

经济周期循环论

作者：[美]约瑟夫·阿洛伊斯·熊彼特

第一部分

第 1 节：导言(1)

导言

"在某种方式上，凯恩斯和熊彼特重演了西方历史上最著名哲学家的对抗--才华横溢、精明机智、锋芒毕露的诡辩者巴门尼德，与动作迟缓、面貌丑陋，但却富有智慧的苏格拉底之间的柏拉图式的论辩。在两次大战期间，没人比凯恩斯更有才气，更精明，熊彼特则表现得平淡无奇--但他有智慧。聪明赢得一时，而智慧天长地久。"

1983 年 5 月 23 日，为了纪念熊彼特诞生 100 周年，德鲁克在《福布斯》杂志发表了一篇题为《现代预言家：是熊彼特还是凯恩斯？》的文章。上述这段文字，正是一代管理学大师向前辈经济学伟人的致敬与赞誉。

单就在全世界的影响力来说，凯恩斯无疑是最为世人所熟知的经济学大家，相形之下，熊彼特为何能赢得德鲁克如此高的评价？

创新，一切皆是创新。熊彼特从一开始就坚信一点--经济学的中心问题并非均衡，而是结构性变化。为此，他宣称：只有当经济吸收了变化的结果，永远改变了它的结构时，经济才能发展--有创新才能在动态不均衡中建立社会，也唯有这样的社会才具有稳定性和凝聚力。而企业家扮演着这种动态经济中的英雄角色，他们是利润的来源。

这种观点使熊彼特在整个经济学传统中脱颖而出。而更令他名声大噪的，还有他所阐发的经济周期循环理论。

繁荣、崩溃、萧条、复苏.....

一提到经济周期，很多人都会想到 2008 年以来席卷全球的金融危机，确实，当今的经济局势，似乎正在印证着一点：新一轮的经济循环正在发生。虽然这次全球性经济衰退不及 1929 - 1933 年大萧条给人类社会带来的破坏那样惨烈，事实上却是自上次大危机以来影响范围最广泛、最深远的一次。

从这一点来考虑，重温 1929 ~ 1933 年大危机后人类经济思想界的一些大师对经济波动和商业周期的理论反思，应该是很有必要的。

在那些有关经济危机和商业周期理论的论述中，最为人们所熟知的恐怕当属凯恩斯和弗里德曼了，而奥地利学派的传人熊彼特（ Joseph A Schumpeter ）的商业周期理论，其实并未得到人们充分的重视。但是，不可否认，在理解目前这场全球经济大衰退方面，熊彼特提出的经济周期理论（ Bussiness cycle ）更为深邃，更具前瞻性，也更具启发意义。

熊彼特认为，当经济周期从景气循环到谷底的同时，也是某些企业家被淘汰出局而另一些企业家必须要“创新”以求生存的时候。因此，每一次萧条都包孕着新技术革新的可能。

相比较而言，凯恩斯的经济周期学说更侧重于政府积极干预经济过程，从而取代市场经济的自发运行和经济周期的自然恢复。其有效需求不足理论旨在从理论上揭示现代市场经济中非充分就业均衡的

产生原因，而对现代市场经济的周期性波动并未做透彻分析。

与凯恩斯不同，熊彼特的商业周期理论主要从技术创新的视角解释了经济波动和商业周期的发生。他认为，市场经济本身具有繁荣和萧条的周期性特征，而生产技术的革新和生产方法的变革在其中起着至高无上的作用。

第2节：导言(2)

在纯理论模式中，熊彼特假定，企业家的创新是一个独立的内生因素，是造成现代市场经济体系呈现周期性波动的根本动因。在此之前，经济体系处于静态均衡。企业家为获取超额利润而不断创新，进行生产要素和生产条件重新组合。

于是，当创新浪潮出现时，社会对银行信用以及对生产资料的需求会扩大，从而引起经济高涨。依照这一思路，企业家的成批出现是繁荣的唯一原因：企业家会竞相推出新产品和新的生产方法，从而导致经济繁荣。然而，新产品的出现和竞争加剧，也会使商品价格趋于下跌，企业的盈利机会减少。接着，银行信用收缩。最后，经济体系从繁荣转入衰退，这是一个循环往复的过程。

根据上述商业周期的纯理论推论，熊彼特又提出了商业周期"四阶段论"的现实模式，即在现代市场经济运行中存在着"繁荣"、"衰退"、"萧条"和"复苏"四个阶段。熊彼特还归纳了前人关于商业周期的论述，提出了在现代资本主义经济发展史中同时存在着三种商业周期的

论点，分别为康德拉季耶夫周期、朱格拉周期和基钦周期，时间大致分别为 60 年、10 年和 40 个月。

熊彼特的经济周期理论，是充分吸收和借鉴前人（包括马克思）对现代市场经济周期性繁荣现象的理论解释而提出来的，显然带着对 1929 至 1933 年大危机理论的反思痕迹。放在今天看来，熊彼特的一些极端提法（如“创造性地破坏”）似乎有些言过其辞，但在充分了解了他的商业周期理论之后，或许更能帮助我们把握当前全球经济衰退的原因及其未来走势。

第 3 节：商业周期(1)

第一章 商业周期

关于危机的理论，更准确地说是周期性的商业波动理论，不像已经被详细说明了的关于企业家职能、信贷、资本、货币市场、利润、利息等理论那样，它甚至还没有一个令人比较满意的对其主题的陈述。一个令人满意的理论，在今天看来应该比过去更需要对大量的不断增多的资料进行综合处理，更需要以那些表明商业环境及其相互关系的不同指标为基础，制定出许多个别理论。在这方面，我的工作还只是一个不成形的框架；我所承诺的彻底研究还没有完成，而且按照我的工作计划，这种情况还将长时间持续。尽管如此，我还是要提交这一章，除了在表述上，没有其他任何变化，这不仅是因为现在这一章对于考察危机有其一定的地位，而且还因为我仍然坚信它是正确

的 ;不仅是因为我相信这一章包含的内容有助于本书对这一主题的论证 ,而且还因为它对本书的贡献表达了事物的本质。因此 ,我愿意在这一章的基础上接受批评。 ?

通过研究我所注意到的各种反对的意见 ,我更坚信我的信念。这里我只提两种意见 :第一种意见 ,批评说我的理论只不过是一种"危机的心理"。这种反对意见是由一位最有才能的 ,也是我最尊重的权威提出来的。意见表达得是这样文雅 ,所以为了让读者明白它的真实含义 ,我必须亲自阐述它的真实内容。"危机的心理"意味着某种十分明确的含义 ,它不同于"价值的心理" ,比如 ,它意味着坚信那些令人害怕的商业世界的悲喜剧式的畸变 ,它们是在每一次危机中注意到的 ,特别是在过去已经注意到的。因此 ,作为一种危机理论 ,它意味着一种科学的解释要么依据显然是同时发生的以及相应产生的现象 (恐慌、悲观主义 , 等等) , 要么 , 只在某种缓和的程度上 , 依据以前对股票看涨的趋势、促销热潮 , 等等。这种理论是很枯燥的 ; 这种解释也没有说明任何问题 , 但这不是我的观点。不只是因为我总是讨论外在行为 , 因而在我的论述里 , 心理因素只能在对每一经济事件的陈述中找到 , 甚至是最客观的陈述 , 而且还因为我解释商业波动的现象--不管现在是否发生--仅仅用一串自动运行的客观的因果关系来解释 , 也就是用新企业的出现对现有企业所处的环境的影响来解释 , 这一连串的因果关系产生于第三章所解释的各种事实。 ?

第二个反对意见是由洛伊提出的 , 他说我的理论没有解释危机的周期性。对此我不理解。周期性可能有两种含义 : 第一 , 仅指每一次

繁荣之后都有一次萧条，每一次萧条之后又跟随着繁荣这个事实，而我的理论解释了这种现象。第二种含义是指实际的周期长度。但是没有一个理论可以从数量上解释这一点，因为，显然它依赖于个别情况的具体数据。不过，我的理论对此作了一般性的回答：一段时间之后，繁荣结束，萧条开始，而在新企业的产品上市之前，这种现象必然会消失。当吸收创新的过程结束时，一种新的繁荣会战胜萧条，从而出现繁荣景象。？

但是洛伊还有其他的含义，这些内容由埃米尔·莱德勒表述如下：我的论证被说成是"令人不满意的，因为它根本没有试图说明为什么企业家实际上是周期性的大批地出现，他们可能出现的条件是什么，以及如果条件对他们有利，他们是否将会不断地出现，为什么会经常出现。"现在有人可能认为，我对企业家的成群或者大批出现（这是形成繁荣阶段的唯一原因）以及它所引起的现象的解释不能让人信服。但是如果说我根本不曾努力解释它--实际上，我的整个论证都是为了解释它--在我看来是没有根据的。企业家们得以出现的条件--不考虑竞争经济的一般的经济和社会条件--在第三章中已经说明了，而且也可以简略地、不完全地表述为新的可能性的存在，这种新的可能性从私人经济的角度看是更有利的--这个条件必须被实现；由于人们主观意识的限制和外界环境的影响，这些可能性也只能有限地实现；还要加上一个能够十分可靠地估算出来的经济形式。如果人们能坚持我们对企业家概念所做的假设条件，那么，为什么企业家会出现在这些条件下，就不是难以解答的问题了，就像人们一看到有利的机会就

会伸手抓这个事实一样。？

现在，我并不带有任何批评意图，只是为了更加清晰地展现这些观点，我打算把我的理论与迄今为止在这个领域做过最充分论证的斯皮托夫的理论加以比较--尽管在彻底性和完备性方面很难与之比较。从尤格拉那里得来的观点--据此，商业中的波浪式波动，而不是危机本身，似乎是需要说明的基本问题，这个观点对两者是同样的。我们赞同这个观点，即变换的状态（斯皮托夫称之为"Wechselagen"）是资本主义时代经济发展所采用的形式。因此，我们也赞同这个观点，即充分发达的资本主义在历史上只能追溯到这种变换状态首次无误地出现的那个时代（根据斯皮托夫的观点，在英国是从1821年开始，在德国是从19世纪40年代开始）。

再者，我们赞同钢铁消费数字是反映经营状况最好的指标；也就是说，斯皮托夫发现并计算出的这个指标--在这方面我没做任何努力--我承认也是我的理论认为的正确指标。我同意这个因果关系首先开始于用资本购买的生产资料，而繁荣首先实现于工业厂家（工厂、矿山、船舶、铁路，等等）的生产中。最后，我们同意这个观点，正如斯皮托夫所表述的，产生繁荣是因为"投入了更多的资本"，固定于新的企业中，接着这种冲击延伸到原材料、劳动、设备等等市场上。从在这里具有重要性这个意义来说，我们同样也可以理解资本，例外的情况是，在我的论述中购买力的创造起着根本性的作用，而在斯皮托夫的论述中则不是这样。至此，我只应该补充一点，即资本的投入不是随着时间均匀分布的，而是间隔着大批地出现的。显然，这是极其

基本的事实，对此我提出了一种解释，这是斯皮托夫不曾提出的。我接受斯皮托夫关于标准周期的概念。？

第 4 节：商业周期(2)

我与斯皮托夫的不同在于，我们对那种中断繁荣进而产生萧条的环境的解释不同。斯皮托夫认为这种环境就是资本品的生产过剩，一方面相对于现有的资本，另一方面相对于有效需求。作为对客观现实的描述，我也可以接受这个观点。然而，斯皮托夫的理论只停留在这一点上，还想使我们理解，是什么环境诱使那些设备、建筑材料等等的生产者，周期性地生产比当时的市场所能吸收的数量更多的产品，而我的理论试图解释这些事物，所采用的方式可以在本章中找到，也可以概括如下：通常新企业并不是从老企业中产生，而是在它一旁出现，并以竞争形式消灭掉老企业。所以，新企业大量的出现，它对老企业以及对已经建立起来的经济形式的影响，就是要改变一切环境，从而一个特殊的适应过程就是必需的了。我们之间的这个区别，通过更详细的讨论，将会进一步缩小。？

想把我原先的说明缩短而又无懈可击，这是不可能的。尽管如此，我还是对它做了进一步压缩，目的是为了更清晰地展现这个基本思想。出于同样的原因，我将给论述的步骤编号。？

1. 我们的问题是：我们所描述的整个发展过程会不中断地持续下去吗？它与一棵树的成长相类似吗？经验的回答是否定的。的确，

经济系统不是连续地、平稳地向前运动。多种不同的运动方式：逆运动、后退、事变，它们的出现阻碍了发展的道路；在经济价值体系里也有干扰发展的瓦解因素。为什么会这样呢？这里我们遇到了新的问题。？

如果经济系统从发展平稳的直线偏离出去的程度很小，那么，它们几乎就构不成理论家特别关注的问题。在一个没有发展的经济里，个人可能会遇到对他而言非常严重的灾难，而理论又没有任何理由深入到这种现象中去。同样，那些很可能破坏整个国家经济发展的事件，如果它们被认为是孤立的偶然遭遇，那么就不需要对此做全面的调查。但是，我们这里谈到的逆运动和后退是经常发生的，以至于一考虑到这个问题，似乎周期性就表现出来了。如果不是从逻辑上考虑，实际上，这表明对这类现象进行抽象，无论在什么情况下都是不可能的。？

此外，如果情况是这样：当克服了一种挫折之后，早期的发展又从它被中断的那一点重新开始，那么从原则上说，这个挫折的意义就不是很大了。或许我们可以说，我们已经考虑了所有有关发展的基本事实，即使我们不能说明这些干扰事件本身，或者干脆把它们抽象掉。然而，情况并不是这样，逆运动不仅阻碍了发展，还结束了发展。大量价值被毁灭；经济体系中领导者计划的基本条件和前提被改变。经济系统在重新向前发展之前，必须振奋精神，恢复精力；其价值体系也需要重新组织。这时，再一次开始的发展是一个新的过程，而不是简单的旧过程的继续。

诚然，经验告诉我们，新的发展过程或多或少会朝着类似于早期的方向运动，但是这个“计划”的持续性被打断了。新的发展过程产生于不同的环境，部分地产生于不同人的行为；许多旧的愿望和价值被永远埋葬了，全新的事物得以涌现。从经验上看，存在于挫折之间的所有这些局部发展的主线，可能恰好与总体发展的粗略轮廓相吻合。但是，在理论上，我们不能仅仅考虑整个过程的轮廓。企业家不能逾越挫折阶段，把他们的计划原样地带入下一个发展阶段，而且科学的解释也不能这样做，除非它完全脱离实际。？

第 5 节：商业周期(3)

现在，我们必须考察这一类现象，它与其他发展现象相比较，更鲜明突出，而且显然它处于某种与其他现象对立的位置。一开始就存在下面所说的可能性。第一，危机可能是也可能不是一种完全相同的现象。发展过程特殊的崩溃现象（我们从经验得知的并且描述为危机），甚至对于天真的人们，都总是显得是一个而且是相同的一个现象的各种形式。然而，危机的这种同一性肯定是不持久的。相反，它主要存在于对经济系统和个人影响的相似性上，而且存在于这个事实中--某些事件总是习惯性地出现在大多数危机中。然而，这种影响和事件，倒是和经济生活中大多数外界的和内在的干扰一起出现，并且不足以证明危机总是同样的现象。实际上，危机的不同种类和起因是可以识别的。我们没有理由事先假定危机相互之间的共同点，比我

们作为开始的基本要素要多，也就是说，危机是所有那些使先前的经济发展过程停止的事件。？

第二，不管现象是同质的还是异质的，危机都不一定能作纯粹的经济解释。当然，危机本质上属于经济范畴，这是不容置疑的。但是，决不能断言说危机属于经济体系的本质，或者甚至说它们在这个意义上属于任何一种体系，即它们必然产生于经济因素本身的作用。相反，危机的真正原因很有可能存在于经济范畴之外，也就是说，危机是外界干扰经济领域的结果。危机发生的频率，也就是人们常宣称的危机的规律性，本身都不是定论，因为很容易想象，这些干扰必定经常出现在实际生活中。所以，简单地说，危机是经济生活使其适应新环境的过程。？

考虑到第一点，我们在开始就可以谈到一种情况。如果我们无论在哪儿遇到大的干扰就说是危机，那么除了干扰这个事实之外就没有其他一般性质了。目前，也可以在这个广义上构想危机。相应地，经济过程也可以分成三个不同的类型：循环流转过程、发展过程、阻碍发展不受干扰的过程。这种分类绝不是脱离现实的。在真实生活中，我们可以清楚地把这三类区分开来。只有更详细地分析才能表明其中的一类是否属于另两类中的某一类。

？

危机史已经证明了不存在干扰的普遍特征。这些干扰在经济实体每一个可以想象到的地方已经爆发了，甚至在不同的地方以不同的方式爆发。有时，它们出现在供给一方，有时出现在需求一方：在前一

种情况下，有时出现在技术生产领域，有时出现在市场或者信贷关系方面；在后一种情况下，有时体现为需求方向的变化（例如时尚风格的变化），有时体现为消费者购买力的变化。对大多数工业集团来说，他们受的干扰不尽相同，但是第一个工业行业受到的干扰较多，然后才是其他的。有时危机以信用制度的崩溃为特征，尤其是对资本家影响的信用制度，有时工人或者土地所有者遭受的损失最多。企业家也以各种不同的方式被卷进来。？

第 6 节：商业周期(4)

乍一看，试图在危机所表现的形式中寻找共同的成分似乎更有希望。实际上，正是这种共同成分导致了一种流行的、科学的信念，即危机总是一个而且是同一个现象。然而，很容易看出，这些可以从表面获得的外在特征，除了是干扰发展的一种要素外，对于所有危机来说，它们既不是共有的，也不是本质的。比如说，恐慌的要素就是非常明显的。它是早期危机的显著特征。但也存在这种情况，即有恐慌但没有危机。进一步说，存在没有真正恐慌的危机。无论怎么说，恐慌的强度与危机的重要性之间，不存在必然的联系。最后，恐慌更多的是危机爆发的结果，而不是它的原因。这对诸如“投机热潮”、“生产过剩”等等流行口号也适用。一旦危机爆发并且改变了整个经济形式，那么大量的投机买卖就显得没有什么意义了，而且几乎生产出来的每一种商品的数量都显得过大，尽管在危机爆发之前这两者都与当

时的状况完全适合。类似地，个别厂家的倒闭，生产的各个部门之间缺乏适当的联系，生产与消费的不一致，以及其他要素基本上都是危机的结果，而不是原因。在这个意义上，没有令人满意的判断危机的标准，这一点可以由下面这个事实表明，即尽管在有关这个主题的描述性文献中必定重现了一定数量的危机，但除此以外，危机的个别细节彼此之间并不相符合。？

现在我们来考虑另一个问题：是否所有的危机都是纯粹的经济现象，也就是说，是否危机以及所有的形成原因及其结果，都能从对经济系统的研究所得到的解释因素中得以理解。很清楚，情况不总是这样，而且也不一定必然要这样。我们应该承认，比如说战争的爆发，它可能导致足够大的干扰，从而形成我们所说的危机。当然，这决不是规律，例如，19 世纪大规模的战争，大都没有立即导致危机。不过，这种情况是可以想象的。假设一个岛国，它积极地与其他国家进行贸易活动，而且它的经济体制是那种我们所说的达到了充分发展，假设它被敌国舰队切断了与外界的联系，进出口受阻，价格和价值体系被粉碎，不能偿付债务，信用的链绳被切断--所有这些都是可以想象的，这些都已经出现，而且的确标志着一种危机。这种危机不能单纯从经济学的角度来解释，因为战争的起因是经济制度以外的因素。由于这种外界实体在经济领域内的作用，便产生了危机，同时也解释了危机。这些外界的因素经常被用来解释危机，一个重要的例子就是糟糕的收成，显然它可能引发危机，而且众所周知，它甚至已经成为有关危机的一般理论的基础。？

但是 ,即使环境不像战争或者气象条件那样明显地从外部作用于经济体系 ,但从纯理论角度看 ,它必须被看做是外界干扰原因的结果 ,因而在原则上它就是偶然的。举例来说 ,突然废止保护关税也可能引起一场危机 ,这种商业措施当然属于经济事件。但是我们不能精确断定它的外形 ;我们只能考察它的影响效果。从经济生活的规律来看 ,它只是外界的一种影响。这就存在这样一种危机 ,它不是我们所谓的纯经济现象。因为它们不是纯经济现象 ,所以从纯经济视角 ,我们通常说不出任何关于它们起因的东西。对我们来说 ,它们一定被当做不幸的偶然事件。?

第 7 节 : 商业周期(5)

现在产生的问题是 ,在我们所说的意义上 ,是否存在纯粹的经济危机 ? 是否存在没有我们刚才所列举的外界冲击而出现的危机 ? 事实上 ,这种观点是可以理解的 ,而且实际上已经被接受 : 危机总是外界环境的影响结果。无疑 ,这又是似是而非的。如果它是正确的 ,那么就不会有真正的危机经济理论 ,我们也将无所作为 ,只能简单地证明这些事实 ,或者至多不过是试着对危机的那些外在原因进行分类。?

在回答我们的问题之前 ,我们必须去掉一种特殊的危机。如果一个国家的工业是靠另一个国家来筹集资金的 ,如果繁荣的浪潮冲击着后者 ,而后者向资本提供的用途比前一个国家迄今为止所提供的用途更为有利 ,那么就会出现一种从先前的投资中抽出资本的趋势。如果

这种行为迅速并且轻率地发生了，那么结果很清楚，会在前一个国家导致危机。这个例子应该表明，一个经济地区的纯粹的经济原因可能导致另一个地区的危机。这种现象经常并且普遍地被认识到。显然，这不仅会在两个不同的国家之间发生，而且可能在同一个国家的不同地区之间发生，在一定的条件下，还可能在同一经济区域不同的工业部门之间发生。一旦危机在一个地方爆发，通常它将牵连到其他地方。现在的问题是，这种现象是我们在寻找的那种纯经济的现象吗？回答是否定的。其他地区的经济状况是任何给定经济系统的资料，并且在解释该系统内的现象时，只能作为非经济要素。对于正在考察的经济系统，它们是偶然事件，而且，如果试图为这种危机找到一般规律，将是徒劳。？

最后，摒弃了所有来自外界的危机的原因之后，我们还发现了其他纯经济特征的原因，也就是说，它们产生于经济体系内。尽管如此，它们并没有反映一个新的理论问题。用我们的老话说，每一种新的组合都有招致明显的失败的风险。尽管产业的各个部门犯致命性的错误的情况很少，但它们还是会发生。如果存在问题的这些产业相当重要，那么危机的大多数症状就可能从它们中产生。但是，话说回来，这类事件只是小的意外，在每一种情况下都可以单独解释。而且，从经济过程的本质要素或因素的结果这个意义上说，它不是经济过程所固有的。？

如果我们考虑这种干扰的一系列可能的原因，那么这就是值得怀疑的了：如果我们对所有的项目进行抽象，是否还会剩下什么，从而，

如果由于内外部偶然事件的影响，任何足够重要的事情都出了差错，危机便发生了，我们是否可以对危机的因果关系比它这样实际发生的说得更多。历史并不与这个理论矛盾。因为，几乎在所有的历史情况下，都有许多"偶然事件"，这些偶然事件可能被认为应该对实际发生的危机负责，而这并不荒唐，从而，探索更普遍的和更基本的原因的必要性就不像我们中的一些人所认为的那样明显。

顺便应提到的是，尽管我们可以决定这个问题，但历史上大多数重大的危机，其个别背景，对于解释每一种情况下所观察到的实际发生的事，比一般理论中的内容更重要--假定这种理论是可能的--因而这种理论只能对实际情况下的诊断或补救政策有所贡献，而不期望它有任何其他作用。如果商人们总是试图用手中掌握的特殊情况来解释任何一种危机，他们也不完全是错误的。"经验主义者的"对试图构建一种缺乏基础的一般理论的对抗态度也不完全是错的--尽管它不是这种情况所要求的对抗，而是这两种完全不同的事务之间的一种显然的区别。？

第 8 节：商业周期(6)

这个决定性的发现，解决了我们的问题，同时把我们的问题转移到稍有不同的环境下，确立了这个事实，即在任何情况下都存在着一种危机，它是繁荣与萧条交替变化时期的波浪式运动的要素。或者，不论怎么说，它都是有规律的，如果不是必要的事变；这类危机自从

资本主义时代开始就渗入经济生活。于是，这个现象从大量形形色色的和不同质的事实中产生，这些事实可以用来解释各种后退和崩溃的情况。经济生活的这些巨大的改变正是我们必须首先要解释的。一旦抓住了这个问题，为了进行理论分析，我们不仅有理由而且不得不假定：不存在所有其他--外部和内部的--工业生活可能招致的干扰，这是为了将理论研究上最有意义的问题独立开来。然而，这样做了，我们还必须牢牢记住，我们排除那些情况，并不是因为它们不重要。同时，如果我们的理论局限于我们所讨论的问题的狭窄范围内，那么它必定与所有更广阔领域的努力分析不相称，这种努力分析的目的在于全面理解事物的实际过程提供一种工具。？

现在这个问题可以表述如下：为什么我们所说的经济发展不像树木的成长那样均匀地前进，而是跳跃式地前进？为什么它表现出特有的上升和下降？

？

2.这个回答不可能简短，也不可能足够的精确：这完全是因为新的组合不像人们根据一般概率原理所期望的那样，在时间上均匀分布--如果以这种方式，人们就可以选择等间隔的时间，在每一间隔里可以实施一种新的组合--而是，如果一旦出现，它就以不连续的方式成群或成组地出现。？

现在，(a)解释这个回答，(b)解释这种成组方式的出现，(c)据此分析这一事实的结果以及它们所产生的因果关系的过程(看本章3.)。第三点包含一个新问题，如果不解决这个问题，那么这条理论就是不

完全的。尽管我们接受尤格拉的观点：“萧条的唯一原因是繁荣”--它意味着萧条只不过是经济系统对繁荣的一种反应，或者是为了适应繁荣给经济系统带来的新状况，所以，对萧条的解释也根源于对繁荣的解释。然而，从繁荣走向萧条本身就是一种独立的方式，就像读者能够立即看出斯皮托夫与我在这一点上存在的区别一样。人们也会立即看出，这个问题已经通过我们的论证解答了--没有任何困难，也没有借助新的事实或者理论工具。？

(a)如果我们所指的新企业真是互相独立地出现，那么将没有像特殊的、可区别的、显著的、有规律性地发生那样的繁荣和萧条。因为它们的出现一般是连续的；它们将会按时间均匀地分布，而且在循环流转中，受它们影响而发生的变化，都相对很小。因此，这些干扰仅具有局部重要性，而且对于经济系统整体来说是很容易征服的。这样就不会有循环流转的重大干扰，所以也就根本不存在对增长的干扰。应该注意的是，这适用于把那种要素看做是危机的产生原因的所有危机理论，尤其是所有的“比例失调”理论；这个现象从来都是不容易理解的，不论它会是什么情况，如果它不能解释为什么其原因不是这样发挥作用，从而使其结果是连续的且容易被吸纳。？

第9节：商业周期(7)

即使这样，也还存在着繁荣与萧条。黄金或者其他通货膨胀仍将促进经济增长，通货紧缩将阻碍经济增长；政治和社会事件以及经济

立法仍将施加它们的影响。例如，像世界大战这样的事件，以及由于战争的需要而迫使经济系统作出的调整，战后必要的清理，对所有经济关系的干扰，战争劫后余迹及社会的动乱，对重要市场的毁灭，对所有资料的改变，等等都会告诉人们危机和萧条是什么样子，即使人们对此还不了解。但是这些都不是我们在这里所要探讨的那种繁荣和萧条。这些事件没有规律性，而且从产生于经济系统本身的运行这个意义来说，它们也不是必然的，而正如已经充分强调的那样，它们必须用特殊的外在原因来解释。

我们尤其需要记住一种有利的情况，它总是促进并且部分地解释了繁荣，也就是每一时期萧条所导致的状态。众所周知，在这种情况下，通常总是存在大量的失业者，原材料、机器、房屋等等存品积压，以低于生产成本的价格待售，通常还存在不正常的低利率。的确，正如举例说明斯皮托夫和米切尔时那样，几乎在每一次对这些现象的考察中，这些事实都起着一定的作用。但是，如果我们不希望首先从繁荣中得出萧条，然后又从萧条中得出繁荣，那么，显然我们就不能用这些现象的结果来解释现象。因此这里只是一个讨论事物的原理的问题--而不是详细阐述在繁荣或危机中具体起作用的那些情况（不好的收成、战争谣传，等等）的问题--我们将完全不考虑这些结果。？

有三种情况增强了新企业成群出现的影响，但它们却不是与这个影响等同的真正原因。第一，我们允许期望--这个期望也被经验所证明--大量新的组合将不是从原来的老厂商中产生，也不是立即替代老厂商，而是与老厂商并行出现，并与它们竞争。尽管在解释波浪式运

动的幅度时，这真的很重要，但从我们的理论来看，这既不是新的也不是独立的要素；它对于繁荣与萧条的存在并不是关键性的。？

第二，企业家的需求大批的出现，这一事实表明整个商业界购买力的巨大增长。这就开始了第二轮繁荣，它将延伸到整个经济系统，它是达到普遍繁荣的传播工具--只有这样才能充分理解它，用其他方式解释都不能让人满意。因为新的购买力大量的从企业家手中转移到生产资料所有者，转移到"再生产性消费"商品的生产者（斯皮托夫），转移到工人，然后渗入每一个经济环节，所以，所有现存的消费品最终以不断增长的价格出售。从而，零售商大量订货，制造商扩大经营，为此，越来越多不适宜的而且通常是已经被抛弃了的生产资料又重新被使用。仅仅出于这个原因，各个地方的生产和贸易短期获利，就像在通货膨胀时期，例如，用纸币开支战争费用，可以获得暂时利益。许多事物浮在"次级波"上，而没有来自真实驱动力的任何新的或者直接的冲击。最后，投机性期望形成了一种因果意义。繁荣迹象本身最后以人们所熟悉的方式成为繁荣的一个因素。对于商业指数理论，以及对于理解整个商业形式，这当然是极其重要的。然而，就我们的目的而言，唯一关键的是第一级波与次级波之间的区别，而且，我们还应注意，次级波可以径直追溯到第一级波，并且，根据以我们的原理作为基础推导出来的一种理论，所有在周期运动中曾被观察到的事物都将找到它们明确的位置。但是在一种像当前这样的阐述中，不可能公正地对待这些事情，从而可能产生一种远离现实的印象，而这种印象实际上是没有道理的。

第 10 节：商业周期(8)

第三 ,从我们的论证可以得出 ,在繁荣开始以及在萧条的过程中 ,过失必定起着相当重要的作用。大多数危机理论都以某种方式利用这个要素。不过 ,过失不会在超过所需要的程度上正常地出现 ;明智的或者神志正常的人 ,多少也是在对事实进行仔细考察的基础上才进入生产过程。尽管发生的错误估计其程度可能会达到危及个别企业的生存 ,在特殊情况下可能会危及整个产业 ,但通常它还不足以对整个经济系统构成威胁。那么 ,这种一般性的错误是如何产生的 ,从而影响到整个系统 ? 如何解释它确实是萧条的一个独立的原因而不只是萧条的结果 ? 一旦由其他原因产生了萧条 ,那么这自然就会扰乱许多原先十分合理的计划 ,并且使得这些错误变得很危险 ,而这些错误原先是很容易克服的。最初的错误需要一种特殊的解释 ,否则什么都不能解释。

我们的分析可以提供这种解释。如果繁荣时期的特征不只是企业活动的增加 ,还实现了新的和从未尝试过的组合 ,那么 ,我们立即就会清楚 ,过失在那里承担着特殊的角色 ,其作用在本质上与在循环流转中的作用不同。尽管如此 ,在这里并不存在"过失理论"。相反 ,为了避免产生这种印象 ,我们将隔离这个要素。它的确是一种支持和加强的因素 ,但却不是理解这个原理的必要的根本原因。即使没有一个人曾经做过任何他自己认为可以说成是"错误"的事 ;即使没有任何技

术或商业上的"过失",或者"投机热潮",或者毫无依据的乐观与悲观;即使每个人都有长远的预见的天赋,但仍然会有周期性的运动--尽管以一种温和的方式。繁荣所必然创造的客观情况独有地或者唯一地解释了事物的本质,正如我们将要看到的那样。?

(b)为什么企业家不是连续地出现,也就是,为什么只是在每一适当的间隔内出现,而且是成群地出现?唯一的原因是,一个或者几个企业家的出现促进了其他企业家的出现,这样使得企业家以递增的数量出现。?

首先,这意味着,实施一种新的组合是很困难的,而且只有具有某种特殊品质的人才能达到它。对于这个问题,最好是设想一个较早时期的例子,或者设想一种经济状况,它类似于处在经济尚未发展阶段的情况,也就是处于高度停滞阶段的状态。只有少数人具备这种领导品质,而且只有少数人处于这种状况,这种状况本身还没有进入繁荣,少数的人能够沿着这个方向获得成功。然而,如果有一个或几个企业家成功地前进了,那么许多困难就会消失。接着,其他人就可能跟随这些先驱者,就像此刻在获得成功的激励下,他们会奋勇前进一样一样。通过逐渐克服障碍,他们的成功将使这个新组合的过程更加容易,因为有更多的人跟上来,直到最后,创新成为人们普遍熟悉的,并且成为人们自由选择的事情。?

第二,由于正像我们所看到的那样,企业家的资质,也像其他品质一样,按照过失法则在同质种族的群体内被区分。所以,在这方面满足递减标准的个体的数目不断增加。因此,不考虑例外情况--例如,

黑人人口中存在少数欧洲人--随着连续不断地减轻这项工作，越来越多的人能够并且将会成为企业家，从而，在一个企业家成功地出现之后，紧随着的不仅是其他企业家的出现，甚至是更大数量的企业家出现，但这些人的资质更不符合企业家的要求。这就是实际情况，我们只是对其证据加以解释。在仍然存在竞争以及大量独立的个人的企业中，我们首先只看到创新的出现--其势不可挡地在企业中被独特地创造出来--然后我们会看到现有的企业是如何以敏捷的变化和不同的完整度来把握它，起初是少量单位，然后逐渐增多。我们已经遇到过这种与消除企业家利润过程有关的现象。这里我们再一次考虑这种情况，不过是从另一个视角。？

第 11 节：商业周期(9)

第三，这解释了企业家成群出现的现象，并且的确达到了消除企业家利润的境地，这首先发生在出现创业者的工业部门。现实情况也揭示了每一个正常的繁荣都开始于一个或几个工业部门（铁路建设、电力、化学工业等等），而且繁荣的特征形成于其产生产业的创新活动。但是，先驱者不仅在他们首次出现的生产部门为其他人消除了障碍，而且，由于这些障碍的性质，实际上也在其他部门消除了障碍。后来的跟随者可以模仿很多事情；这种事例也对他们起作用；许多成果或者成就也适用于其他部门，例如国外市场的开发，暂不说很快就要出现的次重要的情况--上升的价格等等。因此，第一批领导者的影

响力超越了他们直接活动的范围，从而企业家团体将进一步增加，经济系统与在相反的情况下相比，将更迅速、更完全地被引入技术的和商业的重组过程，这一过程构成了繁荣时期的意义。？

第四，发展的过程越为人们所熟悉，障碍随着时间的进程变得越微弱，且发展的过程对所有涉及的方面越来越变为计算的问题，那么，引发创新所必需的"领导才能"就越少。因此，企业家成群的出现就变得越不显著，同时周期运动也变得越温和。很明显，我们解释的这个结果也已经被事实所证明。经济生活的日益托拉斯化在同一方向上起作用，即使在今天，它与其销售以及金融需求大规模的联合仍然如此地依赖于市场形式，这个市场形式在相当大的程度上决定于竞争，以至于创新带来的普遍益处延迟到萧条时期，尤其在建筑业--比如像美国铁路政策的例子--偶尔也可能发生。然而，只要能起作用，这个要素也就能证实我们的解释。？

第五，新组合的成群出现，很容易并且必然地解释了繁荣时期的基本特征。它说明了为什么不断增长的资本投入是即将到来的繁荣的首要征兆，为什么生产生产资料的产业首先表现出超乎寻常的激励，更重要的是，为什么铁的消费增加。它能够解释新的购买力的大量出现，从而解释繁荣时期价格的特征性上涨，显然，这些问题仅靠需求的增加或成本的上升是不能解释的。进一步说，它解释了失业的下降以及工资的上升，利率的上升，货运的增加，对银行收支和银行储备的日益紧缩等等，并且正如我们已经说的，它还解释了次级波的释放--使得繁荣遍及整个经济系统。？

(c)企业家成群的出现是繁荣产生的唯一原因。它对经济系统的影响,与如果企业家按时间分布均匀地连续出现所带来的影响在本质上不同,只要它不像后者那样,即连续地出现,甚至是不可察觉的,对均衡状态的干扰是一种跳跃式的干扰,一种有着不同重要性顺序的干扰。尽管由企业家连续出现所引起的干扰可以被连续吸收,而企业家成批出现则必需是一种特殊的、可识别的吸收过程,并且这个过程能够合并新事物,能够使其适应经济系统,它是一种清理的过程,或者就像我过去说的,它是一种达到新的静止状态的途径。这个过程就是周期性萧条的本质。因此,根据我们的观点,它可以被定义为朝向新的均衡状态的经济系统内的斗争,它适应了因繁荣的干扰而改变了的环境。?

第 12 节：商业周期(10)

这个问题的本质不在于这一事实:仅仅关心制定本企业计划的单个企业家,完全不考虑其他企业家会成群而来,从而遭致失败。从个别企业的角度看是正确的行为,它的成果可能因许多类似行为的普遍影响而被剥夺,这当然是真实的。当我们解释了生产者是如何在他们努力寻求最大利润的过程中,发动趋于消除整个经济系统剩余价值的机制的时候,我们就能理解这方面最重要的这个例子。同样,普遍作用在这里也可能导致错误,而这种作用对个人来说可能是正确的,实际上,这个因素在大多数危机中都起着作用。因为尽管企业家已经事

先知道其后会有大批的跟随者，并且也不能使企业家攻其不备，但是对情况的规模以及发展速度可能常常误判。然而，因繁荣所引起的干扰，其本质并不在于它常常扰乱企业家对未来的估计，而是在于下面三种情况。？

第一，新的企业家基于新的购买力对生产资料的需求--著名的在繁荣时期的"争夺生产资料的竞争"（引自莱德勒的话）--抬高了这些生产资料的价格。实际上，这个趋势被这一事实所削弱：至少某些新的企业并不是与老企业并行存在的，而是产生于老企业，同时老企业也不是只生产而没有利润，而是仍然可以获得部分准地租。不过，我们能够对这种经营的性质作最好的说明，如果我们假设所有的创新都体现在新近建立的企业中，所需的资金都只通过新创造的购买力来筹集，并且创新都发生在这些企业身旁：它们严格属于循环流转范畴，并且经营无利润，从而，由于企业成本的增加开始亏本生产。现实与我们的构想相矛盾的情况，比人们想象的要少。实际上，仅仅弥漫于繁荣时期的状况就可以掩盖这一事实，即在繁荣开始后不久，只要它仅表现为增加的需求，那么这种繁荣对于许多生产者来说就意味着不幸，尽管当其产品价格开始上升时它又将减轻。这种不幸是使生产资料从老企业中撤出并用于新目的的过程的一种形式，就像在第二章中说明的那样。？

第二，新产品在几年之后或者不久就上市，并与老产品相竞争，对先前创造的购买力的商品补充--理论上能抵消购买力而有多余--进入了循环流转。另一方面，这个过程的结果实际上被前一节所提到

的原因缓和，而且由于被缓和，即某些投资在过程中距离最终产品很远，所以这种补充只能渐进地出现，但这还没有涉及到过程的实质。在繁荣的初期，老行业的成本上升，后来它们的收益下降，这首先出现在与创新竞争的行业--只要消费者的需求变得有利于创新，然后才是所有的老行业收入下降。暂且不说创新带来盈利的可能性如何--盈利是次要的，他们亏本生产只受到起缓冲作用的准地租的抑制，这个准地租也只是短期有效。正因为老行业大多基础雄厚，看起来似乎尤其值得享受信用待遇，所以，虽然亏本生产也不会立刻导致崩溃。他们部分的破产会影响新行业的成功。企业的破产因这一事实而得到缓和，这个事实极符合我们的解释框架，即：繁荣。首先从来都不是普遍的，而是集中于工业的某一个或几个部门，不干扰其他领域，而且后来也只是以一种不同的且次要的方式影响其他领域。正像企业家大批出现一样，他们的产品也会成批出现，因为企业家们并不是做着各不相同的事情，而是非常相似的事情，因此他们的产品几乎同时上市。在出现新产品之前必须经过那段平均时间--尽管在实际上，这当然还依赖于很多其他因素--从根本上解释了繁荣时期的时间跨度。新产品的出现引起了价格下降，这一下降从它本身来看结束了繁荣，还可能导致危机，必然导致萧条，所有其他情况会相继发生。？

第 13 节：商业周期(11)

第三，新企业这种结果的出现导致信贷紧缩，因为现在企业家处

于偿还债务的地位--而且还有充分的积极性；同时因为没有其他借方干涉他所处的状况，这就导致了新近创造的购买力的消失，而且恰好就在这种购买力的商品补充物出现时，它能以循环流转的方式重复地进行生产。这个论点需要仔细地证实。首先，这种通货紧缩必须与其他两种情况相区别。新产品的出现必然导致通货紧缩，这不仅与繁荣时期的物价水平相对立，而且在理论上也与前段萧条时期的物价水平相逆。即使在企业家偿还债务的过程中，支付工具完全没有消失，因为显然，新产品的价格总和在正常情况下必定大于这些债务的总和。这本应该与债务的清偿有同样的效果，尽管只是在很小的程度上，但是我们现在只考虑债务减少的影响。通货紧缩也会出现在已经存在的萧条中或者出现在银行界预期的萧条中，因为银行主动努力地限制他们的信贷。实际上这个因素是非常重要的，而且常常因此而产生真正的危机；但它只是附属的，而不是这个过程内在的。这里我们也不考虑这个因素，尽管我们既不否认它的存在，也不否认它的重要性，而只考虑它基本的因果作用。于是，进一步说，我们的公式包含两个抽象概念，它们将使事情的实质清晰地表现出来，但它们排除了具有重大现实意义的缓冲影响。

首先，它忽略了这个事实：新产品通常只包含生产过程中投资折旧额的小份额，因此，当新企业准备生产时，在繁荣时期的总支出中，只有一部分，而且大都是很小的一部分可以在市场上销售。因此新创造的购买力只能逐渐地从流通中转移出来，部分只是在繁荣的后期当更多的信贷寻求者被带入货币市场才离开流通。通过储蓄对新购买力

的再吸收，在这个通货紧缩过程中不改变任何东西--但是许多国家、自治区、农业抵押银行一旦遇到不断减少的企业需求，情况就不同了。除了企业家债务的逐渐消失，我们还必须牢记，在现代经济体系内，如果利息已经渗入循环流转，信贷甚至可能永久地存在于循环流转中，只要现在开始，年复一年地有生产的商品与之相对应--这是进一步缓和这个过程的第二个因素。

但是，由于所有那些因素，通货紧缩的趋势仍然起作用，并且成功的企业清偿了债务--所以，当繁荣已经进入很完善的状态，通货紧缩，即使它以一种非常温和的形式，也必定会自动地遵循客观情况的逻辑出现。这个理论导致了这样一个结论：在发展的过程中，"长期"物价水平必定下跌，事实上，19 世纪的物价历史对此已经作出了值得注意的证明。有两个时期，没有被革命性的货币制度的变动所干扰，即从拿破仑战争到加利福尼亚发现金矿时期，以及 1873 ~ 1895 年这一时期，这两个时期实际上展现了我们从理论上应该可以预料到的特征，也就是每一商业周期的低潮都比前一期更低，并且，消除了周期性波动的价格曲线向下倾斜移动。？

第 14 节：商业周期(12)

最后，还必须解释，为什么其他寻求信贷的企业家不总是遇到清理债务的情况。有两个原因，实际上还可以加上其他原因，这些其他原因可以描述为我们所说的基本要素的结果，或者说是偶然的，或者

说是外界产生的影响。在这个意义上，它也是次要的、非本质的、附属的。第一个原因，在出现繁荣的工业所获得的成功的激励下，如果涌现出许多新的企业，以至于在充分发挥作用时，他们将生产大量的产品，通过价格下降，成本上升--即使在我们所讨论的产业服从所谓的收益递减规律的情况下，这种上升和下降也还会出现--这些大量的产品将消除企业家的利润，然后，进一步朝着这个方向发展的冲力就会耗尽。

实际上，即使在一个竞争激烈的社会里，消除利润也只是近似地消除，并且这个过程既不排除还存在某些利润，也不排除损失的立即出现。限制企业家在其他产业出现，以及限制发展的次级波所产生的现象，这些可以类似地加以确定。当达到了限制，这种繁荣的冲击力就耗尽了。第二个原因解释了为什么新的繁荣不直接随之而来：因为企业家团体的行为同时改变了经济系统的情况，打破了均衡。这样，在经济系统内开始了一种显然是不规则的运动，我们把它想象是朝着一种新均衡状态的斗争。这样，一般就不可能进行精确计算，尤其是对于规划新的企业。

实际上，只有后一要素--产生于繁荣的新创造而特有的不确定性--常常可以立即观察到，首先提到的那个限制大都只是表现在个别方面。然而，他们两者，第一，被许多个人所预料的应运而生的现象弄得含糊不清。某些人比其他人更容易感觉到紧张；某些人更灵敏地感觉到成本及其他要素的上涨，比如在许多老企业中就是这样，从而他们作出相应的反应--然而在多数情况下，反应确实太迟了，但当时，

他们的反应的确是非常恐慌的，尤其是弱者。第二，他们因偶然发生的事件而弄得含糊不清，这些事件总是会出现，但它们是从繁荣所产生的以前从没有过的不确定性中获得其重要性的。这就解释了为什么有经验的人，几乎在每一次危机中，都认为他能引证偶然事件，例如，把不利的政治谣传作为原因；并且解释了为什么在实际中推动力常常产生于这些。第三，他们被来自外界的干涉行为弄得模糊不清，通常，干涉行为中最重要的是中央银行对这根缰绳的有意识的拉动。？

如果读者通过所说的内容进行思考，并且基于实际资料或者基于任何有关危机和商业周期的理论的论述加以检验，那么他必定会明白繁荣（正被解释的）是如何从自身创造一种客观的状态，这种客观状态，即使忽略所有附带的和偶然的因素，也会结束繁荣，很容易地导致危机，必然产生萧条，从而导致一个暂时相对稳定的和没有发展的状态。这种萧条，我们称为再吸收和清理的"正常"过程，以危机的爆发为特征的一系列事件--恐慌、信用制度的崩溃、破产的扩散以及更进一步的结果--我们称为"清理的不正常过程"。为了完成和重复某些观点，现在我们对这个过程有几点要说明，但这只是对正常过程而言，因为不正常过程不能表现任何根本性的问题。？

第 15 节：商业周期(13)

我们的论述直接导致了对萧条时期主要和次要特征的理解，现在这些特征成为一种单项因果联系的组成部分。繁荣本身必然导致许多

行业亏损，导致除通货膨胀之外的价格下降。此外，通过信用收缩引起通货紧缩--这是在事件发展进程中不断增加的处于次级的现象。进一步说，资本投资和企业家活动的减少，因而，生产生产资料的工厂停滞，斯皮托夫指数（钢铁消费）以及类似指标的下降，比如美国钢铁公司未满额的订单，都可以从这里得到解释。随着对生产资料需求的下降，利率--如果消除了风险系数--以及就业量也会下降。随着货币收入的下降（这种下降从原因上可以追溯到通货紧缩），即使这种需求会因破产等等而又增加，但对所有其他商品的需求最终还是会下降，这样，这个过程就渗透到整个经济系统。萧条的情景就完成了。？

然而，有两个原因阻止这些特征按照它们在因果关系中的地位按时间顺序出现。第一个原因是这一事实：这些特征不仅被个人行为所预料，而且以极不对等的程度被预料。这尤其发生在专业投机占据重要地位的市场上。这样，股票市场在一个真正的转折点到来之前很久，有时就已表现出投机的初期的危机，于是克服这个危机，并为进一步向前运动创造空间，这都仍然属于同一个繁荣时期（1873年和1907年）。但是还有其他一些情况更重要。就像在现实中，一种产品的价格上升常常预期着成本的增加--这不过是价格上升的原因，所以在这里出现了相类似的情况。只要在繁荣达到其外部顶点之前，考虑到这个过程的必然结果，那么，刚才所说的那些投资减少，企业家活动同时减少，以及比如说生产产品的工业停滞，都可能出现；但是不一定它们就应该如此。

相反，如果这些迹象在繁荣结束之前确实规律地出现，那是因为

它们受到这些因素的影响，这些因素能相对迅速地预期将要发生什么。不过，第二个原因是，各种情形的影响将导致在事情的实际发展过程中，次要因素常常显得比主要因素更突出。例如，借出者对利率的上升表现出的忧虑，然而只有到萧条的晚期，那种作为事物的最本质的并且在事情正常发展过程中早就表现出来的影响，才会显现出来。对劳动需求的减少应该是这种变化的一个极早的征兆，但是就像工资在繁荣时期不会立即上涨，因为通常总存在着失业工人那样，工资和就业人数通常也不会像人们所料想的那样迅速下降，因为存在一系列人们了解的障碍。所以企业就会努力保护自己，防止价格下跌，而且在不是完全"自由"竞争的地方--实际上这种完全自由竞争根本不存在--当银行提供资金支持时，它抵制暂时的成功，所以最高的价格水平点通常要迟于转折点。

确立所有这些要点是考察危机的基本任务。但是不需要进一步的证实，这里已足以说明：所有这些不会改变事情的本质，只不过是上面提到的在其他领域发生的类似现象，会支持反对危机理论。？

第 16 节：商业周期(14)

在萧条时期，事态的发展过程表现出一种不确定和无规律的景象，这是我们从寻求一种新的均衡的角度，或者从适应已经相对迅速变化并且相当可观的一般状况的角度来解释的。这种不确定性以及无规律性是很容易理解的。不同的行业有不同的惯例资料，然而，变化

的程度及性质只能从经验中了解。这时有了新的竞争情况：老客户和商人没有出现；必须找到对新的经济事实的正确认识；不可估计的事件--对信贷毫无疑问的拒绝--这些可能在任何时候出现。"纯工商业者"面对存在于常规事务之外的问题，面对他并不习惯解决的问题，面对这些问题他会出错，而这些错误又会成为引起进一步麻烦的次等重要的原因。

投机是产生进一步麻烦的一个原因，通过投机者所遇到的不幸，以及通过投机者会预见到价格进一步下跌这个事实，于是，所有这些为人熟知的要素相互激发而增长。没有一个地方能够看清楚最终的结果；而那些本身与危机并没有关系的弱点可能会出现在任何地方。企业收缩或者企业扩张，最终会证明是反应的正确方式，而不可能是在当时为这一问题或那一个问题所提出的值得信任的理由。形势的这种复杂性以及不清晰性，在我看来，理论毫无根据地利用它们来解释萧条的原因，它们将真正成为实际发生的事件的重要因素。？

包括在新的调整过程中的数据和价值的不确定性，以及明显会出现的无规律和不可估计的损失，形成了萧条时期独特的氛围。那些产生股票交易思想以及繁荣时期在商业和社会上十分显著的投机要素，尤其会遭受不幸。对许多人来说，尤其是投机阶层以及部分地依赖奢侈品需求的奢侈品生产者，情况在实质上比其表现出来的更糟糕--对他们来说，似乎所有的事物都已走到了尽头。从主观上看，转折点出现在生产者面前，尤其是，如果生产者抵制不可避免的价格下跌，就像爆发迄今为止潜在的生产过剩以及由此产生的萧条那样。已经生产

出来的商品无法销售出去，严重的是那些将要被生产出来的商品更无法销售。以恰好偿付成本的价格出售会导致人们熟悉的银根紧缩现象，甚至可能导致无力偿付。这些现象是非常典型的，所以每一种关于商业周期的理论都必须恰当地对它作出解释。

正如读者看到的，我们的理论也是如此，但它并不把这种典型的事实作为基本的和独立的原因加以运用。生产过剩被那种我们已经注意到并且解释了扭曲的繁荣加重了。在萧条时期的许多工业中必定出现的有效供给与有效需求之间的缺口，就有可能用不恰当的理论术语来描述萧条的外部形式。每一种这样的理论，其主旨在于试图解释不协调的出现，以及解释那些认为存在不协调的特殊数量。对我们而言，商品数量与其价格之间的不协调--许多情况是因为经济系统丧失了均衡而产生的--就像生产过剩那样，是一种中间现象，而不是基本原因。与此相关的，各个产业收入之间也可能有不协调，但在不同的经济等级的收入之间不存在这种不协调。因为企业家利润与他人可能受到干扰的收入之间不存在正常的比例关系；除了那些货币形式的固定收入，其他收入都有以同一速度移动的趋势，并且有损于或者有利于固定收入而相应获利或损失，同时，总的消费者需求不受干扰？

第 17 节：商业周期(15)

扭曲的繁荣在其他情况下也有这样的结果：形势的紧张与危险并不是对所有的工业部门都同等的重大。经验也告诉我们，正如阿弗达

农已经表明的，许多部门几乎根本不受干扰，有些部门只是受到相对很小的干扰。在每一产业内，新企业一般受牵连的程度比老企业更大，这似乎与我们的解释相矛盾。对这一点的解释如下：老企业有缓冲工具"准地租"，而且更重要的是，他们普遍拥有累积储备金。它被置于保护关系中，而且常常得到经多年确立的银行关系的有效支持。它有可能若干年失利，但其债权人却并不感到忧虑。从而，老企业比新企业维持的时间更长，而新企业总是受到严格地并且是被怀疑地审查。它没有准备金，至多只有透支工具，而且只要它表现出一点困境的迹象，就会被认为是即将破产的负债者。因此，所有情况的变化带来的反应，对新企业比对老企业，可能表现得更早并且更惊人。所以，在新企业比在老企业，更容易导致最终的结果：破产，而在老企业则形成一种缓慢的衰败。这就歪曲了现实情景，这也是为什么危机中一个选定的过程仅仅以一种重要的限制条件来描述原因。因为，只有受到大力支持的厂商，而不是本身最完善的厂商，拥有在危机中生存的最好机会。但这并不影响现象的本质。？

尽管我们有理由说，产生萧条周期的调整和再吸收过程，引起经济体系中最有活力的要素的不安，那些要素对创造商业氛围贡献最大；而且即使所有的事情都以理想的完美形式出现，它也必定会消灭许多价值和现存的实体。然而，如果仅从对繁荣的冲动的终止方面来看，或者仅仅用消极的特征来描述，那么，也就不可能对萧条的性质和结果进行充分地把握。对于萧条，还有更多令人高兴的一方面，这比刚才提出的情况更能反映萧条的特征。？

第一，就像已经陈述的那样，萧条将引向一个新的均衡状态。为了使我们自己相信，萧条下发生的所有情况确实可以从这个观点加以理解，而且所发生的显然是无意义和未加控制的，我们再一次考虑萧条时期的个人行为。他们必须调整自己以适应由繁荣引起的干扰，也就是因新组合及其产品成群地出现而产生的干扰，因他们与老企业的同时存在以及他们单方出现而产生的干扰。

老企业--理论上，也就是除形成于繁荣时期的企业之外的所有现存企业，以及进一步排除那些因垄断地位、拥有特殊优势，或者持久优越的技术，从而实际上已经远离危险的企业--面临三种可能：如果他们因客观或个人原因而不能适应，就将衰败下去；开始收敛，并且试图在一种更稳当的状态下生存；最后，依靠他们自己的资源或者借助于外力，要么向另一种行业转变，要么采取其他技术性 or 商业性手段，以实现用较低的单位成本扩大生产。新企业不得不经受他们第一次考验，这是一种比如果他们陆续出现而不是成群出现所需经受的更困难的考验。一旦确立，他们必然会适当地参与到循环流转中，而且，即使当他们建立时没有出错，在许多方面也必定会存在需要修改的地方。即使从不同的、次要的原因出发，他们所面临的问题和可能的选择也与老企业所面临的问题相类似；而且，如上所述，他们在许多方面应付问题的能力比老企业要差。

第 18 节：商业周期(16)

在萧条时期，商人们特征性的行为包括采取一些措施，对措施的更正，以及为解决这一问题采取的进一步措施。所有这些现象，除了没有事实根据的恐慌和错误的结果--这是危机中事件非正常发展过程的特征--都可能归属于这种由繁荣所造成的情形的概念，也就是包含在商人被迫采取的行为，均衡受到的干扰并对此作出的反应，以及资料的改变和对它的成功或失败的适应这些概念中。？

就像朝着新均衡状态的努力斗争--它将使创新具体化，并对老企业产生影响，它是萧条时期的真正意义。这是我们从经验中得知的，同样也可以表明，这种斗争在实际上必然会导致更接近均衡的位置：一方面，萧条过程起推动作用的冲力，在理论上它不会停止，直到它发挥作用并且真正带来了均衡状态；另一方面，除非达到均衡，否则没有以新的繁荣形式出现的新干扰从经济系统本身出现。在萧条时期，工商业者的行为，显然被实际的或者即将来临的损失所控制。但是，损失发生或者即将到来--在整个经济系统内并不是必然的，只是部分可能招致危险--只要所有的企业，以至整个经济系统，不是处于稳定的均衡位置，这实际上就相当于说，直到他们再次以与成本相当的价格生产为止。

因此，在理论上，只要这种均衡没有完全达到就总存在萧条。在这个意义上，这一过程在它发挥了它的作用之前，就不会被新的繁荣打断。因为直到那时，必然存在对于未来新情况的不确定性，这就使得不可能去估计新的组合，而且获得必要因素的协作也很困难。如果遵循下面的限制条件，那么这两个结论都是符合事实的。对现代商业

界特有的周期运动及其机制的认识，能使工商业者预测即将到来的繁荣，尤其是它的次级现象，只要当最坏的情况过去了。许多个人对新均衡的适应，以及许多价值对新均衡的适应，常常被一种期望延缓或者阻碍。这种期望即是，如果他们还能坚持--这通常是根据他们债权人的利益而进行的--那么他们就能在下一个繁荣时期以有利的条件进行清算，或者发现根本没有清算的必要--这在占有优势的繁荣时代尤为重要，并且挽救了许多实际上不能适应生存的厂商，使他们与其他适应者一样生存下来。但尽管如此，它还是延缓或者阻碍了到达稳定、均衡状态的过程。？

经济生活趋于托拉斯化，这在大型联合企业内部以及它们的外部，形成了永久的并且是连续的失调；因为，如果在所有的生产部门都存在自由竞争，那么，实际上这只能是完全均衡了。此外，由于某些厂商，尤其是老厂商，他们有一定的财政力量，所以调整并不总是十分迫切的，它也不是与生死存亡密切相关的问题。而且，外界还有一种做法，支持处于困境中的厂商或者整个工业，例如政府补助金，它的发放基于这样一种善意的或者说虚假的假设，即困难只是暂时的，且困难是由外界环境造成的。

第 19 节：商业周期(17)

在萧条时期，常常也有对实行保护关税的要求。所有这些都与老企业的财政力量一样，以同样的方式发挥作用，而且还存在机遇因素

--例如出现在关键时刻的好收成。最后，萧条过程中的非正常情况有时候会产生过渡补偿的影响。例如，如果一种未经证实的恐慌不恰当地贬低了某家企业的股票，因而开始了一种纠正性的上升运动，那么这种上升运动就可能反过来进行得过于激烈，以一种不相称的高价维持该股票行情，并可能导致小规模虚假繁荣，这可能在一定条件下持续下去，直到出现真实的繁荣。？

当然，最终达到的状态决不会与一个没有发展的系统的理论情景完全一致，在这种理论情景中将不再有利息形式的收入。相对短暂的萧条时期独自阻止了这个现象的发生。尽管如此，总会出现接近无发展状况的现象，而且这种状况，由于相对稳定，可能又是实施新组合的起点。因此，在这个意义上，我们得出结论：根据我们的理论，在两个繁荣之间必定会存在一个吸收过程，它最终会到达接近均衡的位置，而产生均衡就是它的功能。这对于我们是重要的，不仅因为这种中间状态确实存在，并且对其解释是每一种周期理论义不容辞的责任，而且因为只有证明了这种周期性的准均衡状态的必要性，我们才完成了我们的论证。因为我们从这个状态出发，而发展的波动首先就是从这里产生--不管这种情况在历史上是否或者什么时候出现过。我们甚至可以仅仅假设一种初始的"静止"状态，以清楚地突出波动的性质。但就我们用来解释现象本质的这个理论而言，仅仅说商业周期的波谷事实上是跟随着每一个波峰，这是不够的：还必须说明它是必然的--这不能被简单地假定，也不能用指出这个事实而代替对它的证明。由此，一定量的学究行为在这部分似乎还是需要的。？

第二，除了对刚刚引起我们注意的创新的消化，萧条时期还有其他一些作用，这种作用确实不如那些它得以获得名气的现象那样重要：它完成了繁荣所容许的情况。同时这种影响是持续的，而让人感到不愉快的现象是暂时的。商品流被充实或者说被丰富，生产被部分地重组，生产成本被缩减，起初作为企业家利润出现的东西最终增加了其他阶层永久性的真实收入。？

尽管这些作用一开始就遇到各种障碍，但由我们的理论得出的这个结论，却被这个事实证实了，即正常过程的萧条时期的经济状况，在整个过程中，并不像渗透于其中的情绪将使人产生怀疑那么沉闷。除了这个事实，即经济生活的大部分通常几乎不被干扰，于是，在多数情况下，总交易的实物数量只是微微下降。萧条造成的荒废残迹这个流行的概念是如何被夸大的，这一点可以通过任何对危机的官方调查来表明。尽管周期运动，它在繁荣时期出现的通货膨胀以及在萧条时期出现的通货紧缩，必然特别强烈地以货币形式表现，但这不仅适用于根据商品作的分析，而且适用于根据货币作的分析。与平均年份数字相比，总收入在繁荣时期的上升以及在萧条时期的下降，不会超过 8%到 12%,甚至在美国也是如此（参考米切尔的论述）。

第 20 节：商业周期(18)

在美国，发展的强度可能比在欧洲使这个波动更加显著。阿弗达农已经表明，萧条时期价格的下跌，平均上只构成一个低的百分比，

并且真正大的波动是在个别物品的特殊条件下产生的，它与周期运动没有什么关系。对于所有大规模的一般性的运动，比如战后时期，这些同样可以说明。当那些事件（恐慌、破产的蔓延等等）的非正常过程且不断变弱的现象，以及由此产生的对不可预测危险的焦虑都消失的时候，公众意见也会对萧条作出不同的判断。？

如果我们考虑到萧条会给不同类型的个人带来什么，以及从他们那里取得什么--这些总是从事件的非正常过程的现象中提取出来的，在这里我们对此并不涉及。那么，我们就能看到萧条时期的真实特征。它使企业家及其所有的跟随者，尤其是那些偶然幸运地或者投机性地享受到繁荣期间价格上涨带来的成果的人们，失去了获得利润的可能性--尤其在投机的场合下，这就极不完善地被暴跌中出现的看跌的可能性所代替。在正常情况下企业家已经获得利润，而且已经将其包括在现已建立起来且经过调整的企业中。但他不再进一步产生利润，而相反，他会受到亏损的威胁。一般情况下，即使在事件的理想过程中，他的企业家利润将枯竭，他的其他作为企业家收入的部分也将达到最小值。

在事件的真实过程中，许多不利的影响，尽管被已经提及的一些因素所减弱，还是会发生。与老企业有关联的现存事物，它们正竞争性地被征服，当然会遭遇到困难。拥有固定货币收入或者其收入只是在一个较长时间之后才会变化。这些人，比如领取养老金的人、收取租金的人、政府官员，以及长期出借土地的地主，都是萧条时期的典型受益者。他们货币收入的商品内涵，在繁荣时期已经被压缩，而现

在却扩展了，而且，在原则上，确实它现在扩展的程度一定比过去被压缩的程度更大，这一点已经说明过了。

进行短期投资的资本家，从单位收入和资本的已经增长的购买力中获利，而由于更低的利息率受到损失。理论上，他们的损失必定大于收益，但是众多的次要情况--一方面是损失的危险，另一方面是高的风险补充和恐慌的需求--使这个原理失去了它实际的重要意义。那些没有用长期合约把地租以货币形式固定下来的土地所有者--从而首先是拥有土地的农民--他们在根本上与工人所处的地位完全一样，所以，现在对有关工人问题的论述也适用于他们。在实践中很重要，而在理论上不值得考虑，人们对这种差别通常太熟悉了，所以我们不打算对此论述。

？

在繁荣时期，工资必然会上涨。因为当次级波上升时，那些新需求主要是对劳动的需求。首先是企业家，然后是那些扩大经营活动的人，直接和间接地对劳动的新需求。因此，就业量必然首先增长，同时劳动工资的总数量也随之增加，然后是工资率以及随之的个别工人的收入的增加。正是由于工资的上涨，引起了对消费品需求的增长，这又导致了一般物价水平的上升。由于那些在理论上与工人同等重要的土地所有者，其一部分收入因上面提到的原因没有随工资的上涨而上升，而固定收入根本不会增加。所以，工资总额的上涨不仅只是名义上的，而且相当于更大的真实劳动收入，同时也相当于尚未增加的社会产品中的更大的份额。这是普遍真理的特殊情况：如果并且只要

新创造的购买力在对消费品价格产生影响之前必定首先对工资产生影响，那么，通货膨胀就不会立即损害工人的利益。只要情况不是这样，或者工资的上升遇到外界障碍（比如，世界大战），那么工资就会以经常说到的方式滞后于物价。如果通货膨胀确实是消费中产生过剩的工具，比如说，如果战争是靠通货膨胀来融资的，那么因此造成的经济系统的贫困也必然会对工人的地位作出反应，即使这种反应不像对其他群体的地位所产生的反应那样严重。但在我们这种情况下，显然出现了相反的现象。？

第 21 节：商业周期(19)

在萧条时期，每单位工资的购买力上升了。另一方面，对劳动的有效需求的货币表现，因繁荣产生的自动通货紧缩的结果而有所下降。只要仅出现这种情况，那么对劳动的有效真实需求将保持不受干扰。于是，劳动的真实收入将继续变得更高，不仅高于原先接近均衡状态的收入，而且高于繁荣时期的收入。因为，原先的企业家利润，会流向--理论上并且根据我们的概念会全部流向，但实际上只是逐渐地并且是不完全地流向--劳动和土地服务，只要它没有被产品价格的下降所吞并。但是下面这些情况在短期内阻碍了这种事情的发生，并且引起实际由统计所显示的真实收入的暂时下降，而最终期望收入的上升，这与我们的理论相一致，通常在现实中被下一个繁荣的出现所掩盖。？

(a)首先 ,曾被我们称为萧条时期数据和事件的不确定性和明显的无规则 ,还有更多的非正常过程的恐慌和错误 ,这些事实使许多厂商受到困惑 ,并且使其他厂商在一段时间内无所事事。这必然导致失业等等情况的发生 ,但它本质上是暂时的 ,这一特征不会改变这个事实 ,即它是一个重大事件 ,而且在特定情况下可以消除有关的遭遇 ,以及对它的恐惧--仅仅因为它的发生是不可预测的--实质上它有助于反映萧条时的情景。这种失业是萧条时期的典型特征 ,是劳动急剧过剩供应的来源 ,这样就导致原先由工会活动所获得的利益的大量损失。有时 ,虽然不是必然的 ,但也会导致对工资的严重压力 ,而它的影响可能比从失业数据中所想象的结果还要大。?

(b)由此 ,我们必须分清楚这两种情况 :新企业要么完全消灭老企业 ,要么迫使老企业限制他们的经营活动。为了抵制由此而引起的失业 ,新企业的持续经营肯定会引起对劳动的新需求。究竟这种新需求的数量能超出所产生的失业数多少 ,可以通过铁路和公共马车的例子来说明。但并非必然如此 ,而且即使是这样 ,也可能会有困难和摩擦 ,同时由于劳动市场运行的不完全 ,可能在两者平衡中 ,困难与失业不相称的还偏重一些。?

(c)由于企业家对劳动的需求--这曾经创造了新的投资--最终停止了 ,上面提到的因繁荣的到来而产生的对劳动的新需求也会失去其重要性。?

(d)通常 ,繁荣最终意味着进一步使生产过程机械化 ,因而必然减少生产单位产品所需要的劳动量 ;而且经常 ,虽然不是必然 ,它也

包含着所讨论的工业对劳动需求量的减少，尽管会出现生产的扩张。这样，技术性失业就表现为周期性失业的一个组成部分，而且不应该与周期性失业相对立，好像与周期性失业无关一样。？

实际上，每一次萧条的这种要素都是巨大的、让人痛苦的，但它主要还是暂时的困难。因为一般来说，对劳动的总的真实需求不会总是下降。这是因为，忽略掉所有补充的以及所有次要因素，企业家利润中那部分未被价格下跌而消除的支出必然超过阻止任何永久性收缩所需要的量。即使它仅仅花费在消费上，它也必定要分解为工资--以及租金，因为我反复强调，这里所说的每一个问题，在理论上都适用于它们。一旦它们被投资，在某种程度上，就会发生对劳动的真实需求的增加。？

第 22 节：商业周期(20)

(e) 繁荣，不论是直接地还是以其影响，只可能以一种方式使对劳动的真实需求永久地降低：如果在生产要素的新组合中，繁荣会转变劳动和土地的相对边际重要性，这个边际重要性原先产生于对劳动极不利老生产组合。于是，不仅社会产品中劳动所占的份额，而且劳动实际收入的绝对数量都可能永久地下降。在实际中，比这种情况更重要的--但也不一定属于永久性质--是一种转变，这种转变有利于已经存在的被生产出来的生产资料的需求。？

于是，根据这个限制条件，我们回到我们的结论：萧条时期的经

济本质在于，通过努力争取均衡的机制，把繁荣带来的成果扩散到整个经济系统；同时，那些对于整个系统不是完全必要的暂时的反应，遮掩了这个基本特征，并且制造了一种表达为"萧条"的气氛，还产生了一种反响：甚至那些指数所表现的形式不属于（或者不完全属于）货币、信贷，以及价格范畴，而且不仅仅反映萧条时期自动的通货紧缩的特征。？

危机的爆发就发动了事件的非正常过程，或者就形成了那些在事件进程中不正常的事物。正如已经提到的，它并没有提出新的理论问题。我们的分析表明，恐慌、破产倒闭、信贷制度的崩溃等等，这些非必然的但是可能的现象，很容易在繁荣转向衰退的转折点出现。这种危险会持续一段时间，但是只要萧条过程更加彻底地发挥作用，它们就会变得更小。如果出现恐慌，那么一些首先产生于这种情况的失误或者只是因恐慌而急待解除的失误，以及公众舆论等等，就会成为独立的原因，而它们在事情的正常发展过程中本不会发生的。这样，它们就成为萧条的原因，这种萧条表现为不同特征并且导致各种最终结果偏离正常过程。这里最终确立的均衡，不同于在相反情况下建立的均衡。

一般情况下，重大的错误和破坏不能被改正和重新修复，它们所造成的局面反过来又产生进一步影响，这样它们必然自己寻找解决的出路；它们意味着新的干扰，而且意味着要强制实施这个适应过程，否则，这个适应性过程就是多余的。事态的正常与非正常过程之间的区别是很重要的，这不仅对于理解事物的本质，而且对于理解与这种

事物相关的理论和实践问题都很重要。？

我们已经看到--上面的观点与以下这个学说形成鲜明的对照，这个学说在商业周期中看到的主要是货币现象，或者是一种植根于银行信贷的现象，而且这种学说在今天特别多地与凯恩斯、费希尔、霍特里的名字以及联邦储备局的政策联系在一起--无论是繁荣时期产生的利润还是萧条时期遭受的损失，都不是没有意义和不起作用的。相反，在与其对手相竞争的私营企业家仍然起着作用的地方，它们是经济发展机制的关键要素，而且它们不会被消除，否则经济发展机制就会瘫痪。如果不对那些不可避免地没有希望适应的那种事物有关联的现存实体进行最后彻底破坏的斗争，那么这个经济系统就不能发挥作用。但是伴随着事情非正常过程的损失和毁坏确实是没有意义和不起作用的。对预防和整治危机的各种建议的论证，主要就依靠它们。其他合理的关于整治危机政策的出发点是这个事实：甚至是正常的过程--这仍然比非正常情况更多--萧条也牵涉到那些与周期的原因和意义没有关系的个人，首先是工人。？

第 23 节：商业周期(21)

最重要的长期治疗，也是唯一的不会招致反对意见的做法，是对商业周期预测方法的改进。工商业者对商业周期的了解不断增加，同时托拉斯形式逐渐形成，于是，这就成为为什么真实的危机现象--像世界大战这样的事件，以及像战后那段时期，都不属于这一类--变得

越来越微弱的主要原因。由国营企业或者大型联合企业进行的新的建设推迟到萧条时期，从我们的观点来看，这似乎缓和了新组合成群出现的结果，也似乎减弱了繁荣时期的通货膨胀和萧条时期的通货紧缩，因而似乎这是减轻周期运动和危机威胁的一种有效手段。不加区别的以及普遍增加的信用工具简直就意味着通货膨胀，就像政府纸币的支配作用一样。它可能完全阻碍正常的过程，也可能完全阻碍非正常过程。它不仅遇到反通货膨胀的一般争论，而且还遇到了破坏那种仍可以归因于萧条的选择性措施的论点，它使经济系统负担着那些不能适应以及不适于生存的厂商。

与此相比较，信贷限制--通常由银行无系统性地并且没有预见性地实施--却出现在至少可以公开讨论的政策面前，而这种医治灾难的政策却任其严重的结果自行地发展下去。这个程序可以用其他措施来补充，而这些其他措施可能使个别生产者很难抵制价格的必然下降。但是也可以构想出一种信贷政策--在那些银行本身方面，而更多的是对私营银行产生影响的中央银行方面--这种信贷政策能将具有经济作用的萧条其正常过程中的现象，与只有破坏作用而无经济作用的非正常过程中的现象区别开来。这种政策肯定会导致一种特殊的经济计划，这种计划将使政治因素对个人和团体命运的影响无限地增加，但这也包含着一种政治判断，在这里我们并不关心这个政治判断。这种政策在技术上的前提条件，以及对经济和文化生活的事实和可能性的全面洞察，尽管这些在理论上可以及时地得到，但无疑，在目前是得不到的。但在理论上，确立下面的事实引起了人们的注意，即这种政

策不是不可能的，也不能简单地把它归于幻想，或者归于那些本质上就不适于用作达到目的的手段，或者最终归于其得到的反作用必然大于其直接影响的那些措施。

事件的正常与非正常过程中的现象不能单纯从概念上来区分。在现实中它们是不同的事物，随着充分深入地研究，甚至是今天发生的具体情况也可能立即被普遍地认为是属于其中的这一种或另一种。在大量深受任何特定萧条时期灾害威胁的企业中，这种政策应该区别出那些由于繁荣而在技术上或商业上过时的企业，和那些因为次要情况、反作用以及偶然事件而面临危险的企业；这种政策将不去管前一种情况的企业，而对于后者将给予信贷支持。这种政策可能会成功，出于同样的道理，正如一种有意制定的种族卫生政策可能会成功，而只要听任事情自动地去完成，这种成功就是不能实现的。然而，无论情况会是怎样，作为资本主义制度产物的危机，将先于资本主义制度消亡。？

第 24 节：商业周期(22)

但是没有一种整治方法能永久地阻挠大规模的经济和社会发展过程。在这个过程中，企业、个人地位、生活方式、文化价值和理想等等，将沉没于社会的大规模之中，并且最终消失。在一个存在私人财产和竞争的社会里，这个过程是对不断出现的新的经济和社会形态的必要补充，也是对所有社会阶层逐渐上涨的实际收入的必要补充。

如果没有周期性的波动，这个过程会更缓和，但这也不完全归因于周期性波动，并且这个过程的完成是独立于周期性波动的。在理论上和实际上，经济上和文化上，这些变化要比经济的稳定性更重要，而长期以来所有分析的注意力都被集中在稳定性上。而且家庭和厂商的兴衰，在它们特殊的变动方式中，比在以固定比率进行自我再生产过程的这种静态社会中所观察到的任何事物，具有更多的资本主义经济制度特征，包括它的文化和影响效果方面的特征。

第二部分

第 25 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(1)

第二章 在给定环境条件下经济生活的循环流转

社会过程事实上是一个不可分割的整体。从它巨大的洪流中，研究者用其分类之手人为地提取出经济的事实。把一个事实称作经济的事实，本身就已经包含了一种抽象过程，这种抽象是在思想上模拟现实的技术条件下，我们被迫不得不作出的许多抽象中的第一个。一个事实绝不会完全是或者纯粹是经济的，总会存在其他的--而且通常是更重要的--方面。然而，我们有同样的理由这样做：在科学中谈论经济的事实就像在日常生活中一样，我们也可以根据同样的理由来写一部文学史，尽管一个民族的文学同她生存的所有其他因素是不可分割

地联系在一起。

社会事实是(至少直接是)人们行为的结果,而经济事实是经济行为的结果。同时,经济行为可以被定义为人们为了获取物品的行为。在这个意义上,我们也可以谈行为的经济动机,谈社会和经济生活中的经济影响力,等等。然而,由于我们所研究的仅仅是那些目的在于通过交换或生产来获得物品的经济行为,因此,我们将经济行为的概念限制在这些获取行为的类型上,而把那更为广阔的领域留给经济动机和经济影响力这些概念。因为,在我们将要谈到的经济行为这个比较狭窄的领域之外,我们还需要经济动机和经济影响力这两个概念。?

因此,经济事实这个领域首先就是被经济行为的概念所限定。每一个人都必定(至少部分的)有经济的行为,每一个人都必定要么是一个"经济主体"("economic subject"德语译为:Wirtschaftssubjekt),要么是依附于一个经济主体。然而,一旦社会各团体的成员在职业上有了各自的分工以后,我们就能够区分两大类人:一类人他们的主要活动是经济活动或者商业活动,而另一类人他们在经济方面的行为被其他方面的行为所掩盖。在这种情况下,虽然社会所有其他成员也都必定有经济方面的行为,但经济生活却由一个特殊团体的人所代表。于是可以说,这个团体的活动构成了经济生活,这样说也就不再意味着抽象,不管从这种意义上说的经济生活与人们其他重要的表现之间的一切关系如何。

正像谈一般的经济事实一样,我们也谈经济发展。对经济发展进行解释说明是本书的目的。在提出我们的论点之前,我们在本章将给

自己提出一些必要的原则，使我们自己熟悉某些概念上的设计，这些在以后我们是会用到的，比方说诸如"嵌齿"之类的东西，以便掌握公认理论的"轮子"。我完全摒弃了方法论上的评论这个武器。关于这一点，我只想大家能够注意到，本章所说的确实是经济理论主体的一部分，但是在实质上并不要求读者具有今天为论证而必需的特殊的知识。其次，由于只有少数理论上的结论是我们论证所必需的，我很高兴利用这次提供的机会，尽可能不用专业术语而是简单地来表达我所要说的东西，这也不免要牺牲绝对的准确性。但是，凡是当更加准确表述的好处仅存在于那些对我们没有进一步重要性之点的场合时，我都决定采用这种办法。关于这一点，我请读者参考我的另一本书。

当我们探讨经济现象的一般形式，探讨它们的一致性，或者探讨理解经济现象的关键点时，我们在事实上表明了：在这个时候，我们希望把经济现象看做是某种"未知的事物"，看做是需要进行研究的东西，需要探索的东西；我们想要探索经济现象的本源，直到相对来说成为"已知的事物"，正像任何一门科学对待它的研究客体一样。当我们成功地发现了两种现象之间的明确的因果关系时，如果起"原因"作用的现象是非经济现象，那么我们的问题就解决了。这样，我们就完成了作为经济学家在当前问题下所能够做到的事情，以后我们必须让位于其他学科。相反，如果起"原因"作用的现象本身的性质就是经济的，那么我们就必须继续我们在解释说明方面的努力，直到我们找到非经济的基地，这对一般理论和对具体事实都是如此。

例如，如果我能说，地租这一现象是由土地的质量不同引起的，

那么，经济上的解释就算已经完成了。如果我能把某种特定的价格运动归结为商业的政府管制，那么，我就尽到了作为经济理论家所能尽到的责任，因为政府对商业管制的直接目的并不是通过交换或者生产去获得实物，因而它不属于我们所说的纯粹的经济事实这一概念范畴。我们总是从事于描述因果关系的一般形式，这些一般形式把经济数据和非经济数据联系起来。经验告诉我们这样做是可能的。每一个从事实践的人都知道，经济事件有它们的逻辑性，只不过我们需要有意识地准确地对其进行表述。我们在这样做时，为了简便起见，我们将考虑一个孤立的社会，在这个孤立的社会中，我们能够看到事物的本质。这与在比较复杂的环境下一样，而本书所要研究的就是这种事物的本质。？

因此，我们将要概述心中所想象的经济机制的主要特征。为了这个目的，我们主要思考的是一个商业上有组织的国家，在这样的国家，私人财产、劳动分工和自由竞争居于主导地位。？

第 26 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(2)

如果一个从来没有看到过或听到过这样一个国家的人，观察到一个农民为了一个遥远的城市的面包消费而去生产谷物，他就不禁会问，这个农民是怎么知道城市的消费者需要面包并且恰好需要多少呢？当他了解到这个农民根本不知道谷物在哪儿被消费或者被谁消费时，他一定会大吃一惊。此外，他还能观察到，谷物必须经过一些

人的手才能到达最终消费者那里，而所有这些人也都根本不知道最终的消费者是谁，或许只有最后的面包销售者可能知道最终的消费者。并且，甚至这些销售者在知道这个特定的面包消费者之前，他们通常也必须从事过生产或者购买面包的活动。农民很容易回答给他提出的问题：长期的经验（部分是继承于他人的）告诉他，为了实现自己的最大利益，他应该生产多少；经验教育了他，使他懂得应当考虑需求的大小和强度。他尽可能地维持这个数量，只是在环境的压力下才逐渐改变它。？

在农民的核算中，其他物品的持有也是同样的方式，而不管他是像大工业家一样进行完全的核算，或是半自觉地并受到习惯力量的影响来作出决定。在一定的限度内，农民通常都知道他所必须购买的物品的价格，他知道自己必须付出多少劳动（不论他是按照纯粹的经济原理来估计自己劳动的价值，还是用完全不同于任何其他人的眼光来看待他在自己土地上的劳动）；他知道耕作的方法--这些都是从长期的经验中获得的。同样也是从经验中，所有那些卖给他东西的人也都知道他的需求的大小和程度。由于经济周期的"循环流转"--这是最引人注目的，在所有的经济节奏中--进行的相对而言比较快，并且由于在每一个经济时期都发生基本上相同的事情，所以交换经济的机制以极其精确的方式运行着。

过去的经济周期支配着人们的活动--和我们的情况一样--这不仅因为它们严格地告诉个人必须做些什么，而且还有另一个原因。在每一个时期，农民都必须要么直接依靠前一时期的物质产品而生

活，要么依靠用这种产品的收入所能获得的东西而生活。此外，所有以前的时期都使他卷入了一个社会和经济的关系网，而这个关系网是他不能轻易摆脱的。它们给他留下了一定的生产资料和生产方法。所有这一切把他紧紧地束缚在他的轨道上。在这里出现了一种力量，这种力量对我们有重大的意义，不久我们将要更加仔细地研究它。但在此刻我们只需要说明，在接下来的分析里，我们将一直假定：在每一个经济时期，每一个人都是依靠前一时期生产的物品来生活--只要生产延伸到过去，或者，只要一个生产要素的产品继续不停地流动，这就是可能的。我们这样假定，只是为了把表述简单化。？

现在我们就可以把上面农民的这个例子一般化，并且变得更精确一些。让我们假定：所有的人都出售他的全部产品，而当他消费自己的产品时，他就是他自己的顾客，因为这种个人消费确实是由市场价格决定的，也就是说，这是由通过削减对自己产品的个人消费从而获得的其他物品的数量来间接决定；相反，私人消费的数量是按照市场价格进行的，这就好比说，个人消费的数量实际上出现在市场上一样。所以，所有的商人都与农民一样，处于相同的地位。他们在同一时候既是消费者--为了他们的生产和消费--也是销售者。

第 27 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(3)

在这里的分析中，也可以同样的方式看待工人，也就是说，工人的生产服务可以和其他能够在市场上出售的东西列为同一类。现在，

既然每一个商人--从他自己来看--根据他自己的经验来生产产品并且寻找各自的买主，就像我们的农民一样，那么，如果把所有的这些人放在一起来看，情况就一定完全一样了。除去一些干扰因素（由于各种各样的原因，这些干扰显然是可能发生的），所有的产品都必须被卖掉，因为它们确确实实是根据经验上所得知的市场消费的可能性而生产的。？

让我们更进一步地来说明这一点。屠户能出售多少肉，取决于他的顾客--就像裁缝买不买布和以什么价格买布一样。可是，这又取决于后者的经营收入，这种收入又取决于后者的顾客，比如说鞋匠对商品的需求和购买力，而鞋匠的购买力又取决于他所为之生产的人们对商品的需求和购买能力；如此这样循环，直到我们最后找到一个人，他的收入来自于将自己的物品销售给屠户。在这个经济完整的体系中，这种数量上相互联系，相互依存的关系随处可见，正是这些构成了统一的经济体系，不论人们选择什么方向走动。不论你从哪儿进入，也不论你从一点走向哪里，可能在你走了很多步但是是确定数量的步子之后，你必定还是回到这个起点。这种分析既不会自然而然完全地停止，也不会由于某种原因--这种因素不是由其他因素决定，而是更多地决定其他因素--而走向歧途。？

如果我们不是用习惯的方式来表示消费行为，那么我们的图画将会更加完整。比如说，我们每个人都认为自己是面包的消费者，而不是土地、服务、铁等等的消费者。然而，如果我们把人们看做是这些东西的消费者，我们就能够更加清楚地看到各类商品在循环流转中所

采取的方式。现在很显然，每一类商品的每一单位，并不总是以它的先行者在前一个经济时期内所经历的生产过程那样经过同样的途径到达同一个消费者。但是，我们可以假定，在不改变任何实质性的东西的前提下，这种事情确实会发生。我们可以想象，年复一年地，生产力的永久源泉的每一次重复使用，都是为了到达相同的消费者。这个过程的结果也就是在任何情况下都相同，就像这种事情发生了一样。因此，我们说，在经济体系的某一处，一项需求可以说正在等待每一项供给，并且，在这个体系里，没有哪一处是只有商品而没有它的补充品，这个补充品也就是人们所持有其他商品，人们将会根据从实践上确定的条件，用这些补充品来交换前面提到的该种商品。再根据所有商品都能找到市场这一事实，可以说，经济生活的循环周转就结束了。换句话说，所有商品的卖主又以买主的身份出现，他们购买充足的商品，以使他们能够按照已经达到的水平在下一个经济时期维持消费和生产装备，反之亦然。？

可见，各个家庭和厂商都是按照经验给定的数据以及由经验确定的方式来决定其行为的。当然这并不是说，在他们经济活动的领域里不发生任何变化。数据可能变化，并且，每一个人一旦注意到这种变化，就会立即按照变化来行动。但是，每一个人都会尽可能地紧紧地遵从习惯的经济方法，并且只有在迫不得已的时候才屈从于环境的压力。这样，经济体系不会自行随意地发生变化，而是在任何时候都和先前存在的状态相联系。这可能就被称为"威泽尔的继续性原则"。？

第 28 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(4)

如果经济体系真的不会自行变化，那么，如果我们简单地假定，它是维持原状的，我们并没有忽视任何对我们现在的目的相当重要的东西，我们这样做也只是为了用理想的精确性表达一个事实而已。如果我们描述一个彻底没有变化的系统，那么我们确实是在做一种抽象，但是其目的仅仅是为了表达实际所发生的事情的实质。我们将暂时这样做。这种做法与传统理论并不相矛盾，最多也只是与习惯的做法有些不同，习惯的说法并不能清楚地表述我们的论点。？

通过另一个途径可以得到相同的结果。一个社会在一个经济时期内生产和消费的所有商品的总和，可以被称为社会产品。为了我们的目的，没有必要对于这个概念的意义更加深入地钻研下去。社会产品本身并不是作为社会产品而存在的。就像经济系统本身也不是一种按照统一计划运行的"经济"一样，社会产品不是系统活动有意识的结果。但是这是一种有用的抽象。我们可以想象：在经济周期的末期，所有个人的产品在某个地方形成一个大堆，然后按照某种原则对其进行分配。由于这个假设不包含对事实的重大改变，所以至今，它是完全可以容许的。进而，我们可以说，每一个人都对这个巨大的社会库藏做出了一种贡献，然后又从它得到一些东西。在这个体系的某一处，对每一种贡献都有着与之相应的另一个人的请求权；并且每一个人的份额都在某处随时准备着。由于每一个人从经验中都知道为了获得他们需要的东西，他们必须贡献多少（他们已经考虑到每一份额包含一

定贡献这个条件)；这个系统的循环周转就结束了，所有的贡献和份额必然相互抵消，不论根据什么原则进行分配。到这里我们所做的假设是：所有相关的数量都是由经验给定的。？

用一个大家都熟悉的方法，我们可以对这幅图画加以精炼，使这幅图画对经济系统的运转提供更加深入的认识。我们假定这种经验全不存在，必须重新构建它，就好像同一民族的人民，仍然有着相同的文化、嗜好、技术知识，对消费品和生产物品有着同一的最初存量，但是没有经验的帮助，他们必须通过自觉的合理的努力，去寻找各自的办法，以达到最大可能的经济福利这个目标。我们并不因此就认为，在现实生活中人们能够做出这种努力。我们只是想要突出经济行为的理性，而不考虑所观察的各个家庭和厂商的实际心理如何。我们也不想勾画出经济史的轮廓。我们分析的目的不是经济过程是如何从历史上发展到我们现在实际观察到的这样，而是在任何一个给定的发展阶段上，经济机制或经济组织是怎样运转的。？

这个分析提醒我们，要详细阐述且实际应用我们现在全都熟悉的那些概念工具。经济活动可能有任何的动机，甚至是精神方面的动机，但是它的意义总是在于满足需要。因此，那些我们从需要这个事实所得出的概念和命题具有根本的重要性，其中最重要的是效用的概念以及由效用引出的边际效用，或者，用一个更加现代化的术语，就是"选择系数"。我们继续提出某些原理，是关于资源在各种可能使用的范围内分配的原理，关于货物之间相互补充和竞争的原理，而且我们可以合理地引申出交换比率、价格和古老的源自经验的"供求法则"。

最后我们达到价值体系及其均衡条件的最初的思想。？

第 29 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(5)

一方面，生产是由物质客体的物质属性和自然过程决定的。在这方面，就经济活动而言，就像约翰·雷所说的，经济活动只是一个观察自然过程结果并加以充分利用的问题。与经济学相关的自然事实领域究竟有多少，是难以一言而尽的。根据人们所针对的理论类型，像（物质）收益递减规律这样的理论，对于具体的经济结果，可能有很重大意义，也可能没什么意义。一个有关人类福利的事实的重要性与它在经济理论中所做的解释作用的重要性之间是没有联系的。但是，像庞巴维克的例子所表明的那样，我们也可能自然地，在任何时候都会被迫地把新技术事实引进我们的工具。关于社会组织的事实就不属于同一类。但是在经济理论领域之外，社会组织只是作为技术事实的"数据"这一点，它们处于相同的地位。？

事情的另一方面，相对对它的物质和社会方面进行研究而言，我们可以对生产的核心进行更为深入的探讨，这是每一个生产行为的具体目的。一个经济人在生产时所追求的目的（它解释了为什么会存在生产），给生产的方法和数量刻下了清晰的烙印。显然不用提出论据来证明：在给定的资料和客观需要的框架内，目的必然决定着生产"什么"和"为什么"生产。这个目的只能是创造有用的东西，创造消费品。在一个非交换的经济系统内，它只是在这个系统内为了消费效用

的问题。在这种情况下，每个人从事生产都是为了直接消费，也就是满足他自身的需要。而对这种产品需要的性质和强度，在实际可能的范围内，显然起着决定性的作用。给定的外部条件和个人的需求，显然是经济过程的两个决定因素，两者共同决定着结果。需求决定生产，可以说生产被需求拉着走。但就一种交换经济来说，在细节已作必要修正的前提下，情形也是这样。？

生产的第二个"方面"使得它一开始就是一个经济问题。它必须同生产的纯技术问题相区分。它们之间有一种对立，这种对立我们在经济生活中，常常可以从一个企业的技术经理和商业经理之间个人的对立上看到。我们常常看到，一方建议生产过程改变，而另一方拒绝；例如，工程师可能建议采用一种新的工艺，而商业部门的领导认为那将不会有收益，所以拒绝。工程师和商人都可能这样来表达他们的观点：他们的目标是恰当的管理企业，他们的判断就来自于关于这种恰当性管理的知识。除了误解、对事实不了解等等因素之外，他们判断的差异就只能来自这样的事实：每一个人对于恰当性都有不同的看法。商人所说的恰当性，意义是很清楚的。他指的是商业利益，我们可以这样表达他的观点：提供给机器所需要的资源如果用在其他地方，能得到更大的利益。

商业部门的领导人认为：在一个非交换经济中，生产过程的改变不会增加需要的满足，相反，会减少这种满足。如果这是真的话，那么，技术人员的观点又是什么呢，他所想到的适当性又是什么样的呢？如果所有生产的唯一目的是满足需求，那么将资源用在有损它的

措施上，的确就没有什么经济意义了。只要商业领导人的异议在客观上是正确的，他不听从工程师的话就是对的。我们不考虑由于技术使生产工具趋于完美而带来的半艺术性的快乐。事实上，我们在实际生活中观察到，当技术因素与经济因素发生冲突时，技术必须屈服。但这并不能否定技术的独立存在性和它的重要性，以及工程师的观点中合理的判断。因为，尽管经济目的决定着实际使用的技术方法，但是弄清楚技术方法的内在逻辑而不考虑实际障碍，还是很有意义的。这一点可以通过一个例子很好地看出来。

第 30 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(6)

假定一台蒸汽机在它所有的部件上都符合经济恰当性，由于这种恰当性，蒸汽机已经被充分地利用。那么，如果用对它更多地加热，让更多的有经验的人去操作它，对它加以改善等等方法使它在实际中更大限度地被利用，如果这样做并不能带来好处的话，那就没有什么意义了；也就是说，如果能够预见到燃料、更聪明的人、技术的改进以及原材料的增加，所付出的成本比得到的好处更大的话，那样做就没有意义了。但是如果考虑一下，在什么样的条件下机器能做更多的事，能多做多少，利用现有的知识能使机器进行什么样的改进等等，还是很有意义的。因为这样一来，所有这些措施就能准备好，当它们一旦变得有利时就可以付诸实施。而且，不断地把理想与实际相比较，使得那些被放弃的可能性选择不是由于无知而是根据考虑成熟的经

济原理做出的，这也是很有用的。总之，在一个给定的阶段，所使用的每一个生产方法，都要遵从经济上的适当性。这些方法不仅包含经济学的思想，而且还包含物质内容的思想。但后者有它们自己的问题和逻辑，而且，通常将这些问题彻底想清楚--首先不去考虑经济因素以及最终起决定作用的因素--是根据技术的目的；只要经济因素不另作指示，将其在实践中付诸实施就是技术意义的生产。？

正像归根结底还是权益之计决定着技术上的和经济上的生产，两者的区别在于这种权益之计的本质不同一样，一种稍有区别的思想路线首先向我们展现一个最根本的类似点，然后再展现一个同样的区别。从技术上以及经济上考虑，生产在物质的意义上并没有"创造出"什么东西。在两种场合下，它都仅仅能影响或者控制事物和过程--或者说"力量"。为了以后的论述，现在我们需要一个概念，它包括这个"利用"和"影响"。它们包含许多不同的利用物品以及处理物品的方法；包括各种所有位置上的变化，以及物理的、化学的和其他过程中的变化。但是要改变我们的需要得以满足的现存状况，改变事物和力量之间的相互关系，把某些事物组合起来而把另一些事物分割开来，这一直是一个问题。

从技术上以及经济上考虑，生产意味着在我们所能达到的范围内结合事物和力量。每一种生产方法都意味着某种这样特定的组合。不同的生产方法只有通过组合方式的不同加以区别，也就是说，要么根据所组合的事物加以区别，要么通过它们数量之间的关系进行区别。每一个具体的生产行为，都为我们展现了这样一种组合，对我们而言

就是这样的组合。这个概念甚至可以延伸应用到运输等等，总之，从广义上来说可以延伸到称为生产的每一件事。这样的每一个企业，甚至是整个经济系统的生产条件，我们都可以将其看做一种"组合"。这个概念在我们的分析中起着很大的作用。？

但是，经济的和技术的组合彼此并不是一致的，前者涉及现有的需要和方法，后者涉及方法的基本思想。技术生产的目的是由经济体制决定的，技术仅仅是为了所需要的货物发展生产方法。经济的现实并不一定把方法贯彻执行到它们的逻辑结论，并使得技术趋于完善，而只是使执行服从于经济的观点。技术的思想被修正，它不考虑经济条件。经济的逻辑胜过了技术上的逻辑。因此，我们看到，在我们周围的现实生活中，劣质绳索替代了钢缆，有缺陷的耕畜代替了比赛的良驹，最原始的手工劳动代替了完美的机器，笨拙的货币经济代替了支票流通，等等。经济上的最佳与技术上的完美不一定背道而驰，但往往是背道而驰，这不仅是因为无知和懒惰，而且还由于在技术上很低劣的方法可能仍然是最适合给定的经济条件的。？

第 31 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(7)

"生产系数"代表在一单位产出中的各种生产要素货物的数量关系，因此，它也表示了生产要素组合的主要特征。在这一点上，显然，经济因素与技术因素是相对立的。在这里，经济观点不仅将在两个不同的生产方法中做决定，而且，甚至在任何给定的方法中，也会考虑

生产系数。因为在某种程度上，个别的生产资料能被另一种所取代，也就是说，一种资料的短缺可以通过增加另一种资料来代替，而不改变生产方法。例如，通过增加手工劳动来补偿蒸汽动力的减少，反之亦然。？

我们通过生产力量组合这个概念已经对生产过程进行了描述。这些要素结合的结果就是产出产品。现在我们必须明确地界定什么样的要素被组合在一起：通常来说，各种所有可能的物体和"力量"。部分地说，它们也是由产品构成的，其中只有一部分物品是由自然赋予的。当然，从物质意义上说，许多"自然的力量"也为我们扮演着产品的角色，例如电流。它们所包括的，部分是物质的东西，部分是非物质的东西。此外，人们把一种物品看成是产品还是生产资料，就看它如何解释了。例如，劳动可以被看做是生产的物品，它们被工人所消费，也可以被看做是原始的生产资料或生产工具。我们决定用后者：对我们来说，劳动不是产品。通常，一种物品被划分为这一类还是列为一类，取决于个人的观点。所以，同样的物品对某个人来说可能是消费品，而对另一个人来说就可能是生产资料。同样，一个给定的物品，它的性质，常常是由它指定的用途所决定的。理论文献，尤其是早期的理论文献，充满了对这些问题的讨论。我们指出这一点，让读者去参考就足够了。而下面的问题相对来说是更重要的问题。？

人们常常根据物品与最终消费行为的距离按顺序将物品分类。消费品排在第一位，直接产生消费品，用来生产消费品的组合中的物品居于第二位，依此类推，逐渐到更高或更远的位次。一定要记住，只

有那些已在消费者手中，为消费做准备的物品才能被排在第一位，而例如面包师手中的面包，严格地说，只有当它与送面包人的劳动结合在一起时才能被列为第一位。位次较低的物品，如果不是自然界直接给予的，那就总是由位次较高的物品相组合而产生的。尽管这种结构图可以用另一种方式构建，但为了我们的目的，最好还是按照该种物品曾经从中出现过的最高位次把它列入那个最高位次。例如劳动就是处于最高位次的货物，因为劳动在所有生产的最开始就出现了，而不管它也出现在其他任何阶段。按照生产过程或者组合的顺序，每一种物品都通过添加其他列为较高位次或者较低位次的物品而成熟为消费品；在这种添加方式的帮助下，它逐渐走到消费者面前，就像一条河流，借助于流进来的各条小溪，冲破岩石的阻挡，越来越深地在地面上形成一条大的河流。？

现在必须考虑这样一个事实，即，当我们按照由低至高的顺序来看位次时，物品就逐渐变得模糊起来，没有定形；它们越来越失去自己的特征形状，即预先决定它们只作一种用途而不作其他用途的那些明确的特征。当我们沿着物品的位次顺序走得越来越高，就会发现物品越来越失去它们的专门性，即它们为达到特定目的的效能；而且它们潜在的用途越广泛，它们的意义就越普遍。我们不断遇到各种货物，它们越来越不容易被清楚地辨别，单个种类相应地变得包含越来越广，就像当我们沿着逻辑概念系统自下往上走时，我们将不断遇到这样的概念，这些概念的数目逐渐减少，内容也逐渐变得空洞，但是它们所包含的范畴将不断扩大。货物的家系图也变得越来越单薄。这仅

仅说明，如果我们选择的立场离消费品越远，处于第一位的货物的数量就越来越多，它们都是由较高位次的相同货物形成的。当任何一种货物全部或者部分地是相同生产资料的组合时，我们就可以说，它们在生产上是相关联的。因此，我们可以说，货物的生产关系随着它们所处位次的提高而增加。？

第 32 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(8)

这样，如果我们沿着货物的层级向上走，最后我们会走到生产的最终要素，他们将符合我们的目的。没有必要进一步论证：这些终极要素就是劳动、自然禀赋或"土地"，是劳动提供了服务，土地提供了服务。所有其他货物至少"包含着"两种要素中的一个，多数情况下包含两者。在某种意义上我们就可以把所有货物分解为"劳动和土地"，也就是说我们可以将所有货物看成是劳动服务和土地服务的集合体。

另一方面，由于消费品具有直接供消费的特征，它们属于特殊的一类。但是，其余的产品，即"作为生产资料而生产出的产品"，一方面仅是那两个原始生产货物的体现，另一方面也是"潜在的"消费品，或者，更准确地说是潜在消费品的组成部分。至此我们没有为要在它们之中发现一种独立的生产要素找到理由，而且以后我们也会明白，根本没有这种理由。我们"把它们分解为劳动和土地"。我们也可以分解消费品，并且相应地，我们可以把原始生产要素看做是潜在的消费

品。然而这两种观点都只适合于生产出的生产资料；因为它们不是独立地存在。？

现在的问题上升为：这两种原始生产要素彼此之间是什么样的关系呢？在两者中是一个比另一个重要，还是它们的作用根本不同？我们不能从哲学的、物理学的，或者任何其他通常的观点去回答这个问题，而只有从经济的观点回答问题。对我们来说，这只是一个为了经济系统的目的如何反映它们之间的关系的的问题。然而，在经济学领域应该被认为是有效的回答，却不能是普遍有效的，而只能说按照理论体系的某个特殊的构造来说是有效的。这样，例如重农主义者回答第一个问题将是肯定的，他们确实更看重土地--这样回答本身是完全正确的。如果说他们这样回答只不过是表明劳动不能创造出新的物质的东西，那么就没有任何反对它的余地了。这只是这样一个问题，即在经济学领域这个概念有多大用处。比如，我们赞同重农主义的这一观点，但这并不妨碍我们对他们的进一步论证持有反对意见。亚当·斯密也对这个问题做了正面回答，但是他认为劳动比土地更重要。这本身也没有错；甚至将这一概念当做一个出发点也是恰当的。它表达了这样一个事实，即土地的利用并不需要我们在非实用上作出牺牲，同时，如果我们想从土地上获得什么东西，我们也可以采用这个概念。

诚然，亚当·斯密清楚地把自然界所提供的生产力量看做是自由货物，而实际上，在经济体系里土地并没有被看做是自由的，对于这一事实，亚当·斯密把其归因于地主们对土地的占有。显然他认为，

在一个没有土地私有制的社会里，只有劳动才是经济核算的因素。现在这种想法肯定是不正确的，但是他的出发点本身并不因此就站不住脚。大多数古典经济学家都把劳动要素放在第一位--尤其是李嘉图。他们之所以能够这样做，是因为借助于他们的地租理论，他们排除了土地及其价值的决定因素。如果这个地租理论能够站得住脚，那么我们就一定能对这个概念满意。甚至像 Rae 这样有独立见解的人也对这个概念满意，恰恰是因为他接受了地租理论。最后，有第三类作家否定地回答了我们的问题。我们是站在这些人的一边的。对我们来说，起决定作用的论点是，在生产过程中，两种原始生产要素是平等的，都是必不可少的，的确这是出于同样的原因，同样的态度。？

第 33 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(9)

第二个问题又可以有各种不同的回答，它与第一个问题的回答没有任何关系。例如，埃费尔兹把劳动作为主动因素，把土地看做被动因素。他这样做的理由是很明显的。他认为，劳动在生产中是主动的因素，而土地则是劳动在其上表现自己的客观因素。他说的这一点是正确的，但是他的安排并没有给我们提供新的知识。在技术层面上，埃费尔兹的观点并不可取，但这一方面对我们并不起决定作用。我们仅仅关心在个人的经济思考和行为中这两种原始生产要素所起的作用，并且在这一点上，两者表现的完全一样。劳动与土地一样都是"有经济价值的"。劳动与土地都要受到评价，要根据经济原则来使用，

而且两者都要得到同样的经济上的考虑。它们均不涉及什么别的事情。既然在原始生产要素方面再没有什么别的与我们的目的相关，我们就将把它们放在同等的位置上来对待。在这种解释上，我们赞同其他边际效用理论家的观点。？

尽管我们对于生产要素--土地，没有什么更多的话要说，但对于另一个生产要素--劳动，我们最好还是要稍微仔细些来研究。暂且不管生产劳动和非生产劳动、直接用于生产的劳动和间接用于生产的劳动这些区别，以及类似的不相关的劳动，脑力劳动和体力劳动、熟练劳动和非熟练劳动的这些区别，我们必须对其他两类区别加以评论，它们如此重要是因为我们要提出一项对我们至关重要的意见，可以从它们开始。这就是领导的劳动和被领导的劳动之间的区别，独立的劳动和含有工资的劳动之间的区别。初看起来，区分领导的劳动和被领导的劳动的东西是非常根本性的东西。

这里有两个主要特点。第一，领导的劳动在生产组织结构的等级中处于较高的地位。这种对"执行的"劳动的管理和监督似乎把领导的劳动从其他类的劳动中提升出来。尽管执行的劳动只不过与土地的各种用途相同，从经济的观点看，它与这些用途的职能绝对相同，但是，领导的劳动相对于执行的劳动及土地的用途，很显然是处于支配的地位的。它似乎形成了第三种生产要素。而将领导的劳动与被领导的劳动区别开来的其他特征似乎也就成为它的性质：领导的劳动有某种创造性，因为它能为自己定出目的。对于独立劳动和工资劳动的区别，我们同样可以追溯到领导劳动和被领导劳动的区别。独立劳动之所以

有某种特殊的東西，正是因为它具有领导的劳动的职能，而在其他方面它与工资劳动并没有任何差别。因此，如果一个独立的个人独自进行生产，他同时也做执行的工作，那么可以说，他把自己分成两种类型的人，即一种是领导者，一种是平时所说的工人。？

很容易看出，处于较高等级的特点，即监督管理职能本身，并不构成实质上的经济区别。在工业组织里仅仅依据一个工人位于另一个工人之上，即一个工人处于领导和监督的地位这一情况，并不能使他的劳动变成某种性质不同的东西。即使在这个意义上说的"领导者"不动一个手指头，或者对生产没有任何直接的贡献，但是他仍然执行着普通意义上说的间接劳动，准确地说就好像是一个看守人一样。更重要的作用似乎可以赋予另一个因素，这一因素在于它能决定生产的方向、方法和数量。即使人们赞同上述较高等级的人在经济上没有多大重要性--虽然在社会学上或许还有他的重要性--但人们在这个做决策的职能上仍然能够看到一种实质上不同的特征。？

第 34 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(10)

但是我们立刻看到，在任何工作中都会出现做决策的必要性。一个修鞋匠的徒弟不作出某种决定，不独立的决定某些问题，不管大还是小，他就不能修理鞋。"做什么"和"怎样做"是教过他的，但是他必须具有某种独立性，这是不能被免除的。当一个电机公司的工人到客户家去修理照明系统，甚至他也必须对做什么和怎样做这样的问题作

出某些决定。一个代理商可能不得不参与到有关价格方面的决策中，因为在一定范围之内可能把规定货物价格的权利委托给他--然而他既不是"领导"也不一定是"独立者"。现在一个企业的领导或者独立的所有者肯定要对大部分事情作出决定，作出决议。但是做什么和为什么这样做是已经教给他们的了。他首先知道怎样去做：他已经懂得技术的生产和有关的所有的经济数据。这里还有其他需要作出决定的，与修鞋匠的学徒所要作的决定，只有程度上的区别。而做什么已由需求事先给他规定了。他不制定具体的目标，但是给定的环境迫使他按照一定的方式去做。当然给定的数据也可能发生变化，那么他能多么迅速，多么成功地对变化做出反映，就取决于他的能力了。

然而执行任何工作都是这样。他的行为并不是根据事情当前的条件，而更多的是根据某些象征，他已经学会了要关注这些象征，尤其是从他的顾客的需求中直接表现出来的趋势。他一步一步地屈从于这些趋势，所以通常只有次要的因素是他所不了解的。然而，从这方面考虑，就可以认为，只要个人在他自己的经济行为中只根据已知的环境得出结论--这也确实是我们在这里所研究的，是经济学一直在研究的--那么究竟是他们领导别人还是被领导就不重要了。前者的行为和后者的行为一样都服从于同样的规则。建立这种规则，并且表明在表面上是偶然的東西实际上是被严格定义的，这是经济理论的一项根本任务。？

因此，根据我们的假设，生产资料和生产过程一般没有真正的领导者，或者更确切地说，真正的领导者是消费者。管理工商企业的人

仅仅是执行由需要或需求以及给定的资料和生产方法为他们规定了的事情。个人只有在他们是消费者时，只有在他们表示需求时才会有影响。在这个意义上，每一个人确实都参与了生产管理，不仅是承担企业领导责任的人，而且每一个人，特别是在最狭窄意义上所说的工人。除此之外，个人对生产的领导没有其他任何意义。人们对过去支配经济系统的数据是熟悉的，如果这些数据保持不变，那么这个系统就会以同样的方式继续下去。人们对数据可能经历的变化并不熟悉；但是从原则上讲，个人会尽可能地追随这些变化。他不会自发地改变任何东西；他只是改变那些环境已经正以自己的准则改变的东西；他排除数据与他的行为之间的差异，如果给定的条件发生变化，而人们仍然试图继续以同样的方式行动，就会产生这种差异。当然任何个人都可能采取与我们的观点所假设的完全不一样的方式行动；但是只要变化的产生仅仅来源于客观压力的需要，那么经济系统中的任何创造性的角色都不存在。如果每个人的行为方式不一样，那么就会出现实质上不同的现象，这是我们将要看到的。但我们在这里仅仅是想要说明经济事实的内在逻辑。？

第 35 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(11)

根据我们的假设也可以推断出：劳动的数量决定于给定的环境。这里我们要附加考虑一个先前留下没有回答的问题，即在任何时候劳动供给量的大小。很显然，一定数量的人做多少工作，这不是在一开

始就严格确定的。如果我们暂且假定，所有雇佣个体的劳动的最佳可能性是已知的，从而就有着这种雇佣的严格确定的尺度，于是在这个尺度上的每一点，每一种具体劳动的雇佣的预期效用就可以与伴随着雇佣产生的非效用相比较。来自于日常生活的众多的声音提醒我们，涉及我们日用面包的劳动是一项沉重的负担，人们只有在不得已时才去承担，并且只要有可能人们就会将其扔掉。这里明确地显示了一个工人将要完成的工作量。在每一个工作日的开始，这种比较自然总是有利于所要承担的工作的完成。然而，如果你在想要的满足上前进得越远，对工作的动力下降得就越多，同时，它所比较的数量，就是劳动的非效用，就会增加；因此这种比较逐渐变得越来越不利于工作的继续，直到对每个工人来说，当劳动所逐渐增加的效用与逐渐增加的非效用达到彼此平衡这一时刻到来为止。当然，这两种力量的强度因人而异，也因国别而异。在这些差异中，存在一个本质的说明因素来说明个人历史和国家历史的形成。但是理论原则的实质并不受它们的干扰。？

因此，劳动和土地的服务只是生产力量。衡量任一质量的劳动的数量肯定是存在困难的，但这是可以办到的，就像我们在原则上对土地的服务规定某种物质上的衡量不会有困难一样，而不管在实际上这件事可能是多么复杂。那么，如果只有一种生产要素，比如，如果一种质量的劳动能生产所有的货物--并且通过假定所有自然所赋予的东西为自由品，那么对它们来说就不会产生经济行为的问题，这种假定是可以设想的--或者如果两种生产要素分别起作用，因而每一种都

只为自己生产不同的产品 ,那么这种衡量就是从事实践的人为了他自己的经济计划所必须的。

例如 , 如果某种确定价值的消费品的生产需要三个单位的劳动 , 而另一个同样价值的消费品需要两单位的劳动 , 那么这个生产者的行为将是确定的了。然而实际上 , 情况并不是这样。事实上 , 各种生产要素总是一道起作用。比如说 , 如果现在生产一种确定价值的某种货物需要三单位劳动和两单位土地 , 而生产另一种货物需要两单位的劳动和三单位的土地 , 那么生产者将如何在这两者中选择呢?显然需要一个标准来对这两种组合进行比较 ; 需要有一个共同的标准。我们可以把这个问题称为配第的问题。

?

由这个问题的解决 , 我们得到了归属理论。生产者个体想要衡量的是他的生产资料数量的相对重要性。他必须借助于一种标准来规范自己的经济行为 ; 他需要各种指标 , 依靠这些指标来做事。总之 , 他需要一种价值标准。但是他只是直接对他的消费品才有这些标准 ; 因为只有这些消费品能够立即满足他的需求 , 这种对消费品需要的强度就是这些货物对他的意义的基础。对他的劳动服务和土地服务的储存量而言 , 首先就没有这种标准 ; 我们现在还可以再补充说 , 对于他的被生产出来的生产资料来说 , 同样也没有这种标准。?

第 36 节 : 在给定环境条件下经济生活的循环流转(12)

很显然，这些其他货物之所以有它们的重要性，仅仅在于它们同样是为满足直接需求服务的。它们为需求的满足作出贡献，正是因为它们对消费品的实现有贡献。因此，它们从后者那里获得了自身的价值；消费品的价值，如果有，那么就好像是回射到它们身上。价值"归属于"它们，依赖这种归属的价值，在每一种经济结构中，它们获得了自己的地位。所以，要对生产资料的储存量或者对两个原始生产资料中的一个的总价值进行确切的表述，并不总是可能的，因为这种总价值常常是无限大的。然而，对于一个从事实践生产的人或者对理论来说，知道这个总价值也是没有必要的。这绝不是一个放弃每一个生产可能性的问题，也就是放弃存在性的问题，而仅仅是为达到这一目的或另一目的来安排一定量的生产资料的问题。

例如，一个孤立的个体，如果他没有两种原始生产要素中的任何一个，就根本不能从事生产（或者生活），他也就不能对任何一个生产要素的价值进行确切的表述。如果从这个范围上说，穆勒认为劳动服务和土地的服务是不确定的以及是不可衡量的，他的观点就是正确的。但是他又进一步说，在一个特定的情况下，人们绝不能对一个产品说出它的"自然"份额和劳动份额，这种说法就是错误的。诚然，从物质上说，这两者是不能划分开的，但就经济体系的目的来说，这种划分是不必要的。对于后者来说，每一个人都十分清楚地知道什么是必须的，也就是，它的满足的增加，有多少是归因于每一种生产资料的任何小量的增加。然而，在这里我们不打算对归属理论问题做更深入的研究。？

与消费品的使用价值相比较，生产物品的这种价值不同，它是"收益价值"，或者也可以像某些人所说的，是生产力价值。与前者的边际效用相对应的是后者的边际生产用途，或者用一个常用的术语：边际生产力；每一单位劳动服务或土地服务的重要意义是由劳动或者土地的边际生产力给定的，因此，它被定义为：借助于一单位劳动服务或土地服务的给定存量，至今所生产的最不重要的一单位产品的价值。这个价值表明了在社会产品的价值中，每一个别劳动服务或土地服务所占的份额，因此就能够被明确地称为某种劳动或土地服务的"产品"。对一个不完全懂得价值理论的人来说，以上这些简短的说明并不能表达它们的全部意义。

这里我给读者指出一本书：J.B.克拉克的《财富的分配》，在这本书中作者精确地表达了这种理论，阐述了理论的意义，这里，我只想说，从一种纯粹的经济论述的目的考虑，这种描述是"劳动产品"一词的唯一精确的含义的表达。在这里我们仅仅在这个意义上使用它。也是从这种意义上我们说，在一个交换经济中，土地和劳动所提供服务的价格，即地租和工资，是由土地和劳动的边际生产力所决定的，因此在自由竞争情况下，地主和劳动者获得了他们所拥有的生产资料或者生产方式的产品。在现代理论结构中这个命题几乎是没有任何争议的，在这里我仅仅是提及一下。在以后展开的论述中，这个命题将会变得更加清楚。？

第 37 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(13)

下面这一观点对我们来说也是相当重要的。实际中，个人是这么容易地利用他所拥有的生产资料的价值，因为个人在经验上对这些生产资料所能生产出的消费品是很熟悉的。由于生产资料的价值依赖于所生产的消费品的价值，所以，当要生产迄今为止尚未生产过的消费品时，生产资料必须改变。同时由于我们希望忽视或者不顾这个给定经验的存在，并让它在眼前出现以便研究它的本质，所以我们必须从这一点开始，在这一点上个人对如何在现有的各种使用可能性之间作出选择还不是很清楚。于是个人将首先使用他的生产资料生产那些当前他最需要满足的物品，然后将逐步生产那些需要的迫切性不断下降的物品。

此外，每走一步他都将考虑，由于为了满足当前选定的需要而使用生产的货物，那么有什么其他的需要的感觉就必然得不到满足。只有当更迫切的需要的满足不会因当前的选择而变得不可能时，那么每一步的选择才会是经济的。只要还没有作出选择，那么生产资料的价值就是不确定的。对于每一种所考虑的使用可能性，相应地每一增量都将有一种特定的价值。那么在这些价值中哪一个与任意的增量一定有联系，这只有在作出选择之后并且经受住了经验的考验，才能显现出来。一个给定的需要在比它更迫切的需要得到满足之前是不会得到满足的，这一基本条件最终将导致这样的结果，就是所有的商品都将在它们不同的可能的用途之间进行划分，使得每一种商品的边际效用在它们所有的用途中相等。在这样的安排中，个人在给定的条件下并

从他自身的观点看就找到了最好的可能的安排。

如果他这样行动，那他就可以说，他已经尽其所能地充分利用了这些环境。他将努力实现他的商品的这种分配，改变每一种所考虑的和执行的经济计划，直到达到这种分配。如果没有可以借鉴的经验，那他就必须探索着一步一步地实现这种分配。如果可以从先前各经济时期已经积累的经验中获得这种经验，他就会试着遵循同样的路径。如果这种经验所要表达的条件发生变化，那么他就会因新条件的压力而屈服，并且调整自己的行为 and 评价以符合新的条件。？

在所有的情况下，都存在着一种确定的方法使用每一种物品，因此有一个明确的需要满足，反映这种需要的商品的各自增长都有一个效用指数。这个效用指数能表明每一增长在个人经济中的地位。如果产生一种新的使用生产资料的可能性，就必须根据这个价值来考虑它。然而如果我们返回到个人的"选择行为"，这个选择行为是已经作出的并且已经实现了这个效用指数，那么我们会发现在每一种情况下，是另一种而不是这个确定的效用起决定作用。如果我已经把某种商品按照三种使用的可能性进行划分，当第四种使用的可能性出现时，我将会根据前三种已经实现了满足状态去考虑它。然而就这三种划分来看，这个效用并不起决定作用，因为效用只是在划分的决策已经作出之后才产生的，但是对每一种商品而言，最终都存在一个确定的效用尺度，这个尺度反映了该商品所有用途的效用，并且提供了这种商品的一个确定的边际效用。就一种生产资料而言，也提供了同样的东西，正如我们已经说的，通过它的"产品"，或者根据维塞尔的表

述，通过它的"生产贡献"。？

第 38 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(14)

既然所有的生产都包含着在各种竞争的可能性之间进行选择，并且总是意味着放弃其他物品的生产，那么产品的总价值就绝不是一种净收益，而只是在减去如果可以生产出来的而实际未生产的其他产品的价值之后的余值。后者的价值代表对所选的产品的反向论据，同时也衡量了它的需求强度。在这里我们遇到了成本要素。成本是一种价值现象。在最后的分析中，对于生产者而言，生产某种产品所花费的成本就是那样一些消费品，它们本来可以通过使用相同的生产资料生产出来，而由于选择生产现在的产品不能生产出来。因此使用生产资料包含着一种牺牲，在其他生产资料方面就像和在劳动方面一样。当然，在劳动方面还有另一个条件必须满足，就是每一次劳动的支出都必须产生一种效用，这个效用至少能够弥补由于劳动支出所产生的反效用。然而，这绝不会改变这样一个事实，即在这个条件的限定内，个人选择劳动支出的行为，与他选择其他生产资料支出的行为是完全一样的。

因此，没有得到满足的需要绝不是不重要。随处可见它们的效应，每一个生产决策都必须与它们作斗争。沿着一个给定的方向，生产者将生产推得越远，这种斗争就变得越困难；也就是说，一个特定的需要越是得到满足，在同一线上想要得到更多的这一欲望的强度就会越

小，因此，通过进一步生产该商品所得到的满足感的增长就越少。此外，伴随着这个方向的生产所带来的牺牲也在同时增加。因为，为生产这种产品所用的生产资料必须从越来越重要的需求类型中抽出来。从某一个方向的生产中获得的价值因此就不断变得越来越小，最终近乎消失。当这种情况发生时，这种具体的生产也就走到了尽头。所以，我们在这里可以谈到一种生产中的收益递减规律。

然而，这同物质生产递减规律有着完全不同的意义，我们的命题是否有效合理与物质生产递减规律是毫不相干的。显然，成本不断增长的经济规律最终会起作用，即使物质的命题没有效，不合理，即使它的反面是正确的。因为即将作出的投资的价值最终会上升很多以至于通过生产所得的效用的增加将消失，即使这种投资的物质数量不断降低。如果后者变为现实，那么很显然，每一个人的需要得到满足的条件会达到一个较高的水平，但是本质的现象不会因此而有不同？

因此，实际上生产者对生产成本要素的考虑，只不过是考虑使用生产货物的其他可能的生产方式。这种考虑构成了对每一种生产使用方式的制约，而且成为每一个生产者所遵循的准则。但在实际上，很快习惯就把它提炼成一句简短方便的表述，使每一个人都能使用它，而不必每一次都重新构造它。生产者用它在现实中工作，在必要的时候调整它以适应变化的环境；在那里，需求与现有的资料之间的所有关系都被描述了，而且大体上都是不自觉地形成的；在那里生产者的所有生活条件和他的经济地位都被反映了。？

第 39 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(15)

成本，作为生产资料其他潜在使用方式的价值表现形式，构成了社会总资产资产负债表的负债项目。这是成本现象最深刻的意义。生产者的商品的价值必须同这个概念区分开来。因为成本所代表的--根据假设--是实际创造出来的产品的更高一层的总价值。但是根据上面的叙述，在生产边际上，两者在数量上是相等的，因为这些成本上升到产品的边际效用的高度，因此也上升到参与生产资料构成的高度。在这一点上出现了相对最好的位置，通常它被称为经济均衡，只要保持给定的数据，这个均衡在每一个时期都会以自身的方式重复。？

这里有一个非常值得关注的结果。在那里得到这样的结论：首先，每一产品的最后增量将在得到的效用不高于成本的情况下生产出来。如果对这句话正确理解，就会发现它确实只是一个显然的道理。但是，进一步说，可以得到这个结论：一般而言，在生产中不会得到超过生产货物的价值的剩余价值。生产只能实现在经济计划中预先安排的价值，这个价值是早先已经潜存于生产资料价值中的价值。也是在这个意义上，而不只是上面所说的物质意义，我们说生产不"创造"价值，意思是，在生产过程的进程中不会发生价值的增值。在生产完成它的工作之前，未来对需求的满足，完全取决于对必要生产资料的拥有，就像这之后完全依赖于对产品的拥有一样。个人将努力避免前者的损失，就像他努力避免后者的损失一样，他放弃前者也正像放弃后者一样只是为了得到同样的补偿。？

现在归属的过程必须回到根本的生产要素上 ,即劳动和土地的服务。它不能停止在任何被生产出来的生产资料上 ,因为那样的话它们中的每一个都会重复相同的争论。因此 ,直到现在没有一种产品能显示它有超过它所包含的劳动和土地服务价值的剩余价值。就像我们先前把生产出来的生产资料分解为劳动和土地一样 ,现在我们看到 ,它们在价值评价过程中只是暂时的项目。 ?

因此 , 在一个交换经济中--暂且我们稍微提前一点预测--在自由竞争下 ,所有产品的价格必须与体现在产品中的劳动服务和自然服务的价格相等。因为这个价格就是生产以后产品所得到的价格 ,就一整套必要生产资料来说它必须是预先可以获得的 ,因为依存于生产资料的恰恰与依存于产品的一样多。每一个生产者都必然将他们的总收入转让给那些为他们提供生产资料的人 ,而且由于这些人又是某个其他产品的生产者 ,他们也必然将自己的收入转让出去 ,直到最后整个原始总价值回到劳动和自然服务的提供者手中。不过 ,我们稍后将回到这个问题。 ?

这里我们接触到成本的第二个概念 ,就是交换经济的成本。商人们把那些他必须支付给其他个人以获得商品或者获得为了生产产品所用的资料的总货币额看做是他的成本 ,也就是他的生产费用。为了将他的核算更完整 ,我们把他的个人努力的货币价值也算在成本之中。那么在本质上 ,成本就是劳动和自然服务的总价格之和。而且这些价格之和必然总是等于从产品中获得的收入。因此 ,在这个程度上 ,我们说生产必然在实质上没有源源不断的利润。说经济系统在其最完

美的条件下不会产生利润，这是一个矛盾。可是如果我们还记得我们论述的意义，这就不是矛盾了，至少部分地不矛盾了。当然我们的论证并不意味着，如果经济系统处于完全均衡的状态，它的生产就没有结果，而只是说，生产的结果将全部流向原始生产要素。正如价值是我们贫困与否的象征一样，利润也是不完善的象征。然而矛盾仍然部分地存在着。显然，生产者一般确实获得的东西远超过他们付给劳动的工资以及他们可能拥有的土地的地租。难道就没有一个一般意义上的净利润率，即超过成本的剩余吗？竞争可能冲刷掉一个部门的个别剩余利润，但是它不会销毁所有生产部门所共有的利润。但是姑且假定生产者获得了这种利润。那么相应地他们就必须对其拥有的产生利润的生产资料进行评价。既然这些生产资料要么是原始的生产资料，即个人努力或者自然的力量，这样我们就回到我们原来的地方；要么就是被生产出来的生产资料，这样它们必然相应地被赋予更高的评价，也就是说，体现在它们身上的劳动和土地服务必然得到比其他的这种服务更高的评价。然而，那是不可能的，因为劳动者和地主能够与先前投入的劳动和土地的数量进行非常有效的竞争。因此，净利润是不会存在的，因为即使生产过程在这么多独立的企业中分割开来，原始生产性服务的价值和价格总是会吸收产品的价值和价格。我不想让读者感到太多厌倦，我把本应在这里进一步分析的放在后面分析。

第 40 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(16)

这一点不像某些读者可能看到的那样，甚至与古典学说相对立。价值的成本理论，尤其是李嘉图的劳动理论，非常强烈地表明了相同的结论。某些理论趋势，比如把所有各种收入，甚至有时把利息都称为工资的这种趋势，就是用它来解释的。在古典时期如果这一点没有被明确地表达出来，这是因为首先年纪较长的经济学家对认可他们自己的理论的推论不是非常严格。第二是因为我们的结论似乎显得与事实过于相悖。庞巴维克确实是第一个说出这一观点的人，即如果生产过程想要在理想的状态下进行，那么产品的整个价值必须在原则上根据劳动和土地进行划分。这自然就要求整个经济系统必须精确地调整适应所从事的生产，所有的价值都必须与数据恰好相适应；而且要求所有的经济规划都一起和谐地运转，没有任何事情破坏它们的执行。然而，庞巴维克也指出，有两种环境会反反复复破坏这种产品价值与生产资料价值之间的均衡。第一个被称为摩擦。有无数的原因使得经济有机体不能十分快速地运转。错误、意外、惰性等等，以人们皆知的方式，成为损失的不断的源泉，但也是利润的源泉。？

在我们转到庞巴维克所提到的第二个环境之前，让我们在这里先插入几句关于两个相当重要的因素的话。第一个就是风险因素。有两种风险可以被区分，一种是生产技术失败的风险，这里我们可以包括由于上帝的行为而遭受损失的危险，另一个是商业失败的风险。只要这些危险可以被预测，它们就直接对经济计划起作用。商人们要么把风险的保险费包括在他们的成本会计中，要么他们将有开支以防范一定的危险，或者最后他们将考虑--均衡--生产各部门之间风险的差异，

这只是为了避免风险最高的部门，直到后者因此而产生的价格增长能提供一种补偿。这些将经济风险平衡的方法，在原则上没有一个能创造利润。一个通过任何方式，小心采取行动以防范风险的生产者--通过建筑水坝、机器保险等等--他肯定会在保护其生产成果方面得到益处，但通常他也要付出相应的成本。风险保险金对于生产者来说并不是收益的源泉--至多对保险公司来说是这样，保险公司可以从中直接获得中间利润，主要是通过把许多风险汇总起来--因为随时间的发展，当需要的情况发生时，要靠它来支付。同时，对较大的风险的补偿只在表面上是较大的收益：它必须乘上一个概率系数，这样它的真实价值再一次被降低--而且正是减少了剩余的数额。任何只消费这个剩余的人，将在事情发展过程中为之付出代价。因此，经常赋予风险要素独立的角色，以及有时候赋予与风险有关的独立收益，都是没有多少意义的。当然，如果风险不是预先所料的，或者无论怎样都不是在经济计划中所考虑到的，那么情况就不同。这样，风险一方面就成为暂时损失的来源，另一方面成为暂时所得的来源。？

第 41 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(17)

这些所得和损失的主要源泉--这是我在这里想考虑的第二个因素--是数据的自发的变化，而这些数据是个人所习惯考虑的。这些变化创造了新的环境，而且适应它是需要时间的。在适应发生之前，成本与收入之间的大量的积极与消极的脱节在经济系统内发生了。适应

总是有困难的。在多数情况下,即使对已经变化的事物的状态的知识,我们也不能像期望的那样快地得到。从知识中得出结论也是很大的一步,在没有准备,缺乏资料等等情况下,这是会遇到很多障碍的。但是相对于以前,所有产品都完全适应,往往是不可能的,而且尤其是对于耐用生产者物品更是不可能。在货物完全磨损之前,它们必须经历的时间里,环境条件的变化不可避免地会发生,这就产生了李嘉图在他书中第一章第四部分所考虑的决定它们价值的特点之一。它们的收益与它们的成本失去了所有的联系,而且只有这样接受;它们的恰当的价值被改变了,但是却不可能修改相应的供给。这样,在一定意义上,它们就变成了一种特殊的收益,而且可能高于或者低于包含在它们自身的劳动服务和土地服务的总价格中。它们出现在商人眼中就好像自然事物出现在他的眼中一样。像马歇尔那样,我们称之为准地租。?

然而,庞巴维克谈到了第二种情况,这种情况可能改变归属的结果,而且可能阻止产品的一部分价值在劳动和自然的服务中表现出来。正如人们所知道的,这是在所有的生产中包含的时间的流逝,除了那种为了维持生命的原始努力的瞬间生产。因为时间的流逝,生产资料就不仅仅是潜在的消费品,而是被一种新的本质上的区别,从消费品中区分开来,即时间距离,把它们与能被消费的货物分割开来。生产资料是未来的消费品,所以价值比消费品低。它们的价值不会耗尽产品的价值。?

在这里我们接触到一个非常微妙的问题。但是由于它的重要性对

于本书的论述是有限的，因此我们在这里将只问我们自己一个问题。在一个经济系统正常的进程中，生产过程一年一年地遵循着相同的路线，所有的数据都保持不变，那么，生产资料与产品相比较，是否存在系统对价值的低估呢？这个问题可以分解为两个问题：除去客观的和个人的风险系数，在这样一个经济系统中，系统地和一般地评价，对未来的满足能否比对当前同样的满足更低呢？除了时间流逝本身对评价的影响外，在这个经济系统里，在时间的发展中所发生的事能否确立这些在价值上的区别？

对第一个问题的肯定回答听起来好像是很有道理的。当场给予某种礼品肯定比答应在将来某时给予更受欢迎。然而，这不是这里的问题，而是对收入的有规则波动的评价。如果可能，让我们想象一下下面的情况。某人享有一笔终身年金，他要求在他的余生中，这笔年金的种类和购买力保持绝对不变。这笔年金数目足够大，足够安全，使他不必为防备特别紧急情况 and 可能遭受的损失而另创基金。他知道自己很安全，不会发生对其他人承担的义务，也不会有突发的欲望。没有按利息来投资储蓄的可能性--因为，假定如果我们有这种可能，我们就要事先假定利息因素，那么我们会危险地接近循环推论。现在，处于这种状况的人，会不会认为他的年金的未来分期支付远不如那种在时间上更早支付的情况呢？他会--总是从个人的生命风险中跳出来--相对现在的支付，更容易地放弃未来的分期支付吗？显然不会，因为如果他确实这样做了，即如果他对放弃一次未来支付比对放弃一次在时间上较近的支付用更少的补偿，那么他会发现，到头来，他所

得到的总的满足小于他可能得到的。因此，他的行为导致他的损失，这将是经济的。然而这种行为，正像在其他方面经常发生的违背经济理性规则的行为一样，也是可能发生的。但是这种现象的发生并不是应该存在的这些规则本身的一个要素。当然，我们在现实生活中所遇到的大多数例外情况并不是"违背"，而是因为我们的假设与事实不相符合。可是，当我们发现对当前的享受估价高得惊人时，尤其是针对儿童和原始人的情况，那么摆在我们面前的就仅仅是要解决的经济问题和人们主观的经济观点之间的不一致：儿童和原始人只知道瞬间的生产。在他们面前，未来的需要并不是显得小一些，而是他们根本看不到这种需要。因此他们经受不住那种决策的考验，而这种决策是需要有一个更广阔的视野的。这是很显然的，但是通常他们也不需要做这样的决策。一个人如果能够把握需求以及达到满意的手段这双重要素，那么他可能在特殊的场合下会嘲笑这个结论，即任何倾向一方的替换意味着满足的损失，但是在原则上他不能否定这个结论。？

第 42 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(18)

但是我们的第二个问题是怎样的呢？难道生产过程不能以一种与我们的经典例子的假设不相适应的方式进行吗？难道货物的持续流动不能在有时更弱一些，在有时更强一些吗？尤其是，一个更能多产的生产方法需要更多的时间这一事实，难道不一定影响当前货物的价值--当然只有拥有这种价值才有可能选择它--从而构造时间作为循

环流动的一个因素？我们对这个问题的否定回答可能很容易被误解，而且只在后来将获得它的全部意义。我并不否认在经济生活中时间要素的重要性，而只是用一种不同的眼光去看待它。引进一种生产性更强，而同时也更消耗时间的生产过程这个问题，与时间因素是如何影响它的问题，是两个截然不同的问题。我们现在并不是谈论新过程的引进问题，而是谈论由给定过程所构成的循环流转，这些给定的过程已经处于正常运转的状态中了。在这里越是有成效的生产方法，就像任何其他方法一样，立刻产生成果，不管它的时期可能有多长。显然，一种生产方法只有当它能生产比各个成效较小的生产过程的总和所提供的产品更多时，它才能被称为"更有效的"，这些较小成效的生产过程之和是在相同的时间内，用相同数量的生产要素可以执行的。当劳动和自然力量的必要数量已经给定，用这种方法的生产将会无限地重复下去，而不必进行任何选择，而且产品流也会持续下去。但是即使情况不是这样，也不会低估未来产品。因为，如果生产过程定期地生产出产品，那就仍然不会有等待的状态，因为消费能使自己适应生产，而且以同样的速度在单位时间内连续地流动，因此对未来的产品就不会有低估的倾向。如果持有现在的物品能保证在未来我能得到更多的物品，那我很可能会评价现在的货物比未来的货物价值更高。但是当我被确认有更丰富的商品流入，而且我的行为已经适应了这种情况，我就不再这样做，我对现在和未来的估价必然是相等的。那么未来"更多的"货物将不再依赖于对现在物品的拥有。我们也可以将我们持有年金的人的例子扩展应用到这种情况。假定他至今每月都已经得

到 1000 美元。然而现在，他被提供在每年末获得 20000 美元代替先前的每月领取。那么现在，直到第一年的分期付款到期为止，时间因素本身可能让人感到很不高兴。然而从收到这次付款之后，他将看到他的情况被改善了，而且他确实会按这年全部增加额为 8000 美元来估计他的改善程度，而不只是按其中的一部分估计。？

同样的论证也适用于节制因素，等待的必要性，等等。在这里我请读者特别参阅庞巴维克的说明。对我们来说，只需要精确地表达我们的观点。也不能简单地否定这种想象的存在。但是实际上它比所表现的外表要更复杂，而且值得注意的是，它的本质和它的外在表现还没有得到深入的分析。在这里我们必须能够把一种生产工具的创造过程从一旦把它创造出来而对它使用操作的过程中区分开来。不管在前者中节制的角色是什么样--我们将不得不反复谈到这一点，首先是在下一章讨论储蓄中--在后者中，等待的必要性肯定不会重新地出现在生产过程的每一次重复中。人们不需要"等待"经常性的收益，因为当人们需要它的时候，会很自然地得到它。在正常的循环流动中，人们不必定期地抵制即刻生产的诱惑，因为如果人们屈服，他的情况就会立即变得更坏。因此在不消耗收益源泉意义上不会发生节制的问题，因为根据我们的假定，除了劳动和土地之外没有其他可以获得收益的源泉了。最后，难道节制因素在正常的循环流动中不能起作用，因为如果它对生产工具的最初创造是必须的，那么它在以后的正规产出中就必须得到补偿？首先，在我们的进一步考察中将会发现，在对必要的生产要素的提供中，节制只起到非常次要的作用；具体地说，即新

的生产方法的引用从整体上说并不需要有事先的货物积累。其次，把节制看做是成本的一个独立要素，在这种情况下意味着把同一个项目计算两次，正如庞巴维克曾经表述的。无论等待的性质是什么，它肯定不是我们在这里所考虑的经济过程的一个要素，因为一旦循环流动过程建立，在支出或者生产努力和需求的满足之间就不会留下任何缺口。按照克拉克教授的结论性的描述，这两者会自动地同时发生。？

第 43 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(19)

归属理论解释了所有单个物品的价值。这里只是补充说明一点，个别价值并不是独立的，而是互为条件的。这个规则唯一的例外存在于这样的情况，即那种不能由另一种商品替代的商品，这种商品只有用这样的生产资料：它们不能由其他生产资料替代，而且它们也不能被用在其他地方。这样的例子是可以想象的，例如在由大自然直接提供的消费品的情况下，它们就可能发生，但它们只是一种可以忽略的例外。所有其他商品的数量及其价值都处在一种严格的相互关系中。这种关系是通过它们作为互补品的关系、交换使用的可能性以及替代关系所表达的。即使两种商品只有一个共同的生产要素，它们的价值也仍然是相互联系的，因为两种商品的数量，以及因此产生的价值，取决于这单一要素的配合，考虑到它们两者共有的生产要素，它们将遵从等边际效用规则。几乎没有必要指出：尤其是由劳动这一生产要素产生的生产关系，实际上包括了所有的商品。对每一种货物的数量

的决定，从而对其价值的决定，都受到所有其他货物的价值的影响，所以只有考虑了这些价值之后，才能作出完全的解释。因此我们可以说，每一种货物的价值对每一个人形成一个价值体系，其中各个要素是相互依存的。？

在这个价值体系里，一个人的整个经济都被表现出来，包括涉及他的生活、他的观点、他的生产方法、他的需求的所有关系，他的所有经济组合。个人绝不会对这个价值体系中的所有部分同时意识到；相反，在任何时候，很大部分倒是处于意识范围之外。而且，当他为自己的经济行为作出决策时，他并没有关注这个价值体系里所表达的所有事实，而只是关注手头现有的某些指标。在日常生活中，他根据一般的习惯和经验采取行动，对每一种商品的每次使用，他都从货物的价值开始，而这个价值是经验告诉他的。但是这种经验的结构和本质是由这个价值体系给定的。这种相互调整的价值，是通过个人一年一年地实现的。正如已经提到的，现在这个价值体系表现出一种非常值得关注的稳定性。在每一个经济时期都存在这样的趋势：价值体系又转到先前旧的轨道上，再一次实现相同的价值。即使这种连贯性被打破，某种持续性总是会保存下来；因为即使外部条件改变了，这也绝不是要做一种全新的事情的问题，而只是使先前做的事适应于新的条件。曾经建立的价值体系，以及给定的要素组合总是作为每一个新的经济时期的出发点，因此可以说总有一种对它们有利的推测。？

对于个人的经济行为来说，这种稳定性是不可缺少的。实际中，在大多数情况下，他们不能从事那种为重新创造这种经验所必需的脑

力劳动。事实上我们也看到，过去各个时期货物的数量和价值部分地决定着随后各时期货物的数量和价值，不过仅从这一点还不能解释这种稳定性。显然一个重要的事实是，这些行为规则已经经受住了经验的考验，而且每个人都认为，就整体来说，他们除了继续按照这个规则行动之外，没有什么行动比这样更好了。我们对价值体系的分析，这个价值体系就好像是这座经验之山的地质学，也向我们表明了，在人们的需求和视野给定的情况下，货物的这些数量和价值实际上可以解释为在周围环境条件给定情况下的合理的结果。？

第 44 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(20)

因此，这种在个人行为里的经验方式绝不是偶然的，而是有它的合理的基础。在一定条件下，有一种经济行为能够在现有的手段与可能的最好的方式所满足的需要之间建立一种均衡。我们所描述的价值体系与经济均衡的位置是相对应的，而这种经济均衡的构成部分是不能改变的（如果所有的数据保持不变），否则，个人就会感受到他的境况比以前差。因此，只要问题是使自己适应条件，而且只是服从经济系统的客观需要，而并不是期望改变它，那么对于个人来说就只有一个并且是唯一的一个行为方式采用，这个行为的结果将保持不变，只要给定的条件也保持不变。？

假定读者对竞争与垄断情况下的交换和价格的一般理论是熟悉的，我们就可以顺便注意到，普遍存在的交换可能性很自然地将会改

变每个人的价值体系。根据根本的原理，资源的各个单位在可能的各种用途之间分配，以产生相等的边际满足，这个根本的原理当然将仍然起作用。在交换经济中，我们可能这样表述这个根本原理：对所有的家庭来说，价格必须与消费品的边际效用成比例；同时对所有的厂商来说，产品的价格必须与它们的边际生产率成比例。但是实际中一个新的现象产生了，即生产者将不再按照对于他们来说这些产品所具有的任何"使用价值"来估计产品的价值，而是按照生产者最后所获得的产品的效用来估计。每个人对自己的产品的评价尺度，以及因此产生的每个人对他自己可能拥有的生产资料的评价尺度，将由这些商品的价值尺度构成，即用通过出售这些生产资料的服务所获得的收入来交换或者买入的商品。完成这些操作的最有利的途径是根据经验找到的，每一种商品或者生产性服务都将按此来评价。？

在交换经济的每一个时期，我们所能观察到的所有无数的交换，在总体上构成了经济生活循环流动的外部形态。交换规律向我们展现了根据给定的条件，这种循环流动是怎样得到解释的；它也告诉我们，只要这些条件保持不变，为什么这种循环就不会改变，以及为了让自己适应这些条件的变化，这种循环流动为什么改变和是怎样改变的。在假定条件保持不变的情况下，在每一个连续的时期内，同一种类、同一数量的消费品和生产者货物就会被生产出来和被消费。因为在实际上，人们是根据经过反复证明的经验来采取行动的，而且我们认为，在理论上，他们是在给定的条件下，按照现有方法的最佳组合的知识采取行动的。但是在各个连续时期之间还有另一种联系，因为每一个

时期都会使用其前一时期为它准备的物品 ,而且每一时期也会生产货物供下一时期使用。为了使陈述简单化 ,我们现在将这样表述这一事实 ,假定每一时期只消费上一时期生产的产品 ,而且只生产将在下一时期被消费的产品。这种让两个经济时期相吻合的办法不会改变任何实质性的东西 ,这是很容易看清楚的。根据这个假定 ,每一种消费品都需要两个经济时期才能完成 ,不多也不少。?

第 45 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(21)

现在 ,我们要对每一时期中为了执行这个简单化的经济过程所必须的交换进行分类。首先 ,我们把那些仅仅为了将所得的东西再转出去而执行的交换排除在外。理论表明 ,在每一种贸易经济中必然存在大量的这样的交换 ,然而在这里 ,我们对这些纯粹技术性的交易并不感兴趣。第二 ,在每一种贸易经济中都会发生劳动和土地的服务对消费品的交换。毫无疑问 ,这类交换体现了一个经济系统的商品流的绝大部分 ,并且连接了它的来源和出口。但是劳动者和地主是为了已在他们手中的消费品而出售他们的生产性服务 ,这些生产性服务只在每一时期末才产出产品。进一步说 ,即使他们的某些服务是用来生产生产者的商品 ,他们出售他们的生产性服务也是为了消费品。在每一时期 ,那些还没有包括在所观察的时期内将使用的生产资料之中的劳动和土地服务 ,将用来交换上一时期已经完成的消费品。这种说法中有与事实相反的东西 ,只是为了让说明简单化 ,它并不影响原则。很清

楚，在这种交换之前，是谁拥有劳动和土地服务。但是在交易中谁是另一方呢？在交换之前，用来支付这些服务的消费品在谁的手中呢？答案是：在这一时期那些需要劳动和土地服务的人，也就是想把前一时期的生产资料通过追加更多的劳动和土地服务转变成消费品的人，或者是那些想生产新的生产资料的人。为了简单化，我们假定，那两类人在所考查的所有时期做相同的事情，也就是要么持续生产消费品，要么持续生产生产性货物--这是符合具有劳动分工的贸易经济的原则的。于是我们可以说，前一时期的生产消费品的那些人，在本时期放弃了一部分消费品给工人和地主，因为他们为了下一时期生产新的消费品，需要工人和地主提供的服务。在前一时期生产生产性货物的人，在本期仍然想这样生产，他们将放弃一些生产性货物给生产消费品的人，这样以取得那些为了获得新的生产性服务所必需的消费品。？

因此，工人和地主总是只把他们的生产性服务交换现在的消费品，不管前者是被直接使用还是在消费品的生产过程中只被间接使用。对他们来说，没有必要用他们的劳动和土地服务交换未来的货物，或者交换未来给予消费品的承诺，或者申请对现有消费品的任何"预支"。这只是一种交换，不是信用交易。时间因素不起作用。所有的产品都仅仅是产品，不包含其他的意义。对单个厂商来说，不管他是生产生产资料还是生产消费品，那是完全不相关的事。在两种场合下，产品都是立即支付并且按其全部价值支付。尽管个人总是在为下一时期工作，但是个人不必超越当前时期向外看。他只是跟从需求的指示，

而他同时也在为将来提供东西，这就由经济过程的机制来管理了。他对他的产品进一步将发生的事情不关心，如果他不得不对自己的产品负责到底，他可能根本不会开始这一生产过程。尤其是消费品，它也只是产品，而不再是别的什么，它是除了销售给消费者之外不会发生更多事情的产品。它们不会在任何人手中形成"基金"来维持劳动者，等等；它们不会为进一步生产的结果提供直接或者间接的服务。因此，不存在这种存量积累的问题。这种机制，一旦得到调整就能持续地维持自身，这是如何形成的呢？这就是另一个问题了。它是怎样发展的，与它是如何起作用的，是两个不同的问题。？

第 46 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(22)

我们还可以推论，在任何地方，甚至在贸易经济中，生产出来的生产资料也只不过是暂时的项目。我们在哪里都找不到它们的存量，似乎它们以自身的权利执行着任何功能。除了给包含在它们之中的劳动和土地服务支付工资和地租之外，它们不能再对国民总报酬提出任何要求。最终没有任何净收入成分附加在它们身上。没有任何独立的要求产生于它们。相反，所有手头的消费品，在每一时期都将归于本期所使用的劳动和土地服务；因此，所有的收入都以工资或者自然力量的租金的名义被吸收。这样我们得出结论：以劳动和土地为一方，以消费品为另一方的交换过程，不仅为经济生活的趋势提供了主要方向，而且在我们的假设条件下，这也是唯一的方向。劳动和土地分享

国民报酬的全部，而且现场所拥有的消费品的数量恰好就是能够满足其有效需求所必须的那么多的消费品的数量，没有更多的。这正符合经济学中最后一对数据：需求及其满足的手段。它也正是我们一直在考虑的那部分经济现实的真实写照。它已经被理论弄得残缺不全了，其中人为地创造了大量的虚构和臆造的问题--包括什么是产生于被补偿的劳动和土地服务的"基金"这个问题。？

因此，交换经济以下面的方式向我们展现了它自己。现在，单个企业是作为一个生产的地方出现在我们面前的，这个生产是为了他人的需求而进行的，而一国全部生产的产出将首先在这些组织中进行"分配"。然而，在这些企业里，除了把两种原始生产要素结合起来，就没有其他的功能了，而这一职能在每一时期似乎都是自行机械地完成的，并不需要什么个人因素，这个个人因素不同于监督以及相类似的东西。这样，如果我们假定土地的服务掌握在私人手中，那么，不考虑垄断者，除了那些从事某种劳动或者将土地服务提供给生产的人之外，就没有人能对产品有任何要求权了。在这些条件下，经济系统里就没有其他阶级的人，尤其是没有这样一个阶级，它的特征是拥有生产出来的生产资料或者消费品。我们已经知道，认为在某处有某种货物的积累存量是绝对错误的。这个观点主要是因一个事实而产生，这个事实即是，许许多多生产出来的生产资料最终要经历一系列经济时期。然而，这并不是最关键的要素，如果我们把这种生产资料的使用限制在一个经济时期内，我们并没有在实质上改变什么。消费品存量的观点甚至没有这种依据；相反，消费品通常只掌握在零售商和消

费者手中，它的数量只是满足当前需要的必需的数量。我们看到货物的持续流动以及经济过程的不停移动，但是我们没有发现其组成部分要么是保持不变，要么是稳定地替代的那种存量。对于一家厂商来说是生产消费品还是生产生产性货物，这是没有什么区别的。两种场合处理产品的方式是相同的，即在完全自由竞争的假设下，获得与其土地或劳动服务的价值相应的支付，没有其他东西。如果我们选择称一个企业的经理或所有者为"企业家"，那他就是一个既没有所得也不会有损失的企业家，没有特殊的职能，也没有特殊的收入。如果拥有生产出来的生产资料的人被称作"资本家"，那么他也只能是生产者，与其他的生产者没有什么区别，也同其他人一样，出售产品的价格不能高于由工资和地租总和确定的成本的数额。？

第 47 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(23)

因此，从这个解释的观点出发，我们看到了不断得到更新的商品流。只在瞬间似乎存在与某种个别货物存量相类似的东西；而且实际上人们只能在一种抽象的意义上谈论"存量"，也就是从某一种类和数量的货物总是通过经济系统中一定地区的生产和交换机制进而表现出来的这种意义，来谈论"存量"。在这个意义上所说的存量可以比作河床，而不是流经它的河水。这个流量从劳力和土地这种连续不断流动的源泉中得到补充，而且在每一经济时期它都流入我们称之为收入的水库，在那里它们被转变为需要的满足。对此我们并不做深入的解

释，只是简短地做一个评述，它包括接受一种确定的收入概念，即费特的概念，而把所有那些不经常消费的货物排除在它的范围之内。从一种意义上说，循环流动在此终结。然而，从另一种意义上说，它并没有结束，因为消费产生出重复消费的欲望，而这种欲望又推动了经济行为。我们在此要请读者原谅，因为在这里我们应该谈一谈准地租，可是我们没有谈。初看起来，我们根本没有谈到储蓄，这似乎是更严重的问题。然而这一点也可以做相应的解释。无论怎样，在保持不变的经济系统里，储蓄并不起很大的作用。？

对每一个人来说，一种商品的每一数量的交换价值，取决于他能用它获得的并且确实打算用它来获得的商品的价值。只要后者还没有被决定，毫无疑问，这个交换价值将随着当时所想象的可能性而波动，而且如果个人改变他需求的方向，这个交换价值也会改变。但是，当任何一种商品在交换中找到了它的最佳用途时，交换价值就会保持在一个，而且是唯一的这个确定的高度上，假定条件是保持不变的。显然，从这个意义上说，任何一个单位的同一种商品的交换价值对不同的个人是不相同的，这种差别的确不仅是因为，首先个人的嗜好不同，其次是他们的整体经济情况不同，而且还由于第三点，这一点与这些事实完全没有关系，

即个人所交换的商品不同。但是在市场上被交换的任意两种商品之间的数量关系，或者它们的倒数，即每种商品的价格，对所有的个人，不管贫富，都是一样的--与我们前面说过的一样。每一种货物的价格都与所有其他货物的价格相联系，这一点将变得十分清楚，只有

当我们把它们归结到一个共同的标准下时。？

现在让我们引入这个价格的标准和交换的媒介，并让我们选择黄金来充当"货币商品"的角色。从我们的目的出发，尽管我们对已熟悉的交换理论的需要非常少，因而对它可以说得简短一些，但是对货币理论，我们必须说得更多一些。不过在这里，我们也仅限于以后对我们有用的那些论点，而且即使对于这些论点，我们也只是在必要的限度内对这些为以后论证所必需的进行论述。因此，我们将把不会再出现在本书中的问题放在一边，例如，金银复本位制的问题或者货币的国际价值问题。有些理论，它们的价值存在于我们以后没有机会去讨论的那些方面，我们也会毫不犹豫地用更简单的或者更为人们所熟悉的理论去代替，只要它们对我们也是有用的，即使它们在其他方面有很多不完善。？

第 48 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(24)

经验表明，每一个人都对他的货币存量估价。在市场上，所有这些个人的估价会导致在每一单位货币和所有其他商品的数量之间建立一种确定的交换关系，原则上就像我们以前说其他商品一样。在给定的条件下，从个体之间的竞争，以及各种使用的可能性之间的竞争中，产生了如同其他货物一样多的多种确定性的货币"价格"。因此，这些货币价格--这个表达已经完全由前面的叙述定义了，而且在以后我们将常常用到--像任何其他价格一样，是以个人的价值估计为基础

的。但是个人的价值估计又是以什么为基础而建立的呢？这个问题是自发产生的，因为在这里，对于货币，我们没有像对任何其他商品那样做简单的解释，这种解释就在于个人通过他的消费所得到的需求的满足。我们根据维塞尔的论述对这个问题进行了回答，即物质商品的使用价值自然提供了历史的基础。在此基础上，货币获得了与其他商品的一种确定的交换关系。但是，货币对每一个人的价值和它在市场上的价格可能而且实际上偏离了这个基础。作为货币的黄金所具有的单个边际效用和价格，都不能偏离它作为商品的个人边际效用和它的市场价格，这一点肯定是很明白的。因为，如果一旦偏离，就会出现一种通过把艺术品铸成金币，或者把金币熔化的方式来消除差异的趋势。这是正确的。不过它并不能用来证明什么。因为如果同一种商品在两种不同的用途上以同样的价格出售，我们不能说，一种用途决定了价格，而另一种用途只是跟随这个价格。与此相反，显然是两种用途一起形成了商品的价值尺度，而且如果一种用途不存在了，它的价格将会不同。货币商品就处于这种位置。对货币的使用有两种不同的可能性，虽然这两种用途中的边际效用和价格肯定必须相等，如果货物能够自由地从一种用途流向另一个用途；但是仅从艺术用途是绝不能解释它的价值的。如果我们假定货币商品的全部存量是铸币，这确实也是可能的，那么前面所说的就变得格外明显了。即使在这时，货币也会有价值和价格，但是上面的解释显然就站不住脚了。一方面停止铸币，一方面禁止熔化，这同样为我们提供了经验上的例子，以说明货币价值的独立的特性。？

因此，作为货币的货币价值，在理论上完全可以与物质的价值分开来。诚然，后者是前者的历史源泉。但是原则上，当我们解释货币价值的具体实例时，可以不考虑货币的物质价值，就像在考虑一条巨大的河流的下游时，我们可以忽略从它的源泉流来的水量一样。我们可以想象，个人根据他所拥有的货物的比例，或者更准确地说，他根据以价格表示的货物的比例，获得了一定数量的某种交换媒介。这种媒介没有使用价值，但是在每一经济时期所有的商品都必须换成这种交换媒介。于是，这个媒介只是作为交换媒介被定值。根据假设，它的价值只能是一种交换价值。就像我们前面关于为市场生产的所有商品所说的，每一个人将根据他用这种媒介所能换得的商品的价值，来评价这个交换媒介的价值。因此，每个人对他的货币的评价将是不同的；即使每个人都用货币来表达他对其他商品的估价，这种估价在不同的个体之间也会有不同的意义，即使它们在数量上相等。的确，在市场上，每种商品只有一种货币价格，而且，在市场上的任何时候也只能有一种货币价格。所有的个体都根据这个价格来计算，在这一点上，他们有着共同的立场。但这只是表面现象，因为尽管对所有的人，价格是相等的，但对每一个人来说，价格有着不同的内涵；它们表明每一个人获得商品的不同限度。？

第 49 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(25)

那么，这种个人的货币交换价值是怎么形成的呢？在这点上，我

们将结合货币理论和我们刚才所讲的经济过程的流转来谈。根据我们的概念，我们立刻会看到，个人的交换价值必须一直回溯到生产者的货物。我们说过，生产者的货物是暂时性项目，并且在交换经济中不包含价值的任何独立形式。我们还说过，收入流任何时候不会流向那些拥有生产者货物的人。因此，在这里没有机会形成一种货币的独立的个人交换价值。就像在经济过程中，商人在计算货币时，在我们的假设下，生产出来的生产资料也是一个暂时性的项目。这些个人并不是根据货币的个人交换价值去评价货币，因为他们通过它得不到他们自身消费所需要的货物，而只是把它转让出去。因此我们不能从这里寻找货币的个人交换价值的决定因素；相反，反映在这些交换过程的交换价值必然起源于其他某处。因此，只有货物的最初流量保留下来，只有以劳动和土地服务为一方，以消费品为另一方的交换。人们只是单独根据能够用货币购买到的消费品的价值来评价自己的货币存量。因此，货币收入和真实收入之间的交换是关键点，它是经济过程中，形成个人交换价值，从而形成货币价格的地方。现在很容易表述这个结论：货币对于每一个人的交换价值，取决于他自己的收入可能获得的消费品的使用价值。在一个时期用商品表示的总的有效需求就是这个经济过程中所使用的收入单位的价值尺度。因此，在给定条件下，对每一个人来说，关于他的货币存量都有一个明确决定的价值尺度和确定的边际效用。在经济系统里这一货币存量的绝对数量是互不相关的。原则上，一个较小的总数也提供了像较大的总数一样的相同的服务。如果我们假定现存的货币量固定不变，那么以后每年对货币的需

求量将是一样的，同时每一个人都会面对相同的货币价值。在经济系统中货币将是这样地被分配，以形成统一的货币价格。当所有的消费品得到消费，所有的劳动和土地服务得到支付，就会出现这样的情形。以劳动和土地服务为一方，以消费品为另一方之间的交换被分成两部分：一部分是劳动和土地服务与货币之间的交换，一部分是货币与消费品之间的交换。由于货币的价值和价格一方面必须等于消费品的价值和价格，另一方面又必须等于劳动和土地服务的价值和价格，所以很清楚，我们图画的主线索不会因插入中间环节而变化，货币只执行技术工具的职能，对现象并不增加新的东西。用一个习惯的表达，我们可以说，到现在为止货币只代表着经济事物的外壳，对它进行抽象并没有忽视实质性的东西。？

初看起来，货币似乎是加在不同商品量上的一般规则，或者我们可以说是“一般购买力”。每个人首先把货币当做可以获得商品的一般手段；如果他出卖他的劳动或者土地服务，这并不是为了得到特定的货物，而好像是为了得到一般的货物。可是，如果我们更进一步观察，就会发现事情呈现出不同的状况。因为每个人确实是按照他用货币所实际购买到的商品的价值来评价他的货币收入，而不是根据一般的商品。当他谈到货币价值时，他所习惯购买的那些商品或多或少地就会清楚地浮现在他眼前。如果所有类型的购买者都突然改变他们收入的支出，那么显然，货币的价格，货币的个人交换价值无疑都将改变。然而，通常这种事情并不会发生。一般，一个明确的支出计划被认为是最好的而被坚持下来，那它就不会很快改变。这就是为什么每个人

在实际中通常都能用一种固定的货币价值和价格计算，而他们必须做的只是逐渐调整它们以适应改变了的条件。因此，我们也可以用我们先前说所有其他货物的话来说货币，即就现有购买力的每一部分来说，在经济系统的某个地方早已经存在着对它的需求，存在着对它的货物供应；而货币的大部分，就像大部分生产资料和消费品一样，年复一年走着相同的路。在这里我们也可以断言，如果我们假定每一块货币在每一个经济时期经历着完全相同的路线，那么我们没有改变任何实质性的东西。这种实际收入和货币收入之间的关系也决定着货币价值的变化。？

第 50 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(26)

至此，我们仅仅是把货币当做流通手段。我们所观察到的只是那些货币量的价值的确定，这些货币量实际上是用来使大量商品定期流通的。显然，在每一个经济系统里，由于众所周知的原因，还存在着不流通的货币量，它们的价值决定还没有被说明。到此为止，我们还没有学到这样的货币使用方式，它要求个人必须积累超过他当期能够支付的购买的货币。以后我们必须回到这一点。在这里，我们对此不作进一步论述，而对我们已经做的说明已很满足了，我们已说明了与我们已经描述的主要交换行为相对应的那些货币量的流通和价值决定。不管怎样，在正常的循环流动中--这是我们在这一章所考虑的--没有必要为其他目的而持有重要的货币存量。？

我们也忽视了另一个要素。购买力不仅被用来执行消费品对劳动和土地服务的交换，还被用来转移土地财产本身的所有权，而且，购买力本身也被转移。我们能够很容易地考虑所有这些要素，但是它们同我们在当前讨论范围内所能分析的那些要素，对于我们的意义有着实质性的不同。我们只能简略地指出，在我们一直描述的这个连续不断重复出现的经济过程中，没有地方容纳这些东西。购买力本身的转移并不是这一经济过程的必要因素。它实际上可以说是按照自己的方式在流转，在本质上，它对任何一种信用交易都是不必要的。我们已经指出，没有对劳工和地主预先支付，他们的生产资料只不过是从他们那里买来的。这一点并没有因货币的介入而改变，货币的预先支付和消费品以及生产资料的预先支付一样，都是不必要的。显然我们没必要排除这种情况，即个人用转移自己的一部分原始生产力的方式作为回报，比如转移土地，而从他人那里获得购买力。为了消费而借入就是这种情况，它没有附加特别的利息。同样，就像我在下面将要说明的，劳动和土地的一般转移也是这种情况；因此我们可以说，在循环流转中，货币除了推动商品的流通之外，没有其他什么作用了。？

我们还可以补充一句：由于同样的原因，我们没有谈到信用工具。当然，不仅是交换过程的一部分，而且是全部过程都可以用这种信用媒介来解决。甚至这样想象：不用实际的金属货币，而只有票据在流通，这是很有意思的。例如，这告诉我们：货币具有商品价值，主张这种原始必要性并不意味着具体的货币商品在实际中就必须流通。因为，要使货币与其他商品的价值有一种固定的关系，除非它必须与某

种有明确价值的货物相联系，确实不需要别的什么了。因此，经济过程在没有金属货币的干预下仍可以运转。任何一个提供劳动和土地服务的人都会收到一张有确定货币单位数额的支票，然后用它来购买消费品，为的是在下一期再收到--如果我们坚持货币定期地经历相同的路径这一概念--有着相同数量货币单位的另一张交换票据。假定这样一种交换媒介完全履行着货币的职能，能够顺利地流通并被普遍接受；由于它能起货币的作用，所以个人对它的评价就与对金属货币的评价一样，它会以用商品表达的相同的"价格"转手流通。即使从来没有任何偿还债款的问题，而只有对法定通货的要求权相互抵消的连续过程的问题，这种情形也是真实的。因此，对这种交换媒介就会有需求，在我们的假设下，它将总是由于有相应的供给而得到满足。但是由于我们已经看到，金属货币单位的价格只是对消费品价格的反映，从而也是对生产性货物价格的反映，那么我们就认为，我们所假设的交换票据的价格也会起同样的作用。因此，它们将以它们充分的名义价值流通，或者，换一种说法，它将总是按票面价值流通。这是由于不存在给予折扣的动机。这个论据相对于先前的论据，用更实际的方式告诉我们，在我们假设的经济系统里，没有利息出现，因此，这里所描述的经济事物的逻辑不能用来解释利息现象。？

第 51 节：在给定环境条件下经济生活的循环流转(27)

但是除了这一点，我们没有理由在这里再进一步谈信用支付工

具。如果信用工具只是用来替代某种已经存在的金属货币，那么它们的使用本身将不会产生任何新的现象。如果一种特别的交换行为年年反反复复地采用这种信用工具，那么这种信用工具就和相应数量的金属货币起着相同的作用，至此仍然没有刺激要在循环流转中突然地引进信用，而这种信用是我们应该加以考虑的。由于这个原因，而且还由于信用要素在今后将变得对我们更加重要，同时因为我们非常需要对它和我们在这里所描述的货币职能作一个鲜明的对比，所以我们假定，到此为止，我们的货币流通只是由金属货币构成的，而且简单地说是由黄金构成的。为了分开这两个要素，一般我们所理解的货币就只是金属货币。我们将把金属货币这个概念以及那些信用工具--这些信用工具不仅是替代先前存在的货币数量，都放入支付手段这个概念中。我们将在以后对"信用支付手段"是不是货币这个问题进行讨论。？

这样，与商品流量相对应的就有一个货币流量，不过它的方向与商品流量的方向相反；如果假定黄金不会增加，或者不会发生任何其他单方面的变化，那么货币流的运动只是商品流动的反映。这样我们就结束了对循环流转的描述。对于整个交换经济来说，有一个相同的持续性，并在同样的假设下，有着相同的不变性，就像对于非交换经济一样--不仅它的过程，而且它的价值，都有持续性和不变性。谈到社会评价，那确实是对事实的一种扭曲。心理的价值必然存在于潜意识中，因此，如果要赋予这个词任何意义，那么心理的价值在本质上必须是发个人的。在这里我们所说的价值，其包含的意义，不是从整个经济系统的观点来考虑的，而是从个人的观点出发的。社会事实

--在这里就像在所有的评价中一样--它处在这样的环境中，这里个别价值彼此之间是相互联系而不是各自独立的。？

经济关系的总和构成了经济系统，就像社会关系的总和构成社会一样。如果人们不能谈社会价值，那就还有一个社会价值体系，一个个别价值的社会体系。这些价值与个体经济中的价值同样是相互联系的。它们通过交换关系互相发生作用，因此，它们影响着所有其他个人的价值，也被这些价值所影响着。在这个社会价值体系中，一个国家所有的生活条件都被反映出来，尤其是所有的"组合"都表现在其中。价格体系是社会价值系统的沉积，同时它也是一个单位。当然，价格并不表示对一种商品的社会价值的估计。的确，价格根本不是一种对价值的确定且直接的表现形式而只是在许多个人评估的压力下发生作用的各过程的结果。

第三部分

第 52 节：信贷与资本(1)

第四章 信贷与资本

信贷的性质与作用

？

就本质而言，经济发展在于对现有的劳力和土地的服务用不同的

方式加以使用 ;这一基本概念使我们得出这样的结论 :新组合的实施 ,是通过从原先的使用方式中把劳力和土地服务提取出来而实现的。对于每一种经济形态 ,其中的领导者没有直接处置劳力和土地服务的权利 ,从这些 ,我们又可以得出两点与众不同的观点 :首先 ,货币起着一种基本作用 ,其次 ,其他的支付方式也起着这种基本作用 ,因此 ,以支付手段为表现形式的过程不只是以商品为表现形式的过程的反映。然而 ,众多的理论家 ,尽可能紧张的 ,带有很少的一致性 ,甚至用不耐烦的态度 ,以及道德和理智上的愤怒 ,要我们确信那种与此相反的观点。 ?

经济学 ,几乎从它成为一门科学时起 ,就一直在与那些紧紧抓住货币现象的人的普遍的错误相抗争 ,这是很对的。这是经济学的基本贡献之一。任何人 ,只要他深思了我们以前的论述 ,他就不难相信 ,在我们的论述中没有一个这样的错误。当然 ,如果有人说货币只是一种为了让商品流通更便利的媒介 ,没有什么重要现象与它相关联 ,那是错误的。如果有人借此提出一种反对我们的论点的意见 ,那么它就会立刻被我们的论据所驳倒 ,那就是 ,在我们的案例中 ,对一定经济系统的生产力的不同利用方式 ,只有通过改变人们的相对购买力才能实现。我们已经看到 ,原则上 ,让工人把他们的劳动服务 ,地主把他们的土地借给别人使用 ,是不可能的。同样 ,企业家自己也借不到生产出来的生产手段。因为在循环流转中 ,没有闲置不用的存货供企业家的需要。如果在某个地方恰好存在企业家所需要的这种已经生产出来的生产工具 ,那么他当然可以购买 ,然而为了购买 ,他又必须有购

买力。但是他不能随便把它们借来，因为它们被生产出来正是因为有人需要它们，而拥有生产工具的人，既不能也不愿等候企业家再把它们归还--企业家的确可以归还，但时间上要晚一些--同时拥有生产工具的人不能也不愿承担风险。然而如果有人这样做，那么会出现两笔交易，一笔是购买，一笔是信贷的扩大。这两者不仅在法律上是同一经济过程的两个不同部分，而且就像下面要说的，它们是两种很不同的经济过程，每一个都依附着不同的经济现象。最后，企业家也不能给工人和地主"预付"消费品，因为他根本还没有消费品。如果他购买消费品，那么他也需要为了这个购买目的的购买力。我们不能忘记这一点，它始终是一个从循环流转中把商品抽取出来的问题。关于消费品的借贷是这样，对于已经生产出来的生产工具的借贷仍是这样。所以，我们正研究的问题既不神秘也不稀奇。？

我们很清楚：没有什么重要的事物"能"取决于货币，反对这一说法是没有道理的。实际上，购买力是极其关键的过程的一个工具，这是不容怀疑的。此外，这种反对意见事实上根本不会产生，因为每一个人都承认，货币在数量和分配上的变化这类现象，可能产生很深远的影响。但是迄今为止，这种观察还处于事物的边缘。不过这种比较还是很有启发的。在这里，也不一定要有商品范围的变化，也就是上述商品方面的原因，它可以作为解释的一个原因。在任何情况下，商品的运动都是被动的。尽管如此，众所周知，商品的种类和数量在很大程度上受到这些变化的影响。？

我们第二个有异议的观点，也远远不像看起来那么危险。归根结

底，它也是以事实为基础的，这个事实不仅可以论证，甚至是显然的，而且是被人们普遍认同的。的确，从外在形式上看，经济系统创造了支付手段，这个支付手段只表现为对货币的索取权，但是这种对货币的索取权与对其他商品的索取权的本质区别在于它与货币起着完全相同的作用--至少暂时是这样--所以在一定情况下它可以取代货币。这一点不仅在有关货币和银行的文献中被承认，而且在更狭义上的理论中也被人们认识到了。在任何一本教科书中都可以看到这一点，我们不能再对这一看法作任何补充，只是想增加一点分析。在讨论的问题中，与对事实的认可关系最密切的是货币的概念与价值问题。当数量论为货币的价值建立起公式的时候，批评家们首先就抓住其他支付手段的事实不放。众所周知，像这样一些老问题，诸如这些支付手段，尤其是银行信贷是否就是货币，已经由许多最优秀的作家作了肯定的回答。有关这方面的讨论已经够多了。无论如何，我们所关心的事实，据我所知，已经毫无例外地被认可了，甚至那些对这个问题持否定态度的作家也承认这个事实。人们也曾详略不等地解释了，在技术上，支付手段是怎样并且以何种方式影响货币的价值。？

第 53 节：信贷与资本(2)

这意味着承认这样产生的流通媒介不仅代表等量的金属货币，而且它们实际存在的数量是这样大，不可能立即全部兑换它们；而且由于方便的缘故，它们不仅取代了先前流通中的一笔笔货币，而且表现

出新的流通手段与原来的支付手段同时存在着。同样，有一点对我们来说并不很重要，但是我们仍然认为这样，因为它与我们的表述很有关系，也就是：这种支付手段的产生集中于银行，并且构成银行的基本职能。我们发现这与通行的概念是一致的。由银行创造出来的货币又使银行承担了义务，这一论断由亚当·斯密以及更早的作家们以一种与众不同的正确方式提出来，今天已经成为常识了。在此，我急于补充的是，不管人们认为"货币的创造"这种表达在理论上是否正确，这对我们的论述目的而言都是一样的。我们的推论完全独立于任何货币理论的细节。？

最后，不容怀疑的是，这些流通手段形成于提供信贷的过程，甚至就是--如果我们忽略纯粹为了避免金属货币的运输而产生这种情况--为了提供信贷的目的而产生的。根据费特的观点（《经济学原理》，第 462 页），银行"主要是靠出借支付承诺来获取收入的企业"。至此，我所说的，没有什么争议性，甚至我也看不出有意见分歧的可能性。人们不能责备我，说我违背了，比如说，李嘉图说过的"银行业务"不会增加一个国家的财富的观点。人们也不能说我犯了罪，比如说，以银行家劳的意思，犯了"滥发钞票空头投机"罪。更有甚者，谁也不会否认这样的事实，即在某些国家，或许四分之三的银行存款只是信贷；通常，工商业者都是为了成为银行的债权人而首先变成它的债务人，他们首先借的实际上是他们要"存"的；更不用说，在所有的交易额中只有极微小的一部分，在严格意义上，是可以利用并且通过货币完成的。因此，我对这些问题不再作进一步的讨论。在

这里作一些对于某些人来说新鲜但可以在任何一本基础读本里都能找到的解释，的确是没有什么意义的。所有的信贷形式，从银行券到账面信贷，在本质上都是相同的事物，在所有这些形式里，信贷都增加了支付手段的数量，这是无可争议的。

至此，只有一点可能是有争议的。显然，大多数这些流通手段，如果没有构成法币或商品的依据，是不会凭空产生的。我相信，当我对工商业者或者理论家说，生产者的票据就是这种流通手段的典型例子的时候，我并没有说错。生产者完成了他的生产并且售出了他的产品后，就给他的客户开出汇票，要求立即支付“货币”。于是，这些产品就起到了“依据”的作用--具体说就是提货单--即使没有现成的货币支持这些票据，它却有现存的商品作为依据，所以，从某种意义上说，它仍然是以现存的“购买力”为依据的。显然，前面所提到的存款，在很大程度上也是形成于这种商业票据的贴现。似乎可以把这种情况看成是提供信贷或者把信贷工具放入商业渠道的正常情况，而把其他情况看做是不正常的。但是即使在正常的商品交易的结算没有问题的情况下，通常也需要有附属担保品，因此我们所说的信贷“创造”只是一个把现有的资源整合利用起来的问题。因此，在这一点上，我们应该再次回到传统的概念上。事实上，传统的概念似乎是胜利的，因为在那种情况下，不仅所有的流通手段都有其依据，而且甚至货币也可以从流通过程中抽走，从而所有交易都可以追溯到物物交换，也就是说，属于纯粹的商品范畴的过程。这种解释也说明了为什么人们通常认为“货币的创造”仅仅是一个技术上的问题，它对于经济生活的一般理论

没有更深的意义，而只要在有关银行经营方式的一个章节说一下就可以了。？

第 54 节：信贷与资本(3)

我们不完全赞同这个观点。目前只需要强调的是，那些被实践表明是"不正常"的，只是装扮成正规商品交易的结果的那种流通手段的再造，仅此而已。除此之外，金融票据不能简单视为"不正常的"。诚然，它们不是为了给新组合融资的信用产物，但是在很大程度上，它们频繁地起着相同的作用。至于附属担保品，在这种场合下，不可能是现有的产品，而是其他东西；从原则上说，它的重要性不在于构成附属担保品的资产因银行提供信贷而被"灵活运用"起来。这不是附属担保品本质的主要特征。相反，我们必须区分两种情况。第一，企业家可能拥有某种可以拿到银行作抵押的担保品。这种情况一定使他更容易获得信贷。但它不属于最纯粹形式下的事物的性质。分析和经验都告诉我们，在原则上，企业家的作用与拥有财富没有关系，尽管就偶然的情况而言，拥有财富会构成一种现实的利益。如果不存在这种利益条件，我们的观点也经得住挑战。于是，把信贷说成是"货币财产"，并不是对事情的一种充分的表述。第二，企业家可能抵押商品，而这些商品是他用借来的购买力所获得的。于是，首先出现提供信贷，然后才有附属担保品，至少在原则上是这样，不管两者之间的间隙有多短。在这种情况下，把现有资产放入流通中的概念所得到的支持甚

至比第一种情况下还要少。相反，这正好清楚地表明，在第一种情况下，当购买力被创造出来时，没有与之相对应的任何新商品。？

因此可以说，在现实生活中，信贷总量必然大于有充分担保品所提供的信贷量。信贷结构显得不仅超过了现存的黄金基础，而且超过了现存的黄金基础。这样的事实是很难被否认的。只能怀疑它在理论上的重要意义。然而，对我们来说，划分正常的与不正常的信贷才是重要的。正常的信贷创造了对社会收益的要求权，它代表着并可以被认为是已经提供服务以及现存商品已经交付的证实。那种被传统观点认为是不正常的信贷，也创造了对社会产品的要求权，然而，由于缺少过去的生产性服务的基础，只能被看做是对未来的服务或者尚待生产的商品的证明。这样，在两个类型之间，它们的性质以及它们的效应上出现了根本的差异。两者作为支付手段从属于相同的目的，而且在外在形式上没有差别。但是其中一方所包含的支付手段对社会产品有相应的贡献，而另一方所包含的支付手段却没有作出相应的贡献--至少没有对社会产品作出相应的贡献，尽管这个欠缺经常由其他事物弥补。？

这些介绍性的评述很简短，希望不会因此而产生误解，接下来，我就要进入本章的主题。首先我们要证明一个乍看起来有些奇怪的说法，那就是，在原则上只有企业家才需要信贷--或者证明这一说法的不很奇怪的推论，即信贷服务于产业发展。已经被证明了，企业家在原则上并且通常都需要信贷，其意义是为了使企业家最终能够生产，暂时转让给他购买力，以实现他的新组合，进而成为一个企业家。但

是这种购买力不会自动地流向企业家，这与在循环流转中生产者通过销售他前一期生产的产品而使购买力自动流向他是不同的。如果一个企业家碰巧没有购买力--如果他有购买力，但那只不过是先前发展的结果--那他就必须借入购买力。如果他没有借到，显然他就不会成为一个企业家。这里所说的没有虚构，只不过是普遍接受的事实进行概括。要想成为企业家，只有首先成为债务人。由于发展进程的逻辑，企业家成为一个债务人，或者换一种说法，他成为债务人是情况的必然要求，不是什么不正常的事情，也不是用特殊情况来解释的偶然事件。他首先需要的就是信贷。在他需要任何商品之前，他需要有购买力。在资本主义社会，他是典型的债务人。？

第 55 节：信贷与资本(4)

现在我们必须用反证法来完成我们的论证，也就是证明上述企业家负债的情况与任何其他情况都不同，任何其他人都不会因为他的经济职能而成为债务人。当然，在现实生活中有许多其他动机是为了借与贷。但关键是，在那些情况下，提供信贷并不作为经济过程的本质要素出现。这首先对于消费信贷就是这样。先忽略一个事实不谈，即消费信贷的重要性是很有限的，我们要说明消费信贷并不是产业生活基本形式和必要条件的一个要素。它不是任何个人经济性质的一部分，说他应该承担消费性债务；它也不是任何生产过程性质的一部分，规定生产过程的参与者为了自身的消费必须借债。因此，在这里，消

费信贷现象对我们没有更多的意义，不管它在实际中有多么重要，我们对它不作考虑。这不包括抽象过程--我们承认它是事实，只是我们对此没有什么特别要说的。一个企业也许因为遭受灾难而深受困扰，纯粹为了维持局面而需举债，对于这种情况，我们同样不予考虑。这些情况，我把它们归于"消费性--生产性信贷"的概念之下，它们也不是经济过程本质的一部分，也就是说，不谈它们与对经济有机体的生命的理解有关。同样，它们在这里对我们没有更深的意义。？

因为根据定义，每一种为"创新"目的而提供的信贷是给企业家提供的信贷，而且构成经济发展的一个要素，那么在这里，唯一留下来的我们需要考虑的信贷是为了在循环流转中商业运营而提供的信贷（经营信贷）。如果我们能够解释，在我们所规范的意义上，这种信贷是"非主要的"，我们的证明就完成了。那么如何来说明呢？？

我们从第二章可以看出，目前接受经营信贷并不是循环流转本质的一部分：当生产者完成了他的产品的生产，根据我们的概念，他立即出售它们，并利用所得开始他的新一轮的生产。当然，实际情况并不总是这样。有可能他在交货给客户之前就想开始生产了。但关键是我们能够在循环流转的领域中体现这个过程，如同那里的生产通常是以营业收入来提供资金的，而同时不忽略任何实质性的东西。在已建立企业的日常事务中，信贷之所以有实际的重要性完全在于发展，而发展就可能使暂时闲置的资金利用起来。因此，每一个工商业者都会尽快地利用收到的款项，然后借来他需要的购买力。如果没有发展，那么做生意所必需的资金按理就不得不由厂家或者住户保存起来，在

这些资金没有派上用途时，它们就处于闲置的状态。正是发展改变了这种状况。发展把种种那些因从来不借债的自豪感完全否定了。最后当所有的企业--无论是老企业还是新企业--都被拉进信贷现象这个圈时，银行家们甚至仍然宁愿进行这种信贷，因为它所包含的风险更小。许多银行，尤其是"储蓄"型的，还有几乎所有早期建立的银行，事实上都这样做，而且或多或少限制在这种"流通"信贷中。而这只不过是已经全面发展的结果。？

第 56 节：信贷与资本(5)

这种阐释，不像有的人想象的那样，会把我们置于流行说法的对立面。相反，我们的说法与通常的观点完全一致，我们认为，如果想要理解循环流转的经济过程，我们可以暂时略去信贷不提。只是因为通行理论采取与我们一样的观点，而且与我们同样地认为，在当前商品性交易中依靠信贷来筹集资金，对理解这类事物没有什么本质关系，所以这种理论在对经济过程的主要特征进行论述时，可以略去这一过程。仅仅是这个原因，通行的理论才能将它的视角限制在商品的范围之内。在商品世界里，当然也可以找到像信贷交易这类事物，不过对此我们已经有所理解了。不管怎样，流行的理论认为在这一时刻创造新的购买力没有什么必要性，这与我们的观点是一致的。而在任何其他时候，流行的理论也看不到这种必要性，这个事实再一次表明了流行的理论只是静态的。？

因此，这种流通性的信贷与消费信贷一样，理所当然地可以从我们的论述中略去不提。由于我们认为这种信贷只是一个为了方便交换的技术上的问题--当然，这只是在循环流转中，因为就发展而言，根据前述的理由，那就有所不同了--它是一种对经济过程没有深远影响的权宜措施，我们才能得出下面的结论。为了鲜明地对比这种流通性的信贷与那种起着根本性作用、没有它就不可能完全理解经济过程的信贷，我们假定，在循环流转情况下，所有的交换都受金属货币的影响，而且金属货币的数量是一定的，其流通速度也是一定的。显然，一个不包含发展的经济的整个流通中，也可能含有信用支付手段。然而，由于这些信用支付手段，在作为现有的商品和过去的服务的"证明"方面与金属货币起着相同的作用，因而，这些证明与金属货币没有本质区别。所以，我们用这种方式来解释，只是为了表明，我们所认为的信贷现象中的本质要素，在循环流通领域内，不可能在活期信贷中找到。？

这样，我们既证明了我们的论点，也精确地规定了其中的含义。因此，在原则上，只有企业家需要信贷；只有就产业发展而言，信用才起着根本性的作用，考虑这种作用对于理解整个经济过程是极其重要的。此外，从第三章的论述中能立即看出与此论点相关的另一论点，即在领导者没有直接权利支配生产手段的情况下，在原则上，没有信用就不可能有发展。？

我们所谈的信贷，其根本作用在于使企业家能够把他需要的生产者的产品从它们先前使用的地方抽取出来，按照需要加以利用，从而

迫使经济系统进入新的轨道。我们第二个论点现在可以这样表述：只要不是以过去企业的成果为依据的信贷，或者一般来说，只要不是以过去发展所创造的购买力的储藏为依据的信贷，它就只能是特别创造的信用支付手段，它既没有严格意义上的以货币支持，也没有已经存在的产品来支持。这种信用的确可以由非产品的其他资产，也就是企业家碰巧可能拥有的任何其他财富来担保。但首先这是不必要的，其次它没有改变事物过程的性质，这个过程的本质在于为产品创造一种新的需求，而同时并未创造出一种新的供给。在这里无须对这一论题进一步证明，它只是第三章论证的延伸。它告诉我们借出与信用支付手段之间的联系，并引导我们走向我认为是信贷现象本质的东西。？

第 57 节：信贷与资本(6)

因为这种在经济过程中极其重要的信用只能通过这些新创造的支付手段来支付（假设没有早期发展的成果）；同时，从反面来说，由于只有在这种情况下，新创造的这种信用支付手段才不仅仅在技术上起作用。在这个意义上，提供信贷就意味着创造购买力，而新创造出来的购买力如果起作用，就只限于把信用给予企业家，只有为了这个目的，新创造的购买力才是必需的。这是我们不能用金属货币替代信用支付手段的唯一情形，同时不损害我们的理论的真实性的。因为没有有一个事物依存于它的金属货币量的绝对数额，我们可以假定，在任何时候都存在一定数量的金属货币；但我们不能假定，货币量的增长

恰好出现在适当的时间和地点。因此，如果我们从贷款以及从信用工具的创造中，排除在那里信用交易和信用工具不起重要作用的情况，那么，贷款和信用工具的创造这两者必然相一致，当然在此我们不考虑先前发展的成果。？

因此，在这个意义上，我们用下面的方式定义信贷现象的核心：信贷在本质上是为了把购买力转移给企业家而进行的购买力的创造，而不是单纯的转移现有的购买力。在原则上，购买力的创造标志着，在私有财产和劳动分工的制度下实现发展所采用的方法。凭借信用，企业家在还不具备对社会商品流的正式索取权时，就取得了分享社会商品流的机会。可以说，信贷以一种虚拟的要求权暂时替代了这种索取权本身。在这个意义上，提供信贷就像一道命令，要求经济系统来适应企业家的目的，也像是一道命令要求提供商品去满足企业家的需求：这意味着把生产要素都委托给企业家。只有这样，才可能在完全均衡的简单的循环流转中实现经济的发展。这种职能构成了现代信贷结构的基石。？

因为在正常的循环流转中，产品和生产手段之间不一定存在距离，而且，因为可以假定在那里生产者购买所有生产物品都是现金交易。或者，一般来说，任何一个购买者都是先出售相同货币价值的商品然后再买进，所以，提供信贷在正常的循环流转中不是至关重要的。尽管如此，但在实施新的组合时，肯定会出现一个有待填充的缺口。填充这个缺口就是贷款者的职能，他通过把创造出来的购买力特地交给企业家支配来履行这个职能。于是，提供产品的人就不需要“等待”，

而企业家也就既不需要用商品，也不用拿现金预付供货商。这样，缺口被弥合；否则，在私有财产制的交换经济中，实现发展，即使不是不可能的，也将特别困难。谁也不会否认，贷款者的职能就在于此。意见的分歧只存在于对这个弥补缺口的"桥梁"的性质的认识。我相信我们的概念，其他观点更不审慎，更脱离实际，而我们的是最接近事实的，并且用不着编造一套虚构的解释。？

在我们一直以此为出发点的循环流转中，年复一年地以相同的方式生产着同样的产品。对于每一项供给，总有一个相应的需求在经济系统里的某个地方等着它；同样对于每一项需求，都有相应的供给。所有商品都按照一个确定的价格进行买卖，这个价格只可能有微小波动，所以每一单位货币可以被看做在每一时期起相同的作用。在任何时候，一定数量的购买力可以购买到最初生产性服务的现有数量，然后按此顺序，购买力转移到拥有生产性服务的人手中，继而又被花费到消费品上。对这些初始生产性服务的主体本身来说，尤其对土地来说，没有市场，而且在正常的循环流转中也不存在任何购买服务的价格。

第 58 节：信贷与资本(7)

如果我们忽略货币单位的材料价值，因为它对根本问题不重要，那么购买力实际上就只代表现存的商品。购买力总量说明不了什么问题，但是在这个总量中，家庭和厂商所占的份额，对我们是很有意义

的。如果现在信用支付手段，就是我们说的新的购买力，被创造出来并交给企业家支配，那么企业家就会跻身于先前生产者的行列，并且他的购买力也与先前的购买力总量并存。显然，这没有增加经济系统里现有的生产性服务的数量。但是很明显，"新的需求"可能出现了。它将导致生产性服务的价格的提高。接着出现了物品从其原先的用途中"撤除商品"的现象，这一点我们已经提过。这一过程起到了压缩现有购买力的作用。在某种意义上说，没有任何商品，而且肯定没有任何新的商品与这个新创造出来的购买力相适应。只有以牺牲先前存在的购买力为代价，才有这种新创造出来的购买力的容身之地。？

以上解释了购买力的创造是如何起作用的。读者可以看出，其中没有任何非逻辑或者神秘的东西。信用工具的外在形式是毫不相关的。当然，从无保证的银行券来看，事情最清楚不过了。但是，那种不能代替现存货币，并且不是以已经生产出的商品为基础的票据，如果它们在实际中流通，也会有相同的特征。当然，这里说的只是票据作为偿付货款的情况，如果票据只是用来偿付企业家对其贷款人的债务，或者仅仅是用来贴现，那么情况就不是这样了。信用工具的所有其他形式，甚至是银行账面上的简单信贷，也都可以从相同的观点来考虑。这就像当新的气流进入一个容器时，容器里先前存在的气体的每一分子所占的空间就会因挤压而缩小一样，当新的购买力注入经济系统时，也会压缩老的购买力。当价格变动结束时--这是必然的，任何一定数量的商品都可以按照交换购买力的老单位的相同的条件来交换购买力的新单位，只不过这时的购买力的单位比以前的都小一

些，而且在每个个体当中购买力的分配也互相交换了。？

这可以被称为信用膨胀。但是这种信用膨胀与以消费为目的的信用膨胀在某一本质问题上是不同的。在消费信用膨胀的情况下，新的购买力也与老的并存，价格也上涨，结果商品被抽取出来，信贷获得者或者从这种贷款的偿还中获得收入的人从中受益。这时老的流通过程断裂，抽取出来的商品被消费，而新创造出来的支付手段仍在流通，信用必须不断地更新，上涨的物价将继续上涨。这时可能发生用正常的收入流来偿付贷款的情况--比如增加赋税。但这是一个新的特殊的措施（通货紧缩），它以人们都知道的方式，又重新恢复货币体系的健康，除了它，没有能使货币体系回到原先状态的措施了。？

然而，在我们的例子中，这个过程肯定会向前发展。企业家不仅一定会依法向银行家还款，而且在经济上，他也必然会把生产出来的产品归还到商品的储存地与借来的生产手段相等价；或者，像我们已经表述的那样，他最终必然履行他能够从社会流转中正常地获取商品的条件。借款的结果使他能够履行这个条件。因此，企业家在完成他的经营活动之后--在我们所定义的意义之上，在他的产品已经上市，生产品已经用完，这样一个生产周期的终点时--如果所有的事都按照预期的发生，那他就以一批总价格高于他所得的信贷款，也大于他直接和间接用掉的商品的总价格的商品，增加了社会流转的财富。因此，货币流转额与商品流转额不仅达到了平衡，还有节余。信用膨胀被消除而有余，对价格的影响也已弥补且有余，因此可以说，在这种情况下，根本没有信用膨胀--倒可以说存在信用紧缩--只不过是购买力与

其相应的商品不同时出现，这样就造成了暂时膨胀的假相。？

第 59 节：信贷与资本(8)

进一步说，企业家现在可以偿还他欠银行的债务（贷款额加上利息），而且在正常情况下，仍然持有一个信贷余额（= 企业家利润），这是从循环流转的购买力基金中提取出来的。只有这个利润和利息必然保留在流通中；初始的银行信贷已经消失了，所以，这种紧缩效应本身--尤其是，如果新的以及更大型的企业没有继续被要求提供资金--将比刚才所说的还要严重得多。诚然，在实际中有两个原因阻止了新创造的购买力的立即消失：第一个原因是，大多数企业不会在一个时期内就终止其生产经营，而是在多数情况下，它们要持续一些年份。事情的本质并不因此而改变，但是新创造的购买力要在流通中存在很久，信贷票据到法定日期的"偿还"常常采取"延期"的方式。在这种情况下，从经济上说，根本不是信贷的偿还，而是一种定期对企业健全性检查的方法。在经济上，这实际应该被称作"申请审核"，而不是"申请付款"，无论应偿还的是银行票据还是个人贷款。此外，如果生产周期长的企业是靠短期信贷来融资的，那么每一个企业家和每一家银行都会因明显的理由力图尽快地把这个信贷改为更长时期的；在个别情况下，如果完全可以越过这第一阶段，那么借贷双方都将把此看做一项成就。实际上，这就相当于用实际存在的购买力替代特地创造出来的购买力。通常这种情况发生在已经积累了购买力储备，充分自

由的发展之中--我们的理论本身已经说明了其原因，这些原因与我们的理论并不相悖--实际上这有两个步骤：？

第一，发行股票或者债券，并将数额记在企业的贷方，这意味着仍然是银行的资源帮助企业筹集资金。然后这些股票和债券被卖掉，并逐步由购买者用现存的购买力供给，或者储备基金，或者存款，来支付款项--当然通常不是立即支付，相反，只在往来账的借方记上认购者的姓名。这样，股票和债券又被社会的储蓄吸收了。信贷工具的偿还就这样完成了，并被现存的货币取代。但这还不是企业家对其债务的最后的偿还，那是要用商品来偿还。即使在这情况下，用商品偿还也会在稍迟才出现。？

第二，还有另一个原因阻碍着新购买力的立即消失。在最终取得成功时，信用工具可能会消失，可以说这一趋势是自发的。但是即使信用工具不消失，对个人的经济或者社会经济也不会有什么干扰--因为这时商品已经生产出来，它与新购买力持平，而且是新购买力的唯一真正重要的"保证"，这恰恰是消费性信贷情况下所没有的。所以生产过程借助于信贷展期而周而复始地进行，尽管这已不再是我们所说意义上的"新企业"了。于是，信用工具不仅不再对价格有影响，而且甚至失去了它们原先产生的影响。这的确是银行信贷跻身于循环流转所用的方式中最重要的一个方式，直到它在循环流转中的地位确立，必要的分析才认清它的本源并不存在于循环流转中。如果情况不是这样，那么被公认的理论就不仅是错误的--无论在什么情况下都是如此--而且是不容宽恕的以及不可理解的。？

第 60 节：信贷与资本(9)

如果提供信贷的可能性，不受实际流动资金数额的限制，这个流动资金数额独立于专为提供信贷目的的创造，也不受现存商品数量（闲置的或者总量）的限制，那么是什么限制着提供信贷的可能性呢？？

首先从实际来说，我们假定有一个自由金本位，也就是钞票可以随时从银行兑换黄金，必须以法定价格兑换黄金，黄金可以自由出口。我们还假定有一个以发行钞票的中央银行为中心的银行体系，但除此之外没有其他不利于酝酿银行业务的法律障碍和条款--比如，对中央银行没有钞票准备金发行之类的规定，对其他银行没有存款准备金之类的规定。这代表着一种主要情况，对它的论述可以很容易用到其他场合。于是，在相应数量的商品出现之前，每一次新的购买力的创造使得价格上涨，这样就有一个趋势：把包含在金币内的黄金的价值抬高到单位货币价值之上。这将导致流通中的黄金数量的减少，但最重要的是银行支付手段申请兑换黄金，首先是银行券要求兑现，然后所有其他支付手段直接或间接地要求兑现，在意义、目的和原因上都与我们已经描述的不同。而且如果这个银行体系在这个意义上的偿付能力没有什么危险，那么银行就只能用这种方式发放信贷，也就是它所引起的膨胀确实是暂时的，而且它的强度始终是温和的。但是只有当新创造的购买力所需补充的商品适时到达市场，膨胀才可能是暂时

的；同时如果经营失败，使补充商品根本不能提供到市场，或者由于生产周期过长，补充商品只能在较长年份之后提供，那么银行家将从循环流转中提取出来的购买力进行干预，比如，用别人的存款。因此，有必要维持一定量的储备，它对中央银行以及其他银行起着制动作用。与银行这种结构相对立的一种情况是：所有发放的信贷在日常买卖中最终都将化为很小的数额，而为此目的，必须将其换成硬币或者小面额的政府纸币--至少在大多数国家是这样--那不是银行所能创造的。最后，信用膨胀必然引起黄金外溢--因而将进一步带来无力偿付的危险。然而也有可能：所有国家的银行几乎同时扩张信贷，有时实际情况确实就是这样。因此，即使我们不能理所当然地在我们假设的情况下，如同表述某种商品生产的限度那样准确地表述创造购买力的限度，而且即使这种限度一定会根据人们心理状态及立法等等而发生变化，我们也还是可以说，在任何时候都存在着这种限度，而且也可以说明，是什么条件正常地保证着这个限度持续地起着作用。这个限度的存在既不排除我们所说的购买力的创造，也不改变它的重要性。但是，这个限度使得信贷量在任何时候都有一个弹性，尽管仍然是一个确定的量。？

以上当然只是很肤浅地回答了这里我们提出的基本问题，就像把普遍实行自由金本位制度下确定外汇率的问题简单地回答为它必然处于黄金输送点之间一样。然而，就像我们看汇率问题，如果我们忽略黄金机制而去关注作为基础的"商品输送点"，就能看到这个问题的实质。所以在我们的信贷问题中，用同样的原理，如果我们考虑一个

纸本位的国家，或者干脆考虑的是只有银行支付工具的国家，那么我们将得到一个对下面这一事实更基本的解释，这一事实即是：购买力的创造有确定的，尽管有弹性的限度。由于国家之间的贸易没有什么根本上新的东西，我们把这个问题的分析留给读者去做。于是，在这里，我们说，这个限度是由下面的条件产生的：即为了使新企业受益所产生的信用膨胀应该只是暂时的，或者说根本不该有像物价水平持续上涨那样的膨胀。并且，保证这个限度起作用的制动器就是一个事实，即面对企业家们追求银行信贷的冲击，任何其他行为都将对所涉及的银行造成损失。如果企业家不能成功地生产出至少与贷款额加利息之和等价值的商品，这种损失就会经常发生。只有当企业家成功地生产了足够的产品，银行做的才是有利的放贷--然而这时，而且只有这时，才没有我们前面所说的通货膨胀，才没有逾越上述的限度。从这里可以得出某种尺度，它决定了在各自的情况下可能创造购买力的数量。？

第 61 节：信贷与资本(10)

只有在另一种情况下，即：如果银行取消了黄金作为支付手段的义务，如果暂停了国际兑换的责任，银行才可能引发膨胀，并且放任地决定价格水平。这不仅没有损失，反而还有利。也就是说，银行把新的信用支付手段注入循环流转中，或者由于进一步创造新的流通手段，而使不佳的偿还能力状况转好，或者使消费目的因提供信贷而真

正得到满足。通常，没有任何银行能单独做到这一点。因为尽管它发放的支付手段不会对价格水平有显著的影响，但是偿债能力不佳的状况仍然不佳，而消费信贷，由于银行的债务人不能在限期内用其收入偿还债务，而变得不利。但是如果所有的银行一起行动，就可能实现。在我们的假设下，他们可以继续发放新的信贷，并通过对价格施加影响，使原先发放的信贷发生转机。在某种程度上，甚至在我们假设的范围之外，这种情况也是可能发生的，这正是为什么专门的法律限制和专门的安全调节阀门，在实际中确实是必需的主要原因。？

上面最后一点的确是不言自明的。正像国家在某种情况下不需要任何规定的限制就可以印发钞票一样，银行也可以这样做。如果国家果真把印发钞票的权利转交给银行，使银行以自己的利益和目的照样去做，而且常识也不会阻止银行这样做。但这与我们讨论的问题无关，换句话说，我们讨论的问题是为了在现实的价格水平下可以获利的新组合的实现，而提供信贷和创造购买力--因此，这与一般创造企业家的购买力的意义、性质和起源无关。我明确强调这一点是因为有关银行有无限权利创造流通手段的论点，被反复引用之后，不仅失去了必要的证实，而且也脱离了它所立论的上下文，结果变成了受攻击的对象，变成了拒绝新的信贷理论的一个基础。？

资本？

现在正是我们就一个早就等待着被系统地说明，并且是所有工商业者都熟悉的观点，发表我们见解的时候了。在一个经济系统中，如果新的生产所必需的货物，是通过特别创造出来的购买力的干预，从

循环流转中它原来放置的地方抽取出来的，那么这种经济组织的形式就是资本主义经济；而在另一种经济系统里，新的生产所必需的货物，是靠任何一种命令的权利或者靠所有有关方面的协议，从循环流转中抽取出来，这种经济组织的形式就是非资本主义生产。资本，只不过是一种杠杆，凭借它，企业家就可以控制他所需要的具体的商品；资本，只不过是一种将生产要素转到新的用途，或者将其引入一个新的生产方向的手段。这就是资本唯一的职能，凭借这个职能，资本在经济组织中的地位就被完全描绘出来。？

那么，这个杠杆是什么，控制的手段是什么？它肯定不是由任何确定的商品种类构成，也不是由现有供应的商品的任何可确定的部分构成。通常人们认为，我们在生产中遇到资本，而且在生产过程中资本以不同的方式发挥作用。因此，在我们所说的实施新组合的场合下，我们也必然会在某个地方看到资本在起作用。现在，从企业家的视角看，他所需要的所有商品都处于相同的地位。他需要自然力、人力、机器、原材料，所有这些都同等重要，而且具有同样的意义，并且无法区分这些需要中哪一个更重要。当然这并不是说，这些类型的商品之间根本没有任何相应的区别。相反，肯定有差别，即使这些差别的重要性在过去和现在都被许多理论家高估了。但是有一点是很清楚的，那就是，企业家对这些类型的商品所采取的行为是相同的：无论对工具、土地，还是劳力，他都要花钱，这些钱是他仔细计算，付了利息得来的，这一点没有任何区别。对企业家来说，这些商品起着同样的作用，而且都是必需的。特别有一点是不重要的，那就是，企业

家是像开始创业那样，仅仅购买土地和劳力来开始生产，还是他也购买已经存在的中间产品，而不再自己生产它们。最后，如果他应该获得消费品，情况也不会有任何根本差别。尽管如此，获取消费品似乎是最有要求权的，应该被重视，尤其是，如果人们接受这一理论：企业家"预付"（就狭义的概念而言）消费品给生产手段的所有者，情况更是如此。在这种情况下，这些消费品不同于其他商品，它们有独特的地方；它们起着一种特殊的作用，这正是我们赋予资本的作用。由此，我们认为，企业家用生产性服务交换消费品。所以，我们不能不说，资本包含着消费品。然而，我们的论述已经解决了这种可能性？

第 62 节：信贷与资本(11)

于是，除了上面的论述，就没有理由再区分企业家所购买的所有商品了，因此也就没有理由把其中的任何一类商品包含在资本的名义中。把资本定义为是由商品构成的，这种定义适用于每一个经济组织，因此就不能作为资本主义经济组织的独有特征，这是没有争议的。此外，如果一个商人被人问起他的资本在哪里，他将举出这些商品中的任意一种作为他的资本，这是不正确的。如果他提到他的工厂，他就会把工厂所占的土地也包括在其中；如果他想说得全面一些，他将不会忘记包括他的流动资本，这些流动资本是直接或间接为购买劳动力服务的。？

然而，一个企业的资本也不是服务于企业目的的所有商品的总

和。因为资本对应于商品世界。购买商品来作为资本--"资本被投资于商品"--但这个事实本身就意味着承认资本的功能与它所购买来的商品的功能是不同的。商品的功能在于服务相应于其技术性质的生产性目的。资本的功能在于为企业家获得用以生产的手段。在一种交换经济中,资本处于企业家与商品世界之间,是生产所必需的第三种要素。它为这两者构建了一座桥梁。它不直接参与生产,它本身不是"工作对象";相反,它承担着一项在技术生产开始之前必须完成的任务。?

企业家在考虑购买具体的商品之前,必须持有资本。在某个时期,当企业家已经拥有了必需的资本,但还没有开始生产商品时,正是在这个时候比其他时候,人们更清楚地看到资本并不是与具体商品相同的某种东西,而是一种独立的要素。资本的唯一目的,也就是企业家为什么需要资本的唯一原因--我求助于客观事实--只是作为购买生产产品的一种基金。进一步说,只要这项购买还没有完成,资本就决不会与任何确定的商品有任何关系。资本当然存在--谁能否认呢?--但是它的特性恰好就是,不能把它看做某类具体的商品,它也不能在技术上作为商品来使用,而只是作为在技术的意义上用来提供将在生产中使用的商品的一种手段。但是当这项购买完成之后,企业家的资本是否就是由具体商品构成的--由他购买的各种土地以及各种工具构成,即仍然由商品构成了资本?如果有人对魁奈说:"当你走过一些农场和工场之后.....你会继续看到房屋、牲口、种子、原料、家具等等这些工具"--从我们的观点看,还应该加上土地和劳动的服务,以及消费品--在购买完成之后,难道不是这样吗?这时,资本已经履行了我们

赋予它的职能。

让我们假定，如果必要的生产手段以及必要的劳动服务已经买来，那么企业家就不再有他能够支配的资本了。为了购买生产手段他已经把资本用出去了。资本已经被融入到收入中了。按照传统的概念，他的资本现在就是由他所获得的商品构成的。这种理解的前提其实是完全忽视了资本在购买商品过程中的职能，而代之以一个不真实的假说，即企业家所需要的商品是由他借来的。如果人们不这样理解，并且如果人们实事求是地区分用来购买生产产品的基金与这些生产工具本身，那么在我看来，毫无疑问，人们习惯上成为资本的东西以及我们认为资本主义现象的标志的东西，都是指这个基金了。如果这是正确的，那么就更清楚了，因为企业家已经把资本支付出去而不再拥有它们，而生产工具的卖主手中获得了部分资本，这与面包师出售面包获得的收入相比，在性质上没有什么差别。几乎时时碰到这样的描述，把购买来的生产手段说成是"资本"，这什么都解释不了。

第 63 节：信贷与资本(12)

与上述说法相类似的另一个说法是资本"体现于商品之中"，这更不能说明问题。如果说后面一种说法是正确的，那就意味着可以说煤"体现于"铁轨中，因为煤的使用导致了铁轨的产生。但是这样一来，不就是说企业家仍然拥有资本？尽管相同的煤不能再从铁轨中抽取出来，难道企业家也不能至少从他的"投资"中再"抽取"他的资本吗？

我相信这些问题能够被满意地回答。不过对这些问题的回答是否定的，因为企业家已经支出了他的资本。他所换来的商品将不能再当做资本使用，因为资本是为了购买其他商品的基金，而这些商品只能用于生产技术方面。然而，如果企业家改变主意，而希望把这些商品转手，那么通常将有其他一些人愿意购买这些商品--于是，企业家就可能再得到比原先更多或更少数量的资本。

根据这个观点，由于他的生产手段不仅作为生产手段使用，而且还间接地作为资本--只要他首先能用它们获得购买力，然后再获得其他生产手段--如果他笼统地把它们称作自己的资本，他是没有错的。事实上，如果他在完成生产之前需要购买力，那么这些生产手段就是他能支配的用来购买生产力的唯一来源。我们将会谈到关于这种理解的其他理由。现在第二个问题也有了答复：企业家可以通过出售他的生产品重新获得资本。当然他不可能再获得与原来同样形式的资本，而且在多数情况下甚至数量也不一样。但是，因为这并不重要，所以"抽取他的资本"这种形象的表述尽管只是一种比拟，也是有合理意义的。它与我们的解释并不矛盾。？

如果资本既不是由某种确定的商品构成，也不是由一般意义的商品构成，那么，资本究竟是什么呢？这时，答案是非常明显的：它是一笔购买力基金。只有这样，它才能履行它的基本职能，这是体现资本在实际中是必不可少的唯一职能，也是体现资本这个概念在理论上是实用的唯一职能，它不能仅靠列举商品的种类来代替。？

现在这个问题上升为：这个购买力基金到底是由什么构成的呢？

这个问题看起来非常简单。我的购买力基金是由什么构成的呢？不就是因为由钱以及折算成钱的我的其他资产构成的吗？这种回答实际上将把我们带到门格尔的资本概念。的确，我无数次把它称为“我的资本”。此外，要把它作为一笔“基金”相区别于收入“流”也没有任何困难，所以，在这里我们向欧文·费希尔的方向又迈进了一步。因此可以说，运用这笔资金我可以创办一家企业，或者把它借给某个企业家。？

然而，这个观点，初看起来似乎很令人满意，但不幸的是它并不全面。如果说我仅靠这笔资金就能跻身于企业家之列，这是不真实的。如果我能开出一张被别人接受并支付现款的票据，那么我也就能用它买到相同金额的生产产品。这时有人可能会说，我只不过因此而承担了一项债务，而远不是增加了我的资本。有人还可能说，用这张票据“购买”来的商品，只不过是借给我的。那么让我们更加仔细地研究一下这个问题：如果我经营成功，那么我就能用来自我的产品的收益而不是来自我的资本的钱或等价的东西，来赎回这张票据。这样，我就增加了我的资本，如果有人不赞同这种说法，我也可以说，我这样做使我获得了一种服务，这种服务与增加我的资本产生同样的效果，而同时又不会招致在今后减少我的资本的债务。

第 64 节：信贷与资本(13)

可能还有人反对说，如果我没有必须偿还的债务，那么我的资本本来就应该增长。但是这些债务是用收入来偿还的，如果这些所得毫

无损失地都归我所有，它是否会增加我的资本，这也是不能确定的。因为我可能用所得去购买消费品，这种情况与所说的资本增加是完全相反的。如果说资本的作用仅仅在于保证企业家对生产品的控制，这种说法是对的，那么我们就不能回避这个结论，即因为创造了票据，所以我的资本增加。如果读者还记得先前的论述，并将其与后来的论述结合起来，那我们的结论就远不至于显得那样难以理解了。当然，我并没有因为创造票据而变得更富有。然而"财富"一词，可能使我们考虑这个问题的另一面。？

但是，如果认为能用货币形式表现，就足以给其本身并非货币形态的财富冠以我们所说的资本的性质，是不对的。如果某人拥有某种商品，一般来说，他不可能直接用这种商品去交换他所需要的生产品。相反，他将总是必须先卖掉他拥有的商品，然后，把出售所得的收入当做资本来使用，也就是用收入再获得他需要的生产品。实际上，我们所讨论的概念也意识到了这一点，因为它强调了任何人所拥有的商品的货币价值。很容易看出，当人们把这些商品本身看做是资本时，那只是一种简略的或者比喻的表述方法。同样，对于已经提到的，我们把它看做资本购入的生产手段，也适于这种说法。？

至此，我们的定义与门格尔的概念以及相关的其他人的概念相比，一方面要更宽些，另一方面要更窄些。只有支付手段才是资本，这不仅只有"货币"是资本，一般流通媒介，不管它的种类，都是资本；然而，并不是所有的支付手段都是资本，只有那些实际履行我们所说的独特职能的支付手段才是资本。？

这种限定在于事物的性质。如果支付手段并不能服务于为企业家提供生产品，并为这个目的把生产品从其原先的用途中抽取出来，那么它们就不是资本。因此，在一个没有发展的经济系统里，就没有"资本"；或者用另一种方式表述，资本不能履行其独特的职能，它就不是一种独立的要素。或者，还有不同的说法，一般购买力的各种变化的形式，在那里并不构成资本；它们只是交换媒介，是为执行传统交换的技术手段。这就是它们在循环流转中所起的全部作用--除了这个技术上的作用之外，它们就没有其他作用了，所以可以忽略它们而不影响对任何重要事物的理解。然而，在实施新组合的过程中，货币及其替代品变成了一种关键的要素。为了表明这种情况，我们把它们称为资本。这样，根据我们的观点，资本是一个发展的概念，而在循环流转中，没有与之相对应的东西。这个概念体现了经济过程的一个方面，只有发展的实际情况才使我们认识到这个方面。我希望提请读者注意上面这个论述。它对于理解我们在这里谈到的观点很有帮助。

第 65 节：信贷与资本(14)

如果一个人在谈到资本时，用的是这个词在实际生活中的涵义，那么他对经济过程或者事情的某些方面考虑得总不会很充足，也就是对企业家活动的可能性，对一般生产手段控制的可能性考虑不足。对资本的许多概念来说，这是共性的方面；为了说明这个意义，人们所做的种种努力，在我看来，表明了这一具体定义的"变化莫测"的性质。

由此看来，没有任何东西，因其不变的性质特征，因而就绝对地是资本，而那些被指明为资本的东西，之所以是资本，仅仅是因为它满足了某些条件，或者只是从某种观点来看是资本。？

于是，我们将资本定义为：可以在任何时候可以转交给企业家的支付手段的数额。当从一个均衡状态的循环流转中开始发展的时候，依据我们的论述，只有很小一部分的资本量是由货币构成的；相反，它必然包括为发展目的而新创造的其他支付手段。如果一旦开始发展，或者，如果资本主义发展与非资本主义形式或者一种过渡的形式结合在一起，发展将从已经积累起来的流动资金的供给开始，但是在严格的理论上并不是这样。甚至在实际中，如果某个真正重要的步骤要在第一次实施，通常是不可能做到的。？

所以，资本是交换经济的一个要素。交换经济的一个过程表现在资本方面，就是生产手段转交给企业家。所以，在我们所说的意义上，确实只有私人资本而没有"社会"资本。支付手段只有在私人手中才能起到作为资本的作用。所以，在这个意义上谈论社会资本是没有意义的。尽管如此，私人资本的数量还告诉我们一些情况：它提供了能够交给企业家并由其支配的资金的数量，它表明了能够从原先的使用渠道中抽取出来的生产手段的能量的大小。因此，社会资本的概念并不是没有任何意义，尽管在共产主义经济中也没有社会资本。不过，当人们谈论社会资本时，多数情况下考虑的是一个国家的商品储备量，而只有真实资本的概念才能产生出社会资本的概念。？

货币市场？

我们必须继续向前走一步。资本既不是生产手段的全部，也不是它的一部分--无论是初始的生产手段，还是生产出来的生产手段，都是如此。资本也不是消费品的储备量，它是一个特殊的要素。就像在理论上有一个消费品市场，一个生产品市场一样，必然存在一个资本市场。如同其他两个市场的情况，在实际生活中必然有某种类似的东西对应于理论上的这个资本市场。从第二章我们可以看到，存在着劳动和土地服务的市场以及消费品市场，在那里，循环流转所需要的重要的事物都具备，而生产出来的生产手段属于暂时项目，所以没有这样独立的市場。发展把新的要素资本引入经济过程，从而产生一个让人感兴趣的第三市场，即资本市场。？

这个市场确实存在，现实生活直接向我们显示了这个市场，比显示服务市场和消费品市场还要直接得多。这个市场比另两个市场更加集中，组织得也更好，而且更容易观察。这就是商人们所称的货币市场，报纸每天在这个标题下报道着它的情况。从我们的观点看，这个名称不能完全让人满意：因为它经营的不只是货币。有些经济学家也反对这个概念，我们部分地支持这些经济学家的观点。但是我们接受这个名称，无论怎么说，资本市场的现象与实际生活中所描述的货币市场的现象是完全一样的。此外没有任何其他资本市场了。

第 66 节：信贷与资本(15)

如果要对货币市场理论拟写一个提纲，那将是一项很有吸引力且

很有益的工作。但是目前我们还没有这样的著作。收集并检验那些决定人们的实际决策以及人们在特殊情况下的判断的实际经验规律的理论意义，是特别有趣且有益的事情。这些规律有大部分确实被严格规范化了，而且引导着每一位撰写货币市场文章的作家。尽管对这些实际规律的研究，引导人们深入地理解现代经济生活，但是这些有利于经济预测的实际规律，至今还是严重地偏离理论。我们不可能在这里研究这个问题。我们只谈对我们的目的是必要的东西。这不需要用过多的言语。？

在没有发展的经济中，就不会有这种货币市场。如果货币市场高度组织化，而且它的交易都是通过信用支付手段来结清，那么它就需要一个中央结算机构，这是此经济系统的票据交换所或簿记中心。经济系统中发生的所有事情都将反映在这个机构的交易中，例如定期的支付工资和缴纳税款，因搬运收获物和休假而产生的要求，但这些只是会计上的事。而现在，如果有发展，这些职能就必须得到发挥。此外，因为有发展，常常就会利用暂时闲置的购买力。最后，正像我们已经强调的，因为有发展，银行信贷才渗入循环流转的交易中。所以在实践中，正是这些东西成为货币市场职能的基本要素，它们成为货币市场有机体的一部分。

所以，一方面循环流转的需要量被加到企业家在货币市场的需求量上；另一方面，循环流转中的货币量增加了货币市场上的货币供应量。因此，我们对每一个货币市场的事物都能感到循环流转的脉动，我们发现在收获季节，在税款到期等时节，对购买力的需求就增长，

而过了这些时期，就出现购买力的供给增长。但这决不能阻止我们对货币市场上属于循环流转的交易与其他交易进行区分。只有后者是根本的，前者只是被附加到后者上，而前者终究出现在货币市场上这个事实，只是发展的一个结果。所有那些明显地把两者结合在一起的相互影响，并不能改变这个事实，即使在实际中，在任何一种情形下都可以区别它们；并且在货币市场上，总是可以说出，什么是属于循环流转的，什么是属于发展的？

事情的核心在于新企业的信贷要求。当然我们必须记住，在这里，那些每个经济系统都不能摆脱的国际关系的影响以及每个经济系统都要面对的非经济干预，都被我们给略去了。这是为了使我们的说明更加简短、易懂。因此国家收支平衡、贵金属贸易等等这些现象，我们都没有涉及。在这些条件下，货币市场上只发生一件根本性的事情，所有其他事情都从属于它：在需求一方出现了企业家，在供给一方出现了购买力的生产者和交易者，即银行家，双方都有他们的代理人和中间人。所发生的事情只是用当前的购买力交换未来的购买力。每天双方之间对价格的争论，决定了新组合的命运。未来的价格体系就是通过这一价格的斗争首先以实际的、可感知的形式出现，并且与给定的经济系统的条件相关。如果认为新企业想要的是长期信贷，因而短期的信贷价格与新企业无关，这种想法是完全错误的。相反，在任何时候，以短期信贷价格所表达的整个经济形式是最清楚的。企业家没必要把他在整个时期所需要的贷款都借来，而是随着需要来贷款，并且常常是每天贷款。此外，投机者们通常用这些短期信贷购买股票，

尤其是购买新企业的股票，这种信贷可能今天给予，明天就拒绝了。

第 67 节：信贷与资本(16)

我们通过每天的观察可以知道，产业的信贷要求是怎样提出来的，而银行又是怎样在有的时候支持和鼓励这种需求，在有的时候抑制这种需求。尽管在其他市场上需求和供给表现出某种稳定性，甚至在发展中，但是在货币市场，每天都会出现惊人的大波动。我们将用货币市场的特殊职能来解释这个现象。经济体系中所有的计划以及对未来的展望，比如，国民生活的所有情况，所有政治、经济、自然事件，都影响着货币市场。几乎没有一条新闻不对实施新组合的决策或者货币市场的形式以及企业家的观点和目的产生必然影响。未来价值体系必须要适应每一个新形式。当然这不仅受到购买力价格变动的影响，常常个人的影响也同时起作用，或者代替了购买力价格变动的影响。但是没有必要探究这些人们都知道的细节了。？

货币市场总是资本主义体系的指挥部，命令从这里下达到各个部门，而在那里所争论和决定的，实质上总是为进一步发展的计划的定案。各种信贷要求都来到这个市场；所有类型的经济项目都首先在这里彼此发生关系并为各自的实现相互竞争；各种购买力和资金余额都流到这里出售。这会产生一系列套利行为和间接牟利，而这些行为可能很容易地遮掩根本性的事物。不过，我相信，它们终究不会给我们的概念带来矛盾。？

因此，可以说，货币或者资本市场的主要职能就是为发展筹措资金而进行的信贷交易。发展创造并滋养着这个市场。在发展的过程中，货币市场又被赋予了第三个职能：它成为收入本身来源的市场。我们将在以后讨论信贷价格与长、短期收益来源的价格之间的关系。这种收益来源的出售反映了获得资本的一种方法，而它们的买入则反映了利用资本的一种方式。因此，很难把收入来源的处置与货币市场相分离，这已经是很清楚的了。土地交易也属于这种情况，只不过因为技术上的原因，使土地交易看起来似乎在实际上不属于货币市场交易的一部分，但是在货币交易和土地交易之间并不缺乏因果关系。

第四部分

第 68 节：企业家利润(1)

第五章 企业家利润？

我们的前几章为以后的叙述奠定了基础。作为首次成果，现在我们可以解释企业家利润了。为了使本章简短易懂，我宁愿把本应属于这一章的某些难懂的讨论放在下一章，这是很自然并且容易办到的。在下一章，所有困难、纠纷的问题可以作为整体加以讨论。？

企业家利润是超过成本的剩余。从企业家的角度看，它是一个企业收入与支出的差额，正像众多经济学家告诉我们的那样。这个定义

下得如此肤浅，但足以作为讨论的出发点。所谓"支出"，我们理解为所有的在生产中企业家必须的直接或间接的支付。在此基础上，还必须加上企业家因付出劳动而应得的适当工资，以及企业家拥有的土地的租金，最后还要加上风险的保险金。另一方面，我并不坚持说资本的利息应排除在这些成本之外。

实际上，资本成本应该包括在成本内，无论是以明显的方式支付利息，还是按照如同付给企业家工资（如果资本属于企业家自己），或者以租金的会计方式支付给他的土地的报酬。目前不妨就这样看待资本的利息，特别是因为许多理论家都把资本的利息与工资和租金归于同一类。在本章，我听任读者的选择，要么按照我们论述的意思，忽略资本利息的存在，要么承认它的存在，按照任何一种利息理论来理解，把它作为收入的第三种"静态"分支，将其包含在企业成本里。我们在这里完全不涉及它的性质与起源。？

根据上面对支出所下的定义，究竟是否还有超出成本的剩余呢？这就显得可疑了。于是，证明有剩余存在就是我们的首要任务。我们的解答办法可以简短地表述如下：在循环流转中，一个企业的总收入--不包括垄断收入--恰好足够与支出相抵。在这种情况下，只有既不获得利润也没有遭受损失的生产者，他们的收入的特征可以用"管理的工资"这个短语来概括。如果有发展，就会实施新的组合，它必然比老的组合更有利，所以在这种情况下，总收入一定大于总成本。？

为了纪念劳德代尔，他是第一个探讨我们正在讨论的这个问题的研究者，我将以生产过程的改进为起点，并且仍然用那个历时已久的

动力织布机的例子，这个例子由于被庞巴维克做过仔细地分析，所以值得引用。如果不是说绝大多数的，但也可以说是许多现代经济生活的领导者的成就属于这一类，尤其是在 18、19 世纪的新时代，显示了人们在这个方向的努力。我们确实发现在那个时期，在生产完善过程中应该加以区分的几种职能，甚至比今天更是互相结合在一起。像发明动力织布机的阿克赖特式的人物，不仅发明了新东西，同时将其发明用于实践中。而他们当时并没有像我们今天的现代信贷体系可以利用。然而，我希望我已经给读者陈述的足够多了，以至于我现在可以利用我们的分析工具的最纯粹的形式来分析，而不需要作进一步的解释与重复。？

于是，事情就如下面所述：如果在一个纺织工业只用手工劳动来生产的经济系统里，有人发现了建立使用动力织布机的企业的可能性，他觉得足以克服创建新企业的种种困难，而且他最终下定决心这样做，那么他首先就需要有购买力。他从银行借款来创建他的企业。无论是他自己制造动力织布机，还是他让别的厂商按照他制定的规格来生产，然后由他使用，这完全是无关紧要的。

如果现在，使用这种织布机的一个工人每天能生产的数量是手工工人日产量的 6 倍，那么显然，只要满足下面三个条件，这家企业就一定能获得超过成本的剩余，即收入大于支出的差额：第一，当出现新的供应时，产品价格一定不下降，或者即使下降，但其跌价程度还不至于使现在每一个工人因较大产量所带来的收益还不如以往手工工人较小产量带来的收益。第二，动力织布机每天的成本必须要么低

于所裁减的五名工人的工资,要么低于可能的产品价格的下降额和需要增加一名工人的工资额之和。第三个条件是对前两个的补充。前两个条件,包括照管织布机的工人的工资,以及为获得织布机而支付的工资和地租。至此,我们假定这些工资和地租的情况处于企业家想使用织布机计划之前的状态。如果他的需求相对较小,我们这样假定完全是可行的。但如果不是这样,那么,劳动和土地服务的价格就会上涨,因为有了新的需求了。其他的纺织企业起初继续生产,所以必要的生产工具还不会直接地被削减,但对整个纺织工业来说,一般是会削减的,这是因为生产工具的价格上涨了。

第 69 节：企业家利润(2)

因此,实行创新的企业家必须预见并估计,在他出现以后,生产产品市场价格的上涨。所以,在他的估算中或许不只包括原先的工资和地租,还必须加上一个适当的数额,所以在计算利润时还有一个第三项要减去。只有考虑了所有这三种变化,收入超过支出时,才有超出成本的剩余。?

实际上,这三个条件已经实现过无数次。它证明了存在超过成本的剩余的可能性。然而,这三个条件显然不总是能够实现,当它们不能实现时,而这种情况又被预见到了,新企业就不会建立了;如果没有预见到这三个条件不能实现,那么新企业就不会有剩余,甚至还会有损失。相反,如果条件都满足了,这个剩余实际上就是一种净利润。

因为织布机生产出更多的物质产品，与利用织布机所包含的同等的劳动和土地服务，并用原先的生产方法相比而言；虽然在生产品和产品的价格保持不变的情况下，用原先的方法仍然能使生产继续进行，不发生损失。进一步说，只要我们的企业家付出代价，显然，织布机是可以获得的--我们忽略织布机取得专利的可能性，因为不进一步考虑这个问题将更容易理解。这样，在由均衡价格决定的收入与现在实质上更小的支出之间就出现了差额。这个均衡价格是在原先只有手工劳动时的价格，也就是成本价格，这个支出，指的是现在使用动力织布机之后，每单位产品的支出比其他企业更小。这个差额不会因为有所说的企业家的出现，进而带来的在供求方面价格的变化而消失。这一点是很清楚的，我们不需要为此作更严密的说明。？

但是现在来到了戏剧的第二幕。魔法被识破了，在诱人的利润的刺激下，新的企业不断出现。整个行业的全面重新组合发生了，伴随而来的是：产量增长，竞争加剧，过时企业被淘汰，工人更有可能被解雇，等等。我们在以后将更仔细地研究这个过程。在这里我们只对一件事情感兴趣，那就是这个过程的结果必然是一个新的均衡状态。在那里，有新的资料，成本规律又开始起作用，所以产品价格又等于体现在织布机中的为使用劳动力和土地服务应支付的工资和地租，加上为使用织布机生产产品而必须一起利用的劳力和土地服务应支付的工资和地租。在达到这个状态之前，刺激人们生产越来越多的产品的因素不会消失，在因为供给的增加而使价格下降之前，这种刺激因素也不会终止。？

因此 ,我们所说的这位企业家以及他的直接跟随者的剩余就会消失。当然 ,不是立即消失 ,而总是在一个递减的或长或短的时期后消失。尽管如此 ,剩余还是实现了 ,在一定的条件下 ,这个剩余构成了一笔数额确定的净收益 ,尽管是暂时的。

现在的问题是 ,这个剩余落入谁的手中了呢 ?显然落入到把织布机引入循环流转中的那些人手里 ,而不是落入纯粹的发明者手中 ,也不是落入单纯的制造者或使用者手中。那些按照订单生产织布机的人只得到他们的成本价格 ,那些按照说明书使用织布机的人 ,起初购买时花费了很大代价 ,他们几乎没有得到任何利润。利润将归于那些成功地把织布机引入产业的人们 ,不管他们是否制造并使用织布机 ,也不管他们是只制造或只使用 ,这都无关紧要。在我们所举的例子中 ,首要问题在于使用 ,但这并不是问题的实质。通过创建新的企业 ,动力织布机进入产业才得以实现 ,而不管创建新企业是为了生产织布机还是为了使用织布机 ,还是两者皆有。

第 70 节 : 企业家利润(3)

那么 ,我们所讨论的企业家创建新企业作了什么贡献呢 ?只有他的意志和行动。他们不以具体的商品作贡献 ,因为他们要购买商品--要么从其他企业购买 ,要么从他自己的企业购买 ;他们也不是以所拥有的购买织布机的购买力作贡献 ,因为他们的购买力是从别人那里借来的。或者如果我们考虑他前期所获得的收入 ,那么购买力就是从他

自己那里借用来的。那么，他们究竟做了些什么呢？他们没有积累任何品种的商品，他们也没有创造任何独特的生产手段，而只是用与别人不同的、更恰当的、更有利的方式，使用现存的生产手段。他们"实现了新的组合"，他们就是企业家。而他们的利润，即剩余，对此没有承担什么相应的义务，这就是企业家的利润。？

就像把织布机引进生产是把机器引入生产这种一般性的事件中的一个特殊案例一样，把机器引进生产也是最广义上的生产过程的各种变化中的一个特例，生产过程变革的目的是用更少的花费生产单位产品，从而在产品现有的价格和其新的成本之间创造一个差额。企业组织中的很多创新以及商业组合中的所有创新都属于这种情况。我们前面的论述，字字适用于所有的情况。

代表第一组情况的是，把大规模的制造企业引进一个原先没有这种企业的经济系统里。与小企业相比，大企业可以进行更恰当的安排，对生产要素更好的利用；而且，还可以选择一个更有利的地点。但是，引进大规模企业也有困难。依据我们的假设，所有必要的条件都缺乏--工人，训练有素的职员，必要的市场条件。来自社会和政治因素的无数的阻力抵制着新企业的创建。而不为人所知的新机构本身，它需要有特殊才能的人来创建。但是，如果有人在这种情况下具备走向成功的所有才能，并且他能获得必要的贷款，那么，他就能把更便宜的单位产品投放到市场上去；如果我们的三个条件都实现了，他就能把取得的利润放进自己的口袋。但他同时也为其他人树立了成功的典范，照亮了路径，为别人创造了一种可以模仿的模型。别人能够并且

愿意仿效他，起初是个别人，然后是成群的人。这样，再一次发生改组过程，这次改组的结果必然是：当新的企业形式成为循环流转的一部分时，超过成本的剩余消失。但在此之前，可以获得利润。重复一遍：这些人只不过是更有效地利用了现有的商品，他们实现了新组合，并且就是我们所说的企业家。他们的所得就是企业家利润。？

作为商业组合方面的一个案例，可以选取这样的例子。为了某种生产手段，或许是为了某种原材料，选择一种新的和更便宜的供应来源。这个供应来源，原先并不存在于这个经济系统。与它的起源没有过直接的和正规的联系--比如，如果这个来源是在海外，那么就既没有轮船往来，也没有国外通讯人员。这种创新是很危险的，对大多数生产者来说也是无法实现的。但如果有人已经看到这项供应来源，建立了一个企业，而且进展得很顺利，那么，他就能用更便宜的成本生产单位产品，然而起初，现有的价格根本保持不变。所以他获得了利润。同样，除了意志和行动，他没有作什么贡献；他除了对现有的要素进行重新组合之外，没有做任何事情。他同样也是企业家，他的利润是企业家利润。这种利润以及企业家的作用，也同样在其引进的竞争的漩涡中消失。这就是属于选择新的贸易途径的一个案例。？

第 71 节：企业家利润(4)

用服务于同一目的或者大致相同目的的一种生产品或消费品，代替另一种生产品或消费品，会更节省，这种情况类似于仅仅改进生产

过程。具体的例子是，在 18 世纪的最后 25 年间，用棉花部分地代替羊毛，以及所有用替代品生产的情况。应该像对待刚才提到的那种情况完全一样的方式来对待这些情况。区别是，这时的新产品肯定不会带来与该种工业原先生产的产品一样的价格，但是很显然，区别只是程度上不同。至于其他的，我们的论述完全适用。而有关的人是自己生产新产品或消费品，还是根据具体情况只使用或处理这些生产品或消费品，并为了这一目的，把它们从可能的现实的用途中转向新的用途，同样，这都是无关紧要的。在这里，这些人也是既不贡献商品，又不贡献购买力。在这里，他们也不过是因为实现了新组合而获得利润。因此，我们认为他们是企业家。同样，这里的利润也不会持久。？

一种新产品的诞生，能更充分地满足现有的需求以及以前已经满足了的需求，它多少是有些不同的情况。被改进的乐器的生产就是一个例子。在这种情况下，产生利润的可能性取决于这样一个事实，即用较好的产品卖得的较高的价格要超过其成本，在多数情况下，这种产品的成本也同样较高。人们很容易理解这种情况是存在的。此外，把我们的三个条件用到这种场合也并不困难，这留给读者自己去做。因此，如果剩余是存在的，并且，如果引进更好的乐器也实现了，那么，在这个产业中，改组的趋势也将开始，这种改组最终将使成本规律重新起作用。因此，显然这里也会出现现有要素的新组合，出现企业家行为和企业家利润，尽管它们不是永久性的。铁路和运河建设的例子，代表了另一种情况。因为修建了铁路，开凿了运河，随之出现需求的极大增长，所以，一方面更好地满足了某些需求，另一方面又

降低了单位产品的成本，这两种情况同时发生。？

寻找新的市场以销售一种产品，这种产品是该市场所不熟悉的，而且这个市场也没有生产过这样的产品，那么这个市场是企业家利润的一个极其丰富的来源，而在更早的时期，它曾是一个非常持久的来源。原始的贸易利润就属于这一类，卖给黑人部落玻璃珠子可以看做其中的一个例子。这种事情的实质是，购买者把一种新的商品简直视为天赐或者是古代巨匠的杰作，所以它的价格完全不是由生产成本决定的，因此就有可能以超出成本的价格出售，这里的成本包括所有为了进行这项商业冒险，克服无数困难而产生的支出。起初，只有少数人看到这种新企业，并能够经营它。这也是一种企业家行为，实施了新的组合；它也产生了一种利润，属于企业家所有，诚然，这种来源迟早也是要枯竭的。今天，一种适当的组织很快就会诞生，而贩卖玻璃珠子的买卖很快就不再产生利润了。？

同时，上面的论述也包括生产一种全新商品的情况。这种商品必须首先被强加给消费者，甚至可能是白给而不要钱。一系列的障碍会相继出现。但是，当这些困难被克服，消费者喜欢上了这种商品之后，就会出现一个这样的时期：在这个时期，价格的确定仅仅以直接估计为基础，而不需要过多地考虑成本，这时说的成本，基本上也是由在此之前生产这种商品所必需的劳力和土地服务的通行价格构成。因此，剩余就可能出现在成功的生产者手中。这些人也只不过是贡献意志与行动，只是对现有的生产要素进行新的组合，他们同样是企业家。这里又出现了企业家利润。当新的商品成为循环流转的一部分，并且

它的价格与成本建立起正常的关系时 ,这些企业家利润又都将消失。?

第 72 节：企业家利润(5)

这些例子向我们表明了作为实施新组合的结果的利润的性质。它们也告诉我们应该怎样去思考这个过程--从根本上说就是用新的使用方式利用现有的生产品。企业家并不以储蓄来获得他需要的生产手段，他也不在开始生产之前积累任何商品。而且，如果一个企业不是迅速地以一种确定的形式建立起来，而是慢慢地发展起来，那么情况也并非像人们认为的那样不同。如果企业家的精力没有耗竭在一个目标上，而是在同一事业上继续发展，那么，他将继续推行新的变革，按照我们的定义，这些变革总是会产生新的企业，而变革所需要的工具，是从他过去的利润中抽出来的。于是，过程就显得有所不同，但是它们的本质是一样的。?

如果是一个生产者在同一行业中创建一个新企业 ,这个新企业与他原先生产的产品有关系 ,这种情况也是一样的。这绝不是常规情况，多数情况下，新企业是由新人物创建的，而老企业变成不重要的了。但是，即使一个以前在循环流转中，每年都以重复的角色，经营着企业的人，变成一个企业家，这个过程的本质的也不会有什么变化。事实是，在这种情况下，企业家本人早已有了全部或者部分必要的生产手段，或者，依据实际情况，他已经能够用他企业现有的资源购买必要的生产手段了，这不会改变他作为企业家的职能。当然，在这种情况

下，我们的概念就不适合于事实的每一个细节。这个新企业仍然与其他企业同时存在，这些老企业起初继续以传统的方式经营，而新企业并不扩大对生产手段的需求，也不一定供应新的产品。不过，我们这样描绘我们的图景，只是因为实际中更重要的情况要求这样安排，而且，只有这样才能向我们表明事物的原理，特别是只有这样才能揭示新企业未必从老企业直接产生的事实。加上适当的解释，它仍然可以解释这种情况的实质。在这里，关键仍然是实现新组合的问题，没有其他。？

企业家从来都不是风险承担者。在我们的例子中，这是很清楚的。如果新企业经营失败，贷款给这个企业的债权人就会深受损失。因为，尽管企业家所拥有的任何财产都有偿债义务，但是，拥有这种财富并不重要，即使是有利的。如果企业家是用以前的利润来提供资金支持，或者如果他利用属于他的“静态”企业的生产手段来经营，那他也只是以资本家或者商品拥有者的身份承担风险，而不是以企业家的身份承担。在任何情况下，承担风险并不是企业家职能的一个要素。即使他可能冒名声的风险，但是经营失败的直接经济责任从来都不会由他承担。？

现在可以简要地说，这里所讨论的利润是由开创者的利润所描述的现象的主要要素。不管还能在这个开创者的利润上再加上什么，它的基础都是，在一个新企业中收入超出成本的暂时的剩余。正如我们所看到的那样，这样的开创者可能的确是最纯正的一流的企业家。这样，他是最严格地将自己限制于企业家独特职能的企业家，即实现新

组合。在创办新企业的过程中，如果每一件事情都进展得顺利无误，在所有方面都很完美并且具有远见，那么利润就会留在创建者手中。当然，实践中的情况却有很大不同。但是这样说仍能够揭示事情的原理。当然，这种表述只适用于真正的创业者，而不适用于那些有时从事创建企业的技术工作，也常常被称为创建者的代理人，他们只获得工资性质的报酬。最后，一个公司所创造的所有的新事物，在多数情况下，不会一下子就达到完善的状态。相反，它的领导者经常是继续从事新的事业，因而他们继续发挥着最先创业者的作用，所以，无论他们在公司里的公职是什么，他们都是企业家。

第 73 节：企业家利润(6)

然而，如果我们假定，公司一旦创建，就这样一直办下去，那么，创办者对于公司而言就是唯一对该公司从事企业家活动的人。让我们假定：生产手段的价格由债券表现，股票代表着与企业有关的被资本化的更高的回报，这种回报是持久收益来源，也有创办人的股票，它们都无偿地转归在开创者名下。于是，这些开创者的股票将不会产生持久的收入，而只会给开创人带来暂时的剩余，这些剩余存在于这个新企业被融入经济系统之前。以后，这些股票就变得没有价值了。利润在这种情况下表现为它的最纯粹的形式。？

这幅关于利润的图景现在必须被完成。为此，我们要问自己这样的问题：如果在非资本主义形式的社会里，什么情况与这种现象相对

应呢？简单交换经济，它是一种存在产品交换，而不存在"资本主义方法"的经济系统，它没有向我们提出任何新的问题。在这种社会的经济单位中，必然存在一种不同的支配生产手段的权利，对于这种交换经济的这个方面，可以用我们下面将要说的情况来处理。而在其他方面，对待方式与在资本主义制度下一样。因此，为了避免重复，我将转为讨论简单的非交换经济。？

在这里，有两种组织类型需要考虑。第一种类型是孤立的庄园，在那里，大多数生产工具属于庄园主，所有的人都顺从于他。第二种类型是孤立的共产主义社会，在那里，有一个中央机构，它处理所有的物质商品和劳动服务，并作出所有的价值判断。我们在一开始同等地看待这两种情况。在这两种情况下，某些个人绝对地控制着生产工具。他们既不期望与其他经济单位进行生产合作，也不期望从其他经济单位获得赚取利润的可能性。价格世界不存在，只有价值世界。这样，当我们从我们所考虑的例子转到非交换经济时，我们就开始了对价值现象的探索，价值现象是利润的根源。？

我们知道，在这里也有一个循环流转，其中，成本规律严格地起着作用。这里的成本规律，其意义是产品价值与生产手段的价值相等；同样，这里的经济发展，按照我们的定义，也是通过对现有商品实施新的组合的形式完成的。人们可能认为，商品存量的积累在这里是必需的，这样就会形成一种特殊的职能。第一个观点部分是正确的；的确，虽然商品存量的积累不总是，但常常是最终实现新组合的一个步骤。但它从来不构成一种特殊的职能，因为特殊的职能需要加上特殊

的价值现象。商品的不同的使用方式完全取决于这个系统的领导者或者领导机构。所期望的结果是直接达到，还是要通过一个收集存货的准备阶段，这完全是不重要的。不管参与的个人是否都赞同新的目标，并愿意去收集存货，这同样也是不重要的。领导者不会有任何牺牲，而且也不会去关心属下的人可能要付出的暂时的牺牲--只要权利仍然紧紧地掌握在他们手中。

如果执行了有深远影响的计划，因而减少了他们属下人的当前的消费--这不是必要的，但是可能的--如果可能，这些人将会反对这些计划。他们的反对可能使这些计划不能执行。但是如果忽略这种情况，那么，属下的人们对将要发生的事情就不会有任何直接的经济的影响，特别是压缩消费，积累存货，并不是他们自愿这样做的。因此，这里也不包括任何应纳入我们所描绘的发展过程图景的特殊职能。如果领导者向人们承诺将获得一笔额外补贴，这也不过像一位将军向他的士兵承诺他们将得到某种特殊的报酬。那只是为了让人们更顺从的一种赠与，而不是事情本质的一部分，也不形成特殊的、纯经济的某个类型。因此，"庄园主"和共产主义的领导者之间的区别，仅仅是程度上的一种差别。根据社会主义的观点，增长的利益属于整个社会，而在庄园主眼中可能只有他自己的利益，这一事实并不构成任何根本上的区别。？

第 74 节：企业家利润(7)

从这里我们还可以得出，时间要素在这里不会独立地影响事情。诚然，领导者必须把已经深思熟虑的组合作的结果，不仅与用同样的生产要素以它们先前的使用方式，在同样的时间内可能得到的结果相比较，还要把它与用同样的生产手段，在其他新的组合方式中可能产生的结果相比较。如果后者需要更少的时间，那么，就必须考虑其他可能实施的若干组合在节省的时间里可能产生的结果，以估计相互竞争的各种使用方式的相对重要性。因此，时间要素必将出现在非交换经济中，而在资本主义制度里，它的影响是由利息表现的，这一点我们将在后面看到。不过，这一点是很显然的。甚至在这里，时间也不起任何其他作用，例如，它决不会把等待的必要性，或者把对未来享受的欲望变得更小，成为某种特殊的因素。人们不愿意等待只是因为，人们可以在这个时期做其他的事。未来的享受变得更小，只是因为他们的享受在未来实现的越晚，按照"可以在其他地方实现这种享受"来说，应打的折扣就越大。？

这样，这个社会的领导者，不管他的地位是什么，从原先的用途中把一定数量的生产工具抽取出来，并用它们实现一种新的组合，例如生产一种新产品，或者用一种更好的方法生产某种已有的产品。在后一种情况下，领导者是从一直制造同一种产品的工业分支中提取必要的生产工具，还是允许现有的厂商继续以习惯的方式生产，并同时与其一起开始采用新的方法进行生产，而从完全不同的工业分支中抽取必要的生产工具，这些都是不重要的。根据假设，新产品的价值要高于用原来的生产方式以同样数量的生产资料所生产的产品的价值

--不管在这样的社会里，估价是怎样形成的。有关新产品的归属过程是怎样进行的呢？当新的组合已经完成，产品已经生产出来时，它们的价值就已经被决定了。那些参与新组合的要素的价值将是怎样形成的呢？我们最好还是选择决定实施新组合那个时刻，并假定所有的事情都按照决定的进行。？

首先，生产者必须作出价值评估：必然要比较新产品的价值和在正常循环流转中用同样生产资料所生产出来的产品的价值。显然，为了评价新组合的优势，这种评估是必要的，如果没有这样的评估，就不会有后面的任何行为。现在，我们所研究的核心问题是，用同样的生产资料生产，可能产生的两种价值，哪一个将被归属于那些生产资料？这一点很清楚：在决定实施新组合之前，只有与旧的生产方法相适应的价值。因为如果事先把新组合的剩余价值列入生产手段，那是没有什么意义的，因为那样做的话，实施新组合就显得不再有利益了，也失去了比较新旧两种方法所得的价值的必要性的基础。但是，一旦新组合实施，情况会是怎么样的呢？难道因为这时生产手段实现了更高的价值，所得到的所有满足就不该像门格尔所说的那样，就像在循环流转中那样，全部归于生产手段；从而，如果所有的事都完美地运行，那么新产品的全部价值将被反映在所使用的生产手段中？？

第 75 节：企业家利润(8)

我的回答是否定的。我甚至坚持认为，在这里，劳动和土地服务

都应该用它们原来的价值来估计，这有以下两个理由：第一，原来的老的价值是人们习惯了的。长期的经验决定了这些价值，在人们的意识中，这些价值是确定的。它们只有在经过了一段时间并受到更长期的经验的压力，才会改变。这些价值是高度稳定的，特别是因为劳动和土地服务本身没有变化，所以它就更加稳定。与其相反，新产品的价值独立于现有的价值体系之外，就像资本主义制度下新产品的价格那样。新产品的价值与老的价值并不相连接，而是分别独立的。因此，任何产品的价值只能按照它的其他使用方法所能实现的价值来估计，而不是根据它实际被用的方法产生的价值来估计，这种说法是有道理的。因为只有这个价值是我们所说的迄今最流行的价值，才是依赖于具体的生产手段的。如果它们不存在了，它们将被用其他使用方式所产生的其他单位所替代。如果这些价值同时存在，任何一单位商品的价值都不能高于同样的另一个单位的价值。

现在，使用在新组合中的劳动和土地服务，与同时存在的其他组合中的劳动和土地服务是同质的--如果不是这样，将会出现价值差异，但我们也能容易地阐明其原因，同时不影响我们的原则--这样两者之间就没有价值差异了。甚至在极端的情况下，如果经济系统里所有的生产力都投入到新组合中，在这个阶段，它们也必须按迄今流行的价值来投资。即使新企业失败，这些生产力的价值还是可以再实现。如果生产力完全赔光，那么损失的数量也要以以前流行的价值为基础来衡量。因此，在非交换经济中，新组合的成功也会带来价值剩余，这不仅在资本主义制度下才有。事实上，价值的剩余是一定的价值量，

生产手段没有相应的要求其归属的权利，价值的剩余不仅仅是超过以前状态的一种满足的剩余。我们还可以说，发展中的剩余价值不仅是一个私人的现象，而且是一种社会现象，它与我们在前面所说的资本主义企业家利润，在各方面都是相同的。？

第二，用另一种方法可以得到相同的结果。领导者的企业家性质的活动，确实是实现新组合的一个必要条件，它可能被当做是一种生产手段。我通常不这样构想它，因为我对比较企业家活动与生产手段的不同更感兴趣，但是在这里，这样的构想是有帮助的。因此，暂且让我们把领导者的职能看做是第三种最初始的生产要素。那么，显然，新产品价值的一部分必须归于它的名下。但是，是多少呢？领导者和生产手段同样是必要的，新产品的全部剩余价值取决于这两者的合作。这不需要更多的评论，而且与我们在前段中所讨论的并不矛盾。所有价值范畴的适当数量仅仅取决于竞争力，不管是对商品来说还是对个人来说。因为在非交换经济中不存在这第二种竞争，同时由于在非交换经济中，什么是利润与什么不是利润之间的区别，并不像在交换经济中那么重要（我们很快就会看到这一点），所以，它的价值常常就不像在这种区别非常重要的交换经济中那样清楚。

第 76 节：企业家利润(9)

尽管如此，在大多数情况下，我们还是能够明确地说明，有多少价值应归于企业家的作用。正像我们已经论述过的，在多数情况下，

生产手段是可以被替代的，但领导者不可以替代。因此，在有必要替代生产手段的情况下，将损失的那部分价值应该属于生产手段，余下的部分将归属于领导职能所起的作用。而归属于领导职能的价值，是新产品的价值减去在没有这种领导职能时可能实现的价值的差额。因此，剩余在这里与一种对价值归属的特殊要求权相对应，从而无论怎样都不能夸大产生于生产手段的要求权。？

然而，这里也决不能忘记，如果我们总是谈论归属问题，把迄今流行的价值的归属问题归于生产手段，那不是很正确的。由于从原先的用途中抽取出生产工具，原先使用过程的边际价值确实提高了。我们在资本主义制度下可以观察到相同的现象。在资本主义制度下，由于企业家的新需求导致生产工具价格的上涨，这恰好符合这个价值变化过程，因而我们的表述方法必然要做相应修正。然而，根本没有任何改变。当然，决不能把这种价值的上涨与因生产手段的发展而导致的价值上升相混淆。？

谁也不能说，上面描述的估价过程不真实，也不能说，利润作为一种特殊的价值量度，在非交换经济中没有任何意义。甚至是一个非交换经济，也必须清楚地知道它正在做什么，它的新组合会产生什么好处，还有，这些好处归因于什么。然而，人们可能会说，在非交换经济中，利润作为一个分配范畴，没有任何意义。从某种意义上说，这是对的。在封建式的非交换经济中，地主确实可以根据对他的"服务"，自由地支配产品数量，他可以自由地处置所有的收益--他可以给工人们高于或者低于他们的边际产量的报酬。在共产主义式的非交换

经济中，利润完全归于全体人民--至少理论上是这样。这本身与我们的论述无关，但是难道我们不能推断说，尤其就社会主义类型来说，利润被工资吸收了，现实把价值理论推到一旁，而工资包含了全部产值？不可以，我们必须区分收益的经济本质和人们对它的处置。收益的经济本质以某种生产性服务为基础。

在这个意义上，我们把工资称为应归于劳务的那部分收益。在交换经济的自由竞争下，这部分收益落到劳动者那里，但这仅仅是因为按照自由竞争的原则，根据边际重要性来获得报酬。这是必然的，仅仅是因为在资本主义制度下，正好是这种工资鼓励人们去努力。如果这种努力是通过另一种方法来保证的--比如通过社会责任感或者强制作用--那么，工人获得的报酬可能更少。尽管如此，他的工资仍然是由劳动者的边际生产力决定的。如果他的报酬比边际生产力少，那么，少的这部分应该被看做是对他的经济工资的一种扣除。这个扣除部分也是工资，与支付给工人的工资性质完全一样。

在共产主义社会，领导者当然得不到利润。但是可以完全肯定地说，并不能因此就认为发展不可能。相反，在这样的组织中的人们可能很快会形成一种十分不同的思想，他们不再对利润提出要求，就像在这种社会里，一位政治家或者一位将军不会把战利品全部或者部分地归于他自己一样。但利润仍然是利润，不可以把利润看成是劳动者的工资，通过把庞巴维克关于利息的经典阐释用到这上面来，就可以明白了。他的阐释也适用于地租，同样，应该把土地的生产性贡献的本质和价值同某些特定个人所得的收入区别开来。

第 77 节：企业家利润(10)

那么，利润应该被认为是哪些工人的工资呢？对这个问题可以构想两种答案：第一个答案可以这样说，它是工作在新产品上的工人的工资的一部分。现在这种情况是不可能的，因为如果这样，那么根据我们的假设，这些工人所得的工资将比其同伴的工资高。然而，他们的同伴的工作丝毫不比他们少，劳动质量也不比他们的差，这样，如果我们接受这种可能性，我们就会与一个基本的经济原理相冲突，即同质商品的不同部分不该有不同的价值。暂且撇开这种说法的公正性不谈，但是它确实能产生一种享有优先权的工人。由此的某些安排是可能的，但是，这些工人所得到的剩余将不属于工资范畴。？

构想的另一个答案是，我们称为利润的那部分价值，以及与其相对应的产品的数量只是构成了国民报酬的一部分，应该平均地分配给在相关经济时期内做贡献的所有劳动服务--假定服务是同质的，或者根据具体情况，考虑以任何可被识别的差异来分摊。在这种情况下，没有参与新产品生产的工人得到的将比他们的劳动产品多。然而，在经济学意义上还从没有说过，工资高于产品的总价值。因此，很容易看出，在这种情况下，工人们并不完全以经济学上的工资的名义获得他们的份额，而有一部分收入是非经济学意义的。的确，这种安排也是可能的，许多其他安排也同样可能。社会必然就像处理其他收益一样，以某种方式来处理它的"利润"。社会必须按照有利于工人的方式

处理利润，因为没有其他人有资格来享有它。

而在这时，人们可能按照极不相同的原则来行事，比如，人们可能按照对需求的程度来分配，或者为了促进总的目标而不进行分配。但这丝毫不能改变经济类型。在正常的循环流转中，工人们就像土地一样，所得的直接或间接收入不可能多于他们的经济产品，因为不存在超过的那部分。如果我们的案例中存在这种情况，那纯粹是因为某些其他要素没有得到它们的产品。如果我们定义"剥削"这个模糊的概念为：当某种必要的生产要素，或者根据情况是生产要素的所有者，所得的收益少于其在经济意义上的产品时，就是剥削。于是，我们可以说，工人们所得的额外的报酬，由于剥削了领导者才有可能。如果我们把这种表述局限于在某些人力服务被剥夺其产品情况，目的是为了避免把剥削的概念应用到土地上，因为考虑共产主义社会不存在地主，如果应用到土地上那是不符合实际情况的，所以，我们仍然可以说，对领导者的剥削出现了。当然，我们并不希望超越任何道德上的判断。？

因此，即使将利润全部分给工人，在经济意义上，它也不能成为工资。对共产主义制度来说，清楚地认识到这一点，并且总是区分利润与工资，这在实际上是很重要的。因为如果要一般地了解共产主义社会下的生活，以及决策具体的问题，显然都依赖于对这一点的认识。所有这些考虑告诉我们，这些现象是独立于经济组织的具体形式之外的。于是有一条一般真理：利润作为一种特殊的、独立的价值现象，它与经济制度中领导的职能有着根本的联系。如果发展不需要任何指

导，不需要任何外力，那么，利润将确实存在，它将是工资和租金的一部分，但它不是一种独特的现象。只要情况不是这样，也就是说只要大多数人民，与我们对其有任何了解的所有民族的人民，哪怕只有极小的相似点，那么我们就不能把所有的收入归于劳动和土地服务，甚至是在没有任何摩擦，不考虑任何时间因素的极其完美的经济过程中，也是如此。？

第 78 节：企业家利润(11)

但是在非交换经济中，利润也不能永久地存在。在这里，也发生了必要的变化，它使利润消失。实施了新的组合；其成果指日可待，所有怀疑都已消失；新组合带来的利益，以及获得这些益处的方式，因此都是显而易见的。这时，充其量还需要一位经理或者一位监工，而不需要领导者的创造力了。于是，必要的事就是重复以前所做的事以得到同等的利益。要做到这些，能够而且也将不需要有领导者。即使仍然必须克服由于摩擦带来的阻力，但事情在本质上已不同，而且更容易了。对所有的社会成员来说，利益已成为现实，新产品总是及时一致地被分配，这已是经常发生的事了。他们不需要像本书第二章所说的那样，为进一步完成产品生产，需付出任何牺牲或者必要的等待。人们不再期望经济制度向前发展，而只是确保现有的产品流持续下去。我们可以料想到这些。？

于是，新的生产过程将被重复。为此，企业家活动就不再是必要

的了。如果我们仍然把企业家活动构想成第三种生产要素，那么，我们可以说，在纯粹的重复人们已熟悉的新组合的过程中，这种生产要素，在刚刚实行新组合时是必需的，现在则消失了。同时，与其相关联的价值归属的要求也没有了，而属于其他要素，即属于劳动和土地服务的价值将增长，直到包括全部产品价值。这时只有劳动和土地服务是必需的要素，只需这两个要素就可以创造产品。价值只属于它们，起初归属于劳动和土地服务，这些劳动和土地服务是在一定生产中实际使用的，但是后来，根据人们所熟悉的一般原则，价值就平均地归属于所有的劳动和土地服务。先前使用的劳动和土地的价值将首先增长，然后将扩展到所有其他的劳动和土地服务上。？

因此，所有的劳动和土地服务的价值将相应地上升。然而，这种价值上升必须区别于由于实施新组合而带来的价值增长，这种区别不仅表现在程度上，而且表现在种类上。这种增长并不表示价值规模的增长，而仅表明它们的边际效用的增长，这是因为从当前流行的用途中抽取出生产工具，生产就不能像以前那样进行，因此只有提高生产工具的利用强度才能达到满意的程度。在其他情况下，情况有很大不同，即新产品的价值进入生产资料的价值规模中。这也可能使生产资料的边际效用上升，但它也提高了生产资料的总价值，当考虑所支配的生产要素的数量巨大时，这一差别有实际的重要性。因此，这时生产手段的价值表明一个事实，即满意度的新增长依赖于这些生产手段，而且仅仅依赖于这些生产手段，劳动和土地的产量变得更大了。这时它们所赋予的价值将不再是在以前循环流转中它们被赋予的价

值了，而是它们在新的循环流转中实现的价值。在这种转化的时候，把高于它们的重置价值的价值归属于它们，是没有意义的。这时它们的重置价值已经包括新的使用方式的价值了。

第 79 节：企业家利润(12)

社会产品价值的增长使生产手段的价值跟随其增长，事态的新形势将很快用一种新的价值替代旧的、已习惯了的价值，这个新的价值最终也会成为人们习惯的价值，它是以新的边际生产力为基础的。这样，产品价值与生产手段的价值之间的关联将重新建立。在新体系中的这两类价值之间，也像在前一阶段那样，没有差异。如果一切都以理想的状态完美地起着作用，那么共产主义社会这时如果把所有产生的产品看做是对它们的劳动和土地的永久性的回报，并把它们在其成员内分配以消费，那是十分合理的。上面的这些事实不会对此有任何异议。？

于是，在非交换经济中利润的消失过程，与资本主义制度下利润的消失过程，是十分类似的。但是，资本主义制度下这个过程的另一部分，也就是由于竞争厂商的出现导致新产品价格的被迫下降，在非交换经济下必然是不存在的。当然，这里新产品也必须被纳入循环流转中，新产品的价值也必然与所有其他产品的价值有关系。理论上，我们仍然可以把创新的实现，与在循环流转中创新所体现的过程，有区别地看成是两种不同的事情。但是也很容易看出，实际上，这两者

是否真的同时发生有着相当大的差别。在非交换经济中，能够证实一种剩余是归因于企业家活动，就足以解决我们所研究的问题。在资本主义制度下，这些剩余要到达企业家手中，只有借助于市场机制，而且只有通过这一机制，这些剩余才能再被剥夺掉。这样，除了单纯的价值问题，还有一个是利润如何在实际中落入企业家手中的问题。这个市场机制创造了许多在非交换经济中肯定不存在的现象。？

尽管如此，在所有的组织形式中，不仅利润的最内在的经济本质是相同的，而且利润消失过程的最内在的性质也是相同的。在所有情况下，那些阻碍整个产品价值归属于劳动和土地服务的障碍，或者，根据具体情况，那些使劳动和土地价格与其产品价格不在相适应的水平上的障碍，终归是要被消除的。这个原则是：经济过程，如果不受阻碍的话，首先它不允许个人产品有价值剩余。其次，总是强制生产手段的价值上升到产品的价值水平，这一原则始终处于支配地位。这些原则在非交换经济中也直接有效，而在资本主义制度下，它们是通过自由竞争得以实现的。在后一种情况下，由于自由竞争，生产手段的价格必然要将产品的价格完全耗尽。如果不是这样，那么产品的价格必然会相应地下降。如果在这些情况下，利润竟然还存在，这仅仅是因为，从一个没有剩余的状态过渡到另一个也没有剩余的状态，一定要借助于企业家，此外还要满足资本主义制度下的一个必要条件，即企业家的利润不会因为竞争就立刻被夺走。？

利润依附于生产手段，就像一位诗人对他已完成部分的诗稿的尽力。此时没有哪一部分利润可以归属于生产手段，而且拥有和使用生

产手段也不是企业家职能的内容。正如我们所看到的，最重要的是，利润也不是因为对原先的生产手段采用新的用途以后，所带来的价值的持续增长。让我们考虑在奴隶经济的情况，在那里，土地和劳动者属于企业家，企业家为了实施新的组合而购买土地和奴隶。人们可能会说，在这种情况下，支付给土地和劳动力的价格，将与迄今通行的雇佣情况相适应，如果存在这种雇佣的话；利润是土地和劳动力从现在直到永久生产的产品价值的超出值。但这是不正确的，有两个原因。首先，新产品收入将达到一个高度，但竞争必然又将它拉下来，因此，这种构想并不能估计利润要素。第二，持续的剩余量--只要它不是准地租--在经济意义上，只是劳动工资的增长（当然，在这里，它属于“劳动力的所有者”，而不属于工人）以及地租的增长。此时，奴隶和土地对于它们的所有者来说，当然有了一个更高的价值，但是如果忽略掉偶然的或者暂时的利润，这个所有者也只是作为奴隶和土地的所有者而成为永久的富人，而不是作为一个企业家变得更富有。即使一种自然生产要素第一次出现在新组合中，例如一条小川成为水力资源，问题也没有任何不同，并不是水力产生了利润，水力不断产生的是我们所说的租金。？

第 80 节：企业家利润(13)

因此，在第一个例子中一部分利润转变成地租，从而我们的问题中这个数量的经济性质就变化了。让我们假定一位种植园主开始种的

是甘蔗，后来改种棉花，直到前不久种棉花还是比现在要更赚钱的。这是一种新组合；从而这位种植园主成为一名企业家并赚得了利润。现在，在成本清单上显示的地租还是与种甘蔗时的地租相符合。如果按照实际所发生的，我们应该假定竞争迟早会迫使收入下降。然而，如果仍然存在剩余，那么应该如何解释呢？这在经济学上又是什么意思呢？忽略摩擦因素，产生这个结果，要么是因为土地特别适于种棉花，要么是因为由于土地的新的用途而使地租普遍上涨--理论上，这通常是两个要素共同作用的结果。这一点立刻表现出总收益中增长部分的特点，即它总是地租。如果这个种植园主继续种棉花，那么他的企业家职能就消失了，从此全部收益就都归于原来的生产要素。？

再谈一谈利润与垄断收益的关系。因为当新产品刚刚出现时，企业家还没有竞争对手，新产品价格的决定完全或者在一定范围内，根据垄断价格的原则。这样，在资本主义经济内，利润就包含有一种垄断因素。现在让我们假定，新的组合想要建立一种永久性的垄断，或者想形成一种完全不用担心外界竞争的托拉斯。这样，利润显然只被看做是永久的垄断收入，而垄断收入也就是利润了。然而，这里还存在两种截然不同的经济现象。实现垄断性组织是一种企业家行为，它的"成果"表现在利润中。这个组织一旦顺利地运行，企业就能持续地获得剩余，然而以后，这些剩余必然将归属于垄断地位所依靠的自然力和社会力--它已经是一种垄断收入。创建一个企业所得的利润与持续性的收入，在实际中是相区别的，前者是垄断价值，后者只是来自于垄断条件的收入。？

鉴于本书的范围，这些讨论不能再继续展开，或者说已经谈的很多了。但是，即使我必须谴责自己用过多的言语使得读者疲倦，我仍然不能不责备自己没有把所有的论点都详尽地解释清楚，也没有排除所有可能的误解。这个问题的根本方面必须被阐明。在我们结束这个问题之前，还有几点意见。？

企业家利润不像是对一个企业永久性要素的差别优势的回报那种租金；它也不是资本的回报，不管人们怎么定义资本。所以，没有理由去谈论利润的平均化趋势，这在现实中根本不存在。因为就是把利息和利润混在一起才使得许多作家对这个趋势问题展开争论，尽管我们能在同一地点，同一时间，同一行业中观察到如此异常不同的利润。最后我们想强调，利润也不是工资，尽管这样的类推是很吸引人的。它当然不是一种简单的余额，它是企业家对生产所做贡献的价值表现，正像工资是工人"生产"的价值表现。利润与工资一样，不是剥削。

然而，尽管工资是按照劳动的边际生产力决定的，利润此时还是这条准则的显著的例外，利润问题恰好在于这样一个事实，即成本规律和边际生产力规律似乎不包括利润。"边际企业家"所得到的，对于其他企业家的成功来说，完全是不相关的事。工资的每一次增长都扩展到所有工资上，作为一名已经成功的企业家，起初只有他得到了这个收益。工资是价格的一个要素，利润却不是。支付工资是生产的制动因素之一，而利润不是。古典经济学家认为地租不能被纳入产品价格，对于利润，我们更应这样看。如果我们把某种收益的规律性的重

复出现看做是收入的典型特征之一，那么，工资就是收入的一项永久性分支，利润却根本不是收入的一个分支。一旦企业家的职能已经完成，利润就从企业家的手中溜走了。利润依附于新事物的创造，依附于未来价值体系的实现。它既是发展的产物，也是发展的牺牲品。？

第 81 节：企业家利润(14)

没有发展就没有利润，没有利润也没有发展。对于资本主义来说，还必须增加一句：没有利润就没有财富的积累。至少不会有所看到的这样伟大的社会现象--这当然是发展的结果，确切地说是利润的结果。如果我们忽略地租和狭义上的储蓄的资本化--我们认为这些没有很大的作用--最后，如果我们把发展在其影响和机遇中投入到许多个别人手中的意外财富（这些意外财物本身确实是暂时的，但是如果它们不被消费掉，也可能导致财富的积累）也忽略掉，那么，财富积累的最重要的来源将依然保存，由此又产生众多财富。未消费的利润在恰当的含义上并不是储蓄，因为它没有侵犯习惯了的生活标准。所以我们可以说，是企业家的行为创造了大部分财富。在我看来，实际生活让人信服地证实了是利润产生了财富的积累。？

虽然在这一章我让读者自由地将资本的利息，与工资和地租放在一起视为生产性开支，但我在探索这个问题时，却把扣除工资和地租的整个剩余似乎都归于企业家了。事实上企业家仍然必须支付资本利息。可能不会因为我起初把一笔钱指为利润，然后又将其指为利息，

就要责备我，但让我特别申明一下，在后面我将充分地阐述这一点。？

利润的大小，不像循环流转中收入的度量那样可以明确地确定。特别地，不能说像循环流转中成本各要素那样，利润的度量恰好可以确切地引发"必需的企业家活动量"。这一数量，在理论上是可以确定的，但它不存在。在一定时期内实际获得的利润总量，以及个别企业家实现的利润，可能远大于必然引发的实际起作用的企业家活动量。的确，这个总量常常被高估。诚然，必须记住，甚至是明显的不相称的个人成就也有它的作用，因为获得这种成就的可能性发挥着一种更强大的激励作用，它比按理应应用利润量乘以概率系数的积所表示的那个激励作用还大。对于那些没有实现这种成就的企业家而言，这种前景似乎也属于一种有吸引力的"报酬"。尽管如此，有几点是很清楚的，即在许多场合，较小的利润量，尤其是较小的利润总量，将产生相同的结果。

同样，企业家活动质量与个人成就之间的联系，在这里，比起例如在专业性劳动市场的情况要微弱得多。这一点不仅对于税收理论是重要的--即使这一因素的重要性在实际中仅限于考虑"资本积累"，从增长被生产出来的生产资料的供给这个意义来说--而且它也说明了为什么企业家能那么相对容易地被剥夺其利润，以及为什么"领薪水的"企业家，例如经常起企业家作用的工厂经理，通常能够满足于远低于利润总量的报酬。生活越是合理化，平均化，民主化，个人与某些具体的人（尤其是在家庭范围），以及与具体的事物（比如一个具体的工厂或者一幢祖传的宅院）之间的关系就越是短暂，我们在第三

章列举的许多动机就会越加丧失其重要性，而企业家也越来越丢失其对利润把握的权利。这一过程与发展的日益"自动化"是并行的，而它也有削弱企业家职能重要性的趋势。？

今天，就像过去对这个社会过程的开端还不了解的时代一样，企业家的职能不仅是经济系统不断重组的工具，而且也是推动包括社会上层阶级在内的各要素不断变化的工具。成功的企业家，连同他的家人，其社会地位上升，他从他的成功的果实中获得不直接依赖于个人行为的某种地位。这是资本主义世界人们社会阶层上升的最重要的因素。因为它的进程是靠竞争性地摧毁旧企业，从而一切都在旧企业的基础上存在，所以，总是相应地有一个衰落、丧失社会地位、消亡的过程。这种命运也威胁着那些权利正在衰落的企业家，或者威胁着那些已经继承企业家的财富却不具备他的能力的后代。这不仅是因为竞争机制不容许有持续的剩余价值，从而所有的个人利润都会枯竭，甚至正是通过这个追求利润的激情（这种激情是竞争机制的推动力）消灭它；而且还因为，在正常情况下，事情总是按照将企业家的成功体现在他对企业的所有权上来发生；这个企业通常由他的继承人继续管理，很快也就成为因袭行业，直到被新的企业家代替。

美国有一句谚语：三代之内，兴而复衰，的确如此。例外的情况是很少的，而衰落得更快的情况多得足以抵补那些例外的情况还有余。因为总是有企业家、企业家的亲戚、企业家的继承者，而公众舆论以及关于社会斗争的措辞很容易忽视这些事实。这样，那些逃离社会斗争的继承者们构成了一个"富人"阶级。事实上，社会上层就像是

旅馆，里面的确住满了人，但是里面的这些人永远在变化着。他们当中包括来自下层的人，这些人的数量很多，多到我们中的许多人都不愿接受的程度。于是我们又面临一个更进一步的问题，只有解决这个问题，我们才能看到资本主义竞争制度及其社会结构的真实性质。