

供求與物價

「物價由供求而決定」這話是陳腐膚淺的。例如有許多「人人所知」的事，而其真假亦需照解釋而斷定，但正確的解釋也非易事。要解釋物價，及物價在經濟生活中，是一種規定的能力，我們知道可有各種不同的解釋。最困難的，每在主因的關係；在這一點可影響於那點，在那點又可影響於這點，例如天冷「因」風的緣故，但普通人以為風「因」太陽的熱不平均分佈而成，供求這名詞，許多人認為物價決定供求的，但亦可說供求是決定物價的，所以物價要得到滿意的解釋，須對名詞之應用有謹慎、鑒別，尤其分別其意義，不論是即刻或最後之關係，即究竟物價係依短期，或長時期之眼光所解釋的。

物價從不同時期觀點而論 一種標準貨品如麥，在任何時間其實際價格，是由投機商 *Trader* 所決定，因其價格，常在公開市場，由自由競爭之交易而決定，這種商人既非生產者，亦非物品之重要消費者，實際是「居間人」 *Middleman*。生產者與消費者均未對物價有所過問，供求即我們所說實際的，或一時而或投機商價格，是商人購買和銷售的活動所造成，但顯係商人的買賣，大概是由實際消費者能購買、實際生產者所願賣之總數而決定，所以價格雖 ~~時常~~ 受投機商供求所決定。而最後是由消費者的需求，與生產者的供給所決定，然而還有 ~~種必然的關係~~

因生產者對於供，在短時內是不能改變的——如麥在一年中不能變更，任何一年麥的產量已定，實際供給亦已有定，但在長時期中，生產者可改變生產之數量，而且可照其營業利潤的影響而改變其生產總量，從第三觀點而論求是消費者之求，供為生產者之供，和前述同義，然而經若干年後供給即在統制之下，而在一年中，供給就無法統制，並且供因照生產與銷售情形是屬競爭抑屬專賣者而異，我們必須簡明而生確，說開在這兩種供求中，其原則和關係的不同，否則意義必含混不清，茲對「市場」意義，先以數語說明。

市場：非特別固定的地方而是定價勢力工作的所在 **市場律：**劃一價格，照日常用市場這名詞是指特別一地，一城，或更狹意的指一所房屋，在經濟學中這名詞的意義是指一完全區域，常沒有固定的界限，賣買者集合於此而決定一公共的價格，麥的市場實際上即指全世界，牠有一全世界的價格，這並非全世界的價格絕對一律，但必相近似，另一方面如煤市場或磚市場恐除限於礦或窯外，僅在若干里的範圍中，顯然市場範圍有二限制的因素，一、是貨品轉運成本，二、在可能買賣者間交通上的困難。

經濟學中最重要的基本律，即同一市場，同一時期對同一物品，不能有二種價格，理由極明顯，如甲賣麥與乙，價為一元一斗，而丙售與丁價為一元一角一斗，那麼甲與丁如知實際情形，必於一元與一元一角間，決定一價格，這定律在一般經濟律中，就主要點論，頗屬一完美而足以

代表者，所以必須重加說明。這定律的真實性的必要既很顯著，而我們也知道交易隨時有不同而很接近的價格，經濟律如其他科學定律，都是說明趨勢，即某情形下，將呈現的結果，但實際情形，與我們所說明的情況或有出入的，所以對於現象的了解必須要看清這律如何發生，爲什麼有例外，在本例中律與事實不同之顯著的原因，乃一般人都不清楚事實的真相，消費者付這銷售者的價格比付另一銷售者價高的原因，是由於昧於實情，這就是經濟律，所以例外的一重要主因，人們如果充分了解實際情形而後動作，那麼經濟律所說明可有的趨勢，必屬正確。

此外對於同一價格律，還有複雜的情形，亦爲經濟理論中所常見的，這就是「同樣」的物品，然而巴黎的麥是否和在芝加哥的是同樣貨品？或者說一枝自來水筆，一聽青豆，有牌號担保品質的優良者，和沒有牌號者實際上是相等？一隻麵包在裝璜富麗的食物舖裏和在鄉間工人區的食物店中是否同樣貨品？這些問題，都使我們知道解釋經濟事實的概括情形，必須謹慎從事。

投機市場的供求 一時而價格 我們注重到以比較不完全明瞭的事實而定物價的情形，可立即應用於解釋短時和長時勢力決定物價的關係，人人盡知投機是建立在不正確的基礎上，投機之買戶的求，是由他所思想的消費者的求而決定，投機售戶的供，亦由意欲該物實際的供給，不論已存在或可能有的供而決定，所以物價決定的原則簡單說即投機者關心價格未來的動向，並知價格最後的決定，是由消費者的求和生產者的供，他們亦明知物價高，消費者購買減少，物價低

供求與物價

四

消費者購買增加而且物價上漲，在長時期中，可鼓勵生產，但不能在短時間中改變之。所以我們有投機需求律，即物價抬高，貨品銷納減少，（反之亦同）。投機供給律則與之相反，即價愈高，貨物出售更多，（反之亦然）。於此可見顯然的價格律即市場中的物價，其決定點在購戶所願買進物品總數與戶、賣出物品總數相等時。

詞解釋 供即所供給數量，但求非所求數量。我們對名詞的使用，不幸常有含混，應謹慎辨別。普通說物價上漲，「求」減少，但照這樣解釋適與我們說求不至減少，除非在同一價格上貨品出售數量比先前減少的意義相反，在討論經濟學時，認定第二個意義較為恰當，就是說求即一些情形能決定一種貨品在任何價格所可銷售的數量；至於供，却沒有含糊的意義，因這名詞可用以說明貨品實際所供給的數量。貨品的求是用一表或一曲線說明市場中對該貨品在可能價格上下時，所能銷納的數量，因此在麥之求的某情形下，在某一區域內，在某一時期中，價格一元可銷售若干斗，如價格是一元一角，則銷售量較為減少，倘求增加則在每一價格，其銷售之斗數亦可遞加（反之亦然）。

投機者 此係指背景短時及一時之需求供給與價格相異。農產物生產是有時間的，每年供給有定量，製造品大都不受一定時期的限制，但在相當時期內生產之速率，有相對的固定。所以製造品和農產的限制亦頗相同，所以就有限的時期而論，農產品是一年，其他貨品各有不同之定期。

，供成一固定之物質數量，而在一時觀察的求，也有同樣的性質，因物價和可能銷售數量呈反比的關係，所以如求在某一時期與同時期之供相遇生效，物價之決定，將使求的數量等于供的數量，這稱為短時物價定律或稱平時市價，投機市場的功能，即在一時期內，使供求相遇，各成單位，今當再詳加說明。

短時供給之理論 當生產者生產一種貨品，以供銷售時，尋常即須出賣該貨品，並且照其可能得的最高價格出賣。這裏必須重複申明一個否定的事實，即在某一時或在某短時期內，物價並不根據貨品生產的成本，而且對於將來生產相似貨品的成本的關係，亦屬有限，成本影響物價正如影響供給，在一時或短時期內，其影響供給者甚微或竟至毫無影響。從短時期的立場而論，物價與供給無關，而與需求有密切的關係。需求定律，即統制需求的數量，而購戶和售戶競爭所決定的物價，是追求利益和欲求相等。這意思就是說的供給未上市之前，在這時期內，所有銷售的數量。倘若生產者影響於短時的物質，惟一的方法，即將貨品提出市場，供自己使用，這樣，他影響物價，不，像一個消費者而不似一個生產者，而生產者所能消費的貨品和總消費量相比，誠如滄海一解為數甚微。況且生產者的消費，大概是根據一種定律，適與其他消費相反。倘若麥價高，麥的生產者因為高價而得到利益，必更比麥價低時多用麥，重要的是在競爭情形下，生產者和消費者對物價都無可置喙，任何人所能為者僅能買或不買，或賣與不賣，或者按照物價增減其買賣數

量。物價乃非人力而決定的，倘有人真有力量的控制物價，這確實可證明他有相當的專利權。

短期需求之理論 效用 遞減效用 邊際效用 經濟論著中，很多關於解釋需求律的討論，表明一般人何以在物價高時所買之貨品比物價低時為少。照心理學的原則上說，人類的欲望是能壓足的，吃第二個蘋果時，其所得的滿足是必少於吃第一個時，普通而論，一種貨品，消耗或得到的愈多，這人对再得同樣貨品或保存已得貨品之任何單位的心必更減，所以所得愈多，其購買另一單位時所願出的價亦更少，在一市場中祇有一物價的定律頗可「說明」需求律，一切的單位必定有同一物價，而銷售單位增多，在固定的市場，固定的時間，倘要將所有貨品出賣，價必減低，這原則即任一單位之重要性隨單位增加而減少，即稱為效用遞減律。而其最後一單位的效用，即決定在某物價上所有貨品可出售的單位，稱為供給之邊際效用，這效用的原則可說明為何煤的功用，抽象的說比金的效用大，但其賣價却比金低得多，可也解釋為何空氣，水，即生命所必需的，普通可不必償付代價，因所能取用的單位既多，所以任一單位易於替代，而沒有一單位能得高的代價，或任何價格，且由各種貨品，其供給增加，其重要的功用隨之逐漸減少的情形，更可說明這原則。我們也須記憶如物價增高，許多消費者將離開市場，或因他們對這貨品的興味不及其餘消費者濃厚，或者因他們可使用的錢不及其他消費者多。

效用的理論，可以幫助我們明白需求律，但亦可引起誤會，尤其不可將物價來「衡量」一般消

費者的邊際效用。這裏的不正確乃因購買能力的不同，一只麵包能供給一窮苦的飢餓者得到很大的滿意，因他無錢可更滿足其種種慾望，但如爲進款較大者所得，他或將這麵包在無意中消耗或甚至輕視牠。物價所能衡量的，是一種貨品相對的效用，(relative utility) 即購買者以錢幣購買一種貨品和其他貨品的比較效用。

造成消費者需求的因素 事實上指示我們，任何人需求任何貨品，有二種因素，其對該貨品消費的慾望和購買能力，即其可使用的金錢數目。這二者相合而決定在一物價他所願購買的數量。然而他對某貨購買慾望的大小是比較的，尤其是要根據其他可用之貨品之價格爲如何。而這有二種不同的情形，一、相同的貨品，彼可以以替代而與麥而替代品，在低價可買到，消費者對麥即不甚注意，麥之需求，在任一物價上所買的數量，必定減低。這即稱爲消費的替代原則。另一方面，如果和麥有關的貨品其物價低，麥的需求即增加。若牲口價廉，人可購麥，增加其肉的消費，或者養一供乘騎的馬，如果其他物價高，無論馬之價格爲何，消費者恐不復想買馬作個人的享用。這就是聯合需求的原則。消費者的問題是施用進款，而得最大可能的滿足。顯然，他能得到這一個效果，即將其總支，在可能得到的貨品中分配，使每元所買得的效用，在每種貨品都能相同。若一元錢在甲地所得的效用大於乙地，那麼其用款就要從乙地轉移到甲地。我們要切記，物價非消費者所可統制的，亦非任何消費者的購買與不購買某種貨品而能發生大的影響。在

上面用直線指明，所說的原則，就可稱為消費中邊際相等的原則。

這原則與其他經濟定律一樣有須保留的必要，我們不能假定說消費者必定對其用途，絕對照其相等邊際效用原則而分配，或者說他們是很謹慎在努力達到這目的。須知可能增加的滿意，達某點時，對這種努力是不值得的。我們對事物如過份思慮，以過份的情感追求無情感的理智，頗可失去生活的樂趣。然而這原則用以說明一種趨勢是有價值的，並且大體的可更容易明瞭經濟行為。

「彈性」為需求之重要性。需求之普通定律很少有例外，這定律就是說物價較高，銷售較少，（這裏討論物價時，物價之改變即物價與其他貨品之比較的改變，普通一般物價之改變由於貨幣購買力的改變。這種改變為特殊問題，非本文所及，亦非經濟學概論中所能充分討論者。）然而這個定律，對於有些貨品，比其餘的更真實。有些貨品，物價稍增，銷售量即大減少，有的却減得很少。消費對物價改變感應的程度，即為「需求之彈性」。普通而論，一切必需品及普通需要品，如煙草，和別的貨品相比較，具有缺乏彈性的需求。進款愈大者，其消費之成份，自然很少受貨品物價改變的影響。我們需有一種比較的標準，一種需求稱為有彈性的，即如物價改變百分之一，銷售的改變必超過百分之一，如銷售的改變，相對的少於物價的改變，此即缺乏彈性的。銷售相對的改變正與物價改變相等時，這貨品即有單一的彈性，換言之，即其需求的彈性為一。這却不是十分準確的。嚴格的說，物價的改變，使購買的改變正與物價的改變相抵銷，而使總銷售數的價值

不變時，才可說彈性是一。反過來說，在供給有一相對的改變，而使物價有一更小而相對的改變，我們就說這供給是有彈性的，否則即屬缺乏彈性的。

需求的彈性問題，對於專利是頗關緊要，對於稅則問題亦屬重要。如果需求是有彈性的，一專利價不能過份增加，因銷售減少，比物價增高所得的利，喪失更多。如果需求是有彈性的，加於貨品上的稅，必屬比較不生產的，因為減少了他的生產和功用的緣故。這問題在農業上也是個重要的因素。農產的需求是很缺乏彈性的，而且其出產由於天氣的改變，而受非人力所可控制的改變。所以收穫豐富，物價就低落，使生產者受損失，而歉收，使消費者負擔特別高的價格。如果有此種情形，能在長時期相與抵銷的趨勢，也不能解決這困難。因這種變更，要使一種工業有合理的計劃，頗非易事，而且也不易防範這種變更。不幸人類大多數不能等待這種事情，經過長時期來相與抵銷。因為人生不是以長時期為計劃的，人們資源的布置幾乎是一天過一天的。

短時期的物價對社會的功能 一已存在的供給，在某時期某地點的分配 互相調整的生產和消費，其一般功能，普通在短時和長時觀點而論，是正相反的。就長時而論，生產問題顯然迎合消費的標準，然而因改變生產，平常須有時間，所以短期的問題，是分配已存在的供給，或者在整理的時期中，所將要產生的，就是在這時期內，供給必須充分，足以供給在這市場中的個人或團體。在自由企業制下，或者「物價制度」下，物價執行此二種功能。物價如何統制生產的方法，我

們隨卽就要解釋。至於物價卽貨品對消費者的使用，能免除其所有的存貨作無謂的糜費。如麥收割後的耗費或卽造成將來的缺乏和恐慌。這是顯而易見毋庸多贅的。而且物價也會使個人或團體的消費者，不致過份消費這種供給，並使別人失去他們的享受。

物價有這二種分配的功能，並非理想的方法，尤其對第二種的功能，卽在消費者間的分配。至於第一種的功能，卽在一時期內的分配，很少有可反對的。競爭的趨勢是在使這時期裏可維持一個統一的物價，這物價中當然包含未用去部份供給貯藏的成本。關於這點，在下段中解釋之。如果消費者的進款，在這時期內是一致的——而且無理由可相信牠有例外，除非屬於偶然的——這樣卽可使消費可得「正確」的分配，至於在消費者間的分配，那麼情形，就不相同。競爭同樣給一切購買者有統一的物價，意卽一種貨品的有限的供給，是照購買者經濟能力的需求而分配的。所謂經濟能力的需求就是說他們的欲望與購買力的結合。然因購買力分配的不平，這卽金錢的收入，爲我們在現代社會中所司空見慣的。一種重要貨品缺乏，對窮苦者的重負，遠過有錢者。所以我們對不規則競爭之效果，不應加以辯護。當意外的缺乏來臨時，政府必須干涉使有錢者的消費受到限制。如歐戰中的糖和脂肪。而且在常態下，這種情形沒有如此劇烈。行政當局和社會慈善機關，常在工作，使頗多平民得到他們自己力所不能得到的生活必需品的最低供給。

投機之理論 一時與短時物價的關係

在前節已述自由競爭的趨勢，即在一時間中維持一致之物價。在這時期裏，有有限的供給，而物價包含貯藏必要的成本。此即投機制度所有的功能。這種投機的制度是頗被人誤用的，一部份因誤解，還有一部份，正像其他經濟制與程序因不是常照一般理論而行動。這種結果的社會可慾性，已如上述，就是說價格一致，僅受貯藏成本的改變而已。自由投機能得這種成效可以簡單的證明。我們以麥的情形倘加以考察，即可明白此理，如麥價在收割後低於已存在的供給，要使他維持不變的物價，直到第二年的收成，即說如物價低於理想的短時或常態的市價，那麼麥的消耗，必比較物價在正確一點的時候的消耗率速。這結果在季末數量就比較要短少，而價格必隨之上漲。在這情形中，無論何人能明察此事實，即可買麥囤積，至物價高時賣出賺錢。相反的，如在某時候，價格是高於供與求維持常態的一點，做「空頭」就可賺錢，此即在現時市價賣出期貨，當物價下降，售戶可以較小之價，於該時購麥完成其契約之義務也。

因物價的改變而有賺錢的可能，使人對供求存在的情形，要得到很準確的消息，而能對將來之物價作預測。然而一投機者認為物價有高的趨勢時，而收買麥，即有抬高麥價的傾向而到將來認為有利時出賣，遂使物價下降。所以其所尋求利益的物價改變之距離因而減少。相反的，如投機者在較現有物價低的價格賣出期貨，這就使實際麥的物主或生產者要出賣，使消費者停止購買

，這種行動會使現存物價減低。所以投機的行動在無論何時決定物價，其決定點在消費者的購買，剛是這一季中的供給可用盡。投機者或任何人囤積從一時期到另一時期，希望要能收回貯藏的成成本，所以變更購買與銷售，使物價有上騰的趨勢，而其上騰，要達到足夠開支貯藏的費用為止。

投機者最普通的濫用職務，因為他們不明白他們所有的功用，尤其不能看出他們祇能做對於生產者和消費者有利的事，才能賺錢。而且如一切投機者都能正確的判斷，投機除了對於他們這種服務的辛苦，盡可能得到公平的報酬率外就無利可圖。最後，照統計的調查所表示的事實，投機家，就全體而論，所賺的錢並不比公平報酬更多，至於說他們武斷地決定物價，這種思想是不真的。每個別投機者，平時對於物價之影響，並不超過個別的生產者或消費者。又或以為物價普通是在收成時低，其後逐漸增高，使居間人能得極大的利潤，這種見解也是錯誤的。事實上，就平均而論，五穀的價格，在投機市場中交易的，在一季中並不過份抬高。不過足夠償付貯藏的費用而已。投機之居間人，就全體論是得不償失的。這理由是無疑的，因為他們所玩的「把戲」是很像賭博，而且也具有同樣的心理，這使他們行動失之太過。如何能避免有組織的投機，是我們不易看出的，假定是可能的話，結果生產者與消費者必須彼此自己估計，而照估計的價格買賣，這恐怕要使費用更形增高，而且發生更不準確的結果。投機的實際罪惡，是原於錯誤的報告或偽造

的謠言所發生的事實誤解而來的「操縱」。而且也由於無知的人，在市場的行動，等於賭博，往往因而發生了嚴重的效果。

長時期的供求 長時期的常態價 在短時內，供給是有定的，而消費必須要按照供給而受到統制。在長時期內，供給是在物價能力的統制下，而且也隨需求的情形得到調整。供如能完全與需求的情形相調整，那麼一定可消滅長時期和短時期的二種觀點之區別。但求極易變化而供較為遲緩；或者供，有許多貨品，如農產品，其變更，非人力所能控制，或在別的貨品中，因計算錯誤之結果，所以實際上，這調整的二種方式，常在同時進行。投機家的努力，完全為自私的緣故；然而他這種行為，在事實上即決定了一個物價。這個物價就統制消費，按照已存在的供給，合乎社會所可欲的速率。同時生產者也在努力行動（完全為自私的原故）這種行動，實際上就產生了許多貨品的供給，其物價，從一生產期至下一生產期內，可以維持一致，並在某一生產時期中，也能維持一致，而且這消費之水準，即按照已經存在生產資源的經濟使用而決定，却不單依已存在貨品的供給經濟使用而決定。這就是長時期物價調整的重要意義。生產資源的「經濟使用」之正確意義容後再討論；至於已存在的供給，以競爭的買賣而分配，並非是屬理想的處置，無論是照社會或道德的意義而論。

長時期的需求是消費者之需求 消費之速率是依物價而定 長時需求之意義和短時需求之意

義沒有多大區別。需求是消費者之求，是他們的欲望和購買力之結果，所謂欲望即關於其他貨品的欲望，這種貨品和我們所討論的貨品相競爭或相補充的。惟一的區分即長時期的求，可以說是不同的物價中的一種購買率，即在每天或一月或一年所購買的單位數，在某物價上的購買數和在另一個物價上所有的購買數，而不是固定時期內，一個一定不易的數量。而且這「定律」，也和前同樣的，其理由也是一樣的——即效用遞減為原則，任何物品，物價愈高，在這一年或別的單位時間內，其銷售必定減少。

長時的供給 生產率依賴物價而定 長時期的常態物價定律 在長時期中，一種貨品可以在市場上出售的數量，與其所能得之物價，有確定的關係。這可無庸說明。我們要完全解釋物價和生產數量的關係，確是需要時間的，但在這裏我們所着重的，是這二種是有關係的。我們也無須假定這關係是直接的，就是說物價高，貨品的生產增加，雖然，無疑的，這是普通的現象。除了供與求的特別定義外，這討論正和以前對物價的見解是同樣的。物價是統制求的量，以及供的量。競爭的物價使得這二種數量相等。我們也須常常切記，長時期的常態物價是假定的，是個理想的趨勢，並非現實的。物價也是照一時的供與求而決定的，然而牠常照消費與生產情形而變動，而且消費與生產所促進達某地步或到一種關係時，消費生產和物價，將要穩定或成「平衡」。（假定正當的求和生產的基本情形是沒有改變）

競爭情形下長時期供的理論 物價和成本

不如普通人所想像的有極大的分別，祇有農產品和少數標準的日用品，其生產與消費是在幾乎完全競爭狀態。有效的競爭測驗，即生產者無從指使物價，除非他生產或不生產，生產多或生產少，由市場定價，這種行動，無論何人，均有自由的可能。倘在生產或銷售某種貨品時，爲一種人爲的阻礙所限制，這就是專利事實的證據；照樣，如任何生產者，有決定物價的「可能」，事實已證明他有了專利權。顯然，一個麥的生產者，不能討論物價，祇能領受市價，或者他要得比市價更高的價格，祇可不出賣麥。一製造品的生產者，幾乎都有相當的專利權，因爲其他生產者並不生產絕對相同的貨品。

生產者，無論是小營業的個人業主，或是大公司的經理，都是爲賺錢的。他們的工作，就是在競爭市場中，和其他生產者相競爭，雇用生產之勞務「土地，勞工，資本」，並使用這種勞務，生產貨品，並出售貨品在市場中與其他生產者競爭。我們可以說彷彿單有一個企業，担負一種貨品全部的生產，從原始的資源到可供消費的製成品或勞務。在生產程序的各階段中，由不同的企業在工作着，他們或買或賣，或同時買賣未完成的貨品或者零件，這種生產工作的分工，並不影響我們所討論的原則，而且也不影響於市場上組織的特性，在生產程序的任何一端。生產者爲生產能力「租金，工資，利息」而支付的錢，組成其生產的成本，而從生產品所得到的錢，即爲其總收入 Gross Income。他自己的收入，就是這兩個數目的差數，混稱爲「利潤」。按照經濟定律

的性質，即一種趨勢的說明，我們是根據於一種假定，就是人們知道他們的行為，是照經濟的動機而做的。常態物價的理論，即假定貨品能生產有利，才生產的，假定有損失，即不生產。這就是說，一種工業能夠獲利，牠就有發展的趨勢，如不獲利則有收縮的趨勢，直到這「利潤」是代表生產者自己在企業中努力，或使用其財產而所能得到的通常利益為其報酬。這「利潤」的最少限度，在經濟討論中，認為生產成本的一部份，同「純利益」是分開的。後者是包含超過必須利潤的收穫，且也包含虧欠或損失。

這理論的明顯結論，是一熟識的原則，即物價有和製造成本相等之趨勢。尋常說生產的成本「決定」物價，但不加相當的限制，這話是不確實的。第一點，已如前述，在某一時間，即在貨品已經產生，或者其產生已經決定無法挽回時，生產的成本和物價無甚關係，成本對物價的關係常在定立一種標準，使將來的物價可以達到這標準，而且自然所希望的是將來的成本，可以合到這標準，不是現在的或過去的成本。第二，成本和物價的關係是間接的；成本影響物價，僅不過如牠影響供給——所謂生產及供銷售的數量。最後，成本和物價的關係是互為因果的，本點說明於下。

成本因生產數量變更而變更，實際上定物價的是出品的數量，這就是供給，和需求有關係。成本對於決定出品的數量，前已說明，祇是間接的關係。所以基本的問題，即成本因出品的數量

改變有何影響。有幾種工業，增加出品，未必影響貨品生產的成本很大，所謂成本，即指每單位的成本。這種工業，我們稱牠為「常數」成本。有幾種工業，增加出品，就必增加每單位的成本。這似乎是「自然的」情形。因增加出品，一定要增加在這工業中生產的服務，而這生產服務的需求的增加，必要增加生產服務的代價。這種代價即生產成本。像這樣的工業，為遞增成本的一種工業。「常數成本」的工業是一種成本的增加和產量的增加沒有什麼差別的工業，因為這種工業，就全體而論，對於生產資源或所使用原料的總的需求，很少影響。還有一種工業，生產的增加，是使每單位成本減少。這大概因生產的範圍擴大，生產的方法更形經濟的結果。然而「大規模生產的經濟」不但在大眾心裏有過份的誇張，而且這種生產的方法，要將工業漸次集中而成大而又大的單位，結果就要建設一種專利的事業，至少有許多經濟學者以及本書的作者，對於這種工業，在遞減成本的情形下，是否能和維持競爭，不相違背，均頗為懷疑。倘使這工業成為專利，那麼牠的成本和物價，即依據一個不同的定律，這定律且待下面說明。總之，無論如何成本如因增加出品而減少，必將達到物價減低更速的一點，使物價和成本相合，否則生產可無限制的增加了。

成本最後的意義 成本節制生產的雙重效用 就生產者或企業家而說，生產成本即代表其所以生產力或原料，亦即包含生產力之付款而言。在此項原料付款中，實已包含其原料所已使用之生產力。就社會而論，這生產的成本，一定有不同的意義，因為凡一人所支付者，即為另一人之