

萬有文庫

第一卷一千號

王象五主編

研究院

近代資本主義進化論

(三)

雲布孫著

傅子東譯



商務印書館發行



論化進義主本資代近

(三)

著孫布霍

譯東子傅

著名界世譯漢

萬有文庫

第一集一千種

總編纂者

王雲五

商務印書館發行

# 近代資本主義進化論

## 第七章 資本的聯合

### 第一節 近代資本主義下競爭的激烈化

在資本主義的集中勢力發生作用的產業內，企業單位的規模和複雜性增大，使形成同一市場的各企業間的關係發生變化。企業的標準規模增大，市場也相應地擴展時，競爭者的總數可仍如前那麼多，競爭者的競爭條件可仍如舊沒有變化。但就資本家的產業的大多數部門說，市場繼續地擴展沒有有力企業的規模繼續地增大那樣快，結果麼市場內有力競爭者的數目趨於減少。較少的大競爭者間的競爭仍如從前較多的小競爭者間的競爭那樣『自由』時，市場結構不會發生根本的變化。一切生產的經濟如前樣趨於在商品價格低落的情況下移入消費者的手中。不

僅這樣，且又競爭公司不能保持私人的個人經濟的利益，如使牠的競爭者具有重要相等的其他私自經濟。假設甲和乙是兩密接地相競爭的公司，甲有一部特別的機械能爲牠取得超過通常產業贏利以上百分之二的利益，乙因低廉勞力的供給也享有相等的利益；那麼，這兩類私人的利益必因競爭抵消，在價格低落的情況下移入消費公衆的錢袋內。

有種種理由可使人們相信競爭者數目減少，競爭者的規模增大時，競爭愈益猛烈。在舊日企業狀況下習慣擁有相當的權威；個人的要素關於決定貨物的性質和信實佔有重要地位；購買者沒這般嚴密地比較價格；競爭者沒絕對被數字（價格的高下——譯者）指導着，他們沒有「組織地」逼別人減低價格，他們沒以大部份時間、思想和金錢專心來籌謀奪取別人的顧客（在某古式的行業內仍殘存着這樣的商店，這些商店做生意不用正式的文書契約，並是言不二價的，也不逼別人減低價格。這個個人的要素和這些習慣的顧慮因新企業的發生差不多全然消滅了；大規模生產的純利益愈增加，企業者日更注意競爭的直接工作。所以我們看見恰正在這樣的產業內最兇猛、最無顧慮的競爭表現自己出來，這樣的產業有最高度的組織，最進步的機械，並組成

於最大單位的資本。機械和牠的至大的生產過剩的趨勢在這個競爭中佔有究竟怎樣重要的地位，留待後面討論。在此處我們證明企業規模的增大未曾減少競爭，曾把競爭激烈化這個事實就了。大機械產業中產業的變動最深刻地感覺着；小企業當着產業疲滯和消沉的潮流站不住腳，或迫而相提攜來圖自保。在紡織業、金屬業、運輸業、海運業、機械製造業內，和在那些需要多數昂貴的生產設備的小規模製造業如釀酒業、化學製品業內，資本的借入、合股企業的組織、和每種資本協動的形式有最迅速的進展。小資本聯攏來構成單一的大資本，小企業被大企業併吞——這事的第一要義就是努力於避免小規模生產在近代產業變動的潮流中遭遇的危險和災難。但既然一切競爭者都向同一的方向進行，自沒有一個制服了別一個。巨大的競爭者同有某某共通的經濟，牠們應更專注競爭的事務；生產的經濟一部份在兇猛競爭的軋轢中喪盡，一部份在價格低落的情況下移入消費者的手中。這樣麼競爭者努力以大生產的經濟謀安全和高率贏利，這因競爭進程日增激烈是徒勞而沒有效驗的。每個大公司都覺得牠自己能够經營的事業大過牠已經握有的以上，都比昆鄰售出價爲低直到價格的降落使弱小競爭者沉淪，使強大競爭者的贏利削

減到僅僅收支相當的限度。

## 第二節 聯合的實驗 申閔漢的同盟

在幾個大企業關於以有利的價格規則地售脫牠們的生產物全部發見困難日增時，在發達的資本主義下那樣地創生的激烈競爭迫使競爭者尋求或種相互的協定來緩和鬭爭的兇猛。

這些協定首在以決定價格表的方法約束比他人售賣廉賤的行動，並以制限生產量，如是必要，可行，約束這樣的行動；各公司沒有停止競爭，但努力於對牠們競爭的條件加以限制。說到這件事，固然不是新創的；就地方的產業說，特別是就貨物未直接售賣給消費者的產業說，價格決不是由『自由』競爭決定的；因地方售賣人間的勾串『行會』和『法定賣價』的規程常得成立來維持貨物的價格。就大資本家的產業的事例說購原料、賣製品的市場的必要機構，穀物或棉花交易所，鐵道或銀行公司的清算所，為獲得迅速而確實的共同產業利害的消息所成立的必要組織，工資局和其他處理勞動的機關的發展，——一切這些形成能利用來制限競爭的一種組合基礎。最初的階段是一種非正式的協定，首在一個特定地方的競爭公司間發動，漸次擴大將這個

產業全部包括在裏面或包括足實施對價格的必要統制的一大部份（這個產業全部的一大部份——譯者）。這是在近年間不列顛製煉鋼鐵業、機械製造業中標準的運動。

一八九八年一個代表的產業雜誌的記事，正確地報告那些產業情況。『關於鐵軌、船鐵板、汽罐、棒鐵和我國鋼鐵業的其他部門的價格我們現時有實行中的協定和了解，因這些協定和了解高價相當地好好維持着，價格的降落也大半防止住了。』（*Iron and Coal Trades Review*，  
quoted *Mucrocity*, p. 124.）

不列顛金屬業、紡織業，其他重要製造業和商業的產業界發生的其他聯合及併合的計畫中，這些以非正式的協定制限價格的實驗到處都很盛行。牠們的成功或失敗大要係乎兩個條件——第一條件，幾個大競爭公司支配這個產業全部的比率；第二條件，關於供給的市場的情況。幾個巨大的企業，例如不列顛金屬業和引擎製造業的很多部門內各大企業，宰制着市場；多數小公司的存在大部份在支配純粹的地方企業時，那就勿須防止有效物價表的保持。在別一面，因生產設備的大改善或需要的大衰減市場上供給過多，這可以容易使那樣的『協定』終竟不能成立並

## 引起祕密地甚或公開地廉賤售賣。

生產力和需要量的迅速變動是近代市場的特徵，這些變動使競爭公司的協定難能得到保障，如使這些協定上沒附加對於違犯協定條件的有效保證或懲罰辦法。爲着使維持有利價格的協定可長久有實效，這些協定上必須附加限制出產或比例地分配『訂貨』的條款，這是人們所認明的。採礦和製造企業中『生產額』的限制是幾個國家內有力協定的基礎。但在英國現尙鮮用這種維持價格的方法。例如最近在蘭加州木棉業內，競爭公司一致認可工作時間縮短時，這個政策的採行不是爲維持價格，祇是來處理因材料的供給不足所發生的一時的緊急事件。儘管在南威斯煤炭業中不止提議一次要制限生產量並分配『訂貨』給各個炭坑，却這些方面的任何實驗曾沒試行過。

但一方面不列顛重要製造業當中很多正實驗『非正式的協定』，別一方面多數小規模產業，特別是金屬產業，正尋求一種堅實的組合基礎。『卑閣漢同盟』就是這樣的一種聯合的名號，這個聯合一八九〇年在鐵製床架業內發動，繼被中部各州金屬製造業的各小部門採行，日後又

被西萊鼎的染料業和第二流的幾個別的產業採行。這個同盟的最初基礎就是雇主組合會員間的一個正式協定，這個協定的內容就是採用『成本計算』的科學法則，對真實成本附加贏利協定的部份，並以此得到每個組合會員都應遵守的一個價格表。這個計劃的新奇部份就是聯合的擴大，把勞動家包括在內。雇主組合與職工組合締結同盟，簽了一個正式協定，據這個協定每個雇主應只雇用職工組合會員，職工組合應只對雇主組合會員的雇主供給工人。在對現行工資的某種程度的永久附加的基礎上設定了一個滑準工資法，據這個滑準工資法將來的工資照贏利的直接比率增高並低落。這個計劃全部因一個勞資爭議調解局確立起來，這個調解局有同數的雇主和工人的代表，並規定必要時得執行公平的仲裁職務。如果一個雇主突然脫離那個同盟或違背盟約，那麼，這個調解局就『誘出』他的工人。同盟外競爭者，『以佈置良好的、謹細的、明斷的、有組織的、賤賣方法去應付他，直到他被迫退避或投降時。』鬭爭基金籌集來料理這樣事件，並再加上『返還金』制度（返還金制度就是據一定的折頭在已付的貨價內扣除的數目返還顧客——譯者）來使顧客與局外製造者分離開去。

數年間這個計畫在鐵製床架業和其他幾個產業中有成功：價格增高了，贏利加多了，工資外還有巨額特別獎金分配工人。但高度贏利終竟過度緊張同盟的經濟力，組合內不忠實的會員開始以虛偽的發票或祕密的委託實行賤賣，同時外部的競爭開始形成非常可怕的勢力。因這樣的腐壞，一九〇〇年鐵製床架同盟就崩潰了，牠的仿效者當中很多也在牠的崩潰前或在後相繼破裂了。

### 第三節 美國金屬業內的『企業同盟』

這種實驗足以表明各組合間關於出售價格的正式協定甚至不能維持着，如這個組合對各公司的生產量沒有多少直接的支配力，如不能容易地偵察出協定的違犯，並適當地懲罰這個違犯者。許多關於美國產業的企業同盟的有趣實驗顯然趨於發見並證明出維持這樣協定的最好方法。

『製造業者欲組成企業同盟的，常創立非法人的組織，如柏塞麥爾鋼鐵組合，鑽石商家組合或鋼軌組合。一切製造業者都贊同維持這個組合所決定的價格表並據此制限他們的生產量。每

個製造家被許可依據他的生產設備上的能力和利益，僅僅生產（或售賣）全部生產量的一定百分率。爲防止違反這個協定的行動，每個製造家須存放一筆款項在這個組合內，組合對這筆存款是可以沒收的。』(W. E. Belcher in an article on "Industrial Pooling" ("Quarterly Journal of Economics," Nov. 1904) 下面的細評也是從這個論文採拾來的。)

專門的會計師聘請了：對於生產超過被許可的比率以上的公司科以罰金，對於生產不足這個比率的給予相應的特別獎金。下年生產的價格和分派額本年十一月或十二月先行協定。市場的地域上劃分也常實行。通常以第一步決定同一的工廠價格，以繼後附加從工廠到售賣地的運費，來協定地方的價格。

與這一般的樣式相殊異的幾種樣式現時也存在着。『有幾種企業同盟會省去比率分派的形式，對一切製造業課一種稅。』另一種計畫就是聯合販賣代理者的方法。聯合的各公司一致贊同使用一個單獨的當事者做牠們的惟一販賣代理人，這個當事者各別地和牠們當中每個商訂契約，但規定出一種同一的販賣價格。』另一種企業同盟就是根據着對物品的製造不可缺的專

賣特許權。專賣特許權者以同一的特許權使用費出租特許使用權給一切請求人。他還制限每個公司生產的攤分額，超過這個攤分額，特許權使用費迅速地增加。(Consolidated Seedless Raisin Co. 和 National Harrow Co. 都是這類的『企業同盟』)

美國鋼鐵業內這樣的企業同盟蜂巢般成立起來。鑛石在採掘時由組合料理着，組合主張規定價格並限制出產。在銑鐵製造業中組合協定鑄鑪經營者間的價格。鋼棒業在一八九六年締結企業同盟，一九〇〇年以後又重行締結；重材料業如鋼軌、錨桿、角錨、鐵條等等，輕材料業如鏈鎖、繫釘、鐵管、裝管，都一般地締結企業同盟。

這些企業同盟當中，可被認為有堅固組織的，只是不多幾個——如果真是有的。牠們時常的崩壞，柏爾齊 (W. E. Batcher) 以為是初期過於貪求提高價格的企圖所招致的自然結果。牠們成立的主要原由就是因這個事實，即牠們像英國的『同盟』樣表現從事資本主義的產業的製造家努力於獲得一種獨占贏利的範圍，同時沒放棄他們的各個企業的獨立所有權和支配權。

#### 第四節 鐵道業和海運業的會議 保險企業同盟

水陸運輸業的大發達的資本主義會進而採用比上述的製造業者的那些協定更持久而有希望的調節或制限競爭的協定方法。在大不列顛和美國兩個大國鐵道是委諸「私人企業」去經營，鐵道公司因蒙受劇烈競爭的危險，創設對貨物和旅客運輸的共通運費率制度。在大不列顛這些調節「競爭」的競爭是被公認的；在美國是非法的，但還是一樣有實際的作用。英國的制限競爭方法就是「會議」，主要的會議有兩個——「英吉利·蘇格蘭運費率會議」(The English and Scotch Traffic Rates Conference) 和「諾曼頓會議」(The Normanton Conference)。

「英吉利·蘇格蘭運費率會議」由英吉利和蘇格蘭一切公司的代表（他們通常是主要貨物管理員）組織成的，他們對於各種交通線所執行的在英格蘭的各地方與蘇格蘭的各地方間商品運輸事務有利害關係。這些代表一月開會一次，處理關於制定新運費率所發生的一切問題，或關於更改一個以上的公司所能執行運輸事務的各競爭地點的現行運費率所發生的一切問題。諾曼頓會議原被設立來統制某一地域的運輸費率，在這個地域內從前的會議舉行於諾曼頓，諾曼頓是這個地域內便當的中心地點；諾曼頓會議設立後逐漸擴張牠的範圍，結果麼，到現在牠是由

英格蘭境內差不多每個多少重要的公司的代表組織成的，並支配差不多英吉利・蘇格蘭會議所未處理的各競爭運費率全部。』(Sir G. Findlay, "The Working and Management of an English Railway," p. 265.)

運費率的確定，這個計畫，有時有一個更進一步的計畫補足牠，這個進一步的計畫使那個協定（確定運費率的協定——譯者）形成爲很近似上述的產業的企業同盟。這個計畫就是所謂『比例的運輸分配。』假設在兩個城市或地域間有一定的客貨須運送，假設有兩個或兩個以上的鐵道公司，每個公司自己都有能够競運那些客貨的運送路線那麼，從一切路線運送的客貨全部得到的收入額全作爲共同基金，每個公司應分有這個基金全部的一定比例數，——這樣一個協定，就成立起來了。……比例數是常據過去實際上各公司所得的標準配定的，但關於商決協定的條件適當地計量到任何這樣的有望利益，這些利益可使一個公司得以要求比牠在過去所獲取的要大些的比例數。』(Findlay, p. 267.)

在美國各競爭鐵道公司間一切積極的運費率協定都是非法的，這樣制限（運費率協定的

制限——譯者）的機關是更爲非正式的，一般人所看不見的，但無疑地牠們繼續採行過運費率的制定，甚至利用過競爭鐵道間的企業同盟。（運費共同計算——譯者）

『人們說在這樣一種狀況存在着的場合，例如在從芝加哥、聖路易（St. Louis）及類似的各地點運輸穀物到大西洋沿岸的多數路線當中每一路線在同日子恰正對運費率增加同一數目的場合，那些公司間沒有任何協定存着：這簡直是廢話。運輸業者通常也不否認行動上有這樣的協商，但他們堅謂這個協商尚未進到非法協定那個地步。』（Report of Interstate Commerce Commission for 1903, p. 15.）

會議這個名詞還使用來指明這樣的組織，因這個組織各競爭海運公司維持一定的運費率並阻止局外者侵入牠們的行業。一個會議就是航行上往來特殊海路的汽船的主要航路間關於對客貨運輸徵取一定的『公道』運費率的協定。這樣的協定，在一切或幾乎一切有定期航路的汽船公司都加入這個會議的條件下，纔能够有效果。因爲會議用『返還金』制度把牠的權力直接施加在運貨者之上，這個制度的作用，一部份如一種賄賂樣，一部份如一種恐嚇樣，引誘運貨者

絕對與會議的參加員做來往。這個制度顯然創始於中國貿易，下面的通告說明早至一八八四年牠的活動——

『這些輸出商關於從中國運送茶和一般貨物到歐洲（不包括地中海和黑海口岸在內）專找「半島和東方汽船航運公司」（Peninsular and Oriental Steam Navigation Company's）「海上通信公司」（Messageries Maritime Company's）「大洋汽船公司」（Ocean Steamship Company's）「革倫哈塞耳解爾貝恩各航路公司」（Glen, Castle, Shire, and Ben lines）以及「阿帕克和寧州汽船」（Steamships Opack and Ninchow）的，對於他們我們願意承認返還所收運費百分之五〇。』一八八五年這個同一的會議發布的另一個通告，說『公司在中國任何口岸或香港找會議外的汽船運貨到倫敦的，不得分有在這樣行為曾被實施的六個整月期間的返還金，儘管這個公司在別的場合會絕對擁護過本會議內的航路公司。』（Quoted Macrosty, p. 157.）這個方法的目的和效果就是以協定的運費率由會議內航路公司捆運貨物，並阻止『不定期』汽船或帆船照會議的運費率或以削減的運費率收回或奪取運輸生意。