

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店
内容不排斥 转载、转发、转卖 行为
但请勿去除文件宣传广告页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



汉译世界学术名著丛书

docsriver.com
商家本本店

经济史理论

〔英〕约翰·希克斯 著



汉译世界学术名著丛书

经济史理论

〔英〕约翰·希克斯 著

厉以平 译



商务印书馆

1999年·北京

汉译世界学术名著丛书

出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从五十年代起，更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作，同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。幸赖著译界鼎力襄助，三十年来印行不下三百余种。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑，才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值，为学人所熟知，毋需赘述。这些译本过去以单行本印行，难见系统，汇编为丛书，才能相得益彰，蔚为大观，既便于研读查考，又利于文化积累。为此，我们从1981年至1997年先后分七辑印行了名著三百种。现继续编印第八辑。到1998年底出版至340种。今后在积累单本著作的基础上仍将陆续以名著版印行。由于采用原纸型，译文未能重新校订，体例也不完全统一，凡是原来译本可用的序跋，都一仍其旧，个别序跋予以订正或删除。读书界完全懂得要用正确的分析态度去研读这些著作，汲取其对我有用的精华，剔除其不合时宜的糟粕，这一点也无需我们多说。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议，帮助我们在这套丛书出好。

HU2/13

商务印书馆编辑部

1998年3月

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



www.docsriver.com 商家 本本书店
内容不排斥 转载、转发、转卖 行为
但请勿去除文件广告宣传页面

若发现去宣传页面转卖行为，后续广告将以上浮于页面形式添加

www.docsriver.com 定制及广告服务 小飞鱼
更多**广告合作及防失联联系方式**在电脑端打开链接
<http://www.docsriver.com/shop.php?id=3665>



出版说明

本书作者约翰·希克斯是当代西方世界的著名经济学家,1972年诺贝尔经济学奖获得者。希克斯著述很多,他的经济理论自成体系,有一定影响。我馆曾出版过他的《价值与资本》和《凯恩斯经济学的危机》两本著作。

希克斯早期主要从事经济学的数量分析的研究,后期研究方向有所变化,着重于经济结构和经济史的考察。这本《经济史理论》是他的研究成果之一。

本书1969年由牛津大学出版社出版,1973年再版。全书共十章。内容包括市场的兴起,货币、法规和信用制度的发展,农业的商业化过程,劳工市场的变化,工业革命的历史等。作者把人类经济活动的历史区分为两种类型,即自由放任或集中干涉,这种看法具体体现在上述各个专题的阐述之中。

迄今我们已出版了不少关于西方经济理论、西方经济史的著述。但论述经济史理论的著作还属少见。译介本书,对于我们研究经济史理论,了解希克斯在结构分析和经济史理论方面的具体主张,研究他的整个经济思想,颇具参考价值。

目 录

序 言	1
第一章 理论和历史	4
第二章 习俗和指令	11
第三章 市场的兴起	25
第四章 城邦和殖民地	40
第五章 货币、法律和信用	56
第六章 君主的财源	75
第七章 农业的商业化	92
第八章 劳动力市场	111
第九章 工业革命	128
第十章 结论	145
附 录：李嘉图论机器	152

序 言

这是我在 1967 年 11 月在威尔士大学所做的格雷诺格讲演的一个改写本(有较大的扩充)。应这次邀请而做的讲演促使我把一些酝酿已久的想法整理出来。

我不是经济史学家,但我对经济史早就怀有兴趣;而且这方面有些最著名的经济史学家,我正是亲自从他们那里受到教益的。我当研究生的时候导师是科尔;我在“借调”到南非的威特沃特斯兰德大学之后不久就根据艾琳·鲍威尔借给我的讲课笔记讲授英国中世纪经济史。在她的帮助下,我挑起了当时落在我肩头的这副沉重担子。当时我不得不把她的生动活泼、浅显易懂的叙述变成自己的语言。由于有那段经历,一颗种籽播下去了,到最后可能会萌生出芽来。后来在三十年代初期我和波斯坦常常在一起讨论一些问题,那时我们都是伦敦大学的讲师;我相信他会从以下叙述中认出我从他那里所学到的某些东西。不过,这一切都是很久以前的事了。以后我没有继续进行这方面的研究,然而连我自己也感到意外的是,如今我又回到了这个领域。我相信,若不是埃思顿的敦促我是不会重操旧业的。在曼彻斯特的七年当中,我们是至为密切的同事,他退休以后我又与他比邻而居。我通过他得以与经济史学家们保持联系;他鼓励我坚持在《经济史评论》上发表的见解,因为我可以同他一起来讨论它。他甚至鼓励我把自己的看法加以发挥,因为我可以跟他一道讨论这些见解。他没有活到看见我的工业革命那一章的最后的的面貌,因此我不知道他是否会同意该章的看法,但本书的大部分篇章都是在不同阶段同他讨论过

的。

我在写作期间还得到过其他许多人的帮助。我不仅在阿伯里斯特威思大学还在别的地方讲授过经济史；每次我都获得我能利用的一些有益的批评、事例和思想。当我仅写完两章时我就把它们作为论文交给堪培拉大学的一个研究班；在牛津大学我又把在阿伯里斯特威思大学讲的内容重讲了一遍。当本书快要完成时，我用它在维也纳大学讲课，而每次讲授后进行的讨论都使我有所裨益。

在这些方面帮助我的人，大部分都是经济史学家和经济学家；但并不限于这一类的学者。如同我要说明的那样，我试图把经济史与其它历史联系起来考察，把经济活动与人类的其它活动联系起来考察。至少在我看来，我没有超越经济史的界限，但我试图直接到达这些界限；要做到这一点，我就不能不注意经济史以外的情况。我认为自己很幸运，这特别是由于我在牛津大学工作并且是在万灵学院工作；这里集中了许多历史学家(和渊博的法学家)，我几乎天天和他们见面，如果需要的话我可以向他们求教。他们之中有许多人曾帮助过我，有时在一些十分重大的问题上，有时在一些很小的论点上，有时我猜想甚至不知道自己是在帮助我。很难划出一条界线来。因此我只好不逐一致谢了。(只有个别情况是例外，在那种场合，读者可能会奇怪，我是怎么抓住一家与我一贯的看法显然无关的杂志的)。不进行冒有一定风险的概括，如同我将要尝试的，就得出具有普遍意义的结论。我必须为此负起全部责任。

索引注释。还有一点这里提一下也许有好处。我在写作过程中曾以几种类型的读者为念。我以前写的一些书许多国家的研究经济学的学生都读过；但愿本书也能如此，而且不以学习经济学的学生为限。我所谈到的许多问题对他们之中的一些人不仅是一目

了然，甚至是相当熟悉的，而对另一些人来说就不完全十分熟悉了。我将怎样帮助后一种读者而又不致使前一种读者感到乏味呢？我曾试图通过扩大索引的功能来找到解决的办法。就是说本书的索引比一般可望在一部这样大小的书中看到的索引要大一些，因为它不仅仅是一个索引，还是一部词典，特别是一部关于历史年代的词典。这样，如果读者感到文中某处另有所指，他希望得到这方面稍多一点的知识，那么他或许能在索引中找到答案。

希克斯

于1969年5月

第一章 理论和历史

这是一本论述重大主题的小册子。它不仅涉及整个世界而且囊括了整个人类历史，从考古学家和人类学家已为我们提供了某些片断知识的“蛮荒邈远”的远古直到处于未知的未来的边缘的当代，完全包括在内。我把它叫做经济史，但我不是按狭义来解释经济史的。我当然不要求它包括历史的全部，或是人们应该时时刻刻在显然非经济行为的背后寻找经济的动机；但我并不想象当今人们经常对经济学本身的范围所做的那样，缩小它的范围。尽管“数量经济史”风行一时，但经济史学家受到的诱惑仍比那些把他们的问题看作纯粹数量问题的经济学家要小些。这不仅因为当我们回溯既往时数字就完全是拼凑起来的；而且还有一个更深刻的原因，那就是，当我们追溯过去历史时我们必定会看到，那时人们生活的经济方面与生活的其他方面，不像今天那样有那么大的区别。经济史经常表现为和直接表现为一种专门化的过程；但专门化不仅是各种经济活动的专门化，也是经济活动（正在变成经济活动的事物）由其它各种活动中分离出来的专门化。这是一种尚未完成也绝不会完成的专门化；但它已有长足的进展足以使我们在研究中仿效它。为了使我们的问题以及一些次要的问题更容易处理，我们把它们的范围加以缩小。我们之所以能够做到这一点，是因为我们学术上的专门化符合“现实生活”中实际发生着的某种情况。但生活中发生着的情况不是全部如此。由于相距太远，我们会受到妨碍，我们也知道我们会受到妨碍。在我看来，经济史的一个主要功能是作为经济学家与政治学家、法学家、社会学家和历史

学家——关于世界大事、思想和技术等的历史学家——可以互相对话的一个论坛。

我在本书中希望做的事只是促进这种对话而已。这是它最后能成为一本小书的原因，也是它能成为一种理论(开始时我是作为一个经济学家来进行研究的)的原因。

在什么意义上说，人们能试图完成一种“历史的理论”呢？许多人说理论和历史是对立的，情况最好也不能兼而有之；一个历史学家的本行不是以理论术语来进行思考。或者顶多承认他可以利用某些不相连贯的理论作为前提来解释某些特定的历史过程，仅此而已。我以为我是理解这种怀疑论的并对它表示某种程度的赞同。我对这种怀疑论的赞同超过了对汤因比或斯宾格勒的宏伟构想的赞同，汤因比和斯宾格勒创制的历史模式，就其艺术感染力而言，在其科学吸引力之上。我的“历史理论”肯定不会是他们那种意义的历史理论，而与马克思试图制定的理论更为相近。马克思从他的经济学中确曾得出某些总的概念，他把这种概念应用于历史，因此他在历史中发现的模式在历史以外得到了某种支持。这更是我要努力去做的那种事。

料想我们可以从社会科学中不仅(按刚才所说的那种看法)从经济学中，得出某些可供历史学家用以整理其资料的总概念，看来是不无道理的。我想大多数历史学家会逐渐承认这确是如此的。还有一个未解决的问题是，总概念是否只能在有限的范围适用于一些特殊目的，还是可以普遍适用，使历史的一般进程，至少在某些重要方面，能纳入适当的地位？采取后一种观点的人大多数运用马克思主义的范畴或其稍稍修改过的形式；既然可供选择的形式有限，毫不奇怪他们也只能如此而为。然而令人惊异的是，《资本论》问世后的一百年里，社会科学有了巨大发展的一个世纪之后，竟然没有出现什么别的形式。确实就马克思看到逻辑进程在

历史上起着作用这一点而言，他可能是对的；但是我们拥有他所没有的关于事实和社会逻辑的许多知识以及可供我们利用的另一个世纪的经验，理应以完全不同的方式来想像上述进程的本来面貌。

我们已经认识到的一个问题——我们一开头就应强调的一个重点——是把能够根据统计上的一致性这个概念进行有益讨论的历史问题与不能那么做的历史问题区分开来。每一桩历史事件都有它独特的某一方面；但几乎总有另一些方面，它在其中只是一个团体（往往是一个很大的团体）中的一个成员。如果我们感到兴趣的是后面那些方面中的一个，那我们要予以注意的将是这个团体，而不是个人；我们将设法予以说明的是那个团体的平均数。我们可以允许个别与平均数有出入而不妨碍对统计学上的一致性的承认。在经济学上我们差不多一向就是这么做的。^①例如我们在我们的需求理论中并不自称能就某一消费者的行为说出任何有用的话来，这个消费者的行为可能受他本人所特有的动机支配；但是我们的确自称能够就整个市场的行为，整个群体的行为，即某一产品的消费者们的行为作出某些说明。必须强调的是我们能够在不含有任何“决定论”的意义上做到这一步。我们不怀疑每个消费者作为个体完全有选择的自由。经济学特别与这种“统计学”行为有关。

凡是应用一种历史理论的历史现象，在我们的心目中都都可以看作具有这种统计学的特点。经济史上的大多数现象（不论考虑得多么广泛）确实具有这一特征；经济史上我们要探讨的那些问题大都涉及可以被认为具有这种特征的群体。但这种区别原则上不是经济史与其它历史的那种区别。我们也许会发现我们在历史的任何门类中都在寻找统计学上的一致性。区别在于我们注意

^① 这种做法停止时，如有时出现在“公司理论”当中，就要遇到麻烦。

的是一般现象还是个别历史事实。当我们注意的是一般现象时，理论(经济理论或其它社会理论)便可能是合适的，反之则往往不合适。

可以举出一些例子。假定我们认为(根据某些说法这是一种很有趣的看法)如果路易十六不那么懒散和疏忽大意，就不会有法国大革命^①——就是说，如果他像他的先辈路易十四或西班牙的菲利普二世那样恰好具有一个真诚的国民公仆的长处，革命本来是可以避免的——那么从那个角度看来法国大革命就会是一个个别的历史事件，而不是可以应用历史理论的现象之一。虽然如此，还可以从与之不同的另外一些角度去看待法国革命。如果我们把它看作是社会变革的一种表现，这种变革即使法国处于开明君主统治下也会出现，而且确实潜移默化地在其它国家出现了，那么法国革命会成为一种比较一般的现象的一个特例，这在理论上便可以进行讨论了。或者，如果我们注意的是这种权力集中的原因，使一个人的缺点造成如此严重后果的原因，那么又可以归入一个理论问题，虽然与前者相比经济问题更少。但在法国革命这一事实的表面下大量起作用的正是这一些比较复杂的问题。

作为一个明显的对比，可以考虑一下英国的“工业革命”，即差不多同时进行的英国工业组织的变革。一些详细的传记可以把那场革命的某些情节记述下来，而且已经作了记述。但没有一本传记把它当作中心。没有人会忽发奇想地认为有那么一个特殊的人、一个发明家或企业家，离了他的活动英国工业革命就不能出现。^② 尽管含有工业革命是一个大事件这样一种意义，但它本身是

① 马德琳说：“路易十六讨厌他的工作”(《革命》，巴黎，1933年，第29页)。

② 有一位经济史家愉快地试图用传记形式叙述美国工业革命的许多情节(休斯：《生气勃勃的几个人》，波士顿，1966年)。但是我并不认为(而且我也并不猜想休斯教授会认为)它会使我的论点站不住脚。

一种统计学的现象，是一种显然与理论相关的总趋势。

一种历史理论，比如我所试图创立的历史理论，必须涉及到这类一般现象，它必须适用于按那种方法表达出来的历史。这种历史决不是整个历史。我已设法澄清这点，即我并不认为理论应适用于整个历史。还有另一种历史理论与这类一般问题无关；它把从个人方面来叙述他们的事业、他们的性格、他们相互之间的关系作为一种优点。它必须涉及到著名的人物（这是某些有现代癖好的人所受不了的），因为只有这种著名人物能在身后留下足够的记录，使我们有可能亲自与他们接触。有时我们可以通过他们自己的作品直接同他们接触，有时只能间接地与他们联系，这时他们留下的大量东西就要靠历史学家和传记作者的娴熟技艺去复活了。我确信这种历史决不会被人低估其价值的，就是在这里它也是恰当的；因为把一个人的想像力运用在过去的事情上是危险的——即使是为“理论的”目的所需要的——除非它已被那“老式的”历史学著作弄得颇有生气。^①

最后经济学家展开其前提的方式是通过向自己提出下列问题：“如果我处在那个地位我应做些什么？”这个问句后面必须加上这样一句修饰语：“如果我是那种人”，如果我是一个中世纪的商人或一个希腊的奴隶主；只有已感觉到了自己像什么人才能开始猜测。

现在可以着手来描述摆在我们面前的任务了。这是一种理论

^① 虽然从老式的历史著作（如麦考莱的著作）过渡到新的历史著作（新《剑桥现代史》就是其中突出的一例）也许似乎可以使历史学家更接近于经济学家，但甚至从后面这种人的观点来看，这也并不是一种纯粹有利的事。经济学家非常容易忘记，他的模式中的“行动者”（如果这些模式实际上是有用的）至少应该具有现实人的一种特征，即他们并不知道将要发生什么事；因此他们必须按照看来好像可以实现的那些可能性来作出决策，但这些可能性（如我们现在根据事后的认识所了解的）并不会被实现。外交史乍看起来似乎属于离经济学最远的历史门类，但既然应急计划在外交史的文献中处于最明显的地位，它对经济学家是很有教益的。我将在下面的篇幅中回忆这些教训。

上的探讨,必须以概括的方式进行,越概括越好。我们要对社会状况、社会的经济状况进行分类,要找出使一种状况让位于另一种状况的明白易懂的原因。这是一种与马克思的“封建主义、资本主义、社会主义”或德国历史学派的经济发展诸阶段不无相似之处的序列。^①但是我们的预想比他们的少些决定论色彩,少些进化论色彩,因而有所不同。它只是我们正在寻找的一种正常的发展,所以不必适用于全部事实;我们应当乐于承认例外,不过应当设法说明这些例外。我们并不认为我们的正常过程一开始后就应当完成,它可以因外部的原因而告中断,或遇到内部的一些困难,而只有某些时候才有办法摆脱这些困难。所有这些可能性都得承认。虽然我们能看出我们乐于称之为“进步”、“成长”、“发展”的根本趋势,但这种进步经常被打断,而且往往采取不爽快的甚至可怕的形式。究竟为什么不采取别的形式呢?我们习惯于把我们最近二百年看作是一个经济发展时期,但它是一种无规律的(“周期性的”)和充斥着许多黑暗之处的发展。为什么不进一步阻止这种发展呢?

可以采用纯机械的方法把所有统计学上的时间系列分析成趋势和周期;这是一种自然的人类思考方式,而且大体上也适用于不用数字表示的资料。我们为什么不能把世界经济史看成是一个单一的过程——具有一个可认识的趋势(至少到目前为止)的过程呢?连文明的兴衰都可以在强加于它的周期中找到一席之地。

我们应从何处着手呢?有一个转变是马克思的资本主义兴起的前提。按现代经济学的看法,这一转变似乎更加重要。这就是市场的出现,交易经济的兴起。它把我们带回到历史上的一个早得多的阶段,至少是向着它的初始阶段。在此以前,关于这些早期阶段(或最初阶段)的情况我们确实所知不多,但有几种办法我们

^① 关于对德国历史学派观点的权威性批评(在1900年前后颇有影响),参看欧肯:《国民经济学基本原理》(科德斯伯格,1949年),第4章。

可用以相当可靠地推断出必然会发生的事。

首先,转变显然是一种渐进的转变,其后期的一些阶段显得更加分明。其次,这种转变不是就出现一次,有些社会在成为交换经济时倒退回去,而在倒退以后又将这同一的故事从头经历一次。第三,有一些“欠发展的”国家只是在最近期间才经历了转变,有一些至今也没有完成这一转变。从以上各种来源,我们有了大量的间接证据,从而可以相当可靠地推断公元前许多世纪初次发生的事。

我的计划是先从这一转变开始,设法对它作出解释,然后尽可能地揭示它的逻辑结论。为了不致使我们的逻辑进程与最大最明显的事实发生冲突,我们应当回过头来看看历史的记录(这不过是头一个配合阶段,但我们将讨论的就是这么多)。随着我们对含义的逐步深入探究,我们会发现许多内容都将有适当的位置。我们可以把序列(受到我们上面提及的那些限制条件的限制的)一直延伸到工业文明的兴起以及随之而来的(或似乎是随之而来的)对市场的反应。但是我们不能够(一个决定论者也许认为他能够)推断未来;我们所能做的,经济学家在任何时候所能做的,乃是推测那些或多或少可能发生的事。在本书的几乎全部篇幅中,甚至这一点都是被严格地丢在一边的。

第二章 习俗和指令

我说过市场的出现是一个转变；当时正在转变的是什么？以前有什么？如果不一开始就弄明白关于这一要点的某些概念，我们就不能理解转变过程。

在经济学的发展上有过一个阶段（当我自己在二十世纪二十年代开始研究经济学的时候，我们中的大多数人还处于那个阶段），其时经济学家们都埋头于市场经济学上，以致都不愿意考虑任何其它事情——不愿意承认还有别的什么体制可供选择。市场可能有的比较完善，有的比较不完善；经济学家的职责就在于找到使它们尽可能完善的办法。从那时以来情况已有了很大变化。部分是由于战时的经验，部分是由于对“中央计划经济”中出现的情况所作的观察，部分是由于某些纯理论上的发展（在福利经济学和线性规划方面），我们已经认识到对非市场体制应更认真地加以重视。在市场体制和非市场体制之间进行比较已经成为正常的做法：利用非市场体制作作为一种判断市场的参考标准。但是这样被用来作为一种标准的非市场体制它本身就被看成是一种“完善的”体制；然而一个完善的非市场体制，正像一个完善的市場一样，是不现实的。为了切实地创立我们的序列，我们所需要的非市场体制必须是很“不完善的”。它的不完善大概在哪一方面，必然在哪一方面呢？

如果社会的需要形成了一个单一的首尾一贯的体系（如在一张无差异图上或一个“社会福利函数”中可以表示出来的那种），而且如果所有关于满足这些需要的供应的决策都是由单个决策者做

出,那末只需单个决策者做出“正确的”决策,便能达到社会最优状态。这就是我们在教科书中运用的模型,而为了相应的目的它自有其地位。但就是在一个中央计划经济当中这也不是实际发生的,也不是可能发生的事。就这个意义而言,完善的体制实际上根本不是一种体制。

以往关于社会主义有一个著名的定义,那就是:“一个小韦伯坐在一张大网中间。”那确实可能是一种体制。小韦伯大概会把他的时间用来设计小组和委员会,用管理图表进行管理。事实上他像一个工厂的经理那样,是在很大的规模上进行操纵。虽然工厂为市场而生产、从市场购买和租用,但其内部结构却是一个非市场体制。我们可以从普通工厂的管理结构得出某些启示:一个非市场生产体制必然是什么。

很清楚,经理并不是自己来做出全部决定,而是有一个决策的代表团来做决定。只有一部分决策由中央制定,此外都留给统治集团中等级较低的人士去制定。对代表团的需要通常是用监督能力有限来解释的。经理不能“在同一时间内出现在一切地方”;“不能在同一时间内知道一切事情”。这本身就是需要有代表团的充分理由。但可能还有更深一层的理由。决策的权力,即使在有限的范围内作出决策的权力,也是正常人颇为重视的东西。即使他自认不如别人,他也会申明自己不是一具简单的自动机。至少他需要有一点独自行动做自己的工作自由。只有用最严格的纪律才能剥夺那种自由。如果不是出于需要,人们为什么能不辞辛劳地施加这种压力呢?派代表是比较简单的。

要使作出决定的代表们不致陷于混乱,就必须按章程办事。应当有一些章程为各个个人自由做出决定划出一个范围;这些章程通常采取规定个人在组织中的地位的形式,章程可以采取书面形式,但大部分是一些协定,是给个人制定的工作要领,如果被充分

理解了,就能代替书面章程起作用(或作为书面章程的补充)。一个生产单位(如我们的工厂)可以按它生产的东·西、拥有的资金或雇来为它工作的劳工加以规定;但如果我们把它看作是一个组织,如现今所揭示的是章程和协定的结构,便更接近于其实质,其统治集团的各个等级正是靠这些章程和协定组合在一起的。

这样设想的一个组织就像一个有生命的东西。假如它一概变成书面章程,那它就不是有生命的东西,而只是一个公式;但这又是一种不会出现的极端的情形。甚至书面章程也需要加以解释并只适用于一些特殊场合;因而只有根据以往的经验才能解释它们。至于协定,越是非正式的,越要有先例可循,因而越依赖于时间的连续性。一个组织不可能像一项行动计划那样整个从上面承继下来。它任何时候都得在以往达到的水平上发展。

组织也像生物一样有生有死。一个新的组织可以有新的章程,而这些章程可能完全不同于以往所看到的任何一种。但新章程也需要加以解释,而用来解释它们的方式依引进它们的环境而定。甚至经过几场革命仍具有某种程度的连续性。在一个处于类似我们称作“均衡”状态的组织中,连续性将非常之大。

这一切与我开始时提出的问题有什么关系呢?我们应当怎样设想最早的非市场组织,即我称作市场的兴起这一转变由以开始的那种组织呢?根据我所说的与本国关系相当密切的事例我们也许可以得到某些有益的启示。

(按照这个分析)目前在普通公司里出现的这套章程和协定大部分都是由“上头”制定的。大部分,但不是全部。因为章程必须得让使用它们的人理解,不仅理解,而且至少大部分被接受。

(一个组织如果其章程不为人们所接受,便几乎不能处于“均衡”状态)。一个有生活力的公司的设计者或创建者没有放手行事的权力,他不仅受着通常的经济匮乏的限制,而且受着与他一道工

作的那些人可以接受或通过某种方式能成为可接受的各种条件的制约。

因此,章程一部分来自“上面”,一部分来自“下面”;在一些可行的章程中,“来自上面”和“来自下面”的比例在不同的条件下可能很不相同。即使可以看出有一个“指挥链”,命令靠它从统治集团的一个等级传递到另一个等级,一经检查也会发现,任何个人指望从其上司得到的命令并不是任何命令,而是某一种或某一些特殊的命令。在一个倾向于“下属”的组织中,可以从一个等级传递到另一个等级的命令会受到严格限制。虽然这样一种组织或许能够充分执行某种有限的功能,却不够灵活变通,它不能对新出现的紧急情况作出反应,而这些紧急情况与以往经历过的那些情况在某些重要方面有所不同。一个组织要是没有某种集中的决策,而且是有效的集中决策,就难能应付新的紧急情况;因此在一个不断需要作出某种新的调整的组织(如军队)中,“上司”在其控制系统中所占的份额必然是很大的。但是甚至在军队里,一个指挥官发布的各种命令也有区别,有些命令是其下属一般将考虑接受的,有些命令是与其下属的保留其在组织中的正常地位相一致的;有些命令则属于不同的性质,它牵涉到改组。就是在一支军队中,这后一种性质的命令——来自最高的“上司”——也比较少见。

另一头要考虑的是村社的情形,在这种村社中,人们的许多古老方式不大受外来压力的干扰。他们的经济可以运行,因每一个成员都在完成指定给他的任务,包括由他在指定的范围内作出决定;几乎从来不必从“中心”做出凌驾一切的决定。一旦这种系统达到了均衡状态,它就能长期持续、无需改组——无需做出组织方面的新决定。普通的紧急情况,比如作物欠收或“平常的”敌人来犯,都不需要新的决定;可以把应付这些情况的办法并入传统的章程之中。只要这种均衡状态持续下去,说不定连行使最高权力的

机构都不需要。如果紧急情况出现了,权力机构就不得不被改善,但要到紧急情况出现才会决定它应放在何处。

看来我们要循着这一路线来建立我们的叙述所由开始的最早的非市场经济模型(或者如我们将看到的,不如说是我们的模型之一)。“习俗”经济或多或少与这一描述相符,似乎确实很容易辨识;历史学家和(特别是)人类学家对它是有了解的。新石器时代的或中古初期村社的经济以及直到最近在世界许多地区仍残存的部落共同体的经济,都不是由它的统治者(如果有的话)组织的;而是建立在传统主体上的。个人的作用是由传统规定的,而且一直如此。一个组织的“头领”(王或酋长或高级祭司或元老会议)自身就是传统结构中的一部分,强调这一点很重要。他也规定了一些职能连同随之而来的某些相应的权利。

人类学者调查的那些习俗组织是其中最完善的例子;这可能是有意义的。我们可以理解,藏匿在穷乡僻壤的人们难得遇到新的紧急情况;结果他们的习俗组织,由于本来就是相当缓慢建立起来的,于是可以在长时期里几乎不受干扰地存在下去。不过这些人都栖息在历史的角落里,至于那些处在历史的主要通道上的人们,就会有另外的可能性了。在市场出现以前很久,他们大概已经遇到了一些新的紧急情况而完全与所有的发展不相干;他们必须逐渐形成某种比较积极的领导去应付危急,才能不致被推翻,有时需要的也许只是一次改组,改组后村社便可以按照一种习惯的方式(在某个方面已有所改变)维持下去。但是当要求的改组比较复杂、比较激烈时,它本身就需要时间了,而在改组期间村社就得按一种新形式进行组织。在那个时期,从中心发出的指令几乎不可避免地会具有突出的特点。因而另一种纯粹的非市场经济是指令经济,它在其原始形态上,几乎不可避免地具有军事的性质。当习俗经济被彻底扰乱时,它便直接过渡到军事专制主义。班图人

村社推举出查卡,蒙古游牧部落产生了成吉思汗。

何种动乱会产生这样的影响呢?不妨按经济学的方法根据人口压力来回答这一问题。这是一种可能的回答,但不能认为它是唯一的回答。长期使自己保持在惯常的均衡状态的民族肯定已找到了某种遏止人口压力的办法;至于别的民族之所以不这么做,其原因只能是他们业已经历了无需这种控制的阶段。如果人口增长,对土地的要求便会增长;因而肯定会有一个阶段,土地丰裕,使人口得以在一个源远流长的土地使用制度下增长。虽然如此,一旦适合用传统手段生产粮食的土地被完全占用,一个部落的人便势必要开始侵占邻近部落使用的土地。随着侵占的发展,造成了一个真正的和不断的威胁。这肯定是“革命”所由产生的途径之一;不过我们不应匆忙断言说这是唯一的途径。促使一个民族用革命的专制主义取代他们的传统制度的唯一动机,可能就是恐惧;但恐惧有多种多样。有对上帝的敬畏,也有对世间仇敌的戒惧。即使在今天,动机也和早期一样无需完全合乎理性。因此对于“紧急情况”的性质无需作出教义主义的解释。

我们现在有了两种类型的经济:习俗经济和指令经济,但这些都是纯粹的形式,极端的型式;完全可能出现介于两者之间的情况(并且像我们将看到的那样,这是很常见的)。专制君主未必能把各种习俗破坏殆尽;专制君主有机可趁的危急局势一旦过去,习俗便会悄然恢复。除了在危急情况下,一个纯粹的或几乎纯粹的指令经济是很难存在的,因为只有在危急之际从中心发出的各种命令才会被接受。在我们开始时谈到的那种公司中,情形也是如此;不但“上司”而且“下属”最后都必然会成为其组织中一个不可或缺的部分。危急时共同体实际上已成为一支军队;然而时机一旦来临,就必须把军队改造成为国民政府的工具。许多事例证实,这是一个非常困难的阶段;帝国可能不批准它,以致中央政权(除多半

是名义上的以外)只得解散。^①但即使中央政权消失,仍可能存在较低水平的联合。失败可能不是完全的失败,成功也不会是完全的成功。

“封建主义”一词所适用的多种社会组织制度——包括许多人认为被误用的那些制度——也许只是同一个东西。它们是一支军队在演变为国民政府的过程中初步达到的成就。将军们被任为各省总督,校尉们成为一郡之长。由于他们对原有的身份记忆犹存,所以对中央仍怀有某种忠诚之感;但中央强使他们接受其指令的权力已变得十分有限,结果中央保留的对他们的权威未必比某些习俗权力所表示的更多。这是中央相对于大贵族的地位;在大贵族与小贵族的关系上格局也相同,小贵族从前是大贵族的下属。制度重又恢复到习俗;指令成份已所剩无几,倒是习俗还能在统治集团的等级制度中表现自己。

这就是用组织方面的辞语表示的封建主义;但还有颇具特色的一个经济的方面。早在军事专制主义阶段,就存在着一个供给军队的问题。军队如果遭到攻击,可以靠掠夺来补给;这种简单的解决供给问题的办法在各个时代都是对侵略者的一种诱惑。但是,连成功的侵略者最后也不得不保卫其掠夺物,靠劫掠来供给毕竟不是最终的解决办法。一旦军队或至少是武装力量的某些核心需要固定的资助,专制君主需要确保自己有固定收入时,他可以用两种方式来达到这一目的:或者让俘虏去干奴隶的活,或者强迫其臣民纳贡(这是我们赋税的由来)。我们习惯于把这两种手段中的一种视为野蛮,而把另一种视为文明,但在本章所考察的这个阶段,它们是互通的。强迫劳动是不是非全日性奴役,或者,它是不

^① 一个明显的例子是亚历山大死后马其顿帝国的崩溃。不过由于我们马上可以看到的原因,更为常见的是分裂总要拖延一些时候。但也可能不拖延,比如(最近的例子)富尔贝帝国解体而分裂为几个北尼日利亚酋长国。

是纳税的一种形式？这可以从两方面来看。

就是奴隶也不能不生活；可以从一个奴隶那里榨取的总是其经济产品的一部分而非全部。确实，如果榨取过多，生产力便要下降，或者奴隶人口在较长时期里不能进行自身的再生产。不仅被征服者的物质财产（谷物和畜群）可以被掠夺，他们的人类生产力也可以被掠夺，但一个人不能靠掠夺取得固定收入，而最后需要的是一种固定收入。如果军事经济（即继之而出现的经济）要找到一种均衡状态，就必须为奴隶或“纳贡者”留下足够的东西以便他们生存和继续从事生产。

我已按军事专制主义的说法介绍了征税（即“贡纳”）；但是可以忍受的征税是无需以武力为后盾的。即使在最纯粹的习俗经济中，贡纳也有一定的地位；只要出现了不自食其力的阶级，就必然会有贡纳。只要有祭司和元老，就得供养他们；而他们是乐意靠通常的捐纳来供养的。我们不妨认为君主的赋税正在被吸收到这种习俗制度中来，成为君主应享的权利，它们被比作对宗教的捐献。

国王必须从向其缴纳的税收中拿出一部分来养活他的奴仆：首先是他的军队，其次是他可以拥有的另一些奴仆。现在这里有一个转移的问题——这个问题在交通困难时极为重要。贡纳或以实物、或以直接的劳务、或（相当普遍地）以农产品形式缴付。仅仅由于这一缘故便很容易演变成封建主义。因为当军队为治理构成王国的那些行省、郡县而分散开来时，那些要靠有待于征集的岁入维持生活的人很可能比中央政府更接近于收入来源。奴隶们很可能是为从事某种工作（如营建金字塔或长城这一类工程）而从很远的地方运送来的；但是当无需远距离运送劳工和运送农产品时，这样做便是对劳动的可怕浪费。把产品运到中央以后再运回来，以便负有全权的国王代理人从产品中取得他们的一份，即他们为养活自己所需要的这一份。这种做法浪费得达到了荒唐可笑的程度，因

为这更容易使当地贵族在途中就中饱私囊。这样在他们中饱之后运抵中央的只是一些残余物了。但是按这一计划征集贡物的是地方贵族；留给中央的是他们挑选出来即他们认为适于上交中央的东西。这是经济方面的封建主义。不难看出，仅仅由于这一经济原因，在纯粹的封建主义下，中央终究是怎样陷入衰亡的危险境地的。

一个强大果断的统治者自然要同侵蚀其权力（经济权力，因而也是政治权力）的势力作斗争。但是采取什么办法呢？只有一种办法：那就是他必须创设一种民政机构，建立一支官僚或文职人员的队伍。这种官僚政治的解决办法较之封建制度的解决办法更困难，也更复杂。其潜力只有在市场制度逐渐使之增强时才能充分发挥，市场制度的演进我将在后几章中予以考察。但官僚政治在原则上并不依赖市场制度，它自有其一定的地位。从历史记载看，确有证据表明官僚制度的演进，其起点一直可以追溯到很早的时代。

如何将官僚政治与军事指令制度区别开来。后者（如我们所见）更容易演进成封建主义。封建权贵最初都要充当王室的仆从或下属。虽然后来名称有所变更，但行政官员却一仍旧章恪守不渝。征集税收是这些新文职官员的最为重要的职能。不过他们也要靠这种税收来维持生活，由于他们的活动与封建领主的一样，所以也有侵蚀税收的危险。如果官僚制度的确不失为一种解决办法，那么需要严加防范。经验似已证明必要的防范方法有三个。

成功的第一个条件是必须任用一些官员来监视或检查另一些官员。最早的任意的检查只是暗中侦察，但它能逐渐制度化，因此能（在下一阶段）发展成为像现代官僚政治中的审计制度那种东西。把军事官员和文职官员的职能区分开来，使（特别是）税收的征收工作从军人手中接收过来。这是这种检查的一个例证，一个突出的重要例证。第二个条件是建立一种擢升制度——或仅仅在

各处调来调去的升迁制度——使某些人不致由于长期担任同一职务而滋长独立性。第三个条件是建立一种吸收新人的制度，官僚体制靠它不断补充新手，精心遴选合适人才，从而使自身不致沦为依靠继承特权的阶级。

这些条件虽然不易具备，但从很早起人们就为实现上述条件进行了尝试。某威尼墓上的铭文大概是我们手头保存的年代最久远的一个文官的个人传略了，^① 此人身为埃及第六王朝“宫廷庄园承租人的监工”（一说是王室管理人？）。从威尼的经历可以看出，擢升制度和吸收新人的制度存在已久（据记载威尼出身卑微）；但上述第一条件似乎根本未被经常奉行，因为威尼的工作虽然多半属于文职，但在某一重要场合曾被委以指挥军队。因而古埃及可以被看作具有官僚政治的成份（由诸如此类的事例证明），足以说明一个集权制国家——“世界上迄今所见到的最有组织的文明之一”^②——何以能够持续许多世纪之久。不过陷入封建主义便不断面临着危险。官职往往变成世袭的，而地方显贵的出现并不是人们所陌生的。^③

成功的官僚政治的另一个显著例子（时间要晚得多，但这里值得一提，因为它和埃及人的有着惊人的相似之处）是中国的传统的官僚制度。它至少可以追溯到汉王朝时代（与罗马帝国同一时期）；它一直持续着，直到不到一百年以前才告结束并在继起的制度上留下了深刻的印记。中国人对官僚政治的原则有着充分的理解；他们创制的原则比埃及人创制的要清晰得多。最著名的是中国人通过科举考试补充官员的制度。^④ 这种成功的官僚政治确乎达

① 阿伦·加德纳：《法老们的埃及》（牛津，1961年），第94—97页。

② 同上，第106页。

③ 同上，第90页，第105页。

④ 赖肖尔和费正清：《东亚：伟大的传统》（纽约，1958年），第106页，第304—306页。

到一种“均衡状态”，一种非常稳定的均衡状态。它经受得住猛烈的冲击(如十三世纪蒙古人的入侵)，并在强大的冲击之后仍能复原。

这些都是“典型的”官僚政治的极好范例；像这样成功的典型在别处并不多见。^① 较为常见的型式是初建之后归于瓦解，或演进成为封建制度，封建制度可能本身不过是达到瓦解的一个步骤。印度的莫卧儿帝国堪称是一个独特的范例。莫卧儿帝国在阿克巴尔和加罕吉尔临朝的全盛时期，可能经历过如同埃及和中国那种“典型的”官僚政治阶段；但早在英国人登场之前它就衰落了。纳瓦布和尼赞姆起初曾任皇帝的文官，但是到十八世纪末叶他们的效忠已经变成徒有虚名。此外，官僚政治也许刚好能够维持自己，但辖区有限，较之它想要控制的范围要狭小得多。常见的型式为君主赖以获取大宗岁入的王室领地，四周环以封建庄园，而他对这些庄园的控制是非常粗略的；这种格局在中世纪的欧洲相当普遍，而在十七—十八世纪以几乎完全一样的形式重现于日本。^②

如果把市场的起源追溯到古代(这也许有必要)，那么上述所有范例(甚至包括埃及“古王国”的范例)都是在那以后出现的；不过我认为在这里应用这些范例无可非议。因为我们分析的进程在逻辑上与市场无关。这些范例可能在没有重要的市场发展的情况下出现，而且当它们后来出现时，这种市场发展，像早就发生的那样，可能与它们毫无关系。这样，这些范例便为我们解答了我开始时所提出的问题。即行将受到新生力量冲击的非市场经济的性质的问题，这些新生力量我们将在后几章予以考察。当然它毕竟不是那样一个简单的回答。有这两种纯粹的类型：习俗经济及其全部“下属”和指令经济及其全部“上司”——还有一些介于这两者之

^① 印加人的秘鲁堪称是另一种范例。正如我们将看的那样(下面第97—100页)，现代欧洲官僚政治(及其仿效者)则属于一个不同的类型。

^② 桑恩索姆爵士：《日本史》，第三卷(伦敦，1964年)，主要参看第五章。

间的混合类型。封建制度便是一种混合类型，习俗在这种型式居于主导地位；典型的官僚政治是另一种混合类型，其中指令成份较强。在汤因比称之为“挑战”的压力下，制度可能转向指令方向；但在缺乏挑战时则有一种惯性法则、一种社会引力起相反的作用。行使特殊职责和享有相应的特权变成了某些人（及其团体）渐渐认为自己有资格享有的权利。既然继承是这些权利可据以行使的最简单的方法，这些权利就会变成世袭的。世袭贵族政治和靠世袭的门第专业经商同样是这种“引力”现象的范例。

这些社会形式各不相同，但有一种东西——严格说来是经济方面的一种东西——是它们所共有的（也许最纯粹的习俗类型除外）。它们的主要经济关系是岁入：即由农民（耕作者，生产粮食的人）向某一公认的权力缴纳的税金、贡物或地租（因在缺乏市场的条件下这些是没有区别的）。也许很少有例外，因为即便没有政治权威，大概也有某种宗教上的贡物同样起作用。越近于中央集权制和指令经济，岁入可能变得越重要。在一个官僚体制控制的帝国，岁入可能高度集中。在封建制度下岁入尽管分散了，但大贵族甚至小贵族的岁入仍能被充分地集中起来发挥重要的作用。

因为在有市场以前（或对市场没有任何依赖时），就是在这里我们首次遇到对专门化和分工说来很重要的一次机会。诚然即使在最原始的部落里也有某种按性别和年龄划分的专业；但它不是岁入集中可能造成的那种周密而富有开创性的专门化。我们早已注意到一种形式的专门化，那就是职能的专门化，它是有效率的官僚制度所必需的条件。但当这种专门化发展时，别种专门化也可能随着发展。统治者无需使自己局限于用自己的岁入去供给他的军队和税吏；危急过去之后，便会出现更有吸引力的目标，部分岁入可能被用于这些目标。统治者炫耀自己不仅是为了使自己富有吸引力，而且是维持其权力的一种办法。他容许其臣民“代替他消

费”，目的在于“赢得民众的好感”。

“王侯的御列浓香沁人，
我们也将再次一饱眼福，
当国王在车上怡然悠然。”

王公热衷于奢华也许确乎使其臣民不堪重负，而其臣民崇尚奢华则可能加重君主的负担。不过两者可以达成一致。

君主身旁如果簇拥着一群庸庸碌碌毫无特色的仆从，会显得黯然无光。如果其中较有智巧的人，被专门用来从事某些特殊的工作，他们便能成为有专门技艺的人；而君主的荣光如果（像它当时能够的那样）被饰以不可思议地美妙的技艺，则其荣光必愈益辉煌。我们至今珍藏并仍视为无可争议的瑰宝的最古老艺术品是什么呢？无疑地是埃及第四王朝即金字塔时代的雕塑品了。制作这些东西的人想必为法老的仆役。人类才智就是在这种王室家庭（和依附于寺院的那些家庭）中被应用于手工艺术乃至其它方面，并初次进入了它的辉煌时期。

从亚当·斯密以来，我们一直习惯于把分工与市场发展联系起来，所以当人们认识到这不是它的起源时，便大吃一惊。技艺最初的发展与市场无关。它确乎意味着专门化，但它是一种由上层指导的专门化（像一种新工序被引进到现代的一家工厂时发生的情况那样）。专门化实际上是一个规模经济学的问题；它的确有赖于需求的集中；但市场只是可以使需求集中的办法之一。还有另一种办法，它在典型的官僚政治中早就非常有力地显示出来了；甚至在封建领主家庭也已不可忽视地出现了。

我在本章中所要提出的最后一点，是对作为岁入经济的非市场经济的另一种描述，在这种经济中食物和其他必需品的剩余是从耕作者榨取得来并用以维持政府官员的生计的。与市场形式相比，它是一种名符其实的经济组织形式，它是研究市场发展的重要

背景。岁入经济先于市场，但它当然比市场存在得更长久。即使在自由放任的全盛时期，岁入经济也不曾完全消失。国家照样有其雇员，而他们需要供给。当今，公共部门的成长就是大规模向岁入经济摆回去。但这是向这样一种岁入经济摆回去，这种岁入经济，即使是它的最标准的社会主义形式，也是根据市场势力的经验作了深刻的改造的。市场势力用以改造岁入经济的办法之一是为它提供经济核算的机会，而在最早的岁入经济中几乎完全不具备这种条件。虽然促使转向岁入经济的某些原因都是军事上的原因，这些原因与那些使最早的岁入经济向指令的方向转变的原因，大体相似；但还有一些原因与国家性质的改变有关，而国家性质的变化除了通过市场经验，几乎不可能发生。^①

这些都是我在以后几章中将要充分阐述的问题。我们首先必须考察市场制度如何从我所描述的背景中发展起来。然后我们能够判定市场制度能够盛行或想像起来能够盛行到何种程度？

^① 岁入经济在经济思想史上有其特殊的地位。在重农学派的思想体系中不难看出这一点。重农学派是法国十八世纪六十年代给舆论留下深刻印象的最早的经济学家团体。重农学派论述交换经济，他们懂得他们是在论述交换经济；不过他们在他们的大部分思想中仍然求助于一个回溯到交换以前的模型。在他们看来，只有农业是“生产性的”，原因何在？原因在于它能生产出世代代的经验所已证明其为可以征税的剩余物的那种东西（或他们认为的类似的东西）。非农业工人则是“不生产的阶级”——因为按上述经验，他们似乎是靠耗费这种剩余物为生的而未曾对它作出过贡献。即使当时的法国已经不是这种格局，但在重农学派的心目中的格局依然未变。重农学派的“卓越之处”在于对其报酬所做的介绍。

第三章 市场的兴起

现在我们已经将舞台布置就绪只待主角登场了。不成问题，它是台上的主要角色；但究竟是英雄、恶棍、抑或悲剧性的英雄，还有待于考察。

背景是习俗经济，它由于含有指令成分而多少带有等级性。它是一种（我们可以把它看作是）早已实行农耕的经济；它有政府，政府可能是一种简单形式的政府，但可能很复杂；它有工业，至少是手工业意义上的工业。它现在所没有而行将成为十分重要的东西是商业。农民、士兵、官员和工匠，一应俱全；但没有商人，没有专门从事于商业的人。

我要强调地说，新世界的起点是商业的专门化；而并不是没有专门化的交易的初步阶段。偶尔的交易——孤立的交换活动，包括任何一方都不为进一步交换承担义务——自古以来便时有发生，但对进行交易的人们的生活影响甚微。还有一种近似交易的行为应排除在外，尽管它在考古学记载上留下了很深的印迹；它与最简单的习俗经济的惯例完全一致，因而在我们看来它并不标志着决定性的变化。在某些场合如婚礼上，馈赠一些礼品是适当的；但如果礼品是一方面给的，那么为了维护尊严就必需另一方面也给。礼品必须相宜，但无需做到公认地相等。在原始人居住的地区，有各式各样的物品被认为是适合作礼物的（难道现在我们不知道这种物品么？），只需要这一点就足以说明它了。^①认为礼物总

^① 格雷厄姆·克拉克：《石斧和扁斧刃的交易》，载《经济史评论》，1965年8月。在我的观念形成过程中很大程度上得益于这篇论文的启发。

是“新从作坊里来”的时代已经离我们很久远了。它的质量并不因为第二手或第三手的旧货而差些。这种礼物交换可能属于前商业时期，但还不是商业。

商人——专业商人——究竟是如何出现的呢？除非他有交易的东西，否则便不能经商；他是如何把存货搞到手的呢？在习俗经济正常运行范围内很难看出他通过何种途径搞到存货；因而很容易断定他最初一定是用某种“不正当的”方法取得存货的。他开始时一定当过海盗或土匪，否则开不了业。当然，应当承认这是他开始时可能采取的一种方式。有一种商人，货物的来路确实不正；海盗行为与海上贸易有时也难以严加区分。但是没有理由认为这是主要的解决办法。只是因为我们想找捷径这种解释才显得似有道理。认为专业化商人是一下子突然登场的也没有理由。如果任其发展，商人自能找到一些比较“正常的”路子入场的。

定期贸易出现在向专业化交易演进的过程中，定期贸易发展的最简单的办法大概如下。

任何一种社会集会（如宗教节日）都能为贸易提供机会；贸易开始是偶然性的，但逐渐变成经常性的。带来的商品最初可能仅供节日期间个人消费或作为献给上帝的礼物，但如果参加者携带的物品不完全一样，他们会试着用带来的货物互相交换。它开始时纯粹是一种附带的副业，并且如果这种初步的交易带来的利益不大，它就会始终是一种附带的副业。^①但是如果利益比较可观时，这种新的活动便会成长起来；而且可能发展得很快，而与集会的最初动机大相径庭。宗教性的“收获的喜庆日”变成了乡村的定

^① 如果实行的农业形式只是（或差不多只是）作物栽培，并且市场附近的农庄种植的多半是同一种作物，那么有利的交换机会大概是不多的；地区内自然条件的变化自然会使耕作变得更加粗放。如果经营畜牧业的话，也许能更经常地得到交换的好处。牲畜有死有生；如果不交换，由于这种自然的作用，农庄内部牲畜的杂交便往往会与农民的愿望相违。通过交换他可以得到优良的杂交品种。