

# THE WEALTH OF NATIONS ADAM SMITH

## 国富论

I-V 卷 (全译本)

【英国】亚当·斯密 (Adam Smith) 著  
谢宗林 李华夏 译

THE WEALTH OF  
NATIONS  
—  
BOOKS I-V



全国百佳出版社  
中央编译出版社  
Central Compilation & Translation Press



## 图书在版编目(CIP)数据

国富论/(英)斯密(Smith, A.)著;谢宗林,李华夏译.

—北京:中央编译出版社,2010.10

(经典日新书系)

书名原文:The Wealth of Nations

ISBN 978-7-5117-0579-2

I. ①国…

II. ①斯… ②谢… ③李…

III. ①古典资产阶级政治经济学

IV. ①F091.33

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第200061号

本书译文由台湾先觉出版股份有限公司授权使用。

## 国富论

---

出版人 和 龔

责任编辑 张维军

责任印制 尹 珺

出版发行 中央编译出版社

地 址 北京西单西斜街36号(100032)

电 话 (010)66509360(总编室) (010)66509317(编辑室)

(010)66161011(团购部) (010)66130345(网络销售)

(010)66509364(发行部) (010)66509618(读者服务部)

网 址 [www.cctpbook.com](http://www.cctpbook.com)

经 销 全国新华书店

印 刷

开 本 880毫米×1230毫米 1/32

字 数 750千字

印 张 35

版 次 2010年10月第1版第1次印刷

---

本社常年法律顾问:北京大成律师事务所首席顾问律师 鲁哈达

凡有印装质量问题,本社负责调换。电话:(010)66509618

# 目录

## 第一卷 论劳动生产力改善的原因，并论劳动产出自然而然在各社会阶级间分配的次序

### 第一章 论分工

### 第二章 论促成分工的原理

### 第三章 分工受限于市场范围

### 第四章 论金钱的起源与应用

### 第五章 论商品的真实价格与名义价格（商品的劳动价格与金钱价格）

### 第六章 论商品价格的构成部分

### 第七章 论商品的自然与市场价格

### 第八章 论劳动工资

### 第九章 论资本利润

### 第十章 论劳动与资本在不同行业的工资与利润

### 第十一章 论地租

## 第二卷 论物品积蓄的性质、累积与运用

### 第一章 论物品积蓄的种类

### 第二章 论货币作为社会全部积蓄中的一个特殊种类或论国家资本的维持费用

### 第三章 论资本的累积，兼论生产性和非生产性劳动

### 第四章 论贷出取息的积蓄

### 第五章 论资本的各种用途

## 第三卷 论不同国家财富增加的过程

### 第一章 论国家财富增加的自然过程

### 第二章 论罗马帝国灭亡后欧洲古代国家农业发展的阻碍

### 第三章 论罗马帝国灭亡后城镇的兴起和进步

### 第四章 论城镇商业活动如何促进乡村改良

## 第四卷 论政治经济学的思想体系

### 第一章 论重商主义

### 第二章 论限制从外国进口国内能够生产的产品

### 第三章 论特别限制贸易差额于我不利的国家商品进口

### 第四章 论退税

### 第五章 论奖励金

### 第六章 论通商条约

### 第七章 论殖民地

### 第八章 重商主义之结论

### 第九章 论重农主义，或论那些主张土地的产出是各国收入或财富的唯一或主要来源的政治经济思想体系

## 第五卷 论君主或国家的收入

### 第一章 论君主或国家的经费

### 第二章 论社会一般或公共收入的来源

### 第三章 论公共债务

# 第一卷 论劳动生产力改善的原因，并论劳动产出自然而然在各社会阶级间分配的次序

## 第一章 论分工

劳动生产力最为重大的进步，以及人们不管往何处引导或在何处应用劳动生产力，所展现的大部分技巧、熟练度与判断力，似乎都是分工的结果。

且让我们在某些特别的制造业里讨论分工究竟是怎么一回事，这样也许比较容易了解社会上一般的分工会产生什么结果。一般认为，规模小的制造业分工的程度最高；实际上，这些小规模制造业，分工的程度也许不会比其他比较重要的制造业来得高。但是，那些旨在供给少数人少量需求的制造业，所雇用的劳工人数必然不多，而在不同部门工作的工人，往往可集中在同一个工厂内工作，让旁观者一眼就能综观全局。相反的，那些旨在供给大多数人大量需求的大型制造业，每个工作部门都雇有大量劳工，所以不可能把所有劳工都集中在同一工厂内，因此，我们不太可能同时看见一个部门以上的工人在工作。所以，这种大型制造业实际上也许比小型制造业分成更多的部门，但分工的方式却没有那么明显，因此旁观者比较不容易一眼看穿。

所以且让我们从小规模的制造业中举出一个例子。就让我们以别针制造业为例，因为经常有人注意到这个行业的分工情形。一个未曾受过这个行业训练的工匠（由于分工，制作别针已成为一种特殊行业），如果又不熟悉这个行业里所使用的机器（也许是为了分工，才发明了这些机器），那么即使竭尽所能工作，一整天也许都做不成一枚别针，若想做二十枚，就更不可能了。以目前这个行业经营的方式来说，不仅整个工作已经成为特殊行业，而且它又被分解成若干部门，其中大多数同样也已成为特殊行业。一人抽铁线，另一人拉直，第三人切断，第四人削尖，第五人研磨顶端以便装头；而制作针头则需要三个特别的工序，这里就不逐一介绍了；装头是一项特别工作，将别针涂成白色又是另一项，甚至把别针用纸包好，也是一项特殊工作；于是，制作别针的主要工作就这样大约分成十八个特别工序。有些工厂，这十八个工序分别由十八个特定工人完成，但也有些工厂，一个工人会兼做两三个工序。我曾经见过一个这种小工厂，只雇用了十个工人，因此当中几个必须负责两个或三个工序。尽管他们很穷，一些必需的机械配备显然捉襟见肘，但如果他们努力工作，一整天下来却能做出约十二磅的别针。以中型别针每磅约有四千余枚来计算，这十个工人每天就可做出四万八千余枚别针。如果以每个人都制作这四万八千枚别针当中的十分之一来算，等于每人每天做了四千八百枚别针。但如果他们每个人都各自独立工作，而且都未曾接受这个行业的特殊训练，那么他们当中无论是谁，都不可能在一天内做出二十枚别针，说不定连一枚都做不出来；也就是说，由于适当的分工与工序组合，他们每个人每天能够制作四千八百枚，可是如果他们各自独立工作，每个人不但做不到那个数量的两百四十分之一，恐怕连四千八百分之一也做不到。

在其他行业或制造业，分工效果都会和前述那个小行业相似；虽然在许多行业，分工程度不能达到那么细密，工序也无法简化到那么单纯。然而任何一种行业，若能引进分工，都会因分工而使劳动生产力得到相当比例的提高。而且不同行业与职业之所以相互分离出来，似乎也是由于分工有这种好处。一般来说，产业最发达进步的国家，通常也是分工程度最高的国家；在野蛮的社会状态里，由一人完成的工作，到了进步的社会中，通常

都变成由几个人来完成。在进步的社会里，一般来说，农夫只做农夫的工作，制造业者也只做制造业者的工作。此外，完成一件制品所需的劳动，也几乎一定会由许多人来分担。想想看，生产纺织品的行业雇用了多少种不同职业的人？包括了种麻的人、牧羊的人、漂白和烫平布匹的人，或染布和整布的人等等。农业确实不像制造业那样允许细密的分工，而各种属于农业的行业，也不像制造业那样清楚分离。例如，畜牧业和玉米种植业就不可能像普通的木器业和铁器业那样完全分开。又例如，纺纱工几乎总是和织布工不是同一个人；但犁地、耙土、播种和收割者，通常却是同一个人。不同的农事，每年随着季节替换而轮番重复上场，不可能让每个人固定只从事当中的一种工作。而我们不能将农业所运用的各种劳动完全清楚分开、相互独立出来，也许就是农业劳动生产力改善的速度跟不上制造业的主要原因。一般来说，现在最富裕的一些国家的确在农业与制造业方面都优于邻国；但它们在制造业方面的优越程度，通常大于农业方面的优越程度。一般来说，它们的土地耕耘情况比较好，花在土地上的劳动与费用也比较多，在一定面积与自然肥沃的土地上，生产出来的物品也比较多。但就比例来说，富国每单位土地较高的生产数量，很少超过它们在单位土地上所花费的较多劳动与费用。在农业方面，富国的劳动生产力未必比贫国的劳动生产力高很多，至少不会像在制造业方面那样明显。所以，如果质量同样优良，富国的小麦，在市场上的售价，未必比贫国的小麦来得便宜。例如，波兰小麦与质量同样优良的法国小麦，在市场上的价格一样便宜，尽管就富裕和进步的程度来说，法国胜过波兰。又例如，在法国小麦产区出产的小麦，质量与英格兰出产的小麦一样好，而且在大多数年头价格也大致相同，然而就富裕与进步的程度来说，法国也许不如英格兰。可是，英格兰的麦田耕种得比法国好，而法国的麦田，据说耕种得比波兰好很多。贫国土地耕种的情况，尽管次于富国，但贫国生产的小麦，在质量和价格方面，却在相当程度上能与富国竞争；但在制造业方面，尤其是那些适宜富国土壤气候与位置的制造业，贫国最好别想和富国竞争。法国的丝织品比英国好而且便宜，只是因为丝织业在目前原丝进口税很高的情况下，不适合在英国的气候条件下发展。但英格兰的五金制品和粗毛织物的质量，皆远胜于法国，而且即使质量同样优良，英格兰制品的价格也比法国便宜许多。在波兰，除了少数几种如果没有就很难过活的简陋家用制品外，据说几乎没有什么制造业。

分工之后，同样人数的工人所能生产的数量大为提高，主要是基于三种不同理由：第一，每个工人手脚灵巧的程度提高了；第二，工人不再需要从一种工作转换到另一种工作，节省了一些时间；第三，由于发明了许多机器，简化与节省了人力，使一个人能够完成许多人的工作。

首先，工人手脚灵巧的程度提高，必然会提高他所能完成的工作量。分工使每个人的工作只剩下某一单纯工序，而且使这个单纯工序变成他毕生唯一的职业，必然会大大提高他手脚灵巧的程度。普通一个铁匠，纵然惯于使用铁锤，如果没有制作铁钉的经验，一旦事出突然，必须上场制钉，我相信，他一天顶多只能做两三百枚，而且质量必然也好不了。一个铁匠，即使曾经做过铁钉，但如果不是以制钉为唯一或主要的职业，就算他竭力工作，也很少能在一天之内做出八百或一千枚钉子。我曾经见过几个不满二十岁的年轻人，他们唯一的工作经验就是制作铁钉，可是当他们努力工作时，每人每天却能做两千三百多枚铁钉。然而，制作一支铁钉绝不是一件简单的工作。同一位工人，要鼓动风箱，要视情况调节火力，要烧铁，要锤打钉子的每个部位，在锤打钉头时还得换工具。比较起来，制作别针或金属纽扣的工作细分为若干不同工序，每项工序都要比制作铁钉简单，而毕生以个别工序为业的工人，手脚熟练的程度通常也高得多。这些制造业当中有几项工序，其进行速度之快，在任何未曾亲眼目睹的人想来，显然超过人类双手能够做到的范围。



第二，工人不再需要从一种工作转换到另一种工作，如此节省下来的时间，通常远大于我们的想象。一个人如果有两种必须在不同地方进行，而且也使用不同工具的工作，事实上就不可能很快地从其中一种工作转到另一种工作。乡村里兼职耕作一小块地的织布者，一定会把许多时间浪费在从他的织布机走到田地，又从田地走向织布机。如果这两种工作能在同一场所进行，那么损失的时间无疑会少很多。然而即使如此，还是很可观。人从一种工作转到另一种工作时，通常会溜达一下。刚开始新的工作时，人很难既敏捷又用心。他的心真是所谓“尚未就位”，会有一阵子他是在“摸鱼”，而不是在真心工作。乡村里的每一个工人，与其说自然而然，倒不如说必然，都会感染到这种闲逛溜达与偷懒“摸鱼”的习惯，因为他每半小时必须换一次工作和工具，而且他一生中几乎每天都必须从事二十种不同工作。即使面对的是最紧急迫切的状况，这种习惯使他老是怠慢懒散，提不起劲。所以，纵使他在手脚灵巧方面没有不如别人，光是这种习惯就会大大降低他所能完成的工作数量。

第三，也是最后要说明的情况就是利用机器。无需举例，现在每个人都知道，利用适当的机器能简化与节省劳力到什么程度。所以我只想在此说明，人们之所以会发明那些大规模简化与节省劳力的机器，追根溯源似乎也是由于分工的缘故。如果人们的心思全部集中在某个目标，而不是分散到许多五花八门的事情上时，人们比较可能发现更简便的方法去达成目标。分工之后，人的注意力自然而然会倾注于某个简单工序。所以工序只要有改良的余地，在执行该工序的工人中，迟早会有人发现一些比较简便的方法来完成自己的工作。目前那些分工最细密的制造业所使用的机器，大部分原本是某些普通工人的发明；他们每个人都只操作某种简单的工序，自然而然会把心思花在设法找出较简便的操作方式。不论是谁，只要他常去拜访这种工厂，一定会看到不少巧妙的机器，它们都是普通工人发明的，原本只是为了要让自己负责的那部分工作更轻松快速地完成。最初的蒸汽机，原本必须请一个小孩看着活塞升降，交替打开或关闭汽锅与汽筒间的通路。其中，有一个小孩特别喜欢和同伴玩耍，他发现，只要用一条绳子，将通路开关活门的把手和蒸汽机的另一头系起来，活门就会自动开关，他就可自由自在地与同伴玩耍。一个小孩为了让自己省事而发明的方法，就这样成为蒸汽机发明以来最重大的改良之一。

然而，并非一切机器的改良都是使用者的发明。在机器制作变成一门特殊行业后，有许多改良出自机器制作者的巧智；还有一些改良出自所谓哲学家或理论家的巧思，这种人的工作，不是制造，而是观察，所以他们往往能将距离最遥远且形状性质最不相似的东西，组合起来形成新的力量。随着社会的进步，搞哲学或提理论也成为某个特殊社会阶级主要（或唯一）的职业。此外，这种职业也像其他职业那样，细分成了许多不同的部门，每个部门都让一伙特殊的哲学家有工作做。哲学界的这种分工，和其他行业的分工一样，提高了灵巧，也节省了时间。每个人在自己专门的部分变得更为老练，整体完成了更多工作，科学产出数量也因此大增。

在一个施政完善的社会里，分工之后，各行各业的产出大增，因此可以达到全面富裕的状况，将财富普及到最下层人民。每个工人的产出，除了满足自己的需要之外，还有大量的产品可以自由处理；其他每个工人的处境也都一样，因此能以自己的大量产品，交换大量的产品，或者说，交换其他工人的大量产品。自己大量供应别人所需的物品，而别人也同样大量供应自己所需的物品，于是普遍富裕的状况自然而然地扩散至每个社会阶层。

且看文明繁荣的国度里最普通的工匠或零工的日常用品吧。你会发现，和这些日常用品有瓜葛的人数之多，简直数不胜数。虽然其中许多人的工作，只有一部分（而且是一小

部分)和生产那些日常用品有关。例如,零工身上的毛外套,尽管看起来粗糙简陋,却是许多种工人劳动结合的产物。牧羊者、剪毛者、梳毛者、染毛者、粗捻者、纺纱者、织布者、蒸洗者、整布者,以及其他许多人,必须将各种不同工作结合起来,才能完成那件粗糙简陋的外套。此外,想想看,这经常也需要许多商人和运输者,把材料从其中某些工人的手上运至远方其他工人的手上;还需要许多生意谈判与河海航行,需要众多造船者、水手、船帆与船纜制造者,才能从世界上最遥远的角落,取得染毛者所需要的染料!而为了生产前述某些最贫穷的工人所使用的最不起眼的工具,又需要多少种不同的劳动!姑且不论一些复杂的机器,诸如水手用的船只、蒸洗布匹用的机器,甚至织布用的织布机等等,哪怕是只考虑牧羊者用来剪羊毛的剪刀。想一想,为了制造这种极其简单的工具,需要多少种不同的劳动?矿工、熔矿炉制造者、伐木者、烧制木炭供熔炉使用的工人、制砖者、叠砖者、照料熔炉的工人、安装或修理熔炉的工人、锻冶工与打铁匠等等,所有这些各行各业的人必须联合起来,才能做出这种简单的剪刀。如果我们进一步考察某个零工日常生活所使用的衣物与家具,例如贴身的粗麻衬衣、脚上穿的鞋子、用来躺卧的床以及各式各样的家具、烹调菜肴用的厨房炉具、烹煮用的煤炭(这种东西从地底下被挖出来以后,也许必须运过千山万水,才能到达他手中)、厨房中的其他用具、餐桌上的一切用具(刀子和叉子、盛菜和分菜用的陶瓷或白磁器皿)、生产面包与啤酒所需的各种人手,以及用来引进光线与温暖,同时又可以挡风遮雨的玻璃窗。我们也可以顺便想一想,生产最后这种既美丽又造福人类的文明物品(如果没有它,这个世界的北部住起来可就不舒服了),所需的一切知识与技术。此外,如果我们也考察一下,各行各业的工人为生产其他许多文明的便利品必须使用的种种工具。我敢说,如果我们仔细追究这一切东西,把生产其中每一样需要动用到的劳动种类都纳入考虑,那么我们会意识到,倘若没有成千上万人的帮忙与合作,根本无法供应文明国度里最卑贱的人目前享有的生活水平;即使这个生活水平真如我们错误的想象当中那样简陋,也不可能获得供应。诚然,如果和豪门大户的浪费奢侈相比,零工目前这种生活水平看起来确实很简陋;然而我们也许可以说,在欧洲,一般王公贵族的生活水平胜过任何一个勤俭佃农的程度,不一定会大于后者的生活水平胜过许多非洲国王的程度,尽管任何一个非洲国王都绝对拥有数以万计赤裸野人的生命与自由。



## 第二章 论促成分工的原理

虽然人们从分工得到许多好处，但一开始，分工并不是任何人的智慧结晶；没有人一开始就看出分工会带来普遍的富裕，也没有任何人刻意想利用分工让社会普遍富裕。分工的形成，是因为人性当中有某种以物易物的倾向；这种倾向的作用虽然是逐步而且缓慢的，也完全不问分工是否会产生广泛的效用；然而分工却是这种倾向必然产生的结果。

这种倾向是否为人性中固有而无法进一步分析的本质，或者更有可能是理智和言语能力的必然后果？这些不是我们在这里要研究的问题。无论如何，我们确知，凡是人都有这种倾向，而在其他动物身上却找不到，后者似乎不知道如何交换食物或达成任何约定。两条在追逐同一只兔子的猎犬，有时候看起来似乎有某种协同动作，例如把兔子赶向对方，或在对方把兔子赶过来时设法拦截。然而这一景况可不是它们双方协议的结果，而只是它们在那个特殊时刻，凑巧对同一猎物投注了同样的激情。没有人曾经看过，有哪一条叼着一根骨头的狗，刻意公平地找另一条狗交换另一根骨头。也没有人曾经看过，有哪一种（人以外的）动物，会作姿表态或出声呼号，向同类表示：这是我的，那是你的，我愿意拿这个跟你交换那个。当某个动物想从某个人或其他动物手上取得某样东西，除了博取对方的恩惠之外，没有别的手段说服对方。例如，小狗向母犬摇尾乞怜，而家里的西班牙猎狗则像正在进餐的主人做出千百种媚态，以吸引注意，希望获得喂食。人有时也会使用同样的伎俩；如果没有别的方法叫对方照自己的意思行动，那么人或许就会无所不用其极地卑躬屈膝与阿谀奉承，以求取对方的恩惠。然而实际上，人应该没有时间在每个场合都使用这套办法。在文明社会里，每个人随时都需要许多人的合作与协助，而他毕生的时间也许只够让他得到少数几个人的友谊。几乎所有动物，一旦长大成熟，便完全独立，在自然状态下，不需要其他动物的协助。但每个人几乎随时随地都需要同胞的协助，他若想完全依赖别人的恩惠，那终究只是痴心妄想。不过，如果他能朝对己有利的方向唤起别人自爱的心理，让他们觉得照他的要求协助他，对自己也是有利，他就比较可能达到目的。不管是谁，当他向别人提出任何交换建议的时候，内心就是这样想的。任何这类提议的意思都是：给我那个我要的东西，你就会得到你要的这个东西。我们所需要的帮忙，绝大部分就是用这种方式互相取得的。我们每天有吃有喝，并非由于肉商、酒商或面包商的仁心善行，而是由于他们关心自己的利益。我们诉诸他们自利的心态而非人道精神，我们不会向他们诉说我们多么可怜，物质又是如何的匮乏，而只说他们会获得什么好处。除非愿意过乞丐生活，否则谁都不会以他人的仁心善行为主要诉求对象。即使乞丐，也不全然仰赖别人的仁心善行。不错，乞丐的生存来源，追根究底全部仰赖善心人士的慈善施舍。但善心人士却不可能在他需要什么东西的时候就给他那种东西。他随时随地需要的东西，绝大部分也和常人一样，是利用相互约定、交换或购买的方式取得的。他把某人给他的金钱，拿去购买食物；把另一个人送给他的旧衣，拿去交换另一件更适合自己的旧衣，或拿去交换临时住所、食物或金钱。如果有了钱，他又可以买到适合自己需要的食物、衣服或临时住所。

一如我们利用相互约定、交换或购买的方式，从他人身上取得绝大部分自己所需的帮忙，追根究底来看，导致目前这种分工状态的，也正是我们这种相互要求交换的倾向。譬如，在狩猎或游牧部落里，有某个人在制作弓矢方面比其他入更顺手、更巧妙。他时常拿制成的弓矢，跟同伙交换牲口或猎物；最后，他发现，用交换方式得到的牲口与猎肉，比亲自到野外猎捕得到的还要多。因此，基于自利的考虑，制作弓矢便渐渐成为他主要的工作。于是，他变成某种专业的武器制造者。其次，在这种部落里，人们通常住在小棚屋或

可以移动的房屋里，而恰好另外一个人特别善于制作这种小棚屋所需的骨架与覆盖物。他经常提供邻居这方面的服务，邻居也同样拿一些牲口与猎物来回报他；于是久而久之，他也会发觉，自己最好完全致力于制作这种骨架与覆盖物，因此他变成盖某种房子的专业木匠。同样的道理，有第三个人变成专业的铁匠或铜匠；第四个人变成鞣革匠或专门整理皮革的人，因为在野蛮的部落里，皮革是人们穿着的主要材料。如此这般，每个人都发觉有把握随时根据自己的需要，拿自己生产出来的剩余部分（即超出自己需要消费的部分），交换别人生产出来的剩余部分；人们就是因为有了这种确实的把握，才各自致力于某种特殊的行业，从而将每个人身上所有的才能或天分，发挥与磨练至最完美且适合各特殊行业的境界。

事实上，人类天生的才能差异远比我们注意到的小多了；不同行业的专业人员之间，尤其是当他们都已达到成熟阶段时，所呈现的才能差异，与其说是分工的原因，倒不如说是分工的结果。譬如，哲学家与街头巷尾的挑夫也许是才能差异最大的两种人，但他们之间的差异，与其说是天生的，倒不如说是个人嗜好、社会习俗与教育的结果。在他们两人出生时，甚至在六岁或八岁以前，他们也许非常相像，连他们的父母和玩伴都看不出有什么值得一提的差异。大约在这个年龄，或者之后不久，他们进入非常不同的职业，人们才注意到他们之间的才能差异，而且这种差异开始逐渐扩大，直到哲学家基于虚荣心而几乎不愿意承认他们之间还有任何相似之处。可是，如果人类没有前述那种交换倾向，每个人势必继续忙于亲自制作自己需要的每样生活必需品和便利品，因此势必都有相同的责任和工作，根本不可能有职业差异。既然没有这个唯一能产生重大才能差异的原因，当然也就不会有任何重大的才能差异。

由于人类有这种交易倾向，所以在各种不同专业人员之间，才会形成如此惊人的才能差异。然而也正是因为人类有那种交易倾向，所以才能的差异才大有用处。许多被认为属于同一种但不同类的动物，它们天生的才能差异，比起人类在受到习惯与教育影响之前的才能差异，更叫人惊奇。单纯就天赋来说，哲学家与挑夫在才能与性情方面的差异，恐怕还不及獒犬与灰狗差异的一半，或灰狗与西班牙猎犬差异的一半，甚至西班牙猎犬与牧羊犬差异的一半。虽然都属同种，但这些不同类的狗却无法互相帮忙。力气特别强大的獒犬得不到行动特别敏捷的灰狗帮忙，也得不到特别聪明伶俐的西班牙猎犬，或特别驯良温顺的牧羊犬帮忙。由于缺乏相互交换的能力与倾向，这些动物的不同天分与才能必然会产生各种效果，不能集结在一起，因此对于整个种族的生活与便利，丝毫没有贡献，每只动物现在仍然必须个别独立仰赖自己与保卫自己。所以，虽然它们天生具有许多不同的才能，但是从彼此天生的差异中，它们得不到任何好处。人类的情况正好相反，极不相似的才能可以彼此帮忙；他们个别生产出来的不同物品，好像都被人类这种相互交换的倾向，集结在一起，让每个人可以根据自己的需要，随时在那里买到利用他人的才能生产的物品。

### 第三章 分工受限于市场范围

正因为交换的力量产生了分工，所以分工的程度必然受制这种力量的大小，或者说受制于市场的广狭。如果市场非常小，完全致力于一种行业的人，便得不到多少激励，因为他本身劳动产出的剩余部分，无法全部用来交换他人劳动产出的剩余部分。

有一些劳动种类，甚至是最低下的，在大城市里才看得到。譬如，挑夫便不可能在别的地方找到工作和生存空间，一般村落对他来说实在太小了；甚至寻常的市镇，似乎都还不够大，无法让他经常有工作可做。荒凉的苏格兰高地一带，零星散落着一些孤零零的房子与小村庄，当地每个农夫势必也是自家专用的屠夫、面包师和酿酒师。在那种地方，我们几乎不用想在方圆二十里内找到两个铁匠、木匠或泥水匠。那些散落在距离这些工匠至少十里远的人家，势必得学会自己做许多零星的小工作，而这些小工作，在人多一点的地方，人们通常会请相关工匠帮忙。有许多只因为应用同一种材料而相互关联的工作，每个乡村里的工匠几乎必须全部包办。例如，乡村里的木匠包办一切木材制品，而乡村里的铁匠则包办一切铁制品。前者不仅是木匠，同时也是细工木匠、精致家具木匠，甚至又是木雕师傅、车匠、犁具匠，以及二轮或四轮车台制造者。铁匠的工作种类更为繁杂，例如，在偏远的苏格兰高地内陆，几乎不可能有那种专门制作铁钉的工匠。那种工匠，即使一天只做一千枚钉子，一年只做三百天，一年下来也有三十万枚钉子的产量。但在那种地方，一年也卖不掉一千枚，也就是说，卖不掉一天的产量。

由于每一种产业，通过水运都比单靠陆运接触的市场更加广大，所以每种产业自然在海滨或适宜航行的河流两旁，开始进行产业内分工与生产力改善；而且往往需要经过很长的一段时间，分工与改善的现象才会延伸至内陆地带。一辆需要两人驾驶八马拖行的大四轮运货马车，往返伦敦（London）与爱丁堡（Edinburgh）一趟约需六周，来去可分别载运货物四吨。在大约相同的时间内，一艘需要六至八人驾驶的货船，可在伦敦港和莱斯港（Leith）（译注：在爱丁堡附近）之间往返一趟，每次载货量往往可达两百吨。换言之，同一时间，六至八人借由水运在伦敦与爱丁堡之间往返运输的货物数量，如果借由陆运，便需要五十辆大四轮运货马车，一百名车夫，以及四百匹健马。所以，用最便宜的陆运方式，两百吨货物从伦敦运送到爱丁堡，必须承担一百人三周的生活费、四百匹马和五十辆大四轮货车的维持费，以及几乎和车马维持费相等的车马损耗。然而，如果借由水运，同样数量的货物仅需承担六至八人三周的生活费，和一艘两百吨货船的损耗，以及也许比较高的风险成本，或水运保险费高出陆运保险费的差额。因此，假使在那两个都市之间，交通运输只能仰赖陆运，那么除了价格相对于重量比例非常高的商品外，其他无法承担高运费的商品，便不会被运至另一地。那么，两地间的商业往来，将只有一小部分。两地间的交易给予对方产业活动的激励，也将只有一小部分。同样的道理，如果没有水运，世界上任何相隔遥远的两地，便几乎不可能会有商业往来。有哪些商品能够承担伦敦与加尔各答间的陆运费用呢？即使有一些非常珍贵的商品，可以承担两地间高昂的陆路运费，它们是否能安全通过两地间众多野蛮国家的领土呢？然而，通过水运，这两个都市商业往来的数额庞大，而且由于相互提供市场，彼此给予对方产业活动的激励也很大。

水运既然有如此好处，可以帮各种劳动产品打开全世界的市场，所以各种工艺与产业的改良，很自然都会先发生在水运便利的地方，而且要经过一段长时间之后，这种改良才会自然而然延伸至内陆地带。一国的内陆地带，除了和它周围的地方进行交易外（正是这些地方把它从海滨与适合航行的大河隔开），长期没有其他市场可让它销售本身大部分的

产品。所以，在很长一段时间内，它的市场范围势必受限于周围地方的财富和人口；因此，内陆地带的改良总是比较落后。在北美洲的殖民地，农场的开发要不是沿着海岸，就是顺着适合航行的河流，很少看到农场深入内陆发展。

根据最可靠的历史记载，最早产生文明的显然是那些住在地中海沿岸的民族。地中海是世界上最大的内海，没有潮水涨落，因而除了风吹浪起之外，波涛不兴。由于海面平静，加上岛屿多接近陆地，极利于早期的航海技术。当时人们还不知道罗盘为何物，所以很怕看不到海岸，而且由于造船技术不佳，人们也不敢轻易在波涛汹涌的情况下出海。在古代，越过赫尔克里士之柱（pillars of Hercules），或是驶出直布罗陀海峡（the Straits of Gibraltar），长期被视为最奇妙也最危险的航海成就之一。即使是以造船与航海技术闻名于古代的腓尼基与迦太基人，也是到了后期才敢冒险；甚至在后来一段很长的时间里，也只有这两个民族曾经真正尝试过那种危险。

在地中海沿岸诸国中，埃及似乎是最早在农业与制造业技术上有长足进步的国家。上埃及，除了尼罗河两旁数里内的地带，在古代根本见不到人迹。到了下埃及，尼罗河分散成许多大小不等的支流，似乎只要略施人工，不仅在所有大城之间以及比较大的村庄之间，甚至在许多个别的农家之间，便会有水运交通之便；其情形宛如今日荷兰境内的莱茵河（the Rhine）和麦斯河（the Meuse）流域。这种内河航行的范围与便利，可能是埃及文明进步较早的一个主因。

东印度孟加拉国地区以及中国东部，农业与制造业改良的历史，似乎也和埃及一样久远。尽管其久远的程度并未得到欧洲人普遍相信的历史权威证实。在孟加拉国，恒河和其他许多大河，也像尼罗河在埃及那样，形成许多适宜航行的大小支流。中国东部诸省也有许多条大河，各有不同的支流分布，形成许多运河。由于这些运河相互连接，所形成的内河航行系统，比尼罗河或恒河，甚至两者加起来的航运系统还要辽阔。特别值得一提的是，不仅古代的埃及人，即便是印度人和中国人，也统统不鼓励和外国进行贸易，然而他们似乎都因为这种内河航行的便利而享有巨大的财富。

整个非洲内陆，以及位于黑海和里海以北有一段距离的部分亚洲——即古代的西西亚或现代的鞑靼和西伯利亚一带，似乎自有人类历史以来，便一直处于像现在这样未开化的野蛮状态。就这部分亚洲来说，鞑靼海是冰冻的海洋，不能航行。另一方面，虽然有几条世界级的大河贯穿内陆区域，然而它们相隔太远，以致对大部分地方的商业往来与交通几无贡献。非洲既没有大的内海，像欧洲的波罗的海和亚得里亚海，或欧亚大陆间的地中海和黑海，也没有海湾，像阿拉伯湾、波斯湾、印度湾、孟加拉国湾和亚洲的暹罗湾，可把海上贸易带进内陆；非洲的几条大河也相隔太远，产生不了显著的内河航行利益。此外，对任何国家来说，一条河流如果没有许多支流或运河，且在出海之前又流经他国领土，那么它所发挥的商业交通作用便会大受限制。因为占有出海口或下游的国家，随时都有足够的力量，阻断上游国家与海洋之间的河运交通。多瑙河虽有航行之利，但对巴伐利亚、奥地利和匈牙利诸国来说，却没啥用处。如果他们当中任何一国占有整条河的水道，直到它注入黑海，它的商业交通作用，便会和目前大不相同。

## 第四章 论金钱的起源与应用

分工的势态一旦彻底确立，任何人本身劳动的产品，便只能供应自己极小部分的日常需要。他用来供应自己绝大部分需要的办法，是以本身劳动产出的剩余部分，向他人换得自己恰好需要的部分。于是每个人都得靠交易过活，或者说，都在一定程度内变成了商人，而整个社会也就真正变成了所谓的商业社会。

但是，当分工刚开始萌芽的时候，这种交换力量的运作必然会时常受到极大的阻碍而停顿。假定甲拥有某种商品，数量超过自己的需要，而乙对那种商品的需要则超过自己目前拥有的数量。这时，甲当然乐于把手上多余的那种商品卖掉，而乙也乐于买进。但是，如果乙凑巧没有任何甲需要的东西，他们之间便不可能产生交易。譬如，屠夫肉铺里的肉多于他自己能够吃掉的数量，而酿啤酒者和烘面包者也分别想跟他买一些肉。但他们各自除了本业的产品外，没有别的东西可拿出来交换，而屠夫却已经有了足够的啤酒与面包。在这种情况下，他们三人之间不可能做成交易。屠夫不可能做他们两人的生意，而他们也不可能成为屠夫的顾客；于是，他们三人都帮不了对方什么忙。为了避免这种情况所产生的不便，每一个审慎考虑将来的人，不管他活在何种社会发展阶段，在有了初步的分工之后，自然都会努力安排自己的日常事务，使自己不管在什么时候，手上除了本业特殊的产品之外，还持有一定数量的特殊商品或物品；那些商品或物品，是他认为当自己需要用它们来交换他人的劳动产品时，很少有人会拒绝的东西。

为了达到这种目的，人们很可能曾经陆陆续续想过而且也使用过许多不同的商品。在原始社会时期，据说人们曾拿牲畜当做交易工具；虽然牲畜可能是最不方便的工具，然而我们发现，古代有些东西的价值，经常是以可以交换的牲口数量来表示。例如，荷马说，迪奥米德（Diomedes）的盔甲只花了九头牛，但格罗克斯（Glaucus）的盔甲花了一百头牛。盐巴据说曾经是阿比西尼亚（Abyssinia）地区一般使用的商业交易工具；印度某些沿海地区，据说使用过一种特殊的贝壳；纽芬兰（Newfoundland）则使用过鳕鱼干；维琴尼亚（Virginia）使用过烟草；我们在西印度群岛的某些殖民地，据说使用过蔗糖；其他某些国家，据说曾经使用兽皮或鞣皮；我听说，目前在苏格兰某个村子里，时常可以看到工匠带着铁钉而非金钱直接到面包店或啤酒屋。

然而，无论在哪个国家，人们似乎最后都基于无法抗拒的理由，而选择了金属，取代其他东西当做交易工具。几乎没有其他东西比金属更不易腐败，因此贮存期间比其他东西更长。金属不仅耐久保存，而且不管把它分割成几个部分，或者再把那几个部分融在一起，都不会造成损失。也正因为具有这种特性，所以金属才特别适合作为买卖与流通的工具。譬如，假设甲想买一些盐巴，可是他除了牲畜外没有什么可用来交换，这时他就非得一次买价值一整头牛或一整只羊的盐巴不可。他几乎不可能买小于那个数量的盐巴，因为用来交换的东西经过分割势必有些损失；同理，如果想买多于那个数量的盐巴，那他非得买两三倍那个数量的盐巴不可，也就是说，他必须买价值两三头牛或两三只羊的盐巴。相反的，如果在他手上能用来交换的东西不是牛羊而是金属，那么他便能轻易按比例将金属分割，用来购买符合自己需要的数量。

不同国家曾经使用过不同的金属当做交易工具。古代斯巴达，人们一般用铁作为买卖的媒介，古罗马人用铜，而所有富裕的商业民族都用黄金和白银。

刚开始用来当做交易媒介的时候，这些金属似乎未经铸造成钱币，也没有任何戳印，只不过是些粗糙的条块罢了。例如，普里尼（Pliny）告诉我们说，根据古代一位名为狄玛斯（Timaeus）的历史学者记述，古罗马人一直要到塞维尔斯·图里尔斯（Servius Tullius）时代才开始铸币，在那之前，他们不管买什么，都使用没有戳印的铜块。换言之，那些粗糙的金属条块在当时具有金钱的功能。

如此粗糙的金属当做金钱使用，会有两个不算小的麻烦。第一个麻烦发生在要称它们重量的时候；第二个麻烦发生在要评鉴成分的时候。就贵金属来说，重量上失之毫厘，价值上可就差之千里。因此想适度精确地称得它的重量，至少需要非常精确的砝码和天平。称金子尤其不是小事一桩。比较粗贱的金属，虽然一点儿误差影响没那么大，不必那么讲究精确，但是对于穷人来说，每次想买卖值不了几文的东西时，每次都必须亲自称那几文，事实上也非常麻烦。评鉴金属成分的工作还有更多困难，也更为冗长麻烦，除非用适当的熔剂，先把一部分金属完全熔化在坩埚里，否则任何针对整块金属质量所下的结论都将非常不可靠。然而，在铸币制度确立之前，除非人们按部就班忍受既冗长又困难的评鉴过程，否则就很容易遭受极端恶劣的欺骗。他们用自己的东西换来的，不是本来讲好的一磅纯银或纯铜，而是外观做得很像，但实际掺了粗贱材料的合成物。为了防杜这种诈欺恶习，也为了方便进行交易，以刺激工商业发展，那些相当文明进步的国家才觉得，需要将国内人民常用来购买东西的金属，选取若干定量，盖上一个象征公信力的戳印（以下简称“公印”）。铸币，以及那些称作铸币厂的政府机关就这样产生了，这些制度的性质，和毛织布检察官或麻织布检察官完全没有两样。所有这些政府机关的职责，都是想用公印证明不同种类的商品，上市时确实有一定的质量。

最早盖在流通金属上的这种公印，大多是想用来确定一件最难，但也最需要确定的事实，那就是该金属的纯度。就像目前印在银板或银条上的英格兰纯银币标志一样，也像印在金块上的西班牙纯金币标志一样，都只是用来确定金属的纯度，并没有重量的含意，甚至那些标志只打在金属的一面，而且没有盖满整面金属。根据《圣经》的《创世记》，亚伯拉罕按原先的承诺，称了四百舍客勒（shekels）银子交给以弗仑（Ephron），以抵付位于麦比拉（Machpelah）的一块地。舍客勒据说是当时商人通用的金钱，然而按照《圣经》的记述，收受舍客勒是用秤论斤计量而非用手数的。在古代英格兰撒克逊时期，据说人民是以各种粮食而非金钱缴给王室当做税赋。一直到征服者威廉入主英格兰，才开始实施以金钱缴税。然而，有很长一段时期，在税务署缴税时，钱是用称的而非用数的。

由于每次交易都得精准地称那些金属，既不方便又困难，所以才产生了钱币制度。打在这些钱币上的公印，不仅钱币的两面都盖，有时连边缘也完全盖满，这样不仅可以用来确认纯度，而且也可用来确认重量（只要戳印看来完整无缺）。所以，收这种钱币只需像现在这样用数的，再也用不着过磅了。

这些钱币的名称，最初似乎用来表示包含在钱币里头的金属重量。在图里尔斯时代，就是那个首先铸造钱币的罗马皇帝时代，称作阿司（As）或朋多（Pondo）的古罗马币，每一枚都含有一罗马磅的良铜。朋多跟我们使用的特鲁瓦磅（Troyes pound）一样，等于十二枚罗马盎司币，每一枚盎司币真的包含重一盎司的良铜。在爱德华一世时，每一英格兰磅钱币包含一定纯度的白银，重达一炮塔磅（Tower weight）。这炮塔磅似乎比罗马磅重一些，但比特鲁瓦磅轻一点。这个称作特鲁瓦磅的重量单位，一直到亨利八世在位的第十八年，才首次被英格兰铸币厂采用。在查理曼大帝时代，每一枚法国利弗（livre）包含一定纯度的白银重达一特鲁瓦磅。特鲁瓦是法国香槟省的一个城市，非常出名，查理曼在



位时，欧洲各国的商人经常到那里赶集；所以那个市集使用的度量衡单位，一般欧洲人不仅知晓，而且也很看重。在苏格兰，从亚历山大一世到罗伯特·布鲁斯国王（Robert Bruce）时代，每一枚称作磅的苏格兰钱币，也含有一磅白银，不管重量或纯度都跟英格兰磅相同。英格兰、法国和苏格兰的便士币，起初也都含有真正一分重（pennyweight）的白银，这一分的重量等于二十分之一盎司，或两百四十分之一磅。英格兰的先令，起初似乎也是一个重量单位的名称。亨利三世在位时有一条旧法律说：“当小麦一夸特重达十二先令时，一法辛（四分之一便士）的上等面包应该有十一先令又四分重。”然而，不管是先令币相对于便士，或是先令相对于磅的比例，都不像便士相对于磅的比例那样一致和稳定。在法国的第一个王朝时代，苏钱（sou）或先令所包含的白银，有时五分，有时十二分，有时二十分，有时四十分。从前在撒克逊人的时代，先令有一阵子只包含五分银；那时候，先令所含白银的重量，很可能也像法兰克人那样变动不定。不过，法国从查理曼大帝开始，英国则从征服者威廉开始直到现在，磅、先令和便士三者间的比例关系似乎从没变过，虽然两国个别的比例差异很大。我相信，世界上每一个角落，都曾经有过贪婪与不义的君主或主权国家，滥用人民对它们的信任，一点一滴偷减钱币里起初含有的真正金属数量。古罗马的阿司，到了共和时代末期，价值仅剩原来的二十四分之一，也就是说，良铜含量不再像起初那样重达一磅，而变成仅重二分之一盎司。英格兰磅和便士目前只有原来的三分之一价值；苏格兰磅和便士只有原来的三十六分之一；而法国磅和便士则只有原来的六十六分之一价值。那些对钱币偷斤减两的君主与主权国家，借由这种做法，便能够以低于原来所需的白银数量偿还债务。所以，说他们偿还了债务，只是纯就表面来说而已，因为实际上他们的债主损失了一部分该得的钱。在同一个国家里，其他所有债务人也都享有同样的好处，因为不管原先借了多少旧钱，他们现在都可用贬了值的新钱，在名义上还掉全部旧债。因此，偷减钱币金属含量的做法，总是对债务人有利，对债权人有害。这对一般人民财富所造成的颠覆性影响，其严重与普遍的程度，有时候甚至比天灾地变还要巨大。

在所有文明的国家，金钱就依这种方式变成了普遍的交易工具，各种物品都通过它来买卖，或者说通过它相互交换。

我们接下来要讨论，在用物品换钱或其他物品时，人们自然而然会遵守的一些原则。这些原则决定物品的相对或交换价值。

必须注意“价值”一词有两个不同的意思，有时它表示某一特别物品的效用；有时则表示该物品给予占有者购买其他物品的能力。前者也许可称之为“使用价值”，而后者或许可称之为“交换价值”。那些具有最大使用价值的物品，往往几乎或完全没有交换价值；相反的，那些具有最大交换价值的物品，却往往几乎或完全没有使用价值。没有什么东西比水更有用，可是水却几乎买不到任何东西。相反的，钻石几乎没有使用价值；但拿钻石去交换，往往可以得到大量的其他物品。

为了探讨决定商品交换价值的原则，我将尽力说明：

（1）什么是这种交换价值的真实测量标准；或者说，什么是一切商品真实价格的基础。

（2）这种真实价格包含哪些不同成分。

（3）哪些不同情况，有时会使价格的某些或全部成分高于自然（或平常）的位置，

有时又会使它们低于那个位置。或者说，哪些因素偶尔会阻止市场价格（亦即商品的实际价格）完全相当于“自然价格”。

在接下来的三章里，我会尽可能完整清楚地解释这三个课题。就这三章的内容，我必须很诚挚地恳求读者多一点耐心与注意：我需要读者多一点耐心，以便让我能够在某些地方，讨论一些看起来也许过分吹毛求疵的细节；读者也需要多一点注意，以便在我竭尽所能的解释之后，能了解某些看起来也许还多少有点暧昧的内容。为了能够说得清楚一点，我愿意冒险说得冗长一些；然而由于我们所讨论的课题本质上非常抽象，即使我已经竭尽所能地仔细说明，也许难免还会留下一些隐晦费解的地方。

## 第五章 论商品的真实价格与名义价格（商品的劳动价格与金钱价格）

每个人是贫是富，要看他能够享有多少生活必需品、便利品与娱乐品而定。但是分工势态一旦彻底形成，每个人劳动能够供应自己的，只是这些物品的极小部分而已。他必须从别人的劳动结果，取得绝大部分的生活物品；因此他是贫是富，就要看他能够支配或购买多少别人的劳动数量而定。对于任何商品的占有者来说，当他不打算自己使用或消费，只想用来交换其他有用的物品时，它的价值就等于能够用来购买或支配的劳动数量。所以劳动是测量一切商品交换价值的真正标准。

每一件物品的真正价格，或者对于任何想取得它的人来说，它的真正成本，就是为了得到它所必须付出的辛劳。每一件物品，对于已经拥有它，而想用它交换其他东西的人来说，它的真正价值就在于它为他省下了多少辛劳，或者说在于它转嫁了多少辛劳让别人来承担。用钱买来或用物品换来的东西，其实都是用劳动取得的，一如我们借由本身的辛劳所获得的东西，它的代价就是劳动。那些钱或物品，其实是帮我们省下了这些辛劳。它们的价值包含一定数量的劳动，而我们用它们换来的东西，其价值，在交换时我们也认为包含同一数量的劳动。劳动是最根本的价格，也就是说，劳动是我们为一切东西所支付的原始代价。世上所有的东西，追根究底都不是用金银买来的，而是用劳动取得的。对于任何物品的占有者来说，当他想用它交换某些新产品时，它的价值就等于它能购买或支配的劳动数量。

霍布斯（Hobbes）曾说，财富就是权力。不过，就任何人来说，取得或继承了一大笔财富，不是必然等于在民事或军事上取得或继承了任何政治权力。财富也许让他有了取得政治权力的手段，然而光是拥有一笔财富，并不必然授予他任何政治权力。任何人因拥有财富而立即直接获得的力量是购买力，也就是对于一般劳动的支配力，或者说，对于市场上一般劳动产出的支配力。财富的大小，和支配力的大小成正比，或者说，和能购买或支配他人劳动数量（或是这个劳动数量的产出）的大小成正比。每一样东西的交换价值，必然正好等于它赋予占有者这种权力的大小。

虽然劳动是测量一切商品交换价值的真正标准，但平常测量商品的价值，却无法使用这种标准。要确定两种不同劳动数量的比例，时常会有困难。只看花在两种不同工作的时间，并不足以确定两者的劳动数量比例。两种工作所需花费的体力和脑力，也必须一并纳入考虑。一小时的粗重工作的劳动数量，也许大于两小时的轻松工作；需要十年才能学会的行业里，工作一小时所含的劳动数量，也许大于在一学就会的行业里工作一个月。可是，要找到可以精确测量体力或脑力的标准却不容易。当不同种类的劳动产品实际交换时，一般都会考虑这些因素。然而，实际所作的调整，却不是根据精确的测量，而是在市场上由买卖双方讨价还价来决定，结果也许不是很精确，但就维持日常生活秩序的目的来说，这种大致的公平原则却已足够。

此外，商品本身经常用来交换其他商品，而不常用来交换劳动；同时，我们常将商品和其他商品做比较，而不常和劳动做比较。因此，以商品本身能购得其他商品的数量，而不是以它能购得的劳动数量，来估计它的交换价值，对人们来说比较自然。而且绝大部分的人们也比较清楚一定数量的个别商品是什么意思，而不清楚一定数量的劳动是什么意思。前者是简单易懂的实体，后者却是抽象的概念，即使能将后者说明得够清楚，毕竟没

那么显而易见与自然。

当人们不再以物易物，钱币成了常用的交易媒介之后，商品便经常以钱币交换，而不常以其他商品交换。屠夫很少携带牛肉或羊肉到面包店（或酒店）换面包（或换啤酒），而是把那些肉带到市场换成金钱，然后再用那些钱买面包和啤酒。他换得的金钱数量也决定后来能买到面包和啤酒的数量。既然钱是那些肉直接换来的商品，而面包与啤酒则是后来通过钱间接换来的，那么对屠夫来说，用钱的数目估计肉的价值，就用面包或啤酒的数量来估计，更加自然而且容易理解。换言之，与其说屠夫卖的肉一磅值三四磅面包，或者值三四夸特啤酒，不如说它一磅值三四便士更加自然明白。事情于是演变成商品的交换价值，通常以金钱的数量来估计，而不以劳动或其他商品的数量来估计。虽然每一种商品，通过交换，最后都可换得劳动或其他商品。

然而，就像其他商品，金银的价值也会变动，有时便宜有时昂贵，有时易得有时难买。任何一定数量的金或银，能购买或支配的劳动数量，或者能交换其他商品的数量，在交易进行时，总是会随着矿脉的蕴藏丰富与否而起伏不定。十六世纪，由于在美洲发现了蕴藏丰富的矿脉，欧洲的金价与银价因而跌到原来的三分之一左右。由于将这些金属从矿脉带到市场所需花费的劳动比以前少，所以当这些金属被带到市场时，它们能购买或支配的劳动数量也减少了。那一次金银价值的剧烈变动，也许是有史以来最大的一次，但绝非唯一有历史记载的金银价值变动。正如本身会不断变动的数量，例如，脚的长度、两臂张开的宽度或手掌能抓取的数量，绝非测量物品的精确标准。同理，本身价值会不断变动的商品，也绝非测量商品价值的精确标准。数量相同的劳动，不管何时何地，对于劳动者本人来说都具有相同的价值。当他的健康、力气与精神处于平常状态，以及当技术与灵巧也处于平常状态时，同一数量的劳动，必然让他牺牲同一分量的安逸、自由与快乐。不管同一数量的劳动让他换得多少商品，他本身因劳动而付出的牺牲必然始终相同。诚然，同一数量劳动可买到的商品，有时较多，有时较少；但这是那些商品价值变动的结果，而不是因为购买那些商品的劳动价值起了变化。不管何时何地，贵的总是那些难以取得的，或者说，贵的总是那些需要花很多劳动才能取得的；而便宜的则总是那些容易或仅需一点点劳动便可取得的。只有劳动本身的价值绝不会改变，所以，在任何时间与任何地点，只有劳动才是测量与比较一切商品价值的基本真实标准。以劳动单位表示的价格是商品的真实价格，而以金钱表示的只是商品的名义价格罢了。

对劳动者本人来说，虽然同一数量的劳动始终具有相同的价值，然而对雇主来说，劳动的价值看起来却有时高有时低。雇主购买劳动所付出的物品数量有时多有时少，所以在他看来，劳动价格有时贵有时便宜，也和其他商品一样会变动。实际上，那是商品有时便宜有时贵造成的结果。

用通俗的方式来说，劳动也像其他商品一样具有真实价格与名义价格。劳动的真实价格，可说是它换来生活必需品与便利品的数量；而它的名义价格则是它换来金钱的数量。但劳动者是富是贫，以及劳动的报酬是好是坏，却是和劳动的真实价格成正比，而不是和名义价格成正比。

区分商品以及劳动的真实价格与名义价格，并非只具有理论上的意义，有时候实际上也大有用处。同一真实价格始终代表同一价值，但由于金银的价值会改变，同一名义价格有时便代表极不相同的价值。所以，当以收取永续地租的方式将一笔地产卖掉时，如果想确保每年的地租价值始终不变，那么地租最好不要以固定数量的金钱来订定，这一点对于

拥有永续地租权利的家族特别重要。固定数目的金钱所代表的价值，经常会受到两种因素的影响而有所变动。第一，同一名称或单位的钱币在不同时期所包含的金银成分常会有所不同；第二，同一数量的金银在不同时期常会有不同的价值。

君主与主权国家经常会想到，减少钱币的纯金属含量，符合他们自己眼前的利益。但他们却很少会想到，增加钱币的纯金属含量对自己有什么好处。因此，我相信，在所有的国家，钱币的纯金属含量，几乎总是不断减少，似乎从来没增加过。因此，钱币内金属含量的变动，几乎总是倾向降低金钱地租的价值。

在美洲发现的矿脉，降低了金银在欧洲的价值。虽然我没有确凿的证据，但一般相信，那一次金银价值下跌还在缓慢的进行当中，而且在未来很长的一段时间内可能还会继续下去。如此一来，金银价值方面的变化，就可能降低而非提高金钱地租的价值。即使合约规定地租不是以一定名称和数量的钱币支付（例如，以若干英镑支付），而是以若干盎司的纯银或若干一定质量的白银支付，结果也是一样。

纵使钱币的实质单位未曾改变，按粮食数量计算收取的地租，仍然比按金钱数目计算收取的地租，保存了更多的价值。伊丽莎白登基后第十八年，通过一条法律，规定所有学院放租土地时，都必须按粮食标准收取三分之一的“保留地租”，这部分地租可用实物支付，要不然就按照公共市场的粮食时价支付金钱。从这部分粮食地租收到的金钱数量，起初虽然仅占全部地租金额的三分之一，但按照布拉克史东博士（Dr. Blackstone）的估计，后来却几乎是另外三分之二地租所得金钱数额的两倍。根据这个估计，众学院早年以金钱作为标准，订定收取的保留地租，现在的价值几乎已经只剩原来的四分之一。换言之，它们现在所值的粮食只比原来所值的四分之一多一点点。但自从菲利普和玛丽时代以来，英格兰的钱币单位几乎没有任何实质变动，同一数目的英镑、先令和便士所含纯银，一直很接近目前的含量。因此，那些学院收取的金钱地租，价值之所以下降，完全是白银价值下跌的结果。

如果除白银价值下跌外，单位钱币的白银含量也同时减少，那么价值损失就会更大。在钱币单位变化幅度远大于英格兰的苏格兰，以及变化幅度又远大于苏格兰的法国，有些很早以前订定的地租，当初虽然价值不凡，但现在几乎一文不值。

就距离遥远的两个时点来说，用数量相同的两份粮食（譬如，劳动者维持最低生存水平所需的粮食数量），比用数量相同的两份金银或其他任何商品，更可能分别购得两份几乎相同的劳动量。所以说，在相隔很长的两个时点，数量相等的粮食，比金银更能保有接近相等的真实价值。或者说，较能让占有者购买或支配接近相等的劳动数量。请注意，我是说，两份等量粮食的“作用”，几乎比两份等量的其他任何商品，“更接近相等”。因为即使数量相同，也不能保证两份粮食的作用完全相同。劳动者维持最低生存水平所需的粮食数量，或者说，劳动的真实价格，在不同情况下差异很大，下文会详细说明这一点。一般来说，劳动的真实价格，在日趋富裕的社会里比在财富停滞的社会里高得多。而它在财富停滞的社会里，又比在财富递减的社会里高得多。然而，在任何时期，每一种商品可购得的劳动数量的多寡，会和当时它能购得的生存必需品数量成正比。因此，如果地租是以粮食为标准订定的，那么就只在粮食能买到的劳动数量有了变动时，地租的价值才会跟着变动。但是，如果地租是以其他商品为标准，那么不仅当粮食能买到的劳动数量有了变动时，地租的价值会跟着变动，而且当作为地租标准的商品能买到的粮食数量有了变动时，地租的价值也会跟着变动。

值得注意的是，虽然从跨越几个世纪的角度来看，粮食地租真实价值的变化比金钱地租小很多，但如果逐年来看，粮食地租真实价值的变化却比金钱地租大很多。下文会详细说明，劳动的金钱价格并没有逐年跟随粮食的金钱价格涨落而起伏，而且不管在什么地方，劳动的金钱价格似乎都不是配合短期或临时的粮食价格，而是配合平均或平常的粮食价格。另外，下文也会详细说明，平均或平常的粮食价格取决于白银的价值，或取决于供应市场白银的矿脉蕴藏量丰富与否，或取决于将任一定量白银从矿脉带到市场所需雇用的劳动数量，也可说是取决于因此必需消费掉的粮食数量。虽然从跨越几个世纪的角度来看，白银的价值有时候会有很大的变化，但逐年来看，白银的价值却往往很少发生变化，甚至常常历经半个世纪或一整个世纪仍然几乎维持在同一价位。所以，尤其当其他社会几乎没有任何变化时，粮食的平常或平均金钱价格，以及劳动的金钱价格，会长期几乎维持在同一价位。然而，在同一期间，往往某年短期或临时的粮食价格，也许是前一年的两倍。譬如说，从每夸特二十五先令涨到五十先令。当粮食价格比以前涨两倍时，不仅粮食地租的名义价格上涨，连真实价格也会跟着涨两倍。或者说，它能支配的劳动或其他大部分商品的数量比以前多两倍。因为在所有价格发生波动的期间，劳动以及其他大部分商品的金钱价格没有什么变动。

所以，劳动看来显然是唯一普遍的，也是唯一精确的价值测量标准。或者说，劳动是唯一可让我们随时随地据以比较各种商品价值的标准。在跨越几世纪的长久期间里，我们不能按各种不同商品所换得的白银数量来估计它们的真实价值，这一点毋庸置疑。在跨越几年的短暂期间里，我们也不能按它们所换得的粮食数量估计它们的真实价值。然而，如果按它们所换得的劳动数量，无论跨越几世纪或几年，我们都能十分精准地估算它们的真实价值。在跨越几世纪的期间里，作为测量价值的标准，粮食优于白银。因为从一个世纪到另一个世纪，数量相等的两份粮食分别支配的劳动数量，比数量相等的两份白银分别支配的劳动数量，更接近相等。相反的，从某一年到下一年，白银则优于粮食，因为两份等量的白银分别支配的劳动数量比较接近相等。

虽然在订定永续地租契约，或订定其他长期租赁合约时，区别真实与名义价格有些用处，但在普通的买卖场合，这种区别却没什么实际意义。

在同一时间与地点，对所有商品来说，真实与名义价格恰好成正比。例如，某一商品某天在伦敦市场所卖得的金钱数量愈多，那么它在同一时间地点所能购买或支配的劳动数量也就愈多。因此，在同一时间地点，金钱也是测量一切商品真实交换价值的精确标准。然而，这只限于同一时间与地点才能成立。

在相隔遥远的两地，商品的真实与名义价格，虽然不存在任何共同的比例规则，但是那些经营两地商品贸易的商人，除了商品的金钱价格外，不会考虑其他因素。也就是说，商人只会考虑，商品花多少银子买进，卖出时又可以收到多少银子，以及其间的差额。半盎司白银在中国广州所支配的劳动或生活物资数量，也许大于白银一盎司在伦敦所支配的数量。事实上，任何在广州可卖得半盎司白银的商品，在当地的确比较贵重。也就是说，它对占有者在当地实际生活的重要性，大于在伦敦值一盎司白银的任何商品，对伦敦占有者的重要性。然而，对伦敦商人来说，如果他在广州花了半盎司白银买了某一商品，随后在伦敦卖出获得一盎司白银，则这笔交易让他获利百分之百。换言之，就商人逐利的观点来看，一盎司白银在伦敦的价值和在广州可说是完全相同。尽管半盎司白银在广州所支配的劳动或生活物资数量，大于一盎司白银在伦敦所支配的数量，但对于商人来说一点儿也不重要。一盎司白银在伦敦所支配的劳动或生活物资数量，总是半盎司白银在伦敦



的两倍，他只在意这个事实。

正由于物品的名义（或金钱）价格，是日常判断一切买卖是否值得进行的最后标准，因此人们的日常生活会受到名义价格的掣动与调节。难怪人们对名义价格的关注程度，一向大于真实价格。

不过，就本书的目的来说，有时候必须评估某一特定商品的真实价格，在不同时期与地区之间的差异；或是必须评估在各种不同情况下，它赋予占有者对他人劳动的支配力有何不同。在这样的场合，我们必须比较的，与其说是它可卖得的白银数量发生了什么变化，倒不如说是这些不同的白银数量可购得的劳动数量有何不同。可是，对于距离或时间太过久远的劳动价格，我们难以考证。另一方面，尽管过去只有少数几个地方曾经有规律地记录粮食价格，但一般来说，有关粮食价格的数据仍比劳动价格多，同时也比较可靠。此外，历史学家和作家向来比较注意粮食价格。所以，我们对粮食价格的数据最好不要太过苛求，倒不是因为它们始终和同一时期的劳动价格维持固定不变的比例，而是因为它们通常是我们所能找到最接近这种比例的价格。我在下文将有几个机会进行这方面的比较。

在产业发展的过程中，商业化的国家发现，为了交易方便，需要同时利用几种金属铸造钱币。例如用金币支付大笔的金额，用银币购买中等价值的东西，用铜币或其他粗贱金属购买价值更小的物品。但是，那些国家总是认为，其中某一种钱币比其他两种更特别，而把它当做测量价值的标准。一般来说，被视为价值标准的金属，往往就是最先用作交易媒介的金属。一般来说，一旦开始将这种金属当做标准——起初由于缺乏其他钱币，他们显然必定会这么做——尽管后来时势变迁，用这种金属作为标准的条件已经不复存在，他们仍会继续延用下去。

听说在第一次迦太基战争（Punic war）发生前五年，古罗马人才开始铸造银币，在此之前，他们除了铜币外没有其他钱币。所以，铜似乎一直是古罗马共和国的价值标准。一切账簿记录，以及一切房地产的价值估计，要不是以阿司就是以赛斯特迪（Sestertii）为单位。在古罗马时代，阿司始终是一种铜币单位。而赛斯特迪这个单位则代表两个半阿司。所以，虽然赛斯特迪是一种银币，但它的价值却是按铜币来计算。在古罗马时代，如果甲欠别人很多钱，那么人们便会说他跟别人借了很多铜。

在罗马帝国的废墟上兴起的那些（欧洲）北方民族，似乎一开始定居下来便使用银币，之后历经好几个世纪，他们似乎一直没用过金币或铜币。例如，撒克逊时期，英格兰便有了银币；但爱德华三世之前，英格兰很少看到金币，而且在詹姆士一世之前，整个大不列颠也没有任何铜币。所以，在英格兰，以及（我相信基于同样的理由）在其他所有现代化的欧洲国家，一切账簿记录以及一切物品或房地产的价值，一般都是以银币作为计算单位。在表达某人的财产数目时，我们很少会提及基尼金币（guineas）的数目，但我们会提及英镑的数目。

我相信，在所有的国家，法定的支付工具，起初一定只有一种钱币，而且正是用价值测量标准的金属铸成的。在英格兰，虽然很早就铸造金币，但过了很久才把它视为法定的支付工具。在此之前，对于金币与银币的价值比例，没有任何法律或命令规定，而是任由市场供需力量决定。如果某位债务人要以金币偿债，债权人原则上可一口回绝这种偿付方式。但是，如果他同意接受，那么金币的评价就得看他和债务人双方折中的结果而定。铜币目前不是法定支付工具（或是所谓的法偿货币），除非用来找换小额银币的零头。在这种情况下，对于任何一种钱币金属来说，是否被当做钱币价值的标准，就会有一些实际的

意义。

随着时间的流逝，由于人们愈来愈熟悉使用各种钱币金属，也愈来愈熟悉各种钱币金属的价值比例。我相信，这时大部分国家才发现，为了方便人民的生活，最好将这种比例固定下来。譬如说，由国家颁布法律规定，一枚含有一定重量以及纯度黄金的基尼币应该换得二十一先令，或者规定基尼币是偿付二十一先令债务的法定工具。在这种情况下，如果法律规定的价值比例一直没有更改，对于每一种钱币金属来说，是否被当做钱币价值的标准，就大多仅具有名义上的意义。

然而，如果法律规定的价值比例有所更动，哪一种钱币金属被当做价值标准的问题，便又会变成（或至少似乎变成）具有名义以外的意义。譬如，假使基尼币的法定价值降低至二十先令，或者提高到二十二先令。由于所有的账簿记录，以及几乎所有的债务都是以银币单位表示，所以，不管基尼币的法定价值降低了或提高了，大部分的债务还是可用和先前相同数目的银币予以清偿。但是，如果以基尼币来清偿，则先后所需的数目便会有所不同；基尼币的法定价值降低时，便需要多一点基尼币来清偿；反之，则少一点。白银的价值因此看起来比黄金稳定，似乎可以作为测量黄金价值的标准，而黄金似乎不是测量白银价值的标准。因此黄金的价值看起来似乎是取决于它可以换得的白银数量，而白银的价值似乎不是取决于它可以换得的黄金数量。然而，这种差异纯粹是由于人们习惯以银币而非金币作为记账单位，习惯以银币而非金币表示大大小小的金额。假设某位杜鲁蒙先生开了一张面值二十五或五十基尼的本票。在基尼币的法定价值改变后，他还是像先前那样可用二十五或五十个基尼币予以清偿。换言之，在基尼币的法定价值改变后，他的本票还是可用和先前同一数量的黄金予以清偿，但如果是以白银来清偿，则先后所需的数量便会大不相同。就偿付这样的本票来说，黄金的价值看来比白银稳定。因此黄金看起来似乎是测量白银价值的标准，而白银看起来不是测量黄金价值的标准。如果以金币作为记账单位，以及以金币表示本票面额或其他金钱债务的习惯，变得更加普遍，人们便会将黄金而非白银视为比较特别的金属，从而视黄金为测量价值的标准而非白银。

事实上，不管法律如何规定各种钱币金属的价值比例，只要规定没有更改，所有钱币的价值便会取决于最贵重金属的价值。例如十二枚铜便士包含半磅的次级铜，被铸成铜币前，那些铜值不了七便士的白银。但是，由于法令规定十二枚铜便士应该换得一先令银币，所以在市场里，人们把它们当做一先令使用，而事实上，它们的确可随时换得一先令银币。即使在大不列颠上一次重铸金币之前，金币，至少在伦敦及其附近地区流通的那部分，磨损至标准重量以下的程度，一般来说，向来小于大部分银币的磨损程度。然而，二十一枚磨损得非常严重的先令银币，仍然被视为等于一枚基尼金币。后者或许也真有些磨损，但程度没有一般先令币那么严重。最近颁布的一些法令规定，显然已经把流通金币的状况，提升到相当接近标准重量的地步，也许已经达到任何国家通货可能接近其标准的极限。目前的法律规定，政府机构一律按重量收受金币，如能继续执行，当可确保目前流通金币如此接近标准的状况。目前流通银币的磨损情况依旧，和金币重铸前没有两样。然而，在市场里，二十一枚严重破损的先令银币，还是被当做一枚近乎崭新的基尼金币看待。

金币重铸，显然提升了可换得金币的银币价值。

在英格兰铸币厂，一磅黄金被铸成四十四点五个基尼币。按一基尼等于二十一先令计算，那些基尼币等于四十六英镑十四先令又六便士。所以，一盎司基尼金币的白银价值为

三英镑十七先令十又二分之一便士。在英格兰，人们不需缴交铸币税或其他费用，任何人不管是把一磅或一盎司标准成色的黄金送进铸币厂请求铸币，取回来的也是一磅或一盎司的金币，黄金的重量丝毫不减。所以在英格兰，人们便说，每盎司黄金的铸币厂价格是三英镑十七先令十又二分之一便士，也就是说，一盎司标准成色的金块在铸币厂可换得的金币数额。

在金币重铸之前，标准成色的金块在市场上的价格，曾经有好几年每盎司高于三英镑十八先令，有时是三英镑十九先令，甚至时常高达四英镑。因为这个价格可能是用已经磨损的旧金币给付，所包含的黄金常低于一盎司标准成色的金块。自从金币重铸以后，标准成色金块的市价每盎司很少超过三英镑十七先令又七便士。在金币重铸之前，金块的市价始终或多或少高于铸币厂价格。但是金币重铸以后，金块的市价却一直低于铸币厂价格，而且不管换来的是金币或银币，金块的市价都是一样。所以说，上一次金币重铸不仅已经提高了金币相对于金块的价值，而且也提高了银币相对于金块的价值。此外，很可能也提高了金币与银币相对于所有其他商品的价值。然而由于大部分商品价格，也受到许多其他因素的影响，因此金币或银币相对于它们的价值即使上涨，也许并不十分显而易见。

在英格兰铸币厂，一磅标准成色的银块被铸成六十二枚先令币。和铸造金币的情形一样，那六十二枚先令币也包含一磅重的标准成色白银。所以在英格兰，人们便说，每盎司白银的铸币厂价格是五先令又二便士，也就是说，一盎司标准成色的银块在铸币厂可换得的银币数额。在金币重铸之前，标准成色的银块市价，每盎司从五先令又四便士到五先令又八便士不等，视情况而定。不过，五先令又七便士似乎是最常见的价格。自从金币重铸以来，标准成色的银块市价偶尔曾下跌到每盎司五先令又三便士，通常介于五先令又四便士到五先令又五便士，几乎从来没有超过五先令又五便士。换言之，自从金币重铸以来，标准成色的银块市价虽然也显著下跌，但未曾跌到铸币厂价格。

就各种钱币金属的价格比例来说，在英格兰，铜的官价高出真实价格一大截，而银的官价则略低于真实价格。在欧洲市场或法国和荷兰的币制体系里，一盎司标准成色的黄金可换得十四盎司标准成色的白银。但在英格兰的币制体系里，它却能换得约十五盎司，也就是说，换得比欧洲一般的估价还要多的白银。但是，正如铜条的市价，即使在英格兰，并未因铜条的铸币厂官价很高而特别提高；同理，银块的市价也并未因银块的铸币厂官价低而特别下跌。银块市价依然和金块市价保持原来的比例；同理，铜条市价也依然和银块市价保持原来的比例。

在威廉三世时代，曾有一次银币重铸；但那次重铸后，银块市价依旧略高于铸币厂官价。洛克（Mr. Locke）认为，银块市价之所以比较高，是因为政府允许银块出口，但禁止银币出口。他说，由于只允许银块出口，所以市场对银块的需求便大于对银币的需求。但是，需要银币以便在国内进行一般买卖的人数，显然远大于需要银块以便出口，或当做其他用途的人数。此外，目前政府同样允许金块出口，同时也禁止金币出口；可是，目前金块市价却已跌到低于铸币厂官价。当时英格兰币制，就像目前这样，将银块相对于金块的官价订在低于市价比例；而当时，所有钱币的价值也像目前这样，取决于金币的价值（当时认为金币没有任何重铸的必要）。正如当时银币重铸并未将银块市价拉低至铸币厂官价，同理，即使目前再来一次类似的重铸，也不太可能降低银块的市价。

如果流通中的银币状况，被提升至像目前的金币这样接近标准重量，那么按照目前的币制比例，通过和银币交换，一枚基尼金币能获得的白银重量，很可能大于它直接在市场

上能买到的银块重量。在这种情况下，如果银币包含的白银完全符合标准，那么把它熔解便有利可图：将银币熔解成银块后，首先在市场卖得金币，然后拿此金币换银币，再将银币熔解成银块，如此周而复始。想要避免这种现象似乎只有一个办法，那就是适度调整目前官定的金银价值比例。

如果将白银的铸币厂官价稍微提高，让白银相对于黄金的铸币厂官价比例略高于两者的市价比例，高出的程度一如目前白银官价低估的程度。而且如果同时立法规定，除非用来找换基尼币的零头，否则银币不能作为法偿货币使用，一如目前的铜币不是法定偿付工具，除非用来找换小额先令币的零头。那么前述那种现象也许会少些。在这种假设的情况下，将不会有任何债权人的利益，因白银的铸币厂官价提高而受害；一如目前没有任何债权人，因铜的铸币厂官价高于市价而受骗。只有银行家的利益会因这样的规定而受损。当他们遭到挤兑时，为了拖延时间，有时候会以六便士的小银币应付提领的人潮。如果规定银币不能作为法偿货币，那么他们以后就再也不能使用这种赖皮的方法，规避立即偿还欠账。他们以后必须随时在库房里保留比现在更多的现金，虽然对他们来说，这无疑造成极大的不便。然而，对他们的债权人来说，却是极大的债权保障。

即使以目前这样优越的金币状况来说，三英镑十七先令十又二分之一便士（此即黄金的铸币厂官价）的流通金币，所含有的标准成分黄金显然必不会超过一盎司。有人或许会因此认为，那些流通中的金币按理买不到一盎司的标准金块。可是，金币比金块方便，而且，虽然英格兰政府免费为人民铸币，但金块送进铸币厂后，金块的主人往往不等上几个星期，几乎休想取回金币。依目前铸币厂匆忙赶工的情形来看，要取回金币，也许得等上几个月。这种耽搁无异是一种小小的铸币税，因此金币的价值便略高于等量的金块。在英格兰的币制里，如果白银的官价完全按照它在市场上和黄金交换的比例来订定，那么纵使没有任何银币重铸，银块的市价可能也会跌至铸币厂官价以下。至于目前的银币，即使已经磨损得几乎面目全非了，和近乎崭新的流通金币状况不能相比，但它的价值却仍旧将取决于它可换得的金币价值。

如果政府对前来委托铸造金币或银币的民众收取些许费用或铸币税，则金币与银币所含金银的价值，超过等量块状金银的程度，可能会进一步提高。如果铸币税不是很高，那么被铸成钱币的金银价值，可能会依照给付的铸币税多寡而比例提高。这种道理好比是将餐具器皿印上一些流行图案后，餐具器皿的价值，会依照流行图案收取的费用而比例提高。如果钱币金属价值高于条块金属，人们便不会轻易将钱币熔解，或将钱币运到国外。即使在特殊的社会情况下，不得不出口一些钱币应急，事后大部分也会很快自动回流。在国外，那些钱币只能按条块的重量来卖。在本国，它们却可买到更多的条块。所以，将它们运回国内便有利可图。在法国，政府向民众收取百分之八的铸币税，于是法国的钱币被运出口后，据说会自动回流。

金银条块的市价偶尔会有一些起伏，原因和导致其他所有商品市价类似波动的原因，本质上并无不同。由于海上或陆上的各种意外事故，经常会损失一些金银；此外，人们经常将一些器皿镀金烫银或镶金嵌银，使用这些器皿，跟钱币的磨损一样，都会不断地消耗金银。为了弥补这种损失与消耗，所有缺乏金矿与银矿的国家都必须不断进口金银。我们可以相信，金银进口商，和其他所有的商人一样，会尽可能看准市场立即的需求，决定进口的时机与数量。不过，即使他们再怎么小心注意，也难免有时进口太多，有时太少。当进口的金银条块多于市场需求时，为了避免再运出口的风险与麻烦，有时他们愿意将一部分条块以低于平常（或平均）的价格出售。相反的，当进口的金银条块少于市场需求时，

他们所卖得的价格便会高于平常（或平均）的价格。尽管有这些起伏波动，但是金银条块的市价，如果连续好几年，经常稳定地略高于铸币厂价格，或者经常稳定的略低于铸币厂价格，那么我们也许可笃定地说，不管是高于或低于铸币厂价格，金银条块市价这种经常稳定性，完全是钱币本身某些状况所造成的结果。换言之，是这些状况使得一定数目的钱币价值，高于或低于它应该含有的金银条块价值。经常与稳定的结果，必然隐含经常性与稳定性都相称的原因。

在任一特定的时间与地点，利用任何国家的钱币来测量价值，所能达到的准确程度，取决于流通中的钱币符合法定标准的程度。也就是说，取决于它们实际含有纯金或纯银的重量，和应有含量吻合或偏离的程度。譬如说，在英格兰，如果每四十四、五枚基尼币都确实含有重达一磅的标准成色黄金（亦即，含有十一盎司的纯金和一盎司的合金），那么利用这种英格兰金币，在任一特定时间与地点，测量商品的实际价值，照理当然会获得非常准确的结果。可是，如果由于磨损，不管是刻意或无心造成的，每四十四五枚基尼币实际所含的黄金不足一磅；而且每枚基尼币的含金量参差不齐，有些严重低于法定标准，有些则比较轻微，那么以基尼币作为标准测量商品价值，所得结果便不很可靠。这个道理，和其他所有度量衡工具本身参差不齐时，量得结果便不很可靠，本质上是相同的。由于这些度量衡工具事实上很少完全符合法定标准，所以商人在调整商品售价时，不会根据这些度量衡工具的法定标准，而会尽可能根据经验，采用工具的平均标准。如果流通的钱币也有类似前述的紊乱情况，那么同样的，商人在调整商品售价时，便不会根据钱币应含的纯金或纯银重量，而会根据经验，采用实际平均的金银含量。

在此值得特别注意的是，当提及商品的金钱价格时，我指的始终是它们卖得的纯金或纯银数量，完全不管钱币的名称或单位。譬如，爱德华一世时的六先令又八便士，在我看来，和目前的一英镑是相同的金钱价格。因为，至少根据我们尽力的分析，它们包含的纯银数量相同。

## 第六章 论商品价格的构成部分

在早期资本累积与土地私有制度尚未形成的野蛮社会里，取得各种物品所需的劳动数量比例，似乎是决定物品日常交换比例的唯一依据。譬如，在狩猎民族里，如果捕杀一只海狸，所需的劳动通常是捕杀一头鹿的两倍，那么一只海狸自然应该交换或价值两头鹿。通常需要两天或两个小时的劳动才能生产的东西，如果它的价值刚好只需要一天或一小时劳动就能生产出来的两倍，这可以说是很自然的事。

如果某种劳动比另一种更为辛苦，人们自然会比较两者的辛苦程度，而给予相对报酬。因此前一种劳动一小时的产出，往往可以换得后一种劳动两小时的产出。

此外，如果某种劳动格外地需要不寻常的灵巧度与判断力，由于人们尊敬这些不寻常才能，所以对于这种产出自然也会另眼看待。因此给予的价值肯定超过这种产出实际所花费的时间价值。然而，除非经过长期勤奋的练习，否则往往无法取得这些才能，所以这种劳动高报酬，也许还不足以弥补为了取得特殊才能而花掉的时间与辛劳。在文明进步的社会里，通常以较高的工资，补偿特别艰辛与需要特殊智巧的劳动；类似的原则，想必在极早的野蛮时期就已经有了。

在这种情形下，劳动的全部产出都属于劳动者本人；通常取得或生产任何商品所需的劳动数量，也就是调节该商品应当购买、支配或换得多少劳动数量的唯一依据。

然而，一旦资本在某些人士的手中累积，他们自然会雇用勤劳的工人，并且供应工人工作所需的材料和赖以生活的工资。他们的目的是出售工人的产品以后赚取利润，亦即，赚取工人的劳动施加在材料上面的一部分价值。当产品全部被卖掉时，不管换得的是金钱、劳动或其他物品，在支付全部材料价格与工资之后，必须另外保留一些收入，作为企业家冒险投资的利润。因此，在这种情形下，工人们施加在材料上面的价值便分成两个部分，其中一部分支付他们的工资，而另一部分支付雇主事先投资在全部材料与工资上该得的利润。除非雇主预期全部产品的销售收入大于原先的投资，否则他便没有兴趣雇用工人；除非在雇主的利润和投资之间存在某种比例关系，否则他便没有兴趣投入更多的资本。

或许有些人会认为，资本的利润只不过是某种特别劳动工资的另一个名称罢了，他们想的大概是监督一般工人这类劳动。然而，事实上，利润完全不是这样。决定利润大小的因素，完全和监督工作无关；利润的大小，和监督工作本身所花费的劳动数量、辛苦或智巧程度，两者之间并无任何比例关系。利润完全取决于投入资本的价值，投入资本愈多，利润愈大。譬如说，假设在某一特定地方，制造业资本每年的利润率通常是百分之十。同时假设该地有两家不同的制造业者，每一家都雇用了二十个工人，每个人每年的工资是十五镑。亦即，每一家制造业者每年的工资支出总共是三百镑。让我们再假定，其中一家制造业者用来加工的材料比较粗贱，每年的材料成本只需七百镑；而另一家所使用的材料则比较精致贵重，每年的材料成本是七千镑。在这种情形下，第一家每年投入的资本只有一千镑，而第二家每年投入的资本高达七千三百镑。因此，按百分之十的利润率计算，第一家每年预期的利润约仅一百镑，而第二家每年预期的利润则约为七百三十镑。虽然两家业者的利润相差如此大，但他们分别花在监督的劳动也许完全一致或几乎相同。在许多大型工厂里，这种监督工作几乎全部交给某个主要的职员来做。他的工资正确表达这种监督工



作的价值。虽然在决定他的工资时，不仅会考虑他的劳动与技巧，而且也会考虑托付给他的责任大小，但他的工资和他监督管理的资本之间，却不会有任何比例规则。另一方面，将监督责任托付出去的资本主，自己虽然几乎不用劳动，却仍然预期自己的利润和资本之间保持正常的比例。所以说，在商品价格的构成部分中，利润与劳动工资完全不同，而两者也确实取决于截然不同的原则。

在这种情形下，劳动的全部产出不一定完全属于劳动者本人。在大多数场合，他必须和雇主分享自己的劳动产出。通常取得或生产任何商品所需的劳动数量，不再是调节该商品应当购买、支配或换得多少劳动数量的唯一依据。任何商品显然都必须换得额外的劳动数量，才使垫付工资与提供材料的资本可以获得适当的利润。

无论在哪一个国家，一旦土地全部成为私有财产，像所有人类一样喜欢不劳而获的地主，便会开口索取地租，无论这地租来自于农民的播种，或来自于土地自然的产出。当土地还是共有时，对于劳动者来说，若要取得森林里的木材、原野里的牧草，以及土地上一切自然的产物，只要自己出力去采撷便可以了。现在土地私有了，劳动者想得到东西，就得付出额外的代价。他必须放弃一部分本身劳动采撷或生产的东西，把它交给地主。这一部分物品，或者说，这一部分物品的交换价值构成了所谓的“地租”。目前在大部分商品的价格当中，地租往往占有三分之一。

这里必须注意，商品价格当中各种成分的真实价值，都是按它们个别能购买或支配的劳动数量来衡量。劳动不仅是测量拆解成劳动所得这一部分商品价格的价值标准，也是测量拆解成地租和利润部分的价值标准。

在每一个社会里，任何商品的价格，最后可以拆解成这三种成分当中的某一种或两种，或全部三种。在文明进步的社会里，这三种成分或多或少地进入绝大部分商品，构成了商品价格。

譬如，在小麦的价格当中，有一部分付给地主作为地租；另一部分，付给劳动者和帮忙生产粮食的牲口作为工资或生存费，而第三部分则付给农夫作为利润。这三部分若不是直接，就是间接的构成整个小麦价格。或许有人会认为，应该还有第四部分。因为小麦价格也必须让农夫足以重置资本，亦即，足以弥补工作牲口和农具的损耗。但是，如果进一步追究，势必会发现，任何农具，譬如农用马匹的使用代价，本身也同样是由前述三部分构成的。譬如，饲养马匹所需土地的地租，照顾马匹所需劳动的工资，以及垫付这种地租与工资的农夫所需的利润。所以说，尽管小麦价格有一部分被用来支付马匹的损耗，但整个小麦价格仍然若不是立即，就是最终，都会被拆解成地租、工资与利润三部分。

在面粉或麦片的价格当中，除了小麦的价格外，还必须支付碾粉厂主人的利润，以及碾粉工人的工资。在面包的价格当中，除了面粉的价格外，还必须支付面包店老板的利润，以及面包师傅的工资。此外，在面粉和面包的价格当中，都还必须包含运输劳动费用，也就是将小麦从农夫运至碾粉厂，将面粉从碾粉厂运至面包店的费用，以及垫付运输工资者的利润。

和小麦一样，亚麻的价格也会自动拆解成前述三部分。在亚麻布的价格当中，除了亚麻的价格，还必须包含整理亚麻、纺麻纱、织麻布、漂麻布等等的劳动工资，以及个别雇主的利润。

当商品经历的加工层次愈多时，它的价格当中拆解成工资与利润的比例也愈高。在加工制造的过程中，不仅获得利润的步骤愈来愈多，而且后一步的利润会大于前一步。因为后一步利润所根据的资本必然大于前一步。例如，雇用织布工人所需的资本，必然大于雇用纺纱工人的资本。因为前者不仅替补了后者的资本，连带适当的利润之外，还需支付织布工的工资，而利润则始终和资本保持一定比例。

然而，纵使在最文明进步的社会里，总是有少数商品，它们的价格只拆解成工资与利润两部分。另外有更少数的商品，它们的价格完全由工资构成。例如，在海鱼的价格当中，有一部分支付渔夫的工资，而另一部分则是渔业资本的利润。地租很少是海鱼价格的一部分，但不能说完全没有，关于这一点，下文会举例说明。在淡水渔业方面，情形刚好相反。至少就大部分欧洲来说，捕捉鲑鱼的行业必须给付租金，虽然把这种租金称作地租不怎么合适，但它，就像工资与利润，也是鲑鱼价格的一部分。在苏格兰的某些地方，有一些穷人专门在海边捡拾色彩斑驳的小石头，他们以此维生。那些小石头通常称作苏格兰小圆石，切割石头的商人付给他们的价格，全部都是劳动工资。那些小圆石的价格当中，既没有地租也没有利润。

总之，任何商品的价格，必定最后会自动拆解成这三种成分当中的某一种或两种或全部三种。因为任何价格在支付了地租，以及支付了所有用来栽培、饲养、加工制造，乃至上市的劳动工资后，剩下的部分不管多少，必然都是某些人的利润。

犹如每一特定商品的价格或交换价值，个别来看，都自然拆解成这三种成分当中的某一种或两种或全部三种。同理，每个国家每年生产的全部商品价格或交换价值，整个合起来看，也必然自动拆解成这三种成分，分配给国内各阶层居民，作为劳动工资、资本利润或地租。每一个社会每年劳动采掘或生产的全部物品，或者说，全部的总合价格，最初就这样分配给国内各阶层居民。工资、利润与地租是一切收入，以及一切交换价值的三个根本来源。其他一切收入，追根究底，都源于这三种收入当中的某一种。

不管是谁，想从自有资源得到收入，都只有三个办法：用自己的劳动、自己的资本，或自己的土地去取得。用劳动取得的收入称作工资；经营或雇用资本而取得的收入称作利润；将自己的资本借给他人使用的人，取得的收入称作利息或金钱使用费。这是想得到资本，以便有机会用来赚取利润的借方，给予贷方的补偿。这种利润当中的一部分自然属于借方，因为他承担了运用金钱的风险与麻烦；而另外一部分则归贷方，因为他让前者有机会赚取利润。利息始终是一种衍生性的收入，它若不是从运用借款赚来的利润当中支应，就是从其他某种收入来源支应。除非借款者是个挥霍无度的人，一心只想以债养债，也就是说，妄想借第二笔钱以支付第一笔债的利息。完全来自于土地，并且属于地主的收入称作地租。农夫的收入，部分来自于自己的劳动，部分来自于自己的资本。对农夫来说，土地只不过是一种工具，让他可以赚到自己的劳动工资，以及资本利润。一切税收，以及一切源自税收的收入，例如所有公务人员的薪水、退休金，以及各种年金，最后都来自于前述三种根本收入来源。也就是说，都直接或间接地从劳动工资、资本利润或地租当中支付。

当这三种收入分别属于不同人时，它们很容易分辨。可是，当它们属于同一个人时，则时常会被纠缠在一起。至少在使用一般语言时，有时候会相互混淆。

例如，某位仁兄在自己的土地上经营农作，在支付了耕种费用后，他得到的收入，应该包含地主的地租，以及农夫的利润。然而，至少在通用的语言上，他往往把全部收入说

成利润，这样便把地租和利润混淆在一起了。在北美洲与西印度群岛经营农场的英国人，多半便是这样。他们多半经营自己的农场，因此我们很少听到一座农场的地租若干，倒是经常听到一座农场的利润若干。

一般农夫很少雇用他人监督农庄的普通作业。一般来说，他们时常亲自犁田、耙土等等。因此，在支付了地租之后，剩下的收成，照理说，不仅让他取回了投入的资本、平常的利润，而且也包含亲自监工、犁田或耙土等等的劳动工资。然而，在支付了地租，弥补了投入的资本后，不管剩下多少，他都称为利润。但是，工资显然也被包括进去。农夫不雇用他人帮忙而亲自辛苦耕种，如此节省下来的工资，其实就是他自己赚得的工资。所以说，农夫在这里便混淆了工资与利润。

再假设有一个独立自主的工匠，自己有足够的资本购买材料，并且支付自己的生活费用，直到亲自将产品带到市场去卖。如此独自一人赚到的收入，不仅包含一般在雇主之下工作的技工工资，同时也包含一般雇主在出售技工生产出来的产品后所得到的利润。然而，他却通常称全部收入为利润。在这里，工资便和利润混淆在一起了。

再假设有一个菜农亲自耕种自己的菜园，集地主、农夫和劳工三种不同身份于一身。照理说，他的产出价值应该支付地主的地租、农夫的利润，以及劳工的工资。然而，实际上他通常将全部产出价值通常称作工资。在这里，地租与利润便和工资混淆在一起了。

在文明的国家里，只有极少数商品的交换价值完全来自于劳动，绝大部分都包含地租与利润的成分。所以每年全部劳动产出能购买或支配的劳动数量，便远大于饲养、栽培、加工制造，以及运输全部产出到市场所需雇用的全部劳动数量。如果整个社会每年都充分雇用全部的劳动，那么，由于劳动数量每年都会大量增加，所以每一年的产出价值都会比前一年大许多。但是，从来没有一个国家，能把每年的产出完全用在维持勤劳工人的生活。无论在什么地方，游手好闲的人总会消费掉社会每年产出的大部分。任何社会每年平常或平均产出的价值，究竟是年年增加，或年年减少，或呈现停滞状态，要视该社会的每年产出，在前述两种社会阶级间的分配比例而定。

## 第七章 论商品的自然与市场价格

在每一个社会或地方，各种不同行业都有平常或平均的工资率与利润率。下两章将说明，这种报酬率自然而然受到一些力量的调节，其中有一部分源自于社会的一般情况。譬如，社会富裕与否，以及社会处于进步、停滞或衰退阶段。另一部分则源自于个别行业不同的特质。

同样的，在每一个社会或地方，也都会有一个平常或平均的地租率。它同样受到两种因素的调节，其一是当地社会或地方的一般情况，其二是土地本身自然的，或经过改良的肥沃程度。关于这一点，我将在第十一章予以说明。

这些平常或平均的报酬率，在它们普遍适用的时期与地点，也许可称为当时当地自然的工资率、利润率和地租率。

当某种商品的价格，按照自然报酬率，不多不少刚好足够支付所有栽培、制作，直到上市的土地地租、劳动工资与资本利润时，那么该商品可说是按它的自然价格出售。

只有在这种情况下，该商品才算是以真正的价值出售，或者对于将它带到市场的商人来说，才算是以真正的成本出售。虽然通常所谓商品的进货成本（**prime cost**），不包含商人的利润，可是如果商品卖出去的价格，没让他得到当地平常的利润率，那么在那个行业里，他显然是一个失败的生意人。因为如果当时把资本投入其他行业，也许已经赚到该有的利润了。此外，这些利润正是他本人赖以谋生的收入来源。在筹备商品上市的过程中，正如必须垫付工人们生活所需的工资一般，他同样也必须垫付自己生活所需的费用。一般来说，这种费用的高低，会配合可合理预期得到的商品销售利润。因此，除非出售商品让他获得这些利润，否则便不能说他取回了商品的真正成本。

虽然让商人得到这些利润的商品价格，未必始终是他愿意卖的最低价格，有时候他甚至愿意按更低的价格来卖。然而，就长期来看，这是让他愿意继续贩卖该商品的最低价格。至少在企业完全自由的地方，或者说，当他可随意转业时，情形便会如此。

对于任何商品来说，通常实际卖得的价格称为它的市场价格。这个价格也许高于、低于、或恰好等于它的自然价格。

对于任何商品来说，市场价格的高低取决于两种数量间的比例，一是实际上市的商品数量，二是那些愿意支付自然价格的买者，他们需求的商品数量。前面已经说过，商品的自然价格，是指为了将它带到市场，按照自然报酬率，必须支付的全部地租、工资与利润。那些愿意支付自然价格的买者可称为有效需求者，而他们的需求数量可称为有效需求量，因为这种需求量，足以促使商品实际被带到市场来卖。它和绝对需求量不同。就某个意义来说，即使是极其贫穷的人，也可说对六匹马拉的四轮大马车有需求。他也许很想拥有它，但这种需求却不是有效需求，因为大马车绝不可能被带到市场以满足他的需求。

当某种商品的上市数量小于有效需求量时，所有愿意支付自然价格的买者，便得不到他们全部需求的数量。为了避免完全没买到，有些人便愿意出比较高的价格。于是，买方之间便开始竞争，市场价格便会高出自然价格，而高出的程度，则要看上市数量不足的程度，以及那些竞争者本身的财力与奢侈挥霍的品行，在当时所触发的竞争有多激烈。此

外，在财力与奢华程度两方面都旗鼓相当的竞争者之间，即使上市数量不足的程度相同，竞争激烈的程度也会因商品的特性而有所不同。一般来说，如果在当时取得该商品，对买方愈重要，则竞争程度也会愈激烈。在城市被封锁或发生饥荒时，生活必需品之所以价格会高得吓人，原因便在此。

当上市数量大于有效需求量时，上市数量便无法全部卖给那些愿意支付自然价格的买者。其中一部分必须卖给那些只愿意支付较低价格的买者，而他们所给的低价，势必会拉低整个上市商品的价格。于是，市场价格便会滑落，因而低于自然价格。其低落的程度，要看上市数量超过的程度，在卖方之间所引发的竞争有多激烈。或者说，要看卖方普遍认为，在当时立即把商品全部卖掉，对他们自己有多重要。即使上市数量超额供应的程度相同，在商品容易腐败的场合，卖方激烈竞争的程度，显然会大于耐久商品。譬如，柑橘进口商之间的激烈竞争，会大于旧铁进口商。

当上市数量刚好足够供应有效需求量时，市场价格自然而然会刚好等于或非常接近自然价格。一方面，上市数量全部都能以这个价格卖出，另一方面，它也不可能全部都以较高的价格卖出。个别商人之间的竞争，使他们全部都得接受这个价格，另一方面，他们也不必接受比较低的价格。

每一种商品的上市数量，自然而然都想要配合有效需求量。就所有使用土地、劳动与资本，生产该商品以供应市场的人们来说，上市数量最好不要超过有效需求量，否则对他们不利。另一方面，就所有消费者来说，上市数量最好不要低于有效需求量，否则对他们也不利。

不管在什么时候，只要某一商品的上市数量超过有效需求量，则其价格当中某些成分的收入，便会低于它们的自然报酬率。如果该成分是地租，则地主们的利益动机，便会立即促使他们抽回一部分土地；如果该成分是工资或利润，则劳动者或雇主的利益动机，便会促使他们从这个行业抽回一部分劳动或资本。于是，上市的数量便很快减少，直到不会多于有效需求的数量。于是，价格当中所有成分的收入，都会回升到自然报酬率，而价格也会回升到自然价格。

相反的，一旦上市数量低于有效需求量，则商品价格当中某些成分的收入，便会高于它们的自然报酬率。如果该成分是地租，则所有其他地主们的利益，便自然会促使他们准备更多的土地，以便投入生产更多这种商品。如果该成分是工资或利润，则所有其他劳动者或商人的利益，便会促使他们投入更多的劳动与资本，生产这种商品来供应市场，上市数量便很快足够供应有效需求。商品价格当中所有成分的收入，都很快会回降至自然报酬率，而价格也会回降至自然价格。

所以，自然价格可说是中心价格，一切商品价格都不断被它吸引，向它靠近。各种不同的特殊事故，有时候也许会让商品价格，暂时停留在高过自然价格甚多的位置，有时候也许会把商品价格略微压低至自然价格以下。但不管那些阻止商品价格稳定停留在中心的障碍是什么，商品价格总是不断地朝着自然价格变动。

对于任何商品来说，每年为了供应它上市而付出的全部工作量，也是自然而然地配合有效需求量。这些工作的目标，总是自然而然地朝向生产刚好满足市场有效需求的数量。

有一些行业，相同的工作量，在不同年份所生产的商品数量可能会大不相同。另外有

一些行业，相同的工作量，所生产的商品数量却始终完全或几乎相同。在农业方面，同一数目的劳动者，在不同年份会生产出数量极为不同的小麦、葡萄酒、橄榄油或蛇麻子等等。但是同一数目的纺纱工和织布工，每年生产出的麻织布或毛织布数量大致相同。在前一种行业，人们只能尝试在平均产量方面，配合市场的有效需求量。由于实际产量时常不是甚高，就是甚低于这个平均产量，所以实际上市的数量，便有时甚高、有时甚低于有效需求量。因此，纵使有效需求量始终保持不变，市场价格也会有剧烈的波动，有时甚低、有时甚高于自然价格。在后一种行业，由于同一劳动数量所生产的商品数量始终完全或几乎相同，所以它比较能够精确配合市场的有效需求量。当需求保持不变时，市场价格很可能保持不变，而且也很可能等于或非常接近自然价格。目前麻织布或毛织布的价格，不会像小麦价格那样时常有剧烈的起伏，已是人尽皆知的事。麻织布或毛织布的价格只跟随需求的变动而波动；而小麦的价格不仅会因需求的变动而波动，也会因为实际供应量时常有很大的变化而剧烈起伏。

对任何商品来说，偶尔与暂时性的市价波动，在价格的诸构成要素之中，主要影响工资与利润的部分。地租部分虽然也受到影响，但是程度比较小。以金钱数量约定的地租，不论是报酬率或全部价值，丝毫不受商品市价波动的影响。地租如果按照一定比例，或一定数量的初级产品订定，那么就它每年的全部价值来说，无疑会受到该初级产品市价偶尔与暂时性波动的影响。但是就每年的报酬率来说，它却很少会受这种价格波动的影响。因为在谈判土地租赁条件时，地主和农夫会尽可能根据初级产品的平均与平常价格，而非暂时与偶尔会有的价格，来决定地主的报酬率。

市价波动，对工资或利润两者之一的价值与报酬率都会有影响。然而，究竟影响工资或利润，便要看市场当时发生存量过剩或不足的物品，究竟是商品或劳动。也就是说，究竟是已经完成的工作，或是尚待完成的工作，发生存量过剩或不足的状况。譬如，突如其来的国丧，会提高黑布的市价（在这种场合，市场几乎总是缺乏足够的黑布存货），而每一个持有大量黑布的商人都可赚得更多利润，但是这对织布工的工资却不会有影响。因为现在市场发生存量不足的，是商品而非劳动。也就是说，发生存量不足的，是已经完成的工作，而非尚待完成的工作。不过，这倒是会提高裁缝工的工资。因为，市场上，这种劳动存量不够，人们需求更多的裁缝工赶紧缝制黑衣裳。因此，对此种劳动的有效需求，便超过市场既有的存量。也就是说，人们要求完成的工作，大于立刻能够完成的工作。另一方面，这种现象会压低花布的市价，让持有许多花布的商人利润减少。这也会使制造此种布料的劳动工资降低，因为市场对此种布料的有效需求，会全面停顿六个月，甚至一整年。就花布的市场而言，商品与劳动存量都过剩。

每一种商品的市价，虽然一般都会趋向我所说的自然价格。但是有时会发生一些特别的故事，例如天然的因素，或是人为政策管制的结果，造成许多商品的市价，长期高于它们的自然价格。

当某种商品市价，因为有效需求增加，而高过自然价格很多时，得到好处的供货商，通常会刻意掩饰这方面的消息。如果消息曝光，他们的超额利润，便会吸引许多新的竞争者投入同一行业，导致市场的有效需求将会很快被完全满足，而商品市价也会很快降至自然价格，甚至也许会有一段时间降至自然价格以下。如果市场距离原来供货商的居住地很远，他们便可能保守秘密长达数年。由于没有任何新的竞争者，他们便可以在此期间继续享受超额利润。不过，我们必须承认，这种秘密很少能被长期隐藏；而一旦秘密曝光，他们的超额利润便不可能维持下去。



制造业技术方面的秘密，比商业买卖方面的秘密，更可能被长期隐藏。假使有一位染整业者，发现了一种秘方，可以染出特殊颜色。而且特殊染色的材料，成本只有平常的一半。如果掩护得宜，他也许可以终身独享发现这个秘密的好处，甚至还可以当作遗产留给子孙。他的额外利益，来自于个人秘密劳动所获得的高报酬。换言之，它们其实是这种劳动的高工资。可是，因为这种劳动一再重复的施用在每一份资本上，而且也因为这个缘故，整个劳动的报酬和全部资本会保持一定比例，所以它们通常会被当作资本的超额利润。

诸如前述的市场价格或报酬率高于自然价格或报酬率的情形，显然都是一些特别的偶发事故造成的结果。然而这些事故产生的效应，有时却可能持续运作好几年。

有些天然的产品需要非常特殊的土壤与地理位置，甚至在一个大国之内，即使把所有适宜的土地全都用来生产这种产品，也许还不够满足市场的有效需求。因此，上市的数量便可以全部卖给那些出价高于自然价格的买者。也就是说，它的市价，不仅足以按照自然报酬率支付生产它的土地租金，以及支付料理与运送它上市所需的劳动工资和资本利润，而且还有剩余。这些产品也许会持续好几世纪都以这样的高价出售；在这种情况下，报酬高过自然报酬率的那个价格成分，通常就是地租。那些能够用来生产如此特殊与珍贵产品的土地，譬如，土壤与地理位置都特别幸运的某些法国葡萄园，所获得的地租，和附近其他同样肥沃而且也同样经过费心耕耘的土地地租相比，超出正常的行情。相反的，用来生产这种产品的那些劳动与资本，所获得的工资与利润，和附近其他行业的劳动与资本报酬相比，则很少超出正常的行情。

前述这种市场价格或报酬率高于自然价格或报酬率的情形，显然是一些天然因素所造成的结果。受限于那些也许永远不会变的天然因素，市场的有效需求也许永远都不会有被充分满足的一天。

授予某个人或某家贸易公司某种市场独占或专卖地位，会产生类似商业秘密或制造技术秘密的效果。独占者会让市场经常处于供应不足的状态，也就是说，他们永远不会充分满足有效需求，借此以甚高于自然价格的市价销售商品，同时提高他们自己的工资或利润，使之远远超过自然报酬率。

不管何时何地，专卖品的售价都是可能收取的最高价格。相反的，自然价格，或者说自由竞争价格，则是可能看到的最低价格，虽然不是任何时候皆如此，但它是在任何不算短的期间内，可能持续出售的最低价格。独占价格，不管在什么时候，都是从买方身上可能压榨出来的最高价格，或者说，都是卖方认为买方将会同意的最高价格。自然价格则是卖方通常能够长期忍受，同时能够继续做生意的最低价格。

法定同业组合拥有的特权、有关职业学徒制度的法令，以及所有实际限制了人们自由参与某些特定行业竞争的法律，都会产生类似独占的效果，虽然程度比较轻微。它们都可说是某种范围加大的独占，往往可使许多特定行业的产品市价，持续好几个世代超过自然价格。同时使得这些行业的劳动工资与资本利润，稍微高过自然报酬率。

只要相关的政策管制一日不解除，前述市场价格或报酬率高于自然价格或报酬率的情形，便会继续存在。

任何商品的市价，虽然可能长期维持在自然价格之上，然而却很少能长期维持在自然

价格之下。不管是哪一种价格成分，当它获得的报酬低于自然报酬率时，凡是利益受影响的人，都会立刻感觉到蒙受了损失，接着他们会撤走一部分土地、劳动，或资本。于是上市的商品数量减少，很快的不会大于有效需求量，市价也很快回升至自然价格。至少在企业完全自由的地方，情形就会如此演变。

当某种行业处于繁荣状态时，一些法定的职业学徒制度，或其他相关的同业组合特权规定，虽然确实能让工人将工资大幅抬高到自然工资之上，然而当这种行业逐渐衰微时，相同的制度或特权规定，有时反而会迫使工人自己将工资大幅压低到自然工资之下。正如在繁荣时期，这些制度与特权规定让工人排除了其他人加入相同行业；同样的，在他们的行业逐渐衰微时，相关规定也会阻碍他们转换到其他行业。不过，在实际压低工资方面，这些制度与特权规定的效果，却不像它们在抬高实际工资方面那样持久。它们在抬高实际工资方面的作用，可能持续好几世纪；但它们在压低工资方面的作用，却不会比某些工人的寿命还长。这些工人，大多是过去他们的行业还处于繁荣的状态时，加入该行业当学徒的。在他们走完了人生旅程之后，进入该行业当学徒的人数，自然会配合市场的有效需求量。对于任何一种行业来说，类似的政策管制，必须像印度或古代埃及所实施的那般粗暴，才可能持续好几代。将劳动工资或资本利润压低至自然报酬率以下（在印度和古代埃及，每个人都受到某种宗教原则的束缚，必须继承父亲的行业；任何人如果不照教规而选择别的行业，便会被认为犯了最恐怖的渎神罪）。

以上是关于在商品市价偏离自然价格的课题上，不管是暂时或永久的偏离，我认为必须在这里说明的全部内容。

另一方面，自然价格本身，会跟随它各个成分的自然报酬率而变动。也就是说，会跟随自然工资率、自然利润率以及自然地租率而变动。在不同社会，这些报酬率都会随着该社会的一般情况而有所不同。也就是说，会因为社会富裕与否，以及社会财富是否处于进步、停滞或衰退局面，而有所不同。在以下四章，我将尽可能完整清楚的说明，这些不同的变数。

首先，我将尽量说明哪些情况会自然而然的决定工资率，并且说明这些情况如何受到社会富裕程度的影响，以及社会财富处于进步、停滞或衰退局面，和这些情况有些什么关系。

第二，我将尽量说明哪些情况会自然而然决定利润率，并且说明那些情况怎样受到类似前述那种社会状态变化的影响。

虽然各种不同行业的劳动与资本，分别获得的金钱工资与利润大不相同，然而在所有不同的行业当中，劳动获得的金钱工资似乎有一定的比例关系。在利润方面，也有类似的情形。读者稍后将会明白，这种比例关系，部分取决于行业本身的特性，部分则取决于社会实行的法律和政策。这种比例关系，虽然在许多方面受到法律与政策的影响，但和社会是贫是富、在进步、停滞或退步阶段，似乎都没有关系。也就是说，不管社会处于什么状态，这种比例关系似乎都不会改变。我将尽量说明的第三个课题，便是所有调节这种比例关系的各种情况。

第四，也是最后一个课题，我将尽量说明，哪些情况决定土地租金，同时使得各种土地产品的真实价格上升或下降。

## 第八章 论劳动工资

劳动的产出物，构成劳动的自然报酬或自然工资。

在土地私有与资本累积之前的原始社会阶段，劳动的产出物，全部属于劳动者本人。既没有地主，也没有雇主，和他分享劳动成果。

如果这种社会状态维持不变，那么跟随分工而来的劳动生产力进步，便会全部以提高劳动工资的方式表现出来。一切东西都会愈来愈便宜，也就是说，生产一切东西所需的劳动数量，会变得愈来愈少。由于在这种社会状态下，等量劳动生产出来的各种商品，自然而然会依等量比例互相交换。所以，用来购买一切物品的劳动产出物，它所需要的劳动数量，便会愈来愈少。

不过，虽然实质上一切物品都会愈来愈便宜，但是表面上也许有很多物品会变得比从前贵。或者说，它们换得的物品数量会比从前多。譬如，假设大部分行业的劳动生产力提高了十倍，也就是说，现在一天的劳动，生产出来的东西是从前的十倍。同时，假设其他某种行业的劳动生产力只提高了两倍，也就是说，现在这种行业一天的劳动，生产出来的物品只是从前的两倍。那么，当人们现在以大部分行业一天的劳动产出物，交换这种行业一天的劳动产出物时，表面上，他们是以大部分行业从前十倍的劳动量，交换到这种行业从前两倍的劳动量。换言之，表面上，现在这种行业的产品，每单位（譬如说，每磅）比从前贵五倍。然而，实质上，这种行业的产品比从前便宜两倍。虽然现在用其他商品来买它时，所需数量是从前的五倍，但实际上，不管是买它或生产它，现在需要用掉的劳动数量，都只有从前的一半。所以，现在取得它比从前容易两倍。

但是这种原始社会状态，也就是劳动者独享自己劳动成果的社会发展阶段，在一开始土地私有化与资本累积时，便不可能继续存在。也就是说，这个阶段，早在劳动生产力得到重大的改善之前，便已经结束了。所以，我们没有必要继续追究，那个阶段如果维持不变，对劳动的报酬或工资会有什么影响。

一旦土地变成私人财产，地主便会向劳动者要求，几乎每一种在他的土地上采掘或栽种得来的产物，他都要分得一部分。地主要求的地租，是需要土地来进行工作的劳动者，无法获得全部劳动产出的第一笔扣除额。

实际耕种土地的人，在收成之前很少有足够的资源维持日常生活。他的生活所需，通常需要由雇主的资本垫付。也就是说，需要由雇用他的农夫垫付。然而，除非农夫可分得一部分劳动产出，或者比较具体地说，除非农夫可以连本带利取回垫付的资本否则不会有兴趣雇用他。农夫的这种利润，是需要土地来进行工作的劳动者，无法获得全部劳动产出的第二笔扣除额。

就不需要土地来进行工作的劳动者来说，他们的产出也一样必须扣除类似的利润。在各种手工艺与制造业，大部分工人需要雇主垫付他们工作所需的材料，以及生活费或工资，直到完成工作。而雇主会分享他们的劳动成果，或者说，会分享他们的劳动施加在材料上面的价值。雇主享有的那一分价值，便是他自己的利润。

有时候，确实会出现独立自主的工人，除了有足够的资本购买工作所需的材料，也有

足够的资本维持生活，直到完成工作。这样的工人，自己就是雇主，当然独享全部劳动成果。或者说，独享自己的劳动施加在材料上面的全部价值。这价值包含两种性质不同的收入，通常分属两种人，即是资本利润与劳动工资。

然而，前述情形毕竟并不多见。全欧洲，每二十个受雇于他人的工人，平均只对应一个独立自主的工人。所以，不管在欧洲任何地方，提起劳动工资，大家只会想到一般所说的劳动工资，也就是劳动者和出资者不是同一人。

无论在什么地方，一般工资水平，取决于前述两种人通常会达成的契约。在议定契约的过程中，双方的利益绝不相同。工人们希望尽可能获得高额工资，而雇主们则希望尽可能少付工资。工人们往往联合起来提高工资，而雇主们也往往联合起来压低工资。

然而，在平常情况下，不难猜中哪一方在议价的过程中比较占优势，或者哪一方会成功的迫使对方顺从他所开出的条件。由于人数比较少，所以雇主们比较容易团结起来；此外，法律也允许雇主团结起来，至少不会禁止。然而，法律却禁止工人团结。我们的国家没有制定任何法律，禁止人们联合起来压低工资，却制定了许多法律，禁止人们联合起来抬高工资。此外，在所有争执的过程中，雇主坚持不妥协的能力比较耐久。一般来说，地主、农夫、制造业的雇主以及商人，尽管什么事也不做，连一个工人也不请，光靠自己既有的资本，都还可以撑过一两年。相反的，如果没有工作，许多工人活不了一个礼拜；其他能撑过一个月的，少之又少；而撑得过一年的，几乎没有。长期来说，雇主需要工人的程度，也许和工人需要雇主的程度相当。然而短期内，雇主的需要，却不像工人那样迫切。

有人曾说，我们很少听到雇主们联合起来做什么事，倒是时常听到工人们联合起来，要求提高工资。如果有人因此认为，雇主们事实上很少联合起来，那么他可说对这个世界，和对此处所讨论的课题一样的无知。雇主们可说是随时随地处于一种无言、但坚定一致的团结状态；他们之间用不着言语协调，便都不会主动把工资提高到流行工资之上。无论在什么地方，要是违反了这种无言的团结默契，就会非常不受欢迎。对于每一个雇主来说，在邻居与同侪之间不受欢迎，无疑是一种羞辱。我们确实很少听到雇主们的联合行为，不过，这是因为无人听晓，通常就是这种联合行为的一个特色。甚至有人也许会说，没有人听到这种联合行为，是理所当然的。但有时候，雇主们也确实会特别联合起来，企图把工资压低到流行工资以下。这种联合，在付诸行动之前，始终都会以极机密静悄悄的方式进行。有时候，尽管工人们对于这种联合压迫感受非常剧烈，可是未曾公开反抗便屈服了，那么所有局外人便不可能察觉雇主们曾经采取了任何联合行动。不过，这种联合行动，倒是时常会刺激工人们团结起来，共同采取防卫性的对抗行动。当然，即使没有这种联合行动的刺激，工人们有时也会自发的联合要求提高工资。他们通常会说，生活必需品的价格上涨了；有时则会说雇主们因为他们努力工作而利润丰厚，以此诉求加薪。不管这种联合行为属于防卫性或进取性，工人们始终会大张旗鼓，唯恐旁人不知。为了使整个事件很快就有结果，他们总是集体喧闹声嘶力竭，有时候甚至会作出令人发指的暴力破坏行为。他们心焦如焚，仿佛是亡命之徒，好像如果不把雇主吓得立刻顺从他们的要求，他们便会饿死似的。因此，他们总会不顾一切作出一些愚蠢荒唐的举动。在这种情况下，与工人对立的雇主们，同样会喊得声嘶力竭。他们会不断吁请行政部门的官员援助，吁请政府严格执行法律，限制一般职员、劳动者和技工阶级的联合。因此，从那些激烈的联合喧扰当中，工人们很少得到任何好处。部分是因为行政官员介入仲裁，部分是因为雇主们优越的坚持能力，部分是因为大多数工人，为了自己眼前的生存不得不降服。所以，一般来

说，除了惩罚或清算首谋者外，工人人们的联合喧扰，最后总是一事无成。

虽然在雇主和工人争执的过程中，雇主通常比较占优势，但是长期来看，仍然存在某一特定的工资率下限。即使是阶层最低的普通劳动者，他的平常工资，似乎也不可能长期被压低到这个特定的工资率以下。

人总是必须靠工作才能生存，他的工资必须足以养活自己。甚至在大多数时候，工资还必须稍微高些，否则无法抚养家庭，而下一代也就不可能从事相同的工作。甘地农（Cantillon）似乎根据这样的考虑，认为无论在什么地方，普通劳动者的工资，即使是阶层最低级的劳动者，至少必须等于维持个人生活所需的两倍，以便让每一对夫妻都能够抚养两个小孩。由于女人必须照顾小孩，她剩下的劳动，被认为至多只能供应她自己的生活。根据甘地农的估计，生下来的小孩当中，有一半活不到成年。因此，每一对最贫穷的劳动者至少必须生四个小孩，以确保平均有两个小孩会长大成人。甘地农认为，四个小孩所需的生活费，很接近一个大人。一个身体健康的奴隶，其劳动价值估计是自己生存所需的两倍；而阶层最低的劳动者，其劳动价值应当不会低于身体健康的奴隶。目前似乎可以确定即使是阶层最低的劳动者，为了抚养子女，夫妻两人的劳动工资，必须比他们两人的生存费用多。不过，究竟必须多到什么程度，是否像甘地农形容的那样多？或者是其他的比例？对这个问题，我不想继续追究。

然而，偶尔会有一些特殊情况，可以让劳动阶级得到议价优势，让他们能够抬高工资，达到比维持生存所需的基本收入高出许多的地步。

无论在哪一个国家，如果对工人的需求，也就是对各种劳动者、技工和职员的需求不断增加，亦即，如果每一年都比前一年需要雇用更多人工作，那么工人们便不需联合起来要求提高工资。劳动相对稀少，导致雇主们互相竞价争取工人，于是他们拒绝提高工资的自然联合默契便不攻自破。

显然的，对工人的需求，即使增加，在比例上也必然受限于准备用来支付工资的财源增加的幅度。支付工资的花费有两种：一、超过雇主们自己生活所需的那部分收入。二、超过雇主们自己工作所需的那部分资本。

不管是地主、领受年金者或其他有钱的人，如果经过盘算，他的收入超过维持家庭所需的支出，他们便会拿全部或一部分的剩余收入，雇用一个或更多的家庭帮佣。只要这些人的剩余收入增加，他们便自然会增加家庭帮佣的人数。

如果一个独立自主的工人，譬如，一个独立自主的织布工或制鞋匠，他拥有的资本，不但足够支付工作所需购买的材料、维持生活，以及把工作成果卖掉所需的全部花费，而且还有剩余。他自然会拿剩下的资本，雇用一个或更多的工匠，以便通过其他工匠赚取利润。只要这些人的剩余资本增加了，他们自然会增加手下的工匠人数。

因此，无论在哪一个国家，对工人的需求，必然都会跟随人民的收入与资本而增加。如果收入与资本没有增加，那么对工人的需求便不可能增加。一国的收入与资本增加，就是该国的财富增加。所以说，对工人的需求，必然都会跟随国家的财富而增加；如果国家的财富没有增加，对工人的需求便不可能增加。

劳动工资之所以升高，不是因为一国拥有大量财富，而是因为一国的财富不断增加。

因此，工资最高的国家，不是在最富有的国家，而是在最欣欣向荣，或者说财富成长最迅速的国家。目前英格兰无疑比北美洲任何地方都更富有。然而，北美洲目前的工资比英格兰任何地方都高。在纽约州，普通工人每天赚三先令六便士当地币，约值二先令英格兰币；造船的木匠每天赚十先令六便士当地币，外加一品脱兰姆酒，约值英格兰币六便士，总共等于每天赚六先令六便士英格兰币；造屋的木匠与泥水匠每天赚八先令当地币，等于四先令六便士英格兰币；裁缝每天赚五先令当地币，等于二先令十便士英格兰币。这些人的工资都比伦敦同一类的工资高。北美其他殖民地的工资，据说和纽约州一样高。北美洲任何地方生活用品价格，都比英格兰低。从来没听过北美洲曾经缺乏粮食，即使收成再糟糕，他们也有足够的粮食供自己使用，只是出口少了一些。因此，如果就金钱工资来说，那里的劳动价格已经比母国任何一个地方都来得高了。那么，就真实工资来说，（也就是工资赋予劳动者对一般生活必需品与便利品的实质支配力），那里的劳动价格高过母国的比例其实更大。

虽然北美还不像英格兰这样富有，但它比较欣欣向荣，财富的累积速度比较快。对任何国家来说，要知道它的繁荣程度，最简单可靠的办法，莫过于看人口增加的状况。大不列颠以及其他多数欧洲国家的人口，目前一般认为，至少需要五百年，才会增加一倍。然而，有人发现，北美洲英属殖民地的人口，每二十至二十五年便增加一倍。而且近代这样快速的增加，主要不是因为外来人口不断移入，而是因为当地人种大量繁衍。据说，那里的人只要活到老，通常可看到自己有五十至一百个，有时甚至比这个数目更多的子孙。那里的劳动报酬非常高，以至于子女众多的大家庭，对于父母来说，不仅不是沉重的负担，反而是重要的财源。据估计，在离开父母之前，平均一个小孩可为他们赚得约一百镑的净收入。一个中下阶级、带有四或五个小孩的年轻寡妇，要是在欧洲，便很少有机会再婚。然而，如果在北美，往往会被男人当成一大笔财富来追求。在所有促使男女结婚的考虑当中，孩子的价值是最大的诱因。所以，早婚现象在北美不足为奇。尽管早婚使得人口大量增加，却仍然不断有人抱怨北美欠缺劳动人力。那里对劳动者的需求增加的速度，也就是准备用来维持劳动者生活的财源增加的速度，看来快过它们实际能够多雇到的劳工人数。

任何国家，尽管拥有大量财富，但是如果长期处于停滞状态，那么它的劳动工资通常不会很高。准备用来支付工资的财源，或居民的收入与资本，也许非常多，但是如果它们已经连续好几世纪保持或接近一样的水平，那么每一年被雇用的劳工人数，便可轻易供应下一年需求的劳工人数，有时甚至还有剩余。如此一来，很少会发生劳工缺乏的情况，而雇主们也就没有必要互相竞价争取劳工。另一方面，在这种情况下，劳工人数会因为自然成长而超过实际受雇人数。于是经常会发生工作机会缺乏的情况，工人们也就不得不互相竞价争取有限的工作机会。在这种国家，即使工资曾经高过足以让劳动者养活自己和家庭，劳动者之间的竞争以及雇主们的利益考虑，也会很快把工资压低到维持生存所需的收入水平。长久以来，中国一向是世界上最富有的国家之一。也就是说，中国一向是世上土地最肥沃、耕作得最好、人民最勤奋，以及人口最多的国家之一。但她似乎长期处于停滞状态。五百多年前到过中国的马可波罗，看到的土地耕种、产业发展和人口状况，似乎和近代的旅行家在那里看到的没什么两样。也许早在马可波罗之前，中国已经取得了在当地特有的法律与社会制度之下，能够取得的全部财富。所有旅行家的记录，虽然在许多方面互相矛盾，但是全都一致表示，在中国，劳动工资很低，工人很难养活一家人。如果挖了一整天的土，到了晚上能让他买到一顿饭充饥，便感到心满意足了。一般工匠的情况似乎更为艰难。他们不像欧洲的工匠那般，呆坐在自己的店铺里等待顾客上门，而是带着工具在大街小巷里不断穿梭，吆喝他们的服务项目，形同沿路乞讨的工作。中国低层民众贫穷的情况，远超过欧洲最穷国家的低层民众。根据一般的说法，在广州附近有好几百，甚至

几千户人家，因为在陆上没有任何栖身之地，只好经常生活在河渠里的渔船上。由于当地能找到的生存资源极其稀少，所以只要遇到来自欧洲的船舶丢弃物品，即使是最肮脏的垃圾，他们也会争先恐后地拾取。任何动物的尸体，例如死狗或死猫，尽管已经腐烂得发出恶臭，受欢迎的程度，犹如他国人民欢迎最健康的美食。在中国，人们结婚的诱因之一，不是生儿育女有利可图，而是有处死儿女的自由。在大城市里，每个夜晚都有许多婴儿被遗弃在街头，有些甚至像小狗般惨遭溺毙。这种溺毙婴孩的恐怖工作，甚至据说是某些人公然承认赖以谋生的行业。

尽管中国处于停滞状态似乎由来已久，然而似乎也没有迹象显示她在退步。那里没有任何城镇被居民遗弃。任何土地一旦被开垦了，便没有被荒废过。所以，每年势必持续进行几乎同样数量的劳动，每年准备用来养活劳动力的财源，势必也不会明显减少。所以，阶层最低的劳动者，尽管收入极其有限，却还能凑合着过日子，并且传宗接代，延续该阶级平常的人数。

如果一个国家准备用来养活劳动力的财源持续显著减少，那么情形就不一样了。在这种情况下，不管是在哪一种行业，每年对职员与劳动者的需求，都会小于前一年。许多曾经接受高级行业教育的人，由于找不到高级行业的工作，只好到低层的行业里找。最低层的行业，原本就充斥最低层的劳工，再加上其他各种阶级的劳工流入，所以争取工作机会的竞争非常激烈，使得劳动工资很快降到仅可让劳动者本人苟延残喘过活的地步。许多人甚至连条件如此苛刻的工作都找不到，结果不是饿死，就是被迫乞讨度日，或者铤而走险，犯下各种滔天大罪。于是，匮乏、饥馑与死亡就降临在最低层的劳动者身上，并蔓延到所有比较高级的社会阶层。社会动荡产生的各种暴虐与灾难，会减少全国的人口、收入与资本，直到剩下的收入与资本能够轻松养活全国人口的水平。这也许就是孟加拉国以及东印度其他一些英国殖民地目前的状况。在一个土地肥沃的国家，原来的人口已经减少很多了，照理说在那里谋生应该不会太困难才是，然而那里每年竟然有三四十万人饿死，可见那些准备用来养活贫穷劳动阶级的财源，正在迅速萎缩。北美的殖民地由英国宪法保护并统治，而东印度的殖民地则任由商业公司压榨与宰制。也许没有什么比这两个地方所遭遇的不同情况，更能够清楚说明英国宪法与商业公司性质不同。

所以，劳动获得宽裕的报酬，不仅是一国财富不断增加的必然结果，同时也是一国财富不断增加的自然症候。另一方面，贫穷的劳动阶级生活捉襟见肘，是一国财富停滞的自然症候，而该阶级人民濒临饿死，是一国财富迅速萎缩的自然症候。

在大不列颠，和一般劳动阶级养活一家人所需的最低收入相比，近代的劳动工资似乎明显高出许多。要证明这一点，我们不需采取任何繁琐或不可靠的步骤，去计算养活一家人所需的最低收入。有许多清楚的症候显示，英国没有任何一个地方的工资，不是取决于维持生存所需的最低收入。

首先，大不列颠几乎每个地方，对于各种劳动，即使是最低层的劳动，都有夏季与冬季工资的区分。各地的夏季工资总是最高的。然而，由于需要支付额外的燃料费用，冬季维持家计的费用应该最高。当维持家计的费用最低时，工资达到最高。所以，工资的变动，显然没有跟随维持家庭所需的最低收入，而是跟随工作数量与产品价值。不错，也许有人会说，在夏季，每一个劳动者都应该省下一部分工资，以便支应冬季额外的费用；那么就全年来讲，他的工资应当不会高过维持家庭所需的费用。然而，对于奴隶，或对于每天的生计都绝对仰赖我们的人，他们的说法却不是这样。他们会说，我们按照他每天的生



存需要，调整他每天的工资。

第二，在大不列颠，劳动工资没有跟随食物价格起伏。每个地方的食物价格经常每年，甚至每个月，都有所变动。但是在许多地方，劳动的金钱工资却固定不变，有时甚至长达半个世纪。所以，在这些地方，如果在食物价格高涨的时候，贫穷的劳动阶级尚能够维持他们的家庭，那么当食物供应还算充裕时，他们的日子便会过得相当轻松。而当食物价格非常便宜时，他们的生活便会过得很富裕。过去这十年食物价格虽然普遍高涨，但在英国国内，许多地方的金钱工资，却没有任何明显伴随食物价格上涨的迹象。不错，有些地方的金钱工资确实上涨了；但那种上涨比较可能是因为对劳动的需求增加了，而不是因为食物价格上涨的缘故。

第三，虽然就逐年变动的幅度来说，食物价格大于工资；但是另一方面，就各地差异的幅度来说，工资却大于食物价格。英国国内大多数地方的面包和肉类价格大致相同。这些物品和其他大部分零售商品，也就是贫穷的劳动阶级经常购买的商品，一般来说，在城市里的价格不会比偏远地区来得贵，有时还比较便宜。造成这种现象的原因，我会在第十章说明。但是，城市里和其周围的工资，往往会比几英里外的地方高出五分之一到四分之一，也就是高出百分之二十到二十五。每天十八便士也许可视为伦敦及其周围的一般工资行情。但是只在几英里外的地方，一般工资行情便降到十四到十五便士。每天十便士也许可视为爱丁堡及其周围的一般工资行情。但是在几英里外的地方，一般工资行情却降到八便士左右，这个价格是苏格兰低地大多数地方的工资行情。苏格兰低地的工资行情差异，比英格兰各地的差异小很多。前述的那些价格差异，看来似乎尚不足以促使某人从某地迁移到几英里外的地方。然而，同样的价格差异，却必然会导致各种商品，即使是极其笨重的商品，大量进行各种距离的移动。不仅会从某地移往几里外的地方，也会从英国国内任何一个角落，移往另一个遥远的角落。这样的价格差异，甚至足以导致各种商品大量进行世界性的移动，从而迅速使得各地的商品价格接近同一水平。尽管人们老是说人性轻浮不定，但从实际经验来看，在各种物品当中，人类显然是最难移动的东西。总之，如果说在英国国内劳动价格最低的地方，贫穷的劳动阶级都可以维持家庭，那么在英国国内劳动价格最高的地方，他们的生活应该相当富裕才是。

第四，不管是从时间或空间的观点来看，劳动价格和食物价格，不仅没有正向的对应关系，反而经常呈现反向变动。

平民的主食，也就是谷物，在苏格兰比在英格兰贵。苏格兰几乎每年都从英格兰买进大量谷物。英格兰的小麦，被运到苏格兰后，在那里的价格，当然比在英格兰本地贵一些。另一方面，它必须和苏格兰本地的小麦在同一市场里竞争。因此，在适当考虑质量之后，它在苏格兰的售价不可能高过苏格兰本土的小麦。小麦的质量好坏，主要看它在碾粉厂里可碾出多少面粉或麦片而定。在这方面，英格兰小麦远优于苏格兰小麦，以至于表面上，也就是按照容量单位来算，英格兰小麦通常比较贵。但是实际上，也就是按照质量或碾得面粉的重量来算，英格兰小麦反而比较便宜。相反的，劳动价格在英格兰比在苏格兰贵。如果说贫穷的劳动阶级在苏格兰能够维持家计，那么他们在英格兰便应该算是相当富裕。不错，在苏格兰，一般平民主要的上等粮食是燕麦片，和英格兰同一阶层人民的主食相比，是差了一些。然而，这种生活模式上的差异，不是造成工资差异的原因，而是工资差异的结果。尽管由于某种奇怪的误解，时常有人会说，生活模式上的差异是造成工资差异的原因。其实不是因为某人有一部四轮大马车代步，而邻居用两只脚走路，所以他比邻居富有。而是因为他比较富有，所以有马车代步；因为他的邻居比较穷，所以才用两只脚

走路。

平均来说，在英格兰和苏格兰两地，谷物价格在上一世纪要比本世纪来得贵。这项事实现在已经毋庸置疑，而且，支持它的证据在苏格兰又要比在英格兰更明确。苏格兰每个郡，每年都会按照市场实况，正式评定各种谷物的价格，称作公定标准。如果像这样直接的证据，还需要任何佐证补强，那么我便会说，同样的情形也发生在法国，而其他大多数欧洲国家可能也一样。法国的证据最清楚。关于英格兰和苏格兰两地，我们除了确实知道，上一世纪的谷物价格要比本世纪来得贵一些外，同时也确定上一世纪的劳动价格便宜很多。如果说贫穷的劳动阶级在上一世纪可以维持家计，那么他们现在应该算是相当轻松快活。上一世纪，在苏格兰大部分地区，普通劳动每天最常见的工资，夏天是六便士，冬天是五便士。目前在苏格兰高地和西部岛屿的某些地方，仍然可以看到每周三先令，或几乎和上一世纪相同的工资率。不过，现在大部分低地地区，最常见的劳动工资是每天八便士。但是某些地方，最常见的工资是每天十便士，有时甚至高达一先令。这些地方包括爱丁堡，几个和英格兰接壤的郡。可能正是因为这种邻近效果，以及其他少数几个地方，因为近来对劳动的需求显著增加，例如，格拉斯哥（Glasgow）、卡隆（Carron）、爱尔郡（Ayrshire）等等。英格兰在农业、制造业与商业方面的改良，起步比苏格兰早很多。对劳动的需求，以及劳动的价格，势必跟随各种产业的进步而增加。因此，上一世纪和本世纪一样，劳动工资在英格兰比在苏格兰高。自上一世纪以来，英格兰的劳动工资显著提高了，不过，由于各地的工资差异比较大，所以要确定究竟提高了多少，便比较困难。在一六一四年，一名步兵的薪水，和现在一样，是每天八便士。从那一年开始，规定步兵的薪水，必须依照普通劳动者的平常工资自动调整，因为步兵通常来自于那个社会阶层。查理二世时，大法官黑尔斯（Hales）曾算过，一个普通劳工家庭，包括夫妻两人、两个多少可以作一点事的小孩，以及两个完全不会做事的小孩，总共六人每周的生活费约为十先令，即每年约为二十六英镑。如果他们凭自己的劳动赚不到这个数目，他认为，他们势必会以乞讨或偷窃的手段补足差额。他似乎曾经非常仔细地研究过这个课题。一六八八年，葛莱哥雷金（Gregory King）也曾作过类似的估算，他的政经算术因此而备受德文兰博士（Dr. Davenant）推崇。根据他的估算，一般劳动者和外宿仆役阶级，平常每年每户的收入约为十五英镑；而该社会阶层平均每户有三点五个人。尽管表面上他的估算和黑尔斯不同，但基本上非常接近。他们两人都认为，那种家庭每周每人的生活费约为二十便士。从那个时候以来，在我们国内大多数地方，那种家庭的金钱收入和生活费都增加了很多。有些地方增加比较多，有些地方比较少。但是，似乎非常不可能经历最近某些报告所说那般夸大的增加。必须注意的是，任何人都无法非常精准的弄清楚真正的劳动价格。在同一个地方，对同一种劳动所给付的价格，往往会有所不同。不仅因为不同工人的能力有别，也因为不同雇主的心肠好坏有异。在工资没有任何法律规范的地方，我们顶多只能宣称什么是最常见的劳动价格。此外，经验似乎也显示，法律永远不可能适当调节工资，尽管政府经常吹嘘说办到了。

自本世纪以来，劳动的真实报酬，即劳动者能够取得的各种生活必需品与便利品数量，增加的比例也许更大于劳动的金钱报酬。不仅谷物变得稍微便宜了，其他许多被勤劳的穷人用来作成食物的农作物，也变得便宜很多。例如，目前在英国国内大多数地方的马铃薯价格，和三四十年前相比，还不到从前的一半。大头菜、红萝卜和甘蓝的情形也一样，这些东西，从前全部都是用手铲栽种，现在通常改用马犁。各种蔬果也都变便宜了。上一世纪，英国国内消费的苹果，大部分是从佛兰德斯（Flanders）进口的，甚至洋葱也一样。在一些比较粗糙的制造品产业方面，重大的进步对劳动者也是有利。例如，麻织布与毛织布制造业的进步，让劳动者有更便宜且更好的衣服可穿。基本金属制造业的进步，

除了让劳动者有更便宜且更好的生产工具可用之外，也让劳动者享有许多舒服方便的家具。的确，也有一些东西确实变贵了。例如，肥皂、盐巴、蜡烛、皮革和发酵过的酒类。主要是因为政府课税的缘故。这些并非贫穷的劳动阶级绝对必需消费的物品；因此，尽管它们的价格提高了，所增加的支出，还少于其他物品降价所省下的支出。有人时常抱怨说，现在连社会层次最低的人也用起奢侈品来了，而且对从前那种食物、衣服和住宅，他们已经不再满意了。这样的抱怨，也让我们相信，不仅劳动的金钱价格已经提高，连劳动的真实报酬也一样。

社会底层人民生活情况的改善，对于社会整体来说，究竟是有利，还是有害呢？用不着多想，答案显然非常清楚。每个大规模的政治社会，绝大部分的人民是各式各样的职员、劳动者或工人。任何让绝大部分成员得到改善的发展，绝不可能伤害整体。当绝大部分的社会成员还过着贫穷悲惨的生活时，任何社会都不可能欣欣向荣或快乐。此外，让那些使全体国民有得吃、有得穿与有得住的人，在自己劳动产出当中，也享有一份过得去的待遇，只是起码的公平罢了。

尽管贫穷确实对婚姻不利，但贫穷不一定会完全阻止人们结婚。贫穷，甚至似乎是造成多产的一项有利条件。一般饿得半死的高地民妇，往往会生出二十多个小孩，而养尊处优的美妇，常常不能生育，要不就是生了两三个之后，便耗尽了生育能力。不孕在时髦的妇人当中很常见，在社会底层的妇人当中却很少见。生活豪华的女人，虽然或许会引燃追求享乐的热情，但似乎总是削弱，甚至时常彻底毁灭生育能力。

不过，贫穷虽然阻止不了婚姻，但它对于养育小孩却极为不利。幼苗诞生了，可是生在寒冷的土壤里，忍受严酷气候折磨，很快便枯萎死掉。我经常听说，在苏格兰高地里，时常有生了二十多个小孩的母亲，最后连两个小孩也没有。好几个经验丰富的军官告诉我，他们的军队里，全部士兵的小孩，不仅完全不够补充人员的损耗，甚至只想招募来当鼓笛手，人数都还嫌不足。然而，和别的地方相比，在兵营附近能够看到的健康小孩，人数通常还算是比较多的。能活到十三四岁的小孩似乎很少。有些地方的新生儿，半数活不到四岁；在许多地方，半数活不到七岁；几乎在所有地方，半数活不到九或十岁。然而，无论在什么地方，如此高的夭折率，主要发生在平民的小孩身上，因为平民不像上层人民，有能力细心照料小孩。虽然一般平民比时髦人士生产更多子女，但平民子女长大成人的比例却比较低。在弃婴医院，以及教会慈善团体养育的小孩当中，夭折率比一般平民子女还要高。

每一种动物，都按照其生存资源的多少，成比例的自然繁衍。从来没有一种动物，繁衍的数目，能超过它掌握的生存资源。但是在文明的社会里，生存资源的匮乏，只在下阶层人民当中，限制了人类的繁衍。而不幸的是，将他们多产的婚姻所生出的子女大部分摧毁掉，是生存资源匮乏发挥这种限制作用的唯一方法。

优渥的劳动报酬，自然倾向放宽前述的限制，因为小孩能够得到比较好的照料，让比较多的小孩能够长大成人。此外，值得一提的是，优渥的劳动报酬，必然会以极贴近劳动需求增加的比例，放宽前述的限制。如果劳动需求不断增加，那么劳动报酬对劳动阶级结婚与生育的激励效果，必然会让它们不断增加人口，以供应不断增加的劳动需求。如果劳动报酬低于这个目标所需的水平，劳动缺乏的情况很快便会提高劳动报酬。如果劳动报酬高于所需的水平，劳动过剩的情况很快便会降低劳动报酬，直到所需的水平。不管是第一种劳动缺乏，或第二种劳动过剩的情况，其缺乏或过剩的程度，都会很快迫使劳动价格接

近社会情况所要求的水平。对人口的需求，也像对其他任何商品的需求一样，就依照这种方式自然而然的调节人口的成长速度；当人口的成长进行得太慢时，超额需求会使它加速；当人口成长速度得太快时，需求不足会使它放慢。调节与决定世界各地人口成长速度的关键正是劳动需求。正是劳动需求让北美的人口迅速增加，让欧洲的人口缓慢稳定成长，让中国的人口完全停滞。

有人曾说，每一位奴隶的损耗，由主人来承担；而每一个自由职工的损耗，由他自己承担。然而，实际上，后者的损耗，和前者一样，也是由雇主承担。付给各种工匠或职员的工资，其高低必须让他们平均能够繁衍替补他们的人数，以配合社会对他们的需求，而这需求可能是增加、减少或保持不变。不过，尽管自由职工的损耗一样是由雇主来承担，但对雇主来说，这种损耗成本比奴隶的损耗少很多。我敢说，准备用来修复或补充奴隶损耗的财源，通常是由粗心大意的主人或玩忽职守的监工来管理的。但在自由职工方面，具有相同作用的财源，则由那位自由人自行管理。富人生活经常会有有的散漫，自然会感染到前者的管理。正如贫穷人家极端节俭、锱铢必较的生活态度，也自然会延伸到后者的管理。在这两种不同的管理之下，达成同一目标所需的花费势必大不相同。因此，历代与世界各国的经验似乎显示，而我也相信，相同的工作让自由人来做，终究会比由奴隶来完成便宜许多。即使在普通劳动工资非常高的波士顿、纽约和费城等地，情形也是这样。

所以说，优渥的劳动报酬，既是一国财富持续增加的结果，也是一国人口持续增加的原因。对于优渥的劳动报酬心怀抱怨，等于是对人类最伟大的共荣原因与结果觉得不满。

也许值得一提的是，贫穷的劳动阶级，或者说，绝大部分人民，处境最快乐也最舒服的时候，似乎是在社会不断进步，也就是社会持续累积财富的时候，而非已经取得了所有财富的时候。贫穷的劳动阶级，在社会停滞时，处境艰难；在社会退步时，处境悲惨。事实上，对所有社会各阶层来说，进步中的社会最令人感到欢乐。停滞的社会，令人感到单调无聊；退步的社会，令人忧郁感伤。

优渥富裕的劳动报酬，一方面促进人口繁衍，一方面激励一般人民勤奋工作。劳动工资是勤奋工作的诱因，勤奋得到的奖励愈多，人性便会越勤奋。宽裕的生存资源增强劳动者的体力，此外，如果劳动者觉得很有希望提升自己的处境，觉得也许能享有安逸的晚年，那么他通常会尽力工作。因此，一般而言，在工资比较高的地方，工人也比较积极、比较勤勉，动作也比较快。例如，英格兰相对于苏格兰，或者大城市附近相对于偏远的乡村地区，情形便是如此。不错，确实有些工人，如果他能在四天内赚到一周所需的生活费，其余三天他便宁可无所事事的闲着。但是大多数的工人绝不会这样作。相反的，当工资是按件计酬而且相当优渥时，一般工人往往会工作过度，以致不消几年，便累坏原本健康的身体。例如一般认为，在伦敦和其他地方工作的木匠，最佳的精力状态，持续不了八年，便会开始走下坡。其他许多按件计酬的行业，也有类似的情形。例如，一般按件计酬的制造业，甚至只要工资超过平常的水平，连乡村的劳动者也会发生类似的情形。几乎每种工匠，都会因为过度工作，而罹患特殊的职业疾病。意大利有一位著名的医生，名叫拉姆兹尼（Ramuzzini），曾经写了一本书，特别研究各种职业疾病。国人通常不认为，英国的士兵是最勤奋的一群。然而，过去当士兵被雇来进行特别的工作，而且给付条件是优渥的按件计酬时，统御他们的军官经常不得不和雇主约定，他们每天的总收入不得超过一定的金额。这个总收入限额，按照他们被给付的工资率调整，用意在于限制他们每天的工作时间。在受到这种约定限制之前，互比较量的心态，以及渴望获得更多的收入，往往促使他们过度工作，以致伤害健康。每周过量工作了四天，经常是其余三天无所事事的原

因，然而我们通常只听到人们针对那三天大肆抱怨。不管是体力或脑力方面的工作，大多数人连续拼命地工作了几天后，自然会产生一股要求放松的强大欲望。如果没有外力干预，或其他同样强烈需要的抑制，人们通常无法抗拒这股欲望。这是人性的呼唤，为了得到缓解，必须给予某一程度的纵容，有时只要放松一下即可，但是有时也必须痛快娱乐一阵子。如果不顺其自然，后果通常很危险，有时甚至足以致命，至少迟早会带来职业疾病。那些始终听从理智与人道指示的雇主，经常发现他们必须节制，而非刺激工人的工作热情。我相信，事实上，无论是哪一种行业，工作有所节制，以致有能力经常工作的人，不仅最能长久保持健康，而且整年下来完成的工作量一定也是最大。

有人说，当食物价格低廉时，工人比较懒惰，而食物价格高昂时，他们会比平常勤勉一些。于是，便有人推论，说生存资源充裕会使一般工人松懈，而生存资源缺乏会使他们更加勤快。如果说，比平常充裕的生存资源会使某些工人懒散一点，那是毋庸置疑的。但，如果说对大多数工人有相同效果；或者说，一般人的工作精神，在吃不好的时候，会比在吃得好的时候更佳；在心怀不满的时候，会比在心情愉快的時候更佳；在经常生病的时候，会比在身体健康的时候更好；那就有点匪夷所思了。食物缺乏的年代，一般来说，也是平民比较容易罹病甚至死亡的年代，因此必然会降低他们的劳动生产力。

在食物充裕的年代，一般职工时常会离开雇主，独自在外头打拼过活。然而，在这时候，同样由于食物价格低廉，准备用来维持职工的财源增加了，所以一些雇主，尤其是农夫，会想要雇用更多的职工。在这种时候，农夫通常会想，与其在市场上将自己的粮食卖出，不如留下来多养几个职工帮忙田里的工作，这样也许获利更多。一方面，对职工的需求增加，另一方面，愿意提供服务满足这种需求的人数却减少了。所以，在食物充裕的年代，劳动的价格时常会提高。

在食物缺乏的年代，由于在外头讨生活既困难也不稳定，所以职工们会渴望回到雇主的身边服务。可是，由于食物价格高涨，准备用来维持职工的财源减少了，雇主们倾向减少而非增加现有的职工人数。此外，在食物缺乏的年代，一些独立自主的贫穷工人，往往会迫于现实，把原本用于购买工作所需材料的资本消费掉，因此为了生存，不得不重新寻找愿意雇用他们雇主。于是，需要工作的人，便多于立刻能找到工作的人。许多人便愿意接受报酬比平常更低的工作。因此，在食物缺乏的年代，职员与工匠的工资便会降低。

所以说，各行各业的雇主和职工之间订立的合约，在食物缺乏的年代，通常会比在食物充裕的年代更有利于主人。雇主们通常会发现手下的职工，在食物缺乏的年代，通常会比食物充裕的年代，对雇主更加恭敬与服从。因此，雇主通常会赞扬前一种年代，说它们鼓励勤勉。此外，地主和农夫这两大雇主阶级，还有另外一个理由喜欢食物缺乏的年代。食物的价格，对地主的地租和农夫的利润有重大的影响。然而，最荒谬的莫过于以为，一般人在为自己工作时，会比在为他人工作时，更不卖力。独立自主的贫穷工人，一般甚至会比按件计酬的工匠更为勤奋。前者享有自己勤奋工作的全部报酬，后者必须和雇主分享。当前者独立自主时，比较不会受到坏同事的引诱，而在大规模的工厂里，这个问题经常会浇熄受雇职工的工作热情。如果拿独立自主的工人，和那些按月或按年领取薪水的职员相比，由于后者不管作多少，都领到同样的工资，所以独立工人在工作上的勤奋程度，往往胜过受雇职工。食物充裕的年代，倾向提高独立自主工人相对于各种职业工匠与职员的比例，而食物缺乏的年代会减低这种比例。

有一位才识俱佳的法国学者，名叫米尚斯（Messance），目前担任圣塔泰因

（St. Etienne）地方选举计票记录的保全官，曾经深入研究劳动阶级的问题，证明他们在食物低廉时所作的工作数量，比食物高涨时多。他比较三种不同制造品在这两种不同时期的产量与产值，一是爱尔布（Elbeuf）地区生产的粗纱毛织物，二是亚麻织物，三是丝织品，后两种制品在整个鲁汶（Rouen）地区到处都有生产。他的调查结果，出现在正式的地方政府记录，显示这三种制品的产量和产值，在食物低廉时，一般比在食物高涨时来得大。而且总是在食物最低廉时最大，在食物最高涨时最小。这三种制造业，全部可说是停滞中的产业，也就是说，尽管逐年的产量会有所不同，但长期来看，既没有后退也没有进步的趋向。

苏格兰的麻织业，以及约克郡西区的粗纱毛纺业，都是成长中的产业。它们的产量尽管偶尔有些增减变化，但一般来说，无论是产量或产值都在增加。然而，从它们历年发表的生产报告，我看不出它们的产量或产值和食物价格的变动有任何关系。例如，一七四〇年食物非常缺乏，这两种制造业的产量看来确实减少了很多。但一七五六年食物同样缺乏时，苏格兰麻织业的产量比平常多。在同一年，约克郡的粗纱毛纺业产量确实下降很多，之后持续低迷，直到一七六六年取消美洲的印花税后，才恢复到一七五五年的水平。在那一年和次年，它大大超越以往任何时候的产量，之后也持续增长至今。

就所有从事远距交易的大规模制造业来说，它们的产量受到产地食物价格影响的程度，比不上消费地需求情况的变化因素。譬如，消费地处于战争或和平，其他制造业者竞争力的盛衰，以及主要顾客的心情好坏等等，这些影响大于本地食物价格变化造成的影响。此外，在食物低廉时，有很大一部分额外的生产活动，从来没有列入正式的制造业生产记录。许多离开雇主的职工，男的变成了独立自主的劳动者，女的回到父母身边，通常会织一些布匹供自己和家人使用。甚至一些独立自主的工人，也不见得完全为公开销售而生产，他们往往接受邻居的委托，代为生产一些物品供作家庭消费。这些劳动的产量，往往没有列入正式的记录，尽管这样不完整的记录，有时候会被公开大肆宣扬，并且时常被商人与制造业者，拿来妄自评断各种大规模产业的盛衰。

虽然劳动价格和食物价格的变动，不仅没有一致的对应关系，甚至时常呈现反向变动，但我们千万不可因此认为，食物价格对劳动价格没有任何影响。劳动的金钱价格必然取决于两种情况，一是劳动需求，二是生活必需品与便利品的价格。劳动需求，按照增加、停滞或衰退的情况，或者说，按照它需要人口提高、保持不变或减少的情况，决定必须将多少生活必需品与便利品给予劳动者。劳动的金钱价格，便取决于购买这个数量的物品所需的金钱支出。尽管有时候当食物变得低廉时，劳动的金钱价格变得很高。可是，如果劳动需求保持不变，而食物价格没有变得低廉，那么劳动的金钱价格便会变得更高。

劳动的金钱价格之所以时常会有起伏，是因为劳动需求，在突然来临的丰年里突然升高，在突然来临的荒年里突然降低所致。

在突然来临的丰年里，各行各业的雇主们手头上的财源，都足以雇用比前一年更多的工人。但是往往没有多余的工人可供他们雇用。于是雇主们互相竞价争取工人，有时候提高了手下工人的金钱与真实工资。

在突然来临的荒年里，情形刚好相反。准备用来雇用工人的财源变得比前一年少很多。许多工人被解雇了，失业工人互相竞价争取工作机会，有时候便降低了工人的金钱与真实工资。例如，一七四〇年食物非常匮乏时，许多人只求苟活便肯工作。后来几年食物变得相当充裕时，雇主要找到工人或职员就比较困难。

荒年发生时，财源稀少，食物价格高涨。财源稀少，使得劳动需求减少，所以倾向降低劳动价格。可是，食物价格高涨，又倾向提高劳动价格。相反的，丰年发生时，财源丰富，食物价格低落。财源丰富，使得劳动需求增加，所以倾向提高劳动价格。可是，食物价格低落，又倾向降低劳动价格。在食物价格平常变动的范围内，这两种相反的倾向似乎相互抵消。这也许是为什么劳动工资远比食物价格稳定的一部分理由。

由于劳动工资上涨必然会提高商品的价格，从而倾向在国内外减少这些商品的消费。然而，促使劳动工资上涨的原因，就是资本增加，因此也会倾向提高劳动生产力，也就是倾向使较小数量的劳动，生产出较大数量的制品。雇用大量劳工的资本主，为了自己的利益，必然会将雇来的劳工，尽量适当的分配到各种不同的工作部门，使他们尽可能生产出最大数量的制品。基于同一理由，凡是他们设想得到的最佳机器设备，都会尽量买来让劳工使用。这些在个别工厂的劳动者之间发生的事实，基于同一理由，也会在整个社会的劳动者之间发生。整个社会的劳动者人数愈多，细分出来的行业种类也就愈多。有更多人专门发明最适合完成各种工作的机器设备，因此机器设备也更可能被发明出来。由于前述各种生产力改善的结果，生产大量商品所需的劳动数量便会变得愈来愈小，以至于劳动数量减少的效果，在抵消了劳动价格上涨的效果之后，还有剩余。

## 第九章 论资本利润

利润和工资的升降，取决于同一个原因，即是取决于社会财富增加或减少。不过，这个原因对两者的影响大异其趣。

资本增加，一方面提高工资，另一方面倾向降低利润。当许多富商将资本投入同一行业时，他们互相竞争，自然会降低该行业的利润。同理，当某个社会投入各行各业的资本都增加时，同样的竞争势必对每一种行业产生同样的结果。

我们先前曾经指出，即使将范围局限在特定的时间与地点，想要弄清楚平均工资究竟是多少，仍然不是一件容易办到的事。我们顶多只能确定什么是最常见的工资水平。但是，就资本利润来说，恐怕连这一点也办不到。利润变幻莫测，即使业者本人也不见得知道自己平均每年获得多少利润。不仅当自己的商品价格一有变动，利润便会立即受影响，即便是竞争对手和顾客若有什么三长两短，或是物品运输过程中，不管是海运或陆运，甚至物品存放在仓库里，可能发生的任何意外，都会影响利润。业者的利润，因此不仅每年不同，甚至每天、每小时都可能发生变化。在一个大国内，要弄清楚所有不同行业的平均利润，势必更加困难。至于想断言过去或很久以前的利润水平，不论容许多少误差，都是完全不可能的事。

不过，虽然我们不可能准确断言各行各业现在或很久以前的平均利润水平，但是我们多少可以从金钱借贷的利率水平，获得一些启示。我们也许可把这个原则当作金科玉律，不论在什么地方，如果身边有资金可供运用，就能赚到很多钱，那么生意人通常就愿意付很高的利息借钱，以便有足够的资金赚钱；反之，如果身边有资金可供运用，也赚不到什么钱，那么生意人通常就不愿意付很高的利息借钱。所以，无论在哪一国，当寻常的市场利率发生变动时，就可以推定资本的平常利润也有同样的变动。利率降时，它也降，利率升时，它也升。换句话说，从利率的走势，我们可以瞧出关于利润走势的一些端倪。

亨利八世第三十七年，宣布凡是利率高于百分之十就是违法。在此之前，利率似乎有时高过那个水平。爱德华六世时，由于狂热的宗教信仰，法律禁止一切利率。这个禁令，就像其他所有类似的法律，据说没有产生预期的效果，甚至可能反而增加了高利贷现象。伊丽莎白第十三年恢复亨利八世的禁令，从此一直到詹姆士一世第二十一年，法定的利率上限都是百分之十。查理二世复辟后不久，法定利率上限降为百分之六，到了安妮女王第十二年，又降为百分之五。所有这些法令颁布的时机与标准似乎都很适当。它们似乎都追随市场利率的走势，也就是说，它们似乎都追随信用良好者通常借得到的利率。自安妮女王的时代以来，市场利率似乎低于百分之五。在上一次战争（一七五六至一七六三年）以前，英国政府的借款利率是百分之三。在首都和国内其他许多地方，信用良好者的借款利率介于百分之三点五至四点五。

自亨利八世以来，全国财富与收入一直不断增加，而且在进步的过程中，步伐似乎逐渐加快而非放慢。财富与收入似乎不仅在进步，而且进步愈来愈快。在同一期间，劳动工资不断提高，而各行各业的资本利润大多持续降低。

一般来说，在大城市经营任何行业，比在乡村需要更多的资本。城市里，除了各种行业都运用比较大量的资本外，有钱的竞争者人数也比较多，因此一般来说，城市的利润率



会被压低到乡村的利润率以下。在每一个欣欣向荣的城市里，有大量资本可用的人，时常达不到他们想要雇用的劳工人数，所以会互相竞价争取工人，从而提高了工资，也降低了利润。在偏远的乡村地区，时常没有足够的资本可以雇用全部的劳工，所以劳工会互相竞价争取工作，从而降低了工资，也提高了利润。

在苏格兰，尽管法定的利率上限和英格兰一样，但市场利率比较高。在那里，信用最好的人很少能借得到利率百分之五以下的钱。即便是爱丁堡私人银行家所开出的本票，给付的利率都高达百分之四，而且持有该本票的人，随时可以要求他们偿还全部或部分金钱。在伦敦，私人银行家不付存款利息。鲜少有行业在苏格兰经营所需的资本，大于在英格兰经营所需的资本。所以，在苏格兰，利润一般比较高些。上文已经指出，苏格兰的工资比英格兰低。就整个苏格兰来说，不仅比英格兰穷很多，而且尽管显然在进步，但前进的步伐也比英格兰慢很多。

在本世纪，法国的法定利率上限，不完全跟随市场利率的走势调整。一七二〇年，法定利率上限从二十分之一降至五十分之一，也就是从百分之五降至百分之二。一七二四年，它被提高到三十分之一，也就是百分之三又三分之一。一七二五年，它又被提高到二十分之一，也就是百分之五。一七六六年，在拉佛第（Laverdy）主政时，它被降至二十五分之一，即百分之四。后来特瑞神父（Abbe Terray）主政时，又把它提高到百分之五。这当中有好几次剧烈的减息规定，据说是为了降低公债利息，这目的有时候也确实达成了。目前法国也许不像英格兰这样富有；法国的法定利率上限，虽然时常低于英格兰，但市场利率一般比较高。因为在法国，和其他国家一样，有好几个既安全又简单的方法规避法律的限制。有不少在两地都有买卖的英国商人告诉我，法国的买卖利润大于英格兰的买卖。无疑是因为这个理由，尽管法国人瞧不起生意人，而英格兰人很尊敬生意人，许多英国人仍然选择在法国运用资本。法国的劳动工资比英格兰低。当你从苏格兰旅行到英格兰时，你在两地平民穿着与容貌方面所看到的差异，足以说明两地平民阶级的处境有何不同。当你从法国回到英格兰时，你所看到的差异，对比会更为强烈。尽管法国无疑比苏格兰富有，但进步的速度似乎不像苏格兰那样快。在法国，人们甚至普遍相信国家正在退步。我认为，就法国来说，所谓退步的说法仍嫌基础薄弱；至于苏格兰，任何在二三十年前曾经去过的人，现在如果有机会再去一次，一定不可能认为她在退步。

另一方面，就等比例的土地或人口来说，荷兰比英格兰富有。在荷兰，政府的借款利率为百分之二，而信用好的私人借款利率为百分之三。荷兰的工资据说比英格兰高，而荷兰人做买卖，一般收取的利润，比欧洲任何国家都要来得低，是大家都承认的事实。有些人竟然认为，荷兰的商业活动正在衰退。不错，某些个别的产业也许确实在衰退当中。但这种症候似乎充分显示，荷兰整体的商业活动并未衰退。当利润减少时，商人往往容易抱怨生意衰退了；然而利润减少，其实是生意繁荣的一个自然结果。换句话说，这表示现在所使用的资本大于从前。在上一次战争时，荷兰人取代了法国所有的海外集散贸易业务，他们至今仍大部分保有这种生意。他们在法国和英国拥有大量投资，据说他们在英国的财产约值四千万英镑（我怀疑这个数目过于夸大）。他们把大笔资金拿到利率比母国高的国家借给私人运用，充分证明他们的资本过剩，即他们的资本已经大到超过在母国运用还会有相当合理利润的地步。但是，这并不表示荷兰整体的产业活动已经衰退了。正如某人从事某种行业已经赚到的资本，可能超过了他个人能够在该行业运用的极限，尽管该行业仍然持续成长。同理，一个大国的资本也可能会有类似的状况。

在我们北美和西印度群岛的殖民地，不仅劳动工资，连金钱借贷利率，以及利润率，

都比英格兰高。这些殖民地的法定和市场利率从百分之六到百分之八不等。然而，或许除非是在新殖民地这样特殊的场合，否则高工资与高利润毕竟很难同时出现。和其他大部分地区相比，新殖民地势必会有一段时间，在土地相对于资本的比例上，比较缺乏资本，而且在土地相对于劳动的比例上，也势必会比较缺乏劳动。他们拥有的土地，比他们的资本能够耕种的范围还要大。因此，他们所有的资本，都只用于耕种最肥沃和地点最方便的土地，例如，靠近海边或有通航之便的河流两岸。买进这种土地所花的成本通常很低，有时甚至小于本身自然产物的价值。用来购买和改良这种土地的资本，所获得的报酬必然非常可观，因此付得起高昂的借款利率。资本在这种高利润的用途上迅速累积，使得大农场主人有能力雇用的工人数目，持续大于他在新殖民地实际能找到的人数。因此，他实际找到的工人，待遇非常优渥。当殖民地的人口不断增加，资本的利润便逐渐减少。当最肥沃和地点最方便的土地都已经被开垦了以后，接下来耕种土壤和地点都比较差的土地，所能获得的利润当然不如从前，从而负担得起的借款利息也就比较低。因此，自本世纪以来，在英国大部分的殖民地，法定和市场利率都已经降低了很多。当财富、各方面进步和人口增加之后，利率便会跟着下降。劳动工资不会跟随资本利润下降。不管资本的利润如何，只要资本增加，劳动需求就会跟着增加。此外，当资本利润下降了以后，资本不仅可能会持续增加，而且增加的速度可能会比从前快。在勤奋不懈的国家这种加速累积财富的情形，犹如勤奋不懈的个人。即使利润比较小，大量的资本累增的速度，一般也会大于小量资本在高利润下的累增速度。俗话说，钱滚钱。当你有了一点钱，想要获得更多，往往就比较容易。真正的问题在于怎样得到那一点钱。对于资本增加和社会勤勉，也就是资本增加和有用的劳动需求之间的关系，前文曾经作过部分解释，在下文讨论资本累积的课题时，将会有更充分的说明。

即使一国累积资本的速度很快，如果获得新领土或新行业，有时也会提高资本利润，从而提高金钱借贷利率。新领土或新行业为各行各业的资本主带来新的投资机会。由于数量不足以因应全部新增的投资机会，资本便只会投入获利最高的行业。原来在其他行业运用的资本，有一部分必然会被撤走，以便投入一些获利比较高的新行业。因此，所有旧行业的竞争程度便比从前低。许多商品在市场上的供应便不如以往充分。因此价格多少会上涨一些，让业者获得较高的利润，让他们付得起比较高的借款利息。上一次战争结束后，有一段时间，不仅信用最好的私人，甚至连伦敦一些大公司行号的借款利息，一般都高达百分之五，而从前一向不超过百分之四或百分之四点半。战后，英国在北美洲和西印度群岛获得了庞大的殖民地，光是新领土和新行业便足以说明利率上涨，毋需想象英国全国的资本曾经有任何减损。必须运用旧有资本予以融通的新商机是这样庞大，必然已经在许多行业造成资本排挤和缩减的效果。这些行业的竞争程度于是降低了，所以它们的利润势必比从前高一些。至于为什么我认为上一次战争的庞大费用并未减损英国的资本，我在第二卷第三章将有机会说明。

然而，一个社会的资本，也就是准备用来维持劳动数量的财源，如果减少，便会使工资下降，利润上升，从而提高金钱借贷的利率。对那些剩下来的社会资本占有者来说，由于工资下降了，他们个别生产商品所需的花费，便会比从前少一些。另一方面，由于生产商品的资本总额减少了，他们便可以把商品卖贵一些。一方面商品成本减少了，另一方面，商品售价变贵了。因此利润在这两方面都增加，所以能够支付比较高的利息。在孟加拉国和东印度其他一些英属殖民地，有些人一夕之间便轻易的获得了一大笔财富，充分证明在这些残败的地方，劳动工资非常低，资本利润非常高。金钱借贷的利息也是成比例的居高不下。在孟加拉国，借给农夫的钱，经常收取百分之四十或五十，甚至百分之六十的利息，而且农夫必须将下一次收成的农作物抵押给债主。正如付得起如此高利贷的利润，

势必会把地主的地租几乎全数排挤掉。同样的，这么高的利息势必也会吃掉绝大部分的利润。在罗马共和国覆亡之前，地方各省在暴虐的总督治理下，这种高利贷的情形似乎也很普遍。从西塞罗（Cicero）留下来的书信里，我们得知，品德高尚的布鲁特斯（Brutus）在塞浦路斯收取百分之四十八的高利贷。

如果一国已经取得了当地土壤性质、气候与地理位置所能取得的全部财富，而且再也不能进一步取得更多的财富，但是也没有后退，那么该国的工资与利润可能会非常低。如果一国的人口，不论相对于领土所能维持或资本所能雇用的人数来说，都已经达到了顶点，那么求职的竞争必然会很激烈，致使劳动工资下降到刚好足以维持劳工人数的水平。再说因为该国的人口已经达到了顶点，所以劳工人数也不可能增加。如果一国的资本，相对于需要融通的一切生意数量来说，已经极其充分了；也就是说，每一种行业实际运用的资本，都已经达到行业本身的性质与市场范围容许的最大数量了，那么市场竞争便达到最激烈的程度，平常的利润也达到人们愿意接受的最低水平。

或许从来没有一个国家，曾经达到如此富足的程度。中国处于停滞状态似乎由来已久，而且可能很早便已经取得了与当地法律性质与社会制度所能取得的全部财富。然而，这笔财富，也许远小于当地的土壤性质、气候与地理位置，在另一套法律与社会制度下，能够取得的财富。一个国家如果忽略甚或鄙视国外贸易，只允许外国船只进入国内一、两个港口，那么就无法达成，在另外一套法律与社会制度下，能够达成的生意数量。此外，在这样的国家里，尽管豪门巨室或大资本主享有不错的安全保障，但是平民百姓或小资本主不仅几乎得不到政府的保护，甚至随时会受到低级官僚假借公平的名义肆意掠夺。如此一来，在这个国家之内，各行各业实际运用的资本，便永远达不到行业本身的性质与市场范围容许的最大资本数量。在各种行业里，一般平民的努力受到压迫，必然会让豪门巨室取得独占地位，后者因为囊括了整个产业，所以获利丰厚。在中国，金钱借贷的利率据说一般是百分之十二，资本的平常利润必然更高，否则无法负担这么高的利息。

有时候法律的缺陷可能会大幅提高借贷利率，使它远超过一国的财富状况所决定的水平。一国的法律制度如果不强制人们履行契约，便会使国内所有借款者的立足点，宛如法治比较完善国家里信用破产或信用可疑的人。由于收回贷款有很大的不确定性，有钱出借的人，便会向所有借款者强索极高的利息，而这种高额利息通常只用在信用破产者极高利息。肆虐罗马帝国西部诸省的野蛮民族，有好几个世纪，完全任凭订定契约双方的诚意履行契约。国王辖下的法庭很少干涉私人借贷契约。古代出现的高利率现象，也许可以从这个原因得到部分说明。

即使法律完全禁止，也阻止不了人们收取利息。一方面，许多人必须借钱，另一方面，没有人愿意出借任何一笔钱，除非获得相当的好处。这种好处，除了会考虑使用这一笔钱能得到的利益之外，还会考虑规避法律限制的难度与事迹败露的危险。孟德斯鸠认为，伊斯兰教国家之所以出现高利率现象，不是因为他们穷，而是一部分因为违背法律取息相当危险，一部分因为收回贷款相当困难。

平常的利润率，不管再怎么低，也必须在弥补了运用资本偶尔会蒙受的损失之后，还有剩余。只有在扣除了这种损失后，剩下来的利润，才算是纯粹的利润。人们称为毛利的数目，通常不仅包含这种剩余，也包含为了弥补偶尔的损失而保留下来的收入。借款者负担得起的利息，只和纯粹的利润成比例。

同样的，平常的利率，不管再怎么低，也必须在弥补了放款（尽管已经相当谨慎）偶

尔会蒙受的损失之后，还有剩余。如果毫无剩余，那么放款的动机大概只剩下慈善功德或友情赞助了。

一国如果已经取得了当地自然特质所能取得的全部财富，如果国内各行各业实际运用的资本数量，已经大到行业本身性质的极限，那么平常的纯粹利润率便会很低。所以市场利率通常也会很低，导致除了非常有钱的人之外，没有人能够靠利息过日子。所有中小资本主，都不得不亲自照顾与运用自己的资本。于是情况演变成，几乎每个人都必须是某种生意人，也就是必须经营某种事业。目前的荷兰似乎很接近这种状态。那里的人，如果不是一个生意人，很可能被视为不符合社会流行的怪物。迫于社会压力，那里几乎每一个人都是生意人。正如不穿衣服会被讥笑，所以在某种程度，如果不像邻居那样拼命工作性质和别人不同，也会被认为荒唐可笑。正如在兵营里，一个文职人员会显得尴尬，甚至有被鄙视的危险，所以在生意人当中，一个无所事事的人也会有相同的处境。

平常的利润率最高可能高到，把大部分商品价格当中通常有的地租成分完全排挤掉，而且让商品价格在扣除了利润后，只剩下刚好足以按照最低的工资率支付生产商品所需的劳动。这里所谓最低的工资，指劳动者维持个人生存必要的收入。工作中的工人，无论如何都必须被喂饱，否则没有力气工作，至于地主，则不一定需要随时给予报酬。东印度公司的职员，在孟加拉国进行买卖，赚取的利润，也许和这里所说的最高利润相去不远。

通常的市场利率和平常的纯粹利润率之间的比例，必然会因利润的高低而有所不同。在英国，利润率如果是利率的两倍，一般商人会认为是好的、中等的或合理的利润。按照我的理解，这些形容词只不过表示普通寻常的利润。如果做生意的资本全部是借来的，那么当平常的纯粹利润率是百分之八或十时，其中的一半支付利息，也许相当合理。资本的风险由借款者承担，事实上可说是他对贷款者提供了资本保险。就大部分行业来说，百分之四或五的报酬，也许不仅足以盖资本保险的利润，也足以涵盖费心运用资本该得的报酬。但是，如果平常的纯粹利润率和百分之八或十相差很远，不论是比较高或比较低，那么利息和纯粹利润之间的比率很可能不会和前述相同。如果平常的纯粹利润率比百分之八或十低很多，要从中拿出一半支付利息，也许办不到；如果高很多，要从中拿出比一半还多去支付利息，也许便办得到。

在一些财富累积很快的国家，低利润率也许足以抵消高工资率对许多商品价格的影响，从而让这些国家可以用同样低廉的价格，在市场上和财富累积比较慢的邻国竞争，尽管后者的劳动工资比较低。

事实上，高利润比高工资更能抬高商品的价格。譬如，在亚麻布的制造过程中，如果各种工人，包括梳麻工、纺工、织工等等，每天的工资全部向上提高两便士；一匹亚麻布因此必须提高的价格，只等于两便士，乘以生产它所使用的工人数，再乘以这些人的工作天数。在整个制造过程的不同阶段，商品价格当中的工资成分，相对于工资率的增幅，只按等差级数的方式递增。但是，如果所有这些工人的雇主们，全部把自己的利润率向上提高五个百分点，那么在整个制造过程的不同阶段，商品价格当中的利润成分，相对于利润率的增幅，便会按等比级数的方式递增。梳麻工的雇主，在出售他的梳麻时，会根据全部亚麻材料的价值加上他垫付的工资，额外加收百分之五的利润。纺工雇主，根据自己垫付的梳麻价格加上纺工工资，额外加收百分之五的利润。而织工雇主，根据自己垫付的麻纱价格加上织工工资，额外加收百分之五的利润。在提高商品价格方面，工资增加发生效果的方式，和单利在累积债务的方式相同。而利润增加发生效果的方式，和复利相同。英国

商人和制造业老板，经常埋怨高工资促使商品价格上涨的不良影响，说价格上涨会减少商品在国内外的销路。他们从来不说高利润有什么不良影响。对于让自己获利而产生的不良影响，他们保持沉默。对于让他人获利而产生的不良影响，他们便大发牢骚。

## 第十章 论劳动与资本在不同行业的工资与利润

在同一个地方，不同的行业里，应用劳动或资本的利弊得失，整体来说，必然完全相等，要不然就是不断趋近相等。如果有任何一种行业比其他行业更为有利或更为不利，便会有很多人想挤进去或跳出来，因此它的好处会很快和其他行业扯平。尤其，如果社会任凭事态自然发展，如果社会允许完全的自由，也就是每个人都可完全自由的选择自己认为适当的职业，而且只要自己认为适当，每个人也都随时可以转换工作，情况将更是如此。每个人的利益，自然会促使他避开不利的行业，寻找有利的工作。

不错，欧洲每一个地方的劳动与资本，在不同行业里所得到的金钱工资与利润，确实有极大的差异。之所以如此，一部分是因为行业本身某些不同的情况，实际上或至少在人们的想象中，在某些行业里弥补了金钱收入很低的缺憾，或在另一些行业里抵消了大量的金钱报酬。一部分是因为欧洲各国政策的干预，使得事态未能完全自由的发展。

因此，本章将分成两节，分别讨论行业本身不同的情况，以及各国的政策干预。

### 第一节 行业本身性质不同所产生的差异

关于行业或工作本身有哪些不同情况，在某些行业里弥补了金钱收入很低的缺憾，或者在另一些行业里抵消了大量的金钱报酬，我到目前为止看到的，主要是下列五个：一、工作本身讨人喜欢或令人厌恶的程度。二、学得工作技巧的过程，是否既容易又便宜，或是既困难又昂贵。三、工作机会是否稳定，或是时有时无。四、执行工作的人是否必须特别值得信赖，或是一般人即可。五、行业经营（或职业生涯）获得成功的几率大小。

首先，由于各种不同的工作，有些容易，有些艰难，有些干净，有些肮脏，有些令人感到光荣，有些令人觉得羞耻，所以它们的劳动工资会有所不同。譬如，在大多数地方，就一整年来比较，裁缝工的工资比织布工少，因为前者工作比较容易。织布工的工资比金属工少，因为前者工作比较干净。打铁匠虽然是有技术的工人，但他每天工作十二小时所赚的工资，很少比得上煤矿工八小时的金钱收入，尽管后者只是普通的粗工。但是，前者工作不那么肮脏，也比较安全，而且是在光天化日下工作，不是在地底下。在所有光荣的职业里，荣誉是很大的一部分报酬。单就金钱报酬来说，如果把所有的情况都纳入考虑，他们的收入普遍偏低。关于这一点，我很快会在下面详细说明。不名誉则有相反的效果。肉商这种行业既残忍又令人厌恶，但是在大多数地方，它比大部分普通行业赚更多钱。所有的行业当中，最可憎的莫过于刽子手了；然而就相对于工作量的比例来说，它的报酬比任何普通行业都要来得高。

打猎与钓鱼，是人们在原始社会时期两种最重要的行业，然而社会进步了以后，它们变成人们最喜欢的两种娱乐。人过去不得不做的工作，现在自己高兴才去做。所以，在文明进步的社会里，任何人如果把别人的消遣娱乐当作自己的职业，一定会变得很穷。例如，自从西奥克里特的时代以来，渔夫便一向很穷。在英国，偷猎者普遍贫穷。在法律没有严格禁止偷猎的国家，有执照的猎人生活情况也好不到哪里。尽管无法靠它们获得舒服的物质生活，但由于生性喜欢这些行业，许多劳动者仍然会留下来工作。由于全部的产出数量和全部的劳动成正比，所以他们的商品在市场上的售价总是偏低，顶多只能让他们勉强维持生活。

令人厌恶以及不名誉的程度，也会如影响劳动工资那样，影响资本利润。小客栈或小酒馆的经营者，即使在自己的家里，也无法做主，因为必须忍受每一位醉客的粗暴无礼，他们从事一种既不讨人喜欢、名誉又不怎么好的工作。不过，几乎没有任何普通的行业像它这样本小利厚。

第二，由于各种工作所需的技巧不同，有些学起来既容易又便宜，有些既困难又昂贵，所以它们的劳动工资会有所不同。

如果我们添购了一部昂贵的机器，我们一定会认为，在坏掉以前，它所增加执行的工作价值，除了可以让我们取回在它身上所花的资本外，至少必须加上平常的资本利润。对于那些额外需要灵敏与技巧的工作来说，一个花费了许多心力与时间接受教育，才能够承担这种工作的人，好比是一部昂贵的机器。他学会执行的这种超过普通劳动工作的价值，除了必须让他预期可以取回全部的教育费用外，至少须加上形同资本的教育费用平常该得的利润。此外，他的工作报酬，还必须适当考虑人类寿命长短这个非常不确定的因素而比例的提高，让他能够在合理的期限内回收教育投资。这种情形就好像我们也必须适当考虑机器的寿命那般，只不过机器寿命通常比人类寿命更容易确定。

技术劳动和普通劳动之间的工资差异，便是根据这个原则。

欧洲各国的政策，把所有机械维修工、各种手工艺和制造业工人的劳动视为技术劳动，把所有乡村劳动者的劳动视为普通劳动。他们似乎认为，第一类劳动的性质比第二类更为高尚美妙。某些情况也许是这样，但是大多数情况并非如此。关于这一点，我很快会予以说明。基于这种不太正确的观念，欧洲各国的法律与习惯规定，若想取得执行第一类劳动的资格，任何人都必须从学徒作起，尽管各地规定的严苛程度不等。对于第二类劳动的资格，他们没有任何规定，每个人都可以自由从事。在规定的见习期间，学徒的劳动全部属于他的师傅。同时，在许多地方，他的生活费用必须依赖父母或亲戚供应，而几乎在每一个地方，父母或亲戚必须提供他的衣服。此外，学徒一般必须付给师傅一些金钱，作为传授职业技术的学费。付不起金钱的学徒，就必须多付出一些自己的时间，也就是必须比通常规定的年限更长的留在师傅身旁当学徒。这种给付学费的方式，尽管对师傅不见得一定有利，因为学徒通常懒惰。但是对学徒本身一定不利。在乡村劳动方面，情形便不一样。劳动者在从事比较简单的工作时，顺便学习行业当中比较困难的部分。在整个边做边学的过程中，他自己的劳动可以维持自己的生活。所以，照道理来说，欧洲的机械维修工、各种工匠和制造业工人的工资，应该比普通劳动者高一些。真实情况也是如此。由于他们的报酬比较高，大多数地方便认为他们高人一等。然而，一般来说，他们的报酬即使比较高，也高得相当有限。譬如，像单色亚麻布和毛织布这种普通制造业的工人，平均每天或每周的工资，在大多数地方，算起来只比普通劳动者高出一点点。不错，他们的工作时间比较稳定也比较有规律，所以就整年来说，他们的收入高过普通劳动者的比例会稍微大一些。然而，即使这样，显然也不会大于补偿比较高的学习费用所需的比例。

艺术家和一些所谓自由业工作所需的教育又更为费时与昂贵。因此，画家、雕刻家、律师、医师等等行业的金钱报酬，照理应该更为优渥，而真实情况也是如此。

各行各业的经营技巧是否容易学会，似乎对各行各业的资本利润没有什么影响。事实上，学会大城市里常见的各种应用资本的方式，看来几乎都同样的简单也同样的困难。任何一种生意，不管它的范围仅限于国内，或是涉及国外，很难说比另一种生意更为错综复杂。

第三，由于不同的行业，有些经常有工作可做，有些时有时无，所以各种行业的劳动工资会有所不同。

某些行业的工作机会，比其他行业稳定。大部分制造业的工人，从年头到年尾的每一天，只要他能够动，就几乎确定有工作可做。相反的，一个泥水工或砌砖工，遇到酷寒或恶劣的天气，便无法工作。此外，就算是好天气，也必须等待客人不定时上门要求，他才会有工作可做。也就是说，他可能时常没有工作可做。因此，在他被雇用的时候，他的劳动工资，不仅必须让他能够维持赋闲时期的生活，还必须稍微补偿，他有时想到自己这种朝不保夕的生存方式，难免会有焦虑与沮丧。因此，在大部分地方，如果制造业工人每天的工资算起来和普通劳动者一天的工资几乎相同，泥水工和砌砖工的工资一般是这些人的一点五倍至两倍。在普通劳动者每周赚四至五先令的地方，泥水工和砌砖工往往赚七至八先令；在前者赚六先令的地方，后者经常赚九至十先令；在后者赚九至十先令的地方，譬如在伦敦，后者通常赚十五至十八先令。然而，似乎没有任何一种劳动技术，比泥水工和砌砖工的技术更容易学会。在伦敦专门帮行动不便的人家推轮椅的人，据说到了夏天有时也兼差当砌砖工。因此，那些工人的高劳动工资，与其说是报酬他们的技术，不如说是补偿工作机会的不稳定。

做家具的木工，他们使用的技术，似乎比泥水工更为高明美妙。然而，在大多数地方，木工每天的工资反而稍微不如泥水工，当然并非每个地方都是如此。木工的工作机会，虽然也很仰赖顾客不定时的需要，但不像泥水工那样彻底。此外，也不会因天气不好而失去工作机会。

一些通常有稳定工作机会的行业，如果在某个特别的地方一反常态，那么工人在那里的工资，便会比平常相对于普通劳动工资的比例高出很多。在伦敦，几乎每一种工匠都随时会被约聘或解雇，约聘的时间有时只有一天，有时是一周，就像其他地方按日计酬的零工那样。因此，像裁缝工这种最低层的工匠，每天的劳动工资是半克朗（half a crown，译注：等于二点五先令或三十便士），尽管普通劳动工资大约只有十八便士。在小镇或乡村地区，裁缝工的劳动工资通常勉强等于普通劳动工资。不过，在伦敦，裁缝工时常会失业好几周，尤其是在夏天。

一种工作如果除了工作机会不稳定之外，还特别辛苦、特别讨厌、特别肮脏，那么即使这种工作只需要最普通的劳动来承担，它的工资有时甚至会高过技术最高明的工匠。在纽加塞尔（Newcastle），按件计酬的煤矿工每天的劳动工资，通常是普通劳动工资的两倍。在苏格兰的许多地方，通常约为三倍。他的工资之所以高，完全是因为工作非常辛苦、非常讨厌、也非常肮脏。大多数时候，只要他喜欢，都会有工作可做。在伦敦，运煤工的工作，辛苦、讨厌和肮脏的程度，几乎和煤矿工不相上下。此外，由于运煤船什么时候到岸难免会有变动，所以大部分运煤工的工作机会很不稳定。因此，当煤矿工的工资是普通劳动的二三倍时，如果运煤工的工资是普通劳动的四五倍，照理说应该不算过分。几年前，对于运煤工的情况有一个研究，发现按当时他们被给付的工资率，他们每天可以赚六到十先令。六先令大约是伦敦普通劳动工资的四倍。在任何一种行业，最低的普通收入经常可以视为绝大多数工人的收入。尽管这些收入看来非常高，但如果高过足以补偿这种行业所有讨厌的情况，而执行这种行业又不是什么人的特权，那么便会招来很多竞争者，很快就会把工资压低。

就任何一种行业来说，应用的资本经常发挥功效，或是时常闲置，对平常的行业利润



不会有任何影响。资本经常发挥功效，或是时常闲置，不是取决于行业本身的性质，而是取决于商人个别的能力。

第四，由于各种不同的工作，有些需要特别值得信赖的人来执行，有些是一般人便可，所以它们的劳动工资会有所不同。

无论在什么地方，金匠和珠宝匠的工资，都比其他工人来得高，后者往往不仅具有同等的技巧，有时甚至比他们更为高明。他们的工资之所以比较高，是因为托付在他们身上的材料非常珍贵。

我们把本身的健康托付给医生；把我们的财富，有时甚至把性命和名誉托付给律师和代理人。被我们寄托信任感的人，社会地位如果属于普通或下等，我们不可能觉得安心。所以，工作报酬让他们享有的社会地位，必须和他们被托付的重任相当。此外，由于他们的教育历时甚久而且花费很大，因此劳动价格必然进一步提高。

一个人如果只用自己的资本经营事业，那就没有这里所说的信任问题。如果别人借给他一些钱或给予他一些信用，那也和他的行业性质无关，而是反映别人对他个人在财富、诚实与稳重等等方面的看法。所以，各行各业的利润率即使有所不同，也不可能是因为个别商人获得了不同程度的信任。

第五，由于在各种不同行业获得成功的几率，有些比较大，有些比较小，所以它们的劳动工资会有所不同。

就任何人成功学得技巧并获得任用资格的几率来说，各种职业大不相同。在大部分呆板的职业，要学会工作技巧，几乎可以确定成功，然而在所谓自由业，那就很不确定了。如果让我们的小孩学习当鞋匠，那么他学会作鞋子应该没什么问题；可是如果让他学习法律，那么期待他的法律知识精通到足够让他靠法律吃饭的地步，如愿达成的几率也许只有二十比一。在纯粹公平的抽奖赌局里，所有中奖人获得的全部奖金，应该等于所有抽到空签的人全部输掉的金额。假设某个专门职业里，相对于二十个失败的人，只有一个人能够成功，那么成功的人理当获得那二十个失败者原先希望获得的全部利益。一个律师，等到开始可以凭他的专业赚些钱，也许已经年近四十了。他理当获得的报酬，不仅应该包含自己长期学习的巨大花费，也应该包含其他二十几个可能永远不会成功的学习者的巨大花费。尽管律师收取的酬劳有时看起来奇高无比，但他们实际得到的，从来达不到他们理当获得的报酬。不管在什么地方，就任何类似制鞋匠或织布工这种普通的行业来说，针对行业里所有工人每年可能获得的报酬，以及他们每年可能的花费，稍微盘算一下便可以发现，前一种金额通常大于后一种金额。然而，如果针对所有的律师和法律系的学生，进行同样的盘算，就会发现，他们每年全部的收入只不过占全部支出的很小一部分而已；即使在盘算的时候，我们在合理的范围内，尽量抬高他们的收入，并且尽量压低他们的支出。因此，如果把律师这种行业比拟为一个抽奖的赌局，我们便可以说，律师这一行是一个很不公平的赌局；就金钱方面的报酬来说，它和其他许多种所谓自由与光荣的职业一样显然偏低。

但是，从事专门职业的全部利弊得失，和其他职业相比，还是保持同一水平。而且尽管面对前述这些不利因素，许多至为慷慨豁达、不看重钱财的人，还是渴望挤进这些专门职业。它们之所以还具吸引力，主要有两个原因。第一，希望经由职业上的卓越成就，在社会上获得广泛的名誉；第二，每个人不仅对自己的能力，也对自己的运气，或多或少都

有一些与生俱来的信心。

在任何专业领域出类拔萃，无疑是所谓天才或才能优异最明显的标志，尤其除了少数几人，其余永远都只是平平庸庸时。众人对于这种超群能力的钦佩与仰慕，永远是能力超群者报酬的一部分；钦佩仰慕之情愈是热烈，该部分报酬所占比例就愈高。这是医生所获报酬当中相当重要的一部分；在律师方面，它所占报酬比例非常高；而在诗文与哲学领域，它几乎是报酬的全部。

有些美妙悦人的才艺，如果偶尔用来自娱娱人，会赢得钦佩。但是，如果公开用来牟利，不管基于什么理由或纯属偏见，人们总会把这种牟利行为视同娼妓。在这种情况下，以才艺为生的人所获得的金钱报酬，不仅必须足以偿付学得这些才艺所需的时间、辛苦和费用，而且必须弥补利用这些才艺谋生所惹来的非议。乐器演奏家、歌剧演唱家、舞蹈家等等奇高的报酬，乃基于这两种原则：一、由于他们的才艺非常罕见而且很美妙，二、由于以这种方式发挥才艺会遭受讥评羞辱。乍看之下，这种情形实在荒唐：一方面，我们瞧不起他们的人格；另一方面，对于他们的才艺，我们给予最优渥的报酬。但是，我们既然做了前一件事，便不得不做后一件事。如果有一天，大家对于这种职业的意见或偏见改变了，那么他们在金钱方面所获得的报酬，便会很快下降。因为会有更多的人从事这种职业，而竞争会很快降低他们的劳动价格。他们的才艺，尽管绝非普遍，但也没有一般想象的那样稀奇。有许多人虽然充分具备这些才艺，却不屑于公开用来牟利。此外，如果可以光荣地用来赚一些钱，便会有更多的人努力学会这些才艺。

对自己的能力过于自负，是历代哲学家与道德学家经常提到大部分人类的一项老毛病。人类过于高估自己的运气，虽然同样荒谬，却比较少有人注意。然而，事实上，这种少有人注意的毛病，很可能更为普遍。凡身为人，只要身体和心情还不错，多少会有这种毛病。对于成功的几率，每一个人多少都会高估；对于失败的几率，大多数人会低估。几乎每一个身体和心情还不错的人，都不可能高估失败的几率。

成功的几率自然会被高估这回事，我们可以从彩票抽奖的赌局普遍都经营成功瞧出端倪。过去世上从来没有，将来也不可能看到纯粹公平的彩票，也就是所有赌赢的奖金等于所有赌输的钱；因为纯粹公平的彩票不能让经营赌局的人赚钱。在政府经营的彩票抽奖赌局里，每一张彩票的真实价值，原本就小于首先认购者付出的价格。然而，在市场上，它们的销售价格通常高于认购价格的百分之二三十，甚至百分之四十。之所以有这样热烈的需求，唯一的原因是人们妄想获得少数几个大奖。就算是头脑最清楚的人，也很少认为花一点小钱买一个机会希望获奖一两万磅是一桩蠢事。尽管他们知道，这一点钱虽然不多，但仍然比真正价值高出百分之二三十。相反的，如果中奖的彩票奖金顶多是二十镑，那么便不会有很多人想买彩票，尽管在其他方面，这种彩票比一般政府彩票更接近纯粹公平的抽奖赌局。为了有更好的机会获得大奖，有些人买了好几张彩票，有些人合起来共同买了更多张彩票。然而，彩票买得愈多愈可能输钱，在数学上是一个极端确定的命题。把全部的彩票买下来的人，输钱的机会是百分之百确定；买愈多彩票，愈接近确定输钱的程度。

我们可以从一般保险人获利微薄，推知人们时常低估失败的几率，至少人们很少高估它。任何火灾或海上保险事业，若要持续经营，通常的保费收入，除了必须足够偿付通常会发生的事故损失外，还必须足够偿付保险事业的管理费用，并且让保险业的资本获得相当于其他普通行业的利润。被保险人支付的保费如果不比这个多，那么他支付的保费，便显然不会大于危险的真正价值。也就是说，这样的保费是让危险获得保障必须支付的最低

合理价格。虽然有许多保险人赚了一点点钱，但极少有人因经营保险事业而发大财。单凭这一点，我们似乎便可判定，和其他普通行业相比，保险业的平常利润显然不是很出色，毕竟有更多人在其他普通行业发了财。然而，尽管保费通常不高，很多过度忽视危险的人还是不愿意买保险。就我们全国平均来说，每二十栋房子当中有十九栋，甚至也许是每一百栋房子当中有九十九栋，没有火险保障。对大多数人来说，海上的危险比较吓人，所以投保海险的船只相对于没有投保的比例比较高。但不管是哪一个季节，甚至战争的时候，还是有许多没有保险的船只扬帆出海。有时这种作法也许是经过审慎评估的。譬如说，某家大公司或某个大富商如果经常有二三十艘船在海上，那么这些船可说是互相保险。船主虽然没有为这些船买保险，但在正常的情况下，省下的保费，也许足够弥补这些船可能会遭遇的危险损失，说不定还有剩余。然而，和没有保险的房子一样，大多数船只之所以没有保险，不是因为它们的主人做了这样细腻的评估，而是因为它们的主人鲁莽轻率，大胆忽视危险的结果。

人类这种忽视危险并且奢望成功的心理，在每个人的一生当中，以选择职业的青年时期最为活跃。这时候，对于不幸的忧虑往往被满怀幸运的憧憬淹没。中上流社会的年轻人渴望挤进所谓自由业，就是这种心理作祟的结果，在爽快应征陆海军士兵的年轻平民身上，更是表露无遗。

每个人应该都知道，一个普通士兵可能失去什么。然而，在每一次战争开始的时候，不顾危险的年轻人志愿应征当兵的情况，比任何时候都更热烈爽快。尽管实际上很少有晋升的机会，在他们年轻人的憧憬中，却可以幻想出上千个获得荣耀的机会。这些浪漫的幻想，是让他们流血的全部代价。他们的薪水比不上普通的劳动者，而他们实际服勤的辛劳却大得多。

水兵生涯的成败几率，不像步兵生涯那样不利。即使父亲是稍有身份的劳动者或工匠，儿子往往仍然可以得到父亲的同意当水兵；但如果他应征当步兵，那么父亲绝不可能谅解。如果他去当水兵，旁人还会认为他多少有些机会获得一些卑微的利益；但如果他去当步兵，除了他自己，没有人会认为他有任何机会。在社会上，海军上将被大家推崇的程度不如陆军上将。海军生涯最高的成就所带来的名利，比不上陆军生涯同等的成就那样耀眼。比较两个军种的次级官阶，到处可以发现这样的差距。譬如，根据官阶顺序，海军的船长和陆军的上校相当，但是，在一般人的眼里，上校比船长更令人尊敬。由于在海军生涯获得大奖的机会比较少，所以获得小奖的机会就必须比较多。因此，一般来说，水兵比步兵更常得到一些小名小利。而海军生涯吸引年轻人的地方，主要便在于有希望获得这些小名小利。虽然他们的技巧几乎远比任何工匠优越，而且他们的生涯不断遭逢艰辛与危险，但尽管有这一切的技巧、艰辛与危险，只要他们还停留在一般水兵的阶级，除了享受应用这些技巧，以及克服艰辛与危险的乐趣外，他们几乎得不到其他任何报酬。和在制定海员工资标准的港口附近工作的普通劳动者相比，水兵的工资不会比较高。就每个月来算，由于水兵不停地往来于各个港口，因此所有从大不列颠各个港口起航的水兵工资，比各个港口的任何一种工人更接近同一水平。由于大多数船只，要不是航向伦敦，便是从伦敦起航，因此伦敦港制定的海员工资率便成为其他各港口工资调整的基准。伦敦各种不同层次的劳动工资，大部分约为爱丁堡同一层次劳动工资的两倍。但是，从伦敦港起航的水兵每个月的工资，很少比从莱斯港起航的水兵多上三四先令，实际的差距经常比这个数目小。和平时期，如果在商船上服务，伦敦港的水手价格每个月从二十一先令到二十七先令不等。普通劳动者在伦敦的工资，如果按每周九或十先令计算，每个月约为四十至四十五先令。不错，水兵除了领取金钱工资之外，还享有食物配给。但是，这部分价值，不见得

一定超过他在金钱工资方面和普通劳动者的落差。而且，即使有时候超过，多出来的部分，对水兵来说，也不全然是一种优惠，因为他不能在家和太太或家人一起分享食物配给，而必须把工资拿出来养家。

处处危机与死里逃生的冒险生涯，不仅不会让年轻人退避三舍，反而似乎时常会吸引他们投入。在社会中下阶层，温柔的母亲往往不敢让儿子到海港附近的学校读书，唯恐雄伟壮观的船舶，以及水手们粗犷的对话和冒险的故事，会引诱她的儿子选择航海生涯。对于在遥远的未来可能发生的危险，如果我们有希望靠勇气和技巧逃脱，我们不会觉得讨厌；因此，不管在什么行业，这样的危险不会提高劳动工资。至于勇气和技巧都不管用的危险，情况就不同了。在大家都知道有害健康的一些行业，劳动工资一定会相对提高很多。工作环境不健康，是工作令人厌恶的一个主要因素，因此它对劳动工资的影响，包含在工作令人厌恶这个一般项目之下。

各行各业的平常利润率，因投资获利不确定性的不同，而多少有所不同。一般来说，海内各种行业的投资获利，比海外各种行业的不确定性小；而海外各种行业投资获利的不确定性也不一样，譬如，北美贸易的投资获利，比牙买加贸易的不确定性小。平常的利润率，总是多少会随着投资获利风险的提高而上升。但是，平常的利润率，似乎不会随着投资获利风险的提高而成比例的上升。也就是说，平常利润率上升的程度，似乎不足以充分补偿风险提高的程度。破产倒闭的个案，最常发生在投资风险最高的行业。所有行业当中，投资风险最高的，当推走私。如果成功，走私照样也是获利率最高的行业。但是没有什么行业比走私更确定会导致破产。在这里，奢望成功的心理，似乎也像在所有其他场合那样发挥作用，诱使太多人冒险投入高风险的行业，以致他们的竞争，把利润压低到充分补偿投资风险所需的水平以下。若要充分补偿风险，一般的投资报酬，除了必须高于平常的资本利润外，高出的部分还必须弥补所有偶尔发生的损失，并且让冒险的投资者额外得到一般保险人享有的正常利润。但是，如果一般的投资报酬达到这样充分的水平，那么在高风险的行业里，破产倒闭的个案就不会比在其他行业更为常见。

总之，在前述五个影响劳动工资的因素当中，只有两个因素对资本利润有影响，也就是行业本身讨人喜欢或令人厌恶的程度，以及投资获利风险或安全的程度。在讨人喜欢或令人厌恶的程度方面，对资本来说，大部分行业的差异很小，甚至不存在。对劳动来说，大部分行业有显著的差异。此外，各行各业的平常利润，虽然因获利风险的大小而有所不同，但似乎没有随着风险的提高而成比例的上升。这一切都指向同一个结论，也就是在同一社会或地方，在各行各业应用资本所获得的平常或平均利润率，比在各行各业应用劳动所获得的金钱工资更接近一致。实际的经验也符合这个结论。譬如，普通劳动者的收入和生意不错的律师或医生相比，两者差异的程度，显然大于任何两种不同行业的平均利润率差异。此外，各种行业之间表面的利润差异，大部分不过是一种幻象，源于我们时常没有清楚地应该归为工资的收入，和应该归为利润的收入区分开来。

药剂师的利润，已经变成暴利的代名词了。然而，这种表面上很高的利润，往往不过合理的劳动工资。和其他任何一种工匠相比，药剂师的技巧更精密，也更微妙，而且托付给他的责任也更为重要。他是穷人各种病症的医生，也是富人身体稍感不适时咨询的对象。因此，他的报酬理当反映他的技巧和他所获得的信赖，而这种报酬一般来自药品售价。一般在比较大的城市，就算是生意最好的药剂师，一整年卖出的药品成本，全部也许不会超过三四十英镑。尽管他卖得三四百英镑，或者说，尽管表面上他的利润率是百分之一千，但实际上这往往只不过是他的合理劳动报酬，不得被加诸在药价上所产生的结

果。也就是说，这种表面上的利润，大部分是真正的工资穿着利润的外衣。

在某个小港都，一个小杂货商应用一百镑的资本，可以赚到百分之三四十的利润率。而一个财力雄厚的大批发商，在同一个地方应用一万镑的资本，却很少能赚到百分之八或十的利润率。当地居民若要过方便的生活，也许非得有这种杂货商不可；而且由于当地市场狭小，大概也不允许有更多的杂货商应用更多的资本。然而，杂货商的买卖不仅必须让他能够活下去，还必须让他活得像是一个具有经营这种买卖资格的人。除了拥有一点点资本外，他必须能写、能读、能算，而且他至少必须相当熟悉五六十种不同的物品，知道它们的价格与质量，以及从哪一个地方把货批进来最便宜。简单地说，他必须拥有大商人必备的一切知识，要不是缺乏资本，他也可以是一个称职的大商人。这么有教养的人，一年的劳动报酬如果是三四十镑，不能说是过分。把这个数目从他那看来很高的利润减掉，剩下的也许不会多于平常的资本利润。总之，在这个例子里，表面上的利润，其实大部分是真正的工资。

和小城镇或乡村相比，大都市里零售商和批发商表面上的利润差异比较小。任何杂货商如果能够应用一万镑资本做生意，相对于这么大的资本平常该得的利润，他自己的劳动工资便微不足道。因此，在大都市里，资本雄厚的零售商表面上的利润，比较接近批发商的水平。由于这个缘故，大都市里的零售商品，一般也像小城镇或乡村那样便宜，甚至往往更为便宜。譬如，都市里一般食品杂货类价格比较低廉，而面包和肉品往往和小城镇或乡村地区一样便宜。把杂货类食品送到大都市的成本，不会大于把它送到乡村地区。但是，把谷物和牛羊送到大都市的成本，比送到乡村地区大很多，因为这些物品大部分必须从比较远的地方运送过来。既然在这两种地方，杂货类食品的进货成本相同，那么在成本上面索取比较低利润的地方，杂货类食品的售价就会比较便宜。都市里的面包和肉品进货成本，比乡村地区高很多，因此尽管都市里索取的利润比较低，它们的售价不见得一定会比较便宜，不过往往和乡村地区一样便宜。像面包和肉品这种商品，同一个原因，一方面降低表面上的利润，另一方面同时提高进货成本。都市里的市场范围比较大，容纳了比较多的资本竞争，从而降低表面的利润；但市场范围比较大，需要从比较远的地方获得供应，所以会提高进货成本。大多数时候，这种一方面减少而另一方面增加的效果，似乎会相互抵消；也许是因为这个理由，所以虽然我们国内各地的谷物和牛羊价格一般相差很大，但国内大多数地方的面包和肉品价格一般相当接近一致。

虽然都市地区的批发业和零售业利润，一般都比小城镇或乡村地区低，但在都市地区，应用小额资本起步的业者往往可以致富；如果是在小城镇或乡村地区，想凭这种行业致富几乎不可能。在小城镇或乡村地区，由于市场狭小，即使扩大应用资本，生意不见得一定跟着扩大。因此，在这种地方，尽管业者的利润率很高，利润总额却不可能很大，从而每年累积的资本也不可能很多。相反的，在都市地区，生意随着资本增加而扩大，而且生活节俭、事业蒸蒸日上的生意人能够获得的信用，比他自己的资本增加得更快。他的生意按资本和信用增加的比例扩大，利润总额按生意扩大的比例增加，每年累积的资本按利润总额增加的比例提高。不过，即使在都市地区，除非经过长期专心辛苦的经营，加上生活节俭，否则几乎不可能在任何一种正常、固定、而且大家都很熟悉的行业里致富。不错，在都市地区，通过所谓投机，有时候可以突然致富。投机的商人，不会定下心经营任何一种正常、固定、或大家都很熟悉的行业。他也许今年做谷物的买卖，明年转业做葡萄酒的生意，后年改行当起砂糖、烟草或茶叶的商人。当他觉得某个行业的利润可能会高过一般水平时，便会把资本投入该行业；一旦他觉得这个行业的利润可能要回跌到一般水平时，便会撤离。因此，投机者的利润或损失，和一般固定行业的利润或损失，没有正常的

比例关系。一个投机者如果敢大胆冒险，有时候只要成功了两三次，也许就可以获得大量的财富；但他也同样可能因两三次投机失败而输掉全部家当。除了在大都市，别的地方恐怕也没有投机者存在的空间。因为只有在商业与通讯网络最广泛的地方，才可能取得投机所需的情报。

前面提到的五种情况，虽然使不同行业的劳动工资和资本利润有很大的差别，但是就劳动或资本在不同行业的全部利弊得失来看（包括实在的或想象的），这五种情况却不是造成差别的因素。它们的作用，仅是在某些行业里弥补了金钱收入很低的缺憾，或在另一些行业里抵消了大量的金钱报酬。

然而，劳动或资本应用在不同行业的全部利弊得失，整体来看若要相等，即使在完全自由的地方，还须要满足三个条件。首先，这些行业在地方上必须是大家都熟悉，而且已经确立了很久。第二，这些行业必须处于它们平常或所谓自然的状态。第三，对于从事这些行业的人来说，这些行业必须是他们唯一或主要的行业。

第一，整体利弊得失若要相等，这些行业在地方上必须是大家都熟悉，而且已经确立了很久。

当其他一切情况都相同时，新行业的工资一般来说会比旧行业高。当某个企业家筹设新生产事业时，为了能够把工人从其他行业吸引过来，起初付出的工资，必须比这些工人原来能够赚到的还要多，或必须比平时给的工资还要多。通常必须经过相当长的一段时间之后，企业家才敢尝试把工资降低至平常的水平。市场需求完全来自于时尚流行与情趣想象的制造业，总是不断变化，很少能维持固定的模样，直到被认为是确立的旧行业。相反的，市场需求主要基于实际用途或生活必备的一些制造业，变化比较少，同一形式或构造的产品，也许持续好几个世纪一直都有市场需求。因此，前一类制造业的工资很可能高于后一类制造业。伯明翰的制造业主要属于前一类，雪菲尔的制造业主要属于后一类。这两个地方的工资差异，据说相当契合两地制造业在这种性质上的差异。

尝试建立任何新的制造业、任何新的商业买卖或任何新的农作模式，总是多少含有投机的成分。也因为有这样的成分，创新的企业家才自认为有希望获得不寻常的利润。这种利润有时很可观，有时则不然，也许后者还更常发生。无论发生哪一种情况，新行业的利润，和地方上其他旧行业的利润，都没有正常的比例关系。如果创新计划成功，利润起初通常很高。当新行业或新做法完全固定下来，以致大家都熟悉了以后，竞争便会把利润压低至和其他行业相等的水平。

第二，劳动或资本应用在不同行业的全部利弊得失，整体来看若要相等，这些行业必须处于它们平常或所谓自然的状态。

几乎每一种劳动的需求，偶尔都会有所变动，有时比平常的需求高，有时比较低。当实际需求高于平常的水平时，劳动利益便会提高到平常的水平以上；相反的，则会降低至平常的水平以下。农村地区在牧草和农作收成时期的劳动需求，比一年当中的大多数时候要来得大，因此农村的劳动工资在收成时期也比较高。战时往往需要从商船征调四、五万名水手到军舰上服役，于是商船对水手的实际需求，必然因为水手稀少而相对增加。这时候，水手的工资一般会从每月二十一至二十七先令，提高到四十至六十先令。相反的，在一些逐渐衰落的制造业，许多工人不愿意离开原来的工作岗位，宁可忍受比平常低的工资。

资本的利润，随着它参与生产的商品价格起伏而变化。就任何商品来说，当价格上涨至平常或平均水平以上时，把它供应上市的资本之中，至少会有一部分获得比平常高的利润。相反的，当价格下跌时，某一部分资本的利润会低于平常的水平。所有的商品价格多少都会变动，只是有一些商品价格的变动，比其他商品更为频繁，幅度也更大。就任何一种需要人类的劳动才能生产出来的商品来说，每年用来生产它的劳动数量，必然会受到有效需求的调节，使得每年平均的产量尽可能接近等于每年平均的消费。第七章曾经指出，在某些行业，相同数量的劳动，总是会生产出相同或几乎相同数量的商品。例如，在麻织布或毛织布制造业，同一数目的劳动者，每年生产的麻织布或毛织布数量几乎相同。因此，只有在市场需求发生了意外的变动时，这种商品的价格才会变动。例如，突如其来的国丧，会提高黑布的价格。不过，由于大部分单色麻织布和毛织布的需求没有什么变化，所以它们的价格仍然维持稳定。但是，有些行业在不同的年份，同一数量的劳动不一定生产出同一数量的商品。例如，同一数量的劳动，在不同年份会生产出数量极不相同的小麦、葡萄酒、蛇麻子、蔗糖、烟草等等。因此，这种商品的价格，不仅在需求变动时会跟着变动，在产量变动时的也会跟着变动，而且由于产量变动幅度更大，次数也更频繁，所以它们的价格非常不稳定。当商品的价格变动时，一些经销商的利润必然会受影响而产生变化。投机的商人主要针对这种商品进行工作。当他认为商品的价格可能上涨时，他便会企图抢先把它们全部买光；相反的，当价格可能下跌时，他就会抢先把它们卖掉。

第三，劳动或资本应用在不同行业的全部利弊得失，整个来看若要相等，那些行业必须是从业人员唯一或主要的职业。

如果某个人从某种职业获得基本的生计，但这个职业没有占去他的大部分时间；那么在空下来的时间，他往往愿意从事另一种工作，即使获得的报酬比这种工作平常该有的工资低。

在苏格兰的许多地方，现在仍然可以看到一种所谓“矮屋人”（Cotters or Cottagers）的佃农，虽然几年前比现在更常见。他们可说是地主和农夫的外宿仆役。他们从主人那里得到的报酬，通常包含一小间住屋，一小块可以收割到一大篮牧草的草坪，足够养一头母牛，加上也许是一二亩贫瘠的耕地。当主人需要他们劳动时，每周还会给他们两“配克”（two pecks，约十八公升）的燕麦片，约值十六便士英币。每年当中有一大部分时间，几乎完全不需要他们帮忙，而耕种自己那一小块地，也花不了多少自己可以自由支配的时间。从前当这种佃农比现在还多时，据说任何人只要出一点点酬劳，便可以在他们空暇时雇用他们。也就是说，即使工资比其他劳动者低很多，他们也愿意工作。古时候，他们这种人似乎在欧洲各处都很常见。在一些土地荒凉、人烟稀少的国家，除了仰仗他们这种人，大部分地主和农夫也没有其他的办法，可以获得农忙时期额外需要的人力。这种劳动者偶尔按日或按周从主人那里拿到的报酬，显然不是他们劳动报酬的全部。主人给他们的那一块租地，其实是他们偶尔帮忙主人的一大部分代价。然而，这种按日或按周拿到的报酬，似乎被许多搜集古代劳动价格和食物给付的学者当作全部的劳动报酬，而且这些学者还喜洋洋地到处张扬，说古代的劳动价格和食物给付低得叫人惊奇。

这种劳动的产品，卖到市场的价格，通常会低于其他类似劳动的产品。在苏格兰许多地方，手织的长袜，比任何地方的机织长袜便宜。生产手织长袜的仆人或劳动者，主要从其他职业获得基本的生计。目前从谢德兰郡卖到莱斯港的长袜，每年超过一千双，每双的价格从五便士到七便士不等。我确信，在谢德兰郡的首府李尔维克，普通劳动的工资平常是每天十便士。在谢德兰郡里，用精纺绒线织成的长袜，每双的价格通常在二十一便士以

上。

在苏格兰，生产亚麻纱的工作，几乎和长袜一样，也是利用一些主要受雇于其他职务的仆人来进行的。由于在其他职务上的收入非常微薄，为了获得足够的生计，这些人努力兼差作一些纺纱或织袜的工作。在苏格兰大多数地方，只有堪称纺纱高手的女人，每周才能赚得二十便士。

在富裕的国家，每一种行业的市场一般都够大，足以容纳业者在任一特定的行业内应用他们的全部劳动和资本。像这种人们仰赖某种职业为生，同时兼差从事另一种职业，赚一点点钱贴补生活费用的例子，主要发生在贫穷的国家。然而，下面这个有点类似上述兼差的例子，却是发生在一个很富裕国家的首都。我相信，欧洲没有任何城市的房租会比伦敦更贵；但是，如果要租用附有家具的公寓，我找不出其他哪一个首都像伦敦这样便宜。在伦敦租一间公寓住，不仅比巴黎便宜很多，甚至比在爱丁堡租一间质量相同的公寓便宜很多。更叫人惊奇的是，在伦敦，房租贵竟然是公寓租金便宜的原因。伦敦的房租之所以贵，不仅是由于一些同样使得所有大国首都房租贵的共通原因，例如，劳动的价格昂贵、所有的建筑材料都昂贵（因为一般建材必须从远方运过来）、地租尤其很贵（每一位地主都宛如一个独占者，城市里一亩大小的一块烂地收取的地租，往往抵得上乡村地区一百亩的良田）。一部分也由于伦敦当地有一种特殊的习俗，使得每一位名门的主人，必须把一整栋房子从上到下租下来。在英格兰，“一处住宅”是指同一个屋顶之下的所有楼层。在法国、苏格兰和欧洲其他许多地方，“一处住宅”通常只不过是一层楼房。在伦敦开店的商人，必须在顾客的住处附近租下一整栋房子。店面设在一楼，他和家人住在顶楼。至于中间两层，他会设法租给其他的房客，以便贴补整栋房子的房租。他和家人的生活，主要仰赖店面的生意，而不是房客所给的房租。相反的，在巴黎和爱丁堡，出租公寓的房东通常没有其他维持生活的收入来源；因此，出租公寓的房租，不仅必须偿付整栋房子的房租，还必须负担房东全家的生活费。

## 第二节 欧洲各国政策所导致的差异

即使在完全自由的地方，如果三个必备的条件当中有任何缺憾，那么应用在各种行业的劳动或资本，整体利弊得失必然会发生前面所说的差异。但欧洲各国的政策，由于没有完全放任事态自由发展，所导致的差异比前面提到的那些更为严重。

政策干预导致这种差异的方式主要有三：一、限制加入某些行业竞争的人数，使它小于自由的情况下愿意加入的人数。二、增加某些行业的就业人数，使它超过自由的情况下愿意加入的人数；三、阻挠劳动和资本在不同行业之间以及不同区域之间的自由流通。

1. 欧洲各国的政策，借由限制某些行业加入竞争的人数，使它小于自由的情况下愿意加入的人数，导致在不同行业应用劳动或资本的利弊得失，就整体来说，会有重大的差异。

在这方面，主要的政策工具是授予同业团体排他的特权。

在成立这种同业团体的城市里，同业团体所享有的排他特权，必然使得行业内的竞争，局限于有权从事该行业的特定人士。为了获得这种权利，人们通常必须在那个城市，投入某个有适当资格的师傅门下当过学徒。这种同业团体的章程，几乎一定会规定每个学徒至少必须做满多少年，有时甚至还会规定每个师傅最多可以收多少个学徒。这两个规定



的用意，都在于限制加入行业竞争的人数，使它远小于自由的情况下愿意加入的人数。规定每个师傅至多可以收多少个学徒，等于直接限制加入行业竞争的人数。规定每个学徒至少必须做满多少年，会提高准备加入行业的学习费用，限制竞争的效果虽然比较间接，但同样有效。

在雪菲尔，根据同业团体的章程，刀匠师傅不得同时收容一个以上的学徒。在诺福克郡和首府挪利其，织布师傅不得同时收容两个以上的学徒，若有违反，每月须向政府缴交罚锾五磅。在英格兰和英属殖民地，制帽师傅不得同时收容两个以上的学徒，若有违反，每月须缴交罚款五磅，一半给政府，一半给到“记录法庭”（court of record）提出检举的人。这两个团体的规定虽然经过国家法律的认可，但它们显然和雪菲尔的团体章程一样，都是出于同业组合的排他精神。伦敦的丝织业者成立了同业团体之后，还不满一年便制定一条内规，限制丝织师傅不得同时收容两个以上的学徒。后来为了撤销该同业规定，还劳驾国会特别通过一条法律明令废止。

自古以来，欧洲大部分成立同业团体的行业，通常规定的学徒期限（apprenticeship）似乎一直是七年。古时候，所有这些同业团体都被称为“大学”（universities）；事实上，在拉丁文里，无论任何团体都叫“大学”。一些历史悠久的城市，在从前国王特许同业团体成立的文状里，通常可以看到金属匠“大学”、裁缝“大学”等名称。现在专称为大学的团体起初设立时，为了获得文科硕士（master of arts）的学位，必须修习课业的年数，看来似乎是模仿一般行业规定的学徒期限，毕竟这些行业组成同业团体的历史较为悠久。正如任何人若想在某个普通的行业里，取得师傅的资格，并收容自己的学徒，那么他自己就必须先在某个有适当资格的师傅门下当过七年学徒。同样的，任何人若想在文理科系变成师傅、老师或博士（古时候这些都是同义词），有资格收容自己的学生或学徒（这些原来也都是同义词），那么他自己也必须先在某个有适当资格的师傅门下研习七年。

伊丽莎白女王在位第五年制订了一般称为“学徒条例”的法律，规定未来任何人都不得从事当时英格兰既有的任何行业、职业或手工艺业，除非他事先在该行业、职业或手工艺业至少当过七年的学徒。于是，原本只是许多特定同业团体内部的组织章程，变成了一般性的公共法律，规范全英格兰所有“开市城市”（market towns）里的每一种行业。虽然这个条例使用概括性的文字，坦白地说，它的效力似乎涵盖整个国家，但经过刻意的解释，实施的范围仅限于开市城市。在乡村地区，同一人还是可以从事许多种不同的行业，尽管他未曾在每个行业里当过七年的学徒。这是因为这些是居民生活方便必需的行业，而另一方面，居民的人数，往往也不足以让每种必需的行业都有一组特定的专业人力。

同样也是经过刻意严格的条文解释，该条例的实施对象，仅限于伊丽莎白第五年以前英格兰既有的行业，从来没有将后来成立的行业纳入适用范围。从政策原则的角度来看，这个限制导致一些极其愚蠢可笑的差别待遇。例如，根据判决，制造四轮大马车的人不可以自己做马车的轮子，也不可以请技工来作，而必须向做轮子的师傅购买，因为英格兰在伊丽莎白第五年以前便有了做轮子的行业。但是，作轮子的师傅，尽管从来没有当过大马车师傅的学徒，却可以自己做大马车，也可以请技工来做。大马车工的行业不在学徒条例的适用范围内，因为在条例制订时，英格兰没有这种行业。基于同一理由，曼彻斯特、伯明翰和吴尔渥汉普敦的制造业，有许多不在这个条例的适用范围内，因为在伊丽莎白第五年以前它们并不存在。

在法国，不同的城市与不同的行业规定的学徒期限并不相同。在巴黎，多数行业要求

五年。但是，在多数行业，当过学徒的人还必须在某位师傅手下再做五年的技工，才有资格以师傅的身份在个别的行业工作。学徒期满后的那五年，他被称为师傅的“伙伴”，而那五年称为“伙伴期间”（companionship）。

苏格兰没有全盘规范学徒期限的一般性法律。不同的行业团体要求的期限各不相同。有些行业要求的期限虽然比较长，但一般允许缴纳些许罚款来取代部分期限。在大多数城市，也是只要缴纳些许金钱，便可以取得加入任何职业团体的权利。亚麻布和大麻布的织工（这是乡村地区两个主要的制造业），以及其他所有为他们服务的工匠，作纺车的，作滚动条的等等，在任何自治城市都可以自由执业，不需缴纳任何献金。在所有的自治城市，每个人在每周合法的日子里，都可以像肉商般自由贩卖各种肉品。苏格兰的学徒期限一般是三年，即使是非常讲究的行业也是一样。一般来说，在行业团体法方面，就我所知，欧洲没有哪一个国家像苏格兰这样宽松。

自身的劳动，是每个人都拥有的财产权，也是其他所有财产权的原始基础，因此是最神圣、最不可侵犯的个人权利。每个穷人从父母那里得来的财产，就只有自己双手的力量和技巧。阻挠他以任何适当又不伤害旁人的方式使用这种力量和技巧，便是赤裸裸的违背了这个最神圣的财产权。这种作法显然不仅侵害了工人本身合乎正义的自由，也侵害了原本愿意雇用他的雇主合乎正义的自由。正如阻挠工人不得从事他自己认为适当的工作，它同样也阻挠雇主们不得雇用他们自己认为适当的工人。判断工人是否适合雇用的责任，无疑可以托付给每个雇主来斟酌，毕竟这和雇主本身的利害关系最密切。立法者装模作样地忧虑雇主雇用到不适合的工人，显然不仅是一种无礼的僭越，同时也是一种无理的压迫。

建立漫长的学徒期限制度，并不能保证市场上不会销售质量不良的产品。发生这类事情，往往是诈欺的结果，而不是工作能力不足的问题。不管学徒期限再怎么长，也不能保证不会发生诈欺事件。为了防止这种弊端而产生的管制措施和学徒制度大不相同。打在金银条块上的小星标志，以及盖在亚麻织布和毛织布上的戳记，比起任何学徒条例，更能给予消费者保障。消费者通常只看标志或戳记，他们不会刻意花工夫去探询工人是否曾经当过七年的学徒。

漫长的学徒期限，并不见得会塑造出更勤劳的年轻人。按件计酬的技工可能会更勤快，因为他的每一分努力都为自己带来一分好处。学徒可能会比较懒惰，而事实上也几乎都是如此，因为努力工作对他来说没有立即的好处。在低层的行业里，劳动的甜头完全在于劳动的报酬。最早尝到劳动甜头的人，很可能会最先养成对劳动的兴趣，因此在年轻时便有了勤劳的习惯。如果让一个年轻人长期的付出劳动，却无法尝到任何甜头，他自然会产生厌恶劳动的心态。从公设育幼院送出去当学徒的男孩，被束缚的时间往往比一般规定的学徒期限还长，结果他们普遍变成非常懒惰、一无是处。

古时候，人们完全不知道有学徒期限这回事。在现代的法典里，关于师傅和学徒之间互惠的责任条文，往往密密麻麻的占满好几页。然而，罗马法完全没有提及。我从没看过希腊文或罗马文的作品，我也许可以大胆断言，根本没有这样的作品，提到现在所谓学徒的理念：一种仆人，必须在某一特定行业，为主人工作一段期间，代价是主人会教导他该行业的技巧。

漫长的学徒期限完全没有必要。一些远比普通行业优越的工艺，例如，制作钟表的技艺，也没有神秘到需要长期的教导才能学会。不错，最初发明这种美妙的机械，以及发明制作时所使用的工具，无疑是长期殚精竭虑工作的成果，也应当说是人类最幸运的智慧结

晶之一。但是，当钟表和制作工具完全发明出来了，而且所涉及的道理也弄得相当清楚了，这时要完完整整地向任何年轻人解释，如何应用这些工具以及如何制作这些机械，实在用不着几个礼拜以上的课程，也许几天就够了。普通的机械行业，也许只需要几天的课程就足够了。不错，即使是普通的机械业，如果没有费一番功夫实习和累积经验，那么耳朵听到或眼睛看到的就不可能变成双手熟练的技巧。然而，如果一开始便让年轻人像技工那般工作，按照他自己能够完成的少量工作付给酬劳，同时也要求他自己承担有时由于手脚笨拙和经验不足导致损坏的材料成本，那么他实习起来就会更勤奋也更专心。这样他的教育会比较有效，所需的时间和成本一定也比较少。不错，如果这样做，每位师傅都将变成输家。他每年将会失去原本可以节省下来的学徒工资，而且全部共七年。在这段期间，学徒虽然获得了师傅这部分的损失，但是，学徒最后也许一样会是个输家。轻松易学的行业，学徒将会面对更多的竞争者，等到他成为一个成熟的工人时，他的工资会比现在的成熟工人少。增加的竞争，不仅会降低工人的工资，同样也会降低雇主的利润。于是，各行各业都将变成输家。但社会大众将会是赢家，因为如此一来，所有工人的产品便会以很低廉的价格供应市场。

所有同业团体成立的目的，以及大部分相关规定的用意，便是在于限制很可能导致价格下跌的自由竞争，以防止价格下跌损及工资和利润。从前若想在欧洲许多地方成立同业团体，只需要获得当地自治市政府的核准。在英格兰，则另外需要国王颁发一张许可状。国王的这项大权，似乎纯粹是用来勒索人民的钱财，而不是用来保护人民免于遭受同业团体独占压迫的自由。只要向国王缴纳一笔献金，似乎就可以获颁一张许可状。即使有工匠或商人，认为未经许可团结起来像同业团体那样行动对他们有利，也就是所谓非法的“基尔特”（**guilds**），也不会因为没有许可状而被勒令解散，只须每年向国王缴纳一笔献金，便可以继续运用霸占来的特权。所有同业团体，以及所有同业团体为了自治而随意自订的内规，都直接由当地自治市政府来监督和审核。如果有任何惩罚和纠正，通常也不是来自于国王，而是来自于当地市政府这个比较大的自治团体。

虽然自治市辖下的同业团体，只是构成自治市这个大团体的一部分成员，但是自治市政府却完全由组成同业团体的工匠或商人所把持。每一种工匠或商人的利益，显然在于防止自己生产或经营的产品在市场上供过于求；所谓供过于求。只是他们通常的用语，其实他们真正的目的，是要让自己的产品在市场上永远“求过于供”。每一种行业都急切想要建立一些管制规定，以便达成这个目的；而且只要某一种行业被允许这么做，其他行业就会起而效尤。对任何一种行业的业者来说，由于这种管制，当他们需要向其他任何市内的行业买东西时，所支付的价格必然会比没有这种管制时贵一些。但是，这种管制也让他们能够按较贵的价格销售自己的产品，所以在这个阶段，正如他们说的，有没有管制横竖都一样；就市内各行各业之间的买卖来说，没有任何一种行业会因为这种管制而吃亏。然而，就他们和乡村地区之间的买卖来说，这种管制让他们都变成大赢家。每个城市赖以生存并且致富的生意，完全在于受管制的买卖。

每个城市所需的生存资源，以及城市产业所需的材料，全部来自乡村地区。偿付这些物资的方式，主要有二：一、将一部分取自乡村的材料，经过加工制造后送回乡村；在这种情形下，它们的价格，就会比原来的材料多出工人的工资，以及雇主的利润。二、将一部分来自其他国家或国内远方的产品，不管是初级或加工制造过的，转送到乡村；在这种情形下，它们的价格也会比原来多出运输工人或水手的工资，以及雇用这些工人的商人的利润。城市通过制造业所获得的好处，完全在于从第一种买卖得到的利益。城市的海内外贸易业所获得的好处，完全在于从第二种买卖得到的利益。工人的工资，以及各种雇主的

利润，构成这两种买卖的全部利益。因此，任何会提高城市工资和利润的管制规定，都会使城市能够用比较少的劳动数量，自乡村买到比较多劳动数量的产品。这种管制规定，让城市里的商人和工人相对占上风，让乡村里的地主、农夫和劳动者相对处于劣势。它破坏了城乡交易原本会有的自然平等。整个社会劳动的全部产出，每年都分成两部分，分别给予这两组不同的人群。由于同业团体管制规定的缘故，城市居民分得的那一部分，比没有管制时来得大，而乡村居民分得的那一部分便比较小。

城市每年用来支付食物和材料输入的真正代价，是每年从城市输出的制造品和其他物品。输出品的售价愈贵，输入品的价格便相对愈便宜。于是，城市产业变得比较有利，而乡村产业变得比较不利。

欧洲各处的城市产业，都比乡村产业更为有利。要确定这个论断，用不着仔细盘算比较，光看一个简单明显的事实就够了。在每一个欧洲国家，我们都可以看到，相对于至少一百个以小额资本起步经营贸易与制造业而致富的人，只有一个人因改良与耕种土地生产初级产品而致富。本质上，贸易与制造业是属于城市的产业，而生产初级产品的行业是属于乡村的产业。换句话说，城市产业的报酬优于乡村产业，而应用于城市产业的劳动和资本所获得的工资和利润，必然也显著高于乡村的劳动和资本。由于资本和劳动自然会追求最有利的就业机会，它们自然会尽可能离开乡村而涌向城市。

城市的居民聚集在一起，很容易团结起来。因此，在某些城市里，即使是最微不足道的行业，往往也有同业团体的组织。即使在某些地方，这些行业未曾正式组成过同业团体，行业的成员仍然会有强烈的团结精神、对陌生人怀有警戒的心态，以及讨厌收容学徒或泄露行业的秘密。因此，尽管他们不能用同业团体的内规强制禁止自由竞争，但经由自愿的联盟协议，照样可以达到防止自由竞争的目的。只有少数几个人从事的行业，最容易形成这种非正式的组合。例如，半打的梳毛工，也许便足够供应上千个纺毛纱和织毛布工人所需的原料。只要勾结起来不收留任何学徒，他们不仅能够把持整个梳毛业，甚至可以使全部毛纺业宛如沦为他们的附庸，供他们予取予求，也可以将自己的劳动价格，抬高到工作性质该得的报酬之上。

乡村地区的居民散布在相隔很远的地方，不容易团结起来。他们不仅从来没有组成过同业团体，也未曾有过团结的精神。从来没有人认为，必须先当过一段期间的学徒，才有资格从事农业，尽管这是乡村地区的伟大事业。然而，除了所谓美术和自由业之外，也许没有其他任何行业像农业这样需要广泛的知识 and 经验。光看世界各国关于农业的著作不可胜数，便足以充分证明，世界上最聪明也最有学问的民族从来都不认为，农业是一种很容易了解的行业。尽管在这些著作当中，有一些卑劣的作者有时显然自抬身价，瞧不起普通的农夫。但是从所有著作当中，我们却完全得不到普通农夫实际进行各种复杂的农事工作必须拥有的知识。相反的，普通的机械业，往往在一本只有少数几页的小册子里，就把所有相关的作业技巧完完整整的交代清楚，因为这些作业技巧通常可以用图解和文字予以说明。在目前法国科学院出版的工艺历史书籍当中，有好几种工艺便是以这种方式说明的。此外，各种农事工作的顺序，必须配合天气的变化而更动，也必须考虑其他许多意外事故的影响。因此，农业的督导工作，比工作顺序一成不变或几乎不变的行业，需要更好的判断能力。

不仅是农夫的艺术，也就是一般农事的督导工作，甚至许多低层的乡村劳动部门，也比大部分机械行业需要更多的技巧和经验。打铜或打铁的工匠所使用的工具和材料，没有

所谓的性情或脾气，它们的性能总是一成不变，或几乎不会有任何改变。但是喝牛唤马耕田的人所使用的工具，在不同的时候有极为不同的身体状况、力气、性情或脾气。他施工的材料，情况也和他使用的工具一样变化多端。不管是工具或材料，若要操纵得当，都需要细心地斟酌和判断。普通耕田的人，虽然一般被当作愚蠢无知的典型，但很少在斟酌判断农事时出差错。的确，和住在城市里的机匠或技工相比，农人比较不擅长交际，声音和言语比较粗鲁，外人很难听懂他在说什么。然而，由于经常必须顾虑多变的状况，农人的理解能力一般远比城市里的机匠或技工优越，后者的全部心思，从早到晚通常只灌注在执行一、两个简单的工作程序。在理解能力方面，乡村地区的低层人民究竟比城市的低层人民高出多少，每个曾经基于生意，或者出自好奇，和这两种人都深谈过的人，都心知肚明。因此，在中国和印度，乡村劳动者在社会地位和工资收入两方面，据说都优于大部分的工匠和制造业工人。要不是受到同业团体法和同业团结精神的阻挠，乡村劳动者相对的社会地位和工资，很可能到处都会和在中国或印度一样。

相对于乡村产业，城市产业之所以在欧洲各地比较占优势，不完全是由于同业团体和同业团体法存在的缘故。还有其他许多法规也支持城市产业。例如对国外制造品和外国商人输入的所有物品课征高额关税，就有相同的效果。同业团体法让城市居民在抬高价格时，不用担心他们在乡村的同胞自由竞争，削价抢他们的生意。同样的，其他的法规保护他们免于外国人的自由竞争。这两种法规导致价格上升的后果，无论在什么地方，最后都由地主、农夫和乡村的劳动者来承担。然而，这些人很少反对成立这类独占团体。他们通常既没有意愿也不适合形成任何组合，而且商人和制造业者的大量文宣和诡辩，也很容易让他们相信，社会一部分私人的利益，就是社会整体的利益，尽管实际上那只是社会次要的部分。

在大不列颠，城市产业相对于乡村产业的优势，现在似乎不如以往明显。和上一世纪或本世纪初传闻的情形相比，现在乡村劳动的工资比较接近制造业劳动的工资，而现在农业资本的利润也比较接近贸易和制造业资本的利润。这个变化，可以说是因为城市产业获得异常的鼓励必然会产生的结果，尽管和鼓励的时间相比，这个结果迟到了很久。城市过去累积应用的资本愈来愈多，终于大到如果继续在专属城市的产业中应用，不可能获得像从前那么高的利润。和其他产业一样，专属城市的产业发展也有极限；资本增加导致竞争加剧，必然会降低利润。城市里的利润下降，迫使资本流向乡村，在乡村地区创造新的劳动需求，于是提高乡村劳动的工资。如果容许我这么说：“资本好比自己在地表上散布开来，通过农业方面的投资，城市只不过是把一部分原来取自乡村而蓄积起来的资本物归原主罢了。”事实上，欧洲各国乡村地区最重大的进步，都是原来蓄积在城市的资本满溢出来，涌向乡村所促成的结果。关于这一点，我将在本书第三卷第四章尽力说明。同时我也将说明，尽管有一些国家经由这种途径达到相当程度的富裕，但在这种途径上前进，过程必然相当缓慢、不可靠、很容易受到无数意外事故的干扰而中断，可以说在各方面都违反自然和理智的秩序。导致一些国家走上这种途径，所牵涉的种种利益、偏见、法律和社会习惯，我将在本书第三和第四卷竭尽所能给予充分清楚的交代。

同一种行业的人如果聚在一起，即使事先讲好纯粹消遣娱乐，最后通常流于以不利大众的图谋结束，或以抬高价格的诡计收场。这种同业聚会确实很难防止，任何禁止这种聚会的法律要不是不可行，便是不符合自由和正义的原则。虽然法律不能阻挠同一行业的人有时候在一起聚会，但它不应该鼓励这类聚会，更不应该强制规定同业聚会。

如果法律规定，要求所有在城市从事同一行业的人，都必须在一本公开的记录簿上登

记名字和住处，那么这项规定便会使同业聚会更加方便。这项规定把原本也许互不相识的人联系起来，让每位业者知道可以在什么地方找到其他同行。

如果法律规定，让从事同一行业的人有权组织起来向自己征税，以便救济他们当中不幸的穷人、病人、寡妇和孤儿，从而让他们有一个共同的利益需要处理，那么这个规定便会使同业聚会变成必须。

任何同业团体的组织，不仅使得同业聚会变成必须，也使得多数人的决议对全体同业人员具有约束力。在自由情况下的行业，除非每一位业者都同意，否则便无法勾结成有效的组合，而且一旦有人改变心意，组合便会立即瓦解。在任何同业团体里，只要多数的成员同意，便可以通过附有罚则的内规；对于限制竞争，这种具有强制力的规定，比任何自愿性的组合更为有效也更为耐久。

有些人认为，任何行业若要更有秩序，必须组成同业团体。这种主张是毫无根据的借口。对于每一个工人来说，真正有效的约束力量，不是来自于他的同业团体，而是来自于顾客。克制工人不至于使诈或怠慢的力量，是因为他害怕丢掉工作机会。排除外来竞争的同业团体，必然会减弱这种约束力量。于是，这种同业团体的成员，不管行径好坏，必然都会有工作可作。由于这个缘故，在许多大型的自治城市，顾客根本找不到可以忍受的工人，即使最热门的行业也是如此。如果你想买到尚可接受的物品，就必须到郊外去买，那里的工人没有独占的特权，除了他们自己的品性之外，没有其他的力量可以倚靠。只是在郊外买到物品以后，你必须想尽办法才能把物品偷偷的带进城里。

欧洲各国的政策，便是这样借着限制加入某些行业竞争的人数，使它小于自由的情况下愿意加入的人数，导致在不同行业应用劳动或资本的利弊得失，就整体来说，会有重大的差异。

2. 欧洲各国的政策，借由增加某些行业的就业人数，使它超过自由的情况下愿意加入的人数，导致在不同行业应用劳动或资本的利弊得失，就整体来说，会有和前述方向相反的差异。

有许多人认为，教育某一适当数目的年轻人从事某些特定行业，对社会非常重要。导致有时是政府，有时是信仰虔诚的私人，陆陆续续创办了许多“育英基金”，提供各种名目的奖学金。受到这种奖学金的吸引而投身特定行业的年轻人当中，有许多人如果没有奖学金，很可能根本不会、也不敢从事那些行业。我相信，在所有基督教国家，大部分神职人员的教育费用，便是以这种方式支付的。他们当中只有极少数人，完全由自己承担所有的教育费用。对这些少数的富人来说，这种冗长乏味而且昂贵的教育，不一定能让他们获得适当的报酬。因为神职界挤满了其他等待就业的人，而这些人愿意接受的待遇，比这种教育在自费的情况下有资格要求的水平低很多。穷人的竞争就这样拿走了富人该得的报酬。毋庸置疑的，把教区牧师的副手或随军牧师拿来和普通行业的工人比较，未免过于无礼。然而，如果把副牧师或随军牧师的薪水和一般工人的工资视为属于同一性质，似乎并无任何不妥。如果找到了工作，这三种人全都按照他们当时个别和上司议定的合约支领工作报酬。根据过去好几次全国宗教会议的命令规定，我们可以断定，直到过了十四世纪中叶以后，在英格兰，一位副牧师或支薪的教区牧师每年的薪俸通常是五马克，按所含白银重量换算，约等于现在的十英镑。在同一期间，一位泥水工师傅每天的工资宣称是四便士，按所含白银重量换算，约等于现在的一先令。一位普通的泥水工每天的工资是三便士，约等于现在的九便士。因此，如果这两种劳动者经常获得雇用，他们的工资便比副牧

师高出很多。即使泥水工师傅每年有三分之一的时间失业，他每年的工资收入也会完全等于一位副牧师每年的薪水。安妮女王第十二年第十二号令宣告：“鉴于目前副牧师没有得到足够的赡养费和奖励，许多地方发生副牧师供应不足的情形，特此授权主教亲笔命令加盖官章，规定一笔足够的薪水或津贴，每年最高不得超过五十镑，最低不得低于二十镑。”目前一个副牧师每年若有四十镑的薪水，就会被认为非常好了，而且尽管有上述国会通过的法令，仍然有许多副牧师的薪水每年不到二十镑。伦敦有一些受雇的制鞋工每年可以赚四十镑，而且在整个伦敦都会区，不管是哪一种行业，勤奋的工人一年的工资想要不超过二十镑也难。其实在许多教区，普通劳动者的工资往往超过二十镑。每次国会要立法管理工人的工资时，总是想压低，而不是想提高他们的工资。相反的，为了维护神职人员的尊严，国会有好几次企图以法律提高副牧师的薪水，规定教区的执事牧师给予手下副牧师的薪水，必须高过副牧师本人可能愿意接受的那份极其可怜的赡养费。可是，对于这两种工资，法律的规定似乎同样没有产生实际的效果。法律既无法提高副牧师的薪水，也从未如愿的压低劳动者的工资。因为法律阻止不了处于饥寒交迫的副牧师，在面对众多的竞争者时，自愿接受比法定标准低的赡养费。同样的，如果有许多雇主觉得更多的工人将会给他们自己带来更多的利润或快乐，而互相争着聘请更多的工人，那么法律也将阻止不了劳动者得到比法定标准高的工资。

尽管一些低层神职人员的生活处境不佳，但由于高层神职享有丰厚的圣俸和其他尊严，所以在常人眼里，神职界还是一个相当体面的行业。常人对神职行业的尊敬，甚至也让实际金钱收入微薄的低层人员在心理上稍感安慰。在英格兰以及所有天主教国家，神职生涯这种抽奖赌局事实上没有必要像现在这样有利。苏格兰、日内瓦和其他许多新基督教教会的例子，足以证明：牧师这一行既然这么体面，所需的教育又容易获得，因此，只要有希望获得高层职位俸禄，就算远比现在微薄，就可以吸引足够数目品学兼优的人士进入这个行业。

一些没有固定俸禄的职业，例如律师和医师，如果也像神职人员一般，有很高比例的人接受公费教育，那么竞争将很快会变得很激烈，以致他们的金钱报酬将会降低很多。届时对任何人来说，也许便不值得自己花钱让子女接受律师或医师的职业教育。这些职业将会完全由社会慈善团体花钱教育出来的人担任，这种人的数目和生活需要，会让他们甘愿忍受一分非常卑微的金钱收入，于是目前令人尊敬的律师和医师职业生涯，将会变得比较潦倒。

通常称为文人的寒酸族群，目前可以说几乎是处于在前述的假设下，律师和医师可能会坠入的情况。在欧洲各地，他们大部分原本接受神职教育，但是因为各种不同的原因，没能如愿从事牧师的工作。换句话说，他们大多接受公费教育，因此，他们这种人到处都有，以致劳动报酬通常低得可怜。

在印刷术发明以前，唯一能够让文人凭着自己的才能赚一点钱的职业，是当公众或私人的教师，把自己学到的一些奇怪或有用的知识传授他人。毫无疑问的，这项职业要比印刷术发明以后所产生的帮书商写书的工作更为光荣、更为有用，而且一般来说，也更为有利可图。在学术界，要成为一个杰出的教师，所需花费的研究时间、必备的天赋、知识，以及勤勉的程度，都不亚于最伟大的律师或医师。但是，杰出教师的报酬通常比不上普通的律师或医师。因为教师这个行业挤满了公费培养出来的穷人，而律师和医师这两个行业，很少有不是自费学成的人厕身其中。公众或私人教师通常的报酬，尽管看似不高，但如果那些为书商写书以图温饱的贫穷文人，还继续留在市场上和他们竞争，那么毫无疑问



的，他们的报酬将会比现在更低。在印刷术发明以前，学生和乞丐几乎是同义词。那时候，各大学的校长似乎经常允许学生到校外乞讨。

古代，在培养穷人子弟从事神、法、医三项职业的慈善基金成立之前，杰出教师的报酬似乎远比现在可观。在批判诡辩学派的演讲里，苏格拉底谴责他那个时代的一些教师犯了表里不一的毛病。他说：“他们对学生许下最富丽堂皇的承诺，说他们会负责教导学生变成有智慧、快乐、正直的人。但是对于这么重要的功劳，他们只规定收取四或五麦纳（minae）如此微薄的酬劳。”他接着说，“那些传授智慧的人，他们自己无疑也应该是有智慧的人。但是，任何人如果以这样低的价格出卖这么好的东西，就会被认定作了最明显的蠢事。”他在这里显然不会刻意去夸大教师的报酬，因此，我们可以笃定当时教师的报酬不会少于他说的那个数目。四麦纳等于十三磅六先令又八便士，五麦纳等于十六磅十三先令又四便士。当时雅典的杰出教师通常会有有的报酬，想来应当不会少于这两个当中最大的数目。苏格拉底自己向每一位学生要求的报酬是十麦纳，等于三十三磅六先令又八便士。当他在雅典教学时，据说曾经教过一百个学生。根据我的理解，这是他同时教导的学生人数，也就是所谓上一门课的学生人数。以当时雅典那么大的城市，苏格拉底的名声又这么响亮，而且当时他讲授的又是各种学科当中最热门的修辞学来分析，有一百个学生似乎不足为奇。如果是这样，那么他每教一门课便可以赚到一千麦纳，等于三千三百三十三磅六先令又八便士。古希腊传记作家蒲鲁塔克（Plutarch）也曾说过，苏格拉底通常收取的教诲费是一千麦纳。那时候，其他许多杰出的教师似乎也都赚进了大量财富。哥吉亚斯（Gorgias）用纯金打造了一座自己的雕像，当作礼物送给特耳非（Delphi）神庙。我想那座雕像大概不可能像真人那么大。根据柏拉图的说法，哥吉亚斯的生活方式，和当时其他两位杰出教师——希比亚斯（Hippias）和普洛塔高勒斯（Protagoras）一样，极尽豪华。柏拉图本人据说也过得相当优裕阔绰。在当过亚历山大的私人教师之后，亚里士多德认为自己最好还是回到雅典重执教鞭教导自己的门徒，尽管亚历山大和他的父亲菲利普所给的酬劳普遍被认为非常优厚。那时候各类学科的教师，很可能比不上一、两个世代以后那样普遍。后来由于竞争比较激烈，教师的劳动价格，以及常人对教师人格景仰的程度，很可能略微下降。然而，教师当中最杰出的人士，始终享有众人景仰的程度，显然不是任何现代的同行比得上的。雅典人曾经委派属于柏拉图学派的卡尼德斯（Carneades）和属于斯多葛学派的戴奥真尼斯（Diogenes）出使罗马进行严肃的工作。尽管当时雅典已经不如以往威风，但仍然是一个独立而且不可轻侮的共和国。此外，没有任何一个民族比雅典人更忌讳外人担任公职，卡尼德斯出身巴比伦，由此可见雅典人必然极为景仰卡尼德斯。

教师行业整体报酬上的不平衡，对社会大众来说，也许是有利而不是有害。它也许会略微贬低公众教师行业的报酬与光彩。但是，对于社会整体来说，能够便宜的获得普通教育无疑是一项利多，用来抵消教育行业微不足道的难处，应当绰绰有余。不过，欧洲大部分地方负责执行教育工作的学校和学院，在体制上如果能够比现在更为合理，那么从这种教育行业整体报酬的不平衡，社会大众将可以获得更大的好处。

第三，欧洲各国的政策，借由阻挠劳动和资本在不同行业以及不同区域之间自由流通，有时候会导致在不同行业应用劳动或资本的利弊得失，就整体来说，会有非常困扰人民的不平衡。

学徒条例阻挠劳动在不同行业之间自由流通，即使这些行业都在同一个地方。同业团体的排他特权，阻挠劳动在不同地方之间自由流通，即使劳动者打算从事同一种行业。



时常可以看到，当某种制造业给予工人很高工资的时候，另一种制造业的工人却不得不忍受仅能勉强维持温饱的工资。因为前一种制造业正处于进步的状态，需要不断进用新人；而后一种制造业正处于衰退的状态，工人过剩的情况不断恶化。有时候这两种制造业位于同一个城市，有时候位于邻近的两个城市，却丝毫不能互相支持。在前一种情形，它们可能是受到学徒条例的阻挠；在后一种情形，它们可能同时受到学徒条例和某个独占性同业团体的阻挠。然而，在许多不同的制造业，所需执行的各种工序其实很相像。因此，要不是受到荒谬的法令阻挠，让不同行业的工人互换工作应该不成问题。例如，编织普通亚麻布和丝绸的技术几乎完全相同。编织普通毛织布的技术虽然有些不一样，但它们之间的差异其实无关紧要，因此不需要几天的时间，一个原本是麻织业或丝织业的工人，便可以承担毛织业的工作。在这三种主要的制造业当中，如果有任何一种发生衰退的情况，工人们也许可以在其他两种比较繁荣的制造业里找到生存资源。如此一来，他们的工资，在蒸蒸日上的制造业里就不会涨得太高，而在日趋衰微的制造业里也不会降得太低。的确，根据一条特殊的法律，英格兰的亚麻纺织业开放让所有的人自由加入。但是，在英格兰大部分地方，麻织业并不怎么发达，无法普遍对衰退中的其他制造业工人提供就业机会。因此，凡是在实施学徒条例的地方，这些工人除了变成教区的负担，倚靠教区的施舍度日之外，只剩下沦为普通劳动者一途可走。然而，碍于他们的习惯，任何和原来工作性质有一丁点类似的制造业工作，都会远比普通劳动者的工作更适合他们。因此，他们通常选择倚靠教区的施舍度日。

凡是会阻碍劳动在不同行业之间自由流通的规定，也同样会阻碍资本的自由流通。因为任何行业能够应用的资本数量，和该行业能够应用的劳动数量有密切的关系。然而，同业团体法阻挠资本在不同地方之间自由流通的程度，毕竟小于它对劳动自由流通的阻挠。无论在什么地方，一个富商要在某个自治城市取得经商的权利，总会比一个贫穷技工要在同一个城市取得工作的权利容易得多。

我相信，劳动的自由流通被同业团体法横加阻挠，是欧洲各地都有的现象。就我所知，劳动的自由流通还被“济贫法”横加阻挠，却是英格蘭特有的现象。这种阻挠使得穷人很难取得任何地方的定居权，甚至不准穷人在所属教区以外的任何地方工作。同业团体法只是阻挠技工和制造业工人劳动的自由流通。济贫法阻挠的对象甚至还包括普通劳动者。在英格兰，这种法律导致的社会混乱，也许是所有政策当中最严重的错误。这里也许值得对这种混乱的起源、发展和现状稍作说明。

自从修道院的制度被破坏了以后，全英格兰的贫民便不再享有宗教机构的慈善施舍，后来虽然几经设法补救贫民在这方面的损失，但是都没有得到预期的效果。到了伊丽莎白第四十三年，颁布了一条法令（第二号令），规定每一个教区必须负责照顾区内的贫民，而且每年必须选任一位教区贫民救济委员，和原有的两位教区一般委员一起负责，按照一定的税率，在教区内筹措足够的款项救济贫民。

根据这条法令，照顾自己区内贫民的责任便强加在每一个教区身上，逃也逃不掉。于是，谁是哪一个教区的贫民，乃变成一个颇为重要的问题。这个问题，稍微经过转换，终于在查理二世第十三和第十四年间确定了下来。那时颁布的法令，规定任何人只要在同一住所连续住满四十天，便可以在任何一个教区取得定居权。不过，在这四十天内，根据教区委员或救济委员的控诉，教区的两位保安官有合法的权力，将任何新居民遣返至他上一次合法定居的教区。除非他租住的公寓每年的租金至少十磅，或是 he 可以提供让那两个保安官认为充分的担保，保证自己不会成为所在教区的负担或救济对象。

这个法令据说导致了一些诈欺行为。有些教区的公职人员有时会买通自己的贫民，怂恿他们偷偷的跑到其他教区，在那里藏匿四十天取得当地的定居权，如此一来，那些贫民就不再是原来所属教区的负担了。于是，到了詹姆士二世第一年，又颁布了一条法令，规定那四十天应该从他交出了一定规格的书面声明之后算起，这种书面声明必须载明住所和家庭成员的人数，而递交的对象则是他准备定居的教区里任何一个教区委员或救济委员。

但是，教区的公职人员在自己教区里的所作所为，似乎不见得比他们过去用来陷害其他教区的那种作为更为诚实。他们有时会默许一些人非法进入教区，在收了迁居人的书面声明之后，没有采取适当的步骤予以核实。由于尽可能防止贫民非法进入，避免增加自己的负担，应该是教区里每一个人关心的问题，所以到了威廉三世第三年，又颁布了一条法令，规定那四十天应该从移入者的书面声明被适当地公告后算起，也就是在星期天于教堂做完礼拜之后立即公告，以确保有最多的人知道。

伯恩博士说：“按这种书面声明公告后住满四十天的方式，取得定居权的例子毕竟很罕见。这个法令的用意，与其说是要让人们在申请定居权的时候，有明确的法律可以依循，倒不如说是要让偷偷进入教区的人得不到定居权。因为递交声明，只不过是迫使教区采取把他遣送出境的动作。但是，如果移入者的资格刚好处于灰色地带，不能确定将他遣送出境是否合法时，那么他递交声明的动作，不是迫使教区容忍他持续住满四十天，然后无异议的授予他定居权，就是迫使教区冒险违法，立即将他遣送出境。”

所以说，这个法令让贫民事实几乎不可能按连续住满四十天的老方法，取得新的定居权。但是，为了表面上看起来不完全排除普通人民迁移到另一个教区定居立业的可能性，它另外指定了四种可以取得新定居权的方法，而且全都不需要递交声明，也不需要公告。第一个方法是，按照教区规定的税率，完纳应缴的各项税捐。第二个方法是，被推举担任任期一年的教区公职，并实际在职满一年；第三个方法是，在教区里当过学徒。第四个方法是，应聘在教区里工作，聘期至少一年，并且实际在同一职位工作满一整年。

第一和第二个获得新定居权的办法，都涉及教区全体的公共作为。也就是说，除非整个教区共同认可，否则没有人能够通过缴纳教区规定的各项税捐，或膺任教区公职而获得定居权。然而，对于以这两种方式，接纳除了本身劳动可以倚靠之外，身无分文的迁入者，会有什么后果，教区里每个人心知肚明。因此，实际上穷人不太可能通过这两个办法获得新定居权。

此外，没有任何已婚的男人，能够轻易的通过第三或第四个办法取得新定居权。已经结过婚的男人很少愿意当学徒，而且相关的法令也明确规定，任何已婚的雇员，即使受聘工作一年，都没有资格获得定居权。事实上，当这种法令加入了应聘工作可以取得定居权的条款后，所造成的后果主要是使得一年期的雇佣合约变得比较不普遍。在此之前，雇佣合约的期限通常是一年，这个习惯在英格兰非常普遍，甚至目前如果雇佣双方没有特别约定期限，法院仍然会认定每个职工受雇的期限是一年。但是，雇主们现在不一定愿意让他们的职工因为受雇一年而取得定居权，而职工也不一定愿意接受一年期的雇佣合约。因为根据法律，每一个后来取得的定居权，会把所有过去取得的定居权全数勾销，所以职工们如果接受一年期的雇佣合约，他们可能反而会丧失在出生地和父母或亲戚住在一起的权利。

显然的，任何独立自主的工人，不管是普通的劳动者或是身怀绝技的工匠，都不大可能借由当学徒或应聘工作的途径取得新的定居权。任何这样的人，不管是多么健康和勤

奋，如果前往新的教区发挥长才，随时可能会因为任何一个教区委员或贫民救济委员一时心血来潮而遭到驱离。除非他租住的公寓每年的租金至少十磅，但是只有本身劳动可以倚赖过活的人，根本不可能办得到；或者除非他可以提供让教区两名保安官认为充分的担保，保证自己不会成为当地教区的负担或救济对象。不错，这两保安官会要求多少担保，完全由他们自己斟酌决定。但是，实际上，他们要求的担保，价值不太可能低于三十镑，因为有法令规定：任何人即使购置了自由持有的地产，但如果价值少于三十镑，仍将被视为不足以保证他不会成为当地教区的负担或救济对象，所以没有资格取得定居权。然而，倚赖劳动过活的人，很少拿得出这么大笔的保证金，更何况一般教区要求的担保往往远超过这个数目。

前述那些法令几乎使得劳动完全不可能自由流通，后来为了稍微挽回这种情况，于是发明了一种“证明书制度”。威廉三世第八和第九年间，通过了一条法令，规定任何人如果持有最近一次合法定居的教区所核发的身份证明书，由该教区委员和贫民救济委员签署，并且经过两位教区保安官副署承认，那么其他每一个教区就必须接纳他。除非他事实上已经变成当地教区的负担，否则不能以可能变成教区的负担为由而将他驱离。当他不幸被驱离时，核发证明书给他的教区，必须负责支付他的生活费和驱离他所发生的费用。为了让持有这种证明书的人所前往居留的教区获得更周全的保障，同一条法令进一步规定，这种人除非租住在每年租金至少十镑的公寓里长达一年，或被推举担任任期一年的教区公职并实际在职满一年，否则不能以其他任何方式取得当地教区的定居权。也就是说，他不能以递交书面声明，或应聘工作，或当学徒，或缴纳教区各项税捐等等的方式，取得定居权。安妮女王第十二年通过的一条法令（法规汇编第一卷第十八号）也有同样的用意，这一条法令进一步规定，凭借证明书而居住在某一教区的人，他雇用的职工或收容的学徒，没有资格获得该教区的定居权。

几乎被迁居法令完全夺走的劳动流通自由，究竟因为“证明书制度”发明而改善了多少，我们可以从伯恩博士一段非常睿智的见解里窥知一二。他说：“显然的，有许多五花八门的好理由，要求人们不管到什么地方居住，都必须随身携带这种证明书。譬如说，凭借这种证明书而居住在某一教区的人，不能以当学徒，或应聘工作，或递交书面声明，或缴纳教区各项税捐等等的方式，取得该教区的定居权。他们也不能让自己雇用的职工或收容的学徒取得定居权。如果他们变成了教区的负担，大家都十分清楚，应该把他们迁移到什么地方去安顿，而且他们的迁移费，以及在迁移过程中的生活费，教区也不用担心没有着落。如果他们因为生病无法迁移时，核发证明书的教区必须负责照料他们。凡此种种的好处，如果没有证明书，一切免谈。然而，这些同样也是好理由，促使教区核发证明书给一般平民时更加谨慎。因为在核发了证明书，方便他们迁移到其他教区之后，核发证明书的教区很可能必须再度收容他们，而且这时他们的谋生能力，很可能比当初离开时还要糟糕，更需教区花钱照顾。”这一段见解所隐藏的真正教训似乎是说，平民想前往居住的教区应当要求他们提出证明书，而他们想离开的教区则不应当轻易核发证明书给他们。在他所著的《济贫法历史》当中，这位聪明绝顶的作者还说：“这种证明书的规定，可以说让教区的官员掌有将平民终身监禁的权力，因此或多或少造成了一些苦难。对于得不到证明书的平民来说，不管继续留在不幸取得定居权的地方是多么不利，也不管他们认为住在其他地方会多么有利，他们就是动弹不得。”

虽然这样的一张证明书并不是良民证，虽然它只是证明持有者真正所属的教区，然而要不要核发证明书给所属的平民，却任由教区的官员全权裁定。伯恩博士说，有人曾经提议国王应该颁布训令，强制各教区委员和贫民救济委员核发证明书给所属的平民，但是这

样的提议却被当时的王座法庭斥为奇怪的想法而遭到驳回。

在英格兰，我们时常发现劳动工资在距离不远的两地有很大的差异。这种现象很可能是前述关于定居权的法令所造成的，因为没有身份证明书的平民受到阻挠，不能移往另一个教区发挥长才。的确，没有证明书的单身汉，如果身体健康而且也很勤劳，有时候也许会被默许住在教区里。但是，携家带着的人，如果胆敢仿效单身汉以身试法，铁定会被大多数的教区驱逐出境，而且单身汉如果后来结了婚，通常也同样会被驱离。因此，在英格兰，人力缺乏的教区不一定能从人力过剩的教区获得支持，不像在苏格兰或其他没有定居权问题的国家那般，各地之间的人力经常可以互通有无。在这些国家，虽然在大都会地区或其他非常需要劳动的地方，工资有时候会稍微升高一点，而随着距离这些地区愈来愈远，工资会逐步下降，直到回跌至一般乡村地区的水平。但是，在这些国家，我们从来没有见过邻近区域间的工资差异，像在英格兰那般不可思议。对一般平民来说，想要在英格兰通过人为的教区藩篱，比跨越海湾或高山峻岭还要困难，尽管天然的屏障在其他国家有时候也会造成显著不同的工资水平。

强迫一个没有犯下任何罪行的人迁离他选择居住的地方，显然违背了自然的自由与正义原则。然而，尽管英格兰人对于自由向来非常注意，但是他们也像其他大多数国家的普通人民那样，从来没有真正认知自由是什么，以致迄今总共超过了一个世纪，依然默默的忍受这种迫害，从未要求补偿或修正。虽然偶尔有一些会思考的人，曾经出声抱怨定居权法律让一般民众蒙受痛苦与冤屈，但是从来不像搜查拘捕令那般，成为民意普遍不满与抗议的对象。尽管搜查拘捕令无疑是一项弊害，但是它不可能像定居权法律那样会导致普遍的迫害。我敢说，在英格兰，几乎找不到一个四十岁的穷人，在他人生的某些时刻，未曾身受这种设计不良的定居权法律最残酷的迫害。

在这漫长一章的尾声，我想谈一下，虽然各种工资以往通常由一些法令来规定：起初由全国适用的一般性法令来规定，后来由每个郡的保安官个别颁布特殊的命令来规定。但是这两种规定工资的措施现在已经完全废止了。伯恩博士说：“根据过去四百多年的经验教训，一切严格管制工资的努力，现在似乎已到了放弃的时刻。本质上，工资似乎不容许我们施予严密的限制。如果所有从事同一种工作的人都只能获得相同的工资，便不会有工作竞赛，而人们的勤劳或技巧便没有发挥的空间。”

但是，当今的国会有时候仍然会通过一些特别法，企图管制某些特别行业或特别地方的工资。譬如说，乔治三世第八年通过的一条法律，在伦敦以及周围五英里内的地区，以严厉的惩罚禁止所有裁缝师傅和他们手下的工人，给付或收受超过每天二先令七又二分之一便士的工资，除非是在国殇期间。每当国会想制定这些师傅和工人之间的工资差异时，总是会咨询这些师傅的意见。因此，当国会的决定有利于工人时，规定总是恰如其分的公平，但是当国会通过的规定有利于师傅时，有时并不公平。譬如说，有条法律要求许多不同行业的师傅，必须以金钱而不应以实物给付手下工人工资，便是恰如其分的公平。这条法律不会给师傅添加任何真正的麻烦，只是要求他们把原先承诺要以实物给付，但实际不一定真的照付的那部分价值，必须改用金钱给付。这条法律算是对工人有利，但乔治三世第八年通过的那一条法律，却是对师傅有利。当师傅们勾结起来企图压低工人们的工资时，他们通常会私下签订盟约或协议，约定不得给付超过某一上限的工资，否则便要接受一定的处罚。如果工人们为了和师傅们对抗，而勾结起来形成一个类似的同盟，约定不得接受一定下限以下的工资，否则便要接受一定的处罚，那么法律便会对工人施以非常严厉的惩罚。如果法律是公正的，那么法律就应该以相同的方式处罚互相勾结的师傅。但是，

乔治三世第八年通过的那一条法律，却以国家的力量，落实师傅们有时以私下的盟约，企图建立的工资管制。工人们抱怨那条法律，说它把最有能力和最勤劳的工人，也视同寻常的工人对待。这样的抱怨似乎有充分合理的根据。

在很久以前，企图以法令规定粮食和其他物品价格的方式，管制商人和其他业者的利润也很常见。就我所知，这些古老的作法，目前仅剩下面包还有所谓法定价格的规定。在排他性的同业团体存在的地方，对最重要的生活必需品实施价格管制，也许是适当的做法。但是，如果地方上没有排他性的同业团体，竞争调节价格的能力，会比任何法令规定更为适当。乔治二世第三十一年开始实施一套办法，决定面包的法定价格，由于该办法有一点瑕疵，起初无法在苏格兰实施。执行这套办法，需要市场书记的配合，但是当时苏格兰没有设置这种官职。一直到了乔治三世第三年，这个瑕疵才获得补救。从前没有法定价格，人民并不觉得有任何不方便；而在少数几个实施法定价格的地方，到目前为止也没有让人民觉得有任何好处。在苏格兰大部分的城镇，面包师傅都组成同业团体，主张享有种种的排他特权，不过这些特权并没有获得法律严格的保护。

正如我们在第七章曾经提到的，各行各业在劳动工资或资本利润上的差异比例，似乎不会因为整个社会的富裕或贫穷，处于进步、停滞或衰退的状态，而有显著的改变。公众福祉方面的大幅变化，虽然会影响一般的工资率和利润率，但终究会使各行各业的工资和利润受到相同程度的影响。因此，各行各业在劳动工资或资本利润上的差异比例，一定会维持不变，至少不会因为受到社会整体大幅变化的影响，而发生任何长期显著的改变。

## 第十一章 论地租

如果把地租看成是获得土地使用权而给付的价格，那么限于每一笔土地的实际情况，它的租金自然是租用者能够承担的最高价格。在议订租用条件的时候，地主会尽力争取土地的产出，留给土地租用者的那部分，顶多让租用者收回用于供应种子、支付工资、购买并维护种田的牲口和其他农具等等的资本，再加上平常像邻近地区的农作资本那般可以获得的利润水平。对土地租用者来说，若是留给他的收入少于这部分产出，他会觉得自己亏钱。而地主很少打算留给他比这部分更多的产出。任何超出这部分的土地产出，或者说，任何超出这部分的土地产出价格，地主都自然会尽力争取，作为自己的地租。所以地租显然是限于土地的实际情况，租用者所能给付的最高租用代价。不错，有时候由于地主的慷慨，但通常是由于地主的无知，地主接受了小于这个比例的地租。有时候租用者由于本身的无知，答应给付比这个比例稍微多一点的地租，或愿意接受比邻近地区平常的农作利润水平稍微低一点的资本收入，但是这种情况较为罕见。然而，这个比例的土地产出，仍然可以被视为自然的地租，或者说，仍然是在议订大部分的土地租约时，人们自然觉得应该要求或给付的合理租金。

也许有人会认为，地租时常只不过是地主为了改良土地，而花费的那一份资本该有的合理利润或利息罢了。在某些场合，这种利润或利息也许构成地租的一部分，但它们绝少可能构成全部的地租。即使是完全未经改良的土地，地主也会要求租金，而改良土地的花费该得的利润或利息，一般来说，会附加在原始地租上面。此外，土地的各种改良，不见得完全是由地主出资完成的，有时候租用者自己也会出钱进行改良。然而，当租用合约到期，在续约时，地主通常都会要求增加地租，好像所有的改良都是由他自己出资似的。

有时候，就算是人力完全无法改良的土地，地主也会要求收取地租。有一种称作大型褐藻（kelp）的海草，燃烧之后会产生一种碱性的盐类，除了可以用来制造玻璃和肥皂之外，还有许多其他用途。在大不列颠的许多地方，特别是苏格兰，都可以看到这种海草生长在涨潮时水位可以达到的岩石上。也就是说，这些岩石每天有两次沉没在海里，所以这些岩石的产出从来没有因人为改良而提高过。然而，土地濒临这类岩岸的地主，对于这些岩石上的天然利益，也要比照他的麦田，收取租金。

谢德兰群岛附近的海域，渔产非常丰富，是当地居民生活主要的依靠。但是，如果要靠海产牟利，他们就必须有在临海的地方有一个栖身之处。于是，地主收取的地租，便不是按照农夫靠土地能够有多少收入来计算，而是按照他靠土地以及邻近的海域会有多少收获来议订。那里的地租有一部分是以海产给付；地租很少是海产价格的一部分，然而我们却在谢德兰群岛看到这样的一个鲜有例子。

所以说，如果把地租看成是获得土地使用权而给付的价格，那么地租自然是一种独占价格。它完全不是按照地主曾经花了多少钱作了多少土地改良，或按照地主能够忍受的最低收入来决定；而是按照农夫能够给付的最高价格来决定的。

在土地的各种产物当中，只有价格在一定水平以上的产物才可能经常被运到市场上，那些产物的价格平常足以抵偿供应它们上市所需垫付的资本，并且让这种资本获得平常的利润。如果平常的价格高过这个水平，超出的部分自然变成地租落入地主的口袋。如果平常的价格不高过这个水平，那么虽然产物也许仍然被运到市场上去卖，但是它们卖得的收

入将无法提供任何地租。实际的价格是否高过这个水平，取决于市场需求。

在土地的各种产物当中，有些产物面对的市场需求，总是让它们的价格高过足以供应它们上市的水平。另外有些产物面对的市场需求，有时候让它们的价格高过该水平，有时候则不然。属于第一类的产物，总是让地主有地租可拿。属于第二类的产物，有时候让地主有地租可拿，有时候则不然，视情况而定。

所以我们必须注意，地租作为价格成分计入商品价格的方式，和工资或利润不同。工资与利润或高或低，是商品价格或高或低的原因；而地租或高或低，却是商品价格或高或低的结果。一方面，正因为必须支付或高或低的工资与利润，俾使某种商品供应上市，所以该商品的价格才或高或低。但是另一方面，因为商品的价格很高，高过足以抵偿供货商品上市所需支付的工资与利润水平甚多，所以才有能力支付甚多的地租。相反的，如果商品价格很低，支付了必要的工资与利润后只剩下一点点，或者只足够支付必要的工资与利润，那么商品价格就只能支付一点点或完全无法支付地租。

本章分为三节，第一节讨论究竟哪些产物总是让地主有地租可拿。第二节讨论哪些产物有时候让地主有地租可拿，有时候则不然。第三节讨论在不同的社会进步阶段，从互相比较，以及和制造品相比的观点来看，前述两种初级产物的相对价值，自然会产生什么样的变化。

### 第一节论一定让地主有地租可拿的土地产物

和所有其他动物一样，人类也按照生存资源的多寡而成比例地自然繁衍，所以粮食的需求总是或多或少的存在。粮食总是能用来购买或支配一些劳动，而且总会有人愿意做一些事来求取粮食。不错，粮食能够买到的劳动数量，不一定总是等于在最经济的使用方式下，它能够养活的劳动数量，因为劳动有时候被给付了过高的工资。但是，只要按照邻近地区通常用来养活劳动的工资率给付工资，粮食一定能买到它能养活的劳动数量。

几乎在任何情况下，土地生产的粮食数量，都大于足够养活把粮食运到市场出售所需的全部劳动，即使这些劳动是依照他们曾经有过的最优渥待遇得到供养。而且剩下来的粮食，也总是大于足够抵偿雇用这些劳动所需垫付的资本以及平常的利润。因此，一定会有一部分粮食留下来当作地租分给地主。

挪威和苏格兰最荒凉的一些旷野，生产某种可以喂牛的牧草。从这些牛只身上取得的牛奶，以及繁殖牛只所得的收益，除了足够养活照料它们所需的全部劳动，并且支付农夫或牛只主人的平常利润之外，总会剩下些许收益当作地租留给地主。这种地租会按照草地质量好坏的程度而增减。同一面积的草地，如果牧草的质量比较好，不仅可以养活比较多头牛，而且由于这些牛只集中圈养在范围比较小的土地上，照料和收集它们的产出所需的劳动会变得比较少。一方面，土地的产出增加了，另一方面，从一定的产出当中，必须拿来供养劳动的部分减少了；地主在这两个方面都得利。

土地的租金不仅会按照肥沃程度而异，不管它的产出大小；而且也会因所在的位置而有所不同，不管肥沃程度如何。城镇附近的土地租金，要比同样肥沃但偏远的乡村土地来得贵。耕种乡村的土地，虽然不见得需要比耕种城镇附近的土地花更多的劳动，但是要把乡村的产出运到市场出售，一定得花更多的劳动。因此，乡村的土地产出必须供养比较多的劳动；留下来供作利润分给农夫，和供作地租分给地主的剩余部分，一定会变得比较

小。此外，正如前面第九章曾经说明的，在偏远的乡村地区，一般来说，利润率要比大城镇附近来得高些。因此，在那变小的剩余当中，地主分得的比例一定会变得更小一些。

优良的道路、人工运河和适合航行的天然河流，可以降低运输费用，让偏远地区的土地，比较接近城镇附近土地具有的优势。因此，在所有的社会改良当中，交通方面的改良最为重要。它们激励人民耕种偏远的地区，而这种地方必然总是占全国土地面积的绝大部分。它们击溃城镇附近土地的独占地位，因此对城镇有利，甚至也为城镇附近的地区带来了一些利益。虽然在原来的市场，它们为偏远地方的产品带来了新的竞争对手，但它们同时也为偏远地方的产品打开了许多新市场。此外，独占是优良管理的大敌，除非经由全面自由的竞争，迫使每个人为了自保而兢兢业业地经营自己，否则永远不可能普遍确立优良的管理作为。四十多年以前，某些位于伦敦附近的郡曾经向国会请愿，反对政府把收费的高速公路延伸到距离伦敦比较远的一些郡。他们辩称，由于劳动成本比较低廉，那些偏远的郡将可按比较低的价格，在伦敦市场出售牧草和粮食。如此一来，将会降低他们的地租，毁灭他们的耕种成果。然而，在高速公路扩建了以后，他们的地租却提高了，而且耕种方式也益发精进。

一块肥沃程度普通的麦田，会比同样大小的一块最佳草地，生产出更多供人们食用的食物。虽然耕种麦田需要更多的劳动，但是在抵偿了种子和供养全部劳动之后，剩余下来的产出也比较多。因此，如果我们假定一磅肉品的价值从来都不高于一磅面包，那么无论在什么地方，这种麦田便会比草地生产出更多的剩余价值，让农夫和地主可以分得更多的利润和地租。在农业发展的初期，实际的情况似乎到处都是这样。

但是面包和肉品，这两种不同食物的相对价值，在不同的农业发展阶段大不相同。在刚开始的时候，未经改良的荒野全部用来饲养牛羊牲畜，而当时这种荒野占全国土地的绝大部分。肉品的供给于是便比面包多，所以面包便成为大家最想争取的食物，以致价格最为高昂。巫洛亚（Ulloa）告诉我们说，四五十年前在布宜诺斯艾利斯，四里亚尔

（reals），约值英格兰钱币二十一又二分之一便士，是一头公牛平常的价格，而且这种价格的公牛，还是从两、三百头的牛群当中精挑细选出来的。他没有提到面包的价格，也许因为他不认为当地的面包价格，有什么让人惊奇之处。他说，那里一头公牛所费，只比捕捉它的劳动价值多一点点。但是，无论在什么地方，如果没有花费大量的劳动，便种植不了小麦。而在巴拉他河流域，即在那一条当时从欧洲直接到波多西银矿必须经过的河流两旁的土地上，劳动的金钱价格极不可能低廉。当耕种的土地扩及全国大部分的地方后，情况便不一样了。这时面包的供给会比肉品更为宽裕。大家竞争的方向于是改变，肉品的价格便会高过面包。

此外，耕种的范围扩大了以后，未经改良的荒野不足以供应肉品的需求。一大部分耕地必须用来饲养牛羊牲畜，因此它们的价格不仅必须足够支付照料它们所需的劳动成本，而且必须足够支付这种地用于耕作时，农夫和地主能够获得的利润和地租。在完全没有开垦过的荒地上饲养的牛羊牲畜，和在彻底改良过的土地上饲养的牛羊牲畜，在同一个市场，都一样按照重量和肉质好坏，依同一价格出售。荒地的地主因此获得不少好处：他们按照牛羊牲畜的价格提高地租。还不到一个世纪以前，在苏格兰高地的许多地方，肉品和燕麦片作成的面包一样的便宜，甚至比面包更便宜。后来苏格兰和英格兰合并，帮高地的牛羊牲畜打开了英格兰的市场。目前它们的价格大约比本世纪初高了三倍，同时许多苏格兰高地上的土地租金也涨了三四倍。近来几乎在大不列颠各地，一磅上等牛肉的价格，通常高于两磅上等白面包的价格，在小麦丰收的年头，一磅上等牛肉有时候甚至价值三四磅



上等白面包。

在农业进步的过程中，从未经改良的草地得到的地租和利润，在一定程度内，就这样受到经过改良的土地地租和利润大小的调节，而后者的地租和利润，则进一步受到种植小麦的地租和利润大小的调节。小麦是一年生的作物。肉店里的肉品，则需要四或五年的时间才能长成。因此，每一亩地所生产的肉品数量，远比它生产的小麦来得少。前者在数量上的劣势，必须从价格上的优势获得弥补。如果弥补过了头，便会有更多的麦田转作为草地；如果它在价格上获得的补偿不够，一部分原来的草地便会转作成麦田。

然而，我们必须注意，只有在大国，而且仅就大部分经过改良的土地来说，才会有前述那种地租与利润平衡的情形，即草地和麦田，或者说直接生产牲畜饲料的土地和直接生产人类食物的土地，才会有相同的地租与利润。在某些特殊的地方条件下，就截然不是这种情形，而是种植牧草的地租和利润，远优于种植小麦能够获得的地租和利润。

譬如说，大城镇需要大量的牛奶和马粮，加上肉品价格高昂，时常使得城镇附近的牧草价格，超过所谓牧草相对于小麦价格的自然比例。这种地方性的草地优势，显然不可能扩及远方的草地。

某些特殊的情况有时候会使得一些国家的人口众多，以至于全国的土地好比是大城镇附近所有的土地那样，不足以生产全部居民生存所需的小麦和牧草。于是他们的土地主要用来生产牧草，因为牧草比较蓬松，体积比较大，不容易从远方运送过来。至于小麦这种大部分人民的主食，则主要是从国外进口供应。荷兰目前便处于这种情形，而古时候在罗马人繁荣的时期，意大利的许多地方似乎也是这样。根据西塞罗（Cicero）的记述，大加图（old Cato）曾说，经营私有的土地，首先必须做到，同时也是获利最丰的工作，就是好好地饲养牲畜。其次必须做到的，是差强人意的饲养牲畜。第三必须做到的，是胡乱饲养牲畜。至于耕种土地的利润和好处，则只被他列在第四位。事实上，古代意大利罗马附近的农耕生意想必很难经营，因为当地的居民时常可以免费获得小麦配给，或按极低的价格买到小麦。这些小麦是从一些被征服的省份运过来的。有许多这样的省份不用缴税，但必须按规定的价格（大约是每一配克六便士）把十分之一的小麦产量卖给罗马共和国。当共和国按很低的价格将这些小麦配售给人民时，所有从拉丁姆运到罗马市场销售的小麦，价格必然会被拉低，因此对拉丁姆一带的农耕生意造成打击。拉丁姆是罗马人在共和国兴起之前的旧领土。

以生产小麦为主的地区，如果大部分的土地没有被圈围起来，那么一块有圈围的草地租金，经常会高于邻近任何一块麦田。这样的草地方便饲养用来耕种麦田的牛只。就这种情形来说，草地的租金之所以高，与其说是因为它本身的产出价值很高，不如说是因为利用它来耕种的那些麦田产出价值比较高。如果邻近的土地也都被圈围起来了，它的租金便很可能下降。目前苏格兰圈围起来的土地租金很高，似乎是由于圈围起来的土地不多的缘故。一旦圈围的土地多起来了，它们的租金便很可能下降。圈围对草地的好处大于麦田。它可以节省照料牲畜所需的劳动；此外，由于饲主或牧犬用不着时常去惊扰牲畜，这些牲畜会饲养得比较好。

但是，在没有这种地方性优势的地方，草地的利润和地租自然一定会受到麦田的牵制，或受到适宜种植一般食用作物的土地的牵制。

为了在同样大小的土地上饲养更多的牲畜，人们想出了以人工饲料代替天然草料的办

法。譬如，使用芜菁、红萝卜、甘蓝菜和其他替代饲料。在农业进步国家使用这些人工饲料，想来应当会稍微降低肉品价格胜过面包价格的程度。事实的发展似乎一如所料，有一些理由可以让我们相信，至少在伦敦市场，本世纪以来，肉品相对于面包的价格比例，比上一世纪初低了很多。

薄尔崎博士（Doctor Birch）在《亨利王子传》（Life of Prince Henry）一书的附录，对亨利王子平常购买的肉品价格作了一些交代。它说，一整头重达六百磅的公牛，通常会让他花上大约九磅又十先令。也就是说，每一百磅约值三十一先令又八便士。亨利王子死于一六一二年十一月六日，享年十九。

一七六四年三月，对于造成当时食物价格高昂的原因，国会曾经做过调查。当时有一位来自维吉尼亚的商人，除了提出相关的证据外，还特别作证，说他在—七六三年三月为他的船只补充食物时，每一百磅的牛肉大约是二十四至二十五先令，他认为那是牛肉平常的价格。但是在价格高昂的那一年，同样重量的牛肉却让他花了约二十七先令。然而—七六四年的高价，还比亨利王子平常支付的价格便宜了四先令又八便士。而且我们必须注意，只有最好的牛肉，才适合腌藏起来，供人们在远航时食用。

亨利王子支付的价格，等于每磅三又五分之四便士，那是按照购买整头牛的平均价格。按照那个价格推算，当时上等牛肉每磅的零售价格，应当不会少于四又二分之一或五便士。

在一七六四年的国会调查当中，有证人说，最好的上选牛肉零售价格是四或四又二分之一便士，而下等牛肉一般的零售价格从一又四分之三到二又二分之一或二又四分之三便士。他们说，这些价格一般来说比同一等级的牛肉过去在三月份通常的售价贵二分之一便士。即使是这样高的价格，也还比亨利王子时代我们能够推算出来的平常零售价格低了很多。

在上一世纪的头十二年间，上等小麦在温莎市场的平均价格，是每一夸特（合九个温切斯特蒲式耳）一磅十八先令三又六分之一便士。

但是，在一七六四年之前的十二年间（含—七六四年），同一容量的上等小麦在同一市场的平均价格是二磅一先令九又二分之一便士。

由此看来，和—七六四年之前的十二年间（含—七六四年）相比，小麦在上一世纪的头十二年间便宜了很多，而肉品则贵了很多。

在所有大国，大部分开垦过的土地，要不是用来生产人们的食物，就是用来生产牲畜的食物。这些土地的利润和地租将牵制所有其他土地的利润和地租。如果有任何特殊的产物所提供的利润和地租比较少，这种土地便会很快转作为草地或麦田。如果比较多，一部分草地或麦田便会很快转为耕作这种特殊产物。

不错，确实有一些特殊的产物，要不是在开始种植的时候需要花一笔比较大的土地改良费用，就是每年都需要花比较多的耕种费用，才能让土地适合栽植它们。和小麦或牧草相比，这些产物表面上通常会提供比较高的地租（如果是属于前面所说的第一种情况）或利润（如果是属于第二种情况）。然而，实际上高出来的部分，通常不过是那个比较大的土地改良费用或耕种费用的合理利息或报酬罢了。

譬如，就蛇麻草园、果园和菜园来说，不管是地主的地租或农夫的利润，通常都要比麦田或草地高一些。但是，要让土地适合栽种这些作物，需要比较大的花费。因此，地主才会获得比较高的地租。再说，栽培这些作物，需要比较细心，也比较需要管理技巧。因此，农夫才会获得比较高的利润。此外，这些作物的收成，特别是蛇麻草和果树，比较不稳定。因此，它们的价格，除了应当补偿偶尔会发生的一切损失之外，还必须提供类似保险利润的收入。这些园主的生活情况，一般来说属于清寒，顶多不过中庸。因此，我们也许可以断定，他们的园艺技巧虽然了不起，但是通常并未获得过高的报酬。他们这种赏心悦目的技艺，被许多有钱人当成娱乐消遣的艺术，以至于把它当作牟利手段的人，便没有多少赚头。因为那些有钱人本来应当是他们的最佳顾客，现在却利用自己的宝贝产品自给自足起来了。

地主从这种土地改良获得的利益，似乎从来未曾高过足以抵偿改良的成本。在古代的农业经营术里，一座灌溉良好的菜园，似乎向来被认为是农场里，仅次于葡萄园，产物价值最高的地方。但是，在大约两千年前著述农业经营术，而且被古人尊为这种技术创始人之一的德谟克利特（Democritus）却认为，在自家农场里围起一座菜园的做法是错误的。他说，菜园的利润不足以抵偿石墙的成本；而砖墙则禁不起雨雪风霜的侵蚀，容易崩塌，经常需要维修（我想，他说的那种砖块是在太阳底下晒干的）。引述德谟克利特这个论点的哥伦美拉（Columella）没有提出反驳，他倒是提议说，利用野蔷薇和白石南做成的围篱，不仅相当经济，而且根据他自己的经验，也很耐久牢靠。不过，在德谟克利特的时代，这种围篱似乎并不常见。派拉蒂尔斯（Palladius）采纳了哥伦美拉的建议，而在他之前，瓦诺（Varro）对于该建议也颇赞扬。根据这些古代农艺改良者的判断，菜园的产出似乎仅仅足够抵偿额外的栽培和灌溉费用。由于这些地方的阳光非常炽烈，所以和现在相同，那时候的人们也认为，应当要掌握一股水流，以便把水引到菜园里的每一垄菜圃。目前在欧洲大部分的地方，人们普遍认为，不值得特别为菜园搭建比哥伦美拉建议的那一种更好的围篱。在大不列颠以及其他一些欧洲北部的国家，如果没有围墙，便无法栽培出比较高贵的水果。因此，在这些国家，这类水果的价格必定足够支付建立和维护围墙的费用。由于果园的围墙常常环绕着菜园，于是菜园便享有本身的产出价值很少承担得起的围篱。

选种适当而且栽培完善的葡萄园，是每一座农场里最有价值的部分。就像现代所有葡萄酒生产国的农业界那样，古代的农业界似乎也把这种说法当作是一则毋庸置疑的经营格言。然而根据哥伦美拉的记载，开辟新的葡萄园是否有利可图，在古代意大利的农夫们之间，却是众说纷纭。他本人的见解，像似一个对栽培一切奇特植物都很喜爱的人那般袒护葡萄园，并且以评估比较利润和费用的方式，使劲地证明开辟新葡萄园是一项最有利的土地利用改良。然而，专业作家对各种新投资项目利润和费用的评估比较，通常是漏洞百出，尤其在农业方面更是如此。开辟新葡萄园通常获得的利益，如果实际上像他所想象的那样好，古代意大利的农夫们就应当不会有争议。同样的问题，到了现在，仍然是葡萄酒生产国国内争论不休的话题。的确，农业作家以及一些喜爱鼓吹高级耕作的人，一般来说，似乎倾向接受哥伦美拉的见解，支持开辟葡萄园。法国旧葡萄园的园主满怀焦急的希望阻止别人经营新葡萄园。这种焦急的心情，似乎有利于农业作者的看法，因为这似乎暗示，在葡萄园经营方面已有经验的那些人，意识到目前这种作物在该国比其他任何作物更为有利可图。然而，这似乎也有另一层含意，也就是一旦目前限制自由栽种葡萄的法令被取消了，便不再有高利润。一七三一年，议会通过一项命令，除了禁止人们开辟新葡萄园，还禁止某些旧葡萄园恢复：如果旧葡萄园曾经连续中断两年没有栽种葡萄，除非得到国王的特许令，不得恢复。而国王要颁发这种特许令，必须根据省级行政长官提报的消

息，保证他本人考察过要求恢复的那块地，并且保证那块地不能栽种任何其他作物。颁布这个命令的借口，是基于小麦和牧草供应稀少，以及葡萄酒供应过剩。但是，如果葡萄酒真的供应过剩，根本用不着议会的任何命令，便足以有效的防止人们栽种新葡萄园，因为供应过剩会使得栽种葡萄相对于栽种小麦或牧草的利润低于合理自然的比例。至于所谓因为葡萄园倍增以致小麦供应稀少的问题，据我所知，在法国适合栽种小麦的地方当中，没有任何地方比那些生产葡萄酒的省份更用心栽种小麦，譬如勃艮第、桂茵和上朗塞克。因为被雇用来栽种葡萄的大量劳动者，必然会让栽种小麦的事业得到激励，因为他们为小麦提供了广大的现成市场。把买得起小麦的人数降低，无疑是一个最不可能达到鼓励小麦种植目的的办法。这样的办法就好像是为了发展农业而以政策打压制造业。

因此，那些在开始种植的时候需要花一笔比较大的土地改良费用，才能让土地适合栽种的特殊作物，或者那些每年都需要花比较多耕种费用的特殊作物，所提供的地租和利润虽然经常远比小麦或牧草来得优厚，但是当这些收入只能补偿额外的费用时，这样的地租和利润，事实上可以说是受制于普通作物的地租和利润。

不错，有时候适合栽种某种特殊作物的土地数量实在太少了，以致无法供应有效的需求量。于是，这种土地的全部产出，便能够卖给出价高于自然价格的买者。也就是说，它的市价会高过足以按照自然报酬率，或按照其他大部分耕地所支付的报酬率，支付生产它的土地租金，以及支付栽种和运送它上市所需的劳动工资和资本利润。在这种情况下，而且也只有在这种情况下，它的实际价格，在支付了全部的土地改良和栽种费用之后，剩余的部分，通常和小麦或牧草的剩余没有正常的比例关系，有时甚至超过小麦或牧草的剩余千百倍。这种超额的剩余大部分会自然成为地租落入地主的口袋。

我们必须注意，前文谈到那种通常而且自然的比例关系，例如，葡萄酒通常相对于小麦或牧草的地租与利润比例，是一种只限于一些普通的葡萄园才会有关系。这些普通的葡萄园只会生产一般的好酒；这种葡萄几乎在任何地方只要有疏松的砂砾或沙质的土壤便能栽种。用它们酿成的酒，除了浓度适当和营养卫生之外，没有其他特别值得推许的质量。乡间的一般土地，只可能和这类葡萄园竞争，显然不可能和性质特殊的葡萄园竞争。

葡萄树比其他任何果树更容易受到土壤差异的影响。据说从某些土壤得来的风味，不管如何费心栽培或经营，都无法在其他土壤上复制出来。这种葡萄的风味，不管是真实的或是人们想象出来的，有时候是少数几座葡萄园特有的，有时候扩及一个小区域的大部分葡萄园，有时候涵盖一个广大省份的大部分葡萄园。这种葡萄酒在市场上的全部供应量，小于有效的需求量，或者说，小于某种人士的需求量。这种人愿意按照平常的报酬率，或按照普通葡萄园所给付的报酬率，给付制造这种葡萄酒并把它运到市场所需的全部地租、利润和工资。因此，全部的供应量便能够卖给愿意付比平常贵一点的买者，这样就会把这种葡萄酒的价格抬高到普通葡萄酒之上。价差的大小，要看这种酒风靡人心和稀少的程度，究竟使得买方的竞争有多么激烈而定。不管价差是大或是小，大部分的好处会当作地租分给地主。虽然这种葡萄园通常比其他大多数葡萄园被耕种得更用心，但是这种酒的高价格，与其说是用心耕种的结果，似乎不如说是用心耕种的原因。牵涉到这么高价位的产物，工作上稍微粗心大意所导致的损失将很可观，即使是最漫不经心的人也会有一股心理压力，迫使他集中注意力。因此，只要从这种酒的高价格当中匀出一小部分，便足够支付用来栽种这种葡萄的额外劳动工资，和用来驱遣这些劳动的额外资本利润。

一些欧洲国家在西印度群岛占有的蔗糖殖民地，可以和前述珍贵的葡萄园相提并论。

它们的全部产出不足以供应欧洲的有效需求，因此全部产出便只能卖给出价比较高的买者。也就是说，它们在欧洲的市价会高于按照其他任何农作物所给付的报酬率，给付栽种、制造和运送它们上市所需的全部地租、利润和工资。在越南，上等精制的白砂糖售价通常是每一昆特耳（quintal）三枚披亚斯德（piastres），约合英币十三先令又六便士。这是波窝尔（Poivre）提供的数字，他对该国的农业观察得很仔细。那里称作昆特耳的单位，重量从一百五十到两百巴黎磅不等。如果取中位数一百七十五巴黎磅，并且换算为英制，白砂糖价格便约等于每一百磅八先令英币。这样便宜的价格，和我们从殖民地进口的黑糖平常售价相比，还不到它的四分之一。和我们进口的上等白砂糖相比，还不到它的六分之一。在越南，大部分的耕地被用来生产小麦和稻米，它们是大多数越南人的主食。米、麦和蔗糖的个别价格，在越南大概是处在自然的比例关系。也就是说，处在大部分耕地上各种不同的农作物收益之间自然会发生的比例关系。这种价格比例关系，让每一位地主和农夫，都按照平常开始种植的土地改良成本，和平常每年耕种费用的大小，比例获得近乎精算过的报酬。但是，在我们生产蔗糖的殖民地，蔗糖的价格，不管和欧洲或美洲生产的稻米或小麦价格，都没有那种自然的比例关系。根据一般的说法，每一位蔗农都预期，从兰姆酒和糖蜜获得足够的收入以抵偿全部的耕种费用，而生产的蔗糖收入则应该全是他自己的纯利。我不敢肯定这是否属实，但如果是真的这样，那就好比是说，麦农预期用谷壳和麦秆抵偿他的耕种费用，而生产的麦谷全部应该全是他自己的纯利。在伦敦和其他贸易商云集的都市，我们时常可以看到，一些商业团体在生产蔗糖的英国殖民地购置一些荒地，通过当地的代理商和经纪人去改良和耕种这些荒地，希望可以赚取利润。尽管这些土地位在千里之外，而且由于当地的司法行政不健全、正义不彰，是否真能获利，非常不确定；即使有最肥沃的土地，也没有任何人会尝试借助代理商和经纪人，去改良和耕种苏格兰、爱尔兰或北美的小麦产地。虽然这些地方的司法行政比较严谨，比较能伸张正义，正常的利润也比较有保障。

在维吉尼亚和马里兰州，人们比较喜欢种植烟草而不喜欢种植小麦，因为前者获利较丰。欧洲大部分的地方，种植烟草原本也是有利可图的。但是，目前几乎在欧洲的每一个地方，烟草都已经变成一个主要的征税标的。而且有人认为，如果要在全国从每一个偶尔可能种植烟草的农场收税，不如在海关等它进口时收取来得容易些。基于这样的理由，欧洲大部分的地方非常荒谬地禁止种植烟草。这种禁令当然使得允许种植烟草的国家，享有某种独占地位。由于维吉尼亚和马里兰是最大的烟草产地，所以虽然有一些竞争者，但这两州无疑享有大部分的独占利益。然而，种植烟草似乎不像种植甘蔗那样有利。我甚至从未听过，有任何住在大不列颠的商人，花钱请别人到这两州改良或耕种烟草。而且从这两个烟草殖民地回国的人当中，也没有我们时常看到的那种从英国的蔗糖殖民地衣锦还乡的富农。尽管从这两个殖民地偏爱种植烟草胜于小麦的事实看来，欧洲对烟草的有效需求似乎没有完全得到供应，但供应不足的程度大概小于蔗糖不足的程度。因此，目前烟草的价格虽然很可能高过一按照麦田所给付的报酬率一给付栽种和运送它上市所需的全部地租、利润和工资。但超过的程度，必然比不上目前蔗糖价格超过的程度。因此，我们的烟农，也像法国旧葡萄园园主担心葡萄酒生产过剩那样，早就开始担心烟草生产过剩的问题。他们利用州议会通过的一条法律，将烟草的种植数目，限制在每一个年龄在十六至六十岁的黑奴平均六千株。如此一来，每个黑奴估计可以生产一千磅烟草。除了这个数量的烟草之外，烟农们估计，一个这种年纪的黑奴还能够照料四亩玉米田。根据道格拉斯博士（Dr Douglas）的记述（我怀疑他在这一点可能被误导了），在烟草丰收的年头，为了防止市场供应过剩，有时候会按照拥有黑奴的比例焚毁一定数量的烟草，就像传闻中荷兰人处理香料供应过剩的方式那样。如果为了支撑目前的烟草价格，必须采取这种激烈的手段，那么烟草相对于小麦种植的优势，即使目前仍然存在，大概也持续不了多久。

生产人民主食的耕地所获得的地租，便是依照这种方式牵制其他大部分耕地的地租。没有任何特殊作物能够长期提供比主食耕地还低的地租水平，因为那种耕地会很快转作其他用途。如果有任何特殊作物通常提供比这水平还高的地租，这是因为能够被整理得适合种植这种作物的土地，数量实在太少了，以致无法充分供应有效需求。

在欧洲，土地主要用来种植直接供人食用的小麦。因此，除了某些特殊地方的土地，麦田的地租在欧洲牵制了所有其他耕地的地租。我们不需羡慕法国的葡萄园或意大利的橄榄园。除了在某些特殊的地方，这些葡萄园或橄榄园的价值其实都受到麦田价值的牵制。而就麦田的肥沃程度来说，我们自己的国家并不会比这两个国家差多少。

在任何国家，如果一般人民偏爱的主要植物性食物来自于某种农作物，而这种农作物在最普通的土地上，用相同或接近相同数量的劳动耕作，生产出来的数量，比小麦在最肥沃的土地上的产量还要多。如果是这样，那么该国地主的地租，或者说，土地产出在给付了耕作所需的劳动工资，和抵偿了农夫用于耕作的资本，连同资本的平常利润之后，剩余下来分给地主的食物数量，必然会比较多。不管劳动在该国通常是依照什么样的待遇水平获得供养，比较多的剩余一定能够供养数量比较多的劳动，因此一定会让地主有能力购买或支配比较大的劳动数量。地租的实质价值，地主的权力和威信，以及对于其他人民能够供应的各种生活必需品和便利品，地主的支配力量必然都会比较大。

普通的稻田比最肥沃的麦田生产更多数量的食物。稻田一年收成两次，据说每英亩每次的收成通常介于三十至六十蒲式耳。因此，虽然耕作稻田需要比较多的劳动，但是在劳动全部获得供养之后，还是会有更多的剩余。因此，和小麦生产国相比较，在一般人民偏爱稻米作为主要植物性食物，而且耕种稻田的劳动也主要食用稻米为生的稻米生产国，在前述那个比较多的剩余当中，应当会有比较大的一部分被当作地租分给地主。在卡罗来纳，一般来说，就像其他英属殖民地那样，土地的耕种者本身既是农夫也是地主，所以地租和利润是混淆在一起的。在那里，人们发现种植稻米比种植小麦获利更丰，虽然他们的稻田一年只收成一次，而且由于从欧洲带过去的生活习惯使然，稻米不是当地人民偏爱的主要植物性食物。

优良的稻田四季都是湿地，而且有一季还必须是注满水的湿地。这种田地不适合种植小麦、牧草、葡萄、或甚至其他任何对人类非常有用的植物性食物，而且适合种植这些作物的土地，也不适合种植稻米。因此，在稻米生产国，对于永远不能转作为稻田的其他耕地地租，稻田的地租发生不了牵制或牵引作用。

马铃薯田生产的食物数量不亚于稻田，而且远优于麦田。每亩一万两千磅的产量对马铃薯田来说不算多，但每亩两千磅的产量对麦田来说却不算少。不错，从这两种作物分别抽取出来的食物或固体养分，不完全和它们的重量成正比，因为马铃薯的水分比较多。然而，即使把根茎作物的含水量算作百分之五十（这已经是一个很高的含水比例了），每一亩马铃薯田生产的固体养分仍然有六千磅，是每一亩麦田食物产量的三倍。此外，马铃薯田所需的耕种费用比麦田少。小麦播种前通常会有休耕费用，甚至抵得过马铃薯田一定要花的松土和其他额外耕种费用。这种根茎作物，无论在欧洲哪一个地方，如果真的能像稻米在某些稻米生产国那样，也变成是一般人民偏爱的主要植物性食物，以致这种根茎作物占据的耕地比例，变成等于目前小麦和其他供人类食用的谷类作物在当地占据的比例时，那么同一数量的耕地便可以养活更多的人民。而且由于种田的劳动者也食用马铃薯，因此耕地的马铃薯产出，在抵偿了全部的耕作材料和供养了耕种的劳动之后，会有比较多

的剩余。而这剩余当中分给地主的部分也会比较大。换言之，人口将会增加，而地租将会比目前高很多。

适合种植马铃薯的田地，也适合种植几乎任何其他有用的农作物。如果马铃薯占据的耕地比例等于目前小麦占据的比例，那么马铃薯田的地租，依相同的方式，也将牵制或牵引其他大部分耕地的地租。

有人告诉我，在兰开郡有一些地方人士认为，燕麦片作成的面包，会比小麦粉做成的面包让劳动朋友更健康更有力气。在苏格兰，我也经常听到同样的说法。然而，我对这种说法的真实性有点儿怀疑。一般来说，吃燕麦片的苏格兰平民，不像同一阶层、吃小麦面包的英格兰人民雄壮英挺。前者在工作上 and 体型上都不如后者；然而，这两个国家的上层阶级却没有这种差异，因此这项事实似乎显示，苏格兰平民吃的东西，不像他们邻居的英格兰平民吃的那样适合人体。不过，马铃薯似乎大不相同。伦敦的轿夫、挑夫和煤夫，以及以卖身为生的不幸妇女，也许是大英帝国最强壮和最美丽的男女，据说大部分出自爱尔兰底层的人民，而这个阶层的人民在当地通常是吃马铃薯长大的。没有任何食物能够提供比这个更具有决断力的证据，来证明它的营养成分，或证明它特别适合人体健康。

要保存马铃薯一整年很困难；要像小麦那样把马铃薯连续储存两三年，根本不可能。无法在腐烂之前把马铃薯卖掉的恐惧，打击人们种植马铃薯的兴趣。也许主要是由于这个缘故，马铃薯才不能像小麦那样，在任何大国变成所有阶层人民的主要植物性食物。

## 第二节论有时让地主有地租可拿，有时则不然的土地产物

食物似乎是唯一必定对地主提供地租的土地产物。其他产物有时候让地主有地租可拿，有时候则不然，视情况而定。

除了食物之外，衣服和住屋是人类两个最主要的需求。

在原始未开发的状态下，土地在衣、住材料方面所能供应的人数，比它在食物方面所能供应的人数多很多。经过开发改良之后，土地在食物方面所能供应的人数，有时候比它所能供应的衣、住材料要来得多。至少就人们实际需要这些材料，并且愿意给付代价的情形来说，会有这样的状况。因此，在前述第一种状态下，衣、住材料总是供给过剩，所以交换价值总是很低。在第二种状态下，衣、住材料时常供给不足，从而抬高了它们的价值。在第一种状态下，它们大部分被当作没有用的东西丢弃，而被拿来使用的那一部分衣、住材料的价格，也仅仅等于整理它们以便利用所需的劳动和费用，因此它们无法提供任何地租给地主。在第二种状态下，它们全部被充分利用，而且实际的需要时常大于供给。总是有人为了得到这种材料，而愿意给付大于供应它们上市所需的最低代价。因此，它们的价格总是能够对地主提供一些地租。

大型动物的毛皮是原始人类使用的衣服材料。就狩猎和畜牧的民族来说，他们的食物主要是这种动物的肉，因此，当每个人在猎取自己的食物时，也顺便获得了自己穿不完的衣服。如果没有国外贸易，大部分的兽皮便会被当作没有价值的东西丢弃。在欧洲人发现北美洲之前，北美的狩猎民族大概就是处于前述这种情形。他们现在用多余的兽皮和欧洲人交换毛毯、火器和白兰地，于是兽皮便有了一些价值。就已知世界目前的商业往来状态来说，即使是最没有开化的民族，只要有了私有土地的制度，想必都有一些这类的国外往来，从而会发现一些比较富有的邻居，对自己土地上生产的这种自己无法予以加工制造也



消费不完的材料有强烈的需求，以致这些材料的价格超过了把它们运交到富有邻居手上所需的花费。因此，这些材料便会让地主获得一些地租。当大部分苏格兰高地出产的牲畜在附近山丘就被消费掉的年代，牲畜皮革的出口是苏格兰最重要的贸易项目，而且用它们换来的物品也提高了高地上地主的地租。从前英格兰出产的羊毛，他们自己无法予以加工制造也消费不完，在当时比他们富有而且勤奋的佛兰德斯（Flanders）找到了出口市场，那里的羊毛价格让生产羊毛的土地多拿了一些地租。一些开垦状态不如当时的英格兰，或者不如现在苏格兰高地的国家，如果没有国外贸易，它们生产的衣服材料，显然将会因为供应过剩而大部分被当作没用的东西丢掉。即使是被使用的部分，也不会对地主提供任何地租。

住屋的材料未必都能像衣服的材料那样被长距离的输送，因此比较不容易成为国外贸易的项目。即使在目前世界的商业往来状态下，当某些住屋的材料在生产国国内发生供应过剩时，它们对地主也往往是毫无价值可言。一处优良的采石场，如果是位于伦敦附近，会提供一笔可观的地租。但是，在苏格兰和韦尔斯，许多地方的采石场提供不了任何地租。只能当作建材的树木，如果是位于人口密集而且耕种完善的国家，价值必然不凡，而生产这种树木的林地会让地主获得可观的地租。但是，在北美的许多地方，地主会很感激每一个把他的大部分大树移走的人。在苏格兰高地的一些地方，由于缺乏陆上和水上通路，树皮是整根树木当中唯一能够送往市场的部分。当建材供应过剩的时候，被利用的那部分建材的价值，将仅仅包含整理它们以便利用所需的劳动和费用。这个部分不会提供任何地租，任何人只要开口要求，地主一般都会允许他免费拿去用。然而，富国的需求有时候会让地主有地租可拿。伦敦街道的路面铺设工程，让苏格兰沿海一些寸草不生的岩石场主人，获得了从来没有拿过的地租。挪威和波罗的海沿岸出产的木材，在英格兰找到了它们在国内不可能找到的市场，因此才让它们的主人获得了一些地租。

一国人口的多寡，不是按照它的产出能够让多少人有衣服穿和有房子住而定，而是按照它能够让多少人有食物吃而定。有了食物以后，要供应必需的衣服和住屋便比较容易。目前甚至在大英帝国的某些地方，所谓一间房子，一个人用一天的劳动也可以建成。用兽皮作成最简单的衣服，需要多一点劳动来鞣制处理。然而，这种衣服毕竟不需要花费很多功夫。就尚未开化的原始民族来说，利用全年劳动当中的百分之一或稍微多一点点，便足以供应让大部分人民觉得满意的衣服和住屋。其余的百分之九十九往往还不够填饱他们的肚子。

但是，通过土地的改良和耕种，当一个家庭的劳动能够供应两个家庭所需的食物时，一半的社会劳动便足以供应整个社会所需的食物。因此，另一半的社会劳动，或至少是这一半劳动当中的大部分，便能够用来提供其他东西，或者说，用来满足人类其他实际的需要和想象的偏好。衣服、住屋、家具和全套的马车装备，是这些需要和偏好大部分投注的主要对象。富人消费的食物不会比他的穷邻多。在质地上，他消费的食物也许大不相同，而且在挑选和烹调方面，也许需要比较多的劳动和手艺。然而，在重量上，他们消费的食物其实非常接近相同。但是，如果就富人宽敞的宅邸以及塞满华服的衣橱，和穷人的棚舍以及几件破衣服，稍加比较，你们一定会注意到，他们的衣服、住屋和家具在数量上的差异，几乎就像在质量上的差异那样巨大。就每个人来说，他对食物的欲望受限于肚子的狭小容量；但是，在住屋、衣服、马车和家具方面，他对各种便利品和装饰品的欲望，似乎没有任何止境或确定的界限。因此，掌握的食物数量自己吃不完的人，总是愿意用多余的食物，或者说，总是愿意用它的代价，交换在其他方面让他们觉得愉快的东西。换句话说，在满足了有限的欲望之后，多出来的东西全部都会被用来排遣那些似乎毫无止境、永



远无法餍足的欲望。为了得到食物，穷人会尽力满足富人想象的偏好，而为了更有把握得到食物，他们便会在工作上竞相降价，并且竞相提高产品的质量。当食物的数量增加，或土地的改良和耕种进步时，工人的数目也跟着增加。由于他们的工作性质允许非常细密的分工，他们能够加工制造的材料数量，增加的比例远大于他们的人数。于是，不管是基于实际的效用，或只有装饰作用，举凡人类想得到能够用在住屋、衣服、马车或家具方面的各种材料，譬如藏在地底的各种化石燃料和其他矿物，以及珍贵的金属和宝石，便都有了市场需求。

食物不仅是地租的原始来源，而且其他每一种后来提供地租的土地产物，它的那一部分地租价值，也是由于土地改良和耕种进步后，生产食物的劳动力进步的结果。

但是，后来才提供地租的土地产物，未必总是会提供地租。即使在大部分土地已被改良耕种的国家，市场对它们的需求，未必总是会让它们的价格高过足以支付必要的劳动工资，以及抵偿运送它们上市所需的资本花费以及平常的利润。它们的价格是否能够提供地租，视情况而定。

例如，一处产煤的矿坑是否能够提供地租，一方面要看它的蕴藏是否丰富，另一方面也要看它的位置。

不管是什么矿，如果一定数量的劳动从某一处矿坑可以挖得的数量，比相同数量的劳动从其他大部分生产同一种矿的矿坑挖得的数量多，那么该处矿坑便可以说是蕴藏丰富。反之，便可以说它蕴藏贫瘠。

有些煤矿坑的地理位置相当有利，但因为蕴藏贫瘠，不值得开挖。它生产的煤矿数量无法支付所需的劳动和资本费用。这种矿坑无法提供任何利润或地租。

有些煤矿坑的产量，仅仅足够支付必要的劳动、抵偿开挖所需的资本花费，以及平常的利润。它们能够提供一些利润分给负责开挖工作的企业家，但无法提供地租分给地主。除了地主之外，任何人来经营这种矿坑都无法获利，如果地主亲自负责经营，他也只能获得用在矿坑的那笔资本的平常利润。在苏格兰，有许多煤矿坑是以这种形态经营的，也没有其他形态可以用来经营它们。如果不支付一些地租，地主便不准任何人开挖他的矿坑，可是没有人付得起任何地租。

同样是在苏格兰，有许多煤矿坑，蕴藏虽然够丰富，但由于地理位置的因素而无法开挖。利用平常数量或甚至比平常数量少的劳动，挖得的煤矿数量虽然足够抵偿挖掘的费用，可是这些煤矿坑位处内地，周围人烟稀少，又没有良好的陆上或水上通路，因此挖的煤矿无处销售。

煤炭是一种比木料更令人讨厌的燃料，据说煤炭比较不利人体健康。因此，煤炭在消费地的售价，一般必须略低于木料的售价。

木料的价格也是随着农业发展的状态而发生变化，几乎就像牲畜的价格变化那样，而且原因完全相同。每个国家在起初尚未开发的时候，大部分的地方长满了树木，当时对地主来说，这些树木只是一种毫无价值的累赘，任何人只要不嫌麻烦把它砍倒，他都会很乐意奉送。随着农业的进步，一部分林地被清理出来作为耕地，一部分由于牲畜的数目增多而遭损毁。这些牲畜，虽然不像小麦那样完全凭人们的勤奋便可以取得，所以增加的速度

也不像小麦那样快，但它们毕竟是在人们的照料和保护下繁衍。它们的饲主，在丰盛的季节把饲料储存起来，以备在青黄不接的时候供它们食用。从年头到年尾，它们从饲主那里得到的食物数量，比未经开垦的大自然供给的还要多；而且人类消灭和驱逐了它们的天敌，让它们可以安心的自由享受大自然提供的一切东西。为数众多的牛群或羊群，一旦被放到树林里四处游荡，虽然不会损毁老树，但必然会阻碍幼苗长大，所以一两个世纪后，整片森林便化为乌有。于是，木料稀少抬高了木料的价格。这个价格提供优渥的地租，因此地主有时候会发现，要利用自己最好的一些土地来生财，几乎没有什么比生产纯粹的建材更有利的方式，即使成材的报酬进账比较晚，但这个缺点经常可以从成材的高利润弥补。目前在大不列颠的许多地方，情况似乎就是这样。在当地，人们发现种植树木的利润等于种植小麦或牧草。地主从种植树木得到的利益，无论在什么地方，至少就长期来说，都不可能超过种植小麦或牧草能够提供给他的地租。在土地开发程度很高的内陆地区，林地提供的地租经常不会低于小麦或牧草提供的地租。不错，即使是土地开发程度很高的国家，就沿海地区来说，如果方便取得煤炭当燃料，那么从开发程度比较低的外国进口建材，有时候也许会比在国内生产来得便宜。譬如，在过去几年内建立起来的爱丁堡新镇上，也许找不到一根苏格兰生产的木材。

不管木料的价格高低，如果煤炭的价格高到用煤炭生火的费用等于用木料生火，我们便可以笃定地说，在那个地方，和在这种情况下，煤炭的价格已经高到不可能再高了。在英格兰的一些内陆地区，特别是牛津郡，情况似乎便是如此。那里的人民，即便是普通的老百姓，通常把煤炭和木料混在一起生火，可见这两种燃料的费用差异不会很大。

在产煤的国家，煤炭价格到处都比上述的最高价格低很多。如果不是这样，煤炭就无法承担长程运输的费用，不管是陆运或水运。仅有少量的煤炭能够按最高的价格卖出。因此，煤矿主和地主会发现，以略高于最低的价格卖出大量的煤炭，比按最高的价格卖出少量的煤炭，对自己更有利。另外，蕴藏最丰富的煤矿坑，会牵制所有其他邻近矿坑的煤炭价格。地主和经营矿坑的企业家会发现，以略微低于邻近煤炭的价格出售，对他们两人都有利：对前者来说，可以获得比较多的地租；对后者来说，可以获得比较高的利润。邻近的煤炭商很快就不得不同样的降低价格出售煤炭，尽管他们承受削价竞争的能力不如人，尽管跟随对手降价一定会降低自己的地租和利润，有时候甚至会完全没有剩余。有些矿坑便因此倒闭，有些则无法提供任何地租，只能由地主亲自经营。

就任何一段不算短的期间来说，煤炭能够维持的最低售价，也像其他所有的商品那样，刚好足够抵偿供应它们上市所需的资本花费，以及资本的平常利润。一般来说，在地主得不到任何地租（因此，他必须自己经营或完全放任不管）的煤矿坑，煤炭的价格一定相当接近这个最低价格。

一般来说，即使在煤炭能够提供地租的地方，地租在煤炭价格当中占去的比例，比其他大多数土地产物价格当中的地租比例小。一块地皮的地租，通常等于地面产出毛额估计的三分之一，而且这种地租通常是事先确定的，不会随着实际收成偶尔的变化而调整。就地底的煤矿坑来说，地租了不起占产出毛额的五分之一，通常是十分之一，而且这种地租很少是事先固定的，因为它会随着实际产出偶尔的变化而调整。这种变化调整的幅度时常很大，以致如果年收益的三十倍在某个地方被认为是普通地皮的中等价格，那么年收益的十倍在该地便会被认为是很好的煤矿坑产权价格。

对于地主重视的价值来说，煤矿坑的位置和蕴藏量，通常是同等重要。相形之下，对

金属矿坑的价值来说蕴藏量比位置更有影响力。即使是贱金属，它们从矿砂分离出来以后的价值很高，通常能够承受长距离的陆路运输，甚至更远的海上运输费用，贵金属就更不用说了。它们的市场不限于矿坑附近的国家，而是扩及全世界。譬如，日本生产的铜在欧洲买得到；西班牙的铁在智利和秘鲁也都买得到。秘鲁生产的银不仅出现在欧洲，而且经由欧洲输入中国。斯特摩兰郡或什罗浦郡的煤炭价格，不太可能会影响纽加塞尔的煤炭价格；而赖恩诺伊斯的煤炭价格对外地的煤炭价格，则不可能会有任何影响。这些煤矿坑生产的煤炭相距这么远，永远不可能凑在一起相互竞争。但是，相距最远的金属矿坑生产的東西，也许时常可以凑在一起相互竞争，事实上这种情况很普遍。因此，所有的贱金属，更不用说贵金属，在世界上蕴藏最丰富的矿坑的产地价格，必然对世界各地的产地价格多少会有一些影响。譬如，日本的铜价对欧洲铜矿产区的铜价必定会有一些影响。秘鲁的银价，或者说，白银在秘鲁可以买到的劳动或其他物品的数量，不仅对欧洲银矿产区的银价，而且对中国银矿产区的银价，必定都会有一些影响。在秘鲁的银矿被发现了以后，欧洲大部分的银矿便被废弃。因为银价大为滑落，以致银价不再能够抵偿挖掘欧洲银矿的费用，也就是说，不再能够抵偿挖掘作业所消耗的食物、衣服、住屋和其他必需品，并且提供些许利润。当时古巴和圣多明哥的银矿，情况也和欧洲一样；甚至在波多西的银矿被发现了以后，连秘鲁的一些古老银矿也有同样的遭遇。

因为每一种金属在每个矿坑的价格，在一定程度上，受到世界上实际开采中且蕴藏最丰富的矿坑的产地价格所牵制，因此在大部分的矿坑，它的价格在抵偿了开采的费用之后，不可能会有很多的剩余。所以，它不太可能提供很高的地租分给地主。于是大部分矿坑分得的地租，只占贱金属价格很小的比例，当然在贵金属价格当中，地租所占的比例就更小了。劳动工资和资本利润构成这两种金属价格的大部分。

康瓦尔郡是目前世界上已知蕴藏最丰富的锡矿产区，然而根据锡矿区副委员薄莱士牧师（Borlace）的记述，产量的六分之一可以视为当地锡矿坑的平均地租。他说，有些矿坑的地租高一点，但是有些矿坑没有提供这么高的地租。产量的六分之一，也是苏格兰许多蕴藏非常丰富的铅矿坑分得的地租。

弗雷奇尔（Frezier）和巫洛亚（Ulloa）告诉我们说，在秘鲁的银矿区，银矿的所有人通常除了要求矿坑的经营者，必须用磨坊磨碎矿石，并且付给他平常的磨碎代价外，其他一无所求。不错，在一七三六年以前，西班牙国王课征的税等于标准成色白银价值的五分之一，这个比例也许可以视为当时秘鲁大部分银矿坑实际的地租。秘鲁是世界上已知最富饶的银矿产区。如果没有课税，这五分之一自然会归属给地主，而许多当时因为承受不起这种税，以致没有开采的矿坑，也许便会被开采。康瓦尔公爵课征的锡税，估计超过锡价的百分之五，或者说二十分之一。不管康瓦尔公爵得到的比例是多少，如果锡不用缴税，他那部分税收自然会归属给锡矿坑地主。如果你把二十分之一加上六分之一，就会发现康瓦尔郡锡矿坑平均全部的地租，相对于秘鲁银矿坑平均全部的地租，是十三比十二。但是，目前秘鲁的银矿坑却付不起这样低的地租，所以在一七三六年银税从五分之一降至十分之一。然而十分之一的银税一定会比二十分之一的锡税诱发更多的走私活动，更何况走私袖珍的贵重物品必定比走私大体积的粗贱物品容易得多。因此，西班牙国王的银税据说缴纳的情况不佳，而康瓦尔公爵的锡税缴纳的情况却很好。因此，地租在最丰饶的锡矿坑占去锡价的比例，很可能大于地租在世界上最丰饶的银矿坑占去银价的比例。在抵偿了这些不同的矿坑开采所需的资本花费，以及给付平常的资本利润之后，剩下来留给矿坑所有人的部分，在贱金属矿坑似乎优于贵金属矿坑。

在秘鲁，银矿坑经营者的利润通常不是很高。前述两位最令人敬佩而且相当博闻的作者，也告诉我们，在秘鲁任何着手经营新矿坑的人，都会被众人视为注定就要破产的人，因此每个人都会尽可能规避他。在秘鲁，人们看待采矿行业的态度，似乎就像我们这里看待抽奖彩票的态度。中奖的全部奖金虽然不够弥补抽中空签杠龟的损失，但是有几张可以赢得巨额奖金的彩票，却可以诱使许多冒险家，将他们的财富全数押注在这种希望不大的项目。

然而，因为西班牙国王有一大部分的收入来自银矿的生产税，所以在秘鲁法律便尽可能鼓励人们去发现和开采新的矿藏。不管是谁发现了新的矿藏，便都有权顺着自己猜测的矿脉走向，在周围画出二百四十尺长一百二十尺宽的区域。他可以变成这区域矿脉的所有人，自己进行开采，无须对地皮的主人表示任何谢意。康瓦尔公爵个人的利益，也在那个古老的大公国产生了几乎是同一性质的法令规定。在荒废而且没有圈围起来的土地上，任何发现锡矿藏的人，都可以在一定程度内画出矿藏的范围。人们把这样的动作称作“围住矿脉”。围住矿脉的人便成为矿脉的所有人，他可以自己开采，或租给别人开采，都不需要得到那块土地地皮所有人的同意，不过，在开采出来的锡矿当中，必须匀出很小的一部分当作谢礼给土地地皮所有人。不管是在秘鲁或是在康瓦尔，为了奉献所谓公共收入的假设性利益，神圣的私有财产权就这样变成了牺牲品。

在秘鲁，法律也同样鼓励人们发现和开采新的金矿。西班牙国王的金税只有标准成色黄金价值的二十分之一。它曾经是五分之一，后来变成十分之一，就像前述的银税那样。但是，人们发现，即便是这两个当中最低的那个税率，开采黄金的事业也无法承担。弗雷奇尔和巫洛亚这两位作者说，如果说想要找到因开采银矿而致富的人很困难，那么想要找到因开采金矿而致富的人就是难上加难。这二十分之一的金税，似乎就是智利和秘鲁大部分的金矿坑提供的全部地租。此外，黄金甚至比白银更容易走私逃税，不仅是因为这种金属比起白银体积更小而且价值更高，也因为大自然生产它的方式非常特别。银矿开采出来的时候很少是不含杂质的，而是像其他大多数金属那样，通常和其他一些物质化合形成矿石。要从这种矿石分解出足够抵偿分解成本的白银分量，根本不可能，除非经过某种既费事又冗长的程序，而这种分解程序也不可能执行得很好，除非在特别为执行这种分解程序而设立的工厂里作业。因此，整个生产白银的过程便曝露出来，方便税吏的稽查。相反的，黄金开采出来的时候几乎总是不含杂质。有时候可以采到一些体积颇大的纯金块。即使采到的黄金颗粒小得几乎看不见，而且和砂土或其他杂质混在一起，那也只要经过简单快速的程序，便可以把黄金颗粒分解出来，而这种程序只要有少量的水银，任何人在自己家里便可以执行。因此，如果说国王的银税缴纳的情形不佳，那么金税缴纳的情形很可能更糟糕。所以，金价当中地租占去的比例，一定会比银价当中地租占去的比例更小。

就任何一段不算短的期间来说，贵金属能够维持的最低售价，或者说，它们至少能够交换到的其他物品数量，和所有其他商品最低的平常售价一样，都取决于相同的原则。开采时通常所需的资本花费，包括从矿坑里把它们带到市场，通常必定会消耗掉的食物、衣服、住屋等等，决定了最低的平常售价。换句话说，这个价格至少必须足够抵偿供应它们上市所需的资本花费，以及资本的平常利润。

然而，贵金属的最高售价似乎除了它们本身数量的多寡之外，不受其他任何因素的节制。其他任何商品的价格都限定不了贵金属的最高售价，不像煤炭的价格会受制于木料的价格，不管煤炭是多么稀少，都不可能高过木料的价格。换作是黄金，只要把它的稀少性提高到一定的程度，那么一丁点儿黄金也许会变成比钻石更珍贵，变成可以比钻石换得更

多的其他物品。

贵金属的需求，一部分起源于它们的效用，一部分起源于它们的美丽。如果把铁排除在外，那么它们也许比其他任何金属都来得有用。由于它们比较不容易腐蚀或遭到污染，比较容易保持干净；因此，用它们做成的餐桌或厨房器具，通常比较讨人喜欢。譬如，银锅比铅锅、铜锅或锡锅干净；就干净程度来说，金锅更是胜过银锅。然而，它们的主要优点在于美丽，这让它们特别适合作为衣服和家具的装饰。任何漆料或染料的颜色都无法像烫金或镀银那样光彩耀眼。此外，它们这种美丽的优点会由于稀少而益发彰显。对大部分有钱人来说，享受财富在于展示财富；在他们的眼中，如果他们看起来没有拥有除了自己之外任何人都不可拥有的物品，以致他们的富裕无法不容置疑地标志出来时，财富提供的享受便有所缺憾。在他们的眼中，一件物品不管多么有用或多么美丽，如果它真是难得一见，或者说，如果要大量收集这种物品，需要花非常多的劳动，导致除了自己之外任何人都付不起，那么它的优点就会益发凸显。在这种物品上他们愿意花的钱，大于那些比较美丽、比较有用、但比较常见的东西。效用、美丽和稀少，这三种性质是金属价格之所以高，或者说，金属之所以无论在什么地方都可以交换到大量其他物品的根本原因。在它们被作为钱币之前，这个价值便已独立存在，而且是它们之所以适合作为钱币的一个主要因素。不过，由于这种用途使得它们有了新的需求，从而减少了能够供应其他用途的数量，也许有助于维持或提高它们的价值。

各种宝石的需求完全起源于它们的美丽。除了作为装饰，它们没有别的用处。它们稀少的程度，或从矿坑里开采出来必须克服的困难和花费，会大大提高它们美丽的价值。因此，在大多数的场合，工资和利润几乎构成它们全部的价格。地租只占很小的一部分，甚至通常没有；只有蕴藏最丰的矿坑才能够多少提供一些地租。当一位名叫塔文尼尔的珠宝商到哥尔康达和维夏波尔参观当地的钻石矿坑时，有人告诉他说，所有矿坑的开采利益全归国王，但是国王已经下令要关闭所有的矿坑，除了出产的钻石颗粒最大而且质量最好的矿坑。对国王来说，其余的矿坑似乎不值得开采。

由于无论在什么地方，贵金属或宝石的价格，同样受制于世界上蕴藏最丰富的矿坑的产地价格。因此，出产贵金属或宝石的矿坑，能够提供给矿坑所有人的地租，大小不是依比例取决于它的绝对蕴藏量，而是依比例取决于相对的蕴藏量，或者说，取决于蕴藏量优于其他同种矿坑的程度。譬如说，如果有一些新的银矿被发现了，如果它们的蕴藏量胜过波多西的银矿，而且程度就像波多西的银矿胜过欧洲的银矿那样，那么银价也许会大幅滑落，以至于波多西的银矿也许会变成像现在欧洲的银矿那样不再值得开采。在西印度群岛的西班牙殖民地被发现以前，欧洲蕴藏最丰富的银矿提供给所有人的地租，就价值来说，也许和目前秘鲁蕴藏最丰的一些银矿提供给所有人的地租一样大。虽然当时那些欧洲银矿的产量比秘鲁目前的产量少很多，但是，当时比较少的白银数量也许曾经换到了相等数量的其他物品，而矿坑所有人分得的那一分白银产量，也许曾经让他能够购买或支配相等数量的劳动或其他商品。不管是白银的全部产出或是地租，就它们的价值，或者说，就它们对社会大众和地主提供的实质收入来说，过去和现在也许没有两样。

即便是蕴藏量最丰富的矿坑，不管是出产贵金属或出产宝石，对全世界的财富增益都非常有限。如果一种产物的价值主要来自于它很稀奇，那么当数量变多时，它的单位价值便必然会下跌。整套镀金镶银的餐具，以及其他一些琐碎的衣着和家具装饰，也许会变得比较便宜，变得用比较少量的劳动或其他商品就可以买到。这就是全世界从这两种矿坑的丰饶能够获得的唯一好处。

地面上的地产，情况就不同了。无论是它们的产出或是地租，价值的大小都依比例取决于绝对的，而非相对的肥沃程度。生产一定数量食物、衣服或住屋的土地，总是能够在食物、衣服或住屋方面供养一定数目的人民。而且不管地主分得多少，他那一部分必定会让他对人民的劳动，或对那些劳动能够供应的商品，有相对比例的支配力。最贫瘠土地的价值，不会因为附近有了最肥沃的土地而下降。相反的，它们的价值通常会因此而增加。倚赖肥沃土地的供养而存在的许多人，为贫瘠土地的许多产出带来了市场，而这市场是这些贫瘠土地永远不可能在自己的产出能够养活的人民当中找到的。

无论是什么改良提高了哪一块土地的食物生产力，这项改良不仅会提高那块土地的价值，而且也有助于提高其他许多土地的价值，因为这项改良为它们的产品创造出新的需求。由于土地改良使得许多人有了自己吃不完的食物，这种富裕的情况，是对贵金属、宝石，以及衣着、住屋、家具和马车配备等等方面，许多便利品和装饰品产生需求的主要原因。食物不仅是全世界的主要财富，而且其余财富价值当中的主要部分，也是由于食物充裕才得以存在。古巴和圣多明哥贫穷的居民，当初被西班牙人发现的时候，他们习惯在头发或衣服簪上一些小小的金片当作装饰。他们那时看重这些装饰的程度，似乎就像我们现在对待稍微漂亮一点的小卵石那样，认为虽然值得从地上把它们捡起来，但如果有人要，却不值得开口拒绝。当新到的访客第一次开口向他们索取的时候，他们便把它们交出来，似乎想都没想到他们给了那些客人什么了不起的礼物。看到西班牙人疯狂争取它们的样子，他们非常讶异。他们向来欠缺食物，因此想都没想到世界上会有这样的国家，那里有许多人自己可以支配的多余食物，数量是这么多，以至于为了换得很少量亮晶晶的小饰物，愿意交出可以让一家人吃上好几年的食物。如果有人能够让他们明白这一点，那些西班牙人的激情便不会让他们感到惊奇。

第三节论一定提供地租的产物，和有时提供有时不提供地租的产物，两者个别价值的比例变化

土地改良与耕种的范围扩大以后，食物丰富的程度增加，必然会提高人们对其他各种非食用产物的需求，不管它们有什么实际用途或只有装饰作用。因此，正如读者也许会有想法，在整个改良进步的过程中，这两种不同产物的相对价值应当只有一种变化方向。有时提供有时不提供地租的产物价值，相对于总是提供地租的产物，两者的价值比例，应该会不断地提高。随着工艺和产业的进步，人们对各种衣服和住屋的材料、地底下有用的化石和矿物、贵金属和宝石等等的的需求应该愈来愈大，它们换得的食物数量应该逐渐愈来愈多。或者换句话说，它们应该变得愈来愈贵。在大多数的场合，对大多数的非食用产物来说，情形确实如此。而且如果不是发生了一些特殊的事故，使得这种产物供给增加的比例，超过了需求增加的比例，否则所有非食用产物在所有的场合，应该会变得愈来愈贵才对。

譬如，砂石场的价值必然会随着附近土地的改良和人口的增加而提高，尤其当它是邻近地区唯一的砂石场时。但是，一座银矿坑的价值，即使它是方圆一千英里之内唯一的银矿坑，未必会因为所在国国内的改良进步而增加。砂石场的产品市场，很少能够延伸到方圆数里以外的地方，因此，一般来说，它面对的需求，必定会按照该范围内的土地改良和人口增加情形而比例增加。但是，一座银矿坑的产品市场也许扩及整个已知的世界。因此，除非全世界在土地改良和人口增加方面普遍都有进步，否则，即使矿坑附近的大国进步了，白银的需求也不见得有一丝毫的增加。此外，即使是全世界普遍都有进步，然而在这种进步的过程中，如果发现了一些新的矿藏，比过去已知的矿坑更加蕴藏丰富，那么一方

面虽然白银的需求增加了，但另一方面供给增加的比例可能更高，以至于它的实质价格会逐渐下跌。也就是说，任何既定数量的白银，譬如，一磅白银，能够购买或支配的劳动数量，或者能够换到的小麦数量（小麦是劳动者生存所需的主要成分），会变得愈来愈少。

白银的主要市场，是这个世界里商业文明的部分。

如果由于普遍的改良进步，这个市场的需求增加了，同时供给却没有等比例的增加，那么白银相对于小麦的价值便会逐渐提高。任何既定数量的白银，便可以换得愈来愈多数量的小麦。换句话说，小麦的平均金钱价格会变得越来越便宜。

相反的，如果由于一些意外的发现，使得白银供给连续好几年增加的比例都大于需求，那么这种金属便会变得越来越便宜。换句话说，尽管土地普遍的改良进步，小麦的平均金钱价格仍然会变得越来越贵。

但是，另一方面，如果这种金属供给增加的比例几乎等于需求增加的比例，那么它能够持续买到或支配接近相等数量的小麦。换句话说，尽管土地普遍改良进步，小麦的平均金钱价格仍然会持续接近同一水平。

这三种组合，似乎是改良进步的过程中，所有可能发生的情况。在本世纪之前的四百年间，如果我们能够根据法国和大不列颠两国的历史下判断的话，在这三种不同的组合情况当中，似乎每一种都曾经在欧洲市场上发生过，而且它们实际发生的顺序，和我在前面排列它们的顺序几乎一模一样。

## 附论 前四世纪间银价的变化

### 第一个时期

在一三五〇年以及之前数年间，根据一般的估计，在英格兰，每夸特小麦的平均价格，似乎从未低于炮塔衡四盎司白银，约等于现在的二十先令。它似乎从这个价格逐渐下跌到二盎司白银，约等于现在的十先令。我们发现这是十六世纪初人们估计的价格，而且似乎有人继续记述相同的价格估计，一直到一五七〇年左右。

在一三五〇年，也就是爱德华三世第二十五年，制定了所谓“劳工条例”。这个条例的序文，对于那些极力向雇主争取加薪的仆役和职工大加挞伐，说他们傲慢无礼。它于是规定，所有的仆役和职工未来应该心满意足的接受，该国王在位第二十年以及之前四年之间，习惯配给的工资和“制服”（那时候，“制服”一词不仅表示衣服，也包含食物配给）。它据此标准规定他们的小麦配给，不管在什么地方，都不应该按超过每一蒲式耳十便士的价格来估计，而且雇主永远有权决定以小麦或金钱支付这部分的酬劳。据此看来，在爱德华三世第二十五年，人们曾经认为每一蒲式耳十便士是一个中等偏低的价格，因为人们当时必须借助这一条特殊的法律，强迫仆人接受按此价格折算的金钱，以代替他们平常获得的食物配给。而且看来在制定那个条例的前十年，也就是该国王在位的第十六年，人们也曾经认为，每一蒲式耳十便士是一个合理的价格，因为这是该条例参考的基准。但是，在爱德华三世第十六年，十便士包含大约炮塔衡半盎司的白银，接近我们现在的金钱半克朗（crown）（译注：约二又二分之一先令）。据此看来，当时人们必定认为，炮塔衡四盎司白银，等于那时候的六先令又八便士，也接近等于现在的二十先令，是每一夸特或八蒲式耳小麦的中等价格。

关于那时候人们认为谷物的中等价格是多少的问题，这个条例所提供的证据，显然优于一些历史学者和其他作家的记录。这些人记录下来的，都是一些特殊年份的价格，而一般来说，它们之所以被他们记录下来，是因为它们超乎平常地贵或超乎平常地便宜，因此，我们很难根据这些记录判断平常的价格是多少。此外，有其他的理由让我们相信，在十四世纪初，以及之前的一段时间，小麦的平常价格少于每夸特四盎司白银，而其他谷物的价格也照比例低于小麦。

一三〇九年，坎特伯里的圣奥古斯丁修道院副院长罗夫地伯恩（Ralph de Born），在就职当天大肆宴请宾客。威廉·梭恩（William Thorn）不仅保存了当时宴会的餐单，还保存了当时许多食物的采买价格。那次宴会消耗掉的东西，首先是五十三夸特的小麦价值十九镑，即每夸特价值七先令又二便士，约等于现在的二十一先令又六便士；第二是五十八夸特的麦芽价值十七镑十先令，即每夸特价值六先令，约等于现在的十八先令；第三是二十夸特的燕麦价值四镑，即每夸特价值四先令，约等于现在的十二先令。这些麦芽和燕麦的价格，似乎高于它们平常相对于小麦的价格比例。

这些价格，不是因为它们超乎寻常的贵或便宜而被刻意记录下来，而是在描述那一次以豪华闻名的宴会所消耗的大量食物时，附带提到的食物实际采买价格。

在一二六二年，即亨利三世第五十一年，恢复了一条称作“面包和啤酒价格法”的旧法律。该国王在法律的序文里说，这条法律在先人的时代便已经制定了。在先人当中，有些人曾经是英格兰的国王。据此看来，这条法律至少在他祖父亨利二世的时代很可能便已存在，甚至在诺曼底人征服英格兰的时代（the Conquest）也许便已制定了。这条法律根据小麦的时价规范面包的价格，并假定当时每夸特小麦的金钱价格会在一先令到二十先令之间浮动。一般来说，人们在制定这种法律的时候，对于所有偏离中等价格的可能情况，即对于低于中等价格以及高于中等价格的情况，想必都会给予同等的注意和考虑。根据这个假定，当时包含炮塔衡六盎司白银的十先令（约等于现在的三十先令），在这条法律最初被制定的时候，必定曾经被人们认为是每夸特小麦的中等价格，而且直到亨利三世第五十一年，人们必定都还维持这样的见解。所以，我们不可能错得离谱，如果我们把小麦的中等价格，想成不会小于这条法律用来规范面包价格的最高小麦价格的三分之一，或者说，想成不会小于当时的金钱六先令又八便士，这些钱包含炮塔衡四盎司的白银。

从这些不同的事实看来，我们似乎有些根据可以说，在十四世纪中叶，以及之前一段不算短的期间，每一夸特小麦的平均或平常的价格，想必不会少于炮塔衡四盎司的白银。

大约从十四世纪中叶到十六世纪初，被人们视为合理中等，或者说，被人们视为平常或平均的小麦价格，似乎逐渐下跌到原来的一半。也就是说，最后跌到了大约是炮塔衡二盎司的白银，约等于现在的十先令。一直到一五七〇年，这个价格继续被视为中等或平常价格。

在第五代诺森伯兰伯爵亨利于一五一二年记下来的家计账簿里，有两个不同的小麦价格估计。其中之一，被算作每夸特六先令又八便士，另外一个只有五先令又八便士。在一五一二年，六先令又八便士只包含炮塔衡二盎司的白银，约等于现在的十先令。

从爱德华三世第二十五年起，到伊丽莎白统治的初期，这一段超过二百年的期间，许多不同的法令证据似乎显示，六先令又八便士持续被认为是小麦所谓合理中等、平常或平均的价格。然而，在这段期间，由于钱币制度有一些更动，那个名目金额所包含的白银重



量不断的减少。但是，另一方面，由于白银价值增加的幅度，在那段期间，似乎大致抵消了白银含量减少对该名目金额所造成的实质影响，以致国会不认为值得把这种增减情况纳入考虑。

譬如，一四三六年制定的一条法律规定，当小麦的价格低到六先令又八便士时，小麦出口便不需政府核准。到了一四六三年，又制定了一条法律，规定除非价格超过每夸特六先令又八便士，否则小麦便不准进口。国会显然以为，当价格是那么样低时，小麦出口不会在国内造成任何困扰，而当价格升高时，允许小麦进口是一种审慎的做法。据此看来，六先令又八便士，含银量约等于现在的十三先令又四便士（这个含银量比爱德华三世时同一名目的金额少了三分之一），当时被人们视为小麦所谓合理中等的价格。

在一五五四年，即菲利浦国王第一年或玛丽女王第二年，以及一五五八年，即伊丽莎白女王第一年，小麦的出口同样遭到立法禁止。也就是说，一旦每夸特的价格超过了六先令又八便士，便不准出口。当时这个名目金额的含银量，不会比现在的含银量多上二便士。但是，人们很快便发现，政府限制小麦出口，直到小麦的价格变得如此低，实际上等于完全禁止小麦出口。所以，到了一五六二年，即伊丽莎白女王第五年，小麦便允许从某些港口出口，只要每夸特的价格不超过十先令。它的含银量，几乎等于现在这个名目金额的含银量。据此看来，在当时，这个价格被一般人视为小麦所谓合理中等的价格。它接近符合一五一二年诺森伯兰伯爵家计账簿里的价格估算。

在法国，杜普瑞圣摩（Dupre de St. Maur）和著述《粮食策论》（Essay on the police of grain）那位简明优雅的作者都注意到，十五世纪末和十六世纪初，法国谷物的平均价格同样比前两世纪低很多的事实。在同一期间，欧洲大部分地方的谷物价格很可能都是同样下跌的。

这段期间，白银相对于小麦的价值上升，一则也许完全是由于土地改良和扩大耕种，使得这种金属的需求增加，而同时供给保持不变，所造成的结果。二则也许完全是由于当时世界上大部分已知的矿藏几乎消耗殆尽了，以致开采成本不断增加，供给逐渐减少，而同时需求保持不变。三则也许前述两种情况同时都是一部分的原因。在十五世纪末和十六世纪初，欧洲大部分地方逐渐有了比前几个世纪更为安定的政府组织。政治和社会安定程度增加，必然会促进产业活动和土地改良。随着社会财富的增进，各种贵金属，以及其他各种奢侈品和装饰品的需求，一定都会增加。社会每年的产出变多了，便需要比较多的钱币来流通比较多的产出。有钱的人变多了，便需要比较多的银盘和其他银质的装饰品。此外，供应白银到欧洲市场的矿坑蕴藏，大部分想必已经接近消耗殆尽的地步，因此开采的费用已经变得很高。这毋宁是极其自然的猜测，毕竟这些矿坑有许多是从罗马人的时代便开始开采了。

然而，大部分讨论古代商品价格的作者却认为，从诺曼底人征服英格兰的时候，甚至也许是从凯撒入侵开始，一直到发现美洲的银矿为止，白银的价值是不断地下跌的。他们之所以有这种见解，一部分是基于他们自己在小麦和其他某些初级产物方面偶尔观察到的一些价格。一部分是基于一般流俗的想法，认为当社会财富增加时，每个国家拥有的白银数量自然会跟着增加，所以白银的价值会下跌。

在小麦价格的观察方面，他们似乎经常受到三种不同情况的误导。

首先，古时候几乎所有的租金都以实物支付，譬如，以一定数量的小麦、牛羊牲畜或

鸡鸭禽类等等。然而，地主有时候会规定，他可以随意要求承租人，以实物支付每年的租金，或者改以一定数额的金钱支付。实物支付按这种方式 and 一定数额金钱交换的价格，在苏格兰称作这种物品的“折算价格”。由于选择收取实物或折算价格的权利，一定是在地主这一边，为了保障承租人，折算价格必然应当低于而不是高于平均的市价。因此，在许多地方，折算价格不会比平均市价的一半多很多。目前在苏格兰大部分的地方对于鸡鸭禽类，以及少数地方对于牛羊牲畜仍然保留这个习惯。在小麦方面，如果不是被所谓“公定标准”的制度取代了，同样的习惯很可能也会被保存下来。苏格兰每一个郡，每年都会根据“巡回价格裁判法庭”（an assize）的判断，评定各种谷物在当地的平均价格；也会按各种谷物的实际市价，评定它们的质量。任何谷物每年的这种平均价格和质量评等，称作它的公定标准。有了这个制度以后，承租人每年便可以很安全地按公定标准价格，而不是按任何固定的价格折算小麦租金给地主，而这种作法对地主也很方便。但是，那些收集古代小麦价格数据的作者，似乎时常误把苏格兰所谓的折算价格当作实际市价。傅立特伍德（Fleetwood）有一次便承认自己曾经犯了这种错误。然而，在他那本为了某个特殊目的而写的书里，他却没想到需要承认这种错误，直到他重复引述了同一个折算价格十五次以后。这个价格是小麦每夸特八先令。这个金额在一四二三年，也就是他所叙述的故事开始的那一年，包含的白银重量，等于现在的十六先令。可是到了一五六二年，也就是故事结束的那一年，它的含银量不会大于现在同一名目金额所含的白银。

第二，他们被一些偷懒的誊写员误导了，这些誊写员在抄录公定价格的法规条文时，常会有很多遗漏。有时候也许国会拟定的条文原来便不清不楚。

古时候的公定价格法规条文，似乎总是在开头时先按小麦和大麦的最低价格，决定面包和啤酒的价格应该是多少，然后按照这两种谷物如果从最低价格逐步升高时，按部就班的依序决定面包和啤酒的价格应该是多少。但是，抄录这些条文的誊写员，似乎时常以为把这些条文的规定抄录到开头第三或第四个最低价格便够了，这样他们自己便比较省事。我想，他们大概也认为这样便足以表示，在比较高价的部分，应该遵守什么样的价格比例。

譬如，在亨利三世第五十一年通过的面包和啤酒公定价格法，面包的价格是按照不同的小麦价格，从每夸特当时的金钱一先令到二十先令，依序规定的。但是，在勒夫海德（Ruffhead）之前，每个刊印的法规汇编版本所根据的手稿，誊写员从未把这个条文在十二先令以上的规定抄录下来。因此，许多被这种不完整的抄录误导的作者，便很自然会以为中间的价格，即每夸特六先令，约等于现在的十八先令，是当时小麦的平均或平常的价格。

大约同时通过的“惩戒椅和示众枷条例”（Tumbrel and Pillory），按大麦价格从每夸特二先令开始一直到四先令为止，每上升六便士便有一个规定的啤酒价格。然而，我们可以根据这个条例的最后一段文字推知，四先令并不被认为是当时大麦的最高价格，而且二先令到四先令的价格，只是用来例示在所有可能的大麦价格下，不管是高于四先令或低于二先令，啤酒价格应该遵守的比例。条文最后那段文字是“et sic deinceps crescetur vel diminuetur per sex denarios”。文字写得很马虎，但意思应该够明白。它是说，“啤酒的价格是依这个方式，按大麦价格每上升或下降六便士予以增减。”在拟定这条法律条文时，国会本身似乎和某些誊写员在抄录其他法律时一样轻率。

在一本称作“Regiam Majestatem”的苏格兰古律书的古抄本里，有一则公定价格的

法律条文，按所有从每一苏格兰博尔（boll）十便士到三先令不同的小麦价格规定面包的价格。一个苏格兰博尔约等于半个英格兰夸特。在被认为是这条法律制定的时候，三先令苏格兰币约等于现在的英币九先令。鲁迪曼（Ruddiman）似乎据此认为，三先令是当时小麦曾经涨升到的最高价格，而十便士、一先令，或顶多二先令是平常的价格。然而，参考这个古抄本，立即可以清楚看出，所有这些价格只不过是用来例示小麦和啤酒的个别价格应该遵守的比例。那条法律的最后一段文字是，“*reliqua judicabis secundum praecripta habendo respectum ad pretium bladi*”。这等于说，“你将按照前述关于小麦价格的比例判定其余情况的价格。”

第三，他们似乎也被很久以前有时候非常低的小麦售价误导了，以至于认为，既然当时它的最低价比后来低很多，那么当时的平常价格必定也会比后来低很多。然而，他们也许更应该发现，那时候它的最高价格也高于任何后来曾经出现过的高价，完全像它的最低价格低于任何后来曾经出现过的低价那样。譬如，傅立特伍德给了我们两个一二七〇年每夸特小麦的价格。第一个是当时的钱币四磅十六先令，等于现在的十四磅八先令；第二个是六磅八先令，等于现在的十九磅四先令。换作是在十五世纪末和十六世纪初，根本不可能找到任何接近高得这样离谱的价格。小麦的价格虽然不管在什么时候难免都会有所变动，但如果社会动荡不安、毫无秩序，国内所有的商业往来中断，以致某个地方的丰饶无法舒缓其他地方的匮乏，那么小麦价格的波动就会更为激烈。从十二世纪中叶到十五世纪末，在金雀花王室（the Plantagenets）的统治之下，英格兰非常没有秩序，即使某个地区的小麦很充裕，而另一个距离不远的地区，由于气候反常导致意外的歉收，或由于某个邻近的豪门巨室入侵毁了收成，也许正在忍受饥荒所带来的极端痛苦。然而，如果有某个敌对贵族的领地横亘在这两个地区的中间，那么丰饶的地区也许便无法给予闹饥荒的地区丝毫的协助。从十五世纪末叶开始，以及整个十六世纪，英格兰在都铎王朝（the Tudors）有力的治理下，任何豪门巨室都没有足够的力量胆敢扰乱社会的安全和秩序。

在本章末了，读者可以找到一二〇二年至一五九七年间（包含首尾两年）所有被傅立特伍德收集起来的小麦价格数据，折算成现在的金钱，并且按照时间顺序整理成七个部分，每部分有十二个年份的价格数据。在每一部分的末了，读者也可以找到它所包含的十二年平均价格。就那一段漫长的期间，傅立特伍德只找到了八十年的价格数据，所以要凑足最后那一部分的十二年，便缺了四年。因此，我才从伊顿公学（Eton College）的账簿找来一五九八、一五九九、一六〇〇和一六〇一年的价格加上去。这四年是我唯一增添的资料。读者会看到，从十三世纪初一直到十六世纪中叶以后，每十二年的平均价格逐渐变得越来越低。到了接近十六世纪末，才又开始上升。不错，这些价格傅立特伍德之所以能够收集到，似乎多半是因为它们是出奇地贵或出奇地便宜。因此，我也不敢说，根据它们我们能够获得什么很确定的结论。然而，如果它们真能证明什么，我们至少能说它们证实了我在前面试图说明的论点。然而，傅立特伍德本人似乎和其他大多数的作者一样相信，在这整个期间中，由于白银数量不断地增加，所以它的价值不断地下跌。他本人收集的那些小麦价格数据，显然和这种意见不符。它们反而完全契合杜普瑞圣摩的意见，以及我在前面试图说明的见解。在古代物价的收集研究方面，傅立特伍德主教和杜普瑞圣摩先生，似乎是两个最用功也最忠实的作者。想起来未免有点儿奇怪，虽然他们两人的意见大相径庭，但是他们所根据的事实，至少就小麦的价格数据来说，竟然如出一辙。

然而，大部分审慎的作者之所以推断很久以前的年代银价很高，与其说他们是根据小麦的价格很低，不如说他们是根据其他某些初级产物的价格很低。有人曾经说，由于小麦可以说是一种制造品，因此在早期的蛮荒时代，它相对于其他大部分商品的价格会贵很

多。我想，这种说法的意思是，小麦比大部分非制造品贵很多，譬如，牛羊牲畜、鸡鸭禽类、各种野味等等。毫无疑问的，在早期贫穷未开化的时代，这些东西是比小麦便宜很多。但是，这并不是高银价的结果，而是这些东西本身价值很低的结果。也就是说，不是因为那个时候白银可以买到或代表比较多的劳动数量，而是因为这些东西当时可以买到或代表的劳动数量，比后来更为丰饶进步的年代少很多。显然的，白银在西属美洲必定比在欧洲便宜；也就是说，它在生产国必定比在输入国便宜，因为多了长程海陆运输的搬运费和保险费。然而，巫洛亚告诉我们说，不久以前在布宜诺斯艾利斯，一头公牛的价格是二十一又二分之一便士英币，而且这种公牛还是从三、四百头的牛群当中精挑细选出来的。拜伦（Byron）也告诉我们说，在智利的首都，一匹好马的价格是英币十六先令。在土地肥沃、但大部分尚未开垦的国度里，由于只需要花少量的劳动便可以获得牛羊牲畜、鸡鸭禽类、各种野味等等的东西，因此它们只可以买到或支配很少的劳动数量。它们可以卖得的金钱价格很低，并不能证明那里的白银实质价值很高，而只能证明它们本身的实质价值很低。

读者必须时时刻刻记得，白银和其他所有商品价值真正的衡量标准，是劳动，而不是任何特定的一种或一组商品。

在几乎全是荒野或人烟稀少的国家，由于牛羊牲畜、鸡鸭禽类、各种野味等等是大自然的自发性产品，所以这些东西的数量经常大于居民消费所需。在这种情况下，这些东西的供给量通常超过需求量。但是，在社会不同的发展或改良阶段，这种商品将会代表或等于数量非常不同的劳动。

不管社会处于什么样不同的发展或改良阶段，小麦都是人类辛勤活动的产物。而且凡是需要辛苦才能生产出来的东西，它的平均生产数量，总是会配合平均的消费需要。换句话说，平均的供给量会配合平均的需求量。此外，不管社会处于什么样不同的改良阶段，在同样的土壤和气候下，要生产等量的小麦，平均来说，需要花费接近相等的劳动数量。耕种方式逐渐进步，虽然使得劳动生产力不断提高，但同时作为主要农业用具的牲畜价格也不断提高，多少抵消了劳动生产力提高的效果。根据前述这些理由，我们可以笃定，不管社会处于什么样不同的发展或改良阶段，等量的小麦都会比任何等量的其他土地初级产品，更接近代表或等于等量的劳动。因此，正如我们在前面第五章已经说过的，不管社会处于什么样不同的富裕和改良阶段，小麦都是比其他任何一种或一组商品更精确的价值衡量标准。所以说，在社会各种不同的发展阶段，我们如果拿白银和小麦相比，会比拿它和其他任何一种或一组商品相比，更能正确的判断白银的真实价值。

此外，在每个文明的国家，小麦或一般民众偏爱的植物性食物，通常是维持劳动者生存的主要食物。由于农业扩展的结果，每个国家的土地所生产的植物性食物，数量都远大于它所生产的动物性食物。而不管在哪个国家，劳动者主要赖以生存的，都是当地最丰富也最便宜的食物。肉铺里的牲畜肉品，除非是在最欣欣向荣或劳动待遇最高的国家，通常只占劳动者饮食当中一个很小的部分；鸡鸭禽类所占的比例更小，而山珍野味则根本没有。在法国，乃至在劳动待遇比法国稍微好一点的苏格兰，贫穷的劳动阶级很少吃牛羊牲畜的肉品，除非是在节日或其他特殊的场合。由于小麦是劳动者主要的食物，因此，小麦的平均金钱价格，比肉品或其他任何初级产品的平均金钱价格，对劳动的金钱价格更有影响。金银的真实价值，或者说，它们真正能够买到或支配的劳动数量，因此便主要取决于它们能够买到或支配的小麦数量，至于金银能够买到或支配的肉品或其他任何初级产品的数量，对于它们的真实价值影响就没有那么大。

如果这些作者没有同时受到流俗想法的影响，人云亦云地以为当社会财富增加时，每个国家拥有的白银数量自然会跟着增加，所以白银的价值会下跌，那么少数几个小麦或其他商品的观察值，就不会误导这么多聪明的作者。毕竟，这个想法似乎是毫无根据的。

无论在哪一个国家，有两种不同的原因可以导致人民持有的贵金属数量增加：一则由于供应它的矿藏变得更丰富了，二则由于人民每年的劳动产出增加，人民的财富变多了。毫无疑问的，第一个原因必然会牵动贵金属价值下跌。但是，第二个原因则不然。

当有更多蕴藏丰富的矿藏被发现时，数量比较多的贵金属便会被供应到市场，然而由于在市场上必定会和它们交换的各种生活必需品和便利品，还是维持和从前一样的数量，因此等量的金属现在必定只能换到数量比较少的商品。因此，在任何国家，只要贵金属数量的增加是因为矿藏变得更丰富了，必然会连带发生贵金属价值有些下跌的现象。

相反的，当一国的财富随着每年劳动产出的商品数量增加，而逐渐变得愈来愈大时，便需要比较多的钱币来流通比较多的商品。另一方面，由于人民比较有能力购买贵金属，也就是说他们有比较多的商品来交换贵金属，所以自然会购买愈来愈多的金碗或银盘。他们的钱币数量增加，是基于实际的需要；他们的金碗或银盘数量增加，是基于虚荣的心理，而这种心理也正是各种精致美妙的雕塑品和图画数量，以及其他每一种奢侈品和稀奇品，之所以很可能会随同金碗或银盘一起增加的理由。但是，正如雕塑家和画家，在富裕繁荣的时代所获得的待遇，不会比贫穷萧条的时代差，所以同样的黄金和白银所换得的商品数量也不可能变得比较少。

如果矿藏方面的意外发现并没有把金银的价格压下来，那么由于它们的价格会随着一国的财富而自然提高，因此，不管实际的矿藏情况如何，也无论在什么时候，富国的金银价格自然都会高于贫国。就像所有的其他商品那样，金银自然会追寻出价最高的市场，而最有购买能力的那个国家，对每一样物品所给付的价格通常是最高。读者一定还记得，劳动是我们对每一样东西所给付的最终价格，而且在劳动报酬同样好的一些国家，劳动的金钱价格，会按照劳动者生存所需食物的金钱价格比例调整。但是，金银在富有的国家交换到的食物数量，自然会比在贫穷的国家交换到的多，或者说，金银在食物丰富的国家交换到的食物数量，自然会比在食物不怎么丰富的国家交换到的多。如果这两个国家距离很远，它们之间的金银价格便可能会有很大的差异。虽然这些金属自然会从价格比较差的市场，移到价格比较好的市场，然而想要运送大量的金银，使它们在两地的价格接近相等，也许会有实际的困难。如果这两个国家距离很近，差异便会比较小，有时候也许几乎看不出有什么差异；因为在这种情况下，想要运送大量的金银，不会有什么困难。譬如，中国比欧洲任何国家都要来得富裕，而食物的价格在中国和欧洲差异很大。稻米在中国比小麦在欧洲各国便宜很多。相反的，英格兰虽然远比苏格兰富有，但小麦的金钱价格在这两个国家之间的差异却很小，几乎看不出来。按照数量或容量的比例来说，苏格兰小麦通常看起来比英格兰小麦便宜很多。但是，按照质量比例来说，苏格兰小麦显然比较贵一些。苏格兰几乎每年都从英格兰取得大量的小麦供给，而每一种商品在被运往的国家，必然通常会比启运国家稍微贵一些。因此，英格兰小麦在苏格兰必然比在英格兰贵，但是，按照质量比例来说，或按照能够作成的面粉或麦片的数量和质量来说，它在苏格兰能够卖到的价格，通常不可能高过和它一同竞争的苏格兰小麦。

劳动的金钱价格在中国和欧洲的差异，比食物的金钱价格在中国和欧洲的差异更大。因为劳动在欧洲的实质报酬比中国高很多，而这又是因为大部分欧洲处于正在进步的阶

段，而中国似乎处于停滞状态。劳动在苏格兰的金钱价格比英格兰低，因为它的实质报酬更低；苏格兰虽然正迈向富裕，但进步的速度比英格兰缓慢。时常有人从苏格兰移民到英格兰，但很少有人从英格兰移民到苏格兰，光是这项事实便足以证明两国的劳动需求差异很大。读者应该还记得，劳动的实质报酬在不同国家之间的相对比例，不是按照国家实际财富的多寡，而是按照国家财富处于进步、停滞或衰退的状态自然决定的。

正如金银在最富有的国家自然有最高的价值，所以它们在最贫穷的国家自然只有最低的价值。完全未开化的国家是所有的国家当中最贫穷的，所以在那里，金银几乎毫无价值。

小麦在大城市总是比在偏远的乡村地区贵。然而，这不是因为白银在大城市的实质价值比较低，而是因为小麦在大城市的实质价值比较高。把白银运到大城市，所花的成本不会小于把白银运到偏远的乡村地区。但是，把小麦运到大城市，所花的成本就要大很多。

在一些非常富有的商业化国家，譬如像是荷兰和热那亚，小麦很贵，道理和小麦在大城市很贵一样。它们生产的小麦不够维持居民的生存。它们富有许多工匠和制造业者的勤劳和技巧，富有各种可以节省和帮助劳动的机器，富有船舶，以及其他各种运输和商业往来的工具和手段。但是，它们欠缺小麦，必须从一些远方的国家把小麦运过来，因此除了小麦在产地的价格，还必须支付从产地运过来的运费。把白银运到阿姆斯特丹，所花的劳动成本不会小于把白银运到但泽。但是，把小麦运到阿姆斯特丹，所花的劳动成本就要大很多。因此，白银的实质成本在这两个地方必定接近相等，但小麦的实质成本必定有很大的差异。如果我们削减荷兰或热那亚的富裕程度，但是维持它们的居民人数；也就是说，如果我们削减它们从远方取得小麦供给的能力，那么小麦的价格，不仅不会随着它们持有的白银数量减少而下跌（白银数量必然会伴随富裕程度降低而减少，不管它们之间的因果方向），反而会大幅上涨达到宛如发生饥荒的水平。当我们欠缺生活必需品的时候，我们必定会卖掉所有的奢侈品，因此奢侈品的价值，正如在丰饶繁荣的时候会上升那样，在贫穷困苦的时候会下跌。但是必需品的价值就不是这样，它们的实质价值，也就是它们能够购买或支配的劳动数量，在贫穷困苦的时候会上升，而在丰饶繁荣的时候会下跌。丰饶繁荣的时候一定是小麦供应充裕的时候，否则就不能称为丰饶繁荣。小麦是一种必需品，而白银只是一种奢侈品。

总而言之，不管贵金属的数量在十四世纪中叶至十六世纪中叶这段期间增加了多少，由于这是土地改良和社会财富增加所引起的，所以对贵金属在大不列颠或欧洲其他任何地方的价值没有压低的作用。因此，如果说收集古代物价的作者，没有理由根据他们观察到的任何小麦或其他商品价格，推断银价在这段期间下跌，那么他们就更没有理由援引土地改良和社会财富或许增加，而作出银价下跌的推论。

## 第二个时期

学者们对于前述第一个时期的银价走势看法不管有多少分歧，他们对于第二个时期的看法倒是完全一致的。

从一五七〇年左右到一六四〇年，大约是七十年的时间，白银相对于小麦的价值，变动的方向一反从前。白银的实质价值下跌，即白银换得的劳动数量比以前少；而小麦的名义价格上升，不再像以往通常每夸特大约卖二盎司白银，或大约是现在的十先令，而变成是每夸特要卖六至八盎司白银，或大约是现在的三四十先令。

美洲发现一些丰富的矿藏，似乎是这段期间白银相对于小麦价值下跌的唯一原因。每个人都是这样说明这段期间银价的下跌；不管是对于银价下跌的事实，或是对于银价下跌的原因，都没有丝毫的争议。在这段期间，欧洲大部分地区在各种产业和土地改良上都有进步，因此白银的需求量必定会跟着逐渐增加。但是，白银供给量增加的幅度，似乎远超过需求量，以致这种金属的价值下跌，而且跌幅相当可观。值得一提的是，尽管当时波多西的矿藏已经被人发现超过了二十年，美洲丰富矿藏的发现，对英格兰的物价似乎未曾有任何显著的影响，直到一五七〇年。

从一五九五到一六二〇年，包含首尾两年，顶级的小麦每九蒲式耳夸特在温莎市场的平均售价，根据伊顿公学的账簿记载，看来是二磅一先令六又十三分之九便士。根据这个金额，略去分数，然后减掉九分之一，即减掉四先令七又三分之一便士，得到小麦每八蒲式耳夸特的价格是一磅十六先令十又三分之二便士。根据这个金额，同样略去分数，然后减掉九分之一，即减掉四先令一又九分之一便士，当作是顶级小麦和中等小麦的价差，得到中等小麦的价格大约是一磅十二先令八又九分之八便士，或大约是六又三分之一盎司白银。

从一六二一到一六三六年，包含首尾两年，同一容量的顶级小麦在同一市场的平均价格，根据同一账簿记载，看来是二磅十先令；根据这个金额，进行和上面同样的抵减，得到中等小麦每八蒲式耳夸特的平均价格是一磅十九先令六便士，或大约是七又三分之二盎司白银。

### 第三个时期

在一六三〇年和一六四〇年之间，或者说，大约在一六三六年，美洲矿藏大发现降低银价的作用看来已经结束，因为后来白银相对于小麦的价值，似乎未曾跌到比那个时候更低的价位。自十八世纪初以来，银价似乎略呈上升趋势。事实上，也许在上一世纪结束前便已开始略微上升了好几年。

从一六三七到一七〇〇年，包含首尾两年，也就是上一世纪最后的六十四年，顶级小麦每九蒲式耳夸特在温莎市场的平均价格，根据伊顿公学的账簿记载，看来是二磅十一先令又三分之一便士。这只比一六三七年之前十六年的平均价格贵了一先令又三分之一便士。但是，在这六十四年的期间中，发生了两件必定会产生小麦匮乏的大事，而且必然会比纯粹的气候因素导致的匮乏更严重。因此，要解释这个时期价格的小幅上涨，光是用这两件事便绰绰有余，根本用不着假设银价下跌。

第一件事是内战。经由打击农业生产并阻断商业往来，内战必定会把小麦的价格抬高到纯粹的气候因素通常会导致的高价之上。对国内每一个市场，这件事必定都会或多或少产生这样的影响，但那些位于伦敦附近的市場受到的影响一定会特别大，因为它们必须从最远的地方获得供给。因此，一六四八年顶级小麦每九蒲式耳夸特在温莎市场的价格，根据同一账簿的记载，看来是四磅五先令，而一六四九年的价格是四磅。这两年高出二磅十先令的部分（二磅十先令是一六三七年以前的十六年间的平均价格），加起来是三磅五先令。把这个金额平均分摊在上一世纪最后的六十四年，便几乎可以完全说明，这段期间小麦价格似乎曾经发生很小的涨幅。前述这两年虽然是价格最高的两年，然而，它们不是绝无仅有的高价年，而其余的高价年似乎也 and 内战有些牵连。

第二件事是一六八八年开始实施的小麦出口补贴政策。有许多人向来认为，小麦出口

补贴，有鼓励小麦耕作的作用，长期而言，会使得小麦供应更为充裕，从而使国内的小麦价格比没有出口补贴时更为便宜。现在我想指出，在一六八八年和一七〇〇年之间，事实上没有产生丝毫这种效果。在这个很短的期间内，它仅有的效果必定是，经由鼓励人们把每年多余的产出输送到国外，从而妨碍丰年的产出弥补荒年的匮乏，以至于提高了国内的小麦价格。一六九三年至一六九九年，包含首尾两年，发生在英格兰的小麦匮乏，无疑主要是异常恶劣的气候所导致的，因此，有一大部分欧洲也同样受到影响。然而，也正因为这样，所以出口补贴必然会稍微加重当时英格兰的匮乏程度。所以，一六九九年，小麦出口便被禁止了九个月。

在同一段期间，还发生了第三件事。虽然这件事既不会导致小麦匮乏，也或许不会提高通常对小麦给付的白银真实数量，但是它必定多少会提高所给付的白银名义数量。这件事就是以削剪磨损的手段，大大贬损银币的真实价值。这种弊端在查理二世统治的时候（译注：一六六〇至一六八五年）便已经开始，而且不断恶化，直到一六九五年。根据隆德斯（Lowndes）的估计，那时流通的银币所含银量，平均比法定标准低了将近百分之二十五。就每一种商品来说，在市场上和它交换的名义金额，与其说是必然取决于该名义金额按照法定标准应该含有的白银重量，不如说是必然取决于该名义金额按照经验推断实际含有的白银重量。因此，和钱币接近法定标准的时候相比，在钱币被削剪磨损以致价值大减时，名义金额必然会比较高。

自本世纪初以来，银币所含银量，从来没有像现在这样低于法定标准。但是，银币虽然磨损得非常严重，它的价值却被可以换到的金币价值撑了起来。这是因为，虽然在上一次金币重铸之前，金币也是磨损得很厉害，但磨损的程度还是小于银币。相反的，在一六九五年，银币的价值便失去金币价值的支撑。那时候，一枚基尼金币通常可以交换三十枚磨损得很严重的先令银币。在上一次金币重铸之前，银块的价格很少高于每盎司五先令又七便士，这比铸币厂的价格高五便士。但是，在一六九五年，银块的价格通常是每盎司六先令又五便士，这就要比铸币厂的价格高十五便士。也就是说，在上一次金币重铸之前，金币或银币，和银块相比，低于法定标准的程度估计甚至不会超过百分之八。相反的，在一六九五年，银币的价值估计比法定标准低了将近百分之二十五。但是，在本世纪初，也就是说，在威廉国王大规模重铸银币之后仍然在位的那段短暂的期间，大部分流通的银币必然比现在更接近法定标准重量。此外，自本世纪初以来，也没有发生过任何重大的公共灾难，会像内战那样打击农业耕作，或阻断国内商业往来。再说，本世纪初以来大部分时候实施的出口补贴，在耕作面积和集约程度既定的情况下，虽然必定会稍微抬高小麦的价格。但是，从本世纪初到现在，出口补贴政策应该已经有了充分的时间，产生人们普遍认为应该归功于它的一切美好结果。譬如说，鼓励耕作，从而增加国内市场的小麦供应。我们也许可以假定，出口补贴一方面已经多少发挥了抑制小麦价格的作用，就像另一方面它也多少抬高了小麦价格那样。有许多人认为它的效果还不只是这些。总之，在本世纪最初的六十四年间，顶级小麦每九蒲式耳夸特在温莎市场的平均价格，根据伊顿公学的账簿记载，看来是二磅〇先令六又三十二分之十九便士，它比上一世纪最后的六十四年便宜了大约十先令又六便士，或便宜了超过百分之二十五。它也比一六三六年之前的十六年间，平均便宜了大约九先令又六便士。美洲矿藏大发现的作用，到了一六三六年也许可以视为已经结束。另外，它也比一六二〇年之前的二十六年间，平均便宜了大约一先令，在这一段期间，美洲矿藏大发现的影响应当还存在。根据前面的说明，在十八世纪最初的六十四年间，中等小麦每八蒲式耳夸特在温莎市场的平均价格，大约等于三十二先令。

所以说，自十八世纪初以来，白银相对于小麦的价值，似乎略呈上升趋势。甚至也许



在上一世纪结束前便已经开始略微上升了好几年了。

在一六八七年，顶级小麦每九蒲式耳夸特在温莎市场的平均价格，是一磅五先令又二便士，这是从一五九五年以来曾经有过的最低价格。

葛莱哥雷金是一位因为具有这方面知识而闻名的人，他在一六八八年估计，在中等收成的年份，麦农收到的小麦价格，平均是每蒲式耳三先令又六便士，或每夸特二十八先令。根据我的理解，这种所谓麦农的价格，和有时候被称作“契约价格”，是一样的概念，都是指农夫按照契约在若干年内把一定数量的小麦交给商人时，按约定可以获得的价格。由于这种契约帮农夫节省了销售费用和麻烦，所以契约价格通常会比估计的平均市价低。葛莱哥雷金分析，每夸特二十八先令是当时中等收成年份平常的契约价格。在上一次异常恶劣的气候所导致的小麦匮乏之前，我也确信那是所有普通年份平常的契约价格。

一六八八年国会通过了谷物出口补贴法案。地方乡绅当时在国会占有的席次比例比现在还要大，他们早就觉得谷物的金钱价格往下滑。他们想利用这个出口补贴的手段，把谷物的价格人为的抬高到查理一、二世时代经常可以看到的水平。因此，这个法案规定出口补贴会继续实施，直到小麦的价格高达每夸特四十八先令。和葛莱哥雷金在该年所估计的中等收成年份的麦农价格相比，这个价格要贵上二十先令或七分之五。只要他这个享有盛名的估计还有一丁点儿名实相符，那么如果没有某种像出口补贴这样的权宜办法，每夸特四十八先令在当时便是一个不可能达到的价格，除非发生了非常匮乏的荒年。但是，威廉国王统治下的政府当时尚未完全巩固，没有条件拒绝地方乡绅的任何需索，更何况当时还正想游说他们同意创立按年征收的土地税制。

据此分析，相对于小麦的价值来说，白银的价值很可能在上一世纪末以前，便有些上涨了。而且自十八世纪初以来，似乎在大部分时间也继续这样的趋势。不过，在实际的小麦耕种情况下，出口补贴的政策干预，必然会让白银价值上涨的趋势不那么明显。

在丰年时，出口补贴会导致额外数量的出口，因此必然会把小麦的价格抬高，超过丰年本来会有价格。出口补贴制度宣称的目的，毕竟是要在收成最好的丰年，把小麦的价格撑高以鼓励耕种。

不错，在严重歉收的荒年，一般而言，出口补贴会暂停实施。然而，即使暂停出口，它还是会对许多荒年的价格造成一些影响。由于它在丰年时导致了额外的出口，所以它必定经常阻止丰年的产出弥补荒年的匮乏。

因此，不管是在丰年或是在荒年，出口补贴都会把小麦的价格抬高，超过小麦在实际的耕种情况下自然会有价格。因此，本世纪最初六十四年的平均价格，固然比上一世纪最后六十四年的平均价格低；然而，要不是因为出口补贴发挥了作用，否则在同样的耕种情况下，本世纪最初六十四年的平均价格就会比实际更低。

但是，也许有人会说，如果没有出口补贴，耕种情况便不会相同。现在我想指出，十八世纪最初六十四年间，白银相对于小麦价值的上升，不是英格兰特有的现象。根据三位非常忠实而且勤勉的小麦价格研究者，即杜普瑞圣摩、米尚斯和著述《粮食策论》那位作者的观察，同一时期在法国，白银相对于小麦的价值也上升了，而且上升的比例和英格兰相当接近。但是，直到一七六四年，法国的法律一直禁止谷物出口。尽管法国禁止小麦出口，但那里的小麦价格也几乎一样下跌，因此，想要把同样发生在英格兰价格下跌的现

象，说成是由于出口得到了额外的鼓励，实在有点儿牵强。

把这段期间小麦平均金钱价格方面的变化，想成是由于白银的实质价值在欧洲市场逐渐上升，而不是由于小麦的实质平均价值有了任何下跌，也许比较适当。我在前面第五章便已经指出，就距离遥远的任何两个时点来说，作为衡量价值的标准，粮食或小麦会比白银或其他任何商品来得精确。当小麦的金钱价格，在发现了美洲丰富的矿藏后，上涨到原来的三、四倍时，这个变化被普遍认为是反映白银的实质价值下跌，而不是反映小麦的实质价值上涨。因此，当本世纪最初六十四年小麦平均的金钱价格，落到稍微低于上一世纪大部分时间平均的金钱价格时，我们也应该同样地把这个变化，看成是由于在欧洲市场白银的实质价值上升，而不是由于小麦的实质价值有了任何下跌。

不错，在刚过去的十或十二年间，小麦的价格的确很高，也许会让人怀疑，欧洲市场的白银实质价值还在继续下跌。不过，小麦价格很高，显然似乎是气候异常不利的结果，因此应当被视为一时偶然而非恒常持久的现象。过去的十或十二年间，欧洲大部分地区的气候不利于耕种。而波兰的动乱也大幅提高了许多国家缺粮的情况，这些国家过去在国内歉收的时候，向来是从波兰获得补充供应。像过去几年这样长时间的连续坏天气，虽然不是很常见，但也绝不是一个空前绝后的现象。任何人，只要是曾经深入研究过早期小麦价格的历史，便都可以轻易的想起其他许多同样的例子。此外，连续长达十年异常歉收，并不会比连续长达十年异常丰收来得更为神奇。一七四一年至一七五〇年间，包含首尾两年，小麦的价格非常低，也许可以拿来和过去的八或十年对照。从一七四一年到一七五〇年，每九蒲式耳夸特顶级小麦在温莎市场的平均价格，根据伊顿公学的账簿记载，看来只有一磅十三先令九又五分之四便士，比本世纪最初六十四年的平均价格低了将近六先令又三便士。根据这个记载，在这十年间，每八蒲式耳夸特中等小麦的平均价格，算来只有一磅六先令八便士。

然而，在一七四一年至一七五〇年间，出口补贴政策一定已经在国内市场发挥了作用，阻止小麦的价格下跌到它原本自然会跌到的低价。在这十年间，各种谷物的出口数量，根据海关的记录，总计不会低于八百零二万九千一百五十六夸特又一个蒲式耳。补贴的金额总计是一百五十一万四千九百六十二磅十七先令四又二分之一便士。在一七四九年，当时的首相裴尔翰（Pelham）向下议院说，在过去三年间，政府支付的谷物出口补贴金额非常可观。他显然有很好的理由这么说，而次年他的理由也许会更好。单是那一年，付出的补贴金额便不下于三十二万四千一百七十六磅十先令又六便士。迫使这么大量的谷物出口，必然会把国内市场的谷物价格抬高到原本该有的水平之上，至于抬高了多少，更是用不着多说了。

在本章附录小麦价格历年数据表的末尾，读者可以从其余的价格数据分离出来，找到这十年的价格记录。他在这里也可以找到前十年的价格记录，这十年的平均也同样是低于本世纪最初六十四年的全部平均，但不像后来的十年平均那样低。然而，一七四〇年却是异常歉收的一年。一七五〇年之前的这二十年，也许可以拿来和一七七〇年之前的二十年互相对照。如同前者比本世纪以来的全部平均低很多，尽管有一二个高价年卡在中间。所以一样的，后者比本世纪以来的全部平均高很多，尽管有一二个低价年卡在中间，譬如，一七五九年便是。如果前者不是大幅低于全部平均，也就是说，不是低得那么像后者高于全部平均的样子，那么我们也许应当把这两者之间的变化，想成是由于出口补贴的缘故。另外，这个变化显然又太过急躁，很难说是反映白银价值的变化，因为白银的变化总是缓慢渐进的。这种急躁的结果，只能用一种能够急速发挥作用的原因给予说明，也就是说，

气候方面的意外变化。

不错，在大不列颠，劳动的金钱价格自本世纪以来呈现上升走势。然而，这似乎与其说是白银价值在欧洲市场下跌的结果，倒不如说是因为在大不列颠几乎到处都很繁荣，以致劳动需求上升所产生的结果。在繁荣程度差很多的法国，劳动的金钱价格，自上一世纪中叶以来，事实上跟随小麦的平均金钱价格逐渐下滑。不管是在上一世纪或本世纪迄今，普通劳动每天的工资在那里据说相当稳定，都维持在大约是每赛蒲第（septier）小麦平均价格的二十分之一。一个赛蒲第的容量，比四个温切斯特蒲式耳稍微多一点。前面的第八章已经说明过，在大不列颠，劳动的实质报酬，或者说，劳动者获得给付的各种生活必需品和便利品的真实数量，自本世纪以来的增幅相当可观。那里的劳动金钱价格上涨，似乎不是白银价值在欧洲市场普遍下跌的结果，而是因为大不列颠特别幸运的情况，使得当地劳动的实质价格特别上升所产生的结果。

在美洲的矿藏首次被发现之后，想必会有一段时间，白银仍继续按原来的价格买卖，至少不会比原来的价格低很多。换句话说，会有一段时间，银矿的开采利润非常好，比自然的利润率高出很多。然而，把这种金属运入欧洲的那些人不久便发现，他们无法按这样高的价格把每年进口的数量全部卖掉。于是用白银交换到的其他物品数量逐渐变得愈来愈少。它的价格愈来愈往下滑，逐渐跌到自然价格。也就是跌到刚好足够按各种自然的报酬率，给付把白银从矿坑带到市场所需支付的劳动工资、资本利润和地租。在大部分秘鲁的银矿，西班牙国王课征的税等于矿坑生产毛额的十分之一。本章的前面已经指出，这个税吃掉了全部的地租。这个税原本是生产毛额的一半，后来很快跌到三分之一，然后跌到五分之一，最后跌到十分之一，目前仍继续按这个税率课征。就大部分秘鲁的银矿来说，矿坑产出的白银，在抵偿了经营者的开采成本，以及平常利润之后，剩下来的全部似乎便是这十分之一的税。而且开采这些矿坑的利润，过去虽然曾经非常高，但现在似乎被普遍认为已经低到不能再低，否则开采的工作便无法继续了。

西班牙国王的银税，在一五〇四年降到白银生产登记量的五分之一，这件事比一五四五年在波多西发现银矿早了四十一年。从一五四五年到一六三六年，大约九十年的期间，全美洲最丰富的那些矿藏应当有足够的时间，把它们的影响力全部发挥出来。也就是说，在一六三六年左右，它们已经把白银在欧洲市场的价值压到最低了，如果再低它们便无法继续缴交这个银税给西班牙国王了。就任何没有独占保护的商品来说，九十年的时间应当足够把它降到自然价格，也就是说，降到它可能长期继续供应市场的最低价格，如果再低它便无法一方面缴纳特定的税捐，同时又能长期维持供应。

事实上，欧洲市场的银价也许会跌得更低，也许必须再降低银税，不只是像一七三六年那样降到十分之一，而是像金税那样跌到二十分之一，或者也许必须放弃大部分开采中的美洲矿坑。阻止这些事情发生的原因，也许正是白银需求逐渐增加，或美洲银矿产出运销的市场规模逐渐扩大，而这个原因不仅在欧洲市场撑住了银价，甚至也许已经把银价抬高到稍微超过上一世纪中叶的水平了。

自从首次发现美洲的银矿以来，吸纳美洲银产的市场，规模逐渐变得愈来愈大。

首先，欧洲市场的规模变得愈来愈大。自从首次发现美洲的银矿以来，欧洲大部分地方已有很大的进步。英格兰、荷兰、法国和德国，甚至连瑞典、丹麦和俄罗斯，在农业和各种制造业都有很显著的进步。意大利似乎没有退步。意大利的退步发生在秘鲁被征服之前。从那以后，它反而似乎恢复了一点点。不错，西班牙和葡萄牙似乎退步了。然而，葡

葡萄牙只是欧洲的一小部分而已，而且西班牙的退步也许并没有一般想象得那样大。在十六世纪初，西班牙是个非常贫穷的国家，甚至比法国还差，但从那时以后西班牙已经进步很多。经常在这两国游历的法国皇帝查理五世说的一句简评非常出名，他说，每一样东西在法国都很充裕，但每一样东西在西班牙都很缺乏。欧洲农业和制造业的产出不断增加，必然需要愈来愈多用来流通各种产品的银币。另外，愈来愈多的富人必然会要求拥有更多的银盘和其他银质的装饰品。

第二，对美洲的银矿来说，美洲本身便是一个新的市场。而且由于在农业、其他产业和人口方面，它的发展速度比欧洲成长最快的国家还要快，因此它的白银需求量必然也会增加得比较快。英国在美洲的殖民地，完全是白银的新市场；它不仅吸纳银币，也吸纳银盘，而且这一大片原本毫无这种需求的大陆，现在到处都需要不断增加白银供给。属于西班牙和葡萄牙的殖民地大部分也是新的市场。新格拉那达、犹加敦半岛、巴拉圭和巴西，在欧洲人发现他们之前，都是尚未开化的国家，既没有农业也没有任何工艺。现在他们在这两方面都已经引进了相当可观的进展。甚至墨西哥和秘鲁，虽然他们不能被视为崭新的市场，但现在那里的市场规模，显然要比从前任何时候都来得更大。尽管有许多不可思议的故事描述这两个国家早期辉煌的状态，但只要脑筋稍微清醒一点，任何人在读到他们首次被发现和征服的历史时，显然都可以看出，在各种工艺、农业和商业上，他们当时无知的程度更胜于现在乌克兰的鞑靼人。即便是这两个国家当中文明程度比较高的秘鲁，那里的人当时虽然使用金银作为装饰品，但仍没有任何铸币。他们进行的交易完全是以物易物，因此他们之间几乎没有任何分工的程度可言。耕种土地的人必须动手盖自己的房子，必须自己作家具、衣服、鞋子和农具。他们当中少数的几个工匠，据说全部仰赖他们的君主、贵族和教士过活，因此很可能是这些人的家仆或奴隶。所有墨西哥和秘鲁早期的工艺，从来没有对欧洲提供过一件制造品。西班牙派去那里的每一支军队，尽管很少超过五百人，甚至经常还不到这个数目的一半，到了当地以后，发现几乎到处都很难取得军粮。尽管有人说当时这些地方人口众多且耕种良善，然而他们同时又说西班牙军队所到之处几乎都闹粮荒，这充分证明所谓人口众多且耕种良善的故事大体上是个虚构的神话。和英国的殖民地政府相比，统治这些西班牙殖民地的政府，有许多作法对当地农业、经济发展和人口比较不利。然而，在这些方面，这些殖民地似乎都比欧洲任何一个国家的进步更快。据此看来，凡是新殖民地都有的相同情况，即肥沃的土壤和幸运的气候，以及极为充裕和便宜的土地，似乎是一个很大的优点，足以弥补许多内政上的缺陷。曾经于一七一三年到过秘鲁的弗雷奇尔说，利马当时的人口介于二万五千至二万八千人之间。一七四〇至一七四六年住在秘鲁的巫洛亚说，利马当时的人口超过五万人。对于智利和秘鲁其他许多主要城镇的人口，他们两人前后所作的估计，差异也大致和利马相同。由于似乎没有理由怀疑他们之中有人提供了不实的消息，因此，这个差异应当足以显示，这些地方的人口成长几乎不亚于英国在美洲的殖民地。所以说，对美洲的银矿来说，美洲本身便是一个新的市场，而且这个市场的白银需求，必然比欧洲成长最快的国家增加得还要快。

第三，东印度是美洲银产的另一个市场，从那些矿藏首次被发现以来，这个市场所吸纳的白银数量愈来愈大。从那时以后，美洲和东印度之间，由阿科波尔哥港的船只载运的直接贸易数量不断增加，而经由欧洲转运的间接贸易数量增加得更快。在十六世纪，全欧洲只有葡萄牙人经常和东印度贸易。到了十六世纪末，荷兰人才开始蚕食葡萄牙人的独占地位，并且在短短的几年之后，把他们赶出在东印度的主要根据地。上一世纪大部分的时间，这两个国家瓜分了绝大部分的东印度贸易。荷兰人和东印度的贸易数量，增加的速度比葡萄牙人减少的速度还要快。英国人和法国人在上一世纪经营的东印度贸易规模虽然不大，但在本世纪已经大幅增加了。瑞典人和丹麦人在本世纪也开始和东印度进行贸易。甚

至俄罗斯人现在也经常组织某种商队，经由陆路穿过西伯利亚和鞑靼地区到达北京，和中国进行贸易。除了法国，因为上一次战争已经几乎彻底毁灭了它的东印度贸易，所有这些国家的东印度贸易几乎一直都是不断地扩大。欧洲市场消费的东印度商品，数量似乎增加得很快，以致整个东印度的就业人数都逐渐增加了。譬如，像茶叶这种会使人上瘾的东西，在上一世纪中期以前，在欧洲很少有人饮用。现在英国的东印度公司，每年进口供英国人饮用的茶叶，价值超过一百五十万英镑。甚至这个进口量还不够英国人饮用，英国国内经常有大量走私进来的茶叶，有的来自荷兰的港口，有的来自瑞典的古登堡，而且如果法国东印度公司的财务状况还不错的话，茶叶也会从法国沿海走私进入英国。中国的瓷器、摩鹿加群岛的香料、孟加拉国的布匹，以及其他数不清种类的商品，在欧洲市场的消费量，也几乎都以同样的比例增加了。因此，在上一世纪，全欧洲用在东印度贸易的船只吨位总计，也许不会比英国东印度公司，在最近被命令缩减船队之前，一家所拥有的船只吨位大很多。

当欧洲人刚开始和东印度的国家贸易时，当地的贵金属价值比欧洲高很多，尤其是中国和印度。即使是现在，情况仍是如此，没有改变。稻米生产国，每年通常有两次收成，有时候甚至收成三次，而且每次收成的数量都比小麦普通的收成来得多。因此，稻米生产国的食物供给量，必定会比任何相同面积的小麦生产国大很多。所以，像中国和印度这种稻米生产国，人口便比较稠密。而且，这些国家里的富人，自己吃不完的食物数量也比较多，可以供自己自由支配，也就是说，和小麦生产国的富人相比，他们有能力购买比较多的他人劳动数量。因此，所有的记载都显示，中国或印度的高官显贵拥有的家仆人数和随扈排场，比欧洲最富有的臣民都要来得更多且更华丽。同样的，他们可以自由支配比较多的食物数量，也让他们出得起比较多的食物，以换取自然界产量非常少的各种稀世珍品，譬如，贵金属和宝石等等世上富人竞相争逐的主要物品。因此，纵使供应东印度市场的矿藏，向来和供应欧洲市场的矿藏是一样的丰富，这种商品在东印度交换到的食物数量，也自然会比在欧洲交换到的多。但是，实际上，供应东印度市场的贵金属矿藏，丰富的程度似乎远逊于供应欧洲市场的矿藏，而供应东印度市场的宝石矿藏，则远比供应欧洲市场的矿藏丰富。因此，和欧洲相比，贵金属在东印度自然可以交换稍微多一点的宝石，而可以交换的食物数量自然会更多。钻石可说是所有奢侈品之最，它在东印度的金钱价格会比在欧洲稍微低一点，而所有必需品之最的食物，在东印度的金钱价格会比在欧洲低很多。但是，前面第八章已经指出，劳动的实质价格，即劳动者被给付的生活必需品的真实数量，在中国和印度这两个东印度最大的市场，都比欧洲大部分地方要来得低。劳动者的工资在当地买到的食物数量比较少。而且由于食物的金钱价格，在东印度比在欧洲低很多，所以东印度劳动的金钱价格，便有双重的因素会比较低。一则由于劳动换来的食物数量比较少，二则由于食物的金钱价格比较低。此外，在工艺技术和勤勉程度相等的国家，大部分制造品的金钱价格，高低会和劳动的金钱价格成正比。而在制造业技术和人民勤勉方面，中国和印度虽然差一些，但似乎并不会比欧洲任何一个国家差很多。因此，大部分制造品的金钱价格，在这两个庞大的帝国自然会比欧洲到处都低很多。再说，欧洲大部分地方，陆路的运输费用大大提高了大部分制造品的实质和金钱价格。经由陆路首先把材料运过来，然后再把制成品运到市场，花费的劳动比较多，所以花费的金钱当然也比较多。相反的，在中国和印度，范围广大和网络复杂的内河航行，把这种劳动和金钱花费大部分省了下来，因此也把大部分制造品的实质和金钱价格压得更低。基于所有这些因素，把贵金属从欧洲运到东印度便成为一桩极为有利可图的生意。过去这一直是一桩好生意，而现在也是。对欧洲商人来说，在东印度几乎没有任何一样商品，会比贵金属卖得更好的价格。也就是说，相对于各种商品在欧洲能够换得的劳动或其他商品的数量来说，几乎没有一样东西，会比贵金属在东印度买到或支配更高比例的劳动或其他商品数量。再说，把白

银运到东印度，会比把黄金运到东印度更为有利可图。因为在中国以及其他大部分的东印度市场，纯银和纯金的交换比例通常只有十比一，顶多是十二比一，而欧洲的比例是十四或十五比一。在中国以及其他大部分的东印度市场，十或顶多十二盎司的白银便可以买到一盎司的黄金，而在欧洲则需要十四或十五盎司。因此，大部分从欧洲航向东印度的船只，所装载的货物当中，白银向来通常是最有价值的商品之一。从阿科波尔哥港航向马尼拉的船只，白银更是唯一最有价值的货物。于是，新大陆的白银，似乎就这样变成了欧亚旧大陆两端主要的商业往来项目之一，而且主要也是由于白银贸易的缘故，相隔遥远的地方才相互有了联系。

为了充分供应广大的市场，每年从矿坑开采出来的白银数量，不仅必须足够让所有成长中国家所需的钱币和银盘数量不断增加，而且必须弥补所有国家在使用白银时不断发生的损耗。

钱币的磨损，以及银盘的磨损和擦洗，会不断消耗贵金属。然而，这种商品的使用范围又是如此广泛，因此，光是磨损和擦洗的消耗，每年就需要数量相当可观的贵金属供应。某些特别产业消化掉的金属数量，虽然总合来说也许不会大于这种逐渐的磨损消耗，然而因为产业的消化比较快，所以更为显而易见。光是伯明翰的制造业，每年用来烫金镀银而永远不可能回收的金银消耗数量，据说价值超过五万英磅。从这个数字，我们也许可以约略推估，全世界各个不同的地方，不管是用在像伯明翰的制造品，或是用在制作饰边、饰带、刺绣、其他一些金银物品、烫金的书籍、家具等等全部加起来，每年消耗掉的金银数量会有多大。再说，每年在运送这些金属的过程中，不管是海运或陆运，都必然会有相当可观的数量损失。此外，大部分的亚洲国家，人民私底下悄悄地把金银财宝埋藏在地底的习俗非常的普遍。由于藏宝的秘密时常会随着藏宝人身亡而完全消失，所以这种习俗必然会导致数量更大的金银损失。

根据最佳的估计，目前卡迪芝和里斯本每年进口的金银数量（不仅包括正式登记的进口，也包括推估的走私进口数量），大约价值六百万英磅。

根据美庚斯（Meggens）的记述，西班牙在一七四八年至一七五三年包含首尾的六年间平均每年进口的贵金属，和葡萄牙在一七四七年至一七五三年包含首尾的七年间平均每年进口的贵金属，如果合起来算，在白银方面是一百一十一万一千一百〇七磅，在黄金方面是四万九千九百四十磅。这些白银，按每金衡磅价值六十二先令计算，等于英币三百四十一万三千四百三十一磅又十先令。这些黄金，按每金衡磅价值四十四又二分之一基尼计算，等于英币二百三十三万三千四百四十六磅又十四先令。这些金银合起来等于英币五百七十四万六千八百七十八磅又四先令。他向我们保证，他所引用的正式进口登记量完全正确。对于正式进口的金银是从哪些地方来的，以及根据正式记录，每个来源地所提供的金和银的个别数量，他都有详细的介绍。在全部的进口数量当中，他也约略估进了每一种金属可能走私进口的数量。由于他是一位头脑精明又经验老到的商人，因此他的意见应当颇为可靠。

雷纳尔（Raynal）是《欧洲势力在东、西印度兴起的政治与思想史》（*Philosophical and Political History of the Establishment of the Europeans in the two Indies*）一书的作者，他辩才无碍，有时候消息也蛮灵通。根据他的记述，西班牙在一七五四年至一七六四年包含首尾的十一年间，平均每年正式登记进口的金银合计，等于一千三百九十八万四千一百八十五又四分之三个披亚斯德（*piastres*）（每一个披亚斯德等于十个里亚尔）。加上走私

进口的部分，他估计，西班牙每年全部进口的金银价值也许等于一千七百万个披亚斯德。按每一披亚斯德等于四先令六便士计算，这个金额等于三百八十二万五千英磅。对于正式进口的金银是从哪些地方来的，以及根据正式记录，每个来源地所提供的金和银的个别数量，他也都有详细的介绍。他还说，如果我们按葡萄牙国王征收的金税记录（税率似乎等于标准成色黄金产量的五分之一），来推估每年从巴西进口到里斯本的黄金数量，那么也许可以把它估计为一千八百万个葡萄牙克鲁协豆币（cruzadoes），或四千五百万个法国利弗币，约等于二百万英磅。关于走私进口的部分，他说，我们可以安全的估计八分之一，或二十五万英磅，因此全部加起来的黄金进口金额大约是二百二十五万英磅。总之，根据这位作者的估计，西班牙和葡萄牙合起来，每年进口的金银价值约为六十七万五千英磅。

我曾经查阅过其他许多确实可靠的记述，虽然都只是手抄稿，但它们都一致认为这两国全部的进口量，每年平均约为六百万英磅；有时候多一点，有时候少一点。

每年进口到卡迪芝和里斯本的贵金属数量，当然不等于美洲那些矿坑每年全部的产量。这当中，每年有一部分会从阿科波尔哥港出海运往马尼拉，也有一部分会被这些西班牙的殖民地用来和其他欧洲国家的殖民地进行非法的贸易，当然也会有一部分留在美洲的产地。此外，世界上出产金银的，当然不是只有美洲的矿坑。但是，它们的蕴藏显然最为丰富。大家都承认，世界上所有其他已知矿坑的产量，和它们相比，实在微不足道。而且大家也都承认，它们每年的产出大部分被进口到卡迪芝和里斯本。然而，光是伯明翰一地的消费量，如果每年按五万英磅来估计，便占去了这个每年按六百万英磅来估计的全部进口量的一百二十分之一。因此，全世界每个使用金银的国家加起来，每年全部消耗掉的金属，也许接近等于全世界每年全部的产出。剩下来的数量也许仅仅足够供应所有成长中国家不断增加的需求。甚至这个数量有时候也许会低于这种需求，以致略微抬高这些金属在欧洲市场的价格。

每年从矿坑开采出来供应市场的铜和铁，数量之大，不知道超过金银多少倍。然而，我们却不会因此认为，这些贱金属的产量会多过市场的需求量，或认为它们会逐渐变得愈来愈便宜。为什么我们反而会认为贵金属可能会变得愈来愈便宜呢？不错，这些贱金属虽然比较坚硬，但是被用来承担比较粗重的工作，而且由于它们比较没有价值，所以人们比较不会细心呵护它们。然而，贵金属未必会比贱金属更能保持永恒不灭。相反的，贵金属也和它们一样有许多种遗失、磨损与消耗的方式。

所有金属的价格，虽然都免不了会有缓慢渐进的变化，但是和其他任何自然界的初级产物相比，它们逐年的价格变化幅度比较小。而贵金属的价格比贱金属更不容易骤然发生变化。金属的耐久性金属价格特别稳定的根本原因。去年刚上市的小麦，也许早在今年底之前，就会完全或几乎完全被消费掉了。但两、三百年前从矿坑开采出来的铁，乃至两、三千年前从矿坑开采出来的黄金，有一部分也许现在都还在使用。在不同的年份，分别供应世人消费的各堆小麦，大小几乎总是会 and 不同年份的产出数量成正比。但是，在两个不同年份所使用的两堆铁，它们之间大小的比例，却不会因为铁矿产量在这两年发生了任何意外的差异而有所改变。而不同年份所使用的金堆大小比例，更不会因为金矿在不同年份的产量差异而改变。因此，虽然大部分金属矿坑产量，逐年变动的幅度也许还大于大部分的麦田，但是，这些变动却不会像影响小麦价格那般对金属价格造成相同的影响。

### 金银相对价值的变化

在发现美洲那些矿藏之前，欧洲各国铸币厂规定的纯金和纯银兑换比率，介于一比十

和一比十二之间。也就是说，一盎司的纯金被当作价值十至十二盎司的纯银。大约在上一世纪的中期，这个规定的兑换比率变成介于一比十四和一比十五之间。也就是说，一盎司的纯金被当作价值十四至十五盎司的纯银。黄金的名义价值变高了，也就是说，黄金被给付的白银数量提高了。但是，这两种金属的实质价值却下降了，也就是说，它们能买到的劳动数量变少了；而白银下降的幅度还大于黄金。就蕴藏丰富的程度来说，虽然美洲的金矿和银矿都超过从前所有曾经发现的矿藏，但是，银矿蕴藏优越的程度，似乎在比例上更胜于金矿蕴藏优越的程度。

每年从欧洲运到东印度的大量白银，在一些那里英国殖民地，已经使得这种金属相对于黄金的价值下跌了。譬如，在加尔各答的铸币厂，一盎司纯金，也像欧洲那样被当作价值十五盎司的纯银。依黄金在孟加拉国市场的价值来说，纯金在铸币厂的兑换比率也许太高了。在中国，黄金和白银的交换比率仍然维持在一比十，或一比十二。在日本，这种比率据说是一比八。

根据美庚斯的记述，每年进口到欧洲的金银数量，相对比例接近一比二十二。也就是说，相对于每一盎司进口的黄金，便有稍微比二十二盎司多一点的白银进口到欧洲。他认为，每年被大量运到东印度的白银，把留在欧洲的金银数量相对比例降为一比十四或十五，而这也是金银价值在欧洲的相对比例。他似乎以为，它们相对的价值比例，必然等于它们相对的数量比例。因此，要不是因为大量的白银出口，它们相对的价值比例将会变成一比二十二。

但是，两种商品平常相对的价值比例，不一定会等于它们在市场上通常存在的相对数量。一头公牛的价格，如果是十基尼的话，大约是一只羔羊价格的六十倍，每只羔羊的价格是三先令又六便士。如果有人据此认为，市场上相对于每一头公牛便有六十只羔羊，那就未免过于荒谬。同理，如果因为一盎司黄金通常交换到十四或十五盎司白银，便推论说市场上相对于每一盎司黄金只有十四或十五盎司白银，那也是一样的荒谬。

市场上，通常存在的白银数量相对于通常存在的黄金数量，比例上很可能远大于任一定量黄金相对于等量白银的价值比例。一种便宜的商品在市场上的全部供应量，通常不仅在数量上大于比较贵的商品在市场上的全部供应量，而且它的全部价值也通常会高于贵重商品的全部价值。譬如，每年供应市场的面包，不仅全部的数量会比全部的牲畜肉品数量要来得大，而且全部的价值也大于牲畜肉品。同样的，全部的牲畜肉品，在数量上和价值上都大于全部的鸡鸭家禽；而全部的鸡鸭家禽，在数量上和价值上都大于全部的野生禽类。购买便宜商品的人数，比购买昂贵商品的人数多很多。因此，市场上便宜的商品，通常能够卖掉的数量便比较多，而且全部卖得的价值也比较高。所以，便宜商品相对于贵重的商品的全部供应量比例，通常必定会大于任一定量贵重商品相对于等量便宜商品的价值比例。如果拿白银和黄金比较，白银显然是一种便宜的商品，而黄金是一种贵重的商品。因此，我们自然应当推测，市场上总是应该会有不仅在数量上比黄金多，而且在全部的价值上也比黄金大的白银。假设有一个人，他两种金属都拥有少许，他比较自己的银器和金盘，很可能会发现，不仅在数量上，而且在全部价值上，前者是大于后者的。此外，有许多人拥有不少的银器，然而却没有金盘。而且即使是拥有黄金的那些人，他们有的也通常仅限于表壳、鼻烟盒等等诸如此类小玩意上面的装饰品，因此，整体价值不可能很大。不错，在英国全部的钱币里，所含黄金的价值远大于所含白银的价值，但是，就所有国家的钱币来说，情况就不同了。在某些国家的钱币里，这两种金属的价值大约相等。譬如，在苏格兰和英格兰合并之前，苏格兰钱币平均所含黄金的价值，不会比所含白银的价值大多



少；虽然从铸币厂的记录看来，它的确稍微大了一些。在许多国家的钱币里，白银的使用量比黄金多。在法国，要支付大笔款项时，通常会使用银币；在那里，街上的行人口袋里总是必须准备少许金币，但是想要取得更多的黄金，是很困难的一件事。总之，在所有的国家，银盘都比金盘的全部价值高很多，用来抵消只有在少数国家才出现金币多于银币的价值，应该是绰绰有余。

就某个意义来说，白银虽然从来一直比黄金便宜许多，而且将来也很可能维持这样。但是，从另一个角度来说，在目前西班牙市场的状态下，黄金也许可以说是比白银便宜。要说一种商品是贵或是便宜，不仅可以根据平常价格的绝对大小，也可以根据价格是高于或低于长期维持供应市场所需的最低价格。这个最低价格仅仅刚好可以抵偿供应该商品上市所需垫付的资本，以及附带给予普通的利润。这样的价格，不会让地主得到任何利益，也就是说，地租不是价格的一个成分，价格只分解成工资和利润。就目前西班牙市场的情况来说，黄金显然稍微比白银更接近最低价格。西班牙国王课征的金税，目前只有标准成色黄金产量的二十分之一或百分之五；而课征的银税是十分之一或百分之十。此外，前文已经指出，西属美洲大部分的金矿和银矿所提供的地租，全部就是这些税。而且实际的缴纳情况，金税还比银税差。再说，和经营银矿的人相比，更难得看到有人因经营金矿而致富。因此，一般来说，金矿的利润必然比银矿更为微薄。既然黄金不仅比西班牙的白银提供更少的地租，而且也提供更少的利润，因此在西班牙市场，黄金的价格必定稍微比白银更接近长期维持供应所需的最低价格。如果把所有的费用都算进来，在西班牙市场出售黄金全部所得的利益，似乎不可能像出售白银全部所得的利益那样有利。不错，葡萄牙国王对巴西黄金课征的税率，和西班牙国王很早以前对墨西哥和秘鲁白银课征的税率，两者是一样的，都等于标准成色金银的五分之一。因此，对整个欧洲市场来说，美洲黄金全部的出售价格，是否比美洲白银全部的出售价格，更接近长期维持供应所需的最低价格，那就很难说了。

钻石和其他宝石的价格，也许比黄金更接近长期维持供应所需的最低价格。

像银税这样的税，不仅是针对最适宜课税的标的之一（奢侈品）征收的税，而且也是政府收入一个非常重要的来源。因此，只要人民还付得起，政府不太可能放弃。虽然不太可能，然而，在一七三六年由于人民无法负担，西班牙国王的银税不得不从五分之一降为十分之一。人民无法负担的因素，也许迟早还会迫使银税不得不进一步下降，就像它过去迫使金税不得不降到二十分之一那样。西属美洲的银矿，像所有其他矿藏一样，开采的费用也逐渐变得愈来愈高，因为挖掘的深度必须愈来愈深。另外，把矿坑里的水抽出，并且打进新鲜空气，费用随着挖掘的深度也愈来愈贵。每个曾经考察过这些银矿的人，都会承认这个事实。

这些因素等于是说白银变得愈来愈稀少了（要取得一定数量的某种商品，如果变得愈来愈困难，花费的劳动愈来愈多，那么该商品便可以说变得愈来愈稀少了），所以迟早会产生下面三种情况当中的一种。增加的生产费用，一、必须完全从相应提高的白银价格获得抵偿。二、它必须完全从银税相应的减让获得抵偿。三、它必须有一部分按第一种方式，另外一部分按第二种方式获得抵偿。发生第三种情况的可能性相当大，如果真是如此，即使金税已有大幅的减让，同样的，黄金相对于白银的价格依然会上升。尽管银税已有相同幅度地减让，白银相对于劳动或其他商品的价格也许依然会上升。

然而，银税的逐步降低，虽然不至于完全阻止，但是显然必定多少会减缓白银价格在

欧洲市场的上涨。银税降低了以后，许多原本付不起旧银税而无法开采的矿坑，如今可以开采了。因此，和银税维持不变的情况相比，每年供应市场的白银数量必定会稍微多一些，从而任何既定数量的白银价值必然会稍微小一些。由于一七三六年降低了银税，目前白银在欧洲市场的价值，虽然也许不会比降税以前低，但是，如果和西班牙王室继续课征旧银税的假设情况相比，它很可能至少低了百分之十。

那么是不是尽管有那一次的降税，欧洲市场的白银价值仍然已经在本世纪开始略微上升了？前面陈述的事实和论证，让我倾向于相信确有其事，或者更妥切的说，让我倾向于猜测可能有这回事。因为在这个课题上，我能拿定的最佳主意，也许很难称得上“相信”名词。不错，即使我们假定有上升这回事，上升幅度到目前为止毕竟还是极为轻微。因此，尽管我在前面费力详加解说了，也许还会有很多人，不仅不敢肯定确实有上升这回事，甚至还会觉得说不定发生了相反的事情，也就是说，甚至会觉得白银在欧洲市场的价值或许持续下跌。

然而，读者必须注意的是，不管黄金和白银每年的进口量是多少，必定会有某个时期，这些金属的年消费量会等于进口量。一般来说它们的消费量，必定会随着供应量变大而增加，或者更正确的说，必定会按更大的比例增加。当供应量增加时，它们的价值会下降。于是，它们会被使用得更多，而且不被珍惜地使用，因此消费量会比供应量增加得更快。经过一定的时间之后，如果进口量没有不断地增加，这些金属的年消费量必定会变成等于年进口量。一般认为，进口量在十八世纪确实没有不断地增加。

当年消费量等于年进口量的时候，如果年进口量开始逐渐减少，年消费量也许会在一段时间内超过年进口量。于是，这些金属的供应量会一点一滴的逐渐减少，而它们的价值会一步一步逐渐上升，直到年进口量再度停留在一定的水平，这时年消费量就会慢慢的逐渐向年进口量可以维持的消费量自然地靠拢。

怀疑白银在欧洲市场的价值仍然持续下跌的理由

欧洲的财富增加，以及某个普遍的想法，认为由于贵金属的数量会随着财富扩大而自然的增加，而且因为数量增加了，所以它们的价值会下跌。这样的事实和论证，也许让许多人倾向于相信它们在欧洲市场的价值还在继续下跌。而自然界许多初级产物价格逐渐上涨的事实，则更进一步加强对这种想法的信心。

无论在哪一个国家，由于财富扩大而增加的贵金属数量，并不会降低贵金属的价值。这一点，我在前文已经努力证明过了。黄金和白银自然会流向富国，原因和各种奢侈品以及珍奇古董流向富国并没有两样。不是因为它们在富国比在穷国便宜，而是因为它们在富国比较贵，或者因为在富国它们被给付的价格比较好。吸引它们涌向富国的诱因，是富国的高价格。一旦高价格消失了，它们必然不再涌向富国。

如果把小麦和其他完全需要人类辛勤栽种才能获得的植物性产物排除在外，那么当社会的生产和财富不断进步时，自然界其他所有的初级产物，像是牲畜、禽类、各种野外的猎物、有用的地底化石燃料和矿物等等，自然会变得愈来愈贵。这一点我在前面也已经努力说明过了。因此，虽然这些商品现在换到的白银数量比从前多了，但是，这并不等于说白银真的变便宜了，或者白银现在买到的劳动数量比从前少了。我们只能说这些商品实质价格变得比较贵了，或它们现在买到的劳动数量比从前多了。在社会进步的过程中，上升的是它们的实质价格，不是名义价格而已。它们的名义价格上升，是实质价格上升的结

果，完全不是白银价值下跌的结果。

### 社会进步对三种初级产物造成不同的影响

初级产物大致可以分为三种。第一种是人力几乎不可能增加供应的初级产物。第二种是人力可以按照实际的需求，增加供应的初级产物。第三种是人力可以帮助增加供应，但效果有限或不确定的初级产物。在社会财富进步的过程中，第一种商品的实质价格，似乎没有任何确定的界限，也许会上涨到离谱的高价。第二种商品的实质价格，虽然也许会大幅上涨，但是会有一个明确的界限，不可能一直超过界限太多。第三种商品的实质价格，在社会进步的过程中，它的自然趋势虽然也是上涨，但是，在同一个进步阶段，它有时候也许下跌，有时候也许维持原来的价位，有时候也许多少上涨一些。这要看各种不同的意外事件，使人类为了增加供应这种初级产物而花费的辛勤努力，获得了多少成果而定。

#### 第一种初级产物

在社会进步的过程中，价格会上升的第一种初级产物，是人力几乎不可能增加供应的产物。这些产物，自然界只生产一定的数量，而且都是极易腐败的东西，不可能把好几个季节的产量累积起来。这类初级产物，包括了大部分稀奇的鸟类和鱼类、各种野生猎物、几乎所有的野生禽类，尤其是所有的候鸟，以及其他许多物品。当社会财富，以及随之而来的奢华习惯升高时，人们对这些物品的需求也很可能会跟着增加。然而，任何人力都无法增加它们的供应量，以满足增加的需求量。因此，这类物品的供给量便维持不变或几乎保持一样。但是另一方面，买方热烈竞争的程度却不断的提高，以致它们的实质价格可以上涨到任何离谱的高价，似乎没有明确的限制范围。如果山鹬变得很流行，以致每只要卖二十基尼，任何人力都无法使供应上市的山鹬，大大超过市面上现有的数目。这也许可以说明，在罗马帝国最辉煌的时代，罗马人对稀奇的鸟类和鱼类所给付的高价。这种产物的价格之所以高，不是因为当时白银的价值很低，而是因为人力无法轻易的扩大供应这种稀奇的东西，以致它们的价值很高。在罗马共和国覆亡前后的一段时期，白银在罗马城的实质价值，比目前它在欧洲大部分地方的实质价值还要高。三个赛斯特迪（Sestertii）的罗马币，约等于英币六便士，是当时罗马共和国对西西里官麦（tithe wheat）每一秣迪耳（modius）或每一配克（peck）所给付的价格。不过，这个价格很可能低于市场的平均价格，因为依照降书规定，西西里的农夫有义务按照这个价格交出十分之一的小麦收成给共和国，这个规定无异是一种课税的方式。但是，当罗马人需要订购的数量超过这个十分之一的税量时，根据西西里降书的约定，他们对超出的部分每配克就必须给付四个赛斯特迪，约等于英币八便士。之所以约定这个价格，很可能是因为当时被认为是合理的，也就是说，这是当时平常或平均的小麦契约价格，大约等于每夸特二十一先令。在上一次连续歉收那几年之前，每夸特二十八先令是英格兰小麦平常的契约价格。这种小麦的质量比西西里的小麦差一点，在欧洲市场的售价一般也比较低。据此看来，从前罗马时代的白银，相对于目前白银的价值比例是三比四。也就是说，每三盎司白银在那时能买到的劳动和商品的数量，等于目前四盎司白银能买到的数量。所以，当我们在普里尼（Pliny）的书里读到，席欧（Seius）买了一只白色的夜莺，当作礼物送给亚格丽披纳（Agrippina）女皇，价钱是六千个赛斯特迪，约等于现在的五十磅。或是当我们读到，阿西尼尔斯席勒（Asinius Celer）买了一条绯鲩鲤，价钱是八千个赛斯特迪，约等于现在的六十六磅十三先令又四便士。这些荒唐的价钱，不管是让我们多么惊奇，却还是可能会让我们误以为它们比实质价格低了三分之一。它们的实质价格，或者说，为了得到它们而花费的劳动或食物数量，大约比它们的名义价格目前可能给我们的印象多了三分之一。席欧为了那只夜莺

花费的劳动或食物数量，等于现在的六十六磅十三先令又四便士可以买到的数量。席勒为了那条鲱鱼花费的劳动或食物数量，等于现在的八十八磅十七先令九又三分之一便士可以买到的数量。当时这两个价格之所以高得这么离谱，与其说是因为白银数量非常充裕，倒不如说是因为劳动和食物数量非常充裕，以致罗马人除了日常生活必要的劳动和食物以外，还有很多剩余可以自由支配。他们当时支配一定数量的劳动和食物可以掌握到的白银数量，比现代运用等量劳动和食物能够换到的白银少很多。

## 第二种初级产物

在社会进步的过程中，价格会上升的第二种初级产物，是人力可以按照实际需求而增加生产的产物。这些产物包括一些有用的动植物。在尚未开垦的地区，这些产物的自然产量非常丰富，以致价值很低，甚至毫无价值。所以当开垦耕种的面积逐步扩大时，它们被迫逐步让位给比较有利可图的产物。于是，在长期进步的过程中，它们的数量不断减少；然而同时人们对它们的需求却不断地增加。因此，它们的实质价值，或者说，它们实际买得到或可以支配的劳动数量逐渐提高，最后终于提高到和其他任何人力可以栽种培植的作物一样有利可图，一样可以在最肥沃且开垦得最好的土地上，获得商业上的成功。当它们的价格提高到这个程度时，就不太可能再提高了。如果再提高，那么很快便会有更多的土地和人力被用来增加它们的产量。

譬如，当牲畜的价格不断升高，高到为它们耕种土地栽培牧草的利益，和为人们耕种土地栽培粮食的利益相同时，那么价格便不太可能再上升了。如果价格真的再上升，很快便会有更多的麦田被转作种植牧草。当土地的耕种范围扩大时，一方面会减少野生的牧草，从而减少乡村地区无须劳动或耕种便可以自然生产出来的牲畜肉品数量。另一方面，耕种的范围扩大，会让更多人有更多的小麦，或有更多价值等同于小麦的物品，可以拿来交换牲畜肉品。也就是说，耕种的范围扩大，会增加肉品的需求。因此，肉品的价格，以及连带牲畜的价格，必定都会逐渐上升，直到在最肥沃且开垦最好的土地上，栽培牧草和栽培小麦都有同等的利益。不过，在社会进步的过程中，总是要到了晚期的阶段，土地耕种的范围才会扩大到让牲畜价格如此高涨的地步。在达到这个地步之前，如果社会财富有所进步的话，牲畜的价格必定会不断上升。欧洲目前也许还有一些地方的牲畜价格尚未到达这样的阶段。在跟英格兰合并之前，苏格兰任何一个地方都还没有到达这样的阶段。在苏格兰，有很高比例的土地，除了饲养牲畜之外，没有其他用途。因此，如果苏格兰的牲畜永远像合并之前那般，只限在苏格兰的市场出售，那么它们的价格也许几乎永远不可能上升到值得为它们耕种土地栽培牧草的地步。在英格兰，前文已经指出，大约在十七世纪开始的时候，伦敦附近的牲畜价格似乎已经高到这种程度了。但是，大部分比较偏远的郡，很可能迟了很久才达到这种程度。甚至有一些比较偏远的郡，到目前为止尚未达到这种程度。然而，在所有属于第二种初级产物的物品当中，牲畜也许是在社会进步的过程中，价格最早提高到这种程度的物品。

不错，在牲畜价格上升到这种程度以前，大部分的土地，即使是最适合高度垦殖的土地，似乎也不太可能完全被人们开垦来种植作物。在所有距离太远以致城镇的粪肥供应不到的农庄（在广阔地区，这等于说是大部分的土地），得到妥善垦殖的土地面积，必然会受限于农庄自己能够生产的粪肥数量，而这个数量必然又会受限于农庄自己饲养的牲畜数量。土地有两种施肥的方式，一是在土地上放牧牲畜，二是把牲畜养在畜舍里，然后把它们的排泄物搬运到土地上。但是，除非牲畜的价格足够支付耕地的地租和利润，否则农夫不可能在耕地上面放牧牲畜。如果农夫连这种方式都办不到，那么就更不可能把牲畜养在

畜舍里。要把牲畜养在畜舍里，非得使用改良的耕地上种植的牧草不可，因为在没有改良过的荒地上到处去搜集稀稀落落的牧草，需要花费太多的劳动，太不划算了。因此，如果牲畜的价格不足以支付耕地的地租和利润，或者说，当牲畜价格还不允许在耕地上放牧它们的时候，这个价格就更不够支付额外的大量劳动，到耕地上去搜集牧草，然后搬回畜舍来饲养它们。因此，在这种情况下，值得在畜舍里饲养的牲畜数量，顶多就是必须用来耕田的牲畜。但是，这几头耕田的牲畜所提供的粪肥，必定不足以让全部的耕地经常保持良好的状态。既然不够整个农庄使用，那么它们所提供的粪肥，便自然留给那些最方便或最值得施肥的土地使用。也就是说，留给那些也许是农家庭院附近或最肥沃的土地使用。因此，这些土地就会经常保持良好的状态，并且适宜耕种。其余大部分的土地，便任其荒芜，除了少得可怜的一点牧草，几乎寸草不生，只能让零零落落的几头饿得半死的牲畜过活。这样的农庄所饲养的牲畜，相对于要妥善耕种农庄的全部土地所需的数目来说，虽然嫌少，然而相对于农庄实际的产出来看，却时常又嫌太多。然而，农庄里这种任其荒芜的土地，有一部分在凄凉的连续放牧了六、七年以后，也许可以翻耕起来种植一、两次收成不怎么样好的次级燕麦，或是其他一些粗糙的谷物。然后地力便耗尽了，必须再像从前那样废耕放牧。这时会再选一块荒地，翻耕起来种植，一样的耗尽地力，然后废耕放牧，如此反复轮替。在和英格兰合并之前，全部苏格兰低地的农庄经营模式大体便是如此。当时一般的农庄里，经常施肥保养、状况良好的土地，很少超过全部农庄面积的三分之一或四分之一，有时候甚至只有五分之一或六分之一。其余土地从来没有施过肥，然而当中经常会有一部分轮流被用来耕种，直到耗尽地力。在这种经营模式下，苏格兰的这些土地，即便是最适宜耕种的部分，实际能够生产的数量，显然远低于它们的潜能。不管这种经营模式看起来是多么的不好，但是，在和英格兰合并之前，依牲畜价格低贱的情况来说，这也许几乎是无法避免的。在牲畜价格大幅上升之后，上述耕作方式仍然在苏格兰大部分土地上盛行，或许在许多地方是由于人们的无知和积习难改。但是，在大多数的地方，却是由于事情自然演变的过程中，难免会存在一些自然的障碍，让比较好的经营模式无法很快的建立起来。譬如，第一，由于租种土地的佃农很穷，或是由于他们还没有时间取得足够的牲畜，以致无法更妥善的耕种土地。另外，因为牲畜价格上涨，对他们来说，虽然使得多饲养几头牲畜变成比较有利了，但是这也让他们一时更难取得牲畜来饲养。第二，即使他们能够取得牲畜，却没有时间把土地状况改善到适宜饲养牲畜的地步。牲口增加和土地改良必须齐头并进，任何一方绝不可能比另一方大幅改善。如果牲口没有增加，土地便几乎不可能获得改善；但是，除非土地已经大幅改善，否则牲口便不可能大幅增加。因为未经改善的土地，不可能维持牲口存活。让比较好的经营模式无法建立起来的自然障碍，除非经过长期的勤俭努力，否则无法排除。老旧的经营模式目前虽然渐趋衰微，不过，也许还必须再经过半个世纪或一个世纪，才可能完全从苏格兰各地消失。和英格兰合并，让苏格兰得到了许多商业上的利益，然而，在所有的利益当中，牲畜价格大幅提高也许是最大的利益。它不仅提高了所有苏格兰高地上的地产价值，而且也许是苏格兰低地进步的主要原因。

所有的新殖民地都有大量的荒地，而这些荒地会有好几年除了饲养牲畜，不可能有其他的利用方式。因此过不了多久，牲畜的数量便会变得非常多，而就每一种物品来说，非常便宜总是数量非常多的必然结果。在美洲的殖民地，所有的牲畜虽然是从欧洲带过去的，但是，它们在美洲繁殖得很快，不久数量变得很多，价值变得很低，甚至低到连好马都被放到树林里乱跑，也没有任何马主想出面指认。首批移民在殖民地定居以后，一定需要经过很长的一段时间以后，以垦殖的牧草饲养牲畜才可能变得有利可图。因此，诸如欠缺粪肥，以及用来耕田的牲畜数目，相对于需要它们耕种的土地面积不成比例等因素，很可能会在当地导致如同目前在苏格兰许多地方仍然可以看到的那种经营模式。有一位名叫

卡姆（Kalm）的瑞典旅行家，曾于一七四九年拜访北美的英格兰殖民地，他后来在游记里对当地的农业经营模式有所描述。他说，尽管英格兰人一向以娴熟各种农业经营技巧闻名，但是，他在那里几乎看不到英格兰人这种特性。他说，他们很少为麦田准备粪肥，而是当一块地因为不断的耕种而耗尽地力时，他们便会清理出另一块全新的土地来耕种。当那块地力也同样耗尽的时候，他们便会接着去找第三块地。他们放任牲畜在树林里和其他尚未开垦的土地上漫游，而牲畜在那里显然是半饥半饱的过活。在很久以前，几乎所有一年生的牧草便已经根绝了，因为他们老是在春天便急着收割，牧草根本来不及开花或散落种子。一年生的牧草从前似乎是北美洲最佳的天然牧草。当首批欧洲人刚移民到那里定居的时候，它们长得很茂密，而且可以长高到三、四英尺。在他写游记的时候，只能饲养一头母牛的一块地，根据他的考察，在从前可以饲养四头母牛，而且从前每一头生产的牛乳，产量是后来的四倍。他认为，牧草的质量低劣导致牲畜质量恶化，而且牲畜一代不如一代的恶化速度相当明显。它们很可能颇像三、四十年前在苏格兰到处可见那种发育不良的品种。目前在苏格兰低地大部分的地方，牲畜的品种已经有了大幅的改良，而这种改良，与其说主要是更换品种的缘故（虽然某些地方的确使用了这个办法），倒不如说由于原来的品种获得了比较丰富的饲料照顾。

所以说，在社会进步的过程中，虽然一定要到晚期的阶段，牲畜的价格才会上升到值得垦殖牧草来饲养它们的地步，然而，在所有属于第二种初级产物的各种物品当中，也许它们是最早达到这种价格的。甚至在它们达到这种价格之前，社会进步的阶段，似乎不太可能接近目前欧洲许多地方才刚达到的完善境界。

如果说牲畜是最早有这种价格的物品之一，那么鹿肉也许是最后有这种价格的第二种初级产物之一。在大不列颠，不管鹿肉的价格目前看起来是高得多么离谱，也还没有高到足够抵偿经营养鹿场成本的地步。这一点，每一个稍有养鹿经验的人都很清楚。如果不是这样，养鹿便会很快变成一个普通的农业项目。古罗马人曾经饲养一种他们称为特迪（Turdi）的小鸟，瓦倭（Varro）和哥伦美拉（Columella）都说这是一种最有赚头的生意。在法国的某些地方，据说把蒿雀养肥便类似这种生意。蒿雀是一种候鸟，当它们刚飞抵法国的时候很瘦。如果鹿肉继续风行，而且大不列颠的财富和奢华也继续像从前那样增加，那么鹿肉的价格很可能会涨得比现在还高。

在社会进步促使牲畜这类必需品的价格达到顶点之后，会有很长一段期间社会进步才能促使鹿肉这类奢侈品的价格达到顶点。在这段期间，许多其他初级产物的价格也会逐渐各自达到顶点，有些比较快，有些比较慢，视各种产物不同的情况而定。

譬如说，在每一个农庄，谷仓和畜舍里的碎屑可以用来养一些鸡鸭家禽。由于这些家禽是用原本要丢弃的废料饲养的，因此它们纯粹是废物利用得来的物品。而且由于它们几乎没让农夫花到什么钱，所以农夫可以随便以低价卖出。凡是得到的几乎都是净赚，但是，它们的价格也不太可能低到让农夫毫无兴趣饲养这些家禽。不过，在土地大多尚未开垦，从而人烟稀少的国家，这类几乎免费饲养的家禽数量，时常可以充分供应全部的需求。因此，在这种情况下，它们时常和牲畜肉品或其他任何动物性的食物一样便宜。不过，一般农庄这类几乎免费饲养的家禽，全部数量一定会比农庄饲养的全部牲畜肉品数量少很多。在富裕奢华的时代，凡是稀有的物品，尽管和常见的物品具有几乎相同的实质优点，但前者总是更讨人喜爱。因此，当土地改良和耕种进步使得社会富裕奢华的程度增加时，家禽的价格便逐渐上升，高过牲畜肉品的价格，直到终于值得特别垦殖土地来饲养它们。当它们的价格达到这种程度时，就不太可能再上升了。如果真的再上升，那么便会有

更多的土地转作这种用途。在法国的许多省份，饲养家禽被认为是一个非常重要的农业经营项目，而且利润也足以鼓励农夫种植数量相当可观的玉蜀黍和荞麦，作为家禽的饲料。在那里，中产的农夫有时候会在院子里饲养四百只家禽。在英格兰，一般来说，饲养家禽似乎还没有到达被认为如此重要的地步。然而，它们在英格兰显然比在法国贵，因为英格兰从法国进口供应的数量相当可观。在社会进步的过程中，就每一种动物性食物来说，最贵的时期，一定会自然落在为了普遍饲养它而特别垦殖土地的前夕。在这种饲养的模式普遍之前，会有一段时间，稀少性必定会抬高它的价格。在这种饲养的模式普遍之后，通常会有一些新的饲养方法被想出来，让农夫能够在同一数量的土地上饲养出更多的这种动物性食物。于是，丰富的供应不仅会迫使他不得不卖得更便宜，而且那些饲养方法的进步，他也能够卖得更便宜。如果他无法卖得更便宜，那么供应丰富的状况便不会持久。苜蓿、芜菁、红萝卜、甘蓝等新饲料，很可能便是以这种方式发挥影响，把牲畜肉品从目前在伦敦市场的平常价格，压低到略低于十七世纪初的水平。

猪这种牲畜通常在乱七八糟的废物堆里寻找食物。许多被其他动物拒吃的东西，它们都津津有味地狼吞虎咽。因此，猪最初也像家禽那样，被人们当作废物利用的牲畜来饲养。这种几乎免费饲养的牲畜，只要数目足够充分供应需求，猪肉价格在市场上便会低于其他牲畜肉品。但是，当需求超过猪只数目能够供应的时候，也就是说，到了必须专门种植饲料来喂食猪只的时候，猪肉的价格必然会上涨。至于猪肉相对于其他牲畜肉品的价格比例，将变得更高或更低，会按照一国的自然条件，以及农业的发展情况，是否凑巧使得饲养猪只比饲养其他牲畜的成本更贵或更便宜而定。在法国，根据布丰（Buffon）的估计，猪肉的价格相当接近牛肉的价格。在大不列颠大部分地方，目前猪肉的价格稍微比牛肉高一些。

在大不列颠，人们时常认为猪和家禽的价格之所以大幅上涨，是因为俗称“矮屋人”的佃农和其他小面积土地的承租户人数变少了。欧洲任何地方，在土地改良和耕种进步的前夕，必定都会发生这种身份的人减少的现象。不过，它也许有助于提高那些牲畜的价格，使它们的价格，不仅比这种现象如果没有发生时稍微涨得早一点，而且也稍微涨得快一点。如同最穷的家庭也有能够不费分文饲养一只猫或一条狗那般，最穷的土地承租户通常也有能够花一点钱养几只鸡鸭，或养一只母猪和几只小猪。他们吃剩的少量的厨余，以及自制奶酪时分离出来的少量的乳浆、脱脂奶粉、酪（酸）乳等等，可以供应这些动物所需的一部分饲料，而其余让它们自己到附近田野里觅食，对任何人也不会有明显的伤害。因此，当小面积土地的承租户人数减少时，这类几乎免费饲养的禽畜供应显然会大量减少，从而它们的价格，必然会比承租户人数如果没有减少时，上涨得更早也更快些。然而，在社会进步的过程中，它们的价格迟早会上涨到最高点。这个最高的价格，会让耕种土地以饲养它们的劳动以及资本所获得的酬劳，和这些劳动以及资本用在其他大部分耕地上所获得的酬劳相比，是一样的好。

和饲养猪只或家禽一样，酪农业最初也被当作是一项废物利用的工作。农庄必备的那些牛只所生产的牛乳，不仅它们自己的小牛吃不完，而且农夫的家人也吃不完。在特定的季节，它们生产的牛乳会特别多。然而，在所有自然界的产物当中，也许要以牛乳最容易腐败。在温暖的季节，牛乳产量最为丰富，但是过不了二十四小时便会腐败。如果加工制成新鲜奶油，农夫便可以把一小部分的牛乳保存一个礼拜；如果制作加盐奶油，可以保存一年；如果制作奶酪，可以把比较大部分的牛乳保存好几年。这些制品有一部分，他会留给家人食用。其余的就运到市场，尽可能找个最好的价钱卖掉。这个价格不可能太低，否则他就不会费事的把用不完的部分带到市场去卖。如果价格非常低，他在处理奶酪的时



候，便很可能非常马虎，非常不卫生。甚至也许不会认为，值得为制作奶酪的工作，特别拨出一间房间或一栋建筑，而是索性将就在自家的厨房里进行，搞得烟雾弥漫肮脏恶心。三四十年前，在苏格兰，几乎所有的农夫在制作奶酪时都是这样子，即使到了现在，仍然有许多人继续这种作法。如同前面指出的，由于垦殖土地的范围扩大，使得几乎不用花费便可以饲养的牲畜数量减少，同时需求增加，逐渐抬高牲畜肉品的价格。所以，同样的理由也同样会使得奶酪产品的价格逐渐上涨。这种产品的价格，自然和牲畜肉品的价格或饲养牲畜的成本有所牵连。比较高的价格可以支付比较多的劳动、比较细心的工作态度和比较清洁的工作环境。于是，制作奶酪的工作愈来愈受农夫重视，奶酪产品的质量愈来愈好。价格最后终于高到值得专门为了制作奶酪，使用一部分最肥沃且开垦最好的土地饲养牲畜。当奶酪的价格上升到这个程度的时候，就不太可能再上升了。如果价格再上升，很快便会有更多的土地转作为酪农事业用地。目前在英格兰大部分的地方，奶酪价格似乎已经达到这种程度了。在那里，通常有不少优良的土地被用来生产奶酪。相反的，如果把少数几个大城市附近的地方排除在外，目前全苏格兰的奶酪价格可以说似乎尚未达到这种程度。在那里，一般农夫很少纯粹为了制作奶酪而利用优良的土地种植牲畜饲料。在苏格兰，奶酪价格这几年来上涨的幅度虽然可观，但很可能仍然太低了，不允许一般农夫专门经营奶酪事业。不错，苏格兰的奶酪不仅价格不如英格兰的奶酪，而且质量也是不如。但是，苏格兰奶酪的质量比较差，也许不是价格比较差的原因，而是价格比较差的结果。以目前苏格兰的发展情况来说，即使奶酪的质量变得比较好，送到市场的奶酪，我想，大部分也无法按比较高的价格出售。而目前的价格，很可能还不够支付所需的土地和劳动成本，来生产质量更好的奶酪。在英格兰大部分的地方，尽管奶酪价格比较高，但使用土地专门经营奶酪事业，目前仍然无法比种植小麦或饲养牲畜这两种主要的农业项目更为有利可图。据此看来，在苏格兰大部分的地方，专门生产奶酪甚至不可能像种植小麦或饲养牲畜那样有利。

显然的，就每一个国家来说，土地不可能被全部开垦和改良，除非每一种必须施加人力才能生产出来的产物价格，都已经上涨到了足够抵偿全部开垦和改良费用的地步。一国的土地如果全部要得到开垦和改良，那么每一种产物的价格就必须满足以下条件，第一，足够支付优良麦田的地租，因为调节其他大部分耕地租金高低的，正是优良麦田的地租。第二，如同优良麦田通常给付的报酬那般，支付农夫的劳动和其他费用。或者换句话说，抵偿农夫用于经营的资本，并且附带平常的利润。每一种产物价格的上涨，显然必须发生在前，然后挪出来生产它的土地才会得到改良和耕种。所有改良的目的无非在于获利，而必然会发生亏损的事情也不配称为改良或进步。但是，如果某种产物价格不可能让成本回收，这时，专门为它开垦和改良土地，便必定会带来亏损的结果。在所有对公众有利的事情发展当中，如果一国的土地全部得到了开垦和改良是最重要的事情（事实上它显然是），那么各种初级产物价格的上涨，不仅不该被想成是公众的灾难，反而应该被视为对公众最有利的事情发展的前兆和附带现象。

另外，各种初级产物的名义或金钱价格之所以上涨，不是因为白银的价值下降，而是因为它们实质价格上升所造成的结果。它们不仅比从前价值数量更多的白银，而且也比从前价值数量更多的劳动和食物。因为现在要花费更多的劳动和食物才能供应它们上市，所以它们在市场上，便代表或等于一个比较大的劳动和食物数量。

### 第三种初级产物

在社会进步的过程中，价格自然会上涨的第三种，同时也是最后一种初级产物，是人



力可以帮助增加供应，但效果有限或不确定的物品。这种初级产物的实质价格，在社会进步的过程中，虽然自然趋于上升，但是，人们辛勤努力企图增加供应，实际得到的成果，会因各种意外事件有所不同。所以实质价格有时候甚至下跌了；有时候在非常不同的社会进步阶段维持相同的价位；有时候也许在同一进步阶段微微上涨了一些。

有一些初级产物天生是其他初级产物的附带物，所以就任何国家来说，全国能够提供这类初级产物的数量，必然受限于该国其他初级产物数量。譬如，一国所能提供的羊毛或生皮数量，必然受限于该国饲养的牲畜数目。而该国的进步状况，以及该国的农业性质，又必然会影响牲畜数目。

也许有人会以为，在社会进步的过程中，使牲畜肉品价格逐渐上涨的原因，也同样会对羊毛和生皮价格产生相同的影响，而且会以几乎相同的比例抬高它们的价格。如果在社会进步的最初阶段，羊毛和生皮的市场，也像牲畜肉品一样，局限于同一处狭窄的范围内，情形很可能真是如此。但是，实际上，这两种商品个别的市场范围通常是大不相同的。

牲畜肉品的市场几乎到处都仅限于产地附近。不错，爱尔兰以及英属美洲某些地方经营的腌制肉品生意的确相当可观。但是，我相信，在目前的商业世界里，他们是唯一这样做的国家，也就是说，只有他们把数量可观的牲畜肉品出口到别的国家。

相反的，从社会进步的最初阶段开始，羊毛和生皮的市场很少局限于产地附近。它们很容易运送到远方的国家。运送前，羊毛根本无须事先加工，而生皮所需的加工也相当有限。再说，由于它们是很多种制造品的材料，因此，其他国家的产业也许会很需要它们，尽管原产国没有这种需要。

在开垦的程度不高，从而人烟稀少的国家，羊毛或生皮占整头牲畜的价格比例，总是远高于土地垦殖和人口密度比较进步的国家，因为后者对牲畜肉品的需求量比较大。大卫·休谟（David Hume）指出，英格兰在撒克逊时代，羊毛估计是整头羊价值的五分之一，而这个比例比目前羊毛的价值估计高很多。我曾经考察过，在西班牙的一些省份，人们时常只为了取得羊毛和羊毛脂而宰羊。羊体时常就地留置任凭腐烂，或任凭猛禽野兽吞噬。如果说这种情形有时候甚至发生在西班牙本土，那么便可以说几乎经常发生在智利、阿根廷首都布宜诺爱利斯，以及其他西属美洲的许多地方。在那里，人们经常只为了取得生皮和兽脂而宰杀带角的牲畜。这种情形过去也几乎经常发生在希斯巴纽拉岛，那时候该岛附近的水域经常有海盗出没，后来法国人大量移民到那里开辟土地，垦殖大规模的庄园（目前这些庄园几乎占满了该岛西半部的沿海地带），才使得西班牙移民在岛上饲养的牲畜开始具有价值。目前西班牙移民仍然持续占有该岛东半部的沿海地带，以及全岛的内陆和山区。

随着土地改良和人口的增长，整头牲畜里外的价格虽然必定都会上涨，但这种价格上涨趋势对于牲畜肉体的影响，很可能会远大于对羊毛和生皮的影响。由于牲畜肉体的市场在社会进步的最初阶段总是局限于产地附近，所以这个市场必然会随着产地附近的改良和人口成长而比例扩大。但是，即使是完全未开化国家所生产的羊毛和生皮，它们的市场往往早已扩及整个商业世界了，所以它们的市场不太可能再按照同样的比例扩大。整个商业世界的状况，不太可能会因为特定某个国家的进步，而受到很大的影响。因此，在进步之后，羊毛和生皮的市场需求也许会维持和从前完全或接近一样的状况。不过，整个来说，在某些特定国家进步了以后，这种商品的市场需求稍微扩大，应当是极其自然的发展。特

别是，当以这种商品作为材料的制造业，也在产地附近蓬勃兴起时，即使它们的市场不会因此而大为扩增，但是至少会比从前更接近产地。从而它们卖得的价格，也许至少可以比从前高，高出把它们运到远方出售通常必须支付的运费。因此，虽然它们的价格不会像牲畜肉品那样上涨，但应当会稍微上涨一些，至少不会下跌。

尽管英格兰的羊毛纺织业相当发达，但是自从爱德华三世以来，英格兰羊毛价格下跌的幅度却很可观。有许多可考的记录显示，在该国王统治的时代（将近十四世纪中期，或一三三九年左右），人们认为羊毛的合理价格，每一托德（tod，约或二十八磅）不会少于当时的十先令。这些钱，按照每二十便士含银一盎司换算，总计含银六盎司（炮塔衡），约等于现在的三十先令。在本世纪，就质量很好的英格兰羊毛来说，每托德如果能卖到二十一先令，已经是相当不错的价格了。因此，就羊毛的金钱价格来说，爱德华三世时代相对于本世纪的比例是十比七。就它的实质价格来说，爱德华三世时代高于本世纪的幅度更大。按照每一夸特小麦卖六先令又八便士的单价来算，当时的十先令是十二个蒲式耳小麦的价钱。按照每一夸特小麦卖二十八先令的单价来算，本世纪的二十一先令只是六个蒲式耳小麦的价钱。因此，当时和现代的羊毛实质价格比例是十二比六，或二比一。当时每托德羊毛可以买到的食物数量是目前的两倍。如果劳动的实质报酬在前后两个时期维持一样的水平，当时每托德羊毛可以买到的劳动数量也会是目前的两倍。

羊毛价值在实质和名义两方面都下跌的现象，绝不可能是事情自然发展的结果。实际上，这的确是种种人为政策扭曲的结果。这些政策包括，第一，完全禁止英格兰羊毛出口。第二，允许西班牙羊毛免税进口。第三，禁止爱尔兰羊毛出口到英格兰以外的国家。由于这些政策管制，英格兰的羊毛不仅没有因为英格兰的进步而拥有稍微扩大的市场，反而局限于本国。同时面对其他许多国家的羊毛被允许自由进口来跟它竞争，也面对爱尔兰的羊毛被强迫进口来跟它竞争。此外，由于爱尔兰的羊毛纺织业受到了许许多多几近不公平的政策刁难和压抑，以致爱尔兰的羊毛织造能力只能消化处理一小部分本国生产的羊毛。因此，不得不把大部分的羊毛运往唯一被允许出口的市场，也就是大不列颠。

关于生皮在古代的价格，我未能找到任何可靠的记录。从前羊毛通常被用来抵付特别税，并拨给国王使用，因此它在抵付这种特别税时的估价，至少在某一程度内，可以反映它在当时的平常价格。但是，生皮似乎从来没有这种用途。不过，傅立特伍德根据一四二五年牛津郡伯塞斯特修道院副院长和修道院参事会某会员之间的书面说明，描述当时生皮的价格，这至少是那份文件就该场合所陈述的生皮价格：五张公牛皮，价格十二先令。五张母牛皮，价格七先令又三便士。三十六张两年羊的羊皮，价格九先令。十六张小牛皮，价格二先令。在一四二五年十二先令包含的白银数量，约等于现在的二十四先令。因此，一张公牛皮在那份文件里记录的白银价值，等于现在的四又五分之四先令。据此分析，它的名义价格比现在低很多。但是，按每夸特六先令又八便士的单价计算，十二先令在当时可以买到十四又五分之四个蒲式耳的小麦。按目前每个蒲式耳三先令又六便士的单价计算，那些小麦目前的成本是五十一先令又四便士。因此，一张公牛皮在当时可以买到的小麦数量，和目前的十先令又三便士可以买到的小麦数量是相同的。也就是说，它的实质价值等于我们现在的金钱十先令又三便士。在从前，牲畜经常是半饥半饱地度过大部分的冬天，所以体型想必不会很大。目前一张公牛皮的重量如果是常衡（avoirdupois）四石（stones）的话，就算是品质不错的牛皮了。从前，这样的公牛皮很可能会被认为质量优良。但是，根据我的理解，这样的牛皮目前（一七七三年二月）每石的价格普通是半克朗（crown，译注：一克朗等于五先令）。按这个单价计算，这样的牛皮一张目前的价格是十先令。因此，虽然现在它的名义价格比从前高，但是，现在它的实质价格，也就是它现

在可以买到或支配的食物数量，却比从前略微低一些。前述那份文件里提到的母牛皮价格相对于公牛皮的比例，和目前常见的价格比例相当接近。文件里提到的羊皮价格相对于公牛皮的比例，比目前常见的价格比例高一大截。这些羊皮很可能是跟羊毛一起贩卖的。相反的，文件里提到的小牛皮价格相对于公牛皮的比例，比目前常见的价格比例低很多。在牲畜肉品价格很低的地方，人们通常提早把不打算养来耕田的小牛宰掉。二三十年前，这种情形在苏格兰还很常见。如此一来，可以把它们原本会消耗掉牛乳节省下来，因为它们的价格无法完全抵偿这部分的牛乳。因此，它们的皮只要能随便卖个价钱，通常便算是不错的了。

目前各种生皮的价格比几年前低很多，很可能是由于海豹皮的进口关税被取消了，以及在一七六九开始的一段限期内，爱尔兰和海外殖民地的生皮可以免税进口。就本世纪以来的整个期间平均来说，它们的实质价格很可能比从前（译注：一四二五年左右）稍微高一些。这种商品的性质不像羊毛那样适合运销到遥远的市场。它们的质量比较不容易保存。腌过的生皮质量被认为不如新鲜的生皮，所以价格比较低。在鞣革业不发达而必须出口兽皮的生产国，这个因素必然会倾向于降低生皮的价格。而在鞣革业发达的兽皮生产国，同一因素必然会相对的倾向于提高生皮的价格。它必然会稍微使生皮价格在未开化的国家低一些，也必然会稍微使生皮价格在文明进步的生产国高一些。因此，它必定会使古时候的生皮价格比现代稍微低一点。此外，迄目前为止，英国的鞣革业者还不像织造业者那样成功的说服了国人认同他们的主张，以为国家的安全与否取决于该特殊行业是否繁荣。因此，鞣革业者得到的政策偏袒也就远不如织造业者那样优厚。不错，各种生皮出口已经被禁止了，而且政府还说生皮出口对公众有害。但是，外国的生皮进口仍然需要缴关税。虽然爱尔兰和海外殖民地的生皮进口现在不必缴这种税（仅限于一七六九年开始的五年内），然而爱尔兰剩余的生皮，或者说，爱尔兰出产但没有在本国鞣制的那部分生皮，并不受只能出口到大不列颠的限制。海外殖民地出产普通牲畜的生皮，也是在这几年才被列入限制只能出口到母国的商品名单当中。而且爱尔兰的鞣革业不曾因为英国政府支持大不列颠的鞣革业而遭到压制。

在土地垦殖进步的国家，凡是倾向于把羊毛或生皮价格降低到自然价格以下的管制规定，都会倾向于提高牲畜肉品的价格。牲畜不管大小只，只要是在经过人力改良的耕地上饲养的，它们的价格就必须足够满足地主和农夫的合理预期。也就是说，足够支付他们照理从这种土地可以获得的地租和利润。如果不是这样，那么他们很快便会停止饲养牲畜。因此，全部的价格当中，凡是羊毛和生皮没有给付的部分，必定会落在牲畜的肉体上。如果其中一种卖得的价格比较低，另一种的价格就必须卖得比较高。不管全部的价格是如何在整头牲畜不同部位之间分配，对于地主和农夫来说并不重要，只要他们如数得到了全部的价格。因此，在土地垦殖进步的国家，这种管制规定，对地主和农夫的利益不会有影响；但是，对消费者的利益会有影响，因为它会抬高食物的价格。然而，在大部分土地尚未垦殖改良的国家，情况就大不相同了。那里的大部分土地，除了用来饲养牲畜，不可能会有其他的用途。而且在那里，羊毛和生皮是整头牲畜主要的价值所在。在这种情况下，地主和农夫的利益就会深受这种管制规定的影响；但是，消费者利益受到的影响却非常小。在这种情况下，即使羊毛和生皮的价格下跌了，牲畜肉体的价格也不会被抬高。因为那里的大部分土地，除了用来饲养牲畜，不可能会有其他的用途，所以仍然会有同一数目的牲畜继续得到饲养，也就是说，会有同一数量的牲畜肉品供应市场。而市场对牲畜肉品的需求量不会比从前更大。因此，肉品的价格会跟从前一样，整头牲畜的全部价格会下跌，所有以牲畜为主要产出的土地，也就是说，这种国家里大部分土地的地租和利润也都会跟着下跌。大家误以为是爱德华三世下令执行长期禁止羊毛出口的政策，如果确有其

事，那么在英国当时所处的情况之下，它将会是凡人想得到的各种管制当中，最具破坏力的一种。它不仅将会降低当时国家大部分土地的实际价值，而且经由降低所有小型牲畜当中最重要牲畜的价格，它也将大大地阻碍这种牲畜日后的改良。

跟英格兰合并之后，苏格兰羊毛价格下跌的幅度相当可观，因为合并事件使得它不准出口到广大的欧陆市场，仅能在狭小的大不列颠市场出售。苏格兰南部的一些郡，主要以饲养绵羊为生，要不是因为羊肉的价格上升充分抵消了羊毛的价格下跌，否则那里大部分土地的价值，将会因为合并事件而深受重创。

不管是在增加羊毛或增加生皮的供应方面，就人们辛勤努力的效果有赖于本国实际产出的大小来说，人力的效果是有限的；就人们辛勤努力的效果有赖于他国实际产出的大小来说，人力的效果是不确定的。人力的效果是否确定，所倚赖的因素，与其说是他国的产出数量是否确定，倒不如说是他国未加工制造的数量是否确定，以及他国是否对这种初级产物实施出口限制。由于这些因素完全和国人的辛勤努力无关，所以这些因素必然会使得人们辛勤努力的效果多少有些不确定。因此，人们为了增加供应这种初级产物所做的一切努力，效果不仅有限，而且也不确定。

在增加供应另一种很重要的初级产物方面，也就是在增加市场的鱼货供应方面，人力的效果同样既有限且不确定。就每个国家来说，人力在这方面的效果受限于该国本身的自然条件。譬如，每个省份距离大海的远近，湖泊和河川数目的多寡，以及这些大海、湖泊和河川，在这种初级产物方面的蕴藏量，是否丰富。当一国的人口增加，土地和劳动每年的产出数量变得愈来愈大时，鱼货的买主会变得愈来愈多，而且这些买主拥有数量更多、种类更繁的其他物品。或者换句话说，他们也拥有在价值上等同于前述物品的一些东西，可以用来购买鱼货。但是，一般来说，为了供应广大的市场而雇用的劳动数量，在相对比例上，应该大于从前供应狭小的市场时雇用的劳动数量。譬如，一个原本每年只需要一千吨鱼货供应的市场，如果现在变成需要一万吨，那么如果现在雇用的劳动数量，没有比从前足够供应市场的劳动数量多十倍以上，市场便很难获得一万吨的鱼货供应。一般来说，要捕获这个数量的鱼货，必须到更远的地方去寻找，必须使用更大艘的渔船，以及各种更昂贵的机器。因此，这种商品的实质价格自然会随着社会进步而逐渐上涨。我相信，在每一个国家，这种现象或多或少都已经发生了。

虽然特定某一天捕获的鱼货数量也许很不确定，不过，在一国既定的自然条件下，一定的辛勤劳动大致供应的鱼货数量，就一整年或好几年的期间来说，也许有人会认为应当大致确定才是。而事实也的确如此。然而，由于人们的辛勤在渔获方面的效果，仰赖本国自然条件的成分比较大，仰赖本国财富和产业发展状况的成分比较小。因此，就这一点来说，人们辛勤劳动的渔获效果，在几个发展阶段不同的国家也许是一样的，但是在发展阶段相同的几个国家之间也许差异很大。也就是说，人们辛勤劳动的渔获效果，和社会的进步阶段，两者之间的关系不确定，而我在这里谈的正是这种不确定。

就增加各种原来埋在地底的矿物和金属的供应量来说，特别是比较贵重的金属，人们辛勤劳动的效果似乎不能说是有限的，而应该说是完全不确定的。

任何一个国家实际拥有的贵金属数量，完全不受该国任何自然条件，譬如，该国的矿藏是否丰富这类因素的限制。事实上，完全没有这种矿藏的国家，往往拥有不少的贵金属。它们在每一个特定国家实际存在的数量，似乎取决于两种不同的因素。第一，取决于该国的购买力，取决于产业发展状况，取决于土地和劳动每年的产出数量，因为这个数量

会决定一国能够使用多少劳动和食物，从本国或他国的矿坑，挖得或购得多少诸如金银这样的奢侈品；第二，取决于在任何特定时点，供应这些金属给整个商业世界的矿藏丰饶或贫瘠的程度。即使距离那些矿藏最远的一些国家，它们拥有的金属数量，必然多少会受到矿藏丰饶或贫瘠的影响。因为这些金属体积不大，很容易运送，运费很低，而且价值很高。譬如，这些金属目前在中国和印度的数量，必然曾经受到美洲丰富矿藏的影响。

就一国拥有的贵金属数量取决于前述第一种因素（购买力）来说，在该国内，贵金属的实质价格，很可能会像其他奢侈品那般，随着该国的财富和发展进步而上升，当然也会随着该国的贫穷和衰退而下跌。多余的劳动和食物数量越多的国家，越花得起更多的劳动和食物，去购买任何特定数量的贵金属。

就一国拥有的贵金属数量取决于前述第二种因素（即供应贵金属给整个商业世界的矿藏丰饶或贫瘠的程度）来说，在该国内，贵金属的实质价格，或者说，贵金属实际购买或交换到的劳动或食物数量，显然多少会随着这些矿藏的丰饶或贫瘠而下跌或上升。

然而，在任何特定时点，供应这些金属给整个商业世界的矿藏，其丰饶或贫瘠的程度，显然是一个和特定国家的产业发展状况完全无关的因素。这个因素，甚至和全世界的产业发展状况，似乎没有很强的必然关联。不错，当各种工艺活动和商业往来逐渐扩及地球上愈来愈多的地方时，寻找新矿藏的活动，也会跟着扩及比较广大的地表。这样也许会比原来局限于比较狭窄的范围时，多一点成功的几率。然而，当旧矿藏逐渐耗尽时，是否刚好会有新发现来接替，是一个极不确定的问题，是任何凡人的技巧或努力都无法保证的问题。没有人会否认，所有矿藏的征候都是不可靠的。唯有实际发现和开采成功，才能确定矿藏确实存在，乃至确定新矿坑的价值。人们寻找新矿藏的努力，将获得多么大的成功或挫折，似乎没有任何一定的限度。很可能在一两个世纪的时间内，人们也许会发现一些新矿藏，比世人曾经见识过的任何矿藏都更为丰富。但是，在相同的时间内，人们所知最丰富的矿藏，也许比美洲矿藏大发现之前，任何曾经开采的矿坑都更为贫瘠。这两件事情当中，不管将来发生的是哪一件，对于这个世界的实质财富和繁荣，或对于人类每年的土地和劳动产出的实质价值，都极不重要。每年产出的名义价值，或者说，可以用来表示每年产出的金银数量，无疑会大不相同。但是，每年产出的实质价值，也就是说，每年产出实际可以购买或支配的劳动数量，其实是完全相同的。在第一种情况下，一先令所代表的劳动数量，也许不会大于目前的一便士。在第二种情况下，一便士所代表的劳动数量，也许和目前的一先令一模一样。在第一种情况下，一个口袋里有一先令的人，不会比目前只有一便士的人更富有。在第二种情况下，口袋里只有一便士的人，和目前有一先令的人一样的富有。如果发生第一种情况，全世界得到的唯一好处是金盘和银盘的数量变多了，而且价格变便宜了。如果发生第二种情况，全世界遭受的唯一不便，是无足轻重的奢侈品数量变少了，而且价格变贵了。

#### 附论 银价变化的结论

大部分研究古代商品金钱价格的作者素来似乎认为，小麦和一般商品的金钱价格低，或者说，金银的价值高，不仅证明了从前金银的数量很少，也证明了当时国家很穷，而且尚未开化。这个想法和某种政治经济学的理论系统关系密切。这种理论认为一国是否富裕或贫穷，端看它拥有的金银数量多寡而定，即认为金银数量愈多，国家愈富有。在这里，我想指出，当贵金属价值高的时候，它并不能证明任何特定国家当时很穷或尚未开化。它只是证明了当时供应贵金属给整个商业世界的矿坑蕴藏不丰。和富有的国家相比，一个贫

穷的国家，正如它无力购买比较多的金银，所以它同样也付不起比较高的代价去购买金银。因此，这些金属在贫国的价值不可能高于它们在富国的价值。譬如，在中国这个远比欧洲任何一国都更富有的国家，贵金属的价值远高于欧洲任何一个国家。不错，自从美洲矿藏发现以来，欧洲的财富已经大大增加了，同时金银的价值也逐渐下跌。然而，它们的价值之所以下跌，不是由于欧洲的实质财富增加，或是由于欧洲的土地和劳动每年的产出数量增加，而是由于意外的发现了一些前所未见的丰富矿藏。欧洲的金银数量增加和欧洲在制造业和农业的进步，是两码子的事。虽然这两件事情大约同时发生，但是它们源自不同的原因，它们之间几乎没有任何牵连。前者来自一个纯粹意外的事件，其中完全没有，也不可能有任何人为盘算或政策的成分。后者来自封建制度的崩解，和一种新式政府的兴起。这种政府提供人民勤奋工作所需的唯一激励，也就是让人们拥有基本的安全保障，可以享受自己辛勤劳动的成果。继续实施封建制度的波兰，现在仍然像美洲矿藏发现之前一样，是一个极为贫穷的国家。然而，那里的小麦价格已经上涨了，也就是贵金属在那里的实质价值下跌了，就像欧洲其他国家那样。因此，贵金属在波兰的数量，必定也像其他国家一样的增加了，而且这种增加相对于每年土地和劳动产出数量的比例，也必定相当接近其他国家增加的比例。然而，贵金属数量的增加，似乎并未提高该国每年的产出数量。也就是说，既没有增进该国的制造业和农业，也没有改善该国人民的生活情况。西班牙和葡萄牙，这两个占有金山银矿的国家，也许是两个排在波兰之后欧洲最贫穷的国家。然而，贵金属在西班牙和葡萄牙的价值必定会低于欧洲任何其他国家。贵金属从当地运到其他欧洲国家，除了必须负担运费和保险费之外，还必须负担走私的花费。因为这两个国家不是完全禁止出口贵金属，就是课征出口税。因此，就相对于每年的土地和劳动产出数量的比例来说，贵金属在西班牙和葡萄牙的数量必定大于欧洲任何其他国家。然而，这两个国家却比欧洲大部分国家贫穷。在西班牙和葡萄牙，封建制度虽然已经被废弃了，但是取而代之的制度却也好不了多少。

所以，一国的金银价值低，并不能证明该国富有繁荣，同样的，一国的金银价值高，或者说，一般物品（特别是小麦）的金钱价格低，也不能证明该国贫穷落后。

虽然一般物品或小麦的金钱价格低，不能证明当时的社会贫穷落后，但是，某些特别的物品，譬如，牲畜、家禽、各种野外猎物等等，相对于小麦的金钱价格低，却是最可靠的一个证明。这清楚地证明了，第一，这些特别的物品相对于小麦的数量很多，这表示它们占用的土地面积，比例上远大于小麦占用的面积。第二，它们占用的土地相对于麦田的价值很低，这表示一国大部分的土地尚未开垦改良。这清楚地证明了，一国的农业资本和人口相对于领土面积的比例，和文明开化国家通常会有比例大不相同。因此也证明了，这种国家在当时的社会发展尚处于草莽阶段。从一般物品或小麦的金钱价格高低，我们只能推断，当时供应金银给商业世界的矿坑蕴藏丰富与否，而无法推断一国富有或贫穷。但是，从某些特种物品相对于其他特种物品的金钱价格高低，我们能够几近完全确定的推断，一国是富裕或贫穷；一国大部分的土地已经或尚未开垦改良；以及一国应该尚处于草莽阶段，或应该已经属于文明开化的社会了。

如果商品的金钱价格上涨完全是由于银价下跌所致，那么这种上涨趋势应当对各式各样的商品有同等的影响。也就是按照银价实际下跌三分之一，或四分之一，或五分之一的比例，把商品的价格全面个别向上推升三分之一，或四分之一，或五分之一。但是，人们时常议论的一个话题，即一般食物价格上涨的趋势，对各种不同食物的价格影响却不一致。以本世纪以来的平均趋势来说，即使把小麦价格上涨归因于银价下跌的那些人也算在内，没有人会否认，小麦价格的涨幅远小于其他食物。据此看来，其他食物价格之所以上

涨，不可能完全是由于银价下跌的缘故。某些其他原因也必须纳入考虑，而我们在前文举出的原因，也许无须再诉诸银价下跌的假设，很可能便足以解释这些特定食物的价格上涨，特别是它们上涨的幅度实际上高于小麦的涨幅。

至于小麦本身的价格，在本世纪最初的六十四年间（这也是在最近一次连着好几年气候反常之前）的价格，稍微低于上一世纪最后的六十四年。这项事实的佐证，不仅有温莎市场的记录，也有苏格兰各郡巡回价格裁判法庭的记录，还有在法国，杜普瑞圣摩和米尚斯等人极为勤勉忠实地保存了许多市场记录。就本质上很难确定的事情来说，这样的证据已经相当完整了。

至于小麦在刚过去十或十二年间价格很高的事实，可以从气候反常的观点充分获得解释，无须假设银价曾经丝毫下跌。

因此，所谓银价不断下跌的意见，不管是在小麦价格上，或是在其他食物价格上，似乎都没有可靠的事实观测可作基础。

也许有人会说，即便是根据我在前文所作的陈述，同一数量的白银，在现代所能买到的好几种食物数量，也还比它在上一世纪的某些时候所能买到的数量要来得少。而且这种价格变化，究竟是由于这些物品的实质价值上升，或是由于银价下跌所致，即使想尽办法确定了，结果只不过确立了毫无用处的分辨方法。就一个只拥有一定数量白银或金钱收入的人来说，对于他能在市场上买到多少东西，这种分辨方法丝毫没有意义。我当然不认为，如果他懂得分辨价格变化的原因，便可以占到什么便宜。然而，也不能因此就说这种分辨方法毫无用处。

这种分辨方法可以轻易断定一国的繁荣程度。就这点来说，它也许对社会大众还有些许用处。如果某些食物的价格上涨，完全是由于银价下跌的缘故，那么这种价格上涨，便是由于发生了某种特殊情况，一种除了美洲矿藏确实丰富之外无法归属于其他任何原因的情况（译注：白银数量增加）。尽管发生了这种情况，一国的实质财富，或它每年的土地和劳动产出数量，也许会像葡萄牙和波兰那样逐渐衰退，或像欧洲大部分国家那样逐渐进步。但是，如果某些食物的价格上涨，是由于生产它们的土地实质价值上升，由于这些土地变得更肥沃了，或由于长期的改良和妥善的耕种，土地变得更适宜种植小麦了，那么我们便可以说，造成这种价格上涨的情况，明确的显示国家正处于进步繁荣的状态。就每一个面积广阔的国家来说，土地在它的全部财富当中，无疑是最大最重要，也是最耐久的部分。如果有一个明确的办法，可以向社会大众证明，他们的财富当中最大最重要也最耐久的部分，价值正在增加，那么这个办法显然是有些用处的，至少它可以让社会大众的心里觉得安慰。

此外，分辨食物价格上涨的原因，在调整一些低阶职工的金钱待遇方面，对于社会大众也有一些用处。如果某些食物价格的上涨是由于银价下跌所引起的，这些职工的金钱待遇显然应当按银价下跌的幅度予以调升，尤其当他们的待遇原本就不是很高时。如果他们的金钱待遇没有调升，他们的实质报酬便会随着银价下跌的比例缩小。但是，如果价格上涨，是由于生产食物的土地，经过改良以后价值增加所引起的，那么这时候，想要断定原来的金钱待遇应该按多少比例调升，或甚至究竟该不该调升，便成为一个比较棘手的问题。当土地开垦改良和耕种的面积扩大时，必然会使得各种动物性食物相对于小麦的价格上升，但我相信，这同样也必然会使得各种植物性食物的价格下跌。会抬高动物性食物的价格，是因为有一大部分生产它们的土地，经过改良以后，变得适宜生产小麦了，所以现



在必须按麦田的标准，对地主和农夫给付地租和利润。会降低植物性食物的价格，是因为这提高了土地的肥沃度，使得植物性食物的供应变得更丰富了。此外，农业改良进步会带来许多新的植物性食物，它们需要的土地比小麦少，而需要的劳动不会比小麦多，因此可以按比较低的价格供应市场。譬如，欧洲农业两项最重要的进展，马铃薯和玉蜀黍（或所谓印第安小麦），便是这类的植物性食物。它们也许是在贸易和航海范围扩大之后，欧洲自外引进的两种农作物。再说，许多种植物性食物，譬如，芜菁（大头菜）、红萝卜、甘蓝菜等等，在农业发展的初期，原本仅限于在自家用的菜圃里用手铲栽种。到了农业比较进步的时候，这些植物性食物变成是在普通的农田里用马犁或牛犁来耕种。因此，如果在社会进步的过程中，某一种食物的实质价格自然上涨，而另一种食物的实质价格自然下跌，那么想要判断前者的上涨被后者的下跌抵消了多少，便成为一个相当棘手的问题。牲畜肉品的实质价格一旦达到顶点以后（就每一种牲畜肉品来说，也许除了猪肉，它们在英格兰大部分地方的价格，似乎已经达到这种地步超过一个世纪了），其他任何动物性食物价格的上涨，对于低阶层人民的生活情况，不可能会有很大的影响。譬如，鸡鸭家禽、鱼类、野生禽类，或鹿肉等等食物价格，如果有任何上涨，对英格兰大部分地方的穷人生活情况，显然不会造成太大的冲击，因为这些动物性食物价格上涨的影响，大部分会被马铃薯价格下跌抵消。

在目前歉收的季节里，小麦价格高涨，无疑让穷人的生活更苦。但是，在一般中等收成的年份，小麦的价格恢复平常或长期平均的水平时，其他任何初级产物价格的上涨，对他们便不会有太大的影响。对他们的生活造成负面影响的，也许是某些制造品的价格因为课税的缘故而被人为的抬高了。譬如，盐巴、肥皂、皮革、蜡烛、麦芽、啤酒、麦酒等等。

### 社会进步对各种制造品实质价格的影响

然而，社会进步的自然效果，是促使几乎所有制造品的价格逐渐降低。所有制造品的人工成本，也许毫无例外的都会下降。由于使用更好的机器，工作技巧更为熟练，以及作业的分工和分配更加适当，所有这些社会进步的自然结果，都促使完成任何一件制品所需的劳动数量变少了。虽然，由于社会繁荣了，劳动的实质价格会显著上涨。但是，一般来说，劳动数量方面的大量减省，会抵消劳动价格大幅上升的影响，而且还绰绰有余。。

不错，总会有少数几种制造品所使用的材料，由于社会进步而自然引起的实质价格上涨，无法被社会进步所带来的各种施工方便和减省完全抵消掉。譬如，木屋和细致的木器，以及相对不那么讲究精密的橱柜制品，即便是使用了最好的机器，最熟练的工作技巧，和最适当的作业分工和分配，所能减省的人工成本也无法抵消土地开垦改良之后，木材实质价格自然上涨的影响。

但是，如果材料的实质价格完全没有上涨，或上涨得不多，那么使用它们做成的制造品，实质价格便会大幅下降。

本世纪和上一世纪，在以贱金属为材料的制造品身上，这种价格下降的趋势最为可观。一只普通的表，在上一世纪也许要卖二十磅，现在一只走得更准的表，也许只要花上二十先令便买得到。在同一期间，家用的刀叉汤匙、锁钥、所有用贱金属做成的玩具，以及所有通常称为伯明翰和雪非耳什么什么之类的东西，它们的价格也都大幅下降了，虽然降幅并不像手表那么大。然而，它们的降幅已经足够让欧洲其他每一个国家的所有工匠大吃一惊。就许多制品来说，工匠们都坦然承认，即使花上两倍或甚至三倍的成本，自己仍



作不出质量一样好的东西。也许没有其他的制造品，比这些以贱金属为材料的制品，允许更为精细的分工，或允许工人所使用的机器进行更多样的改良。

在同一期间，衣物织造业方面却没有这样显著降价。相反的，我曾经仔细考察过，相对于它的质量来说，顶级布料的价格，在过去这二十五或三十年稍微上涨了一些。据说是由于原料价格上涨了，这原料全部是西班牙出产的羊毛。不错，完全用英格兰羊毛织成的“约克郡布料”，相对于它的质量来说，据说自本世纪初以来，价格已经下降了很多。然而，质量好坏实在是颇富争议性的一件事。因此，我把所有这方面的消息都视为不太确定。衣物织造业目前的分工情况和一世纪以前几乎相同，所使用的机器也没有很大的变化。不过，它在这两方面也确实有些小改进，因此，也许已经使得价格稍微下降了。

但是，不容否认，它的价格跌幅将来会更为显著。如果我们把目前这种制品的价格，拿来和过去比较遥远的一个时期，大约是十五世纪末作比较，那时这行业的分工程度很可能远不如目前细腻，所使用的机器也比较不完善。

在一四八七年，也就是亨利七世第四年，制定了一条法律，规定“任何凡是以超过每一宽码十六先令的零售价格，出售顶级的红色条纹布料，或出售其他顶级条纹布料，将按实际出售数量被课每码四十先令的罚鍰。”据此看来，每一码十六先令（这个金额所含白银约等于现在的二十四先令），在当时被认为是顶级布料还算合理的价格。此外，由于这条法律旨在抑制奢侈，因此，这种布料实际上的平常价格很可能要比当时的十六先令高一些。每码一基尼也许可以视为目前顶级布料的最高价格。据此看来，即使从前那时候的布料质量假定和目前一样好（实际上，目前的布料质量铁定会比那时候好多了），即使在这样的假定下，自十五世纪末以来，顶级布料的金钱价格看来也已经大幅下降了。但是，它的实质价格降得更厉害。当时，以及之后一段很长的时间，六先令又八便士被认为是每一夸特小麦的平常价格。因此，十六先令当时是二夸特又三个蒲式耳多一点小麦的价格。如果按每一夸特二十八先令来估算目前小麦的价格，那么从前那时候每一码顶级布料的实质价格，至少等于现在的三磅六先令又六便士。如果某人在从前那时候买了一码顶级布料，他在支配劳动和食物的权利方面所放弃的数量，等于三磅六先令又六便士的金额目前可以买到的数量。

在同一期间，在比较粗糙的布料方面，价格下跌虽然也很可观，但幅度不像高级的布料那么大。

在一四六三年，也就是爱德华四世第三年，制定了一条法律，规定“所有农庄上的长工，或普通的劳动者，或城市外的工匠师傅手下的工人，所穿戴的衣饰，不得含有任何价格超过每一宽码二先令的布料。”在爱德华四世第三年，二先令钱币所含白银，相当接近等于现在的四先令。但是，目前约克郡出产的每码卖四先令的布料，质量很可能远优于从前作给最穷的普通工人阶层穿用的布料。据此看来，现在这个阶层人民的衣物，相对于它的质量来说，它的金钱价格也许比从前那时候稍微便宜了些。如果就实质价格来说，显然便宜得更多。十便士在当时被认为是每一蒲式耳小麦合理的价格。因此，二先令当时是二蒲式耳又将近二配克小麦的价格。这个数量的小麦，按每一蒲式耳三先令又六便士的单价计算，共值八先令又九便士。为了一码这种布，当时贫穷的工人，在食物方面必须放弃购买的数量，等于目前八先令又九便士可以买到的数量。此外，这也是一条旨在抑制贫穷阶层奢侈浪费的法律。因此，当时他们的衣物想必通常会比法定的标准贵一些。

根据同一条法律，同一阶层的人民也禁止穿每双超过十四便士的长统袜。这个价钱所

含白银，约等于现在的二十八便士。但是，十四便士当时是一蒲式耳又将近二配克小麦的价格。这个数量的小麦，按每蒲式耳三先令又六便士的单价计算，共值五先令又三便士。我们目前显然会认为，这样一双让最穷且最底层人民穿的袜子，如果卖这个价钱，实在非常昂贵。然而，在那时候如果要穿这双袜子，就必须付出当时实质等于这个价格的东西。

在爱德华四世的时代，全欧洲很可能没有人知道如何编织袜子。那时候，他们穿的长统袜是用普通布缝成的。这也许是长统袜为什么如此昂贵的原因之一。在英格兰第一个穿编织袜的人据说是伊丽莎白女王。听说是当时西班牙大使送给她的礼物。

不管是在粗糙或精致的毛织品方面，从前所使用的机器，远比现在更不完善。从那时候以来，这方面的机器获得了三项非常重要的改良，此外，很可能也获得了许多次要的改良，但是在数目和重要性方面都很难确定。这三个非常重要的改良是，第一，以转动纺轮取代摇晃纺锤，这项改进使得同一数量的劳动，可以完成超过两倍的工作量。第二，使用好几种非常巧妙的机器，所节省的劳动比例比第一项改进还要大。这些机器既方便又简化卷绕精纺绒线和毛纱的工作，也就是说，既方便又简化经纱和纬线喂入织布机之前，所需的适当安排工作。在发明这些机器之前，这种工作必然非常繁琐费事。第三，使用漂洗车坊取代在水里用脚去踩，把布弄得更密实。不管是哪一种风车或水车，在十六世纪初，英格兰没有任何人见识过它们；就我所知，阿尔卑斯山以北的欧洲各国也一样。但是在段时期之前，它们已经在意大利出现一阵子了。

关于不管是粗糙或精致的织造品，从前的实质价格为什么比现在贵很多的问题，在考虑了这些因素之后，我们心里也许可以获得一些答案。当时要向市场供应这种物品，所需花费的劳动数量比较多。因此，当它们送达市场的时候，必定可以买到或交换到一个代表比较多劳动数量的价格。

从前，在英格兰，一般粗糙织物的制作方式，很可能是像各种工艺和制造业尚处于萌芽阶段的国家，一定会采取的制作方式。它很可能是一种普通家庭的制品。几乎在每个人的家里，每个不同的家庭成员，偶尔都会帮忙作这种制品的各个部分。但这只是他们闲暇时偶尔兼差的副业，不是赖以维生的主要工作。前面第十章已经指出，以这种方式作出来的制品，供应市场的价格，总是会比施工者主要或完全赖以维生的制品便宜。另一方面，从前精致的织物不是在英格兰生产，而是在富有的商业国家佛兰德斯生产的，并且它当时很可能像现在这样，是由主要或完全倚赖这种工作过活的工人专门生产出来的。此外，精致的织物当时是一种国外的制品，一定需要支付一些税，至少必须支付古时候那种按重量课征的关税给国王。不错，这种关税负担可能不会很大。当时欧洲各国的政策，不是要以高关税限制国外制品的进口，而是要鼓励进口，以便国内的产业无法生产，但国内大人物想要的各种生活便利品和奢侈品，尽可能获得民间商人充分廉价供应。

这些因素也许多少可以解释，为什么粗糙织物相对于精致织物的实质价格，从前比现代低很多。

## 结论

在这漫长一章的结尾，我想指出，社会各种情况的每一项改善进步，都直接或间接倾向提高实质的地租，增加地主的实质财富，增加他对他人劳动或劳动产出物的购买力。

土地开垦改良与耕种面积扩大，直接倾向提高实质的地租。土地的产出增加，地主获

得的那部分产出势必跟着增加。

有些自然界的初级产物，它们的实质价格上涨，起初是土地开垦改良与耕种面积扩大的结果，后来反而成为改良与耕种面积进一步扩大的原因。譬如，像牲畜这种东西，它们的实质价格上涨，也倾向直接提高地租，而且效果更大。地主获得的那部分土地产出的实质价值，也就是他实际可以支配的他人劳动数量，不仅随着土地产出的实质价值增加而提高，而且他获得的那部分占全部产出的比例也提高了。土地的全部产出，在它的实质价格上升后，并不需要比从前花更多的劳动去采收。因此，在全部产出当中，只要匀出比较小的一部分，便足够抵偿雇用和垫付劳动的资本，并附带平常的利润。所以，在全部产出当中，必定会有比较大的一部分归属地主。

劳动生产力方面，所有倾向直接降低制造品实质价格的进步，也倾向间接提高土地的实质地租。地主的那一部分初级产物当中，他自己消费不完的部分，或者说，这一部分的价钱，他可以用来交换各种制造品。凡是降低制造品实质价格的一切因素，都会提高初级产物的实质价格。制造品的实质价格降低后，数量相等的初级产物变成等于数量比较多的制造品。于是只要地主愿意，便可以购买数量比较多的各种生活便利品、装饰品或奢侈品。

社会实质财富的每一分增加，以及社会里有用的劳动受雇数量的每一分增加，都会间接倾向提高实质的地租。这种劳动有一定的比例自然会流向土地的耕作。因此，土地会有比较多的劳动和牲畜来耕种，土地的产出数量跟着投入耕种的资本数量而增加，而地租也随着土地产出而增加。

另一方面，相反的一些情况，譬如，社会荒废耕种和漠视改良，任何初级产物的实质价格下跌，社会的制造技术和勤奋程度退步，社会的实质财富减少等等的情况，都倾向降低土地的实质地租，降低地主的实质财富，以及降低他对他人劳动或劳动产出的购买力。

前面的第六章已经指出，每个国家的土地和劳动每年全部的产出，或者每年产出的全部价格，都自然会拆解成三个部分：土地租金，劳动工资和资本利润。这构成三种不同阶层人民的收入：分给靠地租过活的人，分给靠工资过活的人，以及分给靠利润过活的人。这三种人是每一个文明社会当中为数最多也最根本的成分，他们的收入是社会其他每一种人收入最根本的来源。

前述三种主要社会成分当中的第一种，也就是靠地租过活的那些人，他们的利益，从前面刚说过的这些关系看来，显然和社会的一般利益是密不可分的。不管是什么因素促进或妨碍了地主的利益，也必然会促进或妨碍全社会的利益。因此，在任何商业管制或政策方面，地主阶级绝不可能为了促进自己的特殊利益，而去误导社会大众（至少当他们对于自己的利益有起码的认识时）。不错，他们对于自己的利益常常认识不清。他们是三种社会阶级当中，唯一毋须出力也不必费心即可获得某些收入的阶级。这些收入好像自动掉到地主手中似的，而且不受他们筹谋算计的影响。无忧无虑的悠闲日子过惯了，自然会让他们养成了懒惰的习性，导致他们不仅经常无知，也丧失了用心思考的能力，从而欠缺任何人想要预知和理解任何政策管制后果，都必须具备的心智条件。

第二种社会成分的利益，也就是靠工资过活的那些人，他们的利益，和社会的一般利益密不可分的程度，和第一种不相上下。前面的第八章已经说明，劳动者的工资若要上升，市场对劳动的需求必须不停的上升。或者说，社会雇用的劳动数量必须逐年不断显著

增加。当社会的实质财富停滞不前的时候，他的工资便会很快下降，直到刚好足够让他养家活口，或刚好足够延续他这种人的数目。当社会财富衰减时，他的工资甚至会跌落这个水平以下。社会繁荣的时候，地主阶级获得的好处也许大于劳动阶级。但是，当社会衰退的时候，没有其他阶级像劳动阶级这样残酷的遭殃受苦。虽然劳动者的利益和社会的利益密不可分，但是，他既没有能力认识社会利益，也没有能力了解社会利益和自己的关系。他的生活条件让他没有时间吸收必要的信息，即使信息相当充分，他的教育和思维习惯，也通常让他不太能够作出正确的判断。因此，在公共政策辩论的场合，他的声音很难被大家听到，也不受重视。除了在某些特殊的时候，也就是当他被雇主们怂恿、煽动、支持，不是为自己而是为雇主们的利益而大吵大闹时。

他的雇主们构成第三种社会成分，也就是那些靠利润过活的人。在每一个社会，让大部分有用的劳动开始运作的，正是为了追求利润而垫付出去的资本。这种资本的雇主采取各种计划，指挥掣动了所有最重要的劳动运作，而利润则是所有这些计划追求的目的。但是，利润率不像地租或工资，它不会因为社会繁荣而上升，也不会因为社会衰退而下降。情况正好相反，国家越富有，它自然越低；国家越贫穷，它自然越高；它总是在最快趋向灭亡的国家里最高。因此，第三阶级的利益和社会一般的利益之间，显然没有其他两种阶级和社会那样的关系。在这种阶级当中，通常是商人和制造业主运用的资本数量最大，他们非常富有，因此也最受社会大众景仰注意。由于他们的全部人生专注在算计筹谋，所以他们的理解能力通常会比大部分的乡绅更为敏锐。然而，由于他们的心思通常是花在照顾自己特殊事业部门的利益，而不是花在思考社会的一般利益，所以他们的见解和判断，即使是本着最崇高的正直而坦然说出的（事实上并非在每个场合都是如此），拿来用在这两种利益标的当中的第一种，也许会比用在第二种更靠得住。他们比乡绅优越的地方，与其说在于他们对公众的利益认识比较清楚，不如说在于他们对自己的利益清楚认识的程度，远胜过乡绅。他们正是凭着对自己的利益有着优越的认识，所以过去才屡次让慷慨豁达的乡绅吃亏上当；才能说服乡绅相信，商人们的利益，而不是乡绅的利益，才是公众的利益；也才让乡绅很诚实的本着这样一个非常简单的信念，把自己和公众的利益统统抛弃。商人们的利益总是在于扩大市场和限制竞争。扩大市场也许时常符合公众的利益；但是，限制竞争，必定会违反公众的利益，而且只会让商人们得以透过把利润抬高到超过自然水平的手段，对他们的同胞课征一种荒谬的税捐，用以自肥。任何新的法律或商业管制提议，如果是出自这个阶级，那么我们就一定要极其戒慎恐惧听清楚，而且一定不要采纳，除非我们已经非常小心翼翼，并且步步存疑，长时间仔细彻底研究过了。这种提议来自一种特殊的阶级，他们的利益和公众的利益绝不会完全相符。因此，一般来说，他们有利益动机去欺骗，或甚至压榨社会大众，而且在过去许多场合，他们确实曾经欺骗和压榨社会大众。

表一

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	镑	先令	便士	镑	先令	便士	镑	先令	便士
1202	—	12	—	—	—	—	1	16	—
1205	—	12	—	—	13	5	2	—	3
	—	13	4						
	—	15	—						
1223	—	12	—	—	—	—	1	16	—
1237	—	3	4	—	—	—	—	10	—
1243	—	2	—	—	—	—	—	6	—
1244	—	2	—	—	—	—	—	6	—
1246	—	16	—	—	—	—	2	8	—
1247	—	13	4	—	—	—	2	—	—
1257	1	4	—	—	—	—	3	12	—
1258	1	—	—	—	17	—	2	11	—
	—	15	—						
	—	16	—						

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
1270	4	16	—	5	12	—	16	16	—
1270	6	8	—						
1286	—	2	8	—	9	4	1	8	—
1286	—	16	—						
总计							35	9	3
平均 价格							2	19	1&1/4

表二

表二

年	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	英镑	先令	便士	英镑	先令	便士	英镑	先令	便士
1787	—	3	4	—	—	—	—	10	—
1288	—	—	8	—	3	1/4	—	9	3/4
	—	1	—						
	—	1	4						
	—	1	6						
	—	1	8						
	—	2	—						
	—	3	4						
	—	9	4						
1289	—	12	—	—	10	1&2/4	1	10	4&3/4
	—	6	—						
	—	2	—						
	—	10	8						
	1	—	—						
1290	—	16	—	—	—	—	2	8	—
1294	—	16	—	—	—	—	2	8	—

年	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
1302	—	4	—	—	—	—	—	12	—
1309	—	7	2	—	—	—	1	1	6
1315	1	—	—	—	—	—	3	—	—
1316	1	—	—	1	10	6	4	11	6
	1	10	—						
	1	12	—						
	2	—	—						
1317	2	4	—	1	19	6	5	18	6
	—	14	—						
	2	13	—						
	4	—	—						
	—	6	8						
1336	—	2	—	—	—	—	6	—	
1338	—	3	4	—	—	—	—	10	—
总计							23	4	11&1/4
平均 价格							1	18	8

表三

表三

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	磅	先令	便士	磅	先令	便士	磅	先令	便士
1339	—	9	—	—	—	—	1	7	—
1349	—	2	—	—	—	—	—	5	2
1359	1	6	8	—	—	—	3	2	2
1361	—	2	—	—	—	—	—	4	8
1363	—	15	—	—	—	—	1	15	—

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
1369	1	—	—	1	2	—	2	9	4
	1	4	—						
1379	—	4	—	—	—	—	—	9	4
1387	—	2	—	—	—	—	—	4	8
1390	—	13	4	—	14	5	1	13	7
	—	14	—						
	—	16	—						
1401	—	16	—	—	—	—	1	17	4
1407	—	4	4&1/4	—	3	10	—	8	11
	—	3	4						
1416	—	16	—	—	—	—	1	12	—
总计							15	9	4
平均 价格							1	5	9&1/3

表四

表四

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	镑	先令	便士	镑	先令	便士	镑	先令	便士
1423	—	8	—	—	—	—	—	16	—
1425	—	4	—	—	—	—	—	8	—
1434	1	6	8	—	—	—	2	13	4
1435	—	5	4	—	—	—	—	10	8
1439	1	—	—	1	3	4	2	6	8
	1	6	8						
1440	1	4	—	—	—	—	2	8	—
1444	—	4	4	—	4	2	—	8	4
	—	4	—						

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
1445	—	4	6	—	—	—	—	9	—
1447	—	8	—	—	—	—	—	16	—
1448	—	6	8	—	—	—	—	13	4
1449	—	5	—	—	—	—	—	10	—
1451	—	8	—	—	—	—	—	16	—
总计							12	15	4
平均 价格							1		3&1/2

表五

表五

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	镑	先令	便士	镑	先令	便士	镑	先令	便士
1453	—	5	4	—	—	—	—	10	8
1455	—	1	2	—	—	—	—	2	4
1457	—	7	8	—	—	—	—	15	4
1459	—	5	—	—	—	—	—	10	—
1460	—	8	—	—	—	—	—	16	—
1463	—	2	—	—	1	10	—	3	8
	—	1	8						
1464	—	6	8	—	—	—	—	10	—
1486	1	4	—	—	—	—	1	17	—
1491	—	14	8	—	—	—	1	2	—
1494	—	4	—	—	—	—	—	6	—
1495	—	3	4	—	—	—	—	5	—
1497	1	—	—	—	—	—	1	11	—
总计							8	9	—

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
平均 价格							—	14	1

表六

表六

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	镑	先令	便士	镑	先令	便士	镑	先令	便士
1499	—	4	—	—	—	—	—	6	—
1504	—	5	8	—	—	—	—	8	6
1521	1	—	—	—	—	—	1	10	—
1551	—	8	—	—	—	—	—	2	—
1553	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1554	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1555	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1556	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1557	—	4	—	—	17	8&1/2	—	17	8&1/2
	—	5	—						
	—	8	—						
	2	13	4						
1558	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1559	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1560	—	8	—	—	—	—	—	8	—
总计							6	—	2&1/2
平均 价格							—	10	5/12

表七

表七

年份	每夸特小麦 每年的价格			同一年不同 价格之平均			按十八世纪金钱计 算的每年平均价格		
	镑	先令	便士	镑	先令	便士	镑	先令	便士
1561	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1562	—	8	—	—	—	—	—	8	—
1574	2	16	—	2	—	—	2	—	—
	1	4	—						
1587	3	4	—	—	—	—	3	4	—
1594	2	16	—	—	—	—	2	16	—
1595	2	13	—	—	—	—	2	13	—
1596	4	—	—	—	—	—	4	—	—
1597	5	4	—	4	12	—	4	12	—
	4	—	—						
1598	2	16	8	—	—	—	2	16	8
1599	1	19	2	—	—	—	1	19	2
1600	1	17	8	—	—	—	1	17	8
1601	1	14	—	—	—	—	1	14	10
总计							28	9	4
平均 价格							2	7	5&1/3



\* 一五九四到一七六四含首尾两年间，顶级小麦每九个蒲式耳夸特在温莎市场的价格。这价格是每年报喜节（Lady-day）和圣米迦勒节（Michaelmas）这两个交易日最高价的平均。

年份	镑	先令	便士	年份	镑	先令	便士
1595	2	0	0	1621	1	10	4
1596	2	8	0	1622	2	18	8
1597	3	9	6	1623	2	12	0
1598	2	16	8	1624	2	18	0
1599	1	19	2	1625	2	12	0
1600	2	17	8	1626	2	9	4
1601	1	9	4	1627	1	16	0
1602	1	9	4	1628	1	8	0
1603	1	15	4	1629	2	2	0
1604	1	10	8	1630	2	15	8
1605	1	15	10	1631	3	8	0
1606	1	13	0	1632	2	13	4
1607	1	16	8	1633	2	18	0
1608	2	16	8	1634	2	16	0
1609	2	10	0	1635	2	16	0
1610	1	15	10	1636	2	16	8
1611	1	18	8	统计	40	0	0
1612	2	2	4	平均	2	10	0
1613	2	8	8				
1614	2	1	8&1/2				
1615	118	8					
1616	2	0	4				
1617	2	8	8				
1618	2	6	8				
1619	1	15	4				
1620	1	10	4				

(续上表)

年份	磅	先令	便士	年份	磅	先令	便士
统计	54	0	6&1/2				
平均	2	1	6&9/13				
1637	2	13	0	前项小计	79	14	10
1638	2	17	4	1671	2	2	0
1639	2	4	10	1672	2	1	0
1640	2	4	8	1673	2	6	8
1641	2	8	0	1674	3	8	8
1642	0	0	0	1675	3	4	8
1643	0	0	0	1676	1	18	0
1644	0	0	0	1677	2	2	0
1645	0	0	0	1678	2	19	0
1646	2	8	0	1679	3	0	0
1647	3	13	8	1680	2	5	0
1648	4	5	0	1681	2	6	8
1649	4	0	0	1682	2	4	0
1650	3	16	8	1683	2	0	0
1651	3	13	4	1684	2	4	0
1652	2	9	6	1685	2	6	8
1653	1	15	6	1686	1	14	0
1654	1	6	0	1687	1	5	2
1655	1	13	4	1688	2	6	0
1656	2	3	0	1689	1	10	0
1657	2	6	8	1690	1	14	8
1658	3	5	0	1691	1	14	0
1659	3	6	0	1692	1	6	8
1660	2	16	6	1693	3	7	8
1661	3	10	0	1694	3	4	0
1662	3	14	0	1695	2	13	0

(续上表)

年份	镑	先令	便士	年份	镑	先令	便士
1663	2	17	0	1696	3	11	0
1664	2	0	6	1697	3	0	0
1665	2	9	4	1698	3	8	4
1666	1	16	0	1699	3	4	0
1667	1	16	0	1700	2	0	0
1668	2	0	0	统计	153	1	8
1669	2	4	4	平均	2	11	1/3
1670	2	1	8				
小计	79	14	10				

\*一六四二年到一六四五年缺少记录。一六四六年资料是由傅立特伍德主教提供。

(续上表)

年份	镑	先令	便士	年份	镑	先令	便士
1701	1	17	8	前项小计	69	8	8
1702	1	9	6	1734	1	18	10
1703	1	16	0	1735	2	3	0
1704	2	6	6	1736	2	0	4
1705	1	10	0	1737	1	18	0
1706	1	6	0	1738	1	15	6
1707	1	8	6	1739	1	18	6
1708	2	1	6	1740	2	10	8
1709	3	18	6	1741	2	6	8
1710	3	18	0	1742	1	14	0
1711	2	14	0	1743	1	4	10
1712	2	6	4	1744	1	4	10
1713	2	11	0	1745	1	7	6
1714	2	10	4	1746	1	19	0

(续上表)

年份	镑	先令	便士	年份	镑	先令	便士
1715	2	3	0	1747	1	14	10
1716	2	8	0	1748	1	17	0
1717	2	5	8	1749	1	17	0
1718	1	18	10	1750	1	12	6
1719	1	15	0	1751	1	18	6
1720	1	17	0	1752	2	1	10
1721	1	17	6	1753	2	4	8
1722	1	16	0	1754	1	14	8
1723	1	14	8	1755	1	13	10
1724	1	17	0	1756	2	5	3
1725	2	8	6	1757	3	0	0
1726	2	6	0	1758	2	10	0
1727	2	2	0	1759	1	19	10
1728	2	14	6	1760	1	16	6
1729	2	6	10	1761	1	10	3
1730	1	16	6	1762	1	19	0
1731	1	6	8	1764	2	0	9
1732	2	6	8	1763	2	6	9
1733	1	8	4	统计	129	13	6
小计	69	8	8	平均	2	0	6&19/32
1731	1	12	10	1741	2	6	8
1732	1	6	8	1742	1	14	0
1733	1	8	4	1743	1	4	10
1734	1	18	10	1744	1	4	10
1735	2	3	0	1745	1	7	6
1736	2	0	4	1746	1	19	6
1737	1	18	0	1747	1	14	10
1738	1	15	6	1748	1	17	0

(续上表)

年份	镑	先令	便士	年份	镑	先令	便士
1739	1	15	6	1749	1	17	0
1740	2	10	8	1750	1	12	6
统计	18	12	8	统计	16	18	2
平均	1	17	3&1/5	平均	1	13	9&4/5

## 第二卷 论物品积蓄的性质、累积与运用

### 序言

当社会处于尚未分工、很少交易活动、每个人都为自己张罗一切的原始状态时，要进行日常的生活运作是无需事先贮存或积蓄任何物品的。每个人都倚赖自己的辛勤努力，尽可能随时供应自己需要的物品。肚子饿的时候，就到森林里打猎；衣服破了，就把猎杀到最大的动物剥下皮来裹身；棚屋快要倾倒的时候，就从最近的地方找来树干和茅草，尽可能加以修建。

但是，一旦社会分工彻底实施了以后，每个人随时需要的各种物品，他自己的劳动产出只能供应极小的一部分。其余绝大部分要靠别人的劳动产出供应，这可得用自己的劳动产出来购买，或者说，用自己的劳动产品价格购买。不过，这个购买动作，必须等到自己的劳动产品不仅已经完成，而且已经出售了以后，才得以进行。因此，必须有一定数量的各种物品事先积蓄在社会的某个角落，至少足够维持个人的生活，并且提供个人工作所需的原材料和工具，直到完成前述那两件事。譬如，任何一位织工都无法全心投入他那门特殊的行业，除非有一定数量的各种物品事先积蓄在社会的某个角落（不管是由他自己或由其他某些人占有），足够维持他的生活，并且提供他工作所需的原材料和工具，直到他不仅完成而且售出他的布匹。显然的，早在他投身于这种专门行业之前，这些物品积蓄必然已经在社会某个角落累积很久了。

按照自然的道理，各种物品的累积必然先于社会分工。所以，只有当事先积蓄起来的各种物品数量愈来愈多时，劳动分工才可能分得愈来愈细腻。当劳动分工愈来愈细腻时，同一数目的工人所能加工处理的原材料数量，将会依更高的比例增加。而且由于每个工人执行的工序变得愈来愈简单，将会有各式各样的新机器被发明出来，方便或减少这些工序的难度。因此，当劳动分工愈来愈细腻时，若要让相同数目的工人经常进行工作，除了必须有相同数量的食物积蓄事先累积起来之外，事先累积的原料和工具数量，也必须比劳动分工粗略时还要多一些。再说，每一个行业的工人数目，通常会随着该行业的分工日细而有所增加，甚至可以说，正是由于工人数目增加，所以才让劳动分工可以更加细腻。

如果说物品积蓄的累积必须在先，否则劳动生产力便不会有重大的进步，那么我们同样可以说，物品积蓄的累积自然会导致生产力进步。每个运用物品积蓄以维持劳动工作的人，必然都希望尽可能使运用方式产生最大的工作成果。因此，一、他会竭尽心力安排劳工执行各种工作，务必使雇用的劳工适才适所，二、并且尽可能提供最好的机器给劳工使用，不管是他在自己的能力范围内发明出来的，或是他从外头买进来的机器。他在这两方面的能力，通常和他运用的物品积蓄数量成正比，或者说，通常和积蓄数量所能雇用的劳工数目成正比。所以说，在每一个国家，劳动工作的数量，不仅会随着雇用劳动工作的物品积蓄数量增加而增加，而且同样也由于物品积蓄数量增加了，同一数量的劳动获得的工作成果也会变得更大。

以上是综论物品积蓄数量的增加，对劳动工作数量和劳动生产力所造成的影响。

在接下来的第二卷，我将尽力说明，物品积蓄的性质，这种积蓄累积成各种不同的资本，以及这些资本的各种运用方式造成的影响。本卷共分五章。在第一章，我将尽力说

明，不管是特定某个人占有的，或是整个社会占有的全部物品积蓄，都自然会分成哪些不同的成分或种类。在第二章，我将尽力说明，如果在社会全部的物品积蓄当中，我们把金钱视为一个特殊的积蓄种类，那么它的性质和作用有什么特殊之处。各种物品积蓄累积成为某种资本之后，或许是由拥有者本人直接来运用，或许是借给他人来运用。因此，在第三和第四章，我将分别尽力探讨，资本在这两种情况下的作用方式。第五也是最后一章，讨论各种不同的资本运用方式，对全国的劳动工作数量，以及对全国土地和劳动每年的产出数量，会直接造成哪些不同的影响。

## 第一章 论物品积蓄的种类

当某个人拥有的物品积蓄仅仅足够维持几天或几个礼拜的生活时，他不太会想到利用这项积蓄来衍生任何收入。他会尽可能省吃俭用地消费它，并且在全部吃光用尽之前，努力凭自己的劳动，获取一些可以替补的物品。在这种情况下，他的收入完全来自劳动。各国从事劳动的穷人，大部分的情况便是这样。

可是当他拥有的物品积蓄足够维持几个月或几年的生活时，他便自然会尽力利用大部分的积蓄来衍生收入，而只保留一小部分的积蓄，在前项收入开始进账之前足够供应他消费。所以，他的全部积蓄可区分成两部分。其中他期望衍生收入的部分，可以说是他的资本。另外一部分则是直接供应他消费使用的积蓄。后者包括，第一，全部积蓄之中原本就为这种目的而保留下来的部分；第二，渐次进账的收入，无论来源为何。第三，前几年利用前面那两项财源添购，但还没有完全消费掉的物品。譬如，衣橱里的衣物、尚在使用的家具等物品。人们通常保留下来，直接供自己消费使用的积蓄，不外乎这三种物品。

资本有两种不同的运用方式，可以让运用它的人获得收入或利润。

第一，资本可以用来栽种、制造、或购买物品，然后将这些物品卖出牟利。以这种方式来运用资本，当它还在他的掌控之下，或它还保持原有形态时，并不能给运用它的人带来收入或利润。譬如，商人手上的物品，在被卖出换得金钱之前，不会给他带来任何收入或利润。而换来的金钱，没有再被换成物品之前，也同样不会为他带来什么好处。他的资本不断以某种形态离开他，又不断以另一种形态回到他的掌握。也唯有以这种循环的方式，或借着不断地交换，他的资本才会为他带来利润。所以，这种资本如果称之为“流动资本”，也许是非常适当的名称。

第二，资本可以用来改良土地，购置有用的机器和做生意的工具，或购置其他类似这种毋须易主或进一步循环，便能产生收入或利润的东西。所以，这种资本如果称之为“固定资本”，也许是非常适当的名称。

不同行业所需固定与流动资本的比例非常不同。

譬如，商人的资本几乎全部都是流动资本。他几乎不需要任何机器或生意工具，除非他的店面或仓库被视为属于这一类东西。

就每一个工匠师傅或制造业主来说，他的一部分资本必定会固着在他的生意工具上。然而，这一部分资本，在某些行业所占的比例很小，在另外某些行业所占的比例很大。除了一包针之外，裁缝师傅不需要任何其他工具。制鞋匠师傅的工具稍为贵一些，但贵得非常有限。织布匠师傅的工具比制鞋匠师傅贵得多。但是，所有这些工匠师傅的资本，绝大部分是用来循环的，也就是用来支付工人的工资，或支付原材料的价格，然后再从成品的售价连本带利把它收回来。

有些行业所需的固定资本可大得多。例如，就一家大铁工厂来说，熔矿炉、锻铁炉、裁铁机，都是必要的生意工具，没有大笔经费是无法设置。至于煤矿场及各式各样的采矿场，要安装必备的抽水机和其他用途的机器，费用通常更高。

就每个农夫来说，用来购置农事工具的资本是一种固定资本，而用来维持手下工人生活和给付工资的资本是一种流动资本。他凭借持续占有固定资本而获取这部分资本的利润，也凭借割舍流动资本而获得该部分的利润。他用来耕田的牲畜，它们的价格成本或价值，和农具价格成本或价值一样，都是一种固定资本。但是，维持牲畜的费用，和维持手下工人生活的费用一样，都是一种流动资本。农夫凭借持续保有耕田的牲畜，和付出耕畜的维持费来获取利润。但是，那些买来养肥准备出售，而非用来耕田的牲畜，购入和饲养它们的价格成本和费用，都是一种流动资本。这时农夫便是靠割舍或付出这部分资本而赚取利润。在繁殖和培育牲畜种源的地方，买入的羊群或牛群，既不是想用来耕田，也不是想把它们养肥了再出售，而是想利用它们的羊毛、乳汁和育种繁殖来牟利，这时它们便是一种固定资本。这部分资本的利润，来自于保有它们。它们的饲养或维持费是一种流动资本。这部分的利润也是先有割舍，然后才有获得。而从羊毛、乳汁和育种繁殖的售价收回来的，不仅有这部分流动资本本身的利润，也包含整头牲畜的价格成本该得的利润。种子的全部价值同样也应当视为一种固定资本。虽然种子往来于田地和谷仓之间，但是，它从未易主，所以并未真正发生循环。农夫不是靠出售种子，而是靠培育繁殖种子而牟利。

一个国家或社会全部的物品积蓄，等于所有居民或成员物品积蓄的总和，因此它也自然分成同样的三部分，各自有其不同的功能或作用。

第一部分是留作直接消费使用的部分，特征是它不会提供收入或利润。举凡那些由最终消费者买来，但尚未完全消费掉的粮食、衣服、家具等物品积蓄，都包括在这部分之内。一国在某一时刻所有仅供住家使用的全部房屋，也都属于这一部分的积蓄。花在购置房屋的那种积蓄，如果是当业主的住家，从花出去那时开始，便不再充作资本来使用，或者说，不再对业主提供任何收入。像这样的一栋家居房屋对住户提供不了收入。即使这房屋对住户毫无疑问是极为有用，但是，它就像他的衣物和家具一样，虽然有用，却仍然只是生活花费的一部分，而不是收入的来源。即使将房屋租给他人当作住家以收取租金，房屋本身也并未生产任何东西，租户必定以某些得自于劳动、资本、或土地的其他收入来支付租金。所以，一栋住家用的房屋，即使给业主带来了收入，对业主本人发挥了资本的作用，但是，它既不会给社会大众带来任何收入，也不会对社会大众发挥资本的作用，而社会整体的收入也绝不会因它而有丝毫增加。同样的，衣物和家具有时候会产生收入，因此对特定某些人发挥资本的作用。譬如，在化装舞会盛行的国家，按夜出租化装舞会穿戴的服装是一种正式的行业。家具业者通常论月或论年出租家具。葬仪社业者论天或论周出租葬仪用具。许多人出租备有家具的房屋，索取的租金，不仅包含房屋的使用费，还包含家具的使用费。但是，这类物品所产生的收入，最终还是得从其他收入来源拨付。无论就个人或整个社会来说，所有留作直接消费使用的物品积蓄之中，花在住屋的那一部分积蓄消费得最慢。衣物的积蓄也许可以使用好几年；家具的积蓄也许可以使用上五十年或一个世纪；但是，住屋的积蓄，如果施工妥善且细心维护的话，也许可以使用上几个世纪。住屋虽然需要很长的时间才会被完全消费殆尽，但它们实际上仍然是留作直接消费使用的积蓄，和衣物或家具没有两样。

分成三部分的社会全部积蓄，当中的第二项就是固定资本，它的特征是毋须循环或易主，便可以提供收入或利润。它主要包含下列四项：

第一，举凡能够提升劳动效率和减免劳动的各种有用机器和生意工具。

第二，所有可以用来赚取利润的建筑物，不管是对于出租以收取租金的业主，或是对



于付出租金的承租人来说，它们都是获取收入的工具；诸如店铺、仓库、工厂、农舍，以及搭配的必要建筑，譬如畜舍、谷仓等等。这类建筑物和仅供居住的房屋大不相同。它们是某种生意工具，而且也该从这样的角度来看待。

第三，用在土地改良的积蓄，譬如，用在开辟土地、改善排水、围篱、施肥等等，将土地变成适宜耕种状态的有利投资。一块经过改良的农地，也许很可以和提升劳动效率，以及节约劳动的那些有用机器相提并论。相同数量的流动资本，如果有经过改良的农地可以利用，便可以为流动资本的业主带来更大的收益。和任何机器相比，一块经过改良的农地可以说是同样的有利，而且更为耐久。如果农夫运用自己的流动资本耕种时，采取了对自己最有利的耕种方式，农地通常就不需要其他额外的维修保养。

第四，全体社会居民或成员所习得的有用才能。要取得这种才能，在接受教育、研习、或当学徒期间，总是必须在学习者身上投注不少的生活维持费，不管是由谁垫付，这都是一笔不轻的费用，这可以说是一种附加并且体现在学习者个人身上的固定资本。这些才能对于学习者而言是个人财富的一部分，因此也是他所属社会的一部分财富。从这样的观点来看，附加在工人身上经过改良的技术熟练度，和提高劳动效率以及节约劳动的机器和生意工具，都是相同的东西，虽然都需要花费一定的成本，但这成本也都可以连本带利的回收。

自然分成三部分的社会全部积蓄，其中最后，也是第三项，就是流动资本。它的特征是，唯有通过循环或来回易主，才可能提供收入。它也同样包含四项东西：

第一，金钱或货币积蓄，借着这种媒介，其他三项流动资本才得以流通，分配到最终消费者手上。

第二，屠宰商、畜牧业者、农夫、谷物商、酿酒商等等，这些人为了销售牟利而掌握的各种食物积蓄。

第三，制作各种衣物、家具和建筑物等等的原材料积蓄，不论是完全未经加工，或略为经过加工，但尚未制造成形，并且仍掌握在栽种者、制造业者、布商、木材商、木匠与细木工、砖瓦匠等等手中。

第四，也是最后一项，是各种制成品积蓄，这些东西已经完工，但仍然掌握在商人或制造业者的手中，尚未卖出或尚未分销到最终消费者手上。譬如，在五金店、家具行、金饰店、珠宝店、瓷器行等场所，那些我们时常可以看到的制成品。总之，流动资本涵盖了所有各种商人手中的食物、原材料及制成品，以及为了把这三种物品流通，分配到最终使用者或消费者手中所需的钱币积蓄。

上述四项东西当中，有三项，即食物、原材料和制成品，在正常情况下，都会在一年的内，或在稍微长一些或短一点的期间内，从流动资本转变成固定资本，或转变成留作直接消费使用的物品积蓄。

任何一笔固定资本原先都出自某一笔流动资本，而且也都不需要另外某一笔流动资本的支持或辅助。一切有用的机器和生意工具都源自于某一笔流动资本，后者提供制作这些机器和工具的原材料，并且提供维持生活的费用给制作它们的工人。另外，它们也需要一笔流动资本，让它们保持堪用的状态。

唯有利用某一笔流动资本，否则任何一笔固定资本都不可能产生收入。即便是最有用的机器和生意工具，如果没有流动资本提供原材料让它们加工，或让使用器具的工人维持生活，它们便生产不出任何东西来。土地，不论如何改良，如果没有一笔流动资本，让从事耕种和收割的劳工维持生活，也产生不了任何收入。

固定资本和流动资本两者最终和唯一目的，就是要维持和增加留作直接消费使用的物品积蓄。正是后面这部分物品积蓄让人们有得吃、有得穿、有得住。人民的贫富取决于这两种资本提供了多少物品，可以让人民保留，当作直接消费使用的积蓄。

流动资本中有相当大一部分，会不断地抽取出来，转作另外两种积蓄使用（即固定资本和留作直接消费使用的物品积蓄）。因此流动资本本身也不断需要注入替补品，否则会很快枯竭。这些替补品主要来自三方面：土地的产出、矿坑的产出和渔场的产出。这三种来源不断供应食物和原材料，其中有一部分后来经过加工成为各种制成品。所有这些东西都被用来替补从流动资本中不断抽离的食物、原材料和制成品。此外，从矿坑里也必须抽取出一部分物品，来维持和增加流动资本中钱币占有的那一部分。因为，虽然在正常的商业活动中，这一部分流动资本，不像其他三项那样，一定会被抽取出来转作另外两种积蓄。然而，就像其他物质一样，钱币毕竟难免会有所磨损消耗，有时候甚至会遗失或运往国外，因此一定需要持续的替补。虽然，毫无疑问的，这项流动资本需要的替补比其他三项少很多。

土地、矿坑和渔场都需要固定资本和流动资本两者共同来栽种、开采和养殖。它们的产出，不仅替补这两种资本花费在它们身上的消耗，并且附带一些利润，也同样替补社会上其他产业的资本消耗。譬如，农夫每年的产出，替补制造业者去年消耗的食物和加工用掉的原材料；制造业者每年的产出，替补农夫在同一期间磨损消耗的制成品。这两个阶级每年都得进行这样的实质交换。虽然一方的初级产品和另一方的制成品，很少真接进行以物易物的交换；因为农夫出售谷物、牲畜、亚麻或羊毛的对象，很少正是农夫想要向他购买衣物、家具或农作工具的那一个人。因此，农夫便出售他的初级产物换取钱币，借此，他可以随时随地购买他想要的制成品。土地的产物甚至可以替补一部分用于渔场养殖或开采矿藏的资本消耗。将水里的渔产打捞上来，正是土地的产出；将地底的矿藏挖掘出来，也正是地表的产出。

不同的土地、矿坑或渔场，当它们的自然繁殖力或蕴藏同等丰富时，它们的产出大小，便按照投入经营的各种资本大小，以及各种资本的运用是否得当而比例增减。当投入经营的各种资本都相等，而且各种资本的运用也同等适当时，它们的产出大小，便按照它们的自然繁殖力或蕴藏丰富的程度高低来决定。

在所有安全保障尚可的国家，只要是常人，都会尽量运用自己可以支配的一切积蓄，不管是用来满足眼前的享受，或是用来追求未来的利润。如果是用来满足眼前的享受，那么他的积蓄就变成一种为了方便直接消费而保留下来的物品贮存或积蓄。如果是用来追求未来的利润，那么他就只有两种选择：继续占有或暂时释出自己的积蓄。如果是前一种选择，那么他的积蓄就变成固定资本；如果是后一种选择，那么他的积蓄就变成流动资本。在安全保障尚可的国家，除非脑筋坏了，否则任何人都会在前述三种当中选择适合自己的方式，运用自己可以支配的一切积蓄，不管这些积蓄是自己的或是从别人那里借来的。

的确，在居上位者不断残民以逞的不幸国家里，人们往往将大部分的积蓄，在身边找个隐秘的地方埋藏起来，以备一旦有任何风吹草动，觉得某些灾难就要来临时，随时能够

把积蓄挖出来，随身带往安全的地方。据说，这种情形在土耳其、印度相当普遍，而我也相信，亚洲大多数国家也是一样。从前在封建政府的肆虐下，我们的祖先似乎也是如此。当时无主的发掘物，在欧洲可不是君主大公们收入当中一个可以忽视的部分。这种东西是指某些宝藏被发现隐埋在地底，可是又没有人能够提出任何权利的证明。当时这种东西极受重视，被认为应该归属君主所有，而不该归属发现者或地主，除非地主持有的土地权状中，有一特别条款载明土地发掘物属于地主本人。也就是说，被人隐埋在地下的宝藏，和自然的金矿或银矿的地位是相同的，一般的土地权状如果没有特别条款，那么这些矿藏就不被认为包含在权状授予权利之中。不过，铅、铜、锡、煤等矿藏，因被视为无关紧要，所以被认为包含在土地权状授予的一般权利之中。

## 第二章 论货币作为社会全部积蓄中的一个特殊种类或论国家资本的维持费用

我在第一卷已经说明过，大部分商品的价格都自然分解成三种成分。其一支付劳动的工资，其二支付资本的利润，其三支付土地的租金，作为它们受雇生产和运送商品上市的报酬。不错，有些商品的价格仅由其中两种成分所构成，也就是劳动的工资和资本的利润。还有极少数的商品价格单由其中一种成分所构成，也就是劳动的工资。但是，每一种商品的价格，必定会自然分解成上述三种成分当中的某一种或两种，或全部三种。每一种商品价格中，凡是没有分解成地租或工资的部分，必定是某人的利润。

前文已经指出，正因为就每个特定的商品分别来说是如此，所以，就每个国家全部土地与劳动每年生产的所有商品总和来看，也必然如此。换句话说，每年产出的全部价格或交换价值，必定自然同样分解成这三种成分，以劳动工资、资本利润或土地的租金等三种形式，分配给该国各阶层的居民。

虽然每个国家每年土地和劳动产出的全部价值，是按照这种方式分配到不同居民手中，成为个别居民的收入。但是，就像在私有地产的地租中，我们会区分毛地租和净地租那样，对一国所有居民的收入，我们或许也可以作同样的区分。

就一块私有的地产来说，凡是农夫付给地主的，不管多少，都是毛地租。而净地租则是毛地租在减去管理、维护和其他所有必要的费用后，地主可以自由支配的部分。或者说，在无损该地产生生产力的条件下，净地租可以让地主全部用来添补自己留作直接消费的物品。或者说，可以让他全部花来享受美食、全套马车和随从、豪宅和家具装潢、各式各样的个人享乐和娱乐。地主的真正财富，不是和毛地租成正比，而是和净地租成正比。

同样的，一国全体居民的毛收入，等于该国每年全部的土地和劳动产出。而净收入，则是在毛收入中减去维持固定资本和流动资本的费用以后，剩下来让他们自由支配的部分。或者说，在无损该国资本生产力的条件下，净收入可以让居民全部用来添补他们留作直接消费的物品。或者说，用来购买食物、各种生活便利品和娱乐。他们的真正财富，同样不是和毛收入成正比，而是和净收入成正比。

很明显的，维护固定资本的费用，必须被剔除在社会的净收入之外。在社会的净收入中，绝不能把支持各种有用的机器、生意工具或建筑物等等所需的原材料计算进去，当然也不能把从事这些原材料加工的劳动产出计算进去。不错，这些劳动的价格也许是社会净收入的一个成分；如同受雇从事这支持工作的工人也许可以把他们的工资，全部用来添补自己留作直接消费的物品。但是，就其他种类的劳动来说，不仅劳动的价格，就连劳动的产出，都可以全部变成留作直接消费的物品，也就是说劳动的价格变成工人自己留作直接消费的物品，而劳动的产出变成他人留作直接消费的物品。这些工人的劳动产出增添了他人生活所需的各种食物、便利品和娱乐品。

购置固定资本的用意，是要提高劳动生产力。或者说，是要使得同一数量的劳动者能够完成更多的工作量。就农场来说，如果必备的各种建筑物、围篱、排水沟渠和道路等等，一应俱全且处于最佳状态，那么同一数量的劳动者和耕畜栽种出来的物品数量，一定会比土地面积和肥沃度相等、但各种农作设施没有这样便利的农场大很多。在机器设备最

好的制造工厂，同样的人手加工生产出来的商品数量，一定会比工具设备不完善的工厂来得大。花在任何一种固定资本的开销，如果花得适当，总是会得到厚利回报。而且每年增加的产出价值，也一定会大于每年所需的维修支持费用。但是，这种维修支持费用仍然需要花掉一定比例的产出价值。也就是说，一定数量的原材料，以及一定数目工人的劳动，原本可以直接用来增加生产整个社会的食物、衣物和住屋等等生活必需品和便利品，现在却因为设置了固定资本，而被雇来从事另外一种工作，尽管这种工作有很高的效益，但毕竟不是直接生产生活必需品和便利品。正是基于这样的考虑，所以机器在维修方面的各种改进，一定都会被视为对社会是有利的，因为这种改进使得同一数目的工人，利用比从前更简单更便宜的机器，可以完成同一数量的工作。于是，一定数量的原材料，以及一定数目工人的劳动，从前是用来维修比较复杂、比较昂贵的机器，今后便可以用来增加这种或其他任何机器专门生产的产品数量。譬如说，某家大型制造厂的老板，目前每年花费一千磅保养机器。如果他能将这部分开销减为五百磅，那么他自然会利用其余的五百磅，多买一些原材料，交给多雇用的工人，施工制造出更多产品。因此，他的机器专门生产的产品，数量自然会增加，从而整个社会从工厂获得的好处和便利也会跟着增加。

一国花在维持保养固定资本的费用，和地主花在维持保养私有地产的费用，两者或许可以相提并论。为了维持地产的产出，同时也是为了维持地主的毛地租和净地租，地产的维持保养费通常不可避免。然而，如果运用得更为妥当，这种经费即使降低也不至于减少产出，那么毛地租至少会和以前一样，而净地租自然有所增加。

虽然固定资本全部的维持费必须从社会的净收入中剔除，但是，流动资本全部的维持费却不一样。流动资本包含四个部分：钱币、食物、原材料和制成品。前文已经指出，后面三项经常从流动资本中抽离出来，成为社会的固定资本，或是成为人们留在身边供作直接消费使用的物品积蓄。所有可以消费的物品当中，凡是没有用来维持固定资本的，都变成了人们留在身边供作直接消费使用的物品积蓄。也就是说，都变成是社会净收入的一部分。因此，在社会每年的产出中，这三项流动资本的维持费，除了会排挤固定资本所需的维持费之外，并不会排挤掉社会净收入的任何部分。

在这方面，整个社会的流动资本有别于个人的流动资本。个人的流动资本完全剔除在个人的净收入之外，这种净收入必定完全来自他的利润。虽然每个人的流动资本是社会流动资本的一部分，不过，我们却不能据此认为，社会的流动资本完全不是社会净收入的一部分。某个商人店里陈列的全部物品，虽然不能算作是他自己留作直接消费使用的积蓄。然而它们也许可以算作是其他某些人留供直接消费使用的积蓄，这些人有其他固定的收入来源，他们也许会定期向那个商人购买物品，从而让他连本带利收回这些物品的价值，同时又不会导致他或他们的资本有所减损。

因此，在社会全部的流动资本当中，唯有钱币这部分的维持费，才会导致社会净收入有所减少。

就它们影响社会收入的观点来看，固定资本和流动资本中的钱币部分，是极其相似的。

第一，如同各种机器和生意工具都需要一定的花费，先是用来建构它们，然后用来维持保养它们。这两项费用虽然是社会毛收入的一部分，但必须从社会净收入中剔除。同样的，在任何国家里流通的货币积蓄也需要一定的花费，先是用来聚集它们，然后用来维持保养它们。这两项费用虽然是社会毛收入的一部分，但同样必须从社会净收入中剔除。一

定数量价值非常高贵的材料，例如黄金与白银，以及一定数量非常巧妙的劳动，不是用来增加供应可以直接消费的物品积蓄，譬如，基本的食物、各种生活便利品和娱乐，而是用来维持保养一种商业工具，一种用途无穷但造价高昂的工具，有了它，社会上每个人才得以经常按适当的比例获得基本的食物、各种生活便利品和娱乐。

第二，如同各种机器和生意工具，不管是当作社会或个人的固定资本，都不是社会或个人的毛收入，更不是社会或个人的净收入。同样的，尽管借着钱币积蓄的媒介，社会的全部收入经常在各个不同的社会成员之间流通分配，然而钱币积蓄却不属于社会或个人的收入。换句话说，循环流通的巨轮，和倚赖这个巨轮循环流通的物品，是完全两回事。社会的收入完全在于这些物品，而不在于流通这些物品的巨轮。因此，在计算任何社会的毛收入或净收入时，我们必须从社会每年流通的钱币和物品总值中，将钱币积蓄的全部价值扣除。在这种积蓄中，每一个铜板都绝不能算作毛收入或净收入的一部分。

这个论点如果看起来会让人觉得疑惑或矛盾，那只能是语意上的模糊所导致。若能将语意解释清楚，这个论点几乎是不证自明的。

当我们谈到任何特定的钱币数额时，有时候只不过是指这个数额的金钱而已，没有其他涵义。但是，有时候我们还暗指这个数额金钱所能换到的物品。或者说，还暗指这个金钱数额的购买力。譬如，当我们说英格兰的流通钱币余额估计是一千八百万英镑时，我们只是在表示，某些作家曾经估计或假定国家流通中的钱币数量有这么多。但是，当我们说某人的身价每年值五十或一百英镑时，我们的意思通常不仅是指每年付给他的钱币有这么多，而且还包含他每年能够购买或消费的物品价值有这么多。我们通常是想确定他是怎样过活或应该怎样过活。或者说，我们想确定，依照他的能力，他应该享受什么质量的生活必需品和便利品。

如果在我们的意思里，某一特定的钱币数额不仅表示这个数额的钱币，而且还暗指这个数额的钱币所能换得的物品，那么它所表示的财富或收入，在这两个以同样字眼暗示得稍嫌模糊的价值中，就只等于其中一个，而且是后者要比前者来得更恰当。也就是说，说某一笔财富或收入等于该数额钱币的价值，要比说它等于该数额的钱币更为恰当。

譬如，当某人每星期的养老金是一基尼时，他在一个星期内可以用这一基尼买到一定数量的必需品、便利品和娱乐。这个数量有多大，他的实质财富或他每星期的实质收入就有多大。他每星期的收入，显然不会既等于一基尼钱币，又等于一基尼钱币所能购买到的物品数量。而是只会等于这两种价值中的一种，而且等于后者要比等于前者来得更贴切。也就是说，等于一基尼钱币的价值，要比等于一基尼钱币来得更贴切。

如果这个人的养老金不是以基尼金币给付，而是每星期以代表一基尼金币的票据给付的话，那么很明显的，他的收入与其说是那一张纸，不如说是那一张纸让他获得的物品来得更为贴切。一枚基尼金币也许可以视为一张票据，能够向附近所有商家兑换一定数量的必需品和便利品。被给付这一枚基尼金币的人，他的收入与其说是这一枚金子，不如说是那一枚金子让他获得或换到的物品来得更为贴切。如果金币什么东西都换不到，金币就像破产者开出的票据那样，和不值一文的纸张没有什么两样。

同样的，就任何国家来说，各个居民每星期或每年的收入，也许是（通常实际上就是）以钱币的方式获得给付的。然而，他们的实质财富大小，或者说，他们每年或每星期全部加总的实质收入多寡，必然总是和他们全体用那个钱币数能买到的消费品数量成正

比。很显然的，他们全体的收入，不会是既等于该钱币数额，又等于该消费品数量。而只会等于这两个价值中的一个，而且说它等于后者，要比说它等于前者来得更为恰当。

因此，我们虽然通常是以每年支付给某人的钱币数量来表示他的收入，这是因为这些钱币数量会影响他的购买力大小，或影响他每年能够消费价值多少的物品。但是，我们仍然会认为，他的收入在于购买力或消费能力，而不在于传送购买力的钱币。

如果就某一个人来说，这已经是够清楚了，那么就整个社会来说，更是再清楚不过。某人每年被给付的钱币数目往往正好等于他的收入，而也正因为这样，所以就他的收入价值来说，这个钱币数目是最简捷且最佳的表达方式。但是，在一个社会里流通的钱币数目，绝不可能等于所有社会成员的总收入。因为，今天当作每周的养老金付给某甲的同一枚基尼币，也许明天就会用来当作每周的养老金付给某乙，而隔日也许又会用来当作每周的养老金付给某丙。所以，每年在任何一个国家里流通的钱币数目，一定会比每年用它们支付的全部养老金数目要少很多。但是，陆陆续续以钱币给付的养老金全部的购买力，或者说，养老金陆陆续续能够买进的物品价值，一定会正好等于所有养老金的全部价值。这好比是在每个人身上发生的情形那样，他的收入一定等于他所领取养老金的购买力。所以，社会收入，不可能是在于流通的钱币（这些钱币的数目，比社会收入的数目小多了），而是在于人们陆陆续续用这些辗转流通的钱币能够买进的物品价值。或者说，是在于陆陆续续以流通的钱币传输的购买力。

因此，钱币积蓄这个循环流通的巨轮，这个伟大的商业工具，也像所有其他生意工具那样，虽然是资本的一部分，而且是很有价值的一部分，然而却不是社会收入的一部分。而且，虽然构成钱币积蓄的那些钱币，在它们每年辗转流通的过程中，让每个人都分到了属于他的收入，但是，那些钱币却不能说是他的收入。

第三也是最后一点，构成固定资本的产业机器和工具等等，和流动资本当中的钱币积蓄，还有这一点相似之处。正如在安装和保养这些机器的开销方面，节省下来的每一毛钱，如果无损于劳动生产力，都代表社会净收入有所增加。所以在聚集和维持流动资本当中钱币积蓄的开销方面，节省下来的每一毛钱，也代表同样意义的进步。

在维持固定资本方面节省下来的开销，如何使得社会净收入增加，是很明显的事实，而且已经在前文作了部分的说明。每一个企业主的全部资本，必然可分成固定资本和流动资本这两部分。如果全部资本维持不变，某一部分占的比例小些，另一部分所占的比例必然会大些。然而，提供原材料并支付劳动工资，推动生产工作进行的，正是流动资本。所以，在维持固定资本方面，任何节省下来的开销，如果无损于劳动生产力，必然会使得推动生产工作这部分的资本增加，从而增加每年的土地和劳动产出，以及社会的实质收入。

以纸钞取代金币和银币，是以一种比较低廉，而且有时同等便利的商业工具，代替另一种非常昂贵的商业工具。于是，商业流通变成由一具新轮来推动，它的建构和维持费用比起旧轮要省得多。可是，这具新轮的运作方式，以及如何增加社会的毛收入或净收入，却不太明显，因此也许需要作进一步的说明。

纸钞有好几种类别，但是银行和银行家发行的流通票据，是最为人熟知的一种，而且似乎最适合这里的说明目的。

在任何特定的国家，如果人民对某一特定银行家的财富、信用及谨慎有信心，相信以

他开出的本票，随时向他提示请求付款，他都有足够的钱币准备立即予以兑现。这时这些本票便会像金币和银币那样，在社会上流通，因为人们相信凭这些本票随时可以换到金币和银币。

让我们假设，某位银行家发行总值十万英磅的本票，借给他的顾客。由于这些本票具备一般钱币所有的功能，所以他的债务人便如同借入了同一数额的钱币那样，付给他同样的利息。这种利息就是银行家的获利来源。虽然不断会有些本票回流向他要求兑现，但仍会有一部分本票经年累月在外流通。所以，即使他通常发行了高达十万英磅的本票在外流通，只要有两万英磅的金币和银币准备时常摆在身边，便足以随时应付兑现的要求。于是，借着这样的操作方式，只需两万英磅的金币和银币，便足以发挥十万英磅所有的作用。人们利用他所发行的十万英磅本票，就好像利用等值的金币和银币，可以进行同样的交易，流通分配同一数量的消费品给最终的消费者。因此，在这种情况下，八万英磅的金币和银币便可以从社会的钱币积蓄中节省下来。如果在同一期间，许多不同的银行和银行家都采取类似的操作方法，要进行整个社会的物品流通，也许会变成只需要原来的五分之一金币和银币。

再举个例子，假设某一特定国家在某一特定期间，整体流通钱币共计一百万英磅，这数额当时足够流通分配该国土地和劳动每年的全部产出。让我们再假设，经过一段时间以后，许多不同的银行和银行家分别发行本票，答应随时兑现给持有者，总值一百万英磅，并各自在金库内保留了一些金币和银币，总计二十万英磅，以备随时应付兑现请求。因此，该国仍在流通中的金币和银币便只剩下八十万英磅，但多了一百万英磅的银行本票，所以该国的流通工具总共是一百八十万英磅的钱币和纸钞。但是，该国每年的土地和劳动产出，以前只需要利用一百万英磅，便足够流通分配给最终消费者，而每年的产出，并不会因为这些银行的运作而立即增加。因此，在这些银行的运作之后，该国仍然只需要一百万英磅便足够流通每年的产出。既然待买与待售的物品，完全和以前一样，那么同一数量的通货就足以应付这些买卖了。流通的管道，如果允许我使用这个字眼，仍将维持和从前一模一样。我们已经假定一百万英磅的通货便足以填满这个管道。因此，注入这个管道的通货，凡是超过这个数额的部分，非但不能在管道里流通，反而必然会溢出来。现在有一百八十万英磅被倒入了这个管道。因此，一定会有八十万英磅溢出来，因为有这么多通货，超过该国的流通渠道所能容纳运用的上限。虽然这个数额的通货无法在国内运用，但是，这么有价值的东西置之不用未免太可惜。所以，这笔金额便会被运往国外，寻求在国内找不到的获利机会。可是，通货中的纸钞部分不能运出国门，因为国外离发行纸钞的银行很远，而且国外的法律不能强制本国银行家兑现本票，所以国外的人们便不会接受纸钞作为日常支付的工具。因此，高达八十万英磅的金币和银币便会被运出国门，而国内的流通渠道将充斥一百万英磅的纸钞，而不是原先一百万英磅的金币和银币。

虽然有这么一大笔金币和银币就这样被送到国外，但是，我们不能认为它没有任何回报，或认为这些金币和银币的主人把它们当作礼物送给外国了。它们的主人会利用它们交换外国的各种物品，然后把物品运回国内或销往别国，供应当地人民消费使用。

假如它们的主人用它们在国外甲购买各种物品，然后运往外国乙供应当地的消费，此即所谓的“海外贩运贸易业”（*carrying trade*），由此获得的利润不管多寡，都算是国内的净收入。这就好比是一笔新增的资本积蓄，可以用来进行新的贸易。国内的商业往来现在都利用纸钞进行交易，而原来金币和银币就转化成新的资本积蓄，以进行新的贸易。



假如它们的主人用它们在外国购买各种物品，然后运回国内供应本国消费使用，他们所购买的不外乎：一，供应无所事事的闲人消费的这些物品，像是外国酒、外国丝绸等等奢侈品。二，额外的原材料、工具及食物等等，以便在国内维持和雇用额外数目的勤奋劳工，这些人会把自己每年消费掉的价值再度生产出来，并且还带来利润。

只要这笔积蓄是用于购买第一种物品，就无异是在鼓励奢华，增加浪费，增加不具生产效果的消费行为，也不会形成任何能维持这种浪费的永久积蓄。所以无论从什么角度看，都对社会有害。

只要这笔积蓄是用于购买第二种物品，就无异是在促进勤奋。虽然这会增加社会的消费，但也提供了一笔永久积蓄，能够永久维持这种消费。也就是获得这种消费供应的人，会把自己每年消费掉的价值再度生产出来，并且还带来利润。社会因此而增加的毛收入，也就是社会每年的土地和劳动产出因此而增加的价值，将会等于这些人的劳动在这些额外的原材料上所施加的价值。在这个价值中，减去维护工具设备所需的开销后，留下来的部分，便是社会净收入因此而增加的价值。

因银行业这类操作方式而被迫流向国外的金币和银币，绝大部分将会用来购买外国货品供应国内消费，并且必然是用于购买第二种物品。这种情况不仅可能发生，而且几乎无可避免。虽然特定的一些人也许会在收入完全没有增加的情况下，突然大肆挥霍起来，但是我们可以确定，绝不会有一整个阶级或阶层的人都是如此。不错，虽然普通审慎的消费原则，不见得总是能约束每个人的行为，但是一定会影响到每一个阶级或阶层的大多数人。就整个阶级或阶层来说，那些闲人的收入，不可能因为银行业的操作而有丝毫增加。因此，一般来说，他们的浪费不会因为银行业的操作而大增，虽然他们当中少数几个人也许会，而有时候也确实更加浪费。既然无所事事的闲人，现在对外国货品的需求，和以往的水平相同或几乎相同，那么因为银行业的操作而被迫流向国外，购买外国物品供应国内消费的那些钱币，便只有很小一部分会用来购买外国物品，供应那些闲人使用。绝大部分自然是用来激励勤劳，而不是用来纵容懒惰。

当我们在计算任何一个社会的流动资本所能雇用的劳动数量时，我们必须只计算流动资本中的食物、原材料和制成品这三部分积蓄。其余的钱币积蓄部分，只是用来流通这三部分，因此必须从流动资本中扣除。要想推动劳动进行生产工作，有三项东西是必备的：等待施工的原材料，堪用的工具，以及提供不可或缺的工作诱因，也就是给付适当的劳动报酬或酬劳。钱币既不是等待施工的原材料，也不是可以使用的工具。虽然工人的工资通常是以钱币来支付，但工人的实质收入，就像所有其他人那样，不是在于钱币，而是在于钱币的价值。不在于钱币，而在于钱币能够换得到的物品。

很明显的，任何资本能够雇用的劳动数量，必然是等于某个数目的工人，一个它能够充分提供原材料、工具和适当劳动待遇的工人数量。要想购买原材料和工具，以及支付劳动的工作待遇，也许少不了钱币。但是，全部资本所能雇用的劳动数量，显然不会既等于用来购买各种东西的钱币，又等于被购买进来的原材料、工具和劳动生活费。而只会等于这两个价值中的某一个，并且是等于后者要比等于前者来得更为恰当。

当纸钞取代了金币和银币的地位以后，全部流动资本所能提供的原材料、工具和劳工生活费，数量便会增加。而且增加的价值，等于从前用作流通工具的金币和银币的全部价值。也就是说，原本是金堆银砌的流通分配巨轮，它的全部价值，现在被转注到通过它来进行流通分配的物品上了。这种取代的运作模式，就某个程度来说，有点像一个大企业家

的经营策略那样，在机械制作有了一些进步以后，便舍弃旧机器，换装新机器，并且将新旧机器在价格上的差额，转注到流动资本上去，也就是转注到用来提供原材料和支付工资的那部分积蓄上去。

在任何国家流通的钱币数量，和通过它来进行流通的每年产出的总价值，两者之间的比例究竟多大，也许不太可能确定。不同的作者曾经估计过的比例，从占每年产出总值的五分之一、十分之一、二十分之一、到三十分之一不等。无论流通的钱币数量，占年产出总值的比例是多么微小，可是由于年产出总值中只有一部分，而且通常是一小部分，被提出来作为流动资本维持产业活动，所以，流通的钱币数量占这一部分年产出总值的比例必定不小。因此，利用纸钞取代以后，流通所需的金币和银币也许会被减少到仅剩原来的五分之一。如果其余那五分之四，有很大一部分被转注到流动资本，作为维持产业活动的积蓄，那必然会大大提高产业活动的数量，从而也会大大增加土地和劳动每年产出的价值。

苏格兰在近二三十年间，几乎每一个稍具规模的城市，甚至有些乡村小镇，都设立了新银行，从事这种取代钱币的操作业务。这种操作业务的效果正如上面所述。现在那里的商业活动，几乎完全利用银行发行的纸钞来进行，也就是各种买卖支付通常利用纸钞来完成。除了用来找换银行钞票的零钱外，银币很难得看见，金币就更不用说了。虽然所有这些银行的业务操作不见得都完美无缺，也因此导致国会特别立法管理；然而，苏格兰显然已经从这个新兴的行业得到了莫大好处。我曾经听说，自从首次有银行在格拉斯哥创立以来，在大约十五年间，当地的贸易增加了一倍。而自从两家大众银行在爱丁堡设立了以后，苏格兰的贸易也增加了不止三倍。其中一家叫作苏格兰银行，是由国会通过法案在一六九五年创立。另一家是一七二七年由苏格兰皇室特许成立的，叫作苏格兰皇家银行。不管是就苏格兰全境，或是就格拉斯哥一地来说，我都不敢肯定，在这么短的期间内，它们的贸易量是否真的有这么高的成长。即使它们之中的确有这种高倍数的成长，完全以银行的设立来解释这种高成长，未免有点过于夸张。不过，苏格兰的贸易和产业活动，在这段期间增长非常迅速，而这些银行对此贡献良多，却是不容置疑的。

一七〇七年和英格兰合并之前，在苏格兰境内流通的银币当中，合并后立即被苏格兰银行召回重铸的部分，总值为四十一万一千一百一十七磅十先令九便士。关于流通的金币部分，我手上没有确切的统计资料，不过，据苏格兰铸币厂早期的账册，每年铸造的金币总值似乎都稍微超过银币。此外，当时有相当多的人怀疑是否能够领回钱币，而没将银币交给苏格兰银行。再说，当时有一些英格兰钱币在苏格兰境内流通，这部分并不在法律规定召回重铸的范围内。因此，合并前在苏格兰流通的金币和银币，全部价值估计应当不会少于一百万英镑。这似乎是当时苏格兰全部的通货余额；因为，虽然当时的苏格兰银行在没有竞争对手的情况下，发行了不少的纸钞，但也只占全部通货余额非常小的一部分。目前苏格兰全部的通货余额，据估计绝不下于二百万磅，其中金币和银币部分很可能不会超过五十万磅。虽然苏格兰流通中的金币和银币，在这段期间呈现大量缩减的现象，可是实质财富和繁荣丝毫不见受损。相反的，农业、各种制造业和贸易，连同每年的土地和劳动产出数量，在苏格兰都明显增加了。

大部分银行和银行家发行本票的方式是靠贴现商业汇票，也就是说，在商业汇票到期之前垫付通货。不管他们垫付了多少，总是会先从中扣除汇票到期前应付的利息。到期时，汇票兑付的款项，除了抵偿银行先前垫付的价值外，还多了利息收入。当商人拿汇票来贴现时，银行家给他的垫付款不是金币或银币，而是银行家自己的本票。对银行家来说，这样的好处是可以作更多的贴现生意。如果他根据经验发现，他的本票通常在外流通

的余额是五十万磅，那么他便可以在自己所有的金币和银币之外，以自己的本票多作五十万磅的贴现生意。这样一来，净赚的利息收入会更多。

苏格兰的商业活动，目前的交易量不是很大，而在前述那两家银行创立初期更是微不足道。如果当时这两家银行将业务局限在汇票贴现，营业额一定会少得可怜。因此，他们发明另一种发行本票的方式，即他们所谓的“透支户垫款或贷款”。也就是说，银行会授予任何人一定的信用额度（譬如，两三千英磅），只要他可以提供两名信用无虞且拥有良好地产的人帮他作保，并且在银行请求时，如数清偿他在授信额度内实际动用的垫款余额和应付利息。我相信，世界各地许多银行和银行家通常也会授予顾客这种信用额度。但是据我所知，苏格兰各银行允许的还款条件特别宽松，也许主要是由于这个原因，所以它们的营业额非常大，同时整个苏格兰也受益匪浅。

假设某人在某家银行拥有这种信用额度，并且透支了一千英磅，那么他可以一点一滴地还，也许一次只还二三十磅，而每一次银行都会自即日起按还款比例扣减全部透支余额应付的利息，直到全部还清为止。因此，所有的商人和几乎所有其他行业的生意人，都觉得在银行里设立这种透支户很方便，因此会主动帮这些银行推广生意。他们不仅自己乐于接受顾客以这些银行的本票付款，还会发挥他们的影响力，鼓励他人这么做。当顾客上门借钱时，银行通常是以自己的本票借给他们。这些银行本票会被商人用来向制造业者购买各种制品，接着制造业者会用来向农夫买各种材料和食物，接着农夫会用来支付地主地租，接着地主会把这些本票交回到商人的手中，支付商人所供应的各种生活便利品及奢侈品，然后商人再将本票还给银行结清透支的余额，或偿还原来的借款。就这样，几乎所有该国的货币交易都是利用银行本票来进行。所以这些银行的生意才会如此兴隆。

有了这种信用透支户的办法以后，每一位商人都能够扩大经营规模，但同时仍然不违背谨慎的原则。譬如，假设有两个商人，一在伦敦，一在爱丁堡，运用数量相同的积蓄从事同一种买卖，那么在同样谨慎经营的原则下，爱丁堡的商人和伦敦的商人相比，前者能够顺利经营的生意规模会比较大，而且所雇用的工人也会比较多。伦敦的商人，为了随时应付先前赊账进货而不断产生的付款要求，必须经常在身边保有一笔为数可观的金钱。这笔钱也许是存放在他个人的金库里，要不就是同样无息的存放在往来银行的金库里。假若这一笔金钱的数目平常是五百磅。那么，在伦敦商人的仓库里积存的物品价值，必然经常会比他不保留这笔金钱闲置不用时所积存物品价值少了五百磅。且让我们假设，他每年通常将手上积存的物品全部卖掉一次，或者说，他每年卖掉的物品价值，通常等于他手上积存的全部物品价值。由于必须保留这一大笔闲置不用的金钱，他每年就比不需保留这笔金钱时少卖了五百磅的物品。他每年的利润必然会比较少，少了如果能多卖五百磅物品时可以赚进的利润。而他雇用来整理物品销往市场的工人数目也必然会比较少，少了如果能运用那五百磅积蓄时可以雇用的人数。另一方面，爱丁堡的商人无需保留任何闲置不用的金钱，以随时支应进货的付款要求。当这种付款要求上门时，他就用他在银行的信用透支户来支应，然后再随时以销货收到的金钱或银行本票逐步抵偿银行的借款。所以，尽管他个人的积蓄和伦敦的商人一样多，也尽管他们两人一样遵守谨慎经营的原则，但不管什么时候，他都能在仓库里积存比较多的物品。因此，他不仅自己能够赚到更多的利润，也经常雇用了更多的勤劳工人来整理物品销往市场。整个国家也因此从这种银行的贷款业务获得很大的好处。

也许有人会认为，商业汇票贴现的办法给英格兰商人带来的方便，相当于苏格兰商人在银行里的信用透支户。但是不要忘了，若想拿汇票到银行贴现，苏格兰商人也和英格兰

商人享有同样的方便。此外，他还多了信用透支户的便利。

就每一种纸钞来说，它可以顺利在任何国家里流通的数量，绝不可能超过它所取代的金币和银币的价值。也就是说，在交易数量维持不变的情况下，纸钞的数量绝不可能超过原来流通的钱币价值。例如，假使二十先令的纸钞是苏格兰目前流通中面额最低的纸钞，那么这一种纸钞可以在该国顺利流通的数量，绝不可能超过每年为了在该国媒介所有价值等于或大于二十先令的各种交易，通常所需的金币和银币的总和。这种纸钞的流通数量一旦超过了这个总和，那么由于超出的部分既不能拿到国外去用，又不能在本国流通运用，必然会立即涌回银行换成金币和银币。换句话说，当这种纸钞的流通数量超过了前面说的总和时，许多人便立刻会觉得，他们拥有的这种纸钞超过他们在国内进行交易所需的数目。由于超出的部分不能拿到国外去用，所以他们必然会立即持往银行要求兑换成钱币。一旦他们把这部分多余的纸钞换成了金币或银币，然后拿到国外去，便很容易加以运用获利。反之，多余的纸钞只不过是一堆纸罢了，不可能会有什么用途。因此，多余的纸钞全部会立即涌向银行要求兑换钱币，这时如果银行露出任何困难或延宕，涌向银行要求兑换的纸钞就会更多。因为银行信用不足引起的心理恐慌，必然会扩大挤兑的规模。

除了每一种行业都会有的一些费用，诸如房租、职工和会计师等等的工资以外，银行特有的费用主要有两项：首先是保管钱币的费用。为了应付持有银行本票的人随时上门要求兑现，银行必须经常在金库里储存一大笔钱币，这笔钱不仅没有利息收入，而且保管它也需要额外的费用开销。其次是金库里钱币流失时的补充费用。金库一旦因为应付前述兑现的要求而出现空隙时，银行必须尽快予以补充。

银行发行的纸钞如果超过国内流通所需使用的数目，超出的部分会不断地涌回来要求兑现，于是银行便必须提高金库里经常储存的钱币数量，提高的比例不会仅等于纸钞发行过剩的比例，而是会更大。因为纸钞加速涌回来的幅度远大于纸钞过剩扩大的比例。所以，如果银行逞强超额发行纸钞，那么它必须承担的第一项费用，递增的比例不会仅等于纸钞超额发行的比例，而是会更大。

此外，这种银行的金库虽然被注入比较多的钱币，但钱币从中流出的速度必定远比纸钞发行数量局限在更合理的范围时快很多，以致为了补充库存钱币，不仅需要更为激烈，而且需要更为连绵不断地努力和花费。再者，从这种银行的金库里不断流出的大量钱币，也不可能用在国内充当交易媒介。这些流出来的钱币只是取代了某些纸钞的位置，而这些纸钞原本就超过国内流通所需的数量，因此国内流通当然也用不着这些钱币。然而，人们不会容许这些钱币闲置不用，因此它们必然会以某种形态被送往国外运用，以寻求国内无法提供的各种获利机会。金币和银币不断输出的结果，必然会使得银行更难找到金银，从而使得银行必须花费更大的开销，寻找新的金银来源以补充快速空虚的金库。所以，如果银行逞强超额发行纸钞，那么它必须承担的第二项费用，增加的幅度比第一项费用还要大。

假设某一银行发行的纸钞总数为四万磅，而这个数目也恰好是国内流通的管道能够顺利吸纳和运用的数目。又假设为了不时应付要求兑现，该银行必须经常在金库里储存一万磅金币和银币。如果该银行尝试发行四万四千磅的纸钞进入流通渠道，这就比流通渠道所能顺利吸纳和运用的数目多出了四千磅，这多出来的四千磅纸钞涌回银行要求兑现的速度，会几乎和发行出去的速度一样快。因此，为了不时应付兑现要求，该银行必须经常在金库里储存的钱币数量，就不只是一万磅，而是一万四千英磅。因此，该银行不仅赚不到

超额流通四千磅纸钞的利息收入，而且还会徒然损失不断四处张罗四千磅钱币的费用。因为不断会有四千磅的钱币从金库流出，而流出去的速度和张罗进来的速度一样快。

如果每一家银行随时都了解并且照顾到自己的特殊利益，国内的流通渠道就不会有纸钞过剩的问题。但实际上，并非每一家银行随时都了解或照顾到自己的特殊利益，因此流通渠道时常发生纸钞过剩的问题。

许多年来，由于纸钞发行的数量过大，而过剩的部分又不断地涌回来要求兑换金币和银币，因此英格兰银行每年都得铸造为数在八十万至一百万磅之间的钱币。平均来说，每年大约是八十五万磅。为了铸造这一大笔钱币，英格兰银行时常必须以每盎司四英磅的高价购进金块（这是因为市面上流通的金币在几年前就已经磨损得很糟糕了），随后不久便以金币的形式散发出去，每盎司仅值三磅十七先令十又二分之一便士。因此，在铸造这么一大笔钱币上，银行所蒙受的损失，大约在百分之二点五至百分之三之间。虽然银行不用缴纳铸币税，而且钱币的铸造费用也完全由政府承担，尽管政府是如此慷慨，仍然无法让银行免除所有的开销。

同样是由于超额发行纸钞的缘故，苏格兰的银行不得不经常在伦敦雇用代理人帮忙收集钱币，雇用这些人的费用很少低于收得钱币总额的百分之一或百分之二。收集到的钱币须以马车运回，除了运费之外，还得支付运输业者每百磅十五先令或百分之〇点七五的保险费。这些代理人未必永远能够在雇主的金库流失钱币时迅速予以补足。这时，为了筹措所需的金额，苏格兰的银行必须开立商业汇票，向伦敦的通汇银行借钱。后来当伦敦的银行持汇票要求兑现和支付利息及手续费时，有些苏格兰的银行因为超额发行纸钞而陷入困境，有时候无法立即付现，这时只好再开立新的汇票向原来的通汇银行或伦敦其他的通汇银行借新还旧。同一笔金额，或不如说是好几张同一面额的汇票，就这样在众银行之间来回旅行，有时候会超过二至三次。不管来回几次，债务银行总是需要承担整个累计金额的利息和手续费。甚至有些苏格兰的银行，即使向来并非以极端胆大妄为出名，有时候也不得不使用这种饮鸩止渴的办法。

在纸钞发行数量超过国内流通所需数量的情况下，被用来兑换超额纸钞的金币，不管是由英格兰银行或是被苏格兰的银行支付，因为在国内的流通渠道里也同样没有用处，有时候会以金币的形式被送到国外；有时候会先被熔成金块再送到国外；有时候被熔成金块后，会以每盎司四英磅的高价卖给英格兰银行。这些被运往国外或被熔成金块的金币，都是从市面上所有的金币中精挑细选出来的，都是最新、最重、最好的金币。在国内，比较重的金币，如果继续保有钱币的形式，价值不会大于比较轻的金币。但是，比较重的金币运到了国外，则价值会比较高；在国内如果被熔成金块，则价值也比较高。尽管英格兰银行每年都铸造了大量的钱币，但是它们每年都会很讶异地发现，钱币稀少的情况竟然和一年前无异。并且尽管每年都有大量优良的新钱币从银行流出来，但是市面上钱币的状况，不仅不是愈来愈好，反而是一年不如年，变得愈来愈差。英格兰银行每年都会发现，必须铸造几乎和去年同一数量的钱币，并且由于市面上的钱币不断被磨损和削剪，导致金块的价格不断提高，每年铸造一大笔钱币的费用，便一年高过一年的不断上扬。另外值得注意的是，英格兰银行在为自家的金库张罗钱币时，也间接等于是在为全国张罗钱币，因为钱币会以许多不同的方式，从金库流到国内每个角落。因此，在苏格兰和英格兰两地，不管维持银行纸钞发行过剩的局面需要多少钱币，也不管纸钞过度发行使得全国必备的钱币数量形成了多大的缺口，英格兰银行都必须予以补足。毫无疑问的，苏格兰的银行，每一家都得为本身的大胆轻率而付出昂贵的代价。但是，英格兰银行不仅会因为本身的超额发行

而付出昂贵的代价，还会因为那些几乎全部都是更加胆大妄为的苏格兰银行而遭殃受过。

在英格兰和苏格兰两地都有一些大胆的企业计划家，他们过度扩张生意是银行过度发行纸钞的肇因。

银行适宜授予任何一个商人或企业家的贷款数目，既不会构成他全部的流动资本，甚至也不会是那个资本的任何重要部分。而只不过是原本必须以钱币形式闲置在身边以备不时之需的那部分资本。如果银行借出去的纸钞从不逾越这个数目，那么纸钞发行的数目，就绝不可能超过原先在没有纸钞的情况下，必然会在国内流通的金币和银币的价值。也就是说，纸钞的数目绝不会超过国内流通渠道能够顺利吸纳运用的数量。

如果银行据以贴现借给商人的汇票，是由实在的债权人向实在的债务人要求付款的实质汇票，并且在汇票到期时，该债务人确实立即付现。那么银行借给商人的款项，将只不过是他原本必须以钱币形式闲置在身边以备不时之需的那部分价值。汇票到期时收到的款项，正好可以抵偿银行原先垫付的价值加上利息。如果银行垫款的对象仅限于这种客户，那么它的金库就会好像是一个水池，虽然会有一股水不断流出，但也会有另一股水不断流入，大小完全和流出的那一股相当。所以，毋须给予特别的注意或照顾，这个水池总是会维持相等或非常接近相等的满水位。这样的银行要让金库保持饱满，所需的费用极少，甚至无需任何费用。

一个从不过度扩张生意的商人，仍可能时常遇到需要动用大笔现金的情况，甚至有时候他手上刚好没有任何汇票可供贴现。如果除了经常贴现他的汇票，银行在这时候通过信用透支户为他垫付各笔款项，并且按照苏格兰银行实施的宽松模式，允许他随时在卖出货品并收到货款后，一点一滴的偿还银行的垫款。那么，他就完全不需要将任何一部分资本，以钱币形式闲置在身边以备不时之需。每当遇到需要动用现金的情况时，他都能够凭借在银行里的信用透支户来应急。然而，银行在和这种客户来往时，必须特别留意观察，在某一短暂的期间内（譬如，四个月、六个月、或八个月），通常从他们那里收到的各笔还款总额，是否完全等于通常为他们垫付的金额总和。如果，在这样短的期间内，从某些特定客户那里收到的各笔还款总额，在多数情况下，完全等于银行为他们垫付的总额，那么银行继续和这种客户往来也许不会发生问题。在这种情况下，虽然从银行的金库流出的钱币数量也许很大，但不断注入金库的钱币数量至少一定是同样的大。因此，毋须额外的注意或照顾，银行的金库便很可能总是维持相等或非常接近相等的饱满。换句话说，银行要让金库保持饱满，很少需要支付超乎寻常的费用。相反的，如果银行从其他某些客户收到的各笔还款总额，通常远小于银行为他们垫付的总额，那么银行继续和这种客户往来便不可能安全，尤其是当他们打算继续以这种方式来利用银行时。在这种情况下，从银行的金库不断流出的钱币数量，必然远大于不断注入金库的钱币数量。所以，除非银行持续大肆筹措钱币补充金库，否则金库很快就会见底。

正因为有这样的认识，所以过去有很长的一段期间，苏格兰的各个银行非常严格要求所有的客户，都必须规律的偿还垫款。要是有谁无法时常有规律地配合作到这一点，不管他的财富或信誉如何，银行都不会继续和他来往。银行坚守这个原则的理由，除了可以在补充库存钱币时省下几乎所有异常的费用之外，还有另外两个不小的好处。

首先，由于坚守这个原则，银行只要根据自己内部的账册记录，便能够对借款人的经营状况好坏作出大致正确的分析，毋须另外寻找其他任何证据。因为借款人的还款记录正常与否，通常会反映他的经营状况好坏。一个私下借钱给他人的有钱人，处理的贷款对象

也许只有半打，或顶多是一打，因此他自己或代理人经常可以仔细的考察每一位借款人的行为和经营状况。相对的，银行放款的对象也许高达五百个，而且还须不断地全力关注一些性质大不相同的事项。因此，银行除了内部的账册记录外，对于大部分贷款客户的行为和经营状况，不可能经常取得其他相关的讯息。苏格兰各银行之所以要求所有客户时常规律的偿还贷款，很可能是考虑到这方面的好处。

其次，银行坚守这个原则，还可以确保自己发行的纸钞不至于超过国内流通渠道能够顺利吸纳运用的数量。当银行在每个长短适中的期间内，通常看到某个客户的各笔还款总和，等于银行贷给他的各笔借款总和时，银行就可以确定自己借给他的纸钞数量，从来不曾超过他在没有银行贷款的情况下，必须闲置在身边以备不时之需的金币和银币数量。从而也可以确定自己假借他的手流通出去的纸钞数量，从来不曾超过如果没有纸钞时会在国内流通的金币和银币数量。他的各笔还款，不管是就次数、规律或金额来说，将会充分证明银行贷给他的各笔款项总和，从来不曾超过他原本必须以钱币形式闲置在身边以备不时之需的那部分资本。这部分资本，也就是他为了让其余的资本处于恒常运用的状态而必须随时保留在身边的部分。他的全部资本中，也只有这部分才会以通货的形式，不管是纸钞或钱币，不断地在长短适中的期间内回流到他的手中，又不断地以同一形式从他的手中流出。相反的，如果银行借给他的金额通常超过他的这部分资本，那么在各个长短适中的期间内，他平常归还的总金额便不会等于银行平常借给他的总金额。他的生意往来所导致的那一股不断流入银行金库里的钱币，便不可能等于同一生意往来所导致的那一股不断从银行金库流出去的钱币。由于银行借给他的纸钞数量，超过了他在没有银行贷款的情况下，必须闲置在身边以备不时之需的金币和银币数量，所以银行发行的纸钞数量，很快就会超过原先没有纸钞时会在国内流通的金币和银币数量（假定商业活动维持不变）。从而银行发行的纸钞数量，也就会超过国内流通渠道能够顺利吸纳运用的数量。于是，超过国内流通容量的那部分纸钞便会立即涌回银行，要求兑换金币和银币。这一项好处虽然和前面那一项是同样的真实，但苏格兰各银行对它的了解，也许不像对前面那一项的了解那样清楚。

不管是在哪一个国家，每一个值得信赖的生意人，当银行让他享有汇票贴现和信用透支的双重便利，以致让他毋须再将任何一部分资本，以现金的方式闲置，以备不时之需时，照道理他就不该期待银行和银行家会进一步对他提供更多的协助。而银行和银行家为了本身的利益和安全着想，也只能做到这个地步，不可能给予更多的方便。任何商人用来做生意的流动资本，如果全部或绝大部分是从银行借来的，便不可能符合银行本身的利益。因为，这部分资本虽然会以通货的形式不断地回到商人的手中，但也会以同一形式不断从他手中花出去。而且在全部花出去以后，和在全部收回来之前，相隔的时间太过漫长，所以在任何一个长短适中的期间内，商人逐次归还的金额总和，便不可能适合银行的运作需要，也就是说，不可能等于银行逐次借给商人的金额总和。根据同一道理，如果商人的固定资本中，有相当可观的一部分是银行借给他的，那就更不符合银行本身的利益了。譬如，借钱给铁工厂的老板当资本，去兴建锻铁炉和熔铁炉，兴建厂房和仓库，或兴建员工宿舍等等；或借钱给经营矿坑的业者当资本，去挖掘坑道，安装抽水机，铺设道路和台车的车轨等等；或借钱给土地改良者当资本，在未经开垦的荒地上进行开辟、排水、筑篱、施肥和翻土的工作，或兴建农舍以及所有必要的附加物，诸如畜舍、谷仓等等。几乎所有行业的固定资本，回收的速度都比流动资本慢很多。而且这种开支，即使在支出之前经过最审慎的评估和判断，如果没有经过一段长达好几年的时间，不太可能会全部再回到投资者的手中。这么漫长的一段等待时间，对银行来说是很不方便的。不错，商人和其他企业的经营者可以很正当地借很多钱，来执行各种商业计划。然而在这种情况下，他们



如果真想公平对待他们的债主，他们自己的资本便应该够大，也许可以说应该大到足够保障债主的资本。也就是说，他们自己的资本应该足够让债主极不可能蒙受任何损失，即使商业计划执行的结果远不如原先预期的那样成功。但是，即使已经有了这样充分的防范，这种打算经过好几年的漫长时间才会归还的借款，仍然不应该是从银行借出来的；而应该是以设定担保或抵押的方式，从某些私人手上借来的。这些有钱人不想费心运用自己的资本，而只打算靠借出去的钱赚取利息，悠闲地过日子。因此，他们会愿意将资本借给信用良好，并且很可能持续借好几年的人来运用。不错，向银行借钱既不需要缴纳印花税，也不需要支付律师费办理担保或抵押，而且如果银行也允许客户按苏格兰各银行那样宽松的条件归还贷款，那么，这样的银行对商人和企业的经营者来说，无疑是很方便的债主。但是，商人和企业的经营者，对这种银行来说，显然是最麻烦的债务人。

自从苏格兰各银行的纸钞发行数量，已经达到该国的流通渠道可以顺利吸纳运用的数量，甚至也许已经稍微大于这个饱和的流通数量以后，迄今已超过了二十五年。因此，可以说在这么长的时间以前，这些银行已经在符合本身利益的范围内，对苏格兰的商人和其他企业的经营者提供了一切可能的协助。事实上，这些银行所作的生意已经算是有点儿过度扩张了，而且因为在这种特殊的行业里，任何丝毫的过度扩张，都免不了会导致一些损失或降低利润，因此他们自己也已经吃了不少亏。然而，苏格兰的商人和其他业者，从各银行和银行家得到了这么多的协助以后，还想获得更多。他们似乎认为，不管需要借多少钱，银行都可以充分借给他们，而且除了多买一些纸张之外，银行并不需要花任何其他费用。他们抱怨，说银行的主管视野狭隘，而且心态怯懦，说这些银行没有按照全国买卖活动的扩张比例增加贷款金额。毫无疑问的，他们所谓扩大全国的买卖活动，真正的意思是想在自己的资本能够承担的范围之外，甚至在他们平常通过担保和抵押可以从某些私人借到的资本之外，扩大他们自己的各种生意项目。他们似乎认为，银行在道义上应该供给他们欠缺的资本，或者说应该供应他们想要用来做生意的一切资本。然而，这些银行的看法却不是这样。在银行拒绝增加贷款之后，有一些生意人为了达到自己的目的，便采取了某种权宜办法，这个办法虽然费用高很多，但一时之间的作用，和银行极度扩大贷款一样有效。这个权宜办法不是别的，正是众所周知的“对开汇票”。这也是不幸处在破产边缘的生意人，有时候会采用的手段。这种筹集现金的办法，在英格兰行之已久。据说在上一次英法战争时，由于各种生意买卖的利润很高，过度扩张生意的诱惑很大，这种办法极为盛行。这种办法从英格兰传入苏格兰后，很快便变本加厉地风行起来，不管是相对于苏格兰极为有限的商业活动来说，或相对于该国极为单薄的资本来说，利用这种办法取得的资金所占的比重，远比英格兰过去任何时候都要来得大很多。

这种对开汇票的手法，所有的生意人当然十分清楚，因此或许有人会认为没必要加以说明。但是，因为本书的读者不一定全是生意人，而且这种集资的手法对银行业的影响，一般人，甚至包括运用这种手法的生意人自己在内，也不见得全然了解，所以我将尽可能地解释清楚。

从前在欧洲原始的法律法尚未强制各种买卖合约履行时，商业界形成了某些惯例。后来在前两个世纪之间，这些惯例终于被纳入所有欧洲国家的法律。这赋予了商业汇票许多不寻常的特权，以致利用商业汇票比利用任何其他债务证书更容易借到现金，尤其是在开票日以后二至三个月就必须付现的短期汇票更是如此。当汇票到期时，持票人会向承兑人提示汇票，如果承兑人不能立即付现，那么他的信誉从那一刻起便破产了。在作成承兑人拒付的证书以后，这张汇票便会转向开票人要求付款，如果他不能立即付现，那么他也是信誉破产。如果这张汇票，在持票人向承兑人提示要求付现之前，曾经在其他好几个人的



手上轮流转让过，他们之间也许曾经依序把相当于汇票价值的现金或各种物品让给了对方。为了表示他们每一个人都曾经轮流收到了这张汇票换来的价值，他们每一个人会依序为这张汇票背书，也就是在汇票的背面签署自己的名字。每一个背书人依序必须对汇票的持票人负责，支付自己曾经收到的价值。如果他不能支付，那么自即刻起，他同样也是信誉破产。纵使汇票的开票人、承兑人和背书人的信用全都有问题，可是由于汇票的期限很短，持票人多少会觉得有点保障。纵使他们每一个人很可能都即将破产，然而他们是否全都在这么短的时间内破产，却是值得一搏的机会。就好像一位疲惫不堪的旅客喃喃自语地说，这房子不太正常，好像快要倒了，但不一定刚好在今晚倒塌，所以我就冒险在此睡上一宿吧。

且让我们假设，爱丁堡的商人甲开出一张汇票，要求伦敦的商人乙在两个月后支付一定的金额。实际上，伦敦的乙对爱丁堡的甲什么也没欠，但是，乙在某种条件下同意承兑甲的汇票，也就是在汇票到期之前，他将会向甲开出另一张汇票，要求甲同样在两个月后，支付第一张汇票的面额，加上利息和手续费。于是，乙按照这个条件，在最初的两个月过完之前，开了一张汇票让甲来承兑。而甲在第二次的两个月过完之前，又开了一张汇票同样让乙承诺在两个月后付款。然后在第三次的两个月过完之前，伦敦的乙又开了一张汇票让爱丁堡的甲承诺在两个月后付款。这样的做法有时候不止会持续好几个月，而是会持续好几年。对应于爱丁堡的甲所开的每一张汇票，总是会有另一张汇票开回来向他要求支付前一张汇票的本金，加上先前所有汇票所累积的利息和手续费。目前的利息是每年百分之五，而对方开立每张汇票的手续费，不会少于汇票面额的百分之〇点五。由于这种手续费每年至少发生六次以上，所以不管甲利用这个权宜的办法筹集了多少资金，他每年支付的费用必然超过百分之八。当手续费提高时，或当他必须以复利的方式支付所有先前开出的汇票利息和手续费时，他筹集资金的成本就会比百分之八高很多。这种手法在商场上称作“以汇票循环集资”（raising money by circulation）。

苏格兰大部分生意投资，平常的利润，据推测仅介于百分之六到百分之十。在这样的国家，必须是很幸运的投机生意，才可能获得足够高的报酬，高到不仅可以抵偿这样集资经营必须支付的巨额费用，此外还可以让投机者获得丰厚的剩余利润。然而，过去有许多大规模的生意项目开始经营的时候，乃至持续进行了好几年，靠的全是这种支付巨额费用筹集起来的资本。毫无疑问的，筹划这些生意项目的人，在美梦正酣的时候，对他们的生意项目将会获得的庞大利润，一定有极为清晰的憧憬。然而，当他们梦醒时，也许是在整个生意项目结束时，也许是在生意再也进行不下去的时候，我相信，他们很少会有这种好运气，能找到梦中的利润。

从爱丁堡的商人甲开出要求伦敦的商人乙付款的汇票，通常会在到期的两个月前，被甲持往爱丁堡的银行贴现；而从伦敦的乙开出要求爱丁堡的甲付款的汇票，也会被乙按同一规律持往英格兰银行或伦敦其他的银行贴现。这种循环汇票贴现所获得的款项，金额不管多少，如果在爱丁堡，得到的便是苏格兰各银行所发行的纸钞；如果在伦敦的贴现银行是英格兰银行，得到的便是该行发行的纸钞。虽然银行据以借出纸钞的循环汇票，每一张在依序到期时都会立即获得支付，不过，银行在接受第一张汇票贴现时借出去的价值，绝不会真正的回到该贴现银行。因为在每一张汇票到期前，总是会有另一张汇票被开出来，面额比即将获得支付的那一张稍微大一些。而这一张新开出的汇票，基本上必须获得原来贴现银行贴现，否则即将到期的那一张汇票便不可能获得支付。所以这种支付纯粹是被捏造出来的。原本在银行金库里的钱币，一旦因为这种循环汇票的搅动而流了出去以后，就永远不会有任何真正替补它的东西流入金库。

银行将这种循环汇票贴现而发行出来的纸钞，数量时常等于某些客户在农业、商业或制造业进行大规模投资所需的全部资本；而不只等于在没有纸钞的情况下，这些客户必须以现金形式闲置身边以备不时之需的那部分资本。因此，这样发行出来的纸钞，大多超过原先没有纸钞时会在国内流通的金币和银币数量。也就是说，银行发行的纸钞超过了国内流通渠道能够顺利吸纳运用的数量；于是，超过的那部分便立即涌回银行兑换金币和银币，而银行也就必须尽可能四处张罗来供应。这些钱币无异于取自银行的资本，是那些野心勃勃的客户利用巧妙的阴谋套取出来的。银行不仅事先不知道或深思熟虑的同意过，甚至有时候银行也许丝毫没有想到，自己实际已经把这个资本借出去了。

如果有两个人不断地彼此对开汇票，并且总是拿到同一家银行贴现，那一家银行必定会很快发现他们在进行什么样的勾当，而且也会很清楚地看出，他们不是用自己的资本，而是用银行借给他们的资本在做生意。但事实上，银行要发现这种勾当，通常并不容易，譬如，当这两个人有时候在某家银行贴现，有时候在另一家银行贴现。或者，如果这两个人并不是固定的彼此直接对开汇票，而是有时候会绕一个大圈，勾结许多空头企业家，彼此串联起来对开汇票。这些人既然认为以这种方式互相帮忙取得资本，对自己有利，于是为了达到向银行借钱的目的，他们便会尽可能让银行分不清楚汇票究竟是实质的，或是捏造的。也就是说，分不清楚究竟是实在的债权人开向实在的债务人请求支付的汇票，或是这一种除了贴现银行以外，并没有其他称得上是实际债权人的空头汇票。这种汇票，甚至可以说，除了把银行的现金套借出来使用的空头企业家之外，并没有其他任何真正的债务人。有时候即使银行家发现了这种勾当，当他发现时往往为时已晚。甚至也许还会发现，他所贴现的这种空头汇票，金额已经高到如果他拒绝继续给予贴现，必然会迫使那些空头企业家全部破产。而且如果他这样把他们毁了，最后很可能也会毁了他自己。因此，为了自身的利益和安全，银行家也许会决定，他必须在这种非常危险的状况下，继续给予贴现一阵子。不过，也会尽量想办法把借出去的钱逐步追回来。基于这样的考虑，他对汇票贴现的态度会变得一天比一天刁难，以迫使那些空头企业家逐渐转向其他银行借钱，或迫使他们利用其他方法集资，以便他自己可以尽快跳出这种危险的圈套。像这样，过了一段时间以后，当所有银行都已经作了太多不该作的贴现生意时，首先是英格兰银行，接着是伦敦的各主要银行，乃至连一些比较谨慎的苏格兰银行，便会开始刁难汇票贴现。于是使得那些空头企业家不仅大为恐慌，也极端愤怒。毫无疑问的，各银行采取这种谨慎和必要的保守措施是导致他们遭受苦难的近因。但是，他们把自己的苦难称为国家的苦难。他们说，国家的这种苦难完全是由于银行的无知、胆怯和行为恶劣所引起的。他们说，有些人为了让国家变得更美丽、更进步和更富裕而身体力行地打拼，但是那些人举办的各种崇高事业，银行界并没有给予足够慷慨的协助。他们似乎认为，银行的义务是在他们想借多少时就给多少，想借多久时就给多久。然而，就银行的观点来说，银行授予他们的信用已经太多了。现在以这种方式拒绝授予他们更多信用，只不过是采取了唯一也许可行的办法，但愿还能够补救银行本身，乃至全国人民的信用。

就在这种吵嚷抗议和许多生意陷入困顿之际，有一家新银行在苏格兰成立了，宣称要纾解国家的苦难。它的立意良好，但是采取的手段太过轻率，而且对于这种困境的成因和性质，也许还不够了解。这一家银行不管是在核发客户信用透支额度或汇票贴现方面，都比其他任何银行曾经有过的做法来得更为宽松。在汇票贴现方面，它似乎毫不理会实质汇票和循环汇票之间的区分，而是将所有的汇票一视同仁一律予以贴现。它公开宣示的贷放原则是，任何人只要有合理的担保，便可以从它那里借到全部的资本，用来进行回收速度最慢，而且回收期限最长的各种投资项目，譬如土地改良。它甚至还宣称，之所以设立的主要公益目的，就是想促进这种投资改良。毫无疑问的，由于在核发信用透支额度和汇票

贴现方面都很宽松，所以它发行了大量的纸钞。但是，这些纸钞大部分都无法被国内流通渠道顺利吸纳运用，所以一发出去便立即涌回来兑换金币和银币。因此，它的各个金库从来没有装满过。这一家银行两次认股所募到的股本总共是十六万磅，应付的股本只有百分之八十。应付的部分按理应该分几期确实缴纳。大部分股东在缴纳了第一期应付的股本后，就在银行设立了一个信用透支户。而银行的主管们，由于认为他们必须以对待其他所有客户那样宽松的条件来对待自己的股东，所以便允许很多股东利用这种信用透支户向银行借钱，缴纳往后各期应缴的股本。因此，这种缴纳股本的动作，只不过是把先前从银行的某个金库里拿出的钱，放进银行的另一个金库里。即使该银行的各个金库曾经装得满满的，但它超额发行的结果一定很快便把各个金库淘空，而且这种淘空的速度，银行一定没有办法应付。除非饮酖止渴地开立汇票向伦敦贴现，并且在到期时，开立另一张汇票在同一个地方贴现，以支付前一张汇票的本金，加上利息和手续费。但实际上，它的金库一开始就不是很充裕，据说在开业后不久便被迫采取前述这种饮酖止渴的手段。该行有一些股东，他们私人的地产合起来价值好几百万磅，并且由于他们是该行最初的发起人，所以这些地产实际上是该行所有债务的担保品。就因为有这么庞大的担保品在支撑它的信用，所以尽管它的放款业务过于浮滥，它还是勉强维持营运超过了两年。到了不得不停业的时候，这家银行流通在外的纸钞余额将近二十万英磅。为了让这些一发行出去便会不断涌回来的纸钞在外流通，它不断开立汇票向伦敦方面贴现调集现金，这些汇票的张数和面额不断攀升，到了它不得不停业时，尚未偿还的贴现金额超过了六十万英磅。所以，它在短短两年多一点的时间内，按百分之五的年息，对所有客户的贷款余额超过了八十万英磅。以纸钞形式借出去的那二十万英磅，这百分之五的利息也许可以算是它的净收入，因为除了管理费以外，没有其他费用需要扣除。但是，它不断开立汇票向伦敦贴现调集过来的那六十多万磅，每年所支付的利息和手续费超过百分之八，因此它每年有四分之三以上的贷款业务损失超过百分之三。

这家银行营运所产生的效果，似乎和筹设并管理它的那些人士原先所预期的大相径庭。他们似乎原本是想支持某些他们认为朝气蓬勃的事业，这些事业当时分散在全国各地进行。同时他们也想取代其他所有的苏格兰银行，把全部的生意拉拢到自己的银行。他们特别是想取代那些设在爱丁堡，对汇票贴现推三阻四，被认为故意刁难的银行。毫无疑问的，这家银行让某些空头企业家的困境暂时得到了舒缓，让他们原本撑不下去的事业多活了两年。但是这种做法只是让他们的债务愈陷愈深，以致当他们创办的事业坠落时，压在他们自己和债主身上的力道，便相应地更为沉重。因此，就长期的观点来说，这家银行的营运不仅无济于事，事实上反而加深这些空头企业家为自己和国家所带来的困境。不过，这家银行所提供的协助，虽然只让这些空头企业家的困境获得暂时的舒缓，但对其他各苏格兰银行来说，倒真的是一种永久的救赎。那些进行循环汇票勾当的人，在其他银行都对他们推三阻四的时候，全都转到这家张开双手热烈欢迎他们的新银行。因此，其他银行便得以很轻易地从致命的圈套中脱身。这些银行原本必须承受严重的损失，也许还必须赔上一定程度的信誉，否则无法摆脱这种圈套。

因此，长期来说，这家银行实际加深了它原本想要帮国家纾解的困境，同时让它想取代的竞争对手轻易的摆脱了一个致命的圈套。

在这家银行刚设立的时候，有些人认为，不管它的库存钱币流失的速度有多快，它都能够轻易利用客户借款时所提供的有价证券筹钱来补充。我相信，实际的经验很快便会让他们相信，用这种方法筹钱实在是缓不济急。而且那时他们也会发现，它的库存钱币原本就不是很充裕，现在又流失得这么快，因此没有其他的办法可以补充应付，除了饮酖止渴

地开立一批汇票向伦敦贴现，并且在到期时，开立另一批汇票在同一个地方贴现，以支付前一批汇票的本金，加上利息和手续费。即使利用客户借款所提供的有价证券，可以让它很快如愿的筹到钱；但是，这种做法不仅没有利润可赚，反而是每作一次便会亏本一次。所以，长期来看，这种做法仍然一定会把自己的商业前途给毁了，尽管这种做法也许不像那种不断开立汇票借新还旧的手段那样昂贵，因此关门的时间或许可以向后延一些。但无论如何，它都不可能真正赚到发行纸钞的利息，因为这些纸钞超过国内流通渠道所能吸纳运用的数量，一旦发行出去随即便会涌回来兑换金币和银币。为了应付这么快速的兑现要求，它必须不断到处借钱。到处借钱的全部花费，譬如雇人四处寻找金主、和金主协商、乃至拟定适当担保或让渡契约等等的费用，都一定是由自己来承担，因此显然都算是结账时的损失项目。以这种方式补充库存现金的工作，也许可以比拟某人有一处水塘，有一股水不断从这水塘流出，没有任何一股水不断流入。但是，他决定要随时保持水塘里装满同一数量的水，所以便雇了一大堆人，要他们拎着水桶络绎不绝地走到数英里外的一座水井，打水回来倒在水塘里。

即使这种运作方式确实行得通，而且确实也可以让银行赚到平常的商业利润，但是，这种运作方式对整个国家不仅没有任何好处，反而会带来重大的损失。这种运作方式丝毫不可能增加整个国家的可贷资本，只会让该银行变成某种类似全国贷款总署那样的机构。那些想借钱的人必然会集中向该银行请求贷款，而不是分头直接去找将钱借给银行的私人请求贷款。但是，一家银行也许贷款给五百个不同的客户，对于大部分贷款客户的品行和能力，银行的各主管所知必然非常有限。因此在筛选贷款对象时，不可能像只借钱给少数几个人的私人那样有判断力。这种私人只把钱借给自己认识的人，并且除非有很好的理由让自己相信那些人的作风确实稳健，否则也不会外借。作风和我在前面说过的那一家相似的这类银行，它的贷款客户大部分很可能是一些异想天开的空头企业家，一些相互勾结开立循环汇票借钱的人，并且把借来的钱花在大而不当的事业投资上。即便外界给予一切可能的协助，他们都不见得有能力完成这些事业投资。而且即便完成，这些投资的报酬也绝不可能抵偿投资时所花掉的费用。换句话说，绝不可能提供一笔基金，大小足以维持和投资时所雇用的数量相等的劳动，以便继续投入生产工作。相反的，一些因为作风稳健而获得私人贷款的企业家，比较可能稳健地利用借来的钱，举办一些和他们的资本大小相称的事业。这些事业也许不那么雄伟壮观，却比较稳固赚钱，而且投资的报酬不仅足以抵偿投资时所花掉的全部费用，还会附带丰厚的利润。因此能够提供一笔基金，足以维持比投资时所雇用的数量更多的劳动，继续投入生产工作。总之，银行这种运作方式，即使让自己获得成功，却丝毫不会增加全国的资本供应。只是徒然将全国的一大部分资本，从某些谨慎和赚钱的事业撤出，转而投入一些草率和赔钱的事业。

苏格兰之所以产业不振，是因为缺钱推动的缘故。这是有名的罗约翰（John Law）提出的看法，他认为要改善这个缺钱的毛病，应该设立某种特殊的银行大量发行纸钞，他似乎曾经想象，发行的数量可以达到全国土地的总值。在他第一次提出这个计划时，苏格兰国会认为不适宜采纳。后来，他的构想稍微经过变化，终于获得奥良公爵的采纳。当时他是法国的摄政王。有些人认为，要将纸钞的流通数量提高到任何程度，只要找对了方法，并非不可能。这样的想法是所谓密西西比计划的真正基础。这也许是世上仅见最为荒唐的银行运作和股票买卖计划。关于该计划所包含的各种不同操作手法，在杜弗奈（Du Verney）写的《检视杜铎先生关于商业和财政的政治省思》一书里，已经有了非常完整清楚且条理分明的交代，所以我不再费功夫详述。该计划所根据的各种原则，罗先生本人在一篇讨论货币和贸易问题的论文中说明过，该文在他初次提出该计划时就已在苏格兰发表。该文和其他数本根据同一套原则的著作，所铺陈的各种宛如海市蜃楼那般富丽堂皇的

理念，现在仍然能够让许多人深受感动。尽管近来在苏格兰和其他地方，人们对于纸钞过度发行颇有怨言，而罗先生所宣扬的那些理念，对于人们抱怨的现象，也许曾经发挥一部分推波助澜的作用。

英格兰银行是全欧洲纸钞发行数量最大的银行。它是根据国会通过的一项法案，由英王于一六九四年七月二十七日核准成立的。它在成立时借给政府一百二十万磅，收取年金十万磅。其中九万六千磅是每年的利息，利率百分之八，其余四千磅是管理费。所谓光荣革命建立起来的新政府，信用想必很差，所以才必须以这么高的利息来借钱。

一六九七年，英格兰银行获准由原股东增资一百万零一千一百七十一磅又十先令。因此，这时它的总资本便等于二百二十万零一千一百七十一英磅又十先令。这次增资据说是为了支持政府的信用。一六九六年，政府债券的市价仅有面值的四至六成，而英格兰银行纸钞的价值则比现金低两成。当时正逢银币大规模改铸，英格兰银行认为应该暂停兑换纸钞，此举必然造成该行信用下滑。

依照安妮女王第七年（即一七〇八年）第七号令，英格兰银行又借给国库四十万磅，这使它借给国库的总金额达到一百六十万英磅，但每年仍然只收取原来的九万六千磅利息和四千磅管理费。所以，到了一七〇八年，政府的信用已经和私人的一样好了，因为它能够以百分之六的年利率借到钱，这是当时法定的和市场的一般借款利率。依照同一条法令，英格兰银行另外以年利率百分之六的代价注销了一批政府汇票，金额总共是一百七十七万五千零二十七磅十七先令十又二分之一便士，并同时获准招募新股将资本增加一倍。因此，到了一七〇八年，英格兰银行的资本便达到四百四十万零二千三百四十三磅，而它借给政府的金额总共是三百三十七万五千零二十七磅十七先令十又二分之一便士。

一七〇九年，英格兰银行向原股东要求增资百分之十五，实收六十五万六千二百零四磅一先令又九便士；一七一〇年，又向原股东要求增资百分之十，实收五十万零一千四百四十八磅十二先令又十一便士。所以，在这两次股东增资以后，英格兰银行的资本增至五百五十五万九千九百九十五磅十四先令又八便士。

依照乔治一世第三年（即一七一六年）第八号令，英格兰银行又注销了一批政府汇票，金额二百万磅。因此，到了这个时候，英格兰银行总共借给政府五百三十七万五千零二十七磅十七先令十又二分之一便士。依照乔治一世第八年第二十一号令，英格兰银行购进南海公司股份四百万磅。为了能够取得资金，进行这项买卖，它在一七二二年招募新股，结果资本增加了三百四十万磅。因此，这个时候，英格兰银行借给政府的金额总共是九百三十七万五千零二十七磅十七先令十又二分之一便士，而它的股本只有八百九十五万九千九百九十五磅十四先令又八便士。这时，英格兰银行借给政府以收取利息的资金总额，首度超过它的全部股份资本，或者说超过它据以派发红利给各个股东的那部分资本。换句话说，这时英格兰银行便开始在参与分红的股本之外，另有一部分“不分红的资本”（译注：此处所谓不分红的资本，目前称为保留盈余）。从那以后，它便一直保有这种不分红的资本。譬如，一七四六年，英格兰银行已经陆续借给了政府一千一百六十八万六千八百磅，而经过几次股东增资和招募新股，参与分红的股本已经升至一千零七十八万磅。从那年以后迄今，这两笔钱的数目一直维持不变。依照乔治三世第四年（即一七六三年）第二十五号令，英格兰银行同意付给政府十一万磅，以换取政府延长它的营业许可证。这笔钱政府既不用付息，也不用偿还。所以，这笔钱并不会增加上述那两笔钱的数目。

英格兰银行发放的红利，按照政府借款在不同时期所给付的利率高低，以及其他情况而有所变化。政府借款的利率已经逐渐从百分之八降至百分之三。过去几年间，英格兰银行发放的红利维持在百分之五点五。

英格兰银行的稳定度，和英国政府的稳定度一样大。英格兰银行借给英国政府的钱，一定要全部泡汤了以后，银行的债权人才可能蒙受损失。在英国，除了英格兰银行，任何银行都不可以由国会立法成立，也都不可以由六名以上的股东组成。英格兰银行不只是一家普通的银行，它更是一部庞大的国家机器。它代理政府收付大部分公债的年金，买卖国库短期票券，而且预先借给政府土地税和麦芽税的税款，这些预付的税款通常需要经过好几年才会被还清。在这些五花八门的作业中，它承担的公共责任，有时候会迫使它不得不过量发行纸钞。这当然不能算是银行本身的过错，但是，它也贴现商人开出的汇票，而且还曾经在许多不同的场合，支持某些大商号的信用，而且这些商号不全是设在英格兰，有些是设在汉堡或荷兰。据说，在一七六三年，有一次为了支援某家大商号的信用，曾在一周内提供了将近一百六十万磅，而且其中大部分还是金块。但是，我不敢保证，那一次的支持行动涉及金额真有那么大，或在这么短的时间内，它真的可以调集那么多现金。在其他一些场合，这家伟大的银行，曾经被迫不得不拖延付现的速度，而以六便士的小铜币应付挤兑的人潮。

稳健的银行业务运作之所以能够促进国家的产业活动，并不是因为它把全国的资本扩大了，而是因为有了它以后，活泼且有生产力的那一部分资本便会比较大。商人不得不以现金形式闲置在身边以备不时之需的那部分资本，可以说是“死的资本”。这部分资本只要一日处于这种状况，对商人或国家都不会带来正面的好处。稳健的银行业务运作，让商人可以将这种死的资本转化成为活泼有用的资本。譬如，转化成为加工用的材料、生产用的工具，或劳动者之所以工作追求的各种食物和生活必需品。也就是说，转化成为可以帮自己和国家生产出物品的资本。在任何国家里流通的金币和银币，固然是该国土地和劳动每年产出赖以流通和分配到最终消费者的工具，但是这些钱币也全都和商人手中闲置的现金一样，是死的资本。这些钱币是一国资本中很有价值的一部分，可是却没有为国家生产出任何东西。稳健的银行业务运作，用纸钞替代了大部分的金币和银币，让国家可以将这种死的资本大部分转化成为活泼有用的资本，转化成为可以帮国家生产出某些物品的资本。在任何国家里流通的金币和银币，很适合拿来和公路相提并论。公路固然将全国的牧草和粮食流通输送到市场，但是，它本身却不生产任何牧草和粮食。稳健的银行业务运作，如果允许我作这样夸张的比喻，就好像是某种悬在空中的马车道。好比可以让国家把原来的公路转化成为肥沃的牧草地和麦田，从而大幅增加全国土地和劳动每年的产出。然而，必须注意的是，全国的工商活动虽然因此会稍微扩大，但是，当工商活动好比是悬挂在纸钞制成的“泰达路斯飞翼”（Daedalian wings）上进行时，它的安全性不可能像在金银砌成的实地上进行那样可靠。除了纸钞的经营者技巧不够熟练，可能带来的那些意外伤害之外，还有好几种其他的意外风险会对它造成直接冲击。不管纸钞的经营者是多么审慎或多么有技巧，都无法提供周全的保护。

譬如，发生了一场不幸的战争，敌军占领了首都，把支撑纸钞信用的金银财宝全拿走了。这时所产生的混乱，在全部的流通都是利用纸钞来进行的国家，就会比大部分流通是利用金银来进行的国家严重很多。正常的商业往来工具既然已经丧失了价值，除非通过物物交换或赊欠，否则任何交易都无法进行。再说，既然从前所有的赋税通常都是以纸钞缴纳，因此君主现在便无法支付军饷或补充军火库。于是，和大部分流通是利用金银来进行的国家相比，这样的国家要反败为胜就会困难很多。因此，时时挂念要让国家随时保持最

易防守状态的君主，除了必须防止个别银行因为胡乱发行纸钞而自作自受，毁了自己以外，甚至还必须防止各发行银行有机会将国内大部分流通渠道，塞满了它们发行的纸钞。

每一个国家的流通渠道也许可以想成是由两股不同的支流构成的：商人和商人之间的流通，以及商人和消费者之间的流通。虽然同一批货币，不管是纸钞或钱币，有时候在某一股支流里流动，有时候在另一股支流里流动。可是，由于这两股支流是不断地同时流动，所以各需要一定数量的纸钞或钱币来流通。在商人之间流通的物品价值，绝不可能超过在商人和消费者之间流通的物品价值。因为凡是商人买进的物品，终究是要卖给消费者。由于商人之间的买卖是以批发的方式在进行，所以每一笔交易通常都需要用到金额相当多的货币。相反的，商人和消费者之间的买卖，一般是以零售的方式在进行，所以往往只需要用到小额的货币，譬如，一先令或甚至半便士，就足够应付了。但是，小额货币流通的速度比大额货币快很多。先令币转手的频率比基尼币高，而半便士币流转的速度又比先令币快。因此，虽然所有消费者每年购买的物品总值至少等于所有商人每年购买的物品总值，进行前者交易所需使用的货币数量，通常会比进行后者交易所需使用的少很多。因为转手的速度比较快，所以同一数量的货币作为消费者购买的手段时，所媒介的交易次数就比作为商人购买的手段时多很多。

政府可以选择管制纸钞，让它大都只在商人之间流通，或让它也同样充塞在商人和消费者之间大部分的流通渠道。有些地方发行的纸钞面额每一张都大于十磅，在这种地方，譬如伦敦，纸钞大都只在商人之间流通。当消费者收到一张十磅的纸钞时，他通常不得不在第一家商店就把它换掉，即使他当时只需要购买五先令的物品。所以时常在消费者花掉它的四十分之一价值之前，这张十磅的纸钞便又回到了某位商人的手中。但是，在银行连面额小到二十先令的纸钞也发行的地方，譬如苏格兰，纸钞自然会扩散充塞在商人和消费者之间大部分的流通渠道里。在国会立法禁止流通十先令和五先令纸钞之前，这部分流通渠道被纸钞塞满的情形更为严重。就北美的各种通货来说，时常可以看到银行发行面额小到一先令的纸钞，所以纸钞几乎充满了商人和消费者之间的流通渠道。约克郡发行的纸钞，有些面额甚至小至六便士。

如果纸钞的面额允许这么小，而且实际上银行也普遍发行小额纸钞，那么便不仅会让许多卑鄙小人有机可乘，而且还会怂恿他们去当银行家。连签发五英磅的本票，甚至二十先令的本票都会被众人拒绝的一个人，如果签发的本票面额只有六便士那么少，要让众人毫不犹豫的接受便容易多了。但是，这种像乞丐似的银行家势必经常破产倒闭，因此，对许多接受他们发行的纸钞当作报酬的穷人，可能会造成相当大的不便，有时候甚至会造成很大的不幸。

在我们国内任何地方，发行的纸钞面额如果都不低于五英磅，也许会比较好。如果是那样，全国各地的纸钞便都只会在商人之间流通，就像伦敦那样，目前那里发行的每一张纸钞面额都大于十英磅。五英磅在我国大部分地方能够买到的物品数量，虽然也许只比十英磅在伦敦所能买到的一半多一点点。但是，不管就它们两者被人们珍视的程度来说，或从它们难得被人们一次全部花掉的角度来看，五英磅在大部分地方和十英磅在繁华奢侈的伦敦，是不分轩轻的。

值得注意的是，在纸钞大都只限于商人之间流通的地方，像伦敦，金币和银币总是相当充裕。在商人和消费者之间的流通渠道也被大量纸钞侵入的地方，像苏格兰，以及侵入情形更为严重的地方，像北美，纸钞几乎把当地的金币和银币全都赶走了。因此，当地内



部平常的商业往来，几乎全部都是利用纸钞来进行。苏格兰在禁止银行发行十先令和五先令的纸钞以后，当地金币和银币匮乏的情况稍微缓和了一些。但是，如果连二十先令的纸钞也禁止发行的话，舒缓的作用很可能会更好。自从美洲禁止银行发行某些纸钞之后，金银据说变得比较多了。同样的，在纸钞出现以前，美洲的金银据说比现在更多。

即使纸钞受到管制，大都只在商人之间流通，银行界有能力对国内工商业提供的协助，仍然会和纸钞几乎充斥整个国内流通渠道时，所提供的协助相当接近。每个商人必须保留在身边以备不时之需的现金，完全是准备在向其他商人购买物品时流通使用的。他不需要保留任何现金在身边，以备在他和消费者进行交易时流通使用，因为消费者是付给他现金的顾客，不会从他身边拿走现金。所以，即使银行仅被允许发行只在商人之间流通的大面额纸钞；然而，一方面通过贴现实质汇票，一方面利用信用透支户贷款，银行界应当仍然能够做到，让大部分商人再也用不着为了保留一些现金在身边以备不时之需，而将相当大的一部分资本闲置。换句话说，银行界仍然能够对各种商人提供银行能力范围内适合提供的最大协助。

或许有人会认为，当人们自己私下不管金额大小，都愿意接受银行本票作为报酬时，政府却限制他们接受；或者，当某一银行家的邻居们都愿意接受他的本票时，政府却限制他签发这种本票，显然是违反了某种天赋的自由，而这种自由任何法律都不仅不应侵害，反而应当支持。这种限制措施无疑在某方面违反了天赋的自由。然而，少数几个人努力发挥这种自由的方式，如果会危害整个社会的安全，任何国家，不管是最自由的或是最专制的，都会而且也应该依法予以限制。为了防止火灾蔓延，而强制私人建造防火墙，也违反了天赋的自由。然而，这种强制防火的措施和前面那些管制银行业的建议，本质上是完全相同的。

一国的纸钞如果全是银行的本票，而且如果这种本票都是由信用无虞的银行签发的，都无条件承诺见票即付，而事实上也总是一经提示便立即获得给付，那么在每一方面，这种纸钞的价值都会等于金币和银币。因为任何人只要持有它，随时都可以换得金币和银币。任何物品，不管是用这种纸钞购买，或被卖来换这种纸钞，买卖的价格必然是和用金币或银币来买卖时一样的便宜或一样的贵。

有人曾经说，纸钞增加会扩大全部通货的数量，从而降低全部通货的价值，因此必然会提高物品的货币价格。但是，因为从全部通货中撤走的金币和银币数量总是会等于加入流通的纸钞数量，所以纸钞不一定会增加全部通货的数量。从十七世纪初到现在，苏格兰的食物价格没有比一七五九年更便宜。尽管那时候由于十先令和五先令纸钞的流通，苏格兰的纸钞比现在还多。目前苏格兰的食物价格相对于英格兰的比例，和苏格兰银行业蓬勃发展之前没有两样。大多数时候，英格兰的谷物价格完全和法国一样便宜，尽管在英格兰纸钞很多，而在法国纸钞几乎看不见。休谟的政治论文发表于一七五一年和一七五二年，当时正值纸钞大量在苏格兰发行后不久，而食物价格又确实上涨得很厉害。不过，这很可能是因为气候恶劣使然，而不是纸钞大量增加所导致的结果。

不错，如果纸钞的性质和前面假定的不一样，那也许就要另当别论。如果一国的纸钞虽然也全是某些私人签发的本票，但它们不见得能立即获得兑现，而也许是要看签发它们的人是否有足够的诚意。或者，要看持票人是否满足了某个不一定有能力作到的条件。或者，持票人要在若干年后才能强制发票人兑现，而在那一段等待期间，发票人不用承担任何利息。这种纸钞的价值无疑会跌到金币和银币的价值以下，幅度大小将取决于人们认为



获得立即兑现的难易的程度或不确定性，或取决于距离强制兑现期间的远近。

几年前，苏格兰各银行经常在他们的纸钞上加印了一条所谓选择权的条款。在这个条款里，他们承诺纸钞一经提示，他们可以选择立即支付钱币给持票人，或选择在六个月之后支付，加上六个月的法定利息。有些银行的主管有时候会利用这项选择条款延后支付，有时候会利用它来威胁那些要求将数目可观的纸钞换成金银的人，表示银行选择延后支付，除非那些人情愿只兑换一部分原本想兑换的纸钞。当时这些银行的纸钞构成苏格兰绝大部分的通货，所以这种兑换的不确定性，必然使得苏格兰通货低于金币和银币的价值。在这种陋习存续的期间（主要是在一七六二、一七六三和一七六四年），虽然喀来耳和伦敦之间的汇兑是按平价交换，然而就敦夫里斯和伦敦之间的汇兑来说，在敦夫里斯支付的汇票价值，有时候却比在伦敦支付的同额汇票价值低了百分之四，尽管敦夫里斯距离喀来耳不到三十英里。但是，在喀来耳，汇票是以金币和银币支付，而在敦夫里斯，汇票是以苏格兰的银行纸钞支付。据此看来，要将这些银行发行的纸钞换成金币或银币时，会碰到的那种不确定性，让纸钞的价值比钱币低了百分之四。苏格兰国会在禁止发行十先令和五先令纸钞的法案中，也同时禁止加印这种选择权条款，因此英格兰和苏格兰之间的汇兑又恢复到自然的交换率。也就是说，恢复到两地间的贸易往来和汇款需求情况所决定的水平。

就约克郡的纸钞来说，甚至在人们要求兑换面额小至六便士的纸钞时，银行有时候也会要求必须凑足可以换到一基尼的数目才准予兑换。对持有这种纸钞的人来说，这个条件时常很难满足，因此这种纸钞的价值必然低于金币或银币。后来，英格兰国会通过了一条法律，宣告所有类似的条款皆属非法，同时也像苏格兰那样，禁止发行面额低于二十先令的纸钞。

北美的纸钞，不是由银行发行对持有人承诺见票即付的本票，而是由殖民地政府发行在若干年后持有人才能要求兑现的本票，而且殖民地政府并不支付任何利息。然而，殖民地政府却将这种纸钞宣告为可以按面额作为支付手段的法偿货币，而且事实上也让它变成具有这种法律地位。即使殖民地政府十分稳固，没有赖债不还的问题。但是，将来才会还的一百磅纸钞，譬如说十五年后才支付的一百磅纸钞，在一个年利息为百分之六的国家里，现金的价值大约只有四十磅。因此，强迫实际付出一百磅现金的债权人，接受债务人以一百磅的纸钞作为完全偿还债务的工具，事实上是一种极为粗暴的不义行为，一种很少有其他任何自诩为自由国家的政府曾经作过的行为。这显然是不诚实的债务人用来讹诈债权人的一种阴谋，正如诚实和率直的道格拉斯博士所说的那样。没错，宾夕凡尼亚州在一七二二年首次发行纸钞时，为了硬要使它的纸钞价值等于金银，甚至还制定了各种罚则，要惩处那些在出售物品时，按收到的是纸钞或是钱币而索取不同价格的商人。这种法令和它想支持的法偿货币规定，可以说是同样的专横霸道，但实际的效果却比它想支持的规定小多了。只需制定一条法律，也许就可以让一先令变成偿还一基尼债务的法偿货币，因为该条法律可以训令民事法庭，在债务人支付了一先令之后免除他的债务。但是，对任何一个可以随自己的意思决定卖或不卖的生意人来说，没有任何法律可以强迫他在贩卖他的物品时，接受一先令当作是一基尼的货款。尽管有各种诸如此类的法律规定，在北美和大不列颠例常的汇兑交换场合，在大不列颠支付的一百磅汇票，有时候在某些北美殖民地可以换到一百三十磅的纸钞，甚至在其他某些殖民地可以换到高达一千一百磅的纸钞。之所以有这种价值差异，乃是因为各殖民地政府所发行的纸钞数量不同，以及纸钞距离最后偿付的期限远近不一，而最后获得偿付的几率也不相同。

所以，没有任何法令会比国会通过的这一条更为公正，它宣告殖民地政府将来发行的纸钞都不得作为法偿货币，然而它在北美的殖民地却不公平地遭到埋怨。

和我们在北美的其他殖民地相比，宾夕凡尼亚在纸钞的发行上一向算是比较温和的。因此，它发行的纸钞，据说从来没有降至它首次发行纸钞以前，在当地流通的钱币价值以下。早在首次发行纸钞以前，宾夕凡尼亚州便已经提高了钱币的面额了。也就是说，由议会立法命令五先令的英格兰钱币在该州可以当作是六先令三便士的钱币使用，后来又提高到六先令八便士。因此，面额一磅的该州通货，即使当那一枚通货还是金币或银币时，就已经比一磅英币的价值低了百分之三十以上。当那一枚通货变成了纸钞时，价值很少高过一磅英币的百分之三十。该州提高钱币面额的借口，说是想让同一数量的金银在当地比在母国代表更多的金额，以防止金银输出。然而，事实上，当该州提高钱币的面额时，所有来自母国的物品价格，便完全按照钱币面额提高的比例跟着上涨，所以金银输出的速度和以前一样快。

前面提到，各殖民地发行的纸钞，根据它们最后获得偿付的期限远近和几率大小，而有一些不同的价值。但是，按照规定，它们还可以在当地按面额来支付各种州税，而这种用途必然会在前述价值之外，赋予它们一些额外的价值。这部分价值的大小，要看各殖民地发行的纸钞数量，比当地人民用来缴税所需的数量多了多少而定。在所有的殖民地，纸钞发行的数量都超出用来缴税所需的数量甚多。

如果某位君主规定人民必须以某种纸钞缴纳他所课征的某一部分赋税，这种纸钞便会因此而被赋予一定的价值，即使这种纸钞最后获得偿付的期限任凭君主自由裁定。如果发行这种纸钞的银行，总是小心翼翼地将发行的数量控制在稍微低于用来缴税所需的数量，那么人们对这种纸钞的需求也许还会使它的价值稍微超过它的面额，或是让它在市场上可以换到比面额更多的金币和银币。有些人便根据这个道理，企图解释所谓阿姆斯特丹银行的升水（Agio），或该行的纸钞价值高于市面上流通现金的现象。尽管这种纸钞，根据他们的说法，是不准被它的所有者随意带出该行的。由于国外的商业汇票大部分必须用该行的纸钞来支付，也就是说，必须通过设在该行的账户进行转账支付。而且他们还说，该行的主管们总是小心翼翼地将该行全部的纸钞发行量，控制在这种用途所需的数量以下。他们说，正是由于这样的缘故，所以该行的纸钞才得以按百分之四或五的溢价卖出。也就是说，该行的纸钞实际换到的金银数量，比纸钞面额所示的金银数量要多上百分之四或五。然而，稍后我将说明，这则关于阿姆斯特丹银行的说法，大部分是荒唐不实的。

流通的纸钞价值，即使降至金币或银币的价值以下，也不会因此而降低那些金属的价值。也就是说，同一数量的金银换到的任何一种物品数量，不会因此而变得比从前少。无论在什么情况下，金币或银币相对于其他物品的价值比例，都不是取决于任何纸钞在任何国家流通的性质或数量；而是取决于当时对整个商业世界供应这些金属的矿藏是否丰富。换句话说，金银钱币相对于其他物品的价值比例，取决于两种劳动数量的比例。其一是将一定数量的金银供应上市所需的劳动数量，其二是将一定数量的其他物品供应上市所需的劳动数量。

如果每一个银行家都不准发行任何票面在一定金额以下的流通纸钞或无记名票据，并且在这些纸钞或票据请求支付时，都被强制负起立即支付的责任；那么即使在其他各方面都放任银行家完全自由经营，对大众安全也许不会造成妨害。近年来，银行的数目在苏格兰和英格兰两地都大幅增加，这个现象震惊了许多人，其实这不会降低，反而会增进

大众的安全。众家银行林立的局面，使得各家银行都必须更为慎重地经营。为了提防这么多竞争者激烈对抗随时会导致的一些恶意挤兑，每一家银行都不敢让纸钞发行数量相对于库存现金，超过某一适当的比例。因此，银行间的竞争，便将每一家银行的纸钞限制在一个比较狭窄的范围内流通，同时还使得他们的纸钞发行量减少了。这样便把全国的流通分割成为数更多的几个部分，因此，如果任何一家银行倒闭了（按照常理，这种意外难免有时候会发生），对社会大众的影响便会比较小。这种自由竞争也使得每一个银行家和客户打交道时更为慷慨大方，唯恐客户会被其他竞争对手抢走。一般说来，任何一种行业或任何一种劳动部门，只要是对大众有利的，那么竞争愈是自由并且愈为普遍，对大众就愈为有利。

### 第三章 论资本的累积，兼论生产性和非生产性劳动

有一种劳动施加在物品上，会增加物品的价值，另外有一种劳动没有这种效果。前者或许可以称为“生产性劳动”，因为它会产生价值。相对的，后者可以称为“非生产性劳动”。譬如，一般来说，制造工人的劳动，在他加工的材料上，增加了一部分价值，可以提供本身生活所需和雇主利润。相反的，侍奉主人的奴仆不会增加任何东西的价值。虽然制造工人由雇主先垫付工资给他，但实际上雇主的花费并不是损失，因为这些工资通常会从物品加工后所增加的价值中收回来，此外还会附带一些利润。可是，主人维持奴仆的费用，花出去以后便永远收不回来了。雇用许多制造工人可以致富，而维持许多奴仆却会变得愈来愈穷。不过，奴仆的劳动本身还是有它的价值，而且也制造工人的劳动一样理当享有报酬。但是，制造工人的劳动是附加并且体现在某些特定物品，或可供出售的商品上。这些物品或商品在劳动施工以后，至少仍可以存在一阵子。这好比是某一数量的劳动被堆积贮存了起来，必要时可以在某些场合运用。也就是说，这些物品，或者说这些物品的价格也是一样，可以在日后有需要的时候，拿来驱动某一数量的劳动工作，这个数量和当初生产该物品的劳动相等。相反的，侍奉主人的奴仆，他的劳动并不附加或体现在任何物品，或可供出售的商品上。他的各种服务通常在工作的时候便消逝了，很少会留下任何痕迹或价值，事后可以再用来获取数量相同的服务。

某些最高尚的社会阶级，他们的劳动也像奴仆的劳动一样，既没有生产出任何价值，也没有附加或体现在任何耐久的物品，或可供出售的商品上。所以他们的劳动一做完便消逝了，再也不能用来获取或驱动同一数量的劳动。譬如，君主本人和麾下所有文官武将，以及全体的陆海军士兵都是非生产性劳动者。他们都是公仆，每年的生活全都靠其他人民辛勤劳动产出的一部分来维持。他们的各种服务，不管是多么的高尚、有用、或必要，都没有生产出任何事后可以再用来获取同一数量服务的物品。保护国家的利益、安全与和平是他们今年的劳动成果，但这种成果保护不了国家明年的利益、安全与和平。同样可以归为这一类型劳动的职业，有些极为严肃且重要，有些则是极为无关紧要。前者如牧师、律师、医师、各种文人等等；后者如演员、丑角、乐师、歌者、舞者等等。这些劳动，即使是最卑贱的那种，也有某一种价值。而决定这一价值的各种原则，和决定其他任何一种劳动价值的各种原则并没有两样。此外，即使是最高贵又最有用的劳动，也没有生产出任何事后可以再用来获取同一数量劳动的东西。他们所有的劳动成果，就像演员各种夸张的动作、演说家的高谈阔论、或乐师吹奏的曲调那样，在表演的刹那间便消逝了。

无论在哪一国，不管是生产性劳动者或是非生产性劳动者，乃至完全不劳动的人，都要靠土地或劳动的产出维持生活。一国的产出，不管数量多大，绝不可能是无穷无尽的，而是一定会有某个限度。所以，在任何一年内，如果用比较多的产出去维持非生产性劳动者，剩下来维持生产性劳动者的产出就会比较少，从而来年的产出也会比较少。相反的，维持生产性劳动者的产出比较多，来年的产出也会比较多。如果不把土地自发的产出算进来，那么每年的全部产出都是生产性劳动工作的结果。

虽然全国土地和劳动每年的产出，毫无疑问的，最后都是供应居民的消费，并且会让他们获得一份收入。不过，当这个产出刚从土地或生产性劳动者的手中生产出来时，会自然分成两部分。第一部分，通常是最大的部分，首先用来替补某一笔资本。也就是说，用来替补曾经从这一笔资本拿走的粮食、材料和制品。然后，剩下的产出才会构成收入，分给这一笔资本的所有者，作为他的利润；或是分给其他人，作为他们的地租。譬如，就土

地的产出来说，其中一部分替补农夫的资本。另一部分支付农夫的利润和地主的地租。构成收入的那一部分，除了分给这笔资本的所有者作为他的利润，还分给其他人作为他们的地租。同理，就一座大工厂的产出来说，其中一部分，并且经常是最大的那部分，会用来替补工厂负责人的资本。剩下来的部分支付他的利润，因此构成这一笔资本所有者的收入。

就任何国家来说，在全国土地和劳动每年的产出中，用来替补资本的部分，绝不会直接用来维持生产性劳动以外的人员。这部分产出只会用来支付生产性劳动的工资。至于直接构成收入的部分，不管是支付利润或地租，则可能用来维持生产性人员或非生产性人员。

一个人不管运用了自己的哪一部分积蓄当作资本，他都会渴望连本带利地把它收回来。所以，他会将当作资本的那一部分积蓄，完全花在维持生产性人员上面。这一部分积蓄对他发挥了资本的功用之后，便构成了生产性人员的收入。一旦他准备把任何一部分积蓄用来维持某种非生产性人员，这一部分积蓄立刻就不算是他的资本，而变成是供应他直接消费使用的积蓄了。

非生产性劳动者，以及完全不劳动的人，全都是靠构成收入的那部分全国产出来维持生活。他们靠的也许是原本将构成某些人收入的产出，不管是成为这些人的地租或资本利润。另一种可能是，原先完全用在替补资本和维持某些生产性劳动者生活的那一部分产出，在交给了这些生产性劳动者以后，其中也许会有一部分超出他们基本的生活需要，于是这超出的部分可能被用来维持生产性人员或非生产性人员。譬如，不仅大地主或富商，甚至普通的工人，如果他的工资相当丰厚，则可能会请一个奴婢在家里侍奉他。或者，他有时候也许会去欣赏一出歌剧或一场木偶秀，这样他便对某一群非生产性劳动者献出了一部分他们赖以生活的产出。或者，他也许支付了一些税，于是便帮忙维持了另一群人。虽然这群人确实比较高尚也比较有用，但同样也是没有生产性的劳动者。然而，原本要用来替补资本的那部分产出，绝不可能流向维持非生产性人员，除非它已经完成了使命。或者说，除非它已经在指定的用途上，驱动了它分内该驱动的生产性劳动。工人必定在作完了工作，赚到了工资以后，才可能将赚来的一部分花在非生产性的用途上。此外，工人花在这种用途上的，通常只不过占工资很小的一部分罢了。因为这一部分只不过是生活多余的收入，而且生产性劳动者的身上，多余收入通常很少。然而，他们通常还是会有一点余钱的。在纳税方面，他们个别的贡献很小，但是全体的人数很多，也许多少会有一些平衡的效果。不过，无论在哪个地方，土地的租金和资本的利润，都是非生产性人员获得生计的两个主要来源。在各种收入中，就以这两种收入的所有者，生活多余的收入最多。这些生活多余的收入也许同样可能被用来维持生产性人员或非生产性人员。然而，它们似乎比较倾向后一种用途。大地主的个人开销，所养活的闲人，通常多于勤劳工作的人。富商的资本虽然只被用来维持勤劳工作的人，但他个人的开销，也就是说，他使用个人收入的方式，通常也和大地主一样，用在养活同一种人。

因此，全国产出一离开土地或生产性劳动者的手中便分成两部分，在每一个国家，生产性人员和非生产性人员的比例，大都取决于这两部分的比例。也就是说，取决于用来替补资本的那部分产出，和用来构成地租或利润收入的那部分产出，两者间的比例。在富国和穷国之间，这种比例大不相同。

譬如，目前欧洲的一些富国，每一块土地的产出中，有很大的一部分，而且往往是最

大的一部分，都是用来替补富农独立经营土地的资本，其余才用来支付他的利润和地主的地租。但是，在从前的封建时代，土地的产出只要挪出很小的一部分，便足以替补用于耕作的资本。那时候，耕作的资本通常只不过是少数几头瘦骨嶙峋的牲畜，完全仰赖荒野上的天然牧草养活，因此它们可以视为荒野上天然产出的一部分。此外，耕作的资本通常都属于地主所有，再由地主借给占用土地的人使用。在替补了耕作的资本之后，其余的产出也全都归地主所有，不管是作为土地的租金，或是作为农作资本的微薄利润。占用土地的人大多是农奴，这种人的身体和家当全都是地主的财产。另外一群不属于农奴的土地占用者，则是地主可以随意赶走的佃农。他们支付的地租虽然名义上时常不会比免役税大多少，但实际上也几乎等于土地的所有产出。地主平时可以任意支配他们的劳动，战时则可以征调他们从军。虽然他们的住处和地主的家有一段距离，但他们和地主家里的侍从一样，都仰赖地主的恩赐过活。因为土地的产出完全属于地主，所以，所有靠这些产出过活的人，他们的劳动和服务，地主当然都有权力支配。就欧洲目前的情况来说，地主获得的产出，很少超过土地全部产出的三分之一，有时候还不到四分之一。然而，在所有改良进步的国家，土地的租金已经比从前封建时代上涨了三四倍；所以，地租目前所占的那三分之一或四分之一的产出，似乎比从前全部产出的三四倍还要多。在土地改良进步的过程中，地租虽然随着土地产出的增加而增加，但地租相对于土地产出的比例却下降了。

目前在一些欧洲的富国里，经营各种制造业所运用的资本极为庞大。从前欧洲的商业活动很少，而且制造业也只生产少数几种粗糙简陋的制品，因此工商业所需的资本极少。然而，这些资本必定曾经获得很高的利润。当时任何地方的利率都没有低于百分之十，而利润必定要比这么高的利息再高一些。目前在欧洲的发达国家，利率都低于百分之六，在最发达的国家，甚至低到百分之四、百分之三或百分之二。居民的收入中来自于资本利润的那一部分，虽然在富国总是会比在穷国大很多，但这是因为富国的资本比较多。一般来说，就相对于资本的比例来说，富国的利润要比穷国低很多。

因此，在富国，每年的产出一离开土地或生产性劳动者的手中，便用来替补资本的那一部分，不仅要比穷国大很多，而且也要比构成地租或利润收入的那部分大很多。换句话说，在富国，准备用来维持生产性劳动的财源，不仅比穷国大很多，而且也比虽然同样可能用于维持生产性或非生产性人员，但通常会偏向维持后者的那些财源大很多。

在每一个国家，这两种财源的比例必然会决定一般居民的性格究竟是勤劳或是懒散。我们现在之所以比我们的祖先更为勤劳，是因为相对于那些可能用来维持懒散生活的财源来说，现在拨出来维持勤劳生活的财源，比例上要比二三个世纪以前大很多。我们的祖先因为缺乏足够激励勤劳的诱因而懒散。有句格言说：“嬉无益总比勤无功好。”在工商业发达的城镇，下层社会的人民主要靠资本的雇用和驱动来维持生计，因此他们一般都很勤劳、认真、英气勃勃，就像在许多英格兰和大多数荷兰的城镇那样。至于那些基本上因为是朝廷固定的所在地或朝廷偶尔会进驻而形成的城镇，下层阶级的人民主要仰赖他人收入的开销来维持生计，他们一般都很懒惰、放荡、萎靡，就像在罗马、梵尔赛、康白尼

（Compiègne）和枫丹白露那样。除了里昂和波尔多（Bordeaux），在法国任何省会所在的城镇，工商业都不发达。那里的下阶层人民主要靠法官大人的开销，和富人前来打官司的花费来维持生计，所以他们一般都很懒惰、萎靡。里昂和波尔多的商业之所以非常发达，似乎完全是因为它们所处的地理位置非常有利。几乎所有供应巴黎那个大城市消费的物品，不管是从外国或从法国临海省份运来的，都必须经过里昂转运。同样的，波尔多也是一个货物集散的地方。所有产自加龙河流域（the Garonne）的葡萄酒都在这里转运。加龙河流域是世界上葡萄酒产量最丰富的地区之一，而且当地生产的葡萄酒似乎最适合外

销，或者说最适合外国人的口味。这么有利的地理位置必然会吸引大量的资本，因为资本在这里有很大的运用机会。这两个城市的人民之所以非常勤劳，就是因为有大量的资本在这里运用。在法国其他的省都，除了供应当地消费所需的资本之外，很少看到人们运用更多的资本作其他的生意。也就是说，除了能够在当地运用的最小量资本以外，很少有其他的资本活动。巴黎、马德里和维也纳的情形可以说就是如此。在这三个城市中，巴黎目前显然是最勤劳的，但是，巴黎本身是巴黎所有制造业的主要市场，而且巴黎商人所进行的买卖，也大都以巴黎当地的消费为主要市场。欧洲所有的城市当中，也许只有伦敦、里斯本和哥本哈根这三个地方，本身既是朝廷固定的所在地，同时又有资格称为商业都市。也就是说，它们不仅为当地的消费而做买卖，也为其他国家或城市的消费而做买卖。这三个城市所处的地理位置都极端有利，因此自然很适合作为大量供应远方消费物品的转运港埠。一个城市如果有大量的收入在当地开销，那么想要在供应当地的消费以外，运用某一笔资本获利，很可能比下阶层人民除了仰赖资本运用驱动之外，没有其他方法获得生计的城市来得困难。在前一种城市里，大部分的人都仰赖达官显要的收入开销来维持生计，自然会养成懒散的性格。而一般应该靠资本的雇用驱动来维持生计的人，他们的勤劳性格很可能因为其他大多数人的懒散而败坏，从而使得在当地运用任何一笔资本，都会比运用在其他地方更不容易获利。在英格兰和苏格兰合并以前，爱丁堡没有什么工商业。但是，当苏格兰国会不再集会以后，爱丁堡便不再是苏格兰贵族和乡绅的住所了。这时，爱丁堡才逐渐转型成为一个稍微有工商业活动的城市。然而，爱丁堡目前仍然是苏格兰各级法院、关税和货物税评议会等政府机关集中的地方。所以，仍然有为数可观的收入继续在当地开销。在工商业方面，爱丁堡就比不上格拉斯哥，那里的居民主要靠资本的雇用和驱动来维持生计。有时候会听到这样的故事，说某一大村落的居民，曾经在各种制造业有相当可观的进展，但是，自从某个大地主定居在附近以后，变得既懒惰又萎靡。

所以说，勤劳与懒惰的比例高低，不管在什么地方，似乎都随资本与收入的相对比例而起伏。资本比例高的地方，勤劳的比例也高；收入比例高的地方，懒惰的比例也高。因此，资本的增加或减少，自然会倾向增加或减少勤劳的实际数量，增加或减少生产性人员的数目，从而增加或减少一国土地和劳动每年产出的交换价值。也就是说，增加或减少该国所有居民的实质财富和收入。

资本因节俭而增加，因浪费和错误运用而减少。

每个人从自己的收入中节省下来的，都会加在自己的资本上。他可以自己运用这部分资本，直接拿来雇用更多的生产性人员，或者把它借给别人，让别人雇用更多的生产性人员，而自己则收取一些利息。也就是说，收取别人的一部分利润。正如一个人的资本每年增加多少，完全看他自己从每年的收入或收获中储蓄了多少，所以整个社会的资本也只能依同一方式增加，毕竟所谓整个社会的资本，只不过是每个社会成员的资本总和罢了。

资本增加的直接原因是节俭，而非勤劳。不错，勤劳提供物品让节俭得以累积。但是，不管勤劳可以取得多少物品，如果没有节俭来储蓄或贮存，资本便不可能增加。

由于节俭扩大了准备用来维持生产性人员的财源，所以节俭有助于提高生产性人员的数目。而生产性人员的劳动，则会使施工的物品价值增加。所以节俭有助于增加一国土地和劳动每年产出的交换价值。它驱动了额外数量的勤劳，而这额外的勤劳将增添每年产出的价值。

每年储蓄下来的那部分收入，也和每年花掉的那部分收入一样，会被正常消费掉，而

且几乎是同时，只不过是另一群人消费掉罢了。富人每年花掉的那部分个人收入，大都是供懒惰的宾客和奴仆消费使用，这些人在消费完了以后，并没有留下任何东西作为回报。至于他每年节省储蓄下来的那部分收入，会立即被当作一笔资本用来追求利润。这部分产出虽然也同样会被消费掉，而且几乎是在同一时间；不过，它是被另一群人消费掉的，也就是说，被某些劳动者、制造工人和工匠消费掉。这些人会再生产出他们每年消费掉的价值，并且还会附带一些利润。且让我们假设这位富人的收入是以金钱形式交到他的手上。如果他把这些钱全部当作个人生活消费花掉，那么这些钱能够购买的食物、衣服和住屋将悉数分配在前一群人身上。如果他的一部分的钱储蓄下来，这一部分的钱，便会立即被他或他人当作一笔资本，用来追求利润。这时，这一部分的钱能够购买的食物、衣服和住屋必然会保留给后面那一群人使用。他的收入，不管如何支用，同样都被消费掉。但是，支用收入的方式不同，消费的人群就会不同。

一个人节约消费而储蓄下来的积蓄，不仅在当年或次年能让若干额外的生产性人员获得生计，而且就像每一个贫民救济院的创办人那样，他就好比是设立了一笔永久基金，可以永远让同一数目的生产性人员获得生计。不错，这笔基金往后每年会怎样分配运用，未必会有任何明文的法律规定，譬如信托或永久保管契约予以保护约束。然而，它的任何一部分，将来不管是附属于哪一些人，势必会受制于某个强大的分配运用原则，也就是每一个人自己的明显利益。它的任何一部分，将来不管被谁引入了歧途，用来维持非生产性人员，那个把它引入歧途的人，本身必然蒙受明显的损失。

浪费无度的人才会把它引入歧途，让它去了不该去的地方。这种人不懂得量入为出，以致侵蚀了自己的资本。他把祖先克勤克俭，奉献出来维持勤劳的神圣财源，用来支付游手好闲者的工资。这就好像有人滥用某一笔虔诚奉献而来的基金收入，亵渎了神圣。他削减了雇用生产性劳动的财源，因此，只要还有这种劳动倚赖他维持和驱动，他必然会削减这种施加在物品上会增加物品价值的劳动数量，从而削减全国土地和劳动每年产出的价值。也就是说，削减全国人民的实质财富和收入。如果某些人的浪费无度没有被其他人的节俭弥补，那么每一位浪费者挪用勤劳者的面包给懒惰者吃的行为，不仅会让他自己趋向贫穷，也会使他的国家趋向贫穷。

即使浪费者的全部花费，买的都是本国生产的东西，从未购买外国的商品，然而这对社会生产性财源的影响仍然是一样的。每年仍然会有某一数量的食物和衣服，原本会用来维持生产性人员，现在却因为他的浪费，而被用来维持非生产性人员。所以，全国土地和劳动的产出价值，每年仍然会比原本会有价值少一些。

或许有人真的会以为，这种花费如果不是花在外国商品上，便不会导致任何金银外流，因此留在国内的钱币数量仍然会和从前一样多。但是，如果这个数量的食物和衣服，没有被非生产性人员消费掉，而是分配给某些生产性人员，后者便会把自己消费掉的价值全部再生产出来，并且还会附带一些利润。如此一来，不仅同一数量的钱币仍然会留在国内，还会有同一价值的消费品再生产出来。也就是说，这样便会有两个价值，而不是只有一个价值。

此外，就任何一个国家来说，如果产出价值每年下滑，便不可能会有同一数量的钱币长久停留在国内。金钱的唯一用途是促进各种消费品流通。借助于金钱，食物、材料和制成品得以进行买卖，分发到消费者手上。所以，就任何一个国家来说，每年能够运用的钱币数量，必然取决于每年在国内流通的消费品价值。这些消费品，如果不是国内土地和劳



动的直接产出，就是用部分国内的产出购买的外国物品。因此，当国内的产出价值减少时，在国内流通的消费品价值必然也会跟着减少，从而需要用来流通消费品的钱币数量也会跟着减少。不过，因为产出年年减少而从国内的流通渠道撤离的钱币，人们绝不会任其闲置。不管是谁占有了它们，都会想要用它们来为自己牟利。然而，由于它们在国内没有用处，所以，即使有种种的法律限制，它们也会被千方百计地送到国外，用来购买某些国内也许用得着的商品。每年出口的钱币就这样，会在某一段时间内，继续让国内在每年产出的价值之外，多了一些可供消费的东西。在过去繁荣的时候，每年节省下来购买金银的那一部分国内产出，在国家生产衰退时，有助于在某一短暂的时间内维持国内的消费水平。这样，金银的输出便不是生产衰退的原因，而是生产衰退的结果。金银的输出甚至可以暂时舒缓生产衰退所造成的不幸。

相反的，在每一个国家，当每年产出的价值增加时，钱币的数量自然会跟着增加。由于每年在社会里流通的消费品价值变大了，所以需要比较多的钱币来流通这些消费品。因此，新增的产出中，有一部分自然会被送往可以买到金银的地方，购买流通增产所需的金银。在这种情况下，金银的增加，不是社会繁荣的原因，而是社会繁荣的结果。无论在什么地方，金银都是这样买来的。不管是在秘鲁或是在英格兰，获得金银的代价都是食物、衣服和住屋；或者说，都是把金银从矿坑带到市场的那些劳动和资本所有者，赖以生活的物资和收入。付得起这个代价的国家，不会长期缺乏需要使用的金银；而且没有任何一个国家会长期保有不需要使用的金银。

所以说，不管我们是根据简单的道理，把整个国家的实质财富和收入，想成是全国土地和劳动每年的产出价值；或是根据通俗的成见，把整个国家的实质财富和收入，想成是在国内流通的贵金属数量。从任何一个观点来看，每一个生活浪费的人都是大众的敌人，而每一个生活节俭的人都是大众的恩人。

错误运用资本的结果，往往和生活浪费没有两样。不管是在农业、矿业、渔业、商业或制造业，每一桩思虑欠周导致失败的生意，和生活浪费一样，都会减少准备用来维持生产性劳动的财源。在每一桩这样的生意中，资本虽然仅供某些生产性人员消费使用，但是，雇主没有精明正确地运用这些人的劳动力，以致没有把他们消费掉的价值全部再生产出来，所以必定会使社会既有的生产性财源有所减损。

不错，就任何一个大国来说，少数几个人的奢华和错误经营，对于国家的大局不会有太大的影响。多数人的勤俭和正确经营，通常会绰绰有余的把某些人的挥霍或鲁莽弥补过来。

说到挥霍，促使人们铺张浪费的力量是实时享乐的激情冲动。这种冲动，虽然有时候非常强烈，而且非常难以克制；但一般来说，它的时效短暂而且也不时常会有。相反的，促使我们储蓄的力量是我们想改善自己处境的欲望。这种欲望，一般来说虽然冷静平和，但打从离开娘胎开始，就跟我们活在一起，从来不曾分开，直到进了坟墓。在从生到死的时间里，很少有人对自己当下的处境觉得完全满意，不希望作任何的改变或改善。当希望改善自己的处境时，大多数人能想到的手段便是努力增加自己的财富。这是最庸俗也最明确的手段。而最可能增加财富的方法，无非是把自己每年经常会获得的物品，或自己在某些特殊场合获得物品，节省一部分并累积起来。所以，尽管凡是人几乎都偶尔会挡不住炫耀性花费的冲动，也尽管有些人几乎没有一刻抵挡得住这种冲动，但是就大多数人毕生平均而言，节俭的动机似乎不仅相对占优势，而且优势极大。

说到错误运用资本，不管在什么地方，审慎经营和成功的企业案例，远比思虑欠周以致失败的案例来得多。尽管人们老是叹息破产的悲剧时有耳闻，但是在所有从事商业或其他行业的人士中，不幸破产的人终究只占一个很小的比例，也许一千个当中不到一个。对于一个清白守法的人来说，陷入破产的局面也许是最大也最没面子的不幸。因此，大多数人无不小心翼翼地努力避免这种不幸。不错，有些人没有避开破产的局面，就好像有人没有避开断头台那样。

大国绝不会因为私人的奢华和误用资本而陷于贫困，反倒是政府的浪费和措施失当时常会导致这种后果。在大多数国家，全部或几乎全部的政府税收都是用于维持非生产性人员，诸如为数众多在朝廷上衮服穿梭的王公大臣，庞大的教会神职人员，庞大的海军舰队和陆军步兵等等。这些人平时不事生产，战时也无法取得足够的财富来弥补过去维持他们的花费，甚至在战争延续期间，他们也无法取得足够的财富来维持自己的生活。这些不事生产的人，全靠别人的劳动产出来维持生计。因此，如果他们增加到某一不必要的数目时，在某一特定的年份里，被他们消费掉的产出份额也许会变得很大，以致剩下来的产出无法维持足够的生产性劳动者，以便来年再生产出同一数量的产出。这时，下一年的产出便会小于前一年；要是这种脱序现象持续下去，第三年的产出便会小于第二年的产出。一个国家按理应该只利用人们一部分多余的收入来维持非生产性人员的生活，但非生产性人员实际消耗掉的收入份额也许非常大，结果迫使许多人不得不侵蚀资本，缩减原本要用来维持生产性劳动者的财源。这时不管人们多么的节俭，也不管企业经营多么完善，也许都不足以弥补政府这种强烈扭曲和侵蚀资本的行为对全国产出造成的浪费和损失。

然而在大多数场合，经验似乎显示一般人的节俭和审慎经营，不仅足以弥补少数人的生活浪费和鲁莽轻率的生意投资，也足以弥补政府的挥霍。不管政府是多么漫无节制地浪费，也不管政府的行政措施犯了多么大的错误，每个人为了改善自身的处境而恒常、稳定、并且从不间断的努力，形成一股源源不绝的强大力量，时常足以让整个局势保持在自然改善的轨道上前进。这股力量正是社会富庶、国家富强和私人富裕的源头。好比是动物生命中那股不为人所知的力量，时常可以克服病痛，甚至在医生开错药方的情况下，还可以让身体恢复健康，让动物重现生机。

除了提高生产性劳动者的人数，或提高受雇人员的生产力之外，没有其他办法可以增加任何国家土地和劳动每年生产的价值。显而易见的，除非资本有所增加，也就是说，除非准备用来维持这种劳动者生活的财源增加了，否则生产性劳动者的人数绝不可能大幅提高。再说，同一数目的劳动者，他们的生产力也不可能提高，除非各种方便和节省劳动工作的机器和工具有所增加和改良，或者工序的划分和工作人员的指派比从前更为恰当。不管用前述哪一种手段增加产出，几乎一定需要事先准备好额外的资本。任何企业家都必须动用额外的资本，才能使受雇于他的工人获得更好的机器，或对受雇的工人进行更恰当的工作分派。当某项完整工作包含许多不同的工序时，如果要让每个工人都只固定不断地执行其中某一工序，所需动用的资本，一定会比每个工人偶尔被分派去执行各种不同的工序时多很多。因此，当我们比较某一个国家在两个不同时期的状况时，如果发现在后一期它的土地和劳动的每年产出明显大于前一期，土地开垦情况优于从前，制造品种类更多，各种制造业更加繁荣，而且贸易范围也更为广阔，我们当可相信：它的资本在这个时期之间必定有所增加，而且某一部分人民行为良好曾经增加的资本数量，必然大于其他人民个人行为不当加上政府公共支出浪费曾经减损的资本数量。根据这个准则，我们将会发现，在所有还算是平静的时期，几乎所有国家的资本多少都会有所增加，甚至连政府算不上是最谨慎节俭的国家也不例外。不错，要想对一国的资本是否增加的问题作出正确的判断，我

们必须拿两个相隔稍微远一点的时期来比较。进步的过程经常十分徐缓，以致在比较任何两个相当接近的时期时，任何改善不仅不容易察觉，甚至有时候尽管整个国家平均来说极为繁荣，但是因为看到某些产业或地区出现了衰退的情形，时常会让人怀疑整个国家的财富和生产活动正在在衰退。

例如，目前英格兰土地和劳动每年的产出，肯定比一百多年前查理二世复辟时大很多。我相信现在很少有人会怀疑这一点，可是在过去一百年内，几乎每五年就会出版一些书籍或小册子。由于内容写得还算不错，因此赢得一些读者信赖。这些刊物宣称可以证明全国的财富正在迅速减少、全国的人口愈来愈少、农业荒废、工业凋敝、贸易不振。这些出版品不全然是朋党基于肮脏龌龊的私利，用来造谣抹黑的宣传品。当中的许多作者是正直和非常贤能的人。他们绝不会写一些自己不相信的东西；而且除非因为他们自己相信，否则也不会为了其他的理由而写作这些文章。

再说，查理二世复辟时，英格兰土地和劳动每年的产出，肯定比前一百年左右，伊丽莎白女王登基时，我们所能想象的产出水平大很多。我们同样也有理由相信，英格兰在伊丽莎白女王时期，比再往前推一百年左右，也就是约克王室（York House）和兰卡斯特王室（Lancaster House）争霸的末期，要进步很多。甚至在这两个王室对抗争霸的末期，英格兰的状况很可能比诺曼征服时期要来得好，而诺曼征服时期很可能也比混乱的撒克逊七王国（Saxon Heptarchy）时期要来得好。甚至在混乱的七王国时期，英格兰肯定也比西泽入侵时进步。在西泽入侵时，英格兰的居民和目前北美洲的原住民几乎没有两样。

然而，在每一个前面提到的时期里，不仅民间和政府都曾有大肆挥霍的记录，而且还发生过许多费用庞大又没必要的战争，导致为了维持非生产性人员，每年都大量挪用了维持生产性人员所需的财源。而且在某些时期里，由于国内派系倾轧、社会混乱，完全弃置和损毁的资本积蓄想必不少，肯定不仅曾经妨碍财富自然累积的速度，甚至使国家在该时期结束时，变得比在该时期开始时还要贫穷。譬如，在前面提到的各时期中，以查理二世复辟之后迄今的这段期间，算是最幸福快乐。然而，读者可知英格兰在这一时期发生过多多少少造成混乱和不幸的重大事件？如果当时有人预知会发生这些事件，那么他也许不仅会认为英格兰将变穷，甚至还会认为英格兰将全部沦为废墟。这些事件包括：伦敦大火和瘟疫，两次对荷兰的战役，革命期间的失序，对爱尔兰的征伐，一六八八、一七〇二、一七四二和一七五六年共四次耗费不赀的对法战役，还有一七一五和一七四五年的两次国内叛乱。在那四场对法国的战争中，除了每年额外的开销负担外，英国政府还发行了超过一亿四千五百万英磅的公债，所以全部的费用绝不可能少于两亿英磅。自从一六八八年的革命以来，基于各种不同的理由，每年全国土地和劳动的产出中，总是有很大一部分被用来维持异常庞大的非生产性人员。如果不是这些战争挪用了这么多的资本去维持非生产性人员，这些资本当中很大一部分自然会被用来维持生产性人员，而这些人劳动自然会把他们消费掉的价值全部再生产出来，此外还会附带一些利润。如此一来，每年全国土地和劳动的产出价值便会有可观的增长，而每年的增长又会使下一年获得更大的增长。如果没有这些混乱和不幸，有更多的房屋会被建造出来；有更多的土地会被改良，而先前经过改良的土地会被耕种得更好；会兴起更多的制造业，而先前成立的制造业会扩大经营的规模。如果没有这些混乱和不幸，目前全国实质的财富和收入会提高到什么程度，恐怕连想象都太不容易。

政府的挥霍虽然毫无疑问地曾经延缓了英格兰迈向财富和改良的自然进程，却没有力量使这个自然进程完全停顿。目前英格兰土地和劳动每年的产出，无疑要比从前的复辟时

期或革命时期大很多。所以，目前用来耕种土地和维持劳动的资本，也一定比从前大很多。在政府的各种剥削征用之下，资本之所以还能默默地缓慢累积，全凭民间的节俭和人们正确的经营。也就是说，全凭人们为了改善自身的处境而恒常、稳定、并且从不间断的努力。正是由于民间的努力，在法律的保护下，可以自由的朝最有利的方向发挥，才让英格兰几乎在过去每一个时期，都维持在趋向富足和改良的轨道上前进。这股民间的力量，也可以期待在未来的任何时期产生同样的效果。不过，正如英格兰从来不曾幸运地拥有非常节俭的政府；同样的，节俭也从来不是该国居民的特殊美德。因此，某些国王和大臣可以说是极端无礼、至为厚颜。因为他们竟敢假借看管平民遵行俭朴生活的名义，颁布了一些所谓禁止奢侈的法令，或禁止进口外国奢侈品，以便限制平民的生活开销。这些国王和大臣自己才是社会上最大的浪费者。他们只需好好注意自己的生活开销，平民的生活可以放心地让平民自己料理。如果王公贵族的浪费没有毁灭国家，那么平民的浪费更不可能让国家灭亡。

正如节俭会增加社会的资本，而浪费会减少社会的资本；同样的，当某个人的开销恰等于自己的收入时，他的行为便不会累积也不会侵蚀社会的资本。也就是说，社会资本不会因他的行为而有任何的增减。不过，某些生活开销的方式，似乎比其他方式更有益于促进社会富裕。

一个人的收入可以用来购买一些直接被消费掉的物品，如果是这样，那么今天的花费便不可能减轻或支持他日后的生活开销。一个人的收入也可以用来购买一些较为耐久、能被累积的消费品，如果是这样，那么根据他自己的选择，今天的花费也许能在日后减轻他的生活开销，或在日后支持并提高一定生活开销所带来的效果。例如，一个富人可以把收入花来享受山珍海味，花来享受一大堆仆婢的体贴服侍，以及花来饲养赏玩一大群犬马。或者，他也许甘于粗茶淡饭和轻车简从，而把大部分的收入用来装饰自己在城里的宅院或乡间别墅，购置实用或充当排场的建筑，购置实用或充当排场的家具，搜藏书籍、雕塑和画作。或者，他把大部分收入花在比较琐碎的事物上，譬如，珠宝、玩物、各种设计巧妙的饰品。或者，他是把大部分收入花在最为琐碎的事物上，譬如，一大柜子的锦衣华服，就像某一王国几年前才过世的一位宠臣那样。假设有甲乙两位同样富有的人，在花用各自的收入时，甲主要采取后一种方式，乙主要采取前一种方式。那么，收入主要用来购买耐久性物品的甲，生活奢华的程度将可不断增加。因为他每天的生活开销都会或多或少支持并提高次日生活开销的效果。相反的，收入主要用来购买直接消费品的乙，生活奢华的程度自始至终无法增加。经过一段时日以后，甲便会变得比乙更为富有。那时候，甲将会拥有一堆各式各样的物品积蓄。这些物品的价值也许不及原先购置的成本，但总是有剩余价值。至于乙的生活开销则不会留下任何痕迹，十几二十年奢华花费的效果，完全消失得无影无踪，宛如从来没有发生过一般。

正如对个人来说，某些生活开销方式比其他方式更有利于提高富裕的程度；同样的，对整个国家来说，某些生活开销方式也比较有利于提高富裕的程度。有钱人的房子、家具和衣物，隔不了多久，就会变成中下阶层人民可以使用的物品。当上阶层社会对这些物品感到厌倦的时候，中下阶层的平民便买得起它们。当这种开销方式在有钱的上阶层社会变得很普遍时，一般平民的住家设备便会逐渐获得改善。在一些长久富裕的国家里，时常可以看到下阶层平民拥有十分完备并且美观的住屋和家具，这些住屋或家具起初显然不可能是制作来供他们使用的。从前席穆（Seymour）家族的别墅，现在已经变成巴斯路上的一家小旅馆。詹姆士一世新婚时所使用的床铺，是他的新娘亲自从丹麦带过来，因此想必适合当作一位君主致赠另一位君主的重礼。可是几年前，它被当成装饰出现在敦福林

（Dunfermline）的一家啤酒酒店。在一些长期停滞或略显衰退的古老城市里，我们有时候很难找到一栋当初是为了供现在的住民使用而建成的房子。如果我们走进这些房子，时常可以看到许多虽然老旧、但很精美而且仍然实用的家具。这些家具当初同样不可能不是为了供现在的住民使用而制作的。庄严的宫殿，华丽的别墅，以及书籍、雕塑、画作和其他各种奇珍异宝等等大量珍藏，不仅对它们的所在地来说，而且对它们所属的国家来说也一样，通常既是一种外在的装饰，也是一种内在的荣耀。对法国来说，凡尔赛宫既是装饰也是荣耀，一如史托宫（Stowe）和威尔顿宫（Wilton）是英国的装饰和荣耀。意大利因为拥有不少这种不朽的建筑，所以至今仍然继续在某方面获得世人的尊崇，尽管产生这种不朽建筑的财富早已式微，也尽管设计这种不朽建筑的天才，也许因为没有人继续雇用他们从事同样的工作，似乎已经绝迹了。

把收入花在购买耐久性物品，不仅有利于累积，也比较有利于维持节俭。任何人在耐久性物品方面的花费即使一时过度，也能轻易暗中改过，不用担心暴露自己，招致社会讥评。相反的，如果他想大量削减奴仆的数目，或想把三餐从极奢侈改为极节俭，或在大肆添购了整套马车与随从之后，觉得后悔，想把它舍弃，就没有那么容易了。因为这些改变不仅逃不过左邻右舍的眼睛，而且也会被认为他多少承认了自己过去的行为错误。因此，那些一开始采取这种花费方式，并且如此不小心以致过度浪费的人，在把他们的财产花光用尽之前，很少会有勇气自动改弦更张，停止奢华的行为。但是，不管在什么时候，如果某人觉得自己在住屋、家具、书籍或画作上的花费过大，即使他立即改变花费的行为，人们也不会认为他过去的做法不够谨慎。这些物品是属于买了一些以后，往往就不需要再买更多的物品。因此当某人不再花钱购置更多的相同物品时，别人不会认为他的财力不济，而会认为过去购买而累积起来的数量，已经让他觉得心满意足了。

此外，耐久性物品方面的开销，通常比大宴宾客，会让更多人获得生计。一场大型喜庆宴动辄需要用掉两三百磅的粮食，其中也许有一半会被丢到垃圾堆，此外还少不了暴饮暴食的浪费。但是，这种大宴宾客的费用，如果是用来驱动石匠、木匠、装潢工匠、机械工匠等等劳动者工作，那么同一价值的粮食数量便会分配给更多的人食用。他们会几便士几磅的分次购买粮食，每一盎司都绝不可能被他们浪费或丢弃。此外，按后一种开销方式，所有的花费是用来维持生产性人员，而按前一种开销方式，所有的花费却是用来维持非生产性人员。因此，后一种开销方式增加了全国土地和劳动每年产出的交换价值，而前一种开销方式却没有增加这种价值。

不过，可不要因此而以为我在说，某一种生活开销方式比另一种开销方式更富有慷慨大方的精神。当一个富人把收入主要花在宴请宾客时，他是把自己的大部分收入拿去和朋友以及伙伴分享。但是，当他把收入花在购置前述那些耐久性物品时，往往是把全部的收入花在自己身上，除非有对等的回报，否则他不会和任何人分享。所以，后一种开销方式，特别是当大部分的开支导向搜购诸如衣服、家具、珠宝、珍玩等等华而不实的饰品时，往往不仅表示这个富人生性轻浮，也表示他卑鄙自私。我想说的只是：有一种生活开销方式，由于它总会留下一些有价值的物品积蓄，也由于它比较有利于个人维持节俭，因此比较有利于促进社会累积资本。除此之外，由于它维持了生产性人员的生计，而不是维持了非生产性人员的生计，所以它其比另一种生活开销方式更有利于社会财富的增长。

## 第四章 论贷出取息的积蓄

贷出取息的积蓄总是会被贷出者视为资本。他预期贷出的积蓄在借贷期满时，借用者将如数偿还，也预期借用者在借用期间内会给付一定的租金。借用者也许是把借来的积蓄当作资本使用，或者用来供应日常的生活消费。如果借用者把它当作资本，就会用它来维持生产性劳动者的生计。而这些劳动者便会把它的价值再生产出来，并且带来利润。在这种情况下，借用者便能够偿还资本并且支付利息，毋须挪用其他收入来源。如果借用者把这种积蓄用来供应日常的生活消费，那么他便是一个挥霍者，把从前用在支持勤奋的财源消耗在游手好闲的花费上。在这种情况下，除非借用者挪用其他收入来源，譬如财产或地租，否则便无法偿还资本，也付不出利息。

贷出取息的积蓄，有时候确实会被用来供应日常的生活消费，但实际上更常被当作资本使用。借钱来消费的人，很快会变得一贫如洗，以致借钱给他的人，终将因自己当初的愚蠢而懊悔不已。因此，除非是高利贷，否则以消费花用为目的的借贷行为，无论在什么情况下，对借贷双方都不利。虽然人们无疑有时候会借钱给他人花用，有时候也会为了自己花用而向他人借钱。但是，鉴于人们都会关心自己的利益，我们当可相信，这种借贷行为不可能像我们想象的那样常见。随便找一个审慎的有钱人过来，问他把大部分的积蓄借给哪一种人，是借给他认为会用来赚取利润的人，或是借给游手好闲的人？他一定会笑你竟然会提出这样的问题。所以，即使伸手借钱的人不属于这世界上最为节俭的一群，但是，他们当中节俭勤劳的人一定远多于游手好闲的人。

通常只有当乡绅阶级拿财产来抵押贷款时，债主才不会关心借款是否将用于赚取利润。即使是乡绅阶级也很少纯粹为了消费而举债。我们也许可以说，他们通常在借钱以前，就把这些钱花光了。他们事先向各个零售商赊账买来消费的物品，数量通常很大，以致不得不另外负担利息借钱来还债。被他们借走的资本，其实是用来替补这些零售商的资本。要不是他们的田租不足以替补零售商的资本，乡绅阶级也不会拿田产去抵押贷款。所以，这种资本不该说是为了消费而借款，而应该说是借来替补已经花掉的资本。

几乎所有必须支付利息的贷款，都是以纸钞或金银钱币的方式交付的。但是，借款者真正想要的，以及贷款者真正提供给他的，并不是一笔金钱，而是这笔金钱的价值，或者说是这笔金钱所能买到的物品。如果借款者要的是一笔供应日常生活消费的物品积蓄，那么只有这笔金钱所能买到的物品才能让他真正达到目的。如果借款者要的是一笔雇用勤劳者工作的资本，那么也只有这笔金钱所买到的物品，才能让勤劳者维持生计并获得工作所需的工具和原料。透过金钱借贷，贷款者可以说是把全国土地和劳动产出中，他自己有权支配的一部分转交借款者来支配使用。

因此，在任何国家，可供贷出取息的物品积蓄数量，或通常所谓可供贷出取息的资金数量，并不取决于流通的货币数量，不管这货币指的是纸钞或金银钱币，都只是用来进行借贷交易的工具，而是取决于特定某一部分产出的价值，这部分产出在离开土地或生产性劳动者的手中时，不仅是准备用来替补某一笔资本，而且是准备用来替补资本主不想亲自操作的资本。由于这种资本通常是以货币的形式贷出和偿还，因此被视为构成了所谓“货币资产阶级”。这种资产阶级不仅和土地资产阶级有所分别，也不同于贸易和制造业资产阶级，后面这两种资本家亲自运用自己的资本。然而，即使从货币资本家的观点来看，货币可以说只不过是一种转让证书罢了。也就是说，货币只不过是一项工具，用来将资本主

不想亲自运用的资本，从某一人手中移转给另一人。这种资本的数量，和用来移转它们的货币数量相比，或许超出好几倍也说不定。因为同一叠货币可以连续用来完成许多次不同的借贷交易，也可以用来完成许多次不同的商品买卖交易。例如，甲贷给A一千英磅，A立即向乙购买价值一千英磅的物品。乙因为没有使用这一千英磅的机会，于是将同一叠货币贷给B，而B便立即向丙购买另外一批价值一千英磅的物品。丙基于和乙相同的理由，同样把钱贷给C，让C可以向丁购买物品。如此一来，同一叠货币，不管它们是纸钞或钱币，也许在短短几天内，便作为三次不同借贷交易和三次不同买卖交易的支付工具，而且每一次交易牵涉的价值都等于该叠货币全部的价值。甲、乙、丙三位货币资本家转让给A、B、C三位借款者的，是完成前述那些物品买卖的能力。这些贷款的价值和用途就在于购买物品的能力。这三位货币资本家贷出的积蓄，是他们的贷款能够买到的物品，价值等于购买这些物品所需货币数量的三倍。然而，这些贷款也许都十分安全可靠，因为每位借款者买来的物品都会被妥善运用，因此在借款到期时，可以附带利润的收回价值等于当初所借到的钱币或纸钞。正如同同一叠货币完成的贷款交易价值，能够达到该叠货币价值的三倍或三十倍；同样的，它们也可以连续三次或三十次被用作偿还不同贷款的工具。

我们可以这样看待贷出取息的资本：贷款者将相当可观的一份产出转让给借款者使用，回报的条件之一是，在借款存续期间内，借款者必须每年将比较小的一份产出转让给贷款者，比较小的这一份产出称作利息；条件之二是，在借款期满时，借款者必须将一份大小和当初转让给他的那一份相等的产出转让给贷款者，这一份产出称作还本。转让数量比较小称作利息的产出，以及转让数量比较大、称作贷款或还本的产出，虽然一般都是以货币，不管是钱币或纸钞，当作转让证书。但是，证书本身显然和它所转让的内容完全不同。

在任何一个国家，当每年一离开土地或生产性劳动者的手中，便准备用来替补资本的那部分产出比例增加时，所谓货币资本所占的分量自然会跟着增加。当各种资本普遍增加时，资本主希望衍生收入、但不想麻烦自己运用的资本，自然也会跟着增加。换句话说，当积蓄增加时，贷出取息的积蓄也逐渐变得愈来愈大。

当准备贷出取息的积蓄数量增加时，利息，或者说借用这种积蓄必须支付的代价，必然会下降。不仅由于某些普遍适用的原因，通常在任何一种物品的数量增加时，会迫使它的市场价格下降，而且还有一些独特适用于资本积蓄的原因，会促使利息下降。在任何一个国家，当各种资本增加时，运用资本所能获得的利润必然会下降。在这样的国家里，新资本要寻找有利可图的运用途径，渐渐地会变得愈来愈困难。于是，各个资本之间开始竞争，甲资本主会努力争取乙资本主原先占据的位置。但是，就大多数的情形来说，除非甲提出更合理的买卖条件，否则他不能指望将别人挤出原来的位置。他不仅必须以稍微便宜一点的价格，把买进来的物品卖出去，而且为了有物品可卖，他有时候还必须按稍微高一点的价格，把物品买进来。由于社会上准备用来维持生产性劳动的财源增加了，对这种劳动的需求会与日俱增。劳动者很容易找到就业机会，但资本主却很难雇到劳动者。资本主之间的竞争会抬高劳动工资，同时降低资本利润。当实际运用资本所能获得的利润，在这种可以说是在两头都减少的情况时，借用资本所能支付的价格，即利息，势必会跟着减少。

洛克、罗约翰、孟德斯鸠和其他许多作者似乎都认为，在西班牙人发现了西印度群岛以后，金银大量增加，是欧洲大部分地区利率下降的真正原因。他们说，由于这些金属本



身的价值变低了，其中任何一部分所代表的权利，也必然变得比较没有价值，因此借用者所能支付的价格会变得比较低。这个说法乍听之下似乎真有其事，但已经被休谟彻底推翻了，所以在这里也许毋须再多作说明。不过，下面非常简短浅显的论证，也许可以把似乎曾经误导前述那些人士的谬见，剖析得更为清楚。

在西班牙人发现西印度群岛以前，欧洲大部分地区的利率通常是百分之十。自从发现了西印度群岛以来，有些国家的利率已降至百分之六，另外有些国家降至百分之五、百分之四、甚至百分之三。且让我们假设，在每一个国家，银价和利率完全按同一比例下跌。譬如，在利率从百分之十降至百分之五的国家，同一数量的白银现在所能买到的物品数量，刚好是从前所能买到的一半。我相信，这个假设和各国的实际经验并不相符，但是，它对我们正要检验批判的观点最为有利。然而，即使在这个假设的情况下，银价下跌也完全不可能会有丝毫降低利率的作用。如果目前一百磅在某些国家只值过去的五十磅，那么目前的十磅也必然不会比过去的五磅价值更高。不管是什么原因降低了资本的价值，同一原因也必然会降低利息的价值，而且会正好按同一比例降低。如果利率未曾改变，资本和利息之间的价值比例一定会维持不变。相反的，如果利率改变了，那么资本和利息之间的价值比例必然会跟着改变。如果目前的一百磅不会比过去的五十磅价值更高，那么目前的五磅也就不会比过去的二磅十先令价值更高。所以，如果利率从百分之十降至百分之五，那么借用一笔价值等于从前一半的资本，目前所付的利息价值将只有从前的四分之一。

当白银数量增加，而利用白银来流通的物品数量维持不变时，除了白银的价值下跌之外，不会有其他的影响。各种物品的名义价值会高一些，但它们的实质价值将和从前完全一样。它们可以换到比从前更多的银币，但是能够支配的劳动数量，以及能够维持和雇用的劳工人数，和从前完全一样。全国的资本将维持不变，尽管现在需要用比较多一点的银币，才能将同一份额的资本从某甲的手中移转到某乙的手中。这时用来进行资本借贷的工具，就好比是啰唆的律师写出的让与证书那样，会比较笨拙累赘，但它所转让的物品和从前完全一样，而且也只会发生和从前完全一样的作用。维持生产性劳动的财源既然和从前一样，对生产性劳动的需求也就不会有任何改变。因此，生产性劳动的价格或工资，虽然名义上会比从前高，但实质上和从前相同。尽管工资所得的银币数量会比从前多，但是，也只能买到和从前同一数量的物品。至于资本的利润，不管在名义上或实质上，都会维持不变。劳动工资通常是以付给劳动者的银币数量来衡量它的高低。所以，当给付的银币数量增加时，劳动者的工资看似提高了，其实有时候并不比从前高。资本利润的高低，不是以利润所得的银币数量多寡来衡量，而是以银币数量相对于全部资本投入的比率来衡量。譬如，我们说某国的劳动工资普通是每周五先令，但我们会说某国的利润普通是百分之十。既然全国的资本数量和从前一样，众人个别持有的各笔资本，彼此之间的竞争情形也会和从前一样。所有生意买卖的条件都和从前一样有利或不利。所以，一般性的利润相对于资本的比率也将维持一样，从而一般性的货币借贷利率也会维持不变。因为借用货币能够支付的利率高低，必然取决于借用货币能够获得的利润多寡。

相反的，当国内每年流通的商品数量增加，而用来流通商品的货币数量维持不变时，除了货币的价值会提高之外，还会产生许多其他重要的影响。全国的资本也许在名义上和从前没有两样，但实质上却已经增加了。人们也许仍然是以同一数量的货币来表述它，但是，它所支配的劳动数量却比从前多。它所能维持和雇用的生产性劳动数量会增加，从而这种劳动的需求也会增加。这种劳动的工资自然会随着需求增加而提高，然而表面上也许看似下跌。工资所得的货币数量也许比从前少，但是，这个比较少的货币现在所能买到的物品数量，也许大于比较多的货币在从前所能买到的物品。至于资本的利润，不管是在名



义上或实质上，都会下跌。既然全国的资本数量增加了，众人个别持有的各笔资本，彼此之间的竞争自然会跟着变得更为激烈。这些资本主将不得不甘心接受比较低的利润，也就是说，即使各笔资本分别雇用的劳动，只让各笔资本获得相对比较少的一份劳动产出，这些资本主也不得不甘心接受。至于货币借贷的利息，由于它总是和资本的利润同步升降，因此也许会大幅下降。尽管货币的价值，或者说，任一定量货币所能买到的物品数量，事实上是大大增加了。

有些国家的法律向来禁止金钱借贷收取利息。但是，由于借用金钱无论在什么地方都能赚得一些利益，所以借用金钱无论在什么地方都理当给付一些代价。经验显示这种禁令，非但防止不了，反而加剧了高利贷的弊害。债务人因此不仅必须支付一般借用金钱的代价，还必须承担额外的支付，以补偿债权人冒险接受出借金钱的报酬，也就是说，债务人还必须另外担保债权人免于高利贷禁令的惩罚。

在允许收取利息的国家，为了预防高利贷的勒索剥削，法律通常会规定一个最高利率。只要收取的利率在规定以下，就可以免于受罚。这个最高利率应该要略高于市场的最低利率，也就是说，必须略高于信用最为可靠的人士平常借用金钱时所支付的价格。如果这个合法的最高利率订在低于市场的最低利率，那么这种规定的效果就几乎和完全禁止收取利息没有不同。债权人不会以低于使用价值出借他的金钱，而且债务人还必须额外补偿债权人，使他愿意冒险收取全部贷款的使用价值。如果合法的最高利率刚好订在市场的最低利率，那么所有拿不出最佳信用保证的人，便都无法从遵守法令的老实人手中借到钱，从而迫使他们必须向贵得离谱的高利贷者告贷。像大不列颠这样的国家，贷给政府的金钱，利息是百分之三。贷给有良好信用保证的私人，利息是百分之四到百分之四点半。因此，目前百分之五的法定最高利率，也许是再恰当不过了。

值得特别注意的是，法定最高利率虽然应该略高于市场的最低利率，但也不应高出太多。例如，如果大不列颠的法定最高利率是订在百分之八或百分之十，那么大部分准备出借的金钱，便会借给奢侈者和胆大妄为的空头企业家，因为只有他们才愿意支付这么高的借款利息。至于作风稳健的人，他们愿意支付的利息，绝不会超过运用借款所能获取的一部分利润。因此，他们不会冒险和奢侈者或胆大妄为的企业家一起竞争。于是，国家大部分的资本，便和最有可能好好运用资本的人无缘，反而落入最有可能浪费和摧毁资本的借款者手中。相反的，如果法定最高利率订在略高于市场的最低利率，那么作为借款者，作风稳健的人将会比奢侈者或胆大妄为的空头企业家更受青睐。贷款者从作风稳健的借款者收到的利息，几乎和他胆敢向奢侈者或胆大妄为的空头企业家收取的差不多；而且他的钱借给前者使用，会比借给后者来得安全。因此，国家大部分的资本，就会落入最有可能好好运用它的借款者手上。

颁布法律不可能使利率普遍降至平常的市场最低利率以下。尽管法兰西国王在一七六六年颁布法律，企图把利率从百分之五降至百分之四，但是，由于人们以各种方式规避法律，法国的金钱借贷利率依旧维持在百分之五。

另外值得一提的是，不管在什么地方，平常的土地市场价格都取决于平常的市场利率。想从自己的资本获取一些收入、但又不想亲自操作的人，会考虑把资本拿去买土地，或把它出借以收取利息。土地比较安全可靠，此外，不管在什么地方，这种财产都会附带一些好处。因此，即使土地投资的收入小于出借资本收到的利息，人们通常也愿意把资本拿去买土地。土地的这些优点固然足以弥补一定的收入差距，但终究也只能弥补一定的差

距而已。如果土地的租金和出借金钱的利息相差过大，便不会有人去购买土地。于是，平常的土地价格便会降下来。相反的，如果土地的这些优点远远胜过收入上的差距，人人便会争相购买土地。于是，平常的土地价格便会提高。在利率是百分之十的时候，土地通常可以卖到年租的十到十二倍。如果利率跌到百分之六、百分之五或百分之四，土地的价格便可能上扬到年租的二十、二十五或三十倍。法国的市场利率高于英国，而法国一般的土地价格也比较低。在英国，土地的售价通常是年租的三十倍。在法国，土地的售价通常是年租的二十倍。

## 第五章 论资本的各种用途

就算所有的资本全都用来维持生产性劳动，但是，同一数量的资本所能驱动的劳动数量，随着资本用途不同而产生极大的差异。同样的，不同用途的资本所增加的土地和劳动产出价值也大不相同。

资本有四种不同的用途：第一，生产社会每年需要使用和消费的初级产品。第二，对这些初级产品进行加工制造，供应直接使用和消费。第三，将初级产品或制成品，从供给充裕的地方运送到供给不足的地方。第四，将一部分初级产品或制成品，分装成方便人们偶尔需要使用的数量单位。所有从事土地改良或耕作、采矿和渔捞的资本，全都属于第一种用途。各种制造业主的资本，全都属于第二种用途；各种批发商的资本，全都属于第三种用途。各种零售商的资本，全都属于第四种用途。很难想象会有任何资本的用途不在上述四种之内。

这四种资本当中任何一种，对其他三种的存在或扩张，乃至对一般人民生活的便利，都是绝对必要的。

除非有一部分资本被用来供应数量相当丰富的初级产出，否则便不可能会有任何制造业或商业存在。

除非有一部分资本被用来对初级产出进行加工，否则需要花费一番功夫处理才适于消费使用的初级产出，便会因为没有需求而永远不会被人们费事生产出来。即使这些初级产出是自然生长出来的，它们也不会有任何交换价值，对社会的财富不会有任何增益。

如果没有任何资本被用来将初级产出或制成品，从多余的地方运往欠缺的地方，那么各地生产的初级产出或制成品，便不会超过当地所需消费的数量。商人的资本让甲地的多余产出和乙地的多余产出互相交换，从而刺激了两地的生产活动，也提高了两地的生活享受。

如果没有任何资本被用来将部分的初级产出或制成品，分装成方便人们偶尔需要使用的数量单位，那么每当需要用到这些物品时，将不得不一次购买一大堆超出立即需要使用的数量。譬如，假使没有屠夫这门行业，每个人每一次都不得不买下一整头牛或一整只羊。平常对于富者来说，这样一定很不方便；对于穷人来说，更是如此。如果贫穷的工人必须一次买下自己一个月或半年吃用的粮食，那么一大部分他打算当作资本使用的积蓄，譬如，打算用来购置工具或店铺设备以产生收入的积蓄，便不得不保留下来当作供应直接消费的积蓄，而这样的积蓄是不会让他获得任何收入的。对于这种人，最方便的，莫过于每次能够按每天，甚至是按每一小时需要的数量，买到自己的生活必需品。这样他才能把几近全部的积蓄当作资本，生产出比较大的成品价值。而且他从这当中获得的利润，除了足够弥补物品价格中被零售商利润抬高的那一部分外，还会有一些剩余。某些政论家对于杂货店和零售商的批评，其实是毫无根据的偏见。杂货店和零售商的数目，也许会增加到彼此伤害的地步，但绝不可能伤害到公众利益。所以，政府实在犯不着特别对他们课税，或以其他的方法限制他们的数目。就食品杂货来说，在任何一个城镇，杂货店业主能够销售的数量，不会超过该城镇和邻近地区对这种物品的需求量。所以，用来经营杂货生意的资本，不可能超过买进这个数量所需的金额。如果这个资本分成两份，由两个不同

的杂货商持有运用，彼此的竞争将使他们两人都以比较便宜的价格贩卖商品。也就是说，他们两人的售价会比这个资本全部由一个人持有时低一些。如果这个资本分开来由二十个不同的杂货商持有运用，他们彼此的竞争将相应的变得更为激烈，同时他们联合起来哄抬物价的机会也将相应的变得更少。彼此的竞争也许会使他们当中某些人破产，但是要避免这种不幸是当事人的本分，政府大可以放心让他们自己去斟酌该怎么作。彼此的竞争既不会损害消费者，也不会损害生产者。相反的，和整个行业由一两个人独占时相比，彼此的竞争只会使他们卖得比较便宜，也买得比较贵。他们当中某些人，有时候也许会诱骗一两个意志不够坚定的顾客，花钱购买一些无用的东西。然而，这种鸡毛蒜皮的小毛病，实在不值得社会重视，而且即使对从事该行业的人数加以限制，也不见得能够防止。就拿最叫人猜忌的酒馆来说，其实并不是酒馆林立，以致一般人嗜酒成风，而是由于有了其他原因所形成的嗜酒风气，必然会让许多酒馆有生意可作。

自己运用资本在前述四种用途上的人，本身也是一个生产性劳动者。如果努力的方向适当，他们的劳动会倾注并呈现在施工的对象，或可以出售的商品上。而且通常会在这些施工对象或商品的价格上增加一些价值，至少足够维持他们自己的基本生活和平常的消费享受。农夫、制造业主、批发商和零售商的利润，全来自前两者所生产，后两者所买卖的商品价格。然而，同一数量的资本，分别在上述四种不同的用途上，直接推动的生产性劳动，数量大不相同，而且增加的土地和劳动产出价值大小，也非常不一样。

当零售商向某一批发商买东西时，该零售商的资本，除了替补批发商的资本之外，还附带支付了一些利润给他，让他能继续做生意。零售商本人，是这种资本直接雇用的唯一生产性劳动者。这种用途的资本增加的土地和劳动产出价值，全在于零售商的利润。

当批发商从某些农夫或制造业主购入他要批发的初级产品或制成品时，他的资本除了替补农夫或制造业主的资本，还附带支付了一些利润给他们，让他们能继续做生意。主要基于前述的功能，所以批发商间接有助于维持社会的生产性劳动，从而间接有助于增加社会的产出价值。另外，批发商的资本还雇用水手和搬夫，把他的物品从甲地运到乙地，因此这种用途的资本，在这些物品的价格中所增加的价值，不光是批发商的利润，还有水手和搬夫的工资。这就是批发商资本直接驱动的全部生产性劳动，以及直接增加的全部产出价值。直接和间接加起来，批发商资本驱动的生产性劳动，以及增加的产出价值，显然要比零售商资本优越。

制造业主运用一部分资本，向其他同业购买生产所需的工具，作为固定资本使用。这部分资本除了替补同业的资本，还附带支付了一些利润给他们。另外，有一部分制造业主的流动资本是用来向农夫或矿场主购买一些原料，这部分资本除了替补农夫或矿场主的资本，还附带支付了一些利润给他们。但制造业主大部分的流动资本，总是分发给他雇用的各种劳工；这部分资本在外面循环的时间，也许是经年或者数月或者更短。这个流动资本，在原料的价值上，除了增加了劳工的工资之外，还增加了业主本人在工资、原料和工具方面的全部投资利润。因此，和任何批发商手上同一数量的资本相比，这种用途的资本直接驱动的生产性劳动数量，以及增加的土地和劳动产出价值，都大很多。

同一数量的资本，用在农业会比用在其他任何行业，驱动更多的生产性劳动。不仅在农夫手下的工人，甚至耕畜也是生产性劳动者。而且在农业，大自然的力量和人类一起劳动；虽然大自然提供的劳动是免费的，但是大自然的产出，和最昂贵的工人所生产的物品一样，有它的价值。农业上各种最重要的人为动作，用意似乎不在于增加自然的生产力

（虽然这些动作也有这种功能），而是在于引导自然的生产力，去生产各种最有利可图的作物。一片长满荆棘的荒野所生产的蔬菜数量，也许往往不亚于精心耕种的葡萄园或麦田。栽植和耕种的动作，通常旨在引导自然活跃的生产力，而不是在于激发自然的生产力。而且在尽了一切人力之后，总还会有一大部分的工作需要留待大自然的力量来完成。所以，农夫手下的工人和耕畜，不仅像各种制造业的工人那样，将他们消费的价值再度生产出来，或者说，将雇用他们的资本价值再度生产出来，同时让资本主获得利润，而且生产出一个比这还大得多的价值。除了农夫的资本和利润外，他们通常还将付给地主的租金再度生产出来。我们可以把地租想成是地主借给农夫使用的大自然能力的产出。地租的大小，取决于人们想象这些大自然的能力有多大，或者说，取决于人们想象自然或改良过的土地生产力有多大。因此，地租是剔除或补偿了一切可以视作人力工作成果之后，剩下属于自然贡献的价值。它很少低于全部产出的四分之一，时常占三分之一以上。同一数量的生产性劳动投入任何制造业，绝不可能将这么大的一份价值再度生产出来。在各种制造业，自然的力量发挥不了什么作用，一切都得靠人力，而生产出来的价值，必然总是和导致生产的力量大小成正比。所以，和任何同一数量的制造业资本相比，用在经营农业的资本，不仅驱动了更多的生产性劳动，而且相对于所驱动的生产性劳动数量来说，农业资本所增加的产出价值，以及所增加的财富和收入，在比例上也都远大于制造业资本。在所有运用资本的方式当中，投入农业生产对社会最为显著有利。

任何社会的农业和零售业所使用的资本，必然总是停留在该社会里活动。这两种用途的资本几乎总是待在某一固定的地点，比如说待在某个农庄，或是待在零售商的店里。而且，这两种资本通常一定是属于本地人所有，虽然偶尔会有例外。

相反的，批发商的资本，似乎没有固定的居所，不会非得停留在某个地方不可。这种用途的资本，完全根据哪里可以贱买或贵卖，就到那里去活动。

制造业的资本，无疑必然停留在进行制造工作的场所。但是，这个场所却不必然一定要在什么地方。制造场所也许时常和原料供应地或制成品消费地距离很远。譬如，里昂的制造业，距离提供制造原料的地方，以及距离制成品消费地都很远。西西里岛的时髦人士穿着他国制造的丝绸，而制造这些丝绸的原料却是自己国家生产的。西班牙的羊毛一部分在英国加工制成布料，然后有些布料会运回西班牙消费。

运用自己的资本将社会多余产出输出的商人，究竟是本国人或外国人，对任何社会来说实在无关紧要。即使他是外国人，该社会的生产性劳动者只不过比他是本国人时少了一个人而已。而该社会每年的产出价值，也只不过少了这一个人的利润。他所雇用的水手或搬夫，也许和他是本国人时没有两样，同样可能是他那一国人或本国人或第三国的人。就输出本国多余产出，交换本国需要的物品，以增加本国多余产出的价值来说，外国商人的资本或本国商人的资本所产生的效果大小，不会有什么差别。外商的资本，同样有效的替补了本国多余产出生产者的资本，也同样有效的赋予该生产者继续生产的能力。在这方面，他的作用好比是本国批发商的主要功能，也间接有助于维持本国的生产性劳动，从而增加本国产出的价值。

制造业主的资本影响比较大，最好能够留在国内。这样必然可以在本国驱动更多的生产性劳动，使本国土地和劳动产出增加更多的价值。然而，制造业资本，即使是留驻在国外，对本国也很有帮助。譬如，英国的麻纱制造业，每年都使用大量从波罗的海沿岸进口的亚麻和大麻原料。这些制造业的资本肯定对原料的生产国非常有用。这些原料是原产地

国家的一部分多余产出，除非每年都可以用来交换当地需要的一些物品，否则就没有任何价值，而且很快就不会有人继续生产这些原料。输出这些原料的商人替补了原料生产者的资本，也因此鼓励他们继续生产，而英国的麻纱制造业则替补这些商人的资本。

一个国家，就像一个人一样，往往没有足够的资本，可以既用来改良和耕种全部的土地，又用来制造和处理全部的初级产出，以供应直接消费使用；同时又用来把多余的初级产出或制成品运往远方的市场，以交换国内需要的一些物品。大不列颠有许多地方的居民，目前还没有足够的资本来改良和耕种他们全部的土地。苏格兰南部各郡生产的羊毛，大部分必须长途跋涉，经过崎岖的道路运往约克郡加工，只因缺乏资本在当地加工制造。大不列颠还有许多以制造业为主的小城镇，当地的居民缺乏足够的资本，将他们自己的制成品运到远方的消费市场出售。即使这些小城镇的居民中有人经商，他们也都只不过是代理某些大商业城市里的富商罢了。

就任何国家来说，当全部的资本不足以同时从事前面那三种活动时，用于农业的资本份额愈大，在国内驱动的生产性劳动数量便愈多，而全国土地和劳动产出的价值增加也就愈大。次于农业的，则是用于制造业的资本，能在国内驱动最多的生产性劳动，从而也最能提高全国土地和劳动的产出价值。三种用途中，以用于输出贸易的资本，效果最差。

不错，资本尚不足以支应这三种用途的国家，可以说暂时尚未达到它将来似乎注定会自然达到的富裕程度。然而，过早试图以不充分的资本同时进行前述三种活动，不管是对国家或个人来说，肯定不是达到富裕的最佳快捷方式。一个国家全体人民的资本，和任何人的资本一样，并不是无限的，只够用来达成某些特定目的。和任何人的资本一样，全国的资本若要增加，全体人民必须不断地累积节省下来的收入，加在原有的资本上。所以，当资本的运用方式让全体人民获得最大收入时，资本增加的速度很可能达到最快，因为这时人民的储蓄能力最高。但是，全国人民的收入，必然是和全国土地和劳动产出价值成正比。

我们在美洲的殖民地之所以迅速迈向富裕强大，主要的原因就在于他们至今几乎还把所有资本都投入农业发展。伴随农业进步，每一个家庭的老幼妇孺必然多少会在自家里进行一些粗糙的制造工作。除了这些粗糙的家庭制造业，我们在美洲的殖民地并没有其他的制造业。此外，美洲的输出和沿海贸易，大部分由住在英国的商人出资经营。甚至在某些州，特别是维吉尼亚州和马里兰州，许多零售店也是由住在英国的商人出资经营；这是一个少见的外地人经营零售业例子。如果北美各州联合起来，或以其他粗暴的手段，阻止欧洲制成品进口，以便能够制造类似物品的同胞获得垄断的地位，从而把他们一大部分的资本挪用在这方面，那么他们每年产出价值的增长便只会减缓，而不会加速；同时他们也会阻挠，而不会促进自己的国家真正迈向富裕强大。如果他们企图以同样的方式垄断自己的出口贸易，结果只会更加糟糕。

的确，在人类的历史中，连续繁荣的时期，似乎很少长到足以让任何一个大国充分取得全部从事前述三种行业所需的资本。除非我们真的相信从前有关中国、埃及和印度，在土地耕作和其他财富方面的传奇记载。即使这三个从前据称是有史以来最富有国家，主要也是以它们拥有优越的农业和制造业而闻名于世。在国外贸易方面，它们似乎并不杰出。古埃及人对海洋怀有一种迷信的反感；印度人也普遍有几乎相同的迷信；中国人也不擅长国外贸易。所有这三个国家大部分的多余产出，似乎向来由外国商人输出，而换得的物品也是外国商人发现当地有需要的物品，而这些物品通常就是金银。

总之，在任何国家，同一数量的资本所驱动的生产性劳动，以及所增加的价值大小，是取决于用在农业、制造业和贸易批发业的比例。此外，各种不同的贸易批发业所运用的资本比例，也会造成很大的差异。

所有贸易批发业，也就是所有专为了大宗卖出而大宗买进的行业，可以划分成三种不同类别：国内贸易（home trade）、外国消费品贸易（foreign trade of consumption）和海外贩运贸易（carrying trade）。国内贸易，旨在购买本国某个地方的产出，以便卖到本国另一个地方。它包括内陆贸易和沿海贸易。外国消费品贸易，旨在购买外国商品供应本国消费。海外贩运贸易，旨在外国之间进行买卖生意，也就是说旨在将某一外国的多余产出运到另一外国出售。

资本，如果用来经营在本国某个地方购买产出，以便卖到本国另一个地方，那么在每一次的来回运作中，它通常可以替补两笔先前投入本国农业或制造业生产的资本，从而让它们可以再次投入原来的用途。这种资本一旦从商人的居留地运走一定价值的物品后，通常会把至少等值的其他物品运回来。当这两批物品都是国产品时，这种资本每一次来回运作必然会替补两笔先前用于维持生产性劳动的资本，从而让它们可以再次发挥这种维持作用。把苏格兰的制成品运往伦敦，再将英格兰的小麦和制成品运回爱丁堡的资本，在每一次的来回运作中，必然会替补两笔先前用于英国农业或制造业的英国资本。

用在经营输入外国商品供应国内消费的资本，如果是以输出国内产品来交换外国产品，那么每一次的来回运作也同样会替补两笔资本。但是，其中只有一笔是用于维持国内的生产活动。譬如，把英国商品运往葡萄牙，再将葡萄牙商品运回英国的资本，每一次的来回运作只能替补一笔英国的资本。它所替补的另一笔资本属于葡萄牙。因此，即使从事外国消费品贸易的资本回收速度，和从事国内贸易的资本回收一样的快，但是，就它们分别对本国生产活动或生产性劳动的鼓励来说，前一种用途的资本只不过是后一种的一半而已。

然而外国消费品贸易的资本回收速度，很少能像国内贸易的资本回收那样快。用在国内贸易的资本通常在年底以前回收，有时候一年回收三或四次。用在外国消费品贸易的资本很少在年底以前回收，有时候得等两或三年才能回收。因此，有时候用在国内贸易的资本来回运作了十二次；也就是说，分别被用出去和收回来十二次以后，用在外国消费品贸易的资本才来回运作了一次。因此，如果这两种用途的资本数量相等，国内贸易对本国生产活动的鼓励和支持，是外国消费品贸易的二十四倍。

供应国内消费的外国商品，有时候也许不是以输出本国产品来交换，而是以其他某些外国商品来交换的。然而，最后用来交换的这些外国商品，若不是先前用本国产品直接换来的，必然就是用本国产品在更早以前换来的其他外国商品间接换来的；因为，除非是战争和征服，否则外国商品绝不可能被无偿取得，而必须拿国内生产的東西去交换。这也许只经过一次交换便直接换到了，但也许是经过了两次以上的交换，才能辗转间接换到。就作用的性质来说，这样迂回经营外国消费品贸易的资本，和经营最直接的外国消费品贸易资本，没有两样，除了因为必须处理二或三笔不同的国外贸易，所以前者最后可能需要花上更长的时间才能回到国内。如果里加（Riga）的亚麻和大麻是用维吉尼亚的烟草买来的，而维吉尼亚的烟草是先前用英国本土的制成品买来的，那么就必須等到这两笔国外贸易处理完毕以后，业主才可能把资本收回来，以便继续购买同一数量的英国本土制成品。如果维吉尼亚的烟草先前不是用英国本土的制成品买来的，而是用英国本土的制成品所换

来的牙买加砂糖和甜酒买来的，那么就必须等到三笔国外贸易处理完毕以后，才可能把资本收回来。如果这二或三笔国外贸易分由二或三个不同的商人进行，乙购买甲进口的商品，而丙购买乙所进口的商品后再出口。这样一来，每一个商人确实可以比较快收回自己的资本，但是，就整个投入这种贸易的资本来说，最后回收的速度还是一样的慢。这种迂回贸易所使用的全部资本，究竟是属于一位商人或三位商人所有，对整个国家来说，没什么差别。虽然对个别的商人来说，有一点差别。不管是属于一位商人或三位商人所有，这种迂回贸易所使用的全部资本，都必须比直接贸易所使用的资本大三倍，才能让一定价值的英国本土制成品换到一定数量的外国亚麻和大麻。因此，和比较直接的外国消费品贸易相比，同一数量的资本用在这样迂回的外国消费品贸易，对本国生产性劳动的鼓励和支持通常比较小。

不管供应国内消费的外国商品究竟是用什么外国商品买来的，对于这种贸易的本质，以及对于这种贸易所给予本国生产性劳动的鼓励和支持，基本上都不会有影响。例如，如果供应国内消费的外国商品是以巴西的黄金或秘鲁的白银买来的，那么这些黄金和白银，就像维吉尼亚的烟草，一定也是先前以某种本国产品买来的，或以本国产品在更早以前买来的某种物品买来的。因此，对本国的生产性劳动来说，和其他任何同样迂回的贸易相比，利用金银进行的外国消费品贸易同样的有利，也同样的不利。而且它们也都以同样快或同样慢的速度，替补国内直接用于支持生产性劳动的资本。不过，利用金银进行外国消费品贸易，似乎比其他任何同样迂回的外国消费品贸易多了一项好处。由于这些金属体积小、价值高，因此要把它们从一处运往他处，所需的运费几乎比任何其他等值的货物便宜。和其他等值的货物相比，金银的运费比较低廉，保险费也不见得比较高。此外，在运送过程中，没有什么东西会比金银更不容易受损。所以，同一数量的外国商品，以金银作为贸易媒介来购买时，所需输出的本国产品数量，往往会比以任何其他外国商品作为贸易媒介时少一些。如此一来，本国所需求的外国消费品，往往便可以获得比较充分的供应，而且费用也比较低。至于因为不断的输出这些金属，这种贸易是否可能会使国家变穷，下文对此会有详尽的讨论。

对任何国家来说，一切用于海外贩运贸易的资本，完全不会支持本国的生产性劳动，而只会支持他国的生产性劳动。这种资本每一次来回运作，虽然都会替补两笔不同的资本，但其中没有任何一笔属于本国。譬如，荷兰商人的资本，将波兰的小麦运往葡萄牙，再将葡萄牙的水果和葡萄酒运往波兰。这样来回运作，每次都替补了两笔资本，其中没有任何一笔曾经用于支持荷兰的生产性劳动。其中一笔曾经用于支持波兰的生产性劳动，另一笔用于支持葡萄牙的生产性劳动。只有利润才会经常汇回荷兰，而这种贸易每年对荷兰本国土地和劳动产出价值的贡献也全在于这种利润。不错，当海外贩运贸易雇用本国的船只和水手来执行运输工作时，用于支付运费的这部分资本，确实是发给并且驱动了某些本国的生产性劳动。事实上，几乎所有在海外贩运贸易业占有一席之地的国家，都以这种方式营运。这种贸易很可能是因此才获得如此特别的名称，表示这些国家的人民贩运其他国家的货物。然而，本质上，海外贩运贸易似乎不见得一定要采取这种方式营运。譬如，某位荷兰商人运用自己的资本在波兰和葡萄牙之间做生意，他也许不是利用荷兰的船只，而是利用英国的船只，把某一国的一部分多余产出运到另一国。我们可以想象，他在某些情况下确实会这样做。鉴于英国的国防安全和英国的水手以及船只数量息息相关，再加上采取前述的营运方式，所以海外贩运贸易向来被认为特别有利于像英国这样的国家。但是，同一数量的资本，不管是用在外国消费品贸易，或甚至用在国内贸易，如果使用沿岸的船只运货，所能驱动的水手和船只数目，很可能和用在海外贩运贸易时一样多。任何一笔资本所能驱动的水手和船只数目，不是取决于贸易的性质，而是一部分取决于货物体积和价



值的相对比例，一部分取决于往返港口的距离。而两者当中，又以前者为主。例如，纽加赛尔和伦敦距离不远，但两地间的煤炭贸易，却比英国所有的海外贩运贸易动用了更多的船只。因此，就任何国家来说，利用各种超乎寻常的激励手段，迫使投入海外贩运贸易的资本数量超过自然增加的趋势，不一定会增加该国的船只数目。

总之，同一数量的资本用于国内贸易，通常会比用于外国消费品贸易，激励和支持更多的本国生产性劳动，同时增加更大的本国产出价值。而同一数量的资本用于外国消费品贸易，又比用于海外贩运贸易，更有利于本国生产性劳动和产出价值的提升。每一个国家的财富，以及只要国家的力量取决于财富，那么每一个国家的力量，必然都和每年产出的价值成正比，也就是说，必然和最后支付一切税收的财源成正比。增加本国的财富和国力，几乎是每个国家经济政策的主要目的。但是，对于前述三种贸易业，每个国家都不应该有所偏爱，或给予其中任何一种超过其他两种的优惠鼓励。除了自动自发投入的资本之外，国家不应该强迫或引诱额外的资本投入任何一种贸易业。

如果前述各种贸易，完全是在没有任何阻碍或人为干扰的情况下，自然形成的，那么它们每一种的发展，不仅对国家有利而且必要，同时也是不可避免的。

当任何一种产业的产量超过本国所需时，多余的产量必须送往国外，以交换国内需要的物品。要是没有输出，本国一部分的生产性劳动必然会停顿，而全国每年的产出价值就会减少。大不列颠的土地和劳动所生产的小麦、各种毛织品和金属制品，通常超过国内市场的需求。因此，多余的部分必须送往国外，以交换国内需要的物品。唯有输出，多余的部分才能获得足够的价值，以补偿把它生产出来的劳动和其他开销。沿海和通航的河流两岸地带之所以对产业活动有利，完全是因为这些地点方便输出多余的产品，以交换国内需求比较殷切的物品。

当利用本国多余产出换来的外国物品超过国内市场需求时，这些多余的外国物品必须再度输往国外，以交换国内比较有需要的物品。英国每年利用国内一部分多余的产出，在维吉尼亚和马里兰买到将近九万六千大桶的烟草。但英国每年对烟草的需求，也许不超过一万四千桶。所以，如果多余的八万二千桶不能再度输往国外，以交换国内比较需要的东西，商人必定会立即停止输入多余的烟草，而国内某一部分的生产性劳动也会跟着停顿。这部分生产性劳动目前从事制造的物品，原本在国内就没有市场，所以才被输出交换多余的八万二千大桶烟草。现在既然连国外市场也被剥夺了，必然会停止生产，而所有现在从事这种生产活动的英国居民也必然跟着失业。所以，在某些情况下，要支持一国的生产性劳动和产出价值，最迂回和最直接的外国消费品贸易，可能是同样的必要。

当一国的资本积蓄，增加到超过供应本国消费和支持本国生产性劳动全部所需的数量时，多余的资本自然会流向海外贩运贸易，在他国发挥同样的功能。海外贩运贸易是一国财富极大的自然结果和象征，但似乎不是一国致富的自然原因。主张让海外贩运贸易业特别获得奖励的政治家，似乎错把结果和象征当作原因。相对于土地面积和居民人数来说，荷兰显然是欧洲最富裕的国家，所以欧洲各国当中，它在海外贩运贸易市场的占有率最高。英国也许是欧洲第二富裕的国家，因此想必也有可观的海外贩运贸易市场占有率。不过，一般被当作是英国海外贩运贸易的一些生意，往往也许只不过是迂回的外国消费品贸易。譬如，将东、西印度和美洲的货物运往各欧洲市场的贸易，有很大一部分是属于这种性质。这些货物，通常要不是以英国制品直接换来的。就是以英国制品换来的其他物品间接换来的，而这些贸易最后运回的物品，一般都在英国本土消费或使用。利用英国货轮在

地中海各个港口间穿梭输运的贸易，以及英国商人在印度各港口间经营的贸易，也许才是英国真正海外贩运贸易业的主力。

国内贸易的规模，以及能够在国内贸易运用的资本数量，必然受限于国内幅员大小，各地的多余产出价值，以及互相交换的可行性。外国消费品贸易的规模和资本，受限于全国多余产出的价值，以及这些多余产出所能买到外国物品价值。至于海外贩运贸易，则受限于世界上所有国家的多余产出价值。所以，和其他两种贸易相比，海外贩运贸易可能达到的规模，可以说是没有止境的，它当然也能吸收数量最大的资本。

任何资本主在决定是否将资本用在农业、制造业、某种批发贸易业、或零售业时，唯一的考虑和动机是个人的利润。他从来不会想到，资本在各种不同的用途上，所驱动的生产性劳动数量不同，而且为整个社会增加的土地和劳动产出价值也不一样。所以，在农业投资利润最高，耕作和改良土地是致富快捷方式的国家，个人的资本自然会用在对整个社会最为有利的用途上。然而，在欧洲任何地方，农业的利润似乎不见得高于其他行业。不错，近几年来欧洲到处总有一些大胆的空头企业家，哗众取宠宣称耕作和改良土地极为有利可图。我们不需要吹毛求疵地讨论他们的利润估计，只需注意一个很简单的事实，就足以证明他们估计的结果是错的。我们每天都可看见，许多人没有祖先的遗荫，单靠自己这一代经营商业或制造业，便获得了了不起的财富。他们往往从非常小的资本开始，有时候甚至是白手起家的。本世纪以来，用同样小的资本，在同样长的时间内，靠经营农业获得巨大财富的例子，在欧洲也许连一个也未曾有过。然而，在所有的欧洲大国，还有许多优良的土地未经开垦，而且已经开垦的土地大部分也尚未获得充分的改良。所以，几乎在任何地方，农业实际上都还能吸收更多资本。我在三、四卷会尽力解释清楚，究竟欧洲各国在政策上动了什么手脚，使得在城市里经营的各种行业，比在乡村里经营的行业更为有利可图。以致私人往往发现，对自己比较有利的，是把资本用在最遥远的亚洲和美洲经营海外贩运贸易，而不是把资本用在自己的家乡改良和耕种最肥沃的土地。

## 第三卷 论不同国家财富增加的过程

### 第一章 论国家财富增加的自然过程

在每个文明社会里，主要的商业往来，是城市居民和乡村居民之间进行的交易。这种商业往来是初级产物和制成品之间的交易，不管是以物易物的直接交易，或是通过钱币，乃至某种代表钱币的票据媒介进行的间接交易。乡村供应城市生存必需的食物和制造业的材料，而城市把一部分制成品交给乡村居民，作为前述供应的回报。城市本身既没有也不可能再生产出任何食物或材料来。所以，说城市的财富和生存必需品完全取自乡村，也许一点也下为过。但是，我们不能因为这个缘故，便以为城市获得利益，乡村就会损失。城市和乡村的交易其实是互助互惠的，两者之间的劳动分工，就像其他所有的分工那样，对所有参与分工、从事各种不同职业的人，都是有利的。乡村的居民，与其亲自施工准备各种制成品，不如拿他们劳动产出的初级产物和城市居民交换制成品。这样，他们可以获得数量比较多的制成品，而且花费的劳动数量也会比较少。乡村的多余产出，也就是乡村的初级产出中超过维持耕种者生存所需的部分，可以在城市里找到销售市场；并且乡村居民可以用他们的多余产出，在那里换到自己需要的一些东西。城市居民的数目和收入愈多，乡村居民在那里享有的市场规模便愈大；而那里的市场规模愈大，总是对大多数人都愈有利。在城市周围一英里的地方出产的小麦，和来自二十英里外的小麦，在城市里卖同样的价格。但是，后者的价格不仅通常必须支付种植和运送上市的费用，还必须提供平常的农业利润给农夫。因此，城市附近的地主和农夫，在他们的小麦售价中，除了可以获得平常的农业利润外，还赚到了把小麦从远方运来的全部运费。此外，他们在城市里购买的每件物品，在价格上同样也节省了这种运费。只要拿任何大城市附近的土地耕种情形，和偏远的地方稍加比较，任何人都应当不难了解，城乡交易让乡村地区获得了不少好处。尽管关于城乡交易的公平性，向来有许多荒谬的臆测推论在社会流传；然而，从来没有人荒唐到认为城乡交易让乡村或城市吃了亏。

按照自然的道理，基本生存比生活方便和奢华更优先，所以人们辛勤追求的目标，首先必然是要获得保障生存的物品，然后才会想到追求生活上的方便和奢华。因此，耕种和改良乡村地区以提供食物，必然会优先于只是提供方便和奢华享受的城市发展。只有当乡村地区有了多余的产出，也就是有了超过维持耕种者生存所需的初级产出时，城市才得以生存。因此，只有当这种多余的产出增加时，城市的规模才会扩大。不错，城市所需的食物，未必总是完全来自附近的乡村，甚至未必全部来自所属国家的乡村地区，反而大部分食物也许是从远方国家运过来的。虽然这种情形不算是违背了前述的一般性原则，但是它使得不同时代和国家的财富增加次序产生了相当大的差异。

虽然不见得每个国家都必然会经历乡村先于城市的发展次序，不过，一般都会因为碍于实际需要，而倾向经历这种次序。这种发展次序乃是源自人类某些自然的性向。如果各种人为的制度从未阻挠这种自然的性向，那么无论在什么地方，城市规模都不可能超过所属国家土地耕种改良情况能够支援的程度；至少在所属国家的全部土地都已经耕种改良以前，乡村的发展一定先于城市。如果利润相同或相当接近，大多数人会选择运用他们的资本耕种和改良附近的土地，而不会用来经营各种制造业或国外贸易。把资本固着在土地上的人，要亲自照顾自己的资本比较容易，而且他的财富相比不会遭致意外的损失。而贸易商的资本，不仅时常必须经历强风巨浪这种自然的危险，并且还有愚蠢和不义这种更不确

定的人为因素，偶尔会让他蒙受重大损失。贸易商时常必须在遥远的外国，把大量的资本托付给他人，而对于他人的品性和处境，贸易商自己很难有彻底的了解。相反的，由于地主的资本是固定在改良的土地上，所以似乎最为安全可靠。此外，田园的美景，乡村生活的各种乐趣和宁静；再者，如果人世间的恶法没有前来骚扰，乡村生活那种踏实独立的感觉，对每个人来说，多少都有让人倾心向往的魅力。而且由于耕种土地是过去每个人的宿命，所以在每个人生阶段，人们的心底似乎总是对这种原始的工作存有一份偏爱。

不错，如果没有某些工匠的帮忙，耕种土地的农夫，就得忍受极大的不便，而且时常必须停顿下来做其他的事情。农夫时常需要铁匠、木匠、轮匠、犁匠、石匠、瓦匠、皮匠、鞋匠和裁缝等人的服务。这些工匠也随时需要互相帮忙；由于他们不用像农夫那样，必须各自分开住在某个特定的地点，于是彼此便自然定居在一起，形成一个小镇或村子。屠宰商、酿酒商和面包商很快便加入他们的行列，还有其他许多工匠和零售商，下管供应的物品是他们随时必需的或偶尔有用的，都会跟着聚集过来，进一步扩大城镇的规模。城镇居民和乡村居民互相为对方服务。城镇好比是一处永不歇息的市集或市场，乡村居民时常来到这里，用他们的初级产物交换各种制成品。正是这种商业往来，让城镇居民获得施工所需的材料，以及生存所需的食物。城镇居民卖给乡村居民的制成品数量，必然会限制他们买进的材料和食物数量。因此，不管是他们的工作或是食物数量，都只有在乡村居民对制成品的需求扩大时，才可能按比例增加。而乡村居民的这种需求，又都只有在土地改良和耕种面积增加时，才可能按比例扩大。因此，如果各种人为扭曲的制度从未骚扰自然的事态发展，那么在每个国家，城镇财富和人口的发展，不仅在时间上会较晚，而且在规模上也会受限于周围土地或乡村的改良和耕种发展。

英国在北美洲的殖民地，人们很容易取得未经开垦的土地，因此那里的每个城镇，都尚未建立任何销售到远方的制造业。那里的每一位工匠，如果自己的积蓄，比他供应邻近乡村的生意所需的资本稍微多一点，他不会用来扩充任何制造业生意，以便销售到更远的地方，而是会用来购买和改良未经开垦的土地。于是他从工匠变成农场的主人，尽管那里对各种工匠提供的工资非常优渥，而且食物价格也很低廉，都不能让他放弃为自己工作的念头，去为别人工作。他觉得，身为工匠等于成为顾客们的仆人，因为工匠的衣食来自顾客。但是，做一个自己耕种土地的农场主人，自己生存所需的衣食完全来自家人的劳动，这让他觉得自己是个真正的主人，在世上完全独立自主。

相反的，在某些国家，尚未开垦的土地若不是已经没有了，要不然就是很昂贵；在这种情况下，每位工匠如果自有的积蓄超过自己在邻近地区随时能够运用的资本数量，他便会尽量用来制造一些可以卖到远方的东西。譬如，铁匠会设法建一座铁工厂，而织布匠会建一座生产亚麻布或羊毛布的工厂。这样日积月累的结果，就是各种制造业进一步的逐渐细分，产生更多种不同的行业。从而许多方面都获得进一步改善，变得愈来愈精致细腻。这种分工进步的过程是很容易理解的，在此无需进一步说明。

当人们寻求运用资本的机会时，如果利润相同或接近相等，大多数人自然会比较喜欢国内的各种制造业，而不会选择国外贸易业。这种偏爱，和人们在农业和制造业之间，自然偏爱农业的道理完全相同。就好像地主或农夫的资本，比制造业者的资本更为安全牢靠那样，国内制造业者的资本也会比国外贸易商的资本更为安全可靠。因为制造业者不管什么时候都比较容易照顾到他的资本。不错，在每个社会的每个发展阶段，国内无法消纳的多余产出，不管是初级产物或是制成品，必然都会运送到国外，以便换取一些国内需要的产品。但是，将这种多余产出运送到国外的资本，究竟是属于国内或国外居民所有，其实

无关紧要。如果某个社会还没有足够的资本可以用来耕种全部的土地，并且把全部的初级产物加工制造成最完整的制成品，这时让外国资本来经营初级产物的出口生意，对该社会也许会有很大的好处。因为这样一来，它所有的资本便可以用在更有用的地方。古代埃及、现代中国和印度的财富，都充分证明一个国家可以获致很大的财富，尽管它的国外贸易大部分是由外国人经营的。我们在北美洲和西印度群岛的殖民地，如果只有属于当地人民的资本在经营出口多余产物的生意，那么他们的财富增长速度将会比实际慢很多。

因此，按照自然的道理，每个成长中的社会都将大部分资本优先投入农业，然后是制造业，最后才是国外贸易业。这个发展次序是这样的自然，以至在每个拥有一些领土的社会，我相信都可以发现这样的发展轨迹。在这些社会能够建立任何稍具规模的城市之前，它们的一些土地必然已经开垦过了；而在这些社会认真考虑亲自经营国外贸易业之前，某种粗糙的制造业活动，必然已经在它们的城市里存在一阵子了。

虽然每个成长中的社会，都必然在某个程度内有这种自然的发展次序；然而在许多方面，欧洲所有的现代国家，它们的发展次序却完全颠倒过来。这些国家的某些城市率先经营国外贸易，然后引进各种适合销售到远方的精致制造业；然后这些制造业再和国外贸易业，一起形成农业方面的重大进步。这些国家原来的政府所建立的各种风俗习惯，在政府经历了很大的变革之后，仍然被保留下来；正是碍于这些风俗习惯，所以这些国家的财富发展才会有这样不自然的相反顺序。

## 第二章 论罗马帝国灭亡后欧洲古代国家农业发展的阻碍

当日耳曼和西亚民族蹂躏罗马帝国西部各省，并摧毁当地政府的时候，社会巨变所造成的混乱状态，前后延续了好几个世纪。这些野蛮民族对原住民的烧杀掳掠，阻绝了当地的城乡交易。于是，许多城市十室九空，乡村地区一片荒芜，而原本在罗马帝国统治下，曾经相当富裕的欧洲西部各省，立即沦落到最贫穷的蛮荒状态。在这种混乱延续的期间，这些民族的酋长和首领强夺豪取了大部分的土地。虽然这些土地大部分无人耕种，但是，不管耕种与否，这些土地没有一块是没有地主的。所有的土地都被兼并占领，而且大部分是被少数几个大地主兼并占领。

兼并荒地的动作，起初虽然是很大的恶行，但是影响可能十分短暂。这些原本被兼并的土地，也许可以通过继承或转让很快地分割成为好几片小块的土地。然而，实际上，由于长子继承法（the law of primogeniture）的阻挠，这些土地无法因继承而分割；而限嗣继承（entails）的习惯，又阻止土地通过转让而分成小块。

如果土地像各种动产一样，只当成提供食物和享乐的手段，那么自然的继承法则便会像处置各种动产那样，把土地分割，让所有的子女来继承。因为对所有子女的温饱和快乐，父亲的关爱想必是不分轩轻的。古罗马人就是遵行这种自然的继承法。他们在土地继承上对于长幼和性别的区分，不会比我们现在分配动产时分得更仔细。但是，当土地被认为不仅是提供食物的手段，更是掌握权力和保障生命财产的重要手段时，人们便觉得土地最好只传给一个人，不要分割。在这段混乱的时代，每个大地主都宛如一个小国王。每个土地承租人都是他的臣民。他是他们的法官，而在某些方面，也是他们平时的立法者，更是他们战时的领袖。大地主根据自己的考量发动战争，经常是针对其他邻近的地主，有时候针对上级的统治者。因此，一处地产的安全，或地产的主人对于地产上的居民所能提供的保障，便取决于地产的大小。要是把土地分割，便等于是要让它毁灭。也就是说，等于是要让每个分割出来的部分，都被邻近的地主侵略并吞掉。所以，便采行地产由长子继承的规则；没错，不是立即采行，而是日积月累变得愈来愈普遍。这道理就好像王位一般也是由长子继承那样，虽然君主政体刚开始建立时，王位未必总是由长子继承。为了不使王国的权力和安全因为分割而削弱，整个王国必须只传给子女中的某个人。究竟要传给他们当中的哪一个，可是一件事关重大的选择，必须根据某个一般性的原则谨慎决定。因此，这个原则可不能基于一些容易启人疑窦、滋生困扰的个人优缺点；而是应该基于一些显而易见、不会产生争议的差异。在同一个家庭的子女当中，最不容争辩的差异，就是性别和年龄。普遍的规矩是重男轻女，而且如果其他条件相同，无论在什么地方都是先长后幼。这就是长子继承制和所谓直系继承的起源。

尽管起初导致制定这些法律，且唯一让它们看来合理的情况早已经不存在了，但是这些法律时常继续有效。在目前欧洲的情况下，占有一英亩地的地主和占有十万英亩的地主，他们的权利一样安全。然而，长子继承制仍然继续遵行。而且，由于在所有的规矩中，它最适合用来支撑豪门世家的自尊，所以很可能会再继续存在好几个世纪。但是，从其他每个角度来看，这个为了独厚长子而让所有其他后代沦为乞丐的规矩，对于大家庭的真正利益，比其他规矩都更为不利。

各种限嗣继承的规矩，是长子继承法的自然延伸。创设它们的目的是，要维持一定程度的直系继承。这种关于继承的想法，起源于长子继承制。也就是说，它们的目的，是要

让原来的地产，只限于在祖先设定的血缘系统内继承或转让，不管这样的继承者是否愚蠢，或是遭遇不幸，反正就是一定要防止任何一部分地产因赠与、遗赠或转让而落入外人手中。古罗马人完全不知道这些规矩，他们的代位继承（substitutions）和转分继承（fideicommisses），完全没有和限嗣继承相似的地方。尽管某些法国的法律学者认为，应当用古代那些规矩的名称来粉饰近代的这些规矩。

当各笔大地产都如同一个大公国的时候，限嗣继承也许未必不合理。各种限嗣继承的规矩也许时常可以避免因为某个人任性挥霍而殃及数千人的安全，就像某些王国所谓的基本法。但是，在目前欧洲这种情况下，每笔地产不管大小，安全都同样受到国家法律的保障，没有什么规定会比限嗣继承荒谬得更为彻底。限嗣继承是基于最为荒谬的假定，也就是假定每一代继起的子嗣，对于大地和大地上的一切没有和祖先相等的权利。认为现在这一代人的财产支配权，应该按照前代某些人的幻想加以限制或规范，但是那些人也许五百年前便已不在人世了。然而，目前欧洲大部分国家仍然对各种限嗣继承的规定遵行不渝。特别是在某些国家，任何人若想享受公职的荣耀，不管是文官或武官，贵族血统都是必备的条件。在这些国家，贵族阶级认为必须要实施限嗣继承，否则他们对所有重要公职和荣耀的特权垄断便无法维持下去。也就是说，相对于其他公民同胞，这个阶级在霸占了一个不正当的特权优势之后，惟恐自己的贫穷让这个特权优势沦为众人的笑柄，于是更加认为自己理当享有另一项特权。不错，英格兰的习惯法，据说极端厌恶永久不得转让的规定。而限嗣继承的约束，在英格兰也确实不像其他欧洲国家那样严格或普遍。不过，即使是英格兰，也不是完全没有限嗣继承的做法。在苏格兰全部的土地中，估计有超过五分之一，也许是超过三分之一，目前仍受到各种严格的限嗣继承约束。

大片大片荒芜的土地，就这样不仅让几个特定的家族兼并了，而且它们再分割的可能性也尽可能的被永远排除。然而，伟大的地主很少是伟大的土地改良者。在产生这些野蛮规矩的混乱时代，大地主都为了保卫自己的领域，或为了扩大辖区或权威，以便宰制更多的邻居而忙得无暇分身。他不会有闲工夫注意土地的耕种和改良。等到国家建立了法律和秩序，大地主比较优闲的时候，却时常欠缺经营土地的意愿；即使有这样的意愿，他也几乎总是欠缺各种必备的能力。如果豪宅和本人的开销等于或大于他的收入（这种情形其实很常见），他便不会有任何积蓄可以用来耕种改良。如果他是节俭成癖的人，则通常会发现把每年的储蓄拿去购买新地产，会比改善旧地产更为有利可图。想要经营土地改良而获利，就像所有其他商业性投资那样，必须锲而不舍，计较每一分花费和每一毫利益。这种一丝不苟的工作态度，就出生于富贵之家的人来说，即使他天性节俭，也很少会有持之以恒的耐心。这种养尊处优的人，个性自然会比较注意如何装饰才会让自己高兴，而不会斤斤计较如何才能获得利润。他的服装、全套马车配备、住宅和家具等等是否够优雅，是他小时候便已习惯搁在心里琢磨的事情。即使当他真的用心改良土地时，这种习惯自然形成的思考倾向，也会如影随形跟着他。他也许会花上十倍于改良后所能回收的价值，在他的住宅四周大肆打点装扮四五百英亩的土地。然后他会发现，如果照这种方式去改良全部地产，不用等到完成全部的十分之一，自己便要破产了。而他对其他改良方式也没什么兴趣。在英格兰和苏格兰，目前都还保有几处庞大的地产，打从无政府的封建时代开始，便一直掌握在某些家族的手中，从来没有间断过。把这些地产的情况，拿来和附近一些小地主的土地稍加比较，你就会相信，这种庞大的地产对土地改良是多么不利了。

如果说，我们很难指望大地主进行耕种改良，那么，更不能指望他辖下的承租人进行耕种改良。从前在欧洲，这些承租人其实都是基于地主的恩赐才成为佃农的。他们几乎都是奴隶；不过，这种奴隶身份所获得的待遇，比古希腊和罗马时代好一些，甚至也比我们

在西印度群岛殖民地的奴隶好一些。他们被视为比较直接属于土地，而不属于主人。因此，奴隶和土地可以一起卖掉，但不能分开来卖。如果婚姻获得主人同意，他们可以结婚；主人同意了以后，便不得拆散婚姻，也就是不得把夫妇两人分别卖给不同的主人。如果主人把奴隶夫妇当中任何一人弄残废或谋杀了，他是要受罚的，不过，处罚通常很轻。然而，奴隶没有资格取得任何财产权。凡是奴隶取得的东西，都是为主人取得的，而主人可以随自己高兴从奴隶手中拿走任何东西。不管这些奴隶做了多少的耕种和改良，都完全是为主人做的，费用都算是主人支付的。所有的种子、牲畜和农用器具都是主人的，一切都是为了主人的利益而进行。奴隶除了每天的生活费外，什么也得不到。因此，这种情况其实可以说等于是地主承租了自己的土地，然后利用自己的农奴耕种土地。目前在俄罗斯、波兰、匈牙利、波西米亚、摩拉维亚（Moravia）和德意志的其他省份，这种奴隶制度仍然存在。只有在欧洲西部和西南部，这种制度才逐步完全废除。

如果说很难从伟大的地主身上指望伟大的土地改良，那么当他们使唤奴隶工作时，可以指望的土地改良更是少之又少。我相信，所有国家和历史经验都证明了，使唤奴隶来工作，虽然表面上只须支付养活他们的费用，最后算起来其实是最昂贵的。一个没有资格拥有任何财产的人，除了尽量多吃少做之外，不会有其他兴趣。除了足够换来维持自己的生存，任何更多的工作分量要从他身上挤出来，都只能使用暴力逼迫，而不能以他的利益为诉求。在普里尼和哥伦美拉的著作里，我们都可以看到，当土地沦落到由奴隶来经营耕种时，古意大利的小麦种植是多么退步，并且对于主人是多么不利。在亚里士多德的时代，希腊的土地耕种情况也好不到哪里去。在谈及柏拉图的“理想国”时，他说，如果想维持五千个闲人（他认为要保卫“理想国”，也许至少需要这个数目的战士），以及他们的妻小和家仆，将需要像巴比伦平原那样辽阔和肥沃的土地。

人们的自尊心，让人喜欢趾高气扬地支使他人。纡尊降贵地说服地位比自己低下的人是最没面子的事。因此，如果不违反法律，而工作的性质也允许，人们通常会尽可能使唤奴隶来执行，而不会选择使用自由人提供的服务。种植甘蔗和芋草的利润，目前还允许使用花费昂贵的奴隶来耕种。种植小麦的利润目前似乎不可能允许这么做。以生产小麦为主的英格兰殖民地，大部分的工作是由自由的人民负担。宾夕法尼亚州的教友派信徒不久前决议释放所有的黑奴。根据这项决议，我们也许可以笃定地说，那里的黑奴数目不可能很多。如果黑奴在他们的财产中所占的分量不小，这种决议绝不可能遵守。相反的，在以生产蔗糖为主的英国殖民地，全部的工作都由奴隶来做；而在北美的芋草殖民地，很大一部分也交由奴隶来做。在西印度群岛的任何英国殖民地，种植甘蔗的利润，通常都要比欧洲或美洲其他任何一种已知的农作物利润大很多。而种植芋草的利润，虽然不如甘蔗，但还是比小麦高很多。本书第一卷第十一章便已经指出这些事实了。虽然甘蔗和芋草两者都一样承担得起采用奴隶耕种的开销，不过，甘蔗承担使用奴隶耕种的能力还是优于菸草。因此，就黑奴相对于白人的数目比例来说，英国的蔗糖殖民地远高于菸草殖民地。

古代欧洲的农奴，后来逐渐被一种法国现在称为“美帖耶”（*metayers*，或称为“对分佃农”）的农夫所取代。他们在拉丁文里叫作 *Coloni Partiarum*（意即对分佃农）。这种农夫在英格兰已经绝迹很久了，我不知道英文是怎么称呼的。对这种农夫，地主会供给种子、牲畜和各种农用器具。也就是说，地主会供给耕种农场所需的全部资本。农场的收成，在扣除了维持农作资本所需的部分以后，由地主和农夫一样对分。至于资本，则在农夫自动离开或被赶出农场时交还地主。

这种佃农占用的土地，严格来说，和奴隶占用的土地一样，也都是由地主承担所有耕



种费用的。然而，这两者之间有个很重要的差异。由于这种佃农是自由人，他们有资格取得财产权；而且由于可以获得一定比例的土地产出，他们显然有兴趣让全部的产出尽可能变大，以便自己分到的那部分可以变得更多。相反的，一个奴隶除了自己的生存，其他任何物品都没有资格取得。所以奴隶只会想到让自己过得轻松一点；也就是说，只要土地的产出还够维持自己的生存，他便会尽可能不去耕种土地。可能是一方面由于这种佃农制度有这项优点；另一方面由于向来总是猜忌大地主的各国君主，逐步鼓励农奴侵蚀大地主的权威，终于使得这种奴隶似乎完全变成大地主的麻烦和负担，以致农奴制度逐渐在欧洲大部分地方消失。然而，关于这么重要的社会革命是怎么产生的，怎么演变的，以及经历多长的时间，却是近代史上最模糊不清的问题。罗马教廷宣称它本身对于这项社会革命有很大的功劳；的确，早在十二世纪的时候，教宗亚历山大三世便颁布了一则训谕，要求全面解放奴隶。然而，这则训谕似乎只不过是个虔诚的呼吁，而不是信徒非得严格遵守不可的法律。后来临历了好几个世纪，欧洲几乎到处仍然有这种农奴制度，直到在所述那两种利益（一方面是地主本身的利益；另一方面是君主的利益）共同的运作下，才逐渐把它废除了。一个刚被解放的农奴，如果同时被允许继续占用土地，由于他没有自己的积蓄，只能利用地主借给他的资本耕作土地，因此，必然会变成法国人所谓的“美帖耶”。

然而，对分佃农即使有幸从自己那一份产出中攒下一点积蓄，也绝不可能心甘情愿地拿出来进一步改良土地。如果这样做，地主便可以不要分文地坐享其成，不管土地改良的收益有多少，都可以分得一半。什一税，只不过是向人民征收了十分之一的产出，便发觉是土地改良很大的阻碍。高达一半产出的税，必定会更阻碍土地改良。利用地主提供的资本，尽可能增加土地的产出，对“美帖耶”来说也许有利。但是，将他自己的任何一部分资本和地主的资本混在一起运用，绝不可能对他有利。在法国，这一类耕种者仍然占用的土地，据说占全国土地的六分之五。那里的地主抱怨说，他们的“美贴耶”动辄把工人的牲畜，拿去搬运物品而不是拿去耕田。因为，如果用来搬运物品，全部的利益便归他们自己；如果用来耕田，所得利益就得和主人分享。目前苏格兰的某些地方仍然有这种佃农。他们被称为“钢制马鞍穹”（steel v bow）或“万年佃农”。英格兰从前有一种佃农，吉伯特男爵（Chief Baron Gilbert）和布拉克史东博士都认为，与其说比较像真正的农夫，不如说比较像地主聘请的土地管理人。这种佃农可能和“美贴耶”是同属一类的。

后来，虽然非常缓慢，但是确实逐渐取代这种佃农的，是真正配称为农夫的耕种者。他们运用自己的积蓄耕种土地，支付一定的地租给地主。当这种农夫握有期限长达好几年的土地租约时，他们有时候会发现，拿出自己部分的资本进一步改良土地，对他们自己有利。因为他们有时候可以在土地租约到期以前将投资完全收回来，同时还可以获得可观的利润。然而，在过去很长的一段时间，即使有长期租约，农夫占用土地的权利也极不可靠，而且目前在欧洲的许多地方，情况也仍然是这样。在租约到期前，农夫可以被合法撵出租用的土地：譬如，在土地转让时被新地主撵出。在英格兰，农夫甚至可以因为地主捏造的共同使用权恢复诉讼，而被撵出租用的土地。此外，当农夫被地主使用暴力非法赶出来时，让他们能够获得补偿的诉讼程序也极不完善。诉讼的结果，未必总是让他们得以恢复占用土地的权利，而是让他们获得一点点绝对比不上实际损失的损害赔偿金。即使在欧洲各国中，或许要数英格兰一向最尊敬乡村地区的自由民了，然而也一直要等到亨利七世在位第十四年（一四九八年）左右，才制定了“逐出诉讼法”。根据这条法律，佃农不仅可以获得损害赔偿，还可以恢复占用土地的权利。而且如果觉得还有疑问，佃农不一定要接受单一裁判庭对他的权利主张所作的判决，而可以继续上诉。这个诉讼程序确实是相当有效的法律救济手段，以至目前当地主想诉请收回土地占用权利，很少会利用土地所有权法和占用权法等专属于地主的诉讼程序，反而会以佃农的名义，代位提出逐出诉讼。因

此，在英格兰，佃农的权利和地主的一样安全。此外，在英格兰，每年租金在四十先令以上的终身永佃权便算是一种自由占用权（freehold），承租人甚至有权选举国会议员。由于乡村地区大部分的自由民都有这种自由占用权，他们整体的政治力量不可小觑，因此地主对他们的人格颇为尊重。我相信，除了英格兰，全欧洲再也找不到另外一个地方，会有佃农在没有取得租约保障的土地上大兴土木。这些佃农相信，地主基于自身的荣誉，不会因为他们做了这么重大的土地改良而强占他们的便宜。对自由民相当有利的这些法律和习惯，对目前英格兰国势昌隆的贡献，也许比所有夸耀吹嘘的商业管制政策全部加起来的贡献都来得大。

制定法律排除任何一种土地继承人的影响，以保障土地租约享有最长的时效，就我所知，是大不列颠特有的现象。在苏格兰，这样的法律早在一四四九年詹姆士二世的时候便已制定了。然而，由于受到各种限嗣继承规定的阻碍，它的正面影响力一直没有发挥的空间。一般来说，限嗣继承的土地继承人不得长期放租土地，期限通常不得超过一年。国会最近通过的一条法律已经稍微放松了种种限嗣继承的束缚。不过，它们在这方面的钳制作用仍然太过严苛。此外，在苏格兰，由于土地自由占用权并没有附带国会议员选举权，因此，那里的自由民受地主敬重的程度，便不如英格兰的自由民。

在欧洲其他地方，尽管有些人早就发觉需要保障承租人的权利，排除土地继承人和新买主两者对原有租赁合约权利的不当侵害，可是佃农实际得到的保障仍然仅限于很短的期间。譬如在法国，这种保障在过去仅限于土地租赁合约开始生效的九年内。不错，在法国，这个期限最近已经延长为二十七年；然而，若要鼓励佃农进行某些最重要的土地改良，这样的期限还是太短了。地主从前是欧洲各地的立法者，因此，所行关于土地的法律，都是为了保障地主利益而制定的。当时认为，为了维护地主的利益，所有由他的祖先签定的租赁合约，都不应该长达好几年，妨碍地主享受土地的全部价值。贪婪不义的人总是短视近利，他们看不出这种规定必定会严重阻挠土地改良，因此也看不出这会严重伤害地主本身的真正利益。

此外，从前的农夫除了缴纳地租外，还被认为应当对地宅提供五花八门的服务。这类服务很少在土地租赁合约里注明，也没有任何明确的准则予以严格规范，而是按照庄园或领地上的惯例来决定。因此，什么时候要提供什么服务，几乎完全没有标准，让佃农遭受许多困扰。在苏格兰，自从废除了所有这些合约里没有严格标明的服务后，没几年，自由民的生活情况便已经有了大幅的改善。

从前对自由民施加的各种公共义务负担，任意武断的程度不亚于强要他对地主提供的私人服务。我相信，目前欧洲各国仍然要求自由民义务开辟和养护公用道路，虽然在这方面各国所施加的压迫程度不同，然而这种劳役并不是自由民被要求承担的唯一公共义务。过去当国王的军队、家眷或大臣，经过国内任何地方时，当地的自由民必须提供马匹、马车和各种食物，价格由王室供应商来定。全欧洲的君主国当中，这种强要自由民供应东西的压迫性做法，目前已经完全废除的国家，我相信，只有大不列颠一国。这种做法在法国和德国仍然存在。

自由民从前必须缴纳的各种公共税捐，也和他们必须提供的各种服务一样，既不规则又极具压迫性。从前的地主不分大小，自己虽然极不愿意在金钱上对君主提供任何协助，却从不反对君主向自己的佃农徵收所谓的租地税（tallage）。这些地主无知到不能预见租地税最后必定会严重影响自己的收入。法国目前仍然存在的所谓帖耳（taille），也许可以

用来例示英格兰从前的租地税。这是一种针对推定的农夫利润来课收的税，农夫的利润按照他在农场里的积蓄大小来估计。因此，为了自己的利益，他会尽可能装穷，在耕种土地时尽可能少用自己的积蓄，而在土地改良上则完全不用。如果一笔积蓄在某位三生有幸的法国农夫手上累积了起来，那么，帖耳无异是一道禁令，永远禁止他将积蓄使用在土地上。此外，凡是缴纳这种税的人都会被认为很可耻，社会地位不仅会立刻贬至绅士以下，甚至还不如公民。因为凡是向别人租用土地的人，最后都必须缴纳这种税。任何绅士，甚或任何稍有积蓄的公民，都不会甘心接受这种屈辱。因此，这种税不仅阻挠土地上累积起来的积蓄投入土地改良，还把其他来源的积蓄摒除在土地之外。从前在英格兰常见古老的十分之一税和十五分之一税，就影响土地耕种和改良的效果来说，似乎和法国的帖耳具有相同性质。

在所有这些不利因素的阻挠下，不可能指望土地租用者进行多大的土地改良。即使享有法律能够授与的最大自由和安全，这阶级的人民若想进行土地改良，总是必须克服相对比较大的困难。农夫和地主相对照，前者好比是借钱做生意的商人，而后者则是用自己的钱做生意。两者的积蓄也许都会增加，但是，如果只有相等的经营能力，前者增加的速度必定会比后者慢，因为前者的利润会有很大一部分被贷款的利息吃掉。同样的，如果只有相等的经营能力，土地改良的速度，在农夫的耕种经营下，必定会比在地主的耕种经营下慢。因为前者的产出会有很大一部分被地租吃掉。如果农夫本人就是地主的话，他也许会用这部分来进一步改良土地。此外，农夫的社会地位当然不如地主。在欧洲大部分的地方，乡村里的自由民被视为属于社会低下阶层，地位甚至不如某些处境尚可的零售商和机械匠。而在全欧洲各地，自由民的地位都不如大商人和制造业的老板。很少有人会在累积了相当的积蓄后，放弃原来比较优越的社会地位，而屈就比较低贱的社会地位。因此，即使是在目前欧洲这种安定的情况下，也不可能会有大量的积蓄，从其他的职业流向农业去改良土地。和其他国家相比，在大不列颠从其他职业流向农业的积蓄也许比较多，但即使是在大不列颠，某些地方用来大规模经营农业的积蓄，通常是过去从农业经营赚来的。而在所有行业中，最难获得积蓄的，也许就是这种行业。然而，在每一个国家，除了小地主，就数富有的大农夫是最主要的土地改良者了。在英格兰，这种人也许比欧洲其他君主国家多一些。在荷兰和瑞士的伯恩这两个共和国，农夫的社会地位据说不亚于英格兰的农夫。

除了以上说的一切之外，欧洲各国从前的政策也不利于土地的耕种和改良，不管这些改良是由地主或是农夫进行。这类政策包括：第一，除非经过特许，否则禁止小麦出口。过去在欧洲各国，这种管制规定似乎很普遍。第二，制定各种取缔囤积、投机买卖和垄断居奇的荒谬法律，以及授与特定某些市集和市场专买或专卖的特权。这些荒谬的法律和特权，不仅限制了国内的小麦交易，几乎所有的土地产物也同样受到限制。本书第一卷第十一章已经指出，禁止小麦出口，以及授与小麦进口某些奖励，曾经妨碍古意大利的农业发展。尽管意大利是全欧洲土地最肥沃的国家，而且又是当时全世界最大帝国的根据地。至于在土地较不肥沃，而且其他情况也较为不利的国家里，前述各种限制国内交易的政策，再加上普遍禁止出口的限制，必定会使该国农业发展受阻到何种程度，恐怕十分难以想象。

### 第三章 论罗马帝国灭亡后城镇的兴起和进步

在罗马帝国灭亡后，城镇居民的处境，并不会比乡村居民更为有利。事实上，他们的身份地位，比起从前希腊或罗马共和时代原先的城镇居民，大不相同。从前城市的居民主要是由地主组成；他们在分得原本属于公有的土地后，基于方便而在彼此的附近盖房子住，并且为了共同防卫而建一堵墙，把所有的房子都围起来。相反的，在罗马帝国灭亡后，地主似乎通常在自己的地产上，盖一座防卫坚固的城堡让自己住，而他的佃农以及侍从则散居在自己的地产上。城镇主要是各种小商人和器具工匠居住的，当时这些人的身份似乎是奴隶，要不然就是很接近奴隶。古时候欧洲某些主要城镇的居民，根据君主颁发的特许状，享有某些特权。这些在特许状中载明的权利，充分显示他们在被授与这些特权之前是何种身份。这些特权包括，他们可以把自己的女儿嫁掉，无须征得主人的同意。在他们逝世时，自己的孩子而不是主人，应该继承他们的物品。他们可以立遗嘱处理自己的动产。获得这些特权的人，在被授与这些权利之前，他们的身份必定完全和乡村里的农奴一样，都是奴隶；要不然就是很接近农奴。

没错，城镇居民过去似乎是一群很贫穷又卑贱的人，经常带着他们的物品，从一个村落移动到另一个村落，从一个市集赶赴另一个市集，就像现代沿街叫卖的商贩。当时在欧洲的每个国家，完全像现代许多亚洲鞑靼族的国家那样，他们经过某些领地，穿越某些桥梁，装卸物品从某地赶赴另一地参与市集时，以及当他们在市集里架起摊棚卖东西时，当地的领主通常会对这些贩夫走卒的人头和他们所携带的物品，课收各种税捐。在英格兰，这些林林总总的税捐分别称为通行费、过桥费、按次装卸费和摊棚费。有时候某些国王会特许某些商贩，特别是住在国王辖下领地的商贩，一概不用缴纳这些苛税杂捐。有时候，大封建领主在某些情况下，似乎也有这种特许权。这样的商贩，虽然在各方面几乎等于是个奴隶，可是因为不用缴纳杂七杂八的税捐，于是称为“自由的商贩”。相对的，他们通常必须每年上缴某种人头税给他们的庇护者。那时候，如果没有相当的回报，国王或领主很少愿意给予庇护；所以这种人头税，也许可以视为庇护者豁免他们缴纳其他税捐以后，用来补偿庇护者可能遭受的损失。起初，这些人头税和苛捐杂税的豁免权似乎完全因人而异。也就是说，只适用于某些特定人士，而且是否终身适用，还得看他们的庇护者是否心情愉快。过去有人从威廉一世于一〇八六年下令以拉丁文编纂的土地调查清册

（Domesday-book）中，把好几个英格兰城镇的记录抽印出来。这些记录虽然很不完整，但是，在那里我们时常可以看到这种庇护税的记载。有时候是关于某些特定的公民，为了获得庇护，各自向国王或某个大封建领主缴纳了多少人头税。有时候只记载当地所有人头税的总数。

但是，不管城镇的居民起初是多么像奴隶，他们获得自由和独立的时间，显然要比乡村里的农奴早很多。从前国王在人头税方面，从任何城镇得来的收入，通常是以“包税”的方式取得的。也就是在某个期限内，把收税的权利发包给某人执行，这个人不管实际收到多少人头税，每年都必须向国王缴纳一定数目的权利金。人头税的承包人有时候是郡长，有时候是其他人。由于城镇里的某些公民往往有足够信用，因此他们也时常获准承包自己城镇里的税收，而他们每个人都必须连带负责缴纳全部的权利金。我相信，当时这种由镇民或市民承包税收的方式，相当适合所有欧洲各国君主平常的实际需求。从前各国君主时常把整座庄园发包给庄园里所有的佃农来经营，让每个佃农都必须连带负责缴纳全部的地租。可是相对的，佃农获准按照自己决定的方式来收地租，然后指派代表，将地租上缴到国王的库房，完全不用忍受上面派来的税吏傲慢自大的脸色。当时，这点被认为极

其重要。

起初，城镇税收让镇民自己承包的方式，很可能和让其他人承包一样，都是一次只承包几年。然而，日积月累承包的结果，授与某些镇民全体世袭的承包权利，似乎逐渐变成通例。也就是说，只要镇民全体每年缴纳一笔固定不变的权利金，他们便可以永远承包下去。既然缴纳人头税已经变成是永远的，那么当初用人头税换来的苛捐杂税豁免权，自然也应该变成是永远的权利。因此，这些豁免权便不再因人而异，也就是说，不再是某些身份特殊人士特别享有的个人权利，而是某个特定城镇所有公民享有的个人权利。于是，这些城镇便被称为“自由的城镇”，道理就像他们被称为自由的公民或自由的商贩那样。

本章开始时提到的那些重要权利，譬如，城镇居民可以把自己的女儿嫁掉，孩子可以继承自己的物品，以及可以按遗嘱处理自己的动产等等，一般来说，也会随着这种世袭承包权一并授与城镇的公民。我不知道在此之前，某些特定的镇民，是否曾在个别获得自由交易的权利时，并取得这些权利。我想这并非不可能，不过，我找不到任何直接证据。但是，无论如何，既然解除了他们各种主要的奴隶属性，至少最后他们真正获得了我们现在所谓的自由了。

还不止是这样，在获得世袭承包权的同时，城镇居民通常还组成一个法人团体或自治团体，有权选任自己的行政和司法长官，以及城镇议会。他们有权订定内规治理内部事务，有权建筑城墙保卫自己，而且有权迫使所有的居民服从某种军事纪律，也就是有权要求所有居民昼夜看守城墙，以抵挡所有的外力攻击和突袭。在英格兰，城镇居民通常不受村庄和郡县法庭的管辖。他们之间发生的所有诉讼，除了公诉罪，都交由自己的司法长官裁决。在其他国家，他们时常被授与更大而且更广泛的司法自主管辖权。

让获准承包本身税收的城镇，获得某种强制性的司法管辖权，以迫使自己的公民缴纳租税，也许很可能是必要的。在从前那样混乱的时代，放任城镇从其他裁判途径寻求这方面的公道，对大家很可能都极为不便。但是，欧洲各个不同国家的君主，竟然都不约而同依照这种方式，在他们各种收入项目中，放弃这个也许最可能会自然增长，而且也不需要自己破费或照料的收入项目，用来交换每年获得一笔永远固定不变的权利金。不但是这样，他们竟然还依照这种方式，在自己的领土核心建立好几个独立的共和政体。他们的这种让步，看来实在非比寻常。

想要了解君主的这种让步，读者必须记住，在从前那个时候，欧洲也许没有任何国家的君主，有能力在他全部的领土范围内，保护弱小臣民，使他们免于一些大封建领主的压榨迫害。法律保护不到，而自己又不够强壮足以自卫的人，只有两条路可走：他们可以寻求某个大封建领主的保护，于是变成领主的奴隶或家臣。或者，他们可以组成某种共同防卫联盟，彼此互相保护。各个城镇里的居民，单独分开来看，都没有自卫的力量。但是，如果和邻居组成互相防卫联盟，他们便有能力做出不可轻视的抵抗。从前那些封建领主向来鄙视镇民，他们不仅认为后者属于另一个社会阶级，而且认为后者只不过是一群被解放的奴隶，几乎不够资格和自己并称为人。某些镇民的财富总是会让他们忍不住既嫉妒又生气，所以一有机会，他们便肆无忌惮地加以掠夺。因此，镇民对他们自然既恨又怕。国王对封建领土也是既恨又怕，不过，虽然国王也许会鄙视镇民，但是国王可没有理由怨恨或惧怕他们。因此，彼此的利益便使得镇民倾向支持国王，也使得国王倾向支持镇民抵抗封建领主。镇民是国王敌人的敌人，所以尽可能让镇民安全独立，避免他们受到共同敌人的挟持，便是国王的利益所在。国王准许镇民选任自己的行政和司法长官，让他们有权订定

内规治理自己内部的事务，有权建筑城墙保卫自己，以及有权迫使所有居民服从某种军事纪律，等于是把国王能够授予的手段全部都给了镇民，让他们用来对抗封建领主，保护自己的安全和独立。如果没有在城镇建立这种稍微正式的政府组织，如果镇民全体没有足够的权威迫使自己的居民依照某种计划或秩序采取行动，全凭志愿组成的相互防卫联盟，绝不可能永远保障镇民全体的安全，而他们也不可能为国王提供任何有力的支援。国王准许镇民永远按照固定权利金，承包自己的城镇需要上缴的税收；这么做，是要让国王想结交成为朋友的那些人，甚至也许可以说，是要让国王想结交成为盟友的那些人，完全没有理由猜忌或怀疑国王往后会要用任何手段来压迫他们，要他们既不用担心国王会提高镇上的租税，也不用担心国王会把镇上的租税交给别人承包。

和辖下的封建领主关系最差的君主，在授予城镇居民自治特权时，似乎最为慷慨。譬如，英格兰国王约翰（译注：在位期间一一九九至一二一六年）对他的各个城镇，看来是一个最宽弘大量的恩人。法国国王菲利浦一世丧失了所有对辖下封建领主的权威。根据丹尼尔神父记载，在他统治末期，他的儿子路易（就是后来人称胖路易的法国国王），把王室领地的众主教找来，商议节制各个大封建领主嚣张的气焰，应当采取什么手段最为恰当。他们的建议包含两个不同的提案。第一个提案是设立新的司法管辖体系，让诸侯领地上的每个稍具规模的城镇，都有自己的行政和司法长官，以及自己的城镇议会。第二个提案是组织新的民兵队伍，让城镇的居民在自己长官的指挥下，于适当时机出城协助国王。根据法国古代史学家的研究，法国城市的地方长官和议会制度，便是从这个时候开始的。也是由于苏耳比亚王室（Suabia）的统治非常不如意，所以在那个时候，德国大部分的自由城镇才开始获得各项权利，而著名的汉撒同盟城市（Hanseatic towns）也开始强盛起来。

那个时候，各个城市的民兵力量似乎不亚于乡村地区的民兵，而且如果有任何突发状况，由于城市的民兵力量比较容易动员整合起来。所以当它们和邻近的封建领主起争执时，往往比较占优势。在某些国家，譬如像意大利和瑞士，或许是由于距离中央政府的主要根据地太过遥远，也或许是由于乡村地区本身自然的力量，或者由于某些其他原因，君主逐渐完全丧失了权威。在这样的国家里，各个城市通常变成了独立的共和国，并且征服了所有邻近的诸侯贵族，迫使诸侯拆除在乡下的城堡，到城市里与禀性和平善良的居民住在一起。短暂的伯恩共和国历史，以及瑞士其他许多城市的兴替沿革，就是如此。如果把历史稍微不同的威尼斯排除在外，那么我们便可以说，意大利所有稍具规模的共和国，历史都是这样演变的。十二世纪末至十六世纪初，这种共和国兴起和灭亡的数目非常多。

像法国或英格兰这样的国家，君主的权威虽然时常很低，但从未被完全摧毁过，所以那里的各个城市便没有机会变成完全独立。然而，各城镇的力量却变得相当强大，以致除了前述由城镇自己承包的租税外，君主没有力量向它们强征任何税收，除非它们同意。因此，君主便请求城镇派遣代表，参加国内各阶级组成的国会。在这种会议上，城镇的代表也许会在某些紧急的情况下，附和教士和贵族阶级，答应提供一些额外的援助给国王。此外，由于它们对国王的权力通常比较有好感，所以在这些会议上，它们的代表似乎有时候也被国王当成筹码，用来制衡大封建领主的声势。这就是欧洲所有大型君主国的国会有城镇代表参加的由来。

社会秩序和优良政府，以及随之而来的个人自由和安全，就这样在各个城市里确立起来。而当时乡村地区的佃农，还暴露在各种暴力的摧残下。在这种求助无门的情况下，人们自然觉得但求苟活便已心满意足。因为，如果想得到更多，反而可能只会招惹压迫者对

他们横征暴敛，最后同样一无所有。相反的，当佃农可以安稳享受辛勤劳动的成果时，他们自然会努力工作，以改善生活情况。他们不仅会想到要获取生活必需品，也会想要使生活更便利更优雅的各种物品。所以早在乡村地区的佃农有样学样之前，城市里便已经兴起了各种不光是以自己糊口为目的而进行的劳动了。如果某个背负农奴枷锁的贫农，幸运地攒下了些许积蓄，他自然会小心翼翼地把它隐藏起来，以免主人知情，否则这些积蓄便会落入主人的口袋。而且他会尽可能把握住机会逃到某个城镇。当时的法律相当偏袒城镇居民，也相当渴望削弱封建领主欺凌农奴的权威，以致逃出来的农奴，如果能够在城镇里躲上一年，而不被他的主人逮到，那么他便永远自由了。因此，凡是在勤劳的乡村居民手中累积起来的积蓄，都自然会逃到城市，因为唯有那里才是可以让农奴安全拥有积蓄的避难所。

的确，城市里的居民，最后必定要从乡村地区获得食物，以及产业活动所需的全部材料。但是，就位于海滨或适航的河流岸边的城市来说，居民不见得一定要从附近的乡村取得这些物品。他们有更广阔的活动范围，可以从世界上最远的角落取得食物和材料。他们可以用自己生产的制成品来交换这些物品，或者他们可以在相隔遥远的国家之间提供运输和交易媒介服务。这样的城市也许可以变得很富有奢华，即使不仅在它附近的乡村，而且所有和它交易的地区都很贫穷不幸。那些和它往来的乡村，单独来说，也许每个都只能提供一点点它所需要的食物，也都只能让它有一点点生意可做。但是，所有乡村整个加起来，不仅可以提供它大量食物，也可以提供它广大的市场销路。然而，从前尽管全世界的商圈不是很大，但也有一些以乡村产业为主的国家相当富有而且勤劳。譬如，从前的希腊帝国在灭亡之前，以及阿巴西德斯王朝（Abassides）时期的撒拉逊帝国（Sarcens），便是这样。埃及在被土耳其人征服以前，埃及以外的北非沿海的部分国家，以及摩尔人统治下的西班牙诸省，也都是这样。

意大利那些城市似乎是全欧洲最早因经商而致富的城市。当时意大利位于文明进步世界的中心。此外，几次的十字军东征，虽然浪费了大量的社会积蓄，也摧毁了无数生命，必定减缓了欧洲大部分地方的进步。然而，十字军东征对意大利的某些城市极为有利。从欧洲各地出发征讨巴勒斯坦圣地的各路大军，让威尼斯、热那亚和比萨的航运业生意兴隆。有时候是运送军队到圣地，但通常是运送军粮补给。我们也许可以说，这些地方是军队的食品供应部。那股曾经感染欧洲各国，并带来最大破坏的社会狂热，对那些城市共和国来说，却是一个重大的财富来源。

商业城市的居民，可以从比较富有的国家进口各种改良的制品和昂贵的奢侈品，来满足大地主们的虚荣心。而后者通常也会抢着购买这些东西，大量付出自己土地上生产的初级产物。所以，当时有一大部分欧洲国家的商业活动，主要是以国内的初级产物，交换来自其他比较文明国家的制成品。譬如，英格兰的羊毛，过去时常用来交换法国的葡萄酒和佛兰德斯的高级布料。就好像现在波兰的小麦，时常用来交换法国的葡萄酒和白兰地，以及法国和意大利的丝绒。

对各种比较精致进步制品的嗜好，就这样经由国外贸易，导入了各个从来没有做过这种制品的国家。当这种嗜好变得相当普遍，以致市场的需求很大时，商人为了节省运输费用，自然会尽力在自己的国家设立同一种类的制造业。这似乎是罗马帝国灭亡后，西欧诸省开始以远方为销售市场而建立各种制造业的由来。

在此必须一提的是，从来不会有任何大国没有自己的制造业，即使有这样的大国，它



也不可能存在很久。因此，当人们说某个这样的国家没有制造业时，必定是指没有精致进步的制造业，或者说没有某种适合销售到远方的制造业。在每个大国，绝大部分人民身上穿的衣物和家里使用的家具，一定都是自己制造的。这种情况在那些通常被说成没有制造业的穷国，甚至会比在那些被说成充斥各种制造业的富国更为普遍。譬如，即使就最底层的人民使用的衣物和家具来说，在富国里外国货所占的比例，一定会大于穷国。

适合销售到远方的制造业，似乎依照两种不同的方式被引进到各个不同的国家。

有时候，像刚才提到的方式那样，制造业之所以在某些国家存在，可以说是因为某几个商人或企业家骤然投入他们的积蓄，模仿国外的制造业，在这些国家兴办起来的。这一类制造业可以说是国外贸易衍生出来的东西。十三世纪在意大利卢加（Lucca）颇为繁荣的古老丝绒锦缎制造业，似乎便是属于这一类。这些制造业者后来被暴虐的独裁者Castruccio Casttaccani逐出卢加，这位仁兄素来是马基雅维利所崇拜的英雄之一。一三一〇年，有九百个家庭被逐出了卢加，其中的三十一个家庭移居到威尼斯，向当地政府提议引进丝绸制造业。他们的提议被接受了，而且获得了许多特权，并雇用了三百个工人开始制造。从前在佛兰德斯颇为繁荣，后来在伊丽莎白女皇统治初期，被导入英格兰的高级布料制造业，不管是当初在佛兰德斯，或是后来进入英格兰时，也都是属于这一类。目前法国里昂和英格兰司比特地区（Spital fields）的丝绸制造业，也是属于同一类。以这种方式兴办起来的制造业，由于是国外制造业的翻版，通常是利用国外的原料加工。当威尼斯刚开始有丝绸制造业的时候，所有原料都是从西西里和黎凡特（the Levant）运过来的。更早以前在卢加的那些制造业，也同样是使用国外的原料。在十六世纪以前，意大利北部种桑养蚕似乎并不普遍。一直要等到查理九世的时候，这些农艺才引进法国。佛兰德斯的高级布料业，主要使用西班牙和英格兰的羊毛来加工制造。西班牙的羊毛，虽然不是英格兰最早的毛纺业使用的原料，却是适合远方市场销售的英格兰毛织品起初使用的原料。里昂的丝绸制造业，现在所使用的外国原料还占一半以上；当它开始建立的时候，全部或几近全部的原料一定是外国货。司比特的丝绸制造业所使用的原料，没有任何一样可能转变成英格兰的产物。由于这类制造业通常是少数几个私人筹划并投资兴建的，所以它们的根据地，有时候是在某个海边的城市，有时候是在某个内陆城市，任凭那几个人的兴趣、判断或奇想来决定。

有些时候，某些以远方为销售市场的制造业，可以说是自然形成的。可以说是自动自发，从某些原本极粗糙而且是供自己家里使用的制造业，也就是从即使是最穷且未开化的乡村地区，也无时无刻不在进行的一些制造活动，逐渐改良发展起来的。这类制造业通常使用当地的原料，而且似乎往往先在某些内陆地区改良发展起来。这些地区距离海边也许不是很远，但确实有一段距离，有时候甚至和所有的水路运输网有一段不短的距离。譬如，也许有某个天然肥沃而且容易耕种的内陆地区，出产的各种食物通常大量超过维持土地耕种者所需的数量；由于陆路运输费用很高，内河航运也不很方便，要把大量的多余食物运送到国外往往便很困难。于是，供应丰富使得各种食物价格低廉，吸引大量的工人移入当地定居，因为他们发现自己的辛勤劳动，在那里换来的各种生活必需品和便利品比其他地方多。他们先利用当地出产的原材料加工制成各种制品，然后拿这些制成品交换更多的原材料和食物。他们为当地多余的初级产物带来新的价值，因为他们在当地的活动，节省了把多余产出运到水边或运到某个远方市场所需支付的运费。而且他们提供给当地的耕种者，用来交换多余产出的物品，对耕种者来说，不仅有用或讨人喜欢，而且交换条件也比从前好。耕种者多余的产出，现在卖的价钱会比较好，而且他们偶尔需要的各种便利品，现在买起来也比较便宜。于是，他们不仅因此而受到鼓舞，也因此而更有能力进一步



投资改良土地，并且改善耕种方法，以增加多余的初级产物。正如土地原来的丰饶导致制造业兴起，所以制造业的发展会回头影响土地，进一步增加土地的丰饶。这些制造业者起初只供应邻近地区，然后当他们的制品逐渐改良，变得愈来愈精致时，他们的销售市场便愈来愈远。初级的土地产物，乃至粗糙的制品，要承担长程的陆路运输费用，一定会有极大的困难。然而对精致改良的制品来说，却是轻而易举。这种制品只要一点点，价格便往往抵得上大量的初级产物。譬如，只有八十磅重的一匹精致布料所包含的价值，不仅有八十磅重的羊毛，而且有时候还包括好几千磅重的小麦。也就是用来维持各种不同的织布工人，和他们的直接雇主生活所需的食物花费。这些小麦如果要以自己的形态运销到国外，一定会遭遇很大困难。然而，如果用来维持织布工人的生活，便宛如是以布匹的形态出口，可以轻易运销到世界上各个最遥远的角落。里兹、哈利法克斯（Halifax）、雪菲尔、伯明罕和窝佛罕普顿（Wolverhampton）等地的制造业，便是这样近乎自动自发而自然形成的。在欧洲的近代史里，这一类制造业的扩张和进步改良，在时间上通常落后于国外贸易衍生出来的制造业。在所述那些地方颇为繁荣兴盛的制造业，它们的制品现在虽然也出口到外国，但是，早在它们有任何适宜销售到远方的制品之前，英格兰便已经以西班牙羊毛织成的高级布料，闻名于世超过一个世纪了。这类自然形成的制造业，它的扩张和进步改良，只可能发生在农业扩张和进步改良之后，然而在欧洲许多地方农业方面的进步，却是国外贸易及其衍生的制造业发展，最后带来的重大结果。我接着要说明这一点。

## 第四章 论城镇商业活动如何促进乡村改良

商业和制造业城市的繁荣，以三种不同的方式，对城市所属国家的乡村改良和农业进步，产生正面的影响。

第一，城市为乡村地区的初级产物提供了广大和现成的市场，鼓励乡村地区的农业耕作和土地改良。感受到这一项利益的地方，甚至不仅限于这些城市周围的乡村地区，而是会扩及所有和它们有交易往来的乡村。对所有乡村地区生产的初级产物或制成品，城市都提供了部分的销售市场，因此对所有这些乡村地区的产业活动和进步改良，都有一些鼓励作用。然而，城市周围的乡村，由于就在附近，必然会从这个市场获得最大好处。由于它的初级产物负担的运费比较少，所以商人便可以付给栽种者比较好的价格，而且尽管栽种者获得比较好的价格，当商人将这些初级产物卖给消费者的时候，仍然可以比照来自远方的初级产物收取一样的价格。

第二，城市的居民累积了财富以后，往往会在乡村地区购买一些等待出售的土地，这种土地多半无人耕种。商人通常有强烈的企图心，希望变成乡绅，提高自己的社会地位，而当他们得遂所愿以后，往往成为最佳的土地改良者。习惯上，商人主要是把钱投资在一些有利可图的生意项目上；而纯粹的乡绅主要是把钱拿来摆阔花掉。前者时常看着他的钱离去，又带着利润回到身边；而后者一旦释出了他的钱，很少会期望再看到它。这两种不同的生活，自然会在各种活动上影响他们的性情和倾向。商人通常是勇敢进取的经营者，而乡绅通常胆小怯懦。前者不会害怕一次投下一笔巨资改良他的土地，如果他觉得这样做，有希望按投资的大小比例提高土地的价值。后者未必有钱投资，即使有，也很少敢这样冒险投资。如果他确实做了一些土地改良的投资，通常也不是动用他原来的资本积蓄，而是只会利用每年收入中节省下来的一点小钱。任何人如果有机会在某个附近有许多荒地的城镇住上一阵子，必定时常观察到商人比纯粹的乡绅在这方面的经营更为积极到什么程度。此外，商业往来自然会让商人养成的一些习惯，譬如，有条不紊、锱铢必较和注意细节等等，也会使他更适合执行任何土地改良计划，更有希望获得成功和利润。

第三，也是最后一种方式，商业各种精致先进的制造业，逐渐把社会秩序和优良政府，以及随之而来的个人自由和安全导入乡村地区。在此之前，乡村居民几乎活在不断和邻居交战的状态里，而且几乎总是卑躬屈膝、奴颜仰承上级指挥。这种转变虽然最不引人注意，然而却是所有的影响中最为重要的一项。就我所知，过去只有休谟一人注意到这一点。

在既没有国外贸易业也没有任何精致制造业的国家，大地主的土地产出，扣除维持土地耕种者生活所需后，多余的部分，不可能用来交换其他东西，因此通常会被他全部花在家里蓄养食客。如果多余的产出足够蓄养一百或一千人，他便只能用来蓄养一百或一千人，除此之外不会有别的用途。所以，他便无时无刻不被一大群侍从随扈包围着，这些人没有等价的东西跟他交换，完全仰赖他的施舍过活，因此必须服从他的命令，就好像士兵必须服从给付薪饷的君主那样。欧洲在商业和各种精致的制造业扩张以前，有钱的豪门巨贾，从君主到最卑微的封建贵族，蓄养食客的盛况，超乎现代任何人的想象。西敏寺的大厅，过去是红脸威廉的餐厅（William Rufus，译注：生于一〇五六年，死于一一〇〇年，是征服者威廉的三子，一〇八七年至一一〇〇年间为英格兰国王），这么大的地方也许时常还不够容纳他的食客大队。坎特伯里主教托马斯·贝克特（Thomas Becket，译注：生

于一一八年，死于一一七〇年）指出，这个大厅非常宏伟壮丽，红脸威廉在大厅的地板上，到处撒干净的饲草或正当时令的灯心草，免得没有座位的众武士和他们的侍从坐在地上吃丰盛晚餐时，弄脏了他们的华服。显赫的瓦立克伯爵，据说每天总在他各个不同的庄园款待三万名食客。虽然这个数目很可能过于夸大，但容许这样子夸大的食客数目必定很大才是。不久以前，苏格兰高地的许多地方，还可以看到类似这种大肆蓄养食客的情形。在所有商业和制造业都不发达的国家，这种情形似乎很普遍。波寇克博士（Dr. Pocock）说，他自己曾经见过，一位带着牲畜赶到某个镇上准备出售的阿拉伯族长当街进餐，并且邀请所有的路人，甚至包括一般的乞丐，和他一起坐下来享用盛宴。

从前的土地占用者，在各方面和大地主的侍从一样，都要仰承大地主的鼻息。甚至他们当中不属于奴隶阶级的人，也只是大地主恩赐的佃农而已，可以随时赶走。佃农付出的地租，和土地提供给他们食物，根本无法相提并论。几年前在苏格兰高地，足够维持一家人生活的土地，租金通常只是一克朗、半克朗、一只羊或一只小羊。目前某些地方的地租仍然是这么低，而且金钱在当地能买到的各种商品数量，也不比别的地方多。如果有个国家，那里每一处大地产的多余产出都必须在该处地产内被消费掉，那么对于地主来说，让一部分的消费发生在离自己的房子有一段距离的地方，反倒比较方便。只要消费这一部分产出的人，和他家里的侍从或打杂的仆役，都一样仰赖和顺从自己。这种做法可以让地主免于侍从人数或家庭成员太多的困扰。一个可以随时被赶走的佃农，占用的土地足够维持他一家人生活，而缴纳的地租只不过比免役税多一点点。这样的佃农，就像每个家仆或侍从那样，完全倚靠地主过活，因此，也必定会同样毫无保留顺从他的意思。就这样的地主来说，犹如他在自己家里蓄养家仆和侍从，他也同样蓄养那些佃农，只不过不在自己家里，而是在佃农的家里。这两种人的生存都倚赖大地主的施舍，而他们是否能继续生存，还得看大地主心情是否愉快。

在这种情况下，大地主对于佃农和侍从必然拥有的权威，是从前封建领主的权力基础。对于所有住在他们地产上的人民来说，他们必然是平时的法官和战时的领袖。他们能够在各自的领地内维持秩序和执行法律，因为他们每个人在自己的领地上，都能够集合全部居民的力量，对抗其中任何一人的不义。其他人都没有足够的权威做到这一点。譬如，即使是国王也办不到。在从前，国王只不过是统治范围内最大的地主罢了。其他的大地主之所以对国王还有所尊敬，纯粹是因为还想和他一起对付共同的敌人。假设现在必须在某个大地主的土地上（注意：当地所有居民都有武装，而且习惯彼此支援对付外人），强制某人偿还一笔小小的债务。如果国王真的想凭借自己的权威来执行这项工作，那么他就得准备花费几乎相当于摆平一次内战的代价。因此，他不得不放弃全国大部分地方的司法管辖权，听任它落入最有能力掌管司法的封建领主手中。基于同一理由，他也不得不放弃乡村民兵的指挥权，任由那些民兵会服从的人掌握。

有人误以为那些领地上自主的司法裁判权源自封建法的订定。其实，在欧洲有封建法这个名称之前好几世纪，大地主在自己土地上拥有的自主权利，便不仅包括最高的司法裁判权，不管是民事或刑事案件，还包括征募军队、铸造货币，乃至制定内规治理内部人民等等的权利。英格兰被征服以前的撒克逊时期，地主所拥有的权威和司法裁判权，和后来诺曼府时期每位地主所拥有的权力，看来是一样大。然而，大家都认为，直到撒克逊人被征服了以后，封建法才变成英格兰的法律。早在法国引进封建法之前很久，那里的大地主便已经拥有了广泛的权威和司法裁判权。这个事实不容置疑。我们刚描述的财产权安排和社会生活习惯，必然会产生对应的权威和司法裁判权，无须正式的封建法律授权。甚至不需要回溯法国或英格兰很早以前的历史，即使在更为晚近的历史中，我们也可以找到许多

证据，清楚显示这种结果必定是来自上述原因。在距今还不到三十年前，苏格兰高地的拉克巴郡（Lochabar）有一位乡绅，人称拉郡的喀麦隆（Cameron of Lochiel），他既没有得到法律的正式授权，也就是说，他不是当时所谓的地方法官（lord of regality），甚至也不是佃农组长，而只是阿盖尔（Argyle）公爵的一位家臣。尽管他不是正式的地方执法官，可是他一向对自己的人民执行最高的刑事审判权。据说他执法相当公正，尽管完全不遵守任何正式的司法程序。很可能是由于地方当时的情况，使他不得不承担这种权威，以维护地方和平。那位仁兄每年的租金收入从来没超过五百镑，可是在一七四五年，他却能带领八百名手下，和他一起揭竿造反。

订定封建法的用意，与其说是要扩张，不如说是要节制大地主的自主权威。封建法的订定，建立了一套正式的服从和归属关系，附带很长的一串各种劳务和责任规定，从国王向下延伸到最小的封建领主。在封建领主尚未成年时，他辖下土地的租金和管理权，交由他的直属上司支配，从而所有大领主幼年时的租金和管理权都归由国王支配。对未成年的封建领主，国王负有养育的责任，而且作为他们的监护人，有权为他们安排婚事，只要结婚对象和他们的阶级地位门当户对。虽然这个制度有利于强化国王的权威，同时削弱大地主的权力，然而，它在这两方面发生的作用，都还不足以将社会秩序和优良政府导入乡村地区，因为它无法从根本改变导致混乱的财产权安排和社会生活习惯。政府的权威依旧是像从前那样，头部太弱而手脚过强，而过强的手脚正是头部软弱的原因。在制定了封建的从属关系以后，国王仍旧没有力量节制大地主的专横跋扈。他们仍旧继续动辄兴兵彼此交战，还常常进犯国王。整个开阔的乡村地区依旧是暴力掠夺相混乱的渊薮。

但是，所有强求秩序的人为封建力量永远也无法获致的目标，却在国外贸易和各种精致制造业不声不响、毫不引人注意的运作下，逐渐达成了。国外贸易和各种精致制造业逐渐提供了一些物品，让地主们可以把全部的多余产出拿来交换，而且这些物品他们可以自己消费，不需要和佃农或门客侍从分享。在任何时代，全部归自己，丝毫不留给别人，似乎永远是人类中所有主人最卑鄙的处世格言。因此，一旦他们找到了可以让自己把全部地租消费掉的方法，便会不再想跟任何人分享自己的地租。也许只是为了获得一对镶钻的扣环，或某种同样可有可无的物品，他们宁愿交出可以让一千个家奴生活一整年的食物。或者说，付出这些食物的价格，从而付出那些家奴让他拥有的全部势力和权威。然而，这一对扣环全是他们自己的，没有其他人能分享得到。而如果用从前那种老方法来花费，他们至少必须和一千人分享。既然在这两种花费方法之间抉择的判官是凡人，只要有这种差异，两者之间的优劣已经是百分之百的清楚了。于是，为了满足一切虚荣当中最为幼稚、最为卑鄙也最为肮脏的那种虚荣，他们逐步让出了全部的政治力量和权威。

在既没有国外贸易也没有任何精致制造业的国家，一个每年有一万英镑收入的人，他的收入除了用来蓄养许多必然都会听从他指挥的家庭（也许可以养一千个这样的家庭），大概不可能会有其他更好的运用方法。在本世纪的欧洲，一个每年有一万英镑收入的人，即使把全部收入都花掉（他通常是这么做的），也用不着直接供养二十个人，甚至不见得能够指挥十个以上不值得费神指挥的家仆。他目前间接供养的人数，和从前那种花费方式相比，也许是一样多，甚至说不定会更多。因为，虽然他用全部收入换来珍贵制品的数量不多，但是，被雇来搜集材料和加工制造的工人数目必定不会很少。这些制品的高价格，通常是源自这些工人的劳动工资，和所有直接雇主的利润。当支付这些制品的价格时，他等于间接支付了所有的工资和利润，因此间接帮忙供养所有的工人和雇主。然而，就他们当中每个人的生计来说，他所贡献的收入通常只占很小的一部分，对他们当中少数几个人的贡献也许占全年生活费用的十分之一，对当中许多人的贡献也许不到百分之一，对当中

某些人的贡献也许不到千分之一，甚至不到万分之一。因此，虽然他们对他们全都有贡献，然而他们或多或少都不用仰赖他。因为一般来说，即使没有他，他们照样能够过活。

当这些大地主把地租花在维持佃农和侍从的生活时，每位大地主的佃农和侍从全都仰赖主人过活。但是，当大地主把地租花在维持商人和工匠的生活时，他们全部维持的总人数也许是和从前一样多，但是如果考虑到从前乡下地方蓄养食客的铺张浪费，那么他们现在合起来维持的总人数，说不定会比从前更多。然而，个别来说，每位大地主对这些商人和工匠当中任何一个人的生计贡献，往往只占很小的一部分。每个商人或工匠都不是专为某一个，而是为成千上百个顾客工作，并从中获得自己的生计。所以，他虽然多少承受了每位大地主的照顾，但是他并没有绝对倚赖他们当中的任何一个人。

既然这些大地主的个人花费是这样逐渐增加，他们的侍从人数便不得不同样的逐渐减少，直到最后所有侍从全都遭到遣散。同一自私的原因也导致大地主逐渐遣散多余的佃农。于是，每个佃农的农庄面积扩大了，而且尽管乡村人数减少会造成某些不便，土地耕种者的人数仍然会按照当时粗糙的耕种和改良状态，削减到耕种土地所需的数目。遣散了吃闲饭的人，并且迫使佃农支付土地的全部使用价值，地主本人便得到了比从前更大的一笔多余产出。或者说，他便得到了更大的多余产出价值，而各种商人和制造业者也会很快提供新的花样来吸引他，让他像花用其余的收入那样，把那笔多出来的价值花在自己身上。受到同一自私的原因持续运作的影响，大地主会进一步渴望抬高地租，高到实际的土地改良状况负担得起的程度以上。只有在某个条件下，他的佃农才可能答应这样的愿望，也就是佃农占用土地的权利应该连续好几年获得确实的保障，致使他们花在改良土地的投资，可以在这段期间内连本带利回收。地主所费不费的虚荣心，让他本人愿意接受这个条件，于是就这样产生了长期的土地租赁合同。

即使是一个可以随时遭地主解约的佃农，当他支付的地租等于土地的全部使用价值时，我们不能说他完全仰赖地主的恩赐过活。他们彼此从对方得到的金钱利益是相互对等的，因此，这样的佃农绝不会危害自己的身家性命，奋不顾身地为地主尽忠服务。如果他又获得了一纸期限长达好几年的土地租约，那么他便可以说是完全独立自主了。除非租约里标明，或地方上的习惯和已知的法律要求佃农承担，否则即使是最微不足道的劳务，地主也必定不会指望他提供。

既然佃农们独立自主了，而侍从们也遭辞退了，每个大地主便不再有能力阻挠司法或扰乱地方和平。大地主不像《圣经》中的以扫（Esau），在饥寒交迫的情况下，为了一碗浓汤卖掉了自己与生俱来的权利。而是在养尊处优的情况下荒纵无度，为了一些无足轻重的物品（这些物品与其说是正经成年人追求的目标，不如说是小孩子的玩具），终于变成平平凡凡，和城市里任何一位稍有资产的公民或商人没有两样。于是和城市一样，乡村也建立了正常的政府。因为和城市相比，任何人都不再有足够的力量，可以在乡村地区轻易扰乱政府的运作。

有一点也许和这里的主题无关，但是我忍不住想说几句，那就是在商业社会，很少会有父子相传，连续好几代都拥有大量地产的传统古老家族。相反的，像威尔士和苏格兰高地，这些很少有商业活动的地方，这种家族很常见。许多阿拉伯国家的历史，似乎完全是“家谱史”。有一位鞑靼族国王写了一本历史书，译成了许多欧洲的文字，而在那本书里，除了“家谱史”，几乎没有其他记载。这证明了传统的古老家族在这些国家里很普遍。在这样的国家里，富人除了利用收入尽可能多蓄养一些奴仆之外，不会有其他的花用

方式。因此，他比较不容易沦为一文不名，因为他似乎很少会行这么强烈的慈悲心肠，驱使他以超出自己的收入能力蓄养外人。但是，在富人可以将大把大把的银子往自己身上花的国家，他往往不会节制开销，因为他往往不会节制自己的虚荣心，或节制他对本身的爱恋。因此，在商业繁荣国家，即使制定了最为严格的政策规定来防止浪费，大笔财富也很少会在同一家族停留很久。相反的，在商品项目单纯的国家，即使法律没有任何管制，大笔财富往往会在同一家族停留很久。像鞑靼和阿拉伯那样的游牧民族，由于他们的财产大多是消耗品，因此，必然不可能实施这种管制。

一个对社会大众的幸福至为重要的革命，就这样由两个不同阶级的人民促成了，尽管他们当中没有任何人丝毫想到要让社会大众幸福。大地主们的唯一动机，只是想满足自己最幼稚的虚荣心。那些商人和工匠的行动，虽然比较不荒唐，但也不过是为了自己的利益，只不过是遵循自己的商贩原则，在能够赚一分钱的地方就赚一分钱。他们当中没有任何人事先知道或预见到，地主的愚蠢，以及商人和制造业者的勤奋，会逐渐带来伟大的社会革命。

在欧洲大部分国家的历史里，在城市里兴起的商业和各种制造业，就这样变成了乡村改良和耕种进步的原因和开端，而不是结果。

然而，由于违反了自然的发展次序，所以这种发展过程必然是既缓慢又不可靠。譬如，财富主要倚赖商业和制造业的国家，进步速度比较缓慢，而英国在北美洲的殖民地，财富完全基于农业，进步便很迅速。欧洲大部分国家的人口，若要增加一倍，所需的时间想必不会短于五百年。有人研究发现，英国在北美洲的殖民地，当中好几个只需要二十到二十五年的时间，人口便可以倍增。在欧洲，长子继承法和各种永久不得转让的规定，防止大地产自然进行分割，从而妨碍小地主人数的增长。然而，小地主对他那一小块地了如指掌。当他望见它时：心里必定会兴起一股深情，一股因为拥有，特别是小小的一份拥有，而油然而兴起的爱怜。因此，他不仅乐于耕种它，也乐于装饰它，乐于努力使它好上加好。所以，小地主通常是最为勤奋、聪明且成功的土地改良者。此外，同一种管制规定也使得大量的土地不在市场流通，使得市场上希望购买土地的资金，总是大于愿意出售的土地，以致土地总是按最高的独占性售价成交。然而，这样的土地所提供的地租，却永远也抵不上将那一笔土地价钱拿去放账可以赚到的利息。此外，这个地租还必须承担土地的维修费用和其他一些三不五时的开销。而这些费用和开销，放账的利息一毛钱都不用承担。因此，无论在欧洲的什么地方，对于小资本来说，购置土地是一项最无利可图的投资。不错，由于土地投资具有优越的安全性，一个情况还过得去的人，当他从商场上退休时，有时候会选择把他那一笔小钱投在土地上。而一些另有收入来源的专业人士，为了确保他们的储蓄安全，有时候也喜欢购买一些土地。但是，就一个年轻人来说，如果他不去做生意或设法从事某种专门职业，而是花了两三千英镑买了一小块地来耕种：这样也许很有希望过得很快乐，而且也活得很独立，但是，他必定要永远对一切发大财或成大名的希望说再见。这些积蓄如果换成其他用途，他也许便和其他人有同等的机会成名发财。不过，当憧憬乡村生活的年轻人，没有希望当地主时，他往往也不屑于纯粹当农夫。因此，市场上的土地供应数量太少，以及售价太高，便阻止了很多原本想流向土地的资本，以致不能用来耕种和改良土地。相反的，在北美洲，只要有五六十英镑的积蓄，便有足够的本钱开始经营一大座农场。购买和改良未开垦的土地，在那里不仅是所有资本不分大小最有赚头的投资项目，而且是通向所有名利机会的最直接道路。事实上，这样的土地在北美洲几乎可以不费分文地取得，要不然就是取得的价格，远低于土地上天然产物的价值。这种事情在欧洲根本不可能发生，事实上，绝不可能发生在所有土地早已经变成私人财产的国家。然

而，如果每笔地产在地主过世时，都平均分配给所有的子女，而且如果地主留下的子女又很多，那么他留下的地产通常便会被卖掉。于是，便会有很多土地在市场上流通，而土地便不再能卖得独占性的高价。那么，在自己的土地上耕种，所节省下来的地租便会比较接近土地价钱的利息，而运用小额资本购买土地，所获得的利益也许便会和其他任何一种运用方式一样好。

英格兰拥有肥沃的土地，海岸地带相对于整个国土的比例很高，又有许多适于航行的河流贯穿其间，让一些内陆地区也享有水运的便利。因此就天然的禀赋来说，英格兰也许和欧洲任何大国一样，适合作为国外贸易的根据地，适合发展各种以远方为销售市场的制造业，也适合按纳工商业发展以后所导致的一切土地改良和进步。此外，从伊丽莎白女王登基开始，英格兰的立法机关便特别关心商业和制造业的利益。事实上，全欧洲包括荷兰在内，整体来说，没有任何国家的法律，比英格兰对这两种行业的发展更为有利。因此，在整个这段时间，英格兰的商业和各种制造业不断进步。在这段期间，毫无疑问的，土地耕种和改良也渐渐跟着有些进步。但是，这方面的进步似乎不仅相当缓慢，而且落后于快速前进的商业和制造业有一段相当远的距离。英格兰的大部分土地，很可能在伊丽莎白女王时代以前，便已经开垦了。其中很大的一部分目前仍旧有人在耕种，但是，绝大部分的耕种情形和理想相差很远。然而，英格兰的法律不仅以商业保护手段间接优待农业，还有好几种优惠措施直接加以鼓励。除了在歉收的时候，谷物的出口不仅完全自由，而且还有政府补贴奖励。在中等收成时候，国外进口的谷物必须承担等于是禁止进口的高关税。不管什么时候，除了来自爱尔兰，活牲畜一律禁止进口；而且允许爱尔兰的活牲畜进口，也是最近才开始的。因此，在两项最大宗也最重要的土地产物上，也就是面包和牲畜肉品，耕种土地的那些人相对于他们的同胞可以说拥有垄断的优势。这些鼓励措施，虽然追根究底也许完全没有实质的鼓励作用，但它们至少充分证明立法机关确实有奖励农业的善意。另外，比所有这些奖励都更为重要的是，英格兰的农夫阶级享有法律可能赋与他们的安全、独立和体面的社会地位。因此，我们可以说，在长子继承制、什一税，以及各种永久不得转让的规定（这些规定尽管违背英格兰的法律精神，但在某些情况下仍被允许）等等不合理的钳制下，没有任何国家比英格兰对农业发展实施了更多的鼓励。然而，尽管有这么多鼓励，它的耕种情况却是如此乏善可陈。如果除了在商业进步间接产生的激励之外，法律没有直接提供任何农业奖励，并且还让农夫阶级停留在遭受歧视的情况（就像其他大多数欧洲国家那样），那么英格兰的耕种状况又会是一幅光景？何况现在距离伊丽莎白女王登基已经超过了两百年，人类历史中最长的繁荣时期通常也不过是这么长。

早在英格兰成为知名的商业化国家之前将近一个世纪，法国似乎曾经在国际贸易的场合占有相当的分量。在查理八世远征那不勒斯之前，按照当时的标准，法国的海上势力相当强大。然而，整体来说，目前法国的土地耕种和改良情况不如英格兰。该国的法律对于农业从来没有给过像英格兰那样的直接鼓励。

西班牙和葡萄牙对欧洲其他国家的贸易，虽然主要由外国船舶运送，但数量相当可观。它们和殖民地之间的贸易，由它们自己的船舶运送，数量更大，因为它们的殖民地非常辽阔又很富有。但是，国外贸易从来没有为这两个国家带来任何稍具规模并且适合远方市场的制造业，而这两个国家大部分的土地也仍旧尚未开垦耕种。葡萄牙的国外贸易历史比欧洲任何大国都来得久远，除了意大利。

全欧洲的大国中，似乎只有意大利的每一分土地，曾经受惠于国外贸易和各种精致制

造业的发展，而获得耕种和改良。根据古奇阿丁（Guicciardin）的观察，在法王查理八世入侵以前，意大利的每一处土地，不管是最险峻贫瘠的山区，或是最平坦肥沃的平原，都同样受到人们细心耕种。该国的地理位置相当有利，而且当时该国内部存在为数不少的独立城邦，对这种普遍耕种的情形，贡献很可能不只一点点。尽管这个概括性的观察出自古奇阿丁这位最为审慎保守的现代历史学者，但是当时意大利的土地耕种情况，不见得一定比现在的英格兰更好。

对任何国家整体来说，从商业和制造业赚来的资本，全都是很不安定可靠的财富，除非它们当中的某一部分被固定体现在该国的土地耕种和改良上。前人说得很很有道理，任何商人都未必非得固定成为哪一个特定国家的公民不可。对任何商人来说，他做生意的根据地在什么地方，大致上是无关紧要的。只要某个国家有任何鸡毛蒜皮的小事，让他的心情稍微不舒坦，他便可以撤走所有的资本，连带该资本原先支持的所有生产活动，跑到另一个国家重新开张。商人的资本没有一分一毫可以说是属于某个特定国家的，除非它们已经好比是撒播在该国的地表上，化成了各种建筑物或永久的土地改良。传说从前大部分汉撒同盟城市曾经拥有大量财富，然而除了在十三和十四世纪一些暧昧的历史记载里，这些财富没有留下任何痕迹。我们现在甚至无法确定，它们当中的一些城市曾经位在何处，或它们当中的一些拉丁文城名，属于欧洲现在的哪一个城市。相反的，虽然意大利在十五世纪末和十六世纪初遭遇不幸，致使位于伦巴底和托斯卡尼的工商业城市大受打击。然而，它们仍旧是现在全欧洲人口最稠密、土地耕种最优良的地方之一。佛兰德斯的内战，以及后来接管的西班牙政府，把安特卫普、根特和布鲁日的大规模商业活动都赶走了。但是，现在的佛兰德斯仍旧是全欧洲最富有、耕种最优良和人口最稠密的地方之一。可以轻易被寻常的战争和政权轮替摧毁的，只是产生商业财富的泉源。至于以比较坚实的农业改良为源头的财富，便远此前者耐久多了。除非像西欧在罗马帝国沦亡前后那样，连绵一两个世纪不断遭受野蛮民族敌对的掠夺破坏，导致极端激烈的社会巨变，否则这种产生农业财富的泉源，是不可能被轻易摧毁的。



## 第四卷 论政治经济学的思想体系

### 序言

政治经济学，视为政治家或立法者的一门科学，企求两个目的：第一，要让人民有充裕的收入或生活物资，更确切地说，就是要让人民能够为自己提供充裕的收入或生活物资；第二，要让国家有充裕的收入支应各项公共服务。简单地说，政治经济学是一门探讨如何裕民又富国的学问。

关于如何裕民的问题，在不同的时代和国家，由于趋向富裕的过程不同，出现了两个不同的政治经济学思想体系。其一也许可以称之为重商主义，其二为重农主义。就这两种思想体系，我都将尽可能给予完整分明的解释，但我将先从重商主义下手，因为它是属于近代的思想体系，而且此时此刻在我们英国大家对它也最为熟稔。

## 第一章 论重商主义

通俗的想法认为，财富在于货币，在于黄金或白银。货币，一方面是商场交易的工具；另一方面是衡量价值的标准。由于货币有这两种功能，一般人自然而然会有财富在于货币的想法。由于货币是商场交易的工具，一旦我们有了货币，想获得其他需要的东西，不管是什么都会比我们只有其他商品可供运用时更容易得手。我们老是发现，最要紧的事，就是取得货币。货币一旦到手，再来买其他任何东西都不困难。由于货币是衡量价值的标准，我们按商品能够换得的货币量估算所有商品的价值。我们说某个富翁值很多钱（货币），某个穷汉只值一丁点儿钱。我们说，节俭的人，或渴望致富的人，是爱钱的人，而大而化之、慷慨或豪爽大方的人，则是不在乎钱的人。致富就是赚取货币（或金钱）；总之在一般的话语中，财富和货币（或金钱）被认为是彻头彻尾的同义词。

一个富国，和一个富人一样，也被想成是有许多货币（或金钱）的国家；而将一国堆满黄金和白银，则被想成是使该国致富的最便捷方法。在发现美洲后一段不算短的时间里，西班牙人不管登上了哪一个不知名的海岸，第一个探询的问题总是：附近是否可以找到黄金或白银？根据获得的消息，他们断定是否值得在该地定居，或该地是否值得征服。更早以前，有位名叫普雷诺·卡匹诺的修道僧，被法国国王派遣到赫赫有名的成吉思汗的某个儿子身边当大使。这位修道的僧人曾经说，鞑靼人经常问他：法国是否有很多牛羊？他们探询的动机和前述的西班牙人并无二致。他们想知道法国是否值得征服。在鞑靼人以及所有其他一般不知道使用货币的游牧民族当中，牛羊牲畜是他们的商业交易工具和价值衡量标准。因此，在他们看来，财富在于牛羊，正如在西班牙人看来，财富在于货币。在这两种关于财富的概念当中，也许鞑靼人的概念还算比较接近真理。

洛克（John Locke）指出，货币和其他可移动的东西有一个区别。他说，所有其他可移动的东西都容易消耗掉，因此这些东西积成的财富不大靠得住；某个国家某年也许有许多这些东西，但来年尽管没有任何输出，也会因为东西本身腐败或被滥用消费掉而变得极为欠缺。相反的，货币好比是一个可靠的朋友，只要能够防止它跑到国外去，不管它在国内怎样到处旅行，是不太可能消失不见的。因此，洛克认为，一国的金银是其所有可移动的财富当中最为坚固结实的部分。他也因此认为，累积金银是一国的政治经济学应该致力一个重大目标。

另外有些人认为，如果能够将某一国家与世界隔绝起来，那么，在该国内流通的货币数量是多是少都无关宏旨。利用该国货币流通的消费品，所换到的货币数量较多或较少，固然视流通的货币数量较多或较少而定，但他们承认，该国究竟是贫还是富，端视那些消费品是丰足或是欠缺而定。不过，他们认为，就任何一个和外国有联系，有时必须在国外作战，必须在遥远的海外部署海军舰队和陆军兵团的国家来说，货币数量是多是少并非无关宏旨。他们说，要和外国发生这样的联系，除非把货币送出国外去支付相关的活动，否则是办不到的，而且除非有很多货币存在国内，否则也不可能送很多货币到国外。因此，每一个这样的国家在和平时期必须尽可能累积金银，以备一旦情况需要时，有钱派兵到国外作战。

受到这些通俗想法的影响，欧洲每一个国家都曾研究过各种可能累积金银的办法，结果都不得要领，白费工夫。西班牙和葡萄牙，拥有供应金银给欧洲的主要矿场，都曾以严刑峻罚禁止金银出口，或者对金银出口课征极高的关税。以同样严厉的手段禁止金银出

口，自古以来似乎也是其他大部分欧洲国家一个常见的政策。甚至在我们最想不到会有这种政策的苏格兰，竟然也有国会通过的法律，以严厉的刑罚禁止人民将金银携出国外。法国和英国从前也有同样的政策。

当这些国家商业化以后，商人发现这种禁令在许多场合对他们非常不利。运用金银比运用其他任何商品，时常可以让他们更有利地买到他们想买的外国商品，不管是要进口到他们本国，或转卖到其他外国。因此，他们抗议这种禁令伤害国外贸易。

首先，他们指出，为了购买外国商品而输出金银，不见得一定会减少国内的金银数量，反而往往会增加金银数量。因为，如果国内所消费的外国商品数量没有增加，那些外国商品也许便会再出口到外国，在那儿卖出赚取厚利，收回的金银数量也许比当初输出的还要多。托马斯·曼（Thomas Mun）将如此这般的国外贸易操作，比拟为农作的播种和收成过程。他说，“如果我们只看到农夫在播种时节大把大把地往地上抛掷完好的谷粒，我们会以为他是个疯子而不是个农夫。可是当我们想到他在收成时节的收割劳动时，而收割正是农夫整个作业过程的终点，我们就会明白他的播种动作的价值和丰厚的未来增殖”。

第二，他们指出，这种禁令实际阻止不了金银出口，因为金银的体积很小，而相对价值很高，所以很容易走私到国外。他们说，政府若想防止国内金银流失，唯有注意他们所谓的贸易秤（balance of trade）（或贸易差额）是否平衡。当本国的出口值大于进口值时，便会产生外国须付给本国的一个差额，这个差额必然会以金银支付抵消，从而国内的金银数量便会增加。但是，当本国的出口值小于进口值时，反过来便会产生本国须付给外国的一个差额，同样必须以金银支付抵消，从而国内的金银数量便会减少。当进口大于出口时，禁令挡不住金银输出，只会使输出的作业更危险又更昂贵。因此，对于须支付差额的国家，汇兑会比没有金银出口禁令时更为不利；因为购买国外付款汇票的商人，对发出汇票的银行家，除了必须支付银行家将金钱解送到国外的作业所承担的自然风险、麻烦和费用之外，还必须支付因金银出口禁令而发生的额外风险。此外，就任何国家来说，汇兑对它越是不利，贸易差额对它也就必然越不利；和被它欠账的国家的币值相比，它的币值必然会更低。举例来说，如果英国和荷兰之间的汇兑对英国不利百分之五，则在英国，需要拿出一百零五盎司的白银，才能买到一张在荷兰支付一百盎司白银的汇票。因此，在英国的一百零五盎司白银只值在荷兰的白银一百盎司，所以，也只能买到值一百盎司白银的荷兰商品。反之，在荷兰的一百盎司白银，却是值在英国的白银一百零五盎司，所以能够买到值一百零五盎司白银的英国商品。因此，英国卖到荷兰的商品，卖价便会低百分之五，而荷兰卖到英国的商品，卖价则会高百分之五；因此，卖到荷兰的英国商品，从荷兰携回英国的金银便会少百分之五，而卖到英国的荷兰商品，从英国携回荷兰的金银则会多百分之五；所以，贸易差额对英国必然更为不利百分之五，需要英国输出更多的金银到荷兰，以抵消应付给后者的差额。

那些论证，部分是真实有据的，另一部分则是强词夺理的诡辩。他们说，在外国贸易的过程中，输出金银时常对本国有利；就此而言，他们是真实有据的。他们说，当人民发现金银出口有利可图时，任何禁令都阻挡不了金银出口；在此，他们也是真实有据的。但当他们说，保存或增加金银数量，比保存或增加其他任何有用的商品数量，需要更多政府的关心，而只要允许自由贸易，无须政府额外的关心，即可确保其他任何有用的商品供应无缺；他们这是在诡辩。他们也是诡辩，说什么高价汇兑必然会提高他们所谓不利的贸易差额，或导致更大量的金银输出与流失。没错，对于必须在国外付款的商人来说，高价汇

兑非常不利，因为他们需要支付较高的代价，向往来的银行家购买在国外支付的汇票。源自金银出口禁令的风险，虽然会迫使银行家支出一些额外的费用，但绝不必然导致更多的金银流出国外。银行家走私偷运金银出口的额外费用，通常是全部花在国内的，因此实际被偷运出去的金银，除了汇票上载明的数量外，不会因出口禁令而多出一丁点儿的银币。高价汇兑自然也会促使商人们想方设法，使他们的出口值尽可能接近他们的进口，以便尽可能减少他们必须以高价汇兑清偿的差额。此外，高价汇兑的作用，必然会像政府课税那样，提高外国商品的价格，从而抑制外国商品的消费。因此，高价汇兑，不但不会增加，反而会减少他们所谓不利的贸易差额，以及金银出口。

虽然部分真实、部分诡辩，然而这样的论证却得到诉说对象的信服。这些论证由商人们对国会、对执政当局、对贵族、对乡绅们诉说；由被认为是了解国外贸易的专家，对那些自知对国外贸易一窍不通的人们诉说。国外贸易让本国富裕，这是历史经验对贵族和乡绅，如同对商人那样，充分证明过的；但究竟国外贸易如何或以什么方式让国家富起来，他们当中没有人理解。没错，商人们完全清楚贸易如何让他们自己富起来。知道贸易如何让他们自己富起来，是他们的本分。但知道贸易如何让国家富起来，却不是他们的责任。若不是他们需要对他们的国家陈情，要求修改有关国外贸易的法令，他们也绝不会想到国外贸易如何让国家富起来的问题。既然要对他们的国家陈情要求，就必须说国外贸易对国家有些好处，而这些好处却遭到现行法律的阻碍。对于那些审理陈情的官员而言，当人们跟他们说国外贸易把金银带进国内，而现行的法律阻碍国外贸易，让国外贸易不能够为国家带来更多的金银时，他们显然完全满意地认为实情就是如此。因此，那些论证便产生了希望达到的效果。于是，在法国和英国，输出金银的禁令仅限于它们本国所铸造的钱币，至于他国的钱币和金银条块的出口则是完全自由。在荷兰以及其他某些地方，自由出口的范围甚至扩及本国钱币。政府的注意力，于是从防止金银出口，转移到监视国外贸易差额，将贸易差额视为影响国内金银增减的唯一因素；亦即，从某个无益的烦劳，转移到另一个更为复杂、更为棘手、但同样无益的烦劳。托马斯·曼（Thomas Mun）的一本书的书名，《英国得自对外贸易的财富》，不仅在英国而且在所有其他商业化国家都成了政治经济学的基本箴言。在各种贸易中，最重要的当数内陆或国内贸易，因为同一数量的资本用于这种贸易，所促进的本国收入最大，为本国人民创造的就业机会最多，然而却被视为没有国外贸易来得重要。人们说，国内贸易，既不会把金银钱币带进本国，也不会把它带出去；因此，国内贸易，不会让本国变得更富有或更贫穷，除了国内贸易的兴衰也许会间接影响国外贸易的兴衰。

毫无疑问的，自己没有矿场的国家必须从外国进口金银，其方式和自己没有葡萄园的国家必须从外国进口葡萄酒没有两样。然而，似乎没必要麻烦政府为金银花费比葡萄酒更多的心力。有资力购买葡萄酒的国家，一定买得到它所需要的葡萄酒；而有资力购买金银的国家，永远不会欠缺所需的金银。像所有其他商品那样，金银也可以一定的代价购得。正如金银是购买所有其他商品的代价那样，所有其他商品也都是购买金银的代价。我们无丝毫忧虑地相信，自由贸易，一定可以供应我们所需的葡萄酒，无须麻烦政府关心；也许我们也应该同样无忧无虑地相信，自由贸易一定可以供应我们有资力购买或运用的那个数量的金银，不管是用来流通我们的商品或作为其他用途。

人类勤劳所能够购买或生产的每一种商品数量，在每一个国家都会自然按照有效需求的数量自动调节。所谓商品的有效需求数量，是指那些愿意支付商品的自然价格的买者所需求的数量，而商品的自然价格，则是指为了制作并将商品带到市场，所需支付的全部地租、工资和利润。没有其他什么商品比金银更迅速又更精确地按照有效需求在自动调节；

因为金银体积小而价值很高，所以没有什么商品比金银更容易从一地运至另一地，从金银市价便宜的地方运至金银市价昂贵的地方，从金银数量高于有效需求的地方运至低于有效需求的地方。例如，假使人们在英国对金银有额外的有效需求，只消一艘邮轮从里斯本或任何找得到金银的地方运来五十吨的黄金，便可以铸造超过五百万个基尼金币。但假使价值五百万个基尼金币的有效需求的标的是小麦，按照一吨小麦值五个基尼估算，便需要运来一百万吨小麦，亦即需要每艘载重一千吨的船只一千艘。全英国大大小小的船只加起来，也不足以担当此一艰巨的工作。

无论是在哪一个国家，当金银输入的数量超过有效需求时，不管政府怎样警戒看守，都挡不住金银输出。西班牙和葡萄牙所有嗜血的法令，也不足以把他们的金银留在国内。因为金银不断从秘鲁和巴西输入，超过西班牙和葡萄牙的有效需求，使得金银的价格低于邻国的水平。相反的，无论是在哪一个国家，当金银数量低于有效需求，以致金银的价格高于邻国的水平时，也无须麻烦政府想方设法进口金银。即使政府设法费力阻止金银输入，也终将白忙一场、徒劳无功。斯巴达人民有资力购买的那些金银，突破了莱克格斯（Lycurgus）法律为阻止金银输入斯巴达所设下的重重障碍。在我们英国，所有嗜血的海关法令阻止不了荷兰和戈登堡东印度公司的茶叶进口，只因为他们的茶叶价格比英属东印度公司的稍低。然而，一磅茶叶的体积，大约是其最高价格之一，通常是以银币支付的十六先令的体积的一百倍；这十六先令如果是以金币支付，则一磅茶叶的体积就比其最高价格的体积大出两千倍以上。体积对比悬殊，走私茶叶显然要比走私金银难上千百倍。

部分是因为金银很容易从多余的地方运送至匮乏的地方，所以金银的价格比较稳定，不像其他大部分的商品那样，由于长大厚重、运送困难，以致价格会随市场供应不足或过多而起伏不定。诚然，金银的价格难免会有些变动，但金银价格可能发生的变动，一般而言是缓慢、渐进的，而且不会因地而异。例如，虽然没有多少根据，不过有人认为，在上一世纪和本世纪期间，由于不断从西班牙在西印度群岛的属地输入，全欧洲的金银价格持续缓步下降。然而，若要让金银的价格发生任何突然的变化，譬如，将所有其他商品的货币价格一下子提高或降低到足以引起人们感觉和注意的程度，除非有像美洲矿藏大发现所导致的那种商业革命不可。

此外，在有资力购买金银的国家，任何时候如果欠缺金银，即使一时买不到，还有许多变通的办法可以取代金银，而且比取代几乎其他任何一种商品的办法更多。如果欠缺制造用的原料，工厂只得停工。如果欠缺粮食，人民只得饿肚子。但如果欠缺金银钱币，则可以利用以物易物的办法取代钱币的功能，虽然会很不方便。记账买卖，然后每月或每年结账一次，生意人之间相互抵消欠账，也可以取代钱币的功能，不方便的程度应当小于以物易物。再者，如果利用一个管理良好的纸币制度取代金银钱币，不仅不会有任何不便，在某些情况下甚至有许多优点。因此，无论怎么看，在每一个国家，最没有必要的政府心力浪掷，莫过于将政府的注意力导向看守或扩大国内的金银贮存。

然而，最常见的抱怨，莫过于抱怨金钱太少了。对于既无资力购买，又无信用借到的人而言，金钱和葡萄酒一样，必定总是欠缺的。有资力或有信用的人，很少会欠缺他们所需的金钱或葡萄酒。然而，抱怨金钱太少的人，并不全然仅限于不事积蓄、乱花钱的人。有时候，在整个商业城市，乃至邻近的乡村，几乎没有不抱怨金钱太少的人。过度投资是他们之所以如此抱怨的共同原因。即使是审慎的人，一旦他们的投资计划和自有资本不成比例，也就会像生活花费和收入不成比例的浪荡子那样，变成既欠缺资力购买、又欠缺信用借得金钱。在他们的投资计划开花结果之前，他们的资本已经用罄，而他们的信用也随

之而去。他们急如热锅上的蚂蚁到处找人借钱，而每个人都说没有钱可借。即便人们这样普遍抱怨欠缺金钱，也不一定证明在国内流通的货币少于往常的数量，而只证明希冀得到金钱却又拿不出代价的人很多。偶尔当商业买卖的利润超过平常水平时，大大小小的生意人普遍会犯下过度投资的错误。他们不一定会比往常解送更多金钱到国外，但他们会凭信用在国内外赊购比往常更多的货物。他们把这些货运到远方市场求售，希望在债主要求付款的期限前收回自己的货款。可是实际上，付款要求竟比货款收回更早来到，而他们两手空空，既无资力购买金钱偿债，也无法拿出任何可靠的担保借到钱。导致人们普遍抱怨金钱稀少的，不是流通中的金银有任何欠缺，而是那些过度投资的生意人想借钱但借不到的苦恼，以及向他们催债的债主得不到偿还的困扰。

财富不在于货币或黄金和白银，而在于用货币购买的东西，并且货币的功用仅在于可用来购买其他东西。事实如此明显，还要大费周章地予以证明，未免过于荒唐。货币无疑是一国资本中的一个成分；但我们在本书前头已经说明过，一般而言，货币只构成这资本的一小部分，而且是各个资本成分当中，最没有利润可赚的那个成分。

商人之所以发现，用货币买货物通常比用货物买货币容易得多，并不是因为货币是比货物更为根本的财富，而是因为货币是公认既定的商业交易工具；有了货币，要换到每一样东西都很容易，但每一样东西要换到货币却不一定同样容易。大部分货物比货币容易腐坏，留下货物往往会比留下货币使商人蒙受更大的损失。此外，当货物在商人的手上时，他碰到还不起欠账而受窘的可能性，比他的金柜已经摆着他的货款时大得多。再者，他的利润更直接地来自售出货物的，而不是直接来自买进货物。基于这些考虑，他通常比较急于拿货物去换钱，而不急于拿钱去换货物。就某个特定商人而言，仓库里堆满了货物，如果无法实时卖出，有时候也许会毁了他。然而，就一个国家而言，却不可能发生这种不幸。一个商人的全部资本往往投注在容易腐坏的货物上，全部准备用来购买货币。但一国的土地与劳动每年的产出中，永远只会有很小的部分准备用来向邻国购买金银。绝大部分是在国内流通和消费；即便是在往国外送的剩余产出当中，大部分也是准备用来购买其他外国货物（而非金银）。即使准备用来购买金银的货物一时换不到金银，国家也不会就此毁了。诚然，该国也许会蒙受一些损失和不便，并且为了取代得不到的金银，会被迫采取一些必要的变通办法。然而，该国的土地与劳动的每年产出仍然会和往常一样或几乎一样，因为用来维持生产活动的消耗性资本数量和往常一样或几乎一样。虽然货物吸引货币并不一定像货币吸引货物那样轻而易举，但长期而言，货物吸引到货币较之货币吸引到货物更属必然。货物除了购买货币外还有其他许多用途，而货币除了购买货物外毫无其他用途。因此，货币必然追逐货物，而货物不一定或必然追逐货币。买进货物的人，不一定想再卖出去，往往是想留着自己使用或消费；而卖出货物的人，却一定是想再买进其他货物。前者往往已经做完全部的动作，而后者决不算是已经完成其全部动作的一半以上。人们不是为了货币自身而欲求货币，而是为了利用货币购买的东西而欲求货币。

有人说，消耗性商品很快就消失不见，而金银的性质则较为耐久，因此若非金银不断输出，否则经过相继几个世代的累积，国家的真实财富也许已经大到不可思议的地步。因此，他们妄言，对于任何国家，再也没有什么比拿耐久的金银去交换容易腐坏的货物更为不利的贸易了。然而，我们并不认为拿英国的五金器皿交换法国的葡萄酒对英国不利；五金器皿可是相当耐久的东西，若非不断输出，经过相继几个世代的累积，英国的锅碗瓢盆恐怕已经多到不可思议的地步了。一般人会很快想到，在每一个国家，锅碗瓢盆的数目必然取决于该国人民的家用需要；锅碗瓢盆如果真的多过所需用来烹煮食物的数目，未免愚蠢可笑；如果食物增加了，锅碗瓢盆的数目也不难随着增加，只需把食物增加的某部分拿

来购买锅碗瓢盆便可，或者把那一部分食物拿来维持一些增额工人的生计，指使他们制作所需增加的锅碗瓢盆。一般人也应该会很快想到，在每一个国家，金银的数量取决于该国人民的使用需要；他们使用金银作为流通商品的钱币，以及用来制作金杯银盘之类的家庭器皿；在每一个国家，钱币的数量取决于用它来流通的全部商品的价值：如果全部商品的价值增加了，其中某一部分便会立即送出国外，到任何可以买到金银的地方，添购为了流通增额商品所需增加的钱币；金杯银盘的数目，取决于选择纵情于雕金镶银的豪华生活的那些私人家庭的数目与财富：如果这种家庭的数目与财富增加了，其中某一部分财富，很可能便会用在任何可以找到金杯银盘的地方，添购额外的金杯银盘；在任何国家，企图借由引进或留住不必要的金银，以增加该国的财富，其荒谬性一如企图借由逼迫私人家庭保有不必要的厨房器皿，以促进他们快活欢畅。正如不必要的家庭器皿花费将会降低而非提高家庭食物的数量或质量，所以在任何国家，不必要的金银花费也必然会降低人民赖以有得吃、有得穿、有得住，以及赖以获得雇用与生计的财富。我们应该记住，金银，无论其形式是钱币或是金杯银盘，都是用具，和厨房里的日用器具同一性质。你为它们增加用途，亦即，增加它们帮忙流通、处理和制作的消费性商品，你就铁定会增加它们的数量。反之，如果你企图透过非常手段增加它们的数量，你也同样铁定会缩减使用它们的空间，甚至缩减它们的数量，因为就金银而言，其数量绝不可能大于其用途所要求的水平。纵使所累积的金银数量一时超过这个水平，鉴于输送它们非常容易，而闲置不用它们的损失则非常可观，任何法律都不可能阻止它们被立即送出国门。

任何国家未必需要累积金银，才能在国外作战，以及在远方部署海军舰队和陆军兵团。用来维持舰队和兵团的，不是金银，而是各式各样的消费品。有资力在远方购买那些消费品的国家，便能够在那儿维持兵力进行征战；而此一资力则是来自于其国内人民勤劳的每年产出，亦即，来自该国土地、劳动和消耗性资本每年的收益。

国家有三个方法可以用来供应遥远的国外驻军的薪俸和粮秣。第一，将国内所累积的部分金银送至国外；第二，将国内制造业每年的部分产出送至国外；第三，将国内每年生产的部分初级产物送至国外。

就任何国家而言，应当视为累积或储存在国内的金银也许可以分成三部分。第一是流通中的金银钱币（或货币），第二是私人家庭的金杯银盘，第三是君主个人经过多年的节俭聚敛，储藏在库房里的金银财宝。

一般而言，很难从国内流通渠道挪出大量货币，因为很少会有多余的货币待在流通渠道中。在任一国家，按人民每年买卖商品的价值，需要一定数量的货币将商品流通、分配至最终的消费者，但也不会使用多过此一需要的货币。流通渠道必然会吸引足够填满管道的货币流入，但也不会容纳更多。然而，当出兵到国外作战时，通常可以从这个管道抽出一些货币。因为在国外维持其生活的人数变多，而在国内维持其生活的人数则相对变少；在国内流通的商品价值变少，从而必须用来流通这些商品的货币也变少了。此外，在出兵到国外作战时，一般都会发行超出平常数量的纸币，诸如战时英国财政部所发行的国库券，海军部所发行的军票，和一般银行所发行的银行券；这些纸币可以取代流通货币（通常简称为通货）的位置和功能，让国家有机会将更多的货币运往国外。不过，这一切节省下来的金银钱币，为耗费不貲、历时数年的国外征战，只可能提供少得可怜的财源。

许多人发现，不管在哪里，熔化私人家庭的金杯银盘所能提供的财源，更是微不足道。在上次战争开始时，法国人采用了这个权宜之计，所得到的好处尚不足以弥补所损失

的生活式样光彩。

从前累积在庫房里的金银财宝能提供比较多也比较持久的财源，但现在除了普鲁士国王，累积大量的金银财宝，似乎已不是欧洲各个君主或王公贵族的政策。

本世纪英国的海外征战也许是有史以来最花钱的一些战争，维持这些战争的财源似乎很少仰赖金银通货、私人家庭的金杯银盘或君主的金银财宝。上一次对法国的战争，让英国花了超过九千万英镑，不仅发行了七千五百万英镑的新国债，而且还对每一英镑土地税课征两先令的附加税，以及每年从偿债基金挪借的数目。三分之二以上的此一花费是花在遥远的外国，包括德国、葡萄牙、美洲、地中海诸港口、东印度和西印度群岛。英格兰国王没有节俭聚敛起来的金银财宝。我们从未听闻有任何人熔解异乎寻常数量的金杯银盘。在英国流通的金银钱币，过去大多估计不会超过一千八百万英镑。然而，根据上次重新铸造金币所获得的讯息，大家认为此一数字未免太过低估。因此，且让我们根据我记忆中曾经看到或听到的最夸张的推算结果，假定在英国流通的金币和银币加起来一共是三千万英镑。如果对法国的那次战争是运用我们国内通货进行的，那么即使根据所假定的数字，我们全部的通货，在六至七年的期间中，必定曾经至少两次被送出国门后又再流回来。如果这样的假定属实，那就提供了一项最无可辩驳的论据，证明政府毫无必要注意看管货币数量，因为根据这样的假定，英国全部的通货必定曾经离开英国后又回来，在如此短暂的期间内如此这般重复两次，丝毫没有惊动过任何人的注意。然而，在此期间中不管什么时候，流通的管道从未有过比往常空虚的状况。只要有资力付出代价，很少有人欠缺需要用到的钱币。诚然，在整个战争期间，尤其是战争末期，国外贸易的利润比往常更为丰厚。这种高利润，果然不出所料，循例在英国所有的港口普遍导致过度投资的现象，而过度投资也照例导致人们抱怨货币稀少。有太多人需要货币，然而，既没有资力购买货币，又没有信用可以借到货币；而且因为债务人发现很难借到货币，所以债权人 also 发现很难获得偿还货币。然而，金银通常可按金银的价值取得，付得出金银价值的人，要取得金银一般并不困难。

所以上次战争的巨大花费，主要并非以输出金银，而应当是以输出我们英国的各种商品支应。当政府或受命于政府的官员和商人签订契约，嘱咐商人将一定款项解送至甲国给某一对象时，他会立即开出汇票要求他在甲国的往来商行垫款支付政府指定的对象，接着他自然会尽力以输出商品而非金银的方式偿付他的往来商行。如果英国的商品在甲国没有市场需求，他就会尽力把商品运至有市场需求的乙国或其他国家，然后在那里购买在甲国付款的汇票（以便偿付他在甲国的往来商行）。运送商品的动作，当商品去处适合市场需要时，一定会获得可观的利润，而运送金银的动作罕见有任何利润。当金银被送出国外以购买外国商品时，商人的利润并非来自购买的动作本身，而是来自售出金银买回的商品。但当金银被送出国外仅是为了偿付债务时，他得不到任何商品，因此也得不到任何利润。所以，他自然会尽力发挥他的巧心慧思，找到一个以运送商品而非运送金银的途径，偿付他在外国的债务。因此才会有某位《国情报告》的作者注意到，在上一次战争期中，英国大量的商品输出，却没相应地买回任何外国商品。

除了前述三种形式的金银储存外，所有商业大国都有为数不少的金银条块，为进行国外贸易时而输出、时而输入。这种金银条块，在众商业国之间流通，恰如每一个特定国家的铸币在其国内流通，因此可视为大商业合众国的货币。铸币的移动和方向，取决于一国境内流通商品的移动和方向，而金银条块的移动和方向，则同样取决于国际间流通商品的移动和方向。两者皆是用来便利交易，前者便利一国境内众人个别的交易，后者便利国际



间众人个别的交易。一部分这种大商业合众国的货币，未尝不可充作上次战争据以进行的工具，而实际上也很可能被如此运用了。当发生大范围战争的时候，合乎常理的推断是：金银条块受到不同于太平时期的影响而改变往常的移动和方向；应当会有更多的金银条块在战争所在地周围流通，而且也会有更多的金银条块，被用在当地和邻近国家，以购买各个参战军团的薪俸和粮秣。但英国年年这样使用的金银条块，不管是多或是少，全都年年必须用英国商品或英国商品购得的其他东西买进。这终究又把我们带回到商品，带回到国家的土地和劳动的每年产出才是我们赖以维持战争的根本财源。以战争花费年年是如此之巨大，推断战费必定是由一个巨大的年年产出支付，应当是合乎常理的。例如，光是一七六一年的战费就超过一千九百万英镑。任何累积起来的财源都不足以维持年年如此巨大的挥霍。甚至任何国家年年产出的金银，也不足以维持这样的挥霍。根据最佳的估算，每年进口到西班牙和葡萄牙的金银，全部加起来，通常不超过六百万英镑，这个数目，在上一次战争期间的某些年头，几乎维持不了四个月的花费。

比较精致和进步的制造品似乎最合适运到远方异国，以购买军队的薪俸和粮秣，或购买部分商业合众国的货币，再用来购买军队的薪俸和粮秣；这种商品的价值较高而相对体积小量轻，因此出口至远方的运输费用很低。一国的勤劳，如果每年生产的这种制造品，除供应国内使用外，还有大量的剩余，年年输往国外，则即使未输出大量的金银，甚至没有大量的金银可供输出，该国也可以维持年年花费巨大的国外战争好几年。在这种情况下，年年输往国外的剩余制造品，虽然会为商人带来一些利益，但大部分确实不会为该国从国外带回任何实质的东西；因为该国政府会向商人购买他的外国客户付款的汇票，以便在外国用来购买军队的薪俸和粮秣。然而，仍会有一部分输往国外的剩余制造品，和往常一样从国外带回一些外国商品。在战争期间，制造业者面对双重的需求：市场需要他们制造输往国外的产品，第一，以便偿付为了购买军队的薪俸和粮秣而需要取得的那些外国付款汇票；第二，以便像平常那样从外国买回一般供国内消费的商品。因此，在破坏最严重的国外征战当中，绝大部分的制造业者往往生意特别兴隆；反之，当各国携手言和后，他们的生意便一落千丈。他们兴盛于国家倾颓没落时，在国家繁荣复苏时，他们却开始衰败。许许多多英国制造业者在上一次战争期间的遭遇，和战后一段期间大不相同，可作为以上所述的例证。

维持任何花费巨大或持久的国外战争，以输出一国的初级产物应付并不适宜。初级产物输出的数量，若要足以在外国购买军队的薪俸和粮秣，运输费用将过于庞大。此外，很少有任何国家所生产的初级产物，在供应国内居民基本的生活需要后，还有大量剩余。因此，输出大量初级产物，等于是把一部分人民生活必需品输往国外。至于输出制造品，情况就不一样。维持制造业工人生活所需的物资仍然留在国内，输往国外的仅仅是他们生产出来的剩余部分。休谟（Hume）时常提到，从前的英国君主没有能力不断地维持长期对外作战。那时候，除了从国内消费节省下来的少量初级产物，以及少数极为粗糙的制造品外，英国并无其他任何财力购买国外派遣军的薪俸和粮秣，而那些粗糙制造品的运输费用，则是和初级产物的运费一样昂贵。从前的英国君主之所以没有能力长期对外作战，并不是因为英国缺乏货币，而是因为缺乏比较精致进步的制造品。当时在英国，人民之间的买卖也和现在一样都是利用货币交易的。当时的通货数量相对于平常买卖交易的次数与价值的比例，应当和现在的比例一样，或者说不定比现在更大，因为当时并没有纸币，而现在通货的位置已被纸币取代了一大部分。在商业和制造业极为罕见的国家，当面临非常状况时，君主很难从其臣民那里汲取大量的金钱援助，之所以如此的理由，我们在下面会说明。所以，在这种国家，君主通常会尽力累积一些金银财宝，作为应付紧急状况的唯一财源。除了有此一必要外，他所处的环境也自然使他倾向于过着累积金银财宝所需的俭约生

活。在那种单纯的国家，即便是君主的开销，也不可能被那种以庸俗华丽的宫殿装饰为乐的虚荣心所主导，反而多半会用来奖赏他的佃农，以及宴请他的门客侍从。但奖赏他人和宴请宾客很少会达到挥霍无度的地步，虽然个人虚荣心作祟几乎必定会如此。所以，每一个鞑靼部落的首长都有一堆金银财宝。查理十二世著名的盟友、乌克兰地区哥萨克族的首长马泽帕（Mazepa）累积的财宝据说非常庞大。梅罗文加王朝（Merovingian）的法国国王每一个都有金银财宝。当他们瓜分国土给众子时，也瓜分他们的财宝。撒克逊族的公侯，以及最初几位征服后的英国国王似乎也都有蓄积财宝。过去每一位新王即位后的第一件大事，通常就是攫取旧王金银财宝，因为那是巩固王位继承最要紧的步骤。至于在已经商业化的进步国家，君主并无同样蓄积财宝的必要，因为当面临非常情况时，他们一般能够从其臣民那里汲取同样非常的金钱援助。除了没有必要，他们也比较不倾向这么做。他们自然而然，也许是必然，追随时代的生活风尚；他们领土内所有其他大地主既然崇尚浮华奢侈，他们的排场开销也就反映同样过度的个人虚荣心理。于是，在他们的宫殿里，无关紧要的装饰一天比一天富丽堂皇，这种花费不仅妨碍蓄积财宝，而且往往连指定用来维持比较必要的开销的财源也遭到侵蚀。德西利达思（Dercyllidas）关于波斯宫廷的一段话，也许同样适用于若干欧洲公侯的宫廷，他说，那里金碧辉煌，却软弱无力，仆役如云，而真正的战士很少。

输入金银，并非一国从国外贸易得到的主要好处，更不用说是唯一的好处。不管国外贸易是在什么国家之间进行的，所有参与贸易的国家都从中获得两种明显的好处。它把一国土地和劳动的产出中人民不需要的剩余部分运出国，并从国外运回人民需要的其他东西。它用国内多余的产品，交换其他可以满足国内人民部分需要、提高人民享受的东西，因此它让多余的东西有了价值。借由国外贸易，即使国内市场狭窄，要将任何手工艺或制造部门的劳动分工推进至最完善的程度，也不是无法克服的问题。它为任何国内劳动产出超过国内消费的部分，打开一个更为广大的市场，借此鼓励国内劳动改进生产力、尽可能扩大每年的产出，从而增加社会整体的真实收入和财富。它坚守岗位、孜孜矻矻，为所有参与贸易的国家所做的，就是这些重大贡献。他们都从中得到很大的好处，虽然最大的好处通常落在商人定居的国家；因为对于如何供应本国需求，以及如何为本国多余产品寻找出路，他们通常会比在处理外国需求及其多余产品的问题上，花费更多的心思。输入金银至没有矿场但或许需要金银的国家，无疑是国外贸易商的一个工作。然而，它却是国外贸易中最微不足道的部分。一国如果只为了输入金银才进行国外贸易，则装满一条船的机会，它一百年也难得碰到一次。

美洲大发现之所以让欧洲变富，并不是因为它让欧洲有金银可以输入。由于美洲矿藏极为丰富，金银变得相当便宜。譬如，现在买一只金杯或银盘所付出的小麦或劳动数量，大约只有十五世纪时的三分之一。假设每年花在购买金银的劳动和商品开销维持不变，则现在欧洲每年可以购买的金杯银盘数量，将大约是当时购买数量的三倍。但当商品价格下跌到仅剩原来的三分之一时，不仅从前买过它的人有能力购买三倍于从前的数量，而且由于价格降到让许多人开始有能力购买的水平，新增的买家人数也许是从前的十倍或二十倍以上。所以，即便美洲大发现以前的财富水平和现在相同，欧洲现在拥有的金杯银盘数量也不会仅是美洲大发现以前的三倍，而是超过二十或三十倍。就此而言，欧洲无疑获得一个真正的便利，然而，这便利实在微不足道。金银价廉，使金银较从前不适宜作为货币使用。要去买同样价值的东西，我们现在得携带比从前又多又重的货币；现在我们的口袋得承担一先令的重量，而从前只需一个区区四便士的小银钱。很难说哪一个比较微不足道：这个不便利，或是前面那个相反的便利。反正不管是前者或后者，都不可能使欧洲发生任何根本的改变。然而，发现美洲确实为欧洲带来一个最根本的影响。它为所有的欧洲商品

打开一个新的无边无际的市场，让新的劳动分工以及技艺改良得以出现，而这在从前狭窄的通商范围内，由于缺乏市场吸纳他们大部分的产出，是不可能发生的。所有欧洲各国的劳动生产力都提高，产出也都增加，从而欧洲居民的真实收入和财富也跟着水涨船高。对美洲而言，欧洲商品几乎全是新奇的，而美洲的许多商品对欧洲而言也是这样。于是，一个从未有人想到的新交易模式开始成形，它原本应当自然而然地对新大陆有利，一如它确实对旧大陆有利。然而，欧洲人的野蛮与不义，却使本应当对大家皆有利的一件美事，竟然对那些不幸的国家造成毁灭性的伤害和破坏。

大约在同一时候，欧洲发现了一条绕过好望角到达东印度群岛的航路。此一发现所打开的国外通商范围，也许比美洲发现打开的还更为广阔，虽然距离欧洲较远。当时美洲仅有两个国家在某些方面胜过野蛮民族，而他们几乎在被发现时就被消灭了。其余纯粹只是野蛮民族。和墨西哥或秘鲁相比，中国、印度、日本和其他一些东印度群岛的国家，虽然没有较丰富的金银矿藏，但在其他各方面都较富有，较有教养，所有工艺和制造业也都较进步，纵使我们相信显然不该相信的那些西班牙作家关于那两国早期文明如何辉煌的夸大报告。在既富有且文明的国家之间相互能够交易的价值，按理一定远大于他们和野蛮国家之间能够交易的价值。然而，迄目前为止，欧洲从东印度贸易获得的好处，却远小于从美洲贸易获得的。葡萄牙商人曾经垄断东印度贸易长达约一世纪，那时候其他欧洲国家只得间接而且必须透过他们，才能将任何货物输往东印度或收到东印度货。在十七世纪初，当荷兰商人开始侵蚀葡萄牙商人在东印度的利益时，荷兰商人便把他们在东印度的贸易全部委由一家特别成立的公司包办。后来，英国、法国、瑞典和丹麦也都追随他们的榜样，以致欧洲迄今尚未有任何一个大国享有东印度贸易自由的好处。除了贸易没有自由，我们无须诉诸其他任何原因，解释为什么东印度贸易从来不如美洲贸易有利；几乎每一个欧洲国家和其美洲殖民地的贸易，都是对其所有的臣民自由开放的。那些东印度公司包办东印度贸易的特权，他们的财富，以及他们凭借特权与财富分别从他们的政府获得的优待和保护，引起极大的嫉妒。嫉妒他们的人往往说，他们经营的贸易是全然有害的，因为凡是经营东印度贸易的国家，每年都输出大量的白银。和东印度贸易有关的人士则答辩说，没错，他们的贸易不断输出白银，也许倾向使欧洲整体变穷，但还不至于使经营这种贸易的欧洲国家变穷；因为将一部分贸易所得的东印度货输出至其他欧洲国家，每年带回来的白银数量会比送出去的多很多。无论是反对或答辩，都是以我在前面刚检讨过的通俗想法为基础。因此，没必要再对这种反对或答辩多费唇舌。由于每年输出白银至东印度，银盘在欧洲的价格，也许比没有输出白银的时候贵了一些，而银币也很可能可以买到数量比较多的劳动和商品。这两种效果中的第一种是一极小的损失，而第二种则是一极小的好处；不管得失，都极微不足道，不值得公众费心注意。东印度贸易，以其为欧洲商品打开市场，或者说，以其为欧洲商品所购得的金银打开市场，按理必然倾向增加欧洲每年产出的商品，从而增加欧洲的真实财富和收入。迄今它所增加的欧洲财富和收入之所以这么少，很可能是由于它处处受到重重限制，以致难以施展其长处。

以上所述，虽然有冗长之嫌，但我还是认为有必要多花一些篇幅，彻底检讨所谓财富本于货币或本于金银的通俗想法。在一般语言中，货币，正如我在上面指出的，往往代表财富；而此一用语上的模棱两可，已经使这种通俗的想法如此深植人心，甚至明明知道这种想法荒谬的人，若不小心，也很容易忘掉他们自己的原则，乃至在他们的推理过程中，不假思索地视其为确定不移的真理。譬如，英国某些最好的经贸文章作者开宗明义地指出，一国的财富并不在于其所累积的金银，而在于土地、房屋，以及各式各样的消费品。然而，在他们的推理过程中，土地、房屋，以及消费品似乎全都溜出了他们的记忆，以致他们的论调往往假定所有的财富皆以金银为本，并且认为扩充金银储存，是一国的勤劳和

商业活动的伟大目标。

然而，这两项原则一旦确立，即，第一，财富本于金银，第二，对没有矿藏的国家而言，唯有透过贸易差额，或者说，唯有透过出口商品价值大于进口，才有可能为国家带来金银；则尽可能抑制输入外国货供国内消费，同时尽可能输出国内勤劳产出，必然成为政治经济学的主要目标。因此，这种政治经济学所谓推动国家臻于富裕的两具引擎就是：限制进口和奖励出口。

进口限制有两种。

第一，限制国内可能生产的种种外国商品进口供国内消费使用，不管它们来自哪一国。

第二，限制几乎所有来自某些特定国家的商品进口，因为本国和这些国家的贸易差额被认为对本国不利。

那些各式各样的限制有时是高关税，有时则是绝对禁止。

出口奖励有时是退税，有时是发给奖励或补贴金，有时是和外国缔结有利的通商条约，有时是到远方异域建立殖民地。

在两种情况下，会有出口退税的奖励。当国内制造品被课征关税或货物税时，出口后往往即可领回全部或部分已缴的税款；而当必须支付进口关税的外国货被复运出口时，已缴关税的全部或部分有时也会在出口后退回。

授予奖励或补贴金是为了鼓励某些新兴的制造业，或其他被认为值得特别优惠对待的勤劳。

透过有利的通商条约，可以在某些外国，在一般授予其他国家商品和商人的权利外，为本国的商品和商人争取到一些特别的额外权利。

本国若在远方异域建立殖民地，则本国商品和商人在殖民地不仅会享有特权，甚至往往可以取得独占殖民地贸易的地位。

前述那两种进口限制，加上那四种出口奖励，构成重商主义所建议的六项主要政策措施；重商主义认为任何采取它们的国家，皆可以使贸易差额转向有利该国，从而增加该国的金银储存数量。我将分章个别讨论这六项重商主义的措施，我主要将讨论每项措施对国内勤劳每年产出可能造成的影响，但不会再多费心思讨论它们是否真的有助于为国内带进更多金银。它们是否有助于增加或减少一国的真实财富和收入，显然必定取决于它们是否有助于增加或减少一国每年产出的价值。

## 第二章 论限制从外国进口国内能够生产的产品

以高关税或绝对禁止，限制从外国进口国内能够生产的东西，会让生产那些东西的国内业者，或多或少取得国内市场的独占地位。例如，禁止从外国进口活牛羊或腌肉，让英国的畜牧业者取得国内食用肉品市场的独占地位。小麦进口的高关税，在国内库存适度充裕时，形同禁止小麦进口，让生产该项商品的农夫们享有类似独占地位的好处。禁止进口外国毛织品，同样有利于国内毛织品业者。丝绸制造业，虽然完全仰赖外国原料，最近也获得同样的好处。亚麻布制造业尚未获得这种好处，但正朝此一目标大步迈进中。许多其他种类的制造业者，依同样的方法，也已经在英国取得，对其同胞不利的，完全或接近完全的独占地位。在英国，绝对禁止，或在某些情况下禁止进口的东西，种类之多，大大超过任何不熟悉海关法律的人轻易所能想象的地步。

毋庸置疑，这种独占国内市场的地位，往往给某些享有此种地位的特定勤劳很大的激励，而受此激励牵引，转往这些特定用途的劳动与资本，占社会整体劳动与资本的分量，也往往大于无此激励时自动趋往那些用途的分量。但它是否有助于扩大社会整体勤劳，或有助于引导社会整体勤劳朝最有利的方向运用，也许就不完全那么毋庸置疑了。

社会整体勤劳，绝不可能超过社会所有资本能维持雇用的水平。正如某个特定人士所能雇用的工人人数，必和他个人资本维持一定比例，同样的，社会所有人士所能持续雇用的工人人数，也必和社会全部资本维持一定比例，而且绝不可能超过此一比例。任何买卖交易管制，都不可能将社会整体的勤劳量，扩大至超过其资本所能维持的水平。任何管制只能将部分资本赶往一个它原本可能不会去的方向。对社会整体而言，这种人为引导的方向绝非确定比资本原来自动要去的方向较有利。

每一个人都会不断催促自己，努力为他所能支配的资本找到最有利的用途。他所关心的，没错，是他自己的利益，而非社会整体的利益。但研究他自己的利益所在，自然而然，或者不如说是必然，会引导他为自己的资本挑选最有利于社会整体的用途。

首先，每一个人会尽量在尽可能靠近住家的地方运用自己的资本，因此他会尽可能运用他的资本维持国内的勤劳，只要这样做能让他获得平常的，或不比平常小太多的利润。

例如，当利润相等或几乎相等时，每一个批发商自动会偏好国内贸易甚于国外消费品贸易，偏好国外消费品贸易甚于海外贩运贸易。如果用在国内贸易，他的资本处在他自己监视范围外的时间比较短；如果用在海外消费品贸易，处在监视范围外的时间往往长得多。在国内贸易上，对他所托付之人的品行和处境，他能探听得比较清楚；即使意外被骗，对于必须遵守以寻求救济的国家法律，他也比较熟悉。如果用在海外贩运贸易，商人的资本可说分散在两个外国，不管何时，其中没有任何部分必然会被带到国内，或待在他自己可立即监视和支配的地方。一个阿姆斯特丹商人的资本，如果用在从哥尼斯堡（Königsberg）运送小麦到里斯本，以及把水果和葡萄酒从里斯本运送到哥尼斯堡，资本的一半通常必定是在哥尼斯堡，而另一半在里斯本。不管何时，他所有资本当中，没有任何部分有必要朝阿姆斯特丹这里来。一个经营这种贸易的商人，自然的住家理当在哥尼斯堡或里斯本。只可能是有某些非常特别的情况，才使他不得已选择住在阿姆斯特丹。然而，和他的资本分离这么远，总会让他心理感到不安。这种不安的心理通常会促使他把一部分指定运到里斯本市场的哥尼斯堡货，以及把一部分指定运到哥尼斯堡市场的里斯本

货，先运到阿姆斯特丹来。虽然这样一来必然会让他支付双倍的货物装卸费，以及一些额外的关税和海关规费，可是为了能够随时掌控自己的部分资本，他宁愿承担这些额外的费用。所以，每一个在海外贩运市场占有相当分量的国家，就这样都一定会成为一个商业中心或中央市场，亦即，成为它所贩运的各国商品集散地。但为了节省第二次装卸费用，海外贩运商一定会努力把所有他从各国运来的货物，尽量就本国市场售出。因此，在他可能如此做到的范围内，他等于是把他的海外贩运贸易业转型为国外消费品贸易业。同样，一个从事国外消费品贸易的商人，在他收集货物准备输往外国市场时，也一定乐意，依相等或几乎相等的利润，就本国市场尽可能卖出大部分的货。他这样可为自己省下货物输出的风险和麻烦，而同时，在他可能如此做到的范围内，也将他的国外消费品贸易业转型为国内贸易业。就这样，本国，如果允许我这么说，就好比是一个中心点，每一个国家居民的资本都分别绕着这个中心点不断循环流动，而且资本总是倾向这个中心点移动，虽然有时候资本会被某些特定原因从这个中心点赶开，驱散到较远的地方去运用。但前文已经说明过，和用在国外消费品贸易的资本相比，同一数量的资本如果用在国内贸易，必可驱动更大量的国内勤劳，让更多国内居民获得收入和工作机会；在这方面，资本用在国外消费品贸易相对于用在海外贩运贸易也有同样优势。所以，如果利润相等或只要接近相等，每一个人自然而然倾向采取的那种资本运用方式，很可能对国内勤劳提供最大的支持，并让最多同胞获得收入和就业机会。

第二，每一个将资本用在维持国内勤劳活动的人，必然努力引导这个勤劳活动，使它的产出尽可能有最大价值。

所谓勤劳的产出，是指勤劳在其施工对象或材料上添加上去的价值。此一产出价值的大小，按比例决定雇主利润的大小。但任何人运用资本维持勤劳，都只是为了自己的利润。所以，他努力运用资本维持的那种勤劳，一定是产出价值有可能是最大的，或其产出可交换到最大量的货币和其他东西。

但每一个社会每年的收入，一定恰好等于该社会勤劳每年全部产出的可交换价值，或者不如说，正是和此一可交换价值同一回事。既然每一个人都努力尽可能把他的资本用在维持国内勤劳，而同时也努力引导这个勤劳，使它的产出尽可能有最大价值；所以，每一个人必然都是在他个人能力范围内，奋力使社会每年的收入尽可能最大。他通常确实无意于增进公众利益，也不知道自己增进了多少公众利益。他偏好维持国内勤劳甚于维持国外勤劳，只因为他想确保自己的资本安全；他努力引导这个国内勤劳，使它的产出尽可能有最大价值，为的只是想尽可能增加他自己的利益；结果，在这种场合，和其他许多场合一样，他宛如被一只看不见的手引导，增进了一个在其意图之外的目的。而且，社会也不会因为这个目的不在他意图之内而一定更糟。经由追求他自己的利益，他往往会比他真想增进社会利益时更有效地增进社会利益。我从来没听说过，有哪些装模作样要为公众利益而经营贸易的人完成多少好事。没错，一般商人很少会这样装腔作势，即使碰上，也只消三言两语便可以劝他们打消那种念头。

就每一个人来说，他的资本能雇用哪一种国内勤劳，以及哪一种勤劳的产出可能有最大的价值，每一个身历其境的人自己能下的判断，显然要优于任何高高在上的政治家或立法者能为他下的判断。如果政治家试图指导平民百姓应该如何运用他们的资本，那么他不仅让自己负起一个最不需要他担心的责任，还给自己包揽了一项权威；这项权威不仅不可能安全托付给任何单一个人，也不可能安全托付给任何评议会或参议会等等机构。这项权威如果不幸落在一个既愚蠢又厚颜到自认为适合运用它的人手上，那就再危险不过了。

无论将国内市场的独占地位授予国内哪一门手工艺或制造业的勤劳产出，在某一程度上，等于是在指导平民百姓应该如何运用他们的资本，因此，几乎毫无例外，必定是一种无用或有害的商业管制。如果国内勤劳产出的价格能和国外勤劳产出一样便宜，这种管制显然无用。如果不能，它通常一定有害。每一个精明审慎的一家之主都知道的一则持家箴言是：任何东西如果自己做的比买的还要花更多成本，那就绝不该在自己家里做。裁缝师不会想做自己的鞋子，他会向鞋匠买。皮鞋匠不会想要缝自己的衣服，他会请裁缝师缝。农夫不会想自己做鞋子或缝衣服，他会分别请那两位手工艺业者帮他做鞋子和缝衣服。他们全都发现，对他们最有利的做法是：将他们全部的勤劳用在（相对于邻居而言）他们有优势的用途上，然后拿出自己勤劳产出的某一部分，或等于说，拿出自己勤劳产出价格中的某一部分，去购买他们有需要的其他任何东西。

在每一个私人家庭来说，既是精明审慎的持家原则，那么，就如何秉持一个大国而言，它就不太可能是荒唐愚蠢的见解。如果某个外国能够以比我们自己做还更便宜的价格供应我们某项商品，那么以我们自己部分的勤劳产出，向他们买该项商品，对我们还是比较划算；我们自己的勤劳当然全都该用在我们有些优势的用途上。一国整体的勤劳量，总是和雇用它的资本维持一定比例，不会因为我们自己不做该项商品而减少，就像上面提到的那些手工艺业者的勤劳量，不会因为他们不做自己没有优势的产品而减少；所有勤劳量只是被允许去寻找可以被用得最有利的用途。如果被导向某个它能买得比它做还便宜的标的时，它铁定不是被用得最有利。当它被如此引导而背离生产的那些商品价值，显然比它被引导去生产的商品价值还高时，它每年产出的价值铁定或多或少减少了。然而，根据假定，被限制进口的商品，从外国买进来，原本比国内自己做还更便宜。所以，如果听任国内勤劳按照它自动会走的路线运用，只需用同一数量的资本所雇用的国内勤劳生产的部分其他商品，或等于说，只需用如此生产出来的其他商品的部分价格，便可买到被限制进口的商品。所以，每一项进口管制，都将引领一国的勤劳背离比较有利而投入比较不利的用途，以致它每年产出的交换价值必然会减少，而非按照立法者的意图有所增加。

诚然，一国借着这种管制手段，有时候可比任其自然时更早在国内将某一特定制造业建立起来，而且经过一段时间后，所制造的商品，可以和外国一样便宜或更便宜。这样，虽然社会勤劳可比任其自然时更早被有利地带到某一特定用途上，但这绝不表示社会勤劳的总量或总收入，任何时候会因为这种管制而能有所增加。社会勤劳只能随社会资本的增加而成比例增加，而社会资本能增加多少，端看社会能从收入当中储蓄下来多少而定。但这种管制的立即效果却是减少社会收入，而减少社会收入的措施，显然很不可能让社会资本的增长速度快过自然而然的生长，亦即，不可能快过听任资本和勤劳自动寻找自己的用途时资本的增长速度。

纵使因为没有实施这种管制，以致社会永远没能建立它所企望建立的那种制造业，社会也不会因此而在任何时刻吃亏。在社会存在的每一刻，仍可将全部资本和勤劳按当时最有利的方式运用，虽然没用在它所企望建立的制造业上。在每一刻，它的收入可以是它的资本所能容许的最大收入，而它的资本和收入也都可以按最高可能的速度增长。

有时候，在生产某些特定商品上，一国所拥有的一些自然优势相对于他国是如此悬殊，以至于举世皆承认，任何人对抗那些自然优势终归是徒劳无功。在苏格兰，借助于玻璃屋、温床和温壁，除可种出很好的葡萄，也可酿造出很好的葡萄酒，成本大约是质量至少一样好的外国葡萄酒进口价格的三十倍。只是为了鼓励人们在苏格兰酿造像波尔多（Bordeaux）和勃艮第（Burgundy）出产的葡萄酒，而禁止所有的外国葡萄酒进口，难道

会是合理的法律？如果投入任何本国货生产用途的国内资本和勤劳，比购买等量的外国货所需的还要多三十倍，是一项显然荒谬的做法；那么，被如此运用的国内资本和勤劳，即使只多出三十分之一或三百分之一，也必定是属于同一类的荒谬，虽然程度上并非那样特别刺眼。就这方面而言，一国相对于他国所拥有的优势，究竟是先天自然的或是后天努力取得的，并不重要。只要前者拥有那些优势，而后者没有，那么，向前者买而非自己做，对后者总是比较有利。相对于从事另一种行业的邻居而言，某一手工艺业者所拥有的，也不过是后天努力取得的优势而已。然而，他们全都发现，比较有利的做法是互相买卖，而不是越界去做不在他们专业范围内的东西。

从这种国内市场的独占地位获得最大好处的，是国内商人和制造业者。禁止进口外国牛羊和腌肉，加上外国谷物进口的高关税（这在国内库存适度充裕时，形同禁止进口），对英国的畜牧业者和农夫而言，并不像其他同类的管制对商人和制造业者那样有利。制造品，特别是比较精致的那些，比牲畜或谷物更容易从一国运送至他国。因此，国外贸易主要是制造品携来运往的贸易。在制造品方面，小小的一项优势便足以让外国人能以比我们国内工人低的价格出售他们的产品，即便是在我们国内市场。在土地的初级产物方面，他们要这么做，非得拥有很大的优势不可。如果允许外国制造品自由进口，许多国内制造业很可能遭殃，当中某些制造业也许还会完全给毁了，目前这些制造业所运用的资本和勤劳，大部分将被迫寻找其他用途。但即便初级产物有最大的进口自由，对国内农业也不可能有这样的影响。

例如，即使允许外国牲畜进口完全自由，实际进口的数量也不可能很多，对英国的畜牧业不可能有很大的影响。活生生的牛只也许是唯一海运运费比陆运运费更贵的商品。如能采取陆运，它们等于是把自己载到市场。如果采取海运，不仅是牛只本身，连同它们的饲料和饮水，都必须花费不少金钱和麻烦一并运送。没错，由于分隔爱尔兰和英国的海并不宽，进口爱尔兰牛只比较容易。但即使爱尔兰牛只进口现在已经永久开放自由（不久前还仅允许限期进口），对英国畜牧业者的利益也不至有显著的影响。那些濒临爱尔兰海的英国郡县全都是畜牧地带。因此，爱尔兰牛只，绝不可能进口到那里供人们食用，而必定会被驱赶通过那些极为开阔的郡县，途中一定有不小的花费和不便，才能抵达需要它们的市場。已经养肥的牛只不可能被如此长程驱赶。所以，可能进口的只有瘦小的牛犊罢了。进口这种小牛，只可能伤害小牛繁殖地带的利益，不可能伤害专门饲养或催肥小牛的那些英国郡县，反而对他们有利，因为进口小牛让他们需要买来饲养或催肥的小牛价格下降。然而，实际上，自从允许自由进口后，爱尔兰牛只进口为数甚少，以及小牛的价格仍然卖得和过去一样好，似乎证明即便是繁殖小牛的那些英国郡县，也绝不可能因爱尔兰牛只自由进口而大受影响。没错，爱尔兰的一般平民，据说有时候诉诸暴力反对他们的牛只出口。但如果出口商确实发现继续干这种出口行业有很大的利益，他们当能轻易制服这种暴民的反对，更何况法律是站在他们这一边。

此外，饲养和催肥牛只的，必定都是土地高度改良进步的郡县，而繁殖牛只的，通常是未经开垦耕种的地方。小牛的价格如果太高，透过提高未经耕种的土地价格，无异是奖赏反对土地改良。对全部土地已经高度改良的国家而言，进口所需的瘦小牛犊，比自己繁殖更有利。因此，据说荷兰目前遵循此一准则。没错，苏格兰山区、韦尔斯和诺森柏兰郡（Northumberland）的土地不容许大幅改良，好像是被大自然指定作为英国的小牛繁殖地带似的。允许外国牛只有最大的进口自由，不会有其他的影响，除了阻碍那些繁殖地带利用英国其余郡县的土地改良和人口增长揩油，阻碍他们将小牛的价格抬高到离谱的地步，阻碍他们对国内比较改良进步的地方课征一种实质的税。



同样的，允许腌肉进口有最大的自由，对英国畜牧业者的利益影响，同允许牛只进口一样小。各种腌肉不仅是很硕大粗重的商品，且和鲜肉比较，它们的口感质量较差，又因为它们花费较多劳力和费用制作，也比较贵。所以，它们永远不可能和鲜肉一起竞争，虽然可以和国产腌肉一较短长。它们可以用在远航的船只上作为食物贮存或其他类似的用途，但不可能当做一般人民的任何主食成分。自从允许自由进口后，实际从爱尔兰进口的腌肉数量不多。这一项实验，证明我们国内的畜牧业者没啥好担心的。食用肉品的价格看不出曾经受到进口腌肉的任何影响。

甚至外国谷物自由进口对英国农业利益的影响也极为有限。谷物是一种比食用肉品更为硕大粗重的商品。每磅一便士的小麦，就平常的市场行情来说，算是和每磅四便士的牛肉一样的贵了。即便在国内供应极为吃紧的时期，实际进口的外国谷物数量也不多，当可让我们国内的农夫们相信，他们用不着害怕谷物有最大的进口自由。根据某位消息极为灵通的谷物贸易专论作者，各种谷类加起来，每年平均进口的数量仅约两万三千七百二十八夸特，不超过国内每年平均消费的五百七十一分之一。但由于有出口奖励金，导致丰收时期的谷物出口，大于土地实际耕种状态下自动出口的数量，因此，必定导致歉收时期的谷物进口，也大于土地实际耕种状态下自动进口的数量。由于有出口奖励金，某年丰收的数量没被用来弥补另一年歉收的数量；正如平均出口量因出口奖励金而增加，所以在土地实际耕种状态下，平均进口量也必定因出口奖励金而增加。如果没有出口奖励金，那么，由于谷物出口量会比较少，所以年复一年进口的谷物量很可能也会比目前少。如果没有出口奖励金，那些在英国和各外国之间从事谷物携来运往的谷商，生意会少很多，也许还会蒙受相当大的损失；但乡绅和农夫们可能蒙受的损失却极为有限。因此，据我观察，对出口奖励金政策的更新和延续，表现得最为焦灼挂念的，是谷商而非乡绅和农夫。

乡绅和农夫，在所有人民当中，最没有卑劣无耻的独占精神，最值得尊敬。一个经营大工厂的企业家，有时会因有人在二十英里内兴办另一座同类工厂而忐忑不安。在阿比维尔县（Abbeville）筹设毛织厂的那一位荷兰企业家，要求该市规定在该市周围三十里格内不应设立其他同类工厂。恰好相反，农夫和乡绅通常倾向促进而非阻挠他们附近农庄与地产的耕种和改良。他们不像大部分制造业者刻意私藏秘密。他们通常很喜欢把自己发现的有利新方法传给他们的邻居，把有利的新方法尽可能推广出去。老加图（The Old Cato）说，“他们的利润最为真实，最为安全，最不会惹人嫉妒；和任何人等比较，他们的心术最难说是邪恶不诚实的。”乡绅和农夫分散住在全国各个不同的乡间，不像聚居在城镇里的商人和制造业者那么容易集结起来。而且对于盛行于他们之间的那种排外的同业组合精神，商人和制造业者一般也习以为常。因此，在分别拥有了对他们各自的城镇居民不利的排外特权之后，他们自然还会努力更进一步针对全国同胞，设法取得同一类的排外特权。所以，他们似乎就是让他们获得国内市场独占特权的那些外国货进口管制措施的原始发明者。至于英国的乡绅和农夫，很可能只是仿效他们，希望他们自己的立足点，能同那些（他们发现）不时想要压迫他们的人一样平等，以致把他们自己的身份地位自然应有的那种恢弘慷慨之心给忘了，才会就供应谷物和肉品给他们同胞一事，要求拥有排外的特权。他们也许没有仔细考虑过，自由贸易对他们的利益可能造成的影响，和他们模仿对象的利益所受的影响相比，是多么的少之又少。

以永久的法律禁止外国谷物和牲畜进口，事实上等于是立法规定，一国之人口与勤劳，任何时候都不得超过本国土地的初级产物所能维持的数量。

然而，似乎在两种情况下，为了鼓励本国勤劳，让外国勤劳多一些负担，通常是有利

的。

第一种情况是，当某种特定勤劳是一国之国防所必需时。例如，英国的国防非常仰赖本国水手和船只的数目。所以，航运法很正确地想方设法，授予英国水手和船只独占他们本国贸易的权利，在某些场合，采取绝对禁止外国船只揽货，在另一些场合，则是对外国船只课以重税。下面是此一法律的主要旨意。

第一，所有的船只，如果船主、船长以及四分之三的水手非属英国籍者，一概禁止载货至英属殖民地，也不准被雇用在英国的沿岸贸易；若有违反，没收其船只和货物。

第二，许多种极为硕大粗重的货物，输入英国时，只能以上面描述的那种船只（即船主、船长以及四分之三的水手属英国籍者），或以货物生产国的船只载运；而所谓货物生产国的船只，系指船主、船长以及四分之三的水手属货物生产国国籍者；当货物以后一种船只载运进口时，必须缴纳加倍的外国人税（*aliens duty*）。如果以任何其他国家的船只载运进口，施予的惩罚是没收船只和货物。当制定航运法时，荷兰人是欧洲的大航运商（他们现在仍然是），而此一管制措施却完全拒绝他们担任英国进口货的航运商，亦即，拒绝他们载运任何其他欧洲国家的货物进口给我们。

第三，许多种极为硕大粗重的进口货物，如果来自货物生产国以外的任何国家，即使以英国船只运载，也不准输入英国；若有违反，没收其船只和货物。此一管制措施很可能也是针对荷兰人而设。荷兰当时（和现在一样）是所有欧洲货的商业中心，而此一管制措施却阻挠英国船只到荷兰运载任何其他欧洲国家的货物。

第四，各种腌鱼、鲸鱼鳍、鲸鱼骨、鲸鱼油和脂肪，如果不是被英国船只捕获和保存处理的，当输入英国时，必须缴纳加倍的外国人税。荷兰目前仍然是欧洲主要的渔业国，但当时他们却是欧洲唯一尝试输出渔获的国家。此一管制措施给他们在供应渔获给英国时增加了一个沉重负担。

当制定航运法时，英格兰和荷兰虽然并未实际交战，但两国间互相憎恨的情绪非常激烈。这种情形在长期议会统治时期便已开始，航运法的架构便是在此时首先浮现的。在护国公（克伦威尔）和查理二世统治时期，英、荷互相憎恨的情绪终于爆发，导致（英史所谓的）荷兰战争。所以，在此一著名的法律当中，如果说某些管制条文是民族仇恨造成的，并非不可能。然而，它们却全都像是由最审慎的智慧所指定的措施那样贤明。在那特定的时刻，民族仇恨专注的目标，恰好正是最审慎的智能也会建议的目标，亦即，削弱荷兰海军的力量，它是唯一能够危害英格兰安全的海上强权。

航运法不利国外贸易，或者说，不利那种可从国外贸易得来的财富增长。在和外国的商业关系上，一国的利益在于尽可能低价买进、高价卖出货物，就像面对各个不同的交易对象时，一个商人希望做到的那样。但对一国而言，最可能低价买进货物时，是当它以最完全的贸易自由，鼓励所有国家把它需要购买的货物，带到它的跟前时；而基于同一理由，它最可能高价卖出货物时，是当它的各种货物市场因为贸易完全自由而充斥着人数最多的买家时。没错，对前来载运英国货出口的外国船只，航运法并未课征任何税负。甚至，从前所有进出口货物都须支付的那种旧时外国人税（*aliens duty*），后来经过几次修法，也已从大部分出口货除去。但如果外国人受到阻挠，不管是因为各种禁令或高关税，不能前来卖东西，那么他们也就不一定能前来买东西；因为如果不能载货而来，他们必定会白白损失从本国航行至大不列颠的运费。所以，当我们压抑卖家人数时，必然也

同时压抑了买家人数；因此，和贸易自由较为完全时相比，我们便很可能不仅在买外国货时买得比较贵，而且在卖我们的货物时也卖得比较便宜。然而，因为国防比财富更为重要，航运法也许是英格兰所有的商业管制法令当中最睿智的。

为了鼓励本国勤劳而让外国勤劳多一些负担的管制措施，通常是有利的第二种情况，是当本国产品被课征了一些国内税时。在这种情况下，对同类的外国产品课征等量的税似乎是合理的。它既不会授予国内勤劳独占国内市场的地位，也不会促使较大的一份国内资本和勤劳转往某一特定用途。它只会阻止原本自然而然趋往该特定用途的资本和勤劳，被国内税将其中任何部分移往一个比较不自然的方向；所以，在课征了国内税后，它会使国内外勤劳的竞争，所处的立足点，尽可能接近课征国内税之前。在英国，每当要对任何产品课征这种国内税时，为了结束商人和制造业者喧嚷嘈杂的抱怨，说什么他们在国内市场将比不过外国货的价格低，通常会同时对所有同类外国货课征更为沉重的进口税。

根据某些人士的看法，此一对贸易自由的第二种限制措施，在某些场合，不应只针对那些可能和国内课税产品直接正面竞争的国外货，而应扩大适用范围。他们信口说，在任一国家，当生活必需品被课税时，不仅应对国外进口的同类生活必需品课税，也应对所有可能和任何国内产品一起竞争的各种外国货课税。他们说，基本生活物资必然会因这种税而变得更贵；而劳动价格必定总是随着劳动者生存所需物资的价格而上涨。所以，每一种商品，只要是国内勤劳生产的，哪怕是它本身没被直接课征这种税，也会因这种税而变得更贵，因为生产它的劳动变贵了。所以，他们说，课这种税，实际上等于对每一种国内生产的特定商品课税。所以，他们认为，为了让国内勤劳站在和国外勤劳相同的立足点上，必须对每一种可能和国内产品竞争的国外货，课征些许进口税，而这进口税应当等于本国产品价格提高的程度。

像英国这样，对肥皂、食盐、皮革、蜡烛等等生活必需品课税，是否必然提高劳动价格，从而提高所有其他商品的价格，我将等到下面处理租税问题时才来讨论。此时，即使我们假定，它们有此一效果，并且毋庸置疑，然而，所有商品价格因劳动价格提高而普遍提高，就下述两方面而言，和某一特定商品因被直接课征了某一特定的税而提高价格，是两种不同的情况。

第一，某一特定商品的价格，因某一特定的税而提高了多少，一般可以估计得很准确；但运用各式各样劳动生产的各种不同的国内商品价格，因为劳动价格普遍上涨而提高了多少，绝不可能在任何可容忍的误差范围内被估计出来。所以，要根据每一种国内商品价格这样提高的程度，适度对每一种外国商品课征进口税，是不可能有任何可容忍的误差范围内办到的。

第二，生活必需品所负担的各种税，对一般人民生活的影响，几乎和土壤不良或气候不好的效果一样。食物因税而变贵的情形，好比食物生产因自然条件不佳而需要额外的劳动和费用一样。如同在土壤与气候所导致的自然匮乏情况下，指导人民该如何运用他们的资本与勤劳，是愚蠢荒谬的，所以在这种税所导致的人为匮乏情况下，指导人民该如何运用他们的资本与勤劳，也一样愚蠢荒谬。在这两种情况下，听任人民调整他们的勤劳以适应他们的处境，亦即，尽管他们的处境不利，听任他们为自己的勤劳，找出在本国或外国市场他们也许还有些优势的用途，显然都对他们最为有利。因为他们负担的各种税已经过重，所以要对他们课征新税，或因为他们支付的生活必需品价格已经过高，所以要让他们为其他大部分的商品也支付同样过高的价格，实在都是最愚蠢荒谬的补救办法。

这种对生活必需品课征的国内税，当它们增加到一定高度时，所造成的祸害，和土地贫瘠与气候严酷不相上下；然而，却是在最富有又最勤劳的国家，课征这种税最为常见也最为全面。没有其他国家承受得了如此巨大的混乱折腾。如同在不断摄取有害食物的情况下，只有体质最强壮的人才能活着享受健康，所以在这种苛税骚扰的情况下，只有各种勤劳都具有最大的先天自然和后天取得优势的国家，才可能持续繁荣存在。在欧洲，荷兰是这种苛税最多的国家。由于其他条件特殊，荷兰仍持续繁荣，但绝不是如某些荒谬绝伦的人认为的那样，是因为它有许多这种苛税，而是尽管有这些苛税。

如上所述，有两种情况，为了鼓励本国勤劳，让外国勤劳多一些负担或限制，通常是有利的；但也有其他两种情况，如何做最有利，有时候是见仁见智，没有通则可循：第一种这样的情况，涉及某些特定的外国货自由进口，应当继续容许到什么程度；第二种这样的情况，涉及自由进口中断一段时日之后，应当将进口自由恢复到什么程度，或依什么方式恢复进口自由。

在什么程度内，应当继续容许某些特定的外国货自由进口？这个见仁见智的问题所涉及的情况，是当某一外国以高关税或绝对禁止，限制我们的某些制造品输入他们国家时。在这种情况下，报复的心理自然会命令我们反击回去，命令我们应当对他们某些或全部的制造品，课征同样的进口关税或同样禁止输入我们国家。于是，难得会有国家不这样报复。在袒护他们自己的制造品方面，法国人向来特别激进鲁莽，动辄限制那些能和他们的制造品一起竞争的外国货进口。这种做法构成柯尔巴（Jean Baptiste Colbert）的大部分政策。尽管才华洋溢，但在这方面，他似乎被商人和制造业者的诡辩伎俩给蒙骗了，这些人总是会要求对其同胞不利的独占地位的。法国最睿智的一批人目前认为，他实施的这种政策未曾有利于他的国家。在一六六七年颁布的关税表，这位法国大臣对为数众多的外国制造品课征非常高的进口税。荷兰要求他减让关税被拒，随即于一六七一年禁止法国葡萄酒、白兰地和制造品进口。一六七二年爆发的战争似乎部分源于此一商业纠纷。一六七八年终止战争的奈梅亨（Nimeguen）合约，对荷兰降低了一些关税，荷兰随即取消他们针对法国的进口禁令。大约在同一时候，法国和英国开始实施类似的高关税和进口禁令，互相压迫对方的勤劳。然而，在这方面，法国似乎是首先发难的始作俑者。从那时开始存在英法两国之间的敌对精神，迄今都还在阻挠他们双方的商业对峙缓和下来。一六九七年，英国禁止进口佛兰德斯（Flanders）制造的麻纱花边。当时佛兰德斯是在西班牙的统治之下，因此西班牙政府以禁止英国毛织品进口作为报复。一七〇〇年，英国取消麻纱花边进口禁令，交换的条件是，输入佛兰德斯英国毛织品，应该被摆在和从前一样的立足点。

如果透过这种报复性作为，确实有一些机会迫使对方取消我方抱怨的高关税或进口禁令，则这种报复也许不失为好的政策。收复一个广大的国外市场，通常足以弥补，短期内支付较高的价格购买某些类商品，所带来的暂时性不便而有余。然而，判断这种报复性作为是否可能得到这样的效果，与其说属于立法者的一门科学（立法者的种种考虑，应受制于一般性的原则，而且这些原则是始终如一的），也许不如说属于某种阴险诡诈的动物特有的伎俩（这种动物，被粗俗称为政治家或政客，他们的种种考虑受制于瞬息万变的世局时势，是与时俱转、随波逐流、没有通则可循的）。当对方不可能取消高关税或进口禁令时，这种报复性作为似乎是个差劲的补救办法。为了补救对方对我方某些特定种类人民已经施加的伤害，（如果我们报复）我们自己又施加另一个伤害，这次不仅伤及已经受害的那些人民，而且伤及几乎我方所有其他种类的人民。当我们邻国禁止我们的某些制造品输入时，我们通常不会仅禁止输入他们的同类制造品（光是这样，很难对他们有什么大影响），反而会把他们其他的一些制造品也一并列为禁止输入。这无疑会鼓励我方某些特定

种类的工人，因为他们的竞争对手被排除在外，让他们能够在国内市场抬高他们的价格。然而，那些因我们邻国的输入禁令而受害的我方工人，却不会因为我们的输入禁令而受益。他们，以及几乎所有其他种类的我方人民，反而被迫必须支付较从前为高的价格购买一些特定的商品。所以，每一种这样的法律，都对全国人民课征一种实质的税，受益的不是那种因我们邻国的输入禁令而受害的工人，而是某些其他种类的工人。

在自由进口中断一段时日之后，应当将进口自由恢复到什么程度，或依什么方式恢复进口自由？这个见仁见智的问题所涉及的情况，是当某些特定的制造业，因为实施高进口关税或禁止所有能同它们一起竞争的外国货进口，已经大大在国内扩张起来，且雇用了大量工人。在这种情况下，基于人道原则的要求，进口自由也许仅该以极为慎重保留的态度，分成若干阶段缓慢地予以恢复。如果将那些高关税和输入禁令全都一下子取消，廉价的同类外国货也许立即大量涌入国内市场，以致立即会有成千上万的我国人民被剥夺他们平常的工作和生存物资。这样造成的混乱骚动，毋庸置疑，可能相当严重。然而，更可能的是，基于下面两个理由，这种混乱骚动远不如一般所想的那样严重。

第一，所有制造品当中，那些平常没有奖励金也或多或少出口一部分到其他欧洲国家的，即使在允许外国货进口有最大的自由后，也不可能受到很大的影响。在国外，这些制造品必定和任何同一品级的其他外国货卖得一样便宜，因此它们在国内必定卖得更便宜。所以，它们仍可保有国内市场。虽然一个任性追求时髦的人，有时候也许偏好外国货，只因为它们是从外国来的，而不愿买国内生产的同类商品，即使价格较低、质量也较好。但这种任性荒唐的行为，就人类的天性而言，只可能限于少数几个人，因此不可能对一般人民的就业形态造成任何显著的影响。但我们的毛织品、皮革和五金工具制造业当中，所有不同的分支制造部门，在没有任何奖励金的情况下，每年仍有一大部分的产品出口到其他欧洲国家，而正是这些制造业雇用了为数最多的工人。如果允许外国货进口有最大的自由，影响最大的也许是丝绸制造业，接着是麻织布业，不过，对后者的影响程度，和前者相比差很多。

第二，即使有为数不少的人，因进口自由如此恢复，全都立即被撵出他们平常的工作，并且打乱他们的生存模式，但这也绝不表示他们从此就完全被剥夺了工作或生存机会。在上一次战争结束时，由于裁减陆海军兵力，超过十万名陆军战士和水兵（这个数目和那些最大规模的制造业所雇用的工人数目不相上下）全都立即被撵出他们平常的工作；虽然这些战士和水兵确实忍受了一些不便，但他们并未因此而完全被剥夺了就业和生存机会。大部分被裁减下来的水兵，后来很可能逐渐转往商船当水手，如果他们发现这种机会。但在此之前，他们和其他被裁减下来的战士一样，都和一般平民大众融合在一起，被吸纳在许多不同的职业谋生。超过十万人遭遇到如此重大的人生转折，过去他们全都惯于舞刀弄枪，他们当中有许多人还习于抢劫掠夺，但如此重大的变故，不仅没给社会带来激烈的大动荡，连小小的失序也感觉不到。裁军后，流浪汉的数目，在任何地方，几乎没感觉到有什么增加。除了商船上的水手，尽我所知，甚至没有任何其他行业的劳动工资因裁军而降低。但假使我们就士兵和任何种类的制造业工人，比较他们两者的习性，我们将发现，与其说后者的习性倾向使某人在某个新的行业丧失被雇用的资格，不如说前者的习性倾向使任何人在任何行业丧失被雇用的资格。制造业工人向来习惯于专靠他自己的劳动谋生（没做工，就没得吃），而士兵则向来习惯仰赖他的固定薪俸维生（时常没工作，也有得吃）。专注与勤劳在前者来说，是家常便饭，而懒散与放荡在后者来说，则是稀松平常。但要将勤劳的方向从某种劳动转变成另一种，显然比要将懒散放荡转变成任何一种劳动容易得多。此外，前文已经指出，就大部分制造业而言，都有一些性质相当类似的其他

制造业相伴，所以工人能够轻易把他的勤劳从某个制造业移往另一个。这种工人大部分偶尔也会到乡村从事短期农作。以往雇用他们在某一特定制造业工作的资本，将仍然留在国内以其他某种方式雇用等量的劳动。既然一国的资本数量维持不变，劳动的需求同样也将维持不变或近乎不变，虽然劳动也许会被用在不同的地方和不同的职业。没错，解甲退伍的战士和水兵，确实享有自由，可在英国和爱尔兰的任何城镇或地方从事任何行业。那么，请让所有英国人民恢复享有同一自然的自由，让他们同战士和水兵一样可以从事自己喜欢的任一种行业；亦即，请撤除所有同业团体享有的排外特权，取消学徒条例，这两种管制都真正侵害人类天赋自然的自由，然后也请取消定居权法，以便不幸在某种行业或某个地方失去工作的穷工人，可以在另一种行业或另一个地方寻找工作机会，毋须担心被迫害起诉或遣送驱离。果能如此，则不管是公众或个人，都将不会因某些特定种类的制造业者偶尔被解散，而蒙受比士兵被解散时更大的困扰。我们的制造业者，毋庸置疑，对他们的国家有很大的贡献，但他们的贡献既不可能超过以热血捍卫国家的士兵，所以他们也不该获得比士兵更细心的呵护。

然而，期望贸易或行业自由可在英国完全恢复，却是和期望天堂岛或理想国可在英国建立起来一样愚蠢。不仅一般民众的种种偏见，还有许多压制不了的私人利益，都会誓死绝不屈服地反对这种自由。假使军官们对削减任何兵力的反抗，也像制造业的老板们，在反对任何可能于国内市场增加他们的竞争对手的法律时，那样热切且那样全体一致地奋不顾身；假使前者激发他们的士兵，如同后者那样鼓动他们的工人，猛烈粗暴地攻击任何提出这种建议的人；那么，试图削减兵力，将和现在试图在任何方面削减制造业者既得的对我们不利的独占特权一样危险。这种独占特权已经使某些特定族群的制造业工人人数大为增加，以致就像一支过于庞大的常备军那样，连政府都觉得他们势不可挡，在许多场合，他们甚至敢恐吓威胁立法机关。在国会里，一个议员如果支持每一项提案强化此一独占特权，他确定不仅可以获得了解产业贸易的美名，还可以在一个人多势众、财大气粗、以致极其重要的族群当中大受欢迎、大获权势。反之，如果他反对这种提案，甚至如果他握有足够的权威能够击败这种提案，在失望与狂怒的独占者的失礼暴行蹂躏下，即使他的诚实正直广受承认，他的地位至为崇高，他对公众的贡献伟大绝伦，也不可能使他免于遭受最不名誉的造谣毁谤，免于遭受人身侮辱，乃至有时候免于真正的危险。

如果一家大型制造厂的企业主，因为国内市场突然开放给外国人进来竞争，而被迫放弃他的行业，无疑将蒙受严重的损失。他的资本当中，以往通常用来购买材料和支付劳动工资的那一部分，现在要找到其他用途也许不会有太大的困难。但固着在厂房和行业专用器具的那一部分资本，几乎不可能没有严重损失地被处理掉。所以，基于公平对待其个人利益的考虑，这种改变绝不应突然导入实施，而应缓慢地、渐进地导入，而且是在经过很长一段时期的警告之后。理想中，立法机关里的审议，最好能够不受片面利益喧嚷强求的影响，而总是盱衡全局为一般利益着想；果能如此，则正是为了公平对待所有企业主的个人利益，立法机关也许更应格外审慎小心，不要建立任何这种新的独占特权，也不要扩大那些既已建立的独占特权。这种特权管制每一项都会让国家的体质结构染上某一程度的真正病害，事后再来医治，很难不会引起另一个病害。

至于在什么程度内，应当对进口的外国货课税，不是为了阻止外国货进口，而是为了帮政府筹措收入？我将等到下面处理租税问题时才来讨论。着眼于阻止，乃至降低进口而课征的税，对海关收入显然非常不利，恰如对贸易自由非常不利一样明显。

### 第三章 论特别限制贸易差额于我不利的国家商品进口

#### 第一节 即便根据重商主义的原则，这种限制也不合理

对几乎所有从某些特定国家进口的商品施加特别限制，因为和这些国家的贸易差额被认为于我们国家不利，是重商主义的政治经济学，为了增加我们的金银贮存数量而建议的第二种权宜办法。譬如，在英国，西里西亚的细麻布，在缴纳一定关税后，可以进口供国内消费。但法国的麻纱白葛布和细麻布却禁止进口，除了进口至伦敦港，在那里卸货进仓等待转运出口。法国葡萄酒进口被课征的关税，高于葡萄牙的葡萄酒，喔！不对，是高于其他任何国家的葡萄酒。根据所谓一六九二年的进口税则分类法，所有法国货都按审定价值课征百分之二十五的关税；而对其他国家大部分的货物课征的税率却是轻多了，很少超过百分之五。没错，法国葡萄酒、白兰地、盐和醋，排除适用这百分之二十五的关税；但根据其他法律，或同一法律的特定条款，这些商品须负担其他沉重的关税。一六九六年，由于认为第一项百分之二十五的关税对法国货的打击力道不够，对所有法国货，除了白兰地，又课征第二项百分之二十五的关税；同时，规定法国葡萄酒须负担另一项新的每吨二十五英镑的关税，法国醋须负担另一项新的每吨十五英镑的关税。在那些对所有货物，或对关税税率表所列举的大部分货物课征的，所谓一般补助金（general subsidies），亦即，国会历次同意特别拨给英国王室的百分之五关税条例，法国货从来没有一次被遗漏过。如果我们将一次三分之一和另一次三分之二的补助金条例加起来算做一次完整的补助金，则前后总共有五个这样的一般补助金条例。所以，在目前的战争开始前，法国大部分的特产、作物和制造品可以说至少须负担百分之七十五的关税。就大部分货物而言，这么重的关税负担等于是禁止进口。我相信，法国方面也会相对采取同样严苛的态度，亏待我们的货物和制造品，虽然我不太清楚法国让它们吃了哪些特定的苦头。互相如此严苛限制对方的结果，已使英法两国间正派的贸易消失殆尽；目前把英国货输入法国或把法国货输入英国的进口商，主要是走私偷运之徒。我在前一章检讨过的那些原则起源于私利和独占的精神，而那些我即将在本章检讨的原则，则是起源于民族偏见和仇恨的心理。因此，后者之较前者更不合理，乃预料中之事。甚至根据重商主义的原则，它们也是不可理喻的。

第一，例如，即便在英法两国自由贸易的情况下，贸易差额有利的一方确定是在法国那一边，也绝不表示这种贸易对英国不利，或英国全部贸易的总差额会因此而更为不利。如果法国的葡萄酒比葡萄牙的价格更便宜且质量更好，或法国的亚麻布比德国的更便宜也更好，那么英国如果有需要买葡萄酒和外国亚麻布，买法国的比买葡萄牙和德国的，对英国更有利。这样，英国每年从法国进口的价值虽然会大为提高，但英国每年的总进口值，却可按同等质量的法国货价格低于其他那两国的比例而相对降低。即便我们假设进口的法国货全都供应英国国内消费，上述结论也一样成立。

第二，但进口的法国货当中，一大部分可能再出口至其他国家，在那里卖出获利，换回的价值也许等于进口法国货全部的原始成本。人们谈到东印度贸易时，常有的一个说法，也可套用在法国贸易上；他们说，东印度货虽然大部分是以金银买来的，但把当中的一部分再出口至其他国家，可让经营这种贸易的国家取回金银，数目多于买进东印度货时全部的原始成本。在荷兰，目前最重要的一条贸易路线，是把法国货卖到其他欧洲国家。甚至我们在英国饮用的一部分法国葡萄酒，是从荷兰和西兰（Zealand）秘密进口的。如果英法之间贸易向来自由，或者如果法国货只须缴纳和其他欧洲货一样的关税便可进口，且在出口时可取回所缴纳的关税，则在证实对荷兰相当有利的那种贸易上，英国可能也已



经占有一席之地。

第三，也是最后一点，并没有确定的标准，让我们能据以推断两国间所谓贸易差额有利的是在哪一边，或两国当中的哪一国出口值最大。在这方面，老是被一些特定商人基于私利挑起的民族偏见和仇恨，通常就是支配我们如何判断一切问题的原则。然而，在这种场合，有两个所谓标准却时常被将就引用，其一是海关统计，其二是汇兑动向。我想，海关统计现在已被普遍认为是一个很不确定的标准，因为列入海关统计的货物估价大部分不够精确。至于汇兑动向，也许几乎和海关统计一样不确定。

当两地间（譬如伦敦和巴黎）按平价汇兑（*exchange at par*）时，据说显示伦敦方面对巴黎方面的应付款，刚好被巴黎方面对伦敦方面的应付款抵消。反之，当在伦敦须支付贴水购买在巴黎付款的汇票时，据说显示伦敦方面对巴黎方面的应付款，没被巴黎方面对伦敦方面的应付款完全抵消，而其余额须从伦敦输送货币至巴黎清偿；基于输出货币的风险、麻烦和费用，所以在伦敦，巴黎汇票的卖方会要求收取一定的贴水，而买方也愿意给付。但那两个城市间平常的应付与应收款状态，据说必然取决于他们平常互相买卖的情形。当每一方从他方进口的金额都没大于它出口至他方的金额时，每一方的应付款和应收款，据说可互相抵消。但当其中一方从他方进口的金额大于它出口至他方的金额时，前者应偿付后者的金额必然大于后者应偿付前者的金额，亦即，每一方的应付与应收款都没互相抵消，于是应付款超过应收款的那一方城市须送出货币清偿差额。所以，平常的汇兑动向，既然是两地间平常应付与应收款状态的一个指标，必定同样也是两地间平常出口与进口情形的指标，因为出、进口情形必然决定应付与应收款状态。

即使我们姑且承认，平常的汇兑动向，是任两地间平常应付与应收款状态一个十足恰当的指标，但我们却不能接着推断说，贸易差额有利的那一方，就是平常应付与应收款状态对其有利的那一方。任两地间平常的应付与应收款状态，未必完全取决于它们平常互相买卖的情形，而是时常受到任何一方同其他许多地方平常互相买卖情形的影响。例如，假使英国商人寻常以荷兰付款的汇票，支付他们买自汉堡（*Hamburg*）、但泽（*Dantzic*）、里加（*Riga*）等地的货款，那么英、荷之间平常的应付与应收款状态，将未必完全取决于英荷两国间平常互相买卖的情形，而是将受到英国和其他那些地方平常互相买卖情形的影响。英国每年也许须输送货币给荷兰，纵使英国每年出口至荷兰的金额也许远大于每年从荷兰进口的金额，亦即，纵使所谓（英荷之间的）贸易差额对英国很有利。

此外，如果计算汇兑平价的是素来所用的那个方式，则平常的汇兑动向便不可能是一个恰当反映平常应付与应收款状态的指标，因为平常汇兑似乎（或者说被认为）对其有利的那一方，未必就是平常应付与应收款状态对其有利的那一方；换言之，真实的和计算的汇兑动向也许是大不相同，而事实上也往往真是如此，以致在许多场合，根据后者的动向不能确定前者有什么动向。

当你在英国付出一笔钱，根据英国铸币厂的标准，这笔钱一定包含若干盎司的纯银；你付出这笔钱，买来一张在法国支付一笔钱的汇票，后面这笔钱，根据法国铸币厂的标准，所包含的纯银数量，如果刚好等于你付出的那笔钱所包含的；此时，人们便说，英法两国之间的汇兑是在平价的水平。当你付出较多时，你被认为支付了一定的贴水，人们并且说，此时的汇兑对英国不利，对法国有利。当你付出较少时，你被认为收取了一定的贴水，人们并且说，此时的汇兑对法国不利，对英国有利。

但首先，根据个别国家的铸币厂标准，我们未必一定能推断个别国家现行货币的真实



价值。个别国家现行的货币，磨损、缺角、去边或其他低于标准的贬损情形各不相同，有些国家比较严重，其他国家较轻微。但每一国家现行钱币相对于其他国家现行钱币的价值，并非和它们应该包含的纯银重量成等比，而是和它们实际包含的纯银重量成等比。在威廉国王下令重铸银币前，英荷两国之间的汇兑，若依寻常的方式，根据他们各自的铸币厂标准计算，不利于英国达百分之二十五。但根据隆德斯（Londes）的估计，那时在英国流通的银币，平均低于标准价值超过百分之二十五。所以，当时英荷间真实的汇兑甚至也许是有利于英国，尽管（根据法定标准）计算的汇兑对英国不利百分之二十五。换言之，实际上，在英国付出较少盎司的纯银，便可购得一张在荷兰支付较多盎司纯银的汇票，而被认为给付汇兑贴水的人，事实上却是收取汇兑贴水的人。在上一次英国金币重铸前，法国钱币贬损的情形没有英国严重，也许比英国钱币更接近其法定标准百分之二到百分之三。所以，如果英法间计算的汇兑不利于英国的程度不超过百分之二到百分之三，真实的汇兑也许便对英国有利。自从金币重铸以来，英法之间的（真实）汇兑一直对英国有利，对法国不利。

第二，在某些国家，铸造钱币的费用由政府承担，但在其他国家，由携带金银条块至铸币厂的私人承担，政府甚至可从铸币厂作业取得一些收入。在英国，铸造费用由政府支出。如果你携带一磅标准纯度之白银至铸币厂，你可取回六十二个先令银币，当中包含一磅同一标准的白银。在法国，携进铸币厂的银条被扣取百分之八的铸币税，不仅用来支付钱币铸造费，还可让政府获得一小笔收入。在英国，对一般人来说，因为无须支付铸造费用，流通的钱币价值绝不可能比它实际包含的金银条块价值高很多。在法国，铸造者的巧妙手艺，因为你为它有所付出，让钱币（相对于所含金银）的价值提高，就像是巧工手艺提高精制银盘的价值那样。所以，一笔法国钱币，包含一定重量的纯银，比包含同一重量纯银的一笔英国钱币更有价值，从而必定需要更多的银条或其他商品才买得到。所以，即便这两国现行的钱币同样接近各自的铸币厂标准，一笔英国钱币也不太可能买到一笔包含一样多盎司纯银的法国钱币，因此也不太可能买到一张在法国支付如此一笔法国钱币的汇票。如果为了一张这样的汇票，付出的英国钱币所包含的纯银，没有比足够补偿法国钱币铸造费的数目多，则真实的汇兑在英法两国之间也许是平价，他们两国之间的应付与应收款也许互相抵消，虽然计算的汇兑对法国显著有利。如果付出的英国钱币比这还少，则真实的汇兑也许是有利于英国，虽然计算的汇兑还是对法国有利。

第三，也是最后一点，在某些地方，例如，阿姆斯特丹、汉堡、威尼斯等地，外国开出的汇票是以他们所谓的银行货币支付；而在其他地方，例如，伦敦、里斯本、安特卫普（Antwerp）、来亨（Leghorn）等地，外国开出的汇票则是以当地一般的通货支付。所谓银行货币的价值，总是高于同一名目数额的一般通货。例如，在阿姆斯特丹银行里的一千荷兰盾（guilders）货币，价值高于阿姆斯特丹街头上流通的一千个荷兰盾银币。它们之间的差价称做银行的升水（agio）。在阿姆斯特丹，此种升水通常约为百分之五。假设某两国现行的钱币同样接近各自的铸造厂标准，并且假设其中一国以这样的一般通货支付外国汇票，而另一国则是以银行货币支付，那么，很显然的，（按铸造厂标准）计算的汇兑也许看似有利于以银行货币支付的国家，而真实的汇兑却是有利于以一般通货支付的国家；其中的道理，同“计算的汇兑看似有利于以质量较佳或较接近其法定标准的通货支付的国家，而真实的汇兑应当是有利于以质量较差的货币支付的国家”是一样的。在上一次英国重铸金币之前，依计算的平价而言，和阿姆斯特丹、汉堡、威尼斯，乃至，我相信，和其他所有以所谓银行货币支付的地方汇兑，通常不利于伦敦。然而，这绝不表示，真实的汇兑对伦敦不利。自从金币重铸以来，真实的汇兑一向对伦敦有利，即便是和那些（以所谓银行货币支付的）地方汇兑。依计算的平价而言，和里斯本、安特卫普、来亨，乃

至，我相信，和法国除外的欧洲其他大部分以一般通货支付的地方汇兑，通常有利于伦敦；依真实的平价而言，和这些（以一般通货支付的）地方的汇兑，并非不可能也是对伦敦有利的。

#### 附论存款银行，特别是阿姆斯特丹的存款银行

像英、法那样的大国，在其国内流通的货币通常几乎全都是它自己的钱币。所以，不管何时，假使这种通货因磨损、缺角、去边或其他贬损的原因而低于标准价值，只要这种国家重铸其钱币，便能有效重建其通货的标准价值。但像热那亚（Genoa）或汉堡

（Hamburgh）那样的小国，其通货很少全都是它自己的钱币，反而因为大部分居民经常和邻国居民交往，许多形形色色的邻国钱币通常是其通货的一大部分。因此，这种小国如果重铸它自己的钱币，未必一定能重建其通货的价值。由于那些形形色色的外国钱币价值不确定，所以小国的通货价值本质上很难确定。如果外国汇票是以这种通货支付，收到的任何款项，价值也就不确定；此一不确定性必定使汇兑总是对这种国家非常不利，亦即，在所有外国，这种国家的通货所获得的评价，甚至必然低于其真实的价值。

这种小国，当他们开始注意贸易方面的利益时，为了补救他们的商人因汇兑不利所蒙受的不便，往往立法规定，一定价值以上的外国汇票不得以一般通货支付，而应以某家银行的支票或转账通知支付；而这家银行通常是倚靠国家信誉建立、且享有国家保护，依法一定须以完全符合国家标准真实优质货币兑付支票或转账通知。威尼斯、热那亚、阿姆斯特丹、汉堡和纽伦堡（Nuremberg）的这种银行，最初似乎全都为了此一目的而建立，虽然后来它们当中有些转向其他目的。这种银行的货币，由于质量优于一般通货，必然带有一定的升水（agio），大小要看人们认为一般通货低于国家标准的贬损程度多少而定。例如，汉堡银行的升水，据说通常约为百分之十四，这就是在符合国家标准的优质货币，和从所有的邻国涌进来的那些缺角、去边、磨损、变小的通货间，人们所认定的价值差异。

在一六〇九年以前，由于阿姆斯特丹商人到处进行贸易，把大量缺角去边和磨损的外国钱币从欧洲各地带进来，使荷兰的通货价值降低，和从铸币厂出来的崭新钱币相比，约低百分之九。正如在这种情况下一定会发生的那样，崭新的钱币一现身，很快便被熔化或带离荷兰。商人们，空有一大堆通货，却未必一定能找到足够的优质货币，支付他们的外国汇票。因此，那些汇票的价值变得相当不确定，尽管为了避免这种不确定性，政府实施了多项管制规定。

为了补救这种不便，一六〇九年，在阿姆斯特丹市政府的担保下，设立了一家银行。这家银行不仅接受寄存外国钱币，也接受寄存磨损和变轻的本国钱币，并按这些钱币内含的真实价值，折算为本国优质的标准货币单位，只减去一小笔金额刚好够支应铸造钱币所须的费用，以及其他必要的管理费。它在减去这一小笔金额后，便在它的账簿里，把剩下的价值登录为应付给寄存者的存款。这种存款称作银行货币。因为这种存款代表完全符合铸币厂标准的货币，所以它和标准货币有相同的真实价值，从而本质上也就比一般通货更有价值。就在同一时间，通过一条法律，规定所有在阿姆斯特丹付款或转让的汇票，如果价值超过（含）六百荷兰盾，都应以银行货币支付。此一规定立即把那些汇票价值的不确定性全部一扫而空。而且，此一规定生效后，由于每个商人都必须在该银行开立一个账户，以便支付他的外国汇票，所以必然为该银行的货币带来一定需求。

除了本质上比通货优越，以及前述法定需求必然授予的附加价值外，银行货币相对于

通货还有其他一些优势。它没有火灾、窃盗和其他意外的风险；阿姆斯特丹市政府有义务保护它；只须一个简单的转账动作便可将它支付出去，不必麻烦点数，也没有异地运送的风险。由于有这些种种的好处，所以它似乎一开始便带有升水，而且一般相信，人们一旦把钱币存进银行，便会悉数任其留在那里，没有人会多事想到要求银行付给他在市场上可以溢价卖出的银行存款。如果存款者向银行要求给付，他就会丧失此一溢价的利益。正如一个刚出铸币厂大门的崭新先令银币，在市场上买到的东西，不会比一个已经磨损的普通先令银币多，所以从银行的金库里提领出来，存进私人金库的真实优质货币，因为和一般通货搞混在一起，无法轻易分辨出来，也就不再可能比一般通货更有价值。当它还留在银行的金库时，它的优越性是众所周知确定的。当它存进私人金库以后，要再确定它的优越性，花费的麻烦与成本，很可能不会小于优越性赋予它的价差。此外，一旦从银行的金库里提领出来，它还会丧失其他所有属于银行货币的好处：它的安全性，它方便与安全的可转让性，它支付外国汇票的用途。除了所有这些，后来出现除非事先偿付银行保管费，否则不能从银行的金库里将钱币提领出来的规定。

那些钱币寄存，或者说，该银行负责返还钱币的那一种寄存生意，构成该银行初始的资本，或者说，构成所谓银行货币最初所代表的东西的全部价值。但一般相信，它们目前只占该银行全部资本当中的一小部分。为了便利金银条块贸易，多年来该银行通常也接受客户寄存金银条块，并且在它的账簿里登入一笔应付给他的存款。此一存款通常低于金银条块的铸币厂价格约百分之五。同时该银行会给寄存者一纸所谓存单或收据。凭此存单，寄存者或执有者有权在六个月之内，随时取回寄存的金银条块，但必须先一笔银行货币再转账回来给银行，其数目等于当初寄存金银条块时，登入账簿里应付给寄存者的存款；且同时必须支付寄存条块的保管费，寄存银条的费率是百分之一到百分之四，而金块的费率则是百分之一到百分之二。但存单上也会载明，如果没支付寄存保管费，则期限一过寄存的金银条块就是属于银行的了，换言之，就等于是已经按当初银行接受寄存的价格，或当初登入银行账簿里的存款数目，卖给银行了。所谓寄存条块的保管费，可视为一种仓库租金；至于为什么寄存金块的租金比寄存银条贵这么多，人们编派了好几个不同的理由。有人说，黄金的纯度比白银更难确定。所以，比较容易发生黄金诈骗事件，而且黄金比较贵，一旦诈骗得逞，损失也比较大。此外，因为白银是官定的货币本位金属，荷兰政府据说希望鼓励人们多寄存白银、少寄存黄金。

人们大多在金银条块的市场价格略低于平常水平时，到该银行去寄存，而到了价格回升时，再把它们领回来。在荷兰，金银条块的市场价格通常高于铸币厂价格，理由和上一次重铸金币前英国的情形一样。其间的价差，据说通常约为每一马克六至十六思泰法（stivers）。一马克银币，含十一份纯银、一份合金的白银八盎司。到该银行寄存这种纯度的白银时（如果寄存外国钱币，其纯度必须是众所周知确定的，譬如，墨西哥银元），银行给的价格，或者说，银行在账簿里登录的存款，是每一马克二十二荷兰盾（guilders）；铸币厂价格约为二十三荷兰盾；而市场价格则是从二十三荷兰盾六思泰法至二十三荷兰盾十六思泰法，亦即，约比铸币厂价格高百分之二到百分之三。黄金的银行价格、铸币厂价格以及市场价格之间的比例，和这几个白银价格之间的比例几乎相同。任何人通常都能卖出他的存单，赚取金银条块之铸币厂价与银行价之间的差额。既然金银条块的存单几乎总有一些价值，所以很少有人会让他的存单过期或失效，或者说，很少有人会允许他的金银条块，按当初银行接受寄存的价格，落入银行的口袋；要让这种事情发生，他只需不在六个月期限截止前取回金银条块，或忘了支付一定的保管费，以取得一纸另有六个月效期的新存单。这种事情虽然很罕见，但据说有时候也会发生，而且在寄存黄金时发生的次数比较多，寄存白银时发生的次数比较少，因为黄金的仓库租金比较贵。

金银条块的寄存者，同时获得一笔银行存款和一纸存单；他用银行存款支付到期的汇票，并且根据他对金银条块未来市场价格可能升降幅度的判断，出售或继续持有存单。此种存单和银行存款很少长期一起待在一个人手上，而一般情况也无此需要。执有存单的人，如果想取回金银条块，随时可找到充裕的银行存款或银行货币，按寻常的价格便可买进；而拥有银行货币的人，如果想取回金银条块，也随时可找到同样充裕的存单。

拥有银行存款的人和执有存单的人，对于银行来说，是两种不同的债权人。执有存单的人，不能提领存单上记载的金银条块，除非他将一笔银行货币再转账回来给银行，其数目等于当初银行接受金银条块寄存的价格。如果他自己没有银行货币，他就必须向有银行货币的人买。至于拥有银行货币的人，也不能从银行提领他需要的金银条块，除非他提出所需数目的金银条块存单。如果他自己没有这些存单，他就必须向有存单的人买。执有存单的人，当他购买银行货币时，买的是向银行提领一定数量之金银条块的权利，这金银条块的铸币厂价格比银行价格高百分之五。所以，他购买银行货币时，通常多给的百分之五升水，可不是付给一个虚幻的想象价值，而是付给一个真实的价值。至于拥有银行货币的人，当他购买存单时，他买的也是向银行提领一定数量之金银条块的权利，这金银条块的市场价格通常比铸币厂价格高百分之二到百分之三。所以，他付给存单的价格，也同样是付给一个真实的价值。存单的价格和银行货币的价格，加起来便是金银条块的全部价值或价格。

在接受本国流通的钱币时，该银行也同样会给寄存者一纸存单以及银行存款；但那些存单往往没什么价值，所以在市场上卖不了什么钱。例如，在接受达克顿（ducatoons）银币后（在市面流通时，此种银币每个值三荷兰盾三思泰法），该银行只给三荷兰盾的存款，比达克顿的流通价值低百分之五。它也给寄存者一纸存单，执有者凭此存单可在六个月内，于支付一定的保管费（以及将例常规定的银行货币转账给银行）后，随时领回原来寄存数目的达克顿。在市场上，这种存单往往卖不了钱。三荷兰盾的银行货币，在市场上通常可卖三荷兰盾三思泰法，这是每个达克顿银币的全部价值，如果该达克顿银币已经从银行提领出来了；可是，要把它提领出来，须先支付一定的保管费，对于存单的执有者而言，这费用纯粹是一项损失。然而，如果银行（存款或货币）的升水一旦降到百分之三，则此种存单在市场上也许可卖得一些钱。但既然银行的升水目前通常约为百分之五，人们便时常听任此种存单过期失效，或者套一句他们的话说，听任此种存单落入银行的口袋。在接受达克金币（gold ducats）所给的那些存单更常落入银行的口袋，因为在把金币提领出来之前，须支付一笔较高的保管费。当人们听任寄存的钱币或金银条块落入银行的口袋时，银行赚到的那百分之五也许可视为永久保管那些寄存品（不管是钱币或金银条块）的仓库租金。

存单过期或失效的银行货币为数必定不少。它必定包括银行初始的全部资本；一般相信，人们一旦把钱币存进银行，便会悉数任其留在那里，没有人会多事去更新他的存单，或提领他寄存的钱币，因为不管是前一种或后一种动作，都会让他吃亏；至于为什么吃亏的理由，我们在前面已经指明。但不管此一数目有多大，它在整体银行货币当中所占的比例相信很小。过去这许多年来，阿姆斯特丹银行一直是欧洲金银条块的大仓库，而对于金银条块的存单，很少有人会任其失效，或套一句他们的话说，听任此种存单落入银行的口袋。过去这许多年来，绝大部分的银行货币，或银行账簿上登录的绝大部分存款，相信是从接受贸易商寄存金银条块的生意创造出来的，而那些贸易商不会只寄存金银条块而不去提领。

如果没有存单，是无权要求银行返还金银条块的。存单过期的银行货币数量比例较少，而存单有效的银行货币数量比例较多，但较少的却和较多的完全混合在一起；所以，虽然存单失效的银行货币数量也许不少，但整体银行货币当中，却没有任何特定的一个数目或一部分不会有人随时来提领。银行不可能对两个人负责返还同一样东西；拥有银行货币的人，如果没有存单，除非先在市场上买到存单，否则无权向银行要求支付金银条块。在寻常平静的日子里，他要按市场价格买到存单，不会有任何困难；它的市场价格，通常随着它让他有权从银行提领出来的，那些金银钱币或条块的市场价格而起伏。

但当社会大祸临头时，例如，像一六七二年法军入侵那样的动乱时，情况也许就不一样。拥有银行货币的人，这时全都会急着想把钱币或金银条块提领出来自己保管，因此存单的需求大增，价格也许会高得吓人。执有存单的人也许会有非分的期望，因此，对于当初寄存时银行另给的那一纸存单，他们需索的价格，往往是当初银行在接受钱币或金银条块寄存时所给的账簿存款（或银行货币）的一半，而不是百分之二或百分之三。敌军，如果对该银行的章程规定了如指掌，甚至也许会买光所有的存单，以避免银行的金银财宝被搬走。在这种紧急状况，一般相信，该银行会打破只凭存单支付钱币或金银条块的惯例。没有银行货币但执有存单的人，过去获得的价格，一向是银行在给出他们个别的存单时，另给的寄存品价值的百分之二或百分之三以内。所以，在这种情况下，该银行据说会毫无顾忌，以钱币或金银条块，支付无法取得存单但拥有银行货币的人在它账簿里的全部存款；同时，该银行会支付百分之二或百分之三，给没有银行货币但执有存单的人，相信在这种紧急情况下，应该公正付给他们的全部价值只可能是这百分之二或百分之三。

即便是寻常平静的日子，存单执有者的利益也在于尽可能压低银行的升水，以便能按较低的价格购买银行货币（从而买到金银条块，这金银条块是他们凭其存单有权向银行提取的），或能将他们的存单，按较高的价格，卖给拥有银行货币且需要提取金银条块的人；因为存单的价格通常等于存单上记载之金银钱币（或条块）的市场价格和银行货币的市场价格之间的价差。反之银行货币拥有者的利益在于尽可能提高银行的升水，以便能按较高的价格卖出他们的银行货币，或能按较低的价格买进存单。为了防止这些相反的利益也许有时会导致种种囤积居奇的诡计，最近几年来，该银行乃决定随时按百分之五的升水卖出银行货币收取通货，且随时按百分之四的升水再买进银行货币付出通货。由于此一决定，银行的升水绝不可能上升至超过百分之五，也不可能下降至低于百分之四。于是，银行货币和通货的市价比例，不管何时都维持在接近它们内含价值之间的比例。在采取此一决定之前，看利益相反的双方当中哪一方对市场的影响比较大，银行货币的市价有时曾上涨至升水高达百分之九，有时也曾下降至和通货平价的水平。

阿姆斯特丹银行对外宣称，不会出借任何寄存在它那里的东西，而且，对应于它账簿里的每一荷兰盾存款，会有价值一荷兰盾的钱币或金银条块被保管在它的金库里。该行将存单尚未失效的钱币或金银条块全部保管在它的金库里，是不容置疑的，因为这部分随时可能有人来提领，而事实上这部分也不断有人提领和寄存。但对于它的资本当中存单早已失效的那部分，它是否也同样那么做，似乎也许比较不是那么确定，因为在寻常平静的日子里，这部分不可能有人来提领，而事实上这部分很可能永远待在它那里，或只要荷兰联合王国存在一日，便会在它那里待上一天。然而，在阿姆斯特丹，没有哪一条信仰比相信“市面上有一荷兰盾银行货币流通，就可在该行的金库里找到一荷兰盾的金或银”更为坚定不移。市政府保证事实应该是如此。该行需接受每年更替的四位地方执政长官的监督。每一组新任长官都会实地清点银行库藏，核对账簿，立誓接管库藏，并以同样庄严神圣的态度，将库藏移交给继任的一组监督长官；在那个严肃与虔诚的国度，誓言还没被忽

视过。单凭这种轮替制度，似乎便足以杜绝任何不可告人的例常作为。在历次党争导致的阿姆斯特丹政府革命中，上台的政党从来没有一次指控过前任政府和管理银行上违背誓言。没有其他指控对下台政党的名誉与前途会有更严重的影响。如果这种指控有事实根据，我们确信，一定会被提出来。一六七二年当法国国王侵入乌德勒支（Utrecht）时，阿姆斯特丹银行仍然爽快地支付金银，完全不容人怀疑它会背弃一向秉持的忠诚履行约定。当时从它的金库提领出来的某些钱币，看来像似被它成立不久后发生在市政厅的一场火灾烧焦的。所以，那些钱币一定从那时起便一直躺在那里。

究竟有多少金银存在该银行的金库里，长久以来一直是吸引好奇人士臆测的一个问题。除了臆测，我们也没别的可以谈它。一般估计约有两千个人在该行开立账户，假设他们各自的账户里平均约有价值一千五百英镑的存款（这是一个很宽大的估计），则银行货币的总量，从而银行金库里的金银总量，将约等于三百万英镑，或按一英镑等于十一荷兰盾计算，约等于三千三百万荷兰盾。这是一笔相当大的数目，足够供应一个范围很大的区域流通之用；但若和某些人对此一金库的过度臆测相比，却是少多了。

阿姆斯特丹市政府透过该银行得到相当可观的收入。除了上面提到的所谓仓库租金外，每个人，到银行开立第一个账户，须缴交十荷兰盾的手续费；之后，每开立一个新账户，须缴交手续费三荷兰盾三思泰法；每一次转账银行货币，手续费二思泰法；如果转账金额低于三百荷兰盾，手续费则是六思泰法，以避免小额转账次数过于频繁。每年没有和银行对账结算两次的人，罚款二十五荷兰盾。签发转账通知超过账户存款者，就超过部分须支付百分之三给银行，且该转账通知不予理会。一般相信，该银行也从出售外国钱币或金银条块赚取不少利润；这些钱币或金银条块，因为存单过期而落入它的口袋后，总是会留到有赚头的时候才卖出去。在按百分之五的升水卖出银行货币，并按百分之四的升水买进银行货币的操作当中，它也同样有些利润。这些不同的报酬外快合计，远大于支付行员薪水和管理费用所需的金额。单是金银条块的保管费一项，相信每年就可让该银行净赚约十五万至二十万荷兰盾。然而，此一机构最初的目的，并非赚取收入，而是公共利益。它的目的是要让商人免于汇兑不利所造成的不便。主事者并未预见透过它可以获得收入，所以有此收入也许可视为意外。但我们现在已经到了该从这个附论抽身回到正题的时候了。这个附论，我不知不觉越写越长，只是想尽量解释，在以所谓银行货币支付的那些国家，和以一般通货支付的那些国家间，为什么汇兑通常会看似对前者有利而对后者不利。前者是以一种内含价值总是一样，且完全符合其个别铸币厂标准的货币，支付汇票；后者则是以一种内含价值不断变来变去，且或多或少低于其个别铸币厂标准的货币，支付汇票。

## 第二节 根据其他原则，那些特别限制并不合理

在本章的第一节，我曾尽力说明，即便根据重商主义的原则，怎样没必要因为和某些国家的贸易差额被认为不利，就对那些国家的货物进出口施加特别限制。

不仅那些特别限制，而且几乎所有其他商业管制，都是建立在整个所谓贸易秤或贸易差额的学说基础上；然而，该学说却是荒谬绝伦的。该学说认为，当两地相互贸易时，如果两地出口一样多，贸易秤是平衡的，则每一方都没损失也没获利；但如果某地出口比较多，所以贸易秤以某个角度向某方倾斜，则有一方损失，而另一方获利，其大小依贸易秤偏离绝对平衡的角度而定。这两个命题都是错的。以奖励金和独占等人为干预手段强迫的贸易，纵使是刻意为某国能在贸易秤上获利的目的而设，结果不仅可能，而且通常对该国不利；这一点我将在下面尽力证明。但在没有强迫和限制的情况下，任两地间自然而然且

有规律进行的那种贸易，对两地总是有利，虽然两地获利未必一定相等。

我所谓的利益或好处，不是指金银数量的增加，而是指一国之土地与劳动每年产出之交换价值的增加，或是一国之居民每年收入的增加。

如果贸易秤是平衡的，即两地出口一样多，且如果两地之间的贸易全然是在交换他们本国的商品，则在大多数场合，他们双方不仅都将获利，而且双方所获得的利益相等，或接近相等；在这种情况下，每一方都将为另一方的一部分剩余产出提供了一个市场；每一方都将一笔资本回补给另一方；该笔资本曾用在栽培和制作某一方的部分剩余产出，以供应另一方的市场；也就是说，该笔资本曾在一定数目的某一方居民当中配置，给予他们收入，维持他们的生活。所以，每一方都有一部分居民，将间接从另一方获得他们的收入和生计。因为我们也假设两地交换的商品价值相等，所以双方用来贸易的那两笔资本，在大多数场合，应当相等，或接近相等；且因为这两笔资本，全分别用在栽培和制作双方的本国商品，所以这两笔资本的配置，分别提供给双方居民的那些收入和生计，也应当相等，或接近相等。双方如此互相提供给对方的这种收入和生计，其金额大小将依他们彼此交易数量的多寡而增减。例如，假使每一方对另一方每年出口十万英镑，或一百万英镑，则彼此每年给对方居民提供的收入，在前一情况将是十万英镑，在后的情况将是一百万英镑。

假使他们彼此的交易性质是，一方出口至对方的全是本国的商品，而从对方换回来的全是外国的商品；在这种情况下，我们仍然假定他们之间的贸易平衡，商品还是全以商品支付，亦即，彼此出、进口的商品价值相互抵消。在这种情况下，双方也皆将获利，虽然双方获利未必一定相等；全然出口本国商品的那一方居民，从这种贸易间接获得的收入最大。例如，假使英国从法国进口的都是当地生产的商品，然而它自己却没生产那些在当地有需求的商品，所以每年须将大量的外国商品，譬如，假定是烟草以及东印度货，送到法国偿还进口债；这种贸易，对两国之居民虽然都将提供一些收入，但对法国居民提供的收入将比较多，对英国提供的则比较少。法国每年用在这种贸易的资本，将全部配置在法国人民当中。但英国每年用在这种贸易的资本，只有一部分配置在英国人民当中，这一部分资本是用来生产英国商品，以购买那些送去法国的外国货。英国的这种资本当中，大部分将回补那些曾用在弗吉尼亚（Virginia）、印度和中国，且曾将收入与生计给予这些远方国家之居民的资本。所以，如果英法双方用在这种贸易的资本相等，或接近相等，则法国的这种资本所增加的法国人民收入，将多于英国的这种资本所增加的英国人民收入。在这种情况下，法国是直接和英国进行国外消费品贸易；而英国则是迂回或间接和法国进行同一种贸易。同一笔资本直接用在外国消费品贸易，和迂回或间接用在同一种贸易的效果不同，上文已经充分说明过了。

任何两国之间的贸易，不太可能双方全然以他们本国的商品互为交换；也不太可能互为交换的一方全是本国的商品，而另一方全是外国的商品。几乎所有国家互相交换的商品当中，都有一部分是本国的，也有一部分是外国的。然而，哪一国的货物当中，本国货所占比例最大、外国货所占比例最小，那一国将一定是双边贸易中最主要的获利者。

假使英国每年不是以烟草和东印度货，而是以金银，支付法国货进口；这种情况下，双边贸易被认为是不平衡的，因为商品并未全以商品支付，而是以金银支付。然而，和前一种情况一样，这种情况的贸易对两国居民也都将提供一些收入，虽然对法国居民提供的收入会比较多。但它确实会让某些英国居民获得一些收入。有一笔资本，曾用来生产英国商品，以购买金银送去法国；这一笔资本，曾配置在某些英国居民当中，给予他们收入；



透过这种贸易，这笔用出去的资本将得以获得回补，并且再继续投入这种用途。英国的全部资本，并不会因输送金银去法国而减少，就像它也不会因输送等值的其他商品去法国而减少。在大多数场合，它反而会增加。没有商品会被送往国外，除非认为它在国外比在国内的需求更大；因此，买回来的外国货，一般预期，在国内会比送往国外的商品更有价值。如果一批烟草，在英国仅值十万英镑，送到法国后，可以买到一批在英国值十一万英镑的法国葡萄酒，则这笔交易将使英国的资本增加一万英镑。同样的道理，如果用价值十万英镑的英国黄金，买到的法国葡萄酒在英国价值十一万英镑，这笔交易一样使英国的资本增加一万英镑。正如一个有价值十一万英镑的葡萄酒在其地窖里的商人，比一个只有价值十万英镑的烟草在其仓库里的商人更富有，所以和一个只有价值十万英镑的黄金在其金库里的人相比，他也同样比较富有。和其他两人中的任何一个相比，他能驱动更多的勤劳，让更多人有收入、生计和工作。但一国之资本，等于其所有个别居民资本的总和，而在该国内能经年维持的勤劳量，等于所有个别居民资本能经年维持之勤劳量的总和。所以，一国之资本，以及在该国内能经年维持的勤劳量，必定通常因这笔交易而增加。没错，如果英国能以本国生产的五金器具与宽幅布匹，而非以弗吉尼亚的烟草或巴西与秘鲁的金银，向法国购买葡萄酒，对英国的好处确实会更大。直接的国外消费品贸易，总是比间接迂回的国外消费品贸易更有利。但一笔运用金银间接进行的国外消费品贸易，不见得比其他任何一笔同样间接的国外消费品贸易更不利。一个没有矿藏的国家，不会因为每年输出金银间接进行国外消费品贸易而耗尽金银，就像一个不生产烟草的国家，不会因为每年输出烟草间接进行国外消费品贸易而耗尽烟草。正如一个有财力购买烟草的国家不会长期缺乏烟草，所以一个有财力购买金银的国家也不会长期缺乏金银。

有人说，一个工人和一家酒馆进行的交易，是一桩吃亏的买卖；同理，一个制造业发达国家和一个葡萄酒生产国，自然而然进行的贸易，也可看成是吃亏的买卖。我要反唇说，和酒馆做买卖，未必吃亏。究其本质，它和任何其他买卖一样有利，虽然也许稍微比较容易被滥用。酿酒师的工作，乃至发酵烈酒零售商的工作，都和其他任何职业一样是必要的劳动分工部门。对一个工人来说，他向酿酒师购买所需数量的酒，而非自己酿，通常比较有利；如果他还是个穷工人，向零售商一点一滴买，而非向酿酒师一次买一大桶，对他通常比较有利。毋庸置疑，不管是向酿酒师或零售商买，他都有可能买太多酒，就像他同样可能向住在附近的其他任何生意人买太多其他东西，譬如，向肉铺买太多肉，如果他是个老饕，或向布庄买太多绫罗绸缎，如果他喜欢在朋友间炫耀衣着。尽管如此，对工人阶级整体而言，所有这些行业全都自由，还是有利的，虽然每一个行业的自由都可能被滥用，而且某些行业的自由，也许比在其他行业更可能被滥用。此外，虽然许多个人有时候可能因为消费过多的发酵烈酒而散尽他们的财产，但整个国家似乎没有这样衰败的风险。虽然每个国家都有许多人在酒类方面的花费超出他们的财力范围，但总是有更多人的酒类花费小于他们财力能负担的数量。另外值得一提的是，经验显示，葡萄酒价格便宜似乎不是人们嗜酒烂醉的原因，反而是节酒清醒的原因。在欧洲，葡萄酒生产国的居民通常是最节酒的人民；只须看看西班牙人、意大利人，和法国南部一些省份的居民，便可明白。人们很少在日常食用的食物上失之过量。如果烈酒和淡薄的啤酒一样便宜，就不会有人以豪饮烈酒来展示自己是多么慷慨好客。在那些因为过冷或过热而无法种植葡萄，从而葡萄酒是高贵的稀世珍品的国家，嗜酒反而是一种常见的罪过，例如，欧洲北部的国家，以及所有住在南北回归线之间的人民，譬如，非洲几内亚海岸的那些黑人。我时常听人家说，当一支法国部队，从法国北部的某个省份（葡萄酒在那里稍微贵了些），移防到法国南部时（葡萄酒在那里很便宜），所有士兵起先会因那里的好酒既便宜又新奇而道德败坏；但住了几个月之后，大部分士兵就变得和其他居民一样节酒清醒。在英国，如果将外国葡萄酒的进口关税，以及麦芽、啤酒和麦酒的货物税全部立即取消，也许同样会在中下层人民



间，一时造成相当普遍的嗜酒现象，但可能很快接着出现一个永久且几乎全面性的节酒社会。目前，嗜酒绝不是社会上流人士的罪过；价格最昂贵的烈酒，对这些人来说，可不是什么了不起的负担。我们几乎未曾见过，任何有身份地位的绅士喝多了麦酒而醉倒。此外，在英国，针对葡萄酒贸易设计的种种限制，与其说旨在阻止人民上酒馆喝麦酒，如果容许我这么说，不如说似乎旨在阻止他们去最好且最便宜的地方买烈酒。那些限制偏袒葡萄牙的葡萄酒进口，打压法国葡萄酒进口。没错，对我们的制造品，葡萄牙人据说是比法国人更好的顾客，所以我们应该偏袒他们以示鼓励。有人宣称，既然他们惠顾我们，我们也该惠顾他们。于是，贩夫走卒那种见不得人的算计，乃被高举为治理一个大帝国的政策箴言；因为只有最卑微的贩夫走卒之辈，才会把光顾他们自己的顾客，当成主要的生意原则。至于大生意人，总是在最好且最便宜的地方，买他要买的货，不会计较那种贩夫走卒般的小恩小惠。

然而，许多国家却接受诸如此类的箴言，认为他们的利益在于让他们的邻国变成乞丐。每一个国家都被教成以嫉妒的眼光看待所有与其贸易的邻国，见不得他们繁荣兴盛，认为他们的获利就是自己的损失。商业往来，本当自然而然在国际间，就像在个人之间那样，形成一种和睦友爱的联系，实际却变成相互倾轧与仇恨的一个最肥沃的根源。在十七世纪和十八世纪，诸多国王与重臣们翻云覆雨的野心，对欧洲和平的危害，不会比商人和制造业者们鲁莽的妒忌心更为致命。人类统治者的粗暴与不义，是一种早已有之的祸害，对于这种祸害，我担心，人世间事务的本质恐怕容不下任何补救办法。但商人和制造业者既不是也不应当是人类的统治者，他们卑鄙的贪欲和独占一切的精神，虽然也许无法矫治，却不难予以围堵，以免扰乱任何人的安宁，除了他们自己。

不容置疑的，此一荒谬的学说，当初就是由这种独占精神发明并广为宣传的；起先提倡它的人，绝不像后来信奉它的人那样是一些笨蛋。在每个国家，全民整体的利益不仅一定是，而且必定是在于向出价最低的人购买他们所需的任何东西。此一命题是如此明白易懂，如今还须费心证明，似乎滑稽可笑；要不是人类的普通常识被商人与制造业者的私利诡辩搞糊涂了，该命题也绝不可能被人质疑。在这方面，商人与制造业者们的利益，和全民整体的利益是直接对立的。正如在一个同业团体里，会员们的利益在于阻止城市里的其他居民雇用他们以外的工人，所以在每个国家里，商人和制造业者们的利益在于为他们自己攫取独占国内市场的特权。在英国，以及大部分其他欧洲国家，对外国商人进口的货物几乎全部课征的那些特别关税，就是这样来的。对所有能直接同本国商品一起竞争的外国货施加的那些高关税和进口禁令，就是这样来的。因为和某些国家的贸易差额被认为不利，便对几乎所有从那些国家进口的商品施加特别限制，也就是这样来的；被煽动得最为激烈的民族仇恨心理，所针对的也就是那些国家。

然而，邻国的财富，虽然在战争和政治上可能危害我们，但在贸易上对我们显然是有利的。敌对时，这财富让我们的敌人能维持比我们优越的舰队和陆军；但在和平通商时，它也可让他们能和我们交易更大的价值，亦即，让他们能对我们勤劳的直接产出，或此一产出所购得的任何东西，提供一个更好的市场。正如对勤劳的人来说，一个住在附近的富人可能是一个比较好的顾客，所以对勤劳的国家来说，富有的邻国也同样是。没错，一个本身是制造业者的富人，对所有的同行来说，是一个很危险的邻居。然而，对住在附近的其余绝大多数人来说，他的生活花费对他们提供一个好市场，让他们都可获利。甚至因为他的要价低于比他穷的同行，也让他们全都获利。同样的道理，一个富国的制造业者，对邻国的同行来说，无疑是一帮很危险的竞争对手。然而，对我们全民整体有利的，正是这种竞争；此外，一个这样的富国，其人民的庞大生活花费，在其他各方面提供我们很好的

市场，也可让我们全民获利。一般平民若想发财，绝不会想归隐到一国的穷乡僻壤，而是一定会往首都或某一大商业城市里钻。他们知道，在没有多少财富流动的地方，也捞不到多少财富，但在财富大量流动的地方，有一份可能落入他们的口袋。如此引导一人或十人或二十人的常识性箴言，应当可以同样规范一百万人或两百万人或两千万人的判断，也应当可以促使整个国家，将邻国的财富视为让它自己也取得财富的善因缘。一个想凭国外贸易致富的国家，在其邻国都是一些富有与勤劳的商业国家时，显然最可能达到目的。一个四周都被贫穷的游牧和野蛮民族围绕的大国，毋庸置疑，也许可凭耕种自己的土地和发展自己内部的商业而致富，但绝不可能凭国外贸易致富。古代的埃及人，以及近代的中国人，似乎就以这种方式获得他们巨大的财富。古代的埃及人据说忽视国外贸易，而近代的中国人，大家都知道，极其鄙视国外贸易，甚至不屑让国外贸易享有公正的法律保护。现代国家在外国贸易上所奉行的那些箴言，以迫使我们所有邻国变穷为目的，如能达到预期的效果，当会使外国贸易变得微不足道。

由于这些箴言的影响，英法两国之间的贸易，在两国都分别受到许多打压和限制。然而，如果那两国考虑他们真正的利益，撇开商场猜忌和民族仇恨，那么对英国而言，和法国贸易也许比和任何其他国家贸易更有利；同理，对法国而言，和英国贸易也比较有利。法国是距离英国最近的邻国。在英国南部沿海和法国北部或西北部沿海之间贸易，同一笔资本每年也许有希望往返运用四至六次，就像国内贸易那样。所以，不管在英国或在法国，用在此贸易路线的资本，能驱动的勤劳量，或者说，被它雇用而获得生计的劳动人数，应当是一笔用在其他大部分外国贸易路线的等量资本，能驱动或雇用的四至六倍。运用在法国和英国相距最远的两地间贸易，资本每年至少有希望往返一次；即便是这样，此一贸易路线，和我们其他大部分的欧洲外国贸易路线，至少一样有利。它和我们有些国人吹嘘夸耀的北美洲殖民地贸易相比，对我们至少有利三倍；用在我们和北美洲殖民地之间贸易，资本往返一次所需时间很少短于三年，往往非得有四至五年不可。此外，一般相信，法国有两千四百万个居民。我们北美洲殖民地的人口，从来没有人认为超过三百万。而且法国也比北美富有，虽然由于财产分配较不平均，法国的穷人和乞丐人数比北美多很多。所以，法国市场至少是我们北美洲殖民地的八倍大，加上因为资本周转次数较高，法国贸易对我们有利的程度，至少该是我们北美洲殖民地的二十四倍。对法国来说，和英国贸易也一样有利，而且按照个别国家与地区在财富、人口与远近等方面的比例而言，英国贸易对法国有利的程度，也同样应超过法国与自己的殖民地贸易能获得的。两国的智慧都认为应予打压的那一门贸易，和同一智慧最袒护的另一门贸易，两者间真正的巨大差异，不过是如上所述而已。

然而，使自由开放的贸易对他们两国都如此有利的同一情况，也正是给这种贸易造成主要障碍的那个情况。他们是邻居，所以双方必然成为敌人。因此，每一方的财富与势力，对另一方来说，就更为可怕。于是，那会在民族和睦之上添加更多利益的，反倒只帮忙煽起更为猛烈的民族仇恨。他们双方都是既富裕且勤劳的民族；每一方的商人和制造业者，都忌憚另一方同行的技巧与活动。商场猜忌一旦被唤起，民族仇恨随之受到煽动，而猛烈的民族仇恨则反过来进一步激化商场猜忌。于是，双方的商人都以最为激动强烈的信心，宣扬被他们自己的私利扭曲的歪理；他们昭告天下，由于贸易差额不利，他们这一方的国家就快灭亡了，而且妄言，贸易差额不利，是和另一方自由贸易的必然后果。

在欧洲，没有任何一个国家，没时常被那些伪称为此种理论的博士专家预言过，因为贸易差额不利，快要灭亡了。然而，在他们激起的那一切对于贸易差额的焦虑不安之后，在几乎凡是有贸易的国家都采取的，企图使差额有利于他们自己而不利他们邻国的所有

措施，全都失效之后，似乎也没看到有哪一个欧洲国家在任何方面因为存在贸易差额而变穷。每个城市和国家，并未按照重商主义的理论会让我们预期的那样，因自由贸易而步向毁灭，反而都按他们的港口对所有国家开放的程度大小，依序因自由贸易而变得更为富有。没错，在欧洲，虽然有些城市在某些方面堪称之为自由贸易港，但没有一个国家堪称之为自由贸易国。如果真有这种国家的话，荷兰也许是最接近这种性质的国家，虽然它距离这种国家的标准还很遥远。然而，一般承认，荷兰不仅全部的财富来自国外贸易，而且连荷兰人大部分的生活必需品也仰赖国外贸易供应。

确实存在另一种我们已经解释过的差额，它和贸易差额大不相同，而且在每一个国家，按照它恰巧是有利或是不利，必然会影响该国的兴衰。它就是每年产出和消费的差额。我们已经指出过，如果每年产出的交换价值超过每年消费的交换价值，社会的资本必定每年按此一超过的多寡增加。在此一情况下，社会的生活花费小于它的收入，每年从收入节省下来的，自然会加到它的资本上，用于进一步增加每年的产出。反之如果每年产出的交换价值不足每年消费的交换价值，社会的资本必定每年按此不足的多寡而萎缩。在此一情况下，社会的生活花费大于它的收入，必然会侵蚀它的资本。所以，它的资本必然萎缩，而其勤劳每年产出的交换价值也会随之萎缩。

此一产出和消费的差额，和所谓的贸易差额完全不同。它可能发生在一个完全与世界隔绝，因此，全无国外贸易的国家。它也可能发生在整个地球上，所以全球的财富、人口和进步改良也可能逐渐增加或逐渐减少。产出和消费的差额可能经常对一国有利，虽然所谓的贸易差额通常对该国不利。一国可能年年进口大于出口，也许相继长达半个世纪；在此期间中，金银一进入该国也许就立即被全部送出去；它的通货也许逐渐减少，被各种不同的纸币取代，甚至它在一些主要往来国家里的负债也许逐渐增加；然而，它的真实财富，即其土地与劳动每年产出的交换价值，在此期间却以更大的比例一直增加。在目前的骚乱发生前，我们几个北美洲殖民地的进步状况，以及他们和英国贸易的情形，也许有助于证明，那样的一个国家绝非不可能的空想。

## 第四章 论退税

商人和制造业者不会满意只拥有独占本国市场的特权，他们也想为他们的货物在国外占有最广大的市场。但他们的国家管不到外国，所以不太可能为他们在哪里取得独占特权。于是，通常他们不得已只好将就请求本国政府给予某些出口鼓励。

在这些鼓励措施当中，所谓“退税”（Drawbacks）似乎是最合理的。政府在商人出口后，退回全部或一部分国内勤劳负担的税，不管是货物税或国内消费税，绝不可能使货物出口大于没课征任何税的情况下输出的数量。这些鼓励不会促使较大的一份国内资本转往任何特定用途，只会阻止原本自然而然趋向任何特定用途的国内资本，被这种税将其中任何部分赶到其他用途。它们不会颠覆资本在各种不同的用途中自然而然形成的平衡，而只会阻止这种税颠覆那个平衡。它们不会破坏，而会保存，那个在大多数场合加以保存是对社会有利的状态，亦即，社会中那个自然的劳动分工与分配状态。

对进口外国货再出口时的退税，我们也可同样看待。在英国，出口时退回的税一般占进口时所课关税的绝大部分。根据课征现在所谓旧补助金所依据的那一条法律的第二项附则，每一商人，不管是英国人或外国人，都允许在出口后领回一半的旧补助金；但英国商人须在货物进口后十二个月内再出口，而外国商人则须在货物进口后九个月内再出口。只有葡萄酒、葡萄干和加工丝三种货物，因另有更为优惠的规定，不适用前述附则。前述法律课征的旧补助金，当时是对外国货进口课征的唯一关税。此一关税，以及其他一切税，申请退税的期限后来（根据乔治一世第七年法律第十二条第十款）延长为三年。

在旧补助金之后开征的各项进口税，大部分可在出口后全数退回。然而，此一通则有許多例外。因此，目前的退税制度已经不像最初立法时那样简单。

某些外国货出口后可退回全部进口关税，政府甚至连一半的旧补助金也不保留；一般预期，这些外国货的进口数量远大于国内消费需求。在我们北美洲殖民地叛变之前，我们独占马里兰和弗吉尼亚的烟草贸易。我们每年进口约九万六千大桶（hogshead）的烟草，而国内消费相信不会超过一万四千大桶。为了帮助必要的大量出口，以便我们出清消费不完的烟草，全部进口关税都可退回，只要是在进口后三年内再出口。

我们目前仍然拥有我们西印度群岛殖民地蔗糖贸易的独占权；这独占权虽然不是很完整，但很接近完整。所以，如果蔗糖是在一年内再出口，一切进口关税都全数退回；如果是在三年内再出口，除了大部分货物出口后仍然保留的那一半旧补助金外，一切进口关税也都全数退回。虽然蔗糖进口量也超过国内消费需求很多，但和以往烟草进口超过国内消费需求相比，蔗糖超过的情形就显得微不足道。

某些外国货，因为是我们国内制造业者特别小心提防的对象，所以不准进口供国内消费。然而，在缴纳某些关税后，它们可以进口存放在仓库等待再出口。但出口后，没有任何关税退回。对于那些在进口方面已经受到如此严格限制的外国货，我们国内的制造业者似乎还不愿意让它们在出口方面享有些微的鼓励。他们也许还担心，那些进口存仓的货物当中，有一部分恐怕会被偷走，流入市面和他们自己的货物竞争。只有忍受这种严格管制，我们才能进口加工丝，法国的麻纱白葛布和细麻布，各种手绘、印花、染色、着色棉布等等。

我们甚至不愿意运送法国货，宁可放弃自己的利润，也不愿容忍那些被我们视为敌人的人利用我们的船只赚钱。所有法国货出口后，不仅旧补助金的一半，而且第二个百分之二十五的关税都被保留下来。

根据旧补助金法第四项附则，所有葡萄酒出口后退回的关税，金额比当时的进口关税的一半还要多；让海外葡萄酒贩运贸易（*carrying trade*）享有比一般稍微多一些的鼓励，似乎是当时立法的目的。和旧补助金同时或其后开征的几项进口税也是一样；所谓额外关税、新补助金、三分之一和三分之二补助金、一六九二年的税则税、葡萄酒特别铸币税等等，都允许在出口后全数退回。然而，所有这些进口税，除了额外关税和一六九二年的税则税，由于在进口时须以现金缴纳，金额颇大，其利息费用是一项不容忽视的负担，因此期望从葡萄酒的海外贩运贸易获利并不合理。所以，实际上，只有一部分所谓葡萄酒税，在出口后被退回，至于对每吨法国葡萄酒课征二十五英镑的关税，以及在一七四五年、一七六三年和一七七八年对葡萄酒开征的同类关税，全都没退回。那两项分别于一七七九年和一七八一年在全部既有的关税上开征的百分之五附加捐，因为允许其他一切货物出口后全数退回，所以也同样允许葡萄酒出口后全数退回。一七八〇年特别针对葡萄酒开征的最后一项关税，也允许全数退回；然而，在这么多沉重的关税都被保留的情况下，要说最后这一宽容的措施会使葡萄酒出口生意小增一吨，那是很不可能的。这些退税规定适用于所有合法的出口目的地，但不包括英国在美洲的殖民地。

查理二世第十五年法律第七条，宣称该条法律旨在鼓励贸易。就是这一条法律让英国独占供应所有欧洲种植的和制造的商品给其殖民地的特权；从而也就独占供应欧洲葡萄酒给其殖民地的特权。但一来北美洲和西印度群岛殖民地是海岸线极为绵长的地方；二来，我们的权威在那里向来极为薄弱；三来，那里的居民起初被允许用他们自己的船只，载运未列举禁止的货物到所有欧洲的港口，后来被允许载运到西班牙天涯角（*Finisterre Cape*）以南的欧洲各港口；所以，这项独占特权在那里不太可能曾被尊重过；他们很可能随时找得到方法，从他们被允许载运货物去的地方，载运一些欧洲货回去。然而，当他们想直接从产地进口一些欧洲葡萄酒时，他们似乎遇到困难，而他们也不太可能从英国进口，因为欧洲葡萄酒到了那里便担负许多极为沉重的关税，其中大部分在出口后并没退回。但马德拉（*Madeira*）群岛生产的葡萄酒，因为不是欧洲货，所以能直接输入美洲和西印度群岛，而这些地方，在他们所有未被列举的货物上，享有和马德拉岛自由贸易的权利。这些因缘条件很可能早就把马德拉葡萄酒引进我们在美洲和西印度群岛的全部殖民地，并让它在那里普遍享有不错的口碑。这种情形正是我们的军官，在一七五五年开始的战争初期，很快在那里发现的。后来回国时，那些军官随身带了一些马德拉葡萄酒。在此之前，那种酒在英国一直没什么名气。一七六三年战争结束后，（根据乔治三世第四年法律第十五条第十二款）葡萄酒进口所缴的税，除了三英镑十先令，在对殖民地输出后允许全数退回，但法国葡萄酒除外。我们的民族偏见，是不容许对法国葡萄酒的贸易与消费给予任何鼓励的。从通过此一宽容措施，到北美洲殖民地发生叛变，经过的时间很可能太短，所以那些地方对葡萄酒的口味偏好，恐怕还来不及发生什么显著的变化。

于是，在所有葡萄酒（法国葡萄酒除外）的退税上，同一条法律给殖民地的优惠比给其他地方的优惠多很多；但在其他大部分商品的退税上，给殖民地的优惠却比给其他地方的优惠少很多。譬如，对其他地方输出的商品，大部分在出口后，可领回一半的旧补助金。但这一条法律规定，除了葡萄酒、白绵布和（床单用的）细棉布，任何欧洲或东印度群岛种植的或制造的商品，在对殖民地输出后，所缴的旧补助金全部不得退回。

这些退税优惠最初也许是为了鼓励海外贩运贸易而给的。用在海外贩运贸易的船只，其运费经常是由外国人以现金交付，所以这种贸易被认为特别适合为我们国家带来金银财宝。虽然海外贩运贸易确实不值得特别鼓励，虽然成立退税制度的动机也许笨得有余，但退税制度本身似乎还算合理。和没有进口税时自然投入的资本分量相比，这些退税优惠不可能迫使较大的一份国内资本投入海外贩运贸易。它们只会阻止进口税将资本投入这种贸易的可能性完全排除。海外贩运贸易，虽然不值得特别鼓励，但也不该事先就被排除；我们应该容许它和其他一切行业一样自由。对于那些不可能在一国的农业或制造业，或在其国内贸易或国外消费品贸易，找到用途的资本来说，海外贩运贸易可是一个必要的去处。

海关的收入并不会因为这种退税而减少，反而增加了被保留下来的那一部分关税。如果全部关税都被保留，负担了关税的外国货就不太可能出口，从而也就不太可能进口，因为不能出口就没销路；所以，目前有一部分还可被保留下来的关税收入，将全部都收不到。

这些理由似乎足以证明退税是正确的，并且证明，即便全部的税，不管是对国内勤劳产出或对外国货课征的，出口后全数退回是正确的。在这种情形下，没错，货物税收收入会损失一些，而海关收入的损失会更多；但总是多少会被各种税扰乱打散的那种自然平衡的勤劳分布，那种自然的劳动分工与分配状态，将因为这样的退税规定而重建或复元得更完全。

然而，这些理由只证明，货物在对完全独立的外国输出后，退税才是正确的；它们并未证明，对我们的商人和制造业者享有独占特权的地方输出，退税是正确的。例如，允许欧洲货在对我们的美洲殖民地出口后退税，未必一定使这种出口大于没退税时会有的水平。由于我们的商人和制造业者在那里拥有独占地位，输出到那里的数量，也许时常维持在一定的水平，不会有变化，即便全部的税都被保留。所以，退税往往只是白白损失货物税和海关收入，丝毫不会改变贸易状态，或在任何方面扩大贸易。至于如果当做是对殖民地产业的一项鼓励，退税会有多正确，或免除殖民地人民缴纳一些他们其余的同胞全都在缴纳的税，对母国会多有利，我将等到下面处理殖民地问题时才来讨论。

然而，必须永远记得的是，退税只有在退给那些真的出口到某一外国的商品时才有用；如果是退给一些后来又秘密再进口的商品，那就一点儿用也没有。有些退税措施，特别是烟草出口退税，时常被这样滥用，导致许多诈欺舞弊，让政府收入和正当生意人同蒙其害，是众所周知的事。

## 第五章 论奖励金

在英国，经常有人向政府请愿，有时候获准，发放出口奖励金给国内某些特定种类的勤劳产出。他们借口说，有了出口奖励金，我们的商人和制造业者便能在国外市场，以一样便宜或更便宜的价格和他们的对手竞争。他们说，这样我们的出口量会变大，从而贸易差额会转为更有利于我们国家。我们没能力，比照施加在国内的办法，给我们的工人垄断国外市场的特权。我们没能力，像强迫自己的同胞那样，强迫外国人购买他们的货物。所以，他们认为，补偿外国人购买他们的货物，是次佳的变通办法。重商主义就是提议以这种方式，使我们整个国家致富，使我们每个人都因贸易差额有利而荷包满满都是货币。

他们承认，奖励金只应发给那些如果没奖励金就无法进行的贸易部门或路线。但任何一条贸易路线，如果商人出售其货物所得的价格，不仅能把用在制作与运送货物到市场的资本全部还回来给他，并让他的资本获得寻常的利润，那么即便没有奖励金，他还是能进行这条贸易路线。每一条这样的贸易路线，显然和其他在没奖励金的情况下进行的所有贸易路线是平等的，所以不可能比它们更需要奖励金。只有在商人不得不以不能让他自己还本获利的价格，或不得不以比他运送货物到市场的真实成本还低的价格，出售货物的贸易路线，才需要奖励金。发给奖励金是为了弥补此一损失，鼓励他继续进行，或也许鼓励他开始尝试，某一条花费相信大于回报的贸易路线。在这样的贸易路线上，每一项作业都亏掉部分资本，如果其他所有的贸易路线都和它同一性质，我们全国的资本很快就全部赔光。

读者应该注意的是，两国之间的贸易当中，那种始终让其中一国经常亏本，或让它始终以比它运送货物到市场的真实成本还低的价格出售货物，且能持续进行一段很长时间的贸易，一定是靠其中一国以出口奖励金维持进行的那种贸易。但如果奖励金没有把商人在货物价格亏掉的成本和利润全部还回来给他，他自己的利益很快就迫使他，以其他方式运用他的资本，或找出某一条贸易路线，货物在那里的售价，能把他用在运送货物到市场的资本全部还回来给他，并且让他获得寻常的利润。奖励金的效果，就像重商主义所有其他的权宜措施那样，只会迫使一国的贸易进入一个比它自然而然进入的更不利的轨道。

有一位既聪明又消息灵通的谷物贸易专论作者曾清楚证明，自从设立奖励金以来，谷物出口价格（估计得相当节制）超过谷物进口价格（估计得很高）的总金额，远大于此期间中发给的全部奖励金。他以为，该项事实清楚证明，根据重商主义的正确原则，由奖励金勉强进行的谷物贸易，对国家整体有利，因为谷物出口价值超过进口价值的差额，大于一般民众，为了让那些谷物得以出口，所承受的全部特别费用。他可没想到，此一特别费用或奖励金，只是社会整体为谷物出口所付出的真正成本当中最小的部分罢了。农夫用在种植出口谷物的资本也必须考虑进去。除非谷物在国外市场卖得的价格，不仅能还回奖励金，而且能还回该项资本加上寻常的利润，否则社会就亏掉了其间的差额，或者说，一国的资本将按此差额的大小而减少。然则不就是正因为国外市场卖得的价格有所不足，所以重商主义者才想到需要发给奖励金？

有人曾说，自从设立奖励金制度以来，谷物的平均价格显著下降。我已经尽力证明过，谷物的平均价格在上十七世纪末年开始稍微下降，并且在十八世纪前六十四年继续缓慢下降。但这件事情，假设如我所信真有其事，必定是尽管有奖励金也仍然发生的，而不是因为有奖励金才发生的。和英国一样，法国也发生这样的事情，虽然在法国不仅没有奖

励金，甚至直到一七六四年谷物一般是禁止出口的。所以，谷物平均价格缓步下降，既不可能是由于有奖励金，也不可能是由于没有奖励金（并且禁止出口），而终究很可能是由于，自本世纪开始以来，在一般欧洲市场里，白银的真实价值发生几乎感觉不出的缓慢上升。关于这一点，我已经在本书第一卷尽力说明过。对谷物价格下降，奖励金制度似乎绝无可能有过任何贡献。

我们在前文曾指出，在丰收的年份，由于奖励金导致额外的出口，必然使国内市场的谷物价格高于它会自然跌落的水平。防止价格这样跌落，正是此一制度公开宣示的目的。在歉收的年份，奖励金虽然时常暂停发放，但因为它在丰收年份导致大量出口，必定时常或多或少妨碍某一年的丰裕纾解另一年的匮乏。所以，不管是在丰收的年份，或是在歉收的年份，奖励金必然倾向抬高谷物在国内市场的货币价格，使它或多或少高出原本会有有的水平。

依我的理解，任何讲理的人该不至于驳斥，在实际耕种状态下，奖励金必然有前述那个倾向。但许多人认为，它倾向鼓励耕种，而且是以两种不同的方式鼓励。第一，他们认为，奖励金为种植谷物的农夫打开更为广大的国外市场，所以倾向增加谷物需求，从而提高谷物生产量；第二，他们认为，奖励金保证农夫获得的价格，将高于他在实际耕种状态下自然预期的水平，所以它倾向鼓励耕种。他们认为，这个双重的鼓励，在长达数年的期间中，将导致谷物生产大量增加，以至于国内市场上谷物价格下降的幅度，可在期末大于奖励金在当时实际耕种状态下抬高价格的效果。

对这种看法，我回应如下。在每一年，奖励金所能导致的国外市场的每一分扩大，必定完全以国内市场的牺牲为代价；只因为有奖励金的支持才出口的每一蒲式耳（bushel）谷物，如果没有奖励金，将会留在国内市场，提升消费，并且降低那种商品的价格。应该注意的是，谷物奖励金，和其他每一种出口奖励金一样，对人民课征了两种不同的税。第一是为了支付奖励金，他们被迫必须奉献的那种税。第二种税是从商品的国内市场价格上升所衍生出来的；如果价格上升的商品是谷物，而全民又不得不买谷物，因此必须增加的支出，对全民来说无异是一种税。所以，就谷物这个特定商品而言，第二种税还是这两种当中远为沉重的税。且让我们假设，取历年平均来说，每出口一夸特（quarter）小麦五先令的奖励金，在国内市场上使小麦价格，和小麦在实际耕种状态下原本会有有的价格相比，每一蒲式耳只上升六便士，或每一夸特只上升四先令。即便根据这个相当节制的假设，全民在奉献了那种支付每一夸特五先令的小麦出口奖励金所需的税之后，还必须为他们自己消费的每一夸特小麦支付另一笔四先令的税。但根据那位消息灵通的谷物贸易专论作者的调查，谷物出口相对于国内消费的比例，每年平均不会大于三十一分之五。所以，全民在支付第一种税上每献出五先令，就必定在支付第二种税上献出六英镑四先令。对首要的生活必需品课征如此沉重的税，必定降低平民劳动阶级的生存水平，要不然就是必定按基本生存所需物资的货币价格上涨情形，比例抬高他们的货币工资。就前一种方式的影响来说，它必定降低平民劳动阶级养育子女的能力，所以在一定程度内，必定倾向限制国内的人口数。就后一种方式的影响来说，它必定降低雇用平民阶级的雇主们的能力，让他们无法像原来那样雇用那么多人，所以在一定程度内，必定倾向限制国内的勤劳量。所以，奖励金所导致的谷物额外出口，不仅在每一年降低国内谷物市场的规模与消费，降低的幅度和它使国外谷物市场规模与消费扩大的幅度不分轩輊，而且由于奖励金限制国内人口和勤劳的发展，它终究是倾向阻碍和限制国内市场逐渐扩大的趋势；因此，长期而言，与其说奖励金将扩大，不如说它将降低，整个国内外谷物市场的规模和消费。



然而，有人认为，谷物的货币价格上涨，将使种植谷物的农夫更有利润可图，因此势必鼓励谷物增产。

对这种看法，我回应如下。如果奖励金的效果是提高谷物的真实价格，或者说，是让农夫比照附近其他雇主雇用劳动者的一般条件（不管这条件可让劳动者过着宽裕的或尚可的或匮乏的生活），用同一数量的谷物，便得以雇用为数更多的劳动者，那么奖励金也许真能鼓励谷物增产。但奖励金或其他任何人为制度，显然不可能有这种效果。奖励金对之能有任何显著影响的，不是谷物的真实价格，而是其名目价格。奖励金制度对全民课征的那两种税，对于付出税款的那些人固然是沉重的负担，对于收受税款的那些人也不会有什么了不起的好处。

奖励金真正的效果，与其说提高谷物的真实价格，不如说降低白银的真实价格，或者说，使同一数量的白银，不但只能换得比原来少的谷物，而且也只能换得比原来少的其他一切国内生产的商品；因为谷物的货币价格高低，控制国内生产的其他一切商品的货币价格高低。

谷物的货币价格控制劳动的货币价格，因为劳动的货币价格始终必须使劳动者得以购买某一数量的谷物，足够他和他的家庭过着宽裕的或尚可的或匮乏的生活；究竟是其中哪一种生活，要看进步的或停滞的或退步的社会情况，使他的雇主不得不给的劳动酬劳是优渥的或中等的或微薄的而定。

谷物的货币价格控制其他一切土地初级产物的货币价格，因为在社会脱离原始状态后的每一个时期，其他一切初级产物的货币价格，必定和谷物的货币价格维持一定的比例，虽然此一比例在不同的社会进步时期有所不同。例如，谷物的货币价格控制牧草和干草、食用肉品、马匹和马匹饲料等等的货币价格，从而控制陆路运输或大部分内陆通商往来的货币价格或成本。

谷物的货币价格，因为控制其他一切土地初级产物的货币价格，所以也控制几乎一切制造品原材料的货币价格。因为控制劳动的货币价格，所以也控制制造技巧与勤劳的货币价格。既然原材料和技巧与勤劳皆受其控制，所以谷物的货币价格也就控制整个制造品的货币价格。劳动，以及凡是属于土地或劳动产出的每一样东西，其货币价格必定随着谷物的货币价格涨跌而比例升降。

所以，即便奖励金让农夫的谷物每一蒲式耳可卖得四先令而非三先令六便士，且使他能按谷物的货币价格上涨比例，给付地主较高的货币地租；然而，如果谷物货币价格的此一上涨，使现在的四先令所能购买的其他任何国内产品的数量，没比以前的三先令六便士所能购买的多，那么农夫和地主的处境，恐怕不会因此上涨而有什么了不起的改善。农夫将不可能把土地耕种得更好，而地主也不可能过更好的生活。在购买外国生产的商品方面，谷物价格的此一上涨也许可让他们获得一点儿好处。在购买国内生产的商品方面，是不可能让他们得到任何好处的。但事实上，几乎全部的农夫生活费用，乃至绝大部分的地主生活费用，是用于购买国内生产的商品。

白银价值下降，如果是银矿丰富多产的效果，因为其作用遍及大部分商业世界，且对各国的作用相同或几乎相同，所以对任何特定国家而言，实质上不会有什么影响。一切商品的货币价格都上涨，虽然不会让那些收受高货币价格的人实质上变得更富有，但也不会让他们实质上变得更穷。没错，赏心悦目的银盘金杯所提供的服务，实质上变得更便宜，

然而，其他每一样东西的真实价值，和从前完全一样没变。

但白银价值下降，如果是某国的特殊情况或政策措施所导致的效果，而且这效果只发生在该国，那就会是一件影响重大的事情，且绝不会在该国倾向使任何人实质上变得更富有，反而倾向使每个人实质上变得更穷。这种情况下，一切商品的货币价格上涨，因为只是该国特有的现象，将倾向或多或少妨碍在该国内进行的每一种勤劳，且因为它倾向使外国工人在供应几乎所有种类的货物时，作为代价索取的白银为数低于该国工人必须索取的数量，所以倾向使外国工人不仅在外国市场，甚至在该国的国内市场，也能以较低的价格和该国工人竞争，供应几乎所有种类的货物。

譬如，西班牙和葡萄牙的特殊情况是，因为他们拥有金银矿坑，所以是供应金银给所有其他欧洲国家的配销商。所以，在西班牙和葡萄牙，金银自然应当比欧洲其他任何地方便宜些。然而，其间的差距当不至于超过金银的运费和保险费；且因为金银体小价高，运费不是问题，而保险费也不会大于其他任何等值货物的保险费。所以，他们的特殊情况是不可能让他们遭受什么大伤害的，若不是他们的政策措施加重该特殊情况原本不利的形势。

西班牙对金银出口课征高关税，葡萄牙禁止金银出口，两者皆使金银出口负担走私偷运的费用，使金银在其他国家的价格上升，比在他们自己国内的价格高很多，高出走私偷运的全部费用。当你在溪里筑坝堵住流水，一旦水坝满了，溢过坝顶往下流的水量，便宛如水坝不存在时那样大。禁止出口不可能在西班牙和葡萄牙留住，比他们有能力运用的数量还要多的金银；他们的土地与劳动每年的产出，允许他们运用在钱币、金杯银盘、镀金镶银，以及其他金银装饰等用途上的数量，就是他们有能力运用的至多金银数量。当他们有了这个数量，就好比是水坝满了，此后流进来的溪水必定全部越过坝顶流出去。因此，根据大家的估计，尽管有这些限制，每年从西班牙和葡萄牙出口的金银数量，很接近每年进口的全部数量。然而，正如坝顶后面的水始终比前面的水深，所以被这些限制堵住留在西班牙和葡萄牙的金银数量，相对于他们土地与劳动每年产出的比例，必定大于在其他国家可以看到的同一类比例。水坝筑得越坚固，坝顶越高，坝顶前后的水深差异就越大。金银出口关税越高，违反出口禁令的惩罚越严厉，执法的警察态度越是戒慎严格，那么西班牙和葡萄牙境内金银数量相对于土地与劳动每年产出的比例，和其他国家的同一类比例相比，其间的差异就越大。因此，此一差异据说很可观，而且据说在西班牙和葡萄牙，你时常可以看到一些人家满室金杯银盘，却没有其他任何一样在其他国家会觉得适合或搭配此种华丽格调的东西。金银如此过剩，一个必然的后果是金银价格便宜，这等于说其他一切商品价格昂贵；这种便宜妨碍农业与制造业在西班牙和葡萄牙的发展，使外国在给他们供应几乎所有种类的制造品，乃至许多种初级产物时，作为代价索取的金银，比他们自己在国内制造或种植时必须索取的数量少。金银出口税和出口禁令，以两种方式发挥作用。它们不仅在西班牙和葡萄牙境内大幅降低金银的价值，而且由于堵住原本会流往其他国家的那一定数量金银，它们使金银在其他国家的价值或多或少高于原本该有的水平，因此让那些国家在和西、葡两国通商时享有双重的优势。打开泄洪闸门，坝顶上游的水位立即下降，下游的水位立即上升，过不了多久上下游的水位便会拉平。撤除出口税和出口禁令，西班牙和葡萄牙境内的金银数量将显著减少，而在其他国家金银数量则将或多或少增加。于是，金银的价值，以及金银数量相对于土地与劳动每年产出的比例，将很快在所有国家来到同一水平或很接近同一水平。如果西班牙和葡萄牙像这样出口他们的金银，他们所能蒙受的，将只是纯属名目的或想象的损失。他们的货物，以及他们的土地与劳动每年产出的名目价值将下降，亦即，为数比从前少的金银将表示或代表它们的价值；但它们的真实

价值将和从前一样，亦即，将足以维持、支配和雇用同一数量的劳动。因为他们的货物名目价值将下降，所以他们剩下来的金银真实价值将上升；因此，从前须使用较多的金银才能完成的一切商业往来与流通目的，将只需较少的金银便足以解决。将出口到国外的金银，绝不会白白出口到国外，而是会带回其他各种等值的货物。而且，带回来的那些货物，将不会全是仅供奢侈消费的东西，亦即，不会全是供应游手好闲之辈消费的东西（给这些人消费等于白搭，他们是不会生产出什么东西作为回报的）。因为游手好闲之辈的财富与收入，不会因此特殊的金银出口而有所增加，所以他们的消费也不会因之而大幅增加。带回来的那些货物，很可能大部分，要不就是铁定有一部分，是原材料、工具和食物；运用这些货物维持雇用一批勤劳的人民，除了将把他们消费掉的价值全部再生产出来，还会附带一些利润。于是，社会的部分死积蓄，将这样变成活资本，驱动比从前多的勤劳量。他们的土地与劳动每年的产出，将立即增加一些，且几年过后，很可能增加很多；因为目前压抑他们的勤劳，使之不能尽情发挥的一个最沉重负担，将因开放金银自由出口而完全被卸下来。

谷物出口奖励金发挥作用的方式，必然和西、葡两国这个荒谬的金银围堵政策一模一样。不管实际耕种状态如何，奖励金将使我们的谷物在国内市场的价格，比在那个状态下原本会有价格多少贵一些，且将使我们的谷物在国外市场的价格多少便宜一些。然而，因为谷物平均的货币价格或多或少控制其他一切商品平均的货币价格，所以奖励金将使白银价值在我们国内市场下降很多，且倾向稍微抬高白银在国外市场的价值。它使外国人，特别是荷兰人，不仅得以比他们原本须付的价格更便宜地享用我们的谷物，而且有时候甚至得以比我们自己的同胞在同一情况下须付的价格更便宜地大啖我们的谷物；关于这一点，马太·德克尔爵士（Sir Matthew Decker）这位杰出的权威，使我们相信确有其事。它使我们自己的工人在供应他们的东西时，作为代价索取的白银数量，无法像他们原本须索取的那样少；而且使荷兰人得以在供应他们的东西时，索取数量较少的白银作为代价。它倾向使我们的制造品在每一个市场多少贵一些，且倾向使荷兰人的制造品比它们原来的价格多少便宜一些，结果是使他们的勤劳享有对我们自己的勤劳不利的双重优势。

奖励金，与其说提高我们的谷物在国内市场的真实价格，不如说提高它的名目价格，因为奖励金并不会提高一定量的谷物能维持与雇用的劳动量，它只会提高一定量的谷物能换得的白银，所以它固然对我们的制造业不利，对我们的农夫或地主乡绅也不会提供任何显著的好处。没错，奖励金确实在农夫和地主乡绅的口袋里多放了一些金银钱币，因此要说服他们当中的大部分人，明白这对他们没什么了不起的好处，也许多少有点儿困难。但如果口袋里的钱币价值滑落始终和其数量增加同一比例，如果它能买到的劳动、粮食和所有不同种类的国产商品数量始终不变，那么不管口袋里的钱币数量增加多少，也不太可能会有其他异于名目与想象的好处。

在全民当中，也许只有一撮人，对他们来说，奖励金实际或可能是有好处的。他们是谷物商人，谷物的出口商和进口商。在丰收的年份，奖励金必然导致为数比原本没奖励金时更多的谷物出口；且因为阻止某一年的丰裕纾解另一年的匮乏，奖励金在歉收的年份导致比原本必要的数量更多的谷物进口。它在丰年和饥年都增加谷物商人的生意；在饥年时，它不仅使他得以进口较多的谷物，而且使他得以卖得更好的价钱，从而获得较高的利润，这一切对他有利的机会，若不是因为奖励金或多或少阻止了某一年的丰裕纾解另一年的匮乏，原本是与无缘的。因此，据我观察，对奖励金的更新或延续，表现得最为热衷的，就是这一小撮人。

我们国内的乡绅，当他们对外国谷物进口课征高关税时（这在国内库存适度充裕时，形同禁止进口），以及当他们设立谷物出口奖励金时，他们似乎在模仿我们国内制造业者的行为。利用前一项制度，他们为自己取得独占国内谷物市场的特权；利用后一项制度，他们尽可能防止他们的谷物在国内市场供过于求。他们试图利用这两项制度，尽可能提高他们的谷物在国内市场的真实价值，希望像我们国内的制造业者们那样，利用类似的制度，提高了许多不同种类制造品的真实价值。他们也许没注意到，世间事物的本质已在谷物和其他几乎每一种货物之间设下一个巨大的根本差异。当你透过国内市场的独占权或出口奖励金，使我们国内的毛织业者或亚麻业者，得以比他们原本可能获得的更好的价格出售他们的货物，你不仅提高那些货物的名目价格，也提高它们的真实价格。当你使那些货物的价值相等于为数较多的劳动和粮食时，你提高的，不仅是那些制造业者们名目的，也是他们真实的利润以及真实的财富与收入；你并且使他们，或者能自己享受更好的生活，或者能雇用更多劳动从事那些特定的制造业。你真的鼓励了那些制造业，并且在全国的勤劳量当中，你真的将一份，比原本可能自己会去的分量，更多的勤劳量导引到那些制造业。但当你以类似的手段提高谷物的名目价格时，你并没有提高它的真实价值。你没有增加我们的农夫或地主乡绅们的真实财富或收入。你没有鼓励种植谷物，因为你没有使他们得以维持与雇用更多的劳动者种植谷物。人世间事务的本质，已经在谷物上面清楚戳记了一个真实价值，仅仅改变它的货币价格不可能撼动那个真实价值。任何出口奖励金，任何国内市场的独占权，都不可能提高那个真实价值。而最自由的竞争，也不可能降低它。在世界各地，它的那个价值等于它能维持的劳动数量，而且在每一个特定的地方，那个价值都等于，按照当地一般维持劳动的方式，它所能维持的劳动数量，不管那个方式对劳动者意味着宽裕的或尚可的或匮乏的生活。最后衡量与决定其他一切商品之真实价值的控制性商品，不是毛织布或亚麻布，而是谷物。其他每一种商品的真实价值，最后是由它的平均货币价格相对于谷物的平均货币价格的比例来衡量与决定。虽然从一个世纪到另一个世纪，谷物的平均货币价格有时候会有起伏，但谷物的真实价值并不会随着那些起伏而改变。随着那些起伏而改变的是白银的真实价值。

任何国产商品的出口奖励金都免不了遭到两种指摘。第一，是那种针对重商主义所有不同的权宜措施，都可提出的一般性指摘，亦即，指摘它迫使国家的某一部分勤劳进入某一条路线，而那条路线，和该部分勤劳自己原本要走的路线相比，不是那么有利。第二，是那种专门对出口奖励金提出的指摘，亦即，指摘它迫使该部分勤劳，不单是进入一条不是那么有利的路线，而是进入一条事实上不利的路线；因为没有奖励金就不能进行的贸易，必然是一项亏本的贸易。对于谷物出口奖励金，还可进一步指摘，它不可能在任何方面促进它想鼓励生产的那种特定商品增产。所以，当我们的乡绅同胞要求政府发给奖励金时，虽然他们是在模仿我们的商人和制造业者，但他们的行动却不是另外那两种人平常所作所为的那种，在全盘了解自己的真正利益后所采取的精明行动。他们让公共收入负担一笔很可观的费用；他们对全民课征一笔很沉重的税；但他们并未使他们自己的商品真实价值有任何可察觉的增加；且因为多少降低了白银的真实价值，他们在某一程度内妨碍国家整体勤劳的发展；所以，他们不仅没有增进，反而或多或少阻碍他们自己的土地改良，因为土地改良必然仰赖国家整体勤劳的发展。

如果要鼓励生产任何商品，生产奖励金，想来应该是一项比出口奖励金更有直接作用的办法。此外，它只对人民课征一种税，就是那种为了支付奖励金，人民必须奉献的税。它不但不会提高，反而倾向降低该商品在国内市场的价格；因此，它不但不会对人民课征第二种税，反而也许把他们对第一种税的奉献至少部分回馈给他们。然而，发放生产奖励金向来极为罕见。重商主义所确立的那些邪说偏见一向教导我们应该相信，国家财富更直

接来自于出口而非生产。由于出口被认为是更直接把金银货币带进国门的手段，因此出口向来获得较多的偏袒呵护。此外，据说经验显示，生产奖励金比出口奖励金更容易发生诈欺舞弊。这种传闻有多少真实度，我不知道。出口奖励金倒是曾经遭到多次存心舞弊的滥用，这是大家都知道的。但对这一切权宜措施的伟大发明者们，也就是我们的商人和制造业者们来说，如果他们的货物在国内市场竟然供过于求，对他们可一点好处也没有，而生产奖励金有时候说不定导致那种事情发生。反之，出口奖励金，使他们得以把过剩的部分输出国外，并且让留在国内市场的那一部分货物价格得以维持不坠，确实能有效防止供过于求的事情发生。因此，在一切重商主义的权宜措施当中，出口奖励金是他们最喜欢的一个措施。我曾经探知，分别拥有某些特定工厂的老板们，私下协议自掏腰包发放奖金，奖励输出他们买卖的部分货物。这个办法相当成功，竟使他们的货物在国内市场的价格上升一倍以上，尽管那种货物的产量显著增加。如果谷物出口奖励金曾经使谷物在国内市场的货币价格降低，那么它的作用模式必定像奇迹一般与众不同。

然而，在某些特定场合，政府曾发放类似生产奖励金的东西。按吨位发给捕捉白鲱鱼和鲸鱼的船只奖励金，也许可视为多少属于这种性质。我们也许可以想象，那些奖励金倾向直接使那两种渔获在国内市场比原本会有价格便宜些。但大家必须承认，在其他方面，它们的影响和出口奖励金一模一样。国家的一部分资本，因为有了它们的支持，被用来给市场供应一些货物，其价格不足以还回成本，更不用说让资本获得平常的利润。

有些人也许认为，发给那些渔船的吨位奖励金虽然对国家财富没有贡献，但它们可增加本国的水手和船只，所以对国防有所贡献。他们声称，有时候利用这种奖励金确实可增进国防安全，且其费用也许远低于维持一支庞大的常备海军（standing navy），如果我可以像使用常备军（standing army）那样使用这样一个词。

然而，尽管有这些对它们有利的主张，以下列举的考虑使我相信，至少在决定发放它们当中某一个奖励金时，立法当局遭到很厉害的哄骗。

第一，发给巴斯捕鲱船（herring buss）的奖励金似乎失之过多。

从一七七一年冬渔季开始至一七八一年冬渔季结束，发给巴斯捕鲱船的吨位奖励金一直是每吨三十先令。在这十一年当中，苏格兰巴斯船捕获的鲱鱼总共是三十七万八千三百四十七桶。在海上捕获与腌藏的鲱鱼称做海棒（sea sticks）。要使海棒变成所谓可贩卖的鲱鱼（merchantable herrings），还须加入一定量的盐重新包装；据估计，每三桶海棒通常重装成两桶可贩卖的鲱鱼。所以，在这十一年当中，据此估计，可贩卖的鲱鱼总共捕获二十五万两千二百三十一又三分之一桶。在这十一年当中，发给吨位奖励金总共是十五万五千四百六十三英镑十一先令，等于每桶海棒发给八先令二又四分之一便士，或每桶可贩卖的鲱鱼发给十二先令三又四分之三便士。

用来腌藏这些鲱鱼的盐，有时候是苏格兰产的，有时候是外国来的；不管是苏格兰或外国的盐，交到鲱鱼腌藏者手上的，都完全免征货物税。苏格兰盐的货物税，目前是每一蒲式耳一先令六便士，外国盐每一蒲式耳货物税十先令。一般相信，每桶鲱鱼需要约一又四分之一蒲式耳的外国盐；如果用苏格兰盐，则每桶平均需要两蒲式耳。进港的鲱鱼，如果是将要出口的，所用的盐完全免征货物税；如果是将供国内消费的，不管鲱鱼是用苏格兰盐或外国盐腌藏，每桶只需缴纳一先令。这一先令是苏格兰从前对每一蒲式耳盐课征的货物税，当时对腌藏鲱鱼需用的盐量估计很低，认为每桶只需一蒲式耳的盐。在苏格兰，除了腌藏渔获，其他任何用途很少使用外国盐。从一七七一年四月五日至一七八二年四月

五日，外国盐进口数量总共是九十三万六千九百七十四蒲式耳，每一蒲式耳重八十四磅；同一期间，从工厂交到鲱鱼腌藏者手上的苏格兰盐，总共不超过十六万八千二百二十六蒲式耳，每一蒲式耳的重量只有五十六磅。所以，看起来，腌藏渔获用的主要是外国盐。此外，每一桶鲱鱼出口可领取两先令八便士的奖励金，而在巴斯船捕获的鲱鱼当中，超过三分之二用于输出。把所有这些数字兜起来，你就会发现，在这十一年当中，巴斯船捕获的每一桶鲱鱼，如果是用苏格兰盐腌藏，出口时，让政府损失十七先令十一又四分之三便士，而进港供国内消费时，则让政府损失十四先令三又四分之三便士；如果是用外国盐腌藏，出口时，让政府损失一英镑七先令五又四分之三便士，而进港供国内消费时，则让政府损失一英镑三先令九又四分之三便士。同一期间，优质的可贩卖鲱鱼每一桶的价格，从十七或十八先令到二十四或二十五先令，平均约为一基尼（或二十一先令）。

第二，发给鲱渔业的奖励金是一种吨位奖励金，是按照渔船的吨数，而不是按照渔船在捕鱼作业上勤勉或成功的比例发放；因此，恐怕有非常多人装备渔船出海不是为了捕鱼，而是专为了捕捉奖励金。譬如，一七五九年，当时的奖励金是每吨五十先令，苏格兰全部的巴斯船只捕捞到四桶海棒。在那一年，每一桶海棒单单是奖励金就让政府花费一百一十三英镑十五先令；等于每一桶可贩卖鲱鱼花费一百五十九英镑七先令六便士。

第三，发给这种吨位奖励金，希望鼓励的那种（以巴斯船或二十至八十吨重的甲板船）捕捞白鲱鱼的模式，似乎不是像适合荷兰那样适合苏格兰的情况；这种奖励金显然是从荷兰的经验借来的措施。荷兰距离已知鲱鱼徘徊的主要渔场相当远，所以若要进行这种渔业，只能利用甲板船，携带足够远航往返需要的淡水和粮食。但赫布里底群岛（the Hebrides）或苏格兰西方的群岛、设得兰（Shetland）群岛，以及苏格兰北部与西北部沿海，附近就是鲱渔业的主要渔场，且那些地方到处都有深入内陆的海湾，当地人的土话称之为海湖（sea lochs）。每当季节来临，鲱鱼洄游到那些地方附近的海洋时，那些海湖就是它们主要的徘徊场所；我相信，和其他许多鱼类一样，鲱鱼洄游的场所并非很固定或很有规则。所以，以舢板船捕鱼似乎是最适合苏格兰特殊情况的渔业模式；一旦捕到鲱鱼，渔夫很快便可把渔获带上岸，要供应腌藏或生鲜消费都很方便。但每吨三十先令的奖励金，对利用巴斯船捕捞鲱鱼的模式固然是一项很大的鼓励，对利用舢板船捕捞鲱鱼则必然是一项不小的妨碍；后一种模式没有这种奖励金，因此在给市场供应腌藏鲱鱼时，不可能和巴斯船捕鲱业公平竞争。因此，舢板船捕鲱业目前几乎已经快消失不见了，然而，在设立巴斯船奖励金之前，舢板船捕鲱业听说相当兴旺，据说雇用了不少海员，数目不下于巴斯船捕鲱业目前雇用的人数。但对于这个现在已经残败荒废的渔业模式，过去曾经兴旺到什么程度，我必须承认，我不敢说我知道得多精确。因为政府对舢板船捕鲱业的船只装备没发给奖励金，海关或盐税当局的官员也就没有记录相关的数据。

第四，在苏格兰的许多地方，鲱鱼是一般民众在每年某些季节里相当重要的一项食品。一项倾向在国内市场降低鲱鱼价格的奖励金，也许可以让我们许多同胞在日常生活中松一大口气，因为他们的处境绝对说不上富裕。但巴斯船奖励金，对这种美好的目的没有帮助。它摧毁了远比巴斯船更适合供应国内市场的舢板船捕鲱业，而且政府另外发给每桶两先令八便士的鲱鱼出口奖励金，把巴斯船捕获的大部分（超过三分之二）鲱鱼送出国门。在前四十年至前三十年间，当时尚未设立巴斯船奖励金，我相信，每桶十六先令是白鲱鱼的普通价格。在前十五年至前十年间，当时舢板船捕鲱业尚未绝迹，价格据说每桶从十七至二十先令不等。在刚过去的这五年间，价格已经平均高涨至每桶二十五先令。然而，此一高价格也许是由于苏格兰沿海的鲱鱼真的变少了。我也必须指出，那种通常随鲱鱼一起卖的大木桶，其价格是包含在前述那些价格里的，但自从美洲战争开始以来，木桶

的价格大约已经上涨一倍，亦即，从每只约三先令涨至约六先令。我同样必须指出，我取得的那些旧时的价格记录并不是很一致或完全没有出入；但一位极有经验又一丝不苟的老人家告诉我说，五十多年前，优质的可贩卖鲱鱼每桶的价格通常是一个基尼金币（等于二十一先令）；我想，此一价格也许可视为平均价格。然而，我认为，所有的记录都一致显示，国内市场的鲱鱼价格未曾由于巴斯船奖励金的影响而下跌。

当捕渔业的企业主们，在获得这么优厚的奖励金之后，仍继续以他们从前卖惯的价格或更高的价格在卖他们的商品时，有人也许会以为，他们的利润应当很诱人，且其中某些人说不定已经赚到了大把利润。然而，我有充分的理由相信，实情并非如此。这种奖励金通常有的一个效果是，鼓励一些鲁莽的企业主冒险投入一个他们不了解的生意，以致他们自己的疏忽与无知让他们蒙受的损失，超过他们从最慷慨纵容的政府那里所能赚来的。一七五〇年，依据首次发放每吨三十先令奖励金给白鲱渔业的同一条法律（乔治二世第二十二年第二十四条），成立了一家股份公司，资本额五十万英镑，（除了该公司依法可以得到其他一切政府奖励，包括刚才提到的吨位奖励金、每桶鲱鱼两先令八便士的出口奖励金，以及腌藏用的本国与外国盐免征货物税外）认购该公司股份者，在成立后的十四年内，每年有权按认购且实缴的股金每一百英镑获得三英镑奖励金，分成两等份由海关总收支局每隔半年支付一次（称为年金）。除了这一家大公司（其董事和经理人规定必须在伦敦设籍居住），政府还宣布在全国每一个外港（即伦敦之外的港口）都可合法分别设立渔业协会，惟每一协会由会员认缴的总资本不得少于一万英镑，这资本由每一协会自己管理，各担风险，自负盈亏。所有那些规模较小的渔业协会，和前述那一家大公司一样，享有相同的年金给付以及各种营业奖励。那一家大公司的资本额很快就被认购完毕，而在全国许多外港也分别成立了数家渔业协会。尽管有这一切的奖励，几乎所有那些大小不同的合股企业，若不是已经亏掉全部的资本，就是已经亏掉了大部分；目前几乎看不见它们当中任何一个留下什么痕迹。白鲱渔业目前完全或几乎完全由一些私人冒险家在经营。

任何特定的制造品，如果确实是国防必备的东西，仰赖我们邻国供应，也许未必是审慎的做法。如果生产这种制造品的勤劳不能以其他方式在国内得到支持，那么为了支持它而对其他所有种类的勤劳课税，也许不算是合理。譬如，根据此一原则，发给国产帆布和火药的出口奖励金，也许可以免受指摘。

虽然为了支持特定某些种类的勤劳而对一般勤劳课税，很少能算是合理的作法；不过，在大繁荣时期任性妄为的气氛中，当公共收入多到政府不知道怎么花才好时，发奖励金给一些受到偏爱的制造业，也许可算是和其他任何无益的花费一样的自然。和在私人支出的场合一样，在公共支出方面，巨大财富也许时常可以当做是辩解巨大愚行的一项理由。但在一般民众生活艰难困苦的时候，还继续这么大方挥霍，肯定是有比平常的荒谬更多的原因。

有时候，有些称为奖励金的东西不过是退税罢了，因此当可免受那些针对真正的出口奖励金而发的指摘。例如，发给精制白砂糖的出口奖励金，可以视为退回赤糖和黑糖等精制砂糖原料所缴的进口税。发给加工丝的出口奖励金，可以视为退回生丝和捻丝等原料所缴的进口税。发给火药的出口奖励金，可以视为退回硫磺和硝石等原料所缴的进口税。在海关的术语里，出口时发给的那些津贴，只有在出口货和进口货同一外形时才称为退税。当进口货经过任何制造程序而改变外形，以致属于另一个名称时，出口时发给的那些津贴一概称为奖励金。



某些工艺师和制造业者在其特定行业里表现卓越不凡，因而获得国家颁赠特别津贴；那些津贴和出口奖励金不同，不该接受同样的指摘。那些津贴鼓励卓越不凡的灵巧和创意，有助于在实际分别从事那些行业的众多工人当中，保持竞相模仿的风气；且那些津贴的金额不是很大，不足以扭转自然的趋势，勉强任何过高比例的社会资本转往其中任何一个行业去发展。它们并不倾向颠覆各种行业间自然的平衡，而倾向使每一种行业里的工作尽善尽美。此外，对国家来说，那些特别津贴的花费实在微不足道，而出口奖励金的花费却很庞大。单是谷物出口奖励金一项，有时候一年便可让国家花费超过三十万英镑。

奖励金有时候也被称为特别津贴，就像退税有时候被称为奖励金那样。但我们在所有的场合都必须注意事物的本质，不必理会事物的名称如何。

#### 附论 谷物贸易和谷物法

在结束本章之际，我不能不指出，设立谷物出口奖励金的那一条法律，以及那一套相关的管制体系所获得种种赞扬，都不是它们该得的。针对谷物贸易的性质，以及主要相关的英国法律，进行特别的考察，将充分证明此一论断正确无误。由于此一课题极为重要，所以值得在此以较长的篇幅加以讨论。

谷商这种行业由四种不同的分支构成，这些分支有时候虽然可由同一个人经营，但就它们本身的性质而言，是四种分别不同的行业。这些行业包括，第一是谷物的国内配销商；第二是进口谷物供国内消费的谷物进口商；第三是出口国产谷物供国外消费的谷物出口商；第四是专为再出口而进口的谷物贩运商。

(1) 国内配销商的利益，和全民的利益，不管乍看之下是如何的对立，其实是正好一致的，即便是在谷物极端歉收的年份。他的利益在于，将谷物的价格提高到每一季真实的匮乏所要求的水平，再高过这个水平，绝不可能对他有利。他借提高价格压低消费，多少促使每个人，特别是中下层人民，好好节约使用谷物。如果他将价格抬得太高，过分压低消费，本季的谷物供应可能大于本季的消费，以致本季的谷物可能在下一季的收成开始上市一段时间后还没全部卖完，那么届时他将面对两种风险：第一，他可能因为自然的原因而损失不少他的谷物，第二，他可能不得不忍痛杀价售出本季留下来的谷物，所得的价格也许比他在几个月前可能卖得的少很多。如果他将价格抬得不够高，压低消费的效果太小，本季的谷物供应可能小于本季的消费，那么不仅他可能损失了部分原本可赚到的利润，而且他也将使人民在本季结束前暴露在一个极端的危险里：这时人民忍受的，而不是粮食不足的痛苦，而是粮食全无令人恐怖战栗的情境。人民的利益在于，他们每天、每周和每月的消费，应当尽可能按精确的比例配合每一季的供应。国内配销商的利益也是一样。如果他每天、每周和每月供应他们的数量，是尽他所能判断的很接近此一比例，则他的全部谷物将很可能卖得最高的价格，而他自己也将可获得最大的利润；他对实际农作情况的了解，以及他对自己每天、每周和每月销售量的掌握，使他能相当精确地判断，他们实际获得的供应究竟有多符合此一方式。甚至在歉收的年份，虽然他只顾自己的利益，没想到人民的利益，但基于自利，他对待他们的方式，必然颇像谨慎精明的船长有时候不得不对待他的全体船员那样。当他预见船上存粮可能快要不够时，他就调降配给，迫使他们每天少吃一些。虽然有时候由于过分小心，他作了实际上没必要的调降，然而和一个稍微不小心的做法有时候也许会让全体船员碰到的危险、不幸，乃至灭亡的命运相比，每天少吃几口饭可能给他们造成的一切不适，实在算不了什么。同样的，虽然有时候由于过分贪婪，配销商将他的谷物价格提高到稍微超过当季真实的匮乏所要求的水平，然而和他在当



季开始采取一个比较大方的卖法可能让人民遇到的危险相比，价格稍微高一些可能给他们造成的一切不适，实在算不了什么，因为那一切的不适有效地确保他们免于季末断粮的风险。况且，由于谷物配销商的过分贪婪而受到最大伤害的，很可能就是配销商他自己；他不仅成为他的贪婪所激起的公愤投射对象，而且即使他躲得过此一公愤的种种后果，也躲不过到了季末必然还有相当数量的谷物留在他手上，而如果下一季的谷物收成竟然不错，那么届时他恐怕就必须，按某一比他原本可获得的，低很多的价格贱卖上一季留下来的谷物。

没错，在一个幅员辽阔的地方，商人们如果能联合起来组成一家大公司掌握全部的谷物，那么他们的利益也许在于，像荷兰人对摩鹿加群岛（the Moluccas）的香料据说采取的那个做法，将大部分的谷物销毁或丢弃，以便抬高其余的价格。但要针对谷物建立这种广泛的垄断地位，即便使用法律强制的力量，也几乎是不可能办到的；且在任何法律放任买卖自由的地方，谷物是所有的商品当中，最不容易凭少数几笔实力足以囤积大部分市场供给的大资本，便可以垄断或独占的商品。不仅那一部分谷物的价值远非少数几个私人的资本能够囤积，而且即便他们有足够的资力囤积，社会生产谷物的方式也将使这种囤积的企图完全不可行。因为在每一个文明的地方，谷物是每年消费量最大的商品，所以每年用在生产谷物的勤劳量比用在生产其他任何商品的勤劳量还要多。况且当它从地上收割起来时，最初必然比其他任何商品分散于为数更多的物主之间；这些物主绝不可能像几个独立的制造业者那样聚居在一个地方，而必然是散居在全国所有不同的角落。这些最初的物主，若不是在其居处附近直接供应消费者，就是将谷物卖给其他的配销商，由后者供应那些消费者。所以，谷物的国内配销商，包括农夫和面包师，人数必然比其他任何商品的配销业者多，而他们散居各地的情况，也使他们完全不可能联合起来，组成任何有普遍影响力的大团体。所以，如果在某一歉收的年份，他们当中有任何人发现自己手上的谷物数量，比他按当时流行的价格，能够在季末之前卖掉的还要多，那他绝不会想到要维持那个价格而让自己损失或专让他的竞争对手获益，但他会立即降低那个价格，以便他能在新一季的谷物开始登场前，将自己的谷物卖掉。像这样控制任何一个配销商的这种动机和利益考虑，也同样控制其他每一个配销商，迫使他们一般都根据他们自己的最佳判断，以最适合当季谷物供应情况的那个价格出售他们的谷物。

在十八世纪以及前两世纪的期间中，欧洲许多不同的地方曾多次遭到饥荒肆虐，我们有其中几次饥荒相当正确的记录。我相信，凡是对这些饥荒的历史有过仔细研究的人都将发现，粮食不足从来不是因为国内配销商任何联合垄断谷物销售的行为造成的，也不是其他除了真实匮乏之外的原因造成的；而之所以发生真实的匮乏，有时候在某些地方，也许是因为战乱摧毁，但在绝大多数粮食不足的场合，全是因为自然的节气失调造成的；至于断粮，如果不是因为政府强力介入，企图以不适当的手段，补救粮食不足给人民带来的一些不适，从来也就不会有其他的原因能造成断粮。

在一个幅员辽阔种植谷物的地方，如果其中各个区域之间有自由的通商往来，最不利的季节性因素所造成的歉收，程度上也绝不可能严重到发生断粮；即便是在最严重歉收的年份，谷物收成的数量，如果处置得宜，让通常在中等丰收年份吃得太过丰盛的人民尽量省吃俭用，也可以供为数一样多的人民撑过一年。最不利于谷物收成的，是那些过于干旱或雨水过多的季节。但因为在高地和低地，或者说，在容易变得太湿的地和容易变得太干的地，都同样有种植谷物，所以对某个区域的收成有害的干旱或雨水，对另一个区域反倒有利；况且，虽然在雨季和旱季，谷物的收成都比温度较为合宜的季节差很多，然而不管是在雨季或旱季，某个区域损失的收成，在某一程度内，可被另一区域增加的收成弥补过

来。在种植水稻的地方，因为水稻不仅需要很湿的土壤，而且在生长过程中的某个阶段必须浸泡在水里，所以干旱会造成比较悲惨的影响。然而，即便是在这种地方，如果政府允许自由买卖，必然会导致断粮的普遍性干旱，大概也很少见。几年前，发生在孟加拉国的干旱也许真的可能导致一次严重的粮食不足。使那次粮食不足变成断粮的，也许是一些不适当的管制措施，亦即，也许是东印度公司的官员们对稻米买卖施加了一些有欠考虑的限制。

当政府为了补救粮食不足所造成的不适，而命令所有的配销商，按它自以为合理的价格，出售他们的谷物时，这或者将阻止他们给市场供应谷物，这样有时候甚至会在当季一开始就造成断粮；或者，如果他们继续给市场供应谷物，则人民因此不仅将能够，而且也将被鼓励尽快消费谷物，以致必然在当季结束前造成断粮。正如毫无限制、完全自由的谷物买卖，是一帖唯一能够预防不幸断粮的灵丹，所以它也是让粮食不足所造成的不适得以缓和的最佳妙药；因为真实的匮乏所造成的不适，是不可能被补救的；它们只能被缓和。没有任何其他商品的买卖更值得法律给予充分完整的保护，也没有任何其他买卖更需要法律充分完整的保护；因为没有任何买卖像谷物买卖这样暴露在民粹的恶评谩骂中。

在谷物歉收的年份，下阶层的民众将他们的生活窘境归咎于谷商的贪婪，后者于是成为他们怨恨和愤怒的对象。所以，谷商非但无法乘机获利，反而时常面临完全毁灭的危险，因为他的仓库随时可能遭到愤怒的民众抢劫和摧毁。然而，主要是在谷价比较高的歉收年份，谷商才有希望赚到他的利润。他一般是和某些农夫订约，要求他们在若干年间按某一约定价格供应他一定数量的谷物。契约价格通常订在双方认为是适中合理的价格，亦即，订在谷物平常或平均的价格。在最近几次歉收之前，每一夸特小麦的契约价格一般约为二十八先令，其他谷类的契约价格按此基准订定。所以，在歉收的年份，谷商是按平常的价格买进他的大部分谷物，再以高很多的价格卖出。然而，此时超乎寻常的利润，只不过刚好使他的谷物买卖生意可以和其他买卖立于平等的地位，只不过刚好可以弥补他在其他许多场合，因为谷物本身容易腐坏的特性，或因为谷物价格时常变化莫测，而蒙受的损失。此一事实，单看买卖谷物和其他任何买卖一样难以发大财，就十分明显。鉴于谷物歉收既是谷商唯一可能获得大利的时刻，然而此时又必定遭致社会恶评，所以有钱的人和有品格的人都不喜欢投入这门生意。于是，这门生意就完全交给属于社会较低阶层的一些配销商经营。在国内市场，处于种植谷物的农夫和消费者之间的中介商，几乎全是磨坊主、面包师、面粉商和面粉掮客，以及一定数目挑卖于街头巷尾的可怜小贩。

欧洲从前的政策，非但容忍一般民众谩骂此一有益公众的买卖，反而似乎授权并鼓励一般民众这么做。

爱德华六世第五和第六年法律第十四条规定，凡是意图转售而买进任何谷物或豆类者，应视为非法囤积者，初犯应处徒刑两个月并科等于谷物价值的罚鍰，再犯应处徒刑六个月并科等于谷物价值两倍的罚鍰，第三次犯者应处（颈手）枷刑、无期徒刑并没收个人所有财产。欧洲其他大部分国家从前的政策也不见得比英格兰宽容。

我们祖先似乎以为，一般人民，如果向农夫买，可买到比向谷商买更便宜的谷物，因为谷商恐怕会在他付给农夫的价格上，为他自己加上高得离谱的利润。所以，他们尽力彻底消灭他这种买卖生意。他们甚至努力尽可能阻止任何中间人，不管是哪一种，介入谷物生产者和消费者之间；他们对所谓谷物欺弄者或贩运者的买卖生意施加许多限制，用意就在于此。依规定，任何人都不许做那种买卖生意，除非持有执照确定他有资格算是个诚实

正直的人。根据爱德华六世颁布的一条法律，需要三位地方保安官的核可，才得授予这种执照。但后来，甚至此一限制也被认为不够严格，因此，根据伊丽莎白女王的一条法律，授予执照的特权限由每季开庭一次的地方治安法庭执行。

欧洲从前的政策，尽力以这种方式节制农业或乡村地区最大的行业。它在这方面所秉持的原则，和它在节制各种制造业或城市地区最大的行业方面，所建立起来的原则大不相同。它让农夫别无其他的顾客，除了消费者或消费者的直接经纪人，即，谷物欺弄者和贩运者；它尽力迫使他不仅要执行农夫的行业，也要执行谷物商或谷物零售商的行业。与此相反，它在许多场合禁止制造业者自己当零售店老板，或开店零售自己的产品。它想用前一种法律增进国家的一般利益，或者说，想使谷物价格低廉，但或许对如何达成这个目的不甚了了。它想用后一种法律增进零售店主这个特定阶级的利益；它以为，零售店主们的售价远高于制造业者的售价低，因此，如果允许制造业者开店零售，零售店主们的生意就会被搞垮。

然而，实际上，即便允许制造业者开店零售他自己的产品，他的卖价也不可能低于一般的零售店主。不管他在零售店投下多少他的资本，当中的每一分必定都是从他的制造业那边挪过来的。为了使他的生意获利和其他人的生意齐一水平，他投注在制造业那边的资本必须有一般制造业者的利润，正如他投注在零售店的资本也必须有一般零售店主的利润。例如，且让我们假定，在他居住的城市里，制造业和零售店资本平常的利润都是百分之十；在此一情况下，他必须在他店里零售的每一件他自己的产品上面收到百分之二十的利润。当他把他自己的产品整批从工厂送到他的零售店时，他必定会按他自己的产品，如果卖给某个前来向他整批购买的配销商或零售店主时，可能卖得的价格来评定产品的价值。如果他评定的价值比那个价格低，他就损失了一部分他投注在制造方面的资本利润。当他再把他的产品从他的店里零卖出去时，除非他得到的是某个零售店主零卖他的产品时所得到的同一价格，否则他就损失了一部分他投注在零售店的资本利润。所以，虽然看起来他在同一批商品上获利两次，然而因为那一批商品是前后两笔不同资本的一部分，因此他实际上只不过从所有运用在这些商品上的资本获利一次；而且，如果他获得的利润低于百分之二十，他就是一个输家，或者说，他的全部资本运用方式，比不上他的大部分同胞那样的有效益。

法律，在某一程度内，要求农夫从事制造业者被禁止从事的行业，亦即，要求农夫将他的资本分开用在两个不同的用途；将一部分资本投注在他的谷仓和栈房，以供应市场的不时之需；将另一部分资本运用在耕种他的土地。但正如他不可能在运用后一部分资本时要求低于农作资本平常的利润，所以他也不可能在运用前一部分资本时要求低于商业资本平常的利润。实际经营谷商生意的那份资本，不管是属于称作农夫的那个人或是属于称作谷商的那个人，在这两种场合都必须获得相同的利润，才能使如此运用那份资本的资本主免于损失，亦即，才能使他的生意获利和其他的生意齐一水平，也才能防止他觉得：尽快改变资本的用途，对他自己有利。所以，被迫从事谷商生意的农夫，不可能将他的谷物卖得，比其他任何谷商在自由竞争的情况下不得不卖的价格便宜。

能将他的全部资本运用在单独一门买卖生意的配销商，和能将全部劳动运用在单独一项作业的工人，都享有同一种效益。正如后者学得一种灵巧，使他凭同样的两只手可做完更多的工作量，所以前者学得一种有效执行其买卖生意的简便方法，使他凭相同的资本可完成更多的交易量。正如后者通常能以很便宜的代价承担工作，所以前者在供应他的货物时必须索取的价格，能够稍低于当他有更多种不同的货物分散他的资本与注意力时必须索

取的价格。制造业者在零售他们自己的产品时索取的价格，大多不可能像一个机灵活跃的零售店主那样便宜，后者唯一的工作是整批买进货物，再把它们零卖出去。大部分农夫在零售他们自己的产品时，因为消费者大多是城市的居民，而大部分农夫和任何城市的距离也许都有四或五英里远，所以必须索取的价格，比起聚居在城市的制造业者们相对于零售店主而言，更不可能像一个机灵活跃的谷商那样便宜，因为后者唯一的工作是整批购买谷物，将之汇集收进一座大仓库，再把它们零卖出去。

禁止制造业者兼作零售店主生意的法律，尽力迫使这种资本运用上的分工，比原本会有进步速度更快一些。迫使农夫兼作谷商生意的法律，尽力阻止资本运用分工的进步速度。这两种法律显然都违反天赋自由的原则，所以都是不义的法律；而且，如同它们两者皆为不义，它们两者也皆为失策不智。在每一个社会，就整体利益来说，这类事情绝不该横加强迫或阻挠。任何人如果以其他许多种不是他的处境所必要的方式运用他的劳动或资本，那就绝不可能透过低价竞争而伤害到他的邻居。他也许会害到自己，而且他通常也真的害到自己。俗谚说，“博而不精者，不富”。但法律始终应该信任人民会照顾好他们自己的利益，因为在他们个别的处境里，对于他们的利益何在，他们自己通常比立法者更有能力做出更好的判断。然而，迫使农夫兼作谷商生意的法律，在这两种法律当中，为害尤其大。

它不仅阻碍对每一个社会都很有利的那种资本运用分工，也同样阻碍土地的改良与耕种。它让农夫不得不身兼两种行业，于是他非但无法专心务农，还必须把他的资本分为两部分，只有其中的一份能用在耕种土地。但如果他有选择的自由，可以在打谷后立即将全部的收成整批卖给某位谷商，他原先用在耕作土地的全部资本，便可立刻回收再用来购买更多的耕牛，雇用更多的帮手，以便改良，并且更精致地耕种土地。但因为碍于法律，他不得不零售他的谷物，于是他不得不将他的大部分资本经年绑在谷仓和栈房里，所以他不可能将土地耕种得像原本利用相同的资本便可以做到的那样好。所以，这样的法律势必阻挠土地改良，因此，非但不会倾向使谷价更便宜，反而因为倾向使谷物较为稀少，所以会使谷价比原本会有价位更贵。

在农夫这门行业之后，对种植谷物贡献最多的，事实上将是谷商这门行业，如果谷商得到法律适当的保护与鼓励。谷商将会支持农夫的事业，一如批发商支持制造业者的事业。

批发商提供制造业者一个现成的市场，在他制造完成后，就立即把他的货物从他的手中整批买走，有时候甚至在他制造完成前就把货款预付给他，使他能将他的全部资本，有时候甚至比他的全部资本还多的资本，经常用来制造货物，因此，使他可以制造出为数，比他不得不将自己的货物零售给最终消费者，或甚至分批卖给零售商时，他所能制造出的数量，多很多的货物。况且，因为一个大批发商的资本通常足以让许多个制造业者的资本得到回补，他和他们的商业往来使一个大资本主觉得，支持一批为数众多的小资本主对他自己有利，从而在他们偶尔发生损失与不幸时，协助他们度过原本可能带来毁灭的难关。

同一种关系如果能在农夫们与谷商们之间普遍建立起来，也将对农夫们有同样的好处。这种关系将使他们得以把他们全部的资本，或甚至比他们全部的资本还多的资本，经常用来耕种土地。当发生任何特别容易对农业造成影响的那些意外时，他们将发现他们平常的一位客户，一位富有的谷商，是一个既有兴趣也有能力支持他们的人，于是他们就不必像现在这样完全仰赖地主的容忍或其经理人的慈悲。如果真能普遍且立即建立这样的往

来关系（这在目前也许是不可能的），如果真能立即将全国的农耕资本全部调回头，投入它的正当用途——耕种土地，将农耕资本从每一种目前可能有部分农耕资本偏离正途投入的其他用途撤回来，而且如果在情况需要支持和协助此一巨大的农耕资本运作时，真能立即提供另一笔几乎同样巨大的资本予以支持和协助，那么，单是此一农耕环境的改变，将在全国的地表上独立造成多么巨大、多么浩瀚，以及多么立即的改良，也许不是很容易想象的。

总之，爱德华六世的法律，透过尽可能禁止谷物生产者和消费者之间有任何中间商介入，想尽力消灭的那一门生意，其买卖自由，不仅是源于粮食不足的各种不适的最佳缓和剂，也是预防发生粮食不足这个病源的最佳方案；在农夫那门行业之后，对种植谷物贡献最多的，莫过于谷商这门行业了。

后来，该条法律的严苛程度，被其后的几条法律逐渐减轻。那些法律相继允许人民在小麦价格不超过每一夸特二十、二十四、三十二和四十先令时囤积谷物。最后，查理二世第十五年的法律第七条宣布，每一个人囤积谷物，或者说，意图转卖而买进谷物的行为，只要小麦的价格不超过每一夸特四十八先令（其他谷类的限定价格按此基准订定），而且如果不是为了预先垄断，亦即，如果买进后不是于三个月内在同一市场再卖出者，都是合法的。国内的谷物配销业嗣后享有的一切自由都源自于这条法律。现任国王第十二年的一条法律，撤销几乎所有从前惩治囤积与垄断的法律，但没有撤销前述那条法律的各项限制，因此那些限制目前仍然有效。

然而，那一条让国内谷物配销业享有目前之自由的法律，却在某一程度上认同两个很荒谬的通俗偏见。

第一，它以为，当小麦价格上涨到每一夸特四十八先令或其他谷类价格上涨到同一相对的高度时，谷物很可能是被某些人大量囤积导致人民受害。但从我们上面的论述，读者似乎应当十分明白，不管是在什么价格，国内配销商都不可能如此囤积谷物使人民受害；每一夸特四十八先令虽然是一个很贵的价格，然而在歉收的年份，往往是在收割后，便立即就出现那样高的价格，但在那种时刻，几乎不可能有任何刚收成的谷物被卖出，因此再怎么无知的人，也不可能认为有任何刚收成的谷物被配销商囤积起来使人民受害。

第二，它以为，当谷物来到某一价格时，便可能被人预先垄断使人民受害，亦即，便可能被人买起来囤积，以便不久后再以较高的价格在同一市场卖出。但如果某个商人决定买进谷物囤积，他或者在谷物进入某一特定市场之前买进，或者在谷物进入某一特定市场之后买进，以便稍后在同一市场再将谷物卖出，那必定是因为他判断，市场的供应不可能整季都像当下那样的宽松，所以谷物的价格势必很快会上涨。如果他对此判断错误，如果价格没上涨，他不仅损失被他用来囤积谷物的那份资本平常会有的利润，而且那份资本本身也会有部分损失，因为谷物的储藏与保管必然会有一些费用支出与损耗。所以，如果他真能伤害任何人，他对自己的伤害也比对其他任何人更加深刻，即便是在某个特定的市场交易日可能因他的囤积动作从中作梗而买不到谷物的那些人，所受的伤害也比他自己承受的轻，因为他们随后不久就可在任何一个市场交易日买到一样便宜的谷物。如果他判断正确，他非但没伤害全民，反而帮了全民一个非常重要的大忙。他使他们提早尝到粮食不足的不适，从而也使他们免于在稍后尝到更为严重的不适；那后来的严重不适，原本是在没有他的囤积操作下，价格便宜导致谷物消费速度比当季真实的匮乏情况所容许的还要快时，他们一定会尝到的苦果。粮食当真不足时，能为人民作的最大善事，莫过于将粮食不

足的不适尽可能平均分配于全年的每一个月、每一周和每一天。谷商自身的利益使他一心一意尽他所能精确地做好这件事，而且除了他也没别人有同样的兴趣，或同样的知识，或同样的能力，可以和他一样精确地完成这件事，所以，此一最重要的商业操作应该完全信任他执行；或者换句话说，谷物买卖，至少就其关系到国内市场的供应而言，政府应该放任完全自由。

对囤积和垄断的世俗恐惧，可以和对巫术的恐惧与怀疑相提并论。不幸被指控犯了后一种罪行的可怜虫，对于归咎于他的种种灾难，和被指控犯了前一种罪行的那些人，对于归咎于他们的种种灾难，一样的无辜。当法律废止一切针对巫术的控诉以后，亦即，当法律使任何人都无权为了遂行他自己的恶意而指控他的邻居犯了那种想象的罪行以后，法律似乎也扫除了世俗对巫术的恐惧与怀疑，只因为鼓励和支持那种恐惧与怀疑的最大原因被法律撤走了。当法律有一天让国内谷物买卖重获完全的自由时，法律将很可能一样有效地扫除世俗对囤积和垄断的恐惧。

查理二世第十五年法律第七条，虽然有许多缺点，然而，就它对充裕国内谷物市场供应，以及提高土地耕作的贡献而言，在英国的法律全书里也许没有任何其他法条比得上它。国内谷物买卖（或贸易）从那时起迄今享有的一切自由与保护，完全是这条法律所赐；况且对促进国内谷物市场供应充裕和提高土地耕作，国内贸易比进口或出口贸易更为有效。

根据那一位谷物贸易专论作者的估计，在英国，各种谷类加起来，每年平均进口数量占每年平均消费数量的比例不超过五百七十一分之一。所以，就供应国内市场而言，国内贸易相对于进口贸易的重要性比例必定是五百七十比一。

根据同一位作者，每年从英国出口的各种谷类数量加起来，平均不超过每年产出的三十一分之一。所以，就提供国产谷物销售市场以鼓励土地耕种而言，国内贸易相对于出口贸易的重要性比例必定是三十比一。

我对政策算术没有太大的信心，而且我也无意保证前述那些估计当中任何一个的正确性。我之所以提到它们，只是想指出，在最审慎与最有经验的人士眼中，谷物的国外贸易和国内贸易相比是多么不重要。在谷物出口奖励金设立之前的数年间，谷物价格之所以极为低廉，也许在相当程度内可以合理的归因于查理二世的这条法律的作用；当时距离这条法律颁布的时刻大约已过了二十五年，因此它应当有充分的时间发挥它的效果。

对于谷物贸易的其他三种分支，少数几句话便足以表明我想说的一切。

（2）进口谷物供国内消费的谷物进口业，显然直接有助于国内市场的谷物供应，因此就这一点而言，必定直接有益于全民。它确实倾向稍微降低谷物平均的货币价格，但不至于减少谷物的真实价值，或减少谷物能维持的劳动数量。如果谷物进口随时都是自由的，我们的农夫与地主乡绅每年平均从出售他们的谷物获得的货币，为数将可能少于目前进口在大多数时候受到实质禁止的情况下他们所获得的货币；但他们将获得的那些货币，将比较有价值，将可以买到为数更多的其他一切东西，也将可以雇用为数更多的劳动。所以，他们的真实财富和他们的真实收入将和现在一样多，虽然为数比从前少的金银将表示他们的真实财富与收入，但他们不会因此受到阻碍或没有能力种植和目前一样多谷物。与此相反，由于谷物的货币价格下降，白银的实质价值上升，其他一切商品的货币价格稍微下降，将使发生这一切的国家其国内勤劳在所有国外市场多少享有一些竞争优势，因此倾

向鼓励和扩大该国的勤劳量。但在谷物生产国，其国内谷物市场的需求规模，必定和该国整体的勤劳量成正比，或者说，必定和某种人的人数多寡成正比；那种人有在生产其他某种东西，所以有其他某种东西，或者说，有其他某种东西的代价，可以交换谷物。但在每一个国家，对谷物生产者来说，正如国内市场是最近且最方便的市场，所以国内市场也是最大且最重要的谷物需求市场。所以，谷物平均的货币价格下降所导致的白银实质价值上升，倾向扩大谷物最大且最重要的需求市场，因此允许谷物自由进口，非但不会阻碍，反而会鼓励国内谷物生产。

根据查理二世第二十二年法律第十三条，当小麦在国内市场的价格不超过每一夸特五十三先令四便士时，小麦进口须缴纳每一夸特十六先令的关税；当小麦在国内市场的价格（超过每一夸特五十三先令四便士，但）不超过每一夸特四英镑时，小麦进口须缴纳每一夸特八先令的关税。这两个价格当中的前一个，在过去一世纪多的期间中，只出现在小麦极为歉收的时候；而后一个价格，尽我所知，从来没出现过。然而，根据这一条法律，直到小麦上涨超过后一个价格，小麦进口须负担很高的关税；而且，直到小麦上涨超过前一个价格，进口须负担的高关税等于实质禁止小麦进口。其他种类的谷物进口也按价格施加限制，所须负担的关税，相对于其价值的比例，几乎和小麦一样高。几条其后通过的法律又进一步提高那些关税。

在歉收的年份，倘若严格执行那些法律，恐怕将为人民带来极为沉重的痛苦。但每当出现这种情况，一般都会通过临时条例暂停执行那些法律，并允许在某一限定期间内进口外国谷物。有必要通过这些特别的临时条例，充分证明那条一般性的法律不适当。

这些进口限制，虽然先于出口奖励金设立，但主导它们设立的，正是后来制定奖励金条例所依据的同一套精神与原则。不管它们本身对人民的伤害有多大，在制定奖励金后，这些或其他某些进口限制，反倒都变成是必要之恶。当小麦的价格低于每一夸特四十八先令，或没高出多少时，如果外国谷物可以免税进口，或只需缴纳一点点关税便可进口，那么进口的外国谷物也许会再出口，以便享有奖励金的好处，于是公共收入将大受损失，而整个奖励制度也将完全颠倒崩塌，因为奖励金的目的是要扩大国产谷物的市场，不是要扩大外国谷物的市场。

（3）出口谷物供国外消费的谷物出口业，对于充裕国内市场的谷物供应，显然不会有直接的贡献。然而，间接的贡献，它是有的。不管国内市场的谷物供给平常是从哪里来，不管是本国生产的或外国进口的，除非平常生产的或进口的谷物比国内平常消费的还多，否则国内市场的谷物供给绝不会是很充裕。但除非剩余供给在一般情况下都可自由输出，否则生产者和进口者都将小心翼翼绝对避免生产或进口超过仅供国内市场消费所需的数量。如果专门供应某一市场的那些人，普遍小心翼翼唯恐他们的货物滞销，那市场将通常处于求过于供的状态，而罕有供过于求的时候。禁止谷物输出，将使一国土地之改良与耕种，仅限于以供应该国国内居民生活所需为目的。出口自由使它可以为供应外国而扩大耕种。

根据查理二世第十二年法律第四条，当小麦价格不超过每一夸特四十先令时，其他种类谷物的限价按此基准订定，允许自由输出。到了同一国王治下第十五年，输出自由允许扩大，直到小麦价格超过每一夸特四十八先令；到了第二十二年，允许扩大直到一切更高的价格。没错，出口时，须按照谷物价值每英镑缴纳一定金额的从价税（poundage）给国王。但一切谷物在关税税率表里审定的出口价格很低，以致此一从价税在小麦出口时仅等

于每一夸特一先令，燕麦出口时等于每一夸特四便士，所有其他谷物出口时等于每一夸特六便士。到了威廉与玛丽第一年（即一六八九年），根据设立出口奖励金的同一条法律，当小麦价格不超过每一夸特四十八先令时，实质上免除此一轻微的出口税；之后，威廉三世第十一和十二年法律第二十条，特别指明免除一切在价格更高时课征的从价税。

谷物出口业就这样不仅获得奖励金的鼓励，而且享有比国内配销业更多的自由。根据这些条例当中的最后一条，在任何价格都可囤积谷物以备出口；但除非小麦价格不超过每一夸特四十八先令，否则不得囤积谷物以备在国内转售。然而，我们在上面已证明，国内配销商的利益绝不可能违反全民的利益。而谷物出口商的利益，则可能和全民的利益相反，事实上有时候的确是相反的。如果在他自己的国家苦于粮食不足之际，邻国不幸竟发生断粮的危机，那么，把大量的谷物送往邻国，即便这样一来会使本国粮食不足的灾难更为严重，也许仍然符合他的利益。那些条例的直接目的，本非充裕国内市场供应，而是借口鼓励农业，尽可能提高谷物的货币价格，从而尽可能使国内市场经常处于粮食不足的状态。由于那些条例阻碍进口，即使在极度歉收的年份，国内市场也只能全由国产谷物供应；由于那些条例鼓励出口，即使在相当歉收的年份，当小麦价格已经高达每一夸特四十八先令时，国内市场仍不得享有全部的国产谷物。透过临时条例，限期禁止谷物出口，并且限期免除谷物进口税，时常是英国不得不采取的权宜措施；这样的暂时条例充分证明她的一般法律体系不适当。如果那个体系真的很好，她就不会如此频繁被迫非得背离它不可。

如果世上所有的国家都采取自由出口与自由进口的开放体系，那么分占一块大陆的各个国家，将好比是一个大帝国里的各个省份。正如在一个大帝国里的各个省份间，自由的国内贸易，从理论与经验来看，不仅是粮食不足时各种不适的最佳缓和剂，也是预防断粮危机最有效的药方；所以，在分占一块大陆的各个国家间，自由的进出口贸易也有同样的效果。大陆越是广大，整个大陆上各个地方之间的水陆交通越是便利，当中任何一国的歉收窘况就越可能借助其他某个国家的丰收而获得缓解，所以任何一国遭遇粮食不足或断粮的风险就越小。但完全采取这种自由开放体系的国家毕竟非常少。谷物贸易几乎在每一个国家都或多或少受到限制，而且在许多国家，那些限制是如此荒谬，以致往往使粮食不足时不可避免的不幸恶化成可怕的断粮灾难。这种国家对谷物的需求时常可能变得非常巨大且非常紧迫，以致邻近它们的小国，如果恰巧在同一时候也受苦于某一程度的粮食不足，是不可能在大胆供应谷物给它们之后，自己还能免于陷入和它们一样可怕的灾难。因此，一国所采取政策如果非常不好，则在另一国采取原本应当是最好的政策，在某一程度内，很可能变成是一种不够审慎的危险作为。然而，对大国而言，没有任何限制的出口自由比较不具危险性，因为大国的谷物产量比较多，其国内供应不太可能因为失去任何可能出口的谷物数量而大受影响。在瑞士的一省或某些意大利的小国，限制谷物出口有时候也许是必要的。在像法国或英国这样的大国，不太可能有这种必要。此外，立法阻挠农夫，使他不能随时将他的货物送往对他自己最有利的市场，显然是为了某种公益的理念或国家的理由而牺牲了平常的法律正义；只有在最紧急必要的场合，立法当局才应当运用权威制定这种法律，也只有最紧急必要的场合，这种法律才可能被原谅。如果有时非得禁止谷物出口不可，那禁止出口时的谷物价格也始终应该是一个很高的价格。

无论在哪一国，关于谷物的法律也许可以和关于宗教的法律相提并论。一般民众对于事关他们今生的基本生存问题，或事关他们来世的幸福问题，太过于投入他们自己，变得无法客观冷静，以致政府必须屈从于他们固执的偏见，并且为了保持社会安宁，不得不建立他们认可的那种体系。也许是基于此一缘故，我们才很难发现有任何合理的体系被建立



起来处理这两种重大问题当中的任何一种。

（4）谷物贩运业，或者说，进口外国谷物以便再出口转售的谷物买卖业，有助于充裕国内市场供应。谷物贩运商的直接意向，的确不是在国内市场出售他的谷物。但他通常愿意这么做，即使卖得的货币比他预期在国外市场可以卖得的数量少很多；因为他这么做可以省下装卸费、运费和保险费。谷物贩运业发达的国家，往往成为其他国家谷物供应的集散地或谷仓；置身于这种谷仓的该国居民本身不太可能缺乏谷物。这样的谷物贩运业，虽然也许有助于在国内市场降低谷物平均的货币价格，但并不会降低谷物的真实价值。它将只会多少提高白银的真实价值。

在英国，在所有平常的场合，由于外国谷物的进口税很高，而大部分的进口税又没退回，所以谷物贩运业实质上等于是被禁止；而在异常的场合，亦即，当谷物歉收以致必须以临时条例暂时免除进口税时，出口又一定会遭到禁止。所以，根据此一法律体系，谷物贩运业在一切场合实质上是被禁止的。

总之，和设立奖励金相关的那一套法律体系，似乎不值得任何称赞。英国的进步与繁荣兴盛，虽然时常被人们归因于那些法律，其实很容易以其他的原因解释。在英国，法律保障每一个人可以享有他自己的劳动成果；单是那种保障，尽管遭到这些或再多二十条荒谬的商业管制法律从中作梗，便足以使任何国家繁荣兴旺；这种保障因为光荣革命而益臻完善，而奖励金制度也大约在同一时候设立。每一个人都有为了改善他自己的处境而努力的天性；如果此一天性获得容忍，享有自我发挥的自由与保障，自会形成一股宏大的根本动力；这股动力单靠它自己，无须任何协助，不仅能将社会不断往富裕繁荣的方向推，而且能克服人为法律的恶作剧太常用来拖累它运作的数以百计的无聊障碍；虽然这些障碍一定会多少侵蚀它的自由，或者多少减损它的保障。在英国，个人勤劳享有完全的保障；虽然它距离完全自由的境界还很远，但和欧洲任何其他国家的勤劳相比，它或者一样自由，或者更为自由。

虽然英国历来最为繁荣进步的时期，后于那一套和奖励金相关的法律体系，我们切不可因此就将繁荣进步归因于那些法律。英国的繁荣进步，也发生在国债高筑之后。但国债高筑毋庸置疑绝不是英国繁荣进步的原因。

虽然那一套和奖励金相关的法律体系，和西、葡两国那个荒谬的金银围堵政策，有完全相同的作用倾向，亦即，采取那些法律体系或围堵政策的国家，其国内市场的金银价值将多少降低一些；可是，英国显然是欧洲最富有的国家之一，而西班牙和葡萄牙也许是属于最贫穷国家的行列。然而，此一贫富差异，用两种原因上的差异便可轻易解释。第一，西班牙的出口税、葡萄牙的金银出口禁令，以及两国警察戒慎严格的执法态度，在那两个很穷的国家（这两国加起来每年进口的金银价值超过六百万英镑），必定比那些谷物法律在英国，发挥更直接也更强而有力的作用，使金银价值在那两个国家的降幅更大。第二，在那两个国家，这种有害的政策并未被人民享有普遍的自由与保障所抵消。勤劳在那里既不自由也没保障；西、葡两国的公民政府和教会政府非常不合理，单是这个理由便足以使他们永远无法从目前的贫穷状态翻身，即使他们所有的商业管制手段变得绝顶精明，而不是像目前其中的大部分这样的绝顶荒谬与愚蠢。

现任国王治下第十三年通过了一条法律（第四十三条），似乎建立了一套关于谷物法的新体系，在许多方面优于旧体系，但在一两方面不是那样的好。

根据此一法律，进口供国内消费的高关税，在中等小麦的价格上涨至每夸特四十八先令时，即予免征；中等裸麦、豌豆或菜豆的价格涨至三十二先令，大麦涨至二十四先令或燕麦涨至十六先令时，亦然；但另外课征轻微的关税，小麦每夸特仅六便士，其他种类的谷物按此基准订定适用的税率。于是，所有这些不同种类的谷物，特别是小麦，在价格涨至比从前低很多的价位时，国内市场就对外国谷物开放。

根据同一条法律，小麦的出口奖励金虽然照旧是每一夸特五先令，但当小麦涨至每一夸特四十四先令时就停发，而从前是涨至四十八先令才停发；大麦的出口奖励金照旧是两先令六便士，但当价格涨至二十二先令时就停发，而从前是涨至二十四先令才停发；燕麦粉的出口奖励金照旧也是两先令六便士，但当价格涨至十四先令时就停发，而从前是涨至十五先令才停发。裸麦的奖励金从三先令六便士降为三先令，当价格涨至二十八先令时就停发，而从前是涨至二十八先令才停发。如果奖励金是像我尽力证明的那样不适当，则那些奖励金越早停发越好，发给的金额越少越好。

同一条法律也把容许进口以便再出口转售的谷物限价降至最低，而且这种谷物进口免征关税，只要进口后存放在由政府 and 进口商联合上锁的仓库。虽然在英国所有不同的港口当中，享有此一进口自由的港口不超过二十五个，但它们都是主要的港口，而且其他大部分港口也许没有适合此一法律要求的仓库。

就以上各点来说，此一法律较之从前的体系显然是一项进步。

但根据同一法律，当燕麦价格不超过十四先令时，每出口一夸特燕麦可获颁两先令的奖励金。过去从未对此种谷物出口发给奖励金，豌豆或菜豆出口也一样从未有过奖励金。

此外，根据同一法律，在小麦价格刚上涨至每一夸特四十四先令时，就禁止出口；裸麦涨至二十八先令、大麦涨至二十二先令或燕麦涨至十四先令时，亦然。那几个限定价格似乎全都太低了；此外，那几个禁止出口的价格和那几个停发奖励金（以避免强迫出口）的价格，完全订在相同的水平，似乎有些不恰当。停发出口奖励金的价格显然应当更低一些，或者允许出口的价格应当再提高一些才对。

所以，就以上两点来说，此一法律似乎不如从前的体系。然而，即使它有这一切的缺点，我们也许可以把人们推崇梭伦（Solon）的法律时所说的话，套用在它的身上：虽然它本身不是最好的，但它却是时下诸多利益、偏见与脾气纠葛中所能容许的最佳法律。它也许可在未来适当的时机为一个更好的法律铺路。

## 第六章 论通商条约

当一国以条约束缚自己，允许从某一外国输入某些它禁止从所有其他国家输入的货物，或对某一外国的货物免征它对所有其他国家货物课征的某些税时，受到这种贸易优惠的国家，或至少该国的商人和制造业者，必然可从该条约获得很大的好处。那些商人和制造业者在如此宽容他们的国家里享有某种独占特权。对于他们的货物，那个国家将变成一个更为广大也更为有利的市场：更为广大，因为所有其他国家的货物，或者被排除在外，或者被课征沉重的关税，所以那个国家的市场将大量购买他们的货物；更为有利，因为受惠国的商人们在那里享有某种独占特权，他们的货物，无须和所有其他国家的货物自由竞争，所以在那里将时常可卖到更高的价格。

这种条约虽然对受惠国的商人和制造业者有利，但对施惠国的商人和制造业者必然不利。这种条约将某个对他们不利的独占特权授予某一外国，所有其他国家都不许跟该外国自由竞争，因此，当他们需要购买外国货时，必定时常买得比较贵。从而施惠国用来购买外国货的那一部分它自己的产出必定卖得比较便宜，因为两件东西互相交换时，其中一件价格便宜是另一件价格贵的一个必然的后果，或者说，一件便宜和另一件贵是同一回事。所以，每一个这种条约都可能减损施惠国每年产出的交换价值。然而，这种减损不太可能是一种正面的损失，而只是减少施惠国原本可获得的利益。虽然施惠国出售其货物的价格比它原本可卖得的便宜，但它不太可能以低于成本的价格卖它的货物，亦即，它不太可能像实施出口奖励金的场合那样，出售其货物所得的价格，不能还回用在制作与运送货物到市场的全部资本加上寻常的利润。如果通商条约使施惠国以低于成本的价格出售它的货物，那条约促成的贸易也不可能长久进行下去。所以，甚至施惠国也仍可从这种条约促成的贸易获利，虽然利益比自由竞争的场合少。

然而，某些通商条约之所以被认为有利，根据的却是和上述大不相同的原则；而且一个商业化国家有时候授予某一外国的某些货物这种对它自己不利的独占特权，因为它预期在它们之间的贸易，它每年全部的出口将大于全部的进口，从而每年都将从对方获得等于出超数量的金银。一七〇三年麦修恩（Methuen）所缔结的英国与葡萄牙双边通商条约便是根据此一原则而被大加赞扬。下面是那个条约逐字翻译的译文，全部只有三条条文。

第一条 神圣的葡萄牙国王陛下，以他自己和其所有继承者之名，承诺从今而后永远允许英国制造之毛织布以及其他毛纺织品依照旧例输入葡萄牙，直到另订法律禁止；但须依照下列条件：

第二条 亦即，神圣的英国国王陛下，以他自己和其所有继承者之名，负有义务须从今而后永远允许葡萄牙生产之葡萄酒依下述条件输入大不列颠：不管何时，不管英国和法国之间是战是和，对这些葡萄酒，不管是装在一百零五加仑桶或五十二又二分之一加仑桶或其他大小不等的木桶输入英国时，以关税之名，或以其他任何名义，直接或间接要求的東西，不得超过对同一数量或体积之法国葡萄酒所做的要求，并减轻三分之一的关税。而且，如果此一必须依照前文落实的关税减轻在任何时候遭到任何方式的挑战与伤害，则神圣的葡萄牙国王陛下应有正当与合法的权利，重新禁止英国制造之毛织布及其他毛纺织品输入。

第三条 最尊贵的爵爷阁下全权代表承诺且负责分别呈请他们上述的君主批准此一条

约；并在两个月内交换批准的条约。

根据此一条约，葡萄牙国王有义务允许英国毛织品按禁止前的条件输入，亦即，不得提高禁止前课征的关税。但葡萄牙并没有义务让英国毛织品享有比任何其他国家（譬如，法国或荷兰）毛织品更好的输入条件。与此相反，英国国王有义务让葡萄牙的葡萄酒在仅缴纳三分之二法国葡萄酒进口所缴的关税后进口，而最可能和葡萄牙的葡萄酒竞争的又是法国的葡萄酒。所以，就这一点而言，此一条约显然有利于葡萄牙，而不利于英国。

然而，此一条约却被誉为英国商业政策的一项杰作。葡萄牙每年从巴西获得大量的黄金，无论是做成钱币或各种黄金器皿与饰物，都比其国内商业能够找到有利用途的数量多很多。过剩的那些黄金本身是很有价值的东西，不可能任其闲置锁在金库里，而既然在国内找不到有利的市场，所以尽管有严格的出口禁令，它们仍必定会被送往国外，用来交换某些在国内市场比较有利的东西。于是，那些黄金每年都有一大部分来到英国，用来交换英国货，或其他欧洲国家的货物，后者则透过英国取回其报酬。巴瑞惕（Baretti）听说，往来两国之间的定期邮轮每周平均将价值超过五万英镑的黄金从里斯本运到伦敦。这个数目很可能有点夸大。它等于说每年运到伦敦的黄金价值超过两百六十万英镑，这个数目相信比巴西每年能供应的数量还要多。

我国的商人们在几年前对葡萄牙国王相当不满，因为他们在那里原本享有的一些特权或者缩水或者被撤销。那些特权虽然不是根据条约授予的，而是直接基于葡萄牙国王的恩典，但很可能确实经过一番恳求，而且葡萄牙也是为了报答从英国国王那边获得的更大恩惠与安全保护。所以，有些原本最热衷赞扬葡萄牙贸易的人士，在当时颇倾向于声称，这一门贸易并不如过去一般想象的那么有利。他们假惺惺的说，每年从葡萄牙进口的那些黄金，绝大部分或几乎全部，不是为了英国，而是为了其他欧洲国家而进口；因为每年从葡萄牙输入英国的水果和葡萄酒，几乎抵消了输往葡萄牙的英国货的价值。

然而，且让我们假定，那些黄金全部是为了英国而进口，而且数量也比巴瑞惕似乎想到的更多；即便如此，这门贸易也不比出口被等值消费品进口所抵消的其他任何一门贸易更为有利。

读者应能想象，进口的那些黄金每年只有一小部分被用来增加国内流通的钱币或私家用过的金杯与首饰。其余必定被送往国外交换各种消费品。但对英国而言，如果那些消费品用英国的勤劳产出直接购买，将比首先用那产出购买葡萄牙的黄金，然后再以那黄金购买那些消费品，更为有利。直接的国外消费品贸易一定比迂回间接的国外消费品贸易更有利；因为要从国外取得等值的消费品，前一种方式所需运用的资本远小于后一种。所以，英国的勤劳当中，如果用来生产商品迎合葡萄牙市场需求的那一部分比现在小，而其余比现在大的部分则是用来生产商品迎合其他市场的需求，而在那里又可直接换得一些在英国市场需求的消费品，这样对英国将比现在更有利。依这种方式，一方面取得自己需要用的黄金，一方面取得国外的消费品，将仅需运用比现在少的资本。所以，将会有一笔多余出来的资本可用在其他用途，激励更多勤劳，提高国内每年产出。

即便英国完全不能和葡萄牙贸易，它也不会有多少困难取得它每年在家庭器皿装饰、国内铸币或国际贸易方面所需的全部黄金供应。黄金和其他每一种商品一样，总是在某个地方或另一个地方，等待某些出得起它的代价的人交出它的代价来得到它。此外，葡萄牙境内每年过剩的黄金仍将被运至国外，虽然不是被英国买走，而是将被其他某个国家买走，但后者也会像英国目前所做的那样，乐意将它转售以获得它的代价。没错，当我们向

葡萄牙买黄金时，我们买的是第一手的黄金；而当我们向其他任何国家（西班牙除外）买黄金时，我们买的是第二手的黄金，所以也许须支付稍微高一些的代价。然而，其间的价差一定微不足道，不值得公众注意。

我们的黄金据说几乎全来自葡萄牙。和其他国家的贸易差额，要不是对我们不利，就是对我们不是怎么有利。但我们应该记得，我们从某个国家进口的黄金越多，我们从其他一切国家进口的黄金就必然越少。在每一个国家，对黄金的有效需求，就像对其他每一种商品的需求那样，都仅限于某个一定的数量。如果此一数量的十分之九从某个国家进口，从其他所有国家进口的就只剩下此一数量的十分之一。此外，每年从某些特定国家进口的黄金，超过黄金器皿和铸币所需的数量越多，每年必须出口到其他一些国家的黄金就必然越多；而在当代的政策中那个最无足轻重的目标——贸易差额，相对于某些特定的国家，看起来越是对我们有利，则相对于其他许多国家，看起来就越是对我们不利。

然而，在上一次战争末期，法国与西班牙却根据英国若没有葡萄牙贸易便无法生存这样愚蠢的想法，毫不掩饰地侮辱和激怒葡萄牙国王，要求后者将英国所有的船只赶出他的港口，并允许法国与西班牙的警备部队进驻。如果葡萄牙国王屈从于他的表兄弟西班牙国王向他提出的那些令人难堪的条件，那么，英国将可免于承受一个比丧失葡萄牙贸易更大的不便，亦即，免于负担维持一个很弱小的盟邦，这盟邦极为欠缺自卫所需的每一样东西，如果再来一次战争，即使英国倾其全部力量专门保护它，也许还不太可能达成那唯一的目的。丧失葡萄牙贸易，对当时从事这门贸易的商人们，无疑将造成相当困扰；他们也许在一两年内不能为他们的资本找到其他同样有利的用途；而这很可能将是英国因此著名的商业政策插曲而蒙受的全部不便。

每年大量进口的金银并不是为了做成金杯银盘或铸币，而是为了用来进行国外贸易。迂回间接的国外消费品贸易，利用金银进行，比利用其他几乎任何一种货物更为有利。因为金银是各国普遍使用的通商工具，所以在和一切货物交换时，金银比其他任何货物更容易被接受；且由于金银体积小价值高，异地之间往返转运的运费，相对于价值而言，比其他几乎任何一种货物更为便宜；此外，由于金银比较坚固耐久，在往返转运的过程中它们本身的价值损耗也比较小。所以，在所有从某一外国买来的商品当中，若不是为了其他目的，而是为了在另一国转售或交换另一种商品，那就没有任何一种商品像金银那样方便。对英国而言，葡萄牙贸易的主要好处在于方便商人进行所有各种迂回的国外消费品贸易；这虽然不是一个首要的好处，但无疑是一个有相当分量的好处。

根据常理推断，我们国内的钱币或金杯银盘每年想必有所增加，但无论增加多少，每年所需进口的金银数量一定很少，这似乎十分明显；况且，即使我们没有直接和葡萄牙贸易，要从其他某些地方取得这少量金银应非难事。

在英国，金匠虽然是一门相当显著的行业，但他们每年售出的新金杯银盘，绝大部分是将旧的融化重新翻造；所以，国内全部的金杯银盘每年新增的数目不可能很多，只须进口少量金银便可供应。

钱币的情形也是一样。在上一次金币重铸之前，有一段长达十年的时间，铸造的各种金银钱币数目，折算成黄金，每年价值超过八十万英镑；其中的绝大部分，我相信没有人认为，是年年用来增加先前在国内流通的货币。在一个铸币费由政府负担的国家，钱币的价值，即便它本身十足含有法定标准重量的金银，也绝不可能比等量的金银条块高出多少；因为只须麻烦走一趟铸币厂，然后也许再等几个礼拜，便可将任何数量的金银条块换

成等量的金银钱币。但在每一个国家，流通的货币绝大部分几乎总是多少有点儿磨损，或多少有其他低于法定标准的情况。英国在上一次金币重铸之前，通货低于标准的情形相当明显，金币平均低于标准超过百分之二，而银币更严重，平均低于标准超过百分之八。但如果四十四又二分之一十足含有标准重量黄金一磅的基尼币（guineas），所能买到的金块重量几乎不比一磅更重一点，则黄金含量低于其标准的四十四又二分之一基尼币，就不可能买到一磅重的金块，而须另外加上某些东西才能购足一磅。所以，在上一次金币重铸之前，市场上金块的现价，和金块在铸币厂的法定价格并不相同，亦即，不是每磅四十六英镑十四先令六便士，而大约是四十七英镑十四先令，有时大约是四十八英镑。然而，当大部分流通中的钱币处于这样的贬值状态时，四十四又二分之一刚从铸币厂出炉的全新基尼币，在市场上所能买到的东西，将不比其他任何常见的同一数目基尼币所能买到的多，因为那些全新的基尼币一旦进入商人的金库，便和其他基尼币混在一起，之后要把它们分辨出来，花费的麻烦很可能大于它们的价差。所以，在市场上，和其他基尼币一样，它们的价值不会高于四十六英镑十四先令六便士。然而，如果丢进熔炉，它们可生产出标准纯度的黄金一磅，等于它们内含的黄金重量，不会有任何可察觉的损失；这一磅的黄金随时可卖得介于四十七英镑十四先令和四十八英镑的金币或银币，而这些钱币和熔解前的基尼币一样好用，一样适合一切须使用钱币的场合。所以，熔解新铸造的钱币显然有利可图，而且做这档事的人手脚很快，政府再怎么预防也阻止不了。基于此一缘故，铸币厂的运作和佩涅洛佩（Penelope）的那一卷布有些神似：白天做完的工作，到了晚上就被拆散回到原点。铸币厂，与其说是用来天天增加全部钱币的数量，不如说是用来回补全部钱币当中因为最好而天天被熔解掉的那一部分。

如果让携带金银条块至铸币厂请求铸币的私人自己支付铸造费，则此铸造费将把价值加在金银条块上面，就像式设计在金杯银盘上增添价值那样。金银铸成钱币后，将比未经铸造的金银条块更有价值。铸币税，如果不是太高，将在金银条块身上加上该税的全部价值；因为各国政府都拥有独占铸造钱币的特权，没有人能以低于它们认为适当的代价给市场提供钱币。没错，如果铸币税的确很高，亦即，比铸造钱币所需之劳动和费用的真实价值高出很多，则鉴于金银条块和钱币之间的巨大价差，国内外的伪币铸造者也许会大受鼓舞，将大量伪币倾泄注入国内市场，以致降低政府铸币的价值。然而，在法国，虽然铸币税高达百分之八，却没发现有任何显著的这种弊端因它而起。在钱币被伪造的国家内，伪币铸造者以及（如果他本人住在国外）他的代理人或联络人将到处面临的那种危险，实在太大了，不值得为了区区六或百分之七的利润而去招惹。

法国的铸币税将钱币的价值提高到超过按其内含纯金量比例计算的水平。譬如，根据一七二六年一月的敕令，每一马克（即八巴黎盎司）重的二十四克拉纯金在铸币厂的价格是七百四十里弗尔（livres）九苏（sous）一又十一分之一丹尼尔尔（deniers）。法国的金币，如果略去铸造时的公差不说，包含二十一又四分之三克拉的纯金和二又四分之一克拉的合金。所以，每一马克标准纯度黄金的价值应当不超过六百七十一里弗尔十丹尼尔尔。但在法国，一马克的这种标准黄金被铸成三十个金路易（Louis d'ors），每个值二十四里弗尔，亦即，被铸成价值七百二十里弗尔的钱币。所以，铸造费在每一马克标准纯度金块上添加的价值，等于六百七十一里弗尔十丹尼尔尔和七百二十里弗尔之间的价差，或者说，等于四十八里弗尔十九苏二丹尼尔尔。

在多数情况，铸币税将完全使熔解新币无利可图；无论如何，它都将减低熔解新币的利润。此一利润一定是源于一般通货应该含有的金银条块重量和它实际含有的重量之间的差异。如果此一差异小于铸币税，熔解钱币非但没有利润可图，反而会损失。如果它等于

铸币税，熔解钱币将没有利润，但也没有损失。如果它大于铸币税，确实将有些利润，但利润比没有铸币税时少。例如，在上一次金币重铸之前，如果在铸币时政府征收百分之五的铸币税，那么熔解金币就会有百分之三的损失。如果铸币税是百分之二，将不会有利润，但也没有损失。如果铸币税是百分之一，将会有利润，但利润只有百分之一，而不是百分之二。所以，凡是在以算个数的方式而非以称重量收受钱币的地方，铸币税是最有效的预防钱币遭到熔解的方法，而且，基于同一理由，铸币税也是最有效的预防钱币被运出国门的方法。一般被熔解或被运出国门的，都是一些最好又最重的钱币，因为熔解这种钱币获利最大。

取消铸币税以鼓励铸币的法律，首先是在查理二世统治期间一六六〇至一六八五制定的，当初有一限定的效期；此一效期后来经过长短不等的延长，直到一七六九年才变成永久。英格兰银行为了补充他们金库里的钱币，时常必须将金银条块携往铸币厂铸成钱币；他们很可能认为，如果由政府而不是由他们自己负担铸造费，对他们将比较有利。英国政府之所以让这条免除铸币税的法律变成永久的法律，很可能是基于尊重这家大公司的意思。然而，如果依重量收受钱币的习惯将会消失，而这样子的演变是很可能的，因为那习惯很不方便；如果英国的钱币将被依个数收受，如同上一次金币重铸前的情况发展那样，则这家大公司也许将发现，他们在此场合，如同在其他某些场合那样，对自身利益的误判，不是只有一点点。

在上一次金币重铸之前，当英国流通的金币平均低于其标准重量百分之二时，因为没有铸币税，所以金币的价值和其应含之标准黄金条块的价值相比也低了百分之二。所以，当这家大公司在市场上购买黄金条块以便铸成钱币时，他们必须支付的代价比买进的黄金条块铸成钱币之后的价值还要多出百分之二。但如果在铸造钱币时有百分之二的铸币税，则一般流通的金币，即使所含黄金低于其标准重量百分之二，其价值也仍将和其应含之标准黄金的价值相等；因为在此场合，金币的式样价值将可弥补其重量的贬损。没错，他们将必须支付此百分之二的铸币税，所以他们在整个交易上的损失仍将恰好是百分之二，但也没比目前实际的损失大。

如果铸币税是百分之五，而一般流通的金币只比其标准重量低了百分之二，则在此场合，英格兰银行将可在支付黄金条块的价格上赚到百分之三的利润；但因为他们在铸币时将须支付百分之五的铸币税，所以他们在整个交易上的损失仍将一样恰好是百分之二。

如果铸币税只是百分之一，而一般流通的金币比其标准重量低了百分之二，则在此场合，英格兰银行在支付黄金条块的价格上将仅损失百分之一；但因为他们在铸币时也同样须支付百分之二的铸币税，所以他们在整个交易上的损失仍将和其他所有的场合一样恰好是百分之二。

如果有一合理的铸币税，而同时一般钱币也充分含有其标准重量的金银，譬如，像上一次钱币重铸以来一般钱币一直很接近其标准重量的情形那样，则不管英格兰银行在铸币税方面损失多少，他们都可以在黄金条块的价格上赚回来；而且不管他们在黄金条块的价格上赚多少，他们也都将在铸币税方面失去。所以，在整个交易上，他们既不会有所失，也不会有所得，而且在此场合，和在前面所有的场合一样，他们的处境都宛如铸币税不存在。

当某项商品被课的税相当适中，以致不发生逃漏税问题时，经营此项商品买卖的商人，他即便垫付了该税，也不是真正支付了该税，因为他会在商品价格上把它拿回来。真

正支付该税的是最后一手的买者或消费者。但钱币是这样的一种商品，即：对于它，每个人都是商人。没有人会买它，除非为了转卖它；在一般场合，对于它，不会有最后一手的买者或消费者。所以，当铸造钱币的税相当适中，以致不发生伪造问题时，虽然每个人都垫付了铸币税，但没有任何人真正支付了铸币税；因为每个人都将在被铸币税垫高的钱币价值上，把铸币税拿回来。

所以，适度的铸币税，在任何情况下，将不至于增加英格兰银行的费用，或增加其他任何私人携带金银条块至铸币厂铸成钱币的费用，而没有适度的铸币税，在任何情况下，也不至于降低这种费用。不管有没有铸币税，如果流通的钱币含有其标准重量，铸造钱币当不致使任何人真正支付任何费用，而如果流通的钱币不足其标准重量，则铸造钱币的花费，必定等于钱币应含之金银条块与其实含之金银条块之间的价值差异。

所以，当政府支付铸币费时，它不仅承担一小笔费用，也损失一小笔它原本可借收取适度的规费而获得的收入；况且，无论英格兰银行或其他任何私人，都不会因为政府有多此一举的慷慨作为而获得丝毫的利益。

然而，仅凭一种只敢说他们保证不会有任何损失，但没说他们将会得利的推测，大概说服不了英格兰银行的理事们甘心接受政府课征铸币税。在金币目前（接近其标准重量）的状态下，而且只要金币继续被依重量收受，他们显然不会因改征铸币税而获利。但如果依重量收受钱币的习惯将会消失（这样子的演变是很可能的），而且如果金币将再度陷入和上一次重铸前相同的贬损状态，则英格兰银行因铸币税的课征而可能获得的利益，或者更确切地说，可能节省的铸币费，将很可观。除了英格兰银行，没有其他任何人会携带大量的黄金条块到铸币厂铸成钱币，所以铸造钱币的重担每年完全或几乎完全落在它的身上。如果每年铸造的钱币全是用来补充流通过程中免不了的遗失和必然的磨损，则每年铸造的钱币数量不太可能超过五万英镑，或至多十万英镑。但当钱币因磨损而低于其标准重量时，每年铸造的钱币，除了补充遗失和磨损外，还须填补出口和熔炉不断在流通的管道中所造成的钱币大真空。因为此一缘故，在紧接上一次金币重铸的前十或十二年间，每年铸造的金币数目平均超过八十五万英镑。但如果政府对铸造金币课征四或百分之五的铸币税，即便在当时金币贬损的情况下，也很可能有效制止出口和熔解的勾当。而英格兰银行也就用不着每年为了铸造超过八十五万英镑的金币，而在购买黄金条块的价格上蒙受约一定的损失，或每年蒙受超过两万一千两百五十英镑的损失。它很可能只须蒙受那个损失的十分之一。

国会每年为了铸币费支出而拨给的收入仅约一万四千英镑，而在这方面政府真正的成本，亦即，铸币厂官员的费用，我相信，一般不会超过此一数目的一半。有人也许认为，节省这么小的一笔钱，或甚至获得另一笔不可能大多少的钱，未免是太过无足轻重的目标，不值得政府认真注意。但如果一个并非不可能发生，一个过去时常发生，而未来也很可能发生的故事发生了以后，每年可节省一万八千或两万英镑，即便是在像英格兰银行这样财力雄厚的大公司，也应当是一个值得认真注意的目标。

某些前面的推论和观察，也许更适合摆在本书第一卷讨论货币起源与用途，以及讨论商品的真实价格与名目价格之差异的那些章节里。但因为鼓励铸造钱币的那一条法律，起源于重商主义所介绍的那些粗鄙的偏见邪说，所以我认为更适合保留到这一章。最符合重商主义精神的，恐怕莫过于某种鼓励生产货币的奖励金，因为它以为每一个国家的财富就在于货币数目的多寡。这种奖励金是它为了富国裕民而提出的许多令人叹为观止的一个方



法。

## 第七章 论殖民地

### 第一节 论建立新殖民地的动机

欧洲各国最初到美洲和西印度群岛建立殖民地时所考虑的利益，完全不像古代希腊人和罗马人建立他们的殖民地时所考虑的利益那样单纯清楚。

古希腊所有个别的城邦每一个都只拥有一小块领土，所以当其中任何一个人口繁衍超过其领土能轻易维持的数目时，部分人口便被送往某个遥远的世界角落寻找新殖民地；他们不得不这么做，因为四周的邻国都很好战，他们很难在根据地附近拓展领土。多利安人（the Dorians）的殖民地主要是在意大利和西西里岛；这两处地方，在罗马建立之前，原仅有一些未开化的野蛮民族。其他两支比较大的希腊种族，爱奥尼亚人（the Ionians）和伊奥利亚人（the Aeolians），主要是在小亚细亚和爱琴海诸岛屿建立殖民地；当时这些地方的原住民似乎处于和意大利与西西里的原住民相去不远的状态。在希腊的母国虽然把殖民地当成自己的子女看待，随时有权获得母国大量的宠爱与协助，也有相对的义务对母国表达深厚的感激与尊敬，但她也认为殖民地是已脱离父母束缚的子女，对于它们，她不认为自己有直接指挥或管辖的权利。殖民地决定它自己的政府形式，制定它自己的法律，选举它自己的行政与司法长官，自己决定和其邻国媾和或开战，完全是一个独立的国家，根本无需等待母国的许可或同意。每一个这种殖民地的建立，所考虑的利益就是上述那样，再单纯清楚也没有了。

像古代其他大部分共和国那样，罗马最初也是根据某种均分农地的法律建立起来的；这种法律将公有领土按一定比例分配给最初组成共和国的各个公民。人事的变迁，譬如，结婚、继承和转让，必然会扰乱原来的土地分配，并且时常把原来分给许多个别家族供其生活的土地凑在一起全归给某一个人。这种土地集中现象被认为是一种失序，而为了矫正失序，后来制定了一条法律，限制每一个公民拥有的土地不得超过五百优格（jugera），约等于三百五十英亩。虽然有文献记载那条法律曾在一、两个场合被执行过，然而在大多数场合，它或者被忽略或者被规避，所以实际上财富分配不均仍旧不断升高。大部分公民没有土地，而依当时的风俗习惯，任何公民一旦失去了土地，便很难维持自由独立的人格。在我们这个时代，一个穷人，即便没有自己的土地，如果有一点点积蓄，他或者可以承租别人的土地来耕种，或者可以做些零售小生意；如果没有积蓄，他或者可以找一个当乡村劳动者的工作，或者学习一门技艺当工匠。但在古罗马时代的社会里，富人的土地全由奴隶来耕种，这些奴隶在一个工头监督下工作，而这个工头同样也是一个奴隶；所以，一个自由的公民很少有机会找到当农夫或当乡村劳动者的工作。此外，所有的买卖生意和制造业，甚至包括零售生意，也都由富人的奴隶代理主人经营。他们有主人的财势与保护在背后当靠山，一个贫穷的公民很难和他们竞争。所以，没有土地的公民，除了选举时候选人的赠与外，几乎没有其他赖以维生的办法。当民选的护民官有意鼓动一般人民对抗富豪和贵族时，总是设法让他们想起从前的土地分配，并且把那条限制这种私人财产的法律当做是共和国的根本大法来宣扬。于是，一般人民便会鼓噪起来要求得到土地，而我们当可相信，富豪与贵族一定有充分的决心不会让出他们自己分毫的土地给人民。所以，为了多少让沸腾的民情得到安抚，他们便时常提议派遣新殖民队伍出国。但四处征服别人的罗马，在这种情况下，恰好无须把她的公民赶出国门让他们自谋生路，或者说，让他们在茫茫的世界中晃荡，不知道何处可以安身。她会拨给殖民队伍一些土地，通常是在被罗马征服的意大利外省。由于这些地方位于罗马管辖的范围内，所以那些殖民队伍绝不可能形成

独立的国家。他们顶多是某种自治团体，虽然有权制定自我治理的规则，但随时得顺从母国的行政纠弹、司法审判和立法权威。派遣这种殖民队伍出国，不仅可以稍微安抚人民，而且往往也等于是在某处刚被征服的地方，建立了某种警备部队，以确保那个地方不会有贰心。所以，任何一处罗马的殖民地，不管就其本身的性质或就其建立的动机而言，都完全不同于希腊的殖民地。既然它们是两种不同的殖民地，所以，罗马语的殖民地一词的含意，和希腊语的殖民地一词的含意便完全不同。罗马语的殖民地“Colonia”仅表示农园或耕地。与此相反，希腊语的殖民地“αποικία”表示分居、离家 and 分家。虽然罗马的殖民地和希腊的殖民地在许多方面不同，但建立这两种殖民地的两种动机却是一样的单纯清楚。它们或者起于不可抗拒的必要性，或者起于明显的效用考虑。

欧洲各国在美洲和西印度群岛建立殖民地，不是因为他们非得如此做不可；而且虽然那些殖民地确实产生了很大的效用，但那个效用究竟是什么，并非全然那么明显。在那些殖民地始建之初，没有人知道那个效用是什么，因为那个效用既不是建立它们的动机，也不是导致它们被建立的那些航海发现的动机；而且时至今日，那个效用的性质、大小和界限也许还没被清楚了解。

在十四和十五世纪，威尼斯人经营一门非常有利的生意：他们将香料和其他东印度货配销给其他欧洲国家。他们主要透过埃及买到那些货物。当时统治埃及的是中古世纪伊斯兰教奴隶骑兵团的后裔（the Mammeluks），他们和威尼斯人同样是土耳其人的敌人。共同的敌人，配上威尼斯的金钱势力，在埃及和威尼斯之间形成了一种特殊的关系，让威尼斯几乎独占了这门生意。

威尼斯人的丰厚利润使葡萄牙人大起贪婪之心。后者在十五世纪一直努力寻找一条海路，希望能通往摩尔人（the Moors）经由沙漠往返取得象牙与沙金供应他们的那些地方。他们发现了马德拉群岛（the Madeira），加那利群岛（the Canaries），亚速尔群岛（the Azores）、佛得角（Cape de Verd）群岛，几内亚（guinea）海岸，卢安果（Loango）海岸，刚果（Congo）海岸，安哥拉（Angola）海岸和本格拉（Benguela）海岸，终于到达好望角（Cape of Good Hope）。他们长久以来一直梦想和威尼斯人分食那门获利可观的生意，而最后那个航海发现总算让他们有了梦想可能实现的希望。一四九七年，瓦斯科达伽马（Vasco de Gama）率领四条船从里斯本出航，经过十一个月的航行，抵达印度海岸，于是圆满完成了前后经过将近一世纪，几无中断，以极大的毅力坚定追求地发现之旅。

在此之前数年，正当全欧洲对葡萄牙的航海动作都还满怀疑惑，而那动作是否成功也还真是可疑的时候，有一位热那亚的舵手提出一个更为大胆的计划：他想从欧洲向西航行到达东印度群岛。当时欧洲对那些地方的情况所知极为有限。少数几个曾到过那些地方的欧洲旅行家，过分夸大它们和欧洲的距离；他们也许纯属天真无知，凡是确实很大的东西，因为不知道怎么去量它，都被描述成几近于无限大；或者也许因为想使他们自己在距离欧洲极其遥远的地方的旅行奇遇增添几分不可思议的色彩。在这种情况下，哥伦布所下的判断算是很正当：向东航行的路程越长，则向西航行的路程将越短。所以，他建议采取向西航行的路线，因为它最短且最可靠，而他也很幸运地让卡斯提尔的伊莎贝拉女王（Isabella of Castile）相信他的计划可行。一四九二年八月他从帕洛斯（Palos）港出航，比瓦斯科达伽马的探险队从葡萄牙出发的时间约早了五年。在两、三个月的航行期间内，他首先发现一些属于巴哈马（Bahama）群岛或称卢卡亚（Lucayan）群岛的小岛屿，后来发现了比较大的圣多明哥岛（St. Domingo）。

但不管是在这一次首航或后来的任何一次航行，哥伦布所发现的那些地方，和他想寻找的丝毫没有相似之处。在圣多明哥岛以及新世界其他所有他曾造访过的地方，他发现的完全不是像中国和印度那样有众多的人口、精良的土地耕种和巨大的财富，而只不过是一些丛林密布、土地未经耕种，且只有一些赤身裸体看起来很可怜的野蛮部族居住的地方。然而，他很不愿意相信它们全都不是马可波罗（Marco Polo）——第一位曾经到过中国或东印度群岛，或至少是第一位身后曾留下任何相关记录的欧洲人——所描述的地方；只要他发现有任何雷同相似之处，哪怕像是名叫奇宝（Cibao）的一座圣多明哥岛上的山，和马可波罗提到的一个叫齐潘戈（Cipango）的地名，两者之间那一丁点儿字母上的形似，往往便足以使他想起这个他最喜欢的先入之见，即便是最清楚明白的反证也丝毫动摇不了他。在写给斐迪南（Ferdinand）和伊莎贝拉的信中，他称他所发现的那些地方为印度群岛（the Indies）。他完全相信它们位于马可波罗所描述的那些地方的边缘，而且距离恒河（the Ganges），或者说，距离曾经被亚历山大（Alexander）征服过的地方并不是很远。甚至当他最后承认它们确实是不同的地方时，他仍然自以为那些富裕国家就在不远的地方，因此，在后来的一次航行中，沿着美洲大陆的海岸寻找中国和印度，直到达连（Darien）地峡（即今之巴拿马）。

由于哥伦布的这个错误，那些不幸的岛屿从此就被贴上印度群岛之名；当人们终于发现新的印度群岛和旧的完全不同时，为了有个分别，前者就被称为西印度群岛，而后者则被称为东印度群岛。

然而，对哥伦布来说，不管他发现的是些什么地方，要紧的当然都是必须向西班牙报告它们具有极大的价值；但就构成每一个地方之真实财富的那些东西来看，或者说，就土地所生产的动植物来看，它们当时不可能有任何资格被称为具有极大的价值。

一种称为柯里（Cori）的动物，体型介于老鼠和兔子之间，自然学家布丰（Buffon）认为应当和巴西的天竺鼠属于同一种，是圣多明哥岛上最大的胎生四足动物。这种动物的数目似乎从来就不是很多，因为西班牙人带到岛上的猫狗宠物，据说早已经将它们连同其他一些体型更小的物种几乎完全根绝了。然而，圣多明哥岛所能提供的动物界食物，主要就是这些柯里，以及一种相当大称为绿鬣蜥（Ivana or Iguana）的蜥蜴。

岛上居民的植物界食物，虽然由于他们不是很勤劳，所以不是很充裕，但并非全然像肉类食物那样缺乏。这方面包括玉米、芋头、马铃薯、香蕉等等，都是欧洲前所未闻的植物，但自从发现了以后，这些植物在欧洲的评价向来不是很高，亦即，其营养价值被认为不如一般谷物和豆类，而这两类植物在欧洲已经被耕种不知道几千年了。

没错，岛上生长的棉花树可以提供原料制造一项很重要的商品，所以当时对欧洲人来说，无疑是那些岛上所生产的植物当中最有价值的东西。但虽然在十五世纪末欧洲每一个地方对来自东印度的穆斯林（muslim）和其他棉纺织品的评价都相当高，但欧洲本身没有任何一个地方有纺织品制造业。所以，在当时欧洲人的眼中，甚至这种产物也不可能是一项很重要的资源。

既然在动物界或植物界都找不到任何东西可以证明他新发现的那些岛屿真的很有价值，哥伦布于是把眼光转向它们在矿物界方面的产物。他自以为发现了它们在这第三物界的产物极其富饶，可以充分弥补它们在另外两种物界的产物欠缺任何价值。他只看到岛上居民身上常佩戴小片金饰，以及听说他们时常可在源自山上的小溪和湍流中找到那些金子，便满以为山中必定蕴藏世上最为丰富的金矿。所以，圣多明哥岛被他描述成一个藏有

大量黄金的地方，因此（根据那些不仅是当前的，而且也是当时的偏见邪说），是西班牙国王个人与国家一个取之不尽用之不竭的真实财富来源。哥伦布第一次返航回国，即由某种凯旅游行的光荣仪式引导晋见卡斯提尔和阿拉贡（Aragon）的统治者，他所发现的那些地方的主要产物，都被载着庄严地走在他游行队伍的前方。其中最有价值的仅仅是一些小金带子、金手镯和其他金饰东西，以及几包棉花。其余的只不过是一些粗俗的怪异与稀奇之物：几根异常巨大的芦苇，几只羽毛很美丽的鸟，以及几只被剥皮制成标本的大鳄鱼和海牛；所有这些东西的前方有六或七个可怜的土著跟着游行，他们异常的肤色与容貌使整个游行展览更显新奇。

由于哥伦布的这一番说法，卡斯提尔宫廷乃决定占领那些岛屿，而当地的土著显然没有能力保护他们自己或反抗这个决议。所谓使他们改信基督教的虚伪目的，只不过是企图用来净化占领计划之不义的借口罢了。占领那些岛屿的唯一动机，无非是希望在那里找到黄金宝藏；而为了使这个动机更有分量，哥伦布还建议，所有在那里找到的金银，当中的一半应归卡斯提尔的统治者所有。卡斯提尔宫廷采纳了这个建议。

首批上岸的冒险者要在那里找到黄金运回欧洲非常容易，他们只须劫掠毫无自卫能力的土著。如果全部或大部分的黄金能继续以那般容易的方法取得，要缴纳其中的一半给国王也许并不困难。但当土著身上的黄金一旦被搜刮殆尽之后（这在圣多明哥岛和其他所有被哥伦布发现的地方，只经过六或八年的时间便已全部完成），如果要再找到黄金，就必须先找到矿藏再去挖，这时便不可能负担这么重的税。因此，据说圣多明哥岛上的矿坑之所以全被废弃，起先是因为严格征收此一重税所导致的，后来也一直没有重新开挖。所以，此一重税没多久就降为三分之一；然后降为五分之一；然后降为十分之一；最后降至金矿总产出的二十分之一。银税有好长一段时间维持在银矿总产出的五分之一，一直到了十八世纪才降为十分之一。但首批冒险者似乎对白银不是怎么感兴趣。凡是不比黄金珍贵的东西似乎都不值得他们注意。

在哥伦布之后，其他西班牙人在新世界所有的冒险事业似乎都受同一动机的驱使。同样是对黄金的崇拜与渴求，驱使欧伊迪尔（Oiedia）、尼库伊色（Nicuessa）和法斯科纽格尼斯得巴尔博（Vasco Nugnes de Balbao）到达连地峡，驱使科尔特斯（Cortez）到墨西哥，也驱使阿尔马格罗（Almagro）和皮萨罗（Pizarro）到智利和秘鲁。当那些冒险者抵达任何陌生的海岸时，他们探询的第一个问题始终是那里是否可以找到黄金，并根据在此特定问题上获得的消息，决定是否离开或定居在那里。

然而，在所有耗费巨资的冒险事业当中，亦即，在所有使大部分投资者血本无归乃至破产的冒险事业当中，也许没有其他任何一种比追寻新的金银矿藏更容易使人倾家荡产的。它也许是世上最不划算的彩票赌局，亦即，在此种赌局中，中奖的全部彩金相对于没中奖的全部损失比例最小；因为在这种彩票赌局中，中奖的彩票只有少数几张，没中奖的空白彩票一大堆，而每一张彩票的价格通常是一个极为富有之人的全部财产。各种采矿事业，非但不能将投入的资本连同寻常的资本利润还回来，反而通常将全部的资本与利润吞噬得无影无踪。所以，一个精明审慎的立法者，当他希望增加本国的资本时，在各种事业当中就以这种采矿事业，他最不想给予任何鼓励，唯恐稍微不慎就会扭曲自然的趋势，导致某一过高比例的本国资本趋向这种（对整体而言）绝对亏本的事业。可叹的是，事实上，几乎所有人对他们自己的好运气似乎都有一种莫名其妙的自信心，以致无论在哪一个国家，哪怕成功的机会只有一丁点儿，动辄便有太大的一份资本会自动去冒险采矿。

对于这种冒险计划，虽然冷静的理智和经验的判断始终是极不赞同，但人性中贪婪的成分所下的判断通常却是大异其趣。同一种情欲，从前使许多人相信有点金石（the philosopher's stone）那种荒谬的东西存在，现在也使其他许多人相信有极其丰富的金银矿脉这种同样荒谬的东西存在。他们没想到，无论在哪一个时代或哪一个国家，那些金属的价值主要来自于它们的数量稀少，而它们之所以稀少，则是一来因为大自然在任何一个存放它们的地方都只存放一点点，二来，因为她在每一个地方总是把那一点点金银，重重包裹在既坚硬又难以清除的物质当中，因此三来，在每一个地方，若想穿透那重重包裹找到它们，都必须花费相当多的劳动与其他成本。他们自以为许多地方开挖后也许将发现那些金属矿脉和通常发现的铅、铜、锡或铁矿脉一样的丰富多产。沃尔特雷利爵士（Sir Walter Raleigh，一五五二至一六一八）关于黄金城国（el Dorado）的那个梦，也许可以让我们安心相信，即便是足智多谋的贤者也未必能免于这种奇怪的幻觉。在那位伟人逝世一百多年后，耶稣会传教士古密拉（Gumilla）仍然相信那个传奇中的黄金城国确实存在，并且以极其兴奋、（我看恐怕还须加上）极其真诚的语气表示，他是多么乐意将福音之光传给黄金城国的人民，因为他们一定能好好报答他们耶稣会虔诚的传教事工。

在西班牙人首先发现的那些地方，目前没听说有什么值得开采的金银矿藏。首批冒险者在那里找到的那些金属的数量，以及首次发现美洲后即动工开采的那些矿坑的产量，很可能被夸大了好几倍。然而，单是有报导说那些冒险者找到大量金银，便足以使他们所有同胞的贪婪之心发热狂烧。每一个扬帆驶向美洲的西班牙人，都希望在那里找到一座黄金城国。而这一次掌管命运的女神做了她在其他场合很少做的事。她在相当程度内实现了她的信奉者的奢望：在西班牙人发现并征服墨西哥与秘鲁的冒险事业中（前者在哥伦布第一次探险后约三十年完成，后者完成的时间比前者约晚了十年），她送给他们的金银数量之多，也许和他们所追求的目标相去不远。

所以，是一项前往东印度群岛的商业计划，导致了欧洲人第一次发现西印度群岛。是一项征服计划，诞生了所有在那些新发现地方的西班牙殖民地。是一项找寻金银的计划，促使他们进行该项征服计划。是一连串任何人类智慧都无法预见的意外发展，使这个寻找金银计划结果，远比计划者当初有任何理由期望的更为成功。

所有企图在美洲建立殖民地的欧洲其他国家，首次的探险动机也都是基于同样荒诞不经的想法，但他们并没有得到同样的成功。在巴西被发现有金银或钻石矿藏之前，葡萄牙人已在那里殖民超过一百年。英国、法国、荷兰和丹麦在西印度群岛的殖民地，迄今尚未发现任何金银或钻石矿藏，至少目前相信没有值得开采的矿藏。然而，首批到北美殖民开拓的英国人，为了促使英国国王颁给他们特许状，提出如果他们在那里找到任何金银，将呈献其中的五分之一给他。因此，在颁给沃尔特雷利爵士、伦敦与普里茅斯诸公司和普里茅斯市议会等等的特许状中，明文订定那五分之一的金银税是保留给国王的。那些率先殖民北美的英国人，除了希望找到金银矿藏，还希望找到一条朝西北方向航抵东印度的航路。到目前为止，他们在这两方面都没成功。

## 第二节 新殖民地繁荣的原因

文明民族占领无人的荒野，或占领一块人烟稀少、土著很容易被新移民取代的地方，所建立的殖民地，臻于富强的速度比其他任何人类社会更快。

这种殖民地开拓者随身携带的农业知识和其他有用的工艺技术，比未开化的野蛮民族，经过好几个世纪的时间，能自动发展出来的农业与工艺技术都来得优越。此外，他们

也随身携带服从的习惯，对他们母国所实施的正常政治、维持这种政治的法律体系，以及正常的司法程序有一些了解；所以，他们自然会在新定居地建立属于同一种的政治与法律制度。而未开化的野蛮民族一旦建立了保护他们自己所必要的法律与政治制度以后，他们在法律与政治方面自然的进步速度，甚至比技艺方面自然的进步速度还要慢。每一个开拓者所取得的土地，都比他自己可能耕种的还要多。他无须负担地租，也几乎不必支付任何税。没有任何地主和他分享土地的产出，而分给统治者的那一份通常也只不过是一丁点儿。于是，他有充分的动机促使地尽其利，因为所有的产出几乎全归他自己享有。但他的土地通常是如此的广阔，即便他投入自己全部的勤劳，并且尽可能雇用他人帮忙，也不太可能使他的土地生产出最大可能数量的十分之一。所以，他渴望收拢来自四面八方的劳动者，并且给他们最优渥的工资报酬。但那些优渥的工资，配上土地很多且便宜，很快便会促使那些劳动者离开他，以便使他们也变成地主，也以同样优渥的工资报酬吸引其他的劳动者，而后者也将很快离开他们，原因和他们当初离开他们的第一位雇主完全相同。劳动者的优渥报酬鼓励结婚生子。生下来的小孩，年幼时得到良好的喂食与适当的照顾，及至稍微年长，以他们的劳动价值偿付父母生养他们的全部费用绰绰有余。当他们长大成人时，高劳动报酬与低土地价格，使他们能够按照他们的父母先前的做法建立他们自己的家庭。

在其他地方，地租与利润侵蚀工资，位于社会上阶层的地主与资本主压迫处于下阶层的劳动者。但在新殖民地，那两种上阶层的人基于自身的利益不得不以更为慷慨与更为人道的方式对待下阶层的人民；在新殖民地，下阶层的人民至少不是处于奴隶状态。只需付出一点点代价，便可取得一大片最为自然肥沃的处女地。因此，土地的所有者一定也是土地的经营管理者，那一份他期望因土地改良而增加的收入就是他的利润；而在这种地方，投资于土地改良的利润通常很大。但如果雇不到别人的劳动帮忙开辟与耕种土地，便赚不到这个很大的利润；而在新殖民地通常会有的那种土地很多而人民很少的不相称状态，使他很难雇到土地改良所需的劳动。所以，他不会在工资上斤斤计较，只要请得到劳动者，什么代价他都肯付。高劳动工资鼓励人口成长。肥沃的处女地多且便宜鼓励土地改良，同时也使土地所有者有能力支付那些高工资。改良后的土地价格几乎全是那些工资所构成的；如果只把它们想成是劳动的代价，那些工资确实很高，但如果把它们想成是取得那么有价值的土地所需支付的代价，则那些工资就不算是顶高。凡是有助于人口成长与土地改良的，都有助于社会迈向富强。

许多古希腊的殖民地似乎就是因此而迅速臻于富强。在一二个世纪的时间内，它们当中有好几个看起来已可媲美，甚至超越它们的母国。譬如，位于西西里的叙拉古

（Syracuse）和阿格里真坦（Agrigentum），位于意大利的塔伦顿（Tarentum）和洛克里（Locri），位于小亚细亚的以弗所（Ephesus）和米利都（Miletus），从各方面来看，和任何一个古希腊本土的城邦至少不相上下。那些殖民地虽然比较晚建立，但各种高雅的艺术、科学、诗赋和雄辩术，在它们那里开始获得扶植发展的时间点，似乎和在任何一个希腊本土的城市一样早，而且也进步得一样快又好。特别值得一提的是，两个最古老的希腊哲学家所设立的学派——泰勒斯（Thales）和毕达哥拉斯（Pythagoras）学派——不是设在古希腊本土，而是一个设在小亚细亚的米利都，另一个设在意大利的克罗托纳

（Crotona）。那些殖民地全都是由新移民自己在未开化的野蛮民族居住地所建立的，而当地的蛮族也很轻易让出土地给新移民。他们有数量充裕的肥沃土地，而且因为他们和母国完全独立，所以他们可自由地根据自己的判断以对自己最有利的方式管理他们自己的事务。

相对地，罗马殖民地的历史决不是那么光辉灿烂。没错，有些罗马的殖民地，譬如佛罗伦萨（Florence），经过好几个世纪，并且是在母国沦亡之后，终于发展成相当强盛的国家。但它们当中似乎没有任何一个有过快速发展的历史。它们全都建立在被罗马征服的外省，而在它们建立之前，那些地方的人口大多已经相当稠密。因此，指派给每一处殖民地开拓者的土地数量不太可能很多，而且因为殖民地不是独立的政体，所以它们未必能自由地根据自己的判断以对自己最有利的方式管理自己的事务。

就优质土地的数量而言，欧洲各国在美洲和西印度群岛所建立的那些殖民地和古希腊的殖民地相似，有些甚至大大超过古希腊的殖民地。就它们从属于母国的关系而言，它们和古罗马的殖民地相似；但因为它们距离欧洲很远，所以这种从属关系对它们每一个的影响都或多或少被削弱了。它们所处的位置使它们的母国比较没有能力看管它们。当它们以它们自己的方式追求它们自己利益时，它们的行为，在许多场合，被欧洲方面忽视了，因为后者不知道或不了解它们的行为；而在其他一些场合，它们的行为则受到欧洲方面相当的包容与屈从，因为它们距离很远，欧洲方面很难节制它们。即便是极端蛮横的西班牙政府，在许多场合，因为担心殖民地普遍造反，也不得不撤回或软化先前为了管控其殖民地而发布的一些法令。因此，欧洲各国所有的殖民地在财富、人口和土地改良方面的发展速度都很快。

由于征收金银税的关系，西班牙的君主，自其殖民地最初设立时开始，便可从它们身上获得一些收入。而这种收入的性质又会在贪婪的人性中掀起最无节制的欲望冀求更多的财富。所以，从最初设立时开始，西班牙的殖民地便很受母国重视；而其他欧洲国家的殖民地则有好长一段时间大多遭到忽视。前者也许并未因母国的重视而更为繁荣兴旺，而后者也并未因母国的忽视而际遇更差。那些殖民地全都占有相当广大的土地，就人口相对于土地的比例而言，一般认为，和其他每一个欧洲国家的殖民地相比，西班牙的殖民地几乎总是人口比较稀疏，且增长也比较缓慢。然而，即便是西班牙的殖民地，其人口增长的速度与土地改良的幅度显然也都又快又大。譬如，西班牙征服秘鲁后所建立的利马市

（Lima），根据乌罗阿（Ulloa）的叙述，在大约三十年前有五万个居民。厄瓜多的首都基多（Quito），从前只不过是印第安人聚居的一个可怜的小村落，但根据同一位作者的叙述，当他造访该地时，也同样约有五万个居民。杰米利卡瑞里（Gemelli Carreri）据说冒用旅行家的名义写作出书，这一点恐怕是真的，但他的写作似乎一向根据极佳的信息；他说墨西哥市目前约有十万个居民。尽管西班牙的作家一向夸大成风，但这个数目很可能比蒙特祖马（Montezuma）时代墨西哥市的人口还要多出五倍多。这些数目都远远超过英属殖民地当中最大的三个城市——波士顿、纽约和费城（Philadelphia）的人口数。在被西班牙人征服之前，墨西哥和秘鲁的原住民没有适合用来拉车或犁田的家畜。骆马是他们唯一的驮兽，而这种动物的力量似乎比普通的驴子还差很多。他们不知道犁是什么东西，也不知道使用铁器。他们没有铸币，没有任何普遍接受的交易往来工具。他们的交易往来采取以物易物的方式。一种木制的铲子是他们主要的农作工具。他们利用尖石当做刀斧切砍东西；利用鱼骨和某些动物的坚硬肌腱当做针缝制衣服；而这些似乎一向是他们主要的交易工具。在这种情况下，那两个帝国似乎不可能发展到像目前这样大幅改良或妥善耕种的地步。相对地，目前那里的居民有各种来自欧洲的家畜，数量相当充裕，而且铁器与犁的应用，以及其他许多欧洲的工艺技术，也已传入当地。但每一个地方的人口密度，必然和其土地改良与耕种进步的程度维持一定的比例。尽管征服后土著遭到无情的毁灭，目前那两大帝国的人口很可能比从前任何时候都更为稠密，而目前居住在那里的人种确实也和从前大不相同；我看，我们恐怕必须承认西班牙种的克里奥尔人（creoles）在许多方面优于从前的印第安人。



除了西班牙人的殖民地，巴西的葡萄牙人殖民地算是欧洲各民族在美洲的殖民地当中最古老的。但因为在首次发现后有好长一段时间，那里找不到任何金银矿藏，因此对国王的收入几乎毫无贡献，所以有好长一段时间母国对那里的殖民地大多不理不睬；而在这种不理不睬的情况下，巴西逐渐发展成为一个颇为强大的殖民地。当葡萄牙还被西班牙统治的时候，荷兰人攻击巴西，占领巴西十四个省份当中的七个。当荷兰人正想拿下其余七省时，布拉甘扎（Braganza）家族被拥戴接掌葡萄牙王位，宣布脱离西班牙恢复独立。于是，西班牙之敌的荷兰人与同为西班牙之敌的葡萄牙人变成了盟友。所以，荷兰人同意将未被其征服的巴西七省留给葡萄牙国王，而后者鉴于不宜就这件事和这么好的盟邦争执，也同意荷兰人保有所征服的部分。但随后不久，荷兰政府便开始压迫其辖下的葡萄牙移民，而这些人则以实际行动代替抱怨闲聊，拿起武器对抗他们的新主人，并且以他们自己的勇气和决心，加上母国的姑息纵容，但丝毫没得到母国公开的协助，将荷兰人逐出巴西。荷兰人这时才发现自己不可能保有巴西的任何地方，所以只好宣布巴西应全部归还葡萄牙国王。这处殖民地目前据说居民超过六十万人，包括葡萄牙人和葡萄牙人的后裔，克里奥尔人（creoles）、穆拉多人（mulattoes）以及葡萄牙人和巴西土著的混种。在美洲，相信没有其他任何殖民地有这么多不同的欧洲裔混合人种。

从十五世纪末开始，以及十六世纪大部分时间，西班牙和葡萄牙是大西洋上两个最大的海上强权，因为威尼斯的商业势力虽然遍及全欧洲，但她的舰队很少驶出地中海。西班牙人自恃首先发现美洲，主张整个美洲都是他们的；虽然他们没有能力阻止像葡萄牙这样的海上军事强权在巴西建立殖民地，但当时西班牙海军的确是出了名的凶狠，以致其他欧洲国家大多不敢染指那块庞大陆地的其他任何部分。有些偏不信邪的法国人，企图移民到佛罗里达（Florida），结果全都遭到西班牙人杀害。但到了十六世纪末，在他们所谓的无敌舰队战败或凸槌失事后，西班牙的海上力量大不如前，再也没有能力阻挠其他欧洲国家在美洲建立殖民地。所以，在十七世纪当中，英国人、法国人、荷兰人、丹麦人和瑞典人等等，凡是有港口濒临大西洋的欧洲大国，都尝试在美洲新世界建立一些殖民地。

某些瑞典人在新泽西建立他们自己的殖民地；目前在新泽西仍有为数不少的瑞典移民家庭，此一事实充分证明，如果当初获得母国的保护，该殖民地很可能会有繁荣的前途。但因为被母国冷落，所以它很快便被名为纽约的荷兰人殖民地并吞，而后来在一六七四年纽约又落入英国人的手中。

丹麦人在新世界曾经占领的地方唯有圣托马斯（St. Thomas）和圣克鲁斯（St. Cruz）这两座小岛。丹麦政府起初将这两处小殖民地交给一家独占性的公司治理，唯有这家公司有权购买移民手中剩余的产出，以及供应他们所需的其他地方的货物；所以在每一笔买卖交易上，这家公司不仅有权压榨他们，而且也有最大的诱因这么做。不管是对哪一个地方来说，被一群商人所组成的一家独占性公司治理，也许是世上最不好的治理模式。然而，这种模式却也不能使这两处殖民地的进步完全停顿，虽然它会使它们的进步比较缓慢。已故的前一任丹麦国王解散这家公司，从那时起这两处殖民地繁荣进步的速度变得很快。

荷兰人在西印度群岛的殖民地，和他们在东印度群岛的殖民地一样，起初是交给一家独占性的公司治理。所以，其中有些殖民地进步的速度，若是和任何早已殖民确立的地方相比，几乎都比较快，但若是和新殖民地相比，则多半比较缓慢。名为苏里南

（Surinam）的荷兰殖民地目前虽然相当繁荣，但仍然不如其他欧洲国家大部分的甘蔗殖民地。原来叫做新比利时（Nova Belgia）的荷兰殖民地，现在分成纽约州和新泽西州，

即便继续由荷兰人统治，也很可能不用多久就可变得很强大。那处殖民地的优良土地既充裕又便宜，这些因素构成一股产生繁荣的强大力量，即便是最烂的治理方式也不太可能完全遏制它发挥功效。此外，那处殖民地距离母国很远，因此居民多少能以走私或其他方式规避那家公司的独占特权所造成的不利影响。目前那家公司允许荷兰所有的船只载货到苏里南，不过须缴纳一定的费用而取得许可；它自己只保留从非洲载货到美洲的特权，这是一条以贩卖奴隶为主的贸易路线。目前苏里南所享有的那个程度的繁荣，主要的原因也许就在于那家公司在独占性特权方面的这个让步。荷兰占领的两个主要岛屿——库拉索（Curacao）和尤斯达西亚（Eustatia）——是对所有国家的船只开放的自由港；在土地更为优良的众多殖民地当中，这两个土地贫瘠的小岛之所以脱颖而出享有一定程度的繁荣，最大的原因就在于它俩有此一自由，而其周围的殖民地港口都仅开放给某一国的船只停靠做生意。

在十七世纪的大部分，以及十八世纪的一部分期间中，法国殖民地加拿大（Canada）由一家独占性的公司治理。在这种相当不利的治理模式下，加拿大的繁荣进步必然比其他新殖民地慢很多；但在所谓密西西比计划失败后，该公司被解散，加拿大的进步速度便比较快。当英国人取得加拿大时，他们发现那里的居民人数接近二三十年前夏洛瓦（Charlevoix）神父所估计的两倍。那一位耶稣会神父的足迹遍及加拿大各地，而且他也没必要故意把当地的人口说成比实际的数目少。

法属殖民地圣多明哥（St. Domingo）起初是由一群海盗建立的；有好长一段时间，他们既不需要法国保护，也不必承认法国的权威。而在那一群海盗稍微愿意当法国公民、承认法国的统治权威后，有好长一段时间，要行使那个权威也必须非常温柔谨慎。在此期间中，那处殖民地人口增加与繁荣进步的速度都很快。有一段时期，它和其他所有的法国殖民地一起由一家独占性的公司治理；这家公司的压榨，虽然确实使它的进步速度变慢，但也没有能力使它完全停顿。在它从那种压榨解脱出来后，从前的进步速度又立即恢复。它目前是西印度群岛当中最重要的蔗糖殖民地，它的蔗糖产量据说比英国所有的蔗糖殖民地全部加起来的产量还多。除了圣多明哥，其他法属蔗糖殖民地一般来说都很兴旺繁荣。

但就殖民地的进步而言，没有任何一个比得上北美的英国人殖民地那样迅速。

对所有新殖民地而言，有充裕的优良土地，以及有充分的自由，得以它们自己的方式管理它们自己的事务，似乎是它们臻于繁荣的两大原因。

在优良的土地方面，北美的英国人殖民地确实相当充裕，然而还比不上西班牙人以及葡萄牙人的殖民地，而且在上一次战争前，也不见得比某些法国人的殖民地更为充裕。但和其他三国当中任何一国所属殖民地相比，英属殖民地的政治制度向来比较有利于土地的改良与耕种。

第一，在英属殖民地，垄断或囤积未耕种的土地虽然未能完全禁绝，但一向比其他国家的殖民地更受节制。英属殖民地的法律，要求每一个地主必须在一定期限内改良与耕种其一定比例的土地，否则司法机构有权将其疏于照顾的土地授予其他任何人；虽然这一条法律也许从未严格执行，但一定有些效果。

第二，在宾夕法尼亚州（Pennsylvania），没有长子继承权的法律规定，土地和动产都平均分给家庭里的每一名子女。在新英格兰当中的三个州，年纪最长的子女只分得双份，就像（圣经中）摩西律的规定那样。所以，在这三州，虽然有时候会有太多的土地被

特定某个人集中垄断，然而只要经过一两代，集中的土地很可能又会被平均分割出去。没错，像英格兰的法律那样，其他英属殖民地也有长子继承权的规定。但在所有英属殖民地，所有的土地都是以确定负担的模式由自由民所持有（free socage），这种持有条件有利于土地转让，而且凡是承受了一大片土地的人，大多会尽快把大部分的土地转让出去，只保留一小部分收取免役地租（quit rent），因为他会发现这样对他自己最有利。在西班牙和葡萄牙所属的殖民地，那些附有荣誉名衔的大块地产，在继承时全都有所谓“Majorazgo”的权利。这种地产一定全归某一个人持有，实际上等于限嗣继承且不可转让。没错，法属殖民地适用母国的习惯，因此在土地继承方面，对比较年幼的子女比英格兰的法律更为有利。但在法国所属的殖民地，贵族所持有的地产负有对其上级提供骑士与封臣服务的责任，这种地产如果当中有任何一部分被转让出去，上级的继承人或原地主家族中的继承人在一定期限内有权将其赎回；而该国最大的一些地产全都是以这种必然阻碍土地转让的封建条件由贵族所持有。此外，在每一个新殖民地，要分割一大块未耕种的地产，透过转让很可能比透过继承更为迅速。我们在前面已经指出，充裕与便宜的好土地是新殖民地迅速繁荣的一个主要原因。集中垄断大片土地，实际上等于消灭土地的充裕与便宜。此外，未耕种的土地被集中垄断，是土地改良工作的最大障碍。但用在土地改良与耕种的劳动可为社会提供最大与最有价值的产出。在这种场合，劳动的产出，不仅支付劳动本身的工资，以及支付雇用该劳动的资本与利润，而且也支付该劳动在其上改良与耕种的土地地租。和其他三国当中任何一国的殖民地相比，英属殖民地的土地集中垄断情形比较不严重，所以居民的劳动用在土地改良与耕种方面的就比较多，被转移到其他用途的就比较少，因此英属殖民地的产出数量可能比较多也比较有价值。

第三，英属殖民地居民的劳动不仅可能提供更多与更有价值的产出，而且由于他们所负担的税相当轻，他们的劳动产出当中便有比较大的一部分属于他们自己，他们可将这部分产出储蓄起来雇用更多的劳动进行生产工作。英属殖民地的居民对维持母国国防与民政的费用迄今从未有过任何贡献。反倒是他们自己从过去到现在几乎完全仰赖母国掏腰包保护他们。而维持舰队与陆军的庞大费用，和必要的民政花费相比，简直有如霄壤。他们自己的民政花费向来很有限，通常局限于支付适当的薪水给州长、法官和其他一些执法官员，以及维持少数几个最有用的公共工程建设所必要的花费。在目前的动乱开始之前，马萨诸塞湾（Massachusetts Bay）自治政府每年的费用向来约为一万八千英镑。新罕布什尔州与罗得岛州分别约为三千五百英镑。康涅狄格州约为四千英镑。纽约州与宾夕法尼亚州分别约为四千五百英镑。新泽西州约为一千两百英镑。弗吉尼亚州与南卡罗来纳州分别约为八千英镑。新苏格兰（Nova Scotia）和乔治亚州的自治政府每年从英国国会获得一部分经费赠与。此外，新苏格兰的居民每年对殖民地的公共支出贡献约为七千英镑；乔治亚州的居民每年的公共支出贡献约为两千五百英镑。总之，在目前的动乱开始之前，除了因为得不到确切的花费数目而未纳入马里兰州和北卡罗来纳州外，所有这些北美洲的自治政府全部加起来，每年让居民负担的费用不会超过六万四千七百英镑；这可是一个永远值得记住的例子，因为治理三百万个居民，而且治理得这么好，竟然只需这么少的费用。没错，政府费用当中最重要的部分——防卫与保护人民的费用——一直是由母国承担。但殖民地自治政府的一些重要仪式，譬如，欢迎新州长就任和庆祝新议会成立等等，虽然办得相当体面，却也绝不浮华铺张，不会附带举办任何花大钱的游行。他们的教会政府行事作风也一样节俭。他们不必缴纳教区的什一税；他们的牧师为数决不算多，且全都仰赖有限的俸给或他们的自动奉献维持。与此相反，西班牙和葡萄牙都对其殖民地课税，取得维持母国势力所需的部分经费。没错，法国从未自其殖民地取得任何可观的收入，她对其殖民地课征的税收通常都用在殖民地事务上。但这三国的殖民地政府行事作风比较奢侈浮华，许多繁文缛节的仪式花费相当可观。例如，在秘鲁，欢迎新总督到任的豪华仪式往往所费

不费。各种仪式花费不仅让一些富有的殖民地居民在那些特别的场合破费纳税，而且它们也有助于将大肆铺张摆阔的习惯传入其他一切场合。它们不仅是沉重的临时税，而且也有助于建立一种永久的税，这种税和那些临时税属于同一性质但更为沉重，它是会导致倾家荡产的私人奢侈浪费。此外，在这三国所属的殖民地，其教会政府加在居民身上的负担也都极为苛刻。他们全都须缴纳教区的什一税，西班牙和葡萄牙所属的殖民地对这种税的课征尤其严格。而且他们全都遭到一大群托钵修道僧侣的骚扰压迫，教会不仅允许那些修道僧侣沿街敲门乞讨，而且还说这是神圣的行为；这种乞讨对穷人来说是一种格外沉重的负担，因为教会格外仔细地教穷人相信施舍是一种义务，而拒绝施舍则是一大罪过。除了所有这些负担，教会在这三国所属的殖民地都是最大的土地集中垄断者。

第四，在处理它们本身消费剩下来的那些剩余产出方面，英属殖民地比其他欧洲国家的殖民地居于较有利的地位，被允许享有较广大的市场。每一个欧洲国家都想独占一些殖民地的贸易机会，因此都禁止外国船只到其殖民地做生意，而且也都禁止其殖民地从外国进口欧洲货。但这种独占政策的行使方式在各国之间大不相同。

某些欧洲国家将其殖民地贸易全部交给一家独占性的公司办理，殖民地所需的欧洲货全都须向这家公司买，而殖民地自己的剩余产出也全都须卖给这家公司。这家公司，基于自利，不仅在出售欧洲货给殖民地时尽可能抬高售价，以及在购买殖民地的剩余产出时尽可能压低买价，而且即便是已经将买价压得很低了，也未必多买殖民地的剩余产出，除非它在欧洲能以很高的价格将它们卖掉。这种独占性的公司，基于自利，不仅在所有场合企图压低殖民地剩余产出的价值，而且也在许多场合企图阻挠或压低剩余产出的自然增长。如果要阻碍新殖民地自然成长，在所有想得到的办法当中，这种独占性的公司无疑是最有效的办法。然而，这个办法向来是荷兰奉行的政策，虽然他们的这种公司在十八世纪已经在许多方面逐步放弃行使它们的独占特权。这个办法也是丹麦向来奉行的政策，直到已故的上一任国王即位。法国偶尔也采取这个办法，而最近从一七五五年起，在其他每一个欧洲国家都鉴于这是一个荒谬的办法而将其抛弃后，葡萄牙居然至少对巴西两个主要的省份——费尔南布科省（Fernambuco）和马阮隆省（Marannon）——实施这个办法。

其他一些欧洲国家虽然没成立这种独占性公司，但规定其殖民地的全部贸易仅对母国某一个特定的港口开放，而且所有想开往殖民地的船只都不准从那个港口出航，除非是在某个特定的季节而且必须参加某一支船队，如果个别船只想单独出航，则往往必须花大钱取得特别许可。这种政策的确对母国所有国民开放殖民地贸易，只要他们在规定的季节用合格的船只从规定的港口出发。但所有商人在集资装备那些合格的船只出航时，都将发现他们联合起来一致行动对他们自己最有利，所以按这种方式进行的殖民地贸易，必然和一家独占性公司把持殖民地贸易时所秉持的原则不会有太大的差异。那些商人要求的利润将几乎一样的过分、一样的令殖民地居民窒息。殖民地将得不到充裕的货源供应，居民将不得不买得很贵而且卖得很便宜。然而，直到最近几年，这种方式始终是西班牙的政策，因此在西班牙所属的西印度群岛据说所有欧洲货的价格都高得吓人。乌罗阿（Ulloa）说，在基多，一磅铁的售价约四先令六便士，而一磅钢的售价约六先令九便士。但殖民地居民之所以卖他们自己的产出，主要是为了买欧洲的货物。所以，他们买欧洲货时付出越多，卖自己的产出时真正得到的就越少；欧洲货的价格越贵，等于是他们自己的产出价格越便宜。在这方面，葡萄牙对其所有殖民地的政策和西班牙从前的政策一样，除了她最近对费尔南布科省和马阮隆省采取了一个更糟的办法。

其他欧洲国家允许殖民地贸易对母国所有国民开放，船只可从母国任何港口出航前往

殖民地做生意，而且除了海关一般的放行公文外，无须申请其他许可。在这种情况下，个别投入殖民地贸易的商人数很多，而且分散住在全国各地，使他们不可能形成任何全面性组合，于是他们之间的竞争便足以阻止他们赚取暴利。在这种自由开放政策下，殖民地的居民便能以合理价格出售他们自己的剩余产出，也能以合理价格买到欧洲的货物。自从普里茅斯公司（the Plymouth company）解散以来，而当时我们的殖民地还在起步阶段，这种自由开放的殖民地贸易一直是英格兰的政策。一般而言，法国也采取这种自由开放政策，尤其自从那个我们在英格兰通常称之为法国的密西西比公司解散以后，所有法国的殖民地便一律适用这种政策。所以，英法两国从殖民地贸易赚到的利润，固然比如果其他国家也可自由参与殖民地贸易竞争时稍微高一些，然而绝非高得离谱；因此在英法两国所属的大部分殖民地，欧洲货的价格虽高但绝非高得吓人。

此外，英国的殖民地，在输出它们本身的剩余产出时，只有某些商品受到限制必须输往母国市场。这些商品因为是航运法和后来通过的一些法律正面列举出来的，因此称为列举的商品。其余的商品则称为未列举的商品，可直接对其他国家输出，只要是由英国或其所属殖民地的船只载运，这种船只的船主和四分之三以上的水手必须是英国人。

未列举的商品当中包括一些美洲和西印度群岛最重要的产物，例如，各种谷物，木材，腌肉，鱼，蔗糖和甜酒。

所有新殖民地首先耕种的主要农作物自然是谷物。英国法律允许新殖民地耕种的谷物享有广大的出口市场，等于是鼓励地广人稀的新殖民地扩大谷物耕种的规模，直到远远超过它们本身的消费需求，并且也等于事先为不断增加的殖民地人口提供充裕的粮食。

在树林相当茂密，因此木材没什么价值的地方，开辟土地的费用是土地改良的主要障碍。法律允许殖民地生产的木材享有广大的出口市场，尽力使一种原本没什么价值的商品价格得以提高，因而使殖民地居民，从原本只有费用支出的土地开辟过程中，也可赚取一些利润；这对殖民地的土地改良有莫大的促进作用。

在一半以上的土地人迹不至、任其荒芜的地方，牲畜繁殖自然超过居民消费所需，因此牲畜往往没什么价值。但我们已经证明，在任何地方，牲畜的价格必须先上升到和谷物的价格维持一定的比例，否则大部分的土地不可能得到改良。英国法律允许任何形态、无论死活的美洲牲畜享有广大的出口市场，尽力提高牲畜的价值，为土地改良创造必要的条件。然而，乔治三世第四年第十五条法律必定多少减低了此一出口自由的良好作用，因为该法将牲畜的皮革归入列举的商品范围，从而倾向降低美洲牲畜的价值。

借由扩大殖民地的渔业，以增强英国的海运能力和海军势力，似乎是英国立法当局几乎无时或忘的一个目标。基于此一缘故，我们的殖民地渔业一向享有法律所能允许的所有自由与鼓励，也因此向来相当兴盛。在最近的骚乱发生之前，新英格兰的渔业尤其活跃，也许是全世界最重要的渔业根据地之一。英国的捕鲸业，尽管享有极其优厚的奖励金，却始终绩效不彰，成不了气候，有许多人甚至认为（我不敢保证这个说法正确无误），该业每年的渔获价值并不比政府付给它的奖励金多很多；而新英格兰的捕鲸业，虽然没有奖励金，成效却是极为卓著。渔产是北美输往西班牙、葡萄牙和其他地中海国家的主要商品之一。

蔗糖起初是列举的商品，所以只能出口到英国。但在一七三一年蔗糖种植业者陈情后，蔗糖被允许出口到世界各地，惟载运蔗糖的船只如非直接前往西班牙菲尼斯特雷角

（Cape Finisterre）以南的港口，就必须绕道先在英国的港口停靠。此一附带限制，加上英国市场的糖价很高，使蔗糖自由出口政策大打折扣。英国和所属殖民地目前仍然几乎是英国殖民地所有蔗糖产量的唯一市场。由于此一市场的蔗糖消费成长非常迅速，以致在过去二十余年间，尽管牙买加以及法国割让的西印度诸岛不断提高蔗糖产量，但从外国输入的蔗糖数量仍然大增，而对外国输出的蔗糖数量据说和二十年前相差无几。

甜酒是美洲移民和非洲沿海贸易的一项重要商品，他们将甜酒运往非洲，运回黑奴。

如果美洲剩余的各种谷物、腌肉和鱼类产出全都划归为列举的商品，因此被迫必须进入英国市场，可能对我们国人的勤劳产出销售造成太大的干扰。所以，与其说为了照顾美洲的利益，不如说为了提防此种干扰，那些重要的商品才不仅一直未被划归为列举的商品，而且根据通常的法律规定，各种谷物（稻米除外）和腌肉是禁止输入英国的。

所有未列举的商品起初允许直接出口到世界各地。木材和稻米曾一度被划归为列举的商品，后来将它们剔除时，规定如果出口至欧洲，只能直接出口到西班牙菲尼斯特雷角以南的港口。根据乔治三世第六年法律第五十二条，所有未列举的商品都适用同样的限制。欧洲在西班牙菲尼斯特雷角以南的地方，制造业并不发达，因此我们比较不用小心提防，殖民地的船只从那里载运任何可能同我们自己的业者竞争的制造品回到殖民地。

列举的商品可分为两类。属于第一类的那些商品，或者是美洲特有的产物，或者是英国本土无法生产，或至少没生产的东西，譬如，糖蜜、咖啡、可可、烟草、多香果

（pimento）、姜、鲸须、生丝、棉花、河狸与其他美洲动物的皮毛、靛青（indigo）、黄木（fustic）和其他可提炼染料的树木。属于第二类的那些商品并非美洲特有的产物，而且英国本土已生产或将来可能生产，但产量不多，因此本国市场的大部分需求目前主要仰赖外国供应，譬如，各种船舶修造用品，诸如船桅、帆桁、船首斜桅、焦油、松脂和松油精、生铁和铁条、铜矿、皮革、钾碱和珍珠灰等等。第一类列举的商品进口再怎么多，也不至于阻碍本国任何产业的成长或干扰其销售。有人认为，限制那些商品只能出口至本国市场，将不仅可使我们本国商人能以较低的价格在殖民地买到它们，从而能在本国市场卖出时获得较大的利润，而且也可在殖民地与其他欧洲国家之间建立一条对本国有利的贩运贸易路线，因为那些商品首先输入的欧洲国家——英国——将成为这种贩运贸易的货物集散中心。另有人认为，第二类商品的输入如果管理得当，不仅不至于干扰本国生产的同类商品，反而可用来干扰外国进口的同类商品；譬如，利用适当的关税，可以使它们始终比国产的同类商品稍微贵一些，而同时又比进口的外国货便宜很多。所以，他们认为，限制那些商品必须出口至本国市场，不仅对英国的产业不会有影响，反而可以在英国与某些国家的贸易差额被认为不利时，用来干扰那些国家的产品出口。

禁止殖民地将船桅、帆桁、船首斜桅、焦油、松脂和松油精输出至英国以外的国家，自然倾向降低木材在殖民地的价格，从而提高殖民地居民开辟土地的费用，而这费用又是殖民地土地改良的主要障碍。但大约在本世纪初，即一七〇三年，瑞典的松脂与焦油出口业组合企图对英国抬高他们的货物销售价格，规定他们的松脂与焦油除非由他们自己的船只载运，并按他们自己决定的价格与他们认为适当的数量，否则禁止输出。为了反制此一著名的商业政策攻势，同时也为了尽可能摆脱对包括瑞典在内的所有欧洲北方势力的仰赖，英国于是决定发放进口奖励金给来自美洲的船舶修造用品。美洲木材的价格因为这个奖励金而上升的幅度，大于因为市场局限于母国而可能下降的幅度；因为这两项贸易管制同时立法实施，它们合起来的效果，与其说妨碍，不如说鼓励了美洲土地开辟。

虽然生铁和铁条也被归入列举的商品，然而，它们如果是自美洲输入的话是免征关税的，而自其他地方输入的关税则相当可观。此一贸易管制当中的免征关税部分，对于在美洲兴建熔铁炉的鼓励作用，大于产品出口市场局限于母国对兴建熔铁炉所造成的阻碍。没有其他制造业，像熔铁炉那样需要消耗那么多的木材，或者说，像它那样有助于在长满树木的地方开辟土地以利耕种。

在这些贸易管制当中，某些管制具有的那种提高美洲木材价格、从而促进美洲土地开辟的倾向，也许不是立法当局有意造成的，而且立法当局可能也不了解怎么会有此种倾向。就这一点来说，它们的好影响虽然是一种意外的结果，但它们的好影响并不会因此而较不真实。

英国法律允许美洲和西印度群岛的英国殖民地之间有最完全的贸易自由，不管是在列举的或未列举的商品方面。那些殖民地如今已经变得人口相当多，且相当繁荣兴盛，所以，那些殖民地当中的每一个，都可在其他某些殖民地，为它自己的每一部分产出找到广大的市场。将它们全部合起来，它们便可互相为它们自己构成一个广大的内部市场。

然而，英国对其殖民地贸易所秉持的宽大态度，主要仍局限于让殖民地的初级产物和最初阶段的制造品分享市场。至于比较进步或比较精致的制造品市场，即便是使用殖民地的产物当原料的制造品，英国的商人和制造业者则决定完全保留给他们自己，并且说服立法当局，有时以高关税，有时绝对禁止输入，阻止人们在殖民地兴办比较进步或精致的制造业。

例如，英属殖民地生产的黑砂糖进口关税每一百一十二磅仅六先令四便士，白砂糖进口关税每一百一十二磅一英镑一先令一便士，但单次或双次精制的细砂糖方块进口关税则是每一百一十二磅四英镑二先令五又二十分之八便士。当英国开始课征那些高关税时，她本身是英属殖民地所产蔗糖允许出口的唯一市场，而目前仍是那些蔗糖允许出口的主要市场。所以，英国法律最初等于是禁止殖民地为任何海外市场精制蔗糖，而目前也等于是禁止殖民地为吸纳其所产蔗糖也许高达百分之九十以上的市场进行精制工作。因此，蔗糖精制业虽然在所有法属殖民地都相当兴盛，但在所有英属殖民地，除了供应当地市场的需求，很少有人进行蔗糖精制工作。当格林纳达（Grenada）还掌控在法国手中时，几乎在每一座种植甘蔗的庄园都有一处至少是以黏土过滤的蔗糖精制工场。但自从格林纳达落入英国手中后，这种精制工作几乎已全被放弃，我相信，该岛目前（一七七三年十月）仅剩两、三座蔗糖精制工场。然而，由于海关的纵容，精制蔗糖如果不是以块状而是磨成粉状后进口，目前通常被当做黑砂糖课税。

虽然英国对来自其他地方的生铁和铁条课征高关税，而对来自美洲的同类商品免征关税，以此鼓励美洲殖民地制造生铁和铁条，但她绝对禁止任何炼钢炉和钢铁切割工厂盖在她的美洲殖民地上。她甚至不愿意容忍殖民地的居民制造那些比较高级的钢铁供自己使用，而强迫他们在需要这类东西时全都得向她的商人和制造业者购买。

她禁止人们利用船只、马背或马车将美洲生产的羊毛、毛织品和帽子从一处殖民地运至另一处殖民地；此一规定有效阻止殖民地居民兴办工厂大量制造这些商品供应远方市场，从而限制他们这方面的勤劳仅能生产一些粗糙平庸的东西，就像个别家庭通常做来供自己或一些街坊邻居使用的那种等级的货色。

然而，以法令禁止优秀的人民利用他们自己生产的任何一种原料加工制造他们所能制



造的商品，或禁止他们以他们认为对他们自己最有利的方式运用他们的资本与勤劳，显然违反最神圣的人权。这种禁令固然不正当，但它们对殖民地的伤害迄今并不严重。目前殖民地的土地仍然很便宜，从而劳动工资还是很高，所以几乎所有比较精致或比较进步的制品，他们自己制造所需花费的成本，不可能比他们从母国进口的花费便宜。所以，纵使法令从未阻止他们兴办工厂制造那些商品，然而在他们目前所处的土地改良状态下，自身利益的考虑也许便可阻止他们那么做了。在他们目前所处的土地改良状态下，那些禁令，也许并未钳制他们的勤劳，即并未阻止他们的勤劳投入原本会自动投入的用途，而只是母国商人和制造业者的无稽猜忌，粗鲁地强加在他们身上的一种奴隶标记。如果他们的土地改良状态较为进步，那些禁令也许就真是暴虐，真的会造成不能忍受的伤害。

英国一方面限制其殖民地最重要的一些产物只能在其本国市场销售，另一方面作为补偿，她也让其中某些产物在那个市场享有一些优势，亦即，她有时候对同类商品从其他地方输入时课征较高的关税，有时候对某些商品从殖民地输入时给予奖励金。她以第一种方式让其殖民地生产的蔗糖、烟草和生铁在她的国内市场享有一定的竞争优势，且以第二种方式让其殖民地生产的生丝、大麻、亚麻、靛青、船舶修造用品和建筑用木材在国内市场也享有一定的优势。第二种以进口奖励金鼓励殖民事物的方式，就我所知，是英国特有的政策。至于第一种鼓励方式则不是。例如，葡萄牙采取严刑峻罚的手段，禁止不是来自其殖民地的烟草输入，因为她认为只让那些烟草负担较高的进口关税，对殖民地烟草的进口鼓励是不够的。

在殖民地输入欧洲货的问题上，英国对其殖民地的态度也比其他欧洲国家较为宽大。

英国允许进口的外国货再出口至任何外国时，退回一部分进口时所缴的关税，退回的部分几乎总是有进口时所缴关税的一半，通常比一半还多，有时候是全部退回。几乎所有的外国货在输入英国时都须缴纳沉重的关税，因此如果外国货再出口时仍旧担负着那些关税，它就到不了任何独立的外国，这是很容易预见的。所以，除非在出口时将那些关税的一部分退回，否则就不可能进行海外贩运贸易，而这又是重商主义最看重的一种贸易。

然而，我们的殖民地绝非独立的外国；而且既然英国已经霸占了供应所有欧洲货给其殖民地的特权，她大可（像其他欧洲国家对待她们的殖民地那样）强迫其殖民地接受进口的欧洲货同样负担着它们在母国负担的所有关税。但与此相反，在一七六三年以前，英国一直允许大部分外国货再出口至其殖民地时退回一部分进口时所缴的关税，和外国货再出口至任何独立国家时所退回的关税完全相同。直到一七六三年，根据乔治三世第四年法律第十五条，这种独厚殖民地的恩宠才大幅缩减，该法规定“任何欧洲或东印度地区种植、生产或制造的货物，从本国出口至美洲的英属殖民地时，已缴的所谓旧补助金将全部不予退回；但葡萄酒、白棉布和穆斯林布除外。”在制定此一法律之前，许多不同种类的外国货在殖民地的价格比在母国还便宜；其中某些外国货目前还是比较便宜。

特别值得一提的是，英国政府在制定大部分有关殖民地贸易的管制法令时，主要的参考意见来自经营殖民地贸易的商人。所以，如果在大部分相关的管制法令中，那些商人的利益比殖民地或母国的利益被考虑得更为周到，我们也不必觉得奇怪。那些商人独占供应殖民地所需之所有欧洲货的特权，他们爱怎么卖就怎么卖；也独占购买殖民地之剩余产出的特权，只要不会对他们自己在国内市场从事的各种生意造成困扰，他们爱怎么买就怎么买；就这种特权而言，英国法令显然牺牲殖民地的利益以成就那些商人的利益。英国法令允许大部分欧洲和东印度的货物再出口至其殖民地时退回一部分进口时所缴的关税，和再



出口至任何独立国家时所退回的关税完全相同；就这种退税规定而言，即便是根据重商主义所理解的国家利益，英国法令也是在损害母国的利益以成就那些商人的利益。商人的利益在于买低卖高，当然希望他们卖到殖民地的那些外国货成本越低越好，所以也就希望政府尽可能将他们在那些外国货输入英国时所垫付的关税退回越多越好。这样他们就可以在殖民地，或者按较高的利润率卖出同样多的货物，或者按同样的利润率卖出较多的货物，而无论如何他们总是可以赚得更多。殖民地的利益同样是希望买到的外国货在价格上尽可能便宜，在数量上尽可能充裕。但有利于商人和殖民地的措施未必有利于母国。她时常可能因为退回大部分外国货在进口时所缴的关税而损失大量的收入；而且她本国的制造品也时常可能在殖民地市场上敌不过外国制造品的低价竞争，因为她那样大方的退税让外国制造品得以便宜地销往殖民地。英国的亚麻布制造业之所以发展迟缓，一般相信，德国制造的亚麻布再出口至美洲殖民地时享有的退税优惠是一个主要的原因。

虽然英国的殖民地贸易政策和其他国家的政策一样受到重商主义的左右，但整体而言，英国的殖民地贸易政策还是比较不小气、比较不暴虐。

在每一件事情上，除了他们的对外贸易，每一处英属殖民地的全体居民都享有完全的自由，可以按他们自己的方式管理他们自己的事务。在每一方面，他们享有的自由和他们母国的同胞所享有的没有两样，而且也受到同一方式的保障，亦即，都有一个由人民代表组成的议会，它是唯一有权立法征税以维持殖民地政府运作的机构。这个议会的权威足以阻止行政机关滥权，因此任何居民只要服从法律，不管他是多么卑贱或多么讨人厌，都不用担心殖民地里的州长或其他任何文武官员是怎么恨他。那些殖民地的议会，虽然像英格兰的下议院那样，未必总是很平等的代表当地所有居民，但它们还是比较接近那种性质；而且因为殖民地的行政机关一则没有能力腐化那些议会，二则也许因为得到母国的支持，比较没必要去腐化那些议会，所以一般来说，那些议会也许比较受选民意向的影响。殖民地议会当中的参议会，地位相当于英国的上议院，不是由世袭的贵族代表组成。在某些殖民地，譬如，在新英格兰当中的三个州政府组织中，那些参议会的成员不是由国王任命，而是由人民代表选出。没有任何一个英属殖民地有世袭的贵族制度。没错，在所有英属殖民地，就像在其他所有自由的国度那样，一个出生于历史悠久之移民家庭的人，总是会比一个同样才德兼备的暴发户更受人尊敬；但那个有家庭背景的人也只不过是较受人尊敬而已，他可没有特权得以骚扰他的邻居。在目前的骚乱开始之前，那些殖民地的议会不仅拥有立法权，而且也拥有部分行政权。在康涅狄格州和罗得岛州，议会有权选举州长。在其他殖民地，议会有权任命税务机关的官员，这些官员直接对议会负责，代表议会收取议会立法课征的各项税款。所以，英属殖民地的居民之间比母国的居民之间更为平等。他们的行为举止较具共和主义的色彩，而他们的政府形态，特别是新英格兰当中那三州的政府形态，向来也比较倾向共和主义。

与前述的情形相反，西班牙、葡萄牙和法国的那种专制政府都分别在其殖民地现身；而且这种政府通常会授予所有下级官员的那些自由裁量权，由于距离远隔的关系，自然会被操弄得比平常更为蛮横。在所有专制政府统治的国家，首都的居民总是比其他地方享有更多的自由。最高统治者本人绝不会有兴趣扭曲公理或压迫大多数的人民。首都有他坐镇，所有下级官员多少还不敢过分嚣张，而在偏远的外省，人民的抱怨比较不可能传到他的耳朵，下级官员对人民肆虐就比较可以高枕无忧。但欧洲各国在美洲的殖民地比从前最大的帝国中最远的外省还要远。有史以来，英属殖民地的政府也许是唯一能让如此偏远地方的居民安全无虞的政府。然而，和西班牙或葡萄牙所属殖民地的政府相比，法属殖民地的政府施政一向比较温和。这种温和的施政作风既符合法国的民族性，也符合形塑那个民

族性的法国政府性质；和英国相比，法国政府的性质虽然偏向专制与蛮横，但和西班牙与葡萄牙相比，其性质称得上是正当与自由的。

然而，英国政策的优越性主要显现在北美洲英属殖民地的进步比较快。和大部分英属蔗糖殖民地相比，法属蔗糖殖民地的进步至少一样快，也许更快也说不定；然而，英属蔗糖殖民地享有几乎和北美洲的英属殖民地同样自由的统治模式。不过，在精制它们自己所产的蔗糖方面，法属蔗糖殖民地并不像英属蔗糖殖民那样受到阻碍，而且更为重要的是，法属蔗糖殖民地的政府特性自然会引进一种较佳的方式管理他们的黑奴。

在欧洲各国的殖民地，种植甘蔗的工作都由黑奴承担。人们认为，那些在欧洲温和气候里出生的人，体质很难忍受在西印度群岛的烈日下挖土干活；而目前种植甘蔗的方式又全部需要手工，虽然许多人认为引进犁播机（drill plough）也许大有赚头。但正如利用牲畜耕种的成果与利润，端看那些牲畜的管理是否得宜，所以利用奴隶耕种的成果与利润，也就要看那些奴隶的管理优良与否而定；而在奴隶管理方面，我想一般人会承认，经营农场的法国人优于经营农场的英国人。就法律还稍微保护奴隶免于主人的暴力伤害而言，法律实际执行的情形，在统治方式大体上专制的殖民地，可能会比统治方式完全自由的殖民地好一些。在每一个允许不幸的奴隶制度存在的地方，地方长官在保护奴隶时，多少是在干涉奴隶主对其私人财产的管理权利；而在一个自由的地方，奴隶主本人也许是殖民地议会的议员，或者有权选举这种议员，因此地方长官通常不敢出面保护奴隶，除非极其小心谨慎。他不得不对奴隶主表示的那种敬意，让他在保护奴隶时倍感困难。但在统治方式大体上专制的殖民地，地方长官干涉一般人民管理私人财产乃司空见惯之事，如果人民没按照他喜欢的方式管理私人财产，他甚至可以递给他们一张拘票，无须审判就把人关起来，所以他若想保护奴隶，实际上不会有太大的困难；而共通的人性自然使他怀有保护奴隶的倾向。由于有地方长官的保护撑腰，奴隶在其主人的眼中就比较不可轻侮，于是奴隶主渐渐的会比较尊重奴隶，对待奴隶也会比较温和。温和使唤会使奴隶不仅比较忠实而且也比较聪明，而基于这两点，也会比较有用。于是，奴隶的情况会比较接近是身份自由的家仆，具有某一程度的诚实正直，以及忠于主人的利益，这些品德也许时常出现在自由家仆的身上，但绝不可能属于一个在完全自由与安全的国度里被他的主人以大家通常对待奴隶的方式对待的奴隶。

奴隶在专制政府的统治之下比在自由政府的统治下有更好的际遇，我相信，是任何时代与任何民族的历史所支持的事实。例如，在罗马史上，我们第一次读到有关行政长官介入保护奴隶免于遭到主人暴力伤害的故事，是发生在皇帝统治的时候。当维迪尔斯波利欧（Vedius Pollio），因为他一个的奴隶犯了一点小差错，在奥古斯都（Augustus）的面前，命令将该奴隶砍成数小块丢入他的鱼池喂他的鱼时，那位罗马皇帝非常愤怒，命令他立即解放不仅那名奴隶，还包括所有属于他的其他奴隶。在罗马的共和时代，没有任何行政长官有足够的权威保护奴隶，更不用说惩罚奴隶主。

值得一提的是，用于改良法属蔗糖殖民地的资本，特别是圣多明哥那个法属大殖民地，几乎全来自于那些殖民地本身的逐步改良与耕作。它几乎全是殖民地土地与居民勤劳的共同产出，也就是说，它几乎全是那个产出的价值，透过良好的管理逐步累积起来，并用于扩大产出的结果。但用于改良与耕种英属蔗糖殖民地的资本却大部分来自于英国本土，绝非全是殖民地土地与居民勤劳的产出。英属蔗糖殖民地的繁荣，大部分得力于英国本土的巨大财富，是这巨大财富当中的一部分，如果可以这么说，溢流到那些殖民地所造成的。但法属蔗糖殖民地的繁荣，是由于当地居民的良好经营，所以他们的经营必定有比

英属殖民地的居民优越之处；而我们已经指出，此一优越之处不在别的地方，在于他们优良的黑奴管理方式。

以上所述便是欧洲各国的殖民地政策梗概。

所以，不管是就最初建立殖民地而言，或在美洲的各殖民地后来的繁荣过程中，就它们内部的统治模式而言，欧洲各国的政策实在没什么可以炫耀的。

愚蠢与不义似乎是最初建立那些殖民计划的指导原则；寻找金银矿藏是为愚蠢，而贪图占领与世无争的民族生存之地是为不义；那些无辜的民族，不仅未尝伤害过任何欧洲人，而且还极其友善殷勤地接待首批来自欧洲的冒险者。

没错，后来建立某些殖民地的冒险者，除了妄想找到金银之外，还有其他比较合理、比较值得称许的动机；但即便有这些动机，欧洲的政策也没什么光彩可言。

英国的清教徒，在国内遭到压迫，为了自由逃到美洲，而在那里建立了新英格兰那四个州政府。英国的天主教徒，在国内遭到更不公平的对待，逃到美洲建立了马里兰

（Maryland）州政府；英国的教友派信徒也同样逃到美洲建立了宾夕法尼亚州政府。葡萄牙的犹太人遭到宗教迫害，财产被剥光，人被流放到巴西；那里的殖民社群原本全是被放逐的重犯和妓女，犹太人到了以后，他们才从犹太人身上学会了什么叫做秩序与勤劳，而犹太人也教他们如何种植甘蔗。在所有这些不同的场合，使美洲获得移民与开发的因素，不是欧洲各国贤明的政策，而是欧洲各国的政治混乱与不义。

就某些最重要的美洲殖民地而言，欧洲各国政府不仅在计划构想上，而且在实际辟建的过程也一样没什么功劳。征服墨西哥的计划，并非出自西班牙宫廷，而是某位古巴总督的构想，由一位他所委托的冒险家执行，但委托后不久他便后悔，并且想尽办法阻止，所以如果没有那位大胆的冒险家勇敢坚持，征服墨西哥的构想便不可能实现。在征服智利和秘鲁的过程中，征服者并没有政府的奥援，只有笼统的允许他们以西班牙国王的名义去征服和建立殖民地；而几乎所有西班牙在美洲大陆的其他殖民地也都是这样建立的。那些冒险事业的所有危险与费用完全由冒险者自己承担，西班牙政府没有任何实质贡献。对于实际辟建北美洲某些最重要的英属殖民地，英国政府的贡献也一样少。

当那些殖民地辟建就绪，且已经变得相当强壮以致引起母国的注意时，她对它们做出的第一个动作总是意在确保她自己独占它们的贸易，即限制它们的市场，以牺牲它们来扩大她自己的市场，因此非但不是加速与增进，而是抑制与阻碍它们的发展与繁荣。欧洲各国之间殖民地政策的根本差异之一，就在于此一独占地位的运用方式各不相同。英国的运用方式虽然是他们当中最好的，但也只不过是稍微比其余各国较不是那么的小气、那么的暴虐。

那么，欧洲的政策，究竟在哪方面，对美洲殖民地最初的辟建或目前的宏伟有过贡献呢？它在某一方面，而且也只在这一方面，有很大的贡献。伟人的母亲啊！她养育与塑造出那些能够成就如此伟大的行动、为如此雄伟的帝国奠定基础的人；世上再也没有别的地方、别的政策能够塑造出，或曾经实际上真的塑造过这种人。就那些积极进取的殖民地奠基者所获得的教育与所拥有的远见而言，那些殖民地应当庆幸有欧洲的政策；而它们当中某些最大与最重要的殖民地，就它们内部的政治安排而言，除了那些教育与远见，对于欧洲可以说毫无亏欠。

### 第三节 论发现美洲与绕过好望角抵达东印度之航路让欧洲得到的好处

以上所述便是美洲殖民地从欧洲的政策得到的好处。

那么，欧洲究竟从发现且殖民美洲得到哪些好处呢？

那些好处也许可分成两类，第一是整个欧洲，视为一个大国，从那些重大事件普遍得到的好处，第二是个别的欧洲国家对其所属殖民地运用其统治权威而个别得到的好处。

整个欧洲，视为一个大国，普遍从发现且殖民美洲得到的好处在于，第一，它的生活享受增加，第二，它的勤劳活动扩大。

美洲剩余的产出输入欧洲，供应欧洲大陆的居民许多种他们从前不可能得到的商品，其中有些是便利使用的，有些是满足身体喜悦的，有些是赏心悦目的，因而有助于增加他们的生活享受。

一般人很容易看出，发现与殖民美洲，首先有助于所有和美洲有直接贸易往来的国家，诸如西班牙、葡萄牙、法国和英国，扩大它们的勤劳；而且，第二，有助于所有和美洲没有直接贸易，但透过其他国家的中介将自己生产的货物送至美洲的国家，扩大其国内的勤劳，诸如奥地利所属的佛兰德斯（Austrian Flanders）以及德国的某些省份，后者透过前面提到的那些国家，将为数可观的亚麻布和其他货物销往美洲。所有这些国家显然都为其国内的剩余产出找到了一个更为广大的市场，因此必然受到鼓励，倾向增加其国内剩余产出的数量。

但那些重大事件竟然也同样有助于鼓励诸如匈牙利和波兰这种国家的勤劳，也许就不是那么显而易见，因为这种国家也许未尝生产过任何一样销往美洲的货物。然而，那些事件对这种国家的勤劳也有鼓励作用却是不容置疑的。匈牙利和波兰也消费一些美洲的产物，譬如，他们对新世界生产的蔗糖、巧克力和烟草也有些需求。但那些商品一定是用匈牙利和波兰的勤劳产出买来的，要不然就是用那些产出先前买来的东西买来的。那些美洲的商品是新的价值、新的等价物，之所以输入匈牙利和波兰，乃是为了和当地的剩余产出交换。它们被带到那里的结果，就是为那里的剩余产出创造一个新的而且更大的市场。它们提高那个剩余产出的价值，因此有助于鼓励那个剩余产出数量增加。即使那些剩余产出当中永远不会有任何部分被卖到美洲，但它们可以被运到其他某些国家，和这些国家所取得的部分美洲剩余产出进行交换；换言之，经由那个最初被美洲的剩余产出驱动的交易流通循环，匈牙利和波兰的剩余产出也可以找到一个更广大的市场。

那些重大事件有助于增加其生活享受并扩大其勤劳的，甚至包括一些不仅未尝将任何商品卖给美洲，而且有未尝买过任何美洲商品的国家。甚至这种国家也可从某些参与美洲贸易的国家获得数量较多的其他商品，因为美洲贸易扩大了那些国家的剩余产出。此一数量较多的其他商品，就像它必定会提高这种国家的生活享受那样，所以它也必定会扩大这种国家的勤劳。为数较多的某种新的等价物必定会呈现在他们眼前，准备和那个勤劳的剩余产出进行交换。换言之，那些新的等价物必定会为那个剩余产出创造一个更广大的市场，提高它的价值，从而鼓励它的增产。每年投入欧洲大商圈的各种商品数量，以及借由这个大商圈的各种循环旋转，每年让所有参与其中的各国分到的各种商品数量，必定因美洲投入其全部的剩余产出而大增。所以，此一较大的数量当中较大的一份，可能落在每一个参与其中的国家身上，提高它们的享受，扩大它们的勤劳。

母国独占殖民地贸易，一般而言，倾向使所有贸易国的生活享受与勤劳活动缩小，或至少使一般的生活享受与勤劳活动低于原本可以达到的水平，这种影响对美洲殖民地尤其不利。它是固定加在某一作用力上面的重担，而这作用力正是驱动人类大部分正经活动的一股主要的原动力。它使殖民地的产出在其他所有国家变得比较贵，因而减少人们对殖民地产出的需求数量，从而钳制殖民地的勤劳，以及其他所有国家的享受与勤劳；这些国家的享受变少，因为它们须为其享受付出比较多；它们的勤劳变少，因为它们的勤劳产出能换得的东西变少了。它使其他所有国家的产出在殖民地变得比较贵，因而也以同样的方式钳制其他所有国家的勤劳，以及殖民地的享受与勤劳。它是为了让某些特定国家攫取想象中的利益而堆起的障碍物，旨在阻挠其他所有国家，尤其是殖民地的生活享受与勤劳活动。它不仅尽可能排除其他所有国家进入某一特定市场，而且尽可能把殖民地的剩余产出局限在某一个特定市场；这中间有很大的差别，其他所有国家只是不许进入某一特定市场，其他所有的市场对他们还是开放的，而殖民地则是被局限在某一特定市场，其他所有的市场对它而言是关闭的。然而，欧洲的享受与勤劳从发现与殖民美洲中所获得的提升，全是拜殖民地的剩余产出这个根源所赐；而母国独占殖民地则倾向使此一根源产出比原本会自然涌现的数量少很多。

每一个殖民国个别从其所属殖民地得到的好处，可以分成两种来谈；第一是每一个帝国通常都会从其辖下的外省得到的那种好处；第二，像欧洲各国在美洲的殖民地那样性质非常特殊的外省，或许会有某些特殊的好处让其母国独享。

每一个帝国通常都会从其辖下的外省得到的那种好处包括，第一，外省可提供军事力量保卫帝国，以及第二，外省可提供税收支持帝国内部的公共庶务。古罗马的殖民地有时候对母国同时提供这两种好处。古希腊的殖民地有时候提供军事力量，但很少提供任何税收。他们很少承认他们自己受母国统治。在战时，他们通常是她的盟邦，但在平时，他们很少是臣属于她的子民。

欧洲各国在美洲的殖民地迄今未尝提供任何军事力量保卫它们的母国。它们的军事力量尚不足以保卫它们自己；因此，在那些母国进行的每一次战争中，保卫她们的殖民地通常使她们的军事力量大为分散削弱。所以，在这方面，所有欧洲各国的殖民地，无一例外，都是使其个别母国的力量变弱而不是增强的原因。

只有西班牙和葡萄牙的殖民地曾经贡献过一些税收，以保卫其母国或支持母国内部的公共庶务。其他欧洲国家的殖民地，尤其是英国的殖民地，曾经被课征的那些税，在平时很少等于花在它们身上的费用，也不够支付战时保卫它们所需的经费。所以，这些殖民地一向是让其个别母国花钱的钱坑，而不是可以聚财的摇钱树。

所以，这些殖民地对其个别母国的好处完全在于，它们是性质非常特殊的外省，因此或许会有某些特殊好处让其母国独享；而大家公认，母国独占殖民地贸易是所有那些特殊好处的唯一来源。

例如，由于母国独占殖民地贸易，英属殖民地的剩余产出当中，所谓列举的商品那部分全都只能输往英国。其他国家必须等那些商品运到了英国以后才能向英国买。所以，那些商品在英国必定比在其他任何国家更便宜，因此对提升英国的生活享受贡献必定比较多，对提升其他国家的生活享受贡献比较少，也必定更有助于鼓励英国的勤劳。当英国拿她自己的任何部分剩余产出交换那些列举的商品时，她换得的数量，必定大于其他任何国家拿它自己同样的剩余产出交换同一类商品时所能获得的。例如，当英国拿她自己的制造

品购买她自己的殖民地所生产的蔗糖和烟草时，买到的数量一定大于其他国家拿同样的制造品购买那些蔗糖和烟草时所能买到的。所以，假使英国的制造品和其他国家的制造品同样都须和英属殖民地生产的蔗糖与烟草进行交换，那么此一价格优势让英国制造品享有的鼓励，必定大于其他国家的制造品在这种情况下所能享有的。所以，当殖民地的贸易被独占时，正如对没拥有独占地位的国家而言，会使它们的享受与勤劳缩小，或至少使它们的享受与勤劳低于原本可以达到的水平；所以对享有独占地位的国家而言，显然会让它获得其他那些国家享受不到的好处。

然而，这个好处也许比较像是一种所谓相对的好处而不是一种绝对的好处；享有这个好处的国家之所以高人一等，是因为这个好处压低其他国家的享受与勤劳，而不是因为它把那个特定国家的享受与勤劳提高到自由贸易的情况下自然该有的水平之上。

例如，由于英国独占马里兰和弗吉尼亚的烟草贸易，那些烟草运抵英国的价格一定比运抵法国时便宜，因为它们必须先运到英国后才到得了法国，而它们当中也通常有相当大的一部分经此途径运抵法国。但假使法国以及所有其他欧洲国家从来都是被允许自由和马里兰与弗吉尼亚进行贸易的话，那么到了这个时候，那两处殖民地的烟草不仅能以较目前实际为低的价格运抵所有那些其他欧洲国家，而且也能以同样较低的价格运抵英国。那两处殖民地的烟草产量，由于享有一个比它从前实际享有的大很多的市场，到了这个时候，也许很可能已经扩大到使种植烟草的利润下降，以致和种植谷物的利润保持自然平衡的地步了；目前烟草种植场的利润，一般相信，仍然稍微高于谷物种植场的利润。到了这个时候，烟草的价格也许很可能已经下降至比目前稍微低一点的水平。同一数量的英国商品或其他那些国家的商品，在马里兰与弗吉尼亚买到的烟草数量也许比目前能买到的多，或者说，也许可在那里卖到更好的价格。所以，如果那种草真能以其价格便宜与数量充裕提升英国或其他任何国家的享受与勤劳，那么在自由贸易的情况下，它对提升享受与勤劳所发挥的作用也许很可能会比目前稍微大一些。没错，在自由贸易的情况下，英国将不再居于比其他国家更有利的地位。她也许可以按比较低廉的价格向她的殖民地购买烟草，或者说，某些她自己的商品在她的殖民地卖到的价格，也许会比它们目前实际卖到的稍微贵一些。但她绝不可能比其他任何国家在她的殖民地买到更便宜的烟草或把她自己的商品卖得更贵。她也许会得到了一种绝对的好处，但她一定也会失去一种相对的好处。

然而，我们有相当好的理由相信，英国为了在殖民地贸易上获得这个相对的好处，为了执行这个尽可能排除其他国家分享殖民地贸易的邪恶计划，不仅牺牲了她自己以及其他每一个国家原本也许可从那门贸易获得的一部分绝对的好处，而且也让她自己几乎在其他每一门贸易同时蒙受一个绝对的与一个相对的坏处。

当英国透过航运法独占其殖民地贸易时，原本投入那门贸易的外国资本必然会撤走。从前只不过承担部分殖民地贸易业务的那笔英国资本，现在必须承担全部的业务。那笔英国资本从前供应的欧洲货只不过仅占殖民地所需的一部分罢了，然而现在殖民地所需的欧洲货全部都得仰赖它来供应。但它绝无可能供应它们所需的全部欧洲货，而且它实际供应它们的那些欧洲货也必定卖得很贵。同样的，那笔英国资本从前在殖民地购买的货物只不过仅占殖民地剩余产出的一部分罢了，然而现在全部的剩余产出都必须等它来买。但它绝不可能按任何接近从前的价格购买全部的剩余产出，所以，不管它实际买了多少，也必定按非常低的价格买。但凡是商人卖得很贵而买的很便宜的一门生意，利润必定很好，而且必定比其他生意平常赚到的利润高很多。殖民地贸易的这种超高利润，免不了会从其他贸易部门吸收部分从前在其中运用的资本。但此一资本挪移，一方面殖民地贸易的竞争程度

必定会逐渐提高，另一方面其他所有贸易部门的竞争程度必定会逐渐降低；正如前者的利润必定会逐渐降低，所以后者的利润必定会逐渐提高，直到所有贸易部门的利润都来到一个共同的新水平，这个新水平将稍微高于航运法实施前所有贸易部门（包括殖民地贸易）平常的利润水平。

此一独占地位，不仅在当初确立时产生此一双重作用，即从其他所有贸易部门吸引资本投入殖民地贸易，以及提高所有贸易部门的利润至稍微高于从前没有实施航运法时的水平，而且自从确立以后也持续产生此一双重作用。

第一，自从确立以后，此一独占地位持续从其他所有贸易部门吸引资本投入殖民地贸易。

自从制定航运法以来，英国的财富虽然大幅增加，不过，增加的比例显然不如殖民地。但每一个国家的国外贸易自然会随着该国财富的增加而比例扩大，因为它的剩余产出自然会随着全部产出的增加而比例扩大；既然英国自己几乎全部垄断那门或可称之为殖民地之国外贸易的贸易，而她的资本又没随着那门贸易扩大的比例而增加，因此她绝不可能承担那门贸易的全部业务，除非她不断从其他贸易部门抽取一部分从前在其中运用的资本，并且扣留为数更多原本会流向其他那些贸易部门的资本，不让它们用在那些贸易部门。因此，自从制定航运法以来，殖民地贸易不断扩大，而许多其他的国外贸易部门，特别是和其他欧洲国家的贸易，则不断萎缩。我们为了提供外销而制造的那些商品，不再像航运法确立以前那样适合邻近的欧洲国家市场，或适合位于地中海周围那些比较远的欧洲国家市场，而是大部分比较适合距离更远的那些殖民地市场；换言之，我们那些供外销的制造品，现在是比较适合它们享有独占地位的市场，而不适合它们有许多竞争者的市场。关于其他国外贸易部门萎缩的原因，马太德克尔爵士（Sir Matthew Decker）和其他一些作者曾指向税负过重、课征方式不恰当、劳动价格太高、社会风气趋于奢靡等等，但真正的原因也许全在于殖民地贸易过度扩张。英国的商业资本虽然为数颇大，但绝非无限大；自从航运法通过以后，它虽然增加了许多，但在比例上还不如殖民地贸易增加的那么多，因此她绝不可能承担那门贸易的全部业务，除非她不断从其他贸易部门抽出部分资本，亦即，除非使其他那些贸易部门发生一些萎缩。

值得一提的是，不仅在航运法确立殖民地贸易独占之前，甚至在那门贸易规模变得相当可观之前，英格兰便已经是一大贸易国，她的商业资本便已经相当庞大，而且当时也很可能正一天比一天变得更为庞大。在克伦威尔（Cromwell）执政时期的英荷战争中，她的海军优于荷兰；而在查理二世统治初期爆发的那一次战争中，她的海军至少和法国与荷兰的联合海军势均力敌，也许还更占优势。然而，在十八世纪，此一优势似乎看不出有怎么增加；荷兰的海军如果和荷兰的贸易规模保持像从前那样的比例的话，那么情形恐怕便是如此。但在那两次战争中，英国海军之所以强大，绝不可能是因为航运法的缘故。在那第一次战争中，航运法的大纲才刚草拟完成；而立法当局虽然在那第二次战争爆发前完成航运法全部的立法工作；但航运法当中的任何部分绝不可能有足够的时间产生任何可观的影响；更不用说航运法当中确立殖民地贸易独占的那部分规定。当时的英属殖民地本身以及它们的贸易规模都很小，和目前的情形根本不能相提并论。牙买加当时还是个不适人居的荒岛，没有什么人住，更不用说有人耕种。纽约和新泽西还掌握在荷兰人手中，而圣克里斯托弗岛（St. Christopher）的一半则掌握在法国人手中。安提瓜岛（Antigua）、南北两个卡罗来纳（South and North Carolinas）、宾夕法尼亚、乔治亚和新斯科舍（Nova Scotia）还没被殖民。弗吉尼亚、马里兰和新英格兰虽然已被殖民，而且还相当兴盛，但

当时不管在欧洲或美洲，恐怕没有任何人想到，更不用说料得到那些殖民地的财富、人口与土地改良后来会如此迅速进步。总之，在稍有一点分量的英属殖民地当中，当时只有巴巴多岛（Barbados）的情况堪与目前相比拟。所以，当时那些殖民地贸易绝不可能是英国贸易规模之所以庞大的原因，也不可能是贸易所支持的英国海军力量之所以强大的原因，况且英国在航运法通过后，甚至有一段时间也只不过享有其殖民地贸易当中的部分而已

（因为航运法通过数年后才被严格执行）。当时那门让英国海军得以强大的贸易，是英国与欧洲邻国以及地中海周围国家的贸易。但目前英国在那门贸易中所占的分量绝不可能支持这么强大的海军。假使不断成长的殖民地贸易一直允许所有国家自由参与，则不管其中有多少落入英国手中（很可能会有一相当大的部分落入她的手中），必定全然是在她原本就有的那个庞大贸易量之外的一个增益。然而，由于独占的缘故，殖民地贸易的增加，与其说为英国原本就有的贸易带来了额外的增益，不如说使她的贸易方向完全改变。

第二，此一独占必然有助于使英国所有不同贸易部门的利润率，维持在高于如果所有国家都被允许自由参与英属殖民地贸易时自然该有的水平。

英国在殖民地贸易上的独占地位，一方面必定会扭转自然的趋势吸引某一较高比例的英国资本投入那门贸易；另一方面由于所有的外国资本都被赶走了，所以那独占地位必定会使那门贸易全部运用的资本减少，使它低于自由贸易的情况下自然该有的数量。由于降低了那门贸易中个别资本之间的竞争，所以那独占地位必然会提高那门贸易的利润率。同时由于降低了英国资本在所有其他贸易部门中的相互竞争，所以那独占地位必然会提高英国资本在所有那些其他贸易部门中赚取的利润率。在航运法通过后的每一个时刻，无论英国的商业资本状态如何或究竟有多大，殖民地贸易的独占地位都必定会在那个商业资本状态下提高英国平常的利润率，使它不仅高于殖民地贸易原本该有的利润率，而且也高于英国所有其他贸易部门原本该有的利润率。自从航运法通过后，英国平常的利润率确实已经下降了很多，但即使那样，若不是航运法所确立的那个独占地位发挥了支撑作用，英国平常的利润率必定会降得更低才是。

但无论是什么在哪个国家把平常的利润率提高到原来该有的水平之上，必然会使那个国家在她没有独占地位的每一门贸易中，同时蒙受一个绝对的与一个相对的坏处。

它使她蒙受一个绝对的坏处，因为在这种贸易部门中，她国内的那些商人绝不可能获得此一较高的利润率，除非他们把所有经手的货物都卖得比原来的价位贵一些，包括他们进口的外国货以及他们出口的本国货。他们自己的国家必定买得比较贵也卖得比较贵，因此必定买得比较少也卖得比较少，从而她的享受与生产也必定比她原来的享受与生产少一些。

它使她蒙受一个相对的坏处，因为在这种贸易部门中，它让其他那些未蒙受同一绝对坏处的国家居于比原来更胜于她或较不输于她的地位。相对于她的享受与生产而言，它使他们享受得更多也生产得更多。它使他们原本占有的优势拉大，或使他们原本屈居的劣势缩小。它把她的产出价格提高至原本该有的价位之上，所以其他国家的商人便得以在国外市场以较低价格和她竞争，因此把她逐出几乎所有那些她在其中没有独占特权可以倚靠的贸易部门。

我们的商人时常抱怨说，英国的劳动工资太高，是他们的制造品价格在国外市场无法跟别国竞争的原因；但他们对于资本的利润太高一事却保持沉默。他们抱怨别人赚了太多钱；但对于他们自己也赚了很多，却不声不响。然而，英国的高资本利润对提高英国制造



品价格的贡献，在许多场合，也许和英国的高劳动工资不分轩轻，而在某些场合也许还更胜一筹。

中肯地说，英国资本之所以撤离那些她在其中没有独占地位的贸易市场，特别是撤离欧洲贸易市场，以及撤离地中海周围国家的贸易市场，有一部分是被吸引出去，但也有一部分是被赶出去的。

从那些贸易市场被吸引出去的那一部分英国资本，是被殖民地贸易的超高利润所吸引，而殖民地贸易的利润之所以超高，则是由于那门贸易规模不断扩大，以致每一年用来经营那门贸易的资本经常隔一年就不够用。

从那些贸易市场被赶出去的那一部分英国资本，是被其他国家所享有的价格优势赶出去的，而在所有英国没有独占特权的那些贸易市场中，其他国家享有的那种优势则是拜英国国内已确立的高资本利润率所赐。

英国在殖民地贸易上的独占地位，一方面从其他那些贸易市场吸引出部分原本会在其中运用的英国资本，另一方面也迫使许多原本不会投入其他那些贸易市场的外国资本，只因为被赶出殖民地贸易而投入其他那些贸易市场。它在其他那些贸易市场降低英国个别资本之间的竞争，因此将英国的利润率提高至原本该有的水平之上。相反的，它在其他那些贸易市场则是提高外国个别资本之间的竞争，因此将外国的利润率降低至原本该有的水平之下。所以，不管是透过前一种方式或后一种方式，它显然都必定使英国在其他那些贸易市场居于相对不利的地位。

然而，或许有人会说，殖民地贸易比其他贸易对英国更为有利；而且由于扭转自然的趋势，迫使某一较高比例的英国资本投入该门贸易，所以英国独占殖民地贸易等于是把那部分资本，移转到一个比它自己能够找到的更有利于英国的用途上。

任何资本对其所属国家而言最有利的运用方式，就是那种可在该国维持最多生产性劳动的方式，亦即，就是使该国土地和劳动每年的产出数量增加最多的那种方式。但正如我们在本书第二卷说明过的，任何用在国外消费品贸易的资本所能维持的生产性劳动数量，和该资本的回收频率恰好成正比。譬如，一笔一千英镑的资本用在国外消费品贸易，如果通常每年回收一次，那么它在其所属国家能经常雇用的生产性劳动数量就等于一千英镑的支出在该国能维持一年的劳动数量。但如果那笔资本每年回收两次或三次，那么它能经常雇用的生产性劳动数量就等于两千或三千英镑的支出在那里能维持一年的劳动数量。因此，那种和邻近国家进行的国外消费品贸易，一般来说，会比和远方国家进行的更为有利；而且基于同样的理由，直接的国外消费品贸易，一般来说，就像我们在本书第二卷说明过的那样，也会比迂回间接的国外消费品贸易更为有利。

但就殖民地贸易独占对英国资本用途的影响而言，它在所有场合都迫使部分英国资本撤离与邻近国家进行的消费品贸易，转而投入与距离较远的国家进行的消费品贸易；在许多场合，它甚至迫使部分英国资本撤离直接的国外消费品贸易，转而投入某种迂回间接的国外消费品贸易。

第一，在所有场合，殖民地贸易独占都迫使部分英国资本离开与邻近国家进行的消费品贸易，转而投入与距离更远的国家进行的消费品贸易。

在所有场合，它都迫使部分英国资本撤离欧洲以及地中海周围国家的贸易市场，转而投入距离较远的美洲与西印度群岛的贸易市场；而投入后一市场的资本，其回收频率必然比较小，不仅因为那些地方距离比较远，而且也因为那些地方的情况相当特殊。上文已经指出，新殖民地总是有资本不足的问题。他们的资本老是比他们能用在改良与耕种他们的土地以赚取厚利的数量少很多。所以，他们自己所有的资本经常不足以应付他们的需求；而为了填补他们自己的资本缺口，他们便用尽所有可能的方法向母国借，所以他们总是欠母国一大堆债。殖民地的那些开拓者最常用来欠下这一大堆债的方式，不是立下借据找母国某位有钱人借，虽然他们有时候也会这样做，而是尽可能对供应欧洲货给他们的商人拖欠该偿付的货款，直到那些商人无法再忍受下去。他们每年偿还的货款往往不超过他们所积欠的三分之一，有时候比三分之一还小。所以，那些和他们往来的商人垫借给他们的全部资本，很少在三年内可再回到英国，有时候甚至得花上四或五年才可全部回收。但一笔英国资本，例如是一千英镑好了，如果每五年才回收到英国一次，则它在英国所能经常雇用的勤劳量，将只有每年回收一次的一千英镑资本所能经常雇用的五分之一；换言之，它在一年内能经常雇用的勤劳量，不是一千英镑的支出所能维持一年的数量，而只是两百英镑所能维持一年的数量。毫无疑问的，殖民地的开拓者，透过支付较高的价格购买来自欧洲的货物，透过支付较高的远期本票利息，以及在他所开具的短期本票到期时支付延期手续费，应足以弥补和他往来的商人因他拖欠货款而蒙受的全部损失，而且说不定还可让那商人觉得这样更有赚头。但即使他弥补了往来商人的损失，他却弥补不了英国的损失。在一门资本回收期很长、回收速度很缓慢的贸易中，商人的利润也许和一门资本回收速度很快、回收期很短的贸易一样好，或者更好也说不定；但商人所居住的那个国家的利益，亦即，在那个国家里被经常雇用的生产性劳动数量，以及其土地与劳动每年的产出数量，势必少很多。和美洲贸易的资本回收期，尤其是和西印度群岛贸易的资本回收期，一般来说，比和欧洲任何国家贸易的资本回收期，甚至比和地中海周围国家贸易的资本回收期，不仅更为遥远，更为不规则，而且也更为不确定；我想，任何人只要是稍微接触过那些不同的贸易，都会爽快地承认这个事实。

第二，在许多场合，殖民地贸易独占迫使部分英国资本撤离直接的国外消费品贸易，转而投入某种迂回间接的国外消费品贸易。

#### 论建立新殖民地的动机（续）

在只可输往英国本土的所谓列举的商品当中，有多项商品数量远远超过英国本土市场的消费需求，所以其中一部分必须再出口至其他国家。但这么一来就非得迫使一部分英国资本投入某种迂回的国外消费品贸易不可。例如，马里兰和弗吉尼亚每年输往英国超过九万六千大桶（hogshead）烟草，而英国的消费据说不超过一万四千大桶。所以，有超过八万两千大桶烟草必须出口至其他国家，譬如法国、荷兰，以及位于波罗的海（the Baltic）和地中海周围的国家。但将那八万两千大桶烟草运到英国，再将它们从那里出口至其他那些国家，然后再从其他那些国家带回某些货物或金钱的那一部分英国资本，所从事的正是——一种迂回的国外消费品贸易；而它之所以不得不从事这种迂回的贸易，完全是为了卖掉大量剩余的烟草。如果我们想计算需要经过多少年，这笔资本才可能全部再回到英国，我们就必须把它从美洲回来所需的时程和从其他那些国家回来所需的时程加在一起。如果在我们直接和美洲进行的国外消费品贸易中，投入的资本往往不是在三或四年内全部收得回来的，那么资本投入此一迂回的国外消费品贸易便不可能在四或五年内全部收得回来。如果前一笔资本所能经常雇用的国内勤劳量，只不过是一笔每年回收一次的等额资本所能维持的三分之一或四分之一，那么后一笔资本所能经常雇用的，将只不过是每年回收一次的那

笔资本所能维持的四分之一或五分之一。在伦敦以外的一些港口，通常会让购买烟草的国外客户多少赊一些账。没错，在伦敦港，烟草买卖通常是现金交易。那儿的规矩是“过磅付钱”。所以，在伦敦港，整个迂回贸易的资本回收时程，只比美洲贸易的资本回收时程多了烟草躺在仓库里等待出售的时间；然而，那些烟草有时候要待上有够长的一段时间才能卖出去。但假使那些殖民地没被限制只能在英国市场出售他们的烟草，那么运到我们这里的烟草很可能不会比我们国内消费所需的数量多多少。在这种情况下，英国很可能会以她自己国内勤劳的直接产出，或者说，以她自己国内生产的一部分制造品，购买那些她目前以出口大量剩余烟草至其他国家换来供她自己消费的东西。那么，她的那些产出或制造品，很可能会变成适合许许多多比较小的市场，而不像现在这样几乎完全只适合一个大市场。她很可能会像现在这样只从事一门很大的国外消费品迂回贸易，而从事许许多多门比较小的国外消费品直接贸易。由于直接贸易的资本回收频率比较高，也许只需要目前从事此一大迂回贸易所需资本的一部分，很可能是很小的一部分，也许不超过三分之一或四分之一，便可以从事所有那些比较小的直接贸易，使同一数量的英国勤劳经常得到雇用，对英国土地与劳动每年的产出做出同样的贡献。既然此一大迂回贸易的所有目的，都可按此方式由数量少很多的资本来达成，于是应该会有大量的资本剩下来供其他用途使用；它们可用来改良土地，增产各种制造品，以及扩大英国的贸易；它们至少会在其他各种行业中和其他的英国资本一起竞争，降低所有那些行业的资本利润率，从而在所有那些行业中，使英国对其他国家享有比目前更大的竞争优势。

殖民地贸易独占也迫使一部分英国资本离开一切国外消费品贸易，转而投入某种海外贩运贸易；因此，迫使那部分资本离开那些对英国勤劳多少还提供一些支持的用途，转而完全用在某种半支持殖民地、半支持其他国家勤劳的用途上。

例如，英国每年用那大量剩余的八万两千大桶烟草再出口购买的那些货物，并非全供英国国内消费。其中一部分，例如，来自德国和荷兰的亚麻布，又被运到殖民地供应那里的消费。但用来购买烟草然后再以之购买亚麻布的那部分英国资本，必然退出支持英国勤劳的行列，转而完全用于半支持殖民地、半支持某些特定国家的勤劳；那些国家以他们自己的勤劳产出购买殖民地所产的烟草。

此外，由于独占扭曲自然的趋势，迫使过高比例的英国资本投入殖民地贸易，所以，殖民地贸易独占似乎完全破坏了英国各种勤劳之间原本会有的自然平衡。英国的勤劳分布已经变得主要适合一个大市场，而不是适合许多种类不同的小市场。她的贸易活动已经被教导成主要在一个大管道里运作，而不是在许多不同的小管道里运作。但她整个勤劳与贸易体系也因此而变得比较不安全；她这个国家整体的状况，已经变得比原本自然应有的状况较不健康。在目前的情况下，英国好比是一个不健康的身体，其中某些重要部位过于肥大，因此很容易罹患许多危险的毛病，而这些毛病则很少发生在所有部位都比较匀称的身体上。好比被人为扩张到超过自然尺寸的一条大血管，倘若有一点点小阻塞，便可能产生致命的危险那样，所以，当一国的整体勤劳与贸易有一不自然的比例被强迫在一个大管道里循环运作时，倘若那个大管道有一点点小阻塞，便很可能为整个国家带来极危险的失序状态。因此，在英国，人们一想到我们和殖民地的关系即将决裂时，心理上甚至比想到西班牙的无敌舰队或法国的军队可能入侵还要恐慌。就是这种不管有没有任何根据的恐慌心理，使得取消印花税至少在商业界成为颇受赞扬的措施。我们国内大部分商人，一听到殖民地市场将全面排斥他们，便会不由自主的以为预见到不出数年他们的生意势必完全停顿；同样的，我们国内大部分制造业老板也会自以为预见到他们的事业势必成为废墟，而大部分工人则会自以为预见到他们的工作势必全没了。但对于我们和欧洲任何一个邻国的

贸易关系发生决裂，人们却不会这么普遍、这么激动的想象这么严重的后果，虽然它同样可能为所有这些不同社会阶层中的某些人，在事业或工作上带来一些阻断。循环中的血液，如果在某些较小的血管中受到阻塞，可轻易流入较大的血管；但当血液在任何一条较大的血管中受到阻塞，立即且无可避免的后果往往是痉挛、中风，甚至死亡。英国的某些制造业，凭借奖励金或仰赖本国与殖民地市场的独占地位，已经被人为养大到超过自然的身高体重比例；在这些过度成长的制造业当中，只要有一个在销路上受到小小的挫折或阻断，往往便会产生局部的造反与混乱，震惊政府，甚至干扰立法机构的审议。所以，人们会想，如果我们主要的制造业者大部分在销路上突然完全遭到阻塞，那产生的社会混乱将是多么的可怕呀？

于今之计，似乎唯有透过某种温和方式，将那些让英国得以独占其殖民地贸易的法令逐步松绑，直到殖民地贸易大体上开放自由，才能永远使她免于这种危险，才能使她能够主动，或甚至强迫她，从这个过度膨胀的用途中撤回她的部分资本，转往其他利润也许比较小的用途上发展；唯有这样逐步缩小她的某个勤劳部门，同时逐步扩大所有其余的勤劳部门，才能逐渐让她的各种勤劳恢复某种自然、健康与匀称的比例，一种完全自由的贸易必然会建立，但也唯有完全自由的贸易才能保持的比例。对大部分目前将其勤劳或资本投注在殖民地贸易的人来说，如果英国立即对所有国家开放该门贸易，不仅会给他们带来一些暂时的不便，而且也会让他们蒙受相当大的永久损失。甚至单是用来运送那超过英国消费所需的八万两千大桶烟草的船只，突然失业所造成的损失，也许就会让许多人觉得受不了。这就是所有重商主义的管制措施造成的不幸后果！它们不仅将各种危险的失序状态引入整个国家的体质中，而且那些失序状态往往很难矫正，因为在矫正的过程中往往会引起更严重的失序状态，至少是暂时的。所以，我们只能寄望于未来的政治家与立法者，希望他们有足够的智慧，决定究竟应该采取什么方式逐步开放殖民地贸易；究竟哪些限制应该首先取消，哪些限制应该留到最后才予取消；或者说，究竟应该采取什么方式逐步恢复完全自由与公正的自然的贸易体系。

自从（一七七四年十二月一日）北美十二联邦全面排斥与英国贸易以来，迄今已经超过一年。幸好同时发生了五件人们事先没有料到也压根没想到的事情，所以被这么重要的殖民地市场排斥后，英国才没有像人们原本普遍预期的那样大感吃不消。第一，那些殖民地为了准备执行他们共同的不（自英国）进口协议，自己事先将英国所有适合他们市场的货物买光；第二，在过去一年中，西班牙的美洲贸易船队需求异常畅旺，几乎买光德国与北欧国家的许多剩余商品，尤其是那些向来甚至在英国市场和英国产品竞争的亚麻布；第三，俄罗斯与土耳其恢复和平，导致土耳其市场需求异常增大；当土耳其遭逢国难时，有一支俄罗斯舰队在爱琴海巡逻，以致土耳其市场缺货相当严重；第四，在过去一段时间，北欧国家对各种英国制造品的需求年年增加；第五，最近被俄罗斯、普鲁士和奥地利协议瓜分的波兰，除了境内恢复平静，也对外开放其广大的市场，以致在过去一年，除了持续增加的北欧需求外，又多了此一广大市场的异常需求。除了第四件事，所有这些事情的性质都是暂时和偶然的。因此，被这么重要的殖民地市场排斥于门外的状态，如果不幸拖延更久，终究仍将导致某种程度的困厄。然而，由于此一困厄是逐渐袭来的，将不至于像骤然全面袭来的那样令人难以消受；而且在同一时间，英国的勤劳与资本也可以寻找新的用途与发展方向，以避免此一困厄恶化到怎样严重的程度。

总而言之，就其扭曲自然的趋势，迫使过高比例的英国资本投入该门贸易而言，殖民地贸易独占，在所有场合，都迫使某一部分英国资本离开与邻近国家进行的国外消费品贸易，转而投入与距离较远的国家进行的国外消费品贸易；在许多场合，它迫使某一部分英

国资本离开某种直接的国外消费品贸易，转而投入某种迂回间接的国外消费品贸易；在某些场合，它迫使某一部分英国资本离开所有（不管远近或直接与间接）的国外消费品贸易，转而投入某种海外贩运贸易。所以，在所有场合，它都迫使某一部分英国资本离开原本可以支持较多生产性劳动的用途，转往某一个对生产性劳动支持较少的用途发展。此外，由于殖民地贸易独占的缘故，大部分英国勤劳与贸易变得只适合某一特定市场，而不像过去那样适合较多不同种类的市场，因此英国整体的勤劳与贸易分布状态已变得更危险也更不可靠。

我们必须小心分辨殖民地贸易与独占该贸易的不同效果。前一种效果始终必定是有益的；而后一种效果则始终必定是有害的。而且因为前者非常有益，所以即使遭到独占，殖民地贸易整体来说还是有益的，并且是大大的有益，虽然有益的程度比没有独占时小很多。

在自然与自由的状态下，殖民地贸易的效果是，打开一个距离虽然较远、但很广大的新市场，可以吸纳距离本国较近的一些市场，譬如，欧洲邻国以及地中海周围国家市场，无法完全吸纳的那一部分英国勤劳产出。在自然与自由的状态下，殖民地贸易会鼓励英国不断扩大自己的剩余产出，以便不断和殖民地所提供的各种新等价物进行交换，但不会吸引任何曾经输往其他那些市场的剩余产出离开那里。在自然与自由的状态下，殖民地贸易倾向扩大英国的生产性劳动数量，但绝不会改变英国既有的生产性劳动原来的运用方向。当殖民地贸易处于自然与自由的状态时，来自所有其他国家的竞争应该会阻止利润率上升至一般的水平以上，不管是在新市场或是在新行业。这个新市场，既然未从旧市场吸引任何旧货源，或许可以这么说，自会创造新的产出，以便让它自己获得供应；而那新的产出自会构成新的资本以便经营新的行业，因此，新行业同样也不会从旧行业吸取任何旧资本。

与此相反，殖民地贸易独占，排除其他国家竞争，提高了新市场和新行业的利润率，因此势必从旧市场吸取部分产出，并且从旧行业吸取部分资本。把我们在殖民地贸易市场占有的份额提高到超过自然该有的份额之上，是该独占政策公然宣示的目的。如果有了独占地位之后，我们在该门贸易中占有的份额并未大于没有独占时占有的份额，那么建立该独占地位就毫无道理可言。但因为那门贸易的资本回收速度比其他大部分贸易部门的资本回收更为缓慢，回收期更长；所以，就任何国家而言，不管是什么扭曲了自然趋势，迫使过高比例的该国资本投入那一门贸易，都必然会使每年在该国内获得维持的生产性劳动数量，以及该国土地与劳动每年全部的产出数量，少于自然该有的水平。它压低该国居民整体的收入，使这收入低于原本会自然上升到的水平，因此降低他们累积资本的能力。它不仅时时刻刻使他们的资本所维持的生产性劳动数量，不像原本可以自然维持的那么多，而且也使他们的资本增加速度不像原本可以自然增加的那么快，因此妨碍他们的资本进一步维持更多的生产性劳动。

然而，殖民地贸易自然产生的好效果，还是绰绰有余的为英国抵消了独占所带来的坏效果，所以，把独占和其他一切的效果都算在一起，该门贸易，即使依照目前的方式进行，不仅是有利，而且还是大大的有利。殖民地贸易所打开的新市场和新行业，规模比独占所折损的那部分旧市场和旧行业大得多。或许可以这么说，殖民地贸易所创造的那些新产出和新资本所维持的英国生产性劳动，数量比其他贸易部门因资本撤离而解雇的还要多，尽管其他贸易部门的资本回收频率比较高。然而，如果说殖民地贸易，即使依照目前的方式进行，对英国有利，这也绝不是说因为独占而有利，而是说尽管有独占的阻碍还是

有利。

因殖民地贸易而获得新市场的，不是欧洲的初级产物，而是欧洲的制造品。农业是所有新殖民地本然的行业；由于土地便宜，在新殖民地从事农业比其他任何行业更有利。所以，他们本地的初级产物相当丰富，用不着从其他地方进口，反而通常有大量剩余可供出口。在新殖民地，农业要不是从所有其他行业吸取工人，就是阻止工人从事其他任何行业。他们能省下来供必需品制造业使用的工人已经不多，更不用说有多余的工人供装饰品制造业使用。他们发现，大部分制造品，不管是必需的或是装饰用的，从其他地方买进来，比他们自己生产更便宜。殖民地贸易主要是鼓励了欧洲的制造业，才间接对欧洲的农业产生鼓励作用。因殖民地贸易而获得雇用的欧洲制造业工人，对农业产出而言，不仅构成一个新市场，而且是所有市场中最为有利的本国市场；于是欧洲生产的谷物与牲畜，以及面包与鲜肉数量，乃因美洲贸易而大增。

但西班牙与葡萄牙的例子充分证明，单是对人口众多且繁衍迅速的殖民地实施贸易独占，并不足以在任何国家建立起新的制造业，甚至连维持旧有的制造业恐怕也无能为力。在拥有任何有分量的殖民地之前，西班牙与葡萄牙是制造业相当发达的国家。自从拥有世上最富有且最肥沃的殖民地之后，他们两国的制造业反而都变得微不足道了。

在西班牙与葡萄牙，独占产生的坏效果，被其他一些原因恶化，也许已经几乎压倒了殖民地贸易自然产生的好效果。这些原因似乎包括：其他种类的独占；金银的价值贬低至其他大多数国家的水平以下；课征不适当的出口税，以致他们的产品被国外市场排斥；对国内货物运输课征更不适当的税，导致国内市场缩小；但最为重要的是，紊乱无常与徇私偏颇的司法体系，往往保护有钱有势的债务人，让受伤害的债权人求告无门；他们国内的勤劳分子，不敢制作东西供高傲的权贵人士消费，因为他们一方面不敢拒绝后者上门要求赊账买货，而另一方面他们也完全不确定欠账是否获得偿还。

在英国，与此相反，殖民地贸易自然产生的好效果，得到其他一些原因的协助，大体上压倒了独占所带来的坏效果。这些原因似乎包括：贸易尽管有些限制，但大体上自由的程度至少不输给其他任何国家，或许更为优越也说不定；几乎各种国内勤劳的产出都可免缴关税出口到几乎任何外国；而也许比这些更为重要的是，国内货物运输完全自由，无须向任何官署报备，也不用担心会遭到任何盘问或检查；但最为重要的是，公正无私的司法制度，使英国国民中最卑贱者的各项权利，即便是至高的权贵也不敢轻侮，而且这种司法制度，由于保障每一个人享有他自己的勤劳成果，等于是让每一种勤劳得到最大也最有效的鼓励。

虽然英国的许多制造业的确因殖民地贸易而有所进步，然而，即使如此，也绝不是因为殖民地贸易独占而有进步，而是尽管遭到独占的阻碍仍然有进步。独占的效果不是扩大英国部分制造品的产量，而是改变部分制造品的性质与形状，亦即，将某些制造品从原本适合某个资本回收比较迅速、比较近的市场，改变成适合另一个资本回收比较缓慢、比较远的市场。因此，独占的效果等于是，将部分英国资本从某个可维持较多制造业勤劳的用途，扭转到另一个维持较少制造业勤劳的用途，于是使英国得以维持的全部制造业勤劳量减少而非增加。

所以，殖民地贸易独占，就像重商主义所有其他卑鄙邪恶的措施那样，固然压低所有其他国家的勤劳，尤其是殖民地的勤劳，然而却丝毫不会增加，反而会减少，享有独占地位的那个国家的勤劳，尽管这种独占地位是为了使那个国家获利而建立的。

在任何特定时刻，无论那个国家的资本有多大，这种独占地位都会使那个资本所维持的生产性劳动数量，没办法像没有独占时所维持的那么多，也就是说，这种独占地位使那个资本提供给该国勤劳居民的收入，没办法像没有独占时所提供的那么大。但因为资本增加多少，端看人们能从收入节省下多少而定，而那独占地位，使资本所提供的收入没办法像没有独占时所提供的那么多，所以必然使资本增加的速度没办法像没有独占时增加的那么快，因此必然妨碍资本进一步维持更多的生产性劳动，亦即，必然妨碍资本进一步提供更大的收入给该国勤劳的居民。总而言之，这种独占地位必然使一个重要的原始收入来源——劳动工资，在所有时候都变得比没有独占时较不充裕。

这种独占地位提高商业资本的利润率，因此阻碍土地改良。改良土地的利润，取决于土地实际产生的价值，与应用某一笔资本可以让土地产生的价值，两者之间的差额。如果此一差额所产生的利润，大于一笔数目相等的资本在任何商业用途所能获得的利润，则土地改良便会从所有商业用途吸引资本。如果此一差额所产生的利润比较少，则商业用途便会吸引资本离开土地改良的工作。所以，无论是什么原因提高了商业资本的利润，要不是会使土地改良的利润优势缩小，就是会使其利润劣势拉大；在前一种场合，那些原因会阻碍资本流向土地改良；在后一种场合，它们会吸引资本离开土地改良。但由于阻碍土地改良，这种独占地位必然会减缓另一个重要的原始收入来源——地租的自然增加。此外，由于提高一般的利润率，这种独占地位必然会使市场利率维持在高于没有独占时的水平。但土地价格相对于地租的比例，亦即，购买土地通常需付出的土地年租倍数，在利率上升时必然会下降，而在利率下降时必然会上升。所以，这种独占地位对地主阶级有双重不利的影响：第一，减缓他的地租自然增加，第二，在他出售土地时，降低他的土地相对于其地租的价格倍数。

没错，这种独占地位的确提高了商业资本的利润率，因此稍微扩大了我们的商人所赚到的利益。但因为它阻碍资本自然增加，所以它倾向减少而非增加全国居民从资本利润获得的总收入；因为利润率低而资本大所提供的总收入，通常大于利润率高而资本小所提供的。独占虽然提高利润率，但独占却使总利润没办法像没有独占时上升的那么高。

所有原始的收入来源，包括劳动工资、土地租金和资本利润，都因殖民地贸易独占而变得比没有独占时较不充裕。这种独占，为了促进某个国家中某个少数阶级的小利，而伤害了那个国家中所有其他阶级人民，以及所有其他国家中所有人民的利益。

殖民地贸易独占唯有透过普遍提高平常的利润率，才被证实或才可能被证实对某个特定阶级的人民有利。但对国家整体来说，高利润率除了必然会衍生出所有上面提到的那些坏效果之外，有一个也许比那些坏效果全加起来还要致命的影响；如果可以根据经验来推断的话，这个影响和高利润率脱离不了关系。无论在什么地方，高利润率似乎总是会摧毁商人在其他情况中自然具有的那种节俭性格。当利润率很高时，冷静沉着的美德似乎是多余的，而奢侈摆阔似乎更适合商人所处环境的富裕气氛。但在每一个国家，那些拥有大量商业资本的商人，必然是全国整体勤劳的领导者与指挥者，因此他们的榜样对全国整体勤劳分子行为举止的影响，比其他任何社会阶级榜样的影响都大很多。就任何一个工人来说，如果他的雇主工作专注、生活节俭，那么他本人也很可能同样的专注与节俭；如果老板放荡邈遏，在他手下工作，按照他指定的样式，型塑每一件作品的工人，也很可能按照他所立下的生活榜样型塑自己的生活。于是，就在理应最倾向累积资本的那些人的手中，资本累积受到了阻碍；而准备用来维持生产性劳动的那些资金，从理应最有贡献的那些人

的收入中，却得不到任何贡献。全国的资本非但没有增加，反而逐渐缩小，以致全国得以维持的生产性劳动数量日益减少。加的斯（Cadiz）和里斯本（Lisbon）的那些商人所享有的超高利润，可曾扩大过西班牙和葡萄牙的资本？可曾使那两个赤贫国家的穷困景况获得丝毫的缓解？可曾促进过那两个赤贫国家的勤劳？那两个贸易城市的商界奢靡成风，以致那些超高利润似乎尚不足以维持据以赚取它们的那些资本，更不用说扩大国家整体的资本。在加的斯和里斯本一向独占经营的贸易行业中，外国资本入侵（如果允许我使用这个字眼）的数量，正一天天多起来。而为了将外国资本逐出他们自己的资本越来越不足以独力经营的贸易行业，西班牙人和葡萄牙人正天天努力将各种恼人的箍匠束缚得越来越紧，企图巩固他们那个荒谬的独占地位。只要稍一比较加的斯与里斯本和阿姆斯特丹的商界习惯，你就会发觉利润率的高低，对商人品行的影响是如何的不同。没错，一般来说，伦敦的商人尚未变得像加的斯与里斯本的商人那样贵气阔绰，但他们也不像阿姆斯特丹的市民商人那样专注与节俭。然而，一般相信，他们当中有许多人，远比大部分加的斯与里斯本的商人更为富有，不过，还不如许多阿姆斯特丹的商人那样富有。但他们的利润率通常比前者低很多，而比后者高很多。俗谚说，易得则易失；无论在什么地方，平常花费的风格，与其说取决于人们真正的消费能力，不如说取决于人们相信要赚钱来花有多么容易。

殖民地贸易独占帮单一阶级取得的那种单一利益，就这样在许多方面伤害国家整体的利益。

单是为了扶植一群顾客而建立一个大帝，乍看之下也许像是只有零售店主组成的国家才会去做的一桩事业。然而，这种事业其实和满脑子生意经的零售店主们完全不搭调；不过，它倒是和政府受到零售店主影响的国家极为搭调。这种国家的政治家，而且也只有这种国家的政治家，才有这种幻想的能耐，以为他们用他们同胞的生命与财产去建立与维持这种帝国，将可以给国家带来一些好处。你若不信，那就随便找一个零售店主，向他说，您帮我购置一笔大地产，我以后一定只在您店里买我需要穿的衣服，即使别家店里卖的衣服比您店里卖的稍微便宜些；你将发现，他绝不会热烈拥抱你的建议。但如果有任何其他人帮你购置这么一笔大地产，而且吩咐你一定要在他店里买你所有的衣服，那么这位零售店主一定万分感激你的恩人。英国在一个遥远的地方，帮她的一些国民购置了一大笔地产，因为她的这些国民觉得待在本国不舒服。没错，她所支付的价格很低，不是本世纪常见的那种动辄地产年租三十倍的土地价格，而几乎只等于是一些不同种类的机具费用，一些她用来首次发现那个遥远的地方、侦测那里的海岸线，以及假装占领那里的机具费用。那笔大地产，由于土质优良，范围广大，垦殖者有充裕的优质土地种植东西，而且有一段时间可以随他们自己的意思到处卖他们自己的产品，因此在短短的三、四十年间（从一六二〇年至一六六〇年）变得人口众多而且还繁衍迅速，以致英国本土的众零售店主和其他商人希望能独占他们的买卖。所以，那些零售店主和其他商人，虽然不敢妄称他们对当初购置那一大笔地产的价钱或后来改良的费用有过丝毫的贡献，仍然向国会请愿，希望限制美洲垦殖者今后必须到他们店里来；第一，来购买所有他们所需的欧洲货；第二，来卖他们自己的产出中所有让那些商人觉得方便购买的部分。因为那些商人觉得不方便把他们所有的产出全买下来。美洲产出中的某些部分，如果输入英国，也许会干扰到他们原本在国内经营的一些买卖。所以，关于那些特定部分，他们愿意任凭美洲垦殖者自己拿到能够卖出去的地方卖；而且这种地方离他们越远越好；因此，他们建议美洲那些特定产出的市场应该被限制在西班牙菲尼斯特雷角（Finisterre Cape）以南的欧洲地区。著名的航运法中的一个条款，让这个真正属于零售店主的建议变成了法律。



此后，维持这个独占地位，变成是英国之所以统治其所属殖民地的主要目的，也许说是唯一的更为恰当也说不定。有不少人相信，这些从未对母国的民政支出或国防提供过任何收入或军力支持的外省，对母国的最大好处就在于母国独占其对外贸易。这个独占地位是他们隶属于英国的主要标志，也是英国迄今从这种隶属关系取得的唯一成果。英国迄今在维系此一隶属关系上所支出的各项费用，实际上全都是为了支持此一独占地位。在目前的骚乱发生前，平时驻守在这些殖民地的军队编制费用通常包括：二十支步兵联队的薪水；炮兵部队、各种军需品，以及必须额外供应给他们的军粮等等的费用；还有为了防守绵长的北美洲海岸和我们西印度诸岛的海岸，驱逐外国的走私船，而经常留守在那里的庞大海军舰队所需的费用。此一平时编制的全部费用，固然是英国财政收入的一项负担，但其实只占英国统治其殖民地的全部成本中最小的部分。如果我们想知道全部的成本，就必须在平时编制的每年花费外，加上一大笔钱的利息；那一大笔钱是英国，因为视其殖民为其所统治的外省，在若干不同的场合，为了保卫殖民地而发生的数次庞大支出的总和。我们尤其必须加上最近一次战争的全部花费，以及其前一次战争花费的大部分。最近一次战争全然是殖民地纠纷所引起的，因此全部的战费，不管是花在这个世界上哪一个角落，不管是花在德国或花在东印度群岛，按理都应该算在殖民地的头上。它算起来超过九千万英镑，包括签订新约借来的公债、每一英镑加征两先令的土地税附加捐，以及每年从偿债基金借来的那些钱。一七三九年开始的英国与西班牙战争，主要也是殖民地纠纷所引起的战争。主要的争端是要阻止西班牙搜索英属殖民地的船只，那些船只在属于西班牙势力范围，邻接南美洲北岸的加勒比海地区进行非法贸易。那一次战争的全部花费，实质上等于是为了支持某一个独占地位而发给的奖励金。表面上的目的是要鼓励英国的制造业，以及扩大英国的贸易市场。但实际的效果却是，第一，提高英国商业资本的利润率，以及第二，使我们的商人得以改变原来的作法，提高他们手中资本投入某一特定贸易部门的比例，而此一贸易部门的资本回收过程又是比其他大部分贸易部门更为缓慢、更为遥远。这两件事如果有个奖励金可以阻止的话，也许很值得发给那个奖励金加以阻止。

所以，以她目前经略所属殖民地的方式，英国对所属殖民地的统治地位，除了损失，其他什么也没让她得到。

如果有人建议英国应该自动放弃对殖民地的所有统治权，放手让所有殖民地选举他们自己的行政与司法长官，制定他们自己的法律，照他们自己的意思与所有国家谈和或者宣战；那无异是在建议一个世上任何国家，无论是在过去或未来，都绝不可能采纳的办法。任何国家都不可能主动放弃统治任何外省的权利，不管那个外省统治起来有多麻烦，也不管它所提供的收入相对于它所导致的花费是多么的少。对每一个国家来说，牺牲外省的统治地位，纵使往往合乎国家整体的实质利益，但必定有损国家的尊严，而也许更为重要的后果是，这种牺牲必定违反国内统治阶级的私人利益，因为他们对许多重要的有给或无给公职，以及对许多名利双收机会的分派权，将因此而被剥夺；而持续占领最桀骜不驯，且对全民而言，最为不利的外省，几乎总是少不了会有这种分派名位与财富的权力。因此，最热衷改革愿景的梦想家大概也不敢提出这种建议，至少不会当真指望这种建议会获得采纳。然而，如果这种建议获得采纳，那么英国不仅可立即免于承担殖民地平时驻军编制每年的全部经费，而且也许还可以和他们谈妥某种通商条约，有效确保英国自由和他们贸易；那种安排会比她目前享有的独占地位，对她的全体国民更有利，虽然对她的商人比较不利。果能如此分离变成好朋友，则殖民地对母国自然会有的那种亲切感，虽然也许已被最近双方之间的种种纠纷消耗殆尽，应该会很快复苏。那种亲切感也许不仅会使他们倾向于长期尊重他们在分离时和我们缔结的那个通商条约，而且也会使他们倾向于在发生战争时，以及在贸易上偏袒我们；总而言之，使他们不再是我们当中性情乖戾好斗的党徒，而

变成是我们最忠诚、最亲切，也最慷慨的盟邦；同一种曾经存在于古希腊诸殖民地和他们的母国之间的关系，那种一方有父母般慈爱之情，而另一方有儿女般孝敬之意的关系，也许可以在英国和她的殖民地之间复苏起来。

任何外省若要变得有利于其所从属的帝国，则它在平时提供给国库的收入，就应该不仅足以支应其本身平时驻军编制的全部费用，而且也应对帝国政府的一般行政，贡献它该承担的部分经费。每一个外省必然多少会增加帝国政府的一般行政费用。所以，如果有任何一个外省没有为这种费用提供该它承担的部分经费，则必有某个不公平的负担会落在其他某个帝国省份身上。依此类推，每一个外省在战时提供给国库的非常收入，在帝国全部的非常收入中所占的比例，也应该和它平常该提供给国库的收入相同。但大家都会毫不迟疑的承认，目前英国从殖民地那里得到的收入，不管是平常的或是非常的，对整个大英帝国全部收入的贡献，都没有达到这个公平的比例。没错，有人确实以为，对殖民地贸易的独占地位，增加了英国人民的私人收入，也因此使英国人民有能力支付较多的税款，可以弥补殖民地对国库收入贡献不足的缺憾。但我已经尽力说明过，这种独占对殖民地来说固然形同是一种难以忍受的税负，而且它固然可以增加英国某一特定阶层人民的收入，可是英国全体人民的收入一定会因它而减少而非增加，因此一定会减少而非增加全体人民的纳税能力。再说，因这种独占而收入增加的那些人士，构成一个相当特别的阶级，要对他们课征比其他阶级更重的税，不仅绝不可能办得到，甚至尝试对他们课征更重的税还是一个极为不智的做法；关于这一点，我将在下一卷尽力说明。所以，根本不可能从这个特别阶级取得特别的公共财源。

殖民地可由他们自己的议会决定课税，或由英国国会决定课税。

要驯服殖民地议会，使他们对自己的选民课征这么充分的公共收入，不仅足够随时维持他们自己的民政与军事编制，而且也足够支付大英帝国中央政府的经费中他们该分担的部分，似乎是一件绝不可能办到的事。即便是直接摆在英国国王眼前的英国国会，也是经过好长一段时间的努力，才屈服于这样的驾驭方式，亦即，才变得肯提供足够的财源，支持他们本国的民政与军事编制。而且即便是针对英国国会，也只有把此一民政与军事编制内的一大部分官职，或安插这些官职的权力，分配给一些特定的国会议员，才可能建立起这样的驾驭方式。但由于各个殖民地议会和国王本人距离遥远、他们为数颇多、他们分处各地，以及他们各自不同的组成背景，因此即使国王同样拥有驯服英国国会时所用的那种资源，他也很难以同样的方式成功的驯服他们，更何况这时他手上不见得有那种资源。不管是从大英帝国中央政府的职位中，或是从安插这些职位的权力中，他可以挪出来供所有殖民地议会的主要议员分享的那部分，绝不可能多到或大到足以促使他们放弃自己在家乡享有的民心与声望，转而对他们的选民课税，去支持那个所有的职位与薪水几乎全由陌生人拿走的中央政府。再说，由于执政当局对各个议会中各个议员的相对重要性必然会有所不知，因此在企图以同样的方式驯服他们的过程中，必然会时常触怒他们，必然会经常犯下大错，所以这样的驾驭方式似乎绝不可能使他们屈服。

此外，一般相信，关于什么是保卫与支持整个帝国所必要的费用，殖民地议会没有能力做出适当的判断。保卫与支持整个帝国的工作，不是委托他们来负责。那不是他们分内的事，而他们没有经常的管道可以取得相关的信息。某一个外省的议会，好比是某一个教区的代表会，对于自己那一省（或那一区）的事务，可以做出适当的判断；但对于关系到整个帝国的事务，它无法做出适当判断。它甚至无法适当地判断，关于它自己那一省在整个帝国中所占的分量如何，或关于它自己那一省的财富与重要性，和其他省份比较，居

于什么样的相对位置；因为其他那些省份并不归特定哪一省的议会监督。只有监督整个帝国事务的议会，才有适当的能力判断，什么是保卫与支持整个帝国所必要的费用，以及帝国每一个省份应该依什么比例做出贡献。

因此，有人建议，应该以征税令对殖民地征税，亦即，应该由英国国会决定每一处殖民地应该缴纳的总额，再由各殖民地议会以最适合当地情况的方式，向当地居民估价征收那个数额的税。这样，关系到整个帝国的事务，将取决于监督整个帝国的议会，而各殖民地的地方事务，则仍然取决于它自己的议会。根据此一建议，即便英国国会没有代表殖民地的议员，如果我们可以根据经验推断的话，英国国会也绝不会向各殖民地要求缴纳不合理的金额。对于那些在国会中没有代表的帝国省份，英国国会从未在任何场合显露出丝毫企图使它们负担过重的倾向。例如，对国会权威毫无反抗能力的格恩西岛（Guernsey）和泽西岛（Jersey），被课征的税比英国其他任何省份都来得轻。在尝试行使它所谓对殖民地课税的权利时，不管这所谓的权利是否有确实的法理根据，英国国会要求他们缴纳的税金，相对于他们国内的同胞所缴纳的，迄今从未接近过任何算得上公正的比例。再说，如果要求殖民地贡献的税收，总是随着土地税的升降而比例升降，那么英国国会除非同时对它自己的选民课税，否则也不可能对他们课税；换言之，在这种情况下，殖民地实际上等于是有代表在国会为他们说话一样。

事实上，这世界上并非没有这样子的帝国，即它不是以“一体”看待的方式，对辖下所有不同的省份课税，而是由国王决定每一个省份应该缴纳的数目；在某些省份，也依照他认为适当的方式进行估价，征收那个数目的税，但在其他省份，他则是放手让各个省议会决定如何估价征收。例如，在法国的某些省份，法国国王不仅决定应当课征多少税，而且也决定应当怎么去估价征收那些税。但对其他省份，他仅要求缴纳某一数目的税，而任凭各省的省议会按照他们自己认为适当的方式，去估价征收那个数目的税。根据以征税令对殖民地征税的模式，英国国会相对于各殖民地议会所处的地位，几乎就像是法国国王相对于某些法国省份的省议会那样；在法国，并非所有省份都有权成立他们自己的省议会，而那些仍享有这种特权的省份，一般相信是治理最为完善的法国省份。

但根据这种征税令模式，殖民地固然没有正当的理由担心，他们分担的公共经费，相对于他们国内同胞分担的部分，会超过适当的比例；但英国也许有正当的理由担心，实际由他们分担的部分将永远达不到那个适当的比例。对那些仍然享有特权成立他们自己的议会的法国省份，法国国王仍拥有一定公认的权威，但英国国会对殖民地已有一段时日没有任何权威可言了。殖民地议会，如果对英国国会不是很有好感（而除非国会改变驾驭他们的方法，变得比以往更为巧妙，否则他们是不太可能对国会很有好感的），仍然会找许多借口规避或拒绝最合理的国会征税令。且让我们假定英国和法国发生战争，而为了保卫大英帝国的核心，必须立即筹措一千万英镑的战费。这笔钱必须以指定用来支付利息的国会专款做担保才借得到。假定国会拟在英国国内课税，筹措部分付息专款，而其余部分则拟以征税令，分别向美洲与西印度群岛的各处殖民地征收。根据这样的付息专款做担保，人们是否会很爽快的借钱给国会呢？这样的付息专款，其中的某部分是否真有着落，还得看各个殖民地议会的气氛是否愉快而定；而且所有那些殖民地议会，距离核心战场很远，有时候也许还认为他们自己和战争没什么关系。所以，拿这样的付息专款规划做担保借得到的钱，数目恐怕不会比相信将可由英国国内课税负责偿还的那部分多。于是，因为战争而背负的债务，就会像我们至今始终看到的那样，全部落在英国身上，亦即，全部由帝国的某一部分承担，而不是由帝国整体承担。英国也许是有史以来，在扩大其统辖范围的过程中，唯一只增加费用而从来没有增加过财源的国家。其他国家通常把保卫帝国的一大部分

费用转嫁给他们辖下的外省负担。而英国则向来忍受她辖下的外省把几乎全部的这种费用往她身上推。虽然法律上这些殖民地至今仍被视为从属与听命于她，然而若真要使英国立于与她的殖民地平等的地位，则在以征税令对他们征税的模式中，似乎有必要让国会拥有某些手段，以备在殖民地议会企图规避或拒绝服从征税令时使用，以保证它的征税令立即有效；不过这些手段究竟是什么却很不容易想象，而且也从未有人说明过。

可是，一旦英国国会对殖民地征税的权利真的完全确立，甚至此一权利无须仰赖他们自己的议会事先同意，则那些议会的权势便会马上结束，而英属美洲所有领导人物的权势也会跟着结束。人们之所以渴望参与管理公共事务，主要是因为可以享有权势。每一个国家的领导人物是该国自然的统治阶层；此一阶层中的大部分人物是否有力量保全或防卫他们个别的权势，决定一个自由统治体系是否稳定与存续。整个国内结党争霸的戏码，全在于那些领导人物相互间不断的攻击对方的权势和保卫他们自己的权势。美洲的领导人物，也像所有其他国家的领导人物一样，渴望保全他们自己的权势。他们觉得或自以为，如果他们的议会被如此降级，以至于变成只是英国国会的代理人和执行官，他们自己的权势就会消失殆尽（他们喜欢把他们的议会叫做国会，而且也喜欢认为他们的议会拥有和英国国会平等的权威）。所以，他们向来拒绝英国国会以征税令对他们征税的建议，而且像其他怀有雄心壮志的勇敢男人那样，宁可选择拔剑保卫他们自己的权势。

在罗马共和国末期，罗马的一些盟邦要求罗马允许他们享有一般罗马公民享有的权利；当时保卫与扩大共和国势力范围的重任，主要是由这些盟邦承担。在他们被拒绝后不久，便爆发了罗马史上所谓的同盟战争（the social war）。在那个战争的过程中，罗马将那些权利授予大部分的盟邦，一次授予一个盟邦，而且按照那些盟邦脱离（反叛的）大同盟的情况比例授予。英国国会目前坚持对殖民地课税，而他们则拒绝被一个他们没有代表权的国会课税。如果英国允许每一个脱离大同盟的殖民地，按照它对整个帝国公共收入的贡献比例，在国会有适当的代表人数，同时由于它将和它的英国同胞一起被课征同样的税，为了补偿，它也将和它的英国同胞一起享有同样的贸易自由；而且如果后来它对公共收入的贡献增加，它在国会的代表人数也将按比例增加；那么，一个取得权势的新方法，一个新的而且更为耀眼的奋斗目标，就会呈现在每一个殖民地领导人物的眼前。于是，基于人们对自己的能力与幸运常有的那种大胆自信，他们或许希望有机会在英国政坛这种像似在国家殿堂举办的超大型轮盘赌局中，赢得一些真正的大奖，而不想再虚掷光阴，在殖民地内讧那种可以说是市井小民参与的民间宾果游戏中，等待抽中某些琐碎的小奖。除非着落在这个或其他某个办法（而似乎也没有比这个更明显的办法），以保全美洲那些领导人物的权势，满足他们的雄心壮志，否则不太可能促使他们自愿服从我们；而且我们也应该想一想，强迫他们服从，必然导致流血，而那些血的每一滴，如果不是我们同胞的血，就是我们希望能成为我们同胞的那些人的血。有些人未免过于昏庸，自以为就目前事态演变的形势来说，单靠武力便可轻易征服我们的殖民地。但在他们所谓的大陆会议中主导各种决议的那些人，此刻那种觉得自己极为重要的感觉，也许即使是最伟大的欧洲臣民也很少曾经尝过。他们从零售店主、工匠和法律代理人转身变为政治家和立法者，此刻正致力于一个庞大的帝国筹划一个新形式的政府；他们自以为这个帝国将变成一个有史以来最伟大且最令人敬畏的帝国，而事实上，它也似乎很可能变成这样的帝国。也许有五百个各种不同行业的人士，直接受命于那个大陆会议，进行各种不同的工作；也许有五十万个人受命于那五百个人；他们全都像主导大陆会议的那些人一样，觉得自己的重要性陡然相应的提高了很多。目前主导美洲局面的那一群人中，几乎每一个所处的地位，在他自己的想象中，不仅高于他曾经有过的任何地位，甚至高于他曾经期望获得的任何地位；因此，除非有某种新的奋斗目标呈现给他或给他的上司，否则如果他有一般男人的气概的话，他宁死

也会挺身保护那个地位。

赫诺（Henaut）校长指出，我们现在读到天主教同盟（the Ligue）处里许多小事情的经过报告时会觉得好笑，因为那些事情在发生时，也许不会被局外人认为是什么重要的消息。但他也说，当时每一个身在其中的人都认为自己扮演的角色相当重要，而我们现在读到的从那时候留下来的无数备忘录，大部分是由那些自认为在事件中扮演重要角色的人，兴趣盎然地把事情始末的所有细节夸大记录下来的。巴黎人民是如何在那个场合顽强的保卫他们自己的城市，以及他们宁可忍受怎么样可怕的饥馑，也不愿向法国史上最好的而且后来也是最受爱戴的国王屈服，大家知道得很清楚。当时大部分的巴黎市民，或者说，当时领导大部分巴黎市民的那些人，为了保卫他们自己的重要性而战，他们预料一旦旧政权复辟，他们的重要性也就告终。除非我们能劝服我们的殖民地接受某个和我们统一的模式，否则他们很可能会顽强的保卫他们自己，对抗所有母国当中最好的母国，就像巴黎市民那样顽强的对抗史上最好的一位法国国王。

古时候，人们没有民意代表的概念。当某一个国家的人民被容许享有另一个国家的公民权时，他们没有其他方式行使那种权利，除非全体亲自到那另一个国家，和那里的人民一起商议事情、一起投票表决。容许大部分意大利居民享有罗马公民的权利，彻底摧毁了罗马共和国。谁是或谁不是罗马公民，变成无法分辨。没有一个罗马部族能分辨谁是或谁不是它自己的成员。随便一群起哄的民众都可能被送入人民大会，赶走真正的公民，决定共和国的事务，仿佛他们自己就是罗马公民似的。但即使美洲派遣五十位新代表到英国国会，下议院的门房也不会有多大的困难分辨谁是或谁不是国会议员。所以，即使罗马共和国的政体必然会因为罗马和意大利盟邦统一而毁坏，但大英帝国的政体却丝毫不可能因为英国和她的殖民地统一而受到伤害。与此相反，那个政体将会因为统一而变得更完整，没有统一似乎反而不完美。一个议会，如果商议与决定的事务牵涉到帝国的每一个地方，若要获得适当的信息，显然应当有来自帝国每一个地方的代表。然而，我不敢说，这个统一很容易实现，或者在实现这个统一的过程中，不会有困难，甚至是很大的困难。但我也从未听说有什么困难看起来是无法克服的。主要的困难也许不是来自于事情本身的性质，而是来自于大西洋此岸和彼岸人民的各种偏见与成见。

我们在水的这一方担心，为数众多的美洲代表会破坏英国政体的平衡，亦即，一方面有些人唯恐他们会过分增加国王的影响力，而另一方面也有人唯恐他们会过分增加民主的力量。但如果美洲代表的人数是和美洲课税的收入成正比，则需要被驾驭的人数将恰好和驾驭他们的资源同一比例增加，而驾驭他们的资源也一样会和需要被驾驭的人数同比例增加。所以，统一后英国政体中属于君主的和属于民主的部分，将保持和统一前同一程度的相对抗衡力量。

在水另一方的人民则担心，他们和中央政府所在地的距离也许会使他们在许多方面遭到压迫。但他们在国会的代表人数一开始应该就很多，将可轻易的保护他们免于一切压迫。距离不可能太过削弱国会代表对选民的倚赖，因为前者仍然会觉得他在国会里的位置，以及他从那个位置获得的一切，全是后者的善意托付所致。所以，尽力发挥立法者所有的权威，抨击任何文武官员在那些遥远的帝国省份可能犯下的每一个粗暴行为，以培养选民的善意，应当合乎后者的利益。再说，美洲人民大可告慰他们自己，他们和中央政府所在地距离很远的状态应当不会持续太久，而这个告慰自己的想法看起来也并非毫无根据。按照美洲以往在财富、人口与土地改良方面迅速进步的情形推断，也许用不着比一个世纪长多久的时间，美洲的税收便可后来居上超越英国的税收。届时大英帝国的核心，自

然会自动移转到对整个帝国的整体防卫与支持贡献最大的那个地方。

发现美洲以及发现绕过好望角抵达东印度的航路，是人类有历史记录以来最伟大也最重要的两件事。它们已经产生非常重大的影响，但从这些发现迄今仅经过短短两、三个世纪，因此我们还不可能看到它们的全部后果。今后那两件大事还会为人类带来什么好处或什么厄运，凡人的智慧无法预见。它们在某一程度上把世界上距离最遥远的地方结合起来，让他们互相纾解对方的匮乏，互相增加对方的生活享受，同时互相鼓励对方的勤劳，因此它们的总倾向似乎是有益的。然而，不管是对东印度群岛或西印度群岛的土著来说，那两件事可能带来的一切商业利益，全都被它们所引起的可怕不幸淹没了。然而，这些不幸似乎是意外导致的，而不是那两件大事本质上有什么非如此不可的因素。在那些发现被完成的时刻，欧洲人这一方的力量优势恰巧是这么大，以至于他们可以为所欲为，安然无虞的在那些遥远的地方犯下各种不公不义的罪行。今后，那些地方的土著力量也许会变得比较强，而欧洲人的力量会变得比较弱，从而世界上所有不同地方的居民也许会在勇气与力量上达到某种平衡，只能靠这种平衡引起相互敬畏的心理，吓阻各自独立的国家自行其是犯下种种不义的罪行，迫使他们互相对对方的权利有某种程度的尊重。但最可能建立这种力量平衡的，似乎莫过于知识与各种进步成果的互相交流，而这种交流又自然而然，或者毋宁说必然，会随着所有国家之间的广泛通商而来。

另一方面，那些发现的一个主要效果，是助长重商主义的气焰，若非那些发现，那气焰绝不可能烧得如此光辉耀眼。重商主义的目标是要使大国致富，但不是以土地的耕种与改良为手段，而是以贸易和制造业为手段，亦即，以城市的产业而不是以乡村的产业发展使国家致富。但由于那些发现，欧洲的商业城市，不再只是局限于世界上一小块地方的制造商与贩运商（那一小块地方包括欧洲濒临大西洋的部分，以及波罗的海和地中海周围的国家），而变成也是为人数众多且繁衍迅速的美洲垦殖者服务的制造商，以及为几乎所有的亚洲、非洲和美洲国家服务的贩运商，甚至在某些方面，也变成是那些国家的制造商。那些发现为欧洲商业城市的产业打开了两个新世界，其中每一个都比旧世界大很多也更为辽阔，而且其中一个新世界的市场此刻还一天天变得越来越大。

没错，此一大商业舞台的掌声与荣耀，的确全由那些拥有美洲殖民地的国家，以及直接和东印度群岛贸易的国家享有。然而，其他国家，尽管遭到许多旨在排除他们参与的不公平限制，却往往享有此一商业舞台大部分的实质利益。例如，西班牙与葡萄牙的殖民地给予其他国家勤劳的实质鼓励，就比它们给予西班牙与葡萄牙勤劳的实质鼓励还要多。单就亚麻布这一项商品来说，那些殖民地的消费金额据说每年超过三百万英镑（我不敢保证这数量正确无误）。但此一庞大的消费需求几乎全由法国、佛兰德斯（Flanders）、荷兰和德国供应。西班牙与葡萄牙只供应其中一小部分。供应此一庞大数量的亚麻布给那些殖民地的资本，每年都分配给其他那些国家，提供收入给其他那些国家的居民。只有这资本的利润才花在西班牙和葡萄牙，协助支撑加的斯和里斯本商界奢侈浪费的生活。

甚至被各国用来确保自己得以独占其殖民地贸易的那些管制规定，对它们想要袒护的国家有害的程度，也往往大于对它们想要妨害的国家。对他国勤劳施加不正当的压迫，可以说反倒落在那些施加压迫者的头上，压制他们自己的勤劳更甚于压制他国的勤劳。例如，根据那些规定，汉堡（Hamburg）的商人必须把他要运到美洲市场出售的亚麻布送到伦敦，也必须从伦敦带回他要运到德国市场出售的烟草；因为他不可以把亚麻布直接送到美洲，也不可以直接从美洲运回烟草。由于此一限制，他可能不得不以稍微便宜一些的价格出售亚麻布，而且也可能不得不以稍微贵一些的价格买进烟草；因此，他的利润可能会

稍微少一些。然而，在汉堡和伦敦之间贸易，他可以更快收到他的资本买来的回头货，亦即，在汉堡和伦敦之间贸易，他的资本回收速度，显然要比他直接和美洲贸易时可能会碰到的回收速度更快，即使我们假定美洲客户付款和伦敦客户一样的准时，何况这个假定又绝非事实。所以，在那些规定局限汉堡商人从事的那门贸易中，他的资本能经常雇用的德国勤劳量，反倒大于在那门他被禁止从事的贸易中，他的资本可能雇用的德国勤劳量。虽然对他来说，前一种用途也许比后一种用途较无利可图，但对他的国家来说，前一种方式不可能比较不利。但殖民地贸易独占自然（如果我可以这样使用“自然”一词）会吸引伦敦商人的资本投入的那种用途，就完全不是这么一回事。那种用途对他来说也许比其他大部分用途更为有利可图，但因为资本回收缓慢，对他的国家来说不可能比较有利。

尽管欧洲各国费尽心机，企图以各种不正当的管制措施，独自垄断其所属殖民地全部的贸易利益，至今仍然没有哪一个国家能够独自垄断到什么东西，除了它自己在平时与战时，为了支持与防卫它对所属殖民地的压迫性权威所产生的全部费用。拥有殖民地所产生的全部麻烦与不便，确实由每一个国家独自彻底垄断了。但殖民地贸易所产生的利益，它则不得不与许多其他国家分享。

毋庸置疑，独占美洲庞大的贸易市场，乍看之下，自然像是一件具有无上价值的至宝。对于被野心冲昏了头、看不清事物的人来说，在一团混乱你争我夺的政治与战争场景中，它看起来自然像是一个很耀眼的标的，值得奋力争取。然而，正是此一标的令人眼花缭乱的色彩，正是因为殖民地贸易市场庞大无比，才会使独占变得有害，亦即，才会使一个本质上必然比其他大部分用途较不利于国家整体的用途，吸纳了比原本该投入的比例更大的一份国家资本。

我们在本书第二卷已经说明过，每一个国家的商业资本可以说自然会寻找最有利于该国的用途。如果那资本是用在国外贩运贸易（*carrying trade*），则它所属的国家就会变成它所贩运的各国货物集散中心。但那资本的拥有者必然希望尽可能把大部分他所贩运的货物在本国市场就地销售掉。这样，他可为自己省下货物出口的麻烦、风险与费用，因此他将不仅乐意以较低的价格在本国市场出售那些货物，而且即使这么做的利润，将稍微低于他把货物送到国外时也许可以赚到的，他也愿意。所以，他自然而然会尽可能努力把他的贩运贸易转变成国外消费品贸易（*foreign trade of consumption*）。再来，如果他的资本是用在国外消费品贸易，则基于同样的道理，他也会乐意把他收购来准备出口到某一国外市场的本国货物，尽可能在本国市场就地销售掉大部分；他这样等于是尽可能努力把他的国外消费品贸易转变成国内贸易。每一个国家的商业资本，就这样自然而然的追求比较近的用途，规避比较远的用途；自然而然追求回收次数比较频繁的用途，规避回收时程比较远也比较慢的用途；自然而然追求那种使它能在它所属（或所在）的国家维持最多生产性劳动的用途，规避那种使它只能在那里维持最少生产性劳动的用途。每一个国家的商业资本，自然而然会追求那种平常最有利于该国的用途，规避那种平常对该国利益最小的用途。

但如果在那些平常对国家利益比较小的远距离用途中，有任何一个用途的利润水平，碰巧上升到稍微高于足够抵消资本主对某些近距离用途的自然偏好，那么此一较高的利润就会从那些近距离用途撷取资本，直到所有用途的利润回归到适当的水平。然而，此一较高的利润证明，在社会实际所处的情况下，投入那个远距离用途的资本，相对于其他用途而言稍微不足，亦即，社会资本并未以最适当的方式，分配在社会中所有不同的用途。它证明，某些东西或者买价太便宜，或者卖价太贵，偏离了那些东西该有的价格水平。它证



明，某一特定阶级的人民或多或少受到压迫，因为他们或者付出太多，或者得到太少，不符合所有不同的社会阶级间应该有，而且也自然而然会有的那种公道。虽然同一数量的资本在远距离的用途中，与在近距离的用途中所维持的生产性劳动数量绝不会一样，但对社会福祉而言，远距离的用途也许和近距离的用途一样有必要投入资本；譬如，某一远距离用途所买卖的那些货物，也许正是许多近距离用途不可或缺的东西。但如果买卖这种货物的那些人，赚取的利润高于适当的水平，则那些货物将卖得比该有的价格贵，亦即，稍微高于它们的自然价格，而所有投入近距离用途的那些人，将或多或少受到此一高价格的压迫。所以，在此场合，他们自身的利益要求，应该从那些近距离的用途撤出某些资本，转而投入那个远距离的用途，以便将该用途的利润降低至适当的水平，同时将该用途所买卖的那些货物价格降低至它们的自然水平。在此异常的场合，公众的利益要求某些资本，应该从那些平常比较有利的用途撤出，转而投入某一个平常对公众比较不是那么有利的用途；在此异常的场合，和所有其他平常的场合一样，人们自然的利益与行为倾向，完全和公众的利益相吻合，自会引导他们从近距离的用途撤出资本，转而投向远距离的用途。

众人个别的私利与情感，就是这样自然的促使他们把他们的资本，转向平常对社会最有利的那些用途。但万一由于这种自然的偏好，他们把过多的资本投向那些用途，则那些用途的利润降低，而所有其他用途的利润上升，就会立即促使他们改变那种不完美的资本分配比例。所以，毋须法律干预，人们的私利与情感自然会引导他们，在分割每一个社会的资本，将它配置到社会中所有不同的用途时，尽可能贴近最适合社会整体利益的那种分配比例。

重商主义所有的管制，必然多少会搅乱此一既是自然又是最有利的资本分配。但重商主义涉及美洲和东印度贸易的那些管制，对此一资本分配的扰乱效果，也许比其他任何管制的效果都还要大，因为那两大洲的贸易所吸纳的资本，比其他任两个贸易部门所吸纳的还要多。然而，造成此种搅乱效果的种种管制，在那两个贸易部门不尽相同。那两个贸易部门的主要管制手段，虽然都是独占，但是属于不同种类的独占。没错，重商主义唯一的法宝，似乎不是这种独占，就是那种独占。

在美洲贸易方面，每一个国家都直接公开地努力排除所有其他国家直接和它自己的殖民地贸易，希望尽可能全部垄断它自己的殖民地市场。在十六世纪大部分的时间中，葡萄牙人也曾努力以同一种方式控制东印度贸易，主张只有他们自己有权航行印度洋，说他们首先发现那一条到东印度航路的功劳很大。荷兰人至今仍然拒绝所有其他欧洲国家直接和他们的香料群岛贸易。这种独占显然是针对所有其他欧洲国家的人民而设；那些国家的人民，不仅因此被排除参与一门也许颇适合他们投入一部分资本经营的贸易，而且也不得不以（比他们自己能直接从产地进口时）稍微贵一些的价格，购买那门贸易所贩卖的货物。

但自从葡萄牙的势力衰微后，不再有任何欧洲国家主张航行印度洋的权利专属于他们自己，因此印度洋的主要港口目前对所有欧洲国家的船只是开放的。然而，在每一个欧洲国家，除了在葡萄牙以及最近几年在法国，东印度贸易都只准许某一家专利公司独占经营。这种独占完全是针对自己国内的人民而设。在设立这种独占的国家，大部分人民，不仅因此被排除参与一门也许颇适合他们投入一部分资本经营的贸易，而且也不得不以（比那门贸易如果对他们所有的国人自由开放时）稍微贵一些的价格，购买那门贸易所贩卖的货物。例如，自从英国成立东印度公司后，英国其他的居民，除了被排除参与那门贸易外，在他们所消费的东印度货的价格中，不仅必定已经支付了该公司凭借其独占地位而在那些货物上赚到的所有异常的利润，而且也必定已经支付了这么大的一家公司在经营管理



上所有不可避免的诈欺舞弊必然造成的异常浪费。所以，第二种独占显然比第一种独占更为荒谬。

这两种独占都或多或少搅乱社会资本自然的分配比例；但它们搅乱资本分配的方式未必相同。

第一种独占一定会吸引资本投入设立这种独占的贸易部门，结果会使投入那种贸易部门的社会资本超过原本会自动投入的比例。

第二种独占有时候会吸引资本投入设立这种独占的贸易部门，有时候会排斥资本进入那种贸易部门，结果究竟如何视各种情况而定。在穷国，被这种独占吸引而投入那种贸易部门的资本，通常大于原本会自动投入的数量。在富国，通常会有为数不少的资本因为被这种独占排斥而无法按照它们自己的意愿投入那种贸易部门。

例如，像瑞典和丹麦那样穷的国家，除非东印度贸易只准一家专利公司独占经营，否则大概永远也不会有什么入派船到东印度去。设立那样的公司，必定会鼓励某些冒险家。他们享有的独占地位保障他们在本国市场免于面对所有的竞争者，而他们在国外市场则享有和其他国家的同行一样的机会。他们的独占地位让他们看到，在数量相当大的东印度货上，他们可十拿九稳的赚到巨大的利润，同时在数量非常大的东印度货上，他们也有机会赚到相当大的利润。除非有这种特别的鼓励，否则那些穷国的穷商人大概永远也不会想把他们那一丁点儿资本，投入像东印度贸易这种在他们看起来当然是很遥远也很不确定的冒险行业。

反之，像荷兰那样的富国，在自由贸易的情况下，派遣到东印度去做生意的船只，很可能比目前实际派去的多很多。许多笔非常庞大、原本会投入东印度贸易的商业资本，很可能因为荷兰东印度公司的股本有限无法容纳它们，而被排斥在那门贸易之外。荷兰的商业资本非常庞大，可以说已经到了不断向外溢流的程度，有时候流向外国政府公债，有时候流向外国民间商人和冒险家贷款，有时候流向最迂回的国外消费品贸易，有时候则流向国外贩运贸易。因为所有近距离的用途都完全被填满了，所有配置在那里运用还能多少获得一点利润的资本都已经配置在那里了，所以荷兰的资本必然会流向一些最遥远的用途。在荷兰，东印度贸易如果完全自由，很可能会吸纳大部分的国内剩余资本。对欧洲的制造品和美洲的金银以及其他许多物产，东印度群岛可是一个比欧洲和美洲加起来都还要大也更为辽阔的市场。

搅乱自然的资本分配，必然对发生这种搅乱的社会有害，不管资本分配被搅乱，是由于排斥原本会投入某一特定行业的资本，或是由于吸引原本不会投入某一特定行业的资本投入那个行业。如果在没有任何专利公司独占的情况下，荷兰的东印度贸易应该会大于目前实际的规模，则荷兰目前必定因为她的一部分资本，被排除投入最适合该部分资本的用途，而蒙受了相当大的损失。同样的，如果在没有任何专利公司独占的情况下，瑞典和丹麦的东印度贸易应该会小于目前实际的规模，也许更可能完全不存在，则那两个国家目前也必定因为他们的一部分资本，被吸引投入一个必然不适合他们目前状况的用途，而蒙受了相当大的损失。以他们目前的状况来说，对他们比较有利的做法，也许是向其他欧洲国家购买东印度货，即使他们须支付稍微高一点的价格，而不是把他们那么少的资本当中那么大的一部分投入一门这么远距离的贸易，因为在这门贸易中，资本回收是这么缓慢，以致那一大部分资本在他们国内所能维持的生产性劳动数量是这么少，而在他们国内，对生产性劳动的需求又是这么殷切，已经完成的工作是这么少，尚待完成的工作是这么多。

所以，即使有某一个国家，除非设立一家专利公司独占该国的东印度贸易，否则就无法经营任何对东印度的直接贸易，我们也不能因此而推论说，那一个国家应该设立这样的公司，而只能推论说，那一个国家在这种情况下不应该直接和东印度贸易。一般来说，这种独占性的公司并非经营东印度贸易的必要工具；关于这一点，葡萄牙的经验可以充分证明。葡萄牙并没有设立任何独占东印度贸易的公司，但她几乎享有整个东印度地区的直接贸易，前后已经超过一个世纪。

有人说，没有任何个别的商人有足够的资本，在东印度各个港口设置代办处或代理人，以便立即提供货物给他偶尔派到那里的船只装载；可是，除非他有能力这么做，否则寻找船货装载的困难，往往会使他的船只延误返航的季节，而如此长时间的延误所产生的费用，不仅会耗掉商业冒险的全部利润，甚至往往导致相当大的损失。然而，这个说法，如果真能证明什么，那就是证明，无论是哪一门大贸易，除非由一家公司独占，否则就经营不了；但所有国家的经验都显示事实并非如此。无论是哪一门大贸易，任何个别的商人都不会有足够的资本，同时经营其中主要的部门，以及所有必须附带经营的部门。但当一个国家成长到适宜经营某一门大贸易时，某些商人自然会将他们的资本投向其中主要的部门，而另外有一些商人也自然会将他们的资本投向那些必要的附属部门；虽然其中所有不同的部门都自然会有人经营，但事实上很少是全部由某一个商人的资本包办。所以，如果某一个国家成长到适宜经营东印度贸易时，它的某一部分资本自然会分散配置到那门贸易中所有不同的部门。它的某些商人会发现，他们自己最好住在东印度，并且在那里运用他们的资本，提供货物给其他住在欧洲的商人派去的船只装载。目前欧洲各国在东印度取得的那些居留地，大多属于它们的东印度公司所有；那些居留地，如果从那些公司的手中移交给国王，直接由国王保护，那么至少对那些居留地所属国家的商人来说，在那里居住将变得安全又轻松。无论是哪一个国家在哪个时候，如果它那一部分可以说“自动”倾向东印度贸易的资本，还不足以经营其中所有不同的部门，那就证明在那个时候那个国家经营那门贸易的时机尚未成熟，证明那个国家在那一段时日内，最好向其他欧洲国家购买它所需要的东印度货，即使价格高一些，也总比它自己直接从东印度进口那些东西来得划算。它以高价购买那些货物所蒙受的损失，很少会大于它为了直接和东印度贸易，而从其他更有必要、更有用或更适合它所处情况的用途，挪出一大部分资本时所蒙受的损失。

虽然欧洲人在非洲海岸地带和东印度都拥有多处相当大的居留地，不过，不管是在非洲或东印度，他们迄今所建立的居留地，都不像他们在美洲大陆与西印度群岛的殖民地那样人口众多而且繁衍迅速。在非洲以及几个被归入东印度这个一般名称之下的地方，目前居住的虽然是一些未开化的野蛮民族，但那些民族绝不是像可怜与无能为力的美洲原住民那样软弱与毫无抵抗能力；而且相对于他们居住地自然肥沃的程度来说，他们的人口也比较稠密。在非洲或东印度，即便最野蛮民族也已达到以牧羊为生的阶段；例如，（南非的）霍屯督族（the Hottentots）也以牧羊为生。但美洲每一个地方的原住民，除了墨西哥和秘鲁外，都还停留在狩猎为生的阶段；而同样大小、同等肥沃的一个地方，所能养活的牧羊人人数，与所能养活的猎人人数，两者之间有天壤之别。所以，在非洲和东印度，要取代原住民，在原本属于他们的大部分土地上，拓展欧洲人的殖民地比较困难。再说，我们在前面已经指出，独占性公司的特质，对新殖民地的成长不利，很可能是欧洲人在东印度的那些殖民地迄今没有多大进展的主要原因。葡萄牙人经营非洲与东印度贸易，没有设立任何独占性公司；他们在非洲沿海的刚果、安哥拉与本格拉（Benguela），以及在东印度的果阿（Goa）建立的那些殖民地，虽然受制于迷信与各种恶政而没什么大发展，但仍

依稀和美洲的那些殖民地还有些神似，甚至其中某些地方的葡萄牙侨民，在那里定居落户已经过了好几个世代。荷兰人在好望角和巴特维亚（Batavia）的殖民地，目前算是欧洲人在非洲和东印度所建立的殖民地当中最大的两个，而这两处殖民地所在的位置也特别幸运。好望角的原住民几乎和美洲的那些土著一样的野蛮，也几乎一样没有自我保护的能力。此外，好望角可以说是介于欧洲与东印度之间的中途休息站，几乎每一艘欧洲的船只在往返的航程中都会在那里稍作停靠。单是供应各种新鲜的食物和水果，以及有时候供应一些葡萄酒给那些船只，就可以为殖民地居民的剩余产出带来广大的市场。在东印度各主要地区之间，巴特维亚所占的位置，就好比是在欧洲与东印度各地之间，好望角所占的那个位置。巴特维亚位于从印度到中国到日本的各国船只最常走的航路上，而且几乎位于此一航路的中途点。几乎所有往返于欧洲与中国之间的船只也都会在巴特维亚稍作停靠；除此之外，它也是所谓东印度区域贸易的中心与主要集散地；不仅欧洲人经营的那部分东印度区域贸易货物在此装卸，而且东印度当地的商人经营的那部分货物，也是以它为主要集散地；所以，在它的港口里，时常可以看到中国人、日本人、东京（Tonquin）人、马六甲（Malacca）人、交趾支那（Cochin & China）人和西里伯岛（Celebes）人所驾驶的船只。这种有利的位置，使那两处殖民地得以克服那种压迫成性的独占性公司偶尔会用来阻挠它们成长的各种障碍。这种有利的位置还使巴特维亚得以克服另一项不利的因素，即那里有也许是世界上最不利于人类健康的气候。

英国和荷兰的东印度公司，虽然除了前述那两处，并未建立任何比较大的殖民地，可是那两家公司在东印度都征服占领了相当广大的属地。但它们对新属地人民的统治方式，把独占性公司固有的特质展露的一清二楚。据说，在香料群岛的荷兰人，每当香料丰收超过他们预期能在欧洲以让他们满意的利润销售出去的数量时，就会把多出来的香料全数焚毁。在那些他们没去殖民开垦的岛屿，他们会奖励人们采摘丁香树与肉豆蔻树的幼花和嫩叶；据说，由于此一野蛮的政策，原本自然生长在那里的丁香树与肉豆蔻树，目前几乎已经完全根绝。甚至在那些他们有去殖民开垦的岛屿，据说他们也已经大大减少了那些树的数目。他们怀疑，如果光是他们自己的岛屿所生产的香料，就已经大大超过适合他们的市场消化的数量了，那么土著也许会设法把当地生产的一部分香料送到其他国家去；所以，他们自以为，要确保他们自己的独占地位，最好的办法是设法使当地生产的香料数量不会多于他们自己运到市场的数量。他们用各种不同的压迫伎俩，已经把摩鹿加群岛（the Moluccas）当中好几个岛的人口，减少到几乎只够给他们派驻在当地人数极少的警备部队，以及他们偶尔会派去那里载运香料的船只，供应新鲜的食物和其他生活必需品。然而，即便是在葡萄牙人的统治之下，那些岛屿的居民据说为数还不算少。英国的东印度公司至今尚未有时间在孟加拉国（Bengal）建立那么充分毁灭性的制度。然而，他们的统治计划已经露出一模一样的倾向。我有足够的理由相信，对一个代办处的主任，亦即，代办处的头号伙计来说，命令农民把好好的一块罌粟田铲平，改种稻米或其他谷物，并不是什么了不起的大事。借口是为了避免食物缺乏；但真正的理由，是为了让代办处主任手中凑巧掌握的大量鸦片有机会卖个好价钱。在其他一些时候，所给的命令则是完全颠倒过来：好好的一块稻田或种植其他谷物的田地，被铲平，以便播种罌粟；因为在那些时候，代办处的主任预料鸦片很可能就要大有赚头了。英国东印度公司的一些伙计，为了图利他们自己，曾三番两次企图在孟加拉国某些最重要的国内外贸易部门（没错，不仅是国外贸易，而且也包括国内贸易）建立独占地位。如果放任他们继续这么做，如果就这样让他们夺取了孟加拉国某些商品贸易的独占地位，那就不可能期望他们迟早不会伺机限制那些商品的生产，不仅是将它们的产量限制在他们自己有财力购买的水平以下，而且是将它们的产量限制在他们预期能够以让他们满意的利润销售出去的水平以下。英国东印度公司的政策，如果这样持续下去，则在一、两个世纪的时间内，结果很可能会像荷兰东印度公司的政策

那样充分展现毁灭性。

然而，如果把那些公司想成是它们所征服的国家的君主，那就再也没有什么作法，比这种毁灭性的政策，更直接违反它们的真正利益了。几乎在所有国家，君主的收入都取自于人民的收入。所以，人民的收入愈多，亦即，他们的土地与劳动每年的产出愈多，他们能提供给君主的收入也就愈多。所以，君主的利益在于尽可能增加人民每年的产出。但如果这是每一个君主的利益所在，则对于像孟加拉国的君主那样，收入主要来自于土地租金的君主而言，其利益所在尤其是如此。那种租金的多寡，必定和土地产出的数量与价值成正比，而土地产出的数量与价值又必定和市场的规模大小成正比。产出的数量总会多少准确的配合那些有购买能力的消费者的需求，而消费者愿意支付什么样的价格购买，则要看他们之间的购买竞争有多热烈而定。所以，这种君主的利益在于，为他所统治的国家产出打开最广阔的市场，以及允许商业活动享有最充分的自由，以便尽可能增加买方的人数与竞争；因此，为他自己的利益着想，他不仅应该废除所有的独占，而且也应该废除所有对国内产出在国内各地之间运输施加的限制，废除所有对国内产出施加的出口限制，乃至废除所有对国内产出所能换到的任何种类的外国货物施加的进口限制。他这么做最可能增加那个产出的数量与价值，因此也最可能增加那个产出当中属于他的那一份，亦即，最可能增加他自己的收入。

但那一伙商人似乎没有能力把他们自己想成是君主，即使他们真的已经变成是某些国家的君主了。他们仍然认为，贸易，或者说为了转卖而买的买卖，才是他们的主要工作，而且他们还莫名其妙的把君主的角色，看成不过是商人角色的一个附带物，是某种应该有助于商人角色演出的工具，或者说他们认为，君主的角色应该用来让他们可以在印度买得比较便宜，因此在欧洲卖出时可以赚到比较好的利润。他们为了达到这个目的，便努力尽可能摒除所有竞争者进入他们所统治的国家市场做买卖，因此使那些国家的剩余产出（或至少其中的某一部分）减少到勉强可以供应它们本身的需求，或者减少到他们预期能在欧洲以他们认为合理的利润售出的数量。他们在商场上的算计习惯就这样，几乎是必然的，但也许是不知不觉的，引诱他们在所有平常的场合，选择属于独占者的微薄短暂的利润，而放弃属于君主的长远巨大的收入；渐渐的引导他们，几乎像荷兰人对待摩鹿加群岛那样，对待他们所统治的国家。站在君主的立场，东印度公司的利益应该是，促使被运至他们印度领土的欧洲货在那里的卖价尽可能的便宜，以及促使从那里运出的印度货为那里取得尽可能好的代价，或者说，促使从那里运出的印度货在那里的售价尽可能的贵。但站在商人的立场，他们的利益恰好与此相反。站在君主的立场，他们的利益和他们所统治的国家的利益恰好一致。站在商人的立场，他们的利益和那种利益正好互相对峙。

但如果这一种统治机构的特质，即使仅就它驻在欧洲的决策与监督单位来说，有这样根本而且也许是无药可救的瑕疵，那么它驻在印度的行政单位的特质瑕疵，更是可以说有过之而无不及。那种行政单位必然是由一个商人的协议会所组成。商人那种职业无疑非常值得尊敬，但无论在世界上哪一个地方，那种职业都不会带有那种自然慑服人民，即毋须使用武力就可让人民心悦诚服的权威。这种协议会唯有使用他们所配属的军事力量，才能赢得人民的顺服，所以他们的统治必然是军管专制的。然而，他们正式的职务，是某种商人的职务，亦即，为他们的老板将寄放在他们那里的欧洲货卖出去，同时也为他们的老板购买一些印度货运回欧洲市场销售。他们的职务是尽可能贵卖欧洲货，同时尽可能贱买印度货。基于此一职责，他们应该尽可能排除所有的竞争对手到他们设置店面的地方做买卖。所以，仅就公司的买卖而言，其行政单位的特质和监督单位的特质并无不同，都倾向使统治方式为独占利益服务，因此都倾向阻碍当地剩余产出的自然成长，或至少倾向减缓

其中某些部分的自然成长，直到只能勉强应付该公司的需要。

然而，行政单位的所有成员也多少会为他们自己做一些私人买卖，即使禁止他们不可以这么做，也不会得到什么效果。人世间最彻底愚蠢的想法，莫过于期望远在万里之外（因此几乎监督不到）的一个大账房里工作的那些伙计，只要他们老板一道简单的命令，就会立即放弃他们自己私下进行的各种买卖，永远放弃所有发财的希望（尽管他们的手中握有实现这种希望的工具），而心满意足的接受老板给他们的那些普通的薪水（这些薪水不仅相当普通，而且因为通常受限于公司买卖的实际获利状况，很少能再增加）。在这种情况下，禁止公司职员私下为他们自己做买卖，除了会让高阶职员得以借口执行老板的命令，来压迫那些不幸招惹他们不快的低阶职员外，几乎不可能会有其他效果。公司职员自然会想方设法，为他们自己私人的买卖，建立和该公司的公家买卖所享有的一样的独占地位。如果在欧洲的公司方面容忍他们遂行所愿，他们将会光明正大的禁止所有他人买卖他们自己想要买卖的东西，直接公开地建立他们想要的独占地位；而这也许是让他们取得独占地位的最佳方式，因为这样所造成的伤害最小。但如果欧洲方面禁止他们这么做，他们仍然会努力建立同样的独占地位，不过在作法上会比较隐匿、比较间接，而且对当地的伤害也会更大。他们会运用所有的统治权威，乃至扭曲司法正义，只为了迫害、毁灭那些胆敢和他们作对，胆敢在任何一门他们想要以地下的代理人或至少不是公开承认的代理人经营的买卖中和他们竞争的生意人。再说，公司职员们的私人买卖所扩及的商品种类，自然会比公司的公家买卖所涉及的多很多。公司的公家买卖范围，不会超过当地和欧洲的贸易项目，因此只不过涵盖当地一部分的对外贸易而已。但公司职员们的私人买卖，可能伸展至当地所有对内与对外的贸易部门。公司的独占地位，只不过倾向阻碍，在自由贸易的情况下，当地会出口至欧洲的那一部分剩余产出的自然成长。职员们的独占，则倾向阻碍每一种他们想要介入买卖的当地产出的自然成长，不管那产出是准备供应当地消费，或是准备供应外销；因此，会使当地的耕种状况全面退化，乃至使当地居民的人数减少。当地的每一种产出，即便是生活必需品，只要公司的职员们私下想要介入买卖，则他们所取得的独占地位，必定倾向使那一种产出减少，直到他们不仅有资力购买，而且也预期能以他们满意的利润销售出去的那个数量。

除此之外，基于他们自己的立场，公司的职员们会比他们公司的老板们，更倾向于严密猛烈地维护他们自己的利益，即使再怎么牺牲他们所统治的国家的利益也在所不惜。这国家属于他们的老板，而老板们对于所属国家的利益免不了还会有些顾虑。但这国家并不属于他们这些职员。那些老板们如果真有理解能力，应该能了解他们自己的真正利益，和所属国家的利益是一致的；而他们之所以会压迫所属国家的利益，主要是因为无知，以及狭隘粗鄙的市侩偏见所致。但那些职员的真正利益，和那个国家的利益绝非一致，所以即使最完整的信息也不一定会终止他们对那个国家所施加的各种压迫。因此，从欧洲发出的那些管制规定，虽然往往相当愚蠢，大多还算立意良善。而驻在印度的公司职员所建立的那些管制，或许比较不是那么立意良善，但有时候看起来倒是比较聪明。这实在是一个非常奇特的政府，其行政单位的每一个成员都希望尽早离开他参与统治的国家，因此尽早和那个国家的政府断绝一切关系，而对于那个国家的利益，在他带着他的全部财产离开后的隔天，纵使那个国家完全被地震吞没，他也丝毫无动于衷。

然而，我无意借上述所言影射一般东印度公司职员的人品，更无意抹黑任何特定个人的品行。我批判的对象，是那个统治体系，是他们所在的那个处境，不是在其中运作的那些人的性格。他们按照他们的处境自然发出的指示行动；而最大声斥责他们的那些人，在同样的处境，恐怕自己也不会表现得更好。在战争与和谈方面，马德拉斯（Madras）和加

尔各答（Calcutta）的协议会，在好几个场合，所展现的那种坚定的决心与果敢的智慧，即便是在罗马共和国最辉煌的时期，也可以给罗马的元老院带来荣誉。然而，那些协议会的成员过去所接受的职业教育与经验，却与战争和政治的专业要求大不相同。但用不着刻意的教育、经验，乃至榜样，单是他们的处境，似乎便可以在他们身上立即形成他们的处境所要求的各种伟大的性质，似乎便可以赋予他们各种连他们自己也不太可能知道他们拥有的能力与美德。所以，如果在某些场合，他们的处境曾经鼓舞他们做出了一些按理不太能期望他们做出的伟大高贵的善行，那我们就不该讶异，在其他某些场合，他们的处境会促使他们做出另一种性质稍微不同的丰功伟业。

所以，无论从哪一方面来说，这种独占性公司都是有害的东西；一定或多或少不利于建立这种公司的国家，而对那些不幸受其统治的国家，一定会造成毁灭性的影响。

## 第八章 重商主义之结论

鼓励出口与抑制进口虽然是重商主义所主张的两个使国家致富的主要策略，但对于某些商品，它似乎反其道而行，反而主张抑制出口与鼓励进口。然而，它宣称，它的最终目的始终未变，都一样是要创造有利的贸易差额使国家致富。它主张抑制制造业原料以及产业工具出口，以便让我们的工人们有便宜的原料和工具可用，使他们能够在所有国外市场以较低的价格打败其他国家工人的竞争；它声称，这样限制少数几种价格不高的商品出口，可以换来数量更大、价值更高的其他商品出口。它主张鼓励制造业原料进口，使我们自己的人民利用进口原料加工制造的成本比较便宜，因此得以阻止数量更大、价值更高的外国制成品进口。对于产业工具进口，我查不到任何鼓励措施，至少在我们的法律全书中，找不到任何鼓励产业工具进口的规定。当制造业发展到某一个程度时，制造各种产业工具，本身也会变成是许多非常重要的制造业。鼓励产业工具进口，无疑会太过干预那些制造业的利益。因此，这方面的进口往往是被禁止的，而不是被鼓励。例如，爱德华四世第三年（公元一四七三年）的一条法律，禁止梳毛机进口，除非来自爱尔兰，或者因为是船难漂流物或虏获物而获准上岸；伊丽莎白女王第三十九年（公元一五九六年）恢复该禁令；后来几经延长，终于变成是永久的禁令。

鼓励制造业原料进口的方式，有时候是免除进口关税，有时候是发给奖励金。

为了鼓励进口，好几个国家的羊毛，所有国家的棉花，未加工的亚麻，大部分染料，爱尔兰和英国殖民地生产的大部分生皮，英属格林兰渔场生产的海豹皮，英国殖民地生产的生铁和铁条，以及其他好几种制造业原料，如果依照适当程序报关进口，都享有免征关税的优惠。这些免税优惠，以及我们其他大部分的商业管制，也许是我们的商人和制造业者基于他们的私利向国会强索通过的。然而，这些免税规定，本身完全正当合理，而且如果在国家根本的财政需求容许的情况下，能扩充到适用其他所有制造原料，则公众利益一定会是个赢家。

然而，在某些场合，我们贪婪的大制造业者，却有办法使免税优惠的范围过度延伸，让一些显然不该算是初级制造原料的东西也可以免税进口。根据乔治二世第二十四年（公元一七五〇年）法律第四十六条，外国未漂白的亚麻纱进口每一磅一律仅需缴纳一便士的少数关税，取代各种亚麻纱在此之前分别被课征的高额进口关税，亦即，帆布用亚麻纱每磅六便士，所有法国与荷兰生产的亚麻纱每磅一先令，以及所有普鲁士与莫斯科维亚

（Muscovia）生产的亚麻纱每一百磅两英镑十三先令四便士。但之后没过多久我们的制造业者对降到这么低的关税又不满意。于是，根据乔治二世第二十九年（公元一七五五年）法律第十五条，即便是这么低的未漂白亚麻纱进口关税也被免除，而且根据同一条法律，英国与爱尔兰制造的亚麻布出口时，如果每一码的价格不超过十八便士，政府会发给奖励金。然而，亚麻纱制作过程中必经的各种工序所需雇用的勤劳，数量比亚麻纱制作完成后再用来制作亚麻布的工序所需雇用的多很多。即使撇开种植亚麻，以及从亚麻抽取纤维所需雇用的勤劳量不论，单就纺绩亚麻纱到织造亚麻布的过程来说，为了使一个织布工经常获得雇用，至少需要三至四个纺纱工；在整个制作亚麻布的过程中，全部所需的劳动数量，有五分之四以上是用在制作亚麻纱；但我们的纺纱工都是穷人，通常是妇女，散居在全国各地，没有任何依靠或保护。我们的大制造业老板的利润，不是从贩卖那些纺纱工的成品赚来的，而是从贩卖织布工的成品赚来的。他们的利益在于以尽可能贵的价格出售亚麻布，同时以尽可能便宜的价格买进制造亚麻布的原料。为了能够以尽可能贵的价格出售

他们自己的亚麻布，他们向国会强索出口奖励金，要求国会对所有进口的外国亚麻布课征高关税，并且完全禁止某些种类的法国亚麻布进口供国内消费。为了能够以尽可能便宜的价格买进可怜的纺纱工所生产的亚麻纱，他们要求国会鼓励外国亚麻纱进口，让外国亚麻纱和我们国内工人生产的亚麻纱竞争。对于如何压低他们自己的织布工的工资，他们也一样的用心，就像在压低贫穷的纺纱工的收入那样。不管是在提高亚麻布价格方面，或是在压低初级原料价格方面，他们的一切努力，绝非为了提高工人阶级的利益。我们的重商主义管制体系所鼓励的勤劳，主要是那种为了嘉惠有钱有势的社会阶级而进行的勤劳。至于为了嘉惠贫穷困苦的社会阶级而进行的勤劳，则大多不是被忽略，就是受压迫。

亚麻布出口奖励金，以及外国亚麻纱进口免税的规定，起初只有十五年的期限，但被延长过两次，预定将在一七八六年六月二十四日之后的国会第一次会期结束时到期。

以发给奖励金鼓励进口的制造业原料，主要局限于从我们美洲殖民地输入的那些原料。

最早的这种奖励金，是大约从十八世纪初开始对进口的美洲船舶用料发给的那些。此处所谓美洲的船舶用料，包括适合用做船桅、帆桁和船首斜桅的木材，大麻纤维，焦油、沥青和松脂。然而，船桅木每吨一英镑的进口奖励金，以及大麻纤维每吨六英镑的进口奖励金，后来也发给从苏格兰进口至英格兰的那些东西。这两种奖励金办法对进口价值的奖励比例持续未变，直到它们分别到期后失效：大麻纤维进口的奖励金办法于一七四一年一月一日到期失效，而船桅木进口的奖励金办法则在一七八一年六月二十四日后的第一次国会会期结束时失效。

焦油、沥青和松脂进口的奖励金办法，在存续期间，奖励比例曾变更过好几次。起初焦油进口奖励金是每吨四英镑，沥青进口奖励金也同样是每吨四英镑，松脂进口奖励金是每吨三英镑。后来每吨四英镑的焦油进口奖励金，仅限于某种以特定方式制作的焦油，而其他优质、干净、可以贩卖的焦油进口奖励金每吨降为两英镑四先令。沥青进口奖励金也降至每吨一英镑，松脂进口奖励金则降至每吨一英镑十先令。

根据通过的时序，乔治二世第二十一年（公元一七四八）法律第三十条订定的靛青进口奖励办法，是第二个曾经以奖励金鼓励制造业原料进口的办法。根据这个办法，当殖民地生产的靛青价格达到法国上等靛青价格的四分之三时，每进口四磅殖民地靛青有权请领六便士的奖励金。和其他大部分的奖励办法一样，此一奖励办法也都有一定的限期，后来经过数次延长，但奖励比例降为每磅四便士。最后，国会任其在一七八一年三月二十五日后的第一次会期结束时到期失效。

第三个这种奖励金，是根据乔治三世第四年（公元一七六四年）法律第二十六条，对英国殖民地生产的大麻或未经处理的亚麻进口颁发的奖励金（大约在这个时候，我们开始有时候设法笼络我们美洲的殖民地，有时候和他们争吵）。此一奖励金限期二十一年，从一七六四年六月二十四日至一七八五年六月二十四日。前七年的奖励比例是每吨八英镑，中间七年是每吨六英镑，最后七年是每吨四英镑。此一奖励并未扩充适用于苏格兰生产的大麻，那里的气候不太适宜种植那种植物（虽然那里有时候会种植大麻，但数量不多，而且质量不佳）。再说，如果对苏格兰的亚麻进口到英格兰发给奖励金，那么对英格兰本地生产的亚麻伤害未免就太大了。

第四个这种奖励金，是根据乔治三世第五年（公元一七六五年）法律第四十五条，对



美洲木材进口颁发的奖励金。此一奖励金限期九年，从一七六六年一月一日至一七七五年一月一日。前三年的奖助比例是上等松木每一百二十根一英镑，其他方材每五十立方尺十二先令；中间三年的奖助比例是松木每一百二十根十五先令，其他方材每五十立方尺八先令；最后三年的奖助比例是松木每一百二十根十先令，其他方材每五十立方尺五先令。

第五个这种奖励金，是根据乔治三世第九年（公元一七六九年）法律第三十八条，对英国殖民地的生丝进口颁发的奖励金。此一奖励金限期二十一年，从一七七〇年一月一日至一七九一年一月一日。前七年的奖助比例是每一百磅生丝二十五英镑；中间七年是每一百磅奖助十五英镑，最后七年是每一百磅奖助十五英镑。但由于养蚕和缫丝需要大量的手工，而美洲的劳动工资又非常贵，所以，有人告诉我说，即使此一奖励办法是这么的优渥，也不太可能产生什么可观的效果。

第六个这种奖励金，是根据乔治三世第十一年（公元一七七一年）法律第五十条，对英国殖民地的一百零五加仑桶、五十二又二分之一加仑桶，以及木桶周边的狭板和顶端的木板进口发给的奖励金。此一奖励金限期九年，从一七七二年一月一日至一七八一年一月一日。前三年对每一种木桶或材料按一定数量奖助六英镑，中间三年奖助四英镑，最后三年奖助两英镑。

第七个也是最后一个这种奖励金，是根据乔治三世第十九年（公元一七七八年）法律第三十九条，对爱尔兰的大麻进口发给的奖励金。和美洲殖民地的大麻及未经处理的亚麻进口奖励金一样，此一奖励金的限期也是二十一年，从一七七九年六月二十四日至一八〇〇年六月二十四日。此一限期也同样分成三期，每期七年；这三期中，每一期的奖助比例，也和美洲殖民地的那个进口奖助比例相同。但此一奖励金，不像给美洲殖民地的那个进口奖励金那样，并不适用于未经处理的亚麻。如果爱尔兰产的亚麻进口也给奖励金，那就会太过妨害在英国种植那种作物。当英国国会通过最后这个进口奖励金办法时，英国国会与爱尔兰国会之间彼此的感情，和从前英国国会与美洲议会之间彼此的感情相比，不见得好到哪里去。但愿我们在答应给爱尔兰这个恩惠时，有比我们过去给美洲任何恩惠时更好的预兆。

我们如此给予奖励金鼓励从美洲进口的那几种商品，如果从其他任何国家进口，须缴纳很高的关税。我们美洲殖民地的利益，被认为和母国的利益是一体的。他们的财富被认为就是我们的财富。人们说，凡是被送到他们那里的钱，透过贸易差额全都会回到我们这里；因此，不管我们在他们身上花了多少钱，都绝不可能使我们的财富少掉分文。在每一方面，他们就是我们自己，而花在他们身上的那些奖助金，是为了增进我们自己的财产，是为了让我们自己的人民有更好的钱途。我认为，对于一个已经被最严重的不幸经验充分暴露为愚蠢的想法，现在已用不着多说什么来指出它的愚蠢之处了。即使我们的美洲殖民地真是英国的一部分，则发给他们的那些进口奖励金，虽然可以当做生产奖励金看待，但仍然应该受到这种奖励金应该受到的所有指摘，即使没有其他可以成立的反对意见。

制造业原料出口，有时候是以绝对禁止加以抑制，有时候是以高关税加以抑制。

就说服国会相信国家繁荣系于他们自己那一门生意的成功与扩张而言，我们的毛纺织业者比其他任何行业的工人都更为成功。他们不仅因为国会通过法律，完全禁止所有外国的毛织布进口，而取得了为消费者不利的独占地位；而且也因为国会通过法律，完全禁止活绵羊和羊毛出口，而取得了对蓄养绵羊与生产羊毛的农夫不利的独占地位。许多为了保障税收而制定的法律，其残酷的程度受到颇为公正的指摘，因为那些法律所严厉惩罚的各

种行为，在宣布它们违法的条例通过之前，始终是被大家认为是无害的。但我敢说，若和我们的商人与制造业者，为了支持他们自己那种不合理的压迫性独占地位，而鼓动舆论强迫国会通过的一些法律相比，我们的税法当中即使是最残酷的，也会显得温和。那些为了商人与制造业者的利益而制订的法律，就像古希腊时代的执政官德拉古（Draco）所制定的法律那样，可以说全都是用鲜血写成的。

根据伊丽莎白女王第八年（公元一五六六年）法律第三条，将绵羊、小羊或公羊输出者，初犯，永远没收其所有货物，入狱一年，并在有市集的城镇于市集日砍断其左手，钉在墙上示众；再犯者被判决为重罪犯，因此将处以死刑。此一法律的目的，似乎是为了防止我们的绵羊种在外国繁殖。根据查理二世第十三和第十四年（公元一六七三年）法律第十八条，输出羊毛的行为被当做重罪，输出者被处以重罪犯的惩罚并没收其财产。

但愿这两条法律从来没有被执行过，否则我国在人道上就会名誉扫地。然而，就我所知，上述第一条法律从未被直接撤销过，而且霍金斯大律师（Serjeant Hawkins）似乎也认为该条法律仍然有效。不过，它也许可以视为已经实质上被查理二世第十二年（公元一六七二年）法律第三十二条第三项撤销了，因为后面这条法律，虽然没有明文撤销先前法律所规定的惩罚，但规定了一个新的罚则，亦即，每输出或企图输出一只绵羊罚锾二十先令，并没收该绵羊，以及在运送该绵羊出口的船只中，绵羊主所拥有的股份。上述第二条法律被威廉三世第七和第八年（公元一六九六年）法律第二十八条第四项明文撤销。后面这条法律宣称，”虽然查理二世第十三和第十四年禁止羊毛输出的法律，除了其他事项外，还规定羊毛输出应被视为重罪；但因为惩罚过于残酷，对于犯此罪者的追诉并未切实依照该法执行；所以，根据本法，该法有关该输出行为应被视为重罪的规定，应予撤销，立即失效。”

然而，此一比较温和的条例所规定的，或者先前的条例所规定的、但没有被此一条例撤销的那些惩罚，仍然非常严厉。除了货物被没收之外，出口者须就其输出或企图输出的羊毛每磅缴纳三先令的罚锾，这大约是羊毛价值的四或五倍。任何商人或其他业者一旦被判定犯此罪行，就会立即丧失向其代理人或他人，要求偿还任何属于他的债权或应收账款的权利。不管他有多少财产，不管他是否能够支付那些沉重的罚锾，法律的意思就是要使他彻底破产。但因为绝大部分的人心还不至于像此一条例的幕后推手那样的败坏，所以，我尚未听说有人曾经援引此一条款，占被判此罪者的便宜，乘机赖债不还。任何被判定犯此罪行的人，如果在判决后三个月内缴不出罚锾，就会被处以七年的流刑（被放逐到远方），如果他胆敢在流刑期满前回来，一旦被逮，就会被当做重罪犯处以极刑，即使改行当牧师或担任其他神职也救不了他。运送羊毛出口的船只，船主如果知情不报，将没收他在那一艘船以及船上设备的所有利益。船长和船员如果知情不报，将没收他们个人所有的财产，并入狱三个月。根据后来通过的一条法律，船长如果知情不报，须入狱六个月。

为了杜绝羊毛出口，经由内陆运输的国内羊毛交易受到非常麻烦累人的限制。羊毛不准装在任何盒子、桶子、袋子、箱子、匣子或其他任何密闭的容器里，只准以皮带或布条捆绑，而且外面必须标上“羊毛”或“毛纱”的字样，字体必须够大（每字不得小于三寸宽），否则羊毛连同容器或包裹将被没收，而且每磅羊毛罚锾三先令，由羊毛的所有者或打包商负责缴纳。在离海岸五里之内，任何马匹或马车都不准装载或运送羊毛，除非是在日出与日落之间，否则羊毛、马匹以及马车将被没收。羊毛被载运经过或输出的海岸，如果羊毛的价值低于十英镑，毗连该海岸的百户村落（hundred）将被罚锾二十英镑；如果羊毛的价值超过十英镑，罚锾是羊毛价值的三倍，还须支付三倍的诉讼费，追诉期一年。

该村落中任何两个居民皆可被列为追缴此一罚鍰的诉讼对象，但就像强盗案件一样，当地的治安法庭必须将罚金摊派给其他居民负担，以补偿那两位充作被告的居民。任何人，如果私下和该百户村落达成和解，收取低于法定罚鍰的金额，将被处以监禁五年的刑罚；而且其他任何人都可以控告他。这些管制法令适用于全英国。

但在肯特郡（Kent）和苏塞克斯郡（Sussex），管制羊毛交易的法令还更为麻烦。在海岸十里之内，每一位羊毛货主，在剪毛后三天内，必须以书面向邻近的海关官员报告，他拥有几只羊的剪毛数量，以及那些羊毛存放在何处。在移动其中任何部分前，他必须同样以书面告知官员移动的数量，那些数量卖给了谁，那个人住在什么地方，以及那些羊毛打算运送到什么地方。在这两郡，住在距离海岸十五里之内的任何人都不能买羊毛，除非他事先向官方报备并提供担保，保证他买进的那些羊毛当中的任何部分，不会被转卖给任何住在海边十五里之内的人。在这两郡，如果有任何羊毛被发现运往海边，除非像上述那样事先报备并提供担保，否则一律没收，而且违反者须缴纳每磅羊毛三先令的罚鍰。放置在距离海岸十五里之内的羊毛，如果未像上述那样事先报备，一律扣押没收；如果在扣押之后，有任何人主张那些羊毛属于他，在领回前必须提供担保给英国财政部，保证在他败诉时，他将支付三倍的诉讼费，以及其他所有的罚金。

当内陆贸易都受到如此麻烦的管制时，我们可以想象，沿岸贸易也不会有多自由。每一位羊毛货主，当他想运送羊毛或请人运送羊毛至任何港口或任何靠海的地方，以便从那里上船走海运至国内其他任何靠海的地方或港口时，他必须在羊毛抵达距离上船的港口还有五里之前，先向该港口申报每包羊毛的重量、标志和包装的数目；否则所有的羊毛，以及运送羊毛的马匹、马车和其他车辆就会被没收；还须接受禁止羊毛出口的现行其他法律所规定的一切惩罚和没收。然而，这条法律（乔治三世第一年法律第三十二条）还很放肆的宣称，“这项规定不会妨碍任何人从剪毛场将他的羊毛带回家，即使这剪毛场距离海边不到五里，只要他在剪完羊毛之后十天内，在他移动羊毛之前，他以书面向邻近的海关官员报备，他剪了几只羊的毛，以及那些羊毛存放的地方；而且只要他不去移动那些羊毛，除非在三天前以书面向海关官员报备他打算移动那些羊毛。”羊毛货主必须提供担保，保证沿岸运送的羊毛会在上船时所申报前往的港口上岸；如果有任何一部分羊毛未在官员的见证下上岸，不仅那一部分羊毛会像其他货物那样被没收，而且也另外须缴纳每磅羊毛三先令的例常罚鍰。

我们的毛织业者，为了辩解他们需要这些特别麻烦的管制法令，大胆地硬说英国羊毛的质量非常特殊，比其他任何国家的羊毛都更为优越；如果没有掺入一些英国羊毛混纺，其他国家的羊毛便不可能织造出任何可以被接受的绒布；要织造上等细绒布，非有英国羊毛不可；所以，如果能够完全杜绝英国羊毛出口，英国便可独占几乎全世界的毛织品贸易；于是，由于没有竞争对手，英国便可以按她自己高兴的价格出售毛织品，在短期内便可以经由最有利的贸易差额，取得最不可思议的巨大财富。此一教条，就像其他大多数教条那样，因为有相当多的人大胆地主张，便有为数更多的人（大多默默地）相信它是真理；而对毛织品贸易不熟悉，或未曾特别钻研过毛织品贸易问题的那些人，几乎全都会这样相信它；过去是这样，现在仍然是如此。然而，此一教条实在错得离谱；英国羊毛无论在哪一方面都不是织造上等细绒布必要的材料；实际上，英国羊毛根本不适合织造上等细绒布。上等细绒布完全是采用西班牙羊毛织造的。甚至无论怎样和西班牙羊毛混纺，只要用了英国羊毛，便多少会伤害和降低绒布的组织质量。

在本书的第一卷，我们就已经指出，这些管制的效果，是压低了英国羊毛的价格，不

仅使它低于它在十八世纪自然该有的价格，甚至使它远低于它在爱德华三世时（在位期间从公元一三二七年至一三七七年）的实际价格。在苏格兰与英格兰合并后，由于受到同一套法令的限制，苏格兰羊毛的价格据说已经下跌了将近一半。根据《羊毛实录》

（Memoirs of Wool）的作者，非常精确也非常聪明的约翰·史密斯牧师先生（the Reverend Mr. John Smith），最好的英国羊毛在英国的价格，通常低于质量非常低劣的羊毛在阿姆斯特丹市场可以卖到的价格。将此一商品的价格压低至那个可以称为其自然正当的价格以下，是那些管制公开承认的目的；它们似乎毫无疑问地已经产生了预期的效果。

或许有人会以为，羊毛的价格被这样压低，会抑制人们生产羊毛的意愿，因此必定会大幅减少那种商品的年产量，即使不会使年产量低于从前的产量，也必会使年产量低于假使市场开放自由，羊毛价格被允许上升至自然该有的价位时，依目前的事物状态分析可能有的产量。然而，我比较相信，这些管制对每年羊毛的生产数量影响不可能很大，虽然也许会有点点影响。生产羊毛不是养羊的农夫运用其勤劳与资本的主要目的。与其说他期望从羊毛的价格获得他的利润，不如说他期望从羊肉的价格获得他的利润；在许多场合，无论他在羊毛的平均或平常价格上损失了多少利润，羊肉的平均或平常价格必定会把他所损失的利润恰好弥补过来。在本书的第一卷，我们曾经指出，“在土地已经被改良与耕种过的国家，凡是倾向于把羊毛或生皮价格降低至其自然的价格以下的管制，都会倾向于提高牲畜肉品的价格。牲畜不管大小只，只要是在经过人力改良与耕种过的土地上饲养的，它们的价格就必须足够满足地主和农夫的合理预期，也就是说，足够支付他们按理该从这种土地获得的地租与利润。如果不是这样，他们很快便会停止饲养那些牲畜。所以，在整只牲畜全部的价格当中，凡是毛皮没有给付的部分，必定会由牲畜的肉体给付。毛皮给付的部分越少，肉体给付的部分就必须越多。不管全部的价格怎样在整只牲畜的不同部位之间分配，对于地主和农夫来说并不重要，只要他们如数得到了全部的价格。所以，在土地已经被改良与耕种过的国家，这种管制对于地主和农夫的利益不可能会有很大的影响，虽然他们作为消费者的利益，可能会因为肉品的价格上涨而受影响。”所以，根据这样的推论，在土地已经被改良与耕种过的国家，即使羊毛的价格被这样的压低，也不太可能导致那种商品的年产量减少；除了由于羊肉的价格上涨，以致多少会降低那种牲畜肉品的需求，从而降低那种牲畜肉品的产量。然而，即使这样，羊毛价格下降对羊毛产量的影响也很可能不会很显著。

或许有人会以为，羊毛价格下降，即使对羊毛年产量的影响也许不是很大，但对羊毛质量的影响必定很大。他们也许还会揣测，英国羊毛的质量下降，即使尚未低于它在从前的水平，也必定已经低于它在目前的土地改良与耕种状态下自然该有的水平，而且下降的程度必定很接近价格下降的比例。因为他们很自然的会这样想：羊毛的质量取决于羊只的品种、牧草的质量，以及羊只的管理与清洁，而在整个羊毛生长的过程中，这些事情所获得的照料，在比例上绝不可能大于羊毛价格可能让这种照料所需的劳力与其他花费获得回报的程度。然而，事实上，羊毛质量优良与否大部分取决于羊只的健康、发育和身躯；而改善羊只肉体所需照料的事情，在某些方面，便足以同时改善羊毛的质量。所以，尽管价格下降，英国羊毛的质量据说即使在十八世纪以来也有相当显著的改善。如果羊毛的价格更好一点，改善的幅度也许会更大一点；但羊毛价格低落，虽然也许会妨碍，不过显然尚未完全阻止羊毛质量改善。

所以，这些暴虐的管制似乎既没有像某些人所预期的那样明显影响羊毛的年产量，也没有像他们所预期的那样明显影响羊毛的质量（虽然我认为，这些管制对羊毛质量的影响，很可能大于对羊毛年产量的影响）；而羊毛生产者的利益，虽然必定多少受到了一点

点伤害，但整体来说，所受的伤害似乎远比某些人所能合理想象的小很多。

然而，这些考虑并不能证明绝对禁止羊毛出口是正当的。但它们可以充分证明，对羊毛出口课征某一可观的出口税是正当的。

仅仅为了增进某一阶级的利益，而去伤害另一阶级的利益，不管这伤害的程度有多大，显然都违反了君主对其属下各阶层人民应尽的那种正义与公平对待的义务。但禁止羊毛出口，显然在某一程度上伤害了羊毛生产者的利益，而这种伤害，除了增进毛织品制造业者的利益之外，别无其他目的。

各个阶层的公民都必须有所奉献，以支持君主或国家。如果对出口的羊毛每一托德（tod，约等于二十八磅）课征五或甚至十先令的出口税，就可以为君主带来一笔相当可观的收入。这种税对羊毛生产者的伤害，比禁止出口所造成的伤害要稍微小一些，因为它很可能不会像禁止出口那样使羊毛价格下降得那么低。同时，它也可让毛织品制造业者获得足够的好处，因为即使他再也买不到像禁止出口时那样便宜的羊毛，但他所买到的羊毛价格，至少会比任何国外的制造业者可能买到的价格便宜五或十先令，而且他还可省下国外的制造业者必须另外支付的运费和保险费。要设计出像这样既可为君主带来可观的收入，而同时对任何人的困扰又不是很大的税，是很难得的。

禁止羊毛出口的法令，尽管有许多严刑峻罚护驾助威，并未能完全杜绝羊毛出口。实际上，大家都心知肚明，羊毛出口的数量相当庞大。羊毛在国内外市场之间的巨大价差，对走私者提供如此强烈的诱因，以至于法律再怎么样严密也禁绝不了走私活动。这种非法出口对任何人都没有好处，除了走私者。如果让羊毛在缴纳一定的出口税后合法出口，由于可以提供可观的收入给君主，因此其他一些也许更为麻烦、更为扰民的税便用不着课征，这样对我们国内各阶层的人民也许都有利。

漂布黏土或漂布泥，由于被认为是在制作与洗涤毛织布的过程中非用不可的东西，所以出口受到的惩罚，也几乎和羊毛出口一样。甚至制作烟斗用的黏土，出口也受到同样的禁止与惩罚，虽然一般承认烟斗黏土和漂布黏土是两种不同的东西，但由于它们的外观相似，而且也因为有时候有人以烟斗黏土的名义输出漂布黏土。

根据查理二世第十三与十四年（公元一六七三年）法律第七条，不仅生皮出口遭到禁止，而且鞣革或硝皮出口也遭到禁止，除非已经制作成长统靴、短统靴或拖鞋的形状。这一条法律让我们的制鞋业者取得的买方独占地位，不仅对我们的畜牧业者不利，而且也对我们的硝皮业者不利。我们的硝皮业者后来向国会争取到一些法令，让他们自己免于遭到这种独占的伤害，仅须在硝皮出口时每一百一十二磅缴纳一先令的少量出口税。他们也同样争取到，在他们的硝皮出口时，即使未再加工制造成皮革制品，也可以领回那些硝皮的国内货物税的三分之二。所有皮革制品都可以免税出口，而且出口商还有权利领回全部的国内货物税。我们的畜牧业者仍然持续遭到建立于一百多年前的那个旧独占地位的伤害。畜牧业者各自分开，散居在全国各地不同的角落，要团结起来强迫他们的同胞屈从于他们的独占地位，或者要团结起来排除其他同胞强压在他们身上的独占地位，都极其困难。相反的，住在所有大城市里组成无数同业团体的各种制造业者，若想要那么做，却很容易办得到。甚至牛角也被禁止输出；于是，角制品业者和牛角梳业者，两种毫不起眼的行业，也在这方面享有对畜牧业者不利的买方独占地位。

对经过部分加工但尚未制造完毕的东西，施加禁止出口或课税出口的限制，并非仅特

别针对皮革制品而设。不管是什么东西，也不管还需要什么样的加工步骤，才适合直接使用或消费，我们的制造业者认为都应该由他们为那种东西做这种加工步骤。于是，普通的羊毛纱与精制的绒毛线被禁止出口，违反者须接受和羊毛出口一样的惩罚。甚至白绒布出口也须缴纳出口税，所以我们的染布业者至今仍享有对我们的织布业者不利的买方独占地位。要不是主要的织布业者本身也兼作染布的工作，否则我们的织布业者大概有能力保护他们自己免于遭到这种独占的伤害。制作钟表用的表壳、钟壳和标度盘一向被禁止输出。我们的钟表制造业者，似乎不愿意因为外国人的竞争，而必须支付比较高的价格购买这种手工艺品。

根据爱德华三世（在位期间公元一三二七至一三七七年）、亨利八世（在位期间公元一五〇九至一五四七年）和爱德华六世（在位期间公元一五四七至一五五三年）通过的一些陈年旧法，所有金属都禁止输出。只有铅和锡被排除在外；很可能是因为这两种金属数量极为丰富；那时候，这两种金属的出口，在英国出口贸易中占相当大的一部分。为了鼓励采矿业，威廉和玛丽第五年（公元一六九四年）法律第十七条排除禁止铁、铜以及国产矿石所提炼出来的黄铁出口的法令限制。后来，威廉三世第十年（公元一六九九年）法律第二十六条，允许所有种类的铜条出口，不管是外国或本国生产的。但未经加工制造的黄铜，以及所谓枪炮金属、钟铃金属和钱币金属，则仍然继续禁止出口。各种黄铜制成品皆可免税出口。

未完全禁止出口的制造用原料，在许多场合，必须缴纳可观的出口税后才能输出。

根据乔治一世第八年（公元一七二二年）法律第十五条，所有本国生产或制造的货物出口一律免税，以往依法课征的所有出口税皆予撤销。但下列货物例外：明矾、铅、铅矿、锡、硝皮、绿矾、煤炭、梳毛机、白绒布、菱锌矿、各种生皮、胶、兔毛、野兔毛、各种毛发、马，以及俗称密陀僧的一氧化铅。所有这些货物，除了马，若不是制造用原料，就是半成品（因此可以被视为供进一步加工制造使用的原料）或产业工具。这一条法律让这些货物继续缴纳所有曾经对它们课征的旧出口税、旧补助金，以及百分之一的出航税。

根据同一条法律，有许多种类的外国染料进口免除一切关税。然而，每一种这样免税进口的外国染料，后来都规定在出口时须缴纳某一数目的出口税，虽然数目不是很大。我们的染布业者似乎认为，如果免除所有关税鼓励外国染料进口对他们有利，那么对那些染料的出口略施一些限制也应该有利于他们才是。然而，教唆此一商业机巧的贪念，这次很可能是偷鸡不着蚀把米。限制进口的外国染料再出口，必然会教导进口商要比以往出口自由时更为小心谨慎，以避免输入了超过供应国内市场所需的染料数量。于是，从此不管在什么时候，国内市场的染料供应很可能比以往更为稀少，而染料的价格也很可能会比以往进出口同样自由时稍微贵一些。

根据前述法律，摄涅瓦胶（gum senega）或阿拉伯树胶，由于是该法列举的染料之一，可以免税进口。而且这些树胶再出口时，仅须缴纳很少的从价税（poundage），算起来等于是每一百一十二磅三便士。那时候，塞内加尔（Senegal）周围地区是最盛产这些染料的地方，而这个地方的贸易又被法国所独占；因此，英国商人无法轻易的直接从产地进口这些染料供应国内市场。所以，在乔治二世第二十五年（公元一七五二年），摄涅瓦胶被允许从欧洲任何一个地方进口（此一进口政策违反航运法的一般倾向）。然而，由于该条法律的本意不是要鼓励这种显然违反英国一般商业政策原则的贸易，所以它规定这样

进口的摄涅瓦胶须缴纳每一百一十二磅十先令的关税，而且进口后再出口时，进口关税不得退回。一七五五年开始的那一次胜利的战争，让英国在那个盛产摄涅瓦胶的地方，取得也取代了从前法国所享有的那种贸易独占地位。当英国与法国恢复和平后，我们的制造业者立即积极采取行动，掌握此一有利的机会，为他们自己建立一个不仅对摄涅瓦胶的生产者不利，而且有对这种商品的进口商不利的买方独占地位。所以，根据乔治三世第五年（公元一七六五年）法律第三十七条，非洲的英国属地所产的摄涅瓦胶仅能出口至英国，而且受到的限制、管制、没收与惩罚，完全和美洲与西印度群岛的英国殖民地所产的各项所谓列举的商品一样。没错，摄涅瓦胶从非洲进口至英国仅须缴纳每一百一十二磅六便士的少量关税，但如果从英国再出口，就必须缴纳每一百一十二磅十英镑十先令的巨额出口税。我们的制造业者的意思是，那些国家所产的染料全都应该输入英国，而且为了便于他们自己按他们自己高兴的价格购买那些染料，任何已进口的部分都不该再输出，除非支付了足以打消那个输出意念的费用。然而，在此场合，就像在其他许多场合那样，他们的贪念所冀求的目标终归落空。此一巨额的出口税给走私活动提供了很大的诱因，以致这种商品被秘密地大量出口，不仅从英国，而且也从非洲秘密的出口，很可能出口到每一个制造业发达的欧洲国家，但出口到荷兰的数量无疑是特别的多。因为这个缘故，所以根据乔治三世第十四年（公元一七七四年）法律第十条，此一出口税被调降至每一百一十二磅五先令。

在据以课征旧补助金的那个《关税税率表》中，河狸皮的审定价值是每一张六先令八便士，而一七二二年以前对河狸皮进口课征的各种补助金和关税，加起来等于审定价值的五分之一或每一张河狸皮十六便士；所有这些税，除了旧补助金的一半（仅等于两便士），在出口时皆可退回。对这么重要的一项制造原料进口课征这样的关税被认为太高了，于是在一七二二年，河狸皮的审定价值被降为两先令六便士，这等于是将进口关税降至每一张河狸皮六便士，而出口时仅能退回其中的一半。同一次胜利的战争，让最盛产河狸的地方落入英国的手中，而由于河狸皮是列举的商品之一，因此从美洲输出的河狸皮只能运到英国市场销售。我们的制造业者很快想到他们可以乘机谋取利益，因此在一七六四年河狸皮进口关税被降至每一张皮一便士，但出口关税则被调升至每一张皮七便士，而且进口所缴的关税全部不得退回。根据一七六四年的同一条法律，河狸毛或肚皮出口须缴纳每磅十八便士的关税，至于该项商品的进口关税则未予更动，也就是说，当时如果由英国商人以英国船只输入的话，每一张河狸肚皮的进口关税大概在四至五便士之间。

煤炭既可以视为制造原料，也可以视为产业工具。因此，煤炭出口被课征巨额关税，目前（公元一七八三年）等于是每吨超过五先令，如果以纽卡斯尔（Newcastle）特有的量制计算，则是每一查尔特隆（chaldron，约为三十六个蒲式耳或一千三百公升）超过十五先令。这么重的出口关税，在大多数的场合，高于煤炭在矿坑的原始价值，甚至也高于煤炭在出口港的价值。

然而，凡是真正可以称为产业工具的东西，其出口通常不是受到高关税的限制，而是遭到绝对禁止。例如，根据威廉三世第七和第八年（公元一六九六年）法律第二十条第八款，织造手套或袜子的机台或引擎，输出遭到绝对禁止；输出或企图输出者，其机台或引擎不仅被没收，而且须罚鍰四十英镑，其中一半归国王，另一半归举发或控告他的人获得。同样的，根据乔治三世第十四年（公元一七七四年）法律第七十一条，棉、亚麻、羊毛和丝织品制造业所使用的工具，输出遭到绝对禁止；违反者，不仅被没收其输出或企图输出的这种工具，而且须罚鍰二百英镑；载运这种工具出口的船只，其船长如果知情不报，也同样须罚鍰二百英镑。

当死的产业工具出口遭到这么严厉的惩罚时，如果还有人期待活的产业工具，即技工，会被允许自由出国，那就未免过于天真。因此，乔治一世第五年（公元一七一九年）法律第二十七条规定，凡是因为怂恿任何英国制造业的技工（不管这技工是自己执业或受雇于人）到任何外国执行或传授其职业而被定罪者，初犯，罚鍰以不超过一百英镑为限，并且监禁三个月，直到缴清罚鍰为止；再犯，罚鍰任凭法院裁决，没有最高限制，并且监禁十二个月，直到缴清罚鍰为止。乔治二世第二十二年（公元一七五〇年）法律第十三条，提高对这种犯行的惩罚；初犯，罚鍰按所怂恿的技工人数多少而定，每怂恿一位技工五百英镑，并且监禁十二个月，直到缴清罚鍰为止；再犯，每怂恿一位技工罚鍰一千英镑，并且监禁两年，直到缴清罚鍰为止。

根据前述那两条法律当中的第一条，一旦证明了某人曾经怂恿某位技工，或证明了某位技工曾经承诺或签约前往国外执行或传授其职业，则法院便有权裁定该位技工必须提供担保，保证他自己不会出国，并且有权监禁他，直到他提出该项担保。

凡是已经出国，并在外国执行或传授其职业的技工，在接到任何一个英国驻外公使或领事或临时国务大臣的警告后，如果他未在六个月之内返抵英国，而且在接到警告后继续居留住在外国，他将被宣告，从接到警告之日起，没有资格在英国取得任何遗赠给他的遗产，没有资格在英国担任任何人的遗嘱执行人或遗产管理人，也没有资格在英国经由继承、遗赠或价购取得任何土地。同时，他所有的土地和个人财产也将被英国国王没收，而且英国将宣告他在任何方面都是一个外国人，将他逐出英国国王保护的行列。

我想，用不着赘言指出，这些管制规定是多么的违反英国人民自夸的自由，而我们还装模作态、时时警戒、生怕我们人民自夸的自由受伤害；但在此场合，为了让我们的商人和制造业者得以取得一些琐碎的利益，我们人民的自由竟然是如此明显的被牺牲了。

所有这些管制教人叹为观止的动机，据说是要扩大我们的制造业，但不是以我们的制造业本身的改善为手段，而是以妨碍我们所有邻国的制造业发展的手段，以及尽可能排除那些可恨又可厌的竞争对手困扰我们的制造业者。我们的制造业老板们认为，他们自己理应独占所有他们同胞的聪明才智。虽然他们用心计较，限制某些行业在任何时候能够雇用的学徒人数，并且强迫所有行业的学徒必须经过很长的见习年限才有资格独立执业，虽然他们每一个都想借这些限制，将他们各自的行业知识尽可能局限在少数几个人之间；然而，他们却不愿意看到这少数几个人当中有任何人出国去教导外国人。

消费是所有生产的唯一目的与意义；生产者的利益是应该受照顾，但不该超过也许是促进消费者利益所必要的程度。此一箴言是如此纯然不证自明，只有想法荒谬的人，才会想要加以证明。但在重商主义里，为了生产者的利益，消费者的利益几乎不断的被牺牲；它似乎认为，所有勤劳与商业活动的最终目的与意义，在于生产，而不在于消费。

就限制所有可能和我们自己的产物或制造品一起竞争的国外商品进口而言，国内消费者的利益显然是生产者利益的牺牲品。完全是为了后者的利益，前者才被迫承受这种独占几乎总是会带来的价格上涨的压迫。

对任何生产者的任何一部分产品出口发放奖励金，全然是为了照顾那位生产者的利益。于是，国内的消费者，首先被迫支付为了发放此一奖励金而必须征收的税；其次，还被迫支付由于被奖励出口的商品在国内市场的价格上涨而必然会产生的一种税。



我们和葡萄牙缔结的那一条著名的通商条约，以高关税阻止消费者向某一个邻近的国家购买一种我们本国的气候不适宜生产的商品，结果需要该项商品的消费者便不得不向某一个距离较远的国家购买，尽管大家都承认，那个较远的国家所生产的那种商品质量不如那个较近的国家所生产的。我们国内的消费者之所以不得不忍气吞声接受这种不便，全是为了使我们的生产者，可以享有比他们以往被允许享有的更为有利的条件，将他们自己的一部分产品输入那个较远的国家。而那些产品被如此强迫从本国输出，在国内市场所导致的价格上涨，不管幅度有多大，消费者也不得不如数支付。

但在那一套为了管理我们在美洲与西印度群岛的殖民地而建立起来的法律中，为了生产者的利益而被牺牲掉的国内消费者利益，比在我们其他所有的商业管制中被牺牲掉的国内消费者利益，都更为过分的巨大。一个庞大的帝国之所以被建立起来，只是为了扶植一群顾客，强迫他们必须向我们各行各业的生产者所经营的各种店铺，购买那些店能够供应给他们的一切东西。为了维护此一独占地位，以便我们的生产者卖得的价钱也许可以稍微高那一点点，我们国内的消费者被迫承担了支持与保卫那一个庞大帝国的全部费用。为了这个目的，而且也纯粹只为了这个目的，在最近两次战争中，已经花费了超过两亿英镑，国库并因此借了一亿七千万英镑的新债，而这些数字还不包括最近两次战争以前，为了相同的目的而花掉的所有战争费用。单是此一新债每年的利息，就不仅大于殖民地贸易独占可能赚到的全部异常利润（不管有谁胆敢说这种异常的利润有多大），而且也大于那一门贸易的全部价值，亦即，大于平均每年输往那些殖民地的货物的全部价值。

要确定谁是这整个重商主义管制体系的幕后推手并不困难；我们大可相信，绝不是消费阶级，因为他们的利益完全被忽视；而是生产阶级，因为他们的利益被如此仔细的呵护；而在后一阶级当中，我们的商人和制造业老板尤其是主要的设计师。在本章所提到的那些商业管制中，我们的制造业者的利益受到最特别的照顾；为了他们的利益而被牺牲掉的消费者利益，反倒不像其他某些生产者的利益被牺牲的那么多。

## 第九章 论重农主义，或论那些主张土地的产出是各国收入或财富的唯一或主要来源的政治经济思想体系

我认为，对于重商主义确有必要多花一些篇幅详加说明，但对于重农主义的说明不需要那么长。

就我所知，这种主张土地产出是各国收入或财富之唯一来源的思想体系，从未被任何国家采纳实施过，而且这种思想目前仅存于法国少数几个博学巧思人士的理论推测中。对于一个从未，而且将来也很可能永远不会，在世界上任何一个地方造成任何伤害的思想体系，的确不值得巨细靡遗检讨其中的错误。然而，我仍将尽我所能，清楚说明这个非常巧妙的思想体系的轮廓大纲。

法国国王路易十四的大臣考伯特先生（Mr. Colbert），为人正直廉洁又极为勤奋，对细节掌握得清清楚楚，对政府会计账的检查极有经验又极为精明；总之，他在各方面的能力，非常适合为公共收入的征收与支出引进好的方法和规律。很不幸的，那一位大臣却拥抱重商主义所有的偏见；此一主义就其性质与精髓而言，本是一个限制与管束的体系；而这个人又是一个孜孜矻矻勤勉工作的实务家，惯于管束公家机关里的各个部门，建立种种必要的考核与控制，把每一个公务部门局限在其适当的范围内；所以，要这样的人不会契合那样的主义也难。他致力于把同一套用在控制公家机关内各个部门的模式，也用来控制一个大国的各种勤劳和买卖活动；他没有根据自由主义所主张的平等、自由与公正的原则，允许每一个人以自己的方式追求自己的利益，反而授予某些勤劳部门特别的优惠方便，同时对其他某些勤劳部门施加同样特别的限制打压。他不仅像其他欧洲国家的大臣那样，倾向于较多鼓励城市产业而较少鼓励乡村产业，而且为了支持城市产业，他还甚至不惜打压乡村产业。为了使城市居民可以买到便宜的粮食，借以鼓励制造业和国外贸易，他完全禁止谷物输出，结果使乡村居民无法进入任何国外市场，去出售他们的勤劳产出当中显然最为重要的部分。此一禁令，加上法国各省古老的法律对谷物在各省之间的运输施加的种种限制，以及几乎各省都对土地耕种者横征暴敛的许多杂税，使法国的农业遭到极大的压抑，使其发展水平远低于在该国那么肥沃的土地上与那么良好的气候里农业自然应该达到的状态以下。这种压抑与萧条的情况，在全国各地都或多或少被感受到，于是有许多人便开始探究导致这种情况的各种原因。而其中一个显然是考伯特先生所设立的制度偏爱城市产业甚于乡村产业。

俗谚说，如果一根铁杆太过弯向一边，要再弄直它，就必须先把它弄得同样太过弯向另一边（简言之，矫枉必过其正）。提出重农主义、主张农业是各国收入与财富的唯一来源的那些法国哲学家，似乎采纳了这一则通俗箴言的建议；正如在考伯特先生的体系中，城市产业相较于乡村产业的价值显然被过分高估，所以在他们鼓吹的思想体系中，城市产业的相对价值显然被过分低估。

对一国土地与劳动每年产出，一般认为有所贡献的各阶层人民，被他们分成三大阶级。第一是地主阶级。第二是土地耕种阶级，包括农夫和乡村劳工，他们为了推崇此一阶级，为它冠上了一个特别的名称，即所谓生产性阶级。第三阶级包括各种技工、制造业者和商人，他们为了尽量贬低此一阶级，羞辱地称之为无益的阶级或非生产性阶级。

地主阶级对一国每年产出的贡献，在于他们偶尔会在土地改良、农场建筑、排水沟、

围篱和其他地上物的施作或修缮方面花一些钱，而耕种者有了这些花费的协助，便能用同一笔资本种植出更多的农产品，从而能够支付较高的地租。此一较高的地租可以被想成是，地主在用来改良土地的那些费用或资本上该得的利息或利润。那些费用在此一思想体系里称为地皮费用（*depenses foncieres*）。

耕种者或农夫对一国每年产出的贡献，在于他们每年在土地耕种方面，所花的那些被此一思想体系称为原始与每年的费用（*depenses primitives et depenses annuelles*）。所谓农夫的原始费用，包括他在农具、牲畜、种子方面的花费，以及至少在他占用土地第一年的大部分期间中，或直到他能从土地产出回收一些费用之前，维持他自己的家庭、家丁和牲畜生活所需的花费。农夫每年的费用，包括种子、农具损耗，以及每年维持他的家丁和牲畜生活所需的花费，而且如果他的家庭成员当中，有任何部分被当做家丁使用在土地耕作上，则该部分家庭成员每年的生活维持费也应包括在内。他在支付地租后剩下的那一部分土地产出，首先，必须足以在一个合理的期限内，或至少在他占用土地的期间内，让他得以回收他所花的全部原始费用，并让他在此原始费用上获得平常的资本利润；其次，必须让他得以每年回收他每年耕作所花的全部费用，并让他在每年的费用上获得平常的资本利润。那两种所谓费用，其实是农夫用来耕种土地的两笔资本；除非那些费用被定期地归还给他，并附带合理的利润，否则他务农的所得就比不上他去干其他行业的所得；而基于他自己的利益，他一定会尽快的放弃务农，转到其他的行业去。所以，为了让农夫得以继续务农而必须留给他的那一部分土地产出，应该被视为神圣不可冒犯的耕种财源；如果地主侵犯了这种财源，必然会使他自己的土地的产出减少，因此在屈指可数的几年内，使农夫不仅无法支付他想榨取的超高地租，而且也无法支付他原本可以得到的合理地租。应当属于地主的地租，不会大于在土地的产出中，以最完整的方式还回先前为了种植全部产出或总产出所必需支出的全部费用后，留下来的那一部分净产出。正因为耕种者的劳动成果，在完全归还了所有那些必要的耕种费用后，还可以提供这种（支付地租的）净产出，所以此一阶级的人民在这个思想体系中，才被特殊地加上生产性阶级的尊称以资区别。基于同一理由，他们所花的原始与每年的费用，在这个思想体系中，也被称为生产性费用，因为这些费用，除了能够归还它们本身的价值外，还年年一再导致一份净产出被生产出来。

所谓地皮费用，亦即地主花在改良其土地的那些费用，在此一思想体系中，也被尊称为生产性费用。直到地主获得的那个较高的地租，把全部的地皮费用，连同平常的资本利润，归还给地主之前，那个较高的地租应该被教会和国王视为神圣不可侵犯的东西，不应该被征收什一税（*the tithe*）或其他税，否则土地改良将会遭到打压，结果教会将抑制她自己的什一税收入的成长，而国王也将会抑制他自己的税收成长。在井然有序的事物状态下，那些地面费用，除了会以最完整的方式再生产出它们本身的价值外，也同样会在一定的时间后，导致一份净产出再生产出来；所以，在此一思想体系中，那些费用也被认为是生产性费用。

在此一思想体系中，地主的地面费用，以及农夫原始的和每年的费用，是仅有的三种被认为属于生产性的费用。所有其他的费用，以及所有其他种类的人民，即便是在一般人的理解中被认为最有生产性的那些人，在此一思想体系中，都被认为是完全无益的、非生产性的。

例如，在此一思想体系中，技工和制造业工人被视为完全无益的非生产性阶级，虽然在一般人的理解中，那些人的勤劳大大提高了土地初级产物的价值。根据此一思想体系的

说法，他们的劳动成果只归还了雇用他们的资本，加上该资本平常应得的利润。那笔资本，包括他们的雇主垫付给他们的材料、工具和工资，是一笔预定用来维持他们的生活并驱动他们工作的财源。而那笔资本该得的利润，则是预定用来维持他们的雇主个人生活的财源。他们的雇主，正如他垫付他们的工作所需的材料、工具与工资给他们，所以他也垫付他本人的生活所需的费用给他自己，而他通常会量入为出，使他本人的生活费用，和他预期可以从他们的制成品价格赚到的利润相对称。除非制成品的价格，把他垫付给他自己的生活费，以及他垫付给工人的材料、工具和工资，全部归还给他，否则该制成品显然就没有把他花在他身上的全部费用归还给他。所以，制造业资本的利润和地租的性质不同，不是在完全还回先前为了获得利润而必须支出的全部费用后，留下来的净产出。农夫的资本让农夫获得利润，就像制造业老板的资本让制造业老板获得利润那样；但农夫的资本同时也让另一个人获得地租，而制造业老板的资本却办不到。所以，花在雇用与维持技工与制造业工人的那种费用，也许可以说，只不过是延续它本身价值的存在而已，不会产生任何新的价值。所以说，它完全是一种无益的或非生产性费用。相反的，花在雇用农夫与乡村劳工的那种费用，除了延续它本身价值的存在之外，还生产出新的价值，即地主的地租。所以说，它是一种生产性费用。

和制造业资本一样，商业资本也是无益的或非生产性资本。它只延续自身价值的存在，不会生产出任何新的价值。商业资本的利润，只不过是把资本主在运用资本的期间，或直到资本主回收资本以前，垫付给资本主自己的生活费用，还给资本主而已。换言之，商业资本的利润，只不过是补偿资本运用所必要的一部分花费而已。

技工与制造业工人的劳动，对每年全部的土地初级产出的价值不会有任何增益。没错，他们的劳动的确使土地初级产出当中某些部分的价值大为提高。但他们的劳动也同时导致其他部分的初级产出被消费掉，而被消费掉的那一部分初级产出的价值，正好等于他们的劳动施作在某一初级产出上所增加的价值；所以，不管在什么时候，全部的初级产出价值，绝不会因为他们的劳动而丝毫有所增加。例如，制作一对美妙的袖口褶边蕾丝的工人，有时候也许会把价值一便士的亚麻提高到价值三十英镑。虽然乍看之下他似乎因此把一部分初级产出的价值提高了大约七千二百倍，实际上他丝毫没有增加每年全部的初级产出价值。制作那蕾丝也许要他花两年的工夫。在他制作完成时，所得到的那三十英镑，只不过是把他在那两年的制作过程中垫付给他自己的生活费，还回来给他而已。他每天、每月或每年的劳动在那亚麻上所增加的价值，只不过归还他自己在那一天、那个月或那一年所消费掉的价值。所以，不管在什么时候，他都丝毫没有增加每年全部的初级产出价值；因为他不断消费掉的那一部分初级产出价值，永远等于他不断生产出来的价值。从事这种非常昂贵、但可有可无的饰品制作的人，大部分极其贫穷；此一事实应足以让我们相信，他们的制成品价格平常不会超过维持他们生存所需的费用。但农夫与乡村劳工的劳动成品价格却不是这样。在平常的情况下，这种成品的价格，除了以最完整的方式还回工人和其雇主在工作与生活上所花的全部费用与消费外，还不断的生产出地主的地租这个新价值。

技工、制造业工人和商人，唯有透过节俭才能增加社会的收入与财富，或按照重农主义的说法，唯有透过自我剥夺，亦即，从他们自己的手中夺去一部分指定用来维持他们本身生存的物资。他们每年没再生产出什么价值，除了那一笔物资。所以，除非他们每年节省那笔物资当中的一部分，亦即，除非他们每年自我剥夺属于他们自己的一部分物质生活享受，否则社会的收入与财富绝不可能因为他们的勤劳而丝毫有所增加。相反的，农夫和乡村劳工则可以完全享受指定供他们自己过活的全部物资，而同时还可以增加社会的收入

与财富。他们每年的勤劳，除了再生产出指定给他们过活的全部物资之外，还生产出一份净产出，而扩大这一份净产出，必然会扩大社会的收入与财富。所以，像法国或英国那样，大多由地主和耕种者阶级组成的国家，就能靠勤劳与享受而致富。相反的，像荷兰与汉堡那样，主要是由商人、技工和制造业工人组成的国家，就只有靠节俭与剥夺生活享受才能致富。正如处境如此不同的各国，对其自身有利的做法各不相同，所以各国人民的性格也大不相同。在前一种国家，慷慨大方、坦白率直，以及好与人同乐厮磨，自然是其人民共同性格的一部分；而在后一种国家，人民一般则是心胸狭窄、卑鄙吝啬、倾向自私，以及厌恶社交联欢。

非生产性阶级，即商人、技工和制造业工人阶级的生计，完全得自于其他两个阶级（即地主阶级和耕种者阶级）的劳动成果。后两阶级对前一阶级，除了提供其工作所需的材料，还提供其生存所需的物资，亦即，提供前一阶级在进行其工作时所消费的谷物与牲畜。非生产性阶级当中所有工人的工资，以及当中所有雇主的利润，最后全都是由地主和耕种者支付。追根究底的说，那些工人和他们的雇主们全都是地主和耕种者的仆人。他们只是在家庭外面工作的仆人，正如一般打杂的佣人是在家里面工作的仆人那样。然而，不管是前一种仆人或后一种仆人，都一样是仰赖同一群主人的花费而获得生计的。这两种仆人的劳动同样是生产性的。他们的劳动，对全部的土地初级产出价值，没有丝毫的增益。他们的劳动，不但不会增加那个全部的价值，反而是一笔必须取之于那个全部价值的费用。

然而，此一非生产性阶级，对其他两个阶级来说，不仅有用，而且是大大地有用。借助于商人、技工和制造业工人的勤劳，地主和耕种者只须用很少量的本身劳动的产出，便可买到他们所需的外国货品和本国制品；而如果他们笨手笨脚地尝试亲自进口自己所需的外国货品，或毫无技巧地尝试亲自制作供自己使用的制品，他们将不得不耗掉本身大量的劳动。利用非生产性阶级的勤劳，耕种者可免于许多原本会让他们分心，使他们无法好好专注于耕种土地的琐事。由于此一专心，耕种者得以栽培出来的那个较多的土地产出数量，充分足以支付地主或耕种者自己用在维持与雇用非生产性阶级上的全部花费。虽然商人、技工和制造业工人的勤劳，就其本质而言，完全是非生产性的，不过，以这种方式，却间接有助于增加土地的产出。非生产性阶级的勤劳，提高了生产性劳动的生产力，因为它让生产性劳动得以自由的专注于最适合自己的工作，亦即，专注于土地耕种；耕耘的工作，借助于离锄头最远的某个人的劳动，往往可以进行得更容易也更好。

在任何方面限制或压抑商人、技工和制造业工人的勤劳，对地主和耕种者绝不可能有利。此一非生产性阶级享有的自由程度越大，在所有构成此一阶级的各种行业中竞争就越激烈，而其他两个阶级被供应的外国货品和本国制品就越便宜。

压迫其他两个阶级，对非生产性阶级也绝不可能有利。非生产性阶级的生计，完全仰赖土地的剩余产出，亦即，完全取自于土地的产出中，首先减掉耕种者的生活费，其次再减掉地主的生活费之后剩下来的价值。此一剩余价值越大，非生产性阶级的生计也就越丰富。所以，建立最充分的公正、最充分的自由，与最充分的平等，正是最有效确保所有三个阶级享有最大繁荣的秘诀。

在像荷兰与汉堡那样，主要是由商人、技工和制造业工人组成的商业国家里，此一非生产性阶级的生计，也同样完全得自于地主和耕种者的劳动成果。唯一的差别是，供应工作材料和生活物资给这些商人、技工和制造业工人的那些地主和耕种者，住在很不方便的

远方，是其他国家的居民，接受其他政府的统治。

然而，这种商业国家，对其他那些国家的居民来说，不仅有用，而且是大大的有用。这种商业国家，在某一程度上，填满了一个很重要的空缺，亦即，补足了其他那些国家的居民理当在他们本国找得到，但由于他们本国政策上的一些缺失，却找不到的商人、技工和制造业工人。

压抑或困扰这种商业国家的勤劳，不管是对他们的贸易或对他们供应的那些商品课征高关税，对地主国家来说（如果我可以比照所谓“地主阶级”采用“地主国家”这个称谓），绝不可能有利。使那些商品变得更贵的高关税，只会降低地主国家自身土地的剩余产出的真实价值，而用来购买那些商品的正是那个剩余产出，或者等于说，正是那个剩余产出的价格。这种关税只会压抑那个剩余产出的增加，从而压抑地主国家自身土地的改良与耕种。相反的，允许所有商业国家享有最充分的贸易自由，将会是使那个剩余产出价值提高、激励那个剩余产出数量增加，从而激励地主国家自身土地改良与耕种的最有效办法。

甚至那些地主国家，若想在未来适当的时候，拥有目前他们国内所欠缺的商人、技工和制造业工人，亦即，若想以最适当且最有利的方式填满他们觉得很重要的那个国内空缺，最有效的办法还是允许所有商业国家享有最充分的贸易自由。

他们的土地的剩余产出数量不断增加，所创造出来的资本积蓄，终将在某个时候超过用在土地改良与耕种上还可以获得平常利润率的数量；这时，超过那个数量的资本自然会自动转向，被用在国内雇用某些技工与制造业工人的用途上。而那些技工与制造业工人，由于可以就近在国内找到工作材料与生活物资，即使技术与技巧差很多，做出来的东西，其成本也许便立即能够和那些商业国家的同类技工与制造业工人所做的一样便宜，因为后者必须从很远的地方取得工作材料与生活物资。即使由于欠缺技术与技巧，他们也许一时之间做不出成本一样便宜的东西，不过，因为可以就近在国内找到市场，他们也许能够在该市场里和那些商业国家的技工与制造业工人所做的东西卖得一样便宜，因为后者除非经过长途搬运否则到不了那个市场；而随着技术与技巧的改善，他们很快便能够卖得更便宜。所以，那些商业国家的技工与制造业工人，将立即在那些地主国家的市场里遭到对手的竞争挑战，而且不久之后，由于敌不过对手的削价竞争，就会被完全挤出那些市场。那些地主国家的制成品，由于技术与技巧逐渐改善，价格会越来越便宜，经过一段时间后，其销售范围会延伸到本国市场之外，会被带到许多国外市场，并且在那里以同样的方式将那些商业国家的许多制成品挤出市场。

那些地主国家的初级产出和制成品数量不断增加，所创造出来的资本积蓄，终将在某个时候超过用在农业或制造业都还有平常的利润率可赚的那个数量。这时，超过那个数量的资本自然会自动转向国外贸易，被用在将本国的初级产出和制成品当中超过本国市场需求的部分输出到外国市场的用途上。在输出他们本国的产出方面，地主国家的那些商人相对于商业国家的商人，占有如同其技工与制造业工人相对于商业国家的技工与制造业工人所占有的那种优势，亦即，他们占有地利之便，在国内便可就近找到出口货物，以及各种材料与粮食储备，而他们的对手却必须长途跋涉寻求那些东西。所以，即使在航海技术与技巧上输给对手，他们也能够在国外市场把那些货物卖得和那些商业国家的商人一样的便宜；而有了一样好的航海技术与技巧后，他们便能够卖得更便宜。所以，他们将很快的便能在国外贸易部门和那些商业国家相对抗，而且在经过一段时间后，将后者完全挤出那个

贸易部门。

所以，根据此一豁达大度的思想体系，一个地主国家，若想培养出自己的技工、制造业工人和商人，最有利的办法莫过于，将最充分的贸易自由授予所有其他国家的技工、制造业工人和商人。它将可借此提高其自身土地的剩余产出价值，而此一剩余产出不断增加，将逐渐创造出一笔资本积蓄，而这笔资本积蓄在适当的时机，必然会培养出它所需要的全部技工、制造业工人和商人。

相反的，如果一个地主国家，不管是以高关税或以绝对禁止的法令，打压外国贸易，必然会以两种不同的方式伤害到自己的利益。第一，由于提高所有外国货以及各种制成品的价格，所以必然会降低其自身土地剩余产出的真实价值，而用来购买那些外国货和制成品的正是那个剩余产出，或者说正是那个剩余产出的价格。第二，由于使自己的商人、技工和制造业工人在国内市场享有某种独占地位，所以会提高商业和制造业相对于农业的利润率，从而会吸取一部分原本运用于农业的资本离开农业，或者阻碍一部分原本会进入农业的资本投入农业。所以，这种政策以两种不同的方式打压农业发展；第一，透过降低其产出的真实价值，降低其利润率；第二，透过提高其他所有资本用途的利润率，使农业变得比较无利可图，同时使贸易和制造业变得比较有利可图；于是，每个人基于他自己的利益，自然会尽其所能，把他的资本与勤劳从前一种用途移往后两种用途。

即使透过此一打压政策，一个地主国家能够比它透过自由贸易能够做到的稍微早一点培养出它自己的商人、技工和制造业工人（然而，这一点并非毫无疑问）；但我们也许可以说，它仍将是过早地，或者说，是在时机完全成熟之前，就把他们培养出来。由于过于性急的培养某一种产业，它将会压抑其他更有价值的产业。由于过于性急的培养一种只会将投入的资本（连同平常的利润）还回的产业，它将会打压到另一种产业，而这种产业，除了可以还回用掉的资本与其利润，还可以提供一笔净产出，亦即，一笔没有花费任何成本的租金给地主。由于过于性急的鼓励那种完全无益的非生产性劳动，它将会打压到生产性劳动。

根据此一思想体系，每年土地的全部产出怎么样在前述三种阶级之间分配，以及非生产性阶级的劳动怎么样只还回本身所消费掉的价值，而丝毫不会增加土地全部产出的价值，都被该思想体系的奠基者，即见解非常巧妙而且学识非常渊博的魁奈先生

（Mr. Francois Quesnay），以一些算术公式表现出来。这些公式当中的第一个，为了突显其首要地位，他特别称之为“经济表”（the Economical Table），说明在最充分自由、所以也是最繁荣的状态下，他认为，每年土地的全部产出将会怎样在三种阶级之间分配；他认为，在这种状态下，每年土地的全部产出将可提供最大可能的净产出，而且在全部的产出中，每一种阶级都将享有其适当的份额。其后的一些公式，说明在各种不同的限制与管束状态下，他认为全部的产出会怎样分配；在这些状态下，要不是地主阶级，就是无益的非生产性阶级，比耕种阶级享有更多优惠；亦即，在这些状态下，要不是地主阶级，就是无益的非生产性阶级，多少侵占了应当属于生产性阶级的那一份土地产出。根据此一思想体系，每一次这样的侵占，或者说，在自然的分配，即最充分的自由应当会建立的那种产出分配，每一次遭到侵犯时，都必然或多或少会在来年减少全部产出的数量与价值，都必然会使社会的真实财富与收入逐年下降；而且下降的速度快慢，将视这种侵占或侵犯的程度大小而定；侵占或侵犯的程度越大，下降的速度也就越快。后来提出的那些公式，乃是根据此一思想体系，说明在自然的事物分配遭到各种不同程度的侵犯时，怎样相应的导致各种不同程度的财富下降。

某些理论派的医生似乎认为，唯有遵守某一精确的饮食与运动养生调理法，才能保持人体的健康，而背离该法，即使是最小的背离，也必然会按照背离的程度大小比例导致一定程度的疾病或失调。然而，经验似乎显示，在各种千差万别的养生调理法下，甚至是在一般认为和完全健康的养生之道相差很远的一些情况下，人体也往往可以保持最完美的健康状态，至少从外表看来是如此。所以，人体的健康状态本身似乎含有某一不为人知的生存原动力，能够在许多方面预防或矫正即便是很糟糕的养生之道所带来的坏影响。魁奈先生，他本人是一位医生，而且是一位非常理论派的医生，似乎对政体或国家也抱持同一种想法；他似乎认为，一个国家或政体，只有在某一精确的处方调理下，亦即，在完全自由与完全公正的精确处方调理下，才会兴旺繁荣。他似乎没想到，在一个国家中，每个人为了改善自己的处境自然不会间断的那种努力，是国家赖以生存的一股原动力，能够在许多方面预防或矫正一个在某一程度上既偏颇又压迫的政治经济体系所造成的坏影响。这样的政治经济体系，虽然毫无疑问的多少会阻碍，却未必一定能够完全阻止一个国家自然朝向富裕与繁荣的目标前进，更不用说使它向后倒退。如果一个国家没享有完全自由与完全公正就不能繁荣兴旺，那么在这个世界上就绝不可能有任何国家曾经繁荣兴旺过。然而，很幸运的，在任何国家或政体里，自然的智慧，为了补救人类的愚蠢与不义所造成的许多坏影响，已经做了相当充分的准备；就好像在自然的人体里，自然的智慧，为了补救人的懒惰与不节制，也已经做了相当多的准备。

然而，此一思想体系的首要错误，似乎在于将技工、制造业工人和商人视为完全无益的非生产性阶级。下列几点观察也许有助于说明此一看法的不适当之处。

第一，此一思想体系承认，该阶级每年再生产出本身每年的消费，而且至少使养活与雇用该阶级的物品积蓄或资本得以继续存在。但单就这一点而言，把无益的非生产性名称套在此阶级的头上，便似乎不是很恰当。我们不该说某个婚姻是无益的或非生产性的，尽管该婚姻只生出一个儿子与一个女儿，恰好可以替补父亲和母亲，也尽管该婚姻并未增加人类的数目，而只不过使人类维持和从前一样的数目。没错，农夫和乡村劳工，除了再生产出养活与雇用他们的资本外，每年还再生产出一笔净产出，亦即，一笔没有花费任何成本的租金给地主。正如一个生出三个孩子的婚姻，显然比一个只生出两个孩子的婚姻更有生产性；所以，农夫和乡村劳工的劳动，显然也比商人、技工和制造业工人的劳动更有生产性。然而，前一个阶级生产较多，不会使后一个阶级变成无益的或非生产性的。

第二，根据前述的观点，似乎完全不宜把技工、制造业工人与商人拿来和家里的佣人相提并论。佣人们的劳动，没有延续那一笔维持与雇用他们的物资存在。他们的生计完全仰赖主人的开销花费；他们所执行的工作性质，不是可以还回那个开销花费的那一种。那种工作，是一种通常在完成的那一瞬间便消失不见的服务，并没有附着或体现在任何可以贩卖的商品上，从而能够替补他们的工资与生活费用所耗掉的价值。相反的，技工、制造业工人与商人的劳动，自然会附着或体现在某些可以这样贩卖的商品上。就是根据这一点，我才在前面讨论生产性和非生产性劳动的那一章中，把技工、制造业工人与商人归类为生产性劳动者，而把家里的佣人归类为无益的或非生产性的劳动者。

第三，不管怎么想象，似乎都不宜说，技工、制造业工人与商人的劳动没有增加社会的实质收入。例如，即使像此一思想体系似乎认定的那样，我们也认定，此阶级每天、每月和每年消费掉的价值，正好等于它每天、每月和每年生产出来的价值。但即使如此认定，我们也不能接着说，此阶级的劳动，对社会的实质收入，或对社会土地与劳动每年产出的真实价值，没有任何增益。例如，一个技工，在农作物收成后的前六个月，完成了价



值十英镑的工作，即使他在同一时间消费掉价值十英镑的谷物和其他生活必需品，他实际上也使社会土地与劳动的每年产出价值增加了十英镑。当他在消费半年份的收入，即价值十英镑的谷物与其他生活必需品时，他也在生产一个等值的作品，能够为他自己或其他某个人买到一笔等值的半年份收入。所以，在那六个月当中，他所消费与生产的价值，不是十英镑，而是二十英镑。没错，在那六个月当中的每一刻，这二十英镑的价值当中，实际存在的也许从来不会超过十英镑。但如果那位技工实际上所消费的那价值十英镑的谷物和其他生活必需品，改由一个士兵或佣人来消费，那么六个月后存在的那部分每年产出的价值，将会比实际上由于那位技工的劳动而存在的价值少十英镑。所以，即使那位技工所生产的价值，在任何时刻都不被认为大于他所消费的价值，但在任何时刻实际在市场上存在的货物价值，都将由于那位技工所生产的东西，而大于他没得消费也没得生产时市场上存在的货物价值。

当此一思想体系的守护者们说，技工、制造业工人与商人的消费等于他们所生产的价值时，他们很可能不过是想说，他们的收入，亦即，指定供他们消费的物资，等于他们所生产的价值。但如果他们把自己的意思表达得更为精确，只说此一阶级的收入等于他们所生产的价值，那么读者也许会立即想到，从该收入当中自然会被节省下来的部分，必定多少会增加社会的真实财富。所以，为了硬要凑出某个像样的论证，他们不得不照他们所言那样表达他们自己的意思；但该论证，即使假定事情真是如它所假定的那样，终究还是不能使人信服。

第四，如果不节俭，农夫与乡村劳工也将和技工、制造业工人与商人一样不可能提高社会的收入，或提高社会土地与劳动每年的产出。就任何社会而言，要扩大其土地与劳动每年的产出，只有两种途径：第一，在社会实际维持的劳动数量未变的情况下，劳动生产力有所改善；或者，第二，由于那个劳动数量有所增加。

要改善有用的劳动生产力，首先须改善工人的工作能力，其次须改善工人所使用的机器性能。但由于技工与制造业工人的劳动，比农夫与乡村劳工的劳动更能够被细分，亦即，每一个技工或制造业工人的劳动更能够被简化成较单纯的工序，所以技工与制造业工人的劳动生产力，也比较能够在这两种改善途径上达到比较高的水平。所以，在生产力的改善方面，耕种阶级不可能比技工和制造业工人更占优势。

在任何社会中，实际得到雇佣的有用的（或生产性）劳动，其数量若要增加，完全必须靠雇用劳动的资本有所增加；而资本增加的数量必定等于从收入节省下来的储蓄数量；不管这收入是属于某些管理与指挥那个资本运用的特定人士，或是属于将那个资本借给那些特定人士运用的其他一些人。如果商人、技工与制造业工人的性格，真的像此一思想体系所假定的那样，比地主与耕种者更自然的倾向于节俭和储蓄，那么他们便应该更可能扩大他们的社会里所雇用的有用的劳动数量，因此更可能增加其社会的真实收入，亦即，更可能增加其社会土地与劳动每年的产出。

第五也是最后一点，即使就每一个国家而言，其居民的收入，真的像此一思想体系似乎假定的那样，完全在于他们的勤劳能为他们自己取得的生存物资数量；但即使这个假定可以成立，一个以贸易和制造业立国的国家，其居民的收入，在其他条件相同的情况下，也一定会比一个没有贸易或制造业的国家大很多。借由贸易与制造业，能够使每年输入某一特定国家的生存物资，大于该特定国家自己的土地，在实际耕种的状态下，所能生产出来的数量。城市的居民，虽然大多没有自己的土地，但他们凭借自己的勤劳从其他人手中

取得的土地初级产出数量，不仅可以供应他们工作所需的材料，也可以供应他们生存所需的物资。一个城市和其邻近的乡村之间一定会有这种关系，也时常会出现在一个独立的国家和其他独立的国家之间。荷兰就是这样从其他国家取得大部分生存物资；例如，从霍斯坦（Holstein）和日德兰半岛（Jutland）取得活牲畜，以及从几乎所有欧洲各国取得谷物。只须用少量的制造业产出，便可购得大量的初级产出。所以，一个贸易与制造业发达的国家，自然可以用一小部分的制造业产出，买到其他国家的一大部分初级产出；而相反的，一个没有贸易或制造业的国家，通常不得不付出自己的一大部分初级产出，以购买其他国家的一小部分制造业产出。前一种国家输出只能养活少数人的东西，输入一大群人赖以生存的物资。后一种国家输出一大群人赖以生存的物资，输入只能养活少数人的东西。前一种国家的居民享有的生存物资数量，必定始终远大于他们自己的土地，在他们实际的耕种状态下，所能生产出来的数量。而后一种国家的居民享有的生存物资数量，必定始终远小于他们自己的土地，在他们实际的耕种状态下，所能生产出来的数量。

此一思想体系，尽管有其所有的缺点，然而在所有曾经发表过的政治经济学学说当中，也许以它最为接近真理；因此，很值得每一个有心钻研该门非常重要的科学原理者仔细加以研究。虽然就它主张用在土地上的劳动为唯一具有生产性的劳动来说，它所反复灌输的观念也许过于狭隘；然而，就它主张国家的财富不在于不可消费的钱财，而在于每年被社会劳动再生产出来的那些消费品来说；以及就它主张若要使此一每年的再生产达到最大可能的水平，完全自由是唯一有效的办法来说，它所教导的那些原则似乎在每一方面都如同它的豁达大度那样的合理正当。此一思想体系的追随者为数颇多；由于人们喜欢各种与一般见解对立的悖论，总喜欢表现出自己理解超乎常人所能理解的，所以它所主张的那个关于制造业劳动不具有生产性的悖论，对增加其信徒人数的贡献也许不小。在过去数年间，这些信徒已经集结成为一个相当重要的门派，在法国的学术界以“经济学家”（The Economists）的名号著称。他们的文章对他们的国家确实有些帮助；不仅因为那些文章把许多过去从未被好好检讨的课题提出来，引起大家讨论，而且也因为那些文章在某一程度内影响了行政机关，使农业部门得到较好的对待。由于他们的主张，法国农业于是被解除了几个从前限制其发展的桎梏。那种可以有效对抗每一个未来的买主或地主的土地租赁合约，其最长效期已经从九年延长为二十七年。古老的各省法律对谷物在各省之间的运输所施加的种种限制，已经被全部撤销，而对所有外国输出谷物的自由，也已经被确立为法国的习惯法在所有平常的场合所保护的權利。此一学术门派的著作非常多，不仅讨论真正所谓政治经济学的课题，亦即，讨论国家财富的性质与原因，而且也讨论公民政府体系当中其他每一个课题；但那些著作全都深信不移地追随魁奈先生的教诲。因此，他们的著作大多没有什么变化不同之处。关于魁奈先生的学说，条理最为清晰且最为连贯的说明，当推曾经担任法属马丁尼克岛总督（Intendant of Martinico）的利维尔先生

（Mr. Mercier de la Riviere）所写的一本小书，书名叫做《自然与根本的政治社会秩序》。尽管他们的师傅魁奈先生本人极为谦逊单纯，不过，此一学术门派全部成员崇拜他的程度，并不亚于任何古代哲学家各自对其门派思想创始者的崇拜。例如，一位非常勤奋可敬的作者，米拉波侯爵（Marquis de Mirabeau）说，“自有世界以来，所有政治社会的稳定主要拜三项伟大的发明所赐，而许多其他的发明虽然使政治社会致富与美化，却无助于其稳定。这三项伟大的发明，第一是文字的发明，只要有此一发明，人类便能够始终如一地传递其法律、契约、历史记录和各种发现。第二是钱币的发明，此一发明把各文明社会间所有的关系连结在一起。第三是经济表的发明，此项发明既是前两项发明的结果，但也因为完成了那两项发明的未竟之功而成全了它们；经济表是我们这个时代的伟大发现，但它所产生的好处将由我们的后代子孙来收获。”

正如现代欧洲国家的政治经济体系，对城市产业即制造业与国外贸易比较有利，对乡村产业即农业比较不利；所以，也有其他一些国家采取不一样的政治经济原则，对农业比较有利，对制造业与国外贸易比较不利。

中国的政策偏爱农业胜于其他所有行业。在中国，据说乡村劳工的处境远胜于技工，就像欧洲大多数国家的技工处境远胜于乡村劳工那样。在中国，每一个男人的雄心壮志就是要占有一小块土地，不管是凭所有权占有或仅凭租佃权占有；而那里的土地租约，据说授予的条件很公道，而承租人的权利也有充分的保障。中国人不大重视国外贸易。“你们那种乞丐似的买卖！”这是北京的官吏对俄国全权公使德兰奇先生（Mr. de Lange）在谈到国外贸易时所使用的话语。除了和日本贸易之外，中国人几乎没有任何由他们自己经营，并以他们自己的船只输运的国外贸易；他们甚至只开放一、两个港口允许外国船只进入。所以，在中国，国外贸易在各方面都受到限制，仅能在一个很狭窄的范围内进行；如果中国允许国外贸易（不管是以他们自己的船只输运，或以外国的船只输运）享有更大的自由，则中国的国外贸易自然会扩展到更大的范围。

制造业的产品，往往在很小的体积内便含有很大的价值，因此从一个国家搬运到另一个国家所需的费用，比大部分初级产物的搬运费少很多；所以，几乎在所有国家，制造业产品都是其国外贸易业的主要支柱。另一方面，在某些国家，由于幅员不像中国那样辽阔，而地理条件也不像中国那样有利于国内贸易，所以其制造业产品通常需要国外贸易的支持。在那些幅员称不上大，以至于国内市场狭小的国家，或在那些幅员与国内市场都不算小，但由于国内各省之间的交通困难，以至于国内任何地方的产品都无法享有整个国内市场的国家，如果没有广大的国外市场支持，制造业便不可能兴盛起来。我们必须记住，制造业的完善完全仰赖劳动分工；而任何制造业能够实施分工的程度，必然取决于市场范围的大小；关于这一点，我们已经在本书第一卷第三章说明过。但中国幅员极为辽阔，人口极多，各省气候分殊（因此各省的产物种类繁多各不相同），以及大部分地区之间的水运交通极为方便；这些条件使中国的国内市场范围极为广大，以至于单凭其国内市场，便足以支持各种规模很大的制造业，便足以引进相当高程度的劳动分工。中国的国内市场范围，也许和所有欧洲各国加在一起的市场范围相差不了多少。然而，一个更为广泛的国外贸易部门，一个把全世界其他国家的市场加在这个广大的国内市场之上的国外贸易，尤其是当这个贸易当中有相当大的一部分是由中国的船只输运时，很难不会大大的促进中国的制造业，大大的提高其制造业的生产力。经由比较广泛的航海经验，中国人当可自然学会使用与建造其他国家已在使用的各种航海技术与机器，以及学会世界各国在其他技艺与产业方面的各种改良方法。照他们目前的方式，他们除了模仿日本，很少有借镜其他任何国家以改善他们自己的机会。

古代埃及的政策，以及印度的印度政府，也似乎偏爱农业胜于其他所有行业。

在古代的埃及和印度，全体人民分成几个不同的种性阶级或氏族，每一个阶级，从父亲到儿子，只许从事某一种或某一类职业。教士的儿子必然成为教士；军人的儿子必然成为军人；乡村劳工的儿子必然成为乡村劳工；织布工的儿子必然成为织布工；裁缝师的儿子必然成为裁缝师，等等。在那两国，教士阶级的社会地位最为尊贵，其次是军人；而且在那两国，农夫和乡村劳工阶级的社会地位也高于商人和制造业阶级。

那两国的政府特别关注农业的利益。古埃及的君主，为了适当分配尼罗河的河水，所建造的那些工程设施，在古代便很出名；其中某些遗迹至今仍为许多旅行家所赞赏。古代

印度的君主，为了适当分配恒河以及其他许多河流的河水，所建造的同类型工程设施，虽然比较不是那么出名，但似乎也同样的伟大壮观。因此，那两个国家，虽然偶尔会发生饥荒，但基本上都以土地肥沃多产闻名于世。虽然那两个国家人口极其稠密，但在中等收成的年份，他们两国都能够输出大量的谷物给他们的邻国。

古代的埃及人对大海有一种迷信的厌恶感；至于印度，因为印度教不允许信徒在水上点火，因此当然也不允许他们在水上烹调任何食物，所以印度教实际上禁止信徒从事所有远洋航行。因此，古代的埃及人和印度人必定几乎全倚赖其他国家的船只输运他们的剩余产出出口；这种倚赖必然会使那个剩余产出的市场受限，所以也必然会压抑那个剩余产出的增加。但这种倚赖也必定会压抑制造业产出的增加，而且更甚于压抑初级产出的增加。制造业产品比最重要的土地初级产物需要更为广大的市场。单是一个鞋匠一年便可做出超过三百双的鞋子，而他自己的家人一年也许穿破不了六双鞋。所以，除非至少有五十个像他那样的家庭经常光顾他，否则他就无法将他自己的劳动产出全部卖掉。即使在一个大国，人数最多的那一类工匠，其家庭数占全国总家庭数的比例也很少超过五分之一或一百分之一。但在像法国和英国这样的大国，从事农业的人口占全国总人口的比例，某些作者估计为一半，其他一些作者估计为三分之一，而就我所知，从来没有任何作者的估计少于五分之一。再说，因为法国和英国的农业产出绝大部分都在国内消费，所以根据前述的估计，每一个在法国或英国从事农业的人，只不过需要经常获得一个或两个或至多四个像他那样的家庭光顾，便可将他自己的劳动产出全部卖掉。所以，同样在市场受限的压抑下，农业会比制造业展现出更好的自身支持能力。没错，在古埃及和印度，许多内河通航的便利性，对国外市场受限的缺憾多少有一些弥补作用，因为方便的内河航运，以最有利的方式，为那两国国内各个地方的各种产品，打开了整个国家范围内的国内市场。而幅员辽阔的印度，也使该国的国内市场规模很大，足以支持种类繁多的制造业发展。但古埃及幅员狭小，甚至从未有过像英格兰那样大小的范围，所以必定使该国的国内市场规模始终过于狭小，不足以支持种类繁多的制造业发展。因此，印度诸省当中稻米出口数量最多的孟加拉国（Bengal），始终是以出口种类繁多的制造业产品较引人注意，而不是以出口它所产的稻米闻名于世。相反的，古埃及虽然也出口一些制造业产品，特别是细麻布，以及其他一些东西，但始终是以出口大量的谷物最为出名。古埃及长期是罗马帝国的谷仓。

中国、古埃及，以及在不同时期割据印度的各个王国的君主，他们的全部收入或其中的绝大部分，始终是来自于某种土地税或地租。这种土地税或地租，像欧洲教会的什一税（the tithe）那样，是按土地产出的某一比例（据说是五分之一）课征；此一比例税，或以实物缴纳，或者根据一定的实物折价，以钱币支付；因此，其大小会随着土地产出的变化而年年有所不同。所以，那些国家的君主自然会特别关注农业的利益，因为每一年他们自己的收入增减直接取决于农业的荣枯。

古希腊各共和国的政策，以及罗马共和国的政策，虽然重视农业甚于制造业或国外贸易，但似乎不如说比较压抑后两种行业，而不是对前一种行业有什么直接或有意的鼓励。在好几个古希腊的城邦里，国外贸易完全遭到禁止；而在其他好几个城邦里，各种工匠和制造业者的职业被认为会损害身体的气力与灵活度，使身体无法承受他们的军事与体育训练所要养成的那些习惯，从而多少使身体无法在发生战争时忍耐劳累并且对抗危险。于是，这种于身体有害的职业被认为只适合奴隶，而城邦里的自由民则被禁止从事那些职业。即便是在那些像雅典和罗马那样没有这种禁令的城邦，大部分人民实际上也无法从事所有那些目前通常由城市里的下阶层居民从事的行业。在雅典和罗马，所有那些行业全都给富人的奴隶占据了。那些奴隶是为了他们主人的利益在从事那些行业的，而他们主人的

财富、权势与保护，则使贫穷的自由民无法在他的作品遇上那些奴隶的作品竞争时找到销售市场。然而，奴隶很少能发明出什么东西；不管是在机器方面，或是在工作的安排与分配方面，所有可以使工作更方便又省力的重要改良，向来都是自由民的发现。如果某个奴隶提出任何这种改良建议，他的主人将很可能认为，他之所以有这种建议，是因为他想偷懒，是因为他想让他的主人破费以节省他自己的劳动。于是，这位可怜的奴隶，非但得不到奖赏，反而很可能换来一顿叱责怒骂，也许还加上一些体罚。所以，在奴隶所从事的制造业中，完成同一数量的工作所需运用的劳动，通常会比在自由民所从事的制造业中所需运用的多。因此，奴隶所制造的产品，通常必定比自由民所制造的贵。孟德斯鸠先生

（Mr. Montesquieu）指出，和邻近的土耳其矿坑相比，匈牙利的矿坑，虽然蕴藏不见得比较丰富，但开采的费用却比较低，所以利润也就比较高。土耳其的矿坑利用奴隶开采；那些奴隶的手臂，是土耳其人唯一曾经想到要使用的采矿机器。匈牙利的矿坑由自由民开采；那些自由民使用不少机器，让他们自己的开采工作既方便又省力。关于希腊和罗马时代的制造品价格，我们目前所知极为有限，不过，就那些有限的信息看起来，当时那些比较精细的制造品价格实在贵得吓人。丝绸卖到和其重量相等的黄金价格。没错，那时候丝绸的确不是欧洲的制品；由于当时丝绸全都来自于东印度，运送的距离也许在某一程度内可以解释它的极高价格。然而，时髦的仕女为了一件亚麻衬衣，据说有时候会付出的那种价格，似乎也同样高得离谱；由于亚麻布始终若不是欧洲本地的制品，最远也只不过是埃及的制品，因此它的极高价格只可能有一种解释，即用来制作它的劳动费用必定很高，而劳动费用之所以这么高，除了所使用的机器极其笨拙之外，不可能有其他的原因。此外，当时细绒布的价格，虽然没有那么离谱的高，然而似乎也比本世纪的价格高很多。根据普林尼（Pliny），某些布，以特定的方式染色后，每磅的价格是一百德那里（denarii），亦即，三英镑六先令八便士。必须注意的是，罗马人的一磅只等于我们的十二常衡盎司

（avoir du poids ounces），亦即，只等于我们的四分之三磅。没错，此一高价格似乎主要是由于那种染料的缘故。但要不是那些布本身比本世纪所生产的任何种类的布都贵很多，大概也不会使用那么昂贵的染料来染它。否则，附属品和本体之间的价值比例就未免太过不对称了。同一位作者提到某种叫做Triclinaria的东西，这是一种用绒布做的枕头或靠垫，有些古罗马人用来靠着斜躺在长沙发上进食，其价格实在无法令人置信；据他所说，有些Triclinaria的价格超过三万英镑，还有价格超过三十万英镑的Triclinaria。此一超高价格据说也不是因为染料特殊的缘故。阿巴思诺特博士（Dr. Arbuthnot）指出，在时髦男女的服饰方面，古代的花样似乎没有现代这样多变；在古代雕像中我们所看到的服饰确实极少变化，这一点当可证实他所言不虚。他根据这个事实推论说，他们的服饰大体而言必定比我们现在便宜很多。但依我看来，结论似乎不应该是这样。当时髦的服饰费用很高时，花样变化必定很少。但当任何一件服饰的费用由于制造技术与勤劳的生产力大幅进步而变得很公道时，服饰的花样变化自然会繁多起来。当不再能以任何一件服饰的费用来突显他们自己的社会地位时，有钱人自然会努力以他们的服饰数量和花样来突显他们自己。

前文曾指出，城乡居民之间的交易往来，是每一个国家最大也最重要的商业部门。城市居民从乡村取来初级产出，作为他们的工作材料和生活物资；并将一部分可供立即使用的制成品送往乡村，以偿付此一初级产出。在这两种不同阶层的人民之间进行的这种交易，基本上是某一数量的初级产出交换某一数量的制成品。所以，后者越贵，前者就越便宜；所以，不管是在哪一个国家，凡是倾向于提高制成品价格的，都倾向于降低土地初级产品的价格，因此都倾向于阻碍农业成长。任何既定数量的初级产出（或者说任何既定数量的初级产出价格也一样）可以买到的制成品数量越少，那既定数量的初级产出的交换价值就越低；而促使地主改良土地或农夫耕种土地提高初级产出的诱因就越小。除此之外，不管是在哪一个国家，凡是倾向于减少技工与制造业工人人数的，也都倾向于缩小国内市

场，亦即，倾向于缩小最重要的土地初级产出市场，因此也都倾向于进一步阻碍农业发展。

所以，偏爱农业甚于所有其他行业，为了促进农业，而对制造业与国外贸易施加各种限制的那些政治经济体系，其作为刚好和它们所企求的目的相反，都间接阻碍了它们想促进的那种产业的发展。就此而言，它们也许还比重商主义更为自相矛盾。重商主义鼓励制造业与国外贸易甚于农业，因此使社会的一部分资本转向，从支持一种对社会比较有利的勤劳，转向支持另一种对社会比较不利的勤劳。但实际上，它终究仍然鼓励了它想促进的那种产业的发展。相反的，那些重农主义的体系，终究在实际上阻碍了它们自己所偏爱的这种产业。

所以，不管是哪一种政经体系，如果它力图违反自然的趋势，以各种特别的奖励，吸引某一较高比例的社会资本投入某一特定的产业，或以各种特别的限制，迫使原本用在某一特定产业的一部分资本离开该产业；那么，它其实伤害了它自己所欲促进的那个伟大目的。它非但没有加速，反而减慢社会迈向真正富有与伟大的步伐；它非但没有增加，反而减少社会土地与劳动每年产出的真实价值。

所以，所有偏袒或限制的政策一旦全被撤除，简单明了的天赋自由体系当会自然而然的建立起来。每一个人，只要他不违反公正的法律，都完全被放任自由，都可以照他自己的方式追求他自己的利益，都可以拿他自己的勤劳与资本，来和其他任何人或任何阶级的勤劳与资本竞争。君主完全被免除某种职责；他若企图从事那种职责，必定总是陷入无数的欺瞒与迷惑中，而人世间恐怕也没有足以适切执行那种职责的智能或知识；那种职责就是监督私人的勤劳，以及指导私人的勤劳投入最适合社会利益的各种用途。根据天赋自由的体系，君主只有三项职责需要他照料；没错，这是三项非常重要的职责，但每一项都是明明白白，一般人都能理解的职责：第一项职责，是保护社会免于其他独立社会的暴力伤害与入侵；第二项职责，是尽可能保护社会中每一个成员免于其他任何成员的不义伤害与压迫，亦即，建立一套毋枉毋纵的司法体系以维持正义；第三项职责，是兴建与维护某些公共工程设施与公共机构，虽然这些工程设施与机构，任何个人或少数几个人基于本身的利益，绝不可能花钱去兴建或维护；因为对任何个人或少数几个人来说，这些工程设施与机构的利润，固然绝不可能将建设与维护费用偿还给他或他们，然而对一个大社会来说，其利润往往比还回全部的费用还要多很多。

适切执行那几项君主的职责，必然需要一定的费用；而此一费用也必然需要有一定的收入支持。所以，在下一卷里，我将努力说明，（1）哪些是君主或国家必要的费用；在这些费用当中，哪些该由全社会一般人民的奉献来支应；哪些则该由社会中某一特定部分或某些特定个人来承担；（2）有哪些不同的方法，可以让一般社会成员为全社会应该承担的费用做出奉献；这些方法分别有哪些重要的优缺点；（3）究竟是什么理由和原因，使几乎所有现代政府都把这种收入的一部分拿去抵押借钱（或者简单地说，几乎所有现代政府都举债度日）；而那种债务，对整个社会的真实财富，亦即，对整个社会土地与劳动每年的产出，会造成什么影响。所以，下面这一卷自然分成三章。

## 第五卷 论君主或国家的收入

### 第一章 论君主或国家的经费

#### 第一节 论国防经费

要执行君主的第一项职责，即保护社会免于其他独立社会的暴力伤害和侵略，非有军事力量不可。但平时准备这股军事力量，以及战时运用这股力量的费用，依各种社会形态和文明进步程度之不同而大不相同。

在狩猎民族里，社会还处于最低最粗野的发展阶段，每一个男人既是战士也是狩猎者，就像我们在北美的原住民族当中所发现的那样。当他为了保卫他的社会，或为了报复其他社会对其社会的伤害而去打仗时，他以自己的劳动谋取他自己的三餐，就像他在家时以他自己的劳动维持自己的平时生活那样。不管是在平时训练他的战技，或在战场上维持他的生活，他所属的社会（这种社会形态实在称不上有君主或国家）说不上有什么花费。

在游牧民族里，社会形态虽然比较进步，但每一个男人同样也是战士，就像我们在鞑靼（Tartar）民族和阿拉伯民族当中所发现的那样。这种民族通常没有固定的住所；他们住在帐篷里或某种篷车上，全部家当很容易到处移动。整个部族或民族，随着季节变化，以及其他一些意外事故的需要，而改变栖息地。当他们的牛群和羊群把某个地方的牧草吃光时，他们就移到另一个地方，然后再从那里移到第三地。在旱季，他们会往下移至河边；在雨季，他们会退回地势比较高的地方。这种民族在打仗时，战士不会把他们的牛群或羊群交给族中的老弱妇孺保护看管，而那些老弱妇孺也不会被留在没人保护也没生存物资的后方。再说，整个民族在平时便已习惯逐水草而居，所以在战时整个民族自可轻易开赴战场。不管他们像军队那样前进，或像一群牧人那样移动，其生活方式都几乎相同，虽然所欲达成的目标很不一样。所以，他们全都一起上战场，而人人都尽其所能。在鞑靼民族当中，听说甚至妇女也时常参与打仗。如果他们得胜，凡是属于敌对部族的，都是胜利的报酬。但如果他们被打败，他们就会失去一切，不仅他们的牛羊，还有他们的妇孺，都将变成征服者的战利品。甚至大部分未战死的人，为了苟活，也不得不服从于征服者。而其余的人通常被驱散流放于沙漠中。

一个鞑靼人或阿拉伯人的日常生活与活动，便可以让他获得充分的打仗技巧。奔跑、摔跤、舞弄棍棒、掷标枪、拉弓射箭等等，是生活在旷野中的那些人平常的消遣，而这些活动全都有战技的影子。当一个鞑靼人或阿拉伯人真的上场打仗时，他的三餐和平时一样，也全靠他自己带领在身边的牛群和羊群。他的首领或君主（在这种民族里，首领或君主多的是）没有花任何费用训练他上战场；当他在战场时，有掠夺一些东西的机会，是他唯一期待或要求的报酬。

一支狩猎队伍的规模很少会超过两百或三百人。狩猎所提供的生存物资不确定，有一餐没一顿的，不可能容许更多的人长期聚在一起。相反的，游牧队伍有时候高达二十或三十万人。只要没有什么东西阻止他们前进，只要他们能从一个牧草已被他们消耗殆尽的地方，移到另一个还长满牧草的地方；能够一起前进的游牧队伍人数便似乎没有什么上限。一个狩猎民族，对住在他们附近的文明民族来说，绝不可怕。但如果是一个游牧民族，那就得小心提防。最不足挂齿的战争，莫过于与北美的印第安人打仗。相反的，在亚洲，鞑

鞑人的入侵往往比什么都还要可怕。所有历史经验都证实修昔底德（Thucydides）的判断，即，如果锡西厄人（Scythians）统一起来，则欧洲和亚洲都不可能抵挡他们。锡西厄（Scythia）或鞑靼地区的平原，广袤且毫无屏障，其中的居民过去时常被统一在某个骁勇善战的蛮族首领之下；而亚洲惨遭蹂躏与大肆破坏，始终是他们统一的讯息传出的方式。荒凉的阿拉伯沙漠里的居民，是另一支人数相当多的游牧民族，但从未统一，除了被穆罕默德和其继承者统一过一次。他们的那一次统一，虽然比较是宗教热情而不是征服的结果，但其讯息仍同样以锡西厄人的方式传出。如果美洲的狩猎民族有朝一日竟然变成了游牧民族，那么在他们附近的欧洲人殖民地就会比现在更危险。

社会发展形态属于更高一级的，是那些与外界很少有商业往来的农业民族，他们没有其他的制造品，除了一些粗糙的日常用品，而那些日常用品也几乎全是在每个人家里制作来供自己使用的东西；在这种形态的社会里，和前两种社会形态一样，每个人若不是战士，也很容易变成战士。那些务农维生的人通常整天在旷野里过活，一年到头忍受严酷的天气条件。日常生活中的刻苦耐劳，使他们对战场上的各种劳累活动已有充分的准备，因为他们日常必须做的工作，和战场上的劳累有极大的相似性。一个挖圳沟的人必须做的那些事，会使他驾轻就熟地挖战壕、筑要塞和围阵地。这种农民平常的消遣活动，和前述那些牧人完全相同，也同样有战技的影子。但因为农民的闲暇时间比那些牧人少，所以他们比较不是那么时常做那些消遣活动。因此，他们虽然是战士，却不是那么精于战技的战士。然而，他们既然已是这样的战士了，所以其君主或国家也很少需要花什么费用训练他上战场。

农业，即便是在最粗疏最低阶的发展阶段，也必须以定居为前提，亦即，必须要有某种固定的家园，而离弃这种家园，必定会蒙受重大损失。所以，当一个全是农民的民族进入战争状态时，全族绝不可能一起上战场。至少老弱妇孺必须留下来照顾家园。然而，所有兵役年龄的男子也许全部出战；在这种民族当中，人数比较少的那些，往往就是这么办。在每一个民族里，属于兵役年龄的男子一般认为大约是全体人民的四分之一或五分之一。再说，如果战事从播种之后开始，而在收成之前结束，农民和他的主要助手即使都离开家园，也不会有多大的损失。他相信，在他离开的那一段时间里，家里的老弱妇孺能够把必须做的一切农事都做得好好的。所以，他不至于不愿意在短暂的战役中不计酬劳地从军出征，因此，就像平时没有花什么费用训练他上战场那样，他的君主或国家也往往不必花多少费用维持他在战场上的生活。古希腊所有不同城邦的公民，似乎全都以这种方式从军服役，直到第二次波斯战争之后；而伯罗奔尼撒半岛（Peloponnesus）的人民，则是以这种方式从军服役，直到伯罗奔尼撒战争之后。修昔底德（Thucydides）指出，伯罗奔尼撒半岛的人民通常在夏季离开战场，然后回到家里收割农作物。罗马人在王政时期，以及在最初几个共和时期，也同样以这种方式从军服役。直到围攻维伊城（Veii）时，留守家园的人才开始贡献一些东西，以维持从军出征的那些人的生活。至于在罗马帝国的废墟上建立起来的那些欧洲君主国，在真正所谓的封建法律确立以前，以及之后一段时期，各地方的大领主，带着他们所有的直接下属，也一向是自费帮他们的国王打仗。他们在战场上，也像在家一样，以他们自己的收入，而不是以他们在那个特别的场合从国王那里得到的任何薪水或酬劳，维持他们自己生活。

当社会发展到某个更高的阶段时，有两个不同的原因，使从军出征的人完全不可能自费维持他们自己的生活。这两个原因，其一是制造业的进步，其二是战争技术的进步。

一个农民即使从军出征，只要战事在播种后开始而且在收割前结束，中断他的农事，



未必会对他的收入造成什么显著的损失。即使没有他的劳动介入，大自然也会自动把大部分有待完成的农事做好。但一个技工，譬如铁匠、木匠或织布工，一旦离开他的工作场所，他唯一的收入来源就会完全枯竭。大自然不会为他做任何事，所有的事情全都须由他自己来做。所以，当他为了保卫公众而身赴沙场时，由于他没有维持自己所需的收入，他的生活必然需要由公众来维持。但在一个绝大部分的居民是技工和制造业者的国家，大部分从军出征的人必定是从那些阶级抽调出来的，所以只要他们留在军中保卫公众，公众就必须维持他们的生活。

另外，当战争技术逐渐变成一门非常错综复杂的学问时；当战争的结局，不再像社会发展初期那样，取决于单单一次非正规的遭遇战或小规模的战斗时；当敌对斗争一般会拉长经过好几次不同的大规模战斗，而其中每一次又都会耗去大半年的时间时；由公众维持那些为公众而战的人，至少在他们在军中服役时，变成是普遍必然的道理。否则，不管那些从军出征的人在和平时期平常的职业是什么，投身于如此冗长乏味而成本又非常昂贵的军事服务，对他们来说未免是太过于沉重的一项负担。因此，在第二次波斯战争之后，雅典的军队似乎通常由佣兵部队组成；其中一部分的确是雅典公民，但也有一部分是外籍人士；而他们全都由国家同样地花钱雇用与给付。从围攻维伊城开始，罗马的军队在出征期间所提供的军事服务也是有酬劳的。在封建政府统治下的欧洲，大领主和其直接下属所提供的军事服务，经过一段时间后，也普遍可以换得一笔金钱报酬，而这笔钱则是用来维持代替他们服役的那些人的生活。

在文明的社会中，可能出征作战的人数相对于社会整体人数的比例，必然比还处于粗野状态的社会小很多。在文明的社会里，由于军人的生活全靠非军人的劳动维持，前者的人数绝不可能超过后者所能维持的数目，更何况除了维持后者之外，他们还须，以分别适合其身份地位的方式，维持他们自己，以及他们不得不维持的其他政府官员和执法人员。在古希腊那些小农业国家里，全体人民的四分之一或五分之一自认为是军人，而且据说有时候真的出征作战。现代欧洲的文明国家当中，根据一般的估计，没有哪一个国家能够付费雇用超过全国一百分之一的居民当军人提供服务，而不会危及国家本身的生存。

无论在哪一个国家，训练军队作战的费用似乎一直不是很多，直到维持军队出征作战的费用完全移转给君主或国家承担之后，过了很久才逐渐改观。在古希腊所有不同的共和国里，学习各种军事训练项目，是国家要求每一个自由民接受的义务教育当中必然会有的一部分。在每一个城市，似乎都有一座公共操场；在地方行政长官的保护下，年轻人在那里接受各科老师的教导，学习各种不同的运动训练项目。无论是哪一个古希腊国家，为了训练其公民作战而曾经支付过的全部费用，似乎就在于这种非常简单的机构。古罗马战神广场（Campus Martius）上的各种运动训练，其用意与目的，和古希腊运动场

（Gymnasium）上的运动训练完全相同。在封建政府统治下的欧洲，有许多公共法令，规定每一个地方的公民都应该练习射箭以及其他好几种军事训练项目，其用意也是要促进同一目的，但效果似乎不像古希腊或罗马时代那么好。或者是因为负责执行那些法令的官员缺乏兴趣，或者是某些其他的原因，反正那些法令似乎普遍遭到忽视；随着所有欧洲封建政府的更迭演变，军事训练在大部分人民当中似乎逐渐被荒废了。

在古希腊和罗马的那些共和国里，在那些共和国存在的全部期间中；以及在欧洲各个封建政府首次成立后好长一段时间，在那些政府统治的地方；军人的行业并不是一种个别独立的行业，不是某一特别的公民阶级唯一或主要的职业。国家的每一位人民，不管他平常以什么行业或职业谋生，他在所有平常的场合，都自认为和他人一样适合从事军人的行

业，而且他在许多特别的场合，也自认为必须投入这种行业。

然而，战争技术的进步却使上述情形逐渐改观。由于在各种技术当中，战争技术显然是最崇高的，所以在改良进步的过程中，它必然变成各种技术当中最复杂的一种。在任何时候，战争技术能够被推进到怎样完善程度，固然取决于机械技术，以及其他某些必然和它有关联的技术的发展状态。但若当真要将它推进到那样完善的程度，就必须让它成为某一特别的公民阶级唯一或主要的职业，因为和其他技术的改良一样，战争技术的改良也需要分工。其他技术的分工，是由从业人员个人的谨慎精明自然引进的；他们发现，专注于某一特定的行业，比从事许多行业，更能促进他们自己的利益。但唯有国家的智慧规划，能够使军人的行业和其他所有其他行业分开独立，变成一种特别的行业。在太平无事的时候，一个公民，如果在政府没有给予特别鼓励的情况下，就把他的大部分时间花在军事训练上，无疑会大大的改善他自己的战技，同时也会让自己过得很有趣；但他显然没有增进他自己的利益。能够促使他在这个特殊的职业上投注他的大部分时间，变成对他自己也是有利的一件事，唯有国家的智慧规划而已；然而，许多国家却未必总是有这种智慧，即使当他们的处境已经演变成必须有这种智慧，否则他们的存在就难以确保时。

一个牧羊人有许多闲暇时间；一个农民，在农业技术还处于粗疏阶段时，有一些闲暇时间；一个技工或制造业者则没有任何闲暇时间。前述第一种人，在不会有任何损失的情况下，可以花很多时间训练各种武艺；第二种人可以花一部分时间；而最后那种人，即使只花一小时训练武艺，也必定有所损失，因此他对自身利益的注视，自然而然会使他完全忽视那些武艺。再说，各种技术与制造业的发展，必然会为农业技术带来一些改良，结果农民也会像技工那样没有什么闲暇时间。于是，乡村的居民变得和城市的居民一样忽视军事训练，而大部分人民也变得完全不适合从军作战。然而，在同一时间，总是随着农业与制造业的改良进步而来的那种财富（这种财富其实只不过是那些改良进步累积出来的结果），却会引诱他们所有的邻国入侵。在所有国家当中，最可能遭到攻击的，就是那些因为勤勉而致富的国家；因此，除非国家采取某些新的国防措施，否则听任人民的生活习惯自然而然的发展，终会使他们变得完全丧失自我防卫的能力。

在这种情形下，国家似乎只有两个方法，能够为国防做一些过得去的准备。

第一，国家可以采取一个非常严格的社会管理制度，不顾一般人民整体的利益、风气与心态倾向，强制实施军事训练，并且迫使所有役龄公民或其中的一定人数，除了继续他们正在从事的那些不管是什么的其他行业或职业外，还要在某一程度内兼作军人的行业。

第二，国家可以维持与雇用一定人数的公民，不断的实施军事训练或演练，从而使军人的行业和其他所有其他行业分开独立，变成一种特别的行业。

如果国家采取上述两个方法当中的第一个，一般称其的军队为自卫队或国民军（*militia*）；如果它采取第二个方法，一般称为常备军。从事军事训练是常备军中的军人唯一或主要的工作，而国家给他们的薪水或酬劳则是他们平常维生的主要收入来源。从事军事训练是国民军中的军人临时附带的工作，他们平常维生的主要收入来自他们从事的其他工作。在国民军里，工人、技工或零售商的特质压倒军人的特质；在常备军中，军人的特质压倒其他每一种特质；此一区别似乎就是这两种军队之间的根本差异。

国民军向来有好几种。在某些国家，被指定要保卫国家的公民，平时似乎只有训练，但未被编组成兵团，亦即，未被分成几个互不隶属的部队，各自在其常设的专属长官指挥

下进行训练。在古希腊和罗马的那些共和国，每一个公民，只要他还留在家里，似乎个别独立地练习他自己的战技，或者选择和他最喜欢的同辈一起练习；他似乎一直不附属于任何特定的部队，直到他实际被征召出战。在其他国家，国民军不仅平时有训练，而且也被编组成兵团。在英国，在瑞士，以及，我相信，在其他每一个现代化欧洲国家，只要国家设有这种不是很完全的军队，每一个国民兵，即使在和平时期，也都附属于某一支特定的部队，并且是在该部队常设的专属长官指挥下进行训练。

在火器发明以前，一支军队是否优越，取决于其中每一个个别的士兵在使用他们的武器时是否有最高的技巧与灵敏。士兵身体的力气与敏捷最为重要，通常决定战斗的命运。但和当今学习剑术一样，要学得使用武器的技巧与敏捷，唯有透过个别练习一途，亦即，不是整个大部队集体练习，而是在某一特定的学校里，每一个人个别在某个老师的指导下练习，或者和他自己的特定同伴与同辈切磋练习。自从火器发明以来，身体的力气与敏捷，甚至使用武器的非凡技巧与灵敏，虽然绝非毫无用处，但终究变得比较不那么重要。这种武器的性质，虽然绝未把手脚笨拙的士兵，提升到足以和手脚灵巧的士兵相抗衡的水平，但无疑使他比从前任何时候更接近此一水平。一般相信，要学得使用火器所需的全部技巧与灵敏，整个大部队集体练习的效果也相当好。

在现代的军队，决定战斗命运的因素当中，规律、秩序与迅速服从命令，比士兵使用武器的技巧与灵敏更为重要。但现代战争，有火器的巨大噪音、烟硝，以及一旦进入炮弹射程内，即使在双方真正开始交战前还有很长一段时间，每一个人往往便觉得自己无时无刻面临看不见的死亡；在这种情况下，即便是在战斗开始之际，要军队维持一定的规律、秩序与迅速服从命令，必定非常困难。在古代的战斗中，除了人声没有其他的噪音；没有烟硝，也没有看不见的死亡或受伤的原因。每一个人，直到某种致命的武器实际逼近他，都可以清清楚楚的看出没有这种武器在他的身旁。在古代这种情况下，而且只要部队对他们自己使用武器的技巧与灵敏还有一些信心，那么，不仅在战斗开始之际，而且在整个战斗过程中，直到交战中的一方完全被击溃，要维持一定的规律与秩序，必定要比现代战争容易许多。但部队要养成维持规律、秩序与迅速服从命令的习惯，唯有透过整个大部队的士兵集体训练方可。

然而，一支国民军，不管经过怎样的训练或操练，其战力必定比一支有相当训练和纪律的常备军差很多。

每周或每月只训练一次的士兵，在使用武器上，绝不可能像每天或每两天训练一次的士兵那样的娴熟；虽然现代军队训练娴熟也许不像从前那样重要，不过，普鲁士军队众所公认的优越性，据说在很大的程度内是由于他们的训练精良胜人一筹。这一点当可让我们相信，即便是现在，军队训练娴熟与否也很重要。

每周或每月只须服从他们的长官一次，其余所有的时间可以自由的以他们自己的方式管理他们自己的事务，在任何方面都无须向他们的长官报告或说明的那种士兵，在长官的面前，绝不可能像每天的生活与动作，譬如，每天在什么时候起床干活和上床睡觉（或至少回到他们的宿舍）都听命于长官的士兵那样，对长官怀着敬畏的心情，也绝不可能像后一种士兵那样倾向于敏捷服从长官的命令。在所谓的军队纪律方面，亦即，在随时立即服从命令的习惯方面，国民军不如常备军的程度，必定远甚于在所谓操枪训练方面，亦即，在武器的管理与使用方面，国民军有时候也许不如常备军的程度。但在现代战争中，随时立即服从命令的习惯，要比操枪技术高人一等，更为重要许多。

像鞑靼人或阿拉伯人的军队那样，在同一位他们平时惯于服从的首长领导下出征作战的国民军，显然是最好的国民军。在尊敬他们的长官方面，在随时服从命令的习惯方面，他们这种国民军最接近常备军。苏格兰高地族的国民军，当他们在其本族头目带领下参战时，在某一程度内也享有同一种优势。然而，由于高地族并不是游牧民族，而是有固定住所的牧羊人，所以平时没有追随他们的头目到处移居的习惯；因此在战时，他们比较不愿意追随他辗转到很远的地方，或追随他持续待在战场上一段很长的时间。他们一旦夺得任何战利品，便渴望回家，而头目的权威很少足以挽留他们。在服从首领的习惯方面，他们总是比我们所听说的鞑靼人或阿拉伯人差很多。再说，由于高地族在旷野中活动时间比较少，必定比较不那么惯于军事训练，所以在使用武器方面，也必定比不上鞑靼人或阿拉伯人传说的那样娴熟。

然而，有一点必须注意，即不管是哪一种国民军，一旦在战场上连续打过好几次战役，那么在每一方面他们便无异是常备军。那些士兵几乎天天都在实地锻炼如何使用武器，而且由于经常在长官的命令下作战，所以实际上也和一般的常备军那样习惯于迅速服从命令。他们在上战场之前是什么样的军队，现在已经不重要了。在战场上经过了几次战役后，他们必然在每一方面都成为常备军。如果美洲的战争拖长，再经过一次战役，那么美洲的国民军也许在每一方面都将成为足以和上一次战争中那种英勇的常备军对抗的对手，至少不会输给法国或西班牙的常备军中那些最顽强的老兵队伍。

但在充分了解这一点之后，我们仍将发现，每一个时代的历史都证明，训练精良的常备军相对于国民军拥有不可抵抗的优势。

在信史中有清楚记载的一支最早的常备军，是马其顿的菲利普（Philip of Macedon）所率领的军队。他时常和色雷斯人（Thracians）、伊利里亚人（Illyrians）、色萨利人（Thessalians），以及马其顿周围的一些希腊城邦打仗；在这过程中，他那一支最初很可能只是国民军的军队，逐渐形成像常备军那样严密的纪律。当他不与人交战时（他很少这样，而且每一次这样的时间也不会太久），他都刻意不解散部队。没错，是经过长期激烈的争斗后，他的军队才终于把古希腊那些主要共和国勇敢且训练有素的国民军击溃并且征服；但之后不久，几乎不费吹灰之力，便击溃了波斯大帝国那一支软弱且训练拙劣的国民军。古希腊那些共和国和波斯帝国之所以灭亡，乃是常备军相对于国民军拥有不可抵抗的优势所致。这是人类历史上有直接或间接记载的第一次大革命。

迦太基（Carthage）的沦亡，以及之后罗马的兴起，是人类历史上第二次大革命。那两个共和国所有的兴衰命运，根据同一原因，可以获得很好的说明。

从第一次迦太基战争结束到第二次迦太基战争开始，迦太基的军队，在三位相继接掌统帅权的大将军，即哈米尔卡（Amilcar）、他的女婿哈斯德鲁伯（Asdrubal）和他的儿子汉尼拔（Annibal）的率领下，不断的争战沙场；他们首先肃清他们自己旗下叛变的奴隶，接着征服造反的非洲民族，最后征服西班牙大王国。汉尼拔率领的那一支从西班牙侵入意大利的军队，必定已经在前述的那些战争中，逐渐形成像常备军那样严密的纪律。罗马人，在同一时间，虽然并非完全赋闲在家、不与人打仗，不过，他们在此期间的确从未参与过任何重大的战争；所以，根据一般的说法，他们的军纪相当松弛。汉尼拔在特雷比亚河（Trebia）、特拉西梅诺湖（Thrasymenus）和坎尼（Cannae）遭遇到的罗马军队，便是一些和常备军对抗的国民军。此一因素很可能比其他任何决定那些战役成败的因素都更为重要。

汉尼拔留在西班牙的常备军，相对于罗马派去和它对抗的国民军，也具有同样的优势。因此，在汉尼拔的弟弟小哈斯德鲁伯（the younger Asdrubal）的率领下，不出几年便把罗马派遣军悉数赶出西班牙。

但汉尼拔无法从其本国获得充分的补给；而罗马的国民军，由于持续在战场上战斗，在战争进行中逐渐变成一支纪律严密、训练精良的常备军；于是，汉尼拔享有的优势变得一天比一天小。小哈斯德鲁伯判断，必须率领他在西班牙所统驭的常备军的全部或几乎全部，赶往意大利协助他的哥哥。在其大军长途跋涉的过程中，据说他被其向导所误导，以致在一个他所陌生的国家，遭遇到另一支在每一方面都足以媲美、甚至优于他自己的常备军的奇袭，终于以全部败亡收场。

在小哈斯德鲁伯离开西班牙后，罗马的大西庇阿（the great Scipio）发现，除了另一支比他自己的还差劲的国民军之外，没有任何其他对手阻挡他。于是，他击败并且征服了那支国民军，而在战争的过程中，他自己的国民军也自然而然变成一支纪律严密、训练精良的常备军。这支常备军后来被派遣至非洲，在那里它发现除了国民军之外没有其他的对手。于是，迦太基为了自保，不得不召回远征意大利的汉尼拔率领的常备军。一些士气不振、屡战屡败的非洲国民军也加入汉尼拔的阵营，并且在扎马（Zama）一役中构成汉尼拔大军大部分的战力。那一场战役的结局决定这两个敌对共和国的命运。

从第二次迦太基战争结束直到罗马共和国覆亡，罗马的那些军队在每一方面都是常备军。马其顿的常备军队还可稍事抵抗他们的武力进犯。在他们最辉煌强盛的时候，为了征服那个小王国，他们总共发动了两次大规模的战争、三次大规模的战役；而且如果不是这个小王国的最后一位国王胆小懦弱，要征服它恐怕会更加困难。古代世界所有的文明国家，包括希腊、叙利亚和埃及的那些国家，面对罗马的常备军时，则是软弱到几乎没有反抗。一些野蛮民族的国民军反倒展现出较佳的自卫能力。帕提亚（Parthia）国王米特拉达递（Mithridates）从攸克辛海（Euxine，即今之黑海的古代名称）和里海（Caspian seas）以北的地方招来的那些锡西厄人或鞑靼人的国民军，是罗马人在第二次迦太基战争后所遇到的最可怕的敌人。帕提亚和日耳曼（German）的国民军也始终是可敬的对手，而且在和罗马军队的对仗中，有好几次还相当占上风。然而，一般来说，罗马军队只要被指挥得宜，表现出的战力便会比那些蛮族的国民军优越许多；而且如果说罗马人最后没有贯彻征服帕提亚或日耳曼的事业，那很可能是因为他们判断，不值得为了要使已经太大的帝国版图再增加两个野蛮的地方而劳师动众。古代的帕提亚人似乎是一支锡西厄种或鞑靼种的民族，因此始终保有许多他们祖先的生活习性。古代の日耳曼人是一群游牧民族，像锡西厄人或鞑靼人那样，也在同一位他们平时惯于服从的首长领导下出征作战。他们的国民军和锡西厄人或鞑靼人的国民军完全是一个模样，而他们也很可能是这两种人的后裔。

许多不同的原因使罗马军队的纪律逐渐趋于松弛。军纪极端严格也许是其中的一个原因。在他们极其威风强盛时，没有任何敌人有能力对抗他们，于是他们把笨重的盔甲当做是没有必要的负担弃置一旁，把勤勉的训练当做是没有必要的辛苦予以忽略。再说，在罗马进入帝国时期后，罗马的常备军，特别是那些戍守在日耳曼和潘诺尼亚（Pannonian）边境的常备军，变得时常违逆朝廷的旨意，擅自拥立统帅他们自己的将军，对朝廷来说非常危险。为了使他们变得比较不可怕，根据某些作者的说法，由迪欧克利西昂皇帝

（Dioclesian），但根据其他一些作者的说法，则是由君士坦丁皇帝（Constantine），首先将他们撤离边境，在那里他们原本总是大规模的集体屯驻在一处营区，每一处营区通常驻有两个或三个军团；然后将他们分散成小部队派驻到全国各个地方的城镇，而他们一旦

进驻到某个城镇后，便很少被移动，除非是为了驱逐敌人入侵而不得不然。小部队的士兵，驻扎在以贸易和制造业活动为主的城镇，并且很少移防离开，自然也会逐渐变成和当地的居民一样是商人、技工与制造业者。于是，平民的特质终于胜过军人的特质；因此，罗马的常备军逐渐退化，变成是腐败、无人闻问与缺乏纪律的国民军，无力抵挡日耳曼和锡西厄国民军的攻击，而之后不久这两个蛮族也真的入侵西罗马帝国。有几个罗马皇帝之所以还能暂时保住他们自己的帝国，完全是采取了以夷制夷的办法，亦即，花钱雇用那些蛮族当中的某些国民军对抗其他同属蛮族的国民军。西罗马帝国的覆亡，是人类历史上有直接或间接记载的第三次大革命。导致这次革命的原因，是野蛮民族的国民军相对于文明民族的国民军拥有不可抵抗的优势，亦即，牧羊民族的国民军相对于农民、技工与制造业民族的国民军拥有的那种优势。国民军所获得的那种胜利，通常不是战胜常备军，而是战胜其他在训练和纪律上都比他们自己差劲的国民军。古希腊的国民军就是这样战胜了波斯帝国的国民军；后来，瑞士的国民军也是这样战胜了奥地利人和勃艮第人（Burgundians）的国民军。

在西罗马帝国的废墟上建立起来的那些日耳曼人与锡西厄人的国家，最初有一段时间，在他们新居住地的军队也仍然和从前在他们原居住地的军队属于同一种，亦即，是一种由牧羊人和农民组成的国民军，战时指挥他们作战的首领，就是他们平时惯于服从的族中头目。所以，这种国民军还算有相当好的训练和纪律。然而，随着各种产业与技艺的进步，族中头目的权威逐渐式微，而大部分人民也越来越腾不出时间进行军事训练。所以，欧洲封建时期的国民军，不管是在纪律或是在训练方面，便逐渐荒废而消逝，于是各国逐渐设置常备军以取代不堪使用的国民军。再说，一旦设置常备军的办法被某个文明国家采用后，所有的邻国也将被迫必须跟着照办。他们很快会发现，为了他们本身的安全，他们非这么做不可，因为他们自己的国民军完全无力抵挡邻国常备军的攻击。

常备军的士兵们，即使未曾见过任何敌人，也往往表现出具有老兵部队那般的勇气，在他们投入战场的那一刻起，表现出早已适合面对最顽强最有经验的老兵。一七五六年，当俄国的军队进入波兰时，俄国士兵英勇的表现并不亚于普鲁士的士兵，当时后者被认为是欧洲最顽强最有经验的老兵。然而，在此之前，俄罗斯帝国已经过了将近二十年的太平日子，所以在当时曾经面对过敌人的俄国士兵不可能很多。当一七三九年西班牙战争爆发时，英国处于太平无事的状态已经将近二十八年。然而，英国士兵的英勇，非但没有因为经过长期的和平而败坏，反而在攻陷新迦太基城（Carthage）一役中表现出前所未有的英勇；那一次不幸的战役是英国在那一次不幸的战争中所获得的第一次胜利。在太平无事的日子里过得太久之后，将军们也许有时候会忘记他们的技巧；但只要常备军一直保持良好的组训状态，士兵们似乎绝不会忘了他们的英勇。

当一个文明国家仰仗国民军自卫时，它随时都有被凑巧移至其周围的野蛮民族征服的危险。亚洲所有文明国家时常被鞑靼人征服的历史事实，充分证明野蛮民族的国民军相对于文明国家的国民军所拥有的自然优势。但组织与训练优良的常备军优于任何国民军。文明富庶的国家最能够维持这种常备军，而也只有这种常备军能够保护这样的国家，免于遭受贫穷与野蛮的邻国入侵。所以，任何国家想要它的文明永久持续下去，或甚至只想要其文明存在一段相当长的时间，唯有借助于常备军。

就像唯有借助于一支组训优良的常备军才能保卫文明的国家那样；所以，要使一个野蛮的国家突然变成还称得上是文明的国家，也唯有借助于一支组训优良的常备军才办得到。利用常备军那股不可抗拒的力量，可以将君主制定的法律推行到整个帝国最遥远的角

落，在原本不可能容许任何正式的政府统治的地方，在某一程度上维持正常的政府运作。凡是对彼得大帝在俄罗斯帝国所推行的那些改良有过仔细研究的人，都将发现那些改良几乎全可归因于他首先建立了一支组训优良的常备军。这支常备军是他用来执行与维持他的其他一切法令的工具。俄罗斯帝国嗣后曾经享有的那个程度的秩序与国内和平，完全是由于那支常备军的影响所致。

信仰共和主义的人向来对常备军多所猜忌，担心这种军队会危害自由。在常备军的统帅以及其主要军官的利益，和国家宪政体制之维系与支持没有必然的关联时，确实有这种危险。例如，恺撒（Caesar）的常备军毁掉了罗马共和国；克伦威尔（Cromwel）的常备军把长期议会撵出大门。但当君主本身就是常备军的统帅，而且主要的贵族阶级和地方乡绅是其主要的军官时；亦即，当军队是由那些对支持公民政府的权威具有最大利益的人在指挥控制时，因为他们本身享有那个权威当中最大的一部分，常备军就绝不可能危害自由。相反的，在一些场合，它也许还有利于自由。它保障君主的安全，使他无须像现代某些共和国那样疑神疑鬼的监视最细微的行动，随时准备扰乱每一位公民的安宁。在行政与司法长官的安全，虽然受到全国主要人民的支持，但民众一有不满便陷入危险的国家；亦即，在一个小骚动也能够在几个小时内引起大革命的国家，政府的所有权威必须被用来镇压与惩罚每一句抱怨政府的牢骚。相反的，如果一位君主自己觉得不仅国内天生的贵族阶级支持他，而且有一支组训优良的常备军也支持他，那么即便是最粗鲁的、最没有根据的和最荒唐随便的民众抗议，也不至于使他丝毫感到焦虑不安。他可以安然宽恕或不理那些抗议，而当他感觉到他自己的优越地位时，自然会使他倾向于这么做。只有在君主的安全受到一支组训优良的常备军保障的国家，才可能容忍那种接近随便的自由程度。只有在这种国家，公众的安全才不需要赋予君主任何自由裁量权，即便只是用来镇压这种几近随便的自由所造成的任性胡闹。

所以，随着社会文明进步，君主的第一项职责，即保护社会免于其他独立社会的暴力与不义对待，变得越来越昂贵。社会的军队，原本不管是在平时或是在战时都没有花费君主一文钱，但随着社会文明前进的脚步，首先变成在战时必须由他维持，而之后即便在平时也必须由他维持。

火器的发明为战争技术带来的重大改变，把平时教养与训练任何特定士兵人数的费用，以及战时运用那些士兵的费用，都更进一步提高，因为他们的武器和弹药都变得比较昂贵。毛瑟枪（musquet）是一种比标枪或弓箭更为昂贵的兵器；加农炮或迫击炮比弩炮（ballista）或石弩（catapulta）更为昂贵。现代的兵力检阅，所花掉的那些弹药是无法回收的损耗，因此造成非常可观的费用。而古代的兵力检阅，所抛出去的标枪或射出去的箭，很容易捡回来，而且标枪和箭也都没有什么价值。和弩炮或石弩相比，加农炮和迫击炮不仅比较贵，而且也笨重许多，所以不管是为了备战而制作它们，或把它们搬运到战场，都需要较多的费用。再说，由于现代炮兵的力量远比古代炮兵优越，所以，即便只是要为城镇建立仅足以在几周内抵挡那种优势炮兵攻击的防御工事，也变得更加困难，从而也更为昂贵。现代有许多不同的原因，使保护社会需要更多花费。在这方面，人类文明的自然进步免不了会有的一些影响，被战争技术上的一次大革命大大的增强了，而那次大革命似乎是由一个单纯的意外事件，即火药的发明，所导致的。

在现代的战争中，火器的巨大花费，让最有能力支付这种费用的国家享有明显的优势，亦即，让文明富裕国家拥有超越野蛮贫穷国家的优势。在古代，文明富裕国家很难保卫他们自己免于遭受野蛮贫穷国家的攻击。在现代，野蛮贫穷国家发现他们自己很难和文

明富裕国家对抗。所以，火器的发明，乍看像是一种致命的有害发明，其实对文明的永续存在与扩展都相当有利。

## 第二节 论司法经费

君主的第二项职责，即尽可能保护社会中每一个成员免于其他任何成员的不义伤害或压迫，或者说，即建立一套毋枉毋纵的司法体系以维持正义；所需的经费，在各个不同的社会发展阶段，大不相同。

在狩猎民族里，由于几乎没有什么财产，或者即使有财产，其价值也不会超过两、三天的劳动所得；所以很少有什么常设的治安法官或任何正规的司法体系。没有财产的人们，即使互相伤害，也只能伤害到个人的身体或名誉。但当某个人杀死、杀伤、殴打或诋毁他人时，虽然受害的那个人感到痛苦，但加害者并没有得到任何利益。然而，对于财产的伤害，情形就不同了。加害者所获得的利益时常等于受害者的损失。嫉妒、恶意或怨恨，是仅有的三种能够唆使某个人去伤害他人身体或名誉的激情。但大部分的人不会时常处于这三种激情的影响之下；即便是最坏的那些人，也只是偶尔才会感受到那些激情罢了。再说，那些激情的满足或宣泄，不管对某种性格的人来说，会觉得多么舒畅惬意，终究不会附带有任意实质或长久的利益，所以在大部分人的身上，那些激情通常会被谨慎精明的考虑收敛住。即使没有治安法官保护他们免于遭受那些激情无理的伤害，人们还是可以共同生活在一个社会里而无须过于忧虑个人的人身安全。但富人的贪婪与野心，以及穷人对劳动的憎恶和对眼前安逸享乐的爱恋，是唆使人们侵害他人财产的激情，这些激情的运作远比前述那三种激情恒久稳定，而且影响范围也远比它们普遍。凡是有巨大财产的地方，就有巨大的不平等。相对于每一个非常富有的人，至少必定有五百个穷人；少数几个人的富裕，必然是以多数人的贫穷为前提。富人的富裕会刺激穷人的愤慨，后者往往会同时受到匮乏的驱使和嫉妒的唆使，企图侵犯前者的财产。经过许多年的辛劳，甚至也许是经过相继许多代的辛勤努力，才取得的那种贵重财产的拥有者，只有在治安法官的保护下，才可能安稳的睡一个晚上。他随时都被无数不明的敌人所包围，即使他从未挑拨过他们，他也绝不可能平息他们，因此唯有治安法官经常高举的那一只惩罚不义的有力手臂，才可能保护他免于遭受他们的伤害。所以，要取得与保有贵重与广泛的财产，必然需要建立公民政府。在没有财产的地方，或者在即使有财产，价值也不过是两、三天劳动所得的地方，公民政府就不是那么的有必要。

公民政府必然以某一程度的上下服从关系为前提。但就像公民政府的必要性会随着贵重财产的取得而逐渐增大那样，所以一些自然会带来上下服从关系的主要因素，也会随着贵重财产的累积而逐渐增强。

似乎有四种原因或情况，自然会为社会引进服从关系，或者说，自然会在任何公民统治机构成立之前，让某些人的社会地位高于他们的大部分同胞。

那四种原因或情况当中的第一种，是个人的身心条件比较优越，譬如，力气比较大、容貌比较美丽、手脚比较伶俐、比较有智慧、比较善良、比较谨慎精明、比较公正、比较坚定和比较稳健中庸，等等。不管社会处于哪一个发展阶段，个人身体方面的优越条件，除非获得心理方面的那些条件支持，否则所能赋予个人的权威都将极为有限。某个人如果能够单凭身体的力气迫使两个身体比较弱的人服从，那他就已经可以算是非常强壮的人了。唯有心理上的优越条件，才可能赋予个人非常巨大的权威。然而，那些心理上的优越条件却是不可见的性质；始终是可争论的，而且通常也真的被争论。所以，绝不会有哪一



个社会，不管是野蛮的或是文明的，曾经发现可以很方便的根据那些不可见的性质，解决确定地位尊卑与服从关系的社会规则；反而所有的社会，都是根据某些比较浅显明白可见的性质，来确立那些决定尊卑与服从的社会规则。

那四种原因或情况当中的第二种，是个人的年纪比较长。无论在哪一种社会，年纪较长的人，如果还未老到让人产生年老昏愤的疑虑，通常会比一个拥有同等地位、财富与能力的年轻人更受人尊敬。在狩猎民族当中，譬如，北美洲的那些原住民族，年纪是决定尊卑地位的唯一基础。在他们当中，父亲是对年长者的称呼；兄弟是对同辈的称呼；儿子是对年幼者的称呼。在最富裕最文明的国家，其他各方面都相等的一群人，通常都是以他们的年纪决定他们当中的地位高低，因为没有其他的安排标准可以依循。在兄弟当中，以及在姐妹当中，最年长者总是享有优先的权利；在继承父母的遗产方面，任何不可能分开，因而必须完全由一个人继承的东西，譬如，父母的荣衔，在大多数场合会由最年长者承受。年纪是一种浅显明白、不容争辩的性质。

那四种原因或情况当中的第三种，是个人的财富比较多。财富所带来的权威，虽然在每一个时代的社会中都很大，然而也许都不会大于当社会已发展到容许相当程度的财富不平等，但还处于极粗野的阶段时。一个鞑靼人的酋长，尽管单凭他的牛群与羊群每年增加的数目便足以维持一千人的生活，也不可能以任何其他方式运用他这一笔巨大的初级产出，除了每年用来维持一千人的生活。他的社会还处于粗野的状态，不可能提供任何制品、任何无足轻重的个人用品给他，以便让他能够在交换那些供个人使用的东西时，用掉他的初级产出当中超过他本身消费需要的那一部分。于是，他所维持的那一千人，由于完全仰赖他过活，必定会在战时服从他的命令，在平时顺从他的裁判。他必然是他们的将军，也是他们的法官，而他的酋长地位则是他的财富优势的必然结果。在富裕与文明的社会里，某个人即便拥有比前述那位酋长多很多的财富，也没有让一打人听命于他的能耐。即使他的土地产出足以维持，而且也许真的用来维持，人数多于一千的一群人，但由于这些人对每一样从他手中取得的東西都支付代价，而他也没有给任何人什么东西，除了用来交换等价物，所以也就不会有什么人自认为完全在仰赖他过日子，而他的权威影响的范围也仅限于少数几个他自己家里的佣人杂役。不过，即便在富裕与文明的国家，财富的权威还是非常巨大。财富的权威比年纪的权威或个人性质的权威都大很多的这个事实，一向是每一个时代的社会，只要有相当程度的财富不平等存在，众人不断抱怨的对象。在社会的最初发展阶段，亦即，狩猎时期，不会有这种不平等存在。那时候，普遍的贫穷建立起普遍的平等，而年纪或个人性质则是据以决定权威与服从关系的唯一、但脆弱的基础。所以，在这个时代的社会，人际间几乎没有什么权威或服从的关系存在。第二个时期的社会，亦即，游牧时期的社会，有非常大的财富不平等存在，而且也没有在其他哪一个时期的社会，可以让财富优势的拥有者享有这么大的权威。因此，没有其他哪一个时期比这个时期有更为彻底建立的权威与服从关系。一位阿拉伯王子或酋长（*scherif*）的权威非常大；而一位鞑靼可汗（*khan*）的权威则完全像专制的暴君。

那四种原因或情况当中的第四种，是个人的门第家世优越。家世优越必须以家族的财富历史悠久为前提。所有家族的历史都同样悠久；一个王子的历代祖先也许是比较知名，但人数不太可能比一个乞丐的历代祖先多。无论是在哪一个社会，家世悠久都意味着家族财富历史悠久，要不然就是意味着通常建立在财富之上或伴随着财富的那种显赫高贵的地位历史悠久。暴发户的显赫高贵到处都比历史悠久的显赫高贵较不受人尊敬。人们对篡夺权位者的憎恶，以及对昔日王室的眷恋，大体上是源于人们对前者自然会有的那种轻蔑，以及对后者自然会有的那种尊敬。正如一位军官对一位他向来始终接受其指挥的上级长官

会毫不迟疑的服从，却无法忍受他的属下被拔擢到他的头上去；所以一般人对一个他们和他们的祖先向来始终服从的家族会很轻易的服从；但当另一个他们过去从未承认有什么比他们自己优越的家族爬到他们的头上支配他们时，他们必定会觉得义愤填膺直到火冒三丈。

由于门第家世的差别是在财富不平等之后才有的，所以在狩猎民族之中不可能有这种差别；狩猎民族在财富方面人人平等，所以在门第家世方面也必定同样几乎人人平等。没错，一个智勇双全的人所生的儿子，也许在同辈中会稍微比个人表现同样好、但不幸有一个笨蛋或懦夫老爸的人更受人尊敬。然而，其中的差别当不至于太大；我相信，在这世界上绝不可能有什么高贵的家族，其显赫的地位完全来自于累世相传的智慧与善良。

门第家世之别，在游牧民族中，不是有时会有而已，而是始终会有。这种民族始终没见过什么生活奢侈品，其中巨大的财富绝不可能因为挥霍无度而分散消失。因此，没有其他民族会有更多因为是系出一门历代祖先长远显赫而受到尊敬礼遇的家族；因为没有其他的民族，其中的财富可能在同一批家族内继续存在得更为长久。

家世与财富显然是让某个人的地位得以高于他人的两个主要条件。它们是个人之所以出类拔萃的两个重要来源，因此是人际间权威与服从关系之所以自然建立的主要原因。在游牧民族中，这两个原因把它们自身的力量发挥得最为淋漓尽致。拥有一大群牛羊的牧人，因为拥有巨大的财富而受人礼遇，因为有人数众多的一群人仰赖他过活而受人礼遇，因为他出身高贵而受人尊敬，也因为他的显赫家世历史悠久而受人尊敬，所以对于其族中所有牛羊不如他的牧人，他自然拥有一种权威。他比其族中任何人更有能力指挥支配更多人数的联合力量。他的武力大于其族中任何人。在战争时，他的族人自然全都会自动集结在他的旗帜下，而不是集结在其他任何人的旗帜下，所以他的门第出身和财富自然会让他取得某种行政权。再说，由于他比其族中任何人指挥支配更多人数的联合力量，所以他最有能力迫使其族中任何伤害他人的人赎罪补过。所以，他就是所有那些无力自保的人自然仰望受其保护的对象。他们自然会向他控诉自以为受到的各种伤害，而在这种场合，他的仲裁也比其他任何人的仲裁更容易受人服从，即便是被控诉者也比较容易服从。于是，他的出身和财富就这样自然而然的让他取得某种司法权。

正是在游牧时代，亦即，在社会发展的第二阶段，才开始出现财富的不平等，才在人际间引进某一程度的权威与服从，而这种关系在以前是不可能存在的。因此，财富的不平等，在某一程度内，引进了要保存其自身就不可须臾或缺的那种公民政府；而它似乎是自然而然的这么做，甚至没考虑到那种政府的必要性。那种必要性的考虑，后来无疑大大的有助于维持与确保那种权威与服从。对于支持那种社会秩序，富有阶级必然尤其感兴趣，因为只有那种秩序才可以让他们高枕无忧的拥有他们自己的好处。财富比较少的人联合起来保护那些财富比较多的人拥有财产，以便财富比较多的人可以联合起来保护他们拥有他们自己的财产。所有那些牛羊比较少的牧人都觉得，他们自己的牛羊安全，有赖于牛羊最多的那个牧人的牛羊安全；都觉得要维持他们所享有的比较少的权威，就须维持他的那个比较大的权威；都觉得他们须服从他，以便让他有力量迫使在他们下位的人继续服从他们。他们构成某种小小的贵族阶级，觉得保护与维持他们自己的小君主的财产与权威，以便他可以保护与维持他们的财产与权威，对他们自己有利。公民政府，就它是为了维护财产安全而设这一点来说，实际上是为了保护富人免于穷人的伤害而设，或者说，是为了要保护有一些财产的人免于遭受毫无财产的那些人的伤害。

然而，这种君主的司法权威，非但不是一种产生费用的原因，反而在很长的一段时间中是他的一种收入来源。向他申诉请求主持公道的人总是愿意为了获得公道而有所付出，因此每一次陈情总少不了会有礼物一并呈上。再说，在君主的权威彻底建立之后，被判定有罪的人，除了不得不赔偿对造的损失之外，也同样被迫必须支付罚金给君主。他制造了麻烦，他扰动了大家，他破坏了他的君主的宁静心情，而罚金被认为就是为了弥补那些罪行而应当支付的。在亚洲各个鞑靼族政府里，以及在日耳曼族和锡西厄族推翻了罗马帝国后在欧洲所建立的各个政府里，不仅对君主来说，主持正义或司法是一种可观的收入来源，而且对所有位阶比较低的酋长或王公贵族来说，只要是受君主的委托而对某一特定的族群或某一特定的区域执行某种司法管辖权，司法也是一种可观的收入来源。起初不管是君主或位阶比较低的酋长通常都亲自执行这种司法审判权。后来他们普遍发现，授权给某个替身、副手或法官执行，对他们自己比较方便。不过，这个替身仍然必须向他的主人或本尊交代执行司法工作的利润。凡是读过亨利二世时代颁给巡回法官的那些敕令的人，都将可以清楚看出那些法官是某种巡回的代办，为了征收某些国王的收入项目而被派到全国各地巡回。在那时候，司法工作不仅提供一定的收入给君主，而且君主本人也认为他自己之所以费事主持司法工作，主要的一个目的就是要取得那一笔司法收入。

这种使司法工作为收入服务的想法，殊少可能不会产生许多令人发指的司法滥权。携带大笔礼物申请主持正义的人，很可能获得比还他公道还要优厚的判决；而礼物带得比较少的人，很可能获得比公道刻薄许多的判决。而且正义也许时常被延迟耽搁，以便可以重复多收几次礼物。此外，被告的罚金也许时常会让法官暗中有强烈的理由判决被告有罪，即便他真的没罪。欧洲每一个国家从前的历史都可证明，种种司法滥权的情事在过去绝非不常见。

当君主或酋长亲自执行他的司法权威时，不管他是如何的滥用司法权威，必然很少可能获得什么纠正救济；因为很不可能有什么人的力量足以追究他的责任。没错，当他透过某个替身或副手执行他的权威时，有时候也许可以得到纠正救济。如果副手纯然是为了他自己个人的利益而犯了任何不义之罪，君主本人也许未必不愿意惩罚他，或迫使他修补过错。但如果他之所以犯下任何司法迫害的罪行，是为了他的君主的利益，是为了要阿谀奉承任命他因而可能袒护他的那个人，那么在大多数场合，要纠正他的司法迫害将好比是追究君主本人所犯的司法迫害那样的不可能。因此，所有野蛮国家的政府，尤其是所有在罗马帝国的废墟上建立起来的那些欧洲古代政府，司法似乎有很长一段时间极为腐败；即便在最好的国王统治下，司法也绝非平等公正，而在最糟糕的国王统治下，司法正义则是荡然不存。

在游牧民族中，所谓君主或酋长也不过是其族中牛羊最多的人，他也和他的每一位家臣或属民一样，靠他自己的牛群或羊群每年的增殖在维持生活。在那些不过刚脱离游牧状态，因此并没有比那种状态进步多少的农业民族中；譬如，像希腊各民族在“特洛伊战争”（the Trojan war）前后似乎所处的那种状态，以及像我们的日耳曼族和锡西厄族祖先定居在西罗马帝国的废墟时起初的那种状态；所谓君主或酋长也同样不过是一国之中那位最大的地主，他也和其他任何一位地主一样，靠他自己的私人土地，或者说，靠现代欧洲所谓的王畿（the demesne of the crown），每年所衍生的收入在维持生活。他的属民，在平常的场合，不会奉献任何东西支持他，除非当他们需要利用他的权威，以便保护他们免于其他某些属民同胞的迫害。他们在这种场合献给他的礼物，便是他从统治他们的地位平常所获得的全部收入，或者说，是除了在非常特殊的紧急状况外，统治地位让他获得的全部酬劳。根据荷马（Homer）的史诗里，当阿伽门农（Agamemnon）为了表示他的友善而

承诺给阿喀琉斯（Achilles）七座希腊城市的统治权时，他所点到的唯一可能从这个统治权得到的好处，是那里的人民将会奉献礼物给他。只要这种礼物，只要司法的酬劳，或者说，只要所谓法庭的礼金，是这样构成了君主平常从其统治权所得酬劳的全部，那就不太可能期望他会主动完全放弃那些礼物，甚至连建议他理当完全放弃那些礼物，也不太可能是个得体的想法。也许有人会建议，而确实也有人这样建议，他应当对那些礼物或礼金怎么给和给多少有一个明确的规定。但订立了规定之后，如何阻止一个拥有至高权力的人逾越规定收取礼金，仍是一个非常困难的问题，即使并非全然不可能解决。所以，在这种社会状态存续的期间中，司法礼金的任意性与不确定性所自然导致的司法腐败，殊少容许任何有效的补救措施。

但当由于各种不同的原因，尤其是由于对抗外国侵略的国防费用不断的增加，以致君主私人的财产完全不足以支应统治权的维护费时；亦即，当人民为了他们自己的安全而必须缴纳各种不同的税以支应统治权的维护费时，人们似乎非常普遍的会借机要求约定，无论是君主，或是其替身或副手，即法官，都不得以任何借口收取司法礼金。一般人似乎向来认为，将那些礼金完全废除，远比予以有效的规范管理来得容易。于是，有固定的薪水指定给法官，这薪水被认为足以补偿他们的损失，无论从前也许属于他们的那一份司法礼金有多少；就好像各种税收被认为绰绰有余的弥补了君主的那一份司法礼金。人们于是说司法是免费的。

然而，无论在哪一个国家，司法实际上从来都不是免费的。至少，律师和法律代理人的费用，必定总是由对簿公堂的双方当事人支付；而如果没有被支付酬劳，他们就会把他们的职责执行得比他们实际执行的更为糟糕。在每一个法庭，每年付给律师和法律代理人的礼金或报酬，总数远比法官的薪水多很多。法官的薪水由君主给付的事实，到处都不可能显著减少诉讼所需的费用。但法官之所以被禁止收受当事人的任何礼物或礼金，与其说为了要降低诉讼费用，不如说为了要防止司法腐败。

法官的职位本身非常的体面，因此即使薪水不多，还是有人愿意担任。位阶比法官低的地方执法官（justice of the peace），工作虽然很麻烦，而且在大多数场合全无酬劳，却是我们地方上的大部分乡绅挤破头争取的职位。无论是在哪一个文明的国家，所有高、低阶法官的薪水，加上司法审理和执行的全部费用，即使这费用的管理不是很有效率，也都不过是整体政府费用当中很微不足道的一部分罢了。

再说，全部的司法费用也许可以轻易的由当事人缴给法庭的礼金支应，而且不会让司法暴露在任何实质腐败的风险中；这样也许可以让公共收入完全免去一项负担，虽然这项负担不是很大。当一个像君主那样有权势的人要分享法庭的礼金，而且他的一大部分收入得自于此一来源时，要有效的规范管理这种礼金的收取确实是很困难。但如果法官是这种礼金的主要获益者，要有效的规范管理这种礼金就很容易。法律能轻易迫使法官尊重这种管理规定，即使法律未必能迫使君主尊重这种规定。如果法庭礼金的收受有严谨的管理规范，如果所有的礼金全都在诉讼程序当中的某个阶段一次缴给某一位出纳或管理人，然后由他在诉讼程序结束后，按某一已知的比例分配给各个审理法官，而在诉讼程序结束前则完全不作分配；那么，司法腐败的风险似乎不见得会比完全禁止礼金时来得更大。在不至于显著提高诉讼费用的情况下，也许可以让那些礼金多到完全足以支应全部的司法费用。那些礼金，由于在诉讼程序结束前不会付给法官，也许对法庭在审理和裁决案件的勤勉方面会有些激励作用。在由许多个别的法官组成的法庭中，按每一位法官在诉讼审理过程中所花的时日，不管是花在法庭里听审或是花在法庭命令组成的审议会里斟酌讨论，分配那

些礼金，也许在某一程度内可以促使每一位法官更为勤勉任事。各种公共服务做得最好的时候，莫过于当报酬只在服务完成后才给付，而且给付的数目按照执行服务的勤勉程度而定时。在法国各个高等法院中，法庭收取的礼金（称作Epices和vacations是法官绝大部分的报酬来源。在东扣西扣之后，法国国王每年付给图卢兹（Toulouse）高等法院的每一位法官或顾问的薪水净额不过是一百五十里弗尔（livres），约等于六英镑十一先令，而图卢兹高等法院在位阶与尊严上还是法国排名第二的高等法院。大约在七年前，那个数目在同一地方是一个普通的马夫或仆役每年平常的工资。但那些法庭礼金或所谓佐料

（Epices）的分配，是按照各个法官勤勉的程度而定。一位勤勉的法官凭其职位可以挣得虽然中庸但还算是相当舒服的年收入；而一位懒惰的法官，除了薪水，大概就没有其他收入了。那些高等法院在许多方面也许不算是很便利的法院；但从来没有人指控过它们有什么不当的判决；甚至好像也从来没有人怀疑它们腐败。

法庭礼金起初似乎是支应英国各个法庭费用的主要收入。每一个法庭都努力尽可能吸引生意上门，因此都愿意审理许多原本不属于其管辖范围的诉讼案件。例如，王座法庭（the court of king's bench），原本只是为审理刑事案件而设，但实际上也受理民事诉讼；原告辩称被告对他不公不义是犯了某种侵犯或品行不端之罪。财政法庭（the court of exchequer），是为了课征国王的收入而设，原则上只可以强迫被告支付该付给国王的债务，但实际上也受理其他所有约定的债务；原告宣称他无力付税给国王，因为被告不付款给他。由于法庭承认这些虚构的情节，所以在许多场合，变成双方的当事人完全可以选择由哪一个法庭来听审他们的案子；而每一个法庭也都努力以更迅捷和更公正的审理服务，尽可能争取更多的案件上门。目前英国令人称羡的法庭体系，也许起初在很大的程度内，是各法庭的法官之间从前的这种竞争所塑造出来的；那时候，每一位法官都努力在其法庭内对每一种不公平，在法律允许的范围内，给予最快和最有效的救济。普通法法庭

（the courts of law）起初对违约行为只给予损害赔偿。大法官法庭（the court of chancery），由于是一个良心法法庭，最先受理强迫具体履行合约的案件。当违约行为在于不支付金钱时，所遭受的损害，除了命令付款外，别无其他的补偿办法，但命令付款等于是法庭强迫具体履行合约。所以，在这种场合，普通法法庭所给的救济是充分的。但在其他场合，所给的损害赔偿救济就不够充分。当佃农控告地主不当剥夺他的土地承租权时，他所获得的损害赔偿绝不等于继续占有土地的利益。所以，有一段时间，这种案件全都跑到大法官法庭那里审理，让普通法法庭损失不少收入。普通法法庭之所以发明那种假惺惺虚构的“逐出令”（writ of ejectment），一种在土地占有权遭到不当的剥夺时最有效的救济办法，据说就是为了要把这种案件再争取回来。

由每一个法庭对其审理程序征收某种印花税，用来维持法官和其他所属官员的生计，也许同样可以提供足够的收入支应全部的司法费用，以免再给社会的一般收入添加任何负担。没错，在这种情况下，法官为了尽可能提高这种印花税的收入，也许会禁不住诱惑增加不必要的法律程序。对于法庭里的律师和书记官的报酬，在大多数场合，现代欧洲的习惯一向是按照他们所需书写的文件页数订定收费标准；而且法庭通常也会规定每一页应该包含多少行，以及每一行应该有多少字。为了提高他们的收入，律师和书记官一向习于设法尽可能不着边际地增加许多不必要的文字，以致，我相信，每一个欧洲法庭的法律语言都大为堕落。类似的诱惑也许会在法律程序的形式上造成类似的腐败。

但无论是否该把司法体系设计成由其本身支付自己的费用，也不管法官的生计是否该由其他某种财源支付他们固定的薪水来维持，似乎都没有必要让受托掌握行政权力的那个或那些人负责管理那种财源，或负责支付那些薪水。那种财源也许来自于某些地产的租金

收入，而每一笔地产则是委托给该笔地产所要维持的那个法庭来管理。那种财源甚至也许是来自于某笔金钱的利息收入，而该笔金钱的贷出事宜，也同样可以委托给它所要维持的那个法庭来管理。苏格兰高等法院（the court of session）的法官，其薪水的一部分来自于某一笔金钱的孳息，虽然那一部分的确不是很大。然而，这种财源必然不稳定，所以用它来维持一个应该永续存在的机构似乎并不适合。

司法权和行政权分离，起初似乎是由于社会不断改良进步，以致社会事务越来越多所造成的结果。司法工作变得非常的费事也非常的复杂，需要司法工作人员心无旁骛的专注于该项工作。受托掌握行政权的人，由于没有余暇亲自注意私人诉讼案件的裁断事宜，便委托某个副手或代理人代替他断案。在罗马帝国变得越来越大时，执政官（consul）太忙于国家的政治事务，以致没有时间照顾司法工作。所以，在执政官之下，便任命一位民选的法务官（praetor）代替他执行司法工作。那些在罗马帝国的废墟上建立起来的欧洲各个王国，其君主和大封建领主普遍认为，司法工作过于费事也过于卑贱，不适合由他们亲自执行。所以，他们普遍将那种工作完全交给他们所任命的副手、僚属或法官执行。

当司法权和行政权合并在一起时，难免会为了世俗所谓的政治而时常牺牲正义。受托处理国家大事的那些人，即便全无任何腐败堕落的想法，有时候可能认为必须为了国家利益而牺牲某个私人的权利。但每一个人的自由，亦即，每一个人认为自己很安全的那种感觉，就是建立在司法公正无私的基础上的。为了要让每一个人觉得他自己安全无虞拥有属于他的各项权利，不仅司法权必须和行政权分离，而且还必须尽可能使司法权独立于那种权力之外。法官不应该由于掌握那种权力者的反复无常而被随意的解除其职位。法官薪水的正常给付，不应该仰赖那种权力的善意，甚至也不应该仰赖那种权力的行使效率。

### 第三节 论公共设施和公共机构的经费

君主或国家的第三项也是最后一项职责，是兴建与维护一些公共工程设施和公共机构；这些设施和机构对一个大社会虽然极为有利，然而由于性质特殊，其利润绝不可能把费用偿还给任何个人或少数几个人，所以也就不可能期待任何个人或少数几个人出资兴建与维护。执行此项职责所需的经费，也是依各个不同的社会发展阶段而大不相同。

在前面提到的国防与司法所需的公共机构与公共设施之后，其他属于这一种的设施与机构，主要是方便社会商务往来，以及提升人民教育的那些设施与机构。教育机构有两种；其一是专门教育青少年的机构，其二是教导所有年龄层人民的机构。为了方便讨论什么方式最适合支应这些不同种类的公共设施与机构所需的经费，本章的这第三节将分成三个小节。

第一小节论方便社会商务往来的公共设施与机构首先，论方便一般商业所需的公共设施与机构

无论在哪一个国家，兴建与维护那些方便商务往来的公共设施，诸如良好的道路、桥梁、运河、港口等等，所需的经费，在不同的社会发展时期，必定大不相同，显然不需要多做说明。在任何国家，兴建与维护公共道路的费用，显然必定会随该国土地与劳动每年产出的增加而增加，亦即，必定会随需要在那些道路上往来运输的货物数量与重量的增加而增加。桥梁的抗力必须适应可能通过的车辆数目与重量。运河的水深与水量，必须和可能在其上航行运货的驳船数目与重量相称。港口的大小必须和可能在其中停泊的船只数目相称。

那些公共设施的费用，似乎未必一定非得由一般所谓公共收入支应不可（在大多数国家，一般所谓公共收入，是指归属行政权征收与运用的那些收入）。这种公共设施大部分可以轻易采取某种适当的管理方式，提供一笔特定收入，以支应它们本身的费用，无须增加一般社会收入的负担。

例如，兴建与维护公路、桥梁或运河的费用，在大多数场合，可以采取对使用它们的车辆与船只征收小额通行费的方式支应；而兴建与维护港口的费用，则可以采取对前来装卸货物的船只，根据其吨位征收适量的港口税支应。铸币厂（这是另一个方便社会商务往来的公共机构），在许多国家，不仅可以支应它本身的费用，而且还可以产生一小笔收入（即所谓的铸币税）给君主。邮局（又是另一个为同一目的而设的公共机构），在几乎所有国家，除了可以支应它本身的费用外，还可以提供一笔很可观的收入给君主。

当通过某一条公路或某一座桥梁的车辆，以及在某一条运河中航行的驳船，按照它们的重量或吨位比例支付通行费时，它们是很精确的按照它们对那些公共设施造成损耗的程度在支付其维护费。似乎很难发明出一种更公平的收费方式来维护这种公共设施。再说，这种通行税或通行费，虽然是先由运输业者垫付，但最后总是会加在货物的价格上转嫁给消费者支付。然而，由于利用这种公共设施可以大幅降低运输费用，所以尽管有通行税的负担，货物还是可以比没有这种设施可用时更便宜的价格卖给消费者；货物价格因为支付通行税而上涨的幅度，小于因为运输费用低廉而下降的幅度。所以，最后支付这种税的人，从这种设施的使用所获得的利益，大于他支付这种设施的使用费所蒙受的损失。他所付出的损失刚好和他所获得的利益成正比。事实上，他只不过必须放弃那个利益当中的一部分，便可以获得其余的利益。似乎不可能有比这个更公平的收税方式。

当奢侈的车辆，例如，四轮大马车、驿马车等等的通行税，相对于它们的重量，比一般人必须使用的车辆，例如，二轮轻便马车、货车等等的通行税稍为高一些时，因为可以使粗重货物运往全国各地的运输费用比较低廉，所以等于是以一种非常简便的方式，让富有阶级的懒惰与虚荣也对济贫的目的有所奉献。

当公路、桥梁、运河等等是以这种方式被使用它们进行的商务往来所兴建与支持时，那么就只有在那个商务往来需要它们的地方，亦即，只有在适当的地方，才可能兴建它们。而且它们的费用，以及它们宏伟壮观的程度，也必定和那个商务往来所能负担的程度相称。因此，它们必定会按照适当的形式兴建。壮丽的公路不可能被盖在人烟稀少、几乎没有任何商务往来的地方，或只因为凑巧可通往总督的乡间别墅，或通往总督想要巴结的某位大封建领主的乡间别墅。宏伟的桥梁不可能被架设在一处没人经过的河流上，或只是因为这样可以点缀从附近一座宫殿的窗户往外看的景致。在这种设施不是以其本身能够提供的收入，而是以其他任何收入支持兴建的国家，这些事情有时候会发生。

在欧洲许多地方，运河的通行费或水闸通行税是属于某些私人所有，这些人的私人利益会促使他们好好的维护运河。如果运河没有维持在堪用的状态，河运必然会完全停顿，而他们从通行费所能赚到的利润也将随之全部消失。如果将那些通行费交给政府委任的一些官员管理，由于他们在那些通行费上没有任何私人利益，他们也许会比较不注意维护那些通行费赖以产生的设施。为了兴建朗格多克（Languedoc）运河，法国国王和该省总共花了超过一千三百万里弗尔（livres），按十七世纪末每一麦克白银等于二十八里弗尔换算，等于是超过九十万英镑。当那一个伟大的工程竣工时，大家发现，最可能使那一条运河经常维持良好保养状态的方法，是把运河的通行费当做礼物赠送给规划与监督兴建的工



程师李魁（Riquet）。目前那些通行费，对那位先生后代的各房子孙来说，是一笔非常庞大的资产；所以，他们有很大的利益动机将那条运河经常维持在保养良好的状态。但如果将那些通行费交给政府委任的一些官员管理，由于他们没有这种利益动机，那些通行费收入也许全会被消耗在一些没有必要的装饰性修缮上面，而放任运河最根本必要的部分坍塌毁坏。

但将养护公路所需的通行费变成私人所有，就绝不可能是个妥当的办法。一条公路，即使完全疏忽保养，也不至于像运河那样变得完全不能通行。所以，公路通行费的所有者（proprietor）也许会完全轻忽公路的维护，而仍然继续收取几乎相同的通行费。所以，如果将养护公路所需的通行费交给政府委任的官员或受托人管理，不失为一种较为适当的办法。

在英国，受托人在管理那些通行费方面所犯下的种种弊端，曾经被公允的指摘过好几次。有人指出，许多收费道路所收取的通行费，比道路获得最完整的养护时所需经费的两倍还要多，更何况养护工作时常做得非常马虎，有时甚至完全没有做。必须指出的是，这种以通行费保养道路的制度成立至今不是很久。所以，如果该制度尚未达到那种似乎可能达到的完善程度，我们也无须过于讶异。如果卑劣不当的人时常被任命为受托人；如果适当的审计监督委员会尚待建立，所以还无法控制那些受托人的行为，也无法将通行费降低至刚好足以让他们执行养护工作的程度；这些缺失全都可以用此一制度新近成立的事实予以说明和辩解，而其中大部分，以英国国会的智慧，未来应当可以逐步得到补正。

目前英国各条收费道路所收取的通行费，有人认为超出养护道路所需很多，所以在适当的管理下，当可省下相当数目的结余款，而有些人，甚至是某些内阁大臣，认为那些结余是很大的一笔财源，有时候也许可以用来支应国家的紧急需要。有人甚至建议，政府亲自管理那些收费道路，并且运用士兵们养护道路，只须在原来的薪水外付给他们一点点津贴，他们就会将道路维持在良好的状态，这样养护道路所需的费用将比现在交给受托人来管理要少很多，因为后者没有其他的工人可以雇用，除了生计完全仰赖工资的那些工人。有人声称，政府这样可以获得一大笔收入，也许是五十万英镑，而且无须使人民承受任何新的负担；他们说，收费道路可以变成和目前的邮局一样，对国家的一般经费也有所贡献。

我并不怀疑，这样也许可以获得一笔可观的收入，虽然很可能不会像此一计划的构想者所想象的那么多。然而，此一计划本身似乎很可能因为容易滋生好几个重大的流弊而遭到反对。

第一，一旦收费道路收取的通行费被认为是支应国家紧急状况的一项财源，那么国家无疑将会按它自己所认定的各种紧急状况需要财源支持的程度而提高那些通行费。所以，根据英国的政策，那些通行费很可能将会被很快提高。借由通行费汲取大笔收入的便捷性，很可能会鼓励行政当局非常频繁的重复使用此一财源。虽然无论如何撙节使用，要从目前的通行费省下五十万英镑，也许比登天还难；但如果将通行费提高一倍，那就几乎笃定可以省下一百万英镑；如果提高两倍，也许可以省下两百万英镑。而且，即使要课征这么一大笔收入，也用不着晋用任何一位新的官员来负责收受事宜。但如果收费道路的通行费被这样的不断提高，那么通行费将会很快变成是国内陆路贸易的一大障碍，而不是像目前这样便利国内陆路贸易。所有粗重货物从国内任何一地运输至另一地的费用将会很快被大幅提高，从而所有这种货物的市场将会很快被大幅缩小，以致它们的生产将会被大幅压



抑，而国内最重要的一些产业部门也将被完全消灭。

第二，按照车辆的重量比例收取的通行费，当只是专门用来养护道路时，虽然是一种很公平的税，但如果用于其他任何目的，譬如，用来支应国家的一般需要，那就变成是一项很不公平的税。当通行费被用于上述唯一的目的是，每一部车辆可以说完全按照它所造成的道路损耗程度在付税。但当通行费用于其他任何目的时，每一部车辆可以说除了支付损耗道路的代价外，还缴税给国家支应其他某些紧急需要。但由于道路通行费将会按各种货物的重量，而不是按各种货物的价值，比例提高各种货物价格，所以那些紧急需要的财源等于是主要由粗重商品的消费者支付，而不是由珍贵轻巧的商品消费者支付。所以，无论这种税支应的是国家的哪一项紧急需要，该项紧急需要将都主要是由穷人，而不是由富人来负担支应；都主要是牺牲最没有负担能力的那些人，而不是牺牲最有负担能力的那些人，来支应国家的紧急需要。

第三，一旦政府忽略了公路的养护工作，要强制适当运用道路通行费当中的任何一部分，将比目前更为困难。一大笔收入就这样从人民的手中取走，而其中没有任何一部分被用在这样取走的收入唯一应该用的目的上。如果收费道路受托人的卑劣与贫穷，使得目前有时候很难强迫他们修补他们的过错，那么在此处所想象的场合中，他们的财富与高贵，将会使强迫他们修补过错的难度多上十倍。

在法国，指定用来养护公路的财源被置于行政当局的直接管理监督之下。那些财源，一部分是一定日数的劳动（在欧洲大部分国家，包括法国在内，乡村地区的人民每年必须提供一定日数的义务劳动修护道路），一部分是国王选择不挪用为其他经费的国家一般收入。

根据法国以及大部分欧洲国家从前的法律，乡村人民的劳动归地方或省行政长官指挥监督，而那些官员并不直接听命于宫廷内阁。但根据目前实际的做法，包括乡村人民的劳动，以及其他凡是国王决定拨下来供任何特定省份或地区修护道路的财源，全归各省的总督（*intendant*）指挥管理；这总督是一位由宫廷内阁任免的官员，所以他听命于内阁，并且经常和内阁保持联络。在专制化的过程中，行政当局的权威逐渐吸纳国家其他各部门的权威，并且把被指定用于任何一种公共目的的每一项收入都纳入其管辖指挥的范围。然而，在法国，重要的邮政道路，亦即，法国主要城镇之间的交通要道，一般来说保养良好；某些省份的邮政道路甚至比英国大部分的收费道路优越许多。但我们所谓的岔路，亦即，乡村地区绝大部分的道路，却完全疏忽保养，以致在许多地方任何重一点的车辆根本无法通过。在某些地方，甚至骑马旅行也很危险，骡子是唯一可以让人安心信任的交通工具。在矜夸成风的朝廷里打滚的一位骄傲的大臣，往往会乐于执行一项宏伟华丽的工程，例如，一条伟大壮观的公路，让掌握权势的王公贵族时常观看得到；这样，他们赞赏的掌声不仅可以满足他的虚荣心，而且甚至有助于支持他个人在朝廷里的实际利益。但许许多多小型的工程，由于无论怎么做都不可能很壮观，或者说，都不可能在任何旅客的心底里激起丝毫赞叹的涟漪，换言之，那些设施，除了极为有用之外，并无其他可取之处；所以，对位居庙堂之上那么伟大的一位长官来说，施做那种工程的事，不管从哪一方面来看，未免过于卑微寒酸，不值得费心注意。所以，在这种管理制度下，像乡村岔路那种小小的养护工作就几乎完全被漠视了。

在中国，以及在其他好几个亚洲国家的政府里，行政当局自己负责道路与运河的修护与保养工作。据说在朝廷颁给各省总督的敕令里，经常提醒他们注意那些公共设施，而且

朝廷对他们的考评，在很大的程度内，也反映他们是否曾注意敕令当中的这一部分。因此，在所有那些国家，此一政务事项据说颇受重视，尤其是在中国，据说那里的公路，以及特别是运河，其优越的程度远远超过每一条欧洲所知的公路或运河。然而，有关那些工程设施的叙述，流传至欧洲的，通常是出自一些少见多怪的旅客之手，有些甚至是无聊说谎的传教士所写。如果检视那些设施的人有更为聪明理性的眼光，如果有关它们的报告是更为忠实的见证人所撰，那它们也许就不会显得是如此不可思议的美妙。对某些印度的这一类设施，柏尼尔（Bernier）所给的叙述，远远不像其他比较容易大惊小怪的旅客所给的叙述那样教人称奇。在那些国家，实际的情形也许就像在法国那样，得到照顾养护的是那些比较大的公路，亦即，在朝廷和首都社交圈比较可能成为话题的那些大交通要道，而其余的道路则全被忽略。再说，在中国、印度，以及亚洲其他许多国家，君主的收入几乎全来自于土地税或地租，会随着土地每年产出的升降而升降。所以，在这种国家，君主的收入，或者说，他的最大利益，和土地的耕种情形、土地产出的多寡，以及土地产出的价值，有必然而且直接的联系。为了尽可能提高土地产出的数量与价值，就必须为土地产出取得尽可能广大的市场，因此就必须在全国各地之间建立最自由、最方便、最省钱的交通方式，而唯有借助于最好的道路与运河才可能达成这个目标。但无论在哪一个欧洲国家，君主的收入都不是以土地税或地租为其主要来源。在欧洲所有的大国，君主的大部分收入也许最后还是倚赖土地的产出；但那个倚赖关系并不是那么直接，也不是那么明显。所以，欧洲各国的君主也就不那么直接地感觉到需要促进土地产出的数量与价值，或感觉到需要维持良好的道路与运河，以便为土地产出提供最广泛的市场。所以，即使在某些亚洲国家，此一政务事项真的有得到行政当局的适当管理（就我的理解，这一点颇为可疑），在欧洲目前的事物状态下，丝毫不可能有哪一个欧洲国家的行政当局对此一政务会有差强人意的管理。

甚至本质上无法提供任何收入维持自己的那些公共设施，如果其效益几乎局限于某一个特定的地方或地区，由特定属于该地方或该省的收入维持，在该地方或该省的管理下进行，也总是会比由国家的一般收入维持，因而必定总是在中央行政权威的管理下进行，要好得多。如果伦敦街道的路灯与路面铺设的经费来自于英国财政部，那些街道的照明与路面有可能像目前这样好，或者，所需经费有可能像目前这样少？再说，在这样的场合，所需经费，将不再像目前这样，以对伦敦每一条街道、每一个行政教区或较大的行政区居民课征地方税的方式支应，而将由国家的一般收入支应，因此将是以对全国所有居民课征某种税的方式支应，然而，从伦敦街道的照明与路面铺设，全国绝大部分的纳税人却得不到任何好处。

各地方或各省管理各自的收入有时候会暗中产生的那些弊端，不管看似怎样的无法无天，然而，和整个大帝国的收入管理与支用通常会发生的那些弊端相比，前一种弊端实际上几乎总是非常微不足道，而且也比较容易得到纠正。在英国，在各地方或各郡县的执法官（*justices of the peace*）管理之下，各地方人民每人每年必须奉献用来修护道路的那六天义务劳动，也许未必被运用得很精明正确，但也很少听说有哪一个地方在向人民强征义务劳动时发生什么残酷或压迫的情事。在法国，在各省总督（*intendants*）的管理下，那种义务劳动的运用未必比较精明正确，但在向人民强征义务劳动时却往往极尽残酷与压迫之能事。在法国，那种义务劳动称为Corvees，是那些官吏所使用的一种主要的暴虐统治工具，常被用来惩罚不幸招惹他们不快的那些教区或行政区。

第二小节论方便社会商务往事的公共实施与机构次论方便特殊商业部门所需的公共实施与机构

前述公共设施与机构的目的，是要方便一般商业。但为了方便某些特殊的商业部门，需要设置一些特殊的机构，这当然需要特别的经费。

某些特殊的商业部门，由于和未开化的野蛮民族进行交易，需要特别的保护。寻常的仓库或办公处所，根本保护不了到非洲西海岸贸易的那些商人的货物安全。若想保护那些货物免于野蛮土著的掠夺，储存货物的地方就必须在某一程度内变成军事要塞。印度统治秩序紊乱，使得某些人认为，即便在那样温和驯良的人民当中，也需要有类似的预防措施；英法两国的东印度公司之所以被允许在那个国家兴建最初几座属于他们自己的堡垒，就是以保护他们自己的人货安全为借口。在其他国家，由于当地政府相当坚强，不容许外国人在其领土内占有任何设置防御工事的地方，也许有需要派遣一位大使、公使或领事常驻在当地，以便他不仅在他自己的国人之间于当地发生纠纷时，可以根据他自己国人的风俗习惯裁断他们之间的是非；而且在他们和当地人民之间发生纠纷时，他也可以凭借他的官方身份，以较大的权威介入这种纷争，所提供给他们保护，将比他们所能期望于任何私人的都还要有分量。基于商业利益，往往必须在某些外国派驻使节，尽管从战争或结盟的观点来看，并没有这种必要。英国之所以平常在君士坦丁堡（Constantinople）派驻一位大使，起初就是为了保护英国的土耳其公会在当地的商业利益。英国派驻俄罗斯的使节团，当初也完全起源于商业利益的考虑。商业利益上的竞争，必然会不断在欧洲各国人民之间引起的那种冲突，很可能是各国即便在和平时期也对所有邻国派遣大使或公使常驻的惯例，最初之所以形成的原因。此一古代未曾见过的惯例，形成的时间，似乎不会早于十五世纪末或十六世纪初；也就是说，不会早于商业活动起初开始扩大到大部分欧洲国家，或起初使那些国家开始注意到商业利益的时候。

为了保护对某些特别国家进行贸易的商业部门而发生的特别费用，责令该商业部门按某种方式缴纳适当的税收支应，似乎并非不合理；例如，责令商人在参与该门商业之初缴纳一笔适当的贡金，或者更为公平的做法，是在商人将货物输入那些特别国家，或从那些特别国家输出货物时，对那些货物课征某一百分率的关税。为了保护一般贸易免于海盗的侵扰，据说导致了史上最早的关税制度。但如果人们认为对一般贸易征税，以支应保护一般贸易所需的经费是合理的，那么对某一特别贸易部门课征某种特别税，以支应保护该门贸易所需的特别经费，似乎也应该被认为一样的合理。

保障一般贸易安全，始终被认为是保障国家安全的一项根本要务，因此，始终被认为是必须由行政当局承担的一部分职责。所以，一般关税的征收与应用，一向交给行政当局管理。而保障某一特别部门的贸易安全，是保障一般贸易安全的一部分，所以当然也是行政当局必须承担的一部分职责；如果国家的做法始终一贯，那么为了保障某一特别部门的贸易安全所征收的特别关税，理当始终如一的交给行政当局管理。但在这一方面，以及其他许多方面，国家的做法并非始终一贯；在欧洲大部分商业化国家，某些特别的商人团体就是有办法说服国会通过法律，将这一部分君主职责以及所有必然相关的权力，统统委托他们代为执行。

那些商人团体，虽然在最初引进某些贸易管道时也许有些贡献，譬如，他们自掏腰包进行了某项不被国家看好或不被视为精明的市场开拓实验，但一般来说，他们最后总是会成为一无是处的累赘，总是会拙劣经营或限制他们所从事的那门贸易。

那些商人团体，如果不是利用一笔共同拥有的资本经营买卖，而是必须容许任何人加入，只要他拥有适当资格，在加入时缴纳一定的贡金，而且同意遵守团体的各项规定，每

一个成员都利用他自己的资本个别经营买卖，那么他们就被称为规约性公会（regulated companies）。如果他们利用一笔共同拥有的资本经营买卖，每一个成员按照他在该笔资本中的出资比例分享共同的利润或亏损，那么他们就被称为股份公司（joint stock companies）。这些商人团体，不管是规约性公会或股份公司，有时候拥有独占性特权，有时候则完全没有这种特权。

规约性公会，在每一方面，像似所有欧洲国家大小城市里常见的各种同业公会，是某种属于同一性质但大了好几倍的独占性团体。正如在某个城市里，每一位居民都不能从事任何已经组成公会的行业，除非他先获准加入公会成为会员；所以在大多数的场合，任何国外贸易部门只要国家特许成立某个规约性公会，则每一位国民都不能合法从事该门贸易，除非他先获准成为该公会的会员。这种独占规定严厉的程度，取决于新会员加入的条件是否很难满足，以及把持公会的理事们拥有多大的权威，亦即，公会的理事们有多大的权力可以设法操弄，将大部分的买卖生意限制给他们自己和某些特别的朋友经营。在最古老的一些规约性公会里，学徒的特权和其他同业公会的规定完全一样；任何人在某个公会的会员那里担任学徒期满后，他本身便有成为会员的权利，入会时或者无须缴纳任何贡金，或者所缴的比其他入会时被公会硬要的少很多。当法律未予制止时，一般同业公会常有的那种排外精神，在所有规约性公会里也都到处弥漫。如果放任他们按照他们的天性去做，他们总是会尽力强要他们所管理的那门贸易遵守许多累赘麻烦的规定，以便将竞争限制在尽可能少数的几个人当中。然而，一旦法律不准他们这么做，他们就会变得毫无用处、无足轻重。

经营国外贸易的规约性公会，目前还存在于英国的，有从前称为商人冒险家公会（society of the merchant adventurers），现在通常叫做汉堡公会（the Hamburg Company），俄罗斯公会（the Russia Company），东土公会（the Eastland Company），土耳其公会（the Turkey Company）以及非洲公会（the African Company）。

现在加入汉堡公会的条件，据说相当容易，而公会的理事们，或者没有权力设计任何恼人的限制或规定阻碍贸易，或者至少最近未曾使用过那种权力。但过去并非总是如此。大约在十七世纪中叶，加入该公会的贡金是五十英镑，而某个时候还高达一百英镑，而且当时该公会的其他做法据说也极具压迫性。在一六四三年、一六四五年和一六六一年，英格兰西部的布商和自由贸易者向国会控诉，指摘他们是独占者、限制贸易与压迫英国制造业。虽然那些控诉并未获得国会通过法律撤销他们的某些特权，但很可能已经对该公会产生相当大的威吓作用，使他们不得不改变做法。至少，从那时以后，就没听说有什么人控诉他们了。根据威廉三世第十和十一年（公元一七〇〇年）法律第六条，加入俄罗斯公会的贡金被降至五英镑；根据查理二世第二十五年（公元一六八五年）法律第七条，加入东土公会的贡金被降至四十先令，而同时，瑞典、丹麦和挪威，即所有波罗的海北边的国家，也从特许他们独占经营的范围内剔除。国会之所以通过这两条法律，很可能就是那两个公会的做法造成的。在那时以前，约西亚·蔡尔德爵士（Josiah Child）曾指称，那两个公会和汉堡公会的做法极具压迫性，他并且将当时英国对那些分别属于他们特许经营权范围内的国家贸易之所以低迷不振，归因于他们的经营不善。在十八世纪，即使那些公会的做法不是很有压迫性，但他们显然也毫无用处。没错，说他们全然没用，也许是任何人对于任何规约性公会所能公正给予的最高颂词；而前述那三个公会，就他们目前的状况来说，似乎全都当得起这样的颂词。

从前加入土耳其公会须缴纳的贡金，年纪在二十六岁以下的人是二十五英镑，二十六

岁以上则是五十英镑。除了纯粹的批发商，其他任何人都不许加入；这是一项排斥所有零售店主或零售商的限制。根据该公会的一条内规，所有英国的制造品都不可以出口到土耳其，除非由公会通用的船只载运；而由于那些船只总是从伦敦港启航，所以这一条内规，实际上等于是将土耳其贸易局限于那个费用非常昂贵的港口，并且将有资格经营土耳其贸易的贸易商局限于那些住在伦敦或其附近的人。根据该公会的另一条内规，住在伦敦周围二十英里之内，但不具有该市的市民权可以自由进出该市者，不准加入公会；此一限制，加上前面那一个规定，必然排斥所有非伦敦市民加入该公会。由于那些通用的船只在什么时候装货，以及在什么时候启航，完全任凭公会的理事们发落，所以他们可以轻易将那些船只装满他们自己的货物，以及某些特殊朋友的货物；至于其他人的货物，他们则可以借口说，提出申请装船的时机太晚而予以排斥。所以，在这种情势下，这个公会在每一方面都是一个不折不扣的、极具压迫性的独占机构。那些滥权的做法导致国会于乔治二世第二十六年（公元一七五三年）通过法律（第十八条），将加入该公会的贡金一律降为二十英镑，没有任何年纪方面的分别，或任何是否为纯粹的批发商，以及是否为伦敦的市民，等等的资格限制；同时允许所有这样的人，可以自由从所有英国港口，输出所有法律未禁止输出的英国货，至任何一个土耳其的港口；可以自由从那里输入所有法律未禁止输入的土耳其货，唯需缴纳一般的关税，以及为了支应该公会的必要经费而课征的特别关税；同时须遵守英国驻土耳其大使和各领事的合法权威，以及该公会通过适当程序制定的各项内规。为了防止那些内规导致任何压迫的情事，同一条法律也规定，如果有任何七位公会的会员，自认为受到公会于该法通过后所制定的任何内规迫害，他们可以在该内规被制定后十二个月内，向贸易与移民局（Board of Trade and Plantations）（该局的权限目前已经由枢密院的一个委员会接掌）提出诉愿；而且如果有任何七位公会的会员，自认为受到公会于该法通过前所制定的任何内规迫害，他们也同样可以提出诉愿，惟这种诉愿必须在该法生效后的十二个月内提出。然而，一年的经验，未必足以向一个大规约性公会的所有会员，揭露任何一条内规的有害倾向；如果公会中有许多会员在一年后才有这样的发现，则无论是贸易局或是枢密院的委员会，都无法对他们提供任何救济。再说，所有规约性公会，以及所有其他的同业公会或团体，所制定的大部分内规，其目的与其说在于压迫已经是会员的那些人，不如说在于阻碍其他人变成会员；而要达成此一目的，除了要求缴纳很高的入会贡金外，还有其他许多诡诈的办法。这种公会永远不变的目的，始终是要尽可能提高他们自己的利润率；始终是想把他们出口和进口的那些货物的销售市场维持在供应不足的状态；而要做到这一点，唯一的办法是限制竞争或阻碍新冒险者加入他们那一门生意。再说，高达二十英镑的入会贡金，虽然也许尚不足以劝阻任何有长期经营意图的人加入土耳其贸易，但很可能足以让那些只想冒险做一票的投机商人打消做土耳其贸易的念头。在所有的行业里，经常在做买卖的那些老店或老手，纵使没有组成公会，也自然会勾结在一起提高利润；要把他们的利润随时压低在适当的水平，最可能有效的办法，莫过于让投机性的冒险者偶尔加入和他们竞争。土耳其贸易的大门，虽然在某一程度内被国会通过的这一条法律打开了，但仍然被许多人认为距离完全自由的程度还很远。土耳其公会出钱让英国在土耳其维持一位大使和二至三位领事，这些官员，像派驻其他国家的使节那样，本来应该完全由国家的经费维持，而土耳其贸易也应该对所有英国人民开放。目前为了支应这个和其他的公会目的，而允许该公会课征的各种税，所提供的收入，除了足以让国家有能力维持那些使节外，或许还会有很多剩余。

约西亚·蔡尔德爵士曾指出，一般的规约性公会，虽然时常出钱在贸易对手国维持本国的使节，但从未在那里维持过任何派驻有本国军队的堡垒或要塞；而一般的股份公司倒是时常这么做。实际上，前者似乎远比后者更不适合做这种事。第一，那些堡垒和要塞的作用在于使公会整体的生意更为繁荣兴旺，但在整体的繁荣当中，公会的那些理事却得不

到任何特别属于他们的好处。甚至整体的生意衰退，往往也许有利于他们自己私人的生意；因为，当整体的生意衰退时，他们的竞争者会变少，于是他们或许可以买得比较便宜，而且也可以卖得比较贵。相反的，股份公司的董事们，除了在委托他们管理的那一笔共同资本所赚到的利润当中有他们的一份外，完全没有他们自己私人的生意，完全没有可以和公司整体的生意利益分隔开来的私人利益。他们的私人利益，和公司整体的生意繁荣联系在一起；所以，也就和堡垒与要塞的维持工作联系在一起，因为这种工作是公司生意繁荣必要的保障。所以，他们比较可能会有执行这种工作必备的那种时时小心谨慎的注意力。第二，股份公司的董事们总是握有一大笔资本（即公司股东的共同资本）的管理权，他们往往可以正正当正的将其中的一部分运用在建筑、修理和维持公司生意所需的堡垒和要塞。但规约性公会的理事们，没有任何共同资本让他们管理，也没有其他资金来源可以这么运用，除了偶尔有人入会临时缴纳的一些贡金，以及对会员贸易课征的那些公会关税。所以，即使他们有同样的利益动机，想要去注意那些堡垒与要塞的维护工作，他们也很难有同样的能力实现他们的那种注意。维持某个大使或领事，几乎不需要花什么心思或注意力，只不过需要一笔相当有限的经费，这样的事务似乎比较适合规约性公会的性质与能力。

然而，在约西亚·蔡尔德爵士去世很久之后，亦即，在一七五〇年，英国成立了一个规约性公会，即现今的非洲贸易商公会，这个公会起初被明白的课以维持布朗角（Cape Blanc）和好望角（Cape Good Hope）之间所有英国堡垒与要塞的职责，后来变成只负责维持罗格角（Cape Rouge）和好望角之间的那些堡垒与要塞。成立此一公会的法律（乔治二世第二十二年法律第三十一条）似乎有两个显著的目标：第一，有效地抑制规约性公会的理事们自然会有的那种垄断与压榨精神；第二，尽可能迫使他们去注意他们自然不会去注意的那种维持堡垒与要塞的工作。

为了第一个目标，入会的贡金被限制在四十先令。而且该公会禁止不得以团体的身份或共同的资本做买卖；不得以团体的名义借钱；也不得对所有付了入会贡金的英国人民，在所有地方合法经营的进出口生意施加任何限制。公会事务由一个九人的委员会管理，委员会在伦敦开会，但委员每年由伦敦、布里斯托尔（Bristol）和利物浦

（Liverpool）的公会会员选出，这三地每年各选出三位委员。任何委员都不得连任超过三年。任何委员都得由贸易与移民局，现在是得由枢密院的一个委员会，在听取他自己的申辩后，予以免职。委员会被禁止不得从非洲出口黑奴，或将任何非洲货物输入英国。但由于他们被课以维持堡垒与要塞之责，所以，他们可以为了那个目的，自英国输出各种必要的货物与补给品到非洲。在公会所给的各种款项当中，他们被允许动用总数不超过八百英镑的经费，以支付他们在伦敦、布里斯托尔和利物浦的职员与代理人的薪水，他们在伦敦的办公室租金，以及所有国内其他的管理费、佣金和代理费。在动用那八百英镑支付了这些不同种类的费用后，剩下来的钱，他们得以他们认为适当的方式分配给他们自己当做酬劳。也许有人会认为，根据这样的组织章程，垄断的精神应当会受到有效的抑制，而立法的第一个目标也应当会充分的达成。然而，实情似乎不是这样。虽然根据乔治三世第四年（公元一七六三年）法律第二十条，塞内加尔（Senegal）的堡垒以及所有附属的地物，都划归给非洲贸易商公会管理，然而来年（根据乔治三世第五年法律第四十四条），不仅塞内加尔的堡垒及其附属地物，而且整个从巴巴里（Barbary）南端的撒利港（Sallee）开始到罗格角的西非海岸，都从该公会的管辖范围内剔除，划归给国王负责，并且那些地区的贸易也被宣布对所有英国人民自由开放。该公会曾被怀疑限制贸易，以及建立某种不正当的独占地位。然而，在乔治二世第二十三年的法律规范下，实在很难想象他们有什么办法干那种事。然而，在国会下院（House of Commons）刊印的辩论记录中（这未必总是最

可信的真实记录），他们确曾被这样指摘过。由于那九人委员会的成员全都是商人，而且他们所管辖的各处堡垒与殖民地的司令官和代理人也全都仰赖他们任免升迁，所以后者并非不可能对前者寄存的货物与委办的事项给予特殊的关照，这样或许就真的会为他们树立起某种独占地位。

为了第二个目标，即维持各处的堡垒与要塞，国会每年拨给他们一笔经费，金额通常是一万三千英镑左右。为了保证这笔经费运用适当，该委员会依法每年必须向财政部的审计长（**Cursitor Baron of Exchequer**）报告，之后该报告还须送交国会审议。但国会对好几百万英镑的支用都不怎样关心了，更不可能去关心每年一万三千英镑是怎么支用的；而财政部的审计长，就其专业和教育背景来说，也不可能对堡垒与要塞的适当费用有深入的了解。没错，海军舰艇的舰长或海军总部委员会（**Board of Admiralty**）所任命的其他军官，可以调查那些堡垒与要塞的情况，然后将他们的调查结果回报给海军总部委员会。但海军总部委员会似乎直接管不到非洲公会的委员会，所以即使主动调查他们，也没有任何权威可以纠正他们的行为；再说，海军舰艇的舰长们也不见得每一个对构筑与维护堡垒的学问都有深入的研究。就公会委员会里的任何一位委员来说，似乎他所犯的任何过错，除非是直接侵吞了国家拨给的公款或盗用了公会的收入，否则他可能受到的惩罚顶多也不过是被免职罢了，况且那种职位再长也只能做三年，而每年合法的酬劳又是那么的微薄；所以，害怕那种惩罚绝不可能是一个有足够分量的动机，可以迫使他时时小心谨慎的去注意一项他没有其他的利益动机去小心注意的事务。那个委员会被指控从英国运送砖块与石头到几内亚（**Guinea**）的海湾角（**Cape Coast**）去修护那里的城堡，为了这个工作，国会曾经多次给予特别的经费补助。而劳师动众运送得那么远的砖块与石头，据说质量还奇差无比，以致用它们修补的城墙最后必须从基础开始重建。位于罗格角以北的堡垒与要塞，不仅由国家出钱维护，而且也由行政当局直接管理；所以，为什么位于那个海角以南的堡垒与要塞，既然国家也至少出了一部分的维护经费，居然交给不同的机构管理，要为这样的安排想出一个好理由，实在非常不容易。保障地中海贸易是直布罗陀半岛（**Gibraltar**）与米诺卡岛（**Minorca**）上的要塞最初的目的或借口，而那两座要塞也始终很妥当的委托给行政当局，而不是委托给土耳其公会去维护与管理。行政当局大部分的荣耀与尊严，在于它的统治范围很大；所以，它非常不可能轻忽保卫那个统治范围所需注意的一切事项。因此，直布罗陀半岛与米诺卡岛上的要塞从来就没有被疏忽过；虽然米诺卡岛曾经被夺走过两次，而现在很可能也已经永远失去了，但从来没有人把那个大挫败归咎于行政当局疏于维护那里的要塞。然而，我在此并不想被当成我有意暗示，那两座花费极大的要塞当中的任何一座，对于当初硬把它们从西班牙王国分割过来时所设想的那个目的，真的有一丝一毫的必要性。那个强行分割的动作，也许从来未曾有助于任何实质的目的，除了使英国和她的自然盟友西班牙国王的关系疏远，并且使波旁（**Bourbon**）王室的两个主要分支结成了比他们的血缘可能让他们结成的更为紧密也更为牢固的同盟关系。

股份公司，不管是根据国王的敕令特许成立的，或是根据国会法律成立的，在许多方面，不仅和规约性公会不同，而且也有异于私人合伙公司。

第一，在私人合伙公司，如果没有得到公司的同意，任何合伙人都不可以把他的那一份资本移转给其他人，或引进新合伙人加入公司。然而，每一位合伙人，在提出适当的预告后，可以退出合伙关系，并且要求公司返还共同资本中属于他的那一份。相反的，在股份公司，任何成员都不能要求公司返还他的那一份资本；但每一位成员，无须征得公司的同意，都可以把他的股份移转给其他人，从而自动为公司引进新的成员。股份公司的每一股份的价值，始终就是它在市场上可以卖得的价格；而它的此一价格，可以按任何比例大



于或小于公司的资本账中注记属于其所有人的金额。

第二，在私人合伙公司，每一位合伙人都有义务，尽其个人所有的全部财产，偿还公司所负的债务。相反的，在股份公司，每一位成员应负的义务仅限于他的那一份股份。

股份公司的生意买卖，总是由某个董事会处理发落。没错，这个董事会往往在许多方面必须遵守公司股份所有人（或股东）大会的监督控制。但那些所有人（或股东）大部分很少自认为对公司业务有任何了解；所以，当派系斗争的精神在他们之间恰巧不流行时，他们大多也不想麻烦自己去过问公司业务，而乐得每半年或每年接受一次公司的董事们认为适合发给他们的那些股利。这样完全免于麻烦，而且除了有限的一笔金额，也完全免于风险的投资，鼓励许多绝不会冒险把财产投入任何私人合伙事业的人，变成了股份公司的投机冒险家。所以，这种公司所吸引的资本规模，通常远比任何私人合伙公司所能自夸拥有的大很多。南海公司（the South Sea Company）的营业资本一度超过三千三百八十万英镑。英格兰银行（the Bank of England）的分红资本目前为一千零七十八万英镑。然而，这些公司的董事们，由于是在管理其他人的钱而不是在管理他们自己的钱，所以很难期望他们会像一般私人合伙公司的合伙人那样，时常焦灼戒慎的注意公司资本的妥当运用。他们像豪门巨富的管家那样，倾向于认为对小事情的注意于主人的颜面有损，所以也就很容易纵容他们自己完全不理睬那些小事情。所以，这种公司的业务管理，必然总是多少会充斥着疏忽与浪费的情节。就因为这个缘故，经营国外贸易的股份公司，向来很少经得起私人贸易探险家的竞争。因此，如果没有独占性特权，他们很少能够经营成功；即使有独占性特权，他们也往往未必能经营成功。没有独占性特权时，他们的管理不良通常会把他们自己的贸易生意搞砸。有独占性特权时，他们不仅会把自己的贸易生意搞砸，而且还会限制别人做贸易。

当今的非洲贸易商公会（the African Company）的前身，敕立非洲公司（the Royal African Company），根据特许其成立的执照，拥有独占性特权；但由于那个执照从未获得国会批准，所以非洲贸易，由于（一六八九年）民权条例的宣布，在（一六八八年光荣）革命后不久便对所有英国人民自由开放。哈德逊湾公司（The Hudson's Bay Company），就他们的合法权利而言，和敕立非洲公司处境相同。允许他们独占的特权执照也从未获得国会批准。南海公司，只要他们继续是一家贸易公司，确实拥有国会批准的独占性特权；目前的东印度贸易商联合公司（the United Company of Merchants）也和南海公司一样享有合法的独占性特权。

敕立非洲公司很快发现他们抵挡不住私人贸易探险家的竞争，因此尽管国会宣布了民权条例，他们有一段时间还继续称那些私人贸易探险家为无照营业者，并根据这个理由加以迫害。然而，从一六九八年开始，私人贸易探险家经营的每一门非洲贸易几乎都被课征百分之十的关税，以便让该公司用来维持设在非洲的堡垒和要塞。但尽管竞争对手承担了这么重的税，该公司仍然无法维持竞争的局面。他们的资本和信用逐渐走下坡。到了一七一二年，他们的负债变得如此庞大，以致被国会认为必须特别通过一条法律，以保障他们和债权人的财产安全。该条法律规定，关于应该允许该公司展延多久的时间以清偿其债务，以及关于其他被认为适宜就那些债务和该公司达成的任何协议，人数与权值占三分之二的债权人所做成的决议，对其余的债权人具有约束力。然而，到了一七三〇年，他们的财务状况还是陷入极大的混乱，以致他们完全没有能力维护他们的堡垒和要塞，而该项工作正是他们成立的唯一目的与借口。从那一年开始直到他们最后被解散为止，为了该项目的，国会认为每年必须拨给他们一万英镑的经费。一七三二年，在经营运送黑奴到西印度



群岛的生意上经过多年的损失后，他们终于决定完全放弃那一门运送的生意，而改在非洲海岸边把他们买来的黑奴卖给私人的美洲贸易商，并且决定运用他们的职员进入非洲内地地带经营金粉、象牙、染料，等等的收购生意。但他们在缩小贸易范围后，并没有比以往他们的贸易范围较为广泛时更为成功。他们的财务状况继续的逐渐走下坡，直到最后（一七五〇年），由于他们在各方面都已经是个破产的公司了，才被国会命令解散，而把他们的堡垒和要塞交给目前的非洲贸易商规约公会负责管理。在敕立非洲公司之前，曾经一个接着一个相继成立了其他三个专门经营非洲贸易的股份公司。他们的经营都同样的不成功。但他们全都有特许独占的执照，虽然那些执照没有经过国会批准，但在从前那个时候，被认为授予了真正的独占特权。

哈德逊湾公司，在上一次战争中不幸有一些损失之前，向来比敕立非洲公司幸运许多。他们的必要花费少很多。他们在各处的贸易站或停泊地（这些地方被他们自抬身价地称为堡垒）派驻的职员人数，据说总计不会超过一百二十人。然而，这样少的人数便足以事先准备好装满他们的船只所需的动物皮草以及其他货物；在那些海面上，由于结冰的关系，船只很少能连续待上六或八个礼拜。能够事先准备好装船的货物，是一般私人贸易探险家经过好多年都没有能力取得的一项优势，而没有这项优势似乎便不可能到哈德逊湾做贸易生意。该公司所有的资本不算很多，据说不会超过十一万英镑，但已经足以使他们能够在其营业执照所涵盖的区域内垄断当地全部或几乎全部的贸易与剩余产出；那区域虽然广阔，但很贫穷。因此，没有任何私人贸易探险家曾经企图到那个区域和他们竞争做贸易。所以，这个公司在事实上始终享有独占特权，虽然他们在法律上也许没有这样的权利。除了所有这些优势，这家公司的有限资本据说分开来由少数几个人所持有。而一家只有少数几个股东，并且资本有限的股份公司，性质上可以说非常接近私人合伙公司，因此在经营管理上能够做到几乎相同程度的谨慎与注意。由于有这种种的优点，所以，在上一次战争之前，哈德逊湾公司能够把他们的贸易一直经营得相当成功，也就不足为怪了。然而，他们的利润似乎不可能接近已故的多布斯先生（Mr. Dobbs）所想象的那么多。一位比较冷静精明的作家，即《商业的历史与年代溯源》（*The Historical and Chronological Deduction*）的作者，安德生先生（Mr. Anderson），非常公允的指出，对多布斯本人所给的该公司连续好几年的进出口记录详加研究，并且适当地把他们所承担的特别风险与费用纳入考虑后，他们的利润似乎不值得令人嫉妒到眼红，或者说，那些利润即使超过平常的贸易利润，似乎也不可能超过很多。

南海公司从来没有维持过什么堡垒或要塞，所以他们完全免于其他经营国外贸易的股份公司必须支付的一大项费用。但他们有一笔庞大的资本，由人数极为庞大的股东分开持有。所以，自然可以预期他们的管理必然充斥许多愚蠢、疏忽与浪费的情节。他们的股票炒作计划之无赖与荒唐可以说恶名远播、天下皆知，不过，那些炒作计划的说明和这里的主题无关。但他们的一些商业买卖计划也没得到更好的经营。他们从事的第一门贸易，是供应非洲黑奴给西印度群岛的西班牙殖民地。由于他们在一七三一年的乌得勒支

（*Utrecht*）条约中获颁所谓阿西恩托（*Assiento*）的合同，所以他们在这门贸易上拥有独占特权。但由于这门贸易不被预期有什么了不起的利润，而且在他们之前，享有同样独占特权的那些葡萄牙和法国公司都被这种贸易搞到破产倒闭，所以作为补偿，他们被允许每年得派遣一条载重若干吨的船只，直接到西印度群岛的西班牙殖民地贸易。为了这门每年只允许一条船的贸易，他们总共派出了十个航次，据说其中只有一七三一年皇家卡罗琳

（*the Royal Caroline*）航行的那一次让他们赚了不少利润，而其余九次几乎全都让他们或多或少亏了一些钱。他们的屡次生意都不很成功，被他们的代办和经纪人归因于西班牙政府的勒索与压榨；但也许主要正是由于那些代办和经纪人的浪费与侵夺；据说其中有些人

只要任职一年便可赚到巨大的财富。一七三四年，该公司向国王陈情，希望准许他们让出那种每年一条船的贸易吨数，因为他们无法从那种贸易赚到什么利润，并且准许他们接受任何西班牙国王同意授予的相等特权。

一七二四年，这家公司开始从事捕鲸业。没错，他们在这方面没有独占权；不过，当他们经营捕鲸业时，英国似乎也没有其他人从事同样的工作。他们派船到格陵兰（Greenland）捕鲸八次，只有一次赚到钱，其余七次都亏本。一七三二年，在他们的第八次也是最后一次捕鲸结束后，在卖掉了所有的船只、备用品和器具后，发现他们在这门生意上的全部损失，包括投入的资本与利息，超过二十三万七千英镑。

一七二二年，这家公司向国会陈情，希望准许把他们那笔超过三千三百八十万英镑，并已全部借给政府的庞大资本，分成两个相等的部分：其中的一半，即一千六百九十余万英镑，享有和其他政府年金相同的法律地位，对该公司董事们为了执行他们的商业计划而举借的债务或发生的损失不付清偿责任；而其余一半则仍和从前一样，留作该公司的营运资本，负责清偿那些债务和损失。这个请求太合理了，所以来年便获准。一七三三年，他们又向国会陈情，希望将其营运资本的四分之三转成年金资本，只留下其余的四分之一当做营运资本，或者说，只留下其余四分之一继续承受他们的董事管理不善所产生的风险。这个时候，由于政府偿还了几次借款，他们的年金和营运资本已经个别减少了两百余万英镑，所以那四分之一的营运资本只等于三百六十六万两千七百八十四英镑八先令又六便士。一七四八年，根据爱克斯拉沙佩勒（Aix la Chapelle）条约，该公司放弃以往基于阿西恩托合同可以向西班牙国王要求的一切权利，以交换某项被认为相等的权利。于是终止了该公司对西班牙所属西印度群岛的所有贸易，他们剩下下来的营运资本全转为年金资本，而该公司在每一方面也不再是一家贸易公司了。

应该指出的是，南海公司利用他们每年被特许的那一条船所从事的贸易，虽然是唯一的一门他们曾经期望可能赚到丰厚利润的贸易，但不管是在国外或国内市场，他们所从事的这门贸易并非没有竞争者。在新迦太基（Carthage）、波尔图贝洛（Porto Bello）和拉维拉克路兹（La Vera Cruz），他们的船只从英国装载过去的货物，必定会遇上西班牙商人从加的斯（Cadiz）装载过去的同类欧洲货物竞争；而在英国，他们从西印度群岛装载回来的货物，也必定会遇上英国商人从加的斯间接输入的西印度群岛货物竞争。没错，西班牙和英国商人的货物也许都必须承担比较高的关税。但该公司职员的疏忽、浪费与营私舞弊所造成的损失，很可能是一种比所有那些关税都还要沉重的税。一家股份公司，在私人贸易探险家还能够和他们进行某种公开与公平的竞争时，如果竟然能够成功地经营任何国外贸易，那就似乎和所有的经验不符了。

旧英国东印度公司，根据伊丽莎白女王（Queen Elizabeth）特许的执照，成立于一六〇〇年。他们最初十二次装备船只远航至印度贸易，似乎是以规约性公会的模式运作，货物分属于不同的公司成员，虽然都只由公司通用的船只装运。一六一二年，他们合并成为一家股份公司。他们的执照排除其他英国人和他们竞争，这执照虽然没被国会批准，不过，在那时候被一般人认为真的授予他们独占特权。所以，他们有好长一阵子没遭遇过多少无照贸易商的干扰。他们的资本，每股五十英镑，总数从未超过七十四万四千英镑，不是过分庞大，而且他们的营业范围也不是特别广泛，所以还不至于为显著的疏忽与浪费提供借口，或为严重的营私舞弊行为提供掩护。尽管有一些异常的损失，其中有一部分是荷兰的东印度公司恶意造成的，也有一部分是其他的意外造成的，但有好多年他们的贸易经营相当成功。但渐渐地，当自由的原则得到越来越好的理解时，一个未经国会批准的敕颁

执照，究竟能够授予多大的独占特权，变得一天比一天越来越可疑。对于此一问题，各法庭的判决并不一致，而是随着政府的权威与时代的兴致而变化不定。但干扰他们的无照贸易商越来越多；并在查理二世统治末期、整个詹姆士二世统治时期，以及威廉三世一部分的统治时期，屡次把他们的经营逼入困境。一六九八年，有人向国会提议，愿意按年息百分之八借给政府两百万英镑，唯要求国会准许提议出钱认购这笔债权的人组成一家新的东印度公司，并授予贸易独占权。旧东印度公司也向国会提议，愿意按相同条件，借给政府七十万英镑（这几乎等于他们的全部资本），而且年息只要百分之四。但由于当时政府的信用状况相当特殊，能够按年息百分之八借到两百万英镑，对政府来说，比能够按年息百分之四借到七十万英镑更为方便有利。国会接受了新提议者的计划，结果成立了一家新的东印度公司。然而，旧东印度公司仍有权继续经营他们原来的贸易直到一七〇一年。同时，他们也很有技巧地，以他们的财务长个人的名义，认购了三十一万五千英镑的新东印度公司资本。由于将东印度贸易权授予这一笔两百万贷款的认购者的那一条法律，在表达上有一点疏忽，从字面上看不出那些认购者是否必须全部联合起来组成一家股份公司。有少数几个私人贸易商，他们认购的金额总计只有七千两百英镑，坚持他们有权独自利用他们自己的资本个别经营东印度贸易，自负盈亏。旧东印度公司本来就有权利用他们自己的资本个别经营东印度贸易直到一七〇一年；而在那时候之前和之后，根据他们在新东印度公司的资本中所认购的那三十一万五千英镑，他们也同样有个别经营东印度贸易的权利，就像其他私人贸易商所坚持的那样。新旧两家东印度公司和私人贸易商的竞争，以及他们相互之间的竞争，据说几乎把他们全给毁了。在后来的一个场合，亦即，在一七三〇年，当有人向国会提议，希望将英国对印度的贸易交给某个规约性公会管理，并借此在某一程度内开放印度贸易时，反对此一提议的东印度公司，以非常激烈的口吻向国会诉说，那种竞争在当时所造成的种种被他们认为凄惨的后果。他们说，在印度，那种竞争把各种印度货的价格哄抬得如此之高，以至于那些印度货都不值得买；而在英国，那种竞争则使市场供应过剩，将各种印度货的价格压得如此之低，以至于销售印度货根本无利可图。如果说，那种竞争，因为使货源供应更为充裕，必定在英国市场上大幅压低了印度货的价格（这对一般民众有很大的好处与方便），那是毋庸置疑的；但如果说，那种竞争会在印度市场上大幅提高印度货的价格，那似乎就令人难以置信了，因为那种竞争所可能导致的一切分外需求，必定只不过是浩瀚的印度商业海洋中的一滴水罢了。再说，需求增加，即使起初也许会提高货物的价格，但长期而言，一定会使货物的价格降低。需求增加会鼓励生产，从而提高生产者之间的竞争，而生产者为了应付竞相削价求售的局面，会采取一些他们以往也许未曾想过的新分工模式和新技术改良。该公司所抱怨的那些凄惨的竞争后果，即消费品价格低廉和鼓励生产，正是讲求大智大利的政治经济学想要促进的两大目标。然而，被他们说如此凄惨的那种竞争，并没有被容许存在很久。一七〇二年，这两家东印度公司，在某一程度内，被一个三方协议结合起来，其中的第三方是安妮女王（Queen Anne）；一七〇八年，根据国会通过的一条法律，他们完全合并成一家公司，改名为现在的东印度贸易商联合公司（the United Company of Merchants）。在那一条法律当中，国会认为值得插入一句条文，允许那些个别经营的贸易商继续经营至一七一一年米迦勒节（Michaelmas），但同时授权公司的董事们，在知会他们三年后，买回他们那笔小小的七千两百英镑资本，从而把该公司的全部资本转变成公司成员共有的资本。根据同一条法律，该公司的资本，由于借给了政府一笔新的贷款，从两百万英镑增加到三百二十万英镑。一七四三年，该公司又多借了一百万英镑给政府。但这一百万不是以向公司股东募集新资本的方式筹措的，而是以出售年金债券和发行公司债的方式筹措的，所以，这一百万借款并未扩大公司股东可据以主张分享股利的资本。不过，这一百万借款却扩大了该公司的营运资本，因为这一百万和其他三百二十万英镑的资本一样，对该公司为了执行各种商业计划而举借的债务，以及发生的损失负有清偿责任。从一七〇八年，或至少从一七一

年起，该公司，由于完全没有竞争者，非常稳固的独占了英国对印度贸易，因此生意做得相当成功，而每年也都从他们的利润拨出中等的股利给所有的股东分享。在一七四一年开始的英法战争中，（南印度）本地治里省（Pondicherry）的法国总督杜普莱克斯先生

（Mr. Dupleix）的野心，把他们卷入了（南印度）卡那提克（Carnatic）地区的战争，以及印度诸位王子之间的政治斗争中。经过许多次大胜利和同样大的失败后，他们最后丢掉了马德拉斯（Madras），这是他们当时在印度的主要贸易据点。一七四八年的艾克斯拉沙佩勒条约将这个据点还给了他们；但这个时候，战争与征服的精灵似乎缠上了他们派驻在印度的那些职员，而且从此就未曾离开过。在一七五五年开始的英法战争中，他们的军队沾上了英国军队整体的好运气。他们保住了马德拉斯，光复了加尔各答（Calcutta），并且占领了一大块广阔与肥沃土地，而这块领土提供给他们收入，当时据说每年超过三百万英镑。他们悄悄的占有这笔收入，安安稳稳的过了好几年。但到了一七六七年，英国政府主张他们所占领的土地，以及该土地所提供的收入，理当属于国王所有；为了响应此一主张，该公司同意每年支付政府四十万英镑。在此之前，他们逐渐把他们每年发放的股利从大约百分之六提高到百分之十；亦即，以他们的三百二十万英镑资本计算，他们把每年的股利提高了十二万八千英镑，或者说，把每年的股利从十九万两千英镑提高到三十二万英镑。这时，他们还想进一步将股利提高到每年十二又百分之二分之一，这将会使他们每年支付给股东的金额，等于他们同意每年支付给政府的金额，或者说，等于每年四十万英镑。但就在他们和政府约定生效的那两年，国会相继通过了两条法律，禁止他们不得再提高股利；那两条法律的目的，是要让他们能够更快一点清偿他们的债务；这时，那些债务估计超过六百或七百万英镑。一七六九年，他们重新和政府续约，效期五年，议定在那期间内准许他们逐步将每年的股利提高到十二又百分之二分之一，不过，每年绝不得提高超过百分之一。所以，此次增加的股利，在股利上升到最高点时，也只不过是使他们每年支付给股东和政府的金额加起来，比他们在最近一次领土扩增之前向来支付的金额多了六十万八千英镑罢了。上面已经提过，根据某些人的估计，那些新增领土所提供的总收入等于多少英镑；根据东印度贸易船克鲁添登号（Cruttenden East Indiaman）在一七六八年带回来的报告，那些新增领土的净收入，在减掉所有扣除额和维持军队的费用后，据报是两百零四十八万七千四百七十七英镑。他们据说同时拥有另一笔高达四十三万九千英镑的收入，这笔收入一部分来自于土地的租金，但主要来自于他们设在印度各贸易据点的海关所征收的关税。除此之外，他们的贸易利润，根据他们的董事长在国会下院所做的证词，这个时候每年至少有四十万英镑；而根据他们的会计师所做的证词，则至少是每年五十万英镑；根据两者当中最低的说法，至少等于每年支付给股东的最高股利总额。这么巨大的收入显然应当承受得起每年多支付六十万八千英镑（给公司股东和政府），同时也应当会有一大笔偿债的财源，足以迅速降低公司的负债。然而，在一七七三年，他们的负债不仅没有减少，反而增加了一笔应付给财政部而未付的四十万英镑拖欠款，加上另一笔应付给海关而未付的关税拖欠款，再加上一大笔尚未偿还的银行贷款，以及一张从印度开出而被该公司莫名其妙地予以承兑，金额超过一百二十万英镑的应付汇票。这些累积的债务让他们的财务调度极为艰难，不仅迫使他们一下子将他们的股利降至百分之六，而且还迫使他们卑躬屈膝地哀求政府大发慈悲，希望准许他们，第一，不再支付原本议定每年须付给政府的四十万英镑；第二，给予他们一笔一百四十万英镑的贷款，以免他们立即破产。他们的财富大幅增加，似乎只是让他们的职员有很好的借口做出甚至比公司的财富增加幅度更大的浪费，以及让他们的职员有很好的掩护进行同样更大幅度的营私舞弊。于是，国会针对他们的职员在印度的作为，以及他们在印度和欧洲的一般业务情况，进行了一番调查；之后，对他们在国内外的管理体制，做了几个非常重要的改革。在印度方面，他们的三处主要据点，马德拉斯、孟买（Bombay）和加尔各答，彼此原本完全独立，现在改置于一位总督之下，由一个四人顾问审议会协助治理，国会决议自己提名此一总督和审议会的首届人

选，总督和审议会的官邸设于加尔各答；那个城市现在已经取代了马德拉斯从前的地位，成为英国在印度最重要的据点。加尔各答的市长法庭，起初只是为了审理该市及其附近地区发生的商业诉讼事件而设，但以往随着大英帝国势力在印度的扩张，其管辖范围也逐渐扩大。现在该法庭的管辖范围，被缩小限制在它原始设立的目标内。为了填补它所让出的管辖范围，设立了一个新的最高法院，由国王任命的一位审判长和三位法官组成。在欧洲方面，任何一位股东原来只须持有五百英镑的公司资本，即只须持有公司的资本一股（该公司每股资本的原始价格为五百英镑），在股东大会里便有资格投票，现在则提高到须持有一千英镑的股份才有资格投票。而且现在又规定，如果某位股东持有的那一千英镑股份不是他继承得来的，而是他自己价购取得的，那么他还必须持有该股份至少一年，才有权根据上述的资格投票，而从前最短的必须持有时间则是六个月。该公司的董事会有董事二十四人，原本每年改选，没有连任限制；但现在则规定，将来每一位被选任的董事将有四年的任期；然而，每年将有六位董事轮流卸任，而且卸任的董事在继任的新董事选举中不得充当候选人。有些人预期，经过这样的改革后，无论是股东大会或董事会的做法，应当都可能会比他们以往的行事作风更有尊严也更稳重。但任何改革似乎都不可能使那些股东大会或董事会，在任何方面，适合统治一个大帝国，或甚至只想使他们适合参与统治也不可能；因为他们的大部分成员必定总是对那个帝国的繁荣与否太不感兴趣了，以至于绝不会认真注意究竟是什么样的决议可以促进那个帝国的繁荣。很有钱的人时常愿意，甚至稍微有一点钱的人有时候也愿意，购买一千英镑的东印度公司股份，只因为这样他就可以投票影响股东大会的决议。那些股份，虽然不能让他参与印度的掠夺，不过，却能让他参与任命印度的掠夺者；任命谁去掠夺印度，虽然是董事会的决定，但董事会必然多少会受股东影响，因为股东不仅选出了董事会里的那些董事，而且有时候甚至会推翻董事会对驻印度职员任命。一位股东，如果能在若干年内享有这样的影响力，并借此为他的几个朋友在公司里谋取一些利益，他往往就不会怎样在意他分得多少股利，甚至也不会怎样在意让他有投票权与影响力的那些股份会有多少价值。至于那个投票权让他参与统治的那个大帝国的荣枯，那就更难期待他会有任何的关心了。从来没有，而且按照天理也绝不可能会有其他的统治者，像这种商业公司的大部分股东这样，由于不可抗拒的人伦因素作祟，不仅是如此完全的，而且是必然如此完全的不顾其属民的快乐或痛苦，不顾其统治区域的改良或败坏，以及不顾其行政体系的名誉或羞耻。再说，这种无动于衷的心态，更可能被国会在该次调查后所颁布的一些新规定加强而不是减弱。例如，根据国会下院的一项决议，该公司应先偿还政府借给他们的一百四十万英镑贷款，并且将他们的公司债降至一百五十万英镑，到那时候而且也只在那时以后，他们才得以每年分发百分之八的股利；又，他们的国内收入与净利在偿还了债务与分发了百分之八的股利之后，所有剩余的资金应分成四个相等的部分，其中的三个部分须缴给财政部供公共使用，第四部分须保留下来作为公积金，可以用来进一步降低他们的公司债，或者用来支应该公司可能会意外陷入的其他一些紧急状况。但如果当他们的净收入与净利润全都属于他们自己、全都归他们自己支配时，该公司的股东是糟糕的管理者与差劲的统治者，那么当他们的净收入与净利润当中的四分之三属于其他人，而其他的四分之一虽然可以用来照顾他们的利益，不过即使如此运用，也须接受其他人的检查与批准时，他们当然更不可能是比较好的管理者或统治者。

对公司的股东来说，也许比较合乎他们的心意的做法，是让他们自己的职员和附庸，在支付了上述的百分之八股利后，去享受浪费所有剩余资金的乐趣，或去侵吞所有剩余资金自肥，而不是根据国会的那些决议，让剩余资金落入难免不会在某一程度内和那些职员与附庸发生利益冲突的另一组人马的手中。在股东大会里，那些职员与附庸的利益也许会取得压倒性的优势，以致有时候反倒使股东大会倾向于支持各种侵吞与掠夺行动的筹划者，即使那些侵吞与掠夺行动直接违反了股东大会本身的权威。对大多数股东来说，支持

他们自己的大会权威，有时候甚至不如支持蔑视大会权威的那些人来得更为重要。

因此，一七七三年的改革规定并未终止该公司在印度的统治乱局。尽管乱局依旧，但他们偶尔也会短暂的循规蹈矩一阵子，因此他们在加尔各答的库房曾经一度赚进了超过三百万英镑；后来，尽管乱局依旧，他们不仅扩大了他们的统治范围，兼并了印度某些最富庶与最肥沃的省份，而且还把他们的掠夺延伸到那一大片辽阔的新增领土上；所有那些土地全都被他们的胡乱统治给浪费和摧毁了。他们发现他们自己完全没有阻挡或抵抗海德阿里（Hyder Ali）进犯的准备；由于他们在印度的混乱统治，该公司现在（一七八四年）的财务状况比从前任何时候都更为艰难；而为了避免立即破产倒闭，该公司又再向政府哀求协助。为了更妥善管理该公司的事务，不同的党派在国会里提出了各种不同的方案。而所有那些方案似乎都一致假定一个其实始终便是十分明显的事实，即：该公司完全不适合统治它自己所占有的领土。甚至该公司自己似乎也相信它自己没有这方面的能力，因此也似乎愿意将它辖下的土地舍弃给英国政府。

在遥远的野蛮国家拥有堡垒与要塞的权利，必然和在那些国家决定战争与和平的权利联系在一起。拥有前一项权利的股份公司，经常行使后一项权利，而且也时常被明白的授予该项权利。他们通常会怎样不正当、怎样随便、怎样残酷的行使该项权利，已经被最近的经验揭露得清清楚楚了。

当某一伙商人自己出钱、自己承担风险，尝试与某一远方的野蛮国家建立一门新的贸易关系时，将他们合并组成一家股份公司，并且在他们成功时，授予他们在若干年内独占那门贸易的权利，也许不是不合理的做法。国家若要补偿他们率先冒险进行了某种后来使一般民众获益的昂贵试验，这可能是最简单也最自然的方法。这种暂时的独占权，也许可以比照国家授予新机器的发明人在若干年内独占该机器的制造权，以及授予新书的作者在若干年内独占该书的出版权那样，根据相同的原则辩护其正当性。但在既定的期限到期时，独占权当然应该终结；这时，所有的堡垒与要塞，如果过去碍于需要非建立一些不可的话，理当全部纳入政府手中，它们的价值由政府偿付给公司，而那门贸易则对国家所有的人民开放自由。要是国家授予他们永久的独占权，那么国家所有其他的人民将会很荒谬的被迫负担两种不同的税：第一，他们被迫负担的货物价格，将比那门贸易开放自由时他们能够买到的贵很多；第二，他们将完全没有机会经营一门，对他们当中许多人来说，也许是既方便又有利可图的生意。再说，他们被这样课税、这样牺牲，完全只是为了所有目的当中最没有价值的目的，亦即，只是让该公司有能力支持他们自己的职员疏忽、浪费与营私舞弊，而那些职员的胡乱作为则很不可能容许公司股利超过完全自由的行业平常的利润率，甚至往往使公司的股利下降到远远不如那个平常的利润率。然而，根据经验，一家股份公司，如果没有独占权，似乎便无法长期经营任何一门国外贸易。当某两个市场都有许多竞争者在那里活动时，要在其中某一个市场买进货物，以便在另一个市场卖出赚取利润；不仅要注意偶然的需求变化，而且还要注意更大也更频繁的竞争变化（亦即，注意那个需求可能从其他什么人那里获得供应），乃至要迅速正确地调整各种货物的质与量以适应所有这些情况；那无异是一种作战，其中的行动不断的变化；除非一刻也不松懈地尽力警戒与注意，否则殊少可能成功的指挥这种作战；而那樣的警戒与注意，正是不可能期望股份公司的董事们长久坚持的。根据国会通过的一条法律，东印度公司，在取回他们的资金，并且在他们的独占特权到期后，仍可继续保有股份公司的身份，而且仍可以公司身份和他们其余的同胞一样经营东印度贸易。但在这种情况下，私人贸易探险家优越的警戒与注意力，很可能会使他们很快厌倦那一门贸易。

有一位卓越的法国作者，即在政治经济问题上知识广泛的莫尔莱老师（Abbe Morellet），列了一份经营国外贸易的股份公司名单，一共是五十五家，都是一六〇〇年以后分别在欧洲不同的地方成立的；那些公司，据他所述，全都已经因为管理不善而倒闭了，尽管他们都有独占特权。对于其中两、三家的历史，他的消息来源似乎有误，因为那几家既不是股份公司，也还没有倒闭。不过，话说回来，也有好几家已经倒闭的股份公司被他漏列了。

当没有独占权时，股份公司可能成功经营的行业，似乎只有其中一切作业都可以被简化成所谓固定程序，或者说，在作业方法上可以几乎一成不变的那些行业。属于这一类的，首先是银行业；次为承保火灾风险、海难风险和船只掳掠风险的行业；第三是兴建与维护河道或运河的行业；第四是和前一种类似的供水给大城市使用的行业。

虽然银行业的原则听起来有一点深奥，其实际作业却可以被简化成严格的规则。无论在什么情况下，如果银行自以为是的猜想会赚到非凡的利益而偏离了那些严格的规则，那么对它本身来说，不仅几乎总是极端的危险，而且往往是致命的。但股份公司的组织体制，会使一般的股份公司比任何私人合伙公司更为顽固的坚持既定的规则。所以，股份公司似乎极为适合银行业。因此，欧洲主要银行业者的组织形态是股份公司，而且他们当中有许多家，即使没有独占权，也把他们的事业经营得很成功。英格兰银行并没有其他专属的特权，除了在英格兰所有其他银行的股东或合伙人人数皆不得超过六人。爱丁堡的两家银行也是没有任何特权的股份公司。

免于火灾、海难或船只掳掠损失风险的价值，虽然也许无法被估计的很正确，但在某一程度内，仍容许根据严格的规则与方法，获得某一粗略的估计。所以，保险业可以被某些股份公司成功地经营，即使他们没有任何特权。无论是伦敦保险公司（London Assurance）或是皇家交换保险公司（Royal Exchange Assurance），都没有任何独占性的特权。

一条河道或运河一旦被兴建完毕，后续的管理就相当简单容易，而且可以简化成严格的规则与方法。甚至兴建的工作也是这样，因为这种工作可以按每一英里多少钱，以及每一个闸门多少钱，外包给某些承包商来做。运河、水道或供水给一座大城市的大水管，它们的兴建与管理工作的性质上并无不同。所以，这些事业可以被某些没有独占权的股份公司成功地经营，也因此时常被那些股份公司成功地经营。

然而，若只是因为股份公司可以成功地经营某项事业，就要成立这样的公司去经营该项事业；或者只因为如果某一伙特定的商人有豁免适用某些法律的特权，也许便可以经营成功，就要豁免他们适用所有他们的同胞都须遵守的某些一般性的法律，那显然不是合理的做法。要使这样的事业建置完全合理，除了其业务运作可以被简化成严格的规则与方法外，还须具备其他两项条件。第一，须有最清楚的证据显示，该项事业所产生的效用，比大部分普通行业所产生的更大也更广泛；第二，该项事业所需资本，大于私人合伙公司能够轻易募集的数目。如果为数不多的资本便已足够举办该项事业，那么即使该项事业有很大的效用，也不是成立某家股份公司的充分理由；因为在这种场合，对该项事业所产生的那种效用的需求，将可轻易地由商场上的私人探险家予以供应。前述那四种行业都具备这里所提的两个条件。

如果获得审慎的管理，银行业会有怎样巨大与普遍的效用，我们已经在本书的第二卷充分说明过。而一家服务社会大众的银行，除了平时支持一般民众的信用外，在发生某些



特殊的紧急状况时，还须将某项税收的全部金额，也许多达好几百万英镑，在该项税收进账前的一、两年预先垫付给政府；这样的银行所需的资本，显然大于任何私人合伙公司能够轻易募集的数目。

保险业让一般私人财产获得很大的安全保障，它把可能导致个人破产的重大损失分摊给为数众多的人，让那种损失风险轻轻松松的由整个社会承担。然而，要提供这种风险保障，保险人必须要有庞大的资本。伦敦那两家经营保险的股份公司获准成立前，据说有一份名单呈给法务部长过目，其中详列一百五十家在少数几年间倒闭的私人保险商。

水道、运河，以及有时候为了供水给一座大城市非有不可的那些工程设施，显然有很大也很广泛的效用，而同时它们所需的花费，也大于适合一般私人财力的数目，自无须多加赘言。

除了前述四种行业外，我想不出还有什么其他行业具备这三项必要条件，可以合理设立股份公司。伦敦的英国炼铜公司、冶铅公司和玻璃研磨公司，就他们所生产的东西来说，甚至没有什么了不起或特殊的效用；而生产那些东西所需的花费，似乎也并非不适合许多私人的财力。我不敢说我知道，那些公司所经营的行业，是否可以被简化成严格的规则与方法，以便适合股份公司的管理，或者那些公司是否有任何理由可以炫耀他们的超凡利润。不过，矿业冒险家公司已经破产倒闭很久了，而爱丁堡的英国亚麻布公司目前的股价比面值低很多，虽然不像几年前那么低。基于公益而成立的，以促进某些特殊的制造业为目的的那些股份公司，除了把他们自己的业务管理得很糟糕，以至于减损社会整体的资本外，在其他方面通常也难免会产生弊大于利的影响。他们的董事们，尽管有最正直的意图，但受到一些承包商的误导与哄骗，免不了会偏爱某些特别的制造业；对其他制造业来说，这种偏爱无异是一种实质的阻碍，必然会使原本在明智的勤劳与利润之间会自动形成的那种自然相称的状态多少遭到破坏，而对国家整体的勤劳来说，那种自然相称的状态，正是所有的鼓励手段当中最大也最有效的手段。

### 第三小节论青少年教育机构所需的经费

教育青少年的那些机构，也可以按同样的方法，提供一笔收入，支应它们本身的费用。学生付给老师的学费或谢礼自然构成这样的收入。

老师的报酬，即使并非完全来自于这样自然的收入，也未必一定要从社会一般收入匀支（这种一般收入，在大多数国家，都划归行政当局统一征收与应用）。例如，在欧洲大部分国家，学校和学院的经费，或者并不仰赖那种一般收入，或者只不过仰赖很小的一部分。在每一个欧洲国家，学校和学院的经费主要来自于某些地方或省方的收入，或者来自于某些地产的租金，或者来自于某一笔基金的孳息，而这种交给某些受托人管理，并指定用于此一特别目的的财源，有时候是君主本人拨给的，有时候则是某个私人捐赠的。

那些指定用途的公共财源，一般来说，是否曾有助于促进它们之所以被指拨设置的目的？它们是否曾有助于鼓励老师的勤奋？有助于增进老师的能力？和教育路线自行其是时自然朝向的目标相比，它们是否曾引导教育路线朝向更有益于个人与社会的目标前进？针对前述每一个问题，要给一个至少不太离谱的答案，好像不应该很困难。

在每一种职业，大部分从业人员努力付出的程度，总是和迫使他们不得不那样努力付出的必要性成正比。对于唯有仰赖他们的职业报酬才可能致富，或甚至才可能获得平常的



收入与生存的那些人来说，这种必要性的压力最大。那些人，为了致富，或甚至只为了糊口谋生，必须在一定的时间内完成一定数量与一定价值的工作；而在自由竞争的情况下，众多竞争者的相互竞争，各个都尽力想把别人挤出职业行列，会迫使他们每个人不得不规规矩矩地努力完成他的工作。在某些特别的职业中，一旦成功，所取得的那些标的物的伟大与高贵，有时候的确会鼓舞少数几个具有非凡心灵或雄心的人努力付出。然而，要导致最大程度的努力，伟大高贵的标的显然不是必要的条件。即便是在卑微的职业中，竞争与仿效也会使（在本业中）卓越成为雄心的标的，而且往往导致最大程度的努力付出。相反的，光有伟大高贵的标的，如果没有勤勉的必要性支持，则很少足以导致任何可观的努力。在英国，律师职业上的成功，可以通向人世间的雄心所渴望的某些非常伟大高贵的目标；然而，在这个国家，生来就坐拥巨大财富的人们当中，又有几人曾经在那个职业里显露头角？

学校与学院有既定的公共财源可用，必然多少会使老师勤勉的必要性降低。他们的生活费用，只要有一部分是来自于他们的固定薪俸，那么就那一部分而言，显然就是来自于一种完全与他们在其特定职业上的成功或名气无关的财源。

在某些大学，固定薪俸只不过是老师报酬的一部分，而且往往只不过是很小的一部分罢了，老师大部分的报酬，来自于他的学生所缴的学费或所给的谢礼。在这种情形下，勤勉的必要性，虽然总是多少降低了一些，但并未完全消失。对他来说，职业上的名气仍然有其重要性，因为他仍然多少有些倚赖那些听过他讲课的学生对他的喜爱、感激与好口碑；而他最可能得到这些好感的好方法，莫过于让他自己真正值得享有这些好感，亦即，莫过于以他自己的能力与勤勉完成他应尽的每一项职责。

在其他一些大学，老师被禁止收受学生的学费或谢礼，他的固定薪俸是他从他的职位所获得的全部收入。他的利益，在这个场合，被摆在最可能和他的职责直接对立的位置。每一个人的利益，是尽可能轻松愉快的过活；而如果他的报酬将会完全相同，不管他有没有尽到某些非常费事的职责，那么他的利益，至少就一般世俗所理解的利益来说，显然就是将那项职责完全忽略，或者如果有某个监管他的权威不容许他那么做，那么他就会在那个权威容许的范围内，尽可能草率马虎地完成那项职责。如果他天生精力旺盛，非常喜爱工作，那么他的利益就是把他的精力，用在其他可以让他得到一些好处的用途上，而不是用来执行无法让他获得任何好处的职责上。

如果监管他的那个权威属于他本人是其中一个成员的那个团体、学院或大学，而且那个团体中其他大部分的成员，也像他那样是老师，或者应该是担任老师的人；那么他们便很可能沆瀣一气、相互提携、互相纵容，每个人都会允许他的同行忽略他们的职责，只要他自己也被允许忽略他自己的职责。在牛津大学，大部分的公立教授，过去许多年以来，甚至连假装教书也完全放弃了。

如果监管他的那个权威，与其说属于他本人是其中一个成员的那个团体，不如说属于那个团体外面的某个人，例如，属于主教教区中的监督、某省的省长，或者也许是属于某位国务大臣；在这个场合，他的确很不可能被容许完全忽略他的职责。然而，这些上司能强迫他做的，顶多是他必须照料他的学生若干小时，亦即，他必须在每周或每年讲课几小时。至于那些课究竟讲了些什么，仍然取决于老师勤勉的程度；而那个勤勉的程度则可能和他戮力勤勉的动机成正比。除此之外，这种外来的监督权很可能被运用得既愚昧又随便。这种权力本质上是任意武断的；运用这种权力的那些人，并未亲自听过老师的课，而

且也许不了解老师负责教导的那些学问，所以殊少可能妥当的运用这种权力。再说，由于职位上的傲慢，那些人往往不在意他们自己是怎样在运用这种权力的，他们往往在毫无正当理由的情况下，便莫名其妙地惩戒他或剥夺他的教职。被这样监管的人，其人品必然日趋下流，逐渐变成社会中最卑鄙下贱的，而不是一个最值得尊敬的人。他只有求助于最有力的保护，才能有效保障他自己免于随时等候着他的侮辱与虐待；而最可能得到这种保护的方法，不是靠他在本业方面的能力或勤勉，而是靠低声下气的谄媚上司的心意，靠随时准备为了顺从上司的心意而牺牲他本人所属团体的权利、利益与尊严。凡是曾经花上一段时间注意法国怎样管理大学的人，必定有机会看到这种任意武断的外来监督权自然会产生那些效果。

凡是强迫一定人数的学生进入任何学院或大学的规定，完全不问那里的教学实绩或名气，多少倾向于降低教学实绩或名气的必要性。

如果规定必须在某些大学就读若干年，才能取得文史、法律、医学和神学科系毕业或学位的特权，那必然会强迫一定人数的学生到那些大学就读，而不管那里的教学实绩或名气。毕业所享有的特权，实质上是某种学徒制的规定，所以，它对提升教育质量的贡献，就像各种工艺与制造业的学徒制对增进各种工艺与制造业的贡献那样乏善可陈。

各种慈善基金所提供的研究费、奖学金、公费等等，必然会为某些学院带来一定的学生人数，完全不管那些学院的教学实绩。如果任由那些慈善基金所支持的学生自由选择他们自己最喜欢的学院，这样的自由也许有助于在各个学院之间激起某种程度的竞争。反之，如果禁止每一个学院里的成员，甚至是其中独立的成员离开，除非事先向他们想离开的学院申请，并且获准到另一个学院就学或就职，这样的规定将会把那种竞争消灭殆尽。

如果在每一个学院里，负责在一切文史与科学课程方面指导每一位学生的导师或老师，不是由学生自愿选择的，而是由院长指派的；而且，即使在导师疏忽、无能或粗暴时，学生也不准换导师，除非事先向他申请并且获准；这样的规定，会在同一学院里把各个导师之间的一切竞争消灭殆尽，大大减轻所有导师的压力，让他们没有必要那么勤勉，或那么认真的照顾他们自己的学生。这样的老师，即使从他们的学生身上获得丰厚的报酬，也会像学生完全不付费给他们，或除了固定的薪俸，没有其他报酬的老师那样忽视学生。

如果有哪位老师恰巧是个通情达理的人，那么一边对学生讲课，一边觉得自己正在讲或正在念一些荒唐无聊，或者比荒唐无聊好不到哪里去的东西，对他来说，必定很不好受。又，他如果看到大部分学生不注意听他讲课，或者大部分听课的学生露出明显忽视、轻蔑与嘲讽的征兆，那对他来说，也必定很不好受。所以，如果他不得不讲授一定时数的课程，光是要避免那种不好受的感觉，即使没有其他的利益动机，也许便可以促使他花一些心思，好好地讲一些过得去的课。然而，还是有几个不同的变通办法，可以供他有效地削弱所有那些可以激励勤勉的动机。譬如，老师可以找一本教科书在课堂上念给学生听，而不是亲自向学生说明他应当传授的学问；如果那本书是用外文或古文写的，他就把它口译成他们自己的语言；或者，一个让他更为省事的办法，就是让他们口译那本书给他听，而他则是偶尔穿插一些评语，这样也许可以让他自以为是在讲课。他只需要最轻微程度的知识与勤勉，便可以如此这般的做到既不会让他遭到轻视或嘲讽，也不至于让他觉得自己在说什么真正愚蠢、荒谬或可笑的东西。同时，学院的纪律要求，使他能够强迫所有学生规规矩矩地来听他假装讲课，并且在整个假装讲课的时间中，保持最得体、最值得尊敬的

举止态度。

学院和大学的纪律，一般来说，不是为了学生的利益而设计的，而是为了老师的利益，或者更正确的说，是为了老师的安逸而设计的。在所有场合，这种纪律的目标是要维持老师的权威，不管老师有没有尽到他的职责，要迫使学生在所有场合对老师毕恭毕敬，好像老师已经尽了他最大的勤勉与能力做好他自己的工作了。这种纪律似乎擅自认定，老师这一等级代表智能与美德，而学生那一等级则代表最大的人格缺陷与愚蠢。然而，如果老师真正尽责，我相信，大部分学生绝不会疏忽他们自己的责任。真正值得听的课，根本就不需要用纪律强迫学生去听；在每一处有这一种课的地方，这是人人皆知的事实。没错，对儿童或很年轻的男孩来说，为了迫使他们注意某些被认为必须在年幼时学会的知识，在某一程度内，强制手段也许是必要的；但到了十二或十三岁以后，如果老师恪尽职责，要教导任何知识科目根本不必使用强制手段。大部分年轻人是这么的宽宏大量，以至于他们绝不会任性忽略或鄙视老师的教导，而且只要老师表现出些许诚意，确实想要对他们有益，他们通常倾向于原谅老师在职务上的许多不当做为，有时候甚至倾向于对社会大众隐瞒老师的许多严重过失。

值得注意的是，没有公立机构在教的那些科目，通常被教得最好。年轻人只要到某个剑术或舞蹈学校学习，固然未必一定学会高超的剑术或舞艺，但也绝不可能完全没学会怎样击剑或跳舞。马术学校的学习效果，通常不是那么明显。这或许是因为马术学校的费用很贵，以致马术学校大多是公立的机构。文科教育最基本的三部分，读、写和计算，目前仍然比较普遍的情形，是在私立学校里学会的，而不是在公立学校里学会的；而也很少有人没学会他必须学会的程度。

在英国，公立学校堕落的程度不像大学那么严重。在各公立学校，年轻人被传授，或者至少可以被传授希腊文和拉丁文，而这也就是那里的老师们自以为在传授，或人们期望他们传授的一切。在各大学，年轻人既没有被传授种种所谓科学的学问，也未必一定能找到任何适当的媒介被传授那些学问，尽管传授那些学问正是那些法人团体应尽的任务。公立学校老师的报酬，在大多数场合主要仰赖，而在某些场合则几乎完全仰赖，他的学生所缴的学费或谢礼。公立学校没有专属的权利。要获得学位的荣衔，学生无须提出任何文件，证明他曾经在某个公立学校里就读过一定年数。如果考试成绩显示他了解学校里所教的那些知识，便不会有人问他是从什么地方学来的。

我们也许可以说，通常在各大学里传授的那些知识，并没有被好好的传授。但如果没有那些教学机构，那些知识通常也就完全不会有人传授，而不管是个人或社会，都将因为欠缺那些重要的知识教育而蒙受很大的损失。

欧洲现在的大学，起初大多是教会为了教育神职人员而设立的团体。他们是根据教皇的权威设立的，所以完全在他直接保护的范围内。他们的成员，不管是老师或是学生，全都享有当时所谓牧师的恩典（benefit of clergy），亦即，全都排除各个大学所在国家的世俗管辖权，而只服从教会法庭的审判。在大部分的那些大学里，传授的科目符合他们成立的目的，亦即，或者是神学，或者只是为神学研究做预备的一些科目。

当基督教最初被法律确立为国教时，一种讹误百出的拉丁语已经成为所有西欧国家的共同语言。因此，教会的礼拜仪式，以及在各教堂里诵读的《圣经》译本，都使用那种讹误百出的拉丁语，亦即，都使用国家通用的语言。在野蛮民族入侵推翻了西罗马帝国后，拉丁语逐渐在欧洲各国所使用的语言中消失。但虔诚信教的人民自然会保存固有的宗教仪

式，即使当初引进那些仪式，并且使那些仪式看起来合理的情境已经早就不存在了。所以，虽然欧洲各国的大多数人民已经不再懂得拉丁语了，教会的礼拜仪式仍然全部继续使用那种语言举行。于是，就像古代的埃及那样，欧洲便有了两种不同的语言，其一为教士的语言，另一为一般民众的语言；或者说，一为神圣的，另一为世俗的；一为有学问的语言，另一为没有学问的语言。而教士对他们自己用来主持各种仪式的语言，显然必须有某一程度的理解；所以，研究拉丁文自始便是大学教育的一个基本科目。

希腊文或希伯来文研究的起源便不是这样。教会高层绝对权威的命令已经宣布，拉丁文的《圣经》译本，即一般所谓的拉丁文《圣经》（Latin Vulgate），同样是神灵的启示所口授的，所以和希腊文以及希伯来文的原版《圣经》具有相同的权威。所以，这两种语言的知识，便不是想担任神职的人必须具备的条件。因此，有好长一段时间，这两种语言的研究，一直不是普通大学教育课程中的必修科目。我确信，西班牙迄今仍有一些大学从来没把希腊文研究列入其教学课程。后来，第一批宗教改革者发现，从前的希腊文新约，乃至希伯来文旧约，比当时的拉丁文《圣经》译本，都更有利于他们的主张；拉丁文的《圣经》译本曾经被逐渐调整来支持罗马天主教的教条，也许是自然可以料想得到的。所以，他们便努力揭露那个译本的许多错误，于是罗马天主教的教士们便不得不挺身辩护或解释那个译本。但这种事，如果对原来的语言没有一定程度的了解，是不可能做好的，所以，那两种语言的研究便逐渐地被引入大部分的大学，其中有些大学拥护宗教改革者的教条，也有一些大学反对宗教改革。希腊文和古典研究的各个部门都有关联，而这种古典研究，虽然起初主要是由罗马天主教徒和意大利人开发研习的，但后来那种研究成为一股社会潮流的时候，恰巧与宗教改革的教条开始传播同一时间。所以，在大部分大学里，传授希腊文的课程，先于哲学研究，而且是在学生对拉丁文已有某一程度的认识后便开始教。由于希伯来文和古典研究没有关系，而且除了《圣经》外也没有哪一本名著是用这种语言写成的，所以这种语言的研究，通常排在哲学研究之后，当学生已经进入神学研究的课程时才开始。

最初，希腊文与拉丁文的基础课程，所有的大学都有在教，而目前仍有一些大学还继续在教。其他的大学目前则希望学生在入学前，应该至少已经学会了其中一种语言的基础，不过，无论在哪一个大学，对这两种语言的研究仍旧都是非常重要的课程。

古希腊哲学被分为三大部分：物理学或自然哲学，伦理学或道德哲学，以及理则学。这样的大分类似乎完全吻合必然的事物发展道理。

伟大的自然现象，例如，天体的周转、日月蚀、彗星；打雷、闪电、其他异常的大气现象；动植物的起源、存活、成长和死亡，等等的事物，必然会引起人类惊奇，所以也自然会激起人类的好奇心，想要探究它们的原因。起初各种迷信尝试满足这种好奇心，说所有这些令人惊奇的现象都是各种神明的直接作为引起的。哲学后来努力用比较普通的原因，或者说，用人类比较熟悉的原因，取代各种神明的作为，来解释那些令人惊奇的自然现象。因为那些伟大的自然现象是人类好奇心最早的对象，所以想要解释那些现象的学问，必然也是人类最早开发研习的哲学部门。因此，在历史有所记载的哲学家当中，最早的似乎就是研究大自然的哲学家。

在每一个时代和每一个地方，人们必定会互相注意彼此的性格、意图和行为，并且必定会订下许多获得普遍赞同和高尚的处世箴言或准则。到了流行写作的时候，有智慧的人，或那些自以为有智慧的人，便自然会努力增加那些被赞同和被尊敬的箴言，并且针对

什么是正当或不正当的行为，表达他们自己的感觉；他们的表达方式，有时候是采取比较人为造作的寓言形式，譬如像所谓的伊索（Aesop）寓言那样；有时候采取比较简单的格言形式，譬如像所罗门（Solomon）格言、泰奥格尼斯（Theognis）和弗塞利底斯

（Phocyllides）的诗句，以及赫西奥德（Hesiod）的某一部分作品。他们或许可以用这样的方式，继续再写作很长的一段时间，纯粹只为了想要繁衍那些精明与高尚的箴言，绝对没想到要以任何非常明显或有条不紊的秩序去排列那些箴言，更不用说会想到要以某一个或某几个一般性的原则或通则把那些箴言连结起来，以便所有箴言，就像各种自然的因果关系那样，都可以从那些通则推演出来。用少数几个通则将各种观察到的现象连结起来，所展现的那种秩序井然之美，首先出现在古时候当自然哲学朝向某种体系发展时的某些粗略的论说文中。后来有人尝试在道德论述的领域也做出同一形式的文章。于是，日常生活的箴言准则，被依某种组织秩序排列，并且被少数几个通则连结起来，就像自然哲学家先前尝试排列与连结各种自然的现象那样。想要探究和解释那些连结性通则，就是真正叫做道德哲学的那一门学问。

不管是自然哲学或道德哲学，不同的作者提出不同的理论体系。但他们用来支持那些不同体系的论据，绝非总是不容辩驳的实证，往往顶多不过是非常薄弱的可能性，有时候甚至只是诡辩，亦即，除了普通语言的不精确与歧义联想外没有其他任何根据。无论哪一个时代，都曾采纳过一些纯理论性的思辨体系，但由于其论据过于轻率，因此任何稍有常识的人，即使在仅涉及极小的金钱利益场合，也不会根据那些思辨体系或其论据决定自己的判断。全然的诡辩对人类的意见绝不可能造成什么影响，除了在哲学与理论性思辨的领域；而且就是在这些领域，全然的诡辩往往有最大的影响力。不管是在自然哲学或道德哲学的领域里，各个不同体系的拥护者自然会努力揭露敌对体系所倚赖的种种论据的弱点。在检视那些论据时，他们必然会被导向思索如何分辨可能的与确定的论据，以及分辨谬误的与决定性的论据；而理则学，亦即，那一门探究有哪些通则可以决定论据质量好坏的学问，必然会从这种检视所产生的一些心得衍生出来。虽然就起源来说，理则学晚于物理学和伦理学，但古代传授哲学的学校，即使并非全部，也是大部分，通常把理则学的课程安排在物理学或伦理学之前传授。他们似乎认为，在引领学生研究极其重要的物理学或伦理学课题之前，学生应该对论据与推理的质量好坏有很好的分辨能力。

在欧洲大部分的大学，此一将哲学分成三大部分的古代分类法，被另一个分成五大部分的分类法所取代。

在古代哲学里，关于人类心灵或神的性质，所传授的一切都算是物理学的一部分。那些存在，不管其本质被想成是什么，都是整个宇宙体系的一部分，而且是产生最重要结果的那一部分。关于它们，人类理智所能论断或猜测的一切，可以说，只是想要解释宇宙起源与循环演变的那一门学问中的两章，即使无疑是很重要的两章。然而，在欧洲的大学里，由于传授哲学只是为神学研究做准备，所以对这两章的论述自然会比同一门学问中的其他任何部分更长更久。它们逐渐被扩充，变得越来越长，并且分成许多小章节，以致在哲学体系里，讨论各种精神的学说终于和讨论各种实体的学说占有同样的分量，虽然关于精神，可能被人类理解的是那么的有限，而关于实体，可能被人类理解的又是那样的多。关于精神与实体的各种学说，被认为构成两门不同的学问。所谓形而上学

（Metaphysics）或圣灵学（Pneumatics）的精神学说，于是和讨论实体的物理学说分离对立。前者不仅被当做比较崇高的学问被开发与研习，而且基于某一特定职业的目的，也被认为比后者有用。于是，那种真正可以实验观察的课题，那种只要仔细注意便可以得到那么多有用之发现的研究科目，几乎被完全忽略了。相反的，那种在少数几个简单得几乎是

明显的真理之后，再怎么仔细注意也不可能有什么除了暧昧与不确定之外的发现，因此除了各种微妙难解与诡辩的学说之外，不可能有什么其他研究成果的课题，却被大大的开发与研习。

当那两门学问被这样分离对立时，它们之间的比较，自然会产生某种所谓本体论（Ontology）的第三门学问，据说想要探究其他那两门学问所研究之主体的种种共同的性质和属性。但如果说各个学校的形而上学或圣灵学，大部分不过是种种微妙难解与诡辩的学说而已，那应当更可以说，整个像蜘蛛网般暧昧杂乱的那一门所谓本体论的学问，全部是种种微妙难解与诡辩的学说；这门学问有时候也被称为形而上学。

既是一个完整的个体，也是某个家庭、某个国家，乃至整个人类社会一分子的一个 人，他的快乐与完美究竟在于什么样的境界，是古代的道德哲学想要探究的课题。在那一门哲学里，人生的各种责任被认为是有益于人生快乐与完美的附属课题。但当道德哲学，以及自然哲学，被当做只是有助于神学研究的附属科目在传授时，人生的各种责任则被认为主要是有益于来世快乐的附属课题。在古代哲学里，美德完善被认为必然会给具有美德的人带来最圆满的今生快乐。现代哲学却往往认为，美德完善通常，或者不如说几乎总是，和任何程度的今生快乐不能并存；而人若想要进入天堂，只有靠忏悔与禁欲修行，靠僧侣那样的极端朴素与自我贬抑；而不是靠慷慨磊落、豁达大方和昂扬奋发的实际行动。现代各学校的道德哲学，就大多数学校来说，大部分的内容是诡辩的决疑论（casuistry）与某种禁欲修行的道德。所有哲学部门中显然是最重要的那一个部门，就这样变成显然是最堕落的部门。

总之，在欧洲大部分的大学里，普通的哲学教育课程就是这样。首先教理则学；再教本体论；圣灵学（Pneumatology），即各种论述人类灵魂和神灵性质的学说或教条，排在第三位；接着排在第四的，是某种腐化变质的道德哲学体系，因为道德哲学被认为直接牵连到各种圣灵学的教条，牵连到人类灵魂不灭，也牵连到，基于神的正义审判，来世可以预期的那些赏罚；最后结束整个课程的，通常是一个极其简短肤浅的物理学课程。

欧洲各大学为古代哲学课程所带来的那些变化，全都是为了培养神职人员，亦即，都是为了要使哲学更适合作为神学研究的入门课程。但那些变化为哲学带来了诡辩的决疑论与禁欲修行的道德，使哲学多出大量微妙难解与诡辩的教条与学说，显然并没有使哲学课程更适合培养绅士或通达世事的人，或更可能增进学生的理解能力，或美化他的心灵。

目前欧洲大部分大学所教的，仍是这种哲学课程；不过，各校教学勤勉的程度，则是依各校的设立体制刚好使老师有多少勤勉的必要而定。在某些最富有、基金捐赠最多的大学，老师们只随意的从这种堕落的课程中挑出少数几个全无关联的零碎片段来教，而且即便是那些零碎的片段，他们也教得非常草率肤浅。

近代在许多不同的哲学部门里取得的那些进步，大多不是首先在大学里做出来的；虽然有些进步确实是拜大学所赐。甚至在那些进步出现后，大部分的大学也不是很主动积极地采纳；有好几个那样的学术机构，甚至选择充当各种已被彻底推翻的理论体系，以及各种陈旧无用的偏见的长期避难所，选择在那些体系和偏见被逐出全世界其他每一个角落后，继续庇护它们，让它们有个栖身之地。一般来说，最富有、基金捐赠最多的那些大学，最慢采纳那些学术上的进步，而且也最不容许固有的教育课程发生任何显著的改变。那些进步比较容易被引进到某些比较穷的大学，因为那里的老师大部分的生计仰赖他们自己的教学声誉，所以不得不更加注意外界流行的想法。

欧洲的公立学校和大学原始的目的，虽然只是为了某一特定职业，即神职人员的教育；而且虽然他们也未必很勤勉地教导学生，甚至没有尽责地传授神职人员被认为必须具备的各种学问；然而，他们还是逐渐地把几乎所有其他人员的教育，尤其是几乎所有绅士和有钱人的教育，吸引到他们那里去实施。人们似乎没有其他任何更有利的方法，可以用来消磨他们幼年之后那一段不上不下的漫长空档，直到开始专心慎重地忙于真正的世务，亦即，直到将在他们余生使他们忙碌的事务正式开始。然而，学校和大学里所教的那一切，大部分似乎不是真正的世务开始前的最适当准备。

目前英国越来越流行，在年轻人一离开高中后，就立即把他们送到国外去旅行，而不把他们送到任何一所大学去就读。我们的年轻人，据说，从国外旅行回来后，通常很有长进。一个年轻人，如果在十七或十八岁到国外，在二十一岁时回国，那么他回来时就比他当初出国时年长了三或四岁；在那样的年纪，要在三或四年间没有很大的长进，还真的很困难。在这样的旅途中，他通常会稍微学到一两种语言，然而，他学到的那种程度，很少足以使他能够恰当地说、写那些语言。在其他方面，当他从国外回来时，通常会变得比他如果一直待在国内生活，他可能在短短的三四年间变成的样子，更为自负、更为没有节操、更为浪荡，乃至更不可能专心勤勉地学习任何技能或从事任何正经的事业。由于他这么年轻就在国外旅行，把生命中最珍贵的几年浪费在最轻率的游手好闲，而且他晃荡的地方又那么的远，完全不受父母和亲戚的监视与控制；因此，他早先的教育或许有点倾向于在他身上形成的每一个有用的习惯，不但没有被巩固得更为根深蒂固，反而几乎必然会被弱化，乃至完全被抹灭。若不是许多大学纵容他们自己丧失名气，大概也不会有其他的原因，可以使年纪轻轻就四处旅行的这种非常荒谬做法，变得这么的有名气。一个把儿子送到国外的父亲，至少可以暂时从一种非常叫人心烦的情境中解脱出来，亦即，他至少可以暂时不用眼睁睁地看到一个孩子无所事事、被人忽视，以致即将堕落。

以上就是某些现代的教育机构所产生的效果。

其他的时代和国家似乎有一些不同的教育规划和机构。

在古希腊的各个共和国，每一个自由民都在地方行政长官的督导下接受体操和音乐教育。体育训练的用意，在于使自由民的身体结实，使他的精神敏锐，使他可以应付战争的极端疲劳与危险；而根据所有的记录，希腊的国民军，是世界上曾经有过的一支最好的国民军，所以他们的这一部分公共教育，必定已经充分达成了他们所规划的目的。公共教育的另一部分，即音乐教育，其用意，至少对曾经为我们述说过那些教育机构的哲学家与历史学家来说，在于教化人心，使人心升华，使人性温和，使人乐于在公、私生活中履行所有的社会与道德责任。

古罗马练武场（Campus Martius）上的各种训练，其目的和古希腊运动场（Gymnasium）上的训练完全相同，而且似乎也同样有效的达成了目的。但罗马人似乎没有什么训练科目对应于希腊人的音乐教育。然而，无论是在公共或私人生活的领域，罗马人的道德似乎不仅可以媲美希腊人，而且整体而言，甚至远比希腊人优越。关于在私人生活方面，罗马人的道德优于希腊人这一点，我们有波利比奥斯终于公元前一二五年。

（Polybius）和哈利卡那苏斯的戴奥尼索斯（Dionysius of Halicarnassus）的明白证词，这两位（希腊的）作者很熟悉那两个民族的事物；而在公共生活的领域，希腊与罗马历史的整体基调则可以证明罗马人道德的优越性。互相竞争的党派保持不愠不火与有所不为的气度与节制，似乎是任何自由民族的公共道德中最根本的条件。但希腊人的党派斗争几乎总



是诉诸血腥暴力；而直到格拉古兄弟（the Gracchi）的时代，罗马人的党争从未流过血；从葛拉齐兄弟之后，罗马共和国可以被视为实际上已经解体消失。所以，尽管有柏拉图（Plato）、亚里士多德（Aristotle）和波利比奥斯（Polybius）等很可敬的权威论述，也尽管孟德斯鸠先生（Mr. Montesquieu）努力提出许多非常巧妙的理由支持那个权威，希腊人的音乐教育，在陶冶他们的道德方面，似乎不可能有很大的效果，因为没有任何这种教育的罗马人，整体而言，道德反而比较优越。那些古代的贤人。对他们的祖传制度所怀有的那种崇敬态度，很可能使他们倾向于想象，某个也许只是单纯的古老习俗中蕴含着许多深奥的政治智慧，只因为那个古老的习俗从那些社会的最早时期便存在，而且从未中断地一直延续到那些社会已经发展到相当文明精致的阶段。音乐与舞蹈，几乎是所有野蛮民族的大娱乐，而且也被认为是有益于增添个人社交乐趣的高尚才艺。目前在非洲海岸的那些黑人民族中，情形便是如此。古代的凯尔特人（Celts）、古代的斯堪的纳维亚人（Scandinavians），以及，根据荷马的记述，特洛伊战争前的古希腊各部族，也是这样的情形。当古希腊各部族各自组成小小的共和国时，学习那些才艺，即使长期成为国民公共与普通教育的一部分，也是很自然的一件事。

不管是在罗马或是在雅典（在希腊各共和国当中，这个希腊共和国的法律与习俗，我们知道的最清楚），也无论是在音乐或是在体操战技方面，教导年轻人的老师，似乎都不是由国家支付酬劳，也不是国家任命的。国家只是要求每一个自由民应该使他自己适合在战争时保卫国家，因此应该使他自己学会各种战技。但国家任凭他从他可能找到的老师那里学习那些战技，而且国家似乎也没有为这个目的提供任何东西给他，除了某个公共的操场或训练的地方，供他在那里练习或表演战技。

在希腊和罗马诸共和国的早期，其他的教育科目似乎只包括读、写、算（当然是根据当时的算术）。这些才艺，比较有钱的公民似乎往往是在自家里学会的，当然会请某位家庭老师协助，通常担任这种工作的，或者是奴隶，或者是被释放的人；而比较穷的公民则是到以受雇教学为业的老师所开设的学校学。然而，这些教育科目似乎完全任凭每个人的父母或监护人发落。国家似乎完全不检查或监督那些教育实施的情形。不过，的确有一条梭伦（Solon）订定的法律，规定儿女得免除维持父母老年生活的责任，如果父母曾经疏于教导儿女学会某种可以获利的行业或生意技能。

当社会文明进步到了哲学与修辞学（或雄辩术）流行的时候，比较富有的人家通常把他们的小孩送到哲学家与修辞学家开办的学校，去学习这些流行的学问。但那些学校不是由国家出资支持的。他们有好长一段时期只是勉强得到国家的容忍。有好长一段时间，人们对哲学与修辞学教育的需求是如此的小，以至于起初专门传授哲学或修辞学的老师在任何一个城市都找不到经常性的教书工作，而不得不从一个地方迁徙到另一个地方，四处招揽学生。埃利亚的芝诺（Zeno of Elea）、普罗塔哥拉（Protagoras）、高尔吉亚

（Gorgias）、希庇亚斯（Hippias），以及其他许多希腊哲学家与修辞学家，便是过这种四处漂泊的生活。当需求增加时，不管是传授哲学或传授修辞学的学校，才变成固定设在某个地方；这种学校首先出现在雅典，后来出现在好几个其他城市。然而，国家对这些学校，除了为其中某些学校各别拨出一块特定的地方供其教学使用外（有时候也有一些私人会捐赠这种教学用地），似乎从未有进一步的鼓励措施。柏拉图在阿卡狄米亚

（Academy）的学园、亚里士多德在路凯恩（Lyceum）的书院，以及斯多葛学校（the Stoics）的创始者，西塔的芝诺卒于公元前二六三年。（Zeno of Citta）讲学的会堂门廊（Portico），似乎是国家拨给的。但伊壁鸠鲁（Epicurus）把他自己的各处庭园遗赠给他亲手建立的学校。然而，直到大约是马可·奥勒留统治时，似乎没有任何老师曾经拿过国



家给的薪水，或曾经有过其他任何的酬劳，除了他的学生所支付的学费或谢礼。根据卢西恩（Lucian）所述，那位哲学家皇帝对某些哲学老师所授予的那种奖励金，很可能在他自己过世后便停止了。又，当时并没有什么毕业或类似的学位特权，任何人想获准从事任何一种行业或职业，也没有到那些学校当中的任何一所就学的必要。他们若想吸引学生前去就学，就只能靠社会对他们的效用有很好的口碑，因为法律既不会强迫，也不会奖赏任何人到他们那里就学。老师们对他们的学生没有强制支配的权力，也没有其他任何权威，除了任何老师以其比较优越的品德与专业能力，都一定能从托付给他教导的年轻学子那里得到的那种自然的权威。

在罗马，民法研究虽然不是大部分公民的一部分教育，却是某些特别家族的一部分教育。然而，想要获得法律知识的年轻人，没有公立的学校可以就读，除了时常和他们的亲戚朋友当中被认为懂得法律的人交际之外，也没有其他方法学习法律。在此值得一提的是，虽然罗马的十二木板表（the twelve tables）有许多条法律抄袭自古希腊某些共和国，但法律似乎未曾在任何一个古希腊共和国成为一门有系统的学问。然而，在罗马共和国，法律很早便成为一门学问，而且被认为懂得法律的人也享有显著的社会地位。在古希腊诸共和国，尤其是雅典，法庭平常由人数颇多，所以杂乱无章的民众组成，他们往往近乎随便地断案，或者由鼓噪起哄、派系斗争，以及党派角力的结果决定审判。不公正的判决所带来的耻辱，如果是由五百个、一千个或一千五百个人平均分担（他们的某些法庭组成人数确实有这么多人），那么烙在每一个人身上的耻辱印记便不可能很深。相反的，在罗马，主要的法庭，或者只有一位法官，或者由少数几位法官组成，如果他们做出草率或不公正的判决，他们的人格绝不可能不会大受影响，尤其他们总是公开的审理诉讼案件。这种法庭，在面对比较难以断定的案件时，由于渴望避免社会的谴责，自然会努力寻找同一法庭的前任法官或其他某个法庭的法官所做出的判决范例或先例，作为他们自己的挡箭牌。这种对惯例和先例的注意，必然会把罗马的法律塑造成流传至今的那个样子，亦即，塑造成一个秩序井然的体系；同样的注意，在其他每一个有过这种注意的国家，对法律也一定会有同样的影响。波利比奥斯（Polybius）和哈利卡那苏斯的戴奥尼索斯（Dionysius of Halicarnassus）曾经大书特书罗马人的品格优于希腊人，而这个事实比较可能是由于罗马人的法庭组织比较好，而不是由于那两位作者所推测的其他任何原因。罗马人据说在尊重誓词方面格外的优越突出。但一个习惯于仅在某个勤勉而且消息灵通的法庭面前宣誓的民族，自然会比一个习惯于在一群乌合之众的乱民会议前宣誓的民族，更重视他们所立下的誓言。

希腊人和罗马人在文治和武功两方面的能力，任何人都会爽快的承认，至少并不亚于任何现代的国民。我们的偏见也许还认为他们的能力说不定高过我们。但除了在军事训练方面，那时候的国家似乎未曾费心培养那些了不起的能力；因为我无法被说服去相信希腊人的音乐教育对培养那些能力有什么作用。然而，那些国家中比较上阶层的人民，似乎不难找到各种大师传授他们在当时的社会情况下他们必须学习，或学了对他们有利的各种技术和学问。对这种教育的需求，产生这种需求总是会产生东西，亦即，产生可以提供这种教育的才能；而无限的竞争一定会引起的仿效较量，显然已经把那种才能提升到非常高度完美的境界。就那些古代哲学家所引起的注意而言，就他们对其听众的意见与原则所拥有的支配能力而言，或就他们对其听众的行为与谈吐风格所拥有的影响力而言，他们显然远比任何现代的老师高明许多。现代公立学校的老师，由于所处的状况使他们的生计或多或少和他们在本业上的成就与名气无关，所以他们的勤勉也就难免多少遭到了腐蚀。而他们有固定的薪水可拿，又会使想和他们竞争的私塾老师所处的地位，好比是一个没有任何政府奖励金可以倚靠的商人，企图要和那些享有许多政府奖励金的商人竞争做同一行生。

意。如果他按几乎相同的价格出售他的货物，他便不可能赚到相同的利润，那么他最后的命运，即使不是破产倒闭，至少也绝对是一贫如洗。如果他尝试按比较贵的价格出售他的货物，他的顾客很可能变得很少，以致他的际遇也不见得会有什么大改善。除此之外，在许多国家，毕业或学位特权，是从事某些学识性职业必备的条件，或者至少对大多数从事那些职业的人来说，非常有用；换言之，对绝大部分需要学识性教育的人来说，毕业或学位特权极端的有用。但那些特权只有到公立学校上课才有可能取得。否则再怎么仔细聆听最能干的私塾老师讲课，也未必有任何资格要求享有那些特权。就因为有些不同的原因，所以现代的私塾老师，如果他所传授的学问一般大学也有在教的话，通常就会被视为属于最低级的学者。因为对一个真有才干的人来说，几乎不可能会有比担任这种私塾老师更丢脸或更没有赚头的工作了。公立学校和学院获赠的那些基金，就这样不仅腐蚀了公立学校老师的勤勉，而且也使得好的私塾老师几乎不存在。

如果没有公立的教育机构，则任何理论体系或学问就不会有人传授，除非有某种需要，亦即，除非学习该理论体系或学问在所处的时代环境中是必要的，或是有利的，或至少是时髦的。在一门被认为有用的学问中，传授已经被推翻的或已经老旧过时的理论体系，或传授一门被普遍认为只是由无用的与学究的诡辩与胡说堆积而成的学问，对任何一位私塾老师来说，绝不可能有利。这样的理论体系，以及这样的学问，绝不可能存在任何地方，除非是在某些为教育目的而成立的社团法人机构，因为他们的繁荣与收入，不仅大多和他们的教学名气无关，而且也完全和他们的勤勉无关。如果没有公立的教育机构，那么一个绅士，在专心努力地完成了他的时代环境可以提供的最完整的教育课程后，绝不可能在踏入社会时，完全对一般绅士和通晓世务的人士平常交谈的主题一无所知。

由于没有公立的妇女教育机构，所以在一般的妇女教育课程里，也就没有任何无用的、荒谬的、或异想天开的东西。她们被传授的，是她们的父母或监护人认为她们必须学习，或学了对她们有用的东西；而她们也没有被传授其他任何东西。她们的每一项教育，显然都对某个目的实际有用；或者是为了增进她们身上各种自然的魅力，或者是为了使她们的心灵养成含蓄、淑静、贞洁与俭约的习惯；使她们更可能成为家庭主妇，以及使她们在成为家庭主妇后行为举止合宜。一个妇女，在她生命中的每一个阶段，都会感觉到她的每一项教育所带给她的便利或好处。而一个男人，在他生命中的任何阶段，却很少从他的教育当中某些最费力与最麻烦的部分获得任何便利或好处。

所以，或许有人会问，国家是否不应该照料人民的教育？或者，如果国家应该照料教育，那么对于各个不同阶层的人民，国家应该照料哪些不同的教育科目？又，国家应该以什么方式去照料那些教育科目？

在某些场合，社会状态必然会把社会的大部分成员摆在这样的境况，即，用不着政府照料，个人所处的境况自然会在他们身心上形塑出，几乎是那个社会状态所需要的，或者也许是所能容忍的，一切才能与美德。在其他场合，社会状态不会把社会大部分成员摆在那样的境况，所以为了防止大部分人民的身心腐败退化，政府必须给予一些照料。

由于社会分工进步，那些靠劳动谋生的人绝大部分的工作，或者说，社会大部分人的工作，变成仅限于少数几个，甚至往往仅限于一或两个，非常简单的操作程序。而就大部分人来说，他们的悟性必然取决于他们平常的工作。一个人，如果他的全部生命都花在执行少数几个简单的动作，而那些动作也许又总是有相同或几乎相同的后果，那么他就不会有机会运用他的悟性，或运用他的发明能力，去找出各种变通办法，克服各种前所未见的

困难。所以，他自然会失去运用悟性的习惯，而通常会变成一个极端愚蠢与无知的人。他的心灵麻痹，不仅使他无法领略或参与任何理性的对话，而且也使他无法怀抱任何恢弘、高贵或仁慈的情操，从而无法对许多甚至是平常的私人生活责任做出正当的判断。至于重大和广泛的国家利益，他则是完全无法判断；因此除非特别用心改变他，否则他同样也无法在战争时保卫他的国家。他那种千篇一律的固定生活模式，自然会腐蚀他的精神勇气，使他厌恶无规则、不确定和冒险的士兵生活。他那种生活模式甚至会腐蚀他的身体活力，使他无法精神饱满且不屈不挠的在任何工作上运用他的力气，除非是他习于从事的那种工作。他在他自己那一行所学得的那种灵巧，就这样，似乎是以他在悟性、群性和武德方面的牺牲退化为代价。但在每一个文明进步的社会，除非政府费心采取某些措施防止，否则这就是以劳动谋生的贫穷阶级，亦即，大部分人民，必然会陷入的状态。

在狩猎民族、游牧民族，甚至是还处于制造业改良与对外贸易发达之前那种粗糙的农业阶段的农业民族，等等一般所谓的野蛮民族，情形就不是这样。在这些社会中，每一个人所须担负的各种不同的工作，迫使每一个人运用他的潜能，发明各种变通的办法，克服不断发生的各种困难。于是，他们的发明能力经常生气勃勃，他们的心灵也不至于受损而陷入某种近乎昏睡的愚昧状态，亦即，陷入那种在文明的社会中，似乎使得几乎所有下层人民的悟性麻痹的状态。在那些所谓野蛮的社会里，我们曾经指出，每一个人都是战士。而在某一程度内，每一个人也都是政治家，对于社会整体的利益所在，以及社会统治者的品行，都能够做出还算正确的判断。他们的首领平时是怎样好或怎样坏的一位法官，而战时又是怎样好或怎样坏的一位指挥官，几乎是明明白白的摊开在他们当中每一个人的眼前。没错，在这种社会里，很难有人能够取得在比较文明的国家中有时会有少数几个人拥有的那种进步精密的判断力。在粗鄙的社会里，虽然每个人的工作都有许多变化，但整个社会的工作却没有什麼大变化。每一个人几乎都在做或都能做其他每一个人在做或能做的事情。每一个人都有相当程度的知识、灵敏和发明能力；但很少有程度很高的人。然而，一般人拥有的那种程度，通常便足以引导那种社会全部非常简单的事务。相反的，在文明国家里，虽然大部分人民个别的工作少有变化，整个社会的工作变化却几乎是无限的。这些形形色色的工作，对少数几个自己没有固定工作羁绊，因此有时间也有意愿研究他人工作的人，提供了几乎无限种类的思索对象。对这么多种对象的思索，必然会使他们的心智在无穷无尽的比较与组合中得到锻炼，使他们的判断力不仅异常的敏锐，也异常的广博。然而，除非那少数几个人恰好被摆在某些非常特别的位置，否则他们的超凡能力，纵使孤芳可以自赏，对他们所属社会的良好治理或幸福来说，却不会有什么贡献。尽管那少数几个人能力超凡，但就社会大部分人民来说，所有人性中比较高贵的部分也许已被湮没消灭殆尽了。

在文明的商业社会，一般平民的教育，也许比有些地位和财产的人，更需要国家照料。有些地位和财产的人通常到了十八或十九岁，才开始从事他们想借以在这世界上扬名立万的那个特定事业、职业或行业。在此之前，他们有充分的时间学得，或至少有时间打理他们自己以备能够在稍后学得，每一项可以为他们赢得或使他们值得社会尊敬的才艺。他们的父母或监护人通常充分渴望他们拥有那些才艺，而且大多十分愿意为那个目的支付必要的费用。即使他们未必一定受到适当的教育，那也很少是由于他们付不出教育费用，而是由于没有适当的运用那笔费用。很少是由于缺乏老师，而是由于找来的老师疏忽与无能，或是由于在目前的情形下很难，或者不如说，不可能找到更好的老师。再说，有些地位或财富的人，他们的大部分人生所从事的那些工作，并不像一般人的工作那样的简单与千篇一律。那些工作几乎总是极端复杂，而且总是某种用脑多于用手的工作。从事这种工作的人，他们的悟性很少会因为缺乏锻炼而变麻痹。此外，有些地位与财富的人，他们的

工作很少是从早到晚不断折磨他们的那种工作。他们通常有许多空闲时间，可以让他们自己在每一门或者是有用或者是装饰性的学问上更求完美精进，只要他们在早年已经为那些学问打下基础，或者已经对那些学问养成了某些嗜好。

一般平民的情形就不是这样。他们很少有多余的时间接受教育。甚至在他们年幼时，他们的父母也很少有抚养他们的能力。一旦到了能够工作的年龄，他们就必须立即从事某种可以养活他们自己的行业。而那种行业通常是这么的简单与千篇一律，根本用不着什么悟性或理解能力；同时，他们的劳动又是这么的连续不断、这么的吃力，以致他们没有多少空闲的时间或剩余的精神从事或甚至想到其他任何事物。

在任何文明社会，一般平民虽然不可能像有些地位与财富的人那样受到很好的教育，然而，读、写、算等三项最基本的教育科目，任何人都能在很年幼时学会，所以大部分人民，甚至是将来要从事最低级职业的那些人，在他们能够被雇用去从事那些职业之前，也会有时间学会。国家只须花很少的费用便能帮助，鼓励，甚至强迫几乎全部的人民，使他们觉得有必要学会那些最基本的教育科目。

要帮助这种基本教育，国家可以在每一个行政教区或地区，设立一所教育儿童的小学校，只收取低廉的学费，让普通劳动者也负担得起他们的小孩上学；国家只支付老师一部分而不是全部的酬劳；因为，如果他的酬劳全部或甚至只是大部分由国家支付，那么他将很快学会疏忽他的工作。在苏格兰，这种行政教区学校已经让几乎全部的平民学会了阅读，而且也让大部分平民学会了书写和计算。在英格兰，慈善学校也有同样的效果，虽然不是那么普遍，因为慈善学校的设置不是那么的普遍。如果那些小学校用来教儿童阅读的书本，能够稍微比目前相当普遍的那种情形更具有一些教育意义；亦即，如果不是教一些零碎的拉丁文（在那些学校里，一般平民的小孩有时候会被教一些拉丁文，但这对他们绝不可能有什么用处）；而是教一些基本的几何学和力学，那么此一阶层人民所得到的文科教育也许就是尽善尽美了。很少有什么普通的行业，不会提供一些用得上几何学和力学原理的机会，所以也很少有什么普通的行业，不会逐渐锻炼和增进一般平民对那些原理的认识，而那些原理又是钻研一些最崇高也最有用的学问时必要的入门知识。

要鼓励平民学会那些最基本的教育科目，国家可以颁发小额奖金，以及小小的荣誉奖章，给学业成绩优异的平民小孩。

要迫使绝大部分的人民觉得有必要学会那些最基本的教育科目，国家可以要求每一个人都必须在通过那些科目的考试或检定后，才有资格成为某个同业公会的会员，或者说，才有资格在某个自治乡村或自治城镇开业。

古代希腊与罗马的各个共和国，就是透过种种帮助，鼓励，甚至强迫的方式，使全体人民觉得有必要学会各种体操与战技，来保持国内公民的尚武精神。为了帮助民众学会那些技能，他们指定某个地方供民众学习和演练那些技能，并且授予某些老师可以在那个地方传授那些技能的特权。那些老师似乎没有固定的薪水，也没有其他任何特权。他们的报酬完全来自于学生的给付；而一个在公共的运动场（Gymnasia）学会那些技能的公民，相对于一个私下学会那些技能的公民，也没有什么法律上的优势，只要后者也把那些技能学得一样好。为了要鼓励民众学会那些技能，那些共和国颁发小额奖金和奖章给在那些技能上表现优越的人。在奥林匹克（Olympic）、科林斯地峡（Isthmian）或尼米亚

（Nemaean）等著名的运动会上获得奖牌，不仅给获奖的个人带来光荣，而且也给他的全体家人和亲戚增添光彩。每一个公民，如果被征调，都有义务在共和国的军队里服役一定

的年数；这种义务足以迫使每一个公民觉得有必要学习那些技能，否则他在服兵役时便不可能适应。

现代欧洲的例子充分证明，随着社会文明进步，除非政府采取适当的支持措施，否则各种军事技能的练习就会逐渐衰微，而大部分人民的尚武精神也会随之一起消失。但每一个社会的安全必定总是或多或少倚赖大部分人民的尚武精神。没错，在现代，光有尚武精神，而没有一支纪律严明的常备军支持，也许不足以保障任何社会的安全。但如果每一个公民都有军人的精神，必要的常备军人数一定可以减少。此外，尚武精神必然会大大地降低常备军对自由体制所构成的危险，不管普遍忧虑常备军会带来的这种危险是真实的或只是想象的。就像尚武精神可以大大的帮助常备军顺利完成各项作战行动对抗外来的侵略者那样，所以尚武精神也同样可以大大的阻挠常备军的各项行动，如果很不幸的，那些行动竟然是针对国家的体制而来的话。

在维持大部分人民的尚武精神方面，古代希腊和罗马的一些机构，似乎比所谓现代国民军的设置更有效。古代的那些机构也比较单纯。它们一旦被设立起来，便自行照常运作，几乎不需要政府照料，也可维持在最活跃的状态。然而，要维持任何复杂的现代国民军规则照常运作，即使只想维持在还可以容忍的运作状态，也需要政府经常费心照料，否则所有的规定经常难逃被完全忽略和废弃的命运。此外，古代那些机构的影响范围也比较普遍。透过那些机构，全体人民都被完整地教导如何使用兵器。然而，透过现代国民军的那些规定，能够被教导如何使用兵器的，只不过是一小部分人而已；瑞士的国民军也许是唯一的例外。但一个懦夫，一个不能保护他自己或为自己复仇的人，显然欠缺男人的性格中某种最根本的成分。他在心灵上残缺变形的程度，就像其他某个人的身体失去了一些最根本的器官与手足，或那些器官与手足已经失去作用的身体那样的严重。他显然是两者当中那个比较悲惨可怜的人；因为幸福与悲惨完全在于心灵的感受，所以必定比较仰赖心灵是否健康，是否残缺或完整，而不是比较仰赖身体的状况如何。即使人民的尚武精神对于社会安全没有保护作用，如何防止怯懦必然会涉及的那种残缺、变形与悲惨的心灵在大部分人民之间自然散播，仍然值得政府给予最认真的注意；就好像如何防止麻风病或其他任何令人恶心和讨厌的疾病在众人之间自然传播，也值得政府给予最认真的注意，尽管那些疾病既不会致命也不危险；也尽管政府的这种注意，除了防止这么重大的一项公然的邪恶之外，也许不会产生其他任何公共的利益。

同样的话也适用于严重的无知与愚蠢，这种无知与愚蠢，在文明的社会里，似乎时常使所有下阶层人民的悟性完全麻痹。一个无法适当使用人类固有之悟性机能的人，或许可以说，甚至比一个懦夫更为可鄙，因为这种人似乎在更为根本的人性部分残缺变形。即使下阶层人民的教育对国家没有什么好处，如何使他们不至于完全没有受教育，仍然值得政府注意。然而，国家实际上可以从他们的教育得到不小的好处。他们得到的教育越多，就越不容易受到宗教性狂热的影响与迷信的欺骗，这种影响与欺骗时常在无知的国民中造成最可怕的动乱。此外，受过教育和明白事理的人民，总是比无知和愚蠢的人民，更有修养，也更有秩序。他们觉得他们自己每一个人都比较值得尊敬，而且也比较可能得到他们的合法长官的尊敬，所以他们就比较倾向于尊敬那些长官。他们比较倾向于检查，也比较有能力看穿，党派斗争和煽动骚乱所涉及的各种抱怨不平背后的私利；因此，他们比较不容易被误导而对政府的一些措施采取胡闹的或不必要的抵抗。在自由的国家，政府的安全非常倚赖人民对政府的措施有正面的评价，所以如何使人民不至于倾向老是轻率地或随意地评判政府的措施，必定是极为重要的一项政务。

#### 第四小节论教导所有年龄层人民的机构所需的经费

以所有年龄层人民为对象的教育机构，主要是信仰教育或宗教机构。这种教育的目的，与其说要使人民成为这个世界的好公民，不如说要帮人民做好准备以便来世可以进入另一个更好的世界。讲授学说，宣扬此一宗旨的导师，他们的生计，和其他老师一样，或者完全倚赖听众的自愿奉献，或者来自于他们所属国家的法律授予他们的其他某些财源，例如，某笔地产的收入、十分之一的教区税（*tithe*）或土地税、国家支付的薪水或津贴等等。在前一种情形下，他们的努力，他们的热忱和勤勉，很可能会比在后一种情形大很多。就这一点来说，新兴宗教的牧师，在攻击老大的法定或公立宗教时，总是占有相当优势，因为后一种宗教的牧师，由于安安稳稳地倚靠公家给的神俸过活，向来忽略保持大部分民众的信仰与皈依热情；而且他们向来放纵自己怠惰，变得甚至完全无法鼓起精神，奋力为他们自己的信仰辩护。在财源受赠相当充裕的公立教会，神职人员往往变成很有学识又很优雅的人，他们或者具有成为绅士的一切美德，或者很值得一般绅士尊重；但他们很容易逐渐失去一些好的和坏的性质；那些性质，不管好坏，都曾经让他们得以对社会下阶层民众享有权威与影响力，而且或许也正是他们的宗教当初之所以成功、所以成为公立机构的原因。这种神职人员，当受到一群通俗、大胆，但也许愚蠢、无知的宗教狂热者攻击时，往往觉得他们自己，就像懒惰、柔弱与饱食终日的亚洲南部民族，遭到积极、顽强与三餐不继的北方鞑靼民族入侵时，那样的毫无还手招架之力。这种神职人员，遇到这种紧急状况时，通常拿不出其他办法应付，除了倚靠民政长官把他们的对手当做公共安宁的破坏者予以迫害、摧毁或驱逐。过去罗马天主教的神职人员，就是这样倚靠民政长官迫害新教徒（*protestants*）；英国国教也是这样迫害非国教派的信徒；一般来说，每一个宗教门派，一旦安稳享有合法设立的地位长达一两个世纪后，都会发现它自己无力对抗任何新兴教派，只要后者下定决心要攻击它的教条或戒律。在这种场合，早经设立的教会，就学识与文章来说，有时候还比较占优势。但就投合民意，以及使民众变节改信的一切技巧而言，优势经常是在它的对手那一边。在英国，那些技巧被拥有充裕基金捐赠的国立教会牧师长期忽视，而目前主要是由非国立教派和卫理公会派（*Methodists*）的牧师们在开发研习。然而，许多地方透过自动捐献、信托权利，以及其他一些规避法律的做法，提供非国立教派牧师固定的薪俸，似乎已经大大降低了那些牧师的热忱与活动力。他们当中有许多人已经变成很有学识、很聪明、很值得尊敬的人；但他们通常已经不再是很受欢迎的传道者。卫理公会派的牧师，即使学识没有非国立教派牧师的一半多，却比较受欢迎。

由于强烈的自利动机使然，罗马天主教的低阶神职人员，比任何公立的新教同行，也许都更有热忱、更为勤勉活跃。在地方教会的神职人员当中，有很多人的生计主要来自于民众的自愿奉献；告解的仪式让他们有许多机会增加这种收入。托钵修道会的僧侣，全部的生计都来自于这种收入。对他们来说，就像某些国家军队里的轻骑兵和轻步兵那样，没有劫掠，就没有俸禄。地方教会神职人员的酬劳，就像某些老师那样，有一部分仰赖公家给的固定薪水，而另一部分则来自于他们的学生付给的学费或谢礼；所以他们的收入必定总是或多或少取决于他们的勤劳与名气。而托钵修道会的僧侣，就像其他一些老师那样，他们的生计完全仰赖他们自己的勤劳。所以，他们不得不使用每一种能够鼓动一般民众皈依的艺术。马基雅维利（*Machiavelli*）指出，圣多明我（*St. Dominic*）和圣弗朗西斯

（*St. Francis*）两大托钵修道会的设立，在十三和十四世纪重振了逐渐式微的天主教信仰和皈依的虔诚。在设立罗马天主教的国家，民众的皈依精神完全是修道士和比较贫穷的地方教会神职人员在维系。至于教会里那些地位显赫的高僧，尽管拥有绅士和通晓世务者的一切修养，而且有时候还拥有学者的成就，他们对于他们的属下是否遵守必要的纪律，也许还满在意的，却很少麻烦他们自己参与教导民众的工作。

显然是本世纪最著名的哲学家与历史学家说，“一个国家中，大部分的技艺和专门职业，属于这样的性质，即，它们有利于社会，但同时也对某些个人有用或有趣；在这种场合，行政长官不变的施政原则，除了也许在开始时须引进各种技艺外，应该是放任每一门职业自由，把每一门职业的发展，信托给那些可以在该门职业中获利的个人自由打理。相关的工匠，发现他们的利润因为他们的顾客喜爱而上升，自然会尽可能加强他们的技巧和勤劳；而且只要没有不当的干涉扰乱事态的发展，商品的供应必定总是会随时和需求几乎相对称。”

“但也会有某些职业，对国家虽然有用，甚至是必要的，却不会给任何个人带来好处或乐趣；对从事这些职业的人，最高当局必须改变它一贯放任的做法。它必须给他们提供公共的鼓励，使他们得以存活；而为了预防他们自然而然地倾向疏忽，它或者必须建立一长串上下隶属的关系和严格的服从纪律，以赋予那些职业特别的荣衔，或者采取其他某种变通办法。从事财政、海军和行政司法官职的那些人，是属于这种人的一些例子。”

“乍看之下，有些人或许会自然以为，神职人员属于前述第一种人，所以对他们的鼓励，就像对律师和医师的鼓励那样，也大可完全任凭民众个人慷慨的施舍，只要那些民众喜爱他们教诲，觉得他们的精神指引和协助，对民众个人有益或有安慰作用。他们的勤劳与警惕，无疑会受到这样一个附加动机的刺激；他们的神职技巧，以及他们安抚民众心灵的娴熟手腕，在他们不断的练习、研究与注意下，必定一天比一天进步。”

“但如果我们把事情考虑得更仔细点，我们将发现，神职人员这种掺杂私利的勤勉，正是每一个贤明的立法者一定会经常用心防止的东西；因为，在每一种宗教信仰里，除了纯正的信仰，这种勤勉是非常有害的；这种勤勉甚至自然有扭曲纯正信仰的倾向，因为它自然会把强烈的迷信、愚蠢和欺瞒混在一起注入纯正的信仰里。每一位谈神论鬼的人，为了要使他自己在追随者的眼里更显尊贵神圣，一定会灌输他们极端强烈厌恶其他一切教派的思想，而且也会不断的利用某些新奇的事物，尽力鼓舞听众重振呈现疲态的皈依信心。他所灌输的教条，完全不顾真理、道德或礼仪。凡是最能迎合人类心绪热情骚动的教义，每一条都会被采用。在愚弄哄骗社会下阶层民众的热情与轻信方面，新增的勤勉与灵巧，只会为各个秘密聚会所吸引到许多顾客。而最后，民政长官将发现，他已经为他表面的节省付出了昂贵的代价，就因为他舍不得拨出经费，让神职人员有个固定的收入；而实际上，他和那些精神向导所能达成的最高尚也最有利的和解，是由他付钱购买他们的懒惰，亦即，发放一定的薪俸给他们那种职业，使他们除了只须防止他们的羊群走入歧途寻找新的牧草地之外，不需要有进一步的积极活动。所以，神职人员的固定薪俸制度，就是这样确实有利于社会政治安定，尽管这种制度最初通常起源于宗教的见解。”

但不管神职人员的固定薪俸制有什么好的或坏的效果，实际上也许很少是因为考虑到那些效果，才对神职人员发放固定薪俸。宗教争执激烈的时代，通常也是政治党派斗争同样激烈的时代。在这种场合，各个政党，无不或者发现，或者想象，它自己和某个相互竞争中的教派结盟，对它有利。而政党要和某个教派结盟，就得采纳，或至少偏袒，那个教派的教义。有幸和获胜的政党结盟的那个教派，必然会分享盟友的胜利；利用盟友的偏袒与保护，它不久便得以在某一程度内驳倒或折服它的所有对手。那些对手通常曾经和获胜的政党的敌人结盟，所以也曾经是那个政党的敌人。该教派的神职人员，在这样变成了整个宗教界的导师，而且他们对大部分民众的权威与影响力也达到了顶点后，便有足够的势力威吓他们所属政党的主管和领袖，强迫民政长官尊重他们的意见和偏好。他们对民政长官提出的第一个要求，通常是他应该取缔或压制他们所有的传教对手；而他们的第二个要



求，则通常是他应该提供固定的薪俸给他们自己。由于他们通常对政党的胜利贡献很大，所以觉得他们这样要求分享胜利的果实，似乎并非不合理。再说，他们也有点厌倦老是必须迎合民众的趣味，老是仰赖民众的随性奉献心惊胆战地过活。总之，在提出这个要求时，他们所在意的，是他们自身的安逸舒服，他们根本不会多花力气去思考，这个要求将来对他们教会的权威与势力会有什么影响。而民政长官则很少会很干脆地同意这种要求，因为他若是同意的话，就必须把某些他宁可自己拿走或保留的利益吐出来给他们。然而，形势上的必然，总是会在最后关头强迫他屈服，尽管他在屈服之前往往会有三番两次的耽搁、回避和种种装模作样的借口。

但如果政治斗争从未求助于宗教势力，如果获胜的政党从未采纳某个教派的教义甚于采纳其他教派的教义，则当它获胜后，它很可能会公正无私的对待各个不同教派，允许每一个人为自己选择自认为适当的导师和宗教信仰。在这种情形下，无疑会有许多不同的宗教门派。很可能几乎各个宗教性的集会都会各自成为一个小小的门派，或者各自拥抱某些独特的教义。每一位宗教导师无疑会觉得自己必须尽最大的努力，必须利用各种想得到的技巧，才可望留住或增加他的门徒。但由于其他每一位宗教导师也都感觉到同样的压力，也都在尽他自己最大的努力，所以不可能会有哪一位或哪一个教派的导师特别成功，吸引到大量的门徒。只有在社会只容忍有一个教派，或者一个大社会的全部民众只分属两三个大教派，而每一个教派的导师们都各自在某种正式的纪律与上下隶属的组织下协调行动时，众多宗教导师掺杂私利的活跃热情，才可能具有危险性或造成麻烦。但当社会全部民众分属两三百个不同的教派，甚至也许分属好几千个不同的小教派时，由于它们每一个都不可能大到足以扰乱公共安宁的地步，这时宗教导师们的热情便必然是完全无害的。各个教派的导师们，看到围在他们四面八方的对手多于朋友，便不得不学会正直与中和；这种个性很少出现在那些大教派的导师身上，因为他们的教义有民政长官撑腰，在辽阔的王国和帝国势力范围内受到几乎所有民众的崇拜，所以他们张目四顾无非是他们的追随者、门徒和低声下气的赞美者。而每一个小教派的导师们，发现他们自己几乎是孤家寡人一个，便不得不尊重几乎其他每一个教派的导师；于是，他们将会彼此发现许多对大家都有利也很合理的相互让步；这种相互让步，或许迟早会使大部分教派所宣扬的教义变成纯正与理性的宗教信仰，完全没有掺杂任何荒谬、诈欺、盲信的成分；在这世界上，不管是哪一个时代的贤者，无不希望看到这种宗教被建立起来；但以往制定的法律，从未在任何一个国家建立过这种宗教，而且也很可能永远建立不了这种宗教；因为，在牵涉到宗教的问题上，过去制定的法律总是，而将来制定的法律也很可能仍旧总是，或多或少受到一般民众的迷信与宗教性狂热的影响。这里所提的这个教会治理方案，或者更确切地说，这个教会不治理方案，正是所谓独立教会主义者（Independents）的那一个教派，一个无疑很狂热的宗教门派，在英格兰王国内战末期提议实施的方案。如果该方案在那时候就付诸实施，此刻很可能已经使一般民众养成了以最为理性平和与中庸的态度对待每一种宗教的教义，虽然该方案有一个非常不理性的起源。这样的方案已经在宾夕法尼亚州（Pennsylvania）获得实施，在那一州教友派（Quakers）信徒虽然凑巧人数最多，但该州的法律实际上并未偏袒任何教派，所以该方案据说已在该州产生了这种理性平和与中庸的宗教态度。

纵使这种公平对待，没有在某个国家所有或甚至大部分教派间，产生这种理性平和与中庸的气质；然而，只要那些教派的数目够多，因此每一个教派的门徒人数都少到不足以扰乱公共安宁，则每一个教派对它自己的教义信仰即使过度热衷，也不太可能造成什么严重的伤害，反而很可能产生许多好影响；而如果政府坚定地对所有教派采取不干涉的态度，并且严格要求所有教派彼此不得干涉，那就不怕他们不会很快自动分裂，迅速形成成为数够多的小教派。



在每一个文明社会，或者说，在每一个阶级次序业已完全确立的社会，总是会有两种不同的道德纲目或体系同时并存；其中一种或许可以称作苛刻或简朴的道德；而另一种则可以称作大方的道德，或者如果你愿意的话，管它叫放荡的道德也无妨。前一种道德通常为一般平民所称赞与尊敬；而所谓上流社会人士则通常比较尊重和接纳另一种道德。这两种对立的道德纲目或体系间，主要的分别似乎在于，对于种种轻佻之恶，亦即，对于在非常成功或狂欢或心情好过了头时，容易发生的种种不道德行为，我们应该不表赞同到什么程度。在大方或放荡的道德体系里，奢侈、荒唐甚至胡闹、有些过度地寻欢作乐、不守贞洁（至少就两性中的男性而言）等等，只要不涉及严重的下流，而且也不涉及撒谎或不法，通常受到很大程度的宽容，很容易辩解，或完全被原谅。相反的，在苛刻的道德体系里，对那些不知节制的行为，必定报以极端的厌恶与排斥。一般平民的轻佻之恶，总是会有毁灭性的后果；只需一个礼拜的轻率与放荡，便足以使一个贫穷的工人永远破产，便足以迫使他陷入绝望，以致犯下滔天大罪。所以，一些比较有智能、比较有修养的平民，总是极端厌恶与排斥那种不知节制的行为，因为他们的经验告诉他们，那些行为对他们这种处境的人来说，有立即致命的危险。相反的，经年累月的放荡与浪费也未必会使上流社会人士破产，所以那个阶级的人士自然倾向于认为，有能力在某一程度内过分一下，是他们的财富让他们享有的一个好处，而可以自由的过分一下，不会遭到谴责或非难，则是他们那种处境的人享有的一项特权。所以，当他们看到和他们自己属于同一阶级的人士有这种过分的行为时，他们通常只不过稍微觉得有点不赞同，而轻轻地或完全不予谴责。

几乎所有宗教门派起先都在社会平民之间传播；每一个新兴教派最早的，以及人数最多的，信徒通常来自于平民。因此，那些教派几乎一定会采纳苛刻的道德体系，即使有例外也很少见。他们对既存宗教的改革理念，最早的诉求对象是社会平民，而采纳苛刻的道德体系，最能拉拢他们和那个社会阶层的心理距离，以便推销他们的改革理念。许多新兴教派，也许是大部分的新兴教派，为了获得平民的信任，甚至努力在这种苛刻的道德体系上更求精进，结果把这种道德推进到有点儿愚蠢荒唐的地步；然而，道德上的过度严峻，却比其他任何东西，更能为他们赢得社会平民的尊敬与崇拜。

一个有地位和财富的人，因为他的地位，必然是某一个大社交圈的显著人物；这社交圈会注意他的每一部分言行，因此会迫使他注意他自己的每一部分言行。他的权威和分量，在很大的程度内取决于这个社交圈对他怀有多大的敬意。他不敢有任何使他自己在这个社交圈里丢脸或失信的言行，因此他不得不严格遵守这个社交圈的一般看法为他那种地位与财富的人所规定的那种道德，不管那种道德是豁达大方的或是严峻苛刻的。相反的，一个身份卑微的人，绝不会是什么大社交圈里的显著人物。当他还待在某个乡村里过活时，他的行为或许还有人注意，因此他或许还不得不注意他自己的言行。在这种情形下，而且也只有在这种情形下，他或许才有所谓可能受损的品格可言。但一旦他来到一个大城市，他便好比是被埋没在某个隐匿黑暗的世界。不会有什么人观察注意他的言行，所以他也很可能不会注意他自己的言行，从而也很可能纵情于各种低级的放荡与恶行。然而，一旦他成为某个小教派的成员，情形便完全改观；而且也绝不会有其他方式，可以让他这么有效地走出那个默默无闻的黑暗世界，可以立即引来某个可敬的社交团体对他的一举一动投注这么多的注意。他从那一刻起拥有他过去未曾有过的重要性。所有他的同门师兄弟，为了维护教派的名誉，必然会很热切地观察他的言行；如果他引起了任何丑闻，如果他严重乖离了他们几乎总是会彼此要求遵守的那种严峻苛刻的道德，他们也会同样热切地惩罚他，而且总是从教派除名或逐出教会的那种惩罚。这是一种非常严厉的惩罚，即使对他的公民权利不会有任何影响。因此，在各个小教派中，一般教众的道德几乎总是特别的严格刻板；通常比公立教会的教众道德更为严格刻板。是的，那些小教派的道德往往严格

到不近人情、令人生厌的程度。

然而，有两个很简单又有效的对策，凭借这两个对策的联合作用，国家或许不必诉诸暴力，也可以使全国民众分属的各个小教派所有不近人情或令人生厌的严苛道德得到矫正。

第一个对策是学习科学和哲学。国家或许可以促使社会地位与财富属于中上的民众，几乎人人都学习科学和哲学；这不是要国家支付薪水给老师，以便使他们变得疏忽懒惰，而是要国家建立某种检定制度，甚至是一些比较高级也比较困难的学科检定，要求每一个人，在他被允许执行任何学识性的专门职业之前，或在他被接受为任何不管是无偿的或有偿的公职候选人之前，都必须通过该种检定程序。如果国家迫使中上阶层的民众觉得有必要学习那些学问，它就没有必要自找麻烦为他们提供适当的老师。他们会很快为他们自己找到，比国家所能提供的任何老师，都还要好的老师。科学是消灭一切狂热与迷信毒素的最大解毒剂；只要中上阶层的民众未受到狂热与迷信的毒害，下阶层的民众就不可能大受其害。

第二个对策是提高一般民众娱乐的次数与欢乐气氛。国家，借由鼓励，亦即，让所有为了他们自己的利益而尝试以绘画、诗词、音乐、舞蹈等等方式娱乐和安慰民众的那些人，只要不违反善良风俗或涉及猥亵下流，都享有完全的自由；以及借由各种戏剧表演，将可轻易地驱散大部分民众身上忧郁与悲观的心情，这种心情几乎总是民间迷信与宗教性狂热的发祥地。一般民众的消遣娱乐，向来总是疯狂提倡那些迷信与狂热者恐惧与憎恶的对象。那些消遣娱乐所鼓舞起来的愉快好心情，完全不适合他们的目的，或者说，完全和他们最能够影响的那种性情相冲突。此外，戏剧表演时常揭穿他们的诡计，让他们遭到群众的嘲笑，有时候甚至遭到群众的诅咒；因此，戏剧表演，比所有其他娱乐消遣，更是他们特别厌恶的对象。

在每一个国家，如果法律没有特别偏袒哪一门宗教信仰的导师，则任何宗教导师和君主或执政当局间，就不需要有任何特别的或直接的隶属关系；亦即，君主就无须过问任何宗教导师职务的任免事宜。在这种情形下，君主将没有必要对那些导师有任何进一步的关切，除了维持他们彼此就像其余的国民那样和平相处；亦即，除了阻止他们彼此迫害、虐待或压迫。但一个国家如果有国立的或居于主宰地位的宗教，那情形就大不相同了。在这种情形下，君主绝不可能高枕无忧，除非他有办法在相当大的程度内影响那门宗教的大部分导师。

每一个国立宗教的全体神职人员都构成一个庞大的团体组织。他们有能力采取一致的步骤，按照同一计划，一心一意地追求他们利益，就好像他们听命于某一个人的统一指挥那样；而实际上，也往往真的有一个人在指挥他们。作为一个有组织的团体，他们的利益，和君主的利益，绝不相同，有时候甚至正好相反。他们的重大利益在于维持他们对一般民众的权威；而这种权威则倚赖一般民众认为他们所灌输的全部教义完全确实而且非常重要，以及认为有必要以最绝对的信心接纳那个教义的每一个部分，以免坠入永远悲惨的世界。如果君主胆敢显得他好像对他们的教义，即使是其中最微不足道的部分，有一点嘲弄或怀疑的意思，或者，他基于人道的考虑，企图保护那些对他们的教义有一点嘲弄或怀疑的民众，那么，完全和他没有任何隶属关系的神职人员，就会因为他们一丝不苟的自尊心受到触怒，而立刻以亵渎神圣的罪名将他逐出教外，并且运用所有宗教上的恐怖手段，逼迫一般民众把他们的忠诚移转给某个比较正统和听话的王子。如果他对他们的主张或越

权有所反抗，那他所遇到的危险也是同样的大。那些胆敢这样反抗教会的君主们，除了这个反叛的罪名外，还会另外被冠上异教徒的罪名，尽管他们郑重其事地力辩，对于教会自作主张规定他们应当遵守的每一条教义，他们都深信不疑并且谦卑地服从。但宗教的权威高于其他一切权威。宗教所暗示的恐惧，胜过所有其他恐惧。当经过授权的宗教导师把颠覆君主权威的教义散播给大部分民众时，君主唯有凭借暴力，亦即，唯有凭借常备军的武力，才能维持他的权威。在这种场合，甚至常备军也不能永远保护他的安全；因为如果士兵不是外国人（实际上，很少可能是这样），而是从国内一般民众当中征募来的（实际上，必定几乎总是这样），那么，他的常备军可能很快就会被那些教义所腐化。希腊东正教神职人员在东罗马帝国存续期间的喧嚣，不断在君士坦丁堡造成的革命；以及罗马天主教神职人员长达数世纪的喧嚣，不断在欧洲各个地方造成的社会大骚动，都充分证明，如果君主没有适当的办法在他所统治的国家影响国立或主宰性宗教的神职人员，那么，他的处境必定总是非常的不确定、非常的危险。

信条，以及其他有关宗教信仰的事物，显然不在俗人君主正当的管辖范围之内；君主也许很有资格保护人民，但他很少被认为有资格教诲人民。所以，关于那些事物，他的权威殊少可能足够对抗国立宗教全体神职人员的权威。然而，公共安宁，以及他自己的安全，却往往取决于他们认为关于那些事物应当散播哪些教义。由于他殊少可能直接反对他们的决定，所以他必须运用适当的势力与权威，间接影响他们的决定；而要做到这一点，也唯有设法在大部分神职人员的个人心理上唤起畏惧和期待。他们的畏惧与期待可能在于害怕被免职或其他惩罚，以及在于觊觎较高的职位。

在所有基督教教会，神职人员的俸禄是一种自由保有（freehold）的权利，只要他们在行为上没有过失，便可终身享有，他人不可任意予以剥夺。如果他们领受神俸的条件比自由保有更不确定，如果他们只要稍微得罪君主或大臣，就很可能马上被免职，那么，他们便不可能维持他们对民众的权威，而民众也将认为他们是唯利是图的朝廷附庸，对他们说教的真诚也就不再有任何信心。但如果君主企图任意而且粗暴地剥夺一些神职人员自由保有俸禄的权利，也许基于他们过分热切地散播某些好斗或煽动性的教义，那么，他将只会透过这样的迫害，使他们和他们的教义增加十倍的声望，从而使他们变得比从前更麻烦、更危险十倍。令人心生畏惧，在几乎所有的情况下，都是一种卑鄙可恶的统治手段，尤其绝不应该用来对付任何一种有权，哪怕只有一点点，号称自主的人。企图恐吓他们，只会激怒他们，使他们更坚决地站在反对的那一方，而较为温和的对待方式，也许可以轻易地说服他们软化或完全放弃那种立场。法国政府，为了迫使他们所有的议会，或最高法庭，接受一些不受欢迎的敕令，时常使用粗暴的手段，但极少获得成功。然而，通常使用的手段，亦即，将所有不听话的成员下狱监禁，恐怕不能说不够激烈。斯图亚特王室（the house of Stewart）的诸位君主，为了影响英国国会的某些议员，有时候也使用类似的手段；而他们通常也发现那些议员同样倔强、同样不吃他们那一套。目前英国国王以另外一种方式安抚国会；而约在十二年前，舒瓦瑟尔公爵（the duke of Choiseul）曾经对巴黎议会作了一个小小的实验，所得结果可以充分证明，同一种方式或许更容易安抚所有法国的议会。但那个实验并未被进一步推广。虽然安抚与说服始终是最容易也最安全的统治手段，而武力与暴力则始终是最坏也最危险的统治手段，然而人性似乎天生就是这样的傲慢无礼，以致凡人几乎总是不屑使用前一种好手段，除非当他不能或不敢使用后一种坏手段。法国政府当时能够，而且也敢使用武力，所以不屑使用安抚与说服。但根据所有历史经验，我相信，对任何受尊敬的国立宗教神职人员使用武力和暴力，似乎比对其他任何一种人使用武力和暴力，都更为危险，或者不如说，都更容易招致彻底的毁灭。每一个神职人员，只要他和教会同袍的关系良好，那么，他个人的权利、特权和人身自由，即使在最

为专制独裁的政府统治下，也比其他任何在地位与财富上和他相当的人，更受尊重。在每一种等级的独裁专制下，从法国政府那种温和轻微的独裁专制，到君士坦丁堡政府那种狂暴猛烈的独裁专制，无不这样。虽然这一种人绝不可能被强迫，但他们和任何其他一样容易被安抚；而君主个人的安全，以及社会的安宁，似乎非常倚赖他拥有安抚他们的手段；而这手段似乎完全在于他可以给他们加官晋爵。

根据古代基督教教会的组织体制，各个主教教区的主教，由神职人员和主教所辖城市的人民共同投票选出。但人民并没保有他们这种投票权很久；而当他们还保有投票权时，他们几乎都听从神职人员的指示投票；这种有关宗教的事务，神职人员显然是他们自然的向导。然而，神职人员不久便对游说影响他们投票感到麻烦厌倦，并且发现由他们自己选择他们自己的主教比较轻松。同样的，修道院院长最初也是由修道院的修道士投票选出，至少在大部分的修道院是这样。主教教区内所有主教以下的职位，都由主教全权安排册封给他自己认为适当的神职人员。所有教会职位的任免权，就这样完全掌握在教会手中。至于君主，虽然他对教会里的选举或许有一些间接影响力，虽然有时候依照惯例不仅必须呈请他同意进行选举，而且也需要他批准选举结果，不过，他却没有直接或充分的办法可以安抚神职人员。就每一位神职人员来说，他的雄心壮志自然会引领他多多巴结他自己的同袍，而不是去阿谀奉承他的君主，因为他的晋升机会来自于他自己的同袍认可，而不是来自于他的君主。

后来，天主教教宗，逐渐在欧洲大部分地方，首先把几乎所有主教和修道院院长的职位，或所谓红衣主教级的职位册封权，纳入他自己的手中；之后，又利用种种阴谋和借口，在各个主教教区内，把主教以下的大部分职位册封权，纳为己有；结果，主教可以全权安排册封的职位所剩无几，只够勉强让他在手下的神职人员面前维持起码的威严。此一安排使君主的处境比从前更为艰难。所有欧洲国家的神职人员，就这样被联合起来形成一支宗教军队；没错，这支军队分散在各个不同的角落，但这支军队的一切作战行动，现在可以由一个首脑指挥，而且可以根据某个一致的计划执行。每一特定国家的神职人员，可以被视为那支军队的一支特遣队，它的作战行动，可以轻易获得所有驻扎在周遭各个不同国家的特遣队的支持与辅助。每一支特遣队，不仅不受维持它吃住的那个国家的君主指挥，反而服从某个境外的君主，后者可以随时挥动它的武力攻击前述那个国家的君主，而且还可以挥动所有其他特遣队的力量支持它。

在想象得到的各种武力当中，要以那些特遣队的武力最难对付。在从前欧洲那种状态下，由于各种工艺与制造业尚未发达，神职人员的财富，让他们对一般平民拥有很大的影响力；这种影响力，和各个大封建领主的财富，让那些领主对各自的家臣、佃农和侍从拥有的那种影响力，属于同一性质。在众多君主与私人因误会了虔诚而授予教会的那些大地产上，所建立起来的统治权威，和各个大封建领主的统治权威，属于同一类型，而且也建立在同样的基础上。在那些大地产上，神职人员，或他们的执行副手，能够轻易维持和平，不需要国王或其他任何人的支持或协助；而且如果没有神职人员的支持与协助，国王或其他任何人都无法在那里维持和平。所以，神职人员在他们的领地或庄园上所拥有的统治权，和俗人大封建领主所拥有的统治权，一样毋须仰赖朝廷的权威，也一样排除朝廷的权威。神职人员的佃农，就像大封建领主的佃农那样，几乎全是可以被任意撵走，因此完全听命于上一级地主的佃农，他们随时都很容易被发动出来，在神职人员认为可以利用他们的任何争论场合中帮忙打架。除了那些教会地产的租金收入外，神职人员，透过十分之一的教区税，还拥有每一个欧洲王国所有其他地产很大一部分租金。这两种来源的租金收入，大部分是以实物支付，亦即，以谷物、葡萄酒、牛羊、鸡鸭等等食物支付。其数量

大大超过神职人员本身可能消费的程度；而当时他们又不可能利用剩余的食物交换到什么工艺品或制造业产品。所以，他们从庞大的剩余得不到什么好处，除了比照大封建领主对同样的剩余收入所采取的那种运用方式，以最奢侈的方式用来款待客人，以及进行最广泛的慈善布施。因此，从前的神职人员据说非常好客，而且也非常乐善好施。在每一个王国，不仅全部的穷人几乎都由他们赈济，而且许多骑士和绅士也往往没有其他苟活的办法，除了在各个修道院之间转徙盘桓，美其名曰仰慕皈依，其实不过是要享受神职人员的殷勤款待。某些高级神职人员的侍从人数，往往不输给最大的俗人封建领主；而所有神职人员的侍从人数，全部加起来，也许还多于所有俗人封建领主的侍从人数。神职人员间，总是比俗人封建领主间，更有团结精神。前者有正式的纪律约束，而且服从教宗的权威。后者没有正式的纪律或从属关系，而且几乎总是彼此互相猜忌，也猜忌国王。所以，虽然神职人员的佃农和侍从，两者加起来的人数，少于俗人大封建领主的佃农和侍从，因为他们的佃农人数很可能少很多，不过，他们的团结仍然会使他们的势力更难对付。再说，神职人员的殷勤待客和乐善好施，不仅让他们得以号令一支强大的俗人武力，而且也大大的提高了他们的精神武器所具有的分量。那两项美德，为他们博得所有下阶层民众最高的尊敬与崇拜；那些民众当中，有许多人经常从他们手中获得食物，而偶尔这样受惠于他们的，在民众当中则几乎占了全部。这么受欢迎的一种人，属于或关于他们的每一样东西，他们的财产和职位、他们的特权、他们的教义等等，在一般平民的眼中必然是神圣的，而对他们的任何侵犯，不管是真实的或是自称的，必然是最邪恶下流、最亵渎神圣的行为。在这种情形下，如果少数几位大封建领主所组成的同盟力量，都已经时常让君主觉得难以对抗了，那么，我们就不应该讶异，当他自己的领土内所有神职人员联合起来时，加上周围所有国家的神职人员力挺，所形成的势力，会让他觉得更难对抗。在这种情形下，真正教人讶异的，不是他有时候不得不屈服，而是他有时候居然能够抵挡。

从前神职人员所享有的一些特权（对活在现代的我们来说，那些特权看起来极其荒谬），例如，他们完全豁免世俗的司法审判，在英国，这种特权称作牧师的恩典（**the benefit of clergy**）；是上述那种情形下一些自然的，或者不如说，必然的结果。想想看，对企图惩罚某位神职人员的君主来说，会有多危险？如果不管他犯了什么罪，他所属的那个阶级都愿意保护他，都会主张判决所依据的证据，尚不足以证明一个如此神圣的人有罪，或者主张宣判的惩罚过重，不适宜施加在某个已被宗教净化而变成神圣的人身上。在这种情形下，对君主最有利的做法，莫过于把他交给宗教法庭审判，而这个法庭，为了维护他们那个阶级自身的荣誉，一定有兴趣尽可能约束每一位成员，不得干犯滔天大罪，或甚至不得引起任何严重到足以使民众觉得厌恶的丑闻。

以欧洲大部分地区，在十、十一、十二和十三世纪，以及此一期间前后的一些时日里，所经历过的事态来看，在人类历史上曾经形成过的组合当中，对公民政府的权威与安全有害的，也许以罗马天主教的教会结构，最为可怕、最难对付；而且，因为只有在公民政府的保护下，人类的自由、理性与幸福才可能繁荣滋长，所以，罗马天主教的教会结构，也是有害于人类自由、理性与幸福的组合中，最可怕的那个组合。在那个结构中，种种最显著的迷信欺骗，得到这么多私人利益的严密保护与支持，以致完全感受不到任何人类理性攻击的威胁。因为，纵使人类理性也许能够使某些迷信欺骗原形毕露，甚至使一般平民也看得见；但人类理性绝不可能溶解私人利益编结组成的重重包裹保护。设使这个结构，除了人类理性微弱的反抗力量，未曾受到其他任何敌人的攻击，那么，它一定可以万世长存、永垂不朽。但人类所有的智慧与美德都无法予以撼动，更不用说予以推翻的，那个庞大、结实、牢固的结构，却在社会事态的自然演变中，起先被削弱，后来被部分摧毁，而现在看起来，可能再经过一两个世纪，也许就会完全崩溃瓦解。

各种工艺、制造业和商业逐渐改良进步，这些摧毁大封建领主势力的原因，也以同样的方式，在欧洲大部分地方，摧毁了神职人员全部的世俗势力。在各种工艺、制造业和商业的产品当中，神职人员，也像大封建领主那样，找到他们可以用他们的初级产物交换的东西，因此发现了可以把他们的全部收入花在他们自己身上，无须将任何显著的部分收入送给别人的办法。他们的慈善布施范围逐渐缩小，他们的待客方式逐渐变得比较不慷慨或比较不浪费。他们的侍从人数因此变得比较少，终于逐渐完全消失不见。再说，神职人员，也像大封建领主那样，热切希望利用他们的地产牟取比较高的租金收入，以便也能像大封建领主那样，把更多的收入花在满足他们自己的虚荣与愚蠢放荡。但要获得比较高的地租收入，就必须允许他们的佃农按租约占有土地，于是那些佃农便在很大的程度内不用听命于他们。把下阶层民众和神职人员绑在一起的那些利益连结，就这样逐渐崩解。那些利益连结，甚至比同一阶层民众和大封建领主之间的利益连结，崩解消失得更快。因为，教会的那些地产，大部分比大封建领主的地产小很多，所以每一笔教会地产的占有者，有办法更快把地产的收入尽数花在他自己身上。十四和十五世纪的大部分时间，大封建领主的势力，在欧洲大部分地方，还如日中天。但神职人员的世俗势力，亦即，他们从前对大部分民众的绝对控制力，却已大幅衰微。当时在欧洲大部分地方，教会的势力已经快要耗损到，只剩下精神上的权威所衍生的那一部分；甚至那个精神上的权威，由于不再有神职人员的乐善好施与殷勤待客的美德支持，也已经被削弱了许多。下阶层民众，不再像从前那样，视神职人员为他们苦恼时的安慰者，和他们贫困时的依靠者。相反的，当看到比他们富有的神职人员的虚荣、奢侈和花费，他们往往感到愤慨与憎恶，因为在他们看来，神职人员显然把过去一直被认为是济贫的慈善基金，自己拿去寻欢作乐。

在这种情形下，欧洲各国的君主，趁机努力收回他们过去在教会高级职位的处置上，曾经享有的影响力，结果，在各个主教教区，为副主教和牧师会成员，恢复了他们从前选举主教的权力，以及在各个修道院，为修道士，恢复了他们从前选举修道院院长的权力。重建这个从前的秩序，是英国在十三世纪所制定的好几条法律的目的，尤其是所谓神职条例（the statute of provisors）的目的；也是法国在十五世纪之所以建立国事诏令

（Pragmatic sanction）的目的。根据那些法令规定，选举若要有效，在选举之前，必须获得君主同意举行，而选举结果也必须呈请君主批准；虽然这种选举仍然被认为是自由的，但君主显然有他的地位必然会赋予他的一切间接手段，可以影响他自己领土内的神职人员。其他一些有类似宗旨的规定，也在其他一些欧洲国家被建立起来。但在宗教改革之前，教宗册封高级神职的权力，在欧洲各国当中，似乎都没有像在英国和法国那样，受到那么有效而且那么普遍的限制。根据后来在十六世纪签署的政教协定（the Concordat），法国国王对高卢教会（the Gallican church）所有高级职位人选，或所谓红衣主教级的职位人选，拥有绝对的推荐权。

自从国事诏令和宗教协议确立后，法国的神职人员，一般来说，比其他任何天主教国家的神职人员，较不尊重教廷的教令。每一次他们的君主和教宗有所争执时，他们几乎总是和前者站在同一边。法国的神职人员这么不听命于罗马教廷，似乎主要是由于国事诏令和宗教协议发酵的缘故。在法国进入君主政体的早期，法国的神职人员虔诚皈依教宗的程度，似乎和其他任何国家的神职人员一样，对教宗唯命是听。当法国卡佩（Capet）王朝的第二位君主罗贝尔（Robert）被罗马教廷非常不公正地开除教籍时，他本人的仆役，据说，把他桌上传过来的食物丢给狗吃，公然表示他们拒绝亲自品尝像他这样的一个人所碰触污染过的任何东西。我们也许可以笃定的推测，教他们这么做的，是他国内的神职人员。

教宗对册封高级神职的权利主张（为了保卫这个主张，罗马教廷过去时常威吓震撼，有时候甚至推翻，基督教世界一些最强大的君主的王位），就这样，在许多欧洲国家，甚至在宗教改革之前，或者遭到限制或缓和，或者完全放弃。由于神职人员现在对民众的影响力变得比较小了，所以国家对神职人员的影响力就变得比较大。所以，神职人员就比较没有力量，也比较没有意愿，去扰乱国家。

罗马教廷的权威正处于这种衰退状态，当导致宗教改革的那些争议，首先在德意志地区发轫，并且不久便自动传遍欧洲各个角落。那些新教义到处都获得民众高度欢迎。它们被以一种有如神灵附身那样浑然忘我的狂烈热忱尽情地宣扬散播；那种狂烈的热忱，常在反对派攻击正统老大的权威时，激发党派抗争的精神。宣扬那些教义的导师，虽然在其他方面也许并不比许多辩护正统教会的牧师更有学识，但一般来说，他们似乎比较熟悉教会的历史，也比较熟悉教会权威赖以建立的那一套教义主张的起源和演变，因此他们几乎在每一次辩论中都稍占优势。他们严格朴素的形象，博得一般民众对他们的敬重；在民众的眼里，他们一丝不苟的品行，和民众自己所属教会里大部分神职人员败坏风纪的生活，形成强烈的对比。在投合民意，以及使民众变节改信的一切技巧方面，他们的修为也比他们的对手更胜一筹；因为高傲的教会成员，认为那些技巧对他们没有多大的用处，而长期予以忽略。那些新教义的道理，为它们赢得了一些信徒；它们的新奇，为它们赢得了许多信徒；而对正统神职人的憎恶与鄙视，为它们赢得的信徒人数则更多；但为它们赢得绝大多数信徒的因素，显然是几乎在每一处宣扬灌输它们的场合，都可以看到的那种热忱洋溢、情感丰沛、浑然忘我，虽然往往粗俗、乡土，但扣人心弦的滔滔雄辩。

那些新教义几乎到处都获得很大的胜利，以致当时不管是哪一位君主，如果凑巧和罗马教廷不和，都可以利用那些新教义，轻易地在他自己的领土内推翻原来的教会，因为已经失去下阶层民众尊敬与崇拜的教会，很少有什么抵抗能力。罗马教廷曾经得罪过德意志地区北部某些小君主，或许是因为教廷觉得他们没有什么分量，不值得和颜悦色地予以安抚。所以，他们普遍在他们自己的领土内建立改革派教会。克里斯蒂安二世（Christiern II），以及阿普索尔（Upsal）总主教特洛尔（Troll）的专制跋扈，让古斯塔夫一世

（Gustavus Vasa）得以把他们俩人都赶出瑞典。克里斯蒂安二世后来被罢黜丹麦王位，因为他在丹麦的作为也使他像在瑞典那样讨人厌。然而，教宗仍然想袒护他，于是取代他继任王位的霍斯坦公爵弗雷德里克（Frederic of Holstein），效法古斯塔夫一世推翻丹麦教会以为报复。伯恩（Berne）和苏黎世（Zurich）的民政长官，原本和教宗相安无事，极其轻易地各自在他们统治的省份建立改革派教会，只因为不久前某些神职人员，犯了比平常稍微严重一些的诈欺行为，连累全体神职人员受到一般民众的憎恶与轻视。

处在这样危急的情况，教廷乃十分费心地巴结很有势力的法国和西班牙的君主，当时西班牙的君主是德意志地区的皇帝。由于有他们的协助，教廷才得以在他们的领土内，或者完全镇压，或者大大地阻挠改革派的进展，虽然过程极其困难，也流了很多血。教廷原本也很想对英国国王大献殷勤。但碍于当时的情况，要是它这么做，一定会得罪另一个更有势力的君主，即当时的西班牙国王和德意志皇帝，查理五世（Charles V.）。因此，亨利八世，虽然他本人不赞同改革派的大部分教义，不过却由于那些教义普遍占优势，而得以在他的领土内镇压所有修道院，并且废除罗马教会的权威。他竟然可以做到这个程度，虽然没有再进一步，但也够宗教改革的拥护者稍感安慰；在他的儿子继位后，那些拥护者获得政权，便毫不费力地完成了亨利八世开始的工作。

在某些国家，例如，在苏格兰，政府力量薄弱、不受欢迎、根基不是很稳固。在那



里，宗教改革派的势力很强，不仅足以推翻教会，甚至也足以推翻企图支持教会的政府。

宗教改革的信徒，散布在欧洲各个不同的国家；他们之间没有一般性的裁判庭，可以像罗马教廷或全基督教会议那样，解决他们之间的所有争议，并且以无法反驳的权威，为他们大家指示正教的精确界限。所以，如果某一国家的改革派信徒，不巧和另一国家的同志意见不合，由于他们没有共同的裁判可以申诉，争议便绝不可能终止；而事实上，也有许多这样的争议。其中关于教会管理组织和神职授予权的那些争议，也许最攸关公民社会的和平与福祉。因此，那些争议，在改革派的信徒当中，产生了两个主要的党派或教派，即，路德教派和卡尔文教派；在所有改革教派当中，只有这两派的教义与教规，被某些欧洲国家的法律确立为正教。

路德派的信徒，以及所谓英国教会，或多或少保存主教统辖制度，建立神职人员当中的隶属服从关系，赋予一国的君主对国内所有主教以及其他主教级职位的册封权，从而使君主变成其国内教会真正的首脑；他们虽然没有剥夺主教在其教区内册封下级神职人员的权力，但即便是对那些神职，他们不仅容许，甚至偏好君主和其他所有俗人赞助者应该拥有推荐人选的权利。这种管理教会的制度，一开始就有利于社会安宁与良好秩序，也有利于顺从民政长官。因此，在每一个国家，一旦建立起这种管理制度，教会后来便从未造成任何社会骚动或内讧。尤其是英国教会，经常自夸他们的原则格外着重对国家忠诚，而事实上，这样的自夸也很有根据。在这种管理制度下，神职人员自然会努力巴结君主、巴结朝廷、巴结贵族和乡绅，因为他们的职位晋升主要仰仗这些人的影响力。毋庸置疑的，他们有时候会以最卑鄙的阿谀奉承或盲从附和，巴结那些赞助者，但他们也时常努力学习一切最值得，因此也最可能为他们赢得上阶层人士尊敬的学艺，以博取那些赞助者的欢心；例如，以他们在各种有用的和装饰性的学识素养，以他们的仪容举止得体大方，以他们的社交谈吐幽默风趣，以他们公开轻蔑荒谬伪善的刻苦生活；宣称那些宗教狂热份子所反复宣扬，并假意奉行的那种刻苦生活，只是为了帮他们自己博取一般民众的崇拜，同时使一般民众憎恶大部分有地位和财富的人，憎恶大部分公开表示不奉行刻苦生活的人。然而，这样的神职人员，当他们以这种方式奉承上阶层人士时，却很容易完全忽略各种可以在下阶层民众当中维持他们的权威与影响力的手段。他们被地位高于他们的人士注意倾听、称赞与尊敬；但当最无知的狂热份子，决意要在地位低于他们的民众面前攻击他们时，他们却往往无法有效地辩护他们自己的稳健温和的教义，并让那些听众死心塌地相信他们。

相反的，苏文黎（Zuinglius）的信徒，或者更确切的说，卡尔文（Calvin）的信徒，则赋予各教区民众，在教堂牧师出缺时，有权选举他们的教堂牧师；同时在神职人员当中，建立最彻底的平等关系。这个制度的前一部分，当它还保持活力运作的时候，似乎未曾产生什么好结果，除了造成社会失序与混乱，而且它似乎对神职人员和民众的道德，有同等腐化的影响。至于后一部分，则似乎除了十分可喜的作用外，未曾有过其他的效果。

当各教区民众还有权选举他们自己的牧师时，他们的一举一动几乎总是受到神职人员的影响，而且影响他们的，通常都是神职人员当中最好斗、最狂热的那一群。为了在那些大众选举的场合保有他们的影响力，有许多神职人员，不仅自己变成，或假装变成宗教狂，也鼓励民众变成宗教狂，因此几乎总是让最狂热的候选人在选举中占优势。像选任教区牧师这么小的一件事，却几乎总是导致激烈的斗争，不仅在一个教区里，而且周遭所有教区也会被卷入，因为他们很少会放弃参与这种争执。如果举行选举的教区刚好位于某个大城市内，那么，选举过程中的斗争就会把所有城市居民切割成两派；如果那个城市本身凑巧是一个小共和国，或者凑巧是某个小共和国的首都和最大的城市，譬如，像瑞士与荷



兰的许多大城市那样，那么，每一次发生这种琐碎的争执时，除了其他所有党派内讧在全国居民当中所种下的敌意因而加剧之外，更有为教会留下新分裂，以及为国家留下新党派内讧的危险。所以，在那些小共和国，民政长官很快发现，为了维持公共安宁，他必须把所有空缺神职的推举权全部收揽在他自己手中。在曾经建立长老制教会组织的国家当中，以苏格兰的版图最大。在那里，君主或民政长官对神职的推举权，事实上，被威廉三世在位第一年成立长老制的那一条法律所废止。那一条法律，至少使各教区当中某些阶层的民众，只要付出很小的代价，便可以买到选举他们自己的牧师的权力。这一条法律所建立的教会组织体制，被容许存在约二十年后，为安妮女王第十年法律第十二条所废止，因为这种比较大众化的神职选举模式，几乎在每一个地方，都造成社会混乱与失序。然而，像苏格兰这样辽阔的国家，即使有某个偏远的教区发生骚动，也不太可能像在较小的国家那样造成政局紊乱。安妮女王第十年通过的那一条法律，恢复了君主对神职的推举权。但在苏格兰，虽然法律毫无例外将神职授予君主或其他赞助者所推举的人选，不过，教会在实际赋予被推举的人选所谓灵魂监督权或教区的牧师职位之前，有时候会（因为它在这方面的做法不是很一致）以某种形式征求教区民众的同意。它至少有时候会假装关切教区安宁，而拖延被推举人实际就任牧师职，直到获得教区民众的同意。来自周遭一些神职人员的暗中干预，有时候是为了帮忙取得，但更常是为了阻止这种同意，以及他们为了能够在这种场合进行更有效的干预，所修炼的各种群众动员技巧，也许是从前那种狂热的气氛，迄今无论在苏格兰的民众或神职人员当中，都还余波荡漾、历久不衰的主要原因。

长老制的教会管理体制，在神职人员当中，所建立的那种平等，包含，第一，权威或牧师职权上的平等；第二，职位收入上的平等。在所有长老制的教会中，职权方面确实完全平等，但职位收入方面并不完全平等。然而，各种职位之间的收入差异，通常也很少大到可以诱惑职位收入较低者，为了谋取较好的职位，而使用阿谀奉承和盲从附和的卑鄙手段，巴结他的赞助者。在所有实施长老制的教会中，在神职推举权彻底确立后，一般而言，已经拥有职位的神职人员，若想获得上级长官或士绅的关爱，都会在一些比较高尚和比较好的学艺方面使力，譬如，在他们自己的学识方面，在他们无可挑剔的生活规律方面，在忠实勤勉的执行他们的职务方面。他们的赞助人甚至时常抱怨他们的独立精神；这种独立的精神，很容易被他们的赞助人解释成，他们对过去的赞助关爱不知感恩图报；但其实最坏也许只不过是，由于他们意识到永远不会再有同一类的赞助关爱可以期待，而自然流露出来的那种无所谓的神态。在欧洲任何地方，也许都很难找到一群，比荷兰、日内瓦、瑞士和苏格兰长老会的大部分牧师，更有学识、更体面、更独立和更可敬的人。

当所有神职的收入几乎全部相等时，任何神职的收入便不可能很多，而神职收入的平庸，虽然这种平庸无疑会被过分渲染，但确实产生了一些可喜的效果。对于一个不怎么富有的人来说，能够为他带来尊严的，莫过于最足资表率的道德。轻佻与虚荣的恶习，必然会使他成为众人的笑柄，而且那些恶习，对他来说，如同对一般平民那样，也有招致毁灭的危险。所以，他自己在为人处世上，不得不遵守一般平民最尊敬的那一套道德体系。他自己的利益和处境原本就会引领他遵循的那一套处世方针，为他赢得一般平民的尊敬和挚爱。一般平民满怀亲切地注视着他，就像我们自然而然满怀亲切地注视一个有几分接近我们自己的身份地位，但我们认为身份地位应该比我们更高的人那样。他们的亲切感自然会引起他的亲切感。于是，他用心地教导他们，恳切地帮助解决他们的困难。对于这么亲切倾向他的民众，他甚至不会瞧不起他们的种种偏见，更不用说摆出某种架子，那种我们常在一些家大业大的寺院高僧身上看到的，神气活现与轻蔑傲慢的架子。因此，长老制教会的神职人员对于一般民众心灵的影响力，也许比任何国立教会的神职人员，都要大。因此，也只有在实施长老制的国家，我们才会看到，无须迫害，便可以使民众几乎全部彻底

地改信皈依国立教会。

凡是在教会大部分职位薪俸很平庸的国家，在大学里执教的薪水，通常会比在教会里传道强得多。在这种情形下，各大学便可以从国内所有神职人员当中精挑细选它们的成员；而神职人员，在每一个国家，都是学术界中占绝大多数的族群。相反的，凡是在教会有许多职位薪俸相当不错的国家，教会自然会把大学里大部分卓越的学者吸引过去；而大学里那些卓越的学者，通常也可以找到某位附庸风雅的赞助人，为他们引荐薪水较好的教会职位。在前一种情形下，我们很可能发现，大学里充斥该国所有最卓越的学者。在后一种情形下，我们很可能发现，大学里很少有卓越的学者，而少数的那几位，又都是大学里最年轻的成员，并且他们很可能在取得足够的经验与学识，可以担当大学的重任之前，就会被外界利诱挖走。伏尔泰先生（Mr. de Voltaire）指出，波雷神父（father Porre），一位在学术界不怎么杰出的耶稣会教士，可是在法国各大学的教授中，唯有他的著作值得一读。在一个产生过这么多卓越学者的国家，居然几乎没有卓越的学者在大学里任教，似乎有一点奇怪。著名的伽桑狄（Gassendi），在其学术生涯的初期，是艾克斯（Aix）大学的教授。在他才华初露之际，便有人向他说，他可以到教会里找到一份更为安静舒服的生计，并且有更好的环境作他自己的研究；于是，他便立即接受这样的建议。伏尔泰先生的观察，我相信，不仅适用于法国，而且也适用于其他所有罗马天主教国家。在任何一个国家，我们很难找到在大学里任教的卓越学者，也许除了法学和医学方面的学者；因为教会不太可能会吸收这两方面的学者。在罗马天主教的教会之后，英国国教是基督教世界中最富有、基金捐赠最多的教会。因此，在英国，教会不断地吸取大学里所有最优秀、最有才气的成员；要在英国的大学院校里找到一位年长的导师，同时又是全欧洲知名的杰出学者，和在任何罗马天主教国家的大学院校里，要找到这样的一种人，同样的困难。相反的，在日内瓦，在所有信奉新教的瑞士省份，在信奉新教的国家，例如，德国、荷兰、苏格兰、瑞典和丹麦等等，那些国家所产生的最杰出的学者，即使不是全部，也绝大部分是大学里的教授。在那些国家，各大学不断地吸取教会中所有最杰出的成员。

也许值得在这里一提，如果我们排除诗人、少数几位演说家，以及少数几位历史学家，那我们便可以说，在古希腊和罗马时代，其他方面表现卓越的学者，似乎都是一般民众的或私人的老师；而且他们教授的科目通常是哲学或修辞学。从吕西阿斯（Lysias）和伊索克拉底（Isocrates），柏拉图和亚里士多德的时代，到普卢塔克（Plutarch）和爱比克泰德（Epictetus），苏埃托尼乌斯（Suetonius）和昆体良（Quintilian）的时代，这个说法都可适用。事实上，就任何一门学问来说，若要使任何人彻底精通该门学问，最有效的办法，似乎莫过于强迫他必须年复一年地传授该门学问。由于不得不每年重复讲授同样的课程，所以，如果他真是一块料的话，那么，他在若干年后必然会变得对课程的每一部分都很熟悉；如果他在某一年对某一问题的见解过于草率，那么，当他次年在课程中再考虑到同样的问题时，他很可能会更正先前的见解。对一个单纯的学者来说，正如担任老师传授学问，无疑是他最自然的职业，所以担任老师传授学问，或许也最可能把他教育成为一个有真才实学的人。神职收入的平庸，在神职收入确实平庸的国家，自然倾向驱使大部分学者，去从事那种可以让他们对社会发挥最大贡献的工作，而同时那种工作给予他们的教育，或许也是最能够使他们真正获益的好教育。神职收入的平庸，倾向于使他们的学识，不仅尽可能的扎实，而且也尽可能的有用。

在此应该指出，每一个国立教会的收入（来自于特别的土地或庄园的那部分收入也许可以除外），都是国家一般收入的一部分；这部分收入挪给了教会后，就被用在一个完全不同于巩固国防的用途上。例如，教区的十分之一税，是一种真正的土地税；对地主课征

这种税的后果，是使地主对国防的贡献，没办法像没被课征这种税时他们也许能够做到的那么大。然而，在所有大君主国，若要应付国家紧急状况，地租，根据某些说法，是国家终究必须倚靠的唯一财源，根据其他说法，是国家终究必须倚靠的主要财源。显然的，这种财源拨给教会的部分愈多，能留给国家的部分就愈少。我们也许可以断言下面这个确定无疑的准则，即：在其他条件假定相同的情况下，教会越富有，则或者一方面，君主必然越贫穷，或者另一方面，人民必然越贫穷；而无论是哪一方面，国家必然都越没有能力自卫。在好几个信奉新教的国家，尤其是在所有信奉新教的瑞士省份，从前属于罗马天主教教会的收入，现在被证实是一笔极为庞大的财源，不仅足够提供适当的薪俸给国立教会的神职人员，而且即使几乎没有其他财源的挹注，也足够支应国家其他所有经费。尤其是在强盛的瑞士伯恩省，那里的民政长官已经利用那种财源的节余，累积了一笔庞大的资金，据说高达好几百万英镑，其中一部分存在某个公家的藏宝库，另一部分投资于欧洲几个负债国所谓的公债基金收取利息；主要是投资于法国和英国的公债基金。在伯恩或其他信奉新教的瑞士省份，教会的全部费用究竟是多少，我不敢说知道。根据一个非常精确的估计，看起来，在一七五五年，苏格兰教会神职人员的全部收入，包括教会附属地或庙产，以及牧师住宅的租金（按照某种合理评价标准估计），合计仅有六万八千五百一十四英镑一先令五便士又十二分之一。这一笔很有限的收入，分别为九百四十四位牧师，提供了一个相当好的生计。苏格兰教会的全部费用，包括偶尔兴建和修缮教堂，以及牧师住宅所需的支出，每年想必不太可能超过八万或八万五千英镑。就维持大部分民众的信仰统一，维持他们的皈依热诚，以及守法守戒的精神，和奉行严格的道德规范方面，基督教世界里最富有的教会，也不会比这个财源极为匮乏的苏格兰教会做得更好。凡是国立教会可以被认为能够产生的一切好效果，不管是世俗方面的或信仰方面的，都可以被苏格兰教会做到，而且做得和任何其他国立教会一样的充分。瑞士大部分的新教教会，一般来说，受赠的财源并不比苏格兰教会充裕，但所产生的那些好效果，似乎更胜一筹。在大部分信奉新教的瑞士省份，根本找不到一个宣称他自己不属于省立新教教会的人。没错，如果他宣称自己属于其他教会，则法律便会迫使他离开该省。但如此严峻的法律，或者真的不如说，如此暴虐的法律，绝不可能在这种自由的国家执行，若不是勤勉的神职人员事先已经使全体人民，也许除了少数几个人例外，改信了省立的新教。因此，在瑞士的某些省份，由于是信奉新教和信奉罗马天主教的地区意外合并而成的省份，改信新教的情形还不是那么的完全，所以那两种宗教，不仅都被容忍存在，而且也都被法律定为省立宗教。

每一种服务要得到适当的执行，似乎有一必要的条件，即提供服务的代价或报酬，应该和服务的性质，尽可能精确地相称。任何服务，如果报酬过低，服务的质量，便很容易因为大部分受雇从事该种服务的人员卑劣与无能而遭殃。如果报酬过高，服务的质量，可能因为从业人员的疏忽与懒惰，而也许变得比报酬过低时更糟糕。一个有高收入的人，不管他从事什么职业，总会以为他应该像其他有高收入的人那样过日子；亦即，总会把他的大部分时间，花在寻欢作乐、追逐虚荣和荒淫放荡。但就一个神职人员来说，这样的生活方式，不仅会消耗掉他应该用在职务上的时间，而且看在一般民众的眼中，也会把他的圣洁人格摧毁殆尽，而一旦丧失了这种人格，他在执行职务时也就毫无分量与权威可言；换言之，他所提供的服务，也就毫无质量或功效可言。

#### 第四节 论支持君主尊严所需的经费

除了让君主得以执行他的几项职责所需的经费外，为了支持他的尊严，也需要有一笔经费。这项经费，随着文明进步，以及统治政体之不同，而有所差异。

在富裕且文明进步的社会，各个阶层的人民，在他们的房屋、他们的家具、他们的饮食、他们的服装，以及他们的代步工具与人员配备方面，都变得一天比一天豪华；在这种情况下，当然不可能期望君主一个人固守旧习、对抗时代潮流。所以，在所有那些生活用品与人员配备上，他自然而然，或者毋宁说必然，会越来越豪华。甚至为了他的尊严，他似乎也有这么做的必要。

就尊严而论，君主国的君主高于其臣民的程度，显然比任何共和国的元首或总统可能被认为高于其公民同胞的程度还要高；所以，为了支持那个较高的尊严，必须要有一笔较大的经费。我们自然预期，国王的宫殿，会比小共和国总督或城邦市长的宅邸更为富丽堂皇。

## 结论

保卫社会的费用，以及支持元首尊严的费用，都是为了全社会的一般利益而发生的支出。所以，这两种费用，如果由全社会一般人民的奉献支应，并且要求各个不同社会成员的奉献，尽可能和他们的个别能力成正比，当属合理。

司法的费用，毫无疑问的，也可以当做是为了全社会的利益而发生的支出。所以，这种费用，如果由全社会一般人民的奉献支应，应当没有什么不妥之处。然而，导致这种费用的，是某些特定的人，由于他们的行为在某方面不正当，所以他人才需要向法庭寻求救济或保护。而这种费用最直接的受益者，则是被法庭恢复或维护其权利的那些人。所以，司法的费用，如果根据个别的状况要求，由上述那两种人当中的前一种或后一种或两者的特别奉献支应，亦即，由他们缴纳的各项法庭规费支应，也是很恰当的做法。司法的费用，或许无须使用全社会一般人民的奉献，除非被判决有罪的那些罪犯本身没有财产或财源缴纳法庭的各项规费。

那些地方性的费用，由于所产生的利益局限在个别的地区（例如，某个特定的城镇或行政区，花在维护治安和秩序上的那些支出），应该由各该地方的收入支应，不应该对全社会的一般收入造成负担。利益仅局限于社会某一部分的花费，如果由社会全体承担，显然不公平。

维护道路与其他交通设施的费用，无疑有益于整个社会，所以，如果由全社会的一般收入支应，应当没有什么不公平的地方。然而，这种费用最立即直接的受益者，是那些旅行或输送货物于各地之间的人，以及消费这种货物的那些人。英国的收费道路收取的通行费，以及其他国家收取的那种称作辟吉（peages）的税，完全由前述那两种人负担，从而为社会一般收入解除了一项很沉重的负担。

教育与信仰教导机构的费用，无疑也同样有益于整个社会，所以，如果由全社会的一般收入支应，应当没有什么不恰当的地方。然而，这种费用，如果完全由这种服务的直接受益者负担，或者完全由那些认为自己需要这种服务的人自愿奉献来承担，也许不仅同样的恰当，甚至还会附带一些好处。

当有益于全社会的那些机构或公共设施，不可能由最直接受益于它们的那些社会成员的特别奉献完全支应，或者实际上不是完全由他们这样支应时，不足的部分大多必须由全社会的一般收入补足。全社会的一般收入，除了支应保卫社会的费用，以及支持元首尊严的费用外，必须弥补许多特别收入部门的不足。关于一般或公共收入的来源，我将在下一

章尽力说明。

## 第二章 论社会一般或公共收入的来源

不仅须支应保卫社会与支持元首尊严所需的经费，而且在其他所有必要的政府支出，未获得国家体制提供任何特别收入支应时，还须支应所需经费的那些收入，有两种来源：第一，来自于某些专属于君主或国家的财源，这部分财源与人民的收入无关；第二，来自于人民的收入。

### 第一节 论君主或国家的专属财源或收入来源

那些专属于君主或国家的财源或收入来源，必然若不是资本，就是土地。

就像其他资本主或地主那样，君主也可以从这种财源获得一些收入；他，或者可以亲自运用那些财源，或者可以把它们租借给他人运用。他的收入，在前一种情形下，是利润，在后一种情形下，是利息。

一个鞑靼族或阿拉伯族酋长的收入，全由利润构成。他的收入，主要来自于他的牛羊所生产的牛乳和羊乳，以及所繁殖的小牛和羊羔；他，亲自监督牛羊的管理，并且是他自己那个部族里主要的牧羊人或放牛郎。然而，也只有在这种最早期、最粗糙的民政状态中，利润才曾经构成君主制国家公共收入的主要部分。

某些小共和国，有时候从一些营利事业的利润，获得可观的公共收入。从前的汉堡共和国，据说从某一公营酒窖和药店的利润，获得可观的公共收入。如果一国的君主还可好整以暇地经营像是酒商或药商的那种生意，那么，那个国家绝不可能是一个很大的国家。在某些比较大的国家，公营银行的利润曾经是公共收入的一项来源。属于这种情形的，不仅有过去的汉堡共和国，还有威尼斯和阿姆斯特丹共和国。这种收入甚至被某些人认为，也很值得像英国这样大的帝国重视。据说，英格兰银行平常的资本报酬率，每年约为五又百分之二分之一，而它的资本是一千零七十八万英镑，所以，每年在扣除管理费用后的净利，必定等于五十万两千九百英镑。于是，有人便主张，政府只要按每年百分之三的利息借入那一笔资本，把该银行收归国营，每年就可以净赚二十六万九千五百英镑。历史经验显示，像威尼斯和阿姆斯特丹的贵族政权那样守纪律、机警和节俭的政府，似乎极适合管理这种营利事业。但像英国这样的政府，不管它有什么长处，从来都不曾以善于理财闻名于世；在和平时期，它通常放肆懒散与疏忽，导致许多浪费，这样的行事作风，对君主国来说，也许很自然；而在战时，它又经常像民主国那样，很容易不经思索地挥霍资源；这样的政府，是否能够被安心托付这种营利事业的管理责任，至少必定值得比较大的怀疑。

邮局当然是一种营利事业。政府先垫付费用，在各地兴建邮局，以及购置或租赁必要的马匹或车辆后，便可从客户缴纳的邮件传递费，收回先前垫付的费用，并且获得可观的利润。我相信，或许也只有这种营利事业，曾经被各种政府成功经营过。所需垫付的资本不是很多。事业本身也没有什么机密可言。资金的回收，不仅没有风险，而且是立即的。

然而，各国的君主往往从事其他许多种营利事业，而且向来也很有意愿，像一般私人那样，为了增加他们个人的财富，而在各种常见的贸易部门从事冒险。但他们很少成功过。打理君主们的差事，总是会有的那种浪费作风，使他们几乎不可能在商场上冒险成功。君主的那些代理人总认为，他们的主人有取之不尽、用之不竭的财富；所以，他们不

会在意他们按什么价格买进；不会在意他们按什么价格卖出；也不会在意他们以什么样的费用，把他的货物从某个地方运送到另一个地方。那些代理人往往像君主们那样大肆浪费地生活，而且有时候，尽管那样大肆浪费，也仍然可以利用某种巧妙的手法捏造账目，取得像君主们那样巨大的财富。马基雅维利（Machiavelli）告诉我们说，洛伦佐·美第奇（Lorenzo Medicis）的那些代理人就是这样在打理他的生意，尽管洛伦佐可不是一个才能卑劣的君主。佛罗伦萨（Florence）共和国，有好几次不得不代他收拾他们的挥霍无度使他卷入的债务漩涡。他因此发现，他自己最好还是放弃商人银行的生意，尽管他的家族当初就是凭经营这种生意而致富；后来，他在下半生把剩下的家族财富，以及他有权支配的国家收入，全用在比较适合他的处境的一些项目与花费上。

似乎不会有其他任两种性格，比商人和君主这两种，更为不搭调。如果东印度公司具有的商人精神，使他们那一伙人变成烂透的君主；那么，他们的君主作风则似乎使他们变成同样差劲的商人。过去当他们还只是商人时，他们把他们的贸易生意经营得还算成功；至少还可以从他们的利润，拨出中等的股利分给公司的股东。但自从他们变成君主后，尽管这个统治地位的收入最初估计每年超过三百万英镑，他们却不得不向英国政府乞求特别的援助以免立即破产。在他们先前的处境中，被他们派驻在印度的那些职员，认为他们自己是商人的办事员；在他们目前的处境中，那些职员则认为他们自己各个都是君主的大臣。

一个国家，有时候会有一部分的公共收入来自于贷款的利息，就像有一部分会来自于资本的利润。如果它积蓄了一大笔财富，它可以把其中一部分，或者借给外国，或者借给它自己的国民。

瑞士伯恩省有不少收入，来自于把一部分财富积蓄借给外国；亦即，把一部分财富存放在欧洲几个负债国的公债基金收取利息；主要是存放在法国和英国的公债基金。这部分收入的安全性必然取决于，第一，所存放的公债基金是否安全，或者说，管理这种基金的政府是否信用可靠；第二，它和负债国之间的和平关系是否确定持续，或有可能断绝。当发生战争时，负债国所采取的第一个敌对动作，很可能就是没收债权国所存放的基金。就我所知，借钱给外国政府，是伯恩省特有的政策。

汉堡共和国曾设置一公营当铺，根据抵押品价值借钱给该国国民，收取百分之六的利息。这家被称作伦巴德（Lombard）的当铺，据说，为该国带来十五万克朗（crowns）的收入，按每克朗值四先令六便士计算，等于三万三千七百五十英镑。

宾夕法尼亚州（Pennsylvania）政府，由于没有任何财富积蓄，发明了一种不是真的借钱，但等同于借钱给其州民的办法。该州发行一种效期十五年、到期后持券者有权要求赎回的信用纸券；它将那种信用纸券借给私人，收取利息，借券者必须提供价值两倍的土地抵押；那种信用纸券在到期前，像银行券那样，可以流通转让；该州的州议会并且立法宣布那种信用纸券是法偿货币（legal tender），适用于州民之间所有支付事项；该州以这种办法取得少许收入，但对于支应每年约四千五百英镑的费用，贡献不小；这个数目是那个节俭又有纪律的州政府，平时的全部费用。这种变通的办法之所以成功，必须具备三个不同的条件；第一，除了金币与银币之外，社会必须对其他某种商业流通工具有所需求；或者说，如果不把大部分的金币和银币送到国外，以购买消费性物资进口，社会就无法得到它所需求的那个消费性物资数量；第二，采用这种办法的政府必须信用良好；第三，使用这种办法必须有所节制；借出去的信用纸券全部的价值，绝不可以超过，在没有信用纸

券的情况下，社会为了进行商业流通，所需使用的金币与银币的总价值。同一种办法，在其他许多不同的场合，也曾被其他好几处美洲殖民地采用过；但由于欠缺这种节制，结果，在大多数殖民地，这种办法所产生的混乱，远多于它所带来的方便。

然而，资本与放贷收入的不稳定性和易消灭性，使它们不适合被当做是政府的主要财源，因为只有确实、稳定而且恒久不灭的收入，才能够维持政府的安全与尊严。历史上，任何比牧羊国或放牛国进步的大国，其大部分的公共收入，似乎都不是来自于资本与放贷收入。

土地是一项性质比较稳定也比较持久的财源。因此，公有土地的地租，向来是许多比牧羊国或放牛国进步的大国主要的公共收入来源。古代希腊和意大利各共和国，有好长一段时间，从公有土地的产出或地租收入，取得支应国家必要经费所需公共收入的大部分。王室领地的地租，有很长一段时间，构成从前欧洲各国君主收入的主要部分。

现代所有大国大部分的必要费用，都源自于两种情况，即战争与备战。但在古代希腊和意大利各共和国，每一位公民都是自费参战和自费锻炼自己准备参战的战士。所以，不管是战争或是备战，都不可能为国家带来什么可观的花费。也许只要有一笔不是很大的地产，便足以支应政府所有其他必要的费用。

在从前欧洲的君主国，平时的风俗习惯，便已经使大部分人民充分维持参战的准备；而当他们上战场时，根据他们占用封建领地的条件，他们的生活也应该由自己维持，或者由他们直属的领主维持，因此，不会为君主带来什么新的负担。而政府在其他方面的费用，大多也很有限。前文已经说明过，当时的司法工作，非但不是产生费用的原因，反而是政府收入的一项来源。一国居民在收获期的前三天和后三天的劳役，当时被认为足以兴建和维持国内商业往来所需的一切桥梁、道路和其他公共设施。在那个时候，君主的主要费用似乎在于维持他自己的家庭和王室。因此，当时帮他打理王室事务的官员，是国家的大官重臣。财务大臣经收他的地租。总务大臣和宫内大臣照料他的家庭开支。他的马厩（stables），则是交给保安大臣（lord constable）和太仆侍大臣（lord marshal）负责照料。他的房子全盖成城堡的形式，而那也是他所拥有的主要军事要塞。看守那些房子或城堡的官员，或许可被视为某种军事将领。他们似乎是君主平时必须破费维持的唯一军职人员。在这种情况下，一笔大地产的地租收入，平常应付政府所有必要的花费，应该绰绰有余。

就目前欧洲大部分文明的君主国状况来说，一国全部的土地，如果按照所有土地全属于单一地主时可能会采取的那种方式去经营管理的话，那么，所产生的地租收入，恐怕连各国在承平时期向人民征收的那个平常岁入水平也达不到。例如，英国的平常岁入，包括支应年度经常费用、支付公共债务利息，以及偿还那些债务的部分本金，等等所需的岁入，每年都超过一千万英镑。但按每英镑课征四先令的土地税，每年的收入还不到两百万英镑。然而，这个所谓的土地税，根据法定的课征范围，应当不仅是全国所有土地地租的五分之一，它同时也是全国所有房屋房租的五分之一，以及全国所有资本利息的五分之一，只有或者借给公家使用，或者用在耕种土地的那部分资本除外。这项税目的收入，有很大的一部分来自于房租和公司股本的利息。例如，按每英镑四先令在伦敦市征收的土地税，金额高达十二万三千三百九十九英镑六先令七便士。同样的土地税，在威斯敏斯特市（Westminster），金额高达六万三千零九十二英镑一先令五便士。怀特霍尔（Whitehall）宫和圣詹姆士（St. James's）宫的土地税，金额高达百万零七百五十四英镑六先令三便



士。在全国其余市镇，也都依同一税率课征这样的土地税，而这部分土地税也几乎全来自于房租，以及贸易资本与公司股本被评定的利息收入。所以，根据目前为了课征土地税所做的全英国收入估计，所有土地的地租、所有房屋的房租，以及所有公司股本的利息（借给公家使用或用在耕种土地的那部分资本利息除外），全部加起来，每年不会超过一千万英镑，亦即，不会超过政府在承平时期对人民课征的平常岁入。为了课征土地税所做的全英国收入估计，由于是采取全国的平均数，无疑远低于真实的价值；虽然在好几个郡和行政区，据说和真实的价值非常接近。光是土地的地租，不包括房屋的房租和资本的利息，根据许多人的估计，每年约为两千万英镑；这个大致上是随便估计得到的数目，在我看来，同样可能高于或低于真实。但如果全英国的土地，在它们目前的耕种状态下，每年不可能提供超过两千万英镑的地租，那么，它们就很可能提供那个数目的一半，很可能连那个数目的四分之一也办不到，如果它们全属于单一地主，因此全交给他的经纪人和代理人疏忽、浪费和作威作福地经营管理。全英国的王室领地目前所提供的地租收入，还不到如果它们是私人的财产时可能提供的四分之一。如果王室领地的范围比目前更大，它们将很可能被经营得更糟糕。

全国人民从土地得来的那部分收入，不是和地租成正比，而是和土地的产出成正比。在每一个国家，每年土地的全部产出，如果我们排除留下来作为种子的部分，若不是每年被全国人民直接消费掉，就是被用来交换其他东西供他们消费。不管是什么因素将土地产出压低在原本可以达到的数量之下，都会压低全国人民的收入，而且幅度比压低地主的收入更为严重。地租，亦即，属于地主的那部分土地产出，在全英国任何一个地方，很少被认为高于全部产出的三分之一。假设全国土地，在某一耕种状态下，每年提供一千万英镑的地租，但在另一种耕种状态下，则可提供两千万英镑的地租；假设在这两种状态下，地租都是土地产出的三分之一；则地主每年的收入在第一种状态下，只比第二种状态下少了一千万英镑；但全国人民每年的收入则是少了三千万英镑，只差留下来作为种子的那部分价值。而全国的人口，在第一种耕种状态下，也将比在第二种耕种状态下，少了每年那在千万英镑扣除掉留下来作为种子的部分价值后，所能维持的人数；这个人数当然也要看那三千万英镑扣除种子的价值后，怎样在各阶层人民之间分配，以及各阶层特有的生活消费模式而定。

目前在欧洲，虽然没有任何一种文明的国家，从国家财产的租金获得大部分的公共收入；不过，所有欧洲的大君主国，目前仍然有许多属于王室的大片土地。那些土地通常是林地，而且有时候是即使走了好几英里也很难看到一棵树的那种林地；就国家整体的产出与人口来说，这纯粹是一种浪费与损失。在每一个欧洲的大君主国，出售王室领地，将可获得一大笔现金，如果用来偿还公共债务，则每年所省下的公债利息支出，或者说，被解除抵押的那部分公共收入，将比那些土地能够提供给君主的收入多很多。在许多国家，凡是经过高度改良与耕作的那些土地，由于它们在出售时的实际地租和它们能够轻易得到的地租一样多，所以它们的售价一般是实际地租的三十倍；至于未经改良耕作过，而且目前租金很低的王室领地，售价或许可望高达租金的四十、五十或六十倍。君主不仅可以立即享用这么好的王室领地售价所解除抵押的那部分公共收入，而且若干年后，他也很可能可以享用到另外一种收入。当那些王室领地已经变成私人财产时，经过若干年后，它们就会变成高度改良与高度耕作的土地。它们的产出增加，提高了人民的收入与消费，终将使国内人口增加。但君主从关税与国内消费税得到的那部分收入，必然会随着人民的收入与消费提高而增加。

在任何文明的君主国，君主从王室领地得到的那部分收入，虽然表面上看来，对任何

人没有损失，但实际上，对社会整体来说，它所造成的损失，也许比君主所享用的其他任何一笔同一数目的收入都还要大。无论在什么情况下，以其他某笔同一数目的收入取代王室领地那部分收入，交给君主，同时将那些王室领地分给人民，对社会整体最为有利；而要做到这一点，最好的办法，也许莫过于公开拍卖那些土地。

供游乐和观赏目的使用的土地，例如，游乐场、花园、公共散步道等等所占用的土地，无论在哪一个国家，都被视为公共支出的原因，而不是公共收入的来源；在任何文明的大君主国，似乎也只有这种土地应该属于君主。

既然公共资本和公共土地，这两种专属于君主或国家的收入来源，不仅不适合，而且也不足以支应任何文明的大君主国的必要费用；所以，这个费用，或至少其中大部分，只好必须由各种税目的收入来支应；亦即，人民将他们的一部分收入贡献出来，凑成一笔公共收入交给君主或国家使用。

## 第二节 论税捐

在本书的第一卷已经说明过，每一个人的私人收入最后来自于三种不同的来源，即：地租、利润与工资。每一种税，最后必然由这三种不同的收入来源当中的某一种或另一种支付，或由这三种收入来源不分彼此一起负担支付。我将尽可能妥善说明，第一，打算让地租负担支付的那些税；第二，打算让利润负担支付的那些税；第三，打算让工资负担支付的那些税；以及，第四，打算让所有那三种不同的私人收入来源，不分彼此一起负担支付的那些税。为了要分别讨论这四种税的每一种，本章的这个第二节将分成四小节，而其中有三小节也将需要好几个进一步的细分条目。下面的讨论将呈现，在前述那四种税当中，有许多税最后并未按照税制规划者所打算的那样，由它们直接课征的那些财源或收入来源负担支付。

在我开始讨论各项特别的税目之前，有必要预先提出下列四则适用于一切税目的箴言。

I. 每一个国家的国民，应该尽可能按照他们个别的能力，比例奉献维持政府所需的收入；亦即，应该尽可能按照他们在国家的保护下个别享有的收入，比例奉献维持国家的费用。政府的费用之于一个大国的国民，就好比是一笔大地产的管理费用之于该笔地产的共同承租户那样，全都必须按照他们在该笔地产上个别享有的利益，比例奉献地产的管理费。所谓课税的公平或不公平，就在于遵守或疏忽这一则箴言。这里必须直截了当地说，每一项最后仅由前述三种收入当中的某一种承担的税，就它对另外两种收入没有影响这一点来说，必然是不公平的。在下面讨论各种不同的税项时，我将很少会再重提这种不公平，而在大多数场合，我的评论将仅限于另一种不公平，这种不公平源自于影响某种私人收入的某项税目，没有公平对待每一个享有那种私人收入的国民。

II. 每一个人必须支付的税额，应该是确定的，而不是可以任意裁定的。缴税的时间、缴付的方式，和应缴的金额，对纳税者本人，以及其他每一个人，全都应该是清清楚楚、明明白白。如果不是这样，每一个有义务纳税的人，便或多或少会任凭收税者宰割，亦即，后者便能够或者加重任何惹人厌的纳税者的税负，或者以加重税负恫吓要挟，为他自己强索某些礼物或非分的利益。课税的不确定性，鼓励某种人的傲慢自大，有利于他们的腐败；这种人本来就不受欢迎，即使他们既不傲慢自大也不腐败。在课税方面，每一个人须缴纳多少，是否确定，是极其重要的一个关键点；我相信，所有国家的经验显示，很

大程度的不公平，为害之烈，也许还不如一丁点儿的不确定那样的严重。

III. 每一种税应该在最可能方便纳税者缴付的时间点征收，或者说，应该以最可能方便他缴付的方式征收。对地租或房租课征的税，如果规定须在通常给付这种租金的时节同期缴付，那就是在最可能方便纳税者缴付的时间点征收；或者说，在他最可能有钱缴付的时候征收。对诸如奢侈品那样的消费品课征的那些税，最后全由消费者支付，而且支付的方式，对他来说，通常也很方便。当他每次有需要买那些东西的时候，他就每次缴付一点那些税。而且由于买或不买，完全随他自己高兴自由决定，所以，如果这种税有对他造成什么显著的不便，那也必定是因为他自己的过错造成的。

IV. 每一种税都应该有妥适的征收规划，应该使它除了挹注给国库的那些钱财之外，尽可能少从人民的口袋里掏出钱财，同时也尽可能少阻挡钱财流入人民的口袋。有四种情形可以使人民的荷包被某一种税掏出来的钱，或被它阻挡流入的钱，数目远大于它挹注给国库的那些钱。第一，征收这种税，或许需要为数众多的税吏，他们的薪水会吃掉大部分税收，而他们的分外收入则形同对人民课征某种附加税。第二，它或许会妨碍人民的勤劳，阻挠他们从事某些部门的生意，而这些生意或许正可以让许多民众获得生计与就业机会。当它迫使人民付税时，它也许会因此减少，乃至摧毁，某些使他们得以比较从容从事那些生意的财源。第三，企图逃避这种税而不幸未遂的那些人，所遭受的财产没收和其他惩罚，往往会使他们倾家荡产，从而社会过去从他们的资本运用当中或许曾经获得的利益也就告终。一种征收规划有欠考虑的税，为走私偷运提供了很大的诱惑。但对走私偷运的惩罚，通常必然会按照诱惑增大的程度比例提高。法律，违反所有平常的正义原则，首先创造了诱惑，然后惩罚经不起诱惑而以身试法的那些人；而它通常又按照应当可以减轻刑责的那个犯罪情况，即犯罪的诱惑程度增大，比例加重犯罪的刑责。第四，这种税也许要求人民须时常接受税吏登门拜访进行各种讨厌的检查，让他们蒙受许多不必要的麻烦、困扰和压迫；虽然困扰，严格地说，不是一项费用，但就每一个人都愿意花一些钱，使自己免于困扰来说，它无疑是一项等同于那些钱的费用。就是因为有这四种情形当中的某一种或另一种，各种税对人民所造成的负担，才往往远大于它们对君主所产生的利益。

前述四则箴言之公正与效用显而易见，因此使它们或多或少得到所有国家的注意。所有国家也都根据他们自己的最佳判断，努力使他们的各种税负规划，尽可能公平；尽可能确定；在缴税的时间和方式上，尽可能方便纳税人；除了为君主提供必要的收入外，尽可能减少各种税对人民造成多余的负担。下面将简短回顾不同时代与国家曾经有过的一些主要的税目；此一回顾证明，所有国家，在税制规划方面的努力，并未获得同样的成功。

#### 第一小节租金税，或对土地租金课征的税

对地租课税，可以根据某一地租基准课征，即，先为每一个地区评定一个课税的地租，这个评定的价值从此不再更动；或者，可以采取这样的课征方式，即，每当土地的实际租金一有变动，课征金额也将随之变动，亦即，随着土地耕作状况的改善或变差，课税金额会上升或下降。

在英国，土地税是每一行政区，分别按某一不变的地租评价课征；这样的土地税，即使在最初建立这种税时是公平的，随着时间的经过，也必然会变成不公平，因为全国各地的耕作状况改善或疏忽变差的程度并不相同。在英国，各郡与各行政教区，在威廉和玛莉第四年（一六九二年），为了课征土地税，被分别评定的课税地租，甚至从一开始就很不公平。所以，就这一点来说，这个土地税违反前述四则箴言中的第一则。不过，它倒是完

全符合其他三则箴言。它的税额完全确定。缴税时间和支付地租的时间相同，可以说，不会有其他的时间更方便纳税人缴税。虽然地主，在所有场合，都是真正的纳税人，不过，这种税通常由承租户垫付，而地主当然必须允许垫付的土地税扣抵地租。征收这种税的税吏人数，比征收其他任何提供大致相同税收的税，所需雇用的税吏人数少很多。由于每一个行政区所缴付的这种税，没有随着实际地租的上升而增加，所以君主没有分享到地主的土地改良所产生的利润。没错，某些地主所进行的土地改良，有时候甚至有助于减轻同一行政区其他地主的土地税负担。但即使有时候会特别针对某一笔地产，加重课征这种税，不过，加重的程度也总是非常有限，绝不至于阻止土地改良的工作，或者说，绝不至于将土地的产出压低到原本会达到的水平以下。这种税，由于没有减少土地产出数量的倾向，所以，也就不可能有提高那种产出价格的倾向。因此，不会阻挠人民勤劳工作。而除了缴税这个无可避免的不便之外，它也没有为地主带来其他什么不便。

全英国所有的土地，被分别评定的课税地租，长期维持固定不变，固然让地主得到一些好处，然而，所以有这些好处，主要还是由于发生了某些完全和土地税本质无关的情况。

所以有那些好处，一部分是由于全国各地几乎都非常繁荣；自从开始建立那些课税地租评价以来，全英国所有地产的地租几乎都不断上升，很少听说有哪里地租曾经下跌。所以，几乎所有地主都赚到了，按目前实际的地租他们应该支付的土地税，和他们按旧的地租评价实际支付的土地税，之间的那个差额。如果国家的状况不是像目前这样繁荣，如果地租由于土地耕作情形变差而逐渐下降，则几乎所有地主将会丧失那个差额的利益。在光荣革命以来凑巧发生的这种繁荣状态下，地租评价固定不变，确实有利于地主，而不利君主。但换作是另一种状态，则地租评价固定不变，也许就有利于君主而不利地主。

由于这种税依规定须以货币缴付，所以地租评价自然是以货币为表示单位。自从建立这种评价以来，白银价值一直相当稳定，而且银币在重量或纯度方面的标准也没有任何变动。如果白银价值在过去这段时间显著上升，譬如，像白银价值似乎在美洲矿藏发现之前的两世纪间那样的上升，则地租评价固定不变，便会使地主的负担变得很沉重。如果白银价值显著下降，譬如，像白银价值在美洲矿藏发现后至少长达一世纪间那样明显的下降，则同样是地租评价维持固定不变，便会大大减少君主的这门收入。如果银币标准曾经发生显著的变动，譬如，把同一数量的白银降级成为面额比较低的钱币，或者升级成为面额比较高的钱币；譬如，如果一盎司的白银，不是像现在这样被铸成五个先令币和两个便士币，而是被铸成面额低到总共只有二先令七便士的各种钱币，或是被铸成面额总共高达十先令四便士的各种钱币，则在地租评价固定不变的条件下，前一种情形将使地主的收入受损，而后一种情形将使君主的收入受损。

所以，情况如果多少和实际发生的有些不同，则地租评价固定不变，也许就会对纳税人或国家造成很大的不便。然而，在历史的长河中，会造成这种不便的情况，迟早总会发生。虽然自有历史以来，所有帝国，就像人类其他所有成就那样，终究难免灭亡，但每一个帝国总是志在永垂不朽。所以，每一项打算和帝国本身一样永久长存的法令制度，不应该只是在某些情况下方便有利，而是应该在所有情况下都方便有利；或者说，不应该只适用于那些短暂的、偶尔发生的，或意外发生的情况，而是应该适用于必然会发生，因此总是相同的那些情况。

法国有一派自称为经济学家的学者，建议课征每当地租变动时也紧跟着变动的地租

税，亦即，建议按照土地耕作状况的改善或疏忽，课征较高或较低的土地税；他们说，这种土地税最为公正。他们辩称，所有税负，终究是由地租承担，所以应该公平地针对最后支付各种税的那个财源征税。各种税应该尽可能公平地由最后支付各种税的那个财源承担，这一点确实是对的。但无须令人气结地讨论他们用来建立其巧妙创意的那些空谈论据，仅从下面的评论中，便可十分清楚看出，究竟有哪一些税最后是由地租承担的，又有哪一些税最后由其他某种财源承担。

在威尼斯共和国境内，所有依租约交给农户使用的可耕地，都按地租的十分之一课征土地税。土地租约登录在某一公共的登记簿上，由各省或各行政区的税吏保管。如果地主亲自耕种自己的土地，则其地租按照某一公正的估价程序评定之，并且允许他减免五分之一的土地税，所以亲自耕种土地的地主只缴付百分之八，而不是百分之十被评定的地租。

这种土地税，确实比英国的土地税更为公平。但它的税额，也许不是那么的完全确定；这种土地税应付税额的评定过程，或许往往会给地主带来多很多的麻烦。再说，它的稽征费用也很可能因此而多出很多。

不过，或许可以设计出某种税务管理制度，在很大的程度内，避免稽征税额的不确定性，同时降低稽征费用。

例如，或许可以要求地主和承租户必须共同到某个公共登记处申报他们的租约。可以立法，订定适当的罚鍰，禁止隐匿或误报任何租约条件；如果那些罚鍰的一部分，须付给租约的某一方，以奖赏他告发并且证实租约的另一方隐匿或误报租约条件，当可有效吓阻他们双方勾结起来诈取公共收入。这样，租约的所有条件，或许就可以从这种登记簿知道得十分清楚。

一些地主，在土地租约到期时，收取续约贡金，而不提高地租。这种做法大多是败家子所采取的变通办法；这种人为了马上获取一笔现金，把价值更大的未来收入贱价卖掉。所以，这种陋习大多有损地主的利益。它往往也对承租户不利，而且它一定不利于社会。它从承租户身上拿走的，往往是他的资本当中这么大的一部分，因此是这么严重地缩减他的土地耕作能力，以至于他发现，现在要支付较低的地租，比没有给付续约贡金而须支付较高的地租，还要困难。不管是什么原因缩减了他的耕作能力，必然会把社会最重要的那部分收入，压低在原本可以达到的水平之下。如果对这种贡金课征远比平常的地租重很多的税，或许便可阻止这种有害的做法；这样，对各个当事人，亦即，对地主、对承租户、对君主，乃至对整个社会，都会有不小的好处。

有一些租约规定承租户，在租约存续期间内，必须采取某种特定的耕作模式与作物更替顺序。这种条件，通常是地主自负他自己的知识比较优越所造成的结果（此一自负大多没有什么确实的根据），应该一定要当做是一种附加的地租来看待；这是一种以劳役而不是以货币支付的地租。为了要阻止这种通常很愚蠢的租约条件，应该给予这种特别的地租一个相当高的评价，从而对这种地租课征比平常的货币地租多少高一些的地租税。

有一些地主不要求货币地租，而要求实物地租，亦即，要求承租户以谷物、牲畜、家禽、葡萄酒、食用油等等支付地租，另外有一些地主则要求劳役地租。这种地租，有损于承租户的程度，总是大于有利于地主的程度。它们从承租户身上取走的，或阻止他获得的，总是大于它们让地主得到的。凡是有这种陋习的地方，承租户都很穷，而且大体上，这种陋习越普遍，承租户越贫穷。同样的，要是给予这种地租一个相当高的评价，从而对

这种地租课征比平常的货币地租多少高一些的税，这种于社会整体有损的陋习，或许便可被充分遏止。

当地主选择亲自占用他自己的一部分土地时，该部分土地的地租，或许可以根据附近农户与地主的公正裁定予以评价，并且按照威尼斯共和国的那种做法，适度给予减税；只要他所占用的土地地租不超过某一定额。国家应该鼓励地主耕种他自己的一部分土地，这一点很重要。他的资本通常比承租户多，因此，即使农作技巧不如人，他也往往能够栽种出比较多的产物。地主有财力尝试各种实验，而且也通常有意愿这么做。他的实验如果不成功，对他只会造成有限的损失。他的实验如果成功，便有助于改善全国的土地耕作状况。然而，或许也同样重要的是，以减税优惠，鼓励他耕作他自己的土地，应该只到某一定程度为止。如果大部分地主，被减税优惠引诱，去耕种他们自己的全部土地，则国家将再也不会有兢兢业业、克勤克俭，为了他们自己的利益，必须尽可能发挥他们的资本与技巧努力耕作土地的承租户；而取代那些承租户的，将是一些懒惰放荡的地主代理人，他们的胡乱管理，将使土地耕作状况很快变差，使土地每年的产出下降，从而不仅使他们的主人收入减少，也使全社会最重要的那部分收入减少。

这样的税务管理制度，当可使这种税，完全除去那种会给纳税人造成压迫或不便的不确定性；而同时也有助于引进优良的土地耕种方法或方针，推广到一般的土地管理上，大大促进全国土地改良与耕作状况。

这种跟着地租变动而变动的土地税，其稽征费用，无疑多少会比税额永远按照固定的地租评价课征的土地税高一些。课征这种变动的土地税，必然会发生某些额外的稽征费用，譬如，须在全国各个税区分别兴建适当的土地租约申报登记处，而且偶尔也须对某些地主选择占用的部分土地分别予以评价。然而，这一切稽征费用，应当相当有限，至少远低于其他许多种税的稽征费用，而那些税所提供的收入，和这种税可以轻易产生的税收相比，还很琐屑呢。

对这样一种变动的土地税，可能提出的最重要的反对意见，似乎是它会阻碍土地改良。当没有出钱协助的君主将分享土地改良的利润时，地主当然会比较不愿意投资进行土地改良。但这个反对意见也不是没有办法予以排除；譬如，或许可以允许地主，在他开始他的改良工作之前，会同税吏，根据附近地主与农户的公正裁定（参与裁定的地主或农户人数，由双方对等选出），评定其土地的实际价值；并且在一定的年限内，根据这个评价课征其土地税，使他可以充分回收土地改良的费用。这种土地税所图谋的一个主要好处，是要吸引君主，基于关心增加他自己的收入，去注意土地改良的状况。所以，允许地主回收其土地改良费用的期限，按理不可超过回收费用实际所需的时间太久，以免因为所期待的那个利益过于遥远，而大大打消了君主对土地改良状况的注意。然而，这个期限最好宁可稍微失之过长，无论如何也不可失之过短。一旦地主对土地改良的注意遭到了打压，哪怕只有一点点，再怎么刺激君主的关心注意，也弥补不了。君主的注意，顶多不过是一种非常笼统含糊的考虑，考虑什么可能有助于提升其版图内大部分土地的耕作状况。而地主的注意，则是一种非常特别详细的思虑，思虑应该怎么做，最可能使他的每一寸土地产生最大的利益。君主应该注意的，主要是怎样运用他能力所及的一切手段，鼓励地主和农户注意土地改良；譬如，允许他们两者依他们自己的判断，以他们自己的方式，追求他们自己的利益；譬如，给予他们最充分的安全，保障他们可以享有他们本身勤劳的全部报酬；譬如，在他自己的版图内的每一个地方，建设最便捷、最安全的水陆交通，并且设法让他们对其他所有君主的辖区，享有最没有设限的出口自由，从而为他们的每一部分产出，争

取到最广大的市场。

如果借助于这样的税务管理制度，能够把这种税妥善处理到，不仅不会妨碍，反而多少会鼓励土地改良，那么，除了缴税这个总是无可避免的不便之外，它对地主似乎也就不可能造成其他什么不方便。

不管社会状态怎么变，不管农业耕作比较进步或比较退步；不管白银价值上升或下降，也不管银币标准怎样变动，这种土地税，无须政府给予任何注意，便会自动敏捷地调整它自己，以配合实际的状况，并且在所有这些不同的状况变化中，保持同样的公正与公平。所以，和任何总是按照一定的地租评价课征的土地税相比，这种变动的土地税，更应当被树立成为一项永久不变的规定，或者说，成为一条所谓国家的根本法。

某些国家，不采取这个简单明了的租约申报登记办法，反而大费周章、劳民伤财地对全国所有土地进行实地丈量与估价。他们很可能怀疑，土地出租人和承租户，为了诈取公共收入，或许会勾结起来隐匿真实的租约条件。所谓的Doomsday book（即一〇八六年征服者威廉下令做成的英格兰地籍簿），似乎便是这种土地丈量作业当中一项非常精确的结果。

在昔日普鲁士国王领土内，土地税是依据时常进行复查校正的实地丈量与估价结果课征。根据那种估价结果，俗人地主缴付其地租收入的十二到百分之二十五。教会土地缴付其地租的四十到百分之四十五。西里西亚（Silesia）的土地丈量与估价，由当今的国王下令实施；据说非常精确。根据该次估价结果，对属于布雷斯洛（Breslaw）主教的土地，课征百分之二十五地租税。其他新旧两种教会的地租收入，课征百分之五十。条顿骑士团（Teutonic order），以及马耳他（Malta）骑士团的领地，课征百分之四十。按所谓高贵条件（noble tenure）持有的土地，课征三十八又百分之三分之一。按所谓卑贱条件（base tenure）持有的土地，课征三十五又百分之三分之一。

波希米亚（Bohemia）的土地丈量与估价作业，据说历时超过一百年。该项作业一直拖到一七四八年和约签订后，才由当今的女皇帝下令完成。米兰（Milan）大公国的土地丈量作业，从查理六世的时候开始，一直做到一七六〇年以后才完成。该项作业被誉为有史以来最精确的土地丈量调查。萨伏伊（Savoy）和皮埃蒙特（Piedmont）的土地丈量调查，是前一任撒丁（Sardinia）国王下令实施的。

在普鲁士国王领土内，教会的地租收入被课征比较高的税率，而俗人地主的收入则被课征比较低的税率。教会的收入，对地租来说，大部分是一种负担。很少看到有什么教会（的地租）收入被用于土地改良，或者说，很少看到教会如此这般地运用其收入，以致在某方面有助于增加人民整体的收入。普鲁士国王陛下很可能基于这一点，而认为让教会的收入对国家必要的经费多多贡献一些，应当是合理的。在某些国家，教会的土地完全免税。在其他一些国家，教会土地被课的税，比其他土地被课的税，轻很多。在米兰大公国，教会在一五七五年前便占有的那些土地，被课征的土地税只是其地租的三分之一。

在西里西亚，按高贵条件持有的土地被课征的税率，比按卑贱条件持有的土地高出百分之三。普鲁士国王陛下很可能认为，各种附属于前一种土地的荣誉和特权，足以抵偿地主稍微多负担一些土地税；而同时，后一种土地附属的屈辱感，在某一程度内，也可因为被课征稍微轻一点的税，而多少得到缓和。在其他一些国家，课税制度，不但没有缓和，反而加剧这种不平等。在撒丁国王领土内，以及法国那些实施所谓不动产帖耳或土地税

（real or praedial taille）的省份，这种税完全落在按卑贱条件持有的土地上。按高贵条件持有的土地，完全免除这种税。

依据一次普遍的土地丈量与估价课征的土地税，不管开始时是多么公平，只要经过一段很有限的时间，也必定变得不公平。为了避免变得不公平，便需要政府经常费心注意全国各个农庄的实际耕作状况与产出变化。普鲁士、波希米亚、撒丁，以及米兰大公国等国的政府，实际上也都很努力注意这方面的变化；但这种注意，实在极不适合政府的本质，因此不太可能持久，如果硬要坚持下去，最后给纳税人造成的麻烦与困扰，也很可能远多于可能带来的救济。

一六六六年，法国蒙托邦行政区（the generality of Montauban），据说，根据一次非常精确的土地普查与估价结果，开始被课征不动产帖耳或土地税（real or praedial taille）。到了一七二七年，此一课征基准已经变得完全不公平。为了补救这个缺点，政府找不到更好的办法，除了对整个行政区再多课征十二万里弗尔（livre）的税。各个须按照旧的估价缴付这种税的行政分区，虽然都被估价课以这项附加税。但只对那些在实际的情况下被按旧的估价少课了税的行政分区征收该项附加税，而所征得的税款则完全用来救济那些被按旧的估价多课了税的行政分区。譬如，假设有两个行政分区，其中一个在实际的情况下应当被课征九百里弗尔，另一个则应当被课征等号千一百里弗尔，但两者都按旧的估价被课征了一千里弗尔。现在估课了附加税后，这两个行政分区都应当各被课征一千一百里弗尔。但此一附加税，实际上只对少付了税的行政分区课征，而所征得的税款则完全用于救济那个原来多付了税的行政分区，于是后面这个行政分区现在便仅支付九百里弗尔的税。由于这项附加税完全用于救济旧的估价所产生的不公平，所以政府的税收并没有增加或减少。至于附加税实际上如何用来救济旧的不公平，则是大多任凭民政总督（intendant）自由裁量发落，所以难免在很大的程度内流于专横武断。

#### 按照土地产出而非地租比例课征的土地税

对土地产出课征的那些税，实际上是对地租课征的税；那些税，纵使起初由农户垫付，最后也必定是由地主承担。当一部分的土地产出将被当做税款缴出时，农户自会尽可能好好计算这部分产出每年平均会有多大的价值，然后在他同意付给地主的地租上减掉那个价值。譬如，在答应地租之前，所有农户都会计算教会的什一税或十分之一税（tithe），这是一种对土地产出课征的税，每年平均会有多大的价值。

教会的什一税，以及其他每一项属于这一类的土地税，在完全公平的表象下，其实是很不公平的税；因为，一定的产出部分，在不同的情况下，等于非常不一样的地租部分。在一些非常富饶的土地上，产出极为丰盛，也许只要有其中的一半，便足以还回农户用在耕作上的资本，并可使他获得邻近地区农作资本的平常利润。至于另一半的产出，或者说，另一半的产出价值，他便能够当做地租付给地主，如果没有教会的什一税要付的话。但如果他会被教会的什一税取走十分之一的产出，他必定会要求减少五分之一的地租，否则他便不可能取回他的资本连同平常的利润。在这种情形下，地主所获得的地租，不是全部产出的一半或十分之五，而是十分之四。相反的，在一些比较贫瘠的土地上，产出有时候少得可怜，而耕作费用又是这么大，也许需要全部产出的五分之四，才能还回农户的资本连同平常的利润。在这种情况下，纵使没有什一税，地主的地租也不可能超过全部产出的五分之一或十分之二。但如果农户在什一税方面付出了产出的十分之一，他必定会要求在付给地主的地租上做一等量的减少，于是地租必定将被减低至只有全部产出的十分之



一。富饶的土地地租所负担的什一税，有时候也许不会多于地租的五分之一，或多于每英镑四先令；然而，贫瘠的土地地租所负担的什一税，有时候也许是地租的一半，或每英镑十先令。

什一税，不仅往往是一种很不公平的地租税，而且对地主的改良和农户的耕作，也是一项很大的阻碍。当没有花半毛钱协助土地改良与耕作的教会，也要分享很大的一部分利润时，地主便没有财力冒险进行最重要的，且通常也是花费最大的，土地改良投资；同时，农户也不会有财力冒险进行最重要的，且通常也是花费最大的，作物栽种投资。例如，由于什一税作梗的缘故，茜草的栽植，有好长一段时间，仅局限于荷兰；荷兰因为实施长老制教会的国家，没有这种极具破坏性的税，所以在那种有用的染料生产上，荷兰对其他欧洲国家便享有某种独占地位。最近，由于英国通过了一条法律，规定栽植茜草的农地，每英亩缴纳五先令的税，取代各种形式的什一税，才有人敢尝试将那种作物引进到英国栽培。

许多亚洲国家的政府，就像大部分欧洲国家的教会那样，主要也是由一种不是按照地租比例，而是按照土地产出比例课征的土地税支持。在中国，君主的主要收入，在于帝国内所有土地产出的十分之一。然而，土地产出的估计相当保守，所以，这十分之一的土地税，据说在许多省份，实际上不超过平常土地产出的三十分之一。在孟加拉国（Bengal）落入英国东印度公司手中之前，那里的农民缴给伊斯兰教政府的土地税或地租，据说大约是土地产出的五分之一。古埃及的土地税，据说也大约是土地产出的五分之一。

在亚洲，这种土地税据说可以促使君主关心土地改良与耕作状况。中国、伊斯兰教政府统治时的孟加拉国，以及古埃及的那些君主，据说因此极为注意兴建与维护优良的道路与运河，希望借由在他们自己的国境内，为每一部分土地产出取得最广大的市场，以便尽可能提高每一部分土地产出的数量与价值。相对地，教会的什一税则被分成许多很小的部分，每一部分的所有者都不可能有关心与注意。任何教区的牧师绝不可能发现，兴建一条道路或运河通往国内某个遥远的地方，以便扩大他自己那个教区的土地产出市场，对他自己有利。这样的土地税，当被指定用来维持国家时，也许还有一些好处，也许还多少有助于抵消它们所造成的弊端；当被指定用来维持教会时，它们，除了弊端之外，其他什么也不会带来。

对土地产出课征的税，也许是课征实物；或者是根据一定的估价，课征货币。

一个教区的牧师，或一个小有家产而且住在自己的土地上的乡绅，有时候也许会发现按实物分别收取他们的教区税或地租，对他们自己很方便。他们要收取的实物数量很有限，而且要收取那些实物的区域范围也很小，所以他们两者都能够用他们自己的双眼监督，每一部分该交给他们的东西是怎样收过来，以及怎样处分掉的。然而，一个家产庞大而且常住在首都的乡绅，如果他在某个偏远省份的地产，其地租也是要像这样以实物交付给他的话，那他很可能因为他的经纪人和代理人的疏忽，更可能因为他们的诈欺，而有蒙受很大损失的危险。至于因为税吏的舞弊与掠夺，而使君主蒙受的实物税收损失，和大多乡绅相比，必然只会更大，不会更小。最漫不经心的私人所雇用的仆人，也许比最谨慎细心的君主属下的官吏，受到更多他们主人的监督注意；以实物缴付的公共收入，往往因为税吏的贪赃枉法而蒙受重大的损失，以至于向人民课征的税当中，只有很小的一部分会到达君主的库房。然而，中国有一部分公共收入，据说是以实物缴付。中国的官吏和其他税

收人员无疑将发现，延续这种远比任何以货币缴税的方式更容易上下其手的实物缴税习惯，对他们很有好处。

课征货币的土地产出税，所依据的估价，也许是在市场价格一有变动时也跟着变动；或者所依据的估价，固定不变，譬如说，一蒲式耳（bushel）小麦的价格始终估定在某一个相同的价位，不管市场状况怎么变动。按前一种方式课征的税收，将只会随着耕作状态的进步或荒废所导致的土地实际产出变动而变动。按后一种方式课征的税收，不仅会随着土地实际产出的变动而变动，也会因为金银价值的变动，以及因为同一面额的钱币在不同的时期所含的金银重量不同，而有所变动或不同。按前一种方式征得的税收，将始终和土地实际产出价值维持同一比例。按后一种方式征得的税收，相对于土地实际产出价值的比例，在不同的时候，很可能大不相同。

如果不是课征一部分的土地产出（实物），也不是课征一部分土地产出（实物）的价值，而是只须缴付一定数额的货币，就可抵偿其他所有种类的土地税或什一税时；这种场合，所课征的税，就完全和目前英国的土地税同一性质。这种税，既不会随着地租上升，也不会跟着地租下降。它既不会鼓励，也不会阻碍土地改良。在那些以缴付一笔所谓代金（modus），取代所有他种什一税的教区，它们所课征的什一税，大部分就是这样的一种税。当伊斯兰教政府还在统治孟加拉国时，为了取代原来以土地产出实物五分之一缴付土地税的制度，一种代金制度，而且据说还是一种相当温和的代金制度，在该国大部分行政区或税区（zemindaries or zamindaries）被建立了起来。某些东印度公司的职员，借口要把公共收入恢复到适当的水平，在孟加拉国的某些省份，以实物缴付取代了这种代金制度。在他们的管理下，此一改变，不仅很可能阻碍土地耕作，而且也很可能在公共收入的征收过程中，制造出许多新的舞弊机会；结果，该国的公共收入大幅下滑，据说远低于该国刚落入该公司手中时的水平。该公司的职员也许因为此一税制改变而获利丰厚，但很可能牺牲了他们的主人和该国的利益。

### 房租税

房屋的租金可以区分成两部分，其中之一可以严格地称为建物租，另一通常称为建地租。

建物租，是花在建筑房屋的资本应得的利息或利润。要使建物的业主，和从事其他行业者，处于平等的地位，建物租就必须足以，第一，付给建物的业主一定的利息，其数额应当等于，他的资本用于经营有优良担保的贷放生意时，可以得到的利息；第二，足以经常将房屋维持在良好的修缮状态，也就是说，足以在房屋还堪使用的期限内，还回他原先花在建筑房屋的资本。所以，建物租，或建物业主的平常利润，到处都取决于平常的资本借贷利息。当市场利率是百分之四时，如果房屋租金，除了建地租外，还可提供全部建筑费用六或六又百分之二分之一的利息，这样也许便足以使建物业主享有应得的利润。当市场利率是百分之五时，房屋租金，除了建地租外，也许需要提供全部建筑费用七或七又百分之二分之一的利息。不管在什么时候，如果，相对于资本借贷利率，建物业所提供的利润远高于这个水平，那么，建物业就会很快从其他行业吸引大量的资本投入，把利润压低至适当的水平。如果建物业的利润远低于这个水平，则其他行业就会很快把大量的建物业资本吸引走，从而提高建物业的利润。

房屋的全部租金当中，超出足以提供此一合理利润的部分，不管多少，自然全属建地租；当建地的所有者和建物的所有者是两个不同的人时，建地租大多完全付给前者。此一

超额或剩余租金，是房屋的居住者，为了某种真实的或想象的地点利益，而付出的代价。乡村的房子，如果和大城市有一段距离，而且附近也有许多建地可供选择，其建地租几乎就是，或者说不会多于，房子所在的土地换作农业使用时将可以提供的那个地租。大城市附近的乡村别墅，其建地租，有时候会比一般乡村房屋高很多；那里的地点，由于特别方便或景色特别宜人，往往享有很高的建地租。建地租通常以首都的建地最高，尤其是其中房屋需求凑巧最为殷切的一些区域，不管那种需求的原因是什么，不管是为了做生意，或是为了方便享乐和社交，或纯然只是因为虚荣和流行。

按照房屋全部租金的一定比例课征，并由房客缴纳的房租税，不可能，至少就长期而言，影响建物租。如果建物的业主没有得到他的合理利润，他将不得不离开那个行业；这会相对提高对建物的需求，于是，在很短的时间内，会使建物业的利润恢复到和其他行业维持适当平等的水平。这样的一种税，也不会完全着落在建地租上面；而是会自然而然地分成两部分，一部分由房屋的居住者负担，一部分由建地的所有人负担。

譬如，让我们假设，有某个人判断他自己有财力负担每年六十英镑的房租费用；同时，也让我们假设，每英镑房租被课征四先令的税，亦即，房租税的税率是五分之一，由居住者缴付。在这种情形下，如果他住在房租六十英镑的房子，他每年便须付出七十二英镑，这就比他认为自己能够负担的数目多出十二英镑。所以，他只好将就住在差一点的房子，亦即，住一间房租五十英镑的房子，这五十英镑加上他另外将支付的十英镑房租税，总计是每年六十英镑，刚好是他认为自己能够负担的费用；为了支付房租税，他将放弃每年房租贵十英镑的房子可能另外给他带来的方便当中的一部分。我说，他将放弃这个另外的方便当中的一部分；他很少必须放弃全部，因为在课征房租税后，他用每年五十英镑租到的房子，将会比在没有课税时他用同一金额所能租到的房子要好一点。因为，正如这样的一种税，必定会把这个竞争者从六十英镑的租屋市场赶走，从而必定会减少该级租屋市场的竞争，所以，这种税同样也必定会减少五十英镑租屋市场的竞争，以及其他所有不同房租等级的租屋市场的竞争，除了房租最低的那一级；最后这一级的租屋市场竞争，反而会在一段时间内，因为这种税而提高。但竞争减少的每一等级租屋，其房租必然多少会减少一些。然而，由于此一减少的任何一部分，绝不可能，至少就长期而言，影响到建物租；所以，就长期而言，房租减少必然会完全着落在建地租方面。所以，这种房租税的最后负担，有一部分会落在房屋居住者身上，这种人，为了支付他们的那一份税负，不得不放弃他们的一部分方便；也有一部分会落在建地所有者身上，这种人，为了支付他们的那一份税负，不得不放弃他们的一部分收入。至于这种税最后会按什么样的比例分给他们这两种人负担支付，也许就很不容易确定。在各种不同的情况下，分担的比例很可能大不相同；而且也因为有那些不同的情况，所以，这种税对房屋居住者的影响，以及对建地所有者的影响，都同样的很不公平。

各个不同的建地租所有者，所负担的这种税之所以不公平，完全是因为这种税，在各种不同的情况下，由建地所有者和房屋居住者分担的比例不相同所致；因此，可以说，是一种偶然的情况所附带的不公平。但各个不同的房屋居住者，所负担的这种税之所以不公平，除了那种偶然附带的不公平外，还有另一种原因。房租费用，在全部生活费用当中所占的比例，在各个财富等级不同的人家，大不相同。这种比例，在最高等级的大富人家也许是最高的，然后随着财富等级逐级下降，以致，一般来说，在最低级的人家，这种比例最低。穷人的绝大部分生活费用，源自于生活必需品。他们发现，甚至要获得食物都很困难，所以，他们的那一点点收入，大部分是花在购买食物。富人的主要生活费用，源自于奢侈品和虚荣品；有富丽堂皇的住屋装饰和衬托，最能够把他们拥有的其他所有奢侈品和

虚荣品的好处发挥得淋漓尽致。所以，富人承担的房租税通常最为沉重；而这种不公平，也许没有什么很不合理之处。富人对公共经费的奉献，如果不是和他们的收入成比例，而是比这个比例更多一些，那也并非很不合理。

房租，虽然在某些方面类似地租，但在某一方面根本不同于地租。给付地租，是为了使用某种生产性的东西。被给付地租的土地，也生产出地租。而给付房租，则是为了使用某种非生产性的东西。不管是房子，或是房子所在的土地，都没有生产出什么东西。所以，支付房租的人，必须从其他某种有别于房子而且与房子无关的收入来源，取得支付房租的财源。对房租课征的税，就住户负担的那一部分来说，必定由同一支付房租的财源支付，亦即，必定是由住户的收入支付，不管这收入是来自于他的劳动工资、资本利润或土地租金。就住户负担的那一部分来说，房租税，不是属于那种仅由某一种最后的收入来源负担的税，而是属于由三种不同的最后收入来源不分彼此共同负担的那种税；因此，就每一方面来说，它和其他任何一种消费品税性质相同。一般来说，也许没有任何一项费用或消费支出，比房租费用更能断定一个人的全部生活费用是宽裕或是窘促。如果对这一项费用课征一定比例的税，可能产生的税收，也许会比任何欧洲国家迄今曾经从房租税征得的任何收入还要多。如果这种税的税率真的很高，大部分人民无疑将会尽力规避这种税，譬如，他们将会尽可能凑合自己住较小的房子，把他们的大部分生活花费用在其他方面。

要确定房屋的租金，如果采用确定平常的地租时必须采用的那种方法，或许便很容易做到十分精确的地步。无人居住的房屋，不应该课税。如果对这种房屋课税，税负将完全落在屋主身上，于是屋主将因为拥有一项既没有带给他方便，也没有为他带来收入的东西而被课税。屋主自住的房屋，不应该按照房屋的建筑费用课税，而应该先根据某种公正的仲裁程序，评定房屋，如果出租给他人，可能会有有的房租收入，再按照这样评定的房租课税。如果按照房屋的建筑费用课税，则每英镑三或四先令（亦即，税率百分之十五或百分之二十）的房屋税，加上其他的税负，将会使我们这个国家，以及，我相信，其他每一个文明国家的所有豪门巨室几乎全部破产。不管是谁，只要他仔细调查过我们国内一些豪门巨室在城市和乡村里的那些房子，都将发现，即使仅按原始建筑费用的六又二分之一或百分之七评估，那些房屋的租金，便几乎和他们财产的全部租金净额相等。那个原始的建筑费用，是相继好几代累计的花费，虽然是用在一些很漂亮壮观的对象上；但相对于它们的成本，那些对象只有很小的可交换价值。

建地租是一种比房租更适合课税标的。对建地租课税，不至于提高房屋的租金。这种税，将完全由建地租的所有者负担，这种人始终会像任何专卖者那样，坚持为他们的建地使用权，索取可能获得的最高地租。建地使用权可能获得的地租是高或是低，取决于竞争者凑巧是比较有钱或比较贫穷，或者说，取决于竞争者能够拿出比较多或比较少的钱，来满足他们对某一块建筑用地的嗜好。在每一个国家，有钱的竞争者，以在首都的人数最多，因此最高的建地租总是出现在首都。由于那些竞争者的财富绝不可能因为建地租被课税而增加，所以他们将不太可能打算为了获得建地使用权而付出更多。不管这种税规定由住户缴付，或由建地所有者缴付，都无关紧要。住户必须缴付的建地租税款越多，他打算支付的建地租就越少；所以，支付这种税的负担，最后会完全着落在建地租的所有者身上。无人居住的房屋，其建地租不应该课税。

建地租和平常的地租一样，其所有者大多不需要亲自给予照顾或关心，便可以享有这种收入。即使把这种收入的一部分，从其所有者手中拿走，去支应国家的费用，也不至于对任何一种勤劳构成什么样的打压。全社会土地与劳动每年的产出，以及全体人民的真实

财富与收入，在课征这种税之后，或许和课征这种税之前，没有什么两样。所以，建地租，以及平常的地租，也许是最经得起课征特别税的那种收入。

就这一点来说，建地租似乎甚至比平常的地租更适合课征特别税。平常的地租，在许多场合，至少还有一部分须归功于地主的注意与良好管理。对地租课以重税，或许会过分打消这种注意与良好管理。至于建地租，就其超过平常地租的那一部分来说，完全归功于君主的优良统治，亦即，由于君主保护了全体人民或特定某一地方居民的勤劳，才使他们有能力，为了他们的房屋建筑用地，而付出了比那种用地的真实价值多了那么多的代价；或者说，使他们有能力对地主付出了那么高的代价，比补偿他的地被他们使用为建地而可能蒙受的损失还多了那么多。如果特别针对这种由于国家的优良统治才得以存在的财源课税，或者说，如果让这种财源对支持那个统治机构的奉献，比其他大部分财源的奉献特别多一点，那也是再合理不过的事。

虽然有许多欧洲国家对房租课税，但就我所知，没有任何国家把建地租视为个别的课税标的。税制的设计者或许觉得，要确定哪一部分房租应当视为建地租，以及哪一部分应当视为建物租，有些困难。然而，要把房租的那两部分区分开来，似乎不该是很困难的事。

在英国，房租按理应当被课征和地租同一比例的税，即所谓每年度的土地税。不过，各个教区和行政区被评定的课税价值，总是维持不变。这种评价起初就很不公平，目前仍旧如此。而且在全国大部分地方，这种税着落在房租上的负担，更是比着落在地租上的轻很多。只有在少数几个行政区，由于起初评定很高的课税价值，而且后来那里的房租又显著下降，所以，每英镑三或四先令（亦即，百分之十五或百分之二十）的土地税，据说等于相同比例的实际房租。无人居住的房子，虽然依法也须课税，不过，在大多数行政区，由于估税官员的袒护而被免税；此一免税的做法，有时候导致某些特别的房子被评定的课税价值，会稍微有些变化，虽然整个行政区被评定的课税价值始终维持不变。房屋新建或修缮或其他原因所增加的租金，会减轻同一行政区内其他住户的税负，因此也会使某些特别的房子被评定的课税价值进一步产生变化。

在荷兰，每一栋房屋都按其价值被课征二又百分之二分之一的税，不管它实际被支付多少房租，也不管有没有人租住。迫使屋主为没人租住的房子缴税，尤其是必须缴纳那么重的税，似乎太过为难他了，因为没人租住的房子也没给他带来任何收入。在荷兰，市场利率不超过百分之三，所以，房屋全部价值的二又百分之二分之一，在大多数场合，必定大于建物租的百分之三，甚至也许大于全部房租的百分之三。还好，各栋房屋被评定的课税价值，虽然很不公平，但据说总是低于房屋的实际价值。当一栋房子被重建、改善或扩大时，会有一个新的评价，被课征的房屋税当然也随之改变。

英国在不同时期曾经对房屋课征过几种不同方式的税。这些税的设计者似乎认为，要把每一栋房屋的真实房租估计到相当精确的地步，是非常困难的一件事。所以，他们便按照某些比较明显的房屋特征，增减每栋房屋应缴的房屋税，他们或许认为那些特征大多和真实的房租成正比。

第一种属于这一性质的税是炉床捐（hearth money），亦即，对每一座炉床征收两先令的税。为了要确定一栋房子里有几座炉床，税务人员必须进入房子里的每一间房间查看。这样令人讨厌的实地稽查，使这种税非常令人厌恶。所以，这种被认为是奴隶象征的税，在光荣革命后不久便被撤销。

第二种属于这一性质的税，是对每一栋有人住的房子征收两先令的税。有十扇窗户的房子，加收四先令。有二十扇或更多窗户的房子，收八先令。后来，这种税变更为，窗户在二十扇以上，但少于三十扇的房子，收十先令；窗户在三十扇以上的房子，收二十先令。一栋房屋有几扇窗户，在大多数场合，站在屋外便可算出，而且在所有场合，都无须闯进屋子里的每一间房间。所以，税务人员为了征收这种税所做的实地稽查，就比征收炉床捐时的实地稽查，较不那么惹人生气。

这种税后来被取消。在取消后所形成的税收缺口上，建立了所谓窗户税（window tax）。这种窗户税也经过几次变更与扩大。目前（一七七五年一月），这种税，除了对英格兰的每一栋房子征收三先令，以及对苏格兰的每一栋房子征收一先令外，还对每一扇窗户课税；在英格兰，这部分窗户税的税率，最低是每扇窗征收两便士，适用于窗户不超过七扇的房子；然后，税率逐渐上升，最高为每扇窗户征收两先令，适用于窗户在二十五扇以上的房子。

反对所有这些税的理由，主要是它们不公平，而且是最糟糕的那种不公平，因为它们加在穷人身上的负担，往往比加在富人身上还要重。乡镇里一栋房租只有十英镑的房子，有时候比伦敦一栋房租五百英镑的房子，还要多出好几扇窗户；虽然前一种房子的住户，很可能比后一种房子的住户穷很多，但只要他所缴的税是依照窗户税的那种标准决定，那么，他就必须奉献比较多的税款支持国家。所以，这种税直接违反前述四则箴言当中的第一则。它们似乎没怎么抵触其他三则箴言当中的任何一则。

窗户税，以及其他所有针对房屋课征的税，都自然倾向于降低房租。一个人越多支付这种税，他显然就越没有财力支付房租。然而，自从课征窗户税以来，在全英国每一个我熟悉的城镇和乡村，房租大致或多或少有些上升。这是因为，几乎在每一个地方，房屋需求上升对房租的推升作用，大于窗户税可能造成的向下影响。房租上升，是国家非常繁荣，以及国民收入不断增加的许多证据之一。如果不是因为有这种税，房租很可能升得更高。

## 第二小节利润税，或对来自于资本的收入课征的税

来自于资本的收入或利润，必然会自动分成两部分；其一是用来支付利息，属于资本主的那一部分；另一是支付了必要的利息后剩下的部分。

后面那一部分利润，显然不是可以直接课税的标的。这部分利润，补偿运用资本时所涉及的风险与麻烦。资本的运用者必须获得这种补偿，否则继续运用资本便不可能符合他自己的利益。所以，一旦他被直接按全部利润的一定比例课税，他将不得不，或者提高他的利润率，或者把税转嫁给资本的利息负担，亦即，支付比较少的利息。如果他按课税比例提高他的利润率，那么，全部的税款，即使先由他垫付，最后也将由其他两种人当中的某一种人承担；究竟由其中的哪一种人承担，取决于他怎样运用他有权管理的资本。如果他把资本当做农业资本运用在土地耕作上，那么，他只有借由保留较大的一部分土地产出或产出的价格，才可能提高他的利润率；而这么做的结果必定会减少地租，所以，最后支付税款的负担将会落在地主身上。如果他把资本当做商业或制造业资本运用，他只有借由提高他的货物价格，才可能提高他的利润率；在这个场合，最后支付税款的负担，将会落在那些货物的消费者身上。如果他没有提高他的利润率，他将不得不把全部税款转嫁给他的利润中充作利息的那一部分负担。不管他所借的资本数量是多还是少，他现在都只能支

付比较少的利息，所以，在这个场合，全部的税负最后将会落在资本的利息上。只要他无法以某一种方式为他自己解除这种税负，他将不得不以另外一种方式为他自己解除这种税负。

乍看之下，资本的利息，似乎是一种和地租同样容易直接课税的标的。就像地租那样，资本的利息也是在完全补偿了运用资本的风险与麻烦后剩下的净产出。正如对地租课税，不可能提高地租；因为在还回农夫的资本，并且付给他合理的利润后，所剩的净产出，在课税后不可能比课税前多：所以，根据同样的道理，对资本的利息课税，也不可能提高利率；如果我们假定存在国内的资本或资金数量，就像土地的数量那样，在课税前后维持不变。本书第一卷（第九章）已经说明过，无论在什么地方，平常的利润率都取决于，可供运用的资本数量相对于实际被运用的资本数量，或相对于必须利用资本来完成的生意数量。但实际被运用的资本数量，或需要利用资本来完成的生意数量，既不可能因为有任何利息税而增加，也不可能因为有任何利息税而减少。所以，如果可供运用的资本数量，不会因为课征利息税而增加或减少，那么，平常的利润率必然将保持不变。但此一平常的利润中，必须充作补偿资本运用者的风险与麻烦的那一部分，同样也将保持不变；因为那个风险与麻烦完全没有改变。所以，剩下来支付利息、属于资本主的那一部分，必然也将保持不变。所以，乍看之下，资本利息，是一种和地租一样适合直接课税的标的。

然而，有两种不同的情况，使资本利息变得远比地租不适合直接课税。

第一，任何人所占有的土地数量与价值，绝不可能成为秘密，而且总能够被丝毫不差地确定。但他所拥有的全部资本数量，几乎总是一项秘密，殊少可能被估计得相当精确。再说，他所拥有的资本数量，也很可能几乎不断的发生变化。很少看到它在一整年间全无变化；也不常见它在一个月全内全无变化；有时候，它几乎天天或多或少的上升或下降。对每个人的私人处境进行探究，并且这种探究是为了按照他的处境调整他的税负，而对他的财富所发生的一切变化，进行连续不停的窥视，是任何人都无法忍受的一项苦恼的来源。

第二，土地是一种不能移动的东西，而资本却是可以轻易移动。地主必然是其土地所在的那个国家的公民。资本主，严格地说，是世界公民，他不一定特别附属于哪一个国家。当某个国家为了向他课征重税而让他遭到恼人的调查盘问时，他很可能会放弃那个国家，亦即，他很可能会把他的资本移到其他某个可以让他继续做生意，或让他更安然享受其个人财富的国家。当他把他的资本移出某个国家时，该资本过去在该国所维持的一切勤劳活动将就此结束。资本耕作土地；资本也雇佣劳动。倾向于把资本从某个国家赶走的税，也同样倾向于使君主和社会的每一种收入来源枯竭。不仅资本的利润，还有土地的地租，以及劳动的工资，都必然因为资本移出而多少有些减少。

因此，那些企图对源自于资本的收入课税的国家，都不敢严格地探究私人拥有的资本数量，都不得不凑合着使用某些非常粗略，所以，多少有些武断的估计。这样课征的税，其极端的不公平与不确定性，只能以其负担极端的轻微加以弥补；由于税负很轻，每个人都发现他自己被评定的课税收入远低于他的真实收入，所以，即使他的邻居被评定的课税收入比他稍微更低于真实的收入，他也不会因此而太过介意。

在英国，根据所谓土地税的立法旨意，资本应该被课征和土地同一比例的税。当土地的税负是每英镑四先令，或者说，是其评定地租的五分之一时，资本的税负依法也应该是其评定利息的五分之一。当现行的每年土地税开始征收时，法定利率是百分之六。因此，每一百英镑的资本按理应当征收二十四先令，即六英镑的五分之一。由于法定利率已经降

为百分五一，所以，每一百英镑的资本按理应当仅征收二十先令。这个所谓土地税拟定征收的总金额，分别摊派给乡村地区和一些主要的城镇负担。乡村地区负担其中的大部分；而在城镇负担的部分当中，大部分又由房屋负担。剩下来由城镇的资本或城镇的行业负担的部分（因为用在土地上的资本，不是这种税课征的对象），所评定的课税价值，又远低于城镇资本或行业的真实价值。所以，不管最初评定的课税价值中包含了多少不公平，都不至于使任何资本主愤愤不平。目前在每一个教区和行政区，其土地、房屋和资本，仍然继续按照最初评定的课税价值被课征土地税。但由于全国各地几乎都很繁荣，大多数地方的土地、房屋和资本价值因此已经大为提高，从而使得原来的那些不公平益加显得不重要。再说，由于每一个行政区被课征的总税收数一直保持不变，所以，就每个人的资本所承担的那部分税负来说，可能会有有的不确定性，已经大为降低，而且也变得比较不重要。如果英国大部分的土地被评定用来课征土地税的课税价值，还不到土地真实价值的一半，那么，英国大部分的资本被评定的课税价值，也许就很少达到其真实价值的五十分之一。在某些城镇，全部的土地税都向房屋课征；例如，在威斯敏斯特市（Westminster），所有行业的资本完全免征土地税。在伦敦，就不是这样。

所有国家都很谨慎小心地避免严格探究私人的财富状况。

在汉堡共和国，每一位居民必须将他个人所有财产价值的百分之四分之一缴给国家；由于汉堡共和国人民的财富主要在于资本，所以，这种税可以视为一种资本税。每个人自行估计自己应付的税额，并且每年在行政长官的面前，将某一数目的金钱投入公共的钱箱，他会立誓宣告这金额是他所有财产价值的百分之四分之一，不过，他不会宣告他投入了多少钱，也没有义务就这个问题接受任何盘问调查。一般认为，缴税的情形极为忠实。在这么小的一个共和国里，人民对他们的行政长官有充分的信心，深信这是维持国家所必要的税，也相信税收会被忠实地用来维持国家；在这种情况下，有时候可以期待出现这种完全凭良心自动奉献的税。这不是汉堡共和国人民特有的现象。

瑞士的安德瓦耳省（Underwald）时常遭到暴风和洪水肆虐，因此往往有异常的费用需求。遇到这种情况，人民会集合在一起，每一个人据说都会很坦白的宣告他的财产价值，以便被依所宣告的价值课税。在苏黎世（Zurich），法律规定，必要时得对每个人依其收入比例课税；至于每个人的收入，则由本人立誓宣告。据说，他们一点也不会怀疑任何他们的公民同胞欺骗他们。在巴塞尔（Basil），国家的主要收入来自于货物出口的少量关税。所有的公民都立誓，他们将每三个月缴纳一次法律所课征的全部税款。所有商人，甚至所有小客栈店主，都被信任必须自己记录他们在境内或境外卖出的货物。在每三个月结束时，他们把这个记录送交给税捐处，并且在记录的最后一页，自己算出该缴的税款。没有人怀疑，这种信任使国家的收入遭殃。

看起来，在前述那些瑞士的省份，迫使每一个公民公开立誓宣告他自己的财富，必定不被认为是一件很令人为难的事。但在汉堡共和国，这样的要求会被认为将造成极大的痛苦。那些从事高风险贸易事业的商人，一想到必须随时把他们的实际状况公诸于世时，没有一个不会全身发抖的。因为他们预知，一旦亮出他们的底蕴，十之八九的后果，将是他们的信用崩溃和他们的事业失败。相反的，沉着冷静而且节俭的瑞士人民，从来没接触过所有那些高风险事业，所以，不会觉得他们有任何这种隐匿的需要。

在荷兰，已故的奥兰志（Orange）王子被拥立为总督后不久，实施一种称作五十分之一便士的税，对每一位公民的全部财产课征百分之二。每一位公民，像汉堡共和国那样，



自行估计自己应付的税额并且缴税；一般认为缴税的情形极为忠实。那时候荷兰人民对他们的新政府有很深的挚爱，因为那个政府是他们在一次成功的全民起义后建立的。不过，这种税只付了一次；为了在某个特别的紧急状况解救国家。老实说，这种税也实在过于沉重，不可能持久。在荷兰，资本借贷市场的利率很少超过百分之三，百分之二的财产税等于是对平常资本的最高净收入每英镑课征十三先令四便士的税（即每英镑利息收入的三分之二）。实际上，也很少有人能够支付这么重的税，除非多少必须侵蚀掉他们的一部分资本。在某个特别的紧急状况下，由于公益热情高涨，人民或许会特别卖力奉献，甚至会拿出他们的一部分资本，以便拯救国家。但要求他们长期继续这么做，那就不可能办到；再说，即使他们真的这么做了，这么重的税也将很快使他们彻底破产，使他们完全丧失支持国家的能力。

英国的土地税法对资本课征的税款，虽然是和资本成正比，但这种税的意思并不是要减少或拿走资本的任何一部分。它只是想对资本的利息课征和地租所负担的税同一比例的税；譬如说，如果地租所负担的税率是每英镑四先令，那么，利息的税率也应该是每英镑四先令。前述汉堡共和国的那种税，以及安德瓦耳和苏黎世那些更轻微的税，同样的，也不是想对资本课税，而是想对利息或资本的净收入课税。但荷兰的那个税，显然是一种想对资本课征的税。

#### 对某些特别行业的利润课征的税

某些国家对某些资本的利润课征特别税；有时候是针对用在某些商业的资本，有时候则是针对用在农业的资本。

属于前一类的，在英国，有对沿街叫卖的小贩和摊贩课征的税，对出租马车和轿子课征的税，以及麦酒馆零售麦酒和酒精成分较高的烈酒时必须缴纳的执照税。在上一次战争期间，有人提议对商店课征另一项属于这一类的税。他们说，那次战争是为了保护国家的贸易利益而进行的，所以，必须强迫那些将因为战争而获利的商人负起支持战争的责任。

然而，对任何特定行业的资本利润所课的税，最后的税负，绝不可能落在商人身上（在所有平常的场合，商人必须获得他们的合理利润，而且如果有自由竞争，他们也很少能获得比合理利润还高的利润），而总是会落在消费者身上；后者一定会被迫在货物的价格上偿付商人所垫付的税款，而且商人通常会向消费者超收一些税款。

属于这一类的税，如果根据商人的营业额大小比例课征，则所课的税金，不仅最后由消费者负担支付，而且也不至于对任何商人造成压迫。这种税，如果不是根据营业额大小比例课征，而是对所有商人都课征同一金额，虽然所课的税金在这种场合最后也是由消费者负担支付，不过，对营业规模大的商人就比较有利，对小商人则会造成一些压迫。对每一辆出租马车每周课征五先令，以及对每一辆出租轿子每年课征十先令，就各个经营出租马车和轿子的业者所垫付的税金来说，恰好和他们个别的营业收入相称，既不会偏袒大规模的业者，也不会压迫小规模业者。至于每一张准许零售麦酒的执照，每年税金二十先令；每一张准许零售酒精成分比较高的烈酒执照，每年税金四十先令；以及要获得准许零售葡萄酒的执照，每年须多缴税金四十先令；由于所有业者都缴纳一样的执照税，必然会让大规模的业者占一些便宜，而对小规模业者造成一些压迫。前者一定比后者更容易从他们出售的货物价格中取回他们垫付的执照税。然而，由于执照税金额不大，所造成的这种不公平并不严重，而且对许多人来说，对小酒馆林立的趋势稍加遏阻，也并非全然不宜。这种商店税是故意规定所有商店都缴纳同一税金。事实上，也不太可能不这样规定。

想要相当精确地按照每家商店的营业额比例课征商店税，除非实施那种在任何自由的国家都完全无法忍受的盘问调查，否则就不可能办到。另一方面，如果课征的税金太多，那就会过分压迫小规模业者，迫使几乎全部的零售生意落入大规模业者手中。少了前者的竞争以后，后者将享有此一行业的独占地位；而且他们会像其他所有独占者那样，很快勾结起来，将他们的利润抬高到远远超过偿付税金所需的程度。最后支付税金的负担，将不会落在业者的身上，反而会连同业者为了自肥而向消费者显著超收的税金，完全落在消费者身上。就是基于这些理由，国会才搁置那项对商店课税的计划，并以一七五九年的补助金条例代替它。

在欧洲各国当中，对运用于农业的资本利润课征的税，也许以在法国被称作动产帖耳（personal taille）的税最为重要。

在昔日封建统治时期欧洲那种混乱的状态中，君主不得不将就着只对那些太过软弱以致无法拒绝缴税的人课税。大封建领主虽然愿意在特别紧急的场合帮助他，却拒绝接受经常向他纳税的义务，而当时他的力量也不足以强迫他们屈服。当时全欧洲的土地占用者，起初大多是封建的农奴。在全欧洲大部分地方，这些农奴逐渐被解放。他们当中某些人取得一些地产的所有权，这种所有权附有某些所谓卑贱的条件（base or ignoble tenure），根据这些条件，他们或者必须向国王尽某些义务，或者像英格兰从前的庄园田据持有者

（copyholder）那样，必须向其他某位大封建领主尽某些义务。其他没有取得土地所有权的人，也在他们的领主的同意下，获得长期租用土地的权利，因此变得比较不是那么什么事都听命于领主。眼睁睁地看着这些下阶层人民就这样变得越来越繁荣独立，似乎很让那些大封建领主经常满怀怨恨、鄙夷与愤怒，所以他们才欣然同意君主向那些人民课税。在某些地方，这种税仅限于按卑贱的所有权占用的土地；在这种场合，这种税被称作不动产帖耳（real taille）。撒丁的前一任国王建立的那种土地税，以及法国朗格多克省

（Languedoc）、普罗旺斯省（Provence）、多菲内省（Dauphine）和布列塔尼省

（Brittany）、蒙托邦（Montauban）行政区、阿让奈（Agen）和康多母（Condom）的选举区（elections），以及法国其他某些行政区，所课征的帖耳，都属于不动产帖耳，都仅针对按卑贱的所有权条件占用的土地课征。在其他地方，这种税则是针对所有租用他人土地进行耕作的人被推定的耕作利润课征，不管他所租用的土地地主是以卑贱的或高贵的条件拥有土地；在这种场合，这种帖耳被称为动产帖耳（personal taille）。在大部分所谓选举区地带（Countries of Elections）的那些法国省份，所课征的帖耳属于这一种。不动产帖耳，由于只对全国的某一部分土地课征，必然是一种不公平的税，但未必一定是一种任意的税，虽然在某些场合所课的税款可能是任意裁定的。至于动产帖耳，由于只针对某一种人的利润比例课征，而应该课税的利润究竟是多少，只能用猜的，所以必然是一种既不公平又任意裁定的税。

法国目前（一七七五年），每年对二十个所谓选举区地带的行政区（或省份），课征的动产帖耳总数为四十零十万七千二百三十九里弗尔（livre）十六苏（sou）。此一总税收数分摊给那些省份负担的比例，每年不同，系根据呈给法国朝廷有关各省收成好坏的报告，以及其他可能增减各省缴税能力的情况而定。每一个行政区又分成一定数目的选举区，对整个行政区课征的总数分摊给各选举区负担的比例，也同样是根据呈给朝廷有关各选举区缴税能力大小的报告而定，每年不同。要相当精确地按照各省，以及各省当中各选举区的缴税能力，比例分摊税负，是很困难的一件事，法国朝廷即使再怎么有诚意，也似乎不可能做到这两个阶层的公正分摊。无知与误报必定总是多少会误导最正直的朝廷做出错误的判断。在整个选举区被课征的总税收数中，每一个教区应该分担多大的比例，以及

在整个教区被课征的总税收数中，每一个人又应该分担多大的比例，也同样是按照所谓个别的情况要求而每年有所不同。这些所谓个别的情况要求，在前一种场合，由选举区的官员判定；在后一种场合，由教区的官员判定；而不管是前一种或后一种的官员，多少都听命于上级的省民政总督（intendant）或受其影响。据说，误导这些估税官吏的，往往不仅有无知与误报，而且还有友谊、党派敌意以及私人恩怨等等的因素。每一个须缴纳这种税的人，在他应缴的税额被估定之前，显然绝不可能确定自己需要缴纳多少税。甚至在他应缴的税额被估定之后，他也无法确定自己需要缴纳多少税。如果有某个不该被课税的人被课了税；或者，如果有某个人被课征了超出其应缴比例的税，虽然一方面这两人必定会缴税；不过，如果他们陈情诉愿，而且被认为有理，整个教区在来年就会被重新课征一次，以便补偿他们。如果教区中有某个纳税义务人在缴税前破产了，收税员必须垫付他应缴的税款，而整个教区在来年也会被重新课征一次，以便补偿收税员。如果收税员自己破产了，那么，选他担任收税员的那个教区，就必须向选举区的总税收官，负责该税务员的一切行为。但由于要向整个教区追讨欠税，对总税收官来说，也许太过麻烦，所以，他会自己指定五或六个最富有的纳税义务人，命令他们先补足因为收税员破产而损失的税款。事后，整个教区会被重新课征一次，以补偿那五六个人。这种重新课征的税款，总是会另外加在教区人民每年被课征的动产帖耳之上。

当某一门商业的资本利润被课征某一种税时，所有商人都会特别谨慎小心避免供应市场太多的货物，免得出售的价格过低，无法补偿他们所垫付的税金。他们当中有些人会把他们的一部分资本从这门商业撤走，因此市场的供应就不像从前那样充裕。货物的价格于是上升，而最后支付税金的负担便落在消费者身上。但是，当农业的资本利润被课征某一种税时，把他们的任何一部分资本从耕地上撤走，并不符合农夫们的利益。每一位农夫都支付地租占用一定面积的土地。他若要使那块土地得到适当的耕种，就必须投入一定数量的资本；从此一必要的资本中撤走任何一部分，并不可能使他变得更有能力支付地租或税金。为了支付税金，而减少他的产出数量，从而使市场的供应比从前较不充裕，绝不可能符合他的利益。所以，这种税绝不会使他得以抬高他的产出价格，使他得以将最后的负担转嫁给消费者，补偿自己垫付的税金。然而，农夫，和其他每一个做买卖的商人一样，也一定要有他的合理利润，否则他一定会放弃继续做农夫。在课征这种税后，只有支付比较少的地租给地主，才可能使农夫获得这个合理的利润。他必须支付的税金愈多，他所能支付的地租就愈少。这种税如果是在土地租约的效期中开始课征，无疑会使农夫承受很大的痛苦，甚至使他破产。但在续约时，这种税的负担必定总是会落在地主身上。

在课征这种动产帖耳的地方，负责估税的官员，通常根据农夫表面上所运用的资本数量，估定他应缴的税额。因此，他往往害怕拥有一组强壮的牛马牲畜，反而会尽可能采用最寒酸、最可怜的农作工具。他是这么不相信估税官员的公正性，以致他假装贫穷，希望看起来穷得几乎缴不起任何税，免得被迫必须缴纳太多税。当他采用这种可怜的办法时，他也许未必以最认真仔细的方式算计过自己的利益；因为，他的产出数量减少所损失的钱，很可能比他的税额减少而让他省下的钱多。虽然，在采取这种可怜的耕种方式后，市场供应无疑多少会变得比较不充裕些；不过，这种情况可能造成的价格小幅上扬，不仅不太可能补偿农夫因为产出数量减少而蒙受的损失，当然更不可能让他有能力支付地主比较多的地租。于是，一般民众、农夫和地主，全都会因为这种退步的耕种方式，而多少蒙受一些损失。对于动产帖耳倾向以许多不同方式阻碍土地耕作，从而使每一个土地肥沃地方的主要财富来源枯竭这一点，我早在本书的第三卷便有机会加以评论了。

在北美南部的那些殖民州，以及西印度群岛殖民地，所谓的人头税（poll taxes），

即黑奴每年每个人头须缴若干税，严格地说，是针对运用于农业的某种资本的利润课征的税。由于那些农场主大多身兼农夫和地主，因此最后的税负自然落在他们作为地主的身份上，不会有任何补偿。

用来耕作的农奴，每年每个人头须缴若干税，从前在欧洲各国似乎都很普遍。目前的俄罗斯帝国，还存在这种税。很可能因为这个缘故，所以各种人头税才时常被视为奴隶的象征。然而，每一种税，对付税的那个人来说，其实不是奴隶的象征，而是自由的象征。没错，他付税，表示他受政府支配，但那也表示，由于他拥有某种财产，所以他自己绝不可能是某个主人的财产。对奴隶课征的人头税，和对自由民课征的人头税，两者完全不同。后者由被课征的那些人支付；前者由另一组人支付。后者课征的税额，或者完全任意，或者完全不公平，而且在大多数场合，既任意又不公平；前者课征的税额，虽然在某些方面并不公平，譬如说，不同的奴隶价值不同却缴同样的税，但无论如何绝不会是任意的。每一位奴隶主，只要算一下他自己养了多少奴隶，就可丝毫不差地知道自己必须缴纳多少税。然而，那些不同的税，由于被称作同一名称，因此向来被视为属于同一性质。

在荷兰，对男女仆人课征的那些税，不是对资本课征的税，而是对生活费用课征的税；因此，就这一点来说，类似各种对消费品课征的税。在英国，最近开始课征的那种男仆每年每个人头一基尼（guinea）的税，也是属于同一性质的税。这种税对中产阶级的负担最为沉重。每年收入两百英镑的人，也许会请一个男仆侍候。但每年收入一万英镑的人，绝不至于请来五十个男仆。这种税对穷人毫无影响。

对某些特别行业的资本利润课征的税，绝不可能影响资金借贷的利息。不会有人因为某人从事的行业被课税，就把他的资金按比较低的利息借给那个人，如果他可以把他的资金借给从事其他行业的人收取比较高的利息。至于对所有行业的资本利润课征的税，如果政府很严格认真地课征，则这种税的负担，在许多场合，就会落在资金的利息上。法国的文提美税（Vingtieme）或二十分之一便士税，是一种和英国的所谓土地税同一类的税，也同样是针对源自于土地、房屋和资本的收入课征。就它涉及资本的那一部分来说，虽然课征的情形也不是很严格，不过，与英国的土地税对同一财源的课征情形相比，却是精确得多。这种文提美税的负担，在许多场合，完全落在资金的利息上。在法国，资金的借贷方式，往往是由贷放者拿钱出来交换所谓租金构成契约；这是一种永续年金合约，债务人得随时在偿还原来的借款后赎回这种合约，但除非在某些特定情况，否则债权人无权要求赎回合约。这种文提美税似乎未曾提高那些年金的利率，虽然所有年金合约都丝毫不差地被课征这种税。

#### 第一和第二小节之附录对土地、房屋和财产积蓄的资本价值课征的税

当某项财产还继续被同一个人持有时，不管它被课征什么样永久的税，那些税绝对没有意思要丝毫减少或取走它一分一毫的资本价值（capital value），而只是想减少或取走源自于它的一部分收入。但当财产易手时，亦即，当它由往生者转让给生者，或由生者转让给生者时，它往往会被课征一些必然会取走它的一部分资本价值的税。

往生者对生者在各种财产方面的转让，以及生者对生者在土地与房屋等不动产方面的转让，在本质上都是公开的、众所皆知的，或不可能长期隐瞒的交易。所以，这种交易很容易直接课税。生者对生者在资本或动产方面的转让，譬如，资金借贷，往往是一项秘密的交易，而且也总是可以刻意地秘密进行；所以，不太容易直接课税。这种交易向来被依两种间接方式课税；第一，要求承诺偿还借款的契据应该写在纸上或羊皮上，并且缴纳一

定的印花税，否则该契据无效；第二，同样以无效的罚则要求，借贷的契据应该登记在某个公开或秘密的登记处，并在登记时征收一定的税金。往生者对生者所为的各种财产转让，以及生者对生者所为的土地与房屋等不动产转让，虽然原本很容易直接课税，但往往也采取印花税或登记税的方式间接课征。

奥古斯都（Augustus）对古时候的罗马人课征的百分之五遗产税（Vicesima Hereditatum），是一种对往生者的财产在转让给生者时课征的税。狄翁卡修斯（Dion Cassius），这位在这方面写得最不是那么不清不白的作家说，在往生的场合，所有财产继承、遗赠和捐赠都被课征这种税，除非是留给最亲近的亲属，以及留给穷人的财产。

属于同一类的是荷兰实施的财产继承税。旁系继承，按照亲疏远近，被课征继承财产全部价值的百分之五至百分之三十。遗嘱捐赠，亦即，留给旁系亲属的遗产，也被课征同样的税。丈夫留给妻子，或妻子留给丈夫的财产，被课征十五分之一。悲恸的遗产，亦即，长辈哀伤继承晚辈的遗产，仅被课征二十分之一。直接继承，亦即，晚辈继承长辈的遗产，免征遗产税。父亲往生，对和他住在同一屋檐下的那些子女来说，很少会带来任何收入上的增加，反而往往意味着往后的收入将大幅减少；譬如，他们失去了他的勤劳，他的职位，或他过去拥有的某些终身年金。这时，如果向他们课征遗产税，取走一部分他留给他们继承的财产，等于加重他们失去父亲的损失，那就未免过于残酷、过于压迫人了。然而，有时候对某些子女来说，情形却不是这样；这些子女，以罗马法的术语来说，已经是被解放的（emancipated）；以苏格兰法的术语来说，是已经分得家产离家自立的（forisfamiliated）；亦即，已经得到了属于他们那一份的家产，建立了他们自己的家庭，而且其生活所倚赖的财源，也是与他们父亲的财源分离独立的。不管他留下多少遗产给他们继承，其中的每一分都真正增加了他们的财富，所以，即使有义务缴纳一些遗产税，也许不会给他们造成更多的困扰，除了所有遗产税都会带来的那种不方便外。

封建时期的机会税（casualties），是一种对土地在转让时课征的税，不管是由往生者转让给生者，或是由生者转让给生者。在从前那个时候，这种税是欧洲各国君主一门主要的收入来源。

君主的每一位直属封臣的继承人，在正式继承封地时，须缴纳一定数额的税，通常是封地一年的地租。如果继承人尚未成年，封地的地租，除了抚养未成年的继承人，以及在封地碰巧有属于遗孀的一份遗产时支付寡妇产（dower）外，全部移归其上级领主。当继承人成年时，仍须缴给上级领主另一种称为Relief的税，通常也是封地一年的地租。在现代，如果继承人的未成年期很长，往往可以使一座大地产卸下所有负债牵累，使整个家族恢复往昔的荣耀，但换作是在从前那个时候，便不可能有这种效果。那时候，继承人长期未成年的结果，通常是地产荒废，而不是地产毫无负债牵累。

根据封建时期的法律，如果没有上级领主的同意，封臣不可以转让任何一部分封地，而在同意转让前，上级通常会强索一笔贡金或和解金。起初，这种贡金是任意裁定的，后来在许多国家，变成定为土地价格的一定比例。在某些国家，尽管其他的封建习惯大部分已经废弃不用了，但这种在土地转让时课征的税，仍然是非常重要的一门君主收入来源。在瑞士的伯恩省，这种税的税率很高，所有贵族封地的税率高达六分之一，所有非贵族封地的税率是十分之一。在卢塞恩（Lucerne）省，并不是所有土地在出售时都被课征移转税，而是只对某些行政区的土地转让才课征这种税。但不管是什么人，如果他之所以出售他的土地，是为了移出该省，那么，他就必须支付土地全部售价的十分之一。在其他许多

国家，也都有这种对所有土地，或依某一种条件持有的土地，在出售时课征的税，并且多少也是这些国家一门相当重要的君主收入来源。

这种财产交易也可以被间接课税，譬如，课征印花税或登记税；这些税可以按被转让的标的物价值的一定比例收取，但未必一定要如此不可。

在英国，所需缴纳的印花税高低，与其说取决于被转让的财产价值（一张借据，不管金额是多么大，只要贴上十八便士或半克朗的印花便够了），不如说按照契据的性质而定。印花税最高也不会超过每张纸或每张羊皮六英镑；而这么高的印花税率主要落在君主的特许权状，以及某些法律诉讼文书上，完全不管交易标的物的价值。在英国，登记契据或文书无须缴交登记税，除了支付官员保存记录的手续费；而这些手续费很少超过那些官员合理的劳动报酬。君主并没有从那些手续费获得任何收入。

荷兰也有印花税和财产登记税；这些税，在某些场合，按被转让的财产价值比例征收，在另外一些场合，则不然。所有遗嘱都必须写在有印花的纸上，其价格按遗嘱处分的财产价值比例上升，所以，各种印花纸的价格，有的是三便士或三思泰法（stiver），有的则高达三百弗罗林（florin），约等于我们的钱二十七镑十先令。如果印花纸的价格低于立遗嘱者应该使用的那种，他的遗产就被没收。除了这种印花税，荷兰人还有其他的财产继承税需要缴纳。除了汇票以及其他某些商业票据，所有其他契据、借据和合约都必须缴纳印花税。不过，这项印花税的税额不会随着标的物的价值比例上升。所有土地与房屋的买卖转让，以及所有土地与房屋的抵押权设定，都必须登记，并且在登记时，按财产价格或抵押权价值的二又百分之二分之一缴税给国家。这项税则也适用于载重超过两吨的船舶买卖，不管那些船舶是否有甲板。那些船舶似乎被视为水面上的一种房屋。依法院命令变卖的动产，也同样须缴纳变卖价格二又百分之二分之一的登记税。

法国也有印花税和财产登记税。前者被视为一种货物税，因此在实施印花税和财产登记税的省份，由征收货物税的税吏负责征收。后者则被视为专属于君主的一门收入，由另一批税吏负责征收。

印花税和登记税的课税方式，是很接近现代才出现的发明。然而，前后也不过是一个世纪左右，印花税便几乎普及全欧洲，而登记税也极为常见。一个政府最快从另一个政府取经学来的技术，莫过于各种从人民的荷包搜括钱财的办法了。

对往生者移转给生者的财产课征的税，税负最后，而且也是立即的，落在财产继承者身上。对土地买卖课征的税，税负完全落在卖方身上。土地的卖方几乎总是有非卖不可的压力，所以，不得不接受买方愿意出的价格。而买方则很少有非买不可的压力，所以，只会出他喜欢出的价格。他会思量土地的价格和税整个加起来的成本。他必须缴的税愈多，他愿意付出的价格就愈少。所以，这种税几乎总是归由处境困窘的人负担，也因此必然往往是非常残酷、非常压迫人的。对新建的房屋出售时课征的税，如果只出售建物而不包含建地，通常由买方负担，因为盖房子的业者通常一定要有他的利润；否则他一定会放弃这门行业。所以，如果他先垫付这种税，买方通常一定会把税款偿还给他。基于同样的理由，对旧屋出售时课征的税，和土地出售时所课征的税一样，通常也是由卖方负担；因为旧屋的卖方，大多有非卖不可的压力，不管这压力是基于个人的方便或需要。新建房屋每年推出市场贩卖的数量，多少会视市场需求的强弱而定。除非买方需求强到可以让建筑业者，在支付了所有费用之后，赚到他的合理利润，否则他将宁可不再盖房子。不管在什么时候，碰巧在市场里等待出售的旧屋数量，总是取决于某些大多与市场需求无关的意外因

素。譬如，某个商业城镇里，只要发生两、三个大倒闭案件，就会使许多旧屋涌进市场求售，而且那些房子几乎总是只要有人出价就会卖。对建地租出售时课征的税，完全由卖方负担；理由，和土地出售时所课征的税由卖方负担，完全一样。借据和贷款契约的印花税和登记税，完全由借钱的人负担，而事实上也总是由他支付。法律诉讼文书的登记税，由原告负担。对诉讼双方而言，这种税必然减少诉讼标的物的资本价值。取得某项财产所有权的费用愈大，该项财产取得后的净值必然愈小。

无论对哪一种财产转让时课征的那些税，就它们会减少那种财产的资本价值而言，必然倾向减少社会准备用来维持生产性劳动的那部分财源。它们全都是或多或少不利于社会生产的税；它们增加君主的收入，而这收入很少用来维持非生产性以外的劳动；它们让人民的资本受损，而这资本所维持的，全是生产性劳动，不会有别的。

这种税，即使按照被转让的财产价值课征，也仍然是不公平的；因为价值相等的财产，转让的频率未必相同。当这种税不是按照这个价值课征时，譬如，大部分的印花税和登记税就是这样，那更是不公平。不过，这些税课征的税额绝不是可以任意裁定的，而是，并且在所有场合也可以是，完全清楚确定的。虽然这些税有时候最后由不太有支付能力的人负担，不过，付税的时间点，对他来说倒是十分方便。当到了付税的时候，他大多一定有钱付税。这些税的稽征费用非常少，而且一般来说，除了纳税这个总是无可避免的不便之外，不会给纳税人带来其他的困扰。

在法国，人们对印花税没有太大的抱怨。不过，他们对所谓Contrôle的登记税倒是怨声载道。据说，各种登记税所征收的税额，有很大程度的任意性，很不确定，因此给予租税总承包人手下负责收税的官员许多敲诈勒索的机会。在大部分批判法国现行财税制度的时事论文小册中，Contrôle的各种滥权弊端是一个主要的章节。然而，征收的税额不确定，似乎不应该是这种税在本质上固有的一个特征。即使民众的抱怨确有其根据，这种弊端也必定比较可能是由于课征这种税的敕令或法律文字不够精确清晰，而不是由于这种税的本质。

抵押权的登记，以及一般来说，所有设定在不动产上的权利登记，由于给予债权人和购买人很大的保障，对社会极有好处。至于大部分其他种类的契据登记，则往往不仅对个人很不方便，甚至有危害，而且对社会也没什么好处。一般都承认，所有应该保守秘密的记录，无疑自始就不应该存在。个人的信用，无疑绝不应该仰赖像低阶税吏的诚信正直这种极为薄弱的保障。但是，由于登记费已经变成君主的收入来源，登记处在全国各地毫无止境地增设，以致不仅应该登记的契据固然必须登记，不应该登记的契据也必须登记。在法国，有好几种不同的秘密登记处。在这种情况下，我们必须承认，这种弊端，虽然也许不是这种税必然会有的一个结果，却是它的一个很自然的结果。

有些印花税，像是在英国对纸牌与骰子、新闻报纸与定期刊物等等课征的印花税，严格地说，是对消费品课征的税；最后支付这些税的负担，落在使用或消费这些东西的那些人身上。有些印花税，像是对麦酒、葡萄酒与烈酒的零售执照课征的印花税，虽然原来也许是想让零售店主的利润负担支付，但最后实际上也同样是由那些饮料的消费者支付。这些税，虽然和上述对财产转让时课征的税，一样被叫作印花税，也由同一批税吏，按同一种方式征收，然而它们其实是不同性质的税，而且最后也由不同的财源负担支付。

### 第三小节对劳动工资课征的税

我在本书的第一卷已经尽力说明过，低阶工人的工资，不管在什么地方，都必然取决于两种不同的情况；即，对劳动的需求，以及平常或平均的粮食价格。劳动需求，按照它碰巧是正在增加、或维持不变、或正在减少，或者说，按照它需要一批正在增加、或维持不变、或正在减少的劳动人口，调节一般劳动者的生存水平，分别决定这生存水平宽裕、或尚可、或匮乏到什么程度。粮食的平常或平均价格，决定必需付给一般工人的那个货币数量，以便使他得以平均每年买到这个宽裕、或尚可、或匮乏的生活水平。所以，当劳动需求和粮食价格保持原来的情况时，对劳动工资课征的税，绝不可能有其他的效果，除了将工资提高，而且提高的幅度会稍微高于所课征的税。例如，让我们假设，在某个地方，劳动需求和粮食价格的情况，碰巧使每周十先令是平常的劳动工资。再假设政府决定对工资课征五分之一的税，或每英镑工资课征四先令。如果劳动需求和粮食价格保持原来的情况，则那个地方的一般劳动者，仍旧必然可以赚到那个每周必须用十先令才能买到的生存水平，亦即，在付税之后，劳动者应该要有每周十先令可以自由动用的工资。但为了使他在付税后还有这么多的自由工资，那个地方的劳动价格必定会很快上升，不是只上升到每周十二先令，而是上升到每周十二先令六便士；也就是说，为了使他得以支付税率为五分之一的税，他的工资必定会很快上升四分之一，而不是只上升五分之一。不管课税比例是多少，劳动工资，在所有场合，必定都会上升，而且不是只按课税的比例上升，而是按某个更高的比例上升。例如，如果课税比例是十分之一，则劳动工资必定会很快上升八分之一，而不是只上升十分之一。

所以，一项对劳动工资直接课征的税，即使是由劳动者本人的手拿钱缴付的，也不能当真说是由他垫付的；至少如果劳动需求和粮食的平均价格，在课征这一项税的前后，情况保持不变的话。在所有这样的场合，不但这一项税，甚至比这一项税还多一些的钱，事实上是由直接雇用他的那个人垫付的。最后支付所有这些钱的负担，在不同的场合，将会落在不同的人身上。这种税所造成的制造业劳动工资上升，将由制造业的老板垫付，于是后者便有资格也有必要，把增加的工资成本，连同利润，算在他的货物价格上。所以，此一工资上升，以及制造业老板的附加利润，最后都将由消费者负担支付。这种税所造成的乡村劳动工资上升，将由农夫垫付，后者为了维持和从前相同人数的农业助手，将不得不运用一笔较大的资本。为了取回这一笔较大的资本，连同平常的资本利润，他必然会要求保留较大的一部分土地产出，也就是说，保留较大的一部分土地产出价格；于是，他必然会付给地主比较少的地租。所以，最后支付此一工资上升的负担，在这个场合，将落在地主身上，而且后者还需负担支付农夫垫付此一工资上升后所附加的利润。在所有场合，一项对劳动工资直接课征的税，长期而言，所导致的地租下降，以及制造业产品价格上升，幅度必定都会比较大；相对的，和这项工资税相等的税收，如果是采取适当的方式，分别向地租课征一部分，也向消费品课征一部分，则所导致的地租下降与制造业产品价格上升，幅度都会比较小。

直接对劳动工资课征的那些税，如果未必总是导致那些工资按相应的比例上升，那是因为那些税通常导致劳动需求显著下降。课征那些税的效果，通常是勤劳活动衰退，穷人的就业机会减少，以及全国土地与劳动每年的产出下降。然而，在课征那些税之后，劳动的价格必定总是高于劳动在实际的需求状态下原本该有的价格；而且劳动价格的此一上涨，连同垫付此一上涨的那些人的附加利润，最后必定总是由地主和消费者负担支付。

对乡村劳动的工资课征的税，不会按课税比例提高土地初级产出的价格；个中的道理，和对农夫的利润课征的税，不会按课税比例提高那个价格一样。



尽管这种税极不合理且为害极大，然而，却还有许多国家课征这种税。在法国，对乡村地区的长工和临时工的勤劳课征的那部分帖耳（*taille*），正是属于这种性质的税。他们的工资被按照他们所居住地区的普通工资率计算，而为了尽可能避免超征他们的税，他们的年所得按每年的工作日数不超过两百天计算。每个人应缴的税款，年年根据不同的情况而变，至于情况如何不同，完全听凭地区收税员，或由总督任命来协助他的委员代表裁决。在波希米亚，由于一七四八年开始的财税制度改革结果，各种工匠的勤劳被课征一项很沉重的税。他们被分成四级。最高级的工匠每年付税一百弗罗林（*florin*）；按每一弗罗林约二十二便士计算，等于九英镑七先令六便士。第二级的工匠被课征七十弗罗林；第三级，被课征五十弗罗林；第四级，包含住在乡村的工匠，以及城市里手艺最差的工匠，被课征二十五弗罗林。

我曾在本书第一卷尽力说明过，手艺巧妙的工匠和文科专业人士的酬劳，必然会和低级职业的报酬保持某个一定的比例。所以，对前一种酬劳课税，除了按稍微高于课税的比例提高该种酬劳外，不会有其他的影响。如果那种酬劳没有这样上升，则由于巧妙的工艺业和文科专业不再和其他职业同等有利，就会有很多从业人员离开，所以那种酬劳又会很快回到那个同等有利的水平。

各级官员的薪水报酬，由于不像各种行业与职业的报酬那样取决于市场的自由竞争，所以，未必总是和各种公职的本质所需的报酬维持某一恰当的比例。在大多数国家，各级官员的薪水报酬，也许高于公职的本质所需的报酬；因为，那些掌握政府行政权的人，通常都很想过分优渥地犒劳他们自己和他们的直接下属。所以，各级官员的薪水酬劳大多很经得起课税。再说，享有公职的那些人，特别是职位待遇比较优渥的那些人，在任何国家都是众所妒忌的对象；所以，特别针对他们的酬劳课征的税，即使这种税比其他任何一种收入被课征的税稍微高一些，也总是一项很受好评的税。例如，在英国，当其他每一种收入，根据所谓的土地税，都只是在名目上被课征每一英镑四先令的税时（但实质上比这四先令少，因为课税收入都被低估），对年薪超过一百英镑的公职薪水着实课征每一英镑五先令六便士的税，倒是很得民心；不过，年幼的王室家族分支成员所享有的年金，陆海军军官的报酬，以及少数几个比较不那么惹人忌妒的职位，不在此限。在英国，没有其他直接对劳动工资课征的税。

#### 第四小节打算让各种收入不分彼此一起负担支付的税

打算让各种收入不分彼此一起负担支付的那些税，包括由本人支付的人头税（*capitation taxes*），以及对消费品课征的税。这些税必定由纳税人所拥有的各种收入不分彼此共同支付；不管他的收入是来自于他的土地租金，或来自于他的资本利润，或来自于他的劳动工资。

##### 由本人支付的人头税

由本人支付的人头税，如果政府企图按照每一位纳税人的财富或收入比例征收，就会变成完全任意裁定的税。个人的财富状况每天变动，除非实施比任何税都更难忍受的盘问调查，而且每年至少重新做一次，否则每个人的财富究竟多少，就只能用猜的。所以，他被查课的税额，在大多数场合，便取决于估税人员的心情好坏，因此，必定是完全任意裁定与不确定的。

由本人支付的人头税，如果不是按照纳税人被推定的个人财富比例征收，而是按照纳

税人的社会地位高低征收，就会变成完全不公平的税；因为同一社会地位的人，其财富往往不同。

所以，这种税，如果政府企图使它公平，就会变成完全任意裁定；而如果政府企图使它确定，使个人的税额不会被任意裁定，它就会变成完全不公平。不管税负是轻或是重，课征的税额不确定，总是会造成很大的民怨。如果税负很轻，人民也许还可忍受相当程度的不公平；但如果税负很重，便完全不能忍受。

威廉三世在位期间（公元一六八九至一七〇二年），英国所实施的各种人头税，大部分的纳税人，按照他们的阶级地位课税；即按照公爵、侯爵、伯爵、子爵、男爵、乡绅（*esquires*）、乡士（*gentlemen*）、贵族（即拥有前述爵位者）的长子和幼子，等等阶级地位课征人头税。所有身价在三百英镑以上，亦即，比较有身价的商店店主和生意人，一律课征同一税额；不管他们实际的财富差异有多大。他们的阶级地位，比他们的财富更受重视。有好几种人，在第一次的人头税中，按照推定的财富课税，但后来改按他们的阶级地位课税。（皇室法庭的）高级律师、（习惯法的）事务律师和国王代诉人（*proctor*），在第一次的人头税中，原本按他们被推定的收入每英镑课征三先令，后来改按乡士的阶级课税。英国的经验显示，税负不是很重的税，即使查课的税额有相当程度的不公平，也比任何程度的不确定性，较不是那么令人难以忍受。

法国自本世纪初以来未曾间断课征人头税；阶级最高的人民，按照他们的地位课税，税额固定不变；阶级比较低的人民，则是按他们被推定的财富课税，税额每年不同。朝廷的官员，高等法院的法官与其他官员，军队里的军官等等，按第一种方式课税。各省的低阶人民，按第二种方式课税。在法国，即使某种税课征的税额有相当程度的不公平，地方上的贵族也会爽快地接受，只要这种税让他们负担的税额不是很沉重；但他们绝无法容忍朝廷派遣的总督（*intendant*）任意裁定他们应付的税额。然而，在那个国家，低阶人民只能默默忍受他们的上级长官认为应当给予他们的待遇。

在英国，历次实施的人头税，从未达到预期的税收目标，亦即，从未达到，如果严格征收的话，它们应当可以达到的税收数。在法国，人头税始终达成预期的税收。英国政府比较温和，当它对各阶层人民核课人头税时，不管核课的准则实际收到多少税，它都觉得满意；它也不要求在核课的准则上，绸缪弥补有些人可能无力付税，或有些人可能不愿意付税（这种人着实不少），而由于执法不严，又没被强迫付税时，可能使国家蒙受的税收损失。法国政府比较严厉，当它对某个行政区核课某一税收数时，该行政区的总督就必须想办法凑出那个数目来。如果有任何省份抱怨核课的税额太高，则在来年核课税额时，该省也许会获得和前一年的超征相称的减税。但在此之前，抱怨归抱怨，该省还是必须缴纳朝廷核课的税额。每一省的总督，为了确保可以凑齐朝廷核课的数目，都被授权在他那一省核课较高的税额，以便在某些纳税人没有付税或无力付税时，可以从其余纳税人的超征获得弥补；直到一七六五年，此一超额核课的大小，完全任凭各省总督裁定。在那一年，朝廷终于将这项权力收归己有。那位充分掌握法国各项税课信息的《欧洲赋税志》作者指出，在法国各省所征收的人头税中，贵族以及那些免除缴纳帖耳税（*tailles*）的特权人士，所负担的比例最轻。最沉重的负担，则落在那些须缴纳帖耳税的平民身上，这些人，按他们所缴纳的帖耳税，被课征一定比例的人头税。

各种人头税，就它们对下阶层人民课征的那一部分来说，无疑是直接对劳动工资课征的税，因此具有这种税附带的一切缺点。

人头税的稽征费用不多；而且，如果严格征收的话，可以给国家提供一笔稳定的收入。因此，在那些不怎么在意下阶层人民生活是否安逸、舒适和安定的国家，人头税非常普遍。然而，一般来说，大国从这种税取得的税收，向来也不过是其公共收入的一小部分而已；况且要征得这种税曾经提供过的最大收入，也总是可以找到其他某种对人民更有利的课税办法。

### 对消费品课征的税

不可能按照人民的收入比例课征人头税，似乎导致各种消费品税的发明。国家不知道如何直接地，并且比例适宜地，对国民的收入课税，所以，才对他们生活开支课税，力图借此间接地对他们的收入课税；他们的生活开支，被认为大致和他们的收入成正比。政府对他们的开支买进的消费品课税，借此对他们生活开支课税。

消费品可以分为两类，其一或可称为必需品，另一为奢侈品。

依我的理解，所谓必需品，不仅包括维持生命时必不可少的东西，也包括基于社会礼俗习惯，每一个有荣誉感的人，无论他的社会地位怎样低下，都必须使用的一切东西，否则他就变得很不体面。例如，亚麻衬衫，严格地说，不算是生活必需品。古时候的希腊人和罗马人，即使没有亚麻布，我想，生活也蛮舒服的。但现代在欧洲大部分地方，一个有荣誉感的人，即使他是按日计酬的零工，也将羞于公然没穿亚麻衬衫出现在大家眼前；因为大家认为，穿不起亚麻衬衫象征某种很可耻的贫穷，而且大家也认为，任何人，要不是因为他自己的行为极端不轨，否则也不太可能陷入那种程度的贫穷。同样的，在英国，社会习惯也已经使皮鞋变成生活必需品了。不管穷到什么程度，有荣誉感的男男女女，都羞于公然没穿皮鞋出现在众人眼前。在苏格兰，即使对最低阶层的男人来说，社会习惯也已经使皮鞋变成他们的生活必需品了；不过，对同一阶层的女性来说，则不然，她们即使赤脚走来走去，也没有人觉得丢脸。在法国，不论男女，皮鞋还不是生活必需品；最低阶层的男女出门，有时候穿木鞋，有时候赤脚，没有人会耻笑。所以，在必需品项下，我不仅纳入，基于自然的定律，最低阶层的人民生存必要的那些东西，而且也纳入，基于公认的礼俗规范，他们非有不可的那些东西。其他所有东西，我一概称之为奢侈品；我采用这个名称，绝没有一丁点儿意思，要指摘任何人适度使用那些东西。例如，啤酒和麦酒，在英国，以及葡萄酒，甚至在生产葡萄酒的国家，我都将称之为奢侈品。任何阶层的男性，即使滴酒不沾，也不致遭人非议。基于自然的定律，它们不是生存必要的东西；而且不管在什么地方，基于社会的礼俗习惯，没有使用它们，也不见得就会丢脸。

由于各种劳动工资，不管在什么地方，都一方面取决于劳动需求，一方面取决于生活必需品的平均价格；所以，凡是会提高此一平均价格的因素，也必然会提高各种工资，以便劳动者仍然能够买到，在实际的劳动需求状态中，要维持他应当享有的那个生存水平所需的生活必需品数量，不管那实际的劳动需求是处于正在增加、或维持不变、或正在减少的状态。对那些生活必需品课税，必然会提高它们的价格，而且提高的幅度通常会稍微高于所课的税额，因为垫付此税额的商人，通常必定会把该税额连本带利地取回。所以，这种税必然会按此价格提高的比例提高劳动工资。

对生活必需品课征的税，就其对劳动工资的影响来说，完全和直接对劳动工资课征的税一样。这种税，即使是由劳动者亲手缴付的，也不能严格地说，至少就比较长期的观点而言，是由他垫付的。就长期观点来说，这种税必定总是由直接雇用他的人，用比较高的工资率预先垫付给他。他的雇主，如果是一位制造业主，将会把此一较高的工资，连同一

定的利润，转嫁到他所生产的商品价格上；所以，这种税，连同雇主加收的利润，最后全由消费者负担支付。如果雇主是一位农夫，这种税，一样连同加收的利润，最后将由地主的地租负担支付。

对所谓奢侈品，即使是穷人的奢侈品，课征的税，就不会有这样的影响。课税商品的价格提高，未必一定导致劳动工资提高。例如，烟草虽然对穷人以及富人来说，同样是奢侈品，然而，对烟草课税，不会使工资提高。虽然烟草在英国被课征其原始价格三倍的税，在法国被课征其原始价格十五倍的税，然而，那些重税似乎对劳动工资毫无影响。对茶和蔗糖课征的税，似乎也一样；在英国与荷兰，茶和蔗糖已经变成最低阶层人民的奢侈品；在西班牙，巧克力据说已经变成最低阶层人民的奢侈品，但对巧克力课征的税，也一样对工资毫无影响。十八世纪以来，英国对各种含酒精的饮料开征好几种税，一般认为，那些税对劳动工资没有什么影响。例如，波特酒（porter）每桶（barrel）三先令的附加税，导致那种浓啤酒价格上涨，但并未提高伦敦地区普通劳动的工资。在开征此一附加税之前，那里的工资大约是每天十八至二十便士，而目前那里的工资率并没有更高。

这种商品的价格上涨，不一定会降低下阶层人民养育家庭的能力。对于清醒勤劳的穷人来说，对这种商品课征的税，无疑是禁止奢侈的法律，将使他们倾向于更有节制地使用，或完全戒除，他们不再能够轻松负担的奢侈品。由于此一强迫的节俭，他们养育家庭的能力，非但不会降低，反而往往也许因为这种税而被提高。一般来说，就是这种清醒勤劳的穷人，所养育的子女人数最多；有用的劳动需求，主要是由他们供应的。没错，并非所有穷人都是清醒勤劳的；那些行为放荡失序的穷人，在这种商品的价格上涨后，或许仍会像从前那样，继续纵容自己滥用这种商品，完全不理睬此一纵容将给他们的家庭带来什么样的困苦。然而，这种放荡失序的人很少繁衍出大家庭；他们的子女通常由于大人的疏忽、处置失当，以及他们的食物匮乏或不健康，而告夭折。即使他们的体质强壮，使他们在经历了父母的恶行所带给他们的诸多苦难后，还可以存活下来；不过，他们父母的坏榜样，通常也会腐蚀他们的道德；以致，他们非但不能以他们勤劳贡献于社会，反而会以他们的诸多恶行与失序，变成扰乱社会的害虫。所以，穷人的奢侈品价格上涨，或许会稍微增加那种失序家庭的困苦，因此会稍微降低他们养育子女的能力；但这不太可能会大幅减少于国家有用的人口。

生活必需品的平均价格一旦上涨，除非由劳动工资的相应提高予以平衡，否则必定多少会降低穷人家养育众多子女的能力，从而多少会降低他们供应有用的劳动需求的能力；不管那种需求是处于什么状态，不管那种需求是正在增加、或维持不变、或正在减少；或者说，不管要满足那种需求，需要一批正在增加、或维持不变、或正在减少的劳动人口。

对奢侈品课税，不至于提高其他任何商品的价格，除了被课税的商品。对必需品课税，由于会提高劳动工资，必然倾向提高所有制造品的价格，从而降低所有制造品的销售与消费数量。对奢侈品课征的那些税，最后由课税商品的消费者负担支付，不会有任何转嫁补偿。这种税的负担，一视同仁地落在每一种收入上，亦即，不分轻重厚薄地落在劳动工资、资本利润和地租上。对必需品课征的那些税，就它们影响到贫穷劳动阶层生活的那一部分来说，最后将由地主，以其地租被降低，负担支付一部分；其余则由富有的消费者，不管是地主或是他种身份的人，以其购买的各种制造品价格提高，负担支付；而且这种税负的转嫁一定含有不少超收的成分。制造品当中，那些真正的生活必需品，亦即，那些预定供贫穷阶层消费的东西，例如，粗糙的毛织布，价格如果上涨，则贫穷阶层的劳动工资就必须有更进一步的上涨，以补偿他们的生活费用提高。中上阶层的人民，如果他们

真的了解他们自己的利益，应该一定会反对所有对生活必需品课征的税，以及所有直接对劳动工资课征的税。这两种税，最后都归由他们负担支付，而且总是会附带不少超收的成分。这两种税着落在地主身上的负担最为沉重，因为地主总是以两种身份负担这些税：一方面，他是地主，所以，以其地租被降低，负担支付那些税；另一方面，他是富有的消费者，所以，以其生活开支提高，负担支付那些税。马修·德克爵士（Sir Matthew Decker）指出，某些税，在某些货物的价格中，有时候被重复累积课征了四或五次；就生活必需品被课征的那些税来说，此一观察完全正确。例如，在皮革的价格中，你不仅必须支付你自己的鞋子所用的皮革被课征的税，而且也必须支付鞋匠和硝皮匠所穿的皮鞋被课征的部分皮革税。再者，你还必须支付那些工匠，在为你服务的时候，所消费的盐巴、肥皂和蜡烛被课征的税，并且必须支付盐匠、肥皂匠和蜡烛匠，在为你服务的时候，所消费的皮革被课征的税。

在英国，对生活必需品课征的税，主要是刚刚提到的那四种商品税，即，盐巴税、皮革税、肥皂税和蜡烛税。

盐巴是一种很古老而且也很普遍的课税标的。古代罗马人便对盐巴课税；我相信，目前欧洲每一个国家也都有这种税。每一个人每年消费的盐巴数量很少，而且又是分成好几次买进，每次只买一点点；于是，似乎便有人认为，即使对盐巴课重税，消费者也不太会感觉负担沉重。在英国，盐巴被课征每蒲式耳（bushel）三先令四便士的税；这个税率大约是盐巴原始价格的三倍。在其他某些国家，税率更高。皮革是一项真正的生活必需品。亚麻布的普及使用，使肥皂变成生活必需品。在冬天黑夜很长的那些国家，蜡烛是一项必要的产业原料。在英国，皮革和肥皂每磅课税一又二分之一便士；蜡烛每磅课税一便士；这些税的税率，在皮革方面，大约是原始价格的百分之八至百分之十；在肥皂方面，大约是原始价格的百分之二十至百分之二十五；在蜡烛方面，大约是原始价格的百分之十四至百分之十五；虽然都比盐巴的税率低，仍然是很重的税。由于所有这四种商品都是真正的生活必需品，对它们课这么重的税，必定多少会提高清醒勤劳的穷人家庭开支，因此必定多少会提高他们的劳动工资。

在冬天像英国这么冷的国家，燃料，在冬季，依最严格的意义来说，是生活必需品，不仅烹调食物时少不了它，而且对许多种从事室内工作的工人来说，若要舒适地生存，也少不了它；而煤炭则是所有燃料中最便宜的。燃料价格对劳动价格的影响是如此的重大，以至于全英国的制造业主要集中于产煤的地方；其他地方的制造业成本，由于此一必要的原料价格很贵，不可能像煤炭产地那样便宜。此外，在某些制造业，例如，玻璃、铁和其他所有金属制造业，煤炭是必要的生产原料。如果有什么场合的奖励金可以算是合理的话，那也许应该就是奖励煤炭从多余的地方运输到缺乏的地方。可是，英国国会，不但没有给予奖励金，反而对沿海运输的煤炭课征每吨三先令三便士的税；这个税的税率，对大部分煤炭种类来说，超过其原始产地价格的百分之六十。经由陆路或内河运输的煤炭，则无须缴税。在本来就很便宜的地方，煤炭被免税消费；可是在本来就很昂贵的地方，煤炭却被课征重税。

这些税，虽然提高生存费用，从而提高劳动工资，不过，它们还算给政府提供了不少的收入，而且也许很难有其他替代方式可以找到这些收入。所以，或许有很好的理由继续课征这些税。但谷物出口奖励金，就其倾向在实际耕种状态下，提高那一项生活必需品的价格来说，产生所有同样不好的影响；这种奖励金，不但没有提供任何收入给政府，反而往往导致很大的公共支出。对外国谷物进口课征高关税（在中等收成的年份，这种高关

税，无异于禁止谷物进口）；以及绝对禁止活牲畜或腌肉进口（这项属于法律常态的禁令，由于目前国内供应不足，暂时对爱尔兰和英国的海外殖民地限期解除）；就这两项贸易管制措施来说，凡是生活必需品税所有的一切不好的影响，它们也都有，而且也不会给政府带来任何收入。要废止这两项管制措施，似乎什么都不必做，除了说服民众相信这些管制措施的源头思想（即，重商主义）一无是处。

在许多其他国家，生活必需品被课的税，比英国重很多。面粉厂碾出来的面粉和麦片，以及专业烤炉烘焙出来的面包，在许多国家被课税。在荷兰，由于有这些税，城镇里的面包价格据说贵了一倍。住在乡下的人，固然不必支付那么贵的面包价格，不过，他们每年必须支付若干人头税，税额依据他们所消费的面包种类订定。那些被认为属于消费小麦面包等级的人士，需支付三荷兰盾（*guilder*）十五思泰法（*stiver*）；约等于六先令九又二分之一便士。这些税，以及其他某些同一性质的税，由于使劳动价格大为提高，据说已经毁掉荷兰大部分的制造业。米兰、热那亚各城邦、摩德纳（*Modena*）大公国、巴尔马（*Parma*）大公国、普勒散西亚（*Placentia*）大公国、瓜斯达拉（*Guastalla*）大公国，以及罗马教廷的领地，也有类似的税，虽然不像荷兰的那么重。有一位小有名气的法国学者，曾经提议改革该国的财税制度；他建议，应该以这种最具破坏性的税，取代其他大部分的税。西塞罗译（*Cicero*）说，没有什么主张是如此荒谬，以致从未被某些哲学家在某些时候提出过。

对屠宰肉品课征的税，比对面包课征的税更为普遍。的确，无论在什么地方，屠宰肉品恐怕都还不是生活必需品。经验证明，即使没有肉类，只要有谷类和其他蔬菜，佐以牛奶、奶酪和奶油（如果没有奶油的话，其他食用油脂也行），便可配成最丰富、最健康、最营养，也最能令人精力充沛的日常食物。另一方面，虽然许多地方的礼俗习惯要求每个人都应该穿亚麻衬衫或皮鞋，但并没有哪一个地方的礼俗习惯要求任何人都应该吃肉，否则就有失体面。

消费性商品，不管是必需品或奢侈品，有两种不同的课税方式。其一是要求消费者，在使用或消费某种商品的期间中，每年缴纳一定金额的税；其二是当商品在交给消费者之前，还留在商家的手中时，便对商品课税。那些在完全被消费掉之前，可以存在好一段时间的消费品，最适合采取第一种方式课税。那些立即或更快被消费掉的消费品，比较适合按第二种方式课税。马车税和金银器皿税，是按第一种方式课税的例子。其他大部分的国内货物税和关税，是按第二种方式课税的例子。

一辆马车，如果好好打理，可以用上十或十二年。固然可以在它离开马车制造商之前，就一次对它课征全部的税。但对购买者来说，每年为保有马车的权利支付四英镑，因此在他使用同一辆马车的期间中，总共可能支付四十或四十八英镑的税，显然会比一次将这四十或四十八英镑，以附加价格的形式支付给马车制造商，更为方便。同样的，如果好好打理的话，金银器皿的效用也许可持续超过一百年。对消费者来说，每年为每一百盎司重的金银器皿支付五先令的税（这大约是那些器皿价值的百分之一），显然会比一次拿出二十五或三十年的税金，更为容易；或者说，显然会比在购买那些器皿时至少多付二十五或百分之三十的价格，以折抵长期支付每年五先令的税金，更为容易。各种对房屋课征的税，如果是每年缴纳适度的税金，而不是在房屋新建成或转卖时便须缴纳同等价值的一次性重税，显然会比较方便纳税人支付。

马修·德克爵士曾有一相当著名的建议，即：所有商品，即使是那些立即或很快便被

消费掉的商品，都应该按此方式课税；商家不用垫付任何税金，而由消费者每年支付一定的金额，以取得消费某些商品的权利或执照。他这构想的目的是，要促进所有不同部门的国外贸易，尤其是海外贩运贸易；他认为，如果所有商品进出口都免除关税，商人便得以将他所有的资本和信用，全部用来购买商品和支付运费，不会有任何一部分资本或信用被挪用于垫付税金。然而，建议以这种方式对立即或很快被消费掉的商品课税，似乎很可能惹来下面四个非常重要的反对意见。第一，以这种方式课征的消费品税，将会比依普通方式课征的消费品税，更不公平，或者说，前者将不会像后者那样和纳税人个别的开支与消费比例相称。由商家垫付的麦酒税、葡萄酒税和烈酒税，最后由各个消费者丝毫不差地按照他们个别消费的各种酒类数量比例支付。但如果这种税是以购买准许饮用那些酒的执照费支付，则依酒量消费比例，时常清醒的人，将会比时常醉醺醺的人，被课征较为沉重许多的税。依酒量消费比例来说，时常大宴宾客的家庭，被课征的酒税，将会比那些比较少宴请宾客的家庭轻很多。第二，这种课税方式，由于是每年或每半年或每季支付一次消费某些商品的执照费，将会大大降低迅速消费性商品税的一个主要的方便性，即每次只支付一点点税的方便性。目前购买一壶波特酒须支付三便士半，在这价格中，麦芽税、忽布子（hops）税、啤酒税，以及垫付这些税的酿酒商所加收的利润，加起来也许大约是一便士半。如果一个工人有方便的余钱可以支付这一便士半的税金，他就买一壶（pot）波特酒。如果他沒有方便的余钱支付这税金，他就自己凑合着只买一品脱（pint）过过瘾；由于省下一便士就是赚到一便士，他于是就因为他的自我克制而赚到了一点点钱。他每次只支付一点点税，每次都是在他能够支付的范围内支付，并且就在他能够支付的时候支付；每一次的付税行动，都是完全自由的，都是他所能避免的，如果他选择避免的话。第三，以这种方式课税，比较没有像禁止奢侈法那样的作用。一旦付费购买了饮酒执照，不管购买者后来喝了很多酒或几乎不喝酒，他所支付的税额并没有两样。第四，如果一个工人，须以每年一次，或每半年一次，或每季一次的方式，支付一笔等于他目前几乎在没有什么不便的情况下分别为他在这些期间中所喝的每一壶和每一品脱的酒所支付的全部税款，则这么大的一笔税款往往会使他大感苦恼。所以，这种课税方式，除非同时对人民造成最难以忍受的压迫，否则显然绝不可能产生一笔，和目前的课税方式在几乎没有压迫的情况下所产生的税收，接近相等的税收。然而，在好几个国家，对某些立即或很快被消费掉的商品课征的税，所采取的便是这种课税方式。在荷兰，想喝茶的人，每人每年须支付一定的税金取得准许喝茶执照。我在前文曾经谈及一种面包税；就农庄或乡村里消费的那些面包来说，那里的面包税就是以这种方式课征的。

在英国，货物税（duties of excise）主要的课征对象，是国内生产并准备供国内消费的商品。货物税只对少数几项最广泛使用的商品课征。关于哪些商品须缴纳货物税，或关于哪一种商品须缴纳多少货物税，绝不会有什麼疑问。货物税几乎全落在我所谓的奢侈品上面，除了始终有前面提到的那四项对盐巴、肥皂、皮革和蜡烛课征的货物税，以及或许还有对青色玻璃课征的货物税之外。

关税（duties of customs）比货物税的历史更为悠久。关税之所以在英语中被称为“customs”，似乎在于表示，这种税是一种自古老得无法记忆的时候，便一直沿用下来的惯例性缴付（customary payments）。这种税，起初似乎被认为是一种对商人的利润课征的税。在野蛮的封建混乱时期，商人，和自治城镇里所有其他居民一样，都被认为不过是被解放的奴隶罢了，他们的身份被鄙视，而他们的利润则被忌妒。那些大封建领主，既然已经同意国王对他们自己的佃农所获得的利润课税，自然不会不愿意看到他也同样对另一种他们更没有兴趣保护的人所获得的利润课税。在那个蒙昧无知的年代，没有人知道，商人的利润并不是一种可以直接课税的标的；也没有人知道，最后支付所有这种税的

负担，连同一笔不小的超额转嫁，必定会落在消费者身上。

对外国商人的利润，一般英国人所持的态度，比对本国商人的利润，更不友善。所以，前者的利润，自然比后者的利润，被课征比较重的税。外国商人所负担的关税和英国商人所负担的关税之间的这个区别，起初源自于无知，后来则是由于独占精神作祟而继续存在，亦即，为了要使我们本国商人，不管是在本国或外国市场，都享有某种竞争优势。

虽然有这个区别，不过，从前的关税一视同仁地对所有种类的商品，不管是必需品或是奢侈品，也不管是出口品或进口品，都课征同样的税。那时候的人似乎是这么想着，哪有什么道理应该特别偏袒买卖某种商品的商人甚于其他的商人呢？或哪有什么道理应该特别偏袒出口商甚于进口商呢？

从前的关税分成三类。第一类，而且也许是所有关税中最古老的一类，是对羊毛和皮革课征的关税。这一类关税似乎主要乃至完全是出口税。当毛织业在英国兴起时，唯恐毛织布出口将有损国王的关税收入，所以，对毛织布也课征同样的关税。其他两类关税，第一，是对葡萄酒课征的关税，由于是按每吨葡萄酒征收若干金额，所以被称为吨税（**tonnage**）；第二，是对所有其他商品课征的关税，由于是按商品的推定价值每英镑征收若干金额，所以被称为镑税（**poundage**）。爱德华三世第四十七年（公元一三七三年），对所有进出口商品开征每英镑六便士的关税，依规定须缴纳特别关税的羊毛、羊毛皮、皮革和葡萄酒除外。理查德二世第十四年（公元一三九〇年），这项关税被提高到每英镑一先令；但三年后，又被降为每英镑六便士。亨利四世第二年（公元一四〇〇年），被提高为每英镑八便士；在同一位国王第四年（公元一四〇二年），被提高到每英镑一先令。此后一直到威廉三世第九年（公元一六九七年），维持在每英镑一先令。根据国会通过的同一条法律，吨税和镑税的收入通常授予国王，而这些收入则被称为吨税与镑税补助金（**Subsidy of Tonnage and Poundage**）。由于镑税补助金，在那么长（将近三百年）的时间内，一直维持在每英镑一先令或百分之五；以至于在关税术语中，补助金（**subsidy**）一词变成是这种百分之五关税的通称。前述那一项补助金，目前被称为旧补助金（**Old Subsidy**），仍然继续按查理二世第十二年（公元一六七一年）的关税率表所订定的商品价值课税。这个以关税率表订定各种商品价值，以便向它们课征关税的办法，据说可以追溯到詹姆士一世以前。威廉三世第九、十年间（公元一六九九年）开征的新补助金（**new subsidy**），对大部分商品课征另一项百分之五的关税。（分别于安妮女王第二、三年间与第三、四年间开征的）三分之一和三分之二补助金，合起来算是另一项百分之五的关税，它们在其中当然分占三分之一与三分之二。一七四七年开征的补助金，是对大部分商品课征的第四项百分之五关税；一七五九年开征的补助金，是第五项百分之五关税，以某些特殊种类的商品为课征对象。除了这五项补助金，英国政府偶尔也对某些特殊种类的商品课征其他许多各式各样的关税，有时候是为了援助国家的紧急需要，有时候则是为了按照重商主义的原则管制国家贸易。

重商主义的思想逐渐变得越来越流行。在旧补助金的场合，商品不分出口与进口，一律课征百分之五关税。后来的四项补助金，以及其他许多偶尔对某些特殊种类商品课征的关税，除了少数几项例外，全都只对进口商品课征。从前对国内生产和制造的商品出口课征的关税，大部分已经被减轻或完全撤销。政府甚至对其中某些商品的出口发给奖励金。此外，外国商品进口时缴纳的关税，在复运出口时允许退税，有时候是全部，不过，在大多数场合只退回一部分进口税。进口时缴纳的旧补助金，只有一半允许在商品复运出口时退回；但后来的四项补助金，以及其他进口税，对大部分商品来说，在复运出口时允许退



回全部的进口税。出口越来越遭到青睐，而进口则越来越受到打压的这个趋势，只在少数几个场合出现例外，这主要是有关某些制造品的原料。我们的商人和制造业者希望那些原料，以尽可能便宜的价格卖到他们自己的手上，并且以尽可能贵的价格卖到他们在其他国家遇到的对手和竞争者手上。因此，外国原料有时候被允许免税进口；例如，西班牙羊毛，亚麻和未加工的亚麻纱。国内生产的原料，以及我们的殖民地特产的原料，有时候完全禁止出口，有的时候被课征比较高的出口关税。河狸皮、河狸毛和摄涅瓦胶（gum senega）被课征比较高的出口关税；由于征服了加拿大和塞内加尔（Senegal），英国已经几乎垄断了那些商品的供应。

我在本书第四卷已经尽力说明过，重商主义不是很有利于全体人民的收入，也不是很有利于全国土地与劳动每年的产出。那种思想体系似乎也不见得更有利于君主的收入；至少就那收入有赖于关税的那一部分来说，是这样没错。

由于重商主义作祟，有好几种商品被完全禁止进口。这种禁令，在某些场合，完全阻止受禁的商品进口；在其他场合，也因为迫使进口商不得不走私，而大大减少受禁商品的进口数量。它完全阻止外国毛织布进口；它也大大减少外国丝绸和天鹅绒的进口数量。在这两个场合，它完全消灭了原本可以从这些进口货征收到的关税收入。

为了抑制许多种外国货在英国的消费，而在进口时对它们课征的那些高关税，在许多场合，只是徒然鼓励走私；而在所有场合，那些高关税则使实际的关税收入减少至比较温和的关税应当可以产生的税收数以下。斯威夫特博士（Dr. Swift）曾说，在关税的算术中，二加二非但不等于四，反而有时候只等于一；对于那些高关税来说，此一说法完全正确；在许多场合，如果没有重商主义教我们应该把课税当做造成垄断的手段，而不是当做产生公共收入的手段使用，那我们就绝不可能课征那些高关税。

对某些国内生产或制造的商品出口有时候会发给的那些奖励金，以及对大部分外国货再出口时发还的那些进口税，导致了許多诈欺舞弊，也导致一种比其他任何走私行为对公共收入造成更大伤害的走私行为。众所周知，为了获得奖励金或退还进口税，相关的货物有时候会被装载到船上并且运送出海；但不久之后，就会秘密地在国内其他某个地方重新上岸。奖励金和出口退税，由于其中很大一部分是以诈术取得的，导致关税收入被侵蚀，数量相当庞大。在一七五五年一月五日截止的那个年度内，关税总收入约为五百零六万八千英镑。从这个收入中付出的奖励金，虽然该年没有谷物出口奖励金，仍高达十六万七千八百英镑。根据退税凭单和出口证明退还的进口税高达两百一十五万英镑。在扣除这些奖励金和出口退税后，关税收入仅两百七十四万三千四百英镑；再从这个金额减去薪水和其他事务管理费计二十八万七千九百英镑后，该年度的关税净收入结果是两百四十五万五千五百英镑。根据这样的计算方式，管理费用约占关税总收入的百分之五至百分之六；然而，却是关税总收入扣除奖励金与出口退税后余额的百分之十以上。

由于所有进口商品都被课征沉重的关税，我们的进口商于是便尽可能走私进口，并且尽可能在正式进口时以多报少。相反的，我们的出口商则会在出口时以少报多；有时候纯然出于虚荣的心理，反正毋须缴纳关税，以少报多，假装一下自己是个伟大的商人，又有何妨；但有时候也是想获得奖励金或出口退税。由于有这些诈欺蒙骗，我们的出口金额，在海关的记录上，看起来就会大大超过我们的进口金额；于是便有某些政客大感窝心慰藉，通体舒畅到无法形容，只因为那些政客以他们所谓的贸易差额去衡量国家繁荣的程度。

所有商品进口都须缴纳一些关税，除非被特别排除，但这种排除课税的例子并不多见。如果进口的货物在关税率表中没有列名，则根据进口商立誓申报的货价每二十先令课征四先令九又二十分之九便士，亦即，课征将近五项补助金或五项镑税。关税率表包罗极为广泛，列举了一大堆形形色色的商品，其中有许多项商品很少有人使用，所以也就很少有人知道那是什么东西。因此，时常碰到某种进口商品很难确定应该归入关税率表中列举的哪一项商品名下，所以也就很难确定该种进口商品应该缴付的关税。这方面的错误有时候会毁掉海关官员的前程，并且时常为进口商带来许多麻烦、费用与苦恼。所以，就简明、精确和清晰的程度来说，关税远逊于货物税。

无论在哪一个社会，要使大部分的社会成员按照他们的生活开支比例对公共收入做出贡献，似乎也不必对那开支所购买的每一样东西课税。一般认为，货物税征得的收入，和关税征得的收入一样，由纳税人公平地负担支付；但货物税只对少数几样最广泛使用与消费的商品课征。有许多人向来主张，透过适当的管理，关税也同样可以，在不会对公共收入造成任何损失，同时又大大有利于国外贸易的情况下，仅对少数几样商品课征。

目前英国民众最广泛使用与消费的外国商品，似乎主要包括外国葡萄酒与白兰地；美洲和西印度群岛的某些产品，诸如，蔗糖、糖蜜、烟草、椰子等等，以及东印度群岛的某些产品，诸如，茶叶、咖啡、瓷器、各种香料、许多种布匹等等。目前绝大部分的关税收入，也许来自于这些形形色色的进口商品。目前还对外国制造品课征的那些进口关税，如果将少数几样前面刚提到的制造品排除，则绝大部分并不是为了税收的目的而课征的，而是为了垄断，或者说，是为了让我们的商人在国内市场享有独占地位而课征的。如果撤销所有进口禁令，同时对所有外国制造品分别课征某种适度的关税，亦即，课征那种根据经验确实可以从每一种商品征得最大税收的进口税率，则一方面，我们本国的工人在国内市场或许仍可享受相当大的竞争优势，而另一方面，许多种目前没有提供任何收入给政府或只提供一点点收入的商品，或许便可提供很大的收入。

高关税，由于有时候减少课税商品的消费，有时候则鼓励走私，以致提供给政府的税收，往往少于比较温和的关税可以获得的收入。

当税收减少是消费减少所造成的结果时，只可能有一个补救的办法，那就是降低税率。

当税收减少是走私获得鼓励所造成的结果时，也许有两种补救的方式；其一是减少走私的诱因，其二是提高走私的难度。要减少走私的诱因，唯有降低税率才可能办到；而要提高走私的难度，唯有建立最适合杜绝走私的那种税务制度才行。

我相信，经验似乎显示，对于阻挠与妨碍走私行动，货物税法远比关税法有效。如果在税务性质容许的范围内，把某种和货物税类似的收税制度引进到关税里来，则走私的困难度或许会被大大提高。有许多人一直认为，要实现这种税务制度的改革，一点也不困难。

有人曾经这么建议过：须缴纳关税的商品进口商，可以被允许任其选择，或者将商品运到他自己私人的仓库，或者将商品存放在某个由他自费或由公家出钱提供的公共仓库，但仓库的钥匙须由海关官员保管，而且除非这种官员人在现场，否则不得开启。如果那商人把商品运到他自己私人的仓库，关税就须立即缴纳，以后决不退还；而且海关官员有权随时到该仓库实地检查，以便确定里头存放的数量和完纳关税的数量吻合到什么程度。如

果那商人将商品运至某个公共仓库存放，则关税暂时不必缴纳，直到商品被提领出来供国内消费使用。如果商品被提领出来出口，则无须缴纳关税；不过，一定要提供适当的担保，保证商品确实出口至国外。买卖那些特定商品的商人，不管是批发商或零售商，有义务随时接受海关官员实地检查；而且有义务提出适当的单据文件，证明他们店里或仓库里存放的，全部都是已经付过关税的商品。目前对进口糖蜜课征的所谓货物税，就是以这种方式课征，同样的税务制度也许可以推广到所有对进口商品课征的关税；不过，这么一来，关税也一定要像货物税那样，仅限于对少数几种最广泛使用与消费的商品课征。如果关税仍然像目前这样对几乎所有进口商品课征，恐怕没有足够的公共仓库空间可供使用，而一些性质很细致纤弱的商品，由于需要特别小心注意保存，除了存放在自己私人的仓库，商人大概也不可能安心托付给其他任何仓库保管。

如果借由这种税务制度的防堵，即使关税相当高，走私活动也不可能猖獗到什么程度；如果每一项关税偶尔被提高或降低，全都是出于那样提高或降低最可能给国家提供最大收入；亦即，如果课税总是被用作产生公共收入的手段，而绝不用来制造垄断；那么，即使仅对少数几种最广泛使用与消费的进口商品课征关税，要获得一笔至少等于目前关税净收入的税收，也似乎并非不可能；而且关税也可因此而变得和货物税一样的简单、明了与精确。目前由于对假装再出口而其实后来又上岸供国内消费的外国货也退还进口税，以致关税收入蒙受相当可观的损失；但在这种税务制度下，假出口真退税的损失将可以完全节省下来。如果在这一笔节省下来的收入之外（光是这部分便相当可观），再取消所有国产货品出口的奖励金（名义上虽是出口奖励金，但其实只是退还先前所垫付的某些货物税者，不在此限）；那么，关税净收入，在这种税制改革后，要完全等于从前曾经有过的水平，应该不会有什么大问题。

借由这种税制改革，如果公共收入只是可能不会有什么损失，那国家的贸易与制造业就无疑将获得相当大的好处。绝大部分的商品将不会被课征关税，它们的贸易将完全自由，因此只要有些许利润，就会从世界上的任何地方输入，或输出到世界上任何一个地方。这些商品当中，将包括所有生活必需品，以及所有制造业原料。一旦自由输入降低了生活必需品在国内市场的平均价格，劳动的货币价格也会跟着降低，但绝不会损及劳动的真实报酬。因为，货币的价值和货币所购买到生活必需品数量成正比。而生活必需品的价值高低，则完全和生活必需品能够换到多少货币数量无关。劳动的货币价格下降，势必导致所有国内制造品的货币价格成比例下降，因此国内制造品将在所有国外市场享有一些竞争优势。某些制造品价格下降的比例，将因为原料的自由输入而变得更大。如果生丝可以免税从中国和印度输入，则英国的丝织业者便可以按比较低很多的价格出售其产品，轻易击败法国和意大利的丝织业。这样将不会有禁止外国丝和天鹅绒进口的必要。我们本国的工人，凭其产品价格低廉，不仅可以牢牢地占有国内市场，甚至可以掌握大部分的国外市场。甚至买卖课税商品的生意，经营起来也将比现在更为有利许多。如果那些商品从公共仓库提领出来，是为了要出口到国外，则由于它们在这个场合是免税的，所以买卖它们的生意将完全自由。在这种税务制度下，各种商品的海外贩运贸易将享有一切可能享有的好处。如果那些商品从公共仓库提领出来，是为了供应国内消费，则由于进口商无须垫付关税，直到他有机会把他的商品卖给某个盘商或消费者，所以他总是能够把它们卖得便宜一些，亦即，他所要求的价格将能够低于他在商品进口时就须立即垫付关税的情况下所要求的价格。所以，即使关税不变，甚至课税的国外消费品贸易，也可以按此方式经营得比现在更为有利许多。

罗伯特·沃波尔爵士（Sir Robert Walpole）曾提出一个著名的货物税计划，目的正是

要建立一套和此处建议的大同小异的课税制度，适用于葡萄酒和烟草。虽然当时提交国会讨论的法案只涵盖那两种商品，不过，一般认为，该计划的用意是要为一个包罗更广的同一类计划热身。由于党派斗争，加上走私商人的利益作祟，使该法案遭到许多人无理但激烈的咆哮反对，以致那位首相认为应当打消该计划；而由于害怕激起同样的反对声浪，他的继任者没有一个敢再提出该计划。

各种进口供国内消费的外国奢侈品被课征的那些关税，虽然有时候落在穷人身上，但最后主要是由中上阶层民众负担支付。例如，对外国葡萄酒、咖啡、巧克力、茶叶、蔗糖，等等课征的关税，就是这样。

国内生产准备供国内消费的那些比较便宜的奢侈品被课征的货物税，相当公平地由各阶层民众，按照他们各自的生活开支比例，负担支付。穷人，为他们自己消费的麦芽、忽布子、啤酒和麦酒，支付相关的货物税；而富人，则除了为他们自己，也为他们的仆人所消费的那些东西，支付相关的货物税。

必须注意的是，无论在哪一个国家，下阶层民众或中等收入以下的那些人民的全部消费，不管就数量或价值来说，都比中等收入以上的民众的全部消费大很多。下阶层民众的全部生活开支，比上阶层民众的全部生活开支大很多。首先，每一个国家几乎全部的资本，每年都作为生产性劳动的工资，分配给下阶层民众。第二，有一大部分来自于地租以及资本利润的收入，每年也是在同一阶层间分配，作为家庭仆役和其他非生产性劳动者的工资和生活维持费。第三，有一部分资本的利润属于同一阶层，因为那是运用他们的小额资本所产生的收入。在每一个国家，各种小商店店主、小生意人，以及各种零售商人，每年赚到的利润加起来都相当可观，是国家每年产出中很显著的一部分。第四，也是最后一点，甚至有一部分地租也属于同一阶层；有相当显著的一部分地租属于那些稍微低于中等阶层的民众，而且即使最低阶层的民众也享有一部分地租收入；普通的劳动者有时候也拥有一、两英亩土地的财产。所以，虽然那些下阶层民众个别的生活开支非常少，不过，他们全部加起来的生活开支，却总是占整个社会全部开支的绝大部分；在一国土地与劳动每年的产出中，剩下来供应上阶层民众消费的，不管就数量或价值来说，总是比下阶层民众所消费掉的那一部分小很多。所以，主要是对上阶层民众课征的那些税，由于主要是对社会每年产出当中比较小的一部分课征，所产生的税收，很可能远低于那些对各阶层民众不予区分一起课征的税，或甚至远低于那些主要是对下阶层民众课征的税；亦即，低于毫无差别地对社会所有产出一起课征，或主要是对其中比较大的一部分课征的那些税。因此，在所有对生活开支课征的各种税当中，对国产的发酵酒和蒸馏酒的原料和成品课征的货物税，显然是收入最多的税；而这一类货物税课征的对象，大部分，也许主要是一般平民的开支。一七七五年一月五日截止的那个年度，这一类货物税的总税收高达三百三十四万一千八百三十七英镑九先令九便士。

然而，始终必须记住的是，应该被课税的，是下阶层民众的奢侈开支，而不是他们的必要开支。任何对他们的必要开支课征的税，最后都将完全归由上阶层民众负担支付；亦即，最后都将等于是仅对社会每年产出的一小部分课征，而不是对其中的大部分课征的税。这种税，在所有场合，必然若不是提高劳动工资，就是减少劳动需求。当它提高劳动工资时，绝不可能不把最后支付该税的负担转嫁到上阶层民众身上。当它减少劳动需求时，绝不可能不降低一国土地与劳动的每年产出数量，而后者正是支付所有各种税的最终财源。不管这种税将劳动需求减少到什么样的状态，它必定总是会把工资提高到那个劳动需求状态下原本该有的工资水平之上；所以，在所有的场合，最后支付工资上涨的负担必

定会落在上阶层民众身上。

在英国，酿造发酵酒和蒸馏烈酒，如果只供自家使用而不公开销售，便无须缴纳任何货物税。此一免税规定，目的是要使一般私人家庭免于遭受税务人员讨厌的访问与检查，不过，却导致那些税加在富人身上的负担，往往比加在穷人身上的轻很多。没错，蒸馏烈酒供自家使用的情形，虽然有时候看得到，但并非很普遍。但在乡下地方，许多中等收入的家庭，以及几乎所有豪门巨贾，都酿造他们自己的啤酒。所以，他们的浓啤酒每桶

（barrel）比普通酿酒商的成本低八先令；而后者则必须在这八先令的税，以及他所垫付的其他一切费用上，获得他的利润。所以，这种家庭所饮用的啤酒，每桶必定比一般平民所能饮用的任何同一等级啤酒，至少便宜九至十先令；因为无论对什么地方的平民来说，一点一点地向酿酒商或麦酒馆买酒还是比较方便。同样的，私人泡制的麦芽酒类（malt liquors），如果仅供自家使用，也无须接受税务人员的拜访或检查；不过，在这个场合，泡制麦芽酒的家庭必须缴纳一项代税金，金额是每一位家庭成员每年七先令六便士。七先令六便士等于是十蒲式耳（bushel）麦芽的货物税；这个数量十足等于任何平常不太喝酒的家庭所有不同的成员，包括男人、女人和小孩，每年平均可能消费的数量。但对时常大宴宾客的豪门巨室来说，其家庭成员所消费的麦芽酒数量，只不过是占其家门里消费的一小部分罢了。然而，或许是由于有这种代税金，也或许是有其他的原因，泡制麦芽供自家使用，不像酿造发酵酒供自家使用那么普遍。很难想象有任何正当的理由可以说明，为什么自家酿造或蒸馏的酒，无须像自家泡制的麦芽那样，也缴纳类似的代税金。

时常有人说，对麦芽课征一项比较轻的税，所产生的税收，或许会比目前从所有对麦芽、啤酒和麦酒课征的各项重税所收到的还要多；因为在酿酒的场合，非法逃税的机会，比在泡制麦芽的场合多很多；而且酿酒供自家使用的那些人已经被免除所有货物税和代税金，但泡制麦芽供自家使用的那些人则不然。

在伦敦的波特酒（porter）其余为发酵酒，属于浓啤酒。下文所谓麻姆酒（mum）是一种浓啤酒。酿造厂，一夸特（quarter）麦芽通常被酿成超过两桶（barrel）半，有时候甚至是三桶的波特酒。各项对麦芽课征的税，总计是每一夸特六先令；各项对浓啤酒和麦酒课征的税，总计等于每桶八先令。所以，对波特酒的酿造厂来说，各项对麦芽、啤酒和麦酒课征的税，总计等于每一夸特麦芽原料二十六至三十先令。在以一般乡村为销售市场的乡下酿酒厂，一夸特麦芽很少被酿成少于两桶浓啤酒和一桶淡啤酒：通常被酿成两桶半的浓啤酒。各项对淡啤酒课征的税，总计等于每桶一先令四便士。所以，对乡下的酿酒厂来说，各项对麦芽、啤酒和麦酒课征的税，总计很少低于每一夸特麦芽原料二十三先令四便士，往往约为二十六先令。所以，如果取全国平均数来说，各项对麦芽、啤酒和麦酒课征的税，全部加起来估计，应不会低于每一夸特麦芽原料二十四或二十五先令。但有人说，如果撤销所有各项对啤酒和麦酒课征的税，同时将麦芽税提高为原来的三倍，亦即，将麦芽税从每夸特六先令提高为十八先令，则这个单一的麦芽税所产生的税收，或许会比目前从所有那些较为沉重的税所收到还要多。

没错，在原有的麦芽税项下，还包含对苹果汁（cyder）每大桶（hogshead）课税四先令，以及对麻姆酒（mum）每桶（barrel）课税十先令。一七七四年，苹果汁税征得的税收，仅为三千零八十三英镑六先令八便士。这数目很可能稍微低于平常的数目；所有各项对苹果汁课征的税，在该年，产生的税收低于平常的水平。对麻姆酒课征的税，虽然比较重，可是实际的税收却更少，因为那种酒的消费量比苹果汁少很多。但为了和那两种税平常可能产生的税收取得平衡，在所谓乡村货物税则中，也包含下列四种税：第一，对苹果

汁课征每大桶六先令八便士的旧税；第二，对每大桶酸果汁同样课税六先令八便士；第三，对每大桶食用醋课税八先令九便士；第四，对每加仑蜂蜜酒课税十一便士。这四种税的税收，将很可能远远超过瓶果汁和麻姆酒被课征的所谓每年麦芽税，而不只是和那两种税平衡而已。

1772 年，旧麦芽税的税收	722, 023 英镑 11 先令 11 便士
附加税	356, 776 英镑 7 先令 9 又 3/4 便士
1773 年，旧麦芽税的税收	561, 627 英镑 3 先令 7 又 1/2 便士
附加税	278, 650 英镑 15 先令 3 又 3/4 便士
1774 年，旧麦芽税的税收	624, 614 英镑 17 先令 5 又 3/4 便士
附加税	310, 745 英镑 2 先令 8 又 1/2 便士
1775 年，旧麦芽税的税收	657, 357 英镑 0 先令 8 又 1/4 便士
附加税	323, 785 英镑 12 先令 6 又 1/4 便士
除以 4)	3, 835, 580 英镑 12 先令 3/4 便士
这四年平均	958, 895 英镑 3 先令 3/16 便士
1772 年，乡村货物税的税收	1, 243, 128 英镑 5 先令 3 便士
伦敦酿酒厂税	408, 260 英镑 7 先令 2 又 3/4 便士
1773 年，乡村货物税的税收	1, 245, 808 英镑 3 先令 3 便士
伦敦酿酒厂税	405, 406 英镑 17 先令 10 又 1/2 便士
1774 年，乡村货物税的税收	1, 246, 373 英镑 14 先令 5 又 1/2 便士
伦敦酿酒厂税	320, 601 英镑 18 先令 1/4 便士
1775 年，乡村货物税的税收	1, 214, 583 英镑 6 先令 1 便士
伦敦酿酒厂税	463, 670 英镑 7 先令 1/4 便士
除以 4)	6, 547, 832 英镑 4 先令 9 又 1/2 便士
这四年平均	1, 636, 958 英镑 4 先令 9 又 1/2 便士
加上平均的麦芽税收	958, 895 英镑 3 先令 3/16 便士
所有这些税的税收总计	2, 595, 853 英镑 7 先令 9 又 11/16 便士
但如果将麦芽税提高 3 倍， 或从每夸特 6 先令提高至 18 先令，则光是该项税收 便可达	2, 876, 685 英镑 9 先令 9/16 便士
这数目比前—数目多	280, 832 英镑 1 先令 2 又 14/16 便士

麦芽不只使用于酿造啤酒和麦酒，也使用于制造某些低威士忌酒（low wines）和烈酒。如果要将麦芽税调高到每夸特十八先令，那么以麦芽为部分原料制造的某些低威士忌酒和烈酒，被课征的各项货物税或许必须稍微降低一些。在一些所谓麦芽烈酒（malt spirits）中，麦芽通常只不过是原料的三分之一而已；其余三分之二的原料若不是生大麦，就是三分之一的大麦和三分之一的小麦。在蒸馏麦芽烈酒的制酒厂，走私偷运的机会和诱因，皆远大于一般的酿酒厂或麦芽制造厂；机会之所以比较大，是因为该商品的体积较小、价值较高；而诱因之所以也比较大，则是因为该商品的税率颇高，每加仑烈酒税高达三先令十又三分之二便士。提高麦芽税，同时降低蒸馏烈酒的货物税，将可大幅降低蒸馏厂走私偷运的机会与诱因，这样或许会导致税收进一步增加。

由于烈酒被认为很可能伤害一般民众的身体健康，并且败坏他们的道德，所以，很久



以来，英国的政策一直是想抑制烈酒的消费。根据此一政策，各种蒸馏烈酒的税即使降低，幅度也不应该大到使烈酒的价格得以在任何方面降低。或许可以让各种烈酒维持在像从前那样贵的价位；而同时又可以给啤酒和麦酒等健康提神的饮料价格显著下降。这样或许可以为民众解除一项他们目前抱怨得最凶的负担；而同时又可以大大增加政府的收入。

达夫兰博士（Dr. Davenant）反对现行货物税制度进行此一改革，但他所提的理由似乎没有什么根据。他的反对理由是，第一，如果只对麦芽课征较高的税，则这种税，就它对利润的影响来说，就会完全归由麦芽制造商负担，而不是像目前这样归由麦芽制造商的利润、酿酒商的利润，以及酒类零售商的利润相当公平地负担；第二，酿酒商和零售商很容易借由调高他们的酒类售价，取回他们所垫付的税款，但麦芽制造商想要借由调高他的麦芽价格，以取回他所垫付的税款，就不是那么容易办得到；第三，对麦芽课征这么重的税，或许会降低大麦田的地租与利润。

任何税都绝不可能长期降低任何行业的利润率，因为任何行业必定总是会将它自己保持在和附近的其他行业同等有利的位置。目前对麦芽、啤酒和麦酒课征的那些税，不会影响到买卖那些商品的商人利润，因为他们全都从他们的商品价格调高，连本带利的取回他们所垫付的税款。没错，对某种商品课征重税，也许会使该种商品变得很贵，以致减少该商品的消费。但麦芽消费量的大小，全看麦芽酒类（malt liquors）的消费量而定；而每夸特麦芽十八先令的税，恐怕不太可能使麦芽酒变得比目前课征各项加起来总计等于二十四或二十五先令的税时更贵。相反的，麦芽酒将很可能变得更便宜，而它们的消费量也将比较可能增加而不是减少。

实在不是很容易理解，为什么麦芽制造商将来要从调高他的麦芽价格，以取回他所垫付的十八先令的税，会比较困难，而酿酒商目前要从调高他的酒类价格，以取回他所垫付的二十四或二十五先令（有时候甚至是三十先令）的税，却比较容易。没错，麦芽制造商将来须垫付每夸特麦芽十八先令的税，而不是现在六先令的税。但酿酒商目前须为他所用的每夸特麦芽垫付二十四或二十五先令，有时候甚至是三十先令的税。垫付的税比较轻的麦芽制造商，不可能比目前垫付的税比较重的酿酒商，觉得更不方便。麦芽制造商的谷仓里贮存的麦芽，未必总是比酿酒商的酒窖里时常贮存的啤酒和麦酒，需要更长的时间才能全部出清。所以，前者往往可以和后者一样快的收回他的资金。但须垫付比从前沉重的货物税，不管将为麦芽制造商带来什么样的不便，只要让他享有的信用缴税期限，比现在通常授予酿酒商的多几个月，便可轻易地获得补救。

凡是没有降低大麦需求的，绝不可能降低大麦田的地租与利润。但把酿成啤酒与麦酒的麦芽每夸特二十四至二十五先令的税降为十八先令的税制改革，将比较可能增加而不是减少大麦的需求。此外，大麦田的地租与利润，和其他同样肥沃且耕种同样良好的土地的地租与利润，必定总是接近相等。如果大麦田的地租与利润比较少，一部分的大麦田将会很快转作其他用途；而如果大麦田的地租与利润比较高，很快便会有更多的土地转为种植大麦。当某种土地产物的平常价格处于或许可以称之为垄断性的价格水平时，对该产物课税，必然会降低生产该产物的土地的地租与利润。某些珍贵的葡萄园所生产的葡萄酒，由于其数量远低于有效需求，以致其价格，相对于其他同样肥沃且耕种同样良好的土地所生产的产物价格，始终高于自然的比例；对那些葡萄酒课税，必然会降低那些葡萄园的地租与利润。由于那些葡萄酒的价格，已经处于通常供应到市场的那个数量，可能卖得到的最高价位了，所以，除非降低那个供应量，否则便不可能将那些葡萄酒的价格抬得更高；但若降低那个供应量，就不可能不接受更大的损失，因为那些土地不可能转作生产其他任

何同等有利的产物。所以，支付该税的负担，将全部落在那些葡萄园的地租与利润上；更确切地说，将会落在那些葡萄园的地租上。过去当有人提议对蔗糖课征任何新税时，我们的蔗糖种植者往往抱怨说，支付这种税的负担，将全部落在生产者而不是消费者身上；他们从来未能在课税后将蔗糖的价格提高到课税前的价格之上。这样看起来，蔗糖的价格在课税前似乎已经是一个垄断性的价格了；那个被用来证明蔗糖不是适当的课税标的物的论据，也许正好证明蔗糖确实是一个适当的课税标的物；垄断者的利益，如果能够被课税的话，无疑是所有标的最适当的课税标的。但大麦的价格从来都不是一个垄断性的价格；而大麦田的地租与利润，相对于其他同样肥沃且耕种同样良好的土地的地租与利润，也从未高于自然的比例。各项对麦芽、啤酒和麦酒课征的税，从未降低大麦的价格，也从未降低大麦田的地租与利润。卖给酿酒商的麦芽价格，总是按麦芽被课征的那些税比例上涨；而那些税，连同各项对啤酒与麦酒课征的税，也总是提高那些商品的价格，要不然就是无异于提高价格地降低那些商品的质量。支付所有那些税的负担，最后总是落在消费者而不是生产者身上。

唯一可能因为此处建议的税制改革而蒙受损失的，是酿酒供自家使用的那些民众。但目前让这些比较高级的民众在饮用啤酒与麦酒时享有免税优惠，却让贫穷的劳动者和工匠承担很重的酒税，无疑是一种极不正当且不公平的做法，而这种做法，即使不想实施前述的改革，原本就应该予以废止。然而，可能是由于这些比较高级的民众利益作梗的缘故，以致这样一项很可能既可增加税收又可减轻民众负担的税制改革迄今都无法实施。

除了像前述那些关税和货物税的税之外，还有其他几种税对货物价格的影响更不公平而且也更间接。法语称为辟吉（Peages），而在从前的撒克逊（Saxon）时代，称作通行税（Duties of Passage）的那些税，便是属于此类；那些税最初开征的目的，似乎和我们的道路通行费或运河通行费一样，是为了维护道路或运河。那些税，如果是用在这种目的，最适合按照输运的商品体积或重量征收。由于它们最初是地方税和省税，税收也用在地方和省方的目的，所以它们大多委由那个课征它们的城镇、教区或封建领地管理，而按理这些共同生活体也必定会依某种方式，为那些税收的运用负起该负的责任。然而，在许多国家，完全不受责问的君主却把那些税的管理权揽在自己手中；而且虽然他大多已经大大提高了那些税的税率，却往往完全忽视最初课征那些税的目的。如果英国的收费道路通行费有朝一日竟然变成是政府的一项收入来源，那将会有什么样的后果，光看其他许多国家的榜样，我们便可知道。这些通行费无疑最后都由消费者支付；但消费者被课了多少税，不是和他购买商品时的开支大小成比例，亦即，不是按照他所消费的商品价值，而是按照他所消费的商品体积或重量而定。当这些费率不是按照商品的体积或重量征收，而是按照商品被认定的价值征收时，它们就真的变成是一种内地的关税或货物税；这种税会大大的阻碍所有商业活动中最重要的那个部门，亦即，一国的国内贸易。

某些小国，对借由陆运或水运通过其国境，从某一外国运往另一外国的商品，课征类似于前述那些通行税的税。这种税在某些国家被称为过境税。位于波河（Po）以及其支流边的一些意大利小城邦，从这种税获得一些收入；这种税完全由外国人支付，而且也许是一国唯一能对他国的国民课征，又完全不会阻碍本国人民的勤劳或贸易的税。世界上最重要的过境税，是丹麦国王对所有通过松德海峡（The Sound）的商船课征的过境税。

像大部分的关税和货物税那样对奢侈品课征的税，虽然它们全都让各种收入不分彼此一起承担，而且最后（亦即，事后没有任何补偿）也由每一个购买课税商品的消费者支付；不过，支付它们的负担却未必公平或按同一比例落在每个人的收入上。由于每个人的



性情决定每个人的消费程度，所以，每个人所奉献的税额多寡，比较是按照他自己的性情而定，而不是和他自己的收入成比例；挥霍成性的人所奉献的，大于他们的收入比例，而吝啬成性的人所奉献的，则小于他们的收入比例。一个家财万贯的人，当他还未成年时，透过他的消费，奉献于维持国家的税额通常很少，虽然国家所提供的保护使他获得庞大的收入。那些住在外国的人，透过他们的消费，对他们的收入来源所在国的政府维持费毫无奉献。如果在后一种国家，像爱尔兰那样，没有土地税，也没有对动产或不动产的产权移转课征任何重税，则那些住在外国的人，即使由于那个国家的保护而获得庞大的收入，对该国的政府维持费也没有丝毫的贡献。当一国的政府从属或附庸于某个外国政府时，这种不公平的情形很可能最为严重。在这种场合，那些在附庸国拥有最多财产的人，通常选择住在宗主国。爱尔兰正好处于这种情形，所以，我们就不必讶异，提议对侨居国外的人课税，在那个国家非常受欢迎。不过，要确定哪一种形式或什么程度的不在国内，将会使某人应该被当做侨居国外的人课税，或对那个人来说，这种税应该从什么时候算起，以及在什么时候结束，也许会有点困难。然而，如果排除这个非常特殊的情况，那么，在每个人奉献的税额上，这种税所可能导致的任何不公平，就正好被导致该种不公平的那个情况绰绰有余地弥补过来；亦即，每个人奉献的税额完全是自愿的；要不要消费课税商品，完全是他自己能够决定的事。所以，如果税额适当而且也课在适当的商品上，则人们支付这种税时所发的牢骚，通常会比支付其他任何税时少一些。当这种税是由商人或制造业者垫付时，最后负担了这种税的消费者也会很快把税额和商品的价格搞混在一起，以致几乎忘了他付了一些税。

这种税是，或可以是，完全确定的，亦即，查课的方式可以做到，不管是应该支付多少税额，或应该在什么时候支付，都不会有任何疑问。不管是英国的关税，或是其他国家其他属于同一类的税，有时候容或有一些不确定性，但无论是哪一方面的不确定，都不可能源于那些税的本质，而是由于课征那些税的法律在表达上不够精确或不够有技巧所致。

奢侈品税通常是，而且也始终可以是，以零星计件的方式支付，亦即，由纳税人在他需要购买课税商品时，按他所购买的数量比例支付。在支付的时点和方式上，这种税是，或可以是，各种税当中最方便的税。所以，整体来说，这种税也许和其他任何税一样符合前述四则关于课税的一般性箴言中的前三则。但这种税在每一方面都违反其中的第四则箴言。

这种税，相对于它们挹注给国库的那些钱财，几乎总是比其他任何一种税，从人民的荷包里取走更多的钱财，或阻挠更多的钱财流入人民的荷包。而且它们似乎以所有四种可能造成此一结果的方式造成此一结果。

第一，课征这种税，即使按最审慎适当的方式课征，也需要为数众多的海关与货物税官员；他们的薪水与分外收入，对人民来说，是一种真正的税负，可是对国库却没有任何挹注。然而，我们必须承认，英国的这项费用比其他大多数国家要有限许多。一七七五年一月五日截止的那个年度，英国各货物税局稽征到的各种货物税，总计是五百五十万零七千三百零八英镑十八先令八又四分之一便士，稽征费用比总税收数的五又百分之二分之一多一点。然而，从此一总税收数，必须减掉付出的奖励金，以及课税商品出口退回的货物税；这将使税收净额降至五百万英镑以下。盐巴税虽然是一种货物税，但采取另一种稽征制度，稽征费用比较多。关税净收入还不到两百五十万英镑，但包括官员薪水和其他业务费用在内的稽征费用，则超过净收入的百分之十。但海关官员的分外收入，无论在什么

地方，都远高于他们的薪水；在某些港口，甚至超过薪水的两或三倍。所以，如果官员薪水和其他业务费加起来，超过关税净收入的百分之十；那么，稽征那个收入的全部费用，包括薪水和分外收入在内，也许超过那个收入的百分之二十或百分之三十。货物税官员很少有，或完全没有分外收入；管理那一门收入的行政单位建立得比较晚，一般来说，不像管理关税的行政单位那样腐败，后者则由于历史悠久，难免会有许多积非成是的陋习。有人认为，如果将目前从各项麦芽与麦芽酒类货物税所征得收入，改成全部仅从麦芽税征收，估计每年可节省五万英镑以上的货物税稽征费用。如果把关税课征的对象局限于少数几种货物，并且按照货物税法稽征那几种关税，则每年节省的关税稽征费用很可能远超过五万英镑。

第二，这种税必然对某些产业部门造成一些妨碍或压抑。由于它们总是会提高课税商品的价格，因此总是多少会压抑课税商品的消费，从而压抑课税商品的生产。如果课税商品是国内生产或制造的，那么，被雇来生产或制造该商品的劳动就会变得比较少。如果课税商品是外国生产或制造的，则由于它的价格因为课税而上涨，因此国内生产或制造的某些同类商品在国内市场的竞争优势会稍微提高，从而将会有为数较多的国内勤劳被挪往生产或制造那些同类商品。但某项外国商品的价格因为课税而上涨，固然也许会激励某一特定部门的国内勤劳，却必然会压抑几乎其他每一个部门的国内勤劳。伯明翰

（Birmingham）的制造业者，如果是以越贵的价格去购买他所饮用的外国葡萄酒，则他必然是以越便宜的价格卖出他自己的一部分五金产品，以便购买外国葡萄酒，或者说，他自己的那一部分五金产品的相对价格就必然越便宜。所以，他那一部分五金产品，对他来说，就变得比较没有价值，从而他也就比较没有兴趣去努力生产它。某一国家的消费者，如果是以越贵的代价去购买他国的剩余产出，则他们必然是以越便宜的价格卖出他们自己的一部分剩余产出，以便购买他国剩余产出，或者说，他们自己的那一部分剩余产出的相对价格就必然越便宜。所以，他们自己的那一部分剩余产出，对他们来说，就变得比较没有价值，从而他们也就比较没有兴趣去增加他们自己的剩余产出。所以，所有对消费性商品课征的税，都倾向将某些生产性部门所雇用的劳动数量降低至原本该有的水平以下；如果是国产商品被课这种税，那么，那些课税商品生产部门所雇用的劳动数量就会减少；如果是外国商品被课这种税，那么，用来购买那些课税商品的本国商品生产部门所雇用的劳动数量就会减少。这种税也总是或多或少会改变全国人民自然投注其勤劳的方向，亦即，多少会把全国人民的勤劳导入一个总是和它原本会自动投注的方向有所不同，而且一般来说，也比较不利的方向。

第三，企图走私以逃避这种税，往往导致财产被没收和其他惩罚，使走私者彻底破产。这种人，就违犯国家的法律来说，虽然无疑很应该被谴责；但他往往没有能耐违犯自然正义的法律，而且他在各方面也将是一个优越的公民，如果国家的法律没有扭曲天理，硬将天意从不以为是犯罪的定为犯罪的行为。在一些腐败的政府统治下，至少当人们普遍怀疑政府有许多不必要的开支，或公共收入被大肆滥用时，那些保护公共收入的法律是不会被怎么尊重的。如果无须背誓造假，便找得到既容易又安全的走私机会，则对于走私逃税，是不会有少数人在良心上感到不安的。购买走私逃税的商品，虽然明明是在鼓励他人违犯税法，而且也是在鼓励这种违法行为几乎总是会附带的背誓造假，但在大多数国家，宣称对购买走私商品感到良心不安，会被认为只不过是一种假惺惺卖弄伪善的行为，非但得不到任何人的信任，反而只会让装模作样企图实践这种伪善的人，被众人怀疑他是一个比他的大部分同胞更下流的无赖。民众如此的纵容，时常鼓舞走私者继续干他的勾当，他甚至被如此教导到以为在某一程度内那是一种无害的行业；乃至当税法的严刑峻罚就要落在他的身上时，他往往还打算诉诸暴力以保卫他的勾当，因为他已经习于认为那是他的正

当事业。他最初也许只不过是比鲁莽而不是有什么恶行的人，但最后却几乎总是会成为一个最顽强且最坚决的社会法律违犯者。走私者一旦被逮到，他的资本（这资本在此之前被用在维持生产性劳动），或者被纳入国库，或者被纳入税务人员个人的荷包；无论如何，都将被用来维持非生产性劳动，以致社会整体的资本减少，而社会资本原可维持的生产性勤劳数量也会跟着减少。

第四，这种税，由于至少会要求买卖课税商品的那些商人，必须接受税务人员时常登门访问进行讨厌的检查，无疑会使他们有时候得忍受某种程度的压迫，而且必定总是会给他们带来许多麻烦与困扰；而虽然困扰，正如前文讲过的，严格地说，不是一项费用，但就每一个人都愿意花一些钱，使自己免于困扰来说，它无疑是一项等同于那些钱的费用。各种货物税法，虽然就设置它们的目的来说比较有效，但在这方面，却也比各种关税法更为扰民。当一个商人进口一批须缴纳某些关税的货物时，只要他缴了那些关税，并把货物存放在他的仓库以后，在大多数场合，他就不再有义务接受海关官员的任何麻烦或困扰。但须缴纳货物税的商品，就不是这样。商人须随时接受货物税官员不断的登门访问与检查，毫无喘息的机会。因为这个缘故，货物税比关税更不受商人欢迎；而稽征货物税的官员，也比稽征关税的官员更不受欢迎。有人宣称，那些货物税官员，虽然，一般来说，也许和海关官员一样的尽责；不过，由于他们的职责往往迫使他们不得不让他们的某些同胞觉得非常讨厌，所以他们通常会染上某种冷酷的性格，而这种性格在海关官员的身上则往往看不到。然而，这样的评论或许很可能只是某些不诚实的商人在指桑骂槐，只因为那些勤勉的官员阻止或逮到他们的走私逃税行为。

这些不方便也许在某一程度内无法和消费品税截然分割，然而，它们给英国人民添加的负担，和政府费用近乎同等昂贵的其他国家的人民被添加的负担相比，其实是一样的轻。我们这个国家不是十全十美，的确有许多可以改善的地方；但和我们的多数邻国相比，它是一样好或更好。

在某些国家，由于有货物税即是货物买卖利润税的想法，所以，货物每次出售都相继被重复课税。如果进口商或制造商的利润被课税，那么，基于公平的原则，所有介于这两种商人与消费者之间的中盘商的利润，似乎也应该课同样的税。著名的西班牙阿尔卡巴拉税（Alcavala）似乎就是建立在此原则上。这种税对每一种财产权，不管是动产或不动产，在转手出售时课征，税率最初是百分之十，后来调高到百分之十四，目前只有百分之六；财产每一次出售时，重复课征一次。稽征这种税，需要为数众多的税务人员，因为不仅要足以监视货物从某一省搬运至另一省，而且也要足以监视货物从某一家商店搬运至另一家商店。它不仅要求买卖某些特种货物的商人，而是要求所有买卖各种货物的人，亦即，要求每一个农夫、每一个制造业者、每一个商人和零售店主，必须接受税务人员不断的登门访问与检查。在建立这种税的国家内，绝大部分的地方，不可能生产什么东西供应远方市场。在这种国家里，每一个地方的产出数量，必定只能和附近的消费需求相称。因此，乌斯塔里茨（Ustaritz）将西班牙制造业的倾颓归因于阿尔卡巴拉税。他或许也同样可以把西班牙农业的衰落归因于那种税，因为被课征那种税的，不仅是制造品，还包括土地的初级产物。

那不勒斯（Naples）王国也有一种类似的税，对所有契约价值课征百分之三，从而对所有售货契约价值课征百分之三。它的税率不仅比西班牙的阿尔卡巴拉税轻，而且大部分的城镇和教区也被允许缴纳一笔抵偿金以代替这种税。他们课征这种代税金的方式很是随兴，没有一定的章法，不过，通常不至于干扰到该国的境内贸易。所以，那不勒斯的这种

税不像西班牙的阿尔卡巴拉税那样具有破坏性。

英国境内各个地方，除了少数几种无关紧要的例外，适用同一税制；税制统一，使国内贸易，包括内陆贸易和沿岸贸易，几乎完全自由。内陆贸易几乎完全自由，大部分的货物可以从王国的某一端运至另一端，无须任何许可证或通行证，也无须接受任何税务人员的盘问、视察或检查。虽然有少数几种例外的情形，但还不至于给任何重要的内陆贸易部门造成任何干扰。没错，沿岸运输的货物确实需要证明书或沿岸完税证明书（coast cockets）。然而，如果略去煤炭不算，其余货物几乎全都免税。税制统一所导致的国内贸易自由，也许是英国之所以繁荣的一个主要原因；因为每一个大国必然是其国内大部分勤劳产出最好也最广大的市场。如果税制统一可以推广到爱尔兰和各个海外殖民地，从而使那些地方的贸易也享有相同的自由，则大英帝国的国威，以及帝国内每一个地方的繁荣程度，很可能将更胜于今日。

在法国，不同的省份实施不同的税法，需要为数众多的税务人员，不仅要把整个王国的边境包围起来，而且也要把几乎每一省的疆界包围起来，以便防止某些货物输入，或对输入的货物课征某些税，结果给该国的国内贸易带来不小的干扰。某些省份被允许缴纳代金以取代被课征戈贝尔（gebelle）或盐巴税，而其他省份则完全被豁免这种税和代金。某些省份被免除适用烟草专卖，但在法国大部分地方，收税权承包人（farmers v general）则享有该项商品的专卖权。与英国的货物税相当的各项所谓捐助税（aids），在不同的省份大不相同。某些省份被免除缴纳各项捐助税，不过，必须支付代金或其他代价。在以包税制征收捐助税的那些省份，有许多地方税，课征的范围不超过某个特定的城镇或省内行政区。与英国的关税相当的所谓崔提斯税（traites），将整个王国划分为三大部分：第一，是适用一六六四年关税表的省份，这些省份被称为五大包税制的省份，属于这一部分的，有皮卡第省（Picardy）、诺曼底省（Normandy），以及该国大部分的内陆省份；第二，是适用一六六七年关税表的省份，这些省份被称为视同外国的省份，大部分的边境省份属于这一部分；第三，是那些据说被当成外国对待的省份，因为它们被允许和外国进行自由贸易，所以在它们和法国其他省份贸易时，须缴纳和其他外国一样的关税。第三部分包括阿尔萨斯（Alsace），梅斯（Metz）、图尔（Toul）和凡尔登（Verdum）等三个主教区，以及敦刻尔克（Dunkirk）、巴约讷（Bayonne）和马塞（Marseille）等三个城市。在所谓五大包税制的省份（之所以有这个名称，是因为从前的关税被分为五大部门，而其中每一个部门起初都是一个特别的包税标的，虽然它们现在已经全部合并成一个部门），以及在那些据说被视同外国的省份，有许多地方税，课征的范围不超过某个特定的城镇或省内行政区。甚至在那些据说被当成外国对待的省份，尤其是在马赛市，也有一些这样的税。没有必要评论如此五花八门的税制，为了监视那些适用不同税制的省份与省内行政区的疆界，需要增加多少税务人员，更不用说这会让该国的国内贸易受到了多么严重的钳制。

除了前述那样复杂的税务体系所造成的一般性限制外，在法国大部分的省份，葡萄酒贸易还受到一些特别的限制，虽然葡萄酒也许是法国仅次于谷物的最重要产品；那些特别的限制，源自于某些特别省份和行政区的葡萄园，向来比其他省份的葡萄园受到更多的偏袒优待。我相信，只要稍微留意便可发现，以生产葡萄酒最为出名的那些省份，也是该项商品贸易受到最少特别限制的省份。那些省份所享有的广大市场，鼓励它们好好耕种它们的葡萄园，并且在收成后好好酿造它们的葡萄酒。

这么分歧复杂的税制并非法国所特有。小小的米兰大公国被分成六省，其中每一省各有其不同的税制，对好几种消费性商品课征不同的税。领土更小的帕玛（Parma）大公国

被分成三或四省，其中每一省同样各有其一套独特的税制。在如此荒谬的管理下，除了土地非常肥沃，以及气候特别有利之外，再也不会有其他什么条件能够保全这种国家，使它们免于很快倒退至最野蛮贫穷的状态。

消费品税可以采取两种不同的方式征收；其一，是由政府设立的管理机构征收，其中的官员由政府任命，直接对政府负责；在这种场合，该机构每年上缴的收入，必定会随着实际的税收变动而有所不同；其二，是以一定的租金将收税的权利租借出去，收税权的承包人（farmer）被允许任命他自己的官员，这些官员虽然须按照税法规定的方式征税，却是直接在他的监督之下办事，也直接对他负责。包租收税的方式，绝不可能是最好也最省钱的收税方式。除了支付租约规定的租金、官员的薪水，以及全部的税务管理费用，加起来所需的金额之外，承包人总是必定还要从税收当中牟取一定的利润，而这利润的大小，至少要比比例相称于他所垫付的资本、他所承担的风险、他所遇到的麻烦，以及管理这么复杂的一项事业所需的知识与技巧。如果由政府设立一个和承包人所设立的收税机构类似的管理机构，在政府直接监督下执行收税的工作，则政府至少可以省下那笔几乎总是高得吓人的利润。要承包任何一门重要的公共收入，总是需要一笔很大的资本或很大的信用来周转；光是这个条件，便将有资格竞争从事这种事业的，限制到只剩下少数几个人。在少数几个有这样的资本或信用的人当中，只会有更少的人拥有必要的知识或经验；这个条件必然会进一步限制竞争。为数极少的几位有条件变成竞争者的人，发现大家勾结起来对他们比较有利；于是，就变成合伙人而不是竞争者，而在收税权提交拍卖时，他们什么租金也不愿付，除了远低于收税权真实价值的租金。在公共收入采取包税制的国家，承包人通常富可敌国。单是他们的财富便可激起民众的义愤，而几乎总是会伴随这种暴利财富的虚荣心，亦即，暴发户炫耀其财富通常会有的那种愚蠢庸俗的行径，则更加刺激民众的愤慨。

公共收入的承包人，对于任何惩罚逃税企图的法律，从来不会觉得过于严厉。他们对于纳税者毫无慈悲心肠，因为那些人不是他们的属民，即使在他们的收税租约到期后的隔一天，那些纳税者全部破产，对他们的利益也不会有什么影响。在国家最危急的时候，当君主对于他的收入是否准时进账必然感到最为焦虑的时候，他们很少不会诉苦抱怨说，除非实施比实际获得执行的法律更为严苛的法律，否则他们将甚至不可能支付平常的租金。在国难当头的那些时候，他们的要求容不得讨价还价。所以，税法逐渐变得越来越严厉。最为血腥的税法，总是出现在大部分的公共收入交付承包的国家。最为温和的，则出现在公共收入由君主直接监督征收的国家。一个君主，再怎么坏，也总比他的收入承包人，对他的人民更有同情心。他知道，他的家族的永久伟大有赖于他的人民的繁荣兴盛，所以，他绝不会故意为了成全他自己一时的利益而破坏人民的繁荣。他的收入承包人就不是这样；这些人的伟大往往是他人民的破产的结果，而不是他的人民繁荣兴盛的结果。

有时候，一种税的收税权不仅被按一定的租金承包，而且承包人，除了收税权，还取得课税商品的专卖权。在法国，烟草税和盐巴税就是以这种方式征收。在这种场合，承包人对人民课征两种而不是一种高得吓人的利润；他除了要赚承包人的利润外，还要赚更为惊人的专卖利润。烟草是奢侈品，每一个人都可以自由决定买或不买。但盐巴是必需品，每一个人都不得不向承包人购买一定数量的盐巴；因为，如果他那一定数量的盐巴不是向承包人买的，那么，便可以推定，他是向某个走私者买的。这两项产品负担的税额高得离谱。走私的诱惑，对许多人来说，因此无法抗拒，而同时法律又非常严厉，承包人所任命的官吏也很机警，使得屈服于那种诱惑几乎确定等于家毁人亡。走私盐巴和烟草每年把好几百个人送进苦役牢里去，此外还把为数不少的人送上梟首台。以这种方式征收的税给了

法国政府不少收入。一七六七年，烟草税以每年租金两千二百五十四万一千二百七十八里弗尔（livres）承包出去。盐巴税的承包租金则是每年三千六百四十九万二千四百零四里弗尔。这两种税的承包租约从一七六八年开始，效期六年。认为人民的鲜血和君主的收入相比无足轻重的那些人，或许会赞同这种征税的方式。与此类似的盐巴与烟草税制，以及专卖权，也曾经在其他许多国家出现过，尤其是在奥地利和普鲁士国王的领土内，以及在意大利大部分的城邦。

在法国，国王的实际收入大部分来自于八种不同的来源：帖耳税（taille）、人头税、两项二十分之一税（vingtiemes）、戈贝尔税（gebelles）、捐助税（aids）、崔提斯税（traites）、葡萄园税（domaine）和烟草税承包租金。最后那五种税，在大部分的省份，采取包税的方式征收。前三种税，在全国各地，都由某个管理机构在政府的直接监督与指挥下进行征收，而一般都认为，相对于从人民的荷包里取出来的税金，前三种税比后五种税为君主的库房挹注了更多的收入，因为后五种税的征收费用远比前三种税更为浪费也更为昂贵。

就目前的状况而论，法国的财税制度似乎可以采取三项非常明显的改革。第一，废除帖耳税和人头税，同时增加二十分之一税的课征对象，以弥补废除那两种税所损失的税收，保持国王的收入不变；则征收费用或许会大幅减少；帖耳税和人头税给下阶层民众造成的困扰可望一扫而尽；而大部分的中上阶层民众的税负也不会比目前更重。我在前面已经说过，法国的二十分之一税是一种和英国的所谓土地税极为类似的税。一般承认，帖耳税的负担最后落在地主身上；而由于大部分的人头税，是对那些须缴纳帖耳税的人，按所课征的帖耳税每镑加征一定的金额，所以，支付大部分人头税的负担必定也同样落在同一阶层的民众身上。所以，即使二十分之一税的课征项目增加，以便产生一笔额外收入弥补废除帖耳税和人头税的损失，中上阶层民众的税负，整体来说，或许也不会比目前更重。不过，其中有许多人的税负或许会比目前更重，因为每个人的地产和佃户被课征的帖耳税通常极不公平。那些受惠者的利益与反对，是最可能阻止这一项或其他类似改革的障碍。第二，如果把全国各地课征的戈贝尔税、捐助税、崔提斯税、烟草税等等所有不同的关税与货物税制统一起来，则征收费用或许便可减少很多，而法国的国内贸易也可以变得和英国一样的自由。第三，也是最后一项，如果将所有那些税交给某个管理机构在政府直接监督指挥下进行征收，则租税承包人过分离谱的利润或许便可变成国家收入。基于个人私利的反对声浪，对最后这两项改革的阻挠，很可能会像阻挠前述第一项改革计划那样有效。

法国的税制似乎在每一方面都不如英国的税制。在英国，人数少于八百万的人民每年被征收一千万英镑的税金，而且没有人能说其中有哪一个阶层的人民遭到压迫。根据艾克斯皮里院长（Abbe Expilly）所搜集的资料，以及《论谷物之立法与贸易》作者的观察，法国，包括洛林（Lorraine）和巴尔（Bar）两省，似乎很可能有两千三百万到两千四百万人；亦即，也许是英国人口数的三倍。法国的土壤和气候比英国好。就土地改良与耕种的历史来说，法国也远比英国悠久，因此，所有需要长期经营才能兴起或累积起来的那些东西，诸如，大城镇，以及各城镇和乡村里方便且坚固耐用的房舍等等，法国所积存的数量也比较多。既然有这些优势，那么，按理当可预期，在法国每年要课征三千万英镑的税收来支持国家，应该和在英国每年要课征一千万英镑一样，不会对人民造成什么不便。然而，在一七六五年和一七六六年，缴入法国国库的全部税收，根据我所能掌握到的最佳（但我承认，很不完整的）估计，大多介于三亿零八百万至三亿两千五百万里弗尔之间；亦即，还不到一千五百万英镑；也就是说，还不到，如果法国人按其相对于英国人口数的

比例奉献其收入的话，我们按理可以预期的税收的一半。然而，一般承认，法国人民远比英国人民受到更重的税负压迫。不过，在欧洲各大帝国当中，法国政府的温和宽大无疑仅次于英国。

在荷兰，生活必需品承受的重税，据说已经将他们的主要制造业摧毁殆尽，而且也甚至可能渐渐地妨碍到他们的渔业和造船业。在英国，生活必需品所承担的税负不重，而迄今也没有什么制造业被那些税给毁了。在英国，对制造品打压最重的税，是对某些进口原料尤其是生丝课征的关税。然而，荷兰联邦以及其中各城市的税收总计，据说每年超过五百二十五万英镑；由于荷兰的居民人数不太可能超过英国人口的三分之一，所以，相对于他们的人数来说，荷兰人必定比英国人承受更重的税负。

在所有适当的课税标的都课了税以后，如果国家的紧急状况仍继续需要新的税收，那也只好对不适当的课税标的课征了。所以，对生活必需品课税，不见得表示那个共和国的智慧不足，而是因为它，为了争取与维持它的独立地位，曾经被卷入好几次耗费巨大的战争，迫使它承负了极大的债务，尽管它是那么的极端节俭。此外，荷兰和西兰

（Zealand）这两个独特的国家，甚至需要不少的经费来保全它们自己的存在，或者说，避免它们自己被大海吞噬掉；这方面的费用，必定会显著提高那两个国家人民的税负。共和模式的政府，似乎是荷兰今日之所以伟大的主要支柱。大资本家和大商业家族，通常直接参与管理那个政府，或间接对那个政府有些影响力。为了他们从这个处境所得到的那种尊重与权威，他们愿意住在荷兰，虽然在那里，他们的资本，如果由他们自己运用，将带给他们比较少的利润，而如果借给他人运用，则将带给他们比较少的利息；而且他们的资本所得到的那种很有限的收入，在那里所买到的生活必需品和便利品数量，也比那样的收入在其他任何一个欧洲国家所能买到的少。尽管有这一切不利的因素，但只要有这样富有的人家居住，也就必然可以在那里使一定程度的勤劳继续保持活跃。然而，一旦国家发生了什么大灾难，把共和模式的政府给摧毁了，使整个政权突然落入贵族和军人的手中，使那些富有商人的重要性被彻底消灭，那就会很快让他们觉得，住在一个他们不再可能被怎么尊重的国家，不是一件很愉快的事。于是，他们将会把他们的住家和他们的资本移到其他某个国家，而荷兰的工商业活动也将很快跟随支持它们的资本一起外移。

### 第三章 论公共债务

我曾在本书第三卷尽力说明过，在商业扩张与制造业进步以前那种粗野的社会状态中，当唯有商业与制造业才能引进的那些昂贵的奢侈品完全不为人知的时候，拥有大量收入的人，没有其他方式花用或享受他的收入，除了将那收入用来尽可能多蓄养几个奴仆或门客。无论在什么时候，大量的收入，或许都可以说，是对大量生活必需品的自由支配权。在那种粗野的社会状态中，那收入通常是以大量的生活必需品，亦即，以诸如谷物、牲畜、羊毛、生皮等等简陋粗糙的食物和衣服材料，交付到所有者手中。当所有者没有机会将他自己消费剩余的那些材料的大部分，拿去和商业或制造业所提供的东西交换时，他对那些多余的衣食材料不会有其他的处置方式，除了用来尽可能多供应几个奴仆或门客的衣食。所以，在这种情形下，富有的豪门巨室的主要开支，大半来自于没有奢侈浪费的殷勤好客，以及没有虚夸卖弄的慷慨大方。但这种开支，我也曾在本书的同一卷中尽力说明过，并非是那种很容易使人沉迷，以至于倾家荡产的开支。这世界也许没有哪一种自私的乐趣是如此的微不足道，以至于那种乐趣的追逐不会有时候甚至也把聪明人给毁了。对斗鸡游戏的热爱，就曾经使许多人倾家荡产。但我相信，不会有很多人因为前述那种殷勤好客或慷慨大方而使自己变得一文不名；虽然奢侈浪费的殷勤好客和虚夸卖弄的慷慨大方，曾经使许多人倾家荡产。就拿我们封建时期的祖先来说，许多大地主长期持续留在同一家族手中，这就充分证明人们普遍有量入为出的生活倾向。虽然那时候占用大面积土地的人经常展现的那种乡土式殷勤好客的习惯，对我们现代人来说，也许看起来和他们那个阶级的形象不符，因为我们太容易以为他们那个阶级和优良的管理效率密不可分，不过，我们无疑必须承认他们的生活向来节俭，至少他们通常不会把他们的收入全部花光。他们通常有机会卖掉他们的一部分羊毛和生皮，得到一些金钱。这些金钱当中的一部分，他们也许会用来购买当时的环境还能提供的少数几样满足私人虚荣的奢侈品；但他们似乎通常会把一部分金钱私藏起来。不管他们省下多少钱，他们的确也没有其他可行的处置方式，除了把它们全都储藏起来。要拿来做生意嘛，未免有失他们的绅士身份；要借给他人收取利息嘛，更是如此，因为这在当时被认为是高利贷，法律也不允许。再说，在那个暴戾混乱时代，很适合手上有一笔私藏的金钱，以便万一他们被迫须离开家门时，可以随身携带一些有确实价值的东西，逃到某个安全的地方。这种暴戾的情况把私藏金钱变为合适，也同样把刻意隐瞒私藏变为合适的举措。以前时常有不知其主的宝藏被发现，充分证明从前那个时候时常有人私藏贵重的东西，并且刻意隐瞒私藏的事实。当时这些无主的宝藏被认为是君主的一门重要收入。可是，到了现代，即使对一个拥有优良地产的绅士私人来说，全国所有无主的宝藏，就算全归他享有，也许都不太可能是他的一门重要收入。

当时一般君主，也和他们的臣民一样，普遍有储蓄和私藏金银财宝的倾向。本书的第四卷已经指出，在商业和制造业极为罕见的国家，君主所处的环境，自然会使他倾向于过着累积金银财宝所需的俭约生活。在那种环境中，甚至君主的开销，也不可能被那种以庸俗华丽的宫殿装饰为乐的虚荣心所主导。那种蒙昧无知的时代，能够提供让宫殿华丽起来的，也不过只有少数几样琐屑的东西。当时也不需要维持常备军，所以，甚至君主的开销，也和其他大封建领主一样，除了用来奖赏他的佃农，以及宴请他的门客侍从外，几乎不可能用在其他任何事物上。但奖赏他人和宴请宾客很少会达到挥霍无度的地步，虽然个人虚荣心作祟几乎必定会到达这样的地步。因此，诚如前文指出的，从前欧洲所有君主都藏有金银财宝。每一位鞑靼族的酋长，目前据说还藏有金银财宝。

在充斥着各种昂贵的奢侈品的商业化国家，君主，和他的领土内几乎所有大富人家一



样，自然会把他的大部分收入花在购买那些奢侈品上面。他自己的国家和邻国充裕供应他所有昂贵的小玩意，让他得以把他的宫殿妆扮得光辉灿烂，但无关紧要地富丽堂皇。为了展现较为逊色但同样是无关紧要的豪华排场，他辖下的贵族遣散他们的门客侍从，让他们佃农独立，并且让他们自己渐渐地变成和他的领土内大部分富有的市民一样的无足轻重。导致他们这么做的那些无聊的爱欲沉迷，也同样左右他的行为举措。任何人怎能主张，他应当是他的领土内唯一对这种自私虚荣的乐趣无动于衷的富人呢？如果他没有做到他很可能做到的那种事，亦即，如果他没有在那些自私的乐趣上花掉这么大的一部分他的收入，以至于大大削弱了国家的防卫力量，那任何人也就不好期盼，他不应该在留下维持那个防卫力量所需的经费后，把其余的收入全部花在那些乐趣的追逐上。他的平常花费变成等于他的平常收入，而如果前者没有时常超过后者，那可就要额手称庆了。至于要他累积金银财宝，那是不再可能令人期待的事。当特殊紧急的状况需要特殊的经费时，他必定需要伸手向他的臣民要求特殊的捐助。自从法国的亨利四世于一六一〇年去世以来，普鲁士的现任和前一任国王是欧洲仅有的两个曾经累积过金银财宝的大国君主。导致累积的那种简约朴素，在共和国政府里，也几乎已经变得和在君主国政府一样的罕见。意大利诸共和国，以及荷兰联邦共和国，全都负债累累。瑞士伯恩省是欧洲唯一有累积相当金银财宝的共和国。其他瑞士共和国就没有。表面上冷静清醒的小共和国参议院，往往也和颓废浪费的最大帝国宫廷一样，充斥着对于某种华丽排场，至少是富丽堂皇的建筑，以及其他公共装饰物的嗜好。

平时不思俭朴储蓄，战时就必须举债应急。当战争来临，国库里，除了维持平时的军队编制所需的经费外，没有其余的钱。战时，为了保卫国家，军队编制必须扩大，所需经费往往是平时的三或四倍，因此需要有一笔比平时多三或四倍的收入支应。即使君主有办法（事实上他很少有这种办法）立即按照他的费用增加的幅度比例提高他的收入，不过，此一收入的增加必定是来自于增课新税或附加税，而这些税的收入，在宣布课征后，也许还要经过十或十二个月，才会开始进入国库。但在战争开始的那一刻，或者不如说，在很可能开战的征兆出现的那一刻，就必须扩大陆军，装备舰队，加强守备队驻防城市的防卫力量；必须供应那支陆军、那支舰队以及那些守备队驻防的城市必要的武器、弹药和粮食。在有立即危险的那一刻，必然就会发生立即而且庞大的费用；不管是危险或费用，都不会等待新课税收慢慢吞吞地入库。在这种紧急时刻，政府除了借钱不可能有其他的应付办法。

同一种商业化的社会状态，透过道德因素的影响，以前述那种方式，将政府引入有必要借钱的境地，但也同时在它的国民身上，除了产生放贷的能力，也产生放贷的意愿。如果那种社会状态通常附带有借钱的必要性，那么它也同时附带有借钱的方便性。

一个充斥着商人与制造业者的国家，必然充斥着一群特殊的人民，在他们的手上进出的资本，不仅有他们自己的资本，还有所有借钱给他们的，或把货物托付给他们的那些人的资本；所有这些资本在他们手上进进出的频率，和一般私人的收入在私人手上进出的频率相比，如果不是一样高，就是更高。一般私人，没有自己的事业，也不做任何买卖，全靠他自己的收入生活。这种人的收入，经常也只不过是每年在他的手上进出一次。但如果一个商人经营的是那种资金回收很快的买卖，则他的全部资本与信用，有时候每年会在他的手上进出两至四次。所以，一个充斥着商人与制造业者的国家，必然充斥着一群随时有能力，如果他们也愿意的话，借给政府很大一笔金钱的人。在商业化国家里，人民身上那种借钱给政府的能力就是这样产生的。

任何国家，如果没有秩序井然的司法制度，如果人民对于他们所占有的财产没有安全感，如果合约的约定没有法律的支持，如果不认为必须有规则地运用国家的权威，强制所有有能力支付的人偿还债务，那么，商业和制造业就不太可能在该国长久兴盛。简单地说，无论在哪一个国家，如果人民对政府的公平正义没有一定程度的信心，那么，商业和制造业就不太可能在该国兴盛起来。这种信心，在平常的场合，使大商人和大制造业者愿意把他们的财产托付给某个特定的政府保护；而在特殊的场合，同一种信心则使他们愿意把他们的财产托付给那个政府使用。他们虽然把钱借给了政府，但这样做甚至片刻也无损于他们经营其买卖或制造事业的能力。相反的，借钱给政府用，通常会扩大他们的事业经营能力。国家的各项紧急需要，使政府在大多数场合愿意按非常有利于贷方的条件借钱。政府交付给原始债权人的债权凭证，通常规定可以转让给其他任何债权人，而由于大家普遍对国家的公平正义有信心，那些债权凭证在市场上转卖的价格通常高于当初的认购成本。商人或有钱人借由借钱给政府来赚钱，所以，借钱给政府，非但不会减少，反而会增加他的营运资本。所以，当政府允许他参与一笔新公债的首次认股作业时，他通常认为那是政府的恩惠。在商业化国家里，人民身上那种借钱给政府的倾向或意愿就是这样产生的。

这种国家的政府很容易变得，在特殊的场合，完全仰赖人民不仅有能力而且也有意愿，把他们的钱借给它。它预料到借钱很方便，所以，它就自我免除储蓄的责任。

在社会还处于野蛮未开化的状态时，没有大商业资本或大制造业资本。某些人把他们所能省下的钱全部私藏起来，并且刻意加以隐瞒，因为他们不相信政府的公平正义，而且他们也担心，一旦被人知道他们有一笔私藏，并且知道藏在哪里，那么，他们将很快遭到掠夺。在这种情形下，很少人有能力，而且也不会有人愿意，在国家有特殊紧急需要时，借钱给政府用。君主觉得他平时必须储蓄以备紧急之需，因为他预料他绝对不可能借到钱。而此远见则进一步提高他在这种社会环境中自然会有有的储蓄倾向。

目前使所有欧洲大国倍感压力，而最后也很可能使它们破产的那些庞大债务，在各国的发展史颇为一致。每一个国家，就像一般私人那样，通常一开始借钱时，是凭借所谓个人的信用，无须指拨或提供什么特别财源作为偿还债务的担保；接着，当这种办法行不通时，他们就会以某些特别财源作为抵押或担保来借钱。

英国所谓的无担保负债（**unfunded debt**），就是以前述两种方式当中的第一种取得的。这种负债有一部分是，或者应当是，不用支付利息的，类似一般私人向某些商家赊购商品时取得的负债；其余一部分则是要支付利息的，类似一般私人出具借据或本票取得的负债。由于或者得到分外的服务，或者得到事先未料到（所以事先没有备妥钱支付）的服务，或者在得到服务时没有立即给予相对的报酬而产生的负债；例如，陆军、海军和兵工所提供的分外服务，拖欠该付给外国君主的（军事性援助）酬金，拖欠该付给海军士兵的工资，等等所产生的负债，构成前述第一类（无息的）负债。有时候为了偿付一部分这种负债，但有时候则是为了其他目的，而签发的那些海军部借据和财政部借据，构成前述第二类（付息的）负债；财政部借据自发票日起就必须支付利息，而海军部借据则自发票日起六个月后才开始计息支付。由于英格兰银行对于财政部签发的借据，或者出于自愿，按它们的流通价值给予贴现，或者基于相当的报酬，事先和政府议定要促使它们在市面上流通，亦即，事先向政府承诺将按面值接受它们，并且在接受时支付它们当时恰巧该得的利息，于是维持了它们的价值，并且方便它们在市面上流通，因此时常使政府得以取得很大的一笔这种负债。在法国，由于没有银行，国家借据（**billets d'état**）有时候在市

面上按百分六十或百分之七十的折扣出售。在威廉国王实施钱币大重铸期间，当时英格兰银行认为应当结束以往例行的贴现生意，结果财政部的借据和符契，据说曾经在市面上按百分之二十五至百分之六十的折扣出售；当时那些借据和符契之所以如此不值钱，有一部分无疑是因为光荣革命所建立的新政府被认为不稳定，但也有一部分是缺乏英格兰银行的支持所致。

当前述那种办法行不通时，如果还要继续借钱，那就必须特别指拨或提供某一门公共收入作为偿还债务的财源与担保；英国政府在不同的场合以两个不同的方式取得这种债务。这种指拨或抵押担保，有时候只有很短的期限，例如，只有一年或短短几年；有时候则是永久。在前一种情形，指拨的财源按理应当足以在限期内偿还借款的本金与利息。在后一种情形，指拨的财源只须足以支付利息，或者说，足以支付一笔等于借款利息的永久年金，而政府则随时有权在偿还借款本金后赎回该年金。前一种筹钱的方式，被称为预支（anticipation）；后一种筹钱的方式，被称为永久基金化（perpetual funding），或简称为基金化（funding）。

在英国，每年的土地税和麦芽税通常年年被拿去预支，因为国会每年在立法课征那些税时，总是会插入一条允许借钱的条款。英格兰银行通常会先把那些税在该年度预算课征的金额借给政府，以收取利息（自光荣革命以来，这利息每年不同，介于百分之八至百分之三之间），并且在那些税的税收逐渐进入国库时，逐渐获得偿还。如果税收不足以偿还英格兰银行的借款（事实上总是如此），则短差数就归由下一年度的税收偿还。于是，当时唯一还没有变成永久基金的一门相当可观的公共收入，在收进国库以前，就这样被花掉。就像一个不考虑将来的浪荡子，他的迫切需要，总是不允许他等待他的定期收入到手后，才把钱花出去那样，所以，国家也经常向它自己的代理人和经纪人伸手借钱，从而总是不断为了（提早）使用它自己的钱而付出利息。

威廉国王在位期间（一六八九至一七〇二年），以及安妮女王在位的大部分期间（一七〇二至一七一四年），亦即，在我们变成像现在这么熟悉以永久基金举债手法之前，大部分新增的税种仅限于在一段很短的时间内课征（譬如，仅课征四、五、六或七年），而且每年国会同意拨给国王的款项，大部分也就是用那些有限期的税所预支来的借款。由于那些税的实际收入时常不足以在原订的课税期限内偿还预支借款，于是产生了许多项预支短差，而为了补平那些短差，变成必须延长课税的期限。

一六九七年，根据威廉三世第八年法律第二十条，好几种税预支所产生的短差，移给当时所谓的第一笔一般抵押金或基金负责偿还；就是把好几种课税期限原本即将结束的税延长至一七〇六年八月一日，并且把那些税的税收集结起来变成一笔一般性的财源，作为各项预支借款还款付息之用。当时移给此次延长期限承担的各项预支短差数，总计为五百一十六万零四百五十九英镑十四先令九又四分之一便士。

一七〇一年，前述那些税，加上其他某些税，基于同一目的，又被延长至一七一〇年八月一日，称为第二笔一般抵押金或基金。移给它承担的各项预支短差数，总计为两百零五万五千九百九十九英镑七先令十一又二分之一便士。

一七〇七年，那些税又被延长至一七一二年八月一日，作为某些新借款的还款财源，称为第三笔一般抵押金或基金。以这笔财源为担保借得的款项，总计为九十八万三千两百五十四英镑十一先令九又四分之一便士。

一七〇八年，那些税又全部被延长至一七一四年八月一日（除了旧的吨税与镑税补助金，其中只有一半变成这笔基金的一部分，以及一项对苏格兰亚麻布进口课征的关税，由于一七〇七年英格兰与苏格兰合并而被撤除），也是要作为某些新借款的还款财源，称为第四笔一般抵押金或基金。以它为担保借得的款项，总计为九十二万五千一百七十六英镑九先令二又四分之一便士。

一七〇九年，基于同一目的，那些税又全部被延长至一七一六年八月一日（除了旧的吨税与镑税补助金，这时该税完全撤出这种基金的行列），称为第五笔一般抵押金或基金。以它为担保借得的款项，总计为九十二万两千零二十九英镑六先令零便士。

一七一〇年，那些税又被延长至一七二〇年八月一日，称为第六笔一般抵押金或基金。以它为担保借得的款项，总计为一百二十九万六千五百五十二英镑九先令十一又四分之三便士。

一七一一年，同一堆税（到了这个时候，这些税已经前前后后被预支了四次），以及其他好几种税，被无限期延长，并且被指定为支付南海公司（the South Sea company）的资本贷款利息的财源，称作南海基金（The South Sea Fund）；这家公司在同一年借给政府九百一十七万七千九百六十七英镑十五先令四便士，使政府得以偿还一些债务，以及补平一些预支税款所产生的短差；南海公司所给的这笔借款，在当时是有史以来最大的一笔借款。

在这段期间以前，为了支付某笔借款的利息而永久课征的那些税种，主要有（1）为了支付英格兰银行和东印度公司所给的借款利息而课征的税，以及（2）为了支付某一筹设中的土地银行预期会给（但实际上从未给）的借款利息而课征的税；就我所能掌握到的资料来说，似乎也只有这两种税是专为了支付借款利息而被永久课征的。此时，英格兰银行的基金化借款总计为三百三十七万五千零二十七英镑十七先令十又二分之一便士，为此每年支付的年金或利息是二十万零六千五百零一英镑十三先令五便士。东印度公司的基金化借款总计为三百二十万英镑，为此每年支付的年金或利息是十六万英镑。英格兰银行借款的利率是百分之六，东印度公司借款的利率是百分之五。

一七一五年，根据乔治一世第一年法律第十二条，所有已经被抵押作为支付英格兰银行年金的各种税，以及其他好几种根据此条法律也同样变成永久的税，被集结起来成为一笔称作集体基金（The Aggregate Fund）的共同基金；这基金，不仅负责支付英格兰银行年金，也负责支付其他好几项年金，以及其他一些不同种类的负债。后来，乔治一世第三年（一七一七年）法律第八条和乔治一世第五年（一七一九年）法律第三条，两次扩充该基金，而当时被纳入该基金的各种税也同样变成永久的税。

一七一七年，根据乔治一世第三年法律第七条，其他好几种税变成是永久的税，并且被集结起来成为另一笔共同基金，称作一般基金（The General Fund），所负责支付的各项年金，总计为七十二万四千八百四十九英镑六先令十又二分之一便士。

前述那些法律的结果是，大部分从前只是在有限的数年间作为预支借款担保的那些税，变成是永久的税，同时也变成是某笔永久基金的一部分，它们不再像从前那样须负责支付预支借款的本金，而只负责支付以它们为担保的累次预支借款的利息。

如果政府除了预支税款从不以其他方式借钱，那么，只要第一次预支时注意不要让

偿债的财源承担它在限期内无法清偿的负债，并且注意不要在第一次预支的借款还未完全清偿前就预支第二次，则不出数年，公共收入便可自然而然获得释放。但欧洲大部分国家的政府向来不可能注意这些事。它们往往甚至在第一次预支时，就让偿债的财源承担过重的负债；如果凑巧不是这样，它们通常也会费心要让那个财源负担过重，亦即，它们通常会在第一次预支完全清偿之前，就急忙预支第二次和第三次。由于偿债的财源就这样变成完全不足以偿付它所担保的借款的本金与利息，因此变成不得不只让它承担支付利息，或者说，只让它承担支付等于利息的永久年金，而这种不考虑将来如何善后的预支，必然会衍生出更具破坏性的做法——永久基金化。虽然此一做法必然会把释放公共收入的时间，从某一固定的期限，延长到某一不确定的期限，而且很可能是遥遥无期，然而，由于此一新的办法，在所有场合，都能够比旧的预支办法借到更多的钱，所以，一旦人们熟悉了新办法以后，每当国家有重大的紧急需要时，新办法便普遍比旧办法受到更多青睐。纾解当前的紧急状况，始终是侧身管理国事的那些人所关切的主要课题。至于未来释放公共收入的问题，那就留给后代子孙来收拾吧。

安妮女王在位期间（一七〇二至一七一四年），由于市场利率从在分之六降至百分之五，因此在她在位的第十二年，百分之五被宣告为私人担保借款可以合法收取的最高利率。在英国大部分的临时税变成永久税，并且被分别纳入集体、南海和一般等三种基金之后不久，公共担保债务的债权人，也像私人担保债务的债权人那样，被劝导只能接受他们的借款的百分之五作为利息；于是，大部分已经被永久基金化的公债，每一百英镑本金便可省下一英镑的支出；亦即，自前述三大基金付出去的各种年金大部分可以节省六分之一的支出。由于有此节省，乃使得被纳入那些基金的各种税，在支付了那些基金所承担的各项永久年金之后，还留下不少的税收剩余，从而为以后所谓的偿债基金（the Sinking Fund）奠下基础。一七一七年，此一偿债基金所累积的余额为三十二万三千四百三十四英镑七先令七又二分之一便士。一七二七年，大部分公债的利息更进一步被降至百分之四；并且又于一七五三和一七五七年分别被降至三又百分之二分之一和百分之三；这几次利率的下降当然更进一步扩大偿债基金所累积的余额。

偿债基金，虽是为了偿还旧债而设，却使得举借新债大为方便。它是一笔辅助性的基金，当国家有紧急需要，而计划用来举债的其他基金又不太可靠时，它总是马上可以被用来帮忙担保举债。英国的偿债基金究竟比较经常用来偿债，或比较经常用来协助举债，不久即可分晓。

除了预支和永久基金化这两种借钱的方法外，还有其他两种可以说介于它们两者之间的方法；即，以若干年期的限期年金债券举债，以及以终身年金债券举债。

在威廉国王和安妮女王在位期间，政府时常以发行限期年金债券的方式举借大笔款项，发行的年金债券期限有时候很长，有时候很短。一六九三年，通过了一个法案，要求以发行十六年期每年百分之十四或十四万英镑的年金债券借入一百万英镑。一六九一年，通过了一个法案，要求以发行现在看起来条件非常吸引人的终身年金债券借入一百万英镑。但认购的金额未达一百万英镑。来年，为了补足差额，发行了一批百分之十四或比七年多一点便可还本的终身年金债券。一六九五年，曾经购买那些年金债券的人，被允许将它们换成九十六年期的年金债券，不过，每一百英镑面额须再付给财政部六十三英镑；亦即，每年百分之十四领取至终身和每年百分之十四领取九十六年之间的差别权利，是按六十三英镑的价格出售，或者说，购买此一差别权利者，只要四年半便可取回本钱。然而，由于当时的政府被人们认为非常不稳定，以致即使年金债券的条件是这么的有利，也吸引

不到多少人前去认购。安妮女王在位期间，政府在不同场合曾以许多种年金举债，包括终身年金、三十二年期年金、八十九年期年金、九十八年期年金和九十九年期年金。一七一九年，三十二年期年金的持有者被劝导将他们的年金换成南海基金债券，交换比率是每一份三十二年期年金可以换到面值等于十一又二分之一倍年金的南海基金债券，另外加上一定数量的同种债券，面值等于交换当时应付给年金持有人但尚未付出的年金。一七二〇年，其他各种长年期与短年期的限期年金，也大部分被转换成同一基金的债券。当时长年期的限期年金债券，每年须支付的年金总计为六十六万六千八百二十一英镑八先令三又二分之一便士。一七七五年一月五日，剩下来的，亦即，当时尚未换成南海基金债券的长年期限期年金，总计只有十三万六千四百五十三英镑十二先令八便士。

在始于一七三九年和一七五五年的两次战争期间，政府很少以限期年金或终身年金举债。然而，九十八年期或九十九年期的年金，实际上，几乎和永久年金一样值钱，所以，有人或许会认为，应当可以用来借到几乎一样多的钱。但为了处分家产，以及为遥远的将来做准备，而购买政府债券的那些人，不喜欢购买价值不断减少的那种债券；而这种人在政府债券的购买者或持有者当中占很大的比例。所以，即使某一长年期年金的内在价值和一笔永久年金几乎相同，也不可能找到人数几乎相同的购买者。新公债的认购者，由于大多打算尽快把他们认购来的债券转卖出去，尤其喜欢认购国会有权赎回的永久年金，而不喜欢不可赎回的长年期年金，如果每年领取的金额只是相等而不是更多的话。因为，前者的价值可以被视作始终维持不变或几乎不变，所以，是一种比后者更方便转售的可转让债券。

在前述那两次战争期间，国会很少同意发给年金债券，不管是限期年金或终身年金，除了在发行新公债时当做附赠品发给新公债认购者，而新公债则总是另外以可赎回的年金或利息为基础发行。换言之，那些年金，不是被国会真正当做举借新债的基金拨给的，而是当做额外的奖励发给新公债认购者。

终身年金有时以两种不同的方式发给：一种是个人的终身年金，另一种是数人联合终身年金；后一种年金的法文名称叫做唐提式年金（Tontines），以纪念这种年金的发明人唐提（Tontine）。在个人终身年金的场合，某个领取年金者一旦身亡，公共收入便可立即减轻负担支付属于他的那一份年金。但在唐提式年金的场合，公共收入的负担不会开始减轻，直到联合分享年金的那一组人全部身亡，而这样的一组人有时候由二十人或三十人组成，其中的残存者均分继承所有先他们身亡者所享有的年金；而最后一位残存者则继承整组人所享有的年金。在同一税收基础上，唐提式年金所能借到的钱，总是多于个人终身年金所能借到的。附有残存者取得权的终身年金，真的是比每年领取同样金额的个人终身年金，更有价值，而且由于每一个人对他自己的好运自然很有信心（所有乐透彩经营所以成功，靠的就是这种信心），所以，这种年金卖到的价钱通常比它的价值稍微高一些。因此，在政府时常以发售年金的方式筹钱的国家，通常会选择发售唐提式年金，而不采用个人终身年金。换言之，可以筹得最多钱的那个办法，几乎总是比可能最快释放公共收入的办法，更受当政者的青睐。

在法国，公共债务中，终身年金所占的比例远高于英国。根据波尔多（Bordeaux）省议会于一七六四年呈给国王的一份备忘录，法国全部的公共债务估计约二十四亿里弗尔；其中，终身年金的现值估计约三亿里弗尔，占全部公共债务的八分之一。每年发给的年金估计是三千万里弗尔，占全部公共债务估计利息一亿两千万里弗尔的四分之一。这些估计，我很清楚，并不精确，但由于是被这么值得尊重的一个机构当做真实的近似值提

出，我认为，应当可以同等看待。并不是因为英法两国的政府，对于减轻公共收入的负担，有着不同程度的渴望，所以才导致它们个别的借钱模式产生这样的差异。这差异完全是来自于贷方有不同的看法与利益。

在英国，由于政府位在世界上最大的商业城市，所以，商人通常就是借钱给政府的那些人。他们虽然借钱给政府，但并不是打算因此减少他们的商业资本，反而是想借此增加他们的商业资本；因此，除非他们预期能把他们所认购的新公债转卖出去赚取一些利润，否则他们绝不会去认购。但如果他们付钱买到的，不是永久年金，而只是终身年金，不管是以他们自己的终身或他人的终身为截止日的年金，则在转售时，他们将总是不那么可能赚到利润。如果买到的是以他们自己的终身为截止日的年金，则在转卖时，他们必定会亏本；因为不会有人愿意出同样的价钱，购买以他人的终身为截止日的年金，如果这个人的年龄与健康状况和他自己相当接近，而不去购买以他自己的终身为截止日的年金。没错，以第三人的终身为截止日的年金，对买方和卖方来说，价值确实相同；但它的真实价值，从它被发售的那一刻起，便开始减少，并且继续或多或少地减少，直到它失效。所以，作为一种可转让公债，它绝不可能像永久年金那么方便，因为后者的真实价值可以被视为始终维持不变或几乎不变。

在法国，由于政府的所在地不是一个大商业城市，在借钱给政府的人士当中，商人所占的比例不是那么高。每当国家有紧急需要时，借钱给国家应急的，大多是从事金融行业的人，租税承包人，未承包出去的某些税的收受人，以及专为朝廷服务的银行家等等。这些人通常出身寒微，但非常有钱，而且自尊心往往很强。他们太过骄傲，耻于和他们同一阶级的仕女结婚，而质量高尚的仕女也不屑和他们结婚。所以，他们往往决心终身光棍；由于既没有他们自己的子女，也不怎样重视他们的亲戚的子女，他们甚至也未必喜欢承认自己有那些亲戚，因此，他们不仅很想在有生之年豪华奢侈地过活，而且也不是不愿意让他们的财富随他们的去世而告终。除此之外，法国也比英国有更多或者讨厌结婚，或者他们的生活条件使他们不应当或不方便结婚的有钱人。对不怎样关心或完全不关心后代的这些人来说，最方便的做法，莫过于把他们的资本换成一系列刚好和他们希望它告终的时程一样长并且不会更长的收入。

大部分现代国家，除了在和平时期，它们的平常费用等于或几乎等于它们的平常税收外，当发生战争时，它们也不愿意，同时也不能，按它们的费用扩大的比例，提高它们的税收。它们不愿意提高税收，因为担心突然大幅增加的税负将会惹恼民众，使他们很快对战争感到厌恶；它们不能提高税收，因为它们不太清楚有什么税足以产生所需的税收。借钱很方便让它们免于这个担心与这个不能原本会造成的困窘。透过借钱，它们只要稍微提高一些税收，便得以年年筹足进行战争所需的钱；而透过永久基金化的办法，它们只要加征最少可能的税收，便得以年年筹到最多可能的金额。在大帝国中，住在首都以及其他远离战场的各地方民众，大多感觉不到战争给他们带来了什么不便，反而可以悠然自在地享受阅读报纸上他们本国的陆海军如何英勇克敌的乐趣。这乐趣，对他们来说，值回他们因为战争而比平时多缴那一点税的代价。他们通常对于恢复和平感到不满，因为战争不再延续，让他们失去了前述那种阅读报纸的乐趣，而且他们原本幻想的千百次征服与国家荣耀也随之破灭。

事实上，即使恢复和平，他们在战争期间被课征的那些税也很少撤除。那些税已被抵押作为支付为了战争而举借的债务利息的财源。如果原来的税收，加上新税，在支付战争借款的利息，以及支应平常的政府费用后，还有一些剩余，那也许可以转入某个以清偿战

争借款为目的而设立的偿债基金。但首先，此一偿债基金，即使假定它不会被用到其他的目的上，也通常完全不足以，在任何可以合理预期会有持续和平的期间内，还清全部的战争借款；而且，第二，该偿债基金几乎总是会被用到其他的目的上。

课征那些新税的目的，只是为了支付它们当时所担保的借款的利息。如果它们产生比较多的税收，那也通常不是当初规划或事先预料的事，所以，即使税收比较多，也不太可能多很多。一般来说，偿债基金多半不是来自于那些税的收入在支付了当初让它们承担支付的利息或年金之后还有什么剩余，而是来自于它们所须支付的利息后来降低了。荷兰于一六五五年设立的那个偿债基金，以及罗马教廷于一六八五年设立的那个偿债基金，都是这样形成的。因此，这种基金通常不足以清偿战争借款。

即使在天下太平的时候，也会发生各式各样需要额外经费应付的事件，而这时政府总是认为，不当挪用偿债基金去支应所需的额外经费，比课征新税，更为方便。每一种新税会立即或多或少被人民感受到。它总是会导致一些牢骚，遭到一些人的反对。税捐的种类被增加得越多，对每一种课税标的课征的税额被提得越高；则人民抱怨每一种新税的声音就越大，而政府要找到新的课税标的，或要进一步提高旧的课税标的已经被课征的税额，就越困难。暂停偿付债务的本金，不会立即被人民感受到，不会导致牢骚或抱怨。于是，向偿债基金借钱，便总是一个明显而且简单的脱离眼前困境的办法。公共债务被累积得越多，越是有必要审慎减少公共债务，任何不当挪用偿债基金的动作越危险，也越有破坏性；则公共债务就越不可能被显著减少，而偿债基金就越可能、越确定会被不当挪用，去支应所有和平时期的额外经费需求。当全国人民的税负已经超重时，除了迫于新的战争需要，除了那股报复国仇的怨恨，或保卫国家安全的焦虑，不会有其他的理由能够说服人民勉强同意缴纳新的税种。因此，偿债基金通常会被不当挪用。

在英国，从我们首次采取永久基金化的毁灭性借钱办法以来，公共债务在和平时期减少的幅度，根本和在战争期间所累增的幅度不能相提并论。目前英国庞大的国债，最初就是在那一次始于一六八八年而以一六九七年的里斯维克（Ryswick）条约告终的战争中埋下基础的。

在一六九七年十二月三十一日，英国的公共债务，不管有无担保或基金化，总计是两千一百五十一万五千七百四十二英镑十三先令八又二分之一便士。其中大部分是以短期预支的方式借入的，也有一部分是以终身年金借入；以致在一七〇一年十二月三十一日以前，亦即，在不到四年的时间内，已经有一部分债务被全部还清，也有一部分债务归还了一部分，金额总计为五百一十二万一千零四十一英镑十二先令又四分之三便士；此后，英国的公债从来没有像这次在这么短的时间内被减少那么多。所以，剩下的债务，总计只有一千六百三十九万四千七百零一英镑一先令七又四分之一便士。

在始于一七〇二年，而以乌得勒支（Utrecht）条约结束的那次战争中，公共债务被累积得更多。在一七一四年十二月三十一日，总计是五千三百六十八万一千零七十六英镑五先令六又十二分之一便士。由于各种长短期年金转换成南海基金债券的作业，提高了公共债务的现值，所以，到了一七二二年十二月三十一日，公共债务总计是五千五百二十八万两千九百七十八英镑一先令三又六分之五便士。公共债务于一七二三年开始减少，非常缓慢地持续至一七三九年十二月三十一日；在这天下太平的十七年内，被偿还的债务总共不过是八百三十二万八千三百五十四英镑十七先令十一又十二分之三便士；因此，那时候的公共债务余额总计是四千六百九十五万四千六百二十三英镑三先令四又十二分之七便士。



一七三九年开始的对西班牙战争，和随后不久开始的对法国战争，导致公共债务进一步增加，在一七四八年十二月三十一日，亦即，在以爱克斯拉沙佩勒

（Aix la Chapelle）条约结束战争后，总计是七千八百二十九万三千三百一十三英镑一先令十又四分之三便士。最为太平无事的连续十七年，只不过使公共债务减少八百三十二万八千三百五十四英镑十七先令十一又十二分之三便士。但一次持续不到九年的战争，便使公共债务增加了三千一百三十三万八千六百八十九英镑十八先令六又六分之一便士。

在佩勒姆（Pelham）先生执政时（一七四三至一七五四年），至少是因为他采取了一些措施，公共债务的利息从百分之四降至百分之三；因此，偿债基金稍有增加，偿还了一部分公共债务。一七五五年，在上一次战争爆发前，英国的基金化公债总计为七千二百二十八万九千六百七十三英镑。在一七六三年一月五日，战争结束时，基金化公债总计为一亿两千二百六十万零三千三百三十六英镑八先令二又四分之一便士。无担保或未基金化的债务余额，当时被估计为一千三百九十二万七千五百八十九英镑二先令二便士。但战争所导致费用并未因战争结束而立即结束；所以，除了在一七六四年一月五日基金化公债（一部分是因为借了一笔新债，一部分则是因为将部分未基金化的公债转成基金化）增加至一亿两千九百五十八万六千七百八十九英镑十先令一又四分之三便士外，当时（根据见识广博的《英国之贸易与财政考察》作者的研究）尚有总计为九百九十七万五千零十七英镑十二先令二又四十四分之十五便士的未基金化债务于该年和次年陆续登入账簿。所以，根据该作者，在一七六四年，英国的公共债务，包括基金化和未基金化的债务，总计为一亿三千九百五十六万一千八百零七英镑二先令四便士。此外，于一七五七年被当做附赠品发给新债的认购者的终身年金，按年金的十四倍估计，现值约四十七万两千五百英镑；于一七六一年和一七六二年同样被当做附赠品发给的各笔长期年金，按年金的二十七又二分之一倍估计，现值总计约六百八十二万六千八百七十五英镑。在持续约七年的和平期间中，即使是非常节俭而且真正爱国的佩勒姆政府，尚且无法偿还六百万英镑的旧债。但在一次持续大约同样长的战争中，便增加了超过七千五百万英镑的新债。

一七七五年一月五日，英国的基金化债务总计为一亿两千四百九十九万六千零八十六英镑一先令六又四分之一便士。未基金化债务，不包括一大笔王室费（civil list）债务，总计为四百一十五万零两百三十六英镑三先令十一又八分之七便士。两者加起来，总计是一亿两千九百一十四万六千三百二十二英镑五先令六便士。根据此一计算方式，在十一年太平无事的期间中，被还清的债务总计只有一千零四十一万五千四百七十四英镑十六先令九又八分之七便士。然而，即便是这么少的债务减幅，也并非完全是从国家平常收入节省下来偿还的结果。有好几笔与平常的税收完全无关的例外收入款项，有助于减轻公共债务。在这当中，我们或许可以计入，为期三年每英镑土地税加收一先令的附加捐；得自东印度公司的两百万英镑，这是他们取得新领土的保障金；以及得自于英格兰银行的十一万英镑，这是他们的执照更新费。除了这些款项，必须加上其他几笔款项；由于它们全都源自于上一次战争，因此也许应当被视为该次战争费用的减项。其中，主要有：

对法国战争的战利品收入690, 449英镑18先令9便士

释放法国战俘的和解金收入670, 000英镑

受割让的岛屿。出售所得95, 500英镑

总计为一百四十五万五千九百四十九英镑十八先令九便士

如果我们在此一总计数加上查塔姆伯爵（Chatham）和卡尔克拉夫特（Calcraft）先生的账目结余，以及其他类似的陆军军费节余款，再加上从英格兰银行、东印度公司，以及每英镑土地税加征一先令的附加税所得到的款项；则全部的例外收入必定远大于五百万英镑。所以，自从战争结束以来，利用国家平常的收入剩余偿还的债务，每年平均还不到五十万英镑。自从战争结束以来，由于部分公债被逐渐偿还掉，部分可赎回的公债利息从百分之四降为百分之三，以及部分终身年金陆续满期，所以，偿债基金无疑有显著的增加，而如果和平可以持续，则现在也许每年可以从平常收入省下一百万英镑，用来偿还公共债务。因此，在去年一年中，真的偿还了一百万英镑的旧债；但在同一时间，有一大笔王室费用尚未支付，而我们现在又卷入一场新的战争，这一场还在进行的战争，最后也可能像我们从前的任何一次战争那样的昂贵。在太平无事的十一年当中，偿还的债务不过是比一千万英镑多一点；但在这一次打了七年的战争，所增加的债务却超过一亿英镑。在下次战斗结束前很可能举借的新债，也许就会接近等于过去由国家平常的收入剩余偿还的所有旧债。所以，如果目前的平常收入水平维持不变，则期望从那当中节省下来的钱，就可以把所有债务还清，那无异是异想天开。

某位作者曾经主张，欧洲各负债国的公债，特别是英国的公债，是附加在各该国家的其他资本上的一笔很大的资本累积；他表示，该笔附加资本可以扩大该国的贸易，增加该国的制造业，而该国的土地获得耕种与改良的程度，也将因为有那一笔附加资本而大大超过只有其他资本可资运用时能够达到的地步。他没考虑到，当公共债务最初的那些债权人把资本借给政府时，有一份原本被当做资本使用的每年产出，就在那一刻，离开了资本的用途，转而被当做收入使用；从原本用来维持生产性劳动，转而被用来维持非生产性劳动，从而通常在当年内就被花费掉，完全不会有任何再生产出来的希望。没错，相对于他们所借出的资本，他们获得一笔由公共基金担保支付的年金，而这笔年金在大多数场合比他们借出的资本更有价值。这笔年金无疑还回了他们的资本，使他们得以进行和从前的规模一样大，或也许更大的买卖和事业；亦即，他们或者可以拿那笔年金作为担保向别人借一笔新资本，或者可以把那笔年金卖出去，从别人那里买到一笔属于他们自己的新资本，而不管是借或是买，新资本不是等于，就是大于他们当初借给政府的资本。然而，这一笔新资本，不管是借来的或是买来的，必定早就已经存在于该国，而且必定一直像所有资本那样被运用于维持生产性劳动。当它来到先前把他们的钱借给政府的那些人的手中时，虽然对他们来说，它在某一意义上是一笔新的资本，然而，对该国来说，它却是一点也不新；而只是一笔从某种用途撤出，以便转入其他用途的资本。虽然它把他们先前借给政府的资本还给了他们，但它可没有把什么资本还给了该国。如果他们未曾把资本借给政府，那么，该国将会有两笔资本，或者说，将会有两份每年产出的部分，而不是一笔或一份，被用于维持生产性劳动。

为了支应政府的花费，而在当年内从自由或未抵押的税收中挪用一笔收入，则这只是将人民收入的某一部分，从维持某种非生产性劳动的用途撤出，移转到维持另一种非生产性劳动的用途上。在人民所支付的那些税当中，无疑有一部分原本将会累积成资本，从而用于维持生产性劳动；但其中大部分原本很可能就是会被花掉的，从而很可能就是会被用于维持非生产性劳动的。然而，公共费用，当以这种方式支应时，无疑或多或少会妨碍进一步累积新资本；但这不会必然导致任何实际存在的资本被摧毁。

但如果政府的花费是以永久基金举债的方式支应，那就是以每年摧毁一部分原本存在国内的资本来支应；亦即，将原本要用来维持生产性劳动的一部分每年产出，扭转到维持非生产性劳动的用途上。然而，因为政府在此场合须课征的税，会比要在当年度筹到一笔

足以支应同一费用的收入时须课征的轻很多，所以国民私人的收入所负担的税必然比较轻，因此他们将某一部分私人的收入储蓄起来累积成资本的能力，所受到的损伤也就比较轻微许多。虽然永久基金化的筹钱办法摧毁比较多的旧资本，但另一方面，该办法却也比较不会，像政府以当年度的收入支应当年度的公共费用时，那么妨碍累积或取得新资本。在永久基金化的制度下，民众私人的节俭与勤劳比较能够轻松地修补政府的浪费与挥霍偶尔在社会整体资本上所造成的裂缝与缺口。

然而，那也只是在战争持续的期间中，永久基金化的制度才有此一优于另一种制度的优点。如果战争的费用始终都由当年度的收入支应，则筹集那个异常收入的各种税，将不会比战争延续得更久。民众私人累积资本的能力，在战争期间虽然比较小，但在平时时期，却会比它在永久基金化的制度下大。战争将不会必然导致任何旧资本被摧毁，而和平则将会导致比较多的新资本被累积。战争大概也将比较快结束，并且战端比较不会被随兴荒唐地轻启。民众，在战争持续期间感受到战争的全部负担，将会很快厌倦战争，而政府，为了取悦他们，也将没有必要将战争延长到超过取悦他们所需的程度。预见要负担沉重而且不可避免的战费，将可劝阻民众，在没有真正或确实的利益值得一战时，随兴要求开战。于是，使民众私人累积资本的能力稍微受到损伤的那种时刻，将比较难得发生，而即使发生，也比较短。相反的，资本累积能力最为活跃强健的那些时刻，将比它们在永久基金化的制度下可能会有的长度持续得更为长久。

此外，当基金化举债已经进行到某一程度时，伴随它而来的各种税负的累增，对民众私人在平时时期的资本累积能力所造成的损伤，有时候甚至和另一种制度在战争期间所造成的伤害一样严重。目前英国平时的税收，每年超过一千万英镑。如果这些是自由或未抵押的收入，则只要管理适当，根本不需要再借入一分一毫的新债，或许便足够进行最激烈的战争。然而，目前英国居民的私人收入在平时承受的重担，以及他们累积资本的能力在平时受到的损伤，已经就像在最为昂贵的战争期间那样严重了，即使那种致命的基金化举债制度从未被采用过。

对于公债利息的支付，有人说，那是一种右手支付给左手的事。钱并没有跑到国外。只是将某一群居民的一部分收入移转给另一群居民；国家并没有丝毫变得更穷。此一辩解完全建立在重商主义的诡辩基础上，而在我已经对那个思想体系做了那么长的检视之后，也许没有必要再对这样的辩解多说一些什么。此外，它假定公共债务全部是向国内的居民借的，而这并非事实；荷兰人，以及好几个其他国家的人民，在我们的公共债务中，也占有相当可观的一部分。但即使全部的债务是向国内的居民借的，那债务也不会因此而变得比较没有害处。

土地与资本积蓄是所有公共与私人收入的两种根本来源。资本积蓄支付生产性劳动的工资，不管这劳动是被运用在农业、制造业或商业。那两种收入来源的管理权属于两种不同的人；即土地的所有者和资本积蓄的所有者或雇主。

土地所有者，为了他自己的收入利益，会注意尽他所能将他的地产保持在良好的状态，譬如，会建筑和修缮他的佃农租用的房舍，会铺设和维护必要的排水设施与围篱，以及其他所有应当由地主施作与维护的昂贵土地改良。但各种土地税，或许会使地主的收入如此大幅减少；而各种对生活必需品与便利品课征的税，或许会使那已经减少的收入变得如此没有真实的价值，以致他或许会发现他自己完全没有能力施作或维护那些昂贵的土地改良。然而，当地主停止尽他的本分时，那也就不可能期望佃农继续做他的本分工作。随

着地主的艰困程度增加，国家的农业也就必然步入衰微。

当资本积蓄的所有者和雇主发现，由于生活必需品和便利品被课征了各种不同的税，以致不管他们从那资本积蓄获得多少收入，在特定某个国家，都买不到同一收入在几乎其他每一个国家可以买到的那些必需品与便利品的数量时，他们将倾向移居到其他某个国家。而当为了征收那些税，全部或大部分商人和制造业者，或者说，全部或大部分运用大笔资本的雇主，落得不断遭到税务人员上门查税的糟蹋与气恼时，此一外移的倾向将会很快变成实际的行动。该国的勤劳水平必然将随着它赖以维持的资本外移而下降，于是，在农业衰微之后不久，该国的贸易与制造业也将趋于没落。

把大部分来自于土地和资本积蓄的收入，从那两种大收入来源的所有者，或者说，从那些和特定每一寸土地的状况是否优良，以及在每一分资本积蓄的管理是否妥善，有直接利害关系的人，移转给另一种人（即，没有这种特定利害关系的公共债务债权人），长期而言，必定会导致土地的荒废，以及资本积蓄的浪费或外移。一位国家的债权人，和债务国的农业、制造业与商业是否繁荣兴盛，无疑有一般性的利害关系；因此，他也会关切该国的土地状况是否优良，以及该国的资本积蓄管理是否妥善。如果在这些事物上发生了什么一般性的差错或衰退，各种税收或许就不再足以把他该得的年金或利息支付给他。但一位国家的债权人，纯粹就他这种身份来说，和任何特定的一寸土地状况是否优良，或任何特定的一分资本积蓄管理是否妥善，没有利害关系。作为一位国家的债权人，他对任何这种特定的部分一无所知。他无权过问它。他不可能为它操什么心。在某些场合，它的荒废或毁灭，他也许一无所知，而且也不可能直接影响到他。

基金化举债的做法，向来使每一个采用它的国家逐渐衰弱。意大利的那些共和国似乎最早采用这种做法。热那亚和威尼斯，这两个意大利仅存的还能自命为独立存在的共和国，都已经被这种做法弄得积弱不振了。西班牙似乎从那些意大利共和国学到这种做法，而（由于它的税制很可能比它们的更不明智）相对于它的自然禀赋来说，它已被弱化的程度，可说有过之而无不及。西班牙的债务历史悠久。它在十六世纪末以前便已债台高筑，大约比英国欠人家一毛钱以前早了一百年。法国，尽管自然资源相当丰富，也因为在同一种债务的沉重压迫下日渐衰弱。荷兰联邦共和国因背负债务而变衰弱的程度，和热那亚或威尼斯一样严重。一种在其他每一个国家都带来衰弱或荒芜的做法，有可能单单在英国会被证明是无害的吗？

或许有人会说，前述那些国家所成立的税制比英国的拙劣。我也相信确实如此。但我们不该忘记，即便是最聪明的政府，当它用尽了所有适当的课税标的后，如果再有紧急需要，它也不得不对不适当的标的课税。聪明的荷兰共和国，就曾经在某些场合，被迫采取了某些和西班牙大部分的税一样有害的税。如果在公共收入尚未获得什么显著的释放之前，爆发了另一次战争，而这战争在进行当中又变得像上一次战争那样昂贵，那么，碍于不可抗拒的需要，英国的税制或许将会变得像荷兰，甚至像西班牙那样的令人难堪。没错，我们现行的税制很值得赞扬，它对勤劳的妨碍向来是如此的小，以致即使是在耗费最大的战争期间中，民众个人的节俭与良善经营向来似乎能够，借由储蓄与累积，修补政府的浪费与挥霍在社会整体资本上所造成的所有裂缝与缺口。在上一次战争结束时（该次战争是英国有史以来耗费最大的战争），英国农业繁荣兴盛的程度，制造业者的人数与充分就业状况，以及商业活动的范围，都不输从前任何一个时候。所以，所有这些不同部门的勤劳赖以维持的那个资本数量，也必定不会少于从前任何一个时候。自从和平以来，农业又进一步得到改善，国内每一个城市和乡村的房租也上升了，证明民众的财富与收入确实

与日俱增；而大部分旧税，尤其是主要的货物税与关税，税收也不断上升，同样清楚地证明民众的消费与日俱增，从而证明全国的产出不断增加，因为唯有产出不断增加，才能支持与日俱增的消费。英国似乎轻而易举地承担起一个，在半世纪以前，没有人认为她有能承担的重负。然而，我们切不可因此而轻率地断定，她有能承担任何重负；甚至也不可过分笃定，她能够不太痛苦地承担起一个，比已经加在她身上的负担，稍微重一点的负担。

任何国家的债务一旦累积到某个程度，我相信，就几乎不会有充分获得公正偿还的机会。公共收入获得释放，即使确实有这么一回事，那也必定总是倒账促成的；这倒账有时候是坦白承认的，有时候虽然表面上偿还了负债，但实质上无异于倒账。

要以表面假装偿还债务，掩盖公共债务实质倒账，最为常见的手法，就是提高钱币的面值。例如，假使由国会立法或由国王颁布敕令，将每一枚六便士币的面值调高为一先令，从而将二十枚六便士币的面值调高为一英镑；则按旧面值借了二十先令或将近四盎司白银的人，按新面值将只须偿还二十枚六便士币或稍低于二盎司白银。一笔大约是一亿两千八百万英镑的国债，或将近英国目前所有未基金化与基金化国债的全部现值，按这个办法，大约只须用我们现在的钱币六千四百万英镑便可还清。没错，这将只是一种表面上的偿还而已，实质上，国家的债权人每一英镑的债权将被诈取掉十先令。再者，这种倒账的大灾难影响所及的范围，将远远不仅限于国家的债权人，因为每一位私人的债权人也将蒙受同一比例的损失；而这对国家的债权人来说，非但不会有任何好处，反而会在大多数的场合，造成重大的额外损失。如果国家的债权人的确普遍欠他人很多钱，则由于他们将以国家付给他们的同一种钱币偿还他们的债主，在某一程度内或许可以补偿他们的损失。但在大多数国家，国家的债权人大部分是有钱人，在相对于他们其余同胞的关系上，他们比较是站在债权人的位置，而不是站在债务人的位置。所以，私人之间这种假装的债务偿还，非但不会减轻，反而会在大多数场合加重国家债权人的损失；它非但对公众不会有任何好处，反而会把公共债务倒账的大灾难扩大，殃及其他许多无辜的人民。它普遍给私人财富带来一种最为邪恶的颠覆与破坏；在大多数场合，以勤劳节俭的债权人牺牲为代价，使懒惰奢侈的债务人变富；把一大部分国家资本，从可能增加与改进它的那些人的手中拿走，搬到可能花光与破坏它的那些人的手上。当一个国家沦落到有必要宣告它自己破产时，和任何私人沦落到同一地步时一样，一个公正、公开与坦白宣告的破产程序，总是对债务人最不可耻，而对债权人伤害最小的处置方法。如果国家为了遮盖实质破产的耻辱，而采取如此容易被人看穿，同时又极邪恶有害的戏弄诡计，那就真的是置国家的颜面于不顾了。

然而，几乎所有国家，无论古今，当沦落到有这种必要的地步时，在某些情况下，玩的正是这种变把戏的诡计。在第一次布匿战争（Punic war）结束时，罗马人把阿斯币（As）——罗马人用来计算他们所有其他钱币价值的钱币或面值的单位——所包含的铜，从十二盎司减至仅剩两盎司；亦即，他们把两盎司铜提高至从前始终代表十二盎司铜的那个面值。于是，罗马共和国便得以其债务实质价值的六分之一还清其庞大债务。这么突然而且这么重大的倒账事件，如果发生在现代，我们大概会马上想到，铁定会导致非常激烈的群众骚动与喧闹。但当时似乎没有任何这样的后果。规定该项币制变革的那一条法律，就像其他所有牵涉到钱币的法律那样，由一位护民官（tribune）提出并由他支持通过人民大会的审议，而且也很可能是一条很受民众欢迎的法律。在罗马，和古代所有其他共和国的情形一样，穷人经常欠债于豪门巨室，后者为了在每年选举时获得前者的选票，一向按高得离谱的利息借钱给前者，而由于从来没有被偿付过，借款和利息很快便累积成一

笔庞大到不仅债务人本身无力偿还，甚至也没有其他任何人有能力代他偿还的金额。债务人，由于害怕被严格强制还债，即使没有另外收到馈赠，也不得不把选票投给债权人所推荐的候选人。尽管有许多法律禁止受贿与行贿，到了罗马共和国末期，候选人致赠的礼金，以及元老院偶尔命令分发的粮食，竟然变成比较贫穷的公民赖以生的主要财源。为了把他们自己从这种屈从于债主的束缚关系解放出来，贫穷的公民不断地呼号要求完全撤销债务，或要求制定他们所谓的新木板表（New Tables）；亦即，要求制定一条法律，允许他们在仅支付一部分积欠的债务后，便得以解除所有负债。把各种不同面值钱币的真实价值，减少至从前的六分之一的那一条法律，由于让他们得以其债务实质价值的六分之一还清所有债务，无异是最有利于他们的新木板表。为了安抚民众，罗马的豪门巨室，曾在好几个不同的场合，不得不同意通过一些撤销旧债的法律，以及制定一些新的木板表；而他们所以被说服接受这一条法律，有一部分很可能是因为同样的理由，但有一部分也是因为借由公共收入的重获自由，他们或许可以让他们自己所主导的那个政府恢复活力。一次这样的动作，便可立即使一笔一亿两千八百万英镑的债务，减少至两千一百三十三万三千三百三十三英镑六先令八便士。在第二次布匿战争当中，阿斯的价值又被降低，首先从含铜量两盎司降至一盎司；后来又从含铜量一盎司降至二分之一盎司；亦即，降至最初价值的二十四分之一。如果把这三次罗马共和国的动作合并为一次，则一笔一亿两千八百万英镑的债务，按这个方式，便可立刻减少至五百三十三万三千三百三十三英镑六先令八便士。按这个方式，甚至庞大如英国的债务，也很快可以被还清。

由于采用了这种手段，我相信，所有国家的钱币都渐渐变得越来越低于其原始价值，而同一名目的款项所代表的白银数量也渐渐变得越来越少。

有些国家有时候，为了同一目的，会降低他们的钱币的标准；亦即，会在他们的钱币中掺杂数量较多的合金。例如，假使我们的银币，不是根据目前的标准，每磅（十二盎司）只含二十分之十八盎司的合金，而是掺杂了八盎司的合金；则面值一英镑或二十先令的这种钱币，其真正价值将只比我们目前的钱币六先令十二分之八便士多一点点。换言之，按这种方式，我们目前的钱币六先令十二分之八便士所含白银的面值，将会被提高到接近一英镑。降低钱币标准，和法国人所谓的“增大”（augmentation），或直接提高钱币的面值，效果完全相同。

“增大”或直接提高钱币的面值，总是，而且限于其性质也必定是，一种公开且坦白承认的动作。透过这种动作，重量与体积比较小的钱币，将被称作重量与体积比较大的钱币从前被赋予的那个名称。相反的，降低钱币标准，通常是一种暗中进行的动作。透过这种动作，铸币厂发行出来的钱币，面值和从前流通中价值比较高的钱币相同，而且在重量、体积与外观方面，也会尽可能模仿价值比较高的钱币。当法国的约翰国王，为了偿还他的债务，而降低他的钱币标准时，他的铸币厂里的所有官员都须发誓保守秘密。这两种动作都是损害他人的不义之举。但单纯的“增大”，是一种公开的伤害罪行；而降低钱币标准，则是一种暗地里背信的欺诈罪行。所以，后一种动作，一旦被发现，而它也绝不可能被隐匿得很久，所激起的愤怒总是远大于前者。钱币，在经过相当程度的“增大”后，政府很少会让它恢复原来的重量；但它的标准不管经历过多大的降低，政府几乎总是会让它恢复原来的标准纯度。事实上，也几乎不可能有其他方式，可以平息人民的这种怒火与义愤。

在亨利八世在位的末期（时约公元一五四七年），和爱德华六世在位初期（时约公元一五五三年），英国钱币不仅被直接提高面值，而且标准也被降低。詹姆士六世年幼时，

苏格兰也有类似的欺诈动作。大多数其他国家偶尔也有同样的动作。

如果在支应和平时期的政府编制所需的年度经费后，英国的公共收入剩余还是像目前这样少，则期望英国的公共收入有朝一日能够完全获得释放，或甚至只期望释放公共收入的工作有朝一日能够获得相当程度的进展，似乎只可能是一种毫无意义的奢望。显然的，除非公共收入有相当大幅度的增加，或者除非公共费用有同样大幅度地减少，否则释放公共收入的愿景绝不可能实现。

一个比现在公平的土地税，一个比现在公平的房租税，以及诸如上一章所提的那些有关现行货物税与关税制度的改革建议，如果获得实施，那也许可以在无须增加大部分人民的负担，而只是把税负更公平地分摊给全体人民的情况下，产生相当可观的税收增加效果。然而，即便是最乐观的计划者，恐怕也不可能自以为，只要依这种方式使税收增加，便可以合理期待公共收入将完全获得释放，或期待公共收入至少在和平时期将获得某一程度的释放，足以防止或抵消公共债务在下次战争中累积得更多。

如果把英国的课税制度扩展至大英帝国内所有英国裔或欧洲裔人民居住的地方，则税收增加的幅度或许可望远大于前述那种方式。然而，这或许不太可能做到符合英国的宪政体制，除非允许所有那些地方在英国国会，或者如果你想这么说，在大英帝国的全民会议中，有充分平等的代表席数，亦即，每一个地方的代表席数相对于该地方贡献的税收比例，和英国本土的代表席数相对于英国本土被课征的税收比例相同。许多大有权势者的私人利益，以及大部分人民根深蒂固的偏见，目前诚然似乎反对这么重大的改变，而诸如此类的障碍或许很难，甚至完全无法克服。然而，如果我们没有妄想到，要确定这种税制与政治上的统一，实际上是否可行或不可行，则在这么一本理论性的著作中，或许不是不适宜探讨（1）在所有大英帝国本土以外的那些地方，本土的课税制度究竟可能适用到什么程度；（2）如果那套税制真的被应用到那些地方，将可能产生什么样的税收；以及（3）这种全面性的统一，对被纳入其中的各个地方的繁荣与幸福，可能会有什么样的影响。这种推测性的讨论，无论怎样差劲，顶多不过可以看作是一个新的乌托邦（Utopia），或许比不上旧的有趣，但也不至于比旧的更没用或更异想天开。

土地税、印花税，以及各种关税和货物税，是英国主要的四种税。

爱尔兰显然和英国一样有能力支付土地税，而美洲和西印度群岛的殖民地则更有能力支付。在地主不必缴纳什一税或济贫税的地方，地主显然比他必须负担这两种其他的税时更有能力支付土地税。什一税，如果不是以代金缴纳，而是征收实物，使原本属于地主的地租收入缩小的程度，更甚于土地税，因为后者实际上只是每英镑地租征收五先令（或地租的四分之一）。而以实物征收的什一税，在大多数场合，超过实际地租的四分之一，亦即，超过土地产出，在完全回补了农夫的资本，以及他的合理利润后，剩余价值的四分之一。即使排除所有什一税代金，以及所有委托俗人管理的教会财产收入，英国和爱尔兰全部的教会什一税，估计也不太可能少于六百或七百万英镑。如果英国或爱尔兰没有征收什一税，则地主将有能力多付六百或七百万英镑的土地税，而且届时地主的全部负担也不至于比他们当中绝大部分的人目前所负担的更重。美洲殖民地没有什一税，所以有充裕的财力支付土地税。没错，美洲和西印度群岛的土地，通常没有佃农占用，或出租给农夫使用。所以，那些土地不可能根据任何地租账簿或佃农账簿被查课土地税。但在威廉和玛丽第四年（公元一六九三年），英国的土地也一样不是根据任何地租账簿或佃农账簿，而是根据某种很不严谨且不精确的估计方式，被课征土地税。美洲的那些土地，或许可以按同

样的方式课税，或者可以比照米兰、奥地利、普鲁士和撒丁最近实施的办法，在完成精确的土地调查后，根据某种公正的估价方式课征土地税。

印花税，显然不需要怎样变更，便可在所有不同的国家课征，只要法律诉讼程序，以及转让不动产与动产的法定契据，相同或大致相同。

把英国的关税法适用范围延伸至爱尔兰和各殖民地，如果自由贸易权也跟着延伸，而基于公平也应当如此，则对双方都将极为有利。所有目前压迫爱尔兰贸易的不公平限制，以及所有列举与非列举的美洲商品之间的差别待遇，将完全被撤销。菲尼斯特雷角

（Finisterre Cape）以北的国家，将对美洲的每一部分产出开放，就像目前那个岬角以南的国家对美洲的某部分产出开放那样。在一体适用同一关税法之后，大英帝国内所有各个地方之间的贸易，将会像目前英国的沿岸贸易那样的自由。于是，大英帝国将可在其自身范围内，为其所属的每一个地方的每一部分产出，提供一个无限广大的内部市场。这么广大的市场扩张，很快便可补偿爱尔兰和各殖民地，所有他们可能因为关税增加而蒙受的损失。

英国的税制当中，在推广至帝国内各个地方时，需要随着各地方情况的不同而有所变化的，唯有货物税这个部分。它或许无须变更便可推广至爱尔兰；因为那个王国的产出与消费情况，和英国的产出与消费情况，性质完全相同。在推广至美洲和西印度群岛时，由于那些地方的产出与消费，和英国的情况大不相同，或许有必要稍加变更，就像在生产苹果酒和啤酒的英国郡县，货物税制也有所不同那样。

例如，美洲有一种发酵酒，是当地居民很重要的一种普通饮料，这种酒虽然被称作啤酒，但于是以糖蜜为原料制成的，和我们啤酒很不一样。这种酒，由于只能储存短短的几天时间，不像我们的啤酒可以由大规模的酿酒厂制造并且储存起来等待销售；而必须由每一个私人家庭酿造供他们自己饮用，就像他们烹煮自己的食物那样。如果要比照我们对待啤酒的店主和酿酒商的那种方式，要求那里的每一个私人家庭，也必须接受讨厌的税务人员拜访与检查，那就完全不符合自由的原则。如果基于公平的考虑，认为必须对这种酒课税，那或许可经由对它的制造原料课税，以达到对它课税的目的；而对它的原料课税，有两种方式可以考虑：或者在生产该原料的地方对它课税，或者如果实际的产业情况不适合征收这种货物税，那就在该原料输入殖民地供当地消费时，对它课征适当的关税。目前糖蜜输入美洲时，除了被英国国会课征每加仑一便士的关税外；在输入马萨诸塞湾

（Massachusetts Bay）时，如果是以其他殖民地的船只载运，会被地方政府课征一种类似关税的地方税，每大桶（hogshead）八便士；而当糖蜜从北方的殖民地输入南卡罗来纳时，又会被地方政府课征另外一笔每加仑五便士的关税。如果所有这些方法都被证明不妥当，那或许可以要求每一个家庭，为其所消费的这种酒的数量，缴纳一笔代税金，金额或许可以按每一个家庭的人数订定，就像私人家庭在英国缴纳麦芽税代金的方式那样；或者像荷兰在课征好几种税时，所采取的那种方式，根据家庭成员的年龄与性别，决定各个家庭该缴的代税金大小；这些方式都相当接近马修·德克爵士（Sir Matthew Decker）建议英国应该用来课征所有消费品税的那个方式。我在前面曾指出，这种课税方式，当被用来对很快被消费掉的商品课税时，不是一种很妥当的做法。然而，如果不可能做得更好，那也只好采用它了。

蔗糖、甜酒与烟草，无论在什么地方都不是生活必需的商品，却几乎到处都已变成一般消费品了，所以是极适当的课税标的。如果英国真的和殖民地统一，则那些商品或许可



以在离开制造者或生产者的掌握之前被课税；或者，如果这种课税方式不适合那些制造者或生产者的财务处境，那或许可以把那些商品存入公共仓库，不管是设在制造地的公共仓库，或是设在它们后来可能被运往的帝国内各个港口的公共仓库，放在那里，由商品所有者和税务官员共同保管，直到当它们被运交给消费者，或运交给供应国内消费的零售商，或运交给出口商时，才缴纳它们应该缴纳的货物税。当它们被运交给出口商以便输出时，应该是免税的；不过，在运交时，必须取得适当的担保，保证它们真的会出口到帝国以外的地方。在和殖民地统一后，英国现行的税制需要有相当更动的地方，也许主要就是有关这些商品的课税部分了。

当这套税制推广至帝国内各个地方以后，所产生的税收数目会有多大，无疑是一个完全不可能被估计得相当精确的问题。目前透过这套税制，每年在英国从少于八百万的人民身上课征到超过一千万英镑的收入。爱尔兰的人口少于两百万，而根据提交给大陆会议的报告，北美十二联邦的人口超过三百万。然而，那些报告的数字很可能被夸大，也许是为了给他们自己的人民壮胆，或者是为了吓唬英国的人民，所以我们将假定，我们北美洲和西印度群岛的殖民地加起来的人口少于三百万；或者说，整个大英帝国在欧洲和美洲的人口不会多于一千三百万。如果在八百万人民的身上，这套税制可以收到超过一千万英镑的税收；则在一千三百万人民身上，它应当可以收到超过一千六百二十五万英镑的税收。从这个收入（假定这套税制可以产生这个收入），必须减掉爱尔兰与诸殖民地为了支应他们当地的民政费用所征收的那些收入。爱尔兰的民政与军事编制费用，加上公债利息，在一七七五年三月截止的两年期间中，每年总计不到七十五万英镑。根据一份非常精确的北美洲与西印度群岛主要殖民地收入报告，在目前的骚乱开始之前，那收入总计是十四万一千八百英镑。然而，在该份收入报告中，马里兰州的收入，北卡罗来纳州的收入，以及所有我们最近在美洲大陆和西印度群岛取得的殖民地的收入，被遗漏了，这部分也许有三至四万英镑。所以，为了取个整数的缘故，且让我们假定，维持爱尔兰与诸殖民地的民政编制所需收入总计为一百万英镑。因此，将剩下一千五百二十五万英镑的收入，可以用来支应帝国的一般费用，以及偿还公债。如果从目前英国的收入当中，在和平时期，每年可省下一百万英镑以便偿还公债，则从这个增加的收入当中，每年当可轻松省下六百二十五万英镑。又，这个巨大的偿债基金，每年还可因为省下前一年偿还的债务利息而变得更大；依此方式，它或许将如此快速地增加，以致足以在短短的几年间，便可还清全部的债务，从而使大英帝国目前已被削弱而且日渐枯萎的活力完全恢复过来。同时，人民或许得以免除某些恼人的税负；譬如，免除那些对生活必需品或制造业原料课征的税。于是，贫穷的劳动阶级将得以过更好的生活，他们的工作成本将得以比较低廉，而他们也将会得以把他们的产品卖得比较便宜。他们的产品价格低廉，将可增加市场对那些产品的需求，从而增加市场对生产那些产品的劳动者的劳动需求。劳动需求增加，将同时增加贫穷的劳动阶级人数，并且改善他们的生活处境。他们的消费将会增加，而所有还容许留下来对他们所消费的商品课征的那些税所产生的收入也将随着增加。

然而，这套税制所产生的收入，或许不会立即按它所涵盖的人口比例增加。对于帝国内过去不惯于承受它所施加的那种负担的地方，或许应当给予一段相当长的渐进调整时间，而且即使到了同样的税应该尽可能同样严格地在每一个地方征收时，它在每一个地方的收入，也未必和当地的人口维持一定的比例。在贫穷的地方，关税与货物税主要课征对象的那些商品，消费量很小；而且在人烟稀少的地方，有很好的走私逃税机会。在苏格兰的下阶层民众当中，麦芽酒类的消费量很小，因此，麦芽、啤酒和麦酒的货物税在苏格兰的收入，相对于其人口与税率的比例，小于那些货物税在英格兰的收入（由于苏格兰的麦芽被认为和英格兰的麦芽质量不同，所以被课征不同的税率）。在这些特别的货物税部

门，我的了解是，苏格兰的走私逃税情形，并没有比英格兰更严重。蒸馏酒的货物税，以及大部分关税，就相对于这两地个别的人口比例来说，在苏格兰的收入，小于在英格兰的收入，不仅是因为那些课税商品在苏格兰的消费量比较小，而且也是因为走私逃税在苏格兰比较方便。在爱尔兰，下阶层人民比在苏格兰更穷，而爱尔兰的许多地方也几乎和苏格兰一样的人烟稀少。所以，在爱尔兰，课税商品的消费量，相对于其人口的比例，或许会比在苏格兰更少，而走私逃税的方便性则几乎相同。在美洲和西印度群岛，即使是最低阶层的白种人，处境也远比英格兰同一阶层的白种人好很多，因此，所有他们平常纵情使用的那些奢侈品的消费量，很可能远比英格兰的平均消费量大很多。诚然，在北美南部和西印度群岛诸殖民地的居民当中占大多数的黑人，由于他们是处于奴隶状态，处境无疑比苏格兰或爱尔兰最贫穷的人民更差。然而，我们切不可因此就认定，他们会吃得比较差，或他们所消费的一些商品，如果被课征适度的税，他们的消费量，甚至将比不上英格兰那些较低阶层人民的消费量。为了让他们好好工作，他们的主人会注意，让他们有妥善的食物，保持他们的好精神，就像他会注意让他的耕作牲畜有妥善的饲料和好精神那样。因此，黑人几乎到处都像白种的仆人那样，在甜酒和糖蜜酒或针枞酒方面，享有定期供他们零用的数量；而此一零用数量很可能不会被取消，即使那些商品被适度课征了一些税。所以，在美洲和西印度群岛，课税商品的消费量，相对于其居民人数的比例，很可能和帝国内任何一个地方一样大。诚然，走私逃税的机会将比别的地方大很多；因为美洲的人口，相对于其土地面积的比例来说，远比苏格兰或爱尔兰更为人烟稀薄。然而，如果将目前由麦芽税，以及各种不同的麦芽酒类税，征收来的收入，改成由单一的麦芽税来征收，则在这个最重要的货物税部门，走私逃税的机会将几乎完全被扑灭。而如果关税，不是像现在这样对几乎所有不同种类的进口商品课征，而是仅限于对少数几项最广泛使用与消费的进口商品课征，并且如果那些税是以货物税法规定的方式课征，则走私逃税的机会，即使不是那么完全被扑灭，也将大大的减少。在所述那两项显然很简单也很容易做到的变更之后，关税与货物税在人烟最稀少的地方所产生的收入，相对于当地的消费比例，或许很可能和它们目前在人口最为稠密的地方所产生的一样多。

没错，有些人说，美洲人没有金币或银币；他们的内部商业往来，以某种纸币为交易媒介，而他们偶尔收到的黄金与白银，也全都被送到英国交换他们从我们这里取得的商品。那些人又说，如果没有黄金或白银，那就没有付税的可能。我们已经得到他们所有的一切黄金与白银。怎么有可能再从他们那里取得他们已经没了的东西呢？

目前金币和银币在美洲很稀少，并不是因为那里贫穷，或因为那里的人民没有能力购买那些金属。在劳动工资比英格兰高这么多，而粮食的价格又比英格兰低这么多的地方，大部分人民无疑必定有办法购买数量更多的金银，如果他们有必要或方便这么做。所以，美洲很少有那些金属，必定是他们选择的结果，而不是他们不得不接受的结果。

为了进行国内或国外的交易买卖，人们才需要有或方便有金币与银币。

我在本书的第二卷已经说明过，每一个国家的内部交易，至少在和平时期，可用某种纸币当做交易媒介，方便的程度，和利用金币或银币几乎相同。美洲人能够运用在改良他们的土地而获利的积蓄，始终大于他们能够轻易取得的积蓄，因此对他们来说，比较有利的做法是，尽可能省下购置诸如金银这样昂贵的交易工具费用，转而把他们如果要购置那些金属就必须花掉的那一部分剩余产出，用于购置生财器具、衣服材料、各种家具的零配件，以及整顿和扩大他们的垦殖地所需的各种铁器；亦即，不是用于购买死的积蓄，而是用于购买活跃且有生产性的积蓄。另一方面，美洲的那些殖民地政府也发现，给它们的人

民供应这么一个数量的纸币，不仅多到可以满足他们的内部交易需要，甚至通常比充分满足那个需要还要多，对它们很有利。它们当中有几个，尤其是宾夕法尼亚州的州政府，透过借出纸币给州民以收取若干利息的办法，取得一笔不无小补的收入。其他某些殖民地政府，譬如，像马萨诸塞湾的州政府，在一些非常紧急的状况，拿这种纸币支付公共费用，然后，等这种纸币逐渐贬值，到了有利于该州的时候，才把它赎回。一七四七年，该州以这种方法还掉大部分债务，所支付的金钱不过是它的纸币原先被认定的价值的六分之一。省下以金银钱币进行内部交易的费用，对那些殖民者很有利；而供应另一种交易媒介给他们使用，对那些殖民地政府很有利，那种交易媒介，虽然带有某些不可轻忽的坏处，却让他们得以省下他们想要省下的那个费用。过多的纸币，必然会把金银钱币从那些殖民地的内部交易驱逐出去，个中道理，和过多的纸币已经把那些金属从苏格兰大部分的内部交易驱逐出去，没有两样；而在这两处地方，导致纸币过多的原因，都不是贫穷，而是当地人民富有冒险进取的企业精神，亦即，是因为他们希望把所有可能取得的积蓄当做活跃且有生产性的积蓄使用。

至于在各殖民地与英国之间的外部交易往来上，则完全按照需要多少金银，就使用多少金银。在不需要金银的地方，金银很少出现。在需要金银的地方，通常找得到金银。

在英国与各烟草殖民地的商业往来上，英国的货物通常先赊卖给殖民者，经过一段相当长的授信期间后，再以烟草，按某一约定的价格，支付积欠的货款。对殖民者来说，货款以烟草支付，比以金银钱币支付，更为方便。就任何商人来说，如果能以他刚好收到的其他某种货物，而不是以金钱，支付他的往来商号卖给他的货物，对他当然比较方便。享有这种方便的商人，便不需要把他的任何一部分积蓄，以闲置现金的形式，留在身边以备不时之需。他随时都能够有更多的货物摆在他的店里或仓库里，因此能够做更多的生意。但所有与这个商人往来的商号，很少会很方便接受他以他刚好收到的其他某种货物，支付他们卖给他的货物。然而，到弗吉尼亚州和马里兰州做生意的那些英国商人，刚好是一群非常特殊的商人，对他们来说，接受客户以烟草，而不是以金银，支付他们卖到那里的货物，比较方便。他们预期以出售烟草赚进一笔利润。他们不可能以出售金银赚进任何利润。所以，金银很少出现在英国与各烟草殖民之间的商业往来上。马里兰州和弗吉尼亚州，在他们的对外交易上，也和他们的内部交易一样，很少需要用到金银。因此，他们拥有的金银钱币，据说少于其他任何一处美洲殖民地。然而，他们却被断定和任何邻近的殖民地一样的繁荣兴盛，因此也一样的富裕。

位于美洲北边的殖民地，包括宾夕法尼亚州、纽约州、新泽西州，以及新英格兰的四个州等等，他们对英国输出的他们自己的产品的价值，不等于从英国输入供他们自己使用的制造品价值，以及他们居间贩运的某些其他殖民地产品的价值。所以，就产生一笔贸易差额，须以金银付给母国，而他们通常也找得到支付差额所需的金银。

在蔗糖殖民地，每年出口到英国的产品价值，远大于从英国输入的所有产品价值。如果每年输往母国的蔗糖和甜酒，都必须由母国汇钱到那里支付，则英国每年就必须送出很大的一笔金钱以填补汇兑短差，而对西印度群岛的贸易，也将被某一种政客视为极端不利于英国。但很巧的是，在那些蔗糖殖民地的主要地主当中，有许多人住在英国。他们的地租，是以蔗糖和甜酒，亦即，是以他们的地产种植出来的产品，送到英国支付给他们。而到西印度群岛做生意的那些英国商人，为他们自己所购买的蔗糖与甜酒，价值不等于他们每年在那里售出的货物。所以，有一笔差额必须由他们的客户以金银支付给他们，而他们的客户也通常找得到支付差额所需的金银。

在各殖民地对英国的金银支付方面，所发生的困难与不正常的程度，向来一点也不是和各殖民地应付的差额大小成正比。那些位于美洲北边的殖民地，支付情况，一般来说，比烟草殖民地更为正常，虽然前者通常有相当大笔的贸易差额须以金银钱币支付，而后者，或者没有差额必须支付，或者差额远比前者小很多。从我们各个蔗糖殖民地获得金银支付的困难度，不是那么和他们个别应付的贸易差额大小成正比，而比较是和他们还有多少未开垦的土地成正比；亦即，比较是取决于促使那些殖民者进行过度投资的诱惑大小，或者说，取决于有多大的诱惑促使他们对面积超过他们的资本所能负荷的大块荒地进行整顿与耕种。大牙买加岛（Jamaica）目前尚有许多尚未耕作的土地，因此，那里在支付应付账款方面，一般就比面积比较小的巴巴多斯岛（Barbadoes）、安提瓜岛（Antigua）和圣克里斯多福岛（St. Christophers）更不正常也更不确定；这些小岛的土地在过去许多年来已经完全开发耕种了，因此，可供殖民者进行投机的空间，比牙买加少很多。最近取得的格林纳达（Grenada）、多巴哥（Tobago）、圣文森特（St. Vincents）和多米尼加（Dominica），为这种投机事业，打开了一个新天地；因此，在支付应付账款上，这些地方最近也变得和大牙买加岛一样的不正常与不确定。

所以，并不是因为他们贫穷，才导致金银钱币目前在大部分殖民地很稀少。他们对活跃且有生产性的积蓄有很殷切的需求，促使他们选择尽可能少持有死的积蓄，也促使他们心满意足于使用一种不是那么方便合用，然而却比金银钱币便宜的商业往来工具。他们借此得以把金银钱币的价值，转换成生财器具、衣服材料、家具，以及整顿和扩大他们的垦殖地所需的各种铁器。在如果没有金银钱币就无法进行的那些生意部门，他们似乎总是能找到必要的金银数量；而如果他们时常找不到那个数量，他们的失败，通常也不是他们自己不可避免的贫穷所造成的，而是他们自己可以避免的过分进取心所导致的结果。不是因为他们贫穷，所以他们才在金银的支付上出现不正常与不确定，而是因为他们过分急切地想变成格外的富有。即使超过支应他们自己的民政与军事编制费用所需的那一部分殖民地税收，全都必须以金银送到英国，那些殖民地也有充裕的资源购买必要的金银数量。在这种场合，没错，他们将不得不拿出他们的一部分剩余产出，用来交换死的积蓄，而不是像目前这样用来购买活跃且有生产性的积蓄。在进行他们的内部交易上，他们将不得不使用一种昂贵的商业往来工具，而不是另一种便宜的代替品；而购买此一昂贵工具的费用，或许将稍微浇熄他们在土地改良方面所怀抱的那种过度火红的进取热情。然而，美洲税收的任何一部分，或许都没有必要以输出金银的方式解送。它也许可用汇兑方式解送，即，开立以某些特定的英国商人或公司为付款人的汇票，寄到英国由这些付款人承兑（他们事先会被交付一部分的美洲剩余产出），在他们收到了以美洲货物作价支付的美洲税收价值后，他们便会把等于美洲税收的金钱数目缴入国库；而要完成这整个汇兑交易，或许用不着从美洲输出任何一盎司的黄金或白银。

让爱尔兰和美洲殖民地对减少英国的公共债务尽一份力量，并不违反公平正义的原则。英国的公共债务是为了维护光荣革命所建立的政府而产生的，而目前爱尔兰的新教徒在他们自己的国家所享有的全部权威，以及他们在自由、财产和信仰方面所拥有的每一份安全，全都是拜这个政府所赐。同样的，也是由于有这个政府，有好几个美洲殖民地才有它们目前的特许状，从而也才有它们目前的组织体制，而所有美洲殖民在光荣革命之后一直享有的自由、安全与财产，也得归功于这个政府。那个公共债务，不光是为了保护英国，也是为了保护大英帝国所有不同的属地而产生的；尤其是上一次战争所产生的庞大债务，以及在那之前的那一次战争所产生的大部分债务，完全是为了保护美洲殖民地而产生的。

如果和英国统一，爱尔兰，除了贸易自由外，还将获得其他更为重要的好处，而这好处将绰绰有余地补偿统一可能带来的任何税负增加。由于和英格兰统一，苏格兰的中下阶级人民，得以完全摆脱从前始终压迫他们的那个贵族势力的宰制。如果和英国统一，大部分的爱尔兰人，无论属于哪一个阶级，将得以同样完全摆脱一种更为难堪的贵族势力压迫；这种贵族势力，不是像苏格兰的那种，建立在家世与财富这些自然与可敬的阶级区别基础上，而是建立在所有区别中最惹人厌恶的那种，亦即，以宗教信仰和政治偏见为基础的区别；这种区别，比其他任何一种，更能激发压迫者的傲慢自大，以及被压迫者的怨恨与愤怒；同时也通常会使同一国家的居民彼此之间的敌意，更甚于不同国家的居民之间可能互相抱持的敌意。如果没有和英国统一，则爱尔兰的居民在未来许多世纪将不可能认为他们自己属于同一民族。

从来没有什么压迫性的贵族势力统治过英属殖民地。不过，即使是这些殖民地，就幸福与祥和的观点来说，也可借由和英国统一而获得不小的好处。至少将使他们得以摆脱小型民主政体无法避免的党派斗争与仇怨恶性循环相生。由于他们的政府，在形式上是如此的接近民主政体，以致这种恶性斗争时常分化人民的感情，使他们的政治不得安宁。如果他们和英国完全分离（这种情况似乎很可能发生，除非受阻于此处所提的这种统一），那些党派斗争将会比从前任何时候更恶毒十倍。在目前的骚乱开始之前，母国的强制力量，始终能够遏阻那些党派斗争突然做出，比相互较量下流、野蛮与侮辱更为严重的动作。如果那个强制力量完全撤离，那些动作将可能很快演变成公开的暴力与流血冲突。在所有由一个统一的政府联合起来的大国里，党派精神在偏远的省份，通常不像在帝国的中心那样的浓烈。那些省份远离首都，远离党派野心激烈争夺的主战场，使他们比较不会在党派冲突中陷入任何一方的观点，使他们可以比较冷静公平地旁观所有党派的动作。在苏格兰，党派精神就不像在英格兰这样浓烈。如果统一在一起，则党派精神在爱尔兰将可能比在苏格兰还要淡薄，而美洲殖民地也将可能很快享有，目前在大英帝国的任何地方都未曾出现过的，那种高度谐和一致的政治气氛。诚然，爱尔兰和所有殖民地都将被课征较目前所支付的更重的税。然而，如果能认真忠实地将公共收入运用于偿还国债，则那些较重的税或许大部分也不会持续得太久，而英国的公共收入或许也将很快减少至维持一个适度的平时政府编制所需的程度。

东印度公司取得的那些领土，根据无可怀疑的君权，亦即，根据英国人民和国家无可怀疑的权利，或许可以变成另一个，也许比前述所有来源更为充裕的，公共收入来源。东印度公司占领的那些地方，据说土地比英国更为肥沃，面积也更大，而且相对于它们的面积，也远比英国富裕，人口也比较多。若要从那里取得大量收入，或许不必，在已经被充分和过度课税的那些地方，引进任何新的税制。对那些不幸的地方，比较恰当的做法，也许是减轻，而不是加重它们的税负，并且尽量以杜绝相关人员侵吞和滥用它们已经缴纳的大部分税收，而不是以课征新税的方式，达到从它们那里取得收入的目的。

如果前述那些想为英国增加相当收入的办法，没有一个被证实是可行的，那么，她唯一还能采取的办法，就是缩减她的费用。在征收与支用公共收入的方式上（虽然她在这两方面都还有改善的余地），英国似乎至少和她的任何邻国一样的有效率。她平时为了保卫她自己所维持的军事编制，比任何自命在财富或势力上还能和她相抗衡的欧洲国家，还更为有限。所以，似乎没有任何平时的军事编制项目，容许显著的费用缩减。在目前的骚乱开始之前，殖民地平时的编制费用相当可观，而这项费用，如果不可能从殖民地取得收入支应，显然应当完全予以减省下来。这项平时的经常费用，虽然非常巨大，但若是和我们在战时保卫殖民地的花费相比，那就微不足道。前文曾经提过，上一次战争，完全是为殖

民地而进行的，让英国花了超过九千万英镑的战费。一七三九年的西班牙战争，主要也是为殖民地而开打的；在该次战争中，以及在它所衍生的后续对法国战争中，英国总共花了四千万英镑的战费，其中的一大部分应该正正当地向殖民地索偿。在那两次战争中，殖民地让英国花掉的钱，总计超过那两次战争中的第一次开始前英国全部债务余额的两倍。要不是因为有那两次战争，英国的债务或许，而且到了这个时候也应当很可能，已经被完全还清了；如果不是为了殖民地的缘故，那两次战争中的第一次或许，而第二次则无疑不会开打。就是因为那些殖民地被认为是大英帝国的省份，所以这种费用才会花在它们身上。但那些地方，既没有贡献收入又没有贡献兵力来支持帝国，实在不能被当做帝国的省份看待。它们也许可以被当做帝国的附属物，是某种光鲜亮丽的炫耀性行头。但如果帝国不再有能力支付保有这种行头的费用，那它无疑就应该把它抛开；如果它不能够量出为入，则它至少应该量入为出。如果殖民地，尽管它们拒绝服从英国课税，仍继续被当做帝国的省份看待，则在未来的战争中，为了保卫它们，或许还会让英国花掉像前几次战争那样庞大的费用。英国的统治者，在过去超过一世纪以来，一直以他们在大西洋的西边拥有一大帝国的想象来取悦安慰人民。然而，此一帝国迄今仍只存在于想象中。它迄今都还不是一个帝国，而是建立一个帝国的计划；不是一座金矿，而是发现一座金矿的计划；一个已经花掉了庞大费用，仍将继续需要花掉庞大费用的计划，而且如果继续沿用迄今一直使用的同一套方式去进行这个计划，则将来可能要花掉的费用不仅庞大，而且也不可能带来任何利润；因为前文已经说明过，垄断殖民贸易的效果，对大多数人民来说，只是损失，没有利润。现在无疑已经到了应该做个了断的时刻；我们的统治者，或者应该实现这个金色美梦，这个他们一向使自己沉迷于其中，而且或许也使人民沉迷于其中的金色美梦；或者，他们应该使他们自己从这个梦醒过来，并且努力唤醒人民。如果这个计划不可能完成，那它就应该被放弃。如果有任何大英帝国的省份不能被用来对支持整个帝国的事业做出贡献，那此刻英国无疑就应该使她自己免于在战时承担保卫那些省份的费用，免于在平时承担维持它们的任何民政或军事编制的费用，同时她也应该努力调整她的未来展望与意向，以适应她的真实平庸状况。

附录

最后增加下面两则计算表，旨在说明与证实，第四卷第五章关于白鲱渔业船只吨位奖励金的评述确凿无误。我相信，读者可以信任这两则计算表的正确性。

(1) 一七七一至一七八一年间在苏格兰装备的巴斯船数、携带出海的空桶数、鲱鱼捕获桶数，以及每桶海棒和每桶可贩卖鲱鱼的平均奖励金。

年次	巴斯船数	空桶数	捕获桶数	发给巴斯船的奖励金
				英镑 先令 便士
1771	20	5948	2832	2085 0 0
1772	168	41316	22237	11055 7 6
1773	190	42333	42055	12510 8 6
1774	248	59303	56365	16952 2 6
1775	275	69144	52879	19315 15 0
1776	294	76329	51863	21290 7 6
1777	240	62679	43313	17592 2 6
1778	220	56390	40958	16316 2 6
1779	206	55194	29367	15287 0 0
1780	181	48315	19885	13445 12 6
1781	135	33992	16593	9613 12 6
总计	2186	550943	378347	155463 11 0

海棒桶数	378347	海棒每桶平均奖励金	£ 0 8 2 又 1/4
减去	126115 又 2/3	因为每桶海棒只能做成 2/3 桶可贩卖的鲱鱼， 所以减去 1/3，这使得每桶	
可贩卖鲱鱼桶数	252231 又 1/3	可贩卖鲱鱼的奖励金成为	£ 0 12 3 又 3/4
如果鲱鱼出口，每桶还有出口奖励金			£ 0 2 8
所以，政府以现金支付给每桶鲱鱼的奖励金是			£ 0 14 11 又 3/4
但如果加上腌藏每桶鲱鱼推定所需用盐的货物税，			
外国盐 1 又 1/4 蒲式耳，每蒲式耳 10 先令，			£ 0 12 6
那么，每桶可贩卖鲱鱼的奖励金就等于			£ 1 7 5 又 3/4
如果是用苏格兰盐腌藏，那政府以现金支付给每桶 出口鲱鱼的奖励金仍然是			£ 0 14 11 又 3/4
但如果加上每桶鲱鱼据信需用 2 蒲式耳苏格兰盐， 每蒲式耳 1 先令 6 便士的货物税，			£ 0 3 0
则每桶可贩卖鲱鱼的奖励金就等于			£ 0 17 11 又 3/4
当巴斯船捕获的鲱鱼，每桶缴纳 1 先令的货物税进港 供苏格兰国内消费时，每桶可贩卖鲱鱼的奖励金仍然是			£ 0 12 3 又 3/4
减去每桶 1 先令的货物税			£ 0 1 0
			£ 0 11 3 又 3/4
但如果加上腌藏每桶鲱鱼需用的外国盐货物税			£ 0 12 6
则每桶进港供国内消费的鲱鱼奖励金就等于			£ 1 3 9 又 3/4
如果鲱鱼用苏格兰盐腌藏，则奖励金计算如下			
每桶由巴斯船载进港的可贩卖鲱鱼奖励金，如前是			£ 0 12 3 又 3/4
减去进港供国内消费时缴纳的 1 先令货物税			£ 0 1 0
			£ 0 11 3 又 3/4
但如果加上腌藏每桶鲱鱼需用的苏格兰盐货物税， 每桶据信需用 2 蒲式耳，每蒲式耳货物税 1 先令 6 便士			£ 0 3 0
则每桶进港供国内消费的鲱鱼奖励金就等于			£ 0 14 3 又 3/4

虽然在出口的鲱鱼上，政府损失的货物税，严格地说，不能算是奖励金；但在那些进港供国内消费的鲱鱼上，政府损失的货物税无疑可以算是奖励金。

(2) 一七七一年四月五日至一七八二年四月五日间，输入苏格兰的外国盐数量，从苏格兰的工厂免税交给巴斯船的苏格兰盐数量，以及这两者的每年平均数量。

期 间	外国盐输入数量	从工厂交给巴斯船的苏格兰盐数量
从 1771 年 4 月 5 日 至 1782 年 4 月 5 日	936974 蒲式耳	168226 蒲式耳
年平均	85179 又 5/11 蒲式耳	15293 又 3/11 蒲式耳

必须注意的是，外国盐每一蒲式耳重八十四磅，而苏格兰盐每一蒲式耳只重五十六磅。