

下 卷

短缺经济学

Economics of Shortage

[匈] 亚诺什·科尔内



经济科学出版社

短缺经济学

下 卷

〔匈〕亚诺什·科尔内 著

经济科学出版社

一九八六年·北京

JÁNOS KORNAI
ECONOMICS OF SHORTAGE
NORTH-HOLLAND PUBLISHING COMPANY
AMSTERDAM • NEW YORK • OXFORD
1 9 8 0

短 缺 经 济 学

下 卷

〔匈〕亚诺什·科尔内 著
高鸿业 校

经济科学出版社出版 新华书店北京发行所发行
一二〇一工厂印刷

*

850×1168毫米 32开 11印张 278500字
1986年6月第一版 1986年6月第一次印刷
印数：00001—20000册
统一书号：4312·132 定价：2.40元

第一、二、八、十五章	张晓光 译
第三、四、五、二十二章、数学附录	李振宁 译
第六、七、十三、十四章	黄卫平 译
第九、十六、十七章	潘佐红 译
第十、十一、二十、二十一章	靳 平 译
第十二、十八、十九章	戴国庆 译

目 录

(下 卷)

第二篇 价格存在条件下的调节	1
导 言	1
第十三章 企业：预算约束和利润	2
13·1 引 言	2
13·2 资金平衡表和预算约束：会计关系	2
13·3 硬预算约束：纯粹状态	4
13·4 近乎于硬的预算约束	7
13·5 软预算约束	9
13·6 基本事件和一般行为	13
13·7 对资本主义经济和社会主义经济的观察	15
13·8 企业财务收入再分配的原因和结果	18
13·9 相反趋势	21
13·10 微观理论中预算约束的地位	24
第十四章 企业：对价格的反应	27
14·1 引 言	27
14·2 收入效应	29
14·3 替代效应：瞬时初始需求	32
14·4 替代效应：强制替代与短期调节	37
14·5 假说和经验检验的可能性	41
14·6 产出的瞬时和短期调节	43
14·7 不对称性：投入和产出方面的价格反应	46
14·8 价格对投资决策的影响：产出	49
14·9 价格对投资决策的影响：投入	52

14·10	相对价格和短缺	55
14·11	迂回：非营利机构	56
第十五章 企业间的价格形成		58
15·1	引 言	58
15·2	易于或难于管理的价格	60
15·3	管理价格、虚假管理价格和契约价格	63
15·4	价格水平的度量	66
15·5	助长与抵消价格漂浮的力量：企业兴趣的作用	68
15·6	短缺和成本增加的影响	72
15·7	国家对企业间价格的干预	76
15·8	论价格理论的背景	79
第十六章 工 资		82
16·1	引 言	82
16·2	短期工资政策的决定	86
16·3	名义工资和实际工资对劳动总供求的影响	94
16·4	相对工资对劳动分配的影响	102
16·5	工资紧张和工资漂浮	106
16·6	工资漂浮的推动力量和抵制力量之间的妥协	112
第十七章 物品和服务在家庭之间的分配		117
17·1	引 言	117
17·2	免费分配，名义价格和有效价格	118
17·3	充分满足水平	120
17·4	分配方式	123
17·5	拍 卖	124
17·6	配 给	127
17·7	排 队	132
17·8	思想实验：用纯粹拍卖方式分配的条件	133
17·9	组合方式	138
17·10	各种方式的相对范围：一般相互关系	143
17·11	各种方式的相对范围：历史的趋势	145
第十八章 家庭：消费者行为		151

18•1	引 言	151
18•2	过程的开始：解决平行分配方式的两难问题	153
18•3	过程的继续：相对价格的影响	157
18•4	过程的货币反映：强制支出或未支出的货币	160
18•5	家庭储蓄的动机	164
18•6	买者态度	169
18•7	消费品部门的短缺指标	172
18•8	消费品价格和短缺强度：初步探讨	177
18•9	消费品部门的一般状况	183
18•10	评克洛尔—巴罗—格罗斯曼学派	186
第十九章 消费品价格和消费品部门的短缺		190
19•1	引 言	190
19•2	一个说明性的例子	192
19•3	其他部门的虹吸效应	195
19•4	中央宏观消费计划初探	197
19•5	再论中央宏观消费计划	204
19•6	几个一般结论	206
19•7	各类产品之间短缺强度的差别：历史的出发点	208
19•8	房租和住房短缺	213
19•9	不受管理的消费品价格	221
第二十章 货币：货币政策和财政政策		223
20•1	引 言	223
20•2	企业的短期资金来源	226
20•3	投资资金来源	229
20•4	储蓄和投资	235
20•5	国家预算的盈余或赤字	238
20•6	凯恩斯主义和货币主义争论的回声	240
第二十一章 宏观相互关系：吸纳模型		244
21•1	引 言	244
21•2	第二蓄水池和水龙头	245
21•3	第一蓄水池和抽水	249

21·4	漏洞和塞子	251
21·5	流入量和闸门	253
21·6	吸纳模型: 初步探讨	254
21·7	非总量的探讨	256
21·8	抽吸动力	258
21·9	短缺的分配	264
21·10	吸纳和通货膨胀	268
第二十二章 父爱主义的程度		272
22·1	引言	272
22·2	社会主义经济中企业的地位	273
22·3	倾向与反倾向	276
22·4	父爱主义和预算约束的软化	279
22·5	最后的几点意见: 有意识行动的可能性及其限度	281
附 录		283
数学附录 A: 在市场上排队(合著者: J·W·韦布尔)		283
A·1	引言	283
A·2	市场结构	284
A·3	采购程序	285
A·4	买者态度	288
A·5	买者的状态变量	289
A·6	供给率和实际接待流量	290
A·7	排 队	291
A·8	对模型的概述: 外生参数和函数	292
A·9	对模型的概述: 动态关系	293
A·10	市场的正常状态: 存在和唯一性	294
A·11	市场的正常状态: 稳定性	296
A·12	对正常状态的解释	298
A·13	函数和参数的变化	299
A·14	对供给率的依赖性	301
A·15	对价格的依赖性	302
A·16	对排队倾向和强制替代倾向的依赖性	303

A·17 关于命题的证明	305
A·18 计算机模拟说明	305
数学附录 B: 强制替代、存货和摩擦之间的相互关系	
(合著者: A·西蒙诺维茨)	308
B·1 卖者的预测误差	308
B·2 买者的动摇不定	311
译名对照表	315
参考文献	320
术语对照表	333

第二篇 价格存在条件下的调节

导 言

本书第一篇略去了利润、价格、工资以及货币的作用；把它们引进分析是本篇的任务。由于对它们的作用究竟有多大尚存疑义，所以，我们不把本篇题目称为“通过价格来调节”，而只是称为“价格存在条件下的调节”。

第十三章至第十五章探讨企业，在某几处也简单地谈及了非营利机构。第十七章至第十九章的主题是家庭部门。居于二者之间的第十六章，考察企业和非营利机构付给家庭部门的工资。

本书最后三章涉及了所有的部门。第二十章讨论货币，第二十一章探讨宏观经济的相互依存性，最后，第二十二章分析几种制度背景方面的问题。

第十三章 企业：预算约束和利润

13.1 引言

在本书第一篇中，我们几次谈到过预算约束在决定企业行为中的作用。第二篇将以详尽考察企业的预算约束和利润为起始点，因为从这里得出的结论也要作为我们论述价格、工资和财务的基础。

在第13.2—13.6节中，我们将不把我们的定义和思想延伸到任何一个历史的、具体化了的体制中去，也不研究企业所有权的问题。这些分析工具的展开将在13.7—13.9节中用来描述社会主义和资本主义经济的各种形式。

最后，本章的末节将探讨理论和经济思想史的一些问题。

13.2 资金平衡表和预算约束：会计关系

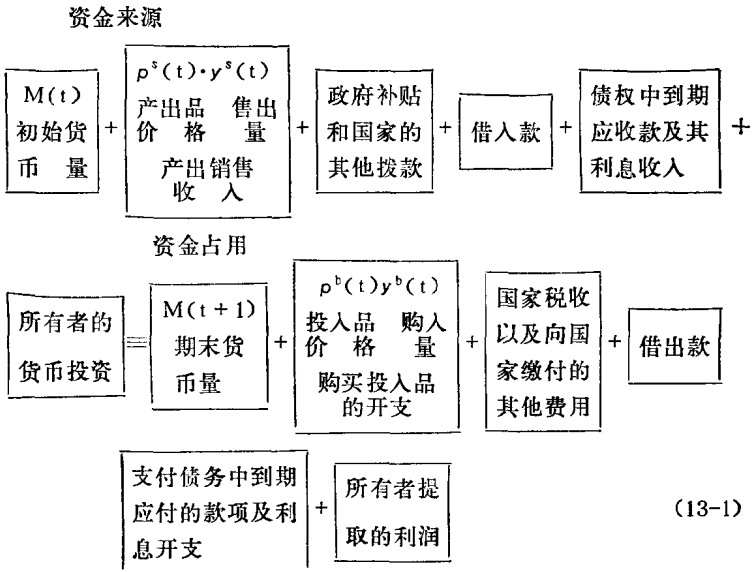
前面的公式(2-3)概括了预算约束的含义，我们现在虽然不打算花费太多的笔墨来谈货币和财务制度，但也要较为全面和细致地来讨论一下预算约束。

我们暂且假定，企业只有唯一的资金平衡表和唯一的预算约束。货币并没有贴上“标签”，即一只“钱匣子”只能用来支付工资，而另一只只能用来支付投资费用，等等。货币一旦归企业所有，就可以派任何用场。

因此，我们不去区分企业与投资有关的开支和用于当前生产

的开支。投资和当前生产都要求不断地用货币来购买投入品。

公式(13-1)表示的是企业在某一特定时期(例如一天)的资金平衡表^①。



公式(13-1)是很清楚的，其中只有两项需要解释一下。一个是M，货币量。它大致与货币理论中的范畴M₁一样：它是企业可以直接、迅速支配的货币量，而不管它是以现金形式还是以即时可提取的银行存款形式存在的。流动性较差的资产的存量没有列入表中，因在有关的信贷业务中计算的只是存量的变化（即流量）。

由于我们暂且先不讨论所有权的问题，因此谁能够在企业内进行投资，以及投资在多大程度上取决于获取利润的可能性也都是尚待解决的问题。在所有者是国家的情况下，“资金来源”一方

① 表中的绝大部分项目是用文字形式来说明的，只有那些以后将要涉及到的变量，我们才用符号来表示它们。

中的两个科目(“政府补贴”和“所有者的货币投资”)实际上是一回事。

公式(13-1)是事后的会计恒等式。它根据定义而永远成立。这并不意味着企业总是具备偿债能力。但是,如果它未支付已经收到的货物的货款——虽然有着与卖者签订的合同——事实上企业已经在贷款了。由于“借入款”科目,不仅包括贷款者自愿借予的款项,而且也包括因违反支付协议而造成的信用赊欠,所以资金平衡表的恒等仍然成立。

由于公式(13-1)中每个变量都是非负的,所以下面的不等式成立。

$$\boxed{\begin{array}{c} t \text{ 期间的} \\ \text{总支出} \end{array}} \leq \boxed{\begin{array}{c} M(t) \\ \text{初始货币量} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} t \text{ 期间的} \\ \text{总收入} \end{array}} \quad (13-2)$$

为避免重复,我们将不准备详尽地探讨不等式中的收入和支出项目;在公式(13-1)中可以找到对它们的解释。(13-2)是企业总量预算约束。形容词“总量”表示企业的总收入对于企业的总支出的约束。^②因为它是从一个恒等式中推导出来的,很明显,这种一般形式上的预算约束总是成立的。

13.3 硬预算约束: 纯粹状态

在什么条件下,不等式(13-2),所表示的不仅仅是在一切情况下都能成立的财务关系,而且是实际限制着企业行为和行动自由的约束呢?为此,不等式中的变量绝不能任意假设为非负值。它们的定义不仅为实际领域中的可行性约束所限制,而且也要为控制领域中的内部规律、它的制度上的安排以及微观组织的行为

② 无论何时,我们在没有限制条件下使用“预算约束”一词时,它总表示总量约束。如果我们想在较窄的范围中谈约束的话(例如投资的预算约束或工资的支出约束),我们将会予以特别说明的。

规则所限定。下面我们分析一下制度上的安排。

首先，我们考察一下硬预算约束的纯粹状态。我们将指出五个只要能得到满足，就可以保证预算约束硬度的条件。我们先提出一个理论上的说明：事实上，五个条件中的任何一个，都是永远难以得到完全的满足的。这将在以下各节中加以解释。

这五个条件合在一起足以保证完全的硬约束。我们并不是说唯独这一组条件才能对硬度给予保证，但这五个条件却为我们进一步的推理提供了一个良好的开端。为便于下面的比较，我们将各条件的序数上加上字母H(Hard硬)。

条件1-H。外生价格。投入品购买价格的向量， p^b ，以及产品销售价格的向量， p^s ，对企业来说是给定的。企业是价格接受者而非价格制订者。从这个观点来看，谁决定价格是无所谓的，单个的买者或卖者左右不了一个被分解成为无数细小部分的市场过程；比我们的企业更强大的一个卖者决定了买价；或者一个更强大的买者决定了卖价；或许就是国家机构在决定着买价、卖价。它可以是任何人，关键是我们的企业影响不了价格。

条件2-H。税收制度是硬的。这并不是指税额很高，而是指要严格地遵守下列原则：

(1) 税则的制订(法令、条文)不能为我们的企业所左右，它们对于企业是外部给定的；

(2) 税收制度与各种可客观观察和度量的标准相联系；

(3) 企业不能得到任何个别、例外的税收减免；

(4) 税额按规定条款无条件地征收。

条件3-H。不存在无偿的国家拨款。国家不给予任何拨款作日常开支，也不进行无偿捐赠式的投资。

条件4-H。不存在信贷。全部投入品的购买， $p^b \cdot y^b$ ，必须用现金支付。企业间的信贷，不能通过与卖者协商或违约欠付、采用把贷放者身分强加在卖者身上来得到，同时也不能从其他来源获取信用贷款。

条件 5-H。不存在外部的货币投资资金。我们的论证不涉及企业的创建，即不涉及企业初始货币投资资金是怎样形成的问题。我们只考虑现存的企业。条件 5 表明：所有者可以从企业提取利润，但是，一旦这样做了，他们就不能再把这个利润投资到企业中去了。

条件 4-H 和 条件 5-H，只有在严格静态经济的抽象状态下才能得到完全的满足。

条件 1-H 到 5-H 建立了对于企业资金平衡表(13-1)中描述的变量的事前行为约束。如果这些约束被严格地遵守了，概括了它们的后果的(13-2)将会实际地限制企业进行选择的自由；也就是说，预算约束将成为事前的硬行为约束。

我们现在来考察一下五个条件的含义。

预算约束的硬度是怎样表现出来的呢？（我们仍然要在排序的数字上加上字母 H）。

后果(1-H)：生存。企业的生存只取决于销售收入和投入成本。如果在短时间内后者大于前者，企业能够利用其货币存量 M 来弥补亏损，也可以放弃提取利润。但是，如果它已经完全放弃了提取利润，并且耗尽了货币存量，而亏损仍未消除，就只得减少开支了。较少的投入导致较少的产出，收入也随之减少。最后，企业将丧失其偿债能力走向破产。硬预算约束是一种经济的强制形式，销售收入和投入成本，对于企业来说是生死攸关的大问题。

后果(2-H)：增长。企业的技术进步和增长，都需要投资，而它们取决于相同的因素。购买企业扩展所必需的补充投入品的资金来源，只能从企业内部积累中产生。

后果(3-H)：对价格的适应。由于价格是外部给定的，企业必须去适应它。调节必须主要是通过实际行为来进行，首先是提高或降低其生产水平，或者是改变其投入产出构成。这些变化是生产厂家内部的事情，因此与价格并没有直接联系。但是，购

买改变生产所必需的投入品 Y^b ，和出售由于改变生产而得到的产出品 Y^s ，却又间接地使它们与价格联系得更紧密了。

企业在调节中可以得助于两个内部的财务变量：它可以动用其货币存量 M 以及减少或暂缓提取利润。但是，货币存量可能会耗尽，利润提取只能减少到零。企业不能依靠外部资金来源经营。所以，企业最终没有其他的办法而只能通过实际行为来进行调节。

在这种情况下，价格就不仅仅是那种在控制其实际行为时，愿意就遵守不愿意就不遵守的“信号”了。企业必须遵守它，否则企业就不能扩大或发展，甚至还可能走向破产。

在这点上，我们可以完全忽略价格的特点。“最优”或“非最优”，“均衡”或“非均衡”的价格——它们从硬预算约束的角度来看，都是一样的。这里重要的是价格不取决于企业，以及在硬预算约束的情况下，企业只能去适应价格。

后果(4-H)：不确定性。企业不能把自己的风险转嫁出去。它承受着外部环境和企业自己行为的后果。由于价格是外生的，它们可能会给企业带来好运，但也可能给企业带来灾难。在任何一种情况下，这都是企业本身的运气好坏，如果交了坏运，没人来帮助它摆脱，但若是交了好运也没人来分一杯羹。

后果(5-H)：企业需求。上面所列举的各种后果，意味着企业对于投入品的需求是有限的。它紧紧地依赖于投入品的购买价格 p^b ，以及企业当前和预期的收入 $p^s \cdot y^s$ 。

13.4 近乎于硬的预算约束

在每个现实的经济体制中，都存在一些可以使预算约束偏离上述完全硬的纯粹状态的现象，我们将在本章后面部分对这些现象作详尽的分析，但在这里我们想谈一谈其中的一些现象。

(1) 作为生产集中的结果，巨型企业诞生了，它们权势的标

志之一就是，并不满足于充当价格接受者的角色，而是积极地参与着价格的制订。

(2) 随着国家的社会和经济活动的扩展，它对企业财务收入进行再分配的作用也加强了。

(3) 自从企业存在以来，也就有信贷制度的存在。企业不仅能在现金形式上互相支付，债权-债务关系在它们中间也发展起来，企业还可以从银行系统得到信贷。

(4) 在既定的组织形式和制度的约束下，货币持有者能够用货币进行投资，投到新企业的创建或现存企业的扩大中去。

上面列举的现象包含着预算约束软化的可能性。然而，这种可能性转变为现实的程度却要取决于每种体制的特征。我们将在下面考察，在什么条件下，预算约束能够不管上述的各种现象而至少近乎是硬的。(在条件的序数后面的字母 AH 表示“近乎于硬的”)。术语“近乎于硬的”表明，虽然约束不象理论的纯粹状态下那样硬，它却是近乎于硬的，这点将由它的后果来表示。一个预算约束只要能产生上节 (1-H)——(5-H) 的后果，那它就是近乎硬的。我们仍将满足于提供一组充分条件，也可能存在着能够产生后果 (1-H)——(5-H) 的其他条件。

条件 1-AH：在狭小的范围中制订价格。一些企业对于某些投入品和产出品是价格制订者。然而，它们在决定价格时，受到其贸易伙伴的反抗，以及总需求的最终约束。

条件 2-AH 和 3-AH：不存在国家的再分配。纯粹状态的条件 2-H 和 3-H 必须完全成立。国家既不能采用征收差额税的方法，也不能采用其他揩企业油水的手段对企业的财务收入进行再分配，也不能采用补贴或其他拨款来这样做。

条件 4-AH：硬条件信贷。这并不是指贷款者要收取高利息，而是指一些特定的原则——“正统”而又“保守”的原则——在发放信贷时要起作用：

贷款者(银行等)只是在企业能够完全担保以其销售收入偿还