

## 第三章 劳动工资

### 第一节 第三章至第十章的范围。

当我们在上篇讨论需求和供给的一般均衡理论和在本篇前二章讨论分配和交换的中心问题时，我们尽量不考虑生产要素的特殊性质及其枝节问题。我们没有详细研究，关于生产工具的价值和借它所制造的产品价值二者的关系的一般理论，在多大程度上适用于雇主、工人或自由职业阶层得自先天能力或后天知识和技巧的那些收入。我们为避免和利润分析相关的各种困难，不去注意市场上对利润一词的许多不同的用法，甚至也不去注意利息这一更加原始的名词。我们没有估计各种租佃对土地需求的形式的影响。所有这些不足之处，都将在以下各章论劳动、资本与营业能力和土地的供求时加以详细的分析和补充。本章所要讨论的是关于工资计算的方法问题，它主要属于算术或簿记的范围，但是许多错误的产生，都是由于计算时的粗枝大叶。

第二节 竞争有使相同职业中的周工资不等的趋势，但有使周工资与工人效率成比例的趋势。计时工资。计件工资。

效率工资。计时工资没有相等的趋势，而效率工资则有之。

当我们观察物质商品的供求作用时，我们经常碰到这样一个困难：即在同一个市场按同一种名称出售的两种东西，实际上质量不同，对各买主的价值也不同。或者质量确实相同，即使在竞争极其尖锐的场合，因为销售条件不同，它们也可以按不同的名义价格出售。例如，交付上的开销或风险有时由卖主负担，而有时却由买主负担。但这种困难在劳动的场合比在物质商品的场合要大得多。付给劳动的真正价格，往往悬殊很大，而这种悬殊是不易从名义上支付的价格说明的。

开头就遇到如何解释“效率”一词的困难。如果说在长期内不同部门中约有相等效率的人所得的工资大约相等（或“纯利益”大约相等，见第二篇，第四章，第二节），则效率一词必须作广义的解释，它指的一定是一般的工业效率（如第四篇，第五章，第一节所述）。但是，如果所指的是同一部门中各人生产所得能力的差别，即效率必须按该部门所需要的那些特殊效率因素而加以估计。

人们常说，竞争有使同一业中或困难相同的各业中的人的工资相等的趋势；但是这种说法需要谨慎的解释。因为竞争使效率不同的两个人在一定时间如一日或一年内所得的工资，不是趋于相等，而是趋于不相等。同样，在平均效率不等的两个地区，竞争使平均周工资不是趋于相等，而是趋于不相等。如果英国北部各劳动阶级的平均体力和精力高于南部，那末，可以断言，“竞争使各事物趋于自己的水平”越是彻底，则北部的工资高于南部，也越是确凿不移。

克利夫·莱斯里和某些经济学家曾天真地强调工资的地区差异，足以证明劳动阶级中的流动性很小，和他们为就业而作的竞争的无效。但他们所援引的大部分材料只是和日工资或周工资有关：它们只是部分材料，若把所遗漏的另一部分材料补上，则全部材料一般地支持相反的结论。因为我们发现，周工资的地区差异和效率的地区差异大体上一致。因此，材料（就其与该问题有关者）往往证明竞争是有效的。不过我们很快就知道，充分解释这些材料是一个极其困难而艰巨的任务。

一个人在一定时间如一日、一周或一年内所得的工资，叫做计时工资，因此，我们可以说，克利夫·莱斯里所举的计时工资的例足以证明而不是削弱这一假设：竞争使邻区困难相等的各业中的工资和工人的效率相适应。

但是，“工人的效率”一词，意义含混，尚待加以彻底澄清。按所完成的某种工作的数量和质量所支付的工资，叫做计件工资，说有二人用同样适用的工具并在相同的条件下工作，如他们所得的计件工资都按每种工作的同一单价计算，则他们的工资和他们的效率成比例。但是，如工具的优劣不等，则统一的计件工资率会带来同工人的效率不成比例的后果。

例如，设有二纱厂，一用旧式机器，一用新式机器，它们所采用的计件工资的单价相同，虽表面上相等，其实不等。因为竞争越是有效，经济自由和企业心的发展越是全面，则使用旧式机器的纱厂所用的单价势必比其他纱厂也越高。

因此，为了正确理解经济自由和企业心有使邻区困难相同的各业中的工资相等的趋势这一论断，我们需要使用一个新名词，亦即效率工资，或从广义上说，效率报酬。这就是说，它不像计时工资按取得工资所消耗的时间计量，也不像计件工资按产品的数量计量，而是按工人的效率和能力的运用来计量的。

所以，经济自由和企业心（即普通所指的竞争）使各人的工资找到自己水平的趋势，就是使同一地区的效率工资相等的趋势。如果劳动的流动性愈大，劳动的专业化愈不细密，父母给子女谋求最有利的职业的心愈切，同时适应经济条件变化的能力愈快，以及这些条件的变化愈慢，愈不剧烈，则这种趋势将愈强。

不过这种趋势的论述，仍略须加以修正。因为迄今我们所假设的是，倘做某件工作所付的工资总额不变，则雇用少数人或多数人来做那件工作，对雇主来说却毫无区别。但事实并不是这样。以一定的工资率取酬并在一周内所赚最多的工人，对雇主来说是最廉价的工人，对社会来说也是最廉价的工人，除非因他们工作过度而未老先衰。因为他们和他们那些较慢的工人同伴所使用的固定资本量一样，既然他们完成的工作较多，则每部分工作所负担的固定资本费用也较少。

两种场合下的直接成本虽说相等，但效率较大取得计时工资较多的工人所做工作的总成本，却低于那些效率较小取得计时工资（按同一工资率付酬）较少的工人所做的。

上述论点对车间以外的工作是无关重要的，因为空地很多，贵重机器的使用也较少。所以，除监督工作外，不论雇主把做某件工作所用的工资总额一百镑分给二十个有效率的工人，或分给三十个效率较差的工人，对他却毫无差别。但是如果使用的是贵重的机器，而该机器又必须和工人的数目保持一定的比例，则雇主往往发觉，他如能以五十镑工资用二十个人完成从前以四十镑工资用三十个人所完成的工作，则他的商品总成本有所减少。在这方面，美国在世界上居于领导地位，那里有一句俗语，谁力求支付最高的工资，谁就是最好的企业家。

可见，经过修正的规律是，经济自由和企业心，一般说来有使同一地区的效率工资相等的趋势。在使用大量昂贵的固定资本地区，如提高效率较大的工人的计时工资，且提高的程度高于效率的比例，则对雇主势必有利。当然，这种趋势很易受特殊的习惯和制度的反对，在有些场合，为职工会章程所反对。

**第三节 实际工资与名义工资。货币购买力（特别就该级劳工的消费而言）必须加以估量；职业费用和附加的便利与不便利也必须加以考虑。**

关于按工付酬所要说的就是这些。其次，我们必须仔细讨论的是，在计算某业的实际工资时，一方面除货币收入外，必须考虑到许多其他情况，另一方面，除因工作繁重而引起的直接不便外，还必须考虑到许多附带的

不便。如亚当·斯密所说，“工人的实际工资，是指对工人提供的生活必需品和安逸品的数量，名义工资是指货币数量……”

工人的富或贫，报酬的厚或薄，不是同劳动的名义价格成比例，而是同劳动的实际价格成比例”。但“对工人提供的”一语，不应当理解为只适用于雇主或劳动产品所直接提供的生活必需品和安逸品；因为附带在职业上的，无须他特别开销的那些利益，也必须估计在内。

在确定某地或某时的一业的实际工资时，首先要考虑货币（名义工资用它表现）购买力的变动。在讨论一般货币理论以前，这点是不能加以透彻的分析的。不过，我们可以顺便指出，即使我们有全部物价史上十分精确的统计，这种估量也不仅仅是算术上的计算。因为如果我们比较较远的地区或较长的时期，则我们就发觉，人们具有不同的需要和满足这些需要的不同手段。甚至当我们把注意集中在同一时间和同一地点上，我们也发觉不同的阶级使用他们收入的方式也不同。例如，天鹅绒，歌剧和科学书籍的价格，对低级工人是无关重要的；但是面包和皮鞋价格的降低，使他们所受的影响比高级工人

要大得多。必须记住这种差别，一般说来，对这些差别作一大致的估量是可能的。

#### 第四节 续前。

我们已经知道，某人的总收入减去他的生产费用，就是他的实际收入总额。但总收入却包括许多不是货币报酬的东西，从而有被忽略的危险。

首先，就费用而言，我们并不计算在学习某业上所用的普通教育费和专门教育费。我们也不计算某人在工作中所消耗的健康和体力，这些最好是用别的方法加以估量。但是，我们必须扣除一切职业上的费用，不论是自由职业者或工匠需花的费用。例如，在律师的总收入中，我们必须扣除事务所的租金和职员的工薪；在木匠的总收入中，必须扣除置备工具的费用；在计算某地区石匠的报酬时，我们必须知道，按当地习惯，工具和炸药的费用是由石匠自己负担，还是由雇主负担。这是一些比较简单的事例。但在医生需要用的房租、车马费和社交费中有多大一部分应看作职业上的费用，却是比较难于决定的。

#### 第五节 工资部分地酬以实物。实物工资制。

此外，仆役或店员必须自费购置很贵的服装，而如果听他们自便，他们也许不会买它，由于这种强制，他们工资的价值对他们有所降低。如主人给他的仆役供给高价的制服、住房和伙食，则这些东西对仆役之所值，一般小于对主人之所费。因此，像某些统计学家把主人供给家仆的一切东西所费于主人的等价，加在家仆的货币工资上，来计算他的实际工资，是一种错误做法。

相反地，如某农场主给他的雇工运煤，而不取费，当然他选择他的马匹有闲空的时间，则这对这些雇工实际收入的增益远超过对该农场主的所费。上述论点对各种犒赏和津贴也同样适用，例如，雇主赠给工人一批商品，而这批商品对工人虽说有用，但由于推销费用过高，对雇主却几无价值。又如他允许工人以批发价格购买他们帮助下生产的商品，以供自己使用。但是当这种许可变成义务的时候，各种严重弊端接踵而来。从前的农场主往往强其他的雇工按好谷的批发价格购买他的坏谷，这就等于他实际上支付的工资低于名义上支付的工资。在一个古老国家的任何一业中实行这种所谓实物工资制时，就一般而论，我们大体上可以断言，实际工资率低于名义工资率。

#### 第六节 成功之不定与就业之无常。

其次我们必须计及成败莫测与就业无常对某业实际报酬率的影响。

显然开始时我们应当从该业成功者和不幸者的报酬中取一平均数作为该业的报酬；但要注意的是真正平均数的求得。

如成功者每年的平均报酬为二千镑，不幸者每年的平均报酬为四百镑，如二者人数相等，则他们的平均数为每年一千二百镑。可是如不幸者为成功者人数的十倍（也许如律师所处的情况一样），则真正的平均数为五百五十镑。此外，许多彻底失败的人也许早已离开该业，从而没有被算在内。

此外，虽然通过求得这种平均数，我们不必再单独酌减风险保险费，但是成败莫测之害仍须加以计及。因为有许多人，性情稳健，头脑清醒，他们喜欢正视现实，甘愿就某种每年提供一定的收入例如四百镑的职业，而不愿就另一种职业，该职业有时似能提供六百镑，有时却只能提供二百镑。因此，成败莫测不能引动巨大的野心和宏伟的志愿，受它特别吸引的人确是少数，对许多选择终身职业的人来说，它起着阻挠作用。就一般而论，平常一定能成功的事比不一定能成功的事可以吸引更多的人，虽然后者也有相等的保险计算上的价值。

反之，设有某业可得少数极高的奖品，则它的吸引力远超过该奖品的总价值。原因有二。第一个原因是，富于冒险性的青年受巨大成功希望的吸引远超过受失败恐惧的压

抑。

第二个原因是，某职业的社会地位，取决于该业所能获得的最高荣誉和最高地位者多，而取决于从事该业者的一般运气者少。政治上曾有一格言，政府应在各政务部门设有少数优等奖品。在封建贵族的国家里，高级官吏的薪俸很高，而低级官吏的薪俸多在市场水平以下，他们之所以安于低薪，是由于最后有提升到肥缺的希望和这些国家在社会上对公务人员的重视。这种部署对于某些权贵有利。民主国家不采纳这种办法的部分理由也在此。但民主国家往往趋于另一极端，对低级公务人员的服务所支付的报酬，高于市场报酬率，而对高级公务人员的服务所支付的报酬却低于市场报酬率。不过，这种办法，不论在其他方面的优点如何，诚然是一种很浪费的办法。

其次来讨论就业无常对工资的影响。很显然，在那些工作不经常的职业部门中，工资，较之所完成的工作，势必要高；医生和擦皮鞋工人在工作时所得的报酬，必须够维持他们没工作时的用费。设职业上的其他利益相筹，工作上的困难相等，则泥水匠在工作时所得的工资多于木匠；而木匠又多于铁路人员。因为铁路上的工作几乎全年不断，而木匠和泥水匠往往因商业不振而有赋闲的危险，泥水匠又因霜雨而中断工作。估量这种工作中断的普通方法是，总计长时期的报酬，然后取其平均数即可。但这种方法也不能完全令人满意，除非我们假定，某人在失业时所获得的休息和安逸对他没有直接或间接的补益。

在有些场合，是完全可以作这样的假定的。因为等待工作往往使人如此焦躁不安，以致它所产生的紧张状态也许超过工作本身。但这并不是经常现象。事业正常过程中所产生的工作中断，从而没有后顾之忧，是调剂和蓄积力量以供未来使用的机会。例如，名律师一年中有几个月是十分紧张的，紧张本身是一件坏事。但是当我们估量到这一点之后，司法停审期间使他得不到进款，这对他却没有多大损失。

### 第七节 补充所得。家庭所得。

其次我们必须计及某人的环境对于补充他的报酬的机会，亦即除主要职业的报酬外，由其他工作所得的报酬。同时这种环境对于他的家庭成员所提供的工作机会也必须加以考虑。

许多经济学家甚至主张把一个家庭的报酬作为他们建议的报酬单位。在这方面，关于农业和旧式家庭手工业有许多可说，在农业和旧式家庭手工业中，全家人都在一道工作，规定应酌减妻子疏忽家务而造成的损失。不过在现代英国，这种手工业是罕见的。家长的职业，除能使他的儿子学习该业外，对家庭其他成员很少起多大的直接影响。当然，如他的工作地点固定，则他的家人便于参加该业，但就业量是受邻区资源的限制的。

### 第八节 某业中的吸引力并不仅仅取决于其货币收入，而且还取决于其纯利益。个人和国民性格的影响；工人的最低阶层的特殊情况。

由此可见，一业的吸引力，除一方面工作上的困难和紧张，和另一方面工作中的货币报酬外，取决于许多其他原因。当某业的报酬被看作对它的劳动供给起作用，或说它是劳动的供给价格时，我们总是这样理解的，即报酬一词只当作劳动“纯利益”的代用语。我们必须估计到这样的事实，如某业比他业清洁卫生，它的工作场所更加有益于人的健康或更加令人愉快；或它的社会地位较高。大家都知道，亚当·斯密说过，许多人厌恶屠宰工作，在某种程度上屠户也一样，这就使屠宰业的报酬超过困难相等的其他职业。

当然，对于特殊利益的估计是有仁智的不同的。例如，有些人对乡村小宅是如此喜欢，以致他们宁愿在乡村靠低工资为生，而不愿在城市赚取高得多的工资；而另外一些人对于住宅却毫不介意，他们倘能得到自认是生活奢侈品的话，即使没有生活安逸品，也在所不计。例如，有某家庭曾于一八八四年向皇家工人阶级住宅状况调查委员会说，他们的总收入为每星期七镑，不过他们情愿住一间房，以便把钱节省出来用在旅行和各种娱乐上。

诸如此类的个人特性，使我们不能确计各个人的行为。但是，如果各种利益和不利

都能按货币价值（即对参加该业或使他们的子女将来从事该业的那些人的货币价值）的平均数计算，就可以大致估计使我们所讨论的该业在其时其地的劳动供给趋于增加或减少的那些力量的相对强度。把根据某时某地的情况所作的这种估计，硬套用在他时他地的情况上，势必产生严重的错误，这是无须经常指出的。

因此，考察我们时代民族气质差别的影响，是饶有兴味的。例如，在美国，瑞典人和挪威人在西北部从事农业；而爱尔兰人如来到美国，则在旧有东部各州选置农场，德国人多从事家具业和酿酒业，意大利人，铁路建筑；斯拉夫人，肉类包装和部分煤矿业，爱尔兰和法籍加拿大人，美国某些纺织业；伦敦的犹太人偏好服装业和零售商业。所有这些一部分是由于民族嗜好的不同，一部分是由于民族的不同，从而对各业的额外利益和不利的估计也不同。

最后，不悦意的工作对提高工资似乎没有多大的影响，如果该工作是低级工人所能做的工作。因为科学进步使许多人除做最低级的工作外是不适合于任何其他工作的。他们都在争抢他们所能胜任的那些数量较少的工作，在需钱紧急时，他们所想的只是他们所能赚的工资，而无暇注意工作上的各种不快。的确，由于他们所处境遇的影响，使得他们中间很多人认为一业的污秽齷齪是无要紧要的。

因此，就产生了一种奇怪的结果，即某业的污秽齷齪，是该业中工资低的原因。因为雇主认为，如用上等熟练工人和优良工具来完成他的工作，则该工作的污秽齷齪势必使工资增加得很多；所以，他往往沿用旧法，即雇用普通的非熟练工人，因为他们对任何雇主的价值并不大，从而能用低工资（计时工资）雇到。可见如何使这种工人减少，从而，提高工资，是社会最迫切需要解决的一个问题。

---

[素心学苑](#) 收集整理



[返回上页](#)