

经济学论文集

[英] 琼·罗宾逊 著

商 务 印 书 馆

311
301

经济学论文集

[英] 琼·罗宾逊 著

顾 准 译

蔡 受 百 校

商 务 印 书 馆

1984年·北京

1

1010010

Joan Robinson
COLLECTED
ECONOMIC PAPERS

Volume Two
Basil Blackwell Oxford 1960

根据牛津巴兹尔·布莱克韦尔出版公司
1960年版第2卷选译

JINGJIXUE LUNWENJI

经济学论文集

[英] 琼·罗宾逊 著

顾 准 译

蔡 受 百 校

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号)

新华书店北京发行所发行

河北省涿县印刷厂印刷

统一书号：4017·313

1984年11月第1版

开本 850×1168 1/32

1984年11月北京第1次印刷

字数 144千

印数 7800册

印张 6 1/4

定价：0.82元

出版说明

本书选译了著名英国经济学家琼·罗宾逊的十一篇论文，其中绝大部分是五十年代后期写成的。这些论文原载于琼·罗宾逊的《经济学论文集》第二卷。正如琼·罗宾逊自己所说的，她的“这些文章都可以说是属于所谓后凯恩斯经济学范围”。

在西方经济学界，琼·罗宾逊一向被认为是“凯恩斯左派”，她也以代表凯恩斯主义“正宗”自居。因此，本书所译载的这些论文大多数是琼·罗宾逊积极捍卫和发展凯恩斯思想的代表作品。这些作品可以大致归纳为价值和价格理论，经济增长或经济发展理论，分配理论，资本理论及其它。

就价值和价格理论来说，琼·罗宾逊仅仅满足于资本主义市场表面现象的分析，而不敢触及资本主义经济的实质。她既是资本主义自由市场“优越性”的宣扬者，又是劳动价值论的积极反对者。她不懂得价值概念的真正科学含意及其在政治经济学中的重要地位，更不理解马克思在《资本论》中所运用的方法论，所以，她竟然断言：“价值只不过是一个单词”；“在价值的这一概念中，集中了许多马克思思想的不可理解的部分，由此引起的意义，完全超出了可下定义的范围。”显然，琼·罗宾逊的这些说法正反映了流行的庸俗经济学观点。马克思指出：“分析经济形式，既不能用显微镜，也不能用化学试剂。二者都必须用抽象力来代替。”当然，运用抽象力来分析经济现象决不意味着抽掉实际内容，恰好相反，科学的抽象正是把直观和表象加工成概念这一过程的产物，而从表象中的具体达到概念上的抽象的规定，又将“在思维行程中导致具体的

再现”。马克思正是从资本主义生产方式下所表现出来的“庞大的商品堆积”中抽象出商品价值这一范畴的。因此，尽管商品价值似乎是看不见、摸不着的，但它是客观存在，它体现在商品的交换关系中，使商品之间的交换发生等量关系，这就是凝结在商品中的一般的无差别的人类劳动或抽象劳动。如果没有这个共同物，那就难以阐明商品之间的交换所表现出的等量关系的最后原因。价值概念的重要性也正在于此。

而且，价值范畴还具有更深刻的含义，它体现着商品生产者之间的社会关系，成为商品生产的特有范畴、一个历史范畴。这就是说，只有当劳动产品成为商品时，人类劳动才表现为价值。因此，无论从逻辑上看还是从历史上看，价值总是先行于价格。琼·罗宾逊同资产阶级庸俗经济学家一样，由于满足于市场现象或价格的直观感觉，就必然把隐藏在市场现象后面的实质性东西视为神秘莫测，把对劳动价值论的科学研究看成“通常是在一片模糊的思想中进行的”，断定“似乎将造成极大的混乱”。对于这种肤浅的观点，马克思曾批评道：如果以为劳动价值论好象是“不近情理”，“与日常经验相抵触”，“但是，地球围绕太阳运行以及水由两种易燃气体所构成，也好象是不近情理。日常经验只能抓住事物诱人的外观，如果根据这种经验来判断问题，那末科学的真理就会总是显得不近情理了”。（《马克思恩格斯选集》第2卷，第178页）

经济增长或经济发展理论是第二次世界大战后西方一些经济学家在凯恩斯经济理论的基础上发展起来的。琼·罗宾逊就是经济增长理论的积极建立者之一，她声称：“摆在我面前的问题，就是把〔凯恩斯的〕《通论》予以‘通化’，即是说，要把凯恩斯的短期分析扩展到长期发展的分析。”实质上，琼·罗宾逊提出的经济增长或经济发展理论同其他形形色色的资产阶级经济增长理论一样，都是为掩盖资本主义制度本身固有的内在矛盾而对资本主义经济前

景进行辩护的。她在阐述了她的“经济发展理论”之后，就公开宣扬“对资本主义的稳定发展所需要的条件作了研究以后表明，展望未来，资本主义并不一定会趋于无可避免的崩溃”这样的论调。尽管琼·罗宾逊对资本主义前途抱有某些乐观看法，但她还是不得不承认：“要满足〔资本主义稳定发展的〕这些条件是何等困难，在使体系得以持续运行的作用过程中充满了脆弱点。”

琼·罗宾逊是新剑桥经济学派的首领。新剑桥经济学派向来是把经济增长同收入分配结合起来进行研究的。他们论证出资本利润率(r)与经济增长率(g)、资本家储蓄倾向(s_c)的关系有如下式:

$$r = \frac{g}{s_c}$$

由上式可见，在其他条件不变的情况下，经济增长率愈高，利润率就愈大，因而国民收入中作为利润(或非工资)收入归于资本家的份额就愈大，而作为工资收入归于工人的份额将愈小。这就是说，经济增长加剧了资本主义社会中利润和工资的分配比例失调，使工人人们的处境相对不利，而收入分配的失调正是资本主义社会的“病症”所在。

琼·罗宾逊的《分配论》为新剑桥学派后来全面发展的分配理论以及上面所表述的公式奠定了理论基础。然而，我们认为，新剑桥学派对于资本主义社会的“病症”的诊断，实际上不过是看到了一些“病象”，而并未察觉“病根”。所以，新剑桥学派根据它的收入分配理论而断定只要改进收入分配制度，消除其失调现象，就可医治资本主义病症，正如马克思所说，“只是在用止痛剂，而不是在除病根”；“那些把生产当做永恒真理来论述而把历史限制在分配范围之内的经济学家是多么荒诞无稽”。(《马克思恩格斯选集》第2卷，第99页)

本书中所译载的《生产函数与资本理论》一文在西方经济思想

史方面已成为经典作品。这是因为琼·罗宾逊的这篇文章对西方经济学中新古典派的总量生产函数提出了批评，后来又进一步结合斯拉法的《用商品生产商品》的第十二章《生产方法的转变》的有关论证，在六十年代西方经济学界以琼·罗宾逊等为一方和以保罗·萨缪尔森等为另一方就资本理论问题展开了一场激烈争论。这场争论的结局是对新古典派的两个观点的否决。即：(1)新古典派认为，较高的资本与劳动比率是与较低的利润(利息)率相联系的，或换个说法，较高的工资率是与更多资本密集的技术相联系的。通过这场争论，萨缪尔森已不得不最后承认，技术的“再转辙”是完全可能的，在利息率与技术的资本密集之间没有单调的关系。所以，情况并非是：更多资本密集的技术一般都是与较低利息率相联系的。(2)新古典派坚信：利息率等于资本的边际产量，这可以由总量生产函数直接导出(即该函数在资本方面的一阶导数)。但争论已证明，既然资本的价值是以假定对利息率的了解为前提，所以，由生产函数中的资本的边际产量来决定利息率就难成立。由此得出的结论是，必须放弃总量生产函数作为这样一个命题(利息率决定于边际产量)可能提出的根据，而新古典派经济学家们必须从为边际生产力辩护的全部均衡分析退却。总之，经过六十年代资本理论问题的争论，萨缪尔森已承认对方的批评的正确性。现在看来，对资本独立于收入分配之外而作为可限定的单一数量概念的批评，以及对资本变动与利润率呈同方向(每一雇用人员配备有较多资本与较高利润率会联系在一起)的肯定，在西方经济学界已得到普遍认可。

尽管琼·罗宾逊对新古典派的总量生产函数提出了批评，指出了资本量的测定所遇到的困难问题，从而对资产阶级经济学中流行的边际生产力分配理论给予了沉重打击，可是，她的分析观点仍未摆脱形式主义结构，因而也只是同样地在表面现象上兜圈子。

而在根本上忽视资本这一范畴的历史性，抹煞它所反映的是一定的社会生产关系，否认它是代表榨取剩余价值的价值。西方有的经济学者也指出，由琼·罗宾逊挑起的资本理论问题的争论并未变成实际的“科学革命”，“只有当一般地宁可选择历史的、制度的、政治的和技术的分析的结合而不采用纯粹形式主义的 analysis 时，剑桥模式的特定内容才会被提出充分听证”。

琼·罗宾逊已于 1983 年 8 月逝世。她生前积极维护世界和平，反对军备竞赛和帝国主义战争。1953—1978 年她曾八次来我国访问，对我国社会主义经济建设的伟大成绩不断著文赞扬。国外一些经济学者认为，琼·罗宾逊是造诣较深的西方经济学者中唯一的女性。现在我们翻译出版这本书，意在为了解琼·罗宾逊的学术思想提供有关材料，并便于我国经济理论学界更好地开展对西方经济学的评论工作。

目 录

价格原理	1
劳动价值论	24
评罗莎·卢森堡的《资本积累论》	35
扩张经济的模式	51
关于经济发展理论	65
生产函数与资本理论	85
积累和生产函数	103
分配论	117
资本、技术和相对份额	131
今天的“不完全竞争”	158
利率论	165

价格原理

引言

《国富论》里谈到那个猎人为什么要拿海狸去交换鹿：在亚当·斯密所说的森林里，是不存在土地的财产权，也不存在专业化技术的（因为如果是这样的话，猎物的交换价值就会受到各自所擅长的那些猎人的相对供给量的影响）。任何人都可以使用须捕捉两只鹿来交换一只海狸的气力，为他自己捕捉一只海狸。只是当一个人所需要的同他的捕捉物不相一致时，才会发生交易，这时将用交换来调节，交换时除非是在符合劳动成本这一道德观念的指导下进行，否则要从偶然发生的交换中发现任何正常价格是不可能的。

必须先有专门化，然后才谈得上正规交换。从最初阶段起，人类就利用了专业化的自然资源，在资源的使用中就形成了专业化技术。

我们对新石器时代制作石斧时的社会组织固然一无所知，^①但是，似乎可以断言，那时必然已经存在着某一形态的财产，例如燧石矿床开采权，即财产的形态之一，将燧石敲碎须具有高度技术，从事于这种工作的，必然要靠用石斧交换食物或别的商品来维持生计。

我们不能肯定那时已存在石斧贸易。在某些社团中，物品交换是通过宗教礼物馈赠的方式来进行的，结果是，这种交换，虽然对关心物质福利的那些人来说是必要的，但是在他看来，这是一种

^① 见 J. G. D. 克拉克：《史前的欧洲》，特别是第 9 章。

宗教上的义务,或者是竞赛手段,而不是经济活动。但是石斧的广泛传播越过了部落界限,这就表明它已具有某种贸易的性质。由此可见,那时实际上是存在着履行商人职能的某种制度的。至于这些所谓商人,也许是厂方的代理人,也许是进口部落的使者,也许是从事买进、卖出或运输石斧和其他货物的一个独立的经纪人集团。

至于由这种贸易形成的交换比率如何,我们是决不会知道的,但是我们可以相当有把握地推测一下,石斧与谷物之间的贸易条件会随着谷物收获的丰歉而变动,逢到荒年,石斧就很难获得销路,厂工除非有远见,预先有所囤积,否则将处于困境。我们还可以推想到,把好年成和坏年成都计算在内,一般说来,厂工(操作者所得的份额不管是多少)一人一年所生产的正常价值,会大大超过农业中一人一年的产值。专业技术加上有限度的自然资源,与谷物对照,必然会使石斧显得比较稀缺,不论交换在什么方式下组织起来,这一点是不会被抹杀的。

在这种交易中,无须假定任何形式的货币的存在。认为进行物物交换时必须具有“双重巧合”——我可以供给的是谷物、需要的是石斧,而你可以提供的是石斧、需要的是谷物的说法——是一种错觉。任何有经常需要的耐久商品总是一种“价值贮藏”,当我有多余的谷物时我就会愿意买一把石斧,不论我需要不需要,因为我以后可用以交换我原先必须用谷物来购买的任何事物。买方所以要购入,其原因也许是自己使用,也许是为了要转手卖出,或者是存着以备将来进行交换。石斧本身既是有用工具,也可以供作通货。

那时即使不存在正式化的通货,也很有可能已经发生了信贷,因为信贷是从诚实可靠自然而然地产生的。在收获以前提供一把石斧,允许对方在收获以后再支付代价,也许是常事。(如果要作出

进一步研究，这种允诺是否可以转移，从而存在着真正的信用通货，那就由推测变成空想了。）

至于燧石矿和石斧厂是怎样组织起来的，看来我们是决不会知其底蕴的。那些工人会不会是酋长的奴隶？不然的话，他们会不会是合作社的成员，如果是这样，他们从贸易中得来的共同收入，在矿工、石块敲碎者和计划掘矿的勘测者之间进行分配时，所根据的又是什么原则？再不然，他们会不会是按照契约付给工资的资本家的雇工？在收益中，商人留给他们自己的份额是多少？根据确凿的证据，表明当时是有一个明确而严密的组织的，但是未能透露其间的生产关系是怎样的。经过许多世纪，虽然在形式上也许发生了许多变化，但具体的操作方法是不变的。

亚当·斯密所相信的“自然价格”在措词上有矛盾。必须有交换然后有价格；必须有专业分工然后有交换；必须有一个有组织的社团然后有专业分工。价值是一种社会现象，“自然的”技术成本，不能脱离组织生产的那个社会形态独立地决定价格。

两种价格制度

价格制度取决于专业化的基础。两种价格制度由于在原则上完全不同，是有可能把它们区分开来的，虽然两者实际上是混合在一起的，是相互渗透的，在理论上往往发生混乱情况。

在一种制度的类型下，专业化的基础是，某一生产者团体对某一商品的生产拥有某种天然的便利条件——矿床、特别有利于某一作物的土壤和气候、和对制作某一商品的传统经验知识。在另一类型下，专业化的基础仅仅是由生产规模而来的节约，一批生产者，如果专门从事于某一商品（或范围较窄的某一类商品），与同时生产许多全然不同的商品相比，就会提高效率。任何生产者团体，

只要让它有个适应新环境的时间,就能够生产任何商品,就可以把可供投资的资源转变成任何商品的生产手段。

就上述前一情况说,个人的收入,取决于他的专业一天所生产的以一般商品计的价格。当由工人拥有生产手段,或拥有专业化所依据的专门知识,或者是由自由农拥有他自己的土地,从事生产作物以供出售,或者是由某些人士拥有从上代传下来的某种手艺上的秘诀——当处于这类状态时,情况就显然是这样。在资本主义制度下,当某一地区发展成为提供某一种商品的供给来源时,情况就大都是这样。每个雇工的产值,因此,也就是每个农业劳动者或矿工所能获得的工资水平,在很大程度上取决于生产出来的作物或矿物的价格。

在经济的另一部门,在不同的生产行业之间具有充分的流动性,从而保证,需要作同等训练的各种职业,其工资水平彼此相当接近,同时,其可供投资的资源(由于垄断以致发生畸变的情况除外)的流动性,则足以在大体上保证,投于一切行业的资本的利润率彼此相等。这就表明,个人的收入取决于他所能完成的工作的程度(工作的熟练程度,则大致以完成一项工作时所需要的时间来衡量),或者是他所拥有的资本量,至于他所生产的或从中汲取利润的究竟是什么商品,则跟收入的多寡完全无关。正相反,决定生产者的收入水平的是商品的相对价格。

价格制度的两种类型,决不能与农业和工业、或农民生产和资本主义生产完全混为一谈。经济事实是决不能与轮廓分明的各种范畴完全相配合的。即使就相当长远的时期说,在资本主义工业中也不存在完全的流动性,对某些类型的技术的供应说来,还具有天赋才能和继承传统的因素。在工业生产中一些极其重要的组成部分,如采煤,如水力发电,是与自然资源密切地联系在一起。况且,工业设备一经安装以后,往往是高度专业化的,因此,就短

期说,要加以变动,对各种行业的相对价格和利润率也许会发生显著影响,从而对工资水平引起反应。这就表明,属于第一种价格制度的某些重大部门,会同第二种价格制度的业务经营混合在一起。同时,在第一种价格制度中,某些生产者对某些专业的依附也许并不是绝对的,流动性(包括移居外国这一实际行动)这一因素,也许会使收入跟随价格变化的现象有所限制。

两个价格制度的不论哪一个,从来不会完全摆脱另一个的痕迹,但是为了了解各个制度的性质,我们必须设法了解一下,两者在纯粹独立的形式下是怎样发挥作用的。

交 换 经 济

为了说明价格制度的第一类型如何发挥作用,假定有这样—个经济体制,它是与世界其他各地相隔离的,其成员只有农民和手工业工人。每户各有它专业化的生产行业。这一个拥有一个葡萄园,那一个有的是关于铸铁的祖传技术,还有一个向来长于纺织,如此等等。有着足够多的各有专业的家庭,这对每一种商品说来,就可以形成一个竞争性的供应。他们每周在市场上集会一次,用上周所生产的货物进行交换,以备在下一周消费。

在这样一个市场上,报价时用的是某一种商品还是某一名义上的货币单位,是无关紧要的,关键在于在交换中规定的价格比率。每一种商品,取决于供求之间在技术和心理上的因素,有一个以其他商品计的价格;就是说,构成整个经济的,是各个家庭生产各种商品的能力和消费各种商品的愿望。例如,市场上的马蹄铁,有以酒计的价格,有以布计的价格,等等,在交叉贸易中就会使这些价格互相协调起来。当上述两种价格在贸易中出现时,也会出现一个布的以酒计的价格。各个家庭所注意的是它自己产

品的价格水平,对它说来,“一般价格水平”是没有意义的。

在我们讨论的这种经济中,这种由自由市场定价的制度,有一个很大的优点,可是有四个严重的缺点。

优点是,每个家庭,在它自己的生产所提供的购买力的限度以内,可以购买它所喜欢的任何事物,可以专门从事于生产它最所擅长于生产的事物。它在工作中,不需要听从任何人的号令行事,也不需要进行任何分派或配给。这里既不存在法律上的约束,也就无所谓犯法行为。制度本身自会起维持作用。

这是个很大的优点,曾经接触过分配制度的任何人,不管是行政官,或者仅仅是个法令接受者,一定会意识到自由市场制度在这一点上的长处。

但无可否认,缺点也是严重的。首先,由这种价格制度形成的各户之间实际收入的分配是高度武断性的,是不能与所认为的自然的合理标准相一致的。

我们当然没有理由可以指望各种商品间的价格比率会达到这样的状态,使任一人一小时的工作量的价值,在各行各业间彼此相等,因为每个行业的工作与所有其他行业的工作都不相同,在这一制度中没有这样一个机构,可以使,比方说,一个铁匠、一个织布工和一个庄稼汉的人时工作量的价值彼此归于均等。

任一劳动者一周产量的价值,取决于他的商品以其他商品计的市场价格,而这一价格,则取决于这一商品生产力的量与社团中需要消费这一商品的量的关系。某户所从事的专业的性质或者是它所继承的经验知识,与需求相对而言是稀少的,就会取得较高收入;另一户只能生产供给比较丰富的一些物品,它所取得的就是低收入。这完全是个靠运气的问题,这同人们怎样才算公平合理的正常见解是格格不入的。

自由价格制度的第二个缺点是,要使市场的日常价格逐日趋

于均衡，也许需要价格作持续不断的波动。每一批生产者把他们某一数量的某一产品投入市场，他们所希望获得的价格，是要在某一程度上受到以别的商品计的价格的影响的。也许会发生的，是，某一批生产者感到，他们所投入的数量多于他们能够按照所预期的价格出售的数量。由此造成的失望，使他们会变得小心些，以后少投入一些，于是卖得了高价，这使他们再一次弄巧成拙。在此期间，每一种价格的每一次变动，都会使其他的许多价格跟着变动。例如，当以布和马蹄铁计的肉价异常高昂时，有些别的东西，比如说水果，却发生了跌价现象，这是由于纺织工和铁匠把买水果的钱省下来，以便继续买肉。当这样的市场动态，跟必须有一个相当过程的那类生产（如养猪和种植玉米）结合在一起时，复杂的、互起作用的循环现象就会无止境地继续下去，永不会达到一劳永逸的境地。

第三个，也是最有害的一个缺点是，由于需求和技术的变动，会突然打乱某一商品价格的均衡水平，使它下降到生产者赖以生存的那个价格水平之下。历史上有不少先例，专业生产者会突然失去他的市场，从而陷入可怕的困境。这种情况，在今天看来，会认为是难以忍受的。防止的方法大都是限制产量，使有限的供给可以保持着一个相当过得去的价格。

最后要说的一个缺点是，市场上会发生相反的情况，由于某一商品的供给显著减少，于是有幸的所有人平步青云，靠缺货引起的高价而发财致富。

个人的收入只要是取决于商品的相对价格的，自由市场这个制度就弊多于利。中世纪理论对“公平价格”的探索，以及在现代资本主义下于产品过剩时的“商品计划”和“价格补助”，于产品稀缺时的食物津贴和定量供应，都足以证明，不能依靠这样的制度来取得大体上可以过得去的结果。

计划经济中的价格和收入

在计划经济中价格政策的主要问题是，如何在农业劳动者和工业工人之间达到收入的公平分配。组织成合作社的那些农业劳动者，拥有自己的主要生产手段，即垦殖某一块土地的权利，他们的货币收入取决于他们产品的售价。他们的处境相当于交换经济中的卖方。工业劳动者(包括一切职业，只有职业式的新闻工作者等除外)不管制作的是什么，是按照所完成的工作计酬的，他们对于所制作的那种商品的价格是高是低全然无关，他们对所制作的商品的价格，甚至比在资本主义制度下脱离得更远。

要迅速扩大对工业产品的支出是容易的，要增加农业方面的产量就不那么容易了。在迅速发展的经济中，在一定的报酬率下，工业赚得的以货币计的总收入会迅速扩大，当食物需求扩大的速度超过供给时，其自由市场价格将上涨。农民的货币收入将增长，而工业劳动者的实际收入将下降。农业劳动者是不能享有其产品的需求价格的全部利益的，因为，假如是这样的话，他们在经济的总收入中所得到的份额，就未免过大。这不是个财政问题；如果农民把所得的钱花掉，政府就可以从工业部门货物销售的增益利润中获得弥补，如果把钱存起来不用，政府可以加印纸币以供贮藏(虽然这一定会增加后患)。困难与财政无关，有关的是收入的分配。不论从符合大众对“公平”概念的看法这一观点来看，还是从维持工业部门的信心这一观点来看，在自由市场制度下会发生的实际收入分配，都是令人难以忍受的。另一方面，我们已经认识到，直到最近在苏联实际用以纠正这种倾向的方法，又过于偏向另一极端，对农业部门极其不公平。

要决定怎样才算是各部门之间收入的“恰当的”分配，是不可