

市场经济经典全书

主编 闵智

中国经济出版社

市场经济经典全书

闵 智 主编

中国经济出版社

(京)新登字 079 号

责任编辑 卫南平

封面设计 白长江

市场经济经典全书

闵智主编

中国经济出版社出版发行

(北京百万庄北街 3 号)

(邮政编码 100037)

各地新华书店经销

冶金部印刷厂印刷

787×1092 1/32 开 37,125 印张 1200 千字

1993 年 9 月第一版第一次印刷

印数 (精)2000 册(平)2000 册

精装 ISBN7—5017—2017—7/F·1365 定价 45.00 元

平装 ISBN7—5017—2018—5/F·1366 定价 41.00 元

主 编 闵 智

编选者	祖心	永礼	连利	张正	来兮
	连燕	增祝	震亚	文胜	陈鸣
	学珂	卢奇	幼平	松寿	建国
	登庆				

前 言

建立社会主义市场经济,是党的十四大为全国人民确立的宏伟战略目标。社会主义市场经济的建立是一个渐进的过程,不可能一蹴而就,其间需要全国人民,尤其是从事经济工作的人们的不懈努力。为使广大读者了解市场经济,我们编选了这本《市场经济全书》。

自亚当·斯密在《国富论》中提出“看不见的手”这一著名论断以来,西方的经济学家不断地对市场机制及其运行规律进行探索和研究。随着时代的发展,西方的经济学理论也随之从微观经济学发展到宏观经济学,进而发展到微观与宏观相结合。但无论是微观经济学还是宏观经济学,西方经济学理论的立足点,始终是市场机制及其运行规律。从这一点上说,西方的经济学理论是市场经济理论。

本书精选西方经济学部分名家名著,在编排上基本上是以市场机制的运行为主线,选取相关的主要经济学范畴编选而成。对不同经济学家就同一范畴进行论述的,一般只择要选一到二位有代表性的。由于有的范畴,不同经济学家的研究各有侧重,而所得结论各有独到之处,且互有所补,本书亦按经济学家进行编排。本书名之为《西方市场经济思想选编》更为切实准确。由于编者的水平、学识和篇幅所限,编选不可能大而全,只能择其要而举。西方的经济学理论经过二百多年的发展,其著作浩如烟海,本书挂一漏万之处在所难免,尚祈读者予以见谅。

对市场经济的研究,在我国刚刚举步,我们编选本书,意在抛砖引玉。

编者

1993年4月

目 录

第一编 供需、价格和分配

第一章 消费者行为理论	(1)
第一节 基数效用; 边际效用分析	(1)
第二节 序数效用; 无差异曲线分析	(25)
第三节 消费者行为分析	(49)
第二章 生产者行为理论	(75)
第一节 生产成本与生产函数	(75)
第二节 生产要素的合理投入; 边际收益递减	(101)
第三节 生产要素的合理投入; 规模效益	(122)
第三章 供需和均衡价格	(136)
第一节 市场	(136)
第二节 供需的基本理论	(146)
第三节 需求和效用	(155)
第四节 竞争的供给	(166)
第五节 供需的均衡与均衡价格	(174)
第六节 正常需求和供给的均衡, 关于长期与短期	(180)
第四章 厂商均衡理论	(192)
第一节 琼·罗宾逊的厂商均衡理论	(192)
第二节 张伯伦的厂商均衡理论	(237)
第五章 一般均衡与最优化	(289)
第一节 希克斯的一般均衡理论	(289)

第二节 肯尼思·阿罗的一般均衡理论	(324)
第三节 库普曼的最优化理论	(357)
第六章 分配理论	(391)
第一节 以边际生产力为基础的分配理论	(391)
第二节 以均衡价格为基础的分配理论	(404)
第三节 投入的生产要素的定价:地租和其分资源	(422)
第四节 竞争的工资	(431)
第五节 利息和动力	(442)
第六节 利润和动力	(454)

第二编 国民收入、就业和宏观调控

第一章 国民收入的核算和决定	(463)
第一节 国民收入和产值	(463)
第二节 国民收入的核算	(479)
第三节 储蓄、消费和投资	(493)
第四节 收入决定论和简单乘数论	(509)
第二章 总需求和总供给	(526)
第一节 总需求	(526)
第二节 政府对总需求的影响	(562)
第三节 总供给和价格调整	(579)
第四节 总供给和经济增长	(598)
第三章 通货膨胀和就业理论	(622)
第一节 货币供给和通货膨胀	(622)
第二节 通货膨胀的成因及医治	(641)
第三节 就业理论	(659)
第四节 通货膨胀与失业	(668)
第五节 混合经济中的充分就业和物价稳定	(685)
第四章 充分就业的基本政策	(706)
第一节 租税政策	(706)
第二节 利率政策	(712)

第三节 工资政策	(717)
第四节 消费	(724)
第五节 私人投资	(730)
第六节 公共投资	(735)
第五章宏观调控和优化配置	(742)
第一节 货币政策	(742)
第二节 货币政策的作用	(759)
第三节 政府的经济作用:财政政策	(770)
第四节 财政政策与就业	(787)
第五节 优化配置	(807)

第三编 经济周期和经济增长

第一章 经济周期的分类	(840)
第一节 周期的定义	(840)
第二节 周期的分类	(845)
第二章 经济周期的理论分析	(862)
第一节 纯货币下论	(862)
第二节 投资过度论	(871)
第三节 消费不足论	(904)
第四节 心理理论	(911)
第五节 创新理论	(916)
第六节 加速—乘数原理	(925)
第三章 经济增长的特征和模型	(933)
第一节 经济增长的特征	(933)
第二节 经济增长的模型	(946)
第四章 经济增长因素分析	(981)
第一节 增长因素分析的应用	(981)
第二节 生产率变化的解释	(989)
第三节 资本对工业国家战后增长的贡献	(1024)
第四节 技术变化和总量生产函数	(1064)

第五章 发展中国的经济增长	(1082)
第一节 经济成长和发展问题	(1082)
第二节 发展中国的平衡增长与不平衡增长	(1098)
第三节 社会先行资本与经济增长	(1114)
第四节 起飞中的资本形成	(1136)
第五节 外国资本与起飞	(1153)
第六节 人力资本投资	(1166)

第一编 供需、价格和分配

第一章 消费者行为理论

第一节 基数效用：边际效用分析

价值的两个概念

在政治经济学中，正像在日常言语中，两种性质不同的东西，从来就被一起归纳在价值这一名称之下。一开始就不难看出它们之间的差别，但差别的程度确实被低估了。不是把它们看作属于完全不同思想范畴的现象，就是错误地把它们认为同一现象的两个不同部分；而在不太恰当的使用价值和交换价值的名称之下，它们被当作价值的一般概念的二个分支，而且也是照这样来相互区分的。可是，这种区别，一旦作出之后，所谓使用价值就几乎完全从视野中消失了。经济学家们不再费神来深入探索它的本质，也不再在进一步探讨中利用它了。他们仅仅把它作为一个概念列入政治经济学中，而任其埋没于他们的体系的一隅，好比一块无用的石头。直到最近，经济研究才在这块被建筑师遗弃的石头中发现了经济学中一个最重要概念的基础和支柱，并觉察到这样一个事实：有许多著名的规律是取决于它的——这些规律的影响所及远远超出价值原理的界限，它们几乎也是经济学中的每一条理论必须追溯到的基础和源泉。

但首要的是，我们要给这些由传统因袭下来的、不适当地被称为使用价值和交换价值的东西，起一些正确的名称。这两类现象，人们一向都含混地称之为“价值”，而我们将它们区分为主观价值和客观价值。

主观价值是一种财货或一类财货对于物主福利所具有的重要性。在这一意义上,如果我认为我的福利同某一特定财货有关,占有它就能满足某种需要,能给予我以一种没有它就得不到的喜悦或愉快感,或者能使我免除一种没有它就必须忍受的痛苦,那末,我将说这一特定财货对我是有价值的。在这一情况下,财货的存在意味着我在福利上的收益;没有它就意味着我的损失,它对于我是一个重要的东西,它对于我是有价值的。

另一方面,客观价值指的是一种财货获得某种客观成果的力量或能力。在这一意义上,有多少种和人有关的客观成果,就有多少种价值。食品有营养价值,木材和煤炭有发热价值,肥料有肥田价值,爆炸物有爆炸价值等等。在任何这类表述中,价值这一概念完全与物主的福利或损失无关。如果我们认为桉木比松木具有较高的发热价值,我们仅仅是说明一种纯粹客观的、而且可以说是机械的事实,即一定重量的桉木比同一重量的松木能提供较多的热量。因此在以上表述中,我们不用“价值”这一名词,而用“力量”或“能力”来作为它的同义语——这种措辞本身就表达了一种纯粹的客观关系。我们不用“营养价值”、“发热价值”、“爆破价值”,而用“营养力量”或“营养能力”、“发热力”、“爆破力”等等,来代表同一种东西。

可是上面用例证说明的各种客观价值,并不属于经济关系,而是属于单纯的技术关系。虽然它们在经济学教科书中经常被涉及到,但它们究竟不是属于政治经济学的。详细地说明木材的发热价值,并不是经济科学范围以内的事情。而且在说明其他经济现象时,也没有必要着重论述这种发热价值,正和没有必要着重论述任何其他物理的或技术的事实一样。我提供这些例证只是作为例证,目的在于把上述客观价值和那类对政治经济学当然具有最最重要意义的客观价值——即财货的客观交换价值——的密切关联的性质说得更清楚一些。我用客观交换价值这一个辞句,意指财货在交换中的客观价值,换句话说,即用它来换得一定量其他经济财货的可能性,这个可能性被看作是前一财货的一种力量或特性。在这一意义上,我们说一匹马值五十镑或一幢房屋值一千镑,如果我们能够用它们分别换得五十镑或一千镑的话。

还必须注意的是,在这里,正像在发热价值及其类似表达中一样,我们毫未谈到财货对任何物主的福利可能产生的影响;我们仅仅指出这样一个客观关系:在交换中,某种财货可以换得一定量的其他财货。在这个场合中,上述的特有的现象再次出现了,“价值”这一名词能够很适当地用

“力量”这一名词来替换,而在通俗语言中确实是这样替换的。除了“交换价值”这一名词外,英国经济学家毫无区别地使用“购买力”这一名词,而我们德国人也开始以同样的方式,一般使用交换能力(德语原文为Tauschkraft)这个名词。

因此,价值的经济理论有双重任务,一方面要解释主观价值的规律,另一方面要解释客观交换价值的规律,后者从经济学的观点来衡量,是客观价值的最重要的一个部分。……的确“价格”和“交换价值”这两个名词的含义并不一样。交换价值是一种财货在交换中取得一定量其他财货的能力,而价格就是那一定时的其他财货。但两者的规律是同一的。价格规律解释一种财货实际上取得某一价格,并且说明为什么它取得这一个价格,它同时也说明这一财货是可能,以及为什么可能获得这个价格的。事实上,价格规律包括了交换价格规律。^①

主观价值的性质和根源

一切财富——按“财货”这个词的真实意义来说——都对人类福利具有一定的关系。但这一关系有着两种不同的等级。当一种财货具有为人类利益服务的一般能力时,它属于较低的等级。另一方面,较高的等级要求一种财货应该不仅是满足人类需要的因素,而且必须是人类福利的一个

^① 近代价值理论的基础,是由三个其著作的论旨实质相同的作家——卡尔·门格尔,杰文斯和瓦尔拉——所奠定的。在这三个作家中,就阐述的清晰和完备来说,门格尔的著作居第一位。在门格尔以前廿年,某些最重要和最基本的见解,戈森已经在他的名著《人类交换规律和由此产生的人类行为准则的发展》,布伦斯维克,1854年版)中谈到了。正像这本书本身一样,这些见解被完全而不公正地淹没了,后来才被上述三个经济学家再度发现。这一发现几乎为属于三个不同国家的三个不同的人同时又独立地提出,则是一个十分不平常的巧合,虽然他们各自叙述的透彻程度并不相同,但这一巧合保证了对三个人所一致同意的那些原理的叙述的正确性。此后,这些原理有了显著的发展,并且得到了广泛的承认。不久以前,瓦尔拉在他的《货币论》(洛桑,1886年版)一书的序言中列出了许多拥护这新理论的信徒。在此以后,我们可以加上E·萨克斯(《理论政治经济学基础》,维也纳,1887年版,第250页)和R·麦耶(《收入的本质》,柏林,1887年版)的名字——然而,对于萨克斯,在许多细节上,尤其在他企图建立与前辈相违背的独创见解这一点上,我不能同意他的意见。

不可缺少的条件——就是这样一种条件：有了这种财货，某种满足才能成立，否则就不能满足。在日常生活用语中，我们可以找到这两个等级的名称。较低级的称为用途，较高级的称为价值。已为普通语言所公认的这一区别，我们必须把它弄得很清楚，因为全部价值理论需要这样做。

一个人居住在涌泉的旁边。他注满了一杯水，而泉源每分钟继续涌出足够注满另一百杯的水。另一个人在沙漠中旅行，在灼热沙地里走了一整天，他同最近的绿洲还相隔很远，而他只剩最后的一杯水。在两个例子中，一杯水对物主福利的关系是怎样的呢？

我们一望可知，关系是十分不同的；但其差别在何处呢？差别不过是这样，在前一场合中，我们只有称作较低级的福利关系，即用途的关系；在后一场合中，我们还有较高一级的关系。在满足需要的能力方面，在前一场合和在后一场合中一样，水的用途是一样的而程度也是一样的；因为显而易见，水的有用的性质——水的解渴能力所依据的性质，如清凉、味道等等，——没有丝毫被其他一杯水也有同样性质这一事实所削弱；而在后一场合中，这些对人有用的性质，也不因附近没有水这一偶然的环境而丝毫有所增加。但如果以第二级的关系来衡量，这两种场合就有很大的差别了。在前一场合中，我们可以说，有了这一杯水不会使这个人取得更多的满足，而没有了这一杯水也不会使他的满足减少些。他有了这一杯水，他可以用来解渴；如果他没有这一杯水，他也能用每日每分钟泉源不断喷出来的水来解渴。因此，如果他喜欢的话，他可以把这杯水作为解渴的因素，这杯水不可能是他得到满足的一个不可缺少的条件；对于他的福利来说，这杯水是可有可无的、无足轻重的。

在后一场合中，那就完全不同了。在这里我们必须说，如果旅行者没有最后的那一杯水，他就不能解渴，他就必须忍受干渴的痛苦，甚至可能因之而死亡。因此，在这一场合下，我们看到这杯水不单是人类满足需要的一个因素，而是不可缺少的条件。在这里，这一杯水是很重要的，甚至是必需的；它对物主的福利是非常重要的。

那么，说这里所作出的这个区别是在我们科学的整个范围内最有成效和最基本的区别之一，并非夸大其辞。它的存在既不归功于显微镜的放大，也不归功于逻辑学家的无益的细分。在人类世界中它有它自己的生命，人们认识它，利用它，并把它用来作为他们对财货市场共同态度的指导，这不仅涉及到对财货作智力上的估计，而且也涉及到财货的实际买

卖。一件财货如果仅仅有用,一个实事求是的商人对它是不会注意和关心的。在理论上知道一件财货可能“有用”,如果他同时在其他方面也知道没有这件财货他的需要同样可以得到满足,那就不能使一个人对这种财货有任何实际的兴趣。对我们的福利来说,这种东西实际上等于没有价值,我们也是这样来对待它们的,当我们失去它们的时候,我们并不至受窘,而且也不想去取得它们。谁会关心或设法阻止将一杯水倒入泉中,或让一立方尺空气逃跑掉呢?另一方面,当一个人以敏锐的眼光认识到某种特定财货与某种福利有关的时候,他的实际兴趣将转移到他认为是福利的条件的那种财货上去;我们从财货中观察到和衡量我们的福利,我们在它对我们的重要性中看出价值;最后,我们产生了和这个重要性成比例的、要取得和掌握这一财货的渴求。

因此,价值的正式定义是一件财货或各种财货对物主福利所具有的重要性。至于重要性的种类和理由,严格地说,都不必加到这一定义里去;因为财货对人类福利的重要性仅能在一种情况下表现出来——即作为为人类福利所不可缺少的条件。可是由于在价值的其他定义中,它往往被译为“重要性”,而所谈及的重要性却错误地建立在单纯的效用能力之上,或者同样错误地建立在成本耗费的必要性上,等等。所以我们将毫不含糊地将它明确地界说为:财货或各种财货所具有的那种重要性,它是构成物主福利的一种效用的公认的条件,而没有这些财货就不能得到这种效用。

一切物品都有用途,但并不是一切物品都有价值。一种物品要具有价值,必须既具有有用性,也具有稀缺性——不是绝对稀缺性,而是相对于特种物品需求而含的稀缺性。更确切地说:当物品的全部货源不足以保证满足需要时,或当没有某些物品,货源就将不足的时候,这种物品才有价值。另一方面,当货源如此丰富,能满足适合于由它来满足的一切需要,此外还有剩余,这种剩余一方面找不到其他用场,一方面它的数量如此之大,以致没有我们所重视的那些物品也不会影响任何一种需要的满足时,这种物品就没有价值。

在说明了价值的性质以后,就不难证明这些命题了。如物品供应不足,某些需要必然得不到满足,这很明显,只要有一种物品告缺,就会有一种需要得不到满足,而增加一种物品,就会有一种以前不能满足的需要得到满足。因此,十分明显,某些满足或福利决定于那种物品的有无。相反的,同样十分明显,如果任何种类物品都过剩了,那末一种物品的告缺就

无足轻重了——因为它可立即从过剩部分中取得替代；同样，如果增加另一种这样的物品也不会取得任何效用——因为它不能被使用于任何有用的场合。例如，假定一个农民每天只要十加仑水供一般需要——比方说，用来作他本人和家属仆役的饮料，用来洗衣服，以及供牲畜和牧场之用等等——并假定附近唯一的水源每天仅能供应八加仑水。显而易见，要从他的水的供给量中，省出一加仑水来，就不能不使他的需要和经济的目的蒙受或多或少的损害。在这种情况下，每一加仑水就成为某种用途的条件。即使水源正好能供应十加仑，情况依旧是这样。但如果水源每天供应二十加仑，同样明显，损失一加仑水，对农民不会有丝毫的损害。他只能有用地使用十加仑水，而必须让其他十加仑不加利用地流掉。如果一加仑水泼翻了，它可从剩余部分中得到补充，其唯一的影响只是剩余的无用的水从十加仑减为九加仑罢了。

货源不足或仅仅够用的物品才是经济上要加以考虑的物品——即我们要“节约”或设法取得和保持的物品，——而那些货源充沛的物品是每一个人都能免费获得的。我们可以把上述命题简述如下：一切经济物品都具有价值一切能免费获得的物品都没有价值。^①无论如何必须牢牢记住，唯有依靠数量的关系才能够决定某种物品究竟是仅仅能够有用，还是同时也是一种效用的条件^②。

① 在某种情况下，价值的许多极有趣的现象，也可以表现在免费获得的物品上。关于这一点的解释，可参阅拙著《国民经济学原理》第15页。

② 许多作者（《康拉德年鉴》第16卷，第417、513页、尤其是第424、430、551页）其中包括晚近的沙林（他说：要“节约”和“有价值”的物品的显明标准是不易获得和必须花费劳动等等）他们只给定义提出了一个次要的理由，而没有提出一个真正起决定性作用的和首要的理由。一般地说，唯有当我们由于物品供应不足因而不能满足或耽心不能满足我们的需要时，我们才决定甘愿付出劳动等等，来取得这种物品。在大多数情况下，如果不是同时存在着另一种情况或真正起决定性作用的理由，换句话说，如果不是那些难以取得的物品，同时也是货源不足的物品的话，劳动和辛苦本身是不能使物品具有经济的性质的。可是起决定性作用的货源的不足，而不是获得该物品的困难，这一点在下列各例子中活生生地表现出来（我承认，这些例子并不很普通）。在这些例子中，技术情况是属于这样一种性质，即只有在克服了¹一切困难之后，才能取得物品，而困难一经克服，物品就可以大量供应，譬如农民利

价值的大小

谈到规定价值量的原则,我们便进入价值理论的主要任务所在的领域里来了,而同时最大的困难也在这里。这些困难是许多特殊情况巧合的结果。从某一观点来讲,这条真正的原理几乎能自己说明自己。

如果物品价值是其对人类福利的重要性,而这一“重要性”意味着我们的某些福利决定于这一物品的福利的量来决定。如果这些物品给予我们的福利很大,那末,这些物品的价值就高,否则就低。

但从另一点来看,经济界的某些事实,似乎同这一简单而自然的解释有着矛盾。在现实经济生活中,每一个人都知道宝石具有很高价值。每一个人都了解没有空气和水我们就不能生存,面包和铁的用途也非常重要,而宝石的作用,不过是为了装饰,它对人类福利是不大重要的。因此,如果坚持物品的价值,是由其对人类福利的重要程度来决定的,那末宝石的价值应较低,面包和铁的价值高些,而水和日光的价值应最高。但事实恰巧与此相反。

这一异常的现象已经成为价值理论中一个真正的绊脚石。效用最大而价值却最小,这是一个奇怪的矛盾。果然不错,由于混淆了用途和使用价值,经济学家们没有十分确切地理解和译述这一情况。当他们错误地认为铁的“使用价值”高,而钻石只有低的“使用价值”时,两者的“交换价值”却完全相反,这是感到惊奇的唯一理由。但这只是变换对立面的名称,并没有减少其矛盾的任何尖锐性。曾经有许多企图,想用各种复杂的解释来调和这一致命的矛盾,但都失败了。因此,从亚当·斯密到现在,有无数理论家在寻找人类福利和价值的性质和标准之间的关系方面已经感到失望,甚至采用了完全无关和往往奇怪的解释,例如将价值解释为劳动和劳动时间、生产成本、自然对人的障碍等等。但是,他们不能排脱物品价值同效用及人类福利必有某些关系的这种想法,就认为物品的效用和价值之间缺乏协调,是一个稀奇而不可理解的矛盾,是一个经济矛盾,而漠然置

用管子把水引到屋内取得良好的饮料,这也许使农民付出一笔长时期的劳动和建造、保管以及管理的费用。但此举如果可以不断获得超过他需要的饮水,他就再也不会想到“节约”饮水的必要了,虽然他曾付出过一定数量的劳动

之。

在下面，我要证明以前的那个理论无需抛弃这种最自然的说明。衡量一个物品的效用的尺度在实际上无论何处也是衡量这一物品的价值尺度。要证明这一点，只需对列问题进行冷静的、寻根究底的研究就行了：在一定情况下，一件物品对我们的福利有什么好处？我所以有意识地说：“寻根究底的”研究，是因为主观价值的整个理论无非是一个决疑论的思想体系，它决定何时，在何种情况下，并达到何种程度，我们的福利依赖于一件特殊的物品。值得注意的是：一个普通人在日常生活中经常在作这种决疑区别，而作出了颇为准确的结论。他很少犯错误，而它在原则上从来不犯错误。如果他误认钻石为玻璃珠，当然，他会把它估价得很低。但是像没有水人便不能生存下去这样一种理论性的考虑——它在这里毫无关系——决不会导致人们得到这样一个决疑性结论，说从乡村水源里流出来的每一加仑水都是无价之宝或都值成千金镑。因此，我们的任务是阐明人们在日常生活动事中所作出的决疑性的区别，而有意识地将普通人本能地准确运用的那些规律清楚地表达出来。

人类幸福所能从一个物品中得到的东西，也就是从这一物品所得到的利益，在大多数情况下，就是需要的满足。一个人的幸福对一种物品依赖到什么程度，要解答这个疑难问题，首先要解答下列两个问题。第一，这种物品能满足两种或多种需要中的哪一种需要？第二，这种需要或其满足的迫切性如何？

为了方便起见，我们将首先谈谈第二个问题，……大家知道，我们各种需要的重要性是相差很大的。我们经常按照需要得不到满足对我们福利的影响的大小来划分需要的等级。因此，我们把那些得不到满足就会导致死亡的需要放在首位。其次，我们把那些得不到满足就会给我们的健康、荣誉或愉快带来某种长期的严重的损害的需要放在第二位。再次就轮到那些得不到满足就会使我们受到较多的暂时的损害、痛苦或损失的需要。最后，才是那些如果得不到满足，除使我们略感不便外，我们一无损失，或损失极微的需要。按照这些等级来排列我们的需要，我们得出一份轻重分明的需要分级表。当然，由于体力和智力的特性以及文化差别等等，需要的差别是十分显著的。各人有各人的分级表，甚至同一个人在不同的时期也可有不同的分级表。但是，每一个收入有限的人的心目中，总有一个相当明析的分级表，如果他愿意对各种需要加以选择的话。而理论