

季特經濟學

陶樂勤譯

中

上海泰東圖書印行

1929.

33

247

季特經濟學中

第二卷 流通

有譯作『全融』似未妥，故用今名。

論理『流通』之事當包括於生產之中。流通之自身毫無目的，而財貨之流通，亦非僅為流通而已也。貿易與信用，為財貨流通之二要部，實亦二而一耳。其能見者為勞力機關之形式；而其目的，則如團體與分工，均為增加生產之能力。

設舍是而取經典派之分類法，並與貿易及信用以特別之尊嚴，則非以其適當分類法之便利，亦非其分類法同乎工商間通行之區別，良以新式勞力之組織足使吾人入於不同之範圍也。財貨由此時而生，問題即由此而變，非其形式之變，乃其主權之易也。於是財貨遂為人工轉移之目的物，亦為契約之目的物。(一)

(一)但於本書，不當但求其移轉之形式，且當及其運輸之種類，不可以其均為人工經濟之性質而異視之。二者實不能分離也。

綏氏 J. B. Say 之分類，流通亦歸入生產，近則多數漸主歸入分配，以為流通及移轉主權為貿易或信用之契約，今由分配發生一切如工資、田租、利息等收入，無非為貿易或信用之類，不過反對此種觀察法者甚多（見如批生 *criticism* 之經濟學原理名論，由荷譯英）。

第一章 貿易

第一節 貿易之沿革

近世之生活，貿易占其大部。

欲知其意，則僅須觀財貨之生產幾完全以供貿易。取粟麥於倉，布帛於廠，鞋於肆，珠於商，麪包於餅店，且

間生產者，自需幾何，以供消費。則或曰『無』，或曰『甚微』。此項貨物，僅爲商品，僅供出售。吾人之工業，知慧，能力，常以供人需而非已用。曾見律師辦已事，醫生治已病乎？乃視其『服務』爲供貿易之品耳。所以人之計其物價，不依對已之『利益』，僅依貿易之價值，即依對人之『利益』計之也。

然不可以爲此乃常如是也，要知貿易，非如團體或分工之簡單。因此二者，動物亦能爲之。貿易則反乎自然，似與人性背馳，而古人則視爲『贈與』之類。所以奇異之禮儀，若羅馬之門雪派爹 *Manipatio* 爲贈與之始。所可奇者，贈與似在貿易之前，而禮尚往來竟可假定爲貿易之起原。(一)

(一) 柏太林尼 *Pantaleoni* 之 *Vari Scritti delle Teoria della politica* 第二卷有古時貿易奇而轉之論，並見於 *Reas* *Manner* 之 *L'Origine des villes* 書。

初以爲貿易在分工之前，因人如不可得同黨之物以滿其欲，斷不能獨長一種之工作以生。此爲亞特希密斯之言。但一攷實際，似又不然，必分工在先。因雖無貿易，分工亦能行於家庭或一部落，不有無分工，無分類之生產而能貿易也。(二)

(二) 但亦有與此觀念不同者，見皮謨 *Bischof* 之 *Handels* 書。

初時工業機關之家庭不能與外界有交易，各羣均有獨立之自助機關，其事甚顯著也。先僅爲家人與奴隸之勞力，繼爲農僕之工作，家庭、部落、領主、寺院，持之以滿欲也。其爲貿易者，僅幾種異方之物，由外來商人攜入也（見後商人論）。故此『貿易』名詞，雖用於此種小羣，實可謂爲國際，爲人類最早之貿易，其互市也，初偶

行之，日後漸有定期；至其市場，則或在邊界，或為國境要塞之外。

至協力或公所工業之第二期，則貿易不能不與分業並見，但亦限於城牆之內，生產與消費之人相聚而為一市之民，於是市為都市之中心。外來之商人，稱『野民』者，亦得入而居之，或定嚴酷之條件，許之入境。（一）

（一）外來之商人，照理在條件外，不准營業，其條件為：（一）納稅，（二）躉售，即不直接賣與公眾，須經本土商人之手，（三）指定時與地。

見阿歇來 *Ashley* 之經濟史。

至工廠工業第三期，市場廣大推及全國，而貿易商業實起於此。曾知國家市場之建設無異於新大國家之組織，且與將國家代城堡制相同，而法國則由望排 *Vauban* 引入，因城堡之制實為各處之政治、經濟、軍備，並行發達之表記也。

市場至殖民時代，愈見擴張而經營大商業，如東印度公司之公司，於十八紀時，大見效力者，亦於此時發軔。

在機器工業與鐵路建築第四時代之前，市場遂廣及全球，世界事業，商業遂占其大部，古時歐洲之經濟關係，亦為之一變，而國際貿易因以成今日之最要問題。

第二節 貨換貨分為買賣

物品之直接貿易，謂為『貨換貨』（或譯為物物交換）實際上甚為不便，因此貨得換彼貨之前，有物品之人，不特須覓欲其所有之人，且須其人，既願又能以其所有並合己欲之物與己，以易其所無，事甚不易，即有

其人其物，則交換之二物，其價值須等，即謂兩造之需要相等，則難之又難。(一)

(1) 介眉龍 *Leventant Cameron* 於其非洲旅行記中 (一八八四年) 述其欲得一舟之交易曰：雪特之經理有舟，而需余與以象牙，但余無之。繼知馬哈梅印山立勃有象牙，而需余與以布，但余又無之，遂不得其助。後聞馬哈梅印山立勃有布而需線，幸余有之，遂付以彼需之線，乃以布與馬哈梅印山立勃，以象牙與雪特之經理，遂得其舟 (*All across Africa* 一卷)。

貨換貨於服務之需要亦甚困難。一九〇七年，白斯爾教會之歷書上述及於格林蘭之各哈，在愛司闊毛之間，教會之捐款有每季野鴨一隻，每年約一頭。

第三類之物品發明後，遂去此不便，而此物品必有外表或默認之契約，爲社會之人所共滿意收受之，以易去其產物。此項物品，一經決定，萬事遂便。設取『銀』以應是用，則余因易去所產，銀雖於余無用，但須收受其一定之積，何也？因余收此之後，設余於欲得他種貨物之時，則可以同積之銀交其物主，彼亦承受之，其用與余同。

貨換貨用是法，則分成二舉，不以余之甲物，直接易人之乙物，乃先以甲物易銀，繼以銀易乙物。前舉爲賣，後舉爲買 (其第三之物品，狹義言之，謂爲金錢)。但此事甚爲複雜，而非易事。至其路逕，不能短促；然惟此萬般迂迴，反省無限之周折。貨換貨之不便，如上所述，生產之甲，必須遇見能而願之交易人乙，而乙必須：(一) 取甲欲換去之物；(二) 返以爲甲所需之物。自第三之物品出，則甲果須遍覓欲取其物之人，但不須復求其返以己所欲取之物，因於別時別地，可向他人求之也。在貨換貨時，此二種行爲，不可分離，故多困難。一旦其束縛解，

則此二種行爲分，而便利甚矣。於是欲得需吾物者之買客不甚難，惟欲求將出換吾所欲貨物之賣主，猶甚難也。

此外貨換貨之貿易，於物價之確定尤爲困難，因此常有不良之利用。如與中非通商，鐵棉之價值，與土人之橡皮，象牙交易，常爲一比八，爲公平之率也；然多至一與一百之比。故依『本錢』以比值，爲惠於人不少，可爲直道之機械。(一)

(二) 博愛之人，均述孔古國黑人改良之功績。其最著之一爲廢止各種之支付，而引用金錢以納稅購物。

但須知賣買行爲，雖已分離，然仍合一，斷不可視爲各個獨立也。有因日常之生活，買賣分離，遂謂二者可各獨立，實則妄也。要知買之前有賣；因吾人能以銀易貨之前，必先以勞力，服務，或出產易銀。反之則賣後有買；因吾人以勞力，服務，或出產易銀，僅備日後以銀易貨耳。否則何必如是？銀果可儲而不用，得於無限期間，以避完成賣買之貨。但此二舉，吾人必謂爲爲合；因設除此第三物品之居間及由是而來之繁複，文化社會之人仍得生活，而如其遠祖，以過去或現在之物產，服務，勞力，互相交換也。不過如浪子，苟其先人或債主，不先出售其勞力所成之物產而以金錢遺之，則不能化用。因『金錢』以第三物品名，用此則貨換貨變爲賣買。經濟上之金錢，於生活上，遂成偉大之運用。當時設數章以論之。

第三節 貿易價值或價格

亞特爾斯密斯及舊時之經濟學者，如亞力斯托德，分價值爲二：『應用』與『貿易』。應用價值，有稱爲『

個人價值，『貿易價值』有稱爲『社會價值』。二名之第二稱法較優。二氏又謂二種價值，大可分別。如眼鏡一付，其貿易之價值甚小，然近視者對之，其價值無可言；至於鑽環，其貿易之價值甚鉅，而以之與彼，則無應用之價值。

何故相反耶？因物之應用價值，僅由個人之需要與珍重而得。除個人之利益外，無其他之根據；又依人之需要與意思而生差異，乃無通性或社會之關係也。至貿易價值則甚固定，因爲一國或全球愛且能得之之人欲所限。如家庭之畫片僅供飾品，無貿易之價值可言，惟有人以之爲大有價值，設此爲范迭克或倫白來所作，則因好畫者之需要，且有國際貿易之價值。

今世之人，視物之貿易價值，比應用價值之關係，自大數倍。(一)果甚明也。惟應用價值，如無貿易之價值，亦可存在，反之則不然。貿易價值必須包含應用價值，貿易自身爲財貨所使用，對其主人關係甚大，而私有物之價值，乃由滿欲之原因而來，而與出賣之之能力完全分離。如上述之例，有范迭克之人，其保藏之留意，比其先祖，必愈甚也。

(一)前已述一鑄錢——如二十法郎一枚——對於富豪與窮漢，其應用之價值(利益)不同(見三八頁)但其貿易之價值，於富於貧，顯無區別，均爲一枚二十法郎之錢也。

貿易價值，爲衆人需要之均數而有所謂『率』之通性，雖由個人之珍重而成，仍分留於個人之間，而買賣之定價，必須依照市率。

貿易價值，又謂爲價格。(一)價值與價格非一物，因價格僅爲價值之可表者，千份之一。價值爲任何二物間所起之比較，價格則二物比較之時，其一必爲金錢。金錢果不必爲鑄錢或紙幣，因非洲用珠布以爲金錢，其物品如是表其價值者，亦爲價格。但「價格」二字，含有一種公量，即比較之標準也。

(一)法國用 *Prin* 字以表不能交換物之應用價值，吾人常聞 *"J'attache un grand prix à tel souvenir"* 之說，但此僅爲語言之事。

除上所述，習慣上無其他之目的使用「價格」二字，以爲貿易價值之表示。

今將貿易價值或通行價格，必遵之條件，分述如下：

(一)同時同市之同物，價格必同。此爲羅文 *Leçons* 之相同定理，意謂無論何時，二種以上之物相同，則使吾人擬擇其一，斷無忽此忽彼，亦不願此較於彼多償其值也。

然初視之或否，設一市場有十麥商，每包麥價各不相同；又有十買客，各以不同之價購麥。然何以價格不隨貿易人之配對而異，即願多付之買客向高價之賣主購，不甚緊要而求賤價之買客向低價之賣主購乎？則除急需之外，斷無買客願獨償高價，而賣主則除柔弱者外，斷無出售其麥願較他人爲賤。故二造均待至市價劃一也。

此種同市對比之市價，謂爲通價。(二)特種新聞紙，常以多數主要貨物——麥，酒，煤，棉，銅，羊毛等——之通價，列類宣佈，猶宣佈動產價值，與政府證券，以供一切商業行爲之根據。

(一)經濟字義上，市場非為特別之地方與建築，乃物品之移轉，與買賣者之交接及協定物價之處也。其範圍依商品之性質而定。如法國為麥市，世界為金市。

(二)此種價格，必使物量供求相合。

供求二量，必相適合，設以為出賣之麥多於買入，則不當而不通，因一出一入，惟此麥耳。

但此相合，非一促而成，須經物量供求之間，依乎價格之變遷，而為嚴重之鼓蕩，漸至於平，成通價後始得。譬如十麥商，供麥於十買客，計共十包，各欲售二十二法郎。買客見價太貴，靜待者五人，十麥主見麥滯消，乃互相減價，以合餘五人之意，降為二十法郎。由是遂多三人購買，八人共購八包。設十商均欲脫盡其麥，則又須跌價，降為十八法郎，則其餘最客之二人亦即購買，求量遂增至供度十包。苟二賣主不願於二十法郎之下出售其麥，則二十法郎仍為市價，因賣買者均八也。各需要既得其當，則其必須之相合亦定。

(三)市值必能滿市場最多數買賣者之欲。

今試列表，以示麥市賣買者，相反二造間之關係並需要而降級排列，首為索價最高之賣者，自此以下至其最低者，而買者則反是，自欲付最小之價至最多者：

第一賣者案二二法郎

第一買者還一八法郎

第二賣者案二一法郎

第二買者還一九法郎

第三賣者案二〇法郎

第三買者還二〇法郎

第四賣者索一九法郎

第四買者還二一法郎

第五賣者索一八法郎

第五買者還二二法郎

設第一買者索價二十二法郎，則僅第五買者一人購之，其他之人均不願付此價。故論價者僅一人，僅一包可售。然第五買者，如遇價格稍廉之麥，斷不願買最大價格二十二法郎者，故必待其他賣者之減價。適有第二賣者來，索價僅二十一法郎，乃引第四買者來，是時則有二買者擬買，但尚有第一、第二及第三買者，不願出如是之高價也。

繼又有第三賣者來，索價僅二十法郎，則第三賣者亦來，於是買者已有三人擬買。即過於半數合是價格，而一面有三賣者願售是價，則賣買者共五對，已滿欲者有三，且惟此價格，能得如是之結果。故此價格，將為市場之定理。因設第四賣者，售價願十九法郎，雖必有第四買者來，然首三之賣者，不願以此價出售，故仍僅二賣者對四買者合意，而不得索十九法郎供給之買者，惟有急向希望漲價之賣者購麥。

至第一、第二之賣者，各趨極端，後終不能互合其意，惟有離此市場，不再協同定價。(一)

(一)價格於市場如此定者，即為滿多數貿易兩造欲望之價格，不必須有同量之滿欲。因第四、第五之賣者願多賣一二法郎，猶之第四、第五之買者願少付一二法郎，而第三之賣者，合意互相貿易，確定通價，並各得利益。因二者各不願於其定價之上下，別求價格也。

不過求顧客三賣者中之第三賣者，因常求最高之價格，出賣必較遲，而滿欲三買者中之第三買者，因常欲付最小價，購買必較緩。然如謂論定價格必為最無兩性之二造甚合羅輯，因二者相反之要求，接近之機會甚優故也。初視之，以為必急欲售者與急欲購者，先定其價，然

一攷其實。賣者買者均不忍耐。故其要求必不相合。如上所述。索價十八法郎者。其心果常求增價。願付二十二法郎者。果常求減價。因希望而俟不性急者。漸使二價格集於一線。

奧國學派名此定價之競爭二造。曰極限對偶。

斯派並將貿易價值說與終極利益說相連。然非無困難。因貿易之價值與終極之利益相合。僅見於賣買者各一之際。故此似爲例外之

證明。(其完全之議論見馬賽來 MacFarlane 之價值與分配)

其因此困難而作精細之論。見龐白完 Böhm-Bawerk 之資本論(卷二編四)及教授司馬德 Smart 之價值秩序完全網。

今又將依照並根據貿易機關之此種心理分析而來之智能與真理。謂價格實由極複雜之原因而來。如白路拉 Brouillet 於其價

格論中(見一九〇八年四月 Le Vie Contemporaine 評論)曰。價格之成。全爲集合現象。且其關於羣衆之反覆變遷。又非經濟學者之枯

寂計算所能及也。

第四節 供求定理

當於政治經濟學分類討論之時。謂價值與價格。可以甚簡明之公式括之。貿易價值。正比於求。反比於供。但此公式。近時或多不信。其作反對之說者甚衆。

(一)算學上與事實上之不合。謂物之供給減半。價格未必加倍。設一國麥之供給。因國際貿易。而減少一半。則其價格之增加不止一倍。可增加五倍。(一)

(一)十七世紀之英國經濟學者金氏 Gregory King 於其著名之定理中。說明參量與價格之關係如下。減少百分之十。二十。三十。四

十五。增加之價，爲百分之三十八十一百六十二百八十四百五十。此項定理，當英國閉關之時甚爲確切。但近則失其實際，因五穀之商業已成國際者也。

(二)原因謬誤，設需要增加致價格漲起，則價格增高需要必減落。又設供給增加致價格下落，則價格下落供給必減少。換言之，供求之限制價格，可謂爲價格之限制供求。如證券之交易，利率百份三之政府證券，價爲百法郎。定數之證券，常以充供求。設於交易之始，證券數之需要增加而倍於供給，則誰敢謂其價格亦將加倍，而至二百法郎？設上言之公式爲確，必當遇此事實，然此項證券價格，且或不能增至一法郎以上。因多數之人，於價格高漲時，已以百法郎急速收買。設證券之需要，因增價而減少，則其供給，必以同理而增加。因求減供增，同時而來，而至相等。此時二者，遂得其平。然即增加數生丁，亦足得此結果也。

(三)未明供求之詞義。吾人因市場存貨，可知其供量；然有時純爲想像供給之短少，如懼歉收，亦生同樣之結果。不過由「求」可以知何物之求量甚無限制，故全依貿易價值或物之價格而定。每瓶五生丁之鮑陶酒，需要無限，設每瓶增至百法郎，則無求之者矣；所以當據不同之情形立論。

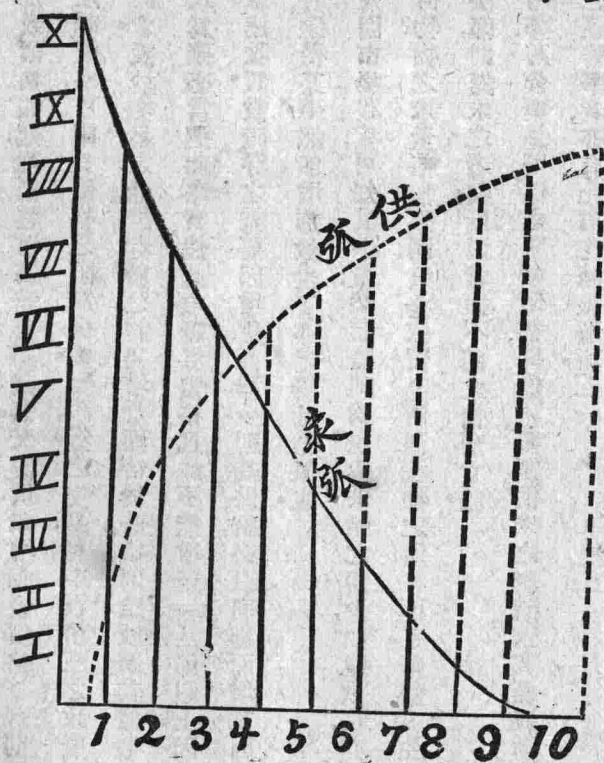
經典派之經濟學者，欲免此弊，乃舍棄是否供求限制價格，抑價格限制供求之無謂攷究，僅擬斷定此種不同事實間，所有之關係。同時之經濟學者，亦有此項之極限解析。(一)

(一)此可於前述柯爾生 M. Colson 與賴特來 M. Landry 之書中見之。並有圖說以明各種之事實，今不贅及。

若輩所定之第一通理，則爲價格增，需要降，價格增至無需要而止。

並作一甚簡之圖，以明此理。其法任取一物，劃一水平線，等分而記以 1, 2, 3, 4, 5, …… 10 等數以表其價格之增高；代表市價者爲『生丁』、『法郎』或『利浮』。設一法郎所求之量以定分之直線代之，而一、二、三、四、五、…… 一〇法郎等所求之量，以其他同樣之直線代之，而此直綫，可以使之漸減漸短以至於零。復以弧線聯其頂端，則此弧線下降甚速，於水平線上終至於零，所以表需要與價格之關係，謂爲『求弧線』。

用弧不用直線之理由，則爲苟用直線，將謂需要之大小，實與價格爲比例，此爲萬不能得之事。實需要之下降，理必速於價格增高，因貧者多富者少也。且價格略高已足使物品見乏，此卽使弧內陷之道。但此弧因物類而殊，有或升降甚速，如奢侈品之類。設摩托車價下落其半，則買者必增至十倍，則此弧比之他物當愈峭而他種物品則反是。如必



需品之需要，於價格增時變動甚微。麪包之價格增至一倍，所省之消費甚微，設價落其半，消費亦未見加多。因麪包爲必需而食，少爲快樂而取也。

所以弧之陷凸，升降不定，必無二弧相同。因之熟練之經濟學者，設僅觀一線，雖不知他，亦可言其爲煤爲銅。

然則供將如何？則自然與之相反：價格增，供量亦增，而供弧無異求弧。(一)然甚不同，因供給全賴生產也。生產有如名奇之白蘭地酒，出數有限，有因回減定理，產費之率大於產額，有若製造品之費減產增，遂致弧之上升各異。

(一)照例價格增高而供給加多，然至限而供給必降，不過其價猶增也。因生產必須休息，觀圖上所表之弧，則見初升甚速，自後漸降，幾至與水平線並行。

今又作第三圖說，即前二弧之交點，因二弧進行之方向不同，必有會合之點。而此點之關係甚重，因表示心理上供求適合之時，貿易即如物之化合立即活動。設由此點，作垂直線於表價之水平線上，於是猶諸秤上之指針，而知市場之通價爲三法郎有餘。

懷疑者曰：萬物盡如是乎？此種弧線，能預知『加非』與『麪包』之增價耶？嗟乎！不能。不過能將數物，加於昔日類似，今日明了之現象中耳。

從此可知無量數之賣者與買者，其地位爲自由競爭，但設賣者與買者，僅各有一，則情形立變。不過買者

之僅一甚少(一)而賣者如專賣之獨一，則常見也。

(一)大商店可謂爲小工廠物品之專賣者。

今試述僅一賣者之事，並如初究『專賣』下『價格定理之柯拿 Cernot 舉』勢力無比之鑛泉主人爲例。可謂其價格得隨主人之意而定，無價格定理之作用。然實無其事；因專賣之價格亦不能獨斷也。雖可不爲供給所限，終仍爲需要所定。譬如一鑛泉主人爲一無經歷之專賣者，定其泉價，每一瓶十法郎，消行甚少，得錢無幾——或僅售去千瓶，得萬法郎。乃減價爲每瓶一法郎，遂售去十萬瓶，得錢十萬法郎。因彼已知中等社會爲其泉之大市場也。設彼復由此猛進，每瓶之價，減爲四十生丁，則適因病者有限，鑛泉又非爲娛樂之品，僅能增消一倍——二十萬瓶——而其收入則不滿意，反降爲八萬法郎。於是急行增價，俾其價乘消數之量，達於極限，即此例之一法郎。

然不可誤解上述之現象，謂專賣者欲定一價格足以盡售其所產之物量——如前例——盡其泉。設吾人以爲彼見其最利之價爲一法郎，能消每瓶『立探』泉十萬瓶，而此泉水，爲三十萬『立探』之產額，彼果不擬盡行售去，因必減價至十『生丁』，方得售盡，而反僅得三萬法郎。故情願不消去二十萬『立探』之水。出版者消毀『百科全書』之原本，荷蘭東印度公司於豐收之年，常焚去一部份之香料，俾其餘者得售善價，其理由亦然。法國南部之酒商，如遇酒產過多之恐慌，相約亦用是法。(二)

(二)但近日之專賣者棄此野蠻方法，不破壞其過產之量，但不盡輸入市場，留備荒歉。

所以加非產地白拉徐，三寶壠於一九〇六年，欲阻止加非之跌價，收買八百萬包，取出市場，以使其率適當，同時復禁止加非之種植，此種偉舉，謂爲加非大事，政府爲之費一千八百萬磅，故人斷之爲反乎經濟，不過此種舉動，非全不能使價格至於固定也。

由是當問『競爭』與『專賣』二制，於消費者孰利？則經典派之經濟學者謂專賣能使物貴，競爭能使物賤，故僅以此題爲問，似不合宜，且無要領。

其答此問者，未必盡簡單也。因設競爭果能保持最低之價格，則必近於產費，然亦不常如是；因前（一二九頁）曾言生產者或出賣者之數增，足使產費增加而影響於價格。

但專賣者之價格，必高於自由競爭下之價格，可無疑義，因其於價格之目的，僅爲圖博厚利，非求物品消數之多，甚或自私而壓減生產，因致反乎消費者全體之利益，且吾人以爲費消者全在得自由定價之專賣者，故威權下之專賣，甚爲不當，然而後者反常留意消費者之需要與利源，要之除『名貴稀有』之物品，如百科全書或名畫外，不能堅持其高價而無損失，但此例於公衆無所傷也。

第五節 價格之不同

價格爲金錢之量，用以得人之貨物及服務，目的物之價值愈大，應付金錢之量亦愈多；否則同一物品，以定量金錢，將得較少之目的物量。

所以『價格』猶『價值』，僅爲一種比例，設變其相關二物之一，則比例亦變。

設金錢之價值或有變動，則價格亦隨變。設金銀之價值今昨有變，則以金銀計算之各物自然亦變，即價