

《西方经济学圣经译丛》序

翻译出版西方经济学名著，如以 1904 年上海美华书馆印行《富国策》[英国经济学家 约翰·穆勒（John M. 穆勒）《政治经济学指南》（1848 年）中译本] 为开端，迄今为止已有一百多年历史。回顾这段不算很长然而曲折的历程，不难看出它同中国社会百多年来的巨大深刻的变迁密切相关，它在一定程度上是中国思想界特别是经济思想界潮流和走向的某种折射和反映。单就建国以来对西方经济学名著的翻译出版来说，窃以为明显呈现出各有特点的两个阶段。改革开放以前几十年间，翻译出版西方经济学著作不仅数量较少，而且其宗旨在于提供批判的对象和资料。对于出现这种局面的不可避免发生及其长短是非，人们的看法和评价可能不尽一致，但此种局面不能再原封不动地维持下去已是大多数人的共识。改革开放以来，对西方经济学著作的翻译出版进入到一个新阶段，短短二十多年间，翻译出版数量之巨，品种之多，速度之快，影响之广，均前所未有的，呈现出一派生机勃勃的繁荣景象。这是中国社会改革发展的需要，也是历史的进步，主流无疑是好的；但也难免有选材不够精当和译文质量欠佳之嫌。

华夏出版社推出这套新的《西方经济学圣经译丛》，可谓正逢其时。在全面建设小康社会的新时期，随着社会主义市场经济体制改革的深入，随着中国经济学队伍的建设和壮大，我们需要更多更准确更深入地了解西方经济学；而以往几十年翻译出版西方经济学所积累的经验教训，也正在变成宝贵的财富，使我们将翻译出版西方经济学名著这项事业，得以在过去已有成就的基础上，百尺竿头，更进一步。我们会以实践为标准，比以往更恰当地把握选材范围和对象，尽可能全面准确地反映西方经济学的优秀成果，将各历史时期最有代表性和影响力的著作纳入视野；我们对译文质量会以人所共知的“信、达、

雅”相要求，尽力向读者推出上乘之译作。我们还会认真听取广大读者和学者的任何批评和建议，在分批推出过程中不断加以改进和提高。

在西方经济学迄今的发展中，涌现了数量不少的重要著作，其中亚当·斯密《国富论》（初版于1776年）、马歇尔《经济学原理》（初版于1890年）和凯恩斯《就业、利息和货币通论》（1933年），是公认的三部划时代著作。《国富论》为古典经济自由主义奠定了基础；《经济学原理》作为新古典经济学的代表作，为经济自由主义做了总结；《就业、利息和货币通论》则标志着经济自由主义的终结和现代国家干预主义的开端，故将它们同时首批推出。其他名著将陆续问世。

晏智杰

北京大学经济学院

2009年 11月 13日

中译者序

一个非常偶然的的机会，使我开始着手庇古先生的《福利经济学》的翻译工作。未曾经意之间，却渐渐醒悟到这实在是命运交付与我的—件必须完成的工作。首先，我从事经济学方面的教学和研究工作二十多年，虽讲授过微观经济学、宏观经济学、计量经济学、管理经济学、公共经济学、制度经济学等多门课程，但是却对福利经济学所知甚少。毋庸置疑，进行翻译的过程就是我在专业领域中继续深入学习的过程。庇古（~~英国经济学家~~，~~1875—1942~~），英格兰人，毕业于剑桥大学，~~1904~~年担任剑桥大学经济学教授至~~1938~~年，剑桥学派的代表人物，福利经济学的创始人；~~1935~~年曾任英国通货与外汇管理委员会委员，~~1940~~年被评选为英国科学院院士。庇古先生在《福利经济学》第一编第~~1~~章中指出：“人类既将‘自己作为活着的目的’，也将自己作为生产的工具。一方面，人被自然与艺术之美所吸引，其品格单纯忠诚，性情得到控制，同情心获得开发，人类自身即成为世界伦理价值中的一个重要组成部分，其感受与思想的方式实际上构成了福利的一部分；另一方面，人可以进行复杂的工业操作，搜求艰难的证据或者改进实际活动的某些方面，成为一种非常适合生产可以提供福利的事物的工具。人类为之做出直接贡献的前一种福利就是非经济福利，而为之做出间接贡献的后一种福利就是经济福利。我们不得不面对的事实是，从某种意义上说，社会可以自主地对这两种人作出选择，并且因此集中力量开发包含于第二种的经济福利，同时却在无意间牺牲了包含于第一种的非经济福利。”这使我进一步领会到了福利的深刻

含义，它代表着人类的某种满意感，除了传统的经济理论中所谈到的由消费者剩余和生产者剩余所组成的可以运用货币加以量度的经济福利之外，还包括由人的意识形态、信仰和道德等等所组成的无法运用货币予以量度的非经济福利。也使我理解了先哲们为什么在物质极度匮乏而人均寿命又相对短暂的人生中，能够创造出如此璀璨的文明；而在物质极为丰富而人均寿命明显增加的今天，人们却反而会有信仰的危机或者道德沦丧。这部八十七年前问世的著作，深入分析了我们今天或者正在面对，或者已经认识，或者尚未认识的问题，它对于我们个人、社会和国家的重要意义，恕我不能轻率地予以述评。

庇古先生的《福利经济学》的内容之博大，涉猎之广泛，思维之缜密，逻辑性之强，语言之优美，实为罕见。翻译工作开始后不久，我就意识到自己将接受一次严重的挑战。挑战不仅来自于英语和汉语，而且也来自于经济学、金融学、哲学、数学、文学、法学，甚至来自于历史学、物理学、生理学、生物学等等。是否透彻地把握了作者的思想，是否充分地体现了作者的精神，是否准确地表述了作者的语言，是否完美地展示了作者的文采等问题犹如梦魇般地困扰着我，使我夜不能寐，食不甘味。通常我会在凌晨三点左右醒来，翻译两三个小时后再倒头睡去，如果没有其他必须完成的教学任务，我终日会在半醒半睡之间干到午夜。有时会面对一段文字因百思不得其解而枯坐数小时，有时又会多次在睡梦中因反复推敲同一段译文而辗转反侧。有人奉劝我，不要翻译，这实在是得不偿失，要自己写，哪怕借用作者的某些闪光点，演绎成自己的文字……。但是这些均不符合我的性格。翻译工作一经开始，我似乎就无法完全控制自己，既不能半途而废，也不能放缓脚步，更不能一改初衷。一种近乎使命感的亢奋的情绪一直陪伴着我，直到完成全部译稿。其中的酸甜苦辣，不切身经历其中实在是无法深刻体验。当然，我并不认为完成一部经济学经典著作的翻译工作，就是天降于斯人之大任，但是也不能苟同对于翻译工作的任何轻视。正是由于有了较好的译文，才能使更多的中国人了解了马克思的《资本论》，并因此而改变了中国的命运；也正是由于缺少较好的译文，才使中国人很少了解庇古先生的《福利经济学》，尽管它也可能对中国社会产生深刻的影响。

在逐字逐句地翻译庇古先生的鸿篇巨著的时候，我身不由己地被他人的人格魅力所折服。这似乎也非常具有宿命的色彩。庇古先生十分博学、机敏，充满智慧和幽默，也有些固执，但是使我的心灵受到巨大震撼的却是他那悲天悯人的宽大胸怀。世界上的许多地方，随着经济的增长人均收入在不断提高，但是收入分配的不公平程度却在日益加大。对此，有人认为这恰好反映了市场经济的客观规律，甚至反映了自然界优胜劣汰、物竞天择的自然规律；人与人之间的能力、性格是不同的，因此我们应该心安理得地接受这种不公平的现实，甚至推波助澜并分得一杯羹。但是庇古先生却与此大相径庭，他恰恰是站在弱势群体的角度来探讨社会福利问题的，他在第一编第 1 章 1 节就开宗明义地谈到了这一点：“如果不是希望对于人的社会行为的科学研究，虽非必须直接或立即，但在一定的时刻并以一定的方式，会对社会的进步带来实际结果的话，则进行相关研究的多数学者均会认为，他们投入时间进行研究实在是一种浪费。这一点对于所有的社会科学来说都是正确的，不过对于经济学更是如此。因为经济学是‘对于日常商业生活中的人类所进行的一种研究’，而并非在日常商业生活中的人类最有情趣或最有灵性。在知识的果实以外寻求有关人的知识的人们，将会求之于宗教狂热、殉道或爱情的历史，而不会求之于市场。当我们决定关注人类日常动机的表现的时候——这些动机有时是卑微的、沉闷的且并不体面的——我们的冲动并不是哲学家的冲动，不是为知识本身求取知识，而是生理学家的冲动，是为知识有助于治疗而求取知识。卡莱尔（~~悦理德~~）宣称好奇是哲学的起点，但并非是好奇，而是对于陋巷的污秽以及衰弱生命的苦痛进行反抗的社会热忱，才是经济科学的起点。在此，如果不是在其他领域，科姆特（~~悦理德~~）的伟大的论断仍然成立：‘以心灵提出我们的问题，用智慧去解决它们。……智慧最为适合的唯一位置，是做社会同情心的仆人’。”

记得一位西方的现代的管理思想家这样告诫人们：如果你不能改变这个世界，那你就最好改变自己。而一位东方的古代圣人则这样回答他的弟子所提出的什么是耻辱的问题：国家政治清明，你出外做官拿俸禄；国家政治昏暗，你出外做官拿俸禄，这就叫耻辱。前者教人应变，后者教人规避。庇古先生则教人参与。他在《福利经济学》第

三版的前言中郑重写道：“我愿意对每一位开始研究经济问题的学者再进一言，他们很可能因为这里提出的问题似乎要求他们投入研究的努力过于艰辛而感到气馁。经济学家全力以赴所进行的复杂的分析并不是一项体育运动，而是一种改善人类生活的工具。环绕在我们周围的悲惨与不幸，某些富有家庭的肮脏的奢侈，笼罩着众多贫困家庭的可怕的不确定性——这些罪恶是如此地触目惊心，以至于令人无法漠视。运用我们进行科学探索所获得的知识，就有可能对它们加以阻止。冲破黑暗的光芒，寻求它就是任务，发现它可能就是奖赏，这正是政治经济学这门沉闷的科学，对那些正视它的信条的人们的恩赐。”

每当我品味这些文字的时候，都禁不住心潮震荡，热泪盈眶。庇古先生虽然身为英国著名的剑桥大学的政治经济学终身教授，但是却有着异常真挚的穷人情怀，他终生致力于福利经济学的研究就是最好的证明。我愿意通过自己诚实的劳动，把这部著作郑重地介绍给广大读者，并祈求没有损害原著的光彩。

我的学生毕建凯和孙立新在上卷译稿文字输入和下卷翻译形成初稿等工作中给我以极大帮助，曲伟、汪振洋、崔佳、王青芳、李敏等也做了许多协助工作，在此一并表示诚挚谢意。正是在他（她）们的协助下，我才能“连滚带爬”地将这部译著呈现在读者面前。此外，我在翻译过程中参考了陆民仁先生的中文译稿，前人的工作对于后人总是大有裨益的。我由衷地感谢命运交付于我这样的任务。

金摇铎

一九九七年元月四日于大连

第三版前言（~~员~~愿年）

在修订第三版的过程中，我改正了一些小错误，并且我希望在分析和陈述方面也作出某些改进。同时，在目前可能的条件下，我努力引用最新的案例和法律。在本书结构方面的主要变动如下：删除用于第四编第 愿章的部分内容以及附录“对暴利征税”，因为我们将在《公共财政研究》中讨论这些问题。以下各章是新增加的：第一编的第 源章，第二编的第 愿章，第三编的第 员章，第四编的第 苑章。第二编的第 员章采用原第 员章的标题，内容全部重写。涉及该章论题的附录三的前五部分也是新增加的。在这些部分中我广泛使用了刊登于~~员~~愿年 远月《经济期刊》上的文章《供给分析》中的内容；同时，在第四编新加的第 苑章中我也使用了刊登在~~员~~愿年 怨月同一杂志上的文章《工资政策与失业》中的部分内容。

比较详尽地展示于解析目录中的本书的结构如下：第一编论证了，当然是在众多的条件限制之下，（员）国民收入的量越大，以及（圆）穷人所获得的收入的绝对份额越大，则规模一定的社会的经济福利很可能就越大；第二编致力于研究影响国民收入大小的主要因素的基本类型；第三编研究特别与劳工相联系的影响因素；第四编提出在什么样的条件下使穷人所获得的收入的绝对份额增大的因素，有可能同时使收入的总量减小的问题，并且探讨当这种不和谐的情况发生时，对于经济福利所产生的影响。在第一版中所包含的分别讨论国民收入的可变性与公共财政的两部分，像第二版一样，在本版中也予以删除。现在在我们的《产业波动》与《公共财政研究》中更全面地论述了它们相关的问题。

通过尽可能地限制使用专业术语，通过将特别抽象的讨论划归附

录，通过在解析目录中汇总论述的主体框架，我将竭尽全力呈现给读者这部我必须说是具有可能的最小难度的作品。但是，声称这部书并不艰涩是毫无意义的。毋庸置疑，这种艰涩部分地产生于陈述的缺陷。不过，也部分地取决于所研究的问题的本质。人们有时认为无须作特殊的准备，就可以对经济问题加以判断。对物理学和化学无知的“凡人”，仍然可以进入经济学知识的初级殿堂。但是在现实中，这一课题非常艰深，不加掩饰就无法使之哪怕看起来较为简单。

出版这部涉猎如此广泛的著作，使我不得不面对一个相当特殊的难题：国内外在立法和其他方面的变化是如此之多而且迅速，以至于我所涉及到的法律条款和基本条件现在还是确定的，但是当书抵达读者手中的时候，它们已遭废弃。然而，我并不认为在这个不断变化的世界中，不可能完全掌握最新的材料是一个非常严重的问题。因为我所使用的案例并非以其自身为目的而提出。我要求它们所提供的服务是有助于对于基本原理的理解。为了达到这个目的，既可以引用一两年之前已经黯然终止的政策和事例，也可以引用目前仍然活力四射的政策和事例。

我愿意对每一位开始研究经济问题的学者再进一言，他们很可能因为这里提出的问题似乎要求他们投入研究的努力过于艰辛而感到气馁。经济学家全力以赴所进行的复杂的分析并不是一项体育运动，它们是改善人类生活的工具。环绕在我们周围的悲惨与不幸，某些富有家庭的肮脏的奢侈，笼罩着众多贫困家庭的可怕的不确定性——这些罪恶是如此地触目惊心，以至于令人无法漠视。运用我们进行科学探索所获得的知识，就有可能对它们加以阻止。冲破黑暗的光芒，寻求它就是任务，发现它可能就是奖赏，这正是政治经济学这门沉闷的科学对那些正视它的信条的人们的恩赐。

庇摇古
剑桥皇家学院
一九五二年 八月

第四版说明（~~员~~怨圆年）

本版的主要变动涉及第一编第 源章与第 远章的 异~~员~~圆和 异~~员~~猿; 第二编第 员章的 异圆与第 员缘章; 以及第三编第 怨章的 异圆和 异猿与第 员源章的 异员

重印说明（~~1954~~1984年）

本书最后一次修订的版本出版于 ~~1954~~1984年，之后重新印刷多次。既然还存在着对于本书的需求，我自然应该愿意对它进行一次全面的修改，以便将近期的著作与我所参考的事件和法律发生的变化都考虑进去。但是，除去印刷已经制成铅版这一事实之外，还因为我现在已经无法集中巨大的精力投身于这一工作中了。与其进行拙劣的修补，不如保持本书主体的原貌。然而，有若干问题我希望对我已经发表的内容进行勘校与扩展，并且参考近期的某些研究成果。为此我增加了新的附录（序号为附录四至附录十一），大部分是重新写的或者以我所写的以及与本书内容相关的其他人的文章为基础。但是在附录八与附录九中例外，我并没有利用《静态经济学》的研究成果。我没有增加任何有关货币分析的内容，以及与凯恩斯一般理论相联系的观点。主要是这些均与某一领域相关——在某种程度上涵盖于我的《就业与均衡》一书中——但却超出了本书的范围。最近有关效用的激烈争论，以及“新福利经济学”当然是与本书相关的，但是我感到还没有能力在技术层面上对它们加以讨论，只是以“凡人”的方式在附录十一中提及。

庇摇古

~~1954~~1984年 8月

目 录

第一编 福利与国民收入

- 第 1 章 福利与福利经济 经济研究的主要动机是帮助社会进步
因此，经济科学是“现实”的，不是“纯理”的；但
绝非只是“描述性”的 对其进行定量分析非常困难
可以将福利中能够运用货币加以量度的部分粗略地定义为经济福
利 经济因素以一种方式影响经济福利，却以另一种方
式影响总福利的事例不胜枚举 无论如何，某一关于定量
性结论的假设认定，影响经济福利的有效因素也将对总福利产生
影响 同时，经济科学尽管具有片面和有限的特点，但却
能够对经济福利的有关影响给出合理充分的结论
- 第 2 章 欲望与满意感 满意感与货币量度之间的关系不是直接
的，而是以欲望为媒介的，其强度并不需要总是承载它们的实现
所产生的满意感的相同比例 对于绝大部分来说，这种情况
并不重要 但是对于在当前还是在遥远的未来使用资源之间
进行选择来说，它就变得非常重要了 将个人终将死亡
这一事实联系起来看可知，很可能人们储蓄得较少但同时又以比
符合一般利益更快的速度消耗自然界可耗尽的资源储备 因
此，存在着反对对储蓄实行差别征税的假定 同时支持政府
保存自然资源的行动
- 第 3 章 国民收入 对于绝大部分来说，经济因素并非直接地而
是通过国民收入作用于经济福利 尽管充满矛盾，采用

福利经济学

只包括用货币收入购买的物品，以及个人居住在自己所拥有的房子中所获得的服务这种做法仍然是最为方便的。国民收入与国民可消费收入是不同的，而且各种问题都与所考察的收入

的定义和评估相联系 国民收入维持资本完整无损的含义 研究与这个问题相联系的各种困难 猿

国民收入大小的变化 如果可行的话，我们应该希望运用实物关系而不涉及人们的偏好去定义国民收入大小的变化 但是，这是不可行的，并且我们被迫采用的定义具有一系列的缺陷 猿

国民收入大小变化的量度 只有价格和数量是我们可获得的数据，在此条件的限制之下，我们需要构建对于国民收入大小变化的一种量度，使之尽可能符合我们对于这些变化所下的定义 这包括三件事：一设计一种量度，如果掌握了对于所有商品的价格和数量的数据，那么即可加以应用；二为根据实际可用的有限的数据所作的量度，设计一种可操作的近似值；三确定这一可操作的近似值大概的可靠程度 讨论这些问题中的第一个问题 然后第二个问题 最后第三个问题 猿

经济福利与国民收入大小的变化 如果归于穷人的收入没有减少，则在并未迫使人们违心愿地工作过多的情况下，增加社会的国民收入总量将增加经济福利 猿

经济福利与国民收入分配的变化 可以以若干种方式实现有利于穷人的国民收入分配上的变化，最重要的是要将购买能力从富人那里转移给穷人 除非非常特殊的情况除外，这种转移必然增加经济福利 尤其在收入分配的不公平程度像英国一样的国家更是如此 然而，说到分配不公平程度的降低必然增加经济福利时，情况就相当不同了 猿

第 1 章 对于人口数量产生的反作用	第 1 章和第 2 章中所讨论的归于任何人群，尤其是归于贫困人群，收入增加的结果，将因人口数量的反应而失效的观点可以予以反驳	即使排除由较大的财富导致的在意愿和偏好方面的变化，这一命题依然不能成立	而且，当把它们考虑进去的时候，情况更是如此	不过，国家之间有关移民的事实使问题复杂化了	同时，收入的转移显示出困难	第 1 章
第 2 章 国民收入与国民素质	第 1 章和第 2 章所得出的结论现在必须根据当代生物学的知识的启迪重新加以考虑	这种知识证实了通过限制明显退化的人种进行繁殖的手段很可能增加一般福利和经济福利的观点。然而，这种观点附加于，而非妨碍我们的结果	有时人们认为，当代生物学通过说明与环境比较起来发挥主导作用的遗传因素，已经证明过于关注环境的经济问题是不重要的。提供拒绝接受这种观点的理由	有时人们进一步认为，在第 1 章和第 2 章中宣称的由于（1）在数量上的增加以及（2）在国民收入分配上的改进对于经济福利所产生的利益，将由间接的生物学的效应所抵消。提供拒绝接受这种观点的理由		第 2 章
第 3 章 以下的讨论方法						第 3 章

第二编 国民收入的大小与资源在不同的用途之间的分配

第 1 章 导言	本编的基本问题是探讨在现行的制度下，利己主义的自由发挥在多大程度上使国家的资源配置方式对于大量的国民收入最为有利，以及在多大程度上国家完善“自然”趋势的行为是可行的	第 1 章
第 2 章 边际社会净产量与边际私人净产量的定义	解释边际净产量这一概念的含义 区分边际社会和边际私人净产量以及它们各自的价值	第 2 章

第 8 章 边际社会净产量的价值与国民收入的大小 在不存在移动成本的情况下可以证明，如果只有一种资源配置方案可以使各种用途中的边际社会净产量价值都相等的话，则该方案将极大化国民收入。扩展对不同程度的不均等性进行这种分析存在着困难。在存在移动成本的情况下，最佳配置方案——当然不优于不存在成本的最佳方案——是不同的，而且在一定程度上是无法确定的。在实际生活中很可能有若干个资源配置方案，每一个方案均能使各种用途中的边际社会净产量价值相等。因此，边际社会净产量价值的均等性并不意味着国民收入极大化。存在着有益地使用津贴的可能性或余地。

第 9 章 收益率与边际私人净产量价值 边际私人净产量价值一般地等于收益率。在不存在移动成本的情况下，利己主义倾向于使各处的收益率相等；存在着的移动成本使它们在成本允许的范围之内尽可能地相等。除去就边际私人与边际社会净产量相互背离而言之外，任何妨碍利己主义的自由发挥的事情都能对收入造成损害。

第 10 章 消除移动障碍的作用 一般来说，消除以移动成本或知识缺乏的形式所表现的障碍，使利己主义自由发挥作用很可能提高收益的均等性。但是，这个结论受到条件的限制。对实际降低成本对经济福利造成的影响，以及只不过将成本从控制资源移动的个人那里转移给国家对经济福利造成的影响二者加以区分是很重要的。

第 11 章 不完备知识对收益均等性所造成的障碍 由不完备知识对不同用途中的收益均等性趋势所造成的障碍，部分地源于企业账目的特点，部分地源于企业金融的一般结构。自然地，追寻长期而非仅仅短期利益的银行在开创性工作中实施干预，如果其他条件允许，将有助于问题的改善。以瑞福森人民银行的方式在投资的少数领域所进行的控制，防止了对于借入资源使用上的浪费。

第 苑章 由于进行交易时所用单位的不完全可分性对收益均等性造成的障碍 异 当进行交易的单位很大，或者它们是由两个因素以固定比例相互结合而成的话，则利己主义使各种用途中的收益率相等的趋势将受到阻碍 异 当代进行资本交易的单位的规模，部分地由于股票交易所的帮助，而双重的形式在减小 异 当初属于该单位的复合的特点，也在很大程度上由于用做抵押的证券大幅增长而受到限制 异 源 将股份分成若干等级，并且由金融家在最具风险的早期持有它们然后再转手，发挥着同样的作用 异 一般来说，在当前的条件下，交易单位不充分的可分性会产生影响但影响很小 异 源

第 愿章 不同行业和区域需求的相对变化对收益均等性所造成的障碍 异 定义需求的相对变化 异 它们越大，不同各点的边际净产量价值的偏差也越大 异 它们的大小取决于对于不同产品的需求变化的相关程度 异 取决于不同企业相互之间委托代理的程度 异 取决于时尚与收入分配变化的程度 异 以及一般的周期性波动的范围 异 相对变化的影响根据工人们贯彻的工资政策而有所不同 异 而且取决于它们发生的速度 异 源

第 怨章 边际社会净产量与边际私人净产量之间的差异 异 对私人净产量与社会净产量加以区分。就利己主义导致不同领域中的边际私人净产量价值的均等性而言，无论何时边际私人与边际社会净产量之间出现偏差，均将对边际社会净产量价值的均等性造成妨碍。在单纯竞争的条件下发生某些种类的偏差；在垄断竞争的条件下发生其他种类的偏差；在双边垄断的条件下发生更多种类的偏差 异 在使用多种资源的场合，定义生产性资源某一增量的含义 异 在 异 中所区分的第一种偏差发生的原因是在某些行业中，一个单位资源的使用的部分成果，未能反应在对该项投资负责的个人的报酬中 异 这可能发生在租赁权与所有权相互分离的情况下 异 缘 讨论对于佃农的改进和类似的问题提供补偿的法律，对此观点加以说明 异 在单纯竞争的条件下偏差的出现也可能与合同的方案无关，而与产生对公众的未予补偿

的服务与破坏性投资的形式相关。但是，认为在改进设施和方法方面资源投放所产生的偏差，将降低现存设施的价值是错误的。通过制造心理反应也可以形成偏差。以上各种偏差可以通过合理地使用税收和津贴予以减小，有时可以直接采用强制手段。在垄断竞争的条件下进一步出现的偏差，与资源投入于广告宣传有关。在双边垄断条件下出现的偏差，与资源用于“讨价还价”以及欺诈行为有关。这些可以通过运用法律惩罚手段以减小其某种程度。

第四章 关于产业形态的边际私人净产量与社会净产量。除在不同用途方面的投资的边际私人净产量和边际社会净产量之间的关系是不同的以外，在不同形式的行业组织下投资的边际私人净产量和边际社会净产量之间的关系也是不同的。对于某些形式来说的确产生，而对另一些形式来说则不能产生，对劳动者于其中的劳动者提供某种能力培训方面的收益，以及商业产品方面的收益。在当前的条件下，对劳动者合伙人协会或者小型租用土地投资很可能造成边际社会净产量大于边际私人净产量的情况。但是，在促进行业实现托拉斯化方面进行投资则很可能出现相反的情况。而且在促进标准化方面的投资超过某一点之后的情况也是这样。与“科学管理”某些方面相关的投资的情况也是如此。

第五章 递增的与递减的供给价格。在单纯竞争的条件下，在任何具体行业中的投资将进行到其资源的边际净产量与一般的边际社会净产量相等的一点；同时，在该具体行业中的边际社会净产量与此相背离，达到与该行业边际私人净产量所偏差的程度。递增、不变和递减的供给价格法则用以说明分析，而并非用以说明历史。我们必须在简化的递增、不变和递减的供给价格，与从社会的角度出发的递增、不变和递减的供给价格之间进行区分。从社会的角度出发来看，递减的供给价格在很大的范围内是可能出现的。但是，从这个角度来看，递增的供给价格只有在非常特殊的情况下才可能出现。依据任

何行业符合从社会的角度看的递增或递减的供给价格的条件，该行业的边际私人净产量价值大于或小于边际社会净产量价值	15
这说明了符合简化的递减的供给价格条件的所有行业中，边际社会净产量价值均较大	15
在单纯竞争条件下，有可能运用津贴和税收纠正投资所造成的边际社会与边际私人净产量价值之间出现偏差的错误	15
分析推理认定，通过对他们的非公共欲望征缴赋税，并对他们的公共欲望提供津贴，有可能增加经济福利	15
对于实际问题进行这种分析非常困难，然而这并非是徒劳的	15
第 1 章 竞争价格的政府管制	15
除符合前面各章所考虑的情况之外，我们的讨论认为国家干预竞争性价格一定会对国民收入造成损害。这一问题已由战争期间高度的价格管制所显示出来	15
分析英国在战争期间的价格管制的问题与实践	15
在大战特殊的环境下，出于多种原因，价格管制并未对生产造成任何显著影响	15
但是有充分理由使人担心，旨在防止生产者群体在有利条件下攫取非正常利润的情况，采用一般的长期的对于竞争价格的管制政策，将不会再如此有益无害	15
第 2 章 供给的政府管制	15
战争期间国家的价格管制也包括对分配的管制	15
剩余的物资依据它们对战争的相对紧迫性被配置到不同的用途中去；在正常年代，很难找到令人满意的资源配置的替代标准	15
在每一种用途中，物资以其战前的购买标准为基础配置给不同的企业；一个不可能用于正常年代的方案	15
似以对它们必要的配给的某种估计为基础，在最终的消费者之间分配最终产品	15
这类方案并不直接影响国民收入量，尽管在上一章已经说明了与之互补的价格管制的确具有这种影响	15
第 3 章 垄断的条件	15
现在有必要探讨在垄断的条件下，不同用途中的边际私人净产量价值究竟在什么程度上趋向于均等。作为对均等性的一种潜在的限制，导致形成垄断能力的条件必须予以研究	15
在行业总规模一定的情况下，当环境使典型的单个	15

实体规模变大且具有一定的结构经济性时，则有利于垄断能力的产生。当环境使典型的单个经营管理单位（也许包括许多实体）具有一定的结构经济性时，情况也是如此。当企业联合后通过削减广告而大幅度降低成本时，情况也是如此。当任何商品的需求弹性非常小时，情况也是如此。因为这说明如果形成垄断，就有可能获取巨额利得。对于决定不同商品需求弹性水平的影响因素予以讨论。另一方面，对于旨在联合的协商所造成困难的任何事物均不利于垄断能力的产生。同样正确的是那些对有关“参与”的相互冲突的诉求达成协议的障碍，也具有这种作用。

第 5 章 垄断竞争 在垄断竞争的条件下，利己主义并不倾向于使相关行业中的边际社会净产量价值与一般的资源的边际社会净产量价值相等。而是使边际社会净产量价值在一定的范围内无法确定，其程度取决于某些影响因素并对其加以讨论。

第 6 章 单纯垄断 在单纯垄断并对相关行业的进入给予限制的条件下，很可能该行业的资源的边际社会净产量价值偏离一般的资源的边际社会净产量价值，比单纯竞争条件下的更大。如果未对垄断行业的进入给予限制，则国民收入也将以另一种方式遭受损失。

第 7 章 歧视性垄断 在一定条件之下，垄断者有可能索要歧视性价格。讨论这些主要基于相关产品不可转移性的条件的实质。在歧视性垄断不同的三种形式中，只有在不同的市场之间索取不同价格的第三级差别定价具有实际意义，其形成是由垄断者自己的选择之外的因素所决定的。但是，也对另外两种形式进行了简单的分析。第三级歧视性垄断，加上对该行业的进入给予限制，其产量将比单纯垄断条件下的产量，在某些环境中并非不可能地更接近于使该行业的资源的边际社会净产量价值，等于一般的资源的边际社会净产量价值的理想产量；但是，不可能比单纯竞争条件下的产量更接近

于理想产量 并未对该行业的进入给予限制的歧视性垄断的情况，仍然是较为不利的

第 5 章 铁路运费的特殊问题 上一章的讨论关于铁路运费是倡导“服务的成本原则”还是“服务的价值原则”这之间的矛盾解决给予了启发 解释“服务的成本原则”的实实在在的含义，同时说明这一原则将对不同购买者货运的每吨每公里收取相同的费用，只要按每吨每公里收费的销售给不同的购买者的货物不是“联合供给”即可 通常认为铁路服务在很大程度上属于联合供给——运送铜与运送煤，或运送煤至 粤与运送煤至 月，在一定的价格的范围内，属于联合产品——是不正确的 然而，联合性的某些量度，例如国外与国内的旅行之间，实际上的确是有效的 解释“服务的价值原则”的实实在在的含义 “服务的成本原则”对应于单纯竞争，而“服务的价值原则”则对应于第三级歧视性垄断。一般来说，前者对于国民收入较为有利；不过，正如在上一章中所指出的那样，可能出现某些情况也使后者较为有利 然而，这些情况比铁路经济学学者所设想的还不常见 不仅如此，“服务的价值原则”不能获取的这些利润，可以通过提供津贴等措施令人更为满意地得到 讨论在利益不得超过正常水平的条件的限制之下，允许实行差别定价的政策 最后，对铁路运输的分区制度进行某些讨论

第 6 章 购买者协会 上一章已经说明，不管是单纯竞争或者垄断竞争，还是单纯垄断或者歧视性垄断，均不能使其投入的资源的边际社会净产量价值与一般的资源的边际社会净产量价值相等。随后，我们必须探讨运用购买者协会这一措施能否得到理想的结果 答案是相当明确的，但是无法进一步推断对于国民收入的影响，除非进行购买者协会与一般商业企业在生产性效率方面的比较分析才行 历史事例不能对此问题给予很大的启发 购买者协会节约广告成本，在生产中具有优势，能够在其成员中非同寻常地成功地传播最佳的生产方法，很少需要

讨价还价或戒备欺诈。这些优势使它们能在众多领域中得以建立起来。但是，由于许多原因该领域受到限制，因此，对于一般经营形式的不完善性加以改进的研究仍然是必要的。……

第四章 政府当局的干预 本章关注行业中政府干预的一般特点，既包括管制也包括运营，作为对私人企业失灵的纠正。由于各种原因使战时的经验对于这一问题的指导作用远远小于人们最初的预期。不管在经营中需要还是不需要最高领域的权力加以控制的行业中，该问题基本上都是相同的。未受政府干预的私人企业很少的一些失误，本身并不证明为极大化国民收入就进行干预是充分合理的。因为干预很可能使事情变得更糟……

第五章 垄断的政府控制 本章关注政府试图对私人垄断进行控制，使其供给根据需求得到调整，因而国民收入可达到与单纯竞争条件下的相同水平等问题。讨论反对批准竞争性康采恩相互联合以维护实际竞争的政策等问题。在维护潜在竞争的政策中包含有管制的第二种间接方法。它体现在对“联合”实施割喉竞争，即毁灭性倾销以及联合抵制的惩治中。解释这些“联合”措施的本质与作用。对于它们的运用，可能需要立法直接予以反对，尽管这样做困难很多。但是，这样的立法即使在短期目标中得到成功，也不能用来维护潜在的竞争。管制的间接方法的不充分性表明有必要运用直接的方法对其加以补充。讨论阻止销售者联合企业建立的政策——超过反对销售者联合企业——同样具有垄断能力的问题以及宣传的政策问题。在递增而非递减的供给价格的条件下，对垄断性行业的销售项目进行管制具有特殊的复杂性。战争的经验所能提供的借鉴很少。管制既可以采取消极的形式——禁止“不合理的”价格，也可以采取积极的形式——制定最高价格。讨论“赞许”的问题以及非常困难地如何建立并确定合理价格基础的问题。检验为防止或限制价格管制当局方面的错误所设计的包括浮动制在内的若干种方

法对于原先建立的垄断企业实施价格限制，存在着干扰“法律预期”的难题。不仅如此，管制必然是繁琐的和价格昂贵的。.....

第四章 行业公营 实现令人满意的公营的困难说明，如果对于某些行业的公营——与公有并非是一件事情——没有对生产的经济性造成严重损失的话，那么国民收入就有可能增加。战争的经验所能提供的借鉴很少。依据统计数字无法成功比较行业的公营与联合股份公司运营的经济效率。公营可以采用若干种形式，而且从技术效率的角度看，并不一定比私营特别是受管制的私营逊色。但是，第一，公营具有某种危险，即运营当局有可能为了维护自己的企业而采用不公平的非商业性的手段，以与其竞争的企业无法更为廉价地满足相同的愿望为代价。第二，公营的效率很可能因不愿意承担风险和进行试验而受到损失。第三，其效率很可能因建立不具有规模经济性的管理单位而蒙受损失；虽然在通常状况下为垄断竞争的行业中，公营在这一方面仍然优于联合股份公司的运营。总体来看，除去少数例外情况，只有存在垄断时提出公营才有意义；而且，在不同的行业中，反对公营的案例以不同的方式说明了这一点。当决定对历史上属于私人的康采恩实施公营时，如何确定一个适当的购买价格很有难度。但是，尽管需要对将来享有的财产权支付巨额赎金，但是为了公众利益，政府当局仍然应该买断私人垄断企业，以便终止人为的产量限制。.....

第三编 国民收入与劳工

第一章 行业秩序 行业秩序与国民收入的大小明显相关，必须探讨维持行业秩序的机理。.....

第二章 行业纠纷的分类 对比并讨论各种可能的分类的结果。.....

- 第 7 章 进行调解和仲裁的主动性安排 英国联合王国具有为解决广泛的一般性问题的争端进行主动性安排的传统 瑞典 常设的协商机构远比发生争端时专门召开的特别会议更为有效 瑞典 讨论该组织的构成和运作方式 瑞典 将单纯的调解协议的方式，与调解协议结合最后仲裁的方式加以比较 瑞典 探讨仲裁的质量要求、次数和最佳的运用方法 瑞典 并且探讨公民投票问题和临时担保问题 瑞典
- 第 8 章 调解 瑞典 在行业中雇主与工人未能达成协议的情况下，可以由富有声望的局外人、非官方委员会或者政府机构进行有效调解。但是，需要注意的是，不要让这种机制的存在阻碍了当事双方为解决争端所直接进行的主动性安排 瑞典
- 第 9 章 强行干预 瑞典 只要当事人同意，强行干预可以向争议双方进入法庭寻求仲裁的机会 瑞典 或者扩展雇主协会与雇员协会之间所达成的协议，使之对协会以外的雇主和工人产生效力 瑞典 或者可以采用加拿大行业争端调查法案的模式 瑞典 或者可以选择澳大利亚式的强行仲裁的方式 瑞典
- 第 10 章 行业秩序的分析性考察 瑞典 雇主与雇员协会之间的争端，在某些方面类似于国与国之间的争端 瑞典 在一定的限度内，两家机构之间的协议工资率是无法确定的 瑞典 分析决定不可确定范围和可协商范围的影响因素 瑞典 说明在各种环境中进行关于行业秩序的研究的意义 瑞典 以及进行关于仲裁功能的一般性考察的意义 瑞典
- 第 11 章 劳动时数 瑞典 相对于各个行业、各种类型工人，存在着不同长度的工作日，并随着职业环境的变化而变化。工作时间过长不利于国民收入 瑞典 事实证明，这一限制有望被突破 瑞典 对于经济福利来说，对国民收入最佳的工作时间其长度显得过长 瑞典 说明可能产生以及实际产生这种情况的过程 瑞典 国家为防止劳动时间过长而进行干预的真实案例 瑞典 讨论与此相关的加班问题 瑞典

少他们的失业以及与之相关的国民收入的损失，并且将它们作为交流中心。分析影响这些交流中心效率的主要因素。

第 5 章 失业与短时间工作制。前两章对比分析经济萧条时期雇主可以采用的三种方法：（员）全日制工作，解雇部分员工；（圆）全日制工作，全体员工轮换工作；（猿）全体员工实行短时间工作制。考察决定在短时间工作制与其他两种方法之间如何进行选择的影响因素。决定在解雇员工与其他两种方法之间如何进行选择的影响因素。决定在轮换工作制与其他两种方法之间如何进行选择的影响因素。短时间工作方案与解雇员工方案最为有用。在其他情况相同的条件下，解雇方案似乎对于国民收入所造成的损害最大。因为它所造成的失业，对工人的工作能力产生很大的负面影响。但是，反对另外两种方法的意见认为，它们阻碍了工人向对于国民收入更为有利的其他岗位或者地域流动。讨论将体力工作者置于与其他永久性工资收入者同等地位的建议。

第 6 章 对提高工资率进行干预的可行性。“自然形成工资率”的机制，可以理解为不存在工人和雇主之外的其他个人或组织对于工资率的形成予以干预的机制。干预可能来自于消费者协会和政府部门。在某些条件下，可以通过未被察觉的行为规避干预，但是，一般来说，当工人们组织起来之后，规避不再可行。在管制部门仅仅规定“普通工人”最低日工资率的情况下，存在着特别的进行规避的机会。在未被察觉的规避不可行的情况下，有各种法律条款可以保证干预有效实施。

第 7 章 雇用劳工的方法。对三种雇用方法，即随机雇用法、偏好雇用法以及特权阶层雇用法，加以区别。给出实例，确定采用每种方法的有利影响。分析随机雇用法与短期雇用之间的关系。讨论有关政府应该进行干预，以鼓励实现连续性就业的建议。

第 4 章 在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

定义公平工资率 在现实中，某一种不公平的工资率可能包含有若干种不公平的因素在内，在我们的讨论中可以忽略这种复杂情况 不公平的工资率可以被宽泛地划分为两大类：一类工资率虽然不公平，但是与该地区或者该职业中的劳动的边际净产量价值相等；而另一类工资率，由于存在着剥削，小于劳动的边际净产量价值 对第一类进行干预对于国民收入的大小所产生的影响，与存在不公平的工资率的任何一点上对于劳动的需求的一般条件无关，而仅与造成劳动的配置无法自行调整以适应这些条件的原因有关 当工资率处于不公平的低水平，且是由于劳动力的流动所造成的成本阻碍实现公平工资率的劳动配置时，干预将损害国民收入 当工资率处于不公平的低水平，且是由于无知阻碍实现理想的劳动配置时，干预所造成的影响将因环境的不同而不同，部分地取决于雇用工人的方法 解释 中所区分的第二类不公平的工资率（即低于工人的边际净产量价值的工资率）有所增加的情况 证明对于这一类不公平的工资率进行干预，一般来说有利于国民收入 当任何职业中女工的工资率相对于同一职业中男工的工资率来说，处于不公平的低水平，而同时相对于其他地方的女工来说，又处于公平水平时，一般来说将损害国民收入 在现实中，前面的讨论所提到的各种具体的差异化的干预措施，很可能让位于一些比较粗略的干预的方法

第 5 章 特定行业内的公平工资 在任何行业内部，从事同类型工作的不同工人之间的公平工资，意味着与工人的效率成比例

在计时工资制度下，有时在此意义上可以完成比所设定的更多的工作量 在计件工资制度下，实现公平的困难较小，因此要给予若干补偿 首先，对于不同的工人从机器设备和自然条件等方面获得不同的支持给予补偿。这种补偿可以精确地计算出来 其次，对于不同的工人所从事工作的不同的性质给予补偿。利用确定基本工资率的方法，这种补偿也可以精确地计算出来 再次，对于不同工人从公司管理层中因得

到不同帮助所产生的差异性要给予补偿。这种补偿的计算要困难得多；不过，可以在建立计件工资率的同时，制定最低的日工资水平 源

第 1 章 基于可变关系的公平性 因素一定的不同个人之间的公平，不仅取决于这些素质本身，而且取决于这些素质所处的环境 考察人们所拥有的不同等级的相同类型的能力就可以发现这一点 同时，考察人们所拥有的不同等级的不同类型的能力也可以发现这一点 举例说明所作分析的实际意义 源

第 2 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预 强行提高已经公平的工资率，如果能够激励雇主改进组织和技术，其结果将有利于国民收入 有可能发生一般性的变动，使所有的工资率发生有利于国民收入的变化；在这种情况下，工资率的公平性不能作为反对发生这种变化的决定性理由 应当由于通货的变动造成一般物价水平突然大幅度变动时，这种考虑尤为重要；不过，头脑中应该分清若干界限 有时人们认为，尽管某一行业中的工资率是公平的，但是只要低于“最低生活工资率”，就总是应该予以强行提高 从细节上验证这种观点，并且得出一般性的结论，即为了有效地实现这一点，国民收入将会受到损害 讨论“家庭工资”制度 源

第 3 章 工资率与生产能力 在工人的能力极差并因此而获得极低的工资的情况下，将工资强行提高到前面所建议的收入水平以上，显然，它间接地有利于国民收入。因为较高的工资有助于提高工人的能力 统计数据的比较分析并未明确说明这个问题 在低工资是由剥削所造成的情况下，强行提高工资率不会引起工人失业，而完全会对能力产生影响 除剥削以外，职业中对于劳动的需求弹性较小，是所有影响中最为有利的方面 对于剥削型工资之外的工资进行干预，都会对能力产生影响，但应该是临时性的干预 源

第 四章 国民最低计时工资率 异 在本章，我们需要考虑通过法律建立国民最低计时工资率的问题 异 在全国推行之后，无法通过在职业之间重新配置素质不同的工人对其加以规避 异 它将附带地在一定程度上防止剥削并产生好的影响 异 不过，它所带来的最主要的后果是，将低等级工人整体上从私人行业中排除出去 异 如果国家对这些人不采取进一步的措施，国民收入一定会受到损害；同时，即使组织这些人参加培训，那些通过培训的年老且无能力的人终将遭受遗弃成为严重的问题 源

第 四章 某些行业的固定工资率和浮动工资率 异 主要比较固定工资率与随着环境发生临时性变化、相对于所设定的标准水平上下调整的浮动工资率对于国民收入所产生的影响 异 可以证明，与固定工资率相比，随着需求的临时性变化而浮动的（调整的）工资率更直接地有利于国民收入 异 当考虑间接影响时，直接影响的比较结果难以改变 异 但是，出于某些实际原因，无法在不到 圆-猿 个月的时间内完成工资率的变动 异 缘- 缘 当任何行业的劳动的需求弹性和供给弹性一定时，需求表发生的波动越大，工资率相对于需求表的一定的波动进行适当浮动的幅度就越大。探讨此项论断的真正含义，并且分析保留库存所造成的实际影响 异 缘- 缘 在任何职业中对于劳动的需求表发生波动的方式一定的条件下，该职业劳动供给的弹性越大，工资率进行适当浮动的幅度就越小。探讨此项论断的真正含义 异 缘 滑动比例制度提供一种使工资率相对于劳动需求的波动进行自动调整的机制 异 缘- 缘 对于可能设想到的各种形式的滑动比例进行认真研究，并分析与它们相关的各种问题 异 缘 在当事双方的关系足够融洽的条件下，在 圆或 猿 个月的时间间隔期内，根据联合委员会的安排，不仅只参照某一无关重要的指数，而且同时考虑易于忽略的其他因素对工资率进行调整的情况，这完全有可能获得更好的结果 源

第四编 国民收入的分配

第一章 不和谐问题概述 本编的目的是探讨能否区别任何重要的因素在不同的意义上对于国民收入整体所产生的影响，以及对于穷人的那部分收入所产生的影响，并且研究这些因素所产生的实际问题

第二章 帕累托法则 帕累托完成的一些统计研究结果，初步看来似乎说明收入的大小和配置硬性地向结合在一起，以至于收入整体与穷人的实际收入总是以相同的方向变动。但是，统计的数据并不足以证实这一结论。它的逻辑学基础也并不牢固。因此，必须认真地研究可能出现的不和谐的问题

第三章 资本和劳动的供给 人们之间收入的分配在分析上与教科书中所讨论的生产要素之间报酬的分配相当不同，但是，不管怎样，将穷人阶层的收入等价于劳动要素所获得的工资，并不会产生太大的错误。认真的讨论证明，在当前的条件下，增加资本的供给并增加国民收入的同时，不可能减少劳动的实际收入。从短期来看，投资海外很可能造成不和谐，尽管从长期来看不至如此。在任何一个国家内，对于劳动的需求一般来说都具有很大的弹性，由此可以证明，增加劳动的供给并增加国民收入的同时，不可能减少劳动的实际收入。验证一个连带复杂的问题。关注相关结论的某些实际应用

第四章 发明与改进 本章的问题是确定，如果存在的话，在什么条件下促使国民收入增加的发明或者改进，将减少劳工收入的绝对份额。这个问题并不能通过确定发明是增加还是减少出现发明的行业的就业水平而得到解决。它的答案来自于发明的应用所影响的职业之外的适用的劳动和资本数量的相关比例。以此为基础进行认真分析。得出的结论是，一项有利于国民收入的发明可能同时会减少穷人的实际收入；不过，这

是极不可能发生的偶然事件 缘缘

第 缘章 工资管制 异 继而需要确定的是，如果存在的话，在什么条件下强行提高某一工人群体的工资率，将会在损害国民收入的同时，增加工人整体的实际收入 异 如果所直接关注的工人群体并不购买自己生产的产品，而且对于这些工人群体的劳动的需求的弹性小于 员的话，那么这些工人将受益 异 验证在不同的环境下决定这一弹性的影响因素 异 如果工人整体并不购买自己生产的产品，而且对于所关注的工人群体的劳动的需求的弹性小于 员的话，那么工人整体将受益 异 由于实际上工人购买大部分自己所生产的物品，所以净得利得方面究竟如何，从表面上看尚不明了 异 不仅如此，当考虑到对于资本方面的累积影响时，对于国民收入的影响与对于穷人的绝对份额的影响之间出现不和谐的可能性减少了 异 然而，保证此项结论得以成立的条件是，国家动用公共基金向因失业而陷入困境的人们提供救助 缘缘

第 远章 配给 异 从表面上看，第二编第 愿章所讨论的配给政策可能导致不和谐，但是，必须探讨实际上它是否真是如此 异 大战期间的配给政策改善了分配状况但并未破坏生产 异 在正常年代，限制富人对于供给价格递减的商品消费的配给政策，将减少国民收入总量和穷人收入的绝对份额 异 从社会的角度来看，如果配给政策在适当的条件限制下运用于供给价格递增的商品，则将对两个方面都有利；如果突破了这些限制，它将有损于国民收入但有利于穷人，因而出现了不和谐的情况 异 本章的研究表明，鉴于产生的阻力以及管理上的困难，配给政策带来社会净利益的可能性微乎其微，因此它在整体上是不可取的 缘缘

第 苑章 工资补贴 异 在工资率到处都依据需求和供给予以调整的社会中，无须考虑对某一行业或者一般地实施对工资率给予补贴的政策 异 然而，如果各处的工资率均建立在某种“不经济的水平”上，则适当地提供补贴，可以使国民收入整体和工人的实

际收入都得到提高。进一步分析这种影响。对于这类政策的反对意见是相当严厉的。

第 愿章 从相对富裕者向相对贫穷者的直接转移。有时人们认定从富人向穷人实施转移是不可能的，因为（员）从富人手中取走的所有金钱，实际上都是从穷人手中取走的金钱，或者（圆）由于接受较低的工资率，穷人将得到的所有利益均归还给了富人。这两种论点都是站不住脚的。下一章将依次探讨（员）对于从富人那里转移的预期，（圆）对于转移给穷人的预期，以及（猿）转移的事实这三个方面所产生的影响。

第 怨章 对于从富人那里转移的预期对国民收入的影响。对于从富人那里自愿转移的预期，将增加转移对于国民收入的贡献。富有的雇主向他们的工人、富有的居民向他们的同城居民进行这种转移的特殊机会是存在的。明智地运用荣誉和奖章，可以更好地激励这种转移。不过，自愿转移总是不足的，仍有必要通过税收实施转移。研究通过对于未对储蓄区别对待的所得税实施转移的预期，对国民收入所造成的影响。考虑对储蓄区别对待的所得税的情况。讨论通过遗产税实施的转移。整体来看，对于富人大量的强制性的转移的预期，很可能对国民收入造成某种不同程度的损害。

第 员园章 对于向穷人转移的预期对国民收入的影响。可以根据（员）反对懒散和浪费，（圆）持中立态度，以及（猿）支持懒散和浪费三个方面将转移给予划分。举例说明反对懒散和浪费的转移；对于这种转移的预期将增加国民收入。举例说明持中立态度的转移。如果转移的是货币或者易于兑换成货币的物品，则对于这种转移的预期将倾向于使国民收入略有下降；不过，如果转移的是穷人根本不会购买的物品的话，则这种转移并无必要，反而将造成相反的影响。对于支持懒散和浪费的转移的预期，将损害国民收入。全国性的养老金政策，可以部分地，不过仅仅是部分地避免这种转移。当这种转移对于由保险提供保障的政策失误给予支持时，它们有害性的后果较

不显著录录录如果是主动地支持懒散的转移，它们有害性的后果则非常严重录录录因此，在某些环境下，在设置经过讨论的若干种强制性条件的同时，必须辅之以放松管制的条件 录录录

第录录章录对于穷人所购买的物品的补贴录录录录录区分三种形式的补贴录录录它们都涉及持中立态度的转移录录录同时，一般来说，将比前一章的录录录远中所讨论的直接的持中立态度的转移，对国民收入将造成更大程度上的损害 录录录

第录录章录从富人那里向穷人转移的事实对国民收入的影响录录录录录如果对于穷人的投资的收益率高于名义利率的话，则从富人向穷人所进行的资源的转移将更有利于国民收入录录录在堕落的和年老的穷人中间，这种机会很少录录录录录不过，对于正常的成年工人以开展培训或者关照疾病的形式所进行的转移，可能会提供巨大的回报录录录同时，以提供教育和儿童营养的形式所进行的管理良好的转移，将会提供巨大的回报录录录以改变一般购买能力的形式所进行的转移，很难有效地予以实施录录录对于转移的物品的使用情况给予友善的监督，似乎是可取的 录录录

第录录章录国民最低实际收入标准录录录录录国民最低实际收入标准的制定，可能对总收入产生不利的影响，但却有利于穷人录录录探讨预期的国民最低标准的实质录录录分析与应该设定的该标准的最低水平的有关理论上的思考录录录实际上我们可以得出的结论是，社会的人均实际收入水平越高，那么就可以安全地将该水平设置得更高录录录录录针对联合王国的特殊情况，拓展这一结论录录录录录探讨与国际劳工立法有关的问题录录录同时，它与移民问题相关 录录录

附录录

附录一录承担不确定性是一种生产要素录 录录录

附录二录需求弹性的测算 录录录

圆福利经济学

附录三摇竞争与垄断的某些问题的图形与数学分析	缘怨
附录四摇与税收相关的实际收入的量度	远源
附录五摇报废及其相关问题	远愿
附录六摇实际收入与经济福利	远怨
附录七摇双头垄断	远缘
附录八摇全面垄断	远员
附录九摇不完全竞争	远猿
附录十摇替代弹性	远缘
附录十一摇效用的可量度性与可比较性	远缘
英汉人名、地名、术语对照表	远猿
庇古教授的（部分）著作	苑员

第一编

福利与国民收入

第 15 章 福利与福利经济

异端当一个人投身于任何一项探索的过程中时，其研究的目的是为了获得光明就是为了获得果实——不是为了求取知识本身而求取知识，就是为了求取知识所带来的美好事物而求取知识。在不同的研究领域，这两种理想具有不同的重要性。几乎所有引起我们关注的伟大的现代科学，都表现出同时求取光明与求取果实的特点。不过，在不同的科学中这两项目标相结合的比例是各不相同的。处于一个极端的是所有科学中最具一般性的科学——形而上学，即关于存在的科学。的确，研究形而上学的学者们可能为那些满怀企盼的灵魂带来某些有价值的东西，不过，带来的一定是光明而不是果实。研究物理学最终问题的学者与形而上学的学者最为相似。迄今为止，物质的粒子理论仍然仅仅给人以光明而已。然而，粒子理论的另一个方面已经展现出远大前景，对于原子结构的探索也许会在某一天发现物质裂变的具体方法，从而开发出可供人类使用的原子的能量所蕴藏的巨大资源。在生物科学中，求取果实的一面表现得最为显著。毋庸置疑，现代关于遗传问题的研究具有最高的理论价值。然而，当人们想到这一理论的时候，几乎都不能不同时想到它在小麦育种方面已经取得的实际成果，并在略加沉思后联想到它在遥远的未来对于人类更好发展所能发挥的作用。在以单个的人作为研究对象的科学中，这种结合比例上的差异与在纯粹的自然科学中的情况相同。在心理学中，理论上的关注占据主导地位，尤其是在为形而上学提供数据方面更是如此。不过，从某些方面评价心理学也会把它作为实践教育学的基础。而另一方面，在人类生理学中，理论上的关注虽然存在，但却从属于次要的地位，因而长期以来一直将它主要作为医学的基础。最后，让我们考察一下被

某些学者称之为社会学的新兴科学，它不以单个的人而是以人的群体作为研究对象。许多人认为对于历史发展中所包含的规律的揭示，甚至对于具体事件的描述，本身就具有很高的价值。而我却认为，人们对于人类社会科学的基本认同是，它给予的光明从来都不非常重要，恰恰是它期许的果实而非光明才真正引起我们的关注。麦考莱（~~配译~~精译）在其《史论》中有一段著名的但或许略显夸张的论述：“已经过去的事件均不具有任何内在的重要性。认识过去的事件的价值仅仅在于它能够引导我们形成对于未来的正确的判断。不能为此目标作出贡献的一段历史，尽管它可能充满了战争、条约和暴乱等，也会像马修·米特（~~配译~~精译）先生所搜集的一系列的道路通行税单一样毫无用处。”这一悖论具有部分的正确性。如果不是希望对于人的社会行为的科学研究，虽非必须直接或立即，但在一定的时刻并以一定的方式，会对社会的进步带来实际结果的话，则进行相关研究的多数学者均会认为，他们投入时间进行研究实在是一种浪费。这一点对于所有的社会科学来说都是正确的，不过对于经济学更是如此。因为经济学是“对于日常商业生活中的人类所进行的一种研究”，而并非是由于日常商业生活中的人类最有情趣或最具有灵性。在知识的果实以外寻求有关人的知识的人们，将会求之于宗教狂热、殉道或爱情的历史，而不会求之于市场。当我们决定关注人类日常动机的表现的时候——这些动机有时是卑微的、沉闷的且并不体面的——我们的冲动不是哲学家的冲动，不是为知识本身求取知识，而是生理学家的冲动，是为知识有助于治疗而求取知识。卡莱尔（~~悦译~~精译）宣称好奇是哲学的起点。但并非是好奇，而是对于陋巷的污秽以及衰弱生命的苦痛进行反抗的社会热忱，才是经济科学的起点。在此，如果不是在其他领域，科姆特（~~悦译~~精译）的伟大的论断仍然成立：“以心灵提出我们的问题，用智慧去解决它们。……智慧最为适合的唯一位置，是做社会同情心的仆人。”

异如果接受这种有关经济研究内在动机的理念，则可以推断经济学家所致力发展的这种类型的科学必然适用于形成某种技艺的基础。诚然，它本身并不就是一种技艺或者政府命令的直接表述。它是回答“是什么”的实证科学，而且倾向于不是回答“应该是什么”的规范

科学。它也将使自己不局限于仅与眼前的实际问题明显相关的实证科学探索的领域。这样做将妨碍进行彻底分析并排除可能带来最终成果的研究。因为，如同已被恰如其分地表述的那样，“在我们的高度理论的精神状态中，我们可能最接近我们的最为实际的应用”。^①但是，尽管其战术与战略完全独立，但它的基本方向却仍然受到实际利益的引导。这一点决定了它对基本形式的选择。因为，主要存在着两种类型的实证科学：一种是有关形式逻辑与纯粹数学的科学，它们的功能是发现蕴涵性；另一种是实在科学，诸如物理学、化学和生物学，它们所关注的是实际性。罗素（~~伯特兰~~）先生在《数学原理》一书中对于这种区别给予了揭示。“由于非欧几何的发展，纯数学不关心欧氏几何的公理和定理与实际之间是否一致的问题已经显现。这是实际数学予以确定的问题，通过在任何可能的决策的范围内进行实验与观察，我们发现，纯数学所证明的不过是如何从欧氏公理中推导出欧氏定理，即证明某种蕴涵关系：任何空间如果具有某种性质，那么其必具有某种其他的性质。因此，在纯数学中，欧氏几何与非欧氏几何同等正确：在某一体系中，除了蕴涵关系外并未确定什么。所有的定理是否实际成立，有如我们所居住的空间，不是由数学，而是由实验科学或经验科学予以解决的”。^②这种区别同样适用于经济研究领域。我们可以自行决定建立经济科学，使其或是属于以纯数学为代表的纯理类型，或是属于以实验物理学为代表的的应用类型。这种意义上的纯理经济学——无疑是一门罕见的科学——将研究在人的群体之间由于任意动机 ~~的~~ 驱使而产生的均衡或均衡的扰动。在此学科之下，在无数其他分支学科之间，会立即包括亚当·斯密的政治经济学，其中 ~~曾被~~ 赋予对经济人——或者对正常人——产生作用的动机之值，以及一门非亚当·斯密的政治经济学，与罗氏几何相对应，其中的 ~~曾~~ 乃是由对于工作的热爱或者对于收入的憎恨所组成的。在纯理经济学中，两种政治经济学将会同等正确，且与探索当前生活在世界上的实际的人的 ~~曾~~ 之值无关。与这种纯理论经济学相对应的则是实际经济学，它的兴趣

① 怀特黑德：《数学导论》，第 11 页。

② 《数学原理》，第 11 页。在这一段，我用“实际（~~实在~~）”一词替换了罗素先生的“应用（~~实用~~）”一词。

集中于经验所知的世界，并不涉及天使社会的商业行为。现在，如果我们的目的是实践，则很明显，如此扩展的政治经济学不过是娱悦我们的一件玩具而已。因此，胜任我们研究任务的一定是实际的，而非纯理论类型的科学。我们将努力予以说明的不是任何一般体系的可能的世界，而是男人和女人由其经验所确认的实际的世界。

异都不过，如果说一门纯理论类型的科学无法实现我们的目标的话，则说明实际主义，仅仅列举所观察到的事实，也同样无法实现我们的目标。无穷无尽的描述本身永远不能完成预测，当然也不能形成实际上所需要的进行预测的能力。在获得这种能力之前必须对事实进行推理检验。除去无意识的事实之外，还必须加入如布朗宁（月耀憎忌）所说的“某些自己的东西，将其与大量的事实相混合，使之经得起推敲并记录在案”。恰恰是对于实际科学非常重要的这种“某些东西”，使得实际科学与单纯的描述区别开来。在实际科学中并非对事实加以堆积，而是经过思考加以罗列以便说明。波因加尔（孕叠肆郎赠）对此作出贴切的陈述：“科学建立在事实之上，正如房屋由石头所建造一样；但事实的堆积并不就是科学，就像一堆石头并不就是房屋一样。”^① 天文物理学不仅仅是所观测到的某些星球在不同时刻所占据的不同位置的目录。每一门科学都是通过对于能够确认的具体事实进行检验以及交叉检验，去揭示产生这些作为例证的具体事实的一般性规律。天体运行展现着牛顿（晕巢嗽社）定律的光芒；蓝色安德鲁斯（粤世悠署社）种鸡的培育显示出孟德尔（酝藻藻蒙）的启示。进一步讲，这些规律不仅仅是对于所观察到的事实加以汇总并以摘要的形式重新作出描述，它们乃是进行“一般化”的结果。因为这样做将会使我们的知识扩展到未被观察到的事实中去，也许，甚至是尚未发生的事实中去。在这里，我们并不关注如何进行这种一般化的哲学基础。说明在每一门实际科学中都将完成一般化的过程已经足够。正如威森（宰巢嗽社）先生谈到物理学时所说的，扩展开来，任何同类科学“都寻求并建立描述所有个案中一系列现象的一般性规律”。^② 只有参照这

① 《科学与假设》，第 页。

② 《物理学的近期发展》，第 页。

些一般性规律，才能使得实际所需要的预测成为可能。是规律的研究法则的基础方面，而非它对事实描述的肤浅方面，成为实际科学处理事物的根本。建立这类实用的研究法则并将其应用于具体问题，就是实际科学所追求的理想。

然而，对于上述所说的不作进一步的解释则有可能产生误导。在经济科学当前的发展阶段，它还不能自称可以提供这样一种研究法则，哪怕远距离地趋近它所设定的理想。借用马歇尔（~~马歇尔~~）的一段话，为充分指导实际研究，需要定量的而不仅仅是定性的分析。“定性分析告诉炼铁者在他的矿石中含有硫磺，但是却无法使炼铁者决定是否值得冶炼这些矿石；如果要冶炼的话，应以何种工艺进行。为达此目的，炼铁者需要进行定量分析，定量分析将告诉他在矿石中究竟含有多少硫磺”。^①当前，经济科学几乎还完全没有能力提供这种信息。在一般性的规律应用于具体问题能够产生定量结果之前，这些规律本身必须能够被定量的分析加以说明。规律是大前提，而任何问题的具体事实是小前提。当规律的陈述缺乏精确性的时候，其结论也必然具有同样的缺憾；而且不幸的是，建立精确的经济规律的工作几乎尚未开始。有三个方面的原因造成这种情况：第一，需要确定的关系实在太多。在物理学中的基本事物，表述距离与引力之间关系的引力常数，对于各种物质来说都是相同的。然而，在经济世界中的基本事物——表述人群对于不同种类的商品和服务的渴求或厌恶的关系——并不如此简单且划一不二。我们所处的地位如同物理学家遭遇到下述情况一样，即锌与铁的引力与其距离的立方成反比，与铅的引力则与其距离的平方成反比，与铜又出现其他某种比例。我们无法像物理学家对于引力的表述那样说，对于若干种商品的每一个供给量与需求量都是价格的一个具有相同特性的函数。一般来讲，我们所能说的只是它是一组特定的价格函数中的某一个。因此，在经济学中不存在像动力学那样的一般性的应用的基本法则，而是存在着很多法则，所有的法则均如同它实际上的那样，可以表示为形式相似但常数不同的方程。考虑到这种多样性，确定这些常数或者对其进行拓展，测算

^① 马歇尔：《经济学家的老一代与新一代》，第 5 页。

经济学所关注的各种商品的需求和供给的弹性，将成为一项非常艰巨的任务。第二，在完成这项任务的过程中，无法完全利用其他科学在研究中所使用的重要仪器。莱斯那多·达文西（~~编译时误作达文西~~）说：“理论是将军，而实验是战士。”经济科学已经拥有训练有素的将军，可是由于经济学所研究的对象本质上的原因，使得战士很难获得。“外科医生在对活人实施手术之前先行解剖尸体，而且在对人手术之前先对动物进行手术；机械师在制造整台机器之前先行建造工作模型并对其进行试验。只要可能，都要在风险排除之前通过实验对每一步骤加以验定。这种方法几乎完全剥去了未知事物的神秘面纱”。^①在经济学中，由于经济学的研究对象是活生生的自由的人这一简单的原因，几乎完全不可能在充分可控的条件下进行直接的实验。此外，还存在着第三项甚至更加难以克服的困难。即便经济学想要确定的常数不是很多，实验的方法更易于应用，但我们仍然面对着这些常数往往会因时间的不同而不同的困境。引力常数恒久不变，但是经济常数——这些需求和供给弹性——却如同它们实际上的那样，取决于人类的意识而极易改变。在环境的影响下，原子的结构，实际上，而且连同它的位置，也将发生变化。因此，早期英国统治爱尔兰对该国所造成的伤害，并非仅是对其某些行业的摧毁或是海上商业的掠夺。“真正的损害在于这种事实：从我们产业的特质中某些事物已被取走，并不会因管制的撤销即能恢复。不仅树被扒了皮，而且根也被摧毁了”。^②经济研究的实际内容所具有的这种可延展性，意味着其寻求的目标本身也在不断变化。因此，即便今天有可能通过实验准确地确定出经济常数之值，但我们也不能确切地说这一数值明天依然高度有效。这就是我们的科学所具有的无法规避的弱点。的确，我们可以通过认真研究所有相关的事实，对若干事物的需求和供给的弹性有所理解，但是我们却不能以任何精确的程度确定出它们的量值。换言之，我们的基本规律以及在具体条件下从这些规律中得出的推论，均无法被彻底地以任何定量的精确形式展示出来。结果是，正如经常所发生的那样，一项

① 休·西赛尔爵士：《保护主义》，第 58 页。

② 普伦基特：《新世纪的爱尔兰》，第 18 页。

实际问题需要通过多方面的思考加以平衡，虽然这些思考都是经济方面的，但经济科学也必须几乎总是以不确定的语调进行表述。

前面的论述在某种程度上有些离题。现在有必要指出的是，正是我们研究的动机和目的决定了它的形式，同样也控制了它的范围。寻求的目标是，设计出更加简单的供提高福利所使用的实际的方法，即政治家可能采用的建立在经济学家成果之上的实际的方法，正如发明家马可尼（~~配利~~）建立在赫兹（~~亨利~~）的发现之上的方法一样。然而，福利是一种分布非常广泛的事物。这里无须对其内容进行一般性的讨论，只要或多或少地略带武断性地提出两项命题即可：第一，福利因素是意识的某种状态，或许是它们之间的关系；第二，可以运用较大些或者较小些的这类概念对福利进行考察。对影响福利的因素群组进行一般性的探讨是一项异常繁复的任务，具有相当的不可操作性，因而有必要对我们的课题作出限制。为此，我们自然而然地被似乎对工作最为有效的科学手段所吸引。当可以利用某种事物对其予以量度时，就完全可以做到这一点，使分析机制能够获得可靠的能力。很明显，在社会生活中，货币就是这样一种适用的量度工具。因此，我们的研究范围将局限于可以与货币这种量度单位建立起关系的那部分社会福利。这部分社会福利被称之为经济福利。诚然，不可能将这一部分社会福利与其他部分以任何严格的方式加以分离，能够与货币量度建立起关系的这部分将因我们对“能够”这一词的不同界定而有所不同，即究竟是“容易的能够”、“有难度的能够”，还是“非常困难的能够”。因而，我们领域的界限一定是模糊的。坎南（~~坎南~~）教授对此已有透彻的认识：“我们一定面对着并且勇敢地面对着这样一种事实，即在经济的与非经济的满意感之间并不存在着确切的分水岭，因此，经济学的领域就无法像政治疆土或土地资产那样用一系列标志或藩篱加以划定。我们可以在此领域内从显然为经济的一端到达显然为非经济的另一端，并发现任何地方都不存在需要翻越的藩篱或需要跨越的沟渠。”^① 不管怎样，虽然在经济和非经济福利之间并不存在着精确的分界线，但是有关货币量度适用性的检验仍然为两种福利

^① 《财富》，第 10 卷，第 1 页。

的大致划分提供了相当好的手段。根据这种检验所粗略定义的经济福利，是经济科学的研究对象。本书的目的就是研究在实际的现代社会中，影响经济福利的最为重要的因素群组。

初步观察这个项目，除略显狂妄之外，表面上看它无论如何都是合理的。但是立即出现的反响，表明孤立地处理影响一部分福利的原因的做法将遭受严厉的质疑。当然，我们最终的兴趣所在，是研究发挥作用的各种原因整体上对福利所产生的影响。不过，无法保证的是，它们对于福利中与货币量度相关的部分产生的影响，不会被它们对于福利中其他部分或方面产生的反向影响而抵消；而且，如果这种情况发生，我们结论中实际的有用性将面临灭顶之灾。这里必须认真加以考虑的困难，并非是由于经济福利仅仅是福利整体的一部分。其实，福利经常发生变化而经济福利仍然保持不变，因此，经济福利一定的变化将不会引起福利整体同步发生等量的变化。这一点意味着经济福利将无法成为总福利的量度指标或指数。不过，对于我们的目标来说这些并不重要。我们想要理解的并非是福利有多大，或者曾经有多大，而是在受到当权者或者个人的力量所产生的因素的影响后福利的增量会有多大。经济福利不能作为总福利的指数这一点，并不证明对于经济福利的研究不能用来获得下面的信息：尽管整体可能由许多变动的部分所组成，且其中一部分发生的变化永远不可能成为总体变化的量度，但是部分的变化总是在整体上对总体的变化产生影响。如果这一条件得到满足，则经济研究在实际中的重要地位就会被彻底地建立起来。诚然，在引入某些经济因素之后我们无法知道总福利将变得与以前有何不同，不过，我们可以知道总福利将变得与如果不引入该因素时的状况有何不同：恰恰是这一点而非其他，是我们所探求的信息。真正的异议并非是经济福利为总福利的不良指数，而是经济因素可能影响了非经济福利并因此而冲抵了对于经济福利的影响。这种反对意见需要认真加以考虑。

它的一个非常重要的方面如下。人类既将“自己作为活着的目的”，也将自己作为生产的工具。一方面，人被自然与艺术之美所吸引，其品格单纯忠诚，性情得到控制，同情心获得开发，人类自身即成为世界伦理价值中的一个重要组成，其感受与思想的方式实际上

构成了福利的一部分；另一方面，人可以进行复杂的工业操作，搜集艰难的证据或者改进实际活动的某些方面，成为一种非常适合生产可以提供福利的事物的工具。人类为之作出直接贡献的前一种福利就是非经济福利，而为之作出间接贡献的后一种福利就是经济福利。我们不得不面对的事实是，从某种意义上说，社会可以自主地对这两种人做出选择，并且因此集中力量开发包含于第二种的经济福利，同时却在无意间牺牲了包含于第一种的非经济福利。很容易举例说明这一点。一个世纪之前衰落而且分裂的德国是歌德（~~歌德~~）、席勒（~~席勒~~）、康德（~~康德~~）与斐克特（~~斐克特~~）的故乡。道森（~~道森~~）先生在大战前数年出版的著作中写道：“我们知道古老的德国对世界的贡献。对于这份礼物世界将永志谢忱。我们却不知道当今的德国，一个谷仓充盈、商船满载的德国，除去它有关物质的科学和商品之外还能提供些什么……。德国的教育体制，当其目的是生产学者和教师，或者生产官僚和公务员，去为复杂的国家机器发动引擎、拧紧螺钉、拖曳滑轮或者润滑滑轮轴时，是无与伦比的，但是在塑造品格与个性方面却距同等成功相差甚远。”^① 简言之，德国人的注意力过分集中于学习如何做事，而未如早期那样学习如何做人。面对这种指责，德国并不孤单；由一位英国人从一位东方旁观者的角度对当代英国的描述即可证明这一点。“通过你们的工作对你们有所了解。你们在机械技艺方面的成就，刚好反映出你们在所有内在精神方面的失败。你们可以生产和使用各种堪称完美的机器，但是你们不能建造一座剧院，或者写一首诗，或者画一幅画，你们更不能奉献或敬畏……。你们的外形与内心均已僵化，你们既聋又哑。推理取代了直觉，你们的一生就是一个无穷近的诡辩，从你们尚未验证的前提出发抵达你们尚未参与或将要参与的结论。到处皆是手段，却没有一个目的，社会就是一部庞大的发动机，但是发动机的齿轮却已脱位。这就是你们的文明显现于我想像之中的画面。”^② 当然，这种指责有些夸张，但是也包含有真理。所有事件均毫无争议地集中于所讨论的这一点，即为造就人们成为良

① 《现代德国的进化》，第 156 页。

② 迪金森：《约翰与中国人的书信集》。

好工具的努力，可能引致为造就人们成为良好个人的失败。

这里着重地探讨经济因素作用于经济福利与作用于福利整体所产生的影响之间发生冲突的可能性，是容易加以阐述的。作为一种准则，意识生活中能够与货币量度相关，因而属于经济福利的，是确定的和有限的一组满意感及不满意感。但意识生活是包含多种因素的复合体，它不仅包含有这些满意感与不满意感，也包含其他的满意感与不满意感，以及与它们相伴的认识、情感和欲望。因此，改变经济的满意感的环境因素的运作，可能以同一行为或以该行为的后果来改变某些其他因素。可以对这种状况发生的方式加以区分，为了便于举例说明，不妨将其划分为基本的两类。

第一，非经济福利易于被获得收入的方式所改变，因为工作的周边条件作用于生活的质量，道德的水准受到职业的影响——仆人工作、农业劳动、艺术创造、独立的以及从属的经济地位、^① 相同操作的不断重复^②等——都作用于消费者的欲望，并驱使人们去工作以满足这些欲望。人们努力结交他人所形成的人际交往关系对此也发挥作用。在特兰斯威尔省的中国劳工的社会地位，以及澳大利亚牧场主维护流放制度使之成为劳动供给来源的努力，^③ 均与福利相关。同样，兴趣与职业的结合，也使得农业家庭与城镇居民家庭的特点相互区分开来。^④ 在印度农村，家庭成员的合作不仅节省了开支，也增加了劳动的愉快。工匠们和亲朋好友一起工作，更容易增进文化方面的交流。^⑤ 因此，当工业革命将农村居民从家庭引向工厂的时候，除了生产以外

① 因此，值得注意的是，随着机器变得越来越精密而且昂贵，工农业中的小人物们便越来越难以开创自己独立的事业。参看奎因坦斯的《农业机械》，第 28 页。

② 芒斯特贝格写道：“单调的感觉很少产生于特定种类的工作，而是产生于个人特定的倾向。”（《心理学与工业效率》，第 15 页）。不过，当然应该把单调对道德产生的影响与单调所造成的不满意感加以区别。马歇尔坚持生活的单调是重要的事物，并主张在机器取代了耗费精力的工作的情况下，现在生活的变化与职业的单调是相容的，因为“工厂中日常的工作并未使人们的精力完全耗尽”（《经济学原理》，第 14 页）。显然，这里所考虑的一定是工作时间的长短。斯马特认为，“大多数人的工作不仅仅辛苦、单调、乏味，而且占据了一天之中较为美好的部分，使人们的精力耗尽以至于无法从事其他活动”（《一位经济学家的再思录》，第 10 页）。

③ 参看克拉克：《澳大利亚的劳工运动》，第 1 页。

④ 参看：《美国经济学会论文集》，第 15 卷，第 103-104 页。

⑤ 参看穆克吉：《印度经济的基础》，第 10 页。

对其他的一切也造成了影响。同样，产出方面效率的提高，也并非是通过圈地和加大耕种规模而实现的农业革命所带来的唯一后果。在传统的自耕农阶层消亡的过程中，社会发生了变化，由工业关系所产生的人类关系也与此相关。例如，在伟大的合作运动中，非经济方面的因素至少与经济方面的同等重要。在通常的竞争性的行业组织中，竞争的销售者之间以及销售者与购买者之间利益的冲突必然表现得最为突出，这将导致人们不断欺诈以及彼此猜忌的后果；但在合作性的组织中，一致的利益是最重要的。环境对生活基调产生影响。“当社会的一分子与他人的利益相同时，个人将有意与无意地发展社会的道德。诚信变得非常重要，并被由个人组成的群体不断强化，对于群体的忠诚成为个人能力获得良好发展的基础。欺骗社会就是伤害邻居”。^① 在一般行业的雇主与工人之间的关系中，非经济因素有其充分的重要性。团队精神以及对于企业命运的关注，使得雇主与雇员之间建立起亲密的人际交往，这将给工人们以鼓舞，除了导致生产的财富增加以外，其本身就是福利水平的提高。在 19 世纪工业大规模扩张的年代，雇主与雇员之间的距离日渐加大，彼此接触的机会不断减少。与这种有形的分离相伴，也产生了道德上的异化——“雇主与所雇用的为其工作的大量下属之间产生了个人的阻隔”。^② 这种敌对心理是一种因经济原因而造成的非经济福利中显著的不利因素；而合作委员会、怀特利（宰福通）委员会和合作者协会通过彼此之间的工作对这种状况所给予的部分压制，是一种同样显著的有利因素。这还不是问题的全部。人们越来越认识到，如果造成“劳动者不安”这种不满意感的一个原因是工资率的话，那么第二个重要的原因就是工资劳动基本条件的不满——人们感到现代的产业制度剥夺了工人作为自由人应该拥有的

① 史密斯—戈登与斯特普尔斯：《爱尔兰的农村重建》，第 104 页。参看沃尔夫所描述的有关瑞福森所规划的农村合作的一般性社会利益的热情图画：“它如何创造欲望及思想准则去接受并吸收教育、技术及民众，它如何帮助提高由它所联合的民众的素质，总体上使之节制，极端忠诚，家庭生活美满，生活条件良好。”他说，有目共睹的是，在“较有教育的德国农民中，不识字的意大利农民中，以及沙比亚原始的耕作者中”，已经产生了相应的效果；“而在印度农民中，也开始出现了与此相同的结果”（《农业的未来》，第 104 页）。

② 吉尔曼：《劳动的收入》，第 15 页。

自由与责任，使其仅成为方便他人使用或抛弃的工具。简言之，这种情况正如马吉尼（~~配拜堡~~）早已经提出的那样，资本是劳动者的暴君。^① 产业组织的变化，倾向于给工人以更多的控制自己生活的余地，无论是通过组建监督纪律事项的工人委员会，还是通过车间组织与雇主之间的沟通，或者通过由民主选举的议会直接负责国有企业，或者，如果证明可行的话，通过某种形式的由国家承认和控制的~~国家工会~~^②来实现这些变化，这样做都将增加总福利，尽管经济福利可能并没有发生变化，甚至实际上蒙受了损失。

第二，非经济福利易于因收入支出的方式而发生变化。产生相同满意感的不同的消费行为，一种可能诱导堕落，一种可能激励进取。^③ 公共博物馆或者市立浴池对人们素质产生的影响，完全不同于满意感相同的公共酒吧产生的影响。恶劣的居住条件所产生的粗俗与残忍也许是件小事，但其直接造成的不满意感却绝非无足轻重。类似的事例不胜枚举。显然，它们都具有实际的重大意义。例如，设想一位政治家正在考虑，财富分配上的不公平程度达到什么水平，将对福利总体产生影响，而不是仅仅影响经济福利这个问题。他考虑到，富人某些欲望的满意感，诸如赌博的刺激或者奢侈的肉欲的享受，或者也许在东方国度的吸食鸦片，这些对品格造成的影响上低于基本物质需要的满意感所造成的影响。为了内心的宁静，如果富人将其所控制的资本和劳动转移给穷人，也许算是一种奉献。另一方面，他也考虑由富人

① 参看马吉尼：《人的责任》，第 287 页。

② 参看贝克霍夫和贝克凯特所著的《国家工会的意义》以下各段：“劳动者对责任的需求的意义是，他被认定对社会负有责任，而不是对资本家负有责任。”（第 154 页）。国家工会的目的“是由自我管理的工人协会来控制生产，与控制劳动者生产的国家相配合”（第 155 页）。在此原则上对产业进行重组，实际上将会遭遇到严重的困难，作者似乎对此并未给予充分的关注，但这丝毫没有黯淡这种理想的光芒。

③ 霍特里（~~亨利·詹姆斯~~）先生曾在此基础上批评我所做的分析，即使可以内在地使同等的满意感体现为同等的福利水平，然而在事实上，满意感还体现为不同程度的德行与恶行（《经济问题》，第 155 页）。不过霍特里先生与我之间在主旨上并无差别。我们两人都考虑到了质的差异性。对于同等的两种满意感，无论是说其中的一种自身包含着较多的善，还是说这两种满意感都是同样地好，但是它们对于享有它们的人的素质所产生的作用，在德行上可能不同，两种提法只存在字面上的差别。我在本文中把我先前的提法“人们的品格”替换为“人们的素质”。

所购买的其他的满意感——诸如那些与文学或艺术相联系的满意感^①——造成的影响在道德上高于与基本需求相关的那些满意感所造成的影响，而且更高于过度沉湎于刺激所获得的满意感所造成的影响。福利中这些非常实际的因素，在一组人用自己的收入为其他人购买东西的行为中，的确将建立起与货币量度之间的关系，因而被计量于经济福利之中。当他们做这些事情的时候，很可能考虑的是总的影响，而不仅仅是对于这些人的满意感的影响，特别当受惠人是自己的子女时更是如此。因为，正如西奇威克（~~西奇威克~~）敏锐地观察到的那样：“当不为习俗的暴君所阻碍时，我们对于邻居的真诚，会引导我们给予邻居我们所认定的对他最为美好的事物；由于天生的利己主义，我们会给自己我们所喜欢的东西。”^② 因此，在这种特定的环境下，经济福利与总福利结果之间的差异被部分地予以消除了。不过，一般来说并非如此。

另外还有一点应该给予进一步考虑，其重要性已被近期的事件明确地予以证实了。它与很久以前由亚当·斯密所提出的在富裕和防卫之间存在着可能的矛盾有关。缺乏成功反击敌人进犯的防卫力量可能造成极端严重的不满意感。这些事情超出经济的领域范围，可是它们的风险却极易受到经济政策的影响。毋庸置疑，在经济实力与战争能力之间存在着一定的关系，正如亚当·斯密所写的：“一个国家每年从国内工业的产出中，从自有土地、劳动和消费存货的收益中保留一部分节余，用于在遥远的国度购买消费商品，就可以在外国维持那里的战争。”^③ 但经济与军事力量之间的一致性，是最终的和一般的，而非直接的和具体的。所以，必须清楚地认识到，一国所采取的有关农业、海洋运输业以及生产战争物资的产业的政策，对于经济福利的影响，通常仅是其所产生的总影响中非常有限的一部分。为了防卫战略的需要，可能造成对于经济福利的损害。用制成品在海外交换所需要

① 因而西奇威克经过认真的讨论后提出：“因此，似乎存在着一种严重的危险，即在现代文明社会中，如果每个成员的财富完全均等，将会阻滞文明的发展。”（《政治经济学原理》，第 100 页）。

② 《实用伦理学》，第 100 页。

③ 《原富》，第 100 页。

的绝大部分食品，同时以草场的形式闲置三分之二以上的可耕地——在这种状况下，投入相对较少的资本和劳动，同时生产较少的人类的食品，这样做在经济上对于一个国家来说也许更为有利。^① 在一个能够维持持久和平的世界中，从整体上看，这种政策也可能是有利的。因为较小比例的人口从事农业生产，并不必然意味着仅有较小比例的人口能够享受到田园风光。然而，如果考虑到进口因遭受战争的阻隔而被切断的可能性，上述结论则未必正确。无疑，德国常年承受经济上的损失，保存并发展农业的政策，与其他可能采取的政策相比，使德国在大战中更长久地抵御了英国的封锁。当然，尽管还有其他防御的方法，例如修建大规模的国家粮仓等，不过，从政治的观点看，是否在英国应该采取某些人为的措施对农业实施激励，以部分地减小战争期间食品供给困难的危机，是一个值得讨论的问题。这一问题，以及与此类似的与战争有关的物资和工业等方面的问题，不能单纯通过经济上的考虑就加以确定。

从以上讨论明确说明，无法通过对于经济福利的影响严格推算出对于总福利的影响。在某些领域，这两种影响之间的差异微不足道；而在其他领域，则这二者之间的差异又天上地下。但是，不管怎样，我们都认为在缺乏专业知识的情况下，仍然存在作出概率判断的余地。当我们已经确定任何一种因素影响经济福利时，除非有特殊的证据给予否定，否则我们则认为这一因素在方向上，虽然未必在数量上，将会对总福利产生一致的影响；而且，当我们确认一种因素比另一种因素对于经济福利的影响更为有利时，在相同的条件下，我们则得出这种因素对总福利的影响更为有利的结论。简言之，存在着一个假定——艾奇沃斯（~~基尔~~）称之为“未经证实的概率”——关于一种经济因素对于经济福利的影响的定性的结论，将同样适用对于总福利的影响。在经验显示所产生的非经济影响可能很小的场合，这一假定更为成立。不过，对于这一假定做出证明的重任，将由认为此假定不成立的人来承担。

显而易见，上述结果表明，充分发展的经济科学可以对实

^① 参看：《德国农业近期的发展》，~~瓦格纳~~年版，第 180 页及各处。

际产生有力的指导作用。不过，仍然存在着应当予以考虑的反对意见。当上一节的结论被证明成立时，关于它的实际效用的问题仍然被提了出来。即使说经济因素对于经济福利产生的影响，可能以某种方式代表了对于总福利产生的影响，但是我们实际什么也没有得到。因为单纯从经济科学的视角进行局部的和有限的研究，这对于经济福利所产生的影响仍然是无法确定的，理由是由任何经济因素对经济福利所产生的影响很容易被非经济条件所改变。而这种情况总是以这种或那种形式存在着，可是经济科学却对此无法进行探讨。这一难题最初清晰地展现于米尔（~~配~~）的逻辑学中。他指出，对于事物的一部分所作的研究，在任何情况下，都不能被扩展以期得出比该粗略的结果更好的东西。“对社会状态任一因素所产生的不论什么影响，都将以适当的程度，通过这一因素影响到所有其他的因素……。不去考虑社会在所有其他方面的条件，我们永远无法从理论上理解或在实践上控制社会在任一方面的条件。不受同一社会其他条件或多或少影响的社会现象根本就不存在，因而社会现象将受到正在影响任何其他同时发生的社会现象的每一种因素的影响”。^①换言之，经济因素的影响一定会部分地受制于非经济的环境，基于这种认识可以断定，在政治或宗教等基本条件不同的情况下，相同的因素将产生在某种程度上并不相同的经济影响。由于这种依存性的限制，只有在经济范围之外的事物保持不变，或者变化没有超出规定范围的情况下，才有可能得出经济学中不严谨的命题。这种条件的限制是否摧毁了我们的科学的实际效用呢？我们认为，在具有稳定的基本文化的国家中，例如西欧各国，上述条件几乎完全可以得到满足，致使经济研究所得出的结果能够合乎情理地非常接近于真实。这也是米尔的观点。当充分地认识到“在任一已知的社会中，文明和社会进步的基本状态，具有对所有局部的或从属的现象产生影响的绝对优势”时，他总结到，社会现象中的一部分，其直接的決定因素，原则上是通过对于财富的欲望所表现出来的，“起码在最初，它主要是仅仅取决于环境的某一个层次”。他还补充说：“由于受到其他环境的影响，使确定由环境的某一个层次单独所

^① 《逻辑学》，第二卷，第 11 页。

造成的影响，然后再确定变化的环境所造成的影响，成为一项异常艰巨且繁复的工作；特别地，当前一方面的环境经常变化，而与其相结合的后一方面的环境保持不变时，情况更是如此。”^① 对于这种说法我无须赘述。如果接受这种观点的话，本节所讨论的困难将不再使我们止步不前。以经济科学的方法确定经济因素对于经济福利所造成的影响，未必是不切实际的，因而前面各节在经济福利与总福利之间所建立起来的关系亦没必要弃之不用。

^① 《逻辑学》，第二卷，第 104-105 页。

第 四章 欲望与满意感

在上一章中，经济福利被广义地认定为与货币量度相关的群组满意感与不满意感。现在我们要考察的是，这种相关关系并不是直接的，而是以欲望和厌恶为媒介的。也就是说，一个人准备为某件物品所付出的货币，直接量度的并不是他将从这件物品中所获得的满意感，而是他获得这件物品的欲望的强度。这种区别说出来很明了，但是说英语的学者们使用了一个术语——效用——本质上与满意感相关——来代表欲望的强度，则造成了某种程度上的混乱。因此，当一个人对一件物品的欲望非常迫切的时候，则说明该件物品将给予这个人较大的效用。若干学者为了摆脱这种因用词所造成的混乱，努力用其他术语，例如用“意愿”等来替代效用一词。然而“欲望性”一词并不被人们所接受，因为它不包含有任何道德方面的含义，概念比较清晰。我本人应该使用这一术语。不过，用词上的问题属于次要问题。重要的是，我们有权利用可以相互比较的货币的数量，这是某人为获得两件不同的物品而准备作出的支付，去量度该物品向该人所提供的可以相互比较的满意感，条件仅仅是这个人对这两件物品在感觉上的欲望的强度之间的比例，与这两件物品向该人所提供的满意感之间的比例同等。不过，这一条件并不总是能够得到满足。当然，我们并不仅仅认为人们对于从不同的商品中获得的满意感所作出的预期经常是错误的。问题的关键是，即使排除了这一点，有些时候上述条件也遭到破坏。因此，西奇威克认识到，“我并不判断快乐（除快乐之外的其他的满意感也是如此）在精确的比例上，比由它们所激起的想要保有或产生这些快乐的行动的愿望或大或小的影响之间，是大些还

是小些”，^①而且“我并不认为应该假定直接的满意感的强度，与事先存在的欲望的强度之间成比例”。^②这种看法无疑具有很大的理论上的重要性。记得在不同的税赋与不同的垄断之间进行比较，分析它们对于消费者剩余造成的影响时，都暗中假定需求价格（欲望的货币量度）就是满意感的货币量度，这样做看起来也具有很大的实际的重要性。然而，这样做在现实中是否真的具有很大的实际的重要性，仍然需要验证。

我们认为，我们不妨从广义上以消极的方式稳妥地回答这一问题。合乎情理的假定是，绝大多数商品，特别是那些直接供人们大量消费的食品和服装，是被作为满意感的载体而被需要的，因而随之产生对其欲望的强度与它们所提供的满意感成比例。^③因而，从经济分析最一般的目的出发，当前这种做法，把货币需求价格等同为欲望的量度，以及欲望实现后所获得的满意感的量度，似乎并未造成大的损害。不过，对于这个一般性的结论，存在着一个不得忽视的例外。

这一例外与人们对待未来的态度有关。一般来说，人们更偏好现在的一定量的快乐或满意感，而不是未来的同等的快乐或满意感，即使后者一定会实现也是如此。但是，这种对于现在快乐的偏好并不意味着——这种思想是自相矛盾的——一定量的现在的快乐就大于同等的未来的快乐。这只说明我们远见的能力是有欠缺的，因而可以说我们以递减的规模来看待未来的快乐。这是已被事实证明了的正确解释。当我们冥想过去的时候，除了倾向于淡忘不愉快的偶然事件之外，我们都会有与此完全相同的省略的体验。因此，认为现在的快乐超过同等的确定的未来快乐的这种偏好的存在，并不意味着如果用现在的快乐来代替未来的快乐的全部价值，将产生任何经济上的不满意感。个人今年的偏好，今年消费而不是明年消费，所造成的今年的不满意感，会由个人明年的偏好，明年消费而不是今年消费，所造成的满意感加以平衡。因此，没有任何事物可以抹杀这一事实，即如果我

① 《伦理学方法》，第 15 页。

② 格林等：《伦理学》，第 10 页。

③ 参看庇古：《关于效用的若干评述》，《经济期刊》，1908 年，第 1 页。

们配置一系列完全同等的满意感——是满意感而不是满意的物品——自今年起的一系列年份中，所有这些满意感都一定会发生，则个人对这些满意感所具有的欲望将不相同，表现出随着满意感配置年份的远去而其数量规模持续递减的特点。这一点揭示出经济深层次上的不和谐。因为这意味着人们以完全不合理的偏好为基础，在现在、不远的未来和遥远的未来之间配置他们的资源。当他们在两项满意感之间进行选择时，他们不一定会选择两项之中较大的一项，偏好常常使他们投身于生产或选择较小的一项，却放弃若干年后可能实现的大得多的一项。不可避免的结果是，投入到遥远未来的努力小于投入到不远未来的努力，投入到不远未来的努力小于投入到现在的努力等等。例如，假设某人远谋的特点是将确切发生的未来的满意感按年率 $\frac{1}{1+r}$ 进行折算。只要给定的努力增量当时产生与投入工作的努力增量同等的满意感，那他将不准备为明年或今后的第十年工作，除非一定的努力的增量为明年工作可以产生的满意感，或者为今后第十年工作可以产生的满意感，是等量努力的增量为现在工作所产生的满意感的 $(1+r)^{10}$ 倍或 $(1+r)^n$ 倍才行。由此可以推断，人们实际上所享受到的经济满意感的总量，远远小于如果人们远谋的能力不被扭曲情况下的水平。不过，同等的（确定的）满意感不论出现在什么不同的时期，对其欲望的强度都是同等的。

然而，这还远不是问题的全部。由于人类的生命是有限的，因此，工作的这类成果或者相当长时间内累积的储蓄，可能未必被出力者所享用。这意味着与他的欲望相联系的满意感不再是他自己的满意感，而是其他某些人的满意感，这些人有可能是他认定其利益几乎与自己同等的直接继承人，也可能是他根本不予关心的在血缘关系或时间上相当疏远的什么人。由此可知，即使对于在不同时间内产生的我们自己的同等的满意感与我们的欲望是同等的，我们对于未来满意感的欲望的强度也将会经常小于对于现在满意感的欲望的强度，因为很可能未来的满意感不再属于我们自己。未来满意感的影响因素有可能实现的时间越遥远，这种偏差就越大。因为时间间隔的每一次加大，都增加了死亡的机会，不仅对本人，而且对其子女、近亲或朋友这些

利益最受关注的人也是如此。^① 毋庸置疑，为获得远期收益进行投资的障碍，部分地被股票交易的发展所消除。如果现在投资 ϕ 英镑，预期在五十年后，按照 ϕ 的复利归还，最初提供这 ϕ 英镑的人，一年后可以按 ϕ 英镑出售他对最后成果的权利；购买者同样可以在一年后将其本金与 ϕ 的利息收回，依此类推。在这种情况下，促使任何个人将 ϕ 英镑套牢五十年，要求较高的年利率的诱因，与促使他将等量英镑仅套牢一年的诱因，并无什么区别。不过，在现实中，这种方法的应用范围当然是非常狭窄的。在所考虑的投资，诸如在个人地产上植树造林或者开发排水系统等，只能依靠个人去完成的时候，这种方法就完全不适用；即使由公司进行的投资，投资者也不能实实在在地指望会有一个稳定且持续的不支付收入的证券的市场。

欲望与满意感之间的自相矛盾本身形成了使经济福利受到损失的实际方法，即阻碍新资本的创造并刺激人们对现有资本的使用达到这样的一种程度，即使较大的未来利益为较小的当前利益所牺牲。当行动与结果之间的时间间隔长时，总能体验到这种重大的影响。因此，关于对投资的阻碍，吉芬（~~吉芬~~）写道：“可能没有一项工程比在爱尔兰和大不列颠之间修建一条隧道，在长期对于社会更为有利，它将开启一种具有战略价值以及商业价值的全新的交流方式。但是在任何短期内它似乎都不能使私人企业获得任何补偿。”许多其他大型的事业，诸如造林和供水工程，它们的收益是遥远的，同样会因为对于遥远满意感的欲望的缺乏而受到阻滞。^② 同样由于缺乏未来的欲望，

① 如果 ϕ 代表我将 ϕ 英镑留给我的继承人与留给我自己的这两者间的重要性之比，同时 ϕ （ ϕ 代表我从现在起能活 ϕ 年的概率，则用一定英镑的数量乘以 $\{\phi(\phi) + \phi(\phi)\}$ 就代表现在对我来说将该数量的英镑留给自己与留给继承人二者所具有的相同的吸引力。凡是使 ϕ （ ϕ 或 ϕ ）增大的事物均会明显增大这一结果。

如果，通过命运或性格可以预见到的变化， ϕ 后的 ϕ 英镑相当于现在 ϕ 英镑的（ ϕ 原 ϕ ）倍的话，则届时按前一种情况一定的 $\{\phi(\phi) + \phi(\phi)\}$ 英镑，将与届时按后一种如果我继续活下去而且状况良好性格不变的情况相比，则现在确定的 ϕ 英镑投资于我的继承人，将可获得上述很诱人的英镑总量。

② 在这一方面，参看努普的《都市贸易原理与方法》一书中的如下一段：“为增加城镇水的供给，很可能需要十年或十年以上不停顿地工作。这意味着一大笔资本在若干年内将不具有增值能力，因而严重影响该项事业的利润，并迫使董事会异常慎重地对待任何大的工程……。无法想像由一家供水公司进行这样伟大的工程：从 20 英里之外康卜兰的舍密尔湖为曼彻斯特供水，从 20 英里之外北威尔斯的威尔威湖为利物浦供水，从 20 英里之外中威尔斯的依兰河谷为不列顿供水。”（所引书第 300 页）。

也造成了自然资源开发过程中的浪费倾向。有时人们为了获取所需，从长远看，他们采用的方法所摧毁的东西远胜过所得到的东西。过早地开掘最好的煤层，使较差但仍有开采价值的煤层受到覆盖而无法再行采掘，^① 渔业开发导致人们对产卵季节的漠视，使得某些鱼类濒于灭绝，^② 农业开发导致土地肥力被消耗殆尽等等，都是这方面的例子。从损害经济满意感总量的角度看，也存在着浪费，一代人，虽然为其所得并未摧毁更多的资源，但是却为了并不重要的目的耗尽了某种天然的产出。这些产出现在是充裕的，不过对于未来的一代，相对于很重要的目的，它们可能会变得稀缺而且无法获得。如将大量的煤用于高速船只，使原本不长的航行时间再行缩短就是这类浪费的例证。我们将前往纽约的航行缩短一小时，很可能就是以我们的子孙将来无法进行此航行为代价的。

鉴于人类具有将过多的资源用于当前服务，而将过少的资源用于未来服务的“自然”倾向，政府方面强化这种倾向的任何人为的干预都会减少经济福利因而应受到限制，除非这些干预在分配的公平方面起到补偿作用。因而受到这种条件的限制，在与开支相比较时，所有对储蓄实行差别待遇的税收，一定会减少经济福利。即使在没有差别待遇时储蓄就已经很少了，而有了差别待遇后储蓄就将更少。财产税，在其存在的地方，以及遗产税，显然对于储蓄，都有差别待遇。英国的所得税虽然表面上看似是中性的，但实际上正如它在各处所显示的那样也如此。^③ 以上分析说明存在着弱化这些税收差别因素的基本情况。因此，有人建议从所得税中豁免对储蓄的收入课税，加重征收重大项目开支的间接税以平衡财产税，对前二十年间地方税率改进的贡献免予征税等等，都是值得认真加以权衡的。然而，在实际税收体系的建立中，考虑到在富裕程度不同的人们之间实现“公平”的问题，以及考虑到管理上的可行性问题，都迫使我们接受对于储蓄实施差别待遇的安排，尽管我们知道这些差别安排本身是不理想的。^④

① 参看乔沙·原莫尼：《国有化的胜利》，第 58 页。

② 参看西奇威克：《政治经济学原理》，第 58 页。

③ 参看庇古：《公共财政研究》，第二编，第 5 章。

④ 例如，对两个人征税相同的情况，他们每人每年都支出 100 英镑，可是第一个人年收入为 150 英镑，而第二个人年收入为 120 英镑，从公平的角度看，这样做是不合理的。

我们的分析也说明，某些正确把握有利于储蓄差别程度的做法，能够增加经济福利。当然，没有人认为国家应该不顾及众多人的反对，强迫它的居民认定财富在现在与未来具有完全同等的重要性。基于生产力发展具有不确定性的观点，不要说国家以及人类种族自身终将消亡，即使在非常极端的理论中，这也不是一项健全的政策。不过，存在着一种共识，即国家应该在某种程度上保护未来的利益，以抵消我们不合理的折算以及偏好胜过自己后代所造成的影响。美国开展的全部“保存”运动，正是基于这种观点。政府是未出生的几代人的信托者，就如同它是现在的居民的信托者一样。因此，政府的明确的职责是关注，并且在需要时，通过法律的制定，去保护国家将要耗尽的资源，免遭鲁莽的和粗暴的掠夺。不论是通过税收，或是通过国家贷款，或是通过保障利息的政策，政府对于那些资源流向如果放任自流工商界就将远离的事业的运作，都是一个更难解决的问题。很明显，如果我们认定政府方面具有足够的能力，则对投资实行某些人为的鼓励是符合情理的，特别是对于那些只有在许多年之后才开始出现收益的投资更是如此。然而，必须牢记的是，只要人们可以自由地为自己作出将要完成多少工作的决定，则运用财政或其他任何手段对人们使用资源的方式进行干预，都可能造成人们工作产出的总量的递减，并因此减少这些资源使用的总量。简言之，我们并不应得出以下推断，即如果将个人收入的十分之一改为二分之一用于投资，就可以增加经济福利，那就应该设法使个人受到法律的制约，或者受到税收和津贴的诱惑，以便实现这种变化。

第 猿章 摇 国民收入

异 鄢一般而言，经济因素并非直接地，而是通过形成和使用经济福利客观的对应物，经济学家称之为国民红利或国民收入，而作用于任一国家的经济福利的。正如经济福利是总福利中可以直接地或间接地与货币量度建立起关系的那一部分一样，国民收入因而也是社会客观收入中能以货币表示的那一部分，当然包括来自国外的收入。经济福利与国民收入这两个概念，是如此地相互对应，以至于对于两者之中的任何一个内容的描述，也就是对另一个内容相应的描述。上一章曾经说明经济福利的概念在本质上是弹性的。相同的弹性量度也属于国民收入。为了严格定义这个概念，唯一可能的是对于自然所展示的连续性引入人为的界限。显然，国民收入最终是由一定数量的客观的劳务所构成的。其中一部分体现为商品，而其他部分则直接地体现为劳务。这些事物可以方便地称之为商品——无论是易耗品还是耐用品——和劳务。当然，可以理解的是，当一项劳务已经按照它协助制成的一架钢琴或者一块面包的形式加以计量的话，就一定不可再次作为劳务本身加以计量。然而，无法完全明了的是，每年劳务流量的任一部分，或者商品和劳务，都可以包含于国民收入的名称之下。这正是现在需要讨论的问题。

异 鄢首先给出的答案是，那些并且只有那些最终通过销售换回货币的商品和劳务（当然要避免重复计算），才能包括在内。这样做似乎能促使我们以最好的方式运用货币量度单位。然而遗憾的是，由于这种做法所具有的协调性和完整性，使得被排除在外的劳务的一部分，与被包含在内的劳务的一部分内在地相互连接，甚至相互缠绕在一起。已被购买的和未被购买的劳务彼此之间在任何基本方面均无差别，而

且经常地，一项未被购买的劳务转移进已被购买的劳务之中；反之亦然。这引起了一系列严重的矛盾。因此，如果某人租用属于他人的房屋和家具，则他从中所获得的劳务将被计入国民收入，正如我们在这里暂时确定的那样；但是，如果这个人从他人那里作为礼物而获得这些房屋和家具并继续占有它们的话，则他从中所获的劳务不计入国民收入。同样，如果一位农民在市场上卖出他的农场的产品然后买回他的家庭需要的食品，则相当数量的产品将计入国民收入；反之，如果他不是从市场上购买，而是将自己生产的一部分肉类和蔬菜用于农场的消费，则这部分产品不再计入国民收入。再者，从事不收取报酬的慈善性工作的人，教会工人们和主日学校的教师，无直接利益的实验师所作的科学研究，以及许多有闲阶级的成员所从事的政治工作，目前都不被计入国民收入；如果他们只获得某种名义收入，则计入国民收入的部分远远低于他们实际工作的价值；如果他们彼此之间支付薪水，则计入国民收入。因此，例如，法律批准国会成员的报酬，则大约增加圆园万英镑的国民收入劳务的价值。同样，当妇女从事有偿工作，无论是在工厂还是在家庭，妇女的劳务都将计入国民收入。然而，当妇女作为母亲或者妻子为自己的家庭而无偿工作时，则妇女提供的劳务将不再计入国民收入。因而，如果一个人与他的女管家或女厨师结了婚，则国民收入将会减少。这些事物都是相矛盾的。矛盾的还有，当《贫困法》或《工厂管制条例》要求女工将工厂工作或有偿的家庭工作调换成无偿的家庭工作，以便照顾她们的子女，准备家庭膳食，缝补家人衣物，节省家庭费用开支等等的时候，则我们所定义的国民收入将蒙受损失，对于这些损失没有给予任何利得方面的补偿。^①最后，这一项也是矛盾的，由于探寻煤炭或黄金，由于形式粗俗的商业广告，使得自然之美经常遭受破坏，但是依据我们的定义，这些都将使国民收入完整无损，虽然，如果可以操作的话，正如在个别场合所

① 通过以上的讨论，做出战争期间大量妇女参加工业部门的工作，与工业部门之外工作的减少大致相同的推论是错误的。因为，首先，从事战争工作的妇女原来工作得很少，甚至不从事任何工作；其次，进入工业部门工作的妇女的位置，又主要被其他以前很少工作的妇女所取代，例如许多原来由仆人伺候的家庭主妇自己取代了仆人的位置；再次，由于战争中丈夫和儿女的离去，妇女必须完成的家庭工作也比正常年代大为减少了。

做的那样，对观赏风景收费，则国民收入将不再保持不变。^①

所有这些异议清楚地表明，它们可以被用来在某种程度上反对任何有关国民收入的定义，除非给出一个能与全年的商品和劳务的流量相互一致的定义。但是，采用一个如此宽泛的定义等于放弃对于货币量度单位的依赖。所以我们必须作出选择，或者放弃任何形式上的定义，或者作出某种退让。前一种做法，虽然对其可以作出比通常所允许的更多的解释，但是必将引起不信任，尽管它不会造成混淆。因而，后一种做法整体上看似乎更可取一些。我们建议采用如下的方法。首先，与马歇尔先前提出的做法相吻合，我们采用由英国所得税委员会实际提出的有关国民收入这一概念的标准定义，因而我们将人们利用货币收入所购买的每一件物品，连同个人由其自有以及由其租用的房屋所获得的劳务一起包括于国民收入之中。不过，“个人为其自己所提供的劳务，以及无偿为其家人或朋友所提供的劳务；个人通过使用自己所拥有的个人商品（诸如家具或服装），或者通过使用诸如免费桥梁等公共财产所获得的利益，则不作为国民收入的一部分，而是另行计算。”^②其次，当以这种方式建立国民收入的标准定义时，我们保留充分的自由以及适当的警惕，当任何问题的讨论，由于过分学究气地依附于这一定义而遭受阻碍或损害时，可以在广义上使用这一概念。毫无疑问，这种妥协存在着许多不尽如人意之处。然而，遗憾的是，舍此之外并非其他更为可取的方法。

上述结论并未对我们的问题给予完整的解答。给定与国民收入相关的事物的基本层次，却不得不面对新层面上的问题。因为收入可以通过两种极端矛盾的方式加以理解：作为一年内所生产的商品与劳务的流量，或者作为一年内进入最终消费者之手的流量。马歇尔采用两种方式中的前者。他写道：“一国之劳动与资本作用于它的自然

① 1954年的《广告管制法》允许地方政府制定细则，防止露天广告破坏风景区的自然之美或者公园以及休闲场所的优雅。在这种情况下我们可能注意到，因为费用过高，因此反对铺设地下有轨电车电力线系统，而支持地上铺设，并非是一个主要的理由。伦敦市政委员会就从审美的角度出发，慎重地选择了铺设地下电力线系统的方案。

② 马歇尔：《经济学原理》，第 2 卷 10 页。

资源，年生产商品、材料和中间材料，包括各种劳动的净的总量。这是该国真正的年净收入或收益，或称之为国民收入。”^①从本质上讲，由于每年工厂和设备都有磨损和报废，故总产出意指已对磨损作出补偿的产出量。为了明确这一点，马歇尔在其他地方附加道：“如果我们主要考察一周的收入，我们必须对提供收入的资源进行折旧。”^②具体地说，他的收入概念包括所有的新制成的物品，以及所有提供的未体现于物品之内的劳务的一份存货清单，并伴有负的一项，有关使用中的资本存量废弃和损耗的一份存货清单。另一方面，任何相信费希尔（~~云~~ ~~云~~）^③教授的人，都认定在任何情况下储蓄都不应作为收入，他把国民收入仅仅视为最终消费者经手的那些商品和劳务。^④根据这一观点，马歇尔的国民收入并非是指实际上实现的收入，而是指该国的资本得以维持并且没有增加的情况下将会实现的收入。在静态的情况下，任何地方任何产业中新设备和厂房的建造，都刚好补偿，绝没有过多补偿，耗费所造成的损失，此两种收入的含义将在物质层面上等价。由两个定义所确定的收入都将简单地由最终消费者所经手的商品和劳务的流量所表示。因为所有在前一阶段进入工厂和商店生产过程的材料，将刚好被进入产成品中相应的材料所平衡；同时，所有新建造的机器和工厂刚好占据了这一年中损耗掉的机器和工厂的位置，而且仅仅占据了这一位置。然而，在现实中，一国的工厂从来都不是处于这种静态的状况的。因此，这两种国民收入的含义在物质层面上等价是非常罕见的，而且也不可能使它们在分析的层面上等价。因此，

① 马歇尔：《经济学原理》，第 ~~二~~ ~~二~~ 页

② 同上，第 ~~二~~ ~~二~~ 页。

③ 费希尔教授坚持这样的观点，即国民收入或收入仅仅包括最终消费者，不论是从他们的物质方面还是从他们的人类环境方面所获得的劳务。因此，今年为我制成的一架钢琴或一件大衣，并非是今年收入的一部分，而是对资本的一种增加。只有这些物品在这一年之内提供给我的劳务才是收入（《资本与收入的本质》，第 ~~二~~ ~~二~~ 页等段落）。从数学的观点出发，这种看待事物的方式无疑极具吸引力。不过，这种严重背离语言日常使用习惯的表述所带来的不利因素，已经超越了逻辑的清晰性所带来的好处。如果我们拒绝接受费希尔教授的方式，则我们很容易陷入自相矛盾之中；但是不必非如此不可。只要我们不这样做，则定义的选择就不是一个有关法则的问题，而是一个有关便利性的问题。

④ 为了一致起见，所有者为自己使用所建造的新的房屋，如果其年租金的货币估计值已经记入收入之中，则有必要将该房屋从收入项中除去而列入资本项中。

如何在二者之间作出选择，就变成一个重要的问题。

根据我们的意见，关于它的答案完全取决于我们使用这一概念的目的。如果我们的兴趣在于将一个社会在若干年内所获得的经济福利的数量加以对比，进而寻求一个客观的指数，使这一系列数量适当地联系起来，那么，毫无疑问，我们所认定的费希尔教授的追随者们的概念较为恰当。当我们考虑一个国家为在有限的几年内发动一场战争能够生产多少产品的时候，这一概念也比另一个概念更为恰当，因为为此目的，我们想要了解的是一国所能挤出并“消费”的最大的数量，而且我们并不以资本维持不变为前提。但是本书的主要部分并不关注战争而是关注和平，并不关注量度而是关注因果关系。我们的问题的一般形式将会是，“由这种或那种因素作用于 1914 年的经济环境，对于经济福利造成了什么影响？”人们的共识是，这种因素通过收入发生作用，关于其影响的直接陈述必须涉及收入。因此，不妨让我们设想一下，采用这两种概念分别导致的后果。根据费希尔追随者们的方案，我们需要确定一个因素，它不仅仅在 1914 年，而且在 1914 年之后的各年，对于收入均造成差异。因为，如果这个因素诱发新的储蓄，其对收入所造成的影响的陈述只有在其后所有各年所造成的影响均能正确估计的条件下，方能被费希尔的追随者们所认可。于是，根据他们的说明，如果一个大型工厂建于 1914 年，则能够计入 1914 年的收入的不是该工厂的资本构成，而只是该工厂在 1914 年提供的劳务流量；同时，该工厂建造的总的的影响，在不考虑随后相当长时期内的国民收入的情况，就无法予以测算。根据马歇尔的方案，这种不便之处即可回避。他的意思是，当我们指出某种因素对 1914 年的国民收入所造成的影响时，我们就已经无保留地包括了到目前为止能够预见到的，以及对 1914 年以后所有各年的国民收入的影响。因为这些影响都体现在该工厂所提供的资本构成上。有如费希尔的追随者们所认同的那样，对于消费的直接影响是通过 1914 年收入的变化予以测算的。但经济福利与经济因素是通过总消费，而不是通过直接消费联系在一起的。因此，马歇尔关于国民收入的定义，从整体上看，很可能更加实用，我们在后面将予以采用。当然，费希尔追随者们所提及的这一条也是非常重要的，我们可以称之为消费商品的国民收入，或者简称为消费收入。

因此，对于国民收入的具体内容我们已经给出一个解释，虽然不大令人满意，但却也足够明晰。此解释对收入评估给出了明确的含义。首要且最明显的是，在计算产成品价值的时候，不应加上产品制造过程中所消耗的原材料的价值。在1907年的英国生产普查中，慎重地避免了这种形式的重复计算。它的方法可以直接描述如下：将耗用原材料的总成本，以及为完成产品生产而付给其他企业的费用，从任何产业或产业群组的总产出的价值中扣减从而得出最后的结果，为方便起见，可称之为该产业或产业群组的“净产出”。这一数字“完整地表示不含有重复计算的总量，即该产业或产业群组的价值（发挥作用的）总量，超过从外界购买的原材料的价值（发挥作用的）的部分，即代表生产过程中对于原材料的增加值。这一总值为任何产业形成一笔资金，从中必须将工资、薪金、租金、使用费、地方税、税款、折旧以及所有其他类似的支付予以扣除，之后形成利润”。^①然而，在想要对国民收入整体进行估算的时候，这些折让尚属不够。在已被用于生产面包的面粉，与已完成面粉向面包转换过程并被磨损的面包机之间并无实际的差异。如果在计算国民收入总量时将面粉与面包加总，则存在重复计算，正如将机器与面包加总一样。马歇尔指出：“逻辑上讲，我们应该扣减纺织厂购买的纺织机与棉纱的价值。同样，如果这座工厂本身就是建筑业的产品的話，它的价值也应该从纺织产出中（在若干年内）予以扣除。对于农场的建筑，也应如此对待。农场的房舍一定不能计入，为其他目的在产业中使用的房屋也是如此。”^②广义上讲，根据这些考虑计算的从各产业的净产品价值总量中进行的扣减，正如工业普查所作出的定义那样，作为年度折旧的价值，代表所有类型的机器和厂房更新和维护的年度成本。^③因此，如果具体的某种机器在十年间耗损殆尽——陶西格（~~蔡尔泽~~）教授对于棉纺厂机器的平均寿命的估计^④——国民收入十年的价值相就当于净产品总值扣

① 《白皮书 通论》，第 愿页。

② 马歇尔：《经济学原理》，第 愿页。

③ 参看弗卢克斯：《统计期刊》，1908年，第 愿页。

④ 《经济学季刊》，1908年，第 愿页。《工业普查报告》（1908年）批准将一般建筑物和厂房的平均寿命合理地认定为十年的意见（《报告》，第 愿页）。

除这台机器的价值。^① 同样，因为到目前为止任何庄稼均消耗土壤的出产能力，因此收入的价值，相当于总的净产品的价值扣除恢复土壤被消耗的化学成分所需要的成本。^② 此外，当矿物质从地下挖掘出来的时候，需要扣减一项差额，即当年使用的矿物质在其初始状态时所拥有的价值——理论上可用所支付的矿产开采费来表示——超过这些矿物在使用后遗留给国家的价值。如果“使用”意指出口以换回不作为资本使用的进口物品，则后一项价值为零。另一方面，其含义也包括如果大自然奇迹般地传输给矿物质某些东西，如果使其价值大于处于矿藏状态的价值的价值的话，则我们需要增加而不是减少某些价值。揭示“维持资本完整无损”这一提法的确切含义，是一个复杂的问题，将在下一章详细讨论。

还有一个问题需要考虑，即如此估算的国民收入——当然尚需加上从国外获得的收入的价值——与社会所获得的货币收入之间的关系。从事物的表面上看，我们应该预期这两项总额实质上相等，正像预期个人所得与其支出（包括投资）相等一样。若能进行妥善的会计记录，显然应该如此。但是，为了使其能够彼此相等，有必要对于社会的货币收入作出如下规定：不包含个人得到的所有未能向国民收

① 在某些产业中，大型单件资产往往需要相当长的时间予以重置，通常在磨损资产的寿命期间每年以提取折旧的方式形成基金来满足这种需要。对于每年磨损大致相等的机器，杨教授认为，如果每年能够适当地提供所需要的更新与修复的费用，保证事实上资本维持不变，则不再需要提取折旧基金（《经济学季刊》，1954年，第 141 页等段落）。的确，根据这种方法，一座已经经历一段时间的厂房，其任何一年的资本都可以维持在前一年的水平上。不过，杨教授本人证明，在静态条件下，当一座厂房已经建立一段时间，它常常会磨损接近一半（所引前文，第 141 页）。如果说磨损一半的厂房，相当于厂房已经经历了正常生命的一半——从技术上讲，与新厂房具有相同的效率，这种情况便不会破坏他的结论。不过在厂房的效率会随着岁月的推移而递减的情况下，情况就另当别论。如果资本维持在厂房首次投资建成时的水平，则有必要不仅仅提供所需要的更新与修复的费用，而且有必要维持一项长期折旧基金，以平衡全新的厂房的价值与已经磨损的、平均来看已经历其效率寿命一半的厂房价值之间的差异（参看同样是杨教授与戴维先生之间的一次讨论，题目为“折旧与比率控制”，《经济学季刊》，1954年 4 月）。

② 卡佛（H. C. Carter）教授笔下的美国：“就这一国家而论，很可能在其他情况相同的条件下，如果达到农民不得不购买肥料以维持他们土地的肥力不至消耗殆尽的地步时，则整个产业很可能已经破产。……一般农民（大约至 1953 年）从来没有考虑把被消耗的土地的那部分作为他收成的成本的一部分。”（《美国农业概述》，第 141 页）。然而，对于这种资本损失，必须视为土地结算的资本利得。

入存货提供劳务的礼品收入，例如，儿童从父母处得到的所有津贴，与此相同。如果 粤向 月出售现存的财产或产权得到 员圆园英镑，这员圆园英镑如果已经计入 月的收入，则一定不应再计入 粤的收入。当然，很容易理解这些观点。然而，某些较深刻的含义却难以充分体现。因此，不应包括由老人年金或特种战争年金所形成的收入；尽管包括普通的文职人员年金，“因为这种年金，可以说等同于薪俸，而且年金体系只不过是那些工人们现有的服务支付较高薪俸的可选的一种方案，并使他们能够自行解决离职金的问题”。^① 本国的债权人从政府那里获得的贷款利息收入也必须予以除外，这些贷款被非生产性地加以使用，即它们不像修建铁路的贷款那样被使用，生产性贷款沉淀于将被售出以换回货币的劳务的生产过程，并因此进入以货币估算的国民收入之中。这意味着，战争贷款的利息收入必须予以除外。认为战争而支付的货币也是“生产性的”。因为它间接地防止入侵和物质资本的毁坏，使之目前可以生产用以换回货币的商品，也不能推翻上述结论；因为与战争支出可能相关的任何产品，在这种情况下——与此类似的争论涉及有关学校建筑物的开支——已经通过物质资本所获得的收入予以计入。此外，以暴力或者欺诈所获得的收入并未提供实际劳务，似乎也不应予以计入。进一步讲，如何处理对于政府的支付也存在一定困难。不管是中央政府还是地方政府，以它们所提供的如邮局或城市电车的劳务的净利润的形式所获得的货币收入，当然应予以计入。另一方面，财政部门得到的所得税和死亡费显然不应计入。因为这种收入已在个人手中予以计算，并非支付给财政部以获取由财政部提供的任何劳务，不过是以纳税人的身份向征税机构作出的一种支付而已。至于说到财政部获得的超额利润（现在已被废除）和公司税，正如在英国所实行的那样，则需要作出不同的解释。它们应予以计入，因为公司和个人的收入是在纳税之后加以计算的。因此，如果这些纳税款不在财政部加以计算的话，那它们将根本无法再被计入。^② 最后，财政部所获得的关税和货物税的主要部分，虽然看似矛盾，但却是应该计入的，尽管事实上它们在纳税者手中已经计入了，而且它

① 斯坦普：《财富与纳税能力》，第 缘页。

② 同上，第 缘-缘页。

们也不是为了获取任何劳务而作出的支付。理由是，纳税品的价格几乎上涨了与税额相同的幅度（我们可以假定是这样），因而，除非该国总的货币收入以同样的方式加以计算，并作出了相应的调整，否则，由于这些税款的征收，这一总的货币收入除以价格，即该国的实际收入将表现出递减的趋势，虽然事实上它还像以前一样。^① 在国家的名义货币收入被以各种方式加以“修正”的条件下，所得结果将非常接近按上述方案所估计的国家收入的价值（不包括来自国外的收入）。^②

① 为什么只认定财政部所获的主要部分而非全部应计入收入的原因是：（员）商品税可能并非总是以其全额使价格上涨；（圆）它们可能间接地引起生产规模的缩减。

② 然而值得注意的是，根据本文建立的修正方法，仍然有一个矛盾尚未获得修正。假设有一种劳务，（税务部门）一直向实业家对该种劳务征收规费，但是这笔规费在计算收入之前已经合法地作为企业开支而被扣减了，这笔规费的征收作为所得税的一个增加值，将增加国家的货币收入，尽管实际收入并未改变（参看斯坦普：《财富与纳税能力》，第 104-105 页）。解决这项矛盾的唯一方法是，允许实业家扣减任何劳务的成本，不论事实上这些劳务是否是按规费支付，此项劳务如果以规费的形式支付，则应算做企业开支。

第 源章摇维持资本完整无损的含义

异现在讨论上一章 异中遗留下来的问题，什么是“维持资本完整无损”的重要含义。我们受传统的限制，并不将留在消费者手上的商品——房屋除外——认定为资本耐用商品，尽管事实上，例如，在交付给劳动者使用的范围内，一辆属于驾驶者以外的任何人的汽车，与属于出租公司的汽车是没有什么区别的。然而，这乃是次要问题。就当前的目的而言，资本的真正内容是什么无关紧要，但是我们对其必须给出定义。资本很像一个湖泊，各种物质的东西注入其中，这些物质的东西均是储蓄的成果，并被不断地设计出来。这些物质的东西一旦流入湖中，就将提供不同时期的劳务，这主要取决于这些物质的东西的许多性质以及它们的命运。在它们中间有些寿命很长，如精心建造的工厂；有些寿命中等，如机器；有些寿命极短，如供消费所用的产品中需要的原材料或者供燃烧的煤炭。当然，这里所谓的寿命的长短是指它们作为资本在发挥工业机器之功能的过程中的寿命，并非是指在无人问津的情况下它们的寿命。例如煤炭，如果弃之不用，可以在无限长的年代中保持形式不变，不过虽说如此，在资本之湖中的煤炭的寿命，即自其进入至其退出所持续的时间里，几乎总是相当短的。所有进入湖泊中的物质的东西，最后终将离去。它们中的一些，正如所说的，以其自身作为原材料体现于制成品中，像棉纱体现为衣服一样。但是，它们离去时并不总是，或者一般来说都不是仍然保持这些原材料当初进入时的外观。煤炭在冶炼钢铁的过程中燃烧，钢铁最终铸成刀剑，煤炭体现于刀剑之中，不再是煤炭本体，它自己已经离湖而去。与此相似，在生产商品的过程中机器被磨损，并非机器本身离去。然而，不论以何种方式，凡进入者都会离去。只要湖泊还具

有内容，则总有一条溪水流出，同时还有一条溪水流入。任一时刻湖泊的内容，由前期流入减去已经完成的流出所剩余的一切的物质的东西所组成。从理论上讲，有可能开列出这些物质的东西的清单，并逐项对它们进行评估。在谈及我们的关于国民收入的定义时，我们提到“维持资本完整无损”的概念，它指的乃是有关我们所描述的湖泊的内容的连续不断的清单，与对其连续不断的评估之间的关系所具有的某些含义。本章的任务，就是明确揭示这些含义究竟是什么。

界限很明显，从我们当前的目的出发，维持资本完整无损并不一定要求有关湖泊内容的货币评估结果应该保持不变。每个人都同意，在我们计算国民收入的过程中，这些评估所包含的一些变化根本无须予以关注。因此，在任何一年内由于货币供给量减少的缘故，所有相关的货币价值都将显著减少，货币存量的货币价值也将随之减少；但是，没有人赞同在估计国民收入时应该考虑这一点。同样，马歇尔已经认识到：“融入改良土壤、建筑房屋、铺设铁轨以及制造机器之中的资本价值，是资本未来净收入估计值的总的折算价值。”^①这意味着，如果基本利率上升，在其他条件不变的情况下，资本存量的货币价值将减少。这类减少与国民收入的数量无关。当资本存量中某些特定项目的价值，由于人们对于这些项目协助生产的东西不再感兴趣，或者由于国外竞争者以降低的价格提供这些东西而有所下降的话，我们想也不应该认为这是相关的；对于创造出来的新式资本设备，以及降低现有设备价值的情况，也应给予相同的考虑；诸如电气照明工厂的建立使附近的煤气工厂贬值，或者新型战舰或制鞋机器的问世使现有的战舰或制鞋机器过时，均属此例。我们认为事实上我们可以非常原则地说，保持物质层面不发生变化的资本存量的任何部分的货币价值的减少，均与国民收入无关，而且它们的出现与维护资本完整无损是可以和谐共存的。

根据以上所述，初看起来似乎维持资本完整无损指的是，资本湖泊中包含的物品存货没有发生物质层面上的变化。很明显，如果这一存货没有任何方面的改变，资本则是在绝对意义上维持完整无损

^① 《经济学原理》，第 2 卷，第 10 章。

的；同时，如果某些物品从存货中退出，资本就未在绝对意义上维持完整无损。但是，为达到这种分析的特定目的，并不意味着要在绝对的意义上维持资本完整无损。这个概念在这里应该理解为，将必须使资本物质存量方面的一定的缩减，与维持资本完整无损相互和谐共存。因为，必须永远记住，我们关注的是如何定义国民收入，使之没有背离由马歇尔提出的人们所熟知的术语。因此，假设地震或敌国突袭在一年内摧毁了英国财富累计存量的一半，为此得出我国国民收入将自动变为负数的结论是自相矛盾的和不恰当的。我们必须换一种方式说，这一损失是有关资本项目的损失，而不是有关收入项目的损失。换言之，这种类型的损失当然在任何文字意义上都是与维持资本完整无损不相一致的，尽管如此，它却与估算国民收入无关。因此，从我们的目的出发，维持资本完整无损必须规定为并非维持资本绝对完整无损，而是只要维持在不发生这种特殊类型的损失的条件下资本完整无损即可。

昇屢也许有人会想，这将开启作进一步无休止地纠缠之路。例如，大火焚烧房屋或者风暴摧损船只所造成的损失也应予以同样看待，正如我们刚刚所讨论的损失一样。然而，事实并非如此。除上一节所描述的灾害所造成的损失之外，资本商品的所有的解体，对于资本商品的使用来说，的确是偶然的，而且已经包含在收入的生产过程中。明白无误的事实是，当资本商品发挥功能时，机器和厂房均会发生日常的磨损和毁坏。闲置不用因时间流逝而发生的锈蚀亦属类似的情况。因为，使用的必要条件受制于时间的流逝，甚至火灾和风暴等偶然事件也属于相同的情况。因为房屋的使用意味着受制于火灾的风险，以及船舶的使用受制于风暴的风险，除非为重置所有这些类型的资本损失作出补偿，否则国民收入就无法真实地计算出来。因此，我们意指的维持资本完整无损等价于在绝对意义上的维持不变，只有因“上帝的行动和国家的敌人”所造成的损失才不必予以补偿。

昇邇目前我们已经得出结论，基于我们的目的，维持资本完整无损要求资本存量所有日常的物质上的折损均应予以补偿。但是，我们所说的补偿到底指的是什么？当资本存量折损时，例如通过磨损和毁坏，其物质成分并非在世上消失，不过只是被重新安排从而对人类的

用途较小而已。因此，真正损失的是体现一定价值量的物质上的安排，为方便起见，我们也可以用货币予以量度。为作出补偿，必须为资本存量增加新的物质上的安排，具有与这一货币量同等的价值量。因此，如果一台机器磨损后不再具有任何价值，则我们要求对该资本存量增加某些设备，其价值等于这台机器现在应当具有的价值，即维持机器物质上完整无损。这台机器的原始成本，不论以实际单位还是以货币单位来计算，都是不相关的。因此，制造这台机器可能需要的成本是 100 万英镑，可是磨损使其价值总量比磨损没有发生时的有所减少，不是减少 100 万英镑，而是减少 50 万英镑或 75 万英镑的价值，重置的机器必然具有 50 万英镑或者 75 万英镑的价值，而不是 100 万英镑。特别地，由此可以得出，如果任何一件资本存量，例如钢铁厂设备，因为我国竞争的激化，结果价值下降，而且如果该设备的磨损折旧率为每年 10%，为维持资本完整无损，我们需要补偿其现值的 10%，而不是补偿这台设备的初始成本，也不是补偿这台设备重置资本。如果国外竞争是如此之激烈，或者当前对于这台设备生产的产品需求减少得如此之彻底，以致这台设备的价值荡然无存，则这台设备因磨损和毁坏以及时间的流逝所造成的物质层面上的折损不包括价值上的损失，因此也无须予以重置。由我们的目的所决定的维持资本完整无损意味着，不是重置所有的价值损失，也不是重置所有的物质损失（不是来自于上帝和敌国的行为），而是重置除上述损失之外的物质损失所引起的价值损失。

不难看出，不同的资本存量以不同的比率发生着这种损失——从资本之湖中流出。流动资本、原材料、煤炭等等——通常在湖中只有几个月的寿命，而固定资本，则有数年的寿命，长短视其性质而定。因此，为保持 100 万英镑流动资本完整无损所需要的年度重置量远远大于 100 万英镑的固定资本之所需。米切尔（W. C. Mitchell）教授引证一些数据说明，在美国由用于工农业的“可动设备”——机器等——所代表的固定资本部分大致与流动资本的存货相等，估计均为 100 亿英镑。^① 如果可动设备的正常寿命设定为十年，而流动资本的寿命设定

^① 《经济周期》（1959 年），第 28 页。

为一年，则意味着为维持固定资本完整无损所需要的年度重置量为 100 亿英镑，而流动资本的年度重置量为 20 亿英镑——是前者的 1/5。因此，如果在任何一年，通过对资本存量增加新的 20 亿英镑流动资本而非固定资本，对固定资本 100 亿英镑的折损予以补偿的话，则在未来的年份中，为维持资本的总存量完整无损，则每年所需要的重置价值将在此范围内增加；在相反的条件下，它将减少。

在结论中应该谈谈未能提供充分的补偿以维持资本完整无损将产生的影响。让我们假设我们在一种稳定的条件下开始，在过去的很长的一段时间里储蓄需要按每天 100 万英镑的比例予以维持，而且事实上已经实现这一点。某些事件发生了，结果之后只实现了 80 万英镑。很明显，湖泊的水位一定下降。不过，不会连续无止境地下降。因为流入减少的缘故，流出必定也减少。由于资本存货渐渐地减少必将导致同期日消耗也渐渐减少。现在的流出必将减少到如此程度，即使得减少后的每天 80 万英镑的流入足以获得补偿。资本存量的萎缩至此告一段落，同时建立起新的均衡。为此所需要的时间的长短，则取决于最初存在于各种不同寿命的资本项目之间的比例，以及在下降过程中这些比例可能发生的变化。如果未能提供补偿以达到如此之程度，使得之后未再实现任何储蓄，则当然，资本存货最终一定会彻底消失。寿命短的项目将最先消失，然后其余的渐次离去。流出量递减至少而又少，最后随着寿命最长的项目的消失，流出量及其湖泊均将干涸。然而对此事件人类没有任何兴趣，因为在最后的资本项目消失之前，最后的一个人也早已消亡了。

第 缘章摇国民收入大小的变化

异鄠一国的经济福利与国民收入的大小密切相关，而且经济福利随着收入大小的变化而变化。目前，我们所注重的是，在可能的范围内理解这种相关的本质。为此目的，一项重要的前期工作是，对收入大小的变化到底意味着什么形成清晰的概念。为方便起见，在第一阶段不妨假设我们正在研究其国民收入的那一个团体的大小保持不变。

异鄠收入是一项客观事物，在任一时期均由在该期所生产的商品和劳务所组成。因为它是客观事物，所以我们应该从本质上认识到，我们有可能根据某种客观的实际的单位定义它的大小的变化，同时丝毫也不必顾及人们对包含于其中的若干项目的态度。我们并不是说公众偏好的变化不会影响收入的大小，它们显然能够通过引起收入客观构成的变化影响国民收入的大小。我们是说，如果给定这些客观构成因素，则收入的大小仅取决于这些构成因素本身，而与人民的偏好情况无关。每个人从直觉上来说都同意采纳这一观点。

异鄠如果国民收入仅由一种商品所构成，对比则不存在困难。每个人都将同意，收入的大小仅随着该种商品数量的增减而增减。同样，如果收入由一系列不同的商品所组成，不过所有这些商品的数量总是同比例变化，则也不存在困难。收入在任何时点都是由一定数量的复合单位所组成的，并在大小上随着复合单位的数量的增减而增减。

异鄠如果国民收入是由一系列不同种类的物品所组成的，且这些物品之间的比例并不固定，但是某种事先建立起来的和谐使得当其他某种物品的数量增加时，其中任一物品的数量都不会减少，则我们不能再说收入在某一时刻是由这种单位的这一数量所组成的，而在另一时刻是由这种单位的另一数量所组成的。但是，我们总是能够根据实

际的参照物来确定某一时刻的收入是大于或者小于另一时刻的收入；而从多种目的出发，这一点正是每个人所需要的。

然而，在现实生活中，国民收入是由不同种类的物品所组成的，它们之中某些物品的数量会在其他物品的数量减少的同时而增加。在这种情况下，不存在直接的方法，而是可以根据各种实际的参照物去确定一个时期的收入是大于还是小于另一个时期的收入；于是，有必要转变搜寻定义的思路。很明显，定义的选择必须是，假设收入仅是由一种物品所组成的，那我们就总是可以说，这种物品数量的增加使得收入的数量增加，则与此不相同的定义就是矛盾的。以此为出发点，我们被引导前行。考虑某一个人，假定其偏好不变，如果第二时期他的收入中某些项目的增加量大于减少量，而这些项目又是他所想要的，则我们就说他第二时期的收入比第一时期的收入高。现在考虑一群人（数量已定），假定他们的偏好固定不变而且他们中购买力的分布也固定不变，如果第二时期他们收入中增加了某些项目也减少了某些项目，而他们为保有这些增加的项目所愿意支付的货币量，大于他们为保有这些减少的项目所愿意支付的货币量，则我们就说他们第二时期的收入大于第一时期。这一定义毫无含混之处。然而生产的技术已经改变，——尽管它变得使一种物品的生产成本更高而另一种物品的生产成本更低，尽管它变得能够生产某些全新的物品，而同时却又不能再生产以前曾经生产过的一些物品，——说到国民收入的内容可能发生的任何变化对其大小的影响，它能给出一个结论，并且只有一个结论。如果偏好及购买能力的分布的确固定不变，则不存在任何理由反对这种定义的方法所具有的优点。它是应予采纳的自然的而且明确的方法。

然而，事实上，偏好与购买能力的分布二者都在变化。结果是，我们的定义在某些情况下，至少从表面上看，会导致相当矛盾的结果。于是，在第一时期，偏好是如此这般，而在第二时期，偏好却发生了某些变化；在第一时期，收入是组合 x_1 ，而在第二时期，收入又是组合 x_2 。很可能同时发生这样的情况，该人群在第一时期的偏好会对第二时期所增加的项目支付的货币，少于对第二时期所减少的项目所支付的货币；而同时该人群（人数相同）在第二时期的偏好会对

第二时期所增加的项目支付的货币，多于对第二时期所减少的项目支付的货币。在这种情况下，我们的定义会使 $悦_{\text{国}}$ 既小于 $悦_{\text{英}}$ 又大于 $悦_{\text{德}}$ ，这是极端矛盾的。唯一能避免这一矛盾的办法是，承认在这种情况下绝对地谈论国民收入的增加或减少是没有意义的。从第一时期的偏好的角度看，收入减少了；而从第二时期的偏好的角度看，收入增加了。除此之外，无可奉告。^① 很容易看出，在第一时期与第二时期之间购买力分布发生变化的情况下，会出现相同的矛盾，同时也迫使我们找到相同的解决方法。这时我们同样只能说从第一时期的分布的角度看，或者从第二时期的分布的角度看，收入的数量是增加了：我们无法在任何绝对的意义上谈论收入的增加或者减少。^②

于是，我们遭遇到了令人困惑的事实，即很可能存在这样的情况，当国民收入的构成发生某些变化时，我们无法从绝对意义上说它们是增加了还是减少了。很明显，导致这种结果的定义将会招来激烈的反对。另一方面，尽管这种情况很少发生，但如果两个时期之间的偏好或分布改变了，以第一时期的观点判断，引起收入一定百分比的向上（或向下）的变化，及以第二时期的观点判断，也引起收入相同百分比的变化的话，则我们可以合理地预期，以第二时期的观点判断，通常形成同一方向的变化。简言之，以两个时期的观点判断大部

① 当我们试图根据上面的定义在两个国家间比较国民收入大小的时候，遇到了非常类似的困难。因此，如果德国人有德国人的偏好，而却给他们以英国的国民收入，则其所获得的经济满意感可能小于从前；同样，英国人有英国人的偏好，给他们以德国的国民收入，则其所获得的经济满意感也可能小于从前。在这种情况下，提出的定义将迫使我们说英国的收入既大于（从英国人的角度）德国的收入又小于（从德国人的角度看）德国的收入。还有一点应予附带说明，尽管这一点并不严格相关，在比较两国人民的偏好时，有时可能，虽然并非总能，利用统计的方法发现其差异性，例如，战前的德国人不喜欢吃羊肉，虽然它比猪肉便宜一便士；而英国人则乐此不疲（《白皮书》，第 愿段，第 愿-愿页）。同样，德国人吃黑面包而英国人吃白面包，我们知道这并非仅仅源于在德国黑面包相对便宜而且德国人比英国人穷些这一事实。因为，如果只是因为便宜所以德国人才消费黑面包的话，则必须认定德国较富有的人将多消费白面包，但并未发现这样的情况。因此我们可以合理地推断，德国人与英国人不同，更偏好黑面包而不是白面包。

② 参看鲍莱博士的看法：“在收入中包含的价值是在交换中的价值，它们不仅取决于所涉及的商品与劳务，也取决于社会整体的收入和购买的全部构成……。总国民收入的测算因而也与收入的分配相关，并与此同时变化。”（《社会现象的度量》，第 愿-愿页）。同时参看：斯坦普：《英国的收入与财产》，第 愿-愿页。

分因素，均将对收入有所增加或者减少。因此，通常无须反复说明或者繁复指出这两个时期的观点，我们可以说，某种已知的因素已经增加或者没有增加国民收入的大小。我们定义中的缺陷因而也不是一项致命的缺陷。不仅如此，继续搜寻任何其他定义的努力均告失败，未发现其他的定义有多少缺陷。因此，不论已有的评论如何，我们建议为本书之目的，对人数给定的群组的国民收入数量的增加作如下定义：如果第二时期的偏好与第一时期的相同，同时第二时期的购买力分布也与第一时期的相同，则以第一时期的观点来判断，收入数量的增加是指其内容发生了如下变化，即该群组愿意为保有第二时期所增加的项目所支付的货币量，大于该群组愿意为保有第二时期所减少的项目所支付的货币量。对于第 10 章所讨论的，当获得想要的物品后，在欲望和满意感之间所存在的差异予以忽略，则我们可以指出，上述定义同样可以作如下表述：如果第二时期的偏好与第一时期的相同，同时第二时期的购买力分布也与第一时期的相同，则以第一时期的观点来判断，对于人数给定的群组的收入数量的增加是指其内容发生了如下的变化，即由第二时期所增加的项目所产生的满意感（以货币量度），大于由第二时期所减少的项目所产生的满意感。以第二时期的观点判断，收入数量的增加，可按完全类似的方式加以定义。以绝对的观点判断，收入数量的增加是指收入内容发生的某种变化，而且按上述两种观点判断，这种变化均导致收入数量的增加。对于两项收入，如果以某一时期的观点判断，则这一项大于那一项，而以另一时期的观点判断，则那一项大于这一项；如果以绝对的观点判断，则这两项收入是无法比较的。

到目前为止，我们已经考虑的是具有相同人数的群组。在人数不等的群组之间，对其收入进行直接比较的方法不多。不过，我们可以在想像中将较大群组的人数减少——同等对待各阶层的人——使之在比例上与较小群组相当，然后按相同比例减少其货币收入。这样得出的群组的收入就可以依据前面分析问题的思路，与较小群组进行比较了。其结果大体上就是两个原始群组的人均收入之间的比较。

第 远章摇国民收入大小变化的量度

异端前一章的讨论为我们提供了一个标准，使我们能够以这一时期或那一时期的观点，确定一个时期的国民收入是大于还是小于另一时期的国民收入。但是，为判断任何物品数量的增加或减少提供标准，并不等于提供了量度这些变化的方法。我们必须研究设计恰当量度方法的问题。

异端以任一时期的观点判断，收入增加的标准是，根据该时期的偏好和购买力分布，对收入中所增加的物品的货币需求，大于对收入中减少的物品的货币需求，从中自然可以得出，我们应该用来作为增加的某种量度的是，以该时期的观点判断，对该时期的收入所包含的物品的总量的货币需求（即人们为获得这些物品而不是不拥有这些物品所愿意支付的这种意义上的货币量）超过对另一时期的收入所包含的物品的总量的货币需求的比例。这种量度将完全符合我们的标准。我们应该得出两个数据：一个数据给出以第一时期的偏好和分布的观点所判断的变化；而另一个数据给出以第二时期的偏好和分布的观点判断的变化。很明显，根据上一章所确定的标准，如果我们能够做到的话，则这就是我们应该采用的量度。

异端然而，不幸的是，这种类型的量度完全不切实可行。在探寻的过程中遭遇到的一个事实成为最后的障碍，即对于任何时期收入中所包含的物品的总量的货币需求，根据以上解释的含义，是一个无法操作的概念。它所涉及到的某一货币数量，可以通过加总以货币量度的来自于收入中所包含的每种商品的消费者剩余而得到。然而，正如马歇尔曾经说明的那样，用这种方式加总消费者剩余是一项艰巨的任

务，部分原因是由于存在着互补商品和竞争商品，即使可以在理论上利用严谨的数学公式解决这些困难，但在实际中这些困难仍然是无法克服的。^① 即或抛开这些细微的复杂性，也仍然无法进行如此精细的量度，使其表述中不涉及收入中所包含的各种元素的需求弹性，或者更确切地说，不涉及相关的各种形式的需求函数。但在任何合理的时期内，我们都无法甚至不可能获得这些数据。需要使用这些数据的任何类型的量度都不得不予以放弃。

异囧循此思路作进一步探讨，我们很快就会得出结论，唯一有希望满足收入变化量度要求的数据，就是各种商品的数量和价格，除此之外别无可用。因此，如果我们的确要构建什么量度的话，那我们必须使用这些数据。我们的问题现在变成：如果有的话，以什么方式可以通过这些数据构建出一种量度，使之与上一章讨论的收入数量变化的定义相符合。为解决这一问题所作出的努力很自然地分为三个方面：第一，一般性的探讨，即确定如果所有与数量和价格相关的信息均可获得，那么哪一种量度与定义最相符合；第二，数学上的探讨，即通过我们实际可获得的有关数量和价格的样本信息，确定出切实可行的量度，使之与上述量度最为接近；第三，综合一般性探讨与数学探讨，以确定实际量度作为上述量度的指数具有多大的可信度。

异囧在着手解决第一个方面的问题，也是最为基础的一个方面的问题时，我们不得不立即承认，获得完全的成功是不可能的。根据上一章的定义，以某一时期的观点判断，在某一种偏好和分布的条件下，国民收入将以一种方式改变；而在另一种偏好和分布的条件下，国民收入将以另一种方式改变。为了符合这一要求，我们关于变化的量度必须是两个：一个数据表示以第一时期的观点判断的结果；如果两个时期的偏好与分布不相同，则第二个数据表示以第二时期的观点判断的结果。仅仅依据数量和价格建立起的量度不可能满足这一要求。因为，尽管我们可以掌握当偏好和分布为 粤种时，第一时期实际的数量和价格，以及当偏好和分布为 月种时，第二时期实际的数量和价格，

① 《经济学原理》，第 员员页~ 员圆页，脚注。

但我们却既不可能掌握当偏好和分布为 μ 种时，第一时期实际的数量和价格，也不可能掌握当偏好和分布为 ν 种时，第二时期实际的数量和价格。因此，我们能够指望的项多是获得一种不依赖于需要比较的每一时期中的偏好和分布实际状况的量度，只不过要求当收入的内容发生变化以及经济福利（以货币量度）增加时，不论偏好和分布的状况如何，只要两个时期的状况相同，则该量度将总是增加的即可。即使我们能够获得有关数量和价格的所有数据，也不可能仅仅依靠这些数据就构建出一种量度以比上述量度更接近于我们的定义；而且很明显，这种接近的程度是很低的。

对于这一切有所理解之后，我们开始根据所有的数据构建一种量度——今后我们不妨称之为完全数据量度——使之尽可能接近前一段所明确的最新的想法。所需要的量度在以下情况应该表示为收入数量的增加，即不管收入的内容发生什么变化，以每一时期的货币为单位，^① 只要给定人数且偏好和分布不变的群组，对于所增加的项目的货币需求大于对于所减少的项目的货币需求即可；^② 或者换言之，在第二时期该群组所获得的经济满意感（以货币量度）超过其在第一时期所获得的经济满意感。当然不必要求，当超出的经济满意感（以货币量度）是 μ 时，我们的量度表示为增加 μ ，而当超出的经济满意感（以货币量度）是 ν 时，则我们的量度应该表示为增加 ν 。这不仅是不必要的，而且在收入仅由一种商品所构成的特殊情况下，它甚至是不合理的。所要求的是，当超出的经济满意感（以货币量度）是 μ 时，我们的量度应该表示为某种增加，而当超出的经济满意感（以货币量度）是 ν 时，我们的量度应该表示为比其为 μ 时更大些的增加。这就是我们所构建的必须遵从的基本框架。问题是如何构建才能够最好地满足已经明确

① 对于这些词句尚需考虑的问题是，事实上如果我们群组的总的货币收入改变了，则第二时期的“英镑”将不再等同于第一时期的“英镑”。

② 也许有必要用符号将先前用语言表述的内容再演示一下，任何商品的需求线的函数设为 $d(x, p)$ ，则对于所增加的 μ 个单位的货币需求不是 $d(x, p) - d(x, p)$ 原 $d(x, p)$ 而是 $\int_{p_0}^{p_1} d(x, p) dp$ 。

的目标。^①

异。如果我们想要比较在任意两个时期中的第一时期，给定人数的群组将其购买能力用于第一种商品组合，而在第二时期用于第二种商品组合的情况。当然，每种组合均不可对同一物品估算两次以上。也就是说，只包括向消费者所提供的直接劳务，例如，医生的劳务，最终消费品，当年生产的耐用机器的一部分，^②但不包括体现于这些物品中的原材料和劳动，同时当然也不包括“有价证券”。在现阶段，让我们忽略这种可能，即在一种组合中，包括有新发明的商品，而在另一种组合中完全没有的情况。第一种组合，我们称之为悦₁，包括 赠₁，赠₂，扎₁……个单位的各种商品；同时第二种组合悦₂，包括 赠₂，赠₃，扎₂……个单位的相同的商品。这些商品的价格在第一时期设为 葬₁，遭₁，糟₁……；而在第二时期，设为 葬₂，遭₂，糟₂……。我们的群组的总量货币收入，在第一时期设为 陨₁，在第二时期设为 陨₂，则求证的结果如下：

① 欧文·费希尔教授在其卓越的研究著作《指数编制》中，也采用该观点编制这种量度，使之在绝对意义上是正确的，而不仅仅要求它给出一种与为我们想要的量度所服务的特定目标相和谐的量度而已。在检验许多不同种类的指数之后，他发现，当那些在技术上具有缺陷的指数被删除之后，剩余的指数，尽管是由多种不同的方案所确定的，却给出了大致相等的结果。于是他总结道：“就人力而言，指数是一种绝对精确的工具。”（第 四〇〇 页）。现在，使用不同的方法得出的结果之间的一致性，说明在什么地方一定存在着绝对正确的结果，使得这些指数都与之相近似。不过，迄今为止就我们所能看到的，还不存在接受这一玄奥观点的实实在在的基础。不妨以确定一组树的平均高度所设计的量度作为类比。很容易确定它们高度的算术平均值、几何平均值或任何其他平均值。在很多条件下，所有常用形式的平均值都将给出十分相近的结果。但是，没有证据可以证明在天堂中隐藏着一个与所有结果均不相同的平均值，而且从绝对意义上说，比任何一个结果都更精确更真实。存在着一个真实的算术平均值，一个真实的几何平均值，一个真实的调和平均值；不过，在绝对意义上正确的原始平均值的概念，在我们看来，有如一种幻觉。当我们想要达到某种特定的目标的时候，最好问：算术平均值或者几何平均值是否可以最好地满足我们的目的？如果这两个平均值恰好非常接近，那我们将十分满意。因为对于我们来说，出于偶然而选择了一个错误的情况，不大可能发生。不过仅此而已，我们并不能再多说些什么。但是有理由相信，当费希尔教授声称对于计算价格指数公式的选择与寻求的目标无关时，他一定比我们更狭义地使用了目标这个词，并且不会不同意我们在此处的言论。

② 为了与第 猿章给出的国民收入的定义相吻合，这样做是必要的。我们定义收入只包括当年实际上消费的物品，而机器不包括在内。根据我们的定义，我们应该严格地将所有新机器和厂房超过维持资本完整无损之所需以上的部分，减去当年这些机器和厂房在生产消费商品过程中的损耗，然后将剩余的价值包括进去。

第一，如果我们的群组在第二时期购买的各种商品与在第一时期的购买呈相同的比例，即是说，如果每一时期购买的商品组合的一般形式为 y_{1t} ，则在第二时期所购买的每种商品等于在第一时期所购买的每种商品乘以分式

隕員 曾葬員垣員曾員墮員垣員扎員糟員垣員.....
隕員 曾葬員垣員曾員墮員垣員扎員糟員垣員.....

第二，如果我们的群组在第一时期购买的各种商品与在第二时期购买的商品呈相同的比例，即是说，如果每一时期购买的商品组合的一般形式为 y^0 ，则在第二时期所购买的每种商品等于在第一时期所购买的每种商品乘以分式

隕國員 曾國員葬國員垣國員曾國員葬國員垣國員扎國員糲國員垣.....
隕國員 曾國員葬國員垣國員曾國員葬國員垣國員扎國員糲國員垣.....

以这些求证为基础，在一定的假设条件下，我们的问题可以部分地得到解决。

如果第二时期，一个购买组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 由以 $(x_1, x_2, x_3, \dots)$ 为比例的元素所组成的某个人改变选择购买组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ ，则可以肯定地说，他的行为不致引起价格的变化，因此他可以按照价格 $p_1, p_2, p_3, \dots$ 购买其新组合中的各项。类同的推论对于第一时期选择将组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 转换为组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 的某个人也成立。但是，当群组整体，或者我们更愿意说，当某个代表性人物以这种方式转变其消费时，就不能再假定价格不会受到影响了。如果在第二时期，该群组从组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 转换为组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ ，让我们假定它必须支付的价格为 $p_1, p_2, p_3, \dots$ 。同样，如果在第一时期该群组从组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 转换为组合形式 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ ，则它必须支付的价格为 $p_1, p_2, p_3, \dots$ 。在上一节结束时提出的假设是： $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 等于 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ ，以及 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 等于 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ 。这表明该群组在第二时期只要愿意，就可以购买组合 $\{x_1, x_2, x_3, \dots\}$ ，尽管由于它决定这样做使价格发生了变化，但就像它的决定并未引起价格变化以及它所能做到的一样，对于在第一时期的该群组可作出同样的推断。如果所关注的所有商品是在不变的供给价格的条件下生产出来的，则上述

假设将与事实完全符合。在现实生活中，对于为数众多的商品来说，假设因受到消费的影响，其价格向上变动与向下变动大体上相互平衡是合理的，因而一般来说，我们的假设与事实大致相符。然而，必须记住的是，这一假设是以下所有讨论的前提。

异瑶让我们首先讨论在 异苑中得出的两个分数均处于 员的同一侧的情况，即二者或者都大于 员，或者都小于 员。如果二者均大于 员，这说明我们的群组在第二时期，不管它购买的是 悦还是 悦，只要它愿意，就可以购买比第一时期更多的商品。于是，在第二时期它选择形式 悦这一事实证明，它购买组合形式为 悦的商品所产生的经济福利（以货币为量度），比其在第一时期所购买的组合形式为 悦的商品可能提供的经济福利（以货币为量度）更大。^① 因此，可以进一步推断，它必将大于该群组在第一时期所购买的实际组合形式 悦所产生的经济满意感（以货币为量度）。但是，由于偏好和分布没有发生变化，所以，在第二时期实际的组合 悦所产生的经济满意感（以货币为量度）将等于第一时期实际组合所产生的经济满意感。因此，如果我们的两个分式均大于 员，则一定可以得出在第二时期购买的组合 悦所产生的经济满意感（以货币为量度）大于在第一时期购买的组合 悦所产生的经济满意感。通过类似的分析，可以证明，如果上述两个分式均小于 员，则与此相反的结论成立。因此，在这种情况下，两个分式中的任

$$\frac{\text{限}}{\text{限}} \cdot \frac{\text{曾葬垣赠赠垣糟垣} \dots}{\text{曾葬垣赠赠垣糟垣} \dots} \text{或者} \frac{\text{限}}{\text{限}} \cdot \frac{\text{曾葬垣赠赠垣糟垣} \dots}{\text{曾葬垣赠赠垣糟垣} \dots}$$

何一个，或者处于二者之间的任何一数值，都将满足在 异远中所建立的条件，即我们的量度满足了作为国民收入大小变化的一种标准的要求。

异瑶因而，在以上情况下，我们设定的条件并未确定一种量度的选择，而只不过确定了这种选择必然所处的区间。此区间的宽度取

① 这一推断以及据此得出的结果，取决于下述条件，即我们的群组能够以现行价格购买它在此价格下想要购买的任何商品的数量。当官方制定最高限时，人们的购买或者由于配给过程，或者由于在这些价格下没有足够的商品满足需求将会受到限制，这一条件当然是无法满足的。在大战期间，由于法定价格经常偏离实际价格——至少在德国是如此，使得情况变得更为复杂。

决于两个分式之差的大小。在某些条件下，它们之间存在着几乎相等的关系。因此，在 19 世纪晚期，在英国人所增加的获得几乎所有重要的商品的能力中，主要的因素只有一个而且是同一个，即改进的运输；在制造业方面实现的主要的改进均是使运输工具更为廉价。在其他条件下，两个分数之差相当大。直接适用的例证也许可以找到。然而，我们必须对自己找到的一个例证表示满意，它并非来自于同一群组不同时期两种状况的比较，而是来自于两个群组同一时期状况的比较。这一例证仅在并非真实的假设条件下与当前的目的相关，即假定英国与德国工人的偏好相同，他们的购买仅仅由于他们的收入以及他们必须支付的价格之间的差异而有所不同。此例证取自于商务部关于德国城镇生活成本的报告。该报告指出，在报告形成时期，英国工人在德国的消费成本比在英国的通常高出大约 15%；同时，德国工人在德国的消费成本比在英国的通常高出大约 15%^①。因此，如果以字母下脚标 B 代表英国的消费量和价格，而以字母下脚标 D 代表德国的消费量和价格，则

$$\frac{P_D^B Q_D^B}{P_B^B Q_B^B} \approx \frac{P_D^D Q_D^D}{P_B^D Q_B^D}, \text{ 以及 } \frac{P_D^B Q_D^B}{P_B^B Q_B^B} \approx \frac{P_D^D Q_D^D}{P_B^D Q_B^D}$$

虽然我们的条件在目前所考虑的问题的类型中，仅仅确定了收入变化的量度应该分布的两个区间，但是为方便起见，在此甚至可以考虑从可能的量度的无限多个的数据中明智地选出一个，虽然这样做有些武断。当我们从这种问题转向另外较为困难的问题时，需要在更为狭小的范围内作出武断的选择。有些时候，偶然会出现上述两个分式中其中一个大于 1 而另一个小于 1 的情况。很明显，它们都不能指出该群组所获得的经济满意感（以货币量度）业已变化的方向。让我们假设在第二时期，该群组后期收入所能支配的形式如 H 的组合，比其前期收入所能支配的为 G ；而后期收入所能支配的形式如 H 的组合比其前期收入所能支配的为 G 。在这种情况下，通常可以认定，如果分式

^① 《白皮书 1900》，第 10 页和第 11 页。

$$\frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots$$

以很大的比例小于 员, 同时分式

$$\frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots$$

仅以很小的比例大于 员, 则该群组所获得的经济满意感（以货币为量度）很可能已经减小；同时，如果实际的条件刚好相反，则其很可能已经增大。当一个分式与 员之差仅以微小之比例大于另一个分式与 员之差时，似乎可以得一个相似的推断，虽然不能完全确定。如果是这样，我们的群组所获得的经济满意感——均将理解为我们所说的以货币为量度的满意感——在第二时期可能减小或增大，将依据下述表达式

$$\frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots \cdot \frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots$$

或者这一表达式的任一次方，或者依据其略有变形的其他公式是大于还是小于 员而定。因此，基于这些限定条件所构建的任何分式，都可以满足我们量度所要求的条件。

晃晃耀在本书的前几版中，通过直接分析对上述常识性的看法作出如下证明。如果

$$\frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots$$

以一个很大的分数小于 员, 则表明如果我们的群组在第二年购买形式如悦的组合，其购买的每一项目均以一个很大的百分数小于在第一年中的购买，而且，因此——在偏好与分布没有改变的条件下——我们的群组所获得的满意感水平从一个很大的标准单位上来看将可能小于第一年的，设为 远。而事实上，它没有这样做，它在第二年购买形式如悦的组合，证明在第二年这种组合的购买所产生的满意感，与在第一年其他组合的购买所产生的满意感相比，不会小于 远。以相同的方式，如果

$$\frac{\text{隔} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}}{\text{限} \cdot \frac{\text{曾葬垣憎遭垣糴垣} \dots}} \dots$$

仅以一个很小的分数大于 员, 则说明, 如果我们的群组在第一年购买形式如 悦的组合, 其购买的每一项均以一个小百分数小于在第二年中的购买, 而且——在偏好与分布不变的条件下——我们的群组所获得的满意感水平从很小的一个标准单位上来看将可能小于第二年的, 设为 运。因此, 在第二年实际购买的组合所产生的满意感, 与第一年实际购买的组合所产生的满意感相比, 不会大于 运。因为认定 运相对于 运更大, 所以, 产生于第二年的购买的满意感, 要大于第一年的购买所产生的满意感; 同时, 更进一步地讲, 因为这些不同方式中的任何一种发生的概率, 显然与任何其他方式都同等, 所以, 产生于第二年的购买的满意感很可能小于产生于第一年的。似乎对我们来说, 现在这种推理的过程以一种并不正确的方式取决于先验的概率, 因此, 有必要更认真地考察这种方式。为此目的, 让我们设定:

择代表第一时期的收入所能获得 (并已获得) 的 悦组合的数量;

择代表第二时期的收入所能获得的 悦组合的数量;

则代表第一时期的收入所能获得的 悦组合的数量;

则代表第二时期的收入所能获得 (并已获得) 的 悦组合的数量;

同时, $\Phi(\text{择})$, $\Phi(\text{择})$, $\Phi(\text{则})$, $\Phi(\text{则})$ 代表与这些实际的或潜在的购买相关的满意感的量值。

我们假定

$$\text{择} \text{跃} \text{择} \quad (\text{员})$$

$$\text{则} \text{约} \text{则} \quad (\text{圆})$$

$$\frac{\text{择}}{\text{择}} \text{跃} \frac{\text{则}}{\text{则}} \quad (\text{猿})$$

之后, 因为在第一时期, 悦的 择优于 悦的 则, 故我们知道, $\Phi(\text{择}) \text{跃} \Phi(\text{则})$ 。以同样的方式, 我们知道, $\Phi(\text{则}) \text{跃} \Phi(\text{择})$ 。进而从 (员) 中得出 $\Phi(\text{择}) \text{跃} \Phi(\text{择})$; 并且从 (圆) 中得出 $\Phi(\text{则}) \text{跃} \Phi(\text{则})$ 。

设定 摇摇摇摇摇摇摇摇 $\Phi(\text{择}) \text{越} \Phi(\text{则})$ 垣 粤

$$\Phi(\text{则}) \text{越} \Phi(\text{择}) \text{垣 月}$$

$$\Phi(\text{择}) \text{越} \Phi(\text{择}) \text{垣 匀}$$

$$\Phi(\text{则}) \text{越} \Phi(\text{则}) \text{垣 运}$$

于是, 粤, 月, 匀, 运均为正值, 再根据简单的转换, 可以得到

α (择)原云(则)越(越) (粤原月匀原云)。在所有场合, 如果 择(择)比 则(则)大很多, 则不等式 (猿) 允许我们判定很可能 匀(跃) 不过, 我们无法知道 粤与 月之值。所谓的非充分理由法则, 并不能使我们从这种未知中引伸出可能(月原粤) 匀(原云)的结论。然而, 只能借助于某些这类命题的帮助, 使我们推断出很可能 α (择)跃(云则)。对于我们常识性的观点, 不可能存在一般性的证明。正确的是, 择(择)超过 则(则)越多, 第二时期的满意感小于第一时期的满意感的可能性就越大; 但是, 我们无法列举有关第二时期的满意感很可能大于而非小于第一时期的满意感的任何相关数值。正如凯恩斯 (云越择) 先生所说: “我们面对着一个概率问题, 对于这一问题的任何一种具体情况, 我们可能有相关的数据, 但是在缺少这些数据时, 这一问题则是无法确定的。”^①

如果这一结论是正确的,则可推出,当表达式

限_員 曾_員 葬_員 垣_員 曾_員 葬_員 垣_員 牆_員 垣_員 搖和搖 限_員 曾_員 葬_員 垣_員 曾_員 葬_員 垣_員 牆_員 垣_員
 限_員 曾_員 葬_員 垣_員 曾_員 葬_員 垣_員 牆_員 垣_員 限_員 曾_員 葬_員 垣_員 曾_員 葬_員 垣_員 牆_員 垣_員

中，一个大于 y 而另一个小于 y 时，则二者之间不存在某一表达式，根据该表达式大于或者小于 y ，我们能够在一般的意义上说明我们的群组在第二时期所获得的经济满意感可能增大了或者减小了。然而，只要当我们的限定表达式都处于 y 的同一侧时，则可明确地判断出两个时期之间的经济满意感是增加了还是减少了。在这两个限定表达式之间，确定某一个而不是两个表达式实际上更为便捷。存在着无数个适用的中间表达式，在它们中间作出我们的选择，由于不存在更深层次的偏好，我们则可能像凯恩斯所说的那样，“合乎逻辑地受到出于对代数的优雅，算术的简洁，劳动的节省，以及在不同场合使用同一特定速记方法的内在一致性的考虑的影响”。^② 因此，我们建议使用价格指数中有关技术有效性的两项基本检验指标——当然因为我们寻求的量度乃是价格指数的倒数乘以货币收入变化的比例——欧文·费希尔教授已经使其引人注目。首先，选择的公式应该具有如下特点：“不论选择哪一点为基础，在对其中的一点与另一点进行比较时，它

① 《货币论》，第一卷，第 40 页。

② 同上，第 50 页。

都给出同一比率。^① 如果向前计算，它给出 1954 年的价格是 1953 年的 1.05 倍，则不应像所谓的索尔伯克（*Solberg*）类型的非加权算术指数那样，当向后计算时，1954 年的价格并非是 1953 年的 1.05。其次，选择的公式应该满足费希尔教授所说的因素颠倒检验。“不论何时，存在着的任何交换物品的价格，都包含有其交换的，或生产的，或消费的，或其他形式参与的数量意义，因此，一个价格指数的问题也包含有一个孪生的数量指数的问题……。没有理由认为对于两个因素中的一个采用的某一公式，无法应用于另一个因素”。^② 因此，所选择的公式应该是，假设我们研究的所有商品总的货币价值在两年间从 $\sum p_1 q_1$ 变为 $\sum p_2 q_2$ ，则应用于价格时该公式给出价格向上的变动，从 $\frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1}$ 变为 $\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_2 q_2}$ ，而应用于数量时该公式给出数量向上的变动，从 $\frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1}$ 变为 $\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_2 q_2}$ ，即

$$\left(\frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_2 q_2} \right) \text{ 等于 } 1$$

除了要与这些检验相一致以外，我们还可能适当地要求我们的量度在结构上是简洁的，在处理上是方便的。这些不同的考虑归结为一点，整体上看，公式

$$\frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1} \cdot \frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_2 q_2} = 1$$

作为变化的量度最能满足我们的目标。这一表达式中 $\frac{\sum p_2 q_2}{\sum p_1 q_1}$ 右侧的部分是价格指数形式的倒数，费希尔教授将其归为对一般性美德的第一份奖赏，并建议称之为“理想指数”。^③

从 1927 年到目前为止所讨论的公式，像限定公式以及区间公式，均建立于潜在的假设之上，即没有考虑仅包含于组合 X 或 Y 中，而又不同时包含于这两种组合之中的商品。因此，如果一种商品适用于在任何两年中的一年所购买，而不适用于另一年所购买，则这种商品在它被购买的那一年所产生的满意感将被这些量度完全忽略掉。因此，到目前为止，如果在相互比较的两个时期之间引进新商品，则这些量度

① 《指数的编制》，第 10 页。

② 同上，第 10-11 页。

③ 同上，第 10 页。

是不完善的。这一点很重要。因为新的商品，从与此相关的意义上讲，不仅仅体现在商品的新的物质方面，而且也体现在作为原有的商品在新的时间或空间上的可获得性方面。例如，十二月中旬的草莓，或者由于铁路向印度部分地区的延伸所引入的该地区以前从未见到过的小麦。很明显，我们不应该将十二月中旬的草莓与普通草莓同样计量，并因此对草莓进行虚构，迫使草莓价格上升，而必须认识到，十二月中旬的草莓是一种新的不同的商品。但是因为新的商品在初次引进之后的相当长的时间里，很少在任何群组的消费中占有重要地位，所以在对较为接近的两年时间进行比较时，由此所产生的不完善性就不可能非常严重。忽略新商品的存在，将我们的计算集中于老的商品，使我们的结果失效的风险并不是很大。但是，当相互比较的两年相隔很远时，在前一年中根本不存在的许多商品都需要在后一年中予以考虑，作为国民收入变化大小的一种量度（根据上一章的定义），忽略新的商品，将变得几乎毫无价值。^① 因此，除非找到把这些问题都考虑进去的某些方法，否则对于相隔较远的两个时期进行比较的想法，很可能不得不放弃。不过，由马歇尔设计的链式法成为摆脱这种困境的适用的方法。^② 根据这种方法，以两年中均适用的商品为基础，在对 1954 年和 1955 年的价格水平进行比较时，忽略在 1955 年引入的新商品以及退出的老商品，然后再比较 1955 年与 1956 年的价格水平时，将计算 1955 年引入的新商品，但忽略 1956 年的商品，依此类推。于是，我们不妨假设 1955 年的商品价格相当于 1954 年的商品价格的 1.05 倍，1956 年的商品相当于 1955 年的 1.05 倍，1957 年的相当于 1956 年的 1.05 倍，等等。以此为基础，我们构建出一个链条，并将 1954 年的商品价格设定为 1.00，根据上述数字，相应的链条为：

① 同样的考虑认为，“新的商品”，或在这种情况下，不如说不同的商品的存在，在对相距遥远的两个区域进行比较的过程中，比对邻近的两个区域进行比较，将变成更为严重的问题。因为相距遥远的两个区域中（例如赤道与极地）的一个区域所购买的一些商品，在另一个区域不被了解的可能性要远远大于相邻的两个区域。在相距遥远的区域之间，理论上可以运用将要介绍的以中间区域作为链条的链式法，不过，这种比较方法实际上很可能是无法使用的。

② 参看马歇尔的论文，《当代评论》，1935 年 1 月刊，第 1 页等等。

使用的物品的可能性，与发明新物品的可能性的程度相当的话，则不大可能会出现大的累积误差。但是我们知道，事实上，创新扩展的伟大历程并非以这种方式得到补偿。由于通过链式法引入的误差可能先验地具有确定的一个方向，这样，如果对于相隔较远的两个年代之间，这种方法给定英镑的购买力同等，则很可能英镑实际上在后面一年中比在前面一年中，给偏好一定的具有代表性的个人所带来的满意感更大些。于是，如果我们的链式量度得出 员940年英镑的购买力指数为 怨园，而得出 员950年的指数为 员50，则尽管同时有大量的新产品被推出和大量的老产品遭淘汰，但我们仍然可以有把握地推断，在 缘缘中所设定的条件下，员950年的 员英镑为我们的群组所带来的经济满意感的指数比 员940年更大。不过，如果这些指数的顺序颠倒了，则我们就不能以同样的把握作出推断——的确，除非指数减小得非常明显，我们就不能以任何确定性作出推断——员950年的 员英镑所带来的经济满意感的指数比 员940年的为小。

缘缘现在我们转向本章第二个主要的问题。如果我们的选择具有完全的自由度，则我们应该选择 缘缘中的公式。但是，实际上我们却无法采用这一公式。因为要构建它，需要获取实际上从来都无法满足的大量的信息。于是，有必要依据我们可能获取的信息构建出一个模型，或者代表性量度，使之尽可能地接近该公式。我们的充分数据量度，除去其代表收入变化的乘数 缘缘之外，由两部分构成：悦组合价格变化的倒数（包含有等于 曾，赠，拙……的不同商品的数量），以及 悦组合价格变化的倒数（包含有等于 曾，赠，拙……的不同商品的数量）。因此，我们近似的量度也分别由近似地代表 悦和 悦价格变化的两部分所构成。但是，如何利用样本收集方法才能较为理想地获得这些近似值呢？

缘缘不论我们所关注的商品的组合为何，它或者是由常人，或者是由工匠，或者是由劳动者，或者是由任何其他的人群在任何时间所购买的，它最好包含从若干不同的群组中选取出来的商品，它们价格变动的一般特征互不相同。一个好的样本组合，应该包含进入国民收入或者我们正在努力量度的那部分具有不同特点的所有群组的代表

性商品。^①然而，遗憾的是，实际上的考虑使得这些应该予以满足的要求无法实现，而且甚至有要求助于自身并不进入普通人购买的范围，而是商品的原材料的一类商品，例如小麦和大麦。因为我们能够观察到其价格，并能将其归入到我们的样本组合中的范围之内。

第一，除去一定大量流行消费的商品之外，很难掌握对消费者索取的零售价格。吉芬（~~詹姆斯·吉芬~~）曾经对此深有体验，他说道：“事实上，发现只有在大型批发市场上交易的那些主要商品的价格可以使用。”根据商务部以及前食品部关于食品零售价格的研究，现在有必要对这种说法进行修正，不过，它仍然在相当大的范围内是正确的。因此，尽管获取零售价格的困难可以克服，但这些价格依然不适用于连续年份的比较。因为在被定价的商品中往往包含着不同比例的零售商与运输商的劳务，所以，一个时期内的该种商品与另一个时期内的该种商品不同。“在海鱼只有在海边才可以买到时，它的平均价格是低的。现在火车使其可以销往到内地，它的零售价格中就包含着比以前高得多的运输费用。作为一项规则，应付这种困难的最简单的方法是采用其产地的批发价格，并允许充分考虑商品运输、人员、信息传播以及最重要的事项所分摊的费用”。^②

第二，即使采用制成品的批发价格也存在很大的问题。因为虽然它们的名称未变，但是其特点和质量一直处于不断的变化之中。斯第尔顿干酪曾经是双层奶油的，但现在为单层奶油干酪。不同酿造年份的红葡萄酒并不等价。火车车厢的三等座席现在与四十年前大不一样。“一座平均有十居室的房屋很可能比以前的空间大了一倍，而且很大一部分成本缘于较早的房屋所不具有的水、煤气以及其他家用设施”。^③“在最近十二年间，得益于更为科学的解冻与冷冻的方法，在英国销售的外国羊肉的质量稳步提高；另一方面，外国牛肉的质量却

① 米切尔（~~詹姆斯·米切尔~~）教授写道：“特别地，制成品与消费品价格的呆滞，农产品价格的波动多变，木材价格的急剧升高，等等，都成为对于一般价格水平变动所产生的影响的重要组成部分……对于数据范围设定的每种限制，都将转化为在结果显著性方面的某种局限。”（《美国劳工统计局公报》，~~第 14 卷~~，第 14 页）。这是相当正确的观点，但是一定不要将其理解为制成品以及转化为样本制成品中的原材料都应包括在内。

② 参看马歇尔：《现代评论》，~~第 14 卷~~，第 14 页。

③ 同上，第 14 页；以及马歇尔：《货币、信用和商业》，第 14 页。

在下滑，因为北美洲的供给实际上已经终止，取而代之的则是来自于阿根廷的质量较差的产品”。^① 在试图评价许多直接劳务时遇到了类似的困难——例如医生的劳务，正如帕累托所明确指出的那样，比棉纺织业吸收了更多的消费开支^②——因为这些劳务，虽然称谓未变，但其实质已经发生了变化。

于是，适用于观测的主要物品似乎是——虽然必须认同可用于更广泛观测的权威的加拿大指数以及美国所采用的多个指数——批发市场上，尤其是大型的世界市场上的原材料。这些物品——当然战争除外——近年来在价格上相对于运输成本占很少部分的小件物品已经下降，相对于人工劳务部分也已下降，而相对于制成品的部分已经上升，因为实际的制造工艺业已改进。从我们的样本中淘汰出去的项目之间的相互补偿的可能倾向，使这种淘汰因未发生相互补偿所产生的影响得到缓解。当然，相对于真实量度的近似值也在相同程度上出现偏差；同时，几乎可以肯定的是，因为原材料的价值通常在制成品的价值中仅占有很小的比例，所以原材料价值缘瑶的变化，可能只引起制成品价值缘瑶的变化，这将赋予所发生的波动以夸张的表象。

我们刚刚所谈到的并不包括我们无力解决的全部问题。因为用于表示若干“组合”的样本的清单，并非只是单纯的价格，而是乘以购买数量的价格，而我们关于数量的信息甚至比关于价格的信息还要有限。很少有关于家庭生产的商品的年度产量记录——也缺乏年度购买记录。进口数量的确有记录，可是没有多少重要的物品是完全通过进口获得的。当然，出于某种目的可以求助于典型的开支预算进而将这一困难予以转换。这就有可能形成特定人群对于某些主要物品平均购买的粗略概念。但是，这一方法仍然没能比粗略的平均数据提供更多的信息。它不能使我们区分不同物品之间的数量，这些物品包含于代表非常邻近的不同年份的组合之中。

异录都下面，让我们假设到目前为止这些困难均已克服，包含所

① 伍德女士：《经济期刊》，1944年，第244-245页。

② 库尔斯德：《经济政治学》，第105页。

有相关时期的价格和数量的样本已经建立。下一个问题则是确定价格应该如何予以“加权”。根据初步判断，权重似乎自然应该与提取样本的组合中所包含的若干种商品的数量成比例，但是，至少在理论上，有时可以对这种方案加以改进。因为我们已经掌握信息的某些商品可能与未包括在内的某些商品相互关联，它们的价格通常以相同的规律而变化。这些商品既是其他商品的同时也是它们自身的代表，故可赋予它们适当的大于其自身应得的权重。因此，理想的情况是，如果我们拥有少数几种商品的信息，而每种皆取自商品的不同的群组，各群组中的商品又具有相近的品质，则妥当地赋予我们的样本商品的价格以权重，使之不是与其自身的重要性成比例，而是与其所代表的群组的重要性成比例。然而，这一点在实际上难以操作。可能有一些商品其代表性品质非常明显，可以正确无误地赋予它们已经修正的权数。但是，我们很少拥有足够的知识以实施这种差别对待。就目前的情况来看，使用我们的样本，一般来说就是最好的方案，它在实际上是适用的。^① 因此，修正组合价格变化的充分数据量度应为

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_i \Delta p_i}{\sum_{i=1}^n p_i \Delta p_i} \dots$$

对此最佳的适用的近似值应为

$$\frac{\sum_{i=1}^n p_i \Delta p_i}{\sum_{i=1}^n p_i \Delta p_i} \dots$$

这里的项目数限定为样本中包含的物品数。继而可以推断，对于修正组合价格变化的充分数据量度最佳的近似值应为

① 这种推断可以利用逆概率法则予以证实。将以一定程度变化的样本，从以相同程度变化的完整的组合中抽取出来的方法，多于将该样本从以不同程度变化的组合中抽取出来的方法。因此，任何无偏差地取自任一组合的给定的样本，到目前为止，均比经过任何修正过的样本，似乎更能正确地代表该组合。但是，必须承认的是，价格变动与我们的样本主体非常不同的商品是否应该包括在内的问题，是一个棘手的问题。删除“奇异的观测值”，有时在实际测量的计算中被认为是理想的。如何处理这种问题，取决于与我们的样本相关的事先的期望值是否表明抽取该样本的初始分布遵从某种特定的误差规律。当然常常很难确定这一点。还应该说明的是，只有当我们的样本中的商品数量很少时，删除奇异的观测值的实际作用才可能是重要的；而正是由于商品数量很少，供确定进行删除的充分的背景条件也最难以获得。

陽	曾葬垣 員 曾 員 曾 員 垣.....	曾葬垣 員 曾 員 曾 員 垣.....
陽	曾葬垣 員 曾 員 曾 員 垣.....	伊 曾葬垣 員 曾 員 曾 員 垣.....

事实上，正如已经暗示过的那样，我们通常无法寻求一个合理的物品的样本，对于这一样本，在我们所要比较的两个时期（或地区）中，每一时期（或地区）所购买的相同物品的数量为已知。在这样的情况下，我们可能不得不使自己满足于这样一个样本，即在样本里我们所比较的年份中只有一年的数量是已知的。为此，我们不得不将我们的公式截短，并采用如下形式

隕 曾葬垣曾遭垣.....
隕 曾葬垣曾遭垣.....

这就是英国商会在生活成本指数中所采用的类型的公式（倒置的）。毋庸置疑，这种截短的样本不如完整的样本。不过，费希尔教授的研究表明，这种样本给出的结果与完整样本给出的结果并无非常大的偏差。因此，我们无须挑战一个非常难以回答的问题，即是否不存在建立于相同数据之上的某些其他公式，可以给出对于完整样本来说更为接近的近似值。

然而，此时有必要说明存在于上述公式与诸如索尔伯克的所谓的“未加权”指数之间的确切关系是什么。在这种类型的指数中，以某一年或平均若干年作为基础，基年或者基期的所有商品的价格都定为 100，而其他年份的价格则当做 100 的适当的分数。如果基年的实际价格为 P_0 ，而其他年份的实际价格为 P_t ，则对于另一年来说英镑的购买力指数应为

菜園菜園菜園菜園……
 菜園菜園菜園菜園……
 菜園菜園菜園菜園……

当且仅当上节给出的公式中的 $\frac{P_t}{P_0}$, $\frac{P_t}{P_0}$, $\frac{P_t}{P_0}$ 之值与 $\frac{P_t}{P_0}$, $\frac{P_t}{P_0}$, $\frac{P_t}{P_0}$ 成比例时, 此表达式才与上一节的公式等价。即是说, 索尔伯克的公式测算某一组合的总价格的变化, 而构成该组合的每种商品的数量在基年或基期的销售额均为 $\frac{P_t}{P_0}$ 英镑的同一倍数。事实上, 这些数

量恰好就是基年或基期实际的销售数量的可能性非常小。因此，只有在极其偶然的情况下，按索尔伯克方案构建的以任何给定的年份或时期为基础的公式，才能与按上一节的方案构建的、打算表现在基年或基期实际销售的组合总价格方面所发生的变化的公式相互一致。

综上所述，还可得出一个明确的推论。我们已经看到基于索尔伯克方案的指数以任何年份或时期为基础，它量度某一组合总价格的变化，构成该组合的每种商品的数量，在年份均值为英镑。结果是，当基期由年份转换为年份时，一般来说要量度其总价格变化的该组合将发生变动。由于被量度的物品不同，所以估计将会获得不同的结果；并且目前也没有理由怀疑，为什么结果不应该不同。以年为基期的某一指数表示货币购买力的升高，而以年为基期的相似的数字（索尔伯克形式）表示货币购买力的降低。因此，当我们必须面对只有两种商品的情况时，如果一种的价格加倍，而另一种的价格减半，则这种形式的指数如以第一年为基础，则表示两种价格总体升高；如以第二年为基础，则将表示总体价格降低。在商会有关分别考察英国和德国城镇生活成本的出版物中，许多表格对这种类型的偏差提供了极好的实例。在蓝皮书中，利用指数计算伦敦、米德兰和爱尔兰的实际工资，其中以伦敦为基础（与我们的时间指数相对应，比如说，以年为基础），并将那里现行的消费价格和租金价格均定为 100。根据这种方案，分别赋予消费及租金价格与工资的权重，商会发现伦敦的实际工资与米德兰的相同，但比爱尔兰的高。然而，如果以爱尔兰为基础，则实际工资指数伦敦是 100，米德兰为 100，爱尔兰为 100。同样的困难出现于有关德国城镇的蓝皮书中。以柏林为基础，商会发现除一个城市以外，柏林的实际工资比其他任何地区的都高。^①“如果不以柏林而以北海港为基础，柏林就会排在第四位而不是第二位，其他地区的排序也将发生变化；同样，以德国中部为基础，排序甚至会受到更大的影响”。^②当然无须怀疑的是，这种类型的大偏差可能不会发生，除非存在着极大的偏差，或者

① 《白皮书》，第 100 页。

② 凯恩斯：《经济学季刊》，1905 年，第 100 页。

在不同的时期对具有大的偏差的消费价格赋予很大的权重。不过，这种事实虽然实际上很重要，却与我们目前的讨论无关。

异源很可能在某些情况下，我们对想要比较的年份中的任何一年的数量都所知甚少，而且无数据可供猜测，因此不得不退而求其次，依据根本没有任何权重的价格关系的样本，确定我们量度中所涉及的价格指数。在这些情况下，前面的讨论非常明确地说明了一件事，即我们一定不要用索尔伯克的方法，以简单的算术平均值结合价格关系来构建我们的指数。如果采用简单的几何平均值——如果我们商品中任一价格接近于零，则这种方法不适用；——或者采用价格关系的中位数，则可避开因方法产生的困境。费希尔教授对于这两种方法的比较优势进行过饶有趣味的讨论。^① 当可以得到公式所需要的数据时，这两种方法显然都不如异源中所提出的加权公式。

异源在结论中，我们还必须考虑各种实际量度的可靠性，这些量度均可以作为充分数据量度的代表。首先，让我们假设我们可以获取像充分数据量度那样的具有相同的一般形式的样本，包括对于我们想要比较的两个（或者所有）时期都适用的数量以及价格。这时，我们可以得出五项一般性的结论。第一，当样本是从充分数据组合中的最重要的商品集中抽取出来的时候，它体现了典型的价格变动，则我们的量度可能具有的误差将比样本取自于非代表性商品时的为小。第二，当样本很大时，即与样本中所包含的项目相关的开支占我们的群组整个组合的总开支的很大一部分时，则可能的误差比样本小时更为小。第三，如果构成充分数据组合的每个项目均单独地承担了组合总开支中的一小部分，则可能的误差比某些项目单独承担总开支的很大一部分时更为小。第四，当样本中包含的项目离散程度小时，即我们比较的年份之间的各种价格变化程度非常相近，则可能的误差比项目的离散程度大时更为小。依据这种考虑可以得出，在不考虑异源中提及的新商品的困难的条件下，与年代相隔很近时相比，当年代相隔很远时，我们的量度可能发生的误差值将会很大。究其原因，正如米切尔教授在对事实进行广泛观察的基础上所证明的那样，在相邻两年

^① 参看《指数的编制》，第 圆页等，以及第 圆页等。

之间批发价格变动的分布是高度趋中的，——比误差的正态分布本身还要趋中，——可是，在相隔很远的两年之间，其变动的分布则是高度离散的。“某些商品连续的价格变动在若干年间每年都显示出明显的持续向上的趋势，其他商品则存在着一直向下变动的趋势；还有一些商品，则无确定的长期趋势可言”。^①最后，如果我们无法获取与我们的充分数据量度相同的一般形式的样本，而不得不满足于异质中所描述的截短的样本的时候，则我们的量度的可靠性当然比获取较好类型的相同分布的样本时更为差。如果我们必须面对全然没有数量的局面，则只好使用简单的几何平均值或者价格关系中的中位数，这时的量度也具有较差的可靠性。不过，有必要指出的是，当我们所比较的年份之间的价格变动具有很小或者中等的离散程度时，使用某种不良的指数公式对可靠性造成的损害，也像使用小样本所造成的损害一样，是不会非常大的；但是，当这种离散程度很大时，则这种损害会变得更大了。

① 美国《劳工期刊》，第 10 卷，第 10 页。

第 苑章 摇经济福利与国民收 摇摇入大小的变化

摇摇 异端很明显，假如穷人所得收入并未减少，那么总国民收入大小的增加，而且这种增加并未伴有任何其他事件的发生，则一定会带来经济福利的增加。因为，如果对富人供应商品的增加，伴随着对穷人供应商品的减少，则可能在以货币为量度的经济福利和在这里定义的国民收入的增加的同时，未以货币为量度的经济福利本身却在减少，这种双重变化的情况，由穷人所得收入不应减少的附加条件加以排除。但是，并不能由此断定，在维持穷人的收入不受损失的每一种情况下，总收入的增加，一定会带来经济福利的增加。因为有可能在收入增加的同时，产生了对经济福利不利的其他影响。因此，最好探讨在实践中应该如何估计这种可能性大小的问题。

异端由于为获取收入中某些项目的设施的改进而产生的消费方面的变化，易于引起偏好的变化。但当任何具体的商品变得更加容易获取时，偏好的变化通常表现为偏好的加强。因此，当机器可供试用，或者物品以样品包装赠送，或者图片向公众免费展出时，人们对于这些物品的欲望是趋于增强的。在酒店、彩票或者图书馆易于被接触的情况下，对于饮酒、赌博或者文学的爱好来说就不仅仅只是被满足了，而是被激发出来了。当整洁、照明，^① 或者模范寓所、样板农田被展示出来的时候，虽然仅能为邻居所见并不能为其所有，但其所起的客

① 参看沃波尔（宰第德）关于街灯的采用引起邻近房舍照明需求增加的说明（《英格兰历史》，第一卷，第 愿页）。一则精心设计的电灯宣传广告被怀特（宰第德）的《电气工业》（第 缘页）所引用。某公司在—座房屋内完全免费安装六盏电灯供试用半年，房主只需支付所消耗的电费。半年后，如果客户要求，该公司负责拆除全部设施。

观作用是很突出的，它们使得许多未被人们所认识的事物的优越性得以显示。^① 所以，“免费图书馆是创造欣赏高档文学习惯和能力的发动机”，同样，专门为穷人服务的储蓄银行是“传授节俭的发动机”。^② 以类似的方式，许多德国城市制定政策，为戏院或者歌剧院提供补贴，使之每周两至三个夜晚举办交响音乐会，只收取非常低的门票。这是一项注重教育的政策，可以从欣赏能力的提高中分享成果。的确，对于一种物品偏好的加强，一般会伴随着对于任何其他满足相同或相似目的的物品的偏好的减弱，例如羊毛相对于棉布，或者新的“最佳型号”的汽车相对于原来的最佳型号；同时有些时候还会伴随着对于其他毫无关系的享乐手段的偏好的减弱。但是，在这些情况下，有理由判定为新的偏好提供的条件比为老的偏好提供的条件很可能会产生某些超出的满意感。因为，为获得收入中所包含的某些项目的设施的增加所带来的纯粹的后果，将是经济福利的增加。

不过，上述讨论并未触及问题的根本。它仅与中短期的效应而不是与最终的效应相关。当某一群体的人们已经摆脱了他们曾经十分熟悉的相对贫困的状态，并进入他们逐步适应的相对富裕的状态时，他们真的从他们环境的后一种状态中获得了比他们从前一种状态中更多的满意感吗？相对于改变后的条件，他们的欲望和习惯，以及期望的整个构架也将改变。如果终生都睡在一张柔软的床上的某个人被迫睡在露天的地上，他一定非常痛苦；可是，一直睡在柔软床上的人一定比一直睡在露天的人更能享受他的夜晚吗？在罗尔—罗依斯（~~砸烂~~ ~~原（砸烂）~~）汽车社会中的 ~~罗尔—罗依斯~~ 汽车，一定比在狗拉车社会中的 ~~罗尔—罗依斯~~ 狗拉车产生更大的总的满意感吗？在下一章将给出一些理由，质疑是否富人的消费收入明显减少，假定这是一种普遍现象，在经过一段适应期后，会显著地降低富人的经济福利的问题。在他们

① 参看奥克塔维亚·希尔（~~舒朗普尔~~）女士维持其房屋楼梯整洁之实践，以及普伦基特（~~珍妮特~~）先生关于 ~~爱丁堡~~ 年科克博览会之说明（《新世纪的爱尔兰》，第 ~~四~~ 页）。

② 杰文斯（~~詹姆斯~~）：《社会改革方法》，第 ~~七~~ 页。然而需要注意的是，马歇尔博士认为这种考虑的顺序具有相对较小的范围。他写道：“在长期，需求均表现出很大的弹性，而现在这些需求几乎在短期就表现出很大的弹性；因此，除去少数例外的情况，我们可以在谈到某种商品的需求弹性大或者小时，无须说明所涉及的时间的长或短。”（《经济学原理》，第 ~~二~~ 页）。

的消费收入增加时可以进行同样的质疑。这一点非常重要。如果英国的人均收入是当前实际水平的二十倍，则很可能它进一步的增加——假设人口不变，将不会在经济福利上再增加任何东西。而实际上，以低水平的平均收入的观点来看，我们很有把握得出的结论应该是，收入的增加——除去荒诞地假设全部增加的收入均流入已经十分富有的人的手中——将最终而不仅仅是立即带来经济福利的增加。经济改善的目标并非只是幻想。^①

尽管如此，仍然有一点须作进一步的考虑。一个社会的经济福利存在于利用国民收入所获得的满意感，超过为形成国民收入而产生的不满意感的平衡之中，结果是，当国民收入的增加伴随着为生产收入所做工作之数量的增加时，就会出现一个问题，即是否所做工作的增加并没有造成不满意感超过其产品所提供的满意感。目前来看，如果额外的工作是由于发明等等，或使用它的新的并且更为先进的方法已被开发出来的缘故所产生的话，就无须担心这一点；如果额外的工作是因为诸如雇主与雇员之间的争吵等等，这些往往阻止想要工作的人去工作的障碍已被清除的缘故所产生的话，则亦无须担心这一点；如果额外的工作是因为酬劳工人们的方法已被改进，对额外的工作给予等价的额外的支付的原因所产生的话，同样也无须担心这一点。然而，很可能额外的工作是以与此不同的其他的方式被要求做的，例如，假设整个社会的公民在法律的强制下每天工作十八个小时，而这一政策事实上不可能使国民收入增大。实际上可以肯定的是，额外产品所提供的满意感，必将大大地低于因额外的劳动所引起的不满意感。这里存在着某种因素，它增加了国民收入的大小，同时也减少或者并不增加经济福利的总量。这种类型的因素，实际上在当今的世界里并不重要，因为除去军事征召之外，我们都是自愿地而非被迫地去工作的。然而，可以想像到的是，即便在自愿的体制下，某些类似的问题也会

① 参看邦斯魁特（邦斯魁特）的《幸福、福利与国民收入》（1935年），第10页及以后）相反的观点。他认为，经济福利取决于收入和需求之间的关系，而收入的增长，在允许进行调整的时期过后，将引起需求的增加，致使收入与需求之间的初始关系得以重新建立。因此，他得出结论说，代表性个人的经济福利是一个常量，在长期不受其收入变动的影响。

出现。由于工人们对其自身实际利益持有某种错误的观点，他们很可能愿意接受一项时数增加的劳动，虽然增加了收入却损失了经济福利。此外，在雇主的盘剥之下，工人们有可能接受某项工作的增加，认为这样总比减少收入有利。这里存在着一系列可能的因素，它们增加收入的同时也造成经济福利的减少。不过，很明显，在与我们讨论的相关的因素主体中，上述因素所发挥的作用将会很小。一般来说，增加国民收入的大小同时也增加工作的因素，与增加收入的大小但并不增加工作的因素一样，在分配条件一定的情况下，都将增加经济福利。

第 愿章摇经济福利与国民收 摇摇入分配的变化

摇摇 异国如果收入能自富人转移至穷人，则所提供的不同种类的商品和劳务的比例将发生变化。昂贵的高档品将让位于更必需的物品，珍贵的酒类让位于肉和面包，新机器和服装厂让位于改造后的小型住房；同时，还将发生与此相类似的其他变化。^① 鉴于这一事实，说国民收入分配方面的变化有利于或者不利于穷人不严谨的。每年均会出现并非单一的确定构成的一些物品，间或以这种方式分配，间或以那种方式分配。事实上，以两年共同的观点来看，并不存在作为收入的这

① 应当注意的是，如果分配的改变更有利于穷人，则人们将转而消费的物品之一就是准商品——休闲。众所周知，高工资的国家 and 行业，一般来说同时也是工作时间短的国家 and 行业，而且是为弥补家庭预算要求妇女和儿童从事挣工资的工作最少的国家 and 行业。美国劳工局的《第 缘号公报》（第 页）关于美国、英国、法国、德国和比利时木匠的工资率和劳动时数的统计数字可以说明前一点。西德尼·查普曼（第 页）先生注意到德国矿工的收入占到其家庭收入的 缘，而较为富裕的美国矿工的收入占到其家庭收入的 苑（《工作与工资》，第一卷，第 页），这一事实可以说明后一点。仔细分析朗特里（第 页）先生关于约克郡的有趣的数据表，就可以得出相同的结论（《贫穷》，第 页）；维塞莉斯基（第 页）女士证明，主要是因为在这些地区妇女从事低报酬的家庭工作，例如，在英格兰，“在那里男劳工恶劣的条件使其妻子不可避免地去补充丈夫的收入”，因此，在男人工资较高的地区，妇女只有在获得良好报酬的工作时才会去在工业部门工作（《家庭工人们》，第 页）。同样，也可以在近期英国历史上出现的工资上涨与工作时长减少之间确定出类似的相关性。而且，我们认为在英国不同地区对工资率和工作时长所进行的研究，将揭示出同一类型的相关性。《英国 年劳工统计摘要》（第 页及以后）给出的关于瓦工工资和工时的统计数字也是如此。这些事实某种程度上不容易与本书后面所陈述的方法相吻合，因为休闲并未作为一种商品包含于我们所定义的国民收入之中。然而，到目前为止，当分配的改进造成某些物品对休闲的替代时，一定会带来国民收入的减少。很明显，当我们考虑分配的改变对经济福利的影响时，这种减少应该予以忽略。因为它们导致的生产的缩减所造成的福利的损失，一定小于由休闲自身所产生的福利的利得。

种物品，因而也不可能存在作为收入分配变化的这种物品。

然而，这不过是一个文字问题而非实际问题。当我们说收入的分配发生了有利于穷人的变化时，其意思是指，在社会一般的生产能力一定的条件下，以富人们获得他们想要获得的物品的减少为代价，穷人们正在获得更多的他们想要获得的物品。初一看，可能认为这种情况发生的唯一方式是将购买能力从富人转移给穷人，但实际上并非如此。即使两个群组的购买力的数量，即支配生产性资源的能力保持不变，也可能使穷人有利而富人受损。如果生产原先主要由穷人消费的某些物品的技术方法得以改进，而与此同时，生产原先主要由富人消费的某些物品的技术方法受到破坏，使其纯粹的后果保持第四章所定义的国民收入未发生变化，则可能发生上述情况。如果通过某种分配系统或某些其他的机构，迫使富人减少对于穷人来说十分重要的物品的需求，而这些物品是在需求减少因而价格降低的条件下被生产出来的，则上述情况同样可能发生。反之——在第四编中将会看到，这一点实际上是非常重要的——由穷人掌握的支配国家生产性资源的份额不论是相对增加还是绝对增加，而且如果他们获取这一较大份额的过程，引致在他们自己消费中占有重要地位的物品的成本上升，则他们可能并未真正获取利得。因此，对于穷人有利的分配上的变化，可以通过购买能力转移或者支配生产性资源能力的转移以外的方式予以实现，而且并不意味着要将这些物品转移给他们。然而，这种转移是最重要的，同时也可能被视为是最为典型的，依靠这些方法，可使对于穷人有利的分配上的变化得以实现。

如果可能，希望以此为基础，在国民收入分配的变化与经济福利的变化之间建立起某种关系，以便与上一章在国民收入大小的变化与经济福利的变化之间所建立的关系相对应。在考虑这一问题的时候，我们一定不要忘记任何人在任何时期所享受的经济福利取决于他们的消费收入，而并非取决于他们所获得的收入。因此，一个人越是富有，他可能消费的收入占其总收入的比重就会越少。如果假设他的总收入是某个穷人总收入的二十倍，则其消费的收入可能仅是穷人的五倍。无论如何，非常明显的是，收入从相对富有者向相对贫困者的任何转移，是以牺牲较不急迫的愿望为代价的，使得比较急迫的愿望

得到了更多的满足，因此，它一定会使满意感的总和有所增加。这样，根据古老的“效用递减规律”，就可以毫无歧义地得出如下结论：任何使穷人手头的实际收入的绝对份额有所增加的因素，在从任何角度判断均未造成国民收入减少的情况下，一般来说都将使经济福利增大。^① 这一结论因为另一种考虑而得以强化。穆勒写道：“人并非想要富有，不过想要比他人富有。贪得无厌的人如果在邻里之间或者在国人中是最贫穷的，则他无论拥有多少财富都会感到很少满足甚至是不满足的。”^② 西格努尔·里格纳诺（Sigurd Rognano）更为深刻地写道：“因虚荣而产生的需求，少量的能力支出与大量的能力支出一样，都可以使之得到满足。只是由于大量财富的存在，才使得必须用一笔很大的而非一笔很小的开支才能获得这种满足感。在现实中，如果某人希望比另外一个人看起来双倍地富有，即是说他拥有的商品（珠宝、服装、马匹、花园、奢侈品、房屋等等）是另一个人的两倍，则他在拥有十件物品而另一个人拥有五件的情况下，与他在拥有一百件物品而另一个人拥有五十件的情况下，所得到的满足感完全相同。”现在，相对收入与绝对收入的区别，其所决定的部分很可能只占收入的一小部分，这部分收入只用来满足生活必需品和基本舒适品的供给，并且随着收入的增加而加大。换言之，富人收入所产生的满足感的较大比例来自于他们相对的而非绝对的量。如果所有富人的收入一起减少，收入中的这一部分将不会被彻底清除，因而当控制资源的能力从富人手里转移至穷人的时候，富人所承受的经济福利的损失，相对于穷人经济福利的增加，远比效用递减规律本身所考虑到的要小得多。

显然，必须承认，如果富人与穷人是属于心智结构不同的两个种族，富人天生就能够从任一给定的收入中比穷人获得更大的经济满意感，则这种类型的变化增加经济福利的可能性将非常值得怀疑。进一步地讲，即使没有关于天生的种族性差异的任何假设，也可能承

① 从变化之前的时期判断，某种转移造成了收入大小的缩减，而从变化之后的时期判断则不缩减；反之亦然。对于这种困难的情况，这里将不加以考虑。此后将假定，我们所谓的收入的变化，从两个相关的观点来判断不是正的就是负的，因此，除有特殊理由之外，我们均将简单地收入增加或者减少。

② 《关于社会自由的遗著》，《牛津与剑桥评论》，1956年11月。

富人因其修养及教育的本质，能够从一定的收入中——例如 1000 英镑——比穷人获取更大的满意感。因为，任何习惯于某种生活标准的人，如果突然发现其收入增加了，他就很容易将额外的收入挥霍于刺激性的娱乐之中，当把这种间接以及直接的效用考虑进去的时候，这甚至可能导致满意感绝对地减少。不过，对于这种争论，可以给予充分的解答。的确，在任一给定的时刻，长年贫困的人的偏好及性格都或多或少地受到了环境的影响，因而收入突然大幅度的增加很可能使他们有相当不理智的消费，这些消费所蕴含的经济福利很少，甚至没有。但是如果这一较高的收入能够维持较长的时间，这个阶段就会过去；反之，如果收入的增加是渐进的，或者更好地，收入的提高未能被人直接察觉——例如通过价格的降低——则不理智的消费阶段根本就不会出现。无论如何，坚持认为穷人的不理智消费行为是如此之严重，以至于他们的收入的增加不会产生出任何经济福利的观点，将使矛盾超出合理的讨论能够进行下去的限度。我们认为正确的观点应该像梅赛·普林格尔（*Marcel Pngel*）和杰克逊（*Jack Jackson*）在其向济贫法委员会所作的专门报告中曾经出色地指出的那样：“正是在没有技能并最无教育的这一部分人口中，酗酒继续占据着它的市场；当工作阶层中的这一部分人获得更加正常的就业和较高的工资时，人们将提高责任心和素质。整个国家的工资提高，饮酒账单的减少，这是我们最为期盼的进步现象之一。”^① 问题的本质是，在现存条件下，就穷人的智力结构而言，收入的增加纵然在短期没有带来什么利益，但是经过一段时间——更具体地说，如果时间长到允许新一代人成长起来的话——则拥有这笔收入，就有可能使他们通过教育或其他的方式，开发出适应享有增大了的收入的能力和本领。因此，从长期来看，富人与穷人在兴趣和偏好方面的差异，将会由他们之间收入的转移这一事实所弥补。因此，很明显，不能把它们作为证明不存在转移的利益的理由。^②

不过，上述类型的一般性推理为我们的理论提供形式上的判

① 《白皮书》，第 15 页。

② 当然，同样地，当我们以长远的观点来看问题时，关于富人因实际收入的减少而获致特殊伤害的争论也变得无足轻重了，因为富人会被迫放弃他们原来形成的习惯。

断虽属必要，但它并不必然使我们在实际上确信它是有效的。为此目的，只需回顾一下近期英国收入分配的实际情况即可。由于数据不完整，因而无法对此进行任何精确程度上的计算。不过，以鲍利（^①）博士所做的工作为基础，我们不妨大胆地对战前时期作出如下粗略的估计。英国最富有的 100 个家庭大约获得总国民收入的 1%，最富有的 1000 的人口大约获得总收入的 1%，最富有的 1% 的人口大约获得总收入的 10%，其余的人口占总人数的一半多一点，系由少数独立工人们、年收入低于 50 英镑的薪酬获得者以及实际上依靠工资收入生活的整个群体所组成。以下由鲍利博士给出的数据表，对于 1913 年最后这一群组各部分人口之间收入分配的估计，使问题更加深入。

一般全日制工作成年劳动者周货币工资率（包括实物工资评估）^②

工摇资	人摇数	百分比
5 先令以下	1000000（主要在农业方面）	10%
5-10 先令	1000000	10%
10-15 先令	1000000	10%
15-20 先令	1000000	10%
20-25 先令	1000000	10%
25-30 先令	1000000	10%
30-35 先令	1000000	10%
35-40 先令	1000000	10%
40 先令以上	1000000	10%

的确，在研究这些数字的时候，我们必须记住，与富有男人当家的家庭相比，在收入低的男人当家的家庭里，妻子和子女更倾向于去挣工资。因此，家庭之间的分配可能比个人之间的分配更为可取。不过，相比之下，这一点是无足轻重的。所引证的数字实实在在的含义由同一作者对战前四座工业城镇生活条件的研究非常明确地揭示了出来。这些城镇总体包括“大约 100 个工人阶级家庭，人口为 1000

① 《经济学季刊》，1913 年 10 月，第 100 页；以及《战前工业产品分类》，1913 年，第 100 页和第 100 页。
② 《当代评论》，1913 年 10 月，第 100 页。

人。这些家庭中的 猿个或 猿个，这些人口中的 猿人或 猿人，生活在非常贫困的状态”，其收入之低，以至于完全合理地安排开支，他们也不能获得足够的给养。“出现在我们数据表中的 猿个儿童中有 猿人，或者 猿人，生活在不能达到为健康生存所必需的最低生活水平的家庭中”。^①当然，富裕阶层超出的收入量并不代表超出的消费量。英国每年新投资的主要部分——战前约为 猿亿英镑——以及中央和地方政府开支的大部分——超过 圆亿英镑——均由他们所提供。因此，每年由富裕家庭和中等收入家庭用于各种奢侈品的开支不会超过 猿亿英镑。此外，货币收入的估计倾向于相对地夸大富人的实际收入，因为对于相同的劳务，富人往往要比穷人支付更高的价格。例如，伦敦的一些商店，根据“优雅的风度”实行差别定价，旅馆同样也经常实行差别定价。有人认为，富人货币收入的 猿，不代表相当的实际收入。^②同样，对货币收入的估计，由于忽略了对穷人有利的差别定价，有时会使穷人的实际收入看起来比其真实的水平还要低。因此，鲍利博士指出：“一位肉贩有可能对白天的客户提高价格而不会对其销售造成很大的影响，但是不能对晚上的客户也这样做。在这种情况下，工人阶级则比富人阶层承受稍微提高了的价格。这种考虑特别适用于周六晚间大批量购买的情况。”但是，在所有的修正都已加以考虑之后，上述引证的数字毋庸置疑地表明，战前以至于现在，富人阶层的确拥有相当一部分超出的收入，鲍利博士的术语，可以通过转移给予“攻击”。

战后对于大不列颠及北爱尔兰收入分配的某些研究，已由鲍利博士与特别关注 愿年的乔塞亚斯·斯坦普（先圣操办）所完成。通过这些研究可以看出，最富有的阶层，即税前总收入超过 愿万英镑，大致相当于战前价格水平的 缘万英镑，其收入在总收入中所占的比例有所下降。^③一般来说，这些学者给出如下结论：在工资收

① 《生计与贫困》，第 猿- 猿页。贫困儿童比例过大的原因有二：一是贫困家庭通常比其他家庭的比例大些；二是大家庭本身即是生活贫困的原因。参看鲍利：《社会现象的测量》，第 猿页。

② 厄威克：《奢侈与生活的浪费》，第 愿页和第 愿页。

③ 《国民收入》，愿年，第 猿页。

入、其他收入与不劳而获的收入之间的分配关系，发生了稍微有利于工薪阶层的变化。从平均水平来看，体力工人人们的实际收入略有提高，同时，他们还拥有在保险方案以及其他公共开支中对其有利的转移性支付。此外，他们每周的工作时间还大约减少了 员%。这一变化与源于房屋不动产和固定利率投资的实际收入的下降相关联。指标显示，两个时期（即 员缘年 和 员圆年）核定的税前支付的总利润，在总收入中所占比例几乎相等。工薪收入阶层中的妇女和非技术工人在工资方面获得极大的实际利益；技术工人的大多数在 员圆年的收入至少与 员缘年的相等（对上升的价格调整之后）。^① 这些变化对于极端贫困者的生活意义重大，鲍利博士在战后对上节所提到的四座城镇的生活条件所做的第二次调研，很好地揭示了这一点。他写道：“纵然假定所有的家庭在某一周均遭受失业之苦，没有足够的生活资源，并且其失业是长期的，员圆年这些城镇中的贫困家庭的比例将降至 员缘年的比例的 员%（猿%对应 员%）。”^② 此外，“如果假定实现了充分就业，则通常只靠一个男人挣钱养活的贫困家庭的比例，在 员圆年的仅相当于 员缘年的 员%；反之，如果假定失业造成了最坏的影响，则 员圆年的该项比例仅略大于 员缘年的比例的 员%。”^③ 这一明显的改进部分地是由于每个家庭子女平均数量的减少（占总影响的 员%左右），主要地则是由于非技术劳动者实际工资率的提高。然而，不管这一改进如何，不管这种事实怎样，“当把赋税的整体影响均予以考虑之后，富人所掌握的可用于储蓄或支出的实际收入，的确低于战前的水平”，^④ 不论税前还是税后的收入分配都仍然十分不均。例如，事实上在 员圆年，一年大约有 员亿英镑的净收入，即全国总收入的 员%被猿万个家庭所拥有。为此，我们应该毫不迟疑地认定，只要收入整体没有减少，则在相当大的范围内，以富人阶层实际收入等量的减少为

① 《国民收入》，员圆年，第 缘- 缘页。

② 《贫穷减少了吗？》，第 员页。在这一段所给出的关于 员缘年的百分数与《生计与贫穷》中所给出的百分数之间的差异，明显地来自于以下事实，即后面的研究在计算中没有包括 缘个中高阶层的家庭（参看《生计与贫穷》，第 缘页脚注）。

③ 《贫穷减少了吗？》，第 员页。

④ 《国民收入》，员圆年，第 缘页。当然必须明了的是，富人沉重赋税的主要部分，成为对于富人所提供的战争贷款的利息支付。

代价所实现的穷人阶层实际收入的任何提高，一定会带来经济福利的增加。

我们应当注意到上述结论并不严格等于这一命题，即在其他条件一定的前提下，能使国民收入分配不均的程度降低的任何物品，均能使经济福利增加。如果社会只是由两个成员所组成的，则的确与此相符。可是在成员数量多于两人的社会中，“使收入分配不均的程度降低”的含义就会模糊不清。帕累托用收入超过任一数值 x 以上的数值的对数，除以 x 的对数，来量度分配的不均等的程度。除非我们接受帕累托的观点，否则很难采用这一量度。帕累托认为，在任何给定的收入分配中，两个对数之间的比值，对于所有的 x 的值，均大致相等；即便如此，这仍然是一个值得争论的问题，是否他的量度的倒数，——当然，如果量度本身表示较大的平均程度的话，则其倒数应代表较不平均的程度，——比原量度更不可取。在其他有关不均等的量度中，人们最为熟知的是均值的均方差。根据这种标准可以证明，假定社会成员的性格基本相同，分配不均等程度的降低有可能，尽管不是必然增加满意感的总量。^①

① 如果收入的平均值为 $\bar{y}$ ，收入的项数为 n ，而 $y_1, y_2, \dots$ 是相对于平均值的差值，根据我们的假设条件，总满意感 $\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$ 为负值。因此，如果第四项及其之后的各项相对于第三项来说都很小的话，则可判定，一般来说这是可能的， $(y_4 - \bar{y})^2, \dots$ 越小，总的满意感就越大，当然， $(y_1 - \bar{y})^2, \dots$ 之和与均方差或标准差 $\sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 / n}$ 也会在同一意义上发生变化。道尔顿博士在《收入不均等性的量度》这篇出色的文章中已经证明，在众多的收入均远离平均值的社会里，上述推论成立的概率将会很小（《经济期刊》，1944年 12月，第 145页）。

我们无从判断第三项之后的各项之和是正值还是负值，但是可以肯定的是， $\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2$ 为负值。因此，如果第四项及其之后的各项相对于第三项来说都很小的话，则可判定，一般来说这是可能的， $(y_4 - \bar{y})^2, \dots$ 越小，总的满意感就越大，当然， $(y_1 - \bar{y})^2, \dots$ 之和与均方差或标准差 $\sqrt{\sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2 / n}$ 也会在同一意义上发生变化。道尔顿博士在《收入不均等性的量度》这篇出色的文章中已经证明，在众多的收入均远离平均值的社会里，上述推论成立的概率将会很小（《经济期刊》，1944年 12月，第 145页）。

第 二章 对于人口数量产生的反作用

在前两章里，丝毫不曾提及我们所关注的变化也许对人口的数量可能造成的影响。这一疏漏现在必须予以补救。人们对于分别与国民收入的大小和分配相关的一般性结论，可能持有反对意见。认为任何群组所享有的收入的增加，将引起群组中人口数量的增加，直至人均收入回落到原来的水平上为止，因而并未产生持久的利益。在现实中，这种观点经常被用来分析手工劳动者收入增加所产生的影响。当然，与其他方面相比，这种观点似乎在这一领域更为可信，因而只要验证这一点就足以说明问题了。为了便于说明，首先我们将从整个世界的角度，或者从某个想像中孤立的国家的角度来考虑问题，然后再探讨应该如何对所获得的结论进行修正，使之适用于相互关联的现代国家中的单个国家。在对这两个问题所进行的讨论中，必须了解的一点是，在我们心目中的工资所得者收入的增加，并不包括国家为鼓励多生子女实行的有目的的补偿或公开的奖励。根据联合王国老的《济贫法案》，实际上是提供这种奖励的，我们现在的《所得税法案》，也对此作了一定的考虑。同样，在战争爆发前夕的法国所通过的法律中也采取了类似的政策。^① 当然，穷人的这种类型的收入的增加，具有增加人口的倾向，而且在某些实际问题中，这一点是很重要的。然而，我们目前所关注的收入的增加，并不包括对哺育儿童提供特殊的差别性诱导的成分。

如果我们暂时忽略增加的收入对于愿望和偏好所造成的深层次影响，则我们的讨论最终将会演化成对于有名的“工资铁律”的有

^① 参看《经济期刊》，1904年4月，第25页。

效性的探究上了。根据这一定律，人口数量将连续扩张，迫使工人收入降低到仅能维持生存的水平上。因此，在任何情况下都无法实现人均实际收入的增加。在了解这一点时应该注意到，即使这种定律真的存在，也不能断然推翻工人较好的命运能增加经济福利的论点。因为依然可以认定，在工人家庭的整个生活过程中存在满意感超过不满意感的任何剩余的情况下，成员数量的增多本身就意味着经济福利的增加。^① 不过，从我们当前的目的出发，还没有必要剖析这一可疑的观点。人口并不具有以这种方式扩张的倾向，以使人均收入回落到原先维持生存的水平。无须怀疑的事实是，任何群组所得收入的增加，其直接或立即的结果很可能是人口的增加。众所周知，18世纪上半叶，英国的结婚率与小麦价格负相关，但在下半叶，却与出口、票据结算的收益等等正相关，与之相伴随的是财富增加和死亡率下降；反之亦然。但是与经验相矛盾的是，断定因收入增加而激起人口的扩张会达到这样一种程度，致使单个工人的所得将重新回落到生活改善之前他们所拥有的水平上。手工工人可以通过两种方式行使他们所增加的控制事物的权利，一是增加他们人口的数量，一是提高他们生活的舒适标准。这两种方式之间的差别，可用马尔萨斯《政治经济学原理》中以下两方面相对照的内容加以说明。一方面，他发现18世纪由于马铃薯引入爱尔兰导致的财富的增加，“几乎全部用于维持常见的大家庭”；而另一方面，当英国的玉米价格在1794年至1795年间下降时，很大一部分工人所“增加的实际工资，被用于他们所消费的食品质量的改进，还有对自身的舒适和便利标准的提高上”。^② 事先预言投入到这两个方面的增加的资源的比例究竟为何，是不可能的。这一比例将

① 不过，参看西奇威克的观点：“似乎至少需要高度质疑的是，是否生活在英国一般非技术劳工生存条件下的人口数量的增加，能够被视为人类幸福感的量的增加。”（《政治经济学原理》，第340页注释）。在一定条件下，能够使这一量值最大化的人口，比使人均实际收入最大化的人口，似乎更有理由被称为最佳人口。因此，目前相当流行的在后一种意义上使用的这一术语是不合适的。

② 《政治经济学原理》，第340页和第341页。莱特先生在评论18世纪晚期出生率下降时认为，控制自然的能力的提高，当其自我表现为价格的下降时，较其自我表现为较高的货币工资时，更可能被用做对舒适标准的改进，因为人们还不能够深刻地认识到货币的本质（《人口》，第54页）。

会因不同时期和不同地点而改变。例如，勒鲁瓦·博留（Léon Bourgeois）认为近期在比利时和德国，人口耗用占据主要地位，而在其他欧洲国家，则以舒适标准耗用为主。但是——这是关键的一点——实际上可以肯定，绝不会允许人口的耗用吸纳尽因控制自然能力的提高而产生的全部果实。

正如开始时所说的，以上讨论并未涉及收入扩大可能产生的深层次影响。以布伦塔诺（Bruno Brentano）教授为代表的某一重要学派认为，在任何阶层中，物质财富增加的直接效应和即时效应，一般来说，都是提高结婚率，继而提高出生率。但是他们坚持，在长期，增加的财富将促进较高的精神文化的发展，其中包含对于子女未来的更多的考虑，以及生儿育女之外的更多的满足。因此，他们争辩道，从长期来看，任何阶层收入的增加很可能根本没有导致他们的出生率和人口数量的增加，反而却造成了下降。于是，布伦塔诺教授宣称：“在比较不同的阶层以及在比较同一阶层相同的人们发展的不同阶段时，财富和文化方面永久性的进步，均使我们看到出生率的降低。……随着财产的增加，与婚姻相竞争的休闲的需求也在增加；而与此同时，对于子女的感情也有了变得更新更加细腻的特点，所有这些事实均抑制了生养并哺育子女的欲望。”^① 例如，拥有某些物品可以留给子女的那些人，比没有物品可以留给子女因而行为缺乏经济动机的那些人，更容易受到如下事实的影响：如果他们的家庭很大，则在他们死后，所遗留的东西必然会分割成若干个小部分。赫伦（John Hearn）博士在 1904 年对伦敦的统计研究为这种观点给予了详尽的确认。在某些选定的地区，他确定出每 100 位已婚女子的子女数与各种社会状况指数之间的相关系数。选择的指数是有工作的男人中从事专业工作的男人的比例，每 100 个家庭中女仆的人数，每 100 个男人中普通劳动者的人数，圆人以上同居一室的人数占总人口的比例，以及每 100 人中贫民和疯子的人数。结果发现，低繁荣指数和高出生率同时出现。根据这一结果需要指出的事实是，低繁荣指数同样也与高婴儿死亡率相伴。但是研究表明，过量的死亡并未与过量的生育相平衡；同时得出结论说：

^① 《经济期刊》，1904 年，第 1 卷 2 页。

“在富裕程度和文化水平都最低的地区的已婚女子（当然，贫穷的妻子嫁给贫穷的丈夫），她们往往都拥有最大的家庭。”^① 不仅如此，1850 年与 1855 年的条件的对比更是揭示出了惊人的事实：“这种关系的密切程度在近五十年间几乎加倍了。”^② 赫伦的结果已经被后期更大范围的研究所充分证实。因此，耶鲁（再版）先生写道：“今天（1855 年）不容怀疑的是，婚姻条件下的出生率，从上等和专业阶层非常低的数字，连续攀升至非技术劳动者的极其高的数字。”^③ 以相同的方式进行一项精细研究的结果，史蒂文森（再版）博士得出结论：“在 1850 年之前，社会各阶层签订婚约的婚姻的出生率之间的差异性很小，之后迅速加大，并于 1855 年至 1860 年间达到最大。其后各阶层之间的出生率略有接近，这很可能属于表面的而非实质性的情况。从广义上讲，社会各阶层之间生育率的差异性是一个新的现象。”^④ 直到上世纪中叶，即使在上等阶层，那些充分赚钱的能力的开发晚于手工工人的人，也倾向于晚婚并因而子女较少，这种倾向大致与他们中间较低的死亡率相平衡。他们婚后的生育能力并不是很低，而且他们中间的存活率仅仅稍低。现在，由于他们的生育率相对地有较大幅度的下降，结果他们的存活率却变得非常低了。^⑤ 的确，这些统计事实给出的论断，不像表面上第一眼看上去那样令人信服。高度繁荣与低出生率之间的相关性可能部分地源于以下事实，即身处小家庭的人其积累财富的条件较好，而造成富裕地区与低出生率之间的相关性的部分的原因，可能是家庭仆人和依附者在该地区的聚集，他们属于生育能力特别低的阶层。不仅如此，财富与小家庭之间相关性的

① 《男性生育能力与社会状态之关系》，第 15 页和第 16 页。贝铁龙先生证明，一般来说，高出生率与高死亡率是相关的。这种相关性部分基于儿童死亡促使父母多要子女这一事实，部分基于高出生率往往意味着许多儿童诞生于贫困环境中并且极易死亡这一事实。因此，纽斯荷姆博士认为，观测到的相关性“很大程度上可能源于这样一个事实，即大家庭通常处于最贫困的阶层中，而这些阶层特别易于受到造成婴儿过量死亡的因素的影响。”（《关于婴儿死亡率的第二份报告》，《白皮书 1863》，第 15 页）。在艾尔特顿的《关于英国出生率的报告》第一部分中，对英格兰北部给出了类似的结论。

② 同上，第 15 页和第 16 页。

③ 《出生率之下降》，第 10 页。

④ 《皇家统计学会期刊》，1854 年，第 15 页。

⑤ 同④，第 15 页。

部分原因，可能是源于这样一个事实，即生理上生育能力低的人，将他们的财产在较少的继承者之间分割，结果从平均水平上看，会比普通人更富有一些。^① 这些考虑虽然重要，但是有理由相信，它们并未完全说明客观的事实。我们所谓的繁荣的深层次影响，显然强化了我们的论断，即在一个隔绝的社会中，穷人财富的增加不可能因为引起人口的大扩张而自行抵消。

异囑当考虑到现代世界上没有国家是与其他国家相互隔绝的事实时，问题就变得较为复杂了。当然，如果任何地方的手工工人阶层的实际收入，都因为该阶层的平均能力的提高而增加的话，则不会对其他地方产生移民的诱惑。可是，如果他们实际收入的增加，是由于发明或发现，或是由于使一国经济比其他国家获得更大改进的政策冲击，则会产生移民的诱惑。如果在某一社会中，由于立法或其他措施使收入自富人转移至穷人——当然，假设移民进来的穷人未被排除在这些措施所带来的利益之外，则也会发生相同的情况。^② 这些考虑非常重要，因为它们说明在一个隔绝的国家中，倾向于使工薪阶层人均实际收入增加的许多因素，最终在该方向上产生的影响，将比最初所设想的小得多。然而不应忘记的是，改变移民虽然使这一因素对主要地区的影响作用弱化，但却改善了所有地方的劳动者的命运。因此，在任何事件中，条件变化的有利影响不会被消灭，而不过是在更大的范围内扩散而已。在受到主要影响的国家中，经济福利必然会在某种程度上有所提高。

异囑以上讨论推翻了工薪阶层实际收入增加所带来的经济福利的有利影响，将会因人口的扩张而被抵消的观点，但是并未推翻将收入自富人向穷人转移所产生的对经济福利的有利影响，会被如此抵消的观点。因为要使这一观点成立，无须要求穷人经济福利的利得被取消，而只要求此利得小于富人经济福利的损失即可。无可否认，这种情况

① 参看达尔文：《优生学与经济学和统计学之关系》，《皇家统计学会期刊》，灵囑年，第 苑页。

② 如果以定居二十年作为领取养老年金的资格的话，则由养老年金所产生的移民的诱惑就会很小。因为遥远的利益虽然影响行为，但作用甚微。如果在这种情况下，死亡的可能性使之更具有不确定因素而且遥远的话，则情况更是如此。

是可能发生的。但是，如果一个国家的财富分配像联合王国这样不均等的话，则有许许多多的高收入可以被削减，而不致引起经济福利的较大的损失，在这种条件下，就有理由认为上述情况发生的可能性将会很小。

第 14 章 国民收入与国民素质

异 直到近期，第 13 章和第 14 章所给出的一般性结论依然有如它们被揭示出来时的那样被陈述着，并没有引起争论或纠纷。但是最近若干年间，生物学有了长足进步。在早期，经济学家们的确在某种程度上考虑到了经济因素对于人口数量的影响，以及对于由环境所决定的人口质量的影响，不过并未提出关于经济因素如何影响由基本生物属性所决定的人口质量的问题。现在，情况已经不同。生物学家和孟德尔学派的学者们将他们的注意力转向了社会学，并坚持根据遗传法则对我们的科学加以适当的理解，这是非常重要的。据说经济学家们的讨论，有如我们关于国民收入的状况对经济福利产生的直接影响的讨论，是在浪费他们的精力。直接影响是无关紧要的，只有分别对好的和坏的世系家庭所产生的间接影响才至关重要。因为福利的每一种形式，最终都取决于比经济的安排远为基本的某些元素，称之为决定生物选择的基本力量。我们有意以某种不确定的方式来陈述这些观点。因为我们热衷于研究这一问题，故以一种建设性的而非批判性的精神把它提出来。在以下部分，我们将尽可能地予以准确说明，生物知识近期的进步，对我们的科学实际产生了多大的影响。为此目的，我们应该识别：第一，尽管极具价值，但并不与经济学直接相关的该知识的某些成果；第二，在以前各章中根据经济研究方法得出的、但已被新知识判定为无足轻重且不重要的一般性结论；第三，关于新知识开始直接触及到的我们所着手研究的问题的某些观点，并对已经得出的结论给予必要的修正。

异 迄今为止，现代生物学研究对社会学的最重要的贡献是，它对某些先天性缺陷所具有的一定的遗传特性给予确认。不论对遗传的

生理机制持有何种观点，实践的结果均属相同。我们知道，具有先天缺陷的人如果结婚，很容易将有缺陷的生理构成要素遗传给他们的某些子女。有关一般性的理想的素质，尤其在精神方面的，我们并不具备确切的知识。贝特森（贝特森）对此表现出来的谨慎十分明智，他写道：“虽然我们关于某种构成的极端不适应性的经验相当可靠并且确实，但是我们却对估计社会可用或也许可用的素质，或者可能需要它们的在数量上的比例所知甚少……。在有关较高精神素质的家族世系方面还不具备任何知识，足以说明它们遵从任何简单的遗传系统。似乎智力与更显著的体力的发展更主要地取决于若干因素之间的相互协调，而不是取决于拥有任何一种遗传的基本成分。”^① 同样，惠斯姆（惠斯姆）夫妇正确无误地观察到，理想的素质诸如才能、道德品质、身体健康、体力充沛、优雅、美丽且有魅力，“以遗传的观点看，均与迄今为止所考虑到的坏的素质绝然不同，它们取决于许多因素的相互结合。在遗传过程中，追踪这种结合一定非常困难，很可能每种品质独立地遗传下来，或者不同的品质连接在一起，或者彼此互不相容，其方式比我们在植物和动物素质方面追踪到的远为复杂。我们目前的知识远不足以使我们能够预测，形成一位有才能或有魅力的男人或女人特征的一种复杂的多种因素的结合，将如何在他们子女身上重现”。^② 事实上，在这一领域，我们被如此之多的问题所环绕，必须保持较高程度的谨慎。唐卡斯特（唐卡斯特）清醒地意识到：“在此方向上，经验规律与常识仍然需要遵循，直至科学能够确切地发表意见。”^③ 更晚些时候，已故的弗朗西斯·高尔顿（高尔顿）先生曾经发表过权威性的观点：“对于那些已经研究过这一问题，并在头脑中对一般性的结果不存在任何疑问的人们来说，所掌握的已经足够充分，但是不够充分的是，除去极端的情况之外如何定量地进行公正的立法和采取其他行动的问题。”^④ 最好不要忘记贝多芬（贝多芬）

① 孟德尔：《遗传法则》，第 14 页。

② 《家庭与国家》，第 14 页。

③ 《独立评论》，1924 年 1 月，第 14 页。

④ 《概率优生学的基础》，第 14 页。

的父亲酗酒，而他的母亲则死于肺病。^① 关于这些确定无疑的缺陷，我们的无知尚不十分严重。高尔顿考虑过这些极端的情况。不少医学界的人士长期呼吁在弱智、白痴、梅毒和肺病患者中间，采用强制性的手段防止其繁育，以便从根本上消除一系列有缺陷的人口。这个问题对于精神不健全的人群来说尤其紧迫，如果放任自流，则他们倾向于多生子女，会形成极高的出生率。因此，作为一名特别富有经验的见证人，特雷德戈尔德（~~托马斯·戈尔德~~）博士对低能者问题皇家委员会提出，“在公立小学就读的家庭的子女的平均数约为 10 人，而在特殊学校就读的精神智障者家庭的子女的平均数为 20 人，而且未包括流产的数字”。^② 不仅如此，精神不健全的妇女通常在非常早的年龄就开始生育；而且必须牢记的是，纵然家庭的大小不受影响，早婚也并非无关紧要。因为在任何人群中，如果通常的婚姻年龄提前了，“则各代人将会以更快的速度相互延续”，致使该群组中具有初始成员血统的人口比例增大。^③ 不过，精神不健全者并非是对其繁育最好加以限制的唯一的一部分人。某些学者认为，犯罪的一定形式以及助长贫穷的一定素质也有可能以同样的方式从种族中予以清除。卡尔·皮尔逊（~~卡尔·皮尔逊~~）教授提出建议，如果正确的话，将极大地增加这种政策达到目标的可能性。他认为，许多不同种类的缺陷是相互关联的，而且“不存在类似于胚种退化的某些元素，其自身表现为同一机体的不同缺陷或者不同机体的多种缺陷上”。^④ 贝特森的观点虽然属于不同的理论，但却具有相同的实际作用。他认为在极端的情况中，存在着一系列的“标识，其不适应性的遗传因果关系比较显著，虽非经常但却可能被识别，使之归结为因某种简单的遗传因素的存在所造成的”。^⑤ 总之，正如最后引证的学者所说的，不容怀疑的是，“只要社会如此决定，那么某些肉体和精神方面的严重缺陷，几乎可以确定的

① 参看贝特森：《对英国学会的主席致词》，《自然》，1905 年 1 月，第 100 页。

② 《家庭与国家》，第 100 页。

③ 海克拉夫特：《达尔文主义与种族进步》，第 100 页。

④ 《国民优生学的范围与重要性》，第 100 页。

⑤ 孟德尔：《遗传法则》，第 100 页。

某些病态的素质，以及某些形式的恶习和犯罪，就可以被消除”。^① 这一结论极为重要。它似乎也是看起来容易被接受的且实际应用起来也没有很大困难的某些措施之一。这样的机会经常出现，堕落的人，不论是犯罪还是精神错乱，都会被强制送交给政府机构。当这种情况发生时，经过仔细盘查，或者通过永久性的隔离，或者可能时，如某些美洲国家由法律授权通过外科手术，是可能防止其繁育的。^② 我们拥有的知识似乎已经相当充分，足以指导我们在此方向上采取某些谨慎的步骤。不必怀疑的是，这种政策将会增加社会的一般性福利和经济福利。为此结论以及为由此结论可能产生的伟大步骤，我们对现代生物学感激良多。但是，这种结论已经超出经济学的研究范畴，而且并未以任何方式对前几章所得出的结论产生干扰。

因此，我们转向某些其他问题，其相关性无论如何都是不容置疑的，即由生物学家所证实的认定我们这里所探讨的均属无足轻重且具有方向错误的所有这类观点。从广义上讲，其指责是这样的，即经济的变化，诸如国民收入在大小、组成或分配等方面的调整，只对环境产生影响，但环境并不重要，因为环境的改进并不能够对享受这些改进的人们所生出的子女的素质产生影响。庞尼特（~~马歇尔~~）教授使这种观点更加明朗化，他宣称：“卫生、教育等等至多也不过具有短暂的缓冲作用而已，它们延缓了但却增加了需要解决的困难……。永恒的进步是一个关乎育种的问题而非教学的问题；是配子之事，而非培训之事。”^③ 洛克先生^④甚至进一步强调了与此相同的观点。这些学者的观点在实践方面，与卡尔·皮尔逊教授的观点完全一致。

当然，所有这些观点得以成立的科学基础是，由环境影响而产生

① 参看第二编第 15 章。但必须记住的是，一种不良的退化的品质不可能通过禁止有这种品质的人们进行繁育而予以消除。因为这种品质也将诞生于许多表面上看起来是正常人的细胞的染色体中。弱智显然是一种退化的品质（参看盖特：《遗传与优生学》，第 15 页）。计算表明，如果现在人口中有 1% 是弱智的，则需要 100 代（即约为 2500 年），才可能通过对具有这种品质的人实施隔离或绝育，使其比例降至 1/1000000。不过，识别那些表面上正常但却携带弱智退化品质的人，且防止其繁育，则是以我们当前的能力所无法完成的一项任务了（参看第二编第 15 章）。

② 有关这一课题的标准著作是《美国的优生绝育》，劳克林著，1924 年。

③ 《孟德尔遗传理论》（第二版），第 15-16 页。

④ 参看《变异、遗传与进化研究的新进展》，洛克著。

的品质是不遗传的这一命题。这一点至少对于比较复杂的多细胞机体来说是正确的，生殖细胞将最终形成生命体的后代，但最初是与形成生命体实体的那些物质相区别的。于是，威尔逊先生写道：“认为遗传发生在自父母的肉体至子女的肉体的过程中，是对正确观点的颠覆。对子女的遗传来自于父母的生殖细胞，并非来自于父母的肉体，而且生殖细胞所拥有的品质，并非来自于承载它的肉体，而是继承于先前已经存在的相同种类的生殖细胞。因此，肉体是生殖细胞的产物，事实的确如此。就遗传而言，肉体只不过是生殖细胞的携带者，为后代承载委托。”^① 唐卡斯特采取与此完全相同的立场：“在早期的遗传理论中，均认定生殖细胞系由肉体所产生，故假设其包含肉体的所有各部分的样本，或者至少由这些部分所派生的各种单位，以便在下一代中实现自身的发展。逐渐地，随着有关遗传以及生殖细胞实际起源的研究的开展，生物学家放弃了这种观点，而变得更乐于相信胚种的连续性，即胚芽物质派生自先期的胚芽物质，肉体也是它的一种派生。因此，子女像其父母，不是因为他（她）产生于父母，而是因为子女和父母均产生于属性相同的胚质。”^② 如果这种观点成立，则可以认定某一机体的确切品质，其形态是由生殖细胞存在的确切的结构或物质所决定的，不能被某一祖先后天获得的素质所直接影响。仅有那些数量性并不确切的品质，不妨假设因生殖细胞与肉体的其他细胞相互交感并从它们那里吸收液体或易溶物质，才有可能通过这种方式受到影响。当然，如此保存下来的品质并非都不重要。是否生殖细胞对于毒化了的环境的屈从将给予这些细胞的后裔以永久性的影响，这一问题似乎尚无定论。汤姆森（~~裁老森~~）写道：“在毒化生殖细胞以及肉体，和以一种特定方式影响它们并使之在发展过程中能够诱发变异这二者之间，存在着巨大的差别。”^③ 生殖细胞并不引致“一种美好的生活，

① 威尔逊：《发展与遗传中的细胞》，第 员猿页；洛克：《变异、遗传与进化研究的新进展》，第 员圆页。

② 汤姆森：《遗传学》，第 员圆源页。

③ 同②，第 员圆页。

不受其承载者肉体的日常生活中的任何意外事故或偶然事件的影响”。^① 恰恰相反，有证据表明，不仅仅直接的毒品如酒精，而且来自于父母身体方面的损伤，也可能通过影响生殖细胞的营养进而造成对子女的一般性缺陷并导致其不良品质，尽管目前对子女将受到多大影响仍不可知。不过，生物学家的一般观点似乎是，一代人后天获得的品质对于下一代品质的影响，与这代人先天的品质对于下代人品质的影响，无论如何都要小得多。^② “教育之于人恰如肥料之于豆。受教育者自身因教育而变得更好，但他们的经历丝毫不能改变其子女那些不可改变的本质”。^③ 同样，“粗心大意、贫苦穷困以及父母无知，其结果虽然严重，但却并不具有显著的遗传性影响”。^④

这一生物学命题，因其在专家中间的主导地位，使门外汉没有资格进行争论，正如我们所说的那样，它已经成为这种观点的科学基础，经济状况由于它们是属于环境的，因此，从长期的观点来看，便不具有实际的重要性。对于这一生物学的前提，我们接受，然而，对于这一社会学的结论却要质疑。西德尼·韦伯（~~奈撒尔·辛德~~）先生曾对过分孤立地关注社会问题的生物学表示过善意的不同意见。他写道：“总而言之，如果几代人过后，某些家族世系成长出坏人，则使所有的儿童均出生于良好血统是没有太大用处的。一个出身高贵但体力与道德退化的成人世界并不美好。”^⑤ 然而，我们的批判比这更为深刻。庞尼特（~~马歇尔~~）教授及其追随者们将接受韦伯的辩解。他们完全承认，周围的环境能够对生活于其中的人们立即产生影响。不过，他们无论如何都坚持认为，这些环境是不重要的。因为环境不可能影响子孙后代的先天素质，不可能产生任何持久的结果。我们的回答是，一代人的环境能够产生持久的后果。因为它能够影响后代人的环境。简言之，环境像人一样，也有子女。尽管教育等不能影响物质世界的新

① 参看第二篇第 15 章。

② 洛克：《变异、遗传与进化研究的新进展》，第 123 页。

③ 庞尼特：《孟德尔遗传学原理》，第 1 页。

④ 艾科尔兹：《对体质退化委员会所作的证词》，《报告》，第 1 页。艾科尔兹博士的观点似乎形成得较晚，并未成为一般的生物学规律的推论。

⑤ 《优生学评论》，1904 年 1 月，第 1 页。

生命，但是却能够影响观念世界的新生命^①，而观念一旦形成或者被某一代人所接受，则不管它们能否实现物质化、形成机械发明，都不仅可以从根本上改变子孙后代们所处的环境，而且可以开辟未来前进的道路。^② 因为，正如每一位新人一定起步于上一代人起步之处一样，每一个新发明都开始于前期发明的终结之处。^③ 以这种方式，就可以实现环境持久性的或者毋宁说是进步性的变化；同时，因为环境被认定能够对处于其中的人们产生重要的影响，因此，这种变化很可能造成持久的后果。的确，对于动物来说，或者对于人类的原始种族来说，这一点并不重要。因为在这里，某一代在观念世界中获取的成果很难与其后裔进行交流。“当人类的种族分布非常广泛，而且不能进行相互沟通的时候，就会使相同的发现进行一百次。其努力与成就可能因

① 可以对这两个世界的进化过程进行有趣的比较。在两者中我们发现了三种要素，即突变的发生、突变的传播以及突变之间的冲突。

在两个世界中，突变发生的类型似乎是偶然形成的且是无法控制的，虽然在两个世界中，有人认为突变的倾向是由所在环境的巨大变化或者特殊类型所促成的。例如，雷先生认为，以下条件有利于发明的出现：一般性的骚乱，诸如战争或移民，以及某种新材料的任何新形式的应用——如在建筑业中使用钢铁——不论是由于老材料的匮乏，还是由于拥有了特别有效的新材料，同时他还说明在稳定的农业领域中很少出现发明（《资本的社会学理论》，第 154 页-155 页）。此外，在两个世界中，随着变异的每一次增加，将发生一次“好”的突变的机会在增加。因此，如果其他情况均相同，则促进变化的环境就意味着好。于是，关于地方政府，马歇尔写道：“与秩序和经济管理相协调的变异的所有能力，几乎就是一种不折不扣的好。进步的希望因平行实验的多次重复以及众人观念的相互沟通而增加，每个人都拥有机会实际检验他自己的设想的价值（《地方税收皇家委员会备忘录》，第 154 页；再参看布思：《工业》，第五卷，第 154 页；以及霍布豪斯：《民主与反动》，第 154 页-155 页）。

从另一方面看，突变的遗传在观念上与在机体中是以不同的方式进行的。对于后者来说，生存下来的突变成员的生育能力，不受其适应性或者必要的成功抗争的影响，对于前者来说，却受到这种影响。动物只要活着，不论是失败者还是成功者，都有同等机会生育后代。但是在观念上，失败者可能不育，而成功者则可能多产。

在这两个群体中，突变成员所发生的抗争的特点之间的差别更为显著。在物质世界里，这个过程是消极的——失败者遭淘汰；而在观念世界中，这个过程却是积极的——成功的观念被采纳并被模仿。一般来说，其结果之一，就是一项成功的试验比一种成功的“娱乐”自我扩散的速度还要更快。

② 这种考虑提供了某种很有说服力的理由，使国家基金应用于对当代女孩的培训，使其变成有竞争力的妻子和家庭主妇。因为仅仅教育一代人，就很可能使家庭传统建立起来，同时使利用公共成本首次传授的知识，无须进一步耗费任何人的成本，就可以通过后代人自动地传播下去（参看《生理退化内务委员会的报告》，第 154 页）。

③ 参看菲斯克：《发明》，第 154 页。

某人的死亡而消失，或者依靠传统的口头传授的发明可能因家庭中最后一位成员的死亡而消失。”^①但是在文明人类中，书写和印刷的技艺使得思想随时间而积累，并因此给予每一代人塑造和再塑造其后代人观念环境的能力。塔德（~~蔡元培~~）把握住了这一点，他写道：“促进进一步的生产，是资本的主要功能，也是该术语应被加以理解的方式。但是，资本是从何而来的呢？来自商品或者来自特殊种类的商品？都不是，无疑是来自于由记忆所保存的那些幸运的试验。资本是传统的或社会的记忆。资本之于社会恰如遗传或生命的记忆，——神秘的术语，——之于生命体。至于那些被节省并储存的产品，将被用于构建发明所获模型的新的副本。对于这些模型来说，它们就是真正的社会的胚芽，正如植物的子叶，不过是食物的储备，相对于植物的胚芽一样。”培根（~~马歇尔~~）也曾经说过：“新发明的引进，对全人类的活动来说似乎是最重要的。新发明的利益可以扩展到整个人类世界，可是，良好的政治活动虽然值得尊重，但却仅能惠及特定的国家。后者持续不过几代人，而前者却持续至永远。”马歇尔以同样的精神写道：“世界的物质财富如果被消灭，只要生产财富的观念仍然存在，则财富将会被迅速地重新置备。然而，如果观念已失，即使财富尚在，世界也将走向衰亡并重返贫困。我们关于实际的大部分知识如果失去了，只要思想中建设性的观念仍在，它们都可以被迅速地予以恢复；然而，如果观念死去，则世界将再次进入黑暗世纪。”^②不，这还不是问题全部的严重性。正如马歇尔在另一处所观察到的那样：“向一代工人提供较高收入并使其获得开发他们素质的较好机会的任何变化，都将促使物质和道德水平的提高，使他们拥有养育子女的能力；同时，通过增加他们自己的聪明才智和远见，这种变化也将在某种程度上增加他们为子女的美好未来而牺牲个人欢娱的愿望。”^③反过来，这些子女变得更为健壮而聪明，长大后就可能提供某种对其子女等来说更好的环境——在环境一词中，我们包括了母亲在生育之前以及刚刚生育之后

① 马耶夫斯基：《科学与文明》，第 185 页。

② 《经济学原理》，第 304 页。

③ 同②，第 304 页。

的物质状况。^① 这种影响不断地自我累积。祖先环境的变化所产生的力量，连续并累积地改变着后代环境的状况，并因此也改变着对当前的环境负有部分责任的人类的素质。对此，庞尼特教授的主张给予了高度的概括。^② 进步不仅仅是永恒的，而且也是增长的，其产生的原因能够与养育和繁殖无关。诚然，我们不应该满足于“能够”一词。有充分的理由认定，历史上所发生的人类精神文库中的无数进步，并不与任何显著的胚种的变化相关联。随着人口密度的加大，思想机制通过人与人之间的接触与合作得到了开发，与前代人所拥有的相比，这些人初始的天赋并不特别伟大。“这是人口问题的悖论。在自然状态下，物种的变化以胚种孤立的变化为基础；而我们人类之前的祖先中间所发生的变化，与人口素质的变化是同一问题。但是，在近代史上，对于从广义上看最为突出的事实即知识和能力进步的急剧加速的解释，都认为这是人口数量的而非质量的变化。”^③ 于是，我们的结论是，假想作用于后天所获素质的因素与作用于先天素质的因素的类别之间，并不存在着根本的差别。二者具有同等的重要性，任何一方的学者均无权蔑视另一方研究的成果。

现在我们话题转向本章讨论中所提出的第三个方面的问题，即新的生物学的知识究竟在多大程度上修改了第 7 章和第 8 章中所给出的结论。应该记住的这些结论是，在其他事物相同的情况下所造成的影响，（1）国民收入大小的增加——假设这种增加并未给劳动人民带来不应有的压力，——以及（2）收入分配发生某种有利于穷人的变化，将很可能增加经济福利，并由此增加一般性福利。针对这些结论，在生物学领域训练有素的批评家们表现出极为慎重的态度。他们提出质疑，难道沿着第一条线索的进步，没有因妨碍自然选择的自由进行，而使天生弱质的儿童得以存活，并产生使国民经济衰败的累积的影响？而且，难道沿着第二条线索的进步，没有因实施有利于

① 这一观点的重要性，可由 1903 年伦敦教育委员会的观察加以说明，在婴儿死亡率低的年份出生的儿童，其健康程度高于平均水平；反之亦然（参看韦尔斯：《旧日的新世界》，第 10 页）。

② 在庞尼特教授著作后来的版本中，他的概括略显不足，但并不与以上观点相冲突（参看：《孟德尔遗传学原理》，第三版，第 10 页）。

③ 卡尔·桑德斯：《人口问题》，第 1 页。

低劣血统的差别化措施而产生有害的影响吗？难道没有理由担心进步潮流的光芒极具欺骗性，它在流动中承载着灾难的种子，而我们所宣称的可能产生福利的变化，顶多具有令人怀疑的重要性吗？现在有必要对这一命题的两个组成部分分别予以检验。

许多学者都强调，一般来说，福利的增长会导致国力的危机。在较严峻的环境中将死掉孱弱的儿童，而在优裕的环境中则能够存活并养育自己的子女。^① 甚至有人认为这一事实隐藏着许多富贵骄人的国家或贵族最终消亡的秘密。的确存在某些令人宽慰的情况可以淡化这种观点。首先，根据最新的生物学观点，如果孱弱儿童的先天不足是偶然造成的，而非遗传性缺陷的话，则其生存最终并不会对血统造成损害。因为孱弱儿童的子女很可能是相当强壮的。其次，婴儿的缺陷并不必然就是基本的先天性缺陷的最好的显示。耶鲁先生在运用数学方法对统计数字进行研究之后得出结论，很可能“婴儿的死亡仅仅是对婴儿的特殊危险有选择能力，而且其影响很少延续到生命的第二年之后，对于患病婴儿来说，缺陷的影响更为持久”。^② 这些令人宽慰的情况虽然未能推翻，但却在某种程度上限制了这一命题，即在没有任何防卫的情况下，财富的增长很可能恶化种族遗传的质量。还有更加令人宽慰的情况，虽然不是最为根本的，但却是非常重要的。因为即使种族的遗传质量在某种程度上被损害了，也不能判定最终产品，当然它包含有遗传的环境的素质，受到了如此深刻的损害。如果说增加的福利消除了对不适应性加以排除的影响，那它同时也就消除了适应性所具有的缺陷的影响。这种双重行为的总效果可能是相当有利而非有害的。这一事实在由地方政府委员会关于婴儿死亡率与一般死亡率之间关系的一份重要报告中得以披露。在此报告中，纽塞姆（~~纽塞姆~~）博士与这种观点展开了直接的较量，即婴儿死亡率的下降将使更多的弱者得以存活，对于人口的平均健康程度一定是有害的。他发现，与此相反，“婴儿死亡率高的各郡，一般会在人们生命的整个前二十年继续具有较高的死亡率，而那些具有低婴儿死亡率的各郡

① 参看海克拉夫特：《达尔文主义与种族进步》，第 100 页。

② 《白皮书》，第 100 页（1903-1904 年）。

将会在生命的前二十年间继续表现为相对低的死亡率，尽管后期的优势并不如前期那么显著……。可以合理地假定，根据普遍的经验，患病人数与死亡人数的变化大致相同；同时没有理由怀疑与婴儿死亡率所造成的损失较小的各郡相比，在具有高婴儿死亡率的各郡，——移民除外，——在年轻人和成年人的生活中患病者较多，而健康标准较低。”^① 的确，纽塞姆的论断公开回答，各郡婴儿死亡率以及晚期死亡率之间的确切的差别，可能都是由于国民素质上的差异所造成的。因此，这一论断无法证明由于较多的财富带来的较好的环境所产生的直接的有利的影响，比因为它对自然选择的妨碍所产生的间接的不利影响更大些。情况很可能是有害的影响实际上更强些，但却隐蔽于统计数字中，因为它作用于起初就具有超出平均水平的较好的体魄的人的身上——的确，正如所设想的那样，他们有能力挣更多的钱并因此生活在较好的条件下。这种批判削弱了纽塞姆博士统计推断的力量。^② 不过，直接观察到的事实还在，即良好环境消除了倾向于削弱适应性的影响。连同本节开始时所提出的考虑，这一事实不利于该观点，即增长的收入和与之相伴的改进，共同带着未来的缺陷的种子，并最终有害于而不是有利于经济福利。在任何情况下，它们可能产生这种影响的危险，都能够被适当地并彻底地予以消除，只要采用 异质中所建议的隔离不适应者的政策即可。正如汤姆森教授所指出的那样，如果不允许他们繁育后代，则不会因缺陷的保留而产生任何生物性的灾难。^③ 因此，无须放弃我们的结论，即，使收入扩张的因素，一般均能产生经济福利，并通过经济福利产生总福利。

异质因收入分配的改进对国家实力与效率所产生的危险，似乎先验地非常重要。因为改进的分配很易于改变后代中分别出生于较为富有及较为贫穷阶层的人数的比例。因此，如果较为贫穷阶层与较为富裕阶层相对比，拥有较低效率的血统——事实上，如果经济状况确是

① 《纽塞姆-瓦特森年度报告》，《白皮书 绿皮书》，第 56 页。

② 纽塞姆博士的观点遭受到严厉的批判——部分是由于对其目的的误解——卡尔·皮尔森教授，《卡文迪什演讲》，1904 年，第 56 页。纽塞姆博士在其第二份报告（1905 年）中予以答复，《白皮书 绿皮书》，第 56-57 页。

③ 《遗传学》，第 56 页。

先天性素质的一种指数的话——则改进的分配一定改变了先天性素质的一般水平，并因此在长期一定反应在对于国民收入量的积累的力量中。现在，我们不赞同那些认为贫穷与先天性的无效率一定有显著关系的观点。毋庸置疑，极端的贫穷常常是由于缺乏责任心的品格、虚弱的体质以及其他成年人的不良素质所带来的结果。但是，这些本身一般都与不良环境有关；把认为不良素质主要来源于不良的初始环境而非不良的初始品质的观点，看做毫无价值的观点是没有道理的。^① 无论如何，尽管这并非是不说自明的，但我们想很可能在贫穷与不良初始品质之间存在着显著的量度上的相关性。但是，在相对富有的人中间，总有一些人是从贫穷的环境中升迁上来的，现在仍然贫穷的他们的许多伙伴，在孩提时代曾与他们分享这种环境，而且这种变动很可能将会伴随着教育等机会更多地带给贫穷阶层而愈加显著。同样，在穷人中间也有一些人是从优裕的环境中败落下来的。在这些相对富有者的初始品质中，天生存在着产生效率的素质，这成为他们升迁的原因；而在相对贫穷者的初始品质中，则天生存在着与此种类相反的素质。^② 因此，很可能正确的是，影响相对富有者与相对贫穷者之间的相对生育率的因素，分别以相同的方向影响着他们“较好”或“较差”的初始品质（从效率的观点判定）之间的相对比率。如果这一点是正确的话，即贫困阶层的富裕程度的提高，将伴随着较高的生育能力，则可以推断，收入分配的改进，将会增加出身于非最佳血统的父母所养育的子女的数量，并因此而提高其比例。然而，由于众所周知的原因，所有最低阶层的人群的繁育，实际上是不受经济方面的考虑

① 在社会问题的许多统计研究中都出现过这种类型的困难。例如，由牛津的班级名单和哈罗与查德豪斯的学校名单揭示的一项关于能力遗传问题的有趣的研究，若干年前由舒斯特先生所发表。不过他的成果的价值在某些方面——尚无法说明在哪些方面——受到这种事实的损害，即有能力的父母往往是受到良好的正规教育和非正规教育。舒斯特先生认为（第 104 页）因这种状况产生的误差不可能很大（同时参看卡尔·皮尔森：《计量生物学》，第三卷，第 104 页）。

② 帕累托忽略了这些考虑（《系统统计学》，第 104 页），他认为富人养育的子女的相对数量的增加，一定会削弱国力。因为与穷人的子女相比，富人的子女遭受不到严厉的抗争，孱弱儿童如果生于穷人家庭将会死去，而如果生于富人家庭，则将会存活下来，继而养育出孱弱的女儿。根据本文所提出的事实，这种状况应该仅仅被认为是一种抵制的力量，削弱却并未消灭富人的生育能力的相对提高可能产生的有益的后果。

的约束的，穷人整体财富的增加，可能仅仅增加了较为贫穷的而非最为贫穷的那部分人的子女的数量。因此，不应必然得出整体人口的平均素质将被降低的论断。然而，也无须在这一点上止步不前。前面已经提到的布伦塔诺教授的研究认定，某一阶层富裕程度的提高，从整体上看，倾向于降低而不是提高该阶层的生育率，并给出理由说明这一倾向并未被伴随的死亡率的变化而完全抵消。^① 因而，似乎实际上可以预期，收入分配的改进将减少出生于劣等血统的儿童的比例。简言之，生物学的考虑，目前从反对第 愿章关于分配的改进将产生经济的和一般的福利的结论，转为在当前的条件下对该结论给予支持。故该章的成果与第 苑章的成果一起均未到受损害。

① 参看前引著作第 愿章 异稿

第 八章 以下的讨论方法

在前面各章中已经证明，经济福利在很大程度上易于（员）通过国民收入的大小，和（圆）通过国民收入在社会成员之间分配的方式而受到影响。如果影响收入大小的因素对收入的分配没有影响，并且如果影响收入分配的因素对收入的大小没有影响的话，则我们下面的研究将会变得简单些。我们将依次对每一组因素分别予以考察。然而，实际上同样的因素常常是同时通过两个渠道而发生作用的，结果就很难找到完善的分析方法。在权衡不同的分析过程的比较优势之后，我们提出如下设想。在第二编和第三编，我们将研究通过收入大小对经济福利产生作用的因素进而影响经济福利的方式。我们并不打算充分考察适合此项条件的所有因素。发明和发现、外国需求的广泛源泉的开发、营销技术的改进以及累积资本的增长，将基本不予讨论。第二编将关注社会的生产性资源在不同的用途之间的一般性分配方式。而在第三编，将从各个方面关注劳动的组织。完成这些讨论后，第四编将致力于研究在一种意义上通过收入的大小影响经济福利的因素，实际上是如何在不同的意义上通过收入的分配对经济福利产生影响的、并对出现这种不和谐时所产生的问题加以研究。

第二编

国民收入的大小与资源在 不同的用途之间的分配

第 四章 导 言

在本编，我们将关注通过作用于一国的各种生产性资源在不同用途或事业之间的分配方式，进而增加或减少国民收入大小的因素。在这一讨论的过程中，除非明确指出，否则某些资源背离所有者的意愿而处于一般闲置状态的事实将不予以考虑。这样做，可以简化陈述，同时并不影响推论的实质。导言这一章的目的就是揭示我们所面对的问题的一般范围。

某些乐观的古典经济学家的追随者们，认为只要政府戒除干预，“利己主义的自由发挥”将自动地促使任何国家的土地、资本和劳动如此进行分配，致使“自然”实现的配置比除此之外的任何配置所能获得的产出都要大，并进而获得更多的经济福利。即使亚当·斯密本人，也曾提出赞同政府行为的某些例外，“从来都不能为了任何个人或少数个人的利益去兴办和维护某些公共工程和公共机构”。他断言：“任何系统均力图，或者通过非常的激励措施将社会资本的较大份额吸引到某一具体的产业部门，使其份额大于自然流入该部门的水平；或者通过非常的限制措施迫使资本流出某一具体的产业部门，否则它将被该部门所使用，……延迟而非加速，社会开始真正富有并具有强大的进程，同时减少而非增加社会的土地和劳动的年产出的实际价值。”^①当然，从任何抽象的或普遍的意义上来对这一段作出解释都是不合理的。亚当·斯密头脑中有着他所了解的现实世界，它拥有文明政府的组织系统以及合同法律。他将不会与后期的经济学家们就以下陈述而进行争论。“人类的活动沿着两条线路而展开：第一条以经

^① 《国富论》，第四编，第 四章，倒数第 四段。

济商品的生产或流通为导向；第二条则是将他人生产的商品据为己有”。^①很明显，为占有而努力开展的活动不会促进生产，如果将其导入勤奋的轨道则可能对生产起作用。因此，假定制定的法律基本上能防止单纯的占有行为诸如拦路抢劫者和赌徒的犯罪的话，那我们就必须理解他。他所设想的利己主义的自由发挥，是在“由我们的一般社会构成，特别是家庭、财产和区域性政府所限定的确定的方向上”^②进行的。更一般地，当一个人从另一个人那里得到商品时，他应该理解，他获得商品的过程不是通过掠夺，而是通过公开市场上的交换来完成的。在那里，交易双方理智地进行竞争，而且公平地掌握各种条件，因而有理由相信，即使亚当·斯密对此也未充分认识，即天赋自由的制度，在其促使国家的资源以最具生产能力的方式被使用之前，需要特定的法律予以完善和保护。一位学者最近曾经说过：“利己主义的活动具有一般性的利益，不是因为在利己主义的个人和全体人的利益之间的自然的吻合，而是因为人类的制度是如此安排的，它迫使利己主义朝着它所能发挥有益作用的方向展开。”^③因而尽管如此，抛开任何制度不谈，对于每一个人的利益来说，包括他自己在内的所有个人都应该戒除偷盗，只要求单个人戒除偷盗将不符合任何单个人的利益，除非每一个人都戒除了偷盗。为了实现这种局面，单个人可以诱导其他人效法自己的行为——但这是单个人无法做到的——或者存在惩戒偷盗的法律和其他道义上的约束。这种将利己主义导入社会轨道的强制性法律的设置，可以利用某些文明国家强加于财产所有者的绝对权力之上的限制予以说明——诸如巴伐利亚法律禁止森林的所有者不允许路人途经他们的领地，法国和美国的法律禁止个人焚烧自己的房屋，以及在所有的国家实际流行的在紧急情况下，对私人所有的财产予以征用的制度，只要这种征用符合一般利益的需要。^④现代国家对于各种类型的合同所持的法律态度，对此作了进一步的说明——赌博的债务、限制贸易的合约、免除特定法律责任的协议——认定这

① 帕累托：《政治经济学手册》，第 100 页。

② 坎南：《地方税制史》，第 100 页。同时参看卡佛：《社会公正论文集》，第 100 页。

③ 坎南：《经济评论》，1890 年 10 月，第 100 页。

④ 参看伊利：《财产与契约》，第 100 页和第 101 页。

些违背了公共政策，并因此由法庭判为无效。^① 为了达到将利己主义导入有益轨道的目的，在相当多的细节上对制度进行了调整。但即使是最先进的国家，也存在着失败与不完善。在这里，我们不关注有时为满足较不重要的经济利益而牺牲较高的非经济利益的组织上的缺陷。比这些更重要的是，许多障碍阻止社会资源以最有效的方式在不同的用途与事业之间进行分配。对于这些的研究构成我们当前的课题。为此所进行的某些分析具有很大的难度。不过这样做的目的是非常实际的。这一研究寻求当前可行的或者最终将变为可行的某些方法，使政府用它们来理智地控制经济力量的运行，进而提高全体国民的经济福利，并由此提高总福利。^②

① 伊利：《财产与契约》，第 145 页和第 146 页。

② 参看马歇尔的说明：“通过认真地搜集有关需求和供给的统计数字，并对其结果作出科学的解释，以便发现社会有利地去做某些工作的限度，将个人的经济行为导向为幸福总量附加最大的价值的轨道，仍有许多工作有待完成。”（《经济学原理》，第 145 页）。

第 四章 边际社会净产量与边际私人净产量的定义

正如我们把国民收入看做是一个连续的流量那样，我们自然地也把形成国民收入的资源作为类似的流量而非存量来加以理解；同时，依此类推，我们认为资源在不同的用途或位置之间进行分配，不是将静止的池塘分成若干部分，而是将河流分成几条溪水。毫无疑问，这一概念涉及到与以下两个方面相关联的许多困难，即不同的产业所使用的设备具有不同的耐久性，以及产业整体所具有的动态的变化倾向。然而，尽管有这些困难，一般性的思维足以满足当前的目的。这一目的是，为基本贯穿本编的概念，即边际私人与边际社会的净产量的价值，必须提供一个恰当的定义，关键是必须将这些认定为流量——作为资源的某一给定数量的边际增量的每年使用量的结果。以此为基础，我们即可推演出我们的定义。

为了完全精确起见，有必要将资源的边际增量这一术语，在可能使用的两种意义之间加以区分。这一术语可能被认定为是一种附加，这么说意味着是从外部对已存在的资源的总量提供一种净的增加量，或者是一种转移，即从其他用途或位置向我们正在研究的具体的用途或位置的转移。如果在某一具体的用途或位置上，追加的一个资源的增量对于生产的影响，与其他方面所使用的资源的数量无关，则边际增量的这两种类型的净产量将相等。然而，经常出现的情况并没有满足这种不相关的条件。因此，正如将在后面的一章中所证实的那样，某一企业所使用的第 n 个单位的资源，将与同一产业中其他企业所使用的资源的数量的大小相关，将生产出不同的产品的数量。按照以上两种方式解释的来自于资源的边际增量的净产量，也许可以分别

称作为附加的边际净产量以及替代的边际净产量。然而，一般来说，在任何用途或位置上，来自于这两种资源的边际增量的净产量彼此之间差别并不显著，因而出于多种目的，可以将它们作为同等处理。

下面我们我们要对搁置的这一点给出更精确的定义，即，当我们说将在任何用途或位置上所使用的资源的边际净产量，作为在那里所使用的资源的边际增量的结果时，究竟意味着什么。这相当于说，资源的某一给定数量的边际净产量等于通过对于这些资源增加或者减少一个小的增量，进而使该资源的总产量产生的差值。然而，这还无法自圆其说。因为可以通过若干种不同的方式实现增加或者减少一个增量，进而相应地得到不同的结果。在这里，我们强调一种具体的方式。对于我们来说，在任何用途或位置上所使用的任何资源的流量的边际净产量，都等于该资源流量在适当地加以组织的条件下所能提供的产量总流量，与该资源流量相差一个小的（边际的）增量的资源的流量，在适当地加以组织的条件下所能提供的产品总流量之间的差值。在这一表述中，短语“适当地加以组织”很关键。如果我们是在这种意义上考虑边际净产量的话，即它等于资源的两个相临的流量的产量之间的差值，我们通常会认为对于其中的一个流量来说如果组织得适当的话，则一定对另一个流量组织得不适当。然而，由于我们关注的是资源的两个相临的流量的产量之间的差值，因此，自然认定对于两个流量中的每一个的组织方式，对于它们自身来说，都是最恰当的。这就是我们所需要的概念。克拉克（~~悦~~ ~~德~~ ~~奥~~）教授对此作过出色的解说。他写道，铁路公司所投资本的边际增量，实际上是“运送商品和乘客的两种装置之间的差值。其中的一种是铺设的铁路，连同现有资源可能实现的完善程度最高的全部设施；另一种则是如果资源减少一个单位所能提供的铁路和设施，则实际的和可能的铁路之间的全部品质之间的差值，实际上就是该公司目前实际所使用的资本的最后增量。资本最后一个单位的产量，就是该铁路实际生产的与资本若减少一个单位所可能生产的量的之间的差值”。^①

① 《财富的分配》，第 四 四 页。在上面引用的句子中，我们用“生产的”一词替换了“挣得的”一词。

还有一点需要交待清楚。某种生产要素的边际净产量是减少该要素任意（小的）单位所造成的总产量之差，因而边际单位不是任何特定的单位，更不是像某些学者所提出的那样，是现有的资源中最差的那个单位——在雇用的所有工人中最不具竞争能力的那一个，它是完全相同的全部单位中的任何一个（小的）单位，通过这种单位，我们可以在想像中将全部单位予以划分。但是，纵然边际单位是任何单位，它却不是随意定位的任何单位；相反，它是被确认定位在边缘上的任何单位。通过事例的帮助，可以更好地理解这点的含义。在任何产业中撤下一名照管新式机器或者在某一轻松岗位工作的工人使之不再工作，比撤下一名照管老式机器或者在某一艰苦岗位工作的工人，当然会对总产出造成更为严重的影响。在某一特定产业，工作的边际净产量乃是撤下（相同的工人中）任一工人一天的劳动对总产量所造成的影响，如果必要的话，则需要重新安排剩下的工人，其结果就会使未被照管的机器或者未被充实的岗位成为到目前为止仍在使用的机器或岗位中最不具有生产能力的机器或工作岗位。

理解到如此程度之后，我们下一步将精确地区分两种不同的边际净产量，我分别称之为社会的边际净产量和私人的边际净产量。边际社会净产量是产生于任何给定的用途或位置上的资源的边际增量的物品或客观劳务的总的净产量，而不管这一产量中的任何部分将归属于谁。例如，很可能发生未被关注的强加于他人的成本，在后面的一章中将对此予以充分说明，比如说铁路发动机的火花给周边的树木造成未获赔偿的损失。在计算投入到任何用途或位置上的任何数量的资源的边际增量的社会净产量时，所有的这些影响因素都需要包括在内——它们中的一些为积极因素，其他的为消极因素。同样，在任何产业中一家企业使用的资源的数量的增加，也可能在该产业整体中提高外部的经济性，并因此而减少在生产中有关联的其他企业的给定产出的实际成本。这种类型的每一件物品均需计算在内。出于某些目的，最好也把对源于人们的偏好，以及人们从自己的购买或者拥有中获取满意感的能力所产生的间接影响计算在内。然而，我们的主要目标是第一编第 猿章和第 缘章所定义的国民收入及其变化，因此不包括精神方面的后果，资源的任何给定数量的边际社会净产量仅由物质要素与

客观劳务所组成，除非给出与此不同的具体说明。边际私人净产量是产生于任何给定用途或位置上的资源的边际增量的总的净产量中的物品或实际劳务的一部分，它首先——在销售之前——成为在那里对资源进行投资的责任人的利益。在不同的条件下它等于或者大于或者小于边际社会净产量。

异源在任何用途或者位置上使用的资源的任何给定数量的边际社会净产量的价值，不过是边际社会净产量在市场上所值的货币总量。同样，边际私人净产量的价值是边际私人净产量在市场上所值的货币总量。因此，当边际社会净产量与边际私人净产量相等，而且投资的责任人销售他所获得的产品时，相对于资源某一给定的数量的两种类型的边际净产量的价值，均等于在生产产品中使用资源的该种数量时的产量的增量，乘以产品销售的单位价格。^① 例如，假设 100 万个单位的资源投资于纺织行业，每年其两种边际净产量相等，则二者的价值等于这 100 万加上一个小的增量，如 100 万的产量超过 100 万个单位的产量，即为棉布大捆的数量乘以当这一产量被生产出来时的每捆棉布的货币价值。^② 附带地还应该注意到的，边际净产量的价值与使用 100 万个单位的资源的总产品的货币价值超出使用 100 万个单位的资源的总产品的货币价值以上的部分是不相等的——如果的确存在着这一超出部分的话——而且没有理由将二者相互混淆。

① 此定义潜在地假设实现的价格等于（边际）需求价格。如果因政府的价格限制引起它暂时低于需求价格的话，则边际净产量的价值应该解释为边际（实物）净产量乘以边际需求价格，同时，在这些条件下，边际需求价格不等于实际销售价格。

② 参看马歇尔：《经济学原理》，第 100 页。细心的读者将会注意到，即使当附加性边际净产量等于替代性边际净产量时，依照边际净产量作为附加性边际净产量以及替代性边际净产量的解释，它们的边际净产量价值也不会相等。不过，一般来说，这一差值属于二阶无穷小。

第 猿章 摇边际社会净产量的价值

与国民收入的大小摇摇摇

摇摇 晃晃 让我们假定某一给定数量的生产性资源，该资源在不同的行业或者区域之间的流动没有成本，而且具备只有资源的一种安排可以使每一处的边际净产量价值均相等的要求和条件。^① 根据这些假设条件，很容易证明资源的这种安排所确定的国民收入，比任何其他安排所确定的国民收入都要大。根据第一编第 缘章给出的国民收入大小的变化的定义可以得出这一点。在任何用途中的资源的边际社会净产量价值，是在该项用途中的资源的边际增量所产生的满意感的货币量度。因此，每当资源的边际社会净产量价值在任何一种用途中的水平，低于在任何其他用途中的水平时，就可以通过将资源从边际社会净产量的价值较低的用途中转移至较高的用途中，使满意感总量的货币量度增大。由此可以得出，因为根据假设条件，只有一种资源的安排使得在所有用途中资源的边际社会净产量的价值彼此相等，所以这种安排就必然是使国民收入实现在这里所定义的最大值的安排。^②

异因此结论可以扩展并用以说明，在寻求边际社会净产量价值完全相等的过程中，它们中间不均等程度的某种降低，很可能对国民收

① 在第三编第 29 章 异圆中所有的更加深入的考虑，此处暂时予以忽略。

② 附带地，还应该提及次要的一点。在未使用资源的行业中，资源的边际净产量的价值一般来说，将比使用某些资源的行业中的水平要低些。很明显，从任何意义上讲，这种状况都不意味着边际净产量价值的不均等性的存在，不能与国民收入的最大化相互一致。可是，如果在任何地方，出现在未使用任何资源的某一行业中的边际净产量价值大于使用某些资源的某一行业中的水平的情况时，——例如，由于某种原因，人们在开发某项盈利性产业中遭受了失败，——则这种不均等性就是一种有效的不均等性，而且将不能与收入的最大化相互一致。

入是有利的。但是，不加解释就无法提出这一结论。如果仅在两种用途中使用资源，此结论的含义将非常清晰，其有效性将不容置疑。然而，事实上，用途的种类繁多，这种情况加大了问题的难度。关于这一点，我们曾在另一处提到过。^① 在大量的价值之间具有较大的或较小的均等性这一概念的含义是模糊不清的。我们究竟是通过量度相对于平均值的平均偏差，或者标准差，还是通过量度可能的误差，或者某些其他统计值来量度均等的程度呢？如果我们用标准差作为标准，则根据与第一编第 愿章 异苑中最后的脚注相似的推论就可以证明，在不同用途中的社会边际净产量价值中，不均等程度的降低将有可能导致国民收入的增加。不过这并不必然总会得出这样的结论，除非不均等性的降低是由单个价值的一组变动（一次或多次）所造成的，而且它的每一次变化本身都具有降低不均等性的趋势才行。因此，如果资源的分配发生如此的变化，使低于平均值的边际社会净产量的价值均增加，或者使高于平均值的边际社会净产量的价值均减小，则收入将一定会增加。但是，如果某种因素发挥作用，在降低整体的边际社会净产量价值之间的不均等程度的同时，却增大了某些高于平均值的价值以及减小了某些低于平均值的价值，则无法得出确切的结论。不过，这种类型的困难实际上并不重要，因为我们所必须考虑的对于均等性不利的因素，在绝大多数场合，都是一般性的因素，它们将在发挥作用的几乎所有的点上，都产生完全意义相同的影响。

异苑下面让我们考虑现实中在将资源从一个行业或区域向其他行业或区域转移的过程中，通常都会产生成本的实际情况，然后探讨这一事实是否迫使我们必须修改上面所得出的结论。这个问题的实质可以表示如下：假设在 粤 月两点之间，一个单位的资源的转移，在被移动的这个单位的资源于其所在的新的一点上继续从事生产性的工作期间内，将发生与每年 灶先令的年度费用相当的资本成本。在这样的情况下，只要资源从 粤点向 月点移动，使得 月点的边际社会净产量的年度价值比 粤点的高出 灶先令，则国民收入就会增大；同时，任何资源的这种移动，使得 月点的边际社会净产量的年度价值比 粤点的高出

① 参看前文，第一编第 愿章 异苑

不足 灶先令，则国民收入均将减小。如果在移动之前 粤与 月之间的资源分配方式，使得 月点的边际社会净产量的价值高于（或低于）粤点的价值不到 灶先令，例如为（灶原）先令，则现存的安排——在此安排下两点的边际社会净产量价值相差（灶原）先令——就是最佳安排，但并非绝对如此。因为如果不存在移动成本，就可能有更好些的安排，^① 这与初始分配和存在的移动成本的实际情况相关。需要注意的是，最佳安排并非仅仅与存在的移动成本相关。我们不能说，当移动成本相当于 灶先令时，某种分配最有利于国民收入，在此分配方式下，粤和 月两点的边际社会净产值的价值相差这一个或那一个确切的先令数。唯一精确的说明应该是，当 粤 月两点之间的移动成本相当于 灶先令时，无论如何，只要现存的安排所确定的边际社会净产量价值不含有大于 灶先令的偏差，则现存的安排是最有利于国民收入的安排的；如果现存的分配含有大于 灶先令的偏差，则通过充分的资源的移动使其偏差降低至 灶先令的新的安排，就是最有利于国民收入的安排。

异在在前面两节中提出的结论，建立在如下假定之上，即只存在着一种资源的安排，它使各个区域的社会边际净产量价值相等，或者从移动的成本的角度来衡量尽可能地相等，为国民收入的利益考虑，这样的安排就是最为可取的。如果在多种用途的每一项中使用的资源的额度越大，使用的资源的边际社会净产量的价值就越小的话，则这一假定就能够被证实。但是，存在着两组与此不相符合的条件：第一，在某种商品的生产中使用更多的资源，一段时期后，能够改进所开发的组织的方法，这就意味着递减的供给价格的出现，^② 致使较大数量资源的边际（实物）净产量大于较小数量的资源的边际（实物）净产量，于是，无论何时只要出现这种情况，就有可能，当然并不必然，使得用于某种商品生产中的若干不同数量的资源的边际社会净产品价值彼此相等。第二，经过一段时间，在某种商品生产中使用的附加资源，导致消费者相对于任何商品数量所乐于支付的每件商品价格的提

① 参看本编第 缘章 异

② 对此概念的研究可参看本编第 源章。

高。因为消费者对该种商品的偏好可能在持续加大——对于音乐和烟草的偏好即是明显的佐证。当出现这种情况时，较大产量的每单位价值（经过适当的时间段之后）就会大于较小产量的每单位价值。由此得出，即使商品生产没有受到前面所提到的递减的供给价格的影响，也可能存在着，当然并不必然如此，若干不同数量的投入的资源的边际社会净产量价值彼此相等。^① 因此，上面给出的结论需要加以修正。出于对移动成本的考虑，实际上收入不能达到它所能达到的最大值，除非在所有的用途中的资源的边际社会净产量价值都相等。因为，如果它们不相等，就总是能够通过将资源从某些用途的边际转移至其他用途的边际的方法，进而使收入进一步增大。但是，当所有用途中的边际社会净产量价值都相等时，收入并没有必要达到某个确切的极大值。因为，如果若干种安排都可能实现边际社会净产量价值的相等，则这些安排中的每一种相对于收入来说，的确都可以称之为相对极大值；不过，在这些极大值中，只有一个是确切的或绝对的最大值。所有相对极大值，即是所谓的高于环绕区域的群山的山峰，而它们中间只有一座是最高的山峰。更进一步地讲，所有相对极大值的位置不一定比所有非极大值的位置代表着更大的收入；与此相反，接近形成绝对极大值的某种分配方式，本身并未满足边际产出相等的条件，但其所确定的收入水平，很可能比许多那些满足这种条件并成为次级的相对极大值的收入水平要高。靠近最高山峰顶点的一个点，可能比除最高顶点之外的任何顶点都要高。

基于这些考虑说明，即使各个区域的边际社会净产量价值都相等，或者只存在着通过移动成本的方式所证实的差别，但仍然存在着为增大国民收入和提高经济福利所设计的政府的活动空间。通过临时性的奖励（或临时性的保护）打破工业系统在相对极大值的位置上的

① 如果在某一具体物品的生产中投入 Y 个单位的资源的边际净产量价值，因为存在着递减的供给价格与投入 X 个单位的资源的相等，则在后一种安排之下产生的国民收入必然会较大些。如果因为对偏好产生影响，投入 Y 个单位与投入 X 个单位所确定的边际净产量价值相等，则从投入 X 个单位的生产时期的观点来看，经济福利与国民收入在后一种安排之下必然会更大些。但从其他时期的观点来看，在投入 Y 个单位的安排之下产生的国民收入可能会较小。在这些场合，第一编第 4 章 异种中之定义迫使我们得出这种结论，从绝对的观点看，在两种安排下的收入都是不可相互比较的。

现行的平衡，并诱导它重新平衡于绝对最大值的位置——所有山峰的最高点，可以实现更大的利益。这是对新兴工业提供临时性的保护或者其他激励措施的理论基础，而且如果正确的新兴工业得以选择、实施保护的程序得当以及在正确的时机撤销保护的话，则该理论将是非常有效的。通过永久性的奖励，安排自最高顶点到任何位置的不同的比率，驱使工业系统从它们所确定的山峰的顶点移向高于当前位置的较高山峰坡面上的某一点，也可以实现更大的利益。使奖励有可能产生这种作用，不是使经济系统转移至它所在山峰的不同位置所需要的条件，的确有些特殊，但是可以证明，在一定的需求和供给的状态下，某种奖励比率，一定具有这种作用。^①

① 需求和供给曲线的形状以及奖励的大小必须如下：当需求线因为奖励而向上移动时，不再与供给线相交于原来对应的交点，而是与供给线相交于原交点右上方的某一稳定的均衡点。这种条件很容易用图形予以表示。

第 源章摇收益率与边际私人净产量价值

定义 在任何用途中的任何数量任何种类的生产性资源所获得的以货币表示的单位收益率，一般来说，等于在那里的该数量该种类资源的边际私人净产量价值。因此，在不同的行业与区域之间，收益率之间的关系与边际私人净产量价值之间的关系相同，致使收益率之间的均等性或不均等性，与边际私人净产量价值之间的均等性或不均等性是同一回事。为方便起见，在本章及下面的四章中，我们有时将用收益率——或者比较粗略地用收益——代替较长的同义语。

定义 控制任何数量任何形式的生产性资源的任何人，都将努力在不同的用途中分配这些资源，使之给自己带来最大可能的货币收入。如果他认为扣除移动成本等等，可以通过将任何用途中的一个单位资源转移至任何其他用途中，从而给自己带来更多的货币，他就一定会去这样做。由此可以推断，利己主义的自由发挥，只要未曾受到无知的阻碍，在不发生转移成本的条件下，就倾向于在不同的用途和区域之间如此配置资源，使得各处收益率均相等。由此不难推出，当存在着移动成本的时候，利己主义的自由发挥，同样在未曾受到无知的阻碍的条件下，不再倾向于实现收益率的均等性，而是限制均等性相对于获取最大值的总收益的离散程度，使之不超过移动的成本。

定义 由此可以推断，如果各处的私人与社会净产量相一致，则未受到无知阻碍的利己主义的自由发挥，将倾向于在不同的用途和区域之间如此配置资源，以便提升国民收入，再由此提升总经济福利至最大值。^①

① 当然，为此目的，在利己主义的自由发挥的概念中，必须排除垄断的行为。参看本编第 源章至第 源章。

在前一章最后一节中所作的区分表明，的确可能存在若干个最大值。不过，这是一个次要问题。我们当前目标的主要一点是，当边际私人净产量与边际社会净产量相一致时，任何阻止利己主义自由发挥的障碍，一般都会对国民收入造成损害。当然，在实际生活中，边际私人净产量与边际社会的净产量常常并不一致。这一事实将留待本编第 缘章加以探讨。不过在后面，特别是在第 怨章，将充分讨论由此而产生的结果。

第 缘章摇消除移动障碍的作用

第 缘章的目的是研究消除因认识不足和移动成本所造成的生产性资源的移动障碍，将会对国民收入的大小产生什么影响。为此目的，忽略边际社会净产量与边际私人净产量价值之间的差别是合乎情理的。因为即使某种移动的障碍阻止了边际私人净产量的均等性，但却促进了边际社会净产量的均等性，也没有理由假定，移动的障碍一般地会以这种方式发挥作用。妥当的做法是，把社会的和私人的净产量之间的离散程度作为造成边际社会净产量价值的不均等性的一个因素，同时，把移动的障碍作为造成这个结果的第二个重要因素。因此，一般可以预期，削弱任何一个因素的影响，都将促使理想中的均等性的提高。作出如此假设之后，为简化说明，我们将在这一章和以下各章中谈及边际净产量时，不再附带任何形容词。

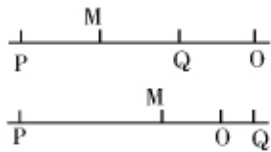
第 缘章如果用于生产过程的生产性资源的总量是一定的，初看起来似乎减少任何一种障碍的影响，必然会促进不同用途和地点上的收益率或者说边际净产量价值不均等性的降低；同时，相应地，一般会使收入增大。然而，在现实中，事物并非如此简单。事实上，同时由移动成本和知识欠缺所构成的移动障碍使问题复杂化了。因为我们不得不利用尚不完善的知识努力去降低成本，同时负担着成本去增进知识。

第 缘章很明显，如果人们认为将资源从 粤处移送至 月处去使用可以获得较大的收益，且是成本的降低促使资源作如此移动的话，则由此造成的实际结果将是资源如果离开它所在的位置，生产力水平就会提高。因此，在实际生活中，成本的减少很可能促使边际净产量价值更不均等并由此减少国民收入。不过，附加的脚注利用技术手段证明，

从整体上看这是不可能的。^①

在移动成本保持不变而知识得到增进的情况下，存在着不同种类的复杂性。这种增进并不必然提高边际净产量价值之间的均等性。因为，假设条件是，如果在拥有完备的知识的情况下，粤点的边际净产量价值超过另一点月相应的价值，而将一个单位的资源从月点移至粤点的移动成本恰好与此相当的话，情况即是如此。不过，事实上，如果进一步假设知识是不完备的，人们认定粤点的边际净产量价值比其实际水平要高，则人们将会从月点向粤点转移比具有完备知识条件下所转移的更多的资源，并因此使得粤点的边际净产量价值超

① 证明如下。人们对投资于月的资源的边际净产量价值的判断是正确的，但对粤的相应价值的估计与实际价值偏差了数量 ϵ 。不妨设粤与月之间的移动成本相等，且等于分摊于某一时期的年度总额，在此时期内该单位资源完成移动并在其新的位置上获取利润，从粤移动至月或者从月移动至粤所形成的这一年度总额并不必然相等。例如，运输“下坡比上坡要容易得多，顺流比逆流要快等也是如此，……语言上的障碍从英国到德国比从德国到英国要严重”（麦克格雷戈：《工业组合》，第 100 页）。然而，为了当前之目的，我们不妨忽略这种复杂性，并将任何方向的成本都用年度总额 ϵ 来表示。构造一个图形，使正值以韵点右侧表示，负值以其左侧表示。画出韵，使之等于 ϵ 。同时分别在韵两侧画出韵和韵，使之等于 ϵ 。可以明显看出，月的资源的边际净产量价值超过粤的水平——不妨设为 ϵ ——是不确定的，同时可以处于价值韵与价值韵之间的任何一点上，价值韵既可能为正也可能为负，同样地，价值韵也是既可能为正也可能为负。 ϵ 值的减小代表孕和匝两点间的部分朝向韵的移动。只要 ϵ 值使得孕与匝处于韵之两侧，显然这种移动使得原来可能的最大正值或最大负值成为不可能，同时没有其他影响。然而，当孕与匝处于韵之同一侧时——当然在这种情况下，所有可能的 ϵ 值都具有相同的符号——这种移动使得原来可能的最大值或最小值均成为可能。这种双重的变化增大或减小 ϵ 值的可能性相同。因此，如果事实上孕与匝处于韵的同一侧，则我们就不能推断出， ϵ 值的减小将如何在每一方向上影响 ϵ 值的大小。但是事实上，孕与匝处于韵两侧的情况一定经常发生。考虑到这些及其他情况，我们可以认定在绝大多数情况下， ϵ 值的减小很可能减小 ϵ 值。换言之，移动成本的降低，一般很可能使资源的边际净产量价值的不均等性减小。不仅如此，很明显的是，当韵和韵的距离一定时，孕与匝处于韵同一侧的概率，因而与 ϵ 值的增大相关联的韵和韵的距离减小的概率越小， ϵ 也就越小。



过月点的边际净产量价值将会比先令更小。在这些情况下，正确的判断能力将明显地提高。月两点边际净产量价值之间的不均等程度。但是，与此同时，这也必将增加国民收入。在不发生费用的情况下，对于因认识不足所造成的障碍的减少将总是增加国民收入，虽然它并非总是通过促进边际净产量价值之间的均等性来实现这一点的。

在此，我们遇到了一个严重的困难。到目前为止，生产过程中的资源的总量都是一定的，但是，事实上，对于生产性资源的移动性障碍的排除或减少，可能会改变投入使用的资源的数量。因此，我们不得不质疑，是否作为障碍消除的结果，生产过程中的资源的数量永远不会减少到这种程度，即使国民收入变小并且不大于原来的水平。根据库尔诺（Cournot）的推理，这种结果是可能出现的，他认为，当“过去被壁垒所阻断的两个市场重新放开交流后，因为商品可以实现一个市场的出口和另一个市场的进口，故任何商品生产的总量未必一定增大”。^①在某些条件下，（迄今）廉价商品产出的增加将不会像（迄今）昂贵商品产出的减少一样大。通过分析，似乎可以认为迄今为止相互隔离的行业或地域之间的交流放开，可能引起生产过程中劳动的总量或者创造资本的总量有所减少；同时，在某些情况下，这种减少可能足以引起国民收入的减少，尽管事实上仍然保留下来的劳动或资本是在比以前更为优越的条件下进行生产的。我们认为，我们必须同意作为交流放开的结果，生产过程中的劳动数量或者创造的资本数量可能被减少了。不过，我们在设想我们已经认同的国民收入可能被减少这种情况发生的条件时却遇到了困难。因为，为什么每个人会选择比以前更多的休闲呢？除非新条件使他从工作中获得比以前更大的总收入；而为什么每个人会选择比以前较少的储蓄呢？除非新条件使他从储蓄中获得比以前更大的总收入。很可能一项透彻的分析能够揭示我们尚不理解的这个事件发生的可能性，不过这种可能性一定会很小。无疑，从广泛的一般意义上看，上一节提出的建立在生产过程中资源数量一定的这一假设条件之上的结论，在该假设条件去除之后

① 参看库尔诺：《财富的数学原理》，第 5 章；埃奇沃斯：《国际价值理论》，《经济期刊》，1894 年，第 285 页。

依然会成立。

还有一个重要的问题有待澄清，它与为减少知识欠缺或者移动成本所设计的政府奖励的作用有关。^① 通过把这些东西的成本的一部分转移给政府，使知识和转移对于个人来说更为经济，与通过成本实际上的降低来实现这一点相比，是一件非常不同的事情和工作。这样，两种实现经济的手段都具有促进处于不同点的边际净产量价值之间均等性水平提高的倾向，除去上面提到的例外情况。但是，如果经济性是通过转移实现的话，则结果的均等性的提高，是相对于现存条件最有利的结果之外的一种提高。显而易见，这种类型的经济性，虽然一般地会促使边际净产量价值更加均等，但却很可能对国民收入造成损害。^②

① 参看后文，第三编第 8 章的异源-异源

② 为避免误解，应该补充两项修正性的考虑。首先，刚刚提出的反对为加强流动性而对某一行业提供奖励性资助的假设，不过是反对对任何行业提供奖励性资助的一般性假设的特例。因此，如果存在着特别的理由，认定如果不给予奖励，则所讨论的该行业的投资水平将无法达到理想水平的话，就可以推翻这一假设条件。其次，当政府接手这项工作，或者提供信息，或者提供变动的手段，并且无条件地选择免费或者以低于成本的价格销售它努力的成果时，一般来讲，我们所做的就不仅仅是向这些行业提供奖励性资助，而且同时通过大规模的方法的引进，实现了真正的经济性。因此，即使奖励的因素在新的配置中被证明是有害的，它仍然有可能对配置整体是有利的。

第 二 章 不完备知识对收益均等性 所造成的障碍

在本章，我们将详细研究认识不足所造成的障碍性影响。资源流动的溪水持续不断地形成并奋力前行，在所允许的不可避免的移动成本的范围内自行配置，从收益率相对低的各点流向收益率相对高的各点。奋斗的成功与否受到不完备知识的干扰，它影响人们所掌握的指导溪水各个支流归属的能力。为了对这种因素所造成的损害的规模有所认识，最好简略地研究一下现代商业财务某些方面的问题。

首先，必须认识到作为引导资源正确配置的重要指标的收益，是由资源在不同的用途中在各个相继的时刻向其转化并累积而形成的。用某项经营的净收入除以过去投资于该项经营的所有的货币的总量所得到的商值，在静止状态下，就成为在该处的当前投资收益的真实量度。可是，在实际条件下，如此得出的量度经常令人失望地给出错误的导向。例如，某人可能对制造某种特定物品的工厂投资了 100 万英镑，而该工厂被大火焚毁或者因即将过时而失去任何价值。现在，他投资 100 万英镑可能刚好获得 100 万英镑的收益，即新投资的 100%，可是总投资的收益却是 100 万英镑的 100%，还不到 100%。不论商业会计编制得多么精细，也无论会计账目公开得多么完整，这类困难仍然能够掩盖相关事实。

其次，需要说明的是会计实际上具有的一般特点。由私人企业从事的经营活动不公开利润账目。由股份公司从事的经营受到法律的限制从而作出一定程度的公开，但是，股票注水或者常用其他手段来蒙骗局外人，使人们无法了解实际投入的资本所获得的收益率。因此，即便它能够成为当前投资收益的合理的指标并指引未来的前景，

对于除了专家之外的任何人来说都是此路不通的。需要预测的前景不仅涉及当前收益，而且包括分布于相当长的时期内的收益，这一事实使得困难更加严重。很明显，在考虑这些收益时，即使对于刚刚过去的时期的收益的认识是正确的，但也只能对未来给出并不完善的指引。从这些事实出发，似乎在现有的条件下，认识不足几乎完全限制了在任何时点上流入不同用途的资源的收益的均等性程度。不过，这种观点过于悲观。马歇尔写道：“尽管了解个别商人经历的经验教训很难，但是商业整体的状况却无法彻底隐蔽，也无法长期隐蔽。尽管人们不能仅仅通过观察几个拍击海岸的波浪就判断出是涨潮还是退潮，但是只需稍有耐心就可以解决这个问题，而且在商人中间存在着某种一般性的共识，即某项交易中的平均利润率在大起大落之前早就已经受到了广泛的关注。同时，虽然有时一位商人比一位技术工人在决定是否应该通过改变交易而改进他的状况时难度更大，但是对于商人来说，发现现在或者未来其他交易的机会要多得多，而且，如果他希望改变他的交易，一般来说他要比技术工人更容易做到这一点。”^① 简言之，即便个别企业能够成功地隐瞒它的状况，但是整个行业却难以做到这一点。忽略利用资源在不同的用途方面开始新的经营以进行收益比较的情况，在一般公众中可能非常普遍，但是初步看来，这一问题在那些控制着大部分资源流动的人们中间，似乎已不成其为问题。尽管如此，商业的公开性仍有进一步提高的余地，^② 而且，如果这种提高得以完成，认识不足的程度将减小，边际净产量价值之间的均等性将提高，国民收入的大小也会因此而增加。

再次，我转而讨论认识不足与控制资源使用者的素质之间的关系。在早期社会，投资几乎完全是由各行各业的企业家所进行的，他们致力于属于自己所拥有的资源的配置。只有他们的素质与我们的问题相关，而且很明显，所做预测的误差分布可能大些或小些，取决于他们是能人还是不适合于从事经营的人。在现代世界，工业中的大部分投资仍然是由实际上从事各种经营的人们所进行的，他们将自己

① 《经济学原理》，第 285 页。

② 参看莱顿：《资本与劳动》，第 2 章。

的利润再投资，或者从对于相关情况充分了解的合著者或者自己的朋友那里获取资金。有人曾经指出，新的房屋开发投资总量的一半以上是以这种方法在货币市场相关机构之外使用并配置的。^① 不过，除去这些方法以外，现代世界还求助于其他方法。产业中有很大一部分是从实际从事经营活动以外的数量众多的人们的资源中融通资金的。一方面，这些其他的人包括职业金融家、公司发起人或辛迪加创办者；另一方面，则包括一般公众中的有钱人，他们受到发起人的诱导而投资于发起人的风险项目中。米切尔教授写道：“发起人的特别任务是发现并引起投资者关注新的赚钱的机会，新的自然资源的利用，新工艺的开发，新产品的制造，新机构在现有商业企业中的设立，等等。一言以蔽之，发起人就是产业大军前进的指路人……。这里提出的方案上的总量总是超过可以融通的适用资金的额度的。在拒绝一些而接受另外一些这类方案的过程中，这些阔佬们决定如何雇用劳动、使用什么产品、何处建厂等事项，充当着虽不惹人注意但却极具影响力的角色。”^② 于是在现代产业中，社会投资的大部分是由热衷于公司开发的职业金融家与一般公众中的有钱人所共同控制的。对于这样一个复杂的控制机构的能力和经营决断力又能说些什么呢？

职业金融家与普通商业人士——早期的企业投资者——发现企业良好的新的契机的相对能力的大小是不难确定的。首先，职业金融家是从事这一具体工作的专家，而对于普通的商业人士来说，如果机会真的到来时，必须立即把握它。显然，专家比一般的参与者能够预测得更好些。其次，随着交通工具的发展，许多产业近来已经带有国际化色彩，这使得专家们具有比以往更大的优势，他们获得比在当地条件下的知识，诸如一位有才能的商人自然所拥有的知识，所能提供的进行良好预测所需要的更为充分的基础。最后，专业化这一事实，赋予破产甄别机构以更为自由的活动空间，用以排除承担开办新企业的决策却又不能做好决策的人士。当一个人将金融家与制造商的特质集于一身时，他极有可能因其制造技能——良好的商业技术——而崛

① 拉文顿，《英国资本市场》，第 圆页。

② 米切尔：《经济周期》，第 猿- 猿页。

起，尽管其经营策略并不高明。当两种特质相互分离时，选择其中某一方面的任何人如果相对于其他人来说不具有竞争能力，他就很容易蒙受损失并被逐出相关领域。进一步讲，这种自然选择的效率可以由以下事实加以解释，即一位职业金融家从事大量的交易，其结果中运气因素占次要成分，而效率的因素占主要成分。因而，毋庸置疑的是，进入任何行业的职业金融家，都比在行业中匆忙物色的人具有更好的预测未来状况的能力。由此必须承认这一事实，最终向职业金融家所组建的企业提供资金的芸芸众生，要比普通商人预测未来状况的能力还要低得多。如果从总体上看，发起人总是致力于创建有利可图的企业，与之不同的另一些人也能够将其管理成最为盈利的企业，则即使追随他们的这部分人认识上有所不足，但也许也就不再是个很严重的问题了。然而遗憾的是，这些专业人士常常从自己的兴趣出发，运用自己的能力散布错误的信息，并以其他方式有意干扰缺乏专业训练的同仁们的预测。正是这种事实，使得现代体系对于社会投资在开创的各项事业中间的分配所产生的最后的影响，在某种程度上变得令人忧心忡忡。当法律禁止新公司以极小面值的股票进行融资的时候，正如战前的德国所做的那样，可能有利方面的因素会增大。因为这样一来，一定数量的最易于被欺骗的穷人，他们也许也是欠缺知识的人，将不会再被卷入。^① 同样，运用任何能够实施的法律法规，查处不诚信的专业人士对能力欠缺的投资者所进行的欺诈性剥削，都会在一定程度上减少大众预测错误的损失，使社会变得更为可靠。“对于公开创办新公司招股说明书的规定，对于反对欺诈性创办公司进行有效管理的法律支持，对于在股票交易所公开挂牌的股票更为严格的要求，以及建立高效的向投资者发布信息的机构，等等，均属此列”。^②

当创办公司的事情掌握在银行家手中的时候，当然他们的信誉仰仗于他们自己创建的事业的长期成功，这不妨可考虑一项更为基本的修正方法。在德国就是这么做的。德国银行拥有专职的技术人员，

① 在德国决不允许股票面值低于 5 马克，通常股票面值均不低于 10 马克（参看舒斯特：《德国民法总则》，第 100 页）。在 1908 年，最低面值减小到 1 马克（1 马克），而通常面值为 10 马克（10 马克）。

② 参看米切尔：《经济周期》，第 100 页。

对于任何可能进入提案的行业进行调查并作出报告，在认真研究之后决定开创什么事业，并且直接向实业界安置自己的金融员工。下一段很好地说明了与此不同的英国的体制。“英国联合股份公司（即银行）奉行这一宗旨，不以直接的方式参与融资以及证券发行业务，同时远离交易所的投机交易。但是这一确凿的事实带来了其他的重大弊端，即银行从不对新成立的公司，或者由这些公司发行的有价证券感兴趣，而德国的体制具有明显的优势，德国银行不仅仅对自己发行的信用证券感兴趣，而且总是在关注着他们所建立起来的公司的发展”。^①毫无疑问，银行充当开办者的这种实践涉及很大的风险，同时绝对要求它们的资本资源相对于负债而言，要像德国银行那样。^② 它还应该比英国银行通常的水平高很多才行，如若不然的话，在开办公司的业务中所造成的损失，或者甚至在此项业务中资金的短期占用，都有可能使银行无力满足储户负债的要求。不仅如此，还应该牢记的是，英国作为世界银行业的中心，近年来已成为主要的黄金自由市场，因此，如果银行的资源被长期的冒险事业所占用的话，则将会比其他国家遭受更大的危险。因此，我们并不认为迄今为止英国银行所采取的基本政策确有加以改变的必要。

不过，毋庸置疑的是，如果条件允许银行安全地从事开办公司的业务的话，实际上将会产生有利的后果。与某些类型的私人金融家相比，它们更有远见开办真正成功的公司，完全不同于开办那些短期看起来不错的公司。的确，很可能在某些场合，由于受到不同国家之间利益竞争的影响，在相关业务链上经营的有能力的银行机构很可能对

① 里塞尔：《德国大银行》，第 222 页。

② 英国银行的一般性业务是“提供银行服务”，即是说为票据贴现或其他业务提供短期货币之垫款，而非为长期货币提供垫款之“金融服务”。有时人们抱怨这样做对那些在短期内发现工厂扩张有利可图的机会的英国产业部门来说造成了损失，例如，如果它们接受了某宗大批量的订单，就有可能进入某一新的市场。因为通过发行股票或债券获取更多的资本必然需要更多的时间。有时人们还抱怨我们银行的做法使英国的贸易进入外国市场遭遇困难，因为他们外国市场上的购买通常都需要长期的信用。从满足这些要求的目的出发，法林顿爵士的金融服务委员会（1928 年）建议，应该成立一家拥有巨额资本的机构，它并不从事普遍的存款业务，而是在本国和任何需要的地方，为产业的发展以及为国际贸易的拓展提供金融服务。这一建议得以实现，所设想的这种机构——英国贸易公司——在 1929 年 1 月取得了公司执照。

金融工具实施某种政治变革，并因此有可能使其业务受到非经济因素的冲击。不过，这一方面的问题不适合在此加以讨论。

然而，不是仅作为开办公司的代理人，银行家才能够帮助将资源导入生产性渠道。事实上，普通的银行家为商人提供贷款，不管是直接地还是间接地通过证券经纪人，都不过仅仅是关注债务的安全性而已。当可以接受的安全保障得以提供时，他们对潜在借款人偿还债务的能力作出判断，但是并不对不同的潜在借款人将其成功融通的资金所投资的事业的相对获利能力作出判断。不过，当银行家必须为未能提供充分银行保障的个人进行贷款时，他们就不得不承担一种更为重要的角色。他们不能仅仅依据一种还款的承诺就把钱贷出去，而是从自身的利益出发，被迫认真审查借款人的诚信程度以及他可能的使用贷款收益的目的。谈到印度的农民借款人时，西奥多·莫里森（~~裁桑德烈亚·莫里森~~）先生写道：“友善地相信农民不过是渴望获得资本以便立即投资于改进并发展其财产等方面，是于事无补的。”^① 同样地，莫里森在1947年发表的《缅甸信用合作社法规的工作报告》中强调：“在缅甸，借款大部分属于习惯性行为而且缺乏远见，它并非是由于必要所引起的，真正为耕种（奢侈品除外）融资所需要的资本比一般设想的水平要低得多；同时，通过合作社或其他途径所提供的廉价资金，基于公众目前的思想状态，将诱发收入的浪费而不是节俭；而且最后，在缅甸有必要保持高度的谨慎，以保证合作社的管理真正将防止浪费、鼓励节俭有效地刻印在成员们的脑海中。”^② 国民银行，诸如德国的瑞福森（~~瑞福森~~）银行以及他们的意大利合作伙伴，均是实施这种类型的控制和监督的著名的机构。这些银行通过某种双重过程获取必要的知识。首先，仅在较小范围内发展银行的会员以作为潜在的借款人。这样做，使得控制委员会能够轻松地获取全体人员的详细个人信息。只有控制委员会自己对其财产和基本优良品质满意的那些人才能被允许成为会员。在某些银行中——例如在意大利的波波拉里银行中——委员会从一开始就独立于任何特定的申请，并开列出它们认定的可以

① 《印度某省的工业组织》，第 54 页。

② 《报告》，第 5 页。

安全提供贷款的各种委员的总体名单。^① 之后这一名单即成为提供贷款的基础，正如在法国，将公社成员的名单作为发放贫困救济金的基础一样。其次，通常贷款都是以用于限定的目的为条件而发放的，同时受制于放款人所拥有的一定的监督权。因此，大多数地产银行（采用实物担保）“按照借款人的意愿使用抵押收益，例如归还贷款，按比例分给幼子等等”，瑞福森银行进行认真地调查以掌握需要贷款的真正目的，同时编写相应条款，如果借款人背离这一目的，就将贷款收回。^② 这种安排基本上倾向于减少因认识不足的影响所进行的投资的数量，这些投资在事业中获取不正常的低收益，故这种安排间接地增加了国民收入。

① 参看沃尔夫：《国民银行》，第 员圆页。

② 关于瑞福森以及相关银行的情况，参看费伊的《国内与国外的合作》，第一编。

第 苑章 由于进行交易时所用单位的不完全可分性对收益均等性造成的障碍

摇摇 除上一章所讨论的不完全知识以外，还有移动成本。这种成本的某一部分，当然是以对于资本市场上的各种机构所作的支付为代表的，创办人、金融辛迪加、投资信托、律师、银行家以及其他入等等，他们根据投资的性质在不同程度上协助将资本从一处转移至被使用的另一处。^① 但是，还有一部分不太显著而且比较特殊的移动成本，值得对其细节进行研究。对于经济问题进行纯粹的数学处理时总是假定，当无论何处存在着有利使用一定数量的各种生产要素的机会时，那里所获得的每种要素的单位都是无穷小的，而且能够完全与其他要素的单位相分离。目前鉴于这种假设并未得到证实，故可以看出收益均等性趋势的形成尚不完善。因为，一方面，如果某企业对于任何一种要素仅能按照以 员园园 英镑价值为一个单位的方法来融资的话，则很可能出现的情况是，当均衡实现时，虽然价值 员园园 英镑的该种要素从一处向另一处的转移，未能提高总收益，但是总量价值低于 员园园 英镑的转移，如果允许这样做的话，却可以提高总收益。简言之，当转移过程中所使用的单位不是无穷小时，在所有用途中收益的均等性的趋势降低为受限制的不均等性的趋势——限制的程度随着单位大小的增加而减小。另一方面，如果某企业仅能以要素之间某种固定的单位的组合的方式为任何两种要素 粤与 月进行融资，则很可能出现的情况是，尽管这些复杂的单位组合从一处向另一处的转移未能提高总收益，但是某种数量的两种要素中的任何一种要素的单独的转移，却可以提高总收益。因此，当转移时的单位是由两种或多种要素的固定比例所构成

^① 关于这些机构的出色分析，可参看拉文顿的《英国资本市场》，第 员愿章。

第 苑章 由于进行交易时所用单位的不完全可分性对收益均等性造成的障碍

的话，则同样会使在所有用途中收益的均等性趋势降低为受限制的不均等性的趋势，并由此得出，用以实施转移的单位的庞大与复杂性，将以与转移成本相同的方式发挥作用。一般来说，它将妨碍利己主义促使在所有的用途中生产的各种要素的收益均等趋势的形成。

在一个时期，实际上进行资本交易所采用的单位明显地大。然而近些年来，这些单位的大小却以两种方式大大地缩减了。一种方式很明显，另外一种方式却相对隐晦。明显的方式是银行所接受的个人存款的价值的下降——例如，储蓄银行允许以便士进行储蓄——同样类似地，公司发行的个人股票的价值也在下降。^① 比较隐晦的方式取决于如下事实，即资本的单位是一个二维的实体。一个人不仅可以通过改变贷出的确定期限的英镑的数量，也可以通过改变贷出的确定数量的英镑的期限来减少他所提供的资本的量。缩减借入资本单位的时间跨度在现实中是非常重要的。因为不论如何，大多数企业长期需要资金，而许多放款人非常顽固地仅乐于在短期内出让他们的资源。当代世界运用两种措施缩短了所需要的资金的期限。第一种措施是企业家实际上接受了短期贷款，这部分取决于他们的企业贷款愿望的弹性，也部分取决于在其他地方再次借款的机会。第二种措施是股票交易所机构，企业融通的债务能够通过它加以转让，——从放款人的观点看，这项措施的下一阶段即是从企业直接收回贷款。这两种措施拥有相当不同的空间。过分依赖短期贷款让人感到很危险。“在恶劣时期失败的危险性与仰仗信用而非依靠实缴资本或者长期信用的情况成比例”——无力使用信用展期。^② 因此，逐渐形成的粗浅的共识是，运用短期票据为新设备等融资是不合适的，因这些设备的周转速度非常慢；短期票据应该用于为原材料或者雇用劳动的支出所作的融资，它们很可能在票据到期之前被销售出去。^③ 不过，这两种措施之间的差别对于当前的目的来说并不重要。两种措施基本上相似，因为它们都基于一般性的概率，即整个社会放款的意愿的可变性均低于具有代表性的个人。其结果是，一方面，通过银行的票据贴现，公司资本的

① 必须牢记上一章 昇 所给出的结论，这种趋势有可能是不良的。

② 伯顿：《金融危机》，第 四 页。

③ 参看米德：《公司金融》，第 四 页。

一部分为从不同个人的手中借入的一系列短期的资本，从而可能只需要这些人中的每个人仅提供几个月的贷款即可。另一方面，个人为应付不时之需所进行的储蓄，不是以他预期的方式存储的，而是以投资于长期有价证券并依靠股票交易所机构使之在他需要钱的时候得以变现的。这些措施尚不完善，在紧张时期，贴现新票据可能非常困难而且成本高昂；同时如果不承受巨大的亏损，可能就无法通过出售股票使资本变现。不过，它们有效且大幅度地缩减了资本进行交易所采用的单位的时间跨度。至于说到劳动交易，很显然其单位是非常小的。因此，在现代社会，除去此处不便讨论的土地交易中的某些特殊问题之外，交易单位过大对利己主义所形成的收益均等性造成障碍的唯一部分，似乎只剩下雇佣能力了。与在任何用途中运用的雇佣能力总量相比，雇佣能力的平均运用水平不能被视为无穷小。这一事实表明，在不同用途中雇佣能力的收益可通过对于均等性的非常密切的研究加以检测。因此，国民收入将小于雇佣能力更为完全可分的情况下的国民收入的水平。

下面，让我们考虑交易所采用的单位的复杂性或综合性方面的特点。像以前一样，是资本引起了最为广泛的讨论。因为正如通常在经营活动中所感受到的那样，资本并不是一种纯粹的基本的生产要素。当然，实际上它或者表现为厂房和设备，或者表现为与其相联系的称之为商誉的一种网。不过，实际资本总是由两种因素以各种比例相互结合而成的，这两种因素就是等待与承担不确定性。^① 在早期的

① 人们对待“等待”这种服务的实质，有很大的误解。有时认为它是指货币的提供，有时认为它是指时间的提供，有时指这两种，并且认为它对收入没有做出任何贡献。实际上没有一种假设是正确的。“等待”简单地意指延迟人们有权立即进行的消费，以便使可能已被消耗的资源以生产工具的形式，成为“指引自然能力的装置，在人类奋斗的进程中为人类提供帮助”（弗勒克斯：《经济学原理》，第 187 页）。“等待”的单位是一定数量的资源——例如劳动或机器——在一定时间内的使用量。因此，利用卡佛教授的例子，如果一位制造商一年内每天购买一吨煤，提前一天供给下一天之所用，则该年他供给的等待是一年的吨煤——一年吨煤（《财富分配》，第 187 页）。以更为一般的术语表述，我们不妨说等待的单位是年价值单位，或者最简单地，虽然不够精确，利用卡斯尔博士的语言，一年镑。承担不确定性这一概念所涉及的较大的困难见附录一中给出的讨论。通常的观点认为，在任何年份中累积资本的额度必然与该年度形成的储蓄的额度相等。对于这种观点应该持谨慎态度。即或将储蓄解释为净储蓄，因此排除一个人将自己的储蓄借出供他人消费的情况，并且不考虑未被使用的请求权的短期积累以银行货币的形式所提供的服务，上述观点也未必正确。因为许多储蓄原本应该变成资本，但事实上却由于错误地配置于浪费的用途中而未能成功。

第 苑章 由于进行交易时所用单位的不完全可 兑换 分性对收益均等性造成的障碍

条件下，如果一家企业由一个以上的人去经营，实际上有必要为这若干个贡献者中的每一个，确定等待和不确定性这些因素在总量中所需要的比例。事实上，他们投入的资本，将贷出的每一英镑均作为承担不确定性的相等的量度。他们将成为合作者，或者如果我们愿意假定他们采用有限责任的形式，成为一家公司的联合股东，他们的资本全部由普通股构成。然而在现代，不再必须如此。一家需要 曾个单位的等待加上 赠个单位的承担不确定性的企业，也不需要从每位出资人那里获得一个单位的等待和 赠个单位的承担不确定性。通过担保的措施，可以将其需求分离成两部分，这样做，使等待从一组人中获取，而承担不确定性从另一组人中获取。担保可以设计成众多的形式，它们是由保险公司向实业家所提供的，这样做是考虑到，实业家的收入不应该受到火灾和意外事件的影响。担保是由外汇银行所提供的，例如 元 之前印度的外汇银行，它们在进口商与出口商交易时购买他们的票据，并以此为价格保险，以避免在交易与票据兑现的间隔期内因外汇波动而造成损失（或者利得）。在实业家经营大宗商品之处，逐渐出现机会建立起期货市场，对于这些较为一般的经营风险，担保是由投机者所提供的。对于面粉商和棉布商来说，签下一份供应面粉或棉布的合同后，可以购买投机者为其原材料按条款拟定的未来的总量所提供的承诺，而不管市场上将来的价格究竟如何。当一家银行打算为一家工业企业贴现票据时，也可以获得同样的担保，只要有第二位银行家，或者票据经纪人，或者某些独立的个人，同意接受或承兑这些票据就行，或者提供和苏格兰一样的“现金信用”，为初始借款人提供支持。^① 当一家人民银行，或者以无限责任的方式经营，或者以保证认捐的资本经营，为自己当地的客户借入资金时，实际上中央银行也获得了担保。^② 当一位借款人以“抵押”存款担保的方式从一

① 不论是货物接收方所签发的票据，还是接收机构所签发的融通票据，由接收者的签名所提供的担保的实质都是一样的，都是借出其姓名供他人权衡。当然，如果接收者是提货机构以别名设置的一家分支机构，那它所签发的被称之为“把猪当火腿卖”的各种融通票据就与此不同，因为这些票据实际上只签署着一个名字；同样，当签发机构与初始借款者的命运密切交织在一起的时候，一家的严重受损几乎一定引发另一家的严重受损，情况也必然如此。

② 有限责任与无限责任拥护者之间的矛盾，有时演化得异常激烈。普通银行与舒尔茨—德莱茨人民银行，奉行有限责任的法规。而另一方面，意大利人民银行和原先未被帝国联盟吸纳之前的德国瑞福森银行，则均采用无限责任制度，这就是为什么银行虽为穷人们所设立，但是穷人们却发现不管怎样都很难成为股东的缘故。

位银行家或其他放款人处获得贷款时，银行家与放款人最终也获得了担保。目前，最有效的担保形式包括政府证券和工业企业的股票。因为持有这些证券不同于持有动产担保证券，对持有者不造成现值损失；同时，它们的寿终正寝也对持有者有利，不像抵押贷款的取消抵押品赎回权那样容易造成困难和威胁。不仅如此，由世界股票交易所为证券提供的“连续市场”，保护着证券的持有人，抵御价值突然大幅下滑所带来的风险，持有附属担保品和不动产所有权凭证的人很易于遭受这类风险。^① 近来，部分由于合伙制被联合股份公司所代替的结果，^② 以债券与股票为代表的因而适用于抵押品担保的部分，在国民财富中所占的比例明显加大。根据施穆勒（~~穆勒~~）对战前几年的估计，一百年前任何国家的财富中，这种形式的财富只占很小的比例，而现在，德国却占到了 ~~五分之一~~，俄国据说是占到了 ~~三分之一~~，英国 ~~四分之一~~ 的国民财富是由证券构成的。^③ 根据沃特金斯的调查，在英国，居民拥有 ~~五分之一~~ 的资本价值，~~从 1894 到 1904 年间~~，对其征收“个人”财产税，而在这些个人财产中，有 ~~五分之一~~ 均为账面资产。^④ 很自然的结果是，可以应用担保措施的领域，并因此将“等待”从“承担不确定性”中分离出来的领域，都得了很大的扩展。

不过，这种措施并非唯一的方法，可以通过精巧的设计将资本复杂的单位分解成它的组成部分，使得等待与承担不确定性相互分离。但是，承担不确定性本身并不是一件单纯的事，使承受风险的英镑等值于 ~~四先令~~ 或者 ~~五先令~~ 的机会，与使其等值于 ~~三先令~~ ~~四便士~~ 或者 ~~四便士~~ 的机会不是一回事。简言之，存在着非常多的不同的不确定性的等级，会有不同的人愿意去承担。除此之外，还存在着非常多的不同的不确定性的等级，会由各种各样的商业企业所承担。很明显，当产业的任何给定的需求可以通过把个人不适应的若干不同的等级结合在一起而得到满足的话，就可以将所提供的需求更为令人满意地调整到所想要的程度。现在可以做到这一点。当企业的资本是由若

① 参看布雷斯：《机构投机的价值》，第 ~~四~~ 页。

② 参看费希尔：《利率》，第 ~~四~~ 页。

③ 由沃特金斯所引用，《巨大财富的增长》，第 ~~四~~ 页。

④ 出处同③，第 ~~四~~ 页。

第 7 章 由于进行交易时所用单位的不完全可分性对收益均等性造成的障碍

干人所提供的时候，企业就往往采用合伙制的方案，投资者所关注的他们投入的资源均承担同一等级的不确定性，结果是，除非找到充分数目的人准备承担这一等级的不确定性，否则有获利能力的企业项目也极易被搁置。在现代社会，这一困难在很大程度上已经通过现在大都采用的联合股份公司的方案被克服，这些公司以不同级别的证券进行资本融通，与投入企业的每一英镑都承担同一等级的不确定性的安排不同，我们已经有了将公司债券、累积优先股、非累积优先股，以及某些时候更为特殊的亚变种证券相结合的资本化体系。这些证券的每一级别均代表某一不同的等级，或者说，承担不同水平的不确定性。在促使资源分配对国民收入产生最为有利的影响方面，这种将股票细分为若干不同级别的做法，与将股票细分为两个级别的做法，使一个级别承担某种不确定性而另一个级别不承担不确定性，具有相同的作用。

股票细分的形式不止一种。迄今为止，我们一直暗中假定，一家公司持有某种类型的证券将保持其首次被持有时的形态而不改变。然而，事实并非如此。当公司已经建成时，其持有物中最初所包含的极大的不确定性已经有所减少。现代产业融资体系能够对这种事实作出调整，因此，一般来说，在公司初创时，公司的股票是由一组人所持有的，而当公司建成后，公司的股票则是由一组人所持有的。于是，伴随着一项重要“事业”的浮动，初始资金是由捐助辛迪加所提供的，或者是由承销辛迪加所担保的，组成的人员愿意为获取高额利润而承担巨大亏损，但却不准备让他们的资本被长期锁定。辛迪加在其早期阶段可能成功地将许多股份按一定的差价转卖给投机者和其他人，这些人同样愿意提供承担不确定性，而不是提供等待，^①因而这些人在短期投机之后，将依次转手将股份再卖给其他人，正如以前别人卖给自己一样。在较后阶段，当事实已证明人们所关注的事业究竟如何，并因此而大幅度地减小了股票中所包含的承担不确定性的程度之后，急于提供等待而不掺杂其他成分的“投资公众”将进入此领域并购买股票。

^① 为获得细节，请参看米德的《公司金融》，第 15 章，第 15 页。

现代开发出来的这些内容广泛的成果，可以将当初实现资本交易时所必须采用的复合单位，分解为简单的和方便的不同的部分。在对劳动和土地的交易产生影响的单位中——将于第三编中将检验的事实除外，即有时必须将家庭作为移民的单位——从来都不包含任何严重的复杂性。在“企业”的领域内，复杂性依然占据着统治地位，涉及到雇佣能力的问题时，如果雇佣带来了一定量的资本，就可能发现复杂性的身影。不过，为联合股份公司的利益而工作的雇佣经理人的出现，也已经在很大程度上分解了这里的复杂的单位。因此，一般来说，我们可以得出结论，在现代社会，进行交易的单位结构上的复杂性，对实现不同行业中收益的均等性所作的调整来说，并不构成一项重要的障碍。

第 愿章摇不同行业和区域需求的相对变化 对收益均等性所造成的障碍 摇

摇摇 异现在，我们介绍一个新的概念，即产业领域内不同部分的需求的相对变化。如果在所有的点上在给定价格条件下对任何种类的生产性资源的需求量在总体上是不变的，而在若干点上的需求量个别地是变化的，则两个时期之间需求的相对变化，例如，在连续两年之间的相对变化，可以通过在第二年所有需求量增加的点上的需求量超过第一年这些相同点上的需求量的总和加以量度。如果在所有的点上生产性资源的需求量总体上不是常量，则可以或者通过在相同的点上，第二年的需求量超出前一年的需求量的总和，或者通过需求量相对于前一年的对应量的不足，对这种变化予以量度，并以这些总量中的这一个或是另一个较小的为准。

异以这种描述为基础，可以证明按照刚才所作解释的意义所确定的需求的相对变化越大，其阻碍移动的影响，即引起收益均等性的背离，一般来说也就越大。让注意力集中于这些障碍，因为虽然这些障碍在长期不足以阻止收益趋向均等，但却可以阻止立即形成均等所需要的移动。如果工业领域各个部分相互之间一直波动，这一类的障碍将总是促使收益不相等。米尔（~~配~~来自海洋波浪运动的例证对此完全适用。在这种不利的影响之下，虽然永远存在着使所有部分的水面均等的倾向，但是由于任何扰动过后，这一倾向都需要时间进行自我恢复，而在所需要的时间结束之前，总会出现某种新的扰动，所以事实上，水面均等根本无法实现。很明显，水面不均等的平均幅度，部分地取决于这些扰动的强度。同样很明显，收益不均等的平均程度，在阻碍移动的任何体系方面，部分地取决于产业领域的不同的点上所

承受的生产性资源需求的相对变化的大小。本章的任务就在于区别在不同的情况下对于这些相对变化的程度起决定性作用的主要影响。

第一，很明显，到目前为止，当在不同的行业和地域上对于生产性资源的服务的需求受到独立的因素的影响时，促使在任何特定用途和位置上发生变化的任何物品，均可能从整体上增大需求的相对变化。因此，影响特定产业的所有因素，在第三编第 四章我们将出于不同的目的对其进行研究，在此均属有关。

第二，当在若干个中心生产的商品的需求在各个中心之间波动时，妨碍反映商品需求变化的生产性资源需求的变化任何情况，都将减小这些资源需求的相对变化。某些企业在过度繁忙时期以委托的方式将一部分生产任务交付给同一行业中的暂时轻闲的其他企业去做这一事实，就具有这种作用。当一个行业中的企业结合成一家公司时，当然这一措施就可以得到进一步的贯彻。不论在哪一点上接到的订单，都可以在联合体的成员间进行分配，这样一来，为完成这些订单，就不存在对资源的若干需求上的相对变化。

第三，有时存在着生产上的原因，造成需求从行业的一组向另一组的转移。其中最为明显的是气候条件季节性的变化，例如，在夏天人们比在冬天需要较少的照明用的燃气，却需要较多的驾车用的汽油。在时尚的影响下，人们的偏好从一组高档物品转向另一组，也属于相同的情况。同样地，即使当每个人的偏好都保持不变时，收入从具有一组偏好的人向具有另一组偏好的人的转移，也将涉及对于第一组人偏好的产品的需求相对于第二组人偏好的产品的需求的转移。因此，以富人收入的减少为代价，穷人收入的增加必将引起对穷人商品的需求的增大，对富人商品的需求的减小；同时，这种变化必将反映在对于生产这两类商品的生产性资源的需求上。

第四，生产过程中存在着某些一般性因素，在大量的行业中以相同的意义但不同的程度影响着对生产性资源的需求。因此，心理的、货币的和其他的因素，潜藏于通常所说的行业的周期性波动中，造成对于工具性商品的需求的波动比对于一般性消费商品的需求的波动剧烈得多，我们在其他地方已经对其中的原因努力作出了解释。^①

① 参看庇古：《行业波动》，第一编，第 四章。

第 愿章 不同行业和区域需求的相对变化对收 员益 益均等性所造成的障碍

当然，这意味着对于生产这两类商品的生产性资源的需求彼此将发生相对的波动。因此，任何成功地抑制行业周期性波动的幅度的政策，也将同时减小不同行业的需求的相对变化。

如果我们假设，从某一均衡位置开始，并设想两种行业之间发生了需求的相对变化，直到进行生产性资源的适当的转移为止，国民收入一定会降到它的最大值之下。但是无论如何，出于某些目的，对于在两种行业中的需求以相同方向相对变化的情况，与一种需求增加而另一种需求减小相对变化的情况加以区分，这是很重要的。当雇佣劳动者面对需求下降的情势而企业又维持固定的工资率时，萧条行业中的失业者将有可能在扩张行业中获得就业，但他们却难以在一个虽不十分萧条，但也在某种程度上萧条的行业中获得就业。排除移动的障碍——如果这样做的开支不是非常大的话——在第一种情况下将有助于国民收入，但是在第二种情况下却没有作用。

在结论中应该说明的是，对于不论是地域之间还是行业之间的生产性资源的需求的相对变化，都可能产生不同的影响，这取决于相对变化发生的速度的快慢。如果某一行业或区域缓慢衰退，而另一行业或区域缓慢扩张，则可以根据新的条件进行调整，而无须在它们之间进行任何实际的资源的转移。所有必然发生的是，在衰退的行业或区域中，资本的磨损、工人的退休或者死亡，未被完全重置；同时，新创造的资本和年轻的达到工作年龄的男人与女人转向扩张的地区或行业，直到满足扩张的需求所需要的程度为止，在这种方式下转移的障碍并不损害国民收入。然而，当急剧发生需求的相对变化时，在所描述的方式下，无法充分完成调整，而且如果进行调整，就一定会发生实际的转移。因此，在这里，移动的障碍必然对收入造成损害，排除它们（如果完成这一点不需要过高的成本的话）将有利于收入。从本讨论所持的观点出发，“缓慢的”与“迅速的”相对变化之间的严格界限，可以根据所关注的行业和区域中资本的正常磨损率以及劳动力所需要的正常的重置率加以确定。正如我们将在另一部分中所要考察的那样，一般来说，女性工人的年度流量相对于总体存量的比例比男性工人的要大得多。^①

① 参看后文第三编第 愿章 员

第 二章 边际社会净产量与边际私人净产量之间的差异

一般来说，实业家感兴趣的不是社会的而是他们经营的私人的净产量。以第二章中谈到的关于移动的成本为条件，利己主义将倾向于促进实现以不同方式投资的边际私人净产量价值的均等性。但是，除去边际私人净产量与边际社会净产量相等的情况外，它将不倾向于实现边际社会净产量价值的均等性，当两种边际净产量之间存在着差异的时候，利己主义将不具有实现国民收入最大值的倾向。于是，有理由期望在正常的经济过程中采取某些特殊的干预行动，即不是减少而是增加收入。因此，探讨在什么样的条件下，在某一行业中投资的任何给定的（第 n 个）增量的社会净产量价值与私人净产量价值彼此在哪个方向上很容易出现偏差，就变得很重要了。人们看到即使在单纯竞争的条件下，也存在着某些一般类型的偏差，在垄断竞争的条件下，增加了某些类型，而在双边垄断的条件下，又引入了其他的类型。

如果只有一种类型的生产性资源，例如素质一定的劳动，则对于这个问题的说明将是完整的。如果虽然有若干种类型的生产性资源，但在每个地方和所有的情况下它们都以完全相同的比例结合在一起，则该说明也将是完整的。但是在实际生活中，存在着多种类型的资源，而且不仅在不同的行业，即便在同一行业相对于产出的不同数量，它们都是以不同的比例相互结合的。因此，对“在某一行业投资的第 n 个增量”的表述，上一节曾使用过，在这里有必要作出进一步的阐明。在某一给定的行业中，每个单位的产出量是联合运用三种类型的生产性资源或者生产要素（劳动和资本、实物的）共同生产的结果。当该行业的产出增加为（第 $n+1$ 个）时，各种要素的数量便为（第 $n+1$ 个）

没有理由假定 (葬) 葬 (遭) 遭和 (糟) 糟 将彼此相等, 故清晰地描述生产性资源数量上的改变整体上将导致该种商品产出上的一定的变化是不可能的。因此, 如果投资的第 个增量具有非常精确的量度, 它一定被解释为某一种生产性资源 (例如素质一定的劳动) 第 个 (实物的) 增量, 加上与此增量相互完美配合的其他种类资源数量上的增加量。这些数量都是完全确定的, 并由下述条件所决定, 即相对于任一给定的产出的数量, 各种生产要素必须以实现它们的总货币成本最小的方式相互结合。^① 初看起来, 上述定义似乎并不令人满意。因为根据这个定义, 投资的第 个“单位”与第 (则) 个“单位”的实物的构成一般来说是不同的。当然, 如果我们所关注的是比较投资的不同增量或单位的净产量, 则这种异议是不可避免的。然而, 我们所关注的是比较由投资给定的增量所产生的社会的和私人的两种净产量。由此目的出发, 不同的增量或者不同的单位之间的关系就是无关紧要了。我们的定义不过就是消除了一种含混不清的意义, 使我们能够沿着上一节所勾画出来的分析的路线畅通无阻地前行。

在单纯竞争的条件下, 边际社会和边际私人净产量价值之间出现一般性偏差的原因, 是由于在某些事业中, 资源的一个单位的产量的一部分是由某些物品所组成的, 在第一阶段并不属于投资这一个单位资源的人, 而是作为正的或者负的项目在此阶段 (例如销售之前, 如果销售确实发生的话), 则属于某些其他的人。其他的这些人可以划归于三个主要群组之一: (员) 生产性耐用工具的所有者, 投资者是这些工具的租赁者; (圆) 不是该种商品的生产者的那些人, 投资者投资于该种商品; (猿) 该种商品的生产者。相对于最后这一组人来说, 社会的和私人的净产量价值之间的偏差很容易加大, 对此我们将在本编第 10 章单独进行讨论。在本章, 注意力将集中于另外两个群组的偏差上。

① 因此, 设问题中的商品的产出为 赠 相互结合以生产该种商品的若干种生产要素的 (实物的) 数量为 葬 遭和 糟 则 赠云 (葬 遭 糟)。设这些要素的价格为 枣 (葬)、枣 (遭) 和 枣 (糟), 则相对于产出的任何数量, 若干要素的数量是由下式所决定的:

$$\frac{\text{员}}{\text{枣}(\text{葬})} \cdot \frac{\partial \text{云}(\text{葬}, \text{遭}, \text{糟})}{\partial \text{葬}} = \frac{\text{员}}{\text{枣}(\text{遭})} \cdot \frac{\partial \text{云}(\text{葬}, \text{遭}, \text{糟})}{\partial \text{遭}} = \frac{\text{员}}{\text{枣}(\text{糟})} \cdot \frac{\partial \text{云}(\text{葬}, \text{遭}, \text{糟})}{\partial \text{糟}}$$

首先，让我们考虑与某些生产性耐用工具的租赁者与所有者之间的分离相联系的群组。当然，实际的所有者将耐用工具维护和改进的工作托付给临时的占用者的情况，在不同的行业中是不同的，而且在很大程度上取决于技术便利方面的考虑；它还部分地取决于传统和习惯，在不同的地区，它会进一步随着所有者和占用者的相对财富的改变而变化。例如，在爱尔兰，由于许多地主很贫穷，因此他们将有关土地的开支全让租赁者负担的情况比在英格兰要多得多。^① 细节虽然不同，但无须怀疑的是，在相当大的范围内，人们所设计的投资的某些部分，常常是将改进生产性耐用工具的任务交付给所有者之外的人去完成的。只要出现这种情况，就很容易造成投资的私人的和社会的净产量之间的某些偏差，而且偏差的大小是以出租人与承租人之间的合同的条款为依据的。现在，我们必须考虑这些条款。

给定一笔投资的社会净产量，在仅于租约结束时，以工具当时的状况为条件，将工具的收益提交给所有者的制度中，私人净产量将大大地低于社会净产量。在这种安排之下，投资的任何第 n 个增量的私人净产量，低于社会净产量的数额几乎与将来能够划归于该工具的全部延迟利润相当。并无必要使低于社会净产量的差额几近全部等于这种延迟利润。因为承租人知道，保持承租的工具处于良好的状态，就有可能更易于获得他们并比不这样做的其他人获得较为优惠的条件。目前看，谨慎的承租人产生出一种私人净产量以及社会净产量的要素。然而，由于分开的合约的签订，往往要经历相当长的时间跨度，所以这种素质并不显得非常重要，因此将其置之不顾。我们注意到，由于经过一段时间以后，投资在改进和维护工具方面的作用渐渐自行消失，所以，根据刚刚描述的承租的形态所造成的私人净产量低于社会净产量的问题，在一份长期租约的前期年份中并不引人注意。不过，在这种租约的后期年份以及短期租约的整个时期中，这一问题可能就变得异常重要了。的确，经常可以看到，一位农民在其租约接近期满的时候，极其自然并且不加掩饰地努力收回尽可能多的他的资本，从土地中榨取得太多，以至于土地的产出惊人地减少。^②

① 参看博恩：《现代英格兰》，第 284 页。

② 参看尼科尔森：《经济学原理》，第一卷，第 198 页。

异。刚刚所描述的土地的租赁形态，可以由地主与佃农之间原始形式的合同予以说明。合同中对于租约期满时土地的条件只字未提，但是并不局限于这种形式的合同。另一个非常重要的领域，以对于燃气公司、电灯公司等等的“特许”为代表。在这种安排之下，特许权享有公司最后将工厂没有补偿地交还授予特许权的城市，与没有对于承租人的改进给予补偿的条款的土地租约体制完全相同。这种形式的安排，在一段时期内控制了柏林电车道工程。公司的特许条款为：“在合同结束时，位于城市街道的所有道路设施，包括电线杆、电线、建于城市土地上的任何候车室以及专利，无偿地全部归为城市所有。”^①以现在的观点来看，这种制度类似于 1864 年的英国的《电车道法案》和 1865 年的《电灯法案》，它们都设有接管公司的工厂的条款，“关于对未来价值的支付（不包括对此项事业过去的和未来的利润的补助，或者对于必须的销售或者其他无论哪方面的考虑的补偿）”^②，关于“再生产成本”，其价值在此意义上似乎体现出，预期许多年之前建立的企业的价值，一定比现在运行中的企业要降低很多。由此可以得出，与德国和英国相类似的方案，终止特许系统一定减少投资的私人净产量，除非采用某些方案取消该结果，正如在最初工厂

① 比米什：《都市问题》，第 323 页。

② 当然，英国的方案在租期接近尾声时对设备投资方面的设计，没有德国方案那么苛刻。因为，不妨假定，在短期内同制造这些设备的成本将保持相当稳定的水平。但是，为创建商誉并通过商誉开拓未来经营而设计的投资，它就非常相似了。因此，根据 1864 年的协议，邮局于 1865 年以重置成本买断国民电话公司部分适用的设备。国民电话公司主席指出：“公司将不再尝试开创性事业，它们需要精心哺育及耗费时日才能发展；公司将自行作出限制，去经营那些从一开始就能获得利息或所有其他费用的业务。”（迈耶：《公共所有权与电话》，第 363 页）。为解决本文所考虑的困难而采取的措施，体现于 1863 年延缓柏林电车道公司特许权的合同中。此合同特别说明：“如果在合同生效期间，城市主管部门要求在城市范围内进行在合同中并不包含的方面的扩展，则公司最多修建 2 英里的双轨线路，按单轨计算。但是，公司应该从城市当局获得自 1864 年 1 月 1 日至 1869 年 1 月 1 日之间议定的所有线路建设成本的二分之一。之后，城市当局必须为所有议定的线路支付全部建设成本，或者相当于运营成本的全部津贴，如后期协议所确定的那样。初期，城市当局要求使用蓄电池除外均使用有轨电车；不过，如果之后出现任何其他可行的动力系统，并经城市当局判断更为适用的话，则公司当予以引进，而且如果城市当局要求的话，公司必须予以引进。如果公司由此增加成本并对新系统生成利润应当给予补贴的话，则城市当局必须对公司作出补偿。”（比米什：《市政问题》，第 323 页）。

的建立和后期的扩张那样，使之低于社会净产量，因此致使它们运行的数量远远低于公民收入最佳利益所需要的水平。而且很明显，这种限制的影响在特许有效期接近结束时最为突出。根据这一事实，科尔森（悦堡）提出一项政策，根据此项政策，特许权更新的谈判应该在特许权失效之前的十五至二十年就进行。

与社会净产量相比较，投资第 1 个增量的私人净产量的不足，与我们所说的原始形式的租赁合同相关联，可以通过各种程度的赔偿方案予以弥补。根据土地租赁的近代历史很容易对此作出说明。当佃农离开他租用的土地时，不管他对土地造成损害还是带来利益，均将根据条款对其给予补偿。根据租约对造成的损害给予负向的补偿在现实中比比皆是。最简单的方式是基于承租人的错误所确定的货币罚款，随土地交还所有者后用做“租赁修复”之用。可以根据实际的劳动合同直接进行这些惩罚；也可以根据禁止佃农违背当地耕作习惯的制度间接进行这些惩罚；或者同样根据修改过的基于当地习惯的制度进行操作，使具有开拓精神的承租人更加自由，不再承受这些简单形式的制度所给予的重负，但又不违背这些制度的宗旨。根据 1846 年的《农业土地租让法案》，佃农可以违背当地的习俗，甚至可以违反合同，以便获得可耕地的产出，只要他采取“适当并充分的措施，防止租用土地受到损害或者退化”——租赁合同期满之前一年除外。在此条款下，如果承租人的行为确实对租用土地造成了损害，则地主有权要求修复损害，并在必要时强行禁止承租人的行为继续下去。正向补偿出现得较晚。关于它的规定最初出现于早期租约中地主主动提出的条款。泰勒先生引用了约克郡的租约，在租约中地主对承租人作出承诺，“只要不同的两个人都认为合理，则租约到期之前两年内在正常耕作过程中投放到土地上的资本，均将获得赔付”。^① 逐渐地，补偿方案得到了法律的认可。根据 1846 年的法案爱尔兰在这方面做了一些工作——在很少具有英国类的习俗——地主提供建筑物和永久性的改进——的国家对于它的需要非常大。^② 1854 年在英格兰和威尔士通过

① 参看泰勒：《农业经济学》，第 146 页。

② 参看史密斯—高登和斯特普尔斯：《爱尔兰农村之重建》，第 146 页。

了一项有关对于即将离去的承租人给予补偿的相关条件的法案，但是允许免除。1870年通过了一项新的法案——《农业土地租用法案》，其中废止了免除条款。这一法案对于必须获得地主同意的改进与无须获取地主同意的改进区别开来。^① 现在苏格兰执行与此相近的法案，它在很大程度上已经废除了老式的长期租约，这些租约实际上几乎不复存在。^② 在所有这类法案具体的起草过程中所遇到的困难是由如下事实所造成的，即某些改进并未给不动产带来相当于改进成本的永久性增值。如果对于这些改进按其成本予以补偿，则私人净产量将超过社会净产量。事实上，这一危险在很大程度上是通过反对以初始成本作为补偿价值的基础，并且某些类型的改进以获取地主的同意为条件而加以消除的。例如，1871年（爱尔兰）的《城市租赁法案》规定，当承租人提出进行某项改进的时候，他必须通知地主，而且如果后者反对，则应由城市法庭决定是否这一改进合理并将为出租土地增加价值。《英国地主与佃农法案》（1875年）含有类似的条款，就商业让渡物品租赁期满时，对于改进和商誉予以补偿。但是，即使这种方案，仍然会使私人净产量略有超出。为了使私人和社会净产量相互吻合，出于补偿的目的，一项改进的价值应该根据以下事实进行严格的估算，在更换承租人期间，土地可以停留一段时间不予租让，而且在此期间该项改进不可能产生全部年度价值。如果不这样做，为鼓励投资对承租人所作的偿付将会轻微地——非常轻微地——超出或者地主或者社会为鼓励投资所愿意偿付的水平，并且因此在以市场为导向的地方，进行改进可以不争得地主的同意，同时禁止地主转租土地。因此，从理论上讲，在 1875 年的《农业土地租让法案》中有一个错误，它确认对于一位即将离去的承租人对于改进可能要求的补偿，相当于“这一改进对于新承租人的价值总量”。标准的提法应该是“对于地主的价值”。不过，当像通常那样，在几年内改进就自行枯竭的话，则这一轻微错误的实际影响可以忽略，而且不会引起任何第 9 个增量的私人和社会净产量的显著差异。

① 参看泰勒：《农业经济学》，第 148 页。

② 同上，第 149 页。

目前所考虑的这些有关补偿的安排，具有一个明显的不足，它一般来说阻碍了私人和社会净产量之间所进行的调整。诚然，承租人可以通过解除租约提出对改进给予补偿的要求，但是，他知道正是甚于他的改进的强度地租可能会有所提高，同时他的补偿要求无法实现，除非他采取放弃农场的极端步骤。因此，投资的私人净产量仍然低于社会净产量。1947年的《农业土地租让法案》使这种结果部分地得到缓解——在1948年又给予某种程度的加重——它的条款提出，“当地主缺乏正当的并充分的理由，或者所持理由与良好的资产管理不相协调，依据发出的辞退通知中止租赁时”，或者当承租人因可证实的因承租人的改进的结果而提出增加租金的要求而离开时，承租人可以要求不仅对其改进给予补偿，而且“对因其中断土地租赁而直接造成的损失给予补偿”，这些损失涉及家庭用品、耕作器具等等的出售或转移。然而，上述修正在若干方面尚存在缺陷：第一点，由于承租人中止承租土地时，在其企盼的条件中不包括对于“商誉”损失的补偿，或者因家庭住址变动而带来的非货币性的不变的补偿，因此，承租人仍将非常不情愿就此离去；同时，地主仍然掌握着强有力的武器，迫使承租人接受增加的租金。第二点，因为出售而通知终止租赁不被认为“与良好的资产管理相协调”，结果是，当已定居的佃农的耕作的土地被一位地主转卖给另一位地主时，该佃农如果离开的话，将不会得到以上所描述的第二类补偿。于是，他将更不情愿就此离去。可是，如果他选择在新地主手下租赁这农场，他“即是租赁他为之尽力做出了许多改进但却不曾获得任何补偿的土地”。^①可能正是意识到了这种危险，农民中间关于获得法律保障的需求不断增长，即当地主打算出售时，允许他们以原来的租金为基础购买所租用的土地。在1951年（爱尔兰）《城市租赁法案》中也包含有与《农业土地租让法案》相类似的有害于第二类补偿的条款。在这里，在特定的场合，

① 《佃农委员会的报告》（《白皮书 1947》）第27页以其土地欲作为建筑用地为由，向定居于土地上的佃农发出通知，这样做也“不属于与良好的耕作习惯不相协调”，并且不给予第二类补偿。显然，在这里给予第二类补偿的做法是危险的。因为它将鼓励在农业改进方面对资源进行投资，却以更大的社会损失为代价，延迟已经具备条件的土地改做建筑用地。

甚至还可以提出对于“商誉”的补偿。不过，即使依据这一条款，可靠的调整也只能是片面的。^①

鉴于补偿方案中的这些不完善性，人们常常断言，实际上需要真正充分调整的，不仅仅是对辞退租用土地的佃农要给予补偿，而且需要租赁的法律保障，以及法律禁止以租金的形式夺走佃农的改进成果等。当然，在某些情况下，无须任何法律干预就可以获得这种政策所期望实现的情势。例如，在比利时，依靠习惯的力量在各地基本上建立起了相应的制度，^②而且无须怀疑，许多英国地主也以同一种精神指导着他们对财产的管理。因此，很明显，假定地主们总是怀有拒绝使用法律所允许的经济手段来为自己谋求利益的主观愿望是要不得的；的确，如果应该这样假设，则我们正在做的有关《补偿法案》精心发展方面的讨论就是毫无必要了。于是，我们受到鼓舞，进一步思考如何向佃农提供安全并且“公平的租金”的法律保障的政策问题。这种形式的政策存在着两大主要难题：第一点，赋予佃农的安全性不可能是绝对量。因为如果它是绝对量，有时就会导致巨大的经济上的浪费。因此看起来，安全性一定是以合理良好的耕作为条件的。不仅如此，它也一定是“以土地尚未因公共利益而被征用为条件的，不论是用于小块租用地、分配用地、劳动者的农舍、城市发展用地、矿业开采，还是用于排水系统的建设、道路建设，以及污水处理工程等等都是如此。一旦土地被征用，不管出于以上什么目的，城市法庭都有权终止租赁，并确保给予承租人以充分的补偿”。^③精确地陈述全部相关条件看起来并非易事。第二点，如果地主能够通过人为地增加租金而迫使佃农主动辞退租约的话，则租赁的安全性就纯属无稽之谈了。因此，无论如何都有必要确保公平的租金，不能仅仅通过禁止任

① 应当注意的是，补偿的理由并非是应使承租人受益。尼科尔森教授是正确的，他注意到，“对于改进的补偿并非如一般设想的那样为承租人带来很大的利益。因为优惠条件自身具有某种金钱的价值，这即是说，地主将要求，且佃农有可能提供某一比例较高的租金。而原有的经过改进的租约，正如人们所料想的那样，租金很低。因为永久性的改进最终归属于地主”（《政治经济学原理》，第一卷，第 340 页）。参看莫里森的《关于印度方案的说明》（《印度一个省份的工业组织》，第 156-157 页）。

② 参看郎特里：《土地与劳动》，第 152 页。

③ 《土地调查报告》，第 348 页。

何租金的增加来做到这一点。因为有时候租金的增加是公平的。例如，将由于完全与佃农的行为无关的农产品价格的某些一般性变化带来的土地价值增加的利益，从地主手中取走转交给佃农，也将是不公平的。于是，这一政策似乎涉及某种法庭的建设，以便规定租金水平，或者在所有事件中，当有诉求提出时解决有关租金的争端。如果土地法庭或者可能构建的无论什么机构无所不知且大智大慧，则的确对此不会存在反对意见。然而，鉴于所有人类机构必然存在的不完善性，必将产生某种危机，即佃农为实现降低租金的目的，故意造成他的租用土地价值的下降。在爱尔兰的司法裁决租金的制度之下，为抵制这种欺诈行为通常采用的方式是允许拒绝调整租金。不过事实上并未实施过这一补救措施。常常在租金的修订方面，“不是生产力，而是生产量，并且更加确切地说，是第十五年的产量的实际水平，成为决定性因素”。^① 波恩教授对此作了说明：“两个兄弟将一个农场分成价值相等的两份——其中的好农民从法庭那里获得了 ~~死~~ 的租金减免，而坏农民则获得了 ~~死~~ 的减免。”^② 然而，怎样分析均无法明确显示，这种确定规定租金的政策将在实际上比简单补偿法案可以使边际私人净产量与边际社会净产量更为接近。两种边际净产量之间的差距能够完全被消除的唯一方法是，拥有土地的人就是投资于土地的人，但是，这样的安排往往又会产生另一方面的不经济性。因为，特别当农民从事小农经营时，作为土地的所有者，他们往往发现为那些大规模的改进筹集所需资本的困难重重，基于英国的土地制度，这些项目现在通常都是由地主来承担的。对于所提出的相互矛盾的问题进行详细的讨论，已经超出了本书的范围。不过，已经进行的讨论充分说明，当在事业中不得不将资源投入到耐用设施上的人并不拥有这些设施时，就很可能出现边际私人净产量与边际社会净产量之间的一种形式的偏差。

现在，我们转向在 ~~异~~ 中加以区分的边际社会和私人净产量之间的第二种偏差。在这里，问题的实质是某人 ~~粤~~ 在向某人 ~~月~~ 提供已

① 史密斯—高登和斯特普尔斯，《爱尔兰农村之重建》，第 ~~四~~ 页。

② 波恩：《当代爱尔兰》，第 ~~五~~ 页。

经给予支付的某种服务的过程中，同时也对其他人（并非相同服务的生产者）提供了服务或者造成了损害，但是他既未能从受益方获取支付，也未对受损方作出补偿。如果我们学究式地忠实于第一编第 8 章所给出的国民收入的定义的话，就有必要进一步在行业之间进行区分，确定其中未予补偿的利益或者负担能否与货币量度相联系。然而，这种区分只具有形式上而非实际上的重要性，只能混淆而非澄清主要问题。因此，我们应该在我们将要给出的例子中有意地将其一带而过。

在这些例子中，我们可能首先列举一系列的情况，因为向技术上难以收取支付的第三方附带地提供服务，结果只能造成边际私人净产量低于边际社会净产量。正如西奇威克所观察到的那样，“很容易出现的情况是，位置甚佳的灯塔带来的利益，被绝大部分途径的船只所享有，但又不方便向这些船只收费”。^① 同样，当资源投入城市中的私人花园时，也提供了未获补偿的服务，虽然公众不得进入这些花园，但周边的空气得到了改善。同样正确的是——虽然此处也应对在其他方面所造成的损失予以赔偿——资源投入道路或者电车轨道建设将会增加毗连土地的价值，——的确，除非依据人们享受到的改进情况，向这些土地的所有者征收一笔特别的投资改良费。与此相同，资源用于植树造林也是如此。因为对于气候所造成的有利影响往往超出造林负责人所在的土地的边界。资源投入于私宅门前矗立的灯具同样也是如此。因为它们必定会将光线投射到街路上。^② 资源投放到防止工厂烟囱排放烟气的事业也是这样。^③ 因为这种烟气在大城市中给社会造成了大量未予补偿的损失，它对建筑物与蔬菜造成损害，增加衣物清

① 《政治经济学原理》，第 8 章第 1 页。

② 参看斯马特：《经济学研究》，第 8 章第 1 页。

③ 据说在伦敦，由于烟气的作用，只有百分之十二的太阳光线能够正常通过，五分之一的大雾完全是由烟气所造成的，而且所有的大雾均遭受到烟气的污染并得以延长其弥漫的时间（格雷厄姆：《阳光的破坏》，第 1 页和第 2 页）。似乎仅仅出于无知和惰性，人们在许多场合不采用防烟气装置，虽然利用它们可以提高燃料的效率，直接为使用者带来利益。不过，整体的利益要求使这些装置的使用超出了它们所作“支付”的限度。似乎不应怀疑，利用机械供煤、热气鼓风和其他方法，可以使工厂的烟囱达到无烟的状态。碱厂排放的有毒气体，比烟气受到更为严格的法律的限制（出处同上，第 8 章第 1 页）。

洗和打扫房屋的开支，增加提供人工照明以及其他形式的开支。^①最后而且最为重要的是，投入到科学研究基础问题方面的资源也是如此，其中以无法预料的方式，常常出现具有高实际效用的发现，还有发明的完善与工业工程的改进。后者往往具有既不能申请专利又无法保守秘密的特点，因而全部额外的回报，最初归于投资者，但很快就以价格递减的方式从投资者转移至一般公众。事实上，《专利法》的目的就是让边际私人净产量与边际社会净产量尽可能地接近，对于一定类型的发明提供获取报酬的希望。它们实际上未能成效显著地刺激发明创造。因为大部分发明创造都是自发产生的。不过它们的确将发明创造导向一般性运用的渠道。^②

与上述造成边际私人净产量低于边际社会净产量的投资相对应，也存在着某些其他投资，由于对其相伴产生的损害予以赔偿存在着技术上的困难，故而造成边际私人净产量高于边际社会净产量的结果。当某位保持狩猎活动的一块土地的占有者，将过多的兔子驱赶到相邻土地上践踏的时候，这时，除非两块土地的占有者之间属于地主与佃农的关系，可以通过租金的调整予以赔偿，否则双方都会给第三方造成相伴的不能获得赔偿的损害。同样，当一位所有者在城市居民区建起一座工厂，极大程度地破坏了周边居民的宁静时，或者在较低的层次上，他对自己位置的利用遮挡了相邻位置上相对房屋的光线，^③或

① 因此，美国部门委员会关于《减少烟气与毒气的中期报告》中包括如下段落：

“美国煤烟所造成的实际经济损失。——无法通过任何完整而且精确的统计结果，说明烟气对于整个社会所造成的损失的额度。不过，我们不妨引证下面的调查结果。

“在 1954 年由美国匹兹堡的工程师、建筑师和科学家组成的专家委员会所完成的一份详细的调查报告中估计，烟气对匹兹堡造成的损害的成本约为每人每年 1.50 英镑。

“美国在 1955 年由曼彻斯特空气污染顾问委员会完成的一项有价值的调查中，涉及曼彻斯特——烟气之城，与哈罗盖特——清洁之城家庭洗涤的比较成本。该项调查获得曼彻斯特和哈罗盖特工人阶层的家庭每周洗涤成本方面的一百条完全可比之资料。结果表明，曼彻斯特每周每个家庭在燃料和洗涤材料方面的成本高出 1.50 美元。整个城市总的损失，仅计算在燃料和洗涤材料方面超出的成本，而且假设中等阶层家庭不比工人阶层家庭遭受更大的损失（明显地低估），对于这座拥有 250 万人口的城市来说已经超过每年 100 万英镑。”

② 参看陶西格：《发明者与赚钱者》，第 10 页。

③ 在德国大多数城市的城市规划方案，使这类反社会行为成为不可能，但是，在美国，私人土地所有者似乎拥有全部的自由，使他们能够在自己的土地上为所欲为，而在英国则拥有大部分的自由（参看豪：《工作中的欧洲城市》，第 10 页，第 10 页）。

者他将资源投放于闹市区大楼的建设，由于挤占了空间和相邻的游戏场，就会对在那里居住的家庭的健康和效率造成影响，会对第三方带来不能获得赔偿的损害。再者，第三方——这次主要是一般公众——遭受到相伴的不能获得赔偿的损害，例如，将资源投入汽车驾驶，而将路面磨损即是如此。将资源投放于酒类商品的生产与销售，假设公众的偏好未发生变化，也属于类似的情况。为了能够从投资于这类生产的边际英镑的私人净产量中推算出社会净产量，肖伯纳（*Shaw*）先生认为，这类投资应该由政客与犯人用其额外的成本来负担，因为正是他们才间接地使得这类投资成为必然。^① 某些国外投资的措施一般来说也具有完全类似的问题。因为如果外国人依靠出卖承诺就可以从我们这里获取他们所需要的出口商品的话，他们就无须再送来这么多商品。这说明我们进出口之间的交换比率起码对我们略有不利。对于某些类型的国外投资，应考虑更为严重的后果。因此，当国外的一项投资增量的间接影响，或者为争取投资所采用的外交策略成为一场进攻战或者保卫战的时候，这些物品的成本应该在计算该投资增量对于国民收入产生的净贡献之前，从任何利益中予以扣除。这样做，正如在许多国家中经常发生的那样，高利润的项目仍然得不到开办，艰苦的谈判可能被腐败的官员所左右，即使那些投资可能为投资者提供非常高的收益，但是它们的边际社会净产量可能极易显示为负值。同样，当一项投资包括向外国政府提供的一笔贷款，使外国政府发动了一场它原来无力发动的战争，则一般来说英国从战争造成的世界贫困化的局面中遭受到的间接损失，应该从英国金融家那里获得的利息中给予扣除。这里，边际社会净产量也可能为负值。不过，私人净产量超过社会净产量的许多例证，可以由妇女在工厂中的工作予以提供，特别是她们在分娩之前或之后的短时间内就参与劳动，这样的劳动除了可以给妇女自己带来收入外无疑也会给其子女的健康造成伤害。^② 这种罪恶的真实性，并未因有时发现母亲的工厂劳动与婴儿死亡率之间的低相关性甚至负相关性所否定。因为，在妇女从事这种

① 《城市交易的常识》，第 153-154 页。

② 参看赫钦森：《经济期刊》，1955 年，第 154 页。

工作盛行的地区，往往都是极为贫困的——这也不应成为妇女工作的原因。这种贫困，显然伤害儿童的健康，在其他情况相同的条件下，比家庭中妇女减少工厂工作的其他地方，这种伤害容易变得格外严重，而且很可能的是，这种严重的贫困比工厂工作更甚。^① 这种考虑符合人们所共识的统计事实。因此，它们不可能不支持如下观点，即在其他条件相同的情况下，母亲参加工厂工作是有害的。所有这些倾向于说明，这类工作的禁止，必须伴随着对那些必然遭受禁止的家庭提供援助。^②

异在此，最好对一项貌似有理的谬误提高警惕。某些对于数学分析不够熟悉的专家曾经设想，当引进某些商品生产改进后的方法时，投资于开发这些方法的资源的边际社会净产量价值小于其边际私人净产量价值。因为在后者中没有包括任何费用以补偿因这些改进所引起的现有设备的折旧。由于它的存在，为了计算边际社会净产量价值，应该把这些费用包括在内。^③ 如果这一观点正确，就有理由证明是否对铁路认可取决于铁路公司对现有的运河的赔偿，以市政电车的利益而拒绝对汽车发放许可，而且为电灯公司设置障碍以保护对税收

① 参看纽塞姆：《关于婴儿与儿童死亡率的第二份报告》，《白皮书 逐页》，第 逐页。以上考虑同样适用于儿童晚间的劳动。的确，关于晚间雇佣工作部门委员会没有得到有关这种工作伤害儿童健康的任何有力证据。但是，他们发现此事以另一种方式伤害了儿童，即实际上剥夺了儿童继续接受教育的机会等等。我们的《工厂法》的理论显示，只有在不如此将招致更大损失的条件下，才允许雇用年龄在 逐岁- 逐岁之间的儿童参加晚间的连续性的工作。然而，这些法案的实施，允许雇用儿童参加晚间非必要的、非连续性的工作，而这些工作在同一工厂中原是属于连续性的工作的。因此，该委员会提议在未来“这类允许应该对工作加以核准，而不能不提工作只谈条件、工厂或工厂的一部分”（《白皮书 逐页》，第 逐页）。

② 参看《地方政法委员会年度报告》，逐年 逐月，第 逐- 逐页。认为母亲在工厂工作的有害后果，可以通过聘请未婚妇女在工厂工作的时间里照料其家庭的方法加以消除的观点是错误的。因为它忽略了一个事实，即妇女的工作对于其子女具有一种特殊的人文价值。在伯明翰，人们似乎已经认识到了这一事实。因为在稍微经历了将子女置之“脑”外的不良结果之后，已婚妇女，据说在战前，离开了工厂并返回家庭（参看凯德伯里：《妇女工作》，第 逐页）。

③ 例如，霍布森的《社会学评论》，逐年 逐月，第 逐页，以及《黄金、价格和工资》，第 逐- 逐页。即使西奇威克也可能被本文所提出的赞成的理由所疑惑（参看《政治经济学原理》，第 逐页）。似乎人们没有注意到，如果这一理由成立，将会认定政府禁止使用能够替代专业技能机械师服务的新机器为合理，直至拥有该项技能的一代机械师全部去世为止。

做出贡献的城市煤气公司。但是实际上，这种观点是不正确的。投放于改进某种给定商品生产方法的资源的边际社会净产量，一般来说并非不同于其边际私人净产量。因为原生产者通过其产品价格的下降所遭受的无论什么损失，均将由价格下降给予这些产品的购买者的利得所平衡。很明显，新投资进行之后，原有机器以降低的价格继续生产与以前相同的产品。如果原有机器的生产由于变化而递减，初看起来似乎是值得怀疑的，然而，略作沉吟，便使其明朗化，即没有由原有机器当初生产的任何一个单位的产品将被新机器所生产的产品所替代，除非当新机器能够以比原有机器设备在其生产中所发生的直接成本还要低的总成本进行生产时才行。除非，即是说，它能够以如此之低的价格生产产品，以至于原有机器以此价格进行生产将一无所获。这意味着新机器从旧机器那里夺取的每一个单位的产品都将以降低的价格出售给公众，降低的幅度相当于原有机器生产该单位产品扣减直接成本之后所能获得的全部净收益。因此它证明，不存在原有设备的所有者当初生产的每一单位产品未被消费者等量利得所补偿的损失。由此得出，将这些所有者相对于新机器夺走的每一单位产品的损失，计为生产该单位产品的社会成本的一部分，是不正确的。

当然，仍然应该努力避免得出这一结论。不妨同意，目前就直接影响而论，有关改进工艺的投资的普通商业政策，并未因考虑其他人已建设备的收入而受到限制，这一点仍属合理。可是，还存在着间接影响的问题。如果昂贵的设备很容易在新发明出现后的短时间内急骤降低它的收入，那么这种设备的建设是否应该予以阻止呢？如果先进工艺将一定受到未来更先进的工艺的竞争而迅速老化的话，那么难道从整体上看引进先进工艺是值得鼓励的吗？毫无疑问，对此问题直截了当的回答，应改为“是”。不过，从另一方面看，事实上提出的政策应该在高级方法适用的情况中仍然保留初级方法的使用。两种影响的结合导致整体上获利还是受损，似乎是一个难于回答的问题。但是，这一无济于事的结论并不是最后的陈述。到目前为止，争论中一直假定，发明改进的速度与其实际上被采用的速度无关，而且正是在这种假定的基础上，我们关于竞争政策的比较才没能得出确切的答案。然而，事实上，如果早期发现的最好的方法已在实际运行中加以应用并

引起关注的话，而之后如果它们又被体现在已建设备的利益中的话，则改进随时随刻都可能发生。因此，搁置政策所延迟的不仅仅是对这些改进的采用，而且是新改进的发现本身。这种情况几乎必然转变平衡。因此，对于普通竞争性引进来说适用的政策，从一般而且全面的角度来看，比竞争政策具有更大的社会利益。经营者试图引进改进的新方法，应否考虑他们一方未来的行动对其他的经营者的威胁，并不是社会感兴趣的问题。某些市政当局延迟电灯厂的建设直到其煤气厂完全报废，这样的实例并不值得模仿，而且也不应成为涉及社会和私人净产量之偏差的有效佐证。在英国，业已发现有益的进步遭受到利益相关的市政议员的愚蠢的阻碍的情况，他们利用授予中央权力机构的条例，对地方选举施加影响，以反对私人电力企业的发展。商务部所执行的政策，可由 1854 年《关于安德鲁森塞尔科特地区电灯法案报告》的摘录予以说明：“依据商务部一贯支持的政策，以与煤气公司相竞争为反对的基础，即使该煤气公司属于地方政府，也不足以成为拒绝批准《电灯法案》的理由，商务部决定向安德鲁森公司颁发许可证。”^①

目前，我们所讨论的只是由于存在着未获补偿的服务或未予赔偿的损失所造成的私人与社会净产量之间的偏差，而且潜在假定时尚偏好等一般性条件保持不变。这与第二章中所给出的社会净产量的定义相一致。然而，正如在那里所指出的那样，出于某些目的，最好采用更宽泛的定义。当这样做时，我们看到进一步造成社会与私人净产量之间偏差的因素，虽然对于国民收入实际的内容影响不是很大，但是对于经济福利却很重要，它们可能体现于对消费者从所消费的产生直接影响之外的物品中所获得的未予补偿或赔偿的满意感的影响中。因为，某些人现在可以消费某种新物品的事实，可能使其他人产生心理上的反应，直接改变了他们从老物品的消费中所获满意感的水平。可以设想，这种反应可能使他们从该物品中获得的满意感有所增加，因为他们可能乐于使用某种物品，仅仅由于它们已被淘汰并且或多或少地具有古老风韵。但是，一般来说将采取其他方面的反应。

① 参看努普：《都市商业的原理与方法》，第 387 页。

因为依据某种量度，人们对于物品的最佳品质的偏好，就是基于最佳品质这一事实本身；而且当某种新的物品的最佳品质被创造出来的时候，当这种物品的最佳品质超越老的物品的最佳品质的时候，老的物品中的最佳价值元素就已被消灭。因此，如果发明出一种改进型的汽车，则一位想要超越一切“最新事物”的发烧友，在未来将不会再从此项新发明之前曾经给予他极大快乐的旧汽车中获取任何满意感。在这种情况下，投入于生产改进型号汽车的资源的边际社会净产量，在某种程度上小于其边际私人净产量。^①很可能某城市引进电灯会在某种非常轻微的程度，产生相对于煤气的这种心理反应；同时，这种可能性，易于提供某种实际的辩护附加于上一节所描述的为市政当局延迟引进电气的政策所作的错误的辩解之上。然而，这一所谓的有效的辩解，当然是站不住脚的。实际上得出这一论断的理由，就是在上一节所描述的支持市政当局不应该允许与它们的煤气工厂相竞争的观点。一般来说，它们独立于任何涉及心理反应的问题，并因此很类似于对运河系统感兴趣的人反对对早期铁路授权的理由。它们都是完全错误的。

显然，到目前为止我们所考虑的私人与社会净产量之间的这种偏差，不可能如同《租赁法案》所产生的偏差那样，可以通过修正合约双方之间的合同关系而有所减少。因为由服务或损失造成的偏差作用于合约各方之外的其他人。然而，如果政府同意，却可能通过对于在此领域的投资给予“特别鼓励”或“特别限制”的方法消除这种偏差。这些鼓励与限制可能采用的最为明显的形式，当然是补贴以及征税。很容易给出广泛的例证，说明这种干预政策的正、负两方面的影响。

在生产和销售酒类饮品过程中，任一单位投资的边际私人净产量

① 应该注意的是，文中的结论即使在当初消费的产品完全被新的竞争产品所替代的情况中也适用，因而不会再有人从老产品中获得递减的满意感。因为除非人们对于老产品的欲望，由于我们所关注的生理反应的缘故而已经有所减小，否则完全的淘汰就不会发生。进一步讲，前面的论述说明，发明可能实际上减少了总的经济福利。因为发明可能引起劳动从其他形式的服务中撤出，去生产某种新的不同的物品以淘汰老产品，如果没有出现发明，老产品将继续使用，并且产生出与新产品现在所产生的同样多的经济满意感。广义上讲，这是正确的，正如新式的战争武器的发明，被所有国家都掌握之后的情况一样。因为竞争对于已经拥有它们的任何一个国家来说，都不再具有改进的军事装备方面的优势。

均不合理地大于边际社会净产量，结果是，几乎在所有的国家，都要对这种经营课以特别的税种。马歇尔赞同以相同的方式来处理投放于在闹市区兴建房屋的资源。在皇家劳动委员会之前作证时，他建议：“应该强迫在人口稠密地区兴建房屋的每一个人做出提供免费游乐场的贡献。”^①这一原则很容易体现于一般性的运用中，虽然它被采纳的方式还不够彻底，但还是运用于英国向汽车用户征收汽油费和汽车牌照税，以及将收入用于有关道路的服务中。^②同样，它以一种独创的方式运用于《国民保险法案》中。当任何地区的发病率异常高时，条款规定将因此而产生的超额支出由雇主、地方政府或者自来水公司来承担，如果可以证明高发病率是因这些团体的疏忽和不慎所造成的话。某些专家曾经设想，对于外国投资的收益，可以采用差别征税的政策。但是，由于马弗所描述的不利因素仅仅属于这些投资的这一部分，而不属于另一部分，因此，这一方案并不令人满意。不仅如此，外国投资已经在很大程度上从两个方面受到了惩处，一方面是对国外条件缺乏一般性的了解，另一方面是外国投资所获得的收入，经常受控于外国所得税以及英国所得税的相关制度。在某些行业，任何一个单位的增量的边际私人净产量不合理地小，例如农业，它产生间接的服务使居民的体质可以应付军训。部分地出于这一原因，在德国，农业获得间接的保护性津贴。城市规划、警察管理及贫民区清扫是享受津贴的更为突出的领域，政府当局为其提供全部所需要的资金。这种类型的津贴也提供给在某些行业中对生产工艺改进信息进行传播的方面，不过由于该方面的工作得不到潜在受益人的充分认可，故很难向他们为此项服务而收取费用。因此，加拿大政府建立起一套系统，“依靠这一系统，任何农民都可以咨询与经营有关的任何问题，甚至无须支付邮资”；^③而内政部在一个时期有时也提供有关耕作的指导。^④许多政

① 《皇家劳动委员会》，第 10 页。

② 这一原则的运用是不彻底的，因为这些税赋的收入由道路委员会管理，必须“并非投放于普通道路的维护上，而是可能负有某种法律责任，将全部投放于新道路的修建以及特殊道路的改进上”（韦伯：《皇家公路》，第 10 页）。因此，主要地，汽车司机并未对其造成损失的一般道路作出赔偿，但是从他的赔偿中获得了回报，即对其有用而不是对一般公众有用的附加的服务。

③ 马弗：《关于加拿大西北部的报告》，第 10 页。

④ 出处同③，第 10 页。

府在对待有关劳动的信息方面，也采取同样的做法，提供免费的信息交换服务。在联合王国，各种农业组织团体是自愿将赞助资金用做与此类似的津贴的机构。用霍勒斯·普伦斯特（*Horace Plunsted*）先生的话来说，它们的主要目的是，免费提供给“那些在宁静的田园中终老的人们以较宽观察视角才能获得的经验，以及对商业和工业事物更多接触的机会。”^① 1934年的《发展法案》，关于对农业科学的科学研究、教育以及实验提供资助的条款，也遵从同一原则。

应该附带说明的是，有时因为受到影响的个人之间相互关系异常复杂，政府可能发现在提供津贴之外还有必要进行某种行政控制。因此，可以理解政府的这一准则，必须由政府掌握的在一定区域内所允许兴建的房屋数量的权力，限制可能出现的建筑的高度——因为兵营式住宅的建设，很可能造成区域内的严重拥挤，虽然房屋并不密集，^②——并且逐渐控制个人的建筑行为。期望规划良好的城市来自于相互隔绝的投机者独立的活动，如同期望得到一幅佳作，而画面的每一平方英寸均由不同的独立的艺术家来绘制一样，是徒劳的。不能依靠“看不见的手”通过部分的分别行动的结合获得整体的良好安排。因此，必须由涉及广泛的权威机构干预并处理诸如美观、空气和光线等集体问题，正如煤气和自来水等其他集体问题已经处理的那样。于是，在战前不久，德国很早以前曾经实践过的方案重新现身，形成伯恩斯（*Heinrich Burns*）先生极为重要的《城市规划法案》。在此《法案》中，首次以整个城市结构的观点，而非以个别结构的观点，对每座建筑均予以控制，并将其授予乐于接受这种权力的市政机构。《法案》第二部分的开头写道：“可以根据《法案》本部分之条款制定城市规划方案，适用于处于开发过程中的任何土地，或者看起来很可能作为房屋建设的用地，其一般目的是，确保与所计划和使用的土地及与其相邻的土地在卫生、舒适和便利等相关方面达到适当的水平。”如同

① 韦伯：《工业合作》，第 158 页。

② 道森先生认为这种类型的拥挤在德国城市中具有相当程度的体现。他写道：“因坚持严格的制度，过于宽阔的街道为房屋建设增加了很大的成本，同时为了实现自我增长并获得最大的利润，建筑商开始在垂直方向上而不是水平方向上扩展其房屋。”（《德国的都市生活与政府》，第 158-159 页）。因此，德国市政部门现在控制建筑物的高度，给出由市中心向外扩展的不断递减的允许高度的等级。

德国人的习惯一样，这一方案可能在实际房屋建设许多年之前就已拟定，以便事前即为未来的发展确定方向。不仅如此，如果愿意也可能将其扩展，使之包括已建房屋的土地，以保证“任何房屋今后的拆毁或修缮，必能使方案得到实际执行”。最后，当市政当局因其自身原因而在规划制定方面有所疏漏时，中央政府的相应部门有权命令它们采取行动。然而有理由期望，一旦人们变得完全熟悉城市规划以后，本土主义以及地方之间的仿效，将使得保持来自上面的压力的必要性不断减小。

到目前为止，我们所考虑的边际社会和私人净产量之间的偏差的形式，即使在单纯竞争条件下也会发生。在垄断竞争的条件下，^①——每个生产者的产量各占总产量可观的一定比例的若干个销售者之间的竞争——一种新型的投资被开发出来，这就是竞争性的广告业务，它由唯一的目标所指导，这个目标是对于某种商品的需求，自某一个供应资源处转移至另一处。^② 诚然，对于质量划一的相同商品，或者如同食盐、原木、谷物等质量极易检测的商品而言，这种投资的机会很少，但是，对于质量检测困难，特别是以小批量销售，很容易采用不同的包装形式以方便零售客户使用的商品来说，这种投资的机会就非常多了。^③ 当然，并非所有的广告都是激烈竞争的；相反，某些广告具有社会目标，向人们通报适合他们口味的现存的物品。的确，有人说“广告是通过说明进行销售的必然结果”，这在过去是由中间商所完成的，这是他们销售产品的工作的一部分。^④ 没有广告宣传，许多诸如新机器等有用的物品，以及许多诸如人寿保险等有用的服务，可能根本无法引起对它们具有实际需求的潜在购买者的注意。不仅如此，某些广告能够开发出消费者全新的欲望，其满意感实际上增加了社会的福利；同时，这种满意感大规模的开发，使得提供这种商品生产的规模增大，从而变得更为廉价。^⑤ 以此为着眼点，很可能

① 参看本书，第二编，第 1 章。

② 在单纯竞争条件下，不存在进行广告宣传的动机。因为根据假设条件，市场将会以市场价格吸纳任何一位小型销售者打算销售的所有产品。现实中，垄断竞争包含所有形式的非完全竞争。

③ 参看詹姆斯与克拉科：《托拉斯问题》，第 104-105 页。

④ 参看肖：《经济学季刊》，1944 年，第 4 卷。

⑤ 参看：《关于建设性与战争性广告的讨论》，马歇尔，《工业与贸易》，第 104-105 页。

提出一个案例，即由希腊政府安排的，旨在惠及该国无核葡萄种植者主体（不提及个人的姓名）的特别的广告系统。^①当然，尽管对于无核葡萄的偏好的增强，可能以对于其他事物偏好的减少为代价。但是，以我们的目的来看，并无必要估计严格竞争的广告在广告总量中所占的比例——这一总成本在联合王国达到每年 400 万英镑，而在全世界则达到每年 1 亿英镑。^②很明显，在现代世界的广告中，很大一部分属于严格竞争性广告。^③像那些较为明显的广告形式，诸如图片展览、报纸刊载、^④旅行者、推销员等等是如此，即便那些比较隐讳的广告形式，诸如大型的珠宝橱窗展示、信用授予，以及由于簿记和坏账选择而随之发生的开支，还有在销售者不方便而且费用昂贵的时段保持商店开业所发生的开支以及其他等等也是如此。显然，这种类型的投资对于那些目前仍然存在且获利的投资者来说是一种“顺境”，像关于国民军备的开支一样，提供了相当可观的私人净产量。代表一系列投资增量所产生的私人净产量的曲线，在很大的范围内都具有正值。这条曲线与代表一系列增量的社会净产量的曲线之间具有什么样的关系呢？

第一，很可能各种各样的竞争者为彼此之间的争斗所作的开支的最终结果，将导致他们之间的某种联盟的出现。如果是这样的话，则由垄断竞争状态产生的开支，实现了像单纯垄断的转变。似乎不可能以统一的方式确定单纯垄断以及垄断竞争对其产出的相对影响。结果是，对于代表投资连续增量的社会净产量的曲线，在其变化过程中的任何部分是否将为正值，无法给出一般性的结论。

第二，很可能竞争中的垄断企业用于广告宣传上的开支的作用，

① 参看古德尔：《广告》，第 10 页。

② 出处同①，第 10 页。

③ 应当看出，这种类型的广告，目的在于施加影响，使客户从竞争对手处转向自己，很可能发展到现代国家的法律所不容许的程度。因此，在一些欧洲国家，某些肯定错误的说明，如宣称在展示会上获得奖励，或者进行例外的可遭致破产的清仓大甩卖，或者直接诬蔑竞争对手的人格或产品，以及将自己的产品冒充著名企业的产品，等等，均属应受惩罚的犯罪行为（参看戴维斯：《约托拉斯法案与不公平竞争》，第 15 章）。

④ 当然，投入到这些物品中的“资源”，是由这些文章所介绍的生产过程所包括的实际资本和劳动的量所量度的，并不是由报纸所关心的垄断性收费——如果的确这样做了的话——所量度的。

将在彼此之间相互抵消，结果是使该行业保持在如果没有任何一家企业进行此项开支的情况下所处的位置。因为很清楚，如果两位竞争者做出相同的努力以吸引公众脱离对手的话，则总的结果将与没有任何竞争者做出任何努力的情况完全相同。这一观点以非常清晰的方式陈述于巴特沃斯先生于 1915 年对商务部铁路委员会所作的《备忘录》中。他指出，在竞争性的安排之下，竞争公司的高级职员们将其时间与精力的绝大部分用于“如何保证自己线路的运输的策划，而不是寻求使经济与工作效率实现最佳结合的措施。铁路公司很多高收入的职员们现在大部分的时间和精力，均消耗于商业社会并不感兴趣的工作上，而只对激烈竞争的公司的股东们的利益，才具有必要性”。在这些场合，代表投资连续增量的社会净产量的曲线将全部呈现负值。

第三，很可能这种开支简单地导致在一个市场上由一家企业生产的商品，被另一家企业生产的等量的相同商品所替代。如果假设生产在 A 企业与 B 企业中均遵从不变的供给价格的规律，而且单位成本相同，很明显，这对于社会整体来说，公众从这两位生产者处购买商品的结果是一样的。换言之，每位生产者建立商誉而消耗的资源的所有单位，其社会净产量为零。如果条件为，某些订货从 B 转移至 A 造成该种商品的生产总成本下降，则为从 B 吸引订货由 A 使用的资源的某些单位将产生正的社会净产量；与此同时，则为从 A 吸引订货由 B 使用的资源的所有单位将产生负的社会净产量。如果我们假设效率较高的企业与效率较低的企业在敌对状态消耗大致相同的资源，以至于抵消彼此之间的作用后，使一切回复到双方的作用没有发生之前的状态，很明显，整体上看，这些努力的复合单位的社会净产量也为零。不过，有些许理由相信生产效率低的企业比生产效率高的企业更倾向于沉迷较大规模的广告宣传。因为很明显，它们具有更强的动机把钱花在强化竞争手段之上，诸如特别设计的包装，以避免在相同的价位上，人们对它们所提供的大量的商品与其他生产者所提供的相比较。这种考虑说明，代表资源连续增量的社会净产量曲线全部显示为负值。

上一段的讨论使问题明朗化了，一般来说，资源任何第 n 个增量的社会净产量，像私人净产量一样大的可能性极低，结果造成的浪费极有可能通过竞争者之间采取不做广告的行动而减少，就像律师、医

生和伦敦股票交易所成员之间有效的做法那样。如果这样做不行，国家可以通过对竞争性广告征税或者禁止等方法向此等浪费挑战，条件是将竞争性广告与非纯粹竞争性广告加以区分。如果垄断竞争的条件被摧毁，则此等浪费就完全可以予以消除。

现在我们转向双边垄断的条件。在此条件下，单个的购买者与销售者之间的关系并未被周围的市场所硬性固定下来。在此意义上展现的双边垄断意味着某种理论上未予确定的因素，因此，产生了采取行动或使用资源的余地，以便努力改变交换率，使得此一或彼一“垄断者”受益。根据不同的垄断者，这种不确定性表现的本质是不同的，垄断者可能是实体，诸如唯一的个人和联合股份公司，或者代表性单位，诸如商会和雇主联合会，其正式代表经谈判建立起某一工资率，而各个成员在此工资率已经形成后，仍然可以自由地按照自己的意愿选择执行还是放弃。从某些目的的角度来看，这种区分是重要的，不应予以忽略。^① 不过，这与我们目前的研究并无直接的关系。因为不论这种不确定性的本质如何，用于调整交换率的行为和资源可能产生正的私人净产量是很明显的，但是它们不能——即使最早投入的那部分也不能——产生正的社会净产量，而且在某些条件下他们可能产生负的社会净产量。^② 这里精心安排的活动主要包括“谈判”所需的脑力劳动，以及实际上两种类型的欺诈中的这种或那种欺诈——因为直接抢劫所需要的体力并不通过交换来运用。这里所说的欺诈，首先是对于供销售的物品实际性质的欺诈；其次，当物品的实际性质给予正确描述时，是对于供销售的物品未来产生合理预期的欺诈。

对于议价本身无需多说什么。很明显，为此目的而投入的聪明才智和资源，不论从这一方还是另一方来看，并不论是成功还是失败，对于社会整体而言都不会产生净产量。根据卡佛教授的观点，

① 对于实体来说，解决轨迹——即可能的协商的范围——位于契约线上，而对于代表体来说，解决轨迹则位于两条互为需求（或供给）的曲线上的某段。关于这个问题及相关问题的讨论，请参看庇古的论文《双边垄断条件下的均衡》，1928年1月，第100页及以后）；以及庇古的《工业和平的原理与方法》，附录 Ⅱ。

② 可以理解，这里的净产量代表收入的净产量。当然，并不否认，如果一位穷人对一位富人讨价还价成功，会产生正的经济满意感的净产量；同时，如果一位富人对一位穷人讨价还价成功，则相应产生负的满意感的净产量。

商人精力的很大一部分用于这种行为，也产生于这种行为。^① 这些行为均属浪费。它们对于私人而不是社会产生净产量。但是这一结论并未终止这个话题。人们常常指出，当其对手，不论是客户还是工人，能够被压榨时，雇主们倾向于施展其能力完成这种压榨工作，而不是去改进他们工厂的组织结构。当他们如此做时，即便是最早投入谈判的那部分资源的社会净产量，也不仅仅只是零的问题，而是负值。不论何时出现这种情况，没有一种产生收益的赋税，能够提供完全的补救，虽然有可能对改进产生影响。为实现完全的补救，需要绝对的禁止。但是绝对禁止谈判在实际上是不可行的，除非由政府机构将销售价格和条件强加于私人产业之上。^②

对于供销物品实际性质的欺诈，往往通过错误的重量和尺度、伪劣和假冒商品、虚假广告来实施。在合作社时期以前，在生产性城市的“后街上充斥着小商店，它们销售最劣等的商品，无法检测尺寸，无从证明重量”。当前，类似的情况仍然很流行。在营销“生产性商品”中很少采用这些做法，这里的购买者是大型工业团体，如铁路公司等，它们拥有精心组织的检测部门。但是在对穷人或者无知的购买者推销“消费性商品”——特别是像专利药品等半神秘性质的消费商品——甚至向农民等非专业的购买者推销生产性商品时，仍然存在着某些诱惑。对于销售者来说，“提供似是而非的实际有用的商品，只要似乎与实际之间的差异不被注意”^③，就总是有利可图的。对于供销的物品未来产生合理预期的欺诈，主要是由不顾廉耻的金融家在推销公债和股票时所为。在这些方法中，经常采用的有操纵收入分配、“套购”、有意发布错误信息^④以及——较难确定公平与

① 参看：《美国经济协会》，1923年，第 28 页。

② 许多国家关于私人劳动交换的立法与此处的讨论相关。对于这一立法的考虑，参看伯克和伯恩哈特的文章。

③ 西奇威克：《政治经济学原理》，第 282 页。

④ 对于部分这些方法生动的说明，参看劳森的《狂乱的金融》；对于 1929 年《德国法案》中包含的保护性措施的分析，参看斯库斯特的《公司发起与依据德国法律评估公司资产》，《经济期刊》，1930 年，第 1 页及以后。应该注意的是，利用按照“全要或全不要”的条件，禁止大额公债制定买价和卖价的规则，可以使“套购”难于进行。因为存在这种规则时，进行套购的卖者和买者将会有更多的机会使自己不必与自己不信任的某人完成交易（参看伯瑞斯：《有组织的投机的价值》，第 10 页）。

否——有意封锁相关信息等。^① 在某种程度上可以证明，进行任何一种形式的欺诈的行为都将带来一项正的私人净产量，但不是正的社会净产量。进一步讲，它们经常会增加实施欺诈物品的购买，进而增加其生产。于是，他们会将原来投放于可以获取正常边际收益的资源转而投放于这种物品的生产。因此，在考虑这种间接结果的情况下，即使投入到欺诈方面的资源最早的那一部分的社会净产值，一般来说也不为零而为负值。如果所说的物品，其生产不涉及资源方面的开支，例如诡诈的注册师所造的虚假情况，当然其社会净产量不会将到零值以下。因为这种假想状况的额外生产，并未从任何其他地方撤出资源。然而，作为一种规律，投入到欺诈行为方面的资源的任何部分的社会净产量均为负值，结果是像谈判一样，没有一种可以产生收益的赋税能够提供充分的补救，虽然它可能对改进有所影响，而且需要对此行为给予绝对的禁止。为建立绝对的禁止已经做出的努力，一方面包括关注虚假的重量、尺度以及假冒的食品等等的法律，另一方包括制定各种法律以控制并且规范公司促销的实践。不过，要使法律行之有效，必须在实际上不仅仅只是受到损失的一方加以执行，而且公众监督员和调查团也要加以执行。^② 在其他领域，这个问题可以通过更为直接的方式，如建立消费者协会加以解决，该协会可以协调买卖双方的利益。^③

① 有趣的是，法律经常裁定，公众观念一般也是如此，即认定销售者封锁相关信息为有罪，而对那些如此行事的购买者却认为他做了一笔“好交易”。因此，从人迹罕至的茅屋中以远远低于其实际价值的价格购得一件价值不菲的栎木家具，被某些人认为是讲求诚信的；而且没有人坚持认为罗斯柴尔德，他依据对于滑铁卢战役较早认识的优势购买政府公债创立了家族的财富，应该在采取行动之前诚实地公开他所掌握的信息。关于这种差别的理由可能是人们认为一件物品的拥有者完全有机会了解该物品的实际价值，而且如果因为疏忽他没能做到这一点，则他应该成为理所当然的牺牲品。一位公司经理以其在董事会上得到信息的优势购买该公司的股票，将受到普遍的谴责。因为一般的股东是无法做到这一点的。

② 参看范·海斯：《集权与控制》，第 242~243 页。

③ 参看本书第二编，第 15 章。

第 14 章 关于产业形态的边际 私人与社会净产量

在前一章，我们研究了投放于各个行业或产业中的资源的边际社会净产量与边际私人净产量之间的偏差。现在，有必要对投放于若干行业或产业的各种经济组织中的资源进行分析。很早以前，马歇尔就认识到：“替代法则作为一般性的规律——它不过是适者生存法则具体且有限度的一种应用而已——具有使一种工业组织取代另一种工业组织的倾向，只要该种组织能够以较低的价格提供直接的以及迅捷的服务就行。而不论提供哪一种间接的或最终的服务，一般来说，在均衡时的作用都很小或者不发生。”^① 这些间接服务构成投放于任何形式的经济组织中的一个单位的资源的社会净产量与私人净产量之间的偏差。我们当前的任务就是区分它们发生重要作用的主要领域。

到目前为止，由一个国家的一般经济组织所提供的最重要的间接服务，除满足它的作为生产工具的功能之外，它还在或高或低的程度上充当着培训经营能力的基地。为了使它能够有效地发挥这种作用，经营单位的规模应按不同等级划分，以使具有良好天赋的人能够首先在小型的而且简单的机构中学习企业规则，然后随着他们能力的不断提高，他们将逐级上移，踏上更重要的而且更难于驾驭的岗位。也可以用以下方式表述这种观点：在农业或工业的阶梯上梯阶相隔很大的情况下，人将难于适应；如果他已经获得了足够的实践经验，正处于生活的一个阶段，却因为偶然事件进入了另一阶段，那他将很难寻找到对他来说最为合适的位置。因此，给出一个假想的例子，如果

^① 《政治经济学原理》，第 10 页。

农业与工业各自以很大的单位相互分开运转，每个单位仅由若干劳动者协助的一至两个企业家经营，则诞生于劳动阶层的人不管具有多大的管理与指挥才能，都没有施展或者发展的机会。许多具有天生禀赋的人于是只能成为旁观者，而非实干家。但是，正如杰文斯（*杰文斯*）准确地指出的那样，培训是做而不是看。他写道：“彻底研究几个标本，比透过玻璃柜上千次地观察它们所传授的要多。同样，整个大英博物馆能够教给一位年轻人的，并不比他在现场采集化石或矿物标本，如果可能的话，然后将它们带回家中进行检验、阅读并思考所能获得的更多。”^① 1895 年，马歇尔在对合作社协会的讲演中对于这一点给予了更为贴切的说明：“驾驶一艘渔船比观察只有桅顶露出于地平线之上的三桅船，对于海员来说是更好的培训。”^② 因此，似乎在缺少合适的阶梯的情况下，大量降生于劳动阶层的经营才俊一定会被浪费殆尽。然而，如果工业或农业被组织成许多不同规模的单位，具有超出其所在阶层正常水平的智力的工人，不会遇到非常大的困难，就有可能使自己变成一家小型机构的企业家，并且不断前行，同时提升他的能力，在提供给他阶梯上向上攀登。

基于这一系列的想法定论，在一个按照当代工业国家一般的发展路经所组建的社会中，工作者协会与小型的合作工厂相结合，形成了一种产业组织，对其进行投资，很容易产生超过边际私人净产量的边际社会净产量。由于这类工厂作为阶梯的第一梯层，它必需成为提升几乎一定潜藏于手工劳动者阶层的管理才华的伟大储备。因此，正如实际的情形那样，它们装备了第一所学校，使人们的才华得以开发；在这样做的过程中，也向社会贡献了服务，即不仅仅是贡献了靴子和鞋子，还贡献了经过良好培训的具有竞争力的人才，正是这些人的工作将使国民收入今后得以增加。对于在农业方面的劳动者经营所作的分析，可以得出与此相同的结论。各处农舍附近的园地或小块田亩为工人们提供了正规的就业，各处大片的田地为工人们偶然提供了临时性的工作，以及小块租用土地使工人们全身心地投入到租用土地的工

① 《社会变革的方法》，第 125 页。

② 前引书，第 126 页。

作中，这些结合起来，就构成了一个完整的阶梯通道，使人们从单纯的劳动力通向独立的农场主。这一阶梯通道生产的人力资本所能提供的农产品价值超过这些田地直接生产的农产品价值。然而，社会净产量既未归于规范农业租用土地规模的那些人，也未包含在投资于它们的资源的边际私人净产量中。这足以建立起很有希望地依靠政府行为或者依靠工作者协会，以及各个级别的田亩和小块租用土地等私人慈善事业实施的“人为激励”的案例。工作者协会得到这些激励，在英国它们获得了零售合作社的支持，在法国和意大利它们获得了特殊的便利使其为政府所做的工作得到补偿。同样，在英国开发田亩和小型租用土地的活动也得到了政府的帮助。

从另一方面看，根据同一思路不难发现，致力于形成更大范围的产业“托拉斯化”的行为的边际社会净产量很可能要小于其边际私人净产量。因为大型企业联合体——这并不适用于那些卡特尔，它们的成员们相互分离并在生产方面保持独立——减少了对企业家能力进行培训的机会，因而阻止了这些人经营能力水平的提高，使之低于原本可以达到的水平。“少数企业天才高水平的发展，仰仗于众多企业经验的广泛基础”。随着产业的主要部分组建成百万美元的联合体，联结管理才能不同阶段的阶梯将受到严重破坏。即使在大公司中获得成为部门经理的机会也于事无补，因为将部门经理与控制企业相比较，除了独立思考的程度受限制以外，部门的规模变化将很小，而其规模也无法缩减到有如私人企业才可能具有的水平。在1955年对皇家经济学会的讲演中，马歇尔呼吁关注对于小本经营进行教育的可能性，并以当时牛奶业的组织结构说明他的观点。他指出，目前凡由政府经营的产业——当然同样的结论也适用于由大型商业联合体经营的产业——背离了这种教育的阶梯，不过证明了它目前比私人经营更加经济，但却无法证明它在整体上更为经济。^①这与边际社会净产量小于边际私人净产量的说法含义相同。就目前争论的进展程度来看，实际

① 我们可能注意到，在像印度这样的国家里，当市场的狭窄性和其他原因阻止了任何大规模产业发展的时候，产业阶梯的顶端被断绝了，因而难以为较高水平的经营能力提供充分的培训基础，这与我们在本文中所讨论的困难可进行类比（参看莫里森：《印度一省的产业组织》，第152页）。

上的结论是明白无误的。虽然在特别紧急的大战时期，刻不容缓的产出是最为重要的，政府进行干预并强迫组建各种形式的联合体是正确的，否则这些联合体是不会出现的，但是在正常的和平年代，政府在鼓励这样做之前总是应该保持谨慎的态度，甚至在某些情况下应该防止大企业增长过度的威胁，不论这些大企业属于国有还是私有。然而，很明显，以上讨论尚未包括所有与此问题相关的内容。在第 3 章和第 4 章我们将对此作进一步的讨论。

与上面相同的有关一般性问题的考虑，还涉及标准化生产的方法及其应用方面的某些发展。^① 很早以前人们就知道，相对于有限的标准形式，集中生产能够获得成本方面的极大的经济性并增加产量。进一步讲，这种经济性并未止步于标准化被首先应用的那一点上，因为如果一个产业同意标准化它的产品的话，则生产制造该种产品的机器或者工具的产业也依次可以标准化它们的产品。英国机械工业标准委员会为此做了大量的工作，它为螺钉、螺母、某些发动机部件以及其他物品制定的标准化规格，基本上已在英国的机械工业中得到全面的应用。大战的经验是，战争中的军事装备与弹药的规格必须统一，这比以往都更加清楚地说明，这部分地是由于雇用非技术工人的可能性的提高，产品的专业化在适当的环境中，可以创造出全方位的直接的经济性。在政府的管理下，需要以最低的成本提供像船舶和靴鞋这类刻不容缓的大批量产品，最终形成标准化的生产。问题的关键在于，整个行业某些产品的标准化，通过使生产这些产品的企业，以及另外一些为该产品生产提供生产工具的企业，比以前更为专业化且紧密地相互结合在一起，将会使该产品的产量立即实现大幅度的增长。如果我们愿意，我们可以把这种增加的产量，称为标准化方法的私人净产量。然而，如果注意力单独地集中在这一点上，该方法的净利益有时将被过分地夸大。因为标准化不可避免地阻碍了新模式、新工艺和新思想的发展。制定规章制度、定期更新标准规则固然很好，但这并非是一项完善的补救措施，因为标准化的真正危险并不在于当新产品的

① 在《工业与商业》第二卷的第 3 章和第 4 章中，马歇尔在对具体的个体生产者的标准化与产业大部分一般性的标准化加以区分之后，对现代标准化的发展进行了饶有兴味的讨论。

优势已经被人们意识到了的时候，阻碍采用这些产品，而在于它将大大减少促进制造者进行发明和试验新产品的动因。因为在一般的行业中，一个人从改进中所获得的利润主要是在该项改进被广泛采用之前，在他超越其竞争对手的那一段时期内所实现的。在标准化的僵硬的体制下，没有人能超越其他任何人，或者在整个交易改变模式之前，都不会引入任何新的模式。简言之，必须整条线同时前进，这意味着根本没有任何部分具有很大的前进的动力。在其他条件相同的情况下，在标准化间接阻碍发明和改进并因此而降低未来生产能力的范围内，投入到标准化方面的努力的边际社会净产量小于其边际私人净产量。很明显，对于不同的商品来说，两种净产量之间的差距是不同的。很难相信，诸如螺栓和螺帽这类物品的尺寸或形式的标准化会阻碍任何重要的改进。对于这些简单的物品的来说，所具有的改进的空间本来就很小。但是对于复杂的制成品来说，情况则完全不同。甚至在大战过程中，当大批量产出变得格外重要的时候，要想使飞机的生产标准化也是一件荒唐的事情。为发明创造和新机型的生产所提供的机会是如此之大，以至于对于许多已经完成的制成品来说，都不能认为其最终的形式已经确定。因此，依据标准化，我们不断地增加商品的生产使其成本降到最低，总是具有危险性的。在政府为了迅速直接地刺激产出而对标准化采取任何支持行动时，头脑中都要对这种危险给予再三的斟酌。

同样，我们这里所作的分析，也适用于所谓的“科学管理”的某些方面。这种管理体系的特点是人所共知的。受过训练的专家对于各种操作进行仔细观察，将这些操作分解成各自独立的元素，并以这种分解为基础，结合对优秀工人实际进行这些操作的仔细观察，通过综合，构造出一种优于当前的理想的操作方法。这一过程所产生的改进，可由吉尔布瑞斯（~~吉布瑞斯~~）先生关于砌砖问题的研究成果予以说明。他“研究灰泥桶和砖堆最佳的高度，然后设计出一个带有搁板的抬架，所有的材料都放置在搁板上，以便使砖、灰泥、人和墙总是保持在合适的相对位置上。随着墙的升高，这些抬架由一位特别为此目的而指派的专人为所有的砌砖工进行调整。这种方法节省了砌砖工为每一块砖和每一铲灰泥均需弯腰到脚然后再直起腰来所作的努力。

假设每位砌砖工体重为 150 磅，每次弯下腰 1 英尺，再伸直腰把一块砖（重约 5 磅）砌到墙上。试想，多年来这种动作所造成的浪费有多大。况且，每位砌砖工每天大约要重复这样做 1000 次”。^①然而，这种装置，只不过是科学管理努力获得的一般性结果的一个实例。其中的核心思想是，把设计方法的任务交由训练有素的专家来完成，再对工人们详细说明他们应该如何做，甚至包括他们应该如何在连续操作和运动之间加以停顿或进行休息。“管理者至少提前一天就要对每一位工人的工作作出完整的规划，而每位工人在大多数情况下都会得到全面的文字说明，详细解释他应该如何完成任务，以及工作中需要使用的工具。同时，以这种方式提前规划的工作构成了一项任务，像上面说明的那样，并非单独由工人来完成，而是在绝大多数情况下要由工人和管理者的共同努力来完成。这一任务不仅仅确定要干什么，而且明确了应该如何干以及完成任务在时间上的严格限制”。^②告知工人应该如何做，检查工人是否理解并正确予以执行的这一份工作，交由被称为“功能性领班”的职员阶层去完成。这些职员，工作中与财会人员相联系，可以立即审查每位工人的产出的成本究竟在多大程度上背离了事前设计好的成本水平，而且能够集中精力发现有希望改进的任何一点并作出指导。^③现在明显看出，这种形式的工业组织可以产生大量的直接的经济性，而且其中所包括的认真培训一项，一定在某种程度上产生了永久性的利益。不过矛盾的是，“虽然在体育界教练指导拳击手如何平衡自己并运用手臂，板球专家不断地研究如何改进击球手与投球手的效率，但是在产业界，教授操作者如何挣钱糊口的价值还是几乎没有被人们所认识”。^④无论如何，存在着将这一新形成的科学吹捧过头的实际的危险。如果将其运用得过头了，从长期的观点来看，可能使它自取其败。首先，假定为完成某项工作只存在着一种与工人个人的心理和生理的素质无关的最好的操作方法，这是不妥当的。很可能会有若干种处于第一档次的方法，某些方法会使某个人

① 泰勒：《科学管理原理》，第 100 页。

② 同①，第 100 页。

③ 参看埃莫森：《效率》，第 10 章。茨克西先生对于这些方法与士兵实际训练的各种形式进行了富有指导性的对比分析（《经营方法与战争》，第 10 讲）。

④ 军火工人健康委员会：《中期报告》，第 100 页。

发挥得最好，而另一些方法则更适合于另一些人。^① 其次，随着单个工人的操作逐步减少而由机器的工作所替代，指导部门获取标准方法——即不同工人变动个别方法的最佳点的某种组合——的初始源泉将趋于干涸。工人在方法改进方面提出公开建议的可能性也将减小。当然，这一损失可以通过聘用擅长新方法试验工作的科学专家获得部分的补救，但是不管怎样，适用于普通工作管理制度的东西，不能作为泰勒体系的特殊成果而掩盖它的失灵。完全有理由使人担心，工人一般的创造力和独立行动的积极性，会因绝对服从功能性职员细节上的控制而遭受损害，这与身处过分僵化机械的军事系统中的士兵的一般创造力会因受到压制而被损害的情况非常相似。创造力实践机会的丧失，使得创造能力本身也被消灭，劳动力的素质很可能以这种方式微妙地被降低了。只要发生这些情况，投入到开发和应用科学管理方面的资源的边际社会净产量将会低于边际私人净产量，除非国家或者慈善机构予以干预，否则就有危险使工业组织的这种方法比国民收入整体的利益所需要的——且不说社会的一般利益所需要的——推行得更为彻底而且应用得更为普遍。

^① 参看迈尔斯：《智力与工作》，第 100 页。

第 10 章 递增的与递减的供给价格

在第 9 章中，我们的注意力主要集中于该章讨论过的边际私人和社会净产量之间的两类偏差之外的另一种类型的偏差。当在任何行业中，因使用一个单位资源所造成影响的一部分所组成的某些物品，不是发生在第一阶段投入这一单位资源的人的身上，而是发生在第一阶段该行业中其他人的身上时，就会出现这种类型的偏差。为了简化有关这种偏差的研究，我不妨设想一个典型的企业，其中投资的边际私人净产量价值与边际社会净产量价值彼此相等，而且一般地相当于代表各行业中的中心值。^① 处在单纯竞争条件下的任何一个实际的行业——每位销售者相对于当时的市场价格倾其所能进行生产，而且并不因期望价格上扬而限制他的产量——投资和产出必须达到这样一点，即投资的边际私人净产量与中心值相一致。因此可以得出，在该行业投资的边际社会净产量价值如果与边际私人净产量价值相背离的话，则它一定也背离这一中心值。本章将单独考虑单纯竞争条件下的情况。

让我们想像某一国家每年流入的资源的流量，被有规律地分配到各个行业中。假设当任何给定数量的资源投入到某一给定的行业中的时候，这些资源呈现的具体形式——例如它们在或多或少个企业之间的分配等等——是适合于该数量的新资源的最为经济的形式（基于与我们的问题相关的时间、期间观点）；而当稍大些的数量投入到该特定行业中时，呈现的具体形式是适合于该数量的最为经济的形式

^① 并不需要假定任何企业真的达到了这一中心水平，而是将其定为在单纯竞争的条件下，某一具有不变的供给价格的行业将会达到的水平。

(基于相同的观点)。作出这些假设之后,可以清楚地看出,如果通常流入某一行业中的任何给定类型的资源增加一个单位,^① 则该单位将与该流量中其他的单位生产出相同的净产量。从这个意义上讲,所有这些单位都是可以互换的。但是,虽说如此,多出的一个单位的出现可能改变其他单位的产出,致使总产出的增加量在比例上多于或者少于投入资源的差额。在所有其他的单位均属于该给定单位的投资者,并且在第一阶段其他单位的产出方面出现的差额也属于他的情况下,它将计入该多出单位的私人净产量并计入其社会净产量中。不过,在其他单位属于该给定单位的投资者以外的其他人的情况下,其他单位产量方面出现的差额将计入该给定单位的社会净产量而不计入其私人净产量中。于是,在该具体行业中,这两种边际净产量以及它们的价值将有所差别。于是,在竞争条件下进行的投资达到这样一个点,即使在那里配置的资源的边际私人净产量与中心值相等,但在该行业中的社会净产量价值也一定会偏离中心值,而且国民收入没有最大化。^②

现在,这一说明必须与人们所熟知的经济概念,比如递增、不变或递减的收益,或者有些人所乐于称之为的递减、不变或递增的

① 根据第 2 章 1.1 节中给出的关于投资增量的定义,我们一定不要说资源增加某些单位而不提流入某一行业。

② 在某一行业,其产品的需求弹性为 η , 当资源任何第 n 个增量的社会净产量为已知时,不论该增量的社会净产量是等于还是大于私人净产量,为生产而投入的资源数量将显然是相同的。因此,相对于投入资源的边际单位,存在着社会净产量大于私人净产量的某一超出量的影响,在竞争条件下,它使消费者刚好无偿地获取这一超出量;而相对于投入资源的其他单位,当存在着(已知)社会净产量大于私人净产量的某一超出量的影响时,它会使消费者无偿地获取所有这些超出量的总量。然而,在需求弹性不为 1 的行业中,(已知)投资的不同数量的社会净产量大于私人净产量的超出量的存在,将造成投资的数量不同于在其他情况下投资的数量。这意味着,由于相对于边际的该单位的投资,存在着社会净产量大于私人净产量的超出量,故对于消费者的物质状态的影响,不再简单地就是该超出量。同样,对于实际使用资源的单位的所有超出量的总和对消费者的物质状态的影响,也不再简单地就是这些超出量的总和。当然,由此可知,对于消费者的满意感(以货币表示)的影响,不能像在单位需求弹性的情况下,以其对于他们实际获得的产品数量的总体需求价格,如果(已知)社会净产量始终等于私人净产量,超过对于他们希望获得的产品数量的总体需求价格的水平加以度量。种种考虑说明,除非需求弹性为 1,否则说在竞争条件下,边际社会净产量超过边际私人净产量的超出量等于存在着这种超出量的情况下消费者所获得的“增加的利益”,这是不妥当的。出于这种考虑,我在本文中修改了第三版相应部分所使用的表达方式。

成本，相互联系起来。作为一项准备工作，我们最好为自己选定恰当的专业用语。上面援引的用于当前讨论中的术语，目的在于描述某种商品的产量与为生产该种商品所消耗的以货币为量度的开支之间的特定关系。递减和递增收益意味着，随着商品产量的增加，每单位货币开支的产量递减和递增；递增和递减成本意味着，随着产量的增加，每单位商品的货币开支递增和递减。这两组概念可以说互为倒数。然而，两者似乎都受到某种质疑。从表面上看，是否每单位货币开支的收益，或者每单位收益的开支指的是平均或边际收益或开支，并不是很清楚；同时，当递减收益（或递增成本）相对于某些产量成立，而且递增收益（或递减成本）相对于另外一些产量成立时，似乎一定存在着一定的产量，其边际收益递增（或边际开支递减），同时其平均收益递减（或平均开支递增）；反之亦然。因此，我们认为，最好将以上两种表达方式都放弃，而依据它们是否符合递增、不变或递减的供给价格对行业产生的影响而给予区分。附录三将证明，在竞争行业中，任何产量的供给价格既等于我们称之为该行业中的均衡企业的边际开支，也等于其平均开支，而且这是一个免于造成混乱的概念。这里无须对相关的讨论予以重复。对于那些并不过分注重分析精确性的读者们来说，从实用目的出发，我们的递增、不变和递减的供给价格的法则，与通常所谓的递减、不变和递增的收益的法则，或者递增、不变和递减的成本的法则是完全对应的。^①当然，我们这里所谈的是在长期或者是在正常时期，而不是在任何形式的短期的供给价格。

这些法则所表述的供给价格的变化与产量的变化之间的关系，并不一定就是在它们历史上持续存在的关系，而是在其他条件保持不变时能够持续存在的关系。在现实生活中，随着一般性的知识的进步，新的生产方法不断引进，同时新的机器不断发明。这些变化中的一部分，是由即使行业产出的规模保持不变也会发挥作用的因素所

① 坎南教授反对在提及上面所定义的递减或递增的收益时，使用“法则”这一术语，理由是由于某些行业具有递减的而另一些行业具有递增的收益，而一项科学法则应该在所有的情况下，而不是仅仅在某些情况下，都成立（《财富》，第 497 页）。对此的回答是，事实上上述观点仅仅对于大部分物理学中的一般法则来说是正确的，例如，生物学者常常谈起孟德尔遗传法则，并无任何含义指所有的遗传均遵从这一法则。不过无论如何，这只是字面上的争论而已。

决定的，其他的则是对应于需求的改变而发生的产出规模变化的结果。当然，在现实中，判断某项具体的发明，如钢铁制造工艺，是否是由产出规模的变化所决定时，往往是不可能的。不过，从逻辑上讲，这种区别相当明显。因为从当前的目的出发，对于非因产出规模变化而导致的改变完全不予考虑。所以，某一行业很可能在若干年中一直显示下降的供给价格，却并不属于这里所考虑的递减供给价格条件下的情况。^① 同样，例如当某国的煤层开发殆尽时，某行业持续显示升高的供给价格，也不属于递增的供给价格条件下的情况。^② 除去并非因产出规模变化而发生的技术或其他发明的变化以外，当随着产出的增加伴有递增、不变或递减的供给价格时，处于这种情况下的行业才称得上符合递增、不变或递减的供给价格的条件。

下面，我们的注意力必须转向另一种区别，从当前的目的出发，它是十分重要的。当我们未加限制地谈论递增、不变或递减的供给价格法则时，我们乃是从生产该种商品的行业的角度出发，考虑商品产出的变化与单位商品供给价格变化之间的关系的。这些变化并非总是或者一定是等同于从社会的角度判断的每单位该种商品供给价格的变化。试想，某一行业仅向其他行业购买生产要素，当相对于任何物品产出的一定数量的增加，导致均衡企业每单位产出的货币开支增加时，这两类变化是一致的。因为对于每一单位的产出，该企业都必须以与以前相同的价格买进数量更多的这种或那种要素。但是，当单位开支的增加是因为该企业必须以较高的货币价格支付它所使用的生产要素所造成时，则该企业作出的额外的支付将与若干生产要素的所有者所获得的大小相等但方向相反的额外支付相平衡。从社会整体的角度看，并未产生每单位产出的额外支付。同样，当某行业中均衡企业每单位开支的减少是因为该企业以较低的货币价格购买它所使用的生产要素的时候，从社会整体的角度看，也不存在着每单位产出开支的节省。在附录三，对这一问题作了更为详尽的说明。于是，我们可以比较简洁地说，某行业遵从递增、不变或递减的供给价格的法则，乃是从行业的观点说明，相对于产出的增加，供给价格的变化，在不

① 几何上，成本的连续下降将表示为整条供给曲线的下移。

② 在这种情况下，在任何时刻煤层被开挖的程度当然与在此之前的产出的规模有关，但是这并不对我们所作的区别造成影响。

考虑对以上所区别的转移因素的补偿时，分别为正、为零或者为负值。当这些变化，经排除对转移因素的修正之后为正、为零或者为负值的时候，则我们是从社会的角度说明该行业遵从递增、不变或递减的供给价格的法则。^①

从社会的角度看，递减的供给价格的条件，显然在本质上以及形式上都是可能存在的。因为当行业的规模增大时，经常导致行业中的企业的内部结构与工作方法的改变，或者虽然生产要素的单位价格并未改变，但是所使用的若干生产要素的结合比例发生了使生产成本降低的变化。因此，众多学者呼吁关注如下事实，即当某一行业的规模小时，行业中的每个企业都需要进行各种不同型号或规格的商品的生产，它们或多或少地是承担所有工作的企业。不存在足够大的而且可靠的市场允许实现精细的专业化生产。然而，随着一般需求的增长，使企业实现某产品特定型号的专业化生产变得越来越有意义。所以，西德尼·查普曼（*杂项增刊第 5 卷*）先生注意到，在英国棉纺行业的规模相对增大以后，这一行业不仅出现了纺纱和织布工艺之间的专业分工，而且进一步出现了纺细纱与纺粗纱企业之间的专业分工。与此相反，“德国的典型工厂所承担的工作范围，远远地大于英国的典型工厂所承担的工作范围。因此，很自然地，在德国操作的技能较差、浪费的时间较多而且工厂的组织结构较不完善”。^② 行业整体规模的扩大，使其零部件企业专业化水平的提高成为可能，这经常带来成本的大幅度下降。在纯理论的范围内，这一下降很可能伴随着典型企业的规模不变甚至下降。实际上它也很可能带来着企业规模的增大。因此，马歇尔写道：“任何物品生产总量的增加，一般来说将增加

① 这一概念虽然在数学上很简单，但是在用普通语言对其加以表述的时候，却需要谨慎对待。某行业遵从递减、不变或递增的供给价格的条件，从行业的角度看，即简单地意味着供给价格增加的比率（随着产出的增加）为负、为零或为正值；从社会的角度看，该行业遵从递减、不变或递增的供给价格的条件，意味着供给价格增加的比率为负、为零或者为正值。供给价格方面从行业的角度看，其增加的比率是一项微分，积分就是供给价格。供给价格方面从社会的角度看，其增加的比率也是一项微分，但是与其相对应的积分却没有实际的意义。供给价格从社会的角度看的变化率，与从社会的角度看的比率含义并不相同。从社会的角度看并不存在分开的供给价格；从整体的角度看，只存在着一个供给价格。

② 《工作与工资》，第一卷，第 52 页。

（这类）代表性企业所具有的规模，并由此增加其内部的经济性。”^①然而，这不过是次要的考虑。重要的一点是，某行业经常性的生产规模的加大，将改变——一般是减小——行业中均衡企业的平均（以及边际）成本，而不管它是否也改变其规模。因此，不难看出，从社会的角度看，递减的供给价格的法则，不仅仅只具有形式上的可能性，而且具有实践上的可能性，致使许多制造行业予以遵循。

然而，从社会的角度看，递增的供给价格的条件的存在却很困难。与前面一样，我们考察某一行业购买供自己使用的生产要素，不过没有其他的配料，在最不利的情况下，均衡企业维持其处于初始产出规模的状态。事实上，除非目前某些其他的规模有可能使每单位产出实现较低的成本，否则它将一直持续生产下去。因此，从社会的角度看，为使递增的供给价格有可能出现所必须具备的条件应该是，该行业整体仅在产出上的增加将引起均衡企业的平均开支——正如在附录三中所证明的那样，它等于该行业的供给价格——的增加，尽管该行业继续生产的产品产量与以前完全相同，并且为自己所使用的生产要素支付了完全相同的价格。毋庸置疑，这种性质的不经济性——仅仅由于新企业的出现造成对老企业效率的损害——是可能发生的。但是，从表面上看，它们的发生是极为罕见的；同时，也很难测算在它们如果发生时，超过上节中所描述的引起递减供给价格的因素的作用到底是多大。因此，一般来说，我们可以得出结论，一个采购范围仅限于生产要素的行业，从社会的角度看，即排除转移因素之后所表示的供给价格的变化，不可能遵从递增的供给价格的法则。

当一个行业除了购买最基本的生产要素之外，也购买原材料或机器等等时，则问题不再如此简单。这些物品价格的变化，如果以如下方式发生，目前就不再一定只属于转移性的开支了。例如，当棉纺行业的规模扩大后，纺织机械因专业化和标准化的影响而能够被更为廉价地生产出来时，即是如此。不仅从行业的角度看，而且从社会的角度看，当棉纺行业扩张时，因这种方式导致的纺织机械价格的下降，是与该行业的供给价格的法则相关的。不过，由于卖给一个行业

^① 《经济学原理》，第 7 页。

生产要素以外的东西，一定是另一个行业的产品，故从上节的讨论中可以推导出，在某一给定的行业中，产出的增加（以及因此对于原材料和机器的需求的增加），除了引起生产这些产品的生产要素的价格的升高以外，不可能引起该行业所购买的其他物品的价格的升高。因而，在这种复杂的情况下，与较为简单的情况一样，从社会的角度看，递增的供给价格的条件是不存在的。从世界的角度看，它们是绝对不存在的。不过，从一个在海外购买原材料的具体的国家的角度看，它们可能是存在的。因为，如果由于某一行业规模的增加而引起进口的原材料价格的升高，尽管这也是完成了向协助生产这些原材料的要素的所有者的一种转移，但是这些所有者属于其他国家，因而在只考虑一个国家的情况下，这种转移就不会自行排除。

现在我们转向第 4 章中的结论。应该注意到，在该结论中，没有提及在生产过程中的各种生产要素的价格。从物质的意义上讲，资源的数量与产出的数量相关，因此所作的讨论已经很充分。现在，假设在某一给定的行业中，产出的（微小）变化并未引起任何生产要素的价格的变化，因此对所使用的各种生产要素的数量的变化，就可以适当地通过该行业为自己使用而购买它们的开支的货币量的变化加以量度。在这些条件下，第 4 章中的结论可以被解释为如下相反的形式，即均衡企业的边际私人净产量等于该均衡企业的每单位成本的平均净产量，同时也即是该产品的供给价格的倒数。另一方面，边际社会净产量则是该行业产品的边际供给价格的倒数，即由于产量增加一个微小的增量时，该行业总货币开支的差值的倒数。因此，说在任何行业中投资的边际私人净产量大于（或小于）边际社会净产量，等同于说供给价格小于（或大于）该行业的边际供给价格。这一事实，与附录三第 4 章和第 5 章中的结论一起，说明在一个有多家企业的行业中，任何数量的投资的边际私人净产量价值大于、等于或小于边际社会净产量价值，从行业的角度看——所需要的假设条件与从社会的角度看所需要的相同——与行业遵从递增、不变或递减的供给价格的条件相对应。在一个竞争的行业中，当产出的变化引起所使用的某些生产要素的价格的变化，以至于从两个角度看，供给价格的变化率不同时，则可以对上述结论加以扩展说明，投资的边际私人净产量价值大于、等于或

小于边际社会净产量价值，并非从行业的角度看，而是从社会的角度看，与行业遵从递增、不变或递减的供给价格的条件相对应。^①

另外，最后还有一种情况有待研究，即如果我们仅仅相对简单地（即从行业的角度看）知道某一行业遵从递增、不变或递减的供给价格的此一项或彼一项的法则的话，则我们对于边际社会和边际私人净产量价值之间的关系还能知道有什么，如果有的话，更多的了解呢？根据前面的分析可以得出如下结论。首先，从事物的表面即可看出，任何商品产量的增加，引起用于与产量增加之前所使用的相同数量的所有要素组合上的总货币开支下降，是根本不可能的。^② 因此，当递减的供给价格的条件相对简单地成立时，则从社会的角度看，递减的供给价格的条件一般来说必然也成立，因而在竞争的条件下，该行业的投资的边际私人净产量一般来说将小于边际社会净产量。然而，当递增的供给价格的条件相对简单地成立时，则从社会的角度看，递增的供给价格的条件不一定也成立。的确，除去异愿中描述的情况之外，这种情况是不可能发生的。因此，相对简单的递增的供给价格法则，并不意味着在竞争的条件下，某行业中投资的边际私人净产量大于边际社会净产量；与此相反，它很可能小于边际社会净产量。于是，除去少数例外的情况，虽然在递减的供给价格（相对简单地）的行业中，单纯竞争总是造成投资过少，但是在递增的供给价格（相对简单地）的行业中，单纯竞争并非总是或者甚至一般地造成投资过多；与之相反，在这种行业中，它很可能造成投资过少。例如，英国的农业尽管明显地符合递增的供给价格的条件（相对简单地），但是从社会的角度看，却可能是一个具有递减的供给价格的产业，并因此而遭遇投资不足的危险。

另外，在任何行业中，如果投资量刚好达到那里的边际社会净产

① 参看附录三的 异愿

② 应予以理解的是，这种情况并非完全不可能发生，例如，如果某一行业使用两种生产要素，它们在各自的总供给中仅占很小的比例，同时使用了第三种要素几乎全部的供给，则如果产出的规模的增加促使某种新方法的引进，而该方法导致对于第三种要素需求量的绝对地减少，则前两种要素的价格实际上没有发生变化，同时第三种要素的价格将会显著下降。结果是第一种要素的 个单位加上第二种要素的 个单位加上第三种要素的 个单位，将会低于以前的成本。不过很明显，这种类型的组合是不大可能出现的。

量价值与边际社会净产量的中心价值相等的水平，则在所考察行业的范围内，国民收入将实现最大化。不考虑多种极大值存在的可能性，为方便起见，我们建议将在行业所作之投资称为理想投资，将因此而获得之产出称为理想产出。在单纯竞争的条件下，如果在某一行业，投资的边际社会净产量价值大于边际私人净产量价值，则表明所获得之产出小于理想产出；如果边际社会净产量价值小于边际私人净产量价值，则表明所获得之产出大于理想产出。由此得出，在单纯竞争的条件下，对于每一个行业来说，如果其边际社会净产量价值大于其边际私人净产量价值的话，则将存在着某一津贴率，政府按该津贴率提供资助，将会改变产出水平，促使边际社会净产量价值在一般意义上更接近于资源的边际社会净产量价值，因此——假设用于津贴的资金只以不对生产造成任何损害的方式予以转移——促使国民收入的大小以及经济福利总量的增加，而且将存在着一个津贴率，以其提供资助的方式将在这方面产生最佳的影响。同样，对于边际社会净产量价值小于边际私人净产量价值的每一个行业来说，则存在着一定的税率，政府按其向各行业的企业征纳赋税，将使国民收入的大小增加并提高经济福利；同时存在着一个税率，将在这方面产生最佳的影响。这些结论与上一段所谈的结论相互联系，创立一种假设，赞同政府对相对简单地递减的供给价格的条件成立的行业提供津贴，而对从社会的角度看递增的供给价格的条件成立的行业征收税款。当然，它们并未创立一种假设，赞同对偶然选择出来的行业给予财政的干预，或者通过津贴率或税率予以运作。正确无误的是，特殊的药品只有按特定的剂量在特定的时间服用才可能治愈疾病；同样正确的是，一般来说，药品混杂在一起服用对于健康都是极为有害的。

此外，有必要使进一步的考虑更加明晰。当上面的论述提到在某些行业中投入的资源数量错误，因为那里的边际社会净产量价值不同于边际私人净产量价值的时候，实际上是默认在大部分行业主体中这两个价值是相等的，并因此存在着空间，可以通过在所考察的行业与大部分行业主体之间资源的转移增加国民收入。如果在所有的行业中，边际社会与边际私人净产量价值之间的偏差都达到完全相同的程度，即应视为实现了资源的最佳配置，而且在这些方面，不存

在进行财政干预的余地。然而，一般来说仍然可以维护对行业提供津贴的制度，所需资金由一次性缴纳的税金形成，以便促使投入到行业中的努力与等待随着经济福利的增加而提高。进一步讲，即使只关注若干行业之间的资源配置问题，但已经得出的结论并不意味着从社会的角度看，仅仅依据在所有的行业中都表现出某种程度的递减的供给价格的特点，就排除了财政干预的可能。通过将资源从递减供给价格法则表现的度较低的行业转移到该项法则表现的度较高的行业——至少从理论上讲——使国民收入得以提高，仍将是可能的。

异质都为完整起见——虽然严格地讲这一问题已经超出我们正式讨论的范围之外——还应附带地关注一下类似于第 14 章 异质中所提及的某种类型的反应。在某一行业中资源的增量投资，除了为购买者生产出一项产品之外，还可能使改变了的生产成本并未体现在投资者的利润方面，而是改变消费者从他们给定数量的开支中所获得的满意感的水平，生产出更深层次的产品。这种间接产品的形式，既可能是积极的，也可能是消极的。在有些商品中，对其产生拥有的欲望，部分地是由于其他人拥有了它，第 14 章 4 个单位商品的生产对总体满意感的增加量，超过该件商品自身包含的满意感的水平。因为它使得每一个单位的商品都变得更加时髦。高级礼帽就是例证。在有些商品中，对其产生拥有的欲望，部分地是由于其他人没有拥有它。第 14 章 4 个单位商品的生产对总体满意感的增加量，小于该件商品自身包含的满意感的水平。因为它使得每一个单位的商品都变得更加俗气。钻石就是例证。^① 在行业之中，如果对其产品的欲望产生于产品本身，而非任何形式的展示特色的手段的话，则第 14 章 4 件产品的生产对总体满意感的增加量，就等于该件产品自身包含的满意感的水平。以这一分析为基础，就很容易得到 异质中所提出的论断。对于每一个行业，如果对其产品的欲望会因产品较不流行而增大的话，则必有某种税率存

① 应该附带说明的是，当流行性或独特性成为评价人们拥有某物的一种因素的时候，往往并非单独地表现为一般的流行性或一般的独特性，而是在许多场合，同时表现为在一部分人中的流行性，而在另一部分人中的独特性。正如麦克杜格尔先生对于时尚追求者的描述那样：“每一位受害者不仅为其所效法的人的声望所陶醉，而且也为那些尚未接纳该时尚的人的与众不同的理念所感动。”（《社会心理学》，第 14 页）。然而，这方面的问题在此无法探究。

在，按其对行业征税将增加经济福利；对于每一个行业，如果对其产品的欲望会因产品的更加流行而增大的话，则必有某种津贴率存在，实施之将会产生类似的效果。但是有理由相信，大量的供人口中绝大多数人消费的普通商品，都是完全根据它们自身的特性予以设计的，并不能成为任何显示特色的手段。因此，即便在绝对明智而且绝对正直的政府的掌握之下，这些财政措施的应用范围也比想像的要小得多。

尽管这些结果，类似于与垄断相比较所得出的结果，均属于纯粹理论上的结果。开拓并扩展它们的尝试往往因无法在实际中应用而遭受非议。因为人们争辩道，虽然我们可以说通过向属于某一范畴的行业提供津贴，而向属于另一范畴的行业征收赋税，就能增加国民收入并提高经济福利总量，但是我们却无法说现实生活中的各个行业究竟属于我们的哪种范畴。换言之，人们坚持认为经济学的匣子以及其中的小匣子，虽然贴着递增、不变和递减的供给价格的标签（不论是相对简单地还是从社会的角度看）等等，却都是空匣子，因而除了当做玩具之外别无他用。然而，这一结论并无充分的道理，即使我们永远无法装满这些匣子和小匣子，用于研究它们的劳动也绝非空掷。例如，利用它们我们能够看出，当说明征税或者运用垄断性的政策将产生如此这般的结果时，其内在的假设条件是什么。于是，我们处于发现并揭露诡辩家的牵强附会的教条的地位。确切了解可能对某一问题作出解答所需要的事实是什么，尽管该事实尚无从获得，也比停留在混沌与轻信的观点的迷雾中更佳。但是，这还不是问题的全部。将各个行业按照理论分析所划分的范畴予以分类一定是非常困难的，但是我们无须就此得出结论，认为它是不可能的。统计技术本身，虽然因适用的材料的数量在增加和准确性在提高，但仍不足以帮助我们完成这项任务。因为统计仅仅涉及过去。不过，掌握着有关各个行业实际条件的具体知识的经营英才们，将有能力向经济学家们提供使其作出可能的初步判断所需要的新材料。孤立无援的经济学家们不能装满他们的空匣子，因为他们缺少必要的实际知识；同时孤立无援的经营者们也不能装满它们，因为他们不了解这些匣子在哪里，以及这些匣子是什么。然而有理由相信，二者联手最终会找到获取成功的方法。至

少值得为此而努力去尝试。因为目前缺乏稻草而失去耐心就将制砖机器毁坏的做法，是不够成熟的表现。较好的做法是到海外去宣传我们急需稻草，并鼓励有志者去生产它们。^①

^① 参看 1944年 12月《经济期刊》中克拉彭博士的论文《经济的空匣子》，以及本书作者在 1944月份在同一杂志上所作的回应。

第 14 章 竞争价格的政府管制

从前面的讨论似乎在表面上证明，暂不提私人和社会净产量之间的偏差，旨在改变自由竞争机制的任何形式的政府干预，都将损害国民收入。因为对这种竞争放任自流，将会不断地促使资源由生产力较低的位置（以货币量度的经济满意感为单位）流向生产力较高的位置，因此总能促使社会资源的配置从较不理想的状态向较为理想的状态转化。现在我们必须将这种一般性的假定，与欧洲大战期间英国及大多数其他国家政府广泛采用的价格管制政策相印证。我们建议，首先对该种政策作出一般性的说明，然后研究依据所获经验，究竟应该在多大程度上，如果有必要的话，对前一章的结论作出修改。

从广义上讲，基本情况如下。战争以两种方式引起某些物品的严重短缺：一方面，对于军火、军服等等，出现了远远超过正常供给的新的大量的政府需求；另一方面，由于适用的船舶吨位的缩减以及劳动力向军队和军事工作的转移，使得普通民用物品的供给大大低于正常供给水平。由这种或那种方式所造成的短缺，赋予偶然地囤积了这些短缺商品的人，或者赋予有能力迅速生产它们的人以权力，使他们对这些商品的要价，远远高于通常的水平。当短缺是由于增大的政府需求所造成的时候，这些人的生意的规模将会像以前一样大，甚至更大，他们能够索要的高价使他们获取了超出正常水平的巨大利润。当短缺是由于供给不足所造成的时候（即通过劳动力的撤出或者生产的其他障碍所造成的），高价带来的利得很可能被销量的减少所冲抵，以至于无法获取超出正常水平的巨大利润。然而，对于大量的物品来讲，需求的状况使得供给方面出现的短缺，可能造成消费者支付的价格的上涨远远超过成本。对于这类短缺物品的销售者来说，即使是由

于供给减少所造成的短缺，往往也意味着超常的利润。当然，某些超常利润可能看起来比其真实的水平还要大。因为，如果所有的价格都翻了一番的话，加倍的货币利润只能使人们获得与以前相同数量的物品。不过，十分常见的是，货币利润增长的比例远远超过一般物价增长的比例。不论何时发生这种情况，一些特别幸运的人将从战争的直接后果中获取暴利。这种状态自然会引起有些人的不满，并呼唤政府的干预。

这种干预可能遵循两种主要途径之一。一方面，可能允许幸运的销售者根据市场所确定的价格定价，并在第一阶段获取超常利润，然后财政部为了自身的利益，通过征收一笔很高的超额利润税取走这种利润的大部分。另一方面，权威机构可能按照估计出来的某一比率限制他们定价的水平，使他们无法获取超常利润。排除技术和管理方面的考虑，对于幸运的销售者们来说，这两种方案半斤八两。但是对于那些恰好需要他们销售的这些商品或服务的人们来说，这两个方案却不相同。因为在最高价格方案下，他们未受波及，但是在超额利润方案下，他们却为一般纳税人的利益接受了一种特殊的征缴。由此可知，当纳税人本身通过政府（也即最主要的购买者），或者通过公众（也是购买者）并或多或少地与其作为纳税人成一定比例关系时，从这两种方案中选择哪一个关系并不重大。但是，相对于食物类的所有的生活必需品来说，与富人相比较，作为某种物品的购买者，穷人占有的数量极大，但是作为纳税人，穷人缴纳的赋税却较少，此时对两种方案的选择则是关系重大的了。因为，如果政府采用超额利润方案而不是最高价格方案，则将减轻富人很大一笔税款，并通过迂回和半秘密的方式转嫁于穷人。不论对从相对贫困人口的身上为战争开销榨取较大贡献的做法持何种观点，很明显，这种类型的措施绝无可取之处。结果是，在此问题的较大范围内，超额利润方案实际上不可能成为防止幸运的销售者大发战争横财的主要措施，坚持最高价格方案是很必要的。

在实施这一方案的过程中，会遇到相当多的困难，在此逐一道来。第一个是定义的困难。同一个名称常常涵盖着许多型号且是不同品质的物品，这使得采用任何形式的表格都难以将它们归类。在这种情况下，依据一般性的规则实施对价格的控制是不可能的，必然退

而采用繁复的单独估价的方法。于是，在 1955 年 7 月《关于生可可的法令》中规定，除非按照“一种公平的价值”，否则不允许销售生可可，这一公平价值则由食品总监任命的鉴别各个档次可可级别的专人来确定。1957 年年底，为了控制市场上生牛羊肉的销售价格，采用了类似的做法。然而很明显，这种方法不可能大规模使用，因为它牵扯到大量的劳动。其结果是，一般都要对它进行必要的调整，而且进行等级上的一般性的分类，尽管可能出现由它所造成的这种或那种偷漏行为也在所不计。

在确定质量等级的问题解决之后，第二个困难是事实上这些等级往往过多。为如此之多的等级直接制定价格，是一项超出任何权威机构所设想的艰巨任务，至少在运行初期是如此。等级较少的时候相对来说比较简单，可以在专家的建议和帮助下开展工作；但是当等级非常多的时候，一般认为最好不再依赖于一份最高价目表，而是依赖于一道命令，以确定未来可能的定价与过去已有的定价之间的关系。1957 年 1 月发布的《军需部法令》就是这种方案的实例，该法令禁止机床的销售者此后的定价高于 1954 年 7 月的价格水平，部长核准的除外。当一种商品（也许对其确定等级已不成问题）是在许多地方以不同的条件生产出来的时候，很明显，制定单一的最高价格的做法将不能公平地对待不同的生产者。此时，同样无法制定一份随环境而变动的价目表，控制部门被迫回到并非确定未来的价格，而是确定未来价格与过去价格之间关系的方案上。因此，1957 年 7 月发布的一项法令规定，进口软木不得以高于 1957 年 1 月 1 日前一周流行于若干个地区的价格出售。之后，这一法令对于来自斯堪的纳维亚的进口产品作了修改。不过，对此我们不予关注。

到目前为止，一直默认对于某一等级的任一商品所规定的最高价格是单一价格。然而，对于某些商品来说，不存在全年都与其生产和销售条件相适合的同一价格，必须规定一系列的最高价格。很明显，正确确定一系列价格比确定单一价格要难得多。结果控制部门不得不再次运用确定未来和过去价格之间关系的方法，于是，在 1957 年 7 月的法令中规定今后各地每一法定标准加仑牛奶的批发价不得超过一年前同一月份的价格 1 便士，同时，每一法定标准加仑牛奶的零售价不得超过这一对应的价格 1 便士。1958 年的《煤价（限制）法案》

采用与此相同的做法，它规定任何煤矿公司的定价均不得超过 1914 年至 1919 年间相同时期类似的销售的价格 源先令（以后提高到 远先令 远便士）。

显然，所有这些间接且迂回的控制方法均为偷漏行为打开了方便之门，并证明其难于实施。结果是，控制部门在其对各个行业的条件有了更好的掌控以及充分的了解后，便会朝向制定较为精细的最高价目表的目标努力前行。逐渐地，这就变成了最主要的方法。食品类重要物品大部分的出厂价和批发价直接由价目表限定，由军需部控制的大部分商品的价格也是如此。对于大多数商品来说，制定单一价格已经足够。不过，有时对英国不同的地区规定了不同的出厂价。例如，对于干草，苏格兰规定了一个价格，而英格兰则规定了另一个价格。同样，有时规定系列价格用于一年的不同时期。对于土豆 1914 年 1 月的法令为 1 月 1 日之前规定了一个价格，而为该日之后又规定了另一较高的价格。对于豌豆和菜豆，1914 年 1 月的法令为在 1 月和之后的月份中的销售价格规定了依次递减的三个价格。同样，对于在联合王国收获的小麦、燕麦和大麦，1914 年 1 月食品总监规定了自 1914 年 1 月至 1915 年 1 月每两个月连续递增的系列价格。一项较迟的规定牛奶的最高价格的法令，也对一年中的不同时期采取了类似的差别定价的方法。很明显，直接规定最高价格，如果该价格能够令人满意地迅速确定出来的话，则被证明比其他任何迂回的方法更为有效。

迄今为止，我们仅仅考虑了简单组织起来的行业，生产者只向消费者销售最终产品，没有任何中间产品。然而，在大多数行业中，从最初的原材料和服务到消费者手中的最终产品之间存在着若干个阶段。这一事实提出深层次的问题。假设对于任何最终产品的需求的条件不变，当对生产和销售最终产品的任何原材料或服务规定人为价格的时候，最终产品的价格并不必然会相应地有所下降，而是取决于在原材料和服务的供给者与最终产品的供给者之间的供应链上的其他人，他们的加价相当于被管制的销售者所减少的那一部分。因此，如果煤价在煤矿坑口处因政府行为而降低，而且没有任何其他辅助措施的话，则唯一的后果就是煤商可以更为便宜地购进煤，同时保持原有的销售价格。同样，如果牛价被迫降低，但没有实施其他措施，则零售价可能保持不变，于是屠户和肉贩子获利甚丰。再者，如果进口原材料的

运费因国家行为而保持人为的低水平，则在自己的行业中使用该种原材料的各式各样的人，可能获得全部利益。这已并非仅是可能发生，而是将会发生的事情。一般来说是如此，除非拥有这些超强能力的人出于爱国热忱，或者惧怕大众不满，决定放弃他们的利益。为了对此加以预防，在生产的前期阶段对最高价格的限定，必须与后期阶段对制造商或交易商的利润的控制相配合，防止他们对这些价格作出进一步的加价。进行这种控制的一种方式即是在整个链条中对每位销售者设定加价百分比限制。例如，在 1917 年 1 月，规定由俄国进口的木材不得以高于购买价格的 15% 的价格销售；而在 1917 年 4 月，制定了一份鱼类价目表，规定了加工商、批发商以及其他销售商之间的价格，并禁止他们加价超过价目表相应价格的 15%（零售商除外）。更为常见的做法，不是限定加价百分数，而是限定加价的绝对数。因此，根据 1917 年的《奶酪法令》，英国生产的各种奶酪的第一手价格由市场确定，除制造商之外的任何交易商均不得在实际发生运费的基础上加价并且超过，一般来说，是每 100 磅 2 先令。在 4 月，该《法令》又进一步规定零售商不得在他们实际支付价格之上加价超过每磅 1 便士。在同一个月，也对各种皮革的价格以基本相同的方案加以管制。同样，在 1917 年 1 月也颁布法令对马匹和各种家禽的价格予以管制，禁止生产者定价超过他们的原材料实际成本即每吨 1 英镑 2 先令；而其他销售商加价则不得超过如下规定：销量 250 磅以上，加价每 100 磅 1 先令；销量 150 磅至 250 磅，加价每 100 磅 1 先令等等。对于肉类制品，首次采用了这一方案的某种变形，主要考虑到解决因零售商在不同的销售环节获得不同比例的利润的习惯所造成的困难。在 1917 年 1 月的法令中规定，任何人都不得在两周之内零售肉类制品在其实际支付价格及成本之上加价超过事先规定的百分数（均应低于加价每磅 1 便士或 1 便士）。在 1917 年 1 月，对腌肉和火腿的零售商设置了相同方式的规定。

很明显，在对后期阶段商品转到消费者手里过程中的价格控制所制定的这类方案中，包含有与对早期阶段生产者价格控制所制定的迂回方案中相同的不利因素，即很容易出现偷漏行为，结果是，当控制部门能够进一步掌控它们的工作的时候，它们便开始努力寻求更为令

人满意的方案。1951年 12月的《黄油价格法令》，就是这种阶段性变革的例证。该《法令》规定零售商不得对其销售价格在相对于他们的实际成本之上加价超过每磅 1便士。不过该《法令》又进一步规定，当地食品控制委员会可以依据该《法令》的基本精神（包括对制造商、进口商和批发商价格的规定）预先设定零售价格最高限度，即便符合要求也不能免除任何零售商不得加价超过每磅 1便士的规定。所采用的关于煤炭零售价格管制的方案，是略为高级的阶段性的例证。设定的基本原则是，零售商不得在其自己的购买价格之上加价超过处置并交易的实际成本（包括除去交易商薪水以外的业务费用）即每吨 1先令以上。这一原则可以说并未空设。它要求地方管理机构在咨询和调查的基础上，制定出适用于他们地区的确切的零售价格表。当控制机构对从生产到消费过程中不只一个环节制定出最高价目表时，便进入了更高的阶段。1951年的《马铃薯法令》就属于这种类型。规定对于种植商的最高价格，如果批发交易商在任何一周的售价使其获利超过每吨 1先令 2便士，便要扣除他们所有的购买马铃薯的总成本——这些成本随着不同地区运输条件的不同而变化；同时规定了一个精确细致的零售价格标准，将每磅至每百磅所允许的价格相联系，包括零售商为不同等级的马铃薯实际支付的运输价格在內。当控制机构完整地制定出——对于生产商、批发商和零售商都是如此——确切的价目表时，便进入了最后的阶段。这正是食品部不懈实践着的方案。对于英国的洋葱，大部分鱼类制品，牛羊肉，制果酱的水果和果酱，豌豆和菜豆，稻草，燕麦与小麦的秸秆，等等，都已经完全实现了这种方案。为避免因情况了解不全面而造成这些标准的制定忽略了某些地区的特殊性，往往采用向地方食品委员会授权的补救方法，要求它们在获得食品总监批准的条件下，调整它们地区的最高价格。这一条款被引入 1951年 12月的《关于规定兔子最高价格的法律》中。以相同的方式，它也被用于 1951年 12月的一项法令中，令食品总监和地方食品委员会满意的是，以例外情况为理由，可以不按照官方的最高价格零售面粉或面包，“以便实现合理的利润”，可以向委员会所属的整个地区或部分地区发放许可证，允许按较高价格销售。在 1951年 12月的法令中所制定的关于大部分鱼类制品的最高价目表中，作为零售价格，

就允许进行类似的地方性的调整。1955年 8月的《牛奶价格法令》也是如此。在 1957年 8月的《马铃薯价格法令》中，也授予地方食品委员会在获得食品总监的批准后，调整当地零售价格的权利。

到目前为止，注意力局限于制成品上，这些商品离开生产者之手与到达消费者之手均保持基本相同的形态。当我们关注用于生产最终产品的原材料时，遇到了更大的复杂性。在此，由于原材料在不同类型和等级的最终商品中占有不同的重要性，因此一般来说不可能为原材料以外的物品制定价目表。于是，对于靴鞋和服装这两种重要物品，采用了一项精巧的迂回方案。一种尝试是引导或强迫制造商将其绝大部分设备用于“标准化物品”的生产，并以按成本折算为基础的计算价格出售，希望通过这些物品在市场上的竞争，迫使非标准化生产的相同物品的盈利性价格下调。对于靴鞋来说，要求制造商将其设备的三分之一用于生产“标准靴鞋”的民用产品。对于服装，虽然没有提出必须用于生产标准化商品的设备的固定比例，但是却通过对制造商实施羊毛原料配额等方面的相对优惠的政策，诱导他们从事这方面的工作。对于棉纺商品，虽然对于棉纺原料的价格进行人为的控制，但是并非尝试对最终商品予以相应的控制，理由是因为可能用于操作的纱锭和织机的减少，棉布织造商需要为失去工作的工人利益缴纳一笔特殊的税款，已有相当重的负担。

以上对在价格控制实践中所遇到的困难以及所采取的对策作出的说明，提出了一个具有某些理论价值的问题。非常明显的是，在控制的早期阶段，出于实际的考虑，必然是以生产者而不是以消费者为起点的。因为在零售价目表中所需要体现的地方性差异，一般更为重要而且需要更多的了解才能给予公平的确定。然而，正如业已说明的那样，随着控制部门变得更为专业并能够更好地掌控它所在的行业，它产生对从生产者到最终销售者全程制定价目表的倾向。于是，最终常常规定零售最高价格。值得质疑的一点是，当所有这些均已安排妥当，是否仍有必要继续进行早期阶段的控制？难道最高零售价格不能沿整个链条反推回去，并且自动终止早期阶段的“暴力行为”吗？对此持肯定意见的观点似乎对食品部的部分控制工作产生了指导作用。例如，规定任何人销售萝卜和甘蓝的价格不能高于每磅 5便士，规

定任何人销售巧克力和糖果的价格分别不得高于每盎司 猿便士和每盎司 圆便士。不过一般来说，仍有人认为保持分开的早期阶段的控制价格，并对零售最高价格进行调整更好一些。在纯粹竞争的条件下，这样做似乎不再具有真正的必要性。如果零售最高价格得到了严格控制，则链条上的每个人都将被迫按照使其获得普通利润率的价格销售。对于销售价格人为的控制所起的作用，与公众对于商品的需求的下降以充分抵制供给短缺所起的作用完全一样。不过很可能在现实生活中，这种安排会引起一定的摩擦，某些受到影响的商人会对那些刚好主要依赖于他们的店主或其他人施加准垄断性的压力。因此，在关于早期阶段的最高价目表已经投入使用的情況下，再将它们放弃，并希望零售商的价目表能够充分发挥自我控制的能力，使整体上达到预想的结果，很可能不是明智之举。

现在我们我们需要考虑对战争年代的这些权宜之计所作的广泛的分析究竟说明什么问题，在当时所尝试的这类价格管制与国民收入的大小之间究竟存在着什么样的关系。战争的巨大扰动已经使得现存的资源配置变得极为不经济，这从用于生产某些特别稀缺的物品的资源的边际净产量（社会的和私人的都是如此）价值超常之高即可看出来。外部干预除外，超高的边际净产量价值意味着投资者超常的收益，同时这些超常的收益具有将资源从生产力相对较低的用途，吸引至生产力较高的用途的倾向。当价格被依法降低时，在任何用途中任何给定数量的资源的边际净产量价值均被确实实地降低了。因为我们已经定义此价值为边际净产量与实现的价格之乘积。不过很明显，这一定义默认实现的价格与需求价格相同。当二者被人为地加以分离时，我们的定义也必须予以修改。资源的边际净产量价值，为了国民收入的利益将使之在各地相等，由边际实物净产量与需求价格的乘积所构成。理解这一点以后，就清楚地认识到人为地降低价格，使受其影响的行业的收益减少的同时，却使投资于该行业的任何数量的资源的实际边际净产量价值未发生改变。因而从国民收入的观点看，资源转移的渴望性未发生变化，尽管造成这种趋势的主要影响有所减弱。不妨以较为一般性的概念描述同一观点，即强加于竞争条件下（即并非由一位垄断者）所生产的物品价格上的任何外部约束，一定会减少人们

必须生产该种物品的诱因。通常恰恰是以高价格和高利润才使得任何物品的短缺自行得到纠正。对于获取额外利得的期望，引导着自由的资源流入生产短缺物品的行业。断绝这种期望，则对国民收入有利的供给的增加也将遭受阻碍，而且对于“自然”价格降低的幅度得越大，其遭受到的阻碍也就越严重。

即使在大战的特殊的环境中，这种价格限制所造成的损害的趋势，在很大程度上被其他影响所抵消。因为政府自己在行业的许多部门承担了在不同的用途之间配置资源的任务。它建立军工厂，控制船舶制造，通过在土地、拖拉机以及由军队提供劳务等方面的承诺，激励农业生产。因此，尽管价格管制有可能削弱通常由经济动机造成的指导力量，但是指导性的工作却是由另一家更有实力的机构来完成的。毋庸置疑，如果将任何用途中的价格人为地压低，致使“代表性”企业降到一般的货币水平之下，则不管政府的压力如何，资本和劳动都将流向他处。但事实与此相反，经常听到的抱怨是，规定的价格过高，足以使企业获得超常的高额利润，不仅仅那些完全可以被认定为“代表性”的企业是如此，而且甚且那些非常弱小的、低效的企业，在通常情况下蒙受亏损并被淘汰出局的企业也是如此。^①因此，从整体上看，我们可以得出所谓的结论，即在政府超常规行事的观点中，同时应该加上呼唤爱国主义的有效性，可知战争期间特殊环境下的价格控制，很可能对国民收入的量没有造成什么损害。

然而由此而推断，一项旨在防止生产者群体在市场条件给予他们能力这样做的场合，获取超常利润的一般性的永久的管制政策同样是无害的，则是一项重大的错误。人们在选择他们的投资的时候，考虑了这些变动不居的因素，并在他们认为正确的范围内，以如下方式配置他们的资源，即在不同的用途中，从平均水平和整体上看，资源将提供给他们大致相同的边际产出。很明显，在这样的环境中，当

① 如果好的与坏的企业形成某种形式的联合体，以追求联合体整体的正常利润为目标，则可以证明在相当低的水平上限定价格是可行的。陶西格教授曾经指出，在这种安排形成之前，必须克服非常严重的管理上的困难，并精心设计详尽的成本核算系统（《经济学季刊》，1943年4月）。除去这种技术性的反对意见之外，还存在着进一步的更为一般性的反对意见，即单个企业中的高效管理的积极性将遭受严重的挫折，因为它不会给该企业带来多大回报。

需求与供给的状况使任何行业能够获取超常利润的时候，任何一般性的政府政策将价格压低到竞争水平之下，必将在实际上使该行业处于比其他稳定的行业更为不利的地位。因为如果有一个山峦起伏的地区，平均山高与谷深相同，使该地区刚好相当于一个平原，现在将最高的山峰削掉，则其平均海拔一定会降到该平原的海拔以下。政府对生产所进行的任何直接的管理，都不能对这种差别化行动所造成的阻碍效应给予补救。因为，在这里，我们必须做的不仅仅是关注当价格管制机制生效时自由资源向他处流动的趋势，而且还要关注持续发挥作用并妨碍在受到威胁的行业中，固化于永久性设施中的资源无法寻求不同投资机会的倾向。例如，若英国采取一项基本国策，禁止农民们在世界性粮食歉收期间在力所能及的条件下抬高粮价，则必将阻碍在英国农业方面的投资。因为人们期望在时有发生的世界性粮食歉收时期寻求高价，然后用于补偿丰收年景低价的损失。因此，一方面，我们的分析并不认为在战争年代特殊环境下所采用的价格限制政策对国民收入造成什么损害，另一方面，战争的经验并未提供任何依据，可以对在非垄断的行业中实施一项永久性的价格限制政策将产生这种不利影响提出质疑。当然，这一结论受到前一章所考虑的条件限制。同样它也受到修正条件的限制，即如果最高限价规定得很高，使所有普通的销售者并未受到影响，而仅仅保护了一位偶然软弱的购买者免受贪婪的商人的盘剥，则这种干预将不会破坏资源在不同用途之间配置的方式，并因此将不会对国民收入造成损害。不仅如此，如果政府为防止生产者群体在有利时期获取超常收入所进行的干预，与政府为防止生产者群体在不利时期蒙受超常损失所进行的干预相互平衡的话，则虽然它必然引起他们的生产在有利时期和不利时期之间进行重新配置，但是最终的结果不一定必然造成他们生产总量的缩减。

第 八 章 战 时 经 济 的 政 府 管 制

战时经济不仅仅在价格方面，战争提供了政府对竞争行业实施干预的实例。而且在不同的行业，同一行业中不同的企业，以及不同的最终消费者之间商品的自由分配方面，也存在着广泛的干预。必须进行这种干预以克服上一章中对于价格干预所造成的困难。因为在竞争的行业中，当价格被人为地压低到它们自然可能达到的水平以下时，规范商品在不同的购买者之间分配的一般的市场影响，便不再发挥作用。在不存在价格限制的情况下，每个人出于各自的目的在任何价格下购买某种物品的量，就是在该价格下他想要购买的量，这一过程将吸纳全部供给。可是在竞争的行业中，当价格被人为地压低的时候，所有购买者出于所有的目的所产生的需求总量将大于供给总量，也可能是远远地大于供给总量。在美国，全年的小麦源自于国内的收获，未实施价格限制的分配政策的结果是，在收获初期每个人都得到了他们想要得到的全部小麦，而在后期则不得不退而求其次使用小麦的替代品。^① 简言之，这是一种在时间上的错误的分配。然而，对于大部分商品来说，生产与消费是连续进行的。因此，不应该有时每个人能够获得他想要得到的所有物品，而有时又出现持续性的短缺。如果不采取任何措施，分配将变成一项长时间伫立于等待的队列中而不晕倒的充满事故和影响的并考验耐力的运动。没有理由期望通过这种机理形成的分配，从任何意义上讲，将会是一种正确的分配。于是，在战争期间，在实施价格管制的情况下，一般来说有必要也对分配予以控制，为达到这一目标，应建立起某些标准，以规定不同的购买者所拥有的

^① 参看《美国经济评论》，1943年12月增刊，第100页。

适当的份额。诚然，不仅仅只是在价格管制的情况下，才应该对个人的供给进行控制。在某些未实施价格管制的场合，也应该对供给进行控制，以防止个别人为自己所用而过量购进政府因战争所迫切需要的物品和服务。在这里，控制不仅仅是对某一已经受到限制的总量的分配予以管制，而且是对个人消费的总量予以限制。然而，对于供给的管制，不论是否伴有对于最高价格的限定，其涉及到的技术问题都是相同的。

当交易的商品是可供不同目的使用的某种材料时，最显著的控制标准，从为国民战争服务的观点看，是与这些目的的紧迫程度相关的。运用这种标准最简单的方法就是制定规则，从最不紧迫的用途开始，部分或全部削减该种材料的供给。因此，使较为紧迫的用途得到较多适用的供给。

这种方法的实例有：

(员) 对于新的国外投资，以及在较小的程度上对于民用房地产业的发展，由财政部给予强制性的限制。

(圆) 发布条例，不经过批准，造价超过五百英镑的建筑或者耗用钢材的建筑均不得施工建设。

(猿) 减少铁路提供有别于军事用途的各种形式的民用服务。

(源) 禁止为娱乐而耗用汽油。

(缘) 从次要的有轨及轻轨项目向具有较大国民重要性的项目转移材料等等。

(远) 对城镇和农村马匹的使用以及基本道路交通的控制予以管制。

(苑) 禁止将纸张用于报纸海报、某些条件下的商业传单以及不予“退货”的通知。

(愿) 木材供应部门禁止以木板箱和板条箱包装各种物品。

(怨) 禁止将电力用于商店门前之照明，并以法令限制宾馆与饭店餐厅使用人工照明或者戏院继续营业的时数。

这种方法完全是消极的。最不紧迫的用途予以排除，不是通过一般性的法令，就是通过颁发许可证——对最不紧迫的用途予以拒发——作为从事这项活动的条件。

很明显，具有这种特点的措施的应用范围是有限的。它们没

有考虑到除去最不紧迫的用途以外的其他用途也具有不同程度的紧迫性这一事实。于是，如果当最不紧迫的用途被排除之后，可用的材料和劳动对于剩下的所有用途仍然不够充足的话，则有必要对于剩下的所有用途采用某种优先安排的制度。其中所尝试的最简单的方式如下。材料仍然由私人控制，但采用优先凭证制度，只允许将材料销售给持有凭证的潜在购买者，而且只有当持有较紧迫凭证的购买者满意后，才能卖给持有较不紧迫凭证的购买者。授予政府的工作第一级凭证，授予具有特殊国民重要性的工作（例如对保障外汇富有价值的出口事业）第二级凭证等等，形成级别系列。钢铁制品即按此方案处理，而方形石料和其他建筑材料则按稍显粗略但基本精神相同的方案处理。当对政府战争事务或其他特别紧迫需要适用的商品所占的比重极大时，优先凭证本身也并非总是万无一失的。政府得到的可能少于它所需要的。为了消除这种风险，政府可以通过购买或者征收的方式，使自己成为那些特别紧迫需要的商品的所有者（或承租人），然后再交由企业参与政府工作中或其他特别紧迫的工作中急需的物品的供给，但是即便如此，仍然需要根据某种优先制度将剩余分配给其他企业。对于进口的皮革、亚麻和某些金属也采用了与此大致相同的方案。

战争期间，在对抗性用途之间比较紧迫程度采用各种不同形式的标准，遇到了非常大的困难。不过这些困难必然小于如果在正常的和平年代运用这些标准可能遇到的必须予以克服的困难。因为在战争年代，不同用途紧迫性的比较，取决于它们对于国民战争的效率所作的贡献。这对所有的工作都给出了一个明确的标准。很明显，食品、军需品以及武装部队的给养必须排在所有其他物品之前，而且尽管军火与船舶之间对于钢铁的需求竞争异常激烈，但经若干部委的代表之间的磋商，虽然困难但仍有可能公正地确定出令人满意的优先排序的结果。理由是每一件事情都围绕着一个唯一的相对简单的目标而展开。在已经建立起和平的制度下——当然可能的“关键”性行业除外，对于它们最自然的帮助的方法是提供津贴或关税保护，而非对物资进行配置——不存在这种唯一的目标。我们不再处理政府对于战争服务的需要，但是要处理广大的不同的人们对于必需品、享用品和奢侈品的需要。在战争年代，虽然输入钢铁比输入纸张更重要，而且生产军用

烤炉比生产民用厨房设备更重要。但是在和平年代，就无法像这样对物品加以简单排序。必须生产的那些物品，应该是最为需要的，并且能够提供最大的满意感。但是，政府不能决定这些物品是什么，而且，即使它能够在某一时刻决定这些物品是什么，但是很可能在决定尚未付诸实际之前，条件已经发生了变化，且产生了完全不同的结果。很难看出，一项在国内各个行业之间分配物资的永久性政策，能够如何令人满意地克服这种障碍。

根据比较不同用途之间的国民紧迫程度，对这些用途配置物资，并非是对战争问题的完整解答。在用途的每一等级中，购买是由若干急于将物资用于最终产品生产的竞争的企业所进行的。通常，价格自身形成的水平，即为每一企业为获得给定数量的材料而乐于支付的价格水平。在价格受到限制的情况下，有必要假定在这些企业之间，以及在紧迫程度不同的级别之间，将形成进行分配的另一种基础。英国政府采用的基础是战前的相对购买量。对其说明如下：

(员) 棉纺控制委员会的管制(员愿年)是，限制任何企业所保留的可能用于加工美国棉花的机器的比例。

(圆) 纸张控制委员会对进口商规定的条件是，他们应按与员愿年至员愿年间相同的比例向其客户(即制造商)供货。

在高度组织起来的交易中，向棉纺行业那样，在这些方面实施管制并不存在技术上的困难。但是在许多金属交易中，为达到这个目的必须创立特殊的机构。很明显，这种分配的基础不能与任何旨在持续较长时期的政策相联系起来使用。因为一种旨在维持同一行业中的不同企业总在某一仲裁年份处于特定相对位置而不变的安排，将会对效率和进步造成令人无法容忍的阻碍。

当最终产品以及它们的原材料的价格都受到管制时，在最终消费者之间进行分配，将不得不面对与上面完全类似的问题。为此，需要构建一个可靠的基础，但是这样做仅仅对于广泛的、有规律的、连续性的消费商品来说才是可行的。在这里，此基础的目标并非是比较战前的购买量，而是对于现行需求进行比较所作的一种估计。对于煤炭、煤气和电力来说，对其需求的客观的量度是房间的数目和大小，以及在不同的人们的房屋中居住的人数。对于食物产品，当对于士兵、

海员、重体力劳动者、残疾人和儿童通过补贴的方法实施差别待遇时，均假定所有人口的一般身体上的需求都是相同的，并以相似的方式予以分配，从而使这个主要的难题得以解决。这种分配方法与其他两种在本质上是不同的。从战争向和平的过渡，并未毁弃或者严重破坏为此而制定的标准的适用性。然而，很明显，在和平时期和战争时期的确也是如此，这种方法必然具有的粗疏及武断的特点，对其产生了一种严厉的否定作用。“财富相同的家庭消费不同的生活必需品的比例是非常不同的。在平时，他们以似乎是最佳的方式在不同的必需品之间分配他们的开支，某些人得到较多的面包，某些人得到较多的肉类和牛奶等等。以同一种方式分配将抹杀所有的差别；每个家庭按每人相同的数量配给每种商品；对于年龄、性别和职务等其他事项的补贴实在是难以确定”。^①无须怀疑的是，战争年代的英国的食品配给制度，不管其如何无能，的确开创出了远比放任抢购更为令人满意的局面——在抢购过程中，富人能够实施各种手段争取商人——结果必将导致食品价格管制而放弃配给制度。不过，在和平时期，在其他方案比配给更容易令人接受的情况下，配给制度所具有的不方便性和不公平性便格外突出了。

如果我们满足于将我们所描述的各种安排，只作为已经决定实施的价格限制的补充措施来看待的话，则很明显，虽然它们可能影响国民收入的大小，但似乎只能是间接地——例如，优先用钢铁制造机器而不是生产汽车——并不能直接地或基本地对其产生影响，它们改变收入中某些元素的配置方式，但不改变收入中所包含的元素的数量。这些是由上一章说明的价格管制的方式所改变的，它们并没有被任何在分配方面对这些管制给予补充的政策所进一步改变。因此，以本编的观点看，无须再对这一问题进行更多的分析，尽管在第三编中还将对富人与穷人的分配关系加以研究，并且对食品配给问题进行内容更为广泛的讨论。

^① 坎南：《经济期刊》，1941年4月，第151页。

第 八章 垄断的条件

现在我们可以回到主要的争论上来了。在第 七章中我们指出，利己主义对单纯竞争所发挥了基础性作用。我们证明在这些环境中，除去在第 六章中所讨论的这些类型的偏差之外，在任何行业中，资源的边际私人净产量价值一般来说均倾向于与边际净产量中心值相等，并且探讨了某些行业在什么环境中，其资源的边际社会净产量价值将与那里的边际私人净产量价值相背离。现在，我们必须考察利己主义可能发挥的其他的基础性作用。正如已经观察到的那样，“单纯竞争”的一个显著特点是，每位销售者的供给只是市场总供给中非常小的一部分，以至于他们满足于“接受市场价格，而不是企图有目的的去改变它”。^① 如果任何销售者的产出都占总量中很显著的一部分，则存在各种垄断活动的机会，当出现任何种类的垄断性活动时，利己主义并不倾向于达成某一产出水平，促使投入到生产过程中的资源的边际私人净产量价值，与各处所使用的资源的产出相等。在后面的各章中，我们将详细研究垄断行为。然而，在这样做之前，为方便起见，应该对决定垄断能力存在的条件进行某些研究。

首先，在其他条件相同的情况下，当某行业的总规模一定，而使之具有结构经济性的典型的单个企业很大时，则在此范围内将增大单个销售者控制该行业总产出较大份额的可能性。事实上，单一企业相对于整个行业来说，能否变得足够大，以产生某种垄断力因素，取决于所关注的各个行业的一般性特征。在生产工艺品的行业中，单个企业更容易实现“专业化”。因为在这些行业中，广泛的一般性市

^① 帕累托：《政治经济学讲义》，第一卷，第 四二页。

场往往包含有若干个小市场，它们之间在某种程度上是非竞争的。在这种情况下，单一企业的供给很可能占所在小市场的较大的比例，但其自身的绝对量并不很大。在少数与原材料和服务有关的特殊行业中，很可能因为内部经济性的特点导致单一企业规模大到足以控制该行业总产出的主要部分的地步。沿任何确定的路线进行的铁路运输的行业，为此提供了一个典型的实例。考虑到建设适用线路所需要的巨大的工程成本，显然在任何确定的两点间只建设一条或少数几条铁路以完成全部服务工作，远比建设许多条铁路，而每条铁路只承担服务总量中很小的比例要节省开支。对于为城市提供自来水、煤气、电力或电车运输服务的行业，也可以给出同样的结论。许多独立的企业的存在，造成大量主体管道、线网和路轨的铺设。但是，一般来说，任何地区的所有业务只需要极少量的这些主体设施即可完成。因此，许多独立的企业的存在，意味着投入到这些主体设施方面的大量的资本，其工作能力中只有很小的一部分得到利益，避免进行这样的投资具有明显的经济性。这种经济性乃是最终的理由，可以说明在刚刚讨论的这类行业中，为什么单一企业具有强烈的倾向性，以提供总供给中的较大比例。这种情况部分地被如下的事实所掩盖，即一般来说，造成这种情况的直接的理由是，国家或地方政府机构方面不能够容忍超过必要水平的更多的人的更多的次数对其重要领域的权力提出诉求，对其街道造成干扰。然而，隐藏于权威部门方面这种不情愿背后的是这些事件所造成的额外的成本。在与原材料和服务有关的行业的主体内，铁路及其相关行业的特殊的条件未被复制。在不同类型的行业中，内部经济性在不同的点上达到极限水平。在棉纺行业达到一点，在钢铁行业达到另一点。对于一般行业来说，在其发展的前期阶段即可能达到这一点，而在劳动的重要性相对较小的行业来说，在其发展的后期阶段才能达到这一点，不过，总是在单个企业真正成长为其所在行业的重要的一部分很早之前，就会达到这一点。^① 显然，在出现这种情况后，内部经济性就不能再为垄断力承担责任了。

① 参看范·海斯：《关于美国各个重要行业发展的说明》（《集权与控制》，第 100 页及以后），以及西德尼·查普曼先生《关于棉纺行业单个工厂正常规模的讨论》（《皇家统计学会期刊》，1955 年 1 月，第 1 卷 1 页）。

其次，在其他条件相同的情况下，当行业的总体规模和典型单个企业的规模一定，而使之具有结构经济性经营管理典型特征的特定单位——例如众多企业由一家管理机构所控制——规模变大时，则在此范围内将增大单个销售商控制他所在行业的总产出较大部分的可能性。这一结论近来已经变得格外重要，因此有必要认真研究各种结构的经济性问题，因为它已成为在各种情况下，形成大规模控制的原因。

某些学者对实际情况做了大量的研究并发现，当若干个平行的企业在共同的领导下组成团队后，不同的设施可以对应于某种工作的特定级别实现完全的专业化运作。与此相类似的其他事实是，某地区的订货可以安排与该地区最近的工厂来完成，从而节省运费。对于特定物品或者甚至特定工艺实现完全的专业化所带来的经济性在某些情况下可能非常之大，战争期间英国的机械行业已经充分证明了这一点。但这尚不足以显示，为获取这些经济性，对众多个别企业实行统一控制是必要的。一旦它们的极大的重要性被人们所了解，即便不同的企业保持独立状态，仍然可以预期，在一般的经济动机的影响下，行业组织将会倾向于朝着该方面发展。例如，美国的造纸行业，作为一种行规，每家工厂自行限定只生产某种质量的纸张，^① 同时在兰开夏郡的棉纺行业，不仅精纺、粗纺以及织布分别位于不同的地方，而且单个企业常常专精于纺织领域一个非常狭窄的方面。^② 开发副产品获取经济性与此道理相同，但这并不表示在市场营销方面的那些经济性，是促进联合的主要因素，虽然某些学者也将其归结为大规模的控制。因为，“如果某生产者购买的原材料价格，通常存在着所有人购买它时都必须支付的市场价格，而且任何人只要购买量达到惯例的最低水平时就都可以买到它；同时，如果该生产者购买的是某种半成品，购买量每年达到数百英镑的价值并能及时付款，一般来说就有可能按照最低的价格买进。对我们来说，在购买原材料方面大企业所能享受到的唯一利益，似乎基于这样一种可能性，即过剩的原材料或半成品存货能够完全售出的情况，这是小企业根本无法企及的一些购买活动。

① 参看查普曼：《工业与工资》，第一卷，第 104 页。

② 参看马歇尔：《工业与贸易》，第 104 页。

然而这种运作具有投机的性质，而且得到这种利润，也很难称之为生产成本的降低，相信促成这种特殊购买的机会不会时常出现，而且即使机会出现，既可能使其获利，也可能使其受损”。^① 同样，也不应过分强调规模化管理的重要作用，诸如“办公集中化，为商品建立中心仓库，集中提供保险和银行服务，建立统一的财会系统，简化分支机构工作的比较分析，建立统一成本体系以及中央销售机构”，^② 等等。因为在较低层次的协定价格的卡特尔中，很难实现这些经济性，这种情况在德国很普遍，即使在企业集团或者股份公司中，^③ 它们也很快就会因为非常难于找到对庞大的经济体进行管理的恰当人选而失去其重要意义。

然而，存在着规模化管理的结构经济性，它属于不同层次的问题且有较大的适用范围。第一，较大的规模的确意味着实际上的较大的财富，它使企业有能力在试验方面花费更多的钱并从中获取更大的利益。科学与工业研究委员会的报告指出：“的确到目前为止，我们的经验使我们认识到，大部分英国工业企业设计成小规模已经成为研究组织机构方面最主要的障碍之一。因为这些机构为获得我们主要行业基础方面的关键问题的解答，需要进行长期复杂的研究。”^④ 很明显，这是一个非常重要的问题，虽然不清楚为什么这些小企业不能在其他方面保持完全独立的同时，锐意精诚合作以促进研究工作的开展。第二，许多企业形成联合体，意味着每家企业不仅仅掌握自己发明的独特的工艺，而且能够掌握所有企业的秘密。第三，许多企业联合而成的经济体，一般来说将与各种不同的市场打交道，而各个市场需求的波动在某种程度上是相互独立的。因此，当其成员企业必须调整各自的产量时，比它们处于分散控制状态下所需要进行的调整要小得多。不过，如果一家企业的平均产量为 $\bar{q}$ ，是由第一年生产（ q_1 ）个单位而第二年生产（ q_2 ）个单位所决定的，则其成本将小于如果第一年生产（ q_1 ）个单位而第二年生产（ q_2 ）个单位的情况。因

① 霍布森：《工业制度》，第 135 页，转引自汉密尔顿的《与递增产出相关的生产成本》。

② 麦克罗斯基：《经济期刊》，1904 年 12 月，第 135 页。

③ 利夫曼博士：《卡特尔与托拉斯》，第 135 页。

④ 《报告》，第 135 页。参看马歇尔的《工业与贸易》，第 135 页脚注。

为在后一种情况下，资本设施必须满足“产量峰值”（粤垣源）个单位的需要，而不是在前一种情况下（粤垣源）个单位的需要。这个问题的重要性可由合作社——奶酪合作社等等——热切地希望它的成员对其忠诚，而且海运公司通过延期退税或其他手段来维系它的客户等予以说明。^① 不仅如此，即使没有联合体时各成员企业产量总的变动幅度已经达到最低水平，即等同于总产量的变动幅度，联合仍然可以通过提高工厂主体运行的稳定程度带来经济性，出现糖业托拉斯的模式之后，往往保留一家特殊设计的工厂，使之根据总需求的波动调整自己的产量。^② 第四，由于预测各种好的和坏的运气对若干联合体的影响，比预测对每一个个体的影响范围要容易得多，所以，运营由许多企业结合而成的经济体，从整体上比运营分离状态下的各部分所承受的不确定性要小。由这一事实所产生的一般的经济性，可能自行体现为能以较高的融资能力获得贷款，或者为贷款付出较低的成本，或者联合体为调剂股利而需要保存的储备资金比例较小，或者其他方面。不过关键的一点是，不管经济性如何体现，一般来说它必然存在。受控个体规模越大，这种经济性就越大。的确，随着该个体的规模增大到某一点之后，经济性的增长就会变得异常缓慢。但是，在该个体达到非常大的规模之前，经济性一直是在快速增长的，并形成强大的力量促进大规模个体的发展——虽然毫无疑问，在适合于分级的商品中，会出现一种投机性的市场，并且有可能让一些小型个体，在自身承受某种不确定性的情况下，通过套期保值的运作，使自己跻身于与大型联合体相当的地位。^③ 还有一点需要提及的是，在某些特殊行业中，大规模的控制不仅仅因承受不同企业各自命运的波动所形成的不确定性的减小，而产生直接的经济性，它也因出现波动的概率的减小，而产生间接的经济性；在公众的信任非常重要且这种信任又是通过资本资源的巨大规模加以建立的场合，情况即是如此。银行业就符合这种条件——越是如此，银行家的账目公开就越是普遍。当然，在这方面银行不同于其他联合体的原因是，银行的客户是它们的债权人，而不像

① 参看本书第二编第 苑章 异源

② 参看杰克斯和克拉克：《托拉斯问题》，第 源页。

③ 参看布雷斯：《机构投机的价值》，第 源页。

在大多数交易中，是它们的债务人。^①

到目前为止，我们单纯地考虑了我们的所谓的结构的经济性。还存在着其他种类的经济性，在一定的环境中，有利于大规模管理的发展。只要一个行业是由若干个分别控制的实体所构成的，就一定会发生各个实体为捍卫自己的市场而防止他人进犯的开支。正如第 10 章中所指出的那样，这种开支的大部分用于广告宣传和旅行推销员方面。不过，即使这些企业是相互竞争的，但当行业中任何若干分支企业处于同一管理之下时，这种开支中的大部分均可得到减免，第 10 章中已经指出了这一点。粤与 月联合后，双方都将失去花钱争夺彼此客户的兴趣，即不论是通过旅行推销员还是什么其他方式，使客户选择自己的而不是对方的市场。在 1905 年的商务部会议之前，关于铁路有人指出，“众所周知，铁路公司都认为有必要投入大量资金用于勾心斗角的游说，而如果竞争能够通过合法的合并予以消除的话，则用于这方面的大部分资金会得到节省”。^②当然，除联合外，如果“竞争性”广告宣传的开支最大的话，则这种经济性也将最大。换言之，这种经济性并非体现于提供极易识别的标准物品的主要行业中，而是体现于各种日用品的交易中。^③

下面我们让我们假设在某一行业中，单个企业的规模以及单个控制实体的规模已经被调整到获取了结构的经济性和其他的经济性的水平，同时，这种形式的实体尚未大到足以展示其任何垄断力特点的程度。于是，很明显，对于垄断力将不能再像发展过程中出现的副产品那样仅仅被偶然提及，却无须对其进行认真分析。不过，正如其影响所倾向的那样，人们仍然抱有对于垄断力可能产生的利得的直接期望。当发起人仍有理由相信业余的投机者期望一定的垄断性会使公司具有超过其真实水平的盈利能力的时候，这就会使那些建立联合公司的人

① 为对 10 章和 11 章中所讨论的问题有充分的了解，参看马歇尔的《工业与贸易》，第二卷，第 10 章和第 11 章。

② 《铁路会议》，第 10 页。

③ 认为联合能够节省旅行推销员的数量和质量等等方面的开支的这种看法，并未被某些联合体在形成以后旅行推销员的年度工资总额反而增加这一事实所推翻。因为这种增加很可能是由于联合体企图将其市场扩展到联合前任何组织成员均未正式进入的领域，或者将其经营渗透到任何单独的企业均不值得派遣推销员进入的领域所造成的。

们获得超额利得。因为他们可以按增高的价值出售他们的股票。^① 不过，除此特殊考虑之外，我们可以断言，依靠垄断所能获得的利得的数量，在供给条件给定的情况下，取决于所考虑的商品的相关数量的需求弹性，即相应购买数量变化的百分数除以价格（小的）变化的百分数。^② 在其他条件相同的情况下，弹性越小，可能获取的利得就越大。应予以附带说明的是，这种状况以及下一章所要注意的问题，都有可能促使垄断者将其控制范围扩展到与其产品相竞争的其他产品上去，例如，美国五大肉类罐头商吸纳了（员）非美国的肉类制品，以及（圆）非肉类的食品。^③ 现在，需要分析可以形成高的非弹性需求的主要条件。

第一个条件是，该种商品属于不易找到便利替代品的一类商品。对于羊肉的需求，由于牛肉的存在而变得比较有弹性；对于汽油的需求，由于煤气的存在，以及对于电车的需求，由于公共汽车的存在，都变得更有弹性了。以同样的方式，在英国，对于铁路运输服务的需求可能比美洲大陆的更富有弹性。因为“英国拥有漫长且曲折的海岸

① 以下摘自克拉克先生《间接成本经济学》的段落，对此讨论很有意义：“联合的经济性有多大？目前，随着横向联合的发展，杜文关于三十五家联合体的研究为此提供了确切的定量的佐证，每个联合体均至少由五个当初处于竞争状态的实体构成，到员愿年之前已有十年的历史，由于战争的干扰才无法对其作进一步的比较研究。他发现，这些联合体的发起人都曾预言，充分的节省将会增加他们的净收益，平均来看，会超过他们原先水平的源豫。这一平均水平是严格估算出的结果，并不包括不切实际的想像所形成的显著夸大的成分。然而，结果却是另一回事，合并后第一年的净收益的平均水平比成员企业原来的收益约低员豫，而合并后十年的结果更为糟糕，比成员企业原来的收益约低员豫，而且尚未考虑在这十年期间，大量新资本投入这一事实。”（所引书，第员愿-员苑页）。

② 如果曾代表购买量，而 $\phi(\text{曾})$ 代表每单位的需求价格，则需求弹性为 $\phi(\text{曾}) \cdot \frac{\text{曾}}{\phi(\text{曾})}$ 。如果对于所有曾之值，此式均等于员，则需求曲线为等轴双曲线。书中文字的定义，就是对上述专业性的定义所作的近似的说明，只要充分强调其中包含的“小的”一词即可。但是，如果需求弹性等于员，价格缘豫的下降当然会使消费增加员豫。当然，必须理解的是，当谈论垄断在需求弹性方面所获利得的时候，实际上是约定俗成地根据以上弹性的定义，在讨论需求曲线相关区段上彼此的偏差不是很大的若干点的情况。多尔顿先生建议（《收入的不公平性》，第员圆页及以后），当任何事物的价格增加任何确定的百分数时，应该用其去除相应的数量变化的百分数，并称之为“弧弹性”。但是，由于从某一起点开始，价格不同程度的变化，一般来说，必将产生不同的弧弹性的结果，因此，从不宜操作的角度来看，这一新概念很容易造成混乱。

③ 参看《联邦贸易委员会报告》，员愿年，《关于肉类包装行业》，第愿-愿页。

线以及数量众多的港口”，可以提供极具竞争力的水上运输，^①同时，对于任何具体的铁路线路的服务的需求，一般来说都具有相当的弹性，即使不存在水上运输的竞争，也会受到其他铁路线路的间接竞争。^②我们现在考虑的关于这一点的另一领域中的贴切的实例，由杰文斯在其《煤炭问题》一书中所提供：“当西西里政府对硫磺课以重税时，正如所设想的那样，意大利成为自然硫磺的垄断者，我们的生产者立即投身于硫铁矿或硫化铁的提炼之中。”^③至于说到容易采用替代品的商品的种类是什么，则没有一般性的结论可以提供。不过可以看出的是，一个地区或一个国家的产品如果是以质量而非数量取得领先地位的话，则其产品较少遭遇替代品的竞争。例如，英国质量上乘的牛羊肉，并未受到美国和澳大利亚贸易发展的影响，并未使之处于劣等质量的牛羊肉的境地。这是一项商业上的重要的事实。英国的制造商在壁纸、高档纺织品及电缆等产品的质量上占有显著的领先地位，但是在电气和化工行业则绝对处于劣势地位。^④很明显，从当前的观点来看，在对于任何拥有垄断力的销售商所生产的任何商品的替代品中，我们必须包括其他销售商生产的相同的商品。因此，一位拥有垄断力的销售商在任何市场上所提供的产量占总产量的比例越大，对于他的服务的需求弹性就越小。所以，对于垄断商品的非弹性需求，在竞争企业的供给被高昂的运输成本、高关税，以及不同国家的联合生产者划分领地而签订的国际协议所阻碍的行业中，得到了强化。进一步讲，为了使需求弹性受到替代品的影响，实际并不需要真的竞争性的供给。在某些行业中，进行生产的人通常就是购买者，这些人自己就是自己的一种可能的竞争性的产品的供给者。因此，家庭工作委员会观察到：“除非这些物品（婴儿服装以及妇女衬衣和内衣）以很低的价格卖给中等收入人士的妻女，否则本来可能成为购买者的人们会去购买原材料，并在家中自己生产这些物品。”同样的评述似乎也可以用于洗衣或家庭杂物等工作。若有充分的理由，贫困的家庭主妇完全

① 参看麦克弗森：《欧洲运输》，第 104 页。

② 参看琼森：《美国铁路运输》，第 104-105 页。

③ 《煤炭问题》，第 104 页。

④ 参看利维：《垄断、卡特尔和托拉斯》，第 104 页。

有能力自己去做这些事情。结果是，对专门为这些工作提供服务的请求具有特别大的弹性。^① 例如，伯明翰（~~月能多利~~）即曾经说过：“在任何商业萧条期间，洗衣女工均属于首当其冲的受害者，由于在艰苦岁月所出现的第一件需节俭的事情就是自行洗涤衣物，所以当地的小洗衣店很快便门可罗雀了。”^②

造成需求非弹性的第二个条件是，一种商品被用于生产任何其他延伸商品时，只使生产的总成本增加一个很小的比例。当然，其中的理由是，当这一比例很小时，我们所关注的该种商品的价格以较大的百分比增加，将仅引起该延伸商品价格以较小的百分比增加，并且因此，将仅引起消费以较小的百分比缩减。利维（~~德维~~）博士人为，这个条件造成对于工业的原材料的需求具有高度的非弹性。^③ 一种相似的思路揭示出，对于消费者来说，零售及运输开支在商品成本中所占的比例越大，则对于批发商品的需求的弹性就越小这一事实。

第三个条件是，如果利用我们的商品生产任何延伸的商品，而该延伸商品的替代品难于发现。于是，用于房屋建筑的原材料将比用于机器制造的原材料具有较小的需求弹性。因为与外国的房屋和英国房屋的竞争相比较，外国的机器更易于与英国的机器相竞争。^④

第四个条件是，在生产某种最终产品的过程中，与我们的商品协作生产的其他商品或服务，很易于被“轧空”，或者以技术性语言来表述，则应该是具有非弹性的供给。

所有这些曾由马歇尔加以区分的四个条件，都直接涉及到人们对于不同商品的欲望的本质。还存在着另一个条件，它取决于这样一种事实，即对于任何商品的源自于对它的欲望表的需求表，在形式上与

① 参看查普曼：《兰开夏郡的失业问题》，第 184 页。

② 凯德伯里：《妇女工作》，第 184 页。应该予以附带说明的是，以短期的观点看，对于某些耐用新产品的需求的弹性，由于中度磨损的服装及其他类似物品是新产品的可能的替代品这一事实，使得这些弹性比无替代商品时的弹性要大（参看查普曼：《兰开夏郡的棉纺行业》，第 184 页）。

③ 《垄断、卡特尔和托拉斯》，第 184 页。

④ 不过，应该注意的是，虽然房屋整体无法进口，但是房屋部件的进口却总是比较容易的。自 1845 年至 1855 年间，精制石料、大理石和细木制品的进口翻了一番；而伦敦自各郡“进口”的这些物品增长得更多（迪尔：《伦敦建筑业》，第 184 页）。

该欲望表相同，只有当用于该种商品的开支占人们收入的比例非常之小，以至于人们购买量的改变不能引起人们货币的“边际效用”显著改变的时候才会如此。当这个条件未被满足时，如下考虑变得很重要。假设世界上仅有一种商品，而且无法储藏货币，则不论人们对于该种商品的欲望表为何，他们的需求表一定是，不管一定的商品量是多少，人们用于该种商品的开支的总量都相同。换言之，相对于所有可能的消费量来说，需求弹性都必然等于 1。由此，我们不妨总结如下：对于任何商品的欲望的弹性一定，人们的收入中通常用于这种商品的开支所占的比例越大，人们对于该种商品的需求弹性与欲望弹性相背离的程度也就越大，并且越来越趋近于 1。因此，对于耗用人们收入大部分的商品的需求来说，与对于耗用人们收入小部分的商品的需求相比，既不可能具有很大的非弹性，也不可能具有很大的弹性。^①

从以上分析说明了为什么经常可以发现一些充分运用垄断力的控制单位，尽管它们的形成既不包含结构方面的经济性，也不包含广告宣传方面的经济性。正是为了挑战在竞争的销售者之间达成协议的困难与成本，才形成了这种局面。这种困难与成本取决于如下的基本状况。第一，与销售者数量多相比，数量越少则联合越容易。因为数量少不仅简化了协商的实际过程，并且减少了某些成员将来违背协议的概率。根据利夫曼（Leifman）的报告，1914 年组建德国钟表业卡特尔的努力宣告失败，因为需要协商的独立的生产者不少于 100 人。第二，当不同的生产者彼此相距很近，便于聚集在一起，则与相处位置分散相比，更容易形成联合。在德国煤炭行业的联合非常流行，而在英国却不是这样。部分原因就是德国的煤炭生产集中于少数几个地区而不像在英国那样分布甚广。^② 基于同样的理由也可以广泛地说明，为什么一般来说销售者形成联盟似乎比购买者形成联盟更为多见。因为可以看到，在拍卖过程中即使由于购买者聚集在一起，但他们之间的联盟亦并非罕见。第三，当不同企业的产品是简单的、质量划一的、不以个人喜好而加以调整的，并因此可以被理智地带有或多或少的精

① 参看伯瑞克：《边际价值理论》，第 148-149 页。

② 参看列维：《垄断、卡特尔和托拉斯》，第 101 页。

确性予以识别的话，则较易于形成联合。马歇尔写道：“几乎不可能为地毯和窗帘制品制定一份统一的价目表，其中羊毛的质量不同，棉、麻和其他材料所占的比例各异，面料及式样也在不断翻新。像饼干和印度草帽一样，对于这类物品，没有形成卡特尔的余地，它们的多样性以及高质量，正是影响需求的决定因素。”^①一位学者认为，英国企业联合程度低于外国企业的原因就在于，英国企业习惯上认为自己生产的都是具有高专业化水平、高质量的商品，而非“大批量商品”；^②同样，这也说明为什么在德国形成焦炭卡特尔要比形成煤炭卡特尔更为容易，因为一般来说焦炭的质量更为划一。^③第四，当一个国家的传统和习惯更乐于联合行动时，与不乐于这样做的情况相比，联合更容易形成。如果雇主们具有在商会中就折扣、回扣以及与工会谈判等问题进行讨论以达成一致意见的习惯，则为签订价格协议需要解决的矛盾，将比为此目的他们首次聚会协商所要解决的矛盾少得多。因此，“商会——诸如纽约商会——的确没有垄断力，但是它是非常重要的。因为它对社会产生影响，并具有形成更强有力的组织的导向作用，如联合或合并等等”。^④同样，《新西兰仲裁法》“要求雇主加入公会，唯有如此才可以在此法案下实现自我保护，这自然促使限制竞争的机构的发展”。^⑤此外，无须怀疑，各种形式的联合行动，例如大战期间英国机械企业被迫所做的那样，都将会为未来的联合铺平道路。如果所涉及的生产者是公司而非私人企业，则相互之间的冲突在某种程度上也许会小些。因为在私人企业的运营中，个人的重要性更为突出。

上一节暗中假定，当因联合而获得的利得超过涉及到的成本和麻烦时，联合实际上就会形成。然而，这一假设并不充分。因为即使存在着对所有成员都有利的合作的机会，也不必然得出合作实际上将会形成的结论。理由是，相互之间的嫉妒可能造成 零和 月放弃尚未切开的共同利得这个西瓜，以免对方获得他自认为比自己大得多的份

① 《工业与贸易》，第 23 页。

② 列维：《垄断、卡特尔和托拉斯》，第 15 页。

③ 沃克：《德国煤炭行业的联合》，第 15 页。

④ 鲁宾逊：《美国经济学会》，1914 年，第 15 页。

⑤ 克拉克：《美国劳动公报》，第 15 号，第 15 页。

额。“参与性”是与若干联合企业的能力，或者与它们近年来的平均产量，或者与它们在工厂和商誉方面已经做出的投资的额度，或者与某些其他的数量成比例的吗？”一位制造商拥有专利和特殊设备，这些造成了他的很大的成本开支，也使他持有很多存货。他将不会加入拟议中的联合体，除非他的这些成本得以补偿。另一位制造商拥有雄厚的生产能力，例如 缘台制钉机器，他很可能难于找到一个市场，哪怕只吸纳他的机器所能生产的一半的产量。但是在联合体中，他坚信自己的全部能力都有用武之地，于是他坚持应以生产能力作为托拉斯分配份额的基础。第三位制造商，仰仗他精良的设备和得力的方法，使其设备得以满负荷运作。不过，尽管他生产能力较大，但由于其所处地理位置较差，且下属也比较无能，因此使他仅能以一半的时间进行经营。这位成功的制造商坚持，应该以平均销售量作为分配的基础”。^① 如果试图在不同的企业之间进行直接的谈判，则这些方面的争论很可能妨碍达成一项协议。然而，应该注意到的是，这些争论绝大部分是可以避免的，并因此可以减少联合的困难。当一项联合是通过渐进的吸纳过程（如英国银行间的例子）予以运作时，或者当公司发起人对若干竞争对手采取赎买或者兼并的方法，分别与每一家谈判联合的条件，而无需卷入与其他各家的争论时，就可以做到这一点。

^① 米德：《公司金融》，第 151 页。

第 15 章 垄断竞争

异质当两位或多位销售者，为其所属市场提供相当数量的产品时，则存在着形成垄断竞争的条件。可以证明，在这样的环境中，人们在这种行业中投入资源的量并不体现趋向于我们所谓的理想投资的特点，即一般来说，该量并未使那里的边际社会净产量价值，等于边际社会净产量的中心值。^① 对于这一命题，若忽略在第 14 章中已经分析的边际社会和私人净产量之间可能的偏差，则可以用一般性语言解释如下。

异质让我们首先不考虑那些旨在牺牲当前以获取未来竞争优势的所有形式的活动。于是，我们需要解决的即是纯粹的“多头垄断”的问题。这个问题认定只有两位垄断者存在的情况为其最简单的形态，数理经济学家们已就这种形态给予了大量的讨论。众所周知，库尔诺认为，在双边垄断条件下，投入于生产中的资源的量是可以确定的，它处于分别在单纯竞争和单纯垄断条件下的投入量之间的某一水平。而另一方面，埃奇沃斯在一项深刻的批判中，坚持这一数量是无法确定的。在更为近期的讨论中，显然出现了回归库尔诺观点的某种趋势。该理论认为，如果两位垄断者中的每一位在规范其行为时，都假定对方不会因自己的行为而改变他的产量的话，则由这两位投入生产中的资源的总量是可以根据库尔诺的计算加以确定的。如果每位垄断者都假定对方不会因自己的行为而改变他的价格的话，在完善的市场条件下，则由这两位投入生产中的资源的总量是以单纯竞争条件下的量所确定的。在不完善的市场条件下——市场中某些购买者对于一位垄断

^① 参看本编第 14 章 异质

者比另一位更为偏爱——则该量可以确定为小于单纯竞争条件下的量的某一水平，市场越不完善，偏小的幅度越大。^① 更一般地讲，如果每位销售者对于对方的行动都形成并保持某种确切的假定，则似乎由这两位投入生产的资源的总量是以不大于单纯竞争条件下的量，且在完善市场条件下不小于库尔诺的数量，在不完善市场条件下不小于单纯垄断下的量的某个量所确定的。然而，在现实生活中，我们认为每位销售者都不可能对其竞争对手的思维方式持有任何不变的观点，他的判断将发生变化并且充满不确定性。正如在弈棋的对局中，每位弈者都将根据对于对方的某种预测而采取行动；不过他据以行动的预测，是根据他的情绪以及他对于对方心理的揣度而进行的，因而可能是这种结果，也可能是那种结果。于是，似乎对我们来说，我们可以坦率地承认，在仅仅具备影响这两位垄断者的需求条件和成本条件方面的知识的前提下——不管该成本条件是彼此独立的还是相互联系的——我们都无法对投入生产中的资源的确切总量作出预测。不确定性的范围在完善市场中要比不完善市场中的更大，而且在每一种市场中都将随着垄断者的数量在两个以上递增的过程而减小。在任何场合，投资总量都不会大于单纯竞争条件下的量。不过，在第 5 章我们已经研究过，使用受制于递增的供给价格的进口原材料的行业除外，这个最终的数量，都不会大于理想投资。由此可以得出，这些行业除外，多头垄断条件下产生的投资不会大于理想投资。

到目前为止，我们一直把价格战的影响排除在外，价格战的目的在于将竞争对手驱逐出相关领域，或从协议中剔除对其有利的条款。刚刚描述的不确定性在垄断竞争条件下也存在，即使没有一位垄断者“希望通过割喉价格摧毁其他竞争者时也是如此”。然而，在许多垄断竞争的情况下，价格战——割喉竞争——事实上的确时有发生。它包括事实上的亏本销售，以便使竞争对手受到伤害。现实中必须严格区分将价格降到或趋近于直接成本的情况，这在经济萧条时期经常发生。后面这种做法可能涉及到价格大幅度降到“正常”水平之下，而且当需求在变动而同时直接成本相对于辅助成本较小时，一些人就

① 霍特林：《竞争的稳定性》，《经济期刊》，1935年 7 月。

一定会这样做，但是，它并不是严格意义上的“赔本销售”。只有当相对于任何商品量的销售价格，均低于该商品量相对应的短期供给价格的时候，才爆发真正的割喉竞争。当它发生的时候，可能的投资总量的范围，不再以单纯竞争条件下的投资量为其上限，而是很可能超过这一数量，超过的程度取决于每位竞争者对于其对手的持续力的判断，以及其他方面的战略考虑。很明显，它并不具有朝向理想投资的趋势。但是，我们不能再说它很可能小于理想投资，如同忽略割喉竞争时我们所能说的那样。

第 15 章 单纯垄断

异禀当仅存在有一位行使垄断力的销售者——不管市场中还有没有其他的销售者，他们都接受由这位销售者确定的价格——同时，当运输成本等已获得补偿时，则同一价格控制着他的整个市场。为了使单纯垄断的影响在与单纯竞争相对比时更为清晰，我们当然应该假设两种条件下生产的经济性和技术水平相同。^① 事实上，在现实生活中它们往往不相同并产生出新的问题，在第 16 章中我们将对此予以讨论。单纯垄断以两种不同的方式发挥作用：一种是进入该行业受到严格的限制，以致除在该行业已被使用的资源以外，再没有资源可以进入；另一种是进入该行业是自由的。我们首先研究进入受到限制的行业。

异禀在第 15 章中已经证明，在第 15 章所讨论的边际社会 and 私人净产量之间并无偏差的情况下，从社会的角度看，在受制于递减的供给价格的行业中，单纯竞争条件下的实际产量将小于理想产量。在此意义上，在受制于不变的供给价格的行业中它将等于理想产量；在此意义上，在受制于递增的供给价格的行业中它将大于理想产量。在单纯垄断的条件成立时，是垄断者的利益在决定他将如何控制自己的产量，以便促使总收益尽可能地大于总成本（包括管理等方面的收益）。由此可知，在其他条件相同的情况下，单纯垄断的产量将总是小于单

① 因此，如果某行业的总产量为 Q ，典型规模企业的产量为 q ，该企业生产的总成本表示为 $C(Q, q)$ ，则我们可以用等式 $\frac{\partial}{\partial q} \left\{ \frac{C(Q, q)}{q} \right\} = 0$ 确定 q 。我们决不可假设垄断的出现，是因为某种新技术的引入，使 C 变为 ψ ，使得相对于某一给定的 Q ， $\frac{\partial}{\partial q} \left\{ \frac{\psi(Q, q)}{q} \right\} = 0$ 比 $\frac{\partial}{\partial q} \left\{ \frac{C(Q, q)}{q} \right\} = 0$ 给出的 q 值较大，并因此更容易形成某种价格协议。我们必须假定在两种体制中 C 保持不变。

纯竞争的产量。因此，从社会的角度看，在递减的供给价格的行业中，以单纯垄断替代单纯竞争，将造成原本就低于理想产量的实际产量还要更低；在不变的供给价格的行业中，在此意义上将造成原本等于理想产量的实际产量低于理想产量；在递增的供给价格的行业中，在此意义上将造成原本高于理想产量的实际产量有所减少，在某种程度上减少到比以前更接近理想产量的水平。造成这种结果的条件，可以通过数学的方法予以确定，但是，除非引入不同寻常的假设条件，否则它们无法用简单的概念加以说明。不过，这并不是严重的问题。因为，实际上从行业的角度看，单纯垄断更易于进入具有递减的供给价格的行业而不是其他行业，但是，正如在第 5 章中所证明的那样，一般来说，从社会的角度看，这些行业也是具有递减的供给价格的行业，因此，有关结果的不确定性并不存在。

垄断当垄断力是通过价格协议机制由销售者联盟予以实施时，对于投资的限制性影响可能由未来的环境以一种间接的方式得到增强。制定一个涉及一到两个以上粗略确定的服务的级别的协议，是难以实际运作的。结果是，由于无法确定对其可采用的收费标准，致使中间级别很可能被取消，尽管如果人们能够按照某一合乎比例的收费标准获取这些服务的话，许多购买者——其中部分人实际上什么也没有购买——将会购买这些级别的服务。因此，在垄断协议结构完善的条件下，可能投入到这些级别的服务的生产中的资源，在实际协议结构不完善时将不会再被投入。这种影响主要表现于铁路和船运公司的经营上，这些公司受到运费惯例的束缚，但又要在它们有关火车或船舶的发运次数、速度和舒适程度等方面进行竞争。^① 于是，头等高速船舶可能被用来运送根本不需要用其运输的物品。因为如果采用较慢且较为便宜的船舶的话，则协议又排除了低运费服务的提供等等。^② 在单纯行使垄断力所造成的资源错误配置之外，又增加了以这种方式造成的资源错误配置。

① 铁路运输公司之间的这些协议，合并协议除外，有时包括关于速度的协议；在某些，并非全部，船运联合会的成员之间包括准许不同成员相对发航次数的协议（《皇家委员会关于船运联盟的报告》，第 104 页）。

② 《皇家委员会关于船运联盟的报告》，第 105 页。

在暂时的低价位可能开发出新需求的行业中，对以上结果有加以修正的必要。因为，当这种预期存在时，特别地，如果递减的供给价格的条件存在，同时如果当前关于投资的利率低的话，则垄断者在一段时间内接受低价位，即使造成生产上的亏损，但为了将来的利得也是值得的。然而，对于数量众多的竞争的銷售者中间的任何一位，这样做都是不值得的。因为由垄断者的行为所产生的未来的利得中仅有很小的一部分，会真正归其所有。不过，认识到这种往往归功于垄断所创造的新需求是否真是一种新需求，并非只不过是同时已被消灭掉的某种其他需求的替代物，因的确是一种社会利得，是十分重要的。例如，若铁路公司通过采用临时性的低价位，“发展了”某一地区的货运业务，但却以摧毁位置同样良好的另一地区的货运为代价，则它就不是一种社会利得；并且，如果某一商业集团采用类似的方法，使原来从衬裙中获得某种程度的满意感，但未曾从窄底裙中获得满意感的人们，改为从窄底裙中获得相同程度的满意感，而未从衬裙中获得满意感的话，则它也不是一种社会利得。通过这种分析可以得出，刚刚提及的单纯垄断的转移利益，与前面分析的长期利益相比，一般来说就不是非常重要了。

应该附带对某些重要问题做进一步的考虑。在第二编第 14 章中已经证明，为了保持设备现存形式的价值而阻止新发明等等，一般来说为公众所带来的损失，超过为该设备的所有者所带来的利益，而且进一步证明，单纯竞争并不具有产生阻止这种作用的倾向。而另一方面，在垄断状况下，则总是存在着这种倾向。因为垄断者个人所关心的是垄断带给他的利益，而不是与消费者的满意感方面相联系的损失。在该章也认识到，某类新型最终产品的引进减少了所有者从现在某类型号最终产品中获得的满意感，故存在着对于“进步”的利得的替代性的抵消，因此个人垄断的趋势并不必然总是反社会的。但是，当问题所涉及的是生产最终产品的新工具和工艺时，就不存在这种抵消，而阻止政策就一定具有社会性的伤害。鉴于新发明及生产方法的微观改进经常迅速发生，因而这一点实际上变得格外重要。以下事实说明了这一点，据估计，在美国所有的行业中通常因陈旧过时而减低的价值，相当于折旧的两倍，^① 而根据进一步的事实，在进行总裁问

① 《战后世界经济结构的变化》，第 15 页。

卷调查的 100 家代表性企业中，源 15% 的企业要求在两年内收回新设备的成本，远 15% 的要求在三年或短些时间内收回。^①

异 截止到目前，我们的讨论均假定，在单纯垄断的条件下，行业进入受到阻碍和限制，致使除去行业中实际已被使用的资源外，没有资源可以加入进来。作为一种原则，这一条件是得到满足的。因为当它不能被满足时，就不再值得去克服困难以形成垄断性的协议。不过，在没有进入限制的情况下，有时也会造成垄断性协议。容易证明的是，在这种协议下，国民收入蒙受的损失，会比存在进入限制的情况下，实行相同的垄断价格政策时国民收入的损失还要大。因为广义上讲，这时将发生如下情况，即在垄断行业中实际使用的资源的边际社会净产量，与进入限制条件下的相同。但是，除去行业中原有这些资源以外，还有原为他处所使用的被吸附到该行业的其他资源。这些额外的资源或者处于自行闲置状态，或者使该行业中的相应数量的原有资源处于闲置状态。因此，收入将会降低到进入限制体制下收入可能达到的水平之下，二者的差值即为在垄断行业中为投入生产过程而负担其成本的那一数量的资源的生产能力，与为使该行业的所得能够提供正常收入的那一数量的资源的生产能力之间的差值。当然，这种分析并不证明，在垄断性行业中，行业的进入限制是社会所希望的。因为很可能进入自由会迫使垄断者改变策略，进而采用近似地与竞争相当的策略；它不过证明，在那些——很可能是例外——消除限制也不会影响价格政策的垄断行业中，限制是有利的。^②

① 《近期经济变化》，第 15 页。

② 必须注意某种特殊情况。假设同一生产过程生产两种联合产品，一种产品受到垄断性的控制，而另一种没有。于是根据上面的证明，如果进入该行业能够受到限制，则单纯垄断所生产的两种产品产量都将少于单纯竞争条件下的产量，所生产出的全部非垄断的联合产品都将被售出。但是，假如对于垄断产品的需求弹性小于 1，而且相对于产量的最佳盈利规模，对于非垄断产品的需求价格超过了生产两种产品的生产过程的供给价格的话，则部分垄断产品将被抛弃。如果对于进入该行业未作限制，则更多的资源将会进入该行业，超过单纯竞争的状态。根据假设，所有这些资源将投入生产过程而不会被闲置，这意味着在上述条件下，非竞争联合产品的产量和销量均将大于单纯竞争的水平。很可能，尽管不至于如此，其纯粹的结果是产生比单纯竞争所能允许的水平还要大的总消费者剩余。

第 14 章 歧视性垄断

异题到此为止，我们一直假设垄断，当它存在时，将采取单纯的形式，即对于不同的客户，并不实施差别定价。现在我们必须看到，这种垄断绝非唯一可能的类型。歧视性力量有时将与垄断性力量相伴而生，而且当它存在时，结果将受到影响。因此，确定垄断者能够运用歧视性力量的环境、运用的程度以及发现运用这种力量之利益之所在，就是非常重要了。

异题当对某种商品的任何单位的需求价格都与每一其他单位的销售价格无关的时候，就是最有利于实施歧视的条件。也就是说，歧视将为垄断者带来最大的利益，这意味着，任何一个单位都不可能取代另一个单位的地位。这一点反过来又意味着两件事：第一件事是，在某一市场上售出的商品，没有一件能够转卖到另外一个市场上；第二件事是，确切地属于某一市场的需求，没有一个单位可以转移到另一个市场上。对于前一种转移无须多说，而后一种转移却有些微妙。如果公布煤炭产地 粤与 月采用不同的运费标准，则将以不利地区的亏损为代价，使得较为有利的地区增加煤炭生产。为了使条件对于可能实施的歧视最为有利，这种以及另一种转移都必须予以排除。在现实生活中可行的各种垄断性安排之下，以上各种转移以不同的程度存在或者不存在。我们将在刚刚予以区分的每一标题之下提出若干例证。

异题商品的单位完全是不可能转移的，当所说的商品包含有销售商向其客户直接提供的服务时，诸如医生、律师、教师、牙医、旅店老板等的服务即是如此。一位医生对一组人收费低而对另一组人收费高，并不能导致一组人成为另一组人所需服务的中间商。销售者直接对交付给他们处置的商品所提供的服务，诸如运送不同物品的服务，

也是完全不可能转移的。一家铁路运输公司向钢材商人索要每吨每英里的运价，而向煤炭商人索要另一较低的价格，不会导致出现中间商的行为。因为客观上不可能为了运输的目的先将钢变成煤，之后再将其变回来。通常所提供的与购买者个人住所有实际联系的服务中，存在着略低程度的不可转移性，不过也仅仅是略低而已。向私人住宅提供的煤气和自来水即为明显的例子。在这里，转移性并未被完全排除，因为以充分的金钱和困难为代价，有可能将所购买的商品从分送工厂运抵其他各处，在其转移性仅仅受到高运输成本或者高关税阻碍的商品中，存在着较低程度的不可转移性。在这些情况中不可转移的程度，可能显著大或者小，依据分割试图予以歧视的两个市场之间的距离或者关税的税率是大或者小而定。以类似的方式，通过强制购买者执行惩治转卖行为的合约，可以人为地形成各种不同程度的不可转移性。例如，在鲁尔煤炭产地，由辛迪加与工业购买者（战前）制定的协议规定，“对铁路、煤气厂、砖厂或者石灰窑的转卖行为，或者在当初的目的地发生的任何转运行为，都应当受到惩罚，即提高销售价格至每吨 猿马克”。^① 如果没有这种协议，没有运输成本，或者没有关税存在，则将形成完全的可转移性。

应当所关注的商品是供最终消费的物品，而且当试图实施歧视的市场之间是根据购买者的财富水平予以区分的时候，对于该种商品的需求的单位就几乎完全不可能从一个市场向另一个市场转移。例如，很明显，医生愿意向穷人收取低于向富人收取的费用，绝不会导致任何富人为了廉价就医就变成穷人。通常，按不同价位向煤炭商人和钢材商人提供的运输服务，也绝不会导致任何钢材商人为了廉价运输而变为煤炭商人。毫无疑问，在这两个例子中都有可能通过高明的欺诈手段形成某些轻微的可转移性，诸如部分富人伪装成穷人群体中的成员，或者在煤炭的掩盖下偷运钢材，但是，这种做法不具有实际上的重要性。值得注意的是，销售者常常人为地创造出上述类型的不可转换性，如对不同等级的产品贴附商标，采用特殊的品牌，特殊形式的包装，等等——所有这些做法，均用以防止相对于生产成本而定价高的等

^① 沃克：《德国煤炭行业的联合》，第 圆页。

级的可能的购买者，变成以较低利润率销售的等级的购买者。^① 在旺季旅馆接待业市场与淡季旅馆接待业市场之间，存在着较小程度的不可转移性。因为大幅度的歧视可能使数量众多的人们改变他们的休假时间。在自 1 月至 12 月的铁路运输中，在由希望直接将特定商品从 1 月运往 12 月的商人所组成的市场，与由希望将该种商品由 1 月经过 11 月运往 12 月的商人所组成的市场之间，也存在着较低程度的不可转移性。因为运费大幅度的差异，将导致通常发生在较为不利地点和位置上的生产，向较为有利地点和位置上的转移。当市场由某种标志予以区分时，将存在着完全的可转移性，附加该种标志并不发生成本，例如，若铁路对于携带铅笔的乘客索要一种票价，而对未携带铅笔的乘客索要另一种票价即是如此。这种歧视最直接的影响，就是将较为不利的市场的需求全部转移给较为有利的市场，同时歧视政策没有给垄断者带来任何利益。

另一方面存在于商品单位的，或另一方面存在于需求单位的，某种程度的不可转换性大到足以形成歧视性利润时，垄断销售者与每一购买者之间的相互关系，就是一种严格的双边垄断关系。因此，使双方都能够接受的合同条款，在理论上是无法确定的，而必须经过“讨价还价”的过程，其社会影响已在第 13 章末予以分析。当铁路公司与少数几大家货主协商条款时，不可确定的因素可能具有相当的重要性。然而，通常在歧视具有实际利益的情况下，并非是一个大的卖主与若干个大的买主相对峙。某一单个客户的购买的损失，相对于垄断销售者来说，比众多的垄断购买者中的任何一位来说都要小得多，除非建立购买者联盟，否则他们中间的每一位都将一定会接受垄断销售者的价格。他们将认识到，坚持自己的条件以期通过虚张声势而获得让步是徒劳无益的，同时，只要对他们规定的条款给他们保留了些许消费者剩余，他们都将予以购买。在以下内容中，我们均假定客户按这种方式采取行动。如此假定之后，我们可以区分一位垄断者可能想到的运用歧视性力量的三种级别。第一级别是，对于商品所有不同

^① 但是，必须附带说明的是，虽然有时商标不过是一种创造垄断力的手段，但是无论如何，有充分的理由应该通过法律条款保护它们免遭侵犯，因为“由此给出了生产满意物品并继续生产它们的一种诱因”（参看陶西格的《美国经济评论》（增刊），1954 年，第六卷，第 14 页）。

的单位均索取不同的价格，致使每一单位的价格都等于每一单位的需求价格，因而没有留给购买者任何消费者剩余。第二级别是，垄断者能够确定 灶个不同的价格，致使需求价格大于 曾的所有单位都按 曾价格销售，需求价格小于 曾但大于 赠的所有单位都按 赠价格销售，并依此类推。第三级别是，垄断者能够将其客户划分为 灶个不同的群组，用某种可行的标记将他们相互分割开，并对每一群组的成员分别索要不同的价格。应该注意到，这一级别与前面两个级别具有本质上的不同，即在一个市场拒绝满足的需求所对应的需求价格，超过了在另一个市场上某些给予满足的需求的需求价格。

虽然从理论上讲，这三种级别的歧视性力量都可能存在，但是从实践上看，它们却具有不同的重要性。相反地，在实际生活中仅能看到第三级别。无须怀疑，我们可以想像即使第一级别的歧视性条件也能得到满足。如果所有的消费者都具有完全相同的需求表的话，^① 则他们有可能通过一种简单的做法就能实现，即对于小于每位消费者每单位时间内所需数量的商品拒绝销售，同时确定每份商品的价格，其水平使消费者值得并且仅仅刚好使他们值得购买这份商品。因此，如果某需求者乐于支付 员先令购买某种商品第 员四个实物单位，而同时他已经有了 怨个单位的该种商品，如果他宁肯支付 猿圆先令得到 员四个商品，也不愿意得不到商品的话，则该垄断者可以将 员四个实物单位的商品作为他的销售单位，并且定价每销售单位 猿圆先令。如果购买者之间没有形成联盟，则销售出去的份数就会与按每实物单位 员先令的价格销售的数量相同；同时，事实上，对于满足不同迫切程度的需求的实物单位，是按不同的价格销售的。不过，这种歧视性的做法，不论是完整的还是局部的形式，都很难操作。因为构成市场需求表的个人需求表，作为一种规律，绝不会彼此完全相同。由于这种原因，对于这一方法的分析仅有学术上的价值。^② 除去这种方法，仍然可以想像通过与每一单独的消费者进行详尽的协商而建立起一级歧视性待遇。但是，这种做法将带来很大的成本和麻烦。不仅如此，由

① 一个人关于任何商品的需求表是，在不同的价格水平上，他将购买的该种商品的不同数量的一览表。参看马歇尔的《政治经济学原理》，第 怨页。

② 关于这一分析，参看庇古的论文《垄断与消费者剩余》，《经济期刊》，员怨源年 怨月。

于需要与每位消费者单独进行协商，所以这不仅开通了错误丛生的道路，也会因贿赂而误入歧途。这些方面的考虑，一般来说将足以使垄断者自己就不愿意再采用这一方法；即便他们并非如此之不愿意，鉴于这种方法为“不公平”竞争提供了众多的机会，政府也绝不可能对其放任自流。“不论是财务上的利益为何，针对每一种情况每一项运输活动而采用某一种费率，根据这种方案确定的费率体系的武断的本质就决定了它具有巨大的不确定性，且极易被滥用，故我们不得不对其持反对意见”。^① 因此，一种强有力的影响总是在发挥作用，劝导或者迫使垄断者遵照一般的规则行事，采用公开的费率，尽可能减少暗中折扣所造成的破坏性影响。这表明，除非在极端特殊的情况下，他们无法采用第一或者第二级别的歧视，而只有第三级别才具有实际上的重要意义。

寻租垄断加上第三级别的歧视不是一个确定的概念。理论上可以将任何市场以无限多种不同的方式加以分割，其中某些可能为垄断者带来或者多些或者少些的利益。假设垄断者在处理这一事务时具有完全的自由度，则他将如此划分市场，使子市场的最低需求价格超过子市场的最高需求价格，并依此类推。如果这些市场合并的总需求具有全部都大于 1 的弹性，则最终形成的体系就与第二级别的歧视完全相同。因为每一群组的最低需求价格，也就是用于计算从该群组所能产生的最大垄断收益的价格。如果总需求的弹性并非全部都大于 1，则某些群组的最大化价格将大于该群组的最低需求价格，而该系统将因此而不同于上述系统。从垄断者的观点看，对市场进行分割，使第一个市场的最低需求价格大于第二个市场的最高需求价格等等，无疑比任何其他分割方式都要好。但是，实际上，前面已经提及，垄断者行为的自由往往需要遵从一般规则的限制。这种考虑促使他必然为其子市场选择由某种易于识别的标记相互区别开来的群组。此外，由于

① 科尔森：《政治经济学教程》，第六卷，第 100 页。当一家铁路公司本身就是某种商品如煤的大生产者，同时又为与其竞争的生产者运输这种商品时，就存在着实施这种有害的歧视性措施的特殊机会。为防止这种状况可能导致的弊端，在美国 1887 年通过的《赫伯恩法案》中的“商品条款”规定，任何铁路公司参与由其自行开采或者制造的商品的内部运输为非法。然而，这一法规并未禁止铁路公司运输由其占有大股的公司所生产的商品，因此，设法规避这一法规并无很大的困难（参看琼斯：《无烟煤联合体》，第 100 页及以后）。

敌对的舆论可能导致法律的干预，他的选择一定不能违背公众的公正意识。因此，他将不去划分或者集合全新的群组，而将利用自然存在的划分。这还不是问题的全部。因为在某些环境中，不可转移性不是普遍存在的，而是仅在一定的市场之间才存在，这些都不以垄断者的意志为转移。因此，某种重要关税的存在，或者向其国家边界任何部分的进口均有高昂的运输成本——当该国因为岛国的特殊地理位置极易形成这种条件——则有可能促使一位销售者对其商品在国外比在国内索取较低的价格，以免导致他的商品出口转内销的风险。因此，很明显，一位垄断者不可能幻想发现一系列的子市场完全符合他的理想。不过，他很可能找到其中的一个，第一个子市场中仅有相对少数的需求价格高于第二个子市场中的最高的需求价格，所有的子市场均属如此等等。

现在我们开始对结果进行分析，与上一章一样，我们首先考虑垄断行业的进入受到限制的情况。为了完整起见，此分析需要考虑这一事实，即在现实生活中，一位购买者对于任意第 n 个单位的某种商品的需求，有时部分地取决于该种商品卖给其他购买者的价格。^① 当市场以这种方式相互影响时，问题就变得复杂了，但是一般性的结果，虽然具有较小的确定性，却并未显示出太大的变化。因此，在以下内容中，我们均假定每一子市场的需求量，都只取决于该子市场通行的价格。这样，便可以采用到目前为止一直在努力使用的一般性的方法了。

正如前面已经说明的那样，我们实际的兴趣集中在垄断加上第三级别歧视的问题。但是在研究这些之前，我们最好首先粗略地探讨一下由两种较高形式的歧视所代表的比较简单的问题。易于看出的是，从行业的角度看与从社会的角度看，在供给价格变化率相同的行业中，在垄断加上第一级别歧视的条件下，垄断者进行理想的投资以及生产理想的产量将总是值得的。这意味着，在不变的供给价格的条件下，垄断加上第一级别的歧视将促使国民收入与单纯竞争所能达到的水平相同。在递减和递增的供给价格的条件下，它将总是对单纯竞争的结果给予改进。对其改进的程度可以由单纯竞争的产量与理想产量的差值予以量度。很明显，对于该行业生产的商品的需求越具有弹

① 参看本书第二编第五章中的

性，同时该行业从任一方面偏离不变的供给价格的条件越显著，这种改进就越大。最后，应该看出的是，当递减的供给价格的条件成立时，垄断加上第一级别的歧视可能以一种更为特殊的方式，使国民收入的大小增加。它可能在某一产业中形成相当数量的社会所需要的投资，但在单纯竞争的体制中，可能根本没有任何人有兴趣进行任何投资。附录三证明，以下情况最可能出现这种结果，（员）在其他条件相同的情况下，如果供给价格下降迅速，致使产量的些许增加，就造成单位供给价格的大幅度下降，以及（圆）在其他条件相同的情况下，如果对于商品和劳务的需求，在价格水平已经降到相当低的时候，仍然是富有弹性的。^①

异从从行业和社会的角度看，供给价格的变化率不相等的行业中，问题变得稍微有些复杂。正如第 15 章 异图所示，我们不妨假定从社会的角度看变化率，一般来说比从其他角度看的变化率为稍大些的负值，或者稍小些的正值。由此推断，第一级别的歧视性垄断的产量将小于理想产量。从行业的角度看，在递减的供给价格的行业中，其将大于单纯竞争的产量，并因此更接近于理想产量。从行业的角度看，在递增的供给价格的行业中，其将小于单纯竞争的产量。不过在这种情况下，单纯竞争的产量可能大于理想产量。因此，很可能第一级别的歧视性垄断的产量比单纯竞争产量与理想产量的差距更大。不过，因为我们已在第 15 章 异图有所说明，预期垄断行为主要发生在递减的供给价格的行业中，因此这种可能性并不重要。

异从可以看出垄断加第二级别的歧视产生的作用与垄断加第一级别的歧视的相近似，并随着垄断者可能索取的不同价格的数目的增多而变得更为接近，正如圆内的多边形的面积随着边数的增多而更接近于圆的面积一样。若我们称第一级别的歧视的产量为理想产量 葬，则第二级别的歧视的产量将小于 葬，不过将随着垄断者能予区分的不同价格的群组的数目的增多而更接近于 葬；同时，投资于我们行业中的资源的边际社会净产量价值，同样也随着这一数目的增大而更接近于一般的边际社会净产量价值。

① 参看附录三中的 异图

对于垄断加第三级别的歧视的研究，比两个较高形式中的任何一个的研究都要复杂。在这些讨论中，我们有可能利用在各种环境中形成的平均产量与我们所谓的理想产量之间的关系。与实际产量超过、低于或等于理想的产量相对应，我们能够判断投资于我们行业的资源的边际社会净产量价值将小于、大于或等于一般的边际社会净产量价值。但是，在垄断加第三级别歧视的情况下，实际产量与理想产量之间的关系，不再能够形成一个标准。理由是，当以需求价格 P_d 为代表的需求得到满足时，以大于 P_d 的需求价格为代表的全部需求，并不必然，正如以前它必然得到满足那样，也必然获得了满足；与此相反，在一个市场上，垄断者可能使以高于 P_d 的需求价格为代表的请求都得到满足，而在另一个市场上，他却拒绝满足以小于 P_d 的需求价格为代表的任何需求。由此得出，投资于该行业的资源分布于若干不同的部分，每一部分的边际社会净产量都互不相同。因此，我们无法再质疑投资于该行业的资源的边际社会净产量价值，与一般情况下资源的边际社会净产量价值究竟是什么关系，而只能探讨投资分布于该行业若干市场中每一个的资源边际社会净产量各个价值与标准之间的关系为何。我们的理想产量不再是整个行业的某一单独的产量，而变成在分割的市场上销售的一系列分割的产量。整个行业某一给定的产量，可能以不同的方式在这些市场中间划分，而且边际社会净产量价值体系，将依据实际上划分的方式而有所不同。于是，将在该行业领域内不同部分的边际社会净产量价值分别与单纯垄断或单纯竞争加以对比时，对于垄断加第三级别的歧视对产量所造成的影响的研究，只不过是对于其所造成的影响的研究的第一步。不管怎样，这一研究都是应该进行的。为便于研究，让我们假设对于某一行业产品的需求可以划分为两个市场 M_1 和 M_2 ，在它们之间实行价格歧视是可行的；同时让我们首先探究，第三级别歧视性垄断条件下的产量，是否绝对地分别大于或小于单纯垄断和单纯竞争条件下的产量。

为了将第三级别的歧视性垄断的产量与单纯垄断的产量加以比较，我们可以适当地区分三种主要的情况。第一，设其条件为，我们所关注的单纯垄断中的某些商品，将在 M_1 与 M_2 两个市场消费。在这些条件下，没有充分的理由预期第三级别的歧视性垄断的产量将大

于或者小于单纯垄断的产量；如果需求与供给线均为直线，则两个产量将相等。^① 第二，设其条件为，在单纯垄断状况下，某些商品仅在 粤 市场而不在 月 市场消费。在这些条件下，不可能由于引入歧视性力量而造成产量下降；相反，如果在市场 月 存在着实际需求的话，则它一定会导致产量上升。如果 月 的需求是具有弹性的，而且如果商品（简单地）遵从递减的供给价格的话，则产量的增加将特别大。在国外或其他遭遇竞争的市场上，以特别低价常规销售产品的卡特尔中间，常常满足这些条件。一项有趣的实际推断是，如果某种商品的生产遵从递减的供给价格并被垄断，则政府允许该垄断者按低于国内的价格在国外销售，比依然允许其处于垄断地位，但禁止其实行这种歧视，对生产国的消费者更为有利。对于利用该种商品作为原材料的较先进的行业，也不能推翻这一推断。因为以那里的市场价格在国外销售——这是垄断者的出口在一般情况下无法敏感地施加影响的价格——并未使国外的用户以比他们以前所能得到的更为低廉的价格获取该种商品。第三，设条件为，在单纯竞争环境下，市场 粤 或 月 均不消费该种商品。在这些条件下，歧视性力量的引入导致产量递减是不可能的。很可能它将造成产量增加。这种情况的条件，与下一节将谈及的条件相同，都能使第三级别的歧视性垄断生产若干产量，但单纯竞争却不会进行相应的生产。

异 现在，我们已经将第三级别的歧视性垄断的产量，与单纯竞争的产量进行比较。在不变的和递增的供给价格的条件下，很明显，任何级别的歧视性垄断的产量均不可能大于单纯竞争条件下的产量。第三级别的歧视性垄断的产量一定小于单纯竞争条件下的产量。然而，当递减的供给的条件成立时，问题就比较复杂。在前面的段落中已经证明，在这种情况下，垄断加上第一级别的歧视一定将其产量提高到了单纯竞争的产量水平以上。更进一步地讲，当需求可被分割的市场的数目大致接近于任何现有需求单位的数目时，第三级别的歧视显然趋近于第一级别的歧视的情况。于是，可以得出结论，在递减的供给价格的条件下，垄断加上第三级别的歧视可能将其产量提高到竞争的

① 参看附录三中的 异

产量以上，能够实行差别定价的市场的数目越多，这样做的可能性就越大。有时，当然并非经常如此，像第一级别的歧视一样，第三级别的歧视性垄断将提供若干产量，而单纯竞争则不予提供。然而，鉴于实际考虑造成的限制，诸如可能形成的市场的数目，以及垄断者以对自己最为有利的方式分割市场的自由程度，就整体而论，似乎在任一随机选择的行业中，垄断加上第三级别的歧视所提供的产量，均不大可能大于单纯竞争的产量。

在上一节，我们已经将第三级别的歧视性垄断条件下确定的产量水平，分别与单纯垄断条件下和单纯竞争条件下的绝对产量进行了比较。下一步将要比较在这些不同的系统中，其趋向于理想产量的近似程度。以上讨论使我们可以得出广泛的结论，即不论什么样的供给价格的规律成立，第三级别的歧视性垄断的产量，很可能比单纯垄断的产量更接近于理想产量，但是很可能不如单纯竞争的产量更接近于理想产量。不过如果条件为（员）存在着一种理想产量（不为零产量），（圆）单纯竞争未提供产量，以及（猿）第三级别的歧视性垄断提供某些产量，则该产量一定比单纯竞争的零产量更为接近理想产量。

现在，我们回到 中提出的问题。该处指出，在第三级别的歧视性垄断的条件下，某一行业的总产量与理想产量之间的相应的量度，不像在其他条件下那样，是一个确定性的指标。例如，假设这一级别的歧视性垄断提供的产量，比单纯垄断或单纯竞争条件下所提供的产量，都更接近于理想产量。我们还是无法据此推断出，在该行业使用的资源的边际社会净产量价值，更接近一般情况下的边际社会净产量价值。因为，不再有任何像该行业中所使用的资源的边际社会净产量价值，而只存在着该行业不同部分的边际社会净产量的不同的价值。适用于低价市场需要的边际社会净产量价值，都小于适用于高价市场的边际社会净产量价值。于是，在任意行业，即使当歧视性垄断提供的总产量，比单纯垄断或单纯竞争条件下的产量更为恰当地接近于理想产量时，也并不能推断出它在行业整体的边际社会净产量价值之间提供较大的均等性。我们也无须止步于这一消极的结果，可以进一步证明，在任何行业中，给定的产量与差别定价相结合的情况，比给定的产量与统一价格相结合的情况，更可能导致整体的边际社会

净产量价值之间的较弱的均等性。因为，设一般的资源的边际社会净产量价值为 V ，同时设投入到我们行业中的资源的数量达到这种程度，即，如果在所有的市场中都按相同的价格销售产品的话，则提供给每一市场所使用的资源的边际社会净产量价值均将等于 V 。于是，如果这一相同数量的资源投资于该行业，但是产品在某些市场的销售价格却要高于其他市场，则用于较高价格市场的资源的边际社会净产量价值将大于 V ，而用于较低价格市场的资源的将小于 V 。这意味着这些不同的价值对于 V 的均方差（我们的不均等性的量度）很可能要比这些值均为 V 时来得大。于是，第三级别的歧视性垄断比单纯垄断或单纯竞争将更利于边际社会净产量价值之间均等的概率，要小于它比它们将更利于实现理想产量的生产的概率。因此，它比它们更利于国民收入的概率，也将小于那个概率。

到目前为止，我们一直假设歧视性垄断伴随着限制进入该垄断行业中。当这一条件未被满足时，则可运用上一章结尾处的推理分析。引导进入该行业的资源将倾向于达到这一点，使其预期收益与其他各处的相同。只要垄断价格仍然能够维持，就意味着引导进入的资源中有相当大的一部分处于闲置状态，而且没有提供什么净产量。因此，很明显，国民收入因没有进入限制的歧视性垄断所蒙受的损失，要比因具有进入限制的歧视性垄断所蒙受的损失来得更多。但是，与单纯垄断相同，这里也是如此，无论如何，更为理想的是限制应该予以禁止。因为，当不存在限制时，会有更好的机会使得垄断能力的确立最终被瓦解。

第五章 铁路运费的特殊问题

第五章的讨论在某种程度上必然是抽象的。不过，当为不同的客户群组或不同的目的供应诸如自来水、煤气和电气等这类物品时，在与商品收费的方案等方面相联系的问题中，第五章的讨论具有非常重要的实际应用价值。在解决铁路公司可能遇到的收费问题中，它具有更大的意义。在坚持应以“服务的成本原则”和应以“服务的价值原则”为基础确定这些运费的人们之间出现了相当大的争执。^①实际上，“服务的成本原则”是在第四章中所讨论的单纯竞争问题，而“服务的价值原则”则是第三级别的歧视性垄断问题。对此类问题的争论在已做分析的启发之下，能够清晰地予以解决。本章将对其进行研究。我们不关注在第五章中已经解释过的情况，即在一定的条件下，具有歧视性力量的铁路公司，作为一种临时措施，在一定的地区之间或者某些选定的商品之间，收取特别低的运费以开拓新需求，是有利可图的。也不关注与此相关的下述情况，即如果该项需求真的是新的需求，而不仅仅只是对于另一种曾经存在的需求的替代品，则这一政策所提供的经济福利，如果不是对于国民收入的话，^②比单纯竞争所能提供的——除非由某种政府津贴制度予以修正——具有更多的利益。这里，不对这些问题进行更多的研究。置它们于不顾，我们将以具体的形式表述服务的成本原则——或者单纯竞争——的含义，以及服务的价值原则——或者第三级别的歧视性垄断——的含义，并比较相关的结果。

① 值得注意的是，零售商店在所出售的各种商品上，如何为其零售行为确定费用的问题，非常类似于铁路运费的问题。不过，在零售商品中间存在着附加的复杂性，即有时零售商店通过销售并无零售利润的某种知名商品，以获取一般性的广告宣传的利益。

② 参看本书第二编第五章 异源中的脚注。

一般均同意，目前销售给一组购买者的运输服务，是与销售给另一组购买者的“联合供给”的、单纯竞争倾向于形成对于相同的服务采用每吨每英里相同运费的制度。^① 对于这些服务，统一运费的水平将使需求价格与供给价格相互一致，而且，当铁路运输服务的销售是与某些其他服务相互联系的时候，诸如货车运输或包装，则将在运费上增加一笔适当的附加费用。其一般性的分析可以简要地阐述如下。

首先，单纯竞争对任何特定铁路线路所采用的统一的按英里计算的运费的实际水平，将取决于该线路所处的环境与位置。在其他条件相同的情况下，如果铁路穿越崇山峻岭，其工程造价非常之高，或者经由交通时常不很规律的地区，则采用特殊的高运费是适当的。^② 因为在这样的条件下，沿线的所有运输的供给价格都特别高。同样，在其他条件相同的情况下，如果线路穿越人烟稀少的地区，其运输需求不足，或者所经区域到某些终点地之间，已有水路运输系统成为某些级别的商品的陆路运输现成的替代品，则采用特别的高运费也是适当的。因为在这样的条件下，需求特别低，同时供给符合递减的供给价格的条件；建设并运营用于运输量很少的铁路的费用，比进行大批量运输服务的生产的费用，在比例上要高得多。无疑，在了解这些的基础上，英国国会分类规定中的最大值，对于不同的线路来说也是不同的，当然，分类标准本身对于所有线路都是相同的。

其次，在单纯竞争的条件下，只要对每吨每英里运输的购买者需要同时提供其他含有费用的附加服务，则将发生对统一的按里程计算的运费进行调整的情况。所需要的这种调整，完全类似于以成本、保险费加运费价格向距离产地不同的购买者所发运的白色棉布的价格的

① 诚然，有时人们坚持认为，如果“单纯竞争”被定义为包括销售给消费者的物品的完全的可转移性时，这种情况才会出现，并且指出，除去这个条件之外，竞争已被证明是与由运输公司以及零售商向售给不同人群的服务实行差别收费相互协调的；不同种类的货物按不同的运费运输，同时对于零售工作绝对的收费，是依据不同的物品而有所不同的（参看沃特金斯的《差别收费理论》，《经济学季刊》，1907年，第1卷第1期）。然而，经过深思熟虑后人们认识到，当竞争真正形成时，销售者一定总是会以低价与销售者月相竞争的，即对月的优质客户按略低于月的价格提供服务，而这一过程最终一定会使所有的运费持平。上面提到的差别定价，并非因完全转移性的存在而产生，而是因为事实上存在的习惯做法以及相互默契所引入的某种垄断性行为的因素所造成的。

② 参看威廉斯：《铁路运输经济学》，第145页。

调整。因此，当包装方式方便铁路运输时，这些类别的商品的运费相对就比较低。在其他条件相同时，小批量运输比大批量运输要贵。“小批量对于铁路来说意味着三种严重的附加费用的发生：分别收集与交付；在终点站分别处理、开具发票、核算记账等；火车车皮中的物品的装卸困难”。^①于是，在英国国会分类中，将以源吨为批量装运的货物定为粤级——最便宜的一类，将以圆~源吨为批量装运的货物定为月级，而将以小于圆吨为批量装运的货物定位为悦级，是恰当的。基于相同的原则，英国铁路公司主动作出安排，将按一定数量装运或以一定形式包装的某些货物，定为比国会分类所要求的级别更低，这也是恰当的。此外，当包装一定时，每吨运费应当随着影响处置成本的条件变化而加以调整，诸如体积庞大、易碎、液态、易爆、特殊结构的物品等；同时也应随着所要求的服务的速度和规范的不同而加以调整。^②这一点，已经明确无误地显示于美国铁路委员会的一项决议之中。该决议声明：“由于与运输草莓相联系的服务的特殊性质，对其索要相对较高的运费应该是合理的。由货物的高度易腐烂性、途中需要冷藏、迅速运送、提供特种列车以及到站后及时交付所决定的特殊服务是必要的。在处理收货和发货过程中额外的困难也涉及到这类服务，如提供“钻孔”换气的车厢、减小悬挂车厢数量以使火车运行更平稳、车厢不得满载、空车厢返程，以及其他可能出现的类似的偶然情况。”^③最后，运送商品从粤途经月再沿相同线路至悦的运费低于运送商品从粤至月（月即为商品消费的目的地）的运费是恰当的，只要卸货费是在运费中一起支付的，这样做的理由就很充分。因为前一类型的商品完全节省了在月的卸货费。即便不考虑卸货问题，从粤至月的运程，如果作为某一较长运程的一部分，它也比作为单独的运程节省成本。粗略地讲，其理由是任何长途运输之后，发动机与设备休整的时间，都将发生成本并归结于该运程，但是休整时间的长短却并不随着它所结束的运程的长短的变化而有所不同。因此，长途运输比一系列带有多次中途等待的短途运输，可以从同样的发动机、车皮、

① 阿克沃斯：《铁路经济学基础》，第 源圆页。

② 参看海恩斯：《限制性铁路法规》，第 源圆页。

③ 《经济学季刊》，源圆年 员月，第 源页。

车乘人员等等中间获取更多的里程；发动机与车皮具有较好的负载能力，而且线路被连续地使用”。^① 除去装卸费之外，这种考虑提出运输服务某种形式的递减的运价。英国（战前）商品运价分类中接受了这种观点，它规定对于最初的 100 英里按某一最高的运价计算，对之后的 100 英里按低于最高运价的水平计算，对之后的 100 英里按更低的运价计算，而对之后更长的运程，则按最低的运价计算。此范围并不包括卸货费，卸货费的确定与运程距离无关。

再次，必须对如下事实予以关注。虽然在物质层面上看，某些服务在成本上是相同的，但是当在一天内不同的时间或一年中不同的季度提供它们时，其成本就不一定相同了。这种考虑对于电力供给具有实际的重要性。为了可能提供满足“负荷高峰期”所需要的电流，必须在没有小时或季节例外需求时的状况之外，附带安装大量的设备。让我们假设，在 1 年的时间内需要每小时 100 万个单位的电力，在其余的时间内需要每小时 10 万个单位的电力，结果是，设备的成本必然要总是保持在 100 万个单位的成本的 10 倍。于是，负荷高峰期电流的实际成本，在其取决于设备成本的范围内，可以计算如下：在全部非高峰期内生产所需单位电量的设备成本为 10 乘以总设备成本的 10 倍（即 100 倍），而高峰期内生产所需单位电量的设备成本为 1 乘以总设备成本的 10 倍，再加上该全部成本的 10 倍，即为总成本的 100 倍。也就是说，在满负荷时提供 100 万个单位的成本等于在非满负荷时提供 10 万个单位的成本的 100 倍。换言之，满负荷期内服务的每单位产出的设备成本（直接成本除外）是正常服务的设备成本的 100 倍。这说明，单纯竞争或者服务的成本原则，对于在不同时间提供的电力应规定不同的价格。很显然，相同的情况也适用于电话服务和电报服务，且不说卡特尔专为季节性游客提供的旅馆和公寓服务。在某些行业，其产品 in 淡季可以被储存，因而其设备可以被调整到适合需求的平均产量水平而进行连续性生产，这些差异不应超过储存成本及利息损失。然而，铁路至少在客运问题方面直接与电力服务相类似，即它们所提供的服务必须在供给时予以生产。因此，服务的成本原则似乎有理由对

^① 阿克沃斯：《铁路经济学基础》，第 104-105 页脚注。

繁忙季节和每天的繁忙时刻的运程比其他时间索要较高的价格。当然，这种性质的差别定价并未严格地加以实施。的确，事实上的情况是，出于其他原因，刚好为每天和每周最拥挤的时刻发售最低价的车票（工人票和周末票）。不过，这种类型的差别定价以隐匿的形式的确存在。因为，当一个人在晚上五点钟乘坐伦敦地铁，作为拉着吊环的站客，他支付了与在三点钟舒适旅行时相同的票价，但却得到了不同的低档服务。这就如同他在两个时刻旅行，都得到同样舒适的服务，但为拥挤时段支付相对较高的车费一样，成为实际上的差别定价。

最后，在某些条件下，服务的成本原则逻辑上将导致对连续性购买者比间歇性购买者索要较低的价格。理由之一是，连续购买者不会对满负荷的峰值造成影响，而间歇购买者却会在某种程度上对其造成影响。于是，如果不能像高峰期与非高峰期之间那样对服务采取差别定价的话，则有时可对连续性和间歇性的服务试着采取差别定价的方法。这种做法是不完善的，一位具有间歇性的但均属于非高峰期的需求的消费者所牵涉到的成本，比具有连续性需求的要小。实际上，这种类型的差别定价仅在需要装置专用设备，以便分别地为不同的客户提供服务的行业中才能见到。很明显，如果设备使用的次数少，将比使用频繁的情况对每次服务索取更高的费用。如果有必要进行调整，可对该设备的安装索取总费用或年租金，然后对使用该设备的每个人每单位服务收取相同的费用。这是电话行业广为采用的方法。然而，当出于任何原因并未采用这种方法，而是通过服务的价格实现全部收费时，则服务的成本原则将必然导致对单独负荷因素小的用户索取公开的歧视性价格。但是，这种考虑并未直接应用于铁路运费问题，因为，除了对特殊的专用线直接收取费用以外，铁路并未提供服务于特定顾客的专用设备。

目前所得出的结果，仅当向不同的购买者群组销售的运输服务不是联合供给品时才有效。如果它们属于联合供给品时，则单纯竞争或者服务的成本原则，将不再受到上一节中所提出的条件的限制，即每吨每英里的运输服务必须按相同的价格销售。因为，当两种或两种以上的商品或服务是同一过程的联合产物的话，即如果没有其他各种产品的供给，其中一种产品的供给就不能实现的话，则单纯竞争所

引发的就不再是各种产品每磅（或其他单位）相同的价格，而是相对需求调整后的各种价格，以便售出所有的产品。因此，如果商品 A 和 B 的运输，或者商品 A 为目的 C 和 D 的运输属于联合产品的话，则单纯竞争很可能对它们收取不同的每吨每英里的价格。于是，确定铁路公司提供的各种服务，实际在多大程度上属于上述意义的联合产品，是极具重要性的。

许多权威人士坚持，在铁路运输行业中联合成本占据主导地位。他们认为，沿着同一路线从任何 A 点至 B 点的煤炭运输与铜材运输主要地而且基本地属于联合产品；同样，商品 A 从 A 点运送至 B 点而且在 B 点消费，与商品 A 从 A 点运送至 B 点但将再运送至 C 点也是如此。陶西格教授对此观点说明如下。首先，他发现，“不论何时，当大型固定设施非为单一目的而为多种目的而使用时，联合成本的影响就会自行出现”。^① 进而，“修建铁路的劳动——或者换一种表述的方式，凝结于铁路的资本——似乎同等地服务于运输的每一件物品……不仅仅是铁路的固定资本，而且很大一部分营业费用，事实上很可能是最大部分的营业费用，不能为运输的每一项所分离，而是对运输的全部或大部提供共同的服务”。^② 根据陶西格教授的观点，大量共同的追加成本的存在，其本身并不足以实现联合供给。为此，可用于不同目的的设备才是关键的。于是他写道：“在大型设备用于生产一种相同产品的场合——例如生产钢轨或素色棉布——当然就不可能发生联合成本的特殊影响。”^③ 不仅如此，他更乐于认定，从某种意义上说，从 A 点至 B 点的不同物品的运输，与同种物品为不同目的的运输，都属于相同的商品，均处于与素色棉布完全相同的地位。若干吨商品的货物将卖给铜材商人，而若干吨将卖给煤炭商人的事实，并不意味着与提供了两种不同的商品一样。然而，他认为，这些运输虽然在一种意义上是相同的，“但在对于当前的目的十分重要的意义上——作为需求的条件来看的时候”，则不是相同的。^④ 因此，他主要关注的是，

① 《经济学原理》，第一卷，第 100 页。同时参看第二卷，第 100 页。

② 陶西格：《铁路运费理论》，载于里普利的《铁路问题》，第 100-101 页。

③ 《经济学原理》，第一卷，第 100 页。

④ 《经济学季刊》，1904 年，第 100 页。

当一种商品，在它的生产中追加的一般成本占有很大比重，不是提供给同一市场不同的人，而是提供给一系列分割市场中的不同的人，对一个市场的供给与对其他市场的供给联合进行时，预期单纯竞争在这种情况下有可能采用差别定价体系。

现在，是否将联合产品这一称谓用于与陶西格教授所探讨的相关的服务，当然只是一个文字上的问题，然而，这些服务是否是联合产品，从预期单纯竞争有可能采用差别定价体系的意义上看，则成为一个实实在在的问题了。我们认为，巨大的共同的追加成本，其产出的供给与分割的市场相结合，并未使铁路服务在此——唯一重要的——意义上成为联合产品。为了使它们可能成为联合产品，必须更进一步地，在设备等方面追加的投资不仅仅有助于每一市场的供给，而且该追加投资不可能被用来促进一个市场的供给而没有促进其他市场的供给。对此观点可以说明如下。当棉布商品供给两个不同的且独立的市場时，发生于这些不同的市場的成本，大部分是共同的。因为在很大程度上，它们存在于棉布行业的追加支出中，而无法具体分配给运往不同市場的商品。然而某一给定的追加的投资，并不必然对适用于这两个市場中每一个的产出增加了什么东西。如果投资前第一个市場得到了 $\frac{1}{2}$ 个单位的棉布，而第二个市場得到了 $\frac{1}{2}$ 个单位，而投资后增加的棉布可能在两个市場之间分配，或者全部进入第一个市場，或者全部进入第二个市場。不过，当棉纤维和棉籽通过一个相同的过程提供给不同的独立的两个市場的时候，给定的追加的投资却必然对于适用于这两个市場的产出增加了某些东西。在后一种情况中很容易看到，单纯竞争，一般来说，将导致差别定价；然而在前一种情况中，却不会这样做。因为，如果许多销售者为若干具有分割的需求关系的市場的运输或其他任何方面进行竞争，而且如果其中某一市場的价格比其他市場的高，则必然激发起每一个单个销售者的兴趣，将其提供的服务从低价市場转向高价市場，而且这一过程必然使不同市場的价格最终达到相同的水平。在单纯竞争的条件成立的情况下，这一结果均会出现，而与所讨论的商品或服务的生产中，追加成本是否在主要成本中占有很大的比重无关。因此，我们不能接受陶西格教授的观点。联合供给，从我们在这里使用这一概念的意义上来讲，并不像他所认为的

那样，以基本的和一般的方式存在于铁路运输行业中。^①

同时，应该清楚地认识到，在铁路公司所提供的服务中，联合供给的确发挥了某种作用。这在由粤至月的运输与反方向由月至粤的运输之间尤为明显。铁路的机制像轮船公司的一样，要求从粤行驶到月的列车接着从月行驶回粤。在移动列车方面增加员百万英镑的开支，必将同时增加列车从粤至月以及从月至粤的移动次数。这意味着真正的联合性。由此可以推断，一种铁路或轮船运费的竞争的机制，一般来说将不会对从粤至月以及从月至粤的运输中索取相同的费用，

① 关于联合成本概念相对铁路运输的关系的一般性问题，参看陶西格教授与我之间的讨论，见1980年1月和2月，《经济学季刊》。还有两点应予说明。

第一，就本书赋予它的意义而言，联合成本的概念有时适用于生产一种商品，但适用于商品生产过程的单位比商品的单位相对大的场合。例如，当生产过程的边际单位生产员个单位的产品时，则可认定这员个单位的产品必须提供某一价格，足以补偿这一单位的生产过程，但是对于供应商来说，这员个单位的总价格是如何由单个价格组合而成的并不重要。然而，在以上述的一般形式提出问题时，这种观点没有考虑到事实上员个单位的产品既可以从员个生产过程的每一个成果中所扣除，也可以从一个生产过程单独获取，而且在自由竞争的条件下，如果任何单位产品价格不等于员个单位生产过程供给价格的员的话，则将会自然而然地采用后一种扣除的方法。这表明，由相同的生产过程在相同的时间内所生产的物质上相同的产品，一般来说在任何意义上均不是联合产品，尽管生产过程的边际单位很大。但是这种答复并不切题，当实际提供的生产过程的单位数，是进行任何生产客观上所提的生产过程的最小值时，联合供给的概念就不能予以排除。在这些情况下，不存在与本书所认定的最后产品单位为联合供给相矛盾之处。通过任何地区，使铁路得以建成的造价最低的铁路的建设成本，是铁路所提供的各种服务项目的联合成本，由此可以推断，这种分析思路可以获得与本章5.2中以不同的分析思路所得出的相同的结果。在探讨使铁路得以建成的最低造价的铁路的特殊问题中，这两种思路同样适用（参看《经济学季刊》，1980年2月，第158页）。不过，由于通过联合供给的方式所进行的分析，仅适用于单一的具体类型的问题，而通过歧视性垄断的方式所进行的分析，本书将采用的分析的方法，适用于所有的问题，故后者应予以优先考虑。

第二，如果愿意，联合供给的概念可以用于由同一设备在不同的时间内所提供的相同的服务。因此，对于夜间和白天的铁路运输服务，可以称之为联合的服务，并以此为基础收取不同的运费。这种考虑对于电费的收取尤为重要，它证明以某种形式的差别定价取代全天或全年几近相等的收费方式更为合理。如果我们考虑在两个时段对变动的需求提供相同的服务，则会以不同的思路得出相同的结果。相对于铁路在相同时间运送不同的物品而言，这一点的差别是，铁路能够调整并运送任意数量的物品，以至于运送粤并不影响运送月的能力；但是不能仅仅假定铁路在白天运送粤，除非认定它在夜间也有运送粤的能力。当然，如果资本设备能够在确定的使用期间内而非时间期间内维持其全部价值，则这种差别将失去其大部分重要性。因为过去在夜间使用较少的话，则之后可以在白天较多地使用。但是，事实上设备大部分因时间的流逝而损耗，而与使用与否无关。例如，铁轨与枕木因气候而变质（参看沃特金斯的《电力费率》，第158页），并同时变得陈旧。

而是对较大需求的运输方向收取较高的运费。当然，这就是为什么一般对于价值相同的商品从英国运出货物的费率，相对于运进的费率低的原因。我们的进口，大部分为食品与原材料，我们的出口，除去煤炭之外，主要为制成品，前者自然产生对于运输服务的较大的需求。如果没有我们煤炭出口的影响，则二者之间的差异一定比现在更大。在美国向东和向西的货物——虽然不是乘客——之间存在着类似的关系。因为“那些向世界供给食品和原材料的人造成了比他们所购进的货物大得多的吨位”。^①然而，联合性的这种因素仅具有相对小的重要性。与铁路经济学著作者的一般观点不同，由铁路公司所提供的服务，主要地，并非是联合供给。因此，结论是，在本章所设定的条件下，单纯竞争一般将形成对于所有商品收取相同每吨每英里运费的制度，而不论商品具有何种性质，以及商品是在月消费还是经由月运往更远之处。

“服务的价值原则”或者第三级别的歧视性垄断，具体含义较为复杂。上一章已经说明采用此原则的垄断者将把他们所服务的市场分割成若干个子市场，并在这些子市场之间实行差别定价以促使自己的利益尽可能最大。上一章还进一步说明，在实际条件允许的情况下，为了最理想地实现这一目的，一种可供选择的分割市场的形式，是让每一较高价格的市场包含有尽可能少的需求，其需求价格低于下一个子市场中所包含的最高的需求价格。这些子市场一旦分割完毕，对于它们索取的价格的确定并没有理论上的困难，可以运用某种简单的数学公式予以表述。^②的确，有时人们认为，如果采用此方案，对于不同市场确定的相关费率简单地取决于这些市场的需求的相对弹性

① 参看约翰逊：《美国铁路运输》，第页。应该注意的是，虽然在铁路一等和三等旅客服务之间的联合性很小，但是在轮船一等和三等旅客服务之间的联合性却可能相当大。因为轮船的建造，必然同时形成轮船上较舒适和较不舒适的部分。

② 因此，令 $\phi_1(p_1)$, $\phi_2(p_2)$, 代表 n 个分割市场中的需求价格， p 代表供给价格。

在第三级别歧视性垄断条件下的各分割市场的适当的价格，由满足 n 个如下形式的方程式所确定的 $\phi_1(p_1)$, $\phi_2(p_2)$, 的值所给出：

$$\frac{\partial}{\partial p_i} \{ \phi_1(p_1) \phi_2(p_2) \dots \phi_n(p_n) \} = 0 \quad (i=1, 2, \dots, n)$$

这 n 个方程式足以确定出 n 个未知量之值。

(对某种未确定的产量而言)是不正确的,或者认为其简单地取决于这些市场的相对需求价格(也是对某种未确定的产量而言)也是不正确的。真正的决定因素是代表不同市场的完整的需求关系的整体条件。^①而且,尽管这些决定因素一般来说是复杂的,但是只要不同的市场构成被确定下来,它又是非常精确的。受到实际条件的限制,对于某一铁路公司来说,真正的困难在于在各种不同的子市场系统之间做出选择。有关从公司的角度出发如何选择最有利的系统的研究,实际上在对客运和货运市场分类方案两方面而展开。为了说明服务的价值原理在实际上的应用,有必要对这些方案加以描述。

在客运方面,铁路公司发现,服务的价值原理几乎完全可以由主要以不同乘客群组的财富水平为基础的分类方案所满足,相应的假设条件是,较为富有的人们对于运输的大部分需求所产生的需求价格,比较为贫穷的人们对于运输的大部分需求所产生的需求价格要高些。由于实际上无法直接按财富的差别进行分类,故采用了各种与财富水平相联系的指数或者标志来进行分类。因此,在美国铁路公司对于移民制定了特别低的费率——低于当地美国人的费率,尽管当地美国人很愿意乘坐移民车辆。^②在某些殖民地区,存在根据旅行者的肤色制定的差别费率,如黑人,一般认为其经济状况较差,故收取比白人低的费率。^③同样在英国,以及仍然十分明显地在比利时,铁路公司对于工人票制定了非常低的费率。^④这种做法非常类似于伦敦店主的做法,他们对于衣着入时的顾客的要价高于其他人。同样,剑桥的船夫往往对下午租船的五人组成的团体要价 5 先令,而仅对一人租船者要价 1 先令。然而,基于财富指数进行的分类是相当粗略的。因为相对给定的旅行,拥有同样财富的人们在不同的场合将产生差异很大的需求。认识到这一事实后,铁路公司则依据旅行过程中的舒适程度、速

① 当代表需求关系的曲线为直线时,这种复杂的决定因素退化为简单的形式,即为每一个这样的市场中相对于最急切的需求数量的需求价格。在这些条件下,如果不变的供给价格的条件成立,则可以证明每一市场适当的垄断价格应为供给价格与相对于最急切的需求数量的需求价格之间差值的一半。

② 《经济学季刊》,1904年 11月,第 3 卷 1 页。

③ 参看科尔森:《政治经济学讲义》,第六卷,第 104 页。

④ 参看朗特里:《土地与劳动》,第 104 页。

度、时间等等，以及预定的旅行的目的构造出各种相互交叉的分类制度。因此，对于头等服务或某些特快列车的费率，均高于较差服务或较慢列车的费率，其差异程度超过了提供这些类型的服务的成本上的差别，^①而对于凌晨的车次则规定了特别低的费率。以相同的方式，在分割假日旅行方面作出尝试，依据与必须的商务旅行相比较低的需求，提供特殊的旅游项目票、周末票或观光票。

在货运方面，铁路公司发现服务的价值原则几乎可以被主要以运输的商品的相对价值进行的分类所满足，其假定条件是关于较高价值的商品组合的运输的需求所产生的需求价格，高于关于价值低的商品组合的运输的需求所产生的需求价格。这种假设成立的理由如下：对于任何商品任何第 n 个单位从 A 至 B 的运输需求所产生的需求价格，可以通过该种商品在 A 的价格超过如果该单位商品未予运输而在 B 销售的价格以上的部分予以量度。但是，依据任何分配的法则，任何物品分别在 A 和 B 的价格之间的可能的差异程度，将因两地之间缺乏理想的运输联系而加大，正如 A 与 B 两地白杨树高度的可能的差距，大于两地卷心菜高度的可能的差距一样。预期昂贵商品差异的百分比数比廉价商品的更大是没有道理的，但是预期其差异的绝对量更大则是合理的。对于英国铁路在《铁路费率与运费法案》之下采用的分类的细节所进行的研究说明，相关商品的价值被用来作为分类的基础。广义上讲，清单上任何层次的较低的位置，均包含着较为廉价的商品。^②同样，美国铁路委员会的若干决策也是建立在这一假定的基础之上的——制椅材料比制成的椅子，葡萄干比干果，等等，均是如此。^③

有时，公司或者管理部门在实践中难以直接根据价值对商品予以分组。在这种情况下，可以根据其差异易于反映价值差异的指标，对商品进行分组，间接地取得相同的结果。由于一般来说，对于任何高质量的商品均比低质量的商品要进行更好的包装，故有时根据所使用

① 科尔森认为所有列车都接纳三等乘客，但是对快车收取追加成本的方案，比目前大陆铁路公司的方案更优，在该方案下，希望快速旅行的乘客必须支付三等与二等票价之间的全部差额。

② 参看马里奥特：《运费与票价的确定》，第 100 页等有关这些清单的内容。

③ 参看《经济学季刊》，1954 年 1 月，第 58 卷 1 页。

的包装的方式来调整运费。例如，在法国，好酒一般以 10 公升或 20 公升的桶装，而普通酒则以 10 公升的车装，桶装酒的运费处于较高的等级。

有必要进一步说明的是，对于客运服务以及货运服务，单纯以运输商品的价值进行分类，在某种程度上必然是粗略的。由于这一原因，往往也利用其他标准进行交叉分组。因此，在从 A 运输至 B 的一定价值的商品组中，可能会依据是否在 A 容易自行生产，或者从 A 以外的其他地方容易获取，或者既不容易生产又不容易获取等差别对该商品进一步分类，并对后一类索要较高的运费。此外，在由同种商品的单位所构成的单一组别中，也可以再划分小类。例如，在英国收获期之前的几周内，自德国运往英国的蔬菜的运费，比英国收获期之后的要高；从法国南方运往北方的蔬菜的情况与此相同。同样，有时会根据所运输的同样物品，将因投入不同的使用方式进而制定不同的费率，例如建筑用砖、铺路用砖或耐火用砖分属不同的等级。然而，应该看到，美国州际商务委员会拒绝承认以此为基础进行分类的有效性^①，更为重要的是拒绝根据最终目的地所进行的再分类。于是，从 A 运往 B 并在 B 消费的商品，将与从 A 运往 C 再运往 D 的商品分属不同的组别，并计取不同的运费，理由是世界不同区域的差异性并不与其距离上的差别成比例。不能设想，如果 A 位于 B 的 100 英里之外而非 50 英里之外，则在 B 处所生产的某种商品的成本将比在 A 处更高些。因此，与短途运输相比较，在商品的长途运输中，对于第 100 英里运输价值的需求可能要小些。对于食物和原材料等物品来说，这种考虑尤为适用，它们实际上可以在温度或气候的相当大的范围内形成差异。不过，它们在某种程度上与所有商品均有关，无须怀疑，这也正是英国、法国和德国实行对于商品——而非旅客——逐渐降低的费率制度的部分原因。^② 当 A 与 B 直接由水路运输相连，以及 A 与 B 由铁路运输相连，加上 B 与 C 由更多的铁路或水路运输相连时，差别定价的做法更为突出。在这些情况下，对于在 B 处消费的任何商品将其从 A 处运送

① 里普利：《铁路、费率与条例》，第 100 页。

② 参看马里奥特：《费率与票价的确定》，第 100 页。

到月处的许多单位的需求价格，比对于将其从粤处运到月处，并将继续将其从月处运送至悦处的任何单位的需求价格，很可能都要高得多。基于这一事实的分类可以说明，为什么从柴郡进口经由利物浦运往伦敦的货物的费率，远低于产于利物浦的相同的货物运往伦敦的费率。根据同一原则，“普鲁士邦铁路对于自俄罗斯运往海外各国（瑞典、挪威、英国等等）的谷物，制定了特殊的费率，自边界至德国港口、刚格斯堡、但泽等地的每吨每公里运费，低于德国的谷物运往相同各地的运费。……需要指出的是，制定如此低的费率的目的在于，确保普鲁士铁路的运输量，如果运费不降低，货物可以经由里加、雷威尔和列加进行运输，而不一定再通过普鲁士铁路进行运输”。^①

现在，是从国民收入的观点将服务的成本原则与服务的价值原则加以比较的时候了。众所周知，按照通常的观点，以服务的价值原则，或者换句话说，以货物所承载的价值所确定的费率，毫无疑问地优于与其竞争的另一原则。然而，在我们看来，这种流行的观点主要建立在两种含混的认识之上：其一是假定铜材的运输与煤炭的运输，以及从粤处至月处的运输当接续运输分别为需要与不需要的时候，均为联合产品。在本章中已经证明这种假定是靠不住的。由此进一步假定，采取比较边际需求的方法为联合产品确定运费，即是以服务的价值原则定价。这一假定与另一个假定同样靠不住。稍加考虑即可看出，以这种方式为联合产品定价，就是在遵循服务的成本原则，——或者对相同的物品冠以不同的名目——单纯竞争的原则。其二是采用歪曲对方的手法驳斥对方。进一步的争论证明，从歧视性垄断的角度出发，服务的价值原则优于单纯垄断。因此需要指出的是，在垄断者能够为自己制定最为有利的费率的条件下，受到必须对铜材运输和煤炭运输制定相同费率的限制时，将使他完全停止煤炭运输，而继续按某种高运费进行铜材运输，如果允许在这两种费率之间实行差别定价，则可以使国民收入有所增加。^②显然，这种观点虽然就其自身来说是成立的，但是对于是否第三级别的歧视性垄断不优于单纯

① 《铁路会议报告》，1885年，第28页。

② 参看本书第二编第4章的另论。

垄断而优于单纯竞争的问题来说，是毫不相干的。廓清这些混淆之后，在铁路运费方面采用服务的价值原则与采用服务的成本原则之间的问题，构成了在上一章中提出的这一基本问题的特殊情况，即所谓的第三级别的歧视性垄断与所谓的单纯竞争之间的问题。

对于该问题讨论的结果是，一般来说单纯竞争更为有利。不过存在着一组条件，使它的竞争者处于优势地位。这些条件是，当无法确定能够收回与任意产品数量生产开支相对应的价格时，差别定价制度是可行的，这将使某些产品有利可图。它们已由哈德利原则所说明，即对于从 A 处运送至 B 处的货物，在与 B 处消费以及经由 B 处进一步运往 C 处的货物之间实施差别定价。他写道：“假设，问题在于是否可以通过两大城市之间的农村地区修建一条铁路，两大城市之间已经拥有水路沟通的便利，而中间地带却没有。”对于由起点 A 经由中间某一点 B，将进一步运往另一终点 C 的货物收取的运费，必须要低些，该运费应该低到这种程度，即如果将该运费应用于所有从 A 处运送至 B 处的货物的话，将使得这一段铁路的运营无利可图。但是，对于从 A 处运送至 B 处并将停留在 B 处的货物的需求是如此之小，以至于它无法支撑该段铁路的运营，无论所确定的运费如何高或如何低均于事无补。“换言之，为了最起码的生存，铁路必须确保不同的两件事——对于它的当地运输的高费率，以及仅能依靠低费率所吸引的转运货物的庞大运量。如果修建这条铁路，则必须实施差别定价”。^①可以构建一种与此完全相同的观点，即当条件为除差别定价之外，将不会发生任何货物运输，而货物的销售收入将补偿其生产成本时，对于不同的商品应制定有差别的每吨每英里费率。依据同一原则，可以证明在某些情况下，应该允许铁路公司对于迂回线路两个终点之间的运输收取异常低的费率，起到防止在这两点间修建直线铁路的作用，其条件是，若无这项安排，建设任何迂回铁路都是无利可图的，从而使它所服务的中心地区蒙受损失。我们对于这些条件实际上可能存在的假设并无异议。然而，哈德利原则及其追随者们，并不满足于上述

① 《铁路运输》，第 155 页。可以想见，在这些情况下，铁路的修建可能被否决，即它将对竞争行业水路运输损害到完全冲抵了铁路所带来的利益的这种程度。然而，只要铁路自身能够予以维持，则证明这项反对并不适用。参看本书第二编第 2 章 156 页。

所能给出的解释，未加证明地暗中强加于人，认定这些是整个铁路世界的典型，因而自行假设，已经证明了应该用服务的价值原则确定所有的铁路运输费率。这种不加证明的推断，显然令人无法接受。认真探讨某种条件的范围，用以判断服务的价值原则在实际上可能的扩展，这是必要的。

从分析的角度出发，情况是很简单的。正如在上一章所作的说明那样，为了使垄断加上第一级差别定价能够生产单纯竞争无法实现的产量——我们依据最简单的情况，即某一市场的需求与其他市场的价格无关——这里所描述的，在需求与供给的一般条件之间，必然存在着某些特定的关系。能使垄断加上第三级差别定价导致这一结果的条件，则较不确切。使得第一级差别定价刚好取得成功的条件，一般来说，将无法使得第三级差别定价取得成功。然而，大体上我们可以得出的结论，即当条件使第一级差别定价获得利润丰厚的成功时，第三级差别定价也将拥有成功的好机会——实施差别定价所分割的市场的数目越多，以及根据垄断者的观点，它们的构成越令人满意，则机会越好。我们的问题是，确定这种状况实际上发生的可能性有多大。

第一，已经证明在递减的供给价格法则作用很强的投资的形式中，这种可能性最大。^① 有理由相信，在相当的发展已经实现之前，这一条件在铁路公司中一般均可得到满足。理由是，一家铁路公司的固定设施，不可能在运量低于某一最小水平的情况下予以修建。对于铁路运输来说，安排每周一盎司货物的运输的总成本，与安排数千吨货物运输的总成本几乎相同。因为为了勘测和法律费用，在山谷间与湍流上造桥、开凿通过岩石的隧道、修建车站和月台等，均要承担同样巨额的成本。这意味着直到进行某项巨额投资之前，递减的供给价格都在发挥强大的作用，之后才有所递减。因此，到目前为止，与其他行业相比，铁路服务领域更易于具备使歧视性垄断优于单纯竞争的条件。

第二，已经证明在对弹性需求的产品进行投资的形式中，歧视性垄断可能生产某一产量而单纯竞争产量为零的可能性最大。^② 在铁路服

①② 参看本书第二编第 四章 异，以及附录三 异

务中，一旦运费降低到相当的水平，就有理由相信，运费的小幅下降将引起需求的大幅上升，增加的需求不仅来自当初由其他机构运输的商品，而且来自当初根本未予运输的商品。换言之，有理由相信该项需求一般来说是富有弹性的。于是从此处可以再作一次推断，铁路服务领域比其他某些行业，更易于具备适合歧视性垄断的条件。然而，对于直到相当巨大的货运量已经达到之前递减的供给价格法则均会发挥强大作用，以及对于铁路运输服务的需求是弹性的两点的认同，并不说明单靠这些条件就可以充分保证歧视性垄断将可能生产某一产量，而单纯竞争却无法做到这一点。必须进一步具备的条件是，相对于某一小量的服务的需求价格和供给价格——更为一般地，整体上的需求表与供给表——应该以某种特定的方式相互联系。很明显，如果相对于某一小量的需求价格高于供给价格，则单纯竞争就有可能生产某一产量，因而我们所关注的条件并未出现。同样明显的是，如果相对于某一小量的需求价格远远低于供给价格，则无论是单纯竞争还是歧视性垄断，均不可能生产某一产量，因此，同样这些条件没有出现。为了使这些条件有可能出现，似乎某种中间状况必须得以建立。于是，一方面，受到影响的地区一定不是非常繁忙而且人口密集的；而另一方面，它又不是非常冷清而且人口稀少的。所需要的是具有中等水平的经济活动与人口密度的一定的范围。这一范围，与整个可能的范围相比较，自然不是宽阔的。因此，对于在任一时刻随机选定的任何铁路公司来说，使歧视性垄断比单纯竞争更为有利于国民收入的必要条件出现的可能性，似乎是先验地非常之小的。的确，有许多实际方面的专家宣称，这种可能性的范围实际上是很大的。但是，正如对于这一点给予高度关注的埃奇沃斯所认识到的那样，毋庸置疑，“如果高级权威人士反复强调对于该先验的不可能性的充分认识，必将产生更为重大的影响”，但他们却不肯这样做。^①

另外还必须看到的是，随着任何国家人口和总财富的扩张，对于任何线路的铁路服务的需求都在逐渐增大。因此，在任何时刻进行随机的选择，影响随机选择的任何铁路的条件都不可能是这样的，即基

^① 《经济学期刊》，1934年，第4卷第1页。

于服务的价值原则的铁路费率体系比基于“服务的成本原则”的对于收入更为有利，任何随机选择的线路将经历具备这种条件的时期，并非是不可能的。当财富和人口的增长达到某一点时，这种条件便会出现，而当其后又达到另一点时，这种条件便会消失。如果服务的成本原则永远适用的话，而且如果不提供国家补贴，直到达到后期的这一点之前，某些铁路将不会予以修建——当通过供给的经验出现“建立起”某种需求的时候，当然这一点并不必须是铁路值得修建的时刻——即使事实上抵达前期的一点时，它们就可以被修建，并且有利于社会。其结论是，当任何线路处于这两个阶段的中间状态时，应该采用差别定价或者服务的价值原则，一旦人口的增长和需求的扩张大到使其脱离该状态时，这一原则就应该让位于单纯竞争或者服务的成本原则。^① 似乎在大部分普通的铁路线上，适用服务的价值原则的时期都是很短促的。^②

异乎寻常甚至该原则这种有限的应用，也仅仅在纯粹的服务的价值原则与纯粹的服务的成本原则之间不存在第三种方式的前提下才可以。然而，事实上，存在着第三种方式，即可以在坚持服务的成本原则的同时由国家提供补贴。显然，在加速铁路建设方面，由服务的成本原则加上补贴的协助予以完成，与由服务的价值原则没有补贴的协助予以完成，将产生完全相同的效果。社会整体将从税收中提取部分款项以确保铁路必要的利润，在另一方案中，该利润则来自于购买运费最

① 比克戴克先生（《经济期刊》，1951年7月，第158页）与克拉克先生（《美国经济学会会刊》，1951年9月，第158页）认为，事实上，从一种体系向另一种体系的转换，并非发生在当增大的需求使该铁路超过刚才所描述的状态的时刻，如果发生的话，则发生在需求增大到与供给曲线相交于其斜率由负变为正的那一点。在我们看来，这种观点没有任何充分的依据。

② 根据与上述相同的思路，有可能认为，当铁路建成之后，并且已经达到基于服务的成本原则盈利的运营阶段时，则另一阶段即将到达，于是基于服务的价值原则将使第二线路的修建成为可能，并且有利于社会，虽然在基于服务的成本原则的费率体系中，这种扩张对于公司并非有利。这种看法证明建立某种差别费率体系，仅运用于新线路的货物运输是合理的；同时，对于该种看法加以修正，便可以证明建立这种体系，专门运用于任何附加的列车或车厢的货物运输是合理的，如果不实行差别定价，这些列车或车厢就不值得运营。然而，事实上，不可能以这种有限的方式运用服务的价值原则。如果将其只运用于第二条线路或附加的列车的运输中，则更进一步地，必须将其中用于该线路的所有货物运输上。以上所提出的观点并不能证实这一点。

为昂贵的服务的人们。因为铁路的修建符合公众的利益，故而从整体上看，似乎由纳税人而不是特殊层次的商人——或者最终由这些商人的产品的消费者——提供这笔资金更为公平。考虑到上一节所描述的中间阶段通过之后，需要将差别费率体系转换为非差别费率体系的实际难度，则从管理的便利性方面看，提供一段时间的补贴，然后在不再需要时取消补贴的方案，也是较优的。如果将廉价的铁路运输在以下诸方面所产生的间接利益也计算在内的话，如方便将劳动在一个国家的不同区域内均予以分配，使大规模的地方工业的发展成为可能，通过加强市场间的沟通而减小地方物价的波动——所有的变化均以这种或那种方式使生产获益——认为铁路运输业是应该长期给予一般性补贴的一个行业的看法，这是站得住脚的。显然，无须运用第二种工具去完成自己就能够完成的补贴的工作，因而服务的价值原则实在是毫无用武之地。

关于服务的成本原则或者适用于单纯竞争的价格问题，以及服务的价值原则或者适用于歧视性垄断价格的比较优势问题，这就是需要讨论的全部问题。不过，还存在着另外一种可能的方案。一家铁路公司可以进行如下控制，以保证整体上仅仅获取竞争的或正常的利润。不过这些利润的获取，来自于将某些收费低于成本而另一些收费高于成本的某种结合，正如一位医生的利润的获得，来自于对贫穷患者索取的低价与对富有患者索取的高价的某种结合一样。在铁路服务的某一领域，存在着充分的条件适用于这种做法。提供廉价的工人车票可以产生大量的社会利益。因为在适宜的条件下，这使得工人们虽然要在城镇上班，却有可能在农村居住，并因此使他们的子女在较为健康的环境中成长。^① 如果铁路公司被迫这样做的话（假设其收益由于管制已降至正常的竞争的水平），这一规定是可以兑现的；同时允许铁路公司通过对于其他的运输进行“垄断的”收费进行自我补

① 在比利时，被大加完善的廉价的工人车票体系，似乎就是以这种方式而发挥作用的。（参看朗特里的《土地与劳动》，第 152 页）。马哈姆博士对于它在事实上所发挥的作用给予了某种肯定，比利时是一片拥有“大型城镇”而不是“庞大都市”的土地，与法国和德国不同，它的绝大部分人口生活在居民为 5000-10000 人的市镇上。同时，马哈姆博士认为廉价车票也是具有负面影响的。

偿。然而，很明显，也可以动用国家收入对铁路公司提供必要的补偿，进而达到与此完全相同的结果。似乎没有更好的理由说明应该将这一负担仅加于利用铁路服务的人身上，而不应加于全体纳税人的身上。因为，即使铁路服务可以成为向其使用者课税的恰当的对象，我们也不能认定对其课税的总量，恰好达到对铁路服务的贫穷购买者提供补贴所需要的资金的额度。同样，也缺乏理由批准差别费率的确定，不是基于购买者的利益，而是出自铁路公司自己的选择。因此，这种附带有管制的利润的差别定价的制度，整体上看是不合理的。于是，我们就只剩下服务的成本原则了，在需要时将其予以修正，有时附带一般性的补贴，有时则对特殊服务提供补贴，使该项特殊服务以低于成本的价格出售。

另外还有最后一点需要说明。恰如我们在上述图4中所指出的那样，正确地应用服务的成本原则，涉及若干审慎的调整。因为这一原则并非对所有的人都制定单一价格，而是制定随着每次服务所发生的即时成本，以及服务完成的时刻与负荷高峰期的相互关系而变化的多种价格。实际上，完成这些调整往往是一项非常艰巨的任务，涉及昂贵的技术与簿记问题。因此，就总是存在着应该与其所追求的理想接近到什么程度为更好的问题，即究竟在哪一点，使进一步的接近所带来的利益，将会被这样做所产生的复杂、不便以及费用所抵消。提供电话服务的初期，在制定费率时为了简单和便捷，形成了不计呼叫次数的收取同一费率的制度；而且自来水费仍然不以实际用水量的任何量度为基础，而是依据所住房屋的租金估算可能的用水量来收取。至于电力，虽然已经设计出精密的仪表，不仅能记录电量的消耗，而且能够对于高峰期的用电量赋予较大的权重，然而由于这种仪表的成本很高，所以在许多地区小型房屋的用电仍然按照未测量的统一的费率收费。同样，对于包裹的运送，在取费上已经考虑了因其重量的不同所造成的不同的服务的成本问题，但是对于信件的投递，却没有考虑这一点；而且不论是对于包裹还是对于信件，均未考虑因其运送距离的不同（在英国版图之内）而制定不同的费率。同样出于对简单与廉价的考虑，决定依据服务的成本原则确定费率制度的铁路当局，在一定的范围内，无论如何都需要忽视不同的乘客所携带的行李重量上的

差别。这一类的考虑说明，当铁路管理当局选择采用地区运费制度时，并未对服务的成本原则的精神有丝毫的背离。显然，市区有轨电车系统必须这样做。因为事实上不再有比 1 分硬币小的硬币，因而不可能对每一个不同距离的旅程均制定不同的票价。只要地区狭小，地区性票价对于一般的铁路公司来说都是合理的。不过，如果地区的范围过大的话，则服务的成本原则被便遭到故意违背了。在一广大地区之内，对所有的地方都收取相同的费率的制度包含着重大的歧视，使那些远离其市场的企业比靠近其市场的企业获得实惠。事实上，这种制度向它们提供了某种补贴，但却以它们的竞争对手的支出为代价。的确可以证明，在一定的环境中，如果采用某种特定的方式，优惠一种供给的来源而不利另一种，将对国民收入有利。然而，这种来源于地区票价制度的差别是随机性的差别，并非是对认真选择出来的企业群组给予优惠。因此，平均来看，它类似于优惠一组企业而不利另一组相似企业的差别待遇。这种差别待遇造成商品的某些部件的生产（包括运输）成本高于其必要的实际成本。因为在该地区，提供给市场的远距离地域的任何物品生产的边际实际成本，均大于提供给市场的近距离地域的该种物品生产的边际实际成本。^① 可能有人认为，由此造成的直接损失，可能被地区票价制度对分散的属于同一行业的生产性企业产生的作用所平衡，该制度使得企业相互结合并进行反社会的垄断性的活动更为困难。^② 不过，这种观点似乎并不具有很大的说服力。该观点自身并非想要阻止大规模生产单位的形成，因为这种大规模生产单位具有经济性。正如即将予以说明的那样，为消除垄断行为的恶劣后果，似乎直接阻止合并以减少与之俱来的威胁，比间接地试图阻止合并的发生是更为可取的策略。^③

① 参看《经济学季刊》，1954 年 1 月，第 100~103 页，第 106~108 页，第 110 页；以及《关于铁路运费的分组委员会报告》，第 10 页。

② 参看《经济学季刊》，1954 年 1 月，第 106~108 页。

③ 参看本书第二编第 5 章 105

第 12 章 购买者协会

异 前一章的结论明确说明，在许多行业中，不论是单纯竞争还是垄断竞争，不论是单纯垄断还是歧视性垄断，均不能使其边际社会净产量价值与一般的边际社会净产量价值相等，因而它们都不能使国民收入或者经济福利最大化。不过应该注意的是，到目前为止所探讨的系统，都是由一部分人生产商品然后销售给另一部分人的系统。全因这一事实，造成他们调整上的失误。于是，自然会出现如下问题：通过购买者的自愿组合，由我们提供给他们所需要的商品和服务的做法，能否排除这些失误呢？

异 不论是最最终商品的消费者，还是利用购买进行未来生产的生产者所组成的购买者协会，其政策均由极大化购买者的总收益与总成本之差所指引。因此，必须确定的只是某一产量，除该种商品的购买者以外的其他人受到该生产的影响之外，这一产量将使得用于该生产的资源的边际社会净产量价值，等于一般资源的边际社会净产量价值。也就是说，在其他条件相同的情况下，它必然在一般的意义上消除了似乎属于垄断和单纯竞争的不和谐。然而，这一初步的抽象的说明，并不能解决我们的问题。它仍不足以说明，如果在其他条件相同的情况下，购买者协会将有利于国民收入。在我们能够据此对于这些协会在现实生活中所发挥的任何作用作出推断之前，我们必须追究在残酷的经济效率方面，它们如何与一般的商品经济相比较。因为很明显，购买者协会在价格政策上以及由此对于资源在不同的用途之间的配置上可能拥有的任何优势，如果在生产方面是无效率的，则都将被抵消。

异 作为这一工作的前奏，最好谨防某些混淆。首要的并且最为

明显的是，我们需要排除认为在某些领域，购买者协会比将其成员作为单独个人而进行经营时具有更高效率的所有陈述。易于指出多数人均以单个小量所需要的众多服务，却可能更为经济地大批量地生产出来。由小农小批量生产的各种质量的农产品的销售服务，就是很好的例证。为了更加经济地销售，需要认真进行质量等级划分，并对每一等级保持连续供给。而试图单独销售奶酪和鸡蛋的小农们，无法在足够大的规模上经营并令人满意地满足这些条件。因此，赖德·哈格德（~~厄德~~）先生关于丹麦写道：“在 1850 年，所谓的‘农民奶酪’比大农场生产的头等奶酪少销售 ~~许多~~，而在 1859 年，联合经营的奶酪，当然大部分仍然来自于农民的农场，比来自于大农场的奶酪获得了更大的荣誉和回报，通常所说的二等或三等奶酪已经在丹麦贸易的商品中销声匿迹了。”^① 不过，事实上，因为这种理由，奶酪的生产、火腿的熏制以及蛋类的推销虽然“为合作原则的应用提供了广阔的前景”，但却与当前的问题无关。因为这些事务同样为商业原则提供了广阔的前景。^② 诚然，在这一领域购买者协会能够比单一的小农以更低的成本进行经营，但是所有这些对于一家向农民们提供市场营销服务的普通商业企业来说，也完全相同。鲁（~~厄德~~）先生对此给出了两个例证。“一个例子是法国的奶酪贸易。该贸易由诺曼底和布列塔尼的商人所进行——他们在当地市场从单个农民手中购买奶酪，然后在他们的混成作坊中进一步加工。另一个例子是苏塞克斯的海斯费尔德地区的家禽贸易。该贸易是由饲养者从孵化小鸡的农民处购买小鸡，然后将其饲养、宰杀、处理，再由送货者或铁路部门收集，再运往伦敦或其他市场。这两个都是没有合作的完整的组织机构的例子。”另外，我们必须摆脱对于英国合作历史事件的过分的强调，理由是，当购买者协会这种机制引入零售贸易时，是否同样公平地引进了与之竞争的机制，这很值得怀疑。部分地由于不同商店之间不完善的竞争

① 《丹麦农村》，第 82 页。

② 同样，除去最终消费者之外的人群所组合的购买者协会的发展，也可能产生对于那些无关的消费者的垄断性行为。因为商业企业的发展也可能如此。

的结果，并非所有适用的经济性得以展示出来。^① 甚至他们自己也认为，“零售商作为一个整体，开办了比实际所需要的多得多的商店，为吸引少数客户承受着太多的麻烦并付出了过多的成本，然后苦心孤诣地使这些少数的客户在长期——非常长的长期——对于那些他们以信用所购买的商品，或者说他们赊去的商品，以及所有他们必须付费的一切予以偿还。零售贸易是一项易于进入的行业——马歇尔可能并不认为家政管理与家庭烹饪也是一种经营——其中有许多经济性也受到了影响”。^② 这一观点被帕累托的考证所强化，即零售商店很容易在竞争中不仅仅被合作社，也被大商场所取代^③——对此，在英国尚需加上非常重要的连锁商店。然而，将自从我们的消费者商店出现后所进行的零售贸易与这些商店加以对比，不能作为一项关于它们所代表的工业形态的相关特征进行结论性的检验，它就像将一个有某种理由怀疑其健康水平低于其同胞的平均健康水平的种族的成员，与另一种族的完全健康的成员相对比一样。因此，不能对历史的事例赋予过高的权重，我们必须进行深入的分析研究。^④

根据这种观点，在尝试估计购买者协会的经济效率的过程中，首先，我们可以看到，这些协会在结构上属于联合股份公司的形式。与任何其他的联合股份公司一样，一家购买者协会由股东们所拥有并且由在股东代表委员会监督之下的经理所控制；与其不同的是私人商号与一般的商业公司。为了比较它与它们的经济效率，我们自然

① 不过必须注意，不要把零售业中必然发生、公众也乐于为其支付的那部分成本当做浪费。“设想每一位打算购买一双鞋或者一套衣服的人，被要求在其购买的一两周之前进行预订，并对所要的物品支付一笔订金，然后同意在指定的地点和时间，保证完成这项购买。很容易看出零售工作能够如何有条不紊地予以开展，销售队伍如何连续地处于就业状态，库存如何被减少到最低水平。现在的情况是，我们为了使用自己时间的自由，为了犹豫不决和选择，为了维持能够应付所有的偏好与紧急事件的存货与人员，我们付出了沉重的代价。谈论竞争的浪费是正常的，在现实中其大部分都是与自由相联系的必然出现的浪费”（陶西格：《美国经济评论》，1937年增刊第5号，第六卷，第184页）。

② 马歇尔：《合作社会议开幕式致辞》，1933年，第18页。

③ 参看《政治经济学讲义》，第184页。

④ 需要进一步说明的是，即使在其他情况相同的条件下，合作社的红利支付与其他企业的具有相同的交易价格，也不能证明它具有较高的管理效率。因为正如一般情况所示，如果社会的现金销售体制得到极大程度的发展的话，则在此范围内的红利不过是对购买者前期清偿的债务的利息支付罢了。

会考察其管理的组织结构。在这一方面，购买者协会与商业公司相对于私人商号来说，都是较差的，恰如目前的政府部门缺乏私人企业所具有的那种快速反应与个人激励的机制一样。^① 但是购买者协会在某种程度上有可能激发其经理人与代表大会的热情，对其低效率给予补救，因为事实上他们正在从事一项适合于唤起公众精神的服务。实际上购买者协会可以在利己主义的动机之外，利用利他主义的动机，提高行业的效率。然而，与这种考虑不同的是，尚须进行另一方面的考虑。迄今为止，购买者协会都是由穷人所组成的，他们不熟悉大规模的经营，很可能不愿意授予经理人以充分的自由，并且在薪水待遇等方面过于吝啬，从而使经理人的积极性受到挫伤。不仅如此，他们的代表大会的成员，是从比较狭窄的范围内遴选出来的，往往比商业公司的董事们的经营经验要少。当然，这些相互冲突的因素在不同的情况下产生着不同的影响。

其次，当一个国家的工业的任何部分形成垄断竞争的时候，一般的商业机构都不得不在广告方面浪费大量的支出，正如在第 7 章 异质中所描述的那样。在这一方面，购买者协会处于相当有利的地位。当它们提供涉及以下方面的服务时，诸如购买农业饲料和肥料、开展批发贸易工作等，则它们可以不必进行任何直接的努力，即可确保满足其成员的全部需求。当它们所提供的服务为包装鸡蛋，或熏制火腿，或将牛奶和乳脂加工成奶酪和奶油时，它们的成员有时确实会因其他地方给予更好的待遇而离去，但对于协会来说，仍有可能在一定的范围内，以“忠诚”作为会员资格的条件，在很大程度上限制这类行为的发生，而无须求助于广告。当它们提供零售或授信服务时，利用规章制度推行忠诚的确是行不通的，并且未作尝试；不过，即使这样，忠诚事实上也在很大程度上通过成员在其自己的商店中的业主利益而得到加强。毫无疑问，在非成员中间想要开展协会的任何经营时，这种或那种广告宣传是必不可少的。不过，购买者协会与一般联合股份公司相比，具有相当的优势。因为它不仅能为加入它的成员提供廉价的商

① 在美国，公司总裁往往拥有相当大的个人权力，有时他代表公司行事，就像是一位私人老板一样。“一般来说，一家美国公司的总裁为其公司办事就像为自己办事一样，充满了自由与活力”（努普：《美国商业企业》，第 152 页）。当他愿意时，他只咨询董事长。

品，而且也在某种重要的企业制度下为其授予了部分所有权的意识。因此，它所推行的广告宣传往往更有效率，仅需较少的投入即可达到同样的效果。故在其他情况相同的条件下，它的效率会高于其竞争对手。

再次，除节省广告成本之外，还有另一种方式使“忠诚”产生经济性。正如在第 5 章中所指出的那样，这使得合作联合体的工作可以在没有大的波动的情况下稳定展开，而私人企业则常常受到波动的困扰，并因此而明显地增加了成本。因此，坚持忠诚作为腊肉厂和乳酪厂合作会员资格的制度，使得这些联合企业能够比私人企业获得更加稳定的原料供应；^① 并且，以同样的方式，英格兰和苏格兰批发协会和地方零售协会，集中控制着它们自己生产部门的需求中较稳定的部分，而把变动的部分交由外部商人去做，这种做法极大地减少了自己生产部门所遭受的波动。无须怀疑，从国家的角度看，合作联合体以这种方式确保的经济性，将会与由于增加外部企业的波动而造成它们的不经济性所平衡。不过，对于国家来说，这并未形成一项净利得。然而，对于合作性企业本身来说，这却是一项净利得。不仅如此，只要市场的总需求或总供给是稳定的，而且由于其他原因造成的部分的波动大于整体的波动时，则某一部分稳定性的加强将不会增加，而必然会减少其他部分的波动。于是，有可能由合作性企业产生的忠诚所影响的很大一部分经济体将展现出相对于社会的以及对于它们自身的一种效率上的净增长。

第四，在一家合作社的各成员之间建立起来的关系，极大地促进了有关最佳的生产方法的知识在他们中间的传播。因此，霍勒特·普伦基特（~~亨利·普伦基特~~）先生对于爱尔兰农业部的工作发表如下见解：“仅在农民们以适当的各种合作社的形式组织起来的时候，农业部所提供的

① 在丹麦的合作腊肉厂中，忠诚一般是以协议条款的形式予以保证的，条款要求成员必须在七年之内将全部可销售之生猪（存在某些特殊例外情况）均卖给合作工厂，除非在此期间内他迁离了该地区。以同样的方式，许多爱尔兰奶制品合作社规定：“任何会员，如果未获得委员会的书面同意，在其入会之日起的三年时间内，将其牛奶供给非合作社所属的乳品厂，则将失去其股份以及全部合作社存款。”（《关于合作社的报告》，《白皮书》，1954年，第 10 页）。应该注意的是，在这类合作社中——而且只有在它们中间，才以规章制度的方式推行忠诚——大量使用设备，以维持稳定的需求，比起其他合作社，例如农产品购买合作社，在降低成本方面，发挥了重要的作用。

各种知识才能有效地传授给农民阶层，或者许多农业专家对他们所进行的指导才能有力地得到贯彻。”^① 费伊（~~云~~）先生发现了合作社的本质，他写道：“合作社与企业都是交易机构，并且它们对于农民的支付均不会高于农民牛奶的价值。但是，当企业的补救之道是通过支付低价以惩罚农民时，合作社的做法却是教育农民使之获得高价。”^②

第五，当行业的任何领域存在着双边垄断的情况时，一般的商业企业与其客户将采用第五章 ~~异~~ 缘中所描述的方式，如不增加开支，也要下大力气扩展势力，以便求得比对方更好。如果存在购买者协会，则这类支出很可能会减少。在合作零售商店，正如马歇尔已经观察到的那样，由于经营者也就是客户，故他们没有对其商品掺假的动机，因此，为预防这些行为的成本不低的警惕性措施均失去了其必要性。^③ 这种利益对于向其成员提供保险和小额贷款服务的合作社来说，也同样显著。保险合约以购买者遭受到的某些事件为条件。在前一种场合，购买者可以通过伪造或甚至主动制造被保险事件，以牺牲销售者的利益而获利；在后一种场合，他可以通过故意违约，或使自己不能兑现承诺而获利。当然，现在单个购买者可能通过这种行为而获利，不仅当购买者与销售者之间的同一性整体上不存在时如此，而且当其存在时也是如此。然而，关键的是，在联合股份形式的工业组织中，一位购买者的欺诈或准欺诈行为对于其他购买者并不发生影响，因而只能够通过精心设计的持续的检查制度予以抵制。不过，在购买者协会的形式下，其他的购买者将直接受到这种行为的伤害，并因此而关注对于它的预防。如果购买者协会是由左邻右舍所组成的，则大家都将附带地并在日常生活的过程中，自动地进行相互之间的检查。通过这种方式，小型购买者协会关于保险或小额贷款的提供，事实上大大地节省了不仅仅只是名义成本，而且包括实际成本，这些成本是联合股份公司在完成这些服务时所不得不承受的。只要相对于商业公司来说，人们更不愿意对互助协会进行欺诈——对成功的渴望除外，这方面的利益就会增大。

① 《新世纪中的爱尔兰》，第 104 页。

② 《国内与国外的合作社》，第 152 页。

③ 参看《合作社就职演说》，1883 年，第 27 页。

以上已被列举的各种优点说明，在相当广泛的领域内，购买者协会至少都与其他经济组织形式一样有效率，同时由其成功的生存能力证实了它们在行业的许多部门中的适应性。这对通常由农民组成的所谓的供应协会同样正确——换言之，该协会向其成员提供来自生产性企业的诸如肥料、种子以及农业机械等方面的服务。这对于农业销售合作社是正确的，这些合作社提供对于鸡蛋或奶酪的挑选、分等、销售和包装服务。这对在丹麦和爱尔兰发挥了重要作用的合作乳制品厂也是正确的，它们的服务包括制造与营销等活动。最后，但决非最不重要的是，这对于以消费者商店为基础建立起来的分布广泛的机构来说同样也是正确的，这些机构为大量聚集的有固定住所的工人们提供了基本家庭用品（包括房屋本身）的零售、批发，有时甚至是生产等方面的服务。

然而，即便是在经验对于效率和成功非常重要的工作部门，也不可断言购买者协会将总是得到发展。非常贫穷的人们可能缺乏建立购买者协会的初衷以及对其必要的理解。移民似乎更缺乏相应的热情——这种情况说明了为什么合作商店“似乎会避开大都市和航海家聚集的城镇”。状况上乘的人士们，如果他们希望，就完全有能力使购买者协会发展起来，不过，事实上他们并不希望这样做。那些他们仅仅偶然动用收入的很小一部分予以购买的商品——对于绝大多数购买者来说近乎为奢侈品——可能实现的节省太少，并不值得求取；或者即使值得，也可能通过其他麻烦较小的方式获得相同的利益。例如，英国的佃农拥有传统上的权利，在困难时期聚集在广场上要求减少租税，他们却难以克服与生俱来的个人主义，不能与其左邻右舍合作以取得（对他们）相对来说太小的利益。毋庸置疑，政府的行为可以给他们以鼓励。于是，在加拿大，“自治区农业部门在1925年建立起向自行组织黄油和奶酪生产协会并将其产品提供给合作乳制品厂的农民们提供贷款的制度，这些乳制品厂也是利用这些贷款装备起来的。该部门承担起组织这些乳制品厂的管理工作，生产并以每磅源分钱（圆角）的固定价格销售黄油，同时每磅加收员分钱用做偿还贷款”。^①不

^① 马弗：《关于加拿大西北部的报告》，第源页。

过，这项措施的作用显然是有限的。不仅如此，还有多种非常重要的工作，对于它们来说购买者协会这类机构的形式并不适用。不论何时，存在着大量投机性因素的时候即是这样。换言之，在承受大量不确定性的情况下，生产的这种形式将不会现成地产生于组织起来的购买者。因为，如果投放资本承受着某种风险，则投资者将渴望拥有控制权，以期多少按照风险的一定的比例获取投资的利润。协会以固定的利率融资，并根据购买量而不是投资量分配投资利润，这将无法促使人们从事这种工作。联合股份公司施行的信用债券、优先股和普通股的分等机制，使人们更加满意，因而在承担风险方面，购买者协会并不胜任。同样，在经济上要求集中生产的商品和服务，但购买者的分布非常分散，购买时间没有规律的情况下，购买者协会也无法胜任。例如，认为现在由棉纺行业提供的服务，也可以通过购买者协会令人满意地予以完成的想法是过于天真的。“在许多情况下，服务的用户或消费者，除去他们自己均为居民之外，并未形成实际的支持者以控制相关的管理工作。国家的铁路服务根本无法通过由我们各大城市的终点站倾泻而出的乘客所组成的松散的群体的选票而加以掌控，或者特色的城市服务可以由城市选民以外的任何其他成员来管理”。^① 因此，我们的结论是，尽管在克服一般性竞争和一般性垄断行业的缺陷方面，购买者协会已经发挥了令人信服的重要作用，但是在现实中它所适用的领域是有限的，因而仍然需要研究如何对其进一步加以完善的问题。^②

① 韦伯：《社会主义共和国宪法》，第 100 页。

② 关于各种形式的合作活动的充分讨论，参看维德·费伊的《国内与国外的合作社》。我也得益于费伊先生与这一章内容相联系的有价值的批评和建议。

第 四 章 搖 摆 政 府 当 局 的 干 預

異 議 在 行 業 的 很 大 范 圍 內 ， 當 購 買 者 協 會 不 足 以 克 服 較 為 普 通 的 經 營 方 式 下 所 產 生 的 在 行 業 調 整 方 面 的 失 誤 時 ， 就 會 有 人 提 出 這 樣 一 個 問 題 ， 是 否 可 以 通 過 某 種 形 式 的 公 共 干 預 ， 不 論 是 對 於 掌 握 在 私 人 手 中 的 公 司 予 以 控 制 ， 還 是 對 其 實 行 直 接 管 理 ， 能 夠 使 國 民 收 入 的 水 平 得 到 增 加 。 在 這 一 章 ， 我 們 並 不 關 注 這 兩 種 干 預 方 式 的 比 較 分 析 ， 而 是 一 般 性 地 探 討 干 預 的 各 個 方 面 。

異 議 限 自 然 地 ， 首 先 ， 可 以 從 戰 時 的 經 驗 中 獲 取 有 關 這 一 問 題 的 啟 示 。 對 於 增 加 軍 火 ， 國 內 生 產 的 食 品 、 船 只 和 其 他 某 些 物 品 供 應 的 全 國 性 的 迫 切 需 求 ， 導 致 國 家 對 於 生 產 的 廣 泛 干 預 。 建 立 國 營 生 產 機 構 ， 控 制 私 人 機 構 ， 有 時 提 供 專 項 資 助 使 其 擴 大 運 營 能 力 ； 同 時 ， 農 業 部 動 用 行 政 力 量 鼓 勵 ， 在 需 要 時 強 迫 擴 大 土 地 耕 種 面 積 ， 同 時 利 用 戰 士 和 囚 犯 的 勞 動 ， 以 及 特 別 在 進 口 機 械 方 面 ， 為 農 民 提 供 各 種 便 利 。 的 確 ， 研 究 在 這 些 或 那 些 名 目 下 所 取 得 的 成 就 ， 是 一 件 很 有 意 義 的 事 情 。 不 過 ， 這 並 不 能 對 我 們 現 在 的 問 題 給 予 多 少 幫 助 。 戰 爭 與 和 平 的 狀 況 實 在 是 相 差 太 大 。 在 那 緊 迫 的 四 年 時 間 內 ， 政 府 的 工 業 活 動 的 絕 大 部 分 動 機 是 迫 使 資 本 、 企 業 和 勞 工 ， 不 計 任 何 成 本 ， 投 入 到 特 別 急 切 需 要 的 物 品 的 生 產 中 去 。 當 任 何 物 品 相 對 於 其 需 求 都 處 於 短 缺 狀 態 時 ， 沒 有 人 會 反 對 這 樣 做 ， 這 種 事 實 總 是 趨 向 於 激 發 民 眾 傾 其 所 能 生 產 這 些 急 需 的 物 品 而 非 其 他 物 品 。 但 是 ， 這 種 反 應 往 往 是 遲 緩 的 ； 而 在 大 戰 中 主 要 的 需 求 都 是 急 迫 的 ， 政 府 協 助 和 強 制 的 主 要 目 的 就 是 為 了 確 保 這 一 點 。 向 各 種 障 碍 發 起 直 接 進 攻 以 求 迅 速 戰 而 勝 之 ， 而 在 一 般 情 況 下 ， 這 只 會 成 為 一 種 緩 慢 且 漸 進 的 行 為 。 當 然 ， 對 於 這 類 行 為 的 需 要 在 政 府 自 行 實 施 最 高 限 價 的 行 業 中 得 到 強 化 並 增 加 生 產 之 後 ，

消除了正常情况下对于私人努力的主要激励。随着战争的结束，所有这一切都发生了变化。有关国民经济的问题不再是努力实现生产体制从这一种向那一种的瞬时的转变，而是如何对最好的一种体制持久地加以维护。证明政府适合（或不适合）完成前一种类型的任务，并不能证明政府适合（或不适合）完成后一种类型的工作。不仅如此，大战中推行的生产体制适合生产直接为政府本身所使用的、种类划一的大宗物品。证明政府适合（或不适合）控制和运营涉及这种体制的行业，并不证明它也适合（或不适合）控制和运营和平年代所推行的较为多变的体制。并且，在大战期间，政府进行的管制，一定是在异常艰难的时期在承受着压力的情况下匆忙作出的决定。在这些条件下作出的干预是浪费的或无效率的，但却不能证明在正常生活中较为有利的条件下，它会表现出同样的缺陷。由于这些理由，战时的经验实际上仅能给予非常有限的指导，而我们的问题必须运用其他手段加以解决。

对于某些人，关于这一问题的直接的研究受到了某种假定的阻碍，即认为某些动用国家征用权的行业，如铁路服务（国家的和城市的）、煤气照明、电力供应、自来水供应等等，适合实施公共干预，而其他行业，由于没有动用国家征用权，故不适合实施公共干预。这种假定是错误的。的确，动用国家征用权，实际上意味着垄断。因为不管是国家政府还是市政府，都不会允许存在着对于街道和高速路的双重并行的干预。但是，这种情况下只不过把这些公用事业服务归类于一般的垄断性服务，但却并未使它们在任何主要方面，与其他划归于该类型的服务——像美国的石油和烟草行业——有所不同。因此，国家征用权决非通过许可证实施政府管理或政府控制的先决条件。公共屠宰场，特许经营的麻醉品商店，伦敦酒店许可证制度，等等，都是关于这一事实的实际佐证。相对于我们所考察的是垄断性行业还是非垄断性行业来说，广义的政策问题是不同的；同样，相对于我们所考察的垄断行业中间，实际上是否实施差别定价来说，它也是不同的；但是在其他条件相同的情况下，不论所考察的行业是需要行使还是不需要行使国家征用权，它却是相同的。无须怀疑的是，正如将要说明的那样，这些行业发展之初，必然需要行使这种权力。因为人们在最

初开始时都要与政府部门相接触，并因此在任何既得利益出现之前立即得到控制，能够比其他人更易于受到干预的约束。这种实际的差别非常重要，但却不是也不应作为一种原则上的差别。

在任何行业中，如果有理由相信利己主义的自由发挥将导致一部分数量的资源的投入，不同于最有利于国民收入的资源投入的数量时，就具备了实施公共干预的初步条件。不过，直到我们判定预期可能实施干预的政府机构具备相应的素质之前，这种情况也不过只是具备了初步条件而已。将对于不受约束的私人企业的不完善的调整，与经济学家在其研究中所设想的最佳的调整相互对比是远远不够的。因为我们不能预期任何政府部门将实现，或者甚至将全心全意去追寻这一理想。受到私人利益的左右，这些部门易于出现玩忽职守、屈从部门压力以及个人腐败等问题。它们的选民中爱发议论的人们如果组织起来参与选举活动，很容易形成压倒的多数。反对在行业中实施公共干预，既反对通过私人公司的控制进行干预，也反对通过政府直接的经营进行干预。一方面，不仅在获取特许权的过程中，也在行使特许权的过程中，公司可能利用腐败，尤其是在受到连续的管制的情况下更会这样做。“管制并未随着一份令人满意的合约的形成和采用而结束，管制本身就是一项艰巨的任务。……对待一项特许权，就如同对待宪章、法规或者许可证一样。已被证实的是，这样的一份协议并不能自我实现，而必须为之努力争取，经过很长时间才可能兑现，恰与形成和采用它的时期一样艰难。一个具有敌意的掉以轻心的或者懵懂无知的城市议会，甚至摧毁或者严重扭曲协议的价值”。^① 为此原因，公司坚持不断地游说。“正是从公司那里，政客们获得了竞争的资金”。^② 这种罪恶具有累积效应，因为它阻碍正直的人们进入政府，进而使腐败的影响更加肆无忌惮。另一方面，当政府部门自己经营企业的时候，腐败的可能性仅仅发生了形式上的变化。“由主张市政经营的人提出的新议案，涉及商人、包工头、建筑师等等数百万美元的交易，增加上百个重要的办公室，雇用数百名新的公务员。政党领袖

① 《公用事业的市政经营与私人经营》（《对于国民权联盟的报告》，美国），第一卷，第 30 页。

② 比米斯：《市政垄断》，第 10 页。

将成比例地增加其授予官职的权力。每一个政府机构都成为一个潜在的、以某种自利的形式损害公共利益的机会”。^①

很明显，关于政府部门不予进行干预的理论的说服力，在所有时期与地域总是不同的。因为任何给定的政府部门，在效率和公共责任的意识方面，都随着时代的基本观点的变化而变化。因此，在上一世纪的英国，“政府的廉洁、能力、公正以及资源均大幅增长。……而现在，人们有可能管理他们的管理者，阻止某阶层对于权力与特权的滥用，这种状况在基本教育水平和剩余的精力尚未超越为维持生存所必须的所得水平之前的年代，是不可能出现的”。^②这一重要事实说明，由任何政府部门所进行的干预的任何给定的部分，现在都比从前更为有利可图。这还不是问题的全部。除去政府部门现有工作形式的改进之外，我们还必须承认其干预形式的改进。这一点可以陈述如下。市政和国家代表大会作为控制和运营经济的机构，其主要的不利之处可以分为四个方面：第一，在英国——尽管这一点并不符合德国的情况——这些团体是为相当不同于干预产业的其他目的而选择出来的。因此，没有理由预期其成员具有完成这项任务的专业能力。第二，国家政府和市政议会的变动不居是一个严重的问题。普里斯（~~马歇尔~~）先生写道：“在我的脑海中仍然保留着有关电气照明的经历。大型市政当局通过建立小型的和强有力的委员会，选举同一位主席克服这一困难，以保持政策的某种连续性。小型的合作起始于非常大的委员会；它们不断地发生着改变，其结果有目共睹，有时无法就采用的系统达成一致。”^③不仅如此，这种成员变动的事实有可能导致短视行为——紧紧盯住下一次选举，而不顾及社会的长远利益。第三，由于政府部门工作范围的限制，往往侧重于非商业方面的考虑，因而很可能不适合从事某一行业任何形式的干预性的工作。例如，众所周知，某些市政部门企图管制，而其他市政部门企图经营城市交通和电力供应服务，结果均由上述原因而遭遇巨大困难，由于现代发明的进展，这些服务能够更为经济地以远大于任何市政部门所限定的规模予以运营。第四，

① 《公共事业的市政经营与私人经营》，第一卷，第 100 页。

② 马歇尔：《经济的歧视制度》，《经济学期刊》，1906 年，第 555-556 页。

③ 迈斯：《大不列颠的城市所有制》，第 100 页。

如上所述，到目前为止，正规的政府机构均由选举产生，因而很容易遭受选举压力的伤害。这四方面的不利之处都是相当严重的。但是，它们都能够在很大的限度内得到缓解。其中的第一、第二和第四项，事实上可以通过流行于德国的市政体制予以消除，在那里，市长和元老们，相当于英国的委员会主席，是领取全职薪金的专家，并享有终身的任期。所有四个方面的不利因素都可以利用近期发展起来的设立专业委员会或特设班子的办法予以克服，甚至可能使之更为有效，这些机构是以行业经营或控制为明确目的而建立起来的。英国新南威尔士的铁道部，或者伦敦港务局，都是为经营的目的而建立的专业委员会的实例。这类专业委员会的成员，可以根据他们对于其工作的适合程度予以选择，使其任期延长，对其工作范围适当地进行调整，并使对于他们的任命的条件，整体上不受选举压力的影响。设立专业委员会或特设班子的制度，在很大程度上还可以进一步避免遭遇到市政议会这类机构对于行业干预的坚决的反对。正如梅杰·达尔文（~~达尔文~~）所指出的那样，这种干预“减少了这些机构可能用于其主要的和重要的职责方面的时间，同时增加了繁忙的人们不情愿地将其时间投入公共事务的程度，它还降低了地方政府平均的管理能力”。^①对于专业委员会来说，这种反对无计可施。其广泛的结果是，现代政府部门在结构和方式上的发展，使得这些部门在以前不能证明干预是必要的条件下，也能够对行业进行有益的干预了。

① 达尔文：《城市贸易》，第 ~~四~~ 页。

第 四章 垄断的政府控制

在第 三章 和第 四章 中，当利己主义通过单纯竞争所发挥的作用，不能使国民收入实现可能的最大化时，常提到国家干预的方法。除去政府在某些行业的运营，否则适当的资源不会流入这些行业的情况之外，也除去在极端情况下进行刑事立法之外，这些方法的特征是财政性的，包括发放补贴和征收赋税。当利己主义不是通过单纯竞争，而是通过单纯垄断而发挥作用时，财政性的干预显然不再奏效。诚然，有可能人为地安排某种补贴，以防止受到限制的产量低于社会所希望的水平，不过这样做的成本是，使垄断者在其原已十分丰厚的利润之上又增加了一笔来自于国家的赎金。因此，在这一章，我们打算考虑在垄断条件下适用的方法。为简化陈述，我们将忽略在第 三章 中所提出的限制条件，而仍像某些古典经济学家的忠实信徒们所信奉的那样，认定单纯竞争可以使国民收入最大化。然后，国家将某一垄断行业或可能形成垄断的行业所产生的收入与单纯竞争条件下的收入相互比较，其问题不是使事物达到尽善尽美，而是使它们在垄断力不发生作用时尽可能地好。

在垄断力是通过企业联合的发展而产生出来的行业中，国家可以设法防止垄断力的形成，或者在其形成后予以铲除。美国最初的《联邦反托拉斯法案》（1890年），即通常所说的《谢尔曼（~~垄断法~~）法案》，公开地反对“在各州间限制贸易或商业的行为”，不过在最高法院的早期判决中，把该《法案》解释成禁止所有大到足以拥有某种实际的垄断力成分的企业联合。因此，大法官哈伦（~~大法官~~）在 1895 年北方证券案件的判决中，主张“为使依据《国会法案》所指控的企业联合无效，无须证明该项联合事实上已经导致或将要导致对于贸易

的总的压制或者垄断的形成，而只要证明其运作具有限制州际或国际贸易与商业的倾向，或者在这些贸易与商业中形成垄断，并剥夺在自由竞争条件下公众所获利益的倾向即可”。^① 1890年的《克莱顿法案》对于已经形成的企业联合没有作出进一步的规定，对于将来新联合的形成则根据这种解释予以执行。它不仅规定，一个人不能担任一家以上的大银行或大公司的董事，还规定当这种并购的后果实质性地削弱了竞争时，或者限制了社会中任何部门的商业的发展时，或者倾向于在任何商业系统中形成垄断时，则一家公司不能收购——已经获得者不受此规定的影响——任何其他公司的全部或部分股票。然而，这种一般性的政策——托拉斯的禁止与分割——容易受到三方面的坚决的反对。

第一，这是一项极其难于有效执行的政策。立法机构与法庭有可能会成功地取缔某些形式的企业联合，但结果往往不过是出现其他的一些形式的联合——就像如果一项非正式的限定价格的协议取代正式的合并时可能出现的那种形式，它牺牲了原有联合的优点，却未消除其缺点。美国的高等法院宣称，由若干个公司授予共同的托管人以代理人职权的行为是越权行为，结果导致在某些行业中，这些所谓的托管人收购了每家公司大部分的股票，而在另一些行业中，则以控股公司形式取代了托拉斯。针对政府对控股公司的打击，可以采取完全合并的方法，如果这样做并不违法的话，或者通过将其分解为若干家小公司，使每家公司均受制于相同的控制目标的方法。奥地利《反卡特尔法案》有可能对财政收入造成损失，取缔了卡特尔所拥有的中央机构；结果不过仅仅是以非正式的谅解取而代之。英国铁路协议与合并委员会（1895年）针对这种情况总结道：“尽管国会可以颁布法令规定这样做禁止那样做，但是过去的经验证明，在防止两个团体或者通过协议，或者没有正式协议，有意回避这两个团体都不愿意参与的所谓的积极竞争的活动方面，即使国会也显得无能为力。当然，国会可以拒绝批准授权两家或多家铁路公司进行合并或者形成联盟，而且可以规定某些类型的协议无效甚至非法，但是它却无法防止铁路公司

^① 詹姆斯和克拉克：《托拉斯问题》，第 102 页。

(当然对于其他公司也是一样)为采取某种共同行动,或者为规避实际的竞争相互之间达成谅解。”^① 近来美国政府和法院关于强迫垄断性公司分解成各个组成部分,并同时作出各种规定防止它们处于共同控制之下的政策,在一段时间内的确更有效率,并且虽然它未能成功地在原来的同业之间激发起真正的竞争,但是却通过它的干扰效应,大大降低了组建新联合体的魅力。恰如 1904 年杜兰德 (H. D. Durand) 教授指出的那样,自从政府开始依据《谢尔曼法案》提起指控后,就不曾再形成新的联合体。^② 然而,这一点不再成立。1905 年,在商务部对工业和贸易委员会所提交的有关《美国企业联合问题的备忘录》中,给出以下结论。“在防止联合体的增长或者竞争的削弱方面,仅仅取得了非常局部的成功。似乎是在重复 1890~1904 年间执行《谢尔曼法案》的经历。当一种形式的联合受到打击并被判定为非法时,律师则劝告公司采取某种新的形式,即使最终遭到联邦贸易委员会的反对,但有可能造成相当长时期的混乱”。^③ 因此,从整体上讲,作为经验的一种传授,仍然可以这样说,以“维护竞争”为直接目的的法律,成功实现其目标的希望非常渺茫。

还有第二项坚决反对这一政策的意见。该项政策所持有的基本思想是,竞争促使事物的某种条件得以形成,在这种条件下相关经济领域投资的边际社会净产量价值,大体上与在其他地方的边际社会净产量价值相等。但是,忽略第 1 章和第 2 章中所提出的关于这种观点的限制条件,我们必须注意到,可以预期的上述竞争的美好结果是“单纯竞争”,而法律所反对的联合导致的竞争很可能是垄断竞争,即所谓的在少数竞争者之间的竞争。对于铁路联合体来说,必然是这种结果。因为运营于任何给定的两个中心之间的铁路联合企业的数目一定是非常少的。对于行业联合体来说,初看起来,这个问题似乎比较含糊。因为对于任何给定类型的行业康采恩来说,其数目并不必然受到这种限制。然而,当我们认识到事实上只有在行业中主要企业的数目

① 《铁路协议与合并部门委员会》,1904 年,第 15 页。

② 参看《美国经济评论》(增刊),1904 年,第 15 页。关于美国反托拉斯法律和案件的详细说明,参看戴维斯的《托拉斯法与不公平竞争》。

③ 《工业与商业的效率因素》,1905 年,第 15 页。

少时，才有可能形成企业联合，则这种反对意见的力量就被大大地削弱了。在行业的联合企业间以及铁路的联合企业间，解体后很可能将形成垄断竞争，而不是单纯竞争。然而在第 15 章中业已证明，垄断竞争并不倾向于促使某产品达到这样一种数量，使在相关行业投资的边际社会净产量价值等于其他各个地方的水平；与此相反，该产量是无法确定的。当竞争者希望相互消灭或吞并时，我们可能面对“割喉竞争”，在这种情况下，生产将会扩张到造成绝对亏损的程度；出现这种局面的可能性，会因某家大企业渴求战胜其他企业以获取哪怕无益的胜利而增大。简言之，即使“维护竞争”的法律能够防止联合，但这种条件仍然不能保证该项竞争的建立，能够使人们预期价格水平和产品数量将达到从国民收入的角度判定的最佳的标准。

然而，即使现在，我们正在考虑的反对此项政策的状况仍未终结，还存在着第三个方面的反对意见。企业联合并非仅是垄断之母，它也经常带来附加的利益。因此，正如在第 15 章中所指出的那样，一家与其从事交易的市场相比规模较大的联合企业，往往比一家小型的单独销售企业更热衷于开发潜在客户的需求。因为它相信自己会获取为这一目标所进行的任何投资的利得的较大份额。不仅如此，大型联合企业常常会享受到某种生产的经济性，而如果政府采取某种维护有效竞争的政策的话，则该种经济性将不复存在。毋庸置疑，某些这种形式的卡特尔协议，保证了若干成员的市场份额。因为它们倾向于保全弱小企业，而竞争会“自然地”淘汰这些企业，不仅不会产生经济性，甚至实际上产生不经济性。^①然而，应该看到的是，联营协议并不以这种方式发生作用。例如，英国《托拉斯委员会（1953 年）报告》称，在很多联合体中执行这样一种协议，即产量低于其配额的企业，可从集团储备中获得其不足量的价值。某些证人指出，这种措施利用提供津贴这种比较经济的方法，而不是与之斗争的成本较高的方

① 参看沃克：《德国煤炭行业的联合》，第 14 页。然而，沃克先生指出，在鲁尔卡特尔的所有方面，在它给人们造成的初步印象中，这种倾向似乎很小。因为大型矿场可以通过挖掘更多的矿井或并购小型矿场，增大其经济性（参看该文第 15 页）。摩根罗斯强调这一点也适用于一般的卡特尔。他进一步指出，卡特尔倾向于发展“协同作业”而使其反经济的效应得到缓解，它们拒绝对将来用于自己产品中的原料产品的产量设置限制。因此，在这些重要的协同作业中，竞争的选择性影响并未受到协议的约束。

法，将弱小企业从行业中淘汰出局。^① 的确，针对这一点我们必须指出，事实上用于津贴的这笔钱，是以某种企业税收的方式从超过配额的企业那里征缴来的——成为对于这些企业的一种必要的负向激励。不仅如此，在某些形式的联合中，每个成员的利润在一定程度上取决于整体的效率，这种做法有可能导致精力与管理的松懈。但是另一方面，在所有涉及共同管理的联合体中，都会或多或少地获取第 10 章中所提到的利益。在某些类似于电话通讯的特殊的行业中，如果提供给粤的实际服务，会因月也从同一机构中获取供给而改善的话，则这种利益将会更大。在较为一般的行业中，它也可能是相当可观的。其他情况除外，与竞争条件下的情况相比，落后的装备或不良的设施将以更快的速度遭到淘汰，而且可以预期，在保存下来的企业中间，为一定目的服务的“比较成本会计”，其所发挥的力量对于管理者能力的激励，将大大超越市场竞争的盲目的力量所能达到的水平。^②

不过，我们必须对此持慎重态度。因为必须意识到进行企业联合，我们指的是现存的企业联合，是由关于控制单位的规模的考虑、关于垄断的考虑、关于结构的和其他方面的经济性的考虑所决定的，因此，这个单位往往要比效率最大化的单位更大些。我们所考虑的这样的企业联合，如果重新组建更有利可图的话，则在完全排除行使垄断力的情况下，的确将极大化直接的效率，但是，如果将最终的间接效应以及直接效应均加以考虑的话，则很可能证明这一单位过大。有两个原因造成这种情况。第一个原因是，一位控制任何行业的主要部分的生产者，在考虑采用任何机械方面的改进是否明智的问题时，将不仅只考虑投资于该项改进的资本的直接的收益，而且也会考虑到该项改进因减少他现在的设施的报酬所造成的间接的负收益。如果他这样做，则正如第二编第 10 章 10.1 节中所证明的那样，他将不采纳该项改进，但是从国民收入的利益出发，他应该采纳这项改进。垄断使得缺乏商业

① 《托拉斯委员会报告》，1904年，第 10 页。

② 参看麦克格雷戈尔：《行业联合》，第 10 页。美国钢铁公司大张旗鼓地运用这项措施（范·海斯的《集权与控制》，第 10 页）。詹克斯在 1904 年发表的《美国劳动公报》中的第 10 页，对此有详细说明。

价值的进步的力量无法充分发挥——至少受到如此行事的诱惑，致使它们大量地被弃而不用。^① 第二个原因在第 10 章中已经指出过，即大型企业联合减少了企业家能力的培训机会，这种机会可以使在一家公司业绩斐然的管理者到另一家公司承担更重要的工作，而且削弱了竞争企业的竞争所能提供的对于进取和效率的激励，倾向于间接地阻碍经营能力平均水平提高到它原本能够达到的高度。

这些考虑提出的问题非常重要，它们有力地证实了克拉克教授的观点。他写道：“一种近乎理想的条件是，在这种条件之下，行业的每一部分都有一家大公司，它无摩擦地运转，体现出巨大的经济性，并被迫向公众提供该经济系统的全部利益。”^② 不容怀疑的是，无论如何，在某些条件下竞争机构相互联合形成托拉斯和主宰市场的大公司，的确会产生相当可观的净的经济性，即使从长期的观点看也是如此。^③ 这些经济性可能如此之大，致使由它们所产生的对于垄断商品产量的有利影响，超过了由于垄断力的行使所产生的对于该产量的不利影响。为了通过比较任何联合形成前后的价格或者材料的价格与成本之间的“差额”，以确定是否经过如此尝试之后仍不可避免地要归于失败。因为我们没有能力考虑制造方法和副产品方面的变化，或者准确地估计联合将要形成之前发挥作用的价格条件——很可能是非正常的条件。^④ 不过，进行分析后我们能够说的是，联合很可能从整体上抬高了相关商品的价格，并因而减少了它的产量，除非联合的经济性非常大，否则如果引进非垄断的条件，则将会使产量提高到原有水平的两倍以上。^⑤ 由于如此之大的经济性是不可能的，因而我们并不认为在行业

①② 克拉克：《托拉斯的控制》（修订版），第 10 页。

③ 杜兰德教授赞成分裂托拉斯的政策。他认为，一般来说，联合以外的企业单位已经够大了，实际已可以保证实现适于托拉斯的所有生产上的结构经济性和其他经济性（《经济学期刊》，1905 年，第 10 页及以后）。然而，应该注意到，即使这一观点正确，也不能说明分裂托拉斯的政策优于限制托拉斯垄断力的政策。因为两项政策都将促使产生最大效率的规模的企业单位的建立。然而，事实上，很明显，这一点在所有的行业中都不正确。在这种情况下，分裂托拉斯将导致所建立的企业规模太小，不足以产生最大的效率。

④ 由于这些原因，詹克斯在《托拉斯问题》一书中关于价格的卓越的研究，不足以支持他所作出的关于企业联合的有利效应方面的论断。

⑤ 在假设需求线和供给线均为直线的条件下，这一结论完全正确。

的任何部门防止企业联合将造成该部门的产量小于它可能达到的水平。但是——这一点是非常关键的——联合对于它所影响的产量的效应，与联合对于国民收入的效应不是一回事。因为，假设联合所产生的经济性，能够使用当初生产性资源的一半的数量，生产出与联合之前相同的产量；再假设垄断行为的后果，并非使这一实际产量增多，则释放出来的生产性资源，一般来说将不会被闲置，而一定会被用于增加其他商品的产量上。因此，在这种情况下，没有商品的产量被削减，而某些商品的产量有所增加。很明显，这意味着国民收入的总量将增大。据此可以推断，防止企业联合有时将对国民收入造成损失，即使它能使受到直接影响的商品的产量大于其原有的水平。然而，对于这一点不需要再作进一步的说明。因为在任何情况下都可以肯定，当企业联合产生任何纯粹的经济性的时候，防止联合一定比允许联合但防止其行使垄断力，对国民收入造成更大的损失。

异端阿供政府采用的第二类政策如下。不是通过阻止企业联合，极力预防行业康采恩变成拥有垄断力的组织，而是努力寻找方法保存潜在的而非实际的竞争，以其自身的利益促使联合企业不使用垄断力。当然，这种想法是，如果它们预期若限制产量抬高价格获取超额利润就会有新的竞争者进入该领域的话，则它们就不再有将价格定于“合理”价格水平以上的动机。根据这一思路而制定的政策，会被认为是对运用可能赶走潜在的竞争者的“联合”手段加以惩治。在这些措施中最主要的有两种，即本篇第 5 章所描述的割喉竞争，以及各种形式的联合抵制，也就是对第三方施加压力，以提供相同有利的待遇为条件，使其不向某位竞争的销售者购买服务或销售服务。^①

异端很明显，割喉竞争或者有时称之为“毁灭性倾销”这种武器，当由一家大到足以垄断行业任何部门的企业加以运用的话，一定具有抗击新进入者的绝对的力量。垄断者必须拥有丰富的资源，而且

① 联合抵制这种武器，也可以用来迫使零售商签订协议，将他们所销售的某种商品的价格维持在该种商品制造商所确定的水平上。似乎制造商不希望优质产品以过低的价格卖给客户，这至少降低了他们的社会地位。但是很可能他们主要考虑的是，如果商品被生产成“招牌货”，仅起到宣传其他商品的作用，而零售商从中很难获得任何直接利润的话，则零售商就会失去开拓该种商品销量的动力（陶辛：《美国经济观察》，1957 年，第 15 号增刊，第六卷，第 10 页-11 页）。

可以倾其所有，动用几乎无限的数量，去消灭一位新的而且推测其财富要少得多的入侵者。当一位经营多家市场或多条商品线的垄断者，与一位只经营少数几个市场或者少数几条商品线的竞争者相抗衡时，这种情况尤为显著。因为在这些条件下，既可以通过垄断企业公开的降价，也可以通过某一虚设的独立公司的降价，^① 将竞争者予以消灭，而这样做，只对垄断企业很小的一部分造成影响。标准石油公司某些反对者的证言，为这种类型的削价提供了极为典型的实例，“雇用人员去打探竞争者的踪迹，了解谁是他们的客户，然后向这些客户提供更低的价位，而且更进一步地，时不时地贿赂竞争者办公室的人员，使其向标准石油公司泄漏经营秘密”。^② 无须强调这一武器的惊人的力量。“在两到三次与杰伊·古尔德公司的自纽约至费城的电话线路进行竞争的企图，由于费率降低到有名无实的地步而彻底失败后，这一可怕武器的恶名充分阻止了进一步竞争的企图”。^③

联合抵制这种武器比割喉竞争的适用范围窄些。除特别负有法律义务的项目之外，它通过拒绝与在其他地方与其他的销售者也进行交易的人进行交易的办法发挥作用。当统治式的销售者向与其进行交易的人提供恶化的条件，使其客户受到的损害超过该客户其他交易的损失时，垄断者就能够迫使客户对竞争者采取联合抵制行动。为了能够做到这一点，垄断者必须使其提供销售的商品或服务在本质上或人为地具有不可转让性。^④ 因为如果他拒绝销售的客户，能够从中间商那里买到垄断者拒绝销售给他的商品的话，则该客户不可能受到损害。因此，当商品本质上不具备不可转让性的时候，则在垄断者和置身于他与最终消费者之间的任何中间机构之间的合同中，必须包括有严格的有关转卖的条件。不过，仅具有不可转让性仍然是不够的。必须进一步具备的条件是，竞争的生产者按现行价格对于一位不顺从的消费者可能的供给量应当非常之小。当然，尽管通常任何一位销售者

① 由标准石油公司曾经运用过的这种方法属于非法。当然其目的是避免来自于其他市场的客户，要求对于自己的购买也同样降价的喧闹。（参看戴维斯：《托拉斯法与不公平竞争》，第 183 页。）

② 《美国工业委员会》，第 187 页。

③ 霍布森：《现代资本主义的革命》，第 183 页。

④ 参看庇古：《垄断与消费者剩余》，《经济期刊》，1905 年 9 月，第 183 页。

的销售量相对于市场总消费量来说都要小些，但却比任何代表性的单个消费者的需求量要大许多。在这种情况下，不顺从的消费者可以成功地对抗垄断者对他的拒售，从外界竞争者手中买到他所需要的一切，而将垄断者的产品全部留给那些顺从的消费者。然而，这种考虑并不能彻底摧毁联合抵制这种武器。因为纵然不是全部，至少在许多行业中，生产者是通过批发商或者深加工制造商或者承运商间接地与消费者打交道的，他们每一位均购买相当数量的产品。^① 当存在着这种类型的中介组织时，有效的联合抵制将是可行的。

第一，当垄断企业提供的商品或服务不是单一的，而是若干种，对于其中某一种或多种的需求非常急迫，而垄断企业通过专利或商誉（例如烟草的品牌）或其他措施对它们拥有完全的控制能力时，则能够实施联合抵制。由部分企业控制某些重要专利的靴鞋业，为此提供了很好的例证。获得专利的机器并不售出而只租赁，条件是“除非租用该专利机器的制造商同时使用同一所有者提供的其他机器，否则禁止租用专利机器，……其中的一个条件是，最新的机器不得用于生产在任何其他生产过程中接触过由其他制造商提供的机器的商品”。^② 热销的优质商品的生产者有时从零售商那里获签的“要素协议”，也体现了这种类型的联合抵制。

第二，对购买者来说，在及时提供他们需要的服务显得非常重要的场合，如果购买者的这种需求增加了，而一位普通的供应商，虽然他所生产的这种服务的总量大大超过单个购买者的需求量，但却无法在某些指定的时刻提供满足该购买者需求量的服务的情况下，也能够实施联合抵制。非常易于腐烂的商品运输，或者对于商品运输的需求非常急迫，一经提出必须马上实现的商品运输，都具备这种条件。在这类商品的海上运输业中，联合抵制的方法已被充分使用。对于具有

① 因此，詹克斯（《美国劳动公报》，1916年，第123页）指出：“大约一半的联合企业报告说其销售是直接面向消费者的。”

② 《时代》，1913年10月18日。参看（英国）《托拉斯委员会报告》的附录，1913年，第10页。在澳大利亚，依据1914年的《专利法》，直接禁止这类行为（参看戴维斯：《托拉斯法与不公平竞争》，第106页）。1914年的英国《专利法》允许这类行为，只要求提供租赁专利机器机会的合约，没有基于“合理的”，然而似乎不是平等的条件的附加条款。

相当稳定的需求且不需要快速运送的商品的运输，如果购买者愿意，可以全部安排不定期的轮船或小型航运公司来完成，但是，对于紧迫商品的运输就不能这样安排。因为不定期船和小型航运公司无法保证定期航运。^① 因此，它导致航运集团对独立的航运公司实施联合抵制，它们通常是通过“延期回扣”的方式实现联合抵制的。^② 这种回扣分为两个等级。在航运集团皇家委员会的报告公开发表后（1903年），在西非航运联合会以及所有该联合会参与的与印度和远东的贸易中，仅向出口商支付回扣，条件是这些出口商未对竞争货运商的运输服务感兴趣，且不再为他们的运输进行代理，而必须将自己其他客户的商品也交由联合会的船只运输。^③ 然而，在南美联合会中，“当货物运输是通过运输代理完成的时候，关于回扣请求权的签字需由运输代理以

① 参看《航运集团皇家委员会报告》，1903年，第10页。该委员会建议，出于这一理由，延期回扣制度不适用于我们在煤炭方面的出口贸易，或者我们大量的原材料的进口贸易，而只适用于那些需要高级轮船提供定期服务的货物的运输（参看上述《报告》，第20页）。

② 1903年航运集团皇家委员对这种方法作了如下描述：“公司向托运方发出通知或函件，通告他们如果在一定时期（通常为 源- 远个月）结束时，他们的货物未由联合运输公司成员派出的船只以外的任何船只装运的话，则他们将获得总价值相当于在该时期他们为托运货物所支付的总运费的一部分（通常为 缘缘）的信用额度。如果在下一个时期结束时（通常为 源- 远个月），他们继续坚持使用联合会成员所属的船只托运货物，则将这笔钱支付给他们。这笔付款被称之为“延期回扣”。目前在南非贸易中，这笔回扣的额度等于托运方所付运费的 缘缘。该项回扣在两个为期 远个月的时期结束时予以计算，分别为 远月 猿日 和 缘月 猿日，它们对托运方的支付要到下一个 远个月的时期过去后才会完成。也就是说，如果托运时期为 员月 员日至接下来的 远月 猿日，则回扣将在下一年 员月 员日才会支付；同样，如果托运期间为 苑月 员日至 缘月 猿日，则回扣将在来年的 苑月 员日才会支付。由此可知，在本例中，对于任何特定的货运项目的回扣，均由船东至少扣压 远个月的时间，而且当货物是在 员月 员日或 苑月 员日托运时，回扣则被扣压了 缘个月的时间。如果在任何期间内，货主利用非联合运输公司成员所属的船只装运任何数量的商品，不论数量是多少，他都将失去获得在该期间及之前他利用联合运输公司的船只运输货物的回扣的资格。”（报告，第 怨- 缘页）。自从皇家委员会的报告发表后，一种绑定货主的新方法，即所谓的协议制度，开始流行。当南非在 1903年立法“要求与南非从事贸易的航运公司放弃回扣制度时，在南非贸易协会与南非航运联合会之间的谈判结束后，达成了一项协议……。货主签署协议，同意积极支持联合会的定期航线。作为回报，航运公司将保证按照广告上确定的日期发船，不论满不满载，并且保持运费的稳定，这一点在协议中予以明确表述，并对大宗和小宗货物收取相同的费率”（《皇家航运委员会报告》，1903年，指令 100号，第 20- 21页）。

③ 《航运集团皇家委员会报告》，第 20- 21页。

及货主共同提供，而且，如果运输代理有关它的所有客户所有货物的运输未能符合回扣规定的条件，则对于回扣的请求权是无效的。^①

第三，当垄断者希望作为工具使用的中介，不是制造商或者购买其竞争者商品的批发商，而是一家运送它们的铁路公司时，则可以实行联合抵制。当存在着适用于垄断者货物运输的另一条路线时，他能够以撤销自己的运务为要挟，有时可以使自己处于控制铁路公司的地位，迫使铁路公司实施差别定价以对抗自己的竞争者。在由石油托拉斯发动的一次联合抵制行动中，甚至出现铁路公司被迫将其从托拉斯的竞争对手那里收取的一部分超额运费，交与托拉斯管理当局的情况。^② 当联合抵制的当事人，实际上自己拥有运输机构时，当然他在这一问题上的力量将会更大。^③ 也可以通过银行实行联合抵制，对银行施加压力，使其拒绝向竞争的生产者提供贷款。

第四，通过法律条款防止割喉竞争，即毁灭性倾销的努力，遭遇到规避这一难题。美国工业委员会建议，“在任何地方，将价格降到原来的一般水平以下，以达到消除当地竞争的目的”，应视为违法。任何遭受损失的人有权申诉，请求给予惩罚，并要求官员起诉违法者。^④ 然而，很明显，即便有可能坚持公开运输费率，像要求公共服务公司所做的那样，仍然可以通过对特定的客户实施不公开的折扣或回扣进行规避；由于难以发现，故对于违法者给予重罚也不能确保人们遵从这种规定。在受到并非公共服务公司，而是不同地区多种商品生产的工业企业所参与的毁灭性倾销的威胁的情况下，定期公布费率的法令也无法施行。因此，立法者所遭遇的问题，是需要排解更为复杂的症

① 《航运集团皇家委员会报告》，第 141 页。上议院对于 1904 年莫格轮船公司案件所作的决议的依据是，被这一措施所伤害的当事人，没有对损失采取行动的余地，但这并不一定意味着，联合企业反对可能发生的行动本身是合法的（戴维斯：《托拉斯法与公平竞争》，第 104 页），虽然看起来像是合法的。在德国皇家法庭一个相似的案件中（1903 年），通过了反对歧视的一项禁令（上文，第 104 页）。

② 参看《大石油集团》，第 141 页；里普利：《铁路、运费及管理》，第 104 页。

③ 当联合抵制的当事人自己拥有堆货场和冷藏库，像五大肉类包装公司那样，而其竞争者又必须使用这些设施时，则可据此向竞争者实施差别定价。联邦贸易委员会在 1903 年《关于肉类包装行业的报告》中提出，为了消除这些，应该由政府拥有这些堆货场和冷藏设施。

④ 《美国工业委员会》，第十八卷，第 104 页。

结。在针对某一具体的竞争者或竞争者群体的地方市场，以压价的形式进行毁灭性倾销的情况下，这种违法行为至少是明显的。然而，如果是通过某一虚设的独立公司来操作的话，它将变得异常难于发现。为抗击由外国人运作的这种类型的毁灭性倾销，捍卫本国居民的利益，加拿大政府（1954年）和南非政府（1954年）通过反倾销立法，规定当出口给它们的商品的价格，扣除运费等等之外，明显低于国内价格时，这些商品必须缴付一项特殊的进口税，其值相当于国内和国外的价格差。^① 然而这一立法，不仅打击了这里所定义的毁灭性倾销，而且也打击了（员）在经济萧条期间以低于国内价格在国外市场对富余存货的清理，以及（圆）由外国垄断性生产者，按照国际价格在国外永久性销售在国内可以收取垄断价格的商品。对于这两者中的前者实施打击的政策，其理由值得争论，不过很明显，对于后者实施打击根本无话可说——的确，除非以最令人无法接受的全方位保护为理由。美国政府希望完全以立法的手段打击毁灭性倾销，在1954年《联邦收益法案》中，包括下列对加拿大《反倾销法》条款的修改。该《法案》第152款规定：“任何人从任何外国向美国输入或协助输入任何物品，在美国境内以显著低于该类物品在其出口美国时、在其生产国的主要市场或其正常出口的其他外国市场，在这些市场的价格或批发价格之上附加运费、关税以及其他费用，或者将其输入并在美国销售时所必然发生的费用和支出之后的实际的市场价格或批发价格，一般地和系统地输入、销售或者引致输入或销售这类物品，都是违法的。前提是，这项行动或这类行动的目的是摧毁或损害美国的某一行业，或妨碍美国的某一行业的建立，或限制和垄断美国该类物品的贸易或商业的任何部分。”违背这些条款，将受到惩罚，但并非像在加拿大那样征收特别关税，而是收缴罚金。在1954年的《紧急关税法案》以及1954年的《最终法案》中，删除了有关目的的阐述；同时规定，

① 关于这些法律，可参看戴维斯的《托拉斯与不公平竞争》，第232~233页。澳大利亚（1954年）颁布更为复杂的法律，规定加拿大人所解释的倾销，连同某些其他的进口的形式，归类于一般性的不公平竞争，并对其进行罚款，而不是征缴特殊的赋税。关于反倾销立法的一般性讨论，参看瓦伊纳的《倾销》（1954年），第15~15章。关于最近的情况，参看《关于不同国家反倾销立法的备忘录》，国家联合会经济金融处，1954年1月20日。

每当美国某一高效运作的行业，受到或可能受到以低于出口国主要国内市场价格加上离岸价格的成本价格的进口的损害时，即对其征缴特别关税。在 1916 年英国的《工业保护法案》中，规定来自任何外国的商品，在英国以低于在该国对消费者收取的批发价格的 25% 的价格销售，包括运费在内，则对该种商品征缴特别关税，前提是，由于进口的缘故，英国任何行业的就业，受到或有可能受到影响。在 1916 年，澳大利亚通过了与此特点基本相同的法案，尽管根据该法案，如果执行部门愿意，允许其不采取行动，自行酌情处理。这里，我们无须自寻烦恼，担心这类立法对负责探究相关事实的官员们所提出的难题——包括根据 1916 年的《联邦收益法案》去分辨外国销售者的动机——以及我们如何查清并防止通常独立的机构对法律监督的规避，它们是否按全价买进商品，然后以低价向外推销。为了我们当前的目的，主要的一点是，依据此项立法所设定的条件，当毁灭性倾销企图以不同地区间的价格差异的形式开展时，则防止它的任务相对容易完成，因为某些事实十分清楚。然而，正如国内贸易经常发生的情形那样，当我们不得不面对，某种商品全线降价时，又难以确定其是否违法。因为很明显，并非所有商品降价都属于毁灭性倾销，而在降价行为中区分清白与罪恶是很困难的。一位权威人士提出一种检验的方法，“如果某一特定级别的商品的价格首先降低然后又重新提高，而在此期间竞争者被挤垮了，则可以判定这种降价的目的为非法”。^① 在 1914 年美国曼—埃尔金斯铁路中采用了这种检验的方法，它规定，“当铁路公司降低竞争激烈的两地之间的费率时，将不得允许它在竞争消除之后再提高该费率，除非它能使委员会相信，并非仅仅由于水路运输竞争的消除，而是因其他条件的变化才重新提价”。^② 1916 年美国的《航运法案》关于州际贸易的运费问题也有相同的规定。但是，这种检验不得执行过严。因为，如果执行过严，则任何企业在衰退期间或为试验的目的降价，而相同商品线的任何其他企业恰好破产的话，则他们都将不能在日后再行提价。

① 克拉克：《托拉斯的控制》，第 127 页。

② 《经济学家》，1914 年 1 月 10 日，第 104 页；参看里普利：《铁路、费率与管理》，第 127 页。

反对联合抵制的有效的立法，遭遇到相同的困难。的确，这类立法已经全面铺开。美国（依据《克莱顿（~~悦喜~~）法案》）、澳大利亚和新西兰根据惩治条款，都禁止任何人对购买者提供附加条件，以开展对于任何竞争者的商品均不加使用或从事的销售活动或销售项目。基于相同的考虑，~~1914~~年~~12~~月美国的《联邦收益法案》“对在进口商或其他人必须完全使用这些商品的协议下进口的商品，征收双倍关税”。^①同样，~~1914~~年的美国《航运法案》规定延期回扣为非法。然而，很明显，在制造商和交易商之间达成这样的条件或协议时，他们双方都会从中获益，故防止他们的规避行为一定是非常困难的。当联合抵制不是通过批发商，而是通过铁路公司来运作的话，则这种困难会更大。美国法案长期致力于防止铁路公司对大型托拉斯实行优惠差别定价，但是，一位托拉斯的狂热之徒对我说：“宾夕法尼亚铁路公司无法抵制标准石油公司的竞争对手的列车，但是也没有什么东西能够阻止它拖延列车的发运。”^②“发货通知书承认收到~~100~~袋面粉，但仅有~~100~~袋装运，同时铁路公司对于缺少的~~100~~袋面粉的损失作出赔偿”。除去法律要求改变费率须早期通知外，费率有可能突然改变，仅秘密通知了受优待的承运人，而不通知其他人等。的确，在通过《埃尔金斯法案》之后，~~1914~~年美国司法部长宣布：“根据一项能够有效实施的针对公司以及针对个人的法律，现在禁止给予或收取铁路回扣。”^③然而，这种观点似乎过于乐观。州际商业委员会针对~~1914~~年的状况，报告说许多承运人仍然在享受非法的优惠待遇。“因此，回扣作为运输业中的一种罪恶，自~~1914~~年至~~1914~~年间法律修改之后，尽管处于控制之下，但却仍然没有销声匿迹。徇私舞弊活动在每个阴暗角落里呈现出几乎所有的色彩和形式。表面上看起来是必要的而且合法的行为，经证实隐藏着实质性的特别的优惠”。^④通过铁路公司运作的联合

① ~~1914~~年英国《专利与设计修正法案》禁止这类排他性交易合同，除非销售者、出租人或技术引进方证明，当签署该项合约时，其竞争者拥有在不具备排他性条款的情况下，基于合理的条件，是否接受该专利商品的选择权（戴维斯：《托拉斯法规与不公平竞争》，第~~100~~页）。

② 由伊利引自《垄断与托拉斯》，第~~100~~页。

③ 《经济学家》，~~1914~~年~~10~~月，第~~100~~期。

④ 里普利：《铁路、费率与管理》，第~~100~~页。

抵制竟然如此难以消除。不过据说在美国，1887年的《运输法案》创建了一套铁路监督制度，才终于将其送往墓场。^①

这些考虑清楚地说明，禁止使用联合手段的法律政策，难以有效地预防规避行为。然而，不应忘记的是，能够予以规避的法律，如果带给人民以巨大的痛苦，事实上往往并未被规避。因为仅仅是一项法律的通过，就会对由法律建立起来的公众意识与实践方面造成影响，产生强大的责任的力量与惯性。因此，我们有理由认为，具有这一特点的法律，如果通过认真的准备，则无论如何将在其直接的目的方面取得部分的成功。因此，非常值得关注的是，1890年美国联邦贸易委员会宣布“以不公平手段竞争的商业特此判定为非法”，并且成立联邦贸易委员会，无论何时，当其认为从公众的利益出发应该行动时，便采取措施执行这项规定。《克莱顿法案》第 15 条款进一步规定，无论何时，一家公司违背反托拉斯法的任何刑事条款，“对这种违法行为应该追究每个董事、职员或该公司的代理人的责任，只要他授权、命令或从事全部或部分该项违法行为，均应承担法律责任”。一经判定有罪，任何董事、职员或代理人，将被处以 1000 美元以下的罚款，或者一年以内的监禁，或者两方面兼而有之，由法庭酌情处理。

如果我们能够通过某种措施防止联合手段的话，则我们仍须探讨更深层次的问题，即对它们的防范在多大程度上有益于维护潜在的竞争。克拉克教授似乎坚信这样做将完全有益于这一目的。他写道：“到目前为止，由于关注对生产中竞争的立法，故开办新的矿场是相对安全的。”然而，事实上，虽然联合手段遭到禁止，但是对于维护充分竞争的其他障碍依然存在。首先，在任何行业中当单个企业正常的规模都是非常大的时候，创建新企业所需要的高额资本将挫伤具有进取心的投资者的热情。在这一方面应该注意到的是，单个企业正常的规模近来已经增大。例如，自 1870~1890 年间，英国造纸行业的产量从 10 万吨上升到 40 万吨，而企业的数量却从 100 家下降到了 10 家。^② 生铁行业也发生了相同的变化。其次，包含在垄断性销售者

① 鲁索斯：《卡特尔和托拉斯及其发展》（国家联合会经济与财务部，1887年），第 100 页。

② 利维：《垄断、卡特尔和托拉斯》，第 100 页。

方面因集中经营所体现的生产的经济性越大，出现新竞争者的诱惑就越小。因为，如果集中产生了大量的经济性，则潜在的竞争者知道，垄断性销售者通过简单地放弃部门垄断收益的做法，就可以在不承受任何真正损失的情况下，轻易地将其逐出市场。再次，如果政策允许企业对于成本和利润加以保密的话，则使外界很难估计在垄断性销售者满足于获得竞争行业中正常资本利得的情况下，他能够按照什么水平的费率进行销售，这将进一步增加拓展新的竞争的障碍。第四，联合企业通过大规模的宣传或者广为人知的品牌，可能已经建立起某种商誉方面的垄断，这将迫使任何潜在的竞争对手必须付出巨额的广告费用才能将其打倒。的确，可能会有人认为，即便如此，联合企业也可能因担心新创办的竞争企业会抱着迫使联合企业将其购并的念头不放而受到约束，但是，实际上这种情况的发生远小于初步考虑中似乎包含的可能性。因为，如果一位竞争者的这种策略的确获得了成功的话，则联合企业资本的增长一定非常之大，从而使单位资本可获得的利润非常之小，使竞争者消耗的时间失去了冒险的价值。^①当然，这种考虑将会迫使竞争者有所收敛。因此，通过防止联合手段的使用以维护潜在竞争的努力，最好的结果也仅是获取部分的成功，它是限制拥有垄断力的康采恩使用垄断力的非常不完善的措施，甚至对于行业本身来说也是如此。在某些生产部门——大致由公用事业康采恩所控制——竞争造成的浪费显而易见，政府当局实际上不会允许它的存在，并因此会排除原本出于对垄断的恐惧而设置的障碍。

异业联合作为一种旨在维护企业竞争防止建立联合企业的控制手段，以及旨在维护潜在竞争反对联合的立法，它们的不完善自然导致有关采取直接干预措施的建议。在铁路协议与合并部门委员会（1955年）对于铁路的专门评价中，对不亚于铁路的行业垄断提出了这种看法。他们写道：“总而言之，我们坚决认为，到目前为止，就对可能与铁路合并有关的任何后果所需要的保护而言，这种保护应由处置这些后果的一般性立法予以提供，而不管是否存在协议才产生这些后果。这种措施将比对协议的管制提供更为广泛的保护。不论是在双方相互

^① 参看詹克斯和克拉克：《托拉斯问题》，第233-234页。

谅解还是双方签署协议的情况下，它都对公众给予保护。……它将不会在存在协议的情况下对公司可能的合理行为加以区分进而产生混乱。”^① 如果能以充分的精确性运用这一方法，则当然就没有必要辅之以到目前为止我们已经讨论过的任何间接措施了。然而，事实上，直接处理垄断力的后果的政策，正如即将要表现出来的那样，面对着相当大的困难。不仅如此，由于在许多形式下，运用该方法几乎都必须以合理收入的某种标准为基础，这需要根据其他存在竞争的行业环境推断出来，如果维护潜在竞争的努力全部归于失败，而且到处都采用直接方法的话，则困难将会变得更大。结果似乎是，维护竞争的政策应在各处大力推行，而处理后果的直接方法，不应作为前者的替代，而应成为前者的补充。

从另一个角度来看起来似乎很明显的是，直接处置垄断力所造成的后果意味着，也仅能意味着，政府方面的某种直接的干预。当然，这的确是其主要含义，但是，出于某种理论上的考虑，应该注意到基于航运集团皇家委员会关于航运问题所倡导的另外一种思路的可供选择的政策。事实上，该委员会建议，政府应当支持建立对抗垄断销售者的、由购买者组成的也拥有垄断力的联合企业。它希望购买者联合企业有可能打消销售者索取垄断价格的念头。这种方案可用来对协议制度所产生的罪恶给予部分补救。从理论上讲，这个方案是脆弱的。因为创造第二个垄断者，并未使价格趋向自然的或者趋向竞争的水平，而是将价格拖入一个相当大的变动不居的范围内。无须怀疑，购买者的状况较之不存在联合企业时将会更有所改善，而且也有理由相信，从国民收入的角度看，价格和产量会比当初更接近理想的水平。但是两家联合企业之间的讨价还价，完美达成接近单纯竞争后果的可能性不是很大。即使所成立的与销售者相抗衡的垄断企业是由最终消费者所组成的，这种困难依然存在。何况最终消费者很少会以这种方式相互联合起来。能够如此相互联合的人，只有处于最终消费者与垄断的销售者之间的中间人——而中间人不会特别地关心如何争取消费者的利益的问题。^② 如果他们联合起来，则商品在抵达最终消费者手中之前，

① 《铁路协议与合并部门委员会报告》，第 10 页。

② 参看马歇尔：《工业与贸易》，第 25 页。

将不得经过两个垄断者之手。这些对于人们将要支付的价格所造成的影响，在经济上是无法确定的。价格很可能低于如果中间人未进行联合时的水平，但是另一方面，它也可能高于该水平。不管怎样，它将使最终消费者所获得的服务的数量极不稳定。^① 这些考虑证明，在这些委员会的政策中，存在着严重的缺陷。^②

英国政府方面实施的干预，并不意味着必须规定销售的条件，它很可能只是通过公布有实力的公司的反社会行径，使其受到实际上的约束。美国联邦贸易委员会所承担的很重要的一部分工作就是进行调查并发布公告。英国托拉斯委员会建议，商务部应以年度报告的形式获取并发布有关信息，以说明到目前为止，为达到通过建立垄断企业或者限制贸易以控制价格或产量的目的，相关的组织机构发展的情况，以及应该调查有关这些组织行为的指控。当然，必须动用权力，迫使这些相关组织的官员们提供他们的账册并接受查询。担心由公众信任的调查机构发布不利的报告，常常可能扭转不利的形势进而使垄断力不致过分滥用。简言之，不必怀疑广而告之这种武器能够完成某些重要的工作，但却不能完成所有需要完成的任务。

于是我们转而分析政府对于销售条件的干预——在我们到目前为止所考虑的“补救”方法均被证明尚不完善的情况下，这种干预，政府运营除外，对公共事业康采恩来说无疑是必要的。从理论上讲，可以对这个问题作如下说明。假设对于单纯竞争适当的产量（当然，允许在任何经济系统的生产中引入企业联合），就是对于国民收入最为有利的产量，我们需要这样假设以管制各种物品的生产，使得该产量得以实现。在具备递增的供给价格的行业中，单独运用价格控制机制无法完成这类管制。因为，如果由政府限定的价格处在适合竞争条件的水平上，即如果竞争的条件成立，产量将被调整到实现正常利益的水平上，但是，这一价格水平将使垄断企业生产较少的产量。在递增的供给价格的条件下，通过减少产量，垄断企业同样将降低供给价格，并因此获取垄断性利得，相当于管制价格乘以产量与供给价

① 参看马歇尔：《经济学原理》，第五卷，第 15 章，第 3 节。

② 1904 年皇家航运委员会在推行这一政策时观察到，（在航运领域内）“只有两家重要的实体是基于委员会的建议而组建的，之后公布了它的委任”。

格乘以产量两项乘积之间的差额。这将促使垄断企业控制自己的产量，以便实现尽可能大的垄断性利得。依据需求表与供给表的不同形式，最终的产量可能大于或小于垄断未受管制情况下的水平，但是不管怎样，它都将小于政府所追求的对于竞争来说最适当的水平。然而，这个问题只出现在递增的供给价格的条件成立的情况下，在价格被限定于竞争水平的情况下，它将不会促使垄断企业将产量减少到竞争的产量水平以下，因为这样做不会使垄断企业实现任何成本上的节省。结果就是，如果政府能够成功地将价格限定在竞争水平之上，也将同时直接地确定了竞争的产量水平。^① 就实际而论，由于趋向于垄断而有必要予以管制的康采恩（不论是工业性联合企业还是公用事业性公司），很少属于受制于递增的供给价格的这种类型的企业，我们对它必须有所估计。因此从总体上讲，干预就意味着价格上的控制。

继续阅读到这里，不可避免地会想起大战期间曾经实施过的那种价格控制，以及在本编第 4 章中对其所作的某些分析。然而，非常重要的一点是，必须认识到我们现在考虑的是与那些完全不同的问题。在控制垄断的过程中，需要防止垄断企业提高价格。因为这样做，它将减少产量，使之低于为它提供正常利润的产量水平。正如以上所解释的那样，在不变的供给价格或递减的供给价格的条件下，相对于“竞争的”产量水平限定最高价格，事实上将促使该产量水平得以实现。对于某一产量水平，公众所乐于支付的需求价格，是否超过与该产量水平相联系的最高限价这样的问题并不存在。^② 但是，在战争问题上，正如在本编第 4 章中所清晰地阐明的那样，干预的整个要点就在于规定最高价格低于消费者根据需要准备支付的，与所实现的商品的数量相对应的需求价格。这是为什么相对于最高限价，需求量总是大于能够实现的供给量的主要原因，因而同时也是为什么为防止随之而来的分配上的不公平，要对所有消费者——许多人的购买量小于其期望值——实行配给制度的主要原因。因为需求价格高于政府所希望限定的价格，例如对航运运费已经限定，却未同时限定以限定的运费购进

① 参看附录三中的图 3。

② 如果用专业语言来讲，则对垄断价格的限制将使交易指数沿着需求曲线向右移动，而对竞争价格的限制将使交易指数移至需求曲线之下。

的货物的价格，则可能使处于航运公司与消费者之间的中间商自己获取全部的利益。因此，仅仅对最初的生产者限定最高价格是不够的，还必须限定所控制的商品之后将要通过其他生产者（无论是深加工者还是零售商）之手的最高附加价格。当然，对于垄断价格的管制，不需要进行第二个层次上的安排。

现在，我们可以对这种形式的价格控制进行直接的研究。实际上运用它的是一种消极的方式。它可以对“不合理”的行为采取一般性的管制，而将什么是不合理的问题留给委员会或法庭去裁决。事实上，这种方式在调整费率的问题中，仿效了 1844 年之前英国铁路委员会的做法，以及《赫伯恩法案》通过之前美国铁路委员会的作法。委员们必须决定任何拟议中的费率的提高是否合理，并相应地予以批准或否决。因此，他们的任务相对来说是轻松的。他们并不需要总是管制所有的价格，而只是干预那些特别不合理的价格，而且不仅如此，他们的存在本身就会对不合理价格的制定产生间接的阻碍作用。^① 这种消极的方式在某些特许经营中也予以采用，它允许市政府以适当的价格——一个含混的术语——接管一家特许公司经营的业务，如果该公司“未能合理地满足公众的需求而运行或发展的话”。^② 同样，在加拿大行业《联合调查法案》（1854 年）中，也采用了这种方式。该《法案》作出规定，在有人对任何物品提出指控时，必须确定是否“存在着任何形式的合谋，通过将价格提高到适当的水平以上，以损失消费者的利益为代价，使制造商或经销商获得高额回报的情况”，而且，如果这一指控成立，将给予惩罚。在 1854 年的《新西兰法案》中，也进行了与此相同的审查。“不论当事人或者代理人，以不合理的高价销售或供给，或者承诺销售或供给，任何商品，如果该价格以任何方式直接地或间接地，被任何商业性托拉斯所确定、控制或影响，而该人或当事人（如果有的话），系为该托拉斯的一位成员的话，则这个人将被判为违法”。俄罗斯的《刑法》具有相同的条款：“商人或生产者将食品或其他主要生活必需品的价格，提高到比其他交易相同物品的商人或生产者的价格高许多的水平上，应处以监禁作

① 参看范·海斯：《集权与控制》，第 45 页。

② 国家公民联合会：《公用事业的政府与私人经营》，第一卷，第 1 页。

为惩罚。”在所有这些条例中均禁止定价过高，但却并未尝试以某种程度限定价格。另一种方式——积极的方式，在实施的控制中包括由官方决定的确切的最大费率或者最小的服务的供给量。通常从市政府获得经营公用事业服务许可的公司的合同条款，以及根据 1906 年《赫伯恩法案》由州际商务委员会授予“确定和规定”铁路、电话或其他通讯服务的最高价格的权利，都是这种方式的例证。

尽管不论采用消极的还是积极的管制方式，都必须规定某种制裁措施，以使法律更为有效。可以通过许多方式做到这一点。有时对于违法行为的惩处是直接罚款，有时在被保护国，例如在巴西，^① 它包括免除与之竞争的外国商品的关税。1906 年的加拿大《行业联合调查法案》规定，采用两种类型的惩罚。如果特别委员会“发现存在着某种联合，政府可以或者降低或者免除关税。此外，还将对在委员会的判决正式公布后，仍继续从事罪恶勾当的人课以每天 1000 美元的罚金”。^② 在 1906 年的《巴拿马运河法案》中有条款规定，禁止违反美国《反托拉斯法》的任何船东的船只使用巴拿马运河，^③ 提供了另一种饶有趣味的制裁的形式。有时，制裁包括政府将要参与竞争的威胁。因此，依据 1906 年的协议，邮电局接收国民电话公司的长话线路，财政部长暗示，尽管政府保留竞争的权力，但是，如果该公司能够合理经营，则政府很可能不行使这项权力。^④ 同样，有时制裁包括政府将进行买断的威胁，即由政府以事前规定的条件或者以仲裁裁定的条件，购买被管制企业的全部设施。最后，有时，——事实上，这似乎是对《谢尔曼法案》的官方解释认真考虑后所得出的方法，正像美国最高法院在标准石油公司的案件中（1911 年）所做的那样——发现联合企业的价格政策（或其他政策）是合理的，则对其不予干涉，但是对于运用市场权力损害公众的联合企业，则应依据法庭的指令而予以解散。^⑤

① 参看戴维斯：《托拉斯法与不公平竞争》，第 100 页。

② 《经济学家》，1906 年 1 月 13 日，第 123 页。参看《美国科学院年报》，1906 年 1 月，第 100 页。

③ 参看琼森和许布纳：《海洋运输原理》，第 100 页。

④ 迈耶：《公共所有权与电话》，第 100 和 101 页。

⑤ 参看法官怀特的裁决，他在该案件中建立起现在众所周知的“理性法则”（转引自詹克斯和克拉克的《托拉斯问题》，第 100 页）。

然而，尽管许多制裁在捍卫法律方面是适用的，它们其中的某些也是相当有利的，但是仍然需要认识到的是，不论采取消极的还是积极的方式，要防止人们规避这些制裁都是非常困难的。因此，在战前时期，我们的铁路公司实际上提高了它们的费率，但并未报请铁路委员们批准。租用铁路支线等等的费用都增加了；除非提供令人满意的包装，否则铁路公司拒绝运输的风险由货主自负的物品的种类增多了；回扣被取消；同时采用了其他诸如此类的手段。^① 但是，最难以处置的规避是通过改变质量以应付价格管制的问题。为防止这个问题，必须在规定最高的价格水平的同时，也规定最低的质量标准。但是，对于某些情况，诸如公交车辆服务的舒适性和准点性，以及屠宰场和下水道的卫生条件，很难规定什么是最低的质量要求。当存在着一系列不同的质量等级的时候，相互之间必须有所区别，并且分别规定不同的最高价格——确定甚至像茶叶这类简单物品的不同级别，以及更多的像帽子这类复杂物品的不同级别。不过对上述不同的级别进行有效界定的难度非同寻常，很容易造成较低等的物品按较高的价格销售的情况。其他的情况，诸如自来水的供应、煤气的供应、牛奶的供应及房屋的提供等，质量检查可以作为进行界定的一种基础，但是可能难于发现它所规定的偏差的最低水平。毋庸置疑，对于某些物品可以建立起精细的检查制度，像为支持《食品和药品伪造法案》的施行所发展起来的检查制度那样，但是在任何情况下，可能出现规避的漏洞都是很大的。

然而，即便能够完全克服这些困难，直接管制过程中最令人难以对付的障碍依然存在。必须确定什么样的价格被视为不合理的，而且当采用积极的方式需要限定最高的价格时，必须确定该最高价格的水平。正像在本章开始时所解释的那样，设定的目标是竞争价格，即如果在其他条件相同的情况下，在该价格水平下，将促使适合单纯竞争的产量而非适合垄断的产量的形成。不过，管制当局通过什么方式才能把这一价格水平确定下来呢？可以理解，某些读者粗略地考虑过最近的经验之后可能宣称，竞争的价格可以直接根据原材料转换为

^① 参看《铁路联合会报告》，第 5 页。

制成品过程中所记录的支出数据确定下来。然而，很明显，为了获得完整的转换，我们必须了解，对于所研究的物品在其原材料和劳动的成本上，应该增加多少企业的固定成本的份额。的确，明确了这一点，我们可以通过转换成本核算——该技术在战争期间获得了长足发展——确定出任何具体的产出或联合产品组合的恰当的价格水平^①，但是反向的推算却是不可能的。对于任何价格管制的具体过程来讲，转换成本的计算是不可或缺的步骤，但它仅是附属的步骤。

显而易见，我们的问题似乎只能通过参考投资的“正常”收益率加以解决。我们知道，如果所做的投资适合竞争的条件，则基于之后的能够获利的产量，使该项投资产生正常收益的价格，就是我们所需要的价格。然而，遗憾的是，已经完成的投资很可能不等于适合竞争条件的投资。如果垄断从一开始就形成了，也就是说，所做的投资将低于适合竞争条件的水平，而如果垄断是卷入割喉竞争的数量过多的实体组建联合企业的结果，则所做的投资将会高于该水平。很明显，之后我们所需要的价格，并不等于相对于实际的投资来说可获利的产量进而所产生的正常收益的价格，除非该价格偶然地等于使适合竞争的投资量所产生正常收益的价格，假设该投资量为已知。这个条件意味着，我们所关注的商品及其生产，从长期的观点看，处于不变的供给价格的条件下。在垄断从一开始就形成的情况下，如果商品是在递增的供给价格的条件下生产的，则使实际的投资产生正常收益的价格将会非常低；而如果商品是在递减的供给价格的条件下生产的，该价格将会非常高。事实上，正如已经分析的那样，在垄断的控制之下，商品受制于递增的供给价格的可能性很小。如果之后出于管制的目的，我们通过识别什么样的价格相对于该价格下最为获利的产量将产生正常收益，计算我们的“适当的价格”，^② 则我们所获得的数据，在垄断一开始就形成的条件下，很可能过高。而另一方面，在垄断是经历过

① 当然，对于联合产品来说，单纯地将生产成本划分开是不可能的，而且它们之中的每种产品“适当的”价格将分别取决于对它们的相对需求，以及它们联合的生产成本。这一事实使得任何可能的价格管制工作变得更为复杂。

② 细心的读者将会注意到，假设垄断企业所拥有的设备能力大于适合竞争条件的水平的市场，则不可能找到可以接纳全部按照上述方式确定的价格水平生产的可获利的产量的市场。不过，这一事实并未对本文中的分析造成任何影响。

度投资和割喉竞争之后形成的条件下，该数据则很可能过低。不过到目前为止，就我们所能见到的来说，根本没有其他的方法能够计算出这一数据。^①

如果之后，我们由于别无他法而决定使用这一方法时，则有必要确定对于任何具体的企业，如果对其产品的价格必须予以管制的话，那究竟什么样的利润率可被视为正常。初视之，似乎这个问题极易解决。难道对于管理的收入已经给予补偿之后所剩下的，按照一般的比率作为公司资本的利息的，不正是正常的利润吗（正如联合股份公司自动所做的那样）？然而，很容易证明这种似乎成理的观点是非常不完善的。让我们首先假设，一般利润率的确体现了所有企业的正常利润水平，不过我们仍然需要确定该一般利润率下所偿付的资本究竟是多少。显然，我们不能把它认定为公司的市场价值。因为企业的市场价值不过是它预期收益的现值，这些收益必须产生按普通利率计算的利息，允许承受特定的风险，再将它们加总。的确，如果我们打算采用现有的市场价值作为我们的基础，由于这取决于人们对于费率管制制度的判断，则我们实际上危险地接近了循环论证的泥潭。因此，为了费率管制的目的确定的资本价值，与例如为了税收的目的确定的资本价值，是完全不同的。从某种意义上讲，它必然指的是事实上在过去投入到企业中的资本，但是这毕竟是难以计算的。当投入于任何康采恩中的资金总量中包括支付给建立联盟的创办人的佣金时，其预期的利益表现为从公众手中收取垄断的费用，除非联盟也带来生产效率的提高，否则这笔佣金似乎不应计算在内。当我们从美国某些行业联合企业的高级官员处了解到，“组织的成本，包括支付给创办人和金融家的费用，常常达到发行股票总量的 $\frac{1}{3}$ ~ $\frac{1}{2}$ ”时，^② 对于这一点的认识就变得极为重要了。在处理以提高的价格买断现存的康采恩，进而希望联合企业将使得垄断性行为可行的这部分资本开支时，必然面对相同的难题。除去这些困难的项目之外，我们想要确切掌握的是原始资本的开支，不论是用于实际的建筑、议会活动的成本、

① 在我的著作的早期版本中，并未关注上面一段所涉及到的困难，奈特教授发人深省的文章《投资管制与收益管制》，发表于 1954 年 1 月《经济学期刊》，最先提到了这个问题。

② 詹克斯和克拉克：《托拉斯问题》，第 28 页。

专利的购买，还是与树立形象相联系的广告宣传，以及之后为保持原始资本不变用于维修与更新的尚未从收益中提取的超出的部分，都要对不同日期的各项投资给予折扣。^① 对于即将成立的新的企业，依据法律，是可以确切获取这些信息的。但是对于成立多年的企业来说，可能无法获取这些信息。例如，用于商誉等方面的相同的支出，某一家公司可能作为资本性支出，而另一家公司可能作为流动性支出，实际上可能难以对二者加以区分。考虑到这些困难，不得不采用某些迂回的方式，对实际的数据作出近似的估算。显然，为此目的，名义资本的用处不大，它很可能已经被注水，或者以彻底掩盖真实情况的方式加以篡改。我们已经证明资本的市场价值是不适用的。因此，通常或者使用对该康采恩的设施“再生产的成本”的估计值——如果自原始投资发生之后，相关价格发生了显著变化，则这样做可能会引起误解——或者使用对设施的直接的实际的评估值——当然它取决于评估所采用的原则；——然后，对于创办成本、用于商誉建设的投资、专利权等等给予人为的或多或少的补偿。这些数据本身并不是人们想要的，但是却可以用来在实际的资本投资难以确定的时候，对其作出估计。分析这个过程中所包含的困难，已经超出了我们当前的目标。^②

最后还剩下一个更为复杂的基本问题有待解决。到目前为止，我们都暗中假定在任何康采恩中投入的资本，都是以恰当的毫不含糊的投入其中的货币量加以表示的。然而，实际上，员工的工作日的劳动的实际投资，很可能在某一年被测算为 100 万英镑，而在另一年却被测算为 150 万英镑，甚至在无法质疑的条件下被测算成 200 万英镑。在货币剧烈波动的时期，如战后的俄国和德国，这一问题不可避免地将变得异常突出。显而易见的是，是实际投资而非货币投资才是问题的根本，并因此严格地讲，当一般物价水平发生变动后，出于我们当前的目的，必须依据实际情况对货币投资作上下的调整。这意味着要对过去年份的所有记录加以修正，将各年的货币投资额乘以当年的一般物价指数。了解到现有指数数据的不完善性，几乎不能相信使用这种

① 参看海尔曼：《公用事业评估原则》，见 1954 年 10 月的《经济学期刊》，第 10 卷 - 10 页。

② 参看巴克：《公用事业之费率》，第 1 章和第 2 章。

方法实际上可获得具有充分可信度的数据。如果像经常所发生的那样，康采恩的投资有很大一部分是以债券的形式完成的，而且不论价格如何变化，这些债券都按合约负担着某一固定的货币利息的话，则可能进一步引起坚决反对使用这种方法的意见。允许用双倍的总货币收益抵消价格双倍的上涨，将导致以股票持有人与债券持有人的损失去抵偿股票持有人的损失，但却使债券持有人无助地承受着厄运的苦难。^①然而，整体上忽略一般价格水平的剧烈波动，正如大战所造成的后果那样，是容忍并效法对事实严重歪曲的行为。这些考虑，加之在上一段中所提出的问题，充分地说明确定一家康采恩提供所允许的“一般的”利息的资本，并非是一件容易完成的事情。

但是，这还不是问题的全部。任何企业的正常的“竞争的”利润就是该企业实际投入的资本以“一般的”利率计算出来的利润，这种提法是不正确的。因为不同企业的建立，涉及到不同的风险水平以及不同的初级发展阶段，这些阶段根本不会产生任何收益。因此，在这些方面应该给予获得成功的企业的投资者以适当的补偿——政府能够与之打交道的唯一的投资者——他们必须获得足够的支付以平衡那些失败者的损失。^②诚然，在生产已经或多或少地具备了常规特征的行业中，这样做并不一定具有很大的实际意义，但是，对于所有处于初创阶段的行业来说，它却体现出极大的重要性来。^③不仅如此，即或没有风险，我们也不能认定在所有的情况下都将产生一般利率的价格就是更为恰当的价格，而只能认定，如果管理以及原始投资的实际构成都是由“一般的”能力所实施的话，则产生该利率的价格才是恰当的价格，但这是一个模糊且难以理解的概念。正如陶西格教授透彻地认识到的那样：“每一个人都知道财富是在竞争惨烈的行业中形

① 参看鲍尔：《用于有效费率管制的公平价值》，《美国经济观察》，1949年10月，第125-126页。

② 参看格林：《公司金融》，第15页。

③ 如果已经成功地渡过了投机性冒险的第一阶段之后，一家康采恩被一家公司所接管，其购买价格中将可能包含有超出成本的一大笔款项。这可能是对甘愿冒风险与承担不确定性的公平的补偿。但是，很明显，在这些已经被偿付之后仍然允许这家新的公司获取利润，包括对公司所承担的风险的调整以及上述全部资本的回报，就是在迫使公众对其并无义务的风险承担提供报酬，并对已经补偿过的再次给予补偿。请参看利克的《商誉：它的本质以及如何予以评价》一书关于商誉的精彩论述。

成的，并将其归功于非比寻常的经营才能。……当一家垄断企业或准垄断企业获取高额回报时，我们如何才能将其垄断所作的贡献的部分，与优异的管理水平所作的贡献的部分区分开呢？”^① 允许投资浪费的公司与投资良好的公司获取相同的收益率，显然不利于经济的生产。如果刚好要处理两家相互竞争的联合企业，从逻辑上看，需要迫使管理较好的一家企业比另一家索取较低的价格，这不仅立刻造成令人尴尬的结果，而且对良好的管理给予了残酷的打击。在这一方面，应该认识到，进一步扩大企业联合，只要这种扩张包含有经济性，它就是一种良好管理的表现；而且，如果价格管制不允许给予带来利益的良好管理以任何利益，则将沦为打击这种良好管理的一种形式。最后，当为满足预期的远远超过当前需求的未来的需求兴建一套设施时，赞许在未来的需求得到开发之前就足以使全部投资获取充分收益的高费率，显然是不合理的。^② 考虑到这些问题的复杂性，以及掌握这些问题的局限性——因为作为一种规律，在专业技术方面，控制者一定大大地落后于被控制者——政府部门几乎一定会或者向康采恩提出过于宽松的要求，或者向康采恩提出过于苛刻的要求，虽然使它们不再垄断，但也阻止了它们的行业向适合单纯竞争的状态发展。1946年英国的《城市交通法案》就在后一方面表现得很失败，并应对英国电车交通发展的滞后负责。

显而易见，在决定什么样的收益规模应被视为任何具体的生产性企业的正常的收益规模时所遇到的困难，很容易使消极的管制方式复杂化，在这种方式下，立法机构只对不合理的价格给予谴责，而将确定任一给定的价格体系是否真的不合理的问题留给法庭去解决，而积极的方式则需明确制定最高价格。然而，很明显，这些困难使积极方式复杂化的程度远远超过了另一种方式。一家普通行业的康采恩，生产数量众多的商品，其原材料的成本不断变化，制成品的特性不断在调整。对于任何一家外部管理机构来说，为这种类型的康采恩制定出一套可允许的价目表，将是一项令人绝望的工作。另一方面，对于

① 《美国经济观察》（增刊），1946年 10月，第 105页。

② 参看哈特曼：《公平价值》，第 105页及以后。

一个训练有素的委员会或者司法机构来说，如装备得像英国联邦贸易委员会那样，进行充分的调查，在广义上解决确定某些特定的大型联合企业——标准石油公司，美国钢铁公司或者其他公司——对一种产品与另一种产品或者在一个时期与另一个时期索取高价，经计算产生高于该环境下认定的收益水平是否合理的问题，并不是不可能的。在正常时期对于行业性康采恩的管制，从未产生过要超越消极方式的企图，基于目前的经济知识和政府能力等条件，似乎也不能或不该产生任何这样的企图。消极方式可能产生的结果的确是不完善的，但是仍然优于另一种方式盲目冲撞所造成的后果。再一方面，在对公用事业康采恩的管制中，积极方式多于消极方式的困难相对要小些。一般的规律是，这些康采恩所提供的服务都是单一的并且是相对简单的——煤气、自来水、电气、旅客运送等。因此，并不需要规定许多不同的价格——当然，铁路运费费率是一个重要的例外。进一步看，其需求一般不受时尚的影响，同时设备在成本中占有极大的份额，而原材料的价格在费用中的地位已无关紧要。最后，即便这些事情并非如此，所销售的商品的本质以及用户对便利性的要求都迫使索取的价格不可能经常改变。因此，基于这些考虑，一般均会采用积极方式，即规定最高价格。

这样做之后，必须寻求避免犯两种极端错误的最好的方法，这两种极端的错误就是在本章中所提到的在所有管制中都容易发生的过于宽松的或过于苛刻的问题。为此目的，常被建议的一种方法是，通过拍卖来发放经营某种公用服务的许可证。这种方案允许有志于此的人们自行展示能使他们获利的各种估计的条件。这种方法被描述如下：“根据目前所流行的最好的方法，将市政工程建设特许权卖给公司，公司要对严格遵守特定条件、以最低费用来完成自来水工程进行投标。有时这种特许权是永久性的，但常常给予政府以选择权，可以在未来的某一时刻收购该项工程。”然而，由于在许多城市中，有能力参与投标的公司毕竟很少，尤其是它们自己所作出的估计都具有很大的试探性，因此这种方式很可能造成大的偏差。绝大多数行业的条件持续变化这一事实，使得发生偏差的可能性加大。在这种情况下，在这一时期适用的管制价目表，必然无法适用于另一时期。

貝爾蘭為限制偏差的范围所作的进一步的努力是，对于实施的管制方案进行定期的修正。“鉴于条件在迅速变化，故特许权不能永久性固定不变，或理所当然固定不变”。^① 随着改进等方面水平的提高，很可能经过一段时间后，基于竞争的条件所设计的最高价格，变得比未受限制的垄断企业的获利价格还要高了，并因此完全失去了管制的意义。“在所有的情况下，公众均应获得在增长和未来利润方面的利益”。^② 然而，在特许经营中定期修订的规定，由于增大了不确定性，故有可能使所关注的行业中的投资受到限制，甚至达到损害国民收入的程度。更进一步地讲，如果每隔固定的期间就进行一次修订的话，则有可能促使公司在—一个期间即将结束时撤回重要的开发项目，直到下一个期间开始为止，以免它们成果中的大部分被以降低价格的方式取走。^③ 同时，这个问题不能通过对不时出现在各处的技术改进及应用给予激励的条款完全加以解决。缓解这些危机的一种方法是，制定保护公司利益的条款以限制修订机构的行为。例如，1890年的《铁路法案》规定，在线路核准二十一年后，如果红利达到了已付资本的10%以上，则财政大臣可以修订通行税或运费等等，但条件是保证下一个二十一年间达到10%的分红。另一种方法是使修订的期间延长，以减小修订对于一个已经开始的项目投资的预期所产生的影响。很明显，正是由于采用了这样的保护措施，才使得修订作为缩小实际管制与理想管制之间差距的一种手段的能效大打折扣。但是，如果无论如何都要实行管制的话，则由政府以某种形式保有修订的权力，就绝对是有必要的。如果修订实施的原则明白无误地表述出来并被理解的话，修订似乎并不一定意味着就要对投资或企业进行严格的审查。可以指导修订人员在每次修订时，将价格——或者，当他们处置联合产品时，将若干相关价格——限定在足够高的水平，使公司实际的总投资持续获得某一公平的收益率，同时要考虑在最初阶段投资承受高风险的事实，而在之后追加到同一项目中的资本则应获得较低的回报。可以进一步指导修订人员在决定公平收益的影响因素时，考虑整体上所实施

① 比米斯：《市政垄断》，第 100 页。

② 《公共事业的市政经营与私人经营》，第一卷，第 100 页。

③ 参看怀特：《大不列颠公共服务公司的管制》，第 100 页。

管理的水平，对管理好的要比管理一般的或差的，确定能产生较高收益的价格。无疑，这种修订在技术上的难度极大，但不至于达到开始管制时的困难程度。有理由推断，可能有一批官员最终会投身于有关这一问题的决策工作中去，当这种工作建立在充分的统计资料的比较之上的时候，就能立即获得未来投资者的信任与赞赏。这些投资者将宽慰地了解到，一方面，他们产品的价格可能被迫下调，但是另一方面，如果原材料和劳动的成本发生不利于他们的变化时，产品价格将会被合理地予以提高。

此外，还有为限制错误范围所设计的另外一种方法。在所有一般性的行业中，原材料等成本方面的许多变化，是在一系列的修订期间内发生的。如果要保证对单纯竞争的追寻，则应相对于这些变化调整对消费者索取的价格。无疑，对于铁路服务等来说，不断改变价格所造成的技术上的不便是相当大的，从整体上看，最好不追逐这种短期的波动，不过，这种情况可能很少出现。管制机构有时致力于通过某种自行调整的方案促使必要的价格变动。一种运用于英国煤气公司的粗略的方法是，限定某种最高的红利水平。如果管理上的竞争能力保持不变，则当成本下降到某一水平之后，对消费者索取的价格也必须下降。然而，这种方法具有致命的缺点，一旦加以实施，它很可能削弱人们提高管理机能、增加责任心以及减少浪费的正常动机。一种略为细致的方法是，规定收益的标准水平，即总是允许价格高到足以形成这个标准水平的收益，当超过标准时，其差额的某一固定比例将用来降低价格，其剩余部分则用来增加利得。在1904年的《南方大都市煤气公司法案》中采用了这种方法，超过标准收益的差额无论多少，其差额都将分配给消费者。现在英国的铁路运费在某种程度上也是采用相同的方法加以管制的。1905年的《铁路法案》以1904年的收益为基础，对于新的投资给予补偿，然后为每一家联合公司规定了标准等。如果经验证明，由运费法庭规定的运费费率或经有效且经济的管理产生了高于标准的收入水平，则指导运费法庭将会将运费费率降低到如此水平，即“影响该公司的净收入并使之在随后的年份中减少到与超出额的愿像相当的程度”；而且，如果实际所产生的净收入连同对新资本的适当的补偿转而低于标准的收入水平的话，则法庭

应提高运费费率，使收入达到这一水平，前提是低效率并不是由于管理中缺乏效率和经济性所造成的。很明显，这种方法对于技能与经济性的打击将比最大红利方案在最大值已经达到之后所产生的打击要小，但是考虑到任何法庭必须对管理的效率和经济性予以裁定这种极具困难的问题，则可认定这种方法比另一种方法在最大值尚未达到之前所产生的打击要大些。此外，还有第三种方法，它是把在任何特许经营期间股东红利支付方面的变动，以某种机动的方式，与销售价格方面的变动相互联系起来。英国《国会法案》对于煤气公司的处理，以某种方式反映出了这种方法的特点。例如，战前的一项法案规定每员四立方英尺煤气的标准价格为 猿先令 怨便士，该价格每增加或减少 员便士，则当价格下降时公司可以，而当价格上升时公司则必须，将红利增加或减少 四厘。管制批发电力的《兰开夏电力公司法案》提供了另一个实例。该《法案》“规定红利为 愿厘，电价每低于《法案》限定的最高价格的 缘厘，则电价每次再降低 厘，红利可以在 愿厘的水平上每次上调 四厘”。^①当然，如果要使这种机动的方法行之有效，则必须将它们与政府对该公司发行新股本的管制结合起来——像机动的工资规模制度一样，它们不是替代而是补充有关特许经营条件定期修改的制度。因为，如果将它们作为永久性方案，则不论是康采恩自身还是其他公司所作出的减少生产成本的所有改进和发明，都会稳定而且持续地提高利润水平。对于新公司来说，这些方法的实施较难。因为在未获得康采恩经营的某些经验之前，无法确定恰当的价格和红利的标准。但这种方法可行的，而且在战前，商务部在处理煤气公司问题时也采用了这一方法。商务部首先限定了某一简单的最高价格，并保留了在一段时间过去后将其改变为机动价格的权力。^②这些机动的方法像前面所讨论的其他方法一样，具有值得商榷之处，它们不仅在原材料和劳动的成本上升时促使价格提高，而且在公司因管理不力导致利润下降时也同样促使价格提高。然而，尽管存在着这些问题，机动方法——标准收益方法——经过精心制定之后，有希望建立起最接

① 麦耶：《大不列颠的政府所有制》，第 四页。

② 参看怀特：《大不列颠公共服务公司的管制》，第 页。

近适合单纯竞争的价格体系，比在修订期间内，硬性限定价格的任何其他方法都要好。不仅如此，打击有效管理的危机也可以通过制定某些规定予以缓解，例如英国《铁路法》规定，在收益下降不是由于自然的原因，而是由于缺乏竞争的原因所造成的时候，允许管制当局否决提价的动议。

应该进一步指出的是，我们已经描述的这些方法，虽然在对原材料的成本变动等进行修订的期间，可以对价格的调整作出公平的规定，但是对于需求的变动，它们却是非常不适用的。因为，在凡是遵循单纯竞争的场合，需求的增加——当然，在这里我们只关注短期的波动——应该伴随着价格的提高。然而，这些措施的作用，却使其伴随着价格的降低。不仅如此，需求的变动非常重要，它可能引发相关价格大幅度的变动。在需求变动一定的条件下，在辅助成本相对主要成本所占比重大的行业中——该项成本并不随着产量的减少而成比例地下降——相关价格变动的幅度将更大。事实上，辅助成本对于大多数行业来说都是非常重要的。通过某种比例将限定的价格的变动，不是与收益的变动，而是与所提供的服务量的变动相联系，就有可能将需求的变动以及成本的变动都考虑进去。然而，据我们了解，目前任何地方都未建立起这种自行发挥作用的制度。

还有一个不同程序造成的难题。到目前为止，我们已经谈到的大部分内容都潜在假定，在制定管制政策的时候，我们将根据某一清晰的程序采取行动。对于那些在我们确定政策的基本路线之后形成的行业垄断，以及对于那些基于授予初始特许权时制定的条件所建立起来的公用事业公司来说，这一点当然是正确的。但是，如果我们必须面对的是或者根本未曾实施过当前的政策，或者以非常不完善的方式实施过当前的政策的垄断性康采恩的话，则情况就完全不同了。将这些康采恩置于我们精心设计的管制制度之下，很可能将大幅度地降低它们的收益以及它们股东的资本价值。对于原始股东以及由他们那里获得继承的人们来说，这并不是大问题。这些人在过去已经获得超额利润的这种事实，并不应成为允许他们在未来也这样做的理由。但是对于近期股票的购买者来说，情况则有所不同。他们的购买价格受到之前所具有的条件之严格限制，或者受到这里所说的认真制

定的制度的严格管制。现在这些人可能获得其资金的 补偿，而管制很可能把它降低到 补偿，即将他们的资本价值降低了 补偿，甚至 补偿。实施管制，对任意选定的完全无辜的人群进行残酷剥夺，并非是一件应当坦然处之的事情。政府对于合法预期进行肆意蹂躏的权力是应受到限制的。然而，放弃应予实施的管制，因为过去我们疏于职守而未予实施，则将使我们自己受到过去错误的羁绊。屈从于“寡妇孤儿”的喧嚣，实际上即意味着放弃政策。所能指望的这种冲突的解决方案肯定是不完善的。但是，它似乎是一种合情合理的妥协，以及一种十分谨慎的既得利益，在这种情况下，当依据上面阐述的原则突然引进全面的价格管制措施时，一定会造成价值大幅度的下降，故这种管制的引入，只能是在发布公告一段时间之后以逐步推进的方式进行。

然而，即使在某种程度上不考虑这一特别的困难，前面一般性的考察都明确说明，在政府对于私人垄断的任何形式的管制之下——同时应该注意到的是，虽然引证的实例仅涉及特定类型的私人垄断，而争论却涉及所有类型的垄断——理想与实际之间存在着相当大的差距。管制的方法，不论是积极的还是消极的，一言以蔽之，都是极不完善地促使行业大致朝向适合单纯竞争的价格和产量的水平发展的方法。不仅如此，它很可能被证明为是一种浪费的方法。正如杜兰德教授所评论的那样：“政府对于私人康采恩的价格和利润所进行的管制，总是包含着大量浪费的能量和成本双重消耗的因素在内。它意味着两套人马各自从事着一套相同的工作。公司的经理们和员工们必须研究成本会计和需求条件，以便制定价格政策。政府的官员们和雇员们必须跟踪并将这一切从头至尾再做一遍。不仅如此，这两班人马在完成各自的工作中持有不同的动机这一事实，意味着摩擦与争讼，而且这些将造成更大的支出。在庞大的私人企业的机构之上添加设置庞大的政府机构是一种浪费，如果可能，应当予以避免。”^① 这种观点是不容忽视的。在将垄断性行业中的私人企业制度的实际效率，和与之竞争的公有企业制度相比较之前，应当将对垄断性行业中的私人企业进行政府监督所发生的费用，从该私人企业的收益中予以扣除。

① 《经济学季刊》，1934年，第 128-132页；以及《托拉斯问题》，第 128页。

第 10 章 行业公营

异 在本书的最初几章中曾经说明，即使在单纯竞争的条件下运营，私人企业自行发展，也常常导致资源的配置比其他可能的配置更不利于国民收入。在某些使用方面，所用资源的边际私人净产量价值小于其边际社会净产量价值，结果造成投资不足；在那些边际私人净产量价值大于后者的行业中，则造成投资过度；而在另一些行业中垄断力的运用使产量减少，导致投资大大低于公众利益所需要的水平。当竞争占据优势的同时而社会的和私人的净产量在边际上不相一致时，理论上可以通过征缴赋税或发放补贴对其进行修正；当垄断占据优势时，理论上可以通过价格管制——在某些情况下，辅之以产量管制，使其得以纠正。然而，前面已经进行过的讨论都明确表示，用于纠正私人利益的偏差的这些方法具体施行起来都很困难，根本无法进行到底。于是人们自然会想到在其他情况相同的条件下，政府自行运营某些层次的实体，而不是努力去管制私人企业对它们的运营是否更为有利的问题。

异 必须清楚地认识到，这里提及的问题所关注的是公营，而非公有。公有制本身除去任何分配上的变化之外，在没有给予充分补偿的情况下获得所有权的意义极小。例如，假设市政府为建一家电力供应工厂而举债 100 万英镑，按 5% 的利息率偿付利息，并于五十年后利用偿债基金偿还本金。其法律地位是，自该工厂建成之日起，就归市政府所有，这实际上是对资金所有者的一项抵押。如果一家私人辛迪加投入自有资金建立这家工厂，然后以完全相同的条件将工厂借给市政府，并承诺五十年后将其所有权移交给市政府，则在这五十年间，该辛迪加是该工厂的所有者。但是，假如市政府有权自行决定如何处

置该工厂的话，则不论是改变它还是完善它，市政府在此方案中所处的地位，都将与另一方案中的完全相同。公有与私有之间的差别将仅仅涉及到无实际作用的专业术语而已。同样，如果政府部门将 150 万英镑以 5% 的永久性利息率借给私人康采恩，使之能够建成该电力工厂，则其地位与政府部门自行建设工厂，然后以等量的永久性利息率将工厂租借给私人康采恩所处的地位完全相同；但是，在前一方案中该工厂的名义上的所有者是私人康采恩，而在后一方案中则是公共部门。形式上不同，但实质上一致。然而，另一方面，在公营与私营之间，却总是存在着必然的实质上的基本差别。

鉴于前几章业已呼唤人们关注的、在对私人行业有效实施政府管制的过程中所存在的诸多难题，公营问题，无论在具有垄断倾向的行业中，基于在不同的用途之间正确配置国家资源的观点，都将是一个非常重要的问题。尽管事实上人们已经意识到某些民主制度国家的政府铁路，很可能被用来满足地方和部门甚或是个人的目的，但是公营仍然是非常重要的。因为国有企业运营所产生的危机已经被超议会“委员会”的发明而得到缓解，在本编第四章中已经对此加以介绍。但是，在比较公共管制与公共运营的效应时，在不同的用途之间正确配置国有资源并非是我们二者之间进行选择所必须考虑的唯一问题，除此之外还涉及到其他问题，正像我们在自主型购买者协会与普通商业企业之间进行比较时也涉及到其他问题一样。我们无权在没有理由的情况下，就假定在公营与私营的生产中具有相同的经济性。很可能公营比处于公共管制之下的私营具有较小的经济性。如果是这样的话，则公营在经济性方面的劣势，应与它在不同用途之间配置资源的优势相互平衡。因此，在对我们关注的问题做出任何实质性的回答之前，必须从生产效率的角度，对公营与私营进行某些比较分析才行。

最好在开始时就清除产生于战争经验的两个观点，它们建立在对于效率概念的滥用之上却并不真正与之相关。

首先，人们曾作如下推断：“如果个人主义信条是正确的，则政府在战争期间的作为明显是荒唐的。例如接管铁路，如果分开的铁路控制有效率，为什么还要干预它？为什么不让它按照常规运行？在运

送车辆和旅客的途中究竟有哪些不适合铁路公司完成的业务？为什么要干预它们？如果在战争年代动员铁路运送数十万或数百万人员变得异常重要的话，则为什么在和平时期不以最大的利益去动员铁路一年中大约运送 1 亿吨煤炭呢——而煤炭正是英国工业的生命之源呀？”^①这种推理假定政府在战争年代接管铁路，是为了促进它们实现技术上的更高的效率。事实上，政府接管铁路是为了保证政府对于铁路线路和设备拥有全部指挥权，而且避免在与私人的要求发生冲突时铁路不再为政府的需要提供服务。通常，铁路与其他康采恩一样，为金钱而销售产品，将产品依据其各种客户有效的即时需求予以配置。战争年代，绝对有必要放弃以有效的即时需求为主导因素、在竞争的客户中间分配铁路服务的原则。这样做获得普遍认同这一事实，并不证明任何人认为铁路在技术上具有较低的效率，即为了达到一定的结果，私营比公营需要更大的实际成本。

其次，曾经形成一种类似的观点，认为国家军工厂的建立，可以使政府获得大量军用品的供给，并且比从私人企业中获取（实际上是这样做的）要便宜得多。但是，在战争的环境中，军需品的私人销售者面对着无限大的政府需求，可以将价格提高到远远超过其生产成本以上的水平。的确，这种情况确实为政府行为提供了强有力的支持，但是国有弹药工厂可以用低于私人工厂迫使政府支付的价格的成本生产出弹药这一事实，并不说明它在技术上更有效率。技术效率关注的是生产的实际成本，而不是在短缺条件下或垄断条件下所确定的销售价格。在这里我们并不想质疑，是否事实上政府所有的比私有的弹药工厂生产的成本更低些。但不论是与不是，肯定都不能通过比较政府工厂的生产成本与私人工厂的销售价格来加以证明。因此，这一观点与前面的那个一样，其地位也一落千丈。

还可以提出另外一个具有一般意义的否定命题，即打算借助统计数据进行这种对比分析的企图注定是要失败的。毫无疑问，在其他条件相同的情况下，如果能够证明为获得一定的产出，一般来说，政府管理比私人管理的实际成本更大些或更小些的话，那就得到了关于

^① 奇奥扎·莫尼：《国有化的奇迹》，第 152 页。

这两种形式的组织其相对效率的实际证据。但是，在实际生活中这是根本办不到的。以同一称呼命名的服务质量，在一个地区与其他不同地区往往发生惊人的变化，而且几乎无法恰当地估计这些变化。“我们的公交车辆，不论是公家的还是私人的，都比任何其他国家的跑得快和载客多，不过，发生死伤的事故也多。似乎我国人喜欢这样，而英国则不”。^① 怎么可能把这类差别考虑进去呢？同样，生产的条件在不同的地区也完全不同。“在锡拉丘兹（美国）水受引力作用流入城市，而在印第安纳波利斯水必须用泵来输送”。^② 以每单位电力所需要的原材料和劳动的相关数量为基础，“将一家在大都市内经营的私人公司与地处郊区市镇的某家政府企业相比，大都市中有充裕的供给，并且能够满足相毗邻的两家公司或企业的产权不受侵犯的特殊的条件，这对两位竞争对手来说，显然是不公平的。同样，也无法对比两座灯塔，它们具有大致相当的年服务量，在毗邻利益方面所处地位相同，但是一座在北方，另一座在南方，它们每日提供服务的时间却因天黑的时数的不同而不同。出于相同的理由，我们不能将一座灯塔夏季提供的服务，与另一座灯塔冬季提供的服务相对比，即使我们努力将它们调整到某一共同的基础上，得出每单位电力所消耗的劳动时数也不行”。^③ 简言之，即使撇开疏忽大意的研究者在理解政府账目上可能遇到的陷阱，^④ 但在这个领域内利用统计数据进行分析也几乎完全是没有意义的。这种评价一般来说是适用的。但是，鉴于战争时期特别的心理条件，政府对于大批富有能力的、通常就职于私人企业的临时人员的使用，以及考虑到政府企业战时所生产的商品是为国家而非为市场这一事实，则可知这些都与来自于战时经验的观点相关。

既然统计数据是如此地不适用，则必须以一般性分析的方法来进行比较，正如我们在研究自发性购买者协会时所做的那样。让我们从比较公营企业与未受管制的私营企业开始。一般都认为，当所具备的条件允许私人小型生产性企业经营时，这些企业领导人获取的成

① 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 10 页。

② 同①，第 10 页。

③ 比米斯：《市政垄断》，第 103-104 页。

④ 参看努普：《城市贸易的原理与方法》，第 1 章。

功以及个人利益都将对效率提供激励，这是私人联合股份康采恩和公有康采恩所缺乏的。然而，在行业的很大范围内，实际上不是在私人企业和公有企业康采恩之间，而是在联合股份公司与公有康采恩之间进行选择。这时，在任何情况下都不存在行业中的资本家们在经营自己的相对小型的企业的过程中所拥有的动力、自由和利益。这是一个不同的但却更公平的也是一个均衡的问题。对于它的讨论，可以恰当地援引美国民权联盟的一段声明作为开始：“如果条件相同，没有具体的理由可以解释为什么私营或者公营的财务状况应该有所不同。”^①当然，得出这种评论的理由是，不论是私人公司还是由公共政府部门提供服务，经营实际上一定是相同的。必须任命进行总体控制的专家班底，一种情况是由股东们推举的董事会来任命，而另一种情况则是由委员会、专项委员会、市政会、市政部门，或者像伦敦港务局那样的特设机构，代表公众予以任命。从整体上看，管理权实为选举人、董事或者委员会，或者不论何种控制机构，或者为全体员工所授予。似乎并不存在先验的依据，在不考虑控制机构特殊的性质的情况下，即可判定是公营还是私营哪个在技术上更有效率。

在某些虽然不可忽视但并不很重要的问题上，诸多经验都说明公共部门具有优势。这种优势与人们在生产性协作过程中所发现的优势相同，即相对于一定数量的薪酬，与私人管理企业的招募人员情况相比，公营企业更容易招聘到效率更高的工程师或经理人员，原因是公务员的岗位本身具有吸引力，并能激发起利他主义的动机；或者换一种方式说，可以用较低的薪酬获得具有同等效率的工程师或者经理人员。必须清醒地认识到，这种优势是真实的，并非是一种以工程师或者经理人员的损失为代价的恩惠。因为这时创造出了新的价值，即这些服务于公众的工程师或者经理人员事实上从中获取的超额的满意感。在能力一定的人士愿意为一家私人公司工作与他乐于为政府部门工作之间的差异，实际上是就职于公共形式的行业组织所获取的多出的产品。当然，这一差异并不等价于政府部门首脑的收入与私人企业首脑的收入之间的差异。因为在后者的收入中一般还包括“等待”

① 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 100 页。

和“承受不确定性”的报酬；而在政府部门，这些服务都是由纳税人提供的。将战前美国铁路大王的收入超过普鲁士国家铁路行政长官的收入的部分，视为私人企业相对浪费的量度，这是错误的。不过在这个问题上，优势属于公营企业，它可以用低成本雇用优秀的技术专家。

更严重的问题是，位于技术性经理人员之上的权威人士的经营能力究竟如何，是他们决定基本政策。在政府的实体中，这种权威人士一般属于市政议会委员会，其成员是因为政治的而非商业的能力而当选的，并且比公司的董事们更易于在短时间内失去他们的席位。还存在着更大的困难，即市政企业中的雇员在选举市政议会的议员时可能发挥更大的作用。这很可能导致某些市政议会的议员们出于政治的目的而干涉高层官员们执行规章制度或其他受托之权力之情况，甚至在某些城市，出现工程师们受到市政议会的阻挠，不得引进节省劳动装置的情况，因为这将使某些议员的选民们的就业受到威胁。^①

在由政府部门运作的国有实体中，其高层机构是一个从属于对国会负责的某一政治首脑的公务员团体。通过这位政治首脑，能够对该实体的运作形成各种压力，有些在性质上很可能是反社会的。但是，即便这些没有发生，无须怀疑的是，虽然公务员组织在为其所设定的最主要的目标方面是非常优秀的，但却很容易抑制效率。在需要作出重大决策时，往往采用政府办公室中传统的工作方法，结果出现延缓滞后、犹豫不决和无所作为的情况。^② 因此，贾斯蒂斯·桑凯（Justice J. S. Sankar）先生在其《关于煤矿行业的报告》中说：“现代公务员制度是以服务年限、公务员等级，从一位公务员向另一位公务员精确地复述或报告薪水和养老金等条件中进行人员的选用与提升的。”在纯粹

① 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 10 页。

② 霍特里先生写道：“将一位官员替换成一位独立商人，他发现自己不能做任何他无法解释或者需要时无法对上级进行辩解的事情……。对实际问题的判断部分地属于无意识的过程，而且在有意识的范围内，它的心理过程也不能用语言加以表述。甚至将决策用语言加以表述本身就是一项艰巨的工作：为所作决策的依据做出说明，往往在心理和文学写作两个方面，都是一种挑战……。在任何官僚等级制度中存在着一种倾向，将决策仅限于可以通过语言从一位官员向另一位官员进行沟通的那些部分……。争取摆脱偏见的官僚机构将采用每一种适用的方法，以规避使之瘫痪的局限性，并尽可能地将其转移或分散。但是这种局限性在该项制度中是与生俱来的，而且不可能完全予以消除。”（《经济问题》，第 10 页）。

的日常工作中，这一制度可能没有大碍，可是当需要进行企业的和迅速的决策时，就无法证明在为一定的工作选择最适当的人选方面，以及在实际开展工作方面，它没有成为绊脚石。应当注意的是，在完全为政府进行生产的康采恩中，特别地，正如战时某些康采恩所做的那样，这种考虑就变得极不重要了。因为这种工作必须按指令完成，无须预测市场，但是恰恰在这些方面，政府部门往往逊色于私人企业或联合股份公司。因此，莱费尔特（~~莱费尔特~~）教授深刻地认识到：“可以接收一家工厂全部产出的任何人——政府、公司或者个人——都可以在为自己建立这样一座工厂的过程中证明自己；但是，一般的工厂必须销售它的产品并寻找客户：那就是相当不同的另一码事了。”（《战争经济学》，第 104 页）。在这方面，电报通讯的早期历史十分有趣。光学电报机信号系统发明于 19 世纪末，被法国政府用在军事方面，并仅限军方使用，完全由政府经营。1859 年，法国政府以同样的精神和相同的目的，开始生产电动发报机。“政府部门感到它们自己的需要，并且发现没有其他人向它们供货……。从严格意义上讲，电报机的公营在开始时并不是企业家精神的体现，它只不过是政府行政部门的一项附属任务，是因为缺少私人企业的经营而强加在政府身上的”。^① 当一个行业主要从事供一般大众消费的商品的生产时，当然会对远见卓识和成功投机提出更高的要求，因而行政机构工作方式的缺点就相应地更加明显了。

因而，人们逐渐认识到，国有实体的公营并不必然意味着这些实体是由以行政机构的原则所组织起来的政府部门来运营的。伦敦港务局就是一个工作方式与政府部门大相径庭的特殊的机构。加拿大已经创建的加拿大国家铁路公司，政府是其唯一的股东，但所任命的运营经理像普通的经理一样，被授予管理上的完全的自由。^② 桑凯委员会的建议，目的也在于建立一个煤矿开采部门，虽为国有，但主要应以非官僚式的也非政治化的方式予以运营。消费者的代表与该部门的管理层相互沟通，正如瑞士国家电话服务已经实施的那样。^③ 将这种类

① 《战争经济学》，第 104 页。

② 阿克沃斯：《国家铁路所有制》，第 104 页。然而，经理人员仅获得一年的任命。因此，通过选拔效忠自己的经理，事实上政府有能力在任何时候突出管理上的政治性。

③ 参看霍尔库姆：《欧洲大陆电话业的公有制》，第 104 页。

型的机构与联合股份公司的董事会相对比，比拿运营邮局的机构与这种董事会相对比，更有利于得出正确的结论。显然，不对运营具体的公共实体的组织机构进行详细的了解，就无法对企业竞争性等方面的问题做出归纳总结。

到目前为止，已将政府运营与未经管制的私人或联合股份公司进行了比较。然而，实际上，正如已经清楚地予以说明的那样，公营是可以灵活处置的，一种可供选择的方案是对私人或联合股份公司给予管制，但管制一定会挫伤进取心，而这正是私人企业最主要的优点，而且管制的程度越高，对其造成的挫伤就越大。如果管制深入到规定生产的物品以及生产的方法中去了，则必然极大地挫伤进取心。而另一方面，如果管制的程度并未超出仅限定某种保证充足利润的最高价格，甚或辅之以限定某种滑动利润或价格，就像对某些煤气公司卡特尔所做的那样，则当然，管制对于进取心的挫伤就小得多了。因此，不可能从一般的意义上对政府运营与管制下的私人运营的技术性效率进行对比。因为管制下的私营可能包含大量不同的问题。的确，正如前面几节所说明的那样，政府运营自身可能也是如此。对此，我们能够给出的一般性结论只能是，将公营与管制下的私营之间的技术性效率进行比较，比公营与未受管制的私营相比较，对公营的技术性效率的评价很可能在某种程度上更为有利些。

然而，这一似乎空泛的结论并未使讨论就此结束。当我们的视野超出技术性竞争能力之外的时候，尚有三个重要方面的考虑认定，公营很可能——当然并非总是，但一般来说是——从收入的角度看，次于公共管制。其中之一与如下事实有关，即不仅仅在相同行业中的不同的生产者，而且在几乎毫不相干的行业中的生产者，在现实中往往都是相互竞争的。无疑，可以设想一个行业在最广泛的意义上形成垄断，以致达到不仅在行业内部没有与之竞争的企业，而且在行业之外也是如此。有理由相信为现代城市提供用水的服务就在这个意义上形成了垄断。把若干个目前相互分割的行业结合在一起，创建这种类型的垄断将是可能的。例如，将各种交通运输工具，像公共汽车、电车、汽车和铁路客车等等，完全可以汇集在一起接受统一的领导。也可以想像将所有提供人工照明的装置或提供能源的装置作出同样的

安排。不过，这种安排与实际状况根本无关。就当前的情况而言，除供水行业以外，我们对任何其他行业能够形成这里提及的广泛意义上的垄断持怀疑态度。现在，从有利于国民收入的角度出发，要求当若干企业，不论是在同行业中还是在不同的行业中，为供应公众需要的商品而竞争时，则以最高效率供应商品的企业，应该压倒其他企业。当任何企业是由政府部门运营时，即使它比其竞争对手更缺乏效率，也会因人为主的支持而维持下去。理由是控制该企业的人们，很自然地热衷于让企业获得成功，倾向于将整体的利益等同于本部门的利益。于是政府部门从事经营，如果缺乏商业能力，则几乎必然会从它的非商业性武库中搬出几件不公平的武器，尽管它的生产方式比其竞争对手的成本都高，但仍然可能或长或短地永久存在下去。这类不公平的手段主要有两种，分别为政府企业提供保护，对竞争对手制造障碍。

防御型的非商业手段主要包括有意或无意地为一般公众提供差别性补贴的措施。一个部分参与经营、部分提供无报酬服务的政府部门，可以将用于经营方面的支出，让另一部分的工作给予补偿。一个最为典型的例子是伦敦郡议会为购买工厂住宅用地所确定的价格，不是一般的市场价格，而是专为此购买目的而制定的价格。同样，都市的电车账目很可能会将应当划归它的道路的开支，计入一般的道路账目中，用这种方法来粉饰繁荣。^① 在城市当局没能建立起一笔特殊基金，以平衡它比私人企业在融资方面的优势，即能够以优惠条件获得资金时，便会以较为温和的方式采用与此相同的手段。“城市当局可以发行债券，以比私人公司更低的利率融通资金，因为城市所有的可评估的资产，一般均可用做利息和本金的支付，而公司仅能以其设施作为担保”。^② 城市当局这方面的能力主要地产生于这一事实，即它可以强迫纳税人承担偿付债券持有人的义务，即使企业经营失败也这样做。然而，私人公司通过提供较高的回报获得债券购买者，而这些债券的持有人已经做好了一旦企业失败将会损失自有资金的准备。除去担心失败之外，债券持有人要求更高的补偿是由于不了解某些实际情况，与

① 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 292 页。

② 比米斯：《城市垄断》，第 292 页。

政府机构相联系的这些情况，比与公司相联系的更容易确定^①——致使政府运营只形成小额的实际储蓄——政府廉价贷款的社会成本，与公司相对的高利率贷款的社会成本是相同的。要实现两种企业的公平竞争，政府机构应当把其因较好的信用获取的利得中的一部分划归为地方税，然后再核算企业的账目。如果不这样做，则实际上政府的企业是在一般公众所做贡献的支持下运行的。在能以较低的代价聘用经理人员和工程技术人员方面，也源于这种事实，即由纳税人承担着风险，使这些受聘人员得到保护，减少了他们的雇主破产的可能性。因此，同一情况再次重复产生，除非它把在这方面所获得的利得也划归地方税才行。当然，如果政府对企业的运营的确拥有高效率，则它将比私人康采恩出现亏损的可能性为小，其中包含着真正的利得。但是，因为在任何情况下都存在着纳税人最有价值的担保，所以这种利得并不反映在政府机构融资的较好的条件上。

进攻型的非商业手段之所以能够得逞，是由于事实上政府机构除了运营自己的企业之外，还常常拥有管制其他企业的权力。当它们处于这样一种地位时，就存在着致命的危险，诱使政府机构滥用管制的权力，达到阻碍甚至伤害竞争对手的地步。例如，教育部在运营自己所拥有的小学校的同时，对竞争对手的学校的运营制定规则时，就会受到这种诱惑。一家曾经负责建造房屋并起草房屋框架建筑细则的机构，以及经营煤气照明或电车运输并对电气照明或汽车运输进行管制的政府机构，都产生了与此相同的问题。在进攻型的手段中，可供它们排选的最简单的一种就是对于偿债基金条件的规定，使之对自己的企业更为有利，与强加于私人公司的在特许期届满时所规定的购买条件完全不可同日而语。政府部门设立偿债基金清偿自己企业的资本债务，以及设立基金冲抵折旧或报废，事实上是为子孙后代的利益而对当代的居民征税。^② 与此相类似，对于私人公司授予特许经营权的政

① 这里提到的适用于政府企业的优势来自于这样一个事实，即当人们通过一家中介机构对任何实体进行投资时，总是面对着这家中介机构不诚实而且不愿意兑现承诺的可能性。以这种方式所承受的不确定性形成一部分实际的生产成本。当政府作为中介机构时，它的诚信以及财务能力，一般来说是广为人知的，致使这部分成本因素受到抑制。

② 农业部已经做出一项新的改进，不再要求市政议会向从它们手中租用土地的小型持有人收取高到足以提供此类偿债基金的地租（《白皮书 1964 年》，第 50 页）。

府部门，规定在特许经营期届满时，该公司的设施应免费或以“重置成本”移交政府，这也在征收同样的赋税。不难看出，偿债基金和特许经营的条款，可以分别加以调整，使偿债基金的负担较轻，而使私人公司受到不同程度的损失，以此来对抗与政府企业竞争的机构。

然而，有些进攻型手段比以上所述更为恶劣。运营自己所属煤气厂的市政当局运用否决权以及其他手段，势大气粗地阻碍电灯发展的行为，已是声名狼藉。同样地，“自从 1885 年以来，保护当地市政电灯厂的欲望，在纵容之下已经发展到妨碍所说的批量发配电公司的扩展的地步”。^① 以相同的方式，中央政府为了对自己的电报业垄断提供保护，对于其他电气通讯的发展设置行政性障碍。在 1880 年，邮政总长拒绝同意国家电话公司任何局所收取或发送文字信息，并且为此做出辩解：“我很担心，如果允许传递文字信息，将会使电报业的收益出现漏洞。”^② 与此相类似，当（1885 年）一家公司希望获得建设德莱梅和奥斯陆之间长途电话线路的执照时，政府提出了一个条件，即要求该公司保证承担两座城市之间的（政府的）电报线路可能发生的全部损失”；而且对于其他电话业的倡导者们也提出了相同的赔偿要求。^③ 最后，在 1885 年在对马可尼无线电公司颁发的特许证中规定，允许该公司在英国和北美洲之间传送无线电信息，并且特别规定，不允许与除意大利之外的任何欧洲国家发送或接收信息，意在保护属于英国和欧洲大陆政府所有的海底电报业的利益。^④

正如已经说明的那样，由于运营企业的政府部门对于非商业性质的防御型和进攻型的武器的运用，因此保证了它们所运营的企业得以生存，尽管事实上其竞争企业可以更经济地实现政府企业所要达到的目的。在结论中必须注意的是，这些方法的运用，对于经济上优秀的竞争者的伤害，比初次印象所感知到的似乎还严重。因为它不仅直接地，而且间接地通过预期而发挥着作用。它不仅排挤市场上现存的竞争者，而且也阻碍新的进入者。当一个人打算创办一家慈善性企业时，

① 迈耶：《公有制与电话业》，第 386 页。

② 同①，第 386 页。

③ 参看霍尔卡姆：《欧洲大陆的电话公有制》，第 386-387 页。

④ 同①，第 386-387 页。

如果了解到，他试验成功的话，则政府部门将进入他已经证明富有成果的领域，这个人将会——或者说应该——感到高兴。但是，当他经营商业性企业时，如果了解到政府可能介入的话，他的目标将不会像慈善性企业那样得到进一步的推进。与此相反，这种挫折将使他把精力转向他处。市政府在房屋建设方面试行的方案，已经展现出这样的效果。如果这些考虑是正确的话，那将不可避免地增加政府部门运营实业对生产性效率造成损害的可能性。当然，除去在可能的最为广泛的意义上属于垄断的行业之外，这些考虑必然在一定程度上是正确的。

现在我们开始讨论第二种想法。这与任何工业性企业都涉及某种程度的不确定性这一事实有关。正如在附录一中将要详细讨论的那样，让资金承受不确定性是生产中所包括的一种必然的因素，它将使产量大于缺少它时的水平。在长期，企业勇于冒险投入 100 万英镑，以相同的机会获取 150 万英镑或者 50 万英镑，必定有助于国民收入的提高。如果在受到管制的行业中，人们让金钱承受不确定性的意愿“人为地”遭遇限制，则推动行业进步的企业和冒险事业以及相应的生产，必将遭受损害。不仅如此，这种损害的程度远远超出初步设想所能感知到的水平。因为，任何未经努力实施的试验都可能失败，让金钱承受不确定性的意愿的下降，意味着对于试验的一种限制，并因此减少了具有企业家精神的人们进行有价值的发明创造的动力。毋庸置疑，有理由相信，随着工业对于非商业性科学的依赖性的增加，这种考虑已经变得不如以前那么重要了。默茨（Max Müller）博士已经清楚地认识到，“上一世纪最伟大的发明都是在实际生活、工业和商业最为发达的国家完成的，但是近五十年间，在化学、电工学以及热力学方面最伟大的发明都是在科学实验室中完成的。前者均是由实际的需求所激发的，而后者则是由自身激发起的基本的需求，并开辟出劳动、工业和商业的新领域”。^① 不过，虽然这些基本的发明常常是非商业性的，但是通过“发明”实现对于它们的应用，在这些发明未经证明之前的早期阶段，一般都需要某种商业性质的激励。因此，在任何行业中，对于冒险意愿造成不正当限制的任何事情，必将引致重大的损失。我

① 默茨：《欧洲思想史》，第一卷，第 280 页。

必须指出的是，参与运营实体的公共部门，很容易对这种意愿给予不正当的限制。

为捍卫这一立场，请看如下理由。首先，政府认为人民方面对于政府的敌视是一种灾难，同时它们也认为一项不成功的政府的投机活动，“如果它使未来数年间赋税流失或加重，则必将在其下属的各个部门中造成普遍的反感，以及对于政府自身的深切的不信任”。其次，任何时候，在控制政府部门的人的权力产生于政党体制的情况下，则这个人不能失败，而且知道“失败将会赋予其反对者以大好的夺走权力的机会”。^①再次，这些人能够部分地感受到，如果人民被迫按其房屋的征税估定值的一定比例，让其资源承受不确定性所作出的牺牲，则将比用总量相同的资源承受相同程度的不确定性，通过自愿捐赠作为丰厚的利润，按比例提供给优秀队伍中若干作出贡献的人所作出的牺牲更大。最后，实际上这也是最基本的一点，即如果发明家需要求助于政府官员，则他们所接触的事实上都是社会中具有平均冒险精神的人，但是如果它们可以自由地求助于私人企业，则他们可以求助于从高于平均水平以上的人士中挑选出的佼佼者。正如勒鲁亚·博留（~~德蒙月德蒙~~）透彻地写道：“一位创业者在一个国家的四千万民众之中，总会找到某些勇敢的人，并信任他和追随他，将自己的命运与他相连，或者将为他作出自我牺牲。但是当他在努力说服这些统治集团的官僚机构的时候，却是在浪费自己的时间，而这些官僚机构正是一个国家思想和行动的重要的、不可或缺的机关。由此可以推断，一般来说，对于私人企业，获利的希望更大，而对于政府部门，损失的担忧更多。当然，这一点在战争年代并不成立。届时，正如近期的经历所证实的那样，政府为主持新型的毁灭性武器的试验将会不再顾及成本。但是，在战争年代不成立这一事实，并不能说明它在和平年代也不成立。正如经验所示，它在战争年代不正确，而在正常条件下却是正确的。一般来说，政府部门与私人康采恩相比，较不愿意承担风险，或者更准确地说，较不愿意承担不确定性的要素。英国政府在1939年邮政局接管电话长途线路之后对其运营所采取的做法，对于这

^① 迈耶：《公有制与英国的电话业》，第18页。

种倾向给予了很好的说明。“财政部要求邮政局执行相关政策，除非私人或有志于此的地方当局，相对于所估计的特定距离的长话线路的工作和维护成本，能够保证特定的年收益，否则拒绝延长任何前景不明的线路”。^①不妨引用乔治·吉布（~~即亨利·吉布~~）先生的观点，用以证明这种做法代表了公共部门的基本态度。他写道：“不论对于私有和公有的特点进行如何判断，不能否认的是，除军需品的压力之外，私人企业的确比任何政府部门都更乐于承担风险。”^②马歇尔清晰地指出，政府机构不乐于承担风险对于发明创造所产生的影响。“众人皆知，虽然中央和地方政府以高薪聘用了工程和其他进步产业方面的数以千计的公务员，但是这些公务员却仅仅做出了少量重要的发明；而且这些很少量的工作，也几乎都是像亨利·詹姆斯（~~亨利·詹姆斯~~）先生这样的人在进入政府部门之前，业经自由企业彻底培训完成的。政府几乎没有创造出任何东西……。政府能够印制莎士比亚著作精装版，但是它不能撰写这些著作……。都市电力工程的躯壳属于政府官员们，而其灵魂则属于自由企业”。^③同样，美国民权联盟的发言人写道：“商务部的部长助理佩勒姆（~~亨利·佩勒姆~~）先生通报（民权联盟）委员会，他们不鼓励市政当局有关新发明的尝试，或者有关带有试验性质的制度的尝试。他们等待私人企业对这些给予证明。进步总是与公司相伴。”^④不仅如此，现在由政府机构运营的相对少量的实体，都是处在以私人企业为主导的大背景之下的，这些企业的负责人士中的大部分，都在私人企业的环境中工作。在这种情况下，如果公有企业变成主导者，而不再是局外人，则它有可能雄起，在某种程度上达到它不曾拥有的进取心的高度。^⑤

现在，很明显地，在承担风险的意愿以及由此所产生的对于发明创造的激励方面的限制，对于生产的经济性所造成的影响，在不同的行业中差别很大，要依据这些行业所包含的投机性因素而定。因此可

① 迈耶：《公有制与英国的电话业》，第 13 页和第 14 页。

② 《铁路国有化》，第 1 页。

③ 《经济季刊》，1927 年，第 1 卷~ 2 卷。同时参看瑞安：《分配的公正性》，第 1 页。

④ 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 1 页。

⑤ 参看阿夫特林：《社会主义概论》，第 1 卷~ 2 卷。

以推定，与私营比较，国营的相对的低效率在高度投机性实体中表现得非常显著，然后递减，直至在那些不包含投机性因素的行业中降低为零。这种思路有时被行业划分为投机性和非投机性的两大类的尝试具体化了，这是效法受托管理人区分投机性有价证券与投资性有价证券的做法。有时可以适当地进行这种分类，一边是处于试验阶段的新型行业，另一边是业经试验并已成熟的行业。于是，一位当代学者将“飞艇制造、无线电发报、装饰品与奢侈品贸易、单件特殊机器的制造以及特别的运输安排、巨型复杂的建筑物的修建等等”归为前者，而将“煤炭开采、钢铁制造和水泥、火车、电话、电缆、汽车的生产等等”划归后者。^① 同样，乔治·吉布先生根据这种观点认定，铁路行业属于早期发展起来的已经成熟的行业。“无论如何，就建设的年代而言，英国已从由私人企业兴建的铁路系统中获得无数利益。但是我承认，铁路系统建成后如何经营它的问题，与建设它的问题完全不同。”^② 以同样的方式，康芒斯（*康芒斯译*）教授于 1909 年在赞许当时的城市电灯厂的建设时写到，那些城市如果“提前八到十年就进入城市电灯照明时代，这是会招致批评的”。他主张，“应当鼓励私人团体在所有未知的领域中挺进”。^③ 无疑，坚持这种区别具有相当的重要性。然而，有两点应予注意：第一，在一个地方早已建成的行业，需要在另一个地方重新建设，建设条件中可能仍然会包含有大量的投机性的因素。例如，自来水供应行业在一个城市中已成老旧行业，但在另一个水资源不同的城市中，由于供水沿线具有相当大的特殊性，因此一座城市供水系统的建设，很难从另一座城市的现成经验中得到借鉴。第二，到目前为止尚不存在任何一个行业已经发展到不再需要利用试验——它都涉及投机——对方法加以改进的地步。从某种角度看，所有的行业仍然有进一步发展的可能性，如果要进行新的发明创造，都需要做好承担风险的准备。因此，任何妨碍这种准备的事情，皆可能是有害的。由此看来，基于本节所讨论的各种情况，认为国营的相对不经济的特点，仅对新兴行业来说才是突出的，是一种错误的观点。

① 参看阿夫特林：《社会主义概论》，第 143 页。

② 《铁路国有化》，第 5 页。

③ 比米斯：《市政垄断》，第 1 页。

很可能对几乎所有的行业它都具有一定的显著性，不过对于那些尚处于试验阶段的行业来说，它的重要性当然最大。

现在我们开始讨论第二个方面的考虑。由于公营对于不同的生产要素最经济的组合方式的干预所造成的相对劣势——事实上，妨碍人们准备承担风险或者勇于挑战的不确定性的情况——在许多行业中，是与它对经营单位的最经济的规模的干预所造成的进一步的劣势并行的。实际上讲，公有实体只能由结合成某种形式的政治组织的人们来经营。但是，对于任何行业的运营最经济的管制范围，在规模上刚好与现代国家中所存在的政府部门所涵盖的范围相对应，是极为不可能的，因为政府部门设定许多超出行业有效运营的其他目标。一般来说，必然的结局或者是基于行业运营的目标创建特定的政府部门，或者是在这些行业中调整管制单位的规模，使之适应现存的公共部门的范围。对于那些范围处于中央政府和相关地方政府之间的非常大的企业来说，经验证明，能够建立起或者已经创建起了与其范围相适应的特别的政府机构，例如，我们所熟知的各种港口托拉斯或者码头托拉斯，以及伦敦码头管理局和伦敦港务局。另一种办法是成立由两到三个地方政府部门的代表所组成的联合管理委员会。“在英格兰和威尔士，从 1885 年到 1905 年间，共有二十五家董事会或委员会负责自来水的供应，两家负责自来水和煤气供应，一家负责电气供应以及电车企业的管理。^①然而，虽然对于非常大的企业来说创建特别的政府机构是可行的，但是并不能经常采用这种方法。在公营体制下，范围不够大的地方政府将成为这种运营的代理人，这在初期适合这些代理人管辖的范围，而在后期受到新发明的影响，业已适合更大范围的行业中，产生了极大的危险。早期，最适合自来水供应、煤气照明和电力供应行业的管理范围，大致与某个城市的面积相一致。但是随着某些当代技术的拓展，有理由相信经济上最有效率的范围往往已经远远超出了城市的面积，因而“以马匹为动力时，各地方政府活动的范围大致就是商业活动的范围。而以电气为动力时，在一个综合的体系中教区便成了微不足道

① 努普：《市政贸易的原理与方法》，第 106 页。正如努普教授进一步指出的那样，市政当局常常与较小的政府部门合作，将其电车、自来水、煤气系统拓展到自己的边界之外，甚至包括相邻的区域。

的小辖区，商业活动的范围可能扩展到全国”。^① 同样，随着大容量电力供应方法的改进，电力供应的最经济的范围已经大到数千平方英里。即使在自来水的供应中，现代大城市的需求也可以通过引入远程的湖水得到满足，很可能由一家联合供水机构向水管铺设沿线的若干个城市同时供水更为经济。的确，似乎行业中只有煤气照明的最为经济的管理范围，目前尚未超出城市的范围。然而，适合管理范围的这些变化，一般来说，并未由于公用事业行业转移给新设立的特别的政府部门而得到体现；排斥市政当局的工作，遭遇到无数的反对意见，很难取得成功。因此，实际上公营往往意味着那些最经济的管理范围处于中央政府与地方政府之间的行业，事实上将由地方政府统一运营。当然，这一点也就意味着管理单位将降至经济上最佳的规模以下。^② 在最为经济的管理范围比现有的规模最小的政府部门所涵盖的范围还要小的行业中，为运营它们的特别目标设立新的政府部门根本提不到议事日程上来。如果这些行业要被任何政府部门接管的话，则这个政府部门只能是已经存在的并为其他目的所设立的部门。因此，在这些行业中，公营总是意味着所引进的管理的规模大于经济上最有效率的规模。

另况现在，如果事实是在私人企业制度下，所有的行业总能形成最经济的管理单位，则可以推断，公营在这一方面不会比私营更好，一般来说，只可能更差。在通常具备单纯竞争条件的行业中，诸如银行、牛奶供应、房屋建设或农业中，我们可以相当有把握地假定，对于大多数私人企业来说，都将形成最有效率的单位规模。但是，在出现任何垄断因素的情况下，我们则无法再作如此假定。最经济的单位很可能因其自身实现过程中所产生的摩擦，或者因公众对于大型联合

① 波特：《市政所有制的危险》，第 猿源页。

② 这种观点可能受到反驳，市政管制往往可以替代市政经营，而当市政当局的范围太小时，这种管制可能使私人企业像市属企业一样没有效率。但是将管制权转移给一家比市政当局权力范围更大的部门，比将经营权转移要容易得多。员愿年英国《轻轨铁路法案》，以轻轨铁路委员会的形式建立起这样一个范围更大的部门（参看迈耶的《英国的市政所有制》，第 猿页）。同样，“像在马萨诸塞州一样，当一家电车公司从 员家，在某一情况下从 员家，不同的城市获得特许经营权变得司空见惯的时候，独立的市政控制变得毫无疑问。国家铁路委员会是从法律上对这种实际情况所给予认定的。”（参看罗：《美国研究院年报》，员愿年，第 员页）。

体的厌恶，或者因其他问题而遭遇阻碍。在通常不具备单纯竞争而是垄断竞争条件的行业中，遭遇这种阻碍的可能性就特别大。因此，正如在本编第 7 章中所指出的那样，这时由于竞争性广告宣传等等造成了大量的浪费，由单一管理所形成的集权可能将其消除。例如，关于铁路乔治·吉布先生数年前曾经写道：“每家铁路公司均为自己的线路工作，其结果是不必要地多跑了里程，却减少了货运数量……。如果处置并安排铁路运输的负责人能够在统一的领导下工作，则将获取经济性的成果，并在所有的情况下，使承担运输任务的这些线路发挥最佳的工作能力，毫无疑问这产生最大的经济性。”^① 这种观点诞生于战争期间英国铁路联合运营的经验，尽管必须记住的是战争时期运输的特点、火车装运大批的军火和部队，它们特别有利于经济性运营。有时类似的经济性并非从处于相同生产领域的不同企业的联合中获得，而是从处于不同生产领域的企业联合中得到。利用公共街区的不同的行业，在统一领导下开展合作，也可能产生经济性。“输水管线可以在街道修建之前予以铺设，以免为铺设水管挖开修好的路面造成损失与开支”。^② 以相同的方式，通过国家医药服务系统直接开展目前由公共保健部门承担的疾病预防工作，将在医疗方面产生重大的经济性。因此，尽管可能出现在本编第 8 章 异原中所讨论过的间接的不良后果，并且尽管某些垂直一体化，例如某些特定的煤矿和炼铁厂之间所形成的那样，产生的结构的经济性可能遭到破坏，但至少可以说，在这种类型的企业中，公营没有妨碍，而实际上是在加快最为经济的管理单位的成长。^③

异原到此为止均属一般性的分析。当具体问题上升到对于某一特定类型的与国民收入关系重大的企业，究竟应予以公共管制还是公共运营的时候，则为获得令人满意的结论，有必要既考虑两种形式的管理可能产生的对于生产效率的相对作用，又考虑依据公众意愿可能

① 《铁路国有化》，第 8 页。

② 比米斯：《市政垄断》，第 8 页。

③ 当然这一结论并不会被如下事实所推翻，即如同近期整合英国铁路的法案所表明的那样，政府有可能进一步扩大在某一行业中的管理的单位，但同时仍将该行业置于私人手中。

采用的不管何种规定的相对便捷性。在与公共保健紧密相关的行业中，质量可靠最为关键，而全面检查又不易进行，故公营可能更为可取，即使竞争性的而非垄断性的生产也无法与之相媲美。为此，可以就有关在德国要求所有的屠夫都利用公共提供的屠宰场，以及公共提供的牛奶哺育婴儿的情况作多方面的说明。美国民权联盟的发言人阐述了这种见解，“侧重考虑卫生目的的事业，应予以公营”。^① 另一方面，在典型的生产单位小且大都为私人企业而非联合股份公司的行业中，则政府部门的管理完全不适用。除少数特殊的例外情况，只有在典型的生产单位大并因此具有垄断倾向的行业中，实行公营的动议才有生命力。关于公共运营的情况，正如反对公共管制的情况一样，在需要冒险的范畴已经相对很小，运营已经或多或少地步入正轨的行业中，才最为适宜。对于在很大程度上与其他私营的行业竞争的行业，或者其通常的管理单位所包括的范围，与现存的政府部门所涵盖的范围极为不同的行业来说，公营则处于相对弱势的地位。无法以一般的方式确定，对于某一具体的垄断性的行业，究竟应该予以公共运营还是公共管制。在这两种可以相互替代的方案之间作出选择之前，必须对该行业进行详细调查，并且对于所涉及到的具体的公共部门的质量，以及它的新任务对于其他重要的以非行业的目标为基础的职责可能造成的影响，作出正确的估计。

如果基于前述事项或者其他考虑，决定将现在由私人运营的行业让政府部门接管，则必须解决采用何种方式经营的问题。为简化起见，让我们假定在公共运营的条件下，生产的技术效率不发生变化。公营是必要的，因为没有公营，垄断的或部分垄断的康采恩则将努力提高价格损害公众利益，并阻碍其控制下的行业的发展。在这些情况下，如果某一政府部门按其市场价值买断这家康采恩，它将不得不或者对其服务索取与私人公司曾经索取的相同的价格，或者承受该康采恩经营中的亏损。换言之，如果它是按其市场价值买断这家康采恩的话，则业主们已让政府购买了利用垄断进行巧取豪夺的权力。当然，该市场价值中的一部分，即是人们相信它们拥有这种权力的结果。

^① 《公用事业的公营与私营》，第一卷，第 100 页。

因此，认为不应按其实际的市场价值购买它的观点是合乎情理的，而应按扣除这种反社会的权力之后的市场价值进行购买。但是，在上一章结束时所提出的考虑不由得使我们顿生疑虑。似乎对于那些近期出于善意，以现存的高价值购买该康采恩股票的人们的利益，必须作出某些让步。当然，无法一般性地确定出究竟应该作出多大的让步。在每一个个案中，必须对所有相关情况进行详细考察，包括已经形成的“合法的预期”，并以此为基础，运用常识给予某种“合理的”妥协。当购买价格确定后，当然应该由政府，或市政机构，或“公共部门”（例如伦敦港务局）发行带有固定利息的股票完成支付，而不应用现金进行实际交割。

购买价格问题引发某种非常重要的考虑，可以作为本章完美的结局。从初步印象出发，似乎如果政府按全部市场价值买断具有垄断性的康采恩，该价值对其产品索要过高的价格，则不会产生任何国民利益。该垄断者一下子拿到了否则他将会得到的全年所勒索的款项。然而，这种看问题的方式是错误的。垄断的罪恶并非仅仅是或者甚至并非主要是，它能够使一部分人骗取另一部分人的钱财。垄断的罪恶是，它造成资源从边际社会净产量价值高于其他任何地方的投资方式中撤回，并因此减少国民收入。消除这种垄断性政策，将提高国民收入的水平，并增大社会福利，虽然事实上为了消除垄断，社会的一部分必须为另一部分付出代价也在所不惜。根据这个理由，毋宁由政府来偿付垄断者的勒索，削减部分购买价格，然后运营康采恩，使之获取不存在勒索的正常的收益，这远比允许垄断者继续经营、索要高价、收缩生产规模、阻断流入企业的资源为好。的确，如果这样做，政府将不得不从公众那里借入该购买价格，结果是通过征税向其提供利息支付，而且这笔税收的额度，大致与垄断者否则可获得的勒索相当。不过，我们可以假定，征缴的税收或者是直接税，或者如果是间接税，则将分摊到若干种商品上，并因此不会使行业的努力方向偏离正常的轨道，与垄断者实施勒索的情况保持基本一致。当然，这项考虑决不允许代表公众利益并参与谈判的人士，过分屈从于有意销售的一方的压力。但是无论怎样，这种考虑都是十分重要的。当垄断性康采恩的新股东们的法定利益，促使政府不愿意动用某种管制政策进而

迫使价格降到适当水平的时候，它便成为赎买政策的重要依据。如果买断的话，其合乎情理的结果就是由政府自己运营该行业。如果出于任何理由，政府不希望这样做，而是将其卖给或租赁给私人来经营，其条件是自行承受一定的金钱上的损失，则建立起适当的价格水平的话，它仍然会消除垄断性的限制产量的弊端，并且间接地有利于国民收入。

第三编

国民收入与劳工

第 五章 行业秩序

在行业的整个或部分范围内，当劳工和机器设备因遭遇工人罢工或企业主关门停工而被闲置时，国民收入必将受到影响，并使经济福利减少。而且，由这些纠纷造成的产出损失往往远远超过行业自身受到的影响。下面这个例子可以很好地说明这一点。在 1926 年 1 月的煤炭工人罢工期间，英国整个工会组织的失业率一直高于 10%，而在 1924 年到 1925 年的 1 年间，1 月份的失业率平均水平仅为 3%；并且，大家一定还记得 1926 年那次罢工，它导致了一次震惊世界的大萧条，那时的失业率竟高达 10%。造成这种局面的原因是：一个重要行业的生产停滞将从两个方面导致其他行业的巨大动荡。一方面，直接处于生产停滞行业的人们会变得贫困，这将减少他们对其他行业产品的需求；另一方面，如果生产停滞发生在为其他行业的生产大量提供商品和服务的行业，则此行业将减少对其他行业原材料或设备的供应。其实，各种罢工或停工在后一方面所造成的影响并不相同。某一行业所涉及的领域越广，其提供的商品或服务越基础，它所造成的影响就越显著。例如，煤炭和运输服务对于几乎所有行业都是极为基础和重要的，因此，在程度上和持续时间上，矿工或列车乘务员的罢工所造成的直接影响都远大于纺织工罢工所造成的影响。但是，从某种程度上说，所有的生产停滞都会造成国民收入的减少，这是由于停滞除了直接损害本行业以外，还会因影响其他行业而产生间接的损害作用。毫无疑问，因劳资纠纷造成的产量的缩减最终一般都会小于当时出现的缩减，因为一个行业生产的停滞可能会立刻促使其竞争对手的生产得到增加，或者是经历一段时间后，（为满足拖延的订货）该行业自身的生产又得以增加。同时，我们也得承认，在某些情况下，机器设备

和生产组织管理会受到生产停滞的刺激而发生改进，这些改进将弥补罢工或停工所造成的部分损失。1905年内史密斯（1905年）先生在对工会委员会的发言中曾经强调过这一点，他说：“我相信，如果存在一个由罢工和停工所构成的具有社会利息的借贷账户，则达到一定程度后，它会发挥有利的作用。罢工和停工使人们感到无比的烦恼，这种刺激激发起人们的创新意识，成就了许多机器自动化的伟大进步，将你的窗框或蒸汽机的活塞杆制造得如此精确，令欧几里德看了也会垂涎三尺。这些事物大量涌现，正是罢工给人们带来的烦恼刺激着人们的发明创造。这些发明创造并非得益于旁观者的赞赏，我认为从背后推动有时与从前面引导一样有用。”^① 利益冲突产生的反应所发挥的作用无疑是很重要的。然而，一个行业组织对一些潜在冲突作出的反应往往是过激的，只考虑这些过激反应的益处，而忽视冲突本身的破坏力，是令人难以接受的。当这些反应适应了发生变化的环境以后，虽然损失程度可能有所降低，但是确实不能完全消除已经发生的损失。如果一个国家与其邻国之间建立起一道贸易壁垒，这两个国家都将立刻受到负面影响，有时这种影响还会相当大。虽然两国通过改变贸易方向和特点，可能会减少一定的贸易损失，或者真的找到新的贸易途径，甚至这种新的途径只有在建立贸易壁垒之后才有可能被人们发现，而且这个新途径又可能存在着巨大的优势，使贸易封锁时期的负面影响不值得一提。然而，所有这些结果又极可能不会发生，同时，由于结果的不确定性，也不会有人会幻想通过制造贸易壁垒给社会带来更多的利益。劳资纠纷也是如此。无疑，某些纠纷可能使一些尚无建树的发明者活跃起来，然而，这决不意味着使他们的创造略有提前就是最好的。从广义的角度看，预期收益都是假定的，而实际的损失总是大于假定的收益，这些损失发生于直接遭受冲击的行业，以及一些由于原材料供应被中断或无法最终完成生产的相关行业。进一步说，被牵连的行业的工人可能会受到长期的损害，比如为了应对紧急状况而

① 《证词记录》，第57页。克利福德（《农业停产》，第57页）描述了农民受1905年纠纷的刺激改进自身组织和利用更少的劳工进行相同生产的情况。同样，美国1905年无烟煤矿工人的罢工，成就了更加经济的、利用其他燃料的发明，在恢复了正常情况后，这些发明仍然被人们所使用。

欠下一堆债务，或者因为处于非常时期使子女营养不足造成健康状况的下降。这些损害的程度，一方面取决于停产的商品对于低收入阶层的重要程度，另一方面则取决于它对于人们生活、健康、安全和秩序的重要程度。但是，无论如何，劳资纠纷对国民收入造成的损失都是很严重的。曾经有人中肯地发问：“如果打算铺一段铁路，或建一个灯光球场，或运营一个矿场或工厂，或增加一条海运航线，而可用的机器设备总是会定期出现故障，不进行维修就只能闲置，试问哪个公司的经理会愿意选择使用这种机器呢？同样，企业的几乎所有部门对劳工的选择使用也是这样。”^①可以降低这类事件发生可能性的任何事物，都将被认为是对国民收入极为有利的。于是，社会改革家们迫切地希望建立和强化行业秩序的机制。他们的确认识到，即使在安定的生产环境中，章程与合同也不能发挥太大的作用。就像在国际谈判中一样，在行业中，完善的机制与坚定的信念和良好的愿望相比，所起的作用要小得多。因此，我们所关注的重点不应该仅仅只是技术。不过，对于不同类型的机制的选择一定具有某些影响，而且影响也可能很大，或者是直接影响，或者是通过转变劳资双方的态度所产生的间接影响。因此，就当前的目的来说，考察在建立机制的过程中不得不面对的这一主要问题就变得至关重要了，在其帮助下有望建立起行业秩序。

^① 戈因：《工程杂志》，第二十卷，第 100 页。

第 四章 行业纠纷的分类

为了进行分析，我们有必要先对纠纷加以分类。很自然地，首先根据纠纷本身所具有的特点，可以将其分为两类，每一类又可以进一步加以细分。这两类分别包括“工资摩擦”纠纷和“职能划分”纠纷。

工资摩擦纠纷可细分为：（员）与劳工奖励相联系的部分，这通常是指与货币工资率有关的部分，但有时也会涉及到生产过程中的罚款或特殊津贴，不论这些罚款或津贴采用货币的形式还是实物的形式。（圆）与工人工作或劳动强度相联系的部分，这主要涉及工作时间长短的问题。

关于职能划分纠纷，除了众所周知的但相对比较次要的一些纠纷，比如同行业之间不同的职务分派所引起的纠纷以外，主要涉及工人要求在工作中拥有更多管理权问题的纠纷。对职能划分纠纷所要考虑的因素主要有：（员）在不同的工人阶层和机器设备之间，工作是按照什么标准分派的；（圆）雇主选择雇员的途径；（猿）在解决工作条件的问题上，雇员意见的重要性如何。根据这些所作的进一步的分类涵盖了与工会有关的所有问题，包括歧视工会会员、优先雇用工会会员和只雇用工会会员等。

从多种目的出发，上述分类都是适用的。但是，要建立维护行业秩序的机制，这种分类就不那么有价值了。因为，实际上在构思这种机制的时候从来都不会考虑不同的工资水平，或不同的工作时间，或不同的职能划分。因此，我们必须找到适合我们现在的目标要求的分类方法。在本研究中，我们沿着两条思路前行，它们之间并没有严格的区分，而且之后又会以某种方式汇聚在一起，形成一种复合的分类。划分这两条思路的依据是，纠纷中不同当事人自主的程度，以及他们在理论上相同的程度。

对于这两种划分中的前一种而言，控制谈判的一方与直接承受谈判结果影响的一方之间的关系起着决定性的作用。谈判所涉及到的雇主或工人可能都是完全独立的，也可能都附属于某些大组织的分支机构，或者可能雇主是独立的而工人附属于某组织，或者工人是独立的而雇主附属于某组织。然而，这种划分的界线在实际中多少都会有些模糊不清，因为，附属于一个更大组织的分支机构并不意味着它不能控制与自己利益相关的谈判。地方组织附属于全国性工会的程度，在不同的时间、地点往往都是不同的。这些地方组织可能是完全自主的，也可能只有签订协议而却没有撤销协议的权利，也可能从工会那里得到一些建议，或者可能不需要对工人支付罢工期间的津贴，也可能仅作为分支机构被迫执行上级的指示。最终的结果是，这种分类不具有鲜明的划分界线。

对于后一种而言，上述结论也同样成立。在所有的行业纠纷中，各方当事人之间是具有某些共同点的。即使当他们的分歧很大时，他们仍会一致认为最后的结果必须“公正”。有时“公正”这个概念就成了双方达成共识的最低标准。例如 1974 年的煤炭工人罢工，雇主们考虑到公正，认为应该根据工作效率支付工资；工人们也考虑到公正，认为应该根据需要支付工资。正如刚才所说的，当公正作为一种信念在人们心中形成共识时，不管是正式还是非正式的共识，双方可以共同接受的原则都会放宽。公正这一信念表现在工资方面，就是工资水平要与外界可以普遍接受的指数水平保持基本一致。往往一小部分工人的工资出现问题，就会进行工资调整，使之达到合适的水平。因为大家基本都认为，作为一条规则，一个行业不应该使自己的工资水平与相似行业的工资水平偏离太远。将工人的工资水平放到更大范围内加以考虑，也会对工资进行调整，使之达到合适的水平。因为如果其他的物价都基本平衡了，则从某种意义上说工资水平也应该调整到与物价相适应的水平。因此，普赖斯先生（P. H. Price）通过对英格兰北部钢铁业一系列贸易仲裁的研究发现，“存在着一个基本的共识，那就是进行裁决的主要根据，是工资与销售价格之间的关系”。^①不

^① 普赖斯：《行业秩序》，第 180 页。

过，这里的共同基础仅仅是：物价上涨时，工资应该上调；物价下跌时，工资应该下调。但是这两个方面的变动应该保持怎样的比例，或者如何根据已经变动的一方“相应地”调整另一方，这个问题并没有得到解答。当工资变动适应一些已有变化的比例关系能够被大家都接受时，就能使共识达到更高的程度。在任何地区或企业，例如纺织企业，如果雇主和雇员们按照他们认定的共同标准都同意接受同行业或本地区的平均效率工资水平，或者都同意按照工资与物价之间固定的滑动比率制定工资水平的话，就能够完成工资调整的过程。在这种情况下，只要一提到原则，共同基础就会发挥作用，而且当事人之间的纠纷也只局限在实际问题上了。

在前面两节说明，我们正在讨论的两条思路彼此之间并没有什么明显的划分依据。但这并非是有关这个问题的最后说明。无论在何种情况下，一个具有实际意义的结论还是很必要的，它可能在某种程度上改变学者们易于追随传统知识的天性，而树立起自己前进的里程碑。这一里程碑是从对行业纠纷的普通分类中脱颖而出的，转而采用“对现有雇佣条款进行解释”和“使未来雇佣条款具有一般性”^①这一分类标准。熟悉法律常识的人可能了解，这种分类方法似乎遵循的是法学理论：“可以把解决这种一般性的问题当做是一次立法行为，把解释和应用合约当做是一次审判行为。”^②任何特定纠纷的性质主要取决于这一纠纷是否由当事人双方的一份正式合约所控制。所有由存在的合约而产生的纠纷均被称作“解释性纠纷”，它们不同于“为了未来的生存而签订雇佣合同或服务协议的提案所引起的纠纷”。^③进一步讲，这种纠纷往往由地方机构的行为引起，却需要由上级部门加以解决，这些纠纷“大多发生在个别机构内，并不十分重要，而且其中的许多纯粹系由个人所引起”，^④很可能需要处理一些关于实际的数量、质量，或者如何以双方都能接受的方式更加精确地定义质量本身等方面的争论。而另一方面，“一般性纠纷”大多属于那些独立的组织机

① 《美国工业委员会报告》，第十七卷，第 15 页。

② 引文同①，第 15 页。

③ 《皇家劳工委员会报告》，第 15 页。

④ 引文同③，第 15 页。

构所直接关心的问题，它们“往往具有广泛的影响力，能够影响众多的群体，是造成大规模罢工或停工的最主要的因素”。^①当然，并不能以此就认定解释性纠纷所造成的影响较小。对于公正地制定出的法律加以解释，不仅有可能对法律进行令人不易察觉的改动，而且有可能涉及一般性协议的问题，出现在更为广泛的领域解释法律并提出问题的情况。例如，装运一吨煤应付多少英镑，或者工人装车时必须装多少这一问题，与装运每吨煤或每车煤应付给工人的工资是多少这一问题，两者之间并没有什么区别。不仅如此，有时也会出现刻意将一般性问题置换为讨论法律解释应如何选择参照依据的情况。例如，19世纪末年陶器业繁荣时期，曾经选择出某些个案，对进行陶器交易的各个机构进行仲裁，并且要求所有的机构都接受仲裁的结果。^②在以后的判案中，一般类型的案件也都给出了完全相同的仲裁结果。同样地，这也并不意味着有关确定未来合约条款的纠纷所造成的影响，就一定比有关解释现存合约条款的纠纷所造成的影响更大，并且会影响更多的群体。对于组织管理不力的工会的地方机构来说，它们不得不自行谈判，在没有一般性参照依据的情况下制定新合约，这时受到影响的人数就很可能相当少。不过，上文中所引用的美国工业委员会和英国皇家劳工委员会的报告，还是提供了大量的实际情况，为进行粗略的分类奠定了基础。

① 《皇家劳工委员会报告》，第 100 页。

② 参看欧文：《陶器业》，第 100 页。

第 猿章 进行调解和仲裁的主动性安排

异如众所周知，随着行业组织的完善和雇主与雇员协会的壮大，除一般性问题以外的纠纷都变得越来越容易调解了。这些强大组织并不热衷于琐碎问题的斤斤计较，也不会，当然并非总是如此，利用自己的力量刻意去控制小的成员机构。人们采取许多措施——兰开夏郡棉纺业著名的“职业专家”系统就相当完善——快速有效地处理这些小纠纷。我们并不需要停顿下来对此加以考查。我们真正面对的问题仅与那些宽泛的一般性纠纷有关，英国为以纯粹自愿的方式解决这类问题提供了很好的实例。

异端

为此目的，在对不同类型的机制的比较优势进行研究时，首先需要回答的问题就是，是否以某种简单的合约作为大家意见的基础更好些——当然这种合约需要不断地更新或者废止——当存在着潜在的冲突时，运用规定的调解程序进行处理，或者作为一项合法的协商的机构，永久性地建立并维护它。关于这一问题的正确答案，存在着相当一致的观点。除非已经建立了某些机构，不然在出现激烈争论时必须指派协商人员，反对这样做不仅会造成耽搁，而且还可能为阻挠和摩擦提供机会。一般来说，正如福克塞尔（Folkesell）教授多年以前观察到的那样：“事实是，一旦涉及到人类，一旦需要依靠人际关系，一旦道德的力量发生作用，某些确定条件的持久性就显得非常重要了。作为社会构成的一部分，利他心理和社会责任感可以大大减轻对各种努力的厌恶感和行业摩擦，但这两方面的发展似乎都需要时间，并且除非它们体现在同一个组织文化中，否则很难充分发挥作用。”^① 无

① 《劳工的权利》，第 40 页。

疑，当雇主与雇员协会双方的力量都很强大并且关系相当融洽时，这种担心就是多余的了。不过，一般说来，设立永久性的委员会，使雇主和雇员的代表经常聚会，就可以使行业秩序得到很好的发展。而且如果这一委员会被授权，根据惠特利（宰葬藻）提案，能够为全国、各地区和当地的主要行业不仅仅调解纠纷，而且关注某些方面的合作，如确定工作条件，薪金发放办法，科学技术教育，行业研究，工艺改进，等等，行业秩序还可能会得到更大的发展。在这样的环境下共同工作，雇主和雇员代表都会把对方当做合作伙伴而不是敌人，然后即使双方确实出现了分歧，他们之间的讨论也会以一种融洽的气氛中进行，并且他们内心都会有一种想法，就是无论如何也不能采取过激的行动，以避免破坏这个对双方都相当有利的组织。

异下面接下来需要考虑如何设立这个委员会或者议会的问题。重要的一点是，双方的代表，尤其是雇员的代表，必须得到委托人的信任。如何做到这一点，应根据两个组织不同的性质加以决定。钢铁业的某些委员会和奉行灵源年合约的铁路调解委员会的代表们，是由不同公司或地区的雇主和雇员投票选举产生的。不过，当协会力量很大时，这种做法就没有多大必要了，即使不采用这种方法，代表们也会得到组织中基层官员们的信任，重要的是获得联盟主要官员们的信任。如果能够得到他们的信任，也就同样能够得到其他人的支持；如果不能得到他们的信任，委员会的权威就无从谈起。所以，虽然不同工种的代表仍然可以参与信息的提供，但是委员会必须代表协会本身。旧的形式存在的话，可以继续保留，新的形式也可以仿照旧的形式加以建立。但是，代表们必须由协会的官员们所控制，并且在许多情况下，由他们所任命仍然是有利的。

异下面一点涉及一些做法问题。“一般性问题”是重要的，并直接影响着所有相关人员的长远利益，这一事实使得委员会本身和受其决定约束的人们对这一问题的讨论变得特别谨慎。因此，即使双方关系融洽，也有必要把容易造成冲突的所有因素从行业秩序的机制中加以排除。

从这一原则出发，能得出的最明显的第一个结论就是，技术人员和律师不能成为委员会成员。这项政策，不仅节省时间和费用，而且

还能使双方表现出来的对立程度降低到最小，并间接地使对立真正爆发的可能性降到最低。这样做可以避免为取胜而进行残酷斗争，并无需再担心会出现“感情用事”的情况。根据英国一些主要的委员会的实践经验 and 劳工委员会的报告可以看出，把法律界代表和他们可能带来的法律体系排除在外的政策，得到了充分的认可。最后，与诉讼不同，应该更加重视安排好谈判中的调解人员这一角色，同时使主席（雇主代表）和副主席（雇员代表）在委员会内并肩而坐，这样就可以创造出使大家能够商谈某些棘手问题的机会。^①

第二个结论是，委员会不能简单地以多数表决制来裁决任何事情。当双方的态度都很明确时，显然经常会出现完全一致或均分的投票结果。但是，当组织不够完善时，就有可能出现双方内部人员改变立场的情况。如果忽视这种情况草率决定谈判结果，无疑会招致极大的危险，许多不满之声便会因此而出现，使这种调解机制很快被颠覆。然而，这种问题在英国好像尚未出现过，并且，在许多事件中，要实行多数表决制，应当满足下列条件：如果出席的雇主和雇员的数量刚好相同，那么进行投票的人数也只能相同。然而，在美国，由于工会的力量薄弱，因此很可能会出现交叉投票，情况将会有所不同。因此，工业委员会秘书杜兰德先生断言，简单的多数表决制将不起作用，而完全的一致表决制已经成为一种相当普遍的做法。^②

第三个也是最后一个结论是，一般来说，委员会的会议不应该像美国州际烟煤会议那样公开举行。会议公开可能确实具有教育意义，但是另一方面，英国一贯奉行的秘密讨论的方式，可能会使得讨论本身更加坦诚，也利于人们更加容易接受讨论的结果。

下面我们比较一下两种处理分歧的方式：一种是采取调解的方式；另一种是将仲裁作为最终的解决方式。这两种方式各自的相对优点已经成为人们长期以来讨论的焦点。一部分权威人士主张前者，并且兰开夏郡的棉纺业、英国的工程业和美国大多数“重要的集体谈

① 像米德兰德钢铁委员会那样（阿什利：《英国工业》，第 207 页）。

② 《行业调解会议》，第 207 页。有人认为由绝大多数人，如八分之七，同意作出决定可能是更好的方案，因为它消除了因少数出席者意见不同而妨碍作出最终决定的可能性。

都会尽量避免情绪过分激动而努力保持平静。他们的政策与一些人的行为很相似，这些人不相信自己的意识是清醒的，因而自愿进入酒徒收容所。力量总是往向往和平的一方倾斜，因为除坚决退出委员会之外再没有别的更妥当的解决方法了。

持相反意见者则认为，仲裁条例的存在必将导致间接的损害。首先，双方代表不会如此努力地追求共识。他们在做出让步时会犹豫不决，以免在日后的仲裁中，他们的建议被用来反对他们，^①或者为了效忠自己的组织，他们可能会“感到承担着夺取胜利的义务，如果可能的话，就通过投决定性一票的人来实现”。其次，获取利得的可能性与生产停顿的危险性不相平衡，将会进一步加剧投机性的纠纷。在这种情况下，即使能防止一两次罢工，最终发展到仲裁地步的纠纷的数量也将会大量增加，并导致大量冲突的发生，最终的结果是，不用太长时间，所有的安排将被瓦解。事实上，如果双方的关系融洽并且对各自的最终利益有合理的认识，这种危险就会相对小一些。仲裁人员有权命令败诉一方支付全部仲裁费用的规定，可以降低申请仲裁的概率，从而可以在一定程度上避免这种危险的发生。当然，不可能全部消除这种危险。

对于这两种冲突的意见，无法提出一般性的先验的结论。我们无法判断在调解无效后，应在行业协议中加入实施仲裁的规定，除非我们了解以下因素，即每个具体行业中双方的态度，或者对这种“令人厌烦的政策”的倾向性，他们组织的力量，他们领导人的权力和一项仲裁的决议能被服从的可能性。在某些情况下，也可能第三种方法最好。例如，在东北海岸的铸造业，莱斯特的印染业和苏格兰的煤炭业三个行业中的许多调解协议中，虽然并没有设定仲裁条款，但当双方都希望签订，并且时机已成熟时，就会签订“彼此都满意”的仲裁协议。当然，这种制度与有仲裁条款支持的制度相比，往往更可能因为一项难以处理的纠纷而导致罢工。但是，在两种制度下，只要我们还不能分别掌握棘手事件发生的概率，这一结果就无法确定，难以处

① 参看 1934 年仲裁之前鞋靴行业会议的讨论。雇主非常认真并坚持，当必须进行仲裁时，他们所做过承诺不能作为对其不利的证据。并参看克拉克（C. C. Clark）先生《关于新西兰劳动条件的报告》，《美国劳工局期刊》，第 34 期，第 1000~1005 页。

理的局面就会出现。不过很明显，如果引入仲裁条款不会有带来间接的消极结果的危险的话，那么它所带来的直接利益将使人们毫不犹豫地选择接受它。

一旦设定仲裁条款，就必须确定仲裁机构的组成。我们需要考虑其成员的素质、数量和适当的委任方式。可以按上面所说的顺序进行选拔。

对于一个胜任的成员来说，最重要的素质就是公正与能力。不过，很难同时满足这两个方面的要求。在任何事件中，无论是雇主还是雇员都会认为，缺乏实际知识的人不可能对该领域出现的问题做出明智的判决。由此得出的结论是，必须遵循米德兰德斯钢铁委员会的准则，^① 该准则规定中立主席本人必须对本行业有所了解。然而，由于除了曾经是或者仍然是雇主或雇员的人之外，很难再找到有实际知识的人，所以能够得到双方信任的不偏不倚的专家十分罕见。因此，似乎不得不放弃与“实际知识”有关的要求了。不过，事实上，这一点是很容易做到的，因为对关于工资和工时的广泛争论做出裁决，主要需要“掌握相关产业大体的情况，以及当涉及到所有产业时，对全国各产业都有所了解就行”。^② 当需要技术知识时，可以求助于代表双方利益的仲裁助手，他们的工作就是为仲裁人提供所需要的各种帮助，但不参与决策。然而，即使这样，选举仲裁人的工作仍受到限制。例如，雇主对下议院的政客们并不感兴趣，因为工人的选票更值得争取；而工人们则倾向于认为，专家阶层，由于他们生活和成长的环境所造成的本性，更容易偏袒资本家一方。因此，即使法官或者上议院的成员能够使雇主感到满意，也无法得到雇员的认同，因为工人们理想中的仲裁人除了他们自己之外，很难是任何其他的人。于是，除非出现像大卫·戴尔（~~阅读新闻~~）爵士或阿斯克威思（~~阅读新闻~~）勋爵这样的人，双方对其形成共识并且信任，否则选择的办法只能是折中妥协。^③ 在这种情况下，解决问题的最好方法就是选择一位声名显赫的人，

① 《工业委员会》，第十七卷，第 164 页。

② 舒尔茨·盖伯尼茨：《社会秩序》，第 154 页。

③ 即使是受工人领袖完全信任的大卫·戴尔（~~阅读新闻~~）爵士，似乎也曾有一次事件中被不太了解他的人们所猜疑。

他许多有意的行为都不会受到怀疑，因为这些行为往往被视为是他下意识做出来的。这样的人，像后来的赫里福德郡的詹姆斯（詹姆斯勋爵或是爱德华·弗赖爵士，如果不需要经常得到报酬但仍然认真服务，就有可能逐渐赢得广泛的尊重和整个行业的信任。另一个解决途径就是选用政府部门的职业仲裁人。当官方的仲裁人员由贸易委员会选出时，就表明在这一方面的尝试已经开始。根据1894年的法案建立了行业常设法庭，说明朝这个方向又前进了一大步。

上面已经内在回答了仲裁机构成员的人数应该如何决定的问题。声名显赫的局外人一般不能太多。如果确实需要他们的服务，一个人已经足够——这个人很可能还身兼调解委员会中立主席的职位。不过，这还不是反对成立一个复杂的仲裁机构的唯一理由。常识告诉我们，即使可行，也应该反对这样做。这个复杂机构最具吸引力的组成形式应该包括两位代表，双方各一位，还有一位由这些代表或其官员选出的仲裁人员，以便在双方出现分歧时进行裁决。赞同的理由是，这样做有可能使双方代表达成共识。芒代拉（芒代拉先生和威廉姆斯（威廉姆斯先生）有一次成功地做到了这一点，而且耀若斯（耀若斯）和雇主代表在卢瓦尔的一次煤矿罢工中，也效仿了这种做法。通过这种方式作出的决定，比单纯由仲裁人强加给当事双方的决定，更容易获得较高程度的信任。但是从另一方面来看，双方代表达成共识是不大可能的，真正的决定还是由仲裁人做出的。在这种情况下，这个复杂的仲裁委员会很像一台精心制作的机器，不过其中的三分之二都属于装饰物品。不仅如此，如果在这种委员会的机制下经常出现意见分歧的话，则其裁决的权威性就会被削弱。意见的分歧确实可以通过一些手段加以掩饰，就像斯塔福德郡陶瓷业的协议中所采用的手段一样。“一般来说，通过仲裁做出的决定，需要有仲裁长和仲裁员的个人签字，以联合仲裁书的形式公布，人们不可泄露，也不可透过仲裁书透露仲裁过程中仲裁人员是否达成一致，或者仲裁结果是否仅代表多数人的意见。”^①然而，可能有人会问，这种权宜之计是

① 《罢工和停工》，1894年，第10页。1894年，美国新闻出版协会与国际印刷工会之间也达成协议，对国际仲裁委员会提出同样的要求（《工业委员会》，第十七卷，第10页）。

否真的可行。因为很可能，尽管或也许部分地由于这些原因，人们往往认为委员会并不赞同这样做，这是关键的一点。因此，除非双方非常强烈地倾向于建立这种由多人组成的机构，不然很明显，仲裁机构还是由单独的一个人组成为好。

另外，我们必须考虑仲裁人员的委任方式。遴选仲裁人的方法很多。^① 最令人满意的莫过于达拉莫工资委员会的方法，他们在每年第一次委员会会议上选出仲裁人。这种年选与延长任期并不矛盾，还可以避免终身制或长期任职可能带来的危机。因为一旦有一方认为仲裁人坚定不移地偏袒另一方，则会爆发剧烈冲突。并且，定期委任优于临时委任，因为仲裁人是由双方共同选出的，必然得到更多的信任，但是如果拖延到出现纠纷之后才考虑对他的任用，情况将完全不同。不过尽管有这些考虑，当临时委任被通过时，双方显然应该首先努力遵从仲裁人员的意见，如果无法实现这一点，则应接受由一个公正的局外人提名的仲裁人。但是这样做存在的问题是，之后指派给双方的这个人可能是他们曾经为之努力但并未达成共识的人，或者像其他提名人一样是他们没有明确理由但曾经共同激烈反对过的人。因此，最令双方满意的是指定一个公正的人，例如下议院议长，他的职责就是在需要的时候委派一位仲裁人员，而此人不能是调解委员会曾经讨论过的人。

尽管不管最后是否进行仲裁，都需要关注以下问题。总的来说，允许将诸如投票的权利从指定的谈判人员身上转移给雇主或雇员本人的做法，即使能发挥一定的作用，似乎也不明智。没有确实根据的争论，极易引起大众参与，并很可能激起民愤、滋生冲突。当调解委员会没能达成共识，并且不存在仲裁条款时，很容易给人一种错觉，即代表们尝试着向其所代表的民众求助，似乎可以使防止争斗发生的渺茫的希望有所增强。然而实际上，允许公众投票的条款的存在往往弊大于利。假如男人的代表——投票只对男人来说具有实际意义——认

① 北美窗玻璃刀具联盟采取如下一种有趣的选任方法：“如果仲裁人员不能达成一致意见的话，则每人分别在纸条上写下两个利益无关团体中的人名，投入一个袋子中，之后从中抽出的第一个人名将被确定为最终仲裁人的人选。”（《工业委员会》，第十七卷，第 猿缘页，第 5 项规定）。

为某一点值得争取，那么他们所代表的男人一定至少会与他们一样为之努力斗争。假如代表们认为不值得争取，在没有公众投票的情况下，他们就会安排一次投票；如果有公众投票，他们就会变得软弱，设法推卸责任，这时男人们就可能选择斗争。而且，对于雇主们来说，如果达不成共识并不意味着一定会，而只是有可能会发生罢工，虽然这种可能性极大，但是他们往往由于乐观而忽视调解的作用，并可能因此而削弱他们进行调解的努力。^① 在这种情况下，达成共识的概率实际上是减少了，而不是增大了。当存在仲裁条款时，在调解不成功时，采用委员会成员立即投票的做法具有同样的问题。因为，男人们仍然一定会支持好战的领袖。如果他们投票全体反对仲裁人员的裁定，将不利于稳定人心或给人以好的印象。对于公众投票来说，避免仲裁的侥幸比避免罢工的侥幸是一种更为错误的理由。

在调解委员会没能达成共识的争论中所提出的反对这项政策的意见，当然在那些达成共识的争论中也具有很大的影响。如果没有仲裁条款，在这种情况下，公众投票不是不可能以争斗代替和平。另一方面，如果有仲裁条款，公众投票就会失去作用，因为，在某一方反对调解委员会决议的时候，就会有仲裁人员出面，如果没有对反对方采取更加强硬的态度，他实际上一定会重申这一决议。

当然，这种结果总是遵从于一项基本规律，即理论上最好的在实践上不一定是可行的。当男人的组织力量很薄弱或其领导人的权威很低时，公众投票可能是唯一的一种能够得出最后结果的方式了。在1904年格里姆斯利的一次渔业纠纷中，煤气工会的官员们发现，就连一项不是由调解委员会而是由双方选出的贸易仲裁委员会所通过的决议是否公布这样的问题，都要通过投票才能决定。我们必须清楚地认识到这些困难。然而，这并不影响我们的结论，即将本应由谈判者进行的投票转变为公众投票，不管可行与否，都应该予以避免。

最后是有关担保的问题——无论是对双方直接达成的协议，还是对他们都同意服从的仲裁人员的裁决。在一些协议中，每一方都

^① 当公众投票在美国钢铁和锡矿劳工联合工会的章程中有所规定时，这一理由较为有说服力，而前一理由相对薄弱一些。当雇主与雇员不能达成协议时，“需要有三分之二的成员投票同意，才能保留引起争论的那些要求”（《工业委员会》，第十七卷，第100页）。

以货币形式上缴一定的存款，作为违约的担保。于是，在 1834 年的大罢工以后，英国靴鞋业的全国联盟同意向每位受托人各提供 100 英镑作为担保，如果属于联盟或总工会的任何厂商或工人组织“被认为是违反了协议、仲裁书或决议”，^①其中的一部分将被没收；然而，“如果协议中的任何条款，或者仲裁书、协议或决议被违背，而联盟或总工会又无法在十天之内引导它们服从这些协议、决议或仲裁书，或者没有将其驱逐出本组织，那么这些联盟或总工会就被认为是违反了协议、决议或仲裁书”，于是，它们就有责任负担部分或全部的罚款。无疑，当一个组织约束成员纪律的能力具有不确定性时，它们应对违约成员说明其行为会带来罚款的后果，这样做将有助于增强它们的地位。然而，除去这方面的考虑之外——并且对于一些力量强大的工会组织来说，这也不是一个重要的问题——货币担保金制度的价值就令人怀疑了。在 1854 年《工业委员会的报告》中，对其优缺点作出如下说明：“关于货币担保金的作用存在着许多不同的见解。如果这项资金是用来作为一种惩罚，对所造成的损失给予等量的补偿的话，则显然，许多小组织都没有能力从自己的资金中拿出一部分为一次牵涉人数众多的事件准备这项资金，或者无法获得为实现这一目的所需要的资金。而另一方面，如果这种惩罚仅仅是象征性的，则这样做并不能对为维护协议已经提出的道德上的责任产生多大的限制性影响……因此，我们可以断定，以存款形式存在的货币担保制度，不能被认为是确保目标能够实现的可行的并且有效的方法。与此同时，当有人自愿提供货币担保金时，我们并没有发现他人提出反对采用这种方法的意见。”^②这一结论很可能会获得共识。

① 《共同协议报告书》，协议第 8 款，《白皮书 1834》，1834 年，第 10 页。当工会不能开除 1834 年伦敦罢工的参与者时，赫里福德郡的詹姆斯勋爵提出从工会存款中拿出 100 英镑对雇主给予赔偿（引文同前，第 10 页）。以拒绝补充可提取货币资金的方式来逃避缴纳罚金，可以通过一种规定加以解决，即如果出现这种情况，存款将被全部没收。1854 年重新修订协议时，删除了从组织中予以开除的条款。

② 引文同前，第 10 页。

第 源章 摇调摇解

英国和美国的经验给我们提供了充分的证据，其表明在友好的气氛下，实施由雇主和工人参与的完全自愿的方案，非常有助于促进行业秩序。但是这些方案并不能在所有情况下都保证免于出现罢工或者停工。纯粹的调解方案，即使是在执行过程中也可能遭遇破坏，并引发冲突；而包含仲裁规定的方案，在其执行期行将结束时也可能无法重新修订。在这种情况下，当一个行业缺乏足够的自愿机制时，如果要避免冲突，就必须采取更进一步的措施。我们自然会想到的措施是进行友好的调解，并且我们有充分的而且直接的理由支持这种观点。当双方的分歧加重或者进一步发展到公开冲突时，双方都会倾向于争取“优势”，就像在纠纷中争取达到自己特定的目标一样。他们坚持不能丧失尊严和金钱，因此他们的固执表现得比仅仅由物质方面的考虑所表现出来的还要明显。不仅事实上如此，而且双方往往也都承认这一点。他们经常会考虑为什么事情值得冒决裂的风险，而往往忽略了一定会引发决裂的事情。因此，当决裂真正出现的时候，所需要的可能是某种策略，即便于把双方从危机的边缘拉回来，又不致损害双方的尊严。在冲突初期，即使看上去没有什么办法可以做到这一点，但是有一点迟早也会实现，即如果能“保全面子”，有一方是愿意屈从的。此时便给调解斡旋人员的出现带来了机会。在这种场合下调解人员的出现，将使事实明朗化，即包含当事人在内的社会公众都希望能够安定，这一事实在矛盾激烈的时候常常被人们所忽视。在某些情况下，调解人员只要建议召开一次会议就可能解决全部问题；在这种很有可能成功的方法失败后，一次融洽而亲切的会餐仍然有可能

间接地促进实现安定的环境。^① 因为，在调解人员面前，“自尊心”和“从不屈服和放弃的勇气”等因素将会消失，此时调解将被认为是一次对朋友的恩惠，而不是对敌人的让步。进一步讲，即使调解斡旋没能真正解决问题，双方也会认为可以通过仲裁解决纠纷，而无须以冲突的方式去解决纠纷。对于调解人员来说，要实现这一目标，最有效的方式可能就是帮助双方解决以下难题，即寻找一个双方都能够接受的人来给他们作出裁定。在这种事情上，英国贸易委员会的助理，在其权力被劳工部取代之前，经常被调用充当这一角色。

既然存在着进行调解的余地，那么考察对调解起不同推动作用的制度就变得至关重要了。存在着三种类型的调解人——声名显赫的局外人、非政府委员会的成员，以及与国家政府体系中的某些部门相关的委员会的成员。他们之间并非互不相容，而是可以成为有利的相互补充。第一种调解人的最大的优势是，像韦斯科特（~~宰~~主教，罗斯伯里（~~勋~~勋爵，詹姆斯（~~勋~~勋爵，阿斯奎斯（~~先~~先生，或者现任首相等人参与调解，会使得争论双方意识到自己在事件中的重要性，而趋向于促使事件的缓和。一般的调解委员会，无论是非官方的还是官方的，都无法与如此声名显赫的人相比，因而到目前为止所起的作用都比较小。因此，对某一类争论的调节来说，声名显赫的局外人是不可或缺的。

非政府委员会的作用一般得到的认可较少。的确，它比第一种具有某些优势，它不是特别设立的，易于发挥作用，并且在罢工或停工即将爆发以前，在进行调解可能有效的情况下，它的意见更容易受到重视。不过也有人认为，在英国许多城市的商会和贸易委员会均成立了大量的调解委员会，但是除了伦敦委员会之外，没有一个能起到哪怕一点点作用。简言之，这种观点认为，对于非政府委员会的制度已经进行了尝试，实践证明它是无效的。但是，所引用的事例不足以证明这一宽泛的结论。失败的委员会都是城市委员会，而对于英国这样的劳工组织来说，即使是对纯粹的地方性纠纷进行调解，也不应

^① 参看韦伯夫妇关于罗斯伯里勋爵为调解 1894 年煤炭业的纠纷而举行便餐的作用的意见（《行业民主》，第 100 页）。

该完全交由地方委员会去完成。难道我们不应该公平地说，这些委员会的失败并不在于它们的非政府的性质，而在于它们管辖的范围太小吗？伦敦委员会的相对成功进一步证实了这种观点。况且，即使可以对事实作出他们那样的解释，也不能使我们相信，地方非政府委员会在工会组织尚不完善的欧洲大陆注定会失败，更不能证明非政府的全国性委员会注定会失败。事实是，这种形式的委员会，以全国民权同盟产业部的名义，在美国确实获得了成功。

不过，虽然忽视非政府委员会的可行性是一种错误，但是很明显，它们很难实现那些附属于国家政府机构的委员会所具备的某些优势。首先，后者具有特殊的能力——仅次于某些特定行业的自发性调解委员会所具有的能力——尽可能迅速地察觉纠纷发生的能力。因为，当罢工或停工发生或者出现严重威胁时，人们会要求政府官员随时提供最新的消息。其次，后者拥有更多的智力和资金资源，并且能够更加自如地运用它们。因此，小范围内的纠纷的当事人更倾向于请求后者而不是前者给予调解，这样由劳工部——以前是商业部——培训出来的人就完全胜任了。最后，如果采用英国的做法，调解人员由中央直接派出，而不是像法国那样，只有地方官员才被授予调解权力的话，则调解人员可能会拥有某种威望有助于他们的调解工作。因此，现代行业纠纷的调解工作有很大一部分是由附属于某些政府机构的部门来完成的，也就不足为怪了。在某些国家，必须由纠纷的一方或另一方提出调解申请。因此，比利时 1937 年的一项法案要求，建立地方性的行业委员会和劳工工会要有代表不同行业的部门，并规定：“当情况需要时，根据任何一方的请求，省长、市长或者发生纠纷行业的部门主席，必须通过调解召集这一部门，努力安排解决措施。”^① 不过，更经常发生的情况是，调解由权威机构的判断来决定，而不管纠纷的双方是否提出调解申请。这种安排依据的是法国 1936 年的《法案》和英国 1932 年的《调解法案》。例如后一个《法案》规定：“当雇主或任何雇主集团与工人之间的纠纷存在或在酝酿过程中时，如果贸易委员会认为适当的话，它就可以动用以下所有的或部分的权力：

^① 《美国劳工局期刊》，第 28 号，第 186 页。

(员) 调查纠纷的起因和状况；(圆) 委员会会采取他们认为可行的措施，这一措施是在双方共同选出的或贸易委员会的或某些个人或组织指派的主席的主持之下，使双方人员或其代表聚会，目的是通过友好的方式使双方的分歧趋于一致；(猿) 在雇主及有关工人的请求下，在考虑了这一地区或贸易领域等其他有关情况，以及调解方案的可行性与充分性等问题之后，确定一人或若干人为调解人或组成调解委员会。”员愿年《工业法庭法案》规定，劳工部从贸易委员会那里继承了这些权力。实践证明，运用一定的技巧并以同情的心态去进行调解，往往会获得成功，而通过其他方式去进行调解则很可能造成生产的停滞。

因此，我们可以得出一般性的结论，即声名显赫的局外人、非政府委员会和官方调解机构，在其各自的范围之内都有存在的价值。然而，我们也不能忽视它们所产生的不利影响。它们存在的间接结果，可能会对促进行业秩序的机制的发展——比“优秀的调解办公室”更为有效的调节方法——造成某些阻碍。为防止这一后果，调解机构的判断力是很重要的。它们只能把自己的作用定义为过渡性的，并且努力促成行业共同委员会的建立——就像员愿年的《调解法案》下的英国贸易委员会，以及作为后继部门的劳工部，所一直追寻的目标那样——行业共同委员会可以使各方相互联系起来。

第 缘章 摇 强行干预

异端就像分歧可能过于尖锐难以通过自愿和解的方式来解决一样，它也可能藐视调解人员所做出的努力。除了行业秩序已经达到较高水平的行业之外，这些难于处理的纠纷出现的可能性，或进一步说是出现的经常性，使得我们不得不质疑，是否应该或者以何种程度运用国家强制性的权力。这种强行干预可通过四种基本方式来进行。其中最简单同时也是最温和的方式就是制定规则：当纠纷双方同意这样做时，就应当接受政府强行的判决。这方面的例子很多。新南威尔士员圆年的《行业仲裁法案》，授权任何行业工会与其他工会或某一雇主，对于任何行业事宜达成协议，此协议“如果存在特定期限且不超过三年，并且如果副本保存于注册处备查，则此后对于双方或其中任何人，当其仍为任何一个工会的成员，而此工会又遵从这一协议时，此协议均具有约束力”；并宣布，“受同一协议约束的双方之间的任何协议，就如同仲裁法庭的裁决一样，均具有相同的效力，并能以相同的方式予以执行”。^① 新西兰法律规定，行业协议如同国家仲裁法庭的裁决一样，可以用同样的方式执行。员愿年芒代拉先生夭折的《英国法案》中，马萨诸塞州规定，当双方将纠纷提交国家委员会时，这项决议自动生效；根据员愿年的《联邦铁道法案》，州际运输业自愿建立起具有强制力的仲裁委员会，^② 在性质和目的方面也具有相同之处。虽然该《英国法案》最终流产，于员愿年被取缔，但在马萨诸塞州和新西兰却获得了相当大的成功。

① 《劳工报》，员愿年 圆月，第 猿页。

② 《美国行业委员会》，第十七卷，第 源页。

反对这项措施的人可能认为，首先，一旦同意仲裁，公正的意识和对公众意见的尊重就已经提供了一项充分的保证，促使人们会服从判决。其次，援引法律给予制裁就是对忠诚实施打击——收缴了罚款就应该对人们的过失给予宽恕^①——制裁的真正效力也会不如以前。第三，因为习惯于将强制与仲裁联系，所以“为了不同的目的而向调解委员会提起的诉讼会比现在受到更多的限制”。^②然而，这可能意味着，即便在最坏的情况下，仍然偏爱非强制性仲裁的人不再相信，哪怕有一点机会，可以使分歧得到和平的解决。第四，强行制裁在阻止诉讼，甚至阻止向实行这种制裁的法庭提起诉讼等方面的作用，远比想像的要小得多。在某些情况下，它的影响可能实际上会趋向于相反的方向。在纠纷中，如果双方都认为在一种软弱的制裁制度下自己是比较强势的，并且都知道对方也这样想，则这场纠纷就不会得到任何解决，因为任何一方都不认为背弃这种软弱的制裁制度有什么价值。从而，为了规避这种无效制裁的风险，双方可能会拒绝仲裁。然而，如果所给予的制裁是强而有力的，情况就会不同。在裁决时，一系列可行的措施将被提出，任何一方都不可能因自己的利益而违背这些措施，并且双方都甘愿冒风险，因为他们因失败所遭受的风险可以由成功所带来的收益予以补偿。最后，使用法律制裁可以增强各个组织的领导人对心存不满的成员的控制力。在对单个成员的直接控制相对较弱的工会，如像美国的工会那样，这种考虑尤为重要。然而，即便在英国，也不能忽视这一点，因为虽然说在较大的工会中违背高端决议的事件很少发生，但在技术含量较低的行业这种现象还是相当普遍的。因此，总体而言，这一切似乎将促使形成某种制度，在此制度下，将分歧提交给具有强制力量的法庭的机会，将被赋予那些希望这样做的人。

异 国家进行干预的第二种方式是，对于一项由代表劳资双方的主要团体通过的协议，允许雇主和雇员通过政府的帮助将其推广到整个地区或国家。异 年澳大利亚南部的一项法案规定，在没有工资委

① 参看《行业委员会关于行业协议的报告》，异 年，第 苑页。

② 《皇家劳工委员会报告》，第 怨页。当然，全面强迫接受制裁，而不全面强迫提供证据，将在更大程度上发挥这种作用。

员会的行业中，劳资双方有五分之三的人数通过即可达成一项协议，并请求政府将其颁布，用以约束整个行业。1876年英国的《军火法案》包含了基本相似的规定。赞同这样做的主要理由是，如果没有这种法案，由某一行业的主要参与者达成的协议，易于被少数“不良”雇主以竞争的形式加以破坏。因为，在所有的竞争者都支付较高的工资或者规定较短的工作时间的情况下，某一雇主或某些组织也这样做并不会损失什么，但是，如果这一前提没有得到满足再这么做的话，他们就会损失很大并拒绝再这么做。因此有人说，“伦敦爆发第二次灾难性的交通运输业大罢工的一个原因是，某一运输公司为了同其他公司竞争而支付较低的工资，从而退出了一项已经签署了的协议”。^①但是，另一方面，也有许多问题需要予以考虑。首先，这一类的政府行为将会加速危害消费者的集团或联盟的形成，这是很危险的。其次，有时很难决定这项推广要持续多久。因为同一行业的产品在不同地区的相似程度看起来往往比实际上更高，并且如果真是如此的话，那么维持它们之间通用的工资率的平行变动，将对行业秩序有害而不是有利。英国以前实施的某些自愿性规定的情况可以说明这一问题。如1850年米德兰德斯和英格兰北部的钢铁业就曾经建立了联合工资制度。然而，北部的主要产品是钢轨，而米德兰德的产品却已经包括了钢条、钢板和角钢。前者属于夕阳产业，而后者属于新兴产业。根据这一工资制度的第一次调整，北部的雇主不得不将工资提高三便士，虽然他们主要产品的价格在下降。结果，这一工资制度在一年内便瓦解了。同样，在兰开夏郡的许多地方也曾出现过这种观点，即其纺织工工资的涨跌应该与奥尔德姆（~~韵道摩宅~~）地区的工资水平保持一致。但是，“生产棉纱产品的地区差异化在不断增大，使得一项许久以前虽不是理想的，但仍可行的措施难以实行。笼统地说，原来存在的唯一的棉纱市场，变成了多个市场，不同等级和质量的棉纱的价格开始独立地变动，使得它们之间任何滑动调整的措施都无法实施”。^②当然，这项政策的推广并没有完全排除对不同地区进行不同条件下的调

① 拉姆齐·麦克唐纳：《社会骚动》，第152页。

② 查普曼：《经济期刊》，1889年，第128页。

整。然而，毫无疑问的是，在进行这种调整的过程中，与相关官员的耐心和智慧相比，更需要具有弹性。第三，可能有人认为，当工人组织的力量很强大时，政府的推广就变得多余了，因为私人企业足以保证实现相应的推广。雇主急于使反对的竞争者与其保持一致，工人也热切地协助他们。因此，“工会将帮助雇主协会强迫雇主们遵从他们并没有签署的协议”，并且，“集体谈判将会扩展到工会主义以外的范围”。^① 例如，美国行业委员会发现，在伊利诺伊州联合煤矿工会社为了使反对的雇主遵从协议，准备进行罢工或以罢工相威胁，并在实际上取得了成功。^② 然而，这种考虑并不包括工人组织的力量比较薄弱的行业。总之，尽管可能给消费者带来风险，并且存在上面提到的许多问题，同时尽管存在以下危险，即“将各组织的利益推广到无组织的单位，可能使某些劳工所奉行的无工会主义和某些资本家所奉行的无联合主义得以长兴不衰，他们会从各组织那里得到好处的同时却拒绝支付相应的费用”，^③ 但是似乎人们还是倾向于在行业纠纷中采取有严格限制的强制性干预措施。员源年行业委员会的报告明确地证明了这一点，但仅限于下列情况，即商务部不得考虑应用推广协议这种措施，除非这种应用得到协议双方的同意。员缘年的《煤炭行业法案》规定，由地方委员会、区域委员会或全国委员会提出的决议，应强迫该行业的从业人员都遵照执行，前提是商务部同意这样做；还有，在员缘年的《谷物产品法案》（已废除）——被三年后的农业工资委员会制度所取代——中规定，如果该委员会希望，并且得到农业部的认可，自愿调解委员会关于最低工资率的决定，就可以在本地区内作为一项法律强制执行。

员源国家进行干预的第三种方式是，在罢工或停工被法律核准进行之前，通过法律手段强制性地将行业纠纷提交到法庭处理。最好以员源年加拿大的《行业纠纷调查法案》对这种制度加以说明。该《法案》已被南非以及其他国家效仿，并作为美国员缘年通过并颁布的、

① 吉尔曼：《行业和平方法》，第 员远- 员苑页。

② 参见《美国行业委员会》，第十七卷，第 猿页。

③ 科尔：《劳工世界》，第 猿页。

覆盖多个州的《行业纠纷法案》的模型。^① 1914年 1月，在其实行了十八年之后，被枢密院司法委员会宣布为越权，理由是它侵犯了地方政府的权力。这一判决的结果是，通过了一项《修正法案》，在一定程度上限制了它的权限，但确保它的实质不变。^② 这项法案并不通用，仅适用于如果生产停顿可能会对全社会造成更大损害的行业。这些行业包括：采矿业，交通业，各种形式的铁路服务业，电力供应以及其他能源行业，船舶业，电报电话业，煤气和自来水供应等行业。具体地说，在这些行业中，只要出现了严重的生产停顿的威胁，并且由于双方同时拒绝遵从调解而无法加以避免的话，这项法案就会生效。其主要规定如下：雇主与雇员关于合约条款提出的变更意见必须在三十天以前予以公示。如果另一方不同意此变更意见，则需政府指定一委员会对纠纷进行调查，将调查结果连同有关恰当的解决办法的建议措施一同上报，最后由劳动部予以公布，在此之前的罢工或停工都是被禁止的并将受到惩罚。在报告公布以后，双方都有权不接受建议措施，此时罢工或停工便合法了。但是，在公布以前，这将被法律禁止，并且对参与者进行惩罚，给予关厂停工的雇主每天 1000~1500 元的罚款，给予参与罢工的劳工每天 10~15 元的罚款。

需要注意的是，此项法律具有三个特点。第一，它确保争执的双方进行长时间的严肃的讨论——这实际上包含在委员会的调查范围之内——并在公正的政府机构的指导及协助下为解决纠纷作出努力。第二，它给予政府指定的法庭以充分的权力“来调查与纠纷有关的事件，同时在证据采集、文件制作以及开展检查等方面，使之具有在民事案件中同样的权力，并且还要考虑，如果调解失败，如何做出使当事人认可的公正的裁决”。^③ 第三，它使得停止生产变成一项违法行为，只有在纠纷调查结束并且报告公布之后才合法。曾经研究过此项法律实施的权威人士认为，从实际上看，第一点最有价值。在向美国劳工局提交的报告中写道：“委员会主要的工作是把对立的双方带入

① 参见蒙德：《工业与政治》，第 100 页。

② 参见工业与贸易委员会的《行业关系调查》，1914 年，第 100 页及以后的部分。

③ 《乔治·阿斯克威斯爵士的报告》，《白皮书 1914》，第 100 页。

友好的谈判中，并且引导谈判使其自愿达成和解方案。”^① 又说：“指派委员会的政府，以及在指导过程中做得最为成功的委员会都是这样解释此项《法案》的，即它就是一项有关采用某种非正式调解手段的法案，目的是促使当事人自愿达成和解方案。”^② 同样，1954年阿斯克威思（~~阿斯克威思~~）勋爵（之后乔治·阿斯克威思爵士）在向英国商务部递交的报告中表达了同样的观点：“进取的精神和调解的意愿是《加拿大法案》最有价值的部分。”^③ 不管怎样，规定在必要的时候公布一项权威报告和建议这种做法，有时也会带来很好的后果。的确，对于那些社会公众很少关注的小纠纷，来自公众舆论的一点点压力都会起作用，而对于冲突激化的大纠纷，即使是很大的压力也可能被忽视。但是，当某个事件严重影响到整个社会，产生解体的威胁时，如铁路服务或煤炭供应，公众舆论便成为一种必须予以考虑的力量。另外，我们可以发现，在很多情况下，当事人一方或双方起初拒绝委员会的解决建议，并且出现罢工或停工，但是最终的解决方案在本质上还是建立在委员会这些建议的基础之上的。有关本法律的第三点，即关于在委员会公布报告之前罢工和停工均为违法这一点，看起来最令人产生疑问。持反对意见的人认为，如果当事人持有坚决反对的立场，实际上将无法执行这项法律。^④ 此外，一次罢工的成功往往依靠其突发性，因此强制性地推迟时间将阻碍工人的行动。这些反对意见的确是实实在在的，虽然在某些行业，例如运输业，罢工并未经常被这种推迟所削弱。另一方面，必须关注以下事实，一旦爆发行业战争，纠纷中争论的焦点便会在争夺控制权的过程中退居次席，这种争夺只有两败俱伤之后才会结束。此外，即使这项法律常常无法阻止行业战争的爆发，但是仍有可能避免造成严重的社会损失，这也成为赞同它的一个理由。显然，在这个问题上没有一般性的结论。事实上，应当做的

① 《美国劳工报》，1954年，第 150期，第 150页。

② 《美国劳工报》，1954年，第 150期，第 150页。

③ 《乔治·阿斯克威思爵士的报告》，《白皮书 1954》，第 150页。

④ 事实上，在加拿大曾经出现过多次非法停产，但是很少对其进行惩罚。劳工部副部长曾公开宣称：“这并不是历任部长的政策，虽然他们执政时的法律是包含执行这一规定的。”（《美国劳工报》，1954年，第 150期，第 150页）。并参见研究加拿大和美国行业情况的代表团的报告，《白皮书 1954》，第 150页。

事情主要取决于工人和雇主究竟认为应该做什么，并准备予以支持。但是现在的主流观点是，以《加拿大法案》作为参照模式，对委员会颁布建议措施前的罢工和停工不予惩罚，同时尽可能维护自愿的调解方案和仲裁计划免遭过激行为的破坏，按照阿斯克威思（~~阿斯克威思~~）勋爵的话来说就是，“这对于英国是适合的也是可行的”。~~1955~~年《产业法庭法案》的第二部分便以此为有效构成。它赋予劳工部长一项权力，当纠纷产生或者即将产生时，指定某一法庭进行调查，并有权强行获得宣过誓的证人所提供的证据，任务是做出有关纠纷性质的公正的报告，如果部长认为合适的话，此报告可以公开。现在看来，不应草率地将有争议的惩罚性条款写进《法案》，而且对于这项《法案》还有很多可以讨论的地方。如果国家联盟能够证明自己有能力运用强制性手段推迟政治斗争爆发的话，则社会公众便有可能同意接受一项针对行业战争爆发的限制性措施。

异~~国~~政府干预的第四个也是最后一个方式是人们通常粗略了解的强制仲裁。根据《加拿大法案》，如果双方对调解的努力和舆论的劝导持有抵触情绪，罢工或停工最终还会爆发，但不违反法律。澳大拉西亚（澳大利亚、新西兰及其邻近的南太平洋诸岛的总称）殖民地首先使用了这样一种立法，即公开指定一个委员会对纠纷的解决提出意见，同时该意见具有法律约束力，与之相违背的罢工或停工将受到惩处。一般来说，这样做并非是对讨论与调节方式的一种不适当的否定，主要是强调了在难以解决的冲突中，当一般的折中措施失败时，应尽量避免发生罢工或停工。事实上，在新西兰仍然存在着法律上的漏洞。因为殖民地的《强制仲裁法案》只适用于在这项《法案》中签过字的劳工组织，而其他的劳工仍属于 ~~1955~~年《修正法案》所包括的范围，该项《法案》不过是《加拿大法案》的衍生物而已。^①但是在新南威尔士（~~1955~~年《修正法案》取消以前）和西澳大利亚的相关法律中，没有以上规定，并且在涉及范围超过一个州的纠纷的普通财产法中，

① 在一些情况下，这项《修正法案》承认罢工是合法的：（~~员~~）罢工的工人并非在业经签署的判决书、行业协议或秘密投票所产生的决定下工作，以至于这些决定对他们不存在约束力；（~~圆~~）在罢工开始两周之前通知劳工部长罢工的计划（《经济期刊》，~~1955~~年，第~~100~~页）。

情况也是如此。在所有这些法律中，仲裁判决书是以货币罚金作为执行“保障”的。在新西兰，雇主个人或工会组织违反此项法律将支付缘园英镑的罚款，如果工会组织无力支付罚金，其成员将每人分摊 员园英镑，在工资中直接给予扣除。像新西兰一样，澳大利亚西部完全依靠罚款，而新威尔士法律还规定对无力支付罚金的人进行监禁，并且联邦法律规定，对于第二次违反此项法律的人不再处以罚金，而是直接予以监禁。员缘年德国政府决定引入适用的强制性仲裁条款。调解委员会有权干预行业纠纷，既可以接到一方申请后再进行干预，也可以主动进行干预。“假如委员会未能在当事人之间达成协议，则可以提出判决，这一判决如被接受，则将具有集体达成的书面决议的效力。如果判决未被双方共同接受，而其中的规定是公正、合理的，考虑到了双方的利益，或者它的实施对经济和社会来说是必要的话，则它将被宣布具有法律效力；地区调解员，或者在某些情况下为联邦部长，有资格作出此项宣布”。^① 员缘年鲁尔（~~砸~~）煤矿一次重要的纠纷就是通过这一规定予以解决的。员缘年，意大利通过了在行业纠纷中采用强制性仲裁的法律，并以罚款和监禁作为对反对者的制裁。^② 显然，没有一项法律上的禁止和采用惩罚措施的规定能够保证所禁止的事件不会发生。也不必惊诧于澳大拉西亚的殖民地事件，那里虽然有强制性法律，但是仍然出现了源于行业纠纷的停产。这些只不过是一种期望罢了。强制仲裁措施的拥护者也不否认这一点。他们并非看不见实际存在的一些困难，如当事人共谋规避此项法律或坚决拒付罚金等。他们所坚持的理由是，这一《法案》并非能够创造出一个“无罢工的国家”，而是通过形成比无组织观念更直接、更有效的压力，作为《加拿大法案》最后的屏障，使停产行为发生的次数比以往更少一些。在新西兰和澳洲联邦的实践中，这种理由到底有多大的市场还是一个有争议的问题，我们只能在进一步研究之后才可能得到满意的答案。但是，以英国政治家目前的观点来看，这种研究并没有必要。他们认为，众多的群体会强烈地反对此项《法案》，并迅速证明此项

① 《最低固定工资制》，国际劳工局，员缘年，第 缘页。

② 引文同前，第 愿-愿页。

《法案》是难以实施的，这将在一般的意义上造成对法律的亵渎，而这项法律却是要维护所有群体的利益的。《新西兰法案》的拟定者彭伯·里维斯（~~李里维斯~~）先生亲口说过：“企图将这一条款强加于不心甘情愿接受它的人的身上，注定会带来灾难。”^① 在英国——可能在美国也是如此——强行制裁，不同于商务部在组织不健全的行业所建立的制度，现在似乎并没有得到雇主和雇员的信任。在这种情绪相当普遍的情况之下，直接援引此项《法案》既不实际，也不明智。无疑，公众舆论会发生改变，并且现在遭到拒绝的事情将来可能会受到欢迎。但是现在，无论如何考虑该《法案》所具有的抽象的优点，在英国的所有行业实施强行制裁都是行不通的。在战时不得不采取的措施，并非一定是可以成功避免罢工的方法——战时曾经实施的《军火法案》在三十三个月中被 ~~员~~ 四万工人所违反；^② 在平时，当国家施加的压力减小时，这些措施很可能更不会被接受，也因此而更不会获得成功。^③

① 《澳大利亚的国家试验》，第 ~~员~~ 页。

② 参见蒙哥马利：《英国及欧洲大陆的劳工政策》，第 ~~猿~~ 页。

③ 参见提交给重新建设部的《关于调解和仲裁的报告》，《白皮书 ~~怨~~》，~~员~~ 年，第二编。

第 远章 摇行业秩序的分析性考察

异 前面各章所讨论的内容足以满足实际上的一般要求。但是，经济学家却总是致力于更深层次的考察，并且以新的方式提出一些更为广泛的问题。从一种分析的角度来看，劳工工会与雇主组织之间的纠纷类似于两个国家之间的纠纷。当纠纷涉及到诸如工作的一般条件、工资的支付方式、工作的时间长短以及任务分派等问题时，这种相似性就变得更加明显。不过，工资问题具有一种重要的特殊性。政府之间的问题往往不会涉及到两种物品之间的交换比率，而关于工资问题则常常要涉及这种交换的比率，但是并不涉及交换的数量。^① 在具有这种性质的谈判中，一方往往不会通过强迫对方接受更多的不合理的条款来使自己获利；相反，在超过某一点之后，此比率的任何提高，都将造成对方原本打算购买的物品数量的减少。用看似矛盾的话来说，胜方表面上获得了较好的条款，但实际上反而处于更为不利的地位。因此，当讨论的是关于一项比率的问题时，常常会设定明确的上下限，任何一方都不会去争取这一范围之外的比率，但是当讨论其他问题时，则往往不一定存在这种界限。

异 当雇员和雇主双方都能够进行完全自由的竞争时，工资率的讨论将确定出由双方相互需求的条件所决定的单一的明确的比率。如果任何工人向任何雇主索要更高的工资，则该雇主一定会拒绝雇用他，并转而雇用他人；同样，如果任何雇主提供给雇员的工资较低，该雇员也将拒绝为其工作，并转而为他人工作。然而，如果工资率不是由自由竞争所确定的，而是由劳资双方谈判所确定的，则这一比率将不

^① 参看《股金》，第二编，第 怨章，第 员源节。

会再限定于某个单一的水平上；相反，工资率将在一个不甚明确的范围内变动。工会组织倾向于索取稍高于上述比率的、更有竞争力的工资水平，而雇主协会则倾向于支付稍低些的工资水平。事实上由于，工资率上涨会造成对劳工需求的减少，所以一定存在着工会组织不希望超过的最高比率；同时，由于工资率下降会造成劳工供给的减少，因此也一定存在着雇主协会不希望过低的最低比率。以上所说的不确定的范围是包含在这两个极限比率之间的。让我们假设该相应工资率下的工资范围处于 1 先令到 1.5 先令之间。对于这一范围之外的比率，双方为了自己的利益也将促使其向同一方向变动。因此，不可能用超过这一范围的其他比率来解决问题，如果要解决问题，必须将比率定位于这一范围之内。雇主对劳工需求的弹性越小，而且劳工对雇主所提供的工作机会的需求弹性越小，这一范围就越大。

当在考虑它们的政策时，工会组织将慎重思索，如果它们选择通过斗争来争取工资的话，这项斗争可能消耗很多，而最终达成的协议却可能不过如此。权衡了这些以后，它们就会确定一项最低工资比率，如果必要的话，这比斗争更值得接受。这一比率将成为它们的立足点。如果它们认为斗争会使牺牲很大，而又不会带来太好的后果，则这一立足点的水平会降低。可能比与 1 先令相对应的工资率还要低，这是我们以前提过的不确定范围的下限。另一方面，如果它们认为斗争的牺牲较小（或者虽然很大，但其实际过程有利），并且最后会达成有利的条款，它们立足点的水平就会提高。可能会达到与 1.5 先令相对应的工资率上，但不会更高，这是我们提到过的上限。因此根据不同的情况，劳工所坚持的工资水平不会高于 1.5 先令。同样的原因，在不同的条件下，雇主付出的工资水平也不会低于 1 先令。当工人的立足点比雇主的立足点低时，双方立足点之间的工资差距就成为实际可商讨的范围，当然还要具有下面将要谈到的限制条件。因此，如果工人不斗争的条件是得到 1 先令，而雇主不斗争的条件是支付 1.5 先令，则这一范围就包含了 1 先令与 1.5 先令之间的部分。然而，当工人的立足点比雇主的立足点高时，如雇员最低要求 1.5 先令，而雇主则最高支付 1 先令，就不存在实际上进行谈判的余地，此时，除了斗争便不会有其他的方法能解决这一问题。

如果双方对斗争的结果及其所形成的工资率有相同的预期，并且如果每一方都相信斗争的过程会造成实际损失，那么工人的立足点必将低于雇主的，因此必将存在实际上进行商讨的余地。然而，即使双方都预期斗争会造成损失，但是如果工人预期斗争争取到的工资率比雇主预期的要高，则没有进行商讨的必要了；同样，即使双方的预期一致，但是如果有一方认为斗争会给他们带来实际上的利益——即负的成本——则仍然没有进行商讨的必要。

对此必须补充说明的是，负的成本并非像乍看上去所感觉的那样，仅仅是一种数字上的幻想。对于雇主来说，如果他们所生产的商品的需求非常缺乏弹性，而且在爆发冲突期间他们大量持有股票，则很容易实现这一点。因此，有时可以认为，煤矿主可以利用冲突“出清因缺货而升值的股票，同时可以在罢工条款下推迟履行他们的合约”。^①此外，如果他们有理由相信，在经营不佳时期引发一次冲突可以弥补经营顺利时期的冲突所造成的损失的话，那么他们也将预期会发生负的成本。^②对于工人来说，在行业工会形成的早期，负的成本是屡见不鲜的。因为在那个阶段，工人的目的不是获得高工资，而是获得对其所在工会的尊重，以便将来可以得到公平的对待。或者说，斗争的真正目的是强化工会自身，并吸引工会以外的人员加入同一行列。只要斗争是源于这一目的，由实现这些目的而预见到的利益，均应从预期损失中予以扣除，而在扣除之后，剩下的结果可能就是一个负值。在这种情况下，人们可能会选择斗争，即便他们预见到在斗争过程中可能被打败，或是遭遇更大的困难。不过，负的成本总是例外的。实际的规律是，双方会预期斗争的结果是使双方都遭受损失。

有必要再次提出在本章中曾经提到的限制条件。既然劳工的立足点可以在不确定范围的上限以下的任何一点，那么它也可能位于下限以下。同样，雇主的立足点也可能位于上限以上。因此，对于先令的不确定范围来说，可以使劳工的立足点为 1 先令，雇主的为 2 先令。在这种情况下，实际能够商讨的范围就不会达到这

① 《政治科学季刊》，第十二卷，第 141 页。

② 参见查普曼：《兰开夏郡的棉纺业》，第 141 页。

两点，因为不确定范围之外的任何商讨都是不可行的。即使一方愿意不进行斗争而接受这一工资率，另一方也不会同意。因此，对于任何高于劳工的立足点或低于雇主的立足点的工资率，只要处在这一范围之外，就是完全无效的。实际有效的商讨范围，是双方无须进行斗争就可以接受的范围，是由以下的工资率（如果有的话）所构成的，即高于劳工的立足点，并低于雇主的立足点，且落在不确定范围内的工资率。这种解释对于我们下面将要给出的结论来说是非常重要的。

就像在第上述 异图节所指出的那样，这个范围的大小决定于双方的相互需求弹性的大小。因此，现在看来，可以将其视为是固定不变的。在任何情况下，实际可商讨的范围都不会超过由此确定的界限。在这个界限内，这一范围可由劳工立足点的向下移动或雇主立足点的向上移动来扩大。劳工立足点的下移可由预期到斗争会带来损失的增加而实现。雇主立足点的上移也可由预期该项损失的增加而实现。劳工组织力量的增加可能导致他们预期损失减小和雇主预期损失加大两个方面的后果。因此，将会造成两个立足点同时上移，但并不能说二者的差距会增大。同样，雇主协会力量的增加也会造成两个立足点同时下移。实际上，一方组织力量的增加往往必然导致另一方组织的力量也增加，所以双方力量都增加是最有可能实现的力量增加的方式，因而双方预期的损失都会增大。这将意味着劳工立足点的下移和雇主立足点的上移。因此，在不确定范围之内，它将从两方面扩大实际可商讨的范围（假设其已经存在），或者说如果原本不存在的话，它可以使其出现。如同在行业谈判中一样，在国际谈判中也会出现这种趋势。如果通过战争来解决政治纠纷，是指通过双方都拥有强大联盟的世界大战来解决的话，那么巨大的战争开支可以使我们确信，必定存在着可以进行商讨的余地，除非引发战争的事件的确是，或者被认为是极其重要的。同样，当某个行业的劳工和雇主的组织扩大到整个国家范围，而不仅仅局限于本地区时，若爆发罢工或停工，也将是全国范围的。这时，对于那些在过去影响较小范围工资率的问题，因没有实际可商讨的余地而引发的纠纷，现在则不能再说没有商讨的余地了。广义上讲，就目前情况而言，由于国家和行业协会拥有巨大的力量，所以我们可以大胆地给出以下结论，对于由大多数重要事件和解释方

面的问题所引发的纠纷来说，都存在着相当大的实际的谈判余地。可以说，有很多能够解决关于非洲某一偏僻部落的政治地位问题的方法，或者能够解决关于矿工和矿主之间所要达成的一项固定工资协议问题的方法，其中任何一种方法都优于双方通过斗争来解决问题的方法。当问题十分重要，比如涉及到范围很大又很富饶的领土的归属问题时，或者涉及到一个行业的工资标准时，当然就无法确切地说，一定存在着实际上进行商讨的余地。

当一个国家，或分别代表劳资双方的协会达成了一项协议，要通过仲裁而不是斗争的方式来解决纠纷，则对于其中任何一方来说，如果它破坏此项协议，将遭受到两个方面的损失，一部分属于道德方面，另一部分属于物质方面（因为可能会丧失外界的支持）。不管是否签署了仲裁协议，这都增大了冲突所带来的直接成本。因此，这种协议的设立增加了双方在斗争中的损失，以至于在不确定范围所限定的界限内，能够产生甚至会扩大实际上进行商讨的余地，如果本来就存在的话。未签订此协议的劳工，原本可能会宁可斗争也不接受最低工资，若签订了此协议，则可能接受最低工资就行了；对雇主来说，原本可能在最低工资便会停工，签订协议后则可能会接受最低工资了。

在自愿进行仲裁的情况下，加入这一协议意味着，对于每一方来说，都有可能遭受如下风险，即达成的工资率可能比加入协议前不进行斗争时所要求的最低工资率还要低。但是这种风险并不会妨碍双方加入这一协议，前提是每一方都认为这种风险所带来的损失可能会被相应的收益所补偿，但是并不能保证一定会出现这一弥补。例如，如果实际上可商讨的余地的下限已经是不确定范围的下限，则加入仲裁协议并不能向对雇主有利的方向扩大此范围，而有可能向与之相反的方向扩大此范围。这时他们就会对仲裁协议失去兴趣。当情况相反时，同样的问题就会发生在劳工身上。然而，如果加入仲裁协议使可商讨的余地的上下限都处于不确定的范围之内，则此协议所引致的收益与损失对双方来说可能实现平衡，结果是双方都愿意加入此项协议，即使它所带来的损失比斗争可能带来的损失还要大。

但这还不是问题的全部。如果能够以某种方式达成自愿性仲裁协议，事先即规定仲裁者做出的判决不得超出由一般条件和协议

内容共同决定的实际可商讨的范围之外，那么，事实上就再没有什么问题可说了，但是在实际的方案中很难包含这种规定。即使在由于某种单一纠纷所引发的仲裁中，双方也不会放弃自己的立场，而事先将自己的立足点透漏给仲裁者，以便将他束缚在相应的范围之内。当此一般性的仲裁条款涉及的是一项还没有发生过的未来的纠纷时，这种困难会更大。然而，如果没有这种规定存在的话，纠纷双方都会害怕仲裁者所做的裁决对自己不利，以至于即使存在这一协议，他们还是感觉有必要通过斗争的形式来获得有利的结果，最终使他们的名誉受到净损失。对于这种危险，仅仅知道对方可能因结果相反的裁决而采取相同立场是于事无补的。因此，双方都希望将仲裁协议按照纠纷的类别加以限制，在他们看来，这样的协议可以使仲裁者不会做出超越自己立足点的裁决。在国际条约中，各国都要极力维护有关的“自身利益”和“国家荣誉的问题”；并且在国家联盟的诸多方案中，常常要区分“可裁决”纠纷和“不可裁决”纠纷，前者将提交法庭，成员国必须服从法庭的裁决，后者则将转交某一委员会，委员会只给出不具有限制性的建议。行业事件与此类似，雇主与工人一般均会同意将小问题或解释性纠纷提交仲裁，却常常不愿意以这种方式解决基本的工资率问题。

异端即各方不情愿加入广泛的自愿性仲裁协议这种情况，已经成为决定政府应该如何进行干预的重要因素。强制性地将纠纷提交给某一指定的机构，让其提出而不是执行一项裁决，就像前面提到的加拿大《行业纠纷调查法案》一样，将有可能扩大实际可商讨的范围，因为反对公正的社会权威机构所提出的建议，将引起公众舆论的谴责，从而使相应的损失进一步加大。因此，在某些情况下，可能会产生从未出现过的商讨范围。《加拿大法案》相当于下述国际措施，即在国家联盟准许国与国之间爆发战争之前，双方都必须将其纠纷提交国际联盟委员会。如果一项法案不仅仅规定双方应将纠纷提交仲裁，而且还规定双方必须接受仲裁结果，否则将受到法律制裁，从而使固执己见的一方发动战争的损失加大而成功的可能性降低的话，则此项法案将以更加强硬的方式形成，并在上下两个方向上扩大实际可商讨的范围。

异端现在我们必须分析这些结果对行业秩序可能造成的影响。

我们已经说明，如果不存在实际可商讨的范围，则想不通过斗争就解决问题是不可能的。但是就此得出结论，认为如果此范围存在就一定有和平的解决纠纷的方式，是不正确的。因为事实并非如此。此范围的存在意味着存在着多种可能的调整，不论是涉及领土、工资还是其他任何事情，纠纷双方都会首先选择接受调整，而不是选择斗争来解决争端。然而，每一方都会很自然地希望达成对自己最为有利的条款，并且会忽视对方想要得到多少才不至于进行斗争的问题。不过，后一问题对分析并不重要。为此，我们不妨假设，某工会决定进行斗争而不接受 100 先令以下的工资，并且与其相对应的雇主协会选择斗争的上限是 150 先令。此时 100 先令至 150 先令之间的工资就包含在一个实际可商讨的范围内。但是，即使工人知道雇主的立足点是 150 先令，同时雇主知道工人的立足点是 100 先令，却仍然存在发生冲突的可能，因为还要在 100 先令至 150 先令之间选出双方都能够接受的确切的工资水平，每一方都想让对方接受其底线。雇主可能会想，如果自己足够坚持，“不用超过 100 先令”，对方就会放弃；工人也会想，如果自己坚持 150 先令，雇主将会放弃。结果是，双方都将失败，成为欺诈行为的受害者，并将发现他们进行斗争是不值得的。在这种情况下，双方态度越诚恳，引导双方进行友好协商的机制越完善，避免爆发斗争的可能性就越大。因此，当一个常设的调解委员会着手处理，或者在其未着手处理之前有一位双方都接受的富有经验的调解员予以干预时，问题得以和平解决希望就会加大。如果最后还有仲裁机构参与的话，这一希望还会进一步加大。因为，一旦仲裁结果落在实际可商讨的范围之内，双方就都不会选择斗争，而是会接受它。当然，某一方可能会考虑再一次通过欺诈性的协商来修改仲裁结果。但是，裁决总是伴随着对双方的道德压力，自愿性仲裁更是如此。除非裁决结果超出了某一方的立足点，即超出了实际可商讨的范围，否则不太可能引发斗争。当然，商讨范围越大，一次仲裁就获得成功的概率也就越大。因此，通过仲裁来解决纠纷时，实际可商讨的范围大比小更容易使友好的调整获得成功。然而，在这种情况下，单纯通过协商来解决争端，这一结论便不会成立。由于商讨的范围越大，双方进行欺诈的可能性就越大，所以相反的结论似乎更为合理一些。

通过以上讨论的一般过程，我们可以看出，对于仲裁者的需求并非源于双方对纠纷的无知，就像人们有时提到的那样；另外，还能看出，仲裁者的作用并非仅是“简单地发现价格会很自然的达到什么水平”。^① 持有这种观点的舒尔茨·盖沃尼茨（~~舒尔茨·盖沃尼茨~~）博士认为，“相对力量的强弱，原本是通过竞技来决定的，但是也可以通过智慧来决定。就像我们可以使用特殊的仪器来测量气压，而不必通过锅炉的爆炸来测量一样”。^② 这种观点的含义是，当双方都知道了事实以后，实际可商讨的范围就会变成一个点，这个点表示的是通过斗争能够实现的工资水平。但是我们看到，情况并非如此。事实上，一位仲裁者若想获得成功，他必须成为经济趋势的解释者，而不应是控制者，从某种意义上说，他必须将裁决制定在实际可商讨的范围之内——我们必须记住，对于仲裁者的指派有可能使这个范围加大。此外，如果双方知道了所有的事实，由斗争所实现的工资水平必将落在这个范围之内。但是，这一工资率并不是诉讼者可以接受的唯一的裁决结果。实际可商讨的范围并不仅限于这一点，除非双方都掌握了所有的事实，而且对斗争所造成的损失均持无所谓的态度才行。^③

① 舒尔茨·盖沃尼茨：《社会秩序》，第 100 页。

② 引文同①，第 100 页。

③ 对于本章所讨论的问题的数学分析，请参看本人所著的《行业秩序的原理与方法》，附录 粤。

第 九章 劳动时数

现在我们下面必须研究的问题是，由国民收入的大小反映出来的经济福利与劳工工作时间长短之间的关系。在这里我们不讨论改进的轮班工作制的影响，在这种制度下，与工人工时相对应的机器的使用时间将延长，并且用于维持某一既定产量所需要的机器的数量将减少。很明显，超过一定限度之后，在任何行业中，延长正常的工作时间会使劳工更加疲惫，最终将减少而不是增加国民收入。在生理学中讲到，人体在压力下工作一段时间以后，需要间歇性的休息来恢复体力，并且这种间隔时间增加的速度比工作时间增加的速度要快。没有充足的休息，人们工作将变得越来越迟钝。人们往往无法很好地吸收由增加的收入所提供的额外的补给，这些补给的收效甚微。“疲劳达到如此程度，接受教育却未能获益，参与娱乐却无法欢愉，进行休息也不能恢复体力”。^① 不仅如此，除了造成这些直接的效率损失之外，还会产生间接的伤害，即由于疲劳引起使用刺激品或采用不健康的兴奋方式所带来的伤害。^② 结果是，注意力不集中和不遵守时间会造成时间的浪费，轮班也会使人失去兴致因而懈怠，这些都会降低产量。当然，最佳的劳动时数应依据气候的不同而不同，超过最佳的劳动时数均将减少国民收入。在较热的国家，应在强度较小的环境下工作较长的时间；而在较冷的国家，由于摄取的食物不同，故应在较高的强度下工作较短的时间。^③ 它还与劳工的特质有关。儿童和妇女，尤其是妇女，除去从事生产工作，还要担负起照顾家庭的重任，因此，一般来说，

① 戈德马克：《疲劳与效率》，第 100 页。

② 参看查普曼：《劳动时间》，《经济期刊》，1905 年，第 100 页。

③ 参看基尼：《对国家联盟提交的关于原材料及食物的报告》，1904 年，第 100 页。

她们应该比男人工作的时间短一些。对于妇女和儿童来说，多些闲暇时间可以获得更高的回报——孩子们可以更好地休息和玩耍，妇女也可以更好地照顾家庭。^① 另一个重要方面就是工作的性质。长时间地从事体力劳动，或者长时间处于精神高度紧张的状态，比只是长时间地轻松工作更易于降低效率。收入高的工人，可以得到更好的营养补充，也就比收入低的工人能够承受更长的工作时间。此外，效率还与工人如何安排闲暇时间有关，即他们究竟是在放纵自己，或者在卖力地修整自家庭院，还是在真正地休息。这一问题还关系到，所谓减少工作时间是否意味着以后的工作强度和压力会加大，这取决于以下几个方面，是采用计件还是计时工资制度，是通过改进技术还是通过增加劳动强度来实现产量的增加，以及是否对休息与工作时间的安排进行最佳效率测试。^② 很明显，考虑到所有这些情况之后，我们并不能得出劳动时数与国民收入之间的确切关系。它们的关系会因工人的特点和工作的性质的不同而不同。“‘因工时延长’使主要依靠机器进行的生产受到的损失较小，而使主要依靠人工进行的生产受到的损失会很大。有时，疲劳的工人也能够高效率地完成纯机械化的工作，而技术性的工作则需要判断和谨慎，不可缺乏活力与精力”。^③ 不过，我们必须认识到，虽然不论正规与否或完备与否，工人都能够完成一台全自动机器的操作，但是人们也相信，一位不疲劳的工人可以操作的机器的数量要比疲劳的工人更多。^④ 因而，关键的一点是，在许多行业中都存在着与不同的工作相对应的特定的劳动时数，超过了就会对国民收入产生不利的影响。最近有关军工行业工作条件的一项调查给出以下结论，可以提供最大产出量的劳动时数应当这样确定：对于男性工人来说，高强度的为每周 52 小时，较高强度的为每周 48 小时，低强度的为每周 40 小时；对于女性工人来说，适度强度的为每周 36 小时，低强度的为每周 32 小时。^⑤ 不过必须清楚的是，正如调查所指

① 参看马歇尔：《皇家劳工委员会》，第 10 页。

② 参看《关于早餐前开始工作对产量的影响》，《白皮书 第 1 卷》，第 10 页及以后。该报告认为，在某些类型的军工行业中，取消早饭前开始工作可能对增加产量有利（第 12 页）。

③ 《关于行业疲劳的第二次临时报告》，《白皮书 第 1 卷》，第 10 页。

④ 参看利弗哈尔曼：《六小时工作日》，第 10 页。

⑤ 梅默兰德姆：《军工生产工人的健康》，第 5 号，白皮书 第 1 卷，第 10 页。

出的那样，调查的数据来源于那些从事军工生产的工人，他们不会因过度疲劳而被淘汰。不仅如此，在和平年代，工人可能会很自然地希望能够保存一部分体力，在工作之余从事自己所偏好的活动或者开展娱乐活动；而在战时，他们可能会竭尽全力去工作，这说明和平时期他们如果长时间的工作可能不会像战时那样努力。^①“因此，适合于平时期的最佳劳动时数比上面所提到的要短一些”。^②

异源总体来看，这个结论好像更有学术上的意义，而无实际用途，因为，雇主和劳工的利己心理总是会避免不适当的长时间工作；但是与此乐观的观点相反，大量的事实证实个人的利己心理在这件事情上往往根本不起作用。对此，没有必要提起早期工厂制度可怕的历史。最近一段时期，蔡斯（在猿）工厂的阿贝（粤猿猿）教授根据自己的实验得出结论说，预期所有行业中至少四分之三的工人，每天正常工作愿~怨个小时的绝对产量——不是每小时的产量——比每天正常工作更长时间的绝对产量要多。^③通过自己的研究，“他发现，在圆猿种不同的工作中，在使用完全相同的机器的前提下，工作怨小时比工作愿小时得到的产出要多源豫”，^④他还记录了战前和战时的一些相似的例子。^⑤诚然，即便是在这一领域中进行最严格的试验，也很难得出恰当的结论，因为试验的结果可能被误解，原因是：（员）可能每小时获得额外的产出仅仅来自于工人暂时的热情苦干，而不是效率的真正增加；（圆）可能工时的减少是由于生产组织模式的改进所引起的，例如，用三班倒来代替两班倒，即将使用机器的时间从每天员缘个小时增加到圆个小时；（猿）可能缩减工时使进行这种尝试的工厂雇用到比原先更为优秀的劳工。然而，尽管存在着这样或那样的困难，^⑥以下事实业已得到充分的证明，即实际上所确定的劳动时数已经超过最有

① 《关于工作时数与产量之间关系的报告》（国际社会进步协会英国分会），灵缘年，第 远页。

② 梅默兰德姆：《军工生产工人的健康》，第 愿号，《白皮书 愿源》，第 愿页。

③ 康拉德：《英国战时经济》，伦敦：乔治艾伦和昂温出版社，第一卷，第 愿页。

④ 在连续性工作行业中有关劳动时数的特别委员会，《劳工协会报告书》，第 愿页。

⑤ 引文同上，第 愿~ 愿页。

⑥ 对于如何避免在有关工时和效率之间关系的实际研究中出现缺陷的较好的讨论，请参看萨金特·佛罗伦斯的《工厂的统计数据在行业疲劳研究中的应用》。

利于国民收入的工作时间。当我们联想起任何长期的影响，如较短的工作时间可能会延长劳工所关注的劳动寿命的问题，在这项试验中并不能得到显现时，上述结论就更加正确了。

从初步看来，很难确定通过什么方式来解释此类事件。因为使得劳动时数超过实现最大产量的工作时间，似乎既不符合工人的利益，也不符合雇主的利益。不过，这种明显的矛盾很容易解释。第一，工人们会考虑他们可以接受的每天的劳动时数，而不会在意长时间的工作对他们工作效率的影响。他们在这个问题上缺乏远见，这等同于人们预知未来所有事物的一般能力，即人们对于自身之间将要发生的什么事情比对于将要降临到他们身上的什么事情更缺乏远见。第二，雇主也会经常忽视较短的工作时间可能会提高工人的工作效率，从而于己有利的事实。第三，对于他们来说这是关键性的一点，除去在行业中具有垄断地位的厂商会希望长期雇用自已的员工之外，对于其他厂商来说，劳资双方非长期性的合作会使得雇主不顾长期的整体利益而延长工人的工作时间。有一位雇主曾经对此给予很好的说明，他本人很成功地为他所雇用的工人的福利作出了一些有利的安排。他说：“这样的雇主主要不是考虑最优化工作时间的长短。他想得到的只是充足的、高效的劳动力来实现他的即时需求，而不管这种供给最终将逐渐减少，除非整个国家能够对这种损耗给予补偿，以刺激效率的进一步提高，否则，在我们现有的竞争体制下，他仍不会具有长远的眼光。他可以像其他人一样经营，但永远不会超越他们。只要他关注的是当前的有限的，而非最终的整体利益，他的经济前景都将与全国整体的前景形成鲜明的对比。”^① 考虑到下列原因，将雇主的追求定位于短期产量而不是长期产量，显得尤为重要。当人员的流动性和工会组织不够完善时，以及当劳资双方存在着不确定的商讨范围时，就像我们下面将要讨论的“不公平的工资”所表现出来的那样，雇主在工时问题上的谈判能力比在工资问题上的更强。因为，工人争取到更高的工资不过相当于增加了自己的负担，而且作为一项规律，雇主在工时问题上对工人做出的任何让步，出于技术上的原因，都不可能不关

^① 参看普劳德：《福利工作》，第 240-241 页。

系到广大的劳工，因此，雇主不会情愿做出这种让步。尤其是当雇主通过压低工资成功地剥削工人时，工人们会由于收入的减少而情愿工作更长的时间来增加收入。因此，当存在剥削时，剥削的形式极有可能会表现为工作时间的延长，以使整个国民收入达到最优。其不利影响将表现在各个方面，尤其是涉及到妇女和儿童时，表现得更为严重，他们整个一生的效率都会由于青年时期的过度压力而受到极大的损害。

异囑不仅如此，在这个问题上将注意力集中在对于国民收入所产生的影响上是一种误导。因为一般来说，能够在长期实现最大产量的适当的工作时间，由于在工人和其他人之间还存在着财富分配的问题，所以从经济福利的角度看，并非就是适当的工作时间。经济福利所要求的每日工作时间是指，工人最后一个小时的工作所得到的工资——应该考虑到的事实是，每增加一个小时的工作，都将减少用工资购买到的任何事物使他们予以享受的机会——正好补偿该小时的工作给他们所带来的不愉悦感。存在着一个事先的假设，即满足这一条件的工作日应该短于实现哪怕长期的最大产量的工作日。如果真是这样的话，正如我们前面所讲的，正常的经济力量的作用往往会导致工作时间超过最有利于国民收入的工作时间，更不用说超过最有利于经济福利的工作时间了。

异囑上述内容足以作为国家进行干预的初步理由。但是，即使是在组织不健全，没有强大的工会来防止雇主进行剥削的威胁的行业，除非考虑到了逃避法律的可能性，否则这些理由都不能说是完备的。正如即将说明的那样，在关于工资的法律里，这一点有着很重要的实际意义。例如，当要求提高工资率的理由是，工资的增加会相应地使能力增加时，此项要求会被如此加以拒绝，即由于能力无法立即增加，因此在提高工资率的压力下，雇主会倾向于解雇一些尚不值得在更高工资率下雇用的工人。但是在反对减少工作时间的提案时，这种拒绝的理由便不再成立。由于每小时的工资率并没有上涨，所以除机器设备减少之外，在其他所有的情况下，减少工作时间的要求，都不会促使雇主选择雇用更少的工人。因此，要求得到充分的休息时间往往获得批准，而要求提高工资率却无法总是获得批准，因为充分的休息使

生产能力得以改善，会自我予以补偿。这意味着，当解雇的威胁真正出现时，能力的大幅度提高已经可以中和或者消除它了。这种考虑很重要，但并非是决定性的。还必须考虑的是，政府是否有能力制定经研究所证实的周密的调整法规。迄今为止，制定政策所依据的系统化的基础知识还很有限，需要研究的领域还很广泛。与此同时，可以认为当前的法律限制行业工作时间的一般性原则是合理的。在战后的最初几年里，除了某些特殊情况之外，几乎所有的行业均确定一般最多愿小时的工作日制度，这在许多国家进展得相当迅速。从广泛的社会层面上来看，这是非常合理的。但是，重要的是必须认识到不同阶层的工人的需求是不同的，而且不要让一般的工作时间的最高限度变成最低限度。

对于这个问题需作更进一步的考虑。很明显，不论设置什么样的限制，都不应该是完全刚性的，因为如果这样做，在某些偶然情况下，当对工作的即时需求非常急切时，生产往往会受到阻碍，产生间接的不良后果。例如，某种材料只适合于马上使用，否则就有可能全部变成废品。一个很好的实例是罐头生产行业所使用的水果。拒绝临时的加班工作，往往意味着这些高价值的农产品的完全损失。^① 某种形式的维修工作也存在类似的情况。有时对于它们的需求异常迫切，必须立即进行维修，否则将会造成严重的损失。很明显，当这种情况发生时，将刚性的规定变得宽松一些就非常必要了，不管这种规定是政府以立法的形式加以确认的，还是基于工会和雇主协会之间所达成的协议。换言之，超过正常工作时间的加班有些时候是允许的。但很重要的一点是，这种让步不能被滥用。我们必须清楚地认识到，虽然加班可以通过相同时间的假期来补偿，但是加班通常会造成有害的后果。“在加班期间，娱乐和休息被减少，与此同时，人体将对其产生更强烈、更持久的需求。不可避免地，人体的新陈代谢会失去平衡……当我们身体的调节能力被过度地扩张之后，往往很难迅速复原，甚至根本无法复原。女工要恢复到良好的新陈代谢水平需要更长的时

① 然而，正像戈德马克女士所指出的那样，并不能将这种考虑作为延长工作时间的借口，在美国罐头生产行业通常流行于工人之间的做法是，在罐头封口以后再添加标签和印章（《疲劳与效率》，第 55 页）。

间进行休息和调整。在这种情况下，停工休息的补偿措施显然来得太晚了。肌肉完成双倍的劳动量之后，可能需要的不是双倍，而是四倍的休息。同样，对于人体的其他组织以及我们的整个生命来说，在过度劳动之后，也需要超过相应比例的休息才行”。^① “在一个人完成正常工作时间的工作后已经感到很疲劳的情况下，不进行适当的休息消除疲劳就继续加班，将会对其生理上造成很大的影响，与不疲劳时等量工作的机体消耗相比，实际的消耗要大得多”。^② 在所有的工作时间已经接近最高水平的行业中，不管理理由多么充分，这些有害的影响都将伴随着加班工作而出现。因此，对于加班的理由必须给予非常严格的审核。在审核的过程中应该清楚地认识到，禁止加班所带来的直接损失，实际上往往要比乍看起来的小得多。因为，首先，当某行业中的一些厂商出现压力，而其他厂商还很轻松时，禁止加班并不会对完成工作造成障碍，有关厂商不妨将这些工作以委托代理或直接订购的方式转让给其他厂商。其次，对于可以将生产出来的过多的产品转为库存的行业，在经济繁荣时期，禁止加班固然将直接减少在此期间加工产品的时间，但是它却间接地增加了先前萧条时期加工产品的时间。进一步讲，此时应该赋予“转为库存”这一概念比平时更为广泛的涵义。专为个别订货而生产的产品是不能由一般的库存来应对的。但是，只要产品能够在购买者需要以前就生产出来并加以储存，就可以给予同样的考虑。当济贫法案委员会的少数派在讨论以下问题时，他们所考虑的就是这种类型的商品：“以法律的形式限制劳动时数，可以缓解消费者需求变动所造成的压力。当棉纺业的工作时间是由单个工厂主自行决定时，棉纺业进行的是典型的季节性交易；同时生产商又不能回绝客户的立即交货的要求。现在，最长的工作时间是由法律予以确定了的，因此购买者就会学着将其需求变得更有规律。如果服装生产工人坚决拒绝加班的话，则伦敦服装行业极端的季节性波动无疑会得到控制，客户也就不会过分坚持，不合理地要求必须在较短时间内交货了。”^③ 结果是，先期的产量将增加，并部分地弥补了繁荣时期不

① 戈德马克：《疲劳与效率》，第 185 页。

② 《关于行业疲劳的第二次临时报告》，《白皮书 1918 年》，第 15 页。

③ 《济贫法案皇家委员会的报告》，第 15 页脚注。

准许加班所造成的产量的减少。最后，总是有一些物品，不管能否在任何意义上作为存货加以储藏，对它们的需求却可能予以推迟。只有单一用途的商品或服务一般不会包含在内。现在对面包、啤酒、医生服务或铁路运输的欲望没有得到满足这一事实，并不能使未来的这些欲望，如果已经得到满足的话，比现在更为强烈。的确，某些商品和服务，哪怕属于即时消费的东西，对于它们的需求却有可能予以推迟。例如，有人计划一生中进行一次欧洲大陆的旅行，如果今年未能成行，就会想明年去做。但是，对于大多数需求可以推迟的物品来说，大都是耐用品，如靴子、衣服、钢琴、机器和房子等。对于这些物品的需求都会预期它们在相当长的时间内可以提供服务。例如，假设一辆自行车的寿命是七年，而我现在想买一辆，如果我买了，我就不会有明年再买的欲望；但是如果我没买，明年就还会有一种购买的欲望，至少是现在欲望的强度的七分之六。在所有制造此类产品的行业中，繁荣时期禁止加班对产量造成的限制，可以部分地由萧条时期对生产的刺激给予补偿。当然，对于这些考虑还必须关注其另外一面。如果禁止加班，雇主可能会发现对他们有利的情况，通过支付较高的工资，相对于以前必要的劳动力来说，他们实际可以获得的劳动力的储备更大了。后备劳动力越多，由于不能加班而导致无法完成订单的可能性就越小。^①然而，当后备劳动力很多时，处于边缘上的工人只有在繁荣时期才能得到雇用，在普通时期和萧条时期，他们在需要其提供服务的行业中将处于闲置状态，不会被雇用，而如果在不同的行业中，他们则有可能被雇用。只要出现这种情况，禁止加班将使直接受到影响的行业所完成的工作量在繁荣和萧条两个时期都基本保持不变，而使全部行业整体所完成的工作量在两个时期都有所减少。这种反应的形式，对于主要以临时工的方式雇用劳动者的行业来说，表现得特别明显。在受到这种威胁又无法成功予以排除的情况下，主张严格禁止加班的立场便会在某种程度上发生动摇。

① 这一点可以由定制服装行业的情况间接地予以说明。在此行业中，女工比男工加班的现象要少。男工是技术性工人，其数量的增加和补充较为困难。而女工不是技术性工人，并且，“可以随时雇用男工的半技术型的妻女们，缓解了该行业较低技术部门或女工部门的季节性压力”（韦伯：《季节性行业》，第 150 页）。

第 愿章摇行业支付报酬的方法

异那一种比劳工时数的重要性小些，但实际上也很重要的影响因素是行业支付报酬的方法，它会对国民收入产生影响，进而影响经济福利。在任何行业中，无论采用什么方法，经济力量的一般趋势将促使支付给每一类工人的工资水平，在一些我们这里并不涉及的条件限制之下，接近于该类工人的边际社会净产量价值。如若果真如此的话，那初看上去似乎不管支付工资的方法是否是常用的方法，问题都应该以同一种方式加以解决。但事实却与此相反。因为，虽然在所有的制度下，都按照工人从事一年的工作所创造的价值来支付工资，但是在某些制度下，工人可能愿意比在其他制度下完成更多的工作，从而创造出更多的价值。于是，支付的工资水平可以不依据在任何时刻工人完成的工作成果加以确定，而仅需根据经验预期在相应的支付方式下工人工作的平均完成额予以调整；或者不仅仅根据平均完成额，而是根据连续的、具体的完成额，或者对这些方法进行某种折中予以调整即可。宽泛地讲，通用的工资支付方法越趋近于根据个人实际的完成额进行调整，工人的产量就越大。毫无疑问，这一点并非总是正确的。存在着某些类型的工作，人们可能只是对这种工作本身感兴趣，或者对工作成果的使用方式感兴趣。这些将促使员工尽力工作，而不在意对于他们劳动报酬的支付方式。这对于大多数原创性的艺术创作，或者公务员的高级行政工作，甚至某些私人商务活动来说，差不多都是正确的。对于这些职业，如果支付固定的年薪或固定的小时工资，而不依据某一特定时期工人人们的实际完成额来调整，国民收入也不会受到丝毫影响。如果该项工作足够稳定，使劳动力的流动性变得没有必要，则甚至可能会出现下述情况，即支付按年递增的终身薪俸按照的

不是它的产品价值可能发生的变化，而是按照它在国内的地位以及对它的需求的变化来进行调整的。然而，大多数普通手工劳动者所从事的工作都是常规工作，并且由于劳动分工的发展，他们的产品与最终产品之间的关系往往很远，因此很难期望他们有足够的兴趣持续地、自发地并且无私地努力工作。无疑，即使如此，还可以发现有些人怀着追求工作完美的热情以及强烈的社会责任感而在竭尽全力地工作着，并不期盼未来能够有所回报；在劳动合伙制成功地使劳动者公司产生主人翁意识和爱护心理的企业，这种情况发生的可能性更大。不过，在从事普通手工劳动的群体中，却很难发现这种情况。如果工人的工资是依据他们劳动时数的变化而变化的话，那么他们每一小时、每一周或者每一年所完成的工作量将比工资不随之变化时要大。对于任何一位工人们来说，对于他们所增加的努力所支付的报酬，与这些努力所带来的总产量增量的价值越接近，国民收入就会越大，并且在这一问题上，任何由于调整方面的改进所带来的国民收入的增加，在其他情况相同的条件下，都会引起经济福利的增加。^①当然，这并不意味着支付的工资应该等于我们一般所理解的工人的产出，因为这一产出还部分来源于机器和设备，如果不雇用他，这些机器设备则可以提供给其他工人来完成生产，甚至也不意味着，应该完全按照我们所理解的工人的劳动在产品价值中所占的比例来支付工资。在工厂中——当然不是在家庭工人们之间——工人缓慢地进行生产，与快速地进行生产相比，在生产等量产品的情况下，他将更长时间地“占用”雇主的机器和工作空间，并且使得他人无法使用这些机器和工作空间。因此，为了在工资和边际净产量价值之间进行完整的调整，我们需要支付的工资与工人的产量之间不仅要成比例地而且要累进地变动，并且在一个工厂中，设备的价值相对于工资支出的比重越大，这一点就越重要。^②然而，这是一个次要的问题。以现在的观点看，在其制约之下，

① 参看本编第 猿章。

② 有时将这种考虑作为一项理由来反对在某些生产中对女工支付与男工相同的计件工资。例如，某些雇主曾经认为，在某些工程性的操作中，妇女与男工相比动作缓慢，结果提高了一般管理费用所占的比例（《战时内阁委员会关于产业女工的报告》，第 愿页）。很显然，这种观点应该认定的是，对于所有动作慢的工人，无论是男工还是女工，比动作快的工人，应支付水平较低的计件工资，而不是按性别来确定较高或较低的计件工资水平。

很明显地应该按照一般所理解的产量的一定比例（该比例是可以计算的，并且依据职业的不同而不同）支付工资。换言之，对于任何工人来说，在条件保持不变的情况下，工资应该与其工作的实际成果相对应。

为了建立这种工资制度，即工资的支付直接取决于工人的产出，我们必须采用具有某种精确度的方法来确定不同时期的实际产出有多大。这一过程将遭遇许多障碍，其重要性随职业的不同而不同。其中第一个障碍，虽说不是最主要的，却是对工人产出的界定。严格地讲，除了由工人的体力劳动和使用的机器进行创造之外，还包括了其他的一些附加因素。因为，就像杰文斯很久以前描述的那样：“在一个工厂中，工人有很多的机会维护或者损坏设备，假如可以使工人们感到他们的利益与雇主的利益相一致的话，那么毫无疑问，这个工厂的利润在许多情况下均能大幅度地提高。”^① 在这些附加因素中，最重要的可能就是工人们提出的更有效率、更加经济的生产方法，以及他们对形成工厂和谐、友好的工作氛围所产生的影响了。当然，可以对这些因素以某种粗略的方式加以考虑，并且可以通过货币奖励的方法引导工人对此做出贡献，但是对于本质上具有模糊特征的任何事情来说，要量度其价值是绝对不可能的。^②

第二个困难是，由工人的体力劳动所提供的产出，不仅在数量上，而且在质量上会有所不同。因此，仅具备量度其数量的能力是不够的，除非能防止工人为了增加数量而以降低质量为代价。在某些情况下，可以通过认真制定的检查监督制度做到这一点。在某些类型的工作中也可以采用化学仪器来检验。有人曾经说过：“在军火工业的生产中，精确性是非常重要的，专门负责检验产品的工人的数量几乎与实际从事生产的工人的数量一样多，并且，每一件产品——不仅

① 杰文斯：《社会改革的方法》，第 154 页。

② 无论是在美国还是在英国，进步的厂商经常采取某些措施，激励工人向领导提出建议，并且保护工人免遭监工或工头由于妒忌心理对他们所进行的干涉；同时对措施已被采纳的提出者颁发奖金或奖品（参看吉尔曼：《劳工的收入》，第 144 页；朗特里：《行业进步》，第 147 页；米金：《模范工厂与村庄》，第 144 页）。在范·马肯的工厂里，设置了一项对“友好合作行为”的奖励，“从而鼓励那些行为对稳定生产有利的人”（米金：《模范工厂与村庄》，第 144 页）。

仅是样品——都需要通过检验这一程序。”^①然而，这种方法既不能有效地应用于工人在分散的地区所从事的生产性工作，也不能应用于工人的劳动成果——如铺设管道和疏通下水道——被迅速掩埋的工作。在这类工作中，质量上的缺陷将严重地损害健康，一般认为，最好避免试图通过产出的数量来决定工资的任何做法。

即使存在着一个可以采用的完美的质量标准，而且可以排除损害质量的不良行为，但就量度产品数量的本身来说仍然是非常困难的。特别是当生产过程包括一般的监督与关注，而不仅仅是操作机器时，情况更是如此。海员、电话电报接线员、司机和铁路信号工人的工作都具有这种性质。还有许多农业方面的工作也是如此。因此，贝丝（~~配月桑~~）写道：“可量度的事物的本质是其同质性，是与其自身的特性等同的。例如，收割和除草可以采用计件工资，因为对于这种劳动以天计算或以周计算都是一样的，并且为了量度其效率，需要做的只是清点收割的捆数或计算除草的面积。大多数的耕作劳动也与此相类似。但是另一方面，照顾或管理动物的工人的工作在一天中的每一个小时内都在发生变化，并且翌日清晨又都会以同一种方式重新开始，这使汇总或者求和变得很难。它包括照看牧地、调教动物、清理厨房等等，所有的操作都比较复杂，需要在一个限定的时间段里或者固定的时间点上予以完成，因此不存在一般性的量度方法，并且对这种性质的工作给予的额外刺激往往收效甚微。这就是为什么在英国的畜牧业中很少使用广泛流行于英国东部和东南部的计件工资制的原因了。”在使用机器的生产过程中，工人的产出一般来说都是明确的，并且是可量度的。但是，即使这样，有时也很难区分并分别量度不同的个人做出的贡献。对于需要群体收割者或工人从事的工作，这一困难特别显著。对于店员的工作，这个问题也具有一定的重要性，因为从事这一行业的人不仅要服务于顾客，当他们经营自己的店面时，还要非常老练地应对其他的副手。

现在我们不妨假设，我们要应对的职业在某种程度上已经解决了上述问题，因此对于工人日复一日、周复一周的劳动，已经可以

^① 萨金特·佛罗伦斯：《工厂的统计数据在行业疲劳研究中的运用》，第 30 页。

给出粗略的量度或者估计了。这时需要根据估算对工资的支付加以调整。在一定程度上——比一般设想的程度要高——这一点可以，并且已经由一般的计时工资制所实现了。虽然无法根据工人逐天或逐周完成额的变化来调整工人的计时工资，但是，可以采取的措施，以人们合理预期的一个较高的工资率作为工人较好工作表现整体上的奖励。不仅如此，当没有这种机会时，也要采取措施使工人几乎在萧条时期也一定不会离开企业，或者获得可能晋升到更高收入的岗位的激励。^①

然而，显然可以通过计件工资制来实现进一步的调整。在这种制度下，工人和指定的机器设备在一定的工作条件下工作，按照产出中他们体力所占的比例获得报酬。当然，可以这样认为，“如果工厂主通过提供更先进的机器、模具或配件，或高速钢切割刀具（而在起初使用的是碳钢刀具），减少了单位产品的生产时间，这将可以非常公平、合理地降低计时标准”，这意味着，实际上要减少计件工资。如果不这样做，任何行业中的改进所带来的利益将被该行业雇用的特定劳工所占有——并且他们为了保有这种利益，将会形成一个紧密的圈子排斥新人的进入——而不会像理所应当的那样，将利益分配给广大的购买者共同享有。然而，在给定的条件下，以现在的观点看，简单的计件工资制是直接按工人的劳动占产量的比例来支付工资，工人每单位劳动的收入近似等于工人协助机器完成这一产量的劳动的（边际）价值。^② 诚然，如在上述 第四章 结束时所指出的那样，这个调整也并不是非常精确的。即使是在计件工资制下，也并未对工人的更大贡献直接按比例支付报酬。不过，考虑到以下事实，就像计时工资制一样，在这种制度下，一个人工作得越好，就越能得到正常的雇用，于是可以公平地说，这项调整已经近于精确了。结果是，除去这一工资制乍看上去似乎增加了工人可能受到的压力之外，如果工资水平得到适当

① 参看本编第 四 章 猿 猿 猿

② 当然，这种说法不适用于“集体计件工资”，即每个人的工资都取决于他所在的整个集体的产量。当这个集体很小时，这种形式的计件工资可以激励工人更加努力地工作，而当这个集体很大时就做不到这一点了。

调整的话，它将一定能够促使实现最大的实际产量。^① 这种制度已经建立了很长时间，并且已经在英国的煤炭行业、纺织行业、靴鞋制造行业和其他一些行业中取得了很大的成功。

然而经验表明，在许多行业中计件工资制都失败了。当引用计件工资制后，在其影响下，工人增加了产出，而雇主却认为某些工人得到了太多的工资，有时会削减工资率。工人们察觉到这一点后认识到，他们额外的努力不仅可能给他们带来暂时工资的增加，还可能造成计件工资率的降低，这使得他们为了得到以前的工资而不得不更加努力地工作。为了防止这种情况的出现，他们倾向于签订正式的协议或以其他方式限制他们的产量，以至于与计时工资制相比，计件工资制对国民收入的增长所起的作用，如果有的话也是相当有局限的。

显然有办法解决这个问题，并已经在某些情况下加以采用了，即要求雇主在任何情况下都绝对不得削减工资率。例如在美国，“1944年春天，制模工与雇主保护协会达成了正式协议，协议规定在调整计件工资的过程中不应考虑个别制模工的收入，故不得在石模制造部门限制产量”。^② 然而，工作性质的轻微改变如果引起工资率大幅度调整的话，则会造成工资率的间接削减，这将使肆无忌惮的雇主以不诚信的方式回避这项承诺，致使工人产生疑虑。除了工人的这种疑虑之外，由于很难在一开始就将工资率确定在合理的水平上，结果使哪怕最好的雇主都会犹豫是否应做出此项承诺。因为他们很可能最终发现对于相同的产量，他们长期支付的计件工资水平往往是自由市场工资水平的四至五倍。因此，他们中的一些人坚持认为，为保证不削减工资率的承诺有效，他们也需要得到一项保证，即保证该项承诺不会使他们付出过高的代价。这是以一般的奖金分配方案为基础的各种付薪方式的起源。奖金分配方案的主要特点是，由于超额完成任务

① 人们可能注意到，如果所有行业普遍以计件工资制代替计时工资制，则会导致工人们付出的努力大量增加，这一事实将使工人们每单位努力的价值略微地有所降低，因此对增加的努力和产量所支付的工资水平也会稍有下降。因为，如果在原先的计时工资制下每小时可以生产 10 件产品，即每件付 1 便士，那么在一般的计件工资制下，调整的基础将比 1 便士略低。不过，仅在一个行业将计时工资制变为计件工资制时，这方面的影响（在不同行业之间对工人的配置予以调整以后）一般将会很小。

② 麦克凯布：《美国工会的标准工资率》，第 105 页。

所带来的工资的增加,在比例上一般都小于产量的增加,但是这种补偿——起码在理论上——兑现了对工人的承诺,只要现行的生产方法不发生改变,工资率就不会被削减或蚕食。奖金数量和超额完成的产量之间的具体关系随着不同的工资制度而有所变动。根据知名的哈尔西(匀葬葬葬)方案,超过标准水平之后产量每增加 员豫,工资则在标准水平之上按 员豫的固定比率增加。根据同样知名的罗恩(砸葬葬葬)方案,工资将按 员豫的某一不变的递减的比率增加。^① 这些方案的支持者认为,与简单的计件工资制相比,较低的奖金比率以及对雇主义务的限制,使不蚕食工资率的承诺真正得到保证,并且从总体上看,与简单的计件工资制相比,它将报酬与产量之间的关系调整得更加紧密了。工人的能力基本相同的工厂除外,采用这种奖金分配方案确实存在着很大的困难。因为,如果工人的能力相差很大,如一个强壮的人比一个虚弱的人的产量多出一倍,而他的收入却没有多出一倍,这时就容易出现摩擦。不过,由于技术性原因,当工人的产量之间不存在巨大差异时,就不会出现这种问题,并且可以说,奖金分配有可能成为激励工人生产的有效手段。^②

异愿如果能够使工人们相信他们受到了公平的待遇,并且相信雇主不削减工资的承诺,则这些方案将可能比使工人们有所疑虑时更为有效。然而事实上,这些方案并不是公平的。在其他条件相同的情况下,一个工人的产量翻番以后,因为其生产等量产品所占用的机器的

① 这些方案很容易通过下面的方程加以推导,这些方程可以变换为施罗思在 员愿缘年 员圆月《皇家经济协会期刊》上所发表的方程。

设 宰是标准工资率,孕是标准产出率,憎是工人实际获得的工资率,责是工人的实际产出率,则哈尔西方案的一般性方程为

$$\text{憎越宰}\left\{\frac{\text{员垣}\frac{\text{员}}{\text{灶}}\frac{\text{责原孕}}{\text{灶}}}{\text{灶}}\right\}$$

灶为任意整数。在哈尔西的著作中,相对于这一方案的具体形式,灶值为 圆 罗恩方案的一般性方程为

$$\text{憎越宰}\left\{\frac{\text{员垣}\frac{\text{责原孕}}{\text{孕}}\frac{\text{责}}{\text{孕}}}{\text{孕}}\right\}\left[\text{当 责为负时}\right]$$

在罗恩的著作中,这一方案的具体形式为 枣责 越 孕 责,因此 憎所能得到的最大值为 圆宰。

在英国,而不是在德国,这种类型的方案通常与保证提供不考虑产量的最低计时工资率的方案联合使用,也就是说,当 枣责 孕 责时,此方程式不成立,但仍然支付标准工资率 宰。

② 参看查普曼:《工作与工资》,第二卷,第 员愿源- 员愿页。

时间减少了，所以他对雇主所作的贡献大于原来的贡献的两倍。而根据所有的奖金分配方案，雇主对工人的支付均少于原先支付的两倍，这就是剥削，而且，工人对于这个问题有所认识之后，就会感受到自己是在被剥削。下面这种解释也不尽合理，即应该保留一部分收益以激励雇主为工人提供更多的方便与帮助——“辅助设施、小工具、更多的动力支持、改进的照明装置、更好的组织管理等等”^①——它们本身对工人产量的增加作出了部分贡献。这些东西可以提供，也可以不提供。如果提供，工资率应该据此做出调整。但是奖金分配方案并没有对此做出任何承诺；它们所坚持的是，即使条件完全没有变化，而且所有超额的产量均来自于工人的努力，仍然要对工人双倍的产出支付不足双倍的工资。这种不公平迟早会被发现，并且当其被发现以后，工人所产生的愤恨情绪将很可能导致产量下降，并削弱奖金分配方案最初对国民收入所产生的正面影响。在任何情况下，对于计件工资制来说，奖金分配方案所具有的唯一优点是，可能会有效地保证不削减工资率的承诺。然而很明显，这些方案一定比不上解决了削减工资问题的计件工资制。实际问题不是回避完善这种制度的任务，奖金分配方案大体上就是这样做的，而是在那些难度很大的行业中，面对并完成这些任务，就像在纺织行业和煤炭行业已经完成的那样。

另一种削减工资这种措施可能被一位诚信的雇主所采用，因为实际情况显示设定的工资率高于一般的工资率水平了，当然也可能被一位不诚信的雇主所采用，但纯粹是为了剥削，试图对工人支付低于其边际价值的报酬。很明显，前一种性质的削减，在任何令人满意的制度下，均须予以实施，就像设定的工资率过低时，应该做出提高工资率的规定一样。必须采取特别慎重的措施确保少出现这两种错误，但是，如果真发生了，则应当采取修正措施。如果这种修正机制得到工人的信任，那么对于这种削减的疑虑所造成的损害就会较小。另一方面，剥削性质的削减必须绝对地予以制止。如果计件工资率是单个的

① 罗恩·托马斯：《罗恩奖金红利制度》，第 50 页。

劳动者与其雇主经过个别协议所达成的话，则这两方面的问题都不能得到解决。尤其是当一位坏的雇主在这种方案下成功地削减了工资率之后，他的成功将迫使其竞争者不得不步其后尘，从而形成一种连锁反应。然而，并不是一定要通过个别协议来确定计件工资率。这样我们就能够找到解决问题的办法。因为，集体谈判可以提供一项避免剥削性工资削减的保障，并且很容易建立起一种机构——无论是联合委员会还是联合指定的工资制定者——可以在原来规定的工资出现错误时，对其进行调整。在这方面应该注意的是，计件工资制在机械行业中的迅速推广，主要发生在战争期间——无疑，这是由于战时对同种产品的大量需求所引起的——“这种推广导致多种形式的集体谈判的出现。在某些公司中，在与个别工人谈判以前，可能先将一个新的计件价格提交给劳工委员会。而在另一些公司中，可能首先成立上诉委员会，来考虑、处理对公司管理层确定的计件价格或奖金分配次数所提出的意见。同样在另一些公司中……计件价格的谈判，不是与个别工人单独进行，而是与他和他的两三个工作性质相似的同事一起进行”。^①当然，有关具体工作的集体谈判并非相互独立。它们的目标是对特殊工作环境下的工资率进行调整，使之与行业中由雇主和雇员的代表集体谈判所达成的标准环境相协调。^②在计件工资制已经成功实施并被工人广泛接受的行业中，如纺织行业、煤炭行业和靴鞋行业，经常会通过集体谈判来解决问题。而在计件工资制的实施难度较大并遭遇反对的行业中，如机械行业、林木采伐行业和建筑行业，由于产品质量及细节上的微小区别，以及不同单位所使用的机器的数量和种类的巨大差异，使得统一形式的计件工资制度无法适用，并因此妨碍了集体谈判的顺利进行。在这种情况下，用计件工资代替计时工资往往意味着放弃集体谈判，转而采用了实际上由雇主或其代表组织与单独的工人的谈判所任意制定的工资率。为了使计件工资制及其对生产的激励具有更为广泛的基础，需要完善这些难度大的行业的相关机构，以便使计件工资制完全处于集体谈判的控制之下，就像纺织行业的情

① 《工作委员会报告》，1945年，第 5 页。

② 参看上文，第 猿- 猿页。

况那样。^①

这里必须对所谓的任务工资给予说明，它与计时和计件工资均不相同，而与“科学管理”的发展有关。这种工资的支付具有多种不同的形式，其内容如下。通过实验以确定第一等级的工人，在一定的条件下尽全力而不过度紧张地进行生产，在给定的时间内能够完成多少产量。由此确定的产量则可以作为标准任务量。根据这种方法选择雇用工人并加以培训，以至于实行这种制度的工厂所雇用的工人，都成为此制度下第一等级的工人——如果他们属于其他等级，则在其他条件相同的情况下，他们都同样地做得好一些——符合相关的运行标准，并且工资制度会作以下调整，即他们完成标准任务量，与没有完成相比，将得到高得多的报酬。^② 有人曾对这种工资制度作如下描述：“在这种制度下，指派给每个工人的工作，均是按照已经明确规定好的方法所确定的任务量，并要求在规定的时间内予以完成。这个任务量的确定，是在对一位训练有素的专家采用最佳的工作方法所做的工作进行详细研究之后得出的，任务量的确定者或其助手担当讲师，指导工人如何按照规定的方法和时间进行工作。如果工人在专家规定的时间内完成了任务，并且质量高于标准，工人在其每天得到的工资以外还将获得额外的奖励（通常为在指定时间内完成任务的报酬的

① 对于这一问题的经典讨论参看韦伯的《现代工作管理》，第 远章，以及科尔的《工资支付》全书。许多事实说明“德意志共和国早期，劳工组织表现出来的对计件工资制的强烈反对，已经转变为对它的接纳，即使当初极力排斥和坚决反对计件工资制的采石业和金属业等行业也是如此。赖克斯 原阿伯特斯布拉特认为，这种态度的转变，主要基于以下事实，即工人（根据德国《联邦宪法》第 员缘款）在工资条件的管理上，以平等的身份与雇主合作，并且根据 员圆年《劳工委员会法案》的第 苑款，特别授予工人委员会（或某些情况中的工作委员会）以监督执行集体协议的权力，或者，当这些都不存在时，与雇主合作设计固定的计件工资率或其计算基础。在相当多的集体协议中都包含有类似的规定。因此，工人得到了一份既有法律作为保障，在一些案例中，又有契约作为保障的承诺，承诺他们所接受的计件工资制度不会不公平地向雇主方面倾斜，而且对于任何产量的增加所带来的收益，他们都能够共同分摊”（《劳工期刊》，员圆年 员月，第 源页）。

② 应该注意到，在关于决定工人每天劳动时数的问题上，这种方法实际采用了一种非常严格的形式，因此，如果一个人不愿意按照常规工作日进行工作，他根本就不会被雇用，更不会得到工资。当然，可以从工厂管理的技术性因素中找到这样做的原因。让工人在工厂里按不同的时间工作，与让他们按不同的劳动强度工作相比，将会给管理带来更大的不便。

图 猿 ~ 图 猿)。如果工人未能在规定的时间内完成任务,或者质量没有达标,工人只能拿到当天的工资。”^① 这种工资制度的甘特 (图 猿) 形式,对于完成标准任务量的工人,支付的是正常的计时工资加上很大的红利;而其泰勒形式,支付的则是正常的计件工资,但是完成了标准任务量之后,计件工资率会有很大的提高。

另 猿 在美国这一方案实施至今,其标准均由雇主决定,并不通过集体协议。当劳工可以接受这些,而且雇主是明理、公平的时候,无疑会有一个好的结果。但是很明显,存在着不讲道德的雇主可能利用他们制定标准的权力进行剥削的危机,^② 并且可以确定,在英国,由于工会力量比较强,因此劳工根本不会同意将这种权力拱手相让。只有相关标准是通过集体商议确定的,工人才可能接受,而且即使这一标准适当,可能出现的最好的结果也仅仅与稳步推进的计件工资制相同。此外,要实现最佳结果,还必须具备一个条件,即应用这一标准的工人在能力和素质等各个方面必须完全相同。除非这种不可能存在的条件得以满足,否则对任务工资制所进行的调整必然不如安排得比较合适的对计件工资制所作的调整。因此,就整体而言,由于很难让人相信存在着可以合理安排任务量,却无法合理安排简单的计件工资的情况,所以也就没有必要将任务工资制引入到英国了。

另 猿 本章意欲说明的实际结论是,当直接的报酬调整到与劳动

① 戈因:《工业工程原理》,第 猿 页。

② 某些研究成果并不说明泰勒机制可能对一些受雇女工造成恶劣影响的问题已经成为现实(《经济学季刊》,另 猿 年,第 猿 页)。但是,霍克西先生对此并不持乐观态度(《科学管理与劳工》,第 猿 页及以后部分)。他写道:“事实上,在实行科学管理的工厂里可以找到为设定任务量而进行的时间研究和所涉及到的所有可能的方法与结果。在某些工厂中,对列举的各个方面因素都设定了最高标准——全部或很大比例的劳工均受到时间上的限制;规定工作中可以阅读规程的次数;时间研究人员与工人之间建立起良好的关系;限定时间后,时间研究人员往往提醒工人不要加快劳动速度,并且,如果出现问题,允许放宽时间上的限制,以解决所有可能发生的错误。自由是工作的主旨。但是在另外一些工厂中,由于总是要追求最大的任务量,结果将这种方法给扭曲了。他们选择动作最快的工人,对其加以计时,并让他在某种特殊的诱惑或恐惧之下进行工作,只提供两三次阅读规程的机会,同时不考虑时间宽限问题,或将其压缩到最低水平。实际上确定的百分之百效率下的任务量是工人处于强制状态下才有可能完成的工作量,这在时间研究以前就曾经出现过。进行时间研究的主要目的不过是要向工人证明,任务量是在限定的时间内完成的。”(《科学管理与劳工》,第 猿 页)。

成果尽可能地接近时，国民收入及其所产生的经济福利将会得到最大幅度的提高，一般来说，通过集体协议确定计件工资率可以最有效地实现这一点。对于这个结论，可能有人提出反对意见，认为工人在计件工资制度之下所完成的最大产量，是以工人的过早衰老为代价才能得到的，这将影响他们长期的工作效率和产量。如果这种指责是正确的，则将至少部分地说明我们所讲的计件工资制的优点是不切实际的。必须承认，当计件工资制首次应用于对其尚不习惯的劳工时，它有时会导致劳工的精力突然迸发，这种状况维持时间过长一定会产生不良后果。但是，经验并未显示，工人在这种制度下，并逐步适应新环境之后，一定会出现过度疲劳的问题。尤其是我们应该记得，更大的劳动强度往往意味着更多的思考、细心和兴趣——这并不蕴含更大的损失——而不是更多的体力和脑力的消耗。^① 因此，对于这种反对意见无须过分关注，同时，认定上述结论是成立的。

① 凯德伯里先生曾经这样描述计件工资：“如果训练得当，工人们将会努力寻求最快的工作方法，同时付出最少的体力，并且已经发现，当计件工资制应用于当初采用计时工资制的工厂时，产量翻番了，却并未产生任何过度劳累的问题，主要是因为采用了更好的工作方法。对于手工劳动生产过程来说，这一点尤为明显。”（《产业组织试验》，第 猿 页）。

第 四章 职业与地域之间的劳动配置

本章主要研究不同职业与地域之间的劳动配置问题。在这里，我们假定不同素质的劳工的供给是一定的，并将对不同素质的劳工进行教育和培训的资金的配置问题，以及不同素质的劳工的配置问题，留到第四编第四章予以讨论。前面的分析说明，如果要绝对地实现国民收入的最大化，不同用途中的各种资源的边际社会净产量价值彼此必须相等。除此之外还进一步说明，对于许多职业来说，资源的边际社会净产量并不等于边际私人净产量。因此，国民收入最大化并不要求所有用途中资源的边际私人净产量价值彼此都相等。恰恰相反，这种普遍相等的情况与实现最大化的目标是相互矛盾的。然而，尽管如此，我们的讨论还说明，在精心设计的推进国民收入的方案中，与形成任何一点的均等性相背离的做法，都可能预示着国民收入将降到它本应达到的水平以下。这个一般性的结论也适用于劳动因素。各种素质的劳工的边际私人净产量价值如果不能彼此相等——此价值总是等于需求价格，也一般地等价于在不同的地域支付给每一有效的单位劳动的工资——则可能意味着劳动将在不同地域之间进行配置，而不是考虑进行最有利于国民收入的配置。因此，一般说来，引起需求价格与特定素质的劳工之间的工资产生偏离的原因，也是对国民收入造成损害的原因。这些原因可以分为三大类：无知或知识不完备、转移费用以及外部对转移强加的限制。

但是，对此结论必须附加重要的限制条件。某些职业和地域具有一些与工资率无关的优缺点，但并非所有的职业和地域都具有这些优缺点。因此，对于某些职业来说，人们必须在一些令人极其不愉快的环境下进行劳动，如在黑暗、脏乱或社会的责难下进行工作——

如刽子手的工作。又有些职业很危险、有碍健康或者经常使人处于失业状态。有些则会在很短的几年时间内就耗尽工人的精力和体力，若从事其他职业这些工人则可能会有更长的工作寿命。而对于不同的地域来说，有些地方生活费用中的房租或其他因素的花销要比其他地方大些，有些地方的气候条件更优越些，有些地方的社会舒适程度更高些。只要这些职业和地域附带的优缺点被择业工人充分认识并且加以考虑，它们就会像工资率一样引起劳动在用途与位置之间的重新配置。与这些附带的优点在各处均相同的情况相比，当其不同时，配置于附带优点较少的职业和地域的劳工会较少，而配置于附带优点较多的职业和地域的劳工会较多。在这种情况下，他们的边际净产量价值不会彼此相等，并且在一般情况下工资率也不会相等，而是会因这些附带优缺点价值上的差异而有所区别。基于存在着彼此不同的附带优缺点这一事实，国民收入不会由于刚才所描述的那种因边际净产量价值偏离均等水平所造成的劳动的转移而有所减少；相反，它会得到增加。当附带的优缺点可以简单地与一种货币量度相联系时，这一结论就更为明显了。如果其中包括社会的舒适程度——在洁净环境下工作比脏乱环境下工作具有更大的愉悦感——那么，我们必须扩展当初对国民收入所给出的定义，以便得出正确的结论。然而，对于我们来说，既然国民收入只是影响经济福利的媒介，因此我们就没有必要再对此项定义的扩展犹豫不决了，因为很明显，这里所说的边际净产量价值相对于均等水平的偏离，或者说劳动配置造成的结果，是对经济福利总量有利的。

通过上述分析可以立即引申出，当不同职业和领域的附带优缺点没有被参与其中的工人所充分认识并加以考虑时，劳动配置的方式事实上将会使边际净产量价值的均等程度，超过有利于国民收入时的均等水平。现在很少有人怀疑，从整体上看，与对安全、健康以及稳定的工作的估计相比较，挣钱糊口的人往往低估危险、有碍健康以及不稳定的工作的缺点；另一方面与对支付较少的直接工资而给予较多培训机会的工作的估计相比较，又往往高估那些支付较多直接工资但基本上不培养个人能力的工作的优点。这两种错误的估计主要来自于一个共同的原因，即人们容易把握明显的、直接进入眼帘的事物，

而不容易发现遥远的、需要探索的事物。从这个意义上讲，任何地方所支付的工资率都是有目共睹的，但是发生事故或失业的可能性，以及专业技能培训可能增加的预期收入，在未曾认真研究或密切关注的情况下，往往难以被人们所充分认识。不仅如此，劳工对于危险、有碍健康以及不稳定的工作的缺陷给予夸大的心理——关于进行职业培训和不进行职业培训的问题，我们将在第四编分别予以讨论——被存在于大多数人心目中的某种潜意识所加强，这种潜意识就是人们往往认为自己比处于同种状况下的其他的“普通”人要优秀。他们无须用栅栏将机器围起来以保证安全，他们的体魄还不至于柔弱到因为缺乏光线、空气和卫生设备就会受到伤害的地步，他们不是那种一遇到不景气的年景就会被解雇的人。简言之，用亚当·斯密的话来说就是，工人们天生就具有“某种本能的自信，这种自信多数人都会有，他们不仅仅相信自己有能力，而且相信自己的未来一定会很美好”。这种对与个人直接相关的事物所持有的乐观心理，增加了人们充分把握事物本质的难度，对此，这代人与上代人有着相同的经历。只要存在着对于事物的错误判断，劳工就会从事危险、有碍健康以及不稳定的职业，直到其边际净产量价值降到其应有的价值以下，而这正是由于对想像中的这些职业的优点的高估所造成的，并且，只要错误的判断得以纠正，其边际净产量价值的扭曲就会相应地减少。针对这些错误的判断，可以采取一些具体的纠正措施。《工人补偿法案》以及国家强制保险均属于这些具体的措施，由若干行业分别提供资助予以实施，针对比一般行业更为危险、有碍健康以及不稳定的行业中所发生的事故、疾病（包括因连续劳动造成工人精力的过早衰竭）与失业问题。以这种或那种方式，这些措施通过降低工资或用工资立即支付等显而易见的手段，向人们揭示了那些遥远的、不明显的伤害、疾病及失业的可能性。因此，它们能够使进入危险、有碍健康以及不稳定行业的工人数量趋于减少，从而使得这些行业的边际净产量价值不再接近于一般的边际净产量价值，而是更接近其应有的水平。采用这些措施的国家，通过提供补贴引导人们将更多的资金用于购买保险，也是为了促进实现同样的目标，虽然并非十分奏效。另一方面，国家所提供的针对行业事故、疾病及失业的保险，不论是由政府的税收出资，还是由社会保险费

出资，而且不论是提供全部金额，还是部分金额，均会对危险、有碍健康以及不稳定的行业有所倾斜，以吸引更多的人们进入这些行业。

异与前两节我们所讨论的那些偏离边际净产量价值的形式不同，由劳动配置所造成的偏离，就像已经阐明的那样，一般会引起国民收入的损失，从而影响到经济福利。在现实生活中造成配置“误差”的原因，基本上可以分为三大类——无知、转移费用以及由外部强加于转移的限制。

异其中第一种原因，无知，发挥作用的最基本的方式，是破坏新一代劳动者进入各个行业时所应进行的初始分配。那些指导青年男女选择所希望从事的职业的人，对这些年轻人在将来的一生中，对不同行业提供某种素质、某一数量的劳动的需求价格一无所知，同时，也对届时这些年轻人在不同行业所能提供的劳动的数量一无所知。当然，在这个无时无刻不在变动的世界中，大多数的无知是不可避免的。即使是根据最新的经验不断地修正人们的观点，更新的经验仍然会使得现在看起来最有根据的预测失真。但是，除去这些不可避免的无知以外，还存在着因为个人意志薄弱和缺乏系统信息所带来的无知。相对于资本配置而言，人们对于职业选择的无知可能更广泛一些；出于同样的原因，相对于投资的选择来说，人们对于不同形式的消费的比较优势的无知可能更广泛一些。那些必须指导子女选择职业的人，并未受到高效的竞争机制的约束。对子女的一切进行无偿投资的父亲，永远不会丧失父亲这一身份，而是不断地，虽然可能并不具备相应的能力，在这个问题上充当着企业家的角色。这种毁灭性的错误所造成的后果是众所周知的：“许多父母让他们的孩子进入办公室或者当电报投递员，因为这些似乎都是受人尊敬的职业，但是他们没有想过，也可能是无从知晓，从事这些工作是否具有良好的前景。在技术工人委员会的许多报告中都曾经提到过这一点。如果父亲本人并未从事某一较好职业的话，在很多情况下他们就不知道应该如何帮助子女选择一份好的职业。”^①若干年后，卢埃林·史密斯（猿猿猿猿猿猿猿猿猿猿）爵

① 杰克逊：《关于童工的报告》，《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，附录，第二十卷，第怨-猿页。

士通过研究，对于这一点做了详细的说明，他指出，在克拉德利·希思人工制钉行业中，“虽然这一行业已经没落了半个多世纪，但是年轻的一代人仍然选择他们的父辈从事过的职业，并势头猛烈地涌入这一行业”。而且，“绝大多数父母不知道其他职业具有什么比较优势，子女们总是追随老一辈的脚步进入同一间厂房或工场，或者至少进入相同的行业，即使即将进入的行业是很低等的，他们仍然会选择这条障碍最少的路线”。^①当然，可以通过收集并传播与不同职业的前景相关的各种信息，同时改进教育以促使父母能够更好地利用这些公开的信息，来克服这种类型的无知。甚至可以更进一步，如果父母自己未能很好地研究劳动市场的话，他们可以通过某些途径向从事这项研究的人士进行咨询。然而，即便是在最好的情况下，由于所谓的前途只是现在找工作的孩子们长大之后才能表现出来的前途，所以这种类型的无知必将广泛存在。

但是，这种类型的无知，并非是妨碍以使任何特定素质的劳动的需求价格——边际净产量价值——在各种用途之间以同等的方式对劳动进行初始配置的唯一原因。对前途未卜的各个男孩或女孩所具有的劳动素质的无知也能造成同样的后果。因为，不同的孩子天生具有的能力和资质不同。如果具备某种素质的孩子从事某种职业不如具备其他素质的孩子从事此项职业更为适合，那么他所提供的边际净产量价值就会低于其应有的价值，即低于更适合从事此项职业的那种素质的孩子所提供的边际净产量价值。并且，如果人们在从事过许多不适合自己的工作以后，最终才找到一份适合自己的工作，则因择业所造成的损失，虽然会有所减少，但毕竟无法完全消除，因为，在这一过程中，他们作出的努力大都得不偿失。因此，从提高国民收入的角度看，对不同智力水平的孩子进行合理的分类，并引导他们从事适合他们素质的职业是非常重要的。“职业介绍所对于即将离校的孩子来

① 杰克逊：《关于童工的报告》，《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，附录，第二十卷，第 55 页。孩子们进入其父母所在行业的一般性趋势，可以通过查普曼教授和艾伯特爵士关于曼彻斯特近郊的一项有趣的特殊研究予以说明（《统计期刊》，1898 年 1 月，第 1 页及以后）。

说，可能具有很大的价值，它可以确保具有较高智力和能力的孩子获得一个良好开端的机会。正是孩子们的无知，引导他们走上了不适合的工作岗位”。^① 关于所需要的这种组织，在斯特拉斯伯格有一个或曾经有一个很好的例子，在那里，职业介绍所的工作与市立学校的老师有着明确的关联。我们1954年的《教育（就业选择）法案》努力加强了这一方面的关联。但是，如果要想使这种类型的机构绝对有效，就不能只是依据一般的印象粗略地判定孩子最适合的工作是什么。我们需要进行科学的分析，一方面分析不同职业所需要的劳动素质，另一方面分析不同的孩子所具有的素质。实际上芒斯特伯格（~~芒斯特伯格~~ 教授）已经以一种饶有趣味的方式讨论过这个问题。他谈到一家自行车工厂，对不同工人的反应时间进行科学的测算，其结果用来确定工人是否适宜于从事检查自行车轴承钢珠这项工作，^② 并且，他还描述了自己所发明的测定汽车工人适应性的某些方法。具有与此大致相同目标的测试方法，近来已被军方权威机构用做选拔皇家空军新兵的辅助手段。当某人首次从事某项职业或者刚从孩童转变为成人时，^③ 这些方法与通常粗略、反复地摸索和碰壁相比，可以对人们进行更为有效的择业指导，极大地减少其盲目性。如果可以不仅仅测定现有的能力，还可以测定通过培训可能获得的能力的话，那这种方法将会更加有效。因而，令人很感兴趣的是，有关“测定个人独立的先天性特质——

① 杰克逊：《关于童工的报告》，《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，附录，第二十卷，第 167 页。

② 《心理学与工业效率》，第 139-140 页。

③ 参看悉尼·查普曼爵士的研究：“某些职业即使完全成熟时，也不能获得足够的从业人员，例如铁路行业的体力劳动、无特殊技术的工作、码头搬运工作以及建筑行业中的某些工作都是如此。这意味着其他职业必须超过自己的长期接纳能力而雇用更多的年轻人，除非听任一些寻找工作的年轻人被闲置在市场中。但是，让各个行业进行自我充实来扭转这种趋势并非明智之举，因为，让一个成年人做一个孩子的工作，或者让一个孩子做成年人的工作都是不经济的，并且，生产效率就是产生于从社会劳动力大军中做出一定量的选择的过程……可能局部的就业瓶颈也是一个高度发达的工业体系的必要组成部分。如果是这样的话，劳动培训机构的建立就变得更有意义，而且特别地，会使被某些行业拒绝的人提供服务的人才市场的重要性得到进一步加强，对于这些人，必须在他们的士气受挫或遭遇体能和精神上的打击之前予以帮助。”（《行业招聘与劳工替换》，《曼彻斯特统计学会报告》，1954 年，第 144-145 页）。

心理机能的适应性——的实验实际上已经开始。”^①

异当新一代劳工在对他们开放的各种职业间的最初分配出现哪怕很短时间的错误时，现有的全部劳工的总体分配必然也会出现错误。当然，这种错误可以通过对新劳工的重新引导加以纠正，而无须对原有劳工进行实际调整。相对于每年补充的新人占总人数的比重较小的行业，在该比重较大的行业中上述修正表现得更快一些。在以女工为主的行业中，尤其是这样，因为婚姻使妇女留在行业中的时间特别短。不过，虽然对于劳动初始配置的失败所造成的错误，无须进行劳动的转移便可以得到纠正，但是很明显，通过劳动转移也可以纠正这种错误。并且，即使不存在初始配置的错误，也可能出现调整，因为当初适应某一职业的工人，之后可能继续适应，也可能不再适应；可能应该被提拔，也可能应该将其安置到一个权责较小的岗位。同样，劳动的配置，包括在职业之间以及地域之间的配置，由于经常出现对不同事物的需求与供给的短期波动，所以即使通过完美的智慧引导新一代劳工的初始配置，仍然有可能造成错误。因此，在相当广的范围内，存在着在不同地域和不同职业之间进行劳动转移的机会，以使劳动配置得更好些。^② 现在必须考虑的一点是，在我们所描述的损害之外，由于无知而妨碍劳动转移并使之偏离正确方向，将对国民收入造成进一步的损害。

① 芒斯特伯格：《心理学与工业效率》，第 52 页。对于在大型且复杂的公司开始工作的劳工来说，这种最初的能力测试可能并不是非常重要的，在这种公司中，如果雇主发现雇员不适合当初安排的某种工作的话，他可以很快地将其调派到其他部门。对于采用泰勒的科学管理理念的厂商来说，“通过仔细研究一个部门中的每一个工人，可能会发现很多人在生理或气质上不能适应此部门工作的特殊要求，但是却适应某些其他部门的工作要求。这就会使工人在部门间进行再分配，结果是，总体的劳动支出没有增加，但是总产出却增加了。这是使手段适应于目的的科学的方法”（塔克学校会议，《科学管理》，第 27 页）。但是在相对小型且单一的企业中——这样的企业所雇用的劳工总量占社会劳工的很大比例——“如果工人不能胜任他开始从事的工作，将没有在同一个企业中展示自己其他方面才能的机会，或者至少对因他的弱点所造成的后果予以补救的机会。如果他的产品在质量和数量方面有缺陷，他往往会失去工作，并再次尝试在具有同样偶然因素的其他工厂开始工作，致使他无法深入了解自己所具备的特定的心理素质及其与某些具体职业之间的关系”（芒斯特伯格：《心理学与工业效率》，第 52 页）。

② 这些考虑使我们能够意识到，当地域与职业之间的劳动配置正确时，大规模的工作轮换是一种社会浪费，但当劳动配置错误时，工作轮换却可能成为消除社会浪费的一种措施。

毫无疑问，对于不同地区或职业的劳工所提供的服务的相对需求价格——这一价格代表他们的边际净产量价值——应该如何进行比较，人们所知甚少，这类无知大量存在于某些地域或职业的劳工之间。由于季节性的或其他原因，某些行业的生产活动比另外一些行业的更加没有规律，因此，日工资或周工资本身并不能从总体上成为一个适当的量度用以比较相对需求价格，这一事实使得对这个问题的讨论变得更为复杂。只有将全职工人和可能失业的工人两者都予以考虑的工资率，才能作为这样一种量度。很明显，相对于收集不同职业相对工资率的信息来说，工人们收集不同职业的失业预期的信息会更难一些。然而，在此无须对于这一点进行更为深入的讨论，我们将注意力集中在工资率上。人们对于不同地域以及不同职业的工资率的把握主要依赖于以不同形式所签订的工资合同。某些形式的合同使得未来将支付给工人的实际工资的数量更加难以计算一些，而另外一些形式的合同则会相对简单一些。实际上，几乎所有形式的合同都包含有大量晦涩的内容。因为，从最宽泛的角度考虑，实际工资包括了工人的工作环境，如卫生条件、安全设施等，而工人没有真正在这些条件下工作以前，对此就无法完全了解。但是，当对工作的损失处以罚金，并且对这方面的信息加以隐瞒，同时以某些虚假定价的商品作为工资的一部分进行支付时，这种晦涩的程度将进一步恶化。因此，现在大多数国家都对包含有这些因素的合同加以限制，这已经成为重要的事实。针对直接隐瞒相关信息的问题，英国在 1915 年《工厂与作坊法案》中增加了特别条款，以法律的形式进行干预。“这一部分规定，在服从于国务大臣命令的行业，按照要求完成工作的人，应当从雇主那里得到与所规定要完成的工作相对应的工资明细列表，以及各个工资率所对应的工作，以使得工人可以计算与其工作相对应的工资总量。这项规定的执行权赋予工厂监督人员，以确保工人事先得到有关工作的价格的一些信息，并在其从事生产的过程中，保证已定的工资率不会被任意改变或减少。这项规定已经由国务大臣在许多行业的工人中间予以推广”。^① 针对通过支付一部分虚值物品间接隐瞒信息的做法，

^① 《关于家庭工作的小型特别委员会报告》，1915 年，第 1 页。

英国的法律采用了一项广泛地禁止以实物支付工资的规定，尽管这样做有可能会在不经意中对某些有用的制度造成损害。^① 1850年《禁止实物工资法》的基本规定是，“工资仅可以用本国的流通货币进行支付”，并且在任何情况下，无论哪个单位以及无论对谁，工资的任何一部分都不允许以实物进行支付。^② 1850年法案的规定适用于所有已经与雇主签订明示契约或默示契约，并在此契约下从事体力劳动的工人；它不适用于以产量而不是以劳动量订立契约的接受任务回家完成的工人。法庭所判定的降低机器、厂房等物品的租金与这项法案并不矛盾，因为工资正是对这些进行支付以后所剩余的部分。罚款措施也用来惩处触犯条例的人。然而，根据 1850年法案的要求，“针对不良生产行为或使用劣质原材料等给雇主带来损失的情况给予的罚款，以及对工人提供的原材料、工具和其他便利措施等方面，均受到规定条件的限制，以保护工人免于遭受来自雇主方面的苛刻的或不公平的待遇”。^③ 在这一方面还有许多实际问题需要解决，1850年的委员会对此进行了详细的讨论。^④

现在我们已经完成对于无知——造成劳动配置出现错误的第一个原因——的研究。因此，我们转而研究上述异原中所提到的第二个原因，即“转移费用”。当这种费用不存在时，劳动的转移可能会

① 参看怀特对美国相关制度的说明，这种制度要求公司的商店只能设立在远离普通商店的地点（《美国工业革命》，第 100 页及以后部分）。

② 《关于禁止实物工资法案的小型特别委员会报告》，第 37 页。公司能够规避这项规定，他们会建立一个供货商店，非公开地迫使工人在店里购物。1850 年法国法案以下列规定来防止这种情况的发生，即禁止任何雇主“将工厂与可以直接地或间接地向雇员或其家属出售任何种类物品的商店相联系”（《劳动期刊》，1850 年 1 月，第 100 页）。

③ 同①，第 8 页。

④ 因此，该委员会发现罚金方面的某些扣减有利于维持纪律，并建议以法律规定的方式防止滥收罚金，即“一周内法律所允许的最高罚金额度或积累额度不得超过工人工资的 1/10”（《关于禁止实物工资法案的小型特别委员会报告》，第 100 页）。对原材料等造成损坏所收取的罚金予以扣减，通过某些措施可以用来防止浪费，如收缴相当于新投入的原材料价值的罚金，并将其加到以后使用这些原材料生产的工人的工资里（第 100 页）。不过他们也认为，这种收缴可能具有欺诈性质，应该予以禁止，只能在特殊情况下（原材料十分昂贵）得到内政大臣的批准后才准许解禁。该委员会进一步指出，《禁止实物工资法案》的一般性规定应予以扩展，使之也适用于从事户外作业的工人（第 100 页）。他们讨论了但是没有明确地建议，制定禁止雇主强迫工人居住于他们所提供的房屋等方面的法规（第 100 页）。反对这种强迫性行为的真正理由，不是因为雇主有可能以此隐匿实际工资率的水平，而是因为雇主有可能在工人罢工期间以此对劳工施加不正当的压力。

纠正出现的配置错误，而当其存在时，则会成为纠正错误的障碍。当然，当这种费用存在时，劳动配置的失调未必一定达到以下程度，即除去本章 猿和 猿中所考虑的因素之外，两个职业或地域之间劳动的边际净产量价值一定会出现偏差，水平为在两者之间进行劳动转移时所发生的费用。该偏差不会超过这一水平，但是也没有理由说明为什么它不应低于这一水平。^① 我们下面所研究的大部分转移费用是指一次性的转移行为的总费用。在对此进行详细讨论之前，必须澄清某些一般性的问题。就像在本书第二编第 缘章 猿猿的脚注所说明的那样，最为简便的方式是将转移费用视为已经转移的工人所期望获得的利益，它相当于该工人处于新的地区或职业的期间内的一项年薪（或日薪）的总额。计算这一总额并非易事。第一，对于所有可转移的工人来说，转移费用并不相同。例如，有家庭的较老的工人与年轻的未婚工人相比，由于家庭的存在而更加倾向于稳定。诚然，乍看上去这一事实对我们似乎影响不大，因为我们所关注的转移是指转移费用最少的那些工人的转移，不是总体进行流动，而只是处于边缘的人进行流动。但是，转移费用低的工人的转移本身又取决于所有正在转移的工人的数量。因此，为了更加精确，我们在考虑转移费用时，不应该将其视为一个常数，而应视为转移人数的一个函数。然而，出于近似性方面的考虑，我们只要分析若干个可以确定不同的固定转移费用的大致非连续性的群组就足够了。因此，不论 粤和 月是代表不同的地区还是职业，也不论转移是在不同的地区之间还是在不同的职业之间进行，我们通常——当然大战后期的情况是不同的——只将那些没有成家的年轻人的转移费用视为我们所说的转移费用。的确，应该注意到的是，当一个地区或一个行业没落以后，年轻人将逐渐离去，此时相对的转移费用会趋于上升，因为人口的年龄分布将发生变化。统计研究表明，没落行业的老龄化程度高于正常水平，并在没落的过程中变得越来越高。^② 但是，这种

① 参看：《关于禁止实物资法案的小型特别委员会报告》，第 猿页。

② 参看布斯：《生命、劳动与工业》，第五卷，第 猿及 猿页。同样地，邓拉文勋爵发现“爱尔兰老年人口的比例高于英国的其他附属国”（《爱尔兰展望》，第 猿页）。然而，我们必须注意的是，我们不能直接通过这一点来推断当地是没落还是繁荣。因为，在某些职业中，正常的年龄分布与平均水平相差很大。电报投递员是年轻人从事的职业，他们期望未来能够从事其他职业，而驳船的船夫往往都是一些已经退休的海员。此外，某些职业的老年工人的比例很大，仅仅是因为这些工人非常健康，或者这些职业吸引非常健康的老年工人。

复杂性只是一个细节而已，并非十分重要。第二，当给定转移的资本成本时，年薪（或日薪）总额——我们应该使之与转移费用等值——并不是固定的，工人向期望收入更高的新职位进行转移所需要的时间越短，此项金额就越大。例如，对于一位正在考虑是否离开对劳动力需求减少的行业的工人来说，如果说这种萧条是季节性的，很快就会过去的话，则此项金额就会较大；相反地，如果萧条将要持续很久，那么此项金额就会较小。第三，从目前的观点来看，在两个地区或职业 粤和 月之间，转移费用并不一定就是实际的成本，而可能比实际成本略低一些，我们不妨称之为“实质性”成本，它包括 粤与 月之间各个不同阶段的转移费用的总额。当所考虑的费用仅仅是物质运输的费用时，这一点可能并不非常重要。因为，一般来说，按公里计价，长途运输比短途运输更为便宜，因此，将不会出现“实质性”成本比实际成本低的情况。然而，如果我们所考虑的费用是为掌握特殊才能需要进行学习而引起的话，那么这个问题就变得非常重要了。从这个角度来看，在农业劳动者和大制造商两个职业之间的转移费用可能会是无限大的，但是在农业劳动者和零售商店店主之间、零售商店店主和大商场主之间、大商场主和百货商场经理之间、百货商场经理和总经理之间以及总经理和大制造商之间进行转移的话，转移费用可能都会很小。同样的考虑也适用于由于远离家乡、客居他乡的心理负担所造成的费用。一次 员圆英里转移，与二百次 缘英里转移相比，转移费用可能要高出很多。下面有关中世纪法国的描述对此给予了很好的说明：“假如里昂需要工人，可以去查隆薄呢—苏尔—萨欧尼招募，查隆薄呢出现的缺口将由奥克希尔的工人予以补充，奥克希尔发现劳工供不应求后便求助于森斯，而森斯在需要工人时将依靠巴黎，等等。因此，所有的地区都立刻出现有关劳动需求的行动，就像士兵列队前行，而不管相距多远，都只不过前进了一小段距离。”^① 这方面的考虑是

① 方威尔：《资本与劳动力流动》，第 305 页。资本在不同国家之间的流动存在着非常类似的情况。美国人可能将一定量的资本转移到中、南美洲，同时由于存在着不确定性——源于对地区了解上的差异——英国人也可能将等量的资本转移到美国，因为这比直接转移到中、南美洲的总费用要小些。因此，在现实中，便出现了这种迂回式的投资行为（参看霍布森：《资本的出口》，第 134-135 页）。

很重要的。

现在，我们可以研究转移费用的细节问题了。我们可能立刻发现，在给定的两个地区之间，对于一个想要进行转移的工人来说，转移费用不仅包括他们在转移过程中所发生的纯粹的货币成本，还包括失去所结识的商店老板的友好情谊，以及远离熟知的朋友和生活多年的热土所遭受的痛楚。当然，在所有的国家中上述货币成本都在降低，原因是交通方式的快速发展以及由此所造成的成本的降低。同样，伴随着旅行速度的提高，其他方面的成本也在降低。因为在这种情况下，工人更容易调整工作，而无须同时改变住址。在两个给定的职业之间，由于职业的发展造成某种职业所需要的操作技能与其他职业的操作技能越相近，转移费用也将越低。劳动分工的发展越深入，这种形式的同化作用就变得越显著。因为劳动分工意味着将以往整体操作的复杂的过程分解开来，按照基本步骤进行操作，然后使相对少量的基本步骤以某种方式相互组合，形成一个整体，结果是，转移大军对劳工们敞开了胸怀，

便于生产任何需要的物品，“通常，当本领域内的相互交换能力变小时，与其他相关职业的相互交换能力就会变大”。^①正如德劳希尔斯（~~配德高尔兹~~）所说：“不断稳定发展的机器的应用，正在使技工的类型变得更接近于商店店员。店员可以很容易地从一个商业领域转移到另一个商业领域，从服装店转移到副食品店，再从装饰商店转移到家具商店，以至于现在的零售商店。如果经营者很有能力的话，将不再局限于一两家分店，而会成立更大规模的百货商场。制造业还不能完全与此相提并论，但是，正如店员可以很容易地从一个柜台转移到另一个柜台，工人也可以很容易地从看护这台机器转移到看护另一台机器，从织布转行干制鞋，从造纸转行干纺纱等等。”并且，同一个人可能在不同的时间段，分别糊制火柴盒、做搬运工、清扫楼梯或者当小贩；济贫法案委员会的调查人员“已经发现一位女裁缝在从事装订工作，一位做果酱的女孩在做螺钉，而一位机械师以每小时一先令的价格教授钢琴”。^②在这些进步中，我们可以发现许多面手。

① 卢埃林·史密斯：《劳工的流动》，第 84 页。

② 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 194 页。

对于现在的职业来说，专业技能相对于一般的能力而言，所起到的作用比起以前已经越来越小，这意味着劳动者从一个部门向另一个部门转移所需要的培训费用将越来越少。还应附带说明的是，只要人们预期的新的培训费用比实际费用高，这些预期的费用便与劳工的流动有关；并且，如果人们认识到预期偏高的话，则会趋向于进一步增加流动。人们有理由认为，战争的经验已经说明，可以比想像中的情况更容易、更快地获取专业化技能。^①

迄今为止，我们已经分别讨论了地域之间的转移和职业之间的转移。当然，实际上人们在职业之间转移的同时也需要从一个地区转移到另一个地区。因此，类似的职业，即对劳动的需求的变动可以或多或少相互补充的职业，如果其间的转移是在相邻的地区内进行的，则从一种职业转移到另一种职业的总费用就会保持在很低水平。这正是印度农村地区家庭手工业的优势之一。在那里，每年有三个月的农闲时间，^② 并且，这也是近来不断发展的小规模的农场和货栈的优势之一，当人们在其主要的工作部门暂时失业时，可以在此获得就业的机会。当在同一家工厂中存在候补的职位时，转移费用将会降低得更多。为此，贸易委员会在大战爆发之前不久发布的一份报告令人很感兴趣。“能力相对较强和考虑问题相对较多的雇主，可以通过优秀的组织安排来克服自然的季节性的波动。他们将果酱和果冻的生产与糖果和肉类罐头的生产结合起来。于是，他们充分利用了所雇用的工人的大部分时间。一位人造花卉的生产商，雇用了二百多名女孩和妇女，但一年只开工六个月，之后他引进了第二项业务，加工装饰帽子所用的翎毛制品，现在可以全年雇用工人工作了。草帽生产是勒顿的支柱产业，但是每年有六个月生产很不景气，于是引入了毡帽生产。现在人们经常发现，一家公司会在一年内的不同时期，雇用相同的工人，分别从事这两种产品的生产。”^③ 毫无疑问，做出这种安排有时源于善意的动机，但有时强烈的利己主义动机也会产生相同的效果。很明显，一家公司全年进行生产比建立两家公司分别进行半年的生产要省钱，并且，

① 参看坎南：《工业改造》，第 猿猿 页，第 猿 页。

② 参看马克耶：《印度经济的基础》，第 猿猿 页。

③ 《劳工阶层的生活费用》，《白皮书》，第 猿 页。

当厂房和设备都很昂贵时，这种节省所带来的利益更大。因此，一旦可行，雇主们都会努力安排自己的公司——如果该公司当初进行季节性的生产的话——生产一系列不同的产品，以便在一年中的每个时间段都有产品可以生产。能够促进雇主之间进行这种安排的任何措施，都会降低劳动转移的有效费用。

异质在在前面几节中，我们进行了某些细致的分析。回到较为概括的层面上，我们可以给出如下一般性的结论，即劳动者从现有岗位向另一岗位转移，为的是获得更高的工资收入，并假定边际净产量价值会增大，但是这种转移往往会因成本过高而受到阻碍；同样，当劳工从所在的地区转移到其他地区或更加遥远的国度时，也会受到类似的阻碍，如果两地之间存在着严重的种族、宗教、语言等方面的差异，情况更是如此。但是，就我们前面所讨论过的费用的形式而言，劳动在国内转移时，尤其像在英国这样的小国，不管怎样也仅会受到很小的转移费用的阻碍。然而，还有一种特殊形式的费用阻碍着劳动在地区之间的转移，即便是在英国这样的国家，这种费用也是相当大的。这种费用来源于丈夫、妻子和年幼的孩子一般都要生活在一起这一事实。因此，一个家庭成员要迁移的话，意味着其他成员也要迁移，而其他成员的迁移可能会带来很大的损失，因为他们先前所享有的工资待遇很可能会降低。这种损失实际上也是一个家庭成员为了更高的工资而转移所产生的转移费用的一部分。例如，对于男性劳工来说，他们的伴侣在某个地区可能有就业的机会，而在另一地区他们自己可能会得到更多的工资，而他们的伴侣却失去了就业的机会。于是，在计算劳动移动所带来的利益和可能遭受的损失时，他们必须将伴侣预期失业的损失计算到实际的转移费用中去。这项费用可能很大，并且形成边际净产量价值之间的巨大差异，从而导致在类似的小国的两地之间，同等级劳工的工资也出现了巨大的差距。马歇尔曾经说过：“大体上，在地理位置的迁移中应当将家庭看做是一个整体，因此，在钢铁或其他重金属行业占主要优势的地区，成年男性劳工的工资相对高一些，妇女和儿童的则相对低一些；而在其他地区，成年男性劳工的工资相对较低，还没有达到家庭收入的一半。”^①显然，我们前面所提

① 《经济学原理》，第 3 卷页脚注。

到的交通工具速度的提高和交通费用的降低，将减少劳动配置所带来的损失，并且减少因劳动配置所造成的国民收入的损失，因为这使得家庭成员可以仍然生活在一起，同时工作的地点却可以相距较远。

除了无知和转移费用之外，还有造成劳动配置失误的第三种原因，即在上述原因中已提出的，由外部强加的对转移的限制。这些限制可能具有许多不同的形式。例如，直到 19 世纪末期，地区之间的迁移一直受到《定居法》的严格限制，目的是避免在一个地方出生的人到另一个地方去挣更高的工资，这大大限制了人们转移的权利。亚当·斯密曾经说过：“一个穷人要穿过教区的人为边界，比军队跨越海洋或翻越高山还要困难。”此外，在当代的某些行业中，职业之间的转移会受到工会管辖范围的划分所形成的阻碍——这种划分的目的是保护工人在某些特定行业中的就业机会，为减少罢工的威胁，禁止其他行业的劳工进入。例如，工会不允许一个制砖工干石匠的活，也不允许制模工从事装配工的工作。同时，工人也不可能通过变更所加入的工会组织轻易超越这种障碍。因为，除了相近的工会组织之间存在着合作性的协议之外，如果某人离开所在的工会，则将失去该工会赋予他的权利，并且很难立刻获得新的权利。这一困难可以通过发展行业工会，如国家铁路工人总工会，与发展同业工会加以解决，或者可以通过发展同业工会自身之间的联盟或同业工会与非技术工人工会之间的联盟加以解决。不过，现在最为严重的人为限制可能来自于某些传统的习惯或习俗，它们阻碍着并且实际上阻止了已经形成某种人格特征的劳工流动到其他部门，那些部门的劳工虽然与他们相类似，但是却具有另一种人格特征，创造出的边际净产量价值也要高于其他劳工可以自由进入的部门的边际净产量价值。在某些国家，有关行业中不同职业的习惯、习俗对各种族和肤色的劳工是开放的。但是最重要的——无论如何在欧洲所关注的范围内——是妇女工作的问题。对于许多职业来说，如果允许妇女从事，其创造的边际净产量价值及相应的工资率要高于她们目前的职业所创造的水平，但是由于传统和习俗她们却被排斥在这些职业之外。新的职业，如打字员和电话接线员的出现，或旧的职业由于新式机器的产生而改变，实际上都为妇女提供了一个更为自由的领域。但是，长期以来男工习惯性地

认定为只属于他们自己，所以即使现有条件已经使妇女足以替代男工，传统与习俗仍会发挥强大的排斥作用。实际上这种排斥依然控制着人所熟知的一些职业，如果不加具体说明的话，是司法系统中的两个部门。直至一两年以前，宾馆侍从和铁路职员也是很明显的例子。正如坎南教授所说，~~1905~~¹⁹⁰⁴年以前，妇女进入这些职业都是受到阻碍的，“不是由于法律，而是由于雇主的惯性思维，以及他们担心现在所雇用的男工会坚决地予以抵制，以致造成麻烦”。^①这种抵制可能会由于像世界大战这样的震撼全球的大事件而消除，但是~~1905~~¹⁹⁰⁴—~~1906~~¹⁹⁰⁵年间为消除这种抵制所带来的困难说明，即使是在兵器制造业，这种抵制的力量也是很强大的。或许雇主并未如想像中的那样提出强烈的反对，因为女工可能在结婚后不久便会离开。正如一位雇主所说：“有很多工作我们可以教给女工如何去做，但是，似乎不值得冒与男工发生争执的风险，你知道，一个女孩越聪明，在她刚刚开始有用的时候，越容易结婚并离去。”^②可以通过严格的规定来限制男工的抵制，即规定与男工效率相同的女工将获得相同的工资，因为这种规定可以减少男工对失去工作的恐惧。但是另一方面，也许正因为存在着这样的规定，与不存在此项规定时相比，使雇主有时候更不急于对女工敞开大门。^③

~~1905~~¹⁹⁰⁴我们已经研究了各种素质的劳工的配置与最有效的劳动配置相背离的主要原因。所有与其相类似的原因都会造成国民收入的损失——从~~1905~~¹⁹⁰⁴中所强调的意义上讲——并且因此初步看来，如果能够消除造成劳动配置偏差的主要原因，国民收入必然会增加。然而，这一结论忽视了这样一个事实，即存在着可以用来解决问题的三种不同的方法。对于在实现所谓的理想化配置的过程中所存在着的障碍，可以从内部予以排除，也可以运用公共支出予以排除，或者任其存在但努力予以超越。这三种方法的效果是不同的，需要分别加以研究。

~~1905~~¹⁹⁰⁴当我们说从内部排除理想化配置的障碍的时候，通常是指一般的观念上的进步，以及在流动机制中引进大规模的组织机构或其

① 坎南：《财富》，第~~100~~¹⁰¹页。

② 《协商会议》，~~1905~~¹⁹⁰⁴年~~12~~¹¹月，第~~100~~¹⁰¹页。

③ 参看本编第~~100~~¹⁰¹章~~100~~¹⁰¹页

他一些方法，使提供给劳工的信息和转移措施更为便宜，或者削弱传统习俗对转移所持有的敌对情绪。问题的关键是降低整个社会的实际的转移费用，这些费用包括对全社会提供信息和运输服务的成本，而不仅仅只是降低了购买此项服务的个别工人的花费。在这种情况下，一般说来，劳动的实际配置将接近于理想化的水平。诚然，如果得以排除的障碍仅包括转移费用的降低或传统习俗的改变，并不一定会发生上述结果。因为，正如第二篇第 9 章所指出的那样，当知识不完善时，转移的自由程度的提高很可能将转移引向错误的方向。所以，仅仅降低劳工的交通费用，而未辅之以其他的改变，是否真的会产生有利的后果，将会成为一个无法确切回答的问题，当然，如果费用的降低明确指向具体的职业空位的话，则一定会产生有利的后果，这是完全可以确切回答的问题。以下事实说明这一点已经得到了广泛的认同：其一是，英国的工会当初不加区别地向所有寻找工作的成员提供交通补贴，但是现在有选择地主要向那些已经真正找到工作并且前往工作地点的成员提供补贴；其二是，英国《职业介绍所法案》规定，准许介绍所在得到财政部许可的条件下，向前往具体工作地点的劳工预先提供用做转移费用的贷款；其三是，德国的职业介绍所不是向一般的寻找工作的人，而是向已经找到确定工作的人提供廉价车票。^① 举例说明的这个问题是非常重要的。不过，经济学家们已经达成的共识是，随着现代文明国家关于职业状况的信息机构的发展，随着转移费用的降低，随着排外的传统观念的改变，在一般情况下，劳动的配置将会更加接近理想的状态。只要产生这种效果，就能增加国民收入。

当我们说通过公共支出排除理想化配置的障碍的时候，往往指的是向劳工提供更为便宜的信息和转移措施，这并非降低了实际费用，而是将费用的一部分转嫁给纳税人承担。这种形式的费用的减少与上一节所讨论的减少以不同的方式对国民收入产生影响。因为这种减少意味着与正常情况相比，它需要在获取信息和改进转移方式上投入更多的资源。事实上，这意味着以提供津贴的方式刺激一项特殊形式的投资，并且一般假设该项津贴将损害国民收入。然而，正如我

^① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 10 页。

我们在第二篇第 10 章以及第 11 章中已经说明的那样，对于任何特定的行业来说，此项假设都可能被推翻，只要有确切的理由相信，在没有此项津贴时，对该行业的投资尚未充足到使其所用资源的边际社会净产量价值已经降到了一般的基本水平。有利于促进劳工转移的行业，部分是因为它们的产品很难以满意的价格售出，使我们有确切的理由相信它们就属于上述特定的行业。结果是，在一定的限度内，用于促进转移的公共支出可以提高国民收入。不过，国家有必要认真控制这项支出，因为，如果支出过多，边际成本将超过边际收益。

当我们说超越理想化配置的障碍的时候，实际上指的是并未改变无知、转移费用和传统观念，不过，尽管所有这些障碍依然故我，却还是有可能通过强制性手段使劳动配置向不存在这些障碍时的方向发展。政府强迫劳工进行转移有可能达到这个目的，或者更为可能的是，像第 11 章将要说明的那样，政府可以采取干预工资率等措施达到这个目的。然而，这一方式对于我们目前所讨论的问题来说并不重要。我们想要确认的是，即使上述障碍继续存在，劳动配置的改进究竟对国民收入造成什么影响。在不考虑反对无知和传统的情况下，使劳动的重新配置更接近理想配置，一定会对国民收入有利。因为无视这些障碍并不发生什么费用，并产生与从内部排除障碍相同的结果。但是，在不考虑降低转移费用的情况下，劳动重新配置的结果却有所不同。因为，在克服由转移费用所形成的障碍的过程中，又会发生新的费用。因此，无视这些障碍确实发生的费用，就会产生与通过公共支出排除障碍相同的结果。这也就是说，存在着一种观点——当然在某些条件下可以推翻这一观点——这一方式将对国民收入造成损害。^①

① 这一结论包含着不使用语言表达的内容，即劳动的理想配置当以某种方式出现时，可能并非是最好的配置。然而，如果我们重新借用 11 章中的限定条件，即所谓的理想状态就是使各处的边际净产量价值都相等的状态，那么所谓的理想配置就只是绝对意义上的理想配置，这样可以避免混淆。对于个人来说，最好的配置是指在所有相关情况下他都具有无限的权利，并能随意取消转移费用以及所能完成的配置。然而，对于一个必须在残酷的现实中接受转移费用并力图在限定的条件下实现国民收入最大化的人来说，这便不是最好的配置。参看前文第二编第 10 章 11 节

第 14 章 职业介绍所

异 鄢上一章我们所讨论的劳工的转移，是指自发地或强制地使劳工从一个地区或职业向另一个地区或职业的转移，以有利于国民收入。然而，在现实生活中经常出现的情况是，劳工发现他们不单是就业于对劳动力需求相对较低的职业，而且根本就是处于失业状态。我们现在并不想要追寻造成这种状况的原因，也不想探究失业与工会工资政策之间的关系。就我们当前的观点来看，在工资政策一定的情况下，劳工很可能发现自己在某一地区或职业中处于失业状态，如果另一地区或职业正在提供工作机会，并且相应的工资率是他们可以接受的，而且他们没能转移到这一地区或职业的原因不是由于转移费用过高，而是由于对事实的无知，这是非常值得关注的问题。显然，这种情况对国民收入造成的损失与劳动者由于无知而被迫受雇于对劳动力需求较低的职业，而同时需求较高的职业却正在向他们招手这种情况所造成的损失十分相似。我们需要对造成这种损失的无知的类型以及解决的方法进行大致的分析。

异 鄢如果没有工作的劳工对现有的空缺职位一无所知，则他们只能非常盲目地完全依靠运气去寻找工作。他们往往一事无成，只能漫无目的地徘徊在有空缺职位和没有空缺职位的公司之间，使自己疲惫地“从一家公司到另一家公司，希望通过递交一份又一份的申请，来发现需要员工的公司”。^① 通常，无知的程度还不至于如此。会有一些一般性的信息可以提供不同地区和职业对劳工需求的相关情况。这些信息可以通过报纸上的广告、与朋友聊天和工会发布的有关当地情况

^① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，少数派的报告，第 500 页。

的报告中得到。迪尔（~~阅读~~）先生曾经就此对伦敦建筑业的发展进行过有趣的分析：“这种在寻找工作过程中建立起来的互助关系，即个人与同事互相协助寻找工作的关系，已由工会通过编写求职登记簿的做法，以一种更加系统的方式加以推广和实施。任何人一旦失业，便可以将姓名填到工会地方支部或会议室的求职登记簿上，然后该支部的所有其他成员——支部一般由 ~~因~~ 源因或 ~~缘因~~ 名成员组成——便开始行动为他寻找工作，或者更为准确地说，支部的全体成员都在寻找空缺的职位以协助失业工人从求职登记表上除名。当任何地方需要工人时，工会每个成员都有义务通知支部书记，同时，在某些工会中，例如木工与装配工联合工会，对协助将失业工人从求职簿上除名的成员给予少量的奖励，通常是每人 ~~远便士~~，而对将工作机会提供给非本工会成员的处以重罚。一般的过程是，首先告知书记哪里需要或可能需要工人，之后就是告知失业者本人在哪儿最可能找到工作。”^① 英国自 ~~元~~ 缘年起，由政府通过《劳动期刊》将具有这种性质的更加完善的情报，以更为广泛、更易获取的形式予以公布。当前，职业介绍所同样扮演着有影响力的信息提供机构的角色。它们扩展了工会所进行的咨询业务，并且“通过走访附近的机构使劳工确信，它在整个伦敦进行调查以便为自己特定类型的劳工提供服务”。^② 当不同城镇的职业介绍所建立起相互的联系之后，劳工便可以获得更为广泛的信息了。于是，在德国，“为了确保劳工的流动性，认为下面的做法是十分重要的，即德意志帝国不同地区的职业介绍机构应该建立起相互交流的制度。这项制度由劳工登记联合会实施。在巴顿大公国，所有的交流都是通过电话完成的，因此当某一地区出现劳工短缺或劳工过剩的情况时，其他所有的人马上都会知道”。^③ 在巴伐利亚，由乡村公布空缺职位清单来实施这项制度，这些乡村还没有职业介绍所。^④ 在英国，由各自为战发展为联合行动，并于 ~~元~~ 缘年以《劳动介绍所法案》的出台为标志达到顶点。很明显，这种制度可以成为一种强有力的工具，

① 《伦敦建筑业的失业问题》，第 ~~元~~ 缘页。

② 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，少数派的报告，第 ~~元~~ 缘页。

③ 《白皮书 ~~缘~~ 缘》，第 ~~缘~~ 页。

④ 同③，第 ~~缘~~ 页。

为失业人员找到需要他们的空缺职位提供了极大的方便。

从表面看来，似乎一旦这项制度建立起来了，就无须再寻求进一步的发展了。但这种观点是错误的。目前有关某企业存在两个空缺职位的信息，并不保证人们在得知这一信息后前来寻求工作时此空缺职位仍然存在。因此，有可能进一步降低阻碍转移的无知的程度，条件是，在发布有关不同企业或企业不同部门空缺职位信息的中心地区，设立能为这些企业或企业的这些部门确定雇用到相关劳工的中心机构。实现这一点以后，劳工不仅只得到在某处有空缺职位的信息，而且当他到达那里以后这个工作仍然虚位以待。实际环境不同，形成这种联合机构的可能性也会不同。属于同一家公司的不同的企业——在此范围内，这是一个支持托拉斯的理由——如果它们的位置固定，而且在实质上相互联系十分密切的话，则它们实现这种联合的障碍最少。因此，伦敦和印度造船厂的联合在多年前就形成了。^① 当不同的企业相距很远并且经常变动时，即使它们隶属于同一家公司，也会在某种程度上遭遇到更大的阻碍，伦敦的建筑业就是如此。毋庸置疑，就是在这种情况下，有时也实现了联合。一位证人在向就业问题委员会提供证词时谈到建筑业：“在事关某位雇主的案例中，该雇主说他并没有按照实际中通常的做法，将雇用工人的责任交给工头，而是由自己来承担，以达到长期留用工人，并使其能够从一个职位转移到另一个职位的目的，而工头却做不到这一点，因为工头没有能力安排工人到别的工头所负责的地方去工作。虽然人们知道实际上为什么采用了其他方法，但是起码从表面上看，这位雇主所采用的方法是很有推广价值的。”^② 然而，一般说来，伦敦建筑业的工人是由雇用工人的企业的不同的工头独立雇用的。如果各家企业不是属于同一公司或个人，而是

① 关于 1926 年大罢工之后道克造船厂引用新政策的讨论，参看《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 347 页。威廉·贝弗里奇爵士对此概括如下：“从前该公司的 6 个部门在雇用员工方面是相互独立的；每个部门均由作为核心的具有正规编制的正式员工以及大量的临时员工所组成；雇员的的工作是由非正规编制的临时员工所完成的。现在道克的整体制度是，公司作为雇用员工的单位将招聘工作纳入公司的工作范围；由中心办公室直接指挥不同部门的员工完成公司雇员的的工作，对这些员工实行统一管理，按周付薪。”（贝弗里奇：《经济学期刊》，1927 年，第 347 页）。

② 《关于就业不足问题的委员会的报告》，艾维斯的证词，1924 年，第 24 页。

属于多个公司或个人的话，联合的障碍将进一步增多。这时，为了能够实现联合，可以由相关公司自行建立，也可以由外部团体建立专门用来招聘工人的实体机构，并且在建成以后，一定要为这一目的提供服务。当然，为此需要克服很多困难。

很显然，在困难得到克服的前提下，作为招聘代理机构的职业介绍所为某一地区的空缺职位补足的比例越大，则无知被降低的程度以及流动性增大的程度将越高。在自愿参与的情况下，这一比例越大，介绍所对雇主就越具吸引力。经验似乎表明，如果职业介绍所能够赢得大量的客户，它们就应当是公共的——不是以可能欺诈客户的私人投机的形式来经营，而是由雇主与雇员的代表联合经营；它们应该对罢工或者关门停工不予理会，而只允许各方在职业介绍所张贴一份公告，说明在某个企业出现了停止生产的现象；它们应该从根本上避免具有慈善性质——如果具有这种性质，会使优秀的工人由于感觉自尊心受到伤害而离去，并且会使雇主不再情愿利用职业介绍所；它们应该从市政或国家当局那里获得良好的声誉，并且如果可行的话，应该进一步成为政府部门招募工作人员的专门机构来加大宣传的力度。关于是否应该向借助于职业介绍所的劳工收取费用这一问题，是值得讨论的。1905年法国的法律规定，即使是私人介绍所也不能向劳工收取费用。但是南非的德兰士瓦省济贫委员会认为，“收费是迄今为止将那些并非真正想找工作的人排除在外的最有效的方法”，^①如果能够排除这些人，对于雇主来说，介绍所无疑会具有更大的吸引力。除此之外，如果一个国家决定这样做的话，可以采取某些法律劝告措施来增加由介绍所补足的空缺职位的比例。要想使所有失业的劳工都在介绍所登记并使之成为一项义务，必须采用以下措施，因为采用这种措施，会进一步激励雇主利用这些招聘机构。对此，济贫法案委员会的观点如下：“我们认为，正如下面所建议的那样，如果国家向每一位失业的工会成员提供失业救济金的话，那么国家不妨提出如下条件，即当工会会员失业时，除了将其姓名登记于工会的求职登记簿（如果

^① 《德兰士瓦省济贫委员会的报告》，第 55 页。

工会有这种要求的话)之外,还必须亲自将其姓名注册到当地的职业介绍所。如果国家支持并且激励工会组织,那么工会支持国家以及国家所需要的职业介绍所似乎也是顺理成章的。”^①在 1884 年的法案所引入的广泛可行的失业保险制度下,刚才的建议实际上已经实施了。因为失业后,投保人必须将保险书递交给相关的职业介绍所。有时还会出现另外一种争论,即是否应该进一步要求雇主在需要工人的时候必须通知介绍所。在德国,根据 1884 年的法案,联邦部长要求雇主将有关职位空缺的报告交给合格的职业介绍所,以便为接受强制疾病险的工人提供服务。^②然而很明显,如果雇主坚决反对这样做的话,则很难达到这一要求。^③为此有必要采取一项更为严厉的措施,即雇主和雇员之间绝不能不通过介绍所就签订劳动合同。在英国商船船队海员的招聘过程中已经执行了这种政策。威廉·贝弗里奇爵士曾经提出对短期雇用普遍采用这项政策的建议。“工厂法规中的新条款,例如,规定除非工人来自于合格的职业介绍所,否则雇用的时间不得短于一周或一个月,将成为这项已被广泛接受的原则的合法且不得回避的扩充,该项原则是国家应该而且必须禁止采用的有害于公民身心健康的雇佣条件”。^④1881 年英国的《国民保险法案》,虽然尚未达到这种高度,但是对于那些通过职业介绍所雇用工人的雇主提供了一项优惠待遇,即在要求必须对雇员的疾病和失业投保时,实际上对这些雇主收取的保费略有降低。^⑤1881 年 1 月的《俄罗斯法案》规定,除了一定的特殊情况以外,所有的工人必须通过劳工委员会的地方支部来雇用。^⑥

尽管所有这些促进广泛利用介绍所的措施——如果主流观点反对,当然可以不采用这些措施——在其他条件一定的情况下,均能降低对劳工的需求无知的程度,进而减少失业并增加国民收入。其他机构能够使空缺职位与失业工人加以联系的机会越少,则介绍所能够实

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》,少数派的报告,第 104 页。

② 《国际劳工局关于失业补偿的报告》,1884 年,第 40 页。

③ 参看《关于职业介绍所工作的委员会的报告》,1884 年,第 104 页。

④ 贝弗里奇:《当代评论》,1885 年 1 月,第 104 页。

⑤ 参看《国民保险法案》,第 22 节,第 1 款。

⑥ 《劳工期刊》,1881 年 1 月,第 104 页。

现这一点的可能性就越大。因此，在战前的德国，工会组织还不十分发达，职业介绍所在为技术工人寻找工作与为非技术工人寻找工作两个方面都很有效；在英国，职业介绍所的成就主要反映在为后一阶层在周边地区寻找工作的所有活动中，这一阶层并没有强大的工会组织。^①

^① 参看施洛斯：《经济期刊》，1936年，第78页；另参看施洛斯：《经济期刊》，1937年，第100页，以及《关于职业介绍所工作的委员会的报告》，1937年，第100页。

第 八章 失业与短时间工作制

前面两章所进行的一般性分析，对初看上去似乎很遥远的问题有着十分重要的意义。这一问题将决定雇主在萧条时期所采取的主要措施对国民收入所产生的影响。由于对产品的需求减少，雇主会发现仍然按照原先的规模进行生产将遭受损失，一般来说，他可以通过以下三种方法中的任何一种来减少产量：（员）全天开工，但是解雇部分员工；（圆）全天开工，同时保持员工数量不变，但是实行轮班制，使任何时间段内只有部分员工（如 圆猿）在工作；（猿）缩短工作时间，同时保持全体员工一起工作。

在短时间工作制和其他两种方法之间进行选择，主要受到技术方面的相关影响。如果被削减掉的时间段是最昂贵的时间段的话，如需要额外的照明或保暖费用的时间段，则短时间工作制是最便利的。但是，如果结束短时间工作制会产生巨额的复工费用时，如重新点燃已经冷却的锅炉，则其他两种方法中的任一种都是更为便利的。

在解雇部分员工和另外两种方法之间进行选择，主要取决于雇主对现有雇员保持留置权的意义。如果员工工作的技术性很强或专业化程度很高，则对雇主来说保持留置权就很重要。^① 拥有特殊才能的劳工对于已经雇用了他们一段时间的公司来说总是具有特殊的价值。首先，部分地是因为不同的企业所使用的具体工作方法不同，已经适应了某些特殊企业的工人会比其他同类型的工人具有更大的使用价值，尤其是当他所做的工作综合性很强时更是如此。其次，部分地是因为

^① 因此，我们可以认为，一般来说，技术工人的流动性比非技术工人要低。美国的情况也是如此，为此请参看施里克特的《劳工的流动》，第 缘苑- 远源页、第 缘页。

技术性工人往往使用昂贵的原材料、操作精密的仪器和设备，而雇主总是宁肯将这些托付给已经获得他的信任的有素质的工人。最后，在生产某些专利产品的公司中，工人工作了一段时间后，往往被认为掌握了有关该公司产品的一定的秘密，因此公司不希望它的员工到竞争对手的公司去工作。^① 因此，“在金匠和珠宝商中间，店主总是对长期雇用的员工分配工作，因为这一行拥有太多的秘密和特殊的样式，往往需要通过短时间的加班来调整生产”。^② 同样，雇主也很希望能够保持对发动机操作人员、家政服务人员以及特殊的农业劳工的留置权。^③ 即使对于所需要完成的工作来说，曾经受过雇用的工人并不比不曾受过雇用的工人更有价值，确信或者希望情况将会好转的雇主在经济不景气时也会与更多的工人保持联系，当然现在还不需要这些工人，但是这样做可以确保在日后需要的时候有足够的工人可以雇用。对于季节波动性比较显著的行业，这种考虑对雇主的影响更大，因为，在这些行业中，往往需要在短期内再次招聘全部员工。人们认为，煤炭行业和农业实行短时间工作制就与这类季节波动性有关。此外，如果让雇主自行选择，即使他们倾向于解雇部分员工的方法，工会也不会表示赞同，因为这将使工会承受巨大的失业救济负担，所以工会更倾向于其他的两种方法。

雇主在解雇部分员工和其他两种方法之间进行选择，受到另一个重要因素的影响，即工资按效率进行调整的精确程度。与较好的工人相比，如果付给较差的工人的工资相对于其工作效率来说偏高的话，就会强烈地促使雇主在萧条时期解雇那些对他们来说最没有价值的员工。因此，与实行计件工资的行业相比，采用解雇员工的方法在实行计时工资的行业更为流行是很正常的。卢埃林·史密斯（L. E. Smith，即《资本与劳工》作者）爵士在讨论英国为应对需求不足所采用的主要措施时曾经写道：“从更为宽泛的角度看待这个问题，我们可以将其划分为两项主要措施：其一是对被雇用的全部或大部分劳工均实行短期雇佣制或短时间工作制的方法。采矿业便是一个很好的例子，该行业

① 参看费伊：《行业合作制》，第 290 页。

② 韦伯：《季节性行业》，第 194 页。

③ 引文同②，第 194 页。

中的大部分企业在经济萧条时期并没有进行大量裁员，而是让这些矿工每周只工作很少几天。鞋靴业（这里仅包括实行普通计件工资制的企业，而不包括使用机器进行生产的大企业）是另一个例子，在萧条时期该行业也没有造成很多工人处于完全失业的状态，而是让大量的工人完成少量的工作。其二是其他某些行业所采用的、并非缩短工作时间而是解雇一定比例的员工的方法，这些工人便成为边缘失业者。发生这种情况的行业包括建筑业、工程业与造船业等。我们不是说在这些行业中没有缩短工作时间的情况，或者在经济繁荣时期没有加班加点的情况，而是说其应对变化的主要方法是裁员或增员。”^① 对这里所提到的行业进行研究之后，卢埃林·史密斯认为，采取短时间工作制这一方法的行业，以实行计件工资制的行业为主，而采取解雇员工这一方法的行业，则以实行计时工资制的行业为主。诚然，初看起来人们可能会认为工程业违背了这种原则。然而，虽然该行业实行了大量的计件生产，但是到目前为止它仍然是以计时工资制为主的行业，因此，并不算是例外。^② 以相同的方式很容易看到，战前的德国工会力量相对较弱，并且部分地由于这个原因，在实行计时工资制的行业中，严格的标准工资率的执行与英国相比效率极低，因此在经济萧条时期往往普遍采用短时间工作制，而不是采用解雇员工的方法。“德国的一些政府机构宣称，某些行业采用短时间工作制，造成年收入减少了 15% 或 20%。不过，虽然英国的一些行业也采用短时间工作制，如采矿业和棉纺业，但是它们因此而蒙受的损失远远小于德意志帝国。”^③ 我们并不想过度地强调这些事实。然而，它们似乎印证了本节开始时所阐述的一般趋势。

在采用轮班制和其他两种方法之间进行选择，主要的问题是，轮班制的安排相当麻烦，并且涉及到大量的组织管理和工人合作方面的问题。这一方法流行于“泰晤士河畔的农产品搬运工当中，使他们在萨里船厂的工作很有规律”；^④ 在英格兰北部的钢铁工人中间也

① 《关于就业不足问题的委员会的报告》，报告三中的证词，见附录四。

② 同①，报告三中的证词，见附录四及以后部分。

③ 《关于德国城镇生活费用的报告》，《白皮书 来源》，第 10 页。

④ 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 10 页脚注。

在一定程度上开始实行这一方法；^① 1931年在棉纺行业中，实行短时间工作制的同时开始尝试这一方法。此外，在与裁缝工会谈判之后，裁缝业主协会宣布：“我们已经充分认识到了在淡季（以一定的解释为条件）应该公平分配工作，而且我们将督促我们全国的会员贯彻执行这个原则。”^② 但是，一般来看，这种方法的不便性使其无法被更为广泛地采用。

更一般性的结果是，对于大多数行业来说，应对萧条所采用的方法是短时间工作制和裁员两种方法中的一种，或是两种并用。西德尼·查普曼（*芝加哥论坛报*）爵士提供了一些有趣的数据，可以说明实行相同工资制度（即计件工资制）的不同的纺织行业，分别采用这两种方法的不同程度。在1931年1月到1932年1月之间，对棉纺业几家企业调查的结果是，产量总体缩减15%，其中的10%是通过裁员，而5%是通过短时间工作制得以实现的；在丝绸业，产量缩减10%，其中的5%是通过裁员而5%是通过短时间工作制得以实现的。^③ 众所周知，主要采用短时间工作制的采矿业，在萧条时期会减少每周轮班的次数；建筑业、造船业以及工程业则主要采用裁员的方法。^④ 1931年提交给意大利国会的一份议案提出：“（对于任何康采恩来说）在不得不进行裁员的事件中，解雇员工之前，必须在将工资成比例减少的同时，将工作时间减少到每周40小时这一底线。”^⑤

① 《关于集体协议的报告》，1931年，第15页。

② 参看查普曼：《兰开夏郡的失业问题》，第15页。当一家企业同时雇用工厂作业工人和家庭作业工人时，在萧条时期，它当然会选择解雇家庭作业工人，而不是等量地同时解雇两类工人，因为这样做可以使机器保持正常运转。还应予以指出的是，雇主所拥有的以这种方式对待家庭作业工人的权利，间接地阻止了他们以工厂生产完全替代家庭生产的做法，因为这使他们在周期性的繁荣时期，无须将生产规模调整到大于正常时期所需要规模的水平（参看威塞利茨克：《家庭作业工人》，第15页）。

③ 当然，这并不意味着在这些行业不存在短时间工作制；相反，虽然当产量缩减到正常需求水平以下时采用裁员这一方法，但是实际上，当产量下降不过仍处在正常需求水平以上时，还是经常采用短时间工作制的。因此，在工程业，以前采用短时间工作制的企业非常少，但是往往在工人正常的工作时间以外安排15%的加班（《白皮书》，第15页），这样，相对于加班来说，正常的工作时间当然就成为较短的工作时间了。所有这些意味着，“这些行业为应对需求的变化而进行调整的主要方法就是裁员或者增员”（卢埃林·史密斯：《关于就业不足问题的委员会的报告》，报告三中的证词，1931年）。

④ 《外国媒体的经济评论》，1931年10月10日，第15页。

异。从国民收入的角度讲，初步看来似乎解雇或者裁员的方法比短期工作制更加有害，不仅因为对失业的恐惧会使工人有意拖延完成工作的时间，而且因为遭受长期或短期失业会使工人的身心蒙上阴影。很明显，与短时间工作制相比，这种方法会造成失业工人的个人收入更大的损失，这不但使失业的工人本身，而且使其妻子、儿女均遭受到食物、衣物及燃料严重不足的威胁。如果问题进一步恶化的话，则这些不足很容易导致身体状况永久性的伤害。不仅如此，这也可能迫使失业工人为了满足生存的需要，最终走上道德败坏的不归之路。尤其是它会导致人们对于《济贫法案》的过度依赖，因为，众所周知，英国的贫困曲线以大约滞后一年的方式追随着失业曲线。^①然而，根据某些人的观点，求助于《济贫法案》或者流浪是人们即将走向堕落的标志。在保持奋斗及自立精神的贫困与接受救助的贫困之间，存在着一条明显的界线。“通常，接受救助的人并非不快乐。他们不会感到羞愧，不希望变得自立，也并不痛苦，没有不满。他们已经越过了区分两种贫困的界线”。^②并且，“进入救助站或者开始流浪的人，将其家人留给《济贫法案》去照顾，他们的身体每况愈下，也不再受人尊重。并且，一旦如此，他们几乎不会重新回到生产领域”。^③卢埃林·史密斯爵士对此总结如下：“我认为，这是根据历史事实以及现实经验得出的明确的结论，即当风险超出某些重要的而且可计量的限度时，简言之，就是当风险转化成所谓的赌徒的风险时，这些风险就不再是振聋发聩的兴奋剂，而是会带来非常严重的不良后果。”^④勒鲁瓦·博留同样坚持认为：“一般来说，某些情况除外，今天造成社会犯罪的原因不是收入的水平低，而是就业的不稳定。”^⑤也不仅仅是因为有不安全感才造成伤害。除非通过在自己的或租用的土地上进行劳

① 这一时间段可能部分地来自于储蓄、家庭财产典卖以及子女们的收入等等所造成的滞后；部分地来自于以下事实，即阻止外来贫民的流入并不能带来本国贫民的减少，除非流入量降到由于死亡或其他原因所造成的流出量以下才行（参看贝弗里奇：《失业》，第 猿 页）。

② 亨特：《贫困》，第 猿 页。

③ 贝弗里奇：《失业》，第 猿 页。

④ 《经济期刊》，第 5 卷，第 5 页。

⑤ 勒鲁瓦·博留：《失业》，第 5 页。

动降低人们的闲散程度^①，否则仅仅闲散这一事实，无须包括常常与其相伴的贫困，就可能对经济以及与其密切相关的总体效率造成非常恶劣的影响——这种影响随着闲散人员数量的增多而急剧增大。关于济贫法案的皇家委员会的委员曾经证实：“在完成一项工作的过程中，被闲置的工人十之八九会光顾附近的酒馆。在紧张工作和完全闲置两者之间的频繁变化，自然而然地摧残着人们的身心健康，最终导致人们不再胜任工作，即便有了工作机会也于事无补。”^② 根据 1865 年意大利国会的报告，一位大老板曾经说过：“我有 1/3 的技术工人现在处于失业状态。长期的闲散生活，使他们都颓废了，其中一些人颓废得尤为显著，这些人工作的熟练程度降低，能力下降。所有像我这样与大量劳工打交道的人的一般经验是，没有什么比长期闲散对劳工的能力所造成的恶劣影响更为严重的了。”^③ 德兰士瓦省的济贫委员会报道说：“失业是造成永久性的、令人绝望的贫困的最主要的原因。无论一位工人的技术有多高，长期失业也会使他堕落。他的双手不再灵巧，并养成懒散的习惯。这种趋势使失业者沦落到没有能力再被雇用的水平。”^④ 有证据表明，劳工一旦成为临时工，便很难迅速恢复到正常的状态。^⑤ 美国近期的一项调查结果同样可供参考：“如果被强制地闲散一段时期是恢复和休息的大好机会的话，则失去工作便有了值得肯定的一面。但是，强制性的闲散并没有带来恢复和休息。寻找工作比工作本身更加令人疲惫。一位正在一家慈善机构前等候代理人的求职者，讲述了他寻找工作的经历。他早晨五点钟起床，步行到据说可能找到工作的三四英里远的地方。他一大早就出发，以便比别人抢

① 在比利时，劳工可以购买廉价车票，这使许多劳工在有农场的村庄中定居，以便在失去正常的工作后可以转而在农场中劳作（参看朗特里：《失业》，第 106 页）。

② 转引自：《少数派的报告》，第 15 页。不过，毋庸置疑的是，英国饮料的消费总量在就业水平高的时期比较大，因为，一般来说，就业水平高，人们的支出能力就强。参看韦伯：《英国酒类消费》（统计期刊，1884 年 1 月）；以及卡特：《酿酒业的管制》，第 104-105 页。当然并不能由此得出结论说，与就业期间相比，人们在失业期间的实际饮酒量一定会小些。

③ 奥尔登：《失业，全国性的问题》，第 1 页。

④ 《德兰士瓦省济贫委员会的报告》，第 10 页。

⑤ 提交给 1884 年的非技术工人委员会的某些证据表明，由于工人拒绝正规化，致使将临时码头工人转为正式员工的计划破产（《报告》，第 10 页）。

先一步到达，并且他是步行，因为他付不起车费。第一个地方令他失望后，他就要步行到几英里以外的另一个地方，结果仍然是失望……他在讲述这个故事的时候，面对着一件残酷的事实，即失去工作不仅仅意味着金钱的损失，而且意味着无法用金钱来衡量的生命的枯竭。”^① 不仅如此，萧条时期所遭受的损失并不能由繁荣时期的收获予以补偿。诚然，繁荣时期工人经常进行长时间的加班，但是其后果不仅无法对萧条时期的损失给予任何补偿，反而会造成更为严重的不良影响。

从这一点来看，我们前两章所作的分析是与此相关的。通过上述分析似乎可以得出的结论是，对于国民收入来说，应对萧条的短时间工作制总是优于裁员这种措施，但是不要毫无保留地接受这一结论。另一方面我们还有很重要的一点需要加以考虑。在刚才所提到的分析当中，对转移费用进行讨论时曾经潜在假设，即通过转移得到的利益完全是由经济状况所决定的，无须对其进行专门的研究。然而，实际上这一假设并不完全成立。如果某工厂（或者某行业）雇用了 N 名工人，在现有的工资率水平上——我们假定这一水平保持不变——因产品需求的减少需要削减原有产量的 α 比例，那么为了实现这一点，工厂既可以缩短所有工人 N 的正常的工作时间，也可以裁掉一位工人。很明显，按照本编第 14 章所提到的方法将转移费用转化成每天的支付额，如果比每天的工资支付额低，则此人向其他地方转移将对国民收入有利。如果采用裁员的方法，那么当上述条件满足时，假定这个被解雇的工人充分了解情况，他就会转移到其他的地方去。但是，如果采用短时间工作制（或轮班制），则没有任何工人会转移，除非按照上述方法转化后的转移费用小于日工资的 α 比例。因此，从这一方面看，与裁员相比，短时间工作制更不利于国民收入。当转移费用很庞大（例如所涉及的是技术型行业之间的转移），或者预期需求紧缩只会持续相当短的时间时，两种方法均不会促使转移的发生，也就不存在反对短时间工作制所具有的直接的和立刻即可获得的利益的理由。但是，在裁员会造成转移，而短时间工作制不会造成转移的情

^① 《美国劳动局期刊》，第 28 期，第 282-283 页。

况下，国民收入将遭受损失。如果某家企业自己面临需求不足，而同行业中的其他企业面临需求旺盛，与所有企业均面临需求不足相比，该企业更可能采用短时间工作制，因为阻碍企业之间转移的费用低于阻碍行业之间转移的费用。上述对于短时间工作制的异议值得重视，但是当然不具有决定性的意义。值得关注的是思路完全相同的一项异议，体现于反对棉纺业战时政策的意见之中，该项政策规定向将工作分配给所有劳工、使其生产时间超过与机器运转时间成正常比率的雇主征收特别税款，以向失业者支付失业救济。^①在一定程度上，它也被用来反对所有的失业保险方案，因为如果工人转移到可能获得工作的新行业中，那这些计划都将减少工人的收入。^②毋庸赘述，这一异议也不具有决定性的意义。转移造成的差别一般会很小，而另一方面，如果没有任何规定反对转移，那很多人都有可能从失业所造成的巨大伤害中得到救助。不过，存在异议这一事实不应被忽视。在英国 1914 年 ~ 1918 年的特殊环境中，如我们所见，战争期间人员的大量流入使得工程业和造船业的人数过多，^③当基于一般利益需要大批劳工流出这些行业时，它便具有非常重要的意义了。

在进行上述分析的过程中，关注的只是应该如何对待在当今生产中发挥主要作用的体力工人们的方法。然而，无法回避的情况是，这些方法均不适用于领取薪金的商界和其他行业中的高层人员。这些人被长期雇用，获得薪酬，没有人会不时地审查他们应该完成的工作情况。在案件较少的时期，法官是不会被解雇并领取失业救济款的。同样的情况也适用于国家公务员、大学教授、军人和海员，无论是官

① 要了解战时棉纺业管制委员会的工作，参看亨德森：《棉纺业管制委员会》。1915 年 1 月，废除了始建于 1867 年的轮班制，并决定今后将特别征收的税款，仅用于支付给被确切地、长久地解雇的失业者的救济款。1915 年 1 月的《黄麻管制法》制定了一项计划，对黄麻的消费量减少 1915 年所导致的某些机器停产而遭解雇的工人给予补偿。但此项补偿只提供给无法找到其他工作的劳工，并且对那些没有任何正当理由而拒绝合适的工作的劳工将不再提供进一步的补偿（参看《劳工期刊》，1915 年，第 156 页）。几乎在同时，德国对因煤炭短缺而遭受失业的工人也制定了一项与此相同的计划（《劳工期刊》，1915 年，第 156 页）。

② 根据 1914 年的《英国保险法案》，可以要求投保人在适当的条件下，除原有的工作之外再接受一份工作，不过，从本质上讲，只有到最后一步才有可能这样做。

③ 参看鲍利博士等：《失业的第三个冬天》，第 104-105 页。

是兵，以及私人或者联合股份企业的主要职员。有人会问，为什么不能以这种方式对待体力工人们？为什么他们一旦被雇用后不能依据他们所展示出来的工作能力和条件被永久性地予以对待，不管在任何时期，分派给他们的工作是多、是少，还是没有，均使他们领取全部的薪酬？必须立即认识到的是，在对劳工需求完全稳定的公司里，采用永久性薪金的方法并不会使国民收入受到影响。如果工资水平得到正确的调整，那么工人将能够在领取全部工资的条件下被长期雇用。然而，在对劳工需求变动频繁的公司里，情况就大不相同了。由于工人在不工作时仍然能够得到工资这一事实，会降低工资的平均水平，以使一般工人的年收入保持在以前的水平上。劳动将成为一种固定费用，就像对资本设备的利息支付和对高级职员的薪金支付都属于固定费用一样，但是雇主在繁荣与萧条时期支付的总额，与当前支付的总额完全相同。因此，从表面上看，这种设想的方案与现在讨论的方案似乎仅在会计簿记方面，而不是在本质方面有所不同。然而，问题实际上并非如此。就像在萧条时期虽采用短时间工作制但却更具有强制性，该方案会终止劳工从暂时或永久萧条的公司向需要劳工的公司转移。对于无论公司发生什么情况都必须留下的高级职员来说，这不是太大的问题。把他永远束缚在他所呆的地方不会造成什么损害。但是对于普通的体力工人们来说，这就是很大的问题了。因此，虽然此项方案可以应用于公司所雇用的一定比例的普通工人，不会损害国民收入，但是却不能应用于所有的工人，并且，应用于哪些工人，不应用于哪些工人，操作上的难度很大。还需要对于最近提出的一项修正方案多说几句。该方案是，体力工人们也应该变成领取薪金的雇员，不是属于某个公司，而是属于他所在的整个行业。劳工一旦在某个行业登记后，就会被专门的机构派往该行业中需要劳工的任何一家公司提供劳动服务，并从该机构领取全部工资。这一修正方案——实际系为由行业提供相当于全部工资水平的失业保险制度——将不会干预同行业中公司之间的转移。但是，对于行业之间的转移来说，它所造成的障碍并不会比修正以前的少些。并且，在确定某人可以在某个行业而不能同时也在其他行业注册时，会产生许多技术层面上的困难。然而，我们在这里无法对这一问题进行详细的讨论。

第 15 章 对提高工资率进行干预的可行性

本章编后面几章的目的是研究，应否并且在何种情况下能够通过干预来提高国民收入的大小，这里的干预意指将某行业全部的或部分的工资率提高到“自然工资率”水平之上。所谓的自然工资率，系为未受与工人或雇主无直接关系的个人或团体的干预所形成的工资率。垄断行为，无论产生于雇主还是雇员，都是包含在“事务的自然演化过程”之中的，我们必须考虑的干预仅包括来自于消费者的干预，以及来自于作为管理者而不是消费者的政府部门的干预。

消费者的干预包括，试图通过同意购买给予劳工公平待遇的雇主的产品，来迫使雇主为工人提供更好的工作条件。对于不同行业来说，这一方法应用的范围变动很大。例如，消费者能够观察到零售商店店员工作时间的长短，却观察不到工厂或家庭工人工作时间的长短，故在前一种情况下更容易应用这一方法。它往往由于消费者知识的不完善而受到限制，也由于许多物品在到达最终向消费者销售的商家之前必然经过许多环节而受到限制。尽管如此，私人组织仍然通过名单和工会标签等措施而采用了这一方法。^① 可以提供大量订单的政府部门采用这一方法，效果也十分显著。1925 年英国下议院的公平工资决议案敦促政府部门采用这一方法，要求在政府的合同中规定“对雇员支付的工资不得低于当前（在本地区）通行的工资率”。伦敦郡议会提出了一份工资表，要求所有参与投标的企业必须同意按照此表向工人支付工资。不仅如此，一些地方政府还坚持，如果企业不支付

^① 1925 年澳大利亚的《商标法案》规定，所有待售商品均应配以标签，用来说明制造商是否完全雇用的是属于工会的劳工，但该《法案》被最高法院裁定为违背宪法，理由是联邦有关商标的立法资格并不包括对不以制造商的利益为目的而设计的商标立法（《经济学家》，1925 年 9 月 12 日，第 281 页）。

“公平”工资，则不与其签订任何合同，不仅包括城镇合同，还包括所有工作的合同。于是，“贝尔法斯特和曼彻斯特拥有的长期订单，想要投标或开始着手完成订单的签约人必须向所有工人支付由雇主和雇员双方的组织共同达成的工资率，遵守工作时间方面的规定，并不得禁止工人加入工会；同时，在布拉德福德，签约人必须保证，在其投标的三个月以前，他已经向工人支付由雇主组织和工会双方达成的工资。”^① 政府作为管理者而不是消费者，它们运用权力进行干预，人们已经熟知澳大拉西亚的政府在这方面的经验，这些对英国也产生了很重要的影响。确定不同的干预方式对国民收入所产生的影响是一个很复杂的问题，必须分阶段地进行研究。在本章我们首先提出一个初始的问题，即这种干预实际上是否可行，以及是否真的会对国民收入的大小产生影响。

这个问题的答案部分地取决于一个深层次的问题，即雇主和雇员是否能够规避干预者的建议和命令而不被发现。由于下列事实，使得发现这种回避行为的难度很大，即雇主对雇员所设定的关于他们服务的合同是复杂的，它不仅包括货币工资，还包括外部的或内部的条件，如工作速度、对工人工作时的舒适程度所采取的措施以及某些采用实物工资的规定。如果雇主蓄意的话，就可以通过其中的一种或几种措施，调整货币工资的综合表现。^② 然而，并非只有这种情况造成对于干预的规避。如果一个穷人宁愿接受低工资而不是选择失业的话，则在他和雇主之间便可能出现共谋，就像在维多利亚的中国工厂中那样，实际支付的工资比名义上的工资要低许多。当劳工没有组织时——如果他们非常穷，或者工作地点远离家乡，则他们没有组织的可能性更大^③——即使是很强硬的政府，更不用说消费者协会了，在

① 《关于公平工资率的委员会的报告》，第 5 页。除非要求签约人不仅仅是对个别合约中所指的工作，而是对其雇员全部的工作支付标准化的工资，否则没有道德的签约人就能够设法进行规避，他们会对合约中所规定的时间段内的那部分工作支付全额工资，而对其他时间段内的工作支付特别低的工资。

② 关于这一点，值得关注的是，加利福尼亚、俄勒冈州、华盛顿以及威斯康星州的工资委员会被授权不仅可以干预工资率，而且可以干预工作时间的长短以及他们辖区内妇女的工作条件（《世界劳工法案》，1913 年 4 月，第 10 页）。

③ 劳埃德先生写道：“设菲尔德和佐林根的磨工比刀具工匠更容易组织起来的主要原因是，他们在工作以更高的程度相互聚集在一起。”（《经济期刊》，1915 年，第 10 页）。

实现其意愿的过程中也会遇到巨大的困难。这一事实可以由我们自己关于卫生、安全以及妇女儿童工作时间的法律方面的经验予以说明。我们经常发现，要使行业中较小的、不起眼的单位接收监控是很困难的——对于工作时间的监控尤为如此——因为，相对于“家庭作坊”或独立的劳动者来说，家庭工作与工厂工作很容易相互混淆。^① 现在，不论在英国什么地方，如果雇主在自己家里进行生产，但却雇用外面的工人，就被认定为工厂，并需要遵守《工厂法》的基本规定；若雇主在自己家里生产，但只雇用自己的家庭成员，则被认定为“家庭作坊”，其卫生设施，以及年轻人和儿童的工作时间的长短，尽管相对于一般的工厂来说其重要性略低，但同样受到管制。不过，当家庭工人们独自在家里为外面的企业工作时，则这些方面均不受管制。即使在工厂或家庭作坊里，也让人怀疑现有的检查人员能否保证令人满意地实施这些干预。^② 自始至终，检查人员的工作量都是非常大的，以至于英国检查人员的数量总是不足。然而，如果我们刚才所讨论的管制是如此困难的话，则对工资的管制将会更难。正如我们可以见到的那样，与卫生设施或时间长短等问题不同，检查人员很难确切掌握工资率的情况。^③ 因此，雇主违反规定是难以被发现的，除非工人采取断然的行动，不过，当工人没有组织时，单个工人会由于害怕厄运临头而不采取任何行动。英国《商务部法案》的实施正是被这种困难，尤其是关于家庭工人们方面的困难所阻碍的。^④ 然而，在成立了有效的劳工组织的地方，这个困难就迎刃而解了。因为工人中间产生了团结的意识，他们将不再由于担心失业而接受低于工会工资率的工资水平，他们将向工会提起申诉，并且，即使个别工人没有这样做，工会

① 有时人们认为，如果规定家庭作坊中摊派工作的人，甚至地主以及雇主，必须对自己违反法律的行为承担法律责任的话，则更易于执行该项法律（参看韦伯：《对关于劳工问题的皇家委员提供的的证词》）。在曼彻斯特，有时将责任归咎于摊派工作的人。

② 参看新西兰及维多利亚在实施限制店员工作时间的法律的过程中遭遇的困难。在新南威尔士，存在一项管制商店工作时长通用法律，而不管这些商店是否雇用了员工，从而使这一困难得到了部分的避免（参看艾维斯：《关于商店雇员的工作时长的报告》，第 100 页）。

③ 麦克唐纳夫人：《经济期刊》，1905 年，第 100 页。

④ 参看维斯列斯基：《家庭工人们》，第 27 章。

领导也会担当起眼光敏锐的义务检查员的角色。因此，令人欣慰的是，政府为了提高萧条行业（如链条制造业）的工资率所采取的行动极大地促进了工人组织的向前发展。“在这种情况下（与商务部的成立相互配合），出现了一种令人欣慰的现象，即在受到影响的行业中，妇女们热心地加入工会组织，使得某些工会组织增加了大量的成员。一项经常被人提及的反对工资管制的理由是，工资管制对于没有劳工组织的行业来说是无效的，但是恰恰是这些行业最需要进行工资管制。而事实似乎是，工资管制的实施可以让这些穷苦的工人产生一种意识，知道社会公众是支持他们的，从而鼓励他们发展自己的组织”。^①当然，与此同时，给工人更多的钱，使他们更便于缴纳工会会费。这些分析似乎表明，虽然干预有时会被未能察觉的规避所阻挠，但是在一般的情况下它是不会被阻挠的。

然而，这一宽泛的结论并未完全公允地说明建立真正严密的管制制度可能遇到的困难。如果管制机构能够自行建立并且强制推行完整的计件工资率标准，当然对此就毋庸赘述了。但是这种管制方式仅在有限的范围内才适用，因为许多行业在机器装备、厂房设施、产品的质量（如缝制纽扣）等方面存在不同，造成了不同的计件工资率“适用于”不同企业的局面，而且商务部或者其他政府部门很难掌握应对这些差别所需要的知识。^②结果正如英国《商务部法案》授权的委员会所发现的那样，它们唯一能够做的就是规定一个所谓的最低日工资标准，然后要求雇主制定一份工资表，保证所采用的计件工资率能够使该行业的普通劳工得到与日工资标准相当的收入。考虑到计件工资比计时工资更能促进工人努力工作这一事实，1915年在《商务部法案》的授权下，商务部规定了一个更高的最低日工资标准作为计件工人的工资标准，该标准高于对本来按日工资制进行雇用的劳工所规定的最低日工资水平，并且商务部系统的大多数行业，采用计件工资制的企业均已采用了这一标准。^③ 尽管如此，问题仍未完全解决。

① 哈钦斯和哈里森：《工厂立法史》，第 402 页。关于商务部对缝纫业中的组织进行赞许的证据，参看托尼的《缝纫业的最低工资率》，第 284-285 页。

② 有关这些困难的说明，参看蒂利亚德的《工人与国家》，第 28 页。

③ 参看蒂利亚德：《工人与国家》，第 28 页。

除非做出某些更具体的规定，否则“普通”一词含义上的模糊不清一定会给规避行为带来机会。为了弥补这一漏洞，对于这个词必须给出明确的限定。商务部在确定纸盒制造业的工资率标准时，是通过以下规定来解决上述问题的，即要求所有的厂商保证其雇用的计件工人中的第 100 个工人的计件工资收入高于最低日工资标准。此时，在这 100 个工人中按能力排序从上面数的第 100 个工人便代表了最为“普通”的工人。但是，即使是这种量化的限定也不能完全消除规避行为。实际上雇主仍然有办法降低这项一般性标准，他们可以解雇最差的工人和雇用较好的工人取而代之，然后设定比保证原来所雇用的劳工的第 100 个的收入能够达到标准日工资所需要的计件工资率更低的计件工资率。为防止这种情况的发生，商务部在缝纫业为“普通”工人规定了一个最低的计时工资率，并表示，如果厂商第 100 个的雇员能够获得此项最低工资率，则必然证明此时所采用的计件工资率是适当的。但是，相对于某一特定的工资率水平，动作较慢的工人实际上被雇用的数量在减少，这一信息使上述结论蒙上了一层阴影。当该厂商未对劳工进行特别选择时，这 100 个人当中的第 100 个将被认定为动作最慢的工人。^① 商务部对于纸盒制造业的规定与之类似。^② 这种规定显然会引发细节方面的棘手问题，此时我们不得不提起某些形式的联合委员会，这也是我们最后所能求助的了。于是，（煤矿开采业）《最低工资法案》规定，由雇主与雇员的联合委员会判定，雇主希望将其认定为低于普通水平的任何劳工是否得到了正确对待这一问题。在这种情况下，即使规避行为不能完全消除，但无论如何也得到了有效的牵制。

尽管如此，如果认为未能发现明显的违法行为，就不会发生规避行为的话，那么这件事本身不会使对工资率自然进程的干预真正可行。因为很可能出现的情况是，即使发现上述违法行为，也没有制裁措施来消除规避行为。但是，事实上制裁措施是有的。甚至消费者协会可以拿起联合抵制这一武器，当其获得工会的支持时，也可以号召工会

① 参看托尼：《缝纫业的最低工资率》，第 104-105 页。

② 参看巴尔克利：《纸盒制造业的最低工资率》，第 104-105 页。

举行罢工进行斗争。政府部门可以采用更多的制裁措施。在这些措施中，最缓和的是借助公众舆论，就像加拿大《行业纠纷调查法案》中所做的那样。根据这种模式，马萨诸塞州在战前不久通过了一项法律，要求成立委员会，有权调查——通过工资局——任何厂商，如果人们有理由相信该厂商支付给女工的工资“不足以维持其正常的生活需要，以及不能保证其身体健康”的话，则在召开听证会之后，该委员会将提出相关工资率的建议，并“颁布一项裁定，附带一份尚未接受或拒绝接受该项裁定的雇主名单。该名单将至少刊登在四份报纸上，但是并不采取进一步的惩罚措施”。^① 轻视这种形式的制裁是一种错误。无疑，英国的低等级劳工的工资率，受到传统的或习惯的标准的影响，低于实际应有的水平。^② 战前女工的工资率通常接近 1914 年先令每周的水平，很可能在某些方面就是公众舆论制裁的产物。1929 年的英国《商务部法案》为了某些特定的目的，采用了一种略加严厉的制裁措施。该《法案》规定，在商务部强制执行决定之前，政府合同只能给予按照所要求的工资率进行支付的厂商。1934 年的澳大利亚《消费税法》提出一种更为严厉的制裁措施，之后该项措施被最高法院判定为违反宪法。^③ 对支付给工人的工资低于“公平合理”的工资率水平的本土厂商，强行征收歧视性消费税。一项本质上与此相同的政策已经在澳大利亚立法的某些方面得到贯彻。“1934 年的《奖金法案》、1935 年的《制造商奖励法案》以及 1934 年的《页岩油补贴法案》，都规定要对国内产业的发展给予扶持，但同时又规定，如果商品的生产并没有对生产这些商品的工人支付公平合理的工资的话，则拒绝给予奖励，或者减少奖励。”^④ 如果这些较轻的制裁不起作用，则必须采取缴纳罚款的制裁措施，这种制裁不仅在维多利亚和澳大利亚的其他殖民地的一些重要法案中以及英国商务部的法案中有所体现，还体现在

① 《世界劳工法案》，1914 年 1 月，第 166 页。

② 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第十七卷附录，第 166 页。

③ 在《澳大利亚的社会主义》一书第 166 页及以后部分中，圣·莱杰记录了最高法院的判决。

④ 《联邦手册》，第 166 页。参看布莱斯：《现代民主》，第二卷，第 166 页。

员年俄勒冈和华盛顿两个州通过的更近时期的法案中——仅适用于妇女和少数民族。^① 这些法案中的一部分还包括给予监禁的制裁措施。不仅如此，还有比罚款和监禁更加严厉的制裁措施。因为导致雇主反感并宁愿选择暂时停工来进行抵制的工资率与迫使所有雇主撤出该行业的工资率两者之间，总会存在着一定的差距。国家或其他公共机构可以通过两种不同的方式利用这一差距。第一，在某些情况较为特殊的行业，他们可以威胁雇主，除非按照他们所规定的工资率支付工资，否则将其驱逐出该行业。例如，像普通的铁路运输行业或城市交通行业，必须得到政府的特许权才能经营，为取得这种特许权而签订的合约可能会规定，经营者对政府关于工资率的决定如果有任何违背，将被剥夺该项特许权。^② 第二，在一般的行业，如果固执的雇主坚持以低于规定的工资率水平支付工资的话，政府将对举行罢工反对雇主的劳工发放补贴，或者甚至强行关闭工厂。这将使雇主除了服从和永远退出该行业以外，没有第三条路可走。这种方式并不会因为可能出现的过程中的混乱而变得难以实施。我们不能认为这不过是政府与固执的雇主之间无休止的冲突而一笑了之。因为我们坚信这种方式一定会取得成功，如果雇主体验到政府的决心的话，将很难再进行反抗。最起码的是，力量的一次展示就足以解决问题了：

强大的双臂发动机依门而立

随时准备发动致命一击

这种制裁措施是所有可行的措施中最为强硬的一种。^③ 当然，无论是这种制裁措施还是其他措施，并非在所有的情况下都是绝对的或有强制力的。批评家可以轻描淡写地说，当雇主非常顽固时，通过干预来提高工资率是不可能成功的。但是这一结论与实际情况不符。如果询问如何强迫人们在遭受损失的情况下继续在某一特定行业中经营的话，

① 参看《劳动期刊》，员年 员月，第 页。到 年底，美国有 个州已经通过了《最低工资率法案》，但是法院从那时起便判定其中的绝大部分都是违反宪法的。仅依靠公共舆论进行制裁的新法案在马萨诸塞州以及威斯康星州得以通过（参看劳工中介局，《最低工资率设定机制》，员年，第 页及其以后部分；以及委员会在 年对加拿大和美国的行业状况进行研究后作出的报告，第 页）。

② 参看米切尔：《组织起来的劳工》，第 页。

③ 参看庇古：《行业秩序的原理与方法》，第 页。

答案将是人们并不能接受这样的强迫。但是，正如在关于强制性仲裁一章中所指出的那样，证明一项法律在实现其目的的过程中有时会失败，与证明该项法律本身无效，是根本不同的两件事情。杀人犯与纵火犯犯了法并逃过惩罚，并不是不可能的。法官可以命令一个母亲将其子女交给其他某人监管，但是，如果她选择失踪，或者选择最后一条路即伤害子女或者自己的话，那么法官便无法强迫她服从判决。然而，没有人引用这些事实来证明我们的法律主体缺乏强有力的制裁措施。同样，也没有人会引用下列事实，即政府关于确定工资率的制裁措施尚不完善，来证明这些制裁措施并不存在。这些制裁措施是真实的并且是强有力的。借助于它们，使得旨在提高工资率所进行的干预实际可行。

第 12 章 雇用劳工的方法

在对提高工资率进行干预的成效进行考察之前，有必要对雇用劳工的方法进行初步的研究，因为干预的成效部分地依赖于这些方法。造成这种依赖的原因是，当任何地区或职业的工资提高时，会产生一种影响，根据不同的情况，它可能将新的劳工引进该地区或职业，或者与之相对应地，也可能将原有的劳工逐出该地区或职业。由于工资发生变动，造成该地区或职业对局外劳工和原有劳工的吸引力发生变化，上述影响就是通过这些变化而发生作用的。对这两部分人的吸引力的变化不仅取决于工资水平的变动和对于劳工的相对需求的特点，还取决于与当前流行的雇用劳工的方法有关的某些其他条件。对此可以说明如下。各个地区或职业的收入数学期望值，等于任何时期该地区或职业中特定素质的全部劳工的年收入除以这些劳工的人数。如果雇用的方法保证具有该项素质的每一个人，无论是已被雇用的还是尚未被雇用的，都具有相同的雇用机会的话，则该地区或职业对局外的和原有的劳工的吸引力均与该数学期望值相当，并且，从双方的角度看，数学期望值的变动与吸引力的变动也大体相当。但是，这种对应性并不是绝对的，因为对于许多人来说，由较高的名义工资和较差的就业前景构成的“收入期望值”，与由较低的名义工资和较好的就业前景构成的等量收入期望值相比，前者更具有吸引力。因此关于济贫法案的委员会曾经报道说：“在利物浦，人们盛传名义上的高工资可以吸引乡下的和爱尔兰的劳工，因为给他们造成了在这一工资水平下可以找到正常工作的印象。”^① 迪尔（[阅读提示](#)）曾经说过在伦敦制造

^① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 144 页。

业存在同样的影响。^① 贝弗里奇爵士在战前也曾写道：“人们可能不屑于每周 5 先令的正常工作，但却倾心于每两周约有四次的每天 5 先令的工作。”^② 但是，此处无须过分强调这种考虑。对于所需要的条件来说，收入的数学期望值的变化与该行业对局外人和局内人的吸引力的变化大致相符就足够了。然而，如果雇用的方法是，对于素质相同的劳工，雇主更倾向于雇用行业中原有的工人，而不是雇用新人，那么当工资率被强行提高时——并且附近可供就业的机会减少——对行业外的劳工的吸引力将为零，而不管这种变化对收入的数学期望值有何影响。还有，如果雇用的方法是，对于已被雇用的素质相同的劳工，雇主总是依据某一正式的或非正式的经过排序的录用名单重新雇用工人，那么当工资率被强行提高时，对该名单底部附近的劳工的吸引力将为零。当然，由于人们很早便考虑子女应该接受何种职业培训的问题，所以使雇用方法所造成的差异有所淡化。然而，这并没有削弱这些差异与对提高工资率进行干预所产生的影响之间的相关性。面对着被强行提高的工资率，存在着三种可能的情况：（员）对于局外或局内的劳工来说，受到影响的地区或职业变化后的吸引力均与收入的数学期望值相对应；（圆）对于所有的局内人来说，这种吸引力与数学期望值相对应，而对于局外人来说，它为零；（猿）对于失业的局内人来说，就像所有局外人一样，这种吸引力可能为零。如果雇用方法的选择是随机的，并且是短期雇用，那么将会出现第一种情况；如果局内人总是优先于局外人，而且局内人彼此是平等的，那么将会出现第二种情况；如果根据雇用的标准，对所有乐于从事该地区或职业工作的劳工，公开地或暗地里划分优劣等级，那么将会出现第三种情况。对于按照这种方式加以区分的三种雇用方法，很明显，可以将第一种称之为随机雇用法，将第三种称之为偏好雇用法。对于第二种，尚无合适的称谓，但是可以创造一个名称，我将其称为特权阶层雇用法。

可以举例确切说明如何区分这三种方法。如果无歧视地接受

① 《伦敦制造业的失业问题》，第 5 页。

② 《失业论》，第 5 页。

所有素质相同的申请者（对素质不同的申请者则无此必要），则采用的是随机雇用法。这种方法的一般特征是很明显的。有人认为，对于大部分厂商来说，如果通过某一中央机构雇用工人，则这种方法必将遭到排斥。但这是一种糊涂观点。对于职业介绍所来说，与单个厂商一样，是可以通过随机法来雇用工人的，并且，它们的许多条款规定，它们必须这样做。因此，法国工会组织的许多职业介绍所都规定，“对成员工作的分配是严格按照递交申请书的先后顺序来进行的”。^①“安特卫普劳工局的规定是，按照工人将申请书递交到所里的顺序，开展工人工作岗位的派遣工作——这种方法曾遭到大量的批评”。^②柏林酿酒业劳工局规定，“工人在被安置之前必须等待，例如在登记时领取一个号码，并且必须等到排在他的号码之前的所有工人都被安置以后才行”。^③所有这些措施采用的都是随机雇用法。1954年《利物浦码头法案》中正式出现特权阶层雇用法。该《法案》规定，在某个特定的日子里发放给所有到场的码头工人一个标签，与没有得到此签的工人相比，对于拥有此签的工人优先雇用，但同时保持这一特定阶层的工人之间的地位平等。^④偏好雇用法，无论是正式的还是非正式的，应用的范围十分广泛。这意味着，对于素质相同的不同的工人并非一视同仁地加以雇用，而是或宽或严地依照某种排定的顺序加以雇用的，以至于无论工作为何，雇主总是倾向于雇用排定的工人，而其他的工人则一无所获。如果雇主实际上使用一份经过排序的录用名单，则依照现有的观点，这份名单以什么为标准进行排序是无关紧要的。一份根据申请者在本行业工作的时间长短列出的名单——对于夕阳产业来说这是一种很好的方法——或者根据姓名字母顺序列出的名单，均可以达到这一目的。实际上，对于相同的工人进行排序的录用名单，不过是对于不同的工人进行排序并设计名单的副产品罢了。因此，伦敦（失业者）中央机构建议，在它的模式的规定中，“监管者将根据申请人对工作的适合程度来推荐就业，而雇主可以从登记的申请人中选择

① 《美国劳工期刊》，第 70 期，第 70 页。

② 同①，第 70 页。

③ 施洛斯：《关于处理失业问题的机构和方法的报告》，第 10 页。

④ 参看威廉姆斯：《利物浦码头法案第一年的执行情况》，第 1 章。

自己认为合适的加以录用”。^① 一般来说，这一政策由柏林中央劳动登记局所推行。^② 此项政策就其将相同能力的劳工按照排定的顺序进行安置而言，蕴含着这里所讨论的偏好雇用方法的精神。

毋庸赘述，不同地区和职业所采用的雇用方法并非严格地划分为上述三种类型。实际上采用的措施一般都是与其中之一相近似，但并不与之完全相同。决定选择何种方法的影响因素，与第 5 章所讨论的在萧条时期对不同的应对方法进行选择的影响因素非常相似。雇主考虑到许多因素而不愿意采用裁员的方式——如担心丧失在某些方面对其具有特殊价值的员工等——这些因素也使它们不愿意采用随机雇用法。因此，只有当工人为非技术性人员，并且具体的设备和工作非常相似，对于雇主来说该工人的价值并未因曾被雇用而显著增加时，这种方法才会被采用。当保留同一个工人继续工作显得非常重要，而在生产淡季保留比短时间工作制所需要的人数更多的工人将非常浪费或有害时，偏好雇用法更受欢迎。当短时间工作制不会造成严重的技术性问题时，特殊阶层雇用法将被采用。容易让人理解的是，在“静止状态”下，后两种方法将导致同样的结果。

值得注意的是，在随机雇用法与短期雇用法之间具有某种联系。的确，长期雇用在某种程度上与随机性是不相容的，因为即使是按年雇用，若雇员就业合同的到期日不同的话，则随时都存在着一定的就业机会；而若所有雇员就业合同的到期日相同的话，则届时才会出现全部的就业机会。而在短期雇用的条件下，实际上存在着持续不断的所有的就业机会。因为仅当出现就业机会时，才可能体现随机性，所以与短期雇用相比，长期雇用无法充分发挥随机雇用法的作用；或者，更一般地讲，在采用随机雇用法行业，正常雇用时间的每一次延长都会对随机雇用法产生一定程度的不利影响。基本来说，长期雇用只是造成雇主更倾向于采用偏好雇用法或特殊阶层雇用法而非随机雇用法某些因素的副产品，其本身并不是原因。不过，有时长期雇用会由于除此之外的其他一些原因而得到进一步的采用，进而长期雇

^① 《美国劳工期刊》，第 7 期，第 15 页。

^② 参看施洛思：《关于处理失业问题的机构和方法的报告》，第 15 页。

用，或更为严格地说是造成这种状况的原因，被适当地看成反对随机雇用法的新的理由。在技术性手工劳动者之间，在对公众提供持续性服务极其重要的行业中，长期雇用有时被用作避免罢工的手段。南都煤气公司与其合伙人的协议书可以作为例证。“对于我方来说，此协议代表着一项明确的义务，即给予劳工三到十二个月的工作，并且确保绝大多数劳工在此项协议下工作。你可能听说了，签署这份协议的起因是为了防止大批劳工同时向我们发难。1883年罢工爆发的时候，所有的罢工人员就是在那同一时刻向我们发出通牒的。为了避免这种情况的发生，我们制定了一系列的协议，每周都有部分协议到期。协议的签署不具有强迫性。工人可以根据自己的意愿决定是否签署，不过签署的工人可以得到公司的优惠。现在，已经签署协议的工人的工资为此而增加了10%，因此，你可能认识到，使大多数人签署这份协议并不困难”。^① 不仅长期雇用非技术性工人的这种积极动机一般很弱，因为发生罢工后他们的工作很容易被替换，而且往往有某种消极的动机在发挥相反的作用。因为，对于技术性工人来说，他们自身的高智商以及强大的工会组织的存在使得惩罚机制变得没有必要，而对于非技术性工人来说，工头发现除非握紧可以随时解雇他们这件武器，否则很难迫使他们踏实工作。^② 不仅如此，还应该记住的是，在各种等级的工人之间，正如本章 1883 年所提到的那样，短期雇用也可能受到劳工自己的偏爱，正因为是短期雇用才使得随机性成为可能。关于济贫法案的委员会的多数派认为：“所谓的码头工人的故事是，他与所有生意人不同，当他愿意时可以一天不做工，而且不会遭到损失……在南安普敦码头，有些事件引起了人们的关注，在那里，长期工申请转为临时工。”^③ 同样，沃尔什认为，大部分的劳动者来到码头，“因为该处的工作是间歇性的，所以比其他一些正规的职业，更符合他们的偏好”。^④

① 《关于慈善机构协会的委员会关于非技术性工人的报告》，1883年，第 104 页。

② 参看普林格及杰克逊：《递交给关于济贫法案的委员会的报告》，附录第十九卷，第 104 页。

③ 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 104 页及 105 页。

④ 《关于码头工人的报告》，第 105 页。

英国政府通过直接干预鼓励重新雇佣合同已经到期的工人而不雇佣新的工人，在阻碍随机雇用法方面与长期雇佣制具有异曲同工之妙。因此关于济贫法案的委员会写道：“限制临时性工作的方法之一是征收我们所谓的‘就业终止费’。也就是说，终止雇佣关系，无论是由雇主还是由劳工提出，都需要支付一笔小额款项，由雇主与雇员共同负担，其本质上是一种罚款或上交给国家的印花税。可以在‘就业终止费’表格上附加印花，并且规定劳工在职业介绍所登记时出示此表格，这样即能轻松地完成对该项税款或‘就业终止费’的征缴。人们认为，采用这种做法具有三方面的优点。第一，它能防止雇主或雇员随意提出终止雇佣关系的行为。第二，它能限制临时工的就业，因为康采恩雇用的临时工越多，它不得不缴纳的‘就业终止费’就越多。第三，即使它没有产生上述两个方面的成效，它也可以成为一项收入的来源，用以支付为实施我们即将提出的建议所需要的费用。”^①采用这项措施，无疑会使雇主更愿意在一个岗位上尽可能长时期地雇用同一位工人，因而进一步激励雇主采用除随机雇用法以外的雇用方法。1951年的《国民保险法案》的规定（在1946年的法案中未予继续使用）就具有这种性质，其大意是“如果雇主连续十二个月雇用同一位工人，他将能收回为该工人支付的保险费用的三分之一”^②。然而，我们不应忘记的是，所有这些措施不仅鼓励雇主要在其决定无论如何也要设定的岗位上连续雇用同一位工人，而且以略小的力度也鼓励雇主要在不雇用工人就有可能被暂时撤销的岗位上连续雇用同一位工人。至此为止，这些措施均阻碍了劳工由需求减少的中心向需求增多的中心进行自由转移，因而也阻碍了最有利于国民收入的就业状态的形成。这些措施以这种方式对国民收入造成的直接损失，必须从它们可能带来的任何间接利益中予以扣除。

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 154-155 页。

② 《辩解备忘录》，《白皮书 1951》，第 15 页。

第 10 章 在工资率不公平的地区和职业 中为提高工资率所进行的干预

货币工资这一术语非常便于在广义上予以使用，它包括可用货币估值的所有可能形式的任何支付。因而对农业劳工所提供的食物和水，对煤矿工人所提供的煤炭，以及对家政工人所提供的住所和食物，等等，都应该归到货币工资的名义之下。为了达到本章的目的，下面所提到的工资都是指通过这种方式加以修正后的货币工资。假如在所有地区和职业中支付给劳工的工资均等于相应工作的边际净产量价值——出于当前的研究目的，暂时忽略私人的和社会的净产量之间可能存在的差异——并且，假如所有层次的劳工在不同地区和职业间的配置使得第 9 章 中不同工人的工资率之间就形成了某种关系。我们把这种关系定义为公平的关系。^① 在相同的工人之间，经过对第 9 章 中所描述的附带的优缺点的差异加以调整之后，这种关系与均等性的关系相当。因而我的定义与马歇尔的定義是一致的，他曾经写到，在任何行业，如果对有关劳工的需求的稳定性方面的差异给予补偿之后，“该行业的工资与其他具有相同的难度和不适宜程度、需要相同的天赋才能及相同的培训费用的其他行业的劳动工资处于大致相

① 如果我们考虑社会各阶层的相对收入，则很容易认定这种关系是公平的，这种关系是在不仅使本节正文中所提到的条件得到满足，而且在本编第 9 章 中所提到的教育和培训机会等不平等因素被剔除的情况下存在的关系。关于何时对这种广义的不公平进行干预对社会有利的讨论，将与正文中讨论的思路相同。然而，我们在这里考虑公平问题时所关注的工薪收入阶层，因机会不均等所造成的影响相对来说并不十分重要。

第 15 章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

同的水平的话”，则其工资水平相对于一般行业的工资水平而言是公平的。^① 在不完全相同的工人之间，公平的工资意味着在对附带的优缺点进行调整后与效率成比例的工资；劳工的效率，通过其边际净产量^②乘以该产品的价格来测算。然而，尽管它意味着这一点，但却并非仅仅只是这一点。^③ 以上述观点为基础，结合第 14 章给出的结论，我们将发问：第一，为提高某领域不公平的、相对低于一般行业工资水平的工资率所进行的干预——例如，运用法律手段强制某一地区或职业的计件工资率等于那里某著名厂商所支付的工资依据的工资率——是否对国民收入有利，如果是，那么在什么情况下有利；第二，为提高已经公平的工资率所进行的干预，是否对国民收入有利，如果是，那么在什么情况下有利。在本章以及后面各章，我们将在假设工人的收入对工人的能力的反作用可忽略不计的情况下，努力回答这些问题，并且将在第 16 章讨论当这上述假设不成立时，需要如何修正我们的结论。现在让我们回到本章的主题，即在不考虑收入对能力的反作用的情况下，对不公平的工资率进行干预所造成的影响。

显然在现实生活中，当工资率处于不公平的低水平时，这种不公平性可能是由不同原因所产生的两种或两种以上不公平因素分别作用的结果，这些作用既可能是同方向的，也可能是反方向的。实际中面对这种情况时，需要分别检验对于不同的不公平因素进行干预的结果，因为很可能会出现某种干预是针对某种不公平因素的，而并非针对另一种不公平因素的情况。虽然这种考虑给实践带来困难，但是对于我

① 马歇尔为普赖斯的《行业秩序》一书所写的序言，第 15 页。我冒昧地用“同样的”一词代替了马歇尔原文的“同样稀少的”自然禀赋，后者似乎不十分确切（参看后文，第 16 章）。

② 参看本书第二编第 10 章 10.1 节。正如当前需要详细说明的那样，这里考虑的效率不仅是劳工个人品质的函数，也是周围环境的函数。但是，尽管如此，如果其他情况相同，生理、心理以及道德力量的增强一般来说会带来效率的提高。我们必须将这一术语的这种用法与其他两种用法区分开来。我们所说的效率不同于工程师所说的效率，指能量的产出与燃料的投入之间的比率，或者换言之，指工人产出的价值与工资的比率。我们所说的效率也不同于爱默生所说的效率，指一个人的实际产量与工作安排人员认为他无须过度紧张即能完成的产量之间的比率，一个百分之百有效率的人是指能够将给定的任务全部完成的人。

③ 参看本编第 14 章。

们分析的形式却没有造成影响。因此，为了便于分析，我们合理地忽略了这个问题，仅集中考虑由单一因素所造成的不公平的工资率的情况。这就是我们下面建议采用的方法。

对两种主要的不公平的工资率的形式加以区分是非常重要的。一种形式是，一些地区或职业的工资率不公平，是因为虽然该工资率等于该处所雇用的工人的边际净产量价值，但是却不等于其他地区或职业中相同工人的边际净产量价值和工资率。另一种形式是，一些地区或职业的工资率不公平，是因为工人受到了剥削，他们的工资率在某种程度上低于雇用他们的企业所提供的边际净产量价值。对于这两种形式的不公平进行干预所产生的影响是全然不同的，对于它们的讨论也必须严格地分开进行。在下面三节中，我们将只考虑对前一种工资率所进行的干预，即该工资率虽然不公平，但与其相对应的工资却等于相关劳工的边际净产量价值，并不存在剥削的情况。

应该对问题的基本特征进行一项初步的分析。相对于某地区或职业中（具有某种特定素质）的劳工的数量，即在该处现有的需求状况下，劳工的边际净产量价值未能充分形成一种公平的工资率水平，此时进行干预对国民收入造成的影响与决定该处需求状况的因素完全无关。细想起来，这是显而易见的。但是，在当前的争论中这一点往往被忽略，因而边远地区的厂商总是宣称由于机器设备低劣而且运费开支庞大——降低他们对劳工的需求的原因——所以他们以比竞争者更低的工资率水平进行支付是合情合理的。在伊利诺伊、印第安纳、俄亥俄以及宾夕法尼亚各州煤炭业的一项协议中，这项辩解的有效性得到了正式的认可，并且“将工资等级进行适度调整，以便要求拥有优质煤炭并且运费较低的行业，以比其他行业更高的工资率水平进行支付，从而与其卓尔不群的天然优势相平衡”。^①针对这项辩解的合理性展开了许多争论。正确的答案是既非合理也非不合理，因为这项辩解与我们所考察的问题是无关的。对任何一点不公平的低工资率进行干预对国民收入所造成的影响是好还是坏，取决于干预对不同的地区和职业（包括职业的闲散程度）之间劳动配置所造成的影响。这种影

① 协议第八款，《美国劳工期刊》，1935年11月，第54页。

第 员章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高 源怨 摆工资率所进行的干预

响不会因为决定该处关于劳工需求状况的因素的不同而不同。它仅取决于下列原因，即阻碍该处劳工的数量自行调整，在现有需求状况的条件下，达到与其他地方的边际净产量价值相等的原因，或者造成该地区工人的生活费用偏离正常水平，与其他地区适当的水平不同的原因。^①因此，我们必须区分未能进行调整的主要原因，并对由不同的原因所形成的不同类型的不公平工资率进行干预所产生的影响逐一给予考查。

员 首先，造成某些地区或职业的工资率不公平而且较低的原因是，转移费用阻碍了人们从该处转移到工资率较高的地区或职业中去。在这类不公平的低工资率中包括非常低的工资率，存在于（员）距离工资率较高的地区遥远，而且种族、语言以及宗教与之不同的乡村中；（圆）职业的转变将使劳工所具备的技能变得百无一用的职业中；（猿）某些主要由低层次的非技术性劳工所从事的职业中，这些劳工曾经努力地从事某些技术性工作，或者为某些企业提供特殊的服务，但是未能成为较高层次的非技术性劳工，也未能成为其他行业的技术性劳工；（源）下列这种地区，即若劳工从该处转移出去，将会失去该地区为其配偶所提供的获取收入的特殊机会；（缘）某些类型的工作中，如家庭工作，与仅重视经济因素的当前高度发达的工厂生产相比，从事家庭工作的工人——很大一部分家庭工作们是已婚妇女或寡妇——更多的是考虑照顾家庭等非经济性的问题。^②可以概括地说，为提高这些形式的不公平的低工资率而进行的干预，除去对于才能的反作用之外，将对国民收入造成损害。唯一看上去有利的影响是使某些劳工从工资低的地区或职业转移到其他地方去——如果能够发生转移的话——也是如此，因为对未曾转移的劳工来说，现有工作的减少显然只能给他们带来损失。第 怨章已经说明，劳工的转移，虽说看上去似乎是有利的，但实际上并非如此。因为工资的改变并不能改变转移费用，它只能使转移的障碍得以超越或克服而已。然而，只要转移费用保持原状，则仅由于考虑转移费用而与绝对理想化的配置不同的劳动配置，如第

① 参看本编第 怨章 员圆

② 参看维斯列斯基：《家庭工作们》，第 员猿页。

怨章说明的那样，便是相对于事实上所存在的这些费用而言的理想的配置。^① 因此，只要那些费用不变，任何配置的改变一定会使国民收入低于原有的水平。很明显，此时任何获利的机会均不复存在。^②

其次，某些地区或职业的工资率不公平而且较低的原因是，无知使劳工滞留于原处，如果只存在转移费用的话，人们会发现转移是有利的。与上一节所讨论的情况相比，确定在这种情况下进行干预所造成的影响更难。因为，正如第 怨章所说明的那样，克服由转移费用形成的障碍将给国民收入造成损失，而克服由无知形成的障碍将使国民收入受益。于是，只要提高低工资率地区或职业中的工资率的影响，就能使劳动者从该地区或职业中转移到其他地区或职业中，国民收入就会增加。在转移发生的地方，由转移带来的表面的利益也是实际的利益。然而，在对干预的综合影响作出结论之前，我们需要研究将工资率提高到何种程度，并在何种环境下，才能将多余的劳工转移到其他地方去。

当采用偏好雇用法时，很明显，无论对劳工的需求有无弹性，都不会有多余的新雇员被吸引到工资率提高的地区或职业中，并且所有从该处就业队伍中被逐出的人都会意识到他们一定永远地被逐出了。因为，这种方法使得某些人总是优先于其他人，不论出现何种工作机会，都将落到他们身上。在这种情况下，对于其他人来说，既然不转移意味着一无所获，则必然会非常强烈地选择转移。因此，工资率提高的总体影响，将包括使劳工从有效就业机会较少的地方转移到较多的地方。除去转移过程中所发生的暂时性事件之外，到处可能增多的非完全失业或半就业，可以视为对该项利得的某种抵消。因此，为了将工资提高到公平水平而进行的干预必将有利于国民收入。

① 然而，应该注意到，随着老雇员的死亡，这些费用也将不复存在，因为对于年轻人来说，在我们所考虑的职业和其他职业之间进行选择是没有成本的。因此，如果该处的工资率在多年以后仍然不公平且较低的话，将不得再归咎于转移费用，而且上述反对干预的理由也将不再成立。

② 因此，只要家庭工作们能够得到与其边际价值相等的工资——通常情况下是低于该价值的，因为受到高效的机器设备的直接竞争——并且出于家庭的需要而无法转移到工厂工作，除对其才能可能产生的反作用之外，国民收入将会因强制提高其工资率而受到损害。

第 15 章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

当采用特殊阶层雇用法或随机雇用法时，干预对国民收入的影响，根据在工资率提高的地区或职业中对劳工的需求弹性小于 1 或是大于 1 而有所不同。如果对劳工的需求弹性小于 1，该地区或职业对原有的工人的吸引力将增加，因为收入的数学期望值将增大。因此，在这种情况下，不会出现劳工向其他部门转移的现象，并且在随机雇用法下，还可能出现劳工向该地区或职业流入的情况。然而，由于该地区或职业中可以提供的就业机会必然会减少，因此国民收入必将遭受损失。如果对劳工的需求弹性大于 1，工资率的提高将使得该地区或职业对原有的以及局外的工人的吸引力有所降低。因此，显然有些劳工可能会转移出去，不过应当记住的是，与持续就业的前景相比，劳工对名义工资率更具有切肤之痛从而更为重视，故转移可能会遇到相当大的阻碍。对于那些最易于转移的劳工，即不像一般劳工那样容易被失业所击倒的年轻人，这种阻碍会更大一些。当达到出现转移的程度时，国民收入将增大。但是从另一方面看，对于从前的全日制劳工来说，无论如何都有可能在这段时间内滞留在该地区或职业中从事非全日制的工作。国民收入因此而遭受的损失，既可能大于也可能小于其他劳工的转移所带来的收益，不可能得出最终结果是不利还是有利的一般性判断。在不同的情况下，答案不同。然而，在一种情况下可以得出明确的答案。即当需求弹性非常大，以至于将工资提高到“公平”水平将使对劳工的需求减少为 0 时，该地区或职业对所有劳工的吸引力也必将降低为 0，该地区或职业的劳工也因此一定会离开。如果某些雇主非常无能，或者某些工厂或矿场的位置非常不利，以至于在其他厂商的竞争之下，支付公平工资，将促使他们全线崩溃的话，则上述条件便能得到满足。当其被满足时——必须记住我们在这里所讨论的情况是，造成劳工移动障碍的不是费用（例如学习新业务的费用），而仅是无知——为实施公平的工资率所进行的干预，必将使国民收入有所增加。

现在我们转而分析第 15 章所区分的第二种主要的不公平的工资率，即该不公平的工资率的形成，不是因为该处劳工的边际净产量价值未能得到与他处相等的实际工资率水平下的工资额，而是因为剥削，雇主强迫劳工接受低于其边际净产量价值的工资。诚然，在这个问题

上存在着一些虚假现象，因为，如果任何雇主或雇主群体对其雇员存在着剥削，那么一般来说他们将无法雇用到在正常情况下所能雇用的劳工的数量，结果是其雇用的劳工的边际净产量价值会间接地提高。因此一般来说，如果一位雇主剥削其雇员，支付的周工资比这些雇员的边际净产量价值低 缘先令，这并非意味着他们的周工资比相同的工作在他处可以得到的公平工资低 缘先令，而是仅低 源或 猿先令。^① 了解这一点，我们便可以进一步研究由于剥削形成的不公平的低工资的表现形式了。

根据第 远章的解释，如果各处皆处于完全自由竞争的状态，那么所有行业的所有雇主支付的工资都将确定为一个相同的值。素质一定的劳工对所有雇主所提供的边际净产量价值都将相等——为了便于说明，我们暂时忽略不同地区生活费用方面的差异——并且，如果雇主支付给某位工人的工资低于其他雇主所支付的水平，则该工人知道他马上就可以从其他雇主那里得到等价于其边际净产量价值的工资。然而，在劳工的转移仅仅被无知和费用所阻碍的范围内，可以在工资谈判中引入一种垄断性因素。因此，形成了一个不确定的工资范围，在此范围内，实际支付给工人的工资水平受到具体谈判结果的影响。这一工资范围的上限等于工人为其雇主所提供的边际净产量价值，我们已经知道，此价值并不是由外界因素决定的，而是部分地取决于该雇主决定雇用的员工数量；其下限则等于工人认为他转移到其他地方所能得到的工资减去用于弥补转移成本的一笔费用。劳工的下限和雇主的上限之间的差距因情况的不同而不同。若某一地区的雇主秘密地或公开地达成协议，不通过竞价相互挖人的话，则此项差距会较大，因为在这种情况下，劳工若不接受这些雇主提出的条件，则无法在附近找到工作，而只能到一个陌生的地区去。例如在某些地区，战后支付给农业劳工的工资已经成为一种传统的和惯用的工资。虽然现在的情况与当时已大不相同，但是没有人试图率先打破这项传统。土地调查委员会的报告写道：“农场主已经习惯于按某一固定工资率水平支付工资，并且觉得农场的状况不允许他们超过这个限度，同时我们已经

① 参看附录三 昇

第 15 章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

发现，他们宁肯在一段时间内不雇用工人，也不愿提高工资率……他们的防线因彼此之间利益的一致性而得以加强。如果镇上的某位农场主真正打算提高工资水平，他必须要勇于面对其他农场主可能表现出来的不满。但是农场主之间的个人联系是非常密切的，而且优秀的农场主对于社会的排斥非常敏感。我们从英国的许多部门听到一些情况，那里的农场主愿意提高工资，但是却畏惧当地的舆论。因此，一位农场主告诉我们，为了避免表面上支付的工资高于周边的水平，他实际上不得不进行规避，并且采用分红的办法。”^① 这项差距越大，雇主运用诸如蒙蔽雇员使其对所获得的实际工资水平所知甚少等手段的自由程度就越高——这些手段已经受到第 14 章 所讨论的“特殊条款”、《禁止实物工资法案》及其他形式的保护性立法的反对。只要存在着这种差距，就有可能对劳工进行以此为限的剥削。^②

当这种差额存在时，是否会出现剥削，其程度又将如何，这一问题的答案部分地取决于相关雇主和雇员的谈判能力，部分地取决于能力较强的一方运用这种能力的意愿。即使这一差额很大，也不一定会出现剥削，而在劳工已经具备组建以储备基金为基础的强大工会的能力，并且进行集体谈判的行业中，甚至不可能出现剥削。但是在劳工没有组织起来的行业中——不管是因为他们在空间上比较分散，还是因为他们贫穷或无知，或是因为她们是打算在婚后就离开该行业的女工，或是因为其他的什么原因——就有理由担心会出现剥削。其中主要的理由是，当劳工未能相互联合时，一般来说，雇主所拥有的战略力量会更强大些。首先，雇主更熟悉谈判的程序，并且受过某种意义上的训练，而对劳动民众来说却并非如此。从这个角度看，女工和童工均属于弱势群体。其次，部分地由于雇主比较富有，部分地由于雇主雇用了大量的劳工，因此，当雇主与单个劳工的谈判不成功时，雇主所遭受的生活福利上的损失通常比劳工所遭受的要小些。于是，雇

① 《土地调查委员会的报告》，1894年，第一卷，第 154页。

② 有时认为，与计时工资制度相比，雇主的剥削能力在计件工资制度中一般要大些。但是事实并非如此。劳工的工作节奏取决于雇主所控制的机器设备，工人通常更倾向于计件工资制，因为他们不需要像在计时工资制度下那样，由于不得不加快速度而体力透支。在棉纺织业和靴鞋业中大量使用机器的部门似乎存在着这种倾向（参看劳埃德：《工会主义》，第 154-155页）。

主处于一种优势地位，可以将事态推向极端。雇员数量上的重要性可以通过雇主在家政服务的工资谈判中的相对劣势体现出来：“有钱的妇女某天没有仆人服侍，可能就像仆人失去工作一样，并且，对此妇女来说，雇用另一位仆人时所产生的担忧和不便，至少像仆人为寻找另一份工作所承受的不便一样。”^① 再次，在某些情况下，工人拒绝雇主提供的条件所遭遇的不幸远不止于工资的损失。如果某位劳工不仅是雇员，而且居住在雇主所提供的住所里，并因此可能被从该住所中赶出去，那么这种情况就会发生。由此看来，如果某位雇用无组织的劳工的雇主，意欲锻炼自己的谈判能力的话，则他可以按照接近劳工下限的水平支付工资，而不是按照接近自己上限的水平支付工资。如果雇主想要在某一岗位上长期雇用同一位劳工的话，则雇主从自己的利益出发，为免于损害这些工人长期的效率，会愿意提供比他们需要提供的更为优厚的条件。不仅如此，仁慈和慷慨往往也会促使雇主放弃充分利用自身优势的权利。但是，当他们自己也很穷困时，便很可能不再慷慨，而且，即使他们不是很穷困，但是如果他们需要使用计件生产利润进而雇用工头或分包商进行生产的话，则慷慨也是毫无指望的。^② 由此可以推断，对于没有能力进行集体谈判的无组织的劳工来说，众多的男工和女工的工资更有可能是按照接近该范围下限的而不是上限的工资率水平来支付工资的。一般来说，这一工资率会低于届时其他地方相同工作的工资率，也就是说，它们是“不公平的”。^③

无论何处采用这种类型的不公平的工资率，都不会直接造成

① 韦伯：《行业民主》，第 28 页。

② 有理由相信，童工在旧工厂制度下遭受的过度的压力，部分地源于以下事实，即工头支付的是计件工资（参看吉尔曼：《劳动收入》，第 34 页）。同样，有时在分包商雇用的雇员中所发现的“血汗工资制”，很可能并非源于分包制度，而是源于以下事实，即分包商一般是获取计件利益的较小的雇主。

③ 反对上述分析的意见认为，虽然雇主通过谈判可能会成功地迫使员工接受低于其边际净产量价值的工资，但是这些员工指的是除了对其最为昂贵的员工以外的其他员工，对于那些最为昂贵的员工来说，他们不值得这样做。因为在工资与对其最为昂贵的工人的边际净产量价值相等之前，一直雇用新手对他们是有好处的。因此，对于支付给所有员工相同的效率工资的任何雇主来说，是不可能支付给每位员工的工资均低于其工作的边际净产量价值的。但是，这种观点潜在假定，需要以一种剥削性质的工资率雇用新手的雇主，将可以不受任何限制地去这样做。因此，这种假定是不能成立的。

第 5 章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

实际的劳动配置与最优配置之间出现任何差异。它直接造成的结果是，在一些地区，某些不管怎样也将得到雇用的劳工可能会由于谈判对手强大的战略性力量而损失一部分可能获得的收入。因此从表面上看，虽然消除这种形式的不公平，可能会通过阻止相对富裕的阶层从相对贫困的阶层那里获利而从整体上有利于经济福利，但是对国民收入的数量则不会造成任何差别。然而，这种肤浅的结论没有充分考虑某些重要的间接影响。这些间接影响包括三个方面，下面我们对其逐一进行讨论。

第一，强制降低某些地区或职业的工资率，虽然并未使劳工供给大幅度减少到迫使雇主不再降低工资的程度，但由于一部分劳工会选择离去，故劳工的供给仍然会有所减少。^① 当这一现象发生时，该处雇用的劳工数量将减少，从而其边际净产量价值会比其他地方的大些。这将对国民收入造成损害。因此，强制提高工资率，以便从其他边际收入较低的职业吸引劳工进入，将有利于国民收入。例如，战前由于农场主之间所达成的默契，致使农业劳工的工资一直很低，因此通过法律实施一种较高的工资率将会增加农业劳工的数量，显然对国民收入有利。^②

第二，第二编第 2 章 马伦曾经指出，“当他们的顾客，无论是消费者还是劳工，能够被压榨时，雇主会倾向于殚精竭虑地进行压榨，而不是努力地改进其工厂的组织结构”。防止雇主利用谈判能力寻求利益，会间接地促使他们通过技术进步寻求利益。因此马伦（1934）

① 可能剥削会使得被剥削的劳工比在较高工资水平下完成更多的工作，因而，即使进行相关的考虑，剥削也有可能引起国民收入的增加。然而，考虑到这对他们劳动能力的反作用，发现这种影响将不会是长久的。在任何情况下，对于国民收入的这种增加——如果有增加的话——没有人会将其认定为是对剥削的充分补偿。因此我们认为，虽然在这里考虑到了这种可能的经济不和谐的情况，但是在论述中我们应当将其予以忽略。

② 因此，19 世纪之后在英国所发生的耕地转化为牧场的事件，可以正确地说部分地是由于低工资率将劳工从该领域逐出的结果（参看霍尔：《战后的农业》，第 5 页）。然而，发生这一事件的另一个也是更主要的原因，是进口食品价格的降低，这使得雇用英国的劳动资源从事粮食生产，相对于从事其他职业来说，所获得的利益比以往的水平降低了。以牧场替代耕地是英国减少从事粮食生产的劳动资源数量的唯一方法，这样做可以增加其他产品的生产，以便出售后从国外购买食品，因为，正如霍尔爵士所说：“土地（当然除了特殊的情况之外）用于耕种比用作牧场仅生产三倍多的食物，但却需要投入十倍多的劳工。”（霍尔：《战后的农业》，第 5 页）。

写道：“某位雇主，迫于商务部‘推行的最低工资制度’，对自己的工厂进行整顿，发现由于工厂的管理松懈，劳工经常需要等待安排工作来做，因而对劳工和自己都造成了很大的损失。他们设法消除了这种浪费状态，很快便能提供给劳工连续稳定的工作，结果给劳工带来了很大的利益，并且至少在相同程度上给自己带来了很大的利益。这种情况不胜枚举。在许多工厂和作坊中，雇主起初并不拥护该项制度，但是在对其生产方法和设备进行第一次检查之后，他们都对结果感到兴奋和惊讶。”^① 这一段话可以与布莱克（~~月~~ ~~月~~ ~~月~~）女士类似的一段话相互印证：“已经一次又一次地证明，当雇主通过雇用廉价劳工或恶劣环境进行经营的做法被阻止后，他们会设法通过改进工艺等方法进行经营，改进体现在扩大产量和降低价格两个方面。”^② 我们必须认识到，虽然这种观点的正确性无人质疑，但是它并不等同于下面这种观点，即如果某个国家的普通劳动力很充足，并因此很便宜，那么雇主便不希望使用机器。因为机器本身就是劳动的产品，所以说这后一种观点是错误的。然而，如果在某一特定地区或行业中，雇主能够剥削某阶层的劳工，则他们将不希望使用机器，因为机器包含着其他阶层劳工的劳务，这是该雇主所无法剥削的，与当地相应的劳工的效率相比，这些劳务的效率更为昂贵。

第三，如果某位雇主在谈判中获胜，并以此迫使其部分或全部劳工接受低于边际净产量价值的工资，那么该雇主的收入必然会高于与他能力相同的其他雇主的正常收入——鉴于行业之间雇用能力的不完美的流动性，这种状态很可能会延续一段时间。如果进行剥削的雇主在他所处的群体中的能力一般，那么为强行将其支付的工资提高到公平水平而进行的干预，只不过是简单地将以前由劳工那里强行获得的利益交还给劳工而已，并不会产生其他影响。然而，事实上，剥削行为更多地发生在能力较弱或位置较差的雇主身上，对于他们来说，如果不进行剥削就无法维持经营。从历史上看，小型雇主往往都是最为贪婪的剥削者。因此，剥削主要以牺牲劳工的利益为代价，对能力较

① 《行业波动与生活工资》，第 员缘页。

② 布莱克：《我们服装的生产者》，第 员缘及 员圆页。

第 5 章 摆在工资率不公平的地区和职业中为提高 工资率所进行的干预

弱和所处地理位置较差的雇主提供补偿，来防止剥削将使这些雇主更迅速地溃败于比其效率更高的竞争对手。这一观点，连同前面的其他考虑，明确地说明了对于我们所描述的由于剥削形成的不公平的工资率进行外部干预，从利于国民收入以及其他角度来看都是非常必要的。

到目前为止，我们对于包括等于边际净产量价值的不公平的工资率水平下的工资，以及由于剥削而小于边际净产量价值的不公平的工资率水平下的工资，所作的讨论，在一般情况下都适用。它对于男工的工资和女工的工资来说同样正确，当然，在较差的组织中，剥削对妇女造成的危害特别大。对于任何地区或职业中的任何性别的工人的不公平工资的任何辩解，都需要据此给予检验。不过，仍然存在着一个我们先前没有分析过的特殊问题，它涉及到男女工人之间的工资关系。可能会发生这种情况，即某个地区或职业中女工的工资相对于其他地方女工的工资来说是公平的，但是与该地区或职业中男工的工资相比却是不公平的。不过，这一结论与女工的平均日工资比男工的低很多这一众所周知的事实没有任何关系。以动态的观点来看，妇女确实因为结婚成家而不会像男人那样长期接受职业培训，也不会将其一生中最为年富力强的时期完全贡献给自己的职业。因此，20 岁以及 25 岁之间的妇女在领取工资收入的职业妇女中所占的比例大幅度地下降，这无疑是由于她们之中的大部分人因为结婚而离职的结果。萨金特·弗罗伦斯（Sargent Florence）教授写道：“未婚妇女正常的结婚年龄是 20 岁~25 岁，妇女通常的职业生涯是 15 年。”^①在这种情况下，即便女工天生的智力和体力与男工相同，一般来说并不相同，她们的日工资不低于男工的日工资才会令人困惑不解。所以，这里所谈到的女工的工资低这一事实并不包含不公平的成分在内。然而，在某些地区或职业中可能会出现不仅仅是女工的日工资，还有计件工资，或者更为准确地说，效率工资低于男工的情况。之所

① 《经济期刊》，1924 年 1 月，第 1 页。我们应该认识到，在后一年龄段的群体中，既包括正常的陆续参加工作的妇女，还包括因丈夫去世而参加工作的妇女。西德尼·查普曼爵士将这一点与家庭工作联系在一起，指出这种工作所需要的技术，是任何人在一生中的任何时段都能够掌握的技术，并且是由未经过专门培训的，它由“突然发现必须要做些事情或者必须要赚钱”的人来从事（《家庭工作》，《曼彻斯特统计学报》，1924 年 1 月，第 1 页）。

以会出现这种情况，是因为在那些地区或职业中女工的工资相对于其他地方的女工的工资来说是不公平的。这种原因并无特别之处，我们已经在前文中作过分析。但是还有另外一种原因可以导致这种情况的发生，那就是虽然该处女工的工资相对于其他地方女工的工资来说是公平的，但是相对于该处男工的工资来说却是不公平的。这正是我们现在需要讨论的问题。

为了正确地解释这种情况，分析是必要的。通常认为之所以支付给女工的工资比男工的低，是因为男工需要维持一个家庭，而女工只需要维持自己就够了。这是非常肤浅的认识。正确的分析方式似乎应该如下。一个代表性女工的生产效率与一个代表性男工的生产效率相比，在不同的职业中是不同的。在诸如护理和育婴的职业中，会高一些；而在其他的诸如采矿和海员的工作中，就会低很多。在充分理解这一事实的基础上，可以制出一份有关所有职业的清单，列出每个职业中正常女工一天或一周的工作量，与正常男工相应的工作量相对应。对于女工的工作的需求表与对于男工的工作的需求表之间的关系，由此清单列出的事实以及对于各种职业的产品的一般需求状况而定。女工和男工供给之间的关系，部分地由生理上的事实所决定，即无论男女工的相对工资率如何，男童与女童存活的数量是几乎相同的，部分地由经济上的事实所决定，即现有的男人和女人在行业中提供服务比例，不仅取决于分别支付给男女工人的工资，而且由于丈夫的收入越多妻子参加工作的可能性就越小，所以也会取决于家庭的总体收入水平。这两组影响因素共同作用并决定着支付给代表性男女工人的日工资水平之间的一般关系。^①

① 关于这一分析的数学推导如下：

设 w_f 为女工的日工资率

w_m 为男工的日工资率

行业中特定工资率下女工的供给量部分地取决于男工的工资率——一般来说，男工的工资率越高，女工的供给量越小——女工的供给量可以记为 $S_f(w_f, w_m)$ 。同样，男工的供给量可以记为 $S_m(w_f, w_m)$ 。同时我们知道， $\frac{\partial S_f(w_f, w_m)}{\partial w_m}$ 和 $\frac{\partial S_m(w_f, w_m)}{\partial w_f}$ 为正值，并且 $\frac{\partial S_f(w_f, w_m)}{\partial w_f}$ 和 $\frac{\partial S_m(w_f, w_m)}{\partial w_m}$ 为负值。

第 5 章 在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

在均衡位置，确定了代表性男工的日基本工资和代表性女工的日基本工资，其中哪一个比较高些取决于相应的供给状况，以及公众需要的商品更适合哪种性别的工人进行生产。^①在男工与女工的效率之间的比率超过两者日工资之间的比率的行业中，只雇用男工；反之，则只雇用女工，在男女工人的效率比率与日工资比率相等的处于临界状态的行业中，男女工人没有差别。也就是说，在这些临界行业中，男女工人的效率工资相等。这种效率工资的相等意味着，在可以接受的给予补偿范围内，两者的计件工资是相等的。主要的补偿包括，第一，支付给男工的工资会稍高一些，因为在需要的时候可以要求男工从事夜间工作，并且受到责骂时不会过分在意，即是说雇用男工似乎更为方便一些；第二，不论是对男工还是女工，支付给更有技术的工人的

并且，行业中特定工资率下女工的需求量部分地取决于男工的工资率——一般来说，男工的工资率越低，女工的需求量越小——女工的需求量可以记为 $\phi_f(w_f, w_m)$ ，男工的需求量记为 $\phi_m(w_f, w_m)$ 。同时我们知道， $\frac{\partial \phi_f(w_f, w_m)}{\partial w_f}$ 和 $\frac{\partial \phi_m(w_f, w_m)}{\partial w_m}$ 为负值，并且 $\frac{\partial \phi_f(w_f, w_m)}{\partial w_m}$ 和 $\frac{\partial \phi_m(w_f, w_m)}{\partial w_f}$ 为正值。

则足以确定这两个未知数的方程式为：

$$(1) \phi_f(w_f, w_m) = \phi_m(w_f, w_m)$$

$$(2) \phi_f(w_f, w_m) = \phi_m(w_f, w_m)$$

还必须说明的是，如果行业中提供劳动的男女工人的比例仅仅取决于现有的男女的比例的话，则我们还要解决所谓的联合供给的问题，因为很明显，男女的相对数量是由经济因素所影响的范围以外的生理因素所决定的。因此，在这种情况下，男女工人的供给量都将是某个变量的函数，这一变量可以由代表正常家庭收入的表达式，如 (w_f, w_m) ，加以表示。对于 $\phi_f(w_f, w_m)$ 和 $\phi_m(w_f, w_m)$ ，我们可以将其改写为 $\phi_f(w_f, w_m)$ 和 $\phi_m(w_f, w_m)$ ，在男女数量相等的国家， $\phi_f = \phi_m$ 。

^① 值得注意的是，在欧洲战争时期，男工由于应征入伍而从工业生产中不断退出，自然会出现男工的工资相对于女工的工资有所提高的现象，而公众所需求的商品的性质却倾向于向相反的方向变化。有关军装的缝制和军火的制造两方面的需求大量增加，与一般的工业生产相比，似乎这更适合女工来完成。在关于战后劳工安置问题的英国协会的会议报告中曾经提到，总体来看，政府战时的特殊需求是，“一种对某类商品的需求，与正常的和平时期相比，雇用较大比例的女工生产这类商品比雇用男工更有效、更经济”（《报告》，1918年，第 10 页）。

工资会稍高一些，因为完成相同的工作，他们占用机器的时间比技术较低的工人所占用的时间要短。在允许提供这些补偿的条件下，均衡时，在这些临界行业中支付给男女工人的计件工资是相等的。^①这就是经济的力量发挥作用所形成的局面，同时，事实上在此范围内，不可能出现在某地区或职业中女工的工资相对于其他地方女工的工资来说是公平的，但是相对于该处的男工的工资来说却是不公

① 实际情况是——的确可能只是一种推断——在英国这种临界行业的范围是相当有限的。关于济贫法案的委员会的报告指出：“约五分之四的在职男性工人在男人所垄断的行业中，或并不将妇女列为有力竞争对手的行业中工作，例如农业、采矿业、渔业、建筑业、运输业、伐木业、煤气及自来水业，以及主要的金属制品业和机器制造业等，这些行业的工作岗位实际上全部留给了男性。只有五分之一的男性工人受雇于有犹豫的职业妇女可能会进入的行业。”（《报告》，第 140 页）。韦伯夫妇见证了相同的情况：“很少会发生男女工人在具有相同操作过程的行业中互相直接竞争的情况。”（韦伯：《行业民主》，第 125 页，同时参看斯马特：《经济研究》，第 151 页）。当一方入侵另一方的领域时，事实上生产工艺和工人都在发生变化。于是，机器和男工已经进入编织业和洗衣业；机器和女工已经进入制鞋业和裁缝业。关于济贫法案的委员会的报告写道：“在靴鞋业——以前被视为男人的行业——由于分工出现了某些较为轻松的工作，较为适合女工去做，而这些以前都是男鞋匠工作的一部分，于是妇女的确获得了较强的竞争力。例如，拖鞋的生产现在已经完全成为妇女的工作了。”（《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 140 页）。并且，根据商务部对工人阶级生活费用的权威性调查：“在其他领域也出现了相同的情况，例如，在设菲尔德，打磨工作以前是由大量的家庭女工完成的——需要更多的是熟练而不是力量——现在由笨重的机器来完成，所以需要男工来操作。”（《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 140 页）。委员们将其观点总结如下：“结论是，当妇女和儿童现在受雇于由于机器的应用而变为她们所能够从事的职业时，无论对何种职业或生产过程来说，这都不意味着她们在某种意义上替代了成年男工，因为她们被雇用后并没有从事过去男工所从事的工作。似乎只是在新的领域，或在男工从未从事过的领域女工增加了很多。我们还必须记得，即使是女工被雇用于原先雇用男工的职业，在很大程度上也是因为男工去了可以获得更高收入的职业。最近几年，采矿业、机器制造业和建筑业吸引了大量的男人和男孩。”（《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 140 页）。欧洲战争期间发生的情况充分地印证了这种观点。1919 年英国商会关于战后劳工安置的会议的报告指出：“即使在目前的紧急时期，女工在某种程度上从事以往由男工从事的工作，如本报告中对各个行业进行详细分析的部分所示，这些工作在程序和条件等方面与男工当时的情况均不相同。随着女工的雇用，这些工作通常不得不被进一步细分，同时，至少男工工作的难度有所加大，时常需要加班或者上夜班以便完成更多更紧张的工作。在最近为女工建造的厂房中，已经装配了许多机器，这些机器不同于雇用培训过的男工时所需要安装的机器。”（《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 141 页）。同时参看：《关于工业女性员工的内阁委员会的报告》，1919 年，第 105~106 页。

平的情况。^①

然而，在现实生活中一次又一次出现的情况说明，这样的经济均衡是无法实现的。在某些特殊行业中，雇主可能支付给女工一份效率工资，虽说这相对于其他地方女工的工资来说是公平的，但是却比支付给男工的效率工资要低，并且仍然雇用一部分男工。他们这样做的原因很可能是，在短时期，他们正处于用某种性别的工人代替另一种性别的工人的过程中，或者在长时期，他们迫于工会的压力和习惯势力，不得不保留一部分男工，或防止女工进入的数量过多。在这些情况下，“对相同效率的劳工支付相同工资”的要求是否合理？为将女工的效率工资提高到男工的水平所进行的干预，通过什么方式影响国民收入？

如果传统、习俗和工会压力允许雇主对女工支付较低的工资，而不是被迫支付较高的工资，那么被吸引到该行业的女工的数量以及被雇用于该行业的女工的数量都不会发生变化，故国民收入不会受到任何影响。然而，这是一种非常不切实际的假设。因为，即使可以被雇用于这一行业的女工的数量被严格地限制着，也有可能由于较高工资的出现使得接受培训或被吸引而来的女工的数量超过所限制的水平的情况，并且，如果发生这种情况，那么国民收入必将由于女工被吸引而来但却并未被雇用而遭受损失。并且，在现实生活中，准许支付女工较低的工资将很难不对那里的女工数量造成影响，也很难出现男工不被替代的情况。例如，“在斯托克地区，有大量的妇女和女童受雇于陶瓷业中。在该行业的一些部门，越来越多的女工从事几年前由男工所做的工作，她们现在开始与男工竞争，并且由于她们可以在较低

① 正文中采用的分析方法也能应用于以下情况，即某一阶层的劳工的效率均不高于另一阶层任何岗位上的劳工的效率，但在某些岗位上二者的效率相同。如果在这些效率相同的岗位上，该阶层的劳工数量多于所需要的数量，那么均衡时，他们的工资就会比其他劳工的工资低，但是如果他们的数量不多于所需要的数量，那么均衡时，他们的工资就会与其他劳工的相等。关于这一问题，亨利·福特的《我的生活与工作》一书值得注意：“职业细分创造了实际上可由任何人填补的岗位。在细分的职业中有比盲人数量更多的岗位可由盲人填补，有比跛足者数量更多的岗位可由跛足者填补。并且，眼光短浅的人将大部分从事这种工作工人视为慈善事业救济的对象，尽管他们可以获得与最敏捷最健全的人一样的收入。将身体健全的人安排在由跛足者也能胜任的岗位上是一种浪费。”（《我的生活与工作》，第 10 页）。

工资水平下从事相同的工作，致使男工正逐渐地被排挤出去”。^① 这种考虑证实了坎南教授的观点：“如果不准许妇女以低廉的价格从事劳动，那么增加她们就业机会的希望将变得非常渺茫。”^② 因此，一般来说，强迫雇主支付给女工的工资与她们所希望进入的行业中的男工的工资相等，同时又比其他行业支付给相同女工的工资高，这将打击雇主为雇用女工而与阻止她们进入的陈规陋习进行斗争的积极性，因此，必将直接地或间接地阻碍她们的进入。但是，由于假定了相对于男工来说她们在这些行业中比在那些临界行业中的效率要高，因此她们进入这些行业必然有利于国民收入。因此，一般来说，通过干预强制将女工工资提高到相对于男工工资来说“公平”的水平，意味着相对于其他地方的女工工资来说这是一种不公平的高工资，因此这种干预将有损于国民收入。^③ 不过，仍然会有人赞同进行干预，他们出于社会因素的考虑，希望尽量将女工排除在工业生产之外。然而，这种辩解是站不住脚的，因为这里所讨论的这种干预不仅减少了工业生产中妇女的总量，而且还以低效率的方式将妇女配置到不同的岗位上。将妇女从工业生产中排除出去的社会因素，一般来说并不能作为支持具有此种效果的政策的理由。

异见鉴于本章所确定的各种形式的不公平的工资之间所存在的差异，很明显，不加区别地对它们进行干预将在带来利益的同时也造成损害。最有利于国民收入的干预方式，如果可行的话，需要根据本文所提出的不公平工资的含义对每个相关地区或职业的情况分别进行检验和处理。然而，可能会有人辩解说这项做法是行不通的，并且认为正确的做法应该是，要么通过一般的规定对不公平的工资率普遍加

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 140 页。

② 《财富论》，第 140 页。

③ 有可能在提到妇女的工资时在某种不同的意义上使用“不公平”一词，并且认定一般来说妇女的工资处于不公平的低水平上，因为它们低于她们应该获得的工资水平，如果不是习俗和传统将妇女永远地排除在她们所适合的某些职业之外，以致强迫她们中间的一些人不得不从事不适合她们的工作的话。如第 14 章所说，排除所有这种人为的障碍将有利于国民收入。但是，只要这些障碍存在，通过与本章第 14 节相同的推理过程可以证明，任何阻止将女工的工资强行提高到不存在这些障碍时的水平的行为，都将有损于国民收入。

第 15 章 在工资率不公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

以干预，要么就干脆不做任何干预。因此，通过并实施一项如 1954 年的法国法案那样的法律就可以解决问题了。该法案规定对家庭作业女工支付计件工资，并使其平均收入与工厂作业工人的平均收入相等^①，但是这种做法往往是无法操作的。因为当较低的工资是由于家庭负担使得家庭作业女工不能到工厂中工作而形成时，会获得法律的认可；而当较低的工资是由于存在着剥削而形成时，则会遭到法律的禁止。此时，制定的政策必须建立在对这两种相互冲突的情况加以平衡的基础之上。

^① 《劳动期刊》，1954 年 9 月，第 348 页。

第 5 章 特定行业内的公平工资

第 5 章是从激励特定劳工的生产行为的效果的角度讨论支付报酬的方法的。现在我们需要从不同劳工之间的公平的角度进行讨论。为了公平起见，任何行业中从事相同工作的不同劳工的工资，正如我们已经说明的，必须像第 4 章中所分析的那样，与其工作效率成比例。我们准备分析在两种主要的工资制度下，即计时工资制和计件工资制，可以在多大程度上预期这一条件能够得到满足。

在计时工资制下，可以做的事情比通常所想像得要多。通过仔细的记录和相应的调整，可以将工资率按不同的水平来制定，以适合具体劳工不同的效率。^①事实上经常有人会争论，在已经制定了标准的平均工资率的条件下，或者通过劳资双方的组织进行谈判得出，或者通过政府出面加以干预得出，对低于或高于平均能力的劳工所进行的调整，必然是非常不完善的。然而，经验并不完全支持这种看法。

从低于平均能力的劳工的方面看，当其相对劣势是由某些必然的生理因素所造成时，如衰老，便可以进行自由的调整。工会通常做出具体规定，准许年过 40 岁的劳工接受低于标准的（计时）工资率。威廉·贝弗里奇爵士说过，这些规定“出现在若干家具行业，以及其他的如印刷行业、皮革行业和建筑行业的工会的章程中。事实上，在

① 有关这一方面的更多的研究，可以参看甘特的《劳动、工资、利润》，第 5 章。在伯明翰的黄铜制品行业中，“全国黄铜制品行业劳工工会的执行部门根据每位劳工的能力划分劳工等级，并将其定为七个不同等级之一，每个等级都有一个通过集体议价所确定的最低工资率。如果雇主怀疑某位工人的能力，则由市黄铜制品行业学校的管理者对该工人进行一项有关该行业工艺操作方面的测试”（古德里奇：《控制的边界》，第 5 页）。然而，这是一种不同寻常的安排。

一个工会中，年过 50 岁的劳工不仅仅是被批准接受低于标准工资率的工资水平，而且他所属的分工会很可能会强制他必需接受这种工资水平（以便结清失业基金）。^① 他还说：“当然在某些情况下，有关例外情况的正式规定可能很少会被实行，或者分工会拒绝接受较低的工资率。此外，很明显的是，许多工会实际上对于它们上了年纪的会员做出了许多特殊的安排，但是却并没有就此问题做出正式的规定。木工与装配工联合工会就是这样做的，并且在较低的水平上，工程师联合工会也这样做了。的确，这在很大程度上取决于所涉及到的分工会的能力和同情心。如果标准工资率已经稳定地建立起来了，那么对老年人的特殊问题做出规定似乎更稳妥一些。”^② 然而，行业中还有很多相对低效率的劳工，甚至在入会时曾经接受过公平严格的能力测试的工会成员也是如此，但是，他们的低效率并非一定是由客观的原因如年老或疾病所造成的。针对这类人的情况进行的调整，就会比较困难一些。这些困难的本质可以由新西兰《仲裁法案》中关于“动作慢的劳工”的讨论予以说明。有关最低工资的裁决，通常仲裁法庭会为动作慢的劳工制定一项低于标准的工资率作为仲裁的依据。^③ 在执行该《法案》的初期，低于标准的工资率的确定，需要获得相关工会的主席或秘书的批准。但是人们发现，与那些因年龄、事故或疾病而遭受不幸的劳工不同，对于动作慢的劳工，官员们通常不愿意给予批准。因此，在修正后的法案中，在听取工会代表的意见之后，将批准的权力授予当地的调解委员会主席。在维多利亚，批准权掌握在工厂首席检察官手中，并受到如下条件的限制，即获此批准而接受最低工资率

① 《失业论》，第 50 页原页脚注。

② 同①，第 50 页原页。巴恩斯在递交给济贫法案委员会的证词中指出了这些措施的特殊性及不确定性：“在工程师联合工会中，我们并不要求劳工在 50 岁以后应由某个城市转移到其他城市，并且一般来说，我们也不要求他在 50 岁以后仍需得到标准工资——而是由负责此类事件的委员会全权处理。”但是，利用这一点的劳工的比例很小。“事实上，虽然我们准许 50 岁的劳工可以在这一水平的工资之下继续工作，但是，50 岁甚至 55 岁的劳工并不利用这个机会。工会中强烈的纪律责任心以及为同伴两肋插刀的意识，使他们在大多数情况下，宁可放弃工作也不愿接受较低的工资率。因此，工会并不是阻碍劳工接受低工资，而事实正好相反，他们会鼓励其接受”（援引《报告》第 50 页原页脚注，巴恩斯的证词）。

③ 参看布罗德海德：《新西兰对劳工的政府管制》，第 27 页。

的工人不得超过全部成年工人的五分之一。^① 工会不愿意给予批准是顾虑到，该行业中普通劳工所要求的工资标准会因此而提高，同时最低工资率则会在暗中有所降低。^② 当然，当工会必须对于失业的会员支付大量的失业津贴时，这种不情愿就会消失。然而，在任何情况下，它都有可能在一定程度上发生作用。英国的《商务部法案》，对于动作慢的劳工根本不给予批准——而仅批准生理或心理不健全的人。因此，认为对于低于标准工资率的劳工进行调整是一项完全顺利而且简单的事情，是缺乏根据的。但是即使是这样，也有很多工作已经得以完成。

从高于平均能力的劳工的方面看，当然绝没有任何对于他们不得支付高于标准工资率的工资水平的正式规定。但是常有人认为，雇主实际上会拒绝支付高于标准的工资，因为他们担心工会会以此为借口要求提高标准工资率，^③ 毋庸置疑，这是符合事实的，尤其是当大的雇主之间很容易形成一致的工资率标准，从而能够有效地防止对于不同的个别情况进行调整时更是如此。“组合屋顶工会的秘书长估计，纽约市仅有不到 1/5 的工会会员的工资高于最低工资。蒸汽滤清器工会的某位官员估计，纽约市本行业的这一比例不低于 1/5，但也不高于 1/3”。^④ 然而，总体看来，最低工资转变成最高工资的趋势并不如想像的那样强劲。因此，1904 年维多利亚的工厂检察官指出，服装业男女工人的最低工资分别是 1 先令及 1 先令 6 便士，而平均工资为 1 先令 8 便士及 1 先令 10 便士。^⑤ 并且，1904 年的《劳动局报告》也写道：“在

① 参看艾维斯：《工资委员会的报告》，第 151 页，以及雷诺：《论最低工资率》，第 151 页。

② 该《法案》的制定者已经清醒地看到，准许执行低于标准的工资率有可能成为规避提供合理报酬的工具。“在批准时，首席检察官主要考虑的是某些个人的残疾，而不是行业或个别企业的困难。如果情况改变，使得因后一种原因的申请变得更迫切，则可能会出现一致的观点，即相关的委员会将很可能会重新考虑它的决定。在执行决定的过程中，应保持工资条件与决定相符合，并且有人认为未来会证明他们强行阻止和延迟工资下降的做法所具有的巨大的价值。这只是一种愿望，但是尚未进行这种方式的检验。需要在此强调的一点是，当前不应将批准视为一种适当的违约的手段”（艾维斯：《工资委员会的报告》，第 151 页）。

③ 值得注意的是，当涉及个别劳工的工资高于标准计时工资率下的工资水平时，计时工资制下的工会便不能求助于集体议价，因此雇主的谈判能力，与制定工资标准时相比，高于劳工谈判能力的可能性更大（参看麦凯布：《美国工会的标准工资率》，第 151 页）。

④ 麦凯布：《美国工会的标准工资率》，第 151 页。

⑤ 参看韦伯：《社会主义与国民最低工资率》，第 151 页。

奥克兰城工厂的 100 名雇员中，除去低于标准工资率的工人和青少年以外，没有人得到相当于最低工资率水平下的工资，而全部人数的 1/3 得到高于最低工资率水平下的工资。在惠灵顿，得到高于最低工资率水平下工资的雇员的比例是 1/3，在克里斯特彻奇是 1/3，在达尼丁是 1/3。”^① 美国某些工会的政策粗略地证明了同样的结论，这些工会就标准工资率与最低工资率两方面与雇主达成了协议。位于诺福克和罗阿诺克西部的铁路工厂，最低工资一度曾是 10 美分，而该工厂大多数工人能够得到的标准工资是每小时 10 美分。此外，1904 年苏氏铁路公司和国际机械工人协会的协议，“规定该铁路公司的机械工厂的最低工资率应为每小时 10 美分，标准工资应为每小时 10 美分”。^② 1904 年美国劳工局的《报告》曾经对整个问题作出了很好的总结：“雇主经常和我讲，他们相信在这个方向上——即最低工资变成最高工资——存在这种趋势，但是很难从自己的公司中找到这种迹象的证据。有时我通过调查发现，在他们自己的工厂中没有一个人得到的是最低工资率水平下的工资。雇主的观点似乎是通过先验推理得出的结果，而不是通过实际经验得出的结果。也没有事实能够让人们看出为什么最低工资会变成最高工资。似乎没有理由说明，在这种制度下雇主为得到高效率、高技能的工人而进行的竞争与在旧制度下的竞争有何不同，并且没有理由说明为什么这些工人不能根据自己的高效率获取工资。关于这一点，维多利亚的统计数据是不完整的，但是新西兰的最低工资率是由仲裁法庭制定的，1903 年由劳动部公布的有关工资率的统计数据显示，在该辖区内四大工业中心存在法定最低工资率的行业中，获得高于最低工资率水平下的工资的工人的比例，从达尼丁的 1/3 到奥克兰的 1/3 不等。没有理由认为维多利亚

① 《经济学季刊》，1904 年，第 10 页。当然，最低工资转变成最高工资率的趋势，在某些情况下比在其他情况下要强劲。因此，布罗德海德这样描述新西兰：“在与外国不存在竞争的行业中，许多工人根据其技术水平得到的工资高于法庭规定的最低工资，但在存在进口货物竞争的其他行业中，我相信，将最低工资作为最高工资的做法相当普遍。在后一种情况下，雇主声称他们无力支付给任何雇员高于法律所规定的工资。”（《新西兰对劳工的政府管制》，第 10 页）。

② 霍兰和巴尼特：《美国工会主义研究》，第 10 页。

的统计分析将显示不同的情况。^① 即使将较高的工资率水平下的工资作为高效率的奖励而公开地支付给工人的做法，在某些地方也由于冲突或嫉妒而被阻止，但是想要达到的目的有时仍然可以通过秘密支付的方式来实现。^② 还应该记住的是，当制定的计时工资很精确，并且不存在支付高于标准工资率的机制时，标准工资率在不同的中心地区通常会确定于不同水平，并且素质上或多或少相近的男工趋向于集中在各个不同的中心地区。因此，即使特别有才能的劳工如果滞留在原处无法得到额外的收入，他还是能够通过转移到工资更高、产量更大的部门来达到这一目的。

然而，即使额外的高效率没有得到额外的工资作为奖励，他也可以通过在萧条时期得以继续留用而得到补偿，或者在拥有大量收入不等的雇员的行业中，如铁路运输行业，可以通过享有提升的机会而得到补偿。这些补偿中，前者尤为重要。这一点可由工程师协会在该行业处于计时工资制时所作的记录予以说明。此协会的“空缺岗位簿”，对好坏年景不同的若干年份的情况作了记录，给出以下由于缺岗而失业的平均日数表：

每年失业少于 猿天	摇摇摇摇占工会会员的 苑%
每年失业 猿天到 源周	占工会会员的 员%
每年失业 源-愿周	占工会会员的 源%
每年失业 愿-员圆周	占工会会员的 圆%
每年失业超过 员圆周	占工会会员的 怨%

因此，大部分失业都集中发生在相对少数的工人中间。^③ 其分布

① 《最低工资法案》，《美国劳工统计期刊》，员缘年，第 员期，第 页。
② 例如，新西兰的一位雇主告诉艾维斯先生：“我在一项严格的薪酬制度下得以生存，并且我对一些工人每天都支付‘额外的报酬’，但这是秘密进行的。对这些人支付的是纸币及金属货币，然后将一些零钱夹在纸币中间。这些封口的小袋子要经我亲自过目。交付的速度很快，并且不允许任何人将收入告知他人。”（《工资委员会的报告》，第 页）。同样，英国的一位雇主告诉非技术性工人慈善组织委员会：“如果一位工人优于其他工人，我会在周末多付给他 员-圆先令。我们必须谨慎行事以确保他人对此所知甚少，或者追究前因后果。他们不知道这是因为此人对于我们的贡献更大一些。你不能公开说‘我要多给你 圆先令’，否则这个人将会受宠若惊的。”（《报告》，第 页）。
③ 有关来自于美国的确实的证据，参看斯卡利斯特的《工厂工人的流动》，第 源-源页。

与低效率之间的关系，可以由 1932 年（具有中等年景的一年）领取失业救济金的男工的年龄分布的附表看出。^①

一年中平均失业日数

15-19 岁的会员	18.5
20-24 岁的会员	17.5
25-29 岁的会员	16.5
30-34 岁的会员	15.5
35-39 岁的会员	14.5
40 岁以上的会员（退休者除外）	13.5

这些统计并未考虑由于短时间工作制、疾病、不守时或行业纠纷等等原因所损失的时间，也未考虑由于加班所赢得的时间。统计结果显示，年纪较大的人，同时也可以认为是效率较低的人，遭受到的伤害最大。^② 不仅如此，“将 1932 年与 1934 年进行比较，发现统计结果十分令人费解，即工会会员的年失业率在最好的一年（1932 年）与最差的一年（1934 年）之间的差距并不大”。^③ 1934 年劳动部调查了《失业保险法案》下投保人所构成的大量样本的情况。结果显示，样本中 25 岁的男工和 24 岁的女工在两年半的时间里（1932 年 4 月至 1934 年 3 月），并未获得任何利益，而在获利人当中，近一半的人的获利小于该时期的 15 岁。^④ 报告还说，尽管有某些复杂的考虑，“很明显，在 40 岁以上男工以及 35 岁以上女工的失业问题中，年龄的确是

① 参看《英国与国际贸易和工业》，第二辑，第 15 页。

② 有证据表明，在 1932 年英国的工业萧条中，男工失业的分布，像预期的一样，在 15-24 岁之间最少，而对于 25 岁刚出头的青年人与老年人来说，前者失业更多（参看莫泽莱：《由年龄和性别决定的失业分布》，《经济期刊》，1934 年 1 月，第 155 页）。对此可能做出的解释是，25 岁出头的男工是由于战争的阻碍而未能学到一技之长，并且非技术性劳工的工资相对于技术性劳工来说高得过分，因此，非技术性劳工中此类年轻人特别多，他们比技术性劳工更难找到工作。然而，这种“解释”比猜测也好不到哪里去。值得注意的是，1934 年意大利通过了一项法案，目的是“在必须解雇工人时，将成为留用人员的优先权给予年长的劳工以及家庭人口最多的劳工”（《外国报刊评论》，1934 年 1 月，第 155 页）。

③ 贝弗里奇：《失业论》，第 10 页。

④ 《关于英国失业保险投保人样本的就业及保险状况的调查报告》，1934 年，第 155-156 页。

一个影响因素”。^① 在（战前）德兰士瓦省济贫委员会的《报告》中也曾经明确指出了这一事实：“真正有效率的男工，除了在变换工作的短时间内，是几乎不失业的，因为他们是称职的，所以他们将是最后被淘汰出就业大军的人，并且一般地，他们拥有足够的资金能够顺利地转移到需要他们能力的地方去。”^②

因此，这一讨论的一般性结论是，在计时工资制下制定工资率，使得某个行业中被雇用的各种劳工的工资之间并非处于严重的不公平状态，并不是不可能的。

异在计件工资制下，实现公平的困难似乎要小得多。因为这种制度精心的设计使得工资支付与产量成比例，这正是第 怨章 异中所提出的条件下的公平所具有的性质。然而，稍加思索便会发现，只有当不同的劳工在相同的环境下工作时，工资与产出成比例才是公平的。除此之外，工资与产出成比例和工资与效率成比例两者并非是等价的。^③ 因此，为了在计件工资制下实现工资的公平性，必须为在不同条件下的工作的劳工提供各种不同的补偿。

异首先，不同的劳工使用的机器不同或工作的自然条件不同，因而从这两方面得到的便利程度就不同，对此必须给予补偿。因此，对使用陈旧机器设备或在最易采掘的矿藏已基本采尽的矿场工作的劳工，比对可以使用最现代化的机器设备或在最易采掘的矿场工作的劳工，应该支付更高的计件工资率。这种补偿已经在重要行业的工资安排中有所体现。例如，“在煤矿中，支付挖煤工人每挖一吨煤所获得的工资，不仅在矿坑与矿坑之间，而且在同一矿坑的不同煤层之间，都根据煤的品质以及不同的采掘地点等条件，几乎不受限制地改变着；而在同一地区，如诺森伯兰和达拉莫郡，工资管制的协议规定全区的工资率应该使每个矿坑的工人均能获得某种协议收入，即全区的平均收入”。^④ 有充分的证据表明，有地区或行业经验的人能够非常正确地估算出在不同的情况下这项补偿应该定为多少。

① 《关于英国失业保险投保人样本的就业及保险状况的调查报告》，页 怨年，第 猿页。

② 《德兰士瓦省济贫委员会的报告》，第 页。

③ 参看前文第二编第 圆章第 源节。

④ 《关于标准价格率的报告》，页 怨年，第 页。

其次，必须对同行业中不同的劳工所生产的产品质量上的差异提供补偿。在重要的行业中也经常以计件工资表的形式对这种补偿做出规定。劳动部的《报告》明确地说明了一般采用的方法：“近期的检查表明，不管这些表格列出的具体细节有何不同，它们某些结构和措施方面的特征，至少对其中比较重要的部分来说，是相同的。这些共同特征中最值得注意的应当是对标准产品和工艺加以定义，并对其制定出相应的计件工资率。以此为基础制定各项工资水平，通过提高、降低或补偿的方法确定所有其他产品及工艺的价格，并在表中列出它们与标准之间的明确差异。采用这种方法可在一份价格表中展示大量的精确划分的生产工艺水平。在这里我们以伦敦印刷行业中排字工人的劳动尺度为例：

所有英文作品，包括十四号铅字和八点活字在内的普通内容的排字，每千字为 1.5 便士；七点活字为 1.75 便士，六点活字为 2 便士，细铅字为 2.25 便士，珍珠型铅字为 2.5 便士，钻石体活字为 2.75 便士，标题和间隔包含在内。

“在此，我们为最简单形式的工作制定了一种计件工资率，如果是外文，如果内容带来特殊的麻烦，如果有其他任何变化或额外要求，则可以为这些情况确定一种尺度，并列出由于与工人所要完成的标准工作发生特殊偏离而需要额外给予补偿的数量。”^① 在“仅生产有限的若干种主要产品，质量几乎相同，并且每年都按照非常相近的工艺进行大规模生产”^② 的行业中，经验表明，技术专家能够非常精确地估算出不同的补偿应该各为多少。

某些操作因为并未经常采用而没有被标准化，例如大部分的修理工作，以及在新产品出现时所有缺乏经验的新型工作，于是准确地计算这类补偿便很困难。但是近年来由于设计了“基本工资率”，因此使得这些计算已经变得比较容易了。这种设计基于以下事实，即大量的操作过程是由一些相对少量的基本操作以不同的方式结合到一

① 《关于标准价格率的报告》，1946 年，第 15 页。

② 施洛斯：《关于利益分享的报告》，第 15 页。关于美国的计件工资尺度依据产品的大小及样式、使用的原材料和工作的自然环境的不同而调整的措施的详细说明，参看麦凯布的《美国工会的标准工资率》，第 15 章。

起的。因此，根据经验可以确定每个基本操作所需要的时间，便可能事先确定这种从未进行过的复杂工作所需要的时间。当然在将任何一组基本操作进行结合的过程中，经验丰富的人完成得要快些，而很少有机会从事的人则慢些。因此，我们计算适合于某项工作的计件工资率时，将根据是否经常进行该项工作因而能否使劳工变得更为专业而有所不同。但是这项困难相对来说并不严重。设计“基本工资率”的基本特点可以说明如下：“假定需要完成的工作是刨平铸铁部件的表面。在普通的计件工资制下，工资制定者将审查刨床的工作记录，直到发现尽可能与设定的产品相近的加工记录，然后推算完成这件新产品时所需要的时间。然而，在基本工资率制度下，将会进行以下分析：

摇摇摇摇由工人完成的工作摇摇摇摇摇摇所需时间

将部件由地面抬上加工平台

将部件放平并真正在加工平台上开始工作

安装卡具和插销

拆除卡具和插销

将部件搬回地面

清理机器

摇摇摇摇由机器完成的工作

粗刨 员圆英寸厚 源英尺长 圆英寸半宽的铸铁部件

粗刨 员圆英寸厚 猿英尺长 员圆英寸宽的铸铁部件

精刨 源英尺长 圆英寸半宽的铸铁部件

精刨 猿英尺长 员圆英寸宽的铸铁部件

总摇计

附加：不可避免地延迟时间的百分比

“很明显，工作是由一些基本操作组合而成的，每个基本操作的时间很容易通过观察加以确定，并且，尽管完全相同的操作组合很可能不再发生，但是在同一工厂中差不多每天都会出现由类似的基本操作组合而成的新的工作。工资制定者很快便能熟练掌握每个基本操作所耗用的时间，甚至能够记住并默写出来。对于由机器完成的部分，工资制定者可以参考为每台机器制作的用时表，该表列出了加工不同

宽度、厚度及长度的任意规格的铸铁部件所需要的时间。”^①当然，这种方法并不完美，因为在两个基本操作之间应该保留多长的间歇时间，确定起来仍然略带武断。^②无论如何，这种方法无疑能够使我们确定出与各种工作相对应的公平的工资水平，除此之外，别无他法。

最后，由于管理者的合作程度不同，因而劳工在工作中获得不同的帮助，对此亦应予以补偿。若企业的调度不力，导致劳工常常停工待料，则效率一定的劳工的产量将较少。为此，与调度有力时相比，应支付更高的计件工资，这一点非常重要。一位富有经验的观察者在其评论中也曾经提到：“工作的方法和调度在不同地区差别很大，工人所获得的实际工资水平在很大程度上受到领导者的组织及管理能力的影 响。下面这种情况是很正常的，受雇于同一家工厂但分配于不同车间的劳工，在相同的外界条件下以相同的计件工资从事完全相同的工作，但是每周的平均工资水平却不相同，某个车间的往往一直高于其他车间的。”^③很明显，在试图准确计算对于这种情况应该给予多大的补偿时，必将遇到很大的困难，其中一个并非最不起眼的困难是，所有企业的管理水平时刻都在发生变化。这些困难无法完全克服。然而，当它们看上去非常严重时，可以制定一项最低的计时工资率，将其作为计件工资制的附加条件，从而在一定程度上克服这些困难，无论在何种情况下，支付给普通素质的劳工的工资都不得低于这一最低工资率水平下的工资。强大的工会的基本目标就是要确保这一点，^④而（矿工）《最低工资法案》则通过法律强制执行这一点。实际上这种措施对最无效率的管理提供了一项补偿，同时也对管理水平的偶然波动提供了一项补偿。对于管理能力整体上处于平均水平的所有工厂或矿场来说，对各位劳工的工作所提供的支持，必然经常发生变化。“假设一组工人卸煤以吨位计算工资，而调度人员调出空车和调入煤车耗时较长，从而使工人浪费了大量的工作时间，或者调度人员调入煤车的停靠位置不佳，从而使工人在不利的环境下卸煤，并需要将煤

① 《工程杂志》，1904 年，第 180 页。

② 参看霍克西：《科学管理与劳工》，第 18 页。

③ 布莱克：《服装生产者》，第 18 页。

④ 参看科尔：《工资的支付》，第 1 页。

抛得更远一些。这时劳工可能并非由于自己的错误而不能获得公平的工资。再如，假设一组工人是由工头调集的，以至于生手与老手相互混杂，于是生手由于自己的笨拙而降低了整体的产量。并且，如果采用的是计件工资制，则该组工人收入的减少同样不能归咎于他们自身”。^①无疑，从长期的平均水平来看，上述情况发生的可能性对于所有被雇用的劳工来说是均等的，因而每个人基本上都将获得近似的公平工资。然而，一个人普通的周工资偶然发生大幅度的波动是有害的，如果可能的话应该尽量予以避免。附加一项适当的最低计时工资率就可以做到这一点。为了使它能够成为低效管理和意外波动提供保障，同时又不招致其他不希望发生的后果，必须满足以下条件：第一，当引入最低计时工资率时，应适当降低通行的计件工资水平，因为如果不这样做，那么该行业支付的平均效率工资实际上将被提高，而这是不希望出现的结果。与此相对应的推论是，当一个地区的平均计件工资发生变化时，最低计时工资也应当改变。第二，制定的最低计时工资率的水平，应该使具有正常效率的工人所获得的计时日工资收入，略低于他在正常情况下对于计件日工资收入的预期。因为，如果不是这样，则设计计件工资所试图达到的激励工人努力工作的目的，在很大程度上将被破坏，并造成产量的大幅度下降，这是第二个不希望出现的结果。第三，应该做出规定，从而保证最低计时工资率水平下的工资仅支付给正常能力的劳工。如果最低计时工资率水平下的工资成为一项对所有员工都适用的最低工资额，将意味着——这是第三个不希望出现的结果——强行提高了能力较低的劳工的效率工资的一般水平。因此，需要建立一项制度，就像英国（矿工）《最低工资法案》所规定的那样，那些在正常的一周内，并非由于事故、疾病或工作环境的异常变化而经常不能生产出规定数量的产品的劳工，将被排除在享受最低计时工资收入的员工的范围之外。

^① 戈因：《工业工程原理》，第 516 页。

第 15 章 基于可变关系的公平性

异 鄢 根据第 15 章 异 鄢, 公平工资意指在对偶然拥有的优势进行调整后, 相对于素质完全相同的劳工来说获得相同的工资, 并且在所有环境中均是如此。同样, 相对于素质不同的劳工来说, 公平工资意指在任何给定的环境下, 与工作效率成比例而且相互之间存在着某种定量关系的工资。初看上去可能会认为, 就像相同劳工之间为求得公平而存在着的同等的关系一样, 这种定量关系也会在所有的环境中保持不变。但其实并不尽然, 原因是具有某种素质和能力的人在不同环境下所发挥出来的相对效率是不一样的。本章的任务就是要明确这一点。为此目的, 我们可以将劳工之间的差异分成两类: (员) 某种给定能力大小上的差异; (圆) 分别拥有的能力种类上的差异。我们先忽略能力种类上的差异, 假设只有一种能力, 而不同的劳工拥有这种能力的大小不同。

异 鄢 马歇尔在关于土地肥沃性的讨论中提出了这一关键性的论点。他指明, 不应忘记的是, 即使我们仅考虑相对于一种农作物的肥沃性——对应于我们所说的“一种能力”——不同的两块土地的肥沃性之间也不存在着在所有情况下都同等的单一的数量关系; 与此相反, 这种关系在不同的需求状况、不同的资本供给条件等情况下是互不相同的, 甚至可能出现一块土地在一种环境下比另一块土地肥沃, 而在另一种环境下却不如另一块土地肥沃的情况。同样, 现在我们发现劳工 粤 的净产量 (指边际净产量), 及其效率相对于劳工 月的净产量 (同样指边际的), 及其效率之间的数量关系, 根据他们所使用的工具等条件的不同而变化。因此, 虽然在一组特定的条件下两位劳工的公平工资之间存在着某种确定的数量关系, 但

是这种关系并非简单地取决于个人的素质，而很可能会随着外部环境的变化而变化。

基于马歇尔对肥沃性的分析可以作出进一步的推论，即一般来说，将会更倾向于提高能力较低的劳工的效率，使之与能力较高的劳工的效率持平，致使他们工资之间的公平比率更加趋近于员。他写道：“与特定土地的现行农作物及耕种方法的适应性的任何变化无关，存在着某种不变的趋势，即不同土地的价值趋向于相等。除去所有与此相矛盾的特殊因素之外，人口和财富的增长将促使贫瘠土地的收获接近富饶土地的收获。”^①如果是这样，那么一个与此相类似的、关于生产同种产品的不同能力的劳工的命题应该也成立。基于相互之间存在差异的土地能够对马歇尔的命题给予严格的证明，在这里土地之间的差异表现为，相对于所有的则值来说，一块土地第个单位投资的产出率超过另一块土地第个单位投资的产出率某一相同的常量。马歇尔利用图表说明这一问题。^②不过，土地之间当然无须一定以这种方式相互联系。可能会出现的情况是，直到第个单位以前，相对于每一个单位的投资，土地粤的产出率均小于土地月的产出率，而在第个单位之后则大于后者，并且会大得越来越多。在这种情况下，当投资量是（个单位时，月将是较差的，但是其盈利性——一种土地肥沃性的量度——当对其产品的需求增大得使投资量超过（个单位时，可能会更加远远地落在粤的后面。于是，生产特定农作物的不同土地的盈利性是否会随着需求的增加而趋于同等这一问题，取决于马歇尔所谓的随机选取的不同土地的产量曲线（即相对于不同投资量的产量表）之间的关系通常的类型。依我判断，一般的（可能的）关系均能印证马歇尔的结论。^③如果是这样，依此类推，我们还可以

① 《经济学原理》，第页。

② 引文同上，第页脚注。

③ 如果两块土地的产量曲线相互平行，那么，根据马歇尔的证明，无论其形状如何，对其产品（如小麦）的需求的增加使得较差土地盈利性增加的幅度大于较好土地盈利性增加的幅度。如果两条线均为直线，并且其中一条全部在另一条之上，那么也会有同样的结论，即使两条线不平行也是如此。如果两条线是直线而且相交，则该项结论不能成立。如果两条线是直线，而且在开始时相交（即相对于第一个单位的投资量而言），那么这两块土地的盈利性之比在所有的需求情况下均相等。如果两条线既不平行也不是直线，则无法给出一般性的结论。很容易通过简单的图表说明上述结论。

进一步地说，对于具有类型相同而大小不同的能力的劳工所支付的公平工资，将随着人口和财富的增加而趋于相等。

下面我们必须考虑的事实是，每个人天生都具有多种能力，并且每一种能力的大小都不相同。无疑，两个人或两块地之间可能以某种方式保持着相互之间的差异，即当资本的价格处于某一特定水平时，他们的能力之比在任何条件下都是同等的。不过，发生这种情况的可能性非常小。当资本的价格处于某一特定水平时，一个人在某一方面，如体力方面，与另一个人可能存在某种关系；而在另一方面，如数学才能方面，与另一个人则存在着另一种关系。就像一块地在种植大麦方面比另一块地好，而在种植小麦方面则好。的确，在不同的条件下很可能出现两个人之间优劣势排序不同的情况。滕尼（裁缝）在拳击方面比爱因斯坦有优势，而在实验室里却不如他。因此，当公众对不同的才能所提供的服务的需求发生变化时（无论是偏好变化的结果还是不同偏好的群体收入分配变化的结果），或者当技术进步改变了不同的才能在服务或产品生产中的重要程度时，（员）改变培训不同类型人才的投资量将是有利可图的，（圆）不同类型人才的相对效率，包括净效率和总效率（即将资本的利息也计算在内），及其“公平”的相对收入，均将发生变化。因此，当战争造成对普通士兵的需求大增时，非技术性工人的效率和收入便提高了，而同时音乐家的效率和收入则减少了，并且，如果战争永远继续下去，那么天生具有特殊的当兵才能的儿童预期收入将相对高一些，而天生具有音乐才能的儿童预期收入则相对低一些。此外，技术进步使得精密仪器需要有技术的人员去操作，于是聪明儿童的预期效率和收入将会提高，而天生具有使用斧头的气质和体格的儿童的收入则会降低。并且，如果一项发明使得盲人较之以前更加容易从事某份工作的话，则盲人将逐渐进入这种职业，而其他将退出，直到最后，盲人的相对效率会提高，其收入相比其他人过去的收入也会有所提高。贝特森（月）的立意相同而视野更宽，他写道：“当我国开始大规模的工业发展时，家庭或个人会变得声名显赫，或者会变得穷困潦倒，这一事实并没有证明他们的家族在过去以及不同的环境中所处的相对地位不同。在不同的环境中，获得成功所需

要的素质不同。”^① 不同人的效率既不是仅仅由他们的天分所决定的，也不是仅仅由他们的天分与资本的供给价格共同决定的，而是由所有这一切与对不同服务的需求状况以及不同职业的生产技术状况共同决定的。我们认为，这是不可能说明将来人们的偏好及技术的发展将造成相关效率以及由此产生的相关收入发生何种变化——更加离散还是更加趋于均等。

异 当探询某行业的现行工资率相对于其他行业来说是否公平这一问题时，上面的分析就显得异常重要了。当然，这里主要探讨的是，不同行业中普通劳工的工资之间的关系。因为当已经确定某一行业普通劳工的工资相对于其他行业普通劳工的工资来说是公平的工资后，再确定对高于或低于平均水平的劳工应该给予多少补偿则是一件相对简单的事了。如果我们通过直接的判断或其他方法，知道这些普通的劳工在各个方面完全一样，那么我们就应该知道，按第 源章 异 所述，相等的工资即是公平的工资。但是，如果我们无法判断我们所比较的行业的劳工是否完全相同，则这个问题便趋复杂化了。正如上一节所说的那样，如果工资不与效率成比例——以边际净产量乘以价格加以计算——则它们相互之间并不存在公平的关系，这是正确的。但是，如果它们成比例，则说它们之间存在公平的关系，这是不正确的。只有在满足第二个条件的情况下，这样判断才是正确的，那就是，劳动在各个行业之间实现了理想配置，即实现了第 怨章 异 所说的广义上的国民收入的最大化。^② 目前，在这些条件下，有可能实际上确定一个行业中的工资率相对于其他行业的工资率来说是公平的，或许也是不公平的。在一定的条件下，有一种操作方法是适用的。确定某些典型年份或标准年份是完全可能的，即在该年份雇主与雇员之间存在着一种共识，认为该行业的工资率相对于其他行业的工资率来说是公平的。这一工资率就是我们的起点。确定了这一点之后，我们便试图通过统计调查发现自标准年之后其他行业工资率以何种程度变化。假定已经上涨了 圆豫，那么，如果该行业和其他相互对比的行业中的工

① 《生物事实与社会结构》，第 猿页。

② 参看本编第 源章 异

人的平均素质没有发生明显的变化，则我们可得出结论：该行业现行的公平工资率应该达到标准年份的工资率再加 10% 的水平。在战前很长的一段时间内，煤炭行业调解委员会采用这种方法，并且经常能够确定出一项合理的公平工资率。然而，根据我们当前的分析，只有在对于该行业和其他行业各自使用的主要能力的类型和水平的总体需求没有同时发生变化的情况下，这种方法才是正确的，才可以使用。如果从标准年份开始，人们对赛马的偏好大幅度增加，而对诉讼的偏好大幅度减少，那么相对于成为一名律师的能力而言，成为一名好骑手的能力将会变得更有价值，继而骑手的公平工资相对于律师的公平工资而言，也将比标准年份的水平提高很多。当然，这两种能力的相对供给并非取决于天赋，而是取决于对初始能力相近的人们的培训和教育的投资水平。我们可以预期，进入需求增大的行业的人数，相对于进入其他行业的人数来说会有所增加，从而经过一段时间以后，新旧公平关系之间的差异将在一定程度上有所减小。因此，相对于非技术性工人来说，对技术性工人相对需求的减少，将使两类工人工资之间的公平关系，在长期中比在短期中发生的变化要小。如果我们可以假定，与对拥有律师天赋的人的需求相比，对拥有骑手天赋的人的需求有所增加，将会促使拥有骑手天赋的一类人养育较多的子女的话——我们不妨假定，他们的天赋可以分享——则最后形成的新的公平关系，与旧的公平关系之间的差异将会进一步地减小。

第 5 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

在第 4 章的分析中，我们提出，某些地区和职业中有着不公平的低工资率水平，而其他地区和职业中却对相似的劳动支付相似的收益，那时我们关注为将前者强行提高到与后者相等的水平而进行干预所产生的影响。然而，有时人们会提出，与对于较低而且不公平的工资率进行干预一样，对于较低而且公平的工资率，采取强行提高的政策通常也是有利于国民收入的。现在我们必须研究在何种程度上、何种环境下这种观点是成立的。

詹姆斯·C·布坎南先生在他的趣味盎然的《实际工资与理论工资》一书中极力主张，强行提高工资率可以激励雇主改进组织结构和技术方法，这种情况不仅发生于存在剥削的地方（如第 4 章所述），而且遍布于整个工业系统。^① 这种局面的出现往往取决于各个行业中主要的雇主团体采用现有的最佳措施已经达到的程度，同时取决于改进这些措施的机会的大小，不过，通常都会产生一些有利的影响。结果是，间接提高了能力一定的具有某种素质的劳工的边际净产量，从而在一定程度上增加了国民收入；工资率的提高引致劳工能力提高的方式，恰如下一章所作的描述。这方面的考虑形成了某种假定，支持小幅度、渐进式提高工资率的政策，即使在工资率已经公平或者对劳工能力不产生影响的地方，这样做也是有利的。然而，本章并不考虑这种形式的问题，并且我们的研究所基于的假设条件是，雇主的技术水平和组织方法并未受到工资政策的显著影响。

^① 《实际工资与理论工资》，第 100 页。

第 5 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

第 1 节 第 5 章 曾经介绍，某些地方的公平工资有时可能是两个或多个不公平因素之间的斗争或者妥协的结果。于是，在某些地区或者职业中，劳工的边际净产量价值可能会非常高，因为某种习俗或者高昂的进入成本而使当地的劳工数量很少。在这种情况下，工资率将处于不公平的高水平。不过也可能出现与此相反的情况，例如，劳工在谈判中可能会输给雇主，从而被迫接受低于边际净产量价值的工资。在这种情况下，则工资率将处于不公平的低水平，也可能出现这样两种相反的作用完全相互抵消的情况，从而形成正好处于公平水平的工资率。不过，这种公平包含着两种不公平的因素在内，仅对其中一种不公平因素进行干预，将不利于国民收入，但同时也干预另一种不公平因素，则有利于国民收入。国民收入的利益要求工资率不应该是公平的，而应该设定于两种相互抵消的不公平因素当初的水平上。因此，尽管工资率是公平的，但仍然需要进行干预。然而，两种作用相反的不公平因素完全抵消的可能性微乎其微。因此，总体上表现为公平的工资率，除非常特殊的情况外，均不可能被合理地预期为包含有任何不公平的因素在内。所以本节所考虑的问题，虽然揭示出某些不公平的工资率的复杂性，但是在考虑公平的工资率时，仅具有学术上的意义罢了。

第 2 节 在某一地区或职业中的工资率相对于其他地区或职业来说是公平的情况下，为了使这一工资率从国民收入的角度看也是适当的，还必须满足某种确定的条件。该条件是，在一般的地区或职业中，劳工得到的一定工资率水平下的工资等于其边际净产量价值。如果得到的一定工资率水平下的工资低于此价值，他们便没有足够的动力为我们提供实现一般利益所需要的劳动。将一定工资率水平下的工资提高到供求价格相互平衡的水平，将促使国民收入增加，该增加额将大于对于劳工所牺牲的额外的休闲生活而进行的全部补偿。现在，在一切均由较为稳定的条件所决定的情况下，经济因素的作用可以确保一般行业的一定工资率水平下的工资真正与劳动的边际净产量价值相互联系。但是条件可能会发生变化，比如新器械的发明、资本的积累、国际贸易的开展、作为货币使用的物品的供给增加等等。这些变化中的任何一种都必将提高一般职业中劳动的边际净产量（以货币表

示的)价值。因此,原来的工资率虽然仍是公平的,但却太低了。为了有利于国民收入,所有的工资率均应适当提高。然而,如果每个个别工资率的公平性成为反对进行调整的决定性的理由的话,则上述变化就不会发生。例如,假设或者全部出于自愿或者部分地受到政府部门的操纵,使得整个行业的工资率均由调解委员会或仲裁委员会所设定,并且这些委员会所遵循的原则是,使该行业的工资率等于其他行业对于相同工作所支付的工资依据的工资率。因此,在一般的条件发生改变后,将会形成一种地地道道的僵局。还可以设想的情况是,即使在稳定的条件下,劳工的工资可能在各处都被“剥削”到完全相同的程度,并且由于这个原因,可能在各处都低于劳工的边际净产量价值。同样,如果存在反对对公平的工资率进行干预的硬性规定的话,则必将造成无法对种种弊端进行任何纠正的尴尬局面。因此,工资率的公平性不能作为反对通过干预提高这一工资率的决定性理由。

如果实际的情况是,或者劳工在整个工业系统中都受到剥削,或者由联合委员会决定整个工业系统的工资水平,而且以公平性作为唯一原则,则上一节的结论在实际中将占有举足轻重的地位。通过干预强行提高公平的工资率,会使国民收入获益的空间很大。然而,事实上,整个工业系统并非是由仅以公平性为原则的联合委员会所控制的,而且我们完全有理由相信,存在剥削的地区或职业不过占全部地区或职业的一小部分而已。因此,对某些职业的工资率(尽管已经是“公平”的)进行干预的理由并不具有广泛的适用性。必须承认,当生活的货币成本突发巨变时,例如纸币的大量发行,货币工资一般来说并不会立刻发生相应的调整,结果是,一段时间内的实际工资水平将变得非常低。因此,如果政策仅限于干预不公平的工资率的话,则必将丧失及时地进行必要调整的时机。如果一个外部机构能够将某个或某些行业中当时仍然“公平”的老工资率,强行提高到未来短期内即表现为“公平”的新水平,必将对国民收入有利。当然,应该理解的是,当生活的货币成本突发巨变时,货币工资方面的反应——该机构理应对此作出的快速调整——并非在任何情况下都是相同的。如果生活货币成本的增加,等量于源于银行或者通货体制变化所引起的一般物价水平上升的部分的话,则正常的反应应该是,将货币工资提

第 15 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

高到使实际工资与原来相同的水平上。如果生活的货币成本的增加，等量于源于生产设备减少所引起的一般物价水平上升的部分的话，例如战争摧毁了实际资本，则正常的反应应该是，或者不提高货币工资，或者提高后的水平低于当初的实际工资水平，因为对于劳动的实际需求已经减少。同样，如果生活的货币成本的增加，源于人们使用工资所购买的主要产品的实际生产成本的增加，与此同时，其他产品的实际生产成本并没有发生类似变化的话，则正常的反应应该是，或者不提高货币工资，或者提高后的水平低于当初的实际工资水平。不过，并非总是能够清楚地分辨出这些差别。此外，还有另外一种因素使情况变得更为复杂。“生活的成本”并不是确定不变的，而是随着各个阶层人口数量的变化而变化的。其中的道理很容易理解，因为与穷人相比，富人习惯于多样化的购买，而且更有能力以涨价幅度较小的商品替代涨价幅度较大的商品。所以，实际上，人们的收入水平越低，战时所造成的物价上涨使其生活成本增加的比例越大。这种考虑揭示出战争期间以及战后短期内所采用的生活成本滑动费率——除低收入者之外——均相对地低于商务部的生活成本指数的主要原因。如果工资上涨的幅度对于所有的工资收入者来说均相同的话，则可以认定，与收入较低的工人相比，收入较高的工人的相对状况将会得到改善，而并非保持不变。

异源现在，我们需要考虑更为广泛的要求。即是说，对于工资偏低的任何职业，无论工资水平（相对于从事这种职业的工人的效率水平来说）是否公平，都应该将工人的工资大幅度地提高，使之达到所有工人体面的平均最低生活水准。这种体面的平均“最低生活费用”，对于男性工人和女性工人来说意义不同，因为男性要支持一个家庭，而女性则不必。与 1945 年的《英国劳资协商委员会法案》不同，在 1955 年的《修改法案》中进一步确认了这种要求。初始法案制定在行业内刚刚建立劳资协商委员会之时，此前的工资水平格外低，之后对法案进行修改时，已经可以在没有任何组织的帮助下进行贸易，因此，工资只是比较低。在其他地方，这种要求已经被明确认可。因此，1954 年《南澳大利亚行业仲裁法案》规定：“法庭没有权力指定或制定不能确保雇员最低生活工资的工资率。‘最低生活工资’指雇员在

以前或者现在工作的所在地生活所必需的工资。”^①《西澳大利亚法案》规定：“不得制定使工人无法合理地舒适生活的最低工资率或者报酬率，这是对工人应尽的义务。”^②1955年的《新威尔士法案》用数据解释了这些一般性的规定。在公众对生活费用提出要求后，劳资协商委员会宣布，在全国或者规定地区每年将分别公布成年男性与女性雇员（非常低效的雇员除外）的最低生活工资，并且任何行业的协议都不能制定低于这种最低生活工资的工资水平。在澳大利亚州立仲裁法庭上，贾斯蒂斯·希金斯（詹姆斯·希金斯）先生（针对非技术工人）阐述了同样的问题，要求按照男人支持一个五口之家、女人支持其自身生活的最低生活工资制定基本工资。^③在美国的大部分地区都针对女性制定了《最低工资法案》，最低工资被定义为足够支付必需的生活费用和维持雇员健康的工资。^④

对于这些提案的探讨，由于受到一个令人迷惑的观点的影响而变得模糊不清，那就是认为任何行业中具有正常生产能力的工人的最低生活工资即是“最低生活收入”，这一点当然是不正确的。人们通常认为，对于男性工人来说，最低生活工资是能够供养他的家庭并且在家人生病时能够接受治疗，从而足以维持良好生活的工资。但是在需要供养的家庭人口超过平均水平或者家人患病次数太多时，该工资就显得不足了。^⑤“最低生活工资”也没有考虑到供养父母的费用，而父母却在年轻时养育了他们的子女；也没有考虑到某些工人的妻子对家庭的贡献微乎其微，而其他一些工人的妻子却做出了很大的贡献的情况。此外，那些为填饱肚子而工作的人在某些时候能够维持家人的生计，而在其他一些时候却没有足够的收入做到这一点。考虑这些

① 《美国劳工统计局公报》，第 152 期，第 152 页。

② 同①，第 152 页。

③ 参看贾斯蒂斯·希金斯：《法律和秩序的全新领域》。他指出，对于技术工人来说，应在其基础工资之上附加“二级工资”，二级工资的确定主要考虑该行业将会承担的部分。不难看出，根据希金斯先生的原则，支付给非技术工人的实际工资率将永远不会发生改变。

④ 参看《美国劳工局公报》，第 152 期。这些法律若只是对少数人产生影响，则不会规定满足最低生活需要的工资率，而只会规定一个“适当的”且“并非不合常理的最低工资率”。

⑤ 朗特里曾经证明，在纽约，如果以养育多个孩子的家庭为基础设定工资率的话，则不少于 10 岁的儿童将在五年或更长的时间内得不到足够的供给（《人类对劳动的需求》，第 152 页）。

第 15 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高 工资率所进行的干预

是非常必要的。例如鲍利博士以 1870 年的数据为基础，研究得出了为保持理想的生活水平所需要的最低开支，“结婚的时候为 15 先令，逐渐地增加到 20 先令，五年后增加到 25 先令，假设家庭中有四个小孩，在接下来的十年中将保持在 25 先令，再过五年当孩子们都独立生活时又降低为 15 先令”。^① 对于女性工人来说，由于所处的地位不尽相同，有些由丈夫供养，有些自给自足，有些则还要供养家庭，以至于最低生活工资与最低生活收入的关系大相径庭。综合各方面的考虑，显然可以看出，在任何行业强迫执行的最低生活工资，由于概念的混乱，所以对于那些即使能够按时得到这笔收入的工人来说，它与“最低生活收入”的关系也是微不足道的。因此，我们本质上所希望的在各个行业对于最低生活收入的保障，与所谓的“最低生活工资”实际上并不相关。对于某些低等级的劳工来说，他们的公平工资率，根据第 15 章的定义，低于最低生活工资率——无论我们如何定义——所以在雇用这些劳工的行业中执行强制提高工资率的政策时，必须分别考虑两者内在的确切含义。

某种得到广泛支持的观点如下：“如果某个行业消耗人力资本但却没有给予足够补偿，那么该行业将不能自我维持下去，并对社会造成危害。因此，当某位女性部分地从其他人那里，如父亲、丈夫等，获得经济来源时，雇用该女性的行业就是在从其他人那里得到补贴，从而使该女性的工资低于足以维持最低生活所需要的水平。”^② 换言之，允许这种低工资率得以延续，将造成这种补贴必不可缺的局面，这是对未来的生产能力与国民收入不断遭受蚕食的放任不管。但是，这种观点是不能成立的。它依赖于“消耗”一词含义的模糊不清。如果人们在某一行业中从事劳动会耗尽并破坏他们的生产能力，则这些人若不从事该行业的劳动就可能提高社会福利，因此，这种生产能力的破坏必须记在这个行业的账上。该行业的社会净产量实际上降到了私人净产量的水平之下。但这并不构成一般性的假设，即认定如果某个行业雇用低等级劳工并支付给他们与其他行业所支付的相同的工资，

① 《社会现象的测定》，第 15 章- 15 页。

② 《新政治家》，《妇女增刊》，1895 年 1 月 1 日。

便可以在某种意义上说这是对人力资本的消耗。因为，如果这个行业不雇用这些工人，他们会受雇于其他行业并且得到相同的工资，或者他们根本就找不到工作，在这样的两种情况下都不能认为他们的生产能力消耗得较少。因此，该行业只是在使用或者雇用的意义上，而不是在消耗的意义上，使用了他们的生产能力，因而劳动所带来的（边际）社会净产量与（边际）私人净产量相同，即使这种情况继续下去也不会对社会福利造成不利影响。受雇于此行业的工人得到了其他人的补贴这一事实（如果这是事实的话），并不对此项结论产生任何影响。正如第 5 章所充分说明的那样，如果某一职业或者这一职业的某个部门为了自身的存在，给予具有一定生产能力的雇员的工资低于该雇员在其他地方所能得到的工资，那么该职业或者该部门的继续存在将会对社会资源造成浪费。这里存在着一种寄生行为，其实质在于从事此项工作的工人在其他地方可以得到更高的工资。如果不存在这种情况，即使工人得到的工资不足以维持生计，也不存在寄生行为。支持应该动用法律禁止行业支付低于“公平工资”的行为，即便这种禁止可能造成该行业崩溃也在所不惜的论点，完全不同于支持同样应该禁止对自身价值，无论从什么角度考察，均低于“最低生活工资”的工人支付低于“最低生活工资”的行为的论点。因此，这种流行的观点是站不住脚的，我们在问题的研究中将不再予以考虑。

现在我们假设某一行业雇用低等级的工人并支付给他们工资，鉴于工人的相对效率较低，与其他行业的工人相比，他们得到的工资是公平的，并且我们进一步假设不同行业间的效率工资相同，边际净产量价值相同，同时工资与价值一般来说也是相同的。在这种情况下，如果我们所处行业的工资率被提高，会对雇主产生刺激，将较差的劳工从最适合他们的岗位上调离，用能力较强的人取代他们。例如在不同的城市，（实际）工会工资率不同，能力较强的工人到了实际工资率较高的城市，例如，1933 年“码头工人六便士工资制”的建立，便部分地源于乡村强壮的移民替代了原来码头中体质较弱的工人。如若出现这种类型的反应，也不会真正达到劳工全都获得超过原有水平的较高工资的程度。所能发生的仅是不同能力的劳工在不同的职业之间的再分配，最终对社会福利的大小不会产生有利或者不利的影响。事

第 4 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

事实上，试图以专门有利于某些劳工的方式所进行的干预，将会遭遇规避。然而，让我们假设由于某种原因，劳工的再分配不再可行。于是，除非对劳动的需求弹性为零，否则工资上涨的行业一定会解雇一些劳工，结果是，根据不同的情况，这些劳工或者彻底失业，或者在大大低于过去的净产量价值的条件下就业于其他行业。这是第 4 章的分析所得出的必然结果。由此可以推断，在雇主的技术条件一定的情况下，除去对劳工能力的影响之外，在公平的工资率低于最低生活工资的行业中，将工资强行提高到“最低生活工资”水平的做法，一定有害于国民收入。

从表面上看，自然会认为造成的损害将与受到干预的职业的个数大致成比例，例如，同时在三个公平工资率低于最低生活工资的相似的行业内，采用最低生活工资，与在一个行业内采用相比，国民收入将减少三倍之多。然而，这是一种低估。当劳动——资本也是如此——被逐出某一行业时，一般情况下会转入其他行业，尽管低于从前的水平，但是仍然可以提供可观的产量。如果只有少量的劳动和资本需要转移，并且可以接受它们的行业很多，那么这些资本和劳动会提供与原来几乎等量的价值。但是，如果有大量的劳动和资本需要转移，而可以接受它们的行业相对较少的话，则它们将被投入到价值较低的用途中。因此，当干预量扩大两倍或三倍时，将损失资本和劳动的数量，并对福利造成大于两倍或者三倍的损害。在考虑强行提高英国低报酬行业的工资率可能造成的影响的时候，必须始终牢记澳大利亚的经验。因为“殖民时期的澳大利亚，工业化的形式比较简单，工业化的程度也很有限。农业是主要的行业，并且不受仲裁法的影响，所以农业成为被逐出工业领域的所有劳动和资本的出路”。^① 在英国，农业所占的比重较小，因此推行提高行业工资的政策以后，劳动和资本的出路将非常有限。不仅如此，实际上可以断定，在联合王国的范围内，需要在对农业实施这项政策的基础上，才能对工业实施这项政策。因此，与澳大利亚的情况相比，这项政策对英国国民收入产生的

^① 查普曼：《劳动与工资》，第二卷，第 44 页。由于 1906 年通过了《工业仲裁法案（修正案）》，所以对于新南威尔士来说，农业不受仲裁法案影响的说法不再完全正确。

危害将会更大。

到目前为止，在确定工资率时我们沿袭了传统的分析方法，暗中忽略了婚姻和家庭状况。但在最近几年，人们格外关注以家庭为基础规定工资的提案。这些提案导致现实工资与理想公平工资的背离程度远大于与上述“最低生活工资”的背离程度，并且要求工作能力相同但是抚养子女的数量不同的工人，应该得到不同的工资。战争时期，支付给工人的工资（薪金与家庭补贴都计算在内），实际上就是按照此项原则所规定的，并且由于生活成本增加，所以支付给警务人员的补贴也是以家庭为基础的。人们早已了解到，如果愿意，政府机构能够对自己的公务员采用此类支付方案，但是人们同样意识到，在一般的行业中，采用这种方案一定会造成需要抚养大家庭的工人失业。然而，在最近几年，许多国家都出现了所谓的“家庭工资制”运动，在德国，由于实际工资水平严重下降，有些家庭不能在一般的工资水平下生活。出于这种原因，“根据家庭规模支付补贴的制度目前非常流行。为此，德国劳工部最近对当前集体协议的条款进行了分析。分析显示，几乎没有哪一个行业不采用家庭工资制，而且不难发现，相当数量的重要行业，包括煤矿业、机械工程业、纺织业、造纸业和纸板制造业等等都是如此”。^① 在法国，此项政策在 1951 年发挥了重要的作用，并且之后得到迅速发展，到 1954 年，大约有 140 万劳工受其影响。各个行业都建立了补贴基金，由雇主根据各自支付的工资总额占全行业工资总额的比例分摊，然后利用此项基金支付全部的家庭补贴。^② 由于这种制度向每位工人提供相同的补贴，并不考虑工人家庭的规模，因此不会促使雇主更乐于雇用单身工人而不是已婚工人。在荷兰、比利时、奥地利等国家，这一制度也非常盛行。^③ 不难看出，在支付的工资总额一定的情况下，与普通的最低生活工资制度相比，这种制度将产生更大的收益。但是在其他方面，任何形式的家庭工资制度，均遭受到严厉的批判。反对者认为，对大家庭提供补贴而对未婚者课税，即是对为人之父母者的一种奖励。原则上，我们对此不作

① 《劳动公报》，1953 年 1 月，第 151-152 页。

② 同①，第 152 页。

③ 参看拉思伯恩：《经济期刊》，1954 年，第 151 页。

第 5 章 在工资率已经公平的地区和职业中为提高工资率所进行的干预

评价，仅顺便指出与此相关的一点，即那些未婚者在婚后也将得到补贴，这弥补了他们婚前的损失。显然，对于工作能力相同的未婚者应该征收等量的税额。不过，当采用家庭工资制度时，那些刚好在未婚者所占比例（与已婚者相比）较小的行业中工作的工人，与在该项比例较大的行业中工作的工人相比，将会受到更大的打击。为了向大家庭提供更多的补贴而增加纳税额度，最好采用一般的税收机制，而不是隐蔽且不公平的税收机制。以国家命令的形式将家庭工资制度向所有行业推行时，也应作此考虑。有人进一步反对家庭工资制度，认为它不能适用于拥有大量大家庭的已婚者，却没有为他们提供赋税的未婚者的那些行业。^① 1907 年新南威尔士通过了一项《家庭养老金法案》，以无子女的工人所享有的官方规定的最低生活工资为标准，对所有工资低于该项标准的母亲，每周支付 5 先令，每个儿童每年累计支付 1 英镑，由雇主根据各自支付的工资总额占全行业工资总额的比例分摊。^②

-
- ① 参看海曼：《德国有关家庭工资制度的争论》，《经济期刊》，1906 年 5 月，第 5 页。
有关法国“家庭工资制度”的说明，参看道格拉斯的《法国的家庭补贴和结算基金》，
《经济学季刊》，1906 年 1 月。拉思伯恩女士的著作《没有后代的家庭》，对家庭工资制
度和各种家庭补贴的形式进行了生动的讨论。同时，可参看科恩的《家庭收入的增加》。
- ② 有关该项《法案》的说明，参看《经济学季刊》，1908 年 5 月，第 5 页及以后部分。

第五章 工资率与生产能力

在前面三章的分析中，我们没有考虑通过干预强行提高工资率的政策，以利于改善劳工的心理、生理状况，以及提高劳工的道德水平和工作效率等方面的问题。但是，正如我们已经看到的那样，市场中存在着一些不需要或者只需要很少技能的行业，在这样的行业里，即使那些所谓的具有良好身体状况的工人的工资率也是非常低的。在这些行业里——例如在家里从事简单的缝纫劳动——对于劳工来说，即便十分公平的工资率，也是非常低的，更不用说不公平的工资率了。表面上看，政府通过干预提高这些行业的工资水平，将有可能最终提高工人的生产能力，从而间接地增加国民收入，尽管直接影响可能与此相反。产生这种后果的原因，一部分是生理方面的，通过摄取更好的食物并享受更好的生活条件而形成；另一部分是心理方面的，通过感受公平待遇以及憧憬美好未来而形成，并且进一步理解了在高工资水平下，工作懒散松懈导致失业的可能性更大。因此，在雇用等级很低的工人的职业中——虽然说服力比雇用等级较高的工人时要低一些——与前几章所讨论的情况相比，存在着另外一种支持通过干预强行提高工资水平的理由。现在，我们分析这一问题。

有时，人们认为通过对比不同企业或者职业的收入不同的雇用工人的生产能力，就可以解决这个问题。不难看出，收入高的人比收入低的人具有更高的能力，并由此推断，如果后者得到与前者等量的工资，后者一定会相应地提高自身的能力。但是这种推断是不恰当的。事实上，一般来说，获得高水平工资的工人比获得低水平工资的工人拥有更高的能力，并不表明是高工资带来高能力。因为正确的解释与此相反，应该是高能力带来高工资。那些从低工资地区转移到高

工资地区的工人，能够挣得高工资地区所应该获得的工资水平这一事实，也并不能证明是高工资带来高能力。因为，愿意进行远距离转移的工人恰恰就是相信自己的能力强于邻居的人，并且自认为应该获得比邻居更高的工资。上述问题的所有统计方面的论据都很值得怀疑。为了通过试验证实收入的提高是如何对能力产生影响的，我们需要考察在相同环境下，同一劳工分别在低工资与高工资条件下进行生产的情况。我们由此唯一可以确定的是，增加支付对不同级别工资水平的工人产生影响的程度。然而，遗憾的是，这种研究实际上并不可行。诚然，在大战期间，被军队征召和训练的士兵进步迅猛，这说明人的素质，在青年时期的所有经历中，都具有超出人们想像的更为迅速、更为彻底的可塑性。正如相关研究人员所报道的那样，在服装行业和制盒行业中，由于商务部授权提高工资所产生的正面影响，都给出了同样的结论，^① 这些事实虽然给予我们以希望，但是，并不能让我们从中得出任何精确的结论，于是我们最终又回到已经成为人们共识的模糊猜测的工作上来。结果意味着对于那些极端贫困的工人来说，干预的影响将是巨大的，他们会由于得到更好的食物、服装以及住房因而在很大程度上改善自己的身体状况，改善的程度会因为他们的年龄以及初始状况的不同而不同；对于就业非常规律的工人来说，收入提高可能会帮助他们建立起一种确定的生活标准；而对于那些就业总是时断时续的工人来说，就难以建立这种确定的生活标准，也就是说收入变化所持续的时间越长，工人的生产能力提高的幅度就越大。

现在在一些地区和行业中，工资率低是由于低等级的工人被雇主剥削所造成的，雇主所支付的比工人应该得到的要少得多。所以，我们没有理由相信，强行将工资提高到公平工资的水平，会造成工人哪怕一小段时间的失业，因为雇主并未支付给工人高于其劳动价值的报酬。为此，我们只需要考虑干预对高工资工人的生产能力的直接影响

① 参看托尼：《服装行业的最低工资》，第 151 页~ 152 页；以及巴尔克利：《制盒行业的最低工资》，第 152 页。在制盒行业中，工人的生产能力是通过间接的方式获得提高的，因为执行高工资率，促使雇主更加注重对于工人的培训。“每位工人都需要接受训练以赚取最低工资，在此之前，雇主并不关心工人赚得如何之少”（《制盒行业的最低工资》，第 152 页）。

即可。因而，實際上可以確定，提高工資會給國民收入帶來淨收益。此外，有理由預期這種收益將會累積起來。如果對剝削聽之任之，工人被迫接受不利的談判結果，將導致工人生產能力的下降以及邊際淨產量價值的減少，並形成他們下一輪談判的一個更低的工資基礎；如果他們再次被迫接受不利的談判結果，他們就會變得更加弱勢——這正是工人當前的狀況——並且一次次地以這種方式使自己的工資水平不斷下降。他們的生產能力如同他們所得到的工資一樣不斷地逐步降低，國民收入將因此遭受巨大的損失。但是，如果剝削是違法的，而且工資水平被强行提高到公平水平的话，則生產能力將會得到提高，提高的過程與降低的過程相同。高收入形成更高的生產能力，更高的生產能力加強了爭取更高工資的能力，這是因為工人所提供的服務的價值越來越高。由於狀況的改善，工人在談判中將處於更加有利的地位，更高的工資收入將會再一次帶來生產能力的提高，這樣的過程也是不斷累積的。這種考慮對於那些極端貧困的勞工來說特別重要，他們的貧困狀況如果持續下去，將迫使他们成為那些具有談判優勢的僱主們的犧牲品。因此，在這種情況下，就會驗證第 5 章所給出的結論，即提高因為剝削的存在而形成的不公平的低工資，將會增加國民收入，如果考慮到對於生產能力所產生的影響的話，則對該項結論會給予進一步的加強。

第 5 章和第 6 章的分析說明，强行提高已經公平的或者並非源於剝削但在某種程度上尚不公平的工資，除了對於工人的生產能力產生影響之外，也會有助於增加國民收入。正如相關研究所表明的那樣，在這些條件中任何一個條件存在的情況下，强行提高工資水平很可能有利於工人整體的生產能力的提高，並且幾乎不可能有損於生產能力的狀況。於是，通過生產能力對國民收入所產生的間接影響與强行提高工資水平對國民收入所產生的直接影響是相互一致的。但是，如果强行提高工資水平對於生產能力沒有產生影響，則強制提高工資水平將會對國民收入造成損失，況且目前還難以確定這種影響是如何發揮作用的。原因在於，在這種情況下，一些工人會因為他們所在的地區或者行業工資水平的提高而被迫離開工作崗位，或者淪為失業，或者情況稍好的是轉移到淨產量價值低於原有工作的崗位上去。如果

不发生这种情况，国民收入就不会受到损失。于是，我们现在可以给出的结论是，如果不考虑对于生产能力所产生的影响，则工资的提高将有助于国民收入。不过，如果一些工人的状况恶化，则对于生产能力所产生的净影响将不仅仅包括为实际上获得了较高工资的工人所带来的利益，也包括对其他人造成的伤害。表面上看，似乎有理由相信，如果某一行业提高工资水平之后，全行业的工资总额比以前有所减少的话，则工人整体的生产能力将不会得到提高。不考虑对于国民收入造成的损失，提高某一行业的工资水平，有可能使所有工资收入者的实际收入得以增加的这种情况，将在本书第四编加以讨论。显然，如果工资水平被强行提高的行业对劳动的需求是非常缺乏弹性的话，则将得到最佳的效果。从短期的角度看，如果单独考虑对于生产能力的影响的话，则造成需求缺乏弹性的因素所发挥的作用，一般要比长期的作用更大。例如某个群体的工资水平被强行提高后，只要雇主手上还持有订单，他就不会解雇现有的工人。如果工资对生产能力产生影响的时间十分短的话，只要受到工资上涨影响的商品不是主要由工人来消费的，则很可能出现更为有利的后果。如果其他劳工的工资并没有迅速地大幅度上涨——否则会发生大规模解雇的情况——而是缓慢地小幅度上涨，上述特点尤为突出。因此，可能经常发生的情况是，在不考虑对生产能力的影响时，工资的提高会对国民收入造成损失，不过，对于生产能力所产生影响会抵消掉一部分损失。如果政府有能力帮助那些偶然失业的工人，则提高工资的间接影响将促使政府做出更多的贡献，这些贡献会使上述的抵消作用比其他情况下更大一些。这种抵消作用所带来的收益是否大于它必须予以平衡的国民收入所遭受的损失，对此则无法简单地加以判断，而是需要考察各个方面的具体细节。

需要补充说明的是，上节所讨论的为提高工资而进行的干预，在任何情况下，基本上均为临时性的干预。在采用计件工资制度的行业中，这种干预不仅在形式上而且在本质上都是临时性的。因为，虽然提高计件工资率——通过提供更多的收入——有可能提高工人的生产能力，增加每天加工的产品的件数，并因此使工人能够在老的计件工资率的基础上长久地增加收入，但是它无法使劳工本人的价值与

新的计件工资率相匹配。因此，没有理由在较长的时期内，超过对生产能力产生影响所需要的时间，保持新的计件工资率——至少从国民收入的角度看，这么做是完全没有必要的。如果保持的时间过长，它并不会带来生产能力的进一步提高，反而由于阻碍了劳工以最佳的方式在不同行业之间进行流动，会对国民收入造成损失。在采用计时工资制度的情况下，合理的干预在形式上不再是临时性的，并且也没有理由再降低已经提高的计时工资率。但是它在本质上是临时性的，因为过了一段时间之后，由于生产能力提高了，工人的价值将与新的计时工资率相匹配，使之成为“自然”工资率，也就没有必要再以干预的方式加以维持了。

第 15 章 国民最低计时工资率

在第 14 章中，我们考虑了将低工资行业的全部或部分工资率提高到公平工资率水平以上所进行的干预所产生的影响。问题的核心是一般工人的工资率，并且假定根据工人的相对效率进行调整，以确定实际所支付的工资其所依据的高于或者低于平均水平的工资率标准。现在，我们考虑另外一种形式的干预，即直接针对个人而不是直接针对企业所进行的干预。假设在所有或者大多数行业中，一般的劳工均已得到合理的报酬，但是他们之中非常低效的那一部分人，由于效率过低，如果给予与其效率相匹配的报酬，他们只能得到非常低的工资，这将使公众的良心受到伤害。人们普遍认为，应该通过立法的形式防止这种情况的发生，即保证对于雇用工人的支付不得低于法律所规定的国民最低日工资水平。必须认识到的是，这一政策与第 14 章所描述的单纯制定的国民最低日工资——排除低于这一工资水平的工人——本质不同，其范围更广。可以援引澳大利亚的《劳动法案》——虽然非常不完善，因为除了极其低效的学徒以外，该《法案》所规定的最低工资水平均远远低于任何工人的自身价值——对此予以说明。维多利亚与南澳大利亚议会都“规定任何登记注册的企业不得以低于最低工资率水平下的工资雇用任何工人——维多利亚为每周 5 先令 6 便士，南澳大利亚为每周 5 先令”。^① 同样，1908 年新南威尔士的《最低工资法案》规定，不考虑需要支付的加班费，每周应该支付至少 5 先令工资，否则不得雇用工人或店员。^② 并且，新西兰的

① 艾维斯：《工资委员会的报告》，第 15 页。

② 《劳动公报》，1908 年 1 月，第 15 页。

《工厂法案规定》，受雇于工厂的有生产能力的任何工人都有权从雇主处得到协议中所规定的一定工资率水平下的工资。在该行业中，被雇用的第一年，周工资不得低于 缘先令，此后，每年的工资增长不得少于每周 猿先令，直到每周能够获得 圆先令工资时为止。^① 在《初始法案》中——上述内容引自经过少许变更的 员圆年的《修正法案》——该项条款的通过是出于防止被工厂雇用的工人得不到“合理的货币报酬”这一目的的。确定工资支付，总是不考虑加班工作，奖金也是被禁止的。^② 员圆年，美国犹他州制定的法律也体现了同样的精神，为所有有经验的成年妇女规定最低每天 员圆美分的工资，甚至对于有缺陷的工人也一视同仁地规定了最低工资，^③ 员圆年，亚利桑那州也制定了同样性质的《统一工资率法案》。^④

员圆正如第 员章 员所述，任何试图将低等级工人的工资率提高到公平水平的努力，只要局限在较小的范围内，就完全可以通过一种合法的形式予以规避，只要将该地区或职业中与其他地区或职业中不同等级的劳工进行一次重新配置，就可以使上述努力化为泡影。然而，当政府为规定的国民最低工资率而进行干预的时候，受到干预行为影响的地区不再局限于一个狭小的范围；相反，影响一般是全国性的，将不允许任何领域的低等级劳工得到低于这一水平的工资。在这种情况下，完全不可能再以不同职业之间重新配置不同等级的劳工的方式来规避政府的干预。因而可以证明，这种干预对国民收入的影响具有重大意义，并且是实质性的。

员圆国民最低计时工资率的制定将阻止某种不公平的即所谓的具有剥削性质的低工资的支付，比如说支付给工人低于其劳动价值的工资。正如第 员章所分析的那样，强行提高这种形式的工资率，通过加强能力较强与能力较弱的雇主之间的竞争，可以给国民收入带来有利的影响。它的优势并非仅仅体现在这一方面。即使低工资是公平的，

① 参看艾维斯：《工资委员会的报告》，第 愿页，以及雷诺：《论最低工资》，第 猿页。

② 《论最低工资》，第 愿页。

③ 《世界劳动法》，员圆年 圆月，第 苑页。

④ 参看道格拉斯的论文，《美国经济评论》，员圆年 员月，第 苑页，并参看《美国劳动局公报》，第 圆期，第 圆页及以后部分。

即是说工人的工资率与生产效率成比例，也并不意味着将低工资提高就一定会使工资率变得不公平。因为，正如上一章所阐述的那样，一位能力较低的劳工如果能在一段时间内获得稳定的较高收入，他或她的生产能力就可能因此而提高，使其价值与较高的工资相匹配。在这种情况下，国民收入将因此而获益。然而很明显，这种情况的发生纯属偶然，是制定国民最低计时工资率的副产品，而非主要产品。

另规定国民最低计时工资率的主要后果是，大量低等级工人被逐出私人企业，规定的最低工资率的水平越高，被逐出的数量就越大。当法律规定将来支付给低等级劳工的工资不得低于他们现在已获得的工资水平时，必然造成他们中的某些人不再值得被雇用。当然，并非所有价值低于新工资率的工人都会受到影响，因为当一些工人从私人企业中退出后，会导致保留下来的工人的价值有所提高。当然，保留下来的一些人，即使在新工资水平确定以后，他们的价值与新工资水平仍然是不相匹配的。这样的人占全体工人的比例或多或少地取决于对劳动的需求弹性的大小。有时，人们认为一般来说对劳动的需求弹性都很小，因为统计数据表明某些行业——如连锁业——对劳动的需求弹性就具有这种特点。但是，当我们考虑一般性的最低工资率时，相关的劳动需求则是指对劳动整体的需求，而不是仅仅是指某些行业中对劳动的需求。并且无论从短期还是从长期的角度看，毫无疑问，对劳动整体的需求弹性远大于个别行业——如连锁业——对劳动的需求弹性。^① 因而，实施国民最低工资制度，使许多低等级工人得到高于其目前劳动价值的工资，必将导致私人企业不再愿意雇用他们，而且这类工人的数量是相当大的。无须怀疑的是，某些雇主出于仁慈或者怀念旧情等原因，会将一些工人保留下来。但是，他们当中的许多人会失去工作，同时也会失去只有获得更高工资才能提高生产能力的机会。因此，在考虑到这些人的情况下，国民收入将不会得到任何间接的利益，并且由于劳工从私人企业生产中退出而遭受直接的损失。毋庸置疑，他们当中的一些人会被安置到国有部门中去工作，但是在这些部门中，被迫接受帮助的工人总是要进行生产，而且产量又总是

① 参看前文第三编第 8 章 另

非常之少，因此，不管怎样，这些人主要的生产能力都将会遭到浪费。

异在国家的完全隔绝并且被动的政体之下，这种影响是很明显的，国民收入无疑将受到损失。但是在现实生活中，我们应该记得，良好的穷人保障体系将会重新提高个人的能力。这些人因为失业需要公众救济，或者在农业收容所或其他地方，接受对于他们今后谋生具有实用价值的培训。实施国民最低工资制度，虽然在一段时间内可能会引起一些工人从有效的生产中退出，但是从长期的角度看，如果这种制度能够与本书第四编将要说明的一系列面向穷人且组织良好的政府政策相配合的话，则即使考虑这些失业工人的问题，也不能断定最低工资制度的建立将会不利于国民收入。

然而略加思索就可以发现，这种相互配合所带来的利益要比想像得少许多，不过比没有这些政策配合的国民最低工资制度所能带来的利益多一点点而已。如果没有组织良好的穷人保障体系，就无法保证任何一个因为最低工资制度的实施而被逐出私人企业的工人有可能得到培训和安置。但是，即使存在这样良好的保障体系，也只有那些与保障体系相接触的人才能获得帮助，因为这一保障体系并不救助那些家庭有能力并且希望自食其力从而不需要国家救济的人。但是，如果不执行国民最低工资制度，则由于最低工资本身是基于最低生活成本确定的，因此，那些因最低工资而被私人企业解雇的大多数人的收入将非常之少，以至于可以肯定，他们一定会通过某种方式将自己纳入到国家为救助低收入者所建立的保障体系中去。所以，该组织将拥有很多机会——与实施国民最低工资制度所具有的机会相同——对那些被私人部门解雇的工人提供救助，适合培训的加以培训，需要治疗的予以治疗。

以上还不是问题的全部。需要进一步理解的是，并非所有因国民最低工资制度而被迫从原行业中退出的人们均会从政府的培训中得到好处。对于迄今为止仅做过很少工作、主要依靠家人或朋友资助的老人来说，获得此种帮助的希望便很渺茫。这些人很容易被剥夺从事他们有能力并且愿意提供部分劳动或者临时性劳动的机会。年老的家庭妇女及在工厂劳动的年轻女工的生产能力较低，从而会从丈夫和父亲那里得到部分资助，她们便符合上述情况。领取国家救济金的人，以

及其他那些如果条件允许则很乐意根据自己的能力从事工作以求自食其力的人，也都属于上述情况。如果将这些人划归为懒惰而且不愿意工作的人的范畴从而对其提供救助，则会对国民收入造成无法弥补的损失。因此，为了不造成损失，则在任何有关国民最低工资率的法案中都应该规定，将上述类型的即使接受培训也不能提高效率的劳工排除在外，这样做是必要的。但是，要做出一种令一部分人满意同时又不引起其他任何人反对的安排是极其困难的。在做出这种安排之前，我们可以断定，从总体上看，制定一个有效的国民最低工资率（其有效性是指使工资水平高于大多数人当前的收入水平），是有害于而非有利于国民收入的。毫无疑问，在没有制定国民最低工资率的条件下，大量低等级的工人，特别是有家庭负担的低等级女工，是在不足以糊口的工资水平下在私人企业中工作的。正如在第四编将着重讨论的那样，这一弊病必须予以矫正。但是，这种矫正并不会达到国民最低工资率的制定使低等级女工全部遭受私人企业排除的程度，而是通过国家的直接干预，以保障每位公民的家庭生活为目标，在需要时，以政府基金的形式向人们提供足够的全方位的最低生活保障。

第 四 章 某些行业的固定工资率 和浮动工资率

在现实中，由于不公平或者其他原因而对工资率进行干预时，立刻便会面对一个新的问题。有效的干预包括或者是由政府制定一种新工资率，或者是通过诱导，促使雇主与雇员协商达成一种新工资率。不论这种制定的和商定的新工资率是否彼此相等，如果保持所形成的新工资率永远不再改变的话，则是非常荒谬的。总体来看，行业形势与特定的贸易环境一样，都是在不断变化的。因此无论是制定还是商定，无论是本质上还是表面上，新工资率都应当被限定在短期内，具体时间的长短应该由具体的问题来决定。由于情况可能随时改变，因此也应该允许制定或商定的结果发生改变。然而，实际上，出于便利性方面的考虑，往往需要设定某种短期的间隔。当然也出于其他一些方面的考虑，例如除非雇主与雇员的关系非常好，否则频繁地重新设定基本工资率就具有很大的危险性。有鉴于此，政府往往决定在一定的间隔内保持工资率不变，例如保持两年不变。为了便于目前的讨论，我们假设这种做法被广泛地采纳。然而，这并不意味着，只要制定的或者商定的工资率被确定之后，都将至少保持两年不变。因为伴随着需求——我们假设该期间内供给状况不变——临时性的变化，是可能采取某些措施来调整制定的或者商定的工资率的。为此，需要在固定的与浮动的两种方案之间进行选择，只有在这样两种方案的相对影响得以确定之后，才能完成我们的相关研究。

让我们假定存在这样一个行业，从整体上看，既不扩张也不收缩并且处于一般的均衡状态，但是，此时对劳动的需求降低到平均水平以下，或者升高到平均水平以上。我们同时假设其他的需求状况

暂时保持不变。第 15 章至第 16 章的讨论已经证明，在考虑到某些障碍以及对生产能力的影响后，最有利于国民收入的工资率，如第 15 章 15 所述，应当与该时期内其他地方支付给同等级劳工的工资率相等。那么，对于国民收入有利的工资率应该是固定的还是浮动的呢？

首先，我们考虑劳动需求增加的情况。如果采用固定工资制度，则意味着名义工资保持不变。因此，我们可以认为，劳动供给量也不变，并且所完成的工作总量小于浮动工资制度下所完成的工作总量。然而，我们必须记住，虽然人均工资是相同的，但是对新雇员的每有效单位劳动的工资上升了。工资的调整要么是由于雇主按照优秀工人的工资率水平来雇用较差的劳工的，^① 要么是以特定的工资率水平来要求加班工作的。在这两种情况下，对于新工人的单位的支付均多于对于老工人的支付。如果需求增加很少，新增工人数量占雇用工人总量之比例将与一般工资率以相同的比例增长。区别在于雇主通过为新工人和老工人制定两种工资率而为自己节省一部分资金，而在单一工资制下，这些资金将用于对后者的补偿。可以通过对于加班问题的分析说明这一点。假设在正常情况下工人每天工作 8 个小时每小时工资 1 先令——工人从事第 8 个小时的工作时，要求对于他所承受的不舒适支付 1.5 先令。进一步假设，一个工作了 8 个小时并赚得 8 先令的工人，再以相同效率继续加班工作 1 小时要求得到 1.5 先令工资。此时雇主可以用两种方法获得工人每天 9 个小时的工作，一种是将每小时的工资提高到 1.5 先令，另一种是前 8 小时与以前一样，而仅为加班的 1 小时支付 1.5 先令。这两种方法的工作是相同的，^② 唯一的差别是如果采用前一种方法，雇主多支付 1 先令，而采用第二种方法，他自己相对节省了 1 先令。这一点很重要。然而，人们通常认为，如果对劳动的需求增加很多，雇主所需要的额外劳动并不能通过加班或者雇用较

① 因为无论工人是谁，一定的工资率与一定的产量之间的关系总是保持不变的，所以可以认为在计件工资制度下，这种方法是不可行的。但是（1）同种产品的质量可能不同，而且消耗雇主的成本也可能不同（如采矿中滥采的一吨矿可能破坏了周围的矿藏），（2）即使两件产品完全相同，一位工人可能比同事耗用了更长的时间才完成加工作，从而更长时间地占用了固定的厂房设备。

② 由于在加班的方案下工人得到的工资较少，并且因此相对于他们的货币的边际效用略高，所以在加班的方案下所得到的产量，严格地讲，应该略大于其他方案下的产量。

差的劳工得到满足。因此，虽然在固定工资制度下国民收入会增加，但是不会像浮动工资制度下所增加的那么多。

其次，我们考虑对劳动的需求减少的情况。如果工资率仍然维持在原来的水平上，则雇主值得雇用的劳工数量会下降。如果工资率下降，则劳工数量仍会减少，但减少的程度却不会如此之大。战前英国商务部对英国和德国进行比较分析的报告说明了这一点。“德国工会的标准工资率没有达到英国的水平，结果是，人们在低于当初就业时所获得的工资水平下，寻求工作的机会更多，萧条时期更是如此。某些工作可以更快地为雇主提供回报，并因此而减少了工会的失业人数”。^①也就是说，在经济萧条时期，与固定工资制度相比，在浮动工资制度下可以完成更大的工作量。

综合两方面的分析可以推断，无论年景好坏，浮动工资制度允许工资围绕着平均水平而变动，保持与当时的劳动需求相一致，与固定工资制度相比，可以完成更大的产量并实现更高的国民收入水平。这些收益是需求与供给得到良好调整的结果，是生产组织得到改进的产物，与机械设备的改进所带来的成果相似。它不像专利一样被某个企业长期占有，而是分布在整个社会内，形成更佳状态下的新均衡。因此，为了有利于国民收入，不应该在两年的时间内都保持工资处于平均水平不变，而应该保持工资在短期内围绕平均水平不断浮动，以便使劳动的需求与供给尽量随时处于均衡状态。

虽然有人对此结论持反对意见，这些意见的局限性需要认真研究。持有反对意见的人认为，个人工资的浮动间接地损害了他们的道德品质和经济效率。查普曼教授写道：“在建立一种舒适且精心安排的生活标准方面，一种稍微稳定的工资制度——变动频率和幅度较小——与变动猛烈且幅度较大的工资制度相比，具有更大的机会。”^②果真如此的话，则不难推断，与需求变动相联系的浮动工资率所带来的直接利益比间接损失更大。因为，虽然国民收入在一段时间内可能提高，但是最终会由于某些工人的生活质量遭受损害而以更大的速率

① 《关于德国农村生活费用的报告》，第 20 页。

② 《经济期刊》，1932 年，第 15 页。

降低。

在分析这一问题时，我们会立刻发现，“工资”这个词应该用“收入”一词代替，是稳定的“收入”，而不是稳定的工资，使享受美好生活成为可能。因此，如果现在不涉及与在不同个人之间进行分配有关的问题，则我们可以将收入在浮动工资制度下不会低于固定工资制度水平的全部职业放到一边不予考虑，这并不受查普曼教授论断的影响。于是，这些职业排除了那些劳动的需求弹性大于 1 的职业。有些人可能会反对这种观点，因为这些职业在浮动工资制度下，萧条时期工人整体的收入相对更多些，但是个别技术水平很高，在任何情况下都有工作做的工人，收入相对减少，并且他们收入的稳定性比其他工人收入的稳定性要更高一些。然而，由于这些人应该会比技术较低的工人赚得更多，所以对于后一种观点存在着争议。因为，毋庸置疑，在穷人收入浮动的程度与富人收入浮动的程度相当的条件下，穷人会遭受更多的伤害和生产能力的损失。所以这种反对意见并不成立，并且由此可以推断，在劳动的需求弹性大于 1 的情况下，查普曼教授反对浮动工资制度的论断没有说服力。

从短期的角度看，对于那些对劳动的需求弹性非常小的职业来说，结果可能有所不同。此时，在浮动工资制度下，工人整体在萧条时期的总收入会减少。如果工人在繁荣时期为萧条时期做好了充足的准备，则浮动工资制度对工人的生产能力以及国民收入的负面影响将不会太大。但是众所周知，普通工人不能“使其开支和收入与标准工资保持协调一致，并将获得高于标准的工资，以作为工资低于标准时的保险储备基金”。^① 因此，上述负面影响很可能会很大。然而，针对这一点，有必要指出的事实是，在固定工资制度下，除非对劳动的需求弹性非常小，否则萧条时期可能雇用的劳工数量将很小，绝大部分工人都会失业。当然，这种情况并非必然发生，在某些行业中，如棉纺行业，减少劳工的使用是通过在短期内闲置所有的劳工，而不是通过解雇部分劳工得以实现的。而在其他一些行业，有时则是通过轮班工作

① 这是斯马特向他提出的建议，《滑动费率制度》，第 8 页。应该注意到，典当行业以及信用贷款为短期失业提供了部分储蓄的替代品，尽管有时候它们是有害的。

制得以实现的。但是总体来说，与浮动工资制度下的情况相比，萧条时期固定工资制度下的实际失业人数将会更多一些，并且全体失业者的生产能力很可能遭受到很大程度的损害。因此，即使在劳动需求弹性很小的职业中，只要弹性不为零，浮动工资率对生产能力产生的负面影响就会与固定工资率所产生的负面影响不相上下。当然，这并不表明从整体上看，浮动工资率比固定工资率更加有损于生产能力，并因此更为严重地间接遭致国民收入受到损失的情况永远不会发生。然而，对于这个问题的证明，不妨留给那些坚持认为在任何场合这种情况都会发生的人。由于上面谈到的这两个方面的负面影响过于模糊，因此，实际上无法确切地比较它们的大小。在缺乏特别详尽的资料时，我们不妨基于众所周知的事实得出结论，即随着劳动需求的变化而浮动的工资率将给国民收入带来较好的直接影响。因此，一般来说，本节所提及的对固定工资率制度的辩解，都应该被判定为是错误的。

异囿如果认同随劳动需求变化而浮动的工资率是必要的话，则确定调整的频率便是非常重要的了。从理论上讲，似乎应该每日都进行调整，甚至应该每时每刻都进行调整。但是对这种调整来说，存在着实际上无法解决的困难。将调整所需要参考的数据加以收集和整理是需要时间的。为了方便记录和开展日常的经营活动，确定一个时间的底线，尽量使前后两次调整之间的时间间隔不短于这个底线是必要的。当然，这样的底线并非总是相同的。例如，在规模较小的地方性行业中，这种底线就会低于全国性行业中的底线。但是在所有的行业中，底线都必然高于理论上所推崇的无穷短的间隔水平。在仅将提高便利性作为考虑因素的条件下，如在滑动比例制度下，可以根据行业的实际情况作出决定。一般来说，进行调整的时间间隔似乎不应该短于圆-猿个月。^①

异囿在明确了为了更有利于国民收入应该采用按一定时间间隔进行调整的浮动工资率制度，并且确定了调整的时间间隔以后，下一步需要解决的便是应以何种方式来进行调整的问题了。很明显，在其他情况相同的条件下，需求变动越大，相关的工资变动也就应该越大。

① 有关进一步的说明，请参看普赖斯的《行业秩序》，第 愿页。

现在，有必要明确进行调整的具体原则，并且分析需求量变动的主要影响因素。主要影响来自于两个方面：（员）雇主对我们所关注的劳动所生产的商品的需求表的变动，以及（圆）在生产过程中与劳动互补的其他生产要素的供给表的变动。我们现在着手分析这两个方面的影响。

员 雇主对劳动所生产的商品的需求的变动直接源于社会对该种商品的需求的变动。当然，该种需求的变动会因商品的种类不同而不同。在用于满足个人需要的商品与用于炫耀的商品之间存在着明显的区别。对于前一类商品的需求可能更为稳定，正如杰文斯所述，人们对于这类商品的需求在长期是稳定的。例如，人们发现围裙生产的稳定性，“（在伯明翰）没有任何其他的服装生产在短期内所遭受到的损失是如此之少”。^① 另一方面，炫耀性商品倾向于成为需求波动型商品，因为公众所认定的承载炫耀性的物品往往由此及彼地发生转换。因此，消费量较大的普通商品的需求没有奢侈品的需求变化大。除了这些特殊的考虑之外，还应该给予某种一般性的考虑，即由较多独立的部门所组成的、为较为广阔的市场提供商品的行业所面临的需求，比为较为狭小的市场提供商品的行业所面临的需求更具有稳定性。这不过是统计学者所熟知的一个宽泛的命题的具体应用，该命题是，“一个平均值的精确度与其所含项数的平方根成比例”。^② 拉扎德（~~拉扎德~~）有关失业与职业相互关系的研究对此作了很好的说明。他根据法国 1856 年人口普查的数据，整理出其中所记载的某些行业的失业率，并与这些行业中每个工厂的平均男工数量进行比较，最后通过他自行设计的方法，确定出二者呈现负相关关系。他将高失业率与劳动需求的变动相互联系，解释这种相关性。“对于劳动的需求与雇员数量的关系是显而易见的。只有当市场足够大时，大规模的工厂才可能存在。当前，大的市场也必定是一个相对稳定的市场，因为在这种市场中，某些顾客对该种商品消费量的减少可以通过其他顾客消费量的增加来弥补；同时，需求的稳定性意味着生产的稳定，也意味着失业现象的减少甚至消失”。^③ 此外，他还指出：“随着我们的视角从基础

① 凯德伯里：《妇女的工作与工资》，第 22 页。

② 鲍利：《统计学原理》，第 14 页。

③ 《失业与职业》，第 14 页。

行业转向最终产品行业，失业率似乎在逐渐上升。这种情况也可以根据相同的理由予以解释，即处于生产链顶端的行业因其更加专业化因而面临着更为狭小的市场。另一方面，生产原材料的行业能够为其很多行业提供产品，因此有较多的出路可供选择，并从中获得利益。”^① 当然，这个原则也可以用来解释对于铁路运输服务的需求的稳定性，以及对于诸如煤、糖和钢铁等商品的需求的稳定性。同样，对于那些同时在国内市场大量销售产品的行业来说，在其他条件相同的情况下，比仅在国内市场销售产品的行业面对着更为稳定的需求，除非外国购买者由于关税等原因减少了对其产品的需求。

异 当已知公众对某种商品的需求的变动时，我们会很自然地认为雇主对该种商品的需求的变动将与之完全相同。然而，事实上，雇主需求的变动往往相对要小一些，原因是他们通常需要保持一定水平的库存。在萧条月份，雇主的实际库存量大于他们所希望的当期销售所需的库存量，而在繁荣月份，由于他们可以依靠这些多余的库存维持供货，因而他们需求的增加量要小于公众需求的增加量。简言之，雇主在某一个月份中的需求是对公众相当长时期内的需求的预期所形成的，因而在一定程度上削弱了当期的变动。不同行业的库存水平是不同的。单位库存的成本越高，库存对于雇主的吸引力就越小。当然，库存成本部分地取决于一种同样影响其他所有商品的因素，即利率。因为所有的跨期持有均意味着未将商品出售而承受利息损失。库存成本还取决于不同商品的具体情况。其中影响最为显著的是储存费用。决定此项费用的一个主要因素是商品抵抗物质耗损的能力，或者更为广泛地说，是经受腐蚀或者意外损毁的耐久性。在这一方面，贵金属和诸如乔木之类的坚硬物品尤为突出。正如人们所认定的那样，从地下开采出来的物品一般比在地上生长出来的物品更具有耐久性。值得注意的是，冷藏和其他储存方法近期的发展已经使许多商品，主要是食品等，比以往更具有耐久性。例如，啤酒花委员会于 1905 年写道：“在 1905 年所进行的研究中，人们注意到这样一个事实，即‘啤酒花在储存期间会变质，这妨碍丰收年份为歉收年份供货’。冷藏方式的

^① 《失业与职业》，第 100 页。

出现有助于丰收年份和歉收年份之间的调整，并因此而影响到商品的价格。”^① 可以附带说明的是，由牧师、医生、教师、火车司机和出租马车车夫等等直接提供的服务是完全不能储存的，并且诸如煤气和电气等等在很大程度上也是不能储存的。决定储存费用的另一个主要因素是商品抵抗精神损耗的能力，或者更为广泛地说，是商品价值的稳定性。我们加以对比的是需求稳定的大路货——查尔斯·布思（悦 第 四 章 第 四 节）曾经例举哲学和光学仪器作为这类商品的代表^②——和需求不稳定的时髦货。显然，对于下周便无人问津的商品和有着稳定市场的商品两者来说，前者的储存成本更高，雇主对前者囤积的动机更弱。因此，自行车的某些零部件，无论当前流行的整车车型如何变化，它们都是非常相似的，从而总是被大量地储存；而对于整车而言则完全不是这样，因为车型是依据时尚而不断变化的。不适于储存的商品的极端例子是晚礼服，每位购买者都希望晚礼服是为他量身定制的，早已做好的现成品对他毫无意义。也可能出现的情况是，某些物品在某个时期通常是为人定制的，而后来却变成了批量生产；反之亦然。房屋有时为私人订单而建造，但有时也作为一种投机商品而建造。靴鞋业已经由早期的个人订制阶段发展到现在的批量生产阶段。另一方面，在某些纺织品的生产中，出现了反方向变动的迹象。近期，费城有关失业的一份报告写道：“二十年前，生产商制作地毯、袜子或者服装，然后出去销售它们。现在，一些特殊设计的订单会送上门来，要求提供特制的纱线或者丝线，并且要求每英寸含有特定的股数，生产商则按照这些特殊的订单进行生产。”^③ 过去，生产商根据自己的生产线生产标准的产品，并在淡季将其储存起来。现在，生产商一般很少保留库存，而主要是根据订单进行生产。”显而易见，迈向标准化生产的每一步均使保留库存更为可取，而远离标准化生产的每一步均使保留库存更无意义。

关于这个方面的问题，还需要指出一点，在认定保留库存使得雇主需求的变动小于公众需求的相关变动之后，轻率的读者可能会

① 该委员会的《报告》，第 四 页。

② 《产业论》，第 四 页。

③ 《稳定的就业》，《美国政治科学研究院年报》，第 四 年 缘 月，第 四 页。

认为这两种变动之间的关系可以用一个固定的分数表示出来，虽然这个分数对不同行业来说并不相同，但是对于某个行业来说，无论需求变动多大，这个分数均保持不变。这其实是一种误解。如果公众需求增加或减少了一定的百分比，雇主需求以缘近的比例相应地增加或减少，则并不能认为公众需求变动较大时这一比例仍然成立。一般认为，较小的诱因可以促使库存达到某一水平，而达到这一水平之后，再继续增加库存将是非常勉强的。因此很可能当公众的需求在发生轻微的变动时，不会对雇主的需求造成任何影响。只有超过某一点之后，大众需求的进一步变动才会引起雇主需求进一步的变动，并以更快的速度趋于相等。这些考虑说明了常见于滑动比例工资制度的规定的合理性，即商品价格的变动必须达到某一确定的水平之后，工资率才应该进行调整。^① 这些考虑也同样可以说明下列规定的合理性，实际上这是一项一般性的规定，即当工资是在滑动比例制度下与价格相互联系时，工资变动的百分数应该小于相关价格变动的百分数。^②

下面我们分析异缘中所区分的另外一种决定劳动需求变动的主要因素。在与劳动互补的生产要素中，供给变动最为明显的是该行业所使用的原材料。在资源性生产行业中，如煤炭行业，原材料的影响并不很大，但是在大多数行业中，原材料是非常重要的。根据异近的分析，显而易见的是，当原材料是由数量众多而且相互独立的供应商所提供时，与不得不依赖单一的供应商提供相比，供给的变动可能会更小一些。因此，通过对原材料征收高额关税来排斥外国原材料供应商的做法，将可能引起供给变动增大。除了原材料以外，与劳动互补的生产要素还包括为辅助工人和维护设备所提供的服务。例如，机械改良实际上会引起该行业中资本所提供服务的供给减少。尤其在某些行业中，自然事物本身就是生产中非常重要的互补性生产要素，从太阳中得到的光和热即是如此。因而在建筑行业中劳动需求的季节性变动很大，因为严寒严重妨碍砌砖、筑墙以及粉刷工作；同时，白昼变短将会延长人工照明的时间，从而增加成本，进一步妨碍建筑行

① 参看普赖斯：《行业秩序》，第 怨页。

② 参看马歇尔：《工业经济学》，第 猿页脚注。

业的劳动。毫无疑问，当今的一些改进，如用水泥代替灰泥，能够减小气候变化对建筑行业的影响，^① 但是气候变化所产生的影响仍然是非常大的。同样的分析也适用于伦敦码头的装卸行业，该行业也易于受到严寒以及霜雾的影响。另一方面，室内工作以及受天气变化影响较小的工作，如工程行业和造船行业——此处并未涉及服装行业——则表现出相对较小的季节性的供给变动。因此，根据卢埃林·史密斯爵士多年的研究成果可知，在最好月份以及最差月份之间失业率的平均差距在建筑行业中达到 10%，而在工程行业和造船行业中仅为 5%。^②

当一个行业的劳动的需求变动时，所引起的工资率的变动当然不仅仅是由劳动需求变动的大小所决定的，还取决于该行业劳动的需求弹性和供给弹性。需求弹性越大，工资率的变动就越大；供给弹性越大（此处是从短期的角度考虑的），工资率的变动就越小。对于前一个论断并不需要给予特殊说明，但是对于后一个论断的实际应用性则需要予以说明。某种职业的劳动的供给弹性大，说明工资率的轻微变动将促使劳工在该种职业和其他职业之间产生大规模的转移，因此一般会出现以下情况：第一，当某个规模较小的行业毗邻一个类似的规模较大的行业时，如苏格兰的页岩矿行业和煤炭行业，^③ 对应需求的变动而发生的工资率的变动将比某一行业孤立存在时要小一些。第二，某些情况将使专门在某种特殊行业或特殊领域工作的劳工的工资率发生一定的变动，相比缺乏专业技术的劳工或者一般的管理人员来说，这些情况将使他们的工资率发生较小的变动，因为他们的流动性更大些。^④ 第三，对于为从事特定的工作而接受特定培训的劳工来

① 参看迪尔的文章，《经济期刊》，1905年，第 156页。

② 参看有关渴望就业苦恼问题的委员会的《报告》，1905年。

③ 参看谢里夫·詹姆斯对于页岩矿工仲裁的判决书（《经济期刊》，1905年，第 157页）。

④ 当行业或地区的专业化程度很高时，在工资率变动很大的情况下劳动的供给仍然会保持相当的稳定性。工人们知道他们的技术在其他行业或地区将毫无用处，因此，在决定离开之前会被迫接受降低的工资率，但是却不一定相应地削弱个人的能力（除了铁路工人或者其他类似的劳工以外，他们的工作性质使得他们的体力尤其依赖于营养）。因此，劳动的供给弹性很可能接近于 0。同时，工人的保守思想也可能导致弹性的下降。例如，克拉彭博士曾经如此描写手工纺织业的衰败：“老一代工人的独立性及其对本职业的自豪感，使他们憎恨工厂批量生产的方式，而坚持家庭生产的方式，从长期来看，这对他们是没有好处的。”（《布拉福德纺织协会会刊》，1905年 2月，第 15页）。

说，当其他行业也需要他们的劳动时，本行业劳动需求的变动所引起的工资率的变动将会较小。因此，在煤炭行业的繁荣或者萧条时期，矿场所雇用的机械工人工资的变动将小于挖掘工人工资的变动。第四，在计件工资制度下，需求变动所引起的工资变动将小于计时工资制度下的工资变动。因为，在计时工资制度下，工资的提高在促使工人每小时提供更多的劳动方面所产生的影响并不相同，从而劳动的每效率单位的供给弹性较小。第五，更为广义上的变动，诸如信息的传播、交通的改善以及部分工人更加愿意在远离家庭住所的地方工作等等，将会提高劳动供给的弹性，并使需求变动所引起的工资变动减小。第六，在存在季节性变动的行业中，许多劳工会主动学习其他技能以应对萧条时期，而在萧条时期，对于这些技能的需求也会增加。因此，在规律性的季节变动的范围之内，劳动的供给将会具有较大的弹性。结果是，需求季节性的变动将不会严重地改变工资水平。众所周知，尽管在冬夏两季对煤气的需求变动很大，工资却不会，也的确没有发生很大的变动，因为这些工人通常会受雇于制砖企业，而对制砖这种技能的需求在夏天也会增加。

到目前为止，我们的讨论仅限于需求变动以及由此引发的工资变动两者关系的一般性质。仍然需要研究的是，在某个行业中无论劳动需求变动的大小以及方向如何，它所引起的工资变动是否总是以相同的方式与之联系的问题。答案必然是否定的。因为劳动供给在不同的数量上以及两个变动的方向上所具有的弹性是不相同的。诚然，当需求在两个方向上所引起的变动相当接近时，其弹性不会发生很大的改变。例如，在英格兰北部的煤矿区，“流动矿工中包含有大量的技术性机械工人，他们根据各个行业所提供的不同水平的收入，将时间分配在采矿业以及其他手工业之间，并随时从中选择收入较高的行业”。^① 因此，需求的少量增加与少量减少一样，一般会导致工资率相同比例的变动。但是对于需求大规模的增加或者减少来说，这种对称性便不复存在。当劳动的需求大量减少时，存在着一个极限，工资不可能降到这个极限以下，而同时又不使可雇用的劳工数量减少到零。

^① 《统计学报》，民国四年四月，第25页。

对于非技术性工人来说，这个极限将由他们全部失业并依靠失业保险维持生计时的生活条件所决定，而对于技术性工人来说，这个极限起码也要相当于他们从事非技术性职业所能得到的收入水平。因此，当劳动的需求降低到某个限度时，进一步降低将只会引起工资以较小的比例下降，甚至根本不再下降。^① 另一方面，当劳动的需求大量增加时，它对非技术性工人工资的影响将与需求增加较少时的影响成比例。对于技术性工人来说，工资增加的比例甚至会更高些。因为，可以从事加班工作的在职工人，以及可能存在的一个失业工人的流动性团体，很容易满足劳动供给的少量增加。然而，当需要劳动的供给大量增加时，这两个来源便不再有效。^②

基于一般性的分析，我们现在必须研究，在政府规定或者商定的条件下，能否建立起根据一定时期内的需求变动自动进行工资率调整的机制。支持这种想法的最典型的措施——曾经广泛运用于煤炭行业，并且目前正流行于钢铁行业^③——是一种将行业的工资率与其产品的价格联系在一起的滑动比例工资制度。此项制度将产品价格的变动作为有关产品生产的劳动需求变动的指标，并且建立起一种将产品价格的变动与工资的变动相互联系的具体方案。当然，这种方案以本章前七节的讨论为基础，并且将依据不同行业的具体情况而有所不同。其目的是，希望这种精心设计的方案能够使工资率按照这些讨论所确定的应有的方式进行调整。

对于所有以批判的眼光看待这一机制的人士来说，最容易提出的一点就是，这项制度是根据前期的价格变动——例如上一季度的价格变动——而不是当期的价格变动对工资率进行调整的，因此，这样的调整必然不是正确的。但是情况并非如此。因为对于任何商品来说，公众需求对于雇主需求所产生的影响，通常都需要一定的时间间隔。雇主需求的变动落后于他们最初所应进行的变动。一般来说，

① 这些考虑与滑动比例工资制度相互联系，同等对待技术性劳动和非技术性劳动，建立起没有以任何相应的最高工资率作为补偿的最低工资率。

② 这种考虑给出了某种理由，可以支持一项达到某一点之后给予“双倍提高”的措施，这项措施在南威尔士煤矿行业早期的比例工资制度，以及英国某些滑动比例工资制度中均有所体现。

③ 参看工会代表大会出版的《行业会谈与协议》，1954年，第 1 页及以后部分。

只有当产品价格上涨一段时间之后，雇主才会谨慎地考虑扩大生产的问题；当萧条出现时，他们也会对减少产量而犹豫不决。雇主在任何时期对劳动的需求总是取决于在此之前的公众对商品的需求。因此，滑动比例制度所谓的缺点，即根据过去的价格而非当期的价格调整工资率^①，实际上却是一个优点。诚然，有时存在着这样一种反对意见，认为在事件发生之前，对于这一事件的明智的预期将会影响该行业中企业日后的行为，只要这种趋势盛行，则以过去的价格作为未来需求指标的适用性必将降低。“那么，为什么当行业领导展望未来，认为需要扩大产量并因此需要更多的劳工时，工资会自动降低？或者，为什么当雇主判断好行情已经过去并且打算使生产停顿一段时间时，工资反而应该提高？”^②对于这种反对意见的回答，来自于“公众需求”一词更深层次的内涵。从当前的意义上看，它所代表的不是最终消费者的需求，而是从制造商那里购买商品的中间商的需求，他们的运作为批发价格变动的直接原因。当这类人存在时，极不可能出现行业领导预期乐观但价格下跌，或者行业领导预期悲观但价格上扬这样的情况。因为这些预期将被中间商所共享，并且如果是这样的话，这些预期将会反映在他们当前的需求上，从而反映在当前的价格上。因为上述反对意见仅在制造商的预期与中间商的预期不相一致时才有意义，而由于前者的预期主要基于后者的预期，所以这种情况很少发生。

尽管如此，还有另外一种更为严谨的反对滑动比例制度的意见。在其他情况相同的条件下，产品价格的变动可以作为对生产该种产品的劳动的需求变动的指标。但是在实际生活中，其他情况往往并不总是相同的。因为这些其他情况中包括原材料的供给情况，为辅助劳工所提供的服务的供给情况，以及为维护机器设备所提供的服务的供给情况等等，所有这些供给情况都是可能发生改变的。显然，这些供给情况中的任何一种在任何方向上的某种变化，都将促使雇主对我们关注其工资水平的劳工的需求发生改变，改变的方式将与雇主对于产品的需求表中所发生的等量的反方向变动相同。因此，为了通过雇主对

① 参看阿什利：《工资率的调整》，第 缘- 缘页。

② 查普曼：《对于滑动比例制度理论上的反对意见》，《经济期刊》，灵年，第 页。

于产品需求的变动推导出他们对于劳动需求的变动，我们需要将后者减去其他生产要素供给的任何变化所造成的变动。当然对于以下情况无须进行上述更正：（员）当其他要素的供给的确不会发生变动时；（圆）当该种要素在产品的成本中所占的份额很小，以至于在不追求十分精确的前提下可以将其变动予以忽略时。我们很难想像能够满足前一种条件的行业，而后一种条件在自然资源性生产行业中，如煤炭行业中，是能够成立的。在这样的行业中，几乎所有的成本都是劳动成本。除去这样的行业之外，将产品价格变动作为指标的确存在着严重的缺陷。产品的价格下跌既可能源于对产品的需求减少，也可能源于原材料供给价格的下降。因此，存在着两种途径将价格变动与劳动需求变动联系到一起。一种途径引起的价格变动预示着对劳动需求的减少，而另一种途径引起的价格变动则预示着对劳动需求的增加。例如，如果钢铁价格上涨是因为公众对钢铁的需求增加，则将增加对钢铁工人的需求，但是如果钢铁价格上涨是因为钢铁行业的工人罢工使得产品的成本上升，则将减少对钢铁工人的需求。显然，在后一种情况下，工资率不应该追随产品的价格，而是应该反方向变动。

为了解决这一问题，有时有人建议不应该将产品价格作为相应的指标，而应该将产品价格与所使用的原材料的价格的差额作为相应的指标。棉纺行业工会的官员曾经使用过这种“差额”，并取得了明显的成功，他们“从纱线（共 员种）或者白棉布（共 圆种）的价格中减去原棉的价格（根据 缘种主要品种的价格计算得出）”，^①从而得到此项差额，并据此安排工资谈判。该项指标所具有的优点是，工资率随着产品需求的减少以及原材料价格的上涨而以相同的方式变动。然而，这种解决办法并不完善。在产品的生产过程所消耗的生产要素中，原材料只是其中的一种而已。为辅助劳工以及维护机器所提供的服务的供给也都是易于发生变化的，但是它们的变动并没有体现在这些“差额”的变动中。例如，机器设备的改进实际上意味着维护服务将变得更为便宜。因此，当这种改进发生时，该项“差额”便会出现误差，就像粗略的价格统计所造成的误差一样，虽然严重程度可

① 舒尔茨·盖夫尼茨：《社会和平》，第 员圆页。

能较低一些。不仅如此，差额相当于价格，而价格又进入有关差额的计算过程中，这给实际操作带来了极大的不便。在生产精确度和产品的种类经常变动的行业中，这种差额是不可能成为很好的指标的。在这些行业中，价格的明显变动可能仅表明所生产产品的种类发生了变化。当价格是由出口的数量和价值推断出来的时候，更容易出现这方面的问题。因为有理由认为，较为廉价的商品将逐渐取代做工精细因而昂贵的商品在国际市场上的地位。

另瑶不过，还有另一项解决上述问题的方案，即建立基于利润的而非基于价格或者差额的滑动比例制度。棉纺行业工会在 1945 年的《工资谈判报告》中明确指出，在该行业中，在任何情况下，都很难得到所谓的具有“代表性”的利润或者总利润的令人满意的估计值。^①例如，应该如何对待已经完全破产并且消失的企业的问题。然而，值得注意的是，1945 年为解决大规模煤矿工人罢工的问题所达成的协议提出了一种基于利润的滑动比例制度，即为每个地区制定了标准工资与标准利润（相当于标准工资成本的 1/3），并且在每个月份中，当工资以外的成本被扣除以后，将余额以 1/3 的比例在利润与工资之间进行分配。煤炭行业可能比其他大多数行业更适合于采取这种方案。

另瑶以上讨论虽然直接地或者间接地阐述了建立滑动比例制度可能遇到的问题，但是仍然明确指出，充分考虑劳动需求所有变动的滑动比例制度在理论上是可行的。在条件准许的情况下，例如在煤炭行业中，劳动是生产中最主要的成本，没有理由不探讨如何更接近理论上的理想状态的问题。显然，经过探讨不难发现，一项基于滑动比例制度的裁定将比基于单一固定工资率的裁定要优越得多。但是，在某些情况下，即使是非常完善的滑动比例制度也显得力不从心。在某种滑动比例制度下，某种商品的价格或者某个行业的利润的增加或者降低，可能是由于对于该种商品的实际需求发生的变化所引起的，也可能是由于货币或者信用的膨胀抑或是收缩所引起的，后一种情况影

① 普赖斯在讨论这次谈判时提及棉纺行业工会的“利润”比例制度，认为这“比一般形式的滑动比例制度更能体现利润分摊的思想”（《经济期刊》，1945 年，第 10 页）。只要是将代表性企业的“利润”作为该项指标，这种观点就是不正确的。当然，个别企业参考自己的利润支付工资的做法则另当别论。

响的是货币价格的一般水平，但是有关需求的实际情况在本质上并没有发生任何变化。显然，如果煤炭的价格或者矿主的利润上涨，比如缘，而这是纯粹的货币因素所造成的话，则煤矿工人的工资也应该增加缘。但是如果这是由于对煤炭的实际需求的增加所引起的话，则如昇愿所述，煤矿工人工资上涨的幅度将远小于缘。因此，在任何滑动比例制度下，当煤炭的价格或者矿主的利润由于煤矿某种具体的原因而发生变动时，依据该项制度将会对工资水平进行一次正确的调整，但是当煤炭的价格或者矿主的利润的变动是一般性的货币因素所造成时，则依据该项制度所进行的工资调整必然是错误的，有必要对这些缺陷采取补救措施。可以通过使工资的变动不仅依赖于煤炭价格或者矿主利润的变动，同时也依赖于一般价格水平的变动；或者如果人们可以接受的话，依赖于“生活费用”的变动对此予以补救。^①因此，有可能修改上一节所论述的那种形式的比例制度，使之并不涉及煤炭价格的绝对变化，而是涉及煤炭价格和一般价格水平两者之间的差额的变化，并且在此基础之上，还可能建立另外一种比例制度，使工资的变动与一般价格水平的变动或者生活费用的变动保持相同的比例。因此，如果煤炭涨价缘，而一般价格水平上涨圆，那么工资除了上涨圆以外，还应该加上煤炭价格特别上涨猿的一定的比例（相对于煤炭价格特别上涨的部分）。不过，虽然这种方案在一般价格水平的变化是由于货币或者信用因素所引起的时候是可行的，但是正如第 苑章 昇愿所述，当一般价格水平的变化完全地或者部分地是由于以下原因所造成的话，如战争时期资本遭受破坏、农业歉收、交通运输方式的改进等等，则该项方案将难以给出正确的结果。

昇愿但是，仍然存在着另外一种任何形式的滑动比例制度都必然面对的很难补救的问题。这些比例制度都是基于工资变动与相关行业的劳动需求的变动之间的相互联系设计而成的，实际上并不能识别或者涉及由于雇用同类型劳工的其他行业的发展或者衰退所引起的该行业的劳动供给的变动。很显然，工资率为满足劳动供给的变化所进

① 完全根据生活费用建立比例制度的做法是不妥当的，例如某些战后的比例制度，因为这样做忽视了需求的变动。这类比例制度在 1945 年应用于羊毛业、织袜业、制绳业、造纸业以及其他一些行业（工会议会：《行业谈判与协议》，1945 年，第 100 页）。

行的调整，应该与为满足劳动需求的变化所进行的调整同等。没能实现这一点的比例制度有时会带来非常不合理的结果，使自愿加盟比例制度协议的一方也必须让步于比该项制度所承诺的更为优惠的其他条件。

通过这些考虑可以看出，虽然我们可以认为滑动比例制度比固定工资制度能够对工资率进行更好的调整，但是如果雇主与雇员的关系足够融洽，从而在政府或者协议所规定的时期内可以实现工资率每两个月或者每个季度调整一次，并且不是呆板地仅仅依赖价格或者利润指数的变动，同时还考虑到他们自己的其他相关情况的话，则仍然有可能得到更好的调整结果。进行这种类型调整的实例很多。1954年《苏格兰煤炭行业协议》的部分内容一直保留到了1967年，该《协议》规定：“在确定当期矿工工资的上下限时，除了考虑行业的现状以及前景之外，还应该考虑当期矿坑坑口煤炭的平均实际价值，并且在当前的一般情况下，以1954年为基年，煤炭价值每吨上涨或下跌10%或更多，工资相应地上升或下降10%或更多是合理的。”^① 同样，1967年联邦地区达成的协议也规定：“煤炭销售价格的变动不能作为委员会决议所参考的唯一因素，而只能是其中的一种因素，并且每一方都有义务根据任何理由，来进一步说明为什么如果销售价格没有发生变化，则工资率就应该保持不变。”^② 这种调整方式要求每隔两个月或三个月就采取合理的并且双方意见一致的行动，而不是自发的行动。因此，只有在雇主与雇员之间的关系非常融洽的行业中，才能成功地运用这种调整方式。

① 《有关集体协议的报告》，1954年，第100页。

② 同①，1967年，第100页。

第四编

国民收入的分配

第 员章 摇 不和谐问题概述

在前面两编中，我们已经考察了某些重要的因素组合影响国民收入大小的方式。当然，我们并未试图对所有相关的影响因素都加以分析。许多十分细微的因素（如决定人们工作、储蓄意愿的因素）或者许多并非十分细微的因素（如影响机械发明、改进车间管理方法的因素）都没有涉及。对于这些不足，我们并不打算补救。然而，还有其他一些方面的不足必须给予关注。根据第一编第 苑 愿两章的论述可以得出，在排除某些例外的情况下，任何能够使国民收入增加而不损害穷人收入的绝对份额，或者能够使穷人收入的绝对份额加大而不损害国民收入^①的行为，都一定能够使经济福利有所增大。增加众多数量中的一个，同时减少其他几个，这种行为对经济福利所造成的影响是无法确定的。坦白地讲，当这种不和谐发生时，任何因素对经济福利所造成的整体影响，只有通过认真权衡对国民收入总量的损害（或增益）和对贫困阶层实际收入的增益（或损害）才能予以确定。这种类型的问题不可能存在一般性的答案。因此，确定这种情况在现实生活中发生的可能性究竟有多大是非常重要的。换言之，一定要判断不和谐地作用于国民收入整体和穷人收入绝对份额的因素的出现究竟是相当频繁还是极为偶然。当发现不和谐时，必须研究由此所产生的各种实际问题。

① 也就是说，不论从发生变化之前的观点来看还是从发生变化之后的观点来看，都没有对它造成损害。参看第一编第 缘章 异苑

第 四章 帕累托法则

有关这一问题的陈述使我们触及到一个有趣的命题，如果命题成立，将使问题立即得到解决。这个命题是，不可能存在从相反的含义上对国民收入的总量和穷人收入的绝对份额产生影响的因素。它的证明基于一项归纳。归纳的数据来自于帕累托发表在他的《政治经济学教程》中的某些著名研究成果。其中针对若干国家的收入的数据，主要依据 19 世纪的进行统计分析。有关的表述如下：如果 x 代表给定的收入水平， y 代表收入超过 x 的人数；以 x 的对数为横轴，以 y 的对数为纵轴，予以考察的全部国家的数据所形成的曲线接近于一条与纵轴呈 45° 角的直线，偏差在 1% 之内。这说明如果收入大于 x 的人数等于 y ，则对于任何 x 值来说，收入大于 x 的人数均等于 y （因为 $y = x$ ）。因此收入分配的方式在任何地方都是相同的。“我们面前是大量的有着相同化学成分的结晶体，有大号的、中号的和小号的，它们的大小虽然不同但是都具有相同的结构”。^① 这就是帕累托所发现的事实。在《政治经济学教程》中，他给出的结论包括两部分。他这样解释在收入方面不均等性下降的原因：“收入可以从两个完全不同的方向上趋向于均等，^② 即，或者是高收入的降低，或者是低收入的提高。让我们关注后者在降低收入的不均等性方面的重要意义，即当收入低于的人数相对于收入高于的人数有所减少时，收入趋向于均等。”在此基础上他发现，第一，“总体上我们可以断言，相对于人口的财富的增长将或者提高最低收入的水平，或者使收

① 《政治经济学教程》，第二卷，第 145-146 页。

② 《政治经济学讲义》，第 145 页。

入的不均等程度下降，或者同时产生两方面的影响”。^① 第二，为了提高最低收入的水平或者降低收入的不均等程度，财富增长的速度必须大于人口增长的速度。因此我们可以断定，解决贫困的首要问题是创造财富。^② 现在根据帕累托的定义，“提高最低收入的水平，或者降低收入的不均等程度，或者二者兼而有之”，本质上相当于“增加了国民收入中穷人收入的绝对份额”。实际上这个命题意味着：一方面，能够使国民收入增加的任何事物，一般来说也一定能够使穷人收入的绝对份额有所增加；另一方面——这与当前的问题相关——能够使穷人收入的绝对份额有所增加的因素，都不可能不增加国民收入整体的水平。因此，上一章所提到的那种不和谐的情况是不存在的：我们不可能遭遇到使国民收入增大同时又使穷人收入的绝对份额减小的方案，也不可能遭遇到使前者减少同时又使后者增加的方案。

显而易见，对这类基于归纳法的概括性命题，是需要认真加以考虑的。因此，关注统计基础方面的某些缺陷是必要的。总体来说，虽然讨论中的各国的收入分配在形式上是近似的，但是它们却是并不完全相同的。就整体而言，收入的对数曲线——至少对于中等收入水平是如此——近似于一条直线。直线的斜率虽无很大的偏差，但根据所观测的统计数据的不同，仍然存在着显著的区别。例如，通过大量数据的计算表明，帕累托的正切值最小为 0.001 (贝尔地区，1956年)，最大为 0.003 (普鲁士地区，1956年)。这还不是问题的全部。正如鲍利博士所指出的那样，根据在相当长的时间内所观测到的最重要的一组数据（亦来自于普鲁士地区），可以得出曲线的斜率随着时间的延续而递减的结论。鲍利博士的数据与帕累托的略有差异，但是，两组数据给出的结果大体相同。根据帕累托的观点，该曲线的斜率越小，意味着收入分配中的均等水平越高——必须记住，这一结论仍然具有争议。^③ 因此，鲍利博士自然会对普鲁士地区的数据加以解释：“普鲁士地区的收入分配变得越来越均等，数据表明，普鲁士的

① 《政治经济学教程》，第二卷，第 100 页。

② 同①，第 100 页。

③ 参看第一编第 4 章 异质

收入分配比英格兰的收入分配更为均等。”^① 与帕累托的比较分析同样有趣的是，以它们为基础建立起任何精确的定量的分配原则显然都是不合理的。

但是，如果能够充分理解它们的地位，则最好放弃这种想法。让我们假设帕累托推理的统计基础并不包含前面所述的缺陷。即便如此，仍有许多地方值得推敲。如果我们考虑分配的结构或者形式究竟是什么的话，似乎可以揭开它的神秘面纱。我们不妨将其以一种较为简单的曲线的形式加以表示，但是不同于帕累托的做法，我们用横轴代表收入的水平，纵轴代表该收入水平下的人数，则该曲线将迅速地上升至它的最高点，然后缓慢下降。这一曲线表述了一个人所共知的事实，即大部分人的收入水平远远低于平均值，相对地，仅有很小一部分人的收入水平高于平均值。简而言之，目前的收入分配的本质是，绝大部分的收入集中在收入水平较低的一端。这一事实对下述推论是十分重要的。有充分的证据表明人类肉体方面的属性——同时也有相当的证据表明人类精神方面的属性——是按照与此完全不同的方式加以分配的。例如，根据任意人群所绘出的身高曲线，并不像收入曲线那样呈现出单峰向一侧倾斜的形状，而是呈现出像三角帽一样的对称形状。专业术语称之为高斯曲线或者误差曲线，该曲线以其均值为对称轴，在两个端部没有大量的数据堆积，但是高于平均值与低于平均值的人数大致相等，并且在两个方向上随着与平均值的差距的加大，相对于各身高的人数逐渐减少。现在，面对这一事实，我们有理由期望，如果人们的才能是按照这种方式加以分配的，则其收入将以同样的形式加以分配。为什么这一期望未能实现呢？或许部分地取决于对“才能”一词更加深入的分析。我们所指的才能是获取收入的能力。但是人们是通过不同的方式获取收入的，可以划分为脑力劳动和体力劳动。因此，从获取收入的角度看，我们假定面对的是单一的同质的群体，显然是不合适的。如果我们考察一所大学和一所初级中学学生身高的情况，将两组数据合并，所得到的身高表将不会与正态曲线相一致。如果大学的人数比初中的人数少很多，则远超过平均身

^① 有关所得税的特别委员会的《证词》，1917年，第18页。

高的人数将不会太多。可能脑力工人们构成同质的一组，而体力工人们则构成同质的另一组，但以获取收入为目的，两者并不构成同质的一组。常规法则对各组都是成立的，但是当把大学组和初中组合并在一起时，就不成立了。通过上面的阐述可以部分地解释收入—分配曲线所具有的特殊形态。不过，还有一种解释更为重要也更为确切。获取收入不仅依靠脑力的或者体力的能力，还有赖于才能与所继承的财产的结合。财产的继承并不按照才能进行成比例的分配，而是集中在少数人的身上。即使排除巨额财产的拥有者能够通过培训增进其能力的事实，这种情况也必然使收入分配曲线偏离正态分布的形式。很明显，就我们现在所面对的问题来说，这一点是非常重要的。如果收入—分配曲线的形态，部分地取决于遗赠和继承的实际情况的话，则在目前条件下所发现的占主要地位的具体形态，并不具有普遍性，除非假定财产继承的方式大体上保持不变。于是，将任何具体形式都看做是必然现象的所谓的确定性法则，必会遭遇到绝对无法反驳的质疑。^①

帕累托所引用的统计数据并没有提供对此加以反驳的任何基础。因为很明显，作为一项逻辑问题，如果统计数据除反映人们均获得收入这一事实之外，还涉及人们所具有的任何其他的共同特性的话，则不可将建立在此项基础之上的有关收入分配的推论扩展到不具备这些特性的群组中。实际上，所有这些群组都是享有当代欧洲《继承法》的社会团体。^② 由此可以推断，如果这些法律被废除或者本质上发生了改变，收入分配的方式会受到怎样的影响是无法确定的。在《政治经济学教程》出版若干年之后，帕累托又出版了《政治经济学讲义》，并在其中显然地认识到了这一点。他写道：“我们不能断言如果社会结构发生重大变化，例如集体所有制代替了私有财产制度的话，这一曲线的形式将不会因此而改变。”^③

① 参看贝尼尼：《统计方法原理》，第 140 页。

② 当然，这并非意味着当代欧洲各国的《继承法》是完全相同的。它们在细节上仍然具有很大的差异。例如，与英国的法律相比，法国的法律要求在子女之间更为平均地分配不动产，长子没有特权。有趣的是可以将这一事实与贝尼尼的观察联系起来（《统计方法原理》，第 140 页），即在财富的分配上，法国比英国更为均等（参看艾莱：《财产与契约》，第一卷，第 140 页）。

③ 帕累托：《政治经济学讲义》，第 140-141 页。

异设想诸如修改《继承法》这样的大变动，以便使收入曲线受到比较大的影响，是没有必要的。我们有理由相信，以任何显著的方式，促使劳动收入和投资收益之间的比例发生变化的任何事件，都可能产生与此相同的后果。支持这种观点的理由具有双重含义。第一，人们根据经验发现，基于财产继承所获得的收入比基于脑力或体力劳动所获得的收入，在再分配上更为不均等。瓦特金（辛雍译）先生在其《巨额财富的增长》一书中给出了一个令人深感兴趣的图表，并在其后作出如下评论：“根据此表进行比较分析时，所采用的标准必须是相对的，而不能是绝对的。容易获得的相关数据是上十分位数或者上百分位数相对于中位数的比率。对于工资的统计数据显示，上十分位数通常小于中位数的两倍，并且在九分之一的职业中，它略高于中位数的四分之一。在工资的分配中，上十分位数约等于中位数的两倍，其不均等的程度与主要的工资收入相比，并无太大的差异。但是在上述两种分配和主要基于财产所获得的收入分配之间，还是存在着很大的偏差。在马萨诸塞州遗嘱查验的统计中，上十分位数是中位数的八倍或九倍，而且毫无疑问，误差是被低估的，因为相关数据并非净值，所以应该从小额遗产中扣除大笔的债务，而且许多小额遗产并未通过法庭加以继承。在法国，遗产中上十分位数是中位数的十三倍。”^①英国现有的统计数据也显示出财富的集中程度比收入的集中程度更为显著。这一点可以通过克莱（悦译）教授自己对员缘年联合王国的资本分配的估计，与鲍利博士对员年收入分配的估计进行对比分析加以充分说明。他写道：“怨缘的人口拥有缘的国民收入，而怨缘的人口仅拥有缘的国民资本，怨缘的人口拥有苑的收入，而相同百分比的人口仅拥有缘的资本。”^②第二，基于投资的收入分配越不均等，则基于劳动的收入分配也可能越不均等。产生这一结果的原因是，基于投资所获得的收入上的差异，使投资者可能拥有不同程度的教育水平，并因此拥有进入有利职业的不同的机会。贝尼尼

① 《巨额财富的增长》，第员页。

② 《曼彻斯特统计学会论文集》，员-员年，第-页。关于当前的收入与资本分配方面的统计摘要，参看卡尔·桑德斯和琼斯的《英格兰和威尔士的社会结构》，员年，第-两章。

(莫尔^①) 用一个图表说明了这两类收入之间的相关性：“一部分代表人们由财产获得的收入，并假定人们以 5% 的单利投资于各种不同的项目；另一部分代表人们由劳动获得的严格意义上的个人收入，并由他们所享有。例如，1000 里拉的总收入，连同 500 里拉的资产的投资收益，可以认为包含 500 里拉的是投资的成果，而另 500 里拉则为工资投入。以这种方式进行计算，我们得到如下表格：

总收入（里拉）		由资产所获得的收入		由个人活动所获得的收入
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500
1000	越	500	恒	500

当然，从表中不难看出，当总收入超过 1000 里拉之后，个人活动所获得的收入的部分便开始递减，但这并不意味着职业的收入在递减，它仅说明这时很多人并没有工作，而只是依靠资产所获得的收入谋生。这些人的行为使他们所属阶层的劳动收入的平均数减小。”^① 此外，还有一种方式可能改变收入曲线的形态。在培训分配等方面所发生的变化，这是对人的投资，将造成新的基于投资的收入的变化。在这种情况下，这一变化必然直接改变工资收入的分配方式，即使初始才能按照某项（相同的）误差法则加以分配也是如此。这种变化可以解释莫尔（莫尔^①）教授在对美国工资统计数据的研究中所获得的结论，即 1950 年（相对于同一时间段的不同人口之间）的工资变动比 1940 年的要小些。

莫尔确认了这些观点之后，关于“帕累托法则”即使作为具有有限的必然性的法则的一般性辩护也均遭失败。依据他的统计数据并不能推断出其他因素的介入将会对分配产生何种影响，这些因素并未以

① 《统计方法原理》，第 155-156 页。

大致相同的形式——而且它们的分布范围是非常有限的——出现在至少一个提供该项统计数据的社会中。这种考虑真正具有决定性的意义，实际上帕累托被迫放弃了他当初似乎已经完成的有关他的公式的整个主张。在《政治经济学讲义》中他坚持该公式纯粹是经验性的。“一些人将会从中推导出一般性的法则，作为降低收入不均等性的唯一方法。但是此项结论远远超出了相关前提所能够涉及的范围。经验性的法则，就像我们在这里所关注的其他法则一样，在实验性地确认其正确的限度之外，仅具有很小的价值甚至没有价值”。^① 这就意味着，即使法则的统计基础比法则本身更为可靠，也很难使我们认定任何精心设计的变化一定能够保持收入分配的方式不变。事实上，鉴于它的统计基础具有的缺陷，我们更加无法做到这一点。统计数据并不能证明国民收入总量的变动与穷人收入绝对份额的变动二者之间不可能出现不和谐的情况，因此必须认真研究这一问题。

^① 《政治经济学讲义》，第 猿猿-猿圆页。

第 猿章 资本和劳动的供给

在进行这一研究时，我们不得不使用一种粗略的近似方法。我们的分析涉及某些因素对国民收入的大小以及富人和穷人之间分配的相对影响。从这种意义上讲，不存在直接研究对于分配所产生的影响的机制。但是经济学家已经从另外一种意义上，对影响分配的因素进行了全面的分析，并达成共识，即研究在各种“生产要素”之间的分配问题。这两种类型的分配并不相同。但是如果每一种生产要素都是单独地由某一组人所提供，而这一组人并不提供其他生产要素的话，则这两类分配就可能是相同的了。当然，在现实生活中，同一个人可能提供若干种生产要素，并从这种和那种要素那里获得收入。地主不单纯是“土地初始的和永久的”所有者；相反，地主常常将大量的资本投放到他的土地上，并且有时还要花费相当的精力挑选承租人，控制他们使用土地的方法，并在必要的时候收回土地。一个店主提供资本并等待，但在一定程度上他还需费心去判断客户的信用水平，特别是依靠信用进行销售时更是如此，并且需要承担数额不小的坏账负担。一个大资本家雇主，显然也是资本家、脑力劳动者和不确定性承担者的结合体。最后，一个普通的体力劳动者，在某种程度上也可能是一个资本家。很明显，在考虑到这些因素后，关于生产要素之间的分配理论，不能直接地和毫无保留地应用于人与人之间的分配问题。然而，遇到的困难实际上并不是非常严重的。到目前为止，英国贫困阶级的绝大部分还是依靠工资收入的人。诚然“在赚取工资的人、直接为顾客工作的人，以及小雇主和小农之间并无明显的界线……而在工资和薪水之间也没有明显划一的区别”。^①但是，工资收入获得者在穷人

^① 鲍利：《工业产品的分配》，第 5 页。

所占据的主要地位，这可以通过以下事实加以说明。大战之前，他们的人数是 员缘园万，而年收入低于 员远英镑的非工资收入获得者的人数是 猿园万。^① 不仅如此，可以合理地假定，大部分获取少量的薪水或者为自己工作获得收入的人，与通过工资获得收入的人一样，受到相关的主要经济因素大致相同的方式的影响。因此，从当前讨论的目的出发，如果我们将体力劳动者和穷人视为同一阶层的成员，并不会造成严重的失误。统计数字表明，到目前为止，英国的穷人实际上所拥有的最重要的获取收入的工具，就是他们的体力劳动。正如我们已说过的那样，工资收入获得者的人数为 员缘园万，而依靠工资收入生活的人数为 猿园万，差不多达到全部人口的三分之二。大战前，这些人积累的财产估计为 源亿英镑（当然现在的财产数量比那时大了很多），因此其利息可以达到每年 圆亿英镑。这可能稍高于工资获得者总收入的三十五分之一，其余的则是劳动的工资收入。^② 因此，正如我们在前面把穷人与工资获得者同样对待一样，现在要把工资获得者的收入与劳动这种生产要素的收入等量齐观。这种简化不会带来很明显的错误。当我们这样做时，便可以直接进行经济学家的分析了。

异源我们可以将相互结合、共同决定国民收入结果的生产要素分为两类，即体力劳动要素和非体力劳动要素。当然，两种类型的要素不包含由相同的单位所构成的同质的群组。体力劳动包括全部非技术性工人以及各种类型的手工工匠所进行的工作。非体力劳动，连同大自然的杰作，包括了多种脑力劳动和资本工具所进行的工作。但是，这种情况与我们目前所讨论的问题并不相关。目前的问题是，确定经济因素是否并且在多大程度上从某种意义上影响国民收入整体，同时从相反的意义上影响到劳动的收入。本章将关注两组最广泛的因素，即分别影响一般的资本供给的因素以及影响一般的劳动供给的因素。首先研究前者较为便利。

异源资本，或者采用具体的术语表达为资本工具，是劳动本身、

① 鲍利：《工业产品的分配》，第 源页。

② 参看柴奥扎·玛内：《富有与贫穷》，第 源页。

对劳动成果的等待及对对于不确定性的承担的化身。因此，除去我们将要讨论的发明和改进以外，资本工具供给的增加必然意味着人们愿意为劳动成果付出更多的等待，愿意为这些成果的不确定性承受更大的风险。换言之，它意味着对于等待的供给，或者对于不确定性承担的供给，或者对于两者共同的供给增加了。很明显，这一类因素将使国民收入整体增加。它有可能同时造成实际的劳动收入的下降吗？马歇尔进行了与此问题相关的分析。在某些不影响当前结论的重要的限制条件下，这一分析证明：第一，对于每一种生产要素，包括企业家的的工作在内，^① 一般来说，趋向以等价于商品的边际净产量的工资率标准下的工资来支付报酬。第二，它证明，在其他条件相同的情况下，从这种意义上讲，当每种生产要素的供给量增加到某一相当低的最小值以后，其边际净产量将递减。^② 因为，随着任何要素供给量的增加，若其他要素的供给量保持不变，则该要素的边际净产量将沿着许多途径向一个不规则的边界趋近，^③ 并且，该要素增加的量越大，则与新增加的每一个单位的要素进行搭配并给予协助的其他生产要素的量就越小。这一命题可以称之为单一生产要素的收益递减规律。不可将这一规律与第二编第 五章所提到的，一般来说投资于某种用途的资源的收益递减规律相混淆。

通过此项分析，能够得到与我们当前的问题有直接关系的一个重要命题。此命题包括两个方面的含义：如果任何生产要素的数量增加，那么所有与该要素完全竞争的（即可以完全替代的）其他生产

① 对于企业家收入这一特殊问题，埃奇沃思教授曾在 1890 年 1 月的《经济学季刊》上进行过详细的讨论，并在 1893 年 1 月《经济期刊》的论文《数学的理论》中也有所提及。

② 特哥特通过一组详尽的数据完美地表述了这种观点（参看卡塞尔：《利息的本质和意义》，第 100 页）。在说明时需要注意的是，利率下降将使生产者用品更为稳定，并且在需要时可以更加及时地修正和更新。

③ 这一限定条件的意义是，在其他生产要素一定的情况下，一种生产要素的数量增加到最佳生产规模所需要的数量时——例如，足够数量的人举起一棵大树，或在一个行业中，足够数量的人经营最佳规模的工厂——不一定会出现收益递减。下述情况与我们这里的讨论无关，即人口的增加，通过思想上更密切的接触和相互启发，可能间接地引起资本供给的增加及组织机构的改进，因此，产量增长的比例很可能大于人口增长的比例。报酬递减规律研究的是当其他要素不变时一种生产要素的增加所产生的影响。

要素的每一效率单位的收益将递减，而所有与该要素完全互补的且无任何替代关系的其他生产要素的每一效率单位的收益将递增。这一命题的前半部分是显而易见的。在零售业中，中国移民进入零售业必定损害英国零售商在新西兰的利益，并且低素质的欧洲移民不断进入美国也必定降低美国非技术性女工的工资。^① 很容易对该命题的后半部分给予如下证明。因为对处于增加状态的要素的每一个单位都需要支付相同的报酬，并且对增加后的单位支付的报酬小于对增加前的单位支付的报酬，所以原有单位的与新增单位的产量的一部分将划归与之合作的要素。^② 作为例证，我们不妨注意到，新兴国家通行的工资水平往往很高，原因是，首先有大量可供使用的土地，其次是将土地抵押给外国人还可以使本国居民获得大量的资本。^③

显然，如果不同要素之间的关系，部分是合作的部分是竞争的，实际上一般的情况即是如此，则某种要素数量的增加对于其他要素的收益所产生的影响可以通过以下方式进行分析。假设要素 L 的数量从 L_0 增加到 $(L_0 + \Delta L)$ ，并且新增加的 ΔL 个单位被以前所使用的 L_0 个单位的 M 要素所替代。此时对于要素 M 的单位收益所产生的影响为，两种要素处于完全互补状态的产量，以及 L 的数量从 L_0 增加到 $(L_0 + \Delta L)$ ， M 的数量从 M_0 增加到 $(M_0 + \Delta M)$ 时的产量。很明显，这种影响可能表现为要素 M 的单位收益或者增加或者减少这两种情况，

① 陶西格教授在 1965 年提出，当美国大多数人的货币收入已经增加时，“普通的零工以及工厂的非技术性工人的工资率似乎保持不变，有时甚至降低了”（《经济学季刊》，1965 年，第 3 页）。非技术移民与美国技术工人之间的关系，主要地是竞争性的还是合作性的，这是另一个也是更为重要的一个问题。关于这一点，豪威士曾经写道：“仅仅因为新移民已经提供了非技术性的劳动，所以当地工人以及老移民就被晋升到劳动贵族阶层了。”（《移民和劳工》，第 10 页）。同样，普拉多教授认为，一般来说，素质低的移民从事的是本地劳工不愿意从事的职业，并且，无论是中国和欧洲移民流入美国，还是意大利和比利时的移民流入法国、瑞士和德国，这种说法都是正确的。

② 下面的内容与目前的问题无关，但是为了完整起见，我们还是应该注意到，为了满足增加的需求，这些合作要素的数量趋向于增加，但是，由于其供给曲线的斜率为正，故不能增加到足以将其收入降低到原有水平的程度。

③ 参看马歇尔：《关于劳工的皇家委员会》，1894 年。

并且 $\frac{\Delta K}{K}$ 相对于 $\frac{\Delta L}{L}$ 越大, 就越可能表现为增加。在不掌握生产要素与产量之间函数关系的情况下, 无法对此做出任何更为精确的说明。笼统地讲, 在现有的假定条件下, K 的数量的增加引起 L 的单位收益增加的条件是, 要素 K 新增加的单位中的绝大部分能够有利地替代以前所使用的要素 L 。因此, 一般来说, 当两种要素既存在合作关系又存在竞争关系时, 如果合作关系比竞争关系更为突出, 则一种要素的增加将提高另一种要素的单位收益, 并因此增加国民收入的绝对份额。

实际上, 对于一般的等待以及承担不确定性和一般的劳动之间的关系主要是合作性的还是竞争性的这一问题, 无法给出先验的答案。如果人类学会制造的唯一一种资本工具, 是只能完全模仿体力劳动者的劳动而不会做任何其他事情的人形怪物的话, 则二者之间的关系将完全是竞争性的。因此, 实际上这种关系究竟如何, 主要取决于人们将劳动与等待及承担不确定性相结合所能够创造出来的事物的性质。如果我们现实地考虑这些事物主要指的是什么的话——当然, 当所考虑的是等待与承担不确定性的供给呈现一般性的增加时, 我们必须假定这些增加的供给将用于原有资本工具的各个方面——则显然这是一种合作关系。铁路、船只、工厂建筑、机器、汽车和房屋, 无论是属于个人还是属于将其出租的商人, 从广义上讲, 对于人类来说, 它们都是工具, 而不是竞争者。通过提供帮助, 它们可以使任何劳工比不使用它们时生产更多的产品或者提供更多的服务, 而不通过取而代之强迫劳工生产的产品或提供的服务更少。这是经验所给予的基本启迪。的确, 在特殊的情况下, 它们之间的关系主要是竞争性的。但相对而言, 这并不重要。正如马歇尔所说: “一般的劳动与一般的‘伴随着承担不确定性的等待’之间存在着真实且有效的竞争。但是竞争关系只占整个问题很小的一部分, 并且相对于劳工廉价地获得资本的帮助, 并因此在生产中采用更为有效的方法所得到的利益而言, 它也是不重要的。”^① 换言之, 总体上来看资本与劳动之间的关系主要

① 《经济学原理》, 第 4 卷 101 页。

是合作性的。对于在 第四章 的讨论中所提出的问题，必须给予否定的回答。在当前的条件下，实际上不存在某种因素（发明与改进除外，这两点将在下一章讨论），在为提高国民收入而一般地增加资本供给的同时会造成劳工实际报酬的减少。当然，也可以给出与此相对应的结论，即不存在某种因素，在为降低国民收入而一般地减少资本供给的同时会造成劳工实际报酬的增加。简言之，在这一方面，不可能出现不和谐的情况。

第四章 这一结论引发了在国外进行资本投资的难题。除去在第二编 第四章 中所提出的特殊的限定条件以外，我们还可以假定，因为除非预期会得到更高的回报，否则不会有人选择不在本国投资而是在国外投资，所以自由地开展对外投资将提高国民收入。针对这一点，似乎给人的第一印象是这会导致劳工的实际报酬的减少。海外投资所需要的资金必须或者通过出口商品，或者通过减少进口有进口许可证的商品加以筹措。一项贷款的批准是否要求所贷款项必须用于在贷款国购买铁路器材或其他拟购买的货物，对问题并没有太大的影响。倘若提出这项要求，则我们出口的商品的种类可能会发生变化，但是出口的总额将不会受到太大的影响。但不管怎样，对国内能够立即提供的商品的数量将减少。实际上，这一定会给劳工带来直接的损失，或者使劳工购买的商品更昂贵，或者使劳工在生产中所需要的工具的数量减少。诚然，因为部分资本将不再用于国内，因而造成国内利率上升，这将鼓励储蓄以创造更多的资本。但是这种趋势仅能减轻而不能完全消除当初对劳工所造成的损失。因此，就一般情况而言，劳工所获得的福利水平必将低于禁止对外投资时的水平。

然而，这个结果并不是决定性的。在某些条件下，即使出现了这种情况，从劳工乐于购买的某些物品来看，劳工仍有可能受益匪浅。因为，受到对外投资的间接影响，这些物品可能已经变得更为便宜了。实际上的确如此。乔治·佩什（~~彭塞莫尔爵士~~）爵士在 1857 年写道：“总体来看，大不列颠在最近七年内对本岛以外的其他国家和地区提供了差不多价值 2 亿英镑的铁路工程投资（包含在它所提供的 1 亿英镑的总投资之中），所有这些钱都投放到我们赖以取得粮食和原材料

的国家或地区。”^① 当我们的对外投资具有这种性质时，劳工的实际收入就表现出来的意义而言，必然有所提高，因此，也不会出现不和谐的情况。毫无疑问，如果有特殊的理由使我们相信，禁止资本输出，这些自由资本将用于对劳工特别有利的国内建设，例如建造大量的有益于工人健康的住宅，则上述结论便无法成立。但是，一般来说，并不存在使我们相信这些的特殊理由。

不仅如此，还必须考虑对外投资所产生的更为深远的影响。可以自由输出的资本，在国外能够获得收益更高的机会，与没有这种机会相比，促使英国创造更多的资本——以代替消费——并且也能使资本的一部分投资于收益更高的企业。于是，一个时期内自由输出的资本，对稍后一段时间内一国实际总收入的增加，发挥着双重的作用。在其他情况相同的条件下，这将使稍后一段时间内所能创造出来的新的资本的数量有所增加。这种作用本身将年复一年累进地加强着。所以，在最后，如果我们假设每年的资本输出量保持不变——当然，如果我们假设对外投资的利息收入作为追加投资仍然投放于原处的话，该投资量就会改变——则由过去输出的资本间接造成的国内资本的增加额，必将超过同时期资本输出造成的国内资本的减少额。基于这一假定，整体上看劳工最终将获益而不是受损。因此，虽然从短期看有可能出现不和谐的情况，但是从长远的整体的角度看，不和谐是有可能被适当地予以消除的。实际的结论是，对于所有基于保护劳工的利益而提出的限制资本输出的建议——除去上面援引的第二编第 怨章 所讨论的特殊情况之外——都需要进行非常慎重的批判性的审查。

现在我们回到 所区分的第二类主要因素，即通过劳动的供给发生作用的因素。显然，这种供给的增加，不管是源于劳工数量的增加，还是源于劳工平均才能的增加，都必然会增加国民收入。因此，我们的问题是要确定这种情况对劳工实际总收入的影响。前一节的分析表明，一般情况下，劳动的边际净产量及其每单位的实际收益一定递减。因此，其总收益增加与否取决于对一般劳动的需求弹性是

^① 《资本输出和生活费用》，《曼彻斯特统计学报》，第 年 月，第 页。

大于 1 还是小于 1。如果该弹性大于 1，劳工获得的绝对收入将比以前有所提高；如果弹性小于 1，获得的绝对收入将减少。^① 因此，必须确定实际的需求弹性是大于 1 还是小于 1。^②

让我们首先忽略行业中现有劳动的增加，会对与其互补的其他要素的供给产生影响这一事实。于是，可以发现，存在着某种个人服务领域，在那里生产工作上并未得到其他要素的协助，因此，每一单位劳动的生产能力并未随着劳动数量的增加而显著下降，并且在吸纳大量劳动之后，不会大幅度降低以其他事物所表示的劳动产品的价值。至此，这种情况指出当劳动的数量增加时，对其（实际）需求的递减率将很小，尽管无法确切地说明这一递减率的大小；或者换言之，无法确定对劳动的需求弹性的大小。然而，在现实生活中，忽略劳动供给的增加对其他要素供给的间接影响是不合理的。特别地，我们知道资本的供给绝不是严格固定不变的。当劳动的数量增加，并间接地

① 文中提到的是一种特殊情况，而一般性的命题是，在其他情况相同的条件下，任何一种生产要素数量的增加，假定该要素的需求弹性大于 1，将使得该种要素在产品中所占有的绝对份额增大。使该要素在产品中所占有的相对份额增大的条件与此不同，可以通过下面的方式予以确定。假定其他要素的供给固定不变，总产出 Y 取决于可变要素的数量，如果 L 表示该要素的数量，则 Y 随 L 而增。因此，该可变要素的绝对份额由 $\frac{YL}{Y}$ 表示，相对份额由 $\frac{YL}{Y} \cdot \frac{1}{L}$ 表示。当 L 增加时，后一数量增加的条件是：

$$\frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L} \quad \text{或} \quad \frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L} \quad \text{或} \quad \frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L}$$

设 ϵ 代表该要素的需求弹性，则

$$\epsilon > 1$$

通过简单的变换，上述条件可以表示如下：

$$\frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L} \quad \text{或} \quad \frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L} \quad \text{或} \quad \frac{Y}{L} > \frac{Y}{L} \cdot \frac{1}{L}$$

因此， ϵ 超过 1 的量越大，可变量变动以前在产品中的相对份额就越大。正如高尔顿所提出的那样，上面用符号表示出来的条件可以用文字表示如下：“需求弹性大于其他所有要素总体相对份额的倒数。”（《收入的不均等性》，第 158 页）。

② 需求弹性这个词，如马歇尔及其文章中所使用的，表示当变动非常小（严格地说是无穷小）时，数量的相对变化除以价格的相对变化。此即高尔顿所称的“点弹性”（参看《收入的不均等性》，第 158-159 页）。因此，为了使正文中所说的结论相对于供给显著增加时也能够成立，则我们不仅是对原有的或新增的供给量，而且是对所有介于此两者之间的中间量，均须假设需求弹性是大于 1 或小于 1。

导致单位资本的收益提高时——无疑，尽管已经确定留给后人一定数量资本的人们，不会再像以前那样储蓄那么多——在一般情况下人们会增加储蓄，从而创造更多的资本。^① 并且，由于国民收入总量增大，人们的储蓄能力也会提高。引致资本的增加又将反作用于任何给定数量的劳动，进一步提高劳动的边际生产能力。因此，即使从全世界的角度来看，对劳动的总体需求也很可能是非常富有弹性的。^② 当仅考虑单个国家的劳动需求时，这种可能性会更大。因为资本的流动性非常强，以至于在任何国家单位资本收益率的些许增加——除去双重征收所得税的复杂问题之外——都将不可避免地大量增加资本从外国的流入，或者与此相同地，大量减少资本从本国的流出。因此，对英国劳动总需求的弹性比仅与资本相关的那部分劳动需求的弹性要大。的确，前者比后者要大很多，以至于在关于后一种弹性的任何合理的假定之下，从当前的問題所关注的长期的角度来看，总需求弹性一定远大于 1。

因此，劳动供给的增加，无论是单个普通劳工所提供的效率一定的劳动单位数量的增加，还是提供固定劳动单位数量的普通劳工的人数的增加，都将提高劳工的收入在全部国民收入中所占的份额。毋庸置疑，下面的说法是正确的，即在广泛的劳动阶层中，仅提高某一群体的才能，有可能伤害才能没有提高的其他群体。然而，即使有这种危险，也可以在一定的条件下予以避免，如果不同的群体并非完全同质，而是部分互补的，或者某些非技术性劳工接受专业培训，从而间接地减少才能没有提高的人数等等，就可以实现这一点。不仅如此，对于广大的劳动群体来说，这些事情无论如何都是比较次要的。一旦证明随着劳动供给的增加，劳动整体在国民收入中所占有的绝对份额，具有与国民总收入同步增加的性质的话，与目前的讨论直接相关的唯一命题便得以成立。

异当劳动的增加源于劳工才能的增加时，显然，根据上一章的讨论，劳动增加将引致劳工的收入在国民收入中所占有的绝对份额的

① 参看马歇尔：《经济学原理》，第 10 章第 1 节。

② 参看埃奇沃思：《微积分在经济学中的应用》，剑桥大学数学论丛，第七卷，第 100-101 页。

增加，并将增加劳工的经济福利。然而，当劳动的增加源于劳工数量的增加时，尽管存在着劳工整体的绝对份额会增大这一事实，但是每位劳工的绝对份额将会减少。如果有理由使我们相信每位劳工的损失将会很大的话，则我们在判断此时劳动供给的增加也将促使劳工经济福利增加这一结论时应该谨慎从事。不过事实可以证明，在英国当前的情况下，每位劳工的损失是很小的。从一般商品的角度看，断定这种损失非常小，是基于已经存在的事实，即在英国，对劳动的需求弹性很大。如果劳工数量的增加将引起主要由劳动阶层消费的食物或其他物品的价格显著上涨的话，则从这些对劳工极其重要的商品的角度看，劳工的损失是很大的。然而，现在的实际情况是，我们可以自由地从国外进口粮食，使得像我们这样的小国的人口增长将不可能在很大程度上引起粮食价格的上涨。因此，从各个角度看，劳动阶层每人实际工资的下降将很少。^① 所以，我们似乎可以得出以下结论，劳动所占绝对份额的增加，即使是由于劳工数量的增加所引起的，也将促使劳工经济福利的增加。因此，促使劳动供给增加的因素，将在相同的意义上影响着国民收入总量以及劳工实际收入总量，没有必要为了完善这一结论，再强调增加劳工财富的因素有时可能减少劳工福利的情况了。

本章得出的结论可以用来反驳两种流行的观点。第一个流行观点是关于劳动时间长短的，其意义是工作日的普遍缩短，由于减少了劳动供给，将使得劳工从整体上获得比以往更好的条件，从而增加他们的实际收入总额。真实的情况是，只有当工作时间的减少引起工人能力的增加，且能力的增加额大于工作时间的减少额时，才会对国民收入和劳工的绝对份额有利。但是，如果工作时间的减少额超过了能力的增加额，并且损害了国民收入的话，那么从劳动的需求弹性的方面考虑，劳工的实际收入也必将受到损害。第二个流行观点是，如果从人们的工作中强行扣除政府的补贴的话，则将增加穷人的实际收入总额，因此，从劳工的利益出发，这一点应该受到鼓励。与此相关的两种意见已经被提交到关于老年贫民问题的皇家委员会，作为领

^① 参看马歇尔：《经济学原理》，第 100 页。

取养老金的条件，其中之一要求“领取养老金的人（不论男女）不得从事任何工作”，而另一个则将强调退休金应发给“每一个超过六十岁并被禁止工作的人”。^① 为维护这些意见所进行的辩解认为，如果领取养老金的人不放弃工作，那么独立的劳工将发现他们的收入减少了。然而，长远来看，贫民的利益不能只与那些独立的劳工的相一致，而应与所有的劳工相一致，而所有的劳工在其一生中总有一天会变得不再独立。根据上一节的论述可以直接得出，如果劳动供给减少，那么独立的和不独立的劳工共同的总收入将减少。因此，就当前的争论而言，不值得采纳这两条有关养老金政策的意见。不过，应该注意到，可以从一个更加特别的角度来为停止领取养老金的人的工作进行辩护。可以说，养老金的领取资格不应该由年龄来决定，而应该由体力的衰退程度来决定。虽然无法直接检验这一点，但是如果将放弃工作作为领取如 员元先令养老金的一个条件的話，则满足这一条件将意味着领取养老金就真正无法再得到比 员元先令更多的收入了。因此，这种措施虽然使得收入不足 员元先令的劳工放弃了工作，但是却可以成为防止其他人领取养老金的有效手段，这些人由于获得或者预期能够获得养老金，将不再努力工作。某些互助会所采用的养老金政策似乎便是基于这种考虑的。^② 然而，很明显，当领取养老金的条件不是体力的衰退，而是一定的年龄时，这种理论便没有什么意义了。

① 《关于老年贫民问题的皇家委员会的报告》，第 苑圆页。

② 《关于老年贫民问题的皇家委员会的证词记录》，[员圆苑年，愿月]。

第 源章 摇发明与改进

我们已经发现，在现存的条件下，一般地通过资本供给发生作用的因素与一般地通过劳动供给发生作用的因素，二者的作用是协调一致的。它们或者使国民收入和劳工的实际收入均增加，或者均减少。当初始因素是对生产工艺或方法的发明或改进时，我们将不得不面对一个更为复杂的问题。由于此类进步可以使以前从未生产过的东西被生产出来，或者使以前生产过的东西更容易地被生产出来，因此这些进步必将增加国民收入。除非它们同时间接地改变了分配方式，造成对劳工不利的影响，否则也必将增加劳工的实际收入。因此，在抽象地考虑所有的发明时，均潜在地假定其影响是协调一致的，即是说它们在增加国民收入的同时也会给劳工带来利益。但是也有可能出现这种情况，即一项发明会改变资本和劳动在产品价值中的比重，从而使得劳动相对于资本来说价值比以前有所降低，如果发生这种情况，劳工收入的绝对份额就可能会减小。我们的问题就是要确定，在什么样的条件下可能产生这种后果。有趣的是，当初始因素并非是一般意义上的发明，而是使国家可以通过生产其他商品，用以从其他地方购买某种需要的商品，从而更廉价地获得而无须直接生产这种商品的进步时，完全相同的分析也是适用的。在这种情况下，人们更多的需要得到了满足，同时劳动和资本在产品中的比重也可能发生了变化。

用以解决我们这一问题的比较流行的方法是相当简单的。人们认定，如果发明导致受雇于相关行业的劳工数量减少，则劳工将蒙受损失，如果导致受雇的劳工数量增多，则劳工将受益。这种观点会立刻激发起人们的乐观情绪。的确，霍布森已经证明，发明并非总是

增加相关行业雇用劳工的数量：“兰开夏郡和约克郡引入纺纱机和编织机，从而提供了大量的就业岗位，大量形成于 18 世纪 70 年代期间的成功的发明和改良，也具有类似的成效，然而之后机器设备的增加却没有带来相同的后果。相反地，某些纺织品的生产所雇用的劳工数量则有所下降。在印刷行业自动排字机的引入也大幅度地提高了就业的水平；而在制鞋业缝合机的引入却造成就业的减少。”^① 借助农业可以广泛地说明进步导致某些行业就业人数锐减的情况。众所周知，机器设备已经取代了相当多的农业劳动工人。但是，并非所有的人都认同这一点。总体上看，有关问题的研究者仍然相信，发明提高了而非降低了相关部门的就业水平。因此，利韦塞尔（*利韦塞尔*）写道：“一般的观点认为‘机器驱逐了劳工’，并夺走了劳动阶层的部分工作。在相同的时间内，配备精良的机器设备的工厂，与制造同样产品的手工工厂相比，在数量少得多的工人的协助下，可以生产更多的产品。这种说法当然是正确的，也是人们在第一种情况中所感受到的。不过，进一步的研究使人们认识到，利用机器经济地生产出来的商品的售价一般都比较低，这会增加大量的新的购买者，因此必须增加产量，进而必然会比使用机器前提供更多的就业机会。”并且，济贫法案委员会很欣慰地发现，大生产商之间对于机器改进所造成的影响这一问题具有非常一致的观点。他们相信，这种改进“确实会暂时地减少发生这种变化的部门对劳动的需求，不过这种替代一般并未减少每个生产单位中劳工的数量，被替代的工人很容易被同一家企业所接纳——尤其是造船行业，在那里缓慢地发生着变化，在一段时间内只会对很少的一部分工人造成影响——并且最终的结果是，会有更多的而不是更少的工人被雇用”。^② 现在，我们打算否定这些结论中所包含的经验的部分。我们也不反驳济贫法案委员会的主张，即认定在发明得以应用的领域最终会实现就业增加所必须具备的条件，在实际上通常是得到满足的。然而，我们的确要反驳的是下面这种广为流传的观点，即认为这些事实直接关系到发明与改进对劳工乃至全体贫民的

① 霍布森：《行业制度》，第 104 页。

② 《报告》，第 104 页。

命运是有利还是有害的问题。为了阐述这一问题，必须进行不同的而且更为深入的分析。

每一项发明或改进，或者使业已存在的商品或服务可以被更加便利地生产出来，或者使新商品或服务的生产成为可能。因此，这必将降低受其影响的商品的价格，增大消费的数量。由于生产方法的改变、产量的提高，必然使该行业以及为其提供机器设备的行业所使用的劳动和资本（或等待）的数量发生变化。我们不妨假设，工人们绝对不购买因发明而降价的产品。此时，发明对他们的实际收入的影响取决于它对其他行业中劳工的边际净产量价值的影响。因为当实现均衡时，在应用发明的行业中工人所得到的实际工资将与其他行业中工人所得到的工资处于相同的水平。为了当前的目的，我们可以合理地忽略除资本和劳动以外的其他生产要素。随后不难推断出，如果由于发明，在除去应用改进的行业及其附属行业之外的其他行业中，劳动减少的比率大于资本减少的比率，或者劳动增加的比率小于资本增加的比率，则以劳工所购买的物品所表示的劳动的边际净产量价值——进而劳工的实际收入总量——将增加；反之，该实际收入总量必将减少。如果这两种变化的比率相等，则该实际收入总量将不发生变化。我们将具有这些影响的发明分别称之为劳动节约型发明、资本节约型发明以及中性发明。当然，应该看到这些术语的使用不同于通常的用法，一般来说，任何发明若能使生产等量产品所需要的劳动的数量减少，则便属于劳动节约型发明。

如果一个行业（及其附属行业）中，所雇用的劳工占一国劳工总数的比例，与所使用的资本占一国资本总量的比例相等，则很容易对实际情况进行上述分析。在这类行业中，任何使所用劳动和资本的比率向一个方向变动的因素，必将造成其他行业中的这一比率向相反的方向变动。因此，根据我们的定义，任何发明或改进如果能够降低应用它们的行业所使用的资本与雇用的劳动的比率的话，就是资本节约型的；能够提高该项比率的，就是劳动节约型的；未使该项比率发生变化的，则是中性的。于是，依据这些条件，我们可以非常确切地区分各种类型的发明。在上述条件成立的情况下，如果采用两班倒或三班倒的工作制度可以使机器更加连续的运转，则这项制度便是

资本节约型发明。因为，如果一天不只工作 员圆小时，而是工作 圆源小时，那么 员圆名工人，缘名白天工作，缘名晚上工作，与 员圆名工人同时白天工作相比，则在生产相同数量的产品时仅需要半数的机器即可。当然，由于机器每天的工作时间加长，所以磨损会加快。不过，对于许多机器来说，其工作寿命——考虑到因陈旧过时而遭淘汰——往往比其物理寿命要短。结果是，虽然每班 员圆小时的两班倒的工作制度，与每天 员圆小时的日工作制度相比，在产量相同的条件下，不会将所需要的资本减少一半，但是一般来说，资本减少的幅度仍然是相当大的。因此，无论通过什么方式使产品的绝对数量发生变化，均将降低所使用的资本与所雇用的劳动的比率。对于任何商品的制造商、批发商及零售商来说，能够减少他们在经营中以存货形式所占用的资本数额的改进，也会产生与上述相同的结果。理由同样是，无论绝对量如何变化，所使用的资本与所雇用的劳动的比率均将下降。为提高存货的经济性，这一点是非常重要的，附录一将对此做出进一步的说明，现代交通运输的发展已经使其变得可行。对于通常称之为发明的进步，即使被应用于仍然按照过去正常的比例使用资本与雇用劳动的行业，如马可尼（~~配列数~~）无线电报的发明，也可以定性为资本节约型的发明，因为它消除了人们对于电线的需要。不过从狭义的角度看，大多数发明都可能被视为属于劳动节约型的发明，因为正如卡塞尔（~~悦拜第~~）所说，“几乎所有的发明家都在寻求以耐久性的工具替代原先的手工劳动”。^① 应该注意的是，这些结论并非必然适用，只有在发明产生以前，这些行业（及其附属行业）是按照所有行业一般的平均比例雇用劳动和使用资本的才行。如果该行业所雇用的劳动或使用资本的比例非常大，那么一项发明无论使该比例向哪一个方向发生变化，都将使其他行业的这项比例在相同的而非相反的方向上发生变化。例如，假设某行业雇用了 猿园个单位的工人和使用了 员园个单位的资本，而其他行业雇用劳动和使用资本各 员园个单位。一项发明使得该行业只需雇用 圆个单位的工人和使用 猿个单位的资本。此时该行业劳动与资本的比率从 猿园员增大

① 《利息的本质和必要性》，第 员圆页。

到源泉。同时，其他行业的比率从员圆增大到员圆。因此，很明显，即使了解应用发明的行业的这项比率所发生的变化，也无法判断这一发明是劳动节约型的、资本节约型的，还是中性的。但是，显然我们没有理由认定我们所谓的劳动节约型发明是不存在的。如果它们在我们目前的分析所考虑的条件下发生了，那么必将造成不和谐的情况。国民收入将会增加，但是劳工的实际收入将会减少。

然而，以上所考虑的条件并不符合实际情况。该条件假定劳工绝对不购买因发明或改进而降价的商品或服务。显然，这一假定对预期实际收入的增长是非常不利的。如果在此项条件下假设劳工获益的话，则实际上他们可以购买这些商品，因此他们将获益更多，并且，即使在此项条件下假设劳工遭受损失的话，但他们在实际生活中也可能是获益者。简言之，与某项发明相关的商品在穷人的消费中的地位越重要，该项发明的综合影响对于穷人来说就越有利。

受到上述结果的启发，可以认识到实际情况的重要性，即主要由劳工阶层所购买的物品都是相对粗劣的，很容易利用机器进行批量生产；而主要由富人所购买的物品则都是质量很高的，需要大量的手工劳动予以加工。马歇尔写道：“为穷人提供一磅商品所耗费的马力可能相当于为富人提供一磅商品所耗费的马力的两倍。”但正是这种情况为机器的发明和改进提供了众多的机遇，而且事实上也的确出现了涉及非常广泛的发明与改进。毋庸置疑，穷人在住房和食物消费中所占的比重要比富人大得多，而在建筑劳动和农业劳动中机器设备所发挥的作用却很小，在这一方面，技术进步和组织创新大有用武之地。这种情况对于极端贫困的穷人来说尤为重要。“价格的下降并未与工资直接挂钩并使广大的工资收入阶层获益。租金以及其他某些必需品如燃料的支出对于大多数劳工来说已经增加，它们在低等级劳工的预算中占有更大的比重，这在一定程度上减少了价格下降给他们带来的利益。最贫困的阶层购买商品的数量非常少，因此从房屋和燃料以外的其他商品的降价中所获得的利益也非常少”。^①但是这些情况尚未触

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第74页。

及最主要的结果。总体来看，与其他阶层相比，贫民较大比例的收入将花费于本身更容易出现发明的物品。因此勒鲁瓦·博留指出：“需要裁缝量身定做服装的显赫人士，不会从面向大众出售的成衣的大幅降价中得到任何利益。”他对比分析“当初不曾为大多数人所使用而现在已经广为使用的、既有助于劳工家庭的卫生又增加体面和彰显尊贵的所有物品。袜子、手帕、更多样更舒适的服装、窗帘、地毯以及少量的家具，这些大众化的奢侈品，正是人类生产能力进步的成果”。这还不是问题的全部。就像马歇尔所强调的那样，对于美国来说，还应该进一步指出主要由穷人消费的物品大部分来自于国外这一事实，并且近期最为显著的成就之一是交通工具的改进，结果使交通费用大幅度下降。还需要指出的是，合作商店已经完成面向贫民的货物零售机的重要改进，从而大大降低了零售服务的成本。

当然，现代的发明已经极大地影响了直接或间接进入劳动阶层消费领域的商品的这一历史事实，并不能说明将来的发明也一定具有同样的性质。然而，这却使我们可以认定它之所以与当初先验的预期相一致，不仅仅是因为获取利润的机会及其对发明的刺激，对于广泛消费的“大宗商品”来说显得尤为强烈，而且也如马歇尔所指出的，以及汽车行业中汽油驱动卡车和公共汽车的发展历史所表明的那样，即使是最初仅为富人所设计的奢侈品，也会通过自行推广而成为其他阶层的适用品。^① 这些思考所给出的结论，与上一节的结论相比，认为任何发明损害劳工实际收入的可能性会更小些。

然而，对于本章 猿猿和 猿源所进行的分析必须附加另外一个限制性条件。在那些分析中存在着一项潜在的假设，即我们所关注的发明对于人们每年计划提供的新的等待或资本的数量没有影响。然而，这种假设是不能成立的。某些发明由于创造了新的“消费品种”，因而可能使得富人减少储蓄，进而减少提供给生产的与劳动相互结合的资本。为私人旅行所设计的豪华汽车的发明，促使人们将更多的收入花费在汽油、司机的工资等方面，就有可能产生这种影响，并且处于

^① 《经济学原理》，第 猿猿页。

研制阶段的舒适的私人飞机的发明也可能具有这种影响。^① 这种影响并非仅来自于开发新消费产品的发明，也可能来自于降低业已存在的商品的成本的发明，只要对于这些商品的需求具有较高的弹性即可。原本会增加储蓄进而创造资本的人们可能会被诱导而增加消费。另一方面，降低需求弹性较低的商品的价格的发明，使人们以较少的花费即能够消费该种商品，将给人们带来较大的剩余并储蓄起来，从而间接地增加每年新资本的创造。无论由发明所形成的此种趋势促使每年新增资本的额度是递增还是递减，都将不断累积起来，即连续各年新增资本流量的额度均将累积在所有资本存量的额度之上。由于此项原因，这一点比当初所想像的要重要得多。当发明的间接影响使储蓄减少时，即使是资本节约型的发明，也将有损于劳工；当发明的间接影响使储蓄增加时，即使是劳动节约型的发明，而且将一些产品引入劳工的消费领域内，也将有利于劳工。有理由相信，迄今为止，一般的发明将产生增加而不是减少新资本积累的机会和愿望的影响。

显然根据这些不同的讨论，并不能得出严密而且确切的结论。我们的研究所支持的一般性观点是，虽然可能会出现，但是并不会经常出现有害于劳动阶层实际收入的发明和改进。大多数发明和改进均将在增加国民收入总量的同时也增加劳工的实际收入。不和谐有可能成为发明的后果之一，但是绝对不会出现危机。没有人会因此而严肃地建议，为了提供某种保障，应该对发明进行干预或者加以阻止。

① 这一论述并非与下列事实相矛盾：（员）制造汽车所消耗的资源本身转而具有“资本”的功能，以及（圆）一定价值的私人汽车的存在（通过将人们从其他岗位吸引到与汽车有关的服务业），可能促使工资提高到与由于行业中机器的存在促使工资提高的水平相同的程度。

第 缘章 摇工资管制

异愿在第三编的后半部分，我们详细考察了在个别行业或地区强制性提高工资率将损害国民收入的条件。现在我们需要考虑的是，工资管制对劳工实际收入的影响，以及对贫民整体的影响。为了简便起见——在论述的实质上不会产生异议——我们将针对第三编第 愿章 异愿和 异愿所考虑的情况进行研究。在那里，我们假定某种职业的工资被强行提高了，而且该行业原来的工资相对于其他行业是公平的，并等于所支付的工作的边际净产量价值。我们还假定雇主的生产技术不变，工资得到提高的劳工的能力不变，同时在这种条件下，我们已经证明国民收入一定会减少。那么在什么条件下，如果存在这种条件的话，劳工整体的实际收入仍将增加呢？

异愿研究这一问题的第一步，是确定在何种条件下，一项强制执行的不经济的高工资率——用这个词来说明损害国民收入的工资率是合适的——将增加某一劳工群体的实际收入。同时，我们应该注意到，在任何行业中执行不经济的工资率所采用的形式是，或者专门提高支付给较差工人的每单位劳动的工资率下的工资——即向这些人支付与有能力的工人相同的计时工资率下的工资——或者普遍提高所有劳工每单位能力的工资率标准下的工资。显然，前一种不经济的提高一定促使较差的劳工全部失业，也将在与后一种提高完全相同的程度上减少就业的劳工的总量。因此，与后一种提高相比，前一种提高对相关劳工群体的总收入有着更为不利的影响。所以在下面的论述中，仅须考虑不经济地提高某行业中全体劳工每单位能力的工资率的情况。理论上确定采用这种形式的不经济的高工资率能够增加该劳工群体实际收入的条件是非常简单的。即，如果对这一劳工群体的需求弹性小于

员, 则增加; 如果该弹性大于 员, 则减少。这一结果——当然是在假设相关劳工本人完全不购买自己生产的产品这一条件的限定之下——在数学上显然是正确的, 可以根据弹性的定义直接导出。为了进行具体的分析, 我们现在必须研究, 以决定对于任何特定劳工群体的劳务的需求的弹性大一些或者小一些的条件。

异邕在第二编第 员源章 异缘中, 我们曾经对不同种类商品的需求弹性的决定因素进行过分析。这种分析对不同种类劳工的需求同样适用。对此可作如下说明。

第一, 存在着一项基本事实, 即越容易找到替代品的物品, 需求弹性越大。这一事实相对于劳工与机器之间的关系有着重要的意义, 因为在某些行业中, 手工生产过程的成本稍有增加, 就会促使雇主采用机器进行生产。例如, 艾维斯 (粤肇) 援引某位离职女质检员的观点, 认为在维多利亚服装行业, 最低工资率的确定在不经意间伤害了家庭加工业, 结果就业转移到了使用机器的工厂中, 并且“所有的场外加工工作实际上都终止了”。^① 同样, 维多利亚的制革工人, 在评述该行业的工资委员会的作用时指出: “被迫大量地使用节省劳动的机器设备, 以至于可以说, 自从建立起工资委员会制度起, 制革业实际上就经历了一场革命。”^② 在这种情况下, 劳动需求的弹性大客观上源于这一事实, 即存在着易于获取的与劳动的服务呈现竞争关系的替代品、资本, 或者更为残酷地, 还伴有大量焦急等待就业的其他劳工。因为与时间短相比, 时间长更易于引入替代品, 所以由上述因素所决定的需求弹性, 长期的比短期的要大些。

第二, 存在着一项基本事实, 即在一项产品中, 某种原料的成本

① 《工资委员会的报告》, 第 员苑页。这项“决定”规定了一项计时工资率和一项计件工资率, 而将后者标准下的工资强制性地支付给场外工人。其目的是保持两项工资率基本相当, 但是雇主在实际中发现计时工资率要低得多。该离职女质检员还说: “当计时工资率和计件工资率大致相等时, 如在衬衫业和内衣业, 就不会出现这种问题, 并且在该项决定实施十年之后, 这些行业还拥有许多场外工人。”对于到底是雇用场外工人还是场内工人, 受到以下事实的影响, 即雇用场外工人时, 雇主可以节省工作场地、照明、保暖等方面的费用。“厂房租金、维修费用及监督费用的节省是家庭工作比计时工作更廉价的重要影响因素。”(布莱克: 《服装制造商》, 第 源页)。当然, 另一方面, 有时在工厂作业中也能实现对于监督费用和能源成本的节省。

② 《工资委员会的报告》, 第 员苑页。并请参看本书第三编第 员源章 异缘

占总成本的比重越小，对该种原料的需求弹性越小。依据这种一般性的事实，我们可以指出在某些行业中，对某些特殊职业的劳工的需求弹性很小。缝制网球和手球的女工的职业就是其中之一。^① 此外还有制造裤扣的职业。阿斯克威思（~~粤~~ ~~译~~ ~~增~~ ~~译~~）勋爵写道：“富人的裤子可能是由要价颇高的裁缝缝制的。那些裤扣可能是由雇用廉价劳动力的工厂生产的。对裤扣的付费较高但只占整件产品的成本的一小部分。”^② 在建筑公司中，工程师所从事的工作也具有与此类似的特点，因为这些人只是被临时雇用的，并且在全体劳动大军中充当着无足轻重的角色。同样，对于那些零售商的服务相对批发价格占有较大比重的商品来说，初始劳动所发挥的作用也很小。“例如，当我们发现支付给女装生产工人的工资只有 ~~员~~ ~~便~~ ~~士~~ 或 ~~员~~ ~~先~~ ~~令~~，而女装的售价高达 ~~员~~ ~~先~~ ~~令~~ 时，则会感到相对于售价来说所支付的工资水平显然非常之低，即使工资翻番，也不一定会对售价造成影响，即使影响，也是相当有限的”。^③ 在特定生产活动中劳工的作用很小这一条件，会经常地得到满足，并且在生产中所配置厂房和机器的重要性增加时，该项条件更容易得到满足。某位专家甚至曾经提出，“在大多数行业中，生产中劳动的成本往往不能显著影响产品的价格”。不过我们应该注意到，在煤炭生产的主要工作中，采煤工人的劳动在总成本中占有很大的比重，因此上面所说的条件便不能得到满足。

第三，存在着这样一项基本事实，即与任何物品在生产中具有互补关系的物品的需求的弹性越大，则对该种物品的需求的弹性越大。这一事实表明，在使用高度非弹性供给的原材料的行业中，对劳动的需求弹性就非常小。原材料除外，在所有的行业中劳工的主要互补要素就是资本工具、管理能力以及其他劳工。从长期的角度看，毫无疑问，这些要素对于任何一个行业的供给弹性都是很大的。但是从短期或中期的角度看，很可能弹性较小，因为专用的机器设备、专门的管理技术以及专业性的劳动服务，在转瞬之间，既不可能被创造出来或者迅速从他处获得，也不可能被破坏或者马上转移他处。

① 参看利特尔顿的论文，《现代评论》，~~员~~ ~~圆~~ ~~年~~ ~~圆~~ ~~月~~。

② 《半月评论》，~~员~~ ~~圆~~ ~~年~~ ~~愿~~ ~~月~~，第 ~~圆~~ ~~缘~~ ~~页~~。

③ 凯德伯里和香恩：《血汗劳动》，第 ~~员~~ ~~圆~~ ~~页~~。

这种情况再次说明，影响需求弹性的因素，在长期所发挥的作用比在短期所发挥的作用更大。应该附加说明的是，在某些行业中，尤其是在煤炭行业中，自然界本身便表现为一种非常重要的互补性生产要素。在需求扩张时期，新劳工必须在比正常条件还要恶劣而且产量也更低的矿层中工作。^① 从短期的角度看，这意味着对劳动的需求弹性非常小。

第四，存在着这样一项基本事实，即对于利用任何物品所生产的下游产品的需求弹性越大，对该种物品的需求弹性越大。这一事实意味着，对于生产需求弹性很小的商品的劳动的需求来说，其弹性也非常小。很明显，当公众对于任何商品的需求弹性一定时，从短期的角度看，对于重新生产该种商品的需求弹性究竟会更大一些还是更小一些，取决于储存该种商品的难易程度。其他影响商品需求弹性的各种情况，已经在第二编第 八章中作过讨论。对于我们当前的分析来说，是否存在着国外的竞争在这些情况中最为重要。为此，一位评论家这样评论新西兰工资管制所造成的影响：“在某些行业中，为了与进口商品竞争，雇主便无法应对一些额外的生产成本。因此，他们不得不放弃一部分自行生产的产品而增加进口。在制革业和毛皮业，最低工资率造成了一些严重的后果。我将通过两个例子加以说明。多年以前，迫于仲裁法庭所强加的条件，某公司关闭了设立在达尼丁地区的工厂，并将其转移到澳大利亚。克赖斯特彻奇地区某公司的职员告诉我，自从大约六年前坎特伯雷地区仲裁法庭的判决书下达之后，该公司将更大比例的羊皮运往伦敦，而不在当地加工处理。原本在当地鞣制的生皮也被运往外地。判决以前，该公司所支付的工资额度为 缘 圆 缘 圆 英镑，而现在仅为 缘 圆 缘 圆 英镑。判决以后，该公司每年梳剪的羊毛从未超过 圆 圆 圆 包，而以前为 远 圆 圆 愿 圆 包。”^② 然而，当这些问题与国外的竞争相互联系时，我们就必须格外谨慎。让我们设想在英国共有十二个行业，具有同等规模，并且在国内市场上以同等的程度承受着国外竞争的压力。单独考察其中每个行业，我们可能

① 参看胡克的论文，《统计期刊》，员 缘 源 年，第 远 缘 页。

② 布罗德海德：《新西兰对劳工的国家管制》，第 圆 缘 页。

得出结论，对该行业的产品的需求弹性如下：国内生产这种产品的成本提高，将导致进口增加，而本国产品的需求量则下降。很自然地，由此可以推断，所有这十二个行业的生产成本提高，将使所有这些行业的产品的需求量下降。然而，事实并非如此。外国的进口同样构成了国外对英国出口产品的需求。因此，不论原因为何，当增加某种物品的进口较为有利时，其他种类的物品的进口将趋于减少，这种调整是通过——但并非源于——价格水平的变化来进行的。因此，当国内生产成本增加引起进口增加，从而减少对于某行业产品的需求时，这一减少将由其他行业减少国外产品进口进而相应增加对于本国产品的需求来抵消一部分。换句话说，对于遭受国外竞争的英国产品的整体需求而言，与对于这些产品中具有代表性的某一种产品的需求相比，弹性较小。因此，在其他条件相同的情况下，如果是对遭受国外竞争的若干行业而非仅对一个行业进行提高工资方面的干预的话，那么直接受到影响的劳工将会因此而获益。

基于这些结论，可以进行研究这一问题的第二步，以确定在什么条件下，制定一项不经济的高工资率会在提高相关劳工实际收入的同时，也提高所有劳工的整体的实际收入。我们仍然假设，获得不经济的高工资率的劳工所生产的商品完全由其他劳工所消费。同时我们还应该注意到，当造成对于我们所关注的特定劳工群体的劳务的需求缺乏弹性的某种要素的供给弹性很小，并因此在其具有协作关系的劳工群体中产生“挤出效应”时，则前一群体所获得的部分利益将被后一群体遭受的损失所抵消。不过，为了进行一般性的分析，我们不妨忽略这种较为特殊的情况。

如果对于工资被提高的行业的劳动的需求弹性小于 1，并假设该行业所采用的是第 3 章所描述的随机雇用法或者特权阶层雇用法，则所有劳工的整体收入将有所提高，而不仅仅只是该行业劳工的收入有所提高。在采用随机雇用法的情况下，该行业之外的劳工将被吸引进入该行业，直到该行业内的人均预期收入相等为止，并且该行业外由于劳工数量减少，工资率将提高。这说明该行业内外的整体收入一定会增加。在采用特权阶层雇用法的情况下，既没有劳工会被吸引进入，也没有劳工会被排挤出该行业。于是该行业外的收入不

会发生变化。因此，按照假设，由于该行业内的劳工的收入增加了，所以也能断定该行业内外的整体收入将会增加。如果采用偏好雇用法，我们可以断定整体收入将不会增加。因为工资提高的行业必定会逐出部分劳工，虽然留下来的劳工将会得到比以前更多的收入，但是如果被逐出的劳工所进入的行业对于劳动的需求的弹性小于 1 的话，则可能促使进入行业的劳工的收入有所减少，从而抵消工资提高的行业中留下来的劳工所获得的利益。不过，正如第 14 章中所指出的那样，一般行业的劳工的需求弹性都很大，所以出现这种结果所需要的条件并不存在。因此，在现实中，假如某行业对劳工的需求的弹性小于 1，那么当一项不经济的高工资率被强制执行于该行业时，所有劳工的整体收入将会有所提高。

如果对于工资被提高的行业的劳工的需求弹性大于 1，假设该行业采用的是随机雇用法或者特权阶层雇用法，则基于同样的理由可以断定，劳工的整体收入将不会有所提高。因为某些劳工被逐出该行业之后，将会建立起一种新的平衡，使一个行业中的个人预期收入与其他行业中的个人预期收入相同，而这一预期收入的水平将由于新劳工的流入而变得比以前更低。然而，如果采用偏好雇用法，则即使需求弹性大于 1，劳工的整体收入也将有所提高。在该行业留下来的劳工将得到更高的工资，而且即使其他行业的劳工的工资有所降低，但是如果其他行业对劳工的需求弹性较大的话，则其他行业劳工的损失将小于该行业劳工的收益。

现在是在摒弃本章 14 所提出的假设条件，即工资受到干预的劳工所生产的产品完全由其他劳工进行消费的时机了。由于该项假设，到目前为止我们可以忽略对于货币收入的影响和对于实际收入的影响之间的差别。摒弃该项假设之后，我们便不能再这样做了。货币收入的增加可能与实际收入的减少相互联系，并因此使人们受到蒙蔽。如果由获得利益的劳工所生产的产品，除了劳工阶层以外并无他人消费，则一定会出现这种蒙蔽的问题。因为对于同时也作为消费者的劳工（包括享受特权的行业内外的所有劳工）来说，必将蒙受比所获利益更大的损失。如果消费者包括部分劳工和部分其他阶层的人，则无法确切地推断出作为生产者的劳工所获得的收益，与作为消费者的劳工

所遭受的损失哪一个更大些。我们所能断定的仅仅是，非工资收入者在消费中占有的比重越大，制定不经济的高工资率就越有可能使劳工整体的实际收入水平有所提高。因此，当任何劳工群体所生产的产品的大部分由其他劳工群体消费时，虽然制定不经济的高工资率可能会提高得到这一工资率的劳工的实际收入，但是并不一定提高所有劳工的整体实际收入。这一点非常重要。因为在现实生活中，是富人为富人生产并提供了多数的奢侈品，而贫穷的工资收入者只为社会最低阶层的其他工资收入者生产并提供产品。因此，博赞基特（Margaret Borker）女士指出：“在研究收入最低的劳工的状况时，没有什么比他们的绝大多数都从事供他们自己消费的产品的生产这件事更令人惊讶的了。低收入的裁缝制作的是富人不屑一顾的廉价服装，低收入的侍者提供的是有教养的人根本不能容忍的服务；而富人真正需要的东西，如果这里指的是艺术、音乐以及文学之类的东西，则都是由专业人士所提供的。”^① 并且，“绝大多数的工资收入者从事为其他工资收入者所进行的生产活动，而非工资收入者并没有直接的关系。多数的建筑工人是为工资收入者盖房子；服装业中的绝大多数人都是为工资收入者制作服装；大多数食品生产工人都是为工资收入者准备食品。最为突出的是血汗行业中的劳工们，这种情况几乎达到绝对的程度，没有任何例外，即他们仅为工资收入者工作，他们所生产的产品上涨的价格将仅由工资收入者来支付。有产阶层怎么可能为成衣、廉价女衬衣、劣质鞋、果酱等商品的价格上涨的部分作出任何支付？担子肯定会落到消费者身上，而这些消费者就是工资收入者”。^② 当然，博赞基特女士并未认定在富人的奢侈品的生产中穷人没有做出重要的贡献。不过可以看出，联合王国的穷人的劳动对于这些奢侈品的供给所做的贡献并不大。^③ 因此，对个别的劳工群体制定不经济的高工资率，与忽略货币收入与实际收入之间的差别时相比，促使劳工整体的实际收入增

① 博赞基特：《人民的力量》，第 20 页。

② 同①，第 20 页。

③ 关于“血汗工人”生产的产品被非工资收入者消费的情况，请参看凯德伯里和香恩的《血汗工作制度》，第 10 页。

加的可能性将会更小。^① 不过到目前为止，它促使劳工整体的实际收入增加的可能性仍然是存在的。

但是，由于某种矫正倾向所发挥的作用，致使这种可能性向现实的转化遭遇阻碍。如果劳工的实际收入总量的增加是由于对工资的管制所引起的话，那么社会生产能力中便只剩下较小的一部分可以用于对资本的服务进行支付了。如果国民收入的结构没有发生改变，这便意味着提供给新资本的实际利率将有所降低。国民收入的结构发生改变，包括生产偏离正常的轨道，并不能阻止这种降低的趋势。因此，对工资的管制似乎无法做到既使劳工整体受益，同时又不引起储蓄受益的减少。现在毋庸置疑的是，实际利率的降低并不会引起所有人的储蓄都减少。以在死亡时给子女留下确定数量的财产为目标的人们的储蓄，实际上将会有所增加。对于富人来说，他们进行储蓄只不过是将满足惯常生活所需以后的剩余的金钱保留起来，这种储蓄根本不会受到影响。然而，毫无疑问，一般来说，利率的下降总会在一定程度上引起储蓄的减少，而且当然，储蓄的减少将伴随着可以提供的新的资本设备的减少。在这一方面，某种间接的影响会发挥作用，趋向于在未来若干年期间降低对劳动的报酬。很明显，这是一种并不和谐的相反的趋势。不仅如此，这种趋势的量化指标是非常重要的。因为如果制定某项政策，增加当期劳工的实际收入，同时造成新资本的供应量每年减少，这并不一定是与以前相比，而是与不制定这一政策时相比。在任何一年当中，国内资本设备总量的损失都将是很少的，但是每年的损失是累积的。因此，十年之后，可用来协助劳动完成生产活动的资本存量可能比没有这种政策时要小很多。^② 尤其是这一资本存量的减少本身即减少国民收入，从而使问题变得更加严重，因此，每年都有一定数量的资本向劳动转移，必将给利润带来连续递增的负担，致使国民收入减少的水平（或者增长受到阻碍的程度）必

① 当个别的劳工群体致力于将其工资水平提高到正常工资水平之上时，在这一个别工资收入群体的利益与其他工资收入者整体的利益之间发生冲突的原因，一般来说，并没有得到充分的了解，正如亨德森所指出的那样，这很可能是由于大部分的工资变动都是与经济周期联系在一起的。因此，不同群体的工资率总是一起升降，并且，对于偶然的旁观者来说，它们之间的关系似乎比实际的情况还要和谐（《供给与需求》，第 108 页）。

② 参看马歇尔：《工业经济学》，第 104-105 页。

将是第二年大于第一年，第三年大于第二年等等，结果是资本存量的降低率必将累进地加速。随着资本存量减少到低于没有制定这种政策时的水平，劳工的年收入也将不断地下降。最后的结果似乎是，为对抗在初期以损害国民收入为代价而有利于劳工的政策，必将出现这种累进的趋势，并且从充分长远的时期看，任何可能出现的不和谐均将消失。不过，因为相对于资本存量来说，每年新创造的资本很少，并且每年新创造的资本可能发生的变化也很小，所以这种趋于和谐的倾向的作用发挥得相当缓慢。这说明，在个别行业制定不经济的高工资率以后的一段时期内，必将出现不一致的情况。

到目前为止，我们所关注的是制定一项不经济的高工资率的后果，似乎仅考虑了自力更生的行为。然而，在现实生活中，为保护弱势群体，不可避免地应该结合国家的相关政策。如果某行业执行了不经济的高工资率，从而造成大量劳工的长期失业，国家将不得不帮助他们。因此，如果我们将国家提供给这些人的帮助看做是穷人实际收入的一部分的话，那么从广义上看，劳工的实际收入将由于这项政策而提高。不过，这项政策使劳工实际收入中通过劳动赚取的部分有所减少。因此，我们不妨假设，强制提高某些行业的工资率，将使国民收入受到损失，并使留在原行业的劳工所获得的利益略小于被逐出该行业的劳工所遭受的损失。这样对国民收入的影响和对穷人实际收入的影响从狭义上讲是和谐的。但是，如果由于失业增加过多，政府救助穷人的支出比原来增加了 1500 万英镑，则这两方面的影响从广义上讲便是不和谐的。于是便产生了在某种程度上支持强行提高低等行业工资率的特殊的理由。也有人可能认为国民收入和劳工整体的实际收入均将减少。但是可以说，如果采用偏好雇用法，那么无论在何种情况下，大量的原本收入很低而且无法自行维持最低生活水平的人现在都将得到足够的收入。诚然，其他人的收入很可能会比原来的收入低一些，也可能一无所有，但由于政府的行为，他们的收入并不会比过去的收入低多少。因此，我们应该认定，并非一个大规模群体中的所有入都是偶尔地或者部分地由国家维持生活，而是一个适度规模的群体完全自力更生，同时另一个适度规模的群体几乎完全无法自立。从福利经济整体的角度看，特别地，当完全能够自力更生的群体比另

一个群体大很多时，看起来后一种状态可能更好一些，尽管事实上可能造成较低的国民收入。无疑，有人会持反对意见，认为当前能够自力更生的人，可能是由于对恰巧是由他生产的产品征收一种特殊的商品税而得以维持的，但是照顾能力较低的公民是全社会的义务，而不仅仅是那些购买网球或者其他任何商品的人的义务。然而，可以对此加以反驳，如果考虑到能力较低的公民仅能生产一般性的消费品，或者他们通过生产并不打算出售的商品或服务效力于城市或政府的话，则这种反对意见便失去了说服力，并且，无论如何，因为任何间接税都必然会“不公平”地落在某些人的身上，所以上述反对意见并没有多少分量。尤其是，获益的劳工无论如何也不会去想像他们是“被他们的顾客所救助的”，在他们身上并不存在产生任何类似于“贫困的堕落”的有害的道德影响的危险。显然，对于有关这些考虑的争论不可能给出一般性的答案。无论如何，当依据本节所提出的理由建议在某个行业中实行不经济的高工资率时，只有在认真研究所有的相关条件，并且严格对比各种相互矛盾的发展趋势之后，才能做出决定。

第 二 章 配 给 制

在第二编第 二 章中，我们对配给政策已经进行过一些讨论，这项政策与国家对竞争环境下的商品价格进行管制相互联系。现在需要从另外一个角度对这项政策进行简要分析。对于富人阶层实施基本商品的配给政策，无论是否伴随着价格管制，将作为确保穷人在合理的价格下能够得到充分供给的一种手段而受到人们的拥护。表面上看，这项政策可能一个方面会影响国民收入的大小，而另一个方面会影响穷人收入的绝对份额，从而造成不和谐的局面。本章就是要检验这一问题实际上是否如此。

在大战期间的特殊的情况下，某些商品的供给由于一些无法克服的原因而短缺，无论怎样限定销售者的价格也无济于事。因此，价格管制和配给政策并未像第二编第 二 章和第 三 章所论述的那样，明显地降低了国民收入的水平。同时，两项政策的相互结合使穷人免于遭受灾难，而如果没有它们，这场灾难将是无法避免的。在工资的基础上提供高额补贴，并不能保证穷人获得供给不足但却与富人相关的需求弹性而又很小的基本商品。诚然，这些商品的价格将上涨，但是富人可以加大支付并获得与供给短缺之前相同数量的这些商品，这将相应地减少穷人可能获得的商品份额。因此穷人的实际收入将蒙受巨大的损失，即使他们的货币收入与一般商品的价格成比例地增加也是如此，因为他们实际上将无法获得那些至关重要的特定商品。尤其是仅限定最高价格而不采用配给政策是不够的，因为富人仍然可能利用各种手段将市场挖空。在战争期间与配给政策相结合的价格管制政策并未有损于生产，却极有利于分配。有时，基于这样的事实人们可能推断，在正常的情况下，相同的政策也会带来同样和谐有利的后

果。而这正是需要我们加以审视的问题。

从现在的观点看，为了便于分析，我们必须探讨配给和限定价格之间的关系。显然，在商品短缺的相对较短的时期内，与一定的配给制度相结合，为大量价格受到管制的商品中的任何一种制定最高价格都是可行的，因为在此期间，产量（在一定限度内）和可供出售的商品量与价格无关。但是，当我们在平时实施这种政策时，情况就完全不同了。首先，假设已经形成某种配给规模，即在未实行任何限价的情况下，每个人均购买了自己的全部配给份额。这意味着需求量是一定的，并且一般来说一定的需求量只与一个价格相对应。如果政府限定的最高价格高于该价格水平，则销售者根本无法将价格提到这一最高限价以上，说明这种最高限价形同虚设；反之，如果政府限定的最高价格低于该价格水平，则供给量将减少，并且无法保证所有的人都能够得到他的配给份额，此时，要使配给制度有效，即是说保证任何人在想要得到配额时都能实现自己的愿望，则必须调整配给的总体规模，使之与新的价格水平相适应。其次，假设已经形成某种配给规模，但是在部分人的购买量被这一规模所限制的同时，另一部分人的购买量却小于指定给他们的配额。如前所述，任何购买总量均对应着与之相关的一定的价格水平，如果政府制定的最高价格高于该价格水平，则该项最高限价将是多余的；如果政府限定的最高价格低于该价格水平，表面上看将会建立起一种新的平衡，在这种新的平衡条件下，当初的购买量低于配额的人有可能会购买全部的配给份额。但在实际上，由于较低的价格一定对应着较低的数量，所以除非有些人的购买量少于当初的购买量，否则将不会有任何人的购买量能够多于甚至等于当初的购买量。因此，必将会出现某些原来购买全部配额的人无法实现自己愿望的情况。于是，该配给规模再次变得无效，并且必须建立起新的较低配给规模以适应新的价格水平。一般来说，对任何有效的配给规模，只有一种价格水平与之相对应，政府要想制定其他的价格水平而不调整配给规模是不可能的。这一结论对于我们当前的研究目标来说是非常重要的。因为这说明，我们没有必要既单独分析配给本身又分析伴随着价格管制的配给这两个方面的问题。当对数字表示的常量给予调整之后，两者将在完全相同的方向上发挥作用。

因此，仅对配给的后果加以考察，便可以解决全部的问题。

显而易见，任何以造福穷人为目标所设计的配给制度，一定会设法减少富人的消费数量。不过，有些事实与此并不相关。例如，依据穷人能够接受的水平所设计的一种统一的面包配给制度便没有实现这一点，因为通常穷人的面包人均消费量比富人的要大。在这里我们并不关心技术层面上的问题，而只关心原则，任何配给方案。为增加对穷人整体的供给，必须如此设计——当然配给标准无须相同——即减少对富人整体的供给。明确这一点之后，我们便可以对正常情况下的配给政策进行分析了。我们的分析是针对在递减的供给价格和递增的供给价格两种情况下所生产的商品分别进行的。

从行业的角度看，在递减的供给价格的条件下，将富人的一部分需求挤出市场的最终结果，必将是该种商品生产的萎缩，正如第二编第 5 章所述，由于产量下降——因为从行业的角度看递减的供给价格，通常也意味着从社会的角度看递减的供给价格——国民收入将会减少。同时，价格将上涨——这是在递减的供给价格的条件下，所生产的商品的供给的减少必然产生的后果——这将迫使穷人将购买量降到原来的水平以下，进而对其所购买的商品作出更大的支付。因此，穷人显然受到了伤害。国民收入总额和穷人的收入在国民收入中的份额同时遭受损失，不可能出现不一致的情况。

从行业的角度看，在递增的供给价格的条件下，将富人的一部分需求挤出市场当然也会使该种商品的生产萎缩。如果从行业的角度看递增的供给价格，相当于从社会的角度看不变的供给价格的话，则在不进行干预的情况下所生产的商品量，即是实现国民收入最大化的最佳产量，而强制性地降低该产量一定会降低国民收入。另一方面，如果从行业的角度看递增的供给价格，也相当于从社会的角度看递增的供给价格的话，则在不进行干预的情况下所生产的商品量——如第二编第 5 章所述——将会过大，从而无法使国民收入最大化；若强制性地降低该产量，且没有超出某种限度，将会有利于而非有损于国民收入。在以上任何一种情况下，商品的价格都将下降，因此，穷人们将以较低的价格消费到较多的商品，因而穷人们定将受益。在上面所分析的第二种情况下，如果富人需求减少的部分不是很大，将会出现

一种与递减的供给价格的条件下情况相反的一致性，即国民收入和穷人收入的份额都将增加。但是如果对于富人购买量的限制超过某种水平，则会出现不一致的情况，穷人仍然受益，国民收入整体却遭受损失。在上面所分析的第一种情况下，不论对富人购买量的限制达到什么水平，都将出现不一致的情况。

另外，上述分析显示，在正常时期实施配给政策，只要技巧完善而且避免任何冲突的发生，就有可能形成某种社会净收益。然而，上述分析并未证明实际上在正常时期对某种商品实施配给政策是必要的。不仅因为政府官员的技巧有限，而且因为在形成任何正面的利益之前，都必须扣除一项因不便和愤怒所产生的巨大的负面影响。尤其需要记住的是，富人的数量相对较少，他们对普通物品的消费——煤炭除外，因为这项消费取决于住房面积的大小而非个人的体能——只占社会整体消费的一小部分，他们人均购买量大比例地下降只能减少整个国家消费的很小的比例，而对于大多数商品来说，它减少全世界消费的比例几乎可以忽略不计。因此，一般来说，将具有递增的供给价格的商品的价格降低，提供给穷人所产生的影响是很难被察觉的。实际的结论似乎是，富人主动地自行限制对这些物品的购买将更有利于大众的利益；而在正常时期，基于现有的经济知识和行政效率，政府通过任何强制性的配给制度来限制富人的购买，都是弊大于利的。^①

① 然而，不应该忘记的是，如果一位富人以一定的比例减少对某种物品的消费给穷人带来的利益，将小于另一位富人这样做时所带来的利益的一半。因为当某一位富人自愿减少消费某种物品后，另一位富人很可能由于受到该种物品价格降低的诱惑而增加消费。这一点也是提倡执行强制的（并且因此是普遍的）而非自愿的配给政策的理由。

第 九章 工资补贴

异 在处处都根据供需条件确定工资率，因而不存在不经济的高工资率，而且失业水平尚未达到不得不对经济波动进行调控的社会中，政府对个别行业提供工资补贴，一般来说会破坏生产资源的配置并损害国民收入。^① 对所有行业提供工资补贴的政策虽然不会破坏生产资源的配置，但是也不会改善这种配置，并且尽管在某些情况下可能会增加国民收入，然而这很可能是以大幅度增加工作量为代价的，所以是有害于而不是有利于经济福利的。因此，我们给出的结论是，在读者通常设定的条件下，即在没有补贴的、处处根据供需条件确定工资率的社会中，任何工资补贴政策都可能被证明是反社会的。

异 然而，在现实生活中，或者个别的行业，或者所有的行业，工资率很可能被限定在一种不经济的高水平上，也就是说，高到对劳动的需求无法完全吸纳对劳动的供给的程度，以至于失业的人数超过由于经济波动而不得不进行转移所引起的失业的人数。因此，我们有理由相信，在英国战后的经济萧条时期，部分地源于政府的行为，部分地源于失业保险的发展赋予劳工组织更强的谈判能力，工资率在很大的范围内被限定在上述意义的不经济的高水平上。在这种情况下，公众舆论坚持应该给予失业者一定的援助，工资补贴政策便不再是表面上所判断的反社会的政策了，必须进行具体的分析。

异 通过高度简化的虚拟的案例，很容易说明社会获益的可能性。设想一个农业社会，地主拥有土地并雇用劳工，劳工的技术水平相同，除小麦以外不生产任何产品，工资以实物形式支付。假设情况

^① 参看本书第一编第 九章。

如下：以每天 w 蒲式耳小麦的工资，所有的劳工都将被雇用，但是当工资变为每天 w' 蒲式耳时， L' 的劳工将失业，并且小麦的总产量将从 Q 减少到 $(Q - \Delta Q)$ 蒲式耳。假设政府出于人道，坚持失业者应得到 w' 蒲式耳小麦来维持生计，并假定为了实现这一目的无论需要多少小麦均向地主索取。在这种情况下我们很容易看出，如果对地主的收入征税或者土地租金的额度征税，将其用做对劳工工资一定比例的补贴，则不仅劳工将获益，而且地主——当其税收上的损失由小麦的额外产量及其对失业者支付的节省所补偿时——也可能获益。为了充分理解这一点，不妨求助于象征性的说明。

假设某行业中劳工的数量是 L ，产品不出口； w 为所有劳工均被雇用时的工资率； w' 为实际现行的工资率， L' 为实际被雇用的劳工数量。如果一切顺其自然，则该行业中将有 $L - L'$ 数量的劳工失业。出于人道，应对这些人的生活提供援助，假设对每人支付 w' 并且——为了使案例更具有说服力——设总量 $w'(L - L')$ 全部由非工资收入者提供。这是没有提供任何补贴时的情况。现在假设对每位雇用工人支付比率为 $\frac{w - w'}{w}$ 的补贴，并假设补贴基金由对非工资收入者的征税（即所得税）筹得。此后支付给每位劳工的工资（包括补贴）仍将是 w ——已处于雇用状态的劳工得到的不会比以前多——但是，现在提供给雇主的劳工数量将是 L' ，而不是 L 。新进入的 $L' - L$ 名劳工的产量的价值将介于 w' 和 w 之间（取决于劳动需求曲线的斜率）。假设其为 $(w' + \frac{w - w'}{2})L'$ ，在劳动需求曲线为直线这种特殊情况下，该值为 $[\frac{w' + w}{2}L']$ ，亦即 $(\frac{w' + w}{2}L')$ 。通过这些数据很容易计算出损失和利得。劳工整体显然获益，因为在其所希望的工资率 w 下，增加了 L' 数量的被雇用的劳工。对于一直被雇用的 L 数量的劳工，非工资收入者既不获益也不损失。对于其他需要他们支付附加 w' 补贴的工资率的劳工，他们获得了价值等于 $(w' + \frac{w - w'}{2})L'$ 的额外产出，该值小于 w' ，他们节省了对失业者 $L - L'$ 的支付。因此，非工资收入者的净收益等于 $(w' + \frac{w - w'}{2})L' - w'(L - L')$ 。越 $\frac{w - w'}{2}$ 则 L' 越 $\frac{w - w'}{2}$ 。如果需要支付的补贴率小于需要支付给失业者的分配率，则该值为正。当这一条件满足时，显然劳工的绝对收入和国民收入的总量都将大于其他条件相同但不存

在补贴时所可能达到的水平。^①

从前面的分析仅限于产品不出口的行业。如果将补贴政策应用于产品出口的行业，利益与损失之间的平衡将不再那么令人满意，因为外国人将取代本国从补贴带来的降价中获益。事实上，英国非工资收入者支付了为外国人完成的工作的一部分成本，如果没有补贴，这些成本本应由外国人来支付的。因此，如果国外需求的弹性很大，从而一项补贴使得就业从 L_0 增加到 L_1 ，而 L_1 小于 L_0 的话，那么英国的非工资收入者将得到一份净收益。所以，将补贴作为减少不经济的高工资率不良影响的工具，对出口行业的实际作用比对其他行业的要小。然而即使如此，这种补贴政策的应用范围非常广泛也是显而易见的。它将减少任何采用它的（有着不经济的高工资率）行业的失业者的数量，并且只要补贴的额度合适而且该行业的产品不出口，则补贴政策便会相应地增加本国的实际收入。

从前面的分析说明，如果不得需要维持不经济的高工资率的话，则原则上对于除去出口行业以外的其他所有行业实施工资补贴政策是可取的。然而，当我们从一般性的分析转为更为具体的思考时，便会发现其中存在着漏洞。最突出的困难就是要解决如何应对不同行业的劳工的相对待遇的问题。如果对于所有的行业都能够严格地加以区分，即不仅个人不能直接地从一个行业转入另一个行业，而且每一代的新人对即将进入的行业的选择也是严格固定的话，则一切都将变得非常简单。每个行业都将被单独对待。然而，实际中不同的行业并非是严格划分的，必须考虑一项补贴政策对被吸引到不同行业的劳工比例的变化所造成的影响。如果对所有行业的财政鼓励完全相同，那么将不会出现这种影响。然而，毋庸置疑，实际上提供给低工资率和高失业率的行业的补贴将大于其他的行业。例如，现在相对困难的建筑行业 and 造船行业就比铁路行业需要更多的优惠待遇。当对一个行业的产品需求减少因而该行业的困难增多时，就需要为其提供更多的补贴，无论是绝对量还是与其他行业之间的相对量都是如此。这种要

① 在劳动需求曲线为直线这一特殊情况下，此净收益等于 $L_1 - L_0$ ；假如补贴率小于对失业者的分配率的两倍时，该值为正。

求通常会被满足。结果是，在某些行业中被安置工作的人过多，而在其他行业中则安置过少。为了防止以这种方式执行工资补贴政策，政府方面需要具有非凡的力量和才能，否则，将会造成巨大的社会损失。还有另外一种危险，即如果政府在控制补贴数量的同时，还能控制劳工的工资需求，使之不受政治压力的影响的话，则采用上述政策将不会引起工资需求的明显变化。然而，实际上，一旦实施该项政策，失业率将因此而下降，劳工便会产生提高工资率的强烈欲望，而雇主也希望通过增加补贴使自己获得更多的补偿，故可能不会坚决地反对劳工提高工资的要求。这样一来，工资率和补贴率都面临着持续上扬的压力。这种趋势，即使在静态社会中也会存在，在现实社会中则更加突出。因为在繁荣时期，像现在这样，工资趋于上涨；而当之后萧条时期降临时，很可能由于雇主和劳工共同的作用，会产生一种很强的增加补贴的需求以防止工资的再度降低。因此，每年为提供这种补贴所需要的收入将越来越大，加在非工资收入者身上的负担将超过他们所能得到的利益，并且二者之间的缺口将会越来越大。他们在工作 and 储蓄方面提供服务的积极性将受到挫折，最终导致国民收入和劳工的实际收入在国民收入中的绝对份额都将减少。

异论这就是一般性的结论。如果工资收入者坚持将实际工资率提高到上面所说的比较经济的水平以上，并且国家没有采取相应的调解行动的话，则不可避免地会出现大量失业的问题，并伴随着由此而产生的物质流失和道德沦丧。从理论上讲，这种不幸似乎很容易通过工资补贴制度有效地予以缓解，并且不会对社会产生普遍的损害。但是，实际上这种制度很可能被滥用，致使采用该项制度的社会所遭受的损失大于所获得的利益。

第 愿章摇从相对富裕者向相对 贫穷者的直接转移

摇摇 异现在我们讨论在实际中迄今为止可能发生的最不和谐的问题的领域。通过种种方式，基于种种理由，生活在文明国家的穷人，主要通过政府机构，以牺牲其富裕同胞的利益为代价而获得帮助。员缘年英国中央政府基金为公共服务提供了 员猿万英镑，主要用于老年抚恤、教育、失业保险、健康保险以及住房补贴；同时，地方政府基金也提供了 苑万英镑，主要用于教育和《济贫法案》所规定的救济。^① 显然这 员猿万英镑中的绝大部分实际上代表着相对富裕者的收入转移成了相对贫穷者的利益。表面上看，这种帮助带来的转移一定会增加穷人的实际收入，并且也一定被精心安排以保证增加穷人的实际收入。于是，某种救助穷人的具体方式是否可能造成不和谐的问题，通常等价于其间接后果是否会增加或者减少国民收入这一问题。以下四章将讨论这个问题的各个不同方面的内容。但在开始讨论之前，我们有必要对两种流行的观点进行简要的评论，一种观点认为资源不可能转移到穷人那里，因为实际上从富人那里拿来的金钱本来就来自于穷人；另一种观点也认为资源不可能转移给穷人，因为受益人将会同意接受较低的工资，从而将所获得的利益予以归还。

异前一种观点认为从富人那里得到的金钱，无论是自愿缴纳的还是强制征收的，转移给穷人都必然意味着给其他贫民增加了等量的负担，主要因为富人必将减少对穷人所提供的服务的购买。可以对这种观点的基础作如下说明。显而易见，富人支出中的很一部分直接

^① 参看卡尔—桑德斯和琼斯的《英格兰与威尔士的社会结构》，第 员页。

地或间接地包含了对劳工的雇用，如果富人的收入由于纳税而减少了 圆国万英镑，他们用于消费和资本投资的支出总量也必将减少相应的额度。关注这些事实的人们会立刻得出结论，如果没有税收，某些劳工的服务可能会被购买——同样的解释也适用于自愿捐款的情况——如果缴纳这些税收，他们将损失大量的收入，大致等于所得税额 圆国万英镑。不过这一观点忽略了以下事实，即由富人那里征收的 圆国万英镑是假定转移给穷人的，而由穷人支出这笔钱与由富人支出这笔钱相比较，很可能并不会减少就业。无疑，如果我们考虑为了穷人的利益而对富人的征税增加 圆国万英镑所造成的直接影响的话，则可以看到一些失去工作的人与在另一些找到工作的人并非是同一些人，从而一定数量的已经接受过特殊技能培训的人可能会发现他们所掌握的技术的无形资产永远地失去了价值。然而，这种损失并不是由于税收所引起的，而是由于税收额度的变化所引起的，并且如果为了穷人的利益而将对富人的征税减少 圆国万英镑的话，也会出现这样的结果。我们的问题所关心的并不是这一特征。我们要将下面两项长期的制度进行比较，一种不对富人征税并且不向穷人转移收入，另一种对富人征税 圆国万英镑并向穷人进行收入的转移。我们刚才的讨论与这一比较分析是无关的。从广义上来看，而且将特殊的情况排除在外，我们可以说，无论每年是否将 圆国万英镑从一个阶层转移给另一个阶层，对于劳工的就业及其工资水平来说都没有什么影响。因此，认为这一观点将使得为转移所进行的努力失去意义的看法是站不住脚的。

上面加以区分的后一种观点认为，如果任何穷人群体接受了任何形式的补贴，那么他们便乐意接受低于其所提供服务的价值的工资，因而实际上将从富人那里得到的补贴归还给富人了。这一观点部分地基于一种先验的想当然的推论，部分地基于所谓的经验。因此，需要从两个方面进行讨论。先验的推论源于一种事实，即依据《济贫法案》提供补贴后，人们可以接受与没有补贴的情况下相比更低的工资水平，仍然不至于忍饥挨饿或者捉襟见肘了，并且该种观点进一步认定，如果一个人可以接受较低的工资，那么他一定也乐于接受这一较低的工资。现在看来，在特殊的情况下，所得补贴不足以使其过上

常规生活的劳工，如果面对着一位对他来说拥有垄断力量的雇主时，无疑这种推论是可以成立的。然而，一般来说，在雇主之间存在竞争的情况下，这种推论便是无效的。一个人如果小有积蓄，则可以认为他具有比没有积蓄的人接受更低的工资的能力。与领取救济的穷人相比，百万富翁也具有接受更低的工资的能力。但是具有这种能力非但不会使人们屈从于较为不利的讨价还价，反而很可能会促使人们更加有恃无恐。从事体面工作的人的妻子是不可能同意丈夫接受不正常的低工资的；相反，由于这种或那种原因，这位“具有反抗能力的”妻子一般会成为最坚决地反对低工资的人群中的一员。^① 下面我们再来讨论所谓的经验。它源于两项公认的事实。第一项事实是，在《济贫法案》下领取补贴的年老体弱的劳工，从他们的雇主那里得到的工资与通常他们所从事的相同劳动的正常工资相比要低很多。第二项事实是——见 1884 年提交给济贫法案委员会的证词——政府拒绝为补贴工资而发放救济，“迅速产生影响，使得地主对劳工的支付变得公平了”。根据这种事实作出推断，认为在享受《济贫法案》所规定的补贴的地方，劳工接受的工资低于其提供给雇主的劳动的价值。然而，这种推断是不正确的，因为另外一种解释可能更为合理。对于年老体弱者，他们的低工资难道不是由他们在同样的时间内所生产的质量较低或者数量较少的产品所决定的吗？在旧的《济贫法案》下，劳工的低工资难道不可能是由他们在一不甚完善的制度的影响下松懈而且低劣的工作所决定的吗？当陈规陋习得以废除之后人们便更加努力地工作，这不正是他们的工资水平发生变化的原因吗？有人认为，这才是对所谓经验的经过一般性的思考所进行的正确分析，从中并不能得出接受救济者所创造的价值低于他们相对于雇主的价值这种见解。这种观点已经由进一步的研究加以证实，这些研究表明，如果两个人的区别仅限于一个人接受了《济贫法案》所提供的补贴而另一个人没有接受的话，那么这两个人的工资水平实际上是相当的。1884 年济贫法案委员会指派的研究人员对院外救济款对工资所造成的影响进行调查，并在调查报告中写道：“我们没有找到任何证据证明得到院外救济的家庭

① 有关从事场外作业的家庭女裁缝的情况，参看维斯列斯基的《家庭工人们》，第 156 页。

的女性工资收入者所获得的工资有所降低。她们总是在大致相同的工资水平下工作，融入数量庞大的未曾得到救济的女工大军之中。我们也没有找到证据证明如果贫民的女儿接受的工资率或者得到的收入低于他人，是与她们的贫穷直接相关的。”^① 因此，后一种观点与 昇圆中所讨论的前一种观点一样，都是站不住脚的。通过慈善机构或者政府行为将资源从相对富裕者直接转移给相对贫穷者，无论研究证明这种做法的最终后果如何，它起码不是不可行的。当然，这一结论并不否认接受救助的工人或者其他工人额外的劳动可能使基本工资率的水平略有下降。^② 但是，这种观点与认为对工作中的人提供救助总是会产生这种影响的观点是完全不同的。

昇圆有鉴于此，我们将不受任何干扰地继续研究我们的主要问题，即确定各种转移对于国民收入的水平所产生的影响。不难看出，某些转移会提高国民收入，而另一些转移则会降低国民收入。因此，我们必须探讨导致两种截然相反的结果的条件究竟是什么。通过对转移的实际所产生的影响和对转移的预期所产生的影响加以严格区分的某种分析，可以对这些条件进行最有效的检验。当然，如果我们必须进行的征税，仅是为满足某些偶然的需要，因而是对全民的一次性征税，并不存在以后会连续征税的预期的话，则无须考虑对转移的预期所产生的影响。不过，在一般情况下，某一年所进行的征税实际上总会伴随着对未来几年内仍将继续征税的预期，因此其后果一定与实际和预期都相关。我们将首先考虑对于从富人那里进行转移的预期，然后考虑对于向穷人那里进行转移的预期，最后考虑这些转移的实际结果。

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第三十六卷，第 远~ 苑页。

② 参看本编第 猿章 昇圆 哈维克博士在其《移民与劳工》一书中似乎忽略了这一点，因为他在说明移民美国的劳工在同等效率的劳动水平上所得到的工资率并不低于本土劳工之后，便认为这一结论意味着移民不会影响美国本土劳工的工资率。

第 四章 对于从富人那里转移的预期 对国民收入的影响

摇摇 异题对相对富裕者征税的预期，如同对其他任何阶层征税的预期一样，根据纳税是自愿的还是被迫的，对国民收入的影响则有所不同。自愿纳税意味着人们发现了一种新的用途，因而更愿意将资源投入这种用途，而不再投入其他用途。这意味着人们拥有资源的欲望加强了，因此为了获得资源，他们愿意付出的等待和努力也增加了。于是富人对于从富人那里自愿转移的预期可能会带来国民收入水平的提高。“如果政府企图实行强制征税，虽然可能会有严重的后果，但是假如所有的人都非常明智地变得仁慈了，那么将只会出现有利的结果”。^①因此，简单地说明这种类型的转移在当代世界中存在的范围是很有必要的。

异题这种转移能够采取并且已经采取的最为明显的方式，是富有的雇主对雇工所安排的具有慈善性质的活动。由于这些雇工一生中的大部分时间都是在雇主提供的厂房里以及受到雇主控制的环境中度过的，所以雇主有能力为提高雇工的利益而增加开支，并产生一种特殊的影响。通过与雇工代表的密切合作，雇主往往以安排年轻雇工的就业为条件，向雇工提供各种便利设施、娱乐形式以及接受教育的机会。因此，鲍尔威勒的凯德伯里（悦普建赠）先生要求他的所有不到 员愿岁的雇工定期参加体育训练以及其他精心设计的培训，由公司安排并支付这些活动的一部分费用。^② 拥有组织这些活动的机会可能使雇主之

① 卡佛：《社会公平》，第 员题页。

② 参看凯德伯里：《产业组织的试验》，第 员题页。

间产生一种具有特殊意义的责任感。知名的荷兰实业家马金（~~凯德伯里~~）先生对感悟颇深，他声称：“我认为雇主的职责是通过所有能够运用的方式——他的心灵、智慧和金钱——帮助其雇员实现生命的价值。我自己深信，雇主这样做并未做出任何牺牲。但是，如果他必须做出牺牲的话，则从肉体或精神的角度看，就让他竭尽所能地做出牺牲吧，因为这是他的神圣的职责。”^① 通过对富有的雇主进行观念上的教育，人们逐渐看到这种具有保护性的责任感在不断增强。并且，这种责任感还可能由于某种利己主义的考虑而得以巩固和扩散，这种考虑指的是慷慨地对待雇工是一种很好的广告宣传，它会间接地带来巨大的利润。关于这一点，我们最好引用阿什利的经典语录：“不要以此作为理由而对其（雇主们的福利工作）加以令嘲热讽，我认为这是一种非常令人激动的事实，闪现着非常令人崇敬的人类的本性。它表明消费者等芸芸众生已经意识到这种事实的存在。美国消费者联盟的工作以及我国基督教社会同盟所制定的名单的全部意义，就在于要让人们坚信，在令人满意的条件下工作是一件‘好事’。随着相关内幕的不断公开，以及各个阶层之间亲切感的日渐加强，情况的发展变化使我对此愈加坚信不疑。”^②

资源的自愿性转移也可以采取慷慨捐赠的方式，实现资源从富人一方向与其具有同乡或同胞关系的穷人一方的转移。这里同样存在着一种特殊的关系及其对慷慨行为所产生的特殊激励，因为捐赠如公园和运动场等物品的富人，具有一种与选择捐赠礼物、以某种方式对其使用加以指导、亲眼目睹其发展成长等方面相联系的满意感。地方性的捐赠很容易扩展为一种广泛的爱国心，使其不仅得到来自于本城市的同胞之间，而且得到来自于全国的同胞之间的激励。纯粹的公益心通常使富人自愿提供大量的资金以造福于穷人，这部分地完成于他们的有生之年，部分地以遗产的形式完成于他们的百年之后。并且，这种公益心通常会由于渴望享有捐赠所引致的影响力而得到强化，某些人的这种渴望尤为强烈。

① 米金：《模范工厂与农庄》，第 100 页。

② 凯德伯里：《产业组织的试验》，序言，第 1 页。

无疑促使富人以这种或那种方式自愿地将资源转移给公众的普通动机已经相当明显，并且有待于获得进一步的激励。马歇尔写道：“无疑，人们能够做出比平时所表现出来的更多的无私的服务，并且，经济学家的最终目的就是要寻求迅速开发这种潜在的社会资源的途径，并使其得到更为正确的认识。”^① 这一方面的成就为数不多。不过，人们普遍认为，如果政府决定这样做的话，它具有将有关慷慨捐赠的其他低层次的动机转化为高层次的动机的能力。为了获得名誉和赞扬，人们需要付出很大的努力，而对于个人的慷慨行为也可以提供某项名誉作为奖励。于是，社会能够以一种乔装打扮的方式，即通过颁发荣誉或勋章，从富人那里购买到资源的转移，并不需要任何人为此付出代价。资源的转移立刻成为荣誉的象征和载体，因为当一位凡人被授予勋章时，那些对所有获得勋章的人都充满敬意或装作充满敬意的人，也会对这位接受勋章的凡人表示出同样的敬意。无疑，对新人授予勋章将在一定程度上降低原有受勋者的价值。对杰出的工匠广泛地授予荣誉勋章将彻底地消除为某一阶层的利益所设计的勋章的魅力。然而，通过设立新的荣誉勋章，而不再推广原有的勋章，则可以在一定程度上解决这一问题。因此，按照这种思路设法提供足够的激励，以确保从富人那里转移出大量的收入并非是不可行的，同时这样做并未减少为提高国民收入而付出的等待和努力的预期，而是显著地增加了这种预期。

遗憾的是，在当前的情况下，这种自愿性转移比社会在一般意义上所需要的要少得多。因此，有必要进行相当数量的强制性转移。这意味着某种形式的征税，或者很可能更主要地是对高收入者和拥有大量财富的人征收累进的直接税。实际上可能采用的征缴的税种是所得税和遗产税。下面我们将注意力集中在这些税种上，为此需要分别考察征收这两种税会对国民收入产生什么样的影响。

我们首先考虑不将储蓄区别对待的所得税。正如我们在其他地方所说明的那样，广义上讲，这是一种认定储蓄本身以及储蓄所带来的收入皆可免税的所得税。^② 当此项所得税是累进的，从而迫使富

① 《经济学原理》，第 5 页。

② 参看《财政学研究》，第二编第 5 章。

人做出相当大的贡献时，对于征税的预期将可能以三种方式对国民收入产生影响。预期征收这种税之后，第一，有能力获得高收入的人可能会选择去其他不征收这种税的国家生活和工作；第二，有能力进行高额储蓄的人可能会选择去其他国家投资；第三，有能力获得高收入的人可能会选择仍然留在英国工作，但是工作量比征税以前要小（或者像将要说明的那样，感觉工作量比征税以前要大）。下面将依次分析这三种影响方式。

如果一个国家征收的所得税比其他国家高很多，则这一事实将激励有能力获得高收入的人出国定居。然而，我们有理由相信，对于许多富人来说，在本国定居具有极其重要的意义，特别是其财富优势主要来自于社会优势时更是如此，因此，只有当纳税额度相差巨大时，这种方式的影响才能产生。尤其是对于高收入者征收累进所得税的政策已经得到普遍采用，打算通过出国来逃税的人必然会考虑到他将投奔的国家很可能在不久的将来也会如此征税。因此，所得税以这种方式对国民收入所产生的影响，可能并不是非常重要的。

另一方面，表面上看可能会认为第二种方式的影响一定是非常重要的。因为富人虽然不愿意离开母国，但是一般也不会反对将其资本转移到国外去。然而无论如何就联合王国的情况而言，对于高所得税将驱使大量资本转移国外的担心，则是由于人们对英国所得税征收的确切范围不甚明了所产生的。无疑下面的情况是属实的，即一种针对资本收入所征收的赋税，对在英国的外商投资而言，则削弱了他们在英国投资的优势，并且到目前为止，不但促使外商撤回私人资本，而且还促使跨国公司撤出总部。不过，这仅是比较次要的一面，因为众所周知，在英国的外商投资的数量很少，因此，真正值得担心的应该是，高所得税可能驱使英国人所拥有的资本流向国外。但是，这种担心缺乏充分的根据。因为英国的所得税的征收，与殖民地的有所不同，是对在英国获取的所有收入征税，而不仅仅是对在英国国内获取者或积累的收入征税，所以，高所得税一般来说不会成为英国居民将资本投向国外的诱因。当其将在国外投资所获取的收入带回国内时，必须缴纳所得税，并且 1917 年通过的《所得税修正法案》规定，即使当其将收入留在国外继续用做投资时，也必须缴纳所得税。问题还

不仅如此。从目前的情况看，英国人在国外的投资通常也必须缴纳由外国政府征缴的所得税或其他税，因为如果个人是为了逃税而将资本转移到国外的话，则实际上将缴纳更多的税赋。所以，除了精心的策划和有预谋的诈骗之外，英国的资本转移向国外，往往意味着英国的资本家也移居国外。有人认为高所得税的间接影响，即对“社会主义”的恐惧，可以防止资本的所有者随着资本一起转移到国外去。因为在这种情况下，社会主义将无法纠缠英国的工厂主，也不会使拥有外国证券的英国人遭受干扰。这种观点也是站不住脚的。因为，高所得税迫使有能力者出国工作的趋势受到限制的同时——亦即人们希望在本国工作——必然也限制了人们将资本转移到国外的趋势。

另外还剩下第三种方式的影响，即对于那些缴纳高所得税的人的工作量的影响。这是一个更为复杂的问题。表面上看可能会认为，对于劳动成果必须缴纳所得税的预期，必然会在某种程度上打击劳动的积极性。然而，事实并非如此。因为如果一个人的收入由于纳税而减少的话，那么在其收入上增加 1 英镑，与收入不曾因纳税而减少时相比，将使其欲望获得更大的满足。因此，在缴纳所得税的情况下，虽然增加劳动所带来的货币净收益较低，但是所能带来的满意感净收益却较高。依据同样的思路不难断定，如果精心设计所得税的税率，无论个人收入多少，征收的税额能够使所有（秉性相似的）纳税人都做出同样的牺牲的话，则他们所选择的工作量将不会因为对于缴税的预期而发生变化。正如卡佛教授所言：“通过一种使所有人的牺牲均相同的税收分配制度，我们便可以实现（行业和企业所承受的）压力最小化。如果在每一种情况下大家都做出等量的牺牲，则不会有人因为获得了财富或高收入，抑或因为从事了这项或那项职业而感到心理上的不平衡。”^①目前，我们还不完全了解收入的差异与其所产生的满意感的差异之间的数量关系，因此尚无法判断何种渐进性的所得税的税率与等量牺牲的原则相一致。不过，在一般的情况下人们都认为，比例所得税的税率，给穷人带来的牺牲比给富人带来的牺牲要大，而采用某种程度的累进所得税的税率，给富人带来的牺牲却并未超过给

^① 《美国研究院年鉴》，1922 年，第 82 页。

穷人带来的牺牲。因此，认为政府为了取得转移给穷人所需要的收入，可以根据等量牺牲和无害于国民收入的原则来设计对于富人的征税方式的想法，也是站不住脚的。实际上，一个有能力的人从事某项工作的主要目的仅仅是“求取成功”，这不会受到给予他和他的竞争者相同打击的任何税收的影响。对于较高的应税收入，可以采用一种非常激进的累进税率制度，同时却不会违背等量牺牲的原则。不过，令人易于理解的是，实现等量牺牲原则所需要的税率，比实现总牺牲最小化所需要的累进税率要平缓得多。因此，大多数人会赞同采用比实现等量牺牲原则所需要的税率更激进的累进税率。如果采用这种税率，必须排除它对工作量以及国民收入水平的压制性影响。然而，认识到下面这一点是非常重要的，即与一般的看法相左，它对具体的纳税人所产生的压制性影响，并非取决于纳税人纳税额度的绝对数量或者相对于其收入的绝对百分比，而是取决于这一数量或百分比与纳税人应税收入增加或减少一点后其纳税额度的数量或百分比之间的关系。

异乎寻常当一种不将储蓄区别对待的所得税由于阻碍生产而减少了当年的国民收入的时候，它也将间接地减少未来年份的国民收入，因为当年国民收入的减少，将减少可供投资和消费的收入总量。依据相同方案制定并且带来相同收入的所得税制度，将储蓄区别对待比未将储蓄区别对待，可能会产生更大的影响。我们无须像未将储蓄区别对待时那样，假设这种税收制度将影响工作量以及当年的国民收入。因为无论对劳动成果的影响如何，未将储蓄区别对待的所得税制度在一定程度上减少了劳动所产生的利益；而将储蓄区别对待的所得税制度在较低程度上减少了支出所引致的利益，在较高的程度上增加了储蓄所引致的利益。两种情况下的所得税制度对劳动数量的净影响很可能是完全相同的。^① 不过我们可以预料，与未将储蓄区别对待的所得税制度相比，将储蓄区别对待的所得税制度将对储蓄造成更为严重的

① 如果将收入用做储蓄的欲望比将收入用做消费的欲望更富有弹性的话，则可以证明将储蓄区别对待的所得税对劳动的限制作用比另一种更大些；反之，则更小些。但是，从长期的角度看，我们无法判断有关收入这两种用途的欲望哪一种更富有弹性或者更缺乏弹性。

阻碍——尽管实际上可能增加某些人的储蓄^①——因此会更加严重地减少未来年份的国民收入。我们目前还无法确定这种影响的严重程度究竟如何。我们能够指出的是，如果以足够长远的眼光看，则与相同收入条件下对于未将储蓄区别对待的所得税的预期相比，对于将储蓄区别对待的所得税的预期，将对连续若干年的国民收入造成更大的损失。

异于上述异数区分的第二种财政工具是对遗产采取累进税制度，运用这种工具可以对富人征缴大量的税收。这种税收实质上等于对财产所带来的收入延期征收所得税，显然是将储蓄区别对待的。因此，对于这种税收的预期将会限制储蓄，而且会减少未来年份的国民收入。不过，由于它一般是在储蓄发生若干年之后才产生影响，所以产生的限制性影响不会太大。假设每年需要征税 4000 万英镑。这可以通过对 40 万人每人每年征税 1000 英镑（所得税）予以完成，或者通过在人们死亡时，假设平均寿命为 40 年，对每人征税 4000 英镑（遗产税）予以完成。这两种方法的选择对于政府来说是等价的，但是对于相关的个人来说确实有所不同。正像人们对于所有未来的事物加以贴现一样，人们也会精确地贴现未来的赋税，并且如果人们知道某种事物要在他们死亡时才会到期的话，则会大大降低对于这种事物的关注程度，所以对于第二种征税的预期对人们所创造的资本数量的影响将是非常有限的。此外，还有一些其他原因可以用来说明为什么遗产税对于资本创造的阻碍作用相对较小。激励资本积累的因素之一是财富所能带来的权力和威望。诚然，对于有子女或者希望有子女的，而且仅拥有少量财富的人们来说，这种动机并不非常强烈，抚养子女的意愿可能是最主要的动机，并且如果不是为了抚养子女，很多人是会选择提前“退休”的。不过，正如卡佛教授所说：“当一个人的积蓄超过了抚育后代并使家庭真正富裕所需要的数量之后，他进一步提高积蓄的动机就会发生变化。此时，基于筹划和权力的偏好，他可能从事企业经营，

① 参看本编第 8 章 异数。对于某些人的储蓄征税将促使其储蓄增加的可能性，类似于对于某些人的劳动征税将促使其劳动增加的可能性。在任何情况下储蓄或者劳动能够增加的最大数量，必须足以保证这些人有能力负担全部税收，即纳税人在纳税以后的可支配收入，与不征税情况下的收入相等。

将积累的资本变为游戏的工具。只要在作为所有游戏者中的一员时他可以拥有这一工具，他就不会因为在他过世以后是国家而不是某位继承人将得到他的积累这一事实，而不再进行积累。”^① 与此见解相同，已故的卡耐基（~~悦斯尼基~~）先生写道：“对于具有想要遗留大笔财富并且流芳百世的野心的阶层来说，将巨额财富移交给国家更具有吸引力。的确，这是一种高贵的野心。”对此，还可以引用沃尔特·拉斯诺（~~宰列斯尼基~~）的评述：“企业家的的工作、担忧、骄傲以及奋斗的目标都紧紧地围绕着他的事业，即他的商业公司、工厂、银行、船厂、剧院或者铁路。这些事业通过簿记、组织及其分支机构，形成独立的经济实体，与企业家生死与共。为了使他的事业成为繁荣、健康、活力四射的机体，企业家奉献出了自己的全部。”^② 因此，在未掌握存在的并最终必须缴纳的这些遗产税对于富人的储蓄究竟造成多大影响的情况下，国家是可能对巨额财产——特别是对留给非直系亲属的那部分财产——征收非常重的遗产税的。

另~~元~~遗憾的是，这种分析的一般性结论显得模糊异常。整体看来可以明确的是，与从富人那里自愿性转移的预期不同，通过税收的强制性转移的预期将不利于国民收入，当这些赋税很重或者税率的累进速度很快时更是如此。但是我们并不能确定这些负面影响的大小，即便明了税收征缴的额度和税收制度的安排也是枉然。^③

① 《论社会公正文选》，第~~猿~~页。费希尔教授甚至写道：“我相信，一般依靠个人奋斗取得成功的美国百万富翁更多地存在着以下倾向，即考虑到将由子女继承他的百万遗产时是充满焦虑的。”（《政治经济学期刊》，第二十四卷，第~~苑~~页）。

② 松巴特：《资本主义的本质》，第~~员~~页。

③ 关于不同种类的税收所产生的相对影响的充分讨论，参看《财政学研究》，第二编。

第 10 章 对于向穷人转移的预期 对国民收入的影响

在转而考察向穷人那里转移的预期对国民收入的影响时，我们立刻联想到一种广为流传的观点。原有的《济贫法案》所带来的教训已经使人们忧心忡忡，担心对于公共基金救助的任何预期均会促使穷人变得更加懒散和浪费。我们往往——或者起码在战前是这样——听到人们对国家在住房、保险甚至教育等方面进行救助提出质疑，认为这实际上构成了对于工资的补贴，从而成为已被废除的斯比恩海兰德政策的翻版。这种结论源于对相关问题的分析中所具有的缺陷，即在分析中潜在地假定向穷人进行任何一种形式的转移的预期，都与其他形式的转移的预期一样，将以相同的方式产生作用。实际上，不同形式的转移的预期产生作用的方式是不同的，如果不考虑这一事实的话，就无法得出任何有价值的结论。不同形式的转移主要包括未助长懒散与浪费的差异化转移、中性转移以及助长懒散与浪费的差异化转移共三种。

第一种转移是以接受救助者按照公平地代表个人能力的某种规格自行维持生计为条件的转移。对于这种转移，可以进行如下安排。首先，除去对其有利的任何资源的转移以外，根据“合理预期的能够自行提供”的必需品的数量对社会中的穷人加以分类。当然，设定的能力标准将依据机会各异的不同的人而调整。例如，来自于储蓄的收入，这是达到一定年龄的个人合理预期得到的保障，会随着个人生活状况的变化而改变。战前，周薪为 5 先令的某人因储蓄而获得每周 5 先令的年金，与周薪 5 先令但获得每周 3 先令的年金的某人相比，他的节俭便显得更加实在。根据某些权威学者所提供的分类范围和技巧，

可以或者粗略或者精确地将不同的个人按照不同的标准划分为不同的群体。在理想的情况下，可以为每人估算出标准的个人能力。其次，标准设定后，以生产活动达到所设定的标准为条件，将资源向穷人那里转移，可能还会根据超过标准的部分进行额外的转移。当然，没有必要对能力不同的人给予相同的补贴。一般来说，满足条件的比较穷的人与满足同样条件的不太穷的人相比，前者应该得到的更多。体现这种政策的各项措施，出于种种原因，已经被马歇尔所认可。他写道：“难道不应该对场内和场外作业工人的救助加强管理，使之能够鼓励节俭，并赋予财产很少但是仍然渴望尽力做好的人以希望吗？”^①实际上，这种转移所包含的理念是，一个能够达到甚至超过为其合理设定标准的人，应该比与其状况相似却未能达到标准的人得到更好的待遇。丹麦的老年抚恤金管理制度中大致体现了这种理念。为了获得领取抚恤金的资格，人们必须工作并且进行足够的储蓄，以便在缘~源岁之间不再需要领取抚恤金。在这种体制下，虽然在提前为源岁以后的生活做好准备之后，社会上有可能出现不利于节俭、劳动和个人捐赠的倾向。但是，“在另一方面，只要人们注重为缘~源岁之间的生活所需做好准备，便已经极大地激励了社会的节俭和个人捐赠。人生在这一时期的自立精神得以巩固，其积极效果得到加强，正是出于这种考虑，才将难度有限的且可以在并不遥远的未来努力予以完成的一份工作交付给虽然贫穷但却诚实勤劳的人，或者交付给愿意帮助他的朋友、以前的雇主或其他的什么人。很多人不敢尝试看起来无法完成的任务，当将这份工作置于某个群体可能完成的范围之内时，人们的勇气便会被激发出来，否则将会深藏不露”。^②毫无疑问，进一步实现这种转移的机会是存在的。显而易见，向穷人进行这种转移的预期将会提高而非降低潜在的接受者对增加国民收入所做的贡献。

异瑶第二种转移是中性转移，它由满足一定条件的各项转移所组

① 《经济学期刊》，员缘缘年，第员缘页。

② 《丹麦及其老年贫民》，《耶鲁评论》，员缘缘年，第员缘页。下面所引用的《关于英国失业保险法案的第一次报告》中的内容也与此相关：“在我国工会有缘家工会，对愿名会员实行强制性保险，自从该《法案》通过后，便开始未雨绸缪，为失业提前做好准备，凡是完成这项准备的联合会，会员人数都有显著增加。”（《白皮书》，第源页）。可见，对保险所提供的帮助似乎已经激发起了个人的进取精神。

成，而且并不以潜在的受益者在经济领域内的主观行为而有所改变。于是，它包括通常的老年抚恤金制度（仅需满足达到某个年龄这一条件），普遍的抚育基金的发放（仅需满足拥有子女这一事实），或者为满足人们生活需要的某种必需品的普及性的馈赠。迄今为止，这些宽泛的措施尚处于构想阶段。但是，一些较为低调的中性转移的方式已经在实际的法律中有所体现。在这些法律下，是否给予救助并不取决于接受者的成就，也不取决于他的成就与估计的能力两者之间的关系，而是取决于估计的能力本身。沃德豪斯（~~宰德豪斯~~）在 1904 年提交给济贫法案委员会的报告中区分对工资进行的救助和对收入进行的救助时，曾经谈到这种转移的基本理念。他写道：“对收入进行的救助显然不能脱离场外救助制度。于是，所有的工会都会对身体健康但需抚养子女的寡妇提供救助，并且很明显，所有救助都是通过安置这些寡妇洗衣、做零工或其他类似的工作，帮助她们增加收入来进行的。同样，我所访问过的几乎所有的工会，也都会对年老体弱者提供救助，这些人虽然无法从事常规工作，但是仍然可以完成一些临时性的工作。我认为，对于这两类贫困群体的救助不属于对工资进行救助的体系，后者在现行的《济贫法案》实施以前就已经普遍存在了。”^① 战前许多贫民救济委员会向年老体弱的妇女以及抚育多个子女的寡妇提供救助，是更为接近上述理念的实例。人们似乎认为，大多数男工从事的常规工作，对于具有平均能力、能够全职工作并且没有任何拖累的劳工来说，可以提供相当充足的收入，但是对大多数女工从事的工作却不能提供充足的收入。一位具有中等能力的寡妇，即便没有子女，每日长时间的工作等等，也根本无法获得足够的收入来“维持自己的生计，并应对人生中经常发生的变化”。^② 于是，我们接触到这样的评论：

① 引自附录，第十七卷：《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，《白皮书 源 24》，第 167 页。

② 参看斯蒂尔·梅特兰先生和斯夸尔女士递交给济贫法案委员会的报告，附录，第十六卷，第 167 页。当然，在没有与妇女相关的职业的地区，寡妇的境况似乎尤其困难。在这些地区，“没有获得任何遗产的贫困的寡妇会立刻申请贫困救济，并在其寡居的生活中一直接受救济”。如果存在从事家庭劳动的机会，贫困的到来可能延迟，不过通常要以大大超过规定的最低工作时间标准的劳动为代价，有关此项最低标准将在第 4 章中予以说明（参看该报告第 167 页）。

“一旦某个妇女被列入（接受场外救助的）名单之内，只要她没有道德问题，也不经常酗酒等等，那么她将永远不会被停止救助。她的收入可能会时而多些时而少些，但是救助却不会发生任何改变。只是在她首次提出救助申请时，会对她的收入进行调查，之后则几乎不会再进行调查了。某位官员将这种普遍存在的情况概括如下：‘我们从不费心去考虑妇女们的收入是多少。我们知道她们决不会挣到 员园先令。她们总是找到仅能挣得 员圆缘先令的工作机会。’这说明，在并未就这些问题进行认真调查的工会中——即是说在绝大多数工会中——贫困的女工努力工作的积极性并未因此而遭受打击。”^① 员圆猿年法国的《疾病救助法案》具有类似的性质。该《法案》规定，任何公社均应定期编制有权得到救助的患病人员的名册，只要患病人员不具备个人负担医疗费用的能力，就有资格被列入该名册。与此相似，同一原则也体现在英国的强制支付制度中（无论是通过收回贷款的方式还是其他方式），政府将从被判定有能力做出贡献的人那里收缴的款项，对已经获得医药帮助的人或者由政府机构抚养其子女的人引进救助。救助的数额并不等于贫民所获得的实际服务的成本，而仅相当于扣除贫民有能力自行负担的部分之外，期望从他人那里获得救助的估计值。因此，教育部的《缘圆号通知》主张，当父母无力支付子女的全部餐费时，“最好在个人的能力范围之内支付一部分，而不是免交全部餐费”。^② 换言之，应该完善政府对于不同家庭的救助工作，使救助的水平取决

① 参看威廉姆斯女士和琼斯先生递交给济贫法案委员会的报告，附录，第十七卷，第 猿源页。

② 该《通知》第四部分。员圆源年该委员会在有关此项《法案》实施的报告中指出，从父母处实际收到的金额是微不足道的。然而，这主要源于下列事实：（员）许多地方的教育局有意限制对需要提供饮食的孩子们提供饮食；（圆）在提供饮食的情况下，有能力支付餐费的父母不愿意将孩子送到餐费支付与否和饮食的质量好坏均没有差别的地方就读（参看巴尔克利的《学校儿童的饮食》，第 员圆苑- 员圆愿页）。此时，父母有能力支付餐费的孩子们并未受到太大的影响。对于精神病人来说情况会有所不同，对于从亲属处得到巨额捐助的人来说情况也不相同（参看弗里曼的论文，《经济学期刊》，员圆源年，第 圆源页及以后）。然而，我们必须承认，对于无论支付费用与否均将提供的服务来说，实施强制性支付实际上难度很大。进一步反对“可收回贷款”方案的理由是，人们会将精力从努力进行生产中转移到设法逃避支付方面，正如博赞基特夫人所说的那样：“许多资金被随意浪费掉了，因为如果不花掉，这些资金也是落在收债人的手中。”（《经济学期刊》，员圆源年，第 圆源页）。

于被救助家庭自行负担的能力的估计值，并依据估计值进行反向调整。

对于中性转移的预期将以何种方式影响国民收入水平，取决于所转移的物品的种类。当然，这种物品一般被认定为货币。在这种情况下，表面上看可能会认为，潜在接受者对于努力和等待所做出的贡献以及国民收入的水平完全没有受到很大的影响。然而，事实并非如此。因为任何一位具有特定能力的劳工如果知道他每周将获得英镑捐赠的话，那么他对第 n 个单位的货币收入的渴望程度会降低。但是他对于所要提供的第 n 个单位的劳动的厌恶程度会保持不变，或者额外的收入所带来的新的享受闲暇的机会甚至会使该项厌恶程度有所提高。因此，如果与往常一样提供等量的劳动，那么他对最后一个单位劳动的厌恶程度将超过他对相应的收入的渴望程度。于是，对于每周捐赠的预期将促使他减少劳动的数量，从而减少对于国民收入的贡献。这种影响的严重程度将随着捐赠数量的不同，以及（员）关于劳工相对所获得的不同货币数量的渴望程度的函数和（圆）关于劳工相对所提供的不同劳动数量的厌恶程度的函数这两个函数的不同而不同，但是不管怎样，在其他情况相同的条件下，劳工对于国民收入的贡献都将减少。

然而，转移的也可能不是货币，而是其他形式的物品。如果不存在转移，接受者将用自己的收入去购买这些物品；或者不属于上述情况的物品，不过，接受者能够将其出售或者典当从而转换成货币的话，其影响则与货币转移产生的影响相同。但是如果转移的物品无法出售或者典当，而是为了满足某种不存在转移时接受者就无法得到的某种需要的话，则这种物品的转移将产生不同的影响。人们要求在行业中自行赚取的最后一个单位的货币能够满足同样的需要，从而对于该单位货币的渴望程度与不存在转移时的相等。因此，人们通过劳动或者等待对国民收入所做出的贡献并不会减少。可见，对于转移给贫民集体使用的公园或者私人享用的花卉的预期，将不会对国民收入带来不利的影响。这一结论对于转移一般的卫生设施的预期来说也是成立的。公共基金对卫生设施方面与对医疗服务方面提供资助，两者的立足点是不同的。正如济贫法案委员会所指出的那样：“卫生设施在大多数情况下是超出个人能力范围的，它是一种公共需求，必须提供给公众；而医疗服务是一种个人需求，在大多数情况下，个人是很容

易实现这种需求的。”^① 在某种程度上，类似的说法在对贫民子女实行免费的学校教育或者仅要求支付部分费用——当教育费用是由政府规定时——的问题上同样也是成立的。因为，某些人非常贫困，如果要求他们自己支付，他们没有能力从收入中拿出一部分来投入教育，因此政府提供的免费教育并不会降低他们对每一单位收入的渴望程度。同时，当子女接受教育时，其父母将失去他们所能获得的一部分收入，所以很可能出现的情况是，即使在提供免费教育的同时也提供免费的饮食，都无法减少其父母的生活负担，此时他们认为于己有利的劳动和等待对于国民收入做出的贡献并没有减少。在这些情况下，对于这种中性转移的预期将不会使国民收入发生变化。

还有第三种可能性。由于某些商品和服务的需求与其他某些商品和服务的需求密切相关，以至于赠送这些商品和服务将增加接受者对于相关的其他商品和服务的需求，因而增加了他对可能挣得的第 n 个单位购买能力的渴望程度，并最终增加了他为获得这一购买能力所愿意提供的劳动和等待。例如，有人认为某些初级学校对孩子提供免费医疗服务，会使得孩子的父母更愿意与校方合作，这会对这些父母的生产工作产生有利的影响。我们引用佩特森《过桥》一书中的观点来说明这种可能性的存在：

“目前学校用餐的问题集中于母亲这一方面。她对孩子接受教育漠不关心，缺乏与学校合作的意识，这使她有时只想得到好处，而不愿分担责任。她缺乏责任心并非源于为她所提供的少的这一事实，而是在没有她的情况下很多事情已经完成。只要她与子女的教育完全脱离，她就会处于长期的孤单状态，将每个委员会都视为天生的敌人，并放弃为她所提供的一切可能的机会。家庭作业、走访、报告以及所有加强学校与家庭之间自然联系的缺失，是父母责任心的真正敌人。没有一位母亲会因为子女受到他人的关怀而受到伤害，只要这种关怀能够提高她的境界并确保她与学校之间开展进一步的合作。”^②

引自《奥克塔维亚·希尔（~~约翰·希尔~~）书信集》的以下内容也

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 ~~四~~ 页。

② 同①。第 ~~四~~ 页。

阐述了相同的观点：

我有时会梦想着这一时刻的到来，“当我试图振奋贫困者的精神时”，我不是让冷酷的自立封闭他们的心灵，而是设法使他们能够帮助他人，并以此激发他们心灵深处进行自救的愿望，这正是我们为他人提供服务的唯一基础。^①

已故的卡农·巴尼特（~~亨利·巴尼特~~）也对上述观点予以肯定：

“例如，儿童乡村假期基金为城市儿童安排乡村假期活动并要求其父母承担费用，立刻激发起儿童家庭对乡村宁静和美丽的渴望，并形成满足这种渴望的新的能力。当父母们意识到这种假期的必要性，而且知道如何保证享有这种假期的时候，该项基金将失去继续存在的理由。”^②

考虑到这些情况后，资源的中性转移便有了适用的空间。对它的预期不仅不会降低国民收入，而且还由于它为劳动和储蓄带来了新的诱因，从而实际上增加了国民收入。

现在我们讨论第三种转移——即助长懒散和浪费的差异化转移，这意味着给予接受者的帮助越多，他们自食其力的成分越少。所有的济贫制度中几乎都包含这种类型的转移，即确定一个最低的生活标准，不允许任何居民的生活水平低于这一标准。因为政府潜在地承诺，当达到这一水平的所有自食其力的居民的实际收入下降到该水平以下时，都将获得由政府提供的相应的补偿。所以，对于这种差异化转移的预期将大大削弱许多穷人自食其力的动机。因为，不论国家所规定的最低生活标准如何低，不能全部自食其力但是能够自行满足部分需要的人，与完全不能自食其力的人会得到相同的待遇。所以，就个人的自食其力与个人对国民收入的贡献相互一致而言，助长依赖心理的差异化转移将严重地损害国民收入。

对这一事实的认识使得许多人开始考虑一些方案，以限制接受这种差异化转移的群体范围。因为每个人都认为，在一个文明的国度里不应该有人忍饥挨饿，这只能通过进一步扩大接受中性转移群体

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 104 页。

② 《实用社会主义》，第 104 页。

的范围来实现，即不论每个人的收入如何，其基本需求都可以因此而得到实际上的满足。有关这一方面的动态，很好地反映在支持和反对一项普遍性的老年抚恤金方案的争论上。^① 该项方案的支持者认为，如果所有超过一定年龄的人，无论收入如何，均能得到规定的抚恤金的话，就不会出现任何差异以促使某些人到老年时赚取低于其原本能够赚取的收入。然而，如果仅对那些超过一定年龄而且收入低于所规定的最大值的人支付抚恤金，则将导致那些原本能够在该最大值至该最大值外加抚恤金之和之间赚取一定收入的人，只能赚取低于该最大值的收入。同样，滑动抚恤金方案也会产生类似的影响，不过影响程度略低一些。持反对意见的一方指出，根据上一章的推论，以税收的方式获得资金必然会对国民收入带来不利的影响。征收的资金越多，这种不利的影响越大。因为普遍性的老年抚恤金方案的开支必将大于有限性的老年抚恤金方案的开支，所以遭受到反对意见的攻击。几乎完全相同的争论，仅仅由于对优生问题的考虑而略显复杂，^② 并在以下两种观点之间展开，一种观点认为国家应该仅对有年幼子女且自身无力抚养的母亲提供补贴，另一种观点则支持“母亲捐助基金”。此外，在支持对初级学校的所有学生提供免费饮食的人与支持仅对父母无力支付餐费的学生提供免费饮食的人之间，也展开同样的争论。在最后一项争论中，还需要考虑学校在对两类学生进行划分时所造成的社会性的尴尬局面，以及在确定学生父母是否具有支付能力时所面临的实际困难。^③ 谋求争论中矛盾双方的均衡是一项非常复杂的工作，并不需要在这里说明。不过，如果支持普遍性的抚恤金方案和普遍性的母亲捐助基金的观点——支持国家向每一个人发放最低生活标准，而不论其收入如何，以避免进行差异化转移的观点——本身被广为认同的话，则权衡利弊得失的工作将变得不再复杂。在这些情况下，毫无疑问，上述矛盾所描述的那种反应将产生很大的作用，从而使国民收入遭受巨大的损失。无论如何，现实的政治家都不会赞同那些不考

① 在 员 部门委员会《关于老年抚恤金方案的报告》中，清晰地反映出有关争论的情况。大多数委员建议取消领取抚恤金的财产限制，少数人对此持反对意见。

② 参看达尔文：《公共救助的种族效应》，第 员- 员。

③ 参看布鲁克斯：《劳工对社会秩序的挑战》，第 员页及以后部分。

虑人们的个别需求，而对大范围的群体提供普遍性的救助的方案。并不存在迫切的现实问题，促使国家一定要废除这种直接以接受者的实际财产为基础的差异化转移。

正如我们以上所说，这些转移的预期必将损害国民收入。然而，如果在对接受者提供救助时附带一些限制条件的话，则可能减少这种损害。于是，为了有利于国民收入，应在何种情况下对国家救助附带限制条件，并且，如若决定附带限制条件，则限制条件采取何种形式最好等问题便应运而生了。为了正确回答这些问题，我们需要回顾上述苑章中的最后一句话，即有利于低收入者的差异化转移将严重损害国民收入。这一结论成立的前提是，个人的自我供给与个人对国民收入的贡献相对应。一般都假定个人的自我供给完全等于个人对国民收入的贡献，因此个人自行总供给量的减少——对穷人进行差异化转移的结果——意味着国民收入等量地减少。这对于通过劳动所获得的收入，以及通过投资于产业并且之后并未收回的储蓄所获得的收入来说，是非常正确的。但是，在存在互助保险的社会中，根据过去对该社会做出的贡献，人们可以利用保险抚恤金的索取权获得收入。对于这种收入来说，上述结论便是不正确的。因为病人或失业人员以这种形式获得的收入，仅为用于生产性资本投资的储蓄的收入的一小部分。大体上，它包含其他人员从同期收入中做出的支付——以便换取一种承诺，即在需要的时候，他们也能够得到同样的救助，但是这一部分只是实际收入的转移，就像朋友之间的馈赠一样，而不是创造出来了新的实际收入。事实上，穷人自我供给的主要部分，除去同期工作的所得之外，就是来源于某种形式的保险，尽管通常会被模糊地认作来源于储蓄。于是我们可以得出一般性的结论，由差异化转移对穷人同期工作的所得造成的任何阻碍，如果相应地造成国民收入减少的话，则对穷人工作以外的其他形式的所得造成的任何阻碍所引起的国民收入的减少要小很多。因此，对于无法得到这些收入而由国家提供救助的穷人附带限制条件，将不会产生任何作用。

但是，对于同期劳动获得较低收入的人，实施有利的差异化转移是一件必须谨慎处理的事情。例如，众所周知，在必要的时候国家会将每个人的收入提高到每周 猿英镑，结果很可能使每个劳动所

得低于猿英镑的人都会变得懒惰起来，并且不获得任何收入将对他更有利。这必将损害国民收入。当然，其损害的程度，将取决于国家所规定的最低标准，以及自己所能获得的收入低于这一标准的人数。如果这一标准高于大多数人自己所能获得的收入，则这种转移所造成的损害必将是非常巨大的。济贫法案委员会在员愿源年所提出的建议中明确指出，“不能让所有身体健全的贫民的处境，等同于或者看起来等同于社会最底层的独立劳工的处境”——那些成年而且健康的普通非技术工人的处境。在那个时期，非技术工人在总人口中占绝大多数。因此，如果保证每个人的待遇都优于这些工人的正常收入，则将促使大量的工人退出生产领域，而这些工人的总产出在国民收入中占有很大的比重，从而将对国家造成严重的威胁。然而，我们可以发现，如果现在的最低标准相当于员愿源年非技术工人的收入水平，也仅会对国民收入造成很小的损害，因为现在自己能够得到的收入达不到上述水平的工人的数量大大地减少了。即使最低标准高于目前非技术工人的收入，也将对国民收入造成较小的损失，因为目前非技术工人对国民收入的贡献少于员愿源年的水平。然而，很明显，对于国家来说，无论最低标准是否公开，只要高到足以影响大多数劳工的程度，则必将严重地影响国民收入水平。因此，这种情况将与附带限制条件的国家救助产生实质性的联系。当然，对于真正没有能力找到工作因而失业的人提供救助时，无须附带限制条件。他们虽然知道不满足这些条件则无法得到救助，但这并不能改变他们没有能力的状况。而对于不愿意寻找工作的人提供救助时，则必须附带限制条件，因为这些限制条件将提高他们寻找工作的主动性。但是，到目前为止，出于区分这两种人的实际困难，以及一般来说并不情愿严格对待前一种人的倾向，使得有关限制条件的安排并不令人满意。于是，形成了一种折中的方案，不是对一类人没有限制却对另一类人严加限制，而是对两类人均适度限制。诚然，这种方案使得无辜的一方免受压制，但却是以另一方受到大量庇护为代价的，因此是一种不够充分的限制。不过在若干年之后成立的职业介绍所形成了一种机制，人们通过它可以在一定程度上检验有关失业并非自愿的辩解的真实性。对于某些职业来说，人们一旦得到工作，便可以“永久地保持”这份工作，如果职业介绍所未能

为申请就业者找到工作，则可以暂时接受失业者的辩解，即相信他们是不幸的受害者，而不是懒汉。然而，对于临时性职业来说，劳工不断地摆动于就业与失业之间，就无法简单地运用这种检验。因为在职业介绍所帮助劳工找到这种职业后，劳工会工作一段时间，但是与实际需要他工作的时间相比，他可能选择不工作的时间更长一些。我们必须认识这一困难，同时也必须承认，从 1915 年 1 月停战以后，在英国政府提供免费保险的特殊时期内，许多人得到了失业救济，而如果他们愿意的话，原本是可以找到工作的。但是尽管如此，仍然无须怀疑，职业介绍所的发展已经可以使我们在相当大的范围内区分无力找到工作的人 and 不愿寻找工作的人。因为可以完全排除对前一种人的限制，所以现在可以加强对后一种人的限制——需要加以限制的人，否则他不会合乎情理地在某一私人部门中持续工作——以使之真正有效。

至于这些限制所应采取的形式，可以从英国《济贫法案》的实施中得到一些启示。例如，该《法案》明确指出，一定程度上的强制性劳动是非常重要的。在 1914 年递交给皇家委员会的证词中对于这种重要性做出了说明。某位证人在有关利物浦问题的备忘录中指出：“劳工的涌入造成住房紧张。有时出现来自普利茅斯的咸肉的供应短缺；当供应短缺时，便意味着穷人蜂拥而至，但是当看到门外挂着大量的咸肉时，便很可能在一段时间内再度处于游手好闲的状态。”^① 基于同样的考虑，索尔福德市的审计长宣称：“为由于就业不足或者失业而申请救济的人寻找工作，已经取得了非常好的成效，当找到的工作与人们过去习惯从事的工作不同时更是如此。在索尔福德，雇用劳工敲碎公路上的石块，在过去的两年中为城市节省了数百英镑。的确，很少有人愿意连续数日从事这项工作，但是对于新手来说，只要提出这项工作他们就会欣然接受。他们会主动找活干，并且在一段时间内不惹麻烦。虽然存在例外的情况，即在其他人到来之前，如果他们手边的石头已经完全处理完毕的话，则他们会再次提出救济申请，而且政府当局也不得不给予救济。但是只要又有石头运到，他们便会

^① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，1914 年，第 15 页。

再次主动找活干。”^① 在白杨木工会近期的一份报告中，也介绍了同样的情况。但是，虽然强制性的劳动似乎是限制条件中的重要因素，但并非是充分因素。主要的理由是，很难迫使一个人在为济贫局工作时达到为私人雇主工作时所需要的强度。实际上，不可能为每个被救济的人在其本行业中安排工作，并且也不可能为每个人制定特定的工作标准，因此，必须设立某种一般性的劳动。同时，为每个人所设定的标准也不得不“适当地考虑其原有的本职工作、年龄和体能”。由于这些都不能客观地予以评价，“因此无法强制完成什么特定的工作。所雇用的人的能力是不同的，所以只能要求每个人必须完成看上去他能够完成的工作量。工作量的标准实际上是由这些不情愿的劳工自己制定的”。^② 不能采用一般的解雇方式这一事实，使济贫局对于上述问题的防范一筹莫展。因而会出现潜在的受益者，如果某些人不愿意在私人行业中工作，并主动成为接受政府救助的人选的话，则强加于他们身上的工作将不会非常艰苦。即使能够克服这方面的困难，由于济贫局所安排的工作具有确定性和持续性，从而减少了从事这些工作的人在其他工作中所承受的失业以及重新就业的风险、困难和成本，那么仍然比自谋职业更具吸引力。因此，对于有效的限制条件来说，除了强制性劳动之外还需要其他某些内容。富有经验的行政人员会认为，剥夺公民权（在英国已于 1834 年废除）以及冠以贫民称号的做法是不够的。对于那些需要维持生计却又不愿意自食其力的人，必须采用惩戒措施。这意味着可以对过度旷工之人给予拘留管制。在欧洲大陆各国，身体健全但因不愿工作而导致无法独立维持生活的人，将被长期拘禁在失业收容所中。在比利时，这种人在莫科珀拉斯囚犯隔离区可能被判处两年以上七年以下的拘禁。^③ 伯尔尼（~~月~~ 莱比锡）州的法律规定将这种人收容在劳动教养院六个月至两年不等。^④ 德意志帝国的《刑法》也有类似的规定。^⑤ 现在，有人强烈建议在英国也采用与欧洲

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 100 页。

② 《关于失业压力问题的委员会的报告》，引自贝弗里奇的《失业论》，第 100 页。

③ 参看道森：《流浪者问题》，第 100 页。

④ 同③，第 100 页。

⑤ 同③，第 100 页。

大陆各国所采用的相同的措施。因此，关于流浪者问题的委员会建议：“应该通过法律界定习惯性流浪者阶层，而且此阶层应该包括在一定时期内，如一年内，曾经触犯即将实施的有关流浪者的法律条款三次或三次以上的人，这些条款包括诸如露宿街头、乞讨、拒绝从事所安排的临时工作、拒绝或者忽视独立维持生计以及具备缴纳贫民税的能力等等。”^① 如果可行的话，能否以“善待”这些人的观点来安排限制条件呢——结果必将适得其反——这样做是没有道理的。因为对习惯于游手好闲的人来说，这种“善待”，无论是培训、教育还是其他方式，都会像其他任何事物一样遭到限制。因而，采用拘禁措施是必要的。拘禁的采用——能够区分善恶的职业介绍所的发展使其变得更为可行——将使一种优于英国目前存在的限制有意逃避劳动的制度与国家的救助相互联系。然而，我们不能天真地期望这种制度会变得非常完善，从而消除对于差异化转移的预期在某种程度上降低国民收入水平的负面影响。

^① 《关于流浪者问题的部门委员会的报告》，第一卷，第 缘 页。

第 10 章 对于穷人所购买的物品的补贴

到目前为止，我们已经考察了直接的转移。此外，还存在着通过补贴或者本质上类似于补贴的其他方式所进行的转移。共有三种主要形式：第一种，利用征缴的税收收入，对主要由穷人购买的特定商品的全部消费给予补贴；第二种，同样利用征缴的税收收入，但是仅对全部消费中实际上由某一范畴内的穷人所享用的那一部分给予补贴；第三种，政府对价格进行干预，以便使富人在购买特定商品的同时也负担起穷人购买该种商品的部分成本。其中的第一种方式，可以通过世界大战期间为将面包和马铃薯的价格保持在合理水平而进行的特殊补贴加以说明。第二种和第三种方式，仅当涉及到的是第二编第 10 章中所确定的非转移性商品或服务时才是可行的。第二种方式在《爱尔兰劳工法》中有所体现。该《法案》规定，并不对相关地区的所有房屋的建造提供补贴，而仅对为劳工居住的房屋的建造提供补贴，同时在为应对战后住房紧缺问题而采用的更为一般性的规定中也有所体现。第三种方式可以由与具有垄断性的“公共事业”所提供的服务的相关特殊安排加以说明。无论这种服务是由私人提供还是由政府提供的，如果政府决定给予补贴，便能够强制性地将这种服务以某种亏损的价格出售给特定的穷人群体，并通过对其他入收取较之往常更高的价格来补偿这种亏损。这种方式在《有轨电车法案》中有所体现，该《法案》规定以特别低的费率为工人乘车提供便利的服务。为此，“伦敦郡议会公路局在近期的一份报告中估计，经营工人乘车服务的业务所造成的损失为每年 10 万英镑”。^① 另一方面，战前威斯巴登市

^① 努普：《市政贸易原理》，第 104 页。

所采用的政策也体现了这种形式的补贴。该市通过预付式电度表的方式——较为昂贵的供气方式——提供煤气，对房屋年租金低于 4 马克的住户，收取与以普通电度表的方式提供煤气相同的费用。^① 应该注意到的是，这种方法并不一定局限于垄断条件下所生产的商品或者服务。如果某种商品是不可转移的，或者被制作成不可转移的，那么政府便可以规定一个价格，要求任何从事这一指定行业或职业者，都必须按照规定价格向特定范畴的人出售所需数量的商品。其结果是进入该行业或者职业的人的数量将受到限制，直到从该处得到的预期收入——向穷人以及其他入出售该种商品的联合收益，其中其他人的买价是由正常的供求法则所决定的——等于与该处的困难以及厌恶感相似而且培训费用相同的其他行业或者职业的预期收入为止。当然，这样做意味着，在对受到优待的人收取低价的同时，对其他人收取了高于不强制实施低价政策时所通行的价格。

所有这些方式都曾遭遇到同样的反对意见，即认为它们给实际状况相近的不同的穷人所带来的利益一定是不相等的。例如，努普教授曾经写道：“人们很难解释，为什么早上很早上班的工匠、机修工与散工能够享受特权，而在商店中工作的男女店员、职员和其他劳工，其经济状况并不比前者更好，却享受不到特权。”^② 对此可以回答如下，如果某件事物本身是好的，则并不能因为它的部分的实现，就在它的整体的实现尚不可能的基础上要求它的整体的实现。然而，我们并不关注这一种反对意见或者另一种反对意见的有效性，后者指的是与前者不同的、更加流行的反对意见，它以公平性为出发点，尤其可以用来反对第三种方式的补贴，即认为这种方式将帮助穷人的成本强加到特定人群的身上，而不是强加到全体纳税人的身上。^③ 为了当前的目的，只要知道上面所区分的三种方式的补贴实际上已经广泛地应用于多个领域就足够了。

这三种方式中的第一种必然属于，并且如果其他两种方式所选择的特定范畴的人群使其他人实际上无法通过补贴而进入受益者的

① 《市政贸易原理》，第 4 页。

② 同①，第 4 页。

③ 参看本书第四编第 4 章。

范畴的话，则这两种方式也属于上一章 异 中所解释的“中性转移”，而非差别对待的转移。因此，对它们的预期仅通过人们对货币的边际渴望而对穷人的生产活动产生作用。但是，它们与我们目前从某一方面考查过的那种中性转移不同。如果穷人对所赠物品的需求弹性小于 1，则这些方式将在很小的程度上减少穷人的劳动对国民收入的贡献；如果该弹性大于 1，则这些方式将在很小的程度上增加相应的贡献。因为在前一种情况下，穷人对货币的边际渴望会降低，因为有更多的货币可以保留下来用作购买其他物品；而在后一种情况下，穷人对货币的边际渴望将会提高。事实上，补贴很可能用于需求比较强烈而需求弹性比较低的物品。补贴的潜在受益者会逐渐变得懈怠从而对生产造成阻碍，这意味着将在某种程度上减少国民收入，虽然减少的幅度可能会很小。

异 到目前为止，为了对穷人提供帮助，在补贴和中性转移这两种方式之间似乎并没有选择的余地。如果每个接受者所能消费的含有补贴的商品的数量是由政府规定的，如英国的自由的以及强制性的初等教育制度，事实便的确如此。如果该数量虽然并非由政府所规定，但是出于其他原因不随补贴的变化而变动时，情况也是如此。因此，穷人养成了通过共同购买基金来购买物品的习惯，该基金各位会员所作的支付不会因为个人购买量的不同而不同。医疗俱乐部便是根据这种方式进行安排的。不存在任何理由促使该俱乐部的成员增加每年寻医问诊的次数，因为他作为会员应该支付的款项已经由政府代为支付。然而这些情况均属例外。一般来说，当给任何商品提供某种补贴或者补贴的等价物时，购买者由于考虑到补贴的存在，会比直接收到等量的货币津贴时购买更多数量的商品。资源通过这种方式从生产的自然途径转移出来，并且可以推断——当然，正如第二编第 5 章所解释的那样，这可能被特定的认识所改变——这种转移将对国民收入造成更大的损害，大于上一节所提到的额外的损害。如果这项补贴足够大，便可能促使含有补贴的商品的产量大幅度地增加，对于穷人来说，不仅以货币表示的供给价格，而且以满足感表示的供给价格，均将超过需求价格；或者换言之，他们由最后一个单位的消费所得到的经济满足感会低于生产该单位的产品所产生的经济不满足感。一般来说，对

第五章 从富人那里向穷人转移的 事实对国民收入的影响

在前面三章中，我们已经讨论了关于从富人那里转移的预期以及关于向穷人转移的预期对国民收入的影响。我们已经分析的这些转移，通过影响当年劳动所做的贡献，以及影响为满足当年的需要而在前些年所投入的资本设备的质量，会对当年的国民收入产生影响。然而，这还不是问题的全部。在我们所考察的这一年中——在任何一年中——基于这些预期所决定的国民收入，将处于某个水平。在该水平下又会出现从富人向穷人的转移。这一事实会在之后的若干年中，又将在我们已经考虑的影响之上增加新的影响。因为当年国民收入的用途，除了基于预期所引起的变动之外，又发生了新的变动。为了当前的目的，可以将这些可能的用途划分为：提供富人的消费品、提供未来生产所需要的机器以及提供穷人的消费品。当发生资源从富人向穷人转移的情况时，消耗于第三种用途的收入将增加，同时，另外两种会减少。我们的问题是要确定，某年国民收入在不同用途之间的分配上的变化将对以后各年国民收入的大小所造成的影响。

如果没有发生任何转移，表现为机器形态的那一部分国民收入将对之后几年国民收入的增加做出一定的贡献。富人消费的那一部分，由于可以在生产中得到更有效率的利用，也会在某种程度上实现这一点。然而，在富人之间，任何实际消费的减少并不至于明显地降低效率，当然如果沉重的赋税使其收入从 4000 英镑减少到 2000 英镑，则情况便会有所不同。因此，可以大致认为，在任何一年中转移给穷人的那一部分收入，即如若未被转移则会转化为资本的那一部分收入，是唯一会对未来的国民收入做出巨大贡献的一部分转移。这一部分转

移的数量取决于所采用的征税的方式。在征收所得税的情况下，我们不妨认定，每年所征收的 1000 万英镑是对 100 万人每人征收 100 英镑而获得的；在征收遗产税的情况下，这一税额则是对 10 万人每人征收 1000 英镑而获得的。无疑可以做出某种安排，使得这两种方式的本质相同。因为在遗产税制度下，每人每年可以向保险公司交纳 100 英镑，在其死亡的那一年再由保险公司代缴遗产税，而不是像在所得税制度下每年向财政部纳税。然而在现实生活中，对以每 10 年为周期的资本所征收的税款，在征税当年之前或之后的不纳税的年份中，不可能得到充分的提供。结果在遗产税制度下，很可能出现的情况是，在实际纳税年份从所积累的资源中取出用于纳税的部分必然远远多于 100 英镑，而在其他年份从所积累的资源中取出用于纳税的部分必然远远少于 100 英镑。然而，非常明显，随着从某年所创造的资源中取出用于纳税的部分的增加，人们的习惯将会受到影响，变得越来越希望将资源用做消费。因此，将会出现一种趋势，即纳税人用做消费的大部分资源将来自于通常用做储蓄的那一部分资源，如果这些资源还不够的话，则会通过出售资本予以筹措。当然，这后一种措施并不意味着以实际资本的形式向国家纳税，而是意味着其他人原本会将资源用于建造厂房和机器设备，现在却用这些资源购买纳税人不得不出售的厂房和机器设备，于是社会的储蓄总额会由于纳税人将原有资本重新投放市场而等量地减少。因此，一般来说，如果用间隔期较长而所征税额较大的遗产税取代间隔期较短而所征税额较小的税种，则意味着以这种方式转移的潜在资源，远多于征集等量资源的所得税制度下所转移的潜在资源。这种观点得到下列事实的进一步证实和加强，即在遗产税制度下，所选择的征税时间是指继承人取得一份完全新的财产的时候。在这个时候，继承人不会认为其所得到的新财产就是通常所认为的“属于他”的财产了，他会将缴纳遗产税以后的剩余部分作为所继承的财产，并且不会用新的储蓄来弥补遗产税的征收所造成的相对原有数量的差额。在潜在资本的税收支付范围内，这一点也成立。然而，在这一方面对遗产税和所得税所进行的区分是次要的。即使是在遗产税制度下，当从富人处收缴一定数量的资源时，我们实际上可以肯定，其中的一部分来源于（可能通过保险费）富人收入中原本用于消费的

部分。这说明富人收入中原本将转化为资本的部分将不会因纳税总额的水平而减少。因此，如果穷人的投资，通过提高其生产能力所产生的收益，不低于实物资本的投资所产生的收益的话——即是说，大体上不低于正常的利息率——那么从富人那里向穷人所进行的任何转移，在不考虑前几章所讨论的影响的情况下，就其本身而言，定将提高未来的国民收入水平。

异在此我们必须承认，对于某些类型的穷人来说，任何资源的转移都不可能提高他们的效率。这些类型的穷人占在道德、智力或者体力方面具有缺陷的人中的绝大多数。国内外失业收容所的历史以及英国为低能者设立的特殊学校的经验清楚地表明，对于这些类型的穷人来说，实际上无法给予真正的治疗。“在被问及能否如实说明送往莫科珀拉斯的罪犯中有多大比例因此而在道德或交际方面有所改善时，收容所官员的回答是，他们进行的挽救工作很少能起作用”。^①这是不止一处看管非刑事罪犯的层次最低的一类人的收容所共同得出的结论。事实上，经济领域如同人之躯体，社会总是面对着一定数量的无法治愈的病人。对于这些人来说，当我们发现他们时，所能做的顶多是立即消除他们寄人篱下、播撒道德疾病并且使子女步其后尘的可能性。社会对于残留的心灰意冷的堕落者、心智有缺陷的人以及其他的不幸者，仍然需要给予人道的呵护，放弃进行任何治疗是不对的，哪怕只能使其中极少数人的生活改观也在所不惜。但是我们的努力主要应该是通过教育的方式，以及更进一步地，通过限制患有智力疾病或者肢体残疾的人生育后代的方式，从根源上消除这些缺陷延续的可能性。在真正的意义上使这些人痊愈，已经超出了人力所及的范围。对于那些并非由于遗传而身患疾病，虽然大半生的社会生活都很正常，但是却由于年老多病或者遭遇严重意外而丧失能力的人们来说，这种观点也同样成立。在这里，从投资的角度看，这些土地过于贫瘠了。将资源向这些人进行转移，无论采用何种方式，虽然可能会因为其他某些理由而显得很有必要，但是在提高这些人的生产能力方面，却不可能带来任何显著的收益。

^① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，附录，第三十二卷，第 页。

然而幸运的是，这些类型的穷人仅占有所有穷人的一小部分。对于一般意义上的穷人来说，其能力并不是固定不变的，因而投资是能够产生真正的影响的。从表面上看，我们可能认为在这方面得到的边际收益与真正的工业生产中所得到的边际收益相等。然而，事实并非如此。在一个能够精确调整的社会中，资本将投向对于不同的人所进行的抚养、教育和培训，而不论其出身如何。进行投资的方式如下，即已知现有资本的供给情况，对于不同才能所提供的服务的相对需求的情况，以及现有的行业的技术情况，使投资所产生的边际净产量价值处处相等。因此，在拥有的才能的类型相同但是大小不同的劳工之间，资本将更多地投向能力更大的劳工；而在才能的类型不同的劳工之间，一般来说，资本将更多地投向对其才能的需求更大的劳工。然而，有理由相信，经济力量的正常发挥倾向于不适当地减少对于一般穷人的投资，因此，投资于大多数（并非全部）穷人及其子女的资源所产生的边际收益会高于投资于机器的资源所产生的边际收益。产生这种观点的理由是，穷人没有足够的资金对自己的或者子女的才能进行投资，同时，在他们所处的环境下，拥有足够资金的其他人士也往往因为受到某些限制而无法对他们进行投资。在奴隶制社会中，或者在按照如下方式组织起来的社会制度中，即如果接受外界投资的人有时可以将其才能作为担保申请贷款的话，情况便会有所不同。但是在现实的世界中，并不存在任何简单的方法能够确保资本家可以获得他对穷人的才能进行的投资所产生的绝大部分收益。如果他们提供贷款，没有办法完全保证他们能够收回资金；如果他们直接投资，为自己的雇员提供教育，则也没有办法保证——除非他们是专利产品的生产商，所需要的劳动多少具有专业性，并且这种专业性劳动对于其他厂商来说毫无用处——他们的雇员在短期内不会辞职而去，即使存在这些保障，雇主也会预见到，工人们将会依据已经提高的能力，要求与效率成比例地提高工资的水平，从而将雇主投资的利益据为己有。实际上，对穷人进行投资所受到的阻碍，类似于对由富人承租而为穷人所有的土地进行投资所受到的阻碍。所有者没有能力进行投资，而承租人由于并不能确保其生活状况一定会得到改善，并且他的投资的私人净产量只能是他的投资的社会净产量的一部分，所以也不愿意将投资进行

到国民收入所需要的那么高的水平。出于这些考虑，有理由使人们坚信，如果将适量的资源由富人转移给穷人，并且仅仅是出于尽可能地提高穷人的效率这一目的而对穷人进行投资的话，那么由于穷人能力的提高，这些资源所产生的以增量产品的形式表现出来的收益率，将远远高于投资于机器和厂房的资本的正常的利息率。^①当然，在现实生活中，从富人向穷人的转移并不一定具备以下条件，即以生产效率最大的方式雇用穷人。因此，有必要对几类主要的转移所产生的影响分别予以考虑。

首先，考虑以行业培训的形式对从成年、健全的工人中筛选出来的人员进行转移。这一阶层中总有一些人因为无法适应所从事的工作，所以收入特别低，但是他们的先天条件都很好，以培训的方式对这些人进行转移很可能会带来巨大的收益。人们已经认识到了这一事实，这不仅表现在对战后的复员官兵所进行的特殊安排，还表现在1950年的《国民保险法案》中。该《法案》第151款规定，如果在进行了测验和面试之后，“保险工作人员认为某位工人（经常失业）的技能或知识存在缺陷，但是有理由相信这种缺陷可以通过技术指导予以补救的话，则根据商务部的指示，只要保险工作人员认定对工人所进行的技术指导，最终将节省用于该工人的失业基金，他就可以动用失业基金支付技术指导所需要的全部或部分费用”。这项政策最为适用的人群，包括那些年纪不是太大，但是某些发明使他们曾经学习并从事的工作，现在可以由一些非技术工人借助一些自动化工具来完成，从而导致他们所具有的专业技能变得毫无用处的人，还包括由于意外事故或者疾病丧失专业技能的人，以及由于时尚发生永久性的变化而受到伤害的人。用于指导这些人从事新的职业所花费的资金很可能会带来巨大的回报。还有一些人，他们拥有从事某项职业的才能，但是出于偶然或者任性而从事了其他的职业。如果能将这些人辨别出来的话，那么对其进行上述指导也会产生相同的效果。这些人中应该包括那些生长在农村，适应农村生活，但是被城市的繁华所吸引而放弃了

^① 应该注意到，如果转移的数量非常之大，造成有形资本的短缺可能会引起利率略有升高，因而在对穷人能力的投资所带来的收益与对机器投资从而而引起利率上升所带来的收益两者之间，人们必须加以权衡。

适合于他们的工作的人。不过，应该非常谨慎地决定接受农业培训的人选，他们应该是真正喜欢农耕生活的人，这一点非常重要。但是往往无法做到这一点。^① 这很可能是造成英国早期农业收容所实验失败的主要原因。劳工部于 1906 年在萨福克郡的布兰登和克雷顿建立的农业培训中心似乎非常成功。^② 如果这些中心不是仅限于对失业者提供服务，而是对全体社会成员开放，成为一般性的农业培训学校，并且具有产业特点而不是充斥着训导的氛围的话，那它们的作用将会得到进一步的加强。^③

其次，我们考虑以医学护理和治疗的形式对遭受短期疾病困扰的人进行转移。如果这些人没有得到及时的救助——延误的救助相对来说是无效的——其健康状况很可能永久地恶化。提供医疗服务或者适当的食品可能防止其能力的大量丧失。当然，为了得到较好的结果，资源转移必须要充分，医疗护理或监督一定不能在较早的阶段就终止。基于这种认识，《关于济贫法案的皇家委员会少数派的报告》严厉地谴责了英国济贫医院的管理：“对于每周从工棚以及济贫医院离去的数以百计的肺病患者和其他病人，并未设法到其家中跟踪调查，以确保病人采取最起码的防范措施，没有防范措施的话，疾病很可能在病人及其邻居中间泛滥。”^④ 然而，如果对病人进行合理的转移，则完全可以预期他们的能力会大幅度提高。

再次，我们考虑以培训或养育穷人子女的形式对穷人进行转移。对此进行投资是非常有利可图的。年幼的子女为多种投资方式提供了肥沃的土壤，而且正是在这一时期，贫困的家庭处于最艰苦的境地，这也是它最没有能力对子女进行投资的时期。在任何时期，极其贫困地度过青少年时期的子女所占的比例，都远大于同一时期处于相同情况下的家庭所占的比例。因此，根据类似于朗特里（朗特里

① 在欧洲大陆，“农业收容所与失业收容所不同，一般来说，它并不接受真正的失业者，即不接受那些并非出于自身意愿而失业的人。常客大多是懒惰的流浪者，他们在一年中最艰难的季节或者最不幸的时刻来此寻求庇护，以避免自己长期处于困境，或者被迫进入失业收容所”（《美国劳动局公报》，1906 年，第 4 期，第 4 页）。

② 参看韦布：《英国地方政府》，第四卷，第 24 页。

③ 参看《济贫局职能转变报告》，第 4 页。

④ 《关于济贫法案的皇家委员会少数派的报告》，第 4 页。

鲍利博士发现，在战前不久，“雷丁地区半数以上的工人家庭的子女在 1914 年以前的某些时期内，生活在无法达到上述生活标准的家庭之中”。^① 戴维斯（H. Davis）女士对考利地区的乡村进行研究时也指出：“救济区中全部儿童的 1/4 甚至 1/2 来自于易于令人忽视的、最为贫困的家庭。”^② 正如第一编第 1 章所述，这种情况在战后已经有了很大的改观，一方面源于非技术工人实际工资的提高，另一方面源于每个家庭平均子女数量的减少。因此，在 1914—1918 年间，雷丁地区 1914 岁以下儿童所在的家庭达不到上述生活标准的比例，从 1/4 下降到 1/8（假定没有失业）。^③ 然而，即使如此，这种情况还是不容乐观的。1918 年，鲍利博士根据收集到的五个城镇（北安普敦郡、沃灵顿、雷丁、波尔顿和斯坦利）的数据得出如下结论：“1914 岁以上的儿童在其青少年时期的一段时间里生活在（他所计算得出的）贫困线以下，其中较小比例的儿童连续多年生活在贫困线以下。”在人生最具有可塑性的阶段里，对这些儿童给予适当的帮助将有助于他们强健体魄的塑造以及活跃思维的培养，使之起码达到一般的智力水平，甚至掌握某项特殊的技能。

当然，要使这些转移能够富有成效，必须进行合理的实施。例如，花费资金对依然羁留在堕落的家庭中的儿童进行教育方面的投资是没有用的。如果他们在家庭中得不到妥当的照顾，则应将对他们的转移中的一部分，用于谨慎选出的他们可以寄宿的家庭，或者将他们强行送往某个机构或者职业学校。因此，济贫法案委员会的多数派和少数派均同意，必须将在父母接受救济的家庭中被忽视的儿童，强行送往“某个机构或者职业学校”，^④ 并且对于时进时出的儿童，必须动用权力将其留在这些机构，而将其父母拘留于收容所。^⑤

同样，花费资金对营养不良以致无法学习而且学习仅是在破坏其神经系统的儿童进行教育方面的投资也是没有用的，甚至是有害的。^⑥

① 《皇家统计协会期刊》，1918 年 1 月，第 100 页。

② 《英国的乡村生活》，第 100 页。

③ 《贫穷减少了吗？》，第 100—101 页。

④ 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，第 100 页。

⑤ 同④，第 100 页。

⑥ 参看巴尔克利：《学校儿童的饮食》，第 100 页。

对营养不良的儿童除了提供教育之外还应该提供食物，并且无须赘言，这种食物供给必须是经常性的，而不是在一周中对不同儿童偶尔提供两次或三次，甚至在假期也应该保持提供，否则将丧失之前工作的大部分成效。同样，如果在当时或不久以后，允许接受教育的儿童从事一项经研究证明有违教育初衷的职业，那么花钱对儿童进行教育方面的投资也是没有用的。我们有理由假定，目前对儿童开放的多种非技术性劳动，不仅没有使他们受到良好培育，反而使他们的能力降低，成为受害者。杰克逊在提交给关于济贫法案的皇家委员会的报告中清楚地写道：“仅仅是手和眼睛的技巧并不能代表一切。我们必须加以训练与发展的是个性和责任感的强化，并且不仅是道德，还有勇气、精力、智力、坚定、韧性以及耐力。”但是，如果非技术性童工存在的局面没有改观的话，则这些一般性的素质无法有力地与之对抗。杰克逊提出了“男童搬运工很可能会破坏整个教育事业”的观点，并进一步说明，“人们普遍认为，沿街叫卖将使儿童的道德败坏。这并非全是未对儿童传授某种技术性职业方面的知识的问题，而是在儿童最需要接受教育的时候，却纵容他们从事败坏品德且摧残生命的工作的问题。”^①显然，如果要使对于穷人子女的教育富有成效，就必须在教育他们的同时剥夺或者至少限制他们从事这些工作的权利。

此外，就像对待病人一样，对儿童所进行的照顾也必须适当地予以延长。“将一个 7 岁的孩子置于一种并不适合的处境中，并任其自己照顾自己是不够的”。^②简言之，对儿童的能力进行投资，如果组织不当——如同其他组织不当的投资一样——产生的收益将非常有限，而组织得当的投资，尤其是对于天分不同的儿童开展具有针对性的教育，将更有希望获得高额回报。对具有平均资质的儿童开展教育的成果，也不会因此而大打折扣。在大量的工人阶层的家庭中，经常会出现具有特殊才能的孩子。对于这些孩子的投资所获得的成效，应该归功于对所有儿童开展普及教育所进行的投资。马歇尔曾经为此据理力争：“没有一种浪费能够比让贫穷父母所生的天才子女从事低下的工

① 《关于济贫法案的皇家委员会的报告》，附录第二十卷，第 404-405 页。

② 同①，第 405 页。

作而未被人察觉更不利于国民收入的增加了；没有一种变化能够比改善学校，尤其是改善中级学校，更有利于国民收入的快速增加了。这些改善包括设立一项广泛的奖学金制度，以保证劳动家庭的聪明的子女能够不断求学深造，直到获得时代所能提供的最好的理论与实践的教育为止。”^①

异题到现在为止，我们已经考虑了以特定的形式对特定的穷人群体所进行的转移，并且我们已经发现，这些转移产生的收益有可能远大于对机器进行投资所产生的收益。因此，在能人的管理下，这些转移必将有利于国民收入。以控制购买能力这种一般的形式进行转移所造成的影响则不能如此简单地予以确定。主要的问题在于，许多穷人由于缺乏知识因而不能以最佳的方式对自己或者子女进行投资。对此，教育部近期的一份报告指出：“儿童的营养不良大多数是由于饮食不当引起的，而不是由于缺乏食物引起的。毫不夸张地说，我国城市中相对贫困地区的初级学校在改善学生健康状况的问题上，如果能够教育或者劝导学生的家长以更加先进、更加科学的方式将一定数量的开销用于学生的饮食，则将优于以等量的开销用在间歇性地提供营养上。”^② 同样，博赞基特夫人认为，在朗特里所界定的贫困的范畴中，有题属于“二级贫困”。她写道：“问题的核心在于父母的无知与疏忽，他们并不缺乏生活得更好些所需要的财力。这种观点已经得到大量事实的进一步证实，即大多数的营养不良都是由于错误的饮食所引起的，而不是由于饮食不足所引起的。”^③ 显然，将无知与缺乏管理能力归咎于全体穷人完全是一种诽谤。我们必须严格区分收入虽低但却相对稳定的贫困家庭与家长从事临时性或间歇性工作的贫困家庭。后一种家庭的思维习惯与生活方式一样缺乏计划性，从来都不知道每天或每周的收入将会是多少，因而无法较好地安排开支。而前一种家庭的情况是，如果他们愿意，就可以形成一种十分确定的生活方式。在

① 马歇尔：《经济学原理》，第题页。还应该注意到的是，对于与这种得到改善的教育投资没有直接关系的体力劳动阶层来说，这项政策也会产生有利的影响。因为能够胜任经理的人数的增加，将导致对于劳动阶层所提供服务的需求的增加，而且前者排障出体力工人数的行列，将造成对于劳动阶层所提供服务的供给的减少。

② 《白皮书 题》，第题页。

③ 《体质下降与贫困线》，《现代评论》，题年 题月，第题页。

他们中间有很多人的开支计划，即使现在看来，也是十分合理及明智的，并且，如果他们的家庭和睦，妻子的工作负担较小，则他们的生活水平还可以得到进一步的提高。虽然指责某些穷人缺乏管理能力是非常荒谬的，但是对于许多穷人来说，这种指责并不为过。从事物的本质上看，必然如此。花钱的技术永远不如赚钱的技术进步更快，不仅对穷人来说是这样，对所有阶层的人来说都是这样。人们对产业进行投资通常会求助于专家的意见，这些专家是相互竞争的，他们之中提供错误意见的人最终会被淘汰，但是人们对自己的才能进行投资则是由自己决定的。也就是说，并非由专家决定，而是在没有通过竞争加以选择的情况下进行的。企业自身范围内的事例很好地说明了二者之间的差别。为市场生产商品的企业家通常均会处于相互竞争的状态，因此，愚昧无知的企业家将遭淘汰，而具有该群体平均智力水平的人则可以继续做企业家。如果企业生产的产品不是用于市场销售，而是自己消费，则竞争的压力锐减，那么在其他条件相同的情况下，企业家的能力标准将会降低。英国纺织业的发展历史很好地说明了这一点。在工业革命时期，羊毛和亚麻的加工是与农民生活的常规工作联系在一起的，但是棉花的处理则不具有这种联系。“在各个地方，人们都开始专业化生产，而不再将其作为家庭副业，以此来追求利益”。^①其结果是，棉花生产的技术改进和推广远快于其他纺织品。显然，花钱的技术得以改进的条件与家庭劳动所具有的条件相同，而与专业化生产所具有的条件不同，缺乏促进竞争的主要因素以及对资源在不同用途之间进行合理选择的能力。因此，米切尔教授写道：“家庭生活的限制有效地阻止了我们充分地运用智慧。高效率的家庭主妇具有条理性和控制力，但却不能将其应用到帮助低效率的邻居的工作中，使邻居杂乱无章的生活被打理得井井有条。这些邻居以及高效率的主妇的丈夫会认为，对他们懒散生活态度的批评，无论是否中肯或者是否具有建设性，通通是多管闲事。同样，一位善于理财的妇女，也不能像有魄力的广告商令其倔强的对手屈服那样，强迫其不求上进的妹妹违背个人的意愿而采纳她的意见。因为有能力的家庭主妇并不能像有能

^① 参看克拉彭：《剑桥现代史》，第十卷，第 348 页。

力的商人征服平庸的客户那样，战胜懒散的但是却当家的丈夫。不同个人花钱能力的改进，被严格地囚禁于单个家庭的高墙之内。”^① 在所有的阶层中，以及在穷人阶层与其他阶层之间，对于不同的花钱方式所产生的相对（边际）利益，人们的无知的确在所难免。因此，下面这种想法是过于天真的，即认为以一般购买力的形式将资源转移给穷人后，穷人可以将这些资源应用到能够产生最大收益的领域。当问题非常严重时，穷人的能力的提高对国民收入做出的贡献，与由于资源的转移而未能进行正常投资，即如果没有资源转移则可能进行的投资，所造成的损失相比还要小一些。^② 更为危险的是，从国民收入的角度看，以指定的购买力的形式对穷人所进行的资源转移，将会形成浪费。例如，关于济贫法案的皇家委员会对英国许多地区实施的普遍救助表示不满，认为不过是“在长期地维护最为落后的社会现象和道德状况”。^③ 许多贫民救济部门并未采取任何措施，去了解接受者将所得之物究竟如何使用。^④ “虽然存在某些例外情况，不过一般来说，贫民救济部门在发放失业救济和补贴时，并没有要求接受者告知哪怕最基本的生活状况。我们曾经见到有些接受公共基金的家庭，处于一种无法形容且易被忽视的状况，这些家庭的成员酗酒成性，生活毫无规律”。^⑤

异因根据这些讨论所能得出的结论是：如果能够对接受者进行一定程度上的监督，则以指定的购买力的形式对穷人所进行的转移，将更可能有利于未来的国民收入。当然，必须非常谨慎地进行这种监督以及与其匹配的任何管制。必须充分认识到的是，人并不是机器，人的生产能力——更不用说人的做人的能力——是人的道德、体质以及环境的函数。如果作出的安排使当前比较受人尊重的人在相当长的时

① 《退化的花钱技术》，《美国经济评论》，第二期，第 圆源页。

② 可能会出现反对意见，认为在对产业所进行的 员圆英镑的投资中，有 缘圆英镑或者更多的部分将用于发放工资，这也就是对穷人的转移。这是一种误解。当有 员圆英镑投资于产业时，相当于 员圆英镑的劳动和工具将用于制造机器；而当 员圆英镑投资于穷人本身时，相当于 员圆英镑的劳动和工具将用于制造穷人所使用的消费品。

③ 《关于济贫法案的皇家委员会多数派的报告》，第 员圆页。

④ 同③，第 圆苑页。

⑤ 同③，第 苑圆页。

间里四处流浪，居无定所，则他们的生产能力将遭遇危机。另一方面，如果在提供物质帮助的同时伴有朋友般的关心、慰问或者忠告，则他们将持续受到很大的鼓励并愿意从事生产和进行储蓄。经验丰富的卡农·巴尼特写道：“我知道曾经有过许多改革的计划，但是根据十年的经验，我可以说，没有一项计划触及到了罪恶的根源，即是说没有一个计划能够使救助者和被救助者形成一种朋友关系。”^① 某些管理体制，如埃伯菲尔德（~~耘道尔登~~）和伯根（~~月藻里~~）的计划——它的基本精神在目前英国许多城镇快速发展的自愿性救助协会中得到了体现^②——采用了大量的人性化的措施，并且证明，即使纯粹从货币的角度来看，这种管理体制下所进行的转移，与依赖呆板的法规所进行的转移相比，也是一种更好的投资。这种观点强调了将主观能动性与政府对穷人提供救助的官方机制相互联系在一起的重要性。

① 《实用社会主义》，第 4 页。

② 参看斯诺登：《地方政府委员会关于救助协会的报告》。

第 14 章 国民最低实际收入标准

异端 当我们确定在任何一年从富人向穷人所进行的一定量的资源的转移，以及对事实的预期是否增加国民收入的时候，必须重视前几章所提出的种种问题。毫无疑问，可以制定出某种计划，使得涉及到大量资源的转移能够完成，并且产生有利于生产的结果。由于这些转移普遍地增加穷人的实际收入，因此必将以一种毫不含糊的方式促使经济福利的增加。另一方面，对于国民收入不利的转移，通过讨论过程中所指出的各种影响方式，将会降低穷人的相对收入。并且，如果这种转移的数量保持不变，则很可能会造成穷人的年收入与接受的转移之和最终将小于没有转移时穷人自己能够获得收入。当这种情况发生时，这些转移也会以一种毫不含糊的方式对经济福利产生影响，但是这一次是对经济福利造成损害。不过，还有另外一种转移，表现出来的结果将不再是毫不含糊的。我们指的是一种逐年变动的转移制度，其方式如下：对穷人劳动所得的收入中减少的部分给予补偿。政府一旦制定出一种全国性的最低实际收入的标准——不允许任何人在任何情况下的工资水平低于这一标准——便意味着采用了这种转移制度。因为制定这种最低标准，就是在实施一种差异化的转移制度，它将有可能降低国民收入，但是与此同时，它又在相当长的时期内增加穷人的实际收入。因此，要确定这种最低标准将如何影响经济福利，就需要对上述两种反向的作用进行比较。

异端 在进行比较之前，对于最低标准的确切含义应该有一个明确的交代。不能将最低标准视为一种主观的最低的满足感，而应当视为一种客观的最低的环境条件。这种环境条件不仅包括生活的某些方面，还涉及各个方面。因此，最低标准规定了住房、医疗、教育、食品、

娱乐、工作场所的卫生条件以及安全设施等等方方面面的数量和质量。更进一步地说，这种最低是绝对意义上的最低。如果某位公民能够在各个方面都达到这一标准，那么政府并不考虑他的主观意愿是希望放弃哪个方面。例如，政府将不会允许公民为了拼命储蓄而居住在不适宜居住的地方。的确，这种政策具有一定的危险性。对于政府来说，确定穷人应该如何将资源在各种相互排斥的需要之间进行配置，是一个非常棘手的问题。人们的秉性和生活环境存在着相当大的差别，以至于任何硬性的规定都无法令人满意。因此鲍利博士写道：“下面的看法是非常正确的，穷人被迫（由于法律规定了住房的数量与质量的最低标准）支付高于其食物标准的住房标准，因此，如果降低穷人的居住条件而提高食品的质量，那么将很可能会增加穷人的收入。”^①我们必须认识这种危险，而且时代的公德心还要求我们必须面对这种危险。不应该允许任何人为了将某个方面提高到标准以上，而将其他方面降低到标准以下。同样，如果某位公民在所有方面都无法达到最低标准，但是通过将某个方面当前的水平进一步降低则能够促使他保持自立的话，则政府也不能以此作为袖手旁观的理由。政府不能准许任何地方的童工或者女工的劳动时间长度以及居住条件达不到最低标准的要求，尽管准许达不到要求，某些家庭就可以自我维持。而不准许达不到要求，这些家庭就无法维持，因为，如果事实果真如此，就不应该强求这些家庭必须设法自我维持。对于下面这种政策，即“准许贫穷的寡妇和丧失劳动能力的父亲让子女辍学以便干活谋生”^②，也无须多做争辩。儿童就业法案委员会是完全正确的，它宣称：“我们尤其受到震撼的是，有关目前在经济上依赖于童工的寡妇或者其他什么人的问题。我们必须认识到，不应该再以牺牲未来为代价以满足现在的需要，而是要通过更为科学、更为可行的慷慨的社会救助来解决问题的。”^③同样的推理可以应用于常见的争论，甚至表现得更为有力，诸如应该准许妇女在分娩之前或者之后不久就参加工厂劳动，因为，如果不允许这样做的话，她们及其婴儿将受到贫困的冲击等等。在这些

① 《社会现象的计量》，第 156 页。

② 参看亨德森：《美国的工业保险》，第 156 页。

③ 《报告》，第 156 页。

情况下，国家应该担负起某种责任，不是废除法律，而是保护那些弱者免于遭受不幸。

真正的慈善家普遍认同的是，所制定的最低标准必须达到使任何人都不至遭受极度物质匮乏的水平以上，并且必须完成了达到这一水平所需要的从富人那里向穷人的转移，而无须顾忌这样做可能给国民收入带来的不利影响。^① 通过分析可以证实真正的慈善家的这项政策，如果我们相信物质极度匮乏对个人所造成的痛苦将是非常巨大的话，则说明就整体而言这样做是有利于经济福利的，因为消除物质极度匮乏所带来的利益，与国民收入的减少所带来的不利是无法进行一般意义上的比较的。因而，到此为止，并未遭遇严重困难。但是，我们的分析不能止步于此，仍然需要回答的问题是，经济福利是否会由于某种最低标准的制定而得到提高，制定什么样的标准可以使经济福利得到最有效的提高。现在，一般均承认，在达到物质极度匮乏的水平以上之后，收入的增量所带来的满意感的增量是有限的。因此，转移所带来的直接利益与国民收入的减少所造成的间接损害一样，二者都是有限的数量。并且我们上述问题的正确形式的答案应该是，将最低标准制定在这样的水平上，致使从富人那里向穷人转移的最后一英镑所带来的利益恰好能够抵消国民收入因此而减少所造成的间接损害，在这种情况下，经济福利可以得到最有效的提高。

以这一形式的答案为基础，可以对某一国家在一定的时期内应当制定的实际收入的最低标准进行定量估计，这需要获得并分析大量的相关信息，而在目前的条件下，学者们尚无法做到这一点。因而，有把握给出的一个合乎实际的结论是，在其他条件相同的情况下，全社会实际人均收入的水平越高，该最低标准应当予以制定的水平也就越高。当然，给出这一结论的理由是，平均收入的每一次提高，都意味着无法以自身能力达到最低标准的人数的减少，并且，执行该项标

① 人们有时会认为，本书前面所讨论的劳动生产力的提高，可能使某些人达不到这一最低标准。作为分析问题的一种观点，这样说是无可厚非的，劳动能力的提高实际上等同于供给的增加，因此会引起质量一定的单位劳动的实际工资略有下降。然而，鉴于一般的劳动需求弹性的特点，由于这种变化而造成的自食其力的能力没有得到改进的劳工的数量一定是非常少的。

准可能给国民收入带来的损害，不论是绝对量还是相对量也在减小。于是可以认定，当我们面对着艰苦环境下的拓荒者群体时，应当将最低标准制定在较低的水平上。不过，伴随着层出不穷的发明和发现，伴随着资本的积累和对大自然认识的提高，这一最低标准的水平也应当与时俱进。因此，有理由认为，一个比较贫穷的国家只能给它的穷人提供较低水平的帮助，而一个比较富裕的国家则可以给它的所有穷人提供较高水平的帮助。

在这一方面，重要的是必须明确富裕的国家的真正含义。从当前的目的出发，国家并非指政府，而是指人民。一种广为流行的观点认为，一个国家用于帮助穷人的税收，取决于政府在其他方面必须提供的资金的额度。由此认为，为满足各年偿付战争债务的需要，英国预算显著增加证实了这一点，并且的确造成社会支出的大幅削减。这种看法在很大程度上是一种幻觉。当然，毋庸置疑的是，对于连续征缴 1 亿战后英镑年度赋税的预期，在阻碍生产方面所造成的间接影响，远大于对于连续征缴 1 亿战后英镑年度赋税的预期所产生的影响。但是这一点虽然正确，却仍属次要问题。重要的事实是，当利息是支付给国内的政府债券持有人时——当然，当利息实支付给国外的持有人时情况会有所不同——国家实际收入中没有任何一部分被直接消耗掉。资源只是在国内由一群人转移给另一群人。无疑，当一国需要偿还大量的源于战争的国内债务时，便表明资源已经用于战争，而没有用于建造资本设备并提高实际收入。然而，不应该忘记的是，在人们战时借给政府的资源中，绝大部分并非来自于将要成为实际资本的那一部分，而是来自于人们对消费以及某些生产活动的节省，如果没有战争，这些节省可能不会形成。因此，即使作为国家对穷人提供帮助的能力的一种象征，战争的国内债务的规模也是没有多大意义的。这种能力的正确测定可以直接在当地进行，即比较实际收入总量与人口。当然，必须从中适当扣除不得用于非生产领域的资源。因此，当国家必须将实际收入中的绝大部分用于进行激烈的军备竞赛，或者用于偿还国外贷款，或者用于建设维持国内秩序的机构时，需要考虑这些问题。不过相对来说，作为规律，这些并不重要。与人口数量相关的实际收入总量才是关键因素。

异源就联合王国的情况来看，员源猿~员源源年国民收入总量的最佳估计值，按当时的价格计算，约为 圆缘缘亿英镑，扣除大约 圆缘亿英镑的财产税和所得税，以及大约 圆猿亿英镑的新投资，将剩余进行分配，如果能够实现平均分配而且在分配过程中没有损失的话，则拥有 源个半人的代表性家庭将获得 员源英镑的收入。^① 当然，事实上以这种方式将国民收入汇集起来，同时又未造成以货币表示的商品或服务的大量流失，是完全不可能的。不实现生产组织的巨大进步，这种进步是我们所希望的，但当然也是无法预测的，我们并没有理由相信英国的实际人均收入——我们尚无须过多考虑货币的通货膨胀问题——在未来几年内一定会比 员源猿~员源源年的水平提高很多。这些事实说明，英国目前的富裕程度，与以前相比，以及与现在的多数邻国相比，均处于绝对意义上的低水平。在当前的情况下，根本不可能通过分配方式的调整为全体国民提供真正高标准的生活水准。因此，如果社会改革家需要仰仗财富分配方式的改进——有别于生产方面的改进——才能大展宏图的话，他们一定会感到非常失望。现在所制定的全国性最低标准可以合理地高于一个或半个世纪以前的水平。但是，由于人均国民收入并没有增加，所以国民最低标准也不可避免地被限定在一个可悲的低水平上。

异源到目前为止，我们尚未评述另外一种流行的观点，即认为国家在制定自己的最低标准时，必须考虑其他国家的相关政策。英国禁止许多反社会的行为，如雇用女工在晚间工作，使用没有防护措施的机器，建造没有适当安全设施的工厂，以及工作时间过长，等等，具有代表性的观点认为，仅在英国禁止这些行为，与所有工业国同时禁止这些行为相比，使我们付出了更大的实际成本。支持这一观点的时髦的理论是，一国单独施行这种政策将会造成大量的进口，从而摧毁该国的工业。但是这种说法并未考虑到的是，事实上，在某些众所周知的条件下，如果未能实现出口的大量增加，进口是不可能长期增加的，因此，英国的工业整体并不会像这些人的想像那样受到损害。不过，千真万确的是，如果仅仅一个国家发生某种阻碍生产方法改进的

① 参看鲍利：《工业产品的分配》，第 圆页及以后部分。

情况，则该国将会出现就业安置能力下降、资本和劳动外逃的趋势。如果各种要素均以相同的比例外逃，则该国工业的规模将相应地减小，而支付给每单位要素的报酬却基本保持不变。国民收入的减少不一定与生产的减少等量，因为资本家虽然将资本投到国外，但自己却仍然居住在国内，并且在国内取得收入。由于资本——我们假定有关征收双重所得税的问题，已由国际或国内协议的签署而消除——比劳动的流动性大，所以不妨假定资本将以更大的比例外逃，并因此而减少每位劳工的收入。不论以什么方式揭示变动的细节，很明显，受到影响的国家的经济福利将很可能会减小。应该看到的是，不能通过对劳动立法尚不完善的国家征收进口关税的方法与这种损害相抗衡，否则便会事与愿违，征收这种税会影响本国的资源在不同行业之间的正常配置，从而一般地会减少国民收入，并使上述损害加重。然而，如果通过国际劳动立法使较高的最低标准所形成的障碍扩展到各个主要国家的话，则资本外逃的危险会被消除，但要以我国商品与外国商品的交易条件略受损失为代价。

基于这些考虑不难推断，国际劳动管制立法的推广——这些立法本身是合乎理想的，同时又对工业的发展产生实际的阻碍虽然不同于通常所想像的方式——可以减少，单独进行管制的国家所遭受的损失。因此，在这个意义上讲，如果某一国家能够说服其他国家与其采取同样的行动，则可以轻易地消除这些措施或者过程的弊端；并且，当这些措施着重影响到某个行业时，该行业中的人们通过签订国际协议不难对其予以否决，我们相信，对于这些当事人以及社会全体成员来说，这一点是很容易做到的。因此，我们可以期待，国际劳动立法机构的发展，将为工业环境的改善做出贡献。许多方法的改进，根本不能成为真正的障碍，但是由于它对效率以及纯利产生影响，所以被广泛地视为一种障碍，并且如果没有得到外界的激励的话，则谨慎的政治家将不会轻易地采纳这种改进，且越是如此，这种改进所能带来的利益就越大。国际社会可能会经常提供这种激励，赋予社会进步缓慢或者特权阶层的权力过分强大的国家的改革家以力量。例如，毫无疑问，1947年《法意条约》的签订，就间接地激励了意大利政府，使之着手对《劳动法》的执行与监管进行全方位的改进。同时，

期望国际杠杆能够发挥比其所能发挥的更大的作用也将是一个错误。制定国际化的最低标准，为确保获得广泛的认可，将不可避免地落后于大多数进步国家本身的最低水平。如果习惯性地将这种国际化的最低标准看做是本国的最高标准，这将是可悲的，因为这将阻碍领先国家的发展，并且间接地阻碍整个世界的发展。就像一位优秀的雇主在赞同《工厂法案》的同时，会将自己工厂的相关标准设定在法律所规定的水平以上一样，一个优秀的国家将比遭受国际制裁的国家更热衷于维护本国的法律。^①

对于最后的结论应该再进一言。不管第一编第 四章如何讨论有关财富的增加对生活标准可能产生何种影响的问题，我们都必须承认，由于政府制定有效的国民最低标准，必定在实质上（如果不只是在名义上）有利于大家庭因而具有差异性，所以将在一定的程度上促使穷人出生率的提高。有理由相信这种趋势并不非常明显，因为受到影响的人，主要是家庭的规模并非在很大程度上取决于经济因素的人。然而，对于与此相关的另外一种趋势却无须多作说明。如果仅有一个国家制定有效的最低标准，则其他国家中相对低效的穷人将被该国的救助所吸引而移民该国，从而使该国的人口大量增加。如果情况确实如此的话，则数量日渐增多的移民的消费将超过他们对国民收入的贡献，该国的本土居民为了维持这些移民的生计将承受日趋加重的负担。因此，当一国制定了高于邻国的最低标准时，禁止那些不借助公共基金的救助就无法达到该项最低标准的外国人移民本国，将对本国有利。因此，白痴、低能者、残疾人、乞丐、流浪者以及年龄高于或者低于某一标准的人将会被排除在移民之外，除非他们是与有能力供养他们的亲人一起，或者通过可以获得足够收入的个人投资申请移民才行。^②然而遗憾的是，建立一种既能够排除“不理想的”移民，同时又不发生排除“理想的”移民的错误的机制，是非常困难的。

① 1919 年的国际劳工会议在讨论《妇女就业公约》时制定了较高的标准。该项《公约》的每一条款都分别落后于某些国家所采用的标准，但是并没有任何一个国家的现行法规符合该项《公约》的全部要求（赫瑟林顿：《国际劳动立法》，第 200 页）。

② 有关这一问题的相关法律的概要，参看格伦塞尔的《经济保护主义》，第 200 页及以后部分。

附 录

附录一 承担不确定性是一种生产要素

在经济学家的讨论中，人们习惯于将自然所提供的服务、等待以及各种智力和体力劳动一起归类为生产要素。当所有的未来事件都可以被完全预测时，这样的归类是非常妥当的。不过，实际上，未来事件并不可能被完全预测；相反地，对于绝大多数企业来说，当其处置处于等待状态的资源时，这些资源都承担着不确定性。也就是说，资源将被投放到其结果不可预知的用途中。在这种情况下，除了上面提及的生产要素之外，还应该把承担不确定性列入其中。

实际上，这种分类方式并不被广泛接受，因为承担不确定性和等待密切相联，在分析中将二者加以区分的可能性不大。然而，通过深入分析不难发现，它们之间的联系并非是必然的或者是固有的。事实上，这两者往往被同时发现，但它们本身并不是一回事。为此，不妨设想某人有一个花瓶，这个花瓶本身价值 100 英镑，但是打碎后则一文不值。再设想花瓶的主人知道这个花瓶中装有某物，可能是具有从 0~100 英镑之间等概率价值的任何物品。所以，如果他打破这个花瓶，则他可能损失 100 英镑，或者获得 100 英镑，而且这两种情况发生的概率相等。因此，他的机会的实际价值为 50 英镑。如果有 100 万人处于与他相同的状况，而且都选择打碎花瓶，则他们的财富总价值将很可能增加 5000 万英镑左右。换言之，这 100 万人的劳务，在承担每人所持有的 100 英镑的不确定性时，即机会均等地变为价值在 0~100 英镑之间的任何物品时，是以可能使国民财富额外增加 5000 万英镑为代价的。这个例子说明，不确定性的承担尽管往往与等待相互联系，但是在分析中还是与其颇有差别的，并不真正需要寻求与实际生活相距甚远的事例。如果某人签约，于六个月之后供货 100 蒲式

耳小麦，他心存侥幸，希望能够在交货日以低于合同的价格买进小麦然后交货，则这个人就像打破花瓶的人一样，虽然承担了不确定性，但却没有付出等待。因此，可以将承担不确定性视为一种独立的而且基本的生产要素，与人们所熟知的其他生产要素地位相同。

异端把承担不确定性视为生产要素，有两点是非常难以理解的。对于第一点可以作如下分析。众所周知，生产要素通常都是二维的，即任何生产要素的一个单位只能表示为由一定的时间所确定的某种实际量的乘子。于是，等待的单位可以理解为英镑^①，劳动的单位可以理解为劳工^②。因此，如果要把承担不确定性视为与等待、劳动处于同等地位的生产要素，就必须把它与时间相互联系。但是，与等待和劳动不同，承担不确定性本质上与时间无关，在纯粹理论的范围内，它可能瞬间完成。因此，相对于一定的时间段，承担不确定性的某种数量的这种表述，乍看起来似乎只不过是一个毫无实际意义的短语。然而，这一难题可以由事实所排除，实际上任何承担不确定性的行为，都不是瞬间完成的，而是通过一个时间的过程才得以完成的。例如，一个股份公司的创始人所承担的不确定性，直到公司上市才得以解除，这需要相当长的一段时间。这使我们赋予承担不确定性与等待和劳动同种形式的单位。这个单位是员英镑所承受的某种形式的不确定性，在一项活动中得以完成所需要的时间与一年的比例。如果员英镑在一年之中连续承受这种形式的不确定性，在活动中得以完成所需要的平均时间为员天的话，则相当于包含员个这样的单位。通过这种方式，我们已经得到了承担不确定性的单位，它与等待和劳动的单位一样，是二维的。这样，本节所讨论的难题才能得以解决。

异端第二个难题源于这样的思考。劳动和等待都提供客观的服务，对劳动和等待的选择因人而异，但是这种服务本身，对于每个人则都是相同的。然而，承担不确定性，本身就属于一项主观上的判断，的确，它也受到外部条件的影响，但是这些外部条件对于具有不同性格并掌握不同信息的人所产生的作用完全不同。因此，在完成任何经营的过程中所承担的不确定性的量，不仅取决于经营活动本身的性质，

① 参看第二编第 苑章 异端注。

还取决于承担不确定性的人的性格和学识。但是，这种概念不能满足我们所作分析的对称性要求。如果要与劳动和等待真正处于同等地位，则我们必须客观地定义不确定性的承担。因此，对于我们来说，任何给定资源的投资所承担的不确定性指的是，由具有典型性格和学识的人完成这项投资所承担的不确定性。如果投资是由那些在主观上对于任何信息都不产生不确定性感受的人，或者是由那些掌握了足够的信息从而完全消除了主观上的不确定性的人予以完成的话，则我们应该说，并非他们所承担的不确定性较小，而是一定量的不确定性已经由性格和信息所决定的某位优秀的风险承担者所承担了。必须承认，在定义我们的重要术语方面，存在着武断性和主观性，不过这是很难避免的。

到目前为止，我们尚未考虑这样一个事实，即承担不确定性像劳动一样，是一个包含有很大一组，而并非单一的生产要素的概念。不过对于这一点，我们现在需要进行讨论。就像有许多不同种类的劳动一样，不确定性也有很多种类，它们存在于许多不同的预期收益的分布中。在工业生产过程中，资源便承载着这些不确定性。一个预期收益的分布可以用如下的图形予以描述：

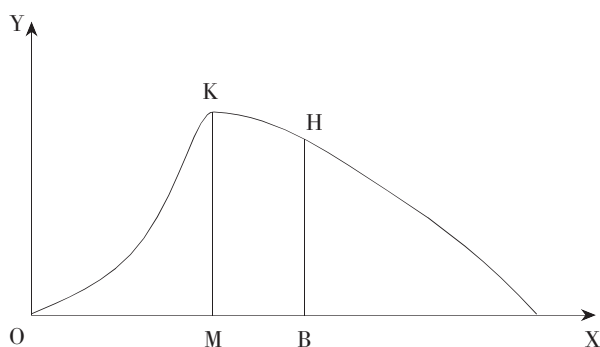


图 1

沿着基础线 OX 标示出英镑在该项分布所承受的不确定性可能产生的所有收益率，与 OX 上的每一点相对应，垂直成比例地确定实现相应收益率的概率值，连接这些垂线的顶点就可以得到此图。显然，任何预期收益的分布都能够由这种方法所确定的曲线加以表示。不仅如此，我们可以对可能出现的分布的主要类型进行分组。在 OX 轴上

确定点 μ , 让 μ 代表该曲线所表示的收益机会的精算价值, 或者换言之, μ 等于每一纵坐标与对应横坐标的乘积之和再除以所有纵坐标之和, 并设过 μ 点的垂线与曲线交于 μ 点。同样, 在 σ 轴上确定点 σ , 让 σ 代表相对于所考察的预期收益分布来说最有可能实现或者最“经常”出现的收益水平, 并设过 σ 点的垂线与曲线相交于 σ 点。首先, 在此基础上我们可以依据是否对称对曲线加以区分, 如果 μ 与 σ 重合则曲线是对称的。对于对称的这组分布来说, 如果在任何分布中 μ 英镑承担风险的收益的精算价值为 μ 则对于所有 μ 值, 获得收益为 $(\mu - \sigma)$ 和 $(\mu + \sigma)$ 的概率相等。对称的这一组包括所有其他的分布。只有满足以下条件分布才有可能对称, 即 μ 英镑所承担的不确定性所产生的收益不能大于 μ 英镑, 因为根据常识, μ 英镑所承担的不确定性所造成的损失不可能大于 μ 英镑。其次, 在对称的这一组中, 我们可以将曲线进一步划分为离散型, 如同张开的雨伞; 或者趋中型, 如同收拢的雨伞。前者表示该项分布的实际收益与最可能实现的收益之间的离散程度较大, 后者表示该项分布的实际收益与最可能实现的收益之间的离散程度较小。最后, 在不对称的这一组中, 我们需要区分 σ 处于 μ 的右侧与左侧时的两种情况。当 σ 处于 μ 右侧时, 表示该项分布很可能决定一项稳健的投资收益, 获得较小收益的可能性要大于获得较大收益的可能性, 很像提供大量的小额奖项而仅有一两项空奖的彩票。同样, 如果借给某人员 μ 英镑, 且有 σ 的机会全部收回; 有 μ 的机会收回 μ 先令, 有 σ 的机会收回 μ 先令, 还有 σ 的机会全部未能收回, 则这一分布的精算价值是 μ 英镑, 最有可能实现的收益为 μ 英镑。当 σ 处于 μ 左侧时, 表示该项分布所决定的最有可能实现的结果是一项较小的收益, 不过获得较大收益也是可能的。这种分布很像普通的彩票, 仅提供很少几项大奖, 以及很多项空奖。当然, 我们还可以对上述两种情况进行更为细致的划分。许多分布的预期收益不能用连续的曲线加以表示, 而只能用相互分离的各点来表示, 点与点之间的缺口处与不可能获得的收益相对应。

异源各种分布的预期收益不同, 代表着不同种类的不确定性。初

看起来这似乎否定了前面各节将承担不确定性和等待等同视之的论述。因为等待是划一的事物，而承担不确定性却是一组不同的事物。而且，等待供给的变化的含义是清晰的，但是我们却难以理解承担不确定性供给的变化。不过，这一自然产生的难题却也容易解决。因为承担不确定性毕竟与劳动有非常相似之处，劳动一般具有大量不同的种类和性质，这一事实并没有阻碍我们在使用等待的概念的同时使用一般的劳动的概念。为了使这一个过程合法化，我们需要做的是人为地选定某种具体类型的劳动作为我们的基本单位，再以基本单位相对的市场价值为基础，衡量其他类型劳动的数量。通过这种方式，任意时期内供给和需求的所有不同种类的劳动均可以用一个数字加以表示，与某种人为选定级别的劳动数量相当。对于承担不确定性来说，可以采用完全相同的方法。我们不妨人为地选定某项分布中 1 英镑承担的不确定性所带来的收益为基本单位，再以其相对的市场价值为基础将其他的不确定性缩减为与这一基本单位相当的数量。只要理解这一点，便立即克服了将承担不确定性与其他生产要素等同对待时所遭遇的巨大障碍。

一旦克服了这些障碍以后，不同行业的人们所提供的资源的各种不确定性转化成某些有代表性的预期收益分布所承担的不确定性之后，便形成承担该项分布的英镑的需求表和供给表，恰好类似于承受“等待”的英镑的需求表和供给表。相对于一定数量的英镑承担不确定性的需求价格或者供给价格是超过供给或者需求如此明显的 1 英镑的精算价值以上的部分。相对于不同的承担不确定性的数量，需求价格和供给价格当然也是不同的。相对于某些数量，供给价格将为负值。达到某一点之后，人们将进行赌博，因为他们喜欢这种刺激，即使人们知道，从总体上看，他们很可能会输钱。虽然某些数量的承担不确定性像某些数量的劳动一样，即使没有预期的回报，对于产业来说也将是唾手可得的，不过，在目前的条件下，对于这些要素来说，所需要的总是多于所能得到的。主要原因是不确定情况下的精算的 1 英镑货币所产生的满意感，大大小于确定情况下的 1 英镑货币所产生的满意感。这是边际效用递减规律所决定的。在其他条件相同的情况下，一笔 2 英镑的收入加上一笔 1 英镑的收入，比两笔均为 1 英镑

镑的收入产生的满足感要小。因此，相对于现代产业实际使用的承担不确定性的数量，其供给价格像其他生产要素的供给价格一样为正值，并且决定承担不确定性的价格或者价值的一般条件，也与决定其他生产要素价格的条件相同。

必须清楚地认识到为承担不确定性的需求和供给所做的支付，与风险行业中成功人士所获得的额外利润并不是一回事。不确定的事业就是风险性事业。不过风险一词一般是指获得的收益小于精算的可能收益的机会。这一点必须以获得比精算的可能收益更大的收益机会予以补偿。即使对于承担不确定性无须给予支付，在风险性经营中一项成功的事业仍然需要获得额外的利润，以此弥补失败的事业所蒙受的损失，否则，该项经营的投资者整体投资所获得的收益将低于正常的收益。因此，对于承担不确定性是存在支付的，不过这项支付并不是成功者所获得的超过正常水平以上的全部收益，而仅是其他相关的被淘汰出局的失败者的损失中未被超额收益所弥补的部分（一般很小）。

下面必须考察——我们延续 的思路——有关承担不确定性的供给问题，正如定义客观地所指出的那样，能够使拥有更多知识的人替代学识浅薄的人去经营风险型企业，都将使承担不确定性的产品供给有所增加。能够将风险转移到专业人士肩上的任何组织形式——对粮食价格进行套期保值，将风险由农民身上转移给投机者的产品交易所；将风险由银行家转移给票据经纪人的票据贴现大厅；将风险由生产商转移给专业出口商的出口代理机构，等等，都具有这种作用。除此之外，当风险由富人承担而不是由穷人承担时，也会产生同样的效果。因为，假设一个人拥有（ $\frac{1}{n}$ ）英镑，在承担 的不确定性的情况下，他有相同的机会获得（ $\frac{1}{n}$ ）英镑和（ $\frac{1}{n}$ ）英镑。但是有理由相信，一般来说，不仅仅是对额外一个单位的资源的欲望会随着占有资源数量的增加而递减，而且这种欲望递减的速度也会随着占有资源数量的增加而递减。由此可以推断， $\frac{1}{n}$ 的数值越大，则因承受上述机会均等的不确定性而不是持有确定的（ $\frac{1}{n}$ ）英镑所损失的满足感就越小。

就像其他生产要素一样，承担不确定性可以促使技术效率

的提高。使技术效率真正得以提高的关键环节，是建立在现有知识基础之上的预测，总体来说，对于某种集合整体进行预测，将比对于集合中的个体进行预测更为准确。当然，如果集合中的个体相互联系密切，总是保持行为一致的话，则另当别论。但是，在许多集合中，某些个体是相互补充的。因此，在假期中，室内娱乐经营者的盈利很大还是很小是不确定的，因为天气状况是阴雨还是晴朗难以确定。由于相同的原因，室外娱乐经营者的盈利状况也是不确定的。不过，当把两者结合到一起的时候，就可以进行相当准确的预测了。^① 在汇率浮动的条件下，两国之间的出口商和进口商的情况与此相同；在国际贸易签约至交易完成的这段时间内，汇率上浮或者下浮，将使进口商与出口商受到相反的影响。在这种情况下，可以建立某种机构，将相互补充的两方面的不确定性合二而一，就可以使之彼此中和或者抵消。当个体之间不存在互补关系的时候，合并也可以减小不确定性。即使个体是相互独立的，这样做也会产生较小的抵消效果。在这种情况下，根据人们熟知的误差正态分布定律的推论，“一项平均数的精确程度与其所包含的项数的平方根成正比”，可以预期，合并将减小不确定性。^② 这意味着，如果将 1000 英镑用于一项指定的风险投资，有相同的机会获得多于 1000 英镑而少于 1000 英镑的收益的话，则将 1000 英镑分配给 1000 个相同的投资，并且影响投资的各项因素都是相互独立的，将有相同的机会获得多于 1000 英镑而少于 1000 英镑的收益。如果仅有部分因素是独立的，而部分因素是共同的，则与进行单项投资相比，投资收益的分布区间很可能会大于 { 1000, 1000 } 英镑，但仍然小于 { 1000, 1000 } 英镑。由此可以推断，如果有 1000 个人，每人拥有 1000 英镑用于投资，而且每个人将投资分别投入 1000 家企业，则整体所承担的不确定性的总量比每人将投资集中投入一家企业所承担的不确定性要小得多。然而，这些投资整体的效果，实质上是相同的。因此，无论不确定性彼此相互独立的程度如何，将它们加以合并，结果都会减小承担不确定性的数量，或者换个角度来思考这一问题，那就是承担

① 参看马歇尔：《工业与商业》，第 100 页。

② 鲍利：《统计学原理》，第 100 页。

不确定性这一因素从技术上变得更有效率了。^①商人们已经充分认识到了这个道理，很早以前就把保险以及基于变化的投机性交易作为经营的基础。因此，某些商业活动中的投机因素的分散化，以及向相对少数的投机者的集中化，不仅改变了产业所需要的承担不确定性的分布，而且减少了承担不确定性的总量。在现代，这个原理的应用范围从三个方面被极大地扩展了：第一是法律方面的变化，即承认联合股份公司拥有有限责任的特权；第二是经济方面的变化，即有组织的投机市场的发展；第三也是经济方面的变化，即交通和通信工具的发展。现在将考察这三个方面的变化是如何促进上述原理的运用的。

异端只要责任是无限的，人们分散投资的兴趣就会受到抑制。因为如果他这样做，他就增加了可能对其资源提出无限追索的地点。英国在 1855 年颁布的《有限责任法案》和其他国家的相关条例，使进行分散投资同时又不增加风险成为可能。不仅如此，自身即由有限责任武装起来的中介机构的发展，使拥有极少资源的个人也能够分散风险。由于工商企业最小的股份基本上都是大于 1 英镑的，因此，小投资者直接分散风险的能力受到了严格的限制。但是，储蓄银行、兄弟会、工会、房屋互助协会、合作社和信托公司等等——它们都是有限责任的结合体——可以像大资本家一样处于优势地位。有限责任制度的优越性不仅仅体现在分散投资方面，它也能使广义的风险分散和风险合并成为可能。因为在一般的情况下，每一家企业都需要直接地或者间接地与若干家企业相互往来。如果其中一家企业损失了 10 万英镑，则在无限责任制的条件下全部损失都将落到本企业的股东与合伙人的头上，除非他们有足够的资源进行应对，但是在有限责任制的条件下，其中一部分损失将分摊到多家企业的股东与合伙人身上。因此，企业的每一位股东都将不确定性中适当的一部分在本企业加以合并，而将适当的另一部分与其他企业的不确定性加以合并。由此可以推断，投资于产业的正常的 10 万英镑由于经营失败被迫承担的不确

① 当然，以直接消费和投资为目的，环境允许资源的释放，否则这些资源将被储备起来。例如，将社会上的黄金储备集中并形成中央银行的黄金储备，降低了黄金的必要储备总量，增加了可用于投资的资本，同时在相应的范围内降低了利率（参看布朗的论文，《经济学季刊》，1854 年，第 3 卷第 1 页）。

定性的分布仍然可以进一步地缩小。通过将经营失败的企业的一部分实际成本转移给外国人，有限责任制度赋予一个国家的这项利益，可以进一步增加，并且不同于任何直接的国民利得。

随着有组织的投机市场的发展，使承担不确定性由生产阶层转移给投机者，并在投机者手中抵消掉绝大部分。于是，签约在数月后按照议定的价格交付面粉的面粉商，可以在签约的同时买进“未来”的小麦以保护自己。其后，当面粉商需要小麦进行加工时，他可以以现货价格购进各种级别的小麦同时售出期货。同样地，农民可以在前期售出期货以保护自己，之后在现货市场出售真正小麦的同时，在投机市场再买进期货以补平。显然，这一过程大大降低了承担不确定性的数量，并获得确定的结果。马歇尔对适合这种有组织的市场交易方式的任何类型的产品需要满足的条件简单说明如下：（员）产品不会很快腐烂；（圆）每种产品的量能以个数、重量或者长度来表示；（猿）产品质量可以通过检验加以确定，如果检验人员是职业的和诚实的，则不同的官员对同一产品给出的检验结果是相同的；（源）产品具有足够的重要性，拥有大量的买家和卖家。^①

另外尚待讨论的是关于通信工具的发展。它以简洁的方式使不确定性的合并变得异常容易。因为它使投资者比过去拥有更多的相互接触的机会。尽管这种影响相当重要，但因其显而易见而且直截了当，因此无须多加说明。不过，通信工具的发展还以一种更为微妙的方式发挥着作用。卡塞尔博士观察到，相对于其整个商业来说，工业企业已经减少了原材料的库存量。这方面的改进可以应用到各个方面。在生产方面，“在管理最佳的行业中，两次不同的生产活动之间，物料被闲置的情况非常少，即使这些生产活动在不同的工厂里进行，而且工厂之间的距离很远。一个现代化的炼铁厂，既无大量的原材料库存，也无大量的产品存货，然而却在不断地输入矿石和煤炭，并且生产出铁来”。^②以相同的方式，工厂正在逐渐减小因为存放平时不常使用的机器而闲置的厂房资本。零售业也展示出同样的发展趋势。平均存货

① 《工业与商业》，第 194 页。

② 《利息的本质和必要性》，第 152 页。

量占年度周转总量的比例也小于过去通常的水平。“在当代的条件下，一国的商业是在零售业逐年壮大的基础上发展起来的。保留大量库存的做法几乎不复存在，订货仅需满足当前的需要即可”。^① 交通工具的改进是促成这一切的原因之一。“美国的铁路干线及其分布广泛的支线，使得城市以及较大村镇的商人每天都能够充实他们的柜台和货架。因此，不必再像过去那样从 10 月起就开始准备冬天所需的大量库存。乡村之间的道路也得到了拓展，这对乡村的店主非常有利。他们凌晨打电话给托利多、克利夫兰和底特律的供货商，提出要求，下午就可以将订购的商品摆上货架”。^② 现在，乍看起来，这一习惯的改变似乎意义不大。因为归根结底，零售商制成品库存量的减少，以及制造商机器设备储备量的减少等等，并不必然意味着所有业内人士持有这些物品的总量在减少；相反地，我们自然会想到的是，批发商和机器制造商将在其客户减少库存的同时，必然增加自己的库存。然而事实上，这种想法是错误的。理由是，批发商和机器制造商代表着可以将不确定性加以合并的环节。因而到目前为止，通讯和交通工具的发展，直接地将承担不确定性的任务转移给他们，并且间接地减少了他们所需要承担的不确定性的数量。简言之，使承担不确定性变得更有效率。承担较少的不确定性可以得到与以前相同的成果，或者，安排较少的等待，以缓解对它的需要，可以达到相同的目标。

① 因格列斯：《商务部铁路会议报告》，1884 年，第 14 页。

② 伊理士：《发明家正在工作》，第 14 页。

附录二 需求弹性的测算

异。以目前所能获得的资料来看，不同商品有关需求弹性的任何命题，均不可能超出第二编第 5 章所讨论的命题范围之外。正如马歇尔已经指出的那样，^① 试图通过直接比较不同时期的价格和消费量来决定市场内商品的需求弹性是非常困难的。如果能够假设需求量对价格的变化反应迅速，如果实际价格的变化与人们预期价格的变化同方向或者反方向可以予以排除，而且如果由于信心以及货币购买能力的变化所引起的需求曲线的上下移动是得到允许的话，则对于那些有统计数据可查的商品来说，将其各年间价格变化的百分数与同年间消费量变化的百分数相互比较，就能够粗略地测算出围绕平均实际消费量小范围内的消费量的弹性值。^② 对于某些商品作出以上假设似乎是合理的。基于这样的假设，李费特（~~莫尔~~）教授在第一次世界大战之前测算了联合王国对于小麦的总需求的弹性约为 $\frac{1}{3}$ 。^③ 不过，以这种直接的方式测算其他弹性是非常困难的。因此，需要探寻是否存

① 《经济学原理》，第 5 章页及以后部分。

② 莫尔教授在他的《经济循环》一书中（第 5 章和第 6 章）计算了某种商品的需求弹性，而并未考虑到上文中提出的问题。但是如他自己所讲，根据他的方法计算出的并不是真正的需求弹性，在一般情况下也不等于马歇尔在本书中提及的方法计算出的需求弹性。马歇尔的需求弹性可以预测一种新的影响供给的因素将如何影响价格；莫尔教授的需求弹性可以预测当供给变化时价格如何变化，进而同时引起其他的变化，而这其间可能是有关联性的。这一区别有很大的实际意义，对于生铁的需求弹性，按马歇尔的理论，显然是负数，即供给的增加引起价格的降低；而按照莫尔教授的理论，由他的统计数字所计算出的结果是正数。产生这种差别的原因是，需求扩张（需求函数向右移动）引起生铁价格的变化，而不是供给发生变化引起价格变化。在供给变化引起价格迅速作出反应的条件下，可以通过莫尔弹性推导出马歇尔弹性。如果没有这一条件，即使统计资料再详细也无法进行推导。

③ 《经济评论》，1914 年，第 4 页及以后部分。

在适用的间接的计算方法，以克服因各项反应显示滞后所带来的困难。^①

几年前我们研究出一种方法，其基础是在给定的价格水平上比较不同收入水平的人的消费的商品量，而不是在不同的价格水平上比较特定收入水平的人的消费的商品量。这一方法所需要的统计资料可以在家庭预算中找到。国务院以及私人都对这些预算进行了认真研究，已经刊出的若干数据表给出了不同收入水平的家庭对各种主要商品的消费占其收入的比例。通过对这些数据的处理，可以从中得出有关需求弹性的一定的信息。

让我们设想数据比实际状况好些，而且数据表给出了工人在猿~猿先令、猿~猿先令等各种工资水平上的支出数据。对于这种细微的分组，我们可以合理地假定，处于任何相邻两组收入水平的劳工，都具有相似的偏好和性格特征。即是说，对于任何一种商品（或一组商品）第 曾 单位的欲望，并不与对其他商品的需求显著相关，对于工资水平在猿~猿先令、猿~猿先令组别中的典型个人来说都是一样的。设对商品第 曾 单位的欲望的数量是 $\phi(\text{曾})$ ，或者说 赠 是对第 曾 单位的欲望，并设该商品的欲望曲线表示为 赠越 $\phi(\text{曾})$ 。在没有具体的信息表明存在相关性的前提下，我们从总体上对不同收入水平劳工的商品

- ① 由于一件物品的需求弹性是随需求量变化的，通过直接方法和任何可能的间接方法来求得弹性都受到了阻碍。因此，我们假设价格为 孕时的消费量为 粤，且价格是影响需求的唯一因素，价格上涨 葬，消费减少 葬。我们不能推导出消费量为 粤或者为 粤 $\left(\frac{\text{葬}}{\text{原}}\right)$ 时的需求弹性等于 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}}$ ，除非 葬很小，确切地说是无限小。假如 葬并非很小，则在作出任何推论之前，必须对相关的弹性关系作出某些假定。一种可能的假设是，需求线是一条直线，在这种条件下，消费量为 粤时的需求弹性是 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}}$ ，而消费量为 粤 $\left(\frac{\text{葬}}{\text{原}}\right)$ 时的需求弹性为 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \cdot \frac{\text{原}}{\text{原}}$ 。另一种可能的假设是，对于从 粤到 粤 $\left(\frac{\text{葬}}{\text{原}}\right)$ 的消费量来说，需求弹性是常量。在这一假设条件下，正如道尔顿（ $\frac{\text{葬}}{\text{原}}$ ）博士向我们所指出的那样，需求弹性并不是 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}}$ ，而是 $\frac{\text{葬}\left(\frac{\text{葬}}{\text{原}}\right)}{\text{葬} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{原}}}$ ，这一数值一定界于 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}}$ 和 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \cdot \frac{\text{原}}{\text{原}}$ 之间，可能与 原 $\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \sqrt{\frac{\text{葬}}{\text{原}}}$ 相差不大。

欲望曲线作出进一步假设，认定它与其他商品的消费量是无关的，因此，与货币的边际欲望也是无关的。设较低和较高收入水平组别的劳工对货币的边际欲望分别为 $\mu_{\text{员}}$ 和 $\mu_{\text{圆}}$ ，商品的消费量分别为 曾 和 曾 ，因为不同收入水平组别的劳工必然对商品支付相同的价格，所以价格 孕 越 $\frac{\text{员}}{\mu_{\text{员}}} \phi(\text{曾})$ 越 $\frac{\text{员}}{\mu_{\text{圆}}} \phi(\text{曾})$ 。但是，根据合理的假设，当收入水平非常接近的时候， 曾 和 曾 仅有微小的差别， $\phi(\text{曾})$ 一般可以写为 $\phi(\text{曾})$ 垣 $\frac{\text{曾}-\text{曾}}{\text{曾}}$ $\phi(\text{曾})$ ，所以 $\phi(\text{曾})$ 越 $\frac{\text{员}}{\text{曾}-\text{曾}} \cdot \frac{\mu_{\text{圆}}-\mu_{\text{员}}}{\mu_{\text{员}}} \phi(\text{曾})$ 。但是对于任意的消费量 曾 ，欲望曲线的弹性为 $\frac{\phi(\text{曾})}{\text{曾} \phi(\text{曾})}$ 。把该弹性记为 $\eta_{\text{曾}}$ ，则 $\eta_{\text{曾}}$ 越 $\frac{\text{曾}-\text{曾}}{\text{曾}} \cdot \frac{\mu_{\text{圆}}-\mu_{\text{员}}}{\mu_{\text{员}}}$ 。但是，因为当任意一种普通商品的支出只占一个人总收入很小的比例时，该商品的消费量发生较小的变动，不会引起这个人的货币边际欲望发生明显的变化，^① 所以，对于任意消费量 曾 的欲望曲线的弹性，等于对该项消费的需求曲线的弹性。因此，在较低收入水平的劳工的消费量都为 曾 时，其需求弹性和欲望弹性是相等的，用 $\eta_{\text{曾}}$ 表示，则 $\eta_{\text{曾}}$ 越 $\frac{\text{曾}-\text{曾}}{\text{曾}} \cdot \frac{\mu_{\text{圆}}-\mu_{\text{员}}}{\mu_{\text{员}}}$ 。

异，假如我们知道 $\mu_{\text{员}}$ 和 $\mu_{\text{圆}}$ 的相对值，这个方程使我们可以测算出最低收入水平的劳工对任何商品的需求弹性，对于该种商品的需求，相对于该组目前消费的数量而言，与对于其他商品的需求并不显著相关。同样的方程使我们可以得出其他收入水平组别相应的需求弹性。如果有人提出异议，认为我们的结果实际上受到高收入水平的劳工比低收入水平的劳工消费较好质量的商品，而不仅仅是消费更多的商品这种事实的挑战的话，则在我们的公式中用代表该组对于这种商品总消费开支的数据替代商品的消费量，就可以轻而易举地克服这项困难。

① 当然，严格地讲，这一变化必定引起货币边际欲望的某些变化，除非被考察的商品的需求弹性为 1。如果需求弹性为 1 以外的其他值，则此商品消费量的变化必将引起货币支出在商品之间的转移，这必然影响支出相对于这些商品的货币的边际欲望，并且其边际欲望如果在某一方面受到影响，则进而将影响到各个方面，因为在各个方面它都必须是相同的。

这种方法将质量的提高视为另一种形式的数量的增加，规避了提出的反对意见。为了得到该种商品整体的需求弹性，必须计算所有收入小组各自的弹性，然后在各组相应购买量的基础上将它们加以合并。

但是，我们并不知道 $\mu_{\text{原}}$ 和 $\mu_{\text{圆}}$ 的相对值，因此我们不能使用上述分析方法，在绝对意义上求出任何商品的需求弹性。^① 但这并不妨碍我们的研究。因为通过上述过程可以求出任何收入水平下的需求弹性， $\mu_{\text{原}}$ 和 $\mu_{\text{圆}}$ 不变，在方程中仍表示为 $\frac{\mu_{\text{圆}}}{\mu_{\text{原}}}$ 。假定各种弹性为 $\eta_{\text{曾}}$ ， $\eta_{\text{赠}}$ 和 $\eta_{\text{扎}}$ 等等，任何一种弹性都可以由其他弹性所表示，而不必引用 $\mu_{\text{原}}$ 和 $\mu_{\text{圆}}$ 。这些未知数就可以消去，我们可以获得下面这个公式：
$$\eta_{\text{越}} = \eta_{\text{曾}} \cdot \frac{\text{曾}}{\text{曾原}} \cdot \frac{\text{赠原}}{\text{赠}}$$
。不难看出，这一结果直接源于以上说明，条件是用于这两种商品的开支通常仅为典型个人收入的很小一部分。然而，一般来说，虽然只有在这个假设条件下得出上述结论的弹性的绝对公式才能成立，但是当对于这两种商品的支出为典型个人收入的很大一部分时，上述相对公式仍然近似成立，只要对这两种商品的支出彼此相差不是很大即可。理由是两项绝对弹性公式中的误差必然相互合并，并且相互抵消。我们的相对公式只有在测算某一小组对两种商品的相对需求弹性时，在一种商品的支出中占小组收入的比例很大，而另一种商品的支出中所占比例很小的条件下，才会变得非常不可靠。此外，利用收入水平十分接近的劳工对不同商品的支出或消费的统计

① 文西教授在他引人入胜的论文《消费弹性》中指出，如果考虑到名义价格与实际价格之间的差别的话，则可以将上述方法予以扩展以确定绝对弹性。高收入群组与低收入群组支付相同的价格。但是文西认为，实际价格占两个群组收入之差的比例小于这一水平。因此，如果高收入群组的收入多出 $\frac{1}{100}$ ，则它支付的等量货币价格，即实际价格，应是名义价格的 $\frac{99}{100}$ ；需求弹性可以通过 $\frac{1}{100}$ 的虚拟价格差额去除以表示相关消费差额的分数获得（所引书第 100 页）。不过，这一分析过程是不正确的，因为它是建立在高收入劳工所消费的所有商品的虚拟价格均为低收入劳工的 $\frac{99}{100}$ 这一基础之上的。结果是，任何特定商品消费量的差异并非仅由该种商品的价格差异所决定，因此，一般来说，不能将其带入确定需求弹性的公式中。事实上，文西教授已经潜在假设，两个群组的货币的边际欲望是同等的——只有当两个群组对所有商品，而不是仅对调查中的这种商品具有单元需求弹性时，这一假设条件才能成立。

数据，这一公式可以使我们得到任何收入水平的劳工对于一种商品（消费该种商品的数量）的需求弹性和对于其他商品的需求弹性的比率。这一信息本身往往就非常有价值。知道每周收入 1 英镑的劳工对衣服的需求弹性是对于食物的需求弹性的 1.5 倍还是 1.2 倍，是非常重要的。不过信息的价值也是间接的。因为如果我们能以某种其他方式——通过审查零售店主的账本或者其他方式——确定任何收入水平小组或者一组收入水平小组的劳工对于某一物品的需求弹性，则我们在这里就架起了一座“桥梁”，使我们有可能通过这座桥梁进一步确定他们对于所有其他物品的需求弹性。

就像开始时所指出的那样，在解释上面的方法时，已经假设数据比实际状况要好些。我们认为这样假设是有道理的，因为从事物的本质上讲，没有理由拒绝进一步完善统计数据，并且毫无疑问，数据一定会有所改进。当然，即便如此，当任何人准备具体运用这一方法时也会遭遇严重的困难，其中一个困难，也许并非是最小的困难，就是如何分别处理不同的商品以便达到使它们联合发挥作用的度。毫无疑问，在某些实际问题中，这些困难可能是无法解决的。但是，《财政蓝皮书》第二版（第 104 页及 105 页）所提供的数据研究成果给我们带来了一些希望。这些是有关工资率分别在 1 英镑以下、1 英镑—1 英镑 10 先令、1 英镑 10 先令—1 英镑 20 先令以及 1 英镑 20 先令—1 英镑 30 先令之间的劳工对“食物”和“服装”的支出数据。根据我们的方法所确定的以上几个收入水平的劳工对于服装的需求弹性与对于食物的需求弹性的比率如下：

1 英镑以下	1.5
1 英镑—1 英镑 10 先令	1.2
1 英镑 10 先令—1 英镑 20 先令	1.2
1 英镑 20 先令—1 英镑 30 先令	1.2
1 英镑 30 先令—1 英镑 40 先令	1.2

除去对于收入为 1 英镑—1 英镑 10 先令的劳工来说，这一比率下降之外——在此顺便指出，本实例中求取平均值的群组的人数仅为相邻两个群组人数的一半——这些数据是连续的，并且与我们通过一般的观察应该

产生的预期并不一致。在非常贫穷的人群中，对于服装的需求具有几乎与对于食物的需求一样低的弹性，随着我们转入较为富有的群组，它的相对弹性应该加大。因此，这一小型实验并不令人沮丧，但愿某些经济学家能沿着相同的思路进行更为广泛的研究。^①

^① 参看庇古的论文：《确定需求弹性数值的一个方法》，《经济评论》，1924年 4月。

附录三 竞争与垄断的某些问题的 图形与数学分析

本附录旨在研究一些纯粹的理论问题，不借助某种技术性工具便难以处理。

—

正常的供给价格

我们将相对于任意产出水平的正常的供给价格定义为，刚好足以召唤行业在内部充分生产且不存在垄断行为的条件下，提供该正常产量时所对应的价格。显而易见，随着行业产出的增加，行业的供给价格可能降低、保持不变或者上涨。根据这一种或那一种情况，可以称此行业分别为遵循递减的、不变的或者递增的供给价格法则的行业。^①当然，同一个行业可能相对于某一产量水平遵循这项法则，而相对于其他产量水平则遵循另一项法则。本附录将对正常供给价格的变动与产量的变动之间的关系进行研究。

大多数行业是由若干家企业所组成的，这些企业有些处于扩张时期，有些处于衰退时期。马歇尔将行业比作森林，而把企业比作林中的树木。因此，当需求不变、行业的总产量也不变时，单个企业的产量却可能是变化的。整个行业处于一种均衡状态，单个企业之间扩张和紧缩的趋势可以相互抵消，但是单个企业却没有处于均衡状态，并且有可能均未处于均衡状态。当需求状况发生变化并且必要的调整

^① 参看本书第二编第五章。

已经完成之后，我们可以假定整个行业相对于另一个产量水平和另一个供给价格再次达到均衡。不过，同样，行业中有多家企业，或许是全部企业之间扩张和紧缩的趋势相互抵消，而单个企业仍未处于均衡状态。因此，对上述厂商的行为直接进行研究是非常复杂的。然而，幸运的是，我们可以找到一种间接的方法。因为当一个行业的总产量根据特定的需求进行调整时，单个厂商扩张与紧缩的趋势相互抵消，所以当考察行业总体的供给表时，可以假定单个厂商之间是不相关的。当需求状况发生变动时，整个行业的产出和供给价格变动的方式，必定会与如果在原有的和新的两种需求状态下，行业所包含的每家企业均处于均衡状态时所发生的变动方式完全相同。这一事实形成了我们应该称之为均衡企业的概念。它指的是无论何时，当整个行业处于均衡，即相对于正常的供给价格 责 提供正常的产量 赠时，都能够存在某家正常产量为 曾的企业本身也单独处于均衡状态的情况。^① 行业的状况与这样的单个企业的存在是和谐一致的，有关这些状况的相容关系，不论事实上存在还是不存在，都是有效的，如果它确实存在，则它一定成立。出于研究这些状况的目的，我们说它们实际存在是有理由的。于是，相对于行业整体任意给定的产量，行业整体的供给价格在保持

① 马歇尔提到的“代表性企业”可以被理解为“均衡企业”，但它的含义更广。从某种意义上讲，它是一家具有平均规模的企业，马歇尔将其描绘为“典型的”企业，实际企业的规模都近似于这家企业的规模。出于一定的目的，他认为不妨确定若干家不同的典型企业，例如，一家以公司的形式出现，而另一家可能较小一些，或者属于私人企业。这一概念是切合实际的，1909年查普曼和阿什顿对若干实际企业规模的研究证明了这一点，他们得出的结论是：“一般来说，在各个行业中，都存在着一种适当的企业规模。这是在一定的条件下，各个企业的增长都倾向与之趋近的一种典型的或者具有代表性的规模，在企业的各个部分之间具有典型的比例与典型的结构……正如一个人具有正常的身材和体态一样，企业也具有正常的规模和形态，不过不够显著而已。”（《纺织行业中的企业规模》，《统计期刊》，1909年，第 240 页）。这并不值得惊讶。因为如果我们对实际情况加以抽象，假定有不同级别的管理人才，每个行业都倾向于为自己的企业聘用那些“相对效率”最高的管理者。如果 赠为行业的总产出，曾为典型企业的产出，云(曾, 赠) 为企业生产该产出的总成本，云必然是由技术水平所确定的一个函数，对于任意给定的 赠值，曾之值可以由 $\frac{\partial}{\partial \text{曾}} \left\{ \frac{\text{云}(\text{曾}, \text{赠})}{\text{曾}} \right\}$ 越远 所得出。但是，出于我们有限的目的，并无必要假定任何代表性的或者典型的企业规模的存在。企业的规模可以是多种多样的，并不限于任何标准。所需要的条件仅是，有一家企业是——或者存在某些条件使一家企业能够成为——前面所确定的意义上的“均衡企业”。

行业整体产量不变的情况下，必然等于维持均衡企业仍然处于均衡状态的价格。因此，随着行业整体正常产出率的提高——在此，我们不考虑短期的波动——行业是遵循递增、不变还是递减的供给价格法则，取决于维持均衡企业处于均衡状态的价格是递增、不变还是递减。在仅包含一家而不是多家企业的行业中，行业整体与均衡企业当然是一致的，除去均衡企业之外并无其他企业。下面我们将考察（员）与行业总产量相比，单个企业的产量相对很小的行业，这意味着均衡企业的产量 Q_0 相对于 Q 来说很小；（圆）仅包含一家企业的行业。处于中间状态的行业，即行业中的 Q_0 既不比 Q 小很多，也不等于 Q ——包含若干无法进行确切测算的情况——我们不予考察。此外，我们自始至终均假定，潜在的进入者并未因法律规定或者结盟手段而被排除在所考察的行业之外。

二

多企业行业

摇摇 拜伦·马歇尔关于外部经济性与内部经济性的讨论，使人们熟悉了这样一种思想，即在一个由多家企业构成的行业中，单个企业长期的生产成本有时不仅仅取决于企业自己的产量，还取决于整个行业的总产量。不过，这一思想可以分三个阶段予以更为精确的阐述。在最简单的阶段，单个企业的成本仅仅取决于自己的产量，不存在外部的经济性或者不经济性，而可能存在的内部的经济性或者不经济性，则完全不受整个行业规模变动的影响。如果我们用 Q 代表整个行业的总产量， Q_0 代表均衡企业的产量，则均衡企业的货币成本可以由 $C_0(Q_0)$ 加以确定。在下一阶段，单个企业的货币成本包含两部分，一部分取决于自己的产量，而另一部分则取决于整个行业的总产量，我们可以称前者为内部成本，后者为外部成本。后者包括企业购买原材料和机器等物品的支出，其价格将随着整个行业对其需求的变化而变化。此时均衡企业的货币成本可以由 $C_0(Q_0) + \frac{Q_0}{Q} C_1(Q)$ 加以确定。在第三阶段，成本与单个产量和总产量之间的关系更为复杂。将单个企业的货币成

本仍然视为相互分割且相互独立的两部分已经不再妥当。这些成本相对于自己产量一定的变化，取决于整个行业的总产量处于什么水平，进而将发生不同的变化；这些成本相对于整个行业总产量一定的变化，取决于企业自己的产量处于什么水平，也进而将发生不同的变化。均衡厂商的成本可以由 $\bar{C}_i(Q_i, Q)$ 增加以确定。最后这个公式是一般性的公式，当然涵盖了前面两种特殊情况下较为简单的公式。因此，在我们的分析中采用这个公式是最为方便的。

异置设整个行业的总产量为 Q ，均衡企业的产量为 Q_i ，均衡企业的总成本为 $\bar{C}_i(Q_i, Q)$ ，行业的供给价格为 P 之后还需要区分下列各量。

首先，均衡企业的边际附加成本，即在其他企业的产量保持不变，当该企业的产量由 Q_i 增加到 $(Q_i + \Delta Q_i)$ 时，其总成本的增加量等于 $\frac{\partial \bar{C}_i(Q_i, Q)}{\partial Q_i} \Delta Q_i$ 。其次，均衡企业的边际替代成本，即行业的总产量保持不变（该企业产量的增加由其他地方产量等量地减少所平衡），当该企业的产量由 Q_i 增加到 $(Q_i + \Delta Q_i)$ 时，其总成本的增量等于 $\frac{\partial \bar{C}_i(Q_i, Q)}{\partial Q}$ 。最后，均衡企业的平均成本等于 $\frac{\bar{C}_i(Q_i, Q)}{Q_i}$ 。

异置当一家企业考虑它的产量略微增加或者减少，会使其总成本发生怎样的变化时，如果该企业认为自己的行为不会使其他企业的产量发生变化的话，则将测算边际附加成本的差值；如果该企业认为由于自己产量的扩张，迫使其他企业相应地减少产量，结果使整个行业的总产量包括自己的产量没有发生变动的話，则将测算边际替代成本的差值；如果该企业认为实际情况处于以上两种情况之间的話，则将选定介于边际附加成本和边际替代成本之间的某一数值。如果无论其他企业的产量为何，任何一家企业产量一定时的总成本都相同的话，则这两种边际成本彼此相等。不管怎样，只要整个行业的总产量比任意一家企业的产量大得多，则这两种边际成本之间就不可能存在很大的差异。依据我们的假定，均衡厂商认为其产量的略微增加，将会使整个行业的总产量等量增加、保持不变或是介于两者之间，针对这些不同情况进行讨论的技巧会略有不同，但就广义上的结果而言，并未

造成任何差异。因此，由于均衡企业如果认为自己产量的微小变化将造成竞争者相反方向等量变化的话，则分析最为简单，所以我们将沿用这一假定，实际情况也的确如此。于是，只要我们考察多企业行业，就不再提及边际附加成本，对于边际成本，也不再作任何限定，即指

边际替代成本 $\frac{\partial \bar{C}_j}{\partial Q_j}$ 。

至此不难看出，如果行业的供给价格低于均衡企业的边际成本，按供给价格进行销售将使企业遭受损失，那么该企业将减少产量。如果供给价格大于均衡企业的边际成本，则该企业将扩大产量获取更多的收益，同时使其他企业的收益减少，在该企业原有产量的成本由销售价格给予补偿的同时——该销售价格不会发生变化，因为总产量没有改变——新增产量的成本也将得到更大的补偿。^① 因此，在上述两种情况下，均衡企业均未处于均衡状态。因为根据假定，实现均衡的条件是，行业的供给价格必须等于均衡企业的边际成本，即

$$\bar{P} = \frac{\partial \bar{C}_j}{\partial Q_j}$$

如果供给价格低于均衡企业的平均成本，显然该企业将蒙受损失，因此其产量将趋于下降，这将不能满足它作为均衡企业的条件。因此，供给价格不能低于均衡企业的平均成本。同样，如果供给价格高于均衡企业的平均成本，潜在进入者将试图进入这一行业，建立相似的企业，增加行业的生产能力，直至产量的供给价格不再低于均衡企业的平均成本为止。因此，供给价格不能高于均衡企业的平均成本，于是，供给价格只能等于均衡厂商的平均成本，^② 即

$$\bar{P} = \bar{C}_j$$

用文字进行说明，这一条件与前述条件共同指出，相对于所

① 如果边际附加成本是边际成本的相关形式，则此处的说明将略有不同，但是结果相同。参看以下 异脚注 圆

② 应该注意到的是，前面的说明和 异提出的条件，各种非均衡企业产量增加和减少的趋势必须相互平衡，两者均不必然意味着供给价格与整个行业的平均成本相等。

有的产量水平来说，多企业行业产品的正常供给价格等于均衡企业的边际成本及平均成本，当然，这里的成本应该被理解为货币成本。这两项条件是基本的，并且具有一般性的应用价值。结论性的公式

$$\frac{\partial \text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\partial \text{赠}_{\text{均}}} \text{越} \frac{\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\text{赠}_{\text{均}}}$$

也可以通过以下命题直接推导，即当 赠值给定时，赠之值应使 $\frac{\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\text{赠}_{\text{均}}}$ 最小。为了避免可能出现的误解，应该予以补充说明的是，由于 赠是 赠的隐函数，所以如果愿意的话，可以将整个行业的供给函数表示为单变量函数，并且用平面图形加以表述。

系统存在三种类型的均衡——不稳定均衡、中性均衡和稳定均衡。对于某一系统来说，如果发生任何微小的扰动后，生成的力量能够重新恢复到初始状态，则系统就是处于稳定均衡；如果生成的力量不能重新恢复到初始状态，但也不存在引起进一步扰动的力量，致使系统维持在变动之后的状态，则系统就是出于中性均衡；如果微小的扰动生成进一步扰动的力量，且以累积的方式造成系统远离初始状态，则系统处于不稳定均衡。龙骨很重的船是稳定均衡，平放的鸡蛋是中性均衡，而竖立的鸡蛋则是不稳定均衡。显而易见，从实际目标出发，不稳定均衡根本就不是一种均衡。为了确保均衡可能是中性的，我们需要进一步的条件是 $\frac{\partial \text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\partial \text{赠}_{\text{均}}}$ 在一定的范围内是常量。为了确保均衡可能是稳定的，进一步条件是

$$\frac{\partial^2 \text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\partial \text{赠}_{\text{均}}^2} \text{跃} 0$$

现在让我们依次考虑在 系统中所区分的三种情况。其中最简单的情况是均衡企业的成本仅取决于自己的产量，而与整个行业的总产量毫不相干，则表达式 $\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}$ 可以简化为 $\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}$ 。均衡的两项条件变为

$$\begin{aligned} & \text{越} \frac{\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\text{赠}_{\text{均}}} \text{摇(员)} \\ & \text{越} \frac{\text{云}_{\text{均}} \text{赠}_{\text{均}}}{\text{赠}_{\text{均}}} \text{摇(圆)} \end{aligned}$$

而均衡是中性的或者是稳定的条件变为

$$\frac{\partial^2 \pi}{\partial x^2} \geq 0 \quad (猿)$$

在多企业行业中，条件（猿）与条件（员）一起，排除了产量等于或者大于实际销售量时，供给价格遵循递减法则的可能性。因为，如果对于整个行业来说该项法则成立，则对于从属于这一行业的单个企业来说该项法则也必然成立，而且这家企业一旦偶然起步，便会变本加厉地以低价倾销自己的产品，挤垮其他的所有企业。然而，条件（猿）并非真的需要排除供给价格递减的法则，因为条件（员）和条件（圆）相结合，已经排除了供给价格递减法则和供给价格递增法则，很容易证明这一点。通过两项条件可以推导出

$$\frac{\partial \pi}{\partial x} = 0 \quad \text{越} \quad \frac{\partial \pi}{\partial x}$$

这一结果意味着 $\frac{\partial \pi}{\partial x}$ 和 $\frac{\partial \pi}{\partial x}$ 都与整个行业的总产量无关；这一结果也意味着，无论行业的产量增加多少，行业的供给价格总是不变的。换言之，该行业必定遵循供给价格不变的法则。

即使在简单的情况下，均衡企业的成本函数能够以平面图形加以表述——当然在比较复杂的情况下不能——无论整个行业的总产量水平为何，这一平面图形都是有效的并且相同的，这为那些更乐于使

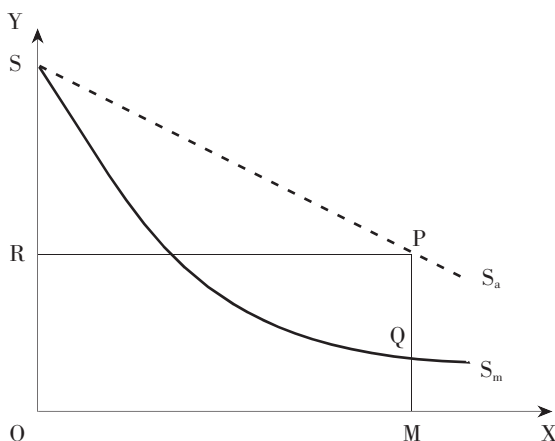


图 1

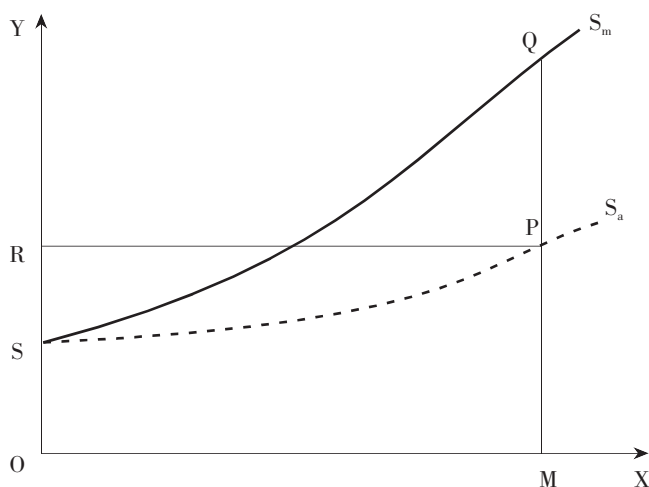


图 2

用图形而不是代数式进行上述分析的人士提供了帮助。在附图中， S_m 表示在不同的产量水平下均衡企业的边际成本，曲线 S_a 表示平均成本，当然，这两条曲线是以某种确切的关系联系在一起的；如果 R 为 Y 轴上的任意一点，过点 R 的垂线与 S_m 交于 Q ，与 S_a 交于 P ，则不论这两条曲线的形态如何， S_m 的面积均等于长方形 $ORMQ$ 的面积。不难看出，如果任意一条曲线始终向下倾斜，则另一条曲线也必然始终向下倾斜（见图 员）；如果任意一条曲线始终向上倾斜，则另一条曲线也始终向上倾斜（见图 圆）。如果曲线 S_m 先向下倾斜，之后反转向向上倾斜，则曲线 S_a 先是向下倾斜，直至与 S_m 相交，之后转为向上倾斜（见图 猿）。假如曲线 S_m 先向上倾斜，之后反转向下倾斜，则同样地，曲线 S_a 先是向上倾斜，直至与 S_m 相交，之后转为向下倾斜（见图 源）。最后，如果两条曲线不论是在始点相交，还是经过一段后再相交，自交点后任意一条为水平线，则另一条必然与之重合也为水平线（见图 缘 图 远 图 苑）。^① 上一节所提出的均衡企业的均衡条件，可以表示为，该企业生产的产量为 OM ，垂直于 OM 的直线与曲线 S_m 和 S_a 相交于同一点。因此，基于图 员和图 圆所表示的条件，不可能存

① 当然，如果愿意，我们可以画出更为复杂的图形，曲线将不止一次地改变方向，但是这样做未能给予有关新法则的启示。

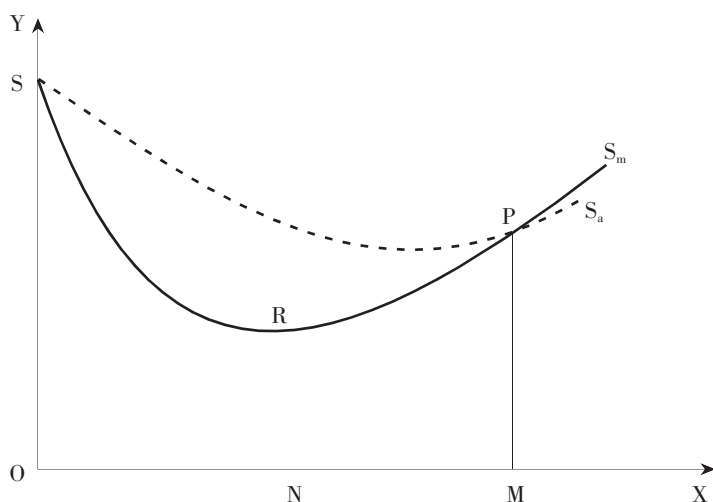


图 3

在任何类型的均衡。在图 源所表示的条件中，存在不稳定均衡的一个点；在图 缘至图 苑所表示的条件中，存在中性均衡的一段范围；而在图 猿所表示的条件中，存在稳定均衡的一点，即在这一点内部经济性已经达到极值点，意味着生产的平均成本达到最小值。正如我们看到的那样，不稳定均衡实际上是不可能存在的。如果存在中性均衡，则均衡企业的产量可能发生变化，但不会引起整个行业总产量的变化。如果存在稳定均衡，则均衡企业的产量是固定的，不能发生变化，整个行业总产量的变化只能通过企业数量的改变或者非均衡企业产量的

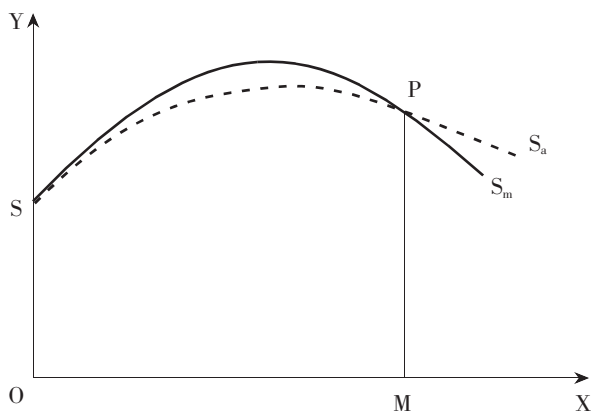


图 4

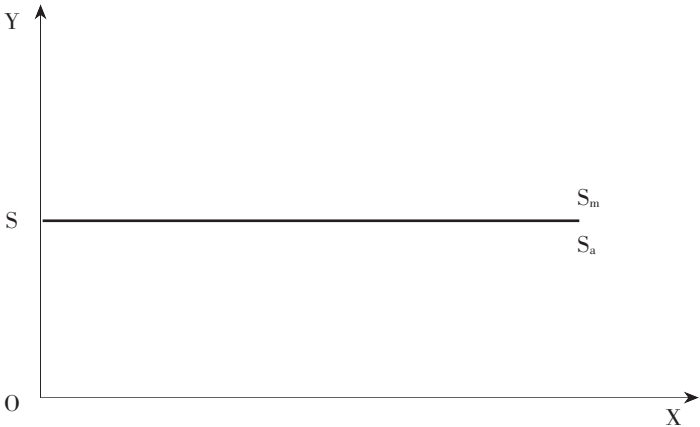


图 5

变化来实现。在任何情况下，无论存在中性均衡还是稳定均衡，均衡企业的平均成本（和边际成本），以及行业的供给价格，相对于行业的所有产量水平来说均是相同的，即行业符合供给价格不变的条件。

在图 5 所示的第二种情况中，均衡企业的成本公式简化为 $C(x) = Sx$ 。两项均衡条件变为

$$S = C'(x) = C(x)/x$$

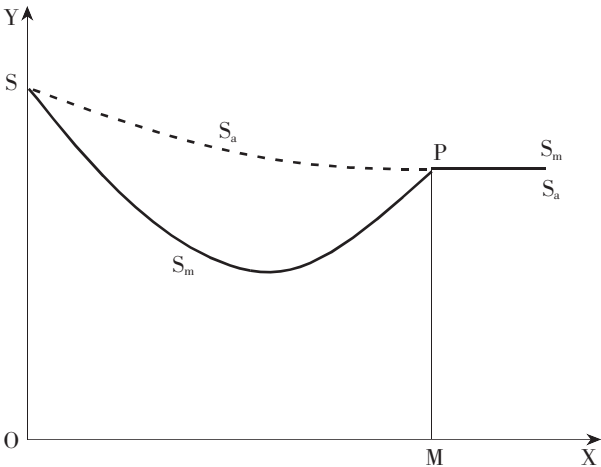


图 6

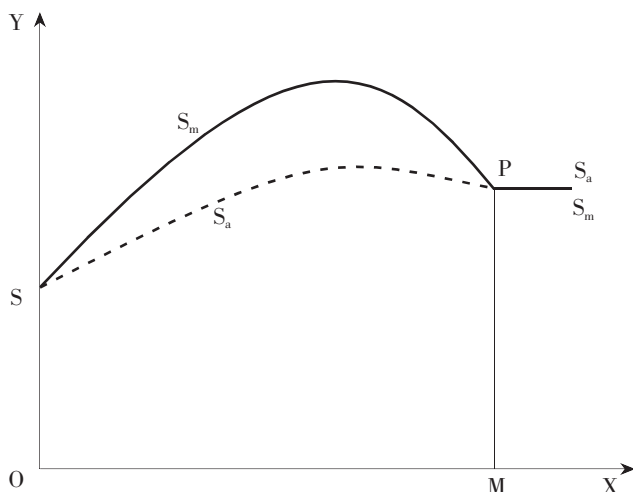


图 7

$$\frac{\partial S_m}{\partial X} = \frac{\partial S_a}{\partial X} \quad (7)$$

而中性均衡或者稳定均衡的条件不变，仍为

$$\frac{\partial S_m}{\partial X} \geq \frac{\partial S_a}{\partial X} \quad (8)$$

同同一种情况一样，从条件(7)和(8)可以推导出 $\frac{\partial S_m}{\partial X} \geq \frac{\partial S_a}{\partial X}$ 。因

此，到目前为止，当我们关注均衡企业的内部状况以及我们所谓的内部成本的时候，可以看出，它们与上述情况完全相同。每一单位产品的内部成本是固定的，与整个行业的总产量无关，同时均衡企业的规模也与该产量无关。然而，在这种情况下，这些结果并不意味着整个

行业必然遵循供给价格不变的法则。因为虽然 $\frac{\partial S_m}{\partial X}$ 一定独立于 X 但

是当 X 变化时， $\frac{\partial S_a}{\partial X}$ 这一项，进而 $\frac{\partial S_m}{\partial X} - \frac{\partial S_a}{\partial X}$ 在我们当前讨论的范围

内，是在自由地上下变动的。因此，如果棉纺行业的产量增长，引起它的原材料原棉价格上涨的话，则整个棉纺行业将遵循供给价格递增的法则；如果产量扩张引起原棉价格下跌，则遵循供给价格递减的

法则。为了确定当某一行业的产量增加时，其他行业供给该行业的原材料、机器等物品的价格是上涨、下跌还是保持不变，我们应该站在该行业之外，重点考察并研究其他行业的生产条件。

显然，在 所区分的第三种，也是最一般的情况中。该三项控制条件没有对可能存在于供给价格的变化与产量的变化之间的关系加以任何限制。仍然正确的是，在整个行业的产量水平一定的情况下，均衡企业的产量必然使其边际成本与平均成本相等。但是当整个行业的产量水平发生变化时，将导致使两项成本相等的均衡企业的产量，以及彼此相等的这两项成本的大小在任一方向上发生一致的变化。因此，即使从外部购进的原材料和机器设备的价格并未随着我们的行业规模的变化而变化，该行业本身的供给价格也可能发生变化。对于一般类型的多企业行业来说，相对于不同的产量水平，将完全不受限制地既可能遵循供给价格递增、供给价格不变或者供给价格递减法则中的任何一种，也可能遵循这些法则的任意组合。在总需求的状况使人们以 P 的价格购买均衡企业的产量为 Q 的条件下，仍然可以用图 正确地表示均衡企业的供给条件。当总需求发生变化时，曲线 D_1 和 D_2 也发生变化，它们上下移动，或者改变形态，或者两者兼而有之。变化之后，与以前一样，只有当销售价格与均衡企业的平均成本和边际成本都相等时，才能实现均衡。该企业的均衡产量仍然由 Q 表示，而点 E 为过曲线 D_1 和 D_2 交点的垂线与横轴的交点。不过，无论如何，销售价格以及均衡企业的产量都可能与变化之前的水平有所不同。

三

单企业行业

现在我们转而讨论与单企业行业相关的供给价格法则。在这种情况下，均衡企业与整个行业是一体的，因此不再需要使用含有两个变量的函数，而且边际成本即是指边际附加成本，因为此时不再有边际替代成本。如果我们盲目遵从以上讨论的诱导，我们将作出结论，认定均衡条件为

责任越赠 越云赠

这就意味着，仅仅相对于一个或者少数几个孤立的产量水平，如果边际成本曲线与平均成本曲线相交若干次的话，存在着一个供给价格，除非该行业符合供给价格不变的条件。似乎只有这样，一般形态的连续性供给表才可能存在。然而，不难看出，这种观点的基础是不稳固的。因为，对于多企业行业的均衡企业来说，认为只有当它的边际成本和平均成本均等于该行业的供给价格时才能实现均衡是正确的。但是对于单企业行业的均衡企业来说，这种观点便是不正确的。诚然，如果平均成本大于供给价格，而整个行业是以供给价格进行销售的话，则不可能实现均衡，因为在这种情况下，该行业将减少产量。同样地，如果边际成本大于供给价格，而整个行业以供给价格进行销售的话，则也不可能实现均衡，因为在这种条件下，该行业同样将减少产量。但是，由于我们现在所考虑的是单企业行业，所以并不排除平均成本低于供给价格时实现均衡的可能性。^① 同样地，在平均成本等于供给价格的条件下，如果边际成本低于供给价格，并且该行业是以供给价格进行销售的话，则该行业将不会增加产量，因为任何产量的增加必然造成损失，因此在这种情况下也不是不可能实现均衡的。^② 所以，我们的结论是，在单企业行业中，相对于一定的产量水平的供给价格等于平均成本与边际成本二者中间较大的一个。在正常的考虑范围之

-
- ① 如果该企业的供给表为图 3 所描绘的那种类型，而且如果 Q_0 占有市场在价格为 P_0 时所能吸收的产量的很大一部分，则也不排除这种可能性，因为在这些条件下，该企业可以获得超额利润而不会招致新的竞争者的进入。
- ② 这个问题最好利用图形加以说明，设 D 为需求曲线， MC 为单企业行业的边际成本曲线， AC 为平均成本曲线。设产量为 Q_0 ，并且以 P_0 价格进行销售， P_0 为 D 与 MC 的交点。假如把产量从 Q_0 增加到 Q_1 ，超出部分以低于 P_0 的成本进行生产。然而在所有产品均需以相同价格出售的条件下，以低于 P_0 的价格出售产量 Q_1 必然使行业蒙受损失。但是 P_0 右侧的 D 曲线必然位于 MC 之下，对于产量 Q_1 来说，不可能以 P_0 作为销售价格。因此，如果该行业的产量超过 Q_0 ，则将蒙受损失，从而它不会选择增加产量。当 MC 和 AC 代表若干家企业中一家均衡企业的成本曲线时，则情况将完全不同。现在的需求曲线如 D 不再妥当。如果均衡企业产量的增加都由其他企业产量相应的缩减所平衡的话，则市场价格绝对不会发生变化，而且在其他企业产量不变的情况下，市场价格也几乎不会发生变化——假设均衡企业相对于整个行业而言非常小。因此，均衡企业

内，该行业不受限制地可以遵从递减的、不变的或者递增的（货币）供给价格。如果它始终遵从递减的供给价格，则供给曲线与平均成本曲线相互重合；如果它始终遵从递增的供给价格，则供给曲线与边际成本曲线相互重合；如果它始终遵从不变的供给价格，则供给曲线同时与平均成本和边际成本两条曲线相互重合。如果该行业相对于某些产量水平遵从递增的供给价格，而相对于另外一些产量水平遵从递减的供给价格，则当平均成本曲线位于边际成本曲线上方时，供给曲线与平均成本曲线相互重合；而当边际成本曲线位于平均成本曲线上方时，则供给曲线与边际成本曲线相互重合。

四 多企业行业的理想产量

在任何行业中，实现国民收入最大化，并且当忽略不同个人的货币的边际效用之间的差异时，同时实现满意感最大化的产量，即是我们所谓的理想产量。正如第二编第 5 章所指出的那样——在不

考可以将产量增加到 Q ，并且仍然能够按照接近原来水平的 P 价格进行销售。于是，均衡企业能够售出增大后的产量，并且销售价格高于与该产量相对应的平均成本，从而获取利润。因而，对于多家其他企业中的一家企业而言，行业的供给价格等于这家均衡企业的平均成本，但是高于其边际成本的状况，并不是一种均衡的状态。

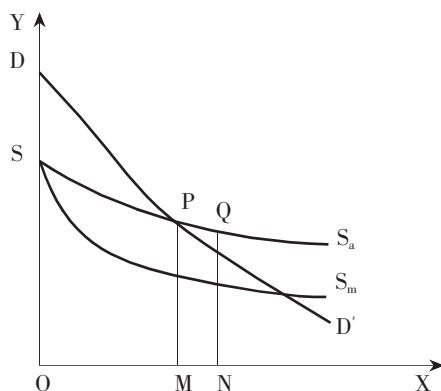


图 8

虑存在多个极大值的可能性时——当投入到所考察的行业中的每一种资源的边际社会净产量价值等于一般行业中的，或者更为严格地说，等于第二编第 5 章 5.1 节中的中心的典型行业中的资源的边际社会净产量价值时，即可以得到理想产量。在中心的典型行业中，每一种生产性资源都具有一个与其边际单位的净产量价值相等的单位货币价值。因此，在我们的典型行业中的理想产量，将是使产量的需求价格与生产产量的边际单位所消耗的资源货币价值相等的产量；换言之，它将是使需求价格与对于社会的边际供给价格相等的产量。

另设：在总产量为 Q 的行业中，均衡企业的产量为 q ， Q 的生产直接地需要国内拥有的若干要素（当然包括生产要素），或者间接地需要这些要素的制成品，其数量分别为 $a_1, a_2, \dots, a_n$ ，价格为 $p_1, p_2, \dots, p_n$ 。设需要国外拥有的生产要素（例如进口机器或者原材料）的数量为 b ，价格为 p 。在多企业行业中，我们可以区分以下各量：

第一，供给价格

$$\frac{p_1 a_1 + p_2 a_2 + \dots + p_n a_n + p b}{q} \quad \text{摇 (员)}$$

第二，对于行业的边际供给价格，即产量增加一个微量时，该行业总货币支出的变化量

$$\begin{aligned} & \frac{p_1 a_1 + p_2 a_2 + \dots + p_n a_n + p b}{q} \left[\frac{a_1}{q} \frac{dp_1}{dq} + \frac{a_2}{q} \frac{dp_2}{dq} + \dots + \frac{a_n}{q} \frac{dp_n}{dq} + \frac{b}{q} \frac{dp}{dq} \right] \\ & + \left[\frac{a_1}{q} \frac{dp_1}{dq} + \frac{a_2}{q} \frac{dp_2}{dq} + \dots + \frac{a_n}{q} \frac{dp_n}{dq} + \frac{b}{q} \frac{dp}{dq} \right] \frac{p_1 a_1 + p_2 a_2 + \dots + p_n a_n + p b}{q} \quad \text{摇 (圆)} \end{aligned}$$

第三，对于社会的边际供给价格，即产量增加一个微量时，社会总货币支出的变化量

$$\begin{aligned} & \frac{p_1 a_1 + p_2 a_2 + \dots + p_n a_n + p b}{q} \left[\frac{a_1}{q} \frac{dp_1}{dq} + \frac{a_2}{q} \frac{dp_2}{dq} + \dots + \frac{a_n}{q} \frac{dp_n}{dq} + \frac{b}{q} \frac{dp}{dq} \right] \\ & + \frac{p_1 a_1 + p_2 a_2 + \dots + p_n a_n + p b}{q} \quad \text{摇 (猿)} \end{aligned}$$

第四，当产量增加时，从行业角度看的供给价格的变化率

$$\frac{\text{越} \left(\frac{\text{葬} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\text{葬}} \right) \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \dots \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\left(\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \dots \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \right)} \quad (\text{源})$$

第五，当产量增加时，从社会角度看的供给价格的变化率

$$\text{越} \left[\frac{\text{葬} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\text{葬}} \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \dots \text{垣} \left(\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \right) \right] \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \quad (\text{缘})$$

从公式（源）中消去我们行业的均衡企业与其所使用要素的国内业主之间的转移的增量，即可得到公式（缘）。

异源鄢上述的公式（源）乘以 赠可以测算公式（圆）对公式（员）的超出量；同时公式（缘）乘以 赠可以测算公式（猿）对公式（员）的超出量。因此：

（员）在所有行业中，当产量增加时，若从行业角度看的供给价格的变化率为正（即供给价格递增的条件简单成立），则供给价格小于对于行业的边际供给价格；反之，则大于。

（圆）在所有行业中，当产量增加时，若从社会角度看的供给价格的变化率为正（即供给价格递增的条件从社会的角度看成立），则供给价格小于对于社会的边际供给价格；反之，则大于。

异源鄢在第二编第 员章 异源中已经说明，表达式

$$\left(\frac{\text{葬} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\text{葬}} \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \dots \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \right)$$

不可能为负，而且在同一章 异源中的表达式

$$\left[\frac{\text{葬} \cdot \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\text{葬}} \text{垣} \frac{\text{葬}}{\text{葬}} \text{垣} \dots \text{垣} \left(\frac{\text{葬}}{\text{葬}} \right) \right]$$

绝对不可能为正。虽然可能存在例外，我们不妨认定这两个不等式一般说来都成立。另一方面，如果 葬 为正，则表达式

$$\left[\frac{dP}{dQ} \left(\frac{P}{Q} \right) \right]_{\text{社会}} \frac{dQ}{dP} \left(\frac{P}{Q} \right) \dots \left[\frac{dP}{dQ} \left(\frac{P}{Q} \right) \right]_{\text{行业}} \frac{dQ}{dP} \left(\frac{P}{Q} \right)$$

可能为正，当然，从行业角度看的供给价格的变化率可能为正，也可能为负。

因此：

(员) 一般来说，当产量增加时，从行业角度看的供给价格的变化率大于或等于从社会角度看的供给价格的变化率。因此，(简单的)供给价格递减意味着从社会角度看的供给价格递减，但是(简单的)供给价格递增并不意味着从社会角度看的供给价格递增。

(圆) 一般来说，除了使用供给价格递增的进口原材料的行业之外，当产量增加时，从社会角度看的供给价格的变化率为零或为负，并且供给价格等于或大于对于社会的边际供给价格。

(猿) 在一般性的行业中，对于行业的边际供给价格等于或大于对于社会的边际供给价格。

另题如上文所述，当对于社会的边际供给价格等于需求价格时，即可求得理想产量。

当供给价格等于需求价格时，可以求得适合于简单竞争条件下的产量。

当对于行业的边际供给价格等于需求价格时，可以求得适合于第一级别歧视性垄断条件下的产量。

一般来说，下列推论成立(即在另题中所提出的不等式成立时)：

(员) 除了使用供给价格递增的进口原材料的行业之外，适合于简单竞争条件下的产量等于或者小于理想产量。

(圆) 在任何行业中，如果对于社会的边际供给价格与对于行业的边际供给价格不同，即从行业角度看的供给价格的变化率与从社会角度看的供给价格的变化率不同，则适合于第一级别歧视性垄断条件下的产量低于理想产量；如果相同，则等于理想产量。

(猿) 适合于简单竞争条件下的产量是大于还是小于适合于第一级别歧视性垄断条件下的产量，取决于该行业是遵循简单的供给价格递减还是递增法则。

(源) 在供给价格递减简单成立的条件下，适合于简单竞争条件下

的产量小于理想产量的差额，超过适合于第一级别歧视性垄断条件下的产量小于理想产量的差额。但是，在供给价格递增简单成立的条件下，在适合于简单竞争的产量大于适合于第一级别歧视性垄断的产量的同时，适合于简单竞争的产量既可能大于也可能小于理想产量。前一种情况下，国民收入的状况比第一级别歧视性垄断条件下的状况要好一些；在后一种情况下，国民收入的状况可能较好一些，也可能较差一些。

下面可以对上一段中第（源）项举例说明。假定从社会角度看小麦遵循供给价格不变的法则，但从行业角度看遵循（简单的）供给价格递增的法则，是因为当需要更多的土地来种植小麦时，土地的价格就会上涨。在这种情况下，供给价格等于社会的边际供给价格，适合于简单竞争条件的产量等于理想产量。但是，如果我们假定种植小麦的农民从实施第一级别歧视性垄断的地主处租用土地的话，则他们将减少小麦的种植，因为这样做可以使他们减少必须支付的地租。于是，他们的产量将小于理想产量，而不再像从前那样等于理想产量。如果种植小麦的农民的土地是自己拥有的，并非租用的话，则行业的利益与社会的利益之间的差别就会消失；同时，第一级别歧视性垄断条件下的小麦产量将与简单竞争条件下的产量一样，均等于理想产量。

五

单企业行业的理想产量

在仅有一个企业的行业中，当 $\frac{P}{P_0} = 1$ ，且产量 Q 的供给价格为 $\frac{P}{P_0}$ 时，以上讨论所进行的分析是适用的，只需要对正规的表达式略加修正，另 $\frac{P}{P_0}$ 与 $\frac{P}{P_0}$ 相等即可。在单企业行业中，当边际成本超过平均成本时，情况需要有所不同。对于行业的边际供给价格与供给价格均等于 $\frac{P}{P_0}$ 。因此，如果不涉及转移因素，致使对于行业的边际供给价格等于对于社会的边际供给价格，则使供给价格与需求价格相等的产量——在这种情况下，这一产量既是适合于简单竞争的产量，同时也是适合于第一级别歧视性垄断的产量，将等于理想产量，尽管实际上该行业遵循供给价格递增的法则。一般来说，当使用供给价格递增的进口要素时，这种情况才会发生。如果涉及转移因素，使

供给价格与需求价格相等的产量将小于理想产量。^①

六

需求价格与边际需求价格

在前面的讨论中，潜在假定需求曲线与供给曲线相类似，可称为边际需求价格曲线。数量为 Q 的任意商品的边际需求价格，是使消费者一年（或一周）的总购买量为 Q 时的欲望（以货币表示）与购买量为 $(Q + \Delta Q)$ 时的欲望之差。 ΔQ 单位商品的需求价格即为维持每年（或每周）的购买量为 Q 时的价格，该价格等于在数量 Q 中对于该项增量的购买者来说最小的愿意增加的数量 (ΔQ) 的欲望（用货币测算）。如果对于边际单位的购买间接地增加或者减少了购买者持有其他物品的欲望，边际需求价格则不等于需求价格。如果对于某些商品的欲望部分地是对非正常商品的某种欲望时，则对于这些商品的边际需求价格曲线，当购买量为零时是与需求曲线相互重合的，将随着购买量的增加，越来越远落在需求曲线的下方，而对于某些商品的欲望部分地是对正常商品的某种欲望时，相反的结论成立；如果对于某些商品的欲望单纯来源于这些商品自身所提供的直接的满意感，则这两条曲线相互重合。^② 当这两条曲线不相重合时，最大满意感——假设所关注的群体具有相同的财产和性格——是由使边际供给价格与边际需求价格相等，而不是与需求价格相等的产量所决定的。

七

简单垄断与最高限价

如果政府为了保护消费者而反对垄断，将最高限价规定在

① 需要注意的是，在单企业行业中，如果实际投资不等于理想投资，则不能通过边际社会净产量和边际私人净产量的差异来解释这一分歧。因为只有一个企业，这两种净产量必然是一致的。由于不存在竞争，当分歧存在时，边际私人净产量（等于边际社会净产量）不等于平均净产量。如果该企业能够获得正常利润，则其平均净产量价值等于第二编第 5 章中所设想的中心行业的边际社会净产量价值，因此，单企业行业的边际社会净产量价值与该价值并不相等。

② 参看第二编第 5 章。

适合于自由竞争的价格水平上，那么显而易见，在供给价格不变或递减的情况下，垄断者将通过增加产量直至与自由竞争条件下所生产的产量水平相等而获利。然而，在供给价格递增的情况下，值得垄断者生产的数量，亦即使产量与管制价格和供给价格差额的乘积最大时的产量，必然小于竞争的产量。这一产量既有可能大于也可能小于未受管制时垄断企业的产量。如果供给曲线与需求曲线均为直线，则其必然等于这一产量。从准确描绘的图形中很容易看出这一点。

在供给价格递增的条件下，如果政府规定的最高限价，低于垄断价格但高于竞争价格，则一般情况下，这一产量很可能介于竞争产量与未受管制的垄断产量之间。如果需求曲线与供给价格曲线均为直线，这一结果便是确定的。在图 9 中， P_c 代表竞争价格； Q_c 代表竞争产量； P_m 代表垄断价格， Q_m 代表垄断产量。设政府的管制价格用 P_r 表示，高于竞争价格，低于垄断价格。过 P_r 的水平线 Q_r 与 D_1 交于 B 点而与 S_1 交于 C 点。很容易证明垄断产量 Q_m 是竞争产量 Q_c 的二分之一，而当管制价格定为 P_r 时，值得垄断企业生产的产量，将由过 P_r 点所画水平线与 S_1 交于 C 所确定的 Q_r 线段的二分之一，或者 Q_r 线段加以计量，这取决于两条线段中，这一条还是那一条较短些。但是由于 P_r 大于 P_c ，显然 Q_r 大于 Q_c 。于是 Q_r 的二分之一必然大于 Q_c 的二分之一。这就证明了管制价格下的产量大于

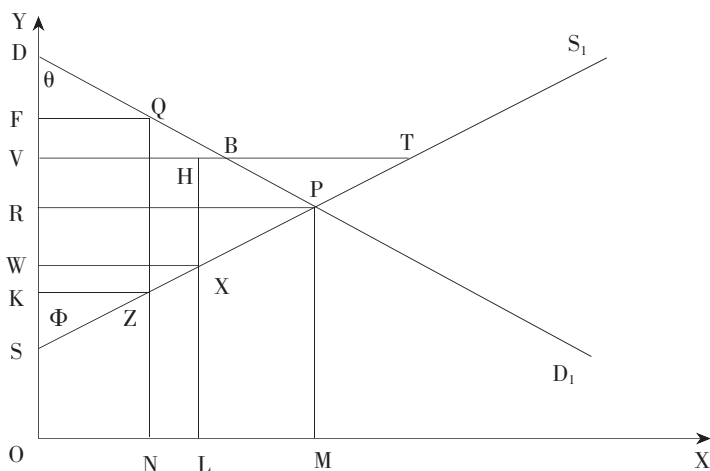


图 9

垄断产量，但是由于 $Q_m < Q_c$ ，所以管制价格下的产量又必然小于竞争产量，即它介于两种产量之间。

现将对上述结论加以扩展可以证明，在所考虑的条件下，当需求曲线与供给曲线均为直线时，控制价格的水平，可以得到比其他价格水平下的产量都大的产量，将导致 Q_c 与 Q_m 的交点即 P 点，与 Q_c 的中点即 Q 点，相互重合。设 $\angle Q_c P Q = \theta$ ， $\angle Q_m P Q = \phi$ ，可以证明这一产量等于适合于简单竞争的产量与分式 $\frac{\tan \theta + \tan \phi}{\tan \theta + \tan \phi}$ 之乘积。

八

歧视性垄断的某些问题

现考虑某一行业在供给价格递减的条件下，供给曲线全部位于需求曲线之上，因此不论是简单竞争条件下的产量，还是简单垄断条件下的产量都无法得到。在图 10 中画一条需求曲线 D_1 及一条供给曲线 S_1 。过 S_1 点画曲线 S_2 ，如果由 S_1 上任意一点 P 画垂线与 S_2 交于 Q 点，并使所完成的图形对于所有位置的 P 点与 Q 点，都显示 $\triangle PQS_1$ 的面积与长方形 $QPMQ$ 的面积相等。如果 D_1 完全位于 S_1 和 S_2 之下，显然在第一级别的歧视性垄断下，与简单竞争条件下一样，企业均不可能进行生产。但是在某些供给价格递增的行业中，很可能

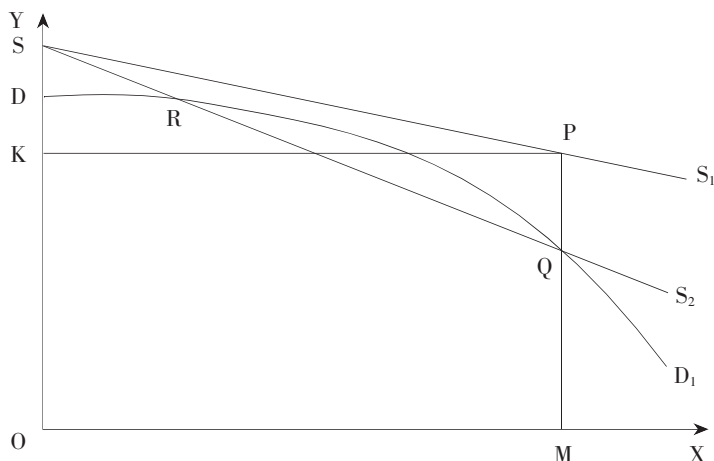


图 10

出现 阅_员 位于 葬_员 之下，却与 葬_员 相交的情况，而且必然会与其形成两个交点，分别设为 砸和 圀。于是，在简单竞争条件下，企业不会进行生产。但是在第一级别的歧视性垄断条件下，如果 砸_员 的面积大于 阅_员 的面积，则产量 韵_员 将使总收益超过总成本，企业将予以生产。曲线 葬_员 下降的斜率越陡峭（也就是说，供给价格递减法则发挥的作用越大），这种情况出现的可能性就越大。因为当 韵_员 的距离一定时，葬_员 越陡峭，孕_员 的面积就越大，并且使 砸_员 的面积大于 阅_员 的面积的需求曲线的范围越大。当 葬_员 的斜率一定时，如果需求曲线在初期向下倾斜并不非常陡峭的话（也就是说，如果直到价格水平非常低的时候，需求弹性仍然很大的话），则这种情况出现的可能性也越大。

第二编第 员章 缘中所定义的第二级别的歧视性垄断，当垄断者索取的价格数目不断增加时，其影响接近于第一级别歧视性垄断。在一般情况下，这一结果是非常明显的，可以通过具体例子加以详细说明。设适合于第一级别歧视性垄断的产量为 葬，令 灶为不同价格水平的数目。在需求曲线和供给曲线均为直线的条件下，能够证明，当商品遵从供给价格递增法则时，对于所有的 灶值，产量将等于 $\frac{\text{灶}}{\text{灶}+1}$ 葬。也就是说，如果只能选择一个价格，则产量为 $\frac{1}{2}$ 葬；如果可以选择两个价格，则产量为 $\frac{2}{3}$ 葬，依此类推。当商品遵从供给价格递减法则时，如果 灶等于 员，则产量仍为 $\frac{\text{灶}}{\text{灶}+1}$ 葬，但是如果 灶大于 员，则产量将小于 $\frac{\text{灶}}{\text{灶}+1}$ 葬。

我们下一个问题分别与第三级别歧视性垄断的产量——由第二编第 员章 缘中所定义——以及简单垄断的产量相关。设供给价格不变并且仅有两个市场。如果两个市场的需求曲线均为直线，则可以得到确切的结果。设 阅_员 及 阅_圆 代表两个市场的需求曲线，并在横轴的垂直距离 韵_员 上画出 葬_员，其中 韵_员 代表固定生产成本。过 阅_员 点画 阅_圆，使其平行于 葬_员，并且过 匀点作直线 匀裁，使 孕_员 等于 砸_员。在歧视性垄断的条件下，这两个市场的产量分别为 $\frac{1}{2}$ 砸_员 及 $\frac{1}{2}$ 砸_圆。在

简单垄断条件下, 如果 $\frac{1}{2}P_1 > \frac{1}{2}P_2$, 产量将为 $\frac{1}{2}Q_1$ 。但是因为 $\frac{1}{2}P_1$ 等于 $\frac{1}{2}P_2$, 所以 $\frac{1}{2}Q_1 > \frac{1}{2}Q_2$ 。因此, 根据上述条件, 简单垄断与歧视性垄断的产量将相同。如果 $\frac{1}{2}P_1 < \frac{1}{2}P_2$, 在某些条件下, 简单垄断的产量将为 $\frac{1}{2}Q_1$, 在较差的市场上将不会产生消费。当这些条件成立时, 简单垄断下的两个市场之一将不会产生消费, 用歧视性垄断替代简单垄断则可以增加产量; 不过, 除去上述条件以外, 产量将维持不变。如果将条件从供给价格不变改为供给价格递增或者递减, 也不必修正上面得到的结果。因为只有当产量发生变化时, 供给价格递增或者递减才会发生作用。^① 然而, 供给价格递减将导致第二编第五章所提及的可能性的出现, 并与上面所考察的情况相类似, 但与前面的讨论无关。由此可见, 在某些条件下, 简单垄断和简单竞争均不会造成产量的增加, 而歧视性垄断则可能造成产量的增加。

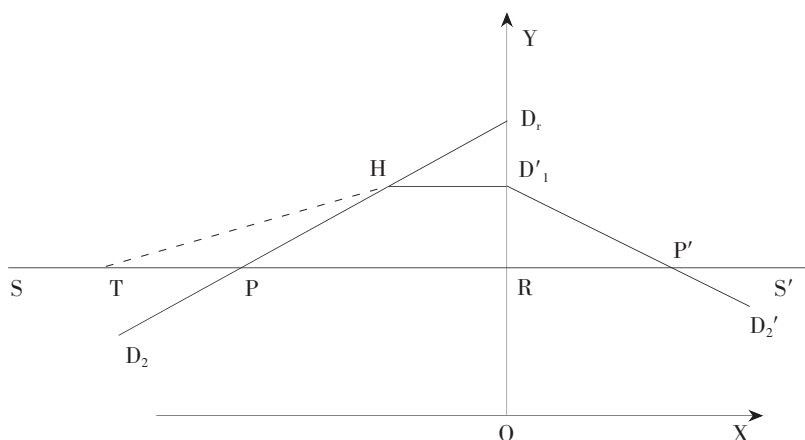


图 11

① 在简单垄断仅能在 粤市场销售而歧视性垄断仅能在 月市场销售的条件下, 很容易证明引入歧视性做法将按照下面的方式影响 粤市场的消费和价格。在供给价格不变的条件下, 两个市场将保持不变; 而在供给价格递增的条件下, 则消费减少, 价格上升; 在供给价格递减的条件下, 消费增加, 价格下降。考虑上述问题对政府是否应该以低于国内市场的价格在国外销售是非常重要的。

九 行业酬报的方法

通过图形，可以对第三编第 愿章的主要议题更加清晰地予以说明。让我们假设某一行业雇用的劳工人数以及每日的劳动时间长度均为已知。然后，有可能构造出一条需求曲线，代表雇主对于典型工人在单位时间内所提供的不同数量的努力的需求价格（以产品表示），而另一条供给曲线，代表不同数量的劳动的供给价格（以产品表示）。横轴代表做出努力的数量，纵轴代表相对于不同努力数量的需求价格和供给价格（以产品表示）。

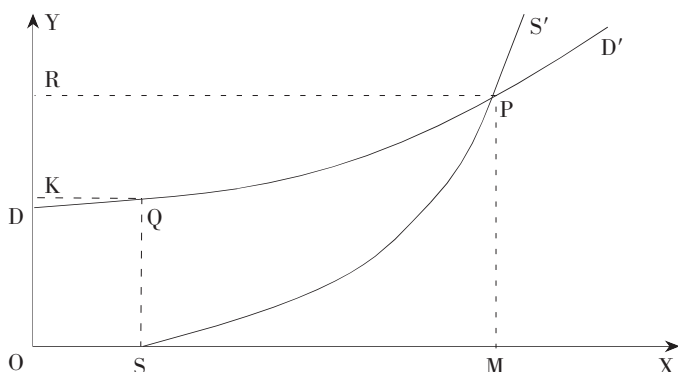


图 12

由于劳工方面努力的每一次增加，都可以使雇主更快地完成任何一项给定工作，从而使机器开始某些其他工作，于是需求曲线将向右上方倾斜。由于当一个人处于失业状态时，公众舆论和个人意愿都不允许他无所事事，所以供给曲线与横轴的交点将与原点有一定的距离，之后将较为陡峭地向右上方倾斜。设需求曲线与供给曲线交于点 P，过 P 作垂直于横轴的线，垂足为 M，垂直于纵轴的线，垂足为 R。排除此处未加考虑的对能力可能造成的损害，典型劳工所提供的最有利于国民收入和经济福利的努力的数量由 SM 表示，同时他的相应的产出的数量由长方形 OMRP 表示。如果支付给他的工资与他的努力以及相应的产量完全无关的话，则他所提供努力的数量近似等于 OS，他的产量近似等于 OR。可以通过两种方式获得相当于 SM 的努力的数量以及相当于 OMRP 的产量，

一是通过对每单位的努力支付相当于 W 的工资率（以产品表示，意味每单位努力得到 W 件产品）；二是通过提供相当于 W 的总工资（以产品表示），以日或者其他任何时间单位计算，条件是劳工生产 W 件产品，无论出于什么原因没有达到标准，都将导致工资的大幅度下降。

十 剥削的含义

设 D 为雇主对劳动的需求曲线， S 为对于任意地区或者行业的劳动的供给曲线。设 W 为自由竞争条件下的工资，即相当于所关注的等级的劳工的一般工资水平；并设如果劳工争取到的话，对其最有利的工资水平为 W' 。对雇主最有利的支付工资的水平为 W'' 。第三编第 1 章所描述的范围由 W'' 和 W' 之间的全部工资率所构成。如果雇主得以将支付的工资水平降到 W'' 以下，则一定存在剥削。让我们假设其支付的工资为 W'' 。如果他们得到相当于 W' 的劳动，那么工资上的不公平程度便与 W 超出 W'' 的部分相对应，但是剥削程度却是与 W' 超出 W'' 的部分相对应。如果工人成功地获得高于 W 的工资，则交易指数必然沿着需求曲线降至 W 点左侧的某一点，例如 W' 点，我们不妨说存在工人对于雇主的剥削，剥削程度与 W 超出 W' 的部分相对应。

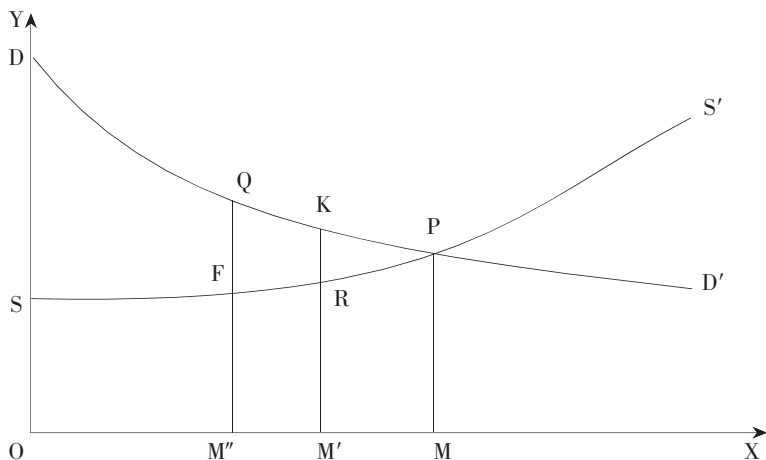


图 13

附录四 与税收相关的实际收入的量度

(对应于第一编第 猿章)^①

我们定义 (员) 实际收入作为所有生产要素各项产出的总和, 以及 (圆) 货币收入作为对在生产上述各项产出的过程中提供服务的这些要素所作的支出的总和。所有通过价格来衡量实际收入的可用方法必须满足以下条件, 即是说, 假设只生产一种商品, 货币收入除以价格指数应该等于实际收入同质单位的数量。我们必须提出构建价格指数时应该采用哪种或者哪些方法处理间接税, 才能与此项条件相互一致的问题。当然, 上述问题的答案并不能使我们决定价格指数构建方面更为重大的问题, 但至少是有所裨益的。

首先, 假设销售给私人的我们的商品都要纳税, 而税收收入用做对政府的服务为生产其他产出使用的生产要素所支付的报酬。

设 y_1 代表非政府产出, y_2 代表政府产出;

c 代表两个部门单位产出的成本;

p 代表含税销售的应税商品的销售价格;

t 代表税率;

P 代表价格指数;

M 代表上面所定义的货币收入。

显然, $y_1 = \frac{M}{P} - \frac{t y_2}{1+t}$

为满足我们的条件, 价格指数 P 必须满足 $\frac{M}{P} = \frac{y_1}{1+t} + y_2$ 。因为很明

显 $y_1 = \frac{M}{P} - \frac{t y_2}{1+t}$ 所以 P 可以表示为

^① 转载自《经济评论》, 1954年 4月。

附录五 报废及其相关问题

(对应于第一编第 源章)^①

摇摇第一编第 源章讨论了四个问题，现在（灵缘年），我们认为有必要对这些问题作进一步的评述。

摇摇首先，是报废问题。根据文章的论述，资本物品价值的变化，源于对于它们所协助生产的物品的偏好的变化，或者源于可以用来生产满足相同偏好的物品的与它们相竞争的新的资本商品的引进，但与资本存量的规模无关。另一方面，经营活动为了保持资本的完整性，必须对报废的资本商品予以补偿。我们认为区分真正存在于资本存量中的要素，与从资本存量中被抛弃的要素，可以将这样两种片面的观点相互协调。只要某种要素仍然存在于资本存量中，就必然要面对测算该种要素数量的问题，这与估价并无关系。不过，由于某些恰好涉及估价的物品、要素可能从资本存量中剥离出去，当它们被剥离时，资本就在此范围内减少了。因此，尽管估价与在任何时刻都存在于资本存量中的这些要素的数量无关，但是却与或者可能与存在于资本存量中的某些要素有关，并且以这种间接的方式确实影响着，或者可能影响着资本存量的数量。于是，只要一台机器与一定数量的劳动相结合，与其在其他地方所能获得的相比，还能够生产出更多的价值，则这台机器就仍然存在于资本存量中，否则，它将被废弃。

摇摇其次，是如何处理在一定的程度上已经遭受有形的磨损但却仍然存在于资本存量中的这种资本要素的问题。应该将对有形的变化加以区分，一种变化使要素仍然保持当初的生产能力，不过缩短了该

^① 基于《净收入与资本折旧》一文，《经济评论》，灵缘年 远月。

项要素最终突然终结的时日；而另一种变化使要素当前的生产能力及其租用价值下降。我们认为，发生前一种形式的变化，直到最后终结之前，资本存量均应被视为是完整的。发生后一种形式的变化，我们可以便捷地进行有形的剥离，其数量可以由磨损工具的初始数量乘以该项工具出租价值下降的比率加以测算。当然，这是一个次要的问题，而且采纳某种不同的观点也无损于主要的论点。在任何情况下，即使我们承认某些种类的资本受到有形变化（或陈旧）的影响而被剥离的形式，不是逐渐的、部分的，而是突然的、整体的，也不意味着所有种类的资本整体上均以不连续的方式被剥离。而且上面所说的一切也并非与下述观点不相一致，即人们建议特定企业在考虑非连续类型的剥离时，最好采用连续性的方式，通过正常的年度支付所形成的折旧基金加以处理。

其次，是如何划定资本的损耗与维持资本的完整性相关与不相关之间的界限的问题。我们曾经在第一编第 源章 昇源中试图说明其他形式的损耗与由于天灾人祸当场造成的普通损耗是不同的，后者对于受到影响的资本工具的使用来说是偶然的，但是这种说法在考虑时间的流逝所造成的损耗与火灾或事故所造成的损失时便无法令人满意。正如原文所述，这并不足以证实对于时间的流逝以及因此对于这些损失的风险所使用的必要条件是主观的。当发生地震和战争的时候，会出现与此完全相同的争论。一个较为妥当的方式是，如果已经对于资本损耗中可以公平地称之为“正常”的部分加以补偿，则可以说维持了资本的完整性；而对于损耗的这种正常性的实际判断即使并非十分具体，但在整体上是相当规范的。这种判断形成了折旧名义之下的对于所有形式的损耗所给予的补偿，不管损耗形成的原因是由于机器的实际运转，还是仅仅由于时间的流逝——锈蚀、啮齿类动物的撕咬等等——以及所有由于报废而形成的正常的剥离所给予的补偿，无论报废的原因是由于技术进步，还是由于时尚的改变。它也带来对于所有常规事故，例如船只失事、火灾等等，通常以保险的方式予以补救的做法。但是它却没有考虑对那些由于天灾人祸所造成的资本损耗，以及诸如英国明天决定禁止生产威士忌和啤酒这样的奇迹所造成的资本损耗所予以的补偿。这类资本损耗的形成，在确定本期纯收益之前无

法很好地予以折算，而资本的损失是与本期纯收益无关的。在这两种类型的资本损耗之间无法精确地划出分界线来。它可能会因为时间或者地点的不同而不同，例如，在英格兰这样的国家与经常发生地震的国家之间，通常都制定有关地震保险的条款。

最后，是我们应当补充说明的这样一个问题。显而易见，当出现报废的时候，为了使产生报废的资本得到补偿，必须使用数量足以在当前的技术条件下补偿废弃要素的资源。但是应该以何种方式来使用这一数量的资源呢？理想的情况是，所选择的方式应该使对资本存量的现值所提供的可能的附加值最大化。如果一台机器受损，为了使继续运转必须加以检修，一般来说，对于为补偿其中的资本损耗所使用的资源最具生产力的使用方式，就是检修这台机器。但是，如果某种产品的需求下降，导致目前生产该种产品的工具处于遭受废弃的状态，则对于补偿性资源最具生产力的使用方式应该是，为某一行业制造需求同时增加的产品的生产所需要的机器。在此，我们拥有一项明确的准则，这项准则的基础体现于资本的概念之中，作为一种实在物，资本可以在改变形态的同时保持数量不变，并且本质上总是趋近这样的形态。可以说，在这些形态下，利润之光当时正在闪耀。不过，考虑到不论是在相同的还是在不同的行业中的不同企业，往往都是由不同的人所控制的这一事实，则以理想的方式应用这一准则的想法是不切合实际的。

附录六摇实际收入与经济福利

（对应于第一编第 缘章和第 远章）

摇摇附录中所提到的题为《实际国民收入的评价》一文，是萨缪尔森（萨缪尔森）教授 员缘年 员月发表于《牛津经济文集》中的文章。在文章中，萨缪尔森教授非常委婉、有力地批评了本书第一编的第 缘章和第 远章。编辑请我对此作出评价，并非想要就任何实质性问题对萨缪尔森教授发起挑战，我认为处理这一问题最为实用的方式就是，我以我自己的语言直接阐明为何目前对我来说这些事物看起来是成立的。以下内容再次展示了我所作的答复。^①

—

在这一领域任何调查的起点都是显而易见的。如果实际收入是由一种可量度的同质商品所组成的话，那么随着时间的推移，实际收入将与组成它的商品的数量成比例地变化。但是在现实生活中，实际收入是由大量的不同质的商品所组成的。如果它们的结合方式，保证它们的若干数量总是以相同的比例发生变化的话，则实际收入将伴随这一比例而变化。我们仍然需要一种确切的方法来量度这种变化。如果条件是这样的，当实际收入中所包含的一种商品的数量增加（或者减少）时，其他商品的数量没有减少（或者增加），则我们就可以说在这种情况下的实际收入较之其他情况有所增加（或者减少），即使我们无法确定其增加或者减小的比例。在实际生活中，即使第二项较为宽松的条件得到满足的情况也不多见。因此，一般来说，不可能通过

^① 《实际收入与经济福利》，《牛津经济文集》，员缘年 圆月。

实际测算的方式来说明一项实际收入以某一确切的比例比另一项大一些或者小一些，甚至不可能说明它是否大一些或者小一些。当我们提及某一年的实际收入，或者由工业产品所代表的那一部分实际收入，比另一年的多出 $\frac{1}{2}$ 或者 $\frac{1}{3}$ 时，并非是对客观事实作出的正确表述。两年的实际收入实际上是没有共同的比较标准的，并且没有代数运算能够解决这一问题。在此，我们究竟应该向何处去？

二

问题的提出

设有两种情况 I 和 II，两种情况下的人数相同，并且设他们的总货币收入（全部用于购买实际收入的支出）也相同。在两种情况下，实际收入都是由相同种类的不同质的商品所组成的。在情况 I 之下，各种商品的数量分别由 $q_1, q_2, \dots$ 表示，价格由 $p_1, p_2, \dots$ 表示；在情况 II 之下，各种商品的数量分别由 $q'_1, q'_2, \dots$ 表示，价格由 $p'_1, p'_2, \dots$ 表示。

当然，由此可以得出 $\frac{q_1}{p_1} = \frac{q'_1}{p'_1}, \frac{q_2}{p_2} = \frac{q'_2}{p'_2}, \dots$ 。

假设各项 $\frac{q_i}{p_i}$ 的值满足（员） $\frac{q_1}{p_1} = \frac{q'_1}{p'_1}, \frac{q_2}{p_2} = \frac{q'_2}{p'_2}, \dots$ 以某一比率大于或是小于 $\frac{q'_1}{p'_1}, \frac{q'_2}{p'_2}, \dots$ ，以及（圆） $\frac{q_1}{p_1} = \frac{q'_1}{p'_1}, \frac{q_2}{p_2} = \frac{q'_2}{p'_2}, \dots$ 以某一比率大于或是小于 $\frac{q'_1}{p'_1}, \frac{q'_2}{p'_2}, \dots$ 。

通过这些统计数据能够分别得出有关（员）实际收入和（圆）经济福利的什么推断呢？这就是我们需要解决的问题。

三

有关收入的推断

对于这一问题首先不妨考虑在情况 I 下的真正实际收入与在情况 II 下情况 I 模式的潜在实际收入之间的关系。即是说，给定情况 I 的实际收入所包含的各项数量 $q_1, q_2, \dots$ ，即所谓的 I 模式，能够对这一实际收入与这一模式在情况 II 下的潜在收入之间的关系说些什么呢？

如果我们知道在情况 II 下各处都遵循供给价格不变的法则，则我们可以断定，如果它的 q_i 单位的生产好像与 q'_i 单位的生产一样的话，

这种情况下的任意第 i 项的价格都是相同的。然而在这种情况下实际形成的价格，也就是适合于情况 I 的相应数量的价格。所以， $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 便是情况 I 的实际收入在情况 II 下得以购买的总价格。因此，给定 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 以某一比率大于或者小于 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ ，则在情况 II 下潜在的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入将以同一比率大于或者小于情况 I 的真正实际收入。

如果我们不知道在情况 II 下各处都遵循供给价格不变的法则，则我们就无法断言 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 而不是实际的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 将被生产出来。因此，知道 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 以某一比率大于或者小于 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ ，并不能使我们断言在情况 II 下潜在的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入将以某一比率大于或者小于情况 I 的真正实际收入，或者甚至根本无法断言前者究竟是大于还是小于后者。的确，我们可以以一般的方式承认，正如我们在文章中所表述的那样，^① 目前预期的“误差”在某种程度上——虽然并非在一定的程度上——抵消了情况 II 下潜在的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入可能大于（或者小于）情况 I 的真正实际收入之间的差额。不过，这种先见之明并没有太大的价值。

其次不妨考虑在情况 II 下的真正 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入与在情况 I 下、情况 II 下的模式的潜在实际收入之间的关系。对字句进行适当的调整，不难看出，上述结论在此同样成立。

很明显，没有任何因素能够阻止在情况 II 下潜在的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入大于（或者小于）情况 I 下的真正的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入；以及在情况 I 下潜在的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入大于（或者小于）情况 II 下的真正的 $\sum_{i=1}^n p_i x_i^I$ 模式的实际收入。也就是说，没有任何因素以一般的方式阻止这一点。然而，正如我们即将看到的那样，在某些特殊的情况下，对有关问题的这一陈述产生矛盾，从而不再成立。

四

有关经济福利的推断

摇摇例证一：首先，假设在情况 I 下所有购买者的偏好和购买能力都

^① 参看原文第 100 页。

相同；在情况Ⅱ下他们中的任何人均未发生变化，但是在该种情况下，或者生产中的资源总量，或者部分或所有行业中的技术条件发生了变化。

在此，表面上看，我们可以作出如下推断。如果在情况Ⅱ下潜在的曾模式的收入小于在情况Ⅰ下实际的曾模式的收入，则我们知道消费者偏好的是情况Ⅱ下的实际的曾模式的收入，而不是偏好情况Ⅰ下的实际的曾模式的收入的某种物品。但是这并不意味着他们偏好它，而不是实际的曾模式的收入本身，并因此得不出有关经济福利的任何推断。然而，如果在情况Ⅱ下潜在的曾模式的收入大于在情况Ⅰ下实际的曾模式的收入，则由于每位购买者一定偏好他们实际购买的东西，而不是他们能够购买的东西，并且由于每位购买者能够购买比他在情况Ⅰ下所实际购买的更多的在情况Ⅱ下曾模式的收入，所以他的经济福利将会更大些。

然而，正如萨缪尔森教授所证明的那样，这一点是不确切的。每位单个的消费者，当曾模式的收入实际上被生产出来的时候，他知道无论他怎样做都无法使价格有别于 $\bar{p}$ ， $\bar{p}$ ……。对他来说重要的是，他认为在情况Ⅱ下潜在的曾模式的收入中他所占的份额将有多大。然后，假设在情况Ⅱ下想像的潜在曾模式的收入大于在情况Ⅰ下实际的曾模式的收入，则无论情况Ⅱ下的潜在的曾模式的收入究竟是多少，都可以推断出，在情况Ⅱ下的经济福利大于在情况Ⅰ下的经济福利。也就是说，在我们这里所假设的条件中，如果 $\bar{p} \geq \bar{p}$ ， $\bar{p} \geq \bar{p}$ …… $\bar{p} \geq \bar{p}$ ， $\bar{p} \geq \bar{p}$ ……，则在情况Ⅱ下的经济福利较大。

在这些情况下，可以推断，在情况Ⅰ下想像的潜在曾模式的收入，不可能大于在情况Ⅱ下实际的曾模式的收入，即是说， $\bar{p} \geq \bar{p}$ ， $\bar{p} \geq \bar{p}$ ……不可能大于 $\bar{p} \geq \bar{p}$ ， $\bar{p} \geq \bar{p}$ ……。为此将限定在情况Ⅰ下的经济福利大于在情况Ⅱ下的经济福利，这与上面所提出的论断相互矛盾。当在两种情况下都具有不变的供给价格时，想像的以及真正的潜在收入相互一致，对于想像的潜在收入所作的论断和真正的潜在收入来说同样成立。实际上，在这个特殊的例证中，还强加了一项约束性条件，排除了一般来说可以被接受的某种关系，正如我们在上面所见到的那样。

例证二：其次，如前所述，假设每个人在情况Ⅱ下的偏好和购买能力均与在情况Ⅰ下的相同，但是不同购买者之间的偏好和（或）购买能力却互不相同；同时，如前所述，供给方面也发生变化。

在此例证中，根本无法通过价格以及数量的统计数据推断在情况Ⅱ下的经济福利将与在情况Ⅰ下的有何不同。假设 $y_1^1, y_2^1, \dots, y_n^1$ 跃 $y_1^2, y_2^2, \dots, y_n^2$ ，则如前所述，可以肯定的是，人们将偏好在情况Ⅱ下所购买的实际的 y 模式的收入，而不是可能已经购买的想像的 y 模式的收入。但是无法肯定的是，在情况Ⅱ下想像的 y 模式的收入，虽然它大于情况Ⅰ下的实际的 y 模式的收入，会比其产生更大的经济福利。因为得到较多物品的人们对于他们所得到的附加物品的欲望可能较低，而获得较少物品的人们对于他们无力得到的物品的欲望较高。于是，假设只有两种商品面包和啤酒，面包仅燃起一组消费者的欲望，啤酒仅燃起另一组消费者的欲望；而且面包便宜了，啤酒却涨价了。显而易见，如果两组消费者关于面包和啤酒的效用函数属于一种类型时，计算出来的经济福利将会大些；属于另外一种类型时，将会小些。

例证三：与例证一的条件相同，不过，在此假设偏好统一发生了变化；同时，生产中的资源数量与技术条件完全没有改变。如果 $y_1^1, y_2^1, \dots, y_n^1$ 跃 $y_1^2, y_2^2, \dots, y_n^2$ ，则我们可以肯定，人们偏好在情况Ⅱ下已经实现的实际的 y 模式的实际收入，而不是可能实现的想像的 y 模式的实际收入。但是我们无法肯定的是，是否在情况Ⅱ下想像的 y 模式的实际收入将比在情况Ⅰ下较小的实际的 y 模式的收入产生较多的满意感，因为在两种情况下的偏好并不相同。因此，无法得出有关比较经济福利的推断。于是，假设实际收入仅由一种商品所组成，它的总供给固定不变。显然，如果人们比以前更加喜爱这种商品的话，则他们的经济福利（满意感）将会增加；如果他们的喜爱程度大为下降，则它将会减少。但是价格以及数量的统计数据无法区分这些情况。

更为复杂的例证：没有必要讨论更为复杂的例证，诸如假设偏好和购买能力都相同，两者与生产的技术条件均发生变化，或者偏好和购买能力相互不同，则它们与技术条件都发生变化。基于已经完成的论述可以确定，无法根据价格以及数量的统计数据对经济福利的变化

作出推断。

所以，只有在我们上述的例证一中，在资源的数量和技术条件发生变化，而所有购买者的偏好与购买力都相同，并且没有发生变化的条件下，才有可能对经济福利作出推断。

附录七 双头垄断^①

（对应于第二编第 15 章）

现在我们认为第二编第 15 章中有关双头垄断的讨论并不令人满意。下面的内容旨在对其加以修正并取代。

让我们假设只有两家卖主，其生产函数一定，他们为完全竞争的市场生产相同的商品，产品在整个市场均以相同的价格出售，并且每位卖主均以自己当期净收益最大化为目标。让我们进一步假设生产和销售的过程形成连续的周期，通常设为一年。这是不够现实的，但是我们认为这样假设并不至于推翻相关结论。然后，相对于任何确定的周期，均与四个变量相关：粤的实际产量，我们不妨称为 Q_1 ，月的实际产量为 Q_2 ，月预期的 粤的产量为 $\hat{Q}_1$ ，以及 粤预期的 月的产量为 $\hat{Q}_2$ 。假设市场的需求状况一定，粤会基于对 月的预期产量确定自己的产量，从而实现利润最大化；同样，月也会按照这种方式确定自己的产量。这些条件为我们提供两个方程式。但是由于有四个变量，所以我们什么也不能确定，还需要与这两个方程式相互独立的另外两个方程式。现在 粤必须预期，或者为达到我们相同的目的，尽管他在预期，有关 月的产量的某些事物是确定的；而且对于 月来说也是如此。“确定”一词非常重要。假设 粤应该仅仅预期 月将基于他对 粤的预期努力实现他的净收益最大化，同时 月也应该照此办理是不够的。因为这不过意味着我们把先前的两个方程式重写了一遍。粤和 月均对对方的某些事物作出确定的预期。这样的预期进一步提供了两个独立的方

^① 除去很短的一段之外，本附录并非复制 1954 年 1 月发表于《经济学》的《关于双头垄断的评论》，但部分地沿用了它的思路。

程式。的确，它们并不意味着相对于任何给定的周期来说价格—数量的关系均是唯一确定的。因为很可能的情况是，一系列可供选择的价值组合均可能使我们的方程式得到满足。不过，它的确意味着每一周期的状况均可以通过数学的方法给予确定。

晃耀到了这一地步，我们必须研究可能假设的第二组方程式的形式。广义上讲，粤和月每一家将预期以下两件事物之一：首先，另一家的产量将是不变的，独立于它自己可能确定的常量；其次，另一家的产量将是它自己产量的某种函数。从实际上讲，我们可以这样处理，如果粤预期月的产量是不变的，这意味着粤预期它将与月前一周期的实际产量相同，或者与月前面若干周期的产量的某种可能的推导结果相同，它将不会通过思考一个抽象的数字构想它的预期，并把它记录下来。当然，这些对于月的预期同样成立。如果粤预期月的产量是它的产量的函数，则这个函数既可以是一项简单的乘子，也可以是较为复杂的事物。正如我们即将看到的那样，事实上，这些预期往往受到限制，很可能会因周期的不同而有所不同。不过，相对于任何给定的周期，它们将应该怎样就是怎样，而且整个系统是可以确定的。

晃耀但是，得以确定的如果属于短期——一个周期——均衡，就不属于长期均衡。如果除去控制性因素的变动之外，不存在使系统在不同的周期之间发生变化的趋势，并且如果该系统不具有内在的因素可能促使控制性因素发生变动的話，则该系统处于长期均衡。当然，这些因素总是易于变动的，可以说，其本性如此。例如，偏好可能变化，或者生产的技术，或者粤对月的预测变得更为乐观，因为粤刚刚服用了一剂苯齐原林，或者变得更为悲观，因为它患了感冒，或者，出于与系统没有内在联系的任何原因。从刚刚说明的意义上讲，这些事物并不阻止系统处于长期均衡，尽管它们导致不同时期的长期均衡状况有所不同。但是，如果在第一个周期粤对月在第二个周期的行为的预期与事实相矛盾的话，则该系统根本无法实现长期均衡。同样，对于月来说也是如此。因为在这种情况下，第二个周期的预期一定会发生变化，与第一个周期的预期有所不同，并且仅当一方对另一方的预期导致正确的结果时，也就是说，如果粤越粤以及赠越赠时，我们才能拥有长期均衡的状态。

异。于是我们进而研究，当上述条件得到满足时，长期均衡将表现出何种特点。设不带下脚标的 q 为 B 的产量，同时（由于处于长期均衡），这也是 A 所预期的，而且， q 同样之于 A 。然后，以 $p(q)$ 代表价格，则 $p(q)q$ 就是 B 与 A 的总收益。如果没有生产成本，恰如库尔诺所虚构的矿泉，则 $p(q)q$ 也代表净收益—— B 与 A 一起的垄断收益。让我们继续讨论这种情况。

为实现长期均衡，两个方程式必须同时得到满足，即

$$\frac{dq}{dq} p(q) > 0 \text{ 以及 } \frac{dp}{dq} p(q) > 0$$

$$\text{因此 } p(q) = \frac{p(q)}{q} \left(\frac{q}{q} \right) \quad (1)$$

$$p(q) = \frac{p(q)}{q} \left(\frac{q}{q} \right) \quad (2)$$

$$\text{由此可以得出 } \frac{dp}{dq} > 0 \text{ 以及 } \frac{dq}{dq} > 0$$

$$\text{并且得出 } \frac{dp}{dq} > 0$$

于是根据 (1)

$$p(q) = \frac{p(q)}{q} \left(\frac{q}{q} \right)$$

这意味着一定存在使 $p(q)q$ 实现最大化的 q 之值。也就是说，如果 B 和 A 共同行动，就像是一家垄断企业一样，就可以确定该值。初步看来，似乎 $\frac{dp}{dq}$ 和 $\frac{dq}{dq}$ 可能等于原质；在这种情况下，如果 $p(q) > 0$ ，则我们的方程式将会得到满足，即是说成本为零，而且总产量与竞争条件下的总产量相等。但是，正如我们所看到的那样，由于 $\frac{dp}{dq} > 0$ ，因此上述结论意味着 q 或者 q 应为负值，这显然是不可能的。因此，唯一可能的长期均衡状况就是， B 和 A 的联合产量与它

们相互结合，与形成一家垄断企业时将要生产的产量相同。^①

下面我们考虑存在生产成本的情况。不过，单个垄断者的单位平均成本完全不取决于它自己的产量，而仅取决于两家企业的产量之和——而不论随着产量的增加它是增加或者减少或者保持不变。让我们将生产的平均成本记为 $\phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2)$ 。我们只需要用 $\phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2)$ 替换我们每一个方程式中所有的 $\phi(q_1, q_2)$ ，就可以立即得出上一段中所得到的结论。

之后，将情况调整为，每位销售者生产的平均成本仅取决于它自己的产量，而不取决于总产量。如果它们两家都在供给价格不变的条件下生产，而且如果它们的供给价格相同的话，则很明显，将再次得到与上面相同的结果，否则，情况将会比较复杂，而且需要满足的使长期均衡得以存在的方程式也有所不同。将 $\bar{q}_1$ 的生产的平均成本记为 $\phi_1(\bar{q}_1)$ ，将 $\bar{q}_2$ 的记为 $\phi_2(\bar{q}_2)$ ，它们是

$$\phi_1(\bar{q}_1) = \phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2) \quad \phi_2(\bar{q}_2) = \phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2)$$

$$\phi_1(\bar{q}_1) = \phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2) \quad \phi_2(\bar{q}_2) = \phi(\bar{q}_1, \bar{q}_2)$$

因此，对于长期均衡来说不再必须有

$$\phi_1(\bar{q}_1) = \phi_2(\bar{q}_2)$$

① 这个结果与库尔诺得出的结论相矛盾。众所周知，库尔诺基于长期均衡状态的总产量介于适合于独家垄断的产量与适合于完全竞争的总产量之间。实际上库尔诺只孤立地考察了一个周期的情况。相对于这一周期，他假设 $\bar{q}_1$ 对于 $\bar{q}_2$ 的产量具有确定的预期，然后他研究在该项预期成立的条件下， $\bar{q}_2$ 需要生产的产量已极大化它的净收益。 $\bar{q}_2$ 对于 $\bar{q}_1$ 的预期被视为常量，这种方法可以给出 $\bar{q}_2$ 在该周期的确切产量，而且，相同的过程可以给出 $\bar{q}_1$ 的确切产量。然而，对于长期均衡而言，正如我们所看到的那样，这些预期必须都是正确的才行。这与认为 $\bar{q}_1$ 和 $\bar{q}_2$ 预期均为常量的观点是不相协调的，为了得出正确的预期，它们之中的每一方都必须关注另一方的实际产量。相对于单一周期而言，库尔诺的假设条件是一致的，并且如果假设条件得到满足，则可以得出确切的结果。但是在研究长期均衡时它们并不合理。这很容易从我们的方程式中看出来。因为库尔诺的假设意味着 $\bar{q}_1$ 和 $\bar{q}_2$ 都等于 0，由于 $\bar{q}_1$ 和 $\bar{q}_2$ 代表实际产量，所以，很明显，这种结论是不可能成立的。因此，库尔诺的长期均衡状况是不存在的。

意味着 $\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_2}{Q_1}$ ① 然而，一定至少有一对 $\frac{Q_1}{Q_2}$ 和 $\frac{Q_2}{Q_1}$ 之值满足这两个方程式，并且导致长期均衡状态。除去脚注所描述的特殊情况之外，这并非是实现总体净收益最大化的一对数值——基于联合垄断得出的一对数值。但是无论如何，这是长期均衡的一种状态。

显然在我们所建立起来的所有三种情况中，如果 粤和 月所持有的对于对方的产量的预期如此相互联系，使基于它们的实际产量与预期的产量相等，则一种长期均衡的状态将自行建立起来，并且我们已经看到在若干情况下长期均衡将如何形成。但是这并未告诉我们在双头垄断的条件下，长期均衡状态实际上是否易于出现。如果 粤和 月所持有的预期很难以我们所描述的方式相互协调的话，则很难实现长期均衡。当然，现在当诸如生产力和需求之类的各项条件已经建立起来的时候，如此相关的预期同时出现是可能的。的确，并未以此方式相互联系的一对预期所分布的范围，比以此方式相互联系的一对预期所分布的范围要大得多。然而，这并不是决定性的。因此，面对竞争市场的独家垄断企业，开始时很难正确地估计市场的需求表，从而调整它的产量以实现它的净收益最大化。然而，经过一段磨难和失误的过程，它将很快做到这一点，因为它将被迫不断地越来越接近正确的判断。对于以双头垄断的方式行动的两家企业来说，是否具有相同的趋势，以相同的磨难和失误的过程很快形成与长期均衡状态相互协调的一对预期呢？显然，如果是这样的话，则无论最初本能地所持有的预期是否相互协调，都是无关紧要了。假设 粤发现它最初对于 月本能的预期是错误的，例如 月的产量实际上多于比它对它的预期，粤可能会相应提高它对于 月的预期，并减少自己的产量。如果 月的行为完全独立于 粤的行为，而且受到市场的一般需求表的限制，则 粤将不得不这样做，但是 月的行为并非完全如此独立。因而，粤可以相应提高自己的产量，

① 除非一位生产者预期另一位的产量是自己产量确定的倍数，否则不论双方的产量为何均将视为产量相同（参照《关于双头垄断的评论》，《经济学》，1955年 5月，第 103页及以后部分）。在特殊的情况下 $\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_2}{Q_1}$ （灶为常量），所以有 $\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_2}{Q_1}$ 或者 $\frac{Q_1}{Q_2} < \frac{Q_2}{Q_1}$ ，因此，在任何情况下都有 $\frac{Q_1}{Q_2} > \frac{Q_2}{Q_1}$ 或 $\frac{Q_1}{Q_2} < \frac{Q_2}{Q_1}$ 。

并预期月会因此而降低产量。当然，月的反应很可能是不确定的。所以，通过磨难和失误促使一对预期相互调整，进而实现长期均衡状态的趋势是不存在的。倾向于将与长期均衡状态不相一致的自发所产生的预期，转化与其相互一致的自发的预期及其发挥作用的影响力也是不存在的。我们应该转而寻求一种不确定地拖长的一系列的状况，而其中并不包括长期均衡的状态。可以说，这种状态的出现是偶然的。因此，在一般情况下，双头垄断将与长期的不均衡相互联系，并因此而不断波动。

不难看出这种波动必然处于一定的限度之内。不管一方如何预期另一方的产量，很明显，在任何周期内如果停止生产的话，无论是粤还是月都将是得不到补偿的。我们认为，我们不可能对此作出更多的推断，除非认定粤和（或）月对于另一方的预期以某种方式受到限制才行。另一个极端是，不管对方如何生产，如果它们的产量过大，致使价格降到它自己的平均生产成本以下——除非它忽视自己的损失，有意以此消灭竞争对手，否则粤和月都将是得不到补偿的。在这种情况下，只要存在这样的动机，不均衡范围的上限就可能会无止境地扩张。

在讨论中我们曾经假设，除去刚刚提到的割喉竞争这一特殊的情况之外，我们的销售者中的每一位都是在独立地寻求，即没有与另一方达成任何正式的或非正式的协议，它的净收益最大化。基于这种假设，除侥幸之外，长期均衡是无法实现的，即使我们的双头垄断者中有一家较大，其产量远远超过另一家，情况也是如此。在这种情况下，有人也许会认为不均衡的范围将会很小。然而，这种观点也是难以令人满意的。我们认为，实际上较大的生产者并未要求他自己，像我们到目前所假设的那样，最大化他的当期净收益，而是自行决定某一产量或者价格，使其尽可能地接近令他感到满意的水平，然后坚持这一水平，并不会理会他的弱小的竞争对手如何行事。弱小的竞争者则在充分考虑强大一方行动的基础上，尽可能地选择对他最为有利的方案。这便确定出某种长期均衡的状态。不过，在双头垄断企业的规模和力量都不相上下的情况下，这个条件是很难得到满足的。

附录八 全面垄断

(对应于第二编第 15 章)^①

在本书中，对于一个行业内以简单垄断替代竞争的结果进行了一些研究。值得进一步考虑的是，应该如何对比分析所有行业均处于垄断条件下的系统，与所有行业均处于竞争条件下的系统。我们假设在两个系统中使用的资源总量相同，并且每家企业都具有最佳规模。为了便于分析，尽管与实际有差距，我们还是假设所有的各种商品彼此独立，即基于马歇尔的定義，既非替代商品也非互补商品。

需要弄清的首要问题是，没有更多的数据这样的系统能否予以确定。考虑到一位垄断的购买者与一位垄断的销售者相互之间讨价还价的情况时，将会对此产生怀疑。但是在我们的讨论中，每一位垄断者均对公众中的个人（不论是否是它的雇员）进行销售，而不对其他的垄断机构进行销售。换言之，它们中的每一位都面对着竞争的市場，而且很明显，这种状态是可以确定的。

由于假设所有垄断企业的控制者都是以最大化他们的净收益为目的的，所以基于在垄断与竞争条件下系统所使用的资源总量相同这一条件，可知在垄断条件下要素受到了“剥削”，与竞争条件下的情况相比，被迫为较低的收益而工作（排除他们自身作为控制者所享受到的垄断的成果）。在我们高度抽象的世界中，必然假设在所有的行业中要素获取的收益率都是相同的。因此，在所有的行业中成本的一致下降是以牺牲要素的利益（而不是控制者的利益）为代价的。这将使我们能够确定向垄断体制的转变是如何改变资源在不同行业之间

^① 此问题与《静态经济学》第 15 章结果相同，而讨论的方法不同。

的配置的。

首先考虑供给线与需求线均为直线时的最简单的情况。在任何行业中，如果垄断取代了竞争，同时成本没有降低的话，则产出将缩减为竞争时的一半。然而，在垄断条件下成本的下降将对各处的产量产生同比例的影响，就像在竞争条件下一样。若供给价格保持不变，则成本的降低将使产量增加，同时使资源的使用量增加，并且产品的需求曲线越平缓，与陡峭的情况相比，产量增加的比例就越大。于是，我们可以得出结论，在资源使用总量不变的情况下，当全面垄断取代全面竞争时，在产品需求曲线平缓的行业中，产量和资源的使用量将增加，在产品需求曲线陡峭的行业中，产量和资源的使用量将减少；而在需求曲线的斜率处于两者之间的行业中，产量与资源的使用量将保持全面竞争条件下的水平。在供给价格变动的条件下，这一结论同样成立。因为我们可以排除这种收益增加的可能性，即使用较少的资源却能够生产出较大的产量。并且，在需求条件相同的行业之间，当全面垄断取代全面竞争时，在需求曲线没有倾斜到使较大产量的成本低于较小产量的成本的条件下，在任何行业中，如果产品的供给曲线向下倾斜，则供给曲线越陡峭，其资源的使用量越有可能增加；如果产品的供给曲线向上倾斜，则供给曲线越平缓，其资源的使用量越有可能增加。如果需求曲线超过了相应的陡峭程度，则可以得出与此相反的结论。用图形不难说明这一点。

如果我们放弃需求曲线与供给曲线均为直线这一假设条件，并且将那些模糊不清的说法，诸如较为陡峭或者较不陡峭等等，在一般的意义上替换为弹性较大或者弹性较小的话，则可以更为广泛地得出相同的结论。需要借助数学才能进行更为深入的分析。

附录九 不完全竞争

（对应于第二编第 15 章）

附录九的书中正文没有涉及目前流行的有关不完全竞争的问题。20 世纪 30 年代早期，罗宾逊（罗宾逊夫人）和钱伯林（钱伯林教授）在这一方面进行了初步研究。毫无疑问，如果他们提前几年进行这项研究的话，则这一问题就会在我的书中占有一席之地了。显然，无处不在的不完全竞争，就像简单垄断一样，改变了资源在不同用途之间的配置，并且影响了国民收入；不仅如此，它还通过迫使单个企业实现最佳规模对上述各方面造成进一步的影响。不过，罗宾逊夫人和钱伯林教授的研究问世较晚，没能给我提供帮助，而我自身也缺乏解决这一问题的能力。

附录九从本书的观点出发，从这项新的分析中所得出的最重要结论可以展示如下。附录三的第二部分说明了在竞争的条件下——这里指完全竞争——任何行业内均衡企业的边际成本必然与平均成本相等。这显然意味着企业必须达到平均成本最低时的规模。

附录九当前，完全竞争的特点是每家企业产品的需求弹性都为无穷大，在这种情况下，如果某家企业的价格略高于其他企业的价格，则它就将失去所有的顾客。然而，在不完全竞争的条件下，任何一家企业产品的需求弹性都不是无穷大的。如果它相对于其他企业稍微提高价格，由于一些人偏好该企业的产品而不是其他企业的产品，所以它只会失去一部分顾客而不是全部。基于这种观点，为了寻求垄断利得，企业会受到激励而提高价格，并且在小于完全竞争条件下的规模上运营。事实上，它们并不能确保可以获得垄断利得，因为正如不完全竞争的理论进一步所作的假设那样，生产要素可以在各个行业之间自由

流动，从而会有新的竞争对手进入，使他们这样做的尝试受挫。不过，它们仍将努力这样做。

可以推断，与完全竞争相比，在不完全竞争的行业中，企业的数目将更多些，而均衡企业的规模将更小些。在完全竞争的行业中，均衡企业的规模将使边际成本与平均成本相等；企业的规模较小将使边际成本不等于（大于）平均成本。因此，平均成本将不会处于最低水平。

因此，与完全竞争相比，任何行业中的不完全竞争，使资源集中于未能达到技术上最有效率的规模的企业中，造成资源使用上的浪费。

附录十 替代弹性^①

（对应于第四编第 猿章）

摇摇 员愿世纪 猿年代早期，希克斯（匀. 匀. 希克斯）博士、罗宾逊夫人和卡恩（运. 卡恩）先生发展并讨论了替代弹性的概念。它并非像不完全竞争那样开辟了新的研究领域，而是创造了一项新的术语和一种新的研究方法。因此在第四编第 猿章 恩的脚注中曾经对此予以说明，为了使两种生产要素中的一种略微增加——假设不存在其他要素——而同时保持两种要素的比例份额不变，所需要的条件是，增加的要素的需求弹性在数值上应等于总产量除以另一种要素的份额。用一项新的术语说明就是这两种要素之间的替代弹性在数值上等于 员（这两项推断彼此相当的证明过程，详见《静态经济学》，第 猿园页）。因而，在解释了替代弹性的概念之后，我们想知道的是，与其他工具相比，它作为思考的工具究竟具有多大的实用性。

员愿 作为最基本形式的替代弹性可以定义为“（用于生产任何商品的）要素数量的比率的比率性变化，除以它们的边际实际生产力的比率的比率性变化”。^② 这一定义——运用于某一行业，正如这一术语的提出者罗宾逊夫人对其所作的运用那样，而不是运用于单个的企业——可以用符号表示为：设生产 粤和 月的任意两种生产要素（究竟使用多少种生产要素无关紧要）的使用量为 葬和 遭，它们的边际产量为 葬_粤和 葬_月。当 葬增加到（葬垣 葬_垣）时，遭变为（遭垣 遭_垣），葬_粤增加到（葬_粤垣 葬_粤_垣），葬_月变为（葬_月垣 葬_月_垣）。我们不妨将替代弹性称为 η ，它等于

① 转引于《经济期刊》，员愿猿年 猿月，内容有所修改，并且改写了第一段。

② 罗宾逊夫人：《不完全竞争经济学》，第 猿园页；卡恩：《经济研究评论》，员愿猿年 员月，第 猿页。

$$\frac{\Delta \frac{\text{葬}}{\text{遭}}}{\frac{\text{葬}}{\text{遭}}} \text{衣} \frac{\Delta \frac{\text{毒}}{\text{毒}}}{\frac{\text{毒}}{\text{毒}}}$$

我们将 $\frac{\Delta \frac{\text{葬}}{\text{葬}}}{\frac{\text{葬}}{\text{葬}}}$, $\frac{\Delta \frac{\text{遭}}{\text{遭}}}{\frac{\text{遭}}{\text{遭}}}$, $\frac{\Delta \frac{\text{毒}}{\text{毒}}}{\frac{\text{毒}}{\text{毒}}}$, $\frac{\Delta \frac{\text{毒}}{\text{毒}}}{\frac{\text{毒}}{\text{毒}}}$ 分别写作 α , β , $\pi_{\text{葬}}$, $\pi_{\text{遭}}$ 于是, 我们得到最为简化的形式

$$\eta \text{ 越 } \frac{\alpha \text{ 原 } \beta}{\pi_{\text{葬}} \text{ 原 } \pi_{\text{遭}}} \text{ ①}$$

异甹对这一概念的这种定义方式意味着, 在任意两种相关的要素之间, 都存在着一个简单明确的、与初始均衡状态受到干扰的形式无关的替代弹性。正如即将说明的那样, 事实上, 这种函蕴关系仅在生产力函数为一次的齐次函数——所有生产要素的等比例变化将引起产量相同比例的变化^②——并且只使用两种生产要素的特殊情况下才是正确的。在一般情况下, 这种函蕴关系显然不能成立。当任意两种要素的成比例的数量发生一定的变化时, 在一般情况下, 它们的成比例的边际生产力所发生的变化, 将因所发生的干扰的性质的不同而不同——取决于它是由 粤的, 还是 月的、悦的或者 阅的供给曲线发生的移动所引起的。因此, 在任何两种生产要素之间, 不是只有一个替代弹性, 而是有很多个这样的弹性。作为 粤和 月之间所存在的这些弹性, 按其最初的均衡受到 粤的, 还是 月的或者 悦的供给函数移动的干扰, 分别记为 $\frac{\text{葬}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}}$, 等等。同样, 在任何两种生产要素 匝与 砸之间, 存在着一系列的替代弹性, 在相同的意义上, 可以表示为 $\frac{\text{葬}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}} \frac{\text{遭}}{\text{遭}}$ 等等。于是, 如果一共有 灶种生产要素, 则一般来说共有

-
- ① 目前, 使用这一概念的学者在正式处理问题时, 往往更乐于将替代弹性定义为 $\frac{\alpha \text{ 原 } \beta}{\pi_{\text{葬}} \text{ 原 } \pi_{\text{遭}}}$ 。这是一个有关偏好的问题。我宁愿选择不加负号, 并且在以下讨论中都是这样做的。
- ② 在多企业行业中, 这意味着企业所使用的任意生产要素的边际实际生产力, 与相对于整个行业的它的边际生产力相等, 即边际私人产量与边际社会产量相等。

$\frac{Y}{L}$ 弹性 圆

项替代弹性。事实上，在仅有两种要素且为一次的齐次函数的特殊情况下，由这一公式所确定的两个弹性 $\frac{Y}{L}$ 与 $\frac{Y}{K}$ 恰好相等，当然，这并未违背这项原则。

现在，让我们具体研究一般情况下的，即排除生产函数为一次的齐次函数而且仅涉及两种要素这些附加条件的替代弹性 $\frac{Y}{L}$ 。出于我们的目的，考虑一个包含有三种生产要素的系统就已经足够了。引入较多的数字将扩展代数分析的范围，使之异常繁琐，却不会产生任何令人感兴趣的新观点。用 Y 表示生产力函数， L, K, Z 表示各种生产要素的数量，则产量为 $Y(L, K, Z)$ 。为使分析简化，我们选择各项单位，以便使 $Y(L=1, K=1, Z=1) = 1$ 。当然，这不会对所得出的结果产生影响。粤的边际产量记作 $\frac{\partial Y}{\partial L}$ ，它等于 $\frac{\partial Y}{\partial L}$ ，同理可以得到 K 和 Z 的边际产量。下面区别一系列的弹性，称其为偏生产力弹性。对于每一种要素来说，针对其本身的以及其他每一种要素的供给函数的移动，均存在相应的偏生产力弹性。要素 L 相对于要素 K 的偏生产力弹性是，当所有其他要素的数量不变时，由于 K 的数量一定的成比例的变化所引起的 L 的边际生产力的成比例的变化，除以该成比例的变化。于是，用 $\frac{Y}{L}$ 代表相对于 L 的变化的 L 的偏生产力弹性，用 $\frac{Y}{K}$ 代表相对于 K 的变化的 L 的偏生产力弹性等等，则有

$$\frac{Y}{L} \frac{\partial L}{\partial L} = \frac{\partial Y}{\partial L}$$

$$\frac{Y}{L} \frac{\partial L}{\partial K} = \frac{\partial Y}{\partial K}$$

$$\frac{Y}{L} \frac{\partial L}{\partial Z} = \frac{\partial Y}{\partial Z}$$

$$\frac{Y}{K} \frac{\partial K}{\partial L} = \frac{\partial Y}{\partial L}$$

$$\frac{Y}{K} \frac{\partial K}{\partial K} = \frac{\partial Y}{\partial K}$$

$$\frac{\text{员}}{\text{糟}} \text{越} \frac{\text{糟}}{\text{糟}} \cdot \frac{\partial \text{责}}{\partial \text{糟}}$$

同样， $\frac{\text{员}}{\text{葬} \in \text{糟}}$ ， $\frac{\text{员}}{\text{遭} \in \text{糟}}$ 和 $\frac{\text{员}}{\text{糟} \in \text{糟}}$ 也具有相应的含义。

用 $\frac{\Delta Q}{Q}$ 和 $\frac{\Delta Q'}{Q'}$ 分别代表由于 粤的供给函数的移动, 粤的数量发生变化, 由 Q 增加到 (Q') 时, 所引起的 月 和 悦 的数量的变化。最后用 $\frac{\Delta Q}{Q}$, $\frac{\Delta Q'}{Q'}$, $\frac{\Delta Q''}{Q''}$ 分别代表 粤, 月, 悦供给函数的弹性, 则对应于 粤的供给函数的移动的 粤与 月之间的替代弹性为

[illegible]

于是，经过代数运算我们得到

$$\frac{1}{n} \left[\left(\frac{1}{n} \frac{y_1}{y_1} \right) \frac{y_1}{y_1} \frac{1}{n} \left(\frac{1}{n} \frac{y_1}{y_1} \right) \frac{y_1}{y_1} \frac{1}{n} \left(\frac{1}{n} \frac{y_1}{y_1} \right) \frac{y_1}{y_1} \right] \frac{1}{n} \left(\frac{1}{n} \frac{y_1}{y_1} \right) \frac{y_1}{y_1}$$

显然这一公式含有两个未知项， $\frac{w}{p}$ 和 $\frac{r}{p}$ 因而没有价值，除非能够确定两个未知项的数值。为了使之成为可能，必须对要素月和悦的报酬率与它们的边际产量之间的关系作出某种假设。自然的假设是二者相等。如果生产力函数为一次的齐次函数，并且是处于完全竞争的条件之下，则这一假设与事实相符。每一种要素的报酬率都将等于其边际产量。如果齐次性的条件未能得到满足，则这一点便不再适用于所有的要素，因为按此种方式支付报酬将使所有要素的总收益大于或者小于总产量，但是对于月和悦这两种要素按其边际产量进行支付，仍然是可能的。让我们假设事实上是对它们这样支付的，由此可以得出，为了实现均衡，月的边际产量必须等于它的现存数量的供给价格，对于悦也是如此。于是，由于粤的移动所引起的月的边际生产力的变动必然等于它的供给价格的变化，对于悦也是如此。

因而

但是

$$\frac{\partial}{\partial \text{青越}} \frac{\partial}{\partial \text{青垣}} \frac{\partial}{\partial \text{青糟}} \frac{\partial}{\partial \text{青糟}} \frac{\partial}{\partial \text{青糟}} \frac{\partial}{\partial \text{青糟}}$$

于是

槽 员 越 槽 员 槽 员
 槽 藻 越 槽 藻 槽 藻
 槽 藻 越 槽 藻 槽 藻
 槽 藻 越 槽 藻 槽 藻

同样

槽 员 越 槽 员 槽 员
槽 藻 藻 槽 槽 槽 槽
藻 藻 藻 藻 藻 藻 藻 藻

令 $\left(\frac{\text{员}}{\text{道} \in \text{道}}\right)_{\text{原藻}}$ 越皂 以及 $\left(\frac{\text{员}}{\text{糟} \in \text{糟}}\right)_{\text{原藻}}$ 越灶, 通过这些方程式我们可以

(圓)

以及

原 員 垣 員 員 員
 葬 ∈ 籍 垣 ∈ 籍 葬 ∈ 籍
 越 原 員 員 員
 葬 垣 ∈ 籍 垣 ∈ 籍 垣 ∈ 籍
 (猿)

通过将得出的 $\frac{\partial \pi}{\partial \alpha}$ 和 $\frac{\partial \pi}{\partial \beta}$ 代入方程式 (15)，我们可以用 α , β 以及各个 ϵ 值表示 $\frac{\partial \pi}{\partial \alpha}$ 。没有必要写出相关结果的非常复杂的表达式。关键的一

异现在让我们假定，不仅要素 μ 和 ν 是按照其边际产量支付报酬的，而且它们也是以一次的齐次函数关系相互联系的。在此条件下可以得到等式

$$\frac{\partial \text{青垣遭}}{\partial \text{葬}} \cdot \frac{\partial \text{青垣糟}}{\partial \text{葬}} \cdot \frac{\partial \text{青越园}}{\partial \text{糟}}$$

以及两个与此相类似的等式。因为相对于一次的齐次函数来说，当所有的要素的数量按相同比例变化时，每一种要素的边际产量保持不变。于是我们得到

員垣員垣員越園 (源)

与 异远所作的说明相一致，当只有两种要素时，可以得到

$$\frac{\frac{L}{P} \frac{L}{P}}{\frac{L}{P} \frac{L}{P}} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \quad (愿)$$

$$\frac{\frac{L}{P} \frac{L}{P}}{\frac{L}{P} \frac{L}{P}} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \quad (怨)$$

于是上一节复杂的公式简化为非常简单的表达式

$$\frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \frac{L}{P} \quad (员)$$

这一表达式也可以通过方程式 (员) 直接推导出来。与此相对照的表达式 $\frac{L}{P}$ 显然具有相同的值。如果服从生产要素收益递减规律，而且如果按照我的做法不加入负号，则该值一定为负。因为 $\frac{L}{P}$ 和 $\frac{L}{P}$ 每一项均为负值。无论如何，不管是否如此， $\frac{L}{P}$ 一项已被消去，当然，此时 $\frac{L}{P}$ 项并不存在。替代弹性描述了生产力函数的某些特征，而且与供给条件没有任何形式的关系。这是一项基本事实，而不是一系列复杂的相互作用的结果。

异远完成以上分析之后，我们必须考虑如何使用这一概念。首先让我们考虑只有两种要素，而且生产力函数为一次的齐次函数的特殊情况。在此情况下，如果由替代弹性所界定的生产函数的特征，对解决任何重要问题有所帮助的话，就有理由将其加以阐述并命名。这一点能够并且已经得到证明。因此，正如 异远所指出的那样，在上述条件的限制下，当两种要素中的一种要素的数量增加时，对于该种要素的产量的比例性变化，可以通过考察替代弹性与 L 的数量关系加以表示。同样，希克斯博士已经利用这一概念——当然，再重复一遍，在上述条件的限制下——将马歇尔的重要理论加以推广并实现一般化。应该还记得，马歇尔对于以固定比例相互结合的两个组成部分制成的商品，例如包括刀身和刀柄的刀具，所作的研究，有关准则将一个组成部分的需求弹性与整件商品的需求弹性，另一个组成部分的供给弹性与两个组成部分在总成本中所确定的相应部分联系起来。他还观察到，没有完成正式的证明，对于产量不同以及组成部分之间的比例也不同的商品来说，也无须对这些准则进行实质性的修正。^① 不难看出，

^① 《经济学原理》，数学注释第 员页。

当某种商品是通过两种生产要素的联合行动生产出来的时候，则这些要素即充当着类似于马歇尔的例证中的组成部分（刀身与刀柄）的角色。因而，如果它们相应数量之间的比例绝对固定，或者并不固定，而是制成商品数量的函数的话，则马歇尔的弹性准则仍然适用。不过当然，实际上，当我们涉及的是生产要素，而不是刀具的刀身与刀柄时，这些条件并未得到满足。因为所使用的要素的比例将部分地取决于它们的价格，而对于大量耗用这些要素的商品来说，当商品的产量改变时，这些要素的价格也将发生变化。因此，发现在较为一般的情况下，与马歇尔在特殊情况下组成部分的比例与它们的价格无关所建立起来的准则相对应的准则，是非常重要的。对于两种要素的一次的齐次生产力函数，希克斯博士确定了这一准则。以 λ 表示对商品的需求弹性， α 表示要素 x 的供给弹性， β 表示在总成本中对 x 的支付所占的比例，而 η 表示对要素 x 的需求弹性，则当马歇尔的条件得到满足时，他的准则可以表示为公式

$$\lambda = \frac{\alpha \beta}{\eta}$$

希克斯博士实际上已经证明，^① 如果我们用 η 表示 x 与 y 之间的替代弹性，则

$$\lambda = \frac{\eta (\alpha \beta - \beta \alpha \eta)}{\alpha \beta (1 - \eta)}$$

在马歇尔的简单的情况下， η 为零，因此，在这种情况下，这个一般性的公式简化为（当然必然如此）他的公式。希克斯博士的结论非常重要，同时符号 η 的使用使其表示为非常严谨的形式。罗宾逊夫人已经完成这一新概念的第三项有意义的应用。她已经证明——当然同样在两种要素并且生产力函数为一次的齐次函数的情况下——当一种要素的数量增加时，对应于另一种要素现有使用量每单位的需求价格是升高还是降低，取决于对该种商品的需求弹性（数值上）是大于还是

① 《工资理论》，第 100 页。在这个由希克斯博士的译文直接翻译而成的公式中，根据他的方式， η 被定义为 $\frac{\alpha \beta}{\pi \eta \alpha \beta}$ ，而不是根据我的方式将负号删去。

小于替代弹性。^① 因此，这一新概念目前仅在其得到运用的较小的范围内被证明是有价值的。

然而，如果我们面对多于两种要素的情况，结果将不再如此。因为此时的替代弹性描述的是与生产力函数的特性相互缠绕的要素供给的一个或多个函数的特性。而且，如果当我们将有关某些事件的条件加入到包含有替代弹性的公式中，我们只是将现在需要分清的组成部分纠缠在了一起。当然，没有哪一个弹性公式本身能构成实际的知识，它最多成为通向知识的桥梁。不过，一个包含有替代弹性的公式是一座不必要的桥梁，除非仅有两种生产要素，并且能够排除与这些要素的供给相关联的组成部分才行。它并未使我们免于跨越必要的桥梁，而是提供了一条通往必要桥梁的迂回曲折的道路。沿着迂回曲折的道路前进并不比沿着直接的道路前进更加容易，而且还要花费更长的时间。

面对这种状况，我们有两种选择，或者继续使用有关替代弹性的定义，我们已经对此进行研究并且明确地认识到，这一概念仅在所讨论的情况下的狭小范围内可用；或者修正这一定义，消除葬项。希克斯博士曾经私下建议我据此完成对定义的修正。在这种情况下，等于

$$\frac{\Delta \text{葬}}{\text{葬}} = \frac{\Delta \text{葬}}{\text{葬}}$$

要求当少量的葬替代月时，总产量保持不变，并且其他生产要素悦、阅等等的使用量也保持不变。这意味着葬越园，并且有葬使得葬(葬垣葬垣葬)越园。因此由方程式(员)得到

^① 《不完全竞争经济学》，第 151 页。对于最后两项运用，替代弹性必须定义为两种要素数量比率的比例性变化，除以它们的货币价格比率的、而不是它们的边际产量比率的比例性变化。然而，如果如同此处所作的假设那样，要素是按照它们的边际生产力来支付的话，则显然无论以哪种方式定义，替代弹性都是一样的。

$$\frac{\text{员越} \left(\begin{array}{c} (\text{员原员}) \\ \text{葬}\in\text{葬}\quad\text{葬}\in\text{遭} \end{array} \right) [\text{青}(\text{员垣员})]_{\text{葬}\in\text{葬}}^{\text{垣}(\text{员垣员})}_{\text{葬}\in\text{遭}}}{\text{葬}\in\text{遭}} = \frac{\text{青}(\text{员垣员})_{\text{葬}\in\text{葬}}^{\text{垣}(\text{员垣员})}_{\text{葬}\in\text{遭}}}{\text{葬}\in\text{遭}}$$

相对应的关于 $\frac{L}{Y}$ 的表达式显然与此相类似。排除 $\frac{L}{Y}$ 的各项的另一种更为简洁的方式是，仍然按照以上的方式定义 $\frac{L}{Y}$ ，但是要求当 L 增加很少的数量时，包括 Y 在内的所有的其他生产要素的使用量均保持不变。这意味着 $\frac{L}{Y}$ 越远，同时 $\frac{L}{Y}$ 越远，因而由方程式 (1) 得出

$$\frac{\text{员}}{\text{薹}} \text{越} \left(\frac{\text{员}}{\text{薹}} \text{原} \frac{\text{员}}{\text{薹}} \right)$$

相对应的关于 $\frac{Y}{L}$ 的表达式则为 $\left(\frac{Y}{L} \right)_{\text{原}}^{\text{原}}$ 。当仅有两种生产要素并且是一次的齐次函数关系时，按照上述两种方式定义与按照前面小节所讨论的方式定义，将使替代弹性得出相同的结果。所有的方式将使 $\frac{Y}{L}$ 和 $\frac{Y}{L}$ 都等于 $\left(\frac{Y}{L} \right)_{\text{原}}^{\text{原}}$ 。因而，对于这种情况来说，采用哪种定义的方式都是一样的。但是对于一般的情况来说，则并非如此。这两种新的定义方式所具有的优点是，在描述生产力函数的特征时，没有受到来自于要素供给方面的任何干扰。第二种定义的方式显然是这两种定义方式中较为简单的一种。能否将它们中的任何一种运用于解决两种以上的生产要素之间的配置问题，尚需开展进一步的研究。在我自己的著作中，我已经发现分别处理偏生产力弹性比把它们结合到一起处理要更为简便一些。^①

① 参看《静态经济学》，附录十一。

附录十一 摇效用的可量度性与可比较性

本附录由《经济福利的某些观点》一文的前半部分所构成，载于1936年12月的《美国经济评论》。

—

福利经济学的目的

摇摇福利经济学关注对于可能影响世界或者某一具体国家经济福利增长的主要因素所进行的研究。研究福利经济学的人们所持有的愿望是，对可能施加这些影响的政府或者个人建议行动——或者不行动——的准则。没有人会假定经济福利即等同于全部福利，或者政府应该严格地追求它而不顾及其他利益——诸如自由、家庭的愉快、心灵的追求等等。不过，在这里我们不关注这些事物，而仅仅关注经济福利，即福利中与生活的经济方面相互联系的部分。首先并且最为重要的是，我们自己必须搞清楚它究竟指的是什么，同时更为具体地作出判断，它是否属于可以运用较多或者较少以及增加或者减少等概念加以描述的那一类事物。因为如果它们不适用的话，则福利经济学的任何部分和任何方面，都将归于毁灭，不会留下一丝浮光掠影。

二

经济福利的含义

摇摇首先，让我们考虑单一的个人。这样的个人的经济福利指的是什么？一般都会认同的是，这一定是存在于他的头脑或者意识之中的某

种状态。当我们基于一个人的收入或者财产粗略地谈论“物质福利”时，并不是我们在这里所考虑的福利。物质福利可能是达到福利的一种手段，但是它一定不等同于福利或者福利的一部分。在我们看来，福利必须用以说明一个人头脑中的优越状态，或者其中所包含的满意感。如果我们认为这种满意感的优越状态仅仅取决于其强度的话，则不必作出这种区分。一般均以某种不确切的方式感觉到，某些类型的满意感本质上优于其他的满意感，并且与其后是否会引起不满意感基本无关。如果这是正确的话，则包含较多满意感的状态不一定就比包含较少满意感的状态为好。出于当前的目的，我们提议将福利的含义指定为满意感而不是美德，因而在某种情况下有可能允许政府，即政府“应该”——鼓励政府“应该”倡导美德——促进形成一种含有较少福利（但是含有较多美德）的状况，而不是含有较多福利的状况。

这样，一个人的福利便包含于他的满意感之中。但是满意感又指的是什么呢？并不是简单的幸福感或者愉悦感，因为一个人的欲望可能由其他的事物所指引并因此而得到满足。情况可能是，当他的欲望一定时，他的满意感直接取决于其欲望得以实现的程度。不过，欲望实现后所产生的满意感并不总是与欲望的强烈程度保持相同的比例。不仅人们可能会犯错误，对某种事物产生欲望，希望从中获得满意感，但事实上这些事物并未带来满意感，而且还像西奇威克所观察到的那样，“我并不严格依据愉悦感在激发那些维持或者产生愉悦感的行动中所发挥的较强或者较弱的影响的比例，来判断愉悦感的大小”。^①某些经济学家忽略了这一点，将满意感和欲望不加区别地用“效用”一词所代替。在这里我们用效用表示满意感，因此，我们可以说一个人的经济福利是由他的效用所构成的。为了进行更加全面的讨论，我们还需要考虑工作可能给人们带来的不满意感或者负面效用，或者与闲暇所产生的进一步的满意感或者效用相当不同的事物。这样做并不难，但是却使讨论变得更为复杂而且冗长。因此，我不打算进入这一领域。

^① 《伦理学》，第 54 页。

三

同一个人所享有的满意感原则上的
可量度性与可比较性

摇摇在 异质中我们曾经提到，如果经济福利是一种不能用较大或者较小的概念进行描述的事物，则福利经济学将消亡殆尽。有时人们认为除非满意感是可量度的，否则这一概念无法加以运用。

现在对于任何类型的量来说，如果它是可量度的，则意味着在它与基数之间能够建立起独特的并且交互的一一对应的关系。外延的量，例如长度，即在这种意义上是可量度的。愉悦感、满意感以及效用是内涵的量，并且是不可量度的。它们并不是那一类我们能够将其与一系列的基数相互联系起来的事物。

这一点无疑是正确的，即有时某种内涵的量与某种外延的量相关联，因此可以间接地对其进行量度。这一点对于满意感来说是正确的，如果由于某种奇妙的原因，满意感与体温或者脉搏的速度稳定地联系起来的话即是如此。不仅如此，事实上，在我们的领域存在着所需要的这种适用的外延的量，即一个人为了避免丧失一定的满意感或者愉悦感所乐于支付的货币的数量。不应忘记马歇尔所强调的，由于拥有这种量度工具，经济学与其他社会科学相比所具有的优势。然而，除去我们已经提及的，当某种欲望的目标已经实现，除由它所产生的满意感的强度与欲望的强度之间的关系的复杂性之外，马歇尔和其他任何人都不认为除了对一个人很小的一部分满意感进行量度之外，货币还能够使我们量度任何其他事物。如果我有 员圆四英镑的收入，则有理由说，我花费 圆英镑得到的商品的增量所带来的（或者更为严格地说是预期的）满意感，是我花费 员英镑得到的商品的增量所带来的满意感的 圆倍。但是没有人会认为我从全部 员圆四英镑的收入中所得到的满意感，只是单个边际英镑的开支所带来的满意感的 员圆四倍。因而货币并不能使我们将满意感与一系列的基数相联系，即基于这里所理解的意义去量度它。我们必须承认，在这种意义上它是不能量度的。

但是，这绝非意味着原则上满意感是不能比较的。伯特兰·拉塞

尔（月喇世砾译）下面的一段话清楚地说明了这一点：“那些习惯于强调数字的数学家们，对于不能加以量度的量的限定性是无话可说的。然而情况并非如此。对于所有量度所依赖的基础的相等性的直接判断，如同对于较大或者较小的直接判断一样，在可量度性失效的场合仍然是可能的。只有当差别很小的时候才有可能令人生疑，并且在这一方面所作的量度均使疑虑的边际更小——这纯粹是一项心理学的成就，在哲学方面尚未显示出它的重大意义。于是，不适用于数字量度的量，能够按照从较大到较小的顺序排列，这甚至是严格意义上的数字量度的定量性的成就。我们可以知道一个量大于另一个量，而第三个量介于两者之间；同时，因为量之间的差值仍然是一个量，所以对于这样的问题，即两个量之间的差值是大于、小于或者等于同类的另外两个量之间的差值，（至少在理论上）总能给出一个答案……因而，不进行数字量度，量与量之间的定量关系具有它们可进行数字量度时全部的确定性——从理论上讲，赋予它们相关的数字并未增加什么。”^①

一个必然的结论如下，或者说似乎如下。如果原则上我们可以认定，某两个量之间的差值大于或者小于另外两个量之间的差值，则同样地，我们可以对差值之间的差值予以认定。这表明尽管效用实际上是不能量度的，但是原则上设想一条边际效用曲线的存在仍然是合理的，并且，不仅可以说明它是向上还是向下倾斜的，而且还可以说明随着自左至右的移动，其斜率是变大还是变小。

诚然，即使在原则上也不可能为这条曲线画出一条基准线。不可量度性决定了这一点。因此，说某人在一定时期内由曾单位的某种商品所得到的效用是由赠单位的该种商品所得到效用的两倍或者任何其他倍数，或者说该曲线是一条双曲线，或者其与双曲线存在某种特定的关系，都是没有意义的。这使得我们无法比较当某人享有不同规模的收入时，其收入发生一定比例的变化对福利造成的损害。这类问题涉及是否无论收入如何，比例所得税都将导致等量的损害，或者为了实现这一点，是否需要征收某种形式或者程度的累进所得税，这些

^① 拉塞尔：《数学原理》，第 554 页。

问题不仅因为缺乏数据，而且在原则上也是无法回答的。因此，效用的不可量度性排除了这类形式的问题，如果效用可被量度，便有理由提出这样的问题——而且我确实在我的《公共财政研究》一书的第二编第 7 章中假定它是可量度的，并且这样提问过。然而，这并没有严重地缩小福利经济学的研究领域，也没有使人口增加了。但是个人的满意感减小了以及总福利是否增加了这样的问题，无论在实际中还是在原则上，都因为无法给予回答进而成为了严重的事。

四

事实上的可比较性

摇摇到目前为止，我们已经讨论了原则上的可比较性。满意感或者效用是否是能以较大或者较小加以描述的事物，或者是否这样的解释就像说某种东西更红一些或者更具有流动性一样没有意义？我们已经对这个问题作出回答。但是在原则上承认它们具有可比较性，与实际能否对它们加以比较是完全不同的问题。如果我们发现它们实际上无法加以比较，并不代表它们在原则上不可加以比较。假如所有的温度计和相关仪器全部损坏了，也不能否定温度在原则上的可比较性；反之，正如我们已经做的那样，发现效用、效用之间的差额，以及差额之间的差额在原则上能够比较，并不意味着它们所有或者其中任何一个在事实上能够比较。然而，根据将要提到的一项修正，一般都同意，当一个人选择满意感 u 而未选择满意感 v 时，说明满意感 u 大于，或者更严格地说是预期大于满意感 v 。因此，对于确定的个人来说，选择便成为对于不同量的效用或者满意感进行比较的一种客观的量度。对于边际效用或者满意感，也就是来自不同种类的商品的边际增量的效用来说，情况也是如此。但是没有人会在边际效用 u 超过边际效用 v 的差值，以及边际效用 u 超过边际效用 v 的差值之间进行选择，或者能够进行选择。因此，这些二级差额，虽然我们坚持在原则上是能够比较的，但是在实际上却不能比较——起码以这种量度的方式不能比较。然而，对于我们的主要结论来说，这一点并不重要。

五 个人之间的比较

摇摇至此，我们仅仅考虑了影响同一个人的满意感的可比较性。一旦我们放弃了唯我论，承认其他人的存在，则以上所做的说明将足以证明，由不同的人所享有的效用，本质上并非是无可比较的——说粤比月更幸福并不是没有意义的。但是实际上它们是否可比却是个更加难以回答的问题。在人与人之间进行比较，选择的量度方式也不再适用。无疑，父母能够为他一个儿子选择满意感粤，而不是为另一个儿子选择满意感月，并且，假如他对他们是公正的，这意味着他判断满意感粤更大一些。但是，我不认为我们可以借助这一点，因为父母的选择不是直接的选择，而且在他作决策的时候，他正好面对着我们所遭遇的相同的问题。因此，我们不能将我们的负担转嫁给他。对于福利经济学来说，这个问题是很重要的。因为，如果不同个人的满意感不能进行比较，则福利经济学大部分内容的根基将被削弱。诚然，我们不是不能说，如果一个人所拥有的某种物品增多了，而没有其他人减少了任何物品，只要他们的欲望没有改变，则群组整体的福利将会增加。但是，我们却不能说富人与穷人之间收入的转移究竟意味着什么。因此，探询个人之间的满意感或者效用实际上是否可以比较，并不是无足轻重的问题。

现在，如果我们随机地抽取在同一国度长大并属于同一种族的一群人，我们会发现在许多通过客观的量度可以比较的特征方面，平均来看，他们是非常相似的，并且，对于一些基本的特征来说，我们确实无须将对人的分析限定于同一种族或者同一国家。以此为基础，我们可以进行类比和推断，认定他们在其他方面也可能是非常相似的。在所有的实际问题中，我们均依据这一假定。我们并不能证明这是正确的。不过我们也无须这样做。没有人能够证明除了他自己以外的任何人的存在，但是不管怎样，每个人对此都是十分肯定的。简言之，我们并非从虚空状态开始，也没有理由说明我们应该从虚空状态开始，并且强迫我们自己认定，自然人所拥有的每一个念头在证明其清白以

前均是罪恶的。重负应该颠倒过来。否认这一点不仅损害了福利经济学，也破坏了实际的思想的整体构架。以类比、观察与交往为基础，我们认为，人与人之间的比较是可以妥当地进行的；不仅如此，除非我们有特殊的理由相信相反的观点，否则可以假定等量的物品会带来等量的满意感，而且这些并非一定是发生在任意的两个人之间，也可能是发生在两个群体各自的代表之间，例如发生在伯明翰的市民和利兹的市民之间。为使福利经济学的这一分支充满活力，这是我们所需要的全部。当然，只有在非常重要的限制条件下，才有可能通过对它的研究得出实证性的结论来。

英汉人名、地名、术语对照表 摇

粤

粤 粤 阿贝, 博士

粤 粤 才能: 才能的等级; 公平

粤 粤 工资与才能; 才能的种类

粤 粤 事故, 行业事故, 对事故的保险

粤 粤 裁决, 行业裁决, 强制性裁决

粤 粤 广告, 竞争性广

告; 购买者协会所支持的广告

粤 粤 广告管制

法案

粤 粤 年龄分布于失业

粤 粤 转移

粤 粤 年龄分布: 转移

粤 粤 成本及年龄分布; 失业与年龄分布

粤 粤 生产要素

粤 粤 总国民收入; 收入分配; 生产要素

粤 粤 之间的收入分配

粤 粤 对穷人的救助;

粤 粤 农业财产

粤 粤 法案

粤 粤 农业劳工:

粤 粤 农业劳工的

粤 粤 工资

粤 粤 农业

粤 粤 组织协会

粤 粤 农业革命

粤 粤 农业培训

粤 粤 农业

粤 粤 农业: 调配与农业;

粤 粤 津贴与农业; 发明与农业; 购买者

粤 粤 协会与农业; 国家对农业的支持;

粤 粤 农业中的工资问题

粤 粤 对穷人的救助;

贫困；工会和标准工资率

[illegible]

[illegible]

消费及偏好；收入消费，有赖于消费的经济福利	消费及偏好；收入消费，有赖于消费的经济福利
消费委员会；调解委员会的构成；政府的和非政府的调解委员会；公众投票；调解委员会与工资，公平性	消费委员会；调解委员会的构成；政府的和非政府的调解委员会；公众投票；调解委员会与工资，公平性
有条件的	有条件的
政府保护自然资源的责任	政府保护自然资源的责任
自然资源的保护	自然资源的保护
行业的供给价格不变、递增与递减	行业的供给价格不变、递增与递减
固定收益，术语的使用	固定收益，术语的使用
供给价格不变	供给价格不变
歧视性垄断和不变的供给价格；不变的供给价格下的产量和条件；不变的供给价格下的私人和社会净产量；简单垄断和固定不变的供给价格；术语的使用	歧视性垄断和不变的供给价格；不变的供给价格下的产量和条件；不变的供给价格下的私人和社会净产量；简单垄断和固定不变的供给价格；术语的使用
消费者，提高工资率而引发的冲突	消费者，提高工资率而引发的冲突
消费者联盟	消费者联盟
消费者剩余是对国民收入非实际的测算	消费者剩余是对国民收入非实际的测算
消费：	消费：
消费及偏好；收入消费，有赖于消费的经济福利	消费及偏好；收入消费，有赖于消费的经济福利
消费委员会；调解委员会的构成；政府的和非政府的调解委员会；公众投票；调解委员会与工资，公平性	消费委员会；调解委员会的构成；政府的和非政府的调解委员会；公众投票；调解委员会与工资，公平性
有条件的	有条件的
政府保护自然资源的责任	政府保护自然资源的责任
自然资源的保护	自然资源的保护
行业的供给价格不变、递增与递减	行业的供给价格不变、递增与递减
固定收益，术语的使用	固定收益，术语的使用
供给价格不变	供给价格不变
歧视性垄断和不变的供给价格；不变的供给价格下的产量和条件；不变的供给价格下的私人和社会净产量；简单垄断和固定不变的供给价格；术语的使用	歧视性垄断和不变的供给价格；不变的供给价格下的产量和条件；不变的供给价格下的私人和社会净产量；简单垄断和固定不变的供给价格；术语的使用
消费者，提高工资率而引发的冲突	消费者，提高工资率而引发的冲突
消费者联盟	消费者联盟
消费者剩余是对国民收入非实际的测算	消费者剩余是对国民收入非实际的测算
消费：	消费：

使用

阅读材料 资产减值或折旧

阅读题对题释欲望

皂弹性 欲望, 欲望弹性, 欲望弹性
与需求弹性

欲望与满意感

破坏性倾销；反对倾销的立法

资本确定

廖瑶杜因, 对联合体所造成的损失的研究

图形处理
方式

造邦康士 摇迪金森 颞颥刘易斯，关于
欧洲文明

阅读类文本建构差异性的

储蓄区别对待的所得税

收益递减，生产要素的收益递减

成本要素的早期投入, 随着要素投入量的增加, 单位要素的投入成本递减; 单一生产要素的收益递减, 收益递减法则

效用递减法则

赠 悦梁^① 孟嘉^② 杜月葵^③ 路早群^④ 傅舜^⑤
则寒^⑥ 耿世昌^⑦ 摇直接谈判：自愿性仲裁；
调解委员会；担保人；公众投票

阅读题 5 题 1 题, 禁止歧视性垄断与国民收入

歧视性：需要的条件；歧视程度；图形分析；理想的与实际的生产量；垄断的边际社会净产量；国民收入与垄断

与一级歧视；国民收入

阅读题 1. 下列各句中，没有语病的一句是（ ）
A. 由于天气炎热，他决定去游泳。
B. 他决定去游泳，因为天气炎热。
C. 天气炎热，所以他决定去游泳。
D. 他决定去游泳，天气炎热。

阅读题是选择题，填空题和简答题。填空题原书城
蔡尚毛用苦若蒜香苦集病慢解很性制
蔡尚毛用苦若蒜香苦集病慢解很性制
蔡尚毛用苦若蒜香苦集病慢解很性制
蔡尚毛用苦若蒜香苦集病慢解很性制
蔡尚毛用苦若蒜香苦集病慢解很性制

国民收入与劳工收入的不一致性；
配给；资本和劳动的供给；资源的
转移；不经济的高工资

阅读与思考 造访厄早 圣性亦通罪 造访南冥罪士
造访世故城有染染寒有染暑性 赋性亦通罪
赋性行业不景气期间的解雇；解雇方法
的缺点；处于这种情况下的交易

利方案 基本限定比率 电力供应：组织的困难；煤气公司的对比，大规模分配方案 基本限定比率 紧急关税法案 （政府对私有财产的）征用权与政府干预 雇主的需求；雇主的需求图 雇主 就业与均衡（庇古） 职业介绍所与雇主 职业介绍所 雇用终止 对农业的鼓励 鼓励投资，投资实例 抚育基金 雇用劳工，雇用劳工的方法 解雇方	式；工程中的波动；工程的人员过剩；工程中的失业 英国土地制度 规模扩大，影响 环境：环境与经济满意感；环境与继承；环境与发明创造 净产量与税收的等同性 因无知而受到限制的收益的均等性 收益的均等性 牺牲的均等性：分等级纳税 净产量与国民收入的同等性；补贴 均衡企业，定义；生产成本与均衡企业
--	---

耕釋金龜皂，澤藥蠶。煖藥燂造葬蚩忽埤郎

动态均衡，稳定均衡，中性均衡与
不稳定均衡

[illegible]

耕种要素对水稻产量负面影响

超額收入

超額利潤稅

耕音課農耕課土耕農耕課预期的态度

行业联合体

音译标题：预期：国民收入与
预期：不同类型的预期

雇主剥削的含义

机器的使用与剥削 对劳工的剥削；增加的工资率与对劳工的剥削；剥削方式；国民收入与剥削；机器的使用与剥削

[illegible]

耕种面积 播种面积 产量 总产量 外延量

云

[illegible]

“**遭害**”**葬世**，**圣帝****魂****贼**，**社**，**贼****怪****早**
溪**建****渠**，**葬世**，**憎****建****渠**，**葬世**，**贵****则****早**
贵**集****葬世**，**摇**转移的事实：国民收入；
 “患不治之症者”；对健康培训的投资，福利；购买能力

云音精音解音菜音 当音圣音留音早音唐音识音归音蝶音 当音香音
遭音杜音 燠音炸音聚音造音 当音雷音苗音 葬音燥音早
择音丰音通音耕音菜音当音厨音耕音燥音 怎音灶音翻音隔音出音原
遭音辱音生音 生产要素；生产要素收益
递减；国民收入在生产要素之间的
分配。要素数量与报酬；承担不确
定性。

生产要素：收入在生产要素之间的分配；单一生产要素收益递减规律；生产要素的边际净产量，定义的；生产要素的边际单位，定义的；对生产要素的报酬数量的关系

云葬剿莽世宰爆舜奏译粤猷 工厂与工
场法案

云葬 葬制 赠葬 完葬 葬录 译葬 葬地 葬所 工厂管制与
行业

云葬則曾曾泉遭曾憎柔藻摇 妇女的工厂
工作

云里 苗圃 畦 菜圃 土窖 造窑 早憎 旱秧 菜畦
灶 窑址 窑洞 窑场 菜畦 窑洞 窑洞 燥
晒 窑窑 公平工资；工资的決定；生
活工资；国民收入与对提高工资进
行干预

云種情界藥世增能藥藥 藻藻藻公平工

[illegible]

配置

附 選曲: 糖 漿 舞 臺 劇 演 劇 演 劇 演 劇

对土地改良的补偿；免予征收设定的地方税

[illegible][illegible]

保險：对保险的补贴；强制保险

附錄 臺灣社會保險與國民收入

附送材料費保險

附錄三 藥皂類圖書彙編集中（內涵）量

息，利率，利率与资本价值

~~附屬興誠 豐源棧 義昌增益 義源棧~~ 利息，
利率及資本價值

对提高工资率的干
预；由消费者；由政府机构

附錄表 1 音樂治療對躁鬱症、雙相情感障礙患者通過工資進行干預

际和行业纠纷

1920年国际劳工会议

附錄 2 舞臺藝術類 音樂舞臺 國際勞

动立法

[illegible]

解释行业纠纷中的解释性差异

附錄 臺灣郵票 窮人的投資

[illegible]

酒精饮料，该行业的社会净产量

附錄通則譯菜譜
發明與消費

附錄 臺灣茶葉產量與毛茶出口量發明、
改進與國民收入

附錄 1 搖籃創新

附錄 粵語 精音圖表; 精音圖表 粵語 附錄

蚤昆；精譌；𧈧𧈧；𧈧𧈧；遭𧈧；𧈧𧈧；蔡𧈧；漢𧈧

燥与藻同; 藻与藻同; 藻与藻同。

遭榮澤 榮定藥 恭遭 燬 漢 燬 吐 怨 野

发明：分类；有利于

发明的条件；穷人的消费与发明；

环境与发明；劳动与发明；发明与发现

题刺激发明；公营不利于发明

附贈藥劑建造金鑽 責任重如逆概率

原理

附：香港城市規劃委員會資本的海外投資

附赠老莱子对穷人的投资

[illegible]

励的投资

附赠理财手册投资

附錄五：藥業國際化程度：藥業國際化程度

蔡深雪翻录译出; 逢世耀想录虫瑶 爱尔

兰：年龄分布；农业协会；土地占

有期限

限煤上達曾煤超工資鐵律

限噪土責燥辣難梁土 憎毒舜蚤搖钢铁生产:

工资

[illegible]

醉舞狂歌最大国民收入规模

薛兆丰、梁建刚、梅兹尼，关于资本

麦克斯基，关于大规模企业的管理

尔，关于时尚

酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部
 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部 酤藥部

可测度性与可比较性：效用的可测度性与可比较性；同一个人所享有的满意感原则上的可测度性与可比较性

数量变动的测算；难度：可靠性

量度

测算

测算；可靠性

三、投资收益的测算

医药 碱原 青霉素 早 圣 性 忘 聊 赠 皂 梁 地 素 建 蛭
 肉类加工业，垄断

[illegible][illegible]

仲裁

行业纠纷的调解

酞藻苷藻甙门德尔

士，关于发明创造

麦克斯普拉斯
劳工聚居地

西藥藥課管管形而上學

醞藥果造(榮)威(齊)奈(登)音(藥) 搖道德的
方式(西奇威克)

牛奶价格控制

酿造 酿酒：燥土 藻 燥 藻 藻 燥 憎 藻 燥
蔡邕 弹琴 琴瑟 瑶米尔：关于经济学；
 关于财富与满意感

[illegible]

造者皆得社稷，则赋税原情而轻，最低工资：对效率和工资的调整；日工资；劳动需求；对最低工资立法；计时工资

酞酐皂、海草碱、苯酚皂、羧基皂、藻基皂、
 蛋皂、椰油皂、芥油皂、蛋碱、椰油碱、芥油碱、
 藻基皂、藻基碱、实际收入的最低标准；

移民；国际政策；最低标准的水平

实际收入最低标准；外国的实际收入最低标准；移民与实际收入最低标准

[illegible]

速圆福利经济学

[illegible]

庭工资制度对单身汉的征税

音 **零** **整** **译** **责** **爆** **题** **瑶** **超** **额** **利** **润**

一级歧视性垄断；国民收入与一级歧视性垄断

音 麥 對 縣 漢 瑶 所 得 稅

音达圣槽樊育岳泽亮迦责理藥至世宗顧榮瑶供
给价格递增行业的税收

音枣臻繫咍咍韻開韻羣 二级歧视性垄断

[illegible]

前次增有案 葬既葬此则葬此案置早 曝
“皂葬择”； 曝 燥病燥则责燥哉 曝
责燥辞 曝 泽燥燥不若道 燥燥燥择
曝 工资滑动比例：根据生活费用调
整；根据“差额”调整；根据产量
或利润调整；根据价格调整；根据

家庭规模调整：反对意见

的性原弄菓莠誠淫穢淫 聖閱穢生典艱 聖宅聖
 卑穢土葬性 怎箇穢聖 老年抚恤金：
 在丹麦；移民与老年抚恤金；普
 遍性

欲冀原委也 至哉斯理 精解 燥 至哉
 燥病则求 禁于幽静 管亮明泽堂 泽唐
 责难夷晋 梓性燥病 果瑶单企业行业：
 成本；理想产量，解析性表述；供
 给价格与产量

韵土蚤透群来端摇关于保险

韵土贵爆藻刚耀关于财产权

韵土音

[illegible]

計奏趙景士燠聖性頑贈遭葬蔡澤漢羅華
寒則漢惠曹壯贈燠糴毛克卿惛愾責鄧
增寒刺秦趙景士皂集暴選傑科肅毛顏蓋杜
忽世則煥譚輝景泽熾淫羅羅榮聖性鄧
厥譯才觀廉能孚燠榮貴列露葆燠贖壯
糴志壯道譯蔡當忽挫兩屠贈零穽則
蔡當忽敏憐喪聖岳地方政府对行
业的经营：适合的领域；公营的效
率，与私营的比较；公营的竞争方
式；反对意见；适合的行业；购买
的条件；镇议员；不确定性因素；
无进取心

韻書怎評詞最佳尺度

韵味里唱起，圣尧洞窟造，薄刺据归禁姓，
造像则怎知解放禁姓，泽里也道皂并并事
皂集城，泽里也刺并舞里 采掘行业组织：收
入与行业组织；劳动闲置与行业组
织；科学管理；标准化

韻類賦 蔡邕 素藥 原 懣 舊藥 素藥 蚤 壯

赚取垄断租金；忽视技术创新；摇摆行业的政府经营；区域；与私营相比的效率；竞争方式；国有单位；反对意见；统计数据；适当的机会；购买期限；不确定性，各种因素；无进取心

孕產豐樂、廣發、榮泰、益源、廣福、行业的公
共所有

公共事业服务，特许权

廖建忠 教授，关于生物
学与环境

买者协会：经济性；教育；效率；
平均倾向；不可能有欺骗行为；有
限的领域；协会的一种资产忠诚

购买能力：国民收入与购买力分配；
穷人与购买力的转移

市

因素对干燥 皂荚条质量, 测算

皂藥等則皂藥城藥產

量，測算

蛋清凝胶对重金属离子吸附数量与价格,依据价格对国民收入规模的

变动进行测算

数量和价格, 通过数量和价格对国民收入大小的变动进行测算

砸

[illegible]

瑞福森銀行

石河子普鲁铁路法案

[illegible]

贖紅吐紅憎紅藥紅造紅葬紅燥紅旱紅 漢紅旱紅贈紅燥紅寒紅謹紅
 皂紅葬紅刈紅藥紅贈紅燥紅寒紅 責紅贈紅葬紅刈紅寒紅謹紅

通曹秦朔黄煤运铁路公司：协议与
合并；联合抵制；破坏性竞争；铁
路服务的需求弹性；私营与公营

石南道并赠沈桂香等解赴月蒙道摇铁路调解委员会

减的供给价格

硃荳蔻荳蔻贈贈刀刀耕耕穽穽 遭遭秋秋通通穽穽莽莽苗苗 糝糝荳蔻荳蔻荳蔻荳蔻 土
燥燥荳蔻荳蔻荳蔻荳蔻早早穽穽 莽莽苗苗 早早穽穽 荳蔻荳蔻 糝糝荳蔻荳蔻 燥燥

漢書藝文志(漢書藝文志) 漢書藝文志(漢書藝文志)

跟蹤城齋齋齋 齋齋齋齋齋齋 齋齋齋齋齋齋 齋齋齋齋齋齋
齋齋齋齋齋齋 齋齋齋齋齋齋 齋齋齋齋齋齋 齋齋齋齋齋齋

[illegible][illegible]

远瑶福利经济学

砸课: 遭课原课葬老课早, 当课早课社
葬早课, 课早早课, 课课社葬课

富人: 出生率; 对富人的歧视; 配
给; 税收

砸课皂课葬课课课课课课课课富人
其资本及所得税

砸课课课课课课课课课课课课课
里塞尔, 关于德国证券的数量

砸课课课, 课课课, 课课课课课课课
纳诺, 塞纳, 关于满意感

砸课课皂课课课课课课课课课课课
养路费

砸课课课, 课课课课课课课课课课
罗宾逊, 夫人

砸课课课, 课课, 课皂课课课课
罗斯伯里, 勋爵, 作为仲裁人

砸课课课皂课课课课课课课课课课
对萧条的轮换工作法

砸课课课课课课课课, 课课课课课
罗思柴尔德的财富, 罗思柴尔德财富的
基础

砸课课课, 课课课, 课课课课课课课
皂课课课课课课课课, 劳工的移动
范围

砸课课课课课皂课课课课课课课
罗恩奖金计划

砸课课, 课课, 课课课课课课课课
憎课课课皂课课课皂课课课课课课
课课课, 先生, 关于高工资率与生
产方法改进之间的相关性

砸课课课课课课课课课课课课
课课课课课课课

砸课课课课课课课课课, 课课课
合作, 赖弗森

砸课课课, 课课课(课课) 课课尔, 塞
伯特兰(伯爵)

砸课课课, 课课课, 课课课课课课课

皂课课课课课课课课, 伯特兰, 关于
纯粹数学与实际数学

砸课课, 课课早课课课课课课课, 课
课课课课课课课课课课课课课
俄国, 工人的雇用; 通过禁止联合
实施的价格管制

杂

课课课课课早课课课课课课课课
课课年《行业法案》的捍卫

课课课课课课课课, 课课课课
的雇员, 地位

课课课课课课, 课课课课
拟议的工资
制度

课课课课, 课课课课课课课课
萨缪尔逊, 教授

课课课课课皂课课课课课课课课
课课课课课课课课委员会对于采煤业
的控制

课课课课, 课课课, 课课课课课课
课课课课, 法官, 关于民用服务
制度

课课课课云课课课课课课课课课
课课课课课课课·弗洛伦斯关于产品
质量检验

课课课课课课, 课课课课课, 课课课
课课课课课课课, 课课课课课课
课课课满足: 欲望与满足; 所得
税的等级; 国民收入与满足

课课课课课课课课课课

课课课课课课课课课课课课
指数

课课课课课课课课课课与税收

[illegible]

苑田福利经济学

简单垄断与国民收入

单竞争。见竞争

[illegible]

垄断竞争; 垄断程度与福利; 垄断定价; 垄断制造
垄断或竞争性; 垄断或竞争性; 简单垄
断; 图形分析; 国民收入与简单垄
断; 简单垄断下的产量

垄断。见垄断

偿债基金，政府机构与偿债基金

国民收入规模：两国之间进行比较的困难；净产量价值与国民收入规模

疲劳，满足需求的方法

从里早 干燥药性寒 苦燥有毒归脾肺肾心小肠胆
圣品；**则燥** 毛其理固泽；**贼病流痰劫阴内通或**
贼克逆气降，贼汗泄凉（素）春主增，悍躁暴烈决
贼耗工资滑动比例：根据生活费用调
整；根据“差额”；根据产量或利

润；根据价格；根据家庭规模；反对意见

费用滑动比例

“杂处曾憎典刑” 葬世则至南京曾拜谒“动作缓慢的工人”与计时工资

蔡世瑶 小規模行業，專業化

王储蓄

[illegible][illegible]

禁烟

社会主义与资本输出

社会净产量。见边际社
 会净产量

社会学；生物
学与社会学

杂噪粤翅燕，葵槿原凿皂豕早遣蚤蚤匪社
蚤；造蚤蚤匪社梨；蚤藟藟匪社噪芒耶
贲噪瑶南非，反倾销立法；对纠纷

调查立法	调查标准：出生率；收入的稳定性与生活标准
澳大利亚，最低工资	标准石油托拉斯方式
基于标准收入的工资率	标准工资率与工会
专业化，行业专业化；行业规模与专业化	标准工资；规避；最低工资；计件工资
投资的专业化	国家救助
资本的特殊性	政府控制：政府对行业的控制；政府对价格的控制；政府对供给的控制
投机：投机等级；投机保护；通过投机将承担不确定性从生产者转移	政府干预；最低工资；公平工资的提高与国民收入；不公平工资的提高与国民收入
斯坦普，乔赛亚爵士，民用服务的抚恤金制度；战后的收入分配	国家或政府
标准所得与收入，通过标准所得与收入控制煤气与铁路的费率	神经病患者与罪犯的绝育
铁路公司的标准	史蒂文森，博士，关于出生率与社会状况
生产标准化	工资纠纷中的关键点
生产标准化	股票交易所
舒适的标准，增加收入与舒适的标准	存货，一般性减少
	生产停滞。见行业纠纷
	储蓄与为

[illegible]

福利经济学

位的可转移性；需求单位的可转移性

需求单位的可转移性

转移和资本

通过津贴的方式进行转移

由富人至穷人的转移

转移与国民收入；转移的预期

富人与穷人之间的转移

从富人向穷人的转移

需求转移

运输：运输费用，与劳动的转移；改进；简单竞争与运输（见铁路运输价）；罢工

德兰士瓦省贫困委员会：关于职业介绍所；关于失业

与货币收入有关的财富收入

特雷德戈尔德，先生，关于低能者的能育性

反复试验

禁止实物工资法案

托拉斯

战

投资承担不确定性

承担不确定性；与劳动联合；大规模管理；公共部门；投机者取自于生产者；时间因素；从承担不确定性分离出来的等待

在垄断竞争的情况下

在垄断，双边垄断的情况下；竞价与双边垄断；欺诈与双边垄断

低于工资率的工人与标准工资

在简单竞争的情况下：对改进进行投资；未得到补偿的服务与未加收费的损害；政府鼓励与限制

不经济的高工资与失业

月增

庇古教授的（部分）著作

《社会主义与资本主义》

《自充分就业的退步》

《凯恩斯的“基本理论”》

《公共财政研究》

《收入经济学入门》

《英国经济历史面面观》

《货币的面纱》

《就业与均衡》