如糧物價格降低，應即根據降低後之糧物價格指數，並配合消費指數比例分別規定工資率。
- (4) 法定工資由各地平定工價機構議定後，經由主管機構核定公佈施行。
- (5) 平定工資時，應召集各該地有關法團及黨部參加審議。
- (6) 工廠工人在法定工資公佈後，僱傭雙方均不得擅自解僱，必要時得依工廠法規定先行預告。
- (7) 工人不得任意跳廠，工廠亦不得接受跳廠工人或唆使工人跳廠，違則從嚴處罰。

(8) 工人及僱工違反管制者，得依法處罰之。

(9) 工會應得隨時督導所屬會員，切實奉行平價法令。

### 丁、平價機構之調整——由經濟會議至國家總動員會議。

政府爲加強統制之力量起見，於三十年二月八日在行政院之下，特設「經濟會議」，原國防最高委員會物價審查委員會所設之經濟檢察隊成立於廿九年十月，至是，物審會取銷，檢察隊改隸經濟會議祕書處檢察組，派駐各地，執行經濟檢查之任務，成績尙佳。

該會成立後，物價穩定之策劃甚多，如「非常時期實施消費節約辦法大綱草案」之通過，「平準物價對策」之草擬，「各省經營物資產製收購運銷業務辦法」之推進，「糧食消費節約辦法」及「勞力節約綱要」之編擬。此外並特設節約勵進會。

三十年十一月間，該會議與各有關機關商討平價改善事宜，編擬「平價工作實

施綱要]要點如下:

(1) 權責之機關

經濟會議為最高平價專責機關督導考核協助:糧食部,經濟部(工礦產品及日用必需品)社會部(工資及節約)交通部(運價),運輸統制局(汽車費及運輸噸位),外匯管理委員會,四聯總處(籌措物價平準基金)各地方行政機關。

(2) 物價調查

該會祕書處調查組并責成戰區經委會及地方政府辦理。

(3) 管理之實施

運用經濟力量為主,政治力量為輔,地方採取「議價」「議量」辦法。

在三十一年度中,物管機關有兩個重要變動,第一為物資局成立,負責指揮農本局,平價購銷處和燃料管理處等機關去平衡花、紗、布、日用品及燃料價格,第二即為總動員會議成立,以代替經濟會議。

15-4 第四期 限價時期

第四期,由卅一年五月至抗戰勝利時為限價時期。

卅一年三月廿九日政府公佈國家總動員法,五月五日實施并成立國家總動員會議,依照該法第八條及其實施綱領第六款,對於管制物價法文上有明確之規定,其要點不外:

(1) 政府為實施總動員 必須管制有關總動員物資及民生日用品之交易價格數量。

(2) 政府管理民生日用品物價之原則,在適合國民經濟與維持康健水準。

(3) 絕對禁止違法抬價。

(4) 國人均有遵守與檢舉之義務。

總動員法中,第八條及卅條規定辦法,關於管制物價有限制運費、限制保管費、限制修理費、限制租費及管制交易價格。關於物資管制方面的規定有5、6、7、8、19、24條,其方法有徵用,指定儲存,管制價格數量、管理節制或禁止物資的生產、販賣、使用、修理、儲藏、消費、遷移或轉讓,獎勵限制或禁止特定貨物的進出口,減免或增徵特定貨物的出口稅,改造土地住宅或其他建築物等。關於資金管制方面的規定,有16、17、18條,其方法為限制貨幣流通與滙兌之流通區域,限制人民債權債務之履行,管制銀行公司工廠及其他團體行號之設立、合併、增加資金、變更目

的、募集債款、分配統制、履行債務及其資金運用等，凡此均與管價有關。

總動員法公佈後，各地物價仍挺漲未已，卅一年十月間第三屆國民參政會開會，討論中心着重戰時經濟中之物價問題。蔣委員長在會議上報告「加強管制物價方案」，參政會除通過擁護決議外，並通過「管制平抑物價總決議案」，方案計分甲乙兩章，甲章為各級管制機構之確定，除中央由總動員會議負責，其餘省縣市由各級政府負責，必要時得設專管機構。乙章為「實施管制重要方針」，計分十項：(1)實施限價(2)掌握物資(3)增進生產(4)節約消費(5)便利運輸(6)嚴密組織(7)管制金融(8)調整稅法(9)緊縮預算(10)寬籌費用。

上項決議案交政府執行，同年十中全會通過，行政院於十二月十七日通令全國先就限價部分於卅二年一月十五日實行，通令中關於限價辦法，已有原則性的統一規定，其特點：

- (1) 不談全面限價，而特列舉糧、鹽、食油、棉花、棉紗、布疋、燃料、紙張八種民生重要必需品為限價對象。
- (2) 不談全國限價，而特指明各省市的重要市場。
- (3) 不斤斤於以糧鹽為限價標準，是恐萬一各地情況不同，而扞格難行，而規定以卅一年十一月三十日各地市場的原有價格為標準，妥議上述民生重要品價。
- (4) 凡經上述標準核定價格，非經政府核准，不得變更，蓋顧及各地彈性。
- (5) 限價之系統，以商品交換之市場價格為基點，廣及生產成本，工資運費等，商品價格形成全部過程之限制。

按其辦法應屬於最高價格法，且又以議價方式決定限價標準，完全未脫離過去議價政策及評價政策之窠臼，故有愈平愈漲之勢。

其後政府又陸續公佈執行限價之補充法令，三十二年十二月十七日經濟部頒行各省市重要物品價格聯繫調整辦法，規定限價按生產成本、運費、酌加利潤。有產銷關係之省市縣應相互聯繫，共同商討，以求合理之調整，並不得有禁止出口情事，或類似禁止出口之取締。三十四年二月十五日，實施取締違反限價議價條例，按情節輕重，明白予以規定，直迄勝利為止，大體均依照此項限價辦法。

### 15-5 勝利後之物價統制

勝利以後，政府開放對外貿易，採取低匯價高幣值政策，鼓勵輸入。並實行黃金政策：一面制止金價上漲，穩定匯價；一面拋售黃金，促使法幣回籠，抽緊市面銀

根，藉以壓低物價。同時將國營事業製品，連同接收之敵偽物資與產業、美軍剩餘物資、及善後救濟物資一部份，低於市價出售，以爲收縮通貨手段。而對於直接控制物價本身之工作，則暫停執行。然終因入超過鉅，國際收支失衡，外匯枯竭，而政府握有之黃金物資，亦銷失大半。三十六年二月，黃金美鈔黑市，猛烈跳動，一般物價跟蹤昇騰，政府於二月十七日頒行經濟措施方案，以管制金融外匯物價爲主。其要點如下：

- (1) 禁止黃金買賣，取締投機。
- (2) 禁止外國幣券在國境內流通。
- (3) 加強對於金融業務之管制，以控制信用。
- (4) 指定若干地點，嚴格管制物價。各指定地一切日用必需品，嚴格議價。依照取締違反限價議價條例及評議物價實施方案辦理。
- (5) 各指定地之職工之薪工，按生活費指數計算者，以本年一月份之生活指數爲最高指數。工廠應就食糧布疋燃料三項，按本年一月份平均零售價依定量分配之原則，配售於各職工。
- (6) 非常時期農礦工商管理條例指定之企業及物品，依該條例切實管理，其管理要點爲
  - a. 禁止閉廠罷工或怠工；
  - b. 禁止投機壟斷或其他操縱行爲；
  - c. 對違反該條例規定者，從嚴處罰。
- (7) 非常時期取締日用重要物品囤積居奇辦法，應嚴格執行，違者除沒收其囤積之物品，并依該辦法及非常時期農礦工商管理條例從嚴處罰。
- (8) 各指定地政府爲制止投機買賣之必要，得暫行封閉某種市場。
- (9) 政府對食米、麵粉、紗布、燃料、食鹽、白糖、食油等各項民生日用必需品，充分供應社會需要，就京滬兩地先行試辦，以定價供給公教人員按月之正當需要，并於市場隨時出售。
- (10) 依照規定之輸入許可制度，若干原料品及機器之進口爲國內工業所必需，估計總值本年全年度達四億七千二百五十九萬美元，先將一至六月大宗貨品之限額，予以公佈。

三十六年二月二十五日行政院通過評議物價實施辦法，其主要之內容如次：

- (1) 全國各重要地點，設立物價評議會。



(2) 物價評議會職掌評議主要民生日用品必需品之售價及協助檢舉違反議價之行爲。

(3) 應行議價之物品以主要民生日用品爲準，食鹽除外。

(4) 評價標準，應按照物品成本，視當地各業向例，分別酌加利潤或數。

(5) 物品成本之計算，除製造費或進貨原價外，得包括利息、捐稅、運費、倉庫管理費、保險費折耗等項在內。

(6) 出售議價物品之商店，須將核定價格，標明於店門前，或各該物品上，發售時不得超過核定之價格。

(7) 物品成本發生劇烈變動，有評定新價之必要時，得重新議價，但未經議定核定前，不得加價。

(8) 人民日常生活有關之營業如旅館、浴堂、理髮之類得應用本辦法之規定。

(9) 違反議價者依取締違反限價議價條例懲處。

三十六年七月十九日國民政府公佈動員戡亂完成憲政實施綱要，其第六條規定爲安定民生，政府對於日用品之交易價格，各業薪俸工資及物資流通、資金運用、金融業務，得加以限制與管理，實已恢復戰時管制。該年春國民黨三中會通過經濟政策方案，嗣經全國經濟委員會商討審查修正，提送行政院會議及國務會議通過於同年八月二日公佈，方案中對於交通實業金融財政等之改革與配合，均有涉及。至此統制物價已進於標本兼治之經濟改革長期計劃矣。