

分配經濟學

J. A. Hobson 原著
夏道平 譯

分

配

經

濟

學

商務印書館印行

中華民國三十年四月初版
中華民國三十三年五月渝第一版

(•38121渝熟)

分配經濟學 一冊

渝版熟料紙 定價國幣叁元伍角

印刷地點外另加運費

版 權 所 有
翻 印 必 究

原著者
譯述者

I. A. Hobson

夏道平

發行人

王雲五

印刷所

商務印書館

發行所

各商務印書館

霍物生 (J. A. Hobson, 1858—1933) 是現代福利經濟學派的代表。當他在牛津大學受教育的時期 (一八七〇——一八八〇) 正是古典學派經濟學說經過穆勒 (J. S. Mill) 折衷衆議而直轄隙以後再度發生動搖的時期。既存的經濟理論不能解決實現的經濟問題，於是衆議紛陳，互相攻駁，而霍物生在拉斯金 (John Ruskin) 與陶因比 (Arnold Toynbee) 二氏薰陶之下，特關切人類福利問題，慨然以改革社會爲職志；出校以後，致力於社會改革運動和工人教育者歷有年所。此種革新工作當時從事者頗不乏人，而霍物生之所以特出者，因其有獨特的經濟理論爲依據，此種經濟理論即所謂福利學派的經濟學。

霍物生的著作達二十餘種，其中以分配經濟學 (Economics of Distribution, 1900)，社會問題 (The Social Problem: Life and Work, 1901)，實業制式 (The Industrial System, 1909)，以及工作與財富 (Work and Wealth: A Human Valuation, 1914) 四書爲最重要，乃研究其經濟思想者所必讀。

關於他經濟思想的全部，在霍門 (P. T. Homan) 現代經濟思想史 (Contemporary Economic Thought) 中已有詳盡的介紹。在這裏譯者只想把分配論在經濟學中所佔的地位之演進和本書的內容加以簡述，這也許給讀者有所幫助。

在古典學派的經濟學著作中，分配論沒有佔着地位，或只佔極不重要的地位。重農學派梭內 (F. Quesnay) 的經濟表雖然可以說是關於財富分配的分析，然而他的主旨是在說明所謂「能生產」。亞當斯密 (Adam Smith) 原爲 (The Wealth of Nations) 第一篇雖然標題爲「勞動生產力進步的原因和勞動生產物所依以分配於各個階層的秩序」(of the Causes of Improvement in the Productive Powers of Labour and of the Order according to which its Produce is naturally distributed among the different ranks of the people)。

然而這一篇的內容與其標題並不相稱。他在這裏，對於工資利潤和地租的討論只是爲着分析物價。換言之，他並不是要研究生產物如何分配於勞動者資本家和地主之間，只是要說明工資與利潤是物價的原因，而地租爲物價的結果。在原富出版的那一年（一七六六）杜果（Turgot）有財富之形成與分配（*Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*）問世，一八一一年波濤（D. Boleau）的經濟學（*Introduction to the Study of Political Economy, or, Elementary View of the Manner in which the Wealth of Nations is produced, Increased, Distributed, and Consumed*）出版，其第三篇標題爲「國富之分配」（*Of the distribution of Wealth of Nations*），嗣後有塞氏（J. B. Say）將經濟學分爲生產分配與消費三部分。穆勒則分爲生產分配交換和消費四部分。以後相沿成習，分配論在經濟學著作中雖未佔主要地位，然已與生產論有同等的重要。至於特別注意分配方面而以專著討論，則爲十九世紀後半期，甚至可說是十九世紀末年所開始的新趨勢。一八九三年有康蒙士（J. R. Commons）財富的分配（*The Distribution of Wealth*），一八九九年有司馬特（W. Smart）所得的分配（*The Distribution of Income*），一九〇〇年除霍勒生本書外，有克拉克（J. B. Clark）財富的分配（*The Distribution of Wealth*），一九〇四年有卡佛爾（T. N. Carver）財富的分配（*The Distribution of Wealth*）等等。此外關於勞動與工資，資本與利息，或土地與地租等問題的專著，亦數見不鮮，這種趨勢之形成，無疑地是分配問題在現實社會日趨嚴重之反映。

霍勒生在一封未公開的信中說過，他研究經濟學的主要動機，是因爲古典派的學者——穆勒和馬夏爾（A. Marshall），激烈派的馬克斯（K. Marx），和亨利喬治（H. George），都不能對於經濟上的「不平等」及「壓迫」給以滿意的分析。由這一點我們可以看出霍勒生的經濟思想是代表中等階級的社會改革家。

從大體上講，本書承襲馬夏爾所完成的觀念。價值或價格不是決定於供給方面的成本，也不是決定於需要方面的效用，而是決定於兩者間的相互關係。這一點爲馬夏爾所再三申論。霍勒生基於這個正確的大前提，完成了這部完整的統一的分配論。「均」的觀念之擴充，也是得自馬夏爾的啓示。在市場價格的分析中，霍勒生略

爲修改了龐巴爾克 (B. H. M. Bawol) 的分析方法。得到的結論，是：自由競爭不能決定價格，只能決定價格的範圍，在這個範圍內價格究竟決定在那一點，則視邊際的買者與賣者「所謂『最後一對』(The final pair)」議價時的相對能力或技巧爲轉移。議價能力較優的一方，就可把價格決定在較利於己的一點，這一部分的利得，霍勃生名之曰「強制利得」(The forced gain)。關於這一點，正本書出版的前幾年達勝生教授 (Prof. Davidson) 所著的工資的議價論 (BarGain Theory of Wages) 中已有「這樣的觀念。不過達勝生教授只是說工資的決定有這種情形，而霍勃生則認爲一切價格 (普通貨物價格以及工資利潤和地租) 的決定亦復如此。在實業社會中 (也可說在分配過程中) 除掉這種「強制利得」以外尚有所謂「差別利得」或「差別租」，「獨占租」(或「稀少性的租」) 與邊際租。差別利得是以邊際買者與賣者爲標準，由各個當事人主觀上估值的差異來衡量；而此種主觀上估值的差異或緣於生產條件之不同，或緣於經濟地位之殊異。獨占租也可說即是強制利得。在現實的實業界中，完全的自由競爭是不會存在的，買者或賣者在某種限度以內總帶一點獨占性。所以獨占租和強制利得，並非性質上的區別，只是程度上的差異。邊際租是誘致邊際供給所必要的報酬。邊際租低落則供給即相應地減少，也就是耕種邊際或雇用邊際相應地提高；反之，則供給即相應地增多，也就是耕種邊際或雇用邊際相應地降低。邊際租的決定，向來是認爲由最劣的那部分供給所決定，然而在霍勃生的分析中這種說法不能成立。因爲每種生產要素都有許多不同的用途。在每個用途中各有其耕種 (或雇用) 邊際。所以除最低級的用途以外，每個用途中的供給，總有一部分可以轉變到次級用途中賺得差別租的可能，這一部分供給是全部供給中的最後部分 (邊際部分)，却不一定是最劣的一部分，牠是決定邊際租的因素，因此，這一個用途中的邊際租不能低於這部分供給在次級用途中所能賺得的差別租，這部分供給，霍勃生名之曰「供給的決定部分」(The determinant Portion of Supply)。基於這個分析，霍勃生推毀了「地租不構成物價」的理論。這種所說的地租是指邊際租，至於差別租則與物價無關。

「強制利得」，「獨占租」，與「差別租」，構成霍勃生所說的剩餘價值。但他所說的剩餘價值，其來源

與性質均與馬克斯所說的完全不同，它不是單由勞動所生產，也不是單被資方「榨取」。「榨取」這個名詞只是代表一個含糊而不可捉摸的觀念。資方何以能榨取呢？馬克斯未加解釋。在霍勃生的分析中，剩餘價值是由於各種生產要素的所有主義價時能力的平等以及各種形式的經濟勢力所形成。對於這種剩餘價值的處置，是霍勃生所特別關心的。所以他主張以課稅方式或以國家佔代替私人獨占，把這種剩餘價值用之於社會福利方面：普及教育，促進生產組合，使差別租減低，同時贊成勞工運動來分配這種剩餘。

本書特色已經原序提示者，此地無庸贅述。以上各點，爲本書的骨幹。此外關於「消費者的租」，「報酬遞減法則」等觀念，都着眼於實業界的有機性來討論，對於已往的學說加了很好的修正與補充，以多獨到之說。這也是值得讀者注意的。龐巴衛克的利息學說，曾享一時的權威，霍勃生爲維護其基本理論起見，對於龐巴衛克的片面學說不得不加以搭擊，所以特闢一章來討論。「利息」與「利潤」這兩個名詞在本書中沒有嚴格的區別。通常把「利潤」一詞代表企業家經營的所得，自霍勃生看來，這種所得大部分（即令不是全部）可納之於工資範疇。所以他把「利潤」視與「利息」同義。這一點似應爲讀者特爲提出，免得以辭害意。

原著校對有欠精審。尤其是第九章引龐巴衛克的話，錯誤與漏落特多，譯者均爲之一一校正，有些處所譯者更加了一點附註，以助讀者的了解。

本書譯成，承吾師劉南陔（秉麟）教授花了許多時間，核閱一過。譯者深深感謝。

民國二十九年七月七日 夏道平識於四川樂山國立武漢大學

原序

本書的目的是要以議價程序的分析，建立一個易於了解而又完整的分配學說。議價程序為財富分配所賴以進行。實業界各種生產要素協作的所得，在各個生產階段中分給各種要素的所有主。

主要的困難，在於把各種生產要素予以一致的看法，以便將土地使用，勞動使用，與資本使用，的報酬，置於一個共同的價格法則之下，並說明決定貨物的市場價格與正常價格的法則，也同樣地適用於各種生產要素。要將前此僅用於土地方面的術語和衡量的方法（這些術語和衡量的方法以前雖也有推廣到其他生產要素方面的；但只是零試的性質和類比的性質）推廣到上述的一切場合，則對於工資和利息的一些問題必須重新陳述，在好久以前已經有人感覺到要建立一個圓滿的分配學說，必須把各種經濟上的報酬一致看待，而且在這方面已經開了一些途徑。本書則要更進一步把價格的一般法則應用到各種各類的買賣。

要達到這個目的，在理論上有些困難。因為通常所使用的術語必須放棄，重新建立一個經濟理論系統。如果我們推理的方法是正確的，它在理論上實樹立了一些重要的結論。這些結論有許多可助於政策改進。

尤其是在我們的理論當中，證明了一切議價和競爭的過程（這些過程是價格所依以決定，財富分配所依以完全的）要受到許多力量的影響，因為這些力量，所以買者或賣者能够得到「強制利得」和其他的「經濟租」（Economic rent）。因此我們就可以看出，在實業界中有大量的所得帶有獨占租和差別租的性質（在土地方面好以前有人認識到），這部分的所得並不是刺激生產力所必要的，為大眾的福利以課稅的方式褫奪之，並無損於實業。

本書的內容，有一些是「八九七年在倫敦政治經濟學院的講稿，有幾章曾部分地在哈佛經濟學季刊（Harvard Quarterly Journal of Economics）發表過。本書經過校對草樣以後，我讀到湯勃生（H.M. Thompson）

「賃理論」(The Theory of Wages)那本小冊子，關於現代的經濟學說，他也討論到我所批評的那些要點，尤其是關於「地租不構成生產費用」這個根本謬誤的理論，討論得很周詳。

——霍勃生。

目錄

譯者序

原序

第一章	市場價格之決定	一
第二章	生產者與消費者的租	二四
第三章	長期價格與價值之決定	三二
第四章	租的法則——各種生產要素所依以同格的基礎	六三
第五章	勞動與資本的市場 邊際的與差別的租	八九
第六章	各種生產要素的同格及其對於價格與分配論的影響	一〇六
第七章	勞動力的議價	一一八
第八章	資本功用的議價	一二三
第九章	龐巴衛克的資本肯定論	一四三
第十章	剩餘價值及其對於分配的影響	一五八

分配經濟學

第一章 市場價格之決定

一

「我不知道有甚麼公平的法則可以適用於生產產品的分配問題」，這是克阿尼斯教授 (Prof. J. E. Cairnes) 所講過的話，而現代的經濟論文中對於現存的分配方法表示不滿者仍數見不鮮。但現在分配方法其缺點的性質如何，卻沒有一致的見解；而那些表示不滿的經濟學者，用分析的方法研究經濟程序，又不能得到非難現狀的根據。地主的經濟勢力，工商業的獨占與聯合，貧苦的勞工階級與雇主討工價時所處的不利地位，都是通常所認為現存實業制度的缺點。但是一般人對於這些缺點的承認，正是相信自由競爭的正常趨勢有利於財富的公平分配。他們以為：因為競爭受了限制，所以就上述那些缺點；這些缺點是例外的情形，基於自由競爭的分配制度，有無公平的效用，不能因為這些缺點而加以非難。

二

對於分配問題的特質要加以適當的檢視，我們必須就正常的情形對於這個問題的存在因素予以研討。分配程序是由議價程序 (Bargain) 所構成的。關於各種議價程序，尤其是關於各種生產要素買賣時的議價程序，以前的經濟學者已有很多研究；基於這些研究，已經建立了許多地租法則，工資法則與利息法則。他們這些研究的一般結果，是破壞了實業的統一性。因為他們認為土地資本與勞力這三種生產要素在議價程序中各循其完全

不同的法則，同時他們也不能把這些生產要素的價值或價格法則與決定物價的法則發生聯繫。近來經濟學家已有了很大的進步，一方面藉着差別地租的法則將各種生產要素的價格理論聯繫起來，另一方面將價值論的基本原理應用到一切價格——生產要素與貨物價格——的決定，因之分配論才趨向於統一與完整。

但是，分配論的統一，現在尚未完成。其原因是由於一些經濟學者不願意充分地探究議價程序的本身，而發現不同的形態中所保有的通性。就英國言，除掉數學分析的狹隘範圍以外，學者們很明顯地不願意從事於純粹理論問題的研討。一方面因為受了傳統精神的支配，另一方面因經濟研究之日益專門化，於是他們之注意點就離開了這種演繹的或推理的基本問題；這些問題他們認為已經解決了或不值得探究。由於這些影響，所以很少的腦力花費在議價程序的研究上。而議價程序，實為分配論的基礎。

現在英國的經濟學者特別嫌棄演繹法的經濟理論，且詆之為「魯濱遜的經濟學」。然而我們要研究議價程序，則非適當地利用這種方法不可。近來對於推理方法的攻擊，未免過甚。推理固有時不切實際或虛妄，但這是由於前提的謬誤，不可一概而言。推論的分析儘管有其危險，究為研究社會科學所不可少。自然科學有許多部門是從實驗中得到歸納的結論，但是探勘歸納法所需要之條件為社會科學中所特別缺少，為補救這種缺陷，於是以前虛擬的實驗程序來代替，除去一些不必要的細節而假設一些事例，藉此我們就可以很明白地看出某種單純力量所發生的作用。

研究價格或價值問題，而將注意力浸沉於實際經濟社會錯綜複雜的情形當中，並不是切於實用的方法，但是最不切於實用的方法。我們也承認，如果回復到與經濟問題完全無關的方面去研究，也是無所裨益的；但是我們可以將那些比較實際生活更簡單而又切合於生活內容的情形加以研究，然後再漸漸地把前此所捨棄的情形引入考慮，這樣則可以看出實際生活與假設事例的差異。這種方法是代替自然科學中的實驗程序。以此方法來逐步研究實際問題，是無可非議，而是很可貴的。在開始研討議價程序的性質時，我準備採用這個方法。

議價程序，是對於一個市場價格斷斷計較的買賣行為。一般價格如何決定，我們必須首先加以了解。

假設甲想賣掉一匹馬，而買者只有乙一個人，在這種情形下，如果乙所願給的最高價格不到甲所希望的最低價格，則價格不能成立，買賣不能成交。其情形如下：

甲叫價二十鎊，至少十五鎊。

乙還價八鎊，至多十二鎊。

甲的叫價 20 19 18 17 16 15

乙的還價 12 11 10 9 8

其次，我們假定甲願意接受十五鎊而乙則可以給到十八鎊。在這種情形下，如果有交易發生，則價格之決定即在十八鎊與十五鎊之間。然則決定在那一點以及如何達到這一點呢？赫德黎教授(Prof. Hadden)以為，這要看雙方議價時的技術如何以為斷(註一)。

甲的叫價 20 19 18 17 16 15

乙的還價 18 17 16 15 14 13 12 11 10 9 8

但這裏所說的議價技術，必須要雙方都不知道對方內心中的打算。如果甲知道乙可以出得上十八鎊而乙不知道甲可以接受十五鎊，則甲一定很堅決地表示非十八鎊不賣，結果他可以得到十八鎊的賣價；反之，如果乙知道甲可以接受十五鎊而甲不知道乙可以出得上十八鎊，則乙可以用十五鎊買到這匹馬。如果雙方都不確知對方內心的打算而僅憑獨測時，則敲詐的技術成為決定的因素。於是叫價還價，叫價還價，直至甲或乙認為對方再沒有讓步的餘地時為止。這種敲詐或赫德黎所說的「議價技術」就是決定價格的因素。有時甲雖然願意以十五鎊出賣，但是他知道或猜準了乙想買馬的心情比他自己想賣的心情還要急切，則甲可以得到十八鎊的賣價。

以上所述是沒有競爭的情形：如果價格決定了，其決定的過程從頭到尾只是買者與賣者兩個的斷斷計較。現在我們來看單方競爭的情形。假如甲是馬的所有主，他願意以十五鎊出賣，如能得到更高的價格，他當然更願意；同時有乙丙兩人都想買馬，而且都有充分的現款可以購買。乙丙兩人對於馬所願給的最高價格，也許一致，也許高低不同。如果他們兩人買馬的心情同樣的急切而其經濟情形又完全相同，那末，他們也許都願意出上十八鎊來買這匹馬。在這種情形下，乙丙兩人互相競爭，一到將馬價格抬到十八鎊以後，甲可以將馬售給乙，也可售給丙，這對於甲毫無區別。也許有人說，甲既不能將一匹馬賣給兩個人而又沒有理由售給某一人而不售給另一人，其結果他都不出賣；這正同寓言中所描寫的驢子一樣，當正餓的時候，前面有芻秣，後面也有芻秣，但因距離相等，它就不進也不退，呆呆地餓死了。這種議論，我們可以不管它，我們可以假定甲或乙於人的選擇或基於商業上前途的考慮，將馬以十八鎊的價格賣給乙或賣給丙。由這種情形很可明白地看出，乙丙兩人的競爭不過是為甲造成了優勢，這種優勢正和葡萄所說的，甲乙兩人議價時甲知道乙所願給的最低價格而乙不知道甲所願受的最低價格時甲所處的優勢一樣。於是價格的決定，將議價的全部利益都歸於甲，乙與丙則白白地費了唇舌。

上述的情形，是少又少的。我們現在再假定乙丙兩個競爭者所願給的最高價值不一致

甲的叫價	20
乙的還價	19
丙的還價	18
	17
	16
	15
	14

乙所願給的價格以十九鎊為限，而丙則不過十八鎊。這種競爭很明顯地不能決定價格在那一點，只決定價格的範圍。實際的價格不能少於十八鎊，因為乙丙兩人的競爭把它抬到十八鎊這個數目。但也不能超過十九鎊。十八鎊與十九鎊之間是價格的範圍。至於價格究竟達到那一點，則不決定於競爭而決定於上述的議價技術。

四

至此，就發生了一個問題：當買賣雙方都有許多競爭者的時候，換言之，在自由市場當中，決定物價的程式，是不完全不同呢？

決定市場價格的是甚麼？奇怪得很，英國經濟學者所寫的教科書對於這個問題幾乎沒有例外的都是閃閃其詞，不加以確定的解答，使讀者在抽象的「正常價格」的名詞之下來摸索，而他們（例如穆勒）只是很含糊地解釋市場價格因一時供需的伸縮致與正常價格發生離差，市場價格以正常價格為中心而上下波動，有時利於買者，有時利於賣者（註二）。

一方面有供給者，另一方面有需要者；這兩方面的競爭使供給與需要在某一價格之下歸於平衡。這種說法是一般認為滿意的解釋。此為穆勒對於市場價格的貢獻（註三）。馬夏爾教授在討論穀物的市場價格時，也認為市場價格是「恰好使供需平衡一的價格（註四）」。赫德黎教授在其最近的著作中，也說：「在現代商業制度之下，一種貨物的市場價格，即需要與供給所依以平衡的價格。」

這種說法有兩方面不能令人滿意，一方面對於市場價格沒有下個確切的定義，另一方面沒有解釋市場價格如何決定。據說牛津大學有一位教授有一次在街上立住他的朋友，問他為甚麼一頂絲綢要值二十先令，上述的兩種說法，並不能真正解答這個問題。教科書上對於這個問題的解答，只是說一頂絲綢的價格不能是二十一先令，因為到了這個價格則供給超過需要，帽子多而買的人少，賣者的競爭一定使價格下落；反之，帽價也不能是十九先令。所以二十先令是代表兩種相反價格的端趨點，在這一點上面達到了臨時的平衡。帽子的價格在二十先令的時價，供需才一致。

市場價格是使供需低於平衡的價格，這種說法實際上沒有解釋甚麼。我們所要知道的是為甚麼在二十先令的時候就達於平衡。這個問題的解答必須對於供需所以達到平衡的實際過程加以考察。然而英國的經濟學者們

規避這種工作，只是對於供需的背景——生產費或效用加以檢討，或者只對於這些名詞的本身作字義之爭。更一些經濟學者竟以為「供給」與「需要」這兩個名詞即可以解釋平衡。這實在令人歎惜。克阿尼斯曾經說過：「我們所要知道的是決定價格的條件，然而他們告訴我們的，只是：市場價格是使該市場的貨物購買量等於貨物的出售量」（註五）。

如果將需要解釋為需要量或購買的數量，將供給解釋為供給量或出賣的數量，則有名的供需法則也就成為無內容的命題了。

克阿尼斯堅決地主張，供需在某種價格下所以達於平衡的過程必須加以精確的解釋，這一點他是很對的。而他自己也僅僅是提示到：最後的解答是基於「市場的議價」（Higgling of Market），而沒有更進一步加以說明。

五

對於市場上雙方競爭的情形加以深刻的研究者始於龐巴衛克。這裏，我採用他的市場學說，而以較簡單的的形式闡明其理論。

茲假定 A B C D E F G H 是賣馬的人。這些馬品質相同，而賣馬者的市場智識也相等，但他們內心中各有其最低的賣價，A 是十鎊，……H 是二十六鎊。

再假定 I J K L M N O P Q R 是買馬的人，他們內心中也各有其最高限買價。I 是十五鎊，……R 是三十鎊。

我們假定議價程序從十鎊開始。在這個價格下，願意賣馬者只有一人，要買的人有十人，而這十個人相互競爭，於是將價格提高。價格叫到十一鎊的時候，有兩個八願意賣，而買方十個人的競爭仍使價格上漲。價格叫到十五鎊的時候，賣方添到了三個人，然而買方仍有十人，他們十人當中的七人決不讓其餘三人在十五鎊的價

格之下做這筆交易，因為這個價格還是少於他們所願給的數目。價格叫到十五鎊十先令的時候，買方就減少了一個人。因為這個價格已經超過了他的最高限。但買方有九人而賣方只有三人；這三個賣者還是不能和三個買者在價格下成交，因為價格決定在這一點的話，就有六個人買不到馬，而他們又是願意多出一點錢的，於是又把價格向上抬。價格到了十七鎊十先令的時候，賣方又加入了一個人，而買方又減少了一個，但是在八個

