



当代华人
经济学家文库

樊纲 自选集

山西经济出版社

SHANXI ECONOMIC PRESS



山西经济出版社 SHANXI ECONOMIC PRESS

樊纲

自选集



樊綱



总序

樊纲自选集

改革开放以来,中国经济增长、社会转型与政治改革都表现出循序渐进、健康稳步发展的良好势头。工业化、城市化、信息化、全球化等多种力量在同一时期汇聚于中国发展的历史大舞台,为中国的加速发展创造了千载难逢的历史性机遇并直接提供了强劲的动力。中国的和平崛起已经成为新世纪人类历史发展新阶段的重大事件,并引起了全世界的普遍关注。

变革的时代必然产生创新的思想。在中国发生这场伟大的历史性变革过程中,中国大陆经济学家,香港、澳门和台湾经济学家以及旅居海外的华人经济学家共同见证和详细观察了这场具有革命性意义的伟大变迁甚至直接参与其中,根据中国国情并参照国际经验,创立了许多具有重大创新意义的经济学理论。这些经济学理论一方面源于中国改革开放的伟大实践,另一方面也对这一伟大实践起到了重要的理论指导作用。将这些经济学家独立创新的经济学理论梳理清楚,并整理出来,不仅有利于世界经济学界正确认识和理解中国经济学与中国经济学家,也有利于我们从一个侧面深入理解中国在这样一个特殊历史时期的一系列改革开放政策。

20世纪,山西经济出版社曾出版了一套《中国当代经济学家文丛》,收录了国内59位经济学家的选集,在中国经济学界产生了深远的影响。在此基础上,21世纪拟出版一套《当代华人经济学家文库》,收录全球华人中卓有建树的经济学家的代表作。与其他类似的图书相比,这套文库具有三个主要特点:一是强调理论性,即所选文章必须是理论性论文;二是强调独创性,所选论文要求理论观点鲜明,而且必须具有原创性;三是强调规范性,即所选论文的写作方式



必须符合经济学研究的基本规范。

从本文库的编辑形式来看,也具有一定的独特性。首先,每篇作者自选的论文后面都有一篇作者的自述短文或本研究领域学术权威(包括相关研究机构、学术报刊等)的评论文章,对该文的研究背景、创新意义及其学术影响做出实事求是的评论,以帮助读者进一步理解文章的学术价值;其次,不论作者创新的理论观点多寡,文章长短,著作厚薄,只要有五万字以上文字即可成书,重在原创性;最后,除文库主编(创意提出者与设计者)外,文库编委会成员皆由入选作者组成,为保证本文库较高的学术水准,每部候选著作都必须经编委会成员全数通过,方可入选。

经过近 30 年的改革开放,中国经济已经基本融入全球经济一体化过程之中。相应地,中国经济学与中国经济学家也正逐步走向世界。我们期待着,曾经产生过许多世界上最优秀的古代思想家的中华民族,也将在新的历史时代产生许多世界上最优秀的现代经济学家。

“人事有代谢,往来成古今。江山留胜迹,我辈复登临。”我们希望,这套文库成为当代华人经济学家贡献给历史和后人的一处独特的学术风景,为构建中国经济学繁荣与发展之大厦起到铺路石的作用。

主 编

2006 年 6 月 10 日



樊纲自选集

学术小传

樊纲，经济学博士，中国经济体制改革研究会副会长，中国改革研究基金会理事长，国民经济研究所所长。中国社会科学院研究生院经济学教授，并任北京大学、上海交通大学、南开大学经济学兼职教授，博士生导师。

1978年考入河北大学经济系(七七级)政治经济学专业，1982年毕业后，考入中国社会科学院研究生院经济系，主攻“西方经济学”专业。1985年获经济学硕士学位，1988年获经济学博士学位。1985~1987年赴美国国民经济研究局及哈佛大学访问研究。1988年进入中国社会科学院经济研究所工作。1992~1993年任《经济研究》编辑部主任，1994~1995年任经济研究所副所长，1996年调至现工作岗位。

主要著作《公有制宏观经济理论大纲》(主笔)、《现代三大经济理论体系的比较与综合》、《市场机制与经济效率》、《渐进之路——对经济改革的经济学思考》、《中国渐进改革的政治经济学》等学术专著和《经济文论》、《樊纲集》、《走进风险的世界》、《发展的道理》等论文集，在《经济研究》等中国学术刊物上发表了《次市场理论》、《论改革过程》、《改革的动态理论》等学术论文近百篇，在国际经济学期刊上发表英文作文多篇，主编了英文专著“Industrial Reform



and Macroeconomic Instability in China”(2000),2003年出版了日文专著《中国 未完成的改革》,在国内外理论界产生了较大的影响。1991年、2005年两次获孙冶方经济科学论文奖。1992年被破格晋升为中国社会科学院研究员,被评为国家级有突出贡献的中青年专家 1993年由国务院学位办公室定为博士生导师。近年来的主要研究领域为宏观经济学、制度经济学暨“过渡经济学”。

樊纲经常受各级政府及各部委的邀请就各种经济政策问题进行决策咨询,历任中央货币政策委员会专家顾问组成员,国家外汇管理局专家顾问,外经贸部顾问等,并就各种经济政策问题向各地方政府提供咨询、建议,担任广东等多个地方政府的经济顾问。近年来被世界银行、UNDP、ESCAP、OECD等国际组织聘为经济顾问,任哈佛大学国际发展研究中心国际顾问理事会理事,香港金融局研究中心顾问,美国中国经济研究会资深会员,应邀到许多国家讲学访问、参加学术会议与合作研究。

樊纲于2004年被法国奥弗涅大学授予荣誉博士学位 2005年9月,被美国《外交政策研究》(Foreign Policy)与英国《观点》(Prospect)杂志共同评选为“全世界最受尊敬的100位公共知识分子”之一。



目录

一、经济学基础理论：理论范式与分析方法	
论公有制经济中各种利益目标、利益矛盾和 经济行为	1
自述之一	18
灰市场理论	21
自述之二	37
“苏联范式”批判	40
自述之三	62
	65
二、宏观经济学	
父爱主义、兄弟竞争与通货膨胀	83
自述之四	86
国家综合负债：不良资产与金融风险	99
自述之五	103
有效降价与通货紧缩	118
自述之六	



三、转轨经济学	
非帕累托改变: 既得利益与改革阻力 ——体制转轨的基本理论问题: 改革及其“阻力”	122
自述之七	152
渐进式改革: 体制转轨的动态过程 ——非国有部门的成长 与国有部门的改革	154
自述之八	176
平行推进: 体制的“不协调成本” 与改革最优路径的理论 附录: 优化改革进程的模拟模型	178
自述之九	196
	200



论公有制经济中各种利益目标、利益矛盾和经济行为^{*}

迄今社会主义经济理论的重要缺陷之一，就是还未在理论上为各经济行为主体实证性地确认各自的行为目标，也就是各种经济行为所追求的那些特殊的经济利益，并由此合乎逻辑地去分析、论证人们的经济行为及其社会效果。

传统理论关于利益目标的唯一论述，就是“社会主义基本经济规律”以及全体社会成员为了那同一的目标“同志式地相互协作”。这样的理论，与其说是从经济生活的现实中概括出的客观必然性，还不如说是阐述一种“理想状态”，从而“教导”人们应该如何去做。所以，事实上它并没有回答“人们的行为利益目标究竟是什么”这个实证性的理论问题。

近些年有的经济学家也曾将利益目标和利益矛盾作为一个问题进行过一些分析，但迄今利益目标和利益矛盾还未在对各种经济问题的理论分析中起到真正的有机的作用，没有成为经济分析的有机组成部分和论证基础。而说不清人们的行为动机，便不能说明人们为什么这样行为而不那样行为；分析经济问题时若不能依据人们的利益目标和相应的必然经济行为，便不能说明经济现象为什么必然发生，经济学也就总也不能成为严格的分析科学。

本文的目的是试图在这方面将理论推进一步。当然，我们不能对有关的每一个问题作很详尽的论述，而只能通过广泛举例和简单的分析，说明问题的意义和基本的分析方法。

^{*} 本文原载于《中国社会科学院研究生院学报》，1988(1)。



一、一个一般性的例子：个人行为目标

实事求是地分析人们的行为,任何人都可以发现,人们总是在那里权衡利弊,尽可能以较小的代价获得较大的收益。再进一步分析,不难发现,人们所追求的东西,即人们行为的目标往往是各异的;而人们不同的行为和决策,则正体现着行为目标的差别。比如在我国日常生活中,经常听到人们说某某人“私心太重”,或某某人“大公无私”,这正是人们根据某人的行为做出的关于他的行为目标(“公”或“私”)的判断。我们不妨就以这“为公”还是“为私”的问题作为一个例子,开始我们的讨论。

(一)“雷锋行为”

雷锋是“大公无私”的模范。其行为的基本特征是自己的需要很低,而尽可能多地为人民、为国家做好事。现在就让我们从经济学的角度,来分析雷锋的全部行为中的一部分——经济行为,也就是那些涉及资源或收入的分配、配置和使用的行为。

首先应该确认的是,在经济上,雷锋并不是没有个人的利益:从时间资源的配置上,他必须满足自己一定的休息、娱乐的需要,尽管这部分需要可能比别人都少;从收入的使用上,他必须满足个人日常的衣食住行,尽管他的消费标准并不高(“艰苦朴素”),例如不用香皂,肥皂总还是用的,糖果之类的非必需品,偶尔也还是吃的,等等。否认这种个人经济利益的存在,就是否定了雷锋作为个人的特殊规定性,这并不能给雷锋增添多少“光彩”。

雷锋的特殊之处,不是他没有个人利益,而在于他同时也关心(甚至更关心)他人——人民的利益。作为经济行为的一个具体例子,我们可以举他某星期天到一个建筑工地上推了半天小车的例子。这就是说,他将可供自己支配的一天的“人力时间资源”的一部



分,用在为人民服务上而不是自己的休息娱乐上。如果我们认为雷锋的这个行为不是一时的“心血来潮”,而是有“合理的根据”的,那我们就应该承认,这个行为本身所表明的,就是在雷锋的时间配置问题上存在着两个利益目标:一是个人利益(我们用符号 I_1 表示),一是人民利益(用 I_2 表示);同时,它还表明,上述两种利益在雷锋的心目中是以某种方式相关联的,并且是可以以某种方式转化、归算为某种抽象而统一的单位——我们不妨暂将其命名为“复合利益”(用 I 表示)——相互比较的,从而这两个目标以雷锋所特有的方式有机地结合在一起,构成了他的“行为总目标”或称“复合利益目标”。这就是说,雷锋行为的总目标,是一个由两个分目标所决定的函数,形如 $I=f(I_1, I_2)$ 。

为了更加具体地说明问题,我们不妨假定在与人力时间资源(以 t 表示)的关系上,上述两个分目标可以分别独立地表示为用于该目标的时间的增函数,也可以说是 $I_i(t), I_i'(t) > 0, i=1, 2$ 。同时还可简单地假定这两种利益分别以雷锋特有的某种“固定系数”(用 α, β 表示)归算为“共同利益”。这些固定系数,也可理解为雷锋对个人利益和人民利益的“关心程度”, β 越大,表明他对人民利益越是关心。这样,上面总目标函数便可具体地表示为以下的特殊形式:

$$I = \alpha I_1(t_1) + \beta I_2(t_2)$$

雷锋的“行为决策”问题,便是如何将他所能支配的总时间资源 t 在两种目标上进行配置,即如何将 t 分为 t_1 和 t_2 , 满足 $t_1 + t_2 = t$, 以使作为总目标的“共同利益”达到可能的最大。从函数式中不难看出,雷锋之所以能在星期天去为人民“做好事”,就是因为他对人民的利益是关心的,也就是 $\beta \neq 0$ 。“做好事”便是雷锋具有的那种特殊行为目标函数的一个经济结果。

以上是举例说明问题。在更一般的形式上,我们还可用同样的方法分析雷锋的其他行为,如收入的使用(他曾将自己的储蓄寄给灾区人民)、工作上不畏艰苦(为人民利益而付出较大的辛苦)等。



(二)一般的个人行为目标及行为方式

以上的分析尽管简单粗糙，但它至少已有利于澄清一个曾经引起很大争议的问题，即人究竟是“为私的”还是“为公的”问题。我们这里至少已经可以表明，在公有制经济条件下，人与人的区别不在于是否有个人利益，因为个人利益是个人的特殊规定，否定了这一点就否定了个人作为经济行为主体的存在。人们的区别只是在于：(1)在一个人的总利益目标中，是否包含了“人民利益”；(2)对人民利益关心程度的大小；(3)人民的利益与一个人的行为目标，是“正相关”还是“负相关”（“阶级敌人”视人民利益为自己的“负利益”），他是否“损人利己”，也就是前面那个具体的目标函数中的 β 是正数还是负数，等等。

经济学的任务，不仅在于描述各种人的经济行为及其利益目标，而且也在于：(1)说明在特定的客观条件和经济关系下，人们必然也会有什么样的利益目标函数并据此做出怎样的行为决策；(2)实证性地确认（而不是理想化地要求）经济中的大多数人、一般事实上具有怎样的目标函数和行为方式；(3)在此基础上，说明经济中必然存在什么样的利益矛盾，这种矛盾在经济运行中的作用如何，等等。

在公有制经济的条件下，全民的利益或集体的利益是一个客观存在，因此一个人的个人利益必然会与公共利益发生一定的联系，公共利益至少已经进入了一部分人的行为目标函数，这是不容否认的现实；不承认这一点，我们就无法说明许多人的行为。但是，在目前条件下，还很难说公共利益已经进入了大多数人的目标函数，至少很难说人们对公共利益的关心程度已经很高。经济学的分析若是将雷锋的行为和目标函数作为典型情况并当做一般的论证基础（比如说，认为经济可以依赖于雷锋式的“义务劳动”），那么据以制定的经济政策就必然要犯错误。不过这一点还有赖于科学的经验论证。



二、国营企业的行为目标

生产者任何经济中都构成主要的经济行为主体之一。公有制经济中的企业行为也是整个经济运行的核心。这一节,我们将通过对企业行为目标的分析,说明经济行为主体的不同利益目标对整个经济运行结果的影响。我们将抽象而集中地讨论行为目标与行为方式、行为结果的关系,而对其他影响企业行为的种种因素,则一律视为不变的前提,如追求和实现利益目标的社会机制、资源约束和预算约束等。

传统的企业行为理论,一般都假定企业所追求的目标是最大利润。但许多研究都已表明,这对于目前许多资本主义企业来说,也往往只是近似正确,许多情况下甚至是不适用的;对于公有制下的企业来说,似乎就更是这样。因此社会主义经济理论的一个重要问题,就是如何确认不同于传统理论的企业目标函数,以便在理论上分析其行为方式和必然结果。这不是一个为企业“设计”行为目标或认为它应该如何的问题,而是考察企业实际上在如何做的实证性问题。

(一)传统机制下的企业行为

在传统的经济机制下,企业与上级主管部门和中央计划当局具有直接的隶属关系,因此其行为目标,在很大程度上受“上级”的目标影响甚至决定。具体地说,就是由上级下达的各项“经济考核指标”以及上级对这些指标中的某几项的重视程度决定;而这些目标之间,有些是相辅的,有些则是相矛盾的,或是在一定条件下相矛盾。例如,在产量超过一定数额以后,产量增长与利润增长就会因技术条件和成本条件而相矛盾。为了在较为简单的情况下说明问题,我们假定上级下达的指标只是两项,即产量(总产值)指标和



利润指标。在过去的实践中,这两个指标通常也是最受重视的。

在给定上述考核指标的前提下,企业会根据自己的特殊情况,确定某种特殊的行为目标。可能的供选择的目标有若干种,我们以两种可能的目标为例。

1. 当“先进”或至少是“不落后”。争当先进可能出于种种考虑:为了得到某种“好处”,无论是企业决策人自己得到好处还是全厂职工得到好处;或者就是出于为国家多做贡献的动机;或仅仅是一种荣誉感。无论如何,当“先进”这个既具体又抽象的目标可以概括为上述任何一种动机或几种动机的组合。为了达到这个目标,也就是为了使当先进的可能性达到最大,企业就必须首先对如何确定产量更有可能当先进这个问题做出判断。首先,在完成一定的利润前提下,产量越高,当先进的可能性越大。我们用 Q 表示产量,用 $P_1(Q)$ 表示“当先进的可能”(P_1)与产量大小的函数关系,这显然是一个增函数。但在另一方面,在企业各种生产资源都已得到正常利用的条件下,产量越高,由于原料难搞、设备利用过度和加班费增加等原因,使成本提高,利润不能无限制地提高,到一定程度后会呈下降趋势。我们用 π 表示利润,用 $\pi(Q)$ 表示产量与利润的函数关系,并假定它到一定阶段后是一个降函数。再用 $P_2(\pi)$ 表示利润与当先进的可能性(即 P_2)的关系,并假定这是一个增函数。企业的决策任务,就是要在可能的条件之内,选择一个最佳产量,使当先进的总的可能性 P 达到最大。我们不妨简单地假定要使上述两种概率之和达到最大,这样,企业的目标函数即可表示为:

$$P=P_1(Q)+P_2[\pi(Q)]$$

不难证明,在存在总产值和利润这两种目标并且是“两难目标”的情况下,企业最终确定的“最佳产量”,必然大于单纯以最大利润为目标的产量,而利润必然低于最大水平。这可由图 1 表示。图中的 Q^* 、 π^* 表示单纯以利润为目标的企业的最佳产量和相应的最大利润, \bar{Q} 和 $\bar{\pi}$ 则表示在存在两种目标情况下企业的最佳产量



和相应的利润。

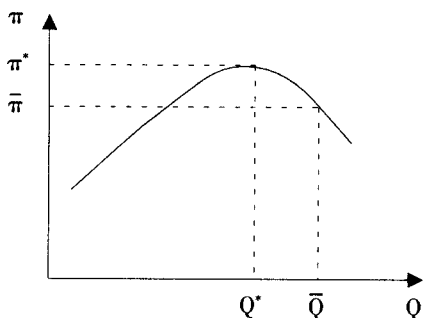


图 1

这样我们也就证明了，即使国营经济的计划部门和企业并不是单纯以最大产量为目标，即不完全由“数量冲动”所支配，而是同时也追求利润，而且即使企业的预算约束是“硬的”，但只要总产量指标作为考核和受到鼓励的指标之一，整个经济的产量就必然会大于传统理论中的“均衡产量”，更接近“资源约束”所限制的极限水平；同时利润（净产量）水平也必然较低。（这里我们丝毫不评价这种情况是“好”是“坏”。作这种评价还要引入别的因素，这不是本文的任务。）

2. 奖金最大。这是另一可能的企业行为目标。奖金一般是与超额完成总产值计划或利润计划的大小挂钩的，因此，在简单的情况下，企业的问题便可归结为选择某一生产量使奖金达到最大。但问题的复杂性在于计划指标通常是“滚动的”，今年超额多，明年计划指标便可能提高，超额的困难加大，奖金便可能减少。在这种复杂情况下，企业的行为目标也会复杂起来，它会以长时期的最大奖金为目标，而不是只顾当前。我们假定奖金与超额总产值挂钩，完成一定的利润只是个限制条件；同时假定企业只考虑今年和明年两个时期的问题。设第一年的计划产量任务为 q ，企业完成的产量为



Q_1 , 超额产量即为 $Q_1 - q$; 奖金以 B_1 表示, 它是超额产量的边际递减增函数, $B_1 = B_1(Q_1 - q)$ 。第二年的计划产量任务是第一年实际完成产量的一个倍数, 假定这个倍数是固定的, 等于 $(1+a)$, 其中 $0 \leq a < 1$, 称 a 为“滚动系数”。这样企业第二年获得的奖金将为 $B_2 = B_2[Q_2 - (1+a)Q_1]$ 。于是企业的目标函数便可表示为:

$$B = B_1(Q_1 - q) + B_2[Q_2 - (1+a)Q_1]^{①}$$

据此企业选择“最佳的” Q_1 和 Q_2 , 以求实现最大可能的 B 。

不难证明, 给定各种限制条件, 在这种目标函数支配下, 企业选择的第一期的最佳产量 Q_1 , 必然小于不存在“计划指标滚动制”时的最佳产量; 而且滚动系数 a 越大, Q_1 越小。这个分析, 适当转换一下, 也可适用于奖金与利润挂钩的情况。

(二) 企业行为“短期化”问题

经济体制改革后, 企业实行各种经营责任承包制, 解决了传统体制下许多无法解决的问题, 取得了一定的成效, 但同时也产生了一个新问题, 即所谓“企业行为短期化”。这个问题明白无误地表明了, 企业的行为必须由企业的特定利益目标来加以说明。当然, 企业为什么具有某种利益目标, 也要加以说明, 这主要由经济关系和经济体制来说明。但作为体现经济关系的利益目标一旦被说明和确定下来, 便在经济分析中起到直接的和独立的作用: 它构成经济行为直接的内在原因。我们这里便以企业追求短期(承包期)利益为出发点, 分析这种利益目标必然会导致怎样的经济后果。

我们以资金利用为例。企业经营决策中的一个重要问题, 是如何将现有的财力、物力在当前生产和技术革新、设备更新、风险投资等与未来生产相关的用途之间进行合理配置。一个企业若追求的是长期利润, 它便会将当前可利用资金(以 K 表示)在这两方面

① 为简化分析, 本文中一律假定不存在利息率, 也就是对未来的价值量一律不进行折现。此处是这样, 后面也是这样。



的用途上按照长期利润最大化的原则进行分配。以 K_1 表示用于当前生产的资金,以 π_1 表示当前生产所能提供的利润,它与 K_1 具有一定的函数关系,表示为 $\pi_1(K_1)$;用 K_2 表示现在就投入使用但目的是为了保证和提高将来利润(π_2)所需的“研究发展资金”, K_2 与 π_2 之间也以某种可预期的方式形成一定的函数关系,即有 $\pi_2^e(K_2)$,这里上标 e 表示这种函数关系是预期的。这样,企业利润最大化问题为:

$$\begin{cases} \text{Max } \pi = \pi_1(K_1) + \pi_2^e(K_2) \\ \text{s.t. } K_1 + K_2 = K \end{cases} \quad (1)^{\text{①}}$$

对此问题求解,得出最佳 K_1^* 和 K_2^* ,其中 K_2^* 便是企业的最佳研究发展资金额。

而对于一个行为短期化的企业来说,问题却只是求当前(承包期)利润最大化,这样,上述最大化问题实际上消失了:它只需尽可能地将资金用于当前的生产经营,只要这样做,利润量(而不是利润率)还会增长。即使在承包合同中规定了必须进行的某种最低限度研究发展投资(我们以 K_{\min} 表示),上述最大化问题仍不存在:企业只需在满足这个最低限度的条件下,把余下的资金 $K - K_{\min} = K_1$ 全部投入当前的生产就行了。

这一分析的一个“政策含义”便是:在实行经营承包制的情况下,要想对企业行为短期化造成的资源利用缺乏效率(长期效率)的问题进行尽可能的“补救”,只有根据公式(1)中的长期利润最大化问题求出 K_2^* ,并以某种方式将其转化为承包条件之一在承包合同中明确加以规定,从而使企业短期化行为中的 $K_{\min} = K_2^*$ 。当然,这样做并不能完全解决资金利用的长期效率问题,比如企业仍可以不关心这笔研究发展资金(包括风险投资)如何具体有效地使用,

① 这里“Max”表示“求最大”。“s.t.”表示“满足下列条件”。



但这毕竟不失为一种尽可能的补救措施。

三、投资问题上的目标差异与利益矛盾

对经济行为主体的利益目标进行分析，目的不仅在于说明各行为主体本身如何行为，而且还在于要说明不同的行为主体的行为之间为什么发生必然的矛盾冲突，以及这种矛盾冲突必然产生的经济后果。本节我们就以公有制经济中的投资问题为例，说明不同的利益目标如何导致利益矛盾并如何决定经济的运行。

投资问题是个大问题，即使仅从投资目标与投资行为的角度分析，也有很多内容。我们这里仅就中央与地方在投资上的利益目标的差异与矛盾，作一简单的讨论。

公有制经济中过去和现在的投资机制的基本特点之一，是除了无须中央批准的地方、企业自筹资金的投资外，中央计划部门在各地方、各部门争取更多投资的直接、间接压力下，在反反复复讨价还价的“争议”机制中，决定国民经济的积累率和投资总额的分配计划。这样，我们要想说明投资现象，就必须说明中央最后为什么要“压”投资，地方、企业又为什么要争投资，也就是说它们双方所具有的利益目标究竟是什么。

为了简化分析，我们首先可以假定中央投资的利益目标在于全民的最大利益，并可具体化为全民消费水平在长期内稳定的最大水平或稳定的最大增长率。当然，现实中可能不是这样，比如除了以消费增长为目标外，中央计划部门可能还同时以较大的总产值增长率为目标，某些政治上的考虑也会进入投资的总的目标函数。同时，计划当局的目标与全民的实际利益目标可能并不一致，但我们仍可在理论上作上述假定。一切其他情况将在更复杂的讨论中加以说明。



我们将投资问题上中央与地方的矛盾作为典型矛盾来加以考察。在这里,地方是作为局部利益的代表出现的,企业也由“地方”代表。它之所以能够代表企业,一方面是由于企业所获得的“投资指标”的大小,首先取决于省长、省计委主任从中央计划会议上带回的地方投资总指标的大小;另一方面也是由于许多企业特别是大中型企业也要对职工住房、子女入托和就业之类的事情负责,因此它们在很大程度上是具有“地方”的性质。

关于地方为什么要争投资,投资的目的是什么,传统理论中的一个解释是说,由于地方决策人相信高增长对国民经济有利。这个解释对过去某些时期也许是适用的,但在后来中央三令五申压缩投资,申明多投资无益的情况下,显然是缺乏说服力的。另一个解释是“预算软约束”,这当然是一个重要的因素。但是,预算软约束的结果只是使地方和企业的投资成本降低甚至消失,但并不能说明投资的另一面即收益动机:即使投资成本等于零,但若收益也为零,人们还是不会费时费力地去争取投资和进行投资。我们至少必须说明,有哪些因素使得投资的收益大于为投资而费的力气、惹的麻烦等所造成的那一部分“投资成本”。

地方投资的动机和目的,必须由地方的投资收益,即投资给地方带来的“好处”来说明。好处显然是存在的。投资多了,地方经济繁荣,就业增加,人均收入提高;一项生产性投资中所包含的种种辅助性建设项目,可以缓解交通、住房等方面的矛盾;一个地方投资多了,可以搞得大而全、小而全,于是可以少受些“求人办事”之苦,也可增加别人求自己的机会;投资多了,可导致所留利润增长,也可使地方财政更宽裕,大家的奖金也就可增加,等等。这些动机完全不否定地方会考虑到国家的利益,比如地方确实由于看到了某项投资对整个国民经济的益处才要求它上马的,但是若没有地方的特殊利益,便无法说明在投资问题上的利益矛盾。

中央与地方在投资问题上的矛盾的根本所在,就是由于一定量





的投资所能创造的全民利益和地方利益是不同的,从而对于全民利益来说的最佳投资量与对于地方来说的最佳投资量是不同的。这种关系可由下面的图形来表示(此图并不表明所有可能的情况):

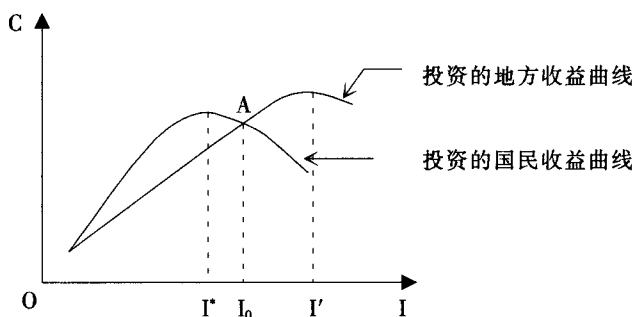


图 2

图中, C 表示投资的收益(抽象地概括各种可能的收益,但也可简单地理解为消费水平), I 表示投资。“投资的国民收益曲线”表示的是由地方所进行的人均投资实际创造的按地方人口平均计算的国民收益;“投资的地方收益曲线”表示的是同一投资能为地方带来的人均收益。每条曲线都有一个最大值,相对应的便是一个能产生最大收益的“最佳投资额”。对于国民利益来说,最佳投资额是 I' ; 对于地方来说,则是 I' 。

同一投资,之所以对国民来说和对地方来说所产生的效益不同,从而表现为两条不同的投资收益曲线,在投资量达到对应于点 A 的 I_0 之前,是由于地方投资收益的一部分作为利润、税金等上缴国家;更重要的还是由于这时投资的生产效果,在整个国民经济中而不仅仅是在地方经济中得到了较大的反映。比如一项紧缺产品生产的扩大,消除了“瓶颈”,使国民经济的整体效率大大提高,从而使国民总福利大大提高(因此这个投资项目被中央计划“排在前面”)。不过,从图上可以看出,当投资量超过 I' ,即使国民收益仍大



于地方收益,但国民收益的水平已开始下降,脱离了最高水平。在投资量超过 I_0 之后,国民收益则开始小于地方收益,这是由于地方投资过多后,这些过多的投资“抢走”了其他地区的资源财力,造成了其他地区的生产下降,产生资源区域配置的无效率,甚至造成了总需求膨胀、价格上涨之类的摩擦和混乱,从而使整个国民经济的效率降低。将这些社会性损失回摊到地方投资的效果上来进行总评价,就导致了地方投资所能提供的国民利益小于它所能为地方本身提供的利益。

两条曲线突出表明的一点是,中央按照全民投资收益最大化原则所确定的最佳投资 I^* ,一般不等于地方根据自己特殊利益的最大化原则所希望得到的投资额。中央希望的是 I^* ,而地方希望的是 I' ,这就是差异所在,也正是公有制经济下在投资问题上的基本利益矛盾的表现方式。基于这样的矛盾,地方与中央在投资问题上的讨价还价开始了;最终投资方案的确定,便取决于双方在争议中的力量对比,而不会由某一方单独决定。中央是上级,在计划经济中的权威性自然不容置疑。但投资总是要由地方进行的,中央的计划总要依赖地方具体实施,地方对实际投资条件和环境又往往比中央计划人员更熟悉,地方在中央又有这样那样的老上级、老首长作为“代理人”,可以批条子、讲情,因此地方的发言权也不容否定。于是双方进行争议。我们不妨称此为计划经济中的“投资争议机制”。争议的结果是,实际确定的投资总额和分配到地方的份额,便往往大于全民利益最佳值 I^* 。但是,由于中央作为全民利益代表的存在,投资也不会大到 I' ,甚至一般不会大于 I_0 。请注意, I_0 是个“临界值”,这时投资的地方收益与国民收益正好相等(即投资的全部收益为地方自己所得),超过这一点,国民收益将小于地方收益,这一般是不允许发生的,因此 I_0 可以视为国家计划所能“容忍的”最大投资量(“容忍上限”)。这样,实际投资便会经常地处于 I' 与 I_0 之间,具体处于哪一点,则由当时利益矛盾和争议的具体情况而定。





我们就称区间 $[I^*, I_0]$ 为“投资争议区间”。

这样,我们不依赖任何其他因素,仅根据中央和地方的不同利益目标以及双方的利益矛盾,便论证了我们当前投资机制下实际投资额大于国民经济最佳投资额(这应是“投资过度”的本质定义)的必然性。其他各种与投资决定有关的因素,有的会增强过度投资,有的会削弱过度投资,但在此不作分析。

相反的情况下,即在地方利益最佳投资小于国民利益最佳投资的情况下,便会出现“投资不足”。对此我们可以用同样的方法进行分析。

在以上的分析中,我们有不少问题未作展开。在此,必须对以下两点作些补充说明。

1. 在图2中,我们看到在投资等于国民收益最佳投资 I^* 的时候,按地方人均计算的国民收益大于地方收益,存在一个收益的差额。但是,既然是“国民”收益,也就应是“地方”收益,因为局部是整体的一部分,整体的收益总会以某种方式摊到局部的头上。如何解释呢?事实上,这个差额的特点,在于它不是由地方直接得到的,而是由中央作为公共开支或以转移支付的形式“花到”全民每个人的头上的。如果是“救济金”之类的支付,地方上最终可以直接感受到;如果是国防开支,地方则只能间接受到。但无论如何,这个差额在投资决策问题上的特点是:在地方投资收益问题中,它是个“外生变量”,地方总是视其为一定,无论投资及其收益如何,这部分“转移支付”总是既定的,而不是由投资决定的内生变量。这种关系也可以由更复杂的公式和图形来表示,但此处不作更多分析。

2. 有人也许提出疑问:在上述 $I' > I^*$ 的情况下,若不存在一个代表全民利益的中央,仅由地方自行决定投资,最终的投资额不就会总是大于国民利益最佳值吗?的确是这样。即使假定资源约束和预算约束都得到满足,并假定存在一个完全竞争的市场机制,社会的投资水平恰好等于最佳水平的情况,也只是一个偶然。现代经济增



长理论的许多分析,都能从理论上证明这一点;而这也正是现代经济学论证需要有一个“中央计划者”的基本依据。公有制经济实行分权制时经常出现的投资过度和现代资本主义经济中经常出现的“投资不足”,则从实践上证明了这一点。

本节的中心论题是经济利益矛盾在说明经济现象中的重要意义。用人们的特殊经济利益目标解释经济行为,用利益矛盾解释经济现象,强调利益矛盾在经济运动过程中和经济变量决定中的直接作用,是马克思主义经济学的一个“精神实质”。而我们的马克思主义经济理论却恰恰缺少这一“精神实质”。

四、个人利益在“公共决策”中的作用

企业、地方、部门和中央政府的行为决策,在一定意义上可以说都属于一种“公共决策”,也就是说其目标反映的都是某种集体或集体的某一部分的利益。然而当我们这样说的时候,我们已经进行了抽象:我们所说的是一种“纯粹”的情况,是假定决策人完全代表那一集体的利益。而在现实中,由于公共决策经常是由某一个人或某些个人做出的,因此就很难保证个人的或小集团的某些私利不混入公共决策的目标函数。不管这种情况在某种经济制度的现实中是多是少,在哪一层次多、哪一层次少,它都是不容忽视的;没有它,便往往不能说明许多经济现象。在我国目前的情况下,这一点似乎更不能忽视。

这里我们举几个例子来说明问题。

例一:在投资问题上,我们可以假定企业的决策目标首先是国家和企业的公共利益,如增加供给和提高利润,取得规模效率等。但若企业规模与决策人的个人地位、利益有某种直接的函数关系,比如说一个 1000 人的厂,厂长是处级,扩大到 2000 人,厂长便会



自动晋升到局级，这个个人利益便很可能进入决策目标函数。这时，投资的目标函数便会由两个分量构成：公共利益和个人利益，它们在决策人心目中以某种统一尺度加以比较、衡量。其结果，若按公共利益，企业最佳规模仅是 1200 人，最后的投资决策却可能会使企业扩大到比如说 1500 人，厂长的级别相应地升到副局级。这一分析的一个政策含义是：管理干部晋升制度若不是仅与经济效益挂钩，而是与其他东西挂钩，必然导致经济的某种无效率。

例二：一种“名牌紧俏商品”，假定按照整个经济的利益，应该提价一定幅度，这一方面可以减少超额需求，另一方面又能提高生产者的积累能力，增加生产。但是，如果由于商品紧俏，企业决策人会得到争购者的礼品或以紧俏商品换紧俏商品的好处等，价格就可能被压住不提（上级让提也不提）；即使提，也会小于均衡水平所要求的幅度。这里也是两种利益目标混在一起起作用。

例三：假定某项生产计划，于国、于民、于企业都是有利的，但同时也有风险，比如可能会使事故率提高，从而会使决策人受降级处分，或者可能会引起对决策人来说种种“得不偿失”的麻烦和辛苦。这时，这项计划便可能被耽搁下来。这个例子的特殊性在于：在收益为一定的前提下，决策者比较成本的大小，他会把对个人的“成本”也加进来作为权衡利弊的因素之一，从而使“混合成本”增大，使“纯收益”减小。

本文第一节说明的是个人的行为目标中可能包含着公的利益；而本节所要说明的则是个反命题：公共行为目标中可能包含着私的利益。经济行为目标函数本身包含着公与私的矛盾，这是公有制经济理论要研究的一个重要问题。

五、方法论小结

我们最后将本文分析经济行为利益目标问题的基本方法总结



一下,这个方法便是经济学所特别需要的抽象法。

在这里,抽象法的特殊意义就在于将某一行为主体的多元的、多样的利益目标抽象化、一般化,从而形成可以由一种至少对于行为主体自身来说统一的尺度或标准加以衡量和比较的统一的目标函数。在某些问题上,经济现实中存在着现成的、一般的统一标准,比如货币价值尺度就可以把各种商品表现为一个统一的量。但在经济现实中,特别是在非市场因素对经济活动有着重要影响的公有制计划经济中,经济行为的目标并不一定就都能用价值尺度来度量。比如,我们都知道政治因素在经济中往往起到很重要的作用,我国历史上还出现过“算政治账不算经济账”的口号,而且这不仅是口号,它也是现实——经济活动就是根据某种政治目标来决定的。那么,那个政治账是怎么算的?在更复杂的情况下,也就是在既算政治账又算经济账的情况下,这笔账又怎么算?显然不是由价值尺度算的;政治利益往往并不与物质、经济利益相联系,高官不一定厚禄,而往往只是与名誉、地位、权势等一些至少在非高度发达的商品经济中无法用货币加以衡量的因素相联系。但行为主体、决策者,又显然有他自己的算法,能够把那些不能直接“通约”的东西用某种抽象的但却统一的尺度进行衡量和比较。我们经济学的任务,便是要把他们心目中的那个尺度、算法抽象出来,概括出来,作为理论分析的基础。在这里,找到了理论上的抽象度量标准,并不一定立刻就能在实践中对其加以具体的度量,那还有赖于理论和技术方法的进一步发展和完善。但这并不就是否定抽象的度量标准在理论分析中的重要意义和分析结论对于经济实践的指导作用。事实上,经济学要想发展成为真正精密的分析科学,首先有赖于正确地运用抽象力,为那些在实践中尚不可直接度量、直接比较的因素,在理论上确立起抽象而统一的度量标准。



自述之一

我的学术论文,最初被学界广泛注意到的,当然是发表在《经济研究》、《读书》一类重要刊物上的那些,比如1988年发表的那篇《灰市场理论》。但是事实上,《灰市场理论》中所体现的基本学术思想和分析方法,最初以某种较为集中、简练的方式表达出来的,是1987年写成、发表在《中国社会科学院研究生院学报》1988年第1期上的《论公有制经济中各种利益目标、利益矛盾和经济行为》。这是我从美国回国后所写的第一篇经济学学术文章。在哈佛学习期间,一边学习一边思考的问题,首先就是如何用现代经济理论分析中国经济的各种现象;而我之所以决心回国,首先就是因为在这一思考过程中,我的确感觉已经“悟”出了一点味道,已经相信自己可以将中国的特殊问题,分析、“提炼”成一些特殊的理论模型,做一点在当时还算是独到的事情。这篇文章就是回国后“迫不及待”写出的,可以算是我在经济学理论研究上真正“上路”的起点,因此收在这部文集中,作为第一篇。

这篇文章(以及我后来的许多文章)要做的工作,其实是经济学最基本的事情:分析一下在我们这个经济的特殊体制条件下,人们(包括企业)的“目标函数”究竟是什么,他们的行为约束又是什么;他们的“利益”是如何定义的,他们为此所付的“成本”又是什么;他们将如何行为,行为的基本逻辑是什么;等等。总之,不是事情“应该是怎样的”,而是“事实是怎样的”。我所依据的一个基本假定是:人们都在追求某种利益,但是在不同的制度条件下,人们的利益结构是不同的,目标函数的具体构成是不同的;制约他们行为的各种“约束条件”也是不同的。而这一假定其实也就意味着,西方标准教科书中的行为主体的目标函数与行为约束,以及我们过去



“苏联式社会主义政治经济学”中所说的人们的目标函数和行为约束,可能都是不能直接应用于分析中国经济的实际问题,都需要我们来重新定义!西方教科书中的经济主体,是以私有制市场经济为体制条件的;而“苏联式社会主义政治经济学”教科书中所说的基本是在一种理想的体制下“人们应该如何行为”这件事,而一直没能面对现实,讨论一下,在现实的条件下,各种行为主体究竟是如何行为的。正因为如此,无论是将这二者哪一个直接用于我们的实际问题的分析,人们总会认为经济学家们“理论脱离实际”,好像要么是在说别人的事情,是在谈论一种理想,要么是在进行“应该如何如何”的道德说教。而且,改革开放以后,引进了西方经济学教科书,于是又出现一种新的“说教”,一些经济学家转而在说人们应该如何像西方教科书中的行为主体那样行为,比如,企业应该以利润最大化为目标,政府应该以社会福利为追求目标,好像不改体制,人们就可以实现这种“应该”的事情。在一定意义上,我说这是“用社会主义政治经济学的方法去应用西方经济学的结论”。它显然还是不能解释我们的现实问题,不能真正做到理论联系实际,显然还没有真正理解现代经济学的原理与精神,也不能使人们看到经济理论的“美”:将现实中复杂的现象提炼、升华到简单的理论模型去加以把握!

在多年之后,还会有一些人对我提起这篇文章中所分析的“雷锋行为”,说明这篇东西还不是完全没有被注意到,但它显然不如《灰市场理论》等文章更为人知。在一定意义上,在这篇文章之后,类似的分析已经融入到整个理论的分析当中,自然地作为理论模型的基础,而不再将行为模式的分析作为立意的重点了。10多年过去了,“人们各有各的特殊利益”这一思想,已经被广为接受,但“不改制度,人们的利益结构和行为方式就改不了”这一论点,还不能说已经被所有的人都接受了。正是在这个意义上,我想这篇东西还是有一些现实的意义。将其收在这里,不仅只是具有记录个人研究



历程的意思,还是希望有更多的人能够重视文中所阐发的论点。在一定意义上,经济学的研究,就是分析人们在不同的情况下,究竟在追求哪些目标,在事实上受到哪些约束。不去研究这些问题,就算不上是经济学分析,也不可能提出有效的“政策建议”!



灰市场理论*

“灰市场”一词来源于一些有关苏联经济的报道。据称，国营商业为“红市场”，自由市场为“黑市场”，而那种靠关系或“后门”购到商品的交易方式为“灰市场”。

本文将“灰市场”或“灰市关系”作为通常所谓“走后门”等一类经济关系的经济学“学名”加以使用，并赋予其特定的理论含义。在分析、揭示灰市场运行方式及经济后果方面的特点之前，先对其下一个“否定式”的描述性定义，以明确考察的范围。所谓“灰市场”，是指现实中存在的那一类既不是按照国营商业流通的原则和方式进行的（比如，就短缺消费品而言，不是以排队方式或按定量购买），也不是按照竞争市场的原则和方式进行的物品交易关系。

灰市场形成的基本前提显然是相对于国家固定计划价格（以下通称“牌价”）的市场短缺。这个条件中既包含物质条件（短缺），也包含制度条件（牌价）；而在“牌价”这一条件的背后包含着的更具体的内容是，由于短缺商品在一定范围内（甚至全部）可以出售给任何消费者，因此就存在着掌握商品销售权的个人得以在销售过程中给予特定的消费者以购物优惠的客观可能性。

“灰市场”概念的一个优点，就在于“灰色”这个修饰词在这里颇为适用。从客观上说，灰市关系本身是“合法”还是“非法”，在一定程度上是“不清不白”的；既然把商品批给谁或卖给谁都可以，就很难说批给或卖给某一特定买者就是不合法。另一方面，从主观上说，“灰市场”一词较少“定性”色彩，它是中性的，因而可以使我们首先避免价值判断而集中于实证分析。不过，在使用“灰市场”概念

* 本文原载于《经济研究》，1988(8)。



的同时,我们并不采用“红市场”和“黑市场”的概念(这些概念显然是特定历史条件下的产物),而仍使用经济学已有明确界定的概念——国营商业和竞争市场(广义地说,竞争市场包括垄断市场,非垄断市场则称为完全竞争市场)。

迄今经济学理论已经为我们提供了:(1)国营商业或计划流通的理论,包括现代非均衡理论中关于计划市场的理论;(2)竞争市场理论,即现代一般均衡理论;(3)二元经济理论,即关于计划市场与竞争市场同时存在的经济理论。但至今我们尚未见到对灰市场这种既不属于国营商业又不属于竞争市场,也不是二者并存但又与二者有一定联系的特殊经济关系进行分析的经济理论。本文的任务便是将“走后门”一类交易行为当做与国营商业和竞争市场一样的一种客观存在的经济关系来进行实证性研究。它在目前已是一种不断重复发生的、在全部“交易额”中占有相当大比重的客观存在——大量商品就是按照这种方式实际流通的,因而在整个经济中有其特殊的经济后果,许多重大的宏观经济问题都与之有直接的联系。经济学必须建立起相应的理论对其进行实证性的分析,才能科学地说明相关的经济问题。

一、互惠式灰市关系:市场分割与短缺集聚

(一)互惠关系

假定甲、乙两人,甲可以搞到在国营商店柜台上买不到的平价云烟,乙可以搞到同样在国营商店买不到的平价汾酒。二者相识后,双方根据对方的需要量,甲为乙搞云烟,乙为甲搞汾酒。我们称此为“互惠关系”。这种互惠关系是灰市场的一种具体形式。它的特点是不涉及供给方面的问题,因此对它的分析有利于我们首先说明灰市场的某些性质和它在需求方面的经济后果。



(二)“灰市场交易权”

并不是随便什么人都能进入灰市关系。这在互惠关系中表现得最为明显——一个人必须能够“搞到点什么”，这是他进入这种特殊关系的前提。因此，对国营紧缺商品(既包括消费品，也包括生产资料产品)的批售权构成了“灰市交易权”，或者说构成灰市关系的“入场券”。当然，批售权本身只是一种潜在的或可能的灰市交易权，只在有人利用它从事灰市交易时才构成实际的灰市交易权。

在非互惠的场合(这是下一节的分析对象)，有一方不能为对方提供什么紧缺商品，这时，对他来说，能进入灰市关系是由于他与对方“认识”。也就是说，“与能搞到紧缺商品的人有个人关系”构成了另一种灰市交易权。对仅拥有这种交易权的人来说，他或许要为对方“送礼”。但这是他对对方给予的优惠所付出的代价，而“送礼”本身并不构成交易权——“送礼也要有门”，若不认识对方，礼再多也不能进入灰市，可见关键在于“认识”。一个人花费时间、精力去“找后门”、拉关系，或者为介绍自己与某人相识的第三者送礼，可以认为是为“购买入场券”的付费，但这显然是另一回事(本文中我们对这种付费及其收入效应和替代效应不予考察)。在互惠的场合，实际上仍有上述两种灰市交易权的存在，只不过是“双边的”：甲、乙双方既都能提供某种紧缺商品，又相互认识。

我们称在灰市交易中提供商品的一方为“灰市卖方”，称购得商品的一方为“灰市买方”。

(三)互惠无须加价

一般地说，灰市卖方为买方搞到了紧俏商品，是对买方的一种特殊优惠或照顾；作为回报，买方或是要事前送礼，或是要事后还情。从买方来看，所送的“礼”(无论是实物形式的还是货币形式的)是他的收入中的一部分扣除，亦是他为购得一物而多支出的一个价值量。因此，无论形式如何，理论上可将这“礼物”视为购买一物时的一种“加价”，我们将其称为“灰市加价”。





然而,在互惠情况下,送礼这项额外支出一般说来却是不必要的。投桃报李,互济互利,所欠“人情”在交易全过程中相互抵消。即使双方相互送礼,也是有得有失,对双方不产生任何收入效应。无需加价,可视为互惠式灰市关系的一个主要特征。

(四) 均衡局部与市场分割

由互惠无需加价可以得出两个结论:第一,在这种互惠交易中,对特定的甲、乙双方来说,国家计划牌价就是交换的均衡价格;第二,在此交换过程中,非均衡理论中所说的“理想的需求”与供给相等;对交易中任何一方来说,短缺并没有使他们对有关商品的需求发生任何减少或限制,也不发生任何“外溢效应”。

这样,在互惠条件下,我们例子中的甲、乙二人,在整体上短缺的经济体系中,构成了一个均衡交换部分,我们称其为非均衡体系中的“均衡局部”。由于所涉及的至少有两种商品,这种均衡具有一般交换均衡的性质;但它又仅是整个经济中的一个部分,因此,我们称这种均衡为“局部一般均衡”^①。相应地,这时的国家牌价具有“局部均衡价格”的性质。

于是,在互惠式灰市场存在的条件下,整个经济被分割为两个部分:由灰市场构成的均衡局部和由经济其他部分构成的非均衡局部。

关于这种在非均衡体系中存在均衡局部以及市场分割的情况,尚未有与之相适应的经济理论加以分析。这是灰市场理论与一般的非均衡理论的一个区别。

(五) 短缺集聚

我们主要关心的问题在于:均衡局部的存在对经济其他部分的经济影响如何?

假定正常商品的个人需求函数 $d_i(P)$ 满足 $d'_i(P) < 0$ (i 表示第 i

^① 我们用这个概念来与一般用于单个产品市场分析的“局部均衡”概念相区别;此外,这里的“一般均衡”都应理解为交换一般均衡。



个消费者, $i=1, 2, \dots, n$), 某种商品的总市场需求为

$$D(P) = \sum_{i=1}^n d_i(P) \quad (1)$$

灰市场的存在使总需求分成两部分。假定在经济中全部 n 个购买者中, 有 m 人 ($m < n$) 处在灰市关系中, 则有

$$D(P) = \sum_{j=1}^m d_j(P) + \sum_{i=m+1}^n d_i(P) \quad (2)$$

同时, 总供给 S 也因此可以分为两个部分:

$$S = S_g + S_o \quad (3)$$

其中 S_g 表示灰市场上的供给, S_o 则为经济其他部分的供给。

根据灰市场存在的一般条件——短缺, 则有:

$$D(\bar{P}) - S = E(\bar{P}) > 0 \quad (4)$$

其中 \bar{P} 为国家牌价, $D(\bar{P})$ 为“理想需求”。 $E(\bar{P})$ 为超额需求。

而在灰市场中供求是均衡的, 理想的需求得到满足, 即

$$S_g = \sum_{j=1}^m d_j(\bar{P}) \quad (5)$$

从总需求中减去灰市场需求, 总供给中减去灰市场供给, 由于减数相同, 差 $E(\bar{P})$ 不变, 即:

$$[D(\bar{P}) - \sum_{j=1}^m d_j(\bar{P})] - [S - \sum_{j=1}^m d_j(\bar{P})] = \sum_{i=m+1}^n d_i(\bar{P}) - S_o = E(\bar{P}) \quad (6)$$

这表明, 总超额需求即短缺这时被全部“挤到了”经济的其他部分中去; 原来由全部 n 个人共同承受的短缺, 现在只由较少的 $n-m$ 个人来承受, 在经济的非均衡部分, 短缺相对来说加重了。我们称此现象为“短缺集聚”——它全部集聚到灰市场之外的经济其他部分中去。进入灰市场的人“享受”均衡, 社会上其他人则承受全部短缺。

(六) 短缺集聚的两种表现形式

在不同的经济机制下, 短缺集聚有不同的表现形式。我们仅分



析两种典型情况。

第一,国营商业门市脱销,购买机会进一步减少。这是在国家控制商品流通和价格时短缺集聚的表现。由于在灰市交易中每个人得到的是理想的需求量,大于人均供给量,于是剩下的能拿到门市上出售的就更少,甚至完全没有,其他人再也不可能买到。如果实行定量限购,则会表现为限购定额减少。在我国,这种情况过去经常可见。

第二,竞争市场上的竞争价格升高,这是在国营商业仅控制一部分(牌价)商品,其余部分允许在竞争市场上买卖时发生的情况(即所谓“双轨价格制”)。由于部分平价商品满足了少数人相对于牌价的较高的理想需求,国营商店平价供应减少,更多的需求转向自由市场,使部分价格比不存在灰市场的情况下要高。

以上两种情况可由图 1 表示。为简化分析和较清楚地说明问题,我们假定:(1)存在 n 个同质消费者,对某商品的个人需求函数完全相同;(2)线性需求函数;(3)灰市场购物人数 $m = \frac{n}{2}$ 。这样,在图中的两条需求曲线分别是: D 为总需求曲线; d 则既可看成灰市场上的需求曲线,又可看成经济其他部分的需求曲线。我们分别用图 1 中的(a)、(b)表示两种情况。

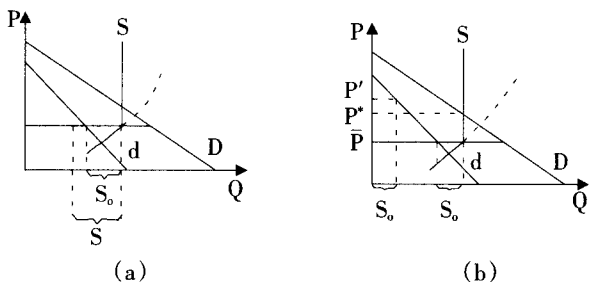


图 1



图中表明，在灰市中 m 人的理想需求得到满足的条件下，价格曲线 \bar{P} 与需求曲线 d 的切点即为灰市均衡点；而灰市场外，供给量只剩下 S_0 ，小于不存在灰市场情况下的供给量 S (图 a)；若这部分 S_0 在竞争市场上买卖，竞争价格 P' 高于不存在灰市场时的竞争价格 P^* (图 b)。

以上结论是我们在互惠无加价、灰市需求完全满足的特殊假定下得出的。但即使放松上述假定，比如，假定存在一定的加价(但总价格仍低于竞争价格)，灰市需求也不能完全满足，“灰市交易的存在使得经济其他部分的短缺加重”这个一般性结论，仍是能够成立的。

(七) 灰市规模及其决定因素

我们称灰市交易量占社会总交易量^①的比重为“灰市相对规模”，可简称“灰市规模”，因为有意义的仅仅是相对量，绝对规模可以不提。它可定义为：

$$g \leq \frac{\sum_{i=1}^m d_g(\bar{P})}{S} \quad 0 \leq g \leq 1$$

比率 g 不妨称为“灰色系数”。如果我们可以观察、测量到这个系数值，对于宏观经济分析将大有益处。但我们这里要先研究这个系数的大小取决于哪些因素。

第一，短缺程度由 $E(\bar{P})$ 表示，为一内生变量。按牌价可随意购到的商品，不会成为灰市交易的对象。严重的短缺会促使人们千方百计去建立关系网，导致灰市规模扩大；给定供给量，进入灰市场的人多了， g 便增大，甚至出现 $g=1$ ，比如国营副食商店中一定量的瘦猪肉可能全部从后门溜掉。反之，短缺程度越低，自然会减弱找后门的动机和减少找后门的人数。灰市规模既是短缺的结果，也是

① 在短缺条件下，根据“短缺规则”，总交易量等于总供给量 S 。



短缺程度的指标^①。

第二,灰市交易行为被当前社会、制度所能接受的程度。它被视为“非法”的标准和作为非法行为被“查处”的频率及查处的严厉程度。这可以说是一些具体的“制度因素”,统一以*i*表示,可视为外生变量。据经验可知,*i*的大小在不同的年代以至在一年中的不同时期都是不同的。

第三,前期灰市规模,即 g_{-1} 。这种关系是由几方面的因素决定的。(1)人的“关系网”是逐步扩展的:前期甲与乙相识,下一期才能通过乙认识丙,等等。(2)根据前面的分析,既存的灰市规模会导致经济其他部分的短缺程度提高,这会使那些被排队挤在灰市圈外的人努力在下一期中进入灰市。(3)灰市关系具有“传染性”:一方面,偶然尝到“甜头”,以后便可能会去自觉地扩大关系网;另一方面,看到大家都在干,原来的犹豫不决者或鄙夷不屑者会改变态度,加入进去,如此等等。总之,灰市关系本身具有自我加强、累积扩大的趋势。

g 与上述诸因素之间的关系可总括地表示为下列函数形式:

$$g=g(E(\bar{P}),i,g_{-1})$$

此函数具有如下性质:

$$\frac{\partial g}{\partial E} > 0, \frac{\partial g}{\partial i} < 0, \frac{\partial g}{\partial g_{-1}} > 0$$

二、灰市加价:灰市供给刚性与消费者剩余转移

在非互惠的场合,灰市交易一般要伴随有灰市加价。普遍的现

^① 科尔奈将“排队的人数和时间”、“寻找的次数和时间”等作为“短缺指标”,而若存在灰市场,且 $g=1$,门市上会完全无货,人们也根本不再去寻找,从而以上两个指标全为0,但这恰恰相反,不表明短缺消失,而是表明短缺严重,因此,加上一个灰市规模作为短缺指标是很有必要的。



象是“不送礼办不成事”。

(一) 灰市加价与加价区间

首先,灰市加价来源于买者为获得一定量的某种商品所愿支付的价格 P_d (需求价格)与国家牌价 \bar{P} 之间的差额。这个差额在理论上正是相对于国家牌价的“消费者剩余”而言。因此,一个直接而简单的结论就是:灰市加价来源于相对于国家牌价的消费者剩余^①。

然而,灰市加价却并不一定等于这个消费者剩余。事实上,消费者剩余在这里的量的意义仅在于它构成了灰市加价的一个界限;超过这一点,购买有关商品对消费者来说是不合算的,他就不会去走后门、送礼等以从事灰市交易。这个界限可一般地以下式表示:

$$\Delta P \leq P_d - \bar{P}$$

ΔP 表示灰市加价。这里, \bar{P} 和 P_d 构成了一个闭区间 $[\bar{P}, P_d]$, 灰市价格就落在这个区间内;相应的一个闭区间 $[0, P_d - \bar{P}]$, 我们称之为“灰市加价区间”。

灰市加价的一个重要特点是,它究竟落在上述区间的哪一点上,在理论上是不确定的,在实践中是不统一的。这是因为,在灰市交易过程中,加价的多少往往取决于一些特殊的、具体的因素。比如它可能取决于“人情关系”的远近,亲朋好友不送礼也行,间接相识则一般要送“厚礼”。另一个因素是“批条子”者本身的“贪欲”大小。再一个因素是灰市交易被视为非法而受到查处的“风险”,但这个因素的作用往往是很模糊的,比如有人会因怕加价太高容易被视为非法只收少量礼物,有的人却会因考虑到风险损失而提高加

^① “消费者剩余”的概念最初由马歇尔定义为一定量的“效用”,后来一般只在货币价值量的意义上使用,简单地说就是指消费者为获得一件商品最多愿支付的价格与市场实际价格之间的差额;在图形内,市场上所有消费者的消费者剩余,表现为需求曲线以下、价格曲线以上的一块面积。



价。而灰市交易的另一个特点,即它的不公开性,则导致人们往往相互保守“交易秘密”,阻碍统一价格的形成。事实上,灰市场从本质上说并不是一个统一的整体,而是由无数个别的、一对一的交易关系构成的集合,尽管在它的较为发展的形态上(我们在第三节分析)可能会形成某种“行市”。

总之,灰市场关系的分散性、个别性决定了灰市加价取值的不确定性,从而我们在理论上只能首先以一个确定的区间对其加以描述。在存在灰市加价的场合,价格无论落在这一区间的哪一点上,都具有灰市均衡(至少是暂时均衡)价格的性质。

(二)灰市加价与供给刚性

无论灰市加价取值如何,有一点是相同的,即灰市加价都不构成生产者收入^①。灰市加价是消费者价格的组成部分,但并不构成生产者价格的组成部分。

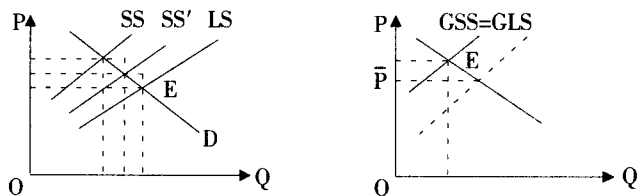
生产者价格与消费者价格相分离本身并不是灰市交易的特殊现象。在国营商业的场合,两种价格也是可以分离的,其差额为国家的利税收入(或价格补贴)。但在国有制经济中,由于企业本身是国有的,国家对其生产规模扩大、更新改建等负有一定责任,因此,无论从原则上说还是从实践上说,生产者价格与消费者价格之间的差额并未归第三者所有。而在灰市交易的场合,获得加价的既不是生产者,也不是国家;消费者支付的价格提高了,但生产者的收入却没有改变,生产者仍然只得到国家牌价。在价格提高的场合,提高的部分是否构成生产者(或国家)收入,可以作为判别灰市关系存在与否的一个基本标准,加价归属的差别是灰市关系与其他经济关系的一个本质差别。

由此产生的最重要的结果是:消费者支付了较高的价格,却不

^① 灰市加价也不是商业加价,不是对商业性活动或服务的付费。在本文中,商业加价一般是被抽象掉而不予考察的。



能起到引导生产行为的作用,不产生任何扩大生产或改变社会生产结构、改变资源配置状况的直接效应。在竞争市场上,较高的价格使生产者获得超额利润,这会产生两种效应:一方面,较高的生产者收入使生产者积累能力提高,亦即扩大生产的能力提高;另一方面,较高的利润率诱使原生产者和其他生产者投资于该种商品的生产,从而使生产扩大,供给增加。而在灰市场情况下,这种机制、这样的过程是不存在的。尽管消费者支付的价格高了,但生产者收入不变,生产不会扩大,从而灰市上的供给具有“刚性”(即对灰市价格无反应),短缺被维持在原有水平;对于竞争市场来说是“暂时均衡”或短期均衡的状态,对于灰市场来说就是“长期均衡”^①,因为生产供给在长期内并不会发生变化,短缺仍作为“常态”存在。灰市场的这种特点可由图2表明。



- (a) 竞争市场上短期供给线向长期供给线过渡
(b) 灰市场稳定的短期供给线等于长期供给线,点E即为短缺均衡点。

图2 灰市场的特点

图中SS表示短期供给线,LS表示长期供给线;GSS和GLS表示灰市场上的供给线。

短缺在灰市场机制下得以维持,作为常态存在;反过来,灰市

^① 这里均衡的含义就在于:灰市上消费者不具有改变购买量的意向,而生产者也不具有改变产量的动机,这是满足最大化意义上的均衡条件的;但作为灰市场均衡,同时又包含着短缺,因而是一种“短缺均衡”。



场关系也就因维持了短缺而使自身得以维持——只要有关的制度条件存在,灰市场不仅自我扩张,而且自我维系——这就是消费者价格上涨而生产结构却长期得不到调整、短缺仍然持续存在的一个重要原因。

(三) 消费者剩余的转移

灰市加价来源于消费者剩余,又不构成生产者的收入。在灰市中一部分人失去的消费者剩余构成了另一部分非生产者的收入。这里发生的不是消费者剩余减少使生产者利润增加,而只是消费者之间的一种收入再分配。我们把这种现象称为“消费者剩余转移”。这是经济理论尚未分析过的一种现象。

在一般的市场理论中,抽象掉政府之后,生产者与消费者在市场上相互对立;消费者剩余减少时,伴随着生产者利润的增大(不一定成比例);二者的相互作用导致市场趋于均衡和资源最佳配置。但这种理论显然不适用于灰市场关系的分析。在灰市场关系中,消费者与生产者之间还存在着商品批售者,他们与生产过程无关,也不提供商业性服务(商业性服务仍由国营商业机构提供),并未垫付任何商业资本,但正是他们割断了消费者与生产者的直接联系,并且截留了消费者多支出的一部分价值,使这部分“加价”不能对供给的变化产生任何直接的影响(参见图3)。

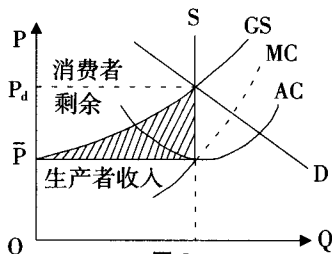


图 3

说明: 图中阴影部分即为灰市交易中转移的相对于 \bar{P} 的消费者剩余,GS 为灰市供给线,它应根据“灰市加价与加价区间”一节的分析加以理解。



消费者剩余转移,作为一种收入再分配,就意味着“购买力转移”——部分消费者实际收入的降低只是导致另一部分人实际收入的提高,因此有支付能力的社会总需求并不因消费者价格提高而减少。对灰市交易的分析,为我们解释现实中一方面消费者价格提高,另一方面社会消费需求规模并不减少而且扩大(这会进一步拉动价格)的情况,提供了一个重要理论依据。

在灰市交易中聚集起的财富,有一部分也可能(不一定)在以后被用于生产性投资,从而一方面减少消费需求,另一方面扩大生产供给。这种生产积累在灰市场的发展形态中(见后)是可以观察到的。但这种积累与一般经济理论中的积累具有不同的性质,它不是利润的积累,也不是劳动者为了明天的消费而进行的收入储蓄,而是(被转移并集中了的)“消费者剩余的积累”。这是积累的一种新的形态。

三、灰市关系的发展形态

(一)灰市中间人

在以上关于灰市关系的分析中暗含的一个假定是灰市卖方直接将有关商品批给消费者(包括生产资料的消费者)。但现实中往往不是这样。比如消费者丙需要甲所掌握的商品,但不认识甲,只能要求认识甲的乙从中帮忙。在这种扩展了的灰市关系中,乙处在中间人的地位,我们称乙为“灰市中间人”,在初级形态上,其经济职能仅为“搭桥”。

灰市中间人由于与灰市卖方认识,从而拥有牌价商品的间接批售权,在与消费者的关系中,也就处于灰市卖方的地位,消费者也要对他所提供的间接优惠支付一定的灰市加价。于是,在扩展了的灰市关系中,总加价由灰市中间人和最终灰市卖方所收取的两



部分加价的总和构成。理论上,这笔总加价不超过消费者需求价格与牌价之差,即

$$\Delta P = \sum_{i=1}^{k+1} \Delta P_i \leq P_d - \bar{P}$$

其中 k 为中间商人数。上式表明,各 ΔP_i 的取值和 k 的取值越大,便越是只有需求较高(从而 P_d 较高)的消费者才能成为灰市买者,否则他就不会绕那么多弯儿、多付那么多加价去获得那种商品。同时,反过来我们也就可以说明,短缺越严重, P_d 与 \bar{P} 的差额越大,不仅各笔加价 ΔP_i 可以越大,而且灰市场所能容纳的中间人也能越多。

(二)灰市中间商

从灰市中间人过渡到灰市中间商,经济关系的发展演变在于两个方面:第一,中间商从灰市最终卖方手中批发出大量牌价商品,或是经过下一级中间商,或是直接“零售”给各消费者,其经济职能已是典型的“炒卖”;第二,处在交易最后阶段即零售阶段的中间商面对大量的买者,由于买者之间的竞争,导致形成统一灰市价格,并且等于竞争市场上的需求价格(不再是小于、等于)。这里比较典型的例子是当前名牌香烟市场的情况。

灰市中间商在经营方式上也会与灰市中间人有所差别:他需要将批量商品一次买下,因此需要垫付流动资金。在实践中,大笔资金的过户必须有以“公司”的名义在银行开设的公司账户。因此,灰市中间商必须自己登记开公司,或是必须有公司账户为依托。事实上,现实中的许多“公司”是典型的“灰市公司”,就是说,它们主要从事灰市交易。

(三)市场上灰市关系的辨识

在灰市关系的发展形态上,它在两个方面容易与一般竞争市场关系相混淆:(1)商品的灰市售价等于竞争价格;(2)在某些阶段,特别是零售阶段,灰市交易过程中也包含着一般商业性服务,



在此阶段中的加价可能包含着一般商业加价，甚至全部是商业加价。事实上，零售活动既可以是灰市关系的最后环节，也可以是一般竞争市场关系的最后环节。

不过，抽象的分析已经为我们提供了在复杂的市场现象中辨识不同经济关系的理论和方法，最主要的就是要运用前面已经提到的一个判别方法，即考察市场价格与生产者收入的关系，考察市场价格变化与生产供给变化的关系。比如对于钢材市场，同样按市价出售的钢材，由厂家自己“计划外”销售的，由于收入归生产者所有，市场价格提高导致利润提高，便属于竞争市场关系；而通过物资计划部门的内部关系批条子搞出牌价钢材，再按市价“倒卖”，不会使生产者收入有任何增加，也不会促使生产供给增长，便属于灰市关系。在同样的市场销售价格背后是完全不同的经济关系、不同的经济机制。

四、小结

(一) 方法论的小结

在结束本文的时候，我们要再次强调理论实证方法对经济学的重要意义。经济学要研究的是客观存在的经济关系，既不是从观念出发推导出“应该”存在怎样的关系，也不是只研究那些“合法”的关系。现实中存在怎样的经济关系和经济行为，就需要经济学建立起相应的理论对其加以分析，针对新的现象提出新的理论，然后才可能对各种经济问题做出科学的、全面的解答，并针对问题的症结提出有效的对策。对待灰市场关系应该是这样，对于其他种种经济关系也应是这样。

(二) 政策含义

本文的理论分析表明，当前经济中的一些重要问题，如在物价



上涨的同时社会经济结构长期得不到根本的调整、短缺持续存在等等,都是与灰市关系的存在有直接联系的(但绝不可认为灰市关系是这些问题的唯一原因)。而无论是灰市关系本身还是“短缺集聚”、“供给刚性”等灰市产生的经济后果,都是以低于竞争价格的牌价的存在为前提的。可见,如果我们认为灰市应该取消的话,那么就要从根本上取消牌价本身——不仅仅是取消一种价格或一种价差,而是革除这种价格所体现的一整套经济机制。“后门”堵了多少年,却越堵越大,原因就在于后门赖以存在的客观经济条件仍然存在,并且在某些环节上还有所发展。



自述之二

《灰市场理论》在一定意义上是所谓的“成名作”。一方面是当时人们对“走后门”、“官倒”一类现象的关心与憎恶,另一方面是许多人没有想到原来这些在我们身边发生的现象,还可以作这么多有意思的经济学分析,分析出那么一些原来没有想到的道理。有一位经济学界的人士用了“精巧”一词来形容这篇文章。我想在一定意义上这篇东西向中国的读者展示了现代经济学的魅力,也表明了我们可以如何用现代经济学的视角和方法来分析我们中国的各种问题。

文章发表以后,经常有人问的一个问题是,这个“灰市场理论”与当时在我国已经开始被大家注意到并在一定程度上流行开来的“寻租理论”,是什么关系。我一直没有就这个问题很直接地回答过,现在不妨借此机会讨论一下。

“寻租理论”基本上属于“公共经济学”的范畴,分析的是在公共政策制定和执行过程中如何受到私人利益的干扰,公共政策制定者甚至整个政府作为一个政治机器是如何在各种私人利益的制约下,制定出使资源配置无效率的政策,行贿、受贿一类的事情是如何在公共政策领域里发生的。也就是说,这一理论研究的是公共政策制定过程中的问题。而“灰市场理论”所要做的事,则主要是在那些给定的(偏离最优配置的)公共政策条件下,把那些公共政策作为“制度背景”,分析市场上人们是如何交易(“走后门”)、价格(灰市加价)是如何决定的、资源(消费者剩余)在市场各行为主体都来参与交易与博弈的情况下,最终是如何配置的,会决定哪些经济后果,等等。简而言之,寻租理论研究的是政策制定过程中的问题利益冲突或“利益背景”(政策是如何体现各种利益的),而“灰市



场理论”研究的则是在给定的公共政策下微观行为主体的反应和市场运行的机理。

对上述问题的理解，其实在很大程度上取决于对繁杂而庞大的经济学整个体系各个组成部分及相互关系的把握。这些年理论界的许多争论，其实都与对这个问题的理解有关，都或多或少因为有的人把不属于不同领域中的问题混淆了起来，而没有把问题的边界搞清楚，从而也就说不清楚不同问题之间的相互关系（天下当然可以说不存在没有相互关系的東西）。任何一个学科，任何一个学科内的分支，如果没有自己的边界，也就没有科学发展本身。我十几年来也多次写有关经济学“方法论”的文章，很大程度上都是为了说明这个问题。最近的一次是关于宏观经济问题的讨论，我将其中的一段文字摘录在这里，也便于使读者了解我对相关问题的看法。^①

经济学是为了解决经济问题的。因此在讨论经济学学科划分的时候，我们不妨先来认真思考一下经济中都面临哪些大类的问题，或者说，对一个具体经济问题来说，都可能有哪些类决定的因素在起作用，由此来抓住学科分类的线索。

决定一个经济体系运行得“好”或“不好”、有效率或没有效率，大致上是由以下几类因素决定的：

——基本制度，如宪法、法治环境、政治体制、产权制度等等；

——经济行为主体(Economic agents)的行为，这涉及收入分配、企业组织、市场机制与结构(一般均衡)、市场规制、资源配置的具体方式等等；

——经济波动，这主要是由于总需求与潜在总供给的关系的

^① 樊纲：《经济学中的“长期”与“短期”问题——兼论经济学的学科分类》，载《经济研究》，2001(6)。



变化所导致的经济学似乎已经到了进一步“分裂”的时候，一个由制度(变革)经济学、微观经济学、增长(发展)经济学、公共选择理论和宏观经济学(以及国际经济学)各分支学科构成的体系，会是相当“完全”和完美的分类，它们基本在一个层次上处理不同方面的问题，可以有较为确定的学科界限，又涵盖经济学的所有问题。



“苏联范式”批判*

导 言

1979~1989年期间，是中国的经济实践发生根本性改变的10年^①。实践的改变必然要求理论的改变。客观地说，在这10年中，我们还不能说经济理论已经发生了根本的改变（就像我们的经济体制还没有发生根本性的改变一样）。但是，正是在这10年的经济体制改革与经济发展实践的强有力的推动下，在经济学界的各种争论与思考当中，在各种思想、观点、方法的提出与讨论当中，孕育着以后的改变。对于中国的经济理论界来说，1979~1989年的10年，是从旧的“范式”中探讨新问题、提出新思想的10年；是试图“改造”原有的范式使之能适应于对新问题进行分析的10年；是试图在不打破旧的范式但又引入一些新的理论和新的方法来面对新的实践挑战的10年；是试图学习、利用、吸收新的范式但自己的理论基础和分析方法总的来说还未能摆脱旧的范式的束缚与局限的10年。

（一）“范式”与我们的“原有范式”

“范式”(Paradigm)在方法论的意义上，指的是在某一学科内被一批理论家和应用者所共同接受、使用并作为交流思想的共用工具的一套概念体系和分析方法。在库恩(T.S. Kuhn)的“科学危机”与“科学革命”理论中，范式的“危机”、破裂与演变，是科学发展的重要环节与集中体现。^②在一个学科中，更具体地说，在一个国家的某一学科中，可能存在着两种以上的“范式”，分别被不同的学者所

* 本文原载于《经济研究》，1995(10)。

① 此文作于1993年，因此将1979~1989年当做一段特定的期间加以分析。

② 库恩：《科学革命的结构》，芝加哥，1962年版。



遵从、所使用,并因而表现出“学派之争”(指理论学派,而不是“对策”学派)。但一般地,在一定的时期内,由于历史和现实的原因,总会存在着某种可以称为“主流范式”或“主导范式”的东西,代表着多数学者所使用的概念与方法。“主流”与“非主流”在一定时期之后是可能“换位”的;而在另一些特殊时期,可能根本不存在“非主流”,而只是某一范式的一统天下(在某一特殊的“诸子百家”时期,可能不存在什么可以称得上“主流”的东西,但我们可以假定不存在这种情况)。我们不妨将一种“主流范式”称做一个国家、在一定时期、一个学科所使用的理论范式。比如,我们可以把一种范式称为一定时期内“中国经济学的范式”。当我们使用这一概念时,我们丝毫不否认这期间在中国经济学界内还有一些人(哪怕只是个别别人)在使用或倾向于使用另外的范式。

中国经济学在 1979 年以前,以及 1979~1989 年期间的范式,应该说仍是 50 年代初在斯大林主持下写成的苏联版《政治经济学教科书》的那个范式。人们后来习惯于把这一范式称为“马克思主义经济学”。但实际上,这套东西究竟与马克思、恩格斯等人当年构造的经典意义上的马克思主义经济学是不是一个东西,是很值得怀疑的。对此我们这里不可能作详细的论述,更不能作一简单的判断,但我们至少可以把这一“教科书”所提供的范式称为“苏联版的马克思主义政治经济学”,并简称为“苏联范式”。这样一种提法,我以为现在至少对于多数人是接受的,也可以使我们在谈论“范式”的时候,有了一个特定的所指。

中国经济学界在 1979~1989 年所感觉到的理论与现实的冲突,其实主要就是苏联版政治经济学与经济现实问题的冲突;所力图“改造”、突破或放弃的“范式”,就是所谓的“苏联范式”。

(二)理论向何处去

1979~1989 年期间中国经济理论的特点是“科学危机”,其表现是绝大多数经济学家都感到了原有范式的严重缺陷,认识到新的





实践要求有新的理论与之相适应，而这样的理论是原有的范式所没有或不能提供的。但是，对于当时的多数人来说，中国的经济学向何处去这样一个问题，总的来说并不十分清楚。这不是说人们（每一个学者）心目中没有一些主张，没有一些自己所认为的正确看法，而是说还没有一个能够为多数人所接受的新的发展方向，更不用说为大家所能共同接受的从而能够被称为“范式”的新的理论框架与概念体系。

在大量的论著与争论的背后，我们可以看到在这期间大致上存在着以下三种理论主张或理论倾向：

第一，认为原有的“苏联范式”的根本问题在于没有正确地体现马克思主义经典作家们的“原意”，在于加进了许多斯大林的不正确的观点。因此，改造原有范式的办法就是“回到马克思”，在于用经典马克思主义的理论来重新解释一些基本理论问题。此时大量的论文都把工夫用在对马克思、恩格斯等人的经济学著作引经据典上（很少再像前30年那样对苏联版教科书或斯大林的理论进行引经据典，而是相反，一般都把苏联教科书当做批判对象或隐含的批判对象），就说明了这一点。

第二，认为原有的“苏联范式”的主要问题是“教条主义”，在于过分地拘泥于经典作家的现成公式和现成“提法”，而没有创新与发展，从而使理论僵化，不能反映变化了的现实。按照这样一种思路，我们应该做的就是原有的范式中加进一些“创新”的东西，一些能够反映实践新发展的东西，以这种方式使原有的范式得到改造，适应新的需要。这种倾向反映在一部分一般地或在具体理论问题上批判教条主义的论文当中，反映在那些试图构造“新的理论”，包括引入其他理论体系中的一些方法和内容来对旧的范式进行“补充”的论文当中。

以上两种倾向有一个共同点，就是认为原有的范式基本上还是可用的，但存在着缺陷或严重的缺陷，因此需要的只是修改或补



充,无论是用哪种方式进行修改和补充(在很多情况下以上两种主张可以同时出现在一篇论文当中,反映出这两种观点的共同之处)。这种共同的观点应该说是当时的“主流”,是经济学界大多数人所持的观点。这也反映出当时经济学界的一个基本现状,即绝大多数人从知识结构上说还都是“属于”原有范式的,人们所熟悉、所掌握、所运用的还是原有范式中的概念和方法;在这种情况下,要使多数人从根本上放弃原有的范式,提出方法论意义上的“科学革命”的要求,也就是“转换范式”,是不可能的。这也表明,这个时期中国经济理论界总的来说还没有超越原有的范式。

与此同时,在一小部分较早学习和接受了一些现代“西方经济学”的青年学者(当时他们当中多数人还是研究生)中间,产生了下面的另一种倾向。

第三,认为原有的理论范式基本上是“过时的”,对于分析现实经济问题基本上是无法应用的,因此应“干脆”放弃原有的范式,直接运用“西方经济学”的范式,来分析我们遇到的现实经济问题。由于种种原因,也由于这时人们对“西方经济学”了解得还不够多、不够全面,更缺乏细致深入的理论比较,因此这种理论观点即使产生了,也还缺乏深入的论证,只是在自己对经济问题的分析当中表现出了这样的倾向,而并没有像其他观点那样,得到较为广泛深入的探讨;并且持这种观点的学者基本上没有加入到当时许多理论问题的讨论当中去,没有在这样的讨论中公开地阐述自己的主张,只是在试图用新的方法分析问题。在当时多数的理论“争论”中,看不到这样的“一派”,就说明了这一点。但这并不说明当时不存在这样的倾向。

(三)基础理论问题

像任何学科一样,经济学也有它自己的“基础理论”,而且,正是这些基础理论,构成了作为“范式”的概念体系的基本内容;不同的理论范式的特征,正在于它有自己特殊的基础理论。所谓基础理



论,是由那些作为逻辑出发点的理论内容和概念体系构成的,这些内容的变化,将引起对其他许多具体理论分析方法和分析结论的改变,并引起经济学面貌的根本性改变。在一个经济学理论研究面临着改变“范式”(无论人们是否明确地意识到了这一点)这样的问题的时候,人们必然会不断地“回到”基础理论问题上去加以探讨。研究基础理论的人数的多少、论文的多少,其实正反映出人们对理论范式的相信程度或变革要求的强烈程度。对基础理论问题研究的浓厚兴趣反映出根本性的改变即将发生。

正因如此,1979~1989年是人们对基础理论问题研究很多、很频、很广的10年。这些研究的特点是:第一,它们是在人们对现实经济问题的深刻反思当中而被逐步“追溯到”的,因此具有明确的实践意义;第二,它们是在理论结论与实践结果之间的矛盾被认识到之后被提出来加以讨论的,问题的提出本身就意味着对原有理论的挑战,因而具有明显的论战性质;第三,由于当时人们对实践问题与理论问题的思考,仍然是在原有的理论范式中进行的,因此,所谓“基础理论问题”,或多或少都是原有理论范式中的“基本问题”;这些问题对于任何理论范式来说都是“问题”,但在这里,这些问题是用原有范式中的特殊术语、以原有理论的特殊方式提出的,具体地说,就是用“苏联范式”中的语言和方式提出的。

有关的理论问题包括:“政治经济学的研究对象”问题(与此相关的是“生产关系几个方面”的问题和“生产力经济学”问题);“生产资料所有制”问题;“按劳分配”问题;“商品生产与市场经济”问题(与上述三个问题相关的是“劳动力所有制”问题);“价值决定”问题;“社会主义生产关系的‘目的’与‘基本规律’”,等等。

(四)本文的任务

本文的任务主要就是对于这10年间发生的围绕上述基本经济理论问题所展开的讨论,作一简要的回顾,对这些问题的提出历史背景和与当时实践的关系、它们的实质性内容和它们与原有范



式的关系,做出简要的具体分析。

我们的主要任务是对“理论史”上发生的讨论作一客观的记录。但是,为了便于读者更好地理解这些问题,我们将试图在具体介绍各种理论观点之前,根据我们现在的认识,对当时的争论作一些评价。但这些评价原则上不是评价某一种具体的观点,而是对所争论的问题的性质与当时人们所关心的问题的实质,作一些分析。同时,我们将力求做到不使这种评价影响到材料的取舍。

像任何“理论史”一样,我们不可能注意到当时出现的所有观点和所有论著,遗漏是不可避免的。为了叙述的简洁明了,我们将主要着眼于“观点”,而不着眼于“人”;在涉及人的时候,将着眼于主要问题上的主要代表人物,而不一一提及对某一问题有所贡献的各个学者。

一、关于政治经济学的“研究对象”与“范围”

在“苏联范式”的政治经济学里面,历来有一导论性质的章节,专门论述政治经济学的“研究对象”以及相应的研究范围。其出发点是马克思在《资本论》第一卷第一版序言中的一段话:“我要在本书研究的,是资本主义生产方式,以及和它相适应的生产关系和交换关系。”

在“苏联范式”中,采用了斯大林对政治经济学研究对象的定义,即:所谓“生产关系”,指的是“生产资料所有制以及在此基础上形成的生产过程中人与人的相互关系和分配关系”。

这一定义,显然具有两方面的特征:一是排斥了“交换”,二是排斥了生产过程中“人与物”的关系。第一个特征事实上反映了传统的社会主义计划经济本身排斥经济行为主体之间相互直接交换的现实;而第二个特征应该说是很“奇怪”的,因为社会主义政治经



经济学的-一个基本假定是人与人之间没有根本的利益冲突，人们可以“同志式地相互协作”，从而对于社会主义经济来说，人与人之间的“生产关系”似乎已不重要，最重要的已变为如何按照“社会主义基本经济规律”的要求，“用不断提高科学技术水平的方法，最大限度地满足整个社会日益增长的物质与文化需要”，整个经济活动的任务都已变成了结成“共同体”的人们如何与“物”（一方面是作为手段的“科学技术”，另一方面是作为目的的“物质需要”）打交道，而不再是人与人打交道，以至当年布哈林都曾认为到了社会主义社会，就不再需要存在以研究人与人生产关系为任务的政治经济学本身，而在“苏联范式”中却将对人与物的关系的研究排斥于“研究对象”之外。对此似乎只能有一种解释：“苏联范式”的根本任务是论证社会主义经济制度如何“优越”，如何不再是“阶级压迫”的关系和如何地“和谐”，而不是如何解决经济生活中所遇到的各种实际问题（一种为了论证某一价值判断而存在的理论，应该说从本质上脱离了实证科学的范畴，这也是为什么“苏联范式”往往无力解决许多实证性问题的一个基本原因）。

关于“对象”的定义的这两方面特征，很自然地决定了“苏联范式”的如下特点：第一，无法论证现实生活中存在的对商品交换或市场经济的客观要求；第二，也自然地决定了它在现实经济生活中是“很没用”的，无助于许多现实经济问题的解决，无助于经济发展与经济增长的实际需要。

现实中出现的种种问题，现实与理论的矛盾冲突，自然引起人们对理论定义的怀疑与批判。这种怀疑与批判也自然地在两个方面展开：一方面是要要求在政治经济学研究对象中“加进”交换关系，从而能使政治经济学研究“社会主义商品交换问题”；另一方面则表现为试图将对人与物的关系问题引入经济学的研究，或是使政治经济学的研究对象包括“生产力”（在马克思主义哲学、经济学的概念体系当中，生产力体现的就是人与物的关系），或是干脆另外



开辟“生产力经济学”，或是用既研究人与人的关系也研究人与物的关系的“理论经济学”来取代“政治经济学”。

中国经济学界在 20 世纪 70 年代末以后关于政治经济学研究对象的讨论，体现的正是以上两个方面的要求。而这一讨论，显然是受当时实践中暴露出的问题所推动的。首先，当时人们深深地感到不能再空谈“阶级斗争”、不能再以政治斗争和意识形态斗争为中心而置发展经济的问题于不顾了，要把注意力、把“工作的重心”放到发展生产上来，经济理论必须能够研究如何才能提高经济效率、合理利用资源、加速经济发展等实际问题。其次，人们越来越认识到了传统的计划经济的缺陷和旧体制排斥商品生产、市场交换的弊病，认识到了需要“利用市场”。理论上关于“研究对象”的讨论，既是实践问题的反映，也有利于实践问题的解决。

但是，由于当时讨论的各方仍局限于在原有的范式中展开分析，更由于还不可能突破一些多年形成的束缚或框框，因此，一方面，讨论虽然在很大程度上具有“考据”的味道，力求在马克思主义经典作家那里找到理论依据，但在很大程度上没有注意到马克思当年研究经济学的特殊社会目的对他的著作的论述范围所产生的影响；另一方面，也没有对商品交换与国有制经济关系的兼容性问题，给予充分的注意。实践要求发展商品交换和市场经济，在理论上需要改变和放弃许多教条，而并不仅仅是改变“政治经济学的研究对象”。斯大林把“交换”排斥于“对象”的定义，有他的“时代背景”：他认为在公有制条件下，至少生产资料不是商品，因为它们在易手过程中，在“形式上的交换”中并没有改变所有者，从逻辑上说是正确的，符合经济学（包括马克思主义经济学）关于商品的定义和商品交换的定义；而在公有制的计划经济下，由于一切经济活动都可以而且事实上也的确是在通过“分配”来实现的，因此把交换归结为“分配”（“资源配置”也是一种分配），认为分配是比交换更广义的一个范畴，不仅是当时的经济现实在理论上的一种反应，而



且在逻辑上也是说得通的、允许的,因为严格地说这只是一个定义问题,而不是逻辑问题。为了论证实行商品交换和“引入”市场因素的必要性(当时人们就是这样提出问题的)而把交换单独列出,虽然无可非议(这也是一个定义问题),但这仍然不能论证公有制内部也可以存在商品交换或事实上存在着商品交换(只要想想我们在没有发展多种所有制形式的时候,不管如何叫喊要发展市场经济,市场经济仍然发展不起来的事实就足以说明这一问题了);相反,如果进行这样的论证,在逻辑上反倒是成问题的,因为这已经违反了经济学历来对“商品交换”(物品所有权的转移)的定义。当然,在此我们不否认在当时,在“苏联范式”仍然居统治地位的情况下,将“交换”引入政治经济学对象的定义并以此为基础进一步论证发展商品交换的必要性,在实践上有着积极的意义和历史功绩。作为公有制经济理论,真正需要论证的是:在公有制这个大前提下,人们实际上会有什么样的经济行为,相互之间必然具有怎样的利益关系,这种利益关系又在事实上如何影响着资源的配置和收入(无论是货币形态的收入还是归结为实际物品的收入)的分配。但这样的问题在当时还没有进入讨论的范围。

下面是对当时讨论的两个主要方面的问题的简要回顾。

二、所有制问题

“苏联范式”在所有制理论上的一个重要特点在于:虽然它表面上也承认所有制关系在整个生产关系中起着重要的作用,是其他各方面的关系的“基础”,在经济运行中起着“决定性”的作用,但是在这一理论体系中,上述命题只有在解释资本主义经济的矛盾与问题时才是适用的;对于社会主义经济来说,则只被用来证明其优越性,却丝毫看不出它怎么被用来解释经济中出现的各种问题:



在这一理论体系中，社会主义经济中如果出现了问题，一定不是所有制的问题，而是“管理”的问题、“认识”的问题、“素质”的问题，或者“旧社会残余”的问题——这些问题当然也会存在并也需要解决，但是，既然承认所有制关系是基础、是起决定性作用的，又怎么能一遇到问题就都与所有制无关，并且总是试图在不改变所有制的前提下来解决各种问题呢？在面对社会主义经济中出现的各种问题时，宣称“所有制是不重要的”，表现出了“苏联范式”的非马克思主义特征。

苏联范式在所有制问题上的另一个特征是，从公有制条件下人人都是所有者这一前提出发，推论出人们具有共同的利益，能够“同志式地协作”（不好好协作是“旧社会残余”），同时由此轻易地假定（推导出）每个人都能够关心资本（生产资料）的效率与资本的增值，都因为能从对资本的占有中获得利益，而且能对其负起所有者的责任（而不仅仅是人们作为经营者和劳动者所自然要负的一份责任），因而在这一范式中不存在围绕资本而展开的利益冲突，不存在经理、工人的特殊利益与资本（所有者）利益的冲突。这在理论上和实践上都造成了深远的影响，主要表现在导致至今许多人在进行“体制设计”时，都不懂得需要“防备”生产资料的使用者（包括劳动者）利用各种机会损害所有者的利益，一厢情愿地以为人们在不负所有者的责任的情况下会积极地防止资本亏损和促进资本增值，从而相信只要“放权”就能解决经济中的问题，而不考虑如何“监督”、“监督机制”和“监督成本”有多大的问题。实际上，这是继续把如何实现所有者的特殊经济职能的问题，排除于理论视野之外。

中国经济学界对所有制问题的讨论，同样是由理论与实践的对立冲突引起的。人们在实践中发现社会主义经济的运行过程并不是像苏联教科书中所说的那样和谐，发现人们并不像理论上假定的那么关心资本的效率，于是所有制的问题便逐步引起了人们



的关注,人们开始向原有的理论命题挑战。无论怎样,有人认为“所有制是不重要的”,1979年以来中国经济学界谈论最多的话题之一仍是所有制问题。在大多数人的讨论中,直接目的是要解决两个方面的问题,第一是要说明我们经济中存在的各种问题究竟与所有制有着怎样的关系;相应地,第二是要研究如何在不改变公有制(特别是全民所有制)的前提下,通过改变公有制的形式或“实现方式”,来改变企业行为(使其不仅能负盈也能负亏),改变政府行为,实现“政府转变职能”,实现“政企分离”,实现微观行为有效率、宏观表现有稳定,不再是“一收就死、一放就乱”,等等。

开始认识到我们经济中的各种问题与所有制相关,开始突破“苏联范式”在此问题上的教条,应该说是1979~1989年中国经济学界在这方面的最具有积极意义的成就。不过,第一,由于社会历史各方面的原因与束缚;第二,由于中国经济学界在1979~1989年间首先面对的批判对象是传统的高度集中的计划经济,而实践中对国有经济的改革的基本方向就是“放权让利”;第三,也是由于这时的中国经济学界从总体上说还没有摆脱“苏联范式”忽视所有权在经济中特殊职能与责任的理论影响,人们在此期间就上述问题所进行的讨论,思路基本上最初主要就是论证如何改变国有制的形式和如何“分权”(两权分离等)。到了后期有关股份制的讨论中,已经有人涉及如何增加经济中的“所有者个数”,加大经济中对资本效率的关心程度,但是由于人们看到从国有制改革而来的股份制最初仍是一种形式的国有制,因此在理论上“鼓吹”股份制的人主要还是试图通过实行股份制来进一步分权(要求实行股份制的企业从现实利益出发的动机,一是“集资”,二是由此获得更大的独立性与自主权,而不是想要把自己的经营置于更多、更积极的所有者的监督之下)。

促进这一讨论的另一个重要因素是人们试图解决在公有制条件下如何能够“引入市场因素”、发展市场经济?或者说,解决市场



能否与公有制相兼容这一难题。显然,这既是一个理论问题,也是一个实践问题,也是由实践的需要而产生的理论问题(在本文一开始我们就已从另一个角度涉及这个问题)。而它绝不是一个说它已经解决就能解决的问题,而是一个要从逻辑上论证出来的问题。论证社会主义社会中可以存在商品交换与市场机制并不难,因为这只要承认社会主义经济不是(“不应该是”)大一统的全民所有制或国有制,而是还存在着或可以存在着各自独立的集体所有制(现实中是否独立,是一个是否存在严格意义上的集体所有制的问题),存在着其他所有制成分,就可以了。正因如此,那些要求通过实现所有制多元化、通过发展非国有经济来发展市场经济的论述,在逻辑上不会遇到什么困难。真正的难题在于如何论证全民所有制“内部”的关系也是或也“能够是”商品交换关系,论证“国有企业”也能够真的像市场行为主体那样“自负盈亏”(不仅要负盈,更重要的还在于要能真的负亏)吗?最初当我们经济中价格扭曲的问题十分严重的时候,人们以为只要企业能有自主权、实现自主生产与自主交换,从而为市场而生产、交换出一套市场价格就行了,就算是“引入市场因素”了;但到了后来,当价格问题初步得到解决之后,越来越多的人才发现:市场经济原来不是有了一套价格就行了,而是还要有“主体”;有了“市场主体”,才能在真正的交换中“议出”一套反映真实经济关系的价格,而没有“主体”,或者只有一些假的“市场主体”,不仅价格(既包括产品价格,也包括各种要素价格)仍会是扭曲的,而且价格机制的作用事实上也是非常有限的,仍不能真正起到有效配置资源的作用。

在关于所有制问题的讨论中,有相当多的人进行了所谓“劳动力所有权”的讨论。这方面的讨论当然首先是为了研究如何改革传统的劳动工资制度或分配制度,研究如何在生产资料公有制的条件下为人们提供更大的“激励”。但从有关的论述中我们可以看出,对这一讨论起着重要推动作用的一个“潜在的”理论考虑是:由于



要论证在公有制基础上存在商品交换，在逻辑上很难不违反经济学包括马克思主义经济学中关于商品经济的定义，那么似乎可以通过“理论创新”来解决难题，即论证“劳动力的所有权”，并用劳动力所有权的交换和劳动力是商品，来论证生产资料公有制条件下的商品生产与商品交换——只要在产品的交换当中体现着“劳动力所有权的交换”，由于也有“所有权”的交换，那么就可以说这种交换是商品交换。至少，人们需要论证“按劳分配如何能与社会主义商品交换不相矛盾的问题”。但是，第一，任何经济学说在任何情况下都没有否定个人拥有“劳动力的所有权”（对奴隶社会的情况有不同的解释），只是对在不同的生产资料所有制条件下，劳动力是否是商品、是否会发生“劳动力商品的买卖”的问题，人们的论述有所不同罢了，因此这种论证如何与商品经济的“历史性”不相冲突？第二，用劳动力所有权的交换或“等量劳动的交换”来论证的“商品交换”，仍然与经济学中用财产所有权的交换来定义的商品交换，是不同的东西，论证过程不过是用另一个定义来取代（“偷换”）一个已有的定义。（此外，“劳动交换”，按照“等量劳动来交换”，双方既无所失也无所得，因此还是要回到“具体劳动”，回到使用价值，回到物的交换，回到物的所有权的交换。）

劳动力所有权理论的另一个“潜在的功用”是为“劳动者个人所有制”提供理论依据，从而试图通过论证这种劳动者个人所有制（其适应社会化大生产的形式之一是某种形式的股份制）本质上等同于马克思所说的公有制的办法，来打破社会主义必须实行生产资料全民所有制或集体所有制的观点，并由此论证公有制可以与市场经济相兼容。劳动者个人所有制是历来存在的一种所有制形式，它是否就等同于“公有制”这个问题从理论上说可能并不十分重要，从某种意义上说（对于只关心效率和收入平等的人们来说）在实践中可能更不重要。重要的仍然在于：无论是劳动者个人所有，还是劳动者共同所有，还是劳动者与所有者相分离，经济中终



究还是存在着两种不同的经济利益和两种经济职能：即作为劳动者的特殊利益与职能和作为所有者的特殊利益与职能；如果经济学家关心的真是效率的话，那么，理论和实践上需要解决的问题仍然是如何使这两种利益相互制衡、相互协调，又如何使两种职能得以有效的发挥，以促进经济效率的提高。所以问题在于：“劳动者个人所有制”的理论和“建议”，是否有利于这些“真正的问题”的解决？

在对于 1979~1989 年间有关所有制问题的讨论的简要回顾中，我们可以看出，这些讨论取得了一定的突破，对实践有了积极的反应，但也仍然给我们留下了许多有待进一步说明的问题。

三、价值理论

价值理论是任何经济学理论中最基础的理论内容之一。在这个问题上，“苏联范式”的根本缺陷在于忽视和排斥现代经济理论多年发展的一些重要科学成果，日益成为一种“封闭的”、不接受新思想新观点的理论体系，从而越来越难以发展、越来越脱离现实、无法解释现实经济问题的理论。

马克思当年对经济学的发展所做出的一项具有重要意义的贡献是他从古典经济学的“价值”概念中，明确区分了“价值”与“使用价值”，然后明确地用“劳动”，也就是人类在生产一切有用物时所付出的成本代价（一切人类付出的代价，最终都可以通过某种方式而转换为人类劳动，无论这种劳动是历史上发生的还是刚刚发生的，也无论这种劳动是“低效的”还是因技术进步而变得十分“高效的”），来解释“价值”，而将“有用物”对于人所提供的“有用性”，定义为“使用价值”。而且，他的一大贡献在于，他把“交换价值”，或者说用货币单位表示的交换价值即“价格”，理解为“价值与使用价值



的矛盾统一”。后来的一些“马克思主义经济学家”，包括“苏联范式”的倡导者，注意到了马克思的劳动价值论，却忽视了他的“交换价值理论”，并因此而忽视了“使用价值”在决定“交换价值”（价格）中的重要作用。

“苏联范式”的教条主义和封闭性在于，它非马克思主义地认为经济理论完成于（停止于）马克思。事实当然不会是这样，即使在基础理论层次上也没有停止进一步的发展。其中最重要的一个发展是，一些“西方经济学家”以“效用价值论”的形式，进一步拓展了“使用价值”的理论。这一理论的错误在于用“效用”来解释“价值”，把“效用”作为决定价格的唯一因素，但是，在这种“极端的”形式下，“效用价值论者”事实上发展了关于使用价值的理论。这种理论中的所谓“效用”，实际上是对多种多样的具体的使用价值的抽象与概括，它事实上相当于“抽象使用价值”；正是这种“抽象使用价值”概念的抽象性、统一性，使得人们对使用价值的量的大小进行分析，而这是在古典经济学和马克思经济理论中都没有的。马克思劳动价值论的最主要贡献在于它从各种具体劳动中概括出了“抽象劳动”的概念，而效用价值论的主要贡献在于它从各种具体的使用价值中概括出了“效用”即抽象使用价值的概念；古典经济学中的混沌的“价值”，在19世纪中叶以后“分裂”为“价值”与“使用价值”，并分别归结为“抽象劳动”与“效用”，理论史上也相继发生了“马克思主义革命”与“边际革命”。无论当时人们在发展不同理论的时候具有怎样不同的社会实践动机或“伦理动机”，科学理论在这种“分裂”与“革命”的过程中得到了拓展，是不可否认的事实。

“西方经济学”并没有停止于“效用价值论”，因为后人发现单纯用效用解释价格是不够的。于是出现了“新古典经济学”，这一理论事实上是要把它所定义的“古典经济学”的“劳动价值论”与“效用论”中的一些“新”因素综合起来，共同解释价格；不过这时的理



论家们已不提“价值论”，而只提“价格论”，也就是所谓的“综合价格论”或“均衡价格论”，认为“成本”（劳动）与“效用”从两个方面共同决定价格（请注意这里不是“价值”）。从本质上说，这种理论实际上就是马克思的“交换价值”理论，即价值与使用价值共同决定交换价值即价格的理论（“苏联范式”连这一点也是否认的），只不过在马克思的论述中，由于缺乏完整的使用价值理论，特别是缺乏对使用价值的量的分析（对价值的量的分析也不完整），因而还只限于“二者对立统一”这样一种概念的提出，没有获得充分的发展。从另一方面讲，均衡价格理论所具有的“现代的形式”似乎很难使人想到与马克思的深刻理论有什么共同之处——毕竟，古典经济学中将一切“成本”归结为人类劳动的深刻思考，已经被更为实用的处理方法所取代。

“苏联范式”形成于 20 世纪 40~50 年代，但却完全忽视了上述的理论进展，于是不可避免地导致在理论上总也不能从基本理论出发，从使用价值的概念出发，为“需求”确立一个合法的地位，不能全面地解释价格运动，也不能在基本理论层次上为“计划”提供完整的理论基础；所谓“按比例发展的规律”中的那个“比例”，一直没有得到科学的论证；用这样的理论来指导实践，其结果自然是忽视多样性的消费需求，忽视对复杂的社会需求结构研究，以至在制定经济计划或构造“投入产出表”时，都不知道要首先研究那个起重要的决定作用的“最终需求单”。在这样的理论和“计划”指导下的经济，必然是生产的结构严重脱离需求的结构，结构性的短缺与过剩并存。

实践中发生的问题，自然引起人们对理论的怀疑。于是人们努力去进行修补。这种努力的理论和实践意义是不可否定的。但是，20 世纪 70~80 年代中国经济学界的努力，从总体上说并没有突破“苏联范式”的框架。这表现在：在基础理论层次上，多数人仍在继续沿用着“苏联范式”长期的做法，试图通过对“第二种含义的社会



必要劳动”的研究,将需求因素引入“价值决定”或“价值实现”(请注意这里所说的是需求决定“价值”,而不是决定“价格”)。“第二种含义的社会必要劳动时间”的确是马克思自己提出的一个概念,这表现出他自己在研究过程中认识到了社会需求的重要作用,但却没有意识到“第二种含义的社会必要劳动”概念本身在他的理论体系内遇到了一个严重的逻辑上的矛盾,这就是:他在确立劳动价值论的时候,坚决地排斥“需求决定价值”的观点,而当他需要将“需求”引入理论来解释“社会生产的比例关系”问题的时候,他实际上是在通过“第二种含义的社会必要劳动”的概念,又回到了“需求也决定价值”(而不是决定价格)。其实他根本没有必要这样做,因为他已经有了自己的“交换价值理论”,从这一理论出发,劳动决定价值,需求决定使用价值,而价值与使用价值一起决定的是“价格”即交换价值,而不是价值本身——劳动价值论本身根本不需要混同于“需求决定价值”的理论,同时劳动价值论也完全可以同“价格也由需求决定”的价格理论并行不悖。因为“价值”不等于“价格”,价值是为生产一物所付出的劳动,而价格只是一种物的交换比例,在它当中包括着劳动的交换比例;当劳动的配置缺乏效率的时候,花在一种物品上的较多时间的劳动只能与花在其他商品上的较少时间的劳动相交换,这正是价值与价格的区别所在,并且正是由于使用价值在价格的决定上起到了作用。在马克思的理论体系中,需求本来不决定价值,而只决定价格;硬要在这一体系当中让需求“从后门进来”也决定价值,一定会发生不可解的逻辑矛盾。因此,对“第二种社会必要劳动”的讨论,“天生地”是不可能获得真正的理论进展的。

问题与马克思自己的论述有关,但只要我们不采取教条主义的态度,我们所面临的问题就不能归罪于一个世纪前的任何经典作家身上,而只是出在我们后人自己身上,因为经典作家并没有说他已经终极了真理,并没有要求我们停留在他的理论上裹足不前。



如果“苏联范式”也能像马克思的经济学理论那样是一个开放的体系，能够向马克思学习，吸收前人的一切科学成果来发展自己的理论，就不会在那么长的时间里，直到 20 世纪 80 年代，在有关需求与价值理论关系的问题上发生如此严重的逻辑矛盾，不会在这个问题上出现这么长时间成果不多的理论争论。马克思正是在吸收了他之前 100 多年的人类科学研究成果的基础上才构造了自己的理论，而号称“马克思主义”的“苏联范式”，把 100 年前马克思的理论当成教条，而把 100 年以来其他人的一切研究成果都视为谬误一概排斥，这究竟是一种什么样的“马克思主义”？100 年的时间，即使现实世界没有什么变化，人们对现实问题和理论问题的认识也总是有所深化的。无视他人科学成果的人，自己也一定会陷入绝境。

当然，这并不是说中国经济学界 20 世纪 80 年代有关需求与价值理论的讨论，是完全没有意义的。事实上，只是通过这一时期的深入争论，人们才在一方面进一步认识到了需求在经济理论与实践中的重要性，另一方面也逐步认识到了继续沿着“第二种含义的社会必要劳动时间”的思路进行思考，是没有出路的，必须另辟途径。因此，我们还是有必要对这一时期有关这一问题的讨论，进行一番回顾。

四、生产的“目的”和经济的“基本规律”

我们讨论关于“生产目的”与“基本规律”，不是因为这个问题在理论上占有首要的地位，而是由于这是在 1979 年前后，经济理论界首先提出来加以讨论的、在当时吸引了一大批学者写出了一大批论文的问题。

从理论本身的内容上说，“生产目的”与经济的“基本规律”，本质上是“苏联范式”的一个特有的问题。



关于一个经济或一种经济制度(生产方式)的“生产目的”以及“基本规律”的概念本身,应该说是斯大林提出来的(事实上是斯大林在总结苏联一些经济学家的观点的基础上提出来的)。马克思在《资本论》中曾经说过一句话:追求剩余价值,是资本主义生产方式的“基本规律”。但是,马克思本人和后来的一些马克思主义经济学家,都没有把这个问题当做一个基本理论问题来加以讨论,没有把它当做一个重要的理论概念提出来加以论述和“定义”。直到苏联的一些经济学家把这个问题提出来,并成为“苏联范式”的一个基本概念,并围绕这一概念做出了许多文章。

斯大林在 20 世纪 50 年代初对于社会主义基本经济规律所作的表述如下:“用在高度技术基础上使社会主义生产不断增长和不断完善的办法,来保证最大限度地满足整个社会经常增长的物质和文化的需要。”在这个表述中,前半句是“手段”,后半句即“社会主义生产的目的”。

在社会主义计划经济条件下,这个命题的实际含义在于:国家计划者在安排社会生产中,究竟以什么为“目标函数”。对比一下,在市场经济条件下,个人经济行为的目标函数是“个人效用”,企业以“利润”为目标;在新古典主义经济学的理论模型当中,“社会计划者”的目标函数是“社会福利”,即由无数个人的效用函数组合而成的一种“社会偏好”。在“苏联范式”的社会主义政治经济学中,实际是在理论上从“公有制”、人与人之间“根本利益一致”的前提下,推论出社会主义应以“整个社会的……需要”为有计划地安排社会经济活动的目标。由于出发点是“利益一致”,因此,这种理论事实上假定:第一,在社会主义经济中,个人与个人之间、企业与企业之间、地方与地方之间的“偏好”(“目标”或“目标体系”)没有重大的差别,没有利益冲突,因此可以没有任何困难地构造出“整个社会”的共同目标(我们知道,若假定人与人之间的偏好是有差别的,构造“社会福利函数”就会面临许多的困难,就像新古典主义福利经



济学所面临的困难那样)；第二，计划者(或政府、国家)也没有特殊的目标和偏好(包括决定积累与消费关系的“时间偏好”)，它自然地应该以“大家”的需要为目标。

20世纪70年代末以后关于“社会主义生产目的”的大讨论，事实上是由人们在现实中所感到的矛盾引起的，这个矛盾就是：虽然理论上说国家的生产计划应该并且“只能够”(从利益一致的大前提出发，逻辑上不可能有其他的结论)按照人民的各种需要来安排生产，但是在现实中，由计划安排生产出来的东西却常常不符合人们的需要。首先是在生活中存在着一些物品严重积压，而另一些物品却严重短缺的情况；其次，这一点在引起论战的过程中起到更大的作用——人民的物质文化生活亟待提高，但生产发展的重点却总是放在“积累”上、放在“重工业”上、放在“建设”上，结果人们的生活消费长期被“人为地”压在较低的水平上。总之，人们开始感觉到了理论上的“和谐”在现实生活中可能并不存在，事实上可能存在着不同的“目标”、不同的“偏好”、不同的利益。当时的讨论，在很大程度上并没有以这种方式提出问题，而是有着十分具体、十分实践性的性质和目的。讨论的各方，其实谁都没有想从根本上否定或修改“苏联范式”中关于社会主义生产目的的理论和逻辑；除了个别文字表述之外，事实上也没有人对“基本规律”的定义或提法提出根本性的修改。在理论讨论的背后，人们实质上关心的问题在于：我们应该如何“贯彻”社会主义生产目的，在实践中而不仅仅是在口头上根据人民的需要来安排生产；而更具体的问题，则在于究竟应该如何“安排”积累与消费的比例，如何在计划中确定每一年的“积累率”，以及相应地如何具体安排农、轻、重的比例。这样的一种讨论，一方面反映了当时社会上普遍存在的改变经济计划的内容、改变积累过高和迅速提高人民生活水平的要求，另一方面在当时也的确对改变计划经济历来强调积累、强调重工业生产的倾向，对于加速发展农业和轻工业，改变严重失衡的经济比例关系，从理



论上思想上起到了重要的推动作用。只是当时的这一讨论,还只是对于“苏联范式”理论错误有所察觉的一次显示,在理论上没有也还不可能取得更多、更深入的进展。人们开始感觉到了即使是在传统的集中计划经济中,也会存在着利益冲突,但是这种认识还没有导致人们对公有制条件下的每一类经济行为主体(劳动者、企业、地方、部门、计划者、政府等)的特殊利益结构与特殊行为目标作进一步的深入分析,还没有用普遍存在的利益矛盾来解释这一经济中的各种特殊经济现象。不能不承认,“苏联范式”的影响还是深刻的,这种范式名义上是“马克思主义”的,但是在事实上,它只在分析资本主义制度(以及其他一些经济制度)的时候运用马克思的利益矛盾分析方法(主要是阶级矛盾分析方法),而在分析社会主义经济的时候,却从根本上否定利益矛盾的存在,更不用说用利益矛盾分析方法来解释经济中存在的各种问题了。

就思想方法而论,“苏联范式”中关于“生产目的”与“基本经济规律”的理论问题不仅在于简单地否定公有制经济中的利益矛盾,而且在于它将一切“应该”的、希望看到的事情,当做“规律”来论证。在这种“范式”的引导下,人们以“基本经济规律”为核心,提出了有几十个“规律”构成的“社会主义经济的规律体系”,其中包括“劳动生产率不断提高的规律”、“按劳分配的规律”、“消费不断增长的规律”、“以农业为基础的规律”……。这一“体系”中“规律”个数增长的过程,事实上也就是“苏联范式”的“庸俗性”进一步暴露的过程。

结束语

苏联已经不复存在了,而经济学当中的“苏联范式”仍然存在。苏联的“教科书”中的一些个别理论、提法、论断已经被我们放弃



了,但是作为一个“范式”,它仍在我们的经济学教学当中、我们的研究论文中被沿用着,或者被“改头换面”地沿用着。不容否认,在我国经济学界目前占支配地位的仍然是“苏联范式”。

“苏联范式”不等于“马克思主义经济学”或“马克思范式”,尽管许多概念是从马克思的著作中学来的。“苏联范式”的这种非马克思主义性质,可以从苏联教科书中对马克思主义经济理论的一些最基本的命题的“背叛”中看出,比如否定“利益矛盾”在社会主义经济中普遍存在并应在解释各种经济问题中起决定的作用;比如在所有制问题上,一方面承认“所有制是基础,是解释一切的最重要的因素”,另一方面又否认社会主义经济中的各种问题与所有制相关。

这不是说马克思的经济学理论体系中就不存在缺陷、不存在错误。作为19世纪的学术成果,我们不能要求马克思当时所构造的经济理论达到人类今天能够达到的水平,但最主要的差别在于,马克思作为一个伟大的思想家(这点不仅我们承认,世界上一切严肃的学者也都承认),其理论第一是批判性的,而不是“辩护性”的;第二总是力求从现实出发的,能解释现实问题的,而不是从先验的理念出发的,不是教条主义的,不要求我们后人用对待“圣经”的态度(圣经或对圣经的解释其实也是不断在改变着的)来对待它,相反,同样要求我们用批判的精神、用发展的态度来对待它(否则还奢谈什么科学?);第三是不断发展的,既随着现实的发展而不断地修正、发展,也不断地通过吸收一些人类的思想成果而发展,而不像“苏联范式”那样,是僵死的、封闭的、排斥现代经济理论发展成果的。

我们的确到了批判和抛弃“苏联范式”的时候了。



自述之三

《苏联范式批判》发表于1995年,但实际上写作于1988~1989年,是于光远主编的《中国经济理论史》中的一章(当然是删去了几乎所有“理论史”所必需的引文与索引的部分)。应该说,这也是我留学回国后开始写作发表的第一批东西,与《论公有制经济中各种利益目标、利益矛盾和经济行为》和《灰市场理论》不同的是,这篇文章更直接地具有“基础理论清理”的性质,在一定意义上与博士论文《现代三大经济理论体系的比较与综合》(上海三联书店1990年第一版)属于一类,都是想在中国的经济理论研究中,确立现代经济学作为大家共同使用的理论范式的地位,也便于我自己在对经济问题进行分析时,不必不断地因回顾许多基础理论和基本方法上的问题而受到干扰——我想做的是:无论别人怎么说,我要先自己把问题搞清楚,并将我的观点公开发表出来,从此以后,除了实在必要,我就可以走我的路,而不必再去在一些已经没有必要多作争论的问题上,浪费工夫。

要实现这一目的,自然就要做两方面的工作:一方面是说明我们为什么要以现代经济学为研究的范式,并且要说明这一体系是如何发展起来的,马克思的经济理论与现代经济学体制和关系是什么,所谓“西方经济学与马克思主义经济学”的关系究竟如何(这在当时毕竟是长期困扰中国经济学界的一个问题);另一方面,就是要批判那个误人子弟的、由斯大林“钦定”的“苏联政治经济学教科书体系”,要向我们的国人说明,这个范式为什么根本不能说明我们所面临的经济问题,或者根本就不是经济学,与马克思当年的经济理论在科学精神的意义上毫无共同之处。前一方面的努力体现在《现代三大经济理论体系的比较与综合》(以下简称《三大体



系》)中,后一方面的努力则体现在《苏联范式批判》中。

本文写成之后,没有马上发表,一是想等全书出版之后再发表,二是觉得当时发表,条件还不是很成熟。1995年发表后,总的说来受到了理论界的欢迎与认可,当然也可以想象,仍然引起了批判与争议。这也是预料之中的。引起了争论这件事本身就是好事,科学一定是在各种批判中发展的。值得欣慰的是,十几年来,中国的经济学研究与教学,已初步在事实上(也许还不是在“官方”的名义上)实现了“范式的转换”,尽管新范式的基础还不是很扎实,运用起来还不是很成熟,但积以时日,中国的经济学研究在此基础上一定会有更快的发展。

本书无法收录《三大体系》的一些章节,但还是想在此提及有关的一个问题,也做一点“导读”这本书的事情。在这本书中,我是想以“理论比较”的方式,表明历史上经济学的各种学派,事实上已经以其特有的贡献,融合进了现代经济的整个体系之中,包括马克思的经济学、新古典经济学和凯恩斯的经济学。它们在最初出现的时候,当然是有差异的,有时是针锋相对的,并正是以这种对立的方式对整个经济学做出了贡献,但是在理论发展的历史过程中,后人已经将科学有用的成分融入了发展中的理论体系,那些历史上的争论,也起到了启发人们思考的作用而成为理论发展史的一部分。古典理论是这样,马克思的理论也是这样。而后人当然还会继续沿着前人的一些独特的思维方式开发新的理论要素,还会继续以强调经济体系中的某些特殊因素为基础来发展理论,由此还会继续存在一些现代流派,如新马克思主义经济学、新凯恩斯主义经济学、新的古典经济学等,但是,它们的共同的基本范式,是现代经济学,他们只是现代经济学体系内的一些不同的理论派别,而不是不同的经济学。所以,在我看来,理论总是不断地综合着的,又是不断地争论着的,我们每一个新一代的经济学者,都可以在诸多理论要素中选择我们的重点,可以采取我们的“学派立场”,比如我相



信马克思当年提出的一些理论，还没有充分得以在新的经济发展阶段上得到阐发，仍可以作为进一步发展现代经济学的基础，但是，千万不能认为我们可以另起炉灶，视人类共同发展起来的现代经济学体系于不顾，搞出什么我们自己的另一种经济学——我们能在某些特殊理论上发展的，不是别的，正是我们人类的共同的经济学！我们过去是因为无知才与世隔绝，因为无知才会有人似井底之蛙般地认为我们可以不要现代经济学，我们再也不能这样无知下去了！



父爱主义、兄弟竞争与通货膨胀*

现代经济学已经为我们提供了许多关于通货膨胀的理论。但是,由于这些理论主要是以西方发达资本主义特殊的经济制度和经济状况为前提的,因而当我们将这些理论应用于我国时,其解释能力是很弱的,不能准确、完整地说明我国特殊的通货膨胀的生成机理。本文试图建立起一个简单的理论模型,对引起我国当前通货膨胀的三个方面的特殊原因及其特殊作用机理作一系统的分析。

一、基本总量模型

经济理论中的“货币数量方程”所表明的几个基本宏观变量之间的关系,其真理性是无需再作讨论的了。问题不在于这个恒等式是否成立,而在于如何从理论上说明这一方程所涉及的几个基本变量本身变动的原因,在于揭示同一表象背后的特殊经济关系和内在逻辑。我们的分析也以数量方程为出发点:

$$P=M/Y \quad (1)$$

这里的一个简化是让M代表“货币总流量”而不是代表“货币存量”。就是说,我们这里的M等于标准数量方程中的VM,其中V是流通速度(一年内的流通次数)。本文将不考察货币流通速度的变化问题,因此将其简化掉(假定 $V=1$)。

M是构成购买力的货币总流量,它同时可以代表总需求。而人们的货币购买能力来自他们的货币收入,来自以货币单位计算

* 本文原载于《经济研究》,1990(3)。原题为《我国通货膨胀三种主要成因的理论分析》。



和支付的工资等项收入。因此, M 也可代表名义国民总收入。

Y 是国民总产出, 即总产品, 或以不变价格计算的实际总产值(在我国的统计指标体系中为净产值或实际国民收入)。因此, Y 代表的是总供给。在凯恩斯宏观模型中, Y 是可变的, 那是在需求不足、资源(包括资本和劳动)尚未充分利用条件下的特殊情况。我们面临的是长期短缺的情况, 因此在理论上要假定 Y 是给定的、不变的。

公式(1)表明, 物价总水平 P 取决于 M 与 Y 之比, 这个比, 既可以理解为总需求与总供给之比, 也可理解为名义总收入与实际总收入之比。以往的理论通常从前一种意义上理解这个比, 并到此为止, 而我们的理论将主要从后一种意义上理解这个比, 就是说, 我们将着重从收入分配和利益矛盾的意义上理解通货膨胀现象。后面的讨论将表明, 只有从收入的角度出发进行分析, 才能最终说明人们通常谈论的总供求关系。总供求只是物质关系, 收入关系才是经济问题的社会实质。

我们假定物价总水平 P 是完全由 M/Y 这个比例决定的, 就是说, 物价总水平是可以随总供求关系而任意变动的, 不存在价格限制或固定价格。这当然不完全符合我国当前的情况, 但符合本文所分析的通货膨胀不是“被压抑的通货膨胀”这一特殊理论目标。事实上, 被压抑的通货膨胀只有在说明了通货膨胀之后才能得到解释。

设原货币总量为 \bar{M} 。在 Y 为一定的假设下, \bar{M} 即以不变价格购买 Y 所需的货币量, 从价值量上看, $\bar{M}=Y$ 。因此, 当 $M=\bar{M}$ 时, 我们有 $P=\bar{M}/Y=1$, 而通货膨胀率 $\Delta P=0$ 。

二、国民收入分配: 摩擦性通货膨胀

(一) 公有制经济中的收入分配关系

在采取国有制形式的公有制经济中, 国民收入在初次分配中



就被划分为两个部分,个人收入和来自企业利税的国家收入^①,而不像私有制经济中那样,初次分配中全部国民收入都表现为个人收入。这是因为,按照公有制的本质规定,每个个人都只是消费者而不是投资者或资本积累主体,个人不能进行积累并因而成为新的资本增量的所有者^②。否则,资本积累的动态过程就会否定公有制本身。投资者只能是公有产权主体即国家。而国家作为所有权的唯一代表,必须进行投资,在整个经济中,只有它(以及它的基层代表)执行投资的职能。^③因此,作为公有产权主体的国家,为了进行积累,就要在国民收入分配中直接获得一定的份额作为积累基金。总之,在理论上可以证明:(1)公有制经济中的国民收入,必然分成两个部分,即个人收入和国家收入;(2)个人收入必然主要用于当前消费,而国家收入则主要用于投资或资本积累。

这就决定了,在公有制经济中,国民收入的分配比例与消费—投资比例是以一种特殊的方式而密切联系的。一方面,国民收入分配比例的变化,必然因各部分收入的支出特征而影响消费—投资比例的变化;另一方面,个人要想多消费,就必须在收入分配中争取个人收入份额的提高,而国家若想多积累,就必须获得更大份额的国家收入。消费和投资是国民收入物质形态的使用方式,而在它后面的收入分配,则体现着特殊的社会关系。

(二)收入分配的基本模型

为了分析的方便,我们不妨以上述理论结论为依据,作进一步

① 在此我们先抽象掉企业和地方的“自留资金”,或者将其视为一种“基层财政收入”,它们与国家财政收入的共同特点在于都是非个人收入。

② 本文中所说的投资,都是指的净投资,即除去资本折旧之后的资本净增长,因此相当于资本积累。同时,本文考察的是纯粹的公有制经济,现实的社会主义经济中还包含着非公有制的个体经济,它们的投资行为不在考察范围。

③ 相应地,在公有制经济中,由于个人不能进行积累,社会还必须实行养老金制度和其他社会保障制度。这就是说,劳动者的未来消费基金也不必由自己积攒。



的抽象：对实际国民收入初次分配和再分配的最终结果进行统一的考察，从而将无论是列入企业成本的工资收入，还是来自企业自留利润的奖金、实物、集团消费以及来自国家财政的各种转移支付（救济金、社会福利、各种消费补贴等），都归作“个人收入”或工资范畴，而把一切归企业、国家所有并用于投资的收入，都归入国家收入范畴。在分析我们面临的问题时，进行这种抽象是合理的，并不影响我们将要论证的结论。

在以上假定下构造的理论模型的基本特征是：个人收入的积累倾向为0，国家收入（不是国民收入）的积累倾向为1。这也就是说，在我们的模型中，个人收入（工资）=消费，国家收入（利税）=积累（投资），而积累和消费的比例就直接等于并取决于国民收入在两个收入范畴之间的分配比例。

设个人收入为C，国家收入为A，实际国民收入分解为 $Y=C+A$ 。设 $a=A/Y$ ，即国家收入占国民收入的比例，它同时也就是积累率。而消费占国民收入的比例为 $1-a$ 。于是我们有：

$$Y=C+A=(1-a)Y+aY \quad (2)$$

当 $a=1$ 时，Y全部用于积累；当 $a=0$ 时，Y全部用于消费。在C-A平面上，我们可作一斜率为负45度、截距为Y的斜线YY，称为“实际国民收入分配线”。我们将斜线上任一点到原点的直线称为“积累线”（而不称为“消费线”），不同的斜线就代表不同的积累与消费比率 $a/(1-a)$ ；由于其大小与积累率a的大小成正比，因此我们直接用a来表示不同的积累线。当a变为 a' ， $a'<a$ 时，积累线由a下摆至 a' 。积累线向外延伸，意味着无论Y的取值为多大，只要它的分配落在这一条线上，分配比例和积累率就是相同的（见图1）。

（三）积累意向的差异与国民收入分配中的利益矛盾

我们将公有制下所有社会成员作为个人所希望国民收入积累率达到的水平，称为“个人积累意向”；将作为所有权主体的国家所希望的积累率称为“国家积累意向”。从理论上讲，在公有制

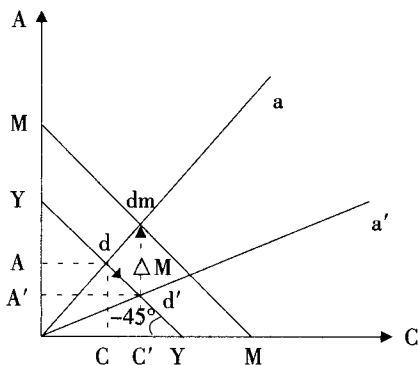


图 1

条件下,个人(作为劳动者的所有个人)的积累意向必然低于国家(所有者或计划者)的“积累意向”。以 a 代表国家积累意向,以 a' 代表个人积累意向,根据上述理论,我们有 $a' < a$ 。而在一定的制度条件下,比如说,当机制改革、下放收入分配权后,个人有能力影响、干预或决定收入分配时,他们必然要在国民收入的初次分配中,力求争得较大的收入份额,从而压低积累率。现在我们就假定在国民收入初次分配中,个人收入为 C' ,相应的积累率为 a' ($Y - C' = A'$, $A'/Y = a'$)。

当个人已从收入初次分配中拿去了较大份额时,国家利税收入就必然减少,这就导致通过国民收入初次分配所能实现的积累率低于国家的积累意向,即 $a' < a$ 。对资本积累和经济增长负有责任的国家,作为公有产权主体和经济计划调控者,当然不能坐视不管,它必然要运用手中的经济权力加以调控。

那么,国家这时用什么办法才能维持较高的积累率呢?办法之一便是通过财政赤字和信贷赤字增发货币(即 M_2 ,包括信贷存款),用改变名义收入分配比例的办法,实现实际收入再分配,使实际收入分配比例符合国家积累意向的要求。之所以能够如此,就在于国



家能够有方向地增发货币(用于积累或投资)^①,这就等于扩大了国家的收入和购买能力,而个人手中持有的货币收入的购买力则相对缩小,恢复到与积累率a相适应的水平。换言之,增发货币,导致物价水平提高,就相当于国家征收了“通货膨胀税”,将个人在初次分配中所得收入的一部分重新“挖”了回来。

(四)摩擦性通货膨胀

从公式上看,为保持积累率a所需增发的货币量 ΔM 要满足:

$$\Delta M = \frac{1}{1-a} (aY - A') = \frac{A - A'}{1-a} \quad (3)^{\text{②}}$$

从公式中可看出,货币增量 ΔM 取决于两个因素:(1)计划的积累率a,它越高,要求 ΔM 越大;(2)“积累缺口”或“投资缺口”,即 $A - A'$,缺口越大,要求 ΔM 越大。

在图形上,上述过程表现为:(1)在初次分配过程中,分配比例由个人确定为 a' ,在YY斜线上,实际收入分配点落在 d' ; (2)国家增发货币,表现为由 d' 点出发,向上作垂直线交积累射线a于 dm ; dm 与点 d' 之间的垂直距离,即为货币增量 ΔM ,点 dm 表示的是在增发货币之后名义收入的分配比率;而点 d 表示的是在名义收入总量和分配比例进行了“货币再分配”之后所实现的实际收入分配比例。过 dm 点画一条与斜线YY平行的线,称为“名义国民收入分配线”,以MM表示。根据基本模型 $P=M/Y$,MM线与YY线在任一坐标轴上的截距之比 M/Y (减1),即为通货膨胀率(见图1)。

国家增发货币后物价上涨,个人实际收入水平回降;他们对此

① 相对地,还可有“无方向地增发货币”,这在理论上被称为“直升飞机抛撒”,这种发放货币方式的结果是只改变价格总水平,而不改变收入分配比例。

② 在原货币总量不变时,有 $M=Y$;若实际分配结果为 $Y=C'+A'$,则原货币收入的分配情况为 $M=Mc'+Ma'$, Mc' 和 Ma' 分别为个人和国家所获得的货币收入,从价值上看,就有 $Mc'=C'$, $Ma'=A'$ 。要通过增发货币使积累率达到 a ,就要做到 $\frac{MA'+\Delta M}{M+\Delta M}=a$,或 $\frac{A'+\Delta M}{Y+\Delta M}=a$ 。由此式即可推出公式(3)。



自然不满意,还会施加新的压力,进一步要求增加名义收入,以提高实际收入。于是发生新一轮通货膨胀。一定时期内的通货膨胀率,便由若干轮增发货币后形成的名义国民收入总量与实际国民收入的比率决定。

我们称具有以上特殊生成机制的通货膨胀为“摩擦性通货膨胀”。它的特殊制度条件是目前公有制条件下的“多元主权机制”(个人具有收入分配权,而国家拥有货币再分配权)。与下面将要分析的其他类型通货膨胀相比,它的一个特征是,它是由中央计划者通过中央预算赤字或中央银行允许的计划内信贷赤字实现的。

在以上的分析中,我们假定国家增发货币的行为是“被动的”或“被迫的”。但同样的方法也可适用于分析国家为提高实际积累率而“主动”扩大赤字,增发货币,改变原收入分配比例的情况。这种情况在历史上也是经常发生的。

三、软约束竞争:基层推动型通货膨胀

上一节我们分析的是目前经济体制下产生通货膨胀的一个方面的原因。导致通货膨胀的另一个重要原因,则在于各基层经济行为主体(基层经济单位)之间,如地区之间、企业之间的利益矛盾。在公有制经济中,地区和企业都具有“基层单位”的性质,但由于问题的特殊性,在本节中,我们以地区间的利益矛盾为分析重点。

(一)“软约束竞争”

任何公有制经济中的一个企业或一个地区,既是经济整体中的一个基层单位,也构成一个特殊的行为主体。作为一个特殊的行为主体,它也必然是一个特殊的利益主体,有其自身的特殊利益;它也是有“理性的”,力求获得更多的收益,同时付出较少的代价(这里的收益和代价都应作广义的理解,不能简单地理解为当前的



经济收入和劳动成本)。当每个企业、每个地区都追求各自特殊利益的时候,它们之间就必然发生这样或那样的利益冲突。

在现行体制下,基层单位之间的利益竞争,是在各自都具有的“预算软约束”基础上展开的,每一方都较少顾虑,不怕失败和亏损。^①

在传统的集中计划机制下,各地区之间竞争的主要对象之一就是中央的投资拨款。但这时各地区围绕投资拨款展开的竞争,本身并不必然导致总需求的扩大和通货膨胀,因为在传统机制下,典型的情况是“资金跟着项目走”,中央的投资总额一定,货币发行总量也就是给定的,各地方竞争的只是这一总额的分配份额,而不能改变货币发行总量本身。^②

经济改革后,实行了地方财政包干、“分灶吃饭”,下放投资管理权和扩大企业经营自主权等“放权让利”措施,形成了“多元主权机制”。在这种机制下,各基层单位利益竞争的动机不是减弱了,而是得到了进一步的加强。而经济决策权的下放,使这种竞争的形式和手段也多样化了。地方利用各种自主权,展开了直接的竞争。这几年出现的各种抢购资源的“大战”,如“蚕茧大战”、“棉花大战”等,以及各地利用行政手段,实行地区封锁(资源封锁和产品封锁),都是这种利益竞争的直接表现。而最体现“软约束竞争”的特征并对当前经济中出现的投资膨胀、通货膨胀起到重大作用的,则是各地区之间利用其实际拥有的货币发行权所进行的“货币大战”。

① 樊纲:《论“兄弟竞争”》,载《中国:发展与改革》,1989(4)。

② 当然,在具体情况下,地区间投资竞争也会间接地引起通货膨胀,这是由于:第一,竞争导致资源配置失当、比例失调、总供给萎缩,出现短缺;第二,中央为了在相互竞争的各地区之间“一碗水端平”,便增加货币发行以扩大投资总额,从而满足各地区的需求。



(二) 地方货币发行权与通货膨胀

在多元主权机制下,地方在获得了投资自主权的同时,也在一定程度上获得了货币发行权。

这种权力是以地方银行对地方行政当局的实际隶属为背景的。地方银行的资金信贷业务虽然原则上隶属于中央银行,但一方面,地方银行首脑的任命,部分地要由地方行政当局决定,地方银行及其工作人员的衣食住行,也都要处处依赖于地方政府;另一方面,中央银行对地方分行的要求,也包括“保证”、“支持”地方的经济发展和生产活动,就像中央银行必须保证中央计划的实现一样,因此,地方经济当局提出的贷款要求,必然是能够或在很大程度上能够得到满足的。正是在这个意义上,我们说地方在一定程度上拥有“实际的货币发行权”。

过去地方提出的高额投资要求,必须经过中央计划的平衡,往往还会被削削砍砍;而现在,地方的投资计划,可以借助它们拥有的实际货币发行权在一定程度上直接实现——“命令”地方银行向本地区的各级机构和企业发放贷款,以保证地方投资的进行。过度的投资计划,必然导致货币的过度发行,使贷款总额超过中央银行的计划指标。一个地区超额发行货币,会扩大该地区争购稀缺资源和产品的购买力,使其在争夺资源的过程中占据有利的地位,但这些由一个地区持有的货币,却是花在整个经济中的,会引起价格水平的普遍上涨。因此,在投资膨胀的同时,也必然发生通货膨胀。

我们假定一个经济中存在两个地区h和g;又假定在货币总量不变的条件下,资源配置以及相应的收入分配比例由各种实际经济因素(区域资源优势、技术优势等)决定为 $\alpha=Y_g/Y_h$,从而实际国民收入:

$$Y=Y_g+Y_h=\frac{\alpha}{1+\alpha}Y+\frac{1}{1+\alpha}Y \quad (4)$$

在货币数量不变的情况下,存在



$$\bar{M} = M_h + M_g = (1 + \alpha) M_h \quad (5)$$

现在假定地区h行使其实际拥有的“地方货币发行权”——“命令”地方银行向本地区各级政府和计划(国家计划或中央银行计划)增发贷款 ΔM_h 。这一货币增量会引起价格水平的普遍上涨,这就降低了地区g掌握的未变的货币量 M_g 的实际购买力。因而在此过程中名义收入比例的变化会引起实际收入比例变化。从公式上看,现在的地区间收入分配比例为:

$$\alpha' = \frac{M_g}{M_h + \Delta M_h} < \alpha = \frac{M_g}{M_h} \quad (6)$$

通货膨胀率为:

$$\Delta P = \frac{M + \Delta M_h}{Y} - 1 = \frac{\Delta M_h}{Y} > 0 \quad (7)$$

从图2上看,地区h增发货币,相当于从原分配点d出发作水平直线向外延伸至 d_m ,由点 d_m 作与原点O的连线,此线即为新的“地区间收入分配比例线”,以 α' 代表(α 为原分配线)。此射线与实际收入分配线YY的交点 d' ,即为新的实际收入分配点。过点 d_m 作与YY的平行线MM',为名义收入分配线,此线截距与YY线截距之比(减1),即为通货膨胀率(见图2)。

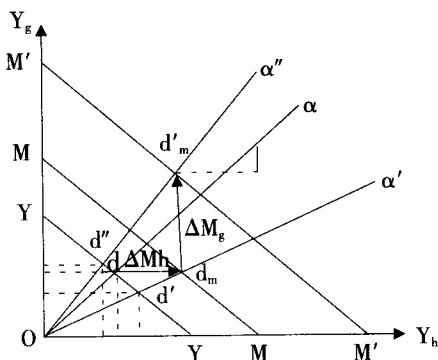


图 2



但是,地区h拥有货币发行权,地区g同样拥有货币发行权。它同样可以运用这一权力来为自己争取更大的经济利益和捍卫自己的利益——它如果不这样做,看着别人增发货币,自己不发,显然就会“吃亏”。因此,一个地区的自身利益,构成其增发货币(比别人发得多)的内在动机;其他地区增发货币,构成一个地区同样增发货币(至少不比别人发得少)的外在压力。

从数量上看,地区g要保证在地区间货币竞争中不受损失,最终要保持原有的实际收入分配比例,就至少要增发相应比例的货币,而若地区g要想在货币竞争中争取到更大的利益(超额利益),它就必须发放更多的货币。

这就是说,地区g的行为可由下式表示:

$$\Delta M_g \geq \alpha \Delta M_h \quad (8)$$

在图示中,地区g增发货币,表现为从名义收入分配点dm出发向上作垂直线至d'm。d'm可以停止在分配比例线 α 上,也可以超过此线,由此便形成了新的名义收入分配线M'M'和分配比例线 α'' 。最终的通货膨胀率便由M'M'线与YY线之比(减1)表示,最终的实际收入分配比例为d''(见图2)。

这里的“最终”,实际上只是“一轮竞争”的最终。事情并未结束。地区g增发了更多的货币,导致地区h的实际收入分配比例下降,它必然不会“善罢甘休”,还会进行新一轮的“货币大战”或“信贷大战”,于是货币就在各地区竞相发放过程中越发越多,通货膨胀便轮番加剧,愈演愈烈。

图2中的由点d'm出发的虚线部分,表示的就是第二轮货币竞争。我们把由此而产生的通货膨胀称为“基层推动型通货膨胀”。它的特点是“计划外”由基层经济单位的利益竞争引起和推动的,而不是中央计划者或中央银行搞起的。其特殊的制度前提是基层单位的预算软约束和地方实际拥有货币发行权。



四、政策变动与公众反应：预期实现型通货膨胀

我们以上一般假定个人收入全部用于消费，储蓄倾向为零。这只是一般理论抽象。事实上，社会积累总额中也有一部分来自居民储蓄（公有制经济中个人不能投资，但可以储蓄），这部分储蓄通过银行信贷机构又转化为当前的投资，而以往的储蓄余额则已作为积累起来的资本在生产过程中发挥作用。

居民自愿储蓄倾向，取决于消费单位（家庭）的生命周期效用最大化；而影响效用最大化储蓄决策的一个重要因素，就是储蓄的未来实际收益，也就是储蓄的实际利率。在一定范围内，实际利率越高，意味着未来消费品的（折现）价格越低，人们就会较多储蓄，通过扩大未来消费而提高一生的消费总效用；反之，便会减少储蓄。

所谓实际利率，等于名义利率减去储蓄期间的通货膨胀率（即未来消费品价格的上涨率）。而在当前时点上的预期实际利率（ re ）即等于名义利率（ i ）减去现在对未来一时期内的通货膨胀率的预期 [$\Delta Pe = E(P_{t+1} - P_t)$]，即：

$$re = i - E(P_{t+1} - P_t) = i - \Delta Pe \quad (9)$$

根据此式，若名义利率给定，则实际利率以及储蓄取决于预期通货膨胀率 ΔP 的高低。预期通货膨胀率越高，实际利率越低，人们越偏重于当前消费，当前消费需求就越高；反之则相反。这是预期通货膨胀提高的第一个直接效应，即导致当前收入中的储蓄减少、消费支出增加。

通货膨胀预期提高的第二个效应是导致“提前消费”。这是因为，当预期实际利率下降时，过去存入银行但尚未到期的储蓄额的预期实际价值便也相应降低，到期后所具有的购买力下降。同样出



于效用最大化考虑,消费者会改变原有的消费计划,提前提取存款,扩大当前消费。这在本质上是一种“反储蓄行为”。

通货膨胀预期提高的第三个效应是导致“提前购买”,或“囤积”。为防止收入贬值,尽可能实现原效用最大化的消费计划,人们会力图采取“实物保值”的办法,提前购进物品,储藏起来待来日消费(消费者囤积消费资料,生产者则会囤积生产资料)。这种实物保值动机对储蓄的影响可能是双重的:一方面减少当前储蓄,另一方面也可能动用过去的储蓄,提前支取。

由预期通货膨胀率提高所导致的以上三方面的效应加在一起,都会导致储蓄总额的减少和对当前消费品需求的增加。从个人角度看,这是个人如何使用自己的收入和积蓄的问题;而从社会角度看,这却涉及当前国民收入的分配问题、资源配置问题、货币发行量问题和物价水平问题。这是因为,储蓄总额减少,意味着公众要求当前国民收入中用于积累的份额减少,用于消费的份额增加。

如果,(1)经济可以及时调整,生产更多的消费品以满足突然增长的需要,投入生产过程的生产资料能够立即转化为消费品;(2)中央计划者认为可以允许投资大幅度减少,根据公众的要求修改原来的社会生产计划;(3)银行可以将已作为生产信贷发放出去的居民存款及时收回,从而满足公众提前支取存款的要求;(4)银行在此之前并未根据历来的存款增长变化情况预先发放贷款(即不是未存先贷,而是存入多少贷出多少),从而不会因当前存款的突然减少而发生信贷赤字(即事后发现的超贷),那么,预期通货膨胀率提高引起储蓄总额减少,就只会导致资源配置比例的改变和相对价格的变动,原则上并不会引起通货膨胀。要注意的是,以上四条都只具有“必要条件”的性质,不发生通货膨胀的前提是上述四个条件全部获得满足,缺一不可(前两条保证供给结构能及时调整,生产能力能及时“转移”,物品的物质形态能立即转变,后两条保证原有的货币购买力持有结构能及时调整和转移)。





但是,实际情况通常是上述四个条件一个都不能满足。(1)社会生产结构是受已投入的生产资本的结构制约的,一般不能作及时调整,特别不能作突然的、大幅度的调整;已按原计划投入生产的资源难以再收回转产;资本物品不可能立即转化为消费品。因此预期突变、积累率突变必然引起突发的结构性短缺,消费品首先出现严重的供给不足。(2)计划者也不会允许积累率突然下降、投资大大减少,并且改变原来的社会生产计划,因为这一计划已被论证或假定为符合经济长远利益和社会福利最大化要求。当前投资的减少将导致未来总资本的减少,从而有损于未来的生产增长和消费增长。(3)银行已发出的未到期贷款是很难及时收回的,因而不可能用回收贷款的方法来兑付提前支取存款。(4)银行通常会根据对吸收存款的预期而提前发放贷款,因而实际存款的突然减少,必然引起信贷赤字的扩大。

所有这些,必然导致以下几个逻辑上相继的过程依次发生:(1)银行增发货币,以兑付公众提前支取存款和由当前储蓄减少造成的信贷赤字,于是货币流通量增大;(2)新增货币首先集中转化为消费品市场上的有支付能力的购买力,消费需求扩大,但由于消费品供给不能及时扩大,因而导致消费品价格的上涨;(3)作为高级产品的消费品价格的上涨,会传递到低级物品即投入品的价格上去,导致后者上涨;(4)为保证实现计划的积累和投资规模,就必须进一步增发货币,追加贷款,以解决在投入品价格上涨条件下各生产部门因成本上升而出现的流动资金不足和投资计划不能完成的问题,于是货币流通量将进一步增加,导致物价总水平的进一步上涨。

上述过程在图3中可表示为:公众减少储蓄和提前支取存款,迫使货币发行量增加 ΔM_1 ,从而使消费收入由C扩大为C';从当前国民收入的角度看,名义国民收入分配点由d沿水平线转变为dm,名义收入分配比例由a变为a'。而计划者为保证实现计划积累率,又向



投资者增发货币 ΔM_2 ，使名义收入分配点由 dm 沿垂直线伸展至 dm' ，分配比例再回到 a 。在整个过程中，物价水平上涨，通货膨胀率可由最终的名义收入线 MM 与实际收入线 YY 在任一坐标轴上的截距之比(减1)表示(见图3)。

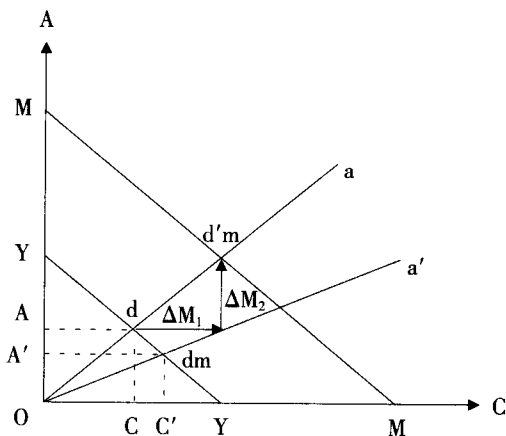


图 3

具有以上生成机理的通货膨胀，是对未来通货膨胀的预期引起当前的通货膨胀。因此我们将其称为“预期实现型通货膨胀”。这种通货膨胀的特殊体制前提是名义利率不变（这正是我们1988年以前的实际情况）。若名义利率可随预期通货膨胀率及时调整，一般就不会发生这种情况（这也就说明为什么提高利率或实行所谓“保值储蓄”，可以减轻通货膨胀压力）。那么，预期本身是如何形成又如何、为何突然发生变化的？已有的经济理论，特别是“理性预期”学说，已经把这个问题说明了。公众的预期，一方面取决于过去的经验（外推型预期或适应性预期），另一方面也取决于已知的关于未来新情况、新变化的各种信息。由这两方面共同决定的预期（再加上关于人们能够及时纠正预期错误的假定），就称为“理性预期”。



在所有关于未来新情况、新变化的各种信息中,最重要的信息之一就是政府宣布的未来所要实行的政策。如果政府宣布在未来时期中将采取某种新的收入政策、价格政策或货币政策,而这些政策将导致通货膨胀率的大幅度提高,公众便会根据政府的宣言来形成自己的通货膨胀预期,并据此相应地调整自己的决策,采取相应的行动。我国1988年的事实,也已充分证明了这一点。这也告诉我们,在制定任何政策时,都必须把公众的反应考虑进去。

五、小结

1. 以上我们分别孤立而抽象地分析了我国通货膨胀的三个方面的特殊生成机理,亦即我国经济中发生的三种特殊类型的通货膨胀。理论上,它们是可以抽象开来单独加以研究的,而在具体实践中,它们往往是同时发生、共同体现在总的通货膨胀率中的。我国近年来发生的高额通货膨胀,便是这三种类型通货膨胀的总和。我们可以用图4来表示它们的共同作用。图4中,两个坐标轴所表示的都是一般的“部分国民收入”(Y₁和Y₂),既可理解为分别用于积累和消费的收入,也可理解为分别由两个地区所获得的收入;同时,我们用同一条从原点出发的射线,既表示第2、4部分中的“积累线” a ,也表示第3部分中的“地区收入分配线” α ,从而使我们得以在同一坐标平面上将三种通货膨胀的效应综合地加以表示。在YY线以上,第一条虚线以内表示的是图1中的摩擦性通货膨胀的情况(我们显示了两轮“摩擦”),第二条虚线与第一条虚线之间表示的是图3中的预期实现型通货膨胀;MM线与第二条虚线之间表示的则是图2中的基层推动型通货膨胀(我们显示了两轮地区间货币竞争)。总通货膨胀率便可由MM线与YY线在任一坐标轴上的截距之比(减1)表示。

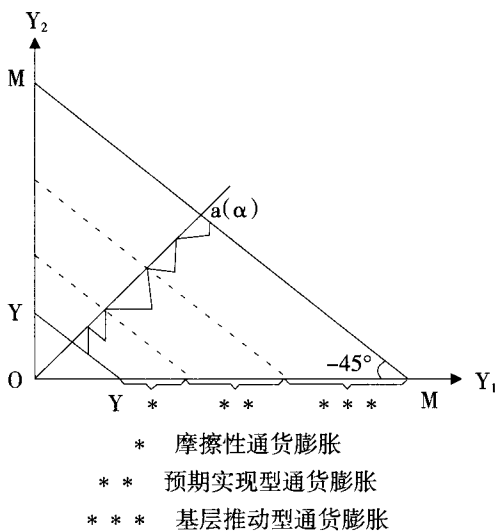


图 4

2. 我们之所以说以上三种类型的通货膨胀是我国经济中发生的特殊形态的通货膨胀，是因为它们与西方市场经济下的通货膨胀有着不同的体制条件和生成机理。这里我们要特别地再次强调指出三种通货膨胀的特殊体制前提：(1)摩擦性通货膨胀：国家与个人之间的特殊利益矛盾+改革后形成的多元主权机制；(2)基层推动型通货膨胀：基层经济单位的预算软约束+下放自主权后地方实际拥有的货币发行权；(3)预期实现型通货膨胀：固定名义利率。

这一分析的政策含义是明显的，治理我国通货膨胀的根本性措施不在于改变货币政策，而在于从根本上消除基本经济关系和经济体制中那些必然导致通货膨胀的因素。通货膨胀无疑是一种货币现象，但关键的问题在于为什么必然发生、总是发生货币发行量过大的现象。前面的分析表明，货币本身是“被动的”，它是由于种种原因“非发不可”而发放出来的。不消除那些迫使货币发放出来的基本经济因素，货币就必然不断地被发放出来，堵也堵不住。



我国当前虽然采取了治理整顿措施,包括采取货币紧缩政策,但货币发行量仍在增长,就已充分说明了问题。

3. 从历史上看,上述三种通货膨胀中,摩擦性通货膨胀自1979年下放企业自主权后就开始发生,基层推动型通货膨胀从1984年实行地方财政包干、“分灶吃饭”后开始出现,预期实现型通货膨胀则每当政府的价格—收入政策预计发生变化时都有所发生,1988年“闯关”问题提出后特别严重。可见,我们用社会经济关系和体制因素解释通货膨胀,是符合现实的逻辑的。

4. 通常理论上所说的“需求拉动型通货膨胀”、“成本推动型通货膨胀”或“需求转移型通货膨胀”等,实际上是较为一般的概念,其本身表明了宏观经济变量之间的一般关系,并不能表明引起经济变量变动的深层原因,不能说明各种具体制度条件下通货膨胀的特殊社会原因和生成机理。本文对通货膨胀的分析以及对各种类型的通货膨胀的“命名”,则主要着眼于其特殊的生成机理和在其背后的特殊经济利益关系,或者说着眼于同样或类似的宏观变量现象背后的特殊社会本质。这对于把握通货膨胀的成因和制定治理对策,具有更重要的意义。

从另一种意义上说,“需求拉动”、“成本推动”等通货膨胀概念,具有“种概念”的性质;而本文所分析的几种特殊类型的通货膨胀,则具有“属概念”的性质,它们既可以具有某一个“种概念”的一般内容,如“预期实现型”就具有“需求拉动型”的特点,也可兼有几个“种概念”的内容,如“摩擦性通货膨胀”和“基层推动型通货膨胀”就是同时包含了三种一般通货膨胀种类的某些规定性,是三个种类的结合但又绝不特别地属于某一种类的通货膨胀。

5. 最后需要指出,本文的分析是理论实证性质的,还未进入经验实证的阶段。关于三种特殊类型的通货膨胀理论,在本文范围内都只具有“理论假说”的性质,它们还都有待于找到适当的方法,过渡到“计量模型”,运用经验数据进行计量检验。



自述之四

这篇文章在一定意义上是《公有制宏观经济理论大纲》(以下简称《大纲》)的“内容提要”,收录在这里,也是让它“代表”《大纲》。

我读研究生时的专业是“西方经济学”,没有再细分领域;硕士研究生的毕业论文研究的是一般均衡理论,属于微观经济学的范畴。在哈佛大学读书时也没有特别的侧重,微观、宏观课程所花的精力应该说是差不多的。但不知是在什么时候,没有刻意追求,却自然而然地将宏观经济学作为我自己研究的重点。原因大概只是在学习经济学各种理论的过程中对于宏观的问题更有兴趣,觉得它相对于微观经济学而言更加综合、更加复杂,因为必须是在说明微观行为、说明各个市场之间的关系的基础上才能说明宏观经济现象。同时,也觉得宏观经济学更具有挑战性,因为微观经济学的许多内容最终的结论只是市场的自由竞争,不需要有多少主观的努力,即不需要有“经济政策”,而宏观经济学的主要内容,就是讨论在市场失灵的情况下,要不要有和有怎样的经济政策来对市场的波动进行调节,搞得好有利于经济的稳定增长,搞不好会造成更大的混乱。

我想如果说我对中国宏观经济学的研究做出了一点贡献的话,那么这种贡献主要就在于我和张曙光等合作者在1989年至1990年前后发表的包括《父爱主义、兄弟竞争与通货膨胀》(以下简称《通货膨胀》)在内的一系列研究论文以及后来出版的《大纲》中,最先系统地把制度因素引入了对中国宏观经济问题的分析,第一次在基础理论的层面上用公有制这个体制因素,来解释中国宏观经济波动的种种特殊原因,而不是简单地将在私有制的市场经济条件下发表的现代宏观经济学的一些分析模型与政策结论直接地



“搬”过来。在此基础上,也就系统地说明了,针对我们的这种体制,我们要采取怎样不同的宏观经济政策才能实现经济的稳定增长。比如说,在公有制的条件下,由于所有制约束本身很弱,人们都在花“公家的钱”投资,预算约束是软的,亏本了可以不破产,那不仅需求膨胀会是经济的一个“常态”或一个不变的趋势,而且在西方市场经济条件下起作用的种种宏观经济政策,比如通过调整利率(利息即投资成本)来调节投资和消费的货币政策,就是不起作用的,而只能依赖于直接控制“贷款数量”的所谓“行政手段”。

在《通货膨胀》中,有一种就是在“地方分权制”的公有制经济条件下,不是由于“计划者错误”,而是由于各地方在缺乏所有制约束的条件下的竞争,所导致的需求膨胀与通货膨胀。这也是一种体制差异所导致的特种形态的经济波动,但显然,它的政策含义也是特殊的:在给定的体制条件下,你只有控制了地方政府的行为,才能控制总需求的膨胀。

这些分析都属于一种努力,就是将现代经济学的一般原理应用于中国当时的体制环境,从而一方面正确地解释中国的种种经济现象(而不是用在别的制度环境下、在别的国家中的原因来解释我们的特殊现象),另一方面得出正确的政策结论,而不是错误地将在别的体制下有效的政策应用到我们的经济中来,不仅没有用,还会造成更大的混乱,从而更好地实现经济平稳增长的目的。过去和现在,都还有一些经济学者,学了一些西方的经济学教科书,没有搞明白那一套理论中哪些是属于一般性的经济理论,哪些是在特殊体制条件下的特殊现象,就把那里所说的一些政策生搬硬套地应用到我们的体制条件下。更可笑的是,当他们将那些政策用到中国来发现不管用的时候,就来指责是“体制不对”,而不是政策不对,说“如果是人家的体制,它就会见效”!从长远来看,体制可能是要改革的,但体制改革是一件长期的、一时很难奏效的事,在体制一时还改不过来的时候,政策不管用,只能是政策用错了,这是因



为还根本没有理解所要针对的真正的问题！特别是宏观经济政策，它本质上是一种短期政策（要在当年就抑制住通货膨胀或提高经济增长与就业增长的速度），通常只能在假定制度不变的前提下设计政策。那种批评“体制不适应政策”的人，一是没搞懂政策与体制的关系是什么，二是还根本不懂宏观经济学是怎么一回事。

《通货膨胀》和《大纲》的分析，都是实证性的(Positive)，也就是说，我们只是把制度作为一个客观存在加以分析，说明在一定的体制下，一定会产生怎样的结果，会有怎样的经济规律。我们基本上没有做“规范”(Normative)性的分析，就是说，不想声称体制“应该是怎样的”(当然更不想“指示”人们“应该怎样行为”)。《大纲》本身严格说来就是分析在公有制的条件下会产生怎样的经济现象与经济波动，应该采取怎样的政策实现稳定增长，它本身并不说明这个体制应该怎样改革。但是，一切好的规范性分析都是以实证分析为基础的，而一切好的实证分析也都会有一定的“规范性倾向”，也就是得出“如何改造世界”的取向。我们的分析表明，在公有制的体制环境下，总需求总是倾向于不断地膨胀，经济总是处在短缺或通货膨胀的状态当中，根本原因是由于缺乏“所有权约束”，那么自然，改革一定要改所有制制度，而不能只改“管理体制”，这也是从本书中能够自然得出的“政策结论”。许多读者也都从这些文章和著作中读出了这一层意思，应该说也是在作者心中的一种“改造世界”的想法。但是，我们仍然想强调的是，经济科学分析最重要的任务，不是提出一种想法或取向，而是要对现实的关系进行深入细致的分析，然后让人们从这种分析中获得对改造世界的方法的坚实的实证基础。这篇文章的性质和功能，也在于此。





国家综合负债：不良资产与金融风险^{*}

近年来，中国的国有企业严重亏损，债务/资产高达80%以上，相应地，银行的不良资产比重越来越大，国家银行也进入了亏损的阶段。正因如此，国内外的许多经济学家和投资者对中国改革与增长前景的怀疑不断加重：中国的银行坏债问题比东南亚各国更加严重，东南亚各国陷入了金融危机和经济危机，中国会不会不久也陷入危机？中国经济的“金融风险”似乎成了世界所关注的焦点问题。而在另一方面，许多人也认为，银行坏债问题已经存在好多年了，中国经济仍在增长，近期内似乎也没有陷入金融危机的危险。与此同时，从1998年起，中国政府采取了扩张性的财政政策，通过扩大财政赤字、增加发行政府债券来扩大基础设施投资。这种增加政府债务的做法，也引起了人们对中国经济金融风险的疑虑。

本文提出了“国家综合负债”和“国家综合金融风险”的概念，试图系统地回答以上的各种问题，对一系列经济现象和经济政策进行综合的分析。与此相关，本文也将对“坏债”的清理问题进行一些理论分析，试图清理一下这方面的模糊认识。

一、国有银行不良资产与政府债务

中国银行系统特别是国有银行系统的“坏债”占银行贷款总额的比重很高，这似乎是一个不争的事实。我们没有这方面的准确的

^{*} 本研究是国民经济研究所“中国经济增长可持续性研究”课题的一部分，课题得到了中国经济改革研究基金会、德国阿登纳基金会的资助。作者感谢王晓鲁、余永定、易纲等的批评与建议。在研究过程中，作者得到了武建等在资料整理方面的帮助。本文原载于《经济研究》，1999(5)。原题为《论“国家综合负债”——兼论如何处理银行不良资产》。



数字，只能根据各方面的信息加以估计。为了最大限度地估计风险，避免低估问题的严重性，我们采用目前见到的各种估计当中较为严重的一种，即估计不良资产占银行贷款总额的 25%。

国有企业负债严重，当然首先是因为体制方面的问题。在国有企业、国有银行、政府干预这种三位一体的国有经济体制下，国有经济这个整体对社会欠下的“坏账”总会以各种形式发生（财政补贴、三角债、工资拖欠、垃圾股票、垃圾债券、通货膨胀等等，我们这里暂不详细分析）。但以银行坏债这种特殊形式发生，其中一个具体的原因，就是从 20 世纪 80 年代开始，中国政府逐渐地将国家财政对国有企业的财务责任，转移到了银行。这体现在以下几个方面：

1. 从“拨改贷”开始，政府几乎不再对国有企业投入资本金，企业的建立与发展，主要依靠银行贷款（当然要有政府批准），无论是固定资本还是流动资本，都是如此。所谓“国有企业”，很多其实从一开始就没有国家财政的投入。

2. 当企业发生亏损的时候，政府也几乎不再给企业以财政补贴，而是由国有银行对其债务进行延期或追加新债。发生亏损的原因可以是多种多样的，可以是经营不善，也可以是社会负担（如国家抽走了各种本应留下的劳保基金等），也可以是上级决策失误（有些企业根本就不该建），但只要发生了亏损，解决办法由以前财政出钱补贴改成了银行追加贷款，这是造成银行坏债增加的一个基本的直接原因。

这也就是说，银行坏债实际上起到的是“财政补贴”的作用。搞国有企业而没有国家财政为其注资和补贴，其结果必然是国有银行出现大量不良资产。这是“国有经济三位一体”的内在逻辑。在思考国有企业负债与金融风险的关系时，我们应该将财政负债的问题联系起来进行综合考察，将国企对银行的坏债视为“准政府债务”。而将国企坏债和政府负债一起都算作“国家负债”。这一分析首先可以解释两方面的问题，一方面是为为什么中国有这么大的国



有经济而政府负债却特别低（政府债务余额占 GDP 的比重只有 8% 左右）；另一方面是中国银行的坏债比重特别高。

这里要明确的是，只有银行“坏债”才构成“国家负债”的一部分。因为只有“坏债”才构成社会和政府负担，必须运用某种国家权力（税收、国债、货币发行、国际融资等）加以处理。只要企业还能用自己的收入付息还本，其负债则不构成我们这里所说的“国家负债”的组成部分。

在更加一般的意义上，即使假定不存在国有经济，私人企业和私人银行之间发生的“坏债”，也具有“外部效应”或“公共性质”，因为由银行坏债引起的银行危机、金融危机，会对整个社会的经济稳定 and 经济发展造成不良后果，要解决这个问题，通常也要由政府出面，运用公共资源（“纳税人的钱”）加以处理。其他非国有经济国家的实践经验（如 80 年代的美国，当前的日本、韩国等），都表明了这一道理。无论如何，从一个经济整体金融状况的角度看问题，银行坏债和政府负债，都同样可以视为社会整体的一种债务负担，其数量的增长，都意味着一个经济金融风险的加大。

从一个经济应付金融危机的能力的角度考察问题，我们也需要将银行坏债与政府负债联系起来考察。银行坏债率高，若政府债务率也高，政府在应付风险时的能力就差；相反，若政府负债较低，危急时刻就可以用增发债务的办法来清理债务，稳定经济。一国金融风险的大小，不仅取决于金融系统本身的健康程度，而且取决于政府应付危机的能力。

二、外债

另一个需要考虑的因素是“外债”。中国政府所借外债并不多，不构成问题，在讨论中甚至可以忽略不计。但是，东南亚金融危机



的教训之一是,尽管许多外债是私人部门借的商业贷款,但到头来也都变成国家负债,也要由国家或全体国民来承担其后果。对我国来说,这个问题就更严重一点。因为我国的外债,即使不是政府借的,至少也是国有企业、国有金融公司借的,出了问题都要政府负责,都要全体国民承担。因此,从国家金融、债务状况的角度分析问题,我们不妨将我国的“全部外债”也都视为政府债务或国家债务来加以计算,以最大限度地估计金融风险。这种债务目前约占我国GDP的14%左右。

当然,更加细致的分析方法是只算“短期外债”,因为就近期风险而言,主要是短期债务起作用,引发支付危机。如果这样算,我国面临的风险似乎就更小一些,因为短期外债占GDP的比重目前只有1.5%左右。即使再多算一些地方上没有登记的短期外债(如“广信”事件所揭示的那样),最多也不超过3%,以此衡量的金融风险就会更低一些。

对于资本市场已开放的经济来说,问题更复杂一些,因为还要计算那些流动性较强、能够很快撤出市场的外国“证券投资”。不过我国目前还不存在这方面的问题,因此在此文中不予讨论。这一点请充分注意。本文提出的“国家综合负债”和“国家综合金融风险”的概念,只对我们这样的资本市场尚未完全开放的经济来说,是较为“综合”、较为“全面”的,对于资本市场完全开放的经济,则还要加进更多、更复杂的因素。我们后面所作的国际比较,也只是比较与我国有可比性的方面,而不包括其他一些方面。

三、“国家综合负债率”

以上三项,即政府债务、银行坏债和全部外债,可以说涵盖了一个经济中已经发生的可能导致金融危机的主要国民债务,其他



一些潜在的、隐含的政府欠债,要么可以归结为以上三项中的一项(比如政府欠国企职工的“养老基金”债务,现在实际上正以企业坏债的形式发生着),要么在经济中有着其他一些对应物(比如政府对职工的“住房基金”欠账,可以由住房私有化和拍卖一部分国有资产加以偿还)。

将以上三项放在一起,我们可以得到一个“国家综合负债率”的概念,它在数量上可以由以下的公式来表达:

$$\text{国家综合负债率} = \frac{\text{政府内债余额} + \text{银行坏债} + \text{全部外债}}{\text{名义 GDP (按现价计算)}}$$

这可以说是衡量一国金融状况的一个综合指数,它包含了在资本账户尚未开放的经济中的一些主要的可能引起宏观经济波动和金融动荡的不利因素。

利用这一综合指数,我们可以分析以下问题:

(一) 经济整体金融风险的大小(国际比较)

一国是否会发生经济危机,取决于很多经济、政治、社会、国际方面的因素。一个经济指标再“综合”,也不能绝对准确地判断一国经济是否面临陷入危机的风险。但是,较为“综合的”指标总比较为单一、片面的指标要好。利用这种指标进行的横向比较,也更能说明问题。

与其他一些国家相比,中国经济的特点是银行坏债较大,而政府负债与外债相对较小。因此,尽管中国的银行系统问题较大,但“国家综合负债率”总的说来相对较低,1997年底只有47%,1998年也不超过50%。如果只计算中国的短期外债,这一指标就更低,只有37%左右。而其他亚洲各国的这一比率在1997年底都比中国高许多(见表1)。欧洲货币联盟要求各成员国达到的政府债务占GDP的比率标准为60%;美国的同一指标也长期高达70%(请注意发达国家银行坏债较少,而且由于政府不干预银行信贷活动,出了



坏债政府的责任也较小,因此我们只计算政府负债)。

表 1 国家综合负债及金融风险指数的国际比较(1997 年底)

国家	日本	泰国	印尼	韩国	备注
(1)全部外债 (Billion \$) *		91.8	136.2	155.4	WB & ADB data base
(2)全部外债 (Billion 本币)		3151.0	412760.0	140170.0	根据年平均 汇率计算
(3)政府内债 (Billion 本币)	508354.3	69.3	6278.5	28543.0	未偿付国内 债务余额
(4)银行坏账率(%)	12.3	26.6	32.5	25.2	JPM 估计 1998-2;
(5)银行贷款总额 (Billion 本币)	624864.0	7723.6	361736.9	558481.0	美林公司 1998-4 提供
(6)坏账总额 (Billion 本币)	76858.3	2054.5	117564.5	140737.2	(6) = (5) × (4)
(7)GDP(Billion 本币)	511864.0	4827.0	578779.0	410647.9	IMF1998 年报
(8)综合负债指数 (%)	114.3	109.3	92.7	75.4	综合负债指数 = $\{((2) + (3) + (6))/(7)\} \times 100$
(9)通货膨胀率 (%)	1.7	5.6	11.1	4.5	GDP 平均指数
(10)综合金融 风险指数(%)	116.0	114.9	103.8	79.9	综合金融风险指 数 = $\{(8) + (9)\}$
* 汇率(1\$ = ? 本币)	119.4	34.3	3035.0	902.0	全年平均汇率

参考数据网页:

(1) http://www.boj.or.jp/en/link/link_f.htm

(2) <http://www.bi.go.id/>

(3) <http://www.worldbank.org/html/extdr/data.htm>

(4) <http://www.bot.or.th/research/public/DataBank/databank.htm>

(5) http://bok.or.kr/kobank/owa/stats3_e?i_lp=stats&i_top=stats&i_subject

这可以解释为什么中国银行系统坏债问题如此严重,问题比别的一些发生金融危机的国家可能更大,但仍能保持经济稳定,经





济还能增长,近期内也没有爆发金融危机的威胁。那种仅仅根据中国银行系统坏债较多就预言中国不久也将陷入经济危机的简单推断,之所以不正确,就是没有综合地分析一个经济的整体经济负担。而当人们之所以没能及时地预测出东南亚一些国家会陷入经济危机,也是只看到了一部分债务指标,而缺乏综合的观点。比如若只看政府债务,韩国和泰国当时情况似乎都不错。但若将非政府部门的银行坏债和短期外债都加到一起进行分析,结论就会大不一样了。

(二)宏观政策选择

对一国“国家综合负债”的债务结构分析,有利于我们对宏观政策的选择。当前中国经济面临增长率下降、总需求不足的问题,需要政府采取扩张性的宏观政策。这时面临的一个问题是在各种可供选择的政策工具中,哪种更为合适、有利?给定其他种种因素,从“综合债务”的结构分析中我们可以看出,在中国的银行负债较大、政府负债较小的状况下,最大的风险来自银行坏债,因此,当前较为合适的政策组合是:保持较紧的信贷政策而较多地利用财政扩张政策,从而一方面继续保持银行改革、企业改革的压力,力求降低银行坏债的比重,另一方面扩大内需,保持经济的增长。

由于我国“国家综合负债率”较低,政府债务余额占GDP的比重相对更低,利率仍低于经济增长率(关于这个关系见后面的分析),在两三年的时间内增加一些财政赤字和政府债务,确保经济的持续增长,虽然不可避免地会使“国家综合负债率”以及相应的金融风险有所加大,但在假定经济体制问题不继续恶化(而是加大改革力度,包括控制银行坏债和清理对外不良债务)的前提下,这种政策不会引发严重的问题,不会发生“债务爆炸”。也就是说,目前对于我国来说,还有一定的“发债余地”。

从体制改革和宏观政策关系的角度看,如果我们能通过改革控制银行坏债的增长,我们的宏观政策就有更大的操作余地,就能



更多地借债(无论是内债还是外债)来支持经济的增长。

四、通货膨胀与“国家综合金融风险指数”

另一个需要考虑的因素是通货膨胀或通货紧缩。通货膨胀对于化解银行债务和政府债务问题有利(相反,通货紧缩对于化解债务问题不利),因为它可以使债务相对贬值,使我们的“国家综合负债率”因分母的增大而缩小(通货膨胀也可以视为一种隐含的税收或“财政盈余”)。但是,通货膨胀也会从另一方面增大金融风险:

第一,在固定汇率条件下,通货膨胀导致币值高估,引起金融市场波动,就像一些东南亚国家前两年发生的那样。

第二,在已经存在通货膨胀的情况下,政府就很难再用增发货币、增发债务的办法来应付金融体系中的困难,化解债务过高的问题,更不用说通货膨胀本身会引起社会、政治的不稳定。

为了将通货膨胀的不利方面也考虑进来,我们在前面“国家综合负债率”的基础上,进一步构造了以下的“国家综合金融风险指数”:

国家综合金融风险指数

$$= \frac{\text{政府内债余额} + \text{银行坏债} + \text{全部外债}}{\text{名义 GDP(按现价计算)}} \times (1 + \text{通货膨胀率})$$

利用这一指数进行分析,当前的“通货紧缩”一方面是不利的因素,因为它使已经存在的债务相对升值(因为它导致分母“名义GDP”缩小);但在另一方面,它又有其正面的影响,因为它使政府增发债务、增发货币的余地加大。事实上这相当于是在说:通货紧缩的形势要求政府采取扩张性的政策,而且这时增发一些债务引起金融风险扩大的程度相对较小。按此公式计算的中国国家综合金融风险指数 1998 年底为 47.95%,低于国家综合负债率 50.53%,就



表明了这一点(见表 2)。

表 2 中国金融风险指数

	1997	1998	1998 *
银行坏债占 GDP 比重	25.05	27.19	
政府国内债务占 GDP 比重	7.32	8.78	
全部外债占 GDP 比重	14.70	14.57	
其中短期外债占 GDP 比重	1.53	1.5	
国家综合负债率	47.07	50.53	37.45
通货膨胀率	0.8	-2.6	
国家综合金融风险指数	47.87	47.95	34.85

* 此栏内数字只含短期外债。

资料来源:国家统计局:《中国统计年鉴》(1997),北京,中国统计出版社,1997。国家统计局:《1998年中国统计摘要》,北京,中国统计出版社,1998。

以上这个“国家综合金融风险指数”,可以说涵盖了有关宏观经济波动的各种因素。既有前些年人们分析宏观经济问题时最为重视的“通货膨胀”和“政府债务”,又有最近两年因亚洲金融危机的教训而使人们逐步加以重视的“私人部门债务”(银行坏债和外债)。通过对这个指数的观察与分析,我们可以及时地对整个经济的宏观金融风险加以控制。当然,必须认识到,任何“指数”都只具有“指数”的意义,只是现实情况中一些经济关系的一种反映,而不是全部反映,不可能完全和准确地表明现实中的一切关系、一切趋势。利用一些指数,可以使我们更好地分析现实,但任何指数都不可能代替更加全面的经济分析。

以上的分析表明了中国还有一定的“发债余地”,以便采取有效的宏观经济政策。需要明确的是,短期内中国经济的一个重要问题是如何保持经济增长的势头,因此需要扩张性的宏观经济政策,这种扩张性政策就短期来看对控制金融风险有利;但是,从长期来看,任何宏观政策都不能替代体制改革,只有改革才能从根本上降



低金融风险。只不过这是不同层面上的关系,我们不在一篇文章中一起论述罢了。

五、银行坏债如何消除:重要的问题 仅在于控制增量而不在于清理存量

以上的分析只是一种“静态”的分析。从动态的角度看,与各种债务相联系的金融风险以及这种金融风险发展、演变的情况,取决于其他一些因素,其中最重要的是(债务的)利息率、坏债增长率与经济增长率的关系。

为了较为方便地分析问题,也更为深入地讨论对中国经济来说目前最为“头痛”的问题即银行坏债,我们就集中地以银行坏债的清理问题为例来对动态过程中的债务金融风险问题加以讨论。我们不妨假定一切对国企的补贴都是通过银行坏债实现的,假定国家综合负债只包含银行坏债,则前面分析的一切问题都必须通过解决银行坏债来加以解决。

以 D 代表“银行坏债”,以 g^d 代表坏债每年的增长幅度,它近似地是坏债本金的增长率与债务利息率的和; g 代表名义 GDP 的增长率,它近似地是 GDP 实际增长率与通货膨胀率的和;以 B 代表“坏债/GDP 比率”, t 代表时间(年头), 0 代表初始年份,则我们有以下关系式:

$$B_t = \frac{D_0(1+g^d)^t}{GDP(1+g)^t}$$

在动态过程中,当 $g^d < g$ 时,我们有 $B_t = \frac{D_0(1+g^d)^t}{GDP(1+g)^t} \xrightarrow{t \rightarrow \infty} 0$

上述关系式表明,给定经济的潜在增长率,只要使坏债的增长



率得到控制,使之低于经济增长率,长期看,坏债的问题就不会趋于“爆炸”(B_t→∞),而是会逐步得到缓解,并随着改革的进展而逐步消除。

这一关系有以下两个重要的政策含义:

第一,解决坏债问题根本上要着眼于控制增量,也就是要着眼于体制改革,使坏债今后减少发生。只有坏债的增长得到控制,问题才可能解决,才能走出困境,否则便是陷入恶性循环,最后发生金融危机。这里的改革,首先重要的是企业的改革和政府的改革,也就是“花钱者”的改革,否则坏债问题的根子将不会被拔除。银行本身的改革当然也很重要,从短期内看首先要加强风险管理,尽可能减少坏债;从中长期看,要从根本上改变国有银行一统天下的金融体制,鼓励非国有银行的发展,发展银行业的竞争,从产权关系上进一步加强对风险的控制。

第二,“清理已有坏债”是不重要的。现有的坏债存量,是已经花出去了的钱,再清理也是收不回来的。当前面对的 D₀ 再大,在长期的经济增长过程中也是微不足道的。在这种情况下,与其用政府支出的办法去清理坏债,不如使它们继续保持在企业和银行的平衡表上,反倒有利于保持对企业和银行的一种“改革压力”。否则,体制没有改,今天清理了明天又会冒出来。不清理现有的坏债,而是着力于控制增量,存量的问题到日后会更容易地得到解决。

从以上的公式中我们可以看到,只要我们从今天起控制住了坏债的增长率 g^d,使它低于经济增长率 g,则不管最初的坏债 D₀ 有多大,随着时间的推移,我们的坏债率都会逐步降低,处理起来会越来越容易。

需要明确的是,在加强银行风险管理的问题上,应将“坏债率”B 的缩小作为目标,而不是将减少坏债的绝对额作为目标。而要想保证坏债的问题不日趋恶化,最根本的就是要确保经济增长率高于坏债的增长率。这就是为什么:第一,体制改革是重要的(以确保坏债



增长率下降),第二,经济增长是重要的(它使坏债的比率下降)。

再作进一步细致的分析,我们还可以注意到以上公式中的另外两个隐含的关系:

第一,“坏债率”的分子中所包含的“坏债增长率” g^d 近似地等于坏债本金的增长率与利息率的和,其含义是今后还本付息的总额的增长率。坏债本金的增长,当然越低越好,这取决于体制改革。而给定坏债增长率,债务的利息率越低,债务增长所引起的风险越小,反之则越大。这意味着,在利率较低的情况下,为了实行扩张性政策,增加一些债务,所引起的风险较小。

第二,“坏债率”的分母中所包含的“GDP名义增长率”(近似地)等于GDP实际增长率与通货膨胀率的和。这实际上也是说通货膨胀对解决坏债问题有利而通货紧缩对解决坏债问题不利。可以想象,如果我们每年有7%的GDP实际增长率,同时有5%的通货膨胀,我们的坏债,每年就相对贬值12%;如果坏债就那么多,改革使坏债不再增长,5年的时间内,尽管我们一点清理坏债的事情也不做,我们的坏债率仍然可以相对地减少50%。认识到这一点对我们清理坏债是有启发意义的。

参考文献:

1. 贺力平.1997.泰国货币危机及其经济根源和国际关联.改革,(6)
2. 樊纲.1996.企业间债务与宏观经济波动.经济研究,(3,4)
3. 樊纲.1999.克服信贷萎缩与银行体系改革.经济研究,(1)
4. 吴晓灵主编.1997.中国国有经济债务重组研究报告,北京:中国金融出版社
5. 余永定.1997.泰国的货币危机及其启示.国际经济评论,(9,10)
6. 谢多.泰国的宏观经济政策失调与货币危机.国际经济评论,(9,10)



7. 北京大学经济研究中心宏观组.1998. 寻求多重经济目标下的有效政策组合.经济研究,(4)
8. 中国社会科学院经济研究所宏观学科课题组.1998.总量态势、金融风险 and 外部冲击.经济研究,(3)
9. 中国人民银行研究局课题组.1999.中国货币政策分析.经济研究,(3)
10. Radelet, Steven, and Jeffrey Sachs. 1998.The East Asian Financial Crisis: Diagnosis, Remedies, Prospects. HIID, memo, April 20
11. Stiglitz, Joseph. 1998. Bad Private-Sector Decisions. Wall Street Journal, Feb.4



自述之五

这篇文章是在讨论银行不良资产的热潮中写成的，也是在亚洲金融危机之后，国际上许多人看到中国的国有银行中有那么多的坏账，因此怀疑中国经济增长是否可以持续，是不是不久也会崩溃的所谓“中国崩溃论”的浪潮中写成的。这篇文章后来被各处多次转载，并被翻译成英文、法文和日文发表。

就这篇文章本身的内容与方法来说，其特点是：在分析一个经济的现实问题的时候，如果仅仅就事论事，就可能得出错误的结论；对于任何一个具体问题来说，哪怕再小的问题，也需要有一个大视野，要联系其他一切相关的问题，才能取得深入的分析，得出正确的结论。在解决银行坏账的问题上，我个人从来不赞成搞“债转股”，因为如果只在账面上把企业欠银行的坏账转移到资产管理公司的账上去，并没有在坏账产生的原因上有任何改进，相反倒让企业和银行相信国家早晚会为它们“解套”，结果是“败德”行为更为盛行，银行坏账越转越多（后来的事实证明这一分析不幸而言中）。正确的做法是在坏账产生的体制原因上做文章，也就是在国有企业改革和银行改革的问题上做文章，让银行坏账继续保留在企业 and 银行的账上，作为改革的压力和动力，直到实质性的产权改革和产权重组发生，那时政府再去承担一部分责任，从此才能一切按新的规则办事。必须从国企改革和金融改革的角度去分析银行坏账产生的原因和解决办法，就坏账论坏账，一定是不成功的。

同样的方法论，也可以应用于解释“中国崩溃论”为什么没有应验。中国的银行坏账的确可能是世界上最多的国家之一，因此如果仅看中国的银行系统的问题，那么中国早就可能崩溃了。但是一个国家是否发生金融危机，取决于整个金融体系的状况，而不仅仅



是它的一个方面,要看国家的财政状况、资本市场、外债负担与国际收支平衡等。中国国家银行之所以坏账较多,原因之一是从20世纪80年代“拨改贷”开始,国有企业的一切资金需要都由国有银行来提供,本来就由国家财政承担的责任转到了国有银行,结果导致银行成了国家的“第二财政”(正因如此,国有银行的坏账应该视为“准政府债务”),而国家的财政负担却较轻,导致中国的公共债务与GDP的比例,是世界上最低的国家之一。同时,中国的外债较少,中国的资本市场由于还没有开放,受国际市场的冲击较少,国际收支又一直有顺差,再加上中国经济还在高增长,财政收入迅速增长,利率很低,外汇储备大幅度增加,等等,把这些因素加在一起,中国金融系统的整体状况并不太差,不是说没有问题,不是说不需要改革,但的确不至于在可以预见到的近期就陷入金融危机。所以,仅就一个银行坏账问题,我们要想给它一个正确的解释,就需要分析从微观到宏观方方面面许多因素,而不能就事论事。我在文章中创造了“综合负债”的概念,就是希望将讨论引入更广泛的范围。

这十几年来,我参加了不少关于中国现实经济问题的分析与讨论,在所有这些问题上,我以为这种超越问题本身、“从树林看树木”的“一般均衡”分析方法是非常重要的。其他的例子还有:

1. 就地区差距的问题来说,如果就事论事,把我们的目光只集中在落后地区如何发展,也许我们永远也解决不了这个问题,因为地理位置的差别和运输成本的差距(还不谈自然条件的差异),也许就使得地区之间经济发展水平的差距永远无法消除。但是,如果我们把劳动力就业的转移和人口的迁移拉入分析的视野,我们就会发现,也许地区之间的发展水平最终不能达到一样的水平,但是“人均收入”会趋于均等——在不同的地理、空间差异的基础上能够实现的均等。因此,解决地区差距的办法,就不仅是国家为内陆地区修路和鼓励资本进入到落后地区去,而且重要的一环就是鼓



励劳动力的流动与人口的迁移。

2. 就“三农”问题或收入差异而言,如果只是就提高农民收入就事论事,我们最终就会发现只能是搞政府补贴,转移支付。但如果把“三农”问题放到经济发展和现代化历史进程的大视野中,我们就会发现,一旦一个社会实现了“温饱”,农业或者说“务农”就不再是收入(或“效用”)增长的源泉,新增的收入将主要由工业和服务业等产生,因此真正能从根本上解决“三农”问题的办法,不是在农业,而是在农业之外;而提高农民收入的根本办法,是使中国的大多数农民不再是农民。因此“三农”问题的讨论,从长远来看其应该是研究我们如何在全球化的条件下创造更多新的非农就业机会的问题。

3. 就腐败问题而言,如果仅就官员的道德问题、监管机制问题、“高薪养廉”问题讨论,不能说不会解决一些问题,但是一定是在理论上陷入怪圈,而在实践中总也解决不了问题,反倒会愈演愈烈,原因在于,在一个“公权”太多的社会中,利用公权谋私利(这是所谓腐败的定义!)的条件就太多,道德教育不过来,监管成本太高,养廉也一定养不起,最终是“劣币驱逐良币”,好人也变坏,导致腐败的普遍化。所以,反腐败问题的讨论,一定要超越官员腐败的直接原因,深入地分析背后的深层次因素,要在改革国有企业、改革政府职能等方面做文章,在削减公权方面做文章!

4. 就中国的“产业发展战略”而言,如果是仅仅就产业论产业,似乎当然是高新科技最好,中国人要像发达国家那样只做高新科技,收入又高,用的资源又少,当然很“理想”。但是,在我们目前较低的发展阶段上,我们要考虑的问题是我们的比较优势是什么,而即使将来更发展一些了,在一些高新科技领域中有了竞争力了,我们还要想一想我们那么多新进城的或者是还有待进城的农村劳动力的就业问题如何解决。中国这么多的人口,是不能像别的国家那样“提升”产业结构的,而必须“扩充”产业结构,什么活都得干,即

