

第四编 微观经济学：供给、需求与产品市场

第十八章 由供给和需求决定的产量与价格

不难预料到这样一个结局
当你所持有的一切东西
都是白银或黄金做的时候
你会渴望破铜烂铁

当你除了黄金和绸缎以外
没有衣物穿戴时
你对黄金的衣服会感到腻味，
破旧毛织品的价格将上升起来。

吉尔伯特和沙利文的《威
尼斯小艇的撑船人》

第一编描述了现代混合经济如何解决基本经济问题。

第二编和第三编介绍了现代宏观经济学。它说明产量、就业机会和通货膨胀为什么和如何发生波动。它说明货币和银行如何进入产量决定理论之中。最有意义的是，它说明货币和财政政策如何能使经济避免奔腾式的通货膨胀或高失业的极端状况。

内容的预告

我们现在进入对**微观经济学**的分析。我们开始研究这样一些重要问题：什么决定某一具体物品，诸如小汽车和立体声音响、面包和书籍的相对价格？国民收入的总量如何分解为各种物品和劳务？

我们将要说明市场价格制度如何使得人们对于不同物品的偏好和生产这些物品的总资源的稀缺之间保持均衡。这种分析首先是要详细论述第四章已经简要介绍过的供给和需求的分析工具，然后再考察隐藏在供给与需求曲线背后的力量。由于使用这种分析工具，我们就可以说明，税收如何影响价格和数量，政府对市场的干预如何引起短缺，以及当少数生产者控制了市场时会出现什么情况。

在分析了产品市场之后，第五编继续使用供给和需求的分析来研究与以上紧密联系的问题：什么决定生产要素的价格。

我国历史上的大部分时期中，为什么工资持续上升？医生的收入为什么是护士的 5 倍？妇女的工资为什么低于男人？劳动者在 GNP 中所得到的份额越来越少，这是否意味着他们受到日益为甚的“剥削”？为什么地租在经济中所占份额总是这样或那样地变动？什么决定利息率？

这类问题构成“收入分配”的主题。

我们将看到，本章进一步论述的供给和需求的**概念**是掌握和分析微观经济学的各个部分的重要工具。在以后几章中关于供给与需求工具的论述对理解增长、发展、国际贸易问题和平等与效率的争论都是必不可少的。

微观经济学和宏观经济学

宏观经济学研究总的情况——研究收入、就业和价格水平等总量。但是，这并不是说，微观经济学所研究的是无关紧要的细节。无论如何，总量是由其各个部分构成的。如果数以亿万计的钱并不代表人们真正需要的各种有用

的物品和劳务，那末，那些钱是没有意义的。如果数量庞大的国民收入以毫无理由的不平等方式加以分配，那末，谁会赞赏这个庞大数字？

50 年前，我们的宏观经济问题是如此严重，以致于人们自然而然地偏重于解决宏观经济的弊病。当千百万人由于经济危机而挨饿时，谁能对究竟是羊肉还是猪肉在价格行列中处于适当的地位这一问题感到兴趣？当数百万衣服褴褛的人踟躅于街头时，谁会认真思考白领工资相对于蓝领工人工资的趋向？

但是今天，由于宏观经济理论与政策有了巨大进展，我们对解决通货膨胀与失业的双重困境已取得了进步。而且由于这种进步，古典微观经济问题以及个别市场的功能问题，现在在经济学研究中又取得了其相应的地位。

今天，微观经济学包括了一个国家所面临的许多争论最激烈而又最重要的问题。运用微观经济分析工具，我们可以说明为什么从 1973 年到 1979 年石油价格上升了 10 倍，而在 1984 年又下降了。我们可以了解为什么美国的钢铁和汽车行业受到外国的竞争——而且，我们同样可以了解为什么某些人想要限制这些产品的进口。

没有微观经济学的基础也不可能了解收入分配问题。不研究医生、卫生部官员、男人与妇女这些集团劳务的供给和需求，就不能理解为什么医生的收入是卫生部官员的 10 倍，为什么妇女的收入只是男人的 60%。不认真地研究收入不平等的经济基础，我们就不能制定出切实可行的消除贫困的方案。

为了深入了解这些和其他许多问题，就有必要研究以后几章所提出的微观经济学基础。

供给和需求的基本要点

第三章论述了价格和市场制度如何决定生产什么，如何生产和为谁生产物品的问题。第四章接着介绍了供给和需求的基本概念：供给与需求量如何与价格相关，以及从相交的曲线如何得出价格和数量。

当我们着手研究微观经济学，特别是着手研究这有关供给和需求的第一章时，我们假设，读者还记得第四章的内容。我们将要依赖那些所介绍过的概念：供给和需求曲线；其他条件相等；隐藏在供给和需求曲线背后的力量；曲线的移动和沿着曲线的变动；价格和数量的均衡。如果读者对这些问题已经记不太清楚，那就应该再去复习第四章的内容。

我们的任务是使用供给和需求的工具：来说明它们如何有助于解释价格在短期和长期中的变动；帮助预测赋税对于竞争价格的影响；以及评价各种对于供求规律起干扰作用的政策。

我们将一再思索，我们的供给和需求均衡如何完善而有效地完成它的基本职能。而且，我们还要根据价格体制的效率来检验它的公正性或合理性。

在整个第四编中，我们不但要陆续提出新的经济分析工具，而且还要对旧的工具加以发展。但是，读者千万不要犯为工具而工具的错误。工具之所以使人发生兴趣，是由于它们能够被应用于丰富的现实经济生活之中。经验表明，如果我们没有掌握有系统的分析方法，我们便不能理解现在和将来的经济情况。而掌握了这些有用的经济分析的基本工具，许多困惑就会豁然开朗，经济问题就会变成令人感兴趣的研究领域。

总结和复习

回到图 4—3 的供给和需求曲线图。回想一下均衡价格为什么处于竞争的 DD 曲线和 SS 曲线的交点。要注意，价格处于均衡点之上的任何变动都会引起可以恢复均衡的“供给过多”的情况，而价格处于均衡点之下的任何变动都会引起可以恢复均衡的“需求过多”的情况。

读者还会记得图 4—4 (a) 的几个关键。由于供给曲线背后的条件变化（诸如生产成本、技术或天气的变化），供给曲线会**移动**。SS 曲线向左上方移动，而需求曲线仍然不变。这样，为了恢复均衡，就会发生沿着不变的需求曲线的**变动**。最后，供给与需求在 E' 点上达到新的均衡。

这是一个很好的例证，说明了向下倾斜的需求曲线的规律。这条规律是说，需求曲线之所以向右下方倾斜，原因在于人们在价格较低时多买一些，而在价格较高时少买一些。

如果读者完成图 4—4 (b) 上描述的从一种均衡到另一种均衡的同类练习，那将是很帮助的。

现在我们结束总结与复习并着手研究新内容。

A. 需求和供给弹性

我们都知道，由于丰收或其他原因而造成的供给的增加多半会压低价格。因此，无怪乎上面提到过的英国 17 世纪的作家格雷戈里·金早就说过这一事实了。但是，金还观察到一件较不显著的事实。他的统计资料研究表明，农民们作为一个整体在好年成时要比在坏年成时得到较少的总收入。对全体农民来说，好年成是一件坏事，这真是不可思议。

这件事实，即高数量的农产品 Q 往往和低数值的收益（等于 $P \times Q$ ）联系在一起，是每个美国总统和欧洲国家的总理们对农业问题所必须考虑的。为了理解这件事实，我们必须在本章中思考和掌握一个新的和重要的经济概念，“需求弹性”。像人民捷运公司这样的工商企业，往往想降低价格，以便卖更多的票，并获得更多的利润。他们势必对弹性的概念发生兴趣。当管理机关允许某一公用事业公司提高价格以便减少亏损时，需求弹性是一个关键性的概念。

§. 需求弹性

需求弹性是一个衡量需求量对价格变动反应程度的概念。不同的物品，当它们的价格变动时，由此而引起的购买量的变动也有所不同，当小麦的价格每下降 $1/100$ 时，它的需求量的上升可能大大地少于 $1/100$ 。当人民捷运公司的票价每下降 $1/100$ 时，它的销售量可能远远高于 $1/100$ 。居于上述两者之间的是这样一种物品，当它的价格加倍时，它的需求量减半——两个百分比的变动正好相抵。

需求弹性的概念是用来区别上述三种情况的。例如，第一种 Q 对 P 变动**反应百分比微弱**的情况属于“需求缺乏弹性”的范畴。第二种 Q 对 P 变动**反应百分比强烈**的情况属于“需求富有弹性”的范畴。其间的情况被称为“需

求弹性为一”。

通过研究价格变动对买者偿付给卖者的总收益的钱数的影响，可以给弹性下一个更确切的定义。根据定义，总收益等于价格乘数量（或者是 $P \times Q$ ）。如果消费者以每单位 3 美元的价格买进五单位物品，那末，总收益是 15 美元。

通过考察沿着一条不变的需求曲线的价格下降对总收益的影响，我们可以很容易地看出需求是富有弹性，弹性为一，还是缺乏弹性：

需求弹性表明了需求量对市场价格的变动作出反应的程度。在性质上，弹性终归是三种不同类别中的一种：1. 当 P 下降的百分比导致 Q 较大百分比的增加，以致使，总收益（ $P \times Q$ ）实际增加时，我们说，这时是富有弹性的需求。

2. 当 P 下降的百分比导致 Q 同百分比的增加，以致使总收益（ $P \times Q$ ）保持不变时，我们说，这时的需求弹性为一。

3. 当 P 下降的百分比导致 Q 较小百分比的增加，以致使总收益（ $P \times Q$ ）减少时，我们说，这时是缺乏弹性的需求。

我们将简略地说明对弹性概念的精确的数字解释。

图形的描述

图 18—1 是上述三种情况的图形例子。在每一种情况，由 A 到 B 的变动都使 P 的数值减半（但我们也可以取 P 的任何微小的变动）。随意观察一下，就可以看出从需求弹性为一的中间情况开

图 18—1 需求弹性具有三种情况，取决于总收益如何随着价格的变动而变动

始论述是最为容易的。

在图 18—1（b）中， Q 的加倍正好抵消 P 的减半，其结果是得到的总收益仍然不变，为 10 亿美元。在图形上，这可以通过比较某些长方形的面积而得到证明。如何证明？价格和数量可以根据曲线上的某一点位置而轻而易举地决定。然而，我们如何衡量该点的总收益，即 $P \times Q$ 的乘积？

当我们想到长方形的面积等于它的底乘它的高时，答案是不难得到的，并可表述如下：

通过考察在任何一点上 p 与 Q 所形成的长方形的面积，就可以得出在那一点上的总收益（检验一下，A 点的长方形具有 Q 的底边和 P 的高度）。因此，如果我们注意由于价格沿着需求曲线的减少而导致的每一点的长方形面积的变动，我们就能知道，在那一点上的需求曲线属于三种弹性范畴之中的哪一种。

很清楚，在中间的图形中，代表收益的面积保持不变，因为，它们的 Q 的底边和 P 的高度的变动相互抵消。由于这个原因，这既不是富有弹性，也不是缺乏弹性，而是需求弹性为一的情况。

我们现在可以说明图 18—1（a）相应的需求富有弹性的情况。在这个图上，收益长方形从 10 亿美元（价格为 1000 亿美元时）增加到 15 亿美元（价格为 500 美元时）。这里，当 P 下降时总收益增加了，所以，需求是富有弹性的。

图 18—1（c）是相反的情况，即需求缺乏弹性。在这里，价格减半时，总收益长方形从 4000 万美元下降到 3000 万美元；需求是缺乏弹性的。

哪一个图形反映格雷戈里·金发现的歉收意味着农民具有较高收入的情况？哪一个图形代表人民捷运公司相信的减少它的航运收费可以多卖票的想法？当然，答案顺次为图 18—1 (c) 和图 18—1 (a)。

弹性的衡量

现在已经说明了一般性的观点。富有弹性，缺乏弹性和弹性为一是表明 P 变动时总收益如何变动的名词。但是，我们实际上还可以通过衡量需求量对价格下降的反应程度来进一步说明弹性的确切含义。处于需求曲线上两点之间的需求弹性系数 E_D 的数值定义如下：

$$\text{弹性系数 } E_D = \frac{Q \text{ 上升的百分比}}{P \text{ 下降的百分比}}$$

应该注意，由于向下倾斜的需求规律，P 和 Q 是反方向变动的。还应注意，使用**百分比**的优越性在于：物品或货币的单位的选择——小麦使用蒲式耳或 1/4 蒲式耳，货币使用美元、美分或法郎——不会影响弹性的数值（还应该注意，为了方便起见，我们按照惯例用正数来衡量需求弹性。较高深的论述是用代数上的负数来计算需求弹性）。

数值的衡量 让我们暂时中止考察 E_D 计算的数值细节。百分比的变动总是具有一点含糊不清的地方。假设食品商以单价 60 美分买进，又以 90 美分卖出面包。是用较低的 60 美分去除赚到的 30 美分而得到 50% 的利润率？还是用较高的 90 美分去除 30 美分而得到 $33\frac{1}{3}\%$ 利润率？没有一个全对或者全错的答案。

在微小的百分比变动中，如从 100 到 99 或从 100 到 101， $1/100$ 和 $1/99$ 的差别是小到可以忽略的。因此，在微小的变动中，使用哪一种办法计算百分比，关系不大。然而，当变动较大时，两种办法可以得出相当不同的结果，而没有一种是完全对的。

是否有一个通用的计算规则呢？其中之一便是既不根据较低的，也不根据较高的数字来计算价格的变动，而使用两者的**平均数**。例如，从 101 减少到 99，究竟是 $2/101$ 的变动还是 $2/99$ 的变动呢？按照我们的规则，两者都不是。我们说，变动力 $2/100$ ；因为，99 和 101 的平均数为 $(99 + 101) / 2 = 200 / 2 = 100$ 。

表 18—1 是不言自明的：它说明，如何计算沿着直线的 DD 曲线变动三次的 E_D 。

我们在以后会看到，这种 DD 曲线在价格高的起始部分属于富有弹性的情况，在低数值的价格的终结部分属于缺乏弹性的情况，而在其间，通过弹性为一的位置，这时，总收益 $P \times Q$ 具有最大的数值。对此，表 18—1 将加以说明。

单位的选择会影响需求曲线的斜率，而且我们可以通过轴标单位的改变来改变曲线的高低形状。因此，下一节的目的在于使读者不要把斜率和弹性混淆起来。正如图 18—1 (b) 的 的曲线所示，该曲线并不是一条具有不变斜率的直线，而是一条斜率改变的曲线，以便使价格和数量的变动保持相同的比例。

表 18—1 用价格减少的百分比去除需求数量增加的百分比，便得到弹性的数值

每一次 P 的减少 - P 都与 P 的平均数即 $(P_1 + P_2) / 2$ ，发生百分比的关系；每一次 Q 的上升 Q ，都与 Q 的平均数即 $(Q_1 + Q_2) / 2$ ，发生百分比的关系。所得到的比例便是 E_D 的数值，该数值是用百分比的单位（无名数）来表示的，而不象斜率那样，牵涉到 P 和 Q 的单位。[验证：说明当 $E_D > 1$ 时 P 的下降导致总收益增加：因此， $4 \times 10 > 6 \times 0$ 。当 P 从 4 下降到 2，并且 $ED = 1$ 时， PQ 如何变动？当 $E_D < 1$ ，而且 P 下降到 2 以下时， PQ 又如何变动]

用图形衡量弹性

注意别犯一个非常普遍的错误。人们往往把曲线的斜率和它的弹性混淆起来。你一定认为 DD 的斜率大必然意味着需求缺乏弹性，而斜率小必然意味着需求富有弹性。

图 18—2 具有绝对值的斜率和具有百分比数值的弹性并不是一回事

(a) 图中的直线需求 DD 上的任何一点都具有相等的绝对值的斜率。但是，在价格的中点以上，需求富有弹性；在其下，需求缺乏弹性；在中点，需求弹性为一。只有在像 (b) 和 (c) 的完全垂直和完全水平的情况下，我们才能纯然根据斜率而推测弹性。

实际情况并非如此。

为什么？因为， DD 的斜率取决于 P 和 Q 的绝对量的变动，而弹性则取决于百分比的变动。

图 18—2 (a) 的直线 DD ，可以说明把斜率和弹性混淆起来的错误。

在直线的任何地方，都具有相同的斜率。但是，在直线的顶端， P 具有高数值而它变动的百分比很小， Q 具有低数值而它的变动的百分比几乎无穷大。

这样，当处于 DD 曲线的上方时，我们的 E_D 数值公式就会得出很高数值的 E_D 。

因此，在任何直线的中点 M 以上，需求是富有弹性的，即 $E_D > 1$ 。处于中点，需求弹性为一，即 $E_D = 1$ 。在中点之下，需求缺乏弹性，即 $E_D < 1$ 。

当许多人都犯同一错误时，必然存在着一定的原因。

完全垂直和完全水平的需求曲线的极端情况，如图 18—2 (b) 和 (c)

较高深的著作会说明，如何计算直线上任何一点的 ED ： ED 等于“位于该点之上的线段的长度去除位于该点之下的线段的长度”。由于在图 18—2 上 M 为中点，所以根据公式， $ED = 1$ ，即弹性为一。在 B 点， $ED = 3/1 = 3.0$ ，在 R 点， $E_p = 1/3 = 0.33$ 。知道如何计算直线各点的 ED 以后，我们也能计算曲线 DD 上各点的弹性。(1) 用直尺作一条直线，与我们所要计算之点相切（例如，图 18—3 的 B 点）。(2) 计算那一点的直线的 ED （例如， B 点的 $ED = 3/1$ ）。(3) 计算出来的 ED 即为所要求的 DD 曲线之点的弹性。后面“供讨论的问题”中，第 7 题证明了计算 ED 的几何规则的正确性。注意：任何一点的可以在数学上被证明为与下列极限相等：当 P 趋向于 0 时， Q 也随之而趋向于 0，从而用较大的或较小的或平均的 P 和 Q 来计算变动的百分比是无所谓的事情。较高深的著作说明，当我们把 DD 绘于纵横均为对数值的图纸上时，该图所表示的斜率等于弹性，因为这种图纸上的斜度表示百分比的比例。

所示，确实代表完全缺乏弹性和完全富有弹性的需求。

但是，不要据此而认为，仅凭斜率就能推测介于二者之间的代表绝大多数现实情况的弹性。

现在我们结束对弹性的技术性内容的分析，回到供给和需求的正文。

§ . 供给弹性

关于需求的论述，也适用于供给。经济学者引入“**供给弹性**”的概念，目的在于表示：“对于竞争性的 P 的一定百分比的增加，供给量 Q 所增加的百分比。”

假定供给量完全不变，像今天市场上的易腐的鲜鱼一样，不论市价如何，只能全部出售。那末，这便是极端的供给完全缺乏弹性，或供给曲线为垂直线的情况。

现在，假定供给曲线是水平线。因此，P 的微小的减少会使 Q 变为零，而 P 的微小的增加又会造成 Q 的无穷的上升。换个说法，供给量变动百分比与价格变动百分比的比率非常大。这样，水平的供给曲线使我们看到了另一个极端，即供给弹性无穷大。

在两个极端之间，存在着供给富有弹性或供给缺乏弹性的情况，这取决于 Q 的百分比的增加是大于还是小于引起 Q 变动的 P 的百分比的增加。

供给弹性是一个有用的概念，但不如需求弹性有用，因为，需求弹性还有另一个主要的功能，即告诉我们总收益的变动。

然而，供给弹性却有助于表明一件重要的事实。当我们从暂时的情况延长到短期并且继续延长到长期时，一定程度的价格变动会对供给数量产生越来越大的影响。因此：

当一切的对于价格上升的调整完成以后，长期的供给弹性倾向于比短期具有较大的数值。

我们看一下，为什么如此。

§ . 暂时的、短期的和长期的均衡

A·马歇尔是在进入本世纪时剑桥大学的伟大的经济学者。他对我们现在论述的供给和需求的工具，作出了贡献。如果我们概述马歇尔所强调的在微观经济学竞争的价格均衡中涉及到的时间因素的重要性，那末，我们不但可以复习对于均衡的理解，而且还能进一步提高知识水平。

马歇尔至少把均衡分为三种类型：

- **暂时的**的均衡，这时，供给量不变。
- **短期的**的均衡，这时，厂商可以在一定的工厂设备下生产更多的东西。

供给弹性系数 的定义如下：图 18—4 上有三条直线的供给曲线：从 A 点通过原点的直线具有数值为 1 的弹性，较为陡峭的在 Q 轴上形成正截线的曲线属于缺乏弹性的情况，其弹性系数小于 1；而较为平坦的曲线则属于富有弹性的情况，其弹性系数大于 1（如果——像我们以后要看到的那样——供给曲线向左弯曲，那末，根据我们的定义，供给弹性可以实际上变为负数）。此外，对于弯曲的供给曲线上的任一点 B，我们可以作出一条与之相切的直线，以便决定该点的弹性的数值。为此，我们可以把切线与图 18—4 的各曲线相比较，来看切线与哪一条曲线相近似。

· **长期的**均衡（或“正常的价格”），这时，厂商可以放弃原有的设备或者添置新的设备，同时新厂商可以进入、老厂商可以脱离某一行业。

考虑一下对一种易腐而不能保存的物品鲜鱼的需求。假定需求从 DD 上升为 $D'D'$ 。在鱼的供给量不变的条件下，较大的需求会突然抬高鲜鱼的暂时的价格如图 18—5（a）所示，这时垂直的供给曲线 $S_m S_m$ 与新的需求曲线 $D'D'$ 共同决定突然提高的暂时的均衡价格，如 E' 点所示。价格必须作出一定量的上升，以便在渴望购买鲜鱼的人之间配给有限的鲜鱼供给量。

图 18—5 需求增加对价格的影响在马歇尔的三个时期中各不相同

我们区别不同的时期。在各个时期中，供给：（a）来不及作出调整（暂时的均衡）；（b）可以有时间来对劳动等可变的要素作出某些调整（短期的均衡）；（c）可以有时间来对一切的不变和可变的要素作出完全的调整（长期的均衡）。调整所需的时间越长，供给作出反应的弹性越大，价格上升的程度越小。

但是，当现有的市场价格如此之高时，渔船的主人可能因此而努力增加捕鱼量。在短期内，他们虽然来不及建造新的渔船，但可以雇用更多工人并延长工作时间。他们在短期中可以给市场提供比原有的暂时均衡为多的鲜鱼数量，图 18—5（b）表明了新的短期供给曲线 $S_s S_s$ 。

可以看出，它如何与新的需求曲线相交于 E'' 点，即短期的均衡点。

应该注意，这一均衡点的价格稍低于暂时均衡点 E' 的价格。为什么？因为，由于更加紧张地使用现有的渔船，在短期中导致了鲜鱼供给量的增加。

图 18—5（c）说明最终长期均衡价格。较高的价格如果持续的时间很长，人们就会造出更多的船舶，就会有更多的水手加入捕鱼行业。

长期的供给曲线 $S_l S_l$ 与需求曲线 $D'D'$ 相交于 E''' 点，而该点即为在**一切**的经济情况都完成了调整（包括渔船和造船厂的数量），使之适合需求的新水平以后，最终到达的均衡点。

应该注意，长期均衡价格比短期均衡价格要低，而比暂时的均衡价格更要低许多。

然而，它却比需求没有增加以前的价格要稍高一些。马歇尔把这种情况称为“成本递增”。他认为这是大多数规模较大的竞争性行业中的通常现象。

为什么说是通常现象有呢？因为，当一个规模巨大的行业（该行业已经取得了大规模生产的经济效果）扩大生产时，它必须用高价把工人、船舶、冰块和其他生产投入品从其他行业吸引到本行业中来，从而，它提高了自己的成本。因此，如图 18—5（c）所示，长期供给曲线 $S_l S_l$ 通常稍微向右上方上升。只有当行业的规模很小，即它所使用的投入品仅占其他行业的使用量是很小的一部分时，图 18—5（c）中的马歇尔的 $S_l S_l$ 曲线才能成为一条水平线——即出现所谓“成本不变”的情况。

读者可以假设需求曲线向下移动到 DD 来检验对所有这些讨论的理解。说明所造成的暂时的、短期的和长期的后果。

本章的附录介绍供给和需求的各种不同情况。第二十一章和第二十二章将

对影响各种供给曲线的因素和过程加以进一步的论述。

需求的时间因素

需求也可以表明对不同的时间所作的反应的类型。最好的例子也许是汽油的情况。假定说当汽油价格突然上升时你已在长途旅行之中。你既不愿卖掉汽车，也不想中止旅行；因此，在暂时的情况下，需求弹性就可能接近于零。

在短期中，汽车的存量并没有改变，但你可以有某种灵活性。你可以骑自行车，坐火车，或者驾驶较小的备用汽车外出。这种短期内增加的灵活性在一年左右就会使需求具有相当的弹性。研究结果表明，在短期内，汽油的需求弹性是 0.1 左右。

在很长的时期内，和许多人认为的情况相反，汽油的价格弹性十分大，也许是 1。为什么呢？主要是因为，当人们面临着汽油价格的大幅度上升时，他们购买较小的汽车，这些汽车会更加节省燃料。用前轮驱动每 30 英里耗油 1 加仑的超小型汽车代替他们那些喝油的汽车——每 10 英里耗油 1 加仑——在其他条件相等的情况下，可减少 $\frac{2}{3}$ 的汽油需求。

当我们研究时间因素如何既影响供给又影响需求时，我们往往会发现，在很短的时期内，价格变动猛烈而数量变动平缓；但在很长的时期内，价格变动小而数量变动大。这种情况可以看作是由于短期内供给与需求弹性小，而长期内供给与需求弹性大这一现象造成的。

B. 供给和需求的应用

供给与需求分析是经济学所提供的最有用的工具之一。它和瑞士和军刀一样几乎可以完成任何简单的任务。但是，和使用任何工具一样，熟练地使用供给和需求曲线也需要实践、训练和重复。而且，正如我们在本章中还要重复说的，你们特别要注意不要由于忽略了其他条件相等，曲线的移动和沿着曲线的移动，以及类似的容易犯的错误而吃苦头。

现在我们来分析某些运用供给与需求的重要例证。首先我们看看供给与需求如何有助于我们理解赋税的影响或供给与需求曲线移动这类重要问题。然后，我们评论政府如何影响市场的结果，并研究市场均衡的效率。

§. 供给和需求分析的某些例证

经济学者们用供给和需求来分析许多重要的问题。首先来看看赋税如何影响价格和数量。在简略地评论了一个常见的谬论以后，我们要更简略地考

读过第二编和第三编宏观经济学部分的读者必须注意：微观经济学的供给与需求曲线与前几章所用的总供给与总需求曲线并没有什么密切的关系。AS 与 AD 曲线是表明一个经济的实际总产量和一般价格水平的关系。在 AS 和 AD 曲线中，并没有假定总收入和其他物品的价格是固定不变的。在微观经济学的研究中，为了得出某一行业的 SS 或 DD 曲线，假定总收入和其他物品的价格是固定的不变的。使 AS—AD 和 SS—DD 曲线有相似关系的共同之点是，它们都是表明均衡如何达到的方法，而且，它们都说明了，其他变量的变动如何影响某一行业或某一经济的产量与价格。

考虑经济学四个不同领域的例证。

赋税的归宿

政府对许许多多物品、劳务和投入品——香烟和汽油，工资和利润——征收赋税。我们能否使用我们的 SS 和 DD 曲线来考察赋税的微观经济学的影响——即它在某一具体行业上的归宿？

回答是肯定的。一个重要的例子是汽油税。许多能源保护的倡导者主张对汽油征收高税。在欧洲，一些国家对每加仑汽油征收 1 美元或 2 美元的税，而在美国，联邦汽油税只是每加仑几美分。

假定美国每加仑汽油征收 1 美元的税。这种税的最终影响是什么，也就是经济学者们所说的赋税的“归宿”是什么？赋税的负担是会向后完全转嫁给石油行业？还是可以向前部分转嫁给消费者？答案只能根据供给和需求曲线来决定。图 18—6 表明了原来的均衡点在 E，即 SS 与 DD 曲线的交点，这时每加仑汽油的价格是 1 美元，每年汽油的总消费量是 1000 亿加仑。

在纳税以后，没有理由来设想消费者的需求曲线会有任何改变。

在假设的市场价格为 1 美元时，消费者仍然只愿意购买 1000 亿加仑汽油；他们不知道也不关心生产者必须缴纳一定的赋税。

然而，整个供给曲线却已经向上和向左移动：之所以向左移动，是因为在每一种市场价格之下，生产者由于赋税的存在而供应较少的数量；之所以向上移动，是因为现在要想使生产者向市场供应一定的数量（比如，1000 亿加仑汽油），我们就必须支付比过去为高的价格，也就是说要支付 2 美元，而不是 1 美元，其差额 1 美元代表生产者必须缴纳的赋税。

为了加深理解，首先画出一张表示图 18—6 上原来供给曲线

图 18—6 汽油税消费者和生产者负担

1 美元的赋税使 SS 移动到与之相平行的 $S'S'$ 。这条新的供给曲线与 DD 相交于新的均衡点 E' ，在该点消费者所支付的价格比原均衡点高出 90 美分，而生产者所得到的价格比原有的要少 10 美分，纵轴横轴上的箭头表示 P 和 Q 的变动（如果 DD 的弹性很大并且平坦，而 SS 是缺乏弹性的，那末，1 美元赋税中的很大一部分就会由生产者承担。如果 SS 是完全平坦的，整个 1 美元的赋税就会向前转嫁到消费者的身上）。

的表和图 4—3 的表相似。然后，在第二行中填入征收了 1 美元赋税后的新供给曲线。

再说一次，在图 18—6 中，需求曲线 DD 是不变的，但供给曲线 SS 却以 1 美元的距离移动到新的与之平行的供给曲线 $S'S'$ 。新的均衡价格在哪里？在新的需求和供给曲线的交点，即 $S'S'$ 与 DD 相交的 E' 点。由于供给已经减少，所以价格较高。同时，交易量也较小。如果我们仔细考察该图，我们看到，新的均衡价格已从 1 美元上升到约为 1.9 美元。新的使买卖平衡的均

在这里宏观经济学家会睁开眼睛并且抱怨说：“你真傻。你已经增加了 1000 亿美元的赋税，而这就使经济陷入萧条。难道萧条不会使需求曲线移动吗？应该说这个宏观经济学家是对的。因此，让我们暂时假定，通过降低其他赋税，以便保持总收入相等而使赋税收入又流回到消费者手中。而且，再说一次，其他条件相等，所以，我们的宏观经济学家可以回家去睡觉了。

衡产量已从 1 千亿加仑下降到约 770 亿加仑。

谁支付税款呢？石油行业支付一小部分，因为现在它们每加仑汽油只得到 90 美分（1.9 美元 ~ 1 美元），而不是 1 美元。但是，消费者承担大部分。为什么？因为生产者得到的价格并没有降低到能够抵消税款的程度。对消费者来说，汽油现在是 90 美分成本加 1 美元的税款，即总计为 1.9 美元。因为供给是非常富有弹性的，而需求是缺乏弹性的，所以，税款主要由消费者承担。

为了检验对于上述推论的理解，可以设想赋税的相反情况——政府对汽油给予补贴。比如说，由于成功的幕后游说，石油行业从政府得到了每加仑汽油 20 美分的补贴。这就意味着，供给曲线从 SS 向下移动到新的曲线 S " S "。它与 DD 的交点 E " 在何处？新价格为多少？新数量为多少？多大一部分的好处为生产者所得？多大一部分为消费者所得？

赋税的归宿指的是赋税最终的经济负担。是买者还是卖者最终承担赋税取决于供给和需求的相对弹性。

一般来说，如果相对于供给来说需求是缺乏弹性的，那末，赋税就向前转嫁给消费者；如果供给比需求缺乏弹性，那末，赋税就向后转嫁给生产者。

这时你会想到，供给和需求分析可以告诉你有关各种不同赋税影响的许多事情。你想对了。香烟税；劳动、资本和土地税；进口税和出口补贴；农业补贴——所有这一切都可以按这个简单的框架来作出有用的分析。

一个常见的谬论

现在，你已经掌握了供给与需求。当真如此吗？你知道，征收赋税必将提高消费者必须支付的价格。你能肯定如此吗？下面的论点经常出现于报章杂志或者政治纲领之中：

乍一看来，向物品征税会提高消费者支付的价格。但是，价格的上升会减少需求。

减少了需求又会使价格下降。因此，无论如何，我们不能肯定，赋税会当真抬高价格。

你有什么意见？赋税是否会抬高价格？根据编辑们的文章和议员的演讲，答案为：否。

我们又遇到了混淆沿着曲线的变动和曲线移动的错误（回想一下，第四章中曾举了一个与此非常相似的例子）。上述引文的第二句话是不正确的：演讲者混淆了需求曲线的向下移动和沿着需求曲线的变动。由于需求曲线是在赋税增加后并不变动，所以曲线不会有任何移动。一般说来，赋税的确提高了价格。

供给和需求起作用的四个例证

经济学提供了无数例证，使人们可以通过认真的供给和需求分析来了解世界。这里是其中的几个：

· **限制种植**。一种常见的政府方案是通过减少农业生产来增加农民的收入

还有另外一个类以的处理赋税问题的方法。假定消费者已经支付了 1 美元税款，那末，我们可以从 DD 曲线的每一点减去 1 美元，新的 D ' D ' 曲线与 SS 的交点所具有的 Q 与正文中的新 Q 相等，而且价格也同样是 1.9 美元和 0.9 美元。

入。因此，在 1983 年，政府的财政诱导使生产小麦和玉米的土地“荒废”。可以把这种方案看作是使小麦和玉米的供给曲线向左移动的企图。因为对大多数粮食和饲料的需求是缺乏弹性的，所以，限制种植增加了农民的收入。当然，消费者要作出牺牲。图 18—7 (a) 说明了限制玉米的种植如何提高玉米的价格

图 18—7 供给和需求的应用

应用供给和需求曲线，我们可以了解许多重要的现象。(a) 图说明了政府如何能通过限制种植数量来提高农民的收入；(b) 图说明了限制医生的数量如何能使医疗的价格随着医生的收入而提高；(c) 图说明了进口关税如何减少进口汽车的数量并提高其价格；(d) 图提供了一个技术进步如何降低煤炭行业的成本与价格并可以增加劳动需求的例证。

格并增加种植玉米的农民的收入。

· **限制医生的供给**。报考医学院的人数比录取的人数高出许多倍。每一个医学院学生的名额，都有 5 个人参加必要的入学考试。美国医学协会给医学院所发的严格的执照加强了这种限制。

这种限制的结果是使医生的供给曲线大幅度地向左移动。

因为对医疗的需求是缺乏弹性的，所以，这种限制提高了医疗的价格，并增加了医生的收入。图 18—7 (b) 说明了这种情况。

· **汽车关税**。销售的汽车中进口汽车的比例已从第二次世界大战后的零上升到 80 年代初的 1/4 左右。这种情况再加上严重的衰退使得 80 年代初国内汽车生产大幅度下降，汽车工人高度失业。

人们提出的一个解决办法是对汽车征收关税。每辆进口汽车征收 2000 美元的关税会使进口汽车的供给向上和向左移动。进口汽车的价格上升了，需求量就下降了。可以参看图 18—7 (c)。

此外，对国内汽车的需求会向右和向上移动。为什么？对国内汽车的需求之所以增加是因为，国内汽车相近的替代品的价格（即进口汽车的价格）在征收关税之后上升了。这样，在国内汽车供给曲线不变的情况下，需求曲线向右上方移动，从而使国内汽车的价格和数量都上升了。

· **技术进步**。一个经常被提到的难题是：工人对技术变化会作出什么反应？劳动者会象约翰·L·刘易斯领导下的矿业工人联合会那样欢迎技术创新呢？还是会象 19 世纪英国的卢德派以及现在某些工会所想要作的那样去故意捣毁新机器呢？

这是一个较为复杂的问题，但是，可以象下面那样简单地加以说明：假定一种商品（比如说，煤或理发）是只由劳动按不变成本竞争地生产出来的。因此，煤或理发的供给曲线是在平均的劳动生产率时一条平行线。使劳动生产率倍增的技术进步会使成本与价格减半。对劳动的需求会发生什么变动呢？它简单地取决于需求弹性。因为全部收益都是成本，又由于全部成本都是工资，所以，工资总额的上升或下降就取决于需求富有弹性还是缺乏弹性。如果需求弹性是 2，那末，图 18—7 (d) 就表示了技术进步将提高总收益。这又会使工资总额加倍，从而使劳动需求曲线向右移动。

运用供给与需求，我们可以预料。在需求缺乏弹性的行业，劳动者必然是仇视技术进步的。

成本和供给

竞争的价格和数量取决于供给和需求。但是，价格是否也取决于其他的因素，如政府发行货币的数量以及是否有通货膨胀的存在？

事实上，价格确实取决于许多这类因素。然而，这些因素并不处于供给和需求之内，而是被算作通过供给和需求而发生作用的各种因素之中。例如，如果政府多发行纸币而使每个人的收入增加，那末，这一行动会使需求曲线上升，从而抬高价格。即使如此，我们仍然能说：供给和需求决定竞争价格的说法是正确的。

在这里，深思的读者也许会提出异议。因为关于竞争的价格取决于生产成本，我们说得很少。是否生产成本应该被当作为在供给与需求之外的第三种因素？我们的答案是一个明白无误的“否”字。

只有在生产成本影响供给的范围内，生产成本才会影响竞争的价格。

比如说，大自然把值钱的石油埋藏在中东的沙漠之下，开采如此之廉价，以致于就像河流流向大海那样简单地涌出来，但是，石油的供给仍然是有限的。它的价格不会为零，而必然由供给和需求曲线的交点来决定。另一方面，如果把国歌印在针头上的成本为 50000 美元，那末，带有国歌的针头的供给曲线就由纵轴上的很高点开始。需求与供给将在零数量时相交（读者可以自己决定，不存在于现实中的东西的市场价格应该被称为什么）。

因此，供给最终取决于成本，特别是取决于第 22 章和其后各章所说的“增加的”或“边际的”成本。因此**价格也同时取决于成本——通过成本对供给曲线的影响。**

§ . 政府对市场的干预

供给和需求的规律是不能更改的吗

由此可见，供给和需求并不是解释价格的最终因素。它们不过是有用的总结性的范畴，以便使我们能分析和说明大量的影响价格的各种力量、原因和因素。供给和需求并不是最终的答案，而仅仅代表了经济学理解的开始。

一旦我们了解了供给和需求背后的重要力量，我们就能认识那些经济学初学者的混乱，“你不能更改供求的规律。肯尼特国王知道，他不能命令潮水不去淹没他在海边的宝座。同样，任何一个明智的政府或卡特尔都知道，它不能逃避或干预供给与需求的作用。”

如果结论果真如此的话，那还是不学经济学为好。当然，政府可以影响价格。政府可以通过影响供给或需求，或者同时影响两者来影响价格。

事实上，各国政府的卡特尔也正在世界各地实施各项计划。在 70 年代，石油输出国组织（OPEC）通过限制供给使石油价格上升了 10 倍。巴西曾经为了提高价格而烧毁咖啡。糖、可可和咖啡现在仍然受国际组织的控制。

这些政府并没有违背供求规律。它们是想利用供求规律。国家并没有神秘的经济武器或技巧。国家能做到的个人也能做到。如果个人有足够的金钱来收购小麦，或把足够的小麦囤积起来，那末，他就可以影响小麦的价格。

法定的价格

此外还有一种真正的政府对供给和需求的干预，对其影响我们也必须加以分析。政府有时制定法律，规定最高的价格或最低的工资。例如，在 1984 年，适用于大多数工人的最低每小时工资是 3.35 美元。不论在战时还是平时，政府都可以通过立法来控制工资和价格——如在本世纪 70 年代早期尼克松总统所作的那样。

这些运用法律对于供求规律的干预与通过供给和需求而起作用的政府措施是迥然不同的。让我们来看看这是为什么。

价格上限。我们用汽油市场作为例子。该市场具有本章屡次论述的那种一般的供给和需求曲线。假定说，开始的情况是每加仑汽油 1 美元的价格。后来，由于战争或革命，石油行业的生产急剧下降，即石油的供给曲线大幅度向左移动。进口汽油价格上升到每加仑 2 美元，而国产石油的价格也开始上升。

议员们起来谴责这种情况。石油公司被称为是“唯利是图的人”。穷人要为国外购买与国内开采的石油承担沉重的“赋税”。而且，上升的价格加剧了由于生活费用提高而引进的通货膨胀的螺旋。这些都是主张价格管制的人的观点（正像在美国 70 年代所看到的情况那样）。

结果，政府可能会选择管制价格的方法（在 1973—1981 年对石油就实行了控制价格，而且至今还适用于天然气）。政府通过一项法律规定汽油的最高价格是过去每加仑 1 美元的水平。在图 18—8 中，CJK 线代表法定价格的上限。现在会出现什么样的后果？

图 18—8 在没有配给制的情况下，法定最高价格使需求和供给之间出现缺口

如果没有法定的价格上限，价格会上升到 E 点。在人为规定价格上限时，供给和需求处于不平衡状态，从而需要实行有形的或无形的配给制，以便对不足的供给加以配给，并把实际上的需求限制在 D'D'。

在法定的价格上限，供给和需求产不相等。消费者所需要的汽油数量大大超过生产者所愿意并且能够供给的数量。图上 J 和 K 间的差距正说明了这一点。缺额如此之大，以致于加油站和贮油罐里长期不能把缺额补足。某些人不得不安步当车。如果没有最高价格的法令，这些人很可能宁可出 2 美元或 2 美元以上的价格，也不愿忍受无汽油的困苦。

但是，如果生产者接受较高的价格，那是犯法的。于是，接踵而至的是一个痛苦和**供应不足**的时期——像音乐椅的游戏，当加油器枯干时，总有一些人没有汽油。汽油供给量的不足，要求有某种配给制来调节。最初，也许是“先来先得”，对每个消费者购买量受到或不受到限制。形成了排队，从而许多时间花费在购买汽油上。

配给制。最后出现了某种**非价格的配给机制**。就汽油而言，经常采用的配给制是让人们排队等候。

大家都不满意，即使是受到折磨的商人也是如此。如果社会上没有一种起码的自觉精神，那末，这种情况很快会成为难于容忍的。黑市（或非法销售）偶然出现并不值得奇怪。值得奇怪的反而是黑市为什么不早一点出现。

如果由于政治或社会的原因，不允许市场价格上升到使需求的数量下降到供给数量的水平，那末，最终会出现某种非价格的配给制。政府一般在极端短缺时期实施正式配给

或按票证配给。

在实行按票证配给时，每个顾客都必须用票证和货币去购买物品——这就存在着两种货币。一旦采用配给制，人们便根据家庭人数，职业需要或者其他标准得到票证，大多数人会感到宽慰，因为售货员现在不能让人空手回去，购买者肯定可以得到有限供给量中的应有一份。当然，总会有一些怪僻的顾客，善于凭直觉而不是凭思考行事，他们把自己的困难归咎于配给制本身，而不是归咎于物质短缺。他们叹息：“要是政府能印刷更多的票证，那该多么好。”他们象愚蠢的古代国王，杀掉带来的坏消息的臣子们。

那末，究竟如何用供给和需求来解释配给票证的作用？很显然，这是企图使它发行的票证正好把需求曲线降低到图 18—8 中的 $D'D'$ ，这时，供给和新的需求在价格上限达到平衡。如果票证发行过多，那末，需求还是太偏于右方、从而我们还会碰到原有的困难，只不过困难较小。如果票证发行过少，那末，汽油会被积压起来，从而 P 将下降到价格的上限以下。这便是放宽汽油配给的信号。

考察汽油配给制的教训远远超出其表面现象。和在战争时期或超速通货膨胀时期价格机制的崩溃一样，这种非正常的情况有助于我们理解价格在正常时期中的作用。

在物品不会多到使每个人都能随心所欲地得到它的意义上说，物品永远是稀缺的。**价格本身总是在起着配给有限的供给量的作用**；它上升，以便抑制过多的消费和扩大生产；它下降，以便刺激消费、减少生产和消除过多的存货。当政府插手干预供给和需求时，除了货币之外，还会有某些东西起配给者的作用——而这样作时通常会伴随着相当的浪费。

最低下限和最高上限

当紧急状态、物资缺乏和通货膨胀存在时，管制工资与物价的政治压力便要出现。过去的经验告诉人们，这种紧急措施在短暂的紧急状态中可以有效。但是，繁琐的一个部门的物价与工资管制执行的时间越长，总是会造成越来越大的偏差。因此，经济学者一般认为，这种一揽子管制是一种紧急时期的手段，而不应把它胡乱用于没有多大问题的和平时期（他们建议被称为“收入政策”的不完全控制是制止通货膨胀而又不引起衰退的方法）。

虽然如此，正如亚当·斯密在反对过去国王的重商主义的顾问时所指出的那样，大多数国家的经济要受到动机良好而技术外行的对于供求机制的干预所带来的缺乏效率的灾难。我们可以分析三种类型政府干预的例子，以便理解价格不能使供给与需求相等时的影响。图 18—9 提供了几个例子——最低工资，房租控制和利息率上限——来说明，当政府企图使市场不能发挥作用时，往往会产生相当大的副作用。

图 18—9 当政府用法令规定最高和最低的价格时，便会出现带来困难的缺口

（a）规定高于自由市场的均衡点 E_a 的最低工资率于 F_aF_a ，将造成处于 J_a 点的人为的均衡。过高的最低工资使 J_a 到 K_a 。之间的劳动者失业。降低最低工资使我们沿着 D_aD_a 下降，如箭头所示，其后果为增加就业。（如果 DD 是富有弹性的，那末，虽然每小时的工资率下降，但工资总量上升）

(b) 规定远低于自由市场均衡点 E_b 的最高租金于 C_bC_b ，将使人为的均衡点 J_b 和 K_b 之间的租房人得不到满足。提高租金的上限使我们沿着 S_bS_b 上升，如箭头所示，其后果为：新建住房提供更多的居住面积，而原有的住房更有效地加以利用。

(c) 规定远低于自由市场均衡点 E_c 的最高利息率于 C_cC_c 。造成资金不足。处于 J_c 和 K_c 之间的无路可走的借款人只能求助于高利贷者。提高利息的上限使我们得到更多的贷款，如 S_cS_c 的箭头所示。

· **最低工资率**。这些措施往往使该措施所要帮助的那些人蒙受损失。如果一个无技术的青年由于必须得到每小时 3.35 美元的工资而找不到工作，那末，他知道最低工资率为 3.35 美元有什么用呢？

· **租金控制**。每个人都讨厌房东。此外，现存的房屋是如此耐用，以致于人们忘记了房屋是被修建起来并要加以的维修。这样，人们自然就把租金控制作为压低租金的一个办法。

图 18—9 所示的供给和需求分析说明了租金控制的影响。在实行控制的租金价格时，有许多找不到住房的买者。人们渴望得到面积大的住房，因为这些住房很便宜。非价格的配给制出现了，人们为了得到出租的住房，不得不贿赂房东，或者付出高额保证金。新房屋的修建——包括维修和改善现有租金受控制的住房——受到影响。

纽约、巴黎、维也纳以及其他城市的历史经济表明，在采取了有效的租金控制措施时就会产生这类问题。纽约有千万间住房被废弃，这是因为受到控制的租金如此之低，以致于不够弥补开支和税收。欧洲一个批评家曾说了句挖苦的话：“在破坏城市方面没有什么能比租金控制更有效的了——除了轰炸之外。”

· **利息率上限**。利息率是货币的价格——即借款者为了在某一时期内使用一定量货币而支付的价格。

利息率一向是被怀疑的对象。虽然放款而收取利息不再被认为是一种罪恶，但在大多数的州中，法律却规定了最高的限额。很不幸，法定的限额往往远低于竞争的供求市场在考虑到小额贷款的风险和手续费以后所应有的水平。后果如何呢？结果是资金来源枯竭。那些预期的受益者就得不到贷款，最后当他们向高利贷者借款时，要支付 5 倍于市场利率的利息。人们借不到的低利贷款对他们是无用的。

§ 供求决定价格的效率与“公平合理”

我们研究供给和需求并不是由于这个题目优美。我们之所以研究这一问题，是因为它能给有效率的组织经济资源提供参考。干预供求作用所造成的病态有助于说明完全竞争的非凡的效率——如果它能实现的话。

那么，为什么政治家和人民大众总是去干预供求机制？主要原因在于：人并不能仅仅靠效率而活着。我们应该提出这样一些问题：**为什么**要有效率？**为谁**有效率？

大多数对供给和需求的干预是企图促进平等，或者是保护某些特定集团使之免受供给和需求的非人性力量的损害。有时受到帮助的是穷人；有时是非常富裕的人。最低工资是以某些人找不到工作或某些人必须付出高价格为

代价而提高了某些低工资工人的收入。帮助甘蔗种植者这类农业方案帮助了最富裕的美国人。在每种情况下，为了保护一部分工人，厂商或消费者，都要说服立法机构为干预市场而付出代价。

对政府干预的评价

我们能对政府的干预作出最终的评价吗？所有这些对价格体系的干预都应受到谴责吗？

大概还不能这样说。仔细的分析会发现政府在市场上应该发挥一定的作用。正如在第三章提到过，在第三十二章所详细讨论的，市场有时是失灵的。失灵的作用有时会引起有害的或有利的结果，这些并没有包括在完全竞争的计算之中。垄断可能控制某些行业。此外，由看不见的手所实现的收入分配可能在社会上不被接受。在每种情况下，政府都可以指导经济实现社会所期望的结果。

政府对市场的某些干预是为了校正消费者的偏好。政府能比消费者更好地了解善与恶吗？可以以海洛因为例来说明这一问题。政府并不把消费者当作统治者，而听任他们自己决定把多少货币选票用之于海洛因。当牵涉到海洛因的时候，国家采取家长式的态度，把消费者当作孩子。在香烟和致癌物质方面，社会也要控制人民的行为。

然而，在色彩鲜艳的汽车和设计牛仔裤的问题上，就要让消费者随心所欲地花自己的钱。也许广告宣传使我们具有某一种类型的偏好，而这种偏好在实际上未必比其他的类型要好。但是，由于考虑到人的自由，在大多数情况下，还是把消费者当作为统治者看待。

当市场上的售卖者或购买者恰巧是非常富有，或非常贫困，或非常“值得同情”，或非常“不值得同情”时，事情就变得较为复杂了。例如，假设 10 万个非常富有的石油商在竞争的市场上向 1 千万个非常贫穷的人出售石油。你会就此而说“要控制石油价格，不能让生产者以损害穷人的利益而致富”吗？在 1973 年石油输出国组织提高油价时，议会接受了这一观点，对国内的石油价格进行了管制。结果正如供给和需求分析所预测的，石油的进口迅速增加。到 1979 年，得出了一致的看法：由石油价格管制所得到的公平合理的好处不能抵消效率的损失，从而逐渐地不再管制国内石油价格了。

通过赋税实现平等；通过市场实现效率

这些和许多其他教训使大多数经济学者对政府干预采取了下面这种谨慎的态度：

干预竞争的供求机制是矫正收入分配而同时又会降低效率的一种手段。不论你所企求的收入分配为何。你往往能够利用税收制度来进行收入的再分配，这种办法要比狭隘的对于个别市场的干预更有效率。

的确，如果社会总是能运用必要的再分配税收制来维持最优的收入分配，那末，就能用完全竞争（假设能实现的话）来有效地解决大多数的生产什么和如何生产的问题。这个真理也适用于俄国和中国的共产主义，而不仅仅只适用于先进的市场经济。

在提出了这个谨慎的说法之后，我们还要强调，对这种观点争论十分激烈。在国家干预正确到什么程度的问题上，还没有一个统一的答案。

此外，党派政治的进入使问题的分析模糊不清。事实上，你可以看到，各个国家普遍地干预价格制度。

以下的例子说明某些干预几乎是十分普遍的：医生们往往对富有的病人收取比贫穷的病人更为高的费用，其部分原因是用前者的收入贴补后者的不足。几乎在各个国家，牛奶以及其他基本食物都得到了补贴。普遍按得到高补贴的价格提供基础教育。你在这里看到任何普遍的形式了吗？

这样就结束了我们对供给和需求分析的详细介绍。附录包括了供求分析的一些更多的特殊情况。

在下几章中，我们将仔细考察供给与需求曲线背后的东西，以便说明，为什么有些成本曲线是平坦的，而另一些是陡峭的，为什么象水这样的生存必需品如此便宜，而无用的钻石却十分昂贵，为什么竞争的市场能导致有效率的（虽然可能是不平等的）资源配置。

总结和复习

A. 需求和供给弹性

1. 微观经济学是要研究市场机制的详细的功能。

它考察经济在每个市场上如何解决生产什么、如何生产和为谁生产的问题。第四章的供给和需求曲线解释了每一种竞争的市场情况。

2. 需求弹性取决于当价格降低时总收益的变动。

根据价格的降低是否会增加、减少或使总收益保持不变，我们说，需求是富有弹性、缺乏弹性或弹性为 1。需求弹性系数的数值的定义为：“价格降低的百分比去除数量上升的百分比”。根据 Q 上升的百分比是否大于或小于 P 降低的百分比，我们说， $ED > 1$ 或 $ED < 1$ ，而在两者之间， $ED = 1$ 。弹性是一个牵涉到百分比的纯数字；正如具有数值的表格和图形所表明的；不要把弹性和具有绝对值的斜率混淆起来。

3. 供给弹性所衡量的是：当市场的 P 上升一定百分比时，生产者的供给量的百分比的反应。

4. 马歇尔强调了供给曲线中的时间因素：(a) 供给量不变的暂时的均衡；(b) 在工厂设备和厂商数目不变的情况下，产量可以变动的短期均衡；(c) 在厂商和设备以及一切其他条件都可以完全根据新的需求情况而调整的长期均衡。

B. 供给和需求的应用

5. 供给和需求的工具可以使我们分析每一种曲线或两种曲线同时移动后的影响。

在运用这种工具时，我们必须注意一个容易犯的错误，不要把“需求的增加”（即整个需求曲线向外移动）和“需求量的增加”（即由于价格变动而引起的沿着没有改变的需求曲线的变动）混淆在一起。

6. 对于每单位的某物品征收若干美元的税会改变供给和需求的均衡。在需求相对于供给而言是缺乏弹性时，赋税的负担向前转嫁给消费者，而不是向后转嫁给生产者。

7. 很多因素都影响价格。但是，在自由竞争的市场，这些因素都通过供给和需求而发生作用。

例如，生产成本只是通过对于供给的影响而影响竞争的价格，不能跳过

供给发生作用。

8. 虽然政府常常通过操纵供给或需求来影响价格和数量，但它也在偶然的场合通过规定干预竞争市场作用的最大上限或最小下限来影响价格和数量。这样，供给和需求并不一定要相等。

某些生产者或消费者可能企图出卖或购买超过法定价格所应有的数量。其后果为市场变形和缺乏效率。除非供给和需求之间的差额由法令（配给制，等等）加以摊派，否则将出现混乱和黑市。

9. 任意干预供给和需求往往引起低效率的定价与资源配置。

因此，当政府干预供给和需求的目的是为了为了保护某一个集团，或进行收入再分配时，也要付出隐蔽的代价，因为保护或再分配的手段必然是非常低效率的。往往可以在保存市场价格的有效率的条件下，通过税收制度来较好地达到同样的目标。

概念复习

微观经济学，宏观经济学

总收益， $P \times Q$

富有弹性，缺乏弹性，弹性为 1

$ED = (\%Q \text{ 上升}) / (\%P \text{ 下降})$

$ES = (\%Q \text{ 上升}) / (\%P \text{ 上升})$

供给弹性

需求与需求量

曲线移动与沿着曲线的变动

价格上限所要求的配给制

供给，需求中的时间因素

赋税的归宿：向前转嫁给消费者，向后转嫁给生产者效率与平等

供讨论的问题

1. 什么因素会提高对小麦的需求。供给呢？

2. 你认为下列物品中哪一种是最缺乏弹性的需求：香水、盐、青霉素、香烟、冰激凌、巧克力冰激凌、哈根一达兹牌巧克力冰激凌。

3. 当需求富有弹性、缺乏弹性或弹性为 1 时，价格的上升会使总收益如何变化？在这三种情况中，当数量上升时总收益如何变化？

4. “P 下降 1%，引起 Q 上升 2%。因此，需求富有弹性，即 $ED > 1$ ”。如果你把这句话中的 2 变为 1/2，那末，其他两个量应该如何变化？

5. 假设一个竞争的公寓市场。在发生了下列变化（其他条件相等）之后，对均衡产量和价格会发生什么影响：

（a）消费者的收入增加。

（b）对公寓租金每月征收 10 美元的赋税。

（c）政府法令规定，每月住房租金不能超过 200 美元。

（d）新建筑技术使公寓的建筑成本减半。

（e）建筑工人的工资增加 20%。

运用供给和需求曲线解释你对每种情况的答案。

6. 考察下图，该图表示了不同年份小麦的需求与供给曲线。确定历史上的交点。

填写右表各行，说明 4 年中各年的 P 和 Q。运用这个例子解释为什么仅根据 P 和 Q 和时间序列资料来估算或“确定”供给和需求曲线是困难的。在什么情况下，这种资料确实能描绘出 SS 或 DD 曲线？

7. 给喜爱简单的几何与代数人提出一个较高深的问题，即证明图 18—3 注中所给出的直线的 ED 规则。在下面的三角形中，DD 的方程是 $Q = b - (b/a)P$ ，这里 b 是 Q 的截距，而 a 是 P 的截距。DD 斜率倒数的绝对值是 $-(dQ/dP) = -(Q/P) = b/a$ 。现在，运用公式 $ED = -(dQ/dP)(P/Q)$ 得出 $ED = (b/a) \{P/[b - (b/a)P]\} = P(a - p) = \text{纵轴的下部与上部之比}$ 。你能根据相似三角形的性质来说明， $ED = p(a - p) = bc/ac$ ，等于图 18—3 注中所说的，“位于该点之上的线段的长度去除位于该点之下线段的长度”吗？

附录 18：供给和需求的各种不同情况

第一个命题：(a) 作为一般规律，需求的增加——供给不变——将使价格上升。(b) 此外，但不能完全肯定：需求的增加将使购买量和销售量增加。需求的减少具有相反的影响。

第二个命题：当需求不变时，供给的增加几乎肯定要降低价格和增加购买量与销售量。供给的减少具有相反的影响。

上述两个重要的命题总结了供给和需求的变动在质的方面所产生的影响。然而，价格和数量在量的方面具体变动的程度，则取决于有关的曲线的特殊形状。这里提供几种可能存在的成本和供给的事例。

第一种事例：成本不变

考察一种工业制品，如铅笔。它的产量可以简单地通过重复添增厂房、机器和劳力而扩大。每日生产 100000 支铅笔和每日生产 1000 支铅笔的过程是完全一样的，只不过规模扩大了 100 倍。（此外，还应该假定铅笔行业必须按与经济中其他部门同样的比率使用土地、劳动和其他投入品。）

在这种情况下，供给曲线 SS 是图 18A—1 中的水平线，其不变的高度为单位产品的成本。需求的增长将把新交点移动到右方的 E' 点。使 Q 上升，但 P 不变。

第二种事例：成本递增和收益递减

设想某一行业，如酿酒葡萄的栽培，需要特殊土壤和位置（向阳的坡地，等等）。符合条件的土地是面积有限的。酒的年产量可以通过在单位面积上

那些解出第四章第十一个数字题的读者可以从需求函数 $Q = f(P)$ 来计算 ED。定义为：当 $f(P) = b - (b/a)P$ 时，计算 $ED = P/(a - P)$ 。说明当 $f(P)$ 按顺序为 c/p 、 c/p^2 、 c/p^3 时，ED 分别为 1、2、3。取最后一个式子的对数（对任何底数都可以），证明： $\log Q = \log c - K \log P$ 得出 $ED = K$ 。[提示： $(dQ/Q) \div (dP/P) = d(\log Q)/d(\log P) \equiv -K$]，如果把 DD 绘于纵轴横轴均为对数值的图纸上时，ED 是它的斜率。

这个附录包括了某些以后各章介绍的概念，从而也可以在读完第二十一章和第二十二章后再来学习。

增加劳力和肥料以及挪用种植其他作物的坡地而得到一定程度的增加。但是，第二章已经指出，如果可变的生产要素如劳力和肥料，加在固定数量的生产要素如土地上面，那末，收益递减规律便要开始发生作用。为什么？因为新增加的劳力和肥料要和越来越少的土地发生作用。由于同样的原因，每一固定单位的土地也有更多的劳力与肥料和它相结合。因此，土地的生产率和收益要比从前高一些。但其最终后果为：总成本的增加在比例上要比产量的增加大得多。

因此，酒的单位成本上升。供给曲线从左下方上升到右上方，这是因为市场价格越低，供给数量越少。在较高的价格时，供给数量较多。

图 18A—2 说明上升的供给曲线 SS。读者可以自己回答：需求增长对价格的影响如何？对数量的影响如何？

第三种事例：完全无弹性的或固定的供给以及经济租金

不论价格如何，某些物品或生产要素的数量是完全固定不变的。例如，达·芬奇只画了一张《蒙娜·丽莎》的名画。大自然最初赋予土地的“自然而不能摧毁的”性质往往也可以被认为是“数量不变的。提高土地的售价并不能使繁华都市的十字路口的四个街角多出一个。薪金优裕的爱好本职工作的艺术家和工商业者，即使在薪金较低的情况下仍然会”同样地工作着。

在上述的一切事例中，供给曲线都垂直地升降，至少在一定的限度内如此。在图 18A—3 中，较高的价格并不能使 Q 增加。同时，较高的价格也不是维持现有的 Q 的必要手段，因为即使降低价格，供给数量仍然相同。如果商品是土地，那末，我们所举的事例说明了，无论租金如何变动，土地的供给是固定不变的。因为无论土地的价格如何，它的数量仍然是相同的，所以，这种生产要素的报酬被称为“纯粹的经济租金”。

如果需求现在向上移动，其全部后果就是提高价格。供给数量不会改变。价格的上升正好等于需求的向上移动（对此，在第二十六章有关租金和成本的部分将有更多的论述）。

同样，在向该商品征收一种赋税时，其全部后果是降低供给者所得到的价格，降低的幅度正好等于赋税的大小。赋税完全由供给者（比如，地主）支付；赋税完全“转嫁”给供给者，供给者用他所得到的经济租金来支付赋税。消费者所购买的物品和劳务仍然和过去一样多，而且也没有支付较高的价格。

第四种事例：向后弯曲的供给曲线

早期的开拓者往往发现，当他们向土著居民支付较高的工资时，所得到的劳动量不是更多，而是更少。当工资加倍时，土著居民为了维持最低限度的生活水平并不需要每星期劳动 6 天，可能把 3 天用在钓鱼上。同样的情况也存在于先进国家。当技术改良导致实际工资提高时，人们感到，他们应以较多的闲暇和较少的工作来部分地享受实际工资提高的好处。这种观点与现代的“供给经济学”是不一致的，供给学派认为，投入品的供给对其实际的、纳税后的收入反应是非常敏感的。（在第十九章中，有关边际效用论和“收入与代替效应”的论述将解释，为什么供给曲线会向后弯曲；第二十八章探

讨了向后弯曲的劳动供给曲线的证据)

图 18A—4 提供这种劳动的供给曲线。最初，当较高的工资导致较多的劳动量时，该曲线上升，然而，到达 T 点以后，较高的工资却导致较多的闲暇和较少的劳动。需求的增加确实会增加劳动的价格，这固然符合于我们在本章附录一开始时提出的第一 (a) 命题。但是，应该注意，我们在第一 (b) 命题中加上“不完全肯定”的字眼是多么有用！因为，需求的增加在这里减少了劳动量。

这种可能性可以在萧条情况是得到部分的证实。在萧条中，对于农产品的需求的减少往往使得农民工作更长的时间，以便保持收入不变。好收成使价格从图 18A—4 上的 E' 点移到 E 点，需求的减少造成更多的、而不是更少的产品。

第五种事例：可能存在的例外情况：成本递减

我们以往的例证符合于第一 (a) 命题，即需求的增加提高价格。然而，我们经常也可以看到，需求增加的后果却是大规模生产的经济效益和成本递减。对于这一情况，应如何解释？

良好的理论应该照顾到全部事实。因此，我们必须坦白地承认，我们的第一个命题可能失效并且有例外的情况。当然，我们可以指出，许多需求增加所导致的成本减少的重要事例，实际上代表着供给曲线的永久性的向下移动，而不是沿着一条向下倾斜的供给曲线所作出的向下变动。这样，我们在一定程度上，挽回了面子。

上述的事例可以用政府对于先进的战斗机需求的增长加以说明。最初的几架战斗机必须在实验室中试行制造。它们是手工制造的，其单位价格非常昂贵。然而，在试制过程中学到的技能大大降低其单位成本。即使需求再度降低到原有的水平，价格也不会回到原有的水平。在图 18A—5 中，当我们沿着 EE' 箭头运动时，我们的运动并不是沿着供给曲线所作的可以逆转的运动，而是供给曲线以不可逆转的方式从原有的 SS 向下移动到 S'S' 的情况。在这种情况下，即使需求再度回复到 DD，价格也处于低于 E" 点。

这里所论述的事例并不真正属于第一个命题，而应该属于涉及供给曲线移动的第二个命题的范围。该命题的结论与我们的最终结果相一致：即供给的增加将降低价格和增加数量。（请比较一下图 18A—5 中的 E 点和 E" 点）然而，这里所论述的事例仍然是不寻常的，因为供给曲线的移动是由需求曲线的移动所引起的。

在经济史上，部分地由于市场扩大所导致的技术改良、成本随着时间的推移而降低的重大事例屡见不鲜。物品的质量不断提高，而价格越来越降低。这就是“在于中学”的例证。

关于那种真正属于可以逆转的大规模生产经济效益的事例——即回复到小规模生产会重新使成本上升的事例——我们如何解释？这是我们竞争的供给和需求模型的困难所在。在这种情况下，完全竞争不可能存在。而往往是

一个生产者（垄断者）或少数生产者（寡头）控制了某个行业。以后几章将要说明这种情况普遍存在于现代制造业，而且还要分析当少数具有递减成本的厂商扩大到占据了大部分市场时，价格和数量会发生什么变化。

第六种事例：供给的移动

除了第五种事例的一部分以外，上面的论述所涉及到的的是需求的移动，而不是供给的移动。为了考察第二个命题，我们现在必须移动供给，同时使需求保持不变，如图 18A—6 所示。

如果需求向下倾斜的规律是正确的，那末，供给的增加势必使我们沿着需求曲线向下移动，即降低价格和增加数量。你可以用图形来证明第二个命题的如下推论：

（a）当需求缺乏弹性时，供给的增加使价格下降的幅度最大。

（b）当需求缺乏弹性时，供给的增加使数量增加的幅度最小。

这些规律得以成立，具有哪些一般性的理由？读者可以用需求富有弹性的汽车和缺乏弹性的小麦加以说明。

第七种事例：动态的蛛网理论

有一个著名的经济事例，可以被用来说明：供给和需求这个工具的应用并不局限于静态和不变的情况，而且也能用来对变动的动态情况作出有成果的分析。

假设一种竞争的产品——让我们以传统的生猪生产为例——在市场上以通常的方式被拍卖出去，由此而得到的价格为 P 。即任一成交量 Q 向上垂直移动与需求曲线 DD 相交所得到的 P 。

现在，我们要使供给方面具有动态的性质。假设农民们根据现有的 P 而决定他们在下一时期向市场供应的数量 Q 。具体地说，如果现有的价格 P 偏高，那末，他们开始繁殖更多的生猪，经过喂养和催肥，在数月后向市场供应。农民们确实具有一条供给曲线 SS ，但曲线发生作用的时间则拉后一个时期，使得下一时期的 Q 和现时期的 P 发生关系（我们假定，一个时期就是生产生猪所需要的时间）。

如果市场价格处于 SS 和 DD 的交点，如图 18A—7 所示，那末，该点代表和非动态情况完全一样的不变的均衡点。今天、明天以及下一时期，农民们均处于他们的 SS 曲线之上，生产 E 点所指出的数量，而消费者在 P 价格时所

在第十九章中，我们将碰到需求向下倾斜规律所应有的一个例外情况，即爱尔兰的农民可能由于马铃薯价格的上升而被迫食用更多数量的这种必需品。另一个例外是类似宝石和时髦女帽那样的物品，它们之所以值钱，与其说是由于内在的质量，还不如说是由于它们“炫耀性的作用”以及高昂的价格的特点；因而，如果它们的价格降低，对它们的需求可能减少。似乎还有另一种例外情况：即价格（ P ）在短期中的上升可以使人们预计 P 在将来还要上升，因此使得他们现在的购买量较多，而不是较少，从而导致破坏稳定的投机，但这种情况应该更加恰当地被称作整个需求曲线的动态移动，而不是沿着固定的 DD 曲线向右上方的变动。

愿意购买的数量正好等于农民们在同一价格所愿意出售的数量。到此为止，两者没有差别。

但是，我们假设：由于某种原因，如猪瘟，生猪产量在开始时下降到 Q_1 ，即下降到均衡数量 Q^* 之下。根据需求曲线上的已知的 E_1 点，可以看到，我们所得到的价格是相应于已经降低了的产量的较高数值的 P_1 。然而，事情到此并未结束。我们还没有达到长期的均衡。为了说明其原因，就应该问：在这种较高的 P_1 之下，农民们在下一时期将生产多少？他们会根据右方的供给曲线，在第二时期将生产 F_2 点所指出的数量。我们看到，这个数量的 Q 高于均衡数量 Q^* 。该数量在竞争的市场出售时，能得到什么样的价格呢？根据需求曲线，我们可以看到，价格会降低到 E_2 点所指出的 P_2 。但是，我们仍然没有到达最终的均衡。处于这样低微的价格，农民们将按照左方的 SS 曲线而减少下期的产量，结果到达 F_3 点。从该点出发，我们根据上方的需求曲线而得出 P_3 点，如 E_3 点所示（研究图 18A—7 及其说明）。

本时期的 P 和 Q 是由 DD 曲线决定的，但是，现在 SS 线是动态的：它根据表示决定了本期的每一个 P 下一期的 Q 的数量。因此，如果从 E_1 点开始，就得到 F_2 ，降到 E_2 ，又得出 F_3 ，又升到 E_3 ——如此沿着收敛的蛛网，直至 E 点为止没有达到均衡。

于是，过程继续不断地进行着。第一个 Q 偏低，从而 P 偏高。然而，偏高的 P 使下一期的 Q 偏高，从而 P 偏低。这样——象一个走钢索的杂技演员偏于一分时又过份地偏于另一分来矫正一样——市场价格各个时期在均衡点上下波动，形成蜘蛛网似的图形。最终的结局如何？在图 18A—7 中，供给曲线在 E 点的斜率比需求曲线向下倾斜率要更为陡峭。因此，我们从图中可以看到，波动的幅度逐渐缩小并且最终消失：即网线向内绕至 E 点。这样，我们就回到能永远停留的均衡点。真的能够永远停留吗？当然，只能停留到下一次的最最终会消失的波动的干扰到来之前。

并不是一切均衡点在动态的情况中都是趋于稳定的。图 18A—8 用显微镜把 E 点周围可能有的一些情况加以放大。例如，在该图的第一个图形中， SS 的斜率比 DD 的斜率要平坦，从而蛛网向外扩散成为爆炸性的波动，在中间图形里，两条曲线的斜率的绝对值相等，因而我们得到一个斜率相等的蜘蛛网。在不同的强度的干扰之下，市场价格围绕着均衡点作出不同的无休止的波动。既不加大也不减少波动的幅度（这像一个理想的无阻力的钟摆，无休止地摆动下去）。

最后的图形用来说明，直到并不是唯一的情况。由于在该图的均衡点， SS 的斜率比 DD 有斜率要平坦，所以任何微小的干扰最初都会使市场作出越来越大的波动。然而，在实际上却不会出现无休止的爆炸情况；因为，曲线的弯曲程度最终会把市场引到稳定的“框框”之内，如图中的 $ABCG$ 所示。这样，市场最后会按照上下交替的框框反复波动，而波动的幅度和强弱则取决于 DD 和 SS 的曲率。

在一次新的干扰之后，市场会从内外两个方向回复到原有的框框；即使由于偶然的原因而恢复到均衡点 E ，任何新的极端微小的振动也会使市场脱离这个不稳定的均衡点。

理性的投机 稍加思索就会导致以下的想法：价格能按这种有规律的方式永远波动下去，而不会有精明的投机者发现其中的规律性吗？他们不是很快会合理地预计到价格处于某种有规律的摆动的变动之中吗？他们是否会在低价格时购买进行储存，而在以后有利可图的高价时再卖出去呢？这种投机活动能否消除价格的差距呢？

比较高级的分析，运用“理性预期”和动态分析的工具能说明，在理想的投机存在之下，这种影响是会发生的。第二十二章的附录要说明，投机者如何在一定的时期里消除价格波动。而且，“理性预期学派”已经把这种重要的理论扩大到了宏观经济学中，第十六章的附录曾详细分析了这一问题。

概念复习

DD 增加所引起的价格上升和可能的数量增加
成本不变，垂直的供给成本递增，上升的 SS
缺乏弹性的供给，水平的 SS，租金向后弯曲的供给曲线
成本递减和垄断 SS 的增加使 P 下降
动态的供给和需求：
蛛网波动滞后的供给
不滞后的需求
P 每隔一个时期的波动理性投机的影响

第十九章 需求和效用论

什么是不辨是非的人？是知道一切事物的价格但却不知道其价值的人。

奥斯卡·王尔德

我们已经看到了，供给和需求是分析许多问题——从增加汽油税的影响到最低工资法所引起的扭曲——的有力工具。但是，为了更深入地了解这问题，为了说明汽油价格上升后人们购买汽油减少的原因，我们还需要窥视，供给和需求曲线背后的东西。

本章要研究有关需求曲线的这些和其他问题。是什么力量使需求曲线向右下方倾斜？为什么有些需求富有价格弹性，而另一些缺乏弹性？我们将要看到作为市场需求曲线基础的**总效用边际效用**的经济学原理。以后的数章将论述作为竞争的供给曲线的基础的成本概念。这样，我们就能更全面地了解供给和需求的决定了。

把个人需求加在一起便得到市场需求

在整个市场上。对于一种物品（例如，茶叶）的需求是通过把每个消费者所需求的茶叶量加在一起而得到的。每一个消费者都具有一条需求曲线，该曲线系根据对茶叶的需求量和茶叶的价格而画出来的。它一般向右下方倾斜，从左上方向右下方下降。如果所有的消费者都具有完全相同的需求曲线，而且如果有 100 万消费者，那末我们可以想象：市场需求曲线是个人需求曲线的一百万倍。

然而，人并不是完全一样的。有的收入高，有的收入低，有的很喜欢喝茶，有的宁愿喝咖啡。我们如何把各个消费者的曲线加在一起得到作为其总和的市场需求曲线 DD？

我们所要做的仅仅是计算在某一价格下全部消费者所消费的总量，然后根据总的消费数量和相应于总消费量的价格而把市场需求曲线画出来。如果我们愿意，也可以象第四章那样，把总消费量和价格做成一张需求表格。

在各种价格之下，把相应于价格的个人需求加在一起便得到市场需求曲线（即在图 19—1 中，把个人的 dd 曲线“以水平的方向”相加而得出市场的 DD 曲线）。

§ . 由于收入和其他来源的变动而造成的需求的移动

除了茶叶的需求量，根据家庭预算的研究，根据历史的经验，以及根据我们对自己行为的思考，我们知道了这一点。在第十八章中，我们曾概略地讨论了某些决定需求的重要的非价格因素。现在，我们更加深入地分析这些因素。

货币收入的增加通常是增加我们愿意购买的任何物品数量的一个因素。属于必需品类别的物品对收入变动作出的反应较小。属于奢侈品类别的物品对收入变动作出的反应较大（几种被称为“劣等”品的很特殊物品，当我们具有足够的收入来购买代替它们的物品时，其销售数量反而下降。牛肉末、大香肠、烧汤的骨头、马铃薯和人造黄油可能是劣等品的例子。幸好，属于劣等品的东西是很少见的，以致我们在论述时经常可以略去它们）。

现在，我们用需求曲线来说明上述的一切。你会回想到：需求曲线来表

示某一物品需求量对其本身价格的变动所作出的反应。

然而，购买量也会由于其他物品价格的变动或由于消费者收入的变动而发生变动。需求曲线是在假设这些其他条件不变的前提下画出来的。但是，如果这些条件变了，将会怎样？如果其他条件变了，整个需求曲线就会向右或向左移动。

图 19—1 为了得到市场需求，我们把所有的消费者的需求加在一起

在每种价格之下，如 5 美元，我们把每人的需求量以水平的方向相加便得到市场需求曲线。

图 19—2 的曲线说明这种变动，在你的收入和其他所有物品的价格为既定时，我们可以画出你对于茶叶的需求 dd 。首先，假设价格和数量处于 A 点，现在，又假设你的收入增加。那末，即使茶叶的价格没有改变，你也很可能购买比过去为多的茶叶，从而，需求曲线会向右移动，譬如说，到 $d'd'$ 其上的 A' 表示你所

图 19—2 随着收入的改变或其他物品价格的改变，需求曲线会有所移动

当收入增加时，你购买物品的数量将要加大，从而 $d'd'$ 移动到 $d''d''$ （解释为什么如此，以及为什么下降的收入会使 dd 移动到 $d''d''$ ）。同样，作为茶叶代用品的咖啡的价格的上升也会使 dd 移动到 $d'd'$ （咖啡价格的下降会有何种影响？你能否解释，作为和茶叶一同使用的补充品的柠檬，如果它的价格大幅度上涨，为什么会使 dd 向左移动到 $d''d''$ ？）。

购买的茶叶的新数量。如果你的收入下降，那末，我们预期你的需求和购买量会下降。这种向下的移动，我们用 $d''d''A$ 来表示。收入仅仅是影响需求曲线的位置的许多因素之一。饮茶爱好或风尚的增长也会使需求曲线向右移动。而爱好或风尚的减退会具有相反的影响。广告会使 dd 曲线向外移动。即使每个人对某物品的消费量保持不变，人口的增长也会发生影响，使该物品的市场需求总量增加。如果人们认为，繁荣即将来临，那末，他们可能立即增加购买量以便获取先手。 还有其他因素时时刻刻地移动着需求曲线。

需求之间的交叉关系

每个人都知道，提高茶叶的价格将减少对茶叶的需求量。我们已经看到，它也会影响其他商品的需求量。例如，提高茶叶的价格将降低对柠檬这种商品的需求，即：它将使整个的柠檬需求曲线向下移动。但是，它也会提高咖啡的需求量。而对于食盐的需求曲线，它却可能影响很小。

因此，我们说，茶叶和咖啡是相互竞争的产品，或**替代品**。另一方面，茶叶和柠檬则是相互合作的，或相互补充的商品——即所谓**互补品**。既不相互竞争也不相互补充的物品，如茶叶与食盐，被称为**独立无关**的商品。你应

事实上，当我在当天的报纸上看到取暖的柴油的价格上涨时，我可能匆忙地 去多买一些。这件事实在表面上看来似乎是需求向下倾斜规律的例外情况，但是（如 在第 664 页的小注所论述的那样），它也可以被认为并不与该规律发生矛盾，因为，我 之所以多买一些，原因在于取暖的柴油价格的不断上升，并且在于我想在明天柴油价格以较高的水平稳定下来时少买一些。尽管价格的不断变化会产生这种动态的影响，但实际情况仍然是：我在稳定的高价比在稳定的低价消费较少的石油。

该能够区别下列各对物品的关系：牛肉与猪肉，火鸡与吃火鸡时用的酸果蔓酱，汽车与汽油，石油与煤。

除了表示收入变动的的影响以外，图 19—2 也表示其他物品的价格变动的的影响。咖啡价格的下降很可能使消费者购买较少数量的茶叶，从而需求曲线移动，譬如说移动到 $d'd'$ 。但是，如果柠檬的价格下降，后果如何？在该图所造成的方向将是增加茶叶的购买量—— dd 向右方移动。为什么反应有所不同？因为咖啡与茶叶是相互竞争的产品，或者说是茶叶的代用品，而柠檬是茶叶的补充品。

§ . 边际效用递减规律

回到需求向下倾斜的规律。证明这条基本经济规律的经济学原理是什么呢？

一个世纪以前，经济学家偶然发现了效用这一基本概念；而根据对效用的分析，他们第一次能够推导需求曲线并且解释它的特点。

作为消费者，你购买某一物品的原因在于：它能给你提供满足，或“效用”。这是我们第一次遇到**效用**这个词。效用是一个抽象的概念，在经济学中被用来表示从消费物品中所得到的主观上的享受，用处，或满足。它不同于任何物理学家可以衡量的电子流量。确切地说，效用是一种简单的分析结构，它可以被用来解释有理性的消费者如何把他们有限的收入分配在能给他们带来满足或效用的各种物品上。

边际效用和边际效用递减规律

如何把效用应用于需求理论？假定说，消费某种物品（冰激凌、摇滚乐曲·《星球大战》连续剧）的第一单位给你带来一定水平的效用。现在设想消费第二单位的情况。你的总效用会增加。因为该物品的第二单位给你带来了某些**增加的**效用。增加同一物品的第三和第四个单位具有什么影响？

一个世纪以前，经济学者宣布了一条似乎与收益递减规律相类似的重要规律。我们还记得，收益递减规律是说，当厂商增加额外的投入品时，额外的产量是减少的（参阅表 2—1）。

当经济学家们考虑效用时，他们宣布了**边际效用递减规律**。这条规律宣称，随着一个人消费某物品数量的增加，增加的或边际的效用是减少的。

在我们回到这条规律本身之前，我们需要了解**边际**这个词。边际是在“增加的”或“额外的”这一意义上来使用的。例如，在你吃一个增加的蛋卷冰淇淋时，你会得到一定心理上的效用的增量，而这个增量就被称为**边际效用**。在以后各章中，我们会多次遇到边际这个词，而且也总是在增加这个或增加那个的意义上来使用它。

那末，这条新规律准确的意义是什么呢，先给它下一个细致的定义：

边际效用递减规律说：当你消费更多数量的同一物品时，你的总效用增加。

然而，当你消费得越来越多时，你所得到的总效用会以越来越缓慢的速度增加。总效用的这种缓慢增加是因为你所得到的边际效用（消费某物品的最后一单位所增加的额外效用）随着消费的物品量的增多而递减。边际效用

的递减是由于这一事实：你对某物品的赞赏与爱好随着该物品消费的增多而下降。

于是这条规律的一个简略的陈述是：当某物品的消费量增加时，该物品的边际效用趋于递减。

一个数值的例子

伴随图 19—3 的表格的第(2)竖行表明，Q 的增加所导致总效用的增长，但却以递减的速度增长。第(3)，竖行表示增添一个单位的物品时作为总效用的增长量的边际效用的数量。

该表所显示的边效用逐渐减少这一事实可以给边际效用递减规律提供例证。

图 19—3(a) 说明总效用如何增长，但却以递减的速度增长。图 19—3(b) 表示边际效用——效用的增加量(而不是效用总量本身)。不论我们用可以分割的单位来衡量物品，从而用方块和阶梯来衡量效用，还是用不可分割的单位来衡量物品，从而使方块的棱角成为平滑的曲线，边际效用递减规律都意味着：图 19—3(b) 的曲线必然向右下方倾斜，而一在实际上是一回事——图 19—3(a) 的总效用曲线必然具有向外突出(象一个圆盖的形状)。图 19—3(a) 和(b) 的形状反映了边际效用递减规律。

早期证明的尝试

上一代的经济学者们当他们考虑头脑中的增加消费量的心理反应时，他们认为，边际效用递减规律似乎是可信的。

当他们了解到 19 世纪的心理学家们所进行的许多次实验的结果时，上述根据内省而得出的结论似乎得到了进一步的证实。假设你把一个孩子的眼睛蒙住，并且要他把臂膀平伸，手掌向上。然后，把一定的重量置于他的掌上，他肯定会感觉到这一重量。当你添增重量单位时，他也会感到重量单位的增加。然而，在他的手掌支托相当大的重量以后，当你再加上和开始加上的相同重量时，他却会告诉你，他并不感到任何重量的增加。换言之，他已经支托的重量越大，添增的或边际的单位重量对他的影响越小。

当较早的经济学者得知：声音、光线和其他感觉似乎呈现类似的韦伯—费克纳边际影响递减规律时，这就使得人们对经济学

图 19—3 曲线和数字均能表示边际效用递减规律

虽然总效用随着消费布而增长，但本图的附表说明，它是以递减的速度增长的。这就是说：边际效用——某物品的最后增加的一个单位所添增的效用——是递减的。依据这一心理的事实，较早的经济学者说明了需求向下倾斜规律(注意它和第二章的收益递减规律相似的地方)。

图中的阴影部分表示每一新增加的单位所添增的效用。

总效用以递减的速度来增加这一事实可以为右图的边际效用下降的阶梯所表明。如果我们使物品单位越来越小，总效用的阶梯的棱角会消失，总效用会变为一条平滑的曲线。

现在，在（b）中，消失了棱角的边际效用为向下倾斜的平滑曲线，而边际效用成为（a）中的平滑曲线的斜率。 的边际效用递减规律具有甚至更大的信心。

§ .均衡条件：每种物品每 1 美元的边际效用相等

如果我作为一个消费者要用我在市场上购买的各种物品来得到最大满足，那么，必须具备的基本的均衡条件是什么？我们说，消费者购买各种物品是为了使他的效用，或满意与享受的量达到最大化。我们能说明这种最优化决策的规律是什么吗？可以肯定，我并不期望我所购买的最后一个鸡蛋和我所购买的最后一张唱片给我提供的边际效用正好相等。因为一张唱片的价格远高于一个鸡蛋。稍加思索便可以想到：较合理的作法应该是，如果一种物品的价格两倍于另一物品，那末，我所购买的前一种物品应该能带来两倍于后一种物品的边际效用。

简言之，如果我把我的消费作了如此安排，以致每一物品给我所带来的边际效用都与其价格形成相同的比例，那末，我就可以得到保证：我从我的购买行为中得到了最大的满足或效用。用经济学者的话来说，在这一点上，我处于消费者均衡。这个均衡的基本条件可以表述如下：一个具有固定收入而面临一系列既定市场价格的消费者，只有按以下方式安排时，能达到最大满足或最大效用之点（或均衡）：

每元的边际效用相等的规律。对每一种物品——如鸡蛋或唱片——的需求会达到如此的程度，以致花费于它的每 1 元（或每一分钱）所得到的边际效用正好等于花费于任何其他物品——如成包或音乐会——的每 1 元（或每一分钱）所得到的边际效用。

为什么这条规律能够成立？如果某种物品每 1 元能够提供更多的边际效用，那末，把钱从别的物品花费中转到该物品上去，我会得到好处——直到边际效用递减规律使得该物品每 1 元的边际效用同其他物品每一元的边际效用相等为止。如果某种物品每 1 元提供的边际效用少于其他物品，那末，我将购买较少的数量，直到每 1 元物品所提供的边际效用上升到其他物品的水平为止。

注意：可以看到，图 19—3 附表中第（3）竖行的边际效用的总和，如果从某一点以上算起，必然等于第（2）直行的该点所示的总效用。[例如， $4+3+2$ 等于第（2）行所表示的 9。读者试找出 $4+3$ 等于第（2）行的什么？]在第 19—3（b）图中，边际效用曲线下的面积，用方块（或平滑曲线下的面积）来表示，必然等于（a）图的总效用曲线的高度——这种相等是就物品的某一数量而言的。所有这一切都可以说明，任何一点的总效用等于从开始算到该点的边际（或添增的）效用的总和。

然而，现代经济学者发现：使用哪一种具体方法来衡量效用在解释价格—数量需求曲线上并不是特别重要的。某些经济学家仍然感到用内省的方法方便。而另一些经济学家希望把观察人们在不确定情况下行为的方式作为衡量边际效用的标准（第二十二章的附录将继续探讨这种方法）。现代大多数经济学家很可能认为，在消费者需求理论中，关键的问题是某一种情况是否比另一种情况具有更多的总效用。这些经济学家之所以关心效用的数值，仅在于比较效用的“大小”；他们喜欢使用本章附录中论述的“无差异曲线”。不论使用上述哪一种方法，都可以具有充分的理由来得到市场需求曲线的一般性质。无论采取上述哪一种方法，需求理论都既不需要对个人间增加的效用进行比较，也不需要针对不同心理的效用进行比较。

在经济学的某些地方，物品单位的不可分割性是重要而不能忽视的问题。例如，凯迪拉克轿车的单位不象豌豆的单位那样小，因而它的不可分割性就很重要。假设我买了一辆凯迪拉克轿车而决不会买第二辆。这样，第一辆车的边际效用必然大于同样数量的金钱购买其他物品的边际效用，正是由于这个原因我才购

这个消费者均衡的基本条件可以用不同物品的边际效用（Mu）和价格 P 以如下简单的方式表述：

$$\frac{\text{第一种物品的Mu}}{P_1} = \frac{\text{第二种物品的Mu}}{P_2} \\ = \frac{\text{第三种物品的Mu}}{P_3} \quad \Delta \Delta = \text{每 1 元收入所提供的共同数量的 Mu}$$

为什么需求曲线向右下方倾斜

运用这个消费者行为的基本原则，我们很容易说明，为什么需求曲线向右下方倾斜。为了简单化起见，假设收入中的每 1 元的边际效用是固定不变的。

再假设，第一种物品的价格上升。在第一种物品的消费量不变时，第一个比率（即第一种物品的 Mu/P_1 ）就会低于所有其他物品每元的 Mu。这样，消费者必然再调整第一种物品的消费；如何调整呢？调整的过程是：（a）减少第一种物品的消费；（b）从而增加了第一种物品的 Mu；直至（c），在第一种物品新的、减少了的消费水平上，用于第一种物品上每一元的新的边际效用又等于用于其他物品上的每 1 元的 Mu。

这样，我们就说明了，为什么一种物品的价格提高会减少消费者对该物品的最优消费量。

利用时间的经济学

上述条件的应用也不仅限于金钱的使用。假设你只有一定时数的时间用于学习。而且，你决定仅仅想要使你的平均分数达到最高。那末，你如何分配你的时间？是把时间平均分配于每一门课程吗？出乎意料，回答是，不一定如此。

应该从历史转到化学，从德语转到经济学，一直到你用于各种课程的最后一分钟所得到的分数上的好处相等时为止。

同样的边际原则还可以说明，你应如何分配时间以度过一个愉快的周末。

我们的边际均衡条件不仅仅是经济学的规律。它是一条逻辑的规律。

消费者是天才吗

为了说明我们应如何看待消费者，还要说一句提起注意的话。并不能期望我们消费者是计算数字或理解图形的天才。我们甚至可以根据无意识的或

买它，第二辆凯迪拉克轿车的边际效用又必然很小，以便保证我不去买它。当不可分割性起着作用时，我们的均衡相等的原则可以被改换成不相等的原则。

这并不是说，你进行学习要使每门课都得到 89 分。当各门课程的分数为 93、92、90 和 81 时，你的总平均分也可以达到最大，不过每一个边际小时的学习要给每门课程增添十分之一分才成。科学家们还作出了其他有关时间经济学的发现，例如，收入高的妇女总是趋向于少生孩子。你能解释，为什么是这样吗？

仅仅由于习惯来作出大多数决策。在这里所假定的是消费者的爱好和行动前后相当一致；他们不会以突然而不可预期的方式行事，以致于由于持久的判断或计算错误而使自己感到痛苦。如果有足够数量的人能前后一致地行事，避免了购买行为的异常的变动，我们的科学理论就能相当准确地接近于现实。

§ . 另一种可供选择的方式：替代效应和收入效应

边际效用的概念是理解需求曲线向右下方倾斜这一基本规律的一种有价值的方法。

但是，近几十年来，经济学者们提出了另一种分析需求的方法——这种方法不用提及边际效用。这另一种方法运用“无差异曲线”，我们将在本章的附录中作详细介绍。在这里，我们可以很容易地总结这种方式的主要特征。这种方式确实会以精确一致的形式来得出与上述相同的结果，而且使我们能够看到哪些因素使得需求量对价格的反应程度——需求的价格弹性——十分大或十分小。

这种供选择的方式探索了：价格变动的收入效应与替代效应是什么？通过这种考察，我们可以说明，对一种物品的需求量随其价格的上升而减少。

替代效应

当价格上升时，消费量下降。解释消费随价格的上升而下降这一事实的首要因素是显而易见的。

如果茶叶的价格上升而其他物品的价格不变，那末，茶叶就会变成较为昂贵的东西。替代效应就是用其他物品来代替价格上升了的物品（例如，茶叶以使用最便宜的方式来维持原来的生活水平。

这样在上述情况下，茶叶变成了比较昂贵的饮料。茶叶的购买量减少，而咖啡和可可的购买量增加，同样，电影票的价格比之音乐会票的价格相对地上升，会使我们去寻求更多的两者之中较为廉价的文娱活动。

在这里，消费者所做的和工商业者面临某一生产要素的价格上升时所做的一样。

当某一生产要素的价格上升时，工商业者必须调整他的生产方法，以使用较便宜的生产要素来代替较昂贵的生产要素。通过这种替代的过程，他们可以用最小的总成本生产相同数量的物品。同样，消费者也想用最小的成本来购买满足。

收入效应

第二个因素是：当你的货币收入固定不变时，被迫购买价格已经上涨的物品等于减少你的实际收入或购买力（特别是你购买大量的该物品时）。

较为一般的说法，收入效应是指，当价格上升时，你的实际收入下降，从而你会减少几乎所有物品的购买量（包括价格上升的物品）。

在实际收入减少时，你会购买较少数量的茶叶。因此，除非是像大香肠或人造黄油那样的“劣等品”，否则收入效应会加强替代效应，使得 DD 曲线

向右下方倾斜。

当然，上述两种效应的大小是随着消费品和物品的不同而有所不同的。在某些情况下，所得到的需求曲线是非常富有弹性的：如消费者在一种物品上花费数量很大，而又存在着替代品的情况。

但是，如果一种商品，例如食盐，仅占消费者的家庭预算中的很小一部分，又很难为别的物品所代替而同时又必须有微小的数量来伴随其他较为重要的物品的使用，那末，它的需求倾向于缺乏弹性。

§ . 价值的难题

上述的理论有助于解释亚当·斯密在《国富论》中感到为难的著名问题。他问道：为什么象水那样对生命如此不可缺少的东西具有如此低的价格——而对生命并非必不可少的钻石却具有如此高的价格？

今天，你能正确地回答这个问题。你会写道：“水的供给和需求曲线相交于很低的价格，而钻石的供给和需求曲线相交于很高的价格。”

亚当·斯密之所以不能提供这个答案，是因为当时还没有发明描述供给和需求的曲线，这种描述供给和需求的工具是在亚当·斯密去世后 75 年或更晚一些时候才发明的。但是，在掌握了这些新工具以后，亚当·斯密势必要问：“然而，为什么水的供给和需求曲线相交于如此低的价格呢？”

现在，答案是不难找到的。它包括两个部分：钻石是很稀缺的，要想增加一块，代价很高。而水则是相对充足的，在世界的很多地区，代价低微。

这是答案的第一部分，这一部分即使对于一世纪以前的古典经济学家而言，也应该是合理的，从而可能把它当作为问题的答案。但他们不能把这些成本方面的事实和下列同样正确的事实——世界上的水比世界所提供的钻石要更为有用——协调起来。

在今天，我们在上述成本方面的考虑之外，还应加上第二个部分的真理：水的效用在整体上并不决定它的价格或需求。只有最后一杯水的边际效用才决定它的价格。为什么？因为人们可以

自由决定买不买这最后一杯水。如果水的价格高于它最后一杯的边际效用，那末，最后一杯水便卖不掉。因此，水的价格必然下降，一直到它正好完全等于最后一杯水的有用性质时为止，因此，我们发现，象水那样非常有用的商品只能以几乎接近于零的价格出售，因为最后一滴水几乎一文不值。

正象一个学生所说的那样：经济学的价值论并不难懂，只要你记住：是狗尾巴摇动狗身子：摇动价格和数量这个狗身子的是边际效用这条狗尾巴。

收入效应和替代效应不仅可以解释需求曲线的向下倾斜，也可以解释这一规律罕见的例外情况。在 1845 年，当爱尔兰的大饥荒使马铃薯的价格大幅度上升时引起了什么后果呢？设想一下贫苦家庭的情况，他们在 1844 年消费一些肉和大量马铃薯。在马铃薯受灾后，马铃薯的价格上升的幅度如此之大，以致于家庭的实际收入减少了。结果，他们只能更多地，而不是更少地消费高价的山铃薯！为什么？因为现在他们不得不在生活必需的山铃薯上花费很多钱，以致根本吃不起肉；从而被迫比以前更加要依靠马铃薯。简言之，替代效应在这里被反常的收入效应抵消了。这种反常的收入效应适用于象马铃薯那样特殊的“劣等”品。当收入增加时，在穷人的家庭预算中，这种物品的消费趋向于减少。这种罕见的事例是维多利亚时代的经济学家罗伯特·吉芬爵士首先发现的。注意：如果是一般的、不经常购买的劣等品，反常的收入效应是不会大于替代效应的。因而，也就不会出现吉芬所看到的那种奇特现象。

我们可以用下面的说明来解决价值的难题：一种商品的数量越多，即使它的全部有用性质随着数量的增加而增长，它的最后一个单位的相对的满足需要的能力越小。因此，为什么大量的水具有低微的价格，其原因是很明显的。同样，象空气这样绝对必需的物品只能是一种自由取用的物品。在以上每种情况中，正是巨额的量使其边际效用大大减少，从而这些重要物品的价格也就非常低廉。

§ . 消费者剩余

价值的难题强调了，把所记录的一种物品的货币价值（用价格×数量来衡量）作为总福利的指标可能是非常不符合于事实的。我们所呼吸的空氣的可衡量的经济价值是零，但空气对福利的贡献却是大到无法计量。

一种物品的总效用及其总市场价值之间的差额被称为消费者剩余。之所以会产生剩余是因为我们“所得到的大于我们所支付的代价”；这种额外的好处根源于边际效用递减规律。

我们很容易看到，这种消费者剩余是如何产生的。我们对每一个鸡蛋或每一杯水都支付同样的价格。因此，我们为**每一个**单位物品所支付的是它**最后一个**单位的价值。但是，根据我们的边际效用递减这一基本规律，对我们来说前面的单位要比最后的单位有更多的价值。因此，我们就从前面的每一个单位物品中都获得了消费者剩余，当交易不再对我们有利，不能使我们再得到消费者剩余时，我们就停止购买。

图 19—4 说明了一个消费廉价的水的人的消费者剩余的概念。比如说，水的价格是每加仑 1 美元。图 19—4 位于 1 美元的水平线表示了这一点。消费者考虑在那种价格水平时购买多少加仑水。第一加仑水是非常有用的，能够消除极度的干渴。因此，消费者愿意为它支付 9 美元。但是，这第一加仑水的代价只是 1 美元——即市场价格——这样）消费者就获得了 8 美元的消费者剩余。

再考虑第二加仑水。这一加仑水对消费者来说值 8 美元，但代价还是为 1 美元，因此，消费者剩余是 7 美元。如此下去，直至第九加仑水，它对消费者来说只值 50 美分，从而就不购买这一加仑水了。在 E 点时，消费者达到了均衡，这时按每加仑水 1 美元的价格购买了 8 加仑水。

然而，在这里有了一个重要的发现：尽管消费者只支付了 8 美元，但水的总价值是 44 美元，把竖行每个边际效用相加起来（= 9 美元 + 8 美元 + + 2 美元）就得出了这个结果。这样，消费者得到了超过其支付量的 36 美元消费者剩余。

图 19—4 由于边际效用递减，消费者的满足超过了他所支付的代价

对水的阶梯式向右下方倾斜的需求反映了，随着消费者得到的水的增加，边际效用是递减的。但是，我们看一看，从前面的各单位水中得到了多少超额的或剩余的满足。把所有阴影部分的剩余加在一起（第一单位 8 美元剩余 + 第二单位 7 美元剩余 + + 第八单位 1 美元剩余），我们得出，消费者从购买水中得到的消费者剩余总量是 36 美元。

在这个简化了的例子中可以看出，需求曲线与价格线之间的面积是消费者剩余总量。

在我们图 19—4 的例子中，我们所取的是一个消费者购买水的情况。但

是，我们可以把消费者剩余的概念运用于整个市场。图 19—5 上的市场需求曲线是个人需求曲线（图 19—4 所表示的只是其中的一条）水平方向的总和。可以把个人消费者剩余的逻辑运用于整个市场：

价格线之上的市场需求曲线的面积（如图 19—5 中 NER 所示）代表总消费者剩余。它代表了消费者得到的、超过他们为商品支付的代价的额外效用。

消费者剩余的应用

在作出有关公共物品的许多决策中，消费者剩余的概念是极其有用的——它可以运用于有关机场、道路、水坝、地铁和公园的决策。

假设一条新的高速公路的修建正在考虑之中。由于高速公路是公用的，它并不能带来任何收入，使用高速公路的人所得到的任何一单位效用都只能看作是个人的消费者剩余。为了避免比较个人之间效用的困难，假设有 10000 个使用者，他们在一切方面都是完全相同的。

根据仔细的核算，可以说，我们确定，每个人可以从高速公路中得到 350 美元的消费者剩余。如果总成本小于 350 万美元

（ 10000×350 美元），消费者就会赞成修建这条高速公路。人们一般建议，如果这条高速公路的总消费者剩余（350 万美元）大于它的成本，就应该由政府修建这条高速公路。

消费者剩余除了可以帮助社会了解它应在什么时候值得修建桥梁或公路以外，还可以提供线索来说明为什么人们对价格和价值的等价的怀疑是有其道理的。我们已经知道，尽管水或空气的总经济价值远远超过了钻石或毛皮，但水或空气却可以具有的经济价值（很低的价格乘数量）。空气和水的消费者剩余是很大的，

图 19—5 总消费者剩余是需求曲线之下和价格线之上的面积

需求曲线表示消费者为消费每单位水所支付的代价。因此，需求曲线之下的总面积（ONEM）表示从消费水中所得到的总效用。减去消费者所支付的水的代价（等于 ONEM），我们就得出从消费水中所得到的消费者剩余，即三角形 NRE。而钻石和毛皮的价值可能只略微大于其购买价格。

消费者剩余的概念还指出，现代高效率社会的公民享受着巨大的特权。消费者很容易忽略他能以低价购买许多品种繁多的非常有用的物品。

上述说法可以使人谦虚。如果你知道某人以非常高傲的姿态为他的高生产率和实际收入水平而骄傲，那就要让他冷静下来，进行思考。如果把他送到一个原始的荒无人烟的岛屿上，那末，即使他的全部技能和精力依然如故，他的货币收入能买到什么？实际上，没有资本设备，没有丰富的资源，没有其他人的劳动，而更重要的，没有一代一代积累的技术知识，他个人能生产出多少东西？很显然，我们所有的人都从我们从来没有建造的经济世界中取得利益。

正如 L·T·霍布豪斯所说：

某些企业的老板们认为，他们由于“自我奋斗”获得成功并且“创造”了自己的企业，而在事实上，是整个社会向他们提供了技术工人、机器、市场、安定和秩序——这些范围广泛的条件和社会环境是千百万人经过许多代的努力创造出来的。如果把这些社会因素统统去掉，那末，我们只不过是一

个赤身裸体的野蛮人，靠采野果打野兽为生。

现在，我们就结束了对需求曲线背后因素的分析，这种需求曲线包括消费者购买的食物、衣服、娱乐和其他东西。这种经济分析的关键是，消费者必须把他们有限的收入用来满足许多不同的需要和欲望，而他们在这样做时，就要分配他们的收入，以便使所有物品最后一元的价值都相等。这种分配就引起对不同商品的各种需求曲线。

但是，企业的情况如何呢？消费者所需求的物品的生产和供给又如何呢？以后的三章就要转向于在供给与需求这两个舞伴中的另一个。在下一章我们开始说明不同种类的企业，从小食品店直至大公司。以后的一章集中在更仔细地分析成本上——分析总成本和平均成本的概念，这些概念将被用来说明企业的供给决策。以后，在第二十二章，我们要说明如何从企业的生产成本中得到它们的供给曲线。

一旦结束了对成本和企业的论述，我们就可以再回过头来分析供给和需求——但在那时，就更充分地懂得了这两条基本曲线中每一条曲线背后的因素。这两条曲线的活动贯穿于整个教科书，而且，实际上也贯穿在经济生活本身之中。

总结和复习

1. 把每个消费者的个人的市场需求曲线按水平的方向加在一起便得到所有消费者的市场需求曲线。需求曲线可以由于许多原因而移动。例如，收入的上升一般会使 DD 曲线向右移动，从而会增加需求；替代品（咖啡代替茶叶等等）价格的上升也会导致需求类似的向上移动；补充品（如柠檬与茶的关系）价格的上升会带来相反的影响，使 DD 曲线向下和向左移动。还有其他因素——爱好的改变、人口的变动和预期的不同——也能增加或减少需求。

2. 经济学者们用总效用的概念和边际效用递减规律来解释消费者的需求。效用是一个概念，它表示消费者从某种商品中所得到的有用性质或满足的量。满足水平的添增被称为**边际效用**，这里“边际”的意思是，从某商品消费增加的一单位中得到的额外的或增加的效用。

边际效用递减规律说明：随着所消费的商品量的增加，所消费的最后一单位的边际效用趋于递减的。

3. 经济学者们假设，消费者要分配他们有限的收入，以便达到最大的满足或效用。为了达到效用最大化，消费者必须使他用于每种物品的最后 1 元的边际效用相等。只有在用于面包、奶油、鞋、唱片和音乐会上的每 1 元的边际效用相等时，消费者才能从有限的货币收入中达到最大满足。（但是要注意：25 美元一瓶的香水的边际效用并不等于 25 美分一杯的可口可乐的边际效用。只是，它们的边际效用被各自的价格去除以后——即最后 1 元的边际效用， MU/P ——在消费者的最优配置之下必然相等）

这是超越需求理论之上的逻辑的基本规律：如果你想把任何有限的资源分配于各种不同的用途，那末，只要一种用途的边际利益大于另一种，把资源从边际利益较低的用途转移到边际利益较高的用途就会使你得到好处——一直到一切边际利益相等时的最终均衡为止。

4. 如果我们不直接使用边际效用的概念，而是把价格上升的影响分为（a）它的**替代效应**部分和（b）它的**收入效应**部分，那末，我们就能够从新

的角度来理解导致需求曲线向右下方倾斜的因素。当一物品的价格(p)上升时,人们趋向于用其他物品来代替价格上升的物品,以便保持原有的福利水平。除了由于替代而导致的物品数量(Q)减少以外,还有收入效应:由于家庭收入降低时,人们会购买较少数量的某一物品,所以该物品的价格上升——价格上升造成人们实际收入或实际购买力的下降——会导致该物品的消费量的进一步减少,因为人们的实际收入已经降低。

5. 亚当·斯密的价值难题——即在市场上对福利有较大作用的商品反而比福利作用较小的商品得到较低的价格——可以通过区分边际效用和总效用这两个概念而得以澄清。由物品成本(即由供给条件)所决定的物品的稀缺性和由该物品的边际单位的有用性质(而不是该物品的总量的有用性质)所决定的市场需求,在相互之间发生作用。总效用可以随着边际效用的减少而增加,这并不发生矛盾。

6. 市场价格取决于边际效用而非总效用这一事实可以通过**消费者剩余**的概念而突出地表现出来。我们在市场上购买每一个鸡蛋或每一夸特牛奶都支付同样的价格。而价格等于所购买的最后一单位物品的边际效用。但是,这就意味着,我们从前面各单位物品得到了大于价格的剩余效用,因为根据边际效用递减规律,前面各单位物品的边际效用大于最后一单位物品的边际效用。这种超过价格的剩余效用被称为消费者剩余。消费者剩余反映了,我们在按相同的价格购买所有单位物品时得到的好处。在简单化了的情况下。我们可以用需求曲线和价格线之间的面积来衡量消费者剩余。这是一个适用于许多社会决策的概念——例如,决定社会应在什么时候把大量支出用于公路或桥梁。

概念复习

市场需求与个人需求

收入和其他变动引起的需求移动。

边际效用递减规律

替代,互补和独立无关的物品

替代效应和收入效应

用于每种物品的最后一元的边际效用相等

$MU_1/P_1 = MU_2/P_2 = \dots =$ 每美元收入的 MU

边际效用与总效用的难题

消费者剩余(作为 DD 与价格线之间的面积)

价值的难题

供讨论的问题

1. 当你把越来越多人的相同的需求曲线加在一起时(用与图 19—1 中的程序相似的方法);同一尺度的纵横轴的市场需求曲线会越来越平坦。这个事实是否表明需求的弹性越来越大?详细解释你的答案。

2. 按照对消费者收入增加的反应程度列出几种物品。

3. 下列物品中哪一对可以划为互补的、替代的和独立无关的:牛肉,番茄酱,羊肉,香烟,口香糖,猪肉,奶油,杂志,出租汽车和练习本。说明

当另一种物品价格上升时，所引起的一种物品的需求曲线的移动。收入的变动将如何影响奶油的需求曲线？如何影响杂志的需求曲线？

4. 解释边际效用和总效用之间的差别。说明边际效用递减规律。用数字和图形来保证你理解了它的含义。

5. 为什么说“在均衡时，所有物品的边际效用必定完全相等”这句话是毫无意义的？修正这种说法并解释其原因。

6. 如果你想不使用边际效用的概念，那末，说明你用包括（a）替代效应和（b）收入效应在内的推理仍可以证明需求向右下方倾斜的规律。

7. 你愿意支付多少钱来使你不致于放弃各场电影？你为看电影花了多少钱？大致估算你的消费者剩余。

8. 较高深的问题：根据韦伯—费克纳和伯努利的对数函数，你的食品 q_1 和衣服 q_2 的效用函数是 $U = 2/3 \log q_1 + 1/3 \log q_2$ 。你可以通过求效用函数对各个 q_i 的导数来计算这两种物品对你的边际效用：我们用对自然对数求导的规则，即 $d(\log q_i) / dq_i = 1/q_i$ ，说明当你消费的任何一种物品加倍时，它的边际效用减半。这样，可以计算出食品和衣服的边际效用： $MU_1 = 2/3q_1$ ， $MU_2 = 1/3q_2$ 。在限制条件，即预算限制：收入（每周） $= Y = p_1q_1 + p_2q_2$ 对物品的支出之下，求 U 的最大值，我们就得出每元的 MU_i 相等的最大化规则：

$$MU_1 / p_1 = MU_2 / p_2$$

或者，

$$2/3p_1q_1 = 1/3p_2q_2$$

这就是说，“食物的支出 p_1q_1 应该是衣服的支出的两倍，或者，我们把收入的 $2/3$ 用于食物，而把收入的 $1/3$ 用于衣服。”因此，最后的需求函数是 $q_1^* = 2/3p_1$ 。证明以上所有这些结果。再找出当 $y = 12$ 美元， $p_1 = 1$ 美元， $p_2 = 2$ 美元时的均衡数量。

附录 19：消费者均衡的几何分析

§ . 无差异曲线

在不使用效用数量的概念的情况下，我们可以用图形来说明消费者的均衡位置究竟是什么样子。这样做有助于学习。

我们首先考察作为一个消费者的你，你以某种固定的价格来购买仅仅两类物品，譬如说食品与衣着。我们假设，你能够告诉我们：（1）你愿意要两类物品的某一种配合（譬如说，三个单位的食品和二个单位的衣着）的愿望是否超过你愿意要另二种配合（譬如说，二个单位的食品 and 三个单位的衣着）的愿望；或者，（2）你对两种配合是“无差异的”。

我们假设，上述两种配合在我们消费者的心目中实际上正好是一样可取的——即得到两者之中的哪一种对你来说都是无差异的。在 19A—1 图的附表中，我们进一步列出了对你同样无差异的其他一些配合。

图 19A—1 用图形描述了这些不同的配合。我们用一个轴衡量衣着单位，另一个轴衡量食品单位。四种配合（A、B、C、D）的每一种均由图上的一点来表示。

但是，这四种配合决不代表我们的消费者对之无差异的全部的不同配合。另一种配合，如 $1/2$ 个单位的食物和 4 个单位的衣着，也可以和 A、B、C、D 各种配合处于同样的无差异的地位，而且还有许多没有表示出来的配合。

在图 19A—1 中，通过四种配合点的平滑的曲线便是“无差异曲线”。曲线上的每一点都代表两类物品的一种配合。无差异曲线符合于这样一个要求：即如果作为我们的消费者的你选择曲线上的任何两点，那末，你将无法作出抉择。对你说来，所有的点都是一样可取的，因而你得到哪一种配合都是无差异的。

替代规律

应该指出，无差异曲线是向下凸出的。当我们沿着曲线向下和向右移动时——即增加食物的数量和减少衣着的数量——曲线的斜率更加趋于水平的数值。

曲线之所以具有如此的形状，原因在于：这种形状符合于现实生活中经常出现的一个特点，我们可以把这一特点称为“替代规律”：

一种物品越为稀少，它的相对的替代价值越大；相对于数量越多的物品而言，它的边际效用就越上升。

例如，在图 19A—1 中，你是位于 A 点的消费者，你愿意用六单位衣着中的三个来换取增加一个单位的食物。但是，当你已经达到 B 点时，你只愿牺牲剩下的衣着单位中的一个单位来得到第三个单位的食物，即 1 与 1 之比的交换。为了第四个单位的食物，你仅愿意牺牲已经逐步减少的衣着数量的 $1/2$ 个单位。

如果把图 19A—1 或图 19A—2 的 A 和 B 点连接起来，我们会看到，连接线的斜率（去掉它的页号）的数值为 3。把 B 和 C 连接起来，斜率为 1；把 C 和 D 连接起来，斜率为 $1/2$ 。这些数值——3、1、 $1/2$ ——不过是我们以前提到过的“交换条件”。

图 19A—1 增加一种物品的某些数量可以补偿失去的另一种物品的某些数量。

消费者喜爱 A 的程度和他喜爱 B、C、D 的程度完全相同。造成同等满足程度的食物与衣着的各种配合可以画成一条平滑的“无差异曲线”（或被称为“效用等高线”）。该曲线根据替代规律而（向下）凸出。替代规律的意义是：当一种物品的数量增加时，它的“替代比例”或“无差异曲线的斜率”递减。

然而，从 A 点移动到 B 点在曲线上是—段相当大的距离。如果移动的距离较短，那末，交换条件为多少呢？如果消费者处于 A 点，我们让他移到 AB 之间的食物为 $1/2$ 单位、衣着为 4 单位的那一点（该点没有在图上画出来），那末，交换比例为 4。由此，我们可以清楚地看到，沿着曲线移动的距离越短，交换条件越接近于差异曲线斜率的实际数值。

无差异曲线斜率的实际数值的意义是：要想找到譬如说 B 点的斜率，可以拿一根直尺，使直尺与曲线相切于 B 点——即直尺仅在 B 点和曲线接触，既不在 B 点之上，也不在其下。作出直尺的边与纵横轴相交之点。斜率为上述的纵轴交点至原点的线段与横轴交点至原点的线段之间的比率。例如，在 B 点，斜率为 $6/4$ ，即 $3/2$ 。较高深的著作把无差异曲线上任何点的斜率称为某一点的“替代比例”或“边际替代率”，或

因此，无差异曲线的斜率衡量两种物品的相对的边际效用或者一种替代的条件，根据该条件——在变动很小的情况下——消费者愿意用一种物品的少量减少来换取另一种物品的少量的增加。

以图 19A—1 的形式鼓出的无差异曲线符合于上述的替代规律。当你消费的食品数量增加时——与此同时，你消费的衣着数量减少——只有食品必须变为相对的更加便宜才能使你用越来越多的食品单位来换取一单位衣着。无差异曲线的具体形状和斜率当然会由于消费者的不同而有所变动，但是，在这本入门著作的论述中，把它的典型形状假设为图 19A—1 那样鼓出形态似乎是合理的。

无差异曲线群

图 19A—1 的表格只是可能有的无数表格中的一个。我们还可以根据较高的满足或效用水平，列出能给消费者带来更高满足水平的某些不同的配合。这种表格中的一个可能以两个单位的食物和 7 个单位的衣着开始，另外一个可能以 3 个单位的食物和 8 个单位的衣着开始。每一个表格均可用图形表示出来，均具有相应的无差异曲线。

图 19A—2 表示了四条这种曲线，图 19A—1 原有的曲线即为现在的 U_3 。这个图类似地理学中的等高线。沿着地图上具有一定高度的等高线行走的人，既不向上爬，也不向下降；同样，一个沿着某一条无差异曲线移动的人，从所消费的各种物品流量的变动中所得到的满足既不增加，也不减少。

当然，图 19A—2 所表示的仅仅是许多有可能的无差异曲线或效用等高线中的几条而已。

应该注意，当两种物品的数量同时增加，因而我们越过图形上不同的无差异曲线而向上方移动时，便得到越来越高的满足水平。除非我已经达到饱和点，否则我将从两种物品数量的同时增加中得到不断增加的满足。因此， U_3 比 U_2 具有较高的满足水平，而 U_4 比 U_3 具有较高的满足水平，如此等等。

图 19A-1

U_1 、 U_2 、 U_3 和 U_4 曲线代表无差异曲线，或效用等高线（为什么越处于外面的曲线越具有较优的位置）

§ . 预算线（或消费可能性线）

现在，我们暂时不谈某一消费者的无差异图，而给予他一定的收入。比如说，他每天可以花 6 美元，而且，他面临着食品和衣着的固定的单位价格——食品每单位为 1.5 美元，衣着每单位为 1 美元。显然，在各种可能有的食品和衣着的不同配合中，他可以把他的钱花费于其中任何一种配合。

在一个极端，他可以买 4 个单位的食物，完全不买衣着；在另一个极端，他可以买 6 个单位的衣着，完全不买食品。图 19A—3 的附表表示他花费 6 美元的各种不同方式中的几个。图 19A—3 的纵轴与横轴与图 19A—1 图和图

19A—2 相同，它表示了五个这种可能性。每种方式均由图上的一点来表示。应该注意，这五个点都在直线 NM 上。此外，任何其他可能存在的点，如 $3\frac{1}{3}$ 个食品单位和 1 个衣着单位，也在 NM 线上。直线 NM 总括了消费者在花费他的 6 美元收入时所可能采用的全部方式。

图 19A-3

开支的预算限制可以用数字表格表示。这些预算的成本加在一起总计等于 6 美元的收入（计算的公式为： $1.5F$ 美元 + $1C$ 美元）。预算的限制在图形上是以直线表示的交换比例，直线的斜率的绝对值为 Pr/Pc 之比。NM 是消费者的预算线。当消费者每天花 6 美元，而食品和衣着的价格分别为 1.5 美元和 1 美元时，他可以选择直线上的任何一点。（直线的斜率为什么是 $1.5 \text{ 美元} / 1 \text{ 美元} = 3/2$ ）NM 的斜率（不计正负号）是 $3/2$ ，必定为食品价格和衣着价格之比，因而直线 NM 的一般意义是显而易见的。在既定的价格之下每当消费者放弃 $1\frac{1}{2}$ 个衣着单位（从而在图形中乘直下降 $1\frac{1}{2}$ 个单位）时，他可以得到一个单位的食物（即以水平方向向右移动一个单位）。换句话说，他可以用三个单位的衣着换取二个单位的食物。我们把 NM 称为消费的“预算”（或“消费可能”）线。

§ . 切点的均衡位置

现在，我们可以把两个部分合在一起。图 19A—3 的纵横轴和图 19A—1 与图 19A—2 是相同的。我们可以把预算线 NM 加在消费者的无差异曲线群之上，如图 19A—4 所示。消费者可以在直线 NM 上任意移动。NM 右方上的区域是该消费者不能到达的，因为他所能花费的收入只有 6 美元。而 NM 左下方的区域也无足轻重，因为我们假设，他要把 6 美元全部用完。

该消费者会移动到哪里去呢？很显然；他将移动到给予他最大满足的那一点；换句话说，他将移动到数值最高的无差异曲线上。在我们的图形中，必然为 B 点。在 B 点，预算线正好与无差异曲线 U_3 相切——但并不相交。

预算线和无差异曲线的这个相切之点，位于消费者所以达到的具有最大效用的无差异曲线上。

在几何图形上，当预算线和无差异曲线的斜率正好相等时，消费者处于均衡状态。同时，我们已经看到，预算线的斜率是食品与衣着价格之间的比例。

因此，我们可以说，当消费者的替代比例（或相对的边际效用比例）正好等于食品价格和衣着价格之比时，就达到了最优的均衡状态。

因为，如果我们把消费者购买的食物和衣着的数量分别用 F 和 C 来表示，那末，花费于食物的总支出必然为 $1.5F$ 美元，而花费于衣着的总支出必然为 $1C$ 美元。如果每日的收入和支出为 6 美元，那末，下列方程必然成立： $6 \text{ 美元} = 1.5F \text{ 美元} + 1C \text{ 美元}$ 。这是一个线性方程，也是预算线 NM 的方程。注意：NM 的斜率的数值 = $1.5 \text{ 美元} \div 1 \text{ 美元} = \text{食品的价格} \div \text{衣着的价格}$ 。

除了 B 点之外，NM 上的其他点均和其他的无差异曲线相交。只要消费者能在不同的无差异曲线之间移动，他总是可能移动到较为有利的曲线。

图 19A—4 消费者最喜爱而又能实现的消费品的配合在 B 点实现

现在，我们把预算线和无差异曲线置于一个图形之中。在 B 点，消费者在固定收入的限制下，达到他可能实现的最高的无差异曲线。B 代表预算线和最高的无差异曲线相切之点为什么？如果两者的斜率不相等，那末，NM 会同无差异曲线相交，从而，消费者可以越过该无差异曲线而达到代表更高满足水平的曲线。在切点 B，替代比例等于价格比例， PF/PC 。这就意味着，一切物品的边际效用与它们的价格成比例，而花费于每一种物品上的最后一元所得到的边际效用相等——如本章的正文所示。

图 19A—5

我们首先假设同一消费者的每日收入减少二分之一，与此同时，两种物品的价格没有变动。我们可以准备另一收入的变动使预算线平行地移动。例如，把收入减半为了美元，使得 NM 移动到 N' M' 导致均衡点移动到 B'（读者自行说明收入加倍到 12 美元时对于均衡的影响。设想新的切点大致位于何处）。

收入和价格的变动

考虑下列方面的影响会有助于我们对上述过程的理解：

（a）货币收入的变动；（b）两种物品之一的价格的变动。

收入的变动

我们首先假设，同一消费者的每日收入减少 $1/2$ ，与此同时，两种物品的价格没有变动。我们可以准备另一张类似图 19A—3 附表的表格，说明该消费者现在所具有的各种消费可能性。把这些点置于类似图 19A—5 的图形中，我们将得到一条新的预算线，如图 19A—5 的 N' M' 所示。预算线平行地向内移动了一段距离。该消费者现在只能在新的预算线上任意移动。和刚才一样，他将移动到对他最为有利的无差异曲线之上，即移动到 B' 点。在这里，上述最优均衡的相切条件仍然适用。通过 B' B 的 II 曲线可以说是消费随着收入而改变的恩格尔曲线。

一种物品价格的变动

现在，回到消费者以前每天有 6 美元收入的情况，但假设食品的价格从 1.5 美元上升到 3 美元，而衣着的价格仍然没有变动。我们必须再次考察预算线的变动。这回我们发现，预算线以 N 点为中心旋转到 NM'' 的位置，如

替代比例，或无差异曲线的斜率，可以被证明为食品的边际效用和衣着的边际效用之间的比例，因此，我们的相切条件仅仅是以另外一种方式说明，在均衡时，某物品的价格和其边际效用必然具有相同的比例——消费者用于食品的最后一分钱所得到的边际效用等于他用于衣着的最后一分钱所得到的边际效用。

新的预算线 N' M' 的方程现在是： $3 \text{ 美元} = F \text{ 美元} + 1c \text{ 美元}$ 。

回想第七章 7—2 图的重要的预算收入和支出形式。

NM'' 的预算方程现在是： $6 \text{ 美元} = 3F \text{ 美元} + 1C \text{ 美元}$ 。

图 19A—6 所示。

旋转的原因是显而易见的。由于衣着的价格没有变动，N 点的位置和以前一样。然而，由于食品的价格已经上升，M 点（表示能购买 4 个单位的食物）现在已经无法达到。在每单位食品的价格为 3 美元的情况下，用每日 6 美元的收入现在仅能购买两个单位食物。因此，新的预算线肯定仍然要通过 N 点，但会以 N 为中心旋转到 M 之左的 M' 点（新预算线的斜率为 3/1。为什么）。

现在的均衡点为 B'。相应于该均衡点，也存在着一个新的相切的情况。较高的食品价格肯定会减少食物的消费量，较高的 PF 会使衣着的消费量增加或减少。

为了帮助理解，你可以设想收入增加，以及衣着或食品价格下降的情况。

§ . 求出需求曲线

现在，我们可以说明需求曲线如何上升。认真地观察图 19A—6。应该注意，当我们使食品的价格从每单位 1.5 美元提高到 3 美元时，我们使其他条件不变——无差异曲线所代表的爱好没有变动，而货币收入和衣着的价格也保持不变。这样，我们就可以在理想的条件下，找出对食物的需求曲线。在每单位食品价格为 1.5 美元时，消费者购买 2 单位食物，如均衡点 B 所示。当价格上升到每单位 3 美元时，购买 1 单位食物，在均衡点 B'。如果你画出一条相应于每单位食品价格为 6 美元的预算线，均衡点就在 B'，而食物的购买量则是 0.45 单位。

现在，在其他条件相等的情况下（本章附录结尾的第三个问题论述这一点），画出与食物购买量相应的价格的各点。你将会从无差异曲线中得出一条向右下方倾斜的需求曲线。应该注意，我们这样作时并不需要涉及效用问题——得出需求曲线的基础仅仅是可衡量的无差异曲线。

§ . 价格的成比例变动和货币数量论

假设一切价格正好全部加倍，则不难看出，其作用正和收入减半一样。因此，当一切价格加倍时，可以看作是图 19A—5 中从 NM 到 N'M' 的变动。但是，如果收入也加倍，这就会使消费者正好回到原来的预算线 NM。因此，收入和一切价格都加倍使预算线仍然不变。我们得出结论：

按同一比例变动全部价格和收入，需求的均衡数量不发生任何变化。

图 19A—6

食品价格的上升使预算线以 N 为中心，由 NM 旋转至 NM'。新的均衡切点为 B'。该点具有较少的食物以及具有较多或较少的衣着。（你能否说明 Pc 变动的情况）

这一结论为第十六章所详细地讨论了的货币数量论提供了理论依据。为什么？如果全部价格加倍和收入加倍，那末，我将购买完全同样数量的物品和劳务。我需要正好两倍的货币数量来购买正好两倍的交易价值。从而对货币（M）的需求正好加倍。货币流通速度的定义是：货币量（M）除以购买的价值（ $P_1Q_1 + P_2Q_2 + \dots$ ）的比率。在我们所举的例子中，全部价格加倍，

货币数量正好加倍，所以，货币流通速度不变。

需求理论的框架这个重要的特征是货币数量论的核心。由于在奔腾式的通货膨胀时期，价格和收入趋向于同时变动，所以，货币流通速度接近不变，以致总价格水平随货币供给而变动，这并不奇怪。许多拉丁美洲国家每年通货膨胀率达到 100% 或 200% 就是这样的事例。

附录的总结和复习

1. “无差异曲线”或“效用等高线”系由在消费时得到同样满足的各点所组成。根据相对边际效用（或替代比例）递减的经验规律，无差异曲线一般为向下鼓出的形状。

2. 如果某个消费者拥有一定的全部用之于消费的货币收入并且面临着两种物品的市场价格，那末，他只能沿着被称为“预算”（或“消费可能性”）线的一条直线移动。该线斜率的大小取决于两种市场价格之比；该线离开原点的远近取决于他的收入的多少。

3. 消费者将沿着预算线移动，一直到他抵达可能有的最有利的无差异曲线为止。这时，预算线会与某一条无差异曲线相切，但并不相交。因此，均衡位置处于相切之点；在该点，预算线的斜率（即两种价格之比）正好等于无差异曲线的斜率（即替代比例，或两种物品的边际效用之比）。这就再一次证明，物品的边际效用和其价格在均衡时形成相等的比例。

4. 收入的减少会使预算线平行地向内移动，通常会减少两种物品的购买数量。其他条件不变，一种物品价格的单独变动会使预算旋转，以致改变该线的斜率。总之，不论哪方面发生变动，均将得到一个新的最大满足的均衡点。该点为一个新的切点；在该点，花于每种用途的每一元钱所带来的边际效用相等。通过新旧均衡点的比较，我们可以得到一般的向右下方倾斜的需求曲线。

概念复习

无差异曲线或效用等高线

斜率或替代比例

预算或消费可能性线，NM

向原点突出的形状与相对边际效用递减规律最优的切点均衡：

$$P_F / P_C = \text{替代比例} = MU_F / MU_C$$

由于收入变动或价格变动，NM 平行地和旋转地向新的切点均衡移动

供讨论的问题

1. 解释为什么在一个无差异曲线图的任何一点上，有一条，而且只有一条无差异曲线穿过，即为什么两条无差异曲线决不会相交。

2. 如果一条无差异曲线与某消费者预算线相交于一点，解释为什么该消费者不能达到均衡。该消费者应如何作才能达到均衡？

3. 用表列出图 19A — 6 中由于食品价格变动所引起的食品价格与数量的各种配合。在图上画出这些点。这就是食品的需求曲线。为什么这条曲线向

右下方倾斜？如果消费者的收入增加，需求曲线将如何变化？

4. 在图 19A — 4 中，用效用数 1、2、3、4 标出了各条无差异曲线。说明，只要它们是序数或者是基本相同的关系，就可以用任意其他四个数来得出同样的需求均衡。由此推论出，需求经济学所需要的效用只是“序数效用”，而不是用数值衡量的，或“基数”效用。

5. **较高深的问题**：你能解释消费者剩余图如何能说明任何销售税所必然引起无谓损害，或经济的低效率？下面的图十分像图 19—5。每多购买一单位物品，都会增加越来越多的效用，如 DD 曲线之下的面积所示，而且在人为地假设，放弃闲暇所得到的效用单位数不变，即按每天 10 小时，每小时 2.5 美元计算。现在假设，政府为了支付军费或修公路需要对每个人增加 5 美元（或两小时）的税收。为了达到这一目的，最有效的赋税就对每个人征收 5 美元的一次性税，如图右方标有 5 美元的长方形所示，这种税要从每个人的闲暇中扣除（人为地假设各闲暇小时的效用不变）。然而，假定不这样作。而是对每个人所购买的物品增加每单位 1 美元的销售税。由于供给曲线向上从 S 移动到 S'。所以，新均衡点将从 E 移动到 E'。正如长方形 SAES' 所示，政府可以同样征收到它所需要的 5 美元的税收（你能说明为什么吗？）但是，消费者会大幅度减少他们对该物品的消费，从而，现在从这种物品得到的效用的好处超过了所放弃的闲暇的效用——它的“消费者剩余”——从三角形 SED 成为较小的三角形 S'E'D'。税收长方形 SAES' 是**无法避免**的损失，因为政府如果不剥夺我们公民的劳动—闲资源，就无法得到军费开支。但是，小三角形 AEE' 是什么呢？这是可以避免的，或者无谓的消费者剩余的损失。这种损失的产生是由于用销售税去增加政府收入，以及由于这一事实：销售税使经济背离了它的有效率的均衡点。

运用消费者剩余的概念，解释上面这段话的推理过程。无谓损失与政府收益之比是什么？还要计算税率为 2 美元、3 美元和 4 美元时的无谓损失和政府收入的增加，进一步计算这些不同的税率下的无谓损失与政府收入增加之比率。你能说明这些比率的形式吗？

第二十章 企业组织和收入

美国的事业是企业。

卡尔文·柯立芝

这一章与以后四章转入分析我们的市场经济是如何运行的。但是，要想了解我们的企业文明，我们必须首先了解企业的组织和功能。

本章的第一部分逐渐引入对现代公司的分析，主要通过一个范围广泛的事例来作到这一点。后半部分论述公司的财政结构——特别是现代巨大的、往往是跨国的公司的财政结构。

附录介绍会计学的概要，掌握会计学是理解企业经济学的基础。

A. 大、小和微不足道的企业

在 80 年代，美国存在着 1600 多万个企业单位。其中大部分是非常微小的单位，它为一个人所有——即**单人业主制**。一些是**合伙制**。较大的企业趋于采用**公司**的形式。

大多数小企业都是今日开办明日关门——其平均寿命仅为年。一些企业将由于破产而结束。更多的一些将自动关闭，其业主叹息着幻想的破灭以及得到代价太高的教训。还有极少数企业，当其业主以几百万美元的代价把它们卖给大公司时，会有一个欢乐的结局。

新企业的诞生比旧企业的死亡要快。目前企业单位数量的增长是过去几年中企业的诞生超过死亡所积累的结果。随着经济的增长，我们可以预期，企业的诞生率势必超过它的死亡率。

从数量来看，个人所有的“单人业主制”的小企业是占绝对优势的企业形式。但是，从资金大小、政治和经济力量、职工人数和薪金与工资数额来看，几百家“大公司”占有关键性的地位。图 20—1 表明了，企业如何按数量和规模分为若干重要等级。

§. 小企业

让我们概略地看一下“微不足道的企业”在我们的经济中起着什么样的作用。在美国，存在着几乎为 20 万的食物店主，都靠着经营自己的店铺为主。还有大约 20 万个加油站，五万家药店，等等。把它们总计在一起，大约有 1000 万家小企业，他们每家的营业额每年不超过 5 万美元。

这些店铺中的一部分是非常成功的。但是，仍然可以正确地说，大多数店铺给它们的业主赚的钱并不比业主以较小的努力或较少的风险受雇于人得到的报酬多出多少。

确实，连锁商店在整个食品杂货行业中占了 65% 左右的销售量，剩下的则为独立经营的店铺所瓜分。这些独立经营的店铺大多数是所谓“夫妻店”，每天的营业额不到 500 美元。开办它们的人往往只具有几千块钱的本钱——如果他们根据所费精力领取最低工资，那末他们的本钱还不够维持这种工资所要求的营业额所需资金的半数。

图 20—1 工商企业的三种类型

这个图表明了美国经济中主要的经济组织。横轴表示公司、合伙经营制、或单人业主制在企业中占的百分比，纵轴表示每个企业的平均规模（以每年按美元计算的销售额衡量）。面积（数量×销售额）表示每部分所代表的总经济活动的份额。应该注意，尽管公司很少，但它们代表了大部分经济活动。

大多数这种小规模的经营一开始便注定了自己的失败命运。当业主的开办资本消耗净尽时，店铺就关闭了。这可以说明，为什么 1/3 到 1/2 的零售企业都在 3 年之内关门。

当然，不同行业要求的资金投资量不同。建造一个现代化的加油站要花费 30 多万美元，但是，从石油公司那里租用一个就使开办投资减少到两万美元左右。具有高度“存货周转率”的行业——如蔬菜店——显然比药店、五金店或首饰店要求较少的资本，因为，在后几种商店，货架上的许多商品要积压 1—5 年。

除了开办企业需要的资本以外，还需要大量个人的努力。自耕农在夏天农忙季节每星期劳动 55 到 60 个小时。同样，据估计，自己为自己干活的人比拿工资的人每周或每年多工作很多时间。然而，人们总是想开办他们自己的企业。他们的企业可能是一次成功的冒险。即使他们每年所赚的钱从来不超过两万元，一个小企业能够做出自己的计划并能做多种多样的工作，这些都是有吸引力的。

§ . 单人业主制

通过假设的一个企业由小到大的历史，我们可以较深刻地了解企业组织的主要形式——（a）单人业主制、（b）合伙制和（c）公司。

假设你决定开办一个企业来生产计算机软件。也许你在很年轻时学过如何编程序，并且现在设计出一个能吸引人的电子游戏，或者一个使公司能比较易于管理帐目的方法。也许你想模仿别人从事有利可图的轻音乐唱片节目。要想做一个单人业主，你不需要得到任何人的允许。你在某一天早晨醒来时仅仅说：“今天，我开始经营。”于是你就开始经营了。

你要雇多少人就可以雇用多少人，只要能借到，你也可以借任何数量的资本。在一个月底，在付出所有成本费用之后不管剩下来多少便是你的利润。你能够随意使用它。没有人禁止你从钱柜里取出 1 万美元，给你自己买一辆新汽车，只要你能在钱柜里找到那么多钱的话（但是，不要忘记了，作为一个个人，你必须为你的全部收入支付个人所得税），企业的亏损也都是你的。如果你的售货款不能抵偿你的成本，你的债主可以要求你深挖你个人的资产：你的汽车、家庭的住房，以及其他。

用法律的术语来说，一个单人业主对企业的一切欠债具有“无限的债务责任”。你的一切财产，除了极少数量之外，在法律上说都可以被用来抵偿债务。

企业的成长以及对于短期资本的需要

想不到是这样——你的软件企业得到了巨大的成功。你的第一盘磁带（名为“时尚”）在青少年中风行一时。你现在赚的钱比你预料的。但是，你

发现，你对现金的需要比过去任何时候都迫切。

为什么？因为你要在你的产品销售后才能得到现款，但你在得到你的计算机程序编制人员和供应者的劳务之后要马上支付报酬。然而，开发新软件需要时间。在一段时期中，你把钱投进去，却什么也得不到——这就是说，你所有的只是当你下一个计算机游戏上市后未来得到支付的可能性。

在某种程度上，现款的紧张可以由于你把偿付供应者的期限推迟到月底或更晚一些而得到缓和。但是，供应者所容许的推迟有一定的限度。而且，听任你的帐单堆积起来是一种代价高昂的筹集资本的方法，因为一般的货物帐单都有在 30 天内付款减免 2% 的规定。当你不利用这种减免时，你事实上支付一笔很高的利息——每年可到达 24%。

贷款的需要 为什么不从当地银行那里以 10%、13% 或 16% 的利息来取得商业贷款？商业银行通常并不提供“带风险的资本”（即用于高度投机性或带风险项目的投资资金）。银行副经理考察你的存款账目后发现，它已经接近于零；这是理所当然的，因为每当别人偿付你款项时，你必须很快地据此而开出支票来偿付你的没完没了的欠债。

即使一个有创新精神的银行在给像你这样的企业提供资本之前也是犹豫不决的。对该银行来说，你不过是为数众多的有可能成为企业家的人中的一个。银行知道，这些人的大多数即使在繁荣时期也必然要失败；而在严重的萧条下，肯定有许多人要被消除掉。实际上银行为了保护它的资金，势必要在例如 13% 的利率之外，向你征取每年 5% 或 10%，甚至更多的额外的风险利息。不然的话，银行成功的风险性贷款的收益就不能抵偿不成功时的亏损。

还有一个你得到银行贷款的可能性，特别是如果你是少数民族的成员的话。小企业管理局（SBA）可能和银行共同行动，从而诱使银行给你一笔贷款。也可能存在着目的在于得到税收方面好处的小企业投资公司，该公司可以借给你风险性的资本，从而换取最终得到部分所有权的好处。某些州设有经济发展机构，该机构拥有有限的资金，以便帮助企业进入该州的城市，或者留在那里。

尽管你使用了各种暂时的办法来筹集资本，你的企业仍然缺乏发展的资金。你已经没有其他可行的手段来进一步筹集资金。

这时，你也许会想找一个合伙人。

§ . 合伙制

任何两个或两个以上的人都可以在一起形成合伙制。每人都同意分担一部分工作和资本，分享一定比例的利润，当然也分摊一定的亏损和债务。口头上的协议可以算数；如果请一个律师写成某种正式的合伙协议，则更合乎办事的常规，而且可以避免误会。合伙制在主要企业形式中最不普遍。合伙制是主要企业形式中最不普及的一种。合伙制企业有 100 多万个，但它们在所有企业的销售额中仅占 8%（参看图 20—1）。

在德国有一个广泛使用的办法；德国银行购买企业的部分所有权而分享利润。这种参与所有权的办法必然导致银行的管理责任，有时还导致了银行界对企业的垄断控制。由于这个和其他原因，根据 1933 年的格拉斯—斯泰格尔法案，美国在法律上禁止商业银行从事这种活动。

为了你的软件企业，你找了一位大学时的朋友，他对计算机有兴趣，而且继承了 8 万美元的遗产，在看了你的磁带之后，他同意共同经营。他像你那样为企业工作，每年得到例如两万美元，而你自己则得到 2.4 万美元，你分摊 $\frac{2}{3}$ 的全部利润和亏损，而他分摊 $\frac{1}{3}$ 。

你的合伙人拿出 8 万美元现款。你为企业拿出了什么东西？只有几盘空白磁带和一 IBM 公司的个人计算机。这些似乎算不了什么。

实际上，你为合伙企业所贡献的是无形的但却是有价值的资产：技术知识、技巧、商标和名声——即所谓的“商誉”。简言之，你给企业带来的是潜在的营利能力，即支付了所有成本之后，每年能赚到 3 万美元的能力。这是你以前投资的赚钱能力的资本化。你让你的合伙人得到一个每年挣 2 万元的职务——假设这大致是他在别处所能赚到的——除此之外，作为 12 万美元的报酬，他还得到潜在赚钱能力 3 万元的 $\frac{1}{3}$ 。

要想从普通股票投资上每年赚这么多钱，他要拿出的钱多于 8 万美元。为了赚同一数量的钱，他必须购买 10 万元 10% 的利息的政府债券。因此，除了风险因素之外，你的合伙人用他的 8 万美元买到了合算的货物，因为他的投资实际每年得到 $12\frac{1}{2}\%$ 的利益。所以，你由于所提供的商誉而得到 $\frac{2}{3}$ 的份额是合理的。

“这就是我们扩展的情况”

你们的企业继续扩大和兴旺起来。每年，两个合伙人都同意，只取出规定的钱数（相当于工资）以及 $\frac{1}{5}$ 的利润，把剩下的投入于企业。

为什么要取出哪怕是一分利润呢？因为你需要现金来支付你的联邦个人所得税，该税的大小不但取决于你的薪金，而且也取决于你在合伙企业中所赚到的钱的份额。

为什么像你这样的新企业会扩展呢？有这样一些原因：· 由于你们的商标通过作广告宣传而更加知名，由于你雇用了较多的推销员，所以你们产品的销售量增加了。

· 由于生产了较多的产品，实现了大规模生产的经济效果。你可以降低价格，从而增加销售量。

· “纵的联合”成为扩展的一个新因素。你决定开办一个零售连锁商店，这样你就经营两种业务，而不仅仅是一种生产业务。

· 企业也由于“横的联合”而得到扩展：你们利用有利的机会来收买许多竞争者，他们出售流行的与你们相竞争的软件。

· 增加了新的补充性产品，例如，屏幕显示、计算机印刷和资料服务。你们觉得在同一企业中增添新产品有助于平均分摊一般管理费用，而你们的推销员认为：当他们到一个地方去兜售时，他们也可以乘机为新产品寻找定货。

· 由于增添了与你们企业毫无关系的业务（如生产车床工具、修理汽车、看相算命、高尔夫球），你们甚至可能成为一个小型的“混合联合企业”。

· 你们也可能由于你们的成本降低而得到扩展。你们的许多竞争者的工

人成立了工会从而提高了劳动成本。而你们按数值仅为工会规定的工资标准的 2/3 的非工会会员工资来使得你的产品的价格低于你们的竞争对手。

但是，其中最重要的可能是：你们的企业之所以能扩展，简单说来就是你们有一个好的想法，这体现在制造精良的产品、在大部分的周末时间中工作、精心管理自己的企业、以及运用技巧来销售你们的产品。

需要的新资本及其来源

这一企业再次处于矛盾的境况：它越是成功，扩展得越快，它越是缺乏资本。新加入的 8 万美元的股本资本没有以现款的形式、存留很久。它很快地转变成成为流动资产，如半制成品和办公用品。它的一部分被用于偿付最迫切的债务。

剩下来的钱被用于了购买厂房、新的大型计算机和设备而必须立即支付的现款。这种现付款和资本品购买价格之间的差额系以把工厂作为抵押品的贷款来偿付。

尽管持续地把利润再投入于企业，扩展仍然使你需要更多的资本。你所需要的资本仍然比你从任何一种贷款者那里能筹集到的还要多。你必须寻找你的“股本资本”的新来源，或由企业的所有者提供资金。你必须让更多的人进来，这些人会带来新资金，也会分享企业的利润并分担亏损。

合伙制的缺点

得到更多的股本资金的一个可能性是接纳新合伙人。你能接纳的数量是没有限制的。在经纪人商号和银行界，曾经有过 100 个以上的合伙人。合伙制有许多缺点，这使得合伙制不适用于大企业。首先，大多数合伙制具有无限责任。每一合伙人对整个合伙制企业所欠的债务具有无限的责任，一直到动用他全部个人财产。假如你在合伙制企业中的份额是 1% 而企业失败了，那末，你应该赔偿 1% 的亏损，而其他合伙人应赔偿 99%。但是，假如他们无力赔偿他们份额的任何部分，其后果如何？那时，你作为 1% 份额的合伙人有责任赔偿全部分额，即使这意味着你要卖掉你的珍本图书或别墅。

这种无限责任的特点说明了合伙制为什么总局限于农业和零售商业这类小型的、个人的企业。在大多数情况下，合伙制显然是风险太大的。

此外，合伙协议会引起买卖份额的法定程序复杂化。只要有一个合伙人发现现有的合同不能令人满意或想退出，就可以使一个合伙制企业解散。合伙制的法律也使得没有全体合伙者的一致同意，原有的合伙人出卖他的份额给新加入者成为不可能。如果合伙协议得不到保证，合伙制就必然解散。最后，由于合伙的人手众多和无限责任，合伙制也很难通过向许多人借款来为企业筹集资本。为了筹集资本，我们必须转向公司。为什么？

无限责任，筹集大量资本的困难，法律上的复杂性和要想使合伙制持续下去的各种问题是合伙制形式的严重缺点。

B. 公司

因此，现在，你很可能决定组成一个公司，而不是更大的合伙制企业。

你通常在你生活和活动的州中办理公司手续。然而，你也可能更愿意在某些州中设立象征性的总办事处，如特拉华州或新泽西州，因为那些州具有宽大的公司法规。

几个世纪以前，公司执照系由政府颁发的，颁发的执照很少，而且只有通过国王或立法机关的特别法令才能颁发。议院或国会曾经准许公用事业或铁路形成公司来做特定的工作或完成特定的任务。

东印度公司就是这种有特权的公司。在 19 世纪，我国和国外的铁路往往花费一大笔钱来通过议会取得公司执照，其数额和奠定路基的钱差不多。这种手续在上一个世纪中逐渐被认为是不公道的。以后的办法是通过一般的公司法，几乎给予任何人为了任何目的而组成公司的特权，并不需要立法机关或国会通过特殊的准许法令。

§ . 形成公司

以一小笔钱为代价，律师就会准备必要的文件，而在公司的章程中写进几乎你所企求的那样多的权利。州政府会自动地发给执照。

让我们看一下，你的计算机公司是怎样形成公司的。中心问题是谁将成为你的公司的所有者。所有权是由那些掌握了公司的股份或普通股票的人决定的。你和你的合伙人想保持对公司的控制，因此，你给你自己发行 10100 股，并决定向外界出售其他的 10000 股。

仔细的核算使你相信，10000 股份正常的市场价值最少是 30 万美元——因此，你以保守的姿态把每股的价值定为 25 美元。你预计，你的企业每年能给每股支付 2 美元的股息（股息随通货膨胀而增加），这样，你们公司的新的共同所有者将能从他们的投资得到合理的收益。

谁将买这 10000 股呢？你并不知道谁是潜在的购买者，因此，你决定通过一家当地的投资银行企业来出售这 10000 股。这些企业是买卖证券的企业，正如任何一个商人一样，它的利润来源于买价与卖价之间的差额。因为你们是一家小企业，它必然要狠狠地压低买价，特别是因为它可以说，经售你们的证券的费用是很大的。这样，该投资银行可以向你提出每股 20 美元的买价，而准备以每股 25 美元再卖出去。如果你们是一家大公司，那末，由于每股的再出卖价格为 25 美元，你们可以坚持每股 24 美元——或甚至 24.5 美元，因为各个投资银行机构会为了得到出售你们股份的权力而相互竞争来提高价格。

对于一家大公司，投资银行很可能同意包销全部 10000 张新发行的股票。这就是说，它按照议定的价格保证购买所有的 10000 张股票。如果这些股票不能按照它的卖价在市场上推销出去，是它而不是你们必须担负一切亏损。

但是，它可能认为你们的企业规模太小，尚未经历过充分的考验，以致它不愿意承担包卖的风险。因此，它在“尽力而为”的基础上经售你们的股票，如果它不能售出全部股票，你们最后就只能筹集到较少的资本。

§ . 公司结构

很幸运，一切进行顺利，你由出售股票得到了 20 万美元的现款。与合伙

制的情况不同，你不必关心股票卖给了谁，也不必关心那个人又可能再卖给别人。股票所有者，即你们公司新的共同所有者的名字得向发行股票的公司或该公司的银行代理人登记，这样，你们就知道发放股息和递送股东大会通知的地址。

每股的所有者通常有一张选票。分享公司收入的多少也与持有股票的数量成正比。有 1000 股的人有 1000 张选票，得到的股息也是拥有一股的人的 1000 倍。

外界 10000 股的所有者向公司支付了 20 万美元现款。你和你的合伙人付出了什么？显然不是现款，而是相当数量的经营资产：厂房、计算机、软件、设备、半成品，以及商誉（正如已经说过的那样，商誉是企业无形资产的资本化了的，价值，来源于企业的商标、专利、技术知识，等等）。

有谁监督这一过程来保护潜在的投资者的利益呢？在 1929 年以前的那些过去的日子里，你和你的投资银行会用远离事实的吹嘘和虚假的数字来抬高股票的价值。你可能会随心所欲地高估商誉，可能给予你们自己 20100 股，而不是 10100 股。这种办法被称为“股票掺水”。

在今天，这种办法已被禁止了。你必须把任何大数量的新发行的股票交给证券交易委员会（SEC），这种管理机关是在 1934 年的大危机时期建立的。在 SEC 允许你们出售新股票之前，它必须确认你们对所提供的股票的说明没有虚假之处。但是，该机关并不对股票的价值提供意见，也不作出保证。货物出门，概不退换——买者自己承担风险——仍然是判断股票价值时通行的原则。

§ . 公司制的优缺点

对于个人的优点

公司制解决了你对合伙制的大部分不满之处。它几乎是一个理想的筹集大量资本的措施。

最重要的是，每一个公司的股东现在具有**有限的债务责任**。每股付出 25 美元以后，股东们不再担心他个人的财产会受到损害。在最坏的企业破产的情况下，每个投资者最大的损失是原先付出的每股 25 美元。他不负更多的责任。

其次，公司是从事工商活动的一种方便的形式。它是一个由州所创造的独立的法定的实体；公司可以用自己的名义（而不是以它的所有者的名义）在法律上受到诉讼和提出诉讼。此外，不论由于买卖或遗赠的原因股票转手了若干次，也无论它有 10 个或 10000 个不同的股东，公司是可以“永远延续”或永远存在的。

一批股东不能强迫另一批股东出售或保持他们的股票，而在通常的业务决策上，只需多数同意（而不需要一致通过）。在正常情况下，由于人数众多，股东们不能为每一个决策举行会议。他们推选出十几位董事，组成董事会，以便在股东年会的休会期间代表他们，类似民主政体的选民们选举议会代表来为他们行使职权的情况。但是，我们将会看到，保持大公司的“真正民主”是一个难以解决的问题。

在你建立公司时，你会碰到公司的一个主要缺点：**联邦政府向公司利润**

征收额外的赋税。

你还记得，如果你没有建立公司，超出成本的全部收入分配给企业所有者，并且象一般个人收入那样纳税。对公司就不同了——公司的收入要交纳两次税。比如说，

1984 年你们计算机公司的净应纳税利润是 100 万美元。按照联邦公司税率，全部收入在 10 万美元以上者应交 46% 的税。在纳税后剩下来的 50 多万美元中假设企业把其中一半资金作为股息。这些股票的所有者还要按个人所得税税率纳税。但是，应该注意，有 25 万左右美元“留在”企业中不用交两次税——这些钱也纳税，但只按公司所得税税率纳一次税。

近年来，这个公司收入双重纳税问题受到猛烈批评。这是为有限责任与易于筹集资本的特权所付出的高额代价（但显然还不是特别高的代价）。一个经常被提出的建议是，把公司与个人所得税“合并起来”——即把公司收入作为与非公司企业收入一样看待，把全部这种收入分配给所有者，从而只纳一次税。这就能对不同经济部门的不同人和不同资本收入实行更公正的赋税制度。

对社会的有利之处

当格拉德斯通首相在迈克尔·法拉第的实验室中参观人工发电的时候，他问道：“电有什么用处？”法拉第讽刺地回答：“先生，我想，有朝一日你会征收电税。”的确，对于社会而言，公司形式的有利之处并不仅仅是国家可以向它抽税。而是：

大规模的生产在技术上是有效率的，而对投资者而言，大公司是一个有利的方式来分摊企业经营不可避免的 risk。

如果不具备有限的责任和公司的形式，社会就不可能得到相互竞争的大公司所带来的利益，因为，大量的资本就不会被吸引到大公司那里去，从而，就不可能得到大公司所生产的各种各样互相补充的制成品，不可能有 risk 的分摊，不可能最好地利用大规模研究机关的经济效果以及经营的技术。

这就是被称为公司的法定实体在经济上的合理性。

§ . 公司如何筹集资本

我们已经注意到了，大公司的主要优点是可以筹集大量资本以进行有效率的大规模生产。公司如何作到这一点呢？可以用什么形式来筹集资本呢？表 20—1 说明了，在 1983 年期间美国国内的公司所筹集到的全部资金的来源。应该注意，这个表是指所筹集到的用于总投资的资金，其中包括折旧。令人惊奇的是，大部分资金是由公司内部筹资的，这些资金由折旧和留存利润支付。筹集这种资金的办法仅仅是要求企业决定不要把它的全部收入花光。

某些资金要由外部，即由公司之外来筹集。这些资金来源于债券和抵押贷款，来源于银行借债，以及股票。这些是不同的有价证券，它是法律上负债的形式。

债券

首先，你可以发行债券。债券不过是一种特殊的借据，印在精致的花纹纸上，票面价值为 1000 美元或其他数额，以利于出售或转售。债券规定在一定的年份中，每半年左右偿付一定的利息，一直到债券期满为止。在到期时，借款的公司必须按照票面价值偿付债券的本银。

在通常情况下，不论借款的公司赚钱与否，都必须按时偿付利息和本银。否则，该公司就算是赖帐，像对任何一个负债者那样，可以由法庭宣布为破产。

银行债务

近 10 年来，银行信贷和其他短期借债几乎与股票和债券一样成为公司新资金的一个主要来源（参看表 20—1）。和股票与债券不同，银行债务并不在金融市场上出售。它是公司和银行（通常是商业银行）通过协议而达成的贷款。

银行债务是一定量的美元贷款。它与债券有两个主要的差别。

用于企业扩大的资金		
来源	数量（单位：10 亿美元）	占总量的百分比
内部		
折旧费	215	69
被保留的利润	23	7
		<u>76</u>
外部		
债券和抵押贷款	27	9
股票	28	9
银行信贷和其他短期债务	18	<u>6</u>
		24
用于投资的总资金	311	100

表 20—11983 年美国各公司资金的来源

这张表说明了，1983 年间美国各公司如何筹集用于扩大的资金。所筹集的资金用于“总投资”，即用于新投资和折旧。

应该注意，大量的资金来源于内部，即折旧费和留存利润。外部资金来源总的说来大致被平均地分摊于：普通股票的售卖、长期有价证券（抵押贷款和债券）、以及从银行和其他地方借到的短期债务。（资料来源：资料资源公司）

第一，银行债务是短期的，在几个月或者直到 3 年内到期。第二，它的利息率是变动的，随短期市场利息率的上升或下降而变动。对企业来说，银行债务的主要优点是不用通过繁琐而费用高昂的手续，去向证券交易委员会（SEC）注册。现在你所必须作的一切就是去说服银行，使它相信你的公司风险小，而且能支付得起利息。

普通股票

发行债券和发行普通股票是两种截然不同的筹集资金的办法。购买普通

股票的人提供“股本”资本。他们分享利润并合法地参加企业决策，但也必须分担亏损。股票比债券的风险大，因为必须首先偿付债券利息才能支付股票股息的。

另一方面，债券持有者得到的是有限而稳定的收入。除非该公司破产或接近于破产，债券持有者通常在法律上无权干预公司的决策。但是，一个明智的管理者会特别注意与各种类型的可能提供资金的人保持良好的关系。

应该提醒的是股票所有者“控制”大公司的虚假性。的确，从法律上说，股东们拥有公司并选举公司董事，以及持有潜在的力量来控制通用汽车公司（GM）、国际商用机器公司（IBM）、美国电话电报（AT&T）公司和其他巨型公司。实际上，对一个人控制这些大公司所要求的股票量超过了个人所拥有的股票量。例如，要控制一个大公司必须能有它 20% 的股份。这就是价值 50 亿到 100 亿的股票，但是，即使对于超级富豪这也不能算是零花钱。结果正如我们以下将要看到的，股东们实际对大公司的有效控制是非常之少的。

混合的有价证券

此外，还有许多混合的或配合的有价证券，这种证券把债券和股票的特点结合了起来。例如，“优先股票”和债券同样有固定的收益，但是，如不支付股票也不算破产。

此外，今天你还能看到“优先购买权”的交易市场。优先购买权是购买的权力，比如说，在以后的三个月中，可以有按照以每股 120 美元的价格来购买国际商用机器公司的 100 张股票。为了说明问题，比如说，国际商用机器公司现在是按每股 110 美元出售股票。那末，这种优先购买权有什么用呢？它肯定是有用的，因为国际商用机器公司的股票可能上升到每张 130 美元，在这种情况下，运用优先购买权就值 1000 美元 $[=100 \times (130 \text{ 美元} - 120 \text{ 美元})]$ 。你可以购买许多种股票、股票指数、国库券和债券优先购买权——从而可以在自己家里享受赌场中的刺激性。

各种有价证券的有利之处

从投资者的观点来看，债券、优先股票、普通股票和优先购买权通常形成一个风险递增的序列——与此同时，赚取高额资本收益（即有价证券价格的提高）的机会也是递增的。

在今天，“优等的”债券的收益大致为 12% 到 15%，好的优先股票的收益大致相同。由于普通股票的价值可以上涨，从而给它的所有者带来资本增益，现在普通股票的股息价格比例（每年的股息除以股票价格）的最低点往往低于债券的利息：某些“有前途的股票”，如国际商用机器公司的股票，它的股息远远低于最安全的政府债券的利息。

如果认为债券是万无一失的投资，那就错了。即以最近的 1983 年而论，华盛顿州的州政府发行的 20 亿美元债券就不能偿付了，因为建设中的核电站由于代价太高而被废弃了。投资于公司有价证券的基本风险是公司可能丧失营利能力和资产。

除了公司不能支付它的债券的利息和本银的风险之外，每次一般的利率变动，都会引起债券价格的上升或下降。由于近 15 年来的通货膨胀和高度

上升的利率，投资者已经学到了教训：他们会损失债券的货币和**实际**购买力。实际上，自从 1979 年以来，债券的价格波动和普通股票同样猛烈。

近年来，公司变得更加注意**杠杆作用**。这就是说，它们使它们的债券与股票（即债务与资产）的比率比以前高得多。这是为什么？促使公司倾向于借债的一个主要因素是，支付利息是可以减免所得税的，而支付的股息则不是这样（这样，公司收入的双重纳税就不适用于由债务提供的资金的收入——那些旨在废除公司税的热心的院外说客们往往为了自己而有意忽略一些东西）但是，抵消了这种借债筹资的好处是采纳这种有杠杆作用的办法所带来的大风险；当萧条到来时，企业的利润会减少到如此的程度，以致它无法偿还它的应付利息。在 80 年代初正是这种风险把许多公司送上了破产法庭。

§ . 巨型公司

我们已经说明了计算机软件公司所经历的一系列成功的步骤，读者当然不应该据此而认为，一切公司都经历过这些步骤。本章的其余篇幅将探讨规模非常巨大的现代公司的经济地位和权力，以及它们在美国经济中所造成的问题。在今天的经济中，具有决定性作用的正是这些公司——《幸福》杂志所列的 500 家公司。

500 家最大的工业公司的名单看起来像美国企业的光荣榜，几乎每一个名字都是家喻户晓的。这些工业公司是，埃克森石油公司、莫比尔石油公司。德士古石油公司、加利福尼亚美孚石油公司和海湾石油公司等石油公司；通用汽车公司和福特汽车公司等汽车公司；国际商用机器公司、通用电气公司、国际电话电报公司等大型计算机和电气公司；杜邦公司和道化学公司等化学企业，以及许多其他公司。

但是，今天，美国越来越变成为一个劳务型经济——因为像银行、保险、金融，零售商业、交通运输和公用事业这些部门都变成一个较大的部门。由于认识到了这种倾向，《幸福》杂志最近编辑了有关 500 家最大劳务公司的“劳务 500 家”。其中包括像花旗银行和美洲银行这样的商业银行；像谨慎人寿保险公司、都会人寿保险公司这样的人寿保险公司；像西尔斯公司和菲波罗—萨洛蒙公司这样的零售商，以及像 AT & T、GTE 和太平洋煤气与电气公司这样的公用事业企业。

在 1983 年总共有 295 家工业公司的销售额在 10 亿美元以上。

这个名单中还应该加上英荷壳牌石油公司、英国石油公司、菲亚特公司、龙尼莱佛公司和其他许多跨国公司。实际上，有 27 家外国公司被列入世界 50 家最大公司的名单上——其他的是美国的公司。

宏大的规模导致了成功，而成功又导致了进一步的成功。但是，规模的宏大也有经济和政治上的限度。有关利润的统计数字表明，利润随着规模的扩大而增长。然而，在一种行业中，最大的企业和仅在其下的一家企业相比，似乎具有稍微下降的相对利润。

此外，大公司是很少破产的，但并不意味着公司的排列顺序是绝对不变的。正像一个旅店可以永远住满旅客——然而，旅客却总是在更换，我们的

杠杆作用：公司年终获利，先付公司债务利息，次付优先股票红利，有余时才视获利多少而付普通股票红利。对普通股票来说，这就叫作杠杆作用。——译者注

最大公司的名单也在变动。例如，如果我们看一下 1909 年 10 家最大美国公司的名单，就会发现，到 1984 年**已没有一家仍然在前 10 名之中了**。

大公司的所有权和管理权的分离

我们考察一下一个大公司内部的情况。对大公司所应注意的第一点是，它们的股权是由公众所掌握的。任何人都可以购买股票，它既不是为“特殊的私人所占”，也不是由一个家庭所占有。**最显著的特点是所有权分散于成千上万的小股东之中**。

在 1983 年，有 300 多万各式各样的人持有美国电话电报公司的股票。但是，这些人中有 94% 的人持有的股票少于 500 张，而且，没有一个人持有全部股票的 1%。

证券交易所的一个目标是“人民资本主义”，在其中，广大群众持有社会总资本的相当大的部分。虽然 420 万人都直接持有一定数量的普通股票，然而从这种所有权中得到相当大收益的人还不到 1/10。这种分散化由于下列事实而更加显著：

1981 年，在 15000 亿美元的股票中，几乎有 4000 亿是由退休基金会、保险公司和互助基金会所控制的。

在一本经典性的研究著作中，伯利和米恩斯指出，股票的这种广泛的分散造成了所有权和管理权的分离。

最近的研究说明，在典型的大公司中，全部管理人员——职员和董事——仅持有全部普通股票的 3% 左右。

接管然而，在近几十年来，由于完全的自主权，管理者已经失去了他们对公司的部分管理权。这是一个接管和合并战斗的时代。

典型的情况是什么样呢？让我们假设，懒散的 T 石油公司持有一系列丰产的石油与天然气矿藏。按现在的价格，这些矿藏价值亿万美元，但是，这家企业的管理机构变为富有而懒散，并且满足于这个石油价格高昂时代的易于得到的利润。

另一家企业，比如说是一家烟草或钢铁公司，感到烟草或钢铁行业前途不利。它要寻找更有利的行业进行经营。它看到了懒散 T 公司有利可图的前景。尽管经过仔细分析表明了 T 石油公司的资产会使它的股票在拍卖台上能按每股 60 美元售出，但现在的售价是每股 30 美元。因此，我们所说的钢铁或烟草企业提出一个“补偿建议”（或者购买股票的正式建议），以每股 45 美元的价格来购买 T 公司的股票。该石油公司的股东们接受了这个建议。在得到控制权后，新的所有者就会把它们闲置的资本倾注到一个加强开采的计划中，从而石油和天然气就很快开采出来了。

这个例子表明了接管防止企业低效率管理的可能性。对接管的研究并不总是肯定这样一个乐观的见解，认为合并的威胁使得美国企业管理处于高水

A·A·伯利和加德纳·米恩斯：《现代公司和私有财产》（商业清算所，纽约，1932 年）。R·J·拉纳在 1966 年《美国经济评论》上的一篇文章中说明了，伯利和米恩斯的所有权和管理权分离的论点对于现在的情况比对于 1929 年的情况甚至还要适合：在 1929 年，在 200 家最大的公司中，只有六家为私人集团所有（持有 80% 以上的股票）；在 1963 年，没有一个公司是这样，而在 84.5% 的最大公司中，没有任何一个股东集团持有 10% 的股票。

平。实际情况往往是合并在制止管理人员懒散上的作用似乎和对这些人员厌恶管理的安慰作用差不多。然而，毫无疑问，接管的掠夺行为对某些管理机构的过分不良行为进行约束是可能的。企业在今天是由市场管理，而不是由它们的股东管理。

经理革命 是谁作出公司的决策？主要决定于日益重要的职业经理阶级——即加尔布雷斯所说的“技术专家体制”。过去的工业大王们，即使他们有创造性、有能力来衡量创办一家巨大企业所必须冒的风险，却往往带有一些海盗的脾气和“公共关系管他娘”的态度。一个公司又一个公司，最初的创建者逐渐被一个新型的经理所代替。他们很少是由于自我奋斗成功的，而大多数往往是哈佛、斯坦福和其他主要商学院的毕业生。他们多半已经具备了特殊的训练和经营企业的技术。新型职业经理更擅长于搞好公共关系，擅长于待人接物——他们必然更加“官员化”，对于保持现状和冒风险都同样感到兴趣。

在典型的情况下，起着决定作用的人物是董事会的主席，一般被称为公司的“第一把手”，或 CEO。但是，在法律上，公司是由其董事会管理的——董事会是由公司内部的人和公司外有知识，往往又有威望的人组成的集团。总的来说，如果认为大多数的董事会不过起着橡皮图章的作用，批准公司经理们已经作出的决策，这是言过其实的。然而，真正的情况是，只要管理部门得到董事会的信任，董事会通常并不主动地进行干预来把某一具体政策强加于管理部门。

这种行政方针和慈善机关或大学的董事会通常所遵循的行政方针是一样的，和英国以及其他地方的内阁负责的议会制度并没有什么很大的不同之处。

利益的冲突一般说来，管理部门和股东们之间在目标上并无冲突的地方。两者都着眼于使企业的利润最大化，或者是使收入不断增长，并且使股票的市场价格上升。但是，在两个重要的场合，它们的利益可能有分歧，而解决的办法往往有利于管理部门。

第一，掌权的人可以投票决定，给予他们自己或他们的亲友丰厚的薪金、公费开支、奖金和高额退休金。这些都有损于股东们的利益。

第二个利益冲突与未分配的利润有关。像国王和皇帝一样，企业的经理都具有可以理解的倾向性，愿意使他们的企业增长并延续下去。这种倾向性的心理上的原因是微妙的，但决不总是自私的。然而，当公司把利润再投资于本身时，人们有理由来怀疑，这笔保留的资金，如果通过股东而投资于别的公司或由股东自己用于消费可能是较好的办法。实际上，有时也会产生这样的情况，一家公司最好还是宣告结束并把资本还给股东们，或者同意与其他公司合并。但是，管理部门乐于投票决定自己失去工作，企业不再经营的情况是很少见的。

钟摆向右摆动

半个世纪以前，许多政治人物总是诽谤工商活动，而工商界领袖在提到“那个人”，即弗兰克林·罗斯福时也是心惊胆颤。这种不信任，有些一直

关于加尔布雷斯对美国资本主义的批评，可以参阅第三十章中更详细的讨论。

延续到肯尼迪政府时期——在钢铁公司抬高价格时他被传闻为曾经说“我父亲总对我说，所有的商人都是狗娘养的，一直到今天我才相信这句话。”

时代已经变了。商学院挤满了热心的求学者。无论民主党人还是共和党人当总统都要向华尔街银行家、工商圆桌会议和美国商会请教。公共舆论的钟摆现在倾向于对企业具有较大的信心。由于这种态度方面的变化，以及对政府干预的成功程度的较大的怀疑，近年来可以看到比较普遍的对企业管制的解除以及较为宽松的反托拉斯法的执行。很多人再一次加入卡尔文·柯立芝的行列，认为：“美国的事业是企业。”

这种情况能持续多久呢？没有一个人知道。也许到下一次金融丑闻出现时，钟摆又会向左摆动。

本章对小、中、大企业界进行了一次快速的浏览。我们看到了个人如何开办自己的小企业，为之筹集资金并进行管理。但是，今天的经济已越来越多地由公众持有的公司所占领，而每家公司的财源都来自从千百个投资者那里所筹集的资金。对那些想更进一步地考察公司帐目核算方法的读者来说，本章的附录探讨了企业会计问题。

在结束了对企业组织的概述之后，就该来对企业进行经济分析了。我们在下一章就要转向对成本衡量的分析——这是说明企业供给曲线背后原理的前提。

总结和复习

A. 大、小和微不足道的企业

1. 由于多年来企业的诞生超过企业的死亡，现在美国企业数量不断增长。绝大多数企业属于微不足道的单人业主制，主要是零售和服务性店铺。这种小企业每年要出现许多个——但它们的死亡率也很高。

2. 不同种类的企业有不同的优点和缺点。小企业灵活性大，可以开发新产品，买到其他企业，而且消亡得也快。但是，它们基本的缺点是不能从分散广泛的投资者人群中筹集到大量资本，并由此而遇到困难。今天的大公司，有州政府给予的有限责任制，能够通过从银行、股东和它普通股票所有者那里借款来积累起几百亿美元的资本。

B. 公司

3. 现代公司可以通过广泛的多种来源而得到资金。最重要的是内部筹资——通过利润再投资或折旧来筹集资金。外部资金主要来自于普通股票（普通股票是公司所有权的象征）、债券（债券是规定在一固定时期内支付利息和本银的有价证券）、以及银行负债（这是从金融机构得到贷款的一种较新的形式）。

4. 随着公共公司的扩大，以及它们的所有者越来越多和越来越分散，我们看到了所有权与管理权分离的现象。这种趋势会引起股东和经理之间利益的冲突——例如，在经理回避风险，或者向他们自己支付过于丰厚的薪金的时候。接管在今天可以有助于制止限制最缺乏效率的经营。

概念复习

单人业主制

合伙制
公司
无限，有限的责任
债券
普通股票
商誉的盈利能力
所有权与管理权的分离
接管对管理处置权的限制

供讨论的问题

1. 设想你开办一个自己的企业的情况。写下它发展的历史，特别要强调你如何筹集资金和得到迅速扩大。

2. 比较企业组织形式：(a) 单人业主制，(b) 合伙制，(c) 公司的优缺点。

3. 列出小企业和大企业筹集资本的方法。

4. 既然债券的利息要从税收中扣除（从而避免了“双重纳税”），为什么公司“愚蠢”到要通过普通股票来筹资呢？

5. 最近，罗伯特·里奇、莱斯特·瑟洛和其他一些人宣称，美国的停滞部分是由于日本富有创新精神的经理们大大超过了美国的不良的管理机构。除了外国的竞争以外，还有什么力量能迫使美国的经理们变为更加具有效率？例子可以是：衰退、产品市场的竞争、接管、控制的取消、让内幕曝光。加以解释。

6. 把我们的时代称为“管理或官员化的革命”是什么意思？如何把这一点运用到公司中？

7. 举出股东和经理之间利益冲突或利益一致的例子。8. “合作制”是一种由消费者或工人“所有”的企业组织，它代表了一种有趣的混合形式。在南斯拉夫，这种合作制特别重要，该国工人的合作制组织拥有很大的自主权。在美国，700 万人属于农业合作组织，180 万人属于消费者和学生合作组织，50 万人属于住房合作组织，25 万人属于医疗合作组织。合作组织和公司在决策与风险方面有什么不同？合作制的一些缺点使它在美国的汽车、钢铁或其他制造行业不能成为重要的组织形式，你能说出它的这种主要缺点是什么吗？

附录 20：会计学概要

在这个帐目的时代，懂得一些会计学的重要概念是很有必要的。实际上，无论你作为经理、专业人员或投资者，会计学是你在经济学中学到的最实用的工具之一。如果你经营一家企业，你就要依靠你的帐目，依靠会计人员告诉你，是盈利了还是亏损了，在哪一方面的经营上，企业处于繁荣状态。或者是，如果你想收买一家企业，或购买一家企业的股票，那么，你要想了解这家企业的金融实力与弱点时，你和你的财务顾问就想去看看该企业的帐目。

我们从两个基本的会计报表开始：资产负债表和损益报告书（即所谓“收

入报告书”)。

资产负债表是企业某一个具体日期 (一般是一年的最后一天) 的金融状况的记录。

接着要讨论的收入报告书是企业一定时期内 (比如说一年内) 资源流入与流出的记录。我们强调指出，资产负债表像澡盆中的水量那样，代表了货币的存量；而收入报告书表明了企业货币的流入与流出，正像流入和流出澡盆的水的流量那样。

§ . 资产负债表

现在回到资产负债表。它记录资产 (企业所拥有的有价值的资源) 、负债 (企业欠外界的货币或债务) 和净值 (资产的价值减去负债) 。相当于每一种资产——有形的或无形的——的货币价值，必然存在着价值完全相等的对于该资产的所有权。一幢住宅的 9 万美元的价值正好等于某些人对它的所有权的价值——例如，其中的 7 万美元为债主银行所有，而 2 万美元为住宅的主人所有。

在我们深入其细节之前，先从资产负债表的基本恒等式 (或称平衡关系) 开始。这个恒等式表明总资产等于总负债加企业的所有者所拥有的价值。即是：

“ 总资产 = 总负债 + 净值

这个恒等式说明了，企业的资产应该与它的负债 (或者欠别人的数量) 加净值，或“所有者的股本”。有时，像下面那样重新安排各项而得出的基本恒等式被认为是有用的：

净值 (或所有者的股本) = 资产 — 负债

我们可以用一个简单的资产负债表来说明这个恒等式，如表 20A—1 所示。在左方，写下资产项目；在右方，写下负债和净值项目，假设该表属于一家新开张的儿童计算机公司。

在净值项目中普通股票额的空白 (黑点) 是故意留下的，因为与基本资产负债表恒等式相一致的唯一正确数额是 20 万美元。**资产负债表应该总是两方平衡的**——因为净值被定义为资产减去负债的剩余。

为了说明净值总是平衡的，假定火灾烧掉了存货的一半。你的会计人员向你报告：“总资产减少了 4 万美元，负债仍没有变。这就意味着，总净值也减少了 4 万美元，那没有别的办法，只能把净值从过去的 20 万美元改写为 16 万美元。”会计人员的记载办法就是如此。

关于资产负债表，在这里有一点是要进一步指出的：

虽然两方的总数必须平衡，但每一项的具体数字并不正好等于在另一方的一个项目的数字。

例如，在价值上，债券不等于设备或房屋，而资本项目也不等于现金。关于资产负债表，唯一正确的说法是：债主 (债券持，有者、银行，等等) 对企业具有一定数值的讨还欠债的权利，而所有者对剩下的部分具有所有权。

帐目的建立需要使用一套会计成规；这些成规是会计人员公认的规则来决定物品的价值，以及应该包括什么而不包括什么。会计学 and 语言同样有一个中心特点：为了使它有用，就应该有清楚而一致的理解。

第一条会计的成规是，每一件东西都要用共同的单位来表示——在美国就是用美元。

此外，最重要的假设是，资产是按其过去的成本来计算价值的。（正如以下所指出的，这与经济学者的“价值”概念不同；但也存在着例外情况。）例如，土地是按其购买价格而列入资产负债表；设备和房屋是按其购买价格减去折旧而列入资产负债表。尽管这条中心会计规则也有例外，但过去成本原则是大多数确定价值时所遵循的。

为什么即使在过去的成本并不适用时，也要用它？主要是因为其他任何一项成规都包含有任意性和判断上的出入——这些不可避免地会给我一个想要了解了企业的经济意义或财务健全程度的外界人士带来远为更多的困难。

表 20A—1 这个简单的资产负债表有许多值得注意的地方。第一，资产的区分习惯上通常取决于它们一般是否能在一年之内或一年以上被转换为现金；前者被称为流动资产，后者为固定资产。负债也可以被区分为流动的和长期的负债，这取决于偿还的期限是一年还是一年以上。

大多数具体项目可以说是不言自明的。现金包括：硬币、钞票和银行存款货币。现金是唯一价值准确不用估计的资产。

时尚计算机公司资产负债表（1989 年 12 月 31 日）

资产		负债和净值	
流动资产		负债	
		流动负债	
现金	20000 美元	应付帐款	20000 美元
存货	80000 美元	应付票据	30000 美元
固定资产		长期负债	
设备	150000 美元	SBA 票据	50000 美元
房屋	100000 美元	应付债券	50000 美元
		净值	
		股东资产	
— —		普通股票	
总计	350000 美元		350000 美元

表 20A—1 资产负债表记录了企业在此时的资产和负债再加净值的存量

存货与折旧

资产负债表中的两个项目包含了不可避免的困难的估价问题：存货和固定资产。在这两种情况下，困难之所以产生是由于有多少存货（煤或钢铁），或者在某一时期内固定资产（卡车或房屋）消耗多少，并不明确。

存货——在我们所举的计算机公司的例子中包括磁带、计算机纸和铅笔——可以用许多不同的方法来估价。当原料的成本在一定时期内发生变动时，这些特别困难的问题就产生了。如果磁带的原始成本与现在的价格不同，我们是应该按原始成本来计算磁带的成本呢，还是应该按今天的成本，即购

买代替已用完的磁带的磁带时现在所必须付的价格，来计算成本〔会计学教科书把这两种不同的估价存货变动的方法分别称为“先进先出法”（FIFO）和“后进先出法”（LIFO），并且详细分析了这两种方法〕。

很显然，在通货膨胀或通货紧缩期间运用这两种方法中的哪一种会使所估算出的利润有很大的差别。这也会使所得税有所差别，企业选用 FIFO 会比选用 LIFO 多交纳几十亿美元的税款。政府不想让企业不断地改变会计技术以减少税收，因此，法律规定：“你可以使用任何一种方法，但是，一旦决定以后，不能改变。”对于我们存货就说这些。

资产负债表中另一个含混不清的项目是固定资产——房屋和设备。如果我们假设，设备和房屋是在 1989 年末买进的，正好是资产负债表的日期，那末，它们在该表上的价值等于它们的购买价格。其根据是会计的规则或成规：一件物品在买进的时候被假设为具有企业为之而支付的价值。然而，我们将在论述收入报告书和下一年资产负债表的时候看到，由于使用而被消耗了的（或被“折旧”了的）设备和房屋如何估价，牵涉到一些困难问题。

在负债的一方，应付帐款，如其名所示，系指由于购买物品而欠别人的款项。应付票据是欠银行和金融公司的借据。在长期负债名下的 SBA 票据是由联邦政府的小企业管理局贷给的或由它担保的期限为 5 年的贷款。应付债券是一种长期贷款，它应付 12% 的利息率，为期 15 年（注意：本公司的负债必然是别人的资产；因此，持有债券的债主应把它列入左方的资产项目，作为“应收债券”）。

资产负债表的最后一个项目是净值，或股东的股本。我们在这里看到，已经发行了 20000 张每股为 10 美元的普通股票。

这就完成了我们对简单的资产负债表的初步论述。

§ . 收入报告书或损益报告书

现在让时间进展下去。在表 20A—1 所示的资产负债表以后的几个月中，该企业在生产和销售计算机软件上进行了有利的经营。为了说明在该年 12 个月中的收入流动，我们必须转入于收入报告书，或者被许多公司称为损益报告书的东西，如表 20A—2 所示。

这是一张报表，它说明下列事项：（1）时尚计算机公司在 1990 年的销售收入；（2）为了得到这些收入而花费的开支；（3）净收入（即除去开支以后剩下的利润）。这就是：

净收入=总收入-总支出

这是收入报告书的基本恒等式。

如果你先不去理会已销售的产品成本（即缩进去写的数字），

时尚计算机公司收入报告书

（1990 年 1 月 1 日至 1990 年 12 月 31 日）

净销售量（除去一切折扣和回扣）		242000 美元
减去		
原料	50000 美元	
人工成本	90000 美元	
折旧费	20000 美元	
其他经营成本	<u>10000 美元</u>	
等于：已销售产品的成本	170000 美元	<u>170000 美元</u>
总利润（即总余额）		72000 美元
减去：销售和管理成本		<u>14000 美元</u>
净经营利润		58000 美元
减去：固定利息开支和州与地方税		8500 美元
		———
纳税前的净收入		495000 美元
减去：公司所得税		<u>15000 美元</u>
纳税后的净收入		<u>34500 美元</u>
减去：支付给普通股票的股息		<u>14500 美元</u>
被保留的所得的增加额		20000 美元

表 20A—2 收入报告书反映了一定时期内（比如说一年内）的总销售量和总支出

而仅仅考察右边的数字，你会理解得容易一些。销售量是 242000 美元，已销售产品的总成本是 170000 美元，再减去 14000 美元的销售和管理成本，剩下的 58000 美元就是净经营利润。在这个经营利润中必须支付 8500 美元加 15000 美元的利息和各种税款，剩下的 34500 美元就是纳税后的净收入（或利润）。支付 14500 美元的普通股票的股息，剩下来的 20000 美元作为保留收入而投资于企业。

现在，看看缩写进去的已销售产品的成本。其中大部分是不言自明的：原料、人工和其他项目的开支。但是，和资产负债表的情况一样，在收入报告书上也有两个特别麻烦的项目——存货和折旧。在我们所举的简单例子中（如表 20A—2 所示），时尚计算机公司没有存货，因此，也就没有评价存货所引起的问题。如果已制成的磁带的存量有了变动，我们就必须问：“在 1989 年或 1990 年生产的软件中，有多少单位销售出去了？所销售的物品是最后生产出来的（LIFO 法），还是最早生产出来的（FIFO 法）？”

折旧

下面考察表 20A—2 中所示的 20000 美元折旧费。大家知道，大多数公司应该有自己的资本品——房屋、设备；汽车，等等——来生产产品。但是，这种资产并不能永远存在下去。折旧费说明了固定资产的寿命是有限的，固定资产的成本必须分摊到由它的使用中得到收益和各会计时期中。**会计上用于房屋与设备这类固定资产的成本的费用称为折旧。**

乍一看来，我们可能怀疑，为什么在 1990 年会有折旧费。房屋和设备是在该年初新购置的，而它们决不会一下子都磨损掉。（当然，有必要雇用工人来给设备加油和油漆房屋，但这种工资已经包括在人工成本或其他经营开

支之内，而不算作折旧费）假定说，机器可以完好地运转十年，在这十年之内，机器不会报废。你一定会问，按哪一年来计算机器的费用是正确的？是按购置的年份？还是按报废的年份？

在这里，可以看出会计人员的有远见的智慧。如果在 9 年中，你丝毫不考虑折旧费，从而愚蠢地认为你的利润很优厚，而在第 10 年中当机器突然报废时，把机器的全部成本一下子都算清，从而认为你在该年蒙受巨大的亏损，这是错误的管理方法。

比较现实的作法是认识到，在全部时间内，设备一直在赢得收入，也一直在损耗。设备的价值随着时间、使用和老化而降低，直至最后降至仅仅为废品的价值。为了计算这种固定资本项目价值的降低，会计人员根据折旧公式来减少或折旧机器的价值。

税收与会计处理 在说明资本项目折旧的不同方法之前，必须注意：由于税收目的的折旧和正常会计目的的折旧是不同的。并没有一条规则要求企业向国家税务局和它的股东报告的数字相同。我们首先讨论标准的会计技术，然后讨论税收的处理。

在会计人员所用的计算折旧的许多方法中，有两种在近几十年来得到广泛运用；第三种方法，即由于税收目的而使用的方法，在 1981 年开始运用。

直线折旧和加速折旧第一种被称为“直线折旧”。让我们以时尚计算机公司的设备为例来说明。假设设备价值 150000 美元，可用 10 年（或者说有 10 年寿命），在 10 年底时，没有价值（即没有“废品价值”）。按照直线方法，你会考虑到，每年机器的寿命耗损 $1/10$ ，从而你就会把全部寿命价值的 $1/10$ ——即 150000 美元的 $1/10$ （新价格减去废品价值）——作为该年的折旧费。因此，设备每年的折旧费都是 15000 美元。同样，如果价值 10 万美元的房屋有 20 年寿命，而没有废品价值，那末，折旧费就是每年 5000 美元。把这两项加在一起，就得出，时尚计算机公司收入报告书上的折旧费为两万美元。

第二种广泛使用的方法被称为“加倍余额递减法”。这种方法允许在前面的一些年份中提取大部分折旧费，从而这是“加速的折旧”；在这里，折旧费一直在减少，而不像直线方法那样，折旧费一直不变。例如，按照加倍余额递减法，你可以在第 1 年提取两倍于直线法的折旧费；按 10 年寿命计，你可以在第 1 年提取 $2 \times 10\% = 20\%$ 的折旧费。

很显然，你不能每年都这样，因为这会使你在一半时间内，即在第 5 年底就把设备价值全部折旧完。而加倍余额递减法的意思是让你每年扣除余下来的设备价值的 20%。例如，假设有一辆价值 1 万美元的卡车。在第 1 年，你提取了 0.2×100000 美元 = 2000 美元的折旧。在第 2 年，余下 8000 美元，因此折旧费等于 0.2×8000 美元 = 1600 美元。如此类推。可以计算出来，当一件资产使用到寿命的一半的时候，你可以扣除的已大于它的价值的 $2/3$ ，而不是直线方法的 $1/2$ 。（还有另一种余额递减法，例如，150% 的余额递减）虽然一般都根据某些非常精确的公式来计算折旧，但所有的会计人员都知道，实际估算上是非常粗略的，要遭受到大的或不可预见的错误，而且涉及到任意的修正与假设。会计人员用这样两种思想来安慰自己：（1）粗略的折旧方法和有误差的钟表一样，有一个总比没有好，（2）折旧的不准确之处最终会“相互拉平”。

我们看一下为什么一笔既定投资的折旧的不准确之处会自行矫正。假设

那辆卡车的寿命不是预计的 10 年，而是 15 年。我们于是在头 10 年中夸大了折旧费。然而在第 11 年及其后的年份，根本不存在任何折旧费，因为在 10 年终了时，除了废品价值以外的全部价值都已经扣除了。这后一段时期中的利润的夸大正好等于前一段时期中利润的缩小。在 15 年以后，增加与减少都抵消了。

折旧与税收 在这时，要考虑税收问题。不同的折旧方法造成了公司的利润在时间分配上的不同类型，从而造成了公司所得税的不同类型。一般说来，由于纳税的关系，企业喜爱一种能使它们很快地折旧掉的折旧方法。为什么？因为通过延期交纳税款，企业可以把它应作为税款支付的钱用于生产，以便赚更多的钱。在经济意义上，加速折旧降低了企业购买资本品的成本，因为企业可以由更快地折旧节省某些税款而抵消卡车或房屋的价格。

为了刺激投资，近 20 年来美国采取了许多步骤来加速为了税收目的而计算的折旧比率。最突出的是 1981 年的加速成本回收制。（ACRS），这个制度是作为里根政府的“供给学派”减税的一部分而通过的。ACRS 制把大多数资本品分为三种税收寿命等级（3 年，5 年和 10 年）；这些税收寿命一般比资产的经济寿命要短得多。例如，卡车属于 3 年的范畴之内，尽管它的平均寿命接近 10 年。其中某些优惠之处在 1982 年减弱了，在 1984 年又再次减弱。但是，计算表明，以设备而言，政府对投资的优惠如此之大，以致于这些优惠能完全抵消公司、财产和个人所得税对投资的不利影响。联邦政府实际上是对现在的设备投资进行了补助。

§ . 收入报告书和资产负债表的关系

现在，我们结合收入报告书来考察在 1990 年初和年终的资产负债表的变化。

表 20A—3 是我们的计算机公司在营业的第 1 年年终的资产负债表。该公司生意兴旺。

净值，即总资产和总负债的差额，在这一会计年度内增加了 2 万美元：从 20 万美元增加到 22 万美元。正如我们在表 20A——2 的收入报告书的底下所看到的，这个数字正好等于 34500 美元减去 14500 美元，即 20000 美元的未分配利润。

时尚计算机公司资产负债表（1990 年 12 月 1 日）

资 产			负债和净值	
			负 债	
流动资产			流动负债	
现金	27000 美元		应付帐款	10000 美元
存货	80000 美元		应付票据	17000 美元
			应付税款	21000 美元
固定资产			长期负债	
设备	150000 美元		SBA 票据	50000 美元
减去：折旧费	15000 美元	135000 美元	应付债券	50000 美元
房屋	10000 美元			
减去：折旧费	5000 美元	95000 美元		
			净 值	
无形资产			股东股本	
专利	10000 美元		普通股票	200000 美元
商誉	21000 美元		被保留的所得	20000 美元
总计	368000 美元		总计	368000 美元

表 20A—3 经营一年后的资产负债表

净值的一个项目已经可以看出增长了 2 万美元。可以设想，能把 2 万美元加到普通股票的帐目上。但是，一般并不这样作。

被保留的所得

会计人员建立了一个新的帐目，称为企业的“被保留的所得”——来表明由于各年积累的未分配收入使得净值增加了多少。

我们必须再次提请注意，不要企图把资产负债表两方的具体项目联系起来。只有最后的总数是相对应的。我们甚至不能准确他说出那笔 2 万美元的保留在公司内的收入究竟被用在什么地方。被保留的所得的增加必然伴随着资产的增长或负债的减少，或者两者都有——我们所能说的只有这些。

基本会计关系的总结

1990 年的资产负债表比 1989 年的资产负债表有了一些新的复杂问题。在考察这些新问题以前，我们可以对资产负债表和收入报告书之间的关系作一简要总结：

- 资产负债表说明在某一时间的财政状况或静止的图象。它象对一个湖的存水量的衡量。
- 收入报告书说明销售量、成本和收入在一年或一个会计时期的变动情况。它衡量湖水的流入和流出——即衡量厂商在一年中所取得的进展。
- 在期初和期末之间净值的变动——如新旧资产负债表的比较所示——可以从收入报告书上的被保留的所得的变动中看出来，如表 20A—2 所示；一年中湖中的水位的变化等于流进的水减去流出的水。

然而，在两张资产负债表中，确实存在着某些项目，其数量的变动不能从该期间的收入报告书中看出来。因此，对 1990 年 12 月 31 日的资产负债表

作进一步的考察对读者还是有益的。

新资产负债表

新的资产负债表大致和旧的差不多。但某些新的项目在表中第一次出现。对新项目的最后一个，被保留在公司内的所得，我们已经作了解释。在负债中，有另一个 21000 美元的新项目，称为“应付税款”。这并不难以理解。公司将支付给政府的税款，和应付帐款或应付票据一样，都是短期负债。现在看看资产方面的新项目。

在考察固定资产时，我们发现，对它们系以某种迂回的方式加以处理。从收入报告书我们知道，收入中已扣除了 2 万美元的折旧费。所以，从资产负债表上看，原来的 25 万美元的购买代价写成了新数值 23 万美元。

实际上，这样做是按一个两步骤的程序：首先，资产负债表列出固定资产的原购买代价。然后，减去扣除的折旧费。这样，固定资产就按原购买代价减去到期已经扣除的折旧而列入帐目。

为什么会计人员要用这种不可思议的语言，在我们其他人写“2”的地方要写“5 减 3”呢，他们是有充分的理由的。会计人员知道，他们的折旧估算不过是很粗略的估计。如果他们作了简单估计，只是把得到的设备的 135000 美元写下来，一般人并不会知道该数字的可靠程度。因此，他们写下了原有的价值 150000 美元，该价值是具有坚实的事实基础的原来的成本；同时，他们又把自己计算的折旧费分开来写。这样，人们就能更好地来权衡最后的 135000 美元这一数字的可靠程度。这个迂回的办法没有坏处，可能好处。

现在，我们知道折旧费的准确意义。它们并不是存在银行中的一笔钱。它们对于故意维持原有的资产数字的扣除。例如，房屋的 5000 美元的折旧费是明确的对于房屋原价值的矫正。

无形资产

在 1990 年 12 月 31 日的资本负债表中，还有一类新资产。除了卡车或计算机这类有形项目之外，企业还有无形的，但仍然有价值的资产，例如，专利，商标或商誉。为了说明资产不一定是有形的商品，我们引入了专利这一项目。假设这是一项有利可图的新软件复制方案，它给时尚计算机公司以 17 年独家生产的权力。

这种专利显然是值钱的。当年、5 年、10 年和 16 年以后，专利越来越接近于它的 17 年寿命的终止期，从而价值下降。因此，正像对卡车一样，对它也要应用某种分摊公式（类似折旧费）。

商誉

我们以专利权为例说明了无形资产。我们假设，时尚计算机公司在购买专利的同时，它又兼并了一家与之竞争的公司。这种横向的联合会加强它的市场力量和营利能力。因此，对于这家公司微不足道的净值时尚计算机公司愿意用略多一点的钱来购买它。在这种情况下，营利能力资本化的价值就是所谓的商誉。

营利能力可以成为资本的一个突出例子是本世纪初 J·P·摩根组成巨型的美国钢铁公司。他收买了安德鲁·卡内基的各个钢铁厂，并且把它们和 6 家他自己控制的工厂合并起来。

当摩根把各厂合并以后，他发现，他有了 1.3 亿美元的额外的资本！在经济学上，正和在原子物理学上一样，整体有时要大于它的组成部分的总和。有些人抱怨由于垄断的联合，钢铁的价格上升了，从而美国钢铁公司受到许多反托拉斯案件的诉讼。

然而，会计的成规并不去理会合并对消费者是好事还是坏事，或者增加资本价值的来源是什么这类公共政策问题。谨慎的会计人员会向我们的计算机公司或 J·P 摩根说同样的话：“如果你为了收买一家企业而支付了一定数量的钱，那末在你看来该企业就值那么多钱。”如果该企业的资本负债表并没有表示值你所付的钱，我们就应该认为，支付的价格超过了净值是由于商誉。而商誉应作为一种资产包括在你的资产负债表中。

因此，商誉是一项无形资产，它是一家公司为了收买另一家公司而支付的钱和前者从后者那里得到的净值的帐面价值之间的差额，而净值等于资产减去负债。

§ . 滥用会计学的手法

经济学和财政学不能像自然科学那样进行精确的衡量。但是，只要在各个时期使用大体一致的衡量方法，近似的衡量一般也就够了。

当审计人员证实一家公司的会计报表为可靠时，他们并没有真正的把握来说：一切的衡量都是 100% 的准确。但是，对于想购买该公司的股票的人来说，知道该公司遵守通常的会计方法是有益处的。例如，当该公司报道每股的收入比去年增长 10% 的时候，那末，虽然每年的这一数字并不完全准确可靠，但收入有所增加，却是不容置疑的。

然而，由于一家公司的帐目并不向公众公开，所以，一家公司的财政状况被歪曲也是可能的。有的时候，由于玩弄会计学的花招或赤裸裸的不诚实行为会出现会计丑闻。最近，当一家公司宣布，它占有了深藏在洛矶山的几百万克金条时，就发生了诈骗事件。然而，当审计人员前去考察时，柜子里空空如也。

会计界和政府机关对这些滥用会计学的手法设法予以改正。但是，既存的事实仍然是——买者必须自己承担风险。

§ . 经济学与会计学

到现在为止，我们已经强调了会计学语言与成规的逻辑。现在我们要问，这些成规是否都有清楚的经济意义。

经济学者和会计人员的观点之间的主要差别如下：会计人员一般喜爱用物品的实际过去成本来衡量物品的价值；经济学者喜爱用物品的市场价值，或替代成本来衡量其价值。市场价值衡量物品在其最高与最好的使用时的价值。

可以用我们所举的简单例子来说明这种差别的三种重要例证。第一，时尚计算机公司的所有者也是其经理；她并不向自己支付薪金，而只是在年终

时获得她利润中的份额。如果她为当地一所化学工厂工作，她一年可赚 3 万美元——这就是她作为经理的市场价值。所以，收入报告书低估了值 3 万美元的管理的“真实”经济成本。

第二个例子来自开创企业的资本以及被保留的所得。如果这些资金被投资于有同等风险的股票，每年可得到 10% 的收入。会计人员并没有记入使用这种资金投资所应得到的收入，并把它算在企业的帐上。结果，企业的真实利润又被高估了：企业可以赚到在帐面上的利润，而与此同时它的净值却未能赚到相同风险的投资所应有的利润率。

通货膨胀与会计学

经济学与会计学的第三个不同之处涉及到通货膨胀的影响。企业会计的对象是钱数的多少，经济学则进一步探索在其下的真实数字，即用谷物、汽车和劳动时数等实物量所衡量的数字。在严重的通货膨胀或通货紧缩时期，由于钱数的多少与真实数字不一致，通常的会计成规可以得出古怪的结果。

通货膨胀与折旧的关系会引起一种重要的扭曲。假设价格正在上涨。如果我出售物品的价格能够补偿人工和其他的费用，也可以补偿被会计人员称之为折旧费的话，那末，你可能认为我正好收支相抵。然而；事实上，可以说我是按真实的钱数亏了本的价格出售了产品——因为，当机器和房屋磨损净尽时，我不会有足够的钱来在新的、较高的价格水平上补充它们。同样的话也适用于以低于重置成本的价格而出售存货的商人。

因此，必须注意，在通货膨胀时期会计人员会高估实际利润。我们在第六章国民收入统计中看到，国民利润应该按存货和正在折旧的资本品的实际重置成本进行调整。就整个美国经济而言，1974 年根据通货膨胀所作的调整据估计为 420 亿美元，即帐面利润的 40%。同时，由于企业所支付的某些利息仅仅是通货膨胀的贴水，而不是债券的实际收益，所以几乎也有同样大小的利润低估的数量。

为什么会计人员不和经济学家一样使用同样的概念？会计人员之所以喜爱他们的成规是因为引入市场价值或重置成本的困难性与任意性。以刚刚讨论的三个例子来说，我应把经理的劳务估价是多少？我应把哪一种投资作为股东股本的另一种使用——股票，债券、还是抵押贷款？此外，在通货膨胀的情况下，在根据通货膨胀来调整资产或存货的价值时，使用哪一种价格指数是正确的？使用实际过去成本之外的任何一个标准所引起的任意选择，会使帐目不易了解，而且也会为滥用会计大开方便之门。

由于在努力接近更令人满意的会计学概念中所引起的内在困难，会计人员明智地拒绝抛弃他们按过去成本计算的成规。但是，在近年来，加上了一些暂时性的规则，这些规则要求企业作出把物价上涨影响考虑在内的另一种计算结果。实际上，这些方法是计算按通货膨胀校正的帐目。使用了这些新的估算方法，就能使谨慎的分析人员获得有关美国公司真实获利性的情况。

以会计帐户为基础的经济学

最后，我们简要地举出经济学和会计帐户之间的某些较为重要的关系。

· 全部资产负债表取决于对资产的估价，而对资产的估价又是第五编所

论述的资本和利息理论的基本问题之一。

- 国民收入统计数字取决于会计帐目上的销售量、成本，等等，如第六章所示。

- 知道了如何看资产负债表有助于理解第三十八章中的一国国际收支平衡表。

- 最后，有关银行与联邦储备的论述在关键性的程度上取决于对资产负债表的理

解。通过对会计学的了解，你将在学习经济学和以后的经济生活中受益无穷。

附录的总结和复习

我们在这里用必须理解的一些会计概念来代替长篇的对主题的复述：

1. 资产、负债和净值在资产负债表中的基本关系，以及各该名词的被区分为流动和固定资产、流动和长期负债、资本和被保留在企业内的收入。

2. 收入报告书（或损益报告书）的特点以及被保留所得如何与新资产负债表的变动相联系。

3. 整个折旧问题，它在收入报告书上作为一笔必要的支出（但并不一定是一笔实际花出去的钱），而在资产负债表上被作为故意维持原有价值资产的扣除额。虽然在计算折旧时的任何误差都最终会自行拉平，然而，近来税收法的改变允许迅速折旧确实改善了公司的现金流量状况。

4. 经济学与会计学的关系。

概念复习

基本资产负债表恒等式

收入报告书

资产、负债和净值

流动与固定资产

市场价值与过去的成本

股息、被保留的所得

折旧（作为一笔开支与税收的扣除），直线或加速折旧

无形资产—专利权、商誉

会计学成规

销售额、成本、纯收入

供讨论的问题

1. 描述资产负债表右方的内容。它的左方的内容。从它的基本衡等式应得出哪些项目相等？

2. 你作为一个银行家决定是否借钱给本附录所叙述的计算机公司。认真地考察 1990 年的资产负债表和收入报告书。按每年 10% 的利息率时，决定借给这家公司多少钱是安全的？

3. 写出一张有许多不同的企业资产的清单。简单说明每种资产的性质。

对于负债作相同的事情。

4. 一个公司的净销售额为 100 万美元，各种成本（包括税款等等）为 90 万美元，并且租进它的设备与厂房。在该年它的存货没有变动。它没有支付股息。作出它 1989 年简化的收入报告书。

5. 第 4 题中的同一家公司，没有欠债，全部资金由普通股票筹集。用下表的资料填写 1988 年年底的资产负债表。然后，用第 4 题的资料和收入报告书，来完成 1989 年的资产负债表。

资 产		负债和净值	
<u>1988</u>	<u>1989</u>	<u>1988</u>	<u>1989</u>
		负债 0	0
--	--	<u>净值.....</u>	<u>.....</u>
总计 5000 美元		总计.....	

6. 按下列变动重作第 4 题与第 5 题：除了其他支出以外，该企业在 1989 年购买了价值 2000 万美元的房屋，该年折旧费为 200 万美元。作出说明它的损失的收入报告书，如果用长期债券购买房屋，据此调整 1989 年的资产负债表。

7. **较高深的折旧问题**：即使折旧费的总量不变，折旧的加速也会对企业有利，许多人对这一点感到很理解。

为了说明加速的影响，作下列假设：一个企业想购买一辆价值 1 万美元的卡车。免税的利息率是每年 10%。企业从总的经营中每年能赚到纳税前的收入 5 万美元。公司利润税税率是 50%。

假设卡车的寿命为 10 年。按直线折旧，它每年从利润中扣除 1000 美元，从而减少了多少税款？现在，比如说，把它的税收储蓄放到免税储蓄帐目上，每年带来 10% 的收入。在 10 年结束时，包括利息在内，企业能由直线折旧法积累多少税收储蓄？

再考虑把已知的“支出”按加速折旧进行，卡车的全部折旧在第 1 年扣除。在第 1 年税款能节省多少？同直线折旧下税款节省总量（不包括利息）比较，它节省了多少（是相等的）？

最后，把 10 年内的免税节省放入免税节省帐目的支出之内。在 10 年结束时，在支出之下（或加速折旧之下）的免税节省的数量是多少？说明这个数量比直线折旧之下积累的要大许多。用这个例子来解释企业喜爱加速折旧的原因。

第二十一章 成本分析

如果一班学生能在经济学课程中真正理解成本以及成本的所有的各个方面，那末，这门课程便算取得了真正的成功。

J·M·克拉克

在上一章，我们考察了美国企业的面貌——组织形式，企业如何扩展，以及大公司在哪里为它们的经营筹资。在附录中，我们还探讨了收入报表书和资产负债表——广泛用来衡量企业财政状况的尺度。

现在，我们离开企业家与会计人员，并且进入对厂商和行业进行经济分析的领域。在第十八章，我们对成本是竞争的供给曲线背后的关键因素这一点尚未加以说明。在第二十二章，我们将看到，我们以前的思想是正确的。但是，在本章，我们首先必须花费一些时间来掌握经济学家衡量成本的方法。

为什么厂商关心成本？很显然，他们之所以必须密切地注意成本是因为每一美元的成本都会减少厂商的利润。但是，成本在经济学中的重要性是由于一个更深刻的原因：厂商所决定的某种物品生产与销售的数量取决于该物品的价格与成本。更确切他说，正如我们在本章和下一章所要学习的，供给取决于增加的或“边际”的成本。供给决策取决于成本，这不仅在完全竞争下是正确的，而且，对垄断、寡头和不完全竞争等各种条件下的厂商也是正确的。因此，我们必须用这一章来全面地分析成本的不同经济概念。

在分析这些成本的概念之后，我们就在第二十二章分析一个厂商或行业的竞争性供给。而在以后各章，我们将要说明，边际成本是理解整个各种程度竞争领域内行为的中心概念。

§. 总成本：不变成本和可变成本

我们考察产量为 q 的一个典型的厂商。在目前的阶段，我们并不理会该厂商是否为完全的或不完全的竞争者。在任何时候，它总会具有某一种技术水平，同时也面临着它所要购买的劳动和其他投入的生产要素的价格。于是，会计人员便能计算出它的各种不同产量的总货币成本。

表 21—1 说明各种不同产量 q 的简单化了的总成本 (TC)。其中第 (1) 和第 (4) 栏具有关键意义，它们表明 TC 随着 q 的增加而上升。这是很自然的，因为增加物品的产量必须使用更多的劳动和其他生产要素的投入量，而这些增加的生产要素又引起货币成本的增长。生产两个单位物品的总成本为 110 美元，三个单位的总成本为 130 美元，等等。

作为题外的话，应该注意，当我们写出一个像表 21—1 这样的成本表，或画出本章后面的成本曲线时，我们看来只把企业的工作大大简化了。为什么这样说，因为在表 21—1 的背后有许多艰苦的工作。为了实现最低水平的成本，厂商的经理人员必须肯定：他们是以最低的支出购买工作所需要的生产要素的投入量，生产技术是最新的、仓库里没有闲置的存货，而这无数细节都会使一个繁忙的现代经理头痛。

由于这种管理上的努力，表 21—1 所示的不变成本与可变成本都是企业能生产一定量产品时所支付的最小成本。当然，一个水平低的经理会作得差一些。但是，一个好的经理不可能比表中所示的最小成本作得更好。

不变成本

第(2)和第(3)栏把总成本分为两部分：总的不变成本(FC)和总的可变成本(VC)。本章后面的图21—2(a)将用图形说明这两个部分。不变成本(有时被称为“分摊成本”)是厂商在即使产量为零时也必须支付的成本。

因此，即使厂商的生产量为零，它也必须信守它的短期的承诺(如契约规定的租金、门卫的工资、维修费用、管理人员的薪金，等等)，从而继续支付总额为55美元的不变资本。不变成本(FC)是与产量无关的必须要支出的成本，因此，在第(2)栏中，它的保持不变的55美元的数值。

总成本与可变成本

(1)	(2)	(3)	(4)
产量	不变成本	可变成本	总成本
q	FC	VC	TC
0	55	0	55
1	55	30	85
2	55	55	110
3	55	75	130
4	55	105	160
5	55	155	210
6	55	225	280

表21—1 不变成本、可变成本和总成本

一个厂商成本的主要成分是不变成本(当产量变动时它完全不变)和可变成本(随产量的增加而增加)。总成本等于不变成本加可变成本： $TC=FC+VC$ 。

可变成本

表21—1第(3)栏表明总可变成本(VC)。根据定义，当q为零时、VC的起始数值为零。它是TC中的随着产量而增长的部分；在两个产量之间，TC的增长量也就是VC的增长量。为什么？因为FC的数值一直不变，总是55美元，从而，在计算成本的变动时，相互抵消。

我们对这些成本概念作如下概括：

“总成本”代表为了生产某一产量q所需的货币开支的最低总额。TC随着q的上升而上升。

“不变成本”代表即使产量为零也必须支付的货币开支总额。它是一种被固定的成本，完全不受q的变动的影响。

“可变成本”代表TC中除了FC以外的部分——包括原料、工资、燃料等等。根据定义，下列公式总是成立的：

$$TC=FC+VC$$

§. 边际成本的定义

理解一个厂商想生产与销售多少数量——即一个厂商或一个行业的供给

曲线——的关键是边际成本的概念。边际成本表示生产另一单位产量的额外的或增加的成本。

表 21—2 说明我们如何计算边际成本。（回想一下：我们所熟悉的“边际”——不论是用于效用、成本，消费或任何其他东西，在经济学上总是指“增加的”或“额外的”意思。）表 21—2 第（3）栏的 MC 数字来自邻近一栏的 TC 减去前一单位的 TC。例如，第一单位的 MC 是 30 美元=85 美元—55 美元，第二单位的边际成本是 25 美元=110 美元—85 美元。以此类推。读者自己证明第五个单位产量的边际成本是 50 美元。

表 21—2 边际成本的计算

一旦我们知道了总成本，就很容易算出边际成本。例如，为了计算第五个单位的 MC，我们就从第五个单位的总成本中减去第四个单位的总成本，即：

$$MC=210 \text{ 美元}-160 \text{ 美元}=50 \text{ 美元}$$

除了从 TC 栏中得出 MC 以外，我们还可以同样容易地从表 211 第（3）栏连接的 VC 数字的相减而得到 MC。为什么？因为可变成本的增加永远和总成本的增加完全相同，唯一的不同之处在于：VC 必须——根据定义——从零开始，而不是从不变的 FC 水平开始。（读者可以核对 30—0=85—55，55—30=110—85，……）

任何一个产量水平 q 的边际成本是增加（或减少）一个单位的生产所带来的增加的成本；它由相连产量的总货币成本相减而得出。

图 21—1 说明了总成本与边际成本。它说明了 MC 与 TC 的

图 21—1 边际成本与总成本和边际效用与总效用，关系完全相同

为了得出生产第五单位的 MC，我们从 210 美元中减去 160 美元得出 50 美元。可以把这个图与图 19—3 的边际效用图相比较（图 21—1 的来源是表 21—2）。

在（a）部分，我们通过 TC 各点作出一条平滑曲线。

在（b）部分，通过边际成本的非连续性的阶梯，作出一条平滑的 MC 曲线。

在短期内，MC 曲线通常是 U 形。这由于在最初阶段是一个最小规模的小组在一起工作，MC 大幅度下降。但是，在达到一点后，由于收益递减，MC 通常是增加，这就使曲线是 U 形状。

关系和图 19—3 中边际效用与总效用的关系相同。

我们预期 MC 曲线遵循哪一种形状呢？

实际上，MC 曲线有各种不同的形状，其形状取决于所考虑的行业和时期。一种典型的曲线是 U 形曲线，如图 21—1（b）所示。这种 U 形曲线是在开始阶段下降，接着达到最低点，然后开始上升。

短期内——即在厂商的厂房和设备不能变动的时期内——许多厂商具有这种 U 形成本曲线。

这种形状的原因在于第二章所介绍的收益递减规律。

收益递减与 U 型成本曲线

在厂商的货币成本背后存在着厂商的产量和它所用的劳动以及其他生产要素投入品之间的生产关系。

在第二十六章中我们将深入地讨论这一问题，但在这里，我们可以指出这种情形的一般逻辑。

假设在短期内某些要素是不变的，我们可以设想：在制造业中，一般来说，这就是不变的工厂的能力。

假设我们通过改变某些生产要素投入品（例如人工）的量来改变产量，如果我们总是按每单位同样的工资来购买劳动，那末，产品的边际成本上升的唯一原因就是，每增加一单位劳动所增加的产量是减少的。

换句话说，如果在短期内可变要素的收益是递减的，那末，短期边际成本就会随产量的增加而增加。

为什么如图 21—1 (b) 所示，MC 往往在开始时下降呢？回想一下，收益递减规律总是适用于在生产能力不变时产量增加的情况。

但在开始时，可能存在着收益递增的强大趋势，这是由于与制造过程不可分性相关的大规模生产的节约。踢足球必须要有最少人数的球队，或者一辆汽车必须要有四个轮子。

如果在开始时是收益递增，那末，在开始时边际成本就是递减，而不是递增。

我们可以这样总结生产力的收益规律和边际成本规律之间所具有的关系：

在短期内，当把可变生产要素用于不变的生产要素时，可变生产要素就表现出收益递减的倾向，这就意味着 MC 有上升的倾向。

如果最初存在着收益递增，那末，最初 MC 就下降——但是，最终收益递减和 MC 递增总会出现。

边际成本这一概念具有许多用途。

在下一章，我们将看到，边际成本能得出厂商和行业的供给曲线。

在第二十三章将说明，任何厂商——不论是垄断的还是竞争的——将通过使它的增加的成本与增加的收益平衡（即通过寻求它的边际成本曲线与将要确定的“边际收益”曲线的交点）来得到它的最大利润的均衡点。

平均成本或单位成本

现在，我们着手分析各种不同的成本。表 21—3 是一张有我们已经知道的总成本、可变成本和不变成本、以及边际成本概念的表。

我们还看到，这张表对理解平均成本或单位成本是很有用的。

我们从表 21—3 第 (6) 栏所示的每单位的平均成本开始。平均成本是总成本被生产的单位数除得出的简单数值。

在第 (6) 栏中，当产量仅为一单位时，平均成本必然等于总成本，即

以后我们将要考察长期边际成本的行为。假设我们考察一下非常长的时期，以致于没有什么东西可以被认为是的不变的。旧的厂房会由于磨损而被代替。可以设计并建造新的厂房。旧的土地契约会期满。新的土地契约可以签定。如此等等。在长期内，作为一个小厂商，我们可以按不变的生产要素价格同比例地购买所有生产要素。如果厂商没有不变的生产要素，并能享受“规模收益不变”，那末，长期成本，特别是长期 MC，会发生什么变化呢？（规模收益不变可以定义为这样一种状态：在这种状态下收益递减没有发生作用的理由，因为所有生产要素都同比例增加，而且，在这种状态下，所有大规模生产的节约都已经实现了）。答案：如果长期具有规模收益不变，那末，所有生产要素加倍会使总货币成本加倍和总产量同时加倍。因此，就会有不变的边际成本，MC 是一条平行线而不是一条向上或向下的线（参阅本章关于最长期的“计划”或包络成本曲线的论述）。

85 美元/1=85 美元。

但是， $q = 2$ 时， $AC = TC/2 = 110 \text{ 美元}/2 = 55 \text{ 美元}$ ，如该栏的数字所示。应该注意，在开始时，平均成本是越来越低（我们马上就会看到这是为什么）。

然而，在 AC 到达 $q = 4$ 时的最低的 40 美元以后，又缓慢上升。

其次，我们仔细画出不同的成本概念图形，如图 21—2 所示。图 21—2 的上半部分是表示在不同产量水平时的总成本、不变成本和可变成本。

该图的下半部分表示沿着熨平了的边际成本曲线的不同平均成本概念。

* 平均成本的最低水平

表 21—3 根据厂商的总成本，所有其他的成本均可以被计算出来

所有的成本均可根据第（4）栏的上升的 TC 被计算出来。第（5）栏和第（6）栏是值得着重思考的：通过相连各行的 TC 的数值相减，便可计算出增加的成本或边际成本，如表中的两行之间的数字所示。第（5）栏中的其他数字为经过熨平的 MC 曲线所表示的数字，其来源为图 21—2（b）。在第（6）栏中，注意图 21—2（b）中 U 形 AC 曲线的最低点为 40 美元的成本。（读者想一想：为什么具有*号的 MC 的数值等于具有*号的 AC 的最低数值。此外，读者自己计算并填写所有空白处的数字）

图 21—2 根据总成本曲线可以得出其他曲线

（a）根据定义，总不变成本曲线是一条水平线。

在其上，加上增长的总可变成本使得得到上升的总成本曲线。（b）边际成本曲线起先下降最终上升，如图 21—1 所示。在阶梯形的成本的增量被熨平以后， MC 在图中为一条平滑的曲线。 MC 曲线所表示的不同产量的数值被列入表 21—3 的第（5）栏。它们也与本图 TC 曲线的斜率相对应。

用 q 去除 TC ，我们得到平均成本：即 $AC = TC/q$ 。

同样， AFC 来自 FC/q ，而 AVC 来自 VC/q 。在任何一点上，我们把 AFC 和 AVC 两条曲线加起来，就得出该点的 AC 曲线。应该注意， MC 和 U 形的 AC 相交于 AC 的最低点。

这并不是偶然的巧合。在 M 的左方， $MC < AC$ ，从而使 AC 下降。在右方， $MC > AC$ ，从而把 AC 提高。在 M 的最低点， $MC = AC$ ；从而 AC 处于水平位置，并不为其相应的 MC 所提高或降低。此外， MC 也与 AVC 曲线相交于后者的最低点， M_v 。

图 21—2 的上半部分是不言自明的。

你可以看出，总成本如何随着可变成本变动，而不变成本始终是不变的。

现在我们看该图的下半部分，这一部分并不简单、该图给出了一个细心描绘的 U 形的 AC ，并把它正确地置于作为其来源的 TC 之下。

现在，我们可以把平均成本分成两个部分，即不变平均成本与可变平均成本——正如我们在前面把 TC 分成 FC 和 VC 一样。用 q 分别去除这两个数字，我们得到第（7）栏的平均不变成本， $AFC = FC/q$ ，以及第（8）栏的平均可变成本， $AVC = VC/q$ 。

平均不变成本

由于不变成本的总额是一个固定量，用 q 去除它便得到表 21—3 第（7）栏的持续下降的平均不变成本曲线。在图 21—2（b）中，用虚线表示的 AFC 曲线，像一条以纵横轴为渐近线的双曲线：它下降得越来越低，由于不变的 FC 为越来越多的产量单位所分摊，它越来越接近于横轴。如果我们允许 q 等

于零或等于很小的数值，那末，AC 在开始时为无穷大，因为不变的 FC 为越来越少的 q 所分摊。

平均可变成本

表 21—3 的第 (8) 栏和图 21—2 (b) 的 AVC 曲线最初下降，然后最终上升。我们根据 MC 曲线的 U 形变动也可推测到 AVC 曲线的 U 形变动。当肌最初下降时，每增加一个 q 将使按全部产量计算的平均可变成本下降。

平均成本的最低点

图 21—2 (b) 是一个重要的经济学图形。我们应该加以仔细的观察。特别应该注意 MC 曲线和 AC 曲线最低点之间的关系：

上升的 MC 曲线总是通过 AC 曲线的最低点。

这并不是偶然的現象。现在，我们能够解释为什么如此。当 MC 小于 AC 时，前者总会使后者降低：如果最后一个单位的成本增加小于过去全部单位的平均数：那末，它必然要使平均数下降。

然而，当 MC 等于 AC 时，MC 便不能再使 AC 下降；AC 现在向旁边或水平方向变动。此后，如果 MC 上升到高于 AC，那末，MC 必然使 AC 上升。因此，在上升的 MC = AC 之点，而且也只有在这一点，才存在着 AC 的最低点。

为了确实弄清图 21—2 (b) 上所示的，MC 和 AC 之间的关系，就要再回头看看表 21—3。

应该注意，在开始三个单位产品时，MC 低于 AC——因此，AC 在下降。

在正好四个单位产品时，AC 等于 MC。在四个单位产品以上，MC 在 AC 之上，并使 AC 一直上升。

总结一下：

只要边际成本低于平均成本，前者就会使后者下降；当 MC 正好等于 AC 时，AC 既不上升也不下降，即处于它的最低点；在 MC 超过 AC 之后，前者使后者上升。因此：

在 U 形的 AC 的最低点，MC = AC = 最低的 AC

最后，还应该注意，上升的 MC 在 AVC 的最低点或最小处与 AVC 相交。你还可以在表 213 上证明这一事实。MC 与 AVC 在 AVC 的最低点相交的理由和肌与 AC 在 AC 的最低点相交的理由完全相同。^是

§ . 最长期的包络曲线

在这里，我们可以用大学课程的平均分数来说明 MC 和 AC 的关系。

^是 你的平均分数（即到现在为止累积分数的平均数），而 MG 是你这一学年边际的或增加的平均分。当 MG 低于 AG 时，MG 会使新的 AG 下降。例如，如果你前两年的 AG 是 3 分，而你第三年的 AIG 是 2 分，那末新 AG（在第三学年底）就是 2 分。同样，如果你第三年的 MG 高于你到现在为止的 AG，那末，你的新 AG 就要上升。当 MG 等于 AG 时，AG 就将一直是平坦的，或者说的不变。平均成本和边际成本也存在着同样的关系。

研究总成本图，读者还可以看出另一个重要的关系。到现在为止，在我们所举的例子中，可以看出，当产量从一个水平变动到下一个水平时，MC 有大幅度变动。现在，我们集中在总成本曲线的一个小范围内。如果 q 的数量是几千，从而我们可以考察 q 从第 3999 个到第 4000 个的成本时，我们就可以这样做。可以

现在，我们已经有了各种不同的成本概念作为技术工具来解释厂商如何能找到它最大利润的均衡点。但是，要想说明，在最长的时期中，厂商如何通过工厂规模的变换来使成本最低。我们还必须解决一个技术问题。

回想一下，一旦工厂的设备固定不变，它便有 U 形的短期 AC 曲线（被称为 SAC 是为了强调其短期性）。如果该厂商建造了一个较大的工厂，那末，在偏于右方的地位，可以画出一条新的 SAC 曲线。

现在，假设该厂商仍然处于计划的阶段，没有作出任何必须执行的承诺，也没有决定要建造的工厂规模有多大。它可以画出可能存在的全部 U 形的 SAC 曲线，并且能够根据每一种产量，选择使成本最低的 SAC。当 q 的数量被确定下来后，该厂迅速移动到新的 SAC。

图 21—4（a）说明，在最长时期中，当产量 q 偏低时，厂商选择左边的 SAC。当产量 q 不高不低时，厂商选择 SAC"。当产量偏高时，SAC"使成本最低。用粗线表示的长期平均成本曲线（LAC）系由三个不同 SAC 曲线的最低线段所组成。

图 21—4（b）说明，在厂商可以从无数短期 AC 曲线（SAC，不是 AVC ）中进行选择时，它的最低下限与（a）图相同，现在，LAC 是许多 SAC 曲线的 U 形平滑的较低界线。它之所以被称为包络曲线是因为它包在所有曲线的外面。非常长期的 LMC 包络曲线即为厂商的长期边际成本曲线，它通过 LAC 的最低点并且比上升的短期 SMC 曲线具有较低的斜率。

图 21—4 在长时期中，厂商可以选择它的最佳工厂规模以及它的最低包络曲线

（a）LAC 是“包络曲线”、即由三种可能选择的工厂规模组成的下限。

（b）现在，厂商可以从无限多的工厂规模中加以选择，从而 LAC 是一条平滑的包络曲线。我们按通常的方法由 LAC 曲线导出边际成本曲线 LMC。

§ . 机会成本

本章集中论述企业的各种成本。但是，有哪些种成本呢？我们在本章的开头（以及第 20 章的附录）中注意到了，企业界的会计人员往往和经济学家不一样。而主要的分歧正产生于成本的概念。

区别何在呢？在实质上，经济学家所涉及到的成本项目通常比会计人员或企业家所涉及的多。经济学家涉及到所有的成本——无论这些成本是否反映了货币的交易；而企业会计人员一般不涉及非货币交易。

在第二十章我们已经遇到了真实经济成本没有被反映在企业帐目上的例

把这条熨平了的总成本曲线作为表 21—3 的 MC 曲线。读者还记的，边际成本是总成本曲线的斜率。我们知道，附录 1 后面说明了如何衡量曲线的斜率，而肌是说明这一技术的最好例证。图 21—3 帮助我们区别两种 MC：（1）在两个 q 点之间的作为成本增量的 MC，和（2）在某— q 点，作为熨平的 TC 曲线的增长速度的切线斜率的 MC。由 a 到 b 的距离代表一个增加单位的产量。从 b 到 a 的距离代表由此而引起的总成本的增加，同时也是不断增加的边际成本的第一种最简单的定义。第二种定义为由 a 到 b 的单位距离除 b 到 c 的距离得出的总成本曲线在 a 点的斜率——即数学家之所谓 $b(TC)/dq$ ——也就是在数值上相等的东西。在极限的状态，随着增加的单位变小，我们再考察新的较小的三角形的比例，就会发现这两种定义上的差异小到可以不计。（也就是说，当 a 接近于 a' 时， $ba \div bc$ 接近于 1）

子。企业所有者工作的收入、企业已投股本的正常收益、具有高度风险的所有者的股本的风险报酬——所有这些因素都计算在广泛接受的经济成本中，但并不列入企业帐目。经济学者坚持认为，经理的工资或已投股本的收益是真实经济成本。这些成本使用现实的、活的经理和有形资本。

有一个概念有助于我们理解货币成本和真实经济成本之间的这种差别，这个概念是机会成本。一项决策的机会成本是作出某一决策而不作出另一种决策时所放弃的东西。

为了说明机会成本的概念，我们再回到一个小企业的所有者，例如第二十章中所说的计算机公司的所有者。该所有者一周工作 60 小时，但并不赚取“工资”。在年底时，公司赚了两万美元的利润——这对一个新开张的企业来说是相当好了。

果真是这样吗？经济学者在这里说出了一句刹风景的话：无论生产要素属于谁所有，在经济上生产要素的收益是重要的。即使所有者没有领取报酬，我们也应把所有者的劳动作为成本来计算。我们应该考虑到该所有者还有其他工作机会，并把失去的机会作为成本来计算。

例如，通过在城市里寻找，我们看到，该公司的所有者可以找到一份类似的、工资为 4 万美元的工作。那末，这就代表了机会成本或放弃的收入，因为该所有者决定只一心在本公司而不到其他企业工作。

但是，经济学家的结论是，要注意新企业的真实利润：如果你得到 2 万美元可衡量的利润，并减去所有者的劳动的 4 万美元机会成本，那末，你发现，净亏损 2 万美元。因此，会计人员得出的结论是，这个典型的小公司在经济上是个有利的企业，而经济学者却把它称作为亏损者。

在一家厂商中的同样的机会成本也可以从所有者投入的资本中看出来。比如说，我们的计算机公司的所有者向该公司投入了 3 万美元的设备和房屋，这些设备和房屋是由所有者的资本或被保留的所得来提供资金的。财务帐目上并不减去这些资金的机会成本。如果同样风险的投资的正常收入是 14%，那末，就应该从帐目上的收入中减去 4200 美元以便把这些资金的机会成本计算进去。

或者，如果你拥有某些特殊的生产要素——例如富有矿藏的土地、特别的技术知识，或者肥沃的土壤——你的帐目上会表现出高收入，但是，我们知道，这主要不是利润人而是你所幸运地拥有的特殊生产要素的租金收入。

机会成本和决策

机会成本的概念实际上的用处要比企业使用不付报酬的要素的例子广泛得多，而且要有用得得多。在经济学上。它可以用于实际经济成本或在物品稀缺的世界上作出决策的后果。

生活充满了选择。选择了一件事情，我们就必须放弃另一件事情。当我们去看电影时，就不能读书。当我们去上大学时，就要在一段时期内放弃得到全日工作的机会。当一个国家把一些男人征入部队时，它就失去了这些人读诗或编计算机程序的时间。一个人或一个国家每作出一项决策，都要以放

在简略的教程中，这一部分可以删去。

这些未领取报酬的生产要素通常被称为内在成本，这是一个比机会成本有时还要狭窄的概念。

弃另一次行动为代价。

当我们被迫在稀缺物品之间作出选择时，我们都要付出机会成本。一项决策的机会成本是另一种可得到的最好决策的价值。

说明机会成本概念的最好方式之一是回到第二章的生产可能性边缘。比如说，国家想要采取某些行动，从而扩大军队规模。它提出征集 100 万青年入伍，使军队从 200 万人增加到 300 万。批评者十分愤怒，指出国家的经济命脉将被耗尽。五角大楼驳斥这种看法，指出大规模的军队的预算成本是很小的。谁正确呢？

从经济学的观点来看，要通过考虑机会成本来得出正确的答案。第 21—5 图表明一条民用产品与军队规模之间被夸大的生产可能性边缘。当横轴上的新兵训练中心扩大时，资源就不能再用于生产民用产品与劳务。在这个假设的例子中（如图 21—5 所示），多征 100 万人入伍的机会成本是 3000 亿美元。

应该注意，机会成本的定义是假定另一种决策也是有效率的；它把该效率与最好的另一种效率进行对比。回到图 21—5，五角大楼这样说并不是不对的：“成本实际不是 3000 亿美元，因为我们在开始时有大量失业，从而是从 C 点到 B 点。所以，实际上，成本很低。”机会成本的概念是比较实际的生产可能性边缘线上的各点，这些点是最好可能的选择，而不是边界线内的各点。

国家开始时在 A 点，这时是和平时期，军队有助 200 万人。国家决定筹备对外侵略，从而多征兵 100 万，使 A 点移到 B。什么是真正的经济成本或机会成本呢？并不只是国防预算的那些少量的钱，而是机会成本，即所放弃的民用产品的量，图上所示的 3000 亿美元。

市场上的机会成本 你可能很自然地要想，“现在我完全糊涂了。最初，我知道了市场价格是一种产品社会价值的衡量。现在，我知道了机会成本是正确的概念。这里似乎有不一致之处。”

实际上并非如此，因为当我们考察一个竞争的市场时，很容易看出，价格等于机会成本。假设一种商品（例如煤）是在竞争的市场上进行买卖。如果我把一吨煤带到市场上，我得到了买者的一系列开价：25.02 美元，24.98 美元，25.01 美元。这些价格代表了我的煤的价值。比如说是煤的三种效用的价值。我挑选了最高的价格——25.02 美元。这种销售的机会成本是下一个最高开价，25.01 美元。随着市场越来越接近于完全竞争，各种开价也越来越接近，直至最后第二个最高开价（即我们的机会成本定义）完全等于最高开价（即价格）。这个例子说明了，在竞争的市场上，形成的价格会等于最好的另一种价格，从而也就等于机会成本。

没有市场时的机会成本虽然机会成本的衡量在竞争市场上起不了多大作用，然而，它对不在市场上买卖的东西的分析却非常有用。你如何衡量高等教育的成本？如何衡量一座大坝或一个公园的价值？如何衡量军队的价值？如何衡量保健或安全规则的价值？为此，我们就需要对这些物品的机会成本进行经济分析。

· 什么是上大学的机会成本？对于一个公立学校的学生，1984 年的学费、住宿费、书籍费和其他支出是 5000 美元左右。因此，机会成本是 5000 美元，对吗？错了！你应该还要包括学习与上课所花费的时间的机会成本。

在 1984 年，20 岁的中学毕业生从事全天工作时平均可以赚 11000 美元。因此，上大学的机会成本是每年 16000 美元，而不是每年 5000 美元。

· 机会成本的概念可以解释为什么学生在考试后的每周比考试前的每周看电视的时间要多。在考试前，看电视具有很高的机会成本，因为时间的另一种用途（学习）在提高成绩上具有很高的价值。在考试以后，时间具有较低的机会成本。

· 比如说，假设联邦政府想在黄石国家公园开采石油。暴风雨般的机会随之而来。内政部长说：“有什么可争吵的呢？这里有有价值的石油，而每亩土地还不值二毛五分钱。”

实际上，机会成本应该是十分高的。如果石油开采带来大量的噪音和道路，这就会破坏这个徒步旅行者和看狗熊的人的乐园。这种机会成本可能是难以衡量的，但娱乐价值和成桶的石油同样都是经济上的现实。

没有走过的路这样，机会成本是衡量我们作出一项决策时所放弃的东西。想一下罗伯特·福罗斯特在写这段话时的想法：

森林里有越来越远的两条的道路，而我——

我选择了较少人走过的那一条路

这就造成了根本性的差别

另一条路也许是城市生活，在城市他还能写田园和墙壁吗？设想一下，如果他选择另一条路，对我们来说，全部的机会成本是什么。

最后，回过头来把这些崇高的思想与本章第一部分的那些比较世俗的成本概念联系在一起。要抓住的中心问题是：

成本，除了外在的货币支出之外，还要包括这些机会成本，因为各种要素都可以用在不同的方面。如果我在计算机公司中的劳动或资本可以用于煤炭或小麦方面，或者可以用于某些其他人的计算机企业，那末，我的真实成本就应该包括这些最好的其他选择的机会成本因素。

下章内容预告

现在，我们已经沿着重要的总成本、平均成本和边际成本的概念，完成了对成本的经济含义的论述。在下一章，我们要说明如何从一个厂商和行业的边际成本曲线直接得出其供给曲线。

总结和复习

1. 总成本可以被有用地分为不变成本和可变成本两个组成部分。当不变成本（FC）确实不变时，作出一切决策时都不用考虑不变成本。

2. 边际成本是由于增加一个 q 而导致的总成本的增加。（如果我们的单位是可分的，那末，MC 可以被定义为平滑的 TC 曲线上任何一点 q 的斜率，这一斜率可以相当精确地反映出增产微小数量的 q 所导致的成本的增加）

3. 平均（总）成本 AC 是持续下降的平均不变成本和平均可变成本之和。短期 AC 是 U 形的，它与上升的 MC 曲线相交于 AC 的底点。同样，AVC 与 MC 相交于 AVC 的底点。

4. 成本和生产率收益的趋势是同一枚硬币的两面。当收益递减规律最终发生作用时，MC 曲线也就最终上升。当在开始阶段收益递增时，MC 最初就下

降。如果可以按不变价格来购买全部生产要素，而且产量可以表现出规模收益不变，那末，长期边际成本就始终是水平的。

5. 在长期中，当一切固定的承诺得以终止，从而厂商能自由地决定它的生产规模时，长期的成本曲线 LAC (和 LTC) 必然是适合于任何产量最优规模的下部边缘包络线。如果各种潜在的不同规模的工厂具有逐渐改变的连续性，那末，这条边界线就是一条平滑包络线，在任何一点上它都与短期成本曲线相切。

6. 经济学上的成本定义比会计学上的较为广泛。经济学的成本不仅包括显著的从口袋里拿出钱来购买燃料与人工的支出。它还包括比较隐蔽的内在或机会成本：所有者的才能的收入和她自己带来的资金的收入；购买的资本品暗含的租金。华尔街街角一块地皮现在为一家小杂货店所占据，但是它作为一家大银行的行址的机会成本则可以是现在的 100 倍。这些隐蔽的机会成本在竞争市场上的叫价与开价中相当精确地发生作用，因此市场上的物品与劳务通常接近于机会成本的价格。机会成本的最重要的运用在于诸如清洁的空气，保健或娱乐。在这里：虽然这些东西并不在市场上买卖，但它们的作用却可以有很高的价值。

概念复习

总成本：不变成本和可变成本

$$TC = FC + VC$$

$$AC = TC / q = AFC + AVC$$

边际成本（增加的或熨平的）

经济学者的成本概念和会计人员的成本概念

机会成本

收益递减，上升的 MC

长期包络曲线

供讨论的问题

1. 列出成本要素：工资、薪金、燃料、租金等等。区分不变成本与可变成本的范畴。

2. 解释边际成本与平均成本的差别。为什么 AVC 看起来总是很像 MC？为什么根据 VC 和 TC 来计算 MC 是同样的？

3. 在表 21—3 的 55 美元的不变成本之上，再加 90 美元增加的 FC。现在，在 VC 没变而新的 FC = 145 美元的条件下，计算一张完整的新表。MC、AVC 发生了什么变化？TC、AC、AFC 发生了什么变化？你能证明现在最低的 AC 是在 $q^* = 5$ ，这时 $AC = 60$ 美元 = MC 吗？（你可以根据第二十三章的表 23—4 来检验你的表中的 MC 和 TC）

4. 解释为什么 MC 与 AC 和 AVC 相切于 AC 和 AVC 形曲线的底点？

5. 解释长期包络成本曲线如何被定义为所有短期成本曲线的最低边缘。用 (a) 几种工厂的规模，和 (b) 无限连续工厂的规模这两种情况加以说明。

6. 说明上升的 MC 曲线和收益递减规律的关系。对照 MC 曲线的下降部分

与收益递减规律。

7. 说明短暂期、短期和长期之间的区别是程度的区别而不是严格的种类的区别。在现实中，你能举出例子说明，随着时期的不同承诺会如何逐渐终止，以致于在时间的推移中不变的要素越来越少吗？

8. 比如说，你在考虑从亚特兰大到新奥尔良是坐飞机，还是坐公共汽车。飞机票是 100 美元，飞行时间是 1 小时。公共汽车票是 50 美元，需要 6 小时。在下列情况下最经济的旅行方法是什么：（a）一个企业家，每小时的时间成本是 40 美元；（b）一个学生，每小时的时间成本是 4 美元，（c）你自己如何？说明在这个问题上，机会成本的概念是关键的。

9. 较高深的问题：借助于相连的图形解释下列规律的含义：第一个规律：如果边际成本曲线低于与它相关的平均成本曲线，那末，边际成本曲线会使 AC 曲线下降；如果 MC 曲线在 AC 曲线之上，那末，MC 曲线会使 AC 曲线上升；如果 $MC = AC$ ，AC 必定是一条水平线。第二个规律：如果 AC 是一条直线，如图（a）、（b）、（c）所示，那末，MC 也是一条直线，该直线与 AC 曲线在纵轴上有相同的截距，但斜率是 AC 曲线斜率的两倍。应该注意：这个规律告诉我们如何在任何一条非直线的 AC 曲线上寻找 AC 点以上或以下的 MC 点。在（d）图上所选的一点 q，仅作出一条与 AC 相切的直线；从那条线纵轴上的截距出发，作一条 MC 线，其斜率为那条直线的两倍；根据这条最后的线，找出在你所选的 q 点的 MC 的值。当然，对每一个不同水平的 q，你都必须作出两条新的直线。

第二十二章 竞争的供给

如果生产成本对供给没有影响，那末，它就不会影响竞争的价格。

约翰·斯图亚特·穆勒

上一章分析了不同的成本概念。现在我们准备说明这些成本如何引起竞争的厂商在不同价格时愿意供给的数量。成本和竞争的供给之间的联系是来源于这一假设：**厂商要使它们的利润最大化**。一旦我们懂得了以利润最大化为目的的竞争性厂商的行为，我们就能看到，竞争的供给曲线和厂商或行业的边际成本曲线是相一致的。

我们考察竞争的供给，原因并不仅仅在于要把它当作一种描述性工具。在本章中，我们考虑供给，目的也在于说明：边际成本这一概念在以最有效的方式为社会分配资源方面所具有的极其重要的作用。

§ . 一个竞争性行业的供给行为

本章的中心是研究完全竞争厂商的行为：如何引入边际成本，及其对利润的指导作用。但是，在开始时，我们首先说明许多单个厂商如何组成一个行业。

把所有厂商的供给曲线加在一起便得到市场供给曲线

图 19—1 说明了，我们如何把一切个人的需求曲线在水平方向加在一起以便得到市场需求曲线。同样水平方向的相加现在也适用于供给。

图 22—1 为了得到市场供给曲线，我们把所有厂商的供给曲线加在一起。

在每一种价格，例如在 40 美元时，我们把每一个厂商的供给数量以水平的方向加在一起，便得到市场供给总量。无论厂商的数目为多少，均应如此。如果有 1000 家完全相同的厂商，如果我们很小心地把第 3 图的横轴的单位缩小 1000 倍，那末，我们便可以使市场供给曲线和每一个厂商的供给曲线具有完全相同的形状。如果我们不去缩小横轴的单位，那末，整个行业的供给曲线看上去必然要比每一个厂商的供给曲线的斜率小。

假设我们现在研究一个鱼类的竞争市场。在不同水平的市场价格时，会有多少数量的鱼类供应市场呢？A 厂商在某一特定价格时会向市场供应若干数量。B 厂商在同一价格时会供应若干数量。C 厂商将按照自己的供给曲线供应，如此等等。在某一市场价格 P 时，市场供应总量 Q ，一定是各个厂商在同一价格下想要供给的数量 q_s 的总和。在其他各种市场价格下，也存在着类似的情况。

为了得到某一物品的市场供给曲线 SS ，我们必须以水平的方向把该物品的各个独立的生产者的供给曲线 SS 加在一起。

图 22—1 用两个厂商的情况来说明这一点，这两个厂商都处于短期或者暂时的供给状态。回想一下厂商的短暂时期的供给曲线被定义为时间短到如此的程度，以致任何产量的改变都是不可能的，从而它的供给是没有弹性的。因此，为了得到整个行业的短暂时期的供给曲线 $S_m S_m$ ，可按同一价格 P ，以水平方向把所有厂商的短暂时期的供给曲线 $S_m S_m$ 加在一起。如果厂商的供给

曲线都是垂直线，那末，整个行业的供给曲线 $S_m S_m$ 也是垂直线。

现在，让我们回想一下第十八章所阐述的“短期”的定义是什么，短期的定义为，时间短得不容许厂商调整其固定开支，它只能变动某些可变成本来根据各个的厂商供给曲线来增加产量。同样，为了得到整个行业的短期供给曲线 $S_s S_s$ ，我们可以按同一价格 P ，把短期内存在的某一固定数量的厂商的短期供给曲线 $S_s S_s$ 以水平方向相加在一起。

以下的四个部分说明厂商如何根据其成本来决定供给曲线。

价格等于边际成本时的竞争的供给

既然我们已经看到一个行业的供给曲线如何根据各个厂商的供给曲线而得以确立，我们现在转入推导厂商的供给曲线。开始先复习边际成本，再次说明完全竞争的含义，然后就能说明如何得出具体的供给曲线。

边际成本复习 在第二十一章，我们第一次遇到了边际成本这个重要概念。我们还记得，边际成本的定义是：每多生产一单位产品所引起的总成本的增加。

为了便于回忆，我们一开始要重复上章所用的表 22—1 这个基本成本表。我们对该表所作的唯一变动就是按千为单位来衡量 q 。复习一下这些重要的概念：总成本、不变成本和可变成本；边际成本，以及各种平均成本。

完全竞争

在本章，我们要分析完全竞争的厂商与市场的供给行为和效率。回想一下我们给完全竞争所下的基本定义：

当没有一个生产者能影响市场价格时，就存在着完全竞争。每一个生产者都是一个“价格的接受者”，即他必须按现行市场价格来出售产品。

当存在着大量的小厂商，每家厂商都生产相同的产品，而且每家厂商对市场的影响都很小时，完全竞争就产生了。在完全竞争之下，每个生产者都面临着一完全水平的需求（或 dd ）曲线。

用这个完全竞争者的定义，我们来看看一个竞争的厂商如何看待市场。图 22—2 表明了，整个行业的需求曲线 $D D$ 与任何一个小的竞争性厂商所面临的需求曲线 $d d$ 之间的对比。由于一个竞争的行业中系由数以千计的小厂商所组成，所以，一家厂商在行业需求曲线上的地位看上去好像是需求曲线在 A 点上的放大。这样，从每一个竞争者小人国似的眼光来看，需求曲线就是完全平坦的。

表 22—1 一个竞争厂商的生产成本

这个表重述了上章所分析的重要的成本概念（参看表 21—3）。

我们改变单位，以便现在这些成本用千作单位。我们再用显微镜来看看在 4000 单位时围绕最低平均成本点的成本水平。第（5）栏的边际成本数字系根据熨平了的 MC 曲线而得到的。第（5）栏两行之间的 MC 数字是准确的 MC 。应该注意，在 4000 单位时， AC 最小，而且， $MC = AC$ 。

图 22—2 在一个完全竞争者看来，需求曲线是非常平坦的

左边是行业的需求曲线，它表明了，在A点时价格弹性略小于1。但是，一个完全竞争者是市场的一个微不足道的部分，以致于按它的产量水平，需求曲线看来完全是平坦的，竞争者可按市场价格出售它想出售的全部产品。

换个说法，同一个图说明了，需求弹性对一个竞争者比对整个行业要大得多。

竞争的供给与边际成本

一个竞争的厂商如何决定它所愿意供给的数量呢？首先，我们假设，厂商所关心的是它的利润最大化，即扣除成本以后的收益。很显然，在这种情况下，成本对供给的数量必然发生某些作用。

没有一个正常的厂商愿意以每打1美元的价格来供给自行车，因为那个价格连个车轮螺丝的成本都弥补不了。另一方面，如果每辆自行车能得到1000万美元，那末，就会有大量的资本被用于开办新自行车厂。

但是，在正常的情况下，产量的决策不是这样，这将要涉及到边际成本。

假定一个完全竞争者面临着一条完全平坦的需求曲线，以致于它可以按时价P出售它希望售出的任意q，那末，该厂商如何决策呢？一个只想营利的完全竞争者通过决定它的生产水平，以便使其边际成本等于价格，来选择它所愿意供给的量。

为什么？因为它的目的是使它所能赚到的总利润最大化。只要出售最后一个单位产品所带来的增加的收益大于出售该单位产品所引起的增加的或边际的成本，厂商就可以增加总利润。当销售量的增加不再带来利润的增长时，总利润就达到了它的最高点——即达到最大化；这时，完全竞争者所生产和销售的最后一单位产品正好使增加的收益和增加的成本相等。什么是增加的收益？增加的收益是每单位产品的价格。什么是增加的成本？增加的成本是边际成本。

这一点可以用表22—1所示的数字例子来说明。我们在观察表22—1中厂商的成本时要问，为什么它不想比4000个单位产品多卖一单位？如果它多卖了这一单位，那末，这个单位产品的价格是40美元，但该单位产品的边际成本是40.01美元。这样，在第4001单位时，厂商就要蒙受损失。这样作不合算。

让我们再来看另一方面，比4000个单位少卖一个单位对厂商有没有意义？少卖一单位产品可以节省最后一单位的MC（为39.99美元），但它会减少40美元的收益。因此，P大于MC，从而减少产量对厂商来说是不合算的。在 $q^* = 4000$ 时实现了利润最高的产量，在这时， $P = MC$ 。

根据厂商的MC曲线推导出它的供给曲线

我们已经说明了，当一家竞争的厂商生产出一切MC小于P的产量而不生产一切MC大于P的产量时，它处于利润最大化的状态。很显然，要想达到最大利润的均衡，厂商应该遵循下面的公式：

价格 = 边际成本或者 $P = MC$

这就是说，厂商的供给曲线是由它的MC曲线的上升部分决定的，如图22—3所示。例如，当图上的水平线 $d' d'$ 具有50美元的高度时，厂商在

交点 A 上实现了利润最大化（为了检验这一点，请注意小三角形表示了厂商生产量在 B 点而不在 A 点时所引起的利润减少。这个三角形描绘出了在最后几个单位时 $P > MC$ 的超过部分。可以在 A 点以上作一个相似的三角形来说明多生产时的损失）。

此外，假设厂商面临着以 40 美元为高度的水平线 $d d$ ，那末，厂商的生产量在 B 点时实现了利润最大化。正如我们原来的成本表（表 22—1）所表明的，在 B 点厂商正好处于收支相抵点，在这一点上能够补偿它的全部长期成本。

再假设厂商面临着 $d' d'$ 。在这个低于 40 美元的价格时，厂商甚至不能收支相抵。但是，在 MC 曲线的交点 C 上它还可以使它的短期亏损达到最小数量，或者它的代数学上的利润达到最大数量（我们说，在代数学上，—40 小于—20）。

图 22—3 厂商的最大利润的供给曲线是它的边际成本曲线的上升部分

如果你能按水平线 $d' d'$ 所提供的价格 P 来卖掉你愿意出售的全部产品，那末，你的最大利润的均衡点为 $d' d'$ 与 MC 曲线的交点 A：这时你的最大利润是正数，而图上的小三角形表明，如果你的产量小于 A 点的产量，那末，你将损失一些利润，因为你增加的收益 P 会大于你增加的成本 MC 。

如果 P 下降到 $d d$ 的水平，你的最大利润在 C 点。在该点， $P = MC$ ，可以把你无法避免的短期亏损减少到最小数量。

因此，该厂商的上升的 MC 曲线确实构成它的竞争的供给曲线。

总成本与短期停止营业点

回想一下给“短期”所下的定义是在这一段时期内，厂商的某些设备、资源和承诺是不能变的。由于这些固定的因素，在短期内厂商有某些不变成本。在每种产量水平下，这些成本都必然会存在。

“不变成本”的例子包括债券的利息、租金和管理人员的薪金。

总成本的其余部分被称为可变成本。可变成本是随产量而变动的成本。例如，原料、生产工人的工资等生产成本。第二十一章详细讨论了所有这些成本。

现在回到我们所说的厂商，考虑当它面临着越来越低的 P 时，会发生什么情况。它当然可以完全停止生产。那末，这将使它遭受多大损失？在它的收益为零而全部不变成本又必须按时支付的情况下，停止生产的损失正好等于不变成本。这就说明了，厂商停止营业的规律：当 P 下降得如此低，以致于 P 所带来的收益尚小于厂商由于生产 q 而支付的可变成本时，厂商将选择完全停止营业。换句话说来说，当（代数学上的）总利润小于不变成本时，以利润最大化为目标的厂商就关门了。

处于一个关键性的低的市场价格，当厂商由于生产而刚能收回它的可变成本时，它处于停止营业的边缘。在该点以下，即处于停止营业点之下，它将完全停止生产。

在那个 P 以上，厂商将沿着它的短期边际成本曲线而进行生产。因为，在各个 $MC = P$ 点，厂商得到的收入可以弥补它的不变成本；它可能得到正数值的最大利润。或者，如果 P 处于收支相抵点之下，厂商至少会使它的亏

损数量最小（即，使它的代数学上的利润最大）。

图 22—4 表明了一个厂商的重要的停止营业点和收支相抵点。收支相抵点在价格等于 AVC 的点上，而停止营业的产量水平在价格等于 AVC 时。因此，企业的供给曲线是图 22—4 中的 MC 曲线的实线部分。从它纵轴上升到相当于停止营业点之处；跳跃到代表停止营业点的 M' ，这时 P 等于 AVC ，然后，根据大于停止

图 22—4 厂商的供给曲线沿着 MC 曲线向下延伸到停止营业

只要厂商能弥补其可变成本，它的供给曲线就与其 MC 曲线相一致。一旦价格降到 P_s 以下，即降到“停止营业点”以下，收益不足以弥补可变成本，这样，厂商就关门了。所以， MC 曲线的实线部分是厂商的供给曲线。

营业点以上的价格，沿着 MC 曲线继续上升。

总成本与长期停止营业点

关于一个厂商的停止营业点的分析得出一个出人意料的结论：虽然厂商亏损了许多钱，却还能继续经营——如果厂商的不变成本非常高，就会出现这种情况。这个结论可以解释，为什么近 10 年来看到许多美国的大公司——克莱斯勒汽车公司、美国钢铁公司、通用汽车公司——尽管亏损几十亿美元，但仍然在营业。

但是，这也可能是一个很使人为难的结论。该结论是否表明资本主义趋于走向长期亏损为正常的状态的状况？对于这个问题，我们需要转入非常长期的研究。

前一部分说明了，当厂商不再能弥补它们的可变成本时，停止营业点就会出现。但在非常长期中，所有的成本都是可变的。我可以还清债券，可以解雇管理人员，可以决定不再延长我的经营权或工厂的租期。因此，在非常长期中，当所有承诺都可以再次加以选择时，厂商就只在价格等于或大于长期停止营业点时才进行生产。回到图 22—4，如果图上的成本曲线代表长期成本曲线，那末，价格一定要在 dd 曲线的水平或 dd 曲线以上——即交点必须在 M 点或 M 点之上——企业才会在长期中继续营业。

因此，如果我想长期经营某一行业，那末，长期的 P 不能处于关键性的“收支相抵点”之下。如果该行业中的全部厂商都如此考虑，那末，处于关键性的能补偿的全部成本的收支相抵点之下，供给数量等于零。

现在，我们进一步假设，进入该行业在长期中是完全自由的，从而任何数量的厂商都可进入该行业并且可以用完全和原有厂商相同的技术和相同的成本进行生产。当厂商能够完全自如地被“复制”出来的时候，长期价格显然不能存在于全部厂商均能够补偿其长期成本的关键性的同一收支相抵点之上。这里的长期成本包括：（1）全部劳动、原料、设备、税款以及其他方面的开支，（2）能力相同的经理人员的全部工资，而工资取决于所有企业竞相雇用这种人员时的竞争价格，（3）厂商在该行业中所投入的资本能在其他行业中得到的利息。

长期收支相抵的条件是该点处于一个关键性的价格水平；在这个价格水平，完全相同的竞争的厂商正好能够补偿它们的全部成本。如果长期的 P 低于上述水平，那末，厂商

就将脱离该行业，一直到 P 恢复其关键性的均衡水平为止。如果长期的 P 高于上述水平，那末，新厂商将进入该行业，抄袭原有厂商使用的方法，从而把市场价格压低到长期均衡点 P ，在这一点，长期竞争状态下的全部成本刚好能够得到补偿。

因此，如图 22—4 所示，一个自由进入和退出的竞争市场上的长期均衡条件如下：

当一个行业的供给是由具有完全相同的成本曲线的竞争厂商所提供，而且当这些厂商又可以自由地进入或离开该行业时，长期均衡条件是：对每一个完全相同的厂商，价格等于边际成本又等于最低平均成本点。即：

$$P = MC = \text{最低 } AC = \text{收支相抵价格}$$

图 22—5 说明了一个行业的长期供给曲线。如果该行业使用一般性要素，例如劳动，而这种要素可以在不影响工资率水平的情况下从其他许多大量使用的途径中得到，那末，我们就处于成本不变的情况，如水平的供给曲线 $SLSL$ 所示。

相反，假设从其他行业得到的劳动必须被用于仅仅为该行业所特有的不变要素——例如酿酒行业所特有的数量有限的葡萄园土地。那末，提高了的酒的 DD 就必然和上升的长期供给曲线 $SLSL$ 相交，如图所示。这条供给曲线为什么上升？

回想一下收益递减规律：当可变数量的劳动被用于数量不变的土地，生产的酒的增量越来越少；但是，每个单位劳动都要花费同样的工资——因此，酒的 MC 是上升的。这个最长期的 MC 上升意味着，最长期的供给曲线必然也是上升的。

在那些 MC 长期上升的行业中出现了一个有趣的现象。在这些行业中，该行业所特有的生产要素——矿山、特殊的土地、知识技术——的所有者随着该行业的扩大而得到更高的收入（第二十七章将要考察这种特殊收入的经济内容，这种收入被称为“地租”）。

关于长期中竞争的资本主义的有利性，我们能得出什么结论呢？没有什么确切的结论，然而，我们能注意到竞争的力量所强加于资本主义制度的一种倾向。各厂商和各行业被推向零利润的长期状态。根据纯经济利润是正数还是负数，厂商被吸引进来或排斥出去。

在可以自由进入和退出某一行业，而且任何数量的厂商都可以按同样的、不变的成本曲线进行生产的情况下，长期供给曲线 S_1S_1 是一条水平线，其高度是每个厂商的收支相抵点。如果该行业不能按不变的要素价格得到它所用的所有要素，那末，由于每一家厂商的成本曲线向上移动， S_1S_1 供给曲线一定将要上升。

图 22—5 长期的行业供给取决于成本的情况

但是，要注意，我们所讨论的经济利润是扣除了所有内在成本和机会成本因素之后的利润。当我们考察当代大公司的利润时，这个限制条件特别重要。回想一下第二十章和第二十一章，那里说到，一个股东所拥有的公司的大部分资本是由股东（主要通过被保留的利润）所提供的。显然，只有在扣除了股东的投资资金的机会成本收益之后，才会出现零利润情况。一旦我们把公司的股东有可能用他们冒风险的股本资本得到 6%、8% 或 10% 的实际收益考虑在内时，一个现代公司在长期中应该说获得了零值的竞争利润。正如

我们在第三十章将要看到的，近 20 年来，美国公司赚到的平均收入并本大于他们的资本成本。

递减的成本和完全竞争下的停止营业点

在本世纪初的教科书中，通常都要在水平供给和向上倾斜的供给之外再加上第三种情况：厂商的边际成本下降而不是上升。这是要想为成本曲线逐渐向下倾斜的行业确立一条长期供给曲线。

今天，我们知道这种推理是错误的。如果我们复习一下我们所提出的论点（即说明为什么一个以利润最大化为目标的厂商要把生产进行到在 $MC = P$ 时），我们就会发现，在厂商的 MC 曲线向下倾斜的情况下，关于竞争的看法就完全不对。因为，如果你移动到下降的 MC 曲线上一点的右边，你就会发现，每单位所增加的 P 超过了现在较低的 MC ；因此，在递减的边际成本的情况下，完全竞争的厂商将要超出 MC 曲线越来越多地扩大其产量，以便得到增加的利润。

在递减的边际成本之下，首先得到成功的厂商开始发现，它扩展得越大，它的好处也就越多！由于这会迫使其他厂商缩小其产量，而这些厂商越按照它们的下降的 MC 曲线向相反方向收缩生产，它们就越处于不利的地位。

结论应该是显而易见的：

在厂商的成本持续下降的情况下，其中一家或几家厂商就会把它们的产量扩大到如此的地步，以致它们的产量在该行业的总产量中占有相当大部分的市场。结果就是以下三种情况中的一种：

1. 一个垄断者控制了整个行业。
2. 少数大型卖者共同控制整个行业。我们称他们为“寡头”。
3. 出现某种不完全的竞争，这种竞争可能处于稳定状态，也可能形成断续的商人之间的削价战争。这种情况远离经济学家的“完全”竞争的模型。

成本递减的情况并不是一种孤立的、反常的现象。大量经济计量学和工程学的研究证明了，许多制造行业表现出递减的平均成本——它们的 AC 曲线更像富有弹性的需求曲线而不像 U 形成本曲线。 U 形成本曲线，以及 U 形曲线的最低点所决定的产量仅占整个行业产量的微不足道的部分，这一事实主要存在于农业。在许多行业中存在着持续的递减 AC 的情况下，我们发现完全竞争在农业之外是一种例外而不是规律就不会感到奇怪了。

成本递减的情况对经济学是十分重要的。一旦把成本曲线看作一般是递减的，我们就可以说明不完全竞争所起的作用。在下一章关于垄断以及管制的分析中我们将要考察这一问题，而在再下一章要把这种分析扩大到寡头的情况。

§ .效率和竞争市场

现在，我们已经完成了关于竞争的市场解决如何生产、生产什么和为谁生产这三个中心经济问题的方法的分析。在最后这一部分，我们要撇开技术性细节来探索这种体系运行得如何。竞争市场的体制在满足人们的经济需求和愿望方面是一种很差的机制吗？或者，它作为一个协调者值得高度赞扬吗？

为了回答这些问题，我们就要按下列顺序来进行研究：首先，我们复习效率的含义，在分析竞争市场的运行情况中这是一个关键的概念。然后，我们再看看，在一个由完全相同的个人所组成的简单化了的经济中，竞争的市场如何发生作用。最后，我们研究现实的经济情况，这个经济有许多产品、消费者和厂商。在这一部分的结尾，对有关竞争的市场要提出一个重要的限制条件来提醒我们——无论竞争是多么优美或合乎理想，80年代的市场经济并不是这种理想化了的理论的反映。

效率的概念

我们已经知道了，竞争的市场如何通过供给与需求曲线的相交决定出成千上万种的价格和数量。在本章和前几章中，我们已经窥探了这些曲线背后的东西，以便试图理解什么力量决定供给和需求。从第十九章中我们知道了，边际效用决定消费者为不同量某种商品所支付的价格是多少。

在本章的前一部分，我们知道了，一种商品的供给曲线反映了供给的厂商的水平方向相加的边际成本曲线。

但是，判断一个竞争的经济体制——以及考虑是否把生产交给政府或合作社运动——的关键性问题是：这种经济的成果的效率如何？在一定量投入的条件下，社会能得到许多大炮和黄油吗？或者，黄油会在运付商店途中融化，而大炮又会具有弯曲的炮筒吗？

为了回答这个问题，我们必须引入配置效率（或简称效率）的概念。在一个经济的资源和技术为既定的条件下，如果该经济组织能为消费者提供最大可能的各种商品组合，那末，这个经济就是有效率的。更确切地说：

当不可能通过重新组织生产使每一个人——穷人、富人、小麦生产者和鞋子的生产者，等等——的情况变为更好，配置就是有效率的。因此，在实现了效率的情况下，只有减少另一个人的效用才能增加一个人的效用。

我们可以从直观上来考虑效率的概念。当社会处于其生产可能性边缘之内时，就是一个明显的低效率的例子。如果我们把生产可能性边缘向外推移，就没有人会蒙受效用减少之苦。

考虑效率概念的另一种方法是根据交易的情况。比如说，一些人带着他们所生产的物品来到市场，他们希望以自己的产品来换取别人的物品。每次交易的进行都增加了交易双方的效用。一旦所有有利的交易都进行完毕，就没有一个人能找到另一次增加效用的交易。在这时的结果就是有效率的。

边际成本和边际效用的综合

现在，我们转入探索，如果根据配置效率的标准来进行评价，竞争的经济能够打多少分。我们先从一个高度简单化了的例子开始。

完全相同的个人 让我们从最简单的经济开始——在这种经济中有许多

如果你拥有非常肥沃的土地而坚持用不经济的方法去耕种它，那末，你就要以放弃这块土地所能带来的高收入来为你的愚蠢和固执而付出代价。用货币来表示，这块土地对于别人比对你更值钱；如果你拒绝出租或出售，那末，你便是把你的资金用来满足自己的嗜好，正如你出售土地而把收入用之于酒宴、歌舞或滑雪一样。

完全相同的个人。为了更加简单，我们假设：（a）每个人工作一定的时间来生产食品。此外，每增加一小时艰苦的劳动会带来递增的边际负效用。（b）每增加一单位食品的消费会带来递减的边际效用。（c）由于在一块数量不变的土地上进行食品的生产，收益递减规律告诉我们，每增加一分钟的劳动会带来越来越多的增加的食品。

图 22—6 代表了这种简单化的竞争市场的结果。当我们把完全相同的农民的同样的供给曲线加在一起时，我们就得到了阶梯形向上的 MC 曲线。在本章中我们已经知道，这也就是整个行业的供给曲线（因此要注意，图 22—6 表示了 $MC = SS$ ）。

此外，在图 22—6 中我们看到了，食品的阶梯形向下的 $MU = DD$ 曲线。这条 DD 曲线是按水平方向把相同个人的食品的边际效用与需求曲线相加而得出来。

SS 与 DD 曲线的相交点是食品的竞争均衡点。在 E 点，农民所供给的正好是消费者所愿意购买的。在这时，每个人都将劳动到一个关键点上，在这一点，所消费的食品的递减的边际效用曲线与增加食品的递增的边际负效用曲线相交。

这种均衡的关键是，在 E 点上，竞争的结果是有效率的。在 E 点，各消费者的效用达到最大化。之所以如此是因为在那点时， $MU = P = MC$ 。我们分三个步骤来探索这一点。

1. $P = MU$ 。消费者作出选择购买的食物一直到 $P = MU$ 时为止，结果，每个人从消费最后一单位食品中得到的满足的“尤特尔”正好是 P 。

2. $P = MC$ 。作为生产者，每人都会提供艰苦的劳动直到这一点上，在这一点时，食品的价格正好等于所供给的最后一单位食品的 MC （在这里， MC 是按放弃的闲暇的效用和生产最后一单位食品所需要的艰苦劳动的负效用来计算的）。再重复一次，价格等于增加最后一单位食品所需要的最后一点劳动时间的工作所失去的代表满足的“尤特尔”。

3. 把这两个等式放在一起，我们来看 $MU = MC$ 。这意味着，从所消费的最后一单位食品所得到的“尤特尔”正好等于生产最后一单位食品需要的艰苦劳动所失去的“尤特尔”。它也完全符合这一条件——社会从消费最后一单位中得到的边际收益等于社会生产最后一单位的边际成本——这就保证了竞争的均衡是有效率的。

消费者剩余

说明图 22—6 中 E 点时竞争后果效率的另一种方法是回到

图 22—6 在竞争的均衡点 E ，食品的边际成本与边际效用相等

许多完全相同的农民消费者把他们的食品带到市场。阶梯形向下的 $MC = SS$ 曲线是把各条边际成本曲线加在一起得出来的，而阶梯形向下的 $MU = DD$ 曲线代表消费者对食品的评价。在竞争的市场均衡点 E ，所确定的价格是 $MU = P^* = MC$ 。在 E 点，由最后一单位食品所得到的边际好处正好等于按生产最后一单位食品的辛勤劳动计算的边际成本。

在本章的后面，我们将看到，这个概念被称为“帕累托效率”。

SS 线下的长方形的总和表示由于生产食品所需要的艰苦劳动的成本而失去的“尤特尔”。MU 之下垂直的方格表示食品的“尤特尔”大于它们的成本。因此，AEB 的面积是消费者剩余。在 E 点，消费者剩余达到最大，E 点右边的阴影部分代表了生产过多食品所引起的损失。

消费者剩余的概念。图 22—6 用 MU 线和 MC 线之间的面积说明了 E 点时的消费者剩余。每个格子代表那个单位食品的 MU 与生产那个单位食品的 MC（按艰苦劳动所失去的效用计算）之间的差额。在 E 点，经济中的总剩余达到最大（即 AEB 表示的面积达到最大）。

此外，我们还可以说明，为什么在图 22—6 中除了 E 点的竞争均衡之外其他任何一点都是缺乏效率的。假设由于某种错误，产量水平由 E 增加到细线所表示的 F 水平。产量超过 E 时，MC 曲线在 MU 曲线之上，人们将要投入更多的艰苦劳动，而那种劳动带来的损失要大于他们消费增加的食品所得到的好处。

MC 和 MU 曲线之间和 E 和 F 线之间的阴影面积衡量了由于过高水平的产量所引起的消费者福利的损失。

多种市场的均衡

现在，我们撇开这种完全相同的农民消费者的寓言。几百万家厂商、上亿个消费者，无计其数的商品，这种明显的无政府状态会有什么后果？

完全竞争的经济仍然能实现同样的配置效率吗？

限制条件 回答是：“能够实现”。更好的回答则是：“在一定的条件下能够实现”。

第一，必须排除垄断：没有人会认为，不受约束的垄断者将会促使社会处于最优状态。

第二，必须排除人们的需求曲线偏离真正的效用的情况。这就是说，不要把这种理论运用于海洛因的消费。或者，如果你认为，麦迪逊大街上的广告商人愚弄了消费者，使他们追求那些毫无价值的根本谈不上“效用”的玩意儿，那末，不要把我们的理论应用于这一领域。

第三，我们必须排除外部影响。如果某些厂商把二氧化物或砒霜倒在当地的垃圾堆上，而不支付这种活动的社会成本，那末，我们就会有这种商品的过度供给。在这种事例中，价格等于该厂商的边际成本，但是并不等于社会成本，因此，正如我们在第三十二章中将要看到的，不能认为完全竞争可以运用于无管制的外部影响上。当未被改正的外部影响存在时，完全竞争就不能够有效率发生作用。

如果确实存在一些物品和行业——譬如说，鞋子、牛肉、住宅等等——在这些行业中，又存在着许多具有相当商品知识的消费者和相互竞争的生产者、以及微不足道的外部影响，那末，根据 MC 的原则而规定市场价格，你就有希望达到有效率的境地。

市场的综合情况 现在，考察图 22—7 以便说明，竞争的制度如何使在不完全相同的厂商与消费者的情况下的效用与成本之间得以平衡。

在该图的左方，我们把所有消费者的需求曲线按水平方向相加，以便得到图中间的市场需求曲线 DD。在图的右方，我们把所有各不相同的厂商的 MC 曲线相加，以便得到图中间的整个行业的 SS 曲线。

应该注意，在交点 E 的均衡价格起着什么作用：均衡价格表示左方的人

所愿意支付的价格，并用这种价格 P 来购买能反映有效率的社会 MC 的物品。在右方，我们看到，均衡的市场价格确实以最有效率的方式来配置生产（这就是说，图中间 SS 之下的面积代表了图右方的最小成本总面积）。

完全竞争的市场是一种机构，它能把下列两者综合起来：（a）具有货币选票的人们为了购买物品而支付的愿望，（b）这些物品的边际成本。在理想的状态之下，最后的结果可以保证配置的效率。在这种情况下，如果不减少一个消费者的效用，就不能增加任何一个其他消费者的效用。

多种物品 应该引进最后的一种复杂情况。一个现实的经济有许多物品：食品、衣着、电视机、立体音响、理发等等。假设劳动力可以自由地在不同工作之间流动。此外，为了使分析简单，假设数量可变的劳动可以运用于不同规格数量不变的自然资源（例如土地）上——每种自然资源只适用于某一行业。这样，很显然，由于劳动（在这里按闲暇的“尤特尔”计算）运用于数量不变的自然资源，每种物品都将有一条上升的 MC 曲线。

消费者从食品、衣着、立体音响等等中得到的边际效用是什么情况呢？为了简单起见，假设每种物品都独立地有自己和图 19—3 相似的总效用和边际效用曲线。

现在，就有了一个关键的问题：在多种物品和生产要素的情况下，竞争的经济还能继续具有效率吗？只要我们在本页以前所讨论的三个限制条件得到满足，那末回答就是肯定的。

为了使社会福利达到最大，并实现配置的效率，每个行业必须使 MC 和 MU 相等。如果看电影的 MC 是汉堡包的两倍，那末，看电影的 P 也应该是汉堡包的两倍。只有这样，各种物品 MU （它们按 P 的比例来确定）才能等于它们的 MC 。

所以，通过使价格和边际成本相等，竞争就能确保配置效率的实现。

应该强调指出，这个结论并不取决于我们所作的任何一个简单化的假设。关于竞争市场配置效率的结论是一个一般性的结论——它只受限制于一些主要的限制条件，例如以上所讨论的三个限制条件。

评价效率的另一种方法

在这一部分的开头，我们给配置效率下了一个定义，即配置效率是一种状态，离开这种状态便不能使任何人的状况变得更好一些。而且，我们也知道了，为什么理想的完全竞争市场会导致配置效率。在这一部分，要介绍评论效率的另一种方法。它不仅

图 22—7 竞争的市场把消费者需求和生产者的最小成本结合起来

（a）个人的需求（根据第十九章的边际效用的研究而得出）位于图的左面。如果有 1000 个像第一个人和 1000 个像第二个人那样的消费者，那末，我们可以（在水平方向）把他们所有的 dd 曲线都加起来，以便得到图中间的行业的 dd 曲线。

在我们的例子里为了简单起见，假设当人们不工作时，他们就享受闲暇。而且，我们调整我们的效用尺度，以便使闲暇的边际效用始终不变（比如说，每小时增加的闲暇具有 10 个“尤特尔”），我们可以根据这些闲暇的效用单位来计算所有的效用和成本。如果我们进一步确定一闲暇价值为 1 美元，那末，所有价格就都可以用这些美元单位来表示。

(b) 市场使所有消费者的需求和厂商的供给在 E 点达到均衡。水平的食品价格线表明左方的每个消费者和右方的每个厂商都达到了均衡状态。在价格 P^* ，看到每个消费者的 M_u 如何等于每个厂商的 M_C ，从而导致配置的效率。

(c) 对每个竞争的厂商而言，当上升的 M_C 曲线代表供给曲线时，利润最大。阴影面积代表厂商的生产成本。在 $M_C A = P = M_C B$ 时，我们得到整个行业的成本最小的有效率的配置。

有助于理解效率，而且在第三十二章讨论公共选择问题时也将是有用的。

效用可能性边缘 我们把效率定义为一个点，在这一点上，如果不使某一个人的状况坏一些就不能使另一个人的状况更好一些。这个定义非常像一个处于生产可能性边缘上的经济。实际上，确实如此——处于效用可能性边缘之上（或 $u-p$ 边缘之上）。这条曲线表示一个经济所能达到的效用或满足的外在界限。在精神实质上，这个概念很像生产可能性边缘。这里的主要差别是 $u-p$ 边缘是把效用或满足水平置于两轴之间，如图 22—8 所示。

还应该注意，我们所画的 $u-p$ 边缘有点波浪形。这种不平坦的样子表示，我们没有一种准确地衡量或比较不同人的效用的方法。但是，应该强调指出，缺乏一种准确的衡量标准完全是次要的：这里关键的问题在于，随着效用指数的增加，一个人的满足水平也在提高。由于效用和需要达到的消费水平之间的这种正相关关系，我们可以肯定，每个人都要尽可能地把他的效用轴向外移动。

当不损害某个人就不能使另一个人的状况变得更好时，经济效果便是有效率的。在 $u-p$ 边缘上的各点是有效率的：从 A 点移动到 C 点改善了第二个人的效用，但这只是以第一个人的损失为代价的。B 点是无效率的。把 B 点向右上方移动到 A 点，每个人的满足都增加了。微观经济学的基本结论之一就是：理想的竞争市场（即没有垄断与外部影响因素的市场）是处于 $u-p$ 边缘之上——它们是有效率的。但是，后果可能是比较平等（例如在 A 点），也可能是非常不平等（例如在 C 点）。

图 22—8 效用可能性边缘的后果表现了配置（或帕累托）效率

现在回到配置效率。这个中心概念是维尔弗雷多·帕累托在 1906 年提出，并成为现代福利经济学、公共选择理论，以及正在兴起的理论政治科学的核心。

当经济后果是在效用可能性边缘上时，它就被定义为具有配置效率（或帕累托效率）。图 22—8 的 A 点就是这种帕累托效率点。

为什么 A 点具有帕累托效率？因为再没有一种重新安排结果的方法能在不使某一个人的状况变坏的条件下使任何一个人的状况变好。

当然，我们可以移动到 C 点。这种移动肯定能改善第二个人的状况。但只是在以第一个人的损失为代价时才能做到这一点。在 $U-P$ 边缘上意味着，不可能再向右上方移动——因为所有的点都在有配置效率的边缘上。

我们关于理想的竞争市场的结论说明了，**所有竞争的结果都在效用可能性边缘上**。

因此，图 22—8 上的 A 点和 C 点——处于竞争的均衡点——都呈现出配置效率。

但是，还应该注意：竞争的结果可能在道义上是不能令人满意的。如果图 22—8 的效用代表了社会财富的大小，那末，A 点可以被社会所接受，而作为竞争结果的 C 点在议会中会使平均主义者和人民主义者的发愤。理想的

竞争只会使经济达到可能性界限，而不是达到某些社会可以接受的福利最优境界。这一事实提醒我们：虽然竞争具有一种理想的效率，但它也对平等问题却是不闻不问的。

边际成本定价制度的中心作用

如果有一个冷酷而客观的科学家，他除了想描述和分析竞争的供给行为以外，对社会的福利毫无兴趣，那末，他会把边际成本看作为重要的概念。但是，如果有人不但关心最大效用和人的幸福，而且也关心价格制度的社会效率，那末，他是否如此认为呢？

这种人会发现，使价格和边际成本相等甚至更有意义。我们的分析说明了下列真理：

只有当物品的价格等于其边际成本时，社会才能从它的稀缺的资源和有限的技术知识中得到最大的产量。只有当某一行业的产量的每个来源都具有上升的 MC ，而且这种 MC 等于每一种其他来源的 MC 时——正像每一个 MC 都等于共同的 P 的情况——该行业才能以最低的总成本来生产它的总产量 Q 。只有在上述条件下，社会才处于它的生产可能性边缘和效用可能性边缘之上，而不是缺乏效率地处于这些边缘之内。

这个边际成本相等的原则适用于共产主义、社会主义或法西斯主义社会，正如它适用于资本主义社会一样。除非把小麦生产扩大到苏联的不同地区，以便使边际成本（包括运费）相等，否则那里的计划人员就不能较为有效率地配置资源，从而就不能获得充足的小麦和其他物品。知道了这个坚实的结论，最近苏联的经济学杂志正在讨论如何在经济决策中运用边际成本的方法就不值得奇怪了。

由于边际成本具有这种有效率的性质，在较为谨慎的使用之下，就可以把它作为一个标准来检验任何组织结构的效率高低。尽管根本不存在完全竞争的行业，我们仍然可以从确定与研究边际成本的概念中得到很大的益处。

对市场表示赞许，但不是完全的赞许

然而，我们不能离开有效率的价格的决定这一主题而不提出一个应该注意之点。我们并没有证明，具有完全竞争的自由放任制度能够使最多的人得到最大的好处。我们并没有证明，它能使社会的效用达到最大。我们并没有证明，它所造成的后果代表可能达到的最优的社会福利水平。

为什么没有证明？因为人们并没有被赋予相等的购买力，某些人非常贫穷，然而过错并不在他们本人。某些人非常富有，然而这仅仅是由于运气或继承，而不是由于他们的技术或智慧。

因此，按照许多不同的伦理体系（无论是基督教、犹太教、伊斯兰教，或世俗的人道主义）的标准，在图 22—7 的左方，存在于个人需求曲线之后的货币选票的数量未必是公平合理的，甚至是不能容忍的。

仅仅为了最大数量的面包吗 一个现代社会对效率和公正之间的对立状态应作出什么反应呢？社会能满足于生产出最大数量的面包这一结果吗？现

代民主制是否要坚持从富人那里拿走面包并把它转给穷人呢？如果这样作了的话，市场机制还能起到哪些作用呢？社会是否要生产最大数量的面包，而把其中的一小部分分配给穷人，还是容忍面包总产量的大幅度减少，以便面包消费的分配更加平等？这些问题——收入与消费分配的重要性，以及平等和效率的交替——在第五编与第六编中将要详细讨论。

关于边际成本与行业供给的关系以及关于边际成本定价与有效率的资源配置，我们的论述已经完成。在下一章，我们要扩大我们的分析的考察垄断者的行为，它们所引起的低效率，以及对付垄断的公共政策。

总结和复习

1. 在竞争的市场，我们把一群独立厂商各自的供给曲线在水平的方向相加便得到整个行业的供给曲线。

2. 完全竞争的厂商的定义是，该厂商能按市场价格出售它想要售出的全部产品。为了使其利润最大化，该厂商将沿着它的（水平的）需求曲线移动，直至需求曲线与上升的边际成本曲线相交为止。在这一点， $MC = P$ ，厂商使其利润达到最大（或使其短期亏损达到最小）。把某一行业中所有厂商的边际成本曲线在水平方向相加，就得出该行业的供给曲线。

3. 在决定一个厂商的短期“停止营业点”时应考虑可变（或可避免的）成本。在某个关键的 P 之下，厂商从销售中得到的收益甚至还不能补偿可变成本，如果关门的话，这种可变成本可以完全节省；因此，与其使亏损大于它的不变成本，厂商还不如停止营业，从而在价格低于停止营业的价格时，产量为零。

4. 一个竞争行业的长期供给曲线 $SLSL$ 应该考虑到新厂商的加入与原有厂商的退出。在长期中，任何一个厂商的所有承诺都可以终结。只有在价格最低能补偿其全部长期成本时，该厂商才会决定继续营业。这些成本可以是“外在的直接从口袋里拿出钱来对工人、债主、原料供给者或地主的支付；也可以是机会成本，例如，厂商所拥有的资产的内在的收入（这些机会成本可以用它们在其他同样风险的使用中所得到的收入来衡量）。

5. 在自由进入某一行业的情况下，没有一个厂商在位置、技术、或该行业特有的资源方面具有任何特殊的优势，我们可以认为，在长期中，可以进入该行业的竞争者会通过竞争而使原有厂商的超额利润消失。因此，正如可以自由退出某一行业意味着 P 不能低于停止营业点一样，可以自由进入某一行业也意味着 P 不能持久高于长期均衡点。如果一个行业能够通过兴建同样的工厂而扩大，与此同时又不需要任何独特的生产要素或一直主要由它所使用的数量很大的生产要素的价格提高，由此而造成的长期供给曲线会是水平的。更为常见的情况是，除了最小的行业，任何行业通常会使用某些数量很大的生产要素，以致它们的价格略有提高。结果，一个竞争行业的长期供给曲线就向上倾斜，至少也是略微向上倾斜。

6. 把竞争厂商的向下倾斜的边际成本曲线作为它们的供给曲线并不正确——因为有充分的理由可以认为，沿着这一条曲线，厂商的利润最小，从而它们总要从两个方向来离开这些点。结果，一个或少数几个厂商得到扩大，而其余的厂商倾向于收缩。因此，一直递减的成本曲线引起了完全竞争的破坏，所以，认为在这种情况下存在着递减的供给曲线，或者认为存在着竞争

的供给，都是不正确的。

7. 对竞争市场的分析可以为有效率的社会组织提供线索。当没有什么方法能重新组织生产和分配，使每个人的满足都得到增进时，配置的效率就实现了。另一种给配置效率下定义的方法是说，在不使任何一个其他人的状况变得更坏的情况下，没有一个人的状况能变得更好。

8. 在理想的条件之下，竞争经济能达到配置的有效率状态，这种状态的出现系由于一种三个步骤的条件：(a) 首先，当消费者在市场上购买物品时，他们购买的量是要能使边际效用正好等于价格。(b) 当竞争的生产者供给物品时，本章说明了，所选定的产量是要使边际成本正好等于价格。(c) 因为 $MA=P$ ，而且 $MC=P$ ，于是得出， $Mu=MC$ 。这样，在竞争的条件下，生产某一种物品的社会成本正好等于它的边际效用评价。

9. 在把理想的竞争市场作为社会的最优状态之前，这种市场要满足三个条件。第一，一定不能存在任何不完全竞争——即没有一个生产者能影响产品的价格。第二，一定不能有溢出效应或外部影响——即这样一个过程，在其中一个厂商对其他单位施加了社会成本（或造成利益）而该单位不给受到影响的单位以补偿（或得到报酬）。最后，为了使竞争的后果达到最优，货币选票的分配必须要与社会公平的观念相一致。竞争的定价制度本身并不能确保收入与消费分配在道义上是合适的；为此就需要有赋税和转移支付——在此以后，竞争的定价制度才能执行它的有效率的职能来配置已经被合理地分配的收入。

概念复习

把 SS 曲线相加得到 SS
边际成本
 $P=MC$ 作为利润最大化的条件
厂商的 SS 供给曲线与它上升的 MC 曲线的等同性
递减的成本与竞争的停止营业点
水平的和上升的 SLSL
在 $P=MC=AC$ 时的收支相抵点
在 $P=MC=AVC$ 时的停止营业点
效用可能性边缘
效率与平等
 $MU=P=MC$ 时的配置效率

供讨论的问题

1. 为什么你在沿着短期 MC 曲线经营而蒙受亏损时，你还供给物品？
2. 经济学、工商活动和生活的一条最重要规则是：“过去的事就让它过去吧。”这就是说，在作出决策时不要考虑不变成本 [或过去的（以前的）成本]。只应该计算增加的成本或边际成本。
为了说明这一点，考虑下列问题：如果价格是 40 美元，而不变成本是零，那末，表 22—1 中那家厂商最大利润的产量水平是多少？是 55000 美元？是 100000 美元？是 1000000000 美元？还是负的 30000 美元？

在比较你对你的房子所要的价格和你为此房子所付的价格时，如何运用“过去的事就让它过去吧”的规则？

3. 设想有一个世界，在这里物品是由理想的计划而不是由市场配置。假设，计划人员希望使总消费者剩余最大（如图 22—6 的 A E B 面积所示）；此外，计划人员允许消费者有选择的自由，因此，他们确定计划价格，并允许消费者挑选他们的消费物品。说明为什么在这种理想的计划经济中， $P = Mu = MC$ ，的规则是成立的？

4. 评论这段对话。A：“如果不该得到钱的人得到了所有的钱，那末，效率有什么用呢？”B：“为什么要冒着使每一个人的状况都较坏的风险呢？此外，应该用再分配的赋税制度而不是背离竞争的定价制度，因为这种再分配方法是低效率的。”A：“但是，我怎么能知道，赋税制度会被用来实现最优的收入再分配呢？”

5. 解释这一段对话。A：“在长期中，竞争的利润怎么能是零呢？谁还愿意不赚钱干活呢？”B：“竞争所消灭的只是超额利润。管理人员仍然得到他们工作的薪金；所有者在竞争的长期均衡中得到资本的正常利润—不多也不少。”

6. 较高深的问题：一个厂商可以用两部发电机发电；最初新发电机具有较低的 MC 。说明，只有在负荷最高时厂商才使用！旧发电机，只有在新发电机的 MC 上升到超过旧发电机最初的 MC 时厂商才使用旧发电机。在高负荷时，它要索取高额的 P ，其数值等于两部发电机的 MC 的共同的高度。

7. 较高深的问题：解释下列图形。

(a) 前三个图说明亚当·斯密的劳动价值论；每一小时劳动能捕捉一只海狸。每两小时劳动能捕捉一只鹿；这样长期供给曲线是不变的，或是一条水平线；这样，生产可能性边缘是一条直线，其中的相对价格或交换价值由必要的物化劳动的 2:1 所决定。

(b) 后三个图表明稀缺的种植小麦的土地和收益递减（对生产小麦的劳动而言）的情况破坏了劳动价值论并产生了种植粮食的土地的地租。当人们需要更多的小麦时，小麦行业就要向上移动它上升的 MC 或 $S_c S_c$ 曲线。所增加的小麦收入分为可变劳动成本（ MC 之下的阴影面积）和通过竞争而被抬高的土地地租（ $S_c S_c$ 以上的面积，经济学者们一般称之为“地租”或“生产者剩余”）。与此相对照，由于理发只需要劳动，所以， $S_h S_h$ 是一条水平线。

说明为什么在斯密的海狸与鹿的经济中，他的劳动价值论是正确的。解释为什么加上不变成本（土地）就破坏了斯密的（或马克思的）劳动价值论。

进一步说明在两个经济中，工资与地租之间收入有效的分配。

最后，解释为什么生产可能性边缘在斯密的经济中是直线，而在李嘉图的经济中是拱形线。

附录 22：关于不确定性的经济学：投机、风险和保险

我们已经看到，供给和需求是很有用的工具。它有助于我们理解，在一个既定的市场上的某一个时点，价格如何促进了买者与卖者行动的平衡。但是，这种工具还能继续用来分析更广泛的价格关系。在本附录里，我们考察

投机者把不同市场——既有不同地区的市场，也有不同时间的市场，甚至还有不同风险的市场——联系在一起。而且，用这种方法，我们将能说明，受到很多指责的投机者实际上可以起到有用的经济作用。

§ . 投机的作用

我们通过研究经济投机的作用来开始我们对于供给与需求的扩大作用的讨论。我们将看到，投机者把空间、时间、风险这三个范围里的市场或商品联系在一起。

谁是投机者？他们是那些既不作为生产者也不作为使用者而买卖商品（例如，谷物、可可或金融证券）的人。他们单纯是中间人，他们的目的是贱买贵卖。他们最不喜欢看到满载小麦或生猪的卡车开进他们的大门。

尽管投机者对他们买卖的商品毫无兴趣，但他们却有助于把不同地区、时间或甚至丰年与歉年之间的价格差别拉平。

地区间的价格形式

在一个组织良好的竞争市场，在任何时间和地点往往只有一种现行的价格。这是由于职业投机者或“套利者”的活动。他们密切注视市场，一旦发现任何价格的差异，便以低价买进、高价卖出，从而赚取利润——同时也消除价格的差异。

两个距离相当远的市场可能具有不同的价格。芝加哥的小麦售价每蒲式耳可能比堪萨斯城的多几分钱。这种价格的差别可能是由于转运所需要的运费、保险费和利息开支。如果芝加哥的价格比转运费用哪怕是高出几分钱，那末投机者就会在堪萨斯城买进，运至芝加哥出卖，从而抬高前者、压低后者的价格，使两者的差额处于不能再加压缩的正常状态。

没有人规定价格形式。它是供求作用的结果。

§ . 投机与不同时间的价格变化

在一个良好的竞争市场上，不同时间的价格，正和不同地点的价格一样，往往具有固定的形式。但是，由于将来是难以预测的，不同时间的价格形式是比较不完善的：存在着一个经常被干扰但总是处于再形成过程的均衡——有点像被风吹动的海面。

稳定的季节形式

让我们以某种最普通的谷物如每年只收获一次的玉米为例。如果要想避免缺货的情况，那末，这种谷物必须要能维持一年。既然没有法定的玉米储藏量，如何实现维持一年的目的呢？这要靠投机者赚取利润的企图。

消息灵通的专门从事这种谷物投机的人知道，如果秋季把全部收获的玉米都投放于市场，那末，由于市场上供过于求，价格将会很低。另一方面，数月之后，当市场缺货时，价格则会高涨。

上面所说的是没有投机者发生作用的情况。投机者知道：通过（1）在秋

季低价时买进玉米，（2）将其储存起来，（3）当价格以后上涨时把它卖掉，他们将赚取利润。他们实际上正是这样做的。但是，在这样做的时候，他们增加秋季的需求量，从而抬高秋季的价格；他们也增加春季的供给，从而降低春季的价格。投机者在熨平整个一年的市场价格的同时，也平衡了每月市场上的供给量——这当然是应有的情况。

图 22A—1 投机者拉平了不同时间的商品价格

要想使物品能被储藏起来，预期的价格上升必须能补偿储存费用。在理想的情况下， P 在收获季节处于最低点，然后随着储藏、保险和利息费用的增长而逐渐上升，一直到下一个收获季节为止。这种价格自行涨落的形式会熨平消费量的季节性的波动——否则，收获时供过于求会造成很低的秋季价格，而夏季的缺货又使价格急剧上升。

此外，如果投机者之间的竞争比较剧烈，那末，没有一个人会得到除去成本（当然也包括他从事投机活动的工资）以外的超额利润。投机者本人可能从来没有碰到过一根玉米棒或一袋可可粉，也无需具备储藏。仓库和运送方面的知识。他仅仅买卖票据而已。然而，却得到和上述完全相同的效果。

现在，只会有一种月价格形式，既不带来利润，也不造成亏损。稍想一下便会理解，它不是一个价格不变的形式。理想的价格形式会在秋季供过于求时具有最低的价格，然后逐渐上升，一直到新收获的玉米出现之前，此时，价格最高。价格必然会逐月上升，以便补偿储藏费用以及储存物占用资金的利息——正和运输距离不同的情况一样，价格必须逐里增加，以便补偿运输费用。

图 22A—1 说明价格在一个理想的年周期中的变化。

稳定可以预见到的价格波动

并不是一切经济活动都像某种作物的收获季节那样能被准确地预测到。谁也不能很有把握地预测明年的气候或预测最近的将来是否会出现经济衰退。但就投机者对将来的商品稀缺能作出某种准确的预测而论，他目前购买以备将来出卖的行动可以造成：（1）现有的供给的减少；（2）现有的价格的上升；（3）储备数量的增加；（4）将来的供给的增加；（5）将来的价格的降低——总之一句话：他可以使不同时期的价格和消费量保持相对的稳定。

风险的分摊

除了稳定价格的作用外，投机者还具有另一种重要的作用。由于他愿意承担风险，他使别人能避免风险。

例如，经营仓库业务的人必须经常储存大量的谷物。如果谷物价格上涨，他得到意外的资本增益；如果下降，则遭受意外的亏损。但是，我们假设，此人安于储存谷物业务，而希望杜绝一切风险。他可以通过被称为“套头交易”的办法来做到这一点。这个复杂的办法有点像在密执根队对俄亥俄队的比赛中，一只手押密执根队赢的宝，然后用另一只手押俄亥俄队赢的宝，以便用后者抵消或“补足”前者。不管哪一方取胜，此人均可以保住本钱，他

左手赢得的是他右手输掉的。

下面是一个简化了的例子：用以说明“套头交易”究竟是怎么一回事。假设我在秋末买进并储存了玉米。我专门从事仓库的经营，只愿进行业务范围内的交易。从现在开始到明春我出售储存的玉米时，我并不想利用价格的涨落来卷入冒风险的投机活动。事实上，只要价格能补偿到交货期为止的我的储存费用（譬如说，每蒲式耳 15 美分），我现在就想卖掉它。如果存在着投机的市场，那末，我完全可以用“套头交易”来做到这一点。

这时投机者进来了：他同意作为期货来购买玉米。（用术语来说，投机者以每蒲式耳 4 美元的价格从我这里购买了 5000 蒲式耳 5 月份的玉米期货合同。）现在我就受到套头交易的保护。无论以后几个月里玉米的价格发生了什么变动，我都会得到同样数量的钱，而且不承担玉米价格的风险。套头交易使我免受所有玉米价格波动的影响，因为购买了我的未来玉米的投机者替我承担了价格风险。

§ . 赌博与边际效用递减

为投机辩护的人反对把投机活动简单地说成是赌博的另一种形式——类似买赛马票或彩票那样。他们强调指出，在变幻莫测的现实世界中，必然存在着风险而且必须有人承担风险。他们宣称：投机者的知识和冒险性是有益于社会的，能减少行情的波动和别人的风险。

机遇与边际效用递减规律

为了理解投机者（或者本附录后面的保险）如何能分摊风险和提高经济福利，我们必须回到效用和边际效用的概念。为什么我作为一个粮食商、农民或工人总发现关于价格和我的消费的大量不确定性在经济上可能是有害的呢？

在广泛持有的看法中我们可以找到一种答案。这种看法是：增加 1000 美元的收入所得到的效用要小于放弃 1000 美元收入所损失的效用。如果这种说法是对的，那末，在赌钱时输赢机会相等会引起经济上的损失。虽然你可能赢的钱能抵消你可能输的钱，然而，你可能赢得的满足却小于你可能输掉的满足。。

例如，作为一个农民，我不仅要向我从事农活时天气的风险作斗争，我还要与价格风险作斗争。比如说，我预期价格将是每蒲式耳 4 美元，但这个价格是概率相同的每蒲式耳 3 美元和 5 美元价格平均的结果。实际上，除非我能排除价格风险，否则我就被迫去碰运气，我出售 1 万蒲式耳粮食，可能得到 3 万美元，也可能得到 5 万美元。

但是，根据边际效用递减原则，我远为喜爱肯定的情况——通过按预期的价格 4 美元出售我的粮食，得到 4 万美元，从而用套头交易来摆脱价格风险。为什么？因为 1 万美元损失的痛苦要大于 1 万美元收益的快乐。如果我的收入减少到 3 万美元，我就不得不减少重要的消费，例如，我女儿的第一志愿的大学或家庭食品开支。另一方面，增加的 1 万美元只会带来一套新家

苏联数学家、科学院院士 L · V · 康托洛维奇由于开创性地、深入地研究了中央计划经济的最优定价机制的运用而分享了 1975 年的诺贝尔经济学奖。第三十五章将进一步论述这个问题。

具或第二部拖拉机。

这种减少人们消费的不确定性或风险的活动导致经济福利的增长。

§ . 为什么投机者造成最优的理想的稳定状态

现在，我们可以使用边际效用这个工具来说明理想的投机活动如何使不同时间的总效用达到最大。假设每个消费者都具有一条不受其他年份影响的效用曲线。现在，假设在两年之中的第一年是好收成——比如说，每人平均 3 个单位——而在第二年坏收成，每人平均只有一个单位。如果这种欠收的情况是可以预计到的，那末，在这两年当中应该如何消费这四个单位的谷物？

为了简单起见，如果我们同意，不计储存费、利息和保险费，并且略去不同时间的效用是否能用统一单位衡量的问题，那末，我们能够证明：

只有在两年的消费量相等的情况下，两年合计的效用才会达到最大化。

为什么相等的消费量比任何其他的比例好呢？是由于边际效用递减规律的缘故。下面是推理过程：“假设我在第一年的消费量大于第二年。那末，我在第一年的最后一个单位消费量的边际效用将要偏低，而第二年的最后一个单位的边际效用将要偏高。因此，如果我在第一年节余一部分而用之于第二年，那末，我将从较低的边际效用转移到较高的边际效用——这将使我的总效用最大化。”

但是，上述的情况是不是理想的投机形式所能做到的呢？是的，是能做到的。

如果投机者能够不计利息、储存费和保险费，并且正好准确地预测到下一年的歉收，那末他们将做什么？他们会看出，在今天的丰收所造成的谷物低价的情况下，如果他们储存今年的谷物而在明年以高价出售，那末，他们是有利可图的。但是，当每一个投机者都在本年的供给量中储存一部分而把它加之于明年的供给量时，最后将会怎样呢？只有当两年的价格相等时，才能处于均衡状态！在这种情况下，将不会有进一步储存本年谷物的动机。（当然，还可以计入一小笔投机者的报酬——但是，我们已经同意略去一切费用，以便使问题简单化。）

用图形可以说明这个论点。如果效用可以用美元衡量，每个美元总表示相同的边际效用，那末，需求曲线就会像边际效用曲线。图 22A—2 (a) 的两条曲线说明，如果没有供给量的转移，将是什么情况——第一年的价格将为 S_1S_1 与 DD 相交的 A_1 点，第二年的价格将为较低的 S_2S_2 与 DD 相交的 A_2 点。由阴影面积相加得到的总效用只是： $(4 + 3 + 2) + 4$ ，即人均 13 美元。

图 22-2

图中的阴影部分衡量每年的总效用。把一单位粮食转移到第二年，就使 Q 相等，而且 P 也相等，深阴影部分即为增加的总效用。正如下一部分说明的，这个图同样可以用于许多情况。该图可标为“(a) 无保险”和“(b) 有保险”。或者也同样可标为“(a) 没有各地区市场间的流动”和“(b) 有各地区市场间的流动”。如果假设所有个人都是相同的，还可以用于其他方面，以致于它可以标为“(a) 没有再分配的赋税制度”和“(b) 有再分配的赋税制度”。

但是，由于投机者所实现的第二年的最优转移为一单位，如图 22A—2

(b) 所示, 所以 P 与 Q 在 E1 点与 E2 点都是相等的。这样, 现在阴影空格面积所表示的总效用就增加为: $(4+3) + (4+3)$, 即人均 14 美元。略加分析就可以说明, 1 美元效用的增加可以用 E2 的深阴影格来衡量, 它表示第二单位的边际效用的差额大于第三单位的边际效用的差额。因此, 我们就可以说明, 边际效用的相等是最优状态。

由此我们看到, 理想的投机活动起了非常重要的作用, 它减少了消费的变动, 而且 (在每个人都表现出边际效用递减的世界上) 增加了总效用。

图 22A—2 的例子是假设对未来的事件能作出完全的预期。而且, 现实的投机者在一定程度可以作出正确的预期, 所以, 他们就可以起到一种稳定的作用。为了这一点, 政府机关应帮助收集和传播这些有知识的私人进行预测时所依据的资料。尽管有少数预期者用他们的数百万美元作赌注, 顽固地使用那些星相资料, 但随着他们资本的耗尽, 他们很快会被消灭。

尽管我们说明了理想的投机活动能增加经济福利, 但我们也不应该忽略发生不幸结果的可能性。我们不应该忽略这样的事实: 此中的投机者们也经常系统地迷失方向。像其他人一样, 他们也会受到毫无根据的谣言、希望和恐惧的支配。有时投机可以受到群众性相互传染情况的支配, 像无从解释的跳舞狂席卷中世纪的村落一样, 像对荷兰郁金香的狂热爱好曾使一株郁金香的价格高于一幢住宅, 也像在南海泡沫中, 许多公司以难于置信的价格来出售只能在以后才能被宣布的“企业”的股票那样。

在这种破坏稳定的投机活动中, 经济会因此而受到损害。它好像是投机者把消费者从图 22A—2 的“有转移”带到“无转移”的状况。破坏稳定的投机活动使经济福利减退。

§ . 保险的经济学

我们现在处于一种地位, 能够理解为什么似乎像赌博的另一种形式的保险事业在实际上却可能具有全然相反的作用。说明引进无用的风险或破坏稳定的投机是坏事理由, 也可以说明保险事业在经济上是有利的。天气制造风险, 而保险事业则减少和分散风险。

在为住宅保险时, 住宅的主人好像是和保险公司打赌, 即赌一下住宅是否遭受火灾。如果没有发生火灾——没有火灾的可能性是很大的——那末, 住宅主人偿付一小笔保险费。如果住宅果真被焚毁, 则保险公司必须赔给住宅主人合同规定的损失 (显然为了使经济困难的住宅主人不致自行纵火, 即为了避免这种“道义上的危险”, 合同规定的赔偿费往往略小于被保险财产的价值)。

保火险的道理也同样适用于人寿、事故、汽车或其他种类的保险。实际上, 在著名的伦敦劳埃德会社这个保险掮客经常汇集的地方, 你可以为球队或度假者保不下雨的险、为舞蹈家保不患小儿麻痹症的险, 以及为旅馆的主人保险: 当一个在该旅馆的酒吧间喝酒的顾客由于打架而把另一个人打死时, 死者的妻子向法院提出的控告不致使旅馆蒙受损失。

保险公司的作用是分摊风险。它通过集中各种不同的风险 (几百万住房、生命或汽车, 几个工厂或旅馆) 来分摊风险。应该注意, 对个人说来是不能预料和随机而变的事, 对人群说来却有很大的可预见性和规律性。年龄 50 并且身体健康的某一个人能否再活 30 年是取决于机遇。但是, 第一章的大数

定理可以作出保证：在 10 万个年龄 50、身体健康的妇女中，有一定比例的人在 30 年后还活着。人寿保险公司可以很容易地规定不致亏本的保险费的数额。

可以用一个假设的例子来说明风险分摊的概念。我们假设每个房主拥有一家保险公司的一百万分之一股本，并且向这家公司购买保险。如果发生了一次预料之外的火灾，在 10 万美元的火灾保险费中 100 万房主每人只付 10 美分。如果没有保险，不幸的房主也许就要被迫大大降低生活水平。因此，通过把风险分摊到许多人身上，保险事业就可以减少许多个人的风险。

它的好处来自何处呢？它得自于边际效用递减规律——赌赢所得到的满足小于赌输所遭受的痛苦。这个边际效用递减规律告诉我们，以公正的方式被分配于各个人的一笔稳定的收入，而不是任意的被分配于住宅没有被烧掉的幸运者的人或住宅被烧掉的不幸的人，是在经济上有利的。

§ . 能被保险的是什么

不容置疑，保险是一种十分重要的分摊风险的方法。既然如此，我们为什么不对生活中的一切风险都加以保险呢？答案在于这样一个不容置疑的事实：要得到足够准确保险统计的概率，必须具有某些肯定的条件。

首先，必须存在着大量的事件。只有这样，各种大大小小的风险才能够合并在一起，从而“相互抵消”和“极端之间的平均化”才有可能。在蒙特卡洛赌场知道，数字中含有安全性。某个人某一夜的好运气赌注被他在第二夜的输钱额所抵消，或被另一个人的输钱额所抵消。在很长时间中也许有那么一次，某个人可能“把赌场的钱库一扫而光”，然而，在一段时期之后，赌场将会赚回损失而有余。

仅有大量的事件还不够。没有一家谨慎的为台风保险的公司会把保险的对象局限于多台风的迈阿密海滩，虽然那里有大量的建筑物。可能发生的事件还必须是相对独立的。每一次的投掷骰子，每一次台风带来的损失的机会是在相互之间独立的。很显然，像芝加哥在 1871 年那样的大火灾或像旧金山那样的大地震会使所在区域的全部房屋遭受同样的风险。在这种情况下，保险公司好象在保一个事件的险，而不是保千百个独立事件的险。

因此，保险公司必须分散它的风险。如果没有政府的支援，私人公司没有力量为核战争保险。同私人公司订立失业保险合同也同样是不可能的。萧条是巨大的瘟疫，会在同一时期波及一切地区和一切阶级，而它发生的概率又不能在事前以一定程度的准确性被计算出来。因此，只有其任务在于承担损失的政府才能担负起提供失业补助金的责任。

最后一种情况是保险不能被“道义上的危险”所污染。这是保险者能影响保险的事件的可能性的情况。实际上，几乎在所有的保险中，都可能产生道义上的危险；对汽车的撞车进行了全部保险的人会比不对所有汽车风险保险的人开车更不小心。

而且，在某些情况下，道义上的损失如此之重要，以致于使事件无法保险。典型的例子是，伦敦劳埃德会社拒绝为一个西西里的父亲对他的女儿的贞操所作的保险。什么原因可能在这里发生作用的呢？

社会保险

对什么条件下不能为某些事情保险的讨论表明了社会保险可以具有的作用。有许多重大的意外事件或者是不能保险，或者是要以不利的条件定价，这是因为道义上的危险和选择问题（例外，当健康保险主要系由病人所购买，从而健康人的保险费会增加到远远高于应有的数值时，就会产生后者的情况）。失灵的情况出现于失业保险、健康保险以及一定程度内的老年年金保险。

在这种情况下，政府就可以进入这一行业并且提供更广泛的保险范围。政府有巨大的财政储备，再加上有能力通过全民保险而避免选择问题，这就使政府保险成为增进福利的措施。

附录的总结和复习

1. 投机者和套利者的有理智的谋利行动趋于造成某些在不同地区和时间的价格的均衡形式。就投机者减少价格和消费的不稳定性而论，他们发挥了有益于社会的作用，就他们提供市场、使其他人能用套头交易来避免风险而论，他们也是如此。

但是，就投机者加剧价格变化，从而造成股票、商品价格（和汇率）的巨大波动而论，他们使社会蒙受损失。

2. 边际效用递减的经济学原理可以用来说明：为什么消费的稳定在经济上是有利的，而保险事业是可取的。通过使不同不确定情况下的消费水平平等化，预期的平均效用水平会提高。但是，并不是一切事物都可以加以保险，从而许多风险仍然是存在的。

概念复习

地区间的 P 相等（扣除运输成本）

理想的季节价格形式

边际收益递减规律

投机

消费的稳定性与不稳定性

赌博与保险

可保险与不可保险的风险：

大量的事件

相互独立的事件

道义上的危险

社会与私人保险

供讨论的问题

1. 理想的投机如何稳定季节间的不同价格？

2. 如果 1 美元收益的价值不如 1 美元的损失，说明投资者会分散经营。

3. 列举出私人保险与社会保险之间的某些重要差别。

4. 在 19 世纪初期，农产品市场上一国的农业产量很少被转移。运输成本十分高。你能估算到不同地区与不同时期价格会有多大程度的变动吗？

5. 假设一个厂商从事一项有风险的事业（比如说，引进一个价值 100 万美元的计算机）。你能说明该厂商为数众多的所有权把计算机投资的风险以几乎完美的形式分摊出去吗？

6. **较高深的问题**（学统计学的学生用）：假设四家出租汽车公司每家都面临着偶然事件的“正态分布”，其标准差是 $\sigma_i = 3000$ 美元，损失的数学平均值为 50000 美元。现在，他们通过相互的再保险把风险加以均摊。说明，这使得总平均损失额为 20 万美元或者说，每家的正常份额仍是 50000 美元；但现在总的方差只是： $4 \times (3000 \text{ 美元})^2$ ，或者， $\sigma^2 = 4 \sigma_i^2 = 36000000 = (6000)^2$ 。结果，每家最后的标准差值只是 1500 美元=6000 美元/4——通过规模扩大四倍，风险减少了一半！你能用同样的道理说明下列问题吗？（a）用你的财产购买四种不同的股票，每种股票都有同样的数学平均值收益和同样（独立）的变动性，这会使你的股票的预期的变动性要减半。（b）把两个独立的电力公司的高峰负荷量加在一起会减少两者应有的备用的生产能力。（c）一家公司所需要的存货量趋于按该公司独立的顾客数目的平方根增加（在这里，一个 4 倍于原有规模的厂商只具有原有销售量的存货成本的一半）。

第二十三章 不完全竞争：垄断及其管控制

垄断者使市场存货经常不足……他们就能以大大超过自然价格的市价出卖他们的商品，而他们的报酬，无论是工资或利润，都大大超过其自然率……

亚当·斯密：《国富论》

在前面几章，我们相当详尽地研究了竞争的供给和需求的作用。我们所研究的主要是“完全竞争”的情况。

对于经济学者来说，完全竞争意味着某种具体而肯定的事物。正如我们已经看到的那样，当经济学家们谈论“不同厂商和行业之间的强烈的对峙和激烈的竞争”时，他们的含义比银行雇员和工商业经理们对于同样的话的含义要强烈得多。

完全竞争这一特殊情况是很重要的。但是，它仅仅是一种情况。那末，为什么经济学者要如此注意这种情况呢？他们之所以这样做有两个主要原因。首先，正如我们已经看到的，完全竞争市场具有明显的有效率的性质——在某些有限的条件之下，完全竞争可以达到配置的高效率，从社会的有限资源中取得了最大的满足。

其次，竞争经济较易于分析和理解。在解释这种制度受到赋税、欠收、爱好的变化或许多其他现实世界干扰的冲击时如何运行方面，经济科学已经取得了巨大的进步。

但是，我们的分析不能停止在竞争市场上。我们不能像那些不幸的人那样行事，这些人总是在灯光较亮的路灯下寻找丢失的钱包。显而易见的事实是，竞争的模型并不能如实反映现代工业的许多事实。现实的世界——即我们在美洲、欧洲或亚洲所看到的情况——显然是垄断的不完全性和竞争因素的混合物。

由此可见，现实世界的绝大部分属于“不完全竞争”的领域：它既非完全竞争，也非完全垄断。

因此，在第四编的以下各章将提供分析不完全竞争的工具。它们将说明，根据完全竞争的分析而得出的结论必须做哪些修改。我们将看到，价格制度解决生产什么、如何生产和为谁生产等基本问题的方式，在很大程度上受到了许多现代行业中的垄断的不完全性因素的影响。

本章开始分析不完全竞争。第 A 部分概述市场不完全性的来源。它说明了。市场结构的差别产生于不同的成本结构和对竞争的限制。

我们要引进一个新工具——边际收益的概念——第 B 部分继续描述一个垄断厂商的行为。我们要说明，一个厂商如何通过边际成本与边际收益的相等来实现它的最大利润。

一旦我们了解了垄断者行为的方式，我们就以进入第 C 部分——分析垄断的代价，以及把管制作为工具来控制垄断所引起的社会与经济问题。

A. 不完全竞争的来源与类型

完全竞争与不完全竞争的对照

图 23—1 (a) 提醒我们：对一个经济学者而论，完全竞争者被定义为不能实行对价格控制的厂商——其意义为：该厂商所面临的需求曲线基本上是

一条水平的 dd 线，而沿着这一条线，它可以卖掉任何数量的商品。

请务必记住，这个完全竞争的定义是非常严格的。设想任何一种商品：如刀片、牙膏、钢铁、铝、马铃薯、小麦、香烟、烟草、计算机或棉花。有哪一种符合于我们的严格定义？决不是计算机、牙膏或香烟。谁听说过数以千计的计算机或牙膏厂商在竞争的芝加哥商品交易所拍卖它们的产品？

铝和钢铁也都不符合完全竞争的定义。直至第二次世界大战之前，只存在着一家铝公司——美国铝公司（Alcoa）。即使在今天，也是四家最大的厂商生产了铝行业产量的 $3/4$ 。

钢铁怎么样？美国钢铁公司和伯利恒钢铁公司是该行业的巨头。它们以及国内钢铁公司、共和钢铁公司以及构成小钢铁的其他几家公司共同生产了大部分钢铁。如果一种品种的冷轧钢和其他的冷轧钢非常相象，那末，为什么不进行竞争？它们是不完全竞争者，因为在某个地区的市场上，美国钢铁公司或共和钢铁公司如果要大幅度增加它的销售量，就会压低钢铁的价格。

当你清点上面的商品名单时，你会发现，只有马铃薯、烟草、小麦和棉花处于完全竞争的严格定义之内。其他商品，从汽车到刀片，通不过上述的检验，其原因显然在于：每个行业部有一些

图 23—1 检验不完全竞争的关键是厂商的需求曲线是否向右下方倾斜

完全竞争的厂商能够沿着它的水平的 dd 曲线卖掉任何数量的产品而同时又不会压低市场价格。但是，不完全竞争者将会发现，它的需求曲线是向右下方倾斜的，即增加 q 会使 P 下降。除非它是一个受到保护的垄断者，否则，它的竞争者的价格的下降会在很大的程度上使它的需求曲线由 dd 移动到左下方的 $d'd'$ 。

厂商（从通用汽车公司到吉列公司）能通过倾销或减少市场的产量来影响价格。

不完全竞争的定义

假设一家厂商像图 23—1（b）所示的那样，面临在相当程度上向右下方倾斜的需求曲线——其意义为，如果该厂商坚持在市场上抛售更多的产品，它肯定会沿着它的 dd 曲线而压低价格——那末，该厂商就被经济学定义为“不完全竞争者”。

当一个行业或几个行业的个别售卖者具有非水平的 dd 曲线，从而能在一定程度上控

制价格时，该行业就处于“不完全竞争”之中。

这并不是说，一个厂商对于它所索取的价格具有绝对的垄断力量，正如我们将要看到的那样，在不同的不完全竞争的市场上，存在着不同程度的垄断的不完全性。

在我们深入论述之前，应该懂得，我们不是说，一个不完全竞争厂商的所有者是一个不完善的人，像那些打狗或整夜在酒吧间的人那样。这也不意味着，厂商不想夺取竞争对手的生意，发明新产品，或者对潜在顾客使用大批推销人员。激烈的商战和完全竞争绝对不是一回事。商战包括了许多现象，从力图移动自己的需求曲线的广告宣传到降低价格以增加销售量。完全竞争意味着厂商可以在现行的市场价格下卖掉全部他们想售出的产品。

§ . 不完全竞争的类型

当只有少数几家厂商就能按现行价格供给某种产品时，就产生了不完全竞争。现在工业集中的程度有多高？图 23—2 表明了美国工业中几个行业的“集中率”。**四厂商集中率**的定义是：四家最大的厂商在某行业总产量（或者用更准确的术语说是装运量）中所占的百分比；八厂商集中率就是前八家厂商在某行业总产量中所占的百分比。

整个制造业集中的程度如何呢？资料表明，在 1977 年高度集中的行业（四厂商集中率在 60% 以上）在整个制造业中占 1/5，而另一个的 1/5 是非集中行业（四厂商集中率小于 20%）。

公共政策最关心的是整个集中的趋势。1947—1972 年期间的

按装运数量的数值来衡量 1977 年制造行业的集中程度

图 23—2 许多行业由少数几家销售者所控制：寡头的情况

在铝、汽车、香烟和许多其他行业，少数几家厂商掌握了该行业的大部分生意。可以把这种情况与理想的完全竞争相对比，在理想的完全竞争之下，每家厂商小到不能影响市场价格（资源来源：美国统计局，1972 年与 1975 年的资料）。

资料表明，国内制造业的平均四厂商集中率只有很小的增加；从 1947 年的 37% 增加到 1972 年的 38%。但是，这个数字也许低估了竞争的程度，因为它们没有包括来自国外厂商的日益尖锐的竞争。如果考虑到来自国外的竞争，到 80 年代中期，平均的集中程度会有所降低。

市场不完全性的根源

为什么某些行业表现出接近于完全竞争，而另一些行业又被少数大厂商所控制？从根本上来说，当某一行业的产量由少数厂商所供给时，就会产生不完全竞争。市场不完全性的两个根源是成本条件和对竞争的限制。当大规模生产有重要的节约作用时，大厂商就可以比小厂商更便宜地进行生产，并以低于小厂商的价格出售，这样小厂商就无法生存下去。因此，当存在着普遍的规模经济时，我们就会具有少数销售者。

同样，当一种产品得到专利保护时，当一个厂商拥有名牌商标时，或者，当一些管制性规定使竞争不可能时——这就会使少数厂商占有大部分市场。竞争的不完全性就出现了。

让我们来考虑竞争不完全性的这两种根源。

成本的形式和市场的的市场不完全性的结构

如果每种产品都可以由每个人按相等而不变的成本生产出来，那末，我们就都可以为自己提供全部消费品，从而也就不会有巨型跨国公司来控制我们的市场了。但是，世界并不是这样设计的。如果你想象一下，制造最简单的汽车或电视需要多少时间——你在开始时只有钢铁、电线和玻璃——那末，你就很快会懂得大规模生产、大厂商和不完全竞争的重要性。

关于不完全竞争存在的原因，我们的第一个线索是规模经济的存在，在

这种情况下，平均成本曲线一直是下降的。图 23—3 说明了成本与市场之间的相互作用。在图 23—3 中，所表示的厂商有一直下降的平均与边际成本曲线。它表明了持续的规模收益递增。

随着 q 的增长，厂商可以使其设备越来越专业化，可以把其工人组成更大、更有效率的单位，可以安装越来越大的锅炉和机器，从而获得更大的纯效率。这一切永无止境。

无论对该厂商产品的需求有多大——无论行业的需求曲线 DD 所处的位置为多远——该厂商的最有效率的规模总是越大越好。因此，千百个听任价格支配的竞争者要想和平地竞争共处是很不可能的，这是**自然垄断**的情况。

图 23—3 为了避免垄断或寡头，平均成本必须在适当的规模时上升

当成本像 (a) 图自然垄断情况所示的那样无限制地递减时，任何一家厂商都能够扩大规模来垄断整个行业；在 (b) 中，成本最终上升，但相对于整个行业的需求 DD 而言，却上升得不够快。为数众多的完全竞争者是不可能共处的；很可能形成某种少数销售者的寡头。在 (c) 中，相对于任何一个厂商的有效率的规模而言，整个行业的需求 DD 是如此之巨大，以至为数众多的完全竞争者可以共处。在这里，我们就有了完全竞争，在 (c) 中，如果厂商设法造成产品之间的差别，分割市场，从而把 DD 大大地向左方移动，那末，后果如何？它们最后会形成某种不完全竞争——像 (b) 或 (a) 那样。

成本无限递减的形式也许是不现实的。规模经济的优势最终已经全部实现，从而成本曲线会向上弯曲。图 23—3 (b) 反映了这种情况：厂商的长期 MC 和 AC 曲线确实最终上升。然而，可叹的是，它们上升得太晚，以致不能避免完全竞争的破坏。因为在图中可以看到，现在的行业总需求曲线的位置不能提供足够大的市场，以确保为数众多的厂商按照图中所示的有效率的规模的成本曲线来进行生产。最后我们仍然要形成某种程度的少数销售者进行竞争的情况，即所谓的**寡头**（在希腊文中，**寡头** (oligos) 是指少数几个）。

在图 23—3 (c) 中，情况较有利于完全竞争。为什么？因为行业的 DD （即使在地区市场）是如此之大，以致于该行业可以支持为完全竞争所需要的为数众多的高效率地经营的厂商。这是**完全竞争**的情况。

规模经济与不完全竞争之间的关系在近 30 年来曾由工业组织方面的经济学者进行了详尽的研究。

表 23—1 说明了对美国六个行业一项特别仔细的研究结果。它表明了现在工业集中的部分原因在于规模经济。但是，规模经济仅仅是当前美国厂商集中的部分原因；不完全竞争的许多问题仍然是这种研究所不能解释的。

对竞争的限制

我们来看表 23—1。据估计，最大的三家卷烟厂商每家需要占有全国市场的 6% 到 12%，才能维持最低的有效经营规模（这些数字是粗略的，即使它们是经过仔细研究的）。然而，实际上这三家最大的卷烟厂商每家的集中

图 22A—2 可以说明为什么风险的分摊在经济上是有利的。把左边的两个图标上“无保险”，把右边的两个图作为“有保险”。如果无保险，人们就会面临着非常不同的住房（汽车或健康）的供给。由于边际效用递减，这会降低人们的总预期效用。这是相对于以下情况而言，即在他们支付了一定保险金的情况下，无论生活中出现什么危险都可以确保相同的住房（汽车或健康）水平。

程度达到了全国市场的 23%。这种巨大的差别（以及其他行业的差别）说明成本之外的因素以及工技术造成集中

	(1)	(2)	(3)
行业	一个厂商为了利 用规模经济需要 在美国总产量中 所占的份额 (%)	最大的三家厂商 实际平均的市场 份额 (%)	大规模经营的经 济诟果的主要原 因
啤酒酿造	10 — 14	13	创出全国性名牌 印象的需要，以及 投资的协调性

行业	(1) 一个厂商为了利用规模经济 需要在美国总产量中所占的 份额 (%)	(2) 最大的三家厂商 实际平均的市场 份额 (%)	(3) 大规模经营的经 济效果的主要原 因
卷烟	6 — 12	23	广告以及在人们 心目中造成自己 产品的差别性
玻璃瓶	4 — 6	22	集中工程和设计 人员的需要
水泥	2	7	分摊风险和筹集 资本的需要
电冰箱	14 — 20	21	销售的需要和生 产周期的长度
炼油	4 — 6	8	分摊勘探石油矿 的风险与投资的 协调性

表 23—1 规模经济驱使许多行业趋向集中

在一个开拓性的研究中，研究了许多产品，以便说明技术的性质是不是现存集中形式的原因。第（1）栏说明了，长期平均成本开始上升时的产量份额。把这一点与第（2）栏中三家最大厂商平均的市场份额相比 [资料来源：F·M·谢尔，阿兰·伯克斯但，艾瑞·卡夫和 R·D·莫菲：《多厂经营的经济学：国际比较研究》（哈佛大学出版社，麻省，坎布里奇，1975 年）]。
厂的有效率的最低规模的要求形成了美国工业集中的形式。

经济分析人员已经知道，除了以成本为基础的市场不完全性之外，还存在着某些对竞争的限制：

当法律或心理因素减少了竞争者的数量，或者竞争的程度使它们在没有这些因素存在所应有的水平时，就会出现对竞争的限制。最重要的限制是法律限制和产品差别。

法律限制 在许多情况下，政府要限制某些行业的竞争。最重要的例子

较高深教科书说明了，当存在着大量具有完全相同的 U 形成本曲线的厂商时，整个行业的 AC 和 MC 曲线几乎是水平线。

就是专利、进入的限制和外贸限制。

专利是在法律上限制进入某一行业的一种非常特殊的形式。专利是赋予发明者本人独自（或垄断）地使用具有专利的产品或生产方法的特权。波拉罗达公司之所以能在许多年中绝对垄断着一次成像照相机市场就是因为有专利的保护。为什么政府要赋予专利的垄断？之所以赋予专利是为了鼓励发明活动，特别是鼓励小发明者。没有垄断保护的前景，一个小发明者就无法希望能从多年来无止境地研究更好的产品或生产方法中获得好处。

政府也对许多行业施加**进入的限制**。正如我们在以后的第 C 部分将要看到的，特许的垄断往往是给予自来水、电力、天然气和电话这类地方公用事业的。政府相信，这种特许权力对那些平均成本大幅度下降的行业是有用的；作为对这种特许垄断的回报，这些受到特许的厂商允许政府管制它们的价格和业务经营。和专利的情况一样，这种限制可能对整个经济是有好处的，但是，毫无疑问，它们非常有力地限制了竞争并保持了集中。例如，美国电话电报公司多年来利用政府的特许完全排除了竞争者进入长途电话行业——在下一章讨论反托拉斯问题时，我们还要回到这一情况。

法律限制的最后一个例子就不是那么友爱了。假设某个行业可以保持完全竞争，如图 23—3（C）所表示的情况，但是，所有的政府都要对外国生产者实行高**关税**或进口数额限制。由于把许多外国供给者和购买者排挤出市场，完全竞争也就不存在了。每个国家新行业的 DD 曲线只能反映国内市场的情况，而不能反映世界市场的情况，这样 DD 曲线就大大向左方移动。保护主义政策使我们从图 23—3（c）的情况移动到图 23—3（b）的情况，甚至到图 23—3（a）的情况。

当实施了限制性的关税时，就会产生这种情况，从而分割了市场，并引起了垄断的局面。美国的历史学家都非常了解这一点，正如他们所说的，“关税是托拉斯之母。”欧洲共同市场的目的之一就是扩大市场总量，以便使相对于有效率的生产水平的 DD 曲线的规模扩大到足够促进有活力而有效率的竞争的地步。

此外，近 10 年来许多美国工业遇到了有力的国外竞争，这就降低了汽车、钢铁和电子这些重要行业的有效集中程度。

这种概略的讨论正触及到了公共政策中的一个关键的主题。限制竞争的概念在非经济学领域，特别是在现代反托拉斯的实践中得到了广泛的运用。

产品差别 除了法律上对有限的竞争所实施的限制外，还有一些经济上的限制。最普遍的是产品差别——即几乎每种产品都是它的竞争产品的不完全替代品这一事实。百事可乐与可口可乐不同。拉维斯牌牛仔裤与罗格拉牌牛仔裤不同。福特汽车与别克汽车不同。由于这种产品差别，几乎在每一家厂商看来，它的需求曲线至少都有一点倾斜——从而具有一点不完全竞争者的性质。

我们所说的产品差别的准确含义是什么呢？如果在同样的价格时，购买者对某一厂商的产品表现出了特殊的爱好（或者是厌恶）时，该厂商的产品就与同一行业中其他厂商的产品**具有差别**。例如，尽管百事可乐和可口可乐都按同一价格出售，但某些购买者对一种的爱好程度超过了另一种。此外，还有强的产品差别与弱的产品差别。对不同牌子的汽油就有强弱水平的差别：每一加仑汽油只要有几分钱的差价就会使顾客去购买另一种牌子的汽油，甚至无名的供给者提供的汽油。在另一些领域里，差别是强大的。几年

前，人们总爱说，“宁可多走一英里路，我也要买骆驼牌香烟。”这就表明，相对于其他牌子来说，有强大的产品差别。

或者考虑汽车的情况。在美国有 12 家大公司出售汽车，而且相对于销售成本而言，运输费用是低廉的。因此，我们可能据此估计，在汽车市场上会存在着有力的竞争。实际上，由于多种的原因，汽车市场由于产品差别而被分割开了，某些差别的来源是自然而然的：英国的汽车方向盘在右边，很难吸引美国的驾驶者。日本的微型汽车小到只能坐一条狗和两个孩子，对美国人也是如此。

此外，还有一些产品差别的来源看来也在很大程度上是人为的，或非自然的。在 50 年代，带着长长尾翼的小汽车很受消费者喜爱，而广告宣传又使人们把马力大小与男子汉气概联系起来，从而加剧了这种爱好。现在，德国的豪华型汽车更加值钱，从而外型类似德国汽车的车子也是如此。

当存在着自然的或人为的差别时，会产生什么影响呢？后果是图 23—3（c）中完全竞争模型的 DD 曲线会向左方收缩，收缩到像图 23—3（a）和（b）所示的垄断或寡头模型的情况。这也就使汽车或软饮料这类产品的总需求被分割为许多有差别产品的较小的市场。对这些有差别产品的需求是如此之小，以致于这些市场不能维持许多厂商按其 U 形成本曲线的低点进行生产。因此，产品差别和关税一样导致了更大的集中和更加不完全的竞争。

总结一下，当一个行业有着普遍的规模经济，以致于一个厂商生产的最有效规模占了该行业需求的大部分时，完全竞争就难以存在了。在这种情况下，少数几家厂商将供给该行业产量中的大部分。竞争的不完全性产生于成本的递减，而又由对竞争的限制所加剧，这种对竞争的限制包括对竞争的法律限制或产品差别。

不完全竞争：垄断、寡头和有差别的产品

我们已经准确地说明了不完全竞争是什么，以及它的来源是什么。现在我们简单地概括一下不完全竞争的主要类型。

垄断 不完全竞争可以达到怎样不完全的程度？极端的情况是单一的卖者实际上具有完全垄断的力量（这个单一的卖者被称为“垄断者”，“垄断者”这个词来源于希腊语中的“单个”（mono）和“卖者”（polist）这两个词）。单一的卖者是他所在行业的唯一生产者，同时，没有任何一个行业能生产他的产品的接近的代用品。

完全的垄断在今天是很罕见的。只有在特许的地方服务性行业的情况下——主要例子有地方电话、煤气、自来水和电力——才真正存在其劳务没有接近的代用品的单一的卖者。但是，即使是这些孤立的例子，也必须考虑到其他行业的竞争——分隔式电话代替电缆电话，或者其他燃料代替电力或煤气。在长期中，没有一个厂商能确保不受到竞争者的冲击。

虽然垄断是很罕见的，但它们在经济上十分重要。因此，我们很快就会看到。它们要被作为“自然垄断者”而受到政府管制。

寡头 我们已经看到，这个词具有“几个卖者”的意思。寡头有两种类型。

第一，一个寡头可以是生产**完全相同的**（或几乎完全相同的）产品的几个卖者中的一个。例如，如果 A 在纽约交货的钢铁和 B 的大致相同，那末，B

的价格略微降低一点，就会使 A 的顾客变为 B 的顾客。A 或 B 都不能称为一个垄断者。然而，如果卖者的人数很少，那末，每个人都可以对市场价格具有重要影响。

这个第一种类型的寡头被认为普遍存在于我们好几个基础行业之中，这些行业的产品相当一致而且企业的规模巨大——如制铝和石油行业。另一个例子是在纽约和芝加哥之间进行营运的 6 家航空公司。现在，对空运票价已不加管制了，所以就存在着间歇的价格战，在这种价格战中，一家航空公司就削减运费来抢其他各家的生意，以便在这种比较相同的产品中得到更大的市场。

第二种寡头的典型事例是几个卖者出售有差别的（而不是完全相同的）产品。美国汽车行业就是一个例子：三，四家厂商控制着整个行业。然而，福特、雪佛兰、丰田和洪达汽车是具有某些差别的产品，而且它们要与菲亚特、克莱斯勒和沃尔沃这些较小的厂商进行竞争。

行业结构的类型				
结构	生产者的数目和产品差别的程度	在经济制度中流行的领域	对价格的控制程度	销售的方式
完全竞争	许多生产者；完全相同的产品	几种农产品（小麦、玉米……）	没有	市场交换或拍卖
不完全竞争				
许多有产品差别的卖者（垄断竞争）	许多生产者；产品具有许多真正的或幻想的差别	零售商（食品，汽油……）	一些	广告宣传和产品质量方面的竞争；受到管理的价格
寡头	几个生产者；产品的差别很小或没有差别	钢铁、铝	一些	广告宣传和产品质量方面的竞争；受到管理的价格
	几个生产者；产品具有某些差别	汽车、机械	一些	广告宣传和产品质量方面的竞争；受到管理的价格
完全垄断	单一的生产者，独特的没有相近的代用品的产品	地方电话、电力和煤气等化共事业（“自然垄断”）	相当大，但要受管制	广告宣传和劳务推销

表 23—2 大部分行业是不完全竞争的——即垄断与竞争的混合

在重型机器行业中，像通用电气公司、西屋电气公司、艾利斯—查默斯公司以及其他公司都可以说明具有几个卖者和某些产品差别的寡头的情况。柯达公司和波拉罗达公司正为争夺照相机市场的份额而竞争。

许多具有产品差别的卖者 在我们所列出的不完全竞争者的名单中，这是最后一种。和完全竞争者一样，在这种情况下也有许多卖者。但是，现在

它们并不生产完全相同的产品。他们生产有差别的产品，即在实际质量有某些差别，或者购买者认为在实际质量上有差别的产品。例如，我可以去光顾当地埃克森公司加油站，是因为这家加油站稍略方便和清洁一些，又因为我觉得它的油罐没有尘埃和水份。但是，我对埃克森加油站和附近加油站的汽油价格仍然很敏感——如果每加仑的价格差别只有几分钱，那末我宁愿到两英里外的出售没有牌子的汽车的加油站去加油。

在这许多有差别产品的卖者中，产品的差别来源于什么呢？有许多完全是地域的原因，即产品差别产生于商店接近于家、工作地点和学校。有时，有一些微小的差别，例如牌子或商标（比如阿斯匹林的牌子或商标），或者是式样（例如鞋子或衣着的式样）。有时顾客的购买方式也会使它对一个卖者的喜爱超过其他卖者。

虽然如此，消费者还是要看有差别产品的价格。如果人们所喜爱的 A 产品的价格上升得太高，A 产品就会发现把买卖让较远的竞争者 B、C 等作了[这次回到图 23—1 (b)，当你的竞争者削减他的价格时，你的 dd 曲线会向左方和下方作出相当大的移动]。

所有这些许多市场结构的范畴是相互交叉的。它们的范围具有程度上的不同，从完全竞争，然后到大量有差别的产品的卖者，再到两种类型的寡头，最后到垄断这一极端的情况。

表 23—2 为各种可能存在的不完全竞争与完全竞争的范畴提供了一个轮廓。对该表应该加以仔细的研究，因为我们在这一章和下一章将要分析所有各种不同类型的不完全竞争。

B. 最大利润的垄断均衡

本章的第 B 部分将分析利润最大化的原则，主要论述有限的完全垄断的情况。有助于理解完全垄断的最大利润均衡的分析工具——即边际成本和边际收益——实际上可以运用于许多更加广泛的情况。在下一章分析寡头时需要这种工具，而且它们为理解政府对垄断的控制和反托拉斯的政策奠定了基础。

价格、产量和总收益

在任何情况下，垄断者为了取得最大利润而企图生产的产量 q 是什么？和该产量相应的垄断者所索取的最大利润的价格是多少？

分析的结果会表明，新的和原有的边际概念为理解利润最大化的过程提供了一把钥匙。

关于成本这一方面，我们所需要的一切工具都已经在第二十一章有关成本的论述中加以介绍了（MC、AC、TC，等等）。

因此，在这里，我们可以从销售量或收益的分析开始。根据厂商的需求曲线 dd，我们知道了 P 与厂商所能卖掉的 Q 之间的关系。

表 23—3 用一家虚构的厂商说明这种关系，如表中的第 (2) 栏所示。

图 23—4 (a) 画出了这个垄断者的需求曲线 dd (为了简单起见，假定它是一条直线)。

表 23—3 的第 (3) 栏表明，如何用 P 乘 q 来得出该厂商的总收益 (TR)。

例如，零单位的 q 带来的 $TR=0$ ；1 个单位带来的 TR

表 23—3 根据需求曲线的 P 和 q 的数字，可以算出边际收益的数值。

首先，用 P 与 q 相乘便得到总收益。为了得到边际收益，我们使 q 增一单位，计算它所带来的总收益的差额。应该注意， MR 起先是正数，然而，当需求变为缺乏弹性之后，尽管 P 决不会成为负数，但 MR 变成了负数。 MR 处于 P 之下，其原因在于多出售一个单位的 q 就必须降低以前各单位的价格，从而减少原有的数值[两行中间的边际收益的数值是根据图 23—4 (a) 的平滑的 MR 曲线算出来的]。 $=180$ 美元 $\times 1$ ；2 个单位带来 160 美元 $\times 2=320$ 美元的总收益。一般的公式是： $TR=p \times q$ 。总收益最初随着 q 的增加而上升，因

图 23—4 边际收益曲线来源于需求曲线

(a) 梯形曲线表示由于每增加一单位的产量而增加的总收益，它是根据表 23—3[或根据图 23—4 (b) 中的 TR]所计算出来的。从一开始 MR 就处于 P 之下，在实际上比直线的 dd 曲线要下降得快一倍。当 dd 变为缺乏弹性时， MR 变为负数。把增加的 MR 的梯形曲线熨平以后便得到平滑的 MR 曲线，在 dd 为直线的情况下， MR 的斜率总是 dd 曲线斜率的两倍。[注意，平滑的 MR 曲线各点的数值和表 23—3 的第 (4) 栏的数值正好相同] (b) 总收益曲线是穹形的——从零 (这时 $q=0$) 开始上升到最大点 (这时 dd 的弹性为 1)，然后再下降到零 (这时 $P=0$)。 TR 的斜率为熨平的 MR 曲线上各点的数值，正和 TR 的非连续性的变动给阶梯形的 MR 提供数值一样。

为在这条需求曲线的最初富有弹性的区域，由于想卖掉较多的 q 而需要降低的 P 是不大的。然而，当我们到达 dd 曲线的某一中间位置时， TR 到达它的最高点。这时， $q=5$ ， $p=100$ 美元， $TR=500$ 美元。超过此点， q 的增长便进入需求缺乏弹性的区域，现在，为了多卖出 1% 的 q 而需要降低的 p 的百分比远大于 1%，以致价格下降使 TR 下降。表 23—4 (b) 说明 TR 是一条穹形曲线，它从零上升到 500 美元的最高点，然后下降到零点；此时的 p 已经小到几乎不存在的地步。

表 23—3 说明了一个重要的谬误：“想要得到最大利润的厂商总是索取情况所许可的最高价格，这就是说要索取尽可能高的价格。”

这种说法是错误的。追求最大利润的人可能不是一个利他主义者。但这并不意味着他是一个傻瓜，索取尽可能高的价格， q 就一点儿也卖不出去，也就根本得不到收益。

如果我们对上述原则重新加以解释，说所谓尽可能高的价格是指可能卖掉少量产品的价格，那末，显然可以看到，即使用高价来卖掉一个单位产品也并不是取得最大利润的办法。即使我们 (暂时) 不计一切成本，如果我们想得到最大利润的话，那末，索取尽可能高的价格的正确解释也应该是在高额的 p 和高额的 q 之间加以最优的折衷。

回到表 23—3， $P \times q$ 的最高点处在 $q=5$ 时。在这一点，需求由富有弹性变为缺乏弹性。

因此，如果一个垄断者没有生产成本，那末，它不是按最高价格出卖产品，而是按 TR 为最大时的价格，或者说按需求弹性从大于 1 转为正好等于 1 时的价格出售产品。

在论述重要的边际收益的概念之前，我们可以看到，出售每一 q 时的价格可以被称作平均收益 (AR)，以便把它和总收益相区别。例如，用 q 去除

TR 便得到 $P=AR$ （正和我们在过去用 q 去除 TC 而得到 AC 一样）。可以证明，如果第（3）栏的数字放在第（2）栏的前面，我们就可以用除法来得出第（2）栏的数字。为了检验这种理解，可以在第（2）栏和第（3）栏的空白处填上数字。

用图形表示的边际收益和价格

我们需要一个检验的手段来确定当 q 增加时总收益增加或减少多少。边际收益是达到这一目的的有用的概念。

“边际收益”的定义为：当我们增加一单位 q 时，由此而造成的总收益的增加（可以是正数也可以是负数）。当需求仍然富有弹性时， MR 是正数，当需求缺乏弹性时， MR 是负数；而当需求从富有弹性变为缺乏弹性时， MR 的数值正好为零。

表 23—3 第（4）栏的数字是边际收益的数值。在这里我们来说明这些数值是如何计算出来的。从出售 $q+1$ 个单位而得到的 TR 中减去出售 q 单位而得到的 TR 。其差额就是增加的收益，或 MR 。例如，从 $q=0$ 到 $q=1$ ，我们得到 $MR=180$ 美元—0。从 $q=1$ 到 $q=2$ ， MR 是 320 美元— $180=140$ 美元。

MR 为正数一直到 $q=5$ 为止，自此以后，便为负数。这并不是说你用数值为负的价格把物品送给别人。事实上，平均收益——价格的另一个名称——仍然是正数。 MR 为负数的意思是：为了卖掉第 6 个单位的 q ，你必须把前 5 个单位的价格都降到如此低的程度，以致所得到的 TR 减少——这就是负值的 MR 所说明的问题。

这就提醒我们，不要把边际收益和平均收益或价格混淆在一起。该表说明，它们是不同的。仔细考察图 23—4（a）可以看到，阶梯形的 MR 肯定处于 AR 的 dd 曲线之下。事实上，当 dd 走向数值为零的一半距离时， MR 就已经变成了负数。

我们复习一下，对于不完全竞争者而言，为什么 MR 肯定小于 p （或 AR ）。我出售最后一个单位 q 的卖价确实是 p 。然而，为了使得最后一个单位能够卖出去，我应该做什么？很清楚，我必须降低我的 p ，因为我所面临的并不是完全竞争者的水平的需求曲线。但是，在对最后的新买主而降低 p 的时候，我还必须降低一切过去的买主的 p 。因此，我的新增加的收益，即我的 MR ，显然小于价格，其差额为由于过去单位的价格下降而造成的收益的减少。

总结一下：

当需求 dd 向下倾斜时，

$$P > MR (=P - \text{所有过去 } q \text{ 的损失})$$

在表 23—3 的第（4）栏中，也可以看出，熨平的 MR 的数值小于第（2）栏的 P 。

只有在完全竞争条件下，在出售增加的单位决不会压低价格时，“所有过去 q 的损失”这一项才等于零。只有这样，价格和边际收益才会完全相等。从图形上看，直线的 MR 曲线总是具有两倍于 dd 曲线的斜率。

如果 dd 是一条像完全竞争那样的水平线，那末， dd 曲线的斜率必然是零。但是， MR 曲线有双倍于 dd 曲线的斜率，因此，它的斜率是 $2 \times 0 = 0$ 。从而，完全竞争者的 dd 和 MR 相重合为同一条水平线。

这就完成了我们对边际收益的分析，从而，使我们具备了条件来决定厂商最大利润的均衡。

最大利润点

现在，假设某一厂商想取得最大总利润。为了达到这一目的，它不但必须从需求方面得到总收益的数据，而且还必须得到第二十一章所论述的总成本的数据。

总利润（TP）等于总收益减总成本：

$$TP = TR - TC = P \times q - TC$$

为了取得最大利润，该厂商必须找到使 $TR - TC$ 的差额最大的均衡价格和产量，即

P^* 和 q^* 。

常识告诉我们，只有在厂商的边际（或增加的）收益正好等于它的边际（或增加的）

成本时，最大利润才会出现。

我们现在可以把一切有关的数据放在表 23—4 这个综合性的表里。总利润当然是表中最值得注意的一栏。

总利润最大时 q^* 的数量是多少？价格又是多少？解决这个问题的最容易的方法是计算出第（5）栏，即总利润——总利润不过是总收益和总成本的差额。这一栏告诉我们：

最优的产量为 4 单位，每单位的价格为 120 美元。在考虑到总成本之后，我们看到，没有任何其他方案能像 $q^* = 4$ 和 $P^* = 120$ 美元那样，使我们得到 230 美元的总利润。

得到同一结果的另一种方法是比较第（6）栏的边际收益和第（7）栏的边际成本（MR 是根据 TR 栏的数字计算出来的，如表 23—3 所示。回想一下前几章所指出的，MC 是简单地根据 TC 计算出来的）。

只要增加的产量所带来的边际收益大于边际成本，我们的利润就是增长的。因此，我们要继续增加产量。但是，一旦边际成本超过边际收益，我们便减少产量。均衡点在哪里呢？

最大利润的均衡正是在边际收益等于边际成本之处： $MR = MC$ ，即为最大利润的 q 和

P 。

通过比较边际成本和边际收益寻找最优点的第二种方法既不优于、也不劣于单纯考察总利润的第一种方法。它们是完全相同的方法。

我们从一些例子可以看出作为利润最大化的指南的 $MC = MR$ 规则在逻辑上的正确性。直接的感觉是什么呢？我们来看一看表 23—4，并且假设垄断者生产的 $q = 2$ 。在这时，生产一个完整增加单位的 MR 是 + 100，而它的 MC 是 20。因此，如果多生产一个单位，厂商就可以得到 $MR - MC = 100 - 20 = 80$ 的增加的利润。实际上，如果我们看表 23—4 的第（5）栏，我们就会看到，从 2 单位到 3 单位所增加的利润量正好是这个数值。

因此，当 MR 大于 MC 时，增加产量可以使利润增加；当 MC 大于 MR 时，减少 q 可以使利润增加。只有当 $MR = MC$ 时，改变产量才不会有潜在的利润，这时厂商处于它的最大利润的产量水平。

用图形来描述垄断

我们首先得出了分析垄断者行为所需要的主要工具。然后，我们研究了利润最大化的条件。现在就要用图形来描述垄断。

图 23—5 表明了垄断的均衡。在图 23—5 (a) 中, MC 与 MR 相交于最大利润点 E, 这时 $q^*=4$ 。从 E 点, 我们向上作垂直线, 与 dd 曲线相交于 G 点, 该点的 $P=120$ 美元。当 $q^*=4$ 时, G 处于 AC 曲线上的 F 点的上方, 这可以保证利润为正数[如果我们不计算出图 23—5 (a) 中阴影的长方形的面积, 我们就不能直接得到总利润的数额]。

用图 23—5 (b) 中的各总量曲线, 我们也可以得到同一结果。总收益曲线是穹形的。总成本曲线永远是上升的。两者之间的垂直距离便是总利润, 其数值在开始和终结的部分都是负数。在这两个部分之间,

TP 为正数, 在 $q^*=4$ 时, 到达它的最大值 230 美元, 在这一点, TR 和 TC 的斜率相等并且形成平行线。如果以 MR 和 MC 所表示的这些斜率并不形成平行线, 反而形成反右方展开

*最大利润的均衡

表 23—4 边际成本和边际收益的相等使厂商得到最大利润的 q 和 p

现在我们把生产的总成本和边际成本以及总收益和边际收益放在一起。在所决定的最大利润之点 $MR=MC$, 这时的 $q^*=4$, $p^*=120$ 美元, 最大利润 $TP=230$ 美元= 120 美元 $\times 4$ — 250 美元。

的两条直线(例如, 在 $q=2$ 时), 那末, 我们应该能通过 q 的扩大而获得更多的利润。在 $q^*=4$ 时, 事物处于最优之点。这一点可以通过总利润曲线而得以证实。在总利润最大时, 该曲线的斜率为零; TP 的斜率显然是 $(MR-MC)$ 的差额, 而这一斜率在 TP 最大时肯定为零。

总之, 一个垄断者将通过使其产量达到 $MR=MC$, 点来使利润最大化。由于该垄断者有一条向右下方倾斜的需求曲线, 所以, 这就意味着, $P=AR > MR$ 说明了, 为了出售最后一单位产品, 垄断者就必须降低以前各单位的价格。这样, 为了实现利润最大化, 垄断者就要造成一种稀缺状态, 以便使它的价格高于它的边际成本。

完全竞争是不完全竞争的一个极端的特例

现在, 我们已经完成了关于边际收益概念的分析; 我们看到了, 对于一个想得到最大利润的垄断者来说, MC 与 MR 的相等是关键性的规律。

实际上, 这个规律不仅对垄断者来说是重要的。只要略微想一下就可以说明, $MC=MR$ 这一规律同样适用于追求利润最大化的完全竞争者。这是因为:

对于一个完全竞争者来说, 计算出来的边际收益正好等于价格。当没有必要降低你的价格以便售出一个增加的单位的 q 时, 它所带来的边际收益正好等于卖掉那最后一个单位的产品而得到的 p , 与此同时, 过去的单位并不受损失。因此, 对于一个以利润最大化为目的的完全竞争者来说, $MR=MC$ 和 $P=MR$ 就成为一个特殊的规律:

$$P = MR = MC$$

这时是完全竞争者的最大利润点。

通过重画图 23—5, 你可以看到这个结论。如果把第 23—5 图用于完全竞争者, 那末, dd 曲线就是一条水平线并与 MR 曲线重合。继续找出利润最大的 $MR=MC$ 的交点, 这时也是 $P=MC$ 。 这样我们就看到了, 如何把利润最大

经常碰到的另一个词是“对进入的限制”。我们所选择的词强调了对竞争的限制, 这是因为我们以下所

化的一般规律运用于完全竞争者与不完全竞争者。

让过去的事情过去

虽然经济理论不一定使你成为一个成功的企业家，但是，它肯定使你知
道某些新的思考方法。下面便是一例。

经济学者强调一项决策的“增加的”或“边际的”成本及利益。他们这
样说：

让过去的事情过去。不要向后看。不要悲叹你已经用掉的成本。要向前
看。

对于任何决策，要精确地计算你将为之付出的增加的成本，并把它和你
将因之而增加的利益相比较。把任何情况下都会存在的一切好处与坏处都忽
略不计，并且根据未来的成本与利益来作出决策。

这种对既往的好处与坏处不咎的原则是极为重要的。尽管大多数成功的
决策者并没有正式学过经济学，但他们本能地使用这个原则。

C. 垄断：它的社会成本及管制

在本章的第 B 部分，我们研究了垄断价格与产量决定背后的原理。现在，
我们要评价在当代的经济中垄断的实际重要性——它在资源配置上的代价，
以及现代对它进行管制的工具。在本部分的后面，我们将考察国家的调节如
何控制自然垄断的价格和产量。在开始时，我们先研究垄断如何引起社会成
本。这种分析能说明，为什么政府要限制垄断，或使它们服从于反托拉斯法。
我们回想一下，依靠完全竞争，自由价格制度是如何解决生产什么，如何生
产和为谁生产这些重要问题的，而对完全竞争的背离又如何影响它解决这些
问题的效率。

图 23—5 可以用边际曲线和各总量曲线来说明最大利润的均衡

在 MC 和 MR 相交的 E 点，可以得到最大利润均衡的位置。对 E 点的任何背离都会损失一些利润。

价格是在 E 以上的 G 点：因为 P 在 AC 之上，所以最大利润是正值的利润（你能否理解，为什么
阴影的长方形衡量总利润？为什么在 E 点左右两方的小三角形面积表示：由于背离 $MR=MC$ 之点而带来
的总利润的减少部分——即把增加的收益与增加的成本相比，损失大一些）。

本图说明了与上述论述相同的实现利润最大化的方法，但它是用总量的概念，而不是用边际的
概念。

总利润是 TC 到 TR 之间的垂直距离，当 TC 和 TR 曲线具有相等的斜率并形成平行线，即 $MR=MC$
时，总利润最大，如果总利润曲线处于最高点，那末，上述条件是必要的，因为当 MR 和 MC 相互抵消

要讨论的对竞争程度的限制并不总是与进入问题相关。此外，某种习惯也把需要非常大量的资本作为对加
入某行业的限制。我们想强调引起工业集中的以成本为基础的力量（平均成本递减）和非经济（法律的，
或心理的）因素之间的区别。

如果你按完全竞争者的情况来重画图 23—5 (a)；使 dd 为一条水平线并与 MR 重合。然后按通常的办
法找到 MR 与 MC 的交点（由此得到第二十二章中的 MC 供给曲线）。在这个新图形中，图 23—5 (b)
的 TR 仅仅成为一条从原点开始上升的直线。但是，在最大利润均衡点，TR 和 TC 的斜率仍然必须相等。

时，总利润曲线才会具有水平的斜率。

在垄断的定价制度下，当厂商面临着一条向右下方倾斜的需求曲线时，它们的边际收益（从而边际成本）低于其价格。这样，在一定程度上，这种不完全竞争者就理智地去追求自己的利益，而不会为亚当·斯密的那只看不见的手所引导，去生产促进一般利益所需要的产量水平。

§ . 垄断的代价

现在，我们再重述一下，价格与边际成本的背离如何影响经济有效率地组织它的生产和分配。我们已经碰到过这个复杂的问题，而且还将要碰到它。

垄断的产量不足

为了说明垄断如何和为什么要使 q 维持一个极低的水平，可以设想，所有的货币选票已经以适当的方式加以分配，而 A 厂商是某一个经济社会中唯一的不完全竞争者。其他人都是完全竞争者，使他们的 MC 等于 P 。价格是消费者用来表达他们对各种物品评价大小的信号。成本，特别是边际成本，是一种指标，用来表示社会的有用的资源的多少被用于每一种物品的生产：稀缺的土地、辛勤的劳动以及其他可以用来生产其他物品的资源，除了唯一的不完全竞争者以外，其余的竞争的厂商都通过生产到 $P=MC$ 之点而给予人们所想要的物品，可以说明，在 $P=MC$ 之点，物品是值得消耗于其上的成本的（如果你对这一点还不能确定，可以参阅图 22—7，以便加深理解）。

但是，让我们考察一下不完全竞争者 A——一个脱离常规的人。他在做什么呢？A 并没有强迫人们购买他的产品。然而，他面临着向右下方倾斜的需求曲线这一事实表明，他确实对 p 具有某种控制能力。他如何使用这种控制能力？他是否会把生产增加到如此的地步，以致产品的社会成本——用 MC 来衡量——等于该产品最后一个单位对于社会所具有的价值——用消费者的货币选票所决定的市场的 p 来衡量——呢？不会的。不完全竞争者力图使他的产品稍为稀缺一些。他力图使 P 大于 MC ，因为他按这种情况来决定 $MR=MC$ ，就可以使他的利润最大化。因此，以 A 的产品所消耗的社会成本而论，社会并没有得到足够多的它所真正想要的 A 的产品。

我们已经从性质上看到了垄断者如何引起经济代价，下面我们来分析这些代价的量的衡量。

垄断引起的浪费的衡量

用本章和前几章所提出的工具，我们可以用图形来说明，垄断会引起多大的效率损失。图 23—6 和以前的图 23—5 是相同的，只是把不必要的零乱的地方作了整理。如果某行业是竞争的，那末，它将在 $MC=P$ ，即 E 点时达到均衡。在普遍的完全竞争和完全相同的消费者这一严格限制条件之下，该行业的产量是 6，而价格是 100。

现在，由于关税、规定或排他性的专利出现了一个垄断者。他确定 MC 等于 MR （ MR 不是该行业的 P ），把均衡点移到图 23—6 中的 $Q=3$ ， $P=150$ 的地方。这样，相对于完全竞争的行业来说，价格高了，而产量减少了。

运用消费者剩余的工具（参阅第十九章），我们可以衡量这种垄断力量的作用所引起的损失。回想一下，低于 E 的每一单位产量，纯社会损失是需求曲线与 MC 曲线之间的垂直距离。这种情况下，消费者剩余的总损失是各单位产量这种损失的总和，即图 23—6 中的三角形 ABE 所示。为什么？因为 DD 曲线代表每种产量水平时，消费者的边际效用，而 MC 曲线代表由于其他行业不生产产品所引起的效用损失。例如，在 $Q=3$ 时，B 和 A 之间的垂直距离代表了由产量 Q 的少量增加所得到的效用。把从 $Q=3$ 到 $Q=6$ 所损失的社会效用相加起来，就得到了三角形的面积 ABE。

图 23—6 垄断通过限制产量而引起经济上的浪费

这个图说明了垄断的定价制度所引起的经济损失。假设所有其他行业和要素市场都是完全竞争。MC 曲线表示每个产量水平的社会成本（即其他行业所放弃的产量）。设想，所有的消费者都是相同的，于是，DD 曲线就是在每一个 Q 的水平时的社会边际效用。

这样，在完全竞争的产量点 E 时，社会 MC 等于社会 MU，从而福利达到最大。在垄断的产量点 B 时（ $Q^*=3$ ， $P^*=150$ ），社会 MU 在社会 MC 之上，消费者剩余就会损失。把从 $Q=3$ 到 $Q=6$ 之间所有消费者剩余的损失加在一起，就得出垄断所引起的无谓的损失为三角形 ABE 的面积。

对垄断代价的经验研究 经济学并没有满足于对垄断影响的质的分析。在近些年，有几个经验数据的研究企图衡量美国不完全竞争的总的代价。这些研究主要是要估算图 23—6 中 ABE 的面积的大小，回想一下，三角形 ABE 的面积代表了垄断给社会所带来的无谓的或净的损失。

最有影响的研究是由阿诺德·哈伯格所进行的。他通过估算 MC 与 P 之间的差额和对产量的限制估计了制造业中垄断的代价。用 ABE 的面积来代表福利的损失，其数值近似于： $\frac{1}{2} \times (P - MC) \times (Q \text{ 由于垄断所引起的变动})$ 。哈伯格通过把各行业三角形的福利损失加在一起，就得出了对垄断力量所引起的总福利损失的估算。

哈伯格的研究结果震动了经济学界。他发现，由于垄断所引起的福利损

最近有关这一原则的一个重要例证是原子能发电厂问题。在 1984 年，大约有 24 个将近建成的原子能发电厂分布于各地。有一些原子能发电厂已用了几十亿美元的投资，但仍没有发电。一个特别困难的事例是纽约长岛的桑得苏瑞汉核电厂。到 1984 年年中，所有者已在砖、灰浆、燃材、利息等方面花了 40 亿美元，但仍然没有得到营业许可证。你必然会问，从合理的经济观点来看，该工厂是否值得经营下去？说的再确切一点，应该如何评价过去 40 亿美元的投资？让过去的事情过去这一原则说明了，40 亿美元的过去成本是不重要的。从经济学的观点来看，唯一重要的问题是未来的成本与利益。这也就是说，苏瑞汉厂将来发电所带来的经济利益是什么？发电的机会成本是什么？（为了回避安全的问题，假设所有的电力来源都具有相同的风险。）在进行这种计算时，要注意的关键问题是，过去用掉的 40 亿美元和未来的成本与利益是无关的。研究的结果表明，如果不考虑已花掉的 40 亿美元，尽管核电厂的总成本（加上 40 亿美元）远远大于另一种次优的选择，但它未来的成本仍略低于次优选择。纯经济的分析（再说一次，不考虑安全问题）得出的结论是：最有效率的结果就是建立苏瑞汉核电厂。

但是，一定要谨慎地看待垄断引起的损失。首先，如果所有消费者并不完全相同，而是有不同的收入水平，那末，我们就必须注意，谁进行消费而谁得到垄断的收入。其次，在几乎所有的情况下，当完全竞争无法存在也就是当成本曲线下降，工厂的最低有效率规模占了该行业产量的相当一部分时，垄断就会出现。因此，竞争是不可能的。当一个行业要受到成本递减的限制时，比较的对象就不是完全竞争，而是受到限制的垄断，本章的后一部分要讨论这一问题。

失将近占 GNP 的 0.1%，在现在的经济中，这一损失总计约为 40 亿美元。正如一个爱开玩笑的人所说的那样，如果我们接受了这种观点，那末，经济学家们与其去限制垄断，还不如去消灭与白蚁为好。

对哈伯格的研究成果有许多不同意见、批评，以及扩展。批评所涉及的主要是这样一些问题：垄断者的成本是不是比竞争的行业高，所估算的需求弹性是否正确。在总结所有这些进一步的研究之后，最近得出的一个概括性的结论是：

看来在美国由于垄断的资源配置失误所引起的无谓的福利损失大致是在国民生产总值的 0.5% 和 2% 之间，而较接近于低限的估算比接近于高限的估算更令人可信。

除了这些批评之外，更重要得多的问题是关于“动态效率”的问题。正如在第三十六章中研究经济增长的源泉时所指出的，大部分生活水平的提高来自于动态创新和技术变化。垄断者是一只下创新的金蛋的鹅呢？还是垄断者在扼杀具有创新精神的将来的发明者呢？在下一章我们讨论熊彼特的假说时还要回到这一中心问题。在这里，我们只不过预告一下，那里的论述表明，垄断对动态创新和技术变化的影响比对图 23—6 和哈伯格与其他人分析的那种垄断对静态无谓的福利损失的影响要大得多。

垄断的超额利润

不完全竞争的第二方面的内容是因为垄断者能比在政府让他象完全竞争者那样竞争时所赚到的利润要多。如果是这样的话，超额利润是一件好事，还是一件坏事？他比大多数人应该得到更多的钱呢？还是比大多数人更加贫困，从而更需要较多的钱呢？

当一般人想到垄断问题时，他们更加重视垄断利润问题——即垄断者被假设为以损害倒霉的消费者而使自己致富的行为。因此，由垄断所引起的收入的扭曲是不完全竞争所引起的第二个主要的经济问题，它与对价格和产量的扭曲同时存在。

§ . 干预的策略

政府可以用哪些可行的方法来减少垄断的代价呢？有许多方法，有些有效，有些无效。下面是过去的年份中所用的重要的方法：

1. **赋税**有时被用来减少对收入分配的影响。通过向垄断者征收重税，就可以减少垄断者的利润，从而减轻某些社会所无法接受的垄断的影响。但是，如果赋税根据平等的原则克服了垄断的弊病，它也只略微减少了对产量的扭曲。回想一下。垄断总是要把价格提得十分高，而生产非常少。一笔纯然为固定数量的税可以把利润全部抽走，但对产量却没有影响。如果施加的赋税不够理想的程度，那末，它还会使垄断者更加背离有效率的产量水平——即总是更加提高价格和降低产量。

2. 在战争时期（以及 70 年代初的尼克松政府时期）曾用过价格管制的办法，这种办法部分是用来对付通货膨胀，部分是为了压低某些高度集中的行

业的价格。许多研究结果表明，这些管制是一种效率很差的工具。在 70 年代期间，大公司的利润量在管制时期的确减少了。但是，大多数经济学者感到，为数众多的扭曲和规避手段削弱了价格管制的全面影响。在 70 年代间的价格管制时期，可以看到，汽油：天然气，甚至象卫生纸这种生活必需品都缺乏。为了制止几个垄断者而把整个经济置于价格管制之下就象是为了消灭几个害虫而毁坏整个花园一样。

一种更加有限的政策是“道义上的劝告”，有时也用这种办法来限制某些高度集中行业的厂商提高价格的企图。许多研究结果表明，这种方法除了使企业经理与政府疏远之外，作用甚小。

3. 对垄断的政府所有制在除美国以外的其他国家中得到了广泛运用，但美国很少用这种方法。人们往往认为，在许多行业中（电话、自来水、煤气、电力、公路），只有当厂商有垄断或接近垄断时，才会有高效率的生产。在这种情况下，真正的难题就是，是实施政府所有制还是（按另一种选择）政府对这些厂商进行管制。对这些行业的研究表明，在西方国家，这两种方法都发生了很好的作用——国有化的瑞典或日本的电话行业的服务质量接近于被分开了以前的美国贝尔公司体系的（自然的）垄断的水平；同美国的仅能从一个车站凑合到另一个车站的私人铁路相比，西欧的国有铁路是有效率的典型。所以，管制与公有制之间的选择应更多地取决于一个国家的历史和制度，而不是取决于明显的经济上的有利性。

前三种解决垄断问题的方法在美国很少采用。美国有两种公共政策的特殊形式：管制与反托拉斯政策。

4. 近 100 年来，美国政府采取了一种以管制的形式来控制产业的新工具。经济的管制允许专门的管制机构监督受管制行业的价格、产量以及厂商的加入或退出；这种工具广泛用于公用事业、交通运输和金融市场。实际上，这是没有所有权的政府控制，是没有生产资料的政府所有制的社会主义。这种非常重要的工具来对付垄断和建立政府所支持的卡特尔——我们将在本章的后面加以论述。

5. 政府控制垄断这一不良行为的最后一种方法是反托拉斯政策。反托拉斯政策通常被认为在避免集中的而又不是垄断——在美国经济中占主导地位的寡头的不良行为上是有用的。在某种意义上说，反托拉斯法对市场力量是一种被动的限制，而不是一种主动的限制。反托拉法通过规定某些反对竞争的实践（价格固定制，市场分成制、掠夺性的定价制度、排他性活动）来限制厂商的行为。在下一章的第 C 部分，我们将论述这第二种中央控制的手段。

§ . 管制的性质

上一部分概述了混合经济可以遵循的控制不完全竞争的主要方法。现在，我们集中论述其中的一项——政府的管制。这种论述首先概述政府管制的范围和性质，然后分析“经济”管制的目的与影响。

为了控制或影响经济活动，政府可以用刺激或命令的办法。市场刺激，例如赋税或支出方案，可以诱使人民或厂商按政府的意志行事。政府也可以简单地命令人们去从事某项活动或停止某项活动。后一种作法是管制的职能，即指挥或控制经济活动。

管制包括政府为了改变或控制经济企业的经营活动而颁布的规章或法律。

现在的习惯是把管制的两种形式区分开来。经济管制是指对价格、产品种类、加入或退出的条件或某个行业服务标准的控制。最突出的例子是对公用事业（电话、电力、天然气，或自来水）的管制，以及对服务型行业（交通运输、广播和电视）的各种管制。本章将考察这种形式。

此外，还有一种较新的管制形式，它来源于对工人和消费者的健康和安全的关心，即所谓社会管制。这意味着一些规章制度，其目的在于纠正经济活动所引起的各种副作用和外部影响。净化空气和水的规定，确保核电站、药品、汽车或玩具安全的规定是社会管制最主要的例子。这些将在第三十二章中加以处理。

对不完全竞争的经济管制

美国工业的经济管制可以追溯到一个世纪以前 1887 年所成立的州际商业委员会（ACC）。州际商业委员会在避免价格战和对小城市镇服务保证这一目的与在它控制垄断的作用上具有相同的重要性。自从那时以来，联邦管制在 1913 年扩大到银行，在 1920 年扩大到电业，新政时期又扩大到通讯、有价证券市场、劳动、卡车运输和航运业。在第二次世界大战以后，允许进一步控制经济的立法为数很少。

私人经济中有多大一部分处于政府的经济管制之下呢？在其顶点 1978 年时，处于某种价格或其他经济调节之下的行业占国民收入的 15% 略多一点。这个百分比在 1978 年以后有所下降，这是因为放弃管制的运动。

为什么要管制产业

管制是要限制厂商无所约束的市场力量。在自由企业的国土上束缚看不见的手的理由是什么呢？在评论经济管制的根源时，有两个突出之点。第一，经济学者们在传统上强调控制市场力量的重要性。第二个理由，来自公共选择理论，即管制者受到被管制者的“束缚”。我们分别考察每一个理由。

对付市场力量 关于管制的传统经济学观点是规范性的：应该采取管制手段来纠正市场的主要失灵之处。更加具体些来说，要对付的失灵之处是竞争的破坏，或者，在极端的情况下，自然垄断的出现。

在存在着普遍的规模经济或范围经济的条件，以致于最有效率的方法是由一个厂商来组织生产时，就会产生自然垄断。前面我们已经论述了规模经济——这是平均成本一直在下降的情况。与此相似，范围经济是指在一个厂商中生产各种不同产品的成本优势。

例如，运输设备厂商就表现出了范围经济——一个生产汽车和卡车的厂商在生产公共汽车和坦克方面是有成本优势的。为什么？因为专业知识和机器可以同样用于不同产品的生产。在地面运输体系的生产方面，这些厂商有范围经济。

根据第二十二章关于成本递减的论述我们知道，普遍的规模经济与完全竞争是相矛盾的；在这种情况下，我们就会看到寡头或垄断。但是，这里要论述的一种情况更加趋于极端：当规模经济或范围经济如此之有力，以致于只有一家厂商能够存在下去时，我们会有自然垄断。

本章的 B 部分说明了，在这种情况下，一个垄断者如何能提高它的价

格，获得巨额垄断利润并引起经济浪费。对垄断价格和产量的经济管制所要消除的正是这种情况。

控制自然垄断并不是使经济管制合理化的唯一情况。许多调节是为了促进以合理的价格提供普遍的服务。在贝尔电话公司系统（下一章要讨论它）被分开之前，为了使每个人都能得到这种服务，对地方电话，特别是长途电话的价格要进行补助。关心对服务的普遍性的关注也是对航空、公共汽车和铁路进行管制中的一个重要问题。

此外，管制者还可以运用价格结构来达到社会或政治目标。一个重要的例子是“生活必需”的公共事业的服务的价格，目的在于使贫困的家庭能以低于平均成本的价格得到最低标准的电力或电话服务。这些补助性价格系由向其他使用者索取高于平均成本的价格所补偿的。

由于生活必需的补助只能在向其他使用者索取远高于平均成本的价格时才能得以维持，所以，如果竞争者可以自由加入受管制的市场，这种生活必需的价格就无法持续下去。

经济管制的其他理由也往往被提出来，但这些理由较难于在经济的原则上加以证明。

一种传统的看法是：之所以需要管制是为了防止无情的竞争。这是对继续控制铁路、卡车、航空、公共汽车以及农产品销售程序的一个论点。经济学者一般都感到：这些论点是一层面纱，在其背后，既得利益者可以据此而维持他们已经取得的市场力量。

公共选择和管制 当有人庄严地宣称，管制对国家的经济未来是必要的时，某些经济学者嘲笑地说：“不大可能。管制是一项政治活动，其目的是为了通过限制加入受管制的行业从而限制竞争来增加生产者的收入。”

这种观点最初由芝加哥大学的经济学者提出，其内容可述之如下。应该把管制看作为同其他任何可以交易的商品一样，在这种情况下，市场是立法机关而不是芝加哥的商品交易所。我们可以用供给与需求的类比方法（而且也是唯一的方法）来解释管制的产生以及持续的存在。

按这种观点，在政治市场上选票是货币。对管制的需求来自厂商。他们想使市场力量合法化。根据我们在第 A 部分的讨论，已建立的厂商想实行管制，以便限制竞争，从而能提高价格，增加利润。管制的供给来自选出来的官员，他们掌握了政治机关。只要受管制的厂商比其他提供充分支持的集团出的价格更高，政治家就会维持管制的卡特尔。

尽管这种描述与现实仍有相当距离，但它得到许多有关经济管制研究的支持。事实表明，调节往往使价格上升（在卡车运输业、航空业、经纪人行业与保险业），而管制的经济理由在于通过压低价格来防止垄断胡乱定价。这种结论与第三十二章中所利用的正在繁荣起来的公共选择的文献是一致的。

同时，虽然消费者从过多的经济管制中得到的好处很少，然而，如果否定立法议员们进行投票不是由于他真心相信这种措施有利于公共利益，那末，是非不明的错误就太严重了。立法者往往长于直觉的感受，而对经济上的理解又往往不足，这经常会促成管制的形成，并在形成时坚信这种管制能更好地防止对顾客的价格歧视，会确保普遍而有规律的服务，或者会促进某

些集团之间的相互贴补，而这种贴补的方式在完全竞争下是无法维持的。通向低效率的道路是由善良的愿望铺成的。

对作为自然垄断的公用事业的管制

对管制理由的评论表明，正确的主要经济论点是用自然垄断者来防止垄断的定价制度。现在我们来较详细地论述这种管制的理论与技术。

回想一下，一个自然垄断具有普遍的规模和范围经济，从而在一个行业中最有效地组织生产的方法是通过一个联合的厂商来进行的垄断。图 23—7 说明了一个典型的自然垄断的 AC, MC 和行业需求曲线可能象什么样式。应该注意，行业需求曲线 (DD) 与厂商的 MC 曲线的交点是在 AC 下降时的一点上。如果两个同样的厂商来生产整个行业的产量，成本就会比一个厂商生产时高得多。

在美国各行业中，自然垄断的程度如何呢？图 23—8 表明了某些具有代表性的受管制与不受管制的行业的例子。应该注意，许多仍然受管制或最近刚刚解除了管制的行业（航空、卡车运输、银行）具有低的自然垄断程度。这种许多受管制行业自然垄断程度低的这一事实又一次支持了经济管制的公共选择理论——管制的存在经常超过它对消费者有用的时间，而它能继续存在下去，其原因在于，被管制内受到保护的厂商在竞选运动时的捐款。

对一个典型的自然垄断者来说，在 AC 曲线与该行业的需求曲线 DD 相交时，AC 曲线仍然是下降的。因此，按有效率的生产所要求的产量水平，产量应集中在一个联合的厂商中（你可以根据该图来估算，如果 Q^* 由两家厂商来生产，每家生产 $1/2Q$ ，那末，浪费会有多大）。

图 23—7 说明自然垄断者

价格和数量受政府调节影响很大的产业

*号表示这些行业的价格或产量受到其相当程度政府管制的影响

图 23—8 不同行业中自然垄断的程度

这个图根据某些行业固有的自然垄断或完全竞争程度来排列受管制与不受管制的行业。完全竞争的行业是相对于市场而言，最低的有效率的厂商规模很小的行业，而完全自然垄断行业是产量处于整个行业的产量水平时 AC 仍然下降的行业。农业和矿业在本质上具有很大的竞争性，而地方电话与电力公司接近于极端自然垄断。

对公用事业的管制

假设，立法机关确定，对某个行业进行“公用事业”管制是一种值得作的想法。那末，它应如何进行管制呢？有先要建立一个公用事业委员会来监督价格、服务和加入与退出该行业，最重要的决策是决定垄断厂商的管制价格。

按传统的作法，管制就是要对受管制厂商实施平均成本定价制度。例如，电力事业应取其全部成本（不变成本与可变成本）并把这些成本分摊到所售

卖的每一个产品（比如说，电和蒸汽）上。然后，按那种服务的**完全分摊的平均成本**向每个既得消费者收费。

可以用图 23—9 来说明这种解决方法。M 点（与产量 Q_M 相关）是不受管制时垄断者的利润最大化产量——价格很高而产量很少，价格和平均成本之间的差额表明垄断者得到相当高的利润。

按传统的管制方法，允许垄断者所能索取的价格只能高到弥补平均成本的水平。在这种情况下，厂商的价格就应该定在需求曲线 DD 与 AC 曲线的相交之处。因此，均衡点是在 R ，这时产量是图 23—9 上的 QR 。

图 23—9 管制如何改变垄断的均衡

对于不受管制的垄断者来说，最大利润的均衡点是在 M ，这个均衡点显然在 MR 与长期 MC 的交点之上，这时 P 大于 MC 。

公用事业委员会通常要求价格在 R 点——这时需求曲线与长期平均成本曲线相交。这就消除了超额利润。更重要的是，它使价格下降到接近于边际成本的水平。

按理想来看，自始至终应使 P 降到 I ，这时 $P = MC$ ，从而边际社会成本和利益大致平衡。在 I 点，没有由于价格高于边际成本所引起的效率损失。

（你能计算出，在 M 点和 R 点时，会产生的无谓的损失的区域吗）

这种解决办法的好处有多大呢？从经济上来看，它也许代表了某种改善。首先，垄断的所有者应该既不比消费者得到更多应得的东西，也不比消费者差。这样，就没有理由让他们从消费者身上得到垄断利润。由于消除了垄断利润，结果大多数人会感到“收入分配更加平等”（但是，应该注意，在这种结论中包含了超出技术经济学以外价值判断问题）。

其次，管制者在使垄断者把价格从 M 降低到 R 时，也减少了价格与边际成本之间的背离。为什么认为这是一种改善呢？因为（不考虑平等问题，并假设，货币真实地反映了社会效用与社会成本）在边际效用大于其增加的或边际的成本时，对消费者说来，产量更高，价值也就更大。上述图 23—6 提供了这种说法的证据：在这个图中，我们看到了，在垄断的均衡点上，社会对垄断者的 Q 的评价大于其他行业所放弃的闲暇或产量。

理想的管制定价制度 如果 $P = MC$ 是一件好事，那末，为什么管制者不彻底进行使垄断者的价格降低，一直到 DD 与 MC 曲线的交点（在 I ）为止呢？

实际上，要求 $P = MC$ ，或者边际成本定价制度是实现经济效率的理想目标。但是，由于成本递减，象这样的情况——使 $P = MC$ ，而 AC 仍在下降——就会引起厂商长期亏损（回想一下，下降的 AC 意味着 $MC < AC$ ，因此， $P = MC < AC$ ）。

当 $P = MC$ 时，在均衡产量点上产量的边际效用正好等于边际成本，那末，社会如何能实现它理想的 $P = MC$ 呢？答案牵涉到政府对成本递减的生产者进行长期补助。但是，补助由何而来？补助来自一般的政府预算。为了提高图 23—9 上 R 点时管制的平均成本价格的效率，补助应该由非扭曲性税收所征收。

取消管制的运动

关于公用事业管制的分析倾向于支持对真正自然垄断进行价格限制的思想。但是，近 20 年来，许多经济学者令人信服地提出，实际上管制过程的目的在于创造一种人为的市场力量，而不是约束自然垄断。

为什么经济学者有这种想法呢？这种看法部分是根源于上述公共选择理论对管制所作的分析。此外，研究者注意到了，经济管制已远远超出了地方自然垄断的范围。到 70 年代中期，对铁路和卡车运输，航空和公共汽车、广播和电视、天然气，整个金融市场和干果牛奶都进行了苛刻的管制。这些行业中大部分是接近于完全竞争，而不是接近于自然垄断，图 23—8 所示。

因此，经济学者和其他人开始主张取消这种不必要的经济结构。于是就注意对这方面的分析。从 1975 年开始直到现在，联邦政府已经放松了对许多受管制行业的限制。对航空业取消管制是一个最突出的例子。

从 30 年代新政时期建立民用航空局（C A B）时开始，该局就把限制竞争作为自己的任务。从 1938 年到 1978 年，没有允许一家新航空公司加入国内市场。当想采取一些创新的、低成本的、没有任何附加的运费时，总是受到禁止。民用航空局（正如管制的公共选择观点所预计的）的作用是抬高了运价，而不是降低运价。

1977 年，卡特总统任命阿弗雷德·卡恩为民用航空局局长。卡恩是一个有名的经济学家，也是一个管制的批评者，他决定允许在加入航空业和运费更加灵活方面进行更多的竞争。在 1978 年，通过了一项允许自由加入或退出所有航线的法律。航空公司可以自由地决定航空可以承担的运价。许多非经济学者发愁，这些会引起大量解雇和小城镇服务的损失。某些经济学者也警告说，各航空公司之间必然进行激烈竞争，因为他们都力图以不正当的手段来填满空的（实际上 M C 为零的）座位。

在几年的实践之后，很显然，竞争改变了航空业的整个结构。研究成果表明，（在考虑到成本以后）在取消管制后的几年中平均运价大幅度地下降了；飞机的利用率提高了；对小城镇来说所损失的服务损失是很小的；有许多小城镇还通过小航空公司而得到较好的服务。会发生激烈竞争的看法肯定被证实了，在取消管制后的 5 年里，在主要的航空公司中有 4 家破产了。所有经济学者所预言的都实现了！

在 1981 年 2 月完全取消了对石油行业的管制后，该行业也发生了同样的情况。石油公司开始引入了新的销售形式以便争夺日益缩小的石油市场。许多公司扩大了自我服务，取消了信用卡的使用，并引进了电气化的高速加油器。这些创新使得 1981 年初以后，汽油和原油的价格差额大大缩小。不是受盘剥的消费者竞争，而是石油公司在竞争。

许多专家感到，航空与石油业取消管制的成功经验可以运用到海洋运输、农业、天然气生产、发电、铁路和通讯等行业。但是，政治上的阻力限制了取消管制，因为受管制的行业往往可以避免竞争，他们也喜爱继续过容易的、受管制的生活。

在这方面一部创新的著作是由芝加哥大学诺贝尔经济学奖获得者乔治·斯蒂格勒所写的：《经济管制理论》，载《贝尔经济学与管理科学杂志》（1971 年春季号），第 3—21 页。对这一理论加以完整化和准确化的有法学教授理查德·波斯奈尔（现任巡回法庭法官），《经济管制理论》，载《贝尔经济学杂志》（1974 年秋季号），第 356—358 页，以及芝加哥大学的沙姆·配兹曼：《走向更一般的管制理论》，载《法学与经济学杂志》（1976 年秋季号），第 211—240 页。

总结和复习

A. 不完全竞争的来源与型类

1. 现实世界的大多数市场情况可以被认为是处于完全竞争和完全垄断这两个极端之间的。由于出售**完全相同的产品的竞争者为数不是很多**，因而不完全竞争使各家厂商对自己的产品具有某种控制能力。（注意加重点的字）。重要的市场情况是：(a)寡头——几个相同或有差别产品的卖者——以及(b)**许多有差别产品的卖者**。

2. 成本递减的倾向会破坏完全竞争，因为在这种情况下，一家或数家公司可以把竞争模型所需要的为数众多的卖者排挤掉。当相对于一个国家或地区的市场而言，工厂的最低有效率规模很大时，成本情况就使市场结构趋于不完全竞争。

3. 除了成本递减的障碍之外，还有法律限制形式（例如，专利或政府的管制）和自然或人为的产品差别（例如，方向盘在左边与在右边的汽车或广告宣传所引起的相同产品的差别）对竞争的限制。

B. 最大利润的垄断均衡

4. 根据厂商的需求曲线，我们可以很容易地找到它的总收益曲线。根据总收益表或总收益曲线，我们可以很容易地找到它的边际收益——即由于多出售一单位产品而得到的增加的收益。在通常的情况下，边际收益会小于价格，因为当我们被迫降低价格以出售更多单位的产品时，过去的一切单位产品都要蒙受损失。

5. 当厂商出售最后一个单位产品所带来的增加的收益正好等于它的增加的成本时，厂商便处于获取最大利润的状态。这一 $MR = MC$ 的结论，也可以在图形上用 MR 曲线和 MC 曲线的相交，或用总收益和总成本曲线的斜率相等来表示。在任何情况下，在最大利润的均衡点， $MR = MC$ 总是成立的。

6. 经济学上的道理使我们重视边际收益和边际亏损——而不去理会任何一项决策都不能改变的过去的事实和因素。

C. 垄断：它的社会代价与管制

7. 由于竞争的不完全性使某些物品的价格高于边际成本（ $P > MC$ ），因而这种不完全性对亚当·斯密的看不见的手也是一种限制因素；后者企图把人类的自私自利转变成为解决社会生产什么和如何生产问题的最好方案。（但却不一定能最好地解决为谁生产的问题）

8. 我们列出了一个自然垄断或完全竞争程度的系列表。当在一个厂商可以生产整个行业的产量而平均成本仍然下降时，就会产生自然垄断。现在有几个行业接近于这种情况——也许唯一的行业是自来水或电力这样的地方公用事业。

9. 在自然垄断的情况下，国家有这样几种策略：赋税制度、价格控制制、国有化。这三种策略现在很少使用。在美国，两个主要的工具是调节和反托拉斯法。

10. 调节包括政府统治厂商以改变其经营方向的规定。尽管所宣布的经济的目的是控制自然垄断或公用事业，但人们总怀疑通过投票来决定行为更加重要。实际上，近 10 年来取消调节的实际经验支持公共选择的观点。

概念复习

完全竞争与不完全竞争
垄断、寡头、产品差别（自然的或人为的）
边际（或增加的）收益，MR
在最大利润产量时的 $MR = MC$
 $P > MR = (p - \text{不完全竞争时以前各单位的损失})$
对完全竞争者，
 $MR = P, P = MC$
 $P > MC$ 时的低效率
自然垄断
对竞争的限制（成本，法律的限制，产品差别）
经济的与社会的管制
垄断下的三种价格后果（无管制的、管制的、理想的）
经济的与公共选择的管制理论

供讨论的问题

1. 列举出完全竞争与不完全竞争的显著特征。你认为美国钢铁业的特征是什么呢？你认为伯利恒的特征如何呢？西尔斯公司呢？某一个农民呢？

2. “公司索要人们能付得起的价格”。解释这句话的错误，并根据边际收益与边际成本正确地重新表述这句话。

3. 当 dd 的弹性为 1 而 TR 不变时， MR 的数值是多少？

4. 图 23—5 (a) 和 (b) 描述了最大利润均衡的位置。详细解释，实际上该图说明了，可以用两种不同的方法来描述完全相同的事实：即当一个厂商再增加一单位产品的增加的成本正好等于它所增加的收益时，该厂商就会停止扩大生产。

5. 评论图 23—9 的三种定价制度的结果。你能想出实行理想的价格的困难吗？（提示：国家从哪里得到收益？ MC 容易衡量吗？）同样，你能想出许多经济学家更加喜爱无管制的结果而不是有管制的结果的原因吗？（提示：如果 P_M 比 P_R 大的并不多，后果如何？如果你关心的公共选择理论，结果又如何？）

6. 为什么用选票与货币来比拟的公共选择理论是不精确的比拟？

7. 列出你认为可以作为“自然垄断”名单的后补的行业。然后，评论不同的干预策略。对你所列出的每一个行业应该采取什么策略？

8. **较高深的问题**：厂商 A 的 dd 需求函数为： $P = 15 - 0.05q$ ，从而， $TR = qp = 15q - 0.05q^2$ 。它的 $TC = q + 0.02q^2$ 。证明， $MR = d(TR)/dq = 15 - 0.1q$ ， $MC = d(TC)/dq = 1 + 0.04q$ 。因此，在 $MR = MC$ ，或者在 $15 - 0.1q = 1 + 0.04q$ ，或者在 $q^* = 100$ 时， $d(\text{利润})/dq = 0$ 。这时， $p^* = 15 - 5 = 10$ 美元 $> MC^* = 5$ 美元。你可以说明，最大利润 = 1000 美元 $-(100 + 200) = 700$ 美元。你能说明，如果每单位产品 1 美元的税收将加到一单位 q 的 TC 中，这就会使 q^* 减少 $100/14$ 单位，使 p 提高 $5/14$ 单位吗？如果 A 是一个完全竞争者，水平的 dd 线在 5 美元上，它的最大利润将是 500 美元— 300 美

元 = 200 美元；现在，每单位产品 1 美元税收将使竞争者的 q^* 减少的比垄断者多——即减少 $100/4 = 25$ 单位。说明这全部情况。

第二十四章 不完全竞争与反托拉斯政策

垄断和竞争的力量共同决定大多数的价格。

爱德华·H·张伯伦

前几章给予我们分析垄断和完全竞争两个极端情况的工具。现在我们集中研究两个极端之间的世界。我们寻求对类似下列问题的答案：

介于纯粹垄断与完全竞争之间的状态是什么？不同的市场结构引起经济行为的哪些明显差别呢？你能解释为什么许多不完全竞争的厂商无利可图吗？

在第 A 部分考察了不完全竞争理论之后，第 B 部分就研究某些与现代公司有关的问题。当我们考虑大厂商如何影响我们的经济时，我们的研究重点就远远超过了边际收益与边际成本。我们想要准确地了解大厂商的动机是什么。它们是根据边际成本与边际收益相等来对价格进行微调呢，还是更可能遵循某种经验的成规呢？厂商的规模和它从事创新的愿望之间有什么关系呢？

最后，在第 C 部分，我们要分析在美国对大公司的主要限制：反托拉斯法。我们将看到，这些法律如何能通过防止反竞争的活动来帮助维持竞争状态。

A . 不完全竞争的形式

美国经济拥有各种不同的工业组织形式。可以回头翻阅一下表 23—2 的总结。回想一下下列的主要种类：

- 当大量厂商生产一种完全相同的产品——因此，实际上有许多厂商，从而没有一家厂商能影响市场价格时，就存在着完全竞争。这种类型主要普遍存在于农业中。

- 上一章深入分析了垄断——这就是在一个行业中只有一家厂商。这种情况在当代美国资本主义中是很少的。

- 介于这两个极端之间，是不完全竞争的中间形式。在本章中，我们首先研究寡头——在这种情况下，几家厂商控制了一个行业；然后，再研究垄断竞争，在这种情况下，有大量生产略有差别的产品的厂商。

显著的特征 表 24—1 说明了不同行业结构的重要特征。我们看到下列的形式：

各行业的排列是从高度集中到完全竞争。

不同结构的特征

行业结构 (反例子)	四个厂商的集中率 1972 年或 1977 年 (百分比)	利润率 1960 年— 1979 年 (按股东股本的百分比)	研究与发展 1970 年— 1979 年 (按销售量的百分比)	广告支出 1972 年 (按销售量的百分比)	价格变动程度 1960 年— 1983 年 (100=竞争行业的价格伸缩性)
中等集中 (纸张、石料、陶磁、玻璃、化工)	33	12	2.0	1.6	25
低度集中 (衣着、印刷、家具)	18	11	0.6	0.9	14
完全竞争 (玉米、小麦农产品)	-0.01	—	~0	~0	100

表 24—1 在不同的市场结构中发现不同的研究、广告支出和价格变动的形式

我们可以区分四种主要类别，高度集中行业、中等集中行业，低度集中行业和完全竞争行业。在每个范围内，列举出了几个重要的有代表性行业。

这个表说明了某些关键特征：（1）在集中程度较高的行业中，利润率只略高一点；（2）在不同集中程度的行业中，都有研究与开发支出和广告支出，但在非集中行业中，这些支出较少，而在竞争的行业中没有这些支出；以及（3）集中程度较高行业的价格比竞争行业的价格具有远为较大的粘性，竞争行业是在拍卖市场上出售它们的产品。（资料来源：人口统计局：《制造业统计》；国家科学基金会；联邦贸易委员会；《季度财政报告》；《总统经济报告》；国内收入署：《收入统计》）

存在着集中程度较高的行业略微有利的倾向，但是，集中行业的超额利润比资本主义的批评者们所经常说的要少。

集中的行业销售的每单位产品趋于具有远为高的广告和研究与发展（R & D）支出。相反，在完全竞争中，没有广告与研究支出。

集中程度较高的寡头往往是价格的决定者——把它们所宣布的价格填在价格标签上，几周甚至几个月都不变。竞争的物品往往在“拍卖市场”上出售，表现出较高的价格伸缩性。

寡头：几家厂商之间的竞争

一种寡头理论必须要考虑到表 24—1 所反映的行为的形式。在设法解释几家厂商之间如何进行竞争时，经济学者强调了两个关键的决定性因素。（1）厂商平均成本下降或法律对竞争的限制程度，以及（2）几家厂商成功地勾结起来维持低产量和高价格的程度。现在我们开始考察其中每一个因素在寡头中的作用。

成本和对竞争的限制 许多行业是由三、四家巨大的厂商所控制的。我们已经知道，在这种行业中，成本的形式是这样的：**有效率生产的最优规模——在 U 形长期 AC 曲线的底部（可以回想一下表 23—1）——相对于市场总需求而言是非常大的**。换句话说，在这种行业中，当厂商生产该行业总产量的 20%、30% 或 40% 时，该厂商的效率最大。当 U 形成本曲线的底部处于整个行业产量的大部分的位置时，该行业就是寡头的行业。这就是为什么该

行业只有三、四家厂商，而没有三十、四十或三百、四千家厂商。

回想一下上一章，对竞争的主要限制是诸如专利、关税或管制这些法律限制，以及自然的或人为的产品差别，当这种限制非常高时——由于管制限制加入这些行业或者由于产品特征的差别很大——一个行业可以具有几家厂商和有限的竞争。

由于规模经济和对竞争的限制，寡头在制造业中是正常情况。一个新的联合钢铁厂的成本超过 10 亿美元，而一条汽车自动生产线所需要的工厂和设备数倍于此。在全世界中存在着同样的情况。在德国、日本和美国，最高的集中的比率都存在于制造业中。

暗中的或公开的勾结 尽管只有两个或几个卖者，他们也会认识到，他们的价格是密切相关的。每人都会想到，或者很快会从经验中认识到，当他削价时，他的对手往往也会削价，而且有时削价的幅度更大。由此相互之间可能展开经济战，直到这几个卖者最终认识到：他们的利益是休戚与共的。

在美国资本主义的早期，这种寡头可以合并起来，或者形成一个联系紧密的卡特尔或托拉斯。1910 年左右，在美国钢铁公司的加里先生家里经常举行宴会，在宴会上，卖者勾结在一起，规定具有垄断水平的价格，这种价格也许略低于能限制潜在竞争者加入进来的水平。

在今天的美国和其他几个国家，卡特尔为了取得共同的最高利润勾结起来规定价格是非法的。另一方面，如果一个行业里的几家大厂商为了避免竞争遇到了同样的问题，那末，它们可以——甚至不用开会、打电话、以目示意、通信——达成避免价格竞争的暗中勾结。无论是否存在价格领袖，卖者均会提出大致相同的价格——其水平远离价格等于 MC 的竞争水平。

成本的差别、对竞争的限制和暗中的或公开的勾结程度具有为数众多的可能的配合方式。要对这些不同情况都作出描述需要专门就此主题写一本专著——这将会使正在学习的学生眼花缭乱。现在，我们提出三种重要的寡头行为的情况——勾结的寡头、一家厂商控制的寡头和垄断竞争。这种开胃菜仅仅提示一下这一主题的极其丰富的内容。

勾结的寡头

当所有的竞争者都出售同样的产品，而且充分认识到他们的利益完全休戚相关时，就产生了最简单的寡头的情况。在极端的情况下，不同的厂商生产实际上完全相同或同质的产品。如果 A 厂商的硫酸比 B 厂商的硫酸只低 1 美元，那末，A 厂商几乎会囊括全部销售量。在这种情况下，他们那些寡头们实际上会确实认识到他们的“相互之间的依赖”——即，看到他们最终的价格会大致相同，同时，一个厂商由于削价贱卖而在开始时得到的好处，当其他厂商作为回报而削价时就会化为乌有。

当存在着少数生产非常相似产品的厂商时，竞争者很快就会知道，“其他事情（特别是其他厂商的价格）是不相等的。”在这种情况下，厂商会寻

卡恩还以其才华出众而闻名。他曾在一个航空集团任职，他对业务一无所知，他说，对他来说，航空只不过是边际成本和机翼。在 1978 年，卡恩离开了民用航空局，成为卡特总统通货膨胀政策的主要制定者。在那时，他极力主张取消对卡车运输业的管制。卡恩还预言，如果没有有效的反通货膨胀政策，经济很快就会进入严重的萧条。但是，因为白宫的助手们似乎讨厌这个词，所以他把衰退说成是“香蕉式”的。

求合作的或勾结的寡头解决办法。图 24—1 说明了其结果。在这个图上，在画出需求曲线 DD 时假设，所有厂商都有同样的成本曲线，而且，其他厂商的价格都随 A 厂商的价格而上升和下降。因此，该厂商的需求曲线和整个行业的 DD 曲线就具有相同的缺乏弹性的程度，因为只要所有的厂商都索要同样的价格，A 厂商就总是分割到共同市场的 $1/3$ 或 $1/4$ 。

“认识到相互之间的依赖”的含义——即勾结——是非常重要的。如果所有寡头都同意规定同样的价格，那末，他们会共同面临着市场需求曲线，而不是每一个厂商面临着自己的需求曲线。

灾难性的价格战以后，几个占有市场的一定份额的竞争对手们几乎都肯定会认识到，削价必然引起抵制性的削价。因此，典型的寡头将假设其对手也会索取同样的价格（以及考虑到新的寡头潜在加入该行业的问题）。在极端的情况下，各厂商会非法地勾结起来共同决定利润最大化时的价格。在这两种情况下，价格都将非常接近于一个垄断者会选择水平。

图 24—1 当各寡头进行勾结，或者认识到相互之间的依赖时，结果很像垄断

勾结的寡头的最大利润均衡在哪里？它在图 24—1 中为 E 点，即厂商的 MC 曲线和 MR 曲线的交点。这里应该注意， MR 曲线是非常缺乏弹性的，因为它得自厂商按比例得到的整个行业需求曲线的那一份。价格为 DD 曲线上位于 E 之上的 G 点。

因此，当各寡头可以完全地勾结，或者当它们考虑到相互之间的依赖关系时，价格和产量可以接近于只有一个垄断者时的情况。

虽然勾结的寡头会和纯粹垄断同样引起相同的经济低效率，但是实际上存在着许多对有效勾结的限制。首先，正如我们在本章的第 C 部分将要讨论的，勾结是非法的。其次，厂商可以通过对所选择的部分顾客降低价格以增加其市场份额来“欺骗”一个协议的其他成员。在价格保密、产品有差别、厂商的数目不止几个或技术变化迅速的市场上，这种后果特别普遍。而且，一旦竞争对手之间的信任受到破坏，就象一经损坏无法修复的东西一样，它们很难再团结到一起，这样就会发生非勾结的行为。

那末，勾结的寡头普及的程度有多大呢？根据亚当·斯密在 1776 年所写的：

只要是同一行业的人在一起聚会，即使只是娱乐和消遣，聚会也是以反

关于 A 认为 B 在设想 A 采取某些策略时会怎么办的问题，经济学在一个世纪中的理论研究集大成于 J·冯·诺伊曼和 O·摩根斯顿所著的开创性的《博弈论和经济行为》（普林斯顿大学出版社，1953 年，第三版）。虽然这个数学理论不能澄清在相互影响的世界中两深知一切的对手将如何相互对付的一切哲学问题，但是，它的确对政治斗争和经济学作了许多深刻的分析。博弈论发生作用的某些例子：教师以随机的办法来从书中选择试题；守夜人以随机的办法来安排巡逻，而不用可以使人看出规律性的方法。面对着象你这样一位能干对手，我将用最大的力量来使我易受攻击的地方最强，因为我知道，你会找出我的最薄弱环节。在扑克赌博中，我投机的原因并不象一般人所认为的那样，想用较弱的牌来赢得桌面上的钱，而是想保证：当我有了好牌而加大赌注时，其他的赌徒不退出牌局。博弈论也是理解军备竞赛动力的关键。它有助于理解，为什么当美国发展了一个新武器体系（原子弹、氢弹、多弹头导弹、巡航导弹）时，军事优势只是暂时的。为什么？因为苏联的反应是把每种新武器体系所引起的潜在危险减少到最小，或仿制这种新武器体系本身。博弈论的原理及其在经济行为方面的运用，将在本章的附录中加以简介。

对公众的阴谋或某种提高物价的计谋而结束。

毫无疑问，斯密的话有些夸张——但只有一点夸张。最近的分析发现，在 1043 家大公司中，近来有 94 家承认或被证实有着非法的价格操纵（参阅《幸福》杂志，1980 年 12 月）。

同时，也不要将商人相互之间进行勾结这个魔鬼估计过大。抬高价格的企图并不能总是得逞。表 24—1 所表明的集中行业的低利润率这一事实告诉我们，无论竞争对手多么想勾结起来行事，成功总是例外而不是普遍的规律。

可以引用两个勾结失败的例子。第一个，石油输出国组织（OPEC）企图确定垄断的石油价格。这就要求成员国限制生产以维持高价。但是，有好几次，几个小国（尼日利亚、伊朗、厄瓜多尔）拒绝削减生产量。结果，在 1982 年，石油输出国组织被迫降低它的价格，以使保持供给与需求的平衡。

更突出的例子是下面布拉尼夫公司和美航空公司负责人之间的一段对话录音（无关主题的话被删掉了）：

波特纳姆（布拉尼夫公司）：你对我有什么要求吗？

克朗道尔（美国航空公司）：是的，我对你有一个要求。

把你的……运价提高 20% 吧。明天早上我就提高我的价格，……你能赚更多钱，我也能赚更多钱。

波特纳姆：我们不能谈价格决定问题。

没有一个人知道，象这样控制价格的企图流产了多少次。

一家厂商控制的寡头

在许多行业中，有一家占统治地位的厂商，在其周围有许多较小的竞争对手。在 20 世纪初期，美国钢铁公司、美国制罐公司、美国铝公司就是这种厂商的例子。最近，在主要市场上享有控制权的是国际商用机器公司、施乐公司、通用汽车公司和西方电气公司——虽然，近 10 年来，外国竞争者也在相当大的程度上侵蚀着每家占统治地位厂商的市场力量。

在一家最大的厂商控制了市场的 60%—80% 时，它有许多可能的策略。最常见的是简单地把部分市场让给竞争的小厂商，然后，在该厂商所控制的 60% 或 80% 的市场上象垄断者那样行事。这种市场被称为一家厂商控制的寡头。

图 24—2 说明了这种情况，在这个图中，整个汽车或计算机行业的需求曲线如 $D D$ 曲线所示。

在下面把汽车制造者或计算机公司这样的竞争的小厂商考虑在内。我们还没有直接表明，这样的竞争者的供给曲线；我们只是说明了，竞争厂商的供给是从 $D D$ 曲线到占统治地位的厂商的 $d d$ 曲线的水平距离。因此，在价格为 P^1 以上，竞争的小厂商供给该行业的全部需求。同样，在价格为 P^D 时，竞争的小厂商供给的数量在 L 和 C 之间（或者说是横轴上的 Q^C ）。

现在，我们仔细注视 $d d$ 曲线。这是在考虑到竞争的小厂商之后，占统治地位的厂商寡头所面临的需求曲线。应该注意，相对于 $D D$ 曲线而言， $d d$ 曲线已经有所旋转移动——之所以有这种变动是因为占统治地位的厂商必须考虑到，当它的价格上升时，它会把越来越多的买卖让给竞争的小厂商。

使用图 24—2 的 $d d$ 曲线，我们可以很容易地运用我们对垄

图 24—2 竞争的小厂商降低了价格并提高了产量

在许多行业中，一家占统治地位的厂商周围有许多小的竞争者。这个图说明了，竞争的小厂商如何对占统治地位的厂商进行限制。DD 曲线是整个行业的需求。竞争的小厂有一条向右下方倾斜的供给曲线。我们用在每个价格水平上的 DD 和 dd 之间的水平差距来代表小厂商的供给的反应。（例如，在价格为 PD 时，竞争的小厂商供给 C 点与 L 点之间的差距）在从整个行业的 DD 需求曲线中减去小厂的供给的反应之后，我们就找到了占统治地位厂商的 dd 需求曲线，这是整个行业的需求曲线和竞争的小厂商的产量之间的差额。

以后占统治地位的厂商确定 $MC = MR$ 。我们看到，均衡价格是在 L 点。这个结果比均衡价格在 M 点时更有效率，但比理想的均衡价格在 E 点时的效率低。

断的分析来决定均衡的价格与产量。其结果在占统治地位的厂商的边际成本与边际收益曲线相交的 A 点上。在均衡价格 PD，占统治地位的厂商供给 QC（从 N 点到 L 点），而竞争的小厂商供给 Q'C（从 L 点至 C 点）。

一家厂商控制的寡头的结果显然既不同于垄断时的结果，也不同于竞争时的结果。如果占统治地位的厂商按竞争的情况行事，那末，它就应把产量确定在边际成本等于价格的地方，这就会使整个行业的产量在需求曲线上的 E 点上。另一方面，这里所描述的整个行业比在没有竞争的小厂商时要以较低的价格生产更多产量：取消了这种小厂商会使占统治地位的厂商根据 DD 需求曲线而向上移动到图 24—2 的 M 点，这时和一家厂商控制的寡头均衡比起来，价格要高，而产量要低。

可以把一家厂商控制的寡头看作是对石油输出国组织当前情况的真实写照。沙特阿拉伯及其近邻（科威特和较小的几个海湾国家）控制了石油输出国组织将近 60% 的生产能力，沙特集团无法迫使几个小而顽固的石油输出国组织的成员国以限制生产来维持该组织在世界石油市场上的控制。在 1982 年，石油输出国组织正式决定，沙特阿拉伯应是一个“浮动”的国家，这也就是，沙特阿拉伯应允许其他国家生产一个既定产量，而沙特的生产要根据维持每桶 29 美元的卡特尔官方价格的需要来确定。

根据图 24—2，石油输出国组织同意把价格维持在 PD。市场需求曲线（DD）和竞争的小国的供给（DD 减 dd）的变动将完全由占统治地位的生产者（沙特阿拉伯）所吸收。

一个厂商控制的模型也有各种不同情况。一个最重要的现象是占统治地位厂商的价格领先——在这时，最大的厂商起着指示器的作用，向其他厂商表示它所要采取的勾结的寡头价格。在钢铁、卷烟、汽车和粮食这些行业中，一家占统治地位的厂商在过去几十年间有时就起到这种领头人的作用，企图把价格推进到无利润点以上。

作为价格领先的结果，即使不象美国航空公司的克朗道尔那样打电话，寡头很可能具有高价格。勾结可以是一种默契。但是，在最近 10 年左右，日益增加的国外竞争的压力和管制也许使暗中的勾结更加困难了。结果由于我们可能经历了占统治地位厂商的领导价格的权力大大下降。美国工业自从 60 年代以来利润率的降低可以表明，上述对权力的破坏在量上还是重要的。

为什么勾结的寡头的需求曲线和整个行业的需求曲线具有大致相同的缺乏弹性的程度？回想一下图 22—2，当 A 厂商把其他厂商的价格作为既定时，对 A 产品的需求量就会由于价格变动而作出很大的反应。

垄断竞争：大集团的自由进入

现在我们继续分析许多卖者密切相关但产品又不完全相同的情况。这种结构最初由爱德华·张伯仑进行了分析，被称为垄断竞争。

这种情况很象完全竞争：有许多卖者与买者，自由进入或退出某一行业，而且每个厂商都把其他厂商的价格作为既定的。差别是什么呢？在垄断竞争条件下，产品是有差别的——我们可以发现，不同牌子的汽油、桔子汁、小型汽车、面包或大学教育都是有点差别的。差别可能是真实的（例如不同足球队的情况），也可能主要是想象的（例如阿斯匹林药片的情况）——这并没有关系。重要之点是产品之间的差别使得每个卖者所面临的需求曲线向右下方倾斜。

在图 24—3 中，我们看到，一个加油站的短期均衡位于 C 点。它的 d' 需求曲线是斜的，因为每该加油站的产品和任何其他加油站的差别很少。价格处于 G' 时，厂商获得相当可观的利润（因为价格所在的 G 点在 A C 的上方）。

但是，我们所说的加油站并没有垄断土地和加油能力。进入该行业是自由的，因此，新厂商可以生产它们自己的有差别的产品。为了简单起见假定，新厂商和原有厂商的成本是相同的（所以，全部厂商有同样的 A C 曲线）。因为该行业是有利可图的，所

图 24—3 许多垄断竞争者的自由进入会消除利润

典型的卖者原有的有利可图的 d 曲线会由于新的竞争对手的进入而向下和向左移动。只有当每个卖者被迫处于长期的没有利润的切点 G 时，新厂商的进入才会停止。这些竞争对手可以瓜分市场但不会把价格压低到完全竞争时的边际成本的水平。所有竞争者最终处地 M C 之上的 P 点；而每一个生产者均处于它的长期 A C 曲线的向下降低的左半部分。

以，新厂商会打入该市场。这些新的加入者减少了原有厂商的需求曲线，我们原有厂商的 d' 曲线向左移到了 d'' 。最终的结果是什么呢？厂商将继续进入，直至这些厂商的经济利润（包括机会成本的因素在内）降到零为止。因此，典型厂商的长期均衡点最终到达切点 G，在该点， d 曲线正好与厂商的 A C 曲线相切（但绝不会在 A C 曲线之上）。G 点是整个行业的长期均衡点，因为没有任何一个厂商想会被吸引到或被排斥出该行业。

垄断竞争模型是解释美国资本主义重要特征的关键。第一个特征（已由本章开头表 24—1 所提出）是在许多生产集中的行业中，利润率相对于垄断者，甚至相对于狡猾的寡头所应能赚取到的利润而言似乎是偏低的。图 24—3 表明，当新厂商创造出新的有差别产品时，垄断利润会由于竞争而消失——百事可乐与可口可乐的竞争，纽伯特香烟与库尔香烟，洪达汽车和丰田汽车使福特汽车和雪佛莱汽车的价格下降。

如果 A 厂商的价格只比其他厂商的价格略高一点，它就得不到一点市场销售量；如果 A 厂商把价格削减到其他厂商的价格之下，它就得到全部市场销售量。因此，在无勾结的情况下，厂商的需求看来要比有勾结的情况下更加富有弹性（你能说明，为什么如果有几个规模相同竞争的厂商时，一个厂商的需求曲线的弹性是整个行业的需求曲线弹性的几倍吗）。

某些观察者也指出，垄断竞争是低效率的。我们再来看看第 24—3 图的长期均衡点 G（ d_d 与 AC 之间的切点）。在那一点上，价格在边际成本以上，所以，产量降到理想的竞争水平以下。

这个第二点还解释了一个事实：即使零利润的垄断竞争者；也是贪婪的卖者。因为 $P = MC$ ，所以完全竞争者一点也不关心他们是否多卖一单位或少卖一单位。但是，零利润的垄断竞争者象汽车商那样——总是热衷于多卖一单位。为什么？因为它们的 $P > MR = MC$ 。

垄断竞争的批评者进行争辩。“这些行业是资本主义所不需要的本质。我们有无计其数的零售商店，几百种实际上完全相同的肥皂和香烟——所有这些都按边际成本以上的价格出售。如果我们减掉这些产品的 $1/4$ 或 $1/2$ ，并按几种设计加以标准化，那末，我们的经济不是能得到巨大的好处吗？”

现代分析人员发现，对这个问题的回答并不是明确的。他们的答复是：“大量消灭垄断竞争者，你可能大大降低价格。但是，你也会降低作为最终结果的消费者福利，因为人们不再能得到他们所想要的多样化的物品了。由高价所引起的消费者剩余的损失是小的，因为人们似乎愿意为了多样化而多花很多钱，而不愿意所有的人都有着同样的灰衬衣或箱子一样的汽车”。

我们能从哪里找个例子来说明实际的垄断竞争呢？也许最熟悉的例子是零售汽油市场。

美国有 30 万家加油站，每个加油站只销售全国市场的微不足道的一部分。但是，每一个加油站都有一点市场权力，或者说它的需求曲线有点向右下方倾斜。它的产品差别产生于位置（接近于离某消费者的正常交通路线），所出售汽油的品种、干净不干净，以及辅助性服务（例如，擦挡风玻璃或在同一个地方存车的方便）。

你会认为，由于它们的需求曲线有一点倾斜，加油站就可以得到大于资本和管理的正常收益的利润。事实上它们并没有。进入与退出该行业调节着利润水平，以致于在长期内，加油站只能得到正常利润。

零售业、商业以及进入限制与产品差别存在的许多行业中都可以一次又一次地说明了同样的情况。

B. 董事会议室中的生活

在本章的第一部分，我们论述了不完全竞争者的不同行为形式，这取决于它们的数量以及成功地进行勾结的。现在，我们转入干涉及厂商行为的某些核心争论之点。在一开始，我们要问，厂商能否真的使利润最大化。对加价的定价格决定原则的仔细研究将会表明，厂商追求利润的倾向所受到的限制。然后，我们考察熊彼特对垄断的辩护，他把垄断作为新产品与新工艺创新的主要来源。我们将以总结不完全竞争的优点与缺点来结束。

厂商想使利润最大化吗

在何种程度上厂商在实践上试图使其利润最大化？当他们试图这样做时，他们能在多大程度上获得成功？

另一个重要的方法是“有限制的定价模型”。在本章结束部分的第 7 题中要探索这一方法。

给这些问题提供准确的答案并不容易。可以肯定，下面这种说法是对的：如果一家厂商在计算成本和收益时，漫不经心，那末，达尔文式的适者生存的规律很可能把它清除出经济舞台。而且，在竞争程度较高的市场上，这种适者生存的作用对厂商会具有更大的力量。因此，试图生存下来的厂商就不能忽视它们的行动对利润的影响。

但是，这并不一定意味着，每一个寡头或垄断者都力图用尽一切力量来从每一次交易中榨取最后一分钱的利润。一旦一个厂商得到了某种市场力量，它就开始能追求其他目标，而不是纯粹追求利润最大化。例如，如果一个占统治地位的厂商决定把它的价格定的略低于使利润最大化的水平，那末，它就能出售更多的产品而不会破产。或者说，如果该厂商把它的价格定的略高于使利润最大化的价格，那末，它仍能卖掉相当数量的产品。

一个厂商为什么要背离纯粹的利润最大化呢？这里有两大类原因——受到约束的理性和其他可供选择的目的是。

受到约束的理性这个词是指，人们或厂商不能总是按最大化或最优化的方式行事。人们只有有限的时间、资源和信息——因此，往往要作出不完善的决策。消费者不可找到绝对低价的一棵莴苣或一加仑汽油，因为那样做要占用他们的所有时间。寻求低价格或绝对最优化都需要稀缺的时间和资源。而作出决策和所有其他有价值的商品一样必须定量分配。

由于完全的理性代价高昂，所以，人们或厂商必须满足于次优的决策。此外，在某些重复发生的情况下，使用“经验的成规”——或者简单化的决策规律——是一种高度节省时间的决策方法。即将讨论的用加值办法决定价格就是根源于受到约束的理性的“经验的成规”的一个例子。

厂商并不总能使其利润绝对最大化的第二个原因是他们有时还有可供选择的其它目的，回想一下第二十章所说的，现代大公司表现出了所有权与管理权的分离。但是，在这种情况下，经理们的动机与股东的动机会有所不同吗？股东主要关心高股息和股票价格上升。但是，经理们的动机则是想统治一个大企业——这就象国王想统治一个大帝国一样。此外，他们会避开有风险的投资，因为他们担心，如果企业失去它的全部财产，经理们就会失去他们的工作。而董事们又想从股东的收入中得到更丰厚的薪金和奖金。

虽然有些可供选择的其它目的可能是无所谓的，但经理们与所有者之间的一种特殊的冲突却可以引起一个严重的经济问题。如果由于经理们担心重大损失的可能性而使厂商避开一些有价值但有风险的投资，那末，发明与创新的速度就可能会放慢。从整体上看，这种避免风险的作法可能会限制生产率的增长，从而有损于一国的生活水平。为了避免这种后果，公共政策应该能够保证：如果经理们表现出过度的谨慎和技术上的懈怠，那末，不同类型的厂商——小厂商、外国厂商、私人所有的厂商——就能够不失时机地扑向市场。

用加值办法决定价格

一种典型的情况是厂商在决定价格时背离了纯粹的利润最大化。研究人员认为，很少有厂商能坐下来计算边际收益与边际成本，并以此为基础来决定价格。大多数厂商对他们的需求曲线的形状或他们的产品的价格弹性只有一点模糊的想法。它们不能精确无误地决定它们的最优价格和产量。然而，

事情必须以某种方式加以完成。价格必须加以决定。

在这里，平均成本，或单位成本，起着重要的作用。如果你与一个管理倾向讨论定价问题，他会告诉你下面的这些话：

设想你本人坐在一家生产众多产品的公司的总经理的座位上。你对今年的销售量与成本有个大略的估计，但对你的各种产品的需求弹性只有模糊的想法。

你可以从你的预期的销售量入手。然后，你让成本专家按某些标准或正常的销售量水平来确定生产每一单位产品的平均成本。要想得到任何数字——包括不同产品共同成本的分摊，折旧费应有的数值以及在不同种产品间分摊的燃料的费用——必然会有大量头痛的事。头痛也好，不头痛也好，会计人员总归要提供平均成本的估算。

这里，令人吃惊的情况到来了：

在掌握着销售量和成本资料的情况下，你几乎肯定永远不会根据 MR 与 MC 的比较来决定价格。一般来说，你就要计算一种产品的平均成本，并在平均成本上加一个固定的比例——平均成本的 5%、10%、20% 或 40%——来进行加值。于是这种成本加加值的数字就成为售价。应该注意，如果一切都按计划进行，价格将会高于一切的直接与分摊成本，从而使厂商能得到实际的利润。

研究企业价格政策实践的人证实，公司往往根据上述“成本加值”的办法来制定价格。一个又一个事例表明，在不完全竞争的市场上，用加值办法决定价格是正常的。

但是，实际上，这种分析是不完全的。像引起欲望又不使之满足那样，它恰恰不能告诉我们，为什么在某一行业加值为平均成本的 40%，而在另一行业却为 5%。它不能告诉我们，在最近一个高就业年份（1979 年），钢铁行业赚到股东股本的 9%，而石油公司赚到 20%。更加基本的需求与成本问题——正如本章的前面所论述的——必须被认为是隐藏在任何定价事例后的背景。

加值定价的普遍存在能说明厂商不使利润最大化吗？或者更糟一些，经理们是地道的懒汉，完全遵从他们的前辈所用的加值定价规律吗？在少数事例中，这个结论也许是有根据的。但是，更常见的情况是把加值定价作为一种经验的成规——一种在受到限制的理性的要求下所形成的管理工具。在一个生产许多产品的大公司里，要每天都确定每种产品的价格简直是不可能的。在使用加值定价法，并且不断调整加值时，厂商可以逐步地达到它们所要求的利润最大化的后果。正如一个棒球投手无法计算出每一次投掷的运动方程一样，现在有才能的经理在调整加值高低来实现更大的利润时也不能总想着 MC 与 MR 。

当我们记住受限制的理性的原则——决策者的时间是稀缺的而信息是不完全的——时，加值定价不过是一个例子，来说明对于看来似乎不合乎理性的经济行为的理解可以通过受限性的理性原理而得以增进。

熊彼特的假说

前两章中包括了对不完全竞争者的反复的抱怨。他们把价格定的太高，又使产量太低，他们可以赚取超乎正常的利润，如此等等。但是，我们现在

必须转入于为之辩护之点——而且是一个有力之点。许多人同意最早由约瑟夫·熊彼特所提出的观点，并且进行争辩，在巨型的公司和不完全竞争中存在着创新与技术变革的源泉。虽然不完全竞争者由于其价格处于边际成本之上而造成效率的缺乏，但熊彼特却把垄断当作为资本主义经济中动态创新与技术增长的发动机。

在表 24—1 中我们已经看到，研究与发展（R & D）在生产集中的行业中要比在竞争的行业中以更加强烈的方式进行。在这个问题上，典型的情况是贝尔电话实验所。这个巨大的研究组织的经营得到了世界上最大的垄断组织——美国电话电报公司（A T & T）——的支持。在贝尔公司体系解散前的 40 年内，贝尔实验所发明了晶体管和半导体，微电磁波与光导纤维，泡沫记忆和程序语言，卫星和电子导航，或对此作出了主要贡献。在 70 年代，在美国全部工业基础研究中整整 10% 是由贝尔实验所进行的。杜邦公司、美国无线电公司、国际商用机器公司、通用电器公司、通用汽车公司和许多其他大公司中有力的有关研究与发展努力也说明了同样的结果。

竞争的不完全性在哪里呢？研究与发展以及发明是与其他经济活动有很大差别的。它们是外在经济的主要例证。当贝尔实验所发明了晶体管时，利益（由于新的、改善了的或更便宜的产品）扩散到了整个世界。日本的电视、德国的汽车、美国的微型计算机，每个人带的数字显示手表——所以这些产品都从晶体管和半导体中得到了巨大的好处。但是，发明者贝尔实验所只以发明的专利税的形式得到了很少的货币收入。

晶体管的情况并不是一个孤立的情况。爱德温·曼斯菲尔德和其他人的仔细研究表明，国家由一项新发明中所得到的收益（接新产品的价值计算）大约是发明者所得到的报酬的 3 倍。这种无法收集到发明的全部成果的情况被称为不可回收性或者是发明者无法占有一项活动的好处。

发明报酬的不可回收性——根据经验的研究，发明的社会收益很高——表明，私人的研究与发展是资金不足的，即用于研究与发展资源很少。此外，私人部门中大多数关键的领域在基础研究中资金是不足的。由于这个原因，许多政府在卫生、科学和技术这些方面都要对大部分基础研究进行补助。

发明的不可回收性也可以解释，为什么大厂商比小厂商更愿意从事研究与发展。如果国际商用机器公司出售全国计算机的 65%，那末，任何一项计算机的发明都会主要给国际商用机器公司带来好处。它对投资于研究与开发就有强大的动力。小发明者的动力就要小得多：如果我去发明一种新的磁盘驱动，因为我在全国的计算机中只出售微不足道的一小部分，所以我要从这项发明中得到利润就要困难得多。而且，只有在我能得到一种可实施的专利权时，我作为一个个人或作为小厂商才能得到我的发明活动的好处。最后，大公司能承担得起新产品的巨额开发与销售成本，从而，才能在争取更大市

不要把图 24—3 上 d_d 和 $A C$ 的切点和图 24—4 所示的完全竞争下 d_d 和 $A C$ 的切点混淆在一起。正如以前各章所论述的，完全竞争者是非常多的生产完全相同产品的生产者之一，从而面临一条水平的（弹性无限大） d_d 曲线，尽管整个行业的远较此为大 $D D$ 曲线可能非常缺乏弹性。如果具有相同成本曲线的厂商能自由进入或退出该行业，那末，长期均衡点 E 并不包含有超过竞争成本（包括精确计算的机会成本的收益）的超额利润。更加重要的是，由于如以上各章所示的那样，在长期和短期都遵守 $P = M C$ 的条件，所以，社会能以最有效率的方式得到它的全部产品。没有重新组织完全竞争厂商的任何办法，以便能以更加适宜的方式来供给全部产品。

场份额的竞争中占上风。

使得约瑟夫·熊彼特提出他大胆的假说的，正是这个观点：

群众的现代生活水平在相对不受束缚的“大实业”时代是有所提高的。如果我们列举进入现代工人家庭预算的项目，并从 1899 年起观察这些项目的价格，不是按货币计算而是按足以购买这些项目的劳动时间计算的价格——即每年的货币价格除以每年的小时工资率——我们将不能不惊讶于进步之迅速，若再考虑到质量上的惊人的改良，进展的速度看来不是小于的数字而是大于从来的数字……事情还不止此。只要我们深入事情的细节，追踪进步最惊人的个别项目的进步的由来，那末我们不会追踪到工作于比较自由的竞争条件下的商榷上，却分明会追踪到大企业门上——在农业机器的事例中，竞争性企业所获进步的一大部分同样应该归功于大企业——于是我们不免要吃惊地怀疑，大企业也许和创造这种生活水平有更多关系，而不是和降低这种生活水平有更多关系。

J·K·加尔布雷斯表现出了更大的热情：明智的远见……是使由小数大厂商组成的现代工业成为引起技术变化的尽乎完善的工具……没有那一种虚构比下列见解更完美的了，即认为技术变化是受竞争迫使的小厂商运用它优于邻人的智慧的无比的创造精神的产物。可惜，这只是一个虚构。技术发展早已成为科学家和工程师的专门领域。直接了当地说，大多数廉价而简单的发明早已产生了。

这些大胆的预言使经济学家们吃惊。这些问题是多年来集中研究的题目。这种观点能经得起认真的研究吗？首先，假定熊彼特的假说的由来是全部正确的。我们并没有看到地方的杂货店、加油站或烟农去支持大的研究与开发机关。例如，在 1972 年，5000 人以上的厂商在私人提供资金的研究与开发中占了 87%，与大厂商的 90% 比较起来，250.1 万以下的制造厂商只占正式研究与开发计划的 4%。

大多数情况与小厂商很少从事研究工作这一看法是一致的，某些情况还没有得到进一步论证。对熊彼特这一假说的怀疑主要集中在人们注意到，许多占有市场份额并不多的厂商也有着相当大而成功的研究与发展计划。而且，当约翰·杰克斯和他的同事追溯本世纪最重要的发明历史时，他们发现，只有不到一半的发明是来自大公司的实验室。小发明者的重要性近年来得以证实，因为一些主要产品似乎不知产生于何处——当苹果计算机在 80 年代初发动了一场微型计算机革命时，就出现了这种情况。

创新与市场力量之间的关系是复杂的。许多大厂商对研究与创新作出了重大贡献，这使得那些想彻底摧毁大厂商的人或宣称大就是绝对坏的人举棋不定。同时，小企业或个人也作出了某些最富有革命性的突破。为了促进迅速的创新，一个国家应该允许各种不同的方法与组织并存。要实行百家争鸣。

对不完全竞争的正确与错误之点的重新论

在研究反托拉斯法的法律的、历史的与制度的内容之前，我们先总结一

一些国家早就认识到，需要共同保护发明。现在，美国授予一种产品或工艺的最早发明者以专利权。专利权的持有者在 17 年内有使用专利发明或从该发明中获利的垄断权。由于在一定环境下授予了这种垄断，政府就提高了发明的可回收性程度，从而增加了对小发明者进行发明的刺激。成功的专利权例子有电话、静电复印机和帕拉罗德照相机的专利。

J·A·熊彼特：《资本主义·社会主义和民主主义》，中译本，商务印书馆，1979 年，第 102—103 页。

下与不完全竞争相关的正面与反面观点。

- **产量的限制** 当不完全竞争者相对于边际成本而言决定了高价格时，它们就引起了严重的低效率。垄断者或寡头都要把产量限制到边际成本与边际收益相等之点上。在这一点上，价格高于边际成本，因此，在垄断行业中消费者所支付的价格就要高于按其他行业所放弃的产品来计算的该产品所耗费的成本。

- **规模经济** 在许多行业中，普遍存在着规模经济。把汽车、钢铁或飞机行业分成小厂商就会使厂商的平均成本曲线大大上升。在规模经济引起集中的行业中，消费者可能面临着高于边际成本的价格——但这种价格可能低于在每个城镇都有自己的钢铁厂和每个国家都有飞机制造厂的经济中所应支付的价格。

- **动态的研究与发展**，同样，熊彼特大胆的假说认为，垄断和寡头指导了大而成功的研究与开发机构。如果我们把大厂商分成小厂商，那末，我们同时也就完全摧毁了国家巨大的私人研究与开发实验室。

概述

在评价上述看法时，可以得出三点结论：

1. 把对竞争的限制保持在最低程度。没有什么事情象把厂商和市场与竞争的事实或威胁分开来那样能很快地使创新的刀锋迟钝。回想一下，“关税是托拉斯之母”，当存在着实际或潜在的竞争时，竞争就会压低价格，提高产量）并加快引进更好的产品的步伐。

2. 在技术要求具有一定规模的地方，允许大企业存在。如果存在着相当大程度的规模与范围经济——而且如果潜在的竞争者并不会由于管制所保护而排斥时——即使是最大的厂商也会被迫使自己处于一群竞争者之前。现在，只有极少数的厂商如此之大，以致于他们可以忽视竞争者。

3. 最后，不要忽略大厂商进行反对竞争活动的倾向。经常发生勾结起来抬高价格的情况。大厂商也进行掠夺或排他性的活动。对那些企图通过收买其所有竞争者或折磨潜在竞争者来得到垄断地位的厂商，没什么好话可讲。

这最后一个结论——为经济学者和立法者共同广泛接受——导致出反托拉斯政策所要达到的目标。

C. 反托拉斯的理论 与 政策

我们已经看到，不完全竞争市场可能导致产量与价格的低效率水平。一个世纪以来，政府的政策企图运用反托拉斯法和强制手段来对付垄断。在实施这种方法时，反托拉斯法在两方面限制了市场权力的滥用：禁止某些种类的工商业行为；以及制止被认为是反竞争的不良行为的市场结构。现在，我们转入于这个重要的公共政策领域——近几十年来这是一个经济学与法学经常互相作出有成果的影响的领域。

对美国反托拉斯政策的研究应包括以下内容：

- **法案**的历史——例如，谢尔曼法（1890年），克莱顿法（1914年）和联邦贸易委员会法（1914年），加上以后的一些修正案。

- **诉讼**的历史，由司法部所提出——在两个罗斯福总统任内的大量的活

动，以及 80 年代期间的最近的怀疑主义——以及由日益为多的私人所提出。

- **联邦法院判决**的历史——从 1911 年的“合理的准则”的原则，即只谴责那些不合理的对贸易的限制开始；直到今天的受到经济学者与法学理论家们的攻击的从较早期原则的倒退。
- **80 年代反托拉斯的新方法**——强调了寡头的内在竞争性，并怀疑政府运用反托拉斯政策来改善巨型的跨国公司状况的能力。

法规的框架

反托拉斯法象一个大森林那样，是由几粒种子发展起来的。法律所依据的法规是如此简单，以致于用表 24—2 就可以表示出来：从如此之少的字句能发展出如此之多的法律条文是令人惊讶的。

谢尔曼法（1890 年） 根据习惯法，垄断长期一直被认为是非法的。但是，这此法律对从 19 世纪 80 年代开始发展起来的合并与托拉斯的制裁被证明为是无效的。当时人民主义者的情绪导致了谢尔曼法。

谢尔曼法规定“垄断贸易”为违法并且取缔一切“旨在限制贸易的联合或勾结。”但是，除了对于“垄断企图”的反感之外，没有任何证据来说明对于区别合法或违法的行动具有清楚的想法。

克莱顿法（1914 年） 为了澄清谢尔曼法的易于被曲解的地方并且加强它的内容，国会通过了克莱顿法。该法禁止“束缚性的契约”（在该契约中，如果顾客想要 A 产品，就要被迫去购买反托拉斯法

谢尔曼反托拉斯法（1890 年，修正案）

§ 1. 每个限制了各州之间和与外国的贸易和商业来往的契约，以托拉斯或其他形式出现的联合，或勾结都被宣布为违法的。

§ 2. 每一个将要垄断、企图垄断，或与任何个人或一些人联合或勾结起来垄断了部分各州之间或与外国的贸易或商业往来的人，都被认为是犯有重罪的人。

克莱顿反托拉斯法（1914 年，修正案）

§ 2. 对级别和质量相同的各种商品的不同购买者实行区别对待的价格……是非法的……这种区别对待的影响实际上会是减少竞争或倾向于引起任何一种商业的垄断……其前提是，这里不包含有任何因素会限制只由于成本差别而引起的差别……

§ 3. 按租借者或购买者不使用或不经营一个竞争者的商品的合同，契约或协定……来租借、出售或签订合同……对任何一个人都是非法的……其影响……实际上可能是在任何一个商业中减少竞争或形成垄断。

§ 7. 没有一家（公司）……可以获得……另一家（公司）的全部或任何一部分……在这里……这种获得的影响可能实际上是减少竞争，或引起垄断。

联邦贸易委员会法（1914 年，修正案）

§ 5. 不公正的竞争方法……和不公正的或欺骗的行动或实践……被宣布为非法的。

表 24—2 美国反托拉斯法的基础可以包含在这些条文中

B 产品）；它规定**价格歧视**和排他性经营是违法的；它禁止**连锁董事会**以及通过收购竞争者的普通股票而进行的**合并**。在每种情况下，当这种行动实际

上会减少竞争时，它们就是非法的。

克莱顿法强调事前的预防以及事后的惩罚。和过去的特别被用来反对劳动者结社的习惯法不同，克莱顿法具体提出反托拉斯不适用于工会。

1914 年还成立了联邦贸易委员会。联邦贸易委员会的主要职能是禁止“不公正的竞争方法”以及警告反竞争的合并者。本来准备授予它进行调查、举行听证会和作出停止营业的判决等方面的权力。但是，只是在 1938 年的修正案（惠勒—利）以后，该委员会才得到它的目前的主要职能——禁止不真实的和欺骗性的广告宣传。

克莱顿法的主要漏洞由 1950 年的塞勒—凯弗维尔反合并法而得以弥补。由于克莱顿法仅仅禁止通过购买股票而造成的合并，因而在反托拉斯法中留下了一个漏洞，使人们可以通过购买资产而进行合并。1950 年的法堵塞了这一漏洞。

§ . 反托拉斯中的基本问题：行为、结构及合并

自从谢尔曼法通过以来的将近一个世纪中，经济学家与法学家形成了一种思想，即大公司有适当的作用。现在，谢尔曼法和克莱顿法中的一些旧条款已被有关行为结构的条文，或对合并的限制所代替。下面我们评论这些内容中的每一个方面。

违法的行为

在最早的反托拉斯决定中有一些涉及到违法行为的问题。法院宣布，任何一种勾结的行为在本质上（就其本身而言）都是违法的——这里没有合理的准则或其他所允许的辩解。

在实质上最重要的一类违法行为是竞争的厂商之间规定价格，限制产量或瓜分市场的协定。这种行为有着抬高价格和降低产量的影响。甚至最严厉的反托拉斯政策的批评者也没有发现价格的规定有什么值得恢复的长处。

反托拉斯法还限制了其他一些行为形式，其中包括：

- 零售价格的维持，在这种情况下，零售商一致同意不在制造厂家所规定的价格以下或之上出售。

- 掠夺性定价制度，在这种情况下，一家厂商以少于生产成本（通常也可解释为边际成本或平均可变成本）的价格出售其产品。

- 束缚性契约或合同，在这种情况下，只有当购买者购买 B 产品时，厂商才出售 A 产品。

- 价格歧视，在这种情况下，厂商由于某些与成本或所遇到的竞争无关的原因，按不同价格出售相同的产品。

当你看到上述所列的这些和前一段时，你会又一次注意到，这些实践与一家厂商的行为有关。在垄断或厂商较小的情况下，会发生这些事情，但这是违法的行为，而不是有这种行为的厂商的规模问题。

虽然公众对与这种情况有关的行为不如对结构的情况那样注意，但这些都是反托拉斯的一个重要组成部分。最著名的例子也许是电气设备的大勾结案了。

1961 年，电报器材行业被宣判犯有共谋订立价格协议的罪行，最大的几

家公司——如通用电气公司和西屋公司——的经理们被认为在饭店中为了上述目的而秘密相会。虽然这些公司的最高领导显然并不知道他们手下的副手们在干什么，但他们实际上的做法却迫使副经理们为了增加销售量不得不这样做。结果，这些公司同意向它们的顾客赔偿由于要价太高而带来的损失，而某些有关的经理们被定为刑事犯而坐牢。

这种极端的情况并不经常出现。每年平均有 50 家联邦公司与几百家公司进行规定价格与其他非法行为。

结构：大就是坏吗

最明显的反托拉斯案件不是与行为有关的案件，而是与结构相关的案件。这些案件或者是为了解散大厂商，或者是预计性的案件，旨在于，反对已经提出的大厂商的合并。

20 世纪初，根据谢尔曼法采取了最初的一些反托拉斯行动。1911 年，最高法院命令美国烟草公司和美孚石油公司各自拆散为一些单独存在的公司。

在宣判这些声名狼藉的垄断者有罪时，最高法院宣布了重要的“合理的准则”：只有对贸易的不合理限制（合并、协议，等等）才属于谢尔曼法的制裁范围，从而才被认为是违法的。

“合理的准则”的原则几乎使对付垄断合并的反托拉斯法毫无效果，如美国钢铁公司案件（1920 年）所示。虽然 J·P·摩根通过合并而形成这家巨型公司，虽然它在开始时占有 60% 的市场，但最高法院却认为：企业规模的大小本身并不构成违法行为。那个时期和现在一样，最高法院主要是把反竞争的行为作为违法行为，而不把纯粹垄断结构作为违法行为。

新政和美国铝公司 国会通过了法律。但是，如果各政党或司法部不提出一套实施法律的诉讼，那末，什么事也办不成。但是，在动荡的 20 年代，反托拉斯法处于休眠状态，只是在 30 年代的后期，当 F·D·罗斯福任命瑟尔曼·阿诺德主管反托拉斯法的执行时，在这一领域才真正采取了联邦政府的行动。阿诺德冲击了建筑业、玻璃业、卷烟业、水泥业以及许多其他行业。

美国铝公司案件（1945 年）可以说是新政的行动主义的最突出的事例，也是托拉斯所引起的判处结果的最大限度。美国铝公司占有 90% 的市场，但这是运用于本身并不违法的手段：在市场需求扩大之前就增加设备从而使价格低到足以防止潜在的竞争的水平，等等。然而，最高法院发现，英国铝公司已经违背了谢尔曼法。尽管是通过合法的方法得到了垄断的权力，但它已构成罪过并被认为是犯罪的。在这一时期，最高法院强调了市场结构，而不是只强调市场行为：即使没有其他违法行为，垄断的权力也被宣布为违法的。

最近的发展 自从 1945 年的最高点以来，判决的结果和经济理论的形式已不同于美国铝公司案件中对市场力量的敌视。在近年来，只有几起大的政府案件——实际上，近 10 年来政府只办理了两件主要的结构性反托拉斯案件（即第二部分的谢尔曼法）。国际商用机器公司案件，即企图把这家巨大的计算机厂商分为 3 家较小的公司，在 13 年的诉讼之后终止了——而这个时间正是第二部分中，政府执行谢尔曼法的平均时间！美国电话电报公司案件以一个双方同意的判决（或若各方之间的协议）而解决。1984 年标志着自 1934 年以来第一次没有处理的主要的政府的反托拉斯案件。对这两个案件的研究可以表明现代结构性反托拉斯政策思想的某些特点。

美国电话电报公司案件 在 1983 年之前，美国电话电报公司实际上垄断了电讯市场。它提供了 95% 以上的长途电话，85% 的地方电话，并出售大部分全国的电话设备。由美国电话电报公司所拥有的公司的联合包括贝尔电话实验所，西方电气公司，以及 23 家贝尔营业公司。这个联合体一般被称为贝尔体系。

自从 1876 年发明电话以来，亚历山大·格拉汉·贝尔所奠基的公司用来对付反托拉斯诉讼的时间几乎和用于制造电话的年份一样多。两个早期政府的反托拉斯诉讼对该公司有着有限的影响。

1974 年，司法部进行另一次以及更为范围较广的诉讼。它控告美国电话电报公司：(a) 禁止竞争的长途电话公司（例如，MCI 公司）与地方交换台建立联系；以及 (b) 妨碍其他电讯设备制造商向电话用户或贝尔营业公司出售电讯设备。重要的法律与经济观点是，贝尔体系运用它对地方电话的垄断来保护它对长途电话和电话设备市场的垄断。

贝尔体系从两方面进行了辩解。它首先（像辩解者一般所作的那样）否认了许多以事实为根据的控诉，或驳斥了这些控诉的正确性。它的第二个驳斥是，美国的电话体系之所以是世界上最好的电话体系就正是因为贝尔体系所拥有并经营了整个美国电话系统。根据与熊彼特假说相似的观点，美国电报电话进行争辩，贝尔体系的规模与范围使得一定程度的垄断是经营电话业的“合理的”方法。

结果是经历了最出人意料的事情。反托拉斯案件看来对美国电话电报公司是很不利的。该公司也许考虑到，如果联邦案件败诉后，它就会受到一批私人反托拉斯案件的威胁。而且，美国电话电报公司决定，该去参与正在出现的“信息劳务市场”了。

因此，贝尔的经理决定，以解散大公司，使之符合政府的每一点要求，甚至还要多一点，来解决这一问题。从美国电话电报公司分出了若干贝尔地方电话营业公司，在 1984 年初这些公司又重新组成 7 个大的地区性持股公司。美国电话电报公司控制它的长途电话业务以及贝尔实验所（研究组织）和西方电气公司（设备制造厂）。但是，按资产来看，它的规模减少了 80%。

在某些方面，美国电话电报公司的这种解决是竞争的胜利。各地方电话公司可以更自由地选择他们所用的设备。消费者可以在不同的长途电话提供者中进行更自由的选择。美国电话电报公司再也不能利用它地方的特许垄断来限制整体的竞争了。

但是，许多经济学者对新结构的设计提出了质疑。在一个被分散开的行业中，研究与发展会衰落下去吗？服务质量会下降吗？因为“每个人”都该管的事会变成没人管的事，所以，在一个许多公司对电讯事业的电子与音响性质负责的世界中，串音和噪音会不会回到 20 年代和 30 年代的水平？对这些问题和这一后果在整体上的经济意义只有在以后才能作出回答。

国际商用机器公司案件 近年来第二个主要的反托拉斯案、件是政府对解散国际商用机器公司的诉讼。政府在 1969 年提出诉讼，控告国际商用机器公司“企图垄断，并且已经垄断了……用于一般目的的数字计算机”。政府控诉，国际商用机器公司在 1967 年控制了市场的 76%。此外，政府还声称，国际商用机器公司用了许多办法来阻止其他公司的竞争；所列举的反竞争的步骤包括价格限制，即降低价格以阻止进入该行业，以及引起减少其他公司产品吸引力的新产品。

国际商用机器公司以顽强而有力的方式对政府的诉讼案（以及许多私人的诉讼案）进行了抗争。政府的指控一直持续了 13 年。国际商用机器公司主要的辩解是，政府是在惩罚成功者，而不是在惩罚反竞争的行为。这种案件基本的困难之处已经在美国铝公司案件中清楚地陈述出来：“曾经被号召起来进行竞争的成功的竞争者不应该在它获得成功时被作为法律的对象。”国际商用机器公司宣称，政府所作的事情正是如此——对看到计算机革命的巨大潜力并通过它的“高超的技术、预见和工业”而统治了该行业的厂商进行惩罚。

在 1968 年到 1979 年之间，在私人反托拉斯诉讼中，国际商用机器公司获得了一系列的胜利或解决，在里根政府上台后，反托拉斯的主要负责人威廉·巴克斯特尔重新审查了这一案件，然后在 1982 年初作出了出人意料的结论，那时政府撤销了该案件的诉讼，认为“没有必要”。对这一撤销并没有提出什么确切的原因，但看来很可能是，撤销来源于巴克斯特尔所引入的对反托拉斯的新观点（参看以下论述），即强调厂商内在的竞争能力，而同时特别怀疑政府对趋于降低价格的企业行为的反对。

私人反托拉斯 到现在为止，我们考虑了政府的反托拉斯行动。近年来一个显著的发展是反托拉斯法实施的私人化，按照法律，私人组织也可以提出赔偿诉讼。如果私人单位赢了，它可以得到三倍的赔偿费再加合理费用。

按这一办法，私人单位在提出反托拉斯诉讼方面日益积极。在本世纪的前几十年中，政府与私人托拉斯诉讼的数字大致是相等的。但是，到 70 年代后期，私人单位每年提出的案件超过了 1000 件，而对比起来，政府才提出 50 件左右。高达 18 亿美元的赔偿费（主要是对美国电话电报公司的判决）使得这种诉讼成为一个有利可图的事业。

反托拉斯法的私人化所引起的问题现在正在开始进行争论。一方面，10 亿美元的法律诉讼的前景的确使潜在的勾结三思而行——因此，在这方面反托拉斯法很可能得以较好地加以执行了。但是，正如许多经济学家现在所认为的那样，在现有的反托拉斯法是不合乎理性的限度以内，私人诉讼者大军只是助于更严格地执行本来就构思不良的法律。某些深思的学者认为，3 倍的赔偿费是太高了，应该减少。

合并：法律与实践

公司可以通过增长（用收入来再投资并建立新工厂）来得到市场力量。但是，一个得到市场力量远为容易的单纯地扩大规模的方法是与其他公司合并。

横向合并——在这种情况下，同一行业的公司联合在一起——按克莱顿法，当它可能在相当程度上降低竞争时是被禁止的。案件的判决和司法部 1982 年和 1984 年的合并指导线澄清了这个含混的标准。例如，按指导线的说法，各行业可以被区分为未集中的，适度集中的和高度集中的行业，在后两种类型的行业中，即使厂商只控制了有限的市场份额，合并也会受到反对。例如，在一个高度集中的行业中，如果一家占有市场 10% 份额的厂商合并了另一家占有市场 2.5% 或略多一点的厂商，司法部很可能“反对”这种合并。

当同一生产过程中不同阶段上的两家厂商结合在一起时，就产生了纵向

合并——最近的一个例子是国际商用机器公司购买了一个微型集成块的制造者英特尔公司的一部分，自从 1950 年的塞勒—凯弗维尔反合并法以来的大部分时期中，法院很难划清纵向合并的界线。它们主要看这一事实，即合并是否引起了排他性经营；它们并不关心纵向合并是否由共同经营的实际效率所引起。

作为 1982 年和 1984 年合并指导线的一个组成部分，这种姿态逆转了方向，指导线大大放宽了对纵向合并的限制。

第三种类型的合并包括了业务毫不相关的公司，或称为混合合并。在一个混合合并中，一家化学公司或钢铁公司购买一家石油公司；或者是一家有多种业务的厂商（例如国际电话电报公司）又增加了一系列业务（旅馆、出租汽车、或其他）。

对混合制的批评来自两点。第一点，他们注意到，部分由于合并活动，本世纪以来资产在最大公司中的集中一直在增长，图 24—5 反映了对 200 家最大公司资产份额的估算。这种不完全的资料表明，最大 200 家公司资产份额显然从 1910 年的 1/3 左右增加到 1982 年的 61%，这种不同时期的资料看来的确令人吃惊——使得感到事态严重的联邦贸易委员会在几年前曾写道：“大公司最终统治全国。”在 1984 年，石油行业的横向合并引起议会中许多人建议在经济问题能够得以研究（已经第 11 次研究了）以前暂停合并。

观察资产集中的情况也会引起误解。资产集中程度的上升并不意味着垄断力量程度的增加，因为这些厂商还可以通过侵入别人的领域而相互竞争。美国电话电报公司进入了计算机行业，而国际商用机器公司也经营电传业务。更加准确的说法应该是，这些数字表明，更少的公司的董事会作出了控制美国工业的决策——这种权力与决策集中的趋势使分析人员和人民主义者感到不安。

混合制的批评者所提出的第二点也是与此相关的。这些混合联合看来起不了什么作用。这些混合联合也许是董事会现扑克牌的某种形式，来取悦于那些对管理他们的钢铁或化学企业感到厌倦的经理们，实际上，这里的关键问题是：做飞机生意与肉类加工有什么共同之处？制造打字机与制造避孕药有什么共同之处？出

图 24—5 最大 200 家厂商的资产份额

自从本世纪初以来，工业资产越来越集中在少数巨型公司中。资料并不总是可比的，但它们表明，在 20 年代，30 年代，以及 50 年代初期的急剧增加。

（资料来源，F·M·谢尔：《工业市场结构和经济表现》，霍顿·米夫林公司，波士顿，第二版，1980 年；克拉尔·威尔克斯和威廉·W·谢尔德：《对企业的公共政策》，阿尔文·赫姆漫德，第三册，1975 年；美国人口统计局《制造业的集中率》；以及《美国统计摘要》）

租计算机和经营汽车客运又有什么共同之处？

也不是没有人为混合联合进行辩护。混合联合据说是可以带来良好的现代管理。更重要的是，某些人进行争辩，并认为，接管和破产一样，代表在生存的经济斗争中的摧枯拉朽的经济办法。

经济学者关于混合联合的优缺点还没有得出一致的看法。没有任何一项研究成果得出混合联合的主要益处或代价，因此，最好的政策也许就是继续观察。

新方向：仅仅是为了效率吗

对国际商用机器公司的联邦反托拉斯案的撤销和最近的合并指导线标志着美国反托拉斯政策的新的一章。由于采取了这些步骤，反托拉斯已失去了早期人民主义者所关心的事情：“制止资本的大量的集聚，因为在资本的大量集聚面前，人们是无能为力的”（引自美国铝公司案件的判决）。在 80 年代期间，反托拉斯法的唯一目标就是提高经济效率；而且，如果大就是有效率，那末，大就会占优势。

是什么引起了这种发展呢？也许最重要的原因是由于经济学的发展，经济学者在研究不同经济结构时发现，不能从市场结构来预测经济运行的表现。有些高度集中的市场——计算机、电讯、飞机制造——也是最具有创新性的。虽然垄断被认为把价格维持在高水平，但相对于其他行业而言，这些垄断行业的价格却是下降的。

在这里，我们看到回到熊彼特假说的思路。集中行业中的厂商可能得到某些垄断利润，但是，它们可以把这些垄断利润投资于研究与发展，从而使成本下降得更快。如果象熊彼特和加尔耳雷斯所宣称的那样，技术变革来源于大厂商或者甚至垄断的厂商——那末，杀死这些会下金蛋的大鹅就是缺乏远见的。例如，麻省理工学院的莱斯特·瑟洛写道：“如果把国际商用机器公司案件中所花的数以百万的美元用在保持美国计算机领先地位的研究与发展上，那末，这才是更好的花费方式。”

最近对反托拉斯修正的第二种思想是关于竞争的性质。许多人得出结论：只要能把勾结消灭掉，即使在高度集中的行业中，也会存在着激烈的竞争。一个学者（现任联邦法官），芝加哥大学的理查德·波斯耐尔就说过这样的话。

厂商借以得到或保持垄断力量的唯一真正单方面行为是对专权局的欺骗或者炸掉竞争者的厂房，而欺骗与暴力一般说来根据反托拉斯法以外的法规也应受到应有的惩罚。

按这种观点，反托拉斯法唯一正确的目的应该就是用简单地对协议条件的禁止来代替现行的法规，而这个协议——无论是公开的或暗中的——又不合理地对竞争施加限制以恢复现有的状况。

反托拉斯的新观点的第三个来源是怀疑，反托拉斯法在促进竞争和反对竞争方面的作用几乎相同。有些人感到，现在垄断权力最重要的集中处是工会，但工会不在反托拉斯法的管辖范围之内。

反托拉斯政策的这种新作法是在 1981 年到 1983 年斯坦福大学的威廉·巴克斯特尔主管反托拉斯局时由里根政府所采取的。

在那段时期，解决或撤销了两件最大的反托拉斯案件；颁布了一套允许合并的指导线；政府对价格规定和其他纵向合并协议放松了限制；以及许多正在诉讼的案件突然中止了。和里根时代的许多主要改革一样，要说明它们能否持久——或者能否像 20 年代的偏袒企业时代的事物那样，会被一个新的人民主义者的浪潮所代替——现在为时过早。

总结和复习

A. 不完全竞争的形式

1. 在纯粹垄断和完全竞争两个极端之间存在着各种不完全竞争的情况。在某一个地方哪一种情况占主要地位取决于两个关键因素，(a) 对竞争的限制和规模经济的重要性有多大；以及(b) 在不完全竞争者中间存在着多少的勾结行为。

2. 如果对竞争的限制很大而且又存在着完全的勾结，那末，我们就会得出勾结的寡头这一后果：这种情况所引起的价格—产量关系和垄断的行业中相似。

3. 更普遍的形式是一家厂商占统治地位的寡头。在这种情况下，一家大厂商追求利润最大化，而假设竞争的小厂商分别在无勾结的情况下追求利润最大化，这种结构比纯粹垄断模型会引起较低的价格和较大的产量。

4. 最后一种形式是垄断竞争，它是许多零售行业的特点。在这种情况下，我们看到有许多小厂商，它们生产质量略有差别的产品（例如各种汽油或香烟）。产品差别的存在使每个厂商都面临着一条向右下方倾斜的 dd 需求曲线。在长期内，自由进入使利润消失，这时这些行业表明均衡点是在厂商的 AC 曲线及其 dd 需求曲线的相切之点，在这个相切的均衡点上，价格小于边际成本，但该行业比完全竞争下的行为表现出了更大的多样性。

B. 董事会的生活

5. 寡头的分析模型并不能反映现代美国资本主义的许多制度上的细节，可以提出的一个关键问题是，实际上厂商是否总是在追求利润最大化。在完全竞争之下，背离了竞争的定价制度的厂商就会被消灭掉。但是，在不完全竞争之下，有了更多地相机抉择的余地。

对利润最大化的一个限制是受到约束的理性。这条原则认识到，作出决策是要花费代价的，因此，经理们往往会作出并非十全十美的决策，经常要使用“经验的成规”，以便节省他们的时间。此外，在大公司中，所有者与管理者之间在利益上是有分歧的。管理者可能希望避免不必要的风险，使企业变得更大，或者多付给自己报酬。

6. 背离纯粹利润最大化的最重要的例子是加值定价制这一现象。厂商几乎从来没有明确地比较 MC 和 MR 。他们用加值定价法——这是一种经验的成规，即在生产成本之上加一个百分比。

7. 垄断和寡头引起价格大于边际成本，从而使短期内经济效率低微，但熊彼特的假说认为，这种传统的理论是目光短浅的。垄断和寡头是经济增长和创新的源泉——按这种观点，解散大厂商在短期内会降低价格，但在长期内也许会使技术变革放慢。

C. 反托拉斯的理论政策

8. 反托拉斯政策主要是用公共政策限制大厂商可能作的滥用权力的行为。这种政策是由谢尔曼法（1890 年）和克莱顿法（1914 年）这样的法律发展而来的。反托拉斯的主要目的是：(a) 禁止反竞争的活动。其中包括：规定价格或瓜分市场的协定；价格歧视，以及勾结的协定。(b) 打破垄断结构，按现在的法学理论，这些结构是，双方都有很大的市场力量（占了市场很大的份额）并进行排斥竞争者这样的反竞争活动。

9. 除了限制现有厂商的行为上升，反托拉斯法还要防止可能减少竞争的

合并。现在，主要关心的是横向的合并（同一行业不同厂商之间的合并），而纵向的和混合联合被认为是不那么值得警惕。

10. 在近 20 年间，反托拉斯政策深受经济思想的影响。结果，在 80 年代，反托拉斯政策几乎只注意提高经济效率，而忽视了以前人民主义者所关心的规模大小本身。而且，在现代经济中——受到来自国外生产者的激烈竞争，以及在新近被撤销管制的行业中的激烈竞争——许多人认为，反托拉斯政策应该主要集中在防止类似价格规定这样一些勾结性协议上。

概念复习

不完全竞争
勾结的寡头
一家厂商占统治地位的寡头
垄断竞争
对竞争的限制
暗中和公开的勾结
垄断竞争的无利润均衡
对利润最大化的限制
受到约束的理性
可供选择的其他目标
加值定价法
熊彼特的假说
谢尔曼法，克莱顿法
合并
纵向合并
横向合并
混合联合
对反托拉斯政策的新解释

供讨论的问题

1. 举出一些说明工商厂商追求利润最大化的行为的例子，举出一些明显的例外。

2. 假设你经营一家计算机公司。你如何能使你的利润最大化呢？你能用“边际方法”（试图估算你的 MC 和 MR）吗？你能学会“加值定价法”（用平均成本加一定百分比的加值来决定价格）吗？概述每种方法的优点与缺点。

3. “厂商几乎从来都不通过使边际收益等于边际成本来确定价格”。厂商如何确定价格？你能说明厂商实际上行事的方法是合乎理性的行为吗？

4. “大多数以垄断竞争为特征的行业的悲剧并不在于超额利润。这里并不存在利润，而价格又比较昂贵，因为是在低生产水平的情况下来消耗资源。”根据图 24—3 所示的长期均衡解释这位作者所说的话的含义应该是什么。通过说明垄断竞争会导致产品的更加多样化来为之辩护。

5. “想把垄断分为几个有效率的竞争的单位是幼稚的想法，因为垄断的

基本原因是大规模生产时的成本递减规律，而且，在任何情况下，几个竞争者也不足以造成完全竞争的定价形式。”讨论这段话的两个部分。

6. “国际商用机器公司并不因为其规模大而坏。”特别要根据熊彼特的假说来讨论这段话。

7. 已形成的寡头或垄断者往往必须注意观察潜在的和实际的竞争对手。下面的问题将说明这种考虑如何对垄断施加限制。下面的图是一个一般的垄断问题，在其中，没有竞争对手时的解是价格为 P_M ，而产量为 Q_L 。

现在假设，潜在的进入者可按价格 P_L 时的不变成本生产并销售产品。你能说明，这将会如何影响对垄断者的产量（图 24—2 中的 dd 曲线）的纯需求吗？在进入者的威胁为既定的情况下，垄断者最大利润的价格是多少？或者换句话说，是否存在着一个受到限制的价格而垄断者不敢把价格规定在此之上，因为他害怕会失去部分利润为什么垄断者要使价格低于 P_L ，而使产量高于 Q_L 呢？

8. 反托拉斯的两个重要途径是“结构”和“行为”。前者只看到了行业的结构（例如厂商的集中程度）：后者看到厂商的行为（例如，价格的规定）。

评论各种法规与案件，以便说明哪一种与行为有关，那一种与结构有关。新的合并指导线是什么？

每种方法的优点与缺点是什么？

9. 司法部对美国航空公司的克朗道尔先生提出控诉，因为他建议提高价格。司法部没有成功，因为克朗道尔先生的企图失败了，而且没有形成垄断。你同意这一结果吗？

附录 24：经济战与博弈论

经济生活中充满了这样的情况，即两个或更多的人、厂商或国家争夺某一既定领域的控制权。在本章正文中我们所分析的寡头有时会爆发经济战。在上一世纪，当范德比尔特和德鲁曾经一而再、再而三地降低他们相互平行的铁路线段的运费时，我们就看到了这种竞争。在近年来，人民捷运公司力图通过提供远低于现行水平的运价来从它的最大竞争对手那里吸引顾客。一些大的航空公司，例如美国航空公司或联合航空公司必须决定如何作出反应，以及当他们作出反应时，人民捷运公司又会如何反应，等等。

这种情况，在其中两个或更多的人或实体可以选择相互影响每一分的策略，上述的话包含了博弈论所分析的问题的实质。这个理论是从棋弈、桥牌和战争中借用的术语，听起来虽然无关宏旨；但实际上却有着重大的意义。它主要是由约翰·冯·诺伊曼（1903—1957）所创立，诺伊曼是出生于匈牙利的数字天才。

在这里，我们只能提供博弈论的一般想法的轮廓。我们从图 24A—1 所示的价格削减的动态经济学开始。

纽约的麦塞百货公司过去经常登广告说：“我们的卖价总比别人低 10%。”然而，它的竞争对手金贝尔百货公司也登广告说：“我们的卖价不会高于别人。”图中的垂直箭头表示麦塞百货公司的削价；水平的箭头表示金贝尔百货公司与此相抗衡的削价。

通过反应与对抗反应的形式描述，你可以看到这种竞争的结果是以相互毁灭，价格为零而告终。为什么？因为只有在价格为零时两方的战略才是价格相当：零的 90% 是零。

但是，最后，麦塞百货公司变得聪明起来；并且认识到，当它削减它的 P_1 时，金贝尔百货公司的 P_2 不会保持不变，而是随着 P_1 而降低。只是由于它的眼光短浅，它才认为它的价格可以长期低于它的竞争对手。麦塞百货公司很快会认识到，两家厂商可以分享一个市场。实际上，如果只有两个卖者而又不考虑反托拉斯法，那末，双方可能勾结起来把价格提高到双方利润最大化的垄断水平。

图 24A — 1 当两个厂商坚持相互削价时会发生什么结果呢

你可以逐步描绘出由于无休止的价格削减导致两个竞争者的价格一直下降。

一旦厂商开始担心它们的行动对其他厂商的影响，我们就进入了博弈论的领域。

基本概念

代表两个厂商或两个人之间相互关系的一种有用方法是一个被称为支付矩阵的双重表格，如图 24A — 2 所示。甲方可以选择一个横行作为其价格策略。乙方的价格策略牵涉到它所选择的一个竖行，在 A、B、C、D 四个方框的每一个方框中，左下方的数字表示甲方在不同价格下所能取得的利润，而右上方的数字表示乙方所能取得的利润。例如，在 A 方框中，共同的利润 6 + 6（千美元）是在共同的垄断价格 20 美元 = $P_1 = P_2$ 时的最大利润。但是，A 方框的情况是不“稳定的”，如果甲方知道乙方当真会停留在他的第一个竖行里，那末，甲方就可以通过把 P_1 降到 C 方框中的 10 美元而得到好处，即占有市场的绝大部分而得到的利润为 9。但是，乙方当然现在会与甲方的 P_1 为 10 美元相对抗，使我们从 C 方框移动到 D 方框。

在 D 方框，利润正好为零，竞争的结果是稳定的。用术语来说，这就是所谓的纳西均衡（以纪念经济学家约翰·纳西）。纳西均衡的特征是，在甲方的策略既定的情况下，乙方无法作得更好一些，而在乙方的策略既定之下，甲方也无法作得更好一些。

这也就是说，在乙方所选定的竖行里，零是甲方的最大数字，而在甲方所选定的横行里，零是乙方的最大数字。读者可以自行证实，D 方框中的黑点是纳西均衡。

但是，我们必须注意一个非常重要的事实。竞争的答案或纳西均衡可能导致一个有效率的零利润后果。此外，对由一方不进行勾结的情况下，该均衡是稳定的，这是一种稳定的情况。但是，

图 24A — 2 削价比赛中的支付矩阵

当两方勾结起来并移动到 A 方框时，该均衡就是不稳定的。这种移动是通过二者之间的公开协议或暗中的协议实现的。或者，如果乙方拒绝这样作，那末，甲方可以通过把价格削减到达低于任何成本水平之下而用同归于尽来进行威胁。因此，使竞争存在的唯一可靠保证便是非常众多的卖者这一潜在的压力。

博弈论给经济学带来了许多新见解，我们所举的价格削减的例子表明了，“我的价格或产量总要比我的竞争对手更好”这种目光短浅的规律导致了不稳定状态，这种分析还可以说明，竞争如何引起军备竞赛（参看本附录的第一个问题）。某些人还认为，粘性价格的现象也可能根源于博弈论：根据这种理论，厂商可以达成某种关于维持现行价格水平的暗中的协定（例如，在汽车或钢铁行业中就是如此），一旦达到了这种协定，厂商就会拒绝改变价格，以避免其他厂商把改变价格理解为宣布进行经济战。

博弈论还可以说明，为什么来自外国的竞争会引起更激烈的价格竞争。当日本或欧洲的厂商进入了一个早已由寡头的暗中协议规定了价格的市场时，会发生什么结果呢？外国厂商可以“拒绝按原则进行比赛”。他们不同意原规定，这样，他们就会削价来得到市场份额。勾结就会被打破。

囚犯的两难处境

博弈论还能有助于说明经济生活中所需要的合作，回过去看看图 24A — 2 的削价比赛，我们看到，厂商之间的竞争会使双方进入 D 方框，那低价格的竞争后果。而且，我们已经知道，通过经济生活中几乎可以说是奇迹般的偶然性，在完全竞争的市场上，亚当·斯密的看不见的手可以把个人的自私、自利转化为某种社会最大的福利。

但是，这种看不见的手的幸运结果不大可能在所有社会环境里出现。“囚犯的两难处境”这一例子用博弈论的语言说明了这个基本真理。图 24A — 3 类似图 24A — 2，但是，这里所指的是囚犯甲与乙，他们由于共同作案而被逮捕。地方检察官和每个囚犯单独进行谈话。检察官说：“我已有足够的证据，判处你们两人 1 年监禁。如果你单独坦白交代应该被判为 10 年的监禁的罪行，我就能给你达成一笔交易，你可以只判 3 个月的监禁，而你的同伙要监禁 10 年。但是，如果你们两人都坦白交代，那末，你们两人都要被判处 5 年的监禁。”

甲方怎么办？坦白交代，从而希望得到很短的监禁吗？那比不坦白而坐牢 1 年要好。然而，不仅如此，坦白还有更多的好处。因为，假设甲方不坦白，而乙方又背着甲方坦白了。甲方就要坐牢 10 年！与此相比，还是坦白好，顶多判处 5 年。

乙方也处于同样的两难境况：要是他能知道甲方的想法该有多好，或者甲方知道乙方怎样猜测甲方的想法该有多好……

这里重要的结果是，当两个囚犯都出于自私的动机行事坦白交代时，他们两人都在 D 方框结束，而得到长期的监禁。只有当他们勾结起来或按利他主义行事时，他们才能在 A 方框结束，得到短期的监禁。

我们看到许多与囚犯的两难处境相似的社会与经济情况。用“污染”代替图 24A — 3 中所表示的“坦白交代”。这就很像一个不受管制的空气污染

世界，在这种世界里，如果一家厂商是一个完全的利他主义者，要净化他的每一粒含硫物或废物，那末，该厂商很快就会破产，这种移到 D 方框的压力在许多情况下可以引起社会与经济的弊病，在这些情况中有效率的完全竞争的看不见的手的机制遭到了破坏。在这种情况下，政府的作用就是使厂商合作起来移到 A 方框的情况，即“没有污染”的世界。

图 24A — 3 坦白交代还是不坦白交代，这是一个两难处境

无论另一个人怎么办，每个囚犯坦白交代总是要好一些。因此，当每个囚犯都自私地行事时，方框 D 是均衡状态（用术语来说，这就是“纳西均衡”）。通过合作或利他主义地行事，双方都能移动到 A 方框，这时结果对双方都会更好。

友爱能持续下去吗

囚犯的两难处境和相似的游戏说明利己之心如何导致不合作的、污染的和扩军备战的世界——一种恶劣、野蛮和使生命短促的生活方式。

但是，我们如何说明家庭内以及朋友、团体、甚至国家之间高度的友爱与合作呢？当像图 24A — 3 那样囚犯的两难处境的博弈一次又一次地发生时，会产生什么结果呢？研究表明，在反复出现的囚犯的两难处境的游戏里，人们最好进行合作（而且往往也进行了合作）。

合作是如何发展而来的呢？比如说，一个游戏参加者采取了针锋相对的策略，实际上这就是说：“如果你对我好，我也对你好。如果你对我不好，我也以不好来回报你。”在图 24A — 3 所示的游戏里，这就意味着，甲方总是以合作开始。如果乙方以不坦白交代来合作，甲方将继续采取不坦白交代的合作策略。如果乙方欺骗甲方而坦白交代了，下一次他们进行游戏时，甲方就要以坦白交代来报复乙方。

最近的研究表明，在许多反复出现的囚犯两难处境的比赛里，合作策略和针锋相对同样是最有利的利己策略。这说明了，在许多情况下具有观察性的一条黄金规则可以对人们有用：“按照你愿意别人对你的方式来对别人，但只有他们也按同样的方法行事才行。”

但合作也会有害于社会。针锋相对可以导致针锋相对不存在时的竞争市场的暗中勾结，当厂商参与一个游戏时会说：“你不要侵犯我的市场，我也不侵犯你的市场。”厂商之间的合作会损害消费者。图 24A — 2 表示了勾结有时会带来有损害后果的方式，在这里，勾结增加了利润；在图 24A — 3 中可以看出它有利的一面，在这时，通过勾结而减少了污染。

这几个例子是博弈论所造成的大量不同的成果中的一些少量的样品。这一领域具有很大的用处来帮助经济学者和其他社会科学工作者：它可以帮助他们进行思索关于在牵涉到少数几个具备充分信息并且相互影响的人的情况，如市场、政治或军事的问题。

概念复习

经济战，削减价格
支付矩阵

横行策略，竖行策略
非勾结和勾结策略
纳西均衡（或稳定点）
囚犯的两难处境
竞争和利他主义
针锋相对

供讨论的问题

1. 超级大国 A 想要超越超级大国 R；R 想要与 A 保持同等地位。因此，A 在 t 年设置了比 R 在 $t - 1$ 年多 10% 的导弹，而在下一年，R 使它的导弹与 A 的相等，说明这种策略如何会导致出无止尽的军备竞赛，并且使用类似图 24A — 1 的那种方法。把每一方的导弹限制为 1000 枚军备控制协定具有什么样的作用？用图形说明军备控制协定如何改变上面的图形。

2. “在一个没有溢出效应或外部影响的世界中，勾结有害于公共利益。在一个充满着污染、罪恶活动和疫病的世界中，合作是必要的。”借助图 24A — 2 和图 24A — 3 来进行解释。

3. 证明在图 24A — 3 的囚犯的两难处境中，处于 D 方框的后果是一个纳西均衡。再证明它是唯一的纳西均衡。

第五编 工资、地租和利润收入的分配

第二十五章 收入和生活标准

你知道，欧内斯特，富人和我们不一样。

F·斯科斯·菲茨拉德

是的，我知道。他们的钱比我们的多。

欧内斯特·海明威

在第四编中，我们分析了在不同的市场结构下，物品被定价和被销售的方式。现在我们转入于收入在市场上被决定的方式。为什么有一些人一年收入达 100 万美元之多，而其他得到工资最低的工作还有困难呢？为什么曼哈顿的房地产每平方英尺的租金达数百美元，而美国西部的土地出卖时一英亩只值几美元？像通用汽车公司或埃克森之类的巨型企业赚得数十亿美元的利润的原因何在？

这些就是以下各章要讨论的课题。首先，我们概述当今收入和财富是如何被分配的。下几章分析收入分配理论，以及这一理论在劳动、土地（包括自然资源）和资本收益上的应用。

经济学者把这些课题称为“**分配理论**”。使用这个概念，经济学者们的意思并不是人们常指的作为商品销售的那种分配。分配涉及为准生产物品的问题。它涉及的是通过**供给和需求来决定生产要素的价格**，而这种价格有助于决定人们的收入。

围绕收入分配的问题在全部经济学中是最具有争论性的。一些人进行争辩认为，高收入是市场权力的结果——来源于工会或大厂商的垄断权力。其他一些人认为，工资和利润单纯是竞争市场作用的结果。并且，许多人会说，不管谁的观点是对的，国家应该通过税收和转移支付来行使它的再分配收入的权力。

本章的目的在于提供必不可少的基本事实；解释收入和不公平意味着什么；了解财富的主要来源；以及说明在美国和海外，社会财富如何在不同阶层的人们中间进行分割。

这不是我们最后一次所遇到的这种关键性问题。在我们掌握收入分配所牵涉的分析性的问题以后，在第三十四章，我们再回过头来讨论贫穷的原因和医治贫困的办法，以及平等和效率之间的矛盾。

A. 收入和财富的不平等

在许多传统社会里，收入和财富似乎已经以相对平等的方式加以分割。但是，进入工业革命以来，由于社会上的人们被区分为资本家和工人，出现了明显的阶级划分——以及经济收入上的较大差异。

这种趋势被资本主义早期的批评家，特别是卡尔·马克思所识别。他和弗里德里希·恩格斯在 1848 年写道：

“现代工人……，不是随着工业的进步而上升，而是愈来愈深沉地降落到他们自己阶级的条件以下。工人变成赤贫者，贫困比人口和财富增长得还要快”。

说得更确切些，设甲方选择了 P2 策略，而乙方选择了 P1 策略。如果在假设 双方都坚持他原来的策略，而又一方又找不到较好的比赛策略时，那末这两者的策略（P1*、P2*）就是纳西均衡，这也就是说，只

虽然马克思关于工业资本主义的某些预测在其间的一段时间里被证明为正确的，但是，他的有关资本主义发展的运动规律的预测却已经被证明为错误的。富者愈富和贫者愈贫的断言不能为周密的历史和统计的研究所证实。

在欧洲和美国，无论是用食物、衣着和住房的消费，还是用寿命长短来衡量，肯定存在着最低生活标准的稳定而长期的改善。从下面提供的统计数字已经清楚他说明了有关工业市场经济的这个事实。在图 25—1 中，这一事实的特点以图形的方式被表示出来。

图 25—1 较高的生产率给予我们更多的产品和更多的闲暇机会

技术改变、较好的资本品和较多的受到高度训练的劳动力已经使得生产上升快于人口的增长。

从坏到较为不坏

在经济史学者中，曾一度大肆谈论工业革命的恶果和不健康的城市中的群众的贫困状态。事实上，狄更斯的小说还未能充分暴露 19 世纪早期工厂的童工的令人可怕的情景、工作日的长度以及安全和卫生条件。

一个星期工作 84 小时是普遍存在的常规，而且要除去在车间的凳子上吃早饭和有时吃午饭的时间。6 岁的小孩也被迫干很多活。如若一个女工在机器上削掉了 2 个指头，那也不算一回事，因为她还剩下 8 个。

这样一幅悲惨的图景常常使人们认为，对于工人阶级来说，工业革命是向后倒退了一步。难道农场里干活的人们真的比在工厂里干活的人们生活得更好吗？

很可能不是。城市里的贫困不过是更为突出。在世界大多数地区，住着结实而快乐的、健康而愉快的农民，农村不过是田园诗那样的幻想，甚至今天，纽约的地狱厨房或哈雷莱区、波士顿的南端或洛杉矶的瓦兹区的贫穷和肮脏使得我们的农村贫民窟相形见绌：南部种植的烟草地带、西南部的边境城镇、阿巴拉契亚的山区城镇、或者亚利桑纳和新墨西哥州的印第安人的居留地。

所以，现代的历史学者强调指出：虽然工业化的现实状态似乎不是那么令人满意，然而，它的生活标准仍然比早期的商业企业时期和农村封建主义时期有着巨大的改善。为了使你自己证实这一点，要回过头去阅读有关从 1270 年至 1984 年的实际的工资图形。实际工资衡量一个工时可能购置的一个消费品篮子究竟有多大。可以看到在工业革命之前 500 年，实际工资如何迂回不前。然后，可以看到，在资本主义制度下，实际工资又如何上升和稳步地增长。

§ . 两个世界

甚至在今天，亚洲和非洲大多数地区的生活水平比西方国家工业革命以前还要低。即使回到工业革命的时期，英国和法国的生活水平也在维持生存水平之上。

按人口平均的 GNP (1984 年)

美国	14900 美元	南朝鲜	5000 美元
西德	13700	墨西哥	4400
法国	12900	匈牙利	4100
日本	12900	巴西	4100
联合王国	11700	印度	970
意大利	9000	肯尼亚	950

表 25—1 实际收入变动具有广大的范围，美国的领先的差距正在缩小

所有的估计数字均系以 1984 年的美元计算，外汇的换算系以实际购买力为标准。所有的估计数字，特别是属于非常不同发展阶段的国家，均应被当作近似的数值。

资料来源：世界银行：《世界发展报告》，（1983）。作者估算了最近的数值。

是否有证据说明，较为贫穷的国家正在开始缩小生活水平上的巨大差距呢？虽然数字不是绝对精确的，但是，当今的专家们相信，（a）贫穷的国家在远远落后于今天先进国家的情况下已经起步，（b）相对收入水平（以按人口平均的 GNP 来衡量）在最近的几十年已接近于保持不变。

表 25—1 说明在 80 年代中期，按人口平均的 GNP 的国际分布情况。注意美国和印度收入的 15 倍的比例，也应注意到当我们用每个地区人们支付的实际价格修正世界银行的数字时，我们看到，美国的按人口平均的 GNP 仍然高于西欧国家。

在美国国内，东南部的收入远低于东北部和西海岸。像密西西比那样的州的按人口平均收入还没有达到宾夕法尼亚州和康涅狄格州回到 1960 年所达到的水平，或者还没有达到今天意大利的水平。

但是，在一个具有高度的劳动和资本流动性的国家，收入差距并不会永远存在下去。地区之间的收入差距正在逐渐缩小和变动。东南部的收入最近一些年已经增长得比全国平均水平要快。在一些较老地区，如大西洋沿岸中部各州和新英格兰，正在恢复到平均水平。

§ . 不平等的衡量

在对平等的衡量和平等的趋势作详细的分析之前，我们首先必须给关键概念作出定义。

收入和财富

在衡量一个人的经济地位时，最经常使用的两个尺度是收入和财富。理解的中心在于：财富是一种货币存量，而收入是一种货币流量。

更确切地说，收入是指在一定时期（通常 1 年）内赚得的或取得的货币总量。这样，一个典型的家庭在 1984 年可以赚得 20000 美元的工资和薪金；400 美元的房地产租金；以及 600 美元的资产股息和利息；加上一些转移性支付，如一个年老成员 3000 美元的社会保险金。这样，这个家庭 1984 年的总收入是 24000 美元。

相反，财富是一个家庭在一定时点上所占有的有形的和金融的资产的净

存量。我们一个典型的家庭 1984 年年末可以拥有包括 70000 美元的房屋、12000 美元的汽车以及其它耐用消费品的资产；储蓄存款和货币基金 6000 美元；公司股票 4000 美元。与之相抵销的可以是 50000 美元的抵押借款。因此，这个家庭的净财富（或净值）是 42000 美元。

记住，收入是一定期限，如一年，所赚得的货币的一个流量，而财富是一定对点上所拥有的资产的净存量。

美国的收入分配

向学生作一次调查说明，他们对其自身家庭的收入实际上并不非常清楚。通常的情况是：他们对他们父母的收入具有比实际的收入稍高一点的印象。的确，有些人如此不留心其财务记录，以致连他们自己也不知道他们赚得的收入是多少。

在没有统计资料的情况下，很容易从电视商业广告中来形成对美国生活标准的看法，这种广告往往展示一个健康的白人家庭的成员站立在一座错层式住宅的前面，而双亲即将驾驶着他们的崭新的豪华小型汽车赶赴工作地点，他们的作为背景的汽车房里塞满了游艇和割草机。实际上，这样一幅图景远远不能代表百分九十的美国人的生活景况。

使人清醒的真理。事实究竟是什么？实际上，在作为中等繁荣的 1984 年，美国人按人口平均可支配的收入是每周 205 美元。这个概念衡量的是美国的总收入（纳税后但却包括转移支付）除以总人口的结果。

当然，全国的收入分配是不平等的。为了了解收入分配，有必要考虑下述试验：让一个阶层（或全国）的每个成员逐年把他或她的家庭收入填入一张指数卡片。然后，我们把这些卡片分成各个收入等级。一些卡片将列入最低收入等级，即收入为 5000 美元以下的那一组。另一些卡片将列入另一个等级。少数幸运者的卡片将列入收入为 50000 美元以上的那个等级。

1982 年美国的收入的实际分配用表 25—2 来加以说明。第（1）栏表明不同收入等级的区间。第（2）栏表明每一收入类别的家庭的百分比。第（3）栏表明一定收入等级的人们的全部收入在总收入中所占的百分比。

第（4）栏和第（5）栏是分别从第（2）栏和第（3）栏计算而来的。第（4）栏表明每一收入等级或在其下的家庭的百分比。第（5）栏是每一等级和在其下的人们的全部收入在总收入中所占的百分比。

美国家庭的收入分配（1982 年）

表 25—2 收入的金字塔表明收入的十分不平等

1982 年，一半家庭的收入低于 23400 美元的中位值收入。中位值（或算术平均数）收入，即收入完全相等地分配所应有的收入，正好等于 27,400 美元。（资料来源：美国人口普查局：《1982 年美国家庭的货币收入和贫困状况以及贫困人数》，《当前人口报告》（1983 年））

对美国的收入分配稍加观察便可以看出，收入的金字塔具有多么尖的顶端和多么宽的底层。“上面总是有充足的空间”这句话是确实的。它之所以完全适用，原因在于到达上面是艰难的，而不是容易的。如果我们用儿童积木建造一座收入金字塔，把每块积木的高度代表 1000 美元的收入，那末，金字塔的顶峰会远远高于喜马拉雅山的世界最高峰珠穆朗玛峰，而大多数的人

会处于地平面上的几英尺之内。

如何衡量各收入阶层之间的不平等

收入的差距有多大，而我们又如何衡量收入分配的不平等的程度？用一种分析不平等的有用方法来探求以下内容：

人口中最低收入的 10% 的人的收入占总收入的百分比究竟有多大？最低收入的 20% 的人占有多少百分比？收入最低的 50% 的人怎么样？收入最低的 95% 的人又怎么样？如此等等。这些数字可以从表 25—2 的第（4）和（5）栏的数字推导而来。

在一个极端，如果收入的绝对地平均的方式加以分配，那末，收入最低的 20% 的人（在这里可以是任何 20% 协人口）应该正好得到全部收入的 20%；收入最低的 80% 的人应该得到全部收入的 80%；而收入最高的 20% 的人也仅仅得到全部收入的 20%。

表 25—3 的第（1）和第（2）栏所表示的实际不平等的程度表明：收入最低的 20% 的家庭仅仅得到全部收入的 4.7%；而最富裕的 20% 的家庭却得到全部收入的 43%。第二个最低收入的 20% 仅仅得到全部收入的 11%，第三个 20% 只得到 17%；但是，第四个 20% 得到 24%；以及最高的非常富有的 5% 所得到的不少于 16%——约相当于最低收入的 5/2 的人口加在一起的收入。

把不平等的程度用图形来描述，我们使用被称为洛伦茨曲线的图形，该曲线在图 25—2 中以图形的形式说明表 25—3 各栏所列出的不平等的程度。这就是说，该图把（a）绝对的平等、（b）绝对的不平等以及（c）美国 1982 年的不平等程度的对照。

表 25—3 的第（4）栏描述了绝对的平等的情况。当把该栏的数字画在图形上时。它们则变为图 25—2 的对角线的洛伦茨曲线（用虚线表示）。

在另一极端，存在着设想的绝对不平等的情况，在其中，每个人（例如，100 人中的 99 人）都没有收入，只有一个人得到全部收入，如表 25—3 中的第（5）栏所示。为什么该行的数字是那样的呢？因为收入最低的第 0 个，第 20 个，第 80 个和第 99 个人根本没有收入。然而，最低收入的第 100 个却包括了最后一个人，从而，所有的人当然得到全部收入。洛伦茨曲线图形的最低的曲线——那个成直角的虚线——给出了这种绝对不平等的极端情况。任何类似 1982 年的实际收入分配必定处于这两种极端之间。

表 25—3 把人口按 20% 分组，我们能比较实际的和极端的情况

我们把人口分成具有最低收入的 20%、第二个最低收入的 20%，如此等等。第（2）栏表示每个 20% 的人口的收入占全部收入的比例，然后，按照每一个 1/5 人口的累计的收入，我们能够把实际分配和完全不平等、完全平等的极端情况加以进行比较。

表 25—3 第（6）栏所表示的数字系从第（1）、（2）栏的数字计算而得到，它们可以直接被画成为一条实际的洛伦茨曲线。这个实际的洛伦茨曲线，已经由图 25—2 的弯曲的实线表示出来。它和对角线之间的面积表明它和绝对

平等之间的差距，从而可以使人们衡量收入分配的不平等的程度。

这就结束了我们所概括的洛伦茨曲线的介绍。在许多领域都会出现这个重要的图形。同时，它是经济学中最有用的图形之——

不平等的趋向

在像美国这样的现代工业经济，收入具有什么样的不平等的程度？它是否像上个世纪的悲观主义者所相信的那样，程度越来越大？通过应用洛伦茨以及其他的曲线推算，学者们发现，自从本世纪初以来，不平等的程度肯定已经缩小。但是，在最近的 10 年里，似乎具有一种趋向于较大的不平等和贫困的肯定的转变。在 70 年代中期到 1982 年的时期，列入高收入阶层的收入份额明显增加，而较低收入阶层的比重减少。

社会方案：影响和衡量。同时，我们必须认识到，福利国家的实际不平等已经缩小。为什么？主要原因是政府的收入转移方案使赤贫者摆脱了最困难的处境。但是，现在的衡量方法并没有包括这些转移方案中的许多个，所以，许多对于不平等的衡量可能表现比实际存在的不平等还要大的不平等的程度。

更确切地说，官方的收入衡量和贫困的衡量方法把从许多政府方案中得到的利益排除在收入之外（对减轻贫困和衡量方法的

图 25—2 洛伦茨曲线衡量在两种相反的极端情况之间的不平等的程度

把表 25—3 的第（6）栏的数字画于图上，我们可以看到，实际的收入分配的曲线处于绝对平等和绝对不平等两个极端情况之间。这个洛伦茨图形中的曲线与对角线之间的面积（作为半个正方形面积中所占的百分比）衡量收入的相对不平等（在吼叫的不平等程度较大的 20 年代，该曲线会是什么样子？在 2084 年的所有的人都具有相同的财产继承和平等机会的乌托邦，该曲线又会是什么样子呢）。一种更完全的讨论将在第三十四章进行）。例如，在 1984 年，4 个成员的家庭被认为是处于贫困，如果这种家庭的收入低于 10600 美元的话，然而，在计算生活于贫困中的人口数量时，政府的贫困指数仅仅包括货币收入。

1979 年人口调查局的一份详细的研究考察了另一种收入的概念。

如果仅仅包括货币收入，那末，11.1%的人口会处于贫困。另一种计算方法把食品券、住房津贴和医疗保健（以市场价格来对它估价）包括在内。按照这个另一种方法的标准。只有 6.4%的人是穷人。

不过，有些人不接受这种校正。他们指出：政府方案给低收入家庭的物品的价值可能低于其市场价值。免费医疗保健可能导致一个低收入的家庭所消耗的医疗保健大于该家庭所想要的医疗保健——所以，如果该家庭必须以现金支付这些劳务的话，那末，它会愿意支付仅仅为实际接受的劳务的市场价值的 30%或 50%或 70%。

如果我们接受这种限制条件，那末，1979 年的贫困实际发生率将会在全人口口的 6.4%和 11.1%之间的某一点。

社会趋势均衡量不平等可能也有一种重要的影响。正如妇女的解放导致

K·马克思和 F·恩格斯：《共产党宣言》，《马克思恩格斯选集》第 1 卷，第 263 页。

本章末尾的第 7 个问题将对比这个面积大两倍所表示的基尼系数加以探讨。

了变动的生活方式和就业形式一样，这也能影响不平等。

妇女可能单独生活，——作为单身住户或作为家庭的唯一的户主。因为妇女们趋于得到比男人们要少一些收入，所以，这种变化导致出较大低收入家庭的数量和较大的不平等性。

不同地区间的不平等 哪些国家表现出大的收入不平等，哪些国家的不平等小一些呢？图 25—3（a）表示出 4 个国家的洛伦茨曲线。

我们看到，英国和瑞典比美国具有较小的收入不平等。这部分地是由于欧洲国家的高水平的再分配税收制度。

此外，美国具有较大比例的低收入的少数民族人口以及较大数量的单身户主家庭。

把苏联 或中国的不平等与发达的市场经济国家的不平等作比较是极端困难的。如果我们只研究非共产主义世界，瑞典取得了收入的最大平等，正如图 25—3（a）所示。中等收入国家（如巴西）具有最明显的不平等。

工业化对平等的影响 历史学者已经考察过：当各个通过第一阶段的发展从孤立的传统社会进入发达的工业化国家时，这一道路所具有的不平等的形式是什么？零散的证据所显示的又是什么？

第一手研究成果显示一个开始时具有较大的不平等，然后具有较少的不平等的一种形式。不平等的极端情况——巨富似乎伴随着赤贫一发生在中等收入的国家。

世界银行和学者们最近的研究肯定了这一非职业性的观察成果。具有最大收入不平等的那些国家趋于是那些中等收入的国家——特别象秘鲁、巴拿马、巴西或委内瑞拉这样的拉丁美洲国家。在这些国家中，相当普遍的是最低收入的 20% 的人口仅仅得到全部收入的 2%，而最高收入的 10% 的人口却可以得到全部收入的 40%，或者甚至 50%。

这些数字表明，经济发展本身暂时地增大最初的不平等。然后，由于在混合经济中的富裕的到来，不平等得以减少。

图 25—3 不同的社会具有不同的不平等，而且财富的不平等大于收入的不平等

（a）先进的经济表现的收入分配的不平等小于正在工业化的国家的不平等。

和许多社会主义者的可怕的预测相反，在资本主义制度下，富者并没有愈富，贫者并没有愈贫，混合经济随着时间的进展而显示出较大的平等。

（b）拥有的财富趋于比赚取到的年收入具有更为集中的性质。

美国 and 英国具有很相近的收入平等的程度，但是，英国的私有财富比美国的更加集中。

社会主义国家，如中国和苏联，会呈现出远为小的私有财富的集中程度。

还有其他的方法来衡量收入的不平等的程度。在这里，我们提出最有意义中的一个方法，但并不对它作详尽的讨论。意大利出生的经济学家维尔福赖图·帕累托使用了一种被称为“帕累托图形”的对数图形。他发现：许多各不相同的国家在许多不同时期的收入数字的“较高部分”形成几乎具有相同斜率的直线。“处于上边的尾巴”，在图形上呈现出具有大致相同倾斜度的直线。他据此而相信，这是一条基本的自然规律。根据帕累托规律，收入必然地倾向于按同一的方式进行分配——不论社会和政治制度如何，也不论税收制度如何。在过去 80 年中，许多精确的研究否定了帕累托规律的普遍性和必然性。因此，在英国，在第二次世界大战刚刚结束的时候，所得税大到如此的程度，以致付税后的收入超过 24000 美元的只有 70 个人！我们以后将会看到，累进所得税减少了洛伦茨曲线所表示的不平等。

[资料来源：詹姆士·D·史密斯和斯迪芬·D·弗兰克林：《私有财富的集中，1922—1969》，《美国经济评论》（1974年5月）；A·B·阿特金森和A·J·哈里森：《英国财富分配的趋势》，载于A·B·阿特金森编辑：《财富、收入和不等》（牛津大学出版社，英国，1980）]

财富的分配

到此为止，我们已经看到：各个不同的收入阶层和国家中，收入的差别是如何的不同。收入差别的一个重要的决定性因素是财富上的差异，对于财富，我们系指对金融财产或有形财产的所有权。用我们在第二十章附录中的会计学定义来说，财富系严格地指一个家庭的财产净值而言。

很明显，收入不平等的一个来源在于财富所有权的不平等。那些极为富有的人——不论由于继承、技术或运气——以远远高于平均家庭的收入开始生活。那些没有财富的人却以不利的收入条件来开始生活。

总的说来，财富分配的不平等远远大于收入分配的不平等。这一点由图25—3（b）表示出来。各个时代的平均主义者试图减少收入不平等的方法之一是：通过对资本所得、财富或者遗产征收重税，或者甚至在较为极端的情况下对财富的巨大积累加以没收，或者禁止拥有资本，以便减少财富的不平等。

在市场经济下财富的分配是非常不平等的。在美国，1%的人占有大约全部财富的19%。同时，人口中最富有的0.5%的人完全占有全国财富的14%。用资料比较完备的一年（1976年）的数字，全部美国家庭拥有近78000亿美元净财富（用1984年价格计算）。最高收入的0.5%的家庭拥有11200亿美元的资产。

英国的财富分配甚至比美国更加不平等。造成这一状况的部分原因是：英国的某些贵族和产业大王集中拥有大量的土地和其他财富。但是，对资料的研究表明，大部分差别来源于这一事实：许多收入相当有限的美国人拥有数值为正的净财富（即资产减去负债），而这一情况在低收入的英国人中间较不普遍。

这就结束了我们对美国和其他国家的收入和财富分配形式的分析。接下来我们转入于经济不平等的来源的分析。

B. 不平等的根源

现代经济的持续的目标之一是促进机会、教育和政治权力的平等。争议远为较大的是减少收入不平等的问题。国家应当通过累进税制试图拉平收入吗？即使当工人赚得的收入比其邻居多出许多倍时，是否应该保持他们用劳动辛苦挣得的成果呢？

对于这些规范经济学的问题不存在着正确的答案。但是，甚至在我们能够做出有充分调查研究的选择之前，必须对事实加以探索。贫穷和财富的根源是什么？它们根源于懒散或好运气或继承的财富吗？人们对于不平等根源的感觉常常在很大程度上决定采取步骤来减少不平等的政治态度。

通过把收入差别分类，我们将集中分析收入的两个重要来源：劳动和财富。在前者的范畴中，我们将考察能力、职业和教育的作用。在后者中，继承、风险和运气的因素将发生作用。

§ . 工资的不平等

在本章后一部分中，我们将详细研究决定工资的原则。我们的常识能使我们提前部分地进行分析，并且指出：有助于解释收入差别的一个因素必定是人们之间的差别。

能力和收入上的差别

这些差别可以是生理上的、精神上的或性格上的。这它们可能与生物学上的遗传有关，并且，正如日渐增多的科学证据所表明的那样，它们也可能与社会的和经济的环境有关。

这些个人的差别对于收入不均的难题向我们提供了很少的答案。生理特征（诸如力量或身高或臀部的大小）和衡量到的精神的特征（诸如智商或音乐感）在人们之间的差别，似乎并不大到像收入分配的差别那样。

人类的特征，如衡量到的智商、身高、体重和力量等要比收入具有远为平等的分布。虽然，人类特征之间的差别很少超过 3 倍，然而，今天的高收入都比低的收入高出 100 倍。

图 25—4 能力比收入具有远为更加平等地分布

这个难题在图 25—4 中被展示出来。钟形的具有峰尖的曲线表明一般被衡量到的能力是如何分布的。远为扁平的曲线表明收入的分布远为更加的不平等。

衡量到的能力的分布和收入分布之间的差别说明：像身高、体重或者甚至衡量到的智商这些表面特征，可能容易被过分地强调来试图解释收入差别。

上个世纪靠剥削、掠夺成为堪称巨富的大王们，发明了电话机或静电复印机的天才人物、胡乱开采油矿的人——他们看上去和普通人差不多，而且和普通人一样只能一次穿一条裤腿。

收入差别的重要根源应该在特殊的天赋、敢冒风险、幸运、天才的一闪烁以及艰苦的工作中去寻找——所有这一切都没有放入手一般的标准化的检验因素之中。

职业之间的收入差距

人们之间的一个重要差别是他们的职业，居于收入最底层的是非熟练的或处于不利地位的劳动者，他们为了获得最低工资的职业而与其他劳动者相竞争。

少数民族、青少年、新进的和非法的移民，以及在较早时期的妇女——这个劳动群可以终日忙碌而只挣得微薄的收入。

处于另一个极端的是哪些高收入的自由职业者。哪一个专门职业似乎挣钱最多？近年来，毫无疑问的答案是医生。

1984 年在医疗公司工作的内科医生的中位值收入是 120000 美元。医生

的收入远处于律师的前面，律师 1984 年的中位值收入为 41000 美元。

为什么得到这么高的收入呢？部分的原因是：我们的医科学校严格限制医生的供给量，以致毕业的医生的数量很少（回想我们在第十八章的讨论）。部分的原因是培训医生花费的年数很多。还因为对医疗保健的需求已经大大增加。

牙科医生、工程师和学校教师 1984 年的中位值收入估计数分别为 64000 美元、38000 美元和 21000 美元。作为一个阶层的大学教师一个 9 个月的学年的平均薪金为 29000 美元。规模最大的大学的正教授大约得到该数字的两倍；物理学和工程学的教授比希腊文和植物学的教授平均说来得到较高收入；供给和需求似乎裁定医科学校的教授的平均薪金最高。

收入是否随着年龄而增加？是的。但是，主要是具有专业的人和工商企业人士：所得确实随着年龄而增长；医生和律师在 50 岁以后达到他们的全盛时期；二者都有希望在正常退休年龄后还能工作。

一个具有商学硕士学位的低级经理在开始见习时每月可以得到 3000 美元。如果他们非常成功，那末，他们可能以董事长的身份而退休。他们在将来可以赚取相当于今天的每年 500000 美元的收入，并且还享有股票红利以及退休的种种待遇。

图 25—5 表明收入不平等方面专业人员的收入不平等的情况，读者试一试猜测为什么。

在法律界，对少数幸运儿的报酬最高，办事员的曲线看起来是怎么样呢？政府雇佣的清扫工又是如何呢？为什么胡乱勘探油矿的人和股票市场的投机者具有最为不平等的曲线？（资料来源：G·J·斯蒂格勒：《就业和受教育的补偿》，（全国经济研究局，纽约，1950 年）]

图 25—5 律师和医生比拿薪金的大学教授或军官具有较大不平等

上大学是值得的吗

教育和训练对终身的收入有什么影响？值得为它们支付代价吗？事实的回答是：“值得的，但是这并不像它过去那么有利。”没有读完中学的和干全日制工作的人们 1984 年所赚得收入为 19000 美元；一个男性大学毕业生赚得的大约要多 70%，即 32000 美元。此外，大学毕业生的失业率趋于为受较少教育人群的 1/2。虽然妇女和少数民族阶层的收入比白人男性的要低一些，但是，不同受教育水平的相对工资和失业率却和白人男性的相差无几。

即使你不得不以 10% 的利率来借钱，推迟有报酬的开始工作的年份，离

在第三十五章中，我们对不同经济制度的调查研究发现，苏联的收入分配看起来大约和美国一样的不平等（参阅第三十五章）。在那里，肖斯塔科维奇及其他第一流的苏联音乐家和第一流的科学家可能比美国的斯托那威斯基、爱因斯坦和类似的人物所得到的收入相对多一点。苏联的官吏、军官、共产党员和苏联整个人群所具有的政治特权的不平等是不能精确地以数量加以衡量的，但是，它却是一个不平等的重要根源。即使共产主义国家和资本主义国家的工资结构是相类似的，一个重要差异之处仍然存在：在资本主义国家国民收入的 1/10 也许会作为资本收入而进入高收入集团。在苏联富豪们并不存在。

第一流的纽约律师事务所向它们的大公司的顾客开出的帐单是：每工作 1 小时 300 美元以上。1984 年，最好的法律院校的毕业生在纽约大律师事务所每年 50000 美元的工资开始工作。

家居住，并且支付食宿和书籍的费用，你终身在只有大学毕业生才能进入的职业中所赚的钱多半会补偿你的支出而有余。

最近的资料表明，一个正在从大学毕业的 18 岁的男性到 65 岁之前将挣得大约 250 万美元（以 1984 年的价格和收入水平进行计算）。而同一代人，如果仅仅从中学毕业，将赚得大约 170 万美元。没有完成中学教育的那些人平均赚得的收入仅为 120 万美元。

近几年来，黑人大学毕业生挣得的收入大约是白人大学毕业生的 70%。大学毕业的女性全日工作的劳动者挣得的工资少于男性中学毕业生。受过研究生教育的人的情况如何？研究院或专业学校的学生平均得到 10% 的较高工资，从而得到的报酬是有限的。

金钱并不能代表一切——作一个教育程度低的贫穷的和快乐的人要好一些，还是作一个富裕而痛苦的人要好一些呢？政府的精神疾病和健康委员会提出了一份具有不同教育水平的人的精神健康状态的调查报告。大学毕业生和教育程度很低的人相比，是否更加苦闷和忧郁呢？肯定不是。根据该报告所说，大学毕业生是比较快乐和有较少精神疾病的。他们更加倾向于内省，但与此同时，却具有更多的幸福和满足的感觉。他们的视野比较开阔，他们的志向比较高超。当他们忧虑的时候，他们所忧虑的趋于是真正存在的而不是幻想的困难。但是，两组人都不能避免精神紧张。

影响工资的其他因素

除了能力、职业和教育之外，其他因素也影响赚得的工资收入的不平等。某些人单纯地由于工作较多一些——每年工作的时间较长，一生工作的年份较多。其它条件相等，工作愈多意味着收入愈多。

从某种更广泛的意义上说，工作较长时间的那些人的收入在实际上并不真正地高。更正确的说，工作时间较长的人所赚取的是较多的市场所决定的收入。工作较短时间的那些人在某种意义比工作成癖的人则赚得较多的非市场决定的收入——这就是说，他们在享受他们自造的产品的果实或闲暇时的活动的果实。

另外一个因素是我们在第二十八章中称为“补偿性工资差别”的东西。有时候，较高工资是为了补偿某一特殊任务的不愉快之处。甚至在乌托邦中，也必须收售垃圾——收集垃圾的那些人应该比教员或小提琴手或诗人得到较高的工资，因为他们从事更加愉快的工作。

§ . 财产收入的不平等

虽然赚取工资的人之间的收入差别是很大的，然而，受到资本主义的批评者的最尖刻的攻击的却是财富的财产收入的差距——有人说，“财产是偷来的”。让我们来考察一些事实。

财产的所有权是极端倾斜的。在 1976 年，1% 的财富拥有者占有了全部个人财富的 19%。最富有的 0.5% 的人拥有全部个人财富的 14%，在最低收入的 99% 的入口中，平均一个人仅有净财富约为 29600 美元，而在最富有的 0.5% 的入口中平均每一人有 100 万美元的财富（全部用 1984 年的价格计算）。

超级富豪们如何在其财富的顶端获得立足之点呢？他们的巨大财富或财产收入是否来自个人节俭的程度，或者来自承担风险的意志呢？或者，他们主要靠运气或者靠财产继承呢？

表 25—4 展现了 1983 年最富有的 100 个财富拥有者的经历(它们的名单是《福布斯》杂志的侦探所收集来的)。这些资料表明，成为企业家获得巨大财富的最肯定的途径，那些把各种单位放在一起形成新组织的人——石油钻探公司、购物中心、甚至糖果公司——最经常获得巨大的财富；100 个最富有者中的 1/6 来自继承，而某些人则是金融市场上的奇才或精明的发明家。

财富和承担风险 有关超级富豪特征的事实导致出现代经济学的主要的争论之一：在什么程度上美国经济所积累的财富是来自人们工作年份中为了将来退休（第七章分析的所谓“ 生命周期 ”理论）而进行的储蓄？财富主要是大量积累的结果又一代一代继承下去的吗？

苏伦斯·科特利科夫和劳伦斯·萨默斯最近提出的一份研究报告说明，个人财富的一小部分，也许 19%，可能用生命周期储蓄来加以解释。剩下的部分看起来是来自其他源泉，例如遗产或馈赠。

美国 100 个最富裕的人

表 25—4 最富有的美国人怎样达到高点

在 1983 年，根据《福布斯》杂志，100 个美国人具有至少为 3 亿美元的净财富。大多数人通过企业家精神——把购物中心、石油钻探、计算机公司、甚至糖果厂商——得到他们的财富。少数人成为过去的企业家精神的受益者（如洛克菲勒）。通过股票市场的投机或者发明崭新的产品来得财富[资料来源]：《福布斯》1983 年秋]。

另外一种理论是，今天财富是昨天承担风险的报酬。我们不能期望人们在没有特别高额报酬的诱惑来挖掘油井，来花费许多年寻求照相复制品或及时取相的照相机，来在打字机上艰苦劳动多年，希望能写出像哥德小说那样的畅销书。

同时，市场确实以高出平均水平的报酬来酬劳这样风险的承担。关于这种非凡的风险的承担所造成的财富的不平等，没有人能够成功地衡量出具体的不平等的程度，但是，有关最富有的财富所有者的资料表明：财富的不平等的很大部分系来源于在寻求黄金堆的人群中，只有极少数人才能找到它。

经济等级化和继承

即使有今天的对收入和遗产的累进税制，大量的财富还是从一代转移到另一代。正如我们刚才所看到的那样，全部财富中只有一小部分能够被看作是人们从其劳动收入中孜孜不倦地储蓄而来的。

流行的神话却要我们不这样想。美国一向被认为是机会的王国，在那里，任何有能力的人都可以成为人上人。小霍雷肖·阿尔杰的童话中“ 穷而有志

高级职员的薪金随着厂商的大小而增减，但是，并不形成严格的比例。统计数字说明，如果 A 公司比 B 公司大两倍，A 公司的领导人并得不到 B 公司领导人的薪金的两倍，而仅仅大约多得 30%，在 80 年代中期，收入最高的公司经理，每个人得到的薪金和红利一年在 100 万美元以上，——有时是此数的 5 倍。

气”的英雄靠着自己的勤奋而高升，并且和老板的女儿结了婚。这种成功的故事无疑是言过其实（较不经常言及的是：很少有勤奋的黑人，或者白人天主教徒与阿尔杰式的女富翁结婚）。但是，和欧洲国家的情况相比较，上述的说法对一个开放的社会而言，却具有几分真理。在许多欧洲国家中，贵族的传统尚未完全消失。

在英国，直到今天，“校友关系”和牛津式的发音，仍然是进入工商界和保守的政治界的通行证。

在美国，这种阶级的背景并不那么重要。这个国家一向是一个相当物质文明化的国家，在其中，成功是用工商业的标准来衡量的。由于“金钱能说话”，在这种社会要比在一个较多强调文化传统的社会容易打进上层集团。一代的新富翁，如一个世纪以前的范德比尔特那样，成为下一代的社会地位的主宰者。

杰出人物的来源 无论如何，对于成功的企业家（即大公司的董事和官员）的社会根源的周密调查研究得到了一些令人惊奇的事实。典型的美国企业经理并不来自农村或工人的家庭。更可能的情况是，他（和在这种情况下95%的企业经理是“男性”）的父亲也是一个企业家，或者还可能是他同行的一个企业家。

企业领导人的构成中，只有很小一部分来自美国社会低层是否说明美国经济社会已经形成了僵硬的等级制度呢？学者们并不肯定，并且指出，企业领导人的阶级根底的两种迥然相反的解释都是可能的：

长期以来，美国社会一直具有流动性：从前一切天赋高的人早已爬到了上层，而把天赋较低的人留在底层。

· 今天仍然存在着阻挡经济阶层之间的流动的障碍。

究竟哪一种观点是正确的呢？大多数周密的分析发现很少有支持第一种观点的证据。他们指出：高层人物中，白人男性新教徒具有支配地位——工商业大公司、政府、教会或大学的最高层领导人中极少有妇女、黑人和西班牙混血人种。今天，大多数社会学家强调指出：出身于境况较差的家庭里的孩子，从摇篮里开始就经历各种数不清的微妙的心理、社会、经济和教育等方面的不利因素——所以，相等的能力并不总是会导致相等的成就。

分析家们进一步指出：对社会阶层流动性的障碍在过去的几年中已经逐渐被消除掉，那些过去在权力的走廊里没有被看见的人们，现在正在缓慢地出现。

市场和不平等

在对导致收入不平等的因素作了这种简要的评述之后，下一章开始对工资、地租、利率的决定作较为完全的分析。当我们转入于那一主题时，市场的核心性质应该牢牢记住。要记住：竞争的市场特别适应于解决什么和如何的问题——关于各行业之间资源配置的问题和为生产特殊商品对最好的技术的选择问题。但是，市场并没有特殊的才能去寻求解决为谁生产问题的最佳答案。世界上最有效的经济可以导致出一种工资和财产的分配机制，而这种

L·J·科特利科夫和 L·H·萨默斯：《总资本积累中代与代之间的（财富）转移的作用》，《政治经济学杂志》（1981年8月）。

分配会使甚至自由市场机制的最忠诚的支持者感到不满意。

这样，我们可能要为市场喝彩两声而不是三声。我们将在第三十四章中回到这个问题——在那一章我们将描述美国贫困的产生，并且看到一个社会如何能够对付减少不平等的问题而又保存市场的明显的有效率的特性。

总结和复习

A. 收入和财富的不平等

1. 分配理论是指在一种经济内收入和财富被分配的方式——指生产要素（土地、劳动和资本）的最初的配置；并且也指在市场上这些要素所得到的价格。研究的重要概念是收入（在一定时期得到的工资、薪金、财产收益和转移支付的流量）和财产（在一定时点所拥有的资产的净存量）。

2. 在现代工业化国家中贫者愈贫这一观点在周密的事实的考察之下是站不住脚的。自从工业革命以来，西欧和美国的平均生活标准已经表现出一种长期上升的趋势。在美国国内，生活标准的地区间的差距仍然是相当大的，尽管北方和南方之间原有的差距正趋于缩小。

3. 洛伦茨图形是一个适当的方法来衡量收入分配的差别或不平等。它表明，总收入中有多大一部分属于人口中最穷的 1%、最穷的 10%、最穷的 95%，如此等等。美国 80 年代的收入分配和 1929 年相比似乎较为平等，和较不发达国家相比似乎也较为平等。然而，它仍然具有相当大的不平等，而不平等在近 10 年来也有着轻微地增大。在美国和其它资本主义国家，财富的分配甚至比收入的分配更加不平等。

B. 不平等的根源

4. 在解释收入分配的不平等方面，我们可以分别考察劳动收入和财富收入。与基本的能力相比，劳动收入趋于远为更加不平等地分布。经济中有许多因素产生不平等：教育或职业上的差别是最重要的。

5. 财产收入高度地不平等，大部分反映财产的不平等分配。

在 20 世纪的美国，企业家精神和遗产继承在造成财富的巨大差别方面起着重要的作用。

在经济学和社会学交界之处，我们碰到有关“高层人物的流动性”这一有兴趣的问题。你的祖父母、父母双亲的社会地位和收入同你自己的收入之间存在着很强的正相关。很难举出说明这种高度相关的理由。

概念复习

收入和财富

收入分配的趋势

按国别的人口平均收入

收入和财富的洛伦茨曲线

劳动和财产收入

运气、生命周期储蓄、承担风险、继承遗产的相对作用、

教育和收入

供讨论的问题

1. 让一个阶层的成员每个人不注名将其家庭每年的收入的估计值在一张卡片上。从这些卡片绘制一张说明收入分配的频率分布表，中位值收入是多

少？平均收入是多少？

2. 你的父母比他们的父母生活境况更好吗？你期望比你的父母生活得更好吗？这些问题对市场经济的生活标准长期的趋势暗示着什么？

3. 对具有不同能力和需要的人们，应该具有何种不平等的收入，提出你自己的一些伦理学上的信念？一个 19 世纪的美国人会同意吗？今天一个俄国人会同意吗？一个中国人会同意吗？

4. 下列各项对税后收入的洛伦茨曲线有什么影响（假定税收是政府作为 GNP 一个代表性的部分花掉的）？

(a) 一种成比例所得税（即以同样的比率对全部收入征税），

(b) 一种累进所得税（即对高收入比对低收入征收更多的税），

(c) 一种 5% 的国民销售税，

(d) 一次严重的衰退。

绘制出五条洛伦茨曲线来说明最初的收入分配和从 (a) 到 (d) 的每一项作用之后的收入分配。

5. 城市和地区具有不同的生活费用的这一事实如何影响实际收入的比较？这样，安克雷奇（阿拉斯加）和火奴鲁鲁（即檀香山）的生活费用比一个中等城市要昂贵 1/3 到 1/4。波士顿、纽约和旧金山也是生活费用昂贵的地方。奥斯汀、亚特兰大和达拉斯的生活费用比平均水平低 10%。小城市比大城市低 10% 到 20%。

6. 考虑补贴穷人收入的两种办法：(a) 现金资助（比如，每月 500 美元）和 (b) 具体范围的资助，如食品津贴、医疗保健和住房。

列出正在使用中的每一种方式的长处和缺点。你能解释为什么美国倾向于主要使用方式 (b)？你同意吗？

7. 代替使用衡量不平等的洛伦茨曲线，为什么不计算实际的不平等曲线和平均收入曲线之间的面积（即图 25—2 中对角线与曲线之间的面积）？两倍于这个比率被称为“基尼系数”。

对于一个具有收入绝对平等的社会来说，基尼系数是多少？在这样的社会里，一个人得到所有收入的社会里，基尼系数为何，25—3 估算图中的不同的洛伦茨曲线相应的基尼系数是多少？

8. 一个称为伊科诺兰 (Econoland) 的国家，有 10 个人。他们的收入（以 1000 美元计算）分别是 3、6、2、8、4、9、1、5、7 和 5。构造一个像表 25—3 那样的 5 个阶层的收入分配表，绘制一条洛伦茨曲线。

9. 表 25—1 表示了 12 个重要国家的按人口平均收入。找一本百科全书取得每个国家的人口数字。然后，假定一个既定国家中每个人正好得到该国按人口平均的 GNP，给 12 个国家绘制一条洛伦茨曲线。与图 25—3 (a) 各个国家的洛伦茨曲线相比，这条洛伦茨曲线是表示出较大的还是较小的不平等呢？

10. **较高深的问题**（运用概率论）。你能和下述一样地使用“转移可能性”计算吗？把社会分成两个阶级。因此，我要么在 u ，处于上层阶级的 u ，或

在一代人的时间之前，大多数学者倾向于下述观点：从社会底层爬到社会上层已变得日渐困难。现在，他们并不如此肯定。最近，对于 1900 年以前的企业领袖家庭出身的周密的调查研究指出，现在的情况比过去还要好一些。过去的情况毕竟并不是那样好。由于企业规模日益扩大；任人唯亲和个人恩怨也日益较不重要。越来越强调法律来保护机会的均等暗示着，高层人物中间有较大的流动性。贵族们表示不满，说我

处于下层阶级的非 u ，即在下层阶级。如果一个孩子脱离父母阶级的机会和他停留在该阶级的机会相等，那末，属于 u 的父母的 $1/2$ 的儿女、孙儿女、曾孙儿女以及其后代，一般会处于 u 中。

但是，如果社会存在着等级化，从而，一个孩子脱离他父母阶级的机会仅为 $1/4$ ，那末， $3/4$ （等于 $1/2$ 加上 $1/4$ ）的 u 的子女会成为 u 。在这种等级化的情况下，推导出：只有 $5/8$ （等于 $1/2$ 加上 $1/8$ ）的 u 的孙子辈会成为 u ，而只有 $9/16$ （等于 $1/2$ 加上 $1/16$ ）的曾孙子辈会成为 u 。进一步证明， u 的远代子孙成为 u 的机会最终会达到 $1/2$ ，而在每一代中，超过均等水平 $1/2$ 的 50% 将要消失。运用这种方法，解释流行的说法：“在三代人内，从事劳动的人还会变为从事劳动的人。”

们正在变为一种“功绩制度”。梅布尔·纽科默最近的研究提供了下列符合上述观点的结果：“目前一代的大企业经理只有 10.5%……[是]富家子弟……[在]1950 年相应的数字为 36.1%，而在本世纪初则为 45.6%。”

第二十六章 生产论和边际产品

知识是唯一不遵守收益递减规律的生产工具。

J·M·克拉克

上一章，我们分析了收入不平等的范围和根源。但是，我们留下了许多未回答的问题：为什么一些职业或技术比其它职业和技术得到的报酬要高 10 倍多？为什么曼哈顿的土地地租如此之高，而亚里桑纳沙漠的地租是如此的微不足道？什么决定资本的利率和利润率？这些是由分配理论回答的问题。

虽然，分配理论是经济学中最古老的主题之一，但是，它仍然是争论很大的主题。工人受到资本家剥削吗？工会敲诈消费者吗？石油公司的利润是肮脏的吗？对这些和其它有关分配问题的答案将在以下各章加以说明。

为什么工资约占国民产值总额的 $3/4$ 呢？为了帮助我们理解这一点，我们必须研究那些决定工资率、地租和利息率的因素，或者说，我们要论及新技术对工资率的影响。我们能够通过考察引起技术变革影响劳动供给和需求的因素来探讨这个问题。简言之，经济学试图通过集中分析给生产要素定价的市场来理解收入分配。

在经济学的生产论中，可以找到这种要素定价的关键。所以，作为我们对收入分配的一般讨论的序曲，这一章研究生产论。生产论给“边际产品”这一重要的经济学概念下了定义，并且把它和大家所熟悉的收益递减规律联系起来。最后，本章说明：各种生产要素的需求曲线——对劳动、土地等的需求——可以用它们的边际产品的概念表示出来。

§. 生产论

对生产要素的需求是相互依赖的

对生产要素的需求的基本特点来自这样一种技术上的事实：生产要素往往不是单独发生作用的。如果我想要一个花园，单凭一把铁锹是毫无用处的；一个赤手空拳的工人也同样毫无用处。工人和铁锹相结合才能开出花园，换言之，物品的产量共同地取决于所有被使用的投入品的数量。

威廉·配第爵士用 17 世纪的爽快方式把这一事实表述如下：劳动是产品的父亲，而土地是产品的母亲。人们不能说，在生产一个婴儿时，谁是更重要的——母亲还是父亲。因而，一般不能说，究竟有多少产出是由各种不同生产要素中的任何一个单独生产出来的。各种不同的生产要素相互发生作用。

对于投入的不同生产要素的生产率，这种共同或者相互依赖的性质具有一个重要的后果：对每个投入要素的需求的数量将取决于全部投入要素的价格。因此，对劳动、就业的需求将取决于机器的价格，同样也取决于工资率。同样的说法也适用于机器。通过提高汽车工人的工资，美国汽车工会为工作母机和机器人带来了好生意。

使得分配问题复杂化的正是土地、劳动和资本品在生产上的这种相互依赖的性质。假定我们在某一时间，我们必须对一国的全部产品进行分配。如果土地单凭自身生产了若干产品，劳动单凭自身又生产了若干产品，而机器单凭自身生产了剩下的部分，那末，分配似乎确实是容易的事情。在供给和

需求的作用下，如果各种生产要素均能单靠自己来生产物品，那末，它们肯定能够尽量得到它们自己生产活动的果实。

但是，把上一段话再读一遍，并且在“单凭自身生产”和“单独生产”这样的名词下面加重点符号，它们所指的是一种幻想，指的是：一个在现实中完全不存在的生产的独立性。不存在的。如果土地和劳动一起生产出玉米，那末，你究竟如何划分每个投入要素各自的贡献

那么分配问题是如何解决的？是通过在完全竞争的或不完全竞争的市场上发生作用的供给和需求均衡过程，并通过政府法律加以修整而得以解决的。对经济学中的生产论的一个概略分析可以给理解市场经济里的收入分配提供一把不可缺少的钥匙。

把产出和投入联系在一起的技术的规律：生产函数

生产论从具体的工程或技术的信息开始，如果你拥有一定数量的劳动、一定数量的土地和一定数量的其它投入品要素，如机器或原料，那末，你所能生产的某种具体物品的数是多少呢？答案取决于当时的技术条件：如果某人做出一个新发明或发现一个新工业生产方法，那末，从一定数量的各种生产要素所得到产出就会上升。但是，不论何时，在各种生产要素投入的数量既定的条件下，都存在着一个可以获得的最大的产出数量。

这个表明产出和投入之间的关系的规律是如此重要，以致经济学者给它一个名称。他们把它称为“生产函数”。

生产函数是一种技术关系，被用来表明每一组具体投入品（即生产要素）所可能生产的最大的产出量。在每一种既定的技术条件下，都存在着一个生产函数。

下面是生产函数的一些例子：

在一本厚厚的笔记本上，一位农学家列出了土地和劳动的各种配合所能生产的各种数量的玉米。在笔记本的一页，他列出生产 100 蒲式耳的玉米所需要的各种可供选择的土地和劳动的配合；在另一页，有生产 200 蒲式耳的玉米所需要的各种可供选择的投入品的配合，等等。

另一个生产函数的例子是发电。一本工程蓝图可以说明生产 100 万千瓦的电力所需厂房、汽轮机、冷却池和劳动的配合在一页上载有石油发电的蓝图——它的资本成本是低微的，它的燃料成本是高昂的。另一页上记载着一个用煤作燃料的火力发电厂一的计划：它的资本成本高（部分用于治理散发出来的有毒气体），但是，它的燃料成本远为低下。在其他各页上记载着建设核电厂、水力发电站、太阳能发电站等的技术，如此等等。把所有这些 1985 年的不同的蓝图放在一起时，它们就形成了 1985 年电力生产的 581 生产函数。

在美国经济中，存在着数以千百万计的不同的生产函数：每一个数量难以胜计的厂商和它们的不同产品都至少具有一个生产函数，我们将会看到在厂商的成本曲线的背后（正如在第二十一章中论述过的），不可避免的存在着该厂商的成直角地生产函数。并且，我们将进一步说明生产函数如何为厂商对它必须购置的土地、劳动、资本以及许多其它生产投入品的引致需求提供基础。

注意：在作出其决策时，利润最大化的厂商是怎样处于两种市场之间：（1）商品市场，厂商以供给者的身份出现，按照它的顾客的需求曲线来调整它的生产；（2）生产要素市场，厂商以需求者的身份出现，购置投入品，以便使它的生产总成本最小。正是在这些生产要素的市场上，社会的各种用于生产的投入品才具有价格（工资、租金、利息、等等）。从而收入的分配才得以决定。

边际产品的定义

在第二章中，我们给收益递减规律下了定义。图 26—1 复制了已经论述的位于前面的表。该表说明，对一定数量的土地的投入增加数量的劳动单位，而得到的递减的产量的增加，实际上，我们已经在使用生产函数的概念，而不知道它的名称。

现在，我们可以引入经济学者给增加的产品所取的名称。回想一下，在经济理论中，“增加的”这一名词总是被“边际的”这一名词所代替。

一种生产要素的“边际产品”是在其它生产要素保持不变时，由于增加该生产要素一个单位而增加的产品或产出量。

劳动的边际产品是在其它投入品保持不变时，增加一个单位的劳动而增加的产出量。

同样，土地的边际产品是在其它投入品保持不变时，增加一个单位的土地而导致的总产出量的变动——对于任何生产要素均是如此。

边际产品和收益递减

我们现在可以把图 26—1 附表的第三栏的数字和“边际产品”等同起来。可以看到：该栏的数字遵照收益递减从 2000 下降到 100。同样的边际产品的数字也在下面的图形中表示出来；该图说明劳动的边际产品的持续下降。这就反映出：当我们使土地数量保持不变而添增相同单位的劳动时，上图的总产量已日益为小的幅度上升这一事实。我们看到，收益递减规律也可以重新被命名为“边际产品递减规律”。

适用于一种投入品的道理也适用于任何其他投入品。我们可以互换土地和劳动的位置，现在使劳动保持不变而变动土地。我们可以列出一个新的表格，用以表示土地的边际产品。可以想象，土地的边际产品也会遵循收益递减规律的。为什么？因为现在每增加一单位的土地会具有越来越少的固定的劳动数量来发生作用。

用边际产品解决分配问题

劳工领袖们往往说：“如果没有劳动的话，产品数量为零。因此，全部产品应归功于劳动。”资方的拥护者利用同样荒谬的逻辑得到相反的结论：“如果把所有的资本品拿走的话，劳动者仅能从地球上搜刮到非常微薄的报酬。因此，几乎全部产品应该给予资本”。这两种如此愚蠢的建议的不当之处在于：把它们合并在一起，它们要把全部产品的 200% 或 300% 分配给两种或三种生产要素，而在实际上，有待分配的产品仅为 100%。一个现实的世界经济不是一所法院，在其中，敏锐的法学头脑以不合逻辑的方式钻牛角尖，以便解决社会为谁生产的问题。

现在，分配之谜——即市场如何在两个（或更多的相互协作的生产要素之间分配它们共同生产的总产品——可以用边际产品的概念而得到解决。哥伦比亚大学的卓越的经济学家约翰·B·克拉克，在1900年左右提出了一个简化的分配理论。不论物品和投入的生产要素的种类为多少，该理论都可以被应用于竞争的价格和工资的决定。但是，如果我们集中分析一种收获物总量——称它为玉米，或一篮子物品，或 Q ——那末，它就最易于被我们所理解。生产函数告诉我们：在各种不同数量的劳动时数（ L ）和不同数量的相同肥力的土地（ A ）时，它们所生产的产量（ Q ）为多少。

现在，克拉克以如下的方式进行思索。第一个劳动者生产的边际产品很大，因为有大量的土地与之发生作用。第二个劳动者添增一个数值大的但却稍矮一点的边际产品的长方形。然而，这两个劳动者是相同的人，从而必须得到相同的工资。哪种工资？是第一个劳动者的 MP （边际产品）？还是第二个劳动者的较低的 MP ？或者这二者的平均数？

在自由竞争的条件下，当地主可以随意雇佣不同数量的劳动者时，答案是非常明显的：

如果地主必须支付给第二个劳动者的市场工资超过他的边际产品，那末，地主决不会自愿地雇用第二个劳动者。因为，表示对劳动的需求的 DD 曲线必须保证：一切被雇佣的劳动者只能得到作为工资率的最后一个劳动者的边际产品。

第一个劳动者及其他劳动者所生产的超过最后一个劳动者生产的 MP 的部分到哪里去了？这部分 MP 留在地主的手中，是地主的剩余所得。我们在后面将详细地分析地主的剩余所得，并称这种所得为租金。在自由竞争的市场上，谁也不能从地主的手中取走这部分 MP 。地主是否在“牟取暴利”呢？按照这个词的通常

图 26—1 在数字上和在图形上，收益递减可以被表示为边际产品递减

边际产品是由于增加一个单位的投入品而遗成的总产品的差额（如第四个劳动者添增加 $300=3800-3500$ 单位的产品）。每一个新劳动者添增的边际产品依次递减。上方图形（a）表明：当添增更多的投入品时，总产量的增加越来越小。

下方的图形（b）表明：增加的或边际产品依次递减。把阶梯形描绘成平滑的曲线使得得到平滑的向下倾斜的边际产品曲线。把（b）图边际产品曲线之下的面积（即长方形的面积）加在一起，使得得到（a）图中的总产品（例如， $2000+1000+500$ 三个人的总产量3500。如何计算四个或五个劳动者的总产量）。

含意，他并没有这样做，每一个地主不过是千百个地主中的一个，他的土地不比别人的好，也不比别人的差。正如劳动者通过与劳动者的竞争来得到工作一样，地主也通过与地主的竞争来得到劳动者，在克拉克的竞争世界中，并不存在着相互勾结，并没有雇主协会，也没有工会组织。

图 26—2 说明：劳动的边际产品的曲线形成了以实际工资（用玉米或一篮子物品、或用 Q 单位）表示的一切雇主对劳动的需求曲线 DD ，人口或劳动力给我们提供劳动的供给（用 SS 表示），从而均衡工资处于 E 点。劳动的总工资份额为 WXL （例如， $w=5$ ， $L=100$ 万，总工资额=500万），这以 E 点下

的长方形 OSEN 表示。

图 26—2 边际产品的原则决定传统的生产要素的收入分配

工资总额是 E 点下的长方形面积，即：工资率表示的高度和劳动时数表示的底边的乘积。地租为剩下的部分，如 E 点上的三角形所示。总产量（即：工资的长方形加上地租的三角形的总和）是社会的边际产品曲线下的面积（每一个新的劳动者所添增垂直长方形的总和）。

我们不但已经确定了劳动在分配中的份额，而且还确定了土地的地租。图上的地租的三角形只不过衡量“前面的劳动者所带来的边际产品超过最后的边际产品而又从来没有得到补偿的各个部分的”总和，不论公道还是不公道，所有的劳动者都是一样的；所有地主都是自由竞争者，可以随心所欲地决定需求多少或不需求多少；因此，在竞争的条件下，所有的劳动者都不可避免地要得到最后一个劳动者的 MP 作为工资，而且，由于收益递减，必然存在着归于地主的地租的剩余三角形。

这就完成了边际生产率分配论的论述。可以看到：劳动的工资在这个例子中超过财产的租金：MP 的工资长方形约为地租的剩余三角形的三倍。这是符合实际的，但是，它取决于实际的技术水平。一项非常“节约劳动”的新发明可以使 DD 曲线变得陡峭，并且把 DD 曲线拉向 E 点的左边。可以检验一下：这可能使地租的三角形占有全部 GNP 的 50% 以上。

如果大量的移民或每个家庭养七个孩子使劳动供给增长到如此程度，以致沿着劳动需求曲线把社会移动到较低工资的水平，那末，相对于土地的三角形的地租而言，劳动的长方形份额可能下降。它可能下降，也可能不下降，这里是原因所在。

劳动供给沿着 MP 的劳动需求曲线的增加必然总是增加土地的地租三角形的绝对的总面积（读者可以自己试一下）。劳动的长方形的绝对总面积将处于何种状态呢？第十八章关于弹性的论述告诉我们：如果 DD 具有大于 1 的弹性，那末，表示劳动的总工资长方形面积肯定会增大。但是，劳动的长方形能否按照和土地的三角形相同的比例，甚至以较大的比例增加？虽然（除非你试着画出多条劳动需求曲线）答案并不明显，但是，答案还是肯定的：是的，如果边际产品曲线非常缓慢地向右下方倾斜的话，工资长方形的相对份额可以增加，而地租三角形的相对份额可以减少。

对历史的趋势的研究表明，在上个世纪，劳动的份额的变动就到令人吃惊的程度，这样一种事实表明：劳动需求曲线的弹性接近于 1。

许多投入物

由 J·B·克拉克发现的边际生产率理论以及其前一节对之所作的概述，在理解不同的投入品的定价方面是向前进了一大步。在 19 世纪早期的大卫·李嘉图已经掌握了图 26—2 的基本意思。但是，克拉克看到，把土地和劳动的位置相颠倒过来，得到了一种完整的分配理论：

你可以互换劳动和土地的位置。现在使劳动保持不变。在不变的劳动之上添增数量可变的土地。计算每一英亩土地的边际产品。画出一条 $D'D'$ 曲线，用以表明，在每一种地租率之下，劳动所有者需求多少英亩土地。在你所画出的类似图 26—2 的新图中，可以找到一个新均衡点 E' 。

指出土地的 MP 所决定的表示地租的长方形。指出表示劳动所得到的剩余工资的三角形。同时，可以看到非常令人吃惊的事实，各种要素是完全对称的。

这个新图形说明：所有生产要素在分配时所得到的份额，都可以被认为是由它们各自相互依赖的边际产品所决定的。事情到此并没有结束。假设仅有的两种生产要素是劳动（L）和某些可用的各种资本品（K），而不是劳动和土地。又假设一个可以把 Q 对 L 和 K 的关系表示出来的生产函数，它具有和图 26—2 大致相同的性质。

这样，你就能重画图 26—2，并且得到同样的 L 和 K 之间的收入分配图形。

总结 边际生产率可以为在竞争条件下的生产要素——包括熟练或非熟练的劳动、每一等级的土地、资本品、肥料以及其它投入品——的定价提供线索。

在竞争的生产要素的市场上，企图取得最大利润的雇主应该使他们的投入品的需求曲线取决于持续增添的生产要素单位所能导致的产品的增加，即取决于边际产品。

在只有一种产出量的简化的情况下，各个厂商的 MP 在水平的方向相加——像第十九章和第二十二章的 dd 曲线和 SS 曲线那样——便得到对劳动或对任何其它生产要素的市场需求曲线 DD。

在每一条 DD 曲线与其生产要素的供给曲线 SS 相交的地方，我们得到：

工资 = 劳动的边际产品地租 = 土地的边际产品

其他生产要素以此类推。

这个办法把百分之百的 Q 分配给所有的生产要素，不多也不少。

§ . 美国的总量生产函数

我们已经在显微镜下考察了一个厂商的边际生产率，现在让我们用望远镜瞄准美国经济的总量运行情况：劳动总额、资本总额和产品总额。对于这些数量，必须加以仔细研究，这种研究涉及到难以胜计的为指数正确加权的问题，而且这种研究在描绘一个全面的经济行为的轮廓方面也是很有用的。

对于总量生产函数资料的经验性研究可以追溯到 20 年代，当时，保罗·道格拉斯（芝加哥大学教授、后来成为美国参议员）分析了制造业的资料。在 50 年代和 60 年代，其他人又把这一探索进一步向前推进，这些人中包括罗伯特·索洛、约翰·肯德里克和爱德华·丹尼森。这些研究的目标是要发现经济增长如何取决于资本、劳动和技术进步。

这些研究发现了什么？他们的统计数字告诉我们，在某种微妙的意义上，劳动是唯一最重要的生产要素。在生产上，劳动和资本都是必要的，因为如果把一切资本都拿走，或把一切劳动都拿走，我们所能得到的总产量将是微不足道的。但是，他们发现，每增加 1% 的劳动所增加的产出量三倍于

注意，一个生产要素的边际产品被表示为每添增一个单位生产要素所得到的以物质单位衡量的产品。所以，经济学家们有时使用“边际物质产品”而不用简单的边际产品，特别是，当经济学家们想要避免任何与我们很快将要碰到的被称为“边际收益产品”发生任何可能的混淆时，他们就这样做。为了简单起见，我们可以省略掉“物质”这个词，并且把边际产品编写为 MP。

每增加 1% 的资本所增加的产出量。这个结论基本上符合众所周知的事实，即：工资占国民产值的大约 3/4，而 1/4 是财产收入的份额。

找得到的经验事实 从这些研究中，我们还得到非常多的其它结论。下面便是其中的一些。

- 在整个这—个世纪，劳动和资本这两者加在一起的生产率已经并且正在提高，其原因是技术进步和劳动者教育和技术水平较高。总生产率的平均增长率已在每年的 1% 和 2% 之间。

- 资本存量比劳动者的工时数已经并且正在较快地增长。其结果是：劳动与一个数量日益增加的资本品发生作用。因此，劳动生产率和工资的增长速度趋向于大于技术进步所单独导致的劳动生产率增长 1% 到 2% 的速度。

- 资本收益率（“利润率”）可能要面临收益递减规律的作用，因为每一单位资本现在只有较少的劳动共同发生作用。然而实际上，资本的收益率大致保持不变。为什么？因为，技术进步对资本生产率的影响抵销了每个劳动者分摊的资本数量的增加的影响。正如较多数量的机器可能导致较低的机器收益率，但是，仍然会出现再次使资本获得更高利润的新的和改良了的机器。

- 在分配份额竞赛中，是劳动还是资本占了上风呢？是劳动的份额还是资本的份额增长呢？存在着背驰的因素，因为生个劳动者分摊的资本数量的增长降低了利润率，而技术进步却提高了利润率。这些相互抵消的作用的结果趋向于分配给劳动的国民收入的份额有非常缓慢的和微小的上升。一个明显的事实是通过上个世纪广泛的结构改革，劳动和资本所分得的相对份额几乎保持不变。通过工会化、机械化和电子计算机化的滚滚浪潮，劳动分得的国民收入的份额已经有所变动，但只有极小的百分点的变动。

在全世界进行类似的统计，可以给微观经济学的生产论和分配论的骨架添增肌肉。同时，它们也可以检验某些经济原理——第三十六章将要用来说明国民经济增长的原理——的正确性。

§ . 竞争的要素定价的效率

关于边际产品理论如何在一个简化的世界中把总产品“分配”给两个生产要素——土地和劳动，我们已经作了简要的论述。并且，我们也已经看到，这样一种分析如何能够说明影响美国经济的全面运行的各种因素。

我们所观察到仅仅是竞争在简单的新古典条件下如何充分发挥作用。这些规律可以说是在经济丛林中的生存规律。并且，我们也曾经看到：这种分析方式如何能对影响美国经济的总体运行的各种力量加以说明。

事情到此还是没有结束。假设我们拥有三种（或更多的）：生产要素：L、A 和 K。再度假设一个常规的生产函数，可以表示产出是和三个投入品之间的关系。我们再度使 L 单位变动，计算它的 MP。然后，使 K 单独变动，计算它的 MP。又使 A 单独变动，计算它的递减的 MP。再使 A 单独变动，计算上地的递减的 MP。现在，画出三条同时存在而又相互依赖的边际产品的需求曲线。再画出三种生产要素的供给曲线。可以证明，如果每种生产要素的价格等于它们的边际产品，即： $PL = MPL$ 、 $PA = MPA$ ， $p_k = \text{使用资本品所支付的价格} = MPK$ 。那末，全部的 Q 会通过竞争而被分配于三种生产要素，不多也不少。每一单位的任何一个生产要素都得到它的最后单位所生产的 MP；余留下来的多余部分（即前面单位所生产的 MP 超过最后一个单位的 MP 的部分）正好提供足够的 Q 来支付其它生产要素所得到的它们的最后的 MP。

但是，我们能够说明在决定劳动的工资、土地的地租、资本的利润等方面，竞争的定价机制是如何有效率地发生作用的吗？

关于竞争定价的一个值得注意的事实是它产生有效率的后果。社会用最有效率的方式生产它的粮食和衣服。这是如何发生的呢？

从回想我们所讲的生产效率开始分析，这是一种情况，在其中，社会处于它的生产可能性边缘。这也就是说，从一种经济中不可能榨出更多的产量的情况。

一个农业的例子 为了弄清楚边际产品定价制度为什么会导致生产的效率，有必要考虑上面分析过的完全相同的土地和劳动的情况。很明显，生产效率要求：必须使相同的土地和劳动在经济的任何地方都以完全一样的比例相配合。

假设社会在其一半的土地上使用大量的劳动，在另一半土地上使用少量的劳动。收益递减规律告诉我们：在前一半土地上的劳动的边际产品要比后一半的少。因此，我们可以通过把劳动转移到具有较高 MP 的后一半土地的方法而得到更多的产出量。当边际产品在两个相同的一半土地上相等时，即劳动和土地在两个完全相同的一半土地的配合比例相同时，产出量才为最大。

但是，我们怎样才能知道，土地和劳动的竞争的定价制度会导致这种有效率的配置呢？通过地主为了取得最大地租而进行竞争；通过工人为了取得最大工资而进行竞争；通过迫使市场价格到达最低生产成本的不可抗拒的竞争力量。这些竞争中的每一种都使竞争市场把用于每个农场的每一英亩土地上的劳动量拉平。任何一个背离这种以最低生产成本生产粮食的农场都将会遭受经济损失。最后，这样一个缺乏效率的农场主在为经济生存的斗争中将会走向破产。

竞争的市场的这种明显的有效率的性质，与我们在第二十二章所遇到过的是一样的。这里，我们把它应用于要素市场，而在那里，我们把它应用于产品市场。在下面论述生产要素定价的各章中，我们将会一次又一次地看到：竞争的定价制度，通过找出最优的生产技术，能够有助于解决社会如何生产的问题。并且，这一结论同样适合于其它要素——对劳动和资本如同对土地一样——都是如此。竞争的定价制度不只是在资本主义下有用，而且，对于获得效率来说，定价制度如同对资本主义国家是一个无价之宝的工具一样，对社会主义国家也是如此。

厂商剥削工人吗

自工业革命以来，资本主义的批评家们已经断言：劳动可以有权得到经济的全部果实。社会主义者们说：为什么被认为是一个公平的社会要追求效率呢？如果追求效率单纯地意味着富有的资本家们变为更加富有的话，那么，按照批评者们的意见，劳动受到了剥削。

剥削的概念出自于卡尔·马克思的著作，来源于他的“劳动价值论”。著述于边际生产率理论被发现以前的时代，马克思把剥削定义为一个劳动者对产出量的贡献和他的工资之间的差额。因为，按照马克思的观点，劳动创造一切，全部利润、利息、地租都单纯是对劳动者的剥削。

按照现代分配理论，剥削概念听起来像是一个在辩论会中比在经济学课程中要更为有用的一个名词。不过，已故的奥斯卡·兰格，一个著名的波兰

经济学家，他从事于马克思主义和非马克思主义经济学的研究工作，他试图说明，即使在经济学已经拒绝了马克思的劳动价值论之后，剥削继续是一个有用的概念。

兰格争辩道，少数富有的资本家——他们对现有的 GNP 没有多少贡献——应该得到 GNP 的很大一部分，这在道德上是不好的。兰格的补救办法是由劳动者拥有资本、土地、和其它自然资源。

然后，劳动者会以工资形式，或者以他的财产份额的收入形式，得到全部的国民产品。除此之外，全是剥削。

兰格的剥削的定义在技术上已经远离马克思和其他人所使用的术语。但是，兰格的论点有一个重要的令人注意之点。他提醒我们；由完全竞争、边际产品对生产要素的定价所决定的收入分配，在道德上和政治上可以是不能接受的。

一种有效率的经济仍然可以存在一条收入的非常不平等的洛伦茨曲线。

§ . 单一厂商的边际产品理论

我们已经完成了我们的主要任务。但是，仍然需要：（1）把生产与分配理论和厂商的最大利润的决策联系起来；（2）说明第四编中的各种成本曲线实际上是以本章的有关边际生产率的决策为内在基础的。

边际收益产品和利润最大化

用货币来表示，每一个最后的劳动者究竟给我这个计算机厂商带来了什么？正如我们已经看到的，他带来了边际产品。但是，劳动者并不愿意接受计算机作为工资。市场工作是用货币计算的，不是用 q 的单位计算的。并且，作为雇主的我企图取得以货币计算的最大利润。

在完全竞争的情况下，答案是容易的。劳动者给我带来的是边际产品（MPS），而可以按照我的产品（ q ）的市场价格（ pq ）全部出售。对于 pq ，而作为完全竞争者的我又不能够影响市场价格，那末，我所生产的产品（ q ）能够按照市场价格（ pq ）全部卖掉吗？如果上述 MPI 是 8 个单位的 q ，而每单位卖价 $pq = 5$ 美元，那末，最后一个劳动者对我而言值 40 美元（ $= 5 \text{ 美元} \times 8$ ）。一般说来，在完全竞争的情况下，对厂商而言，每一劳动者值 $pq \times MP$ ，即他或她的边际产品的货币价值（如果对一块土地 A 而言，则为 $pq \times Mp$ ）

早期的研究忽视了土地、能源和自然资源的作用。从 20 年代到 70 年代能源危机，这些要素相对来说，不那么重要。第三十六章对经济增长的原因进行了更全面的分析，说明产出量增长可以如何归之于各种不同投入品。在这种计算中通常使用的生产函数，今天被称为“柯布—道格拉斯生产函数”。本章结尾的第六个问题和附录的第二个问题中都使用了这个生产函数。

关于剥削的第三种概念参阅图 29—6。这一概念根源于在购买劳动时雇主的垄断权力（所谓买方垄断），然而，剥削对于像劳动那样的生产要素的剥削的第四种概念。该概念来源于剑桥大学的已故 J·鲁宾逊所说的“厂商在它的产品市场上的垄断力量”。正如我们在下一节要看到的那样，这种厂商支付给生产要素的报酬小于生产要素的边际产品实际得到的货币价值。生产要素所得到的是边际收益（它小于价格）和其边际产品的乘积。由于最大的和最垄断的厂商往往在实际上支付最高的工资，鲁宾逊式的剥削实际上不过就是说：垄断者的产量大小，从而整个社会将由于这种缺乏效率而受到剥削，劳动者的工资不足以购买他们自己的边际产品。

但是，完全竞争仅仅是不完全竞争的一个极端情况：它是对我的产品的水平需求曲线的情况。在更为普遍的不完全竞争的情况下， dd 是向右下方作出一定程度的倾斜的。第二十三章说明，我在不完全竞争下，由于每一增加单位 q 所带来的实际的边际收益小于市场的 pq （因为从前的单位所蒙受的损失）。对我而言，当 $MRq < pq$ 时，那个劳动者的 8 个单位的边际产品的每一个都不值市场的 $pq = 5$ 美元。那末值多少？如果 $MRq = 3$ 美元 < 5 美元 $= Pq$ ，则答案是明确的：这个最后的 MpL 对我而言仅值 $3 \text{ 美元} \times 8 = 24 \text{ 美元}$ 。

然而，一般说来，厂商对生产要素（如劳动）的需求曲线是货币，即“ q 的边际收益”乘以“ L 的边际物质产品”来表示的。这个重要的概念被赋予以一个名称、并且被定义如下：

“边际收益产品”的定义为边际产品乘以厂商出售它的添增的物质产品的边际收益：

劳动（ L ）的边际收益产品 $= MR_q \times L$ 的边际产品

土地（ A ）的边际收益产品 $= MR_q \times A$ 的边际产品

其余以此类推。

现在，我们来运用这个新概念。厂商对任何生产要素的需求曲线，可以用该厂商有关该生产要素的边际收益产品曲线来表示。边际收益产品曲线向右下方倾斜，其原因有二：（1）物质收益的递减，（2）不完全竞争通常所具有的向右下方倾斜的 MR ，曲线。

在最大利润的均衡状态，每一家厂商面临着竞争的生产要素的价格——货币工资、每英亩土地的地租，等等——的厂商都企图使：

L 的边际收益产品 $= L$ 的价格 $=$ 工资

A 的边际收益产品 $= A$ 的价格 $=$ 地租

其余以此类推。

换言之，一家追求利润最大化的厂商总是想妄对雇用较多劳动或土地的添增成本和追加收益加以比较。成本是工资率或地租。追加的收益是边际收益产品。因此，当工资等于劳动的边际收益产品、地租等于土地的边际收益产品，如此等等时，厂商便达到了最大利润均衡状态。

边际产品和最低成本

第二十一章列出了每一个厂商生产 q 时的总成本数字。这种最低总成本（ TC ）如何得以估计出来？边际生产率论现在可以为之提供答案。工艺师告诉厂商负责人：该厂商可以使用很多的土地和很少的劳动或者使用很少的土地和很多的劳动来生产 $q = 9$ 个单位的产品。哪一种是最有效率的选择：是 $A = 10$ 、 $L = 2$ ，还是 $A = 4$ 、 $L = 5$ ？很显然，答案取决于该厂商所面临的工资率和地租率。如果 $PL =$ 每小时 5 美元而 $PA =$ 每英亩 2 美元，那末，10 英亩土地和 2 小时劳动的配合比 4 英亩土地和 5 小时劳动的配合要具有较低的总成本 [为什么？因为 $(2 \text{ 美元} \times 10 + 5 \text{ 美元} \times 2) = 30 \text{ 美元} < (2 \text{ 美元} \times 4) + (5 \text{ 美元} \times 5) = 33 \text{ 美元}$]。

要想得到最低的 TC ，必须遵守什么样的规则？生产每一数量 q 的最低成本可以通过研究土地和劳动的边际产品而得到。如果使用一英亩土地的成本为 800 美元，而每小时劳动的成本为 8 美元，即 800 美元的 1%，那末，没

有一个头脑正常的人 would 认为：通过使土地和劳动的边际物质产品相等，会得到最低成本。由于土地的成本为劳动的 100 倍，土地的 MP 应该能提供劳动的 MP 的 100 倍。

很显然，如果想得到最低的总成本，一家厂商必须使得花在每一生产要素上的每 1 美元的 MP 相等（回想第十九章相类似的论述。每 1 美元所购买的——边际效用相等，如果消费者的效用是被最大化的话）。

最低成本规则 为了得到其 TC 曲线上任何一点的最低总成本，一个厂商会持续不断地雇用生产要素，一直到花在每个生产要素上的最后 1 美元钱所能购买到的边际产品相等时为止。

$$\frac{\text{L 的边际产品}}{\text{L 的价格}} = \frac{\text{A 的边际产品}}{\text{A 的价格}} = \Lambda$$

上述规则 的一个明显的推论是：

替代规则 如果一种类似劳动的生产要素的价格上升，而其它生产要素的价格保持不变，那末一般说来，厂商使用较多的其它生产要素来代替现在价格较为昂贵的生产要素来生产它的 q 的产出量，是较合算的（PL 的上升会减少 MP/PL 的数值，并且使 L 被解雇，使 A 被更多地租用，一直到均等时为止——从而削减所需要的 L 的数量，并且增加对土地需求量。PL 的下降具有相反的作用。根据同样的逻辑，PA 的单独上升会使劳动替代现在为昂贵的土地）。

结束语

我们已经说明，克拉克的总量收入分配理论的一般看法，完全符合微观经济学中任何不同种类的要素投入品所生产的任何种类的产品的定价情况，虽然它是一个强有力的理论，但它却不是是一个完全的分配理论。即使我们假设：整个经济像一个大厂商，具有一个巨大的总量生产函数，但这个只会提供 1/2 的答案。这样我们会有分配的需求一面，而没有供给的那一面。

一个完整的收入分配理论应该包括三个方面的因素：（1）技术（生产函数）；（2）偏好的货币选票对各种物品需求的影响力（最终对物品的需求曲线，可以导致出对于生产要素的需求）；（3）生产要素的相对供给数量（取决于大自然的赋予、劳动大军的数量、先天的或后天的能力、各种职业的负效用，等等）。

下面各章，我们将考察分配理论中的这些补充成份，以便说明在决定地租、工资和其它要素价格的生产要素市场上供给和需求如何发生作用。

本章的附录将为那些对几何学方法感兴趣的读者，提供有关生产论的复习。

总结和复习

1. 分配理论研究不同人们的收入的决定——或者研究为谁生产经济物品这一基本问题，为了理解什么因素决定劳动收入和财产收入在国民产品中的份额，为了理解什么力量决定收入的均等的程序，分配理论必须研究不同生

产要素——土地、劳动、资本、经营企业的才能以及风险的承担——在市场上如何被定价的问题。它必须研究供给和需求如何相互发生作用来决定各种不同的工资、地租、利息和利润。

2. 为了理解生产要素的需求曲线为什么具有现有的状态,我们必须研究属于每一厂商的生产论和成本论。对要素投入品的需求是复合需求——复合的原因在于:各种生产要素共发生作用来生产最终产品。

3. 可利用的投入品——土地、劳动、机器、肥料——的数量和产出的数量的关系称为生产函数。通过连续变动一个生产要素的微小增量,我们便可定义生产要素的边际产品。收益递减的意思是:在其它生产要素保持不变的情况下,某一种生产要素所带来的边际产品(MP)持续下降。

4. 为数众多的谋求私利的地主和劳动所有者之间的不断竞争将会保证:总产品按照生产要素的价格等于它的边际产品的方式来在生产要素之间分配。这会把100%的产品完全分配掉。任何一个生产要素,不仅限于劳动,都可以是变动的生产要素:因为生产要素的每一单位仅仅按照最后雇用的单位的边际产品(MP)而取得报酬,所以,将会留下足够的剩余产品(先前的MP超过最后的MP的部分形成的三角形)正好偿付其他生产要素的边际产品。因此,克拉克的新古典的分配论,虽然是被简单化的,却可以从逻辑上全面说明理想的竞争状态。

5. 为测知整个美国经济的总量生产函数所作出的巨大尝试,似乎可以大致证实生产论和边际产品论的正确性。在本世纪中,技术进步提高了劳动和资本这两者的生产率,同时,资本增长快于劳动供给的增长。这一事实具有以下意义:(a)按劳动者人数平均的资本数量的增长已经使生产率和工资提高比单独的技术变革所应该提高的还要快;(b)每一单位资本所具有的收益递减的倾向几乎正好被技术创新所抵销;(c)劳动收入和财产收入的相对份额仍然大致分别为3/4和1/4。劳动收入的份额在最近几十年中具有微弱的上升——虽然上升的程度非常之小,那么,在生产条件和社会结构的巨大变化条件下,更是如此。

6. 当某一生产要素在各种不同的使用方面所得到的边际产品部等于其共同的市场价格时,社会资源即处于最有效率的配置状态。任何对于这种相等的偏离,不论是在中央计划之下,还是在干扰完全竞争的含有垄断的不完全竞争之下,都意味着我们处

于第二章的生产可能性的边缘之内,而不是边缘之上。

对于社会主义者说来,分配的边际生产率论的效率和逻辑并不能构成资本和土地得到如此之大的国民收入份额的借口。然而,当这种“剥削”的观点远离马克思的劳动价值论,它提醒我们:有效率的生产要素定价制度可以导致一种道德难以容忍的收入分配。

7. 如果厂商知道现存的一切生产要素的市场价格,并且从工程技术上知道改变生产要素的数量对最终产品的影响,那末,它便可以同时解决两个问题:(a)通过不同生产要素之间的相互替代来实现最低成本的配合——在这种状态下,厂商已经使它花费在每一种生产要素上的每一美元所得到的边际产品相等——(b)在一切可能的产出量中最后确定哪种产量能获得最大利润,也就是使 $MR = MC$ 。

8. 另一完全相似的生产要素的均衡条件如下:边际收益产品等于生产要素的价格。为什么在最大利润的均衡状态,这二者必然相等?因为任何有常

识的雇主必将在某一点停止雇佣更多的生产要素，在这一点，该要素的边际产品给厂商带来的以货币表示的边际收益开始小于该厂商为了雇佣他所需要的任何数量的要素而必须支付的价格。他能够随意雇佣到的或多或少的必须支付的生产要素的价格。

9. 我们的分析已经说明：为什么在某一种生产要素的价格上升时，对于该生产要素的需求量趋于下降。较高的劳动的价格导致其它的生产要素替代劳动来生产每一种产品。而且，较高的劳动成本很可能意味着最大利润的产量会处于较低的 q 的水平，因为 MR 现在要与较高的 MC 相等。

同样的事实是：该生产要素的边际收益产品需求曲线双重地向右下方倾斜，其原因在于生产技术上的收益递减，再加上垄断者对于市场的控制。

概念复习

要素定价，分配	处于任何产量 q 情况下，用于复合需求每一要素的最后 1 美元的边际产品相等
生产函数	MP 长方形，剩余的地租三角土地和劳动对称形边际产品，边际收益产品边际产品： MP 和生产要素价格

供讨论的问题

1. 解释“生产函数”。然后解释各种边际产品。
2. 用一个新的类似图 26—2 的图形概述土地变动时的克拉克分配论的轮廓。
3. 给边际收益产品下定义，指出它与边际产品的区别？
用一种常识性的语言来释说明，除非每一个生产要素的价格正好等于它的边际收益产品，最大的利润还未达到。
4. 使一个怀疑的人确信下述规则的正确性，即为了获得一个最低的成本点，你必须使花费在每个要素上的每一美元的边际产品相等。即使当你还没有决定要获得最大利润的产量时上述规则也是对的。
5. 指出下列陈述中的每种的错误之处：
 - (a) “边际产品作为每个劳动者的产出量加以计算。”
 - (b) “分配理论不构成问题。你只要简单地算出每一生产要素产出量是多少，然后给出它那一部分产量。”
 - (c) “在竞争条件下，每个劳动者所得到的的是全部产出量减去原料成本后的那一部分。”
 - (d) “边际收益产品纯然等于价格乘以边际产品。”
6. 假设在每 10 年中 GNP 的增长都快于劳动供给的增长。如果与卡尔·马克思的预言相反，工资的份额停留在 GNP 中大的相同的比例上，那末，说明实际工资率必定会上升。
7. **较高深的问题。** 用表示产出量，以及用 L (代表劳动) 和 A (代表土地量) 表示投入品。说明 L 和 A 的数学平均值，即 $q = \frac{1}{2}L + \frac{1}{2}A$ ，并不构成一个

恰当的生产函数，因为它并不表明边际产品递减（提示：L 每增加一个相等的单位，总是会使 Q 增加相同的 $\frac{1}{2}$ 个单位）。但是，科布一道格拉斯生产函数 $Q = \sqrt{LA} = \sqrt{L}\sqrt{A}$ 是一个具有收益递减的良好生产函数（提示：1、2、3、... 的平方根是 1、1.41、1.73，这些数字可以表明 Q 的增量的减少，即 0.41、0.32、...，实际上，附录表 26A—1 能满足这种特殊对称的情况，补偿了这个特殊的同时存在的情况，说明 $Q = 1002LA$ ）。

8. 对那些懂得微积分的人的问题。收益递减意味着边际产品持续减少。这样，

$$\frac{2Q}{2L} = MP_L$$

所以，收益递减意味着：

$$\frac{2(MP_L)}{2L} = \frac{2^2 Q}{2L^2} < 0$$

一般的科布一道格拉斯生产函数是：

$$Q = bL^K A_{1-K}$$

由于所有的变量都是正值，并且 $0 < K < 1$ 。你能说明这个生产函数呈现出收益递减吗？

附录 26：生产论和厂商决策

第二十六章的主要部分所阐述的生产的边际生产率理论系以生产论作为它的基础。所以，在本附录中，我们更集中地用图形来探索生产论。

§ . 带数字的生产函数

表 26A—1 以说明一个简单的生产函数的一个数字的例子开始。生产函数表示每一组投入品和它所能生产的最大产出量之间的关系。表 26A—1 用纵、横轴表说明投入的数量，并且用表上的方形交点来表示产出量。

表的左手边纵轴表示不同数量的土地，从 1 到 6 个单位。表底的横轴表示劳动的数量，也是从 1 到 6 个单位。与每一土地横行和每一劳动纵行相对应的产出量则列于该表之内。

如果我们想要知道：在使用 3 个单位的土地和 2 个单位的劳动究竟能生产出多少？我们向上方量取 3 个单位的土地，再向右方量取 2 个单位的劳动。看到的答案为 346 个单位的产量（你能指出一些其他投入品的配合来生产 $q = 346$ 吗）。按照同样的方式，我们可以找到：3 个单位土地和 6 个单位劳动将生产 600 个单位的产量。

因此，不论土地和劳动如何配合，表 26A—1 说明的生产函数告诉我们：我们能够生产的产出量为多少。也请记住，这是在一定时点的一定工程技术和知识条件下所能得到的最大的产出量。

表 26A—1

§ . 边际产品递减规律

表 26A—1 恰好可以说明收益递减规律。

首先回顾我们给“劳动的边际产品”下的定义，即：在土地数量不变的情况下，每一个增加单位的劳动所添增的产量。在第 26A—1 表上的任何一点，要想得到劳动的边际产品，可以把同一横行的两个衔接的数字相减（代表该点的产量）。这样，当有 2 个单位的土地和 4 个单位的劳动时，增加一个劳动者所带来的边际产品为 48，或者在第 2 横行中 448 减去 400。

“土地的边际产品”的意义当然也是，在劳动数量不变的条件下，增加一个单位的土地所添增的产量。它包括了对一竖行的两个邻近数字的比较。这样，当有 2 个单位的土地和 4 个单位的劳动，土地的边际产品为第 4 竖行的 490 和 400 之差，即 $490 - 400 = 90$ 。

我们能够很容易就表 26A—1 的横行或纵行的邻近的数据作比较，找出我们给的两个因素中的一个的边际产品。

在知道了一个投入品的边际产品是什么之后，我们现在便可以给收益递减规律重新下一个定义：

当我们使某一生产要素保持不变，而增加一个可变的投入品，该可变的投入品的边际产品将递减——至少在某一点以后是如此。

为了说明上述定义，使土地保持不变，即在表 26A—1 中采用某一给定横行，——譬如说土地等于 2 个单位的横行。现在，让劳动从 1 个单位增加到 2 个单位，从 2 个单位增加到 3 个单位，如此等等。每增加一个单位劳动，q 会发生什么变化？

当劳动从 1 到 2 个单位时，产量从 200 增加到 282 个单位，即增加 82 个单位。但是，下一个单位的劳动仅增加 64 个单位，即 $346 - 282$ 。收益递减已经出现。

进一步增加单独一个劳动单位，可以使得我们按顺次得到仅为 54、48 以及最后为 42 个单位的添增的产量。读者可以检验其它横行，以证实在其它横行中收益递减规律也发生作用。也还可证实：当劳动保持不变而土地逐步增加时，同样的规律也发生作用（考察任何竖行上的产量的变动）。

在这里，我们应该回想过去对收益递减的解释。在第二章中，收益递减被认为是由于不变生产要素相对可变要素的减少而造成的。每一单位的可变生产要素和越来越少的不变要素发生作用。因此，增加的产量自然减少。

如果上述这种解释是正确的，那末，两种生产要素按比例增加时，收益递减就不会存在。当劳动从 1 增加到 2 而同时土地也从 1 增加到 2 时，我们应该得到二者同时从 2 增加到 3 的产量。这可以从表 26A—1 中得到证实。在第一种情况下，我们得到添增产量从 141 到 282；而在第二种情况下，产量从 282 到 423，其增量均为 141 单位。

§ . 既定产量的最低成本的生产要素的配合

这样，我们看到，表 26A—1 的例子呈现出规模收益不变：两个生产要素以相同的比例增长（两个因素按 2 或 $1/2$ 或 1.5 的比例增加）将以同样的比例的数字来增加产出量（2 或 $1/2$ 或 1.5）。

用数字表示的生产函数说明：用不同的方法生产某一既定数量的产出量。但是，在这许多可能性中，厂商究竟应该使用哪种方法呢？究竟应该用

哪种方法剥猫的皮呢？或者究竟用哪种方法发电呢？如果所需要的产出水平是 $q = 346$ ，那末，存在着不少于四种土地和劳动的不同的配合方法，如表 26A—2 所示的 A、B、C 和 D 那样。

产量相等的生产要素的配合

表 26A—2 生产某一既定产量的投入品和成本

假设一家厂商选择 346 个单位的产量。那末，它可以使用 A、B、C 和 D 四种选择中的任何一种投入品的配合。当厂商从表的上方移动到下方时，生产就变为更加劳动集约化而更少的土地集约化。

厂商选择不同的生产方法取决于投入品的价格。当 $PL = 2$ 美元和 $PA = 3$ 美元时，证实成本最低的配合是多少，说明，土地的价格从 3 美元降至 1 美元，会导致厂商趋于一种 B 组合的劳动更加集约化的配合。

以工程师而言，为了生产 346 个单位产量，所以这些配合都是同样可取的。然而，关心使厂商的利润最大和成本最小的会计人员却知道这四种方法中的一种能使成本最小。至于哪一种配合，则当然取决于各个生产要素的价格。

我们假设劳动的价格为 2 美元而土地的价格为 3 美元。这样，表 26A—2 第 3 竖行的数字表明了当投入品的价格在这种水平时的总成本。对于 A 配合而言，劳动和土地的总成本为 20 美元，等于 $(1 \times 2 \text{ 美元}) + (6 \times 3 \text{ 美元})$ 。B、C 和 D 的成本顺次为 13 美元、12 美元和 15 美元。在上述生产要素的价格下，C 无疑是生产该既定产量的最好方法。

如果这两种要素的价格之一有所变动，那末，生产要素的均衡比例也必须会发生变动，以便使用较少数量的其价格上升最快的投入品。这正像第十九章论述的消费者需求的替代效应一样。

例如，如果劳动仍然为每单位 2 美元而土地却下降到每单位 1 美元，那末，新的最优的配合为 B，因为较多的土地会被用来替代劳动，从而总成本仅为 7 美元。读者可以计算其它配合方法的总成本，以便证实：其它方法的总成本均较高（在表 26A—2 中，读者可以在空白处自己填入空白的数字）。

对于任何其它产量，都可以同样处理。一旦知道一切生产要素的价格，我们便能试算总成本，以便得到成本最低的生产要素的配合（为了保证读者能够理解有关的原理，读者可以寻求在劳动的价格为 4 美元和土地的价格为 3 美元的情况下，产量为 490 个单位时的最优生产方法。读者可以证实：在表 26A—1 中所有的配合中，3 单位劳动和 4 单位土地的配合具有生产 $q = 490$ 的最低成本，即 24 美元）。

等产量曲线

上面是用数字来分析厂商如何得到最低成本的生产要素的配合，这种一般的分析也可以用图形更加清晰地表示出来。我们可以采用把两种新曲线（即等产量曲线和等成本线）放在一起的方法来进行图解的方法。

再看一下表 26A—1，可以想象该表可以被转换成为一种平滑的曲线。更精确地说，我们可以绘制通过其产量为 $q = 346$ 的一条平滑曲线。正如图 26A—1 所示，这条平滑曲线表示生产 346 个单位产出量所具有的劳动和土地的各种不同的配合。它可以被称为“生产的无差异曲线”，以使与第十九章

附录中的消费者的无差异曲线相对应。但是，更能说明该图内容的名称却是“等产量曲线。”（在图 26A—1 中，读者可以根据表 26A—1 中的数字作出产出量等于 490 的等产量曲线、我们可以作出无数条这种等产量曲线，正像人们可以在地图或气象图上作出无数条等高线或等压线一样）。

图 26A—1

等产量曲线上的所有各点都表示能够用来生产 346 个单位的土地和劳动的各种不同配合。

等成本线

当劳动和土地的价格为已知时，厂商可以计算 A、B、C、D 或等产量曲线上任何一点的总成本。当厂商在等产量曲线上找到它的最低成本点时，它才能获得最大利润。

厂商找到最低成本的生产方法的一种简易图形方法是画出等成本线。图 26A—2 已画出了等成本线。在该图中，一系列平行的直线代表当劳动价格等于 2 美元和土地价格等于 3 美元时的一系列等成本曲线。

要想找到任何一点的总成本，我们只需要记下通过那一点的等成本线上的附加数字。等成本线全是相互平行的直线，因为我们假设厂商可以按照不变的价格来购买任何数量的生产要素。这些直线的斜率稍小于 45° ，因为劳动的价格（PL）稍低于土地的价格（PA）。更具体他说，我们永远可以认为，每一条等成本线的斜率必然等于劳动的价格和土地的价格之比——在这个例子中，为 $2/3$ 。

在既定的一条等成本线上的每一点代表相同的成本。这些曲线是直线的，因为生产要素价格不变，它们都具有数值为负的斜率，它等于劳动价格对土地价格之比， $2\text{ 美元}/3\text{ 美元}$ ，因此是平行的。

图 26A—2

等产量和等成本曲线：最低成本的切点

把等产量曲线和等成本线结合在一起，我们可以很容易地决定一家厂商的最优的或成本最低的位置。回想最佳投入品配合所处的点，在此点上，以最低成本能够生产的产出量 $q = 346$ 。正如图 26A—3 所示，要想找到这样的一点，把等产量曲线放到一组等成本曲线上。厂商总是沿着图 26A—3 向圆点突出的曲线移动，只要突出的曲线能够与较低的成本线相交。所以，它的均衡点不是在 A、B 或 D，而是在 C 点，在 C 点上，等产量曲线接触到（但不是相交于）最低的等成本线。当然，这是一个相切之点。在该点，等产量曲线的斜率正好等于与之相切的等成本线的斜率。

我们已经知道：等成本曲线的斜率是 PL/PA 。然而，等产量曲线的斜率是什么？它的斜率是两种生产要素之间的某种“替代比例”，取决于两种生产要素的相对的边际产品的大小，即 MPL/MPA ——正像在一位消费者的无差异曲线上两种物品的替代比例已经被证明为：两种物品的边际（或增加的）

效用之比一样（参阅第十九章附录）。

最低成本的条件

这样，我们的最低成本的均衡可以由下列相应的关系来定义。

1. 任何两种投入的生产要素的边际产品之比必须等于它们的价格之比。

$$\text{替代比例} = \frac{\text{劳动的边际产品}}{\text{土地的边际产品}} = \frac{\text{劳动的价格}}{\text{土地的价格}}$$

2. 对于每一种生产要素而言，支付（最后）1 美元所得到的边际产品必须相等。

$$\frac{\text{L的边际产品}}{\text{L的价格}} = \frac{\text{A的边际产品}}{\text{A的价格}} = \Lambda$$

第二种关系已经在本章的正文中详加论述过了（通过一项分子到另一项分母的移动，例如把 $a/b = c/d$ 移项成 $a/c = b/d$ ，我们

图 26A—3 最低成本的投入产品的配合处于 C

厂商要想找到产量为 346 的最低成本。因此，它沿着等产量曲线，寻找最低成本的投入品的配合之点。它所寻求的投入品的配合应处于最偏于西南方的等成本线上。在此点上，等产量曲线相切于（但并不相交于）最低成本线。这一点是最低成本的位置。该切点的意义是：生产要素的价格和边际产品是成比例的，从而使每一美元的边际产品相等。

可以从第一种关系推导出第二种关系）。

但是，读者不应该满足于任何这种抽象的解释。他应该记住经济学中的一般道理上的解释。它告诉我们，如果花费于任何一种生产要素的最后一美元钱可以提供较多的收益，那末，厂商就会重新调整它在各种投入的生产要素上的开支。最后我们还可以把上述最低成本的关系以下列形式表示出来：

3. 投入品价格和它们的边际产品必须是成比例的，该比例数值便是边际成本 MC

产品的 $MC \times \text{劳动的边际产品} = \text{劳动的价格}$

产品的 $MC \times \text{土地的边际产品} = \text{土地的价格}$

对于任何生产要素均系如此。

上述第一、第二和第三种最低成本的关系是等价的。在总成本曲线上的任何一点，不论产出量 q 如何，三种关系均能成立。这些关系并不告诉厂商，它应该最终生产的产出量究竟是多少。

最低成本规则没有提到边际收益，因为该规则适用于 TC 曲线上的一切的 q ，甚至于不提厂商的需求曲线为何。本章附录将把该规则和 $MR = MC$ 这一最利润的边际收益产品规则联系起来。

细心的读者会注意到本节的几何图形与第十九章附录中分析消费者均衡的图形的相似之处。每一条等成本线表示在一定的成本支出下，厂商所可能的购买的劳动和土地的一切可能的不同数量。每条线都是直线，因为它的方程是 $TC = \$2L + \$3A$ 。在第十九章附录中，消费者所购买的是物品，而不是生产要素。否则，他的“预算线”正好如我们现在论述的等成本线相同。按照相同的办法，我们也可以解释：为什么等成本线的斜率等于它涉及的两种价格之比。但是，注意下列区别：我们假设消费者具有一个不变的预算，因此，他只有一条预算线。由于厂商并不局限于任何具体数量的成本，所以，在决定最低成本的均衡点时，必须考虑许多等成本线。

最大利润的边际收益产品的条件

现在,我们加上 $MR_q = MC_q$ 这一最大利润条件。我们回想“边际收益产品”的定义为“边际产品和边际收益的乘积”。这样,我们就能把上述第三种最低成本的关系和 $MR_q = MC_q$ 的最大利润关系结合起来,以便得到我们最终的均衡条件:

劳动的边际收益产品 = 劳动价格

土地的边际收益产品 = 土地的价格

对任何生产要素均系如此:

$$MR_q \times MP_i = P_i$$

因此,我们的图形分析已经得到本章一般道理的分析所得到的最终结果——分析结果告诉我们:只有当某一种生产要素所带来的边际收益产品正好等于它的市场价格时,我们才停止雇用更多的生产要素。

对投入品的需求曲线

对一家厂商的生产要素的需求曲线直接来自最大利润条件。假设在生产要素市场上,厂商没有市场权力:它所购买只是社会的劳动、土地或资本的一个小部分。这样,厂商总是以满足下述条件来选择它投入品的水平,边际收益产品等于每一投入品的价格。一般说来,当对厂商的最终产品的需求曲线向右下方倾斜时,或者规模的收益处于小于规模收益不变状态时,对生产要素的需求是一条向右下方倾斜的曲线。

虽然,这些有关技术之点对生产论的整体并不是主要的,然而,应该掌握的一个重要之点是:

厂商对投入品的需求取决于它的生产技术。投入品的需求来自对产品的需求,也就是说,来自投入品的价格等于边际收益产品这一关系。

产量的耗尽

大约在边际生产率理论被发现的时候,出现了一个新的理论问题。如果每一种投入品都得到了它的边际收益产品,那末,是否存在支付后还有剩余或者不够支付的情况?在一家厂商已经付给劳动的 MP 作为工资,付给土地的 MP 作为地租,如此等等之后,厂商会蒙受亏损,这是可能的吗?

经过一些仔细的思考和数学的运用之后,可以发现这种问题并不存在。正如从前许多经济学者所做的那样,如果我们假设:厂商的生产函数具有规模收益不变的特点,那末,我们就得到了下列值得注意的结果:

在规模收益不变的条件下,按照生产要素的边际产品来决定其价格会正好耗尽整个产量,不会有剩余或者不足的情况。

一旦这个结果得以证实(使用有关规模收益不变特点的函数的“欧拉定理”),边际生产率理论的逻辑基础显然是健全的。

为什么每一美元的边际产品都必然等于边际成本的倒数,即, $1/MC_q$? 因为每一美元所增加的产量不是别的,正是每一单位产品所增加的美元数的倒数,而每一单位产品所增加的元数的倒数正是我们的所谓的

附录的总结和复习

1. 相应于每一劳动横行和每一土地竖行，生产函数列出，可能生产的产品数量。由一种可变要素作用于另一种不变要素所导致的收益递减，可以通过任何一横行或竖行的边际产品的递减来加以说明。

2. 通常被画成向原点突出（像一个盒底或火山口）的等产量曲线，可以表示生产同一产出量的各种可供选择的要素的配合。这种等产量曲线的斜率或替代比例，等于边际产品之比（例如 MPL/MPA ）。等总成本曲线是平行线，其斜率等于生产要素的价格之比（ PL/PA ）。最低成本的均衡处于一个切点，因为等产量曲线与最低的 TC 曲线相切，而不是相交。在该点，边际产品之比等于要素价格之比，用于一切生产要素的每一美元的边际产品相等（例如， MP_i / P_i 相等）。

3. 在 TC 曲线上的所有点中， $MR_q = MC_q$ 之点为最大利润的均衡点；在该点上，每一种生产要素的边际收益产品正好等于该要素的价格（这就是说， $P_i = MC_q \times MP_i$ ，这一最低成本条件在最大利润均衡点变为 $P_i = MC_q \times MP_i$ ，如本章的正文所论述的那* 样）。

这样，从每一生产要素的价格应该等于该生产要素的边际收益产品的条件中，我们能够推导出厂商对投入品的需求曲线。

概念复习

向原点突出的等产量曲线
等总成本（ TC ）的平行线
或替代斜率 = MPL/MPA
作为平行的等 TC
线的斜率的 PL/PA

最低成本切线：
 $MPL/MPA = PL/PA$
 $MPL/PL = MPA/PA = 1/MC_q$
最大利润条件
 $MPQ \times MPL = PL \dots \dots$ 产量的耗尽

供讨论的问题

1. 说明：在地租保持不变的情况下，上升的劳动工资使图 26A—3 中的等成本线更为陡峭，并且把切点 C 向西北方向移动到 B 点，在该点现在比较便宜的投入品已经替代了现在比较昂贵的投入品。工会领导人应该认识这一点吗？

2. （剩下的问题并不是容易的，那些缺乏兴趣或者没有学过几何和初等微积分的人就可以略去这些问题）。参议员道格拉斯关于产出量 Q 对劳动 L 和资本 K 的关系的最著名的统计方程是科布—道格拉斯生产函数 $Q = 1.01L^{0.75}K^{0.25}$ 。不计那个 1.01 的规模要素，并且把偏导数等同于边际产品，证明劳动的相对份额是 $WL/PQ = L(W/P)/Q = L(2Q/2L)/Q = L(0.75L^{0.75}K^{0.25})/L^{0.75}K^{0.25} = 0.75$ 。也证明资本的份额是 $K(2Q/2K)/Q = 0.25$ 。现在假设 $Q = [(3L)^{-1} + K^{-1}]^{-1}$ ，而是一个加权的调和平均数。也证明 $MPK = 2Q/2K =$

$[1/3(K/L) + 1]^{-2}$ ，因此，资本的份额， $K(2Q/2K)/Q$ ，随着 K 相对于 L 的增加而下降。这可以通过一种冗长乏味的计算加以证明。

3. 利用如上述第二个问题中一样的科布一道格拉斯生产函数，证明：如果支付给 K 和 L 的是它们的边际产品，那末，工资和支付资本的总额正好等于产出量，这就是证明了在科布一道格拉斯生产函数下的新古典经济学者的“产量耗尽”的定理。

4. 假设一个垄断厂商下降的需求曲线为 $P = p(q)$ ，从而 $TR = qP(q) = R(q)$ 。假设 $TC = PLL + PAA$ 表示该厂商的总成本。由于边际产品为 $MPL = 2q/2L$ ，等等，所以，该厂商的生产函数可以写为 $q = q(L, A)$ 。这样，最大利润要求使 $R - C = R[q(L, A)] - PLL - PAA$ 最大化。这种最大化要求按照每一个投入品来进行偏微分，并且通过微积分的链式法——规则，使边际收益产品等于生产要素的价格，因此，对劳动而言，我们得到：

$$2\{R[q(L, A)] - PLL - PAA\} / 2L = R[q] \times 2q/2L - PL$$

$= 0$ 对于土地也是如此。在完全竞争的情况下，使 $P(q)P$ ，为一个常数，那末， $R[q] \equiv Pq$ ， $R'[q] \equiv P$ ；这样，你能推导出生产要素价格和其边际产品的价值相等。

第二十七章 投入的生产要素的定价：土地和其他资源的租金

小麦[的价格]之所以高，原因并不在于支付了地租，但是，地租之所以被支付，原因却在于小麦〔的价格〕高昂

大卫·李嘉图

第二十六章介绍了有关劳动、土地或资本等生产要素的需求的一般观点。在那里，我们提供了一般的边际生产率分配论。

在本章中，我们将进一步观察上一章的需求如何和土地、劳动、资本的供给相互发生作用。把剪刀的两个刀片放在一起。我们观察不同的人的收入是如何得以决定的。

此外，本章将深入地研究土地的情况——考察像土地和其它自然资源那样供给量不变的生产要素，市场如何确定其租金。我们也将考察，当不支付（或不可能支付）租金的时候，社会会过分地使用共同的财富资源，如空气或鱼类资源。

对生产要素的需求是引致需求

在开始时，我们必须注意：在家庭对消费品需求和厂商对投入的生产要素的需求之间存在着一种基本差别。

家庭为什么需要像电影或松饼这样的最终物品？他们购买这些最终物品，因为这些消费品提供了直接享受或效用。但是，这对于一个购买诸如肥料或者硫磺或者非熟练劳动、土地这样的投入品的工商业者也是如此吗？可以肯定，一个工商业者购买这些并不是为了从中获得直接的满足。他需要生产要素，是因为他希望从中间接地得到产品和收益。

满足仍然处于考虑之中——，然而其距离却远了一步。消费者从吃的松饼中得到的满足有助于决定面包公司可能以何种价格出售他的商品以及每一个松饼使用多少小麦。因此，对于投入生产要素需求的一种准确分析必定认识到：消费者的需求最终决定面包商对小麦投入要素的需求。

厂商对劳动和小麦和其它投入品的需求是从消费者对最终产品的需求中间接引导出来的。

因此，经济学者把对生产要素的需求称为“引致需求”。

对投入品或生产要素的需求是引致需求。这意味着，当追求利润的厂商需要一种投入品时，他们如此做的原因在于生产要素可以使他们生产出消费者现在或将来都愿意购买的物品。因此，对于投入品的需求是从消费者的欲望和对最终产品的需求最终引致而来的。

简言之，社会之所以对小麦或灶具的生产感兴趣并不在于这些事物的本身。我们为种小麦的农场主和制造灶具的制造商支付代价，其原因在于从最终产品——松饼和面包中得到满足。有时候，产品要经过许多环节。

为了纺线而需要羊毛，为了织毛料而需要线；为了制做上衣而需要毛料。一切在其前面的需求都是从消费者为了从完成品，上衣，得到满足的最终需求中引致而来的。

图 27—1 说明，为什么对某一种生产要素，如肥沃的麦田的需求，必须被认为是由消费者的对小麦的需求曲线所引致。

图 27—1 对生产要素的需求系为对它们生产的物品的需求所引致

右面麦田的引致需求来源于左面的对小麦的商品需求，当左图的曲线向外移动时，右图的曲线也要向外移动。如果使左图的商品曲线更加缺乏弹性，从而成为一条垂直线，那末，右图的对投入品的需求曲线也趋于同样的后果。

§ . 供求关系决定生产要素的价格

现在，我们继续进行供求关系决定生产要素的价格的全面分析，首先从对生产要素的需求开始分析。实际上，在上一章我们分析过对投入品的需求。在那里，我们说明的是，对于某一给定的生产要素的价格而言，追求成本最小的厂商将根据他们的边际收益产品来选择投入品的配合。随着土地价格的下降，每一个农场主将会用土地来替代像劳动、机器和肥料这样的其它投入品。所以，每一个农场主将会具有类似图 27—1 右边那样的对投入品麦田的需求。

我们如何取得对投入品（不说是麦田、非熟练的劳动或是肥料）的市场需求呢？我们把每个厂商的单个需求加在一起。这样，按照土地的既定价格，我们把对全部厂商在这种价格时对土地的需求加在一起，并且，对于每一种土地的价格，都这样做一次。换言之，我们把全部单个厂商的需求曲线按照水平方向加在一起，以便取得一种投入品的市场需求曲线。

图 27—2 说明了对土地的总市场需求曲线 DD。通过把一切厂商的需求曲线加在一起，我们再一次取得了这条市场需求曲线。

地租

现在转而分析供给。土地与其它物品不同的特点之一是：它的总供给量是为大自然所固定的，一般他说来，它不可能适应一个较高价格而增加或者适应较低的土地价格而缩减（严格说来，这并不完全正确。有的时候，土地可以通过排除积水而扩大，同时，现有土地的肥力也可以由于种植过度而耗尽）。

纯经济地租 虽然如此，我们仍然可以把土地的供给量的固定不变当作它的特征。根据传统，我们可以把我们的论述限于“大自然所赋予的原始的和不能消失的恩赐”，这种恩赐的全部供给被定义为是不变的或完全缺乏弹性的。上一世纪的古典经济学家称之为“地租”，或者有时候称为“纯经济地租”，即是这种生产要素的价格。

经济学者的这个地租的定义和通常的用法不同。在通常意义上，地租是

这个结果的证明需要微积分，并且可以在中等价格理论的教科书中找到。一个简单的例子将说明这一点。假设一种生产函数， $Q = aK + bL$ ，其中的 Q 是产出量， K 是资本， L 是劳动， a 和 b 是指 K 和 L 的（不变）MPs。又假设产品的价格为 1，可以很容易看到，把资本和劳动的边际产品支付给它们，正好会耗尽整个产出量。（具有计算劳动量的知识的学生，可以试着去证明，规模收益不变的生产函数具有相同的性质。也可以证明：如果 $Q = L^2$ （即不是收益不变生产函数，而是表示规模收益递增的生产函数），用 MP 来定价，所支出的数量是总量的 2 倍。这种情况——即边际产品定价导致支付给生产要素过多的情况——也存在于完全竞争（从而按 MP 定价）不可能成立）。

指为了在一段时间里使用任何一种东西——房屋、卡车，等等——而支付的货币。在第五编的其余部分，我们将用“地租”这个词来表示一个生产要素的价格，该生产要素的供给是不变的或完全缺乏弹性的，而用“租金”来表示为了在一段时间内使用任何一种生产要素而支付的货币。

图 27—2 固定的土地的使用代价完全取决于土地需求者的价格

完全缺乏供给弹性是“地租”或者有时所谓“纯经济地租”的特点。垂直线 SS 与要素需求曲线相交点决定地租（除了土地以外，我们可以把地租决定方法运用于富油矿和矿产、身高 7 英尺的篮球明星以及任何固定供给的其他事情）。

一些例子可以说明这种差别。一般说来，土地的供给量被认为是固定不变的；所以，一英亩土地每月的价格就是地租。一辆卡车是一种生产产品，卡车的供给量可以增加也可以减少，因而，一辆卡车使用一星期的价格就是租金。你如何用一个名词来表示一张雷姆卜兰特的画或约翰的使用价格呢？地租。如何用一个名词来表示租用一辆汽车或一台打字机的费用？租金。

市场均衡 在图 27—2 中，土地的供给曲线 SS 是完全缺乏弹性的，因为土地的供给量是不变的。供给和需求曲线相交于均衡点 E。这就是地租必须趋向于与之相等的这个生产要素的价格。为什么？因为如果地租高于这个均衡价格，那末，一切厂商共同需求的土地数量会少于现有的供给量，从而某些财产所有者根本无法把土地租出去。

因此，他们会以较低的报酬出租土地，从而压低地租。根据同样的道理，地租也不会长期处于均衡交点之下。如果地租长期处于均衡交点之下，读者可以自行说明没有租到土地的厂商会采取什么方法迫使生产要素价格回复到均衡水平。

只有当竞争的价格处于土地的总需求量正好等于总供给量的状态时，才有均衡状态。在这个意义上，我们说，供给和需求决定任何生产要素的价格。

像麦田那样的一种生产要素被说成取得了“纯经济地租”：（1）当它的总供给量被认为是固定不变的或完全缺乏弹性的；（2）我们能够假设，该土地没有其它用途，如作为食糖和裸麦的生产土地。1815 年，亚当·斯密在英国的伟大的追随者大卫·李嘉图指出，这种供给弹性不足的生产要素的情况可以被叙述如下：

小麦的价格高昂，原因在于麦地的价格高昂，这种说法并不是真正正确的。实际上，较为正确的说法恰恰相反。麦地之所以具有高价原因在于小麦具有高价！由于土地的总供给是弹性不足的，不论通过竞争而给予它的价格有多大，土地供给量是保持不变的。因此，土地的价值完全是由它的产品的价值所引致的，而不是相反的顺序。

地租与成本

某些经济学者走得很远，以致说：“地租不能进入生产成本之中。”我们考察一下他们的意思究竟是什么。

上一节表明：他们的说法具有那么一点道理。但是，其用词却非常容易引起误解。如果你是一位农民，试图种植小麦，那末，你肯定会发现，地主

注意，这个把需求曲线按水平方向相加的过程，完全相同于我们在第十九章取得市场需求曲线所遵循的过程。

和其他人一样，也要索取报酬。你肯定会把地租包括在你的生产成本之中；而且，如果你付不起地租，你就会破产关门。

观点的相对性质 当某些经济学者宣称地租不应进入生产的社会成本时，他们所说的是什么意思？他们所说的其含意是：

由于地租是供给弹性不足的生产要素的收益，而即使价格大为降低，该生产要素的供给量仍然保持不变，所以因果关系的顺序应该遵循下列的方式：**实际上是物品的价格决定地租——而不是地租决定的物品的价格。**

但是，在这里，我们必须避免我们的老敌人，“合成谬误”。正如我们已经看到那样，在每一家使用某一种特殊土地的小厂商看来是生产成本的東西，对整个社会而言却可能不过是一种引致的由价格所决定的地租开支，而不是决定价格的开支。

当土地是专业化的土地，并只能用于某一行业的生产时，上述的观点可以最容易地被看出来，如果供给弹性不足的某一块土地被用于某一行业，而不能为别的行业所使用，那末，不论这块土地得到多少报酬，它的供给量不会改变，从而其收益在每一家小厂商看来必定和任何其他成本一样也是一种成本。然而，作为整个行业的考察者，我们仍然必须认识到：土地的收益是价格所决定的地租，而不是决定价格的成本。

结论：

地租是不是决定价格的成本，取决于人们从哪个角度来看待这个问题。从单个一家厂商或行业来看，它看起来是一个价格决定的成本，而就整个经济而论，它却是一种被支付给缺乏供给弹性的生产要素的纯经济地租。

亨利·乔治的单一税运动：对土地的剩余征税

19 世纪后期，随着从世界各地来的人民移居美国，美国的人口迅速增加。由于人口的增长，土地使用的负荷变得越来越繁重，竞争中的地租趋于上升。这就给那些幸运的或有远见的很早购买田产的人提供了丰厚的利润。用威尔·罗杰斯的话来说：“土地是良好的投资。人们不再制造它了。”许多人问道：为什么那些幸运的土地所有者们被准许来得到那些所谓“不是挣来的土地的”增值呢？

在经济学上进行大量思考的一个名为亨利·乔治（1839—1897 年）的印刷工人，把这种情绪归结为一场单一税运动。该运动倡导对地租征收重税。这一运动在一个世纪以前得到相当大的拥护，而在目前也仍然有一些追随者。然而，如果有人现在以单一税为号召参加竞选，他不大可能像乔治那样，于 1886 年几乎当选为纽约市市长。也不大可能像亨利·乔治那样很快写出具有极大说服力的单一税运动的圣经《进步与贫穷》。该书当时销售了几百万册。

对地租的征税 这里并不是全面评价乔治的政治运动的优缺点的地方。但是，他的核心教义却可以说明分配和赋税方面的一个重要原理：

纯粹的地租具有“剩余的”性质，即使对这种剩余征收重税也不会破坏生产的积极性或降低生产的效率。

我们考察一下为什么。

假设供求的作用决定了均衡的地租，如图 27—3E 点表示。现在，如果我们对一切地租征收 50% 的赋税，那末，其后果如何？请注意：我们并没有对

建筑物或土地的改善部分征税，因为那肯定要影响建筑数量的多寡。我们所要征税的对象仅仅是自然所决定

图 27—3 对数量不变的土地所征收的赋税，最后由土地所有者所负担而
政府可以取得纯经济地租，其赋税负担会转嫁在地主身上

对数量不变的土地征收赋税不改变 E 点所指出的土地使用者所支付的价格，但是，却把地主所得到的地租压低到 E 点所指的数量。除了收取较少的地租以外，地主还能有别的办法吗？这一点正是亨利·乔治的单一税运动的基本想法。该运动意图使社会获得由于城市化和农业用土地转变为较高价值的使用而带来的土地的增值。

的供给量不变的农业用地和城市土地的收益。

在征税之后，对土地的劳务的总需求将不会改变。在图 27—3 中，当价格（包括税收）为 200 美元时，人们还是继续要求使用总供给量不变的土地的劳务。

因此，由于土地的供给是固定不变的，人们所支付的土地的劳务的市场价格（包括税收）一定必然处于原有的交点 E。

土地所有者获得的地租是怎样的呢？纳税前的价格没有改变的，而且供给的数量是一样的。所以，税款必定完全由土地所有者所承担的。

上述情况可以用图 27—3 表示出来。农民所支付的和地主所得到的是两个迥然不同的数量。以土地所有者而论，一旦政府介入并且取走它的 50%，其影响正如土地的净需求从 DD 移动到 D' D' 一样。现在，地主在纳税后的均衡收益只有 E' 点那样高，或者仅为 E 点高度的 1/2。全部税款向后转嫁给了供给弹性不足的生产要素的所有者。

土地所有者并不会喜欢这样。但是在竞争条件下，他们对此毫无办法，因为他们无法改变土地的总供给量，而不论报酬如何，土地只能拿出来供人使用。半块面包总比什么没有要好，也比 1/4 块也要好。

对地租征税没有扭曲的影响 然而，你可能要问，这样一种税对经济效率有什么影响呢？显著的后果是：对地租征税不会导致出扭曲或经济缺乏效率的影响。为什么如此呢？因为对纯经济地租征税并不改变任何一个人的经济行为。

由于（正如我们刚才所看到的）对于那些购买土地劳务的人而言，价格并没有改变，所以，需求者并不会作出任何反应。供给者的行为没有受到影响，因为根据假定，土地的供给是不变的，从而供给者不可能作出反应。

因此，经济的运行在纳税后仍然完全和纳税前是一样的——作为征收地租税的结果并没有产生扭曲或效率下降的影响。

公平 这样，我们看到单一税运动中的一个正确的和重要的因素：对纯经济地租征税并不损害经济效率。但是，人们并不单纯靠着面包而生存的，而且，一个经济社会也不是单纯依靠效率而发生作用的。虽然高额的地租税可以是一种有效率的税收，它也可以被看作是不公平的。

许多选民会认为，土地所有者应该和那些把其金钱投资于其它物品上的人——同样地领取报酬。土地税的拥护者们可以认为，谁也没有权利从大自然所恩赐的石油、矿产或土地的肥力等财富中得到好处。但是，这些是必须

经过辩论和印在投票站来解决的政治问题。

近代税收理论

在经济学中，过去的想法经常再次出现，而单一税运动就是这种情况。在过去的半个世纪中，财政学的专家们试图研究的问题是：什么是最有效率的税种？在英国经济学者弗兰克·拉姆塞的著作中，以及在其后的詹姆斯·密尔里斯、皮特·戴蒙德、威廉·鲍莫尔和大卫·布雷福特等为数众多的其他分析家的著作中已经发展了一套完整的分析。

拉姆塞的近代税收理论非常接近亨利·乔治的观点。这种分析方法起始于提出问题：政府如何以最有效率的方式来提高各种必要的税收，这就是说，能够使消费者剩余损失最小？回答是简单明了的，这种回答被称为“拉姆塞赋税法则”。该法则的发现者指出：对那些弹性最不足的供给或需求的投入品和产出品征收最沉重的赋税。因此，如若土地和卷烟具有弹性非常不足的供给和需求曲线，那末，就对土地和卷烟课以重税。如若空中旅行和汽车是非常赋有价格弹性的，可以对它们施加轻税。

拉姆塞赋税法则的理论基础基本上和图 27—3 所说明的是一样的：如果一种商品的供给（或需求）是弹性非常不足的，那末，对该商品课税将不会太多地扭歪人民的需求或供给行为。其结果是，在具有赋税情况下可能取得的生产水平或效用，相对于没有赋税的情况而言，将不会有明显的下降。

拉姆塞赋税法则的弱点正好和单一税运动的弱点是一样的：一种良好的赋税制度不仅取决于它的效率而且还取决于它的被认为的公平程度。如若生活必需品在需求方面是弹性最不足的，那末，这就是说，贫穷家庭把其收入的不成比例的部分花费在生活必需品上。然而，这样，有效率的税收会是非常累退的，因为它打击贫穷者远胜于富有者。那末，公平的符合传统的标准是令人满意的吗？

生产要素的供给与需求

在竞争条件下由供给与需求决定的地租不过是适用于任何生产要素的一般分析中的一个事例。那么，在竞争市场上，一台拖拉机的每星期的租金的大小是如何决定的呢？

我们首先把一切厂商对拖拉机的引致索求加在一起（当然，在这些引致需求的背后，存在着上一章的边际收益产品的考虑，但是，研究该生产要素的市场需求总量的人并没有必要去关心这种幕后关系）。

除了图 27—4 中的 DD 曲线以外，我们还必须有一条像 SS 那样的供给曲线。然而，现在，没有理由认为供给曲线应该是完全垂直的。该曲线现在可以具有正数值的弹性，向右上方升起。另一种情况是：如果生产要素是劳动，那末，人们可能认为，当工资上升时，他们就可能有条件缩短工作时间，所以，SS 曲线最终可以向后或向左上方向弯曲，而不是向前上升（这种一个要

在许多国家，特别是在拉丁美洲国家，从石油、天然气和其它地下资财得到的优惠被认为是国家的世袭财产；把这些东西给予私人所有者会是一种接近于违背公理的行为。社会价值观上这种差异会导致出对采矿和土地使用计划的不同的看法；而这种看法不同于美国的自由企业占主导地位的看法。

素的向后弯曲的供给情况在本书以后更长的篇幅加以讨论)。

总之，无论供给曲线是完全缺乏弹性，具有数值为正的弹性，还是数值为负的弹性，总要有一条如图 27—4 中的 SS 曲线一样的曲线。

图 27—4 生产要素的供给和引致需求相互发生作用来决定生产要素的价格和收入分配

当地租通过市场竞争而被抬高时，土地在国民收入中的份额上升。同样，熟练和非熟练劳动的份额也被该生产要素在竞争市场上的供求作用所决定。在边际生产率理论中，同样的道理适用于任何生产要素。

在生产要素的引致需求曲线与供给曲线的交点，可以决定生产要素的最终均衡价格。如果生产要素的需求曲线向上移动，那末，生产要素的市场价格会趋于上升。另一方面，如果生产要素的供给增加，从而该曲线向右方移动，那末，生产要素的价格会趋于下降。

因此，在竞争的市场经济中，生产要素的价格和人们的收入并不是随意的。存在于现实中的供求作用使得稀缺的生产要素得到优厚的报酬，如果这种稀缺的生产要素在生产具有购买力的人们所需要的物品上是很有用的话。当然，如果供应量增多，如果能够找到其他很相近的代用品，如果人们不再需要此种生产要素特别适合于生产的物品，那末，该生产要素的报酬便要下降。竞争给予奖励，竞争也施加惩罚。

§ . 生产要素的价格的决定和效率 :利用地租和生产要素的价格来分配稀缺的资源

竞争条件下的供给和需求有助于解决社会为谁生产的问题。不论我们是喜欢还是在竞争条件下进行收入分配——以地租而论，亨利·乔治一定不喜欢——我们必须认识到，竞争的价格决定有助于有效率地解决如何生产的问题。

例如，由于供求在物品和生产要素的市场上的作用，在土地多而劳动力稀缺的美国，我们发现美国有很高的土地——劳动比率。在人口要相对多于土地的荷兰，我们看到有很高的劳动——土地比率。

为什么？由于政府计划吗？不，不是。相反，原因在于通过价格传递的信号导致获得了有效的劳动——土地的结合。在美国，土地必须以较低的价格才能在竞争中被租出去；顶劳动在竞争的市场上则有较高的价格。所以，在美国，寻求最低成本配合的每一个农场主为了避免破产，用土地来替代劳动。与此相反，在国外，以劳动来替代土地。

要进一步指出：在劳动稀缺的美国，我们可以看到，时鲜而难得的蔬菜，由于需要很多的田间管理，其价格比适合于土地密集上的农作物的价格要高。因此，由此造成的商品的高价趋于使我们在饮食中用较便宜的土地密集的物品来代替较为昂贵的劳动密集的物品。在国外，会出现相反的商品代替过程。因此，价格制度给消费者方面发出了在最终需求上应该作出替代的信号；同样，价格制度也给生产者发出了在生产要素的需求上应该作出替代的信号。

公共财产的悲剧

在这些现实世界的例子里，我们看到对稀缺资源征收地租有助于取得资源的一种更有效率的配置。这个原理同样可以扩大到各个地区和全球环境的那些远为更加关键性的问题上。我们的自然资源中的许多资源并不属于任何人所有。这样的资源是共同所有的资源，例如新英格兰村庄的城镇共有土地。正如由著名生物学家加里特·哈丁所生动描述的那样，当共有土地被过度放牧时，一种悲剧性的后果便要产生：

设想一个对一切人开放的牧场。每一个放牧人总是试图在公共土地上放牧尽可能多的牛。这种办法在许多世纪以来，产生了良好效果，其原因是战争、偷猎和疾病，使得牛的数量远低于土地供养能力。但是，报应的日子终将到来。每一个放牧人都寻求使他的个人收益最大化；他的经验总结是对他来说，唯一有意义的办法就是增加他的牲口的数量。一个又一个地增加……但是，这是每一个分享共有土地的有理性的放牧人所得出的结论。畜群无限制地增加——在一个有限的世界中增加。悲剧就在其中：在公共土地上的自由给所有的人带来损害。

哈丁揭露了关键的一点：当对一种稀缺品不征收（或可能不征收）地租时，资源配置的严重失调或者甚至短缺可能发生。在他的例子中，由于对在公共土地上放牧者没有征收地租，所以导致过度放牧，甚至土地肥力的破坏。考虑一下下面的其他的情况：

- 海洋对大家都是开放的。因此，大家都在其中捕鱼，并且过度捕捞。鲸鱼有灭绝的威胁，许多河流湖泊的鱼类资源枯竭。没有一个适当数量的鱼群，鱼群的繁殖和维持是不可能的。如果对那些利用渔场的人——最好是对鱼的消费者和从事捕捞产业者收取地租，那末，对鱼类资源则会得到较好的利用。

- 每逢周末和节假日，我们的道路非常拥挤。我们最好对在这样的时间里使用道路的人“抽取路捐或过路费”。那些不在乎时间先后的人就会推迟他们使用道路的时间或待在家里，从而把道路让出来分派给那些非常急于行路的人。

- 电厂或化工厂常常把污染物排放到水和大气中。它们把清洁的空气和水作为共有的财富，他们能够无代价地处置其污染物。为什么不向厂商征收使用新鲜空气和水的代价，正和向他们收取稀缺的资本和劳动代价一样。通过征收环境地租，我们才能够把环境的使用权分配给那些最有必要倾倒微粒子或者二氧化硫的厂商。

公共财产的外部效果 请注意：这三个例子中的每一个事例都有一个共同的特点。捕捞、开汽车或倾倒废物的行为都加重了社会成员的其他代价。正如我们在第三章所见到过的和在第三十二章将要更详细讨论的，这些都是外部效果，或者是生产或消费的外部的负经济效果。仔细的观察说明，共同

在平等和效率之间的这种矛盾的最近一个例子是从财政上考虑“电话附加费”。联邦电讯委员会（FCC，）提议用每个月给电话网以6美元的住宅“附加”费来补偿电话网的固定成本中的某些不足部分。这些费用是依据经济学研究提出来的，经济学研究说明对附加的按月需求弹性的极端低下——从而使这方面成了征收附加费的一个有效的方面。1984年国会迫使联邦电讯委员会推迟征收附加费，其部分原因是低收入家庭的影响。与较高收入的家庭相比较，每月6美元的负担占了低收入家庭的收入中一个较大的比重。

一个稍加简单化的复述在加里特·哈丁的《共有土地的悲剧》，载《科学》，1968年12月13日，得到了进一步发展。

占有的资源往往具有现出重要的外部效果，并且这些外部效果可以通过对公共占有的资源附加“稀缺租金”而得以减少。

为什么不征收租金 人们自然要问，为什么对这些稀缺资源不征收租金呢？不征收租金可以归之于两个一般性的原因。

第一，在某些情况下，不存在所有者或者所有者对使他们的利润最大化不感兴趣。谁也没有占有空气或海洋，因此，没有人去征收和收取有关的租金。或者，有些时候，政府可以拥有道路或航道，但是，通过集体选择，它们可能使资源的价格比应有的要低（如拥挤的高速公路的情况）。每人都是所有者的土地等于没有所有者的土地，并且，人们常常在不付任何私人代价的情况下，可以随意进行倾倒或者污染环境。

公共资源受到糟蹋的第二个原因是：对要想监督使用和收取租金具有极端昂贵的代价。你能想象在每一个烟囱或者汽车或者钓竿上都装上计量仪表——计算该物品对污染、拥挤或过度捕捞所造成后果吗？由于装这种计量仪表办法具有异常高昂的代价，所以，政府常常趋于允许大家免费使用公共拥有的资源。

公共资源的围圈 然而，对于我们共有的资源的处理已经发生变化。英国的圈地运动把大多数土地转到了私人手里。空气和水的污染条例已经限制了厂商倾倒废物的可能，海洋法的协定允许各国管理离其海岸 200 海里以内的海洋资源。虽然，这并不是索取应有稀缺租金的完美的机制，这些机制确有助于减少对公共拥有资源的最严重糟蹋。

结论

决定地租的一般原理也决定所有投入品的价格：资本品、自然资源或劳动。例如，决定计算机或卡车的租金的方法基本上是一样的。

人们甚至可以说，工资也是一种租金，是为了在一天、一星期或一年中使用某一个人的劳务而支付的租金。这样使用“租金”

这个词似乎很古怪，然而，再仔细一想，人们便可认识到，雇佣劳动的每一纸协议实际上都是限于有限的时间。通过所有权的购买，你可以完全避免任何种类的土地租用。但是，在我们社会中，劳动是几种不能合法购买其所有权的生产要素之一。劳动只能被租用，而工资在实际上是一种租金。

下一章论述包括分析工资和劳动市场在内的这些特殊的问题。第二十九章集中论述工会和集体议价的特殊制度。最后，在第三十章中，我们将考察利息和利润——资本的收益。

总结和复习

1. 与对消费品的需求不一样，对生产投入品的需求不是为了从它们自身获得满足或效用。生产投入品之所以被需求是为了它们所能生产的东西，不是由于它们自身内部的特点。生产产品的需求曲线系从商品需求曲线引致而来。后者的向上移动引起前者的同样移动；商品需求的弹性不足也使引致的生产要素的需求弹性不足。

2. 单个厂商对生产要素需求是从厂商利润最大化条件而引致出来的。这样，对生产要素的需求被规定为引致的，处于边际收益产品等于生产要素价

格支出。这就描述了一家厂商对投入品的需求，如第二十六章所述。

3. 为了取得一种要素的市场需求，我们按水平方向把一切厂商的需求曲线加在一起。这个再加上具体生产要素自己的供给曲线，决定了供给和需求曲线的交点。在生产要素的均衡市场价格下，需求和供给的数量正好相符——只有在这一点，生产要素的价格才没有变动的趋向。处于高于均衡的任何价格，供应者趋于降价出售，从而使价格下降；处于低于均衡的任何价格，短缺使需求者以高价购买，从而恢复均衡。

4. 土地的不改变其数量的发生是一个有趣的特殊情况，在其中，供给曲线呈现为一条完全垂直线，并且没有弹性。在这种“纯经济地租”的情况下，竞争仍然决定均衡的市场价格。但是，在这里，地租在更大程度上是由价格决定，而不是价格者决定；土地的地租在更大的程度上是其制成品的市场价格所导致的后果，而不是市场价格的原因（然而，我们必须记住：对于任何一家小厂商或行业而言，地租仍然将进入生产成本之中，正如任何其他开支一样。对于这样的小厂商或行业而言，地租反映了土地在其他场合使用的机会成本，并且表现为决定价格的成本，其决定的程度和任何其他成本一样）。

5. 像土地这样的供给弹性不足的生产要素，尽管该生产要素的报酬受到削减，但该生产要素的供给数量，仍然会保持不变。由于这一原因亨利·乔治指出，地租具有“剩余”的性质，而不需要某种报酬来诱导出它的供给。这给他的“单一税”方案提供了基础。该方案主张用赋税取走土地价值的自然增殖——这样做并不会把赋税的负担向前转嫁给消费者或者在生产上造成扭曲的作用。

现代公共财政学从乔治的分析中找到了某些永恒的真理：一种有效率的（“拉姆塞”）赋税理论说明，当向那些供给或需求弹性最缺乏的生产要素或产品征收赋税时，经济的缺乏效率的程度会处于最低点。

6. 当今许多环境问题之所以发生，其原因在于没有（或不可能）对稀缺资源征收租金。当过多的牲畜放牧在地租为零的公共土地上时，“公共财产的悲剧”便因之而产生，从而毁坏了土地上的植被。放牧、捕捞或倾倒废物能够产生外部效果，或者由社会，而不是由放牧者，捕捞者以及废物倾倒者付出代价。在这些情况下，公共资源是稀缺的，但是，又没有用征收地租去限制它们的使用。为什么不收取地租呢？有时候由于没有人占有这种资源；有时候，由于所有者趋于免收使用的费用；但是，最大的理由常常是监督使用和征收地租所花费的代价异常之高。

7. 供给和需求的一般原理可以被用来解释所有劳务的竞争的价格决定。一切生产要素的租金——包括为了使用人类的劳务而必须支付的工资以及可以长期使用的机器的租金——在竞争的制度中由供给和需求来决定。

概念复习

引致需求

土地供给的弹性不足

地租（或纯粹经济地租）

地租和租金

作为厂商成本的社会的地租

有效率的生产要素的价格信号

单一税

土地税的向后转嫁

被价格决定的开支与

决定价格的开支

“公共财产的悲剧”

对公共拥有的资源的

供讨论的问题

1. 给“纯经济地租”下定义。解释为什么这种要素的价格是“被价格决定的”而不是“决定价格的”。说明：即使在这种情况下，赚取租金的生产要素的供给的增加仍然会削减它的收益，从而降低大量使用该要素的物品的价格。

2. 亨利·乔治单一税运动的全部含义是什么？用一个图形来说明向纯租金征税的影响？

3. 你预期对网球冠军或篮球明星的工资征税的后果会什么？

4. 有时有人争辩道：由于住房的供给是固定不变的，所以，对公寓租金的价格控制不会损害住房市场。假设（与事实相反）住房在供给上是完全缺乏弹性的。如果纽约或伯克利的租金控制机关宣布租金应该低于市场价格的20%，那未究竟会出现什么情况呢（回想第十八章有关政府干预的讨论）。比较房租控制中对租赁人和出租者的影响，以及对财产租赁收入征税的影响（供求分析会帮助人们回答这个问题的两个部分）。

图 27—5

5. 我们的公路具有有限通过能力。如图 27—5 垂直线 CS 所说明的那样。在周末、节假日和高峰的时间里，需求曲线（DEB）已经远在右方。说：当社会对公路使用不征收通行费时，从而对公路使用的需求处于需求曲线的 B 点时，会发生什么情况。对 CB 线段进行解释。一些人曾经建议采用“拥挤费”来把需求控制在可能有的供给的范围之内。均衡拥挤费是多少？说明如何限制需求得以受到限制。通过这一方案谁会受益，谁会受到损害？

6. 较高深的问题：使用供求分析，以及消费者剩余的概念，你能否以如下的方式来理解拉姆塞（或有效率的）的概念。绘制两个市场的供给和需求曲线，一个是缺乏需求弹性，另一个非常富有需求弹性。在纳税前，两个市场都以每单位 10 美元出售 1000 个单位。为了简化起见，对每一个市场都采用水平的供给曲线。然后，对每一种产品单位征收 2 美元的税。比较每种情况下无谓的损失大小或者消费者剩余的损失。你能否看到：在产品缺乏需求弹性的情况下，消费者剩余的损失要远为小吗？这一点是否现示了拉姆塞税的道理？

第二十八章 工资、薪金和劳动市场

劳动者是值得他（或她）的工资的

路加福音 10：7

在经济方面的一切价格中，工资和薪金——即劳动的价格——是远为最重要的，对于绝大多数家庭来说，他们的劳动所得是唯一重要的收入来源。如果我们把自我雇佣的人们（如农民和医生）的所得和其他工人的所得加在一起，那末，今天的工资和薪金就构成了 80% 的国民收入。在现代经济条件下，工资率的决定因素是什么？A 部分论述在竞争条件下工资的决定因素。然后在 B 部分，我们讨论劳动市场的歧视问题。下一章将转到工会的分析，考察工会如何提高工资和影响劳动市场的运行。

A. 完全竞争下的工资决定

工资率差别很大。很难给平均工资下定义，正如很难给平均人下定义一样。一个汽车公司经理一年可以挣得 100 万美元，与此同时，一个办事员挣 12000 美元，而一个农业工人挣 8000 美元。在同一工厂里，一个熟练的机器工人一个星期挣 450 美元，而非熟练的清洁工只得到 200 美元。有经验的妇女一星期的报酬也许是 200 美元，而她们的较年轻的弟弟刚刚开始就拿 250 美元。任何一种完全的工资理论必须解释这些差别。

然而，工资差别虽然重要，我们决不能忽视工资的一般水平，几乎每一种劳动的工资现在都比一个世纪以前要高。美国和西欧的工资高于拉丁美洲和亚洲的同类劳动的工资；瑞典的工资高于意大利；意大利北部高于南部；西德高于东德。

通过使用经济学的分析工具——如劳动的供给和需求——我们能够深入地了解这类基本的现象。

单个等级的实际工资的决定

我们先考察简化的情况，即：支付给在熟练程度、积极性和任何其他方面完全相同的同一工种的劳动者的工资。这样，竞争会使他们每小时的工资率完全相等。没有一个雇主会对某一劳动者支付多于与之完全相同的劳动者的工资；也没有这样的工人会为了同等的工作而要求较高的报酬。

这个单一市场的工资如何得以决定？如果我们知道这些工人的供给和需求曲线——如图 28—1 (a) 所示——那末，我们能够看到，竞争的均衡工资必然处于 E_n 点。换句话说， E_n 点表示完全相等的劳动的供给曲线和需求曲线的交点。如果工资低于 E_n ，那末，劳动的短缺将会发生，从而，雇主们将会把工资提高到 E_n 点，使均衡得以恢复。

我们对之发生兴趣的实际工资——即工资所能买到的东西——而不仅仅是货币工资。所以，在我们的阐述中，我们用一小时工作的购买力的概念来表示工资。按照定义，实际工资指数表示实际得到的货币工资指数除以总价水平指数（第十二章中所描述的消费价格指数或者 PI ）。实际得到的货币

下面的第 5 个问题用道路使用的供给和需求的概念来分析拥挤问题和路票的问题。

工资指数。图 28—1 使用了 1985 的工资能够购买多少美元定价的物品来说明上述情况。

工资率的比较

图 28—1 有利的资源、技能、管理才能、资本和技术可以解释北美洲的高工资

供给和需求决定北美洲的竞争的工资高于南美洲导致北美洲高工资的主要因素是劳动力具有良好的教育和更高的技能，每个工人的资本存量较多和更加现代化的技术水平。

假设图 28—1 (a) 表示北美洲的情况，而图 28—1 (b) 则为南美洲的情况。为什么美国北部的工资这样高呢？是否由于北美洲的工会力量比南美洲强大得多呢？是否美国北部规定的最低工资水平高于美国南部呢？这些回答都不可能是正确的。相反，初步的答案应该是：

不同地区间或不同时期实际工资的差距主要是由于劳动的供给和需求运行的结果。

然而，为什么供给和需求处于如此的状态以致造成北美洲的高工资呢？隐藏在这些曲线背后的又是什么因素？为什么北美洲的劳动生产率（它的边际产品）如此之高？为什么在历史上，欧洲的实际工资只及美国平均工资水平的一小部分，为什么到了 20 世纪 80 年代，欧洲的实际工资赶了上来并如此接近美国的工资？

要回答这些问题，我们必须观察决定劳动供给和需求的因素。

在需求的背后：资源、资本和技术

观察图 28—1 的情形，我们看到，北美洲的劳动需求曲线远远高于南美洲的劳动需求曲线。如果我们有必要考察 1850 年和 1985 年美国的劳动需求，那末，我们将会看到，在需求曲线上存在同样巨大的差别。

回想第二十六章，对劳动的需求是一种引致需求——它反映了在生产最终产品时的劳动的边际产品。劳动的边际产品取决于与之合作要素，即资本和资源数量，以及技术水平。并且，同样重要的是，劳动的边际产品取决于劳动投入要素的质量——即劳动者的技术水平、受训练程度、读写能力和教育水平。

在论述经济增长的第三十六和第三十七章中，对劳动生产率或者人均产量的差别之原因将进行更为详尽的分析。依据这个理由，我们仅仅概述一些重要的理由说明为什么北美洲的工资相对高一些，而把一些详细的数量分析放到这几章里去。

北美洲的工资高于南美洲的一个原因是北美洲平均每个工人拥有较丰富的肥沃的土地、煤炭、石油和其他可用的资源。收益递减规律告诉我们：对于同样数量的自然资源，劳动力数量较多会趋于减少劳动的边际生产率和工资。假设美国北部人口不断增加，以致把图 28—1 (a) 中的供给曲线 S_n 移动到极右方的位置，那末，工资最终会降低到南美洲水平，甚至还要低一些。

然而，经济地理并没有告诉我们全部理由。两个地区可以拥有完全相同的自然资源。但是，如果一个地区使用高超的管理方法和技术工艺，那末，它的生产率和实际工资可以大大高于另一地区（比较香港和加尔各答，或者

得克萨斯和巴西)。一方面的原因是：高超的技术工艺的使用来自较优越的知识、较良好的应用科学、较良好的管理方法和较优越的工作方法；另一方面的原因是：当劳动与相对充足的资本品——人所生产出来的机器、经过处理后的原料以及厂房共同发生作用时，劳动的生产率较高，还有一个原因是：先进国家的较高的工资可能是劳动力较高的教育水平和培训带来的结果。

§ . 劳动的供给

现在转到论述劳动市场的供给一方的问题。既然北美洲和南美洲在工资上存在着巨大的差别，或者更一般地来说，不同国家之间的工资存在着巨大的差别，那末，为什么外国人不从他们的低工资地区迁移到我们的高工资地区？在第一次世界大战以前的3个世纪中，确实有大量的人移居美国。少数的人移居是为了宗教自由，较多的人是因为他们想开始新的生活，然而，绝大多数人则是为了改善他们的经济情况。

然而，第一次世界大战以后，美国制订了严格限制移民的法律。自从那时以来，只有很少的人获准移居美国（非法入境是另外一回事，最近一些年里，跨越美国和墨西哥交界的边境的非法入境者人数有了较大增长）。

限制劳动力流动是在工资市场上干扰自由竞争的第一个例子。通过压低劳动供给，移民政策把工资保持在高水平上：让我们强调一下这样一个基本原理：

相对于所有其他生产要素而言，如果对任何一个级别的劳动的供给加以限制，会提高该级别劳动的工资率。在其他条件相等的情况下，劳动供给的增加会趋于压低工资率。

当对劳动的需求向下倾斜时，我们能够理解，为什么工会反对放松对移民入境的限制，并且赞成加紧控制非法入境的移民。同时，运用第二十六章中J·B·克拉克的边际生产率理论，读者们可以看到，因为移民入境，随着劳动供给曲线的向右移动，超过地租和利润的剩余实际上增加（指图26—2）。这个论点是否说明，与工会相比，商会不那么反对非法移民入境呢？

同样的分析有助于解释，为什么工会力图：（1）把每周劳动时间缩得越来越短，及延长每年的假期；（2）限制童工，鼓励降低退休年龄以及从劳动市场的某些领域排除女工和少数民族工人；（3）限制劳动强度和工作速度。久已存在的劳动者的顺口溜说：不论干活按星期还是按天算，工资要高，工时要短。

这表明，工人阶级希望沿着劳动需求曲线向上移动。

劳动的一般的供给曲线

一旦入境移民得以大量减少——劳动的供给就由人口规模和由人们对时间的支配所决定。影响劳动供给的主要因素是：（1）人口的规模，（2）劳动力在人口中所占的实际比例，（3）劳动者每年工作的平均小时数以及（4）

在这一章“工资、薪金和其他形式的补偿”我们将一般地使用“工资”这一名词作为一个缩略语来表示。这里的理论也适应于分析工程师和律师的薪金，同样也适应于分析诸如汽车修理工或木匠这类蓝领工人的工资。

劳动者实际提供的工作和技能的质量和数量。

人口第三十七章包括对现代人口理论的详尽的分析。其结论为：在发达的经济中，人口的自然增长并不对经济刺激反映敏感。——这样，一旦关闭入境移民的大门。人口在很大程度上保持数量不变。

劳动力参加率和工作小时 经济条件对每年工作的小时数或对劳动者一生劳动的年数有什么影响呢？除了经济因素之外，在这方面存在着许多复杂的社会和政治因素在起作用。

最近几十年里，最突出的发展之一是妇女的劳动力参加率的上升。为什么妇女的劳动力参加率（即 15 岁以上的妇女处于劳动力中的比率）从 20 世纪 60 年代中期的 40% 跳跃到 80 年代中期的 53%？这种激增不能单独用经济分析来加以解释。人们必须从经济学以外——从社会态度、家庭规模、妇女作用的变化——去进行观察。以便充分理解劳动格局方面的这样一种有意义的变化。

“替代效应”和“收入效应”在分析劳动供给时，最重要的问题之一是劳动如何对较高的工资作出反应。较高的工资对劳动者一生劳动的小时数有什么影响？图 28—2 说明了这些问题；它说明在每种工资率下一组人们将愿意工作的总小时的供给曲线。可以看到，该供给曲线最初向右上方弯曲。我们如何解释，为什么较高的工资既能增加又能减少劳动数量的供给？

把你自己置身于一个工资刚好被提高而又能自由选择其劳动时数的劳动者的处境之中。你现在的心情是矛盾的：从一方面来看，你想增加劳动时间，因为每小时目前得到较好的报酬。由于每小时的闲暇已经变为更加昂贵——所以你想用增加的劳动来代替闲暇。

然而，与这种“替代效应”的作用相反，存在着“收入效应”。当工资较高时，你也可以说是比较富有的。由于较为富有，你想购买较多的衣服、较为精美的食物、较多的其他消费品。但是，对于目前问题而言，最重要的是你还想需要较多的闲暇时间！现在，你有能力在星期六不工作，有能力在冬天休假一星期或者在夏天多休假一星期，或者有能力提前两三年退休。

图 28—2 当工资高到足够的程度时，我们有能力享用更多的闲暇，有能力从事较少的，而不是较多的工作

在关键的 C 点以上，提高工资率会减少提供的劳动数量！收入效应大于替代效应：收入较高时，你感到你有能力享用更多的闲暇，即使每一增加的闲暇小时具有较多的用牺牲掉的工资来计算的代价。

哪一种力量较大？替代效应还是收入效应？或者，它们正好相等，从而相互抵消——因此，供给曲线既不向前上升，也不向后弯曲，而以完全垂直和缺乏弹性的方式上升？不存在单一正确的答案。它取决于个人所面临的情况。

在图 28—2 说明的情况中，对于 C 点以前所有的工资率而言，劳动供给随着工资的提高而增加，即替代效应大于收入效应。然而从 C 点往上升，收

第十一章分析了劳动市场的理论和趋势。那一章所定义的重要名词包括：劳动力由就业或失业的劳动者所构成；劳动力参加率，即（就业的和失业的）劳动者占人口（一国家的人口或某一组别人口，如成年妇女）的比率。

入效应大于替代效应。并且劳动供给随着较高的工资率而下降。

经验总结

最好不过的是找到劳动供给曲线向前或向后弯曲的原因。然而，为了多种目的，我们需要准确地知道它弯曲的方向。减少工资税究竟会增加还是减少劳动供给：更为宽厚的福利支付是鼓励还是不鼓励工作？这些问题苦恼着那些试图向立法机关和总统提供咨询公共政策的经济学者们。

表 28—1 提供了对这个课题进行大量研究的总结。这个调查研究说明，成年男性的劳动供给曲线似乎是轻微地向后弯曲，而其他人口组别的劳动供给曲线看起来是更加符合传统的向上倾斜的供给曲线。把人口作为一个整体而言，劳动供给看起来似乎对实际工资的变化反应很少。

§ . 各种工资差别

现在，我们从一般的劳动供给问题转入到在不同类型个人和职业之间的竞争的工资差别这一重要问题。下面几节将要论述：为什么不同职业的供给和需求曲线相交于不同的工资水平。

我们可以从不同行业的工资和报酬的形式来开始考察。正如表 28—2 所示，在广泛的行业类别之间，存在着范围广泛的工资率。

像农业或服务业这样较小的、没有工会组织的部门趋向于具有低工资，而制造业和通讯业较大的厂商的工资水平则高出 2 或 3 倍。

为了解释不同行业或个人之间的工资差别，必须考察几种因素的作用：补偿性的差别、劳动的质量的差别、特殊性的因素和劳动市场的割离。

补偿性工资差别

在日常生活中观察到的某些巨大的工资差别来自工作性质上的差别的原因。工作在它们使人不愉快的程度上具有明显差别。

因此，有必要提高工资，以便诱使人们从事吸引力较少的工作。这种单纯用来补偿不同工种之间的非金钱的差别的工资差别被称为“补偿性的差别。”

擦窗子的工人必须比清洁工挣钱要多，因为人们不喜欢冒爬摩天大楼的风险。

从下午 4 时到午夜 12 时的“中班”劳动者经常得到 5% 的附加工资，而从午夜 12 时干到早晨 8 时的“夜班”劳动者则得到 10% 的附加工资。

对于每周超过 40 小时的工作或假日和周末的工作，通常支付 3/2 到 2 倍的按小时计算的工资。当你观察到一位医生每年挣得 11 万美元时，你应该记住，其中的一部分是补偿性的差别，以便诱使人们支付学费和忍受多年没有报酬的学校教育和培训。

牵涉到肮脏、神经紧张、讨厌的责任、乏味、社会等级低微、就业不稳定、季节性的解雇、工龄时间短暂以及单调的训练等方面的职业都趋于使人

见第十九章对与消费相关联的“替代效应”和“收入效应”的论述。也可回想图 18A—4。

感到不愉快。为了招募这些职业的人员，你必须提高报酬。另一方面，特别令人喜爱和具有吸引力的工作会得到许多应征者，他们的工资往往会被压低。劳动供给形式

劳动者的组别	劳动力参加率（占总人口的%）		
	1960	1983	劳动供给对实际工资增加的反应
成年男性	86	79	大多数研究认为供给曲线向后弯曲。因此，收入效应超出了替代效应。供给弹性相对为小，在-0.1至-0.2之间（这就是说实际工资增加10%将导致劳动供给减少1%至2%）
成年女性	38	53	有关的反应相当不稳定。大多数研究发现，对较高的实际工资存在着劳动供给数值为正的影响；许多研究发现有相当大的数值为正的影响
青少年	46	54	研究的结果是多种多样的，大多数证据说明供给曲线是向上倾斜的
全16岁及16岁以上的人口	59	64	总劳动供给曲线接近垂直线，因为收入效应刚好和替代效应相平衡。全部人口的劳动供给弹性估计值是从0到0.2之间

表 28—1 劳动供给反应的经验估计数值

存在着大量关于劳动供给对实际工资反应的研究。对男性而言，供给曲线看起来确实是向后弯曲的，然而，对于青少年和成年女性而言，供给曲线似乎具有数值为正的斜率。把经济作为一个整体，劳动供给曲线接近垂直线。

[资料来源：乔治·博加斯和詹姆斯·赫克曼：《作为公共政策评价的劳动供给估计数值》，《行业关系研究会会刊》，1978年，第320—331页；罗纳德·G埃伦伯格和罗伯特·S史密斯：《现代劳动经济学》（斯科特·弗雷斯曼公司，格林威、埃尔，1982年），第6章；唐·窝勒顿《当税率下降时，赋税岁收能上升吗？》，载布鲁斯·巴特利特和蒂莫西·P·罗思合编的《供给学派的解决方案》（钱瑟姆出版公司，1983年）第140—157页]

按行业分类的补偿 1983 年

行业	每个全日雇员的平均补偿	平均每小时的收益
农业	\$12500	-
采矿业	35700	11.7
制造业	27600	8.83
钢铁厂		13.40
通讯业	36900	10.79
零售业	14900	5.74
服务业	19800	7.30
饮食场店铺		4.27
政府	24200	-

表 28—2 不同部门的工资和补偿 1983 年

在某一特定的年份里，各个行业之间补偿的变化很大。对每个全日工作的雇员的平均补偿（包括工资、医疗补贴、退休金，等等）随着粗略的行业划分而变动，通讯业达\$36900 高水平到农业的\$2500 的低水平。在几个次要的行业里，我们看到平均每小时挣得的收入在钢铁行业和快餐行业之间的变动达3倍以上。

资料来源，美国劳工部的劳工统计局：《就业和收入》，美国商业部。

要想检验支付报酬上的一定的差距是否是补偿性的差别，可以询问有条件做这两种工作的人：你是否愿意选择报酬比较高，而不是报酬比较低的那一种工作？”如果他们并不急于作出选择，那末，我们有理由说：如果我们把非金钱和金钱的因素全都考虑在内，则报酬较高的工作实际上并不是更具有吸引力的。

在实践上这样的差别究竟有多么大的重要性？被认为补偿性差别巨大的一个领域是那些事故发生率高的职业（例如建筑业、采煤业和核电站）。对这个领域的经验研究趋向于肯定：劳动者从事于威胁他们生命的活动时需要额外的酬金。

例如，据估计采煤工人每年需要获得多达\$1000 额外酬金去冒在深煤井中采煤的危险。然而，除了这样的极端情况之外，对危及健康危险的补偿性差别并没有达到高于工资差别的一小部分。

劳动质量的差异

我们已经看到，如果一切劳动者都是相同的，那末，某些工资差别会被采用补偿不同程度的令人不愉快之处。

然而，环顾四周一下，每一个人都知道，为数众多的大多数报酬较高的职业也都是令人愉快的，并不是不令人愉快的。所以，大多数工资差别并不是补偿性类型的差别。

造成差别的是否为竞争的不完全性？

工会、最低工资法令、歧视或劳动者在某一特殊职业中的垄断可以部分地解释现有的非补偿性的差别。但是，观察到的工资上的差别大多很少与竞争的不完全性发生关系，即使没有垄断因素，差别仍然存在。

即使在一个假设的完全竞争的市场，在其中，一切种类的劳动价格均取决于供给和需求，均衡工资也必然呈现出巨大的差别。

这是由于人们之间巨大的质的差别——可以追溯到天生的能力上的差别，再加上在学校和工作中，积累起来的技术和训练成果的差别——所有这一切导致竞争工资的差别。

动物学者可能把所有的我们全称作为人类生物范畴，但是，任何一个人人事管理的人员都知道：以对金钱收入的贡献而论，人们之间能力的差别是巨大的。

造成这种差别的许多原因中的两个是教育和培训。医生、律师和工程师把许多年的时间花在他们专业的研究和培训方面。他们已经在大学和研究院的年月里，投资 10 万美元或 20 万美元于教育之上——往往工作到深夜和在周末工作。在教育上的这种时间和资金投资创造了被经济学者称之为人力资本的东西，该名词是系在教育或者培训过程中积累起来的有用的和具有价值的知识的存量。这样，这些职业的高薪金的部分原因可以被看作为对人力资本投资的报酬——使得这种血肉成为一种非常特殊种类的劳动的教育和培训的报酬。

工资中特殊人物的租金成分

对于少数幸运者来说，声誉已经把收入水平提高到远远高于劳动者的平均收入水平，甚至高于医生的平均收入水平之上。这些人来说，呈报的收入包括像 200 万美元（如篮球运动员摩西·马隆）、150 万美元（如垒球运动员大卫·温菲尔德）或者 140 万美元（如网球运动员马丁纳·洛瓦蒂罗娃）这样的天文数字。

据说，钢琴家弗拉蒂米·霍罗威茨和前国务卿亚历山大·黑格每次出场的费用为 25000 美元。默里·韦登鲍姆，里根总统的前主要经济顾问，现任教于华盛顿大学（圣路易斯），他的讲课费高达 5 位数字。

这样的薪金中包括有很大成分的“纯经济地租”。这些具有天赋很高的人们拥有一种在目前经济中被高度偿付和定价的特殊技能。

在他们的专业之外，他们可能只会挣得上述收入的 1/10。在这种极端报酬之间，他们的供给曲线可以几乎完全缺乏弹性，而不受工资的影响。

经济学者把他们的工资超过他们最好的其他职业上所能得到的收入的部分称为纯经济地租。这种纯经济地租和上一章论述的固定的土地所取得的地租在逻辑上是相同的。

同时必须注意到，超级的垒球、篮球或网球运动员——或者古典音乐家、或者甚至经济学家——的劳动供给并不对 20% 或 30% 或者甚至 50% 的税率作出反应。

甚至，当他们劳务的纯报酬不包括租金部分，他们仍会继续会打球、表演和演讲。

劳动市场中非竞争的类别

然而，我们看到，即使在完全竞争的市场上，某些相当大的工资差别将会出现。对于反映教育或培训的费用差别，反映某些职业的艰辛或对特殊才能的酬劳来说，这些差别将会是必要的。

但是，对于工资差别而言，在考虑到所有这些原因之后，工资率之间的差距仍然很大。有时候，经济学家用在劳动市场上的劳动非竞争的类别来解释这种差距。劳动被认为是许多不同的，而不是单一的生产要素。有多少非竞争的类别就会有多少不同的工资率。

许多工资差别的产生是因为在不同类别之间缺少竞争，当供给或者需求存在着严格的差别时，劳动者就算是属于非竞争的类别，从而，在工资之间存在着巨大的差异。例如，医生和数学工作者是属于非竞争的类别，其原因在于一个专业的成员进入其他市场是困难的和代价昂贵的。

虽然，这种区分是非常有用的，必须提出某些保留意见。第一方面，我们不应该认为，在完全竞争的劳动市场上，所谓“非竞争类别”将会消失。我们将仍然有不同类别的劳动——正像我们有不同的卡车或钢铁或小麦的类别一样。

第二方面，没有人怀疑，在某种意义上，这些不同的类别在相互之间进

最近几年里，供给学派经济学进行争辩道：高边际税率可以减少生产要素的供给。在他们看来，这种情况之所以发生，是因为高额税收减少纳税后的工资（或其他报酬）。然而，如果减少工资税而劳动供给曲线又是向后弯曲的，那末，情况又将是怎样的呢？在图 28—2 的 C 点的上方，我们碰到一个令人吃惊的情况，因为工资税的减少将会增加纳税后的工资，从而减少劳动供给的数量。

行竞争。正和你在雇佣一匹马和租有一辆拖拉机之间作出决定一样，你也必须在雇佣一个很熟练的、干活快的、工资高的劳动者和一个工资较低、熟练程度较差的初学者之间作出决定。

因此，主要之点在于：虽然不同类别不是百分之百地相同，但它们是相互竞争的。他们是部分的而不是完全的代替品。

在一定的程度上，劳动者可以从一个类别跨越到另一个类别。假设焊工的工资为每年\$200 万，我也许会学习这种技能而不当教师。如果我不这样做，别人也会这样做。因此，即使当各种类别的工资存在差异时，工资之间的数量差别也仍然受到供求规律的支配。

在本章的第二部分，我们将分析歧视的经济学。在那一部分，我们将会看到、大量的歧视之所以出现，是因为劳动者被分成各种不同的非竞争的类别；这就是说，其他方面相同的人们被分成不同的劳动范畴，所以，处于优势范畴的劳动者能够获得高工资，而非竞争的类别所挣得的远较此为少。

劳动市场的一般均衡

我们已经知道，有几个因素趋于导致工资差别——需要这些差别来补偿不同水平的不愉快之处，来补偿人力资本的收益，来补偿技能和天赋方面的差异，以及来补偿非竞争类别的那部分劳动市场隔离。

工资行为的研究表明，工资的差别是非常持久的。不论我们考察男性和女性、蓝领工人和白领工人的相对工资，考察像建筑业或汽车业这样的特殊产业的工资差别——我们都可以看到，相对工资在不同年份之间的变化非常缓慢。

然而，工资差别并不是一成不变的。当人们总是从低工资行业流动到高工资行业时；当时一切类别的相同机会的障碍逐渐消失时——这些变动缓慢的因素便会发生作用，从而，我们会看到工资差距缩小的某些趋势。有关竞争工资决定的小结

情况	结果
1.相同的人——相同的工作	没有差别
2.相同的人——某些工作的不愉快之处	补偿性的工资差别
3.不同的人，但每一种劳动具有不变的供给（“非竞争的类别”）	代表“纯经济地租”或“剩余”的工资差别
4.不同的人，但在各种类别（部分竞争的类别）之间存在着某种流动性	由一般的需求和供给（包括作为特殊情况的1到3）所决定的一般均衡形式的工资差别

表 28—3 市场工资结构表明，在竞争条件下工资差别的形式是多种多样的但是，剩下的差别究竟怎样决定的呢？供给和需求可以提供答案。

市场往往造成这样一种工资差别的均衡形式，在这种形式下，每一类别的劳动的总需求正好等于其竞争的供给。只有这样，才会出现工资差别既不缩小也不扩大的一般均衡。

表 28—3 总结了我们的有关竞争工资决定的结论。

§ .两种古典学派的观点

在细节的丛林中，现代劳动经济学有时也会迷失方向。与此相对照，古典经济学家却常常提出有关劳动市场的鲜明的命题。在这里，我们就来论述这两种重要理论。

铁的工资规律：马尔萨斯与马克思

在第三十七章，我们详细研究了马尔萨斯的人口论。根据这一理论，无论何时，当工资上升到维持最低限度生活水平（维持生存的工资是指供养一个人的生活所需要的最低水平）之上时，人口规模将非常迅速地增长。因此，用这种方法来观察，劳动供给曲线应该取维持生存工资水平：这就是沉闷科学的铁的工资规律。

对经济史的概略的考察可以说明：对于西方而言，这种说法是多么不符合现实，这种说法认为，人口不可避免地以如此迅速的速度来再生产，以致于人们的收入无情地迫使他们回到仅仅能维持最低生活的。作为有关长期的“资本主义制度运动规律”的预言基础，这种想法又是多么易于导致错误的估计。

失业后备军。马克思提供了铁的工资规律又一种相当不同的说法。他非常强调“失业后备军”。实际上，雇主们会把他们的劳动者带到工厂的窗口，并且指出在工厂门外的，挤着许多愿意比较少工资来进行劳动的失业工人。马克思认为（或者由某些马克思主义者所作的解释认为），这会把工资压低到维持最低生活的水平。

让我们试图把这种情况用图形表示出来。我们重画图 28—1 (a)，并把它标明为图 28—3。假设把工资定为每 1 小时 15 美元。就业处于 A 点所指出的水平。维持这样高的工资，的确会存在失业；失业的数量系以劳动的供给与需求之间的距离 AB 表示出来。在我们简单的、理想化的竞争模型中、这样的失业肯定会对工资施加下降的压力。

但是，是否会得到马克思的基本结论？实际工资率是否像图 28—3 中 mm 所表明的那样，具有下降到维持最低生活水平的倾向呢？完全不是。在我们的简单模型中，没有理由认为，工资率应该永远降低到均衡水平 E 点以下。在一个大量拥有技术、资本和自然资源的国家中，这个由竞争所决定的均衡工资确实可以维持很舒适的生活。因此，我们得到一个重要的原理：如果在劳动市场上的竞争真正是完全的，那末，在先进的国家中，工资并没有下降到只能维持最低生活水平的必然趋向。

雇主们可能只想付给低工资。但是，这起不了什么作用。在一个竞争的市场上，他们并不可能把工资率规定在他所喜欢的水平。只要雇主的人数很多又不相互勾结，他们对某一级别的劳动需求，就会把该级别的工资提高到均衡水平，在这一水平上，可以得到的劳动供给量将被全部吸收掉。劳动者可能希望得到还要高的工资，然而，在竞争情况下，他们也同样不能如愿以

许多名人通过巡回宣传或者广告而得到增加的收入。据报道，1982 年约翰·麦肯罗作刀片广告挣得 15 万美元收入，以及通过其他劳务而挣得另外的 300 万美元。如果把麦肯罗的全部收入减半或者甚至削减 1/10，那末，他会拒绝在公众面前刮胡须或者拒绝在电视上出现吗？如果不拒绝，那末，这些报酬的绝大部分是经济地租，因为这些收入高于诱导麦肯罗演出所必需的费用。

偿。只要他们并不勾结在一起来限制劳动的供给，他们的愿望就不能使工资高于竞争的水平。

图 28—3 马克思主义者夸大“失业后备军”压低工资的力量

“失业后备军”——如 AB 所示——并不能把实际工资压低到 mm 这一“仅能维持最低生活的”水平。它只能把竞争的工资压低到 E 点。如果劳动的供给变得非常充足，致使 SS 与 DD 相交于 mm 的水平，那末，工资会处于最低水平，如许多不发达地区的情况所表明的那样。

固定劳动总量谬误

在失业高峰期间，人们常常认为，一个解决办法是使现有工作数量更均匀地分散开来。例如，在今日的欧洲，许多工会建议：要减少工作日，致使更多的人将能够以减少了的小时数从事就业。

这种观点——在短期内所完成的工作总量是固定的——有时被称为“固定劳动总量谬误”。在开始论述时，我们必须承认这种观点有它的正确之处。对于某一群具有特殊技能和滞留于某一地区的劳动者而言，对劳动需求的变化确实可能构成一种威胁。只要工资和价格调整缓慢，这些劳动者可能面对长期的失业。从他们个人的观点来看，劳动总量固定不变的说法并不是那么荒谬。

然而，在一次大萧条中，当大量和长期的失业存在时，人们可以理解为什么劳动者一般会拜倒在劳动总量固定不变的哲学的面前。但是，劳动总量固定不变的观点意味着：在任何经济制度中，有报酬的有用工作量只有那么多。这的确是一种谬误。

较为正确的说法是：一个经济社会可以进行调整来为愿意工作的劳动者创造就业机会。在长期内，随着价格和工资对技术和嗜好的变化以及对供给和需求的变化进行调整，就业机会会提供给劳动者或者劳动者会找到就业机会。在短期内，这个过程可以被适当的宏观经济政策所润滑（见第二和第三编的论述）。对历史或各国的观察说明，不存在固定不变的劳动总量被加以分配的情况，即不存在向失业的劳动大军分配稀缺工作的问题。

我们现在已经完成了我们对影响工资基本力量的分析——不但对工资的总水平而且也对不同类别之间的工资差别在下一节，我们运用这些概念去分析劳动市场政策的最重要的问题之一——歧视。

B. 对种族和性别的歧视

世界上的大多数人是非白种人。但是，白种人中的少数人控制着经济力量的最大，——并且不成比例地享受着高生活水平。在大多数最先进的经济的社会里，如美国，1/9 的居民是黑人，他们长期处于可以被衡量出来的收入和财产的较低水平。许多其他的少数民族集团所挣得的收入也明显的低于美国的白种人。

人口中的一半是妇女。妇女和男人具有相同的受教育的程度、妇女同样具有两只眼睛和两只手、具有同样的智商和才能测验的得分，具有同样父母双亲的背景，然而，到头来，她们得到全日工作的报酬只有她们具有同等能

力的兄弟的 6/10，这是为什么？

某些收入的差别来自受教育、工作经验以及类似的因素的差别。然而，即使校正了这样的差别之后，在白人和其他民族之间仍然存在着巨大的鸿沟——至少部分原因归因于歧视。在这一节，我们可以看到：歧视怎样影响劳动市场和收入。

不同类别之间的收入：差别在市场经济中总会存在市场经济之中，然而，当收入上的差别产生的原因不单纯地来自不相干的个人特点时——如种族、性别或宗教信仰——我们称之为歧视。

熔炉

一些人认为，歧视既不是新的，也不是永久存在的现象。人类学家们观察到：几乎每一个社会或每一个集团都倾向于仇视外来人。

这样，在 300 年以前，英国定居者成为了新英格兰的居支配地位的上层集团，当其他国籍的人到达时，他们常常遭受厌恶。随着德国人涌进大西洋中部各州，他们古怪的语言使他们成了地方上开玩笑的对象：“狗或德国人无须申请”是在房屋出赁和涉及就业机会的广告上经常出现的语句。但是，在一段时间以后，正如密尔瓦基和圣路易城的报纸中的社交栏所宣称的那样，德国移民的子女成为了占统治地位的上层集团的一部分。

把歧视作为暂时现象的一个令人高兴的观点说：美国是一座宏大的熔炉，在其中，来自世界各地的人们混合在一起、受到同化、被接受下来以及获得成功。按照这种说法，斯堪第纳维亚人、爱尔兰人、犹太人、俄国人和意大利人通过他们自己的奋斗从埃利斯岛走向董事会的会议室或议会大厅。

当然，有关美国历史的这一故事性的说法存在着一定程度的真实性。然而，只有一个幼稚的感情用事的人才会相信：歧视是暂时的。更精确的历史应当包括黑人美国人、西班牙美国人和土著美国人印第安人的经济情况。苏部落的人并不是昨天才来到美国的，而且自从黑奴制度被废除以来已经有 100 多年的时间。然而，在美国各个角落，这样两个类别的人至今仍未得到平等的待遇。

歧视的根源

在早期的社会信条和社会制度中，就存在着歧视的根源。我们的历史书很少告诉人们，当显赫的条顿人仍然拥挤在北欧的原始的营火旁时，非洲的黑人文明是如何的兴旺发达。然而，我们现在知道的都是以牟利为目的的奴隶贸易如何驱使商人们去购买或诱拐非洲人，把他们贩运到美国来作为奴隶。

说明美国 19 世纪的奴隶制或 20 世纪南非的种族隔离何以持续存在，并且流行起来，并不是一个经济上的难题。统治集团迫使“有色人种”成为第二等公民，赋予他们极少的不可剥夺的权力，并且使他们受到严厉的法律和纪律的制裁，试图得到其他种族享有的自由的话。

在美国的奴隶制被废除以后，南方的黑人人口很快陷入于一种“种族隔离”吉姆·克劳（Jim Crow）立法下的劳役等级之中。

即使在上是自由的并且受到供求规律支配，黑人劳动者发现，他们的工资远远低于白人劳动者，这是为什么？因为，正如我们将很快看到的那样，

他们被推到使用体力、熟练程度低的职业——被推到低工资的非竞争的集团。大多数报酬好的职业完全不对黑人开放——一部分是由于习惯，部分由于他们没有获得必要的教育条件。

用图说明歧视

图 28—4 说明歧视性的排他的经济学，不论是在种族隔离的美国，还是在现代的南非，或者以妇女。犹太人和墨西哥美国人被排除在外的经理人员的职业而言，都是如此。

图 28—4 (a) 首先说明了一些良好的就业岗位的供给和需求。获得优惠的白人劳动者的供给用 $S_w S_w$ 曲线加以说明，他们的劳动需求曲线正如 $D_w D_w$ 所示，他们从那些把黑人排除在外的那些产业中获得其边际收益产品。高工资的白人劳动者的均衡点如 E_w 点所示。

同时，图 28—4 (b) 说明农场或低报酬的服务行业的情况。作为劳动供给充足和教育程度低下的后果，黑人所面临的职业的需求曲线如 $D_b D_b$ 所示。他们的供给曲线 $S_b S_b$ 与需求曲线 $D_b D_b$ ，在低的均衡点 E_b 相交，在此点，市场正好出清。注意两个均衡点之间的差距。

除了对黑人劳动者的挣钱能力进行歧视之外，他们的境况比

图 28—4 排除黑人的歧视降低了他们的工资率

黑人，如果被排除在 (a) 中的良好事业以外，必须在 (b) 中的劣等职业中工作，所以，白人获得 E_w 点的高工资，黑人获得 (b) 中的 E_b 点的低工资。

白人劳动者要坏得多。

如果歧视可以被风俗、法律或者合谋所支持的话，供求所造成的后果就是如此。

机会平等的影响

大笔一挥，如果歧视能像奴隶制那样告终的话，那末，又会发生什么情形呢？图 28—5 能够说明结束歧视的影响。

如果我们把图 28—4 中的供给曲线 $S_b S_b$ 加在图 28—5 的供给曲线 $S_w S_w$ 之上，那末，我们会得到一条非歧视的新的供给曲线 $S_w S_w$ 加上 $S_b S_b$ 。

现在在白人劳动者的工资略有牺牲的情况下，我们看到黑人劳动者的工资大幅度增长。

额外工资收入从何而来？

它主要不是来自白人的口袋。因为白人劳动者所得到的工资几乎和以前一样多，他们的唯一的减少来自收益递减规律的作用，正如图 28—5 (a) 中的均衡点从 E_w 中移到 F 点所表示的工资有轻微下降一样。

黑人劳动者的额外收入来自他们的新职业所带来的额外的 GNP。和歧视所造成的低生产率相比，黑人劳动者的新职业具有较高的生产率。

图 28—5 当所有人都有平等的机会时，工资被平等化从而 GNP 增加

当歧视被取消以后，从图 28—4 的均衡点，便会从原有的位置作出移动黑人（或其他过去受到歧视——类别）现在和白人一道在市场（a）上自由劳动。

对所有具有平等工资的新均衡点于 F，在此点， $(S\omega + Sb)$ 与需求曲线相交。黑人工资的增加并不是以白人工资一个同样的下降为代价（白人工资下降但很少）。

取消歧视增加总产品，所以，获益者利润总是比损失者失去的多——正如 E ω F 之下那块阴影面积所示。

现在在一个操作计算机票据机器的黑人劳动者得到良好的报酬，而不是像他过去所完成的家庭内的个人服务那样，不像过去用一个破旧的拖拉机来作佃农那样，黑人劳动者现在可以管理集体保健事业或者建立一个数据处理企业。

对妇女不利的经济条件

遭受经济的歧视最大类别是妇女。甚至全部上全班的妇女性劳动者的平均工资只及具有同等教育程度和家庭背景的男性劳动者的工资的 60%。

挣得所得的格局是明显的。这样，女大学毕业生只挣得相当于男性高中毕业生相同数量的工资。虽然，对于大多数人来说，白人男性每年的工资随着他们年龄的增长而增加，收入的剖析图说明，妇女在接近 30 岁时挣得的工资，平均说来，和年龄较大的妇女一样多。

按性别说明职业和行业变动的形式

在转入于经济分析之前，历史的回顾是有用的。在人类社会，如同动物界一样，男人和妇女曾经就许多有关打猎、采集、放牧、耕作和播种诸方面设制了许多可供选择的形式。仅仅在战争艺术方面，男人们才显示出唯一的天才。

到了 19 世纪，由于维多利亚时期英国示范作用、在欧洲和北美洲逐渐出现了不能在家庭之外行使经济职能的“高贵妇女”的图像。正如索尔斯坦·凡勃伦在他的《有闲阶级论》一书中以讽刺的语气所说的那样，除了作为炫耀物之外，财产和妇女的用处就在于通过她们的完全没有用处来证明人们在社会中的富裕地位。

新趋势。随着节制生育方法使妇女一生从生育和喂养婴儿之中逐渐解脱出来，维多利亚时的妇女形式开始衰微。也许最易于观看到的趋势是最近几十年来妇女的劳动力参加率的巨大跳跃式上升（见表 28—1）。我们愈来愈多地看别：除了短暂的抚育儿童的时间之外，妇女们一生都在就业。

性别歧视

正如我们在上面已经强调的，歧视并不主要出现于妇女做相同的工作而比男人得到较少的工资（虽然这在某些场合也会出现）。收入平等的主要障碍是最好的职业历史地已经留给男人。直到最近，只有极少妇女才被选拔到

大公司的董事会，被选拔成为重要法律事务所的高级合伙者或者被选拔为第一流大学终身聘任的教授。

正如少数民族类别情况一样，那末，经常发现妇女们属于低报酬的非竞争的类别（参见上面的图 28—4 和图 28—5）。表 28—4 说明劳动市场排除的范围。在该表中，我们看到所选出高报酬和低报酬职业中妇女所占有的比例。表 28—4 所呈现出明显的劳动市场的分隔可以说明为什么歧视要比雇主们单纯压低妇女、黑人、西班牙人的工资要远为更加难以捉摸。

劳动市场的分割

职业	百分比（妇女）1970 年
高报酬的职业	
工程技术人员	2.9
房地产估价者	4.1
销售代理人，批发商	6.4
股票和债券经纪人	8.6
经理和行政人员	11.6
低报酬的职业	

职业	百分比（妇女）1970 年
护士助手	84.6
理发师和美容师	90.4
户外幼儿保育人员	93.2
裁缝师傅和缝工	93.8
橱窗装饰者	95.7
护士	96.3

表 28—4 许多高报酬的职业留给男人

在今天，歧视很少发生在妇女在做相同的工作下得到较少的工资。更恰当地来说，妇女们被限制于低报酬的职业。从整体说来，这样的事实把妇女们的平均工资拉下到只及男人工资的 60%。

[资料来源：沙伦·史密斯：《男人的职业，妇女的职业和不同的工资待遇》，提交 IRC 会议的论文，亚特兰大（1978 年 9 月 14—15）]

经验证据

现在我们已经看到一些机制，在市场经济下通过这些机制歧视得以加强。来考察收入差距的大小。表 28—5 说明，不同的少数民族类别的男性和女性的年收入对白人男性收入的比率。妇女、黑人、印第安人的男人以及西班牙血统的男人的收入差距是最大的。请注意：妇女在劳动市场上一般受到歧视，只有一次——在许多——少数民族的妇女中呈现出其收入接近于白人妇女的情况。

歧视和个人特征重要的是要了解种族的、人种的或性别的类别之间的全部差距并不是完全基于歧视。本章的第一部分指出，劳动的质量上存在着差距。在历史上，黑人劳动者所受教育要比白人来得少；习惯上妇女们比男人们要把更多的时间处于劳动力之外。由于教育和连续工作的经验这两者是同

较高报酬相联系的，所以，某些收入差距的存在是并不值得奇怪的。

最近几年来，经济学者曾经进行了大量的经验的研究，这些研究试图把来自可衡量特征（教育、经验，等等）的收入差距同歧视和其它因素分开来。由贾科布·明塞、海姆·奥费克、索洛门·波拉切克和其他人对妇女的研究指出：从 1/2 到 3/4 的工资差距可以由教育和工作经验的差距所解释剩下的 1/4 到 1/2 的工资差距可用歧视和其他不可计量的原因来加以解释。

少数民族类别的工资占白种男人工资的比重

类别	未校正的比率	已校正的比率
白人	100	100
美籍日本人	99	89
美籍华人	85	83
美国印第安人	68	81
美籍黑西哥人	67	91
黑人	54	79
波多黎各人	63	87

资料来源：参购见表 28-5。

我们能够计算表 28—5 的“未校正过的”收入差距，同时，我们能够计算“校正过”的收入差距，作这种计算时要考虑各不同类别的一个中等劳动者的特征。更确切地说，这里计算校正过的比率是平均教育、年龄、语言背景等等条件的少数民族劳动者所挣得的收入与平均的白人男性劳动者的收入之比。例如，这个表指出，整个来说，黑人男人挣得的收入占白人男人收入的 64%。

然而，当把黑人男性劳动者特征考虑进去（如他们的教育、年龄、婚姻情况、住宅以及其他方面），那末，估计黑人男性的收入仅占白人男人收入的 79%。

换言之，一个具有黑人男性们的中等劳动者特征的黑人男人挣得的收入不过是一个具有白人男人们的中等劳动者特征的白人劳动者的工资的 64%。

另一方面，一个恰好具有中等白人劳动者特征的黑人劳动者，一般将会挣到一个中等白人男人的工资的 79%。剩下的 21%应归因于哪些因素呢？歧视和其他未衡量到的因素可说明这 21%的收入。

为了强调起见，图 28—4 和图 28—5 从一开始就把 $D_b D_b$ 描绘力低于 $D_w D_w$ ，这就意味着在歧视取消之后，全部低下的工作就消失了。重新画出的 $D_b D_b$ 曲线是比较现实的，所以，它在开始能处于垂直的 W 轴的远为要高的位置上。然后，新的非歧视均衡出现于新的第 3 张图形上，处于水平方向上相加的 $S_w S_w$ 和 $S_b S_b$ 同 $D_b D_b$ 相加相交于刚好高于下点的均衡的（但是共同的工资低于 E_w ）。为了对经济成本的进一步作经济分析，参阅加里·贝克尔的《歧视经济学》（芝加哥大学出版社，芝加哥，1957 年）。该成本系由那些坚持偏见反对雇佣某种类别并与之共同工作的人所造成。

收入差距 1970		
类别	各个类别的收入（占白人男性收入的百分比）	
	男性	女性
白人	100	49
美籍日本人	99	52
美籍华人	85	46
美国印第安人	68	42
美籍墨西哥人	67	36
黑人	64	40
波多黎各人	63	45

表 28—5 少数民族和妇女挣得的收入相当大的程度上低于白人男性

考察的资料是美国各个不同的少数民族类别男人和妇女的每年总收入。这些资料并没有按照教育、劳动力地位或从前的工作经历加以校正。

条件最不利的少数民族类别的男性挣得的收入仅仅只有白人男性收入的 63% 到 68%。妇女甚至挣得更少，部分是因为低工资，部分是由于劳动小时数更少些。

[资料来源：J·D·格瓦迪尼、J·E·朗恩：《黑人和其他少数民族的相对收入》，《工业和劳动关系评论》（1978 年 4 月）]

态度正在起变化

我们已经看到，歧视是一种复杂的经济现象。在较早时期，歧视通过法律或风俗习惯而得以强制执行，通过阻止条件不利的类别获得教育和良好的职业而使他们保持低下的地位。后来，少数民族和妇女在法律上是平等的，但是，实际上，他们仍从事非熟练的和低报酬的职业。甚至在当今，仍保存在着微妙的（或者甚至是下意识的）态度，使得具有同等资历的妇女或少数民族在寻找达到上层的道路上稍微困难一些。

然而，仍然取得了进步。条件不利的类别的大量的成员正不断地升入具有最好教育水平的学院和最高报酬的职业。随着人们所观察到的：妇女和少数民族类别具有同等的能力，他们开始修正对这些类别的人能够和应该如何生活的观念。

的确，人们能够看到不同类别的相对收入的一些变化。理查德·弗里曼的研究发现：近几年来，黑人劳动者的不能被解释出来的收入差距的大小已经大大缩小虽然对于最年青的黑人劳动者仍然保留有不甚明显的歧视（在对教育等因素加以校正之后），然而，对于年龄较老的黑人劳动者来说，收入方面仍存在着相当程度的差距。

总而言之，仔细的研究已经使大多数研究者确信：客观的差距仅仅解释白人男性和其他类别之间的收入差距的一部分。在这样的情况之下，推翻职业保护之墙，允许非竞争的类别去竞争，执行平等机会的立法所有这一切措施可以有助于消除歧视的坏名声和经济损失。

总结和复习

A. 完全竞争下的工资决定

1. 处于完全竞争的均衡，如果一切人和职业完全相同，那末，工资的差别不会存在。均衡的工资率为供给和需求所决定。如果 A 国比 B 国具有（1）较多的按劳动者平均的自然资源，（2）较好的生产方法（由于资本充足和技术水平高），那末，A 的竞争工资很可能高于 B 的竞争工资。

2. 劳动的供给取决于 4 个因素：人口数量、就业人口的比例、平均的劳动时间以及生产劳动的质量。

3. 当工资上升时，对劳动的供给存在着两种相反的影响：“代替效应”诱使每个劳动者工作较长的时间，因为每一小时的工作给予较高的报酬；“收入效应”则施加相反方向的影响，因为，较高的工资意味着劳动者现在能够享用得起更多的闲暇时间，而同时又能享用更多的商品以及生活的其他乐趣。

在某一关键性的工资水平，供给曲线可能向左弯曲。具有非凡天赋和特殊才能的人的劳动供给是弹性相当不足的：他们的工资主要是所谓“纯经济地租”。

4. 一旦我们取消了人们之间和职业之间毫无差异这一不合乎事实的假设，我们甚至在完全竞争的劳动市场也可以看到相当大的工资之间的差别。用于补偿职业的质量上的非金钱差异的“补偿性工资的差别”解释了工资差别的一部分（但并不意味着全部工资差别）。

5. 但是，各种级别的劳动之间的质的差异可能是造成工资差别的最重要的原因。虽然我们不能说：所有的劳动者都属于“非竞争的类别”，然而，却存在着大量的并非全面的类型竞争的类别。当某一类别的相对工资上升时，它对劳动的供给具有相当大的交叉弹性的影响，因为，某些人会调换到报酬得到提高的职业中去。在完全竞争的劳动市场上，最终的工资类型为相互关联的各种供求曲线的一般均衡所决定。关于这一点，可以参照表 28—3。

6. 对失业的惧怕往往使人们接受“固定劳动总量”不变的说法。这种认为仅仅存在着固定数量的对社会有用的工作的说法，可能是技术性失业或者经济萧条所导致的后果。这种说法在很大程度上是导致较短工作周和故意安排多余人员的做法的原因。但是，解决高度失业问题的应该是造成充分就业机会的宏观经济政策，而不是对失败主义的限制。

B. 种族和性别的歧视

7. 由于历史的偶然性，少数白人男人在世界上享受到了最大的富裕。奴隶制废除后的一个世纪里，用竞争的供给和需求的理论工具能够说明机会和经济的不平等，能够说明种族和性别的歧视，这种不平等和歧视导致了贫困阶级和社会的收入损失。

8. 社会上存在着许多造成歧视的途径，然而，最重要的可能是造成了“非竞争性的类别。”通过分级的劳动市场，把管理的位置留给了白人男人，而把妇女和黑人降为缝制女服装和收集垃圾的劳动者，几十年来，可能存在着收入的不平等。

概念复习

维持最低限度生活的工资
水平向后弯曲的供给曲线

受到隔离的市场和非竞争类别
由于教育和歧视而带来的

收入效应和替代效应
工资中的租金因素
工资中的对差别的补偿

收入差别

供讨论的问题

1. 解释：下列各点对工资差别会造成什么样的结果：(a) 在具有相同劳动熟练程度的人之间的较不完全的竞争；(b) 在一个国家中各个区域之间的自由迁移；(c) 把免费公共教育引入于教育在以前为私人的和昂贵的国家；(d) 比较分散的拥有电视台的所有权，而电视台经常播放以大明星为主的体育或娱乐性节目。

2. 使你自己确实理解“工资差别补偿”、“纯经济地租”以及“非竞争类别”的概念。对每一个概念举出一个例子。

3. 在 80 年代初期的欧洲，由于普遍存在高失业，许多劳动集体争取缩短平均工作周的活动。在这里是什么谬误在起作用？如果他们获得成功，那末，你预期对实际工资会有什么影响？

4. 哪些技术因素、经济地理以及立法有助于决定实际工资水平？举了一些可能影响美国实际工资的最近的政策或建议的重要例子。

5. 把奴隶制作为一个经济问题，作为实际历史的过程以及作为神话加以讨论。在种族歧视方面具有任何减少吗？简要提出你认为在将来所需要的变化。即使在将来所有的歧视都已消失，你认为为了改变从过去遗留下来的机会不平等，需要提供补偿性的教育经费吗？

6. 是否存在“反方向的歧视”现象，在其中，譬如说，白人男性劳动者被有利于少数民族的固定数额所替代，而这些少数民族又具有较低的客观的合格条件？使用图 28—4 或图 28—5 的工具来说明反方向的歧视的影响。

7. 什么样的政策可以使一个国家打破表 28—4 所显示的市场的隔离？

8. 较高深的问题：许多人会要求支付一笔非常高的差别补偿费来承担在地下煤矿或在核电站劳动的风险。少数人对于这种风险比较不注意。你能否使用这组事实来解释（也许使用供给和需要）为什么实际的差别补偿费可以低到惊人的程度？

第二十九章 工会和集体协议

亨尼西先生：可是，这些雇佣工人说，他们全是工会会员。

杜利先生：不要紧，如果搞得好的话，不会有罢工，不会有规章，不会有劳资合同，工资很低，而且加入工会的很少很少。

出自芬利·彼得·邓恩

大多数人在其成年的大部分时间都为生活而劳动。我们醒着的时间约有 1/3 消耗在工作岗位上。工资、薪金构成了国民收入的近 4/5。无怪乎哈佛大学的萨姆纳·斯利希特曾经说过——虽然稍微有点夸大——我们是一个劳动主义的，而不是资本主义的社会。

本章考察劳动市场的某些重要的制度方面的问题，劳动是一个独特的经济商品。无论如何，经济社会之所以被组织起来，就是为了改善劳动者和消费者的福利。自从南北战争以来，劳动者不能被进行买卖，仅能为了获得工资而“出租”。然而，劳动者在其特征、力量、智力、技术、态度愉快的程度、勤恳和可靠性等方面变化很大。

劳动者被厂商雇佣的事实具有一种格外重要的含义。在劳动者的雇主之间必定存在某种谅解或合同。有的时候协议是极为随便的，例如“如果你劳动干得好，工作就是你的。一小时付给 6.50 美元。”在另一极端，存在着一个厂商集团和几千名劳动者之间进行令人厌倦的集体协议的协商。不管是正式的还是随意的，也不管是明的还是暗的，都可以认为劳动者通过合同而被“租出去”是有用的。

然而，研究随意决定合同的程序是困难的。所以，在本章的前半部分，我们集中分析在劳方和资方之间签订的比较正式的协议。有关美国劳动市场制度的这种探讨将为在 B 节中对劳动市场不完全性问题的分析铺设道路。

A. 美国的劳工运动

2300 万左右的美国人属于工会。工会会员占非农业劳动力的 1/4。如果我们除去白领工作者、监工和经理们，上述比例还会高一些。几乎一切合格的劳动者都属于诸如铁路、钢铁、汽车和采矿等重要行业的工会。能够避开工作组织的大企业为数很少。

兴起和衰落

图 29—1 表明 1900 年以来的工会会员占劳动力的百分比的增长情况。

请注意：截止第一次世界大战的缓慢而稳定的上升；战时和战后的迅速增长；以及 20 年代中相当急剧的下降。然后可以看到：新时期新会员爆炸性的参加，并且第二次世界大战期间继续迅速增长。

应该注意 美国工会现在再处于一种强大的增长阶段。大约从 1950 年以来，属于工会的劳动力的比重已经逐渐下降。

图 29—1 工会会员在劳动力中的份额正在下降

全部劳动者中不到 1/5 的人属于工会——该比例在 1933 年是 1/20，在 1955 年是 1/4。有组织

的劳动者人数不再迅速增长。在制造业、采矿业和交通业的生产工人——最易于加入工会的人群——的比重逐渐下降。除了在政府部门工作的人以外，妇女、南部劳动者和白领劳动者具有难于组织的倾向。（资料来源，美国劳工部）

会员人数的统计数字不足以说明工会的影响。许多不属于工会的雇员都按照工会所协议的工资、劳动时数和劳动条件行事。在许多地区或行业中，非工会劳动者的工资和收益近年来与相近的工会会员的工资和收益持平——其部分原因在于消除工会化的诱惑。

如果你发誓，决不参加工会或在工会所协议的条件下工作，那末，你必须放弃在许多采矿业和建筑业部门当工厂工人的愿望。在每一个制造业中，至少有 20% 的工资劳动者按照工会的协议行事——即使他们实际上并不是工会会员。作为一个非工会劳动者，你能到哪里去呢？你可以在农业、金融业和商业中比较易于避开工会，或者你到南方去：在那里，把劳动者组织起来遇到强大的阻力。全部工会会员的 60% 现在都居住在 10 个工业化的州里，如密歇根州、纽约州和俄亥俄州。

全国工会和地区工会以及劳联—产联

在美国工会的结构中，存在着三级组织：

- 地区工会
- 全国工会
- 全国工会联合会

对于会员而言，地区工会是工联主义的前沿。会员们在其工厂或居住的城市加入地区工会。会员们向它缴纳会费。通常由地区工会签订集体协议的协定，决定会员们的工资和工作条件。

但是，地区工会仅仅是全国工会的一个分支机构。因此，在旁第雅的汽车工人属于那里的地区工会。但是，那里的地区工会只是美国汽车业工会的数百个分会之一。

大多数工会是属于早已合并到美国劳工联合会和产业工人联合，即劳联—产联。劳联—产联是一个松散的联合组织，主要由全国工会作为成员所组成。对于其成员工会来说，劳联—产联实际上是公共关系和政治游说组织。劳联—产联依靠它们的全国性的工会成员取得财政来源。

一般人认为，该联合组织是工人运动的最重要的部分，并且，劳联—产联确是充当劳工的代言人，不过，它本身的权力受到严格的限制。

像联合国安全理事会的五大国一样，这些全国工会也坚持它们的“统治权”，“它们的否决权”以及对它们各自地区的劳动者的“独有的管辖权”。

由于各全国性工会保留有巨大的权力，所以，劳联—产联在今天主要是名义上的领袖。

§ . 美国劳工运动简史

成立工会的愿望 今天的工会最初是如何开始的？为什么工人被引诱加入这样的组织？工会的功能是什么？

在过去几百年中，每个地方都是工资低微。生产率也是很低的，从而把社会全部产品的糕点切开并不使一般的人能够得到比薄薄的一片更多一点。

此外，正像历史的记载所揭示的那样，劳动者感到在他们为之工作的经济制度中受到剥削。

他们感到贫困、对情况缺乏了解以及无法和雇主们对抗，因为后者在对抗中具有较大的坚持力量。手工工厂使用独裁统治的组织形式，命令是自上而下的。劳动者不过是机器的一个零件，一个去掉人性的机器人。

劳动者逐渐发现，人多就是力量，100 个人的共同行动比每个人单独的行动加起来往往要具有较大的讨价还价的力量。他们组成了兄弟会，以便相互联系、从事娱乐活动和进行商讨。这种早期的工会逐渐开始提供互助的死亡补助和其他形式保险，并且开创自我教育的工作。他们也开始提出会员必须坚持得到的标准工资率。

雇主们自然也进行反击。他们也知道互助合作有力量。他们相互支援，拒绝雇佣列入带头闹事的“黑名单”的人。

不出所料，雇主们援用法律的权力来反对劳动者的暗中联合和集体行动。以后，他们雇用枪手与工贼来和工会作斗争。

劳工骑士团

在 19 世纪后期，从人民党反对“大经济利益”的斗争中出现了劳动骑士团。最初，它是一个秘密的会社，除了“律师、银行家、赌徒、酒店老板和侦探”以外，任何人都可以参加。以后，它成为公开的组织。在 1886 年发展到了顶点，约有 70 万会员。

骑士团企图组成一个代表全体劳动者利益的大工会。他们非常关心政治改革和宣传鼓动工作，有时候，对激进的政治变革甚至比对提高工资要更加注意。在几次不成功的罢工以后，骑士团人数下降像它上升得那么快。

骑士团第一次指出了甚至今天还存在的美国工联主义的一个特点——美国工人对于具有高度政治性的工会并无多少兴趣。

美国劳工联合会

在 1881 年，美国劳工联合会的诞生开创了工人运动的现在的形式。萨缪尔·冈珀斯在他于 1924 年去世之前，统治着该组织将近半个世纪，并且使得该组织的运动具有它自己的特殊形式。虽然他很早就有志于社会主义的变革运动，但是他很快得出结论：在美国土地上，任何反对资本主义的运动都不会成功。

冈珀斯的主要原则是很简单的：

- 他使劳联承诺**联合主义**的原则——让每个全国工会在它特有的范围内具有独立自主的权利和“独自享有的管辖权”。

这就意味着劳联并不容忍“双重工联主义”：两个工会不能同时把同一群工人组织起来，而任何一群工人不能脱离劳联所承认的全国工会。

- 他坚持志愿主义——由劳工和厂商协议工资，政府不干预集体协议。

考察个人特征的方法是现代经济学的最有力的工具之一。为了说明这一工具如何起作用，可看表 28—5 的第一栏。格瓦迪尼和朗施展统计技巧去估计已观察到的各个类别哪一部分收入应归因于观察到的和明显有关的个人特征（如教育、年龄、民族语言，等等），以及哪一部分收入应归因于歧视和未观察到的特征。

· 冈珀斯坚持业务“**工联主义**”，在这个原则之下，美国的工会必须坚持基本上为劳动者的经济改善，而不在于从事阶级斗争来改变政府的形式或推进社会主义。总之，从冈珀斯时代以来，美国的工会已经集中于为提高工资、缩短劳动时数、更多的假期、更宽松的劳动规章制度以及为类似养老金和医疗保险这一类附加的福利而奋斗。这样，美国的工会处于许多外国的工人运动的另一极端——外国工会，如英国的工党，成为重要的政治党派，为重大的政治改革而从事阶级斗争。

因此，劳联在几乎所有的方面都和劳工骑士团迥然相反。在骑士团减退的同时，劳联成长起来。劳联的哲学变成了美国工人运动的主导哲学。

在 20 年代，劳工遇到来自工商业集团的决定性反对。在那次大萧条的最严重的时期，劳联的会员人数减少到不足 300 万人。然而，随着复苏的到来，出现了工联主义的新时代。大萧条使得美国公众对 20 年代的许多口号感到失望，并且引起了阶级的对立。甚至在罗斯福实行新政以前，选民和法院已开始改变他们对工会的反对态度。

同业工会和产业工会 但是，在劳联内部基于单个行业，如木工行业或水泥行业，仍然坚持老一套的全国工会独自享有的管辖权，这就妨碍了它把大规模生产的各大产业组织起来。例如，在美国钢铁公司的贾奇·加里粉碎 1919 年的钢铁工人大罢工以前，约有 40 个同行工会所构成的难于驾驭的委员会来领导这次罢工。

在 1933 年，敏锐的观察者可以看得很清楚：产业工会（整个产业的组织，如钢铁）是将来的一股浪潮；同业工会（把具有一种特殊技能的工人组织起来，如木工工会）是过去时代的旧东西。1935 年成立的产业工会联合会（CIO）开始了产业工会活动。借助于有利新政府的态度、立法（特别是 1935 年的瓦格纳法）和法院判决，一次旋风式组织运动随之而来。重要的大规模生产的行业，——汽车、钢铁、橡胶和石油——不顾这些行业的主要公司的坚决反对，都组织了工会。

这时，劳联终于理解到产业工联主义的重要性。它于是也在产业的基础上把劳动者组织起来，然而，在它那里，同行工会仍然居于主要地位。劳联和产联在 20 年中进行健康的竞争。最后，1955 年，它们合并成了劳联—产联（AFL—CIO）成为今天美国的主要的全国劳工组织。

§ . 集体协议如何进行

已加入工会的工人的工资和附加的福利是由集体协议决定的。这是资方和劳方的代表之间为了建立彼此同意的就业条件而进行谈判的过程。

我们现在考察集体协议如何进行。首先，是工会的合法性。假设有一个工作于一家正在被组织起来的工厂的生产作业线上的劳动者。那个属于劳联—产联的工会向全国劳工关系局（NLRB）提出申请，要求投票决定该工厂的工人代表是谁。工人们用秘密投票的方式把该工会推选出来，该工会获得了大多数选票。于是，全国劳工关系局把新成立的工会鉴定为该厂的集体协议的代理机构，禁止任何其他工会直接与该厂的管理部门进行协商。

新工会的代表和该厂管理部门的代表在一个规定的日期开会。坐在桌旁的很可能是该厂专管劳资关系的副总经理以及专管劳工事务的法律事务的律师们。在工会的一方是当地的工会业务管理员和少数工会领导人所组成的委

员会，而在协议过程中起作用的是来自全国工会的一位专家。

争议之点

我们已经了解到了在劳动协议达成之前的最后一次全体会议，这个会议的协议究竟是什么？

当然，协议书的中心部分是经济上的一揽子方案。它包括基本工资率、加班工资率、休息日以及工间休息时间。此外，协议书一般包括“附加福利”：养老金和医疗保险现在是典型的项目。它通常包括生活费用的调整（COLA），即当消费品价格迅速上升之时，它允许工资向上调整。

第二个重要的和经常争辩的问题是劳动规章制度。特别在那些正在衰退的行业中，由于对劳动需求的下降，一件工作所要求的工人数目是一个主要问题。例如，在铁路部门，有关驾驶火车的人员数目在数十年以来都在争论之中。民般公司目前正在和工会作斗争，关系到驾驶舱中的人员数目。

最后，协议包括程序性的内容。这些程序包括资历规定——谁最先或最后被解雇——以及处理解雇或有争论问题的诉讼程序。

每一件事都黑白分明的写在上面，协议通常也具备调解有关契约的规定；双方事先同意接受公正的第三者的裁决，契约的有效期通常为3年。

集体协议是一件复杂的工作——是双方迁就容让的事情。许多工商界人士认识到由菲利普·默里（产联长期的领导人）的典型说法的现实性：

雇主们通常能得到他们所要求的劳资关系。如果工会执意推行“过火的行动”，那末，雇主们应该怪他自己，而不应怪别人。例如，如果他雇佣破坏工会的特务，如果他在厂房里储存催泪弹、手榴弹、轻机枪、大头棒、步枪和其他武器，如果他雇用高价的华尔街律师来在劳工关系局和法院中给工会制造麻烦，……如果他吹毛求疵，如果他已经知道工会具有多数的支持而又拒绝投票选举或拒绝签订合同，如果他迫使对方签订合同以后而不解决工会提出的申诉，如果他继续歧视工会会员，那末，工会便要以牙还牙，以眼还眼。于是，从远处看来，企业家十之八九要说：“你看，又是一次过火的行动。”

§ . 政府在集体协议中的作用

和共产主义的国家的工会情况相比，虽然我国的工会是比较自由的，然而，政府在工会发展的历史上起着重要的作用。二百年以前，当劳动者当初想在英国和美国组织起来的时候，习惯法的反对“暗中勾结来限制贸易”的教条被用来反对工会会员。一直到进入本世纪很久，工会和会员常被法院判罪，被罚款，并被各种法令所折磨。改善女工和童工劳动条件的法律以及其他有关工作日和工资改革的立法屡次被最高法院大打折扣。

在1890年，谢尔曼反托拉斯法使得垄断对于贸易的限制成为非法的。该法当时没有提到工会，但是，在以后的20年中，谢尔曼法日益为基地被法院

雇主们用以反对工会的主要武器有：（1）故意开除工会会员，（2）黑名单，（3）拒绝雇用，（4）“黄狗”合同（要求事先声明不加入工会），（5）工贼，（6）打手和武装警卫，（7）城市商人、警察和法官共谋反对工会的组织者和工会的参加者，（8）“公司工会”，以及（9）法庭禁令。

用来禁止工会的活动。如果一位法官认为工会所争取的目标是不好的，法院可以作出反对的裁决。并且，工会在传统上所使用的许多手段也被宣布为非法的。

最后，劳联被迫走上政治舞台。到 1914 年，工会成功地使克莱顿法在议会获得通过。虽然这一法案被欢呼为劳动者的“自由民主的保证”，虽然作用是使劳动不受谢尔曼法的迫害，然而，该法并没有结束立法和司法机关对工人运动的反对。

偏袒劳工的法律

1930 年后，风向转移到支持工会集体协议的一方，在立法方面的特殊的里程碑有，铁路工人法（1926 年），该法接受了集体协议的基本前提；诺里斯—拉瓜迪亚法（1932 年），该法实际上消除了联邦法院对劳资纠纷的强制性干预；沃尔什—希利法（1935 年），该法规定一切政府的契约要具有最低工资的标准；以及公道劳动标准法（1938 年），该法规定大多数从事州际工商业工作的非农业工人的最低工资（1985 年为每小时 3.35 美元），禁止童工并要求对每周 40 小时以外的工作给予原有工资一倍半的报酬。

在一切里程碑中最大的一个是全国劳资关系法（即瓦格纳法，1935 年）。该法的第 7 条毫不含糊他说：

雇员们有权把自己组织起来，有权组成、加入或帮助工会组织，有权通过他们自己选择的代表进行集体协议，有权为了集体协议或其他形式互助而从事统一行动。

此外，该法还建立了全国劳工关系局（NLRB），以便保证雇主们不从事“不公道的对待劳工的活动”。全国劳工关系当局也到工厂去并且举行投票来决定哪一个组织应该被当作为全体工人的集体协议的代表。它能够并且事实上也发布了反对雇主的禁令。经过申诉，这种禁令由法院强制执行。它经常使雇主重新雇用非法开除的工人并且补发应得的工资。

毫无疑问，鼓励工会的法律的疾风有助于把工联主义推到了第二次世界大战前夜的突出地位。

战后的立法

第二次世界大战以后，群众对罢工和物价上涨深为不满。劳动者不再被认为是受到欺压的一方。人们感到，新政立法是偏袒劳动者而把一切惩罚加在雇主的身上。

在 1947 年，议会通过了劳资关系法（即塔夫脱—哈特莱法）。该法——不像瓦格纳法那样——是双方兼顾的劳资关系法，对于工会和雇主都规定了行动准则。不愿意加入工会的工人的地位得到了加强，会员在工会内的权力也得到了加强。

下面是该法的一些主要特点：对“危及国家健康和安全”的罢工，法院可以根据司法部长的请求而发布“暂停止”80 天的强制性的命令。

对不公道的工会的行为作了说明，同时，工会的行动受到限制。工会可

以受到控告而为它的代理人的行动承担责任,要求一切雇员都属于工会的“限雇原则”被宣布为非法的。各州具有较大的自由来通过“劳工权力”法或泛雇原则。把抵制和管辖权罢工视为非法的行动。工会支持政治候选人或政府官员的政治活动和捐赠款项受到限制。雇主的言论自由的权利再度得到肯定和加强。

不时地存在着修改现存劳工法的建议。在过去的 30 年里,劳动者纲领中的最重要的一条是废除塔夫脱—哈特莱法的劳动权力的条款,即第 14 节 B 款。劳动权力法目前存在于南部和西部 20 个州,该法禁止在协议中要求劳动者加入工会。劳工权力法一向是工会方面的眼中钉,因为这些法容许这 20 个州许多非工会的制造业工厂成长起来,并且这法已经阻挠了工会化的运动。

§ . 目前劳工的问题

在 80 年代,工会面临的问题与上个世纪的问题是不无相似之处。这些问题包括罢工、与非工会的劳动者的竞争以及生产率限制。

图 29—2 近年来,罢工活动已经减少

由于罢工而损失的时间,作为全部劳动的工作日的一个百分比,从来没有达到过 0.5%,并且,已经下降到每年的 0.1% 以下。在最近的一个典型的年份,瑞士、西德和日本比美国的罢工活动要少,意大利和加拿大要比美国更加易于发生罢工。(资料来源:美国劳工部)

罢工

大多数工会的中心任务是提高工资、附加的福利和改善他们 会员的劳动条件。他们迫使资方让步的唯一的实际武器是以罢工相威胁。由于罢工是劳动者的最终讨价还价的武器——即使导致罢工,也拒绝增加工资的权力是雇主的最后的武器——在劳资关系上,罢工是头条主要的题目。

和一般人的印象相反,如图 29—2 所示,罢工很少被加以使用,由于伤风感冒而损失的劳动日总数远多于由于劳资纠纷而造成的损失。

本章的后半部分指出,如果没有罢工的权利,工会的讨价还价的力量在任何情况下都要大改变。一次又一次的事实说明,只有延长罢工所带来的沉重的金钱损失这一现实的威胁才能迫使雇主作出让步。劳动者也由于长期停产而经受严重的金钱损失和精神上的折磨。然而,在许多事例中,雇主下定决心经受一次痛苦的罢工,因而成功地拒绝了工会的要求。

一般说来,政府置身于各次罢工之外,让工会和厂商斗争到最后终结。当罢工牵涉到关键性职能(如采煤或运输)时,或者罢工以全国规模发生于重要部门(如汽车)时,在这种情况下,许多人感到,公众的利益要求进行干预。正如私有财产和个人自由的权力不是绝对的一样,所以,“自由进行集体协议”的权利也必须受到社会需要的限制和调整。

这些并不是学术上的问题。在 1919 年,麻省的卡尔文·柯立芝州长谈到波士顿警察罢工时说:“任何人在任何地点、任何时候都没有权利向公众的安全罢工。”

政府经常不得不决定为了停止一次破坏性的罢工而进行干预。在铁路、钢铁和煤炭行业，总统们曾经援用塔夫脱—哈特莱法或类似的禁止程序来使罢工停止下来。的确，劳资关系方面的一些专家认为：政府太过分地进行干预和促成强制性的仲裁。最近的一个例子是在 1978 年，当时卡特总统进行干预来调停一次煤矿工人罢工。许多观察家感到：政府的这次干预的结果是迫使煤炭公司过早地以较高的工资来解决罢工。

里根总统在 1981 年拒绝向空运管理人员的一次非法的罢工屈从时使用了不同的策略。短期的后果是痛苦的，空运旅行陷入停顿，因为 11400 名空运交通管理人员受到解雇而工会也破了产。在长期中，政府的策略无可否认地减缓了工资的增加，并且降低了公共事业雇员在将来进行罢工的可能性。

确实 1981 年的空运管理人员的罢工很可能成为美国劳资关系上的一个分水岭。在数十年来，它是第一次由联邦政府公开地谴责一个工会并且摧毁了它——虽然在这一事例中，罢工是非法的。在空运人员罢工中，联邦政府的胜利导致了在厂商方面态度比较强硬的一段时期。资方开始设想以前不敢想的事——它们有可能承受得了一次罢工，也许甚至能雇佣新的非工会的代替人员，而不至于面临经济上的破产，如果许多厂商都更为有力的攻击工会的权利，那么，我们在即将到来的年份中可能看到工会集体协议的力量的一次巨大的减退。

取消管制和外国的竞争

对工会的最大的威胁在今天也许来自竞争的力量。作为进口货深入到美国的后果，美国的工会在汽车、钢铁、橡胶或通讯器材上并不能垄断劳动的供给。丰田、三菱和埃利克森公司外国劳动者通过进入美国市场的外国进口货，现在公开地与美国国内的工人进行竞争。同样的把许多行业开放到管制较少的环境，业已经允许小的和非工会的厂商来进入卡车运输业、空运业、电话和航运业，并且已经威胁着这些行业的工会的垄断。

1978 年空运业取消管制之后出现一个明显的例子。许多新的空运公司加了进来，并提供低价服务。为什么呢？主要由于雇用了一个非工会的驾驶的年薪为 40000 美元，而为主要空运公司服务的一个加入工会的驾驶员挣得的年薪则为 80000 美或者更多一些。

在 1981 年至 1984 年的高失业率期间，由于取消管制和国外竞争而引起的对工会工资的进攻是显而易见的。在这个期间，汽车工人重新签订了低工资的合同；钢铁工人，在其历史上第一次接受削减工资的 9%；1982 年卡车司机契约冻结了卡车驾驶员的工资；有些空运公司，如东方空运公司，试图以破产相威胁来降低他们的高工资；与此同时，大陆航空公司实际上宣布破产，从而能够取消它与工会的契约，并且降低了许多工种的工资。

工会受到了威胁：破产的威胁可能导致更多的公司来取消工会契约或者进行威胁把破产作为降低工资方法中的一个步骤。这一途径由于议会在 1984 年修改了破产法而变为比较困难。该法使得厂商不能把破产法纯然作为一个取消劳动契约的工具。

这样，我们看到了取消管制和外国的竞争这二者如何削弱了工会的力量，并且对工会化的行业的工资施加下降的压力。这可以是一个原因来说明为什么“大工会”已经成为限制主义者和保护主义者——以便保护自己的垄

断权力不受来自海外劳动者或者取消管制的厂商的影响。

生产率的限制

在一个技术快速变化和大肆谈论“自动化和机器人化”的时代，工会会负责对职业保障的关心往往和对工资增加的关心一样。对于一个不再存在的工作提高工作报酬能得到什么好处呢？这种关心并不新鲜。当劳动者把他们的木鞋塞进由工业革命带来的代替工人的新机器里面的时候，“故意破坏”这一名词便被铸成。“羽毛垫被”仅仅指为了保证对劳动者的需求而强加于雇主的规定：使用较小的铁铐、限制每一工人所垒砖头的数量，在使用唱片时还要一个在旁备用什么不做而专拿工资的乐队，在内燃机旁配备一名看火员（即加煤工人）。

力量坚强的工会确实具有权力来强加推行这些不经济的协定，也许最极端的例子是纽约码头工人的安排。自从 1966 年以来，资历高的码头工人都得到了有保证的一年收入，结果是许多海岸装卸工人简单地每天签到，不干完任何活就开车回家了，并且每年拿取 30000 美元。他们中的一些人在 10 年没有运过一趟货物。但是，最近的严重衰退，外国的竞争，来自非工会州或厂商的竞争以及取消管制已经削弱了许多“羽毛垫被”的行为。同时，工会开始看到：长期的“羽毛垫被”行为可以损害效率和抬高价格到如此的程度，以致工会会员的职业陷入危险。

B. 劳动市场的不完全性和集体协议

在上一章，我们重新考察了决定工资和薪金的各种不同的力量——使用我们的竞争的供给和需求工具。但是，工会和其他不完全性如何改变供给和需求的均衡？

劳动市场的不完全性

从一开始，我们必须着重指出：劳动肯定不是在竞争的拍卖市场上被买卖的，像我们在粮食和普通股票市场所看到的那样。你能把小麦清楚地分为市场上的不同种类，但是对于人类，你不能这样做。不存在着一个拍卖者把劳动者分配给出价最高的人。

工资的粘性 两种检验指明，劳动市场的竞争是不完全的。当失业人数具有相当大的增长时一如 1982 年——工资率是否会像粮食市场上发生过剩时那样下降？答案是清楚的“否”。即使失业人数很多，货币工资在 1982 年上涨了几乎 5%。

理由是：工资具有粘性。工资趋向于缓慢地变动来对经济冲击作出反应，而不是立即进行调节，来平衡供给和需求，设想一下，当下一次萧条到来的时候，拿着你的大学文凭以及你的智力商数和其他优越条件的证明文件，你到通用汽车公司或任何大公司那里，表示愿意接受低于通用汽车公司的报酬的工作。只有天真的人才认为，他能以那种方式找到职业。

厂商的工资政策 任何规模的厂商都必须有一种工资政策这一事实是劳动市场的不完全性的又一个证明。在完全竞争的市场，厂商并不需要在工资

级别上作出决断，而只是需要从当天的报纸中来了解当时那一周通行的市场工资率。任何厂商，只要稍微把工资提高一点，就能雇用到一切他要添增的人手。另一方面，如果把竞争的工资稍微降低一点，那末，就不能雇用到任何人员。

然而，竞争并不是百分之百的，并不意味着不存在任何竞争。劳动市场说明，现实世界是竞争和某种程度垄断权力的混合。一家企图把工资定得过低的厂商很快会得到教训。在起初，不会有多少变化，但是最终它会发现，辞职的工人要比正常情况下多一些。招雇同质量的新人越来越难，而在职工人的表现和生产率的减退则会日渐明显。

因此，在不完全竞争的现实情况下，劳动供给的多寡确实影响你支付工资的多少。如果你是一家很小的厂商，那末，你甚至可以和被雇者讨价还价，从而不至于付出多于必要的数量。但是，如果你稍具规模，你便要每一种工作规定一种工资，然后决定，在应雇者中间你录用多少。

所以，劳动市场的这两个特点——工资的粘性和工资政策的必要性——是今天劳动市场的标志，而且，如果认为这些特点仅仅起因于工会，那就错了。工资粘性和工资政策是一切大组织的特点，不论是私人的，或者还是公共的，不论是工会化的，还是非工会化的。大公司都有标准工资等级以便简化工资决策和创造公平合理的气氛。同时，非工会化厂商一般有一个年度工资期限，每年仅仅调整一次工资率。在高失业的年份，非工会会员的工资比工会会员的工资下降更多些，但两者差距并不太大。即使是在最竞争的劳动市场，我们也很少在实际上，看到在衰退年份中的货币工资削减，缓慢地对经济冲击作出反应。粘性工资现象——为理解宏观经济学的核心行为是一个具有不完全竞争的劳动市场世界的内在本质。

§. 工会企图提高工资的四种方法

现在，我们运用经济理论来分析工会的活动。它们是怎样提高实际工资的呢？

工会设法在某一特殊行业提高工资的方法有四种：

1. 工会可以减少劳动供给。
2. 它们可以使用它们的集体协议的力量来直接提高工资率的标准。
3. 它们可以使劳动需求增加。
4. 工会可以抵抗拥有垄断协议力量的雇主。

这四种方法是很相似的，而且又经常相互为用的，但是，它们也还是呈现出相当大的不同之处。

限制劳动供给

我们已经看到：工会可以限制劳动的供给，以便使工资沿着劳动需求曲线向上移动。限制移民、最大工作小时的立法、学徒期限的延长、种族和性别的限制、拒绝接纳新会员加入工会或不让非工会会员参加工作——所有这些曾经使用过的限制劳动供给的方法。

提高标准工资率

对工会而言，除了加强工会的能力来获得较高标准的工资率，并且维持这一工资率以外，直接限制劳动供给，在今天已经不像过去那样对工会具有必要性。工会领导人已经认识到：如果你总是能说服或强迫雇主支付高额的标准工资——即众所周知的并且实际上采用的工资率——那末，劳动供给对工会已经不再是一个考虑因素。按照标准的工资率，厂商会雇用一定数量的劳动者，而任何多余的劳动供给会自动地被排除在外，因为不存在着更多的工作机会。

图 29—3 (a) 和 (b) 通过同一高额的标准工资来在劳动供给的直接限制和间接限之间作一对照。在图 29—3 (a) 中，工会坚持用较长的学徒期限和高昂的训练费用来把供给从 ss 降低到 $s's'$ 。于是工资从 E 点上升到 E' 点。（读者可以检验自己对这一点的理解：解释减少医科专业学生人数的政策对医生收入的影响）

另一方面，在图 29—3 (b) 中，工会迫使雇主支付不低于最低标准工资率的工资，如水平线 rr 所示。在这里，可以看到，均衡点也位于 E' 点，在该点 rr 与雇主的需求曲线相交。从 E' 到 F 的劳动者被排除在就业之外，其效果正如工会直接限制劳动者的进入一样。现在，限制供给的是什么？它是缺少按照高额的标准工资率的就业机会。这里可以说明：工会工资率能够高出非工会工资率的 20% 或 40%。

向上移动引致需求曲线

工会可以期望通过任何改善对劳动需求的政策来增加工资。图 29—4 说明对工会化的劳动需求的移动将会使工资率和就业这两者从 E 点向上移动到 E' 点。

存在着移动劳动需求曲线的许多种方法。劳方可以帮助资方来对产品做广告宣传，或者劳方可以鼓动对钢铁或汽车施加进口限额，从而提高对国内劳动者的需求。

在某些情况下，当集体协议提高工资时，它也可以增加劳动

图 29—3 为了提高工资，工会限制供给或仅仅强制执行标准工资率

在 (b) 中，把标准工资提高到 rr 和在 (a) 中把实际的供给从 ss 减少到 $s's'$ 具有完全相同的影响。在两种情况中， E' 到 F 的劳动者被排除在就业之外。

的边际生产率，例如，数十年以前，劳动者的报酬如此之低，以致于使他们营养不良，从而缺乏效率。因此，较高的工资有可能提高他们的效率，从而造成较低的、而不是较高的生产成本。今天，在美国，很少有劳动者再在生理上处于如此营养不良的状态。

然而，心理上的因素可以和生理上的同样重要。许多雇主发现，工资太低是不合算的，即使从冷酷的金钱角度来考虑也是如此。劳动者的质量和满意程度可以降低如此之多，以致公司从它工资总额中所削减的那几块钱代表着吃亏而不是有利。劳动者士气是举足轻重的。

在历史上，工会作为生产率推动者的这种作用曾经受经济学者们的怀疑和嘲笑。最近，由哈佛大学的理查·弗里曼和詹姆斯·麦多夫对这个问题已

经提出了新的观点。他们找到的证据说明，通过劳动者集体的意见的代表的作用，工会可以在实际上提高劳

图 29—4 劳动需求的移动提高工资率

工会也可以通过向外移动劳动需求曲线来提高工资，这一结果可以来自：劳动的边际产品的增加，或者来自对劳动的边际产品的增加，或者来自对劳动引致需求的增加；引致需求可以通过把对最终产品的需求转移到工会会员生产的那些产品上而增加。

动生产率。有些经济学者怀疑这些发现的可信程度，并且问道：如果工会提高生产率是如此之多，那末，为什么雇主们抵制工会到如此程度，这种大胆的新理论将在未来的年代里引起热烈的论争。

对抗垄断的力量

最后，存在着这样的一种情况，即：工会的出现可以抵消雇主们在远非竞争的劳动市场中所可能具有的垄断力量。

假设使你居住在二个主要依靠一家公司的小城市。除非你受雇于那一家占统治地位的公司，你就会失业。你的其他谋生之道很少，或者根本就不存在。在这种情况下，处于该地区的那家厂商并不小到如此程度，以致不能对它所规定的工资率造成有效的影响；该厂商并不把生产要素雇用到如此数量，以致它们的边际收益产品（其定义见前面各章）等于该厂商所支付的工资。相反，该厂商认识到，多雇一个工人会提高所有被雇人员的工资，因此，除非多雇用的那个人的边际收益产品大大高于工资率，否则是不会多雇用那个工人的。

在这种情况下（被经济学者称为“买方垄断”以便指明“单一的买者”的情况，正如“垄断”（monopoly）意味着“单一的卖者”的情况一样）下，组织工会可以提高工资，而又不会使就业量减少！一旦雇主认识到，工会将会坚持标准工资，他就会再一次成为“按照既定工资办事的人”，从而他会增加雇用人数，一直到劳动者的边际收益产品完全等于标准工资时为止。在孤立的地区，如玻利维亚的锡矿区或美国历史上的伐木区，工会组织减少剥削的作用是很重要的。上述作用在今天的美国具有较少的现实意义，因为，今天的美国，劳动的流动性很大，而受到一家厂商统治的社区为数很少。

集体协议在理论上的不确定性

在理解工会如何提高工资以后，我们能否提出一种能准确的预测劳资双方协议结果的理论呢？工会有时候认识到要求较高的工资并不对它们有利；资方有时也认识到，增加工资从长远来看会改善公司的收益。然而，上述两种观点都是例外情况。通常在任何集体协议的谈判中，劳动者要求较高的工

瓦格纳法中的“不公道的对待劳工的活动”系指雇主干预雇员自己组织起来的权利的行动。这种行动的例子有：（1）为了加入工会而开除工人，（2）拒绝雇用同情工会的工人，（3）如果雇员加入工会，以停止营业相威胁，（4）干预或控制工会的行政当局，或者（5）拒绝与雇员们所指定的代表进行协商。

理查德·B·弗里曼和詹姆斯·L·麦多夫：《工会干了什么？》（基础局，纽约，1984年）。

资，而资方却坚持较低的工资支出。

最后达成的协议条件是什么？令人遗憾的是：这是一个经济理论所不能回答的一个重要问题。这种情况被称之为“双头垄断”——即双方均有强大的协议力量的情况。其结果取决于心理、政治以及不胜其数的其他无形的和难以预料的因素。以经济学者而论，双头垄断的最后结局在原则上是不确定的——正和两个百万富翁为了一幅名画的价值而讨价还价一样。

控制入会权的重要性

控制潜在竞争者的重要性，对于劳动垄断来说，和对于产品市场垄断来说，都是一样的。如果读者回过头去再观察一下工会如何提高工资，那末，在许多情况下，入会权的控制的关键作用很快就会成为明显事情，例如，通过组织一个包括某一特殊类别的所有工人的工会，工会能够为其会员确定一种垄断价格，不过，为了取得胜利，它必须击败非工会会员劳动者中间的竞争者。

防止非工会会员竞争的这种需要是工会所支持的许多核心政策的考虑之点。它可以解释为什么劳方要求废除劳动权利法；为什么劳方有时支持禁止国外产品进口的保护主义的立法，因为外国货是由非美国工会会员的劳动者所制造的，为什么劳方对取消管制采取怀疑的态度——如航空运或卡车运输业那样——它们允许非工会劳动者进入厂商。

当工会对入会权完全失去控制时，例如在汽车业或钢铁业或空运业或卡车运输业，我们看到：工会会员的高工资停止上升，并且甚至可能在非常罕见的情况下下降。

§ .对工资和就业的影响

拥护工会的人宣称：工会提高了实际工资，至少对其会员来说是如此。批评者进行争辩：虽然工会做到了像他们所说的那样，其结果是高失业、通货膨胀和扭曲了的资源配置。尽管关于工会对实际工资的影响意见相同，但是，具体事实却很难得以指出。

工会化提高了工资吗

我们从考察工会对相对工资的影响开始。一种方法是考察工会化行业和非工会化行业的工资。这一方法使大多数分析者得出结论：平均来说，工会会员得到的工资比非工会会员得到工资高 10% 到 15%。影响的范围从对饭店劳动者和理发师的微不足道的影响到对熟练的建筑劳动者或航空公司驾驶员的 25% 至 30% 的较高收入。这种形式的结果说明：在垄断劳动供给和控制入会权（如对理发师）工会有很大困难的地方，在提高工资方面，工会是最无效的。

第二种方法考察单个劳动者的工资，对工资在劳动者的特征方面加以校正以及考虑劳动者工作是工会化的或者是非工会化。普林斯顿大学的欧利·阿

有关买方垄断的进一步分析，详见本章结尾的第 10 个问题。

谢菲尔德考察了 1967—1975 年期间的一部分劳动者。在对每个劳动者的性别、种族、教育以及其他个人特征的影响加以校正之后，他发现：在 70 年代中期，属于工会的劳动者的工资比非工会的劳动者的工资高 17%。

这些研究的一个有意义的副产品关系到上一章所分析的歧视问题。按照阿谢菲尔德的说法，那些属于工会的男性黑人比其他类别的劳动者得到明显的较高的工资差额——比非工会工资高出 23%，而男性白人工会会员得到工资差额为 16%。

整体影响然而，工会能够依靠自己的微薄力量提高整个经济的实际工资吗？大多数证据说明这是不可能的，在过去的 60 年里，属于劳动（包括自我就业）的国民收入份额已经变小。一旦把对劳动份额的经济周期的影响去掉，我们则不可能看到工会化对美国的实际工资水平任何明显的影响。从欧洲高度工会化的国家得来的证据说明：当工会在提高货币工资率上取得胜利时，主要的影响是开始出现工资价格的螺旋式上涨，而对实际工资具有很少或没有永久性的影响。当通货膨胀急剧上升时，经济政策可能转向收缩，从而导致较高的失业，而不是导致较高的实际工资。

对就业的影响

如果工会并不影响整个实际工资率，那末，主要的影响会是提高相对工资：工会化行业的实际工资上升，而非工会化行业实际工资下降。相对价格呈现出相类似的状态。因此，我们应该预期：工会化行业的就业水平会下降，因为厂商会把它们的劳动需求曲线向上移动。

等待召回 一些经济学者认为，由工会造成的跨行业的人为的工资差距是失业的一个主要原因。他们提出了两种机制：第一是“等待失业”。随着劳动者从高工资岗位被解雇，他们能够得到丰厚的失业保险金或附加福利。事实上，这些收益可能正好要超过在别的行业，如服务行业，就业所得到的实际工资。因而，他们选择了等待来自汽车厂商或钢铁厂商的召回：他们是失业者，但是并不希望在低工资行业按现行工资率工作。

古典失业 第二个考虑之点，特别在今天西欧流行的，是：工会和政府的政策已经把实际工资提高到这样高的水平以致存在着持久的结构性的失业。

这种情况可以用图 29—5 来加以说明。我们假定：所有的劳动者都属于工会——接近许多西欧国家的实际情况。

如果工会把整个经济的实际工资提得太高，那末，当劳动者的供给在 F 点时，厂商的需求处于 E' 点。因此，从 E' 到 F 的箭头表示古典失业的数量，当一个国家不能影响其价格水平或汇率时，这种失业的根源是特别重要的，这种失业不同于第二和第三部分分析过的总量需求不足引起的失业。

类似劳资双方协议的情况是第二十四章附录分析过的博弈论的主题。集体协议的理论上的不确定性相当于自博弈论的下述结果：一个两个非合作性的博弈一般并不会取得一个唯一的结果。像战争或罢工那样，这种二人博弈的后果取决于许多因素，如协议的力量、成倍、讹诈的能力以及甚至取决于每一方对另一方力量的洞察力。

欧利·阿谢菲尔德：《工会的相对工资效用》载 R·斯通和 W·皮特森编辑：《经济计量学对公共政策的贡献》（麦克米伦，纽约，1978 年）。

图 29—5 过高的实际工资引起古典失业

假设工会成功地把实际工资提高到高于出清的市场的工资 E 点以上的 r 。因而，如果劳动供给和劳动需求一般不变，那末 E' 点和 F 点之间的箭头表示想按照工资 r 工作但不可能找到工作的劳动者的数量。这被称为**古典失业**，因为它反映了实际工资太高而不是总量需求太低。

对古典失业的诊断和治疗更多地属于宏观经济学的部分而不是属于这里我们对工资和边际收益产品所作的微观经济分析。但是，它可以说明：当一个国家被卡在过高的实际工资时，高度的失业可以主要是不恰当的相对价格，而不是对商品和劳务的总量需求不足所造成的后果。

下降的后果

在这一章，我们描述了在本世纪内工会如何成为合法的；在新政期间它们如何茁壮成长；以及随着蓝领工作日渐减少或随着取消管制和外国竞争所引起的企业对工会权力的斗争，工会的经济力量如何被缓慢地加以削弱。

工会的这种暂时不利的处境对 80 年代和 90 年代的劳动市场预示着什么兆头呢？哈佛大学的理查德·弗里曼有着下列令人清醒的想法。

工会运动的缩小具有什么样的经济影响？从工联主义的垄断“形象”的方面来看，衰退可以被看作为来自工联主义的垄断所造的资源错误配置……，也会减少工会的工资优势。然而，另一方面，已缩小了的工联主义可望对强大的工联主义的正面作用造成相反的影响——在劳动者收入中的较低程度的差距，较低的辞职率以及工会厂商管理人员减少成本压力所带来的较高的劳动生产率。由于美国联合矿业工会组织和煤炭行业的劳资关系受到损害，所以，工会化的煤矿的生产率已经急剧下降。缩小了的工会运动的广泛社会影响仍然要拭目以待。

总结和复习

A. 美国劳工运动

1. 从会员人数和影响来看，工会在美国经济中占有重要的但却是日益缩少的的作用。它目前的结构有三级：(a) **地区**工会，(b) **全国**工会，以及(c) 工会的**联合组织**（劳联—产联）。头两种是最重要的。

2. 到 1900 年代，典型美国式联合的、非政治和业务性的典型工联主义已经形成。1933 年以来，产联（CIO）和改变了发展的方向，使整个大规模生产行业组织产业工会，而不仅仅依靠熟练工人的同行工会。劳联终于也这样做。

3. 当工会通过选举而被全国劳工关系局（NLRB）承认为唯一的协议代理人以后，经理机构和劳动者的代表在一起集会来集体协商契约以便规定工资

第十一章提供了对失业经济学的较为完整的论述。

根据最近的经济事件有关这一点论述，这个观点的重要阐述见诸于 M·布拉诺和 J·萨什斯：《对滞胀问题的供给和需求的研究》，载于 H·基尔什编辑的《增长和稳定的宏观经济政策》（J·C·B·莫尔：图宾根，德国，1981 年）。

率、劳动条件、生产率的标准、工会得到承认的程度、抚恤金和医疗保健附加福利、工龄的权力以及申诉的程序。

4. 一直到 30 年代的中期，工会受到强烈的反对。但是，政府的风向终于转变为支持集体协议，而自从瓦格纳法（1935 年）以来，大多数制造行业都已经组织了工会。结果是较少使用暴力，但劳资双方之间仍然有严肃而认真的集体协议。1947 年以后，议会感到它偏袒了劳工从而通过塔夫特—哈特莱法来加以矫正。

5. 工会被置于来自外界的连续不断的压力之下。第二次世界大战以来，罢工的流行程度变为较小。超过工作需要的人员雇用（或放慢工作速度）是在许多衰落性的行业的生产率增长的主要障碍。但是，今天对工会的最大的威胁是来自外国劳动者的竞争，诸如来自承认“劳动权力”的州。来自进口产品以及来自新近取消管制的行业的非工会会员。

B. 劳动市场的不完全性和集体协议

6；在现实生活中，劳动市场并不是完全竞争的，不管是否存在着工会，雇主们对工资通常拥有某种控制力，但是，他们的工资政策必然受到现有的劳动供给量的制约。

7. 通过（a）限制劳动的供给，（b）争取达到标准的工资率，（c）行使生产率或劳动的需求曲线向上移动的政策以及（d）抵抗具有垄断协议的力量垄断者（即：所谓“买方垄断”），工会对工资施加影响。

不同的分析方法说明了一个重要的共同的特征：为了把实际工资提高到市场所决定的现行水平之上，工会一般必须防止非工会劳动者的进入或竞争。这就引起对外贸限制、管制以及职业执照赞助。

8. 经济理论阐明，不存在集体会谈的唯一的結果：劳资双方的垄断或在劳资之间讨价还价（像战争或 2 人博弈）在理论上具有不确定性的解释。

9. 工会看起来提高了工会会员的工资。各种研究估计：平均来说，工会会员挣得的工资比具有同等资历的非工会劳动者高 15% 至 20%。在最近 10 年的期间，由于高失业和来自非会员劳动者的竞争，这种工会所造成的差距可能已经缩小。

10. 虽然工会可以提高其会员的工资，工会很可能没有增加实际工资或劳动在整个国民收入中的份额。工会可能增加了在工会会员中间的失业人数，因为，这些人会选择“等待”被解雇他们的高工资职业所召回，而不是转移到其他行业或在其他行业中得到较低工资的工作。对于一个价格缺乏伸缩性的国家来说，过高的实际工资可能导致古典失业。

概念复习

劳联—产联（AFL — CIO）	工会对入会权的限制
业务上的和政治上的工联主义	工会对工会成员的实际
瓦格纳法的塔夫脱—哈特莱法	工资的影响，工会对全
全国劳工关系局（NLRB）	国的实际工资的影响
工会提高工资的四方法	等待和古典失业

供讨论的问题

1. 描述美国的劳工组织的结构。描述工会运动的三级组织。
2. 在历史上，美国的工会遵循着与萨缪尔·冈珀斯有关的原则。这些原则是什么？美国的工会的实践和欧洲的工会有何不同之处？在欧洲，工会具有较多的阶级意识，并且，在政治上比较积极地遵循欧洲社会主义的道路。
3. 描述瓦格纳法的前后立法机关和法院对于工会的态度的转变。
4. 警察是否应该具有罢工的权力。煤矿工人？士兵们？每一个人？任何人？
5. 工会赞同主要适应于未经组织起来的较贫穷劳动者的最低工资法。使用第二十八章在有间隔市场的歧视概念，处于较高的最低工资，对工会会员的劳动需求会是较少或是较多？贫穷和非熟练的劳动者会由于把最低限度的工资定得过高而受到损害——会由于价格过高而找不到工作吗？
6. 集体协议包括合作和敌对两种因素，列出一个契约所可能有的合作的成分，也列出敌对的成分，合作成分在存在是否能构成一个理由来说明为什么外界仲裁对劳动契约的强制性裁决可能并不总是一个良好的解决办法？
7. 工会是一个为反托拉斯法所豁免的经济上的主要实体。复习第二十四章反托拉斯法。复习本章有关工会如何变为受到反托拉斯法豁免的讨论。豁免的影响是什么？你认为豁免被证明是有理由的吗？

劳动数量图

8. 对于那些已经学习过论述通货膨胀的第十二章和十三章的人来说：许多宏观经济学者指出在美国工资膨胀具有非常巨大的惯性。工资增加在面临高失业的情况下，趋于仅以非常逐渐的程度下降。其理由之一是工会工资契约不是随时变动的而且要延长一个长时期——典型的情况为 3 年。

在许多海外的国家，如瑞典和荷兰，一般工资水平由资方和全国性的工会通过协议每一年确定一次。这就在决定工资方面允许非常迅速地减少（或增加）。这种制度的较低的惯性对美国是可取的吗？如果是如此，那么，应该怎样做才能推行这样一种制度呢：这样做的一些潜在的代价是什么？

9. 如果你是一个工会的领导者，你会把你的注意力集中于：（a）具有易于进出的许多小厂商的行业；（b）产品需求高度缺乏弹性的，并被允许使用平均成本来定价的受到管制的垄断者？使用工会提高工资的方法来证明你的想法。

10. 较高深的问题：J·K·加尔布雷思写过有关工会的“抗衡力量”，理由可能如下所叙：在一个公司占支配地位小城市，一个雇主对于没有被组织起来的劳动者具有买方垄断的——购买权力。其后果如图 29—6 的工资率 mm 所示。

问题 A：为什么以获利为目的的买方垄断雇用者会于 M 点而不是处于竞争均衡点 E？

现在让工会参加进来。工会通过集体议价把标准工资率从 M 点提高到 r 点。

问题 B：这个后果会有什么样的效率？对就业和实际工资有什么影响？这种分析提出的条件在加尔布雷思的抗衡力量理论中很可能是对的还是错误的呢？

第三十章 利息、利润和资本

如何能吃掉糕点而又将它保存起来？把它借出去并收取利息。

无名氏

前面各章概述了资源的租金和劳动的工资的决定。现在，在本章中，我们转入千第三个大的生产要素的类型：**资本**（或**资本品**）。这些是本身被生产出来的投入品。我们将会看到：除了劳动的价格（它的工资）和土地的价格（它的地租）以外，对资本品的使用也存在着一种价格（**被称为租金**）。当你借钱或筹措资产时，你要支付利息。

资本理论是微观经济学中较深的课题之一——但是，许多基本观点通过使用一般的供求工具可以被加以形象化。所以，我们遵循下列程序：本章的主要内容是分析概念和包括利息、利润和资本在内的理论。

留在附录里所论述的是资本理论的某些特殊主题。

§ . 资本理论的概念

土地、劳动和资本

经济理论从把一切生产要素划分为三大类开始。

- 大自然以固定的供给提供**自然资源**，包括不可能增加的土地和诸如石油或铜矿这样的可耗尽的资产。完全缺乏弹性的要素土地的收益被称为（纯粹经济）**地租**。

- 人类**劳动**资源，一般说来，其生产并不受到经济条件的影响，而被经济学家认为，主要取决于社会和生物因素。这种人力因素的收益被称为**工资**（它包括经理的薪金和非熟练工人的工资）。

在古典文献中，前两个要素被称为“**初级生产要素**”——初级的意思系指它们的供给主要取决于经济制度以外的情况。在它们之上，我们现在添增一个被生产出来的（或中间性的）生产要素。

- **资本品**，以被经济制度本身所生产出来，并且被用作生产要素，以便进一步生产物品和劳务。这些耐用资本品，既是产出品又是投入品，其寿命长短不一。在竞争市场上，它们可以被租借出去，正如一英亩土地和一个钟头的劳动可以被租借出去的情况一样。为了暂时使用资本品而支付的金钱被称为**租金**（如此称谓是为了避免与供给数量不变的土地的纯经济地租混淆在一起）。

资本收益率

在资本理论中，我们对资本的收益一般使用一个非常有用的不同概念。这就是**资本的收益率**，即**每一美元**的投资资本的净租金：

资本收益率是每一年的净收益（或者每投资一美元的净租金）。它是一个纯粹的数字——每年或每单位时间的百分比。

例如，假如说你拥有一辆价值 20000 美元的卡车，在支付了一切费用（如维修、保险等项费用）之后，你赚得一笔净租金一年为 2000 美元。这样我们说，那一年的资本收益率每年为 $2000 \div 20000 = \text{每年 } 10\%$ （为了简便起见，这

第一个例子省略了卡车的磨损，同样省略了卡车价格可以变动的可能性）。

金融资产和利息率

到目前为止我们所说的是像卡车和建筑物那样的资本品。然而，存在着资本品的另外一个方面。为了购买资本品，一部分人必须进行储蓄来提供资金。在一个复杂的现代经济社会里，像具有高度先进的金融制度的美国那样；家庭和厂商通过借款使资金流入投资者手中。人们购买公债和股票；他们把钱存入储蓄帐户；他们把钱存入于退休基金。所有这一切都是把资金作为从储蓄者手里转移到厂商或实际购买资本品的人们的工具。

家庭和其他集团把财政资源或“资金”提供给那些想要购买资本品的人。

但是，人们并不是无偿地提供资金。他们在资金市场上把钱借出去，什么是“资金的价格”或金融资产的收益呢？它就是利息率或者被借入资金的年收益。

例子是很多的。当你把钱以定期存款的形式存入一家商业银行时，你可以获得 8% 的利息率。这就是说，如果你 1986 年 1 月 1 日存入 1000 美元，那末，到 1987 年 1 月 1 日你将一共收到 1080 美元。

利息率是一家银行或其他借款者为了在一段时间里使用货币而必须支付给一个出借人的价格。

在习惯上，利息率是以每年计量的，或者如果借款总量的期限为一年，则是这一年应支付的利息数量；随着借款期间长短，利息的支付量也成比例地作出调整。

利息具有许多形式。存在着长期和短期的利息率，取决于贷款的时间长短；有固定利息率的贷款和可变利息率贷款；有超级安全债券（如美国政府公债）的利息率，以及还有那些即将破产的公司“狗票券”的利息率。

资产的现值

资本品的实质是：它们产生租金或者随着时间的进程而得到收益。一个公寓建筑所有者在建筑物的寿命期限内可以得到一系列的租金收入。

然而，假使该所有者对照管这种财产感到不耐烦，并且决定现在将该资本品出售。那末，她如何计算出未来收入的流量在今天的价值是多少？答案在于现在值的概念。

一种资本品或任何一种资产的现在值是未来收入的流量的今天的价值。

要想得到现在值，必须计算：根据现有的利息率，要想得到所想要有的一系列的将来收入，今天所要投资的金钱数量应该是多少。

从一个非常简单的例子来开始分析。例如说，某一个人想要出售给你一瓶酒，在一年以后才能酿成的酒，并且，那时的价值正好为 11 美元。此外，利息率是每年 10%。那么，今天你应该付给这瓶酒多少钱呢？正好 10 美元，因为今天投资 10 美元按照现有市场利息率将会在 1 年后值 11 美元（正好是酒将来的价值）。

现在值公式 或者举一块土地（或永久性财产）为例。该土地使你从现在到永恒每一年得到 N 美元。如果每年的利息率为 i ，那末，它的现在值（ v ）是多少？

为了回答这个问题，可以找出每年正好产生 N 美元的今天投资的货币数量。答案可以简化为：

$$V = \frac{\$N}{i}$$

在这里， V = 土地的现在值

$\$N$ = 永久性的年收入

i = 用小数表示的利息率（例如，0.5，或 $\frac{5}{100}$ ，表示每年

为 5%）用不同的话来说，如果利息率永远是每年 5%，那末，产生永久性收入流量的资产的卖价正好是 20 （ $= 1 \div \frac{5}{100}$ ）倍于它的年收入。

在这种情况下，每年产生 100 美元永久性财产的现在值应当是多少呢？以 5% 的利息率计算，它的现在值应该是 2000 美元（ $= 100 \div 0.05$ ）。

请注意：在决定资产的市场价值时利息率起的作用是何等的重要。当利息率从高降低水平时，必然会造成现存的机器、土地、债券、股票或能产生一系列未来收益的任何其他资产的现在值的大量上升。例如，在我们上段的例子里，如果年利息率从 5% 降到 2%，那末，每年产生 100 美元收入的土地的现在值会从 2000 美元上升到 5000 美元。正如近几年发生的事情一样，当利息率有急剧的变动时，那末，对于人们的财富会有巨大的影响。

资本收益率的准确定义

现在，我们能够给资本收益率下一个准确的定义。首先，我们计算资本品的美元成本。然后，我们计算资本提供的总收入。我们预期，收入的总数量加在一起必定超过总成本，否则，它就是一个相当坏的投资。

在确切知道正收益的存在之后，我们需要一个衡量它的数值的方法，以便能够比较各种不同的投资项目——包括寿命为 50 年的桥梁、5 年的葡萄酒和 5 个月之久的啤酒这样的项目。

问题的答案在于给资本（或一种投资）的收益率所下的定义陈述如下：

资本收益率是由资本所有者所挣得年平均收益的百分比。

因此，收益率与利息率非常相似。你对资本投资所收回的货币数量，具体衡量的办法是：每一美元的投资在每一年中所收回的美元数。

葡萄酒、树木和出租汽车下面举几个例子：

· 我用 10 美元购买了葡萄汁，一年后作为酒以 11 美元把它出售。如果不存在其他支出，那末，这笔投资的收益率是 $1/10$ 美元，或者每年为 10%。

· 我种植一棵松树，其劳动成本预付 100 美元。

25 年终了时，长成的树卖价为 430 美元。这一笔资本项目的收益率是每四分之一世纪为 330%。使用计算器会表明：该比率相当于每年 6% 的收益。

· 我购买一辆价值 20000 美元的出租汽车，在 10 年里，它每年得到 30000 美元的租金，但是，我每年为了汽油、司机和维修而支付 26000 美元。出租

汽车的废品价值为零。它的收益率为多少？收益率和年收入为 4000 美元，而在 10 年后完全无用的 20000 美元的投资的年收益率相同。复利表说明：这辆出租汽车每年的收益率为 15%。

作为资本收益的利润 在美国经济中，你到哪里去了解资本的收益？一般说来，当公司拥有资本时，收益包含在利润之中。利润是等于总收入减去总成本之后的剩余收入。当你拥有一些公司资本时，你得到你的收益，不是用固定的美元数量，而是作为一家厂商的总利润中你占有的比例份额。这种具有风险和不安定的收益——公司利润——也应该是一种资本的收益。利润率的大小由每一美元投资所挣到的美元量来表明。

本章的后一部分，我们将更全面地来考察利润的性质。

§ . 复习

在我们运用已学到的概念之前，我们很快地把它们复习一下

- 在今天，经济社会已经积累了数值巨大的资本存量或资本品，这些到处可见的机器、建筑物以及存货。

- 资本每年的货币收益被称为租金。当我们用产生租金的资本的货币价值除租金的货币价值时，我们便得到资本收益率（以每年的百分比来衡量）。

- 资本是由出借资金的储蓄者所筹措的，作为交换品储蓄者获得金融资产。这些金融资产的货币收益是利息率，以每年的百分比来衡量。

- 资本品和金融资产随着时间的进展而产生一系列的收入。这种收入系列可以被折合为现在值，即资产在今天会有价值。折合的办法是：找出根据现有市场利息率，要想在资产的有效期间产生一系列的收入，今天应有的美元数量应该是多少。

- 利润是一个剩余收入的项目，等于总收入减去总成本。对于拥有其资本的大公司来说，利润是已观察到的公司资本的收益流量。

§ . 资本理论

在我们具备各种中心概念之后，现在转入于对资本性质的分析和资本收益的决定。

迂回性

正如我们在介绍资本的第三章所看到的那样，对资本品的投资牵涉到间接的或迂回的生产。我们不直接用手去捕鱼，而发现一个最终更加上算的办法：先织网和造船——然后用网——船比用手可以捕捞更多的鱼。

换言之，我们经常放弃现在的消费以增加未来的消费。今天捕捞一些较少的鱼以便把劳动节省下来用于织网，为了明天能捕捞更多的鱼。这样，社会就进行投资或者放弃现在的消费，并且通过等待得到这笔投资的所得或收益。在最一般意义上来说，这样所得——放弃现在的消费所换取到的更多的将来消费——便是资本的收益。

为了理解这一点，设想有两个完全相同的岛屿。每一个岛屿均具有完全相同的劳动和土地。A 岛屿直接使用这些初级生产要素生产像食物和衣服这

样的消费品；它根本不使用任何被生产出来的资本品。

另一方面，B 岛屿在开始的一段时间牺牲它的现有的消费品，而使用它的某些劳动与土地来生产资本品，如犁、锹和织机。在为了净资本形成而牺牲现在消费乐趣这一开始时期之后，该岛屿最后得到一定数量的资本品的存量。

现在，我们来衡量 B 岛屿能使用它的土地、劳动和资本品永远继续生产的消费品。

B 岛屿的产量——用间接方法生产出来——将多于 A 岛屿的产量。换言之，B 岛屿得到的将来消费品的单位大于它最初牺牲的 100 个单位的现有消费品。

因此，我们得出了一个重要的经济学的结论：

投资之所发生，原因在于：通过投资于“迂回性的”或者间接的生产方法，一个经济社会可以通过牺牲今天的消费来得到更多的明天的消费。

收益递减和对资本需求

然而，随着社会投资于越来越多的资本品时，会发生什么事情呢？当一个国家把其消费越来越多地转移到资本积累方面，又会发生什么情况呢？生产变得越来越迂回和间接又是什么样的情景呢？

答案是收益递减规律会发生作用。随着我们添增更多的捕捞船只和网，或者更多的发电厂、或者钢铁厂、或者化工厂、或者计算机制造厂或更多的卡车，那末更迂回性生产的产量增量或者收益增量则开始下降。起初较少的捕捞船或网捕捞许多鱼，然而，太多的捕捞船简直会把鱼的存量捕捞殆尽。最后，随着资本的被积累，投资的收益率则会下降，比如说，从每年 20% 下降到 10% 或者甚至下降到 2%。

因此，除非被技术发明所抵消，否则，随着社会不断地储蓄的投资的时间的推移，收益递减规律会导致投资的收益下降。

事实上，在过去的 150 年的时期里，资本的收益率并没有明显的下降，即使我们的资本存量已经增加许多倍。为什么不？因为创新和技术变革已经创造出有利可图的新投资，其速度和原有投资吞没创新和技术变革后果一样。

利息和资本收益的决定

什么决定资本收益和利息率水平？我们现在提供根据资本的供给和需求的一种典型的解释。

家庭通过他们的储蓄的积累（即通过放弃现在的消费）供给资本。长期内，如果人们的储蓄和收益较高，那末，他们可能决定来供给更多的资本。

同时，厂商和其它企业实体需要资本。他们购买资本品——以卡车、建筑物和存货形式——来和劳动、土地以及其它投入品相结合。最终说来，厂商对资本的需求是由通过他们用生产物品追求利润的欲望所驱使。

或者，正如本世纪初期，那鲁大学的伟大的欧文·费歇尔所说：

供给和需求决定资本的数量，而且资本收益取决于以下两个因素的相互作用：（1）人们现在不消费而宁愿为了将来的消费（为了年老退休或为了不

时之需) 积累更多的资本品的忍耐心; (2) 这种被积累起来的资本能产生较高或较低收益的投资机会。

无风险的世界 为了考察这样一种供给和需求的均衡如何发挥作用, 首先考虑一个投资完全没有风险的世界, 在这个世界里, 不存在通货膨胀或垄断。在这个世界里, 人们按照市场利息率把资金借给厂商。

厂商如何行动呢? 它必须支付任何已借资金的市场利息率。如果厂商希望使其利润最大化, 那末, 只有一个项目的收益率大于利息率时, 它才会从事这个项目(否则它的利息费用将会大于其净收入)。厂商对资金的需求和在有利可图项目上厂商的投资相互作用, 导致资本收益和资本成本的均衡。均衡的条件是什么? 均衡的条件是: 对资本的整体而言, 竞争使得投资的收益下降到市场利息率的水平。

因此, 在一个完全没有无风险、通货膨胀和垄断的世界里, 资本竞争的收益率会等于市场利息率。

那么, 请注意, 市场利息率有两个职能: 它可以把社会稀缺的资本品供给那些收益率最高的使用方式; 并且, 它可以诱使人们牺牲现在的消费来增加资本的存量。

资本收益的图形决定

供给和需求的图形可以进一步阐明我们对利息率和资本收益的决定的概述。然而, 在资本理论中, 进一步问题变得相当复杂。在这里, 如果我们假设一切物质的资本品都是完全一样的, 而且能被用于不同物品的生产, 那末, 我们对传统理论的论述就会大力简化(当然, 在现实世界中, 资本品并不是一样的, 从而, 高深的著作必须仔细分析如何处理资本品的不相同的性质)。此外, 我们考虑的是一种静态经济, 其中不存在人口增长或技术变化。

图 30—1 说明, 利息率是如何被决定的。曲线 DD 表示对资本存量的需求曲线; 它说明资本的需求数量和资本收益率之间的关系, 资本需求从何而来? 我们记得, 如何根据劳动边际生产率曲线而形成对劳动的需求。同样, 对资本的需求也是“引致需求”——归根结蒂, 来自增加的资本所可能添增的消费品的价值, 或者来自“资本的边际产品”。

收益递减 我们看到, 收益递减规律适用于资本以及其他的生产要素。资本需求曲线向右下方倾斜的事实可以说明这一点。

图 30—1 利息和收益的短期决定

在短期内, 经济已经持有过去所遗留下来的一定量的资本存量, 正垂直的资本供给曲线 SS 所示。资本的短期供给与资本需求曲线的相交来决定资本的短期收益, 以及短期的实际的每年为 10% 的利息率。

例如, 处于资本非常稀少的水平, 存在着非常有利可图的迂回性的投资项目, 每年可获利 15% 或更多一些。逐渐地, 随着资本形成的实现, 以及社会处于已经完成了所有收益率为 15% 的项目。在劳动和土地固定不变的情况下, 资本的收益开始递减。于是, 社会必须沿着 DD 下降, 投资于收益率为

12%和 10%的项目。

短期均衡 现在，我们可以看到供给和需求如何相互发生作用。在图 30—1 中，正如垂直的短期供给曲线 SS 所示，过去的投资已经留下一定量的资本存量。厂商对资本品的需求由向右下方倾斜的需求曲线 DD 所表明的方式来加以说明。

在供给曲线和需求曲线的交点 E ，资本的数量正好分配给需要的厂商。在 E 短期均衡点，厂商愿意以一年付 10% 的利息率来借入资金以便购买资本品。在这一点，资金的出借者正好每年得到他们供给的资本的 10%。

因此，在我们的简单的无风险的世界里，资本的收益率正好等于市场利息率，任何一种较高的利息率都会使厂商不愿意持有现有的资本；任何一种较低的利息率会使厂商感到资本过于稀缺。仅仅在均衡点，10% 的利息率使供给和需求相等。

然而，在 E 点仅能在短期内加以维持。为什么？因为，即使资本的稀缺足以使经济暂时处于 E 点，人们仍然想继续进行储蓄。第 30—2 图说明在长期内利息率是如何得以决定的。如图 30—2 上的 $S'S'$ 所示，资本或财富的长期供给向右上方倾斜说明：人们愿意按照较高的实际利息率供给更多的财富或资本。利息率为 10% 时，财富或资本的长期供给超过了在 E 点的对资本需求。这样，人们就想要积累更多的资本，即储蓄更多些。这意味着，净资本形成在 E 点正在发生。所以，在每一年，资本存量随着净投资的发生而稍有所增加。随着时间的流逝，正如图 30—2 箭头所示，社会将沿着 DD 曲线向右下方缓慢地移动。

向均衡移动 我们沿着 DD 曲线向右下方移动，因为数值为正的投资说明，资本存量正在增长；从而短期供给曲线每年一步一步地被推向右方。

实际上，在图 30—2 上，你可以看到一系列的短期资本供给曲线—— S 、 S' 、 S'' 、 S''' ，……。这些曲线说明短期的资本供给如何随着资本积累而走向右方。

为什么收益率和利息率向下移动呢？它们向下移动是由于收益递减规律。

当其它要素，如劳动、土地和技术知识保持不变时，随着资本的增加，已经增加的资本品的存量的收益率下降到越来越低的水平。

图 30—2 资本供给和需求的长期均衡

在长期内，社会可以积累资本，所以，供给曲线不再是垂直线，正如本图所描绘的，财富的供给会在相当大的程度上对较高的利息率作出反应。处于最初的短期均衡点 E ，存在着净投资，所以，正如图中箭头利用一系列垂直的短期资本供给曲线所表示的那样，经济会沿着 DD 需求曲线向下移动。长期均衡点位于 E' ，在此点，存在着净储蓄停止增长（至少一直到新技术的改良把需求曲线再度向上移动时为止）。

长期均衡 长期均衡处于何处？它处于图 30—2 的 E' 点。在 E' 点，我们看到了长期的资本供给曲线 L （如 $S_L S_L$ 所示）和资本需求曲线相交。当利息率已经下降到如此之低，以致人们不再愿意积累更多的财富时，即净储蓄为零时，长期均衡得以出现。

当净储蓄为零时，资本存量不再增长；垂直的短期供给曲线不再向右移动。长期均衡的利息率和资本收益率会达到如此之点，在该点时，人们在长

期中想要持有的财富数量正好等于厂商按照那样的利息率想要持有的资本数量。

总结

现在，我们可以总结古典学派有关利息和资本收益的观点。

推动资本积累和资本收益的有两种力量：第一，对资本需求来源于这样一个事实：间接的或迂回性的生产过程是可以增加产量的，从而社会可以通过节制今天的消费来提高未来的消费。第二，人们必须愿意节制消费，他们必须愿意积累资产，把资金借给那些对迂回性生产过程中进行生产性投资的厂商。

技术和忍耐心这两种力量通过利息率而被结合在一起；利息率可以保证厂商所得到的资本的数量正好等于人们所愿意积累的数量。

一些主要的限制条件

现在，本章的主要任务已经完成。但是，古典的资本理论需要一些补充说明和限制条件。

技术上的干扰 在现实世界中，我们不能保持其他条件不变而使经济制度沿着收益递减的道路来积累资本。新发明和发现是经常出现的。这种技术上的改变经常提高资本的收益，从而影响均衡的利息率。

因此，新发明可以使资本需求曲线向上移动，而不是使我们沿着一条不变的曲线向下移动。历史的研究说明：对美国 and 西方一般而论，由于收益递减而造成的利息率下降的趋势大致正好为新发明和技术进步所抵消。

某些经济学者（如约瑟夫·熊彼特）把投资过程比作为拨动琴弦：在技术不变的世界中，随着资本积累把资本的收益压低，琴弦将逐渐停止震荡。但是，在这一点到达之前，某些外界的事件或新发明会给琴弦再一次拨动，并且使它再次发生震荡。

不肯定性和预期 在我们对资本理论的叙述中，完全没有论述投资决策的不肯定性，这是一个极其简单化的假设。在现实生活中，谁都没有一个窥测未来的水晶球：一切对资本的估价以及一切投资的决策势必取决于未来收益的估计，从而必然是猜测的结果——在某些情况下，可能是根据仔细的思考和大量的信息所作的自以为准确的猜测；在其他场合，则可能是毫无根据的猜测；然而，不论是哪一种情况，都必然是不可靠的猜测。每天当我们醒来的时候，都会觉察到我们的预期并不那么精确，必须加以修改。我们每天晚上睡觉时都预感到，第二天早晨会出现一些我们意想不到的事。

不肯定性的存在怎样影响资本理论呢？回顾一下：我们对古典分析的论述系以没有风险为假设前提的，但是，在这个困难重重的世界里，什么是安全的呢？一般来说，人们把借给美国联邦政府的贷款当作为最没有风险的安全行动。很难想象：除了发生核弹大屠杀的情况之外，美国政府不用美元纸币来偿付它的欠款。

但是，几乎所有其他任何一笔贷款或投资都有一定程度的风险。机器会

损坏；石油钻探可以落空；你认为，有利可图的计算机公司可以破产。因此，除非你把你的钱放在期限为 3 个月的国库券上，你必然面临你的投资的所固有的风险。

投资者一般不愿意持具有风险的资产。他们宁愿持有一笔肯定会使他们一年得到 10% 的收入资产，而不愿意一笔其收益可能是零又可能是 20% 的资产。因此，要使人们持有风险资产，他们必须得到一笔额外的收益或者一种风险费。

例如，小麦牵涉到有气候的收获风险。纺织品的生产则没有。假设在纺织业中的资本肯定得到 15% 的收益，然而，在小麦中，每 1 美元的投资，得到 1 美元或损失半美元的风险相等。这样，你的平均收益是： $1/2(2.00) + 1/2(0.50) = 1.25$ 或每年 25%。这个额外的 10% 的收益是在安全投资 15% 的收益之上的风险费；这笔必要的风险费是被用来诱使农民们来承担额外的风险以及忍受这种没有肯定性的行业中失眠之夜。

所以，风险资产或冒险事业所具有高收益率可以包括投资者愿意承担这种风险投资所要求的风险费。

实际的和名义的利息率

到现在为止，我们已经从我们的论述中排除了通货膨胀。在这里我们加上通货膨胀。

在 70 年代和 80 年代，利息率上涨到债务人只能在噩梦中看到的那种水平。短期利息率上升到 16% 以上，与之相比，第二次世界大战后的第一个 10 年，利息率只有 1% 或 2% 或 4%。究竟发生了什么事情呢？在图 30—1 中的 DD 对资本的需求曲线突然向上急剧地移动了吗？难道资本存量的很大一部分被炸掉了吗？

的确并不是如此。衡量货币价格的尺度被严重地加以扭曲，因为通货膨胀率从 60 年代初期的无膨胀到 70 年代的每年 6% 或 12%。

我们更深一步来发掘这个问题。回想一下：实际上，利息是用美元单位来衡量的（而不是用木材、鱼或酒来衡量）。利息是用每一美元资本每一年所得到收益的货币表现。然而，正如我们在宏观经济学的研究中所了解到的那样，美元可以变为被扭歪了的衡量尺度。鱼、木材、酒和其他物品的价格可以随着年份的不同而有所变动——在目前的日子，它一般上升，表现出通货膨胀。因此，为了得到资本的实际收益，即我们放弃今天的物品来换取到的明天物品的真正数量，我们需要把货币利息率从通货膨胀方面加以校正。以便得到头际利息率。

在奔腾式的通货膨胀期间，我们可以看到不做这种校正所带来的坏处。在拉丁美洲，利息率常常一年超过 100%。在 1923 年，德国通货膨胀期间，利息率往往为每月 100%。在 20 年之前，购买名义利息率为百分之 $4\frac{1}{2}$ 的国库券的美国人，在今天用他们从债 1 券中所得到的 2400 美元（等于 20 年前以百分之 $4\frac{1}{2}$ 的利息投入 1000 美元的在今天的价值）实际上所能购买到的东西，少于购买国库券时的 1000 美元的代价——从而得到数值为负的实际利息率。

这些例子着重指出，有必要把实际利息率定义为名义利息率减去通货膨胀率。

例如，如果名义利息率是 13%，而通货膨胀率是 6%，那末，实际利息率等于 $13\% - 6\% = 7\%$ 。换言之，今天你借出 100 筐综合物品，明年人们只还给你 107（不是 113）筐综合物品。

因此，在通货膨胀期间，我们必须使用实际利息率，而不使用货币或者名义利息率去计算投资的收益。实际利息率是名义利息率减去通货膨胀率。

近来的利息率形式 名义利息率和实际利息率之间的差别在图 30—3 上表现出来。

该图表明：到 1980 年为止，名义利息率的上升是一种幻觉，从 1960 年到 1980 年，实际利息率接近于零。然而，1980 年之后，实际利息率明显上升，上升到每年 4% 到 7% 的水平。原因何在？虽然这是一个有争议的问题，但是，许多宏观经济学者感到：一种宽松的财政政策和紧缩的货币政策（本书第十四至十七章加以解释）导致近年来的实际利息率的这种急剧上升。

图 30—3 通货膨胀提高名义利息率

这个图上面的曲线表示安全的短期债券（1 年期国库券）的名义利息率。注意最近 25 年来的名义利息率曲线的向上升的趋势。大多数年份的向上移动可以被看作为对通货膨胀加剧的反映。

下面的曲线说明实际利息率，它等于名义利息率或货币利息率减去前一年的已实现的通货膨胀率。请注意：实际利息率一直到 1980 年都逐渐向下移动。不过，1980 年之后，实际利息率已经急剧地向上移动（资料来源：联邦储备局、美国劳工部）。

宏观经济震荡和政策

也许古典的利息理论的最重要的缺陷是它忽视现代宏观经济理论。实际收入水平和产出的变动深深地影响资本供给和资本需求（或者在短期内，影响储蓄的供给和储蓄的需求）。在宏观经济学的几章里（特别是第七、八和十七章），我们已经看到：消费和储蓄如何受 GNP 的水平的影响，以及工商业投资如何通过加速数受 GNP 的水平和 GNP 的增长的影响。

由于 GNP 水平的变动的作用，所产生的资本的供给曲线和需求曲线的移动的可能性是古典理论所缺少的。许多古典经济学者没有注意到这个问题，因为他们持有长期的失业不可能和产量不会波动这一乐观的观点。他们并不总是知道：为什么他们相信充分就业的不可避免性。但是，他们确实坚持萨伊定律，认为“供给永远创造自己的需求：一般性的生产过剩是不可能的。”

今天，主流派的宏观经济学的理论持有不同的看法。我们看到：储蓄和投资不仅对利息率作出反应，而且也对产出和收入的水平作出反应。一次严重的和长期的萧条可以给一个国家留下较少的资本供给——从而降低潜在的 GNP，并且提高实际利息率。

80 年代初期的经济政策可以说明这种转变。作为在 1979—1981 年中采

在本章附录和以后的章节里，较高深的和现实的情况将加以考虑。更具体他说，从附录的图 30 A—1 中，可以看到有关利息决定的进一步的论述，包括欧文·费歇尔的能说明问题的分析。第三十六章考察经济增长的过程，在那里，人口和技术会随着时间的不同而发生变化。

取的宏观经济政策的结果，这个国家最终处于紧缩的货币政策和扩张的财政政策之中。这样的政策把图 30—2 中的资本供给曲线移向左方。其结果是：到 1985 年，美国具有较少的资本存量和较低的潜在的产量，小于或低于在能导致出较低的实际利息率的混合宏观经济政策下所应有的资本存量和潜在产量。

今天，许多人要求恢复这样一种混合——要求使用能够推动储蓄和投资的政策。这种争论提醒我们：对储蓄和投资形成一个适当的政策来使长期资本存量和实际利息率改变到应有的方向，是今天政府的最清醒的任务之一。

§ . 利润

除了工资、利息和地租以外，经济学者还经常谈到第四种类型的收入：利润。什么是利润？它与利息，以及更一般地说，它与资本收益有哪些不同？

在这一节，我们将会仔细地考察利润的定义，然后，揭示利润收入的不同来源。

公布的利润统计数字

· 当统计学者计算利润时，他们通常把什么包括在内呢？这个问题在第 6 章（论国民收入帐户）和第 20 章附录（论厂商帐户）中曾经详细地加以论述，但是、在这里，我们对利润定义加以重新叙述。

利润被定义为一个厂商（或一种经济）的总收入和它的总成本之间的差额。因而从总销售额开始，去掉全部开支（工资、薪金、租金、原料和燃料、利息、货物税以及其它费用）。剩下来是剩余，被称为利润。

国民收入会计人员所公布的利润数字仅限于公司功利润。1983 年，纳税前的公司利润是 2250 亿美元（就价格变动和折旧作了某些调整之后）。公司支付税款为 760 亿美元，支付股息 730 亿美元，并且保留了剩下的余额（为了某些目的，人们也可以把非公司企业的收入计算在利润之内，但是，官方的国民收入会计并不这样做）。

在 80 年代的市场经济里，纳税后的公司利润是大大小于 GNP 总额的 8%。美国公司资本的实际收益（按资本品的美元成本去除利润）在最近 15 年里，平均约为每年 8%。请注意：这个平均收益在很大程度上高于图 30—3 所示的安全资产的实际利息率。为什么利润这样高呢？或者它是否有这么高？现在我们转入于这个问题。

利润的决定因素

什么因素决定利润呢？下面的清单提供了多年中给予的一些解释。

1. 利润是内在收益。对于经济学者而言，利润是由不同成分组成的大杂烩。很显然，公布的利润数字至少有一部分不过是厂商的所有者自己提供劳动或他们自己投资的资金的收益，即由他们供给的生产要素的收益。

例如，一部分可以是厂商的所有者的个人工作的报酬在一个小专业公司

工作的医生或律师。一部分可以是自己拥有的自然资源的租金收益。在大的公司里，大部分利润是已经被投入的资本的内在收益（回想第二十一章关于内在成本和机会成本的论述）。

因此，通常被称为利润的一些部分在实际上不过是不同名称的地租、租金和工资。内在地租、内在租金和内在工资是由经济学者所给予厂商本身所拥有的生产要素的收入名称。

2. 利润是承担风险的酬金。如果未来是完全肯定的，那末，就不会存在有才华的年轻人从事革命性的创新机会。每一件事都是预先知道的。在 50 年以前，芝加哥大学的经济学者弗兰克·奈特提出：一切真正的利润都与不肯定性或不完全的信息有关。换言之，一旦内在收益——对资本的纯利息、管理劳动的内在工资以及其他——被扣除以后，剩余的部分是承担不肯定性的报酬。

不能履行契约 在考察这种理论时，现代经济学把导致利润的风险分为三种类型。产生利润的第一种风险是不能履行契约的风险。因为存在着企业将会破产的可能性——这一点甚至适应于像大陆伊利诺斯银行、东方航空公司或克莱斯勒公司——已投入的资本的收益必须包括不能履行契约的风险的酬金。这种不能履行契约的风险的酬金必须以足够的程度高于资本的收益，以便补偿企业的风险。

风险承担 第二种风险收入的来源是对纯粹风险或统计风险的收益。正如一个农场主可以面临好的或坏的气候一样，一家公司也可能碰上经营好的和坏的年份。换言之，即使两家厂商可能年复一年地具有相同的平均净收益，一家厂商可能表现出高度波动的收益（如钢铁或汽车企业），而另一家厂商的收益可能非常稳定（如电话或饮料企业）。投资者是厌恶风险的。因此，当投资者不能对他们的风险加以保险或分散时，他们要求在收益之上还有一个风险酬金，以便抵消他们对风险的厌恶。

这一点与利润有什么样的关系？第一，利润是国民收入中的最不稳定的组成部分。的确，在大萧条期间，利润实际上是数值为负的。此外，没有可能向保险公司进行保险，以便抵消拥有公司有价值证券所固有的和不可分散的风险。例如，公司股本的利润收入包括了一个相当大的风险酬金。

这种风险酬金有多大？我们并不肯定知道；风险酬金很可能随着时间的不同而改变。然而，最近的研究表明：公司资本年利润率的 3% 到 6% 之间的数字是承担风险的报酬。

创新。利润所包括的第三种风险是对创新和事业心的报酬。我们从已衡量的利润中减去所有者的劳动、资本和土地的内在收益。再减去一种不能履行契约的酬金，甚至减去承担风险报酬的估计值。是不是什么都没有了呢？

在一个完全竞争和没有经济进化的世界里，根本不存在进一步的利润。我们看一下为什么。

厂商可能仍然向报界公布某些利润数字。然而，在这些理想的均衡条件之下，企业所有者所提供的劳动和财产的内在收益，包括承担风险的报酬一起，会正好占有公布的全部利润。为什么？因为，企业所有者就会正好得到他们所拥有的生产要素和他们所承担的风险在竞争的市场上所应该得到的报酬。

从不同的角度来看，在具备完全知识的静态世界中，大量竞争者的完全

自由的进出会使价格降低到成本。在这样一个世界里，这种仅仅可以持续存在的利润将会是竞争性的内在工资、地租、租金以及承担风险的报酬。

我们并没有生活在这种梦想的世界中。在我们所知道的世界中，存在着机会，来使头脑新颖的人能发明革命性的药物或者计算机或者软件——倡导出新产品或找到降低原有产品成本的方法。

让我们把从事上述任何一项工作的人称为创新者或企业家。我们可以把“创新的利润”看作为创新者或企业家的暂时的超额利润。

不要把创新者和经理们相混淆在一起。我们都知道：巨型公司是由持有不到 1% 股票的经理们经营的。这些经营具有给工业的轮子加润滑油的天才；并且，和其他的生产要素一样，他们进入他们能得到的最高工资的职业。

创新者则不同。他们日益为基地试图从事新的事业。他们具有眼光、创造力和胆识。虽然他们也许并不是发明新方法的科学家，然而，他们都是成功地引入新方法创新者。马克斯韦尔发展出了无线电波的科学理论，赫茨在实验中发现它们，然而，马可尼和萨尔诺夫使它们在商业上有利可图。卡尔森发明了静电复印术，赢得了大量的个人财富，并且创立了一家大企业，施乐公司。另一方面，发明三极管的德福雷斯特也想把他的发明应用于商业。他在许多次经营活动中都破了产，并且把许多对他寄有厚望的投资者和他自己一起拖垮。许多人进行尝试；但是，成功者的人数很少。

当每一次成功的创新出现时，一个暂时性的垄断团伙得以形成。在一个短时期里，创新利润可以被争取到。这些利润收入是暂时性的，并且很快就会被对手们和仿效者们的竞争所消除。然而，当一个创新利润的来源消失时，另外一个又会出现。因此，创新利润会继续存在。

3. 利润是垄断收益。创新利润与我们这个最后的利润类别交织在一起。许多人直接对利润表示怀疑。利润的批评者们并不把它看作为内在租金或在竞争市场上的承担风险的酬金。在批评者们头脑中的牟取暴利之徒更像一个精干暗中盘算的大腹贾，竭力想占整个社会的便宜。

批评者头脑里所想象的，很可能是利润的第三种相当不同的涵义：利润是垄断收益。

一家厂商可以在市场上具有相当大的经济权力。如果你是一项很重要的专利的唯一所有者，那末，对专利索取一种价格以便限制它的使用是对你有利的。如果听众只为你的歌喉而不是为其他人所倾倒，那末，你应该记住，你表演的次数越多，顾客们为了你的表演而支付的价格越低。如果对你的计算机或汽车的需求曲线向右下方倾斜，那末，通过减少你的供给，你可以挣得更多的利润。

所有这一切的意义何在？它的意义是：只要存在着相当程度的对于完全竞争的背离，那末，你很快会认识到：通过限制供给，你可以增加你的利润或收入。

因此，把利润看作为垄断收益的最后一种观点往往表述如下：被称为利润的一个部分是市场收益或垄断权力的收益。如果经济管制能限制把货物从亚特兰大运到莫比尔的卡车厂商，那末，卡车企业在这条路线上就能争取到人为的高额垄断利润。如果已有的发明的垄断是一项有价值技术的专利，那末，垄断收益会表现在拥有这项专利的厂商的利润之中。在每一种情况下，利润是那些具有市场权力的人所得到的超额收益。

利润受到冲击吗

上述有关不同的理论的简要概述揭示了许多利润来源。哪一种来源最为重要呢？不可能给出肯定的回答。然而，在现代经济中，厂商所具有全部牟取利润的方法内在收益、对不履行契约的报酬、对承担风险的酬金、创新利润以及垄断权力的收益——的条件下，我们会预期到：美国公司的钱库中会充满着现款。

然而，令人惊奇的是它们并不是那样。在过去的 15 年里，公司在它们的投资所挣到的是一个相当有限的收益率——实际收益率仅为 8%。而且，最近 10 年来，公司的市场价值（即公司股票和债券的价值）对其土地、工厂和设备的价值（被称为托宾 Q）的比率在相当大的程度上小于 1。例如，在 1981 年，公司的每 100 美元价值的有形资产在股票和债券市场仅仅出卖为 70 美元。

这种公司产生利润可能性的低水平使许多观察家大惑不解。然而，这一事实可以表明：某些有关大公司的超额垄断权力的论点是言过其实的，并且美国公司之间的竞争力量是强有力的。

以下的步骤

在结束对这个资本收益的讨论时，我们对生产要素的价格决定的论述就已经完成。现在，我们即将进入于第六编，在该编中，本编的许多论点还将加以考察。此外，在下一编，我们将权衡经济制度的构想的主要问题：在市场一般的市场均衡中，各种价格和数量如何相互发生作用？政府的干预如何改变资源的配置？什么是平等和效率之间的可能的冲突？什么是各种不同的经济理论或经济制度以及它们在和现代混合资本主义相比较时，情况如何？

总结和复习

1. 回过头去重新阅读第二十九章“复习”中所列的关键名词的定义。
2. 我们可以通过引入被称之为资本品的中间性的生产要素，来以间接的方式使用初级生产要素：土地和劳动。这种“迂回性”可以取得数值为正的收益率，可以被当作是一个技术上的事实；这种收益率从属于平常的收益递减规律。
3. 资产可以产生将来各个期间的系列收益。通过计算现在值（现价），我们能够把收益系列折合成今天的单一价值。折合的办法是：计算能够产生将来收益系列的今天的美元数量，如果这笔美元数量是按照市场利息率投入的话。
4. 利息是在经济中具有两种职能的工具。它为那些为了退休、下雨天或为了后代而储蓄和积累财富的人们提供一种刺激。但是，利息率也是一种限额配置的手段，它促使社会只选择仅有的具有最高收益率的那些投资项目。然而，随着被积累的资本越来越多，以及收益递减规律的作用，资本收益率和利息率将会由于竞争而被迫下降。当利息率下降时，这是一个信号来使社会采用具有较低收益率的工程项目。
5. 在等待未来消费品而不是现在消费的意义，上，储蓄和资本品的技术性

上的净生产力来相互发生作用，以便决定利息率。资本收益率和资本形成。因此，在一个简单化的、具有充分就业的、以及具有完全相同和可流动性的单一资本品的古典世界中，我们可以看到利息率和资本收益率是如何被决定的。资本供给是由愿意为了得到明天更多的消费而牺牲今天消费的家庭所提供的。资本需求来自具有各种各样的投资项目的厂商。这样，在长期均衡中，利息率的决定取决于资本的净生产力以及家庭为了明天的消费而自愿推迟今天的消费的程度。

6. 古典资本理论的重要局限性包括以下各点：缺乏完全的预见性意味着资本的收益非常敏感地随着预期、技术以及收入水平的改变而高度波动。还有，也就是说，古典理论忽略了对充分就业产出量的背离。最后，人们必须从名义利息率中减去通货膨胀率来得到实际的利息率。

7. 利润是收入减去成本。公布的利润主要是公司的收入。在经济学上，我们必须区分三种不同的利润种类。也许最重要的是把利润作为内在收益的观点。厂商一般拥有许多他们自己拥有的非劳动的生产要素——土地、资本、专利。有时，对厂商所有者的补偿包括在利润里面。在这些情况下，不必支付的或自己拥有的土地、劳动或资本的内在收益是利润的一部分。

8. 不肯定性普遍存在于经济生活中。利润包括了与不肯定性相联系的三种不同的报酬：

（a）投资的收益是不肯定的。收益的一部分单纯地是在良好的经济气候条件下的超额利润，来补偿诸如破产或萧条这样的经济风暴时期的损失。这是用来弥补不能履行契约的风险的额外收益。

（b）此外，由厂商所承担的某些风险不可能被分散开来或加以保险。但是，厂商的所有者是厌恶风险的——他们必须得到风险酬金的补偿来诱使他们持有这样的风险资产。因此，这个第二个因素就是承担风险的收益。

（c）最后，在一个持续创新的世界中，企业家从创新能挣得到的利润或暂时的高额收入。

9. 利润可以来自厂商对市场权力运用——依靠他们的专利、特殊的优惠或者其他种类垄断收益。

概念复习

资本，资金
资本的收益率，利息率
间接的迂回性的生产方法和收益递减
现在值，通过 $V = \$N / r$
利润中的对生产要素的内在报酬
不肯定性和利润
不能履行契约的风险
对承担风险的收益
创新利息率决定的两个因素：
来自迂回性的收益和忍耐
实际的和名义的利息率

供讨论的问题

1. 提出一些有效率的迂回性生产方法的例子；提出一些能被用作投入品的“被生产出来的”或“中间性的”产品的例子。
2. 比较三种资本的“价格”：（a）资本品的租金，（b）资本品的收益率以及（c）利息率。
3. 定义：生产要素“内在的”所得。把它和利润的其他概念相对照。
4. 考虑下列公布的利润来源中的每一种。决定每一种术语、三种利润种类（或细分的种类）中的哪一种：
 - （a）在竞争行业中一家医疗公司所挣到的利润。
 - （b）一家具有相对微小投资数量的资本但却具有极大波动性质的厂商所挣到的利润。
 - （c）一家厂商在一个新的电子游戏中每年挣取到 100000 美元，但该厂商的竞争者们预期会进入该行业并且把利润消除掉。
 - （d）在加利福尼亚州拥有头等葡萄园的一家厂商的利润。
5. 回过头来观察图 30—1 和图 30—2，复习该经济如何从每年为 10% 的短期均衡利息率移动到长期均衡，现在假设创新把对资本的需求曲线向上移动，解释在长期和在短期出现的情况。如果政府的债券变为非常之大而且人们供给的资本一部分被用来购买政府的债券，那末，其后果如何？
6. 对把永恒的收入系列贴现为现在值的计算法则加以解释。在 5% 的利息率下，每年支付 100 美元的永恒系列的现在值是多少？每年支付 2000 美元？每年支付 N 美元？在 6% 或 8% 的利息率下，每年支付 100 美元的永恒系列的现在值是什么？把利息率加倍，永恒系列——譬如说，一个永恒债券——的资本化价值的影响是什么？

附录 30：有关利息和资本收益理论的一些方面

在这里，非常简要地对本章的论述作一些进一步的探讨，并且提出一些限制条件。

§ . 生产率或者忍耐心

某些人喜欢对每一件事都找到一个单一的原因。这些人往往要问：“利息是资本的生产率所造成的吗？或者，利息是被储蓄者必然要为了不愉快的‘节欲’或‘等待’而得到报酬这一事实所造成的吗？哪一个更加重要：投资的机会还是在花钱上的忍耐？”

我们过去的论点表明，上述问题是一个错误的矛盾之处。利息率在不同时间的变动是由两种因素共同发生作用来决定的：花钱上的忍耐心的程度，或者对限制资本积累的偏爱，现在消费而不是将来消费的趋向；以及能告诉我们各种数量的不同资本品所能得到的利息率或净生产率的生产要素的生产率。

正如需要一把剪刀的两个刀刃来剪东西一样——从而，你不能说是这上一个而不是那一个实际上发生了作用——忍耐力和生产率，这两个要素相互发生作用来决定利息率的变化。

利息率的决定

我们对于利息率的决定的解释是否能避免使用像图 30—1 和图 30—2 那样的完全等同的资本存量的简化概念？回答是肯定的。

例如，我们可以考察各种不同的物质资本品和生产方法，而又谨慎从事，不把各种不同的单位加在一起。我们注意到，资本品的现在值的总额取决于市场利息率，同时从此不会忘记，进入物质生产函数之内的是机器而不是货币。高深的著作可以有力地证明：在这样的一个资本品不等同的世界里，均衡的利息率的形式是可以被规定的。

这里显然不是对这种情况详细加以论述的地方。但是，仍然有必要描述避免像图 30—1 那样的等同的资本的假设的均衡利息率的理论。

在图 30 A—1 费歇尔图形中，存在着了解更深一层的利息率理论的钥匙。在这里，我们从一条生产可能性边缘开始，说明如何能把今天的消费转变成明天的消费（这就是图 30 A—1 中的向右方突出的曲线）。我们也可以在同一个图形上绘出一组无差异曲线，如第十九章所作的那样。这些无差异曲线反映了忍耐心的斗争——说明社会或有代表性的个人如何把今天的消费转变为明天的消费。

在这样一种更完全的分析中，均衡利息率为图 30 A—1 中的均衡点，E 所决定。在 E 点上，生产可能性边缘与最高的无差异曲线相切。在 E 点两条曲线的斜率（把斜率的符号从负数改变为正数），代表了究竟有多少将来的消费品相当于今天的消费品——它是 $(1 + r)$ ，在这里， r 是实际利息率。这样，这就是一个比较完整的利息率决定的理论。但是，必须注意：我们并无必要谈到资本品、要素的流动性或资本的同一性。我们只简单地需要生产可能性边缘和无差异曲线来推导出市场利息率。

因此，我们推论出有关利息理论的下述基本命题：

社会可以按照利息率所指出的交换比例把现在的消费品转换成未来的消费品。

图 30 A—1 忍耐心和技术的相互发生作用来决定利息率

图示节俭和技术如何相互发生作用来决定利息率。无差异曲线代表社会和有代表性的个人有关明天消费的忍耐心的程度。生产可能性边缘表明：经济如何能够把今天的消费转变成明天的消费。在相切的均衡点 E 上，满足得以最大化。在 E 点，两条曲线的斜率都等于负数值的 $(1 + r)$ 在这里， r 是实际利息率或者是由于牺牲今天消费品得到的明天的消费品的报酬。

图 30 A—1 还有一个有意义之点。请注意：没有必要来证明交点 E 的斜率大于 1。曲线可能是相对偏平的。但是，由于斜率等于 $(1 + r)$ ——此处 r 是实际利息率——为了某些原因，切线的斜率小于 1，那末，实际利息率将会是负数值。如果人们是非常缺乏忍耐心，或者，如果生产可能性边缘说明牺牲目前的消费得不到净收益，那末，这样的结果可能出现。

§. 扩大了现值

在这里，我们可以超越前面的永久性年金的简单例子，进而论述一般情况。在完全没有风险的情况下，你可按单一的竞争性市场利息率借入或贷出

任何数量的款项。这种单一的市场利息率是出自自由竞争者之间的讨价还价决定任何资产的市场价格——资产可以是债券、股票、专利、街角的地皮，也可以是任何时候的任何一个所得的系列。

究竟什么是任何资产现在值的公式呢？

在完全没有风险的情况下，每一件资产的价格会通过买者和卖者在市场上的讨价还价而被决定于该资产的全部未来的净收入的现在值。这些净收益不能简单地加在一起，而不问得到它们的日期。得到一定量美元的日期离现在越远，它们现在的价值越小。为什么？

因为，数值为正的市场利息率意味着：将来得到的钱必须加以贴现。

由于距离的影响，远处的房子看来很小。随着时间的推移，利息率也会逐渐减少将来得到的钱。即使我知道你在 999 年以后将支付给我的后代 100 万美元，现在我预付你多到 1 分钱，也是非常愚蠢的事。为了理解为什么，让我们考察一下贴现的计算方法。

当利息率为 6% 时，我可以现在存入九角四分钱，而一年以后它会变为 1 美元。

因此，一年以后支付的 1 美元的现在值在今天仅为九角四分钱（或者，更准确地说 $= \frac{100}{106} = 94 \frac{36}{100}$ 分）。两年以后支付的 1 美元的现在贴现值约为八角九分钱，或为 $\frac{1 \text{ 美元}}{(1.06)^2}$ 。按照相同的道理，复利表可以告诉我们如何计算现在贴现值。

图 30A—2

下方的面积表示每年净租金为 100 美元的机器在 20 年中的租金的现在值（假设利息率为 6%）。上方的面积表示由于贴现而失掉的数量（读者可以试着证明：提高利息率会降低机器或债券等资产的市场价格。其原因是，利息率的提高扩大了应该被减去的上方的贴现面积）。

现在值的计算：要想得到任何资产的现在值，分别对每一笔钱单独加以计算。我们

计算每一笔将来得到的所得系列的现在值；在计算时算入由于得到所得的时间差异而要求的贴现。然后，单纯地把所有的各个现在值加在一起。这个加总的总额将代表这笔资产的“现在值”，有时被称为资产的“资本化价值”（关于一般公式，见附录的总结与复习）。

对于这一点，图 30A—2 作了图形说明。该图表明的情況是：一架机器在 20 年中每年获得稳定的 100 美元的净租金，并且，20 年后，机器的废品价值为零。该机器的现在值并不是 2000 美元，而仅为 1147 美元。应该注意：随着时间的推移，租金会逐渐减少或被贴现掉。在减去贴现以后，剩下來的面积（图的下一部分的面积）代表该机器现在值的总额—它的资本化的价值。

这种影响与公众的债务负担紧密相关，第十七章的 B 节探讨了这一点。

现在值的一般法则可以表述如下：要想得到 t 年以后支付的 1 美元在今天值多少钱，可以设想：按照复利计算，如果想在 t 年以后得到 1 美元，那末，现在应该投资多少钱。我们知道，按照 6% 的复利计算，任何一笔资金在 t 年中的增长比例为 $(1 + 0.06)^t$ 。因此，我们只需要把 $(1 + 0.06)^t$ 倒过来，便能得到最后的答案， t 年后支付的 1 美元的现在值仅为 $\frac{1}{(1 + 0.06)^t}$ 。如果利息率为 8%，那末，现在值为多少？只需把 0.06 换成 0.08 即可。

使现值最大化

我们的公式告诉我们：一旦知道一笔资产的使用方式，我们便能在资产负债表上写出该资产的价值。但是，应该注意：一笔资产的将来的收益通常取决于人们在业务上的决策：

我们要在 8 年或 9 年中把一辆卡车完全消耗掉。每月大修一次，还是每年大修一次？是用价钱低而寿命短的卡车，还是用价钱高而寿命长的卡车来替换旧卡车？

对于一切投资的决策，有一条提供正确答案的魔术般的法则：

计算所有可能的决策所导致的现在值。然后，总是按照实现最大的现在值的方式办事。这样，你便会有更多的可以随便支配的财富。

§ . 社会主义条件下的利息

我们的经济分析说明：如果我们做出结论，认为利息仅仅是掠夺性的资本主义社会的唯一的一种金融现象，那末，该思想就是浅薄的。在集中化的社会主义社会，计划的研究者已经发现，即使这样的社会也必须把像利息率的概念引入它的计划。自伊甸乐园出现以来，每一个已知的社会对其资本品的供给都有一定的限度。因此，每一个社会都有筛选投资方案的重要任务，首先把优先权让给那些社会所需要的东西的具有生产率最高的投资方案。即使在乌托邦里，你也不能什么都做。

然而，究竟在各种方案中如何进行筛选，从而树立筛选的优先权呢？很显然，除了下列两点之外，没有其它途径：（1）决定在现在的总产量中多大的部分被用于今天的消费或投资；然后（2）把投资基金配置于最值得的方案上。

这个筛选如何能够完成。很明显，你必须首先使用那些具有最高收益率的投资方案。在大量投资已经投入这些方案，并且收益递减已经使收益下降时，你就推行收益率较低的方案。

所以，在过程的某一点，像利息率这样的概念是就有必要加以考虑。最近的研究说明：虽然苏联的计划人员不愿意被谴责为资本主义的辩护人，但是，他们为了做出有效率的的投资计算需要某些形式利息率（或“贴现率”或“支付期”）。近年来，苏联的计划人员已经接近于非常像西方使用的现在贴现值计算的一种方法。

但是，收取利息或在计划中使用利息率与向资本家支付利息不是一回事。在一种市场社会主义体制下，国家可以把收取利息作配置稀缺资本货物或投资资金的一种方法；但是，政府可以把利息的支付归为己有。在社会主义经济中，没有必要来使任何阶级或个人实际上获得利息。

附录的总结和复习

1. 技术上的投资机会（用现在的消费品换取将来的消费品）和人们主观的时间偏好（即关于多大部分用于消费，或用于增加过去的资本形成所积累起来的资本存量）相互发生作用来决定利息率。像任何市场一样，供给和需求两个因素相互发生作用。

2.即使避免使用物质资本品完全相同这一非常有用的假设，我们仍然可以按照费歇尔的说法而得到完整的利息理论。实际利息率等于用牺牲今天的消费品去交换明年的消费品之间的交换条件——放弃今天的 100 场音乐会可以换取明年的 106 场音乐会，意味着实际利息率为每年 6%。

3.当所得即非每次相等又不具有永久性时，便可以把一笔资产的现在值的计算公式加以扩大。 t 年后偿付的每 1 美元仅值它的“现在值”（ V ），即 $1 \text{ 美元} / (1 + i)$ 。因此，对于任何净收益的系列 N_1 、 N_2 、 $\Delta N_t \Delta$ ）而言，我们得到：

$$V = \frac{N_1}{(1+i)} + \frac{N_2}{(1+i)^2} + \Delta + \frac{N_t}{(1+i)^t}$$

这里 N_t 是 t 年后的收入的货币价值。

4.利息率并不是资本主义的意识形态的创造。它们是资本的稀缺性的反映，是迂回性的较高生产率的反映。这就说明：希望有效率地利用其稀缺资本的任何社会会把利息率作为一种配置手段，即使利息并不支付给私人。

概念复习

忍耐心、等待
投资机会
现在值
利息率和计划

费歇尔图形
作为配给手段的利息率
今天或明天的消费的互换

讨论的问题

1.核武器被发展起来以后，我喜爱现在消费盛于将来消费的时间偏好有所增加。在得知我的叔父将在 10 年后遗赠给我一笔巨资之后，同样的情况也会发生。这是合乎理性的吗？设想今天晚上的一次牛排晚餐，我以下星期一要付 35 美元换取现在要付的 10 美元，这是不合乎理性的吗？

2.两个社会具有同样的技术生产函数，为什么它们可能表现出不同的名义利息率的形式（提示：忍耐心；财富的不平等；通货膨胀）。

3.提出理由说明为什么较低的实际利息率可能增加投资需求。

4.较高深的问题：如果 i 的加倍使永恒收入的现在值减半，那末，你能否说明图 30A—2 中的所得系列的现在值要比一半还要大？（提示：永恒收入具有永无止境的长方形，其中下半部分面积越来越小。图 30A—2 图中的有限的所得系列缺少这种无限的像右方减少的面积。现在较早年份的收入变动很小，因为，例如说 0.96 变为 0.92 时改变很小一样。所以，下半部面积的平均变动小于永恒情况下的变动。）用相似的理由，建立一条法则：利息的变动对长期债券具有其最大的影响；对短期债券具有最小的影响——它们的本金会很快地得以偿付，从而很少受到贴现的影响。

5.较高深的问题：图 30A—1 说明，在一定条件下，实际利息率可以为负数（复习其理由）。但是，名义利息率从来不会是负数。（为什么不？因为可以储存的货币拥有数值为零的名义利息率，而且，其它资产的所得不能低于最安全的现款的所得）这里是否有矛盾？对于这一明显的矛盾的解决方法是否为通货膨胀？

第六编 平等、效率和政府

第三十一章 市场的一般均衡

你所编织的精巧的、看不见的网……

T·S·伊里奥特

第四和第五编完成了我们对产品和要素市场中供给和需求的分析。我们对生产中的基本技术如何在个别市场上同消费者爱好相互作用从而形成成千上万的价格及其数量已经有了较好的了解：地租和劳动工资；钢铁和皮革的价格；面包、小汽车和机器的最终产品价格。

而且，我们已经开始看到竞争性市场如何提供一套胡萝卜加大棒，从而导致**看不见的手**的值得称许的效率。

这里，在第六编，我们要更加仔细地观察一下市场经济。在这一章，作为开始，我们探究在整个经济范围中或在一般均衡状态下所有个别市场相互作用的方式。我们还要考察是否个别市场的效率特征也适用于经济整体。然后我们回过头来再次陈述亚当·斯密的看不见的手的原理对于一个现代的、相互依赖的经济的适用性。

在这章的对市场一般作用的评论之后，有两章来考察发达工业化经济中政府的作用。这两章研究公共选择的性质，或民主制度如何进行经济决策，考察政府税收和支出制度的形式，并探讨政府能够对付溢出或外部经济效果的方式。

第三十四章则进一步分析看不见的手的一个重要的潜在的缺陷——现代贫困。除此之外，这章还考察效率与平等之间的冲突，并提出这样的问题：如果一个国家希望减少或根除贫困，它必须牺牲多少产量。

最后，第三十五章转向最大的经济问题——经济选择。在这里，我们在有关最有效和最平等的经济制度的问题上，从一种观点走到另一种，然后，我们再来看看可选择的经济制度比如苏联在实际生活中是如何组织和运行的。

因此，这一篇将专门讨论微观经济学中最棘手和最带有争论性的问题：政府应该有多大？市场运行的功与过？政府应该从富人那里征收多少税以便提高穷人的生活标准？在组织经济活动的手段上，社会主义或共产主义是否优于资本主义？

现代实证经济学，就其本身来说，不能对这些长期存在的问题提供直接了当的“是”或者“不是”。但是它能够说明事实上的和分析上的问题，而这些问题是在经过思考之后的价值判断能够解决如此长久的政治难题之前所必须回答的。

§. 一般均衡和看不见的手的理论

让我们回顾一下在了解个别市场行为的过程中，我们所走过的路程：

1. 在单一市场上，竞争性供给和需求的作用决定价格和数量。
2. 人们的相对边际效用位于他们各自的需求曲线之后。
3. 边际成本处于竞争性供给曲线之后。

4. 把产出和要素投入联系起来的技术性的生产函数处于总成本和平均成本曲线之后；当厂商对投入的需求达到其边际产品和要素价格成比例时，成本可以被减少到最小程度。

5. 汇总所有厂商的这些边际产品和边际收益产品就提供了对生产要素的引致需求。

6. 这些对土地、劳动、或资本品的引致需求同它们的市场供给相互作用就决定了要素价格，例如地租、工资以及租金等等。

7. 像劳动和土地这样的初级性资源被用来制造生产性资本品，这些资本品又以循环的方式被间接地用来增加社会的最终产量；而且，资本可以获得收益率，这种人们愿意通过减少消费而得到的收益率决定着实际利息率。

对于上述分析单一市场或家庭或厂商的行为的所有这些关系都是局部均衡分析的内容。

同时发生的一般均衡

注意：上面所列举的 7 个步骤是怎样一个跟着一个——从 1 到 2 然后再到 3——直到我们最终到达 7。在教科书各章的排列中，它们几乎遵循着相同的顺序。

但是，在实际生活中，哪一个排在第一？有没有任何顺序和次序，如单一市场上的价格在星期一决定，消费者在星期二估价其偏好，厂商在星期三计算成本而在星期四估算边际产品？显然没有。所有这些过程都是在同时发生的。

这还没有说完。这些不同的过程并不是毫无关系地并列地进行，并不是每一个过程都沿着自己小小的沟轨，小心翼翼地不去干扰别的过程。供给和需求、成本和偏好、要素生产率和需求，所有这些过程都实在是一个浩大的、同时发生的和相互依赖的过程的不同方面。

因此，小麦供给曲线本身就是成本计算、生产上的考虑和工资、地租以及利息决定的结果，事实上，你可以从概述的 7 个步骤中取出任何一个，然后用箭头把它同每一个其它步骤随意连结起来。

相互依赖关系也不限于上面概述的 7 个步骤。不同产品之间也有联系之处。因此，小麦的供给和需求（以及麦地的供给和需求）依赖于对玉米面包和燕麦粥的爱好；依赖于人们如何为购买像录像机或个人电脑那种新出现的事物而准备牺牲掉传统的食品购买；还依赖于，由于奇迹般在杂交玉米种子的发展而导致的对肥沃土地的需求。

像一张看不见的网，市场上的许多投入和产出被连结于一个相互依赖的系统之中。经济学家们把这个系统称为一般均衡。我们在图 31—1 中画出了一般均衡的网。这张图同我们早些时候遇到过的两张图类似——图 3—1 中的简化了的循环流动和我们对国民收入会计讨论中的总量循环流动（图 6—3）。在国民收入的图形中，我们看到表示美元的管道从企业到家庭。又从家庭到企业按顺时针方向转动。那个图形给出了经济学家们称之为—国的巨大的经济总量或宏观经济的画面。

循环流动 现在回到图 31—1，这张图也给出了美元的循环流动。但是这次，我们来考察微观经济方面。现在我们不再谈论要素收入的宏大的总体，而是揭示企业对熟练劳动、非熟练劳动、优良的葡萄园地以及每一种其它生产要素的引致需求。我们也不再言及总消费：我们揭示消费者对个别产品如咖啡、茶叶、音乐会等等的的需求。

注意：在环形下部，对每一种要素来说，都有其供给和需求。（疑问：

这些供给和需求哪些来自企业？哪些来自家庭？把方框中的 X 和 Y 顺次与下部圆形中的 HH 和 BB 曲线联系起来）。

在环形上部，可以看到对每种产品的企业供给和家庭需求。（使两环形线相交于此）。

因此，在成千上万的价格和产量背后；存在着一种逻辑的、概括性的结构：（1）对产品具有偏好和提供要素供给的家庭同（2）厂商相互作用，而在追求最大利润愿望引导下的厂商把从家庭那里购买的要素转变成可卖给家庭的产品。一般均衡体系的逻辑结构就完成了。——

竞争的一般均衡的效率

一旦竞争价格体系克服了实际上能够解决经济中什么、如何和为谁的问题的第一个障碍，我们就能问这个体系是如何有效地运行的，我们已经反复地看到，在完全竞争的条件下市场机制具有显著的效率特性，虽然亚当·斯密从来没能证明他的理论，但他确实是有道理的。现代经济学家现在知道，人们的自私行动好像被一支看不见的手引向一个和谐的最终结果：

在完全竞争的条件下——所有产品的价格都等于边际成本，所有要素价格都等于它们边际产品的价值，没有溢出或外部经济效果——市场机制确实导致了分配效率。在这种情况下，当每一个生产者都自私地最大程度地增加利润时，并且当每一个消费者都自私地最大程度地增加他或者她自己的效用，这个体系作为一个整体在这种意义上是有效率的，即“你要使任何一个人的境况更好，就一定会伤害一些其他的人。”

通过一般均衡价格决定来解决什么、如何和为谁的问题，顺时针方向的货币流动在 A 上断裂来表示消费者需求与行业供给相遇以决定每种产品的均衡价格和数量。同样地，企业对生产要素的引致需求同家庭的要素供给在 E 相汇以决定均衡要素价格和数量（解释 B、D、F 和 H 后面以及 C 和 D 中的含义，并把它同图 3—1 中的什么、如何为谁相比较）。

确切地说这意味着什么呢？这意味着，一位万能的计划人员不能通过使用计算机来找到胜过市场结果的解决办法；即，已经不存在能够改善所有人福利的可能性。

由效用可能性边缘所描绘的效率

我们在第二十二章看到过分配效率的概念（有时也被称为帕累托效率）。这个效率概念——在不使任何人情况变坏的条件下，你无法使任何其他人的情况变得更好——是经济学的中心思想之一。

解释分配效率最好的办法之一是使用效用可能性边缘。这个概念在第二十二章中已经介绍过，而且在下一章，将再次被用来讨论公共选择，但是这里我们不妨做一简要的回顾。

从概念上说，效用可能性边缘（或 $u-p$ 边缘）同生产可能性边缘非常相似。但是生产边缘描绘什么是物质产量的最大极限，而效用边缘则代表什么是效用，或满足，或福利的最大极限。因此，当我们在图 31—2 中向右移动时，我们发现日对她的消费选择更加满意；然而，当我们在图 31—2 中向上移动时，我们看到 A 从他的消费选择中得到更大的满足。

使用效用可能性边缘，使了解分配效率的概念变得极为容易：

如果一种经济情况或后果处于效用可能性边缘上，它就体现了分配效率。

例如，E 点处于图 31—2 上的效用可能性边缘上，它在分配上是有效率的；不降低 A 的效用，要想提高 B 的效用是不能的。图 31—2 中向 D 点的移动提高了 B 的满足或效用，但是在牺牲 A 的效用基础上的。

相比之下，C 点处于边界以内并且是缺乏效率的：从 C 点向 E 点的移动使每一个人的境况更好。

图 31—2 用效用边缘图解分配效率

处于效用可能性边界上的经济结果（如 E 或 D）展示了分配效率。在这样的效率结果中，任何入境况的改善都要降低别人的满足。C 点被认为是缺乏效率的，因为经济可以通过向边缘的右上方移动来使所有人的境况得到改善。

效率和竞争 对于竞争经济的行为我们知道些什么？在市场中具有理想的竞争条件下——不存在垄断，没有外部经济效果，边际成本定价等等——经济将最终处于效用可能性边缘上，正如 E 和 D 点所说明的那样。我们不能预先他讲出均衡将处于边缘的什么地方——是 A 有大量的收入而 B 很少，还是所有人有相等的收入。但是我们能够说，在这种竞争的均衡中，不存在为了提高所有人的收入或满足作出重新安排的任何可能性。

§ . 看不见的手理论的限制条件

我们已进行的讨论都是建立在一些抽象的假设基础上的：没有垄断，没有溢出或外部经济效果，没有事先看不出的创新或干扰，没有政府政策的失败，等等，竞争的世界就像物理学家的无摩擦模型。这不是当我们走出图书馆同街上的真实的、活的、呼吸着的人接触时我们所认识的那种真实世界的画面。此外，即使完全竞争到处存在，人们也会不满足于来自竞争的收入分配。

因此，让我们再考虑一下看不见的手理论的限制——市场失灵和无法接受的收入分配。

市场失灵

事实上，两种市场失灵破坏了看不见的手理论所假定的完全竞争的田园诗般的画面：不完全竞争和外部经济效果。我们在第二十三和二十四章中已经深入地分析了垄断问题，而第三十二章将集中讨论外部经济效果。

两种市场失灵的根源的关键问题是相似的：在市场所导致的结果中，价格没有反映真正的社会边际成本和社会边际效用。

垄断 假设，一家厂商在某种特殊产品上具有垄断——一种专利药物，一个地方上的电力特权，或一种冷饮的商标名称。在这种情况下，垄断可以提高药物、电力或冷饮的价格使之高于它们的边际成本。消费者购买比在没有垄断下更少的这些产品，从而社会的浪费便产生了。这种扭曲是由不完全竞争所造成的缺乏效率的典型。

外部经济效果 另外一个重要的市场失灵是外部经济效果。回忆一下：当生产或消费的所有副作用没有被包括在市场内时，外部经济效果就产生

了。因此，当一种效用把硫磺气味强烈的烟施放到空气中去时，邻居的财产受到损坏，人们患病。但是，这种效用并不负担这些影响的费用——对于图 31—1 中的循环流动来说，硫磺是一种外在的东西。

并不是所有的外部经济效果都是有害的。存在着正的外部经济效果，如那些伴随着知识的产生而发生的外部经济效果。当柴斯特·卡尔森发明了复印机时，他只是通过他为世界上的秘书和抄写人所节省的数十亿的辛苦而令人讨厌的工作小时而部分地得到了补偿。发明者作为整体远远没有得到对他们工作的补偿——他们的工资远远低于他们的社会边际产品——从而导致对创造性活动的投资不足。

在前面的第十三章中，我们碰到了很多有关市场失灵或竞争受到破坏的其它例子。我们已经看到，为追求其均衡，竞争的拍卖价格千变万化。与此相比，价格却往往是具有刚性的。我们已经看到，两个在同一城市工作的人干着相同的工作却领取不同的工资。我们已经看到，寡头和垄断如何通过限制产量以便提高价格和利润。

我们还看到，歧视的和被分割的劳动市场可导致不平等的就业机会，并导致社会低效率以及不平等。并且我们已经看到，政府对市场的干预如何能导致失业或信用缺乏或住房短缺。

经济学在真空中吗 这些限制条件和重要到什么程度？对垄断来说，经验的研究表明，垄断的代价是适度的——大约在国民生产总值的千分之几到百分之几之间。对外部经济效果来说，我们没有精确的衡量，但是其重要性可能远大于垄断。

这些限制条件会损害看不见的手的全部思想吗？如果那种思想是一种完全的和绝对理想的效率机制的话，它们的确会如此。但是在更加广泛的意义上，竞争理论就其所提供的基本想法而言，依然具有很大的正确性。尽管工程师们知道他们绝不可能创造出完全的真空，但他们仍然发现真空中运动的分析对帮助说明很多复杂问题是极有价值的。对于我们理想的竞争模型来说也是如此。从长期看，许多不完全性被证明是短暂的。虽然过分简单化了，但竞争模型可以指明有关市场的重要假说，特别是在长期中这一模型更为有效。

例如，假设一种发明减少了铝的成本；竞争模型则指出，铝的价格将要下降并且对钢的使用和价格形成压力。有水平的不完全竞争的学者们会说，现实不是一个完全竞争的世界，所以找不到明确的结论，虽然如此，如果就价格在长期中是否会下降的问题上同这种有水平的怀疑者打赌的话，那么你将很可能赢他们的钱。

货币选票的随意分配

让我们暂时不去理会垄断、污染、发明家、工会和其它市场失灵。理想的完全竞争对收入分配来说意味着什么呢？效率因素暂且不论，自由放任或竞争的市场体系不一定就意味着把钱分配给那些被宗教的或道德的观察家认为是最值得、最应受到或最需要的人们。在一个竞争的经济中，收入和消费的分配是随意的，这种随意性反映了起初的要素禀赋以及不同程度的歧视。

自由放任的完全竞争可导致巨大的不平等；导致营养不良的儿童，而这些儿童长大以后再生出营养不良的下一代；还导致反映收入与财富巨大不平

等的洛伦茨曲线在几代人中或永远地存在。

或者，如果货币财富的选票、遗传的能力、教育和训练的起初的分配对所有人来说碰巧是相当平均，那么完全竞争可以导致一个工资、收入和财产都接近平等的社会。

简言之，亚当·斯密在前面所引用的那段著名的话中没有权利断言，一支看不见的手能成功地引导着自私地追求自己利益的个人来促进“公众利益”——这里的公众利益被定义为包括道德上公正的收入与财产的分配。斯密对此完全没有证明，自 1776 年以来，也没有任何一位经济学家给予证明。

对看不见的手理论的现代再陈述

如果亚当·斯密今天还活着的话，他将同意所有这一切。而且，从他的传记中人们可做一大胆的猜测：他很可能将按照下列方式重述他的学说。

1. 只有当能力、收入和财富按照一种道德上的最优方式进行分配时，完全竞争的价格决定才能保证会 (a) 生产一种处于社会生产可能性边缘之上的有效率的组合。

(b) 根据现在已经能反映同等重要的社会效益的货币选票，给予人们被他们认为是最好的东西。最为重要的是 (c) 如果自由放任被一种在道德上来说是适当的财富和机会的分配所取代的话，那么完全竞争的市场作为一种手段可以被用来实现一种有效率的和平等的社会组织。

2. 不容否认，人们在市场的需求有时并不像甚至是最容忍和最利己主义的道德观察家所解释得那样反映了每个人的真正福利。因此，我们对下述这些情况表示怀疑：一个吸毒者甚至在牺牲自己或其子女食物基础上的对海洛因的渴求；一个小孩对第四个蛋卷冰淇淋的要求；一位糖尿病患者对甜食的渴求；一个爱花钱的人为了一个新的豪华汽车而将他的房子抵押出去。

如果斯密今天还活着的话，作为一位实用主义者，他很可能要说，“人们有权在他们自己的许多事情上犯错误，但是认为每一个心理健全的成年人的意志都当作为至高无上，那就是不现实的了，作为人类，意识到我们不是完美无缺的，在这种后弗洛伊德的世界中，明白我们的冲动有时会使我们误入歧途，为了美好的事业，我们应该小心地、民主地对我们自己的行为加以限制。这就再一次说明，自由放任的完全竞争并不必然是理想状态。”

然后，在强调了宽容的必要以及自由的美德之后，斯密可能会弹出两个技术上的音符。

3. 在不完全竞争造成与理想的、竞争的边际成本价格决定不符合的地方——在强有力的收益递增和成本递减的情况下，这种不符合实际上是不可避免的——那么就存在着一种确定的情况，即自由放任价格是缺乏效率的。立法机关可以考虑反托拉斯法是否应该被用之于这些市场力量的集团或者是否那些最大的企业——自然垄断——应该受一些有关的政府法令的约束。

4. 最后，不论重大的外部经济效果出现在什么地方（比如那些同污染或公众健康或发明有关的事项），缺乏效率总是明白无疑的。斯密将可能权衡政府干预的成本与效益——探索是否通过排放控制法、对空气及水污染的征税、对科学研究的补贴和债务法规的严格执行来消除效率的缺乏。

一个简短的陈述 因此，这个关于看不见的手理论的最新再陈述可以被总结如下：当达尔文式的相互制约和平衡的完全竞争不存在时，当经济活动

的影响溢出于市场之外时，当收入按照政治上无法接受的方式进行分配时，当人们的需求没有反映他们的真正需要时——当这些条件中的任何一个出现时，那么经济就不能被一支看不见的手引导到最优的状态。此外，当问题出现时，精心设计的和有限度的政府干预将会改善在这种不完全的和相互依存世界上的经济表现。

这就结束了我们对市场经济分配社会资源方式的分析。对于那些希望了解一些更深入问题的人，附录对理想价格有更加完整的论述。

福利经济学

甚至亚当·斯密这位大师，或者是他的神秘的 20 世纪的化身都无法对这些有争议的问题作出定论。我们都会对不平等，对国家的行动，对污染作出本能的反应，其程度远远超过那些经济学学术上的精辟论点。

我们的现代化了的亚当·斯密所要做的是，试图努力把他的实证科学同他的规范学说清楚地区分开来。回忆一下，在第一章中，我们把实证陈述定义为那些限于描述范围的东西，而规范陈述则牵涉到社会应该做什么。

在科学的绝大部分领域中，学者们讨论在这种或那种情形下是什么和将是什么。实证描述的任务是使自己在人类所能够做到的范围内从免受如意想法以及有关应该是什么的道德上的关心的影响。为什么要如此？是因为科学家们是冷血的机器人吗？不是。要确切地说，是因为经验表明：如果一个人尽量采取客观的态度，那么，他将取得实证描述的更为精确的结果。

鸟还是羚羊 经验还表明，尽管我们尽最大的努力，人类从未把一种学科的客观与主观方面完全地区分开来。的确，科学家们对衡量什么的选择本身，他们观察和衡量的角度，以及观察者对被观察者所造成的反应——所有这些使得是什么与应该是什么之间以及客观的与主观的问题之间最后成为一个程度不同而并非性质不同的问题，回忆一下第一章中的鸟与羚羊难题以及其中的教训：一个人下意识的态度能够决定他似乎是客观的感觉。

当我们在第六编中转入于这里的可引起争论的主题时，我们是处于福利经济学的领域之中。这是公共政策经济学，或规范经济学的一般术语。我们将要考虑到有关组织经济的最好方式，或最好的收入分配，或最好的税收制度的这些中心问题。在每一种情况下，我们的分析都必须依靠对经济组织，收入分配，或税收政策的表述清楚的价格判断。

当然，一个国家的公民主要是对最终结果而不是对经济理论的完美论点或宏观经济模型感兴趣。但是那些对有关的事项，以及对不同的政策行动将要产生的结果做出最精确描述的科学家们可以使公民们得到最大的好处。

在以后各章中研究的福利经济学的诸问题是极富有争论性的；这些问题无法在实证科学内加以解决。保守的人会根据他们对理想社会的见解来合法地解释上述原则。中间派会按照他们的看法做同样的事。而激进派会通过传播他们对基本经济规律的解释来要求对混合型经济的现有结构进行大的或小的改革。

经济科学在这场大辩论中为人们提供武器。它并不决定最终结论。

总结和复习

1. 前面各章考察了个别市场——劳动力与土地市场，小麦与烘烤机市场，最终产品如面包和松饼市场的作用。但是，经济系统必须达到所有这些市场的一般均衡。这种有关什么、如何和为谁的一般均衡在竞争的市场中通过一张价格连接网而相互关联着。公众供给生产要素并对最终产品产生需求；企业购买生产要素，改变它们并把它们作为最终产品出售。

2. 一般均衡的竞争价格体系是一个逻辑上完全的体系。有足够数量的关系（即，足够数量的供给和需求曲线）来决定所有的相对价格和所有的数量。

3. 在一定的条件下，竞争的一般均衡将显示出分配效率。分配效率（有时候也称为帕累托效率）意味着要使任何一个人的境况更好，就一定会使另外一个人的状况更糟。在这种状况下，经济就处于其生产可能性边缘和效用可能性边缘上。但是，对达到有效竞争均衡的条件则有着严格的限制：没有外部经济效果，没有垄断或规模经济，并且没有不可保险的不确定性。这些不完全性的存在就导致价格 = 边际成本 = 边际效用条件的破坏，从而导致效率的缺乏。

4. 即使是这样一种世界，在这个世界上，具备了有效的完全竞争的理想条件，也依然存在着对竞争的自由放任结果的重大的保留之处：我们没有理由认为，在自由放任的条件下，货币选票能被公平地加以分配。结果将是，收入和财富上存在着巨大的不平等，而这种不平等会长期在几代人中存留下来。或者，可以想象，结果可以是，每一个人都会有一定结果的平等——在这种结果中，一些人甚至会感到处于一种个人巨大财富的乏味的、晦暗的单调状态。

概念复习

局部均衡与一般均衡

分配（或帕累托）效率

效用可能性边缘

看不见的手理论：亚当·斯密以及现代的再陈述

对看不见的手学说的限制：市场失灵和货币选票的随意分配

福利经济学

供讨论的问题

1. 概述一个竞争的价格体系如何解决三个基本的经济问题。举例说明价格机制的七个步骤，在这些步骤中，经济用劳动和土地的投入生产食品和衣服的产出。

2. 列举对看不见的手理论的限制。根据你所知道的经济，用现实例子说明每一种限制。

3. 再一遍阅读对看不见的手理论的现代再陈述。仔细分析哪部分是实证经济学，哪部分是规范经济学。考虑一下哪部分你同意，哪部分你不同意。然后决定你的不同意见是在于你对同事有关的问题的争论（即那些属于实证经济学的问题）或者是在于你在价值观上有所不同（即那种属于规范经济学的问题）。

4. 在 1973 和 1979 年，美国面临着原油价格过度的增加。油价上涨对原

油供给和需求的局部均衡影响将是什么？对替代产品煤和天然气以及对互补产品小汽车和卡车的价格及其数量的一般均衡影响将是什么？

附录 31：商品和要素价格决定的复习：一般均衡和理想的价格决定

理想价格决定的寓言

经济学家们曾经被嘲笑说，他们的书总是唱着鲁宾逊漂流记的故事。我们的确是在以一种简化的形式用一个人的经济决策来揭示出基本的原理。但是，近来我们有了甚至更富有戏剧性的东西用来说明经济生活的基本事实：我们使用一个理想的计划经济的例子。这保存着相同的最后决策的简单化，但同时它包含了人与人之间的社会的相互影响，而这种相互影响是一个人的鲁宾逊模型中所缺少的。当然，一个理想的计划经济同我们现实生活的世界之间的差别是巨大的。并且这种差别也存在于其价值方面。通过考察这样一种模型的逻辑，我们对我们自己价格体系的性质可获得新的深入的理解。

为此，让我们考察一下我们的价格决定的经济分析如何能适用于一个完全理想化了的计划经济，这个计划经济的计划程度高于世界历史上任何时间所能发现的任何一个计划经济。你可以把它叫做乌托邦，或者叫做冥府。不论你把它叫做什么，它允许我们用一种理论来分析两种制度：

- 我们获得了关于在资本主义制度下，一个完全竞争的价格体系运转的一个最好总结。

- 我们获得了关于“福利经济学”的介绍，它是有关对任何经济制度做出是非判断的研究。当然，福利经济学依赖于道德观点而这些观点本身必然地超越了科学。但是，经济学家可以帮助说明一种经济制度怎样成功地实现任何被提出的道德上的目标。

中央计划的可行性

这本书的前面各章已经表明，一个市场价格体系如何运转以解决什么、如何和为谁的基本的经济问题。为了说明所有这一切事实上意味着什么，试做一个思想上试验。假如你被给予一项建立和管理一个完全计划的、由中央统一管理的经济的工作。你将队何下手？

首先，让我们假定你对给予人们他们想要的东西，而不是对告诉他们应该要什么感兴趣。显然地，你无法给予他们想要的一切。土地、劳动、资本品以及技术知识在数量上是有限的。所以，你必须做出折衷和选择。

你马上会面临两个障碍。第一，你将面临收集庞大数量的信息的需要。

你需要知道商店里和货单上上百万种产品的供给和需求；你必须为成千上万的机器和建筑制订计划，并考虑到 1 亿工人的特点以及数以千计的土地和资源等级。而且你必须应付这样一种事实，即这种技术上的信息每一年或者甚至每个月都在变化。

一旦你有点不可思议地克服了第一个障碍，第二个便浮现在你眼前——你必须解决一个含有数百万方程式和未知数的巨大的数学问题。

早期的社会主义理论家，像奥斯卡·兰格，设法对付这两个问题。

令人惊奇的是，在数理经济学和计算机方面近来的发展已经把计算大规

模的一般均衡的问题变成可以处理的事项。一些人认为，现在，一台超级计算机可以在几天之内解决大型的中央计划问题。

问题在于收集及时而又精确的信息。任何国家的计划机关到底怎样在一个复杂的现代经济中获得全部计划和有关全部土地、劳动和机器的清单呢？美国（例如当政府在 1974 到 1975 年间试图建立大规模 PIES 能源模型时）或苏联在过去半个世纪中在这方面的企图都必然地以仅获得必要精确资料的很小部分而告终。

你被难倒了，并且气馁了。或许你将降低你的标准并且停止做一个凡事均求其最完美状态的人。你或许会决定，只有为数不多种类的鞋子的样式及大小，而不是完全地给予人们他们认为他们所需要的东西，这样，计算的问题将被简化。或者，你将抛弃个人的选择自由并且给予人们那些对于你说来是方便的产品。

有一点是清楚的：如果集于中央的计划意味着，一个中央集权的个人或者一个委员会必须把所有的数量极大的复杂事物的详情都考虑在内的话，那么，就不可能有任何效率。

分权

所以，你将自然地开始使用各种策略进行分权的试验。而且，很有可能你将引进一个商品和生产要素的价格制度而完成任务——这种制度将在很多方面看上去像资本主义制度。为了把这种制度同中央计划的社会主义（在这个制度下，价格和数量由国家或中央计划机关来决定）相区别，你也许把这种制度称做市场社会主义。

这样一种制度将如何运转呢？

§. 一个乌托邦国家中的价格决定：消费品价格

在你的新社会中，消费者仍将有选择的自由并且将不再有人强行决定他们所应“享受”的不同商品的相对数量的多少。正像在资本主义制度中那样，人们将得到一定数量的货币或者抽象的购买力来按照他们各自的愿望购买商品。这样，素食者将不必吃肉，而那些想吃肉的人又可以买到它。

社会主义国家将如何决定鲑鱼和火腿以及任何其它消费品之间的相对价格？一般说来，价格决定将像在一个资本主义社会中那样取决于同样双重的

细心的读者在这里会问：“你能肯定你的方程式数目正好足以解出所有未知的价格和数量吗？实际上这些价格和数量是否会具有供求的均衡值？难道没有给机遇或国家留下任何余地吗？”经济学家们对这些意义深远的问题已经思考了近一个世纪。上个世纪的法国经济学家利昂·瓦尔拉斯通常被认为是一般均衡理论和方程式的发现者。然而，他没有能够对竞争体系中存在均衡这一点提供严格的证明。只是到了 20 世纪中期，由 J·冯·诺伊曼，A·沃尔德和美国的诺贝尔奖金获得者肯尼思·阿罗，杰拉德·德布鲁通过使用强有力的数学工具如拓扑学和集合论，才完成了对解的存在的完全证明。他们证明了，即使有成千上万的投入和产出，在有限的条件下，仍将肯定地存在着至少一组价格，在这组价格上，供给和需求刚好平衡。但是在我们写完以便宣布看不见的手的学说的最后胜利之前，我们应当停一下，来考虑一些可被用来证明有关竞争模型原理的严格的假定：任何地方都不存在收益的递增；没有外部经济效果；具有完全伸缩性的工资和价格；对于不稳定因素，都可以通过购买保险来防止；没有垄断或寡头；等等。

目的：

- 刚好高到足以分配掉现存的消费品供给，从而，没有剩余而且也没有脱销。

- 刚好高到足以偿付社会所必要的为生产每单位商品的生产成本。

用技术上的说法，相对价格将被定在同相对“边际效用”和“边际成本”相等的水平上。

收入分配

到目前为止，这个过程运转得和资本主义制度中的差不多。但是，在我们理想的社会中，收入应该如何加以分配呢？很多人相信，在乌托邦，财产的所有权比在今天的资本主义经济中的财产所有权平等得多。也许每一个人都拥有相等的财产份额；也许国家将拥有全部的财产和资本。

不论这两种情况中的哪一种发生，结果看上去同一个资本主义经济如美国很不相同。这里，我们找到了在 1983 年拥有价值两千亿美元财产的 400 位最富有的美国人。这些财产每年可产生出大约 200 亿美元的财产收入，或者对于每一个超级富翁来说平均每年获得 5000 万美元。这种不平等的财富分配导致一个超富人的所得 1000 倍于一个刚开业的律师或熟练的工程师，7500 倍于一个处于最低工资水平并全天工作的人。在一个平等的、理想的国家里，看不到如此巨大的财富积累。在一个大多数财产被平等地、或集体地占有的社会中，一个收入不平等的重要源泉将不存在。

许多平等主义者相信，个人的不同的愿望和要求是十分相似的，他们谴责自由放任的市场制度（或者甚至今天的带有适度的收入再分配的制度），因为富人得到远比穷人多的美元用于消费或占有。平等主义者甚至会说，富人得到的收入的边际效用远远低于穷人所得到的（尽管他们也许并不完全知道如何衡量这些相对的边际效用）。

这种平等主义者将欢迎大幅度减少最穷与最富家庭之间的收入差别。他们将欢迎把收入从高收入（并且，按照他们道德上的看法，低边际效用）的人那导向低收入（并且高边际效用）的人手中。他们将为理想国家中的再分配税收的主张而进行争论——以保证那种他们认为是道德上理想的收入分配。除此之外，如果他们关切这种经济制度的效率的话，他们将设计有效的或不具有扭曲性的税收，也许是一次性税收或是对无弹性物品或要素的税收（如亨利·乔治的土地税被认为是这种税收形式）。

一旦这些道德的（而不是科学的）判断被作了出来，流进市场的美元将成为社会效用，产品及劳务价值的有效指标。只有到那时，价格才将会起到把生产引进正当渠道并把产品送到最合适人的手中的作用。

社会股息

如何取得那种被认为道德高尚的收入分配呢？除了使财产所有权平等以及通过一次性税收对个人征税以外，还需要别的什么吗？

凡事均追求其最完美状态的人主张：（1）部分地让人们以工资的形式得到他们收入中的部分；但是（2）部分地让这些工资以一次性社会股息支付或负所得税的收入来予以补充。一个平等社会中的这些现金转移支付将是不同

的，以便对家庭大小、年龄、健康以及甚至对自己所获得的或继承而来的能力进行补偿。

社会股息不同于工资，因为它是人手一份而不考虑任何个人努力。这就是为什么把它称为“一次性”股息或转移支付的原因（任何建立在劳动生产率或努力基础上的支付都被视为工资）。

这种社会股息应该有多大？在这个平等的社会中，每个人的最终收入应该有多大？这必然是一个道德上的或政治上的问题；它不能用科学的推理来回答。

我们还没有看到工资将如何被决定，但在这之前，让我们先转向另一个重要问题——资源的价格决定。

§ . 非人力生产资源的和中间物品的价格决定

在一个理想的国家里，作为成本因素的土地、资本以及其它非人力生产资源的作用应该是什么？

早期的社会主义理论家们常常争辩，这种非人力资源完全不应该计入成本；人的汗水和技巧是全部价值的真正源泉；并且，任何建立在土地或机器成本基础上的额外费用都表示财产所有者凭借着对生产手段的私人所有权所能从被剥削的劳动群众身上榨取的资本主义的剩余。这种见解是传统的卡尔·马克思的“劳动价值理论”。在不陷入有关理论的主义方面的论战的情况下，我们必须提出下列的重要之点：

甚至在一个最完美的社会中，劳动价值论的最简单的形式会导致劳动和非劳动资源的不正确的和缺乏效率的使用。

只要任何类似土地或机器那样的在数量上为有限的经济资源——即是稀缺的而不是自由取用的——计划者就必须为它制定价格并收取使用费。这种价格无须决定任何个人的收入；没有人需要靠这些稀缺要素的租金收入和使用费成为亿万富翁。这种租金收入也许纯粹是一种由计划者制定的记账的或会计的价格（或者是所谓的影子价格），而不是实际上索取与支付价格。但是，在每一种稀缺资源的使用上必须有其价格。

为什么？首先，我们必须为非人力资源制定价格以确保社会能决定如何以最好的方式来生产物品——从而我们最终会处于真正的社会生产可能性边缘之上而不是处于它以内的某一点。把资本主义的制度连同它的由于失业所造成的浪费一起抛弃掉；然后，靠愚蠢的计划，使社会处于远远低于其真正的生产潜力之下，这将是荒谬的。

热衷于计算机的人也许对在计算机上计算经济均衡的现今的技术感兴趣。整个经济范围内的问题的解答，由于 H·斯卡夫和 H·库恩在 60 年代和 70 年代发展的一般均衡技术而向前迈进了大一步。今天，这种技术可以容易地解决有 50 个市场以及 10 到 20 个类型的消费者的经济均衡问题。专家们相信，当今的超级计算机能够解决类似涉及到 100 个不同种类的投入，为 100 个不同类型的消费者生产 10000 种商品的问题。然而，加上像地区市场以及许多种类的耐用机器和建筑的实际特征，将使问题超出了当今的计算的可行性范围。但是即使超高速计算机——比今天的计算机强大数千倍——被发展出来，一个进一步的不可移动的障碍仍将处于我们面前：我们没有为解决一个大型一般均衡问题所需要的哪怕是最小一部分的数据。

如果国家提供公共产品所需要的资源大于国家所拥有的，那么，平均社会股息将一定是负的——即，是一次性税收而不是转移。

与上面有关的是第二个必要性：如果要对那些使用大量稀缺资源的最终产品制定正确价格的话，所有资源都必须有其价值。换句话说，要使社会发现自己在生产可能性边缘的全部可能的位置中选择了最好的一个，我们必须给予像食品和衣服的消费品以价格，使其反应它们真正的相对的（额外的或边际的）成本。否则，即使收入被公平地加以分配，由消费者在他们的美元花费中所运用的自由选择也将无法真正地使他们自己的和社会的偏好达到最大，并使边际效用与成本在供求平衡时相等。

地租的例子

前述的两个理由——投入效率和最优产出选择——也许难于掌握。然而，我们可以通过考虑一个涉及到土地的例子而看到对非劳动要素制定价格的需要。

假定在一个农业乌托邦中，有一对孪生兄弟。如一个在一英亩好地上生产小麦，而另一个用相同的年劳动，在一英亩劣地上生产较少的小麦，情况将如何呢。如果这对孪生兄弟是完全相同的，工作一样努力，我们肯定会同意，他们的工资应该相同。

现在，与简单的劳动价值论相一致，如果工资被视为唯一的成本，那么，尽管小麦粒完全相同，我们也不能对这两种不同的小麦产量规定相同的价格。好地上生产的小麦每蒲式尔原可包含更低的劳动成本；因此，它需比劣地上生产的小麦卖更低的价。

这当然是荒谬的。一个善意的计划委员会将试图通过付给这对孪生兄弟相同的工资并使价格同平均成本相等来摆脱这种困境——对两种小麦规定相同的价格，在劣地的小麦上损失些钱而在好地的小麦上赚钱。

如此的解决办法并不荒谬，但是它没有取得使生产达到最大并使相等的人的努力得到相等报酬的最好结果。为什么没有呢？因为它没能使更多的劳动转移到更肥沃的土地上去。

如何取得理想的结果呢？唯一正确的方法是，为每一块土地定出会计价格或地租，好地有着更高的地租。两块土地上的小麦价格将相等，因为好地上小麦的土地成本（“李嘉图的地租”）将刚好高于劣地上小麦的土地成本，从而补足了在劳动生产率上的不同。

最为重要的是，农场经理将被要求把生产每一种小麦的劳动加土地成本减少到最低程度。如果他们的确依照第五编中的边际产品原理去做了，他们将完成一些劳动价值论的简单的相信者所想象不到的事情。

他们将发现，更密集地使用好地是合算的，也许使用一个半工人的时间，直到那里的边际劳动产品被报酬递减规律降低到刚好等于劣地上的边际劳动产品为止。只有为无活力的、不出汗的土地定出价格，我们才能——使用淌着汗的、呼吸着的劳动——最有效地使用它！土地的价格或地租将上涨，以便以最有效地方式分配其有限的供给使之达到最合理的使用。

还要注意到，就连最苛求的平等主义也无法抱怨我们的解决办法。通过把劳动从一英亩土地转移到另一英亩土地，直到使劳动的边际生产率相等为止，我们得到了最大可能的小麦的总产量。

这对孪生兄弟得到相同的工资因为他们工作同样努力。但是他们的工资没有高到足以购买所有的小麦，因为小麦成本的一部分来自地租费用。然而，

地租没有跑到任何地产所有者那里去，而是根据社会的道德判断，作为一次性社会股息向这对孪生兄弟分配。

我们的理想社会会发现：有必要为土地规定地租，并把它作为使社会得到最大量消费品的一种手段。但是，这些效率租金无须由特权阶级所获——它们可以被集中于国家手中（以地租或以地租税的形式）并作为社会股息加以分配或被用来购买公共产品。

§ . 一般资源的价格决定

我们可以把土地的例子扩大到包括一般的所有要素。正确的社会计划要求，对于所有的稀缺资源的使用，不论是人类的劳动与否，都应定出会计价格。每一等级的土地，每一脉铜矿，每一矿藏的石油与天然气，每一片生长着的树木——所有这些都可能生产出最终产品并且可以是稀缺的。如果它们是稀缺的，那么它们必须得到适当的稀缺价格，从而，它们将在最合适的地点以及最合适的时间被分配到它们最好的用途中去。

否则，社会的有价值的非人力——以及人力——资源将被不适当地加以分配，而且，最终产品的市场价格将不会导致最大程度的消费者满足。

理想经济中利息率的作用

但是，这种理论也适用于资本和时间吗？的确适用。我们已经看到，利息率在资本主义的，社会主义的，或者在任何其它种类的经济制度中都起着重要作用。资本品具有净收益或赢利。只要资源能够被用于眼前的或将来的投资，制定有关资本的重要决策就将是必要的了。

我们应该把现有的土地和劳动用于今年的玉米作物生产呢，还是用于 15 年以后的苹果？我们要今天的葡萄汁呢，还是要从现在起 10 年的葡萄酒？我们是用一台新的、昂贵的、并可以提供 20 年以上服务的织布机来代替一台用坏的，还是买一台便宜的但只能用 14 年的机器呢？

这些问题中的每一个都只能通过使用连接将来和目前经济价值的利息率来回答，没有这种利息率，现有的资本品的存货就不能被用于它们最好的用途。不管社会决定把多大数量的国民收入用于投资，除非利息率把投资基金分配到收益最高的项目中，资本形成就不可能体现出最有力的形式。

利息率起着筛子或配给机关的作用：所有能产生 10% 收益率的项目都应先于任何只能产生 8% 的项目。社会因之而能以最好方式使用其稀缺的投资基金。

还应当指出，许多平等主义的或社会主义的经济作家们不认为利息率也应该决定——像它在一定程度上在我们的经济中所做的那样——在牺牲眼前消费基础上产生的资本增长率的大小。这些作家们相信，关于多少应该用于储蓄将由国家根据未来的和现在的一代人的需要，而不是由个人有关未来的偶然的观念来决定。但是，社会储蓄水平和资本增长一经决定，利息率就必须被用来以最优的方式来分配稀缺的资本供给并决定可供选择的项目的优先权。

工资率和考虑到积极性的价格决定

现在我们必须回到我们的计划者将如何决定工资率的问题上来；这样，我们对生产要素价格决定的论述就已完成。如果不同种类以及不同熟练程度的劳动数量都是完全固定的话，那么，就完全有理由说，劳动就应该像任何其它生产要素那样被给予会计价格。工人会完全不领取工资。他们将以社会股息扩大的形式得到全部的国民收入。

然而，如果我们想得到一个自由的社会，在这个社会中，不同的人们将被允许选择他们自己的职业和教育并允许他们选择较辛苦的，较长劳动时间的工作以便得到额外消费品，那么，建立一种人们可以出卖他们劳务的真正工资制度就将是必要的了。这些工资率将刚好高到使劳动的供给和需求相等。

工资也可以不同，取决于工作的困难如何影响着自愿的劳动供给。因此，同现在不同，更愉快的工作也许得到较少的报酬，而挖沟的人或垃圾清扫工人则必须给予更高的报酬以便吸引人们从事这些工作而不是去从事医务或从事法律。计件工资制将被使用，一个作出使生产率提高 20% 努力的工人将得到更高的（税前以及社会股息前的）工资，**工人在每一种情况下都将得到同他们的边际的，或额外的生产率相等的税前工资。**

所以，理想社会中所有收入都将处于一种绝对不变水平上的提法就不一定是真实的了。作为两种不同因素的结果，收入将有所不同：（1）对不同个人和家庭的“需要之物和应得之物”的社会评估——主要反映在个人一次性社会股息的大小上；以及（2）需要不同的工资，以便对负效用和努力的不同水平提供积极性和“补差”。然而，由于所有权的不相等财产继承权以及天赋的差异，收入未必具有差别。工资所含有的租金部分（那些具备特殊技能的个人如电影或体育明星所领取的工资）可以被课以重税，就像对亨利·乔治的单一税计划中的土地那样。

§ . 最终产品的边际成本价格决定

现在，我们已经看到如何为不同的生产要素来决定价格，最后一点关系到我们理想社会中最终产品的成本及价格的决定。在对所有必要的投入的成本加总以后便得到了总成本，计划当局必须在生产的边际成本基础上决定商品价格。或者，更为准确地说，工厂的经理必须像一个完全的竞争者那样行事——他们必须不顾他们自己的产量将对市场价格所产生的任何影响；他们必须继续生产更多的产品直到这么一点，在这点上，每一最后单位的成本刚好等于它的出售价格。

对于许多行业，比如铁路来说，单位成本在不断地下降，使边际成本同价格相等将意味着整个平均成本不能被冲销。在这个理想的社会中，这种差别将由来自国家的一次性赠与来加以补足。因为，如果铁路系统是值得建立的话，它就值得充分地利用。

有关一般的证明，见第二十六章的附录。

在分权制度下的企业经理们一般地可以通过追求其净利润的最大化来做到这一点，这种净利润由会计单位或实际美元来计量，但是所有价格都被当作为给定的参数。在适合于资本主义的能够生存的自由放任的成本条件下，这种行为实际上由竞争加以强制执行。但是，在官员们被命令来“做竞争游戏”的地方，就

乌托邦价格决定的总结

· 一个乌托邦制度将利用四种不同种类的价格决定：（a）消费品价格，（b）工资和积极性的报酬率，（c）中间产品或生产投入的会计价格，以及（d）最终一次性的股息（当它是正的时，就是转移支付；当它是负的时，就是税收）。前面三种价格将由供给和需求来决定。任何消费产品都将被生产到这样一点，在这点上，生产的整个边际成本（为使所有资源离开其它用途和空闲而是必要的）刚好等于价格。

· 收入的最终分配将通过向人们支付社会股息的途径来同社会所认为的理想的分配形式相称，这种理想的分配方式取决于需要、欲望以及处境，但不取决于——像工资那样——努力或表现。有关平等或不平等的准确程度是一个道德的而不是个科学的问题。

· 所有这些过程都不需要一个由中央机关制定的详细的综合计划。数学家们不必被叫来对数千个以及数百万个联立方程求解。而是由在分权制度下的行业或企业经理们通过连续不断的逼近，通过试行来进行——视可用的供给是过度还是不足来确定暂时的市场，会计价格以及削减还是提高它们。

在图 31A—1 中，DD（我们假定反映了对社会的真正的边际效用）上所有的点都处于递减的长期 AC 之下。所以在按照长期 MC 来决定的价格不能补偿全部长期社会成本。但是，由于 a 的面积明显地大于 b 的面积，DD 下面的总效用面积大于 LMC 下面的总成本面积。所以社会应该在 E 上生产，拿出一一次性补贴来抵消不可避免的损失或者以某种方法让人们对他们的带来很大消费者剩余的早期单位支付更多的钱。这些论点将引导经济考虑对铁路或公路交通，对公用事业像水或煤气，或对电讯系统提供补贴。

图 31A-1

如果 DD 下移到使 $a < b$ ，则整个的项目首先就不应该上马，或者不应再被重建。即使 DD 少许上移，这样它的一部分处于 LAC 之上而且价格能抵消所有成本，为了使价格决定具有效率，价格（p）仍然应该处于 LMC 水平。

如果，在制定重大决策中并且在一个有许多垄断的世界上，美元不代表真正的和不变的边际效用以及真正的社会成本，那么所有这一些都需要限制条件。如果国家没有非扭曲的或一次性税收的足够的供给的话，一个更为重要的保留条件将会出现。在这种情况下，正如我们在第二十七章的对“拉姆塞税收”的分析中已经看到的那样，价格必须稍高于 MC 以反映为了对长期平均成本下降的行业进行补贴所要提高收入的现实成本。

§ . 福利价格简史

价格争论的简史将有助于为主要问题提供更多内容。至少从斯密的时代

很难肯定地使他们以按照既定价格行事的人那样来行动。

关于首先是否要修建铁路的长期问题涉及到一种无法局部进行的，要么全有，要么全无的决策。在这样的情况下，仍然需要权衡一个企业的额外（或边际的）社会效益与额外的社会成本。但是，对于如此重大

开始，作家们便看到了放任机制中的美妙并且总是认为它在某种程度上代表着组织经济的最优方法。但是他们往往没有采取批评的态度，并且他们往往忽略这样一种假设：即货币选票将按道德要求的方式被分配；而且他们不能证明他们所相信的东西。

在 1900 年前后，V·帕累托指出，一个理想的社会主义将必须解答与竞争的资本主义相同的方程式。在 1902 年前后，L·V·米塞斯也许在不知道帕累托的证明的情况下，提出了具有挑战性的观点：在没有自由市场的条件下，合理的经济组织在逻辑上是不可能的。A·P·勒纳和波兰的奥斯卡·兰格用下面的观点回答了米塞斯，即社会主义能够通过市场社会主义来解决经济组织的问题——在这种市场社会主义中，政府拥有生产手段，但是允许在分权条件下的类似竞争状态下的国有企业决定要素和产品价格，这很像我们在这个附录中已经描述的情形。

F·A·哈耶克争辩到，这种回答忽略了给予每一个人以积极性来改善现存的资源分配的问题。哈耶克相信，只有在实际的自由企业存在的情况下，才能有效率地利用我们每一个人可能拥有的各种分散的信息。他指出，认为任何计划机关能够通晓每一家厂商所面临的实际成本或技术是天真的。厂商需要刺激以便去掌握最好的技术，或者去发明新的技术。计划者们怎么能够设计出提供积极性的办法以便使兰格—勒纳的在分权下的工厂经理们能够像事实上拥有生产的很大股份的完全竞争者那样行事呢？哈耶克有助于指出，在计划经济的设计中，知识和积极性是两个具有决定性的要素。

哈耶克同兰格—勒纳观点之间的争论同我们以后（在第三十五章中）的关于可供选择的经济制度的讨论有关。在那里我们将看到，哈耶克的关于获得有关生产及消费函数信息的积极性的关键作用的论点。这种论点在对苏联经济运行的评价中，将再次出现。很多人相信，在苏联及其它共产主义经济中改革精神相对缺乏的背后原因是缺乏积极性。

混合经济的福利经济学

我们分析一个乌托邦经济不是因为它是社会与经济变革的一种实际的方案。的确，认为任何现实社会将成功地达到上面所描述的理想均衡状态将是天真的。对前途看法的错误将是不可避免的。现存的既得利益，急欲在一个动态的、变革的世界中保护他们的安全，将以他们在整个历史上已经使用过的相同性质的方式来对抗并破坏这种变革。我们只需把视线集中在东欧及苏联上（正如我们将在第三十五章中所做的那样）便可看到增长僵化和政府失灵可以和资本主义下的市场失灵相对照。

我们考察一个理想的制度是为了说明我们自己的制度。像那些访问别的国家而意在了解他们自己的文化的旅行者，我们可以运用这里概述的原理来看看善意的和有敌意的批评家们认为我们自己的社会出了什么毛病。批评家们列举了这些背离社会最优的偏差：

· 现存的财产、收入、教育和经济机会的分配是过去的历史的结果，并且未必一定会代表据今天的社会哲学规定的最优条件。混合经济的辩护者们

的一步，价格不再是总福利的一个好的指标，因为——正如我们在第十九章中所看到的那样——在家庭消费的产品总价值高于该家庭对这些产品的支付中，总存在着一种消费者剩余的因素。

用这样的主张辩护到，如果愿意的话，这种背离最优分配的偏差可以通过适当的税收政策来矫正。在第三十四章的公平与效率的讨论中所提出的对改变收入分配可用的工具的实际分析将发现，几乎任何税收或转移支付都将对积极性冒险的承担、努力和生产率产生重要影响。

· 在我们的制度中垄断因素的存在以及完全竞争的有限的统治意味着生产将很少被推到边际成本等于价格之点，因为需求弹性对不完全竞争者来说不是无穷大的，生产仅仅被推到边际成本同边际收益相等的之点。出于对损害市场的担忧，于是相对于理想价格而言，价格被定得太高而且产量又太低了。

· 也要记住，自由放任的价格决定在处理外部经济效果方面的失败之处。个别厂商在制定他们的决策时并不考虑他们的生产决策对其它厂商或行业的一些可能的影响。在挖他的油井时，派特并不在意他也许会使麦克的油井枯竭；麦克也是一样——其结果是，最终以更多的成本获得较少的石油。由于这种外部经济负效果或外部经济效果，私人的边际成本并不反映真正的社会边际成本，并且要增进有效率的生产，某些行业的活动应该收缩，而其它则应该扩张。

· 最后，正如在有关宏观经济学的各章中所讨论过的那样，自由放任的经济可以被经济周期所破坏，甚至在凯恩斯半个世纪之后，现代工业经济还没有学会运用它们的货币和财政政策达到如此好的程度，以致能排除持续的高失业或无法接受的通货膨胀；防止长时间之内的产量远远低于其生产潜力；以及处理螺旋式上升的政府赤字，这种赤字预示着使企业进行新设备和工厂投资的愿望受挫或者预示着美元价值高到如此程度以至于美国的贸易收支处于长久的逆差状态。

在当今复杂的和动荡的世界中，不论是对可实行的竞争市场来说还是对精心设计的政府计划来说，都有许多工作要做。

附录的总结

1. 在一个纯粹的、非混合的竞争社会中，**什么，如何，和为谁**的经济问题将以一种相互依存的方式通过你死我活的市场的非人格的运转来解决。每一个变量都依赖于每一个其它的变量；但所有的变量都倾向于通过一个连续的接近和再调节的过程被同时决定在它们的一般均衡价值上。

2. 除非乌托邦经济对效率和节约，以及对产品和工作的选择自由不感兴趣，它将必须建立一种价格体系。然而，有些价格也许纯粹是会计的或簿记上的数字。此外，收入分配的最终决定将包括一种完全的社会股息或税收——以不同的一次性支付的数额给予人们——根据由政府和社会的明确表示的道德判决所决定，这种判决的目的在于使货币选票如实地反映社会的价值判断。

3. 从福利经济学的立场出发，批评者指出，资本主义制度在四个主要点上同他们的关于社会的最优的说法相违背：不适当的收入分配，不完全竞争，外部经济效果，以及宏观经济的不稳定性。

概念复习

劳动价值理论和正确的非人力资源的价格决定
社会股息：一次性税收或转移支付的收入
市场社会主义鼓励积极性的和社会主义的利息率
资本主义的和社会主义的利息率
会计价格和实际价格
外部经济效果或社会与私人的成本—效益之间的分离
信息与积极性

供讨论的问题

1. 讨论乌托邦国家的四种价格。
2. 你认为我们经济秩序中的不足之处是什么？长处呢？什么样的缺陷将困扰着计划社会？
3. “你谈论着联立方程决定经济均衡。但是在我看来，它像是一种循环论证。假定我说，‘我的年龄 Y 是你的年龄调的两倍。你的年龄调比我的少 25 年。’ 好一个骗局：要知道调，我必须首先知道 L 但是要知道 L 我必须首先知道调！” 证明这种逻辑 1 的循环不是循环论证。对于 $Y = 2X$ 和 $X = y - 25$ 的唯一解是 $X^* = 25$ 和 $Y^* = 50$ ，供给和需求决定小麦的 P 和 Q 也是如此。并且包括一百万个 P 和一百万个 Q 的一般均衡也是如此。加以评论。
4. “老实说，平等的资本主义同有效率的社会主义看上去十分相同。在平等的资本主义中，地租和财产的赢利将被课以重税，这同国家所有没有什么两样。并且，因为积极性是劳动有效率使用的关键，两种制度中的纳税前（或社会股息分配前）工资都将反映边际产品。最后，平等的资本主义将包括大量的对低收入人们的转移支付。如果你把标签拿掉，两种制度将完全一样。” 列举所描述的两种制度之间的区别，你认为，刚刚描述过的平等的资本主义同有效率的社会主义之间的区别是什么，同今天的美国经济的区别是什么？

第三十二章 政府的经济作用：公共选择和外部经济效果

民主政体是一再出现的怀疑，怀疑是否一半以上的人在一半以上的时间中总是对的。

E·B·怀特

政府在先进的工业经济中具有日益扩大的作用。这可以从三个方面反映出来：政府支出和税收的增长；国民收入中用于转移和收入一扶持支付的日益增长的份额，以及经济生活调节的急剧增加。

因此，我们在本章的 A 节中考察一下在过去的几十年中政府的增长；B 节转向更带有分析性的政府作用的问题，包括现代的公共选择理论。最后一节把公共选择理论运用于外部经济效果。在下一章，我们将分析政府的税收与支出方案。

当然，政府的经济作用不能被整齐地分开并置于两章之中。我们已经在第二编和第三编中看到了在决定通货膨胀和失业的将来发展时货币与财政政策所起的重要作用。并且在讨论微观经济学的第四和第五编中，我们看到了政府如何使用经济调节和反托拉斯政策来控制垄断。但是，在这章中，我们想更综合地看看政府经济政策的标准与现实。

在开始时候必须提醒读者，近来选民的意见有着分歧。一些选民想要扩大政府的活动范围；其他人则要继续里根政府对大政府的攻击。不论你的观点是哪一种，对实际趋势的冷静分析是有益的。

A. 政府的增长和职能

政府的增长

政府不能通过简单地劝告民众减少污染，具有创新精神，保卫边界，或者把钱给与穷人来持久地影响经济活动。为了达到公共目标，政府必须制定征税、支出或调节经济活动的法律。

政府影响经济活动的主要手段是：（1）税收，它用来减少私人消费或投资从而释放出资源以供公共支出，而且它也包括那些鼓励或阻止某些种类的经济活动的税收；（2）支出，它诱导厂商或工人去生产某些产品或劳务，而且它也包括那种提供收入扶持的转移支付（如福利支付）；以及（3）调节和控制，它指导人们进行或停止经济活动。在过去的一个世纪中，政府一直日益增长地依赖于所有这三种手段。

支出和税收

第一次世界大战以前，联邦、州和地方政府的支出和税收总和占有我们整个国民收入的 1/10 稍强。第二次世界大战期间，战争的努力迫使政府消耗了已大大增加的国民总产量的一半。在本世纪中，美国各级政府的每年费用从 1913 年的仅 30 亿美元，增加到 80 年代中期的 14000 亿美元。

在一个多世纪中，国民收入和产量都在上升。与此同时，在

图 32—1 总政府支出和税收比 GNP 上升得更快

政府支出包括联邦、州和地方的支出。在这个比例或半对数图形中，下面的两条线比上面的 GNP 线具有更陡的斜率，这表明税收和支出比整个经济增长得更快。（资料来源：美国商业部和财政部）大多数的国家和社会中，政府的支出甚至上升得更快。每一个非常的时期——每一次战争、每一次萧条、每一次对贫穷和不平等增加关怀的时期——都扩大政府的活动。但是，在这种时期结束后，支出似乎从来不退回到原有的水平。

图 32—1 表示同国民生产总值相对比的政府支出和税收的趋势（是对美国各级政府而言）。除此之外，图 32—2 指出：相对于穷国而言，富国倾向于收更多的税。

图 32—2 表明西德——那些领导反对税收运动的有钱的保守派的宠儿们——具有比美国更沉重的税收负担。没有一个关于税收负担和公民福利之间的关系的简单法则能够说明各国财政情况的真正的差异。

政府控制和调节的增长

集体支出的增加仅仅是事情的一部分。除了支出和税收的迅速增长以外，还有一个管理经济事务的法律和规章的大大的扩充。

19 世纪的美国也许处于任何经济所能达到的被托马斯·卡莱尔称作为“无政府状态加上警察”的自由放任的状态。其结果是，在一个许多人都享有追求他们的理想和经济抱负的很大的个人自由的环境中，一个世纪的迅速的物质上的进步，但是批评者也看到了这种自由放任的田园诗般中的许多缺点。他们目睹了周期性的经济危机、极端的贫困与不平等、跟随着根深蒂固的种族的以及性别上的歧视而产生的奴隶制度，以及由于污染而造成的有毒的水、土地及空气。揭露公务人员不当行为的人和进步人士要求对资本主义加以控制，以便使人民能够驾驭这种不易控制的动物，使之更富有人道主义。

逐渐地，从 19 世纪的最后 10 年开始，政治领袖们抛弃了那种认为“政府管得越少就管得越好”的信条。在不断遭受反对的情况下，西奥道·罗斯福、乌德鲁·威尔逊、富兰克林·罗斯福和林登·约翰逊诸总统把联邦对经济控制的范围扩大了，并发明了新的调节的以及财政的工具来同他们的目的相适合。

政府在宪法上的权力被广泛地加以解释并被用来“维护公共的利益”和“督察”经济制度。公用事业和铁路被置于国家的管理之下；在 1887 年，成立了州际贸易委员会（ICC）来管理州际的铁路。谢尔曼反托拉斯法以及其他的法律在 1890 年后被用来反对“限制贸易”的垄断的联合。

图 32—2 政府在国民生产总值中所占的份额在富有的国家中最大

和发达国家相比，贫穷和较下发达国家的政府的税收和开支在国民产值中所占的份额是比较少的，凭着富裕而到来的是，较大程度的相互依赖和满足社会需要的愿望以及较少的支付私人必需品的需要。（资料来源：OECD，IMF，UN；作者增添最新的材料）

特别是见 O·兰格和 F·M·泰勒的“社会主义的经济理论”（明尼苏达大学出版社，明尼亚波利斯，1938 年；和 F·A·哈那克的“社会主义的计算：竞争的解答，”经济学（1940 年）。

在 1913 年以后，对银行的管理变得更加彻底，建立了作为中央银行的联邦准备制度来控制各商业银行；自从 1933 年以来，大多数的银行存款均受联邦存款保险公司（FDIC）的保险。正如我们在第二十三章中所看到的那样，在新政期间，一整批工业处于“经济调节”之下：政府制定价格。退出与进入行业的条件以及安全标准。受调节的行业有航空、卡车、驳船以及水路运输；电力、煤气和电话公用事业；金融市场、石油、天然气，以及输送管道。在 70 年代中期，当经济调节达到高潮时，许多人担心美国正在变成一个由调节机关管理的计划经济。

除此之外，“社会的调节”也增长很快，尤其是在 70 年代。受本世纪初期的揭露公务人员不当行为时代的启示，通过了纯粹食品和药物法，然后，从 60 年代中期开始，通过了一系列有关调节矿井安全以及而后的更为一般意义上的工人安全的法令；确立了对空气及水的污染以及危险物质进行联邦调节的体制；批准小汽车及消费产品的安全标准；控制露天开采；以及管理核电站安全和有毒废料。

到了 70 年末期，调节的范围之大使许多人看到了“政府的第四部门”——调节机关，反对新调节方案的力量是如此之大，以致于调节的进一步增长在里根年代突然地停了下来。

政治的演变 随着时间的消逝，前一时期中为激进的说法在后一时期中成为大家所接受的、甚至是保守的思想。州和联邦的立法机关扩大了它们立法的范围，包括：最低工资的法律；强制性的劳动事故的赔偿保险、养老金、医药津贴；童工、女工和男工的最长工作日法；工厂条件的规章制度，强制性的集体协议以及公道的劳资关系法。当公众已经接受这些对自由放任的资本主义的限制时，资本主义的性质就发生了变化。私有财产越来越不是完全私有的了。自由企业也正在加速地变得不那么自由了。

要想理解政府权力越来越大的倾向，我们必须从历史的角度来加以考察。每一个新的步骤都在双方造成强烈的政治情感。富兰克林·罗斯福的“社会保险”制度在 30 年代被看作成是一种社会主义不祥的突破。今天，一个敢于对社会保险的智慧表示怀疑的政治家将被赶出他的或她的地区。那些思念着自由放任的资本主义的黄金时代的人们则须加入奥马尔·卡袁悲伤的歌声：

移动的指头在写；并且已经写成，

它继续移动：用你全部的智慧 and 虔诚也休想诱使它反过来取消哪怕是半行，

你所有的泪水也不能洗刷掉一个字。

我们的历史充满了大胆的和鲁莽的试验——国家采用新的思想以对付新的问题。过去的十几年也没有脱离这种试验的冲动，正如我们已经看到的：供给方面的减税、浮动汇率、大胆的控制污染的管理方案、货币主义的金融政策，以及对航空、卡车和证券市场管制的放松，一种既定的政府权力的扩大或收缩所产生的影响是什么？它造成了混乱和浪费，还是造成了安全的增加、更大的效率，以及更多的就业？遗憾的是，只有等到事件发生后很久，历史才将作出判决，并且甚至于在那时，还不能作出判决。

§ . 政府的职能

现代经济学的炮火主要集中在市场的问题上，然而当工业经济在过去的

半个世纪中变得具有更多的公共成份和较少的私人成份时，这种炮火重点就有一些脱离目标的问题了。近年来，为了矫正这种不平衡，经济学家和其他人已经把他们的注意力转移到被称为“公共选择”这一新的领域中来。这是关于政府决策的研究。它探询政府购买什么产品，为谁来分配政府计划的成本和受益，以及如何生产政府产品。

我们在本节中以论述政府经济职能的规范理论开始，接着在 B 节中讨论政府决策的实证或描述的理论。然后我们以这些原理在重要的外部经济效果的公共政策问题中的应用而结束。

我们先来获得一幅政府如何指导经济并同经济相互作用的图画。现在让我们退一步并试图从数以千计的不同种类的政府计划的浑沌中理出些条理来。在一个现代的混合经济中，政府执行的主要经济职能是什么？实际上，有四种职能：

- 确立法律体制
- 决定宏观经济稳定政策
- 影响资源配置以提高经济效率
- 建立影响收入分配的方案让我们逐个加以研究。

法律体制

第一种职能事实上超越了经济学本身。政府定出有厂商、消费者，以及甚至政府参加的经济比赛的规则。它包括财产的定义（私有财产是如何的“私有”），契约和商业企业的规则，我们在第二十九章中讨论过的工会和资方的相互的义务，以及决定经济环境的众多的法律和条例。

从许多方面看，关于法律体制的决定产生于远远超出简单的经济学范围的考虑。这些法律的制定与其说是依据精炼的经济的成本—效益分析，还不如说是对广为接受的关于公平的价值及其观点所作出的反应。但是，正如下面的例子将显示的那样，法律体制能够对经济行为产生深刻的影响。在 19 世纪，厂商不对那些在不安全或不卫生的工厂中工作而生病的工人负责；并且，如果消费者购买了次品，他们无人求助。结果是什么呢？数千种职业病出现了，并且数百万美元花在那些意在治愈所有疾病的“蛇油药”上。

在过去几十年中，法律体制已慢慢地发展起来。现在，如果工人从事的工作使他们致病，厂商可以被起诉。例如，数以千计的工人在他们身患癌症以后对石棉制造商提出了起诉；在这些要求的重压下，一家大企业，曼威尔公司破产了。厂商对次品越来越负责。在许多州，如果一辆小汽车是一个不坚固的“柠檬”，你可以退货。

变化中的法律环境的结果是，厂商现在必须更加注意工作场地的安全以及产品的质量，这种关心大概会使我们的社会成为一个风险较少的社会，但是它无疑会减少厂商在法律风险很高的领域中革新的愿望。

我们已经看到政府如何确立法律体制，下面就来讨论政府的三种中心的经济职能：稳定、配置和分配。

宏观经济稳定

政府，主要是联邦政府的第一个经济职能是宏观经济上的。正如我们在

前面的第五章到第十七章中所看到的那样，现代政府一般试图减缓经济周期的波动——防止持久的失业和停滞的增长，并试图“逆转”需求通货膨胀之风。被使用武器主要有两种：货币政策和财政政策。

中央银行是被赋予发行货币和控制银行储备权力的银行家的政府银行。我们看到过我们的中央银行。联邦储备如何为实现高就业、生产增长，以及价格稳定而运用货币和信用政策。

自有文字记载的历史开始以来，政府就一直拥有对货币的法定的权力。但是仅仅在过去的 50 年中，政府的财政政策——公共支出和税收的改变——对失业、总生产、收入，以及价格水平具有深刻影响这一点才普遍地得到承认。

稳定政策可以帮助缓和失业的起伏或者可以抑制通货膨胀的过度。但是，错误的稳定政策能够使经济周期恶化。

政府能不能设法保持中立的政策，或者完全不要政策？由于政府规模很大，要求放弃财政或货币政策就像是在要求死亡。放任不管，预算绝对不会平衡。货币不能控制它自己。试图在每个月或每年都平衡预算或保持不变的货币增长率的政策涉及到深思熟虑的社会选择。这些政策只能由它们的结果来作出评判。

配置

政府的第二个中心的经济目的是协助社会得到它所需要的资源配置。这是政府政策的微观经济的方面，关系到经济生活中的什么和如何的问题。它包括农业政策、工业政策、计划的或集中的配置、不干涉或自由放任的方法——社会在一个特定时间内所选择的任何一种市场经济和统制经济的组合。

我们的经济从根本上说是一个市场经济。对于任何微观经济的问题，第一个假定就是，市场将被允许来解决现存的经济问题。

但是，我们为什么有时候选择其它方法？为什么政府常常采取否定市场供需所决定的配置的选择？

极端的自由放任 首先假定所有产品都可以由完全竞争的企业在任何生产规模上被有效率地生产出来。然后假定所有产品都像面包块那样，整个的一块可以被切割为用于不同个人消费的部分，从而我从总量中消费得越多，你就消费得越少。然后进一步假定不存在象空气污染的溢出或外部经济效果。最后再假定每一个人最初都有相同的得到人力和自然资源的权利，在一切意义上都有同样的机会，以及能够自由地从事任何活动，很像在早期开拓边疆时的日子那样。

如果所有这些理想化的条件都得到满足，那么混合经济还有任何存在的必要吗？难道看不见的手不能提供一种完全有效率的和公平的生产和经济果实的分配吗？为什么还要任何政府的经济职能呢？的确，这样一来，由于我们人类社会被认为是一种独立原子的排列，我们之间绝对没有有机的联系，为什么我们还谈论什么“社会”呢？

然而即使是在这种情况下，如果在人们与地区之间存在着劳动分工，并且如果像我们在第三、四和第三十一章中所描述的价格体系能顺利运转的话，那么上面描述的法律体制就将很快成为必须了：要靠政府法庭和警察的力量来确保诚实、履行合同、非欺诈和非暴力行为、免于被盗和外部侵略，

以及保障财产权的立法。

因此我们在这里看到了一种有着最小政府的自由放任的情况——的确，如果上面列举的理想条件真正具备的话，它可以是一个好的制度。

现实的相互依赖 在所有的人类社会中，前面所列举的理想化的条件中的任何一个在一定程度上都被破坏。市场不是理想的。存在着市场失灵。

能力、机会，以及财产的所有的确显示不同，取决于生物学的和社会的历史。一些集团正在或者一直受到全面地歧视。事实是，许多物品的生产只能在远大于真正的完全竞争的规模下才能最有效率地被生产出来。并且不受管制的工厂确实倾向于他们的废物投到空气、水和土壤中。

正是这些市场失灵占据了本书微观经济分析的核心。让我们简要地复习一下这些市场失灵如何导致对政府行动的要求：

- 一个也许导致政府监督的领域是完全竞争被破坏的领域。正如我们在第二十三和第二十四章中已经看到的那样，政府也许要使用反托拉斯政策或管制，或者甚至解散大企业。

- 在存在外部经济效果的地方——太多的空气污染或太少的智力投资——政府就要干涉。在本章的后面我们将看到，政府需要对污染企业的排出物实施管制或对基础科学提供资助。

- 在那些由于歧视的存在使一些集团保持“非竞争”地位的地方，正如我们在第二十八章中所见到的那样，政府就会决定进入来打破这种障碍。

很清楚，在可能存在的配置问题的议事日程上，有许多地方需要政府来加以处理。

再分配

我们所学的关于**看不见的手**的最早成果之一是，它是有效率的，但是它对公正或平等却是盲目的。人们最终是富还是穷部分地依赖他们从父母那里继承的财富或智力的大小，依赖他们所能提供劳务的市场价格，还依赖他们钻井或击球的运气。没有理由认为收入分配应该产生于自由放任，达尔文式的竞争会被认为是一个对国民收入这张饼作出公正或平等分割的方式。

在最穷的社会中，从富裕的人那里扣除并提供给不幸的人剩余的饼是不多的。但是，当社会变得更为富裕时，他们将把更多的资源用于对人的分配。目前，北美和西欧的福利国家把他们收入的相当大的份额用于维持健康、营养和收入的最低标准。

大多数先进的经济现在规定，儿童不应该由于他们父母的经济景况而挨饿。规定穷人不应该由于没有足够的钱用于必要的医疗保健而过早死亡。还规定老年人应该得到一定的最低收入以使他们能够度过晚年。在美国，这些政府方案是通过转移支付来提供的，比如食品券、医疗卡以及社会保险。

现代经济所做的多是为穷人提供最低的生活标准。他们还在公民中间进行收入再分配。但是，看得见的转移方案仅仅是收入再分配的一种手段。政府还通过把税收负担在不同集团和阶级中分摊的办法进行收入再分配。下面一章将考察在现代国家里，是否存在着对富人的课税在绝对量和相对量方面却重于低收入家庭的趋势。

政府四种职能的这种分析结束了我们对政府作用的规范考察以及政府应该如何行动以便改善经济功能的纵览。

B. 公共选择

这是一种政府应该做什么的理论，依照许多人的看法，政府应该建立一个公正而有效率的法律体制；政府应该运用最优的宏观经济政策来稳定产量、失业，以及通货膨胀；政府应该调节工业以克服市场失灵；政府应该把收入再分配到最应得的人手中。

但是政府会这样做吗？政府会遵循那些力图创造一个有效率的和公正的社会的经济学家们的学说吗？或者有没有超越现行伦理学和经济学以外的约束和目标？如果有的话，那么，可以辨别出什么样的原理呢？

这些问题属于公共选择理论的范围，一种研究政府决策的经济学分支。公共选择分析非市场决定的什么、如何和为谁的问题，正像供给与需求理论分析价格如何影响资源配置一样。我们在这里集中讨论民主政治制度的决策，把一党制（像苏联）的问题放到第三十五章去讨论。

公共选择理论从一些方面看是回到了 18 和 19 世纪的更为传统的经济学——在那个时期，这个学科被称为“政治经济学”。这个名称提醒我们，经济行为根源于更广泛的政治体制中，而政治上的决策又常常产生于经济事务。

懂得公共选择对现代经济的实际了解是关系重大的。否则，我们将会知道像垄断或污染这样的市场失灵，但是对试图解决问题的政府失灵却幼稚无知。我们可以懂得经济的经济周期，但是却不懂得政治的经济周期。混合经济的这两部分之间的最优组合的全面的判断要求一种对公共和市场配置的优点与缺点公平的和头脑冷静的评价。

§. 政府如何选择

在私人部门，人们通过对他们所需产品行使我们比喻地称为的“货币选票”来表达他们的意见。在政治领域中，他们进行实际投票——为选举众议员和总统。让我们来看看人们如何投票以及投票的结果是什么。

政治游戏

政治游戏像市场一样有自己的体制和游戏者。这些对公民学的学生来说是相当熟悉的，但仍值得简要地回顾一下。政治上的决策是依照一组规则进行的：它们是基本宪法和选举制（在美国，由一位权力很大的总统和参众两院通过联邦法律）。就我们的目的来说，游戏的最重要的规则决策是由当选的众议员所作出的。

谁是游戏者？以我们的目的而言，那是一些选民们（或消费者），他们持有民主制度应该为之服务的最终决定一切的偏好。公共选择理论中所考察的其他主要的游戏者是当选的议会代表们或政治家。这批人所履行的职能很像市场经济中厂商所做的——他们是那些为了使技术发明能用于满足人们爱好而设计方案的企业家。他们摸清公众对集体产品的需求并寻找提供这些产品的途径。

什么是政治家的动力呢？大多数政治人物受一种实用主义和意识形态组

合的驱动——加上能被选民们所选出的渴求以及他们关于国家应该如何加以管理的基本信念。一些人随着政治风云的变化而迅速改变其立场。其他人则如此深刻地感触到各类问题以致于他们为保卫自己的理想而甘愿冒失败的风险。但是公共选择理论通过提出一个简单的（的确过于简单的）假定来穿过这种复杂动机的丛林：政治家们被假设为具有能使他们再次当选的机会最大化的行为。他们被假定是选票最大化者——正像厂商被看作是利润最大化者一样。

还有其他的游戏者，尽管我们将不在公共选择的概观中考察他们。由于他们的专门知识和长期经验，那些掌管行政机关的人（不论是五角大楼的将军还是农业部的官员）行使很大的权力。但是他们最终还要受政治领袖们的监督。司法部门像一个坐在那里的裁判员——确保所有其他的游戏者都遵守规则（并且有时候还制定新的规则）。但是，正如威尔·罗杰斯所说的那样，甚至最高法院也要听从选举结果。

因此，政治游戏从根本上说不同于市场游戏。这种不同产生于这样一种事实，即民主政体中的中央政府企业家是以选票而不是以利润为目的的。

公共选择和效用可能性边缘

在分析政府如何选择之前，通过效用可能性边缘来观察一下公共选择将是有益的。我们早些时候遇到过这一工具（在第二十二章和第三十一章的有关分配效率的分析中），但是恢复一下我们对关于其意义的记忆是有益的。

图 32—3 表示了同集体选择有关的效用可能性边缘（或 $u-p$ 边缘）。我们从这样一种假定开始，即我们生活在一个有两类人的社会，A 类和 B 类。它们也许是富人和穷人，也许是共和党人或民主党人，或者是西部人和东部人。现在我们做一相当简单化的假定，在每一组中，人是同一的。A 类的人观察与思考相同；B 类也是如此，每一组都是一种为了共同目标并按照统一方式在一起工作的政治上的预选会。

图 32—3 表示了 A 类和 B 类的 $u-p$ 边缘。图上的每一点都代表每一组代表成员所获得的效用或满足或实际收入的量。例如，E 点表示在一种纯粹自由放任结果中所得到的效用水平，在这种结果中没有采取经济手段来改变收入或抑制垄断等等。

$u-p$ 边缘同生产可能性边缘相似。然而，在这里，图形表示人们所得到的满足，而生产边缘则表示不同产品产量的水平。而且，在这种情况下，效用或满足的单位是随意的。它们最好可以被认为是实际收入或消费水平。要点在于，个人愿意要更高的效用，所以当效用图中的一点向右上方移动时，社会境况会变得更好（务必知道为什么在各点向右上方移动时，所有人境况都得到改善）。

除此之外，图 32—3 还表示这条 $u-p$ 边缘是社会的有集体行

我们在这里展示两种“效用可能性边缘”，一种是在自由放任制度下，而另一种是在私人市场和集体选择同时存在下的。社会由两组人组成，A 类的相同个人和另外一组的 B 类。横轴表示 A 组的代表成员所获得的满足水平，而纵轴表示 B 组的成员所获得的满足水平。E 点表明了自由放任结果的位置——即仅从私人市场行动中所获得的东西。然而，采用集体行动，社会则能够增进每一个人的满足。因此，我们用图中的效用可能性边缘来表示使用所有可提供的集体行动的社会。公共选择描述经济社会如何设计出从它的市场的 E 点移动到可供选择的其他点上去的办法。

图 32—3 集体行动如何增进福利

动时可能达到的最外部界限。

这条边缘代表什么呢？这条边缘以及它的内部即左下方的部分，表示经济所得到的 A 类和 B 类的效用或实际收入或满足的水平。在右下方，A 类得到更大的消费效用，而 B 类得到的很小；在左上方，情况正好相反。

而且，如果社会处于 $u-p$ 边缘之上，则该社会的运行是有效率；如果远远处于这条边缘的内部，那么经济的运行就是缺乏效率的。如果自由放任，经济已经接近一种理想的竞争制度，那么 $u-p$ 边缘将会相当接近自由放任的 E 点；另一方面，如果生活中充满着污染、犯罪、歧视、强盗大王以及核反应堆溢漏，那么 $u-p$ 边缘将处于远离自由放任点的右上方。图 32—3 表明了一种存在市场失灵的情形——即，市场所导致的结果远在边缘的内部。

有关集体行动的关键问题可以很容易地从图 32—3 中看到：集体行动是增进效用，还是减少效用？存在不存在某些特别无效率的集体行动，从而使 E 点向左下方移动？并且有没有制定集体决策的方法，能更有可能导致 E 点向右上方理想的 $u-p$ 边缘移动？

结果的性质 正如图 32—4 所表示的那样，集体选择可以有三种结果。第一，很可能出现使所有人境况更糟的结果：存在着图 32—4 中的由 E 点向 E_f 点移动所表示的**政府失灵**，虽然这种结果是完全不合逻辑的，历史却记录着许多公共行动——比如战争、罢工，或独裁统治的行动——使所有人（或者几乎所有人）境况更糟的情形。

第二，存在着由从 E 到 E_R 的箭头所表示的简单的再分配结果。在这种情况下，社会将简单地对一组征税并补贴另一组；或者对那种有助于该种工业的生产要素但却伤害消费者的产品征税；或者修建一个使一组受益却伤害另一组的缺乏效率的水坝。

最后，存在着图 32—4 中的由向右上方 E_p 点移动的箭头表示的**帕累托改善**（我们在第二十二章中介绍过并在第三十一章中复习了帕累托或分配效率的概念）。这是那些导致所有人的满足改善的集体行动——在不使任何入境况更糟的情况下使所有的入境况更好。当政府支持新的科学进步（像通讯卫星）或者帮助传播公共健康方法（像种牛痘预防天花和小儿麻痹症）时，这种改善结果就会产生。

对三种结果的这种区分是相当重要的，因为正如我们将要看到的那样，集体行动不能确保制定出总能使所有人境况更好的规则。

§ . 不同的投票规则

公共选择研究个别消费者的偏好如何通过政治的机制被转换成集体行动。我们现在来考察一些重要的机制，或者民主社会中所使用的投票规则。

在我们开始这个讨论之前，了解一下这些机制所试图达到的目标是重要的。民主社会的政治价值强调个人偏好的重要性。**我们考察的投票规则是把**

图 32—2 不仅仅包括那些为抵消政府购买产品和劳务开支（军舰、警察、立法者、文官、士兵，……）所征的税，它还包括为支付给与贫穷的人、病人、以及退休的人的再分配的转移支付所征的税。

个人偏好集成集体决定的方法。正因为这种集合必须发生，一个关键问题便出现了。对政府预算应该有多大这样的问题，我们有 2.5 亿组偏好。但是最终只能是一个数字。我们必须决定制造多少架 B—1 轰炸机，或者多少钱花在教育和研究上，或者抛弃多少英亩尤赛麦特国家公园的土地去用于石油勘探。对每一个这样的问题，最终只能有一个结果。集体选择具有根本的不可分割性，这是在决定是消费面包还是冰激凌中所不需要的。

一致同意

一种对集体行动很具吸引力的办法是要求对所有法律的一致同意。这将要求**每一个人都同意任何变动**。每一个人都将具有否决权。

我们可以在图 32—5 (a) 中看到这个结果。在这个图中，我们把人口分为多数和少数：它可以表示民主党人和共和党人，或自由派和保守派，或不论其它什么。现在，在这种情况下，没有法律能够取得全体同意除非它背离 E，向右上方的 X 和 Y 之间的

从自由放任的 E 点开始，我们可以区分三种不同的结果。乐观地，我们将通过移向 E p 点使所有的人境况更好。或者当社会从 E 移向 EF 时，将存在着使（几乎）所有的人境况更糟的巨大的政府失灵（像战争或纳粹主义）。最常见的计划是再分配性的，即从 E 向 ER 的移动中，把资源从 B 组转移到 A 组。

图 32—4 集体行动可以改善或伤害所有人或简单地再分配收入

u—p 边缘移动。如果问题提得正确，社会会达到 u—p 边缘 [正如图 32—5 (a) 中从 E 到 E' 的小箭头所经过的路线所表明的那样]。

因此，一种要求一致同意的理想的选举制度是帕累托效率——它导致效用可能性边缘，在这条边缘上，无法再作出使所有人境况更好的变动，这种制度是理想的完全竞争的政治上的对应物。

不幸的是，一致同意的投票制度实际上有很严重的缺点。它十分复杂并且进行起来很费时。在这种制度下，每一项议案的通过都要求得到**每一个人**的同意。如此程序将需要巨大的努力来说服直至最后一个怀疑者。

更糟糕的是，一旦这最后一个怀疑者认识到他有如此之威力，他将敲诈那些支持该议案的人。如果一个 1 亿美元的控制污染或道路建设计划可以被一个人否决的话，那么这个人可以以抗拒的方式来得到任何数量的对他有利的项目，拖延投票并在这个过程中

图 32—5 在一致同意和多数规则下的集体选择

左图表明在一致同意原则下的结果。每一个集体决定都不能使任何人的境况恶化。因此结果必须位于三角地带 EXY 之中。虽然这种过程显得很理想，但它却苦于不能实行，一般地判定社会处于原状 E。

右图表明多数原则如何工作。如果 A 组是多数，它将投票支持移动到 E 以右地区的任何建议。这些可能是公平的结果（就指向 L 的箭头而论）或者是非常不平等和缺乏效率的结果（就指向 N 的箭头而论）。多数规则具有使问题得到解决的长处，尽管它们不总是得到首尾一贯地解决。

中使他自己以及他的支持者致富。在多数同意的投票制度中，当票数接近

时，会偶然地出现这种问题。但是，在一个要求一致同意的制度下，这种问题将会更频繁地发生并且更难以对付。

最终，很可能是，一致同意的投票制度将盛行于讨价还价和敲诈以及达成任何实质性决议的拖延。任何法律也无法通过。该制度将处于僵局或者凑合着使用现有的安排。它将不是从 E 点向右上方移动，而是就停留在 E 点（不论 E 处于什么位置上）。因此，实行一致同意制度的政府很可能会保持现状，不论是坏的还是好的现状。

多数规则

由于一致同意的投票规则所面临的严重的实际问题，大多数宪法和惯例凭借多数规则的原理。在这种制度下，当超过半数的投票者赞成一项法律时，该法律便可以通过。公共选择的这种方法被应用于几乎所有的立法机关、俱乐部和委员会。

从图 32—5 中的右图上可以看到有关多数规则的一个理想化了的描述。假定 A 组处于多数。根据纯粹经济方面的考虑，它将对任何使其效用或实际收入增加的议案投赞成票。因此，多数票将使 L、M 或 N 三点中的任何一点胜于 E 点。在这三点中，M 为 A 组产生最高的效用并将成为多数投票下四种选择中的最终的胜者。

图 32—5 的（b）中所表明的结果提出了一些关于多数规则的要点。第一，多数规则并不能保证帕累托方式那样的改善。多数将宁可要 M 点而不要 E 点，但是 M 点使一组投票者（B 组中的那些人）的境况更糟。第二，与此紧密相关的是，多数规则也许会 导致“多数人的暴政”。多数人可以通过歧视、收入分配，或者甚至是奴隶制把他们的政治意志强加给少数人。这种暴政在一致同意条件下是不可能出现的。

但是注意，多数人的决策的确排除了我们所说的政府失灵。在一对议案之间的投票能导致少数人的境况更糟，但是，除非是由于失误，它并不导致每一个人的境况都变得更糟。所以多数人的决定排除了我们在图 32—4 中所看到的由导向 EF 的箭头所代表的事件。

避免多数人的暴政 多数人暴政的可能性已缠绕着政治思想家三个世纪了。由于一些深刻的思想家像詹姆斯·麦迪生和亚历山大·汉密尔顿担心这种强制的政治行动，他们提议在许多重大问题上使用超多数规则（超多数规则要求一个议案的通过要获得半数以上的选票，如 $2/3$ ）。美国宪法规走对宪法修正或对总统的否决加以再否决作出再否定要求执行超多数规则。这些是为了保护少数人的利益。而对保持现状特别照顾的情况（一种同民权条例或同立宪程序相一致的特别保护）。

在过去的 10 年中，很多人提议把超多数规则的使用扩大到联邦预算程序中去。现有预算制度的批评者们感到，多数规则允许多数人通过过度浪费的支出法案，扩大了政府的作用并产生了巨大的预算赤字。他们感到大手大脚的多数损害着少数。

根据某些人的意见，解决办法是给予平衡预算以优先权或保持现有的政府规模。这种办法的实现是通过规定预算赤字或联邦支出的扩大要由超多数（国会两院的 60%）而不是简单的多数通过。体现在平衡预算的宪法修正案中的这种提案于 1981 年在参议院获得了通过，但是在众议院却没有成功。到

1984 年，32 个州通过了召开宪法委员会以提出平衡预算的宪法修正案的要求。

循环投票：投票之谜

我们关于多数人同意原则的缺点的清单甚至会拉得更长。正如法国哲学家康杜塞在 18 世纪所说明的，并且由诺贝尔奖金获得者肯尼思·阿罗所精确地发出来的那样，多数规则在实际上其决策中是循环的。

为了说明这种循环如何进行，我们需要使用一个例子。在这个例子中，三个人在三种不同的情况进行选择。

这种情形在表 32—1 中得到说明。三个人（或三组）中的每一个都有一票。他们必须在国防开支的三种不同水平上进行选择：高、中和低等。而且，这三个不同的人对保卫国家的手段有着完全不同的意见。琼斯是鹰派，但是他的第二个选择是要一个小的而不是个二流水平的军队。史密斯是个中间派：她喜欢大炮和黄油。布朗是一个和平主义者，选择尽可能小的军队。

循环投票

投票者对有关国防开支的不同提案的选择 (从第一到最后一个排列)			
投票者	低支出	中等支出	高支出
琼斯	2	3	1
史密斯	3	1	2
布斯	1	2	3

表 32-1 循环投票或投票之谜是如何产生的

这里描述了三个人的选择。琼斯想要么是一个强大的军队要么是很小的国防，但在这两者之间没有什么可选择。史密斯是一个中间派，选择一种适度的国防支出。布朗是一个和平主义者。

在多数投票规则下，每一个人投他或她所偏爱选择的票。当这些选择被表决时，低支出胜中等支出 2：1；中等支出胜高支出 2：1；而高支出又胜低支出 2：1。像一只狗在追逐它的尾巴，多数投票规则在这里无休止地循环下去。除非采用随意的投票程序，否则没有任何办法可以解这个谜。

现在把这组投票者排列好并试图用多数投票规则来决定这个国防问题。正如表 32—1 所表明的那样，低支出胜过中等支出；中等支出胜过高支出；而高支出又胜过低支出。我们在这里看到了投票之谜：

当同所有其它方案相比没有一个方案能够获得多数票时，投票之谜便产生了。这种

情形表明无休止的循环存在于政府的各种可供选择的方案之中。

确定议程 投票之谜有许多重要的含义，但是其中一个特别之点值得一提。这就是议程，或议事顺序的重要性。出于有效利用时间的需要，立法必须有一套程序。他们不能允许在人们具有分歧的问题上无休止地转来转去。

但是，投票之谜表明议程对结果来说也许是决定性的——投票顺序也许会决定哪一个计划占优势。让我们回到表 32—1 中有关国防的例子。比如说国会要对国防政策作出决定，但是投票者却被分成三个相等的阵营，各自的选择就像表 32—1 中所表明的那样。

现在来了规则委员会，通过决定投票顺序，规则委员会实际上能够决定

胜者。比如规则委员会由和平主义者控制。该委员会决定的议程由高支出同中等支出之间的投票开始，然后其中的胜者再跟低支出较量。低支出将是胜者。

但是，假如规则委员会由面临现实危险的鹰派委员会所控制。你能看出它将如何制造一个高国防结果吗？开始由低支出对中等支出，然后再让高支出获胜。

这个例子暗示，为什么主席和规则委员会在议会如此重要：确定议程的权力常常就是决定结果的权力。

阿罗定理 政治理论家们设计出了消除循环和作出合理决定的方法吗？一般同意的办法将肯定不能解决这个问题，因为在表 32—1 中没有一个方案能够获得甚至是绝对多数票。肯尼思·阿罗研究了这样一个问题，即是否存在任何能够避免循环结果的合理的投票办法。他的令人吃惊的结论是，**那种能保证效率、尊重各人选择、并且不依赖议事日程的多数规则的投票办法是不存在的**。换句话说，从来没有发明出某种投票办法——而且阿罗证明发现这种办法是不可能的——这种办法能够保证多数投票规则，它将是首尾一贯的且将使社会移向它的效用可能性边缘。

互惠 我们已经看到，多数规则可以是循环的。但一个甚至更深刻的问题是，多数规则可以极端地忽视少数人利益。的确，集体选择的重要缺陷之一，是它没有照顾选择的强度。不论我对某个问题的感觉有多么强烈，我只能投一票。

把公共选择同私人购买比较一下。如果我是一个热爱滑雪的人，我只需购买一张季节票。一个不那么热心的滑雪者也许就滑上一天，但对那些讨厌白皑皑东西的人来说则无须花费分文。

对此，政治制度相应地需要从几个方面反映选择的强度。在议会，意见的强度可以通过被称为互惠的行为表示出来——这种行为由公开的或暗中的选举交易构成。举例来说，比如东部的人非常希望修建铁路，中西部的人想要一个救济农业灾害的方案，而西部人则要求联邦政府对地震提供保险。如果这些方案单独地付诸于公开举手投票表决，那么，它们中的每一个都可能失败。

当议员们走到一起并说到，“请考虑一下，我确实需要铁路（或地震保险或农业方案）。我将愿意帮助你的方案以报答你对我的紧迫的公共需要的支持。”当他们同意并且这一揽子方案被通过时，我们便目睹了互惠。

因此，互惠是公共部门类似于交换或交易的东西。在很多情况下，它将导致结果的改善并使经济移向效用可能性边缘。表 32—2 表示了一个互相标榜如何增进社会福利的例子。

但是，正像集体选择的许多情况那样，不正当的结果也会发生。互惠的过程常常可以最终变成一种再分配利益的方案。在这中间，胜利的联合团体持有一个坏的原始提案，并对它填入足够的能够吸引特殊利益集团的条款，一直到为立法通过所需的稳固的多数达到时为止。

§ . 公共选择的含义

研究公共选择理论不仅仅是为了有助于了解民主程序的性质，它还帮助提供了一种对集体行动优点与缺点的合乎现实的评价。

美国的政治体制

在评价可能的政治失灵之前，我们必须首先要简要地注意到，在美国，政治游戏是根据能导致特殊后果的一套特别规则来进行的。在美国，政治基本上是两党之争。来自一党的当政者一般都会为他们的政绩辩护以对付来自另外一个党的局外人。因为我们的民主是代议的民主，对特殊问题的决定通常是由投票者的代表，而不是由投票者本人作出的。

此外，虽然我们国家拥护“一人一票”，但金钱也起着作用。也许要花费几百万美元来赢得一个参议院席位，而对一个激烈竞争的众议院席位来说，几十万美元也是需要的。因此，存在着进入的极大障碍，这种障碍仅使少数人能认真地竞选公职而把其他人排除在外。

互惠能够改善结果方案对各组人的净利益（单位：百万美元）

投票者	铁路	农业方案	地震保险	所有三个方案
东部	100	-20	-10	70
中西部	-20	50	-5	25
西部	<u>-20</u>	<u>-10</u>	<u>40</u>	<u>10</u>
社会整体	60	20	25	105

表 32-2

通过对选择的强度的适应，互惠可使福利得到改善，三个方案被提了出来，每一个部具有不同的分配上的影响。例如，铁路给与那些东部人 1 亿美元的净受益，但却使其他地区各自受到 2000 万美元的损害。

在多数规则的情形下，即每一地区拥有相同的选票，如果对这三个方案分别投票的话，则所有这些方案都将以 2：1 失败。当它们作为一揽子方案而投票时，这些方案将获得一致的支持。因此，通过互惠，或选票交易，社会的净受益将会增加。

但是，这种结果并不是必然的。通过把东部在铁路上的受益从 100 变成 30，并把中西部在农业方案上的受益从 50 变成 25，我们便注意到这样的结果：互惠的铁路及农业方案的一揽子对国家的净受益是负 1500 万美元，但它们获得了投票的多数（东部加上中西部）。在这里我们看到，互惠可以构成这样一个一揽子方案，在这中间，多数把收入从少数那里再分配到自己手中。

政府失灵

在本章的早些时候，我们分析了在现代经济中为什么政府需要起作用的理由；我们看到了在一个自由放任的经济中存在着众多的缺点，从污染到难以接受的不平等。

上面几页的分析提醒我们一个要点：在我们去探讨我们的联邦、州或地方立法机构之前，应当先认识到，既存在着市场失灵也存在着政府失灵。正如资本主义和社会主义从来没有达到尽善尽美一样，我们美国的两党竞争的民主政体也很不可能总是以最有效率的方式对市场失灵做出反应。

当政府政策或集体行动所采取的手段不能改善经济效率或道德上可接受的收入分配时，政府失灵便产生了。

什么是重要的政府失灵？

没有代表性的政府 从原则上讲，民主是“一人一票”。事实上却是美元赢得选举。政治上的有志之士需要金钱来资助选举，所以一位有众多人尾随其后的院外运动者常常比数千名消费者更受青睐。有人说，“我们有一个钱能买到的最好的政府。”

由于金钱在政治上能够说话，我们经常看到那些能赐与少数人以很大的平均利益而从多数人那里索取很少的平均费用的方案得以成立。

因此，汽车工业成功地使联邦政府对日本的小汽车实施进口限额。据估计，仅 1984 年这种限额就使汽车公司的利润增加了 3 亿美元，然而却使消费者蒙受了 20 亿美元以上的损失（或者人均 10 美元）。一个很小的少数如何说服议院的多数去通过那些使少数受益的方案呢？在许多情形下，国会议员面临两种约束：选票和金钱。他们要尽可能地提高他们的声望却又受到这样的约束，即他们要搞到足够的钱以便再次当选；而筹集必要的竞选捐助的最容易的办法是投票支持少数的财力雄厚的事业。

政治科学家们认为这种行为是普遍存在的。他们指出的有关税立法、经济调节、农产品价格支持、出口信用以及其它许多方案。但是，也有例外：控制污染与汽车安全法就是在得到很大支持的工商院外活动的激烈反对下通过的。

官员的必然性 很少有人能够抵御增加他们自己的影响或权力的诱惑。政府也是如此。它们常常倾向于做的既多又长。政府开销过度倾向的一个原因是，对个别项目没有利润查核（或工商人士称呼的“底线”）。即使政府建造过多的水坝、过多的轰炸机、过多的漂亮的政府办公大楼，也没有借以计算这些项目经济价值的损益报告。支持如此项目的唯一需要是立法的多数，而这个可以通过由少数向足够数量的国会议员提供竞选资助来获得。一旦得以实现，方案常常发展成强大的机构与私人利益集团，他们又有很强的私利来使之永久化。

不管根据是什么，这点似乎是清楚的，即一个项目一旦开工，政府常常很难使它下马。一个典型的例子是“核子反应堆”。这个项目包括一种先进的核动力系统以便在铀外溢时取代目前的这一代核反应堆。当所有人都认为核动力将会非常迅速地发展时，政府于 60 年代末期设计了克林奇河核子反应堆。到了 70 年代中期，研究结果表明这个核子反应堆在经济上将难以维持。到 70 年代末，没有人再订购核发电厂，而且许多地方都在取消建设中的工厂，这已是很清楚的了。然而，政府却继续资助克里奇河项目直到 1983 年。

如果认为政府总是花销过多过长那就错了。很多值得做的方案从来没有上马。其余的则被势力强大的利益集团所阻。但是其教训是，方案一旦开始，它就常常能以具有魔力那样办法使人心悦继续存在；而政府的行为就像一个小孩一样，“我知道怎样拼写‘香蕉’这个字，但我不知道在哪个字母上停下来。”

眼光短浅 在美国，当选的政治领袖们必须经常面临着选举——每隔二、四或者六年。而且，他们是在竞争十分激烈的选区争取再度当选的。如此的压力会导致政治决策上的近视眼或眼光短浅。

于是，在 1984 年，国会面临着巨额预算赤字的前景。几乎所有人——国会、总统、经济专家们——都同意，允许结构性联邦预算赤字增加到 GNP 的 3% 或 4% 将对经济造成破坏——挤出投资（见第十七章中对这个问题的分析）。几乎所有人都同意，如不采取某些措施，到 80 年代末期，经济将遭到

严重的破坏。

障碍是什么呢？由此而产生的一个政治上的困难是，减少赤字要求即刻的大幅度增税或削减预算。但是，1984 年有 435 位众议员、1 位总统，和 33 位参议员竞选公职。他们希望当选；他们中的大多数人更加关心他们再次当选的机会而不是出现于 80 年代末期的经济问题。而且政治上的有志之士认为选民们更加关心的是 1984 年实行的增税或削减开支而不是由于这些措施所造成的赤字减少而带来的好处。

因此，国会决意一而再、再而三地推迟决定。这种缺陷从本质上看是非代表性选举的另一种事例，因为只有今天的公民行使选举权，而未来的公民是没有这种权利的。

这种政治上眼光短浅的倾向表明政府会偏重那些在短期内见效的方案，避开那些短期内支付代价而在长期内效果又不显著的方案。我们在第十章中看到，政府的这种行为将导致一种“政治经济周期”，其表现为选举前的大量的开支。

然而，眼光短浅的倾向未必一定会导致过大或者过小的政府；但它却一定会导致政府方案中赞成消费的偏向。这就是说，当方案能推进眼前消费而不是未来消费时，它们便受到良好的对待，而长期投资（研究、水土保持，以及环境保护）在政治选举的结果特别接近的时期将经历坎坷。

对政府失灵的这种回顾也许会暗示，政治民主制度中的公共选择总是近视的、受金钱支配的和不符合社会利益的。阅读历史不能证明这种讥讽结论的正确性。

历史上也充满那些采取有眼光和正确政策——有些得人心，有些不得人心——的政治领袖。但是，公共选择提醒我们，民主政体中的集体选择不是由总导致最优或甚至是有效率结果的那支看不见的手来决定其方向。民主政体选出了林肯、丘吉尔和肯尼迪，也选出了希特勒、墨索里尼和庇隆。正像经济学家们必须关心如何克服市场失灵一样，公共选择的分析家们必须研究避免政府失灵的办。

C. 公共选择：外部经济效应的情况

B 节中所概述的公共选择理论表明，在一定的情形下，集体行动能够改善经济的运行。但是，假定存在着政府失灵的可能性，这种关于政府作用的冷静的观点就会使许多人认为，应当谨慎地使用集体行动，即集体行动应当在看不见的手表现不佳的情况下加以使用。

在所有的市场失灵中，最为严重的失灵可能在商品受制于外部经济效果时而发生。我们已经在早些时候的论点中（特别是在第二章中）讨论了产生于外部经济效果的问题；现在是深入探讨外部经济效果的性质，其导致缺乏效率的原因，以及可能的补救办法的时候了。

我们应当从外部经济效果的审慎的定义开始。当一种活动的成本或效益自动地“外溢”到其他人和厂商时，这种事件便发生了。

当生产或消费对其他人产生附带的成本或效益时，外部经济效果便发生了；就是说，成本或效益被加于其他人身上，然而施加这种影响的人却没有为此而付出代价。更为确切地说，外部经济效果是一个经济人的行为对另一个人福利所产生的效果，而这种效果并没有从货币或市场交易中反映出来。

外部经济效果以许多种形式出现。有些是积极的（外部经济效果），而有些是消极的（外部经济负效果）。因此，当我把一桶酸倒进河里时，酸使鱼和植物死掉。由于我没有为这种损害而向任何人支付什么，一种外部经济负效果便发生了。当你发现了一种更好的清除油外溢的污染的方法时，其效益便外溢到许多人那里去，这些人连 1 分钱也不用付给你。这就是外部经济效果。

除此之外，有些外部经济效果是普遍性的，而有些只具有很小的外溢成分。在中世纪，当一个鼠疫携带者进入一个国家时，人口的 1/4 会被黑死病所吞噬。另一方面，当你在一个刮风天在足球场咀嚼大蒜时，其外部影响几乎注意不到。

公共物品和私有物品

让我们考虑一种被称作公共物品的外部经济效果的极端的例子。我们可以通过对国防——公共物品的最好范例——的考察而获得对这种情况的最好了解。

对于一个社会来说，没有比它的安全更为重要的东西了。但是，作为商品的国防完全不同于私有物品如面包的情况。

10 块面包可以在一组人中间按许多种方法分掉；但国防却必须或多或少自动地提供给所有人。许多个人欣赏国防，就像他们欣赏一块好面包一样；但是就在他们中间，如果必需的话，也是有些人比其他人更愿意放弃更多的面包以保持一定的国防水平。

那些和平主义者将宣称，他们全然不关心军备；更有甚者，有些人实际上从这种公共物品中遭受了痛苦，对这些人来说，要用更多的面包来贿赂他们以便使他们自愿地投票支持国防。

因此，我们注意到这样一种鲜明的对比：有关一定水平的类似国防的公共物品决策将导致相同数量的导弹、飞机和坦克用来保护我们每一个人。相比之下，食用一种私有物品像面包的决策则是一种个人所作决定的事——你可以完全不吃，或只吃两片，或吃掉整块面包，这纯粹是你自己的决定。

的确，国防的例子是一种戏剧性的和极端的情况。但是，当你思索一下警察的巡逻区域、牛痘疫苗、公园音乐会的拨款，或者在河流上游修建的水坝以防下游的洪水泛滥——实际上，当你想到几乎任何一项政府活动时，你常常会发现下面的共同因素：

与来自纯粹的私有物品的效益不同，来自公共物品的效益牵涉到对一个人以上的不可分割的外部消费效果。相比之下，如果一种物品能够加以分割因而每一部分能够分别按竞争价格卖给不同的个人，而且对其他人没有产生外部效果的话，那么这种物品就是私有物品。公共物品常常要求集体行动，而私有物品则可以通过市场被有效率地提供出来。

除了公共物品的好处之外，还存在着其坏的一面。随着人类烧掉更多的化石燃料，大气中二氧化碳含量将增加；气候将变得更温和；海洋将增高；季风将变换。这种“温室效果”将影响地球上的每一个人。

公共物品不好的一面或外部经济效果的特别重要的一类情况是同生产联系在一起。当厂商的生产性活动存在外溢或副产品时，生产的外部经济效果便出现了。

重要的外部经济负效果是产生于燃料燃烧和化学制品生产的空气及水的污染。一个戏剧性的例子是关于“酸雨”的情况。电厂中由于烧煤和石油所产生的硫使美国东北部的土地和湖泊积累了硫酸。湖水变酸，微生物被毁灭了。是电厂愿意这种事发生吗？不是。这是他们生产电力的外部经济负效果。

也存在着外部经济效果。贝尔实验室发明了晶体管，从而使电子电话交换台成为可能。晶体管在电话业以外产生了巨大影响——它使立体声设备、高速计算机、影像游戏以及数不清的其它有用产品成为可能。贝尔实验室从电话行业以外的这种外溢中获益了吗？很少。这是外部经济效果。

集体物品和市场物品

假如经济中充满了外部经济效果或公共物品，这是否意味着政府必须采取集体行动？公共物品必须由政府购买吗？控制外部经济负效果是否必须由国家所领导吗？

对这些问题的明确的回答是不可能的。有关由市场还是由国家来分配物品（好的或不好的物品）的决定是一个政治问题。因此我们必须把那些由市场提供的物品同那些集体分配的物品区别开来：

如果一种物品是由非集权的市场来分配，它就是市场物品；如果一种物品是由政治程序或由公共选择来分配，它就是集体物品。因此，存在着两种互补的方法以解决商品的什么、如何以及为谁的问题：由市场解决市场物品的问题，由公共选择解决集体物品的问题。

图 32—6 表明了 80 年代中期美国的商品在什么程度上是公共物品和私有物品；以及在什么程度上是市场物品和集体物品。在左下角可以发现 GNP 的大部分：面包、空中旅行、鞋子、住房、电影以及由市场的供给与需求所提供的多数私有物品。

在右上方是由集体所提供的纯粹的公共物品：国防和空间研究。注意具有不同“公共”程度的其它物品是如何或多或少地由市场来提供的。

可供选择的模式 在第三十五章，我们将研究可供选择的经济制度。但是，作为一个前奏曲，应该注意：社会制度之间的主要区别之一同它们在图 32—6 中纵轴的哪一点上分配不同的产品有关。当我们用今日的美国同今日的苏联或中国对比，或者用 1980 年代的美国同 1880 年代的美国对比时，我们会发现关于集体物品与私有物品在程序上的主要差别之处。在美国以外的地方，大学教育几乎总是集体物品；在大多数其他国家医疗保健是由国家保健系统来分配的。在理想的共产主义的模式中，每个人都按照他的或她的需要领取其所得，这表明所有的物品都是通过集体加以分配的。

我们也可以理解保守主义者关于国家逐渐扩大其作用的报怨：他们觉得太多的物品被移动到图 32—6 的上方。

很多在 100 年以前由市场分配的物品现在实际上都成了集体物品。医疗保健、被管制的行业、教育、交通运输——同 19 世纪相比，当今所有这些都具有集体选择的主要成份。

里根政府计划的一部分就是在那些集体选择办法被认为是不必要的部门中缩小它的范围。

§ . 市场的缺乏效率与外部经济效应

如果我们仔细观察图 32—6，我们会看到，具有很高“公共”程度的大多数物品都是由集体提供的。这种形式有没有它的理由？

拿早些时候提到过的以防触礁的灯塔为例。灯塔的光芒帮助每一个能见到它的人。一个牟利的厂商不会去修建灯塔以赚取利润，因为除非克服巨大的困难。否则该厂商是无法从每一个灯塔利用者那索取价钱的。这肯定是一种政府自然地承担的活动。这将满足 A·林肯的检验标准：政府合法的目标是，“为人民做他们所需要做的事，而这些事靠个人的努力是完全做不到的或无法做得那样好的。”

问题的另一个方面是消除外部经济负效果。如果电厂因不付代价的硫排出物而把我们的湖泊变成酸池塘的话，政府就该决定采取措施限制这些有害的排出物。国家可以实施排出物限制。可以对硫排出物征税以反映它的损害。可以允许私人团体因损害而向电厂提出起诉。所有这些措施都将导致电厂花费稀缺的资源以减少有害的硫排出物。

对缺乏效率的分析

我们可以在图 32—7 中表明，为什么当存在外部经济效果时自由放任均衡会导致一种缺乏效率的解决办法。为了说明这种情况，我们假定外部经济效果采取“公共害处”即生产的外部经济负效果的形式，如未加管制的空气或水的污染的出现。

图 32—6 物品的两种特征

公共物品对私有物品以及市场物品对集体物品（美国，1985 年）在考察不同的物品时，我们发现它们具有不同的“公共”程度与“市场”程度。一种私有物品意味着，我对它的消费阻止了你对它的消费，也意味着我可以排除你吃我的面包；一种公共物品意味着，其消费是非对抗的而且是非排他的。

如果一种商品的**什么**、**如何**以及**为谁**的问题全部由非集权的市场来决定的话，那么这种商品就是一种纯粹的市场物品；反之，如果这些问题的决定是通过集体行动，比如投票而作出的，那么它就是一种集体物品。

在资本主义制度下，大多数私有物品是市场物品。纯粹公共物品一般地是集体物品，但并不总是这样。

为了更为具体化，假定一家钢铁厂向外喷吐出成吨的二氧化硫。它使整个地区充满了硫化物，损害着植物和人民的健康。它也对钢铁厂造成了一点伤害，因为污染要求更经常的粉刷并提高工厂的医疗费用。

这种由污染所造成的损害可以由图 32—7 中的向上倾斜的边际损害曲线来表示。这些曲线表明假如污染增加一吨，会造成多少额外的损害。虚线表示对钢铁厂的边际损害——为正数值且随着污染量的增加而上升，因此，在 P 点，我们看到，污染每增加一吨对钢铁厂所造成的边际损害为 10 美元。这

u-p 边缘有助于澄清思考。我们必须警告说，它所处的准确位置将取决于非物质的政治现实。一个在政治上处于病态的社会，即流行着贪污和互不信任的社会，可以发现所有可能改善自由放任的 E 点的企图都不能打中要害并将导致向左、或向下、或向左下方的移动。

条虚线被标名为 MPD 或“边际私人损害”以便反映出，该曲线代表对那些实际上产生外部经济效果企业的私人成本。

但是，由于存在着外部经济效果，其他人同钢铁厂一起遭受损害。在图中所表示的例子中，我们假定其他各方从污染中受到的损害三倍于钢铁厂所遭受的。当我们计算污染的总成本时——或者更确切地说当计算 MSD 或“边际社会损害”时——我们还必须包括这些其他方面的成本。

这样 MSD 由图 32—7 中上面的向上倾斜的直线来表示。注意：在污染为 200 吨时，MSD 是 MPD 的 4 倍，反映出存在着重大的外部影响。

为了检验你的理解，让 MPD 的位置不变并回答下列问题：假如这是一种没有外部经济效果的私人物品，那么 MSD 线将处于什么位置？（答案：它将处于 MPD 线上）同样地，如果我们让 MSD 线的位置保持不变，假如这是一种纯粹的公共物品，那么 MPD 线将处于什么位置？（答案：MPD 将处于或非常接近水平轴）

但是，污染的代价仅仅是问题的一半。污染毕竟是钢铁的一种非故意造成的副产品，而钢铁是工业社会的砥柱——从事汽车、建筑、油轮以及数不清的其他产品的生产都离不开它。所以，我们必须问道，在保持我们有价值的经济进程不断发展的同时，减少污染的代价是什么？

图 32—7 中的减少污染的边际成本（MCA）曲线回答了这个问题。这条曲线展示了减少一吨污染要付出多少代价：减少污染是要付出代价的，因为厂商必须花钱购买更清洁的燃料，循环利用废物，在烟囱上安装清洁装置等等。在这条曲线的每一点上，我们都能计算出钢铁厂为减少一吨污染而必须花费多少额外的钱。注意：在 R 点，厂商没有减少污染且污染为最大，这时减少污染将是很便宜的。然而在 R 点，即“排出物为零”的点，排出物控制将是非常昂贵的。

在不存在污染控制管理机关的条件下，纯粹自由放任的结果在哪里呢？它将出现在这样一点上，在这点上追求利润的钢铁公司刚好使其污染增加的费用平衡其污染减少的费用。这将出现在图 32—7 中的 P 点，在这里 MPD 等于 MCA，或者污染的边际私人成本与效益相等。这种没有管理的结果是有 200 吨污染被排放出来。

然而，应该注意到，这是一种非常缺乏效率的结果。在污染为 200 吨时，该污染的 MSD 是每吨\$40，而 MCA 仅为每吨\$10。因此，如果厂商减少一吨的污染，社会将受益\$30（即，社会成本将下降\$40 而污染减少的费用只增加\$10）。但是在一个自由放任的经济中，对于污染者来说，不存在使他移开 P 点的动机。这是他的利润最大化的决策，让公共健康和其他人的私有财产自己照顾自己吧。

这一节的分析在很大程度上归功于斯堪的纳维亚人 K·维克塞尔以及其他经济学家 19 世纪的分析并归功于 R·A·穆斯格雷夫的重要著作，《公共财政的理论》（麦克鲁——希尔，纽约，1959 年）。在灯塔的例子中，有一点应当注意到：灯塔操作人很难从那些受益人那里以购买价格的形式收费这一事实无疑会有助于使灯塔成为一种适合的社会或公共物品。然而，即使操作者能够从每一个近旁的使用者那里征收通行税，这种事实也不一定能使这种服务的提供像市场决定价格上的私人物品那样达到社会的最优点。为什么不行呢？因为让更多的一只船只使用这一服务将使社会付出零值的额外成本，因此由于支付规定价格的要求而阻挠任何船只进入这些水域的情况都将代表社会经济的损失。如果灯塔是值得建造并发挥作用的——它不一定如此——那么我们在第三十一章的附录（图 31A—1）中看到如此的公共物品如何最优地加以定价。

社会的有效率的污染 运用图 32—7 中的分析，我们也可以指出经济上有效率的污染数量。有效率的污染数量产生在边际社会效益与成本相等的地方，在这里减少一吨污染的费用刚好等于其社会效益。这种社会的最优点产生于 MSD 与 MCA 曲线相交的 E 点，这点的污染为 100 吨，在这点上，污染的 MSD 和 MCA 都等于每吨\$20。

为什么 E 点是有效率的点？因为在这种污染水平上，污染的

图 32—7 产生于外部经济效果的缺乏效率

向上倾斜的 MSD 和 MPD 直线反映了由于钢铁厂生产的污染而造成的对财产和人民损害的增量。下面的虚线是钢铁公司实际上所遭受的边际损害，因此它是边际私人损害。上边这条线是总的或社会边际损害，它包括对那些受到污染伤害但却没有得到补偿人们的损害。

向下倾斜的 MCA 曲线衡量污染减少的边际成本——在不同的 Q 水平上钢铁公司为减少一吨污染所必须付出的代价。注意：在高水平污染下，减少污染是便宜的，而在污染为零的 Z 点，则成本变得非常之高。

自由放任的结果在 P 点产生了，在这里钢铁厂平衡了它自己的私人边际成本和收益。在这一点上，来自污染的边际社会损害四倍于减少污染的边际成本。有效率的点在 E 点发生，在这里，边际社会损害同减少污染的边际成本相等。

净社会成本达到最小。如果我们使污染超过 100 吨，那么来自污染的增加的损害将大于减少污染的费用；而当污染低于 100 吨时，污染所增加的损害小于增加的减少污染费用。这里，正像在许多其他地方那样，通过运用边际成本与边际效益的概念，我们发现了经济效率的应有的平衡点。

边际成本与边际效益概念的运用也将允许我们来评价那种主张应当完全禁止污染的极端的环境保护主义者的立场。污染为零时，减少的边际成本一般将是很高的，而边际效益将是有限的。在某些情况下，排放物为零甚至会使某些行业的运转成为不可能的事，因此这种极端的立场将要求关闭整个行业。经济效率通常要求一种妥协——在行业产出价值同排放物成本之间保持一种平衡。这种妥协通常要求排放物的大量减少，但不是 100% 的减少。

概述一下我们的结果：

一种自由放任的未加管制的经济会具有一定的污染量（或其它外部经济效果所导致的物品），取决于边际私人损害等于减少污染的边际私人成本之点。有效率的结果出现于边际社会损害等于减少污染的边际社会成本之点。因此，在一个自由放任的经济中，将有着过少的污染的减少和过多的污染。这种缺乏效率力的程度将由社会同私人损害曲线的分离程度来决定。

研究的外溢效果 外部经济效果的情况是类似的。拿玉米耕作研究为例。任何一个竞争的农场都会从自己的研究中获得很小的边际私人效益。由于在知识利用上的这种明显的外部经济效果，我们不能期望谨慎的私人农场把它的稀缺资金中的许多投资于农业研究。虽然如此，经济作为整体将从学习和采用新优良品种或改良的玉米耕作的农作物轮种中获得巨大效益。把所有数百万的边际私人效益加起来就导致玉米研究的非常巨大的边际社会效益——但是个人并不承担许多这种有益的研究。

实际上，正是这种外部经济效果导致了熊彼特主义的假说。熊彼特进行推论：因为垄断能够得到几乎所有的来自革新的好处，所以垄断行业中外部经济效果的普遍性要少于竞争行业中的。因此，熊彼特主义的假说是，同竞

争行业相比，我们将在垄断行业中看到更多的发明和革新。

§ . 矫正外部经济效应的政策

甚至一个对现代工业经济漠不关心的旁观者也能注意到外部经济效果的普遍性。空气和水的污染，来自不安全工厂或核电厂的风险，来自喝醉酒的司机或巨型卡车的危险，被表层剥采后的土地，或者野狗群居的被烧尽的贫民窟的屋架——这些是国家所经历过的一些经济负效果。

也存在着积极的外部经济效果——发明者死于贫困的巨大的发明或新产品，我们免费接收的无线电或电视信号，或者广泛传播的大众保健措施所带来的效益，即消除了天花、小儿麻痹症、斑疹伤寒、疟疾和鼠疫。

在每一种情况下，政府都能采取措施以缓和缺乏效率的自由放任的结果。不论采取什么特殊办法，对付外部经济效果一般的药方是，外部经济效果必须用某种办法使之内部化。这意味着，污染者或产生外部经济效果的人必须具有矫正外部经济效果的动力。回到图 32—7 上来，假如我们能使钢铁厂面对社会边际损害曲线而不是它自己的私人曲线。这样它将被（可以说通过一只被修补的看不见的手）引导到 E 点的有效率的结果上去。因此，如果要给与决策者以动力以便使他们达到污染减少的有效数量的话，就必须使外部成本内部化。

私人办法

奇怪的是，并不是所有的解决办法都涉及到直接的政府行动。两种私人办法也许会提供一种适度的有效率的结果：私人谈判和承担后果的法规。

谈判与科斯定理 假设政府决定不加干预，芝加哥的罗纳德·科斯的令人惊奇的 analysis 表明，有关各方之间的自愿谈判在有些情况下将导致有效率的结果。

该结果借以发生的条件产生于当存在着定义明确的财产权以及谈判费用较低的时候。这样，比如我在你的上游倾倒化学物质并对你的鱼塘造成损害。再比如你可以由于你的鱼所遭受的损害而对我提出起诉。在这种情况下，柯阿赛认为，我们两人将会有很强的动力坐到一起并决定有效率的倾倒水平。

有些人试图把科斯的意见再引申一步。他们认为，有效率的谈判将会发生。但是这种结论肯定是过于乐观了。断言存在着有效率而节省费用的谈判机会并不意味着总能做成交易——正如战争史、劳资纠纷，以及博弈论所充分证明的那样。

虽然如此，科斯的分析的确指出了一些私人谈判帮助缓和外部经济效果的情况——即只有少数的当事人以及外部经济效果的获利者和损失者能被清楚地加以区分的情况。

我们如何从私人曲线中得到边标社会损害曲线呢？我们把所有的损害垂直地加起来（而不是像我们在求得供给或需求曲线那样水平地相加）。因此，在污染为 100 吨时，我们把所有单个的 MPD 相加：厂商一为\$10，厂商二为\$5，厂商三为\$6，再加上对所有消费者的\$19。这种所有机构与个人 MPD 的垂直相加就使我们得到了 MSD 曲线。

有关熊彼特主义的假说的进一步讨论，请见第二十四章。

承担后果的法规 第二种使用法律组织而不是政府干预的办法是通过承担后果的制度。在这种制度下，外部经济效果的产

生者将对由此而造成的对其他人的任何损害负有法律上的责任。

在一些领域里，这种学说得到充分地确立。因此，在多数州里，如果你因汽车驾驶员的疏忽行为而受伤的话，你可以为所受损害而起诉。或者，如果一家公司的工作场地确实是有害健康的，工人就可以对公司提出起诉以要求对健康损害的补偿（事实上，由于这种要求，许多家石棉生产公司在办理破产手续）。

回到图 32—7，我们可以看到，一种完全的和无代价的承担后果的制度将如何使外部经济效果内部化。在厂商生产 200 吨污染的 P 点，它将直接因每吨增加的污染而受到\$10 的损害；但是它也将面临来自受害者的每吨额外污染\$30 的诉讼。因此，当负债成本被包括进去的时候，厂商所面临的总边际私人成本将是每吨\$40。

简而言之，私人成本曲线将同 MSD 曲线重合，外部经济效果将被内部化，并且钢铁厂将被导向处于 E 点的有效率的污染结果。

集体行动

在过去的 20 年间，政府已经行动起来通过集体行动来对付外部经济效果：在这种办法中，政府或者使用直接控制或者采取经济上的处罚来引导厂商减少污染或其他外部经济效果。

直接控制 对几乎所有污染以及健康和安全方面的外部经济效果来说，政府依靠直接控制。在这里，厂商被命令减少有关的外部效果。

例如，依照 1970 年的净化空气法案，汽车被要求（在一个时期内）把它们的三种主要污染物的排放减少 90%。在 1977 年，发电厂被命令把它们的硫化物排放减少 90%。在 1984 年，要求石棉生产者净化空气，以致于每立方厘米空气中所能发现的石棉纤维不超过两根。如此等等。

我们可以通过考察图 32—8 来理解标准的确立过程。这张图再现了图 32—7 中的边际社会损害（MSD）、边际私人损害（MPD），以及减少污染的边际成本（MCA）曲线。

污染标准如何发生作用呢？实际情形是，政府规定工厂的排放不应超过某种污染物的多少单位。在图 32—8 中，我们假定标准定在 100 吨。只要厂商的污染排放不超过 100 吨，它就可以随心所欲。如果对超过这一限制的处罚或罚款是极端强硬的话（正像对汽车那样），那么厂商将面对由折线 OBEC 所表示的边际私人成本曲线（损害加上罚款）。面对这样一条边际私人损害曲线，厂商将明确地选择均衡于 E 点，而且政府的政策将会取得它所规定的目标。

遗憾的是，污染控制方案很少能以如此理想的方式进行。更确切地说，如此的直接控制也显示出它深受本章 B 小节中所讨论的严重的政府失灵之害。

存在着一些什么问题呢？首先，政府将如何选择污染标准？从理论上讲，政府应当做成本—效益分析。在这种分析中，政府计算所有的社会损害和减少污染的成本，然后选择那些使总成本最小化的污染水平。在我们的例子中，如果政府遵循这种程序并实际获得了正确的数据，那么政府的确将把

标准定在 100 吨上。

事实上情况将如何呢？常常没有人去做这种成本—效益计算。实际上，就空气污染的标准来说，法律禁止把成本—效益比较作为一种确定标准的手段。

1970 年的净化空气法案常常被解释成要求边际社会损害基本上为零。这将发生在图 32—8 中的排泄物为零点的附近，而且这显然是极端缺乏效率的。

第二，强制执行常常是随意的。如果对超过标准的处罚是非常严酷的，厂商当然会具有应有的动力。在多数方案中，对不服从管制的处罚是微不足道的（几千美元加法律上的费用）。结果，厂商实际上具有很强的动力来不理睬或逃避污染标准的限制，从而移向图 32—8 中的 P 点而不是 E 点。因而，在松散的强制执行的情况下，标准没有使外部经济效果内部化；只有数以亿计美元的罚款才能矫正这种动力问题。

最后，标准从本质上说是一种非常不锐利的工具。它们不论

图 32—8 污染标准和排放物税

政府把污染标准定在 100 吨水平上。如果厂商因超过这一标准而面临禁止性处罚的话，那么它的 MPD 曲线实际上变成了 OBEC，从而它会选择有效率的污染水平于 E 点。更有可能的是，厂商所面临的处罚是很小的，从而尽量避开管制，使之移向 p 点。

在对污染征税的情况下，厂商将面临同 MSD 和 MPD 之间垂直距离相等的每* 单位污染的征税曲线。把自己的 MPD 同污染税相加，厂商将面临同 MSD 线相同的边际成本曲线，从而将被导向有效率的 E 点。

是对大厂商还是对小厂商；不论是对城市里的钢铁厂还是对农村的钢铁厂；不论是对剧毒物质还是对低毒物质来说一般是相同的。这种规则无法在厂商中有效率地分配污染的减少，从而使那些污染减少的边际成本是最底的厂商作出最大的减少。在众多的研究成果已经证明：由于污染标准的不锐利的性质，国家对于相同的污染减少同有效率的减少污染的设计相比正在付出高出一倍的代价。

排放物税 为了避免直接控制的一些不利因素，许多经济学者提出了一种新的工具：对污染或排放物征税。

污染税发生作用的过程是这样的：厂商必须为他们的污染而付税，其数量等于外部损害的量。看一看图 32—8，我们便可以看到，200 吨污染水平上的外部损害等于\$30（即它是 MSD 和 MPD 曲线之间的垂直距离）。在理想的污染税条件下，在 200 吨污染水平上，厂商将面临每吨刚好为\$30 的税。

那么，厂商的边际成本曲线将是怎样的呢？它将刚好是 MSD 曲线，即等于厂商自己的损害（MPD）加上排放物税（等于 MSD 减去 MPD）。这样，追逐利润的厂商将再次被修补的看不见的手引向 E 点，在这里，它的减少污染的边际成本和污染代价相等。

在许多场合下，经济学者提出了排放物税（或更一般意义上的外部经济效果税），并把它作为在一种灵活而有效的形式下减少污染或外部经济效果的手段。立法机关一直不愿意采用这种建议，在今天，同数以千计的管制条例相比，只存在着很少的外部经济效果税。

最后的看法

我们在本章中考察了很大范围的政府活动。A 节表明，在一个现代工业经济中，实际的相互依赖关系导致市场失灵和经济上的缺乏效率。B 节中的公共选择的讨论指出了政府所作出决定的种类。在这里的 C 节中，我们评论了公共选择的最重要的例子之一，矫正外部经济效果的尝试。

在理论上和实践上对公共选择进行仔细的评论是一种令人清醒的感受。很清楚，集体行动不是市场失灵的理想的解答。在污染控制方面，我们已经看到，通过政府命令来减少污染的企图导致了重大的缺乏效率。

这是否意味着我们应当为市场的看不见的手而放弃政府的看得见的手呢？经济学无法回答如此深刻的政治问题；它全部能做到的所有的一切是研究集体和市场选择各自的优点与缺点，并指出各种机制（像污染税或承担后果的法规），在这些机制下，一支被修补的看不见的手可能会比纯粹自由放任的或无限制的官员的法规的制订的极端情况更有效率。

总结和复习

A. 政府的增长和职能

1. 政府的经济作用已经有了广泛的增长。在我们这个复杂的、相互依存的社会中，越来越多的活动被置于直接调节和控制之下。

2. 现代福利国家执行四种经济职能。（a）它确立经济体——经济活动的法律、章程和规则。（b）它建立宏观经济的稳定政策以便缓和失业的起伏并抑制通货膨胀。

（c）当市场失灵变得严重时，它通过税收、支出和管制把资源分配给集体物品。

（d）它通过社会福利的转移支付对资源加以再分配。

B. 公共选择

3. 政府的四种职能是有关国家的规范理论——政府应当如何行动。公共选择转向政府实际上如何选择的分析。这种分析中的一个重要工具是效用可能性边缘，它表明在不同的人或集团所得到的效用水平或实际收入之间的选择。国家的规范理论提出，社会的效用可能性边缘可以通过集体行动的可能性而扩大。

4. 公共选择把个人偏好的总和包含在集体选择之中。在一致同意规则的情况下，所有决策必须得到一致同意。这个规则具有所有决策都是帕累托改善（没有人受到伤害）的这一理想的性质；但是，劝说每一个人都同意的代价是如此之高，以致于在实际中没有决策会在一致同意规则下作出。

5. 因此大多数委员会和立法机关使用多数同意规则。这种手段保证，决策会改善至少一半选民的福利。但是它也面临“多数人的暴政”的问题；以及循环投票的可能性，即面对众多的爱好，没有一个方案能获得多数同意。

6. 正像看不见的手会失灵一样，也存在着政府失灵。这是这样一些情况，由于需要做出少于一致同意的决策，缺乏效率的或不公平的结果会产生出来。一些重要的情况是，立法机关成了财力雄厚的少数或院外活动者的俘虏，政府具有在太长的时期内资助太大方案的倾向，以及竞争性的选举安排中的眼光短浅。

C. 公共选择：外部效果的情况

7. 要求集体行动的市场失灵的一个主要范例是外部效果。当一种活动的成本或效益外溢到其他人那里，且这些其他人并没有因为这种外溢的成本或效益而得到补偿（或者补偿给他人）的时候，外部效果便发生了。

8. 外部经济效果的最极端的范例发生于像国防那样公共物品，在这里所有的消费者作为一个团体公平地分享这种消费而且没有人能够被排除在外。不那么极端的例子如公共保健、发明的效益、公园和水坝也都显示出公共物品的性质。这些同那些可以分割并提供给单个个人的私人物品如面包形成对照。如果分配决定是由国家掌握的话，那么物品就是由集体提供的；如果物品是通过私人的自由放任的市场来分配的话，那么这些物品就是市场物品。

9. 存在着像污染那样的外部经济效果的市场会呈现出经济上的缺乏效率：它们将具有自由放任的或市场均衡，在这种均衡中是私人减少损害的边际成本同私人边际损害相等，而不是社会减少损害的边际成本同社会边际损害相等。

10. 政府能够使用众多的手段来内部化（或矫正）产生于外部经济效果的缺乏效率。一些手段是利用市场，如谈判或承担后果法规的实行。其它的是使用集体选择，例如污染排放标准或排放物税。我们有关标准方面的经验告诉我们，这些标准是相当缺乏效率的。

概念复习

政府的四种职能：体制、稳定、配置和分配

政府失灵

私人公共物品

集体对市场物品

由一致同意、多数规则或互惠所决定的公共选择

政府失灵：俘虏、眼光短浅、官员体制

外部经济效果

外部经济效果的缺乏效率

社会和私人成本

外部经济效果的纠正方法：谈判、承担后果、标准、和税收

供讨论的问题

1. 说出几件政府现在做的但从前并没有做的事。你能想出几件政府过去做过的但现在不再做了的事吗？这种变化着的政府活动形式表示了政府在掌管经济方面哪些作用的改变？

2. 从现在起到 1995 年，你将怎样预期在国民收入中政府份额的发展？为什么？什么因素影响你的回答？

3. 思考一下一种从纯粹公共物品到纯粹私人物品的物品序列是有用的。在一张纸上画出这种序列并用下面这些例子填上：纯粹私人、大部分私人、一半私人一半公共、大部分公共、纯粹公共。在这个序列上你将把区分市场和集体选择的线放在哪里；即在什么条件下你将允许市场分配资源并且在什么时候你将让政府作出经济决策？

4. “30年前激进的学说是今天的保守的学说。”这种说法曾经是正确的吗？总是正确的吗？加以评价。

5. 批评地评价 A. 林肯关于政府应有的作用的陈述。相信大政府以及相信小政府的人都能对该陈述感兴趣吗？

6. “地方公共物品”是指哪些主要使一个城镇或州的居民受益的物品——例如只对城镇居民开放的海滩或学校。有没有任何理由认为城镇会以竞争的方式向它们的居民提供合适数量的地方公共物品？如果有的话，这是否意味着“联邦主义”的经济理论？凭借这种理论，地方公共物品应当由地方提供的“财政联邦主义”的经济理论？

7. 考虑下列外部经济效果中的每一个。决定它们是否严重到足以使集体行动成为必要，并且你认为本章中所考虑的四种补救方法中哪一种是最有效率的。

- (a) 钢铁厂把氧化硫排放到伯明翰的空气中
- (b) 喝醉酒的驾驶员把车开进人群或丛林
- (c) 在飞机上（或看足球比赛时）吸烟
- (d) 人们在街上扔啤酒罐（或口香糖包装）

8. 你是否理解为什么面包的市场分配可以由一致同意规则来加以处置。为什么这种规则对于国防来说是不可能的呢？这种不同是否告诉我们为什么面包分配也许会把社会引向效用可能性边缘，而国防分配却不能呢？

9. 考虑列举在表 32—2 中的方案。加入被称为“现状”的第四个方案，该方案对每一地区的效益都为零。如果这四个方案（现状、铁路、农业方案，和地震保险）被成双的投票的话，那么有没有胜利者，或者有没有循环投票？

现在，在进一步构造“互惠”的各种方案：铁路加农业方案等等。将会有着方案的四组组合。在成双的投票中，有没有胜利者，或者有没有循环结果？

假如铁路方案使政府花费 6000 万美元，农业方案 1 亿美元，地震保险平均 500 万美元。现在列出投票的结果和政府支出水平。支出水平较高的方案是不是总能得胜？它们是否总是失败？这对于认为民主政体总是花消“过大”的肤浅理论来说意味着什么？

最后，列出投票结果以及对社会的净效益。有着最高净效益的方案是不是总能获胜？这是否意味着投票总能导致最有益的结果？

10. 表 32—2 的标题提供了不同政府方案最后结局上的细微变化。使用不同的效益水平来回答第 9 题。

第三十三章 政府的经济作用：支出和赋税

一个民族的精神、它的文化水平、它的社会结构、它的政策所部署的行动，所有这些以及更多的东西都被写进它的财政史之中……，谁懂得如何倾听它的信使的声音，谁就能在这里比在其它任何地方更加明了地识别世界历史的雷鸣。

J·熊彼特

在上一章中，我们回顾了经济中政府干预背后的各种理论。现在我们通过考察美国政府的实际经济作用来把分析推进一步。我们在 A 节中以对不同水平政府支出的简要分析开始。

然后 B 节转向赋税原理。我们先通盘考虑联邦税收制度，然后再考查州和地方一级上的赋税。

最后是税收归宿问题——每一种税的负担最终落在谁的头上？

富人和穷人身上的税收负担如何同各自的收入组所得到的转移支付（比如福利或社会保险津贴）相比较？

A. 政府支出

每一个美国人面对着三个级别的政府：联邦、州和地方政府。

联邦、州和地方政府的职能

在 20 世纪之前，在这三级政府中，地方政府是远为最重要的。联邦政府所做的充其量不过是支付国防费用，偿付过去战争的抚恤金和利息，资助少量的公共工程，以及支付政府官员的薪金。它的大部分税收来自酒和烟草的货物税以及进口关税。生活是简单的。地方政府执行大多数职能，他们的财政收入主要依靠财产税。

图 33—1 显示了政府开支的趋势。注意联邦开支在大萧条和第二次世界大战期间的上升。你也可以看到联邦开支如何在 30 年代超过了州和地方开支。

学习美国政府的学生都熟悉在不同级政府中间政治责任的区分。类似的分工也出现在经济事务中。我们的制度既是政治联邦制度，又是财政联邦制度。联邦政府固守于关系到整个国家的事务之中——支付国防、空间费用以及管理外交事务。地方政府负责教育儿童、维持治安和清扫垃圾。州政府修建高速公路和管理福利方案。

财政职能之间的界标随时间的推移而改变。汉密尔顿、罗斯福和约翰逊，这些领导人扩大了联邦的作用。杰弗逊、柯立芝和里根，这些总统则试图抑制或扭转联邦一级财政权力的增大。近年来，经济政策方面最激烈的争论是有关统治的应有的范围的问题。自由派与保守派在哪一级政府——联邦、州还是地方——应当资助并管理像健康监督、食品印花税和对穷人的福利援助方案方面进行争论。这些是**财政权力平衡**的问题。

联邦支出

美国政府是世界上最大的事业单位。和任何地方的任何其它组织相比，

它购买更多的打字机和水泥，支付更多的薪金和经手更多的款项。联邦政府的财务数字是以天文数字计算的——不是百万，也不是亿，而是数 10 亿和上万亿。

如此巨大的数字在人的脑子中可能没有多大意义。可是如果我们记住每 10 亿美元意味着不管男女老少每个美国人能分摊到\$4.20，那它的意义可能就显著了。

1985 年的联邦预算约为 9260 亿美元，相当于人均\$4000——约为三个月的年人均国民生产总值。

表 33—1 列入了 1985 年财政年度（即从 1984 年 10 月 1 日到 1985 年 9 月 30 日）的联邦支出的重要项目。这些项目大部分是不言自明的。

注意一件奇特之事。一种我们认为是传统的政府费用的东西——支付国会、法院以及总统任职的费用——被放到第 10 项中，而且其它项目使它变得很小。

图 33—1 表明在过去的两个 10 年中，政府开支如何迅速地增长起来。联邦一级开支增长的源泉是什么？仔细的观察表明，全部增长可以通过“有资格领取方案”得以说明，该方案向任何符合确立在法律中的一定的资格规定的人提供好处。有资格领取方案象社会保险、收入保险以及保健从 1960 年占有预算的 20% 增加到 1985 年的 44%。自 1960 年以来，加总的所有其它方案在国民生产总值中的份额在实际上已经下降。在过去的 1/4 世纪里，由于中产阶级投票支持越来越大的对他们有利的转移支付方案，政府的规模扩大了。

图 33—1 在战争及平时时期政府开支份额的增长

联邦开支在大萧条时增长迅速并在第二次世界大战期间呈凸形。但是战后政府的份额没有下降，在 1960 和 1970 年代，福利国家在收入贴补和保健方面的开支呈现出最陡增的趋势，而国防和利息在 80 年代增长迅速。（资料来源：美国商业部）

州和地方政府支出

现在我们转向联邦以外的公共支出。虽然从数量上看，联邦政府支出一倍半于州和地方政府的支出，但后者就其本身的作用来说也是重要的。

从图 33—2 中我们可以看到，州和地方政府把它们的钱花在何处。所有这些项目都或多或少是不言自明的。学校方面的支出——从历史上看，主要由地方政府开支——是远为最大的单项。

当你比较表 33—1 和图 33—2 时，你便能得到一种关于支出职能如何在三级政府之间分配的清楚的概念。在这里，我们看到了上一章末分析的我们的外部经济效果理论的重要的应用方面。

1985 年财政年度的联邦支出

	估计数字（单位 10 亿美元）	占总数的百分比
1. 国防、退伍军人津贴和国际事务	\$316	34
2. 社会保险	191	21
3. 公债利息	116	13
4. 收入保险	114	12
5. 保健	103	11
6. 运输、商业和发展	36	3
7. 教育、训练和就业	28	3
	估计数字（单位 10 亿美元）	占总数的百分比
8. 农业	14	2
9. 能源、自然资源和环境	14	2
10. 全部政府和法官	12	1
11. 科学、空间和技术	9	1
12. 杂费和抵消收入	-28	-3
净总额	\$925	100

表 33—1 国防和收入贴补在联邦开支中占统治地位

联邦开支的 1/3 用来支付国防以及过去战争的费用。目前开支的一半用于迅速增长的“有资格领取方案”——收入保险、社会保险以及保健。注意第 10 项传统的政府费用如此之小（资料来源：美国管理和预算办公室《1985 财政年度美国政府预算》）。

一般说来，地方政府负责那些对其它地区具有低水平外溢的项目——教育使本地儿童受益；城镇居民使用图书馆。联邦的职能是负责那些对全体公民具有广泛外溢的项目——医学上的突破使所有人而不仅仅是那些住在产生这些突破的实验室附近的人受益；一支强大的军队保卫着整个国家，而不仅仅是基地所处的州。

因此，一种有效的财政联邦主义体制的设计——不同级别政府之间职责的分配——应该考虑到方案主要使城镇或州内居民受益的程度，以及它们是否是为整个国家的公共物品。一种地方公共物品（如公园或图书馆）可以在地方一级上被有效率地提供出来；那些提供给全国的公共物品（如国防或基础科学）的方案更有可能在国家一级被有效率地设计出来。

在联邦水平以下，各级政府集中在那些外溢主要限于对本地居民的物品上。城市修建自己的公路，州建造州的公路，而联邦政府支付州与州之间公路 85% 的费用，你能在这里看到财政联邦主义的形式吗？（资料来源：美国人口统计局，《1981—1982 年政府财政》）

图 33—2 地方公共物品是州和地方级的主要项目

B. 赋税的经济方面

实际开支的资金来源 政府需要钱来偿付它的帐单。它偿付它支出的钱主要来自赋税。然而，政府在建造一艘航空母舰或开办一所学校时真正需要的并不是若干数量的钱，而是**实际经济资源**。政府需要钢铁和教师——简而言之，要使用社会的供给量有限的劳动、土地和资本品。

因此，在决定如何向他们自己征税时，人民实际上所决定的是：如何把所需要的资

源从所有不同的家庭以及从他们所拥有的企业中取出，以备作为公共物品和劳务，以及作为收入转移支付项目来使用。

§ . 赋税原理

在很久以前，赋税纯然是为了当权者的需要而向无权无势的人征取的。路易十四宫廷里的贵族可以完全免税，而里昂的商人或诺曼第的农民却负担沉重。

当学者们试图形成更为合理的赋税指导思想时，最终出现了哪些原理？

利益原理和支付能力原理

在许多有关最佳的赋税原理中，可以区分出两组主要类别：

- 有一种一般性的观念认为，不同的人应该根据他们从公共活动中所得到的“利益”大小而上税。正像人们根据他们消费私有面包的大小而支付私有的钱一样，把一个人的税款同她对公路或公园的使用联系起来难道不合理吗？这就是**利益方式**。

- 又有一种一般性的原理认为，人们支付税款的数量应该同他们的收入、财富，或“支付能力”联系起来。或者换言之，赋税的安排应该有助于完成那种社会认为是公平合理的受市场决定的收入的分配。这就是**支付能力方式**。

这些一般性的原理是重要的。但是，在决定究竟什么是理想的赋税结构方面，它们并不能消除选择上的困难。

例如，考虑一下利益赋税。如果你和我完全相同，那么，我们从公共的公路，从公共保健措施以及从政府的一般服务中所得到的利益将是相同的。所以我们应该缴纳相同的税款。

水平公正 同样地，拿再分配性的赋税来说。如果我们完全相同，我们的支付能力也将是一样的。因此，没有人会对下列的**水平公正准绳**提出异议：

基本相同的人应缴纳相同的税款。

这个对相同的人待遇相同的说法在过去起着重要作用，目前也是如此。如果甲乙二人除了甲的发色是红的以外，各方面全都一样，那么，发色不同并不能成为向他们征收不同赋税的正当理由——这和乙是总统的朋友，但根据法律规则并不能因此而豁免赋税是一样的。我们将要看到，税法上漏洞的存在告诉我们记住水平公正的原理是多么重要。

垂直公正 更为困难的是关于不相同的人的待遇问题——垂直公正的问题。一种习惯性的说法述之如下：

如果相同的人应缴纳相同的税款，那么，**不相同的人**就被认为**应缴纳不相同的税款**。

那些已经学习过第二十四章附录的人将认识到，博弈论可以富有成果地被应用于涉及到这种外部经济效果的谈判场合中去。出现了什么经验教训呢？回想一下，两个人的游戏常常以无效率的结果而告终。“犯人进退两难”的游戏就像污染者的私人利益把他们引导向高水平的煤烟和废物（正如在图 32—7 中的 P 点）的情形一样。这完全可能是污染游戏的一个长期均衡点。再者，博弈论没有定理能够证明，一支看不见的手将把一对或更多的谈判者引向污染的帕累托有效率水平。科斯从来没有证明这一结果，也没有其他任何人做到这一点。

不同利益标准，也不用支付能力标准，靠着这一推论自身能否解决社会的政策问题。

设想甲乙二人一切相同，其唯一不同之处是乙的财产和收入为甲的 10 倍。这是否意味着乙为警察保护而缴纳税款的绝对量应和甲一样？或者，为了支付警察费用，乙应缴纳同一比例的收入？或者，由于警察需用较多的时间来保护富人的财产，景况富裕的乙必须用收入的较大比例来付税才算是偿付了他在警察费用中的公道份额？

公共财政的原理无法简单地提供最好的赋税公式。说富人比穷人具有较大的付税能力是一回事；或者，说富人比穷人得到更大的利益是另一回事。

但是，一般的和抽象的赋税原理无法解决这样一些基本的政治问题：不相同的人应在多大程度上加以不同的对待以及我们应怎样为公正下定义。

在赋税上的实用主义的折衷办法

社会怎样解决了这些尖锐的哲学问题？赋税制度一般采取了既不以利益方式又不以支付能力方式为根据的实用主义的解决办法。政治上的代表们都知道，赋税是很不得民心的。归根结底，美国独立前的“无政治代表条件下的赋税”的呼声帮助触发了一场革命。现代的赋税制度是在崇高的原则和政治权力之间的一种不妥善的折衷办法。正像那精明的法国财政部长柯尔伯特所说的那样，“征税就像拔鹅毛：你想以最少量的反对的嘘嘘声来得到最大数量的鹅毛。”

实践产生了什么结果？在受益于地方和全国的政府所提供的公共服务的各组人群能够被辨认出来的条件下，以及在这些人并不由于它们的平均收入或其他特征而应得到有利的或不利的待遇的条件下，现代政府一般依靠利益类型的赋税。

因此，地方公路一般由当地居民偿付。供水或下水道常常象私人物品那样加以对待。汽油的税收整个说来专用于公路。

累进税和累退税 另一方面，在相当大的程度上，也使用分级的所得税。收入为 5 万美元的家庭应付的税比收入为 2 万美元的家庭要多。高收入的家庭不仅要缴纳较多的所得税，而且它事实上缴纳的税款在收入中所占比例较高而且是累进的。

这种“累进的”赋税不同于严格的“固定比例”的赋税，更不同于所谓“累退的”赋税。固定比例的赋税规定每个纳税人都按照其收入的同一比例来付税，而累退的赋税使低收入的家庭比高收入的家庭以其收入的较大比例来付税。

赋税被称为固定比例的、累进的或累退的，取决于它从高收入者那里征收的收入比例是等于、大于或小于它从低收入者那里征收的收入比例。

不同种类的赋税在图 33—3 中得到说明。

“累进的”和“累退的”这两个词可能会引起误解。它们是专门术语，指的是赋税对不同收入所征收的比例。根据“累进的”这一字眼而认为它具有现代化的或自由的或特别正确的这种感情色彩的含义将是错误的。

有些什么例子呢？个人所得税被分为各种等级，收入越多、征收的比例就越大，从而是累进的。大多数销售税是适度累退的。但是，按照遗产的固定比例征收的赋税是累进的，因为，平均说来，收入多两倍的人所遗留的财

产要多于 2 倍。

直接税和间接税 除了累进的程度以外，赋税也可以被区分为直接税和间接税。间接税通常被定义为向物品和劳务所征收的税，从而对人民仅有间接的影响。例如，货物税或销售税；烟草税或汽油税；进口关税；以及财产税。

直接税系向人民直接征收。直接税的例子有个人所得税，社会保险或其他薪工税，以及遗产与馈赠税。公司所得税也被视为直接税，因为人们得到公司的收入。

如果随着收入的增加征税的比例越大，则赋税是累进的；如果税收是收入中的固定比例，赋税便是固定比例的；如果税收使低收入家庭比高收入家庭承受更大的负担，那么，赋税是累退的。

图 33—3 累进税、固定比例税和累退税

§ . 联邦赋税

表 33—2 说明许多不同的联邦赋税。在其中，起首的两种个人所得税和遗产与馈赠税——更多地是对高收入阶级累进地征收的。

销售税被认为是累退的，因为同富人相比，穷人要把收入中的更大部分用于消费（销售税正是在消费上征收的）。薪工税从其效果上看是中间性的。

公司税的负担几十年来一直是争论和混乱的根源。有些人认为公司把赋税以更高的价格转移到消费者身上，在这种情况下，它将象销售税一样是累退的。

然而，近来的研究结果又提出，公司税更有可能是累进的。这种修正主义的观点认为，公司税将最终减少资本的收益率。由于资本主要是由非常富有的人所拥有，对公司利润征税将是一种非常累进的赋税形式。

联邦赋税收入，1985 年财政年度

		收入 (单位 10 亿美元)
累进的		
个人所得税		\$328
遗产与馈赠税		6
公司所得税		76
中间性的		
薪工税		271
累退的		
货物税		48
烟与酒	11.1	
关税	9.4	
公路和机场	15.6	
意外的利润(石油)	8.3	
其他	3.5	
其他赋税和收入		<u>16</u>
总额		\$745

表 33—2 个人所得税和薪工税是联邦收入的主要来源

分级的累进税仍然是联邦收入的主要来源，但固定比例的薪工税紧跟其后。（资料来源，管理与预算局，《美国政府预算，1985 财政年度》）

累进制同直接或间接税之间有没有关系呢？一般说来，在美国，直接税往往是累进的，而间接税往往是累退的。直接税一般是累进的，因为它们是以分级的方法向个人所得征收的。间接税往往是累退的，因为它们是对消费征收的，而消费是收入中下降的部分；而且间接税相对过分地打击了烟与酒，这些使穷人比富人拿出收入中的更大部分。

历史上最为累退的税收大概是“人头税”了，这种税只是简单地以固定的税率（如\$2）按人头征收的。

再说一遍，现代的赋税制度是一种折衷办法。它考虑到一些利益原理，又考虑到一些支付能力和再分配原理；它还考虑到施行的方便和纯粹的政治权力。

近年来，人们更加重视一种新的因素：赋税对经济效率的影响。一位热情的平等主义者也许要求把对富人的课税提高到他们收入的 70%、80% 或 98%。这种作法很早以前曾在一些欧洲国家实行过。但是，在今天，政府在使用很高税率方面受到更大的限制。人们认识到很高的税率会伤害人的积极性并以降低可供分配的国民收入的总量而告终。

赋税的主要类型

对各种赋税作一简要论述是有益处的。

销售税和货物税 从累退的次序来看，这两种很可能居于首位，有关它们的争议一向存在。就联邦的财政而论，没有实施过一般性的销售税，但是，却对香烟、酒类以及某些其他项目征取货物税。

社会保险、薪工和就业税 现在，社会保险法实际上包括了所有的行业。

雇员们有资格得到丰富的老年退休金，这取决于他们过去的所得，而不是取决于需要的表现。

为了支付这些老年医疗保险下的医院费用以及残疾保险的费用，雇员和雇主都被征收以“薪工税”。在 1985 年，这种税收由低于每人每年 4 万美元的所有工资收入的 14.1% 的总额组成。

薪工税一直是联邦收入中增长最快的部分，从 1929 年的零点起，上升到 1960 年收入的 18%，而后又上升到 1985 年的 36%。

就其本身而论，薪工税是适度累退的。它免除了财产收入并具有收入的上限。但是要小心从事，因为薪工税是专门用于未来利益的。因此，它既是养老金的“价格”，又是收入的“赋税”。当我们把社会保险制度作为一个整体来考虑时——既包括赋税又包括利益——该制度事实上是相当累进的。利益的累进程度超过了赋税的累退程度。

公司所得税 当公司付清了一切开支并且计算出它的年收入以后，它必须把收入的一部分缴纳给联邦政府。在 1985 年，小公司按规定要把每一元净收入的一角五分来支付联邦赋税。这种公司税率增加着，直到当利润高于 \$100000 为止，每一元利润必须缴纳四角六分的税。

公司所得税可能是争论最大的联邦赋税。许多经济学者反对公司税，他们感到，公司只不过是虚拟的法人。通过首先对公司利润，然后再对红利和资本所得征税，公司收入则受到双重税的征收。一些经济学者断言，作为公司收入沉重赋税的结果，公司部门投资的增加以及劳动生产率的提高将受到阻碍。

他们建议：废除公司税。把收入记入公司所有者的帐上并以个人所得税率对其收入征税。研究结果表明，这种步骤将使经济的效率得到数 10 亿美元的改善。

那些主张保留公司税的人以各种各样的理由来支持他们的观点。他们感到，公司税是累进的，所以它的废除将降低整个赋税制度的累进程度（一种他们并不赞成的降低）。有些人觉得，让种类众多的赋税保持低的税率是一个好主意。其他人认为向个人征收实际上并没有支付给他们的公司所得税的作法是不实际的。有些人担心，政治制度将不愿提出一种更有效率的办法来代替公司税并且很可能会提高累退的销售税。有些人则简单地依赖这样的格言，“已经长期存在的税就是好的税。”

然而，在争论还在进行的时候，情况发生了变化。在敌视公司税势力的影响下，随着赋税优惠办法的建立以及更为宽大的折旧率的实施，公司税的重要性下降了。公司税在联邦收入中的份额从 1951 年的 33% 下降到 1984 年的 10%。作为赋税的一个源泉，它已经奄奄一息了。A·奥尔巴赫、D·福勒顿和 Y·汉德森的估计表明，现在的公司“税”实际上是一种投资补贴。

某些经济学者往往认为，不同个人的效用或满足可以加在一起形成总社会效用或满足。因此，如果每一额外的美元给我们每一个人带来越来越少的额外满足，如果富人和穷人享受消费的能力是一样的，那么，当向一个百万富翁征收 1 元税款并把它给与一个低收入的人时，所增加的总社会效用应该比减少的为多。这意味着，由于那些有着较高收入（或较高的“支付能力”）的人从他们最后的美元中所得到的额外满足比较穷的人所得到的为少，把更大的赋税份额加在较高收入人的头上将增加总社会满足。参阅第十九章的对于“边际效用递减规律”的讨论；第二十二章的附录，特别是图 22A—2 提供了有关在效用学派体系中从高收入到低收入人的收入再分配如何提高社会效益用的说明。

因此，如今把公司税说成是对投资的阻碍就很不准确了，那种说法反映了意识形态方面的动机或反映出对进入 80 年代以来发生于税法方面的主要变化的无知。

增值税 最后，还应谈一下为欧洲共同市场国家所广泛使用的一种赋税。增值税或简称为 V A T 是在生产的每一阶段征收的。于是，对于每一块面包，在农民的小麦生产阶段，在磨坊的面粉生产阶段，在面包厂的生面团阶段，最后在食品店的交货阶段都征收增值税。

那么，它和广泛用于苏联以及在 V A T 以前广泛用于欧洲共同市场国家的所谓周转税有什么不同？周转税简单地向每一次交易征收：小麦、面粉、生面团、面包。V A T 是不相同的，因为它向磨坊的面粉征税时，并不把磨坊从农民那里购买的小麦的价值算进去。V A T 据以向磨坊主人征取的仅仅是磨面粉的工资和薪金的成本以及磨面生产阶段的利息、地租、使用费和利润的成本。即在计算磨坊的“增加价值”和 V A T 对他们的增加价值所征的税时，把属于上面几个阶段的原料成本从磨坊的卖价中减掉（第六章的关于国民收入会计的表 6—3 解释了这一切）。

于是，人们能很容易地看到，V A T 基本上同国民销售税相同（这一点可以再次从第六章中看到；表 6—3 表明，增加价值的总额同最终销售额相等）。

为什么近年来在美国人们对增值税着了迷？V A T 运转的三种根据可以用来解释这一现象。第一，V A T 是对消费征税。许多经济学者认为，美国应该改变它的赋税结构，使之在更大程度上以消费为依据并远离收入基础。他们的理由是，通过对消费而不是对收入征税，我们免除了对储蓄征税，从而可以鼓励储蓄和投资。增加投资是他们的最终目标，因为这将使经济增长加快并振兴我们落后的生产率。

第二，有些人觉得，个人所得税太累进了；如果用 V A T 来代替个人所得税，则赋税制度将变得不那么累进。

此外，有些人也许会因 V A T 具有良好的公众形象而支持它——它是一种政治上受欢迎的销售税，一种以选民能够接受的方式提出来的销售税。一位博学的人的确称 V A T 为“富有性感的欧洲式的东西。”

总的来说，V A T 是个好主意吗？像老年一样，活着总比死了要强。最为客观的分析办法是，把 V A T 称作国民销售税，然后把它同其他赋税进行比较。

累进的个人所得税

4 月曾经一度是最残酷的月份，因为，人们必须为上一年度的收入缴纳全部税款，而在这时钱往往已经被花费掉了。现在，这种 4 月的财政上的痛苦已经被解除了。在整个一年中，雇主们从每次发给的工资中自动地扣除我们必须缴纳给政府的绝大部分。

联邦个人所得税如何发生作用呢？原理是相当简单的（虽然其形式是非常复杂的）。你首先要计算你的收入；再减去规定的扣除量和免除量；然后你就可以按税表计算你的税款。

表 33—3 中的一个简单地实例可以说明这个过程。这些税率反映了在里根总统提议的以及国会在 1981 年通过的 25% 的“供给学派的减税”方案之

后于 1984 年生效的税表。

第（1）行表明“调整后的总收入”的不同水平——即家庭所挣的工资、利息、股息和其他收入。

假定我们的家庭是四口之家并减去规定的扣除量，第（2）行便表示应付的税款。注意：对于那些工资收入低于\$8750 的家庭来说，其税款事实上是负数，这表明，政府向低收入家庭转移收入。一个有着\$8750 收入的家庭将处于“不出不进”之点上，既不缴纳所得税，也不得到收入援助。高于这个不出不进点，“边际税率”或每元增加收入的增加税款是 11%。然后，赋税就随着收入的增加而迅速增长。的确，当收入高达 1000 万美元时，大约 40%将跑到政府那里去。平均税率决不会达到 50%。目前最高的 50%的边际税率远远低于 60 年代末期的 70%或 50 年代初期的 91%的最高点。

第（3）行表明个人所得税实际上累进的程度。年收入为\$30000 的家庭比年收入为\$20000 的家庭负有较重的负担——前者把收入的 11%用来付税，而后者为 8%。而百万富翁的负担相对说来还要更重一些。

第（4）行记录了在每一收入水平上重要的边际税率。它从贫穷家庭的负 10%开始，上升到刚刚进入正赋税体系那些家庭的 11%，然后逐渐增加到 50%的最高税率。

第（5）行表明“纳税后所剩下的可支配收入”的数量。应该注意，收入多一些总要好一些：即使一个网球名星由于收入的增加而使自己移动到税率较高的等级，这也使她得到较多的收入。使你自己看到，政府决不从增加的每一元中拿走大约五角的税款。在应纳税的收入为\$164000 的水平上，对于一对夫妇来说，增加的每一元收入中政府要征取半元；一个单个人将发现这种税率对他来说将发生在\$82000 应纳税的收入水平上。

对纳税基础的侵蚀美国所得税在总税收中的比重大于几乎任何其他国家。这并不是由于我国职业人士和富有的人支付的税率较高；他们一般的纳税额要少于瑞典、英国和其他福利国家的同等实际收入水平的纳税额。这是因为我们的普通公民一般比其他国家的中等阶层以更高的税率纳税。四口之家

的联邦所得税（1984 年）

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
调整后的总收入 (在减免和扣除之前)	个人所得税	平均税率百分比 (3) = (2) ÷ (1)	边际税率(=对额外 收入的征税)	纳税后的可支配收入 (5) = (1) (2)
\$3000	\$-300	-10%	-10%	\$3300
8750	0	0	11	8750
20000	1645	8.2	16	18355
30000	3201	10.7	22	26799
50000	7660	15.3	33	42340
100000	23316	23.3	42	76684
200000	61130	30.6	50	138870
500000	181100	36.2	50	318900
1000000	381100	38.1	50	618900
10000000	3981100	39.8	50	6019000

表 33—3 1984 年的联邦个人所得税

这张表表明，在 1984 年，一个四口之家的平均和边际税率，以及税款总额和可支配收入。由于所挣收入的赋税优惠，有孩子的贫穷工人实际上得到一个税收的贴补(这是一个少量的“负所得税”)。收入大约在\$8750 左右的家庭将不支付所得税。税率将分级上升，最终人们将增加的每一元中的五角用于支付联邦所得税。[资料来源：国内收入署和 J·A，皮切曼的《联邦赋税政策》(布鲁金斯研究所，华盛顿 D·C，第四版，1983 年)]

但是，应该注意：我们的赋税制度看上去是极端累进的，具有很高的税率上限。但实际情况是不同的，因为收入中的许多项目可以逃避纳税。那些轻视这些项目的人把它们称作“漏洞”。对于免于纳税收入的较为中立的说法是“纳税特惠”、“赋税支出”和“对纳税基础的侵蚀。”什么样的收入项目可以不被征税呢？

第一，存在着每人为\$1000 的免税额以及各种最低标准的免税额。

第二，也存在着一些非法的逃税——农场主、医生或销售商用伪造的开支帐目进行欺骗。近年来，政府估计应纳税收入的 10%没有上报。

第三，比逃税更加重要的是合法地纳税规避。这之所以可能，是因为议会制定了许多的纳税特惠，使某种收入不上税或者以较低的税率上税。这些项目之多足以填满一本书(它们的确填满了国内收入署法规”)。这方面的例子包括，免税的利息和社会保险

纳税特惠侵蚀了赋税基础

	10 亿
1. 养老金支付的排除	\$56.3
2. 对所有者占住弊病抵押利息的扣除	25.1
3. 州和地方赋税的扣除(不包括对所有者所占住房的扣除)	21.6
4. 雇主对医疗费支付的排除	20.2
5. 资本收益(除去农业、木材、铁矿和煤)	15.7
6. 社会保险金的排除	13.0
7. 某些慈善捐助的扣除	11.1
8. 对消费者贷款利息的扣除	<u>10.8</u>
总额:	
前八项	\$173.8
全部个人赋税支出	<u>\$265.7</u>

表 33—4 赋税支出 (1985 年)

分析家们创造了“赋税支出”一词，用来反映这样一种事实，即国会可以直接地通过填写支票或间接地通过减税来花钱。这张表表明主要的赋税支出。这些数字是通过决定被免除纳税的收入数量并把它们同实际税率相乘而计算出来的。(资料来源：管理与预算局，《美国政府预算，1985 财政年度》)

金，资本收益赋税的低税率，医疗和养老金支付的排除，州和地方赋税支付的扣除，以及石油和天然气生产的过度减免。表 33—4 表明最重要的纳税特惠。

划一赋税

纳税特惠的扩大造成持续的对纳税基础的侵蚀，所以，许多人建议对个人所得税制度进行称之为“划一赋税”的根本性改革。这种建议将包括两个步骤：

- 通过对所有收入一次性征税来消除所有漏洞。
- 对高于免税水平的所有收入按大约 20% 的固定的（或划一的）的税率进行征税。

这种制度将一举消除对住房和医疗的特惠，并降低资本收入和高工资与薪金的税率。它将使数千名税收方面的律师无事可做。经济将变得更有效率，因为人们花费较少的时间用于担心他们的行动对赋税的影响，并花费更多的时间来考虑汽车、电话的生产以及新思想的产生。然而，在有些人眼中，这种激进建议的主要特点是，它将导致税收负担从富人向中等阶层的巨大的再分配。

税收改革建议 所得税制度的日益复杂，以及有利于划一赋税的论证使许多人相信，在 1984—1985 年间，赋税改革的时机成熟了。最突出的建议有

注意，意为增加的我们的朋友“边际的字样”再一次跳跃出来。边际税率的概念在现代经济学中是极其重要的。回忆一下人们受额外成本或收益影响的思想——“让过去的事过去吧。”在这种原理下，任何赋税对人们提供资本或劳动的积极性的主要影响都来自边际税率。这种想法形成了现代“供给学派经济学”的理论核心。

里根政府的“修改的划一赋税”的计划，以及两种国会提出来的变种（由两位民主党议员支持的布拉蒂雷—盖普哈特方案和两位共和党议员起草的坎普—卡斯特恩提案）。

修改的划一赋税计划介于纯粹划一赋税和现存所得税制度之间。这些计划都降低最高的边际税率（一般降到 25% 到 35%）；它们废除了许多但不是全部的纳税特惠，从而，它们“扩大了纳税基础”；但是，同纯粹的划一赋税相比，它们更多地保留了现存赋税制度中的累进制。

公共财政的专家们发现每一种赋税改革的提案都有许多值得称赞的地方。但是，这些计划无疑会遇到很强烈的政治上的阻力，因为它们触及了大量的既得利益者，对这些人的税单或一些特殊目的可能带来不利之处。

§ . 效率与累进制

关于划一赋税的讨论导致有关赋税，特别是累进赋税的最为重要的问题之一。是否存在着高边际税率的不利影响？高税率会不会妨碍工作、储蓄和冒险精神？

就工作努力程度来说，答案是不清楚的。我们在第二十八章中已经看到，赋税对总劳动小时数量的影响是模糊不清的，因为劳动供给曲线也许会向相反方向弯曲。作为累进税的结果，有些人或许宁愿要更多的闲暇而不是更多的工作。其他人也许会更加努力地工作以便赚到他们的百万元。那些欣赏自己的工作以及工作所带来的权力观念或成就感的众多的医生、科学家、艺术家以及企业经理们将为 \$80000 就像为 \$100000 样努力地工作。

赋税对资本收入的影响就不那么模糊不清了。人们一般认为，如果一种特别的资本被课以较重的赋税，那么，资源将流向其他地方。因此，如果公司资本被课以双重税，那么，人们储蓄中的一部分将流向非公司部门如住房。如果对冒风险的投资的待遇不利，则投资者将宁愿选择更安全的地方投资。

最为重要的影响不是产生于赋税的等级，而是产生于税率的差别。存在着足够数量的向富人开放的正当的“避税之处”，从而他们一般可以按比表 33—3 所表明的高税率低得多的税率纳税。他们甘冒风险并争取纳税较轻的资本所得；他们投资于免税的市政府的债券；他们钻油井、培植森林或饲养肉牛——来自这些活动的任何所得都按 25%、20% 或 0% 的税率纳税。因此，高边际税率的影响主要是使经济活动转向纳税较轻的部门。

拉弗曲线

在对税率对经济活动的影响进行了简要的回顾之后，我们便可以转向发生于 1980 年前后的一种重要的运动。供给学派争辩说，高边际税率的挫伤积极性的影响应对国家的许多病态——低储蓄、衰退、停滞的生产率以及高通货膨胀——负责，以 A·拉弗为首，由 J·温尼斯基、N·图勒和 P·C·罗伯兹组成的这些人强调整低边际税率对良好的经济运行的重要性。由这组人提出的主要分析工具之一是拉弗曲线。

图 33—4 中的 (a) 图表明理论上的拉弗曲线。曲线的一般形状可以以下列方式来理解：显然，在税率为零时，将没有赋税收入。同样，当税率为 100% 时，没有人愚蠢到还要去工作，所以这时也没有赋税收入。因此，曲线的

两头向下弯转。

曲线两头中间是什么？根据这种观点，当税率从零开始上升时，总收入也上升。然后，在某一点上，人们开始较少地工作、较少地储蓄，或者把他们的活动转向地下经济。因此，在某一点上，如图 33—4 中的 M 点上，财政部得到的总收入为最大。人们有时把拉弗曲线的顶点画在 50% 的税率上，虽然这一点并不清楚，即拉弗或供给学派的其他成员一贯主张，最高的收入点出现在 59% 的税率上。

当税率的上升超过图 33—4 (α) 中的 M 点时，将会出现什么情况？挫伤积极性的影响将大于收入影响。所以，实际上收入开始下降，尽管税率被提高了。

拉弗曲线提出了有关赋税改革要求的非常激进的建议。供给学派的人在 1980 年指出，美国经济处于这个“巨大分水岭”的错误的一边，例如处于图 33—4 (α) 中的 A 点。通过降低税率，国家将可以有鱼和熊掌兼而得之——收入和国民产量都将增加。

进入现实 如果经济学者们确实认为拉弗曲线具有图 33—4 (α) 中的形状，他们几乎会一致赞同在 A 点上减税。事实是不是这样一种情况呢？可以很肯定地说，不是。图 33—4 中的右图表明，由佛吉尼亚的 D·福勒顿在考察了几个有关工作努力程

图 33—4 有证据表明，美国经济远离收入最高点

拉弗曲线是这样一种工具，它表明，赋税如何产生出如此的扭曲和挫伤积极性的因素，以致当税率被提高时，赋税收入却实际地下降了。

在左面的政府上的拉弗曲线上，50% 的税率产生最大的收入。因此，通过把税率从 A 点降低到 B 点，收入将增加，尽管税率是降低了。

没有证据表明 (α) 图中的理论上的拉弗曲线同实际行为是一致的。右图的曲线表明，不同的税率对劳动所得的估计的影响。仔细观察一下工作的努力程度对赋税的反应，我们会发现，拉弗曲线陡峭地向右边，而目前美国的赋税制度大概处于 C 点。在实际情况下，税率适度的升降变动将对赋税收入产生近似成比例的影响。[资料来源：D·福勒顿，《税率和政府收入之间的关系》，公共经济学杂志 (1982 年)]

度对税率反应的计量经济研究之后所作的实际上的拉弗曲线。最大收入点似乎出现在远离过去几十年中经济所实行的税率的右边。现行税率由图 33—4 (b) 中的 C 点表示。这种考察所做出的预言是：减税将引起纳税收入几乎按比例地减少。

供给学派的试验 在 1979—1981 年间，出现了一场有关大幅度减税是否明智的全国性辩论。国家听从了供给学派者的劝告。里根总统提出了全部所得税率削减 25% 的方案，并获得了国会的通过，这个减税方案分三个阶段进行并于 1983 年 7 月结束。这个减税方案被经济学界以深刻怀疑的态度加以对待，因为，人们普遍相信，（除非该方案伴随着同样大小的支出削减或其他税收的增加）这种减税将导致赋税收入的损失以及巨大的联邦预算赤字。到目前为止的证据是，减税确实减少了联邦收入，而且 80 年代中期日益扩大的政府赤字部分地是由于建立在认为国家处于图 33—4 中的 A 点而不是 C 点这种无根据的希望的基础上所采取的步骤。

这种激进的供给学派的试验是个失败吗？这当然还言之过早。也许存在

着需要时间方能显露出来的微妙效果。但是，供给学派经济学的主要预言——随着边际税率的削减，工作和储蓄都将急剧地增加——到目前为止远未实现。按照常规的科学标准，1981 年的试验可以表明，供给学派的理论应该加以抛弃。

§ . 州和地方税

现在，让我们转向联邦以外的公共财政。虽然联邦政府比其他各级政府征收更多的税，但这些较低级政府就其本身的性质而言也是重要的。

要想知道州和地方支出的主要财政来源，可以考察一下图 33—5。

财产税 财产税占州和地方财政总收入的大约 30%。图 33—5 表明，财产税的征收者主要是地方政府。

财产税主要向不动产——土地和建筑物——征取。每一地区规定一个年税率。例如，洛杉矶规定按“估计价值”（即该市所决定的价值）的 4.4% 的税率来征收。如果我的住宅被估价为 \$100000，我的税款为 \$4400。然而，在多数地区，估价往往是真正市场价值的一部分。在洛杉矶，估价大约是市场价值的 25%，因此，真正的税率仅仅是市场价值的 1.1%。

图 33—5 财产税和销售税在州和地方一级起着决定性作用

应特别注意地方政府大量地依赖于财产税。住宅、土地、和其他固定的不动产是少数纳税基础之一，它们不能轻易地逃到另一个城镇以避免缴纳城市税。（资料来源，美国人口统计局，《1981—1982 年的政府财政》）

财产税是没有多少伸缩性的。估价和税率变动缓慢。在坏年成，当不动产的价值下降时，财产税就构成一种负担——导致破产、取消抵押财产赎回权和强迫出售。在 70 年代的住宅繁荣时期，住宅的估价和纳税飞涨。纳税人起来反抗了。他们通过了迫使财产税和其他税收降低的加利福尼亚第 13 条提案。现在，几乎一半的州实行了财产税或其他税收的限制——这些限制将防止州和地方税像 70 年代那样迅猛增长。当这些政府用光了税金并被迫削减其公务时，这些限制也导致了一些城市和州的严重的财政危机。

销售税 州政府从普通零售税得到它们大部分的收入。在百货商店、药店或服装店的每一次购买，都要按一定的百分比纳税（有的时候，食物或其他必需品免税）。

并且，除了联邦的货物税以外，各州通常也对酒类和烟草加上自己的货物税。人们常常能够容忍这种征税，因为，大多数人——包括许多抽烟和适量饮酒的人——都模糊地感觉到抽烟和喝酒都是有点不正当的。他们认为，这些“罪恶税”是一箭双雕：国家得到收入，罪恶须付出更大的代价。

其他赋税 大多数州向公司的净收入征税并且也向商业企业征取其他的费用。

45 个州模仿联邦政府，以小得多的规模，根据个人收入的大小而向个人征税。甚至有些城市也征收所得税。

还有其他各种各样的赋税收入。许多州对遗产征税。有些州，比如内华达州和新泽西州，向赌钱机器和赛马场赌赛或者甚至向经营彩票的合法的赌博征税。大多数州在汽油上征收“公路使用税”。

各级政府之间的赠款

州政府从联邦政府得到的财政援助金，以及地方政府从州政府得到的财政援助金，乃是这两级政府的重要收入来源。

许多公共财政专家觉得，联邦政府比起州和地方政府来说是一个更有效率的征税者。在国家一级以下，人们可以通过去别的州或城镇来逃避纳税。极少数人逃离国家以避免纳税。

由于更高的联邦征税效率，联邦政府日益为基地对各州政府使用一般税收分享和赠款的办法，并且在较小的程度上对地方政府使用同样的办法。

到 1980 年，联邦赠款等于全部州和地方收入的 1/5。有些赠款被指定用于公路、公共福利事业和教育。其他的是无条件赠款。

在罗纳德·里根于 1981 年当选的时候，给予州和城市的联邦援助的迅速增长猛然中止了。他把这些赠款看作是一种公共布施并成功地开展了减少这种支出流的运动。

1980 年以后，给予州和地方的联邦援助实际下降了。

§ . 结论：赋税归宿的棘手问题

在结束对于税收的这种概览时，让我们来分析一下有关赋税归宿的问题。即使选民们已经决定将如何分配纳税负担，下列的困难问题仍然存在：

对于某一种赋税，钱最终出在谁的身上？纳税负担是否就停留在那些实际支付税款的个人或厂商身上？或者，纳税负担是否正被转嫁？我们不应假定，那些把税钱送给政府的人或厂商将最终支付那税款。他们有可能根据税的大小而提高他们的价格，从而把该税款“向前”转嫁给他们的顾客；或者，“向后”转嫁给他们的供给者（领取工资、租金和利息的人），使他们最终所领取的钱少于在该税不存在时所应领取的钱。

因此，经济学者们主要关心赋税的最终归宿问题——研究纳税负担最终落在谁的身上，研究它对商品价格、生产要素价格、资源分配、努力以及对生产和消费的构成的整个影响。

我们所研究的赋税归宿问题的种类包括这样一些问题：每加仑五分的汽油税是否使加油时的价格增加了 5 分，从而使归宿落在顾客身上？或者税收是否降低了原油的价格，从而使归宿落到石油生产者身上？或者，归宿介乎于两者之间的什么地方？它是否改变了煤炭的价格？并且税收是否会大量地减少石油生产，以致该税的归宿的影响超过货币价格和工资所表现的程度，甚至超过你所能分配给不同公民的纳税负担的范围？

第四和第五编已经展示了一些为解决这一棘手问题所需要的重要的工具。在一些仅涉及到一种不重要商品的供给和需求的简单情况下，归宿的分析是直接了当的，在其他情况下，如影响涉及到整个经济，这将使分析受得极为复杂并且有时候还需要使用一般均衡方法。

政府税收和转移支付制度作为整体的归宿是什么？经济学者们一直试图通过把所有的税款和转移支付分配给不同组人的办法来回答这个累进或累退的整体程度的问题。显然，这种研究只能是近似的，因为，没有人能肯定公司和财产税是如何被转嫁出去的。

我们想做的概念上的实验是：

- 衡量没有赋税和转移支付时的收入。
- 然后衡量有赋税和转移支付时的收入。
- 最后衡量作为这两种情况差异的财政归宿。

当然，经济学者不是魔术师，他们不能够进行控制下的实验，但是，他们尽最大的努力进行仔细的衡量并使用判断来估计赋税和支出的影响。

联邦赋税和转移支付的归宿

图 33—6 表明对全部联邦赋税和转移支付的近来的研究结果。联邦赋税制度在低收入一端有几分累退性质，而在较高的收入水平上，它变为大致是累进的。

然而，赋税仅仅是问题的一半。对于低收入家庭来说，转移支付是收入中重要的一部分；就是说，穷人比中等阶层或上等阶层从政府方案中按比例地得到更大的收入。的确，当转移支付和赋税被加到一起从而得到**净财政影响**时，政府方案作为一个整体是非常累进的。

这种净财政影响的形式同在大多数福利国家中所发现的情况类似。一种对这一问题的近来的考察得出这样的结论：

几乎所有国家所提供的证据都表明：赋税制度的整体对于收入分配几乎没有影响……。这是由于所得税的累进的影响被累退的各种税所抵消了，显著的例子有，雇主的社会保

图 33—6 谁支付税款？谁从转移支付中得到利益？政府的净财政影响是什么

现代福利国家如何影响其公民的实际收入？下面的这条线表明，联邦税收在达到大约\$15000 收入水平之前是累退的，而在这点收入水平之后，又是轻度累进的。上面的联邦转移支付方案线——例如福利、社会保险和失业保险项目——是非常累进的，并集中于低收入人群。

因此，净影响或联邦税收和转移支付的“归宿”是非常累进的，这一点可以从中间那条向下倾斜的线看出来。

由于纳税和转移支付，在政府税收和转移支付之后的收入比起只来自市场源泉的收入得到更加公平的分配。

（资料来源：方法论请参阅 J.皮执曼：《谁承受纳税负担》（布鲁金斯研究所，华盛顿，1974 年）。图中所显示的材料来源于皮执曼博士根据 1980 年的资料所作的未发表的图表）

险贡献和间接税……。当赋税、转移支付和支出方案被放到一起来加以考察时，可以明显地看出：公共支出方案，特别是现金转移支付的规定，对政府所导致的收入分配的改变几乎构成全部原因……。

总结和复习

A. 政府支出

1. 美国的公共财政制度是一种财政联邦主义的制度。联邦政府把它的直

有关划一赋税模型的最为仔细的分析包括在 R·赫尔和 A·拉布什卡，《低税、划一税、简单税》（麦格鲁—希尔，纽约，1983 年）一书中。

接支出集中在有关全国范围内的项目或集中于全国范围内的公共物品上。州和地方政府常常集中在本地区的公共物品上——该物品的效益主要限于地方或州内的居民受用。此外，联邦政府还把那些无法轻易地分清地区城界限的税收所得用于资助州和地方。

2. 目前，政府的支出和赋税大约占全部国民生产总值的 $1/3$ 。在这个总额中，60%在联邦一级开销，余额在州和地方政府之间分配。

B. 赋税的经济性质

3. “利益”和“支付能力”的提法是赋税的两个主要的理论。公正意味着对相同的人同等地征税，对不相同的人不等地征税。当赋税从富人家庭的收入中比从穷人家庭的收入中征取较大、相同或较小的部分时，它就顺次是累进的、固定比例的或累退的，直接的和累进的所得税同间接的和累退的销售和货物税形成对照。

4. 一半以上的联邦收入来自累进的个人和公司所得税。其余的来自固定比例的或累退的薪工税和货物税。除了纳税特惠和对纳税基础的侵蚀以外，个人所得税是累进的，并具有从富人到穷人的收入再分配的倾向。划一赋税是一个旨在扩大纳税基础并因此而降低边际税率的建议。

5. 增长最快的联邦税收是用来资助社会保险的薪工税。这是一种“指定用途”的征税，其资金被用来支付公众养老金和保健及残疾人福利方面的开支。由于这种支付流动的最终都有着看得见的利益，薪工税具有利益赋税的因素。公司税在过去的40年中几乎枯萎了。

6. 财产税是地方收入的最重要的来源。销售税和货物税对于州来说则是重要的，增值税目前只不过是一个时尚的建议而已。

7. 经济学者在纳税会伤害工作或储蓄的积极性的程度上具有不同意见。有关这种争论的一种极端观点是由“供给学派”提供的。根据由拉弗曲线所表示的这种理论，70年代末期的税率太高了，以致赋税收入实际下降了。这种极端观点还没有得到经验的证明。

8. 赋税归宿是指赋税的最终经济负担和它对价格以及其他经济变量的总体影响。那些首先被征税的人可以成功地把其负担的一部分向前或向后转嫁。第四和第五编中的工具有助于解决这个困难问题。利益方面的累进程度可以抵消，我们赋税结构对低收入的累退程度，因此，目前福利国家中政府的净财政影响是非常累进的。

概念复习

利益与支付能力原理

直接税和间接税

累进的、固定比例的和累退的赋税

赋税归宿和转嫁

积极性影响

理论上和实际上的拉弗曲线

财政联邦主义和地方与全国性的公共物品

净或总体的财政影响

供讨论的问题

1. 按照累进程度的顺序，列举不同的赋税，每一种赋税在联邦、州和地方一级上的重要性如何？

2. 是否应该对马萨诸塞州的公民征税用以帮助阿肯色州的公民？帮助佛蒙特州的公民？马萨诸塞州的？墨西哥或印度的？

3. “由于人们并没有因为赋税而改变他们的吸烟习惯，并且由于穷人也吸烟，对香烟的征税实际上同对面包的征税没有区别。”你同意这种说法吗？如果同意的话，应该做些什么呢？有没有一种办法，既提供不吸烟（饮酒、赌博，……）的经济上的动力，而且又不伤害较低收入的整个人群？

4. 从正反两方辩论 VAT（增值税）。在 VAT 和销售税之间有没有任何区别？

5. 大麻和其他毒品是否应该成为合法物品并对其征税以增加收入？赌博是否应该象有些州那样成为处处合法的行业以提供一种令人高兴的税收来源？

6. “我赞成对人们用于消费的支出而不是对人们所挣得的收入累进地征税。我的消费税将鼓励更多的储蓄和投资——因为我们不再对储蓄以及那种储蓄的收入双重课税！”分析这种赞成对消费征税的理由。

7. 供给学派经济学的拥护者指出，60 年代的经历可以作为美国处于图 33—4（a）中拉弗山峰错误一侧的证据。他们注意到，“在 1964 年肯尼迪—约翰逊减税之后，联邦收入实际上从 1963 年的 1100 亿美元上升到 1966 年的 1330 亿美元。所以，减税可增加收入。”这种说法犯了什么样的错误？（提示：什么是正确的分析？）

8. 假定你既同意公司所得税的批评者，又同意它的支持者。你认为，（a）它处罚了有效率的公司投资，并且（b）它是非常累进的赋税。你能想出一种办法，通过它你可以废除公司税但又不降低联邦赋税制度的整体的累进程度？

9. 有些税收可以增进效率，这是可能的吗？就像那些对硫化物排放或对安全极糟的厂商所征取的税？作一个你认为将会增加而不是减少效率的税收的清单。有多少种是对书籍征取的？你能想出为什么国会通过那么少的增进效率的赋税的原因吗？

第三十四章 贫穷、平等和效率

平等和效率之间的[冲突][是]我们最大的社会经济选择，它使我们在社会政策的众多方面遇到了麻烦。我们无法既得到市场效率的蛋糕又公平地分享它。

A·奥肯

我们的经济是一个双重标准的经济。一方面，我们宣称男女的权利、一人一票以及机会均等。这是现代民主政体的美妙辞令。

但是，现代资本主义制度却不这样说。在芝加哥或洛杉矶的街上，人们被告之，“工作或挨饿”以及“市场经济的战利品属于那些有适当的关系、性别或肤色、或纯粹是走运的人。”

在这两种面貌中，哪一种是事实？答案是，在一定程度上，两种都是。民主政体重视机会和结果的均等。它们采取了各种步骤以便使所有人都接近那些更幸运的人才有的生活标准和政治权力。但是，在有些领域，其步骤是试验性的。现代福利国家已经发现了其丰裕的限度。当各国试图把收入在它们的公民中间平等地分配时，它们遇到了越来越大的对积极性和效率的影响。越来越多的人间到，为了更公平地分割社会馅饼，需要牺牲它的多大部分？

在前面的几章中，我们分别地遇到了每一个上述问题。在第二十五章，我们首先从讨论收入分配的问题开始——它的衡量标准以及不平等的由来，下面各章集中讨论了市场如何决定收入以及来自赋税的可能的缺乏效率支出。在本章中，我们通过考察贫穷和它的根除以及扩大平等的政策所可能带来的缺乏效率之处，再回到这个问题上来。

我们的做法如下：我们开始先分析贫穷的定义和由来。然后，我们转向平等与效率的分析上的问题，包括A·奥肯的“漏桶”试验。最后，在最后一部分，我们考察美国的反贫穷方案。

§. 贫穷的衡量和趋势

《圣经》上说，“贫穷，你将永远伴随着人们。”这也是古典经济学家和大多数人直到最近以前的看法；古典经济学家宣扬这样一种经济学，它是有关不可改变的收入分配的恐怖的科学。

劳动的工资、土地的地租、资本的利润都是由经济规律而不是由政治权力决定。如果工会或革新的政党试图利用国家来改变这些生活的事实，最终他们也会是徒劳的。这种善意的企图将产生出较小的国民产量，而这些产量可能仍然按相同的方式加以分配。试图改变这些生活事实的企图所带来的愤怒和暴力将只能产生混乱和阶级斗争。古典经济学家就是这样相信的。

60年代的美国并没有接受如此狭隘的构想。我们把人送上月球，根除每一片丛林中的非民主成分并对经济进行微调。受我们的社会是一个无限丰裕社会的观点的影响，在肯尼迪总统于1963年被暗杀之前，他的最后一个行动就是计划一场“反贫穷的战争”。反贫穷计划的首任负责人预言，到1976年，为纪念我们建国200周年，贫穷在美国将被消除掉。

在我们发现这种梦想的命运之前，我们先来看看，贫穷意味着什么。

贫穷的定义

让我们看看国家如何衡量贫穷，收入不足的那一组人群有多大，以及有哪些组人群属于这一类。经济学者们试图用两种不同的方法来计算“最低生存”收入：

第一，他们从社会福利工作者手中取得并且仔细计算，被认为能衡量在1960年初期最低生存费用的家庭预算。第二，作为一种检验，经济学者们注意到，贫穷家庭一般把收入的大约1/3用于食物，因此把农业部所计算出的最低生存食物费用的家庭预算乘上3，分析家们便能估算出最低生存收入。

这两种方法的结果相当一致。它们表明，对于一个非农业的4口之家来说，这种最低生存收入的费用如何在过去的20年中从1963年的\$3100上升到1984年的大约\$10600。

必须强调指出，贫穷的概念基本上是相对的。甚至基本食物预算的观念也包含着爱好和社会习俗问题。目前的\$3500的贫穷食物预算比起实际的最低饮食标准其费用要大的多：回忆一下第二章的有关的内容：一年\$300将能购买合乎营养标准的卷心菜和猪肝伙食。大多数美国人所认为的贫穷在亚洲将是极大的丰裕。

谁是穷人

贫穷在整个人口中不是随机地发生的；有些人群组比其他人群组更易陷于贫穷之中。表34—1表明，

1982年的不同人群组中的贫穷的发生率。当全部人口的15%被算作是低于1982年的\$9862贫穷线的时候，黑人家庭的比率要两倍于白人家庭的比率。也许一种最不祥的趋势是，在妇女为户主的家庭中——一个迅速增长的人群组——每5户中有2户低于贫穷线。

主要人群组中的贫穷状况

人群组	贫穷的百分比
白人	12.0
黑人	35.6
西班牙人	29.9
6岁以下儿童	23.8
老人	14.6
结婚夫妇	7.6
妇女为户主的家庭	40.6
全部	15.0

表34—1 不同人群组中的贫穷的发生率，1982年

每一组中现金收入低于1982年的\$9862贫穷线的人的百分比是什么？白人、有家庭的结婚夫妇、以及令人惊奇地是还有老年人具有低于平均水平的贫穷率。黑人、西班牙人以及妇女为户主的家庭具有远远高于平均水平的贫穷率。（资料来源，美国人口统计局）

没有对少数民族的处境的分析，有关贫穷的讨论就不会给出完整的描述。黑人、西班牙人和美国的印第安人发现，他们成员中的1/3具有低标准

的收入。少数民族组如黑人家庭的特点是什么？

表 34—2 简要地表明，白人与黑人人口的相对的经济地位。1/3 以上的黑人人口的收入低于最低生存收入。美国人口中只有 12% 的黑人，但是黑人却占穷人总数的 28%。

很多穷人是未受过训练的，陷于在经济上停滞的农业地区，或者被孤立在城市中的贫民窟。然而很多人仍在城市劳动市场上积极地寻找工作。

为什么这么多妇女为户主的或黑人家庭处于贫穷之中？

有经验的观察家们坚持说，正如我们在第二十八章中所看到的那样，那种意义上的，即对于相同种类和数量的工作支付给男人或白人更高的工资率的突出的种族或性别歧视正变得罕见起机会上的歧视与不平等(1982 年)

	白人	黑人
收入		
中等家庭收入	\$24600	\$13600
穷人百分比	12.0	35.6
具有\$25000 或更高收入家庭的百分比	49	25
教育		
修完高中、年龄在 25 — 29 岁人的百分比	87.5	77.3
大学毕业、年龄在 25 — 34 岁人的百分比	24.7	11.7
失业率（百分比）		
成年男子	7.8	17.8
成年妇女	7.3	15.4
青少年	20.4	48.0
职业		
科学家或工程师的劳动力的百分比	0.37	0.05
医生的劳动力百分比	0.35	0.11

表 34—2 同白人相比，黑人具有较低的收入和较高的失业

由于种族歧视和较少的教育，黑人仍然只能找到较少的好工作。由此而产生的较低的收入使它们较难于支付良好的教育。失业的发生同不平等交织在一起。美国黑人往往在管理和专门职位上特别缺乏代表性。（资料来源：美国人口统计局；美国劳动统计局）

我们如何能把这种劳动市场的乐观的观点同表 34—1 中和表 34—2 所表示的在性别和种族方面明显存在的经济上的不平等一致起来呢？出现了两种回答：第一，比较贫穷的人群组常常具有较少的教育和训练。正如我们在第二十八章的对歧视的讨论中所看到的那样，对于这个谜的第二种回答，牵涉到非竞争人群组的现象。现在的歧视采取了更为巧妙的方式来排斥妇女干同男人相同的工作，并且排除黑人于熟练劳动、经理以及销售的位置之外。

贫穷的原因

为什么有些人出奇地富有，而其他人却每天靠几元钱生活呢？让我们回顾一下我们在第二十五章中发现的一些主要原因。

财产差别 收入的差别最主要是由拥有财富的多寡造成的。在 W·R·赫

斯特获得对堆积成山白银的所有权之后，他的儿女和孙子辈便自动移动到财富和权力金字塔的顶端。从历史上拥有巨大财富的家族——其名字往往出现在大学建筑物的纪念碑石上，例如梅隆、洛克菲勒——来看，和财产差别相比，工资和个人能力的差别是微不足道的。

我们可以回想一下，大多数超级富豪是通过精明的探索和生产的革新而取得那种地位的；而少数人是通过继承财产而达到顶端的。

洛克菲勒和盖茨家族不过是财富金字塔顶端的尖顶。处于塔的底部的是那些天生就身无分文并且留给他们子女的不过是一些回忆的人们。他们拥有极少量的物质产品而且不存在的积累也不会给他们带来任何收益。

个人能力的差别 某些能力可能来自遗传：在每一个家庭内部存在着明显的体力和脑力差别。遗传学理论教导我们，在家庭之间，能力的差别甚至会更大。学生们往往把智力或智力商数看作是重要的因素，然而，当谈到赚钱时，正如达拉斯 J·R·所教导的那样，精力、野心、精明和天资等性格特征可能是同样重要的（正如马克·吐温所说：“要想赚钱的人不一定要聪明，但是，却必须知道如何赚钱”）。

虽然遗传能力的差别确实发挥某种作用，但一般人往往比受过训练的生物学者和社会心理学者更易于夸大遗传能力的作用。我们的特性不仅由父母遗传基因来决定，而且还由我们所处的环境决定。

富有家庭的孩子在开始时并不比穷人家的孩子领先多少，但是前者在每一阶段都受到其环境的帮助。正如《圣经》告诉我们的那样，“有东西的人应当得到更多的东西。”一个贫穷的孩子常常经历拥挤、营养不良、经营很差的学校以及过度劳累的教师。所以，到 15 或 20 岁时，天平就以不利于较穷的孩子方式倾斜了。

教育和训练的差别 除了早期的影响外，缺少教育也提供了成人后平等的最大障碍之一。在 20 世纪以前，受过教育的上层阶级和无知群众之间的鸿沟曾是不可逾越的。许多人群组被排除在重要机构之外。穷人纯然无法支付得了学院或医学院投资所需要的资金。妇女被大多数名牌院校拒之门外，而在允许妇女进入的院校中，许多大学禁止女子学习某些科目如工程学。在上世纪末和本世纪初，除了有钱的显贵子弟外，很少有人能在那鲁大学唱校园歌曲，即使是中西部的州立大学也属于具有一定特殊利益的人的领域，这种阶级差别也还没有消失：今天，较低层的或工人阶层的父母常常无法负担把他们的子女送进商学院或医学院所需要的费用——这些子女就被排除在整个高薪职业之外。

在走向平等的道路上，没有比免费提供公共教育更为伟大的步骤了。这里是一种破坏古老的特权秩序的社会主义。

不平等和贫穷的趋势

过去一个世纪中许多震动我们社会的社会与政治变动如何影响着贫穷和不平等？国家经历了教育的增加，向种族和性别平等的迈进，政府转移支付方案以及陡峭的累进税。这些变化如何影响着人口中生活在贫穷之中的那部分人？

图 34—1 表明由三个重要指标衡量的贫穷的趋势。从绝对意义上看，本世纪以来，收入最低的 1/5 人口生活的不错：这部分人的实际收入自 1920

年代以来急剧增长。穷人同中产阶层和富有的人一起分享了增长着的繁荣。的确，正如最下面这年线所表明的那样，”自从这些数字被收集以来，最穷的 1/5 人口从国家的这块馅饼中所得到的份额稍有增加。

图 34—1 贫穷和不平等的趋势

这张图表明有关贫穷趋势的三个重要指标。

向上倾斜的线表示收入最低的 1/5 人口的一个家庭的平均家庭收入（按不变的 1984 年价格）。请注意，自从 1929 年以来，它增加了 130%。

然而，穷人绝对收入的这种增加主要是由于平均收入增加了。最下面这条线表明，自从 40 年代末期以来，收入最低的 1/5 人口在总收入中的份额变化很小。

向下倾斜的线表示人口中低于官方贫穷线的部分。在 60 年代期间，它急剧缩小了，但是在过去的几年中，它又实际上升了。（资料来源：美国人口统计局）

按官方标准衡量的贫穷的情形如何呢？图 34—1 中的向下倾斜的线表明，处于贫穷之中的人口百分比从 50 年代末期到 70 年代初期急剧地下降了。然而，自 1980 年以来，来自严重衰退的增长着的失业以及变化中的家庭结构导致贫穷人口的急剧增加。

回想一下，人们曾经预言，到 70 年代中期贫穷将被消除，事实上，那种幸福时代在 1976 年没有到来。让我们来看一看，为什么许多人从 60 年代的轻率的思想退回到 80 年代的反贫穷方案上来。

§ . 平等的代价

虽然最贫穷的 1/5 人口在绝对生活标准上已经取得了很大的进步。但他们所得到的仍然少于总收入的 1/20。

所有这一切是好事还是坏事？现今秩序的辩护者说：

我们的制度对于穷人来说是最好的希望；看一看国家的这张圆饼以及它是如何变大的。

实际工资在过去一个世纪中稳定地且强烈地增长着。福特汽车公司的工人所拿到的实际工资 10 倍于他们的曾祖父所得到的，因为他们现今的生产率使他们能得到这样的工资。甚至共产主义的批评家们也同意，到 1999 年，西欧和北美的混合经济中的实际工资将比流行于 80 年代中期的实际工资高出 20% 到 30%。

但是对资本主义持批判态度的人并没有缄默。他们说：

不要再跟我谈什么增大着的圆饼；

看一看那尚存的张裂开的洞穴。

他们说，好并不是足够的好。为什么不要最好呢？为什么要满足于现存的相对的不平等呢？为什么在我们丰裕的社会中会容许任何饥饿存在呢？

社会契约 长期以来，哲学家参加了有关平等的争论。现在，哈佛的 J. 劳尔斯在《正义理论》一书中主张，在通向平等社会的道路上我们应该走得更远。他的论点可以述之如下：让我们进行一个思想上的实验，在这个实验中，人们根据社会契约来到一起，并且组成一个公道的社会，远在作出任何有关国防或公路或水坝的具体选择之前就创立宪法。在这个仁慈无知的国家中，我们无法知道，我们将是穷还是富，是成功还是命运不佳。

摆脱了任何私利，在无知帷幕后面运转的社会应该对防止境况最糟的人的不幸感兴趣。这种方式有时也被称为使用“最大最小化”标准。在最大最小化方式中，公共政策只有当它们提高（最大化）最穷（最低收入）人群组的福利时，才应该被采纳执行。

许多人对假设的社会契约是否具有现实意义提出了疑问。其他人觉得，劳尔斯的极端的平等立场不一定是这种契约的必然的结果。然而，他的引起争议的著作再度展开了一场长期存在的有关政府应该在多大程度上去努力改变市场决定的收入的争论。

公平与效率

如果减少不公平在道德上是好的，那么它就值得付出一些代价。布鲁金斯研究所的 A·奥肯对有关“漏桶试验”说明如下：

如果我们重视较少的不平等，那么我们将赞同。

当从很富有的人的桶里拿出一块钱时，应该把它给与很穷的人。

但是，假如再分配税收的桶上有个漏洞。假如富人失掉的每 1 元中只有一部分——也许为 2/3 落到穷人的手中。那么，在公平名义下的再分配就伤害了另外一个经济目标、效率。

因此，奥肯提出了一个根本性的难题。一方面，我们有许多既可以增进平等又可以增加总产量的公共方案（例如儿童营养或免费的公共教育），但在其他一些情况下，公平和效率之间的冲突会出现。再分配的措施如第三十三章中所分析的累进所得税可能将使实际产量减少。最终，再分配的最优数量将受到再分配改变总国民产量大小的程度的影响。

平等化的负担 我们可以通过考察图 34—2 中的“收入可能性曲线”来说明奥肯分析的问题。我们把人口分为两个部分，各自的实际收入由两条轴线来衡量。

A 点代表在征收再分配性质的 赋税以前的自由放任的结果。E 点表示数量相同但收入完全均等的国民生产总值。对收入进行再分配的企图常常会产生扭曲和效率损失。所以再分配和效率损失的途径是沿着 ABZ 方向移动，而不是从 A 移动到 E。我们愿意在多大程度上牺牲效率来获得更大的平等？

图 34—2 重新分配整个社会的国民生产总值会减少国民生产总值的总量

让我们从代表纯粹自由放任结果的 A 点开始。比如，我们想通过移向相等收入的 E 点来增进平等。从 E 点向右下方倾斜的线表示收入再分配没有付出代价的情况：该线的倾斜度为负 45 度，反映出从收入较高的一半人那里转移出来的每 1 元钱使收入较低的一半人的实际收入刚好增加 1 元的假定。

另外一种选择是，再分配方案将造成效率的缺乏。什么样无谓的损失会产生出来？如果社会过分地征收累进的所得税，人们的努力程度将会降低或被引向错误的方向。他们将在赋税律师上花更多的钱，把资金送到瑞士银行帐户上，决定较少地为退休而储蓄，或者把较少的钱投到那些能够加快技术变革的冒险事业之中，同样地，如果穷人收入的下限高到一定程度，他们将

P·桑德斯，《有关政府所导致的收入再分配的证据》，OECD，经济与统计部，工作报告，第 11 期（1984 年 1 月）。

不那么努力去寻找工作，或者就靠福利方案生活了。所有这些对再分配方案的反应都将减少实际国民收入的总量。

从图形上看，ABZ 曲线代表假设的实际收入的边缘——背离负 45 度线向内弯曲，因为，赋税和转移支付包含了无谓的效率损失。

的确，经验表明，在有些情况下，干预所造成的扭曲变得如此之大，以致于在牺牲一个社会阶层的基础上来帮助另外一个社会阶层的企图最终将伤害这两个阶层。或者，从相反的情况看，那种看上去目的在于使富人受益的行动最后将以所有人都受益而告终。

近来的一个例子将说明，为什么公平和效率并不是总处于冲突之中。1981 年，里根总统完成了对石油价格的非管制，有些人报怨说，非管制是对富人的一种让与。然而，在非管制之后，石油和汽油价格都下跌了，许多人相信，这应该归功于更加自由的石油市场所给与的更大的效率。这种情形就像从图 34—2 中的 C 点向 B 点的移动。即使这种步骤被作为一种有利于石油公司的行动而遭到攻击，它实际上改善了所有美国人的命运。

漏洞有多大

奥肯用一个漏桶来表现我们赋税和转移支付的再分配制度的特征。但是，漏洞有多大？我们是更接近漏泄可以忽略不计的 A 点？还是更接近漏泄极多的 B 点？或者更接近再分配的桶实际上已成了筛子的 Z 点？要回答这个问题，我们必须考察由高税率和慷慨的收入援助方案所引致的主要的缺乏效率之处：管理费用、对工作及储蓄积极性的损害以及社会经济的代价。

管理费用 政府必须雇用收税人和社会保险会计师以便得到赋税收入并分配这些收入。这种作法显然是缺乏效率之处或者是无可奈何的必要行为，但是他们花费不多：国内收入署只用掉每元征税收入中的半分钱。

工作的努力程度 随着税收数量变得越来越大，我不是会感到自己受到挫折，从而最终会工作较少吗？（请回想一下上一章中的拉弗曲线，它使一些人相信，税率如此之高以致于总收入实际上比它在更为适度的税率水平上更低）不论用什么样的措辞，实际证据表明，赋税对工作努力程度的实际损害是有限的。我们在第二十八章中发现，实际上劳动供给曲线可能会向下弯曲，这表明对工资征税将会增加而不是降低工作的努力程度。在有关这个问题的数十种研究中，只有一种（由麻省理工学院的 J. 霍斯曼所做的）研究表明，目前的税率对工作的努力程度具有很大的经济上的影响；第三十三章的实际的拉弗曲线描绘了现行的税率对被估计出来的工作努力程度产生的影响是如此之小。

储蓄的逐渐枯竭 也许，收入桶中最重要的潜在的漏泄要算储蓄成分了。许多分析家相信，高税率阻碍了储蓄和投资，这种信念成了过去 10 年中对财产收入税的主要削减的依据。

奥肯早在供给学派兴起之前就对这种主张作出了评价：

如果累进税对储蓄和投资具有重大的和有支配的影响，那么，在总量数字方面的证据将是引人注目的而且明显的。在 1929 年，当所有联邦税率都很低并且很少具有赤裸地累进性时候，国家储蓄并投资了国民生产总值的 16%；在 1973 年，在所有被认为是“打

击富人”的重税的呼喊声中，国家才储蓄并投资了国民生产总值的 16%。

而且，人们会补充说，在 1983 年，即在供给方面大幅度减税之后的复苏时期，储蓄和投资的比率下降到 14%。

虽然如此，对储蓄施加反作用的潜力是存在的。经济学者们将在未来的年份中寻找这一潜力。

社会成本或效益 有些人宣称，在经济学者的成本统计数字中找不到这种漏泄；平等的代价可以在态度中而不是在美元中看到。职业道德下降了吗？学生们是否为高税率的前景所左右从而转向吸毒和思想空虚？福利制度是否会导致一个永久的下等阶层，一个陷于依赖他人文化之中的群体？

有关这些问题的研究是很少的。但是，有些人争辩说，相反的情况看上去是同样强有力的。推进平等不是可以让更有才干的人们在潮流中去竞争吗？当 80% 的人口仍被歧视时，发明、艺术和政治可能会更有生命力吗？

有些人走得更远，他们批判公平与效率之间静态选择的整个观念，其观点如下。贫穷根源于缺乏教育和训练，根源于歧视和不利的背景，根源于拥挤和营养不良。从这个意义上说，贫穷的根源正是贫穷的条件。通过打破今天的不良教育、高失业和低收入恶性循环，我们将提高穷人的技能和人力资本，从而提高他们明天的效率。因此，根据这种观点，打破贫穷循环的方案是对人的投资；像所有的投资一样，人力投资也要求牺牲眼前的资源以增加未来的生产力。因此，在这种方式中，把援助穷人的方案看作是对国家生产资源的消耗的观点是一种悲剧性的错误。

漏泄的加总

现在，让我们把再分配桶中的所有漏泄（或者也可能是效率的增加）加总。它们有多大？奥肯争辩说，漏泄是很小的，特别是当再分配资金从这样一些来源如以有效率的方式来设计的个人所得税中取得时尤其如此。正如刚刚提及的那样，其他人觉得，从长期看，许多低收入方案会增加国民产量。有些人不那么肯定，他们指出，无效率的赋税和支出方案的混乱的布置对效率是极为有害的。

老实地说，经济学者们可能对这个问题有着各种意见，但是经济学并没有一个准确的答案。这一重要问题期待着来自未来几代的社会科学家辛苦的研究。

§ . 减少贫穷的方案

我们已经看到了贫穷的大小，也看到了牺牲平等来换取效率的难题。一个国家所能运用的减少低收入者的社会和经济困苦的工具是什么？一种被称做“负所得税”的更为划一的收入援助办法的长处是什么？

福利国家的兴起

在本章开始的时候，我们注意到，早期的古典经济学者们认为收入分配

是不可改变的。他们相信，通过政府干预来减轻贫穷的任何企图都将是使整个馅饼缩小的愚蠢的努力。

不论他们经济上的智慧如何，他们在有关民主政治的演变方面却是些拙劣的预言家。一个世纪以前，开始了国家干预经济生活的时代。英国的格莱斯顿和迪斯累里以及德国的俾斯麦在上个世纪的欧洲着手做了 F·罗斯福和 L·约翰逊在本世纪的美国加紧做的事情——建立政府使用税收、转移支付以及其他方案以提高穷人的生活标准的福利国家。

投选票时的阶级利益回想起来，使用国家机器来改变收入分配这一政治方法并无神秘之处。在卡尔·马克思诞生以前，我们国家的创建者——特别是那些联邦主义者，如约翰·亚当斯、詹姆斯·麦迪逊以及亚力山大·汉密尔顿——就有过有关阶级斗争的著述。他们担心，给与所有公民以投票权将会产生侵犯财产权。利的政治上的压力。为什么？

由于穷人在数量上超过富人，第三十二章的公共选择政府预言，在实行普选权的情况下，收入较低的阶级将会通过立法来反对已经确立的财产占有者。由于这个原因，国家的创建者准备了对激进的变革的宪法上的限制和平衡——他们甚至禁止了所得税。

但是，早期的保守派无法阻止民主政体的逐渐扩大，而且伴随着普选权而来的是既符合穷人利益又符合富人利益的政治局面。今天，在所有工业化的民主制度中——不论是里根的美国、撒切尔夫人的英国还是社会主义者密特朗的法国，种类繁多的收入援助方案被认为是理所当然的事情。

收入援助和福利方案

下面是目前主要的收入援助或福利方案。

食品券 人们在 60 年代重新发现在这个最富裕的社会中仍然存在着饥饿之后，美国开始实行食品券方案。按照这一方案，低收入家庭可以得到食品券，他们可以用这些食品券以市场价格的极小部分来购买食品。

福利补助 每一个地区都有一些救济穷人的机构。救济穷人的方案包括一些“实物”补助的成份（即在食品或衣服或住房方面的直接补助），以及一些直接的收入转移支付的成份。

福利补助的最显著和最有争议的形式是 AFDC（对有依赖子女家庭的补助）。这种收入援助是给与年龄很小子女的贫穷的父母的。政府也向老年人、盲人以及那些证明需要援助的残疾人提供收入援助。

因为现代福利国家所坚持的最低生活标准迅速提高，所以福利方案的费用从 1960 年到 1975 年几乎增加了 10 倍。但是，到了 70 年代末期，纳税人对援助一个日益增大的贫穷人群变得不安起来。近来的民意测验表明，一半公众认为福利补助的办法具有很大的弊端。在福利和社会心理领域内一些掌握情况的专业人员中，也存在着对目前的福利补助的不安情绪。它对接受补助的人施加了沉重的心理压力，有的人认为，我们目前的福利制度正在创造一个下等阶层——一个依靠政府援助的阶层。

对目前福利制度的最严厉的批评之一是，该制度提供了家庭解体的动力（特别是在当完整的家庭已经是处于消亡危险的族类时）。这样，在有些州中，享受福利的家庭中的父亲会发现，他为他的家庭所能做的最崇高的事情就是离开家庭，并且不再露面。只有这样，他的妻子和孩子才能继续得到国

家的福利补助。

医疗补助 发展最快的方案之一是对低收入家庭的医疗补助。这个方案的不寻常之处在于它的受益一般不随收入的增加而减少：一个家庭要么有资格，要么没有资格领取。

其他方案 还有许多其他收入援助方案，其中有一些或多或少是针对贫穷家庭的。住房方案、社会保险以及能源补助是这样一些例子，在这些例子中贫穷家庭可以从中得到一些现金或实物补助。

总额 从预算支出上看，所有联邦方案的加总数量有多大？表 34—3 表明，针对全体人民以及穷人家庭的收入援助方案的联邦支出水平。目前，全部联邦贫穷方案占总联邦预算的 6%。

尽管援助穷人的联邦方案相对说来只构成预算中的一小部分，但它们使贫穷的锋利的刀刃变钝了。这些方案提供了一张财政安全网，这张网根除了早期的水深火热的贫穷（回过头来看一看图 33—6 中有关政府转移支付方案提高最穷家庭收入的办法的估价）。

穷人的积极性问题

如果你阅读报纸或《国会记录》的话，你将认为，仅仅是那针对穷人的联邦方案（1984 年）

针对穷人的联邦方案(1984 年)		
方案	金额(10 亿)	占全部联邦支出的百分比
全部收入援助方案	\$328.2	37.7
一般性方案	216.0	30.0
社会保险	179.2	
医疗补助	61.1	
失业保险	20.7	
针对穷人的方案	67.2	7.7
对老年人、盲人和残疾人的补助	8.6	
对有依赖子女家庭的补助	8.1	
医疗补助	20.2	
食品券和儿童营养	17.6	
住房	10.0	
其他	2.7	

表 34—3 联邦收入援助方案主要用于一般性方案如社会保险

联邦收入援助方案大部分集中在全体人民，而不是集中在穷人身上。只有 170 亿美元花在增加贫穷家庭收入的方案上。也应该注意到既为穷人又为非穷人的保健方案的高费用。（资料来源：管理与预算局，《美国政府预算，1985 年》）

些高收入的工人的工作积极性受到挫伤。具有讽刺意味的是，那些遇到最高边际“税”率的人很可能是穷人。这些高税率提高了，

因为，对于一个个别人来说，随着工资的增加，他从收入援助方案中所得到的利益将急剧减少。如果一个享受福利待遇的人得到了工作，政府将减少他的食品券、福利支付和房租补贴。如果一个挣工资的人（不幸地）得到

了一个好工作，他的家庭甚至会失去医疗补助。

下面是根据 1984 年纽约的一个三口之家所做的计算：假如一位家长有一个全天的工作，每年挣\$10000。他（或者更有可能是她）将失掉\$1400 的食品券，\$6200 的福利，\$800 的住房津贴，以及需要支付\$1000 的同工作有关的费用。净影响将是一年\$600 的纳税后收入的增加。

把福利收益的减少看作是一种“税”是有用的。从这种意义上说，有工作的穷人的税率能够达到 95%——远远高于最富的美国人的税率。

具有讽刺意味的是，我们目前的现金补助、食品券和其他恩惠的福利制度含有巨大的挫伤穷人积极性之点。一个享受福利待遇的人也许会失去任何工资的 90% 或 100%，因为随着工资的增加，恩惠将减少，有些人相信，这种挫伤积极性的影响如此强大，以致于它创造了一种贫穷和依靠的循环。

负所得税

考虑到现有的福利方案在减少贫穷和不平等上非常缺乏经济效率，具有相当不同政治色彩的经济学者们一致认为，福利制度需要根本性的改革。保守主义者如芝加哥大学的 M·弗里德曼和自由主义者如耶鲁大学的 J·托宾都认为，用一个纯粹单一的现金补助方案来代替或补充收入援助方案这一拼凑之物将是较为便宜和较为人道的。

许多经济学者所分析和支持的这种改革有时被称为“负所得税”。一段时期以来，有着不同（和更有吸引力）名称的其他方案被提了出来。这些方案中的大多数都具有创造一个统一的国家收入援助方案的目标，这种方案使穷人在工作上有足够的经济上的积极性。下面我们将分析一个典型的方案，我们给它命名为“负所得税”，尽管在现实中它可能具有不同的名称。

具体内容 设想是很简单的。当我每年的收入为\$20000 时，我付正所得税（见前面第三十二章）。当我再多挣 1000 元时，我将缴纳更多的税款（但是仅仅是 1000 元中的 160 元），因此，我具有强烈的动力争取更多的钱以便有更多的（840 元）可支配收入。

现在考虑一个穷人家庭，它于 1985 年挣得\$6000。他们被认为是没有能力纳税的；而且，在目前的关于公正的思想之下，的确有许多人认为，这种家庭应该得到收入援助。简而言之，这种收入援助是一种相反方向的赋税——即负所得税。

但是，这里正是能够保持人们的积极性的原因所在。人们通常错误地认为，只有失业的人才贫穷，或者，只有没有父亲的家庭才贫穷。统计数字表明，贫穷家庭中的一半是有工作的人——即那些不能在市场上挣得足够收入的人。

问题又出现了：政府如何既提供收入援助，又不伤害贫穷家庭工作的积极性呢？同我们刚刚描述过的具有很高“税”率的福利方案相比，负所得税具有一个重大的优越之处。

正像正所得税着眼于使人们具有积极性来挣得更多的钱一样，负所得税方案也着眼于当穷人寻找并发现有利的就业时，使他们保留其收入中相当大的部分。这种方案的设计是为了具有一个相对低的边际税率。甚至当贫穷家庭的总税款为负值时，他们的边际税率也总低于 100%。

可能的公式 际中如何实行这种方案？表 34—4 说明一种同 70 年代尼

克松和卡特总统所建议的十分相似的负所得税。它表明私人所挣收入的水平，负纳税（或收入援助）以及纳税后收入。

该方案设计中的一些重要问题涉及到：单个人是否应该被包括进去？是否应该要求得到援助的人必须工作？援助款项是否应随着通货膨胀而自动上升，或者是否应该由国会定期地加以检查？

各州是否被允许来对基本的联邦方案进行补充？

把这些关键性问题在这里提了出来是为了提醒我们；在实际方案的设计中涉及到一些非常重要的细节；而且，在某些情况下，在这些细节上的不同意见必然会导致方案的失败——像 70 年代中两次出现的那样。

可能的负所得税公式

私人挣到的收入	税款的代数值 (纳税为+;得到补助为-)	纳税后的收入
\$0	-\$4500	\$4500
4000	-2500	6500
7000	-1000	8000
8000	-500	8500
9000	0	9000
10000	+500	9500

表 34—4 负所得税规定最低收入标准，同时保护积极性和效率

在免税水平之上，人们自然要随着收入的增加而多付正税款。在负所得税方案中，这个原则通过让穷人得到收入援助——本质上说，得到数值为负的税款——而扩大到低于贫困线。方案从\$500的“基本补贴”开始。应该注意，第三栏的数字表明积极性受到保护：边际税率（或者更准确地说，利益减少率）是 50%。因此，个人努力挣钱总是有助于提高个人实际的可供花消的收入。

负所得税建议的支持者们提出了下列各点：

- 它有助于使各地区之间的最低福利水平趋于相等。
- 它使穷人较少地蒙受屈辱。
- 它可以简单地由国内收入署管理。
- 它有助于减少人们向高福利的州移民的动力。
- 最重要的是，它可以用鼓励穷人为自己而工作的积极性的办法来代替现有的几乎是消除积极性的福利制度。

但是，该方案能否奏效 经济学者常常编造理论，然后就转向新问题。但是，在负所得税这一事例中，经济学者还进行了一组深刻的在控制条件下的实验以便观察方案是否依照理论进行。这些实验中的关键问题是人们是否拿到他们有保证的收入（表 34—4 中的\$4500）然后干脆退休不干工作。

这些实验涉及到一定数量的家庭，这些家庭又被区分为没有得到特殊待遇的“控制”组和负所得税方案下生活了一些年的“实验”组。· 这些实验在新泽西州、印第安那州、西雅图市和丹佛市进行。

这些实验的结果是很能说明问题的。它们表明，在更为慷慨的方案中的家庭（例如，获得贫困线收入的 100%作为基本的补贴）明显地减少了他们的工作小时——减少了 15%。这种工作的减少——奥肯的再分配桶中的漏泄——将使国民生产总值减少可衡量的方案预算成本的 15%到 30%。较低的利

益水平显示出，工作努力上的减少要小得多。

这些代价是大还是小？这完全取决于一个人的观察角度。一个怀疑者会争辩说，“哈哈，我告诉过你，这些福利方案是浪费性的。”一个真正的相信者会回答说，“不打碎鸡蛋你是无法做蛋卷的。请记住，你是在拿上流阶级用来购买第三辆汽车或度假别墅的\$1.15 或\$1.30 来提供贫穷家庭第一辆汽车或大学教育的。”

是否应该向完全的负所得税制度的方向发展的社会判断将最终取决于公民的价值标准。然而，到现在为止，公众对这种激进的建议未加赞同。

总结和复习

1.在早期，经济学者们相信，不平等是一种公共政策无法改变的普遍的不变现象。这种观点未能经受住推敲。在过去的几十年中，不平等或相对贫穷的广度经历了冰河似的退缩；收入分配中最底部那部分人的绝对收入急剧地增加了。

2.贫穷基本上是一个相对的概念，在美国，60 年代初期，贫穷被定义为人们在食物上的支出是否足够。按照这种衡量收入的标准，贫穷的改善在过去的 10 年中几乎没有进展。

3.贫穷有许多根源。重要的有：（a）对少数民族的歧视，（b）很少的财富，（c）较为不利的家庭背景，（d）教育、工作机会或训练上的障碍。

4.当许多道德观察家对现存的不平等表示痛惜时，我们必须指出，再分配也要付出代价。它们包括奥肯的漏桶的外流，即减少收入不平等的企图也许会伤害积极性并减少国民产量的大小。这种漏泄包括管理费用、工作和储蓄积极性的减少以及其他更加不可捉摸的社会经济的成本与效益。经济学对于再分配桶中的漏泄有多大或者甚至对于再分配从总体上来说是减少还是增加国民产量都没有一个有把握的估价。

5.减轻贫穷的主要方案有：福利支付、食品券、医疗补助以及一组较小的或针对性不那么强的方案。总的来说，这些方案受到批评，因为当低收入家庭开始争取工资或其他收入时，它们使这些家庭担负很高的利益减少（或边际“税”率）。为了制定一个更有效率和更公平的方案，经济学家提出了一种“负所得税”方案，它提供基本的津贴，然后再通过征税收回任何所得中的一个适当部分。实验表明，这种方案将导致穷人家庭的工作努力程度的少量的减少。

概念复习

贫穷

不平等的趋势

收入可能性曲线：理想的和实际的情况

奥肯的漏桶

再分配中的低效率的原因：

管理、工作、储蓄和社会影响

利益减少率（边际税率）

福利国家

收入援助方案：福利、食品券和医疗补助
负所得税：基本津贴、税率

供讨论的问题

1. 从 1945 年到 1984 年，美国的已衡量到的收入不平等没有大的变化。按照你的观点，这是不是一种对美国资本主义的控告？或者是不是一种在制定降低收入不平等的方案上困难的象征？

2. 机会的均等足够了吗？具有不同能力的人能够享有同等的机会吗？你是否同意劳尔斯的思想，即人们来到一起（或应该来到一起）形成一种目的在于保护并改善处境最不利的那一群人的社会契约？

3. 许多人继续在有关补助穷人应该采取什么形式的问题上进行争论。一派认为，“把钱交给人们并让他们购买自己所需要的健康劳务和食品。”另一派认为，“如果你把购买牛奶的钱交给穷人，他们将把钱花在啤酒上。如果你以实物形式提供服务，你的钱对减轻营养不良和疾病更为有效。你挣得的钱可以由你随意花费，但是，社会的收入援助的钱是这样一种钱，即社会具有父亲般的权利使它直接用于社会的目标。”

第一种争论也许是依据需求理论：在有限的预算下，让每一个家庭来决定如何使其效用最大化。第十九章表明为什么这种争论也许是对的。但是，如果父母的效用主要包括啤酒和赌票而不是为孩子的牛奶和衣服，将如何？你是否同意第二种观点？根据你个人的经验和阅读结果，你认为哪一种观点更准确？说明你的理由。

4. 设计负所得税中的主要难题之一是当基本津贴增加时，提高利益减少（或税）率的必要性。如果你考察了表 34—4，请考虑一下在 \$9000 那具有收支相抵点（或零值税点）的不同的不变税率方案。当基本津贴为 \$2700、\$7200 和 \$9000 时，利益减少率各为多少？

税率随着基本津贴的增加而上升是否暗示，当更加有力地追求平等时，将存在着日益增加的低效率——当反贫穷方案变得更加平等时，奥肯的桶将漏泄得更厉害？这是否暗示，为什么当更多的收入从富人转移到穷人那时，图 34—2 中的曲线向内弯曲？这是否表明，为什么里根政府的单纯减少方案的慷慨程度（有效地降低基本津贴）的政策可能增加工作的积极性？

5. 较高深的问题：1984 年间的纽约，一个三口之家约享有下列福利上的好处：基本福利为 \$6000，少于所得的 $2/3$ ；食品券价值 \$1500，少于所得的 $1/5$ ；只要家庭收入低于 \$7500，就有价值为 \$1000 的免费医疗补助。

一个所得为 \$3000 的家庭的平均利益减少率是什么？如果该家庭得到了一个 \$9000 的工作，它的净收入（在食品和医疗补助之后）将是多少？

假定，如果该家庭有了第二个有工作能力的成年人，国家将不再支付福利金。从收入援助支付的意义上看，第二个成年人离家出走后的福利金将是怎样的？用这个例子说明，为什么目前福利制度的许多批评者觉得，该制度助长了家庭的分解。对于这种缺点，你能想出什么补救办法吗？

第三十五章 经济趋势的改变：经济上的各种选择

作家和批评家走来
他们用你的笔预言
并使你的眼睛张开
机会不会再来
不要说得过早
因为车轮还在滚动
因为

B·戴兰

本书集中讨论了现代混合的资本主义的经济如美国。低估先进的混合的资本主义的各民主国家的经济作用——它们占世界产量的整整 60%——将是一个错误。

但是，当我们用这么多的笔墨来描述这类国家如美国时候，我们也不能忽视那种具有竞争性意识形态以及可供选择的经济制度的世界。在亚洲和东欧，有 15 亿人忠于马克思主义。社会主义左右着西欧大多数国家并作为许多发展中国家的模式。最重要的是，我们必须记住，现代经济学和现代经济在演变中——在思想、技术以及军事的达尔文主义式的斗争中的变化。

所以，在本章我们向后看，并且向外看——向后看是为了了解经济理论是如何随时间的推移而演变的，而向外看是为了了解其他经济制度是如何组织以及是怎样运转的。这种在外国国土上的旅行将有助于我们更好地了解我们自己的制度。

A. 理论的演变

我们先到经济思想史中去旅行。像学习拉丁文一样，这种旅行可以加深我们对现代经济学这种语言的根源的了解。一旦你知道了今天的经济理论是如何从过去的理论中生长出来，你将对那些理论在未来一定会经受的修正具有较好的准备。

§. 主流经济学的成长

书后扉页上的经济学家谱显示了现代经济学的血统。我们可以把亚当·斯密（1723—1790 年）出版其《国富论》（1776）的那年看作是我们现在所学习的经济学的诞生之年。

古典经济学：自由放任的先知斯密

在斯密之前著书立说的最早的经济学家们着眼于经济政策。的确，由于他们不大懂得市场经济如何运行，他们急于对市场进行干预。亚当·斯密的最伟大贡献在于他在经济学的社会世界中窥测到了牛顿在天空的物质世界中观察到的东西：即自行调节的自然秩序。实际上，斯密所传达的福音是：

你认为，你可以通过动机良好的法令和干预手段，来改善经济制度运转。事实并非如此。自由放任；听之任之；不要干涉。利己的润滑油将使经济齿轮几乎以奇迹般方式来运转，不需要计划。不需要国家元首的统治。市场会解决一切问题。

亚当·斯密是一个重实利的历史、政治和经济学的学者。当他阐述他的著名的看不见的手的原理时，他运用了自己渊博的知识，而不是纯粹地靠演绎推理：

每个人……并不企图增进公共福利……他所追求的仅仅是他个人的利益、而且。在这样做时，正像在许多其他场合一样，他被一只看不见的手引导到去促进一种目标，而这种目标绝不是他所追求的东西。

斯密从来没有证明这段话的正确性。的确，直到 20 世纪 40 年代为止，还没有人知道如何来证明——甚至恰当地阐明——亚当·斯密的看不见的手学说的真理内核。

斯密在他的伟大著作中所做的是列举出政府所做的无数愚蠢之事。他从古代和当时的历史中发掘出有价值的事例来说明动机良好的政府的干预对国家所造成的害处。

他的书是一本杰作。它是一本可以被称为《如何使国民生产总值增长》的实用手册。同时，它为现代供求的一般均衡分析奠定了基础。

资产阶级的时代精神当然，《国富论》众多的优点并不能解释它为什么会对以后的一个世纪产生如此巨大的影响。事实上，上升的商业阶级需要一个代表他们利益的发言人。斯密向他们提供了适合他们要求的自由放任的意识形态，并为自由企业和政府的自由放任的方式提供了理论上的支持。

这并不意味着斯密是商业阶级的奴仆。实际上，他对工商业者有着应有的不信任感。例如，他写道，“同一行业的工商业者很少相聚在一起，即使在一起寻欢作乐，其谈话的内容也往往以如啊勾结起来反对社会和策划提高价格而结束。”

斯密肯定是站在普通人一边的。但是，他对自由放任的拥护来自这样一种信念，即，通向经济地狱的道路是用良好愿望铺成的。他认为，用政府对经济的管制来代替垄断的工商业很可能会使已经很糟的情形变得更坏、而不是更好。

斯密的折衷的和实用的见解预示了工业革命和资本主义黄金时代的来临。

古典经济学：马尔萨斯和李嘉图

《国富论》出版以后的半个世纪中，人们发现了收益递减规律。具有讽刺意味的是，正当工业革命在西方世界抵消这个恐怖的规律的可怕作用时，T·R·马尔萨斯牧师（1766—1834 年）却提出了人口增长必然要把劳动者的工资压低到仅能维持生存水平的理论（第三十七章深入地分析了这一理论）。

然而，那个时期的关键性人物是大卫·李嘉图（1772—1823 年）。古典学派、新古典学派以及现代主流派的经济学家都把他奉为思想上的鼻祖。

大卫·李嘉图从来没有进过大学。他出生于一个富裕家庭，由于他和非犹太教女子结婚，他父亲和他断绝了关系，当时他仅有 800 英镑。12 年以后，他赚得了万贯家财，并不再当股票经纪人。

当他已经地位稳固并且非常富有时，他偶然阅读了亚当·斯密的著作。在着迷之余，李嘉图相信，斯密的分析犯有一些根本性的错误并且在他的宏观经济学的论述上还存在着有待补充之处。如果没有约翰·斯图亚特·穆勒的父亲詹姆斯·穆勒的坚持不懈的劝告，李嘉图也许只不过是一个小册子作者和一个众议员。然而，老穆勒逼迫李嘉图写作他的《政治经济学及赋税原理》（1817年），从而，李嘉图成了名。

李嘉图的贡献之一在于对经济地租性质的彻底的分析——一种几乎丝毫未变的被流传下来的，象我们在第二十六章中所看到的那种形式的理论，他提出了有关劳动价值论的仔细的分析（有关这一理论的更多内容被放到马克思主义理论的分析中）。他对公债负担的分析对20世纪80年代的社会是一种仍然适宜的告诫（并且同第十七章所描述的现代“李嘉图主义的理论”有很少的相似之处）。然而，他的主要成就是分析了资本主义经济中收入分配的规律。

工资停滞的预测和阶级的对立 从1820年到1870年，在整整半个世纪中，李嘉图使经济学家和政治家们着了迷。正当工业革命的技术进步超过收益递减规律时，他和马尔萨斯一样，错误地赌了收益递减这匹落选的马。

李嘉图设想的前景是，地租会上升而土地将构成经济增长的障碍。从那以后的一个世纪中，土地所有者的重要性事实上日渐萎缩（下一章将表明，地租下降到不足今天国民生产总值的5%）。

这种对经济社会的悲秋式的观点——大多数人将不可避免地走向贫困状态——就是不论高级人士还是低级人士从李嘉图那里所能阅读到的东西。对于李嘉图而言，经济学中最重要的东西是国民产品在社会各大阶级之间的分配规律：劳动者的工资、资本家的利润和地主的地租。当社会总产品的增长具有一定限度时，他强调，分给一个社会阶级的部分必然取自另一阶级。

资本家之所以喜爱李嘉图是不足为奇的。他们可以找出李嘉图的话来证明，工会和改良措施不会给广大群众带来什么好处。

社会主义者之所以喜爱李嘉图也是不足为奇的。他们可以从他那里找到证据来论证，如果劳动者想要得到他们应得的国民产品中的份额，则必须摧毁资本主义制度。

古典经济学的衰落 科学史学家告诉我们，科学如何以断续的方式前进。新学派兴起，传播它们的影响，并且使持怀疑态度的人信服。

然而，学派像人一样，会患动脉硬化症。学生从老师和神圣的教科书那里学到的是保存下来的僵死的真理。正统理论的不足之处被忽视了，或被认为是无关紧要而被掩饰过去。

衰落和衰老开始了。这样，19世纪中叶的著名经济学家约翰·斯图亚特·穆勒在他的经典著作《政治经济学原理》中写道：“令人高兴的是，关于价值规律，已经没有什么需要现在和将来的著作家加以说明的了。……”

古典经济学变为陈旧了，需要新鲜血液的时候已经到来。

新古典经济学

一个世纪以前，经济学的大树分出了枝干。

一个枝干起源于马克思的《资本论》（1867、1885、1894年）以及他的被人重新发现的早期经济学著作。这一枝干对于了解共产主义国家来说是大

重要了，我们将在本章的 B 节中加以考虑。

另一枝干通过新古典经济学和凯恩斯主义经济学而发展成目前的现代主流经济学。

古典作家强调成本，却忽视了效用和需求。他们似乎仅仅考虑水平的供给曲线而忽视了所有需求曲线。

1870 年前后，三位学者同时而独立地为那种能够综合效用和成本因素的较为对称的分析奠定了基础。他们是：在英国的 W·斯坦利·杰文斯（1835—1882 年）、在奥地利的卡尔·门格尔（1840—1921 年）以及在瑞士的里昂·瓦尔拉斯（1834—1910 年）。

效用、边际主义、一般均衡 新古典学派革命中的一个关键因素是了解效用（或消费者偏好）如何进入对商品的需求之中。边际效用的工具——一种对效用如何影响价格和数量的分析——提供了市场机制全部理论中的失掉的一环。

最后，特别是在里昂·瓦尔拉斯的深奥的数学分析中，一般竞争均衡的分析得以完成。瓦尔拉斯发现了如何分析作为整体的经济——一种全部劳动、土地和产品市场的同时的一般的均衡。后来的 J.熊彼特（1883—1950 年）曾经说，在所有伟大的经济学家中，瓦尔拉斯肯定是最伟大的——因为正是他发现了一般均衡。

数理经济学和计量经济学 杰文斯、瓦尔拉斯和 V·帕累托（1848—1923 年）在 19 世纪末期把数学引入经济学之中。但是，在 1930 年以后，这种活动再次出现。

计量经济学所使用的工具包括现代概率论、统计学以及一些正在发展中的适用于像经济学这样不能从事实验的领域的特殊技术。计量经济学的计量代表我们时代的一个突出的特点。

经济学家们发明了衡量国民产量和收入的总量的技术。经济史学者在研究奴隶经济学和铁路经济学时，也利用了经济理论家们的先进的分析工具。

福利经济学 像早期的经济学家们一样，新古典学派也关心政策问题。但是，他们最终认识到，最好不要把实证的问题（是什么或者能够是什么）同规范的问题（应当是什么）混同起来。

因此，他们不再试图“证明”收入的不平等是坏的，而是分析减少收入不平等的不同的技术，如果这正是国家想要做的事的话。

他们发展了专门的工具——请回忆一下第四编的有关消费者剩余和分配的（或帕累托）效率的讨论——来说明国家对竞争的市场均衡的干预所造成的无谓的损失。

但是，不要认为新古典经济学家是自由放任的笃信者。少数人是，但大多数人不是。自从工业革命以来，总的来说，伟大的经济学家对资本主义的不平等是持批判态度的。在第一次世界大战前后，剑桥经济学者 A·C·庇古强调了反对自由放任的理由并赞成政府行动：他指出，在缓和的不平等、抵消垄断扭曲以及纠正外部经济效果方面，政府是必要的。

在今天，福利经济学的分析分枝成为公共选择的新领域。

关心政策 虽然政治经济学越来越“科学”，但它却从来没有对政策丧失兴趣。大多数伟大的经济学家在他们的自传中告诉我们，他们之所以成为经济学家，是因为他们旨在改善现代世界。

许多人是激进的，他们相信，需要对现存制度进行激烈的改革。但是，

多数伟大的经济学家想要带来一个更加公正的经济秩序，他们通常坚持实用主义。

斯堪的纳维亚半岛的伟大经济学家 K，魏克赛尔（1851—1926 年）的传记是一位激进者的迷人的传记。魏克赛尔是一位反文化传统、不拘习俗的人，他认为人类应该节制生育——这在 19 世纪 70 年代被认为是异端邪说。当沙皇陈兵于瑞典边界时，魏克赛尔劝说他的同胞，解散瑞典的军队。

虽然在代表不得人心的事态上他总是敢于直言，但魏克赛尔关于社会改革的建议实际上却是对瑞典福利国家的一种预言，包括福利国家的收入再分配以及转移支付的收益在内。他的经济分析使他把社会主义作为一种无希望的道路而加以排斥。

今天，现代的大经济学家们对他们的理论所意味着的经济政策的执行具有很大的兴趣。80 年代的经济学者研究货币市场、政府赤字、歧视、石油市场、贫穷或通货膨胀，并不仅仅是因为他们发现经济现象使人着迷。他们也希望为政府找到更好的办法以便有助于（或停止妨碍）经济进步。

凯恩斯主义的革命

第一次世界大战以后，经济学在描述和分析发达国家和发展中国家的经济生活方面取得了巨大进展。然而，一个巨大的漏洞仍然存在。经济学家们在描述经济周期上已经很有成就。但是，新古典经济学缺乏一个完善的宏观经济学来与它的微观经济学相配合。

最后，伴随着大萧条的出现而有所突破。约翰·梅纳德·凯恩斯出版了《就业、利息和货币通论》（麦克米伦公司，伦敦，1936 年）。从此以后，经济学就不再是以前的经济学了。

对萨伊定律（认为生产过度是不可能的）的单纯的信仰被抛弃掉了。即使是 A·马歇尔（1842—1924 年）和耶鲁大学的 L·费歇尔（1867—1947 年）在早期所发展的货币和价格水平的新古典理论，也通过凯恩斯主义的概念而加以比较富有成果的复述。凯恩斯革命所提供的见解和问题激励了新一代理论工作者试图去了解为什么工资和物价往往具有粘性，为什么名义变量如货币具有实际影响，以及政府的财政和货币政策如何能影响宏观经济。

主流经济学

随着凯恩斯主义思想的兴起，我们转移到本书的主题——流行于美国、欧洲和日本的现代主流经济学。现代经济学的成果是什么？经济学使混合经济制度的作用得到了明显的改善。在第二次世界大战以来的时期中，世界产量的增长和生活水平的提高是史无前例的。

然而，我们在这里的目的并不是要宣扬过去的成就。正如我们已经反复看到的那样，先进的工业经济的极乐世界还未达到。他们无法找到那种允许充分就业、稳定的价格以及自由市场并存的政策组合。贫穷在增长，国内银行制度濒于破产的边缘。数以万计的有毒废物堆积之处点缀着美国大地。1980 年代初期的失业上升到自大萧条以来还未曾有过的水平。

这种对混合经济缺点的清醒的认识应该使我们能以敏感的态度注意到对主流经济学的批判，这种批判存在于过去，也存在于现在，并且无疑会继续

存在于未来。

§ . 现代的批判

现代主流经济学不是没有批评者的。他们从不同意这种或那种个别理论的人到完全否决整个体系的派别的人都有。我们在这里将集中讨论马克思主义大家庭之外的最重要的批判，并把马克思主义的批判保留到本章 B 节中去讨论。

芝加哥学派

当我们从观点光谱的序列的右端开始时，我们首先遇到自由主义的派别，或者那些强调在经济和政治事务中个人自由的中心作用的人。他们是自由放任的现代信徒。这种国家处于最小状态的理论特别是由 F·奈特、H·C 西蒙斯、F·哈那克和 M·弗里德曼所提出来的。

这些作家提醒我们：市场价格的决定所完成的是什么，以及排斥市场的指导作用对社会的惩罚是什么。

他们的著作，提醒我们，政府的干预如何会导致经济上的问题：租金管制往往导致住房短缺；石油价格管制会造成加油站前的长队；工会提高了有工会行业的工资和同时也会提高了同一行业的价格；以及通过条例来抑制垄断价格的企图往往造成价格的上升。

持各种不同政治见解的人都应该读一读弗里德曼的《资本主义和自由》这本书。该书对一种重要的观点，作了逻辑严谨、小心仔细和有说服力的说明。在你阅读以前，你可能会问：你是否会反对社会保险？（反对水灾救济？反对纯粹食物和药物法？反对强制性的行医？反对强制性汽车驾驶执照？反对最低限度工资？反对物价和工资控制？反对反周期性的财政和货币政策？反对汽车安全标准？反对强迫性的免费公共教育？反对禁止公开贩毒如海洛因或可卡因？反对要求说明借款条件法规？反对政府的计划？

如果你读一读弗里德曼教授的著作，或者读一读他在《新闻周刊》上发表的文章的集子，你将看到，他用强有力的论证来反对上述每一个方案。他反对这些方案既是因为他把这些方案看作是对个人自由的干涉，也是因为他认为这些方案没能实现它们的目标。虽然我们在思索之后，同意他的地方可多可少，但是，一个善于思考的公民必须认真对待弗里德曼所涉及的这些问题。

理性预期的宏观经济学 除了芝加哥学派在微观经济学上的自由主义的观点之外，还存在着一个与之有关的宏观经济学派，这一派特别出现在芝加哥大学和明尼苏达大学。我们把这一派称为理性预期学派，它是由芝加哥大学的 R·卢卡斯和明尼苏达大学的 T. 萨默斯创立的。

这些宏观经济学者赞成新自由主义的政府的政策可以是无效或有害的传

经济学史方面的好的入门著作有：R·L·海布伦纳，《重实利的哲学家们》（西蒙和舒斯特公司，纽约，第五版，1980 年），或马克·布劳，《经济理论的回顾》（剑桥大学出版社，伦敦，第三版，1978 年）。标准的高深的文献是 J·A·熊彼特的死后出版的经典著作《经济分析史》（牛津大学出版社，纽约，1957 年）。

统观点。特别需要回想一下第十六章附录中的政策无效定理：这个由理性预期学派提出的定理宣称，在一个浮动价格和理性预期的世界中，预期到的政府货币政策对产出量将没有影响。而且，如果这些政策是预期不到的，那么，它们很可能造成经济周期的不稳定而不是减缓它。

许多年长的主流经济学者是听不进去这种观点的，他们过去曾经为把凯恩斯主义的思想引进经济政策而战斗。但是，较为年青的理论家们却常常从理性预期学派的思想和方法中获得灵感。

里根政府在 1982 年的《总统和经济顾问团的经济报告》中接近于采用两个芝加哥学派的观点，这个报告用了很长的篇幅论证了市场在增进自由和经济增长中的中心作用。

对现代资本主义的批判

自亚当·斯密以来两个世纪的大部分时间里，资本主义的批评家们是从左的方面进攻的。但是，今天的马克思、恩格斯、蒲鲁东、葛拉姆西、巴兰、斯威齐站在什么地方呢？难道没有人想负起领导责任来对我们混合的经济制度进行革命性的，甚至是进化的变革吗？

确实，在今天来自左的方面的批评家已经很少了，一个在过去 30 年中高声批判资本主义并构成对新古典正统理论挑战的人是哈佛大学的 J·K·加尔布雷斯。在一系列著作中——《美国资本主义》、《丰裕社会》和《新工业国》——加尔布雷斯对有关消费者和厂商行为的流行观点提出了挑战。其要点如下：

- 大的东西不是坏的东西。大公司是我们今天所享有的大多数技术进步的源泉。此外，最终制订指导东西方国家决策的正是技术结构阶层（那些掌管企业、政府和大学的受过教育的少数上层人物）。

- 消费者不是他们自己头脑的主宰，广告左右了我们的偏好。麦迪森大街同真正的需要一样决定着市场的结果。

- 我们的社会是这样一个社会，当私人部门被喂肥了的时候，公共部门却在挨饿。公共物品如公园被忽视了；公路破损；桥梁倒塌。

有些人报怨说，加尔布雷斯的著述并不具有首创性。《丰裕社会》甚至连名称都套用托尼的《贪求社会》；我们已看到，对大企业的歌颂早在熊波特的假设中就出现了。

但是，这种批评没有抓住要害。技术方面巨大的进步常常来自革新，而不是来自最初的发明者。而且，从思想史上看，只有那些建立一种新的综合体系并生动地描绘新时代的思想家才能在历史上起到关键性的作用。

激进经济学

最后，我们来考察光谱序列的真正激进的一端，考察那些企图完全再造目前的混合资本主义制度的思想家。

新左派的兴起 20 年以前，在人权活动主义和厌恶越南战争的旋涡中，一个被称为新左派的学派和一个被称为激进政治经济学同盟的派别开始把他们的思想组织起来。

为了使人对这种批判的风味有所了解，下面我们引用该学派最著名的成

员之一、斯坦福大学的约翰·G·格利的一段话。此人曾是主流经济学家，后来成为激进经济学的能言善辩的人物。

[这是一个]经济学的假设条件和方法正在受到挑战的时期。……某些攻击反映了人们不满足于经济学者把过多的时间浪费在许多无关紧要的问题上。另一些人则对经济学者所广泛接受的经济目标表示怀疑，特别是因为某些经济学者只注意国民生产总值的持续增长，而很少从生态体系这一较大的框架中来考察这一问题。

许多对当代经济学的攻击，常常以过激的形式分析美国帝国主义——分析在组成国际资本主义体系的富国和穷国的等级结构中，美国如何从它的领导地位得到好处。激进学派的其他分析则考察美国国内的某些集团如何从维持一个有等级的阶级结构中获得自己的利益，因为这一阶级结构造成富和穷、特权和压迫。这些分析的一般结论是，这种社会地位和经济上的差距主要是由资本主义制度造成的，因而认为资本主义社会不能够（也不愿意）解决这些问题。

激进学派目前的批判 在经历了早期的热情浪潮之后，新左派转入了地下，它在动荡的 20 世纪 70 年代处于休眠状态，因为在那时市场经济受到外部石油冲击和农业歉收的打击。在西方民主制度中，保守的潮流又有所抬头，这一点可以很生动地由英国撒切尔政府和美国里根总统的当选表现出来。

当保守的政策被采用时，作为一种反应的左翼思想重新复活。在 80 年代初期，几种研究对美国式的资本主义的效率、公平以及宏观经济政策提出了疑问。这些批判的主题是什么呢？

· **对市场的摒弃** 现代经济学把市场看作是对人们的爱好和生产的社会成本的良好裁决者。今天的激进经济学者不同意这种观点。像加尔布雷思一样，他们觉得，我们的爱好受广告操纵。一个国家怎么能花费数百万元来观看影像游戏中的人物吞噬蓝色的小电子鲸鱼，对假日旅游业进行补贴以及把钱投到镀金的医疗器械中——所有这些都是在数以百万计的人在挨饿、没有住房以及得不到足够的医疗保健时发生的？国家怎么能容忍企业继续用硫化气体和有毒废物污染我们的环境呢？激进派要求用民主的计划来取代扭曲的市场裁决。

· **对现代宏观经济学的摒弃** 现代主流宏观经济学断言，存在着一个自然失业率——目前大约为 6%——低于这一失业率，经济的发展一定会遇到通货膨胀的困境。激进派摒弃物价和工资应该不受限制地自由上涨的前提。他们将强迫实行工资与物价管制，并把这种管制作为一种控制通货膨胀，从而使失业水平较低的手段。

对于工资与物价管制所释放出的资源，新激进派主张把这些资金投入公共资本项目——铁路、污染控制、教育和训练。

· **产业政策**。许多激进派人士要求一种能扭转我们基础制造业衰落的政策。他们认为，苛刻的和压抑的资本主义制度使工人们士气低落从而伤害了生产率。有些人要求恢复计划工具来使资金流向特别有希望的行业（所谓的

M·弗里德曼：《资本主义和自由》芝加哥大学出版社，1962 年，精装和平装两种，也可以参阅 M·弗里德曼，《一个经济学家的抗议》（托马斯·霍顿公司，格伦里奇城，新泽西州，1972 年），该书是他在《新闻周刊》上发表的文章的集子。

该引文取自“经济学的现状”，载《美国经济评论》第 61 卷（1971 年 5 月，论文与记录）。

朝阳行业)中去。他们也许还会重振“夕阳”(衰落中)的行业,而其他激进派人士则企图通过对工人再培训和把他们转移到朝阳行业中去的方法来顺利地使这些行业走向自己坟墓的过渡时期。

然而,虽然新激进派常常比自由主义者更加倾向于政府计划,但是今天的激进派也对政府的官员制度表示怀疑。他们不容置疑地把苏联共产主义的压制制度作为一种对个人自由的破坏而加以否定;他们寻求参与性的或民主的计划的制定。

· **较大程度的公平**。今天的激进派同过去的激进派一样厌恶由市场所造成的巨大不平等。大多数人主张简化今天的税收制度。但是,同早期激进派不同的是,今天的激进派在提出没收性税率上持慎重态度。有些人像瑟罗提出对消费而不是对收入征税。有些人认识到(正如我们在第三十三章中所看到的那样),政府计划中的主要再分配成分系来自(花在收入援助、食品券等等的)支出而不是来自再分配赋税。

评价 新左派的观点被接受的情况如何?也许有关激进经济学的最富思想的概观来自瑞典经济学家 A·林德贝克。这位现代的德国克维尔访问了美国并在一本平装书《新左派政治经济学

——一个旁观者的观点》(哈珀和罗公司,纽约,1971年)中发展了他的思想。他指出,新左派对市场和国家官员制度都持有批判态度。

但是,这可以说是攻击一点却否定了全部。官员体制和市场是唯一已知的复杂的现代经济可以解决什么、如何以及为谁的问题的机制。林德贝克也许会问,在没有政府官员体制的情况下我们怎能进行计划呢?除了通过使用市场上的私人选择外,我们怎样能避免今天的政治行动委员会对公共选择的强大影响呢?

新左派思想的各种人物的遭遇如何呢?虽然判断他们的最终贡献还为时尚早,但这一点是清楚的,即他们对现代主流经济学具有很小的影响。不论是好还是坏,他们至今还没能使他们同行的兄弟姐妹们相信,在抨击今天混合经济制度中的尚未解决的问题方面,激进的方法是最有成果的方法。

B. 马克思主义和可供选择的经济制度

资本主义的危机 自从工业革命以来,资本主义就一直被危机,不公平和不景气所困扰。每当市场经济蹒跚地从麻烦走向危难时,有些经济学家或哲学家便宣告,资本主义正在灭亡或更糟一些。其他人则预言一种机械的和不可避免的进程时间表——从野蛮到封建主义、从封建主义到资本主义、从资本主义到社会主义、从社会主义到共产主义。

在 20 世纪,这种精确的时间表并没有应验。在第一次世界大战之后,整个欧洲建立起新的民主政府。在 1925 年,一个不偏不倚的观察家会宣告,资本主义的未来是安全的和有保证的。

然而,10 年以后,国家一个接一个地屈服于独裁。极权的法西斯主义覆盖了欧洲的版图,代替了早期的市场经济并使人们对资本主义和民主政体的前途产生了疑问。

第二次世界大战之后,资本主义的批评家们再次处于迷惘之中。西方和日本的混合经济制度形成了一种经济迅速增长以及外贸逐渐发展的共同型式。凯恩斯革命的见解把市场经济推进到一个前所未有的增长十分迅速、持

续时间很长的扩展时期。

然而，在这种成功中又埋藏着衰败的种子。收入的迅速增长使福利国家把收入援助和社会保险方案提高到难以想象的水平。当 70 年代的石油危机打击了市场经济时，它们显得十分脆弱。通货膨胀飞涨。失业增加。政府赤字开始上升。较穷国家的外债负担变得无法忍受。在 1982、1983 和 1984 年，国际金融制度濒于大量的无力支付危险的边缘。来自左的和右的批评家再次提出宏大的计划以复兴患病的西方经济。

一堆主义 人类总是具有建立一个更加完美社会的设想：最有影响的有柏拉图的共和国，托马斯·摩尔爵士的乌托邦，马克思的无产阶级专政。作出设想的人常常从诋毁社会的具体的弊端开始，然后把它们同含糊定义的乌托邦的理想特点进行对比。除了大家都同意现存秩序有缺点外，改良的不同学派往往很少有相同之处。

在一个极端是无政府主义者，他们相信可以完全不要政府。另一个极端是集体化的、极权的、共产主义的社会秩序的辩护者，在这种秩序中，“我”几乎已经全部被“我们”所取代了。

处于共产主义和无政府主义两个极端之间的是我们已经详细地考察了的混合经济制度以及社会主义哲学。在社会主义本身的领域之中，我们也能发现各式各样的社会主义的思想家和国家。在上个世纪，社会主义者被浪漫地描绘成这样一些人物，他们聚集在由插在空酒瓶中的蜡烛点亮的地下室中策划着流血的革命。今天，社会主义广为传播，特别是在西欧，在那里民主社会主义的政府扩大了福利国家、国有工业以及有计划的经济。

主要种类 幸运的是，要了解当今的世界，并不需要精通为数众多的不同的“主义”。只要了解下列主义的一些情况就够了。

- 自由放任的资本主义（混合经济正是由此演化而来的）
- 马克思主义
- 社会主义
- 苏联式的共产主义

上面各主义之间并没有明确的界限。此外，我们甚至不能把它们排成一行，把芝加哥流派的自由主义置于右翼而把苏联式的共产主义置于极左翼。

· 这些主要的“主义”中的头一个——自由放任——从来没有以纯粹的形式存在过；19 世纪的英国最接近这种形式。因为本书大部分的篇幅系用于论述埋葬自由放任的资本主义的混合经济。所以，下面我们来论述其他三种主要的社会设想。

§ . 马克思主义

卡尔·马克思传略

卡尔·马克思（1818—1883 年）、生于李嘉图发表他的《原理》之后的那一年。从表面上看来，马克思一生过着平凡的研究生活，其中很大一部分系在流亡伦敦时于英国博物馆的图书馆中度过。但是，他的影响目前存在于莫斯科、北京、哈瓦那以及许多其他地方。

早期生活 马克思出身于世代犹太教士家庭，他的父亲后来改信耶稣教的新教。在德国的莱茵地区，卡尔总是一个圈子外的人物，在这一地区，天

主教徒大大超过居于少数的资产阶级新教徒。

马克思是在波恩和柏林受教育——最初学习法律，一直到哲学的迷人之处使他消除了从事法律生涯的兴趣。那时，黑格尔的哲学正在席卷德国，而马克思很快便顺从了黑格尔主义。但是，当黑格尔强调精神的至高无上时，马克思却在强调处于首要位置的物质高于精神。因此，他确认，技术上的突破队及伴随而来的社会和经济关系上的变动——特别是资本的积累——是历史发展的动力。他认为，这些力量将不可避免地导致共产主义的胜利。

当大学教授的职业由于马克思的身世、他的蛮横好争的个性和他激进的思想而成为不可能时，他便转入新闻界。他所编辑的每一种激进的报纸都遭到了破产或普鲁士的查封。

紧接着是流亡，马克思最后定居伦敦。他不辞万难地继续进行他的经济决定主义的研究。然而，他之所以在生活上没有吃到更多的苦头，完全是由于他和弗里德里希·恩格斯的友谊。恩格斯是马克思终生的合作者和金钱上的资助者。

但是，这些传记上的细节是无关紧要的。重要的是他的思想，在这方面，I·伯林写道，“19世纪的思想家，没有一个象马克思那样对人类产生如此直接、深思熟虑和巨大的影响。”

马克思的体系 同我们所概略考察过的大多数早期的理论不同的是，马克思主义的理论在今天仍具有生命力并起着至关重要的作用。没有对马克思的影响的鉴识，人们很难去了解今天苏联和东欧国家的发展。这位智慧大师所勾画的巨幅画面中的主要特征是什么呢？这里我们将考察他的劳动价值论、他的剩余价值论以及他对资本主义社会运动规律的设想。

马克思的经济学是从劳动价值论开始的。他假定，形成商品价值的是生产该商品所使用的劳动力的总量——直接劳动和在生产过程中消耗掉的、物化在建筑和机器中的间接劳动。马克思认识到，在竞争的资本主义的条件下，市场价格不一定同劳动价值相等。为什么不等呢？因为资本家得到了收入大于劳动成本的超过部分——剩余价值。

马克思的剩余价值意指收入同全部直接和间接劳动成本之间的差别。这种差别是怎样产生的呢？它的产生是因为工人被迫把他们的劳动出卖给资本家，还因为资本家只付给工人他们产量价值的一部分。在没有机器损耗的简单情况下，剩余价值率（或剥削率）就是利润对工资的比率。

一些已经掌握了现代经济学概念的人也许会问，通过马克思主义的透视镜来观察资本主义经济所要达到的目的是什么呢？一个细心的研究表明，马克思的价格理论同半个世纪以前的李嘉图的价格理论差别不大。马克思洞察力的精髓是在于赤裸裸地暴露利润的性质。他希望说明，利润——由工人所生产但是由资本家所获得的产量的一部分——实际上为“不劳而获的收入”。

运用他的劳动价值论，于是马克思描绘了向社会主义社会的转变，在这种社会中，“剥夺者被剥夺”；即，在这种社会中，工人使剩余价值回到自己手中。

预言 如果马克思的思想的进步只停留在他的劳动价值论和剥削概念上的话，那么他只能是一位不重要的人物。但是，他继续进行下去。凭借着这些概念，他宣称已经科学地推论出从资本主义向社会主义的不可避免的转变，他预言了些什么呢？

在马克思的世界中，驱使资本家进行积累的原因在于：对财富的追求本

身变成了目的而不是未来消费的手段。随着资本的积累，利润率下降了。在企图榨取日益为多的剩余价值的压力下，工人阶级日趋“贫困化”——这里马克思意指工人的工作条件将会恶化并且工人将会日益为基地同他们的工作相异化。一个增长着的“失业后备军”会使工资不能超过维持最低限度生活的水平。

当利润下降和国内投资机会变得枯竭时，占统治地位的资本家阶级便求助帝国主义。资本往往到海外去追求更高的利润率。而且，根据这种理论（特别是后来由列宁发展之后），国旗将伴随着贸易：即，指导帝国主义国家对外政策的方针是保证殖民地的安全，然后再从那里残酷地榨取剩余价值。

但是，这种制度不能永远继续这种不平衡的增长。马克思预见到，在资本主义制度下，不平等将日益扩大，受压迫的无产者的阶级觉悟将逐渐提高。越来越大的生产规模的需要会最终导致，竞争的消失和垄断资本主义的形成。随着人民群众的消费不足和购买力缺乏，经济周期和危机将日益严重。

最终，一次灾难性的萧条将敲响资本主义的丧钟。像一颗熟透了的果实即将从树上落下那样，资本主义会发展成一个如此巨大的托拉斯或垄断，以致于工人们可以在一次突然的、暴力的革命中拿到手。

这些就是激励了一代又一代的激进者、老左派和新左派的预言。虽然这些观点已成为僵硬的教条，但是后来的马克思主义者还在进行争论，究竟劳动者的贫困化是指实际工资还是指劳动所占有的份额，究竟进化是否能代替革命以及究竟在通向共产主义的道路上，社会主义是第一个还是最后一个阶段。

在几十年过去之后，马克思的戏剧并没有按照他的剧本而演出成为明显的事情。劳动者在享受着日益增长的实际工资和更短的工作小时，并且国民收入中劳动的份额正在缓慢增长。劳动者正在通过投票而不是子弹来获得政治权力。由于革新不断地再补充国内的投资机会，利润率并没有显示出下降的趋势。

在经济周期的领域内，马克思的预言似乎已经由 19 世纪 90 年代和 20 世纪 30 年代的深刻萧条所证实。但是马克思怎么能预见到，在 1936 年凯恩斯的《通论》会指出办法来成功地管理宏观经济，来缩小失业后备军以及来维持前所未有的经济稳定水平？

《资本论》发表以来一个世纪的历史对马克思主义的预言并不客气。但是，正如我们已经反复看到的那样。历史很少遵循由仅仅为生命有限的人所撰写的任何剧本形式。

阶级斗争和社会生活的动态学 在离开马克思以前，我们应该看到，他不仅仅是政治经济学家，同时还是哲学家、历史学家、社会学家和革命家。

马克思和恩格斯对于历史的经济解释是他们的能经久存在的贡献之一。肤浅的分析往往指出意识形态左右人们行为的方式。但是这使我们还要对几乎所有的东西作出解释。马克思指出了处于我们价值观念背后并决定它的经济利益的作用。他会预期，工商业者投保守派的选票，而工会领袖投票赞成最低工资的规定以及失业补助的立法。

属于上层建筑的观点和意见并不是由区分钻牛角尖的逻辑分析所决定的。属于上层建筑的信仰、法律和意识形态是生活的物质条件和阶级的物质利益的反映。

事实上，这种看问题的方法很难说是与主流经济学相抵触的。在这里，

我们推广了亚当·斯密的自私自利的概念，把它从日常生活中在市场上用货币投票，推广到在竞选时用选票投票以及在攻占路障时用子弹投票。并且，当用效用和投票规则的形式加以表示时，我们便可从历史的经济解释中看到今天的公共选择理论的萌芽。

一旦马克思和恩格斯帮助我们开阔了眼界，我们还真会对军事——工业综合体的影响感到惊奇吗？并且我们怎么能没有认识到，10 年的普选权的实行必然要导致其后的半个世纪中的具有再分配性质的赋税制度呢？在今天，任何人都不应该对当今的政治行动委员会怎样使用金钱去购买美国国会的影响表示惊奇。政治权力的计算和市场的计算毕竟没有很大的差别。

这种关于马克思主义经济学的简要考察只能触及对这位伟大而又富有争议人物的浮光掠影的分析。一旦我们吸收了马克思的思想，我们就永远不会陷入辉格党人对历史所持有的错误看法——幻想 19 世纪英国的资本主义是人类文明的顶峰，或幻想无产阶级的胜利必将结束阶级斗争，或甚至幻想经济的演变将不会改变 1985 年的福利国家。

“所有这一切都将成为过去”，这就是卡尔·马克思的最终论点。

§ . 社会主义

作为一种学说，主张逐步演变的社会主义产生于马克思和其他 19 世纪激进的思想家。社会主义是一块处于自由放任的资本主义同苏联共产主义之间的中间地带，关于后者我们下面就要谈到。大多数社会主义的哲学具有下面几个共同之点：

政府拥有生产资源。随着铁路、煤炭和钢铁等关键部门的国有化（即由国家所有并管理的部门），私人财产的作用应当减少。

虽然政府对工业的所有是社会主义的传统目标和定义，但在西德、英国和瑞典，对于国有化的热情已经减退，对政府所有制的清醒认识的例外情况来自密特朗的法国，在那里，数十家企业和银行于 1981 年被国有化了。

· **制定计划。**社会主义者对于依赖于自由放任市场经济的利润动机的自由活动表示怀疑。他们坚持引入计划机制来协调不同的部门。在今天，当这些计划强调“高技术”工业的发展时，它们常常被称为“产业政策”。

在许多欧洲国家，资本主义的管理被“共同决定”所冲淡——指劳动者和公众的代表同公司管理者坐在一起共同决策的过程。

· **收入再分配。**严格行使政府征税的权力来减少继承的财富和过高的收入；在一些国家，边际税率已高达 98%！用来自累进税的收入提供社会保险、免费医疗以及由生到死的福利待遇，以便增加贫苦阶层的福利并保证最低生活标准。

· **和平而民主地演变。**不同于共产主义的社会主义往往主张和平地和逐渐地扩大政府的所有权——用选票来促成演变而不用枪弹去革命。

同资本主义趋同 如果现代社会主义的许多原理对于美国人来说听起来

L·C·瑟罗，《危险的思潮》（兰德姆公司，纽约，1983 年）；S·鲍莱斯、D·戈登，和 T·威斯考夫，《超越荒废的土地之外》（安考尔出版社，花园城，纽约，1983 年）；B·布鲁斯通和 B·哈里森，《美国的非工业化》（基础书社，纽约，1982 年）；以及 R·B·莱克，《下一个美国的边疆》（时代书社，纽约，1983 年）。

很熟悉，那并不是偶然的。社会主义国家的实践——在斯堪地那维亚、法国以及撒切尔之前的英国——听起来越来越象从 F·D·罗斯福到卡特这 50 年中美国自己所变成的东西。甚至里根年代的缩小联邦作用的企图也并未触动大多数早期的福利方案。

虽有某些夸张，但 J·K·加尔布雷思和 J·J 伯根却指出，整个世界将趋同为一个单一的现代工业国家。这个新世界既不是资本主义的，也不是社会主义的，而是由混合经济占有统治地位的。

§ . 苏联的共产主义

有关经济哲学的争论一般发生在学术期刊上和大学的讲演厅中。然而，就马克思主义来说，历史却采取了不同的形式。马克思认为，资本主义将让位于社会主义——但是这种转变将首先发生在先进国家，这些国家就像熟透的果实，等待着由无产阶级来摘取。在转变阶段完成之后，社会主义将让位于共产主义。但是，这些思想在现实中是怎样实现的呢？

事实上，当布尔什维克在经济落后的俄国夺取了政权时，巨大的实验便开始了。这些就是 J·里德所说的“震惊世界的 10 天”——在最近的电影《赤色分子》中有所描述。自从 1917 年以来，苏联已经成长为一个巨大的军事和经济强国。

为什么要学习苏联经济 在今天的这种具有强烈的意识形态和军事竞争的世界中，对苏联经济和社会的了解具有新的重要性。西方国家的命运同苏联的经济事件联系在一起。通过考察苏联的制度，我们希望了解这样一些问题：苏联的共产主义在促进经济增长方面怎样地成功？苏联经济的增长是否比西方的混合经济更快？苏联的制度是否将成为欠发达国家的模式？把国民生产总值中的很大份额用于国防是否将成为苏联经济的不堪忍受的拖累？

不论这些问题的答案是什么，有关苏联共产主义的几个要点从一开始就应该加以澄清。

首先，同它的早期批评家所相信的东西相反，苏联经济迅速地增长，扩大了它的影响并且赢得了许多盟友。它成功地把自己从一个军事上的弱国，弱到在 1918 年向德国乞求休战，变成了一个令整个世界感到害怕的超级大国。

从经济学的观点来看，也许最有意义的教训是，命令经济是可以发挥机能的。命令经济是这样组织的经济，即国家拥有生产手段，利润不是主要的动力，而且主妄决策是由行政上作出的——这种命令经济可以在很长的时期内运行很好。

当成功的主要方面已经清楚的时候，批评家们又指出下面我们将要考察的几个缺陷——不良的农业表现，近些年来缓慢的经济增长，质量低劣的消费品，以及也许最重要的是在人的性命及政治压迫上的令人畏惧的取得苏联成功的代价。

苏联的历史

在第一次世界大战之前，工业发展在沙皇的俄国刚告开始。从 1880 年到 1914 年，它增长迅速，但远远落后于先进国家像美国或英国。

第一次世界大战给俄国带来了巨大苦难并使列宁和托洛斯基——保证给工人以权力，并给农民以上地——在一次迅速的行动中夺取了政权。布尔什维克刚同德国人签订了条约，严酷的内战便爆发了。新政权遭到来自法国、英国甚至美国的军队的进攻，而且一度丧失了现有苏联领土的 3/4。第一次世界大战、内战以及第二次世界大战期间德国掠夺的经历无疑使苏联领导人相信，一个强大的军事力量对于生存是至关重要的。

刚刚夺取政权之后，苏联领导人便陷入了困境。他们没有可以依据的蓝图。马克思研究的主要是资本主义的缺陷，但是因为他相信未来共产主义社会的细节在那时是无从得知的，所以他很少预言天国究竟是什么样子。

从 1917 年到 1933 年，在确立存在于今天的中央集权的体制之前，苏联对不同的社会主义模式进行了试验。首先实行的是中央命令统治经济决策的“战时共产主义”，它的重要性不亚于在本世纪所能见到的任何一件事情——有些理论家在那时甚至于在考虑要取消货币。

当战时共产主义被证实为行不通时，列宁便转向新经济政策（NEP），该政策包括在工业上的相当程度的非极权化以及小规模商业的私有化。

但是，新经济政策并不适合苏联的国情。许多事件导致了它的取消：斯大林在政治上的胜利；从第一次世界大战和内战破坏中的恢复；对在新经济政策下工业化步伐的不满。所有这些事件导致斯大林和他的同事在 1928 年前后进行了一次激进的新的冒险——农业集体化和强行制定的工业化。

1929—1935 年间苏联农业的集体化推出了现代历史的一幕伟大戏剧。尽管这些事件由于缺乏客观的记录而变得模糊不清，但这种“伟大转变”的主要原因似乎是：首先，斯大林和其他人想要消除较富裕的农民（即“富农”），这些人构成了对抗苏联政策的核心。第二，存在着反对依赖市场的急速转向。第三，向国家上缴的粮食——对农民的一种征税——急剧减少。最后，斯大林希望，如果农民被强迫加入集体农庄而不是自由经营的话， he 可以从农民那里取得更多的资源——征收更多的粮食。

其结果是，从 1929 年到 1935 年，94% 的苏联农民被迫加入了集体农庄。在这个过程中，许多富裕的农民被流放，而且由于条件极其恶劣，致使无数人死亡。

苏联“大跃进”的另外一部分是通过引进经济计划来迅速实现工业化。在 20 年代末期，共产党提出，需要通过计划重工业的迅速增长来超过资本主义国家。

相应地，苏联制订了 1928—1933 年的第一个五年计划。该计划要求五年间增加投资 150%。苏联计划的重点已经确立下来：重工业优先于轻工业，并且消费品是在所有其他优先项目被满足之后的剩余部分，第一个计划的另外一个特点是强调“巨大规模”——庞大的长期项目，例如第聂伯大坝，占用了大量的资金。

30 年代以来的苏联经济史是一部连续剧：为第二次世界大战中准备战争并最终战胜德国的入侵；伴随着工业的迅速增长而持续地使用“高压的计划”；在国防上的大量投资，其数字目前已占国民生产总值的 10% 到 14%；伴随着斯大林主义时期的对离经叛道思想的镇压而采取的为使知识分子顺从

只有超级水平的马克思主义者才能编造出 10 年前在波兰和捷克斯洛伐克可以听到的讥讽的笑话：“在资本主义制度下，是一种人剥削人的情况；在社会主义制度下，不过是改变方式而已。”

的日益增强的高压政策；伴随着下面所要论述的改革的企图，在赫鲁晓夫和勃列日涅夫时期出现了一些松动；然而在安德罗波夫和契尔年科的统治下，又回到较为保守的道路上来。

今日苏联经济

在看到马克思主义经济学如何萌芽于 19 世纪，如何发展成为一种完整的意识形态以及如何盛行于不发达的俄国之后，我们现在转而考察今日苏联经济。这种关于世界上最大的命令经济在现实中如何运转的研究，对于我们了解经济方式来说是一种宝贵的补充。

在这里，像对待市场经济一样，我们想要了解苏联是如何解决生产什么、如何生产和为谁生产这三个基本经济问题的？

概括他说，情况是这样。

国家拥有几乎所有的生产手段——工厂、设备和土地。有关生产和投入的主要决策依照计划或计划者的愿望由来自上面的命令决定。在经济和家庭相互作用的地方——对于消费品来说以及在劳动市场上——价格由计划者确定，从而消费者的需求或多或少地使得市场得以出清。但是，同市场经济的关键区别是，经济活动的方向是由国家，而不是由具有统治权的消费者所决定。

生产什么 如上所述，在一个命令经济如苏联中，产量的分配是一个政治上的决策。出于国家安全的考虑，国防一直被给予最高的优先权——国防所吸收的国民生产总值中的部分两倍于美国而且还吸收了最优秀的科学与技术人材。另一个优先项目是投资，它在国民生产总值中的份额最近 10 年来处于 30% 到 40% 之间（相比之下，美国大约为 15%）。消费总是剩余部分，只有当更高优先权的部门满足了他们的定额之后所余下的产量才能用于消费。

但是，在 GNP 在不同用途上的这种分配中，价格和收入只起到很小的作用，了解到这一点是十分重要的。计划者首先决定 GNP 的分配；然后他们运用收入和价格（其方法将很快谈到）来达到他们的目的。

一个难于解决的问题是，消费品是怎样得以分配的？苏联人很早就作出决定：要说服工人参加到工业化努力中来。物质刺激（或努力的报酬）将是必要的。任何有关相同工资或每个消费者得到相同收入的思想都不过是“贩卖平均主义”。

这是否意味着消费决策让给市场来作出？完全不是。正确的说法是，计划者首先决定，消费品的水平及其分配（多少总消费，多少辆汽车，多少台收音机等等）；然后再决定消费价格、从而需求和供给多少是平衡的。

更精确他说，苏联的计划者把周转税定在这样一种水平上，以致使消费品能在市场上得以出清。这个过程在图 35—1 中得到说明，该图显示了零售价格的不同成分，其要点是，通过操纵周转税，苏联的计划者能够引导消费者去购买计划者希望生产的产量水平。

显然，苏联经济中价格的作用同市场经济中价格的作用有很大的不同。

苏联经济史中一段可读性很强的发展史包括在 A·诺文的《苏联经济史》（企鹅出版社，修订版，1982 年）一书中。

价格决定的原则是什么呢？

除了少数例外，价格由计划者而不是由企业来决定。我们已经看到，零售价格（包括税款）的确定是为了出清市场。相比之下，批发价格——厂商所使用的价格——起到会计价格的作用。批发价格是在工业作为整体的生产的平均成本（包括少量的利润）基础上决定的。西方的观察家们强调指出，工业品价格（例如这样一些产品如钢铁的价格）实际上没有起到分配的作用。

还应该注意苏联价格决定的另一个特点：价格实际上在很长时期内不发生变动，10年中仅仅“矫正”一次或两次。苏联价格的黏性，加上它们是以平均成本而不是以边际成本为基础，使它们往往成为真实社会成本的很不可信赖的指标。

一个西方经济学者会对苏联价格的性质感到很迷惑并说到，“你怎能管理这样一种经济，在那里你连物品的真正价值是什么都不知道？”

图 35—1 在消费品市场上税收的决定使消费者需求等于计划产量

苏联的计划者认识到，如果计划产量同消费者需求数量相差太大，大量积压和短缺将会存在。如果没有税收，且价格在平均成本上确定，那么，消费者的需求数量将处于日点，然而可提供的仅为A，因此，将存在AB数量的很大的短缺。

为了防止短缺，计划者确定数量为AE的周转税，把价格提高到P。虽然税收的确定在原则上是为了平衡需求和供给，但是实际上价格在长时期内保持不变。价格一般地稍许低于市场出清水平，从而导致苏联经济特有的令人讨厌的短缺（由EF表示）。

对于这个问题，一个正统的苏联经济学者也许会回答说，“你完全误解了。计划的全部目的在于避免市场的错误。我们宁愿要社会实际需要的产品（由共产党所决定的），而不要把我们的经济奉献给市场的愚蠢行为，生产出无数辆排放污染的汽车、影像游戏以及精心设计的牛仔裤。如果我们想要消费者成为统治者，我们可以利用市场。但是，我们不这样做。”

如何生产假如由计划者来决定最终产品的基本分配的话、那么，什么是决定产品的如何生产的机制？这种有计划的经济如何决定是使用钢还是使用铝，是要核电站还是要火力发电厂，是使用劳动还是使用机器？

这个问题可以彼分为两部分：（1）什么层次的机构决定生产技术，以及（2）推动决策者的动力是什么？

· 有关如何生产的决定在很大程度上是由计划机关以行政方式作出的。在计划者决定了最终产量（生产什么）之后，他们运用被称为物质平衡的方法来决定计划投入和对企业的计划销售以及从其他企业的购买。投资是计划者特点详细地列举的项目。企业在劳动投入的混合上有些灵活性。

· 什么动力使经理们去完成计划者的计划呢？计划机关无法指明每一企业的所有活动——许多事情肯定会留下来由经理们去处置。试图设计一种管理动力的有效率的形式一直是苏联命令经济的一个经常出现的问题。

同市场经济不同，苏联经济中企业的首要目标不是赚取利润，其首要目标却是完成计划。主要指标是产量（或更精确他说，是“实现了的产量”或销售量）；次要的指标包括劳动生产率、不同产品的比例以及近年来提出的利润。

因此，苏联的经理们以他们的企业完成计划的好坏来受到评判：如果他们达到了计划要求，他们便得到数量很大的奖金，然而如果他们未完成计

划。那么他们也许会被解除职务。

虽然苏联制度中的许多东西听起来是不熟悉的，但有些方面大致是处处相同的。在苏联，成功的官员是“有组织能力的人”——他们是顺从的但又是有机智的；他们对上阿谀奉承，对下妄自尊大。能力在考虑之列；但是，不仅要具有解决技术工程问题的能力，还要具有与人相处的能力。在我们这里，有些人对工商界人士午餐时的三杯鸡尾酒有意见；同样地，苏联的报刊也常常刊登有关虚报出差费用或编造理由去黑海的避暑胜地度假的报导。

管理动力制度在苏联经济中造成了重大的扭曲。由于达到产量或销售指标被给予如此高的优先权，经理们往往囤积类似钢材那样的投入品，如果这些投入品因短缺或运输耽误而变为不够用的话，它们就可能成为阻碍生产的瓶颈。此外，因为产量指标没有包含质量尺度，所以就存在着生产低质量产品的动力。于是，如果指标是一万件衬衣，企业会使用粗布并且缝纫得弯曲不直。据说，运输企业把大量的水运来运去，为的是完成规定的实物吨/里的产量指标。

但是，只论述缺点不能使人完全了解真相。每一种经济在动力问题上都有它的矛盾及困难——这证明了在第二十章和第二十四章中所讨论的，在美国因所有权同控制权分离而产生的难题。

只有结果才是算数的。苏联的计划制度是经济增长的一个强有力的发动机是没有疑问的。

为谁生产我们已经讨论了苏联经济为谁服务的问题。整个制度的设计是为了达到计划者和共产党最高政治领袖们的目的。自从 1930 年以来，优先权一直是国家安全和迅速的经济增长。然而，近年来，消费者被给予较大的优先权。同斯大林时代相比，现在投资中的远为较大的份额被用于农业和轻工业。但是，该制度同由消费者偏好所驱动的制度仍相差甚远。

由于投资和国防有着很大的优先权，消费在国民生产总值中的份额只有 55%（而美国是 75%）。然而，消费并不是平等地加以分配，工资率由中央决定，以便出清劳动市场，在工业化的早期阶段，苏联的计划者在熟练工人和非熟练工人之间规定了很大的工资差别，来与相对低水平的技能相适应。在 30 年代，这种差别高达 8：1，而在今天，由于受过教育的工人数量的增加，工资差别已降到 2：1。

在《共产党宣言》中，马克思写到，“按需分配”。但苏联领导人的结论是，这种乌托邦的社会是很遥远的事，并且，在决定消费品的分配中，对工人的物质刺激必须继续起着关键作用。

比较经济增长

在第二次世界大战以来的大部分时间里，美国 and 苏联一直在世界舞台上竞争着：争取民意和盟友，在武器和导弹生产方面的攀比以及在经济增长上的竞赛，在 1958 年，苏联总理赫鲁晓夫夸口地预言，苏联将在经济上埋葬美国。当美国经济停滞的时候，当苏联的计划正被完成的时候，当第一次空间发射把苏联推到空间技术的前沿时，苏联超越美国的混合经济似乎是可以令人相信的。

世界上最大的命令经济运行得如何呢？要回答这个问题，我们来看看，它取得经济上的个个关键目标的表现如何——迅速的经济增长、平等和不受

失业和通货膨胀的干扰。

经济增长 从 20 年代末期以来，苏联领导人的中心目标一直是迅速的工业化。因此，把苏联国民生产总值的增长同其他国家的增长相比较是合适的。

正如表 35—1 所表明的那样，20 年代以来的苏联经济的增长确实给人留下深刻印象。它一直比这里所显示的任何市场经济的长期趋势都更为迅速。

经济增长的源泉是什么？研究结果表明，苏联经济的迅速增长是由于外延的增长——非常大量地增加资本和劳动的投入。苏联劳动生产率（即，每单位投入产量的增长率）的增长率同各市场经济的增长率大致相同。

但是，近年来，人们没有看到在共产主义制度下经济增长比美国更快的早期趋势的继续。的确，根据某些分析家的计算，美国的增长在过去 10 年中超过了苏联的增长；在过去 5 年的时间里，苏联的国民生产总值每年只增长 2.5%。增长缓慢的原因是什么呢？其因素包括：缺少重大革新；农业连年歉收；日益增加的军事开支负担；在苏联远东及北方生产能源的更高的成本；以及在运用笨重的计划手段去处理更为复杂的经济中的需求时而出现的紧张状态。

苏联在计划体制下迅速增长

国家和时间	国民生产总值的 平均增长率 (年百分比)
苏联	
1885-1913	3.3
1928-1983	4.9
美国	
1834-1929	4.0
1929-1984	3.0
英国	
1855-1984	2.1
西德	
1850-1984	2.8
日本	
1874-1984	4.5

表 35—1 苏联和其他主要国家的国民生产总值的长期增长

自 1928 年以来，有计划的苏联经济的增长速度高于沙皇俄国经济的速度而且也超过了主要市场经济的长期增长。只有日本和美国在其迅速增长阶段才接近苏联的经济增长。（资料来源：P·R·格列高里和 R·C·斯图亚特，《苏联经济结构和实践》（哈珀和罗公司，纽约，第 2 版，1981 年）；著者增填了最新数字）

今天的苏联经济处在何处呢？总的来说，在 1984 年，苏联的国民生产总值大约是美国国民生产总值的 53%。然而，以人均为基础来看，苏联的产量只有美国的 46%。在最先进的资本主义国家同苏联之间仍旧存在着巨大的差距，而且这种差距并没有在缩小。

收入分配 马克思对资本主义的主要不满之处之一是，大量的“不劳而获的”收入进入资本家的腰包。通过拥有大多数财产，以及由国家在实质上掌握财产收入，社会主义的或者共产主义的社会因此而能够比市场经济享有

更为平等的收入分配。

事实上，正如我们在上面已经看到的那样，共产主义的计划者因很大的（但是在缩小中的）工资差别以及通过向社会少数上层人士提供慷慨的恩惠而允许不平等的存在。图 35—2 显示了有关不平等程度的最近估计。

该图表明，苏联和东欧国家的不平等同西方国家的不平等十分相似。

通货膨胀和失业 最后，困扰资本主义的失业和通货膨胀存在于苏联吗？回答似乎是，在苏联这两种情况实际上都不存在。由于雄心勃勃的经济计划，劳动力一般地是短缺的。而且，受到管理的价格往往是相当稳定的，所以，公开的通货膨胀是不存在的。不论苏联的共产主义有什么样的缺点，公开的通货膨胀和失业的问题却不在此列。

这些不同的表现因素加在一起的后果是什么？这种评价已超出了纯粹的经济科学的范围。苏联的模式确实显示出，命令经济有能力调动资源以便取得迅速的增长和建立起令人畏惧的军事力量。但是，这些都是在巨大的人的牺牲——甚至是人命的损失——和政治压迫的环境中取得的。用如此可怕的人的牺牲来换取经济上的成功值得吗？这是人类社会的最深刻的难题之一。

改革与可供选择的社会主义的模式

虽然苏联的模式在苏联被稳固地确立下来，但激烈的争论发生在匈牙利、捷克斯洛伐克以及最近的波兰。就连苏联本身，在斯大林逝世之后也出现了一种关于如何改革经济的强烈的思想复兴。

集权还是分权 重要的争论一直是在那些想要较好的集权的计划体制的人和那些想要决策下放并让价格和利润起主要作用的人之间进行的。

改善集权 其拥护者强调“计划命令可以通过数理经济学

图 35—2 苏联的收入分配同美国的相似

近来的研究分析了共产主义国家的收入不平等，我们可以看到人口最高的 10% 相对于最低的 10% 的平均收入。当共产主义的少数上层人士的收入被包括进来的时候，苏联收入不平等的程度同美国的十分相似。西欧的福利国家比起苏联来具有较小的不平等。（资料来源：C·墨里森，《东欧与西方国家的收入分配》载《比较经济学》（1984 年 6 月））

新工具的使用而得到改善。他们将引入投入—产出技术（例如，在第三十六章附录中所描述的，由俄国出生的原哈佛大学经济学家 W. 列昂惕夫发展的那些技术）。有些人（诺贝尔奖金获得者康托洛维奇和学者诺渥西洛夫）主张使用线性规划技术来估计计划中所使用的，应有的稀缺价格。因此，集权的拥护者将保留命令经济的关键因素，但提高其命令的精确性。

处于另外一极的是那些要求决策的较大分权的人。这批人强调，现代经济过于复杂以致无法用流行于苏联的高度集权的体制加以管理。他们注意到：高度综合的产量限额的使用导致扭曲；扭曲又因使用那些不表示真实经济稀缺的价格而加重。

最初因苏联经济学家 E·利别尔曼的改革建议而受人注意的这批人更加重视把利润作为主要的动力。提高利润的作用将迫使苏联的经理们更加重视成本、质量以及革新——很像资本主义的经理们的情况。在苏联，改革思想，例如 60 年代利别尔曼的改革思想，被认为是相当激进的。但是，就连他们中

最为极端的思想也同第三十一章所讨论的兰格的“市场社会主义”的思想相差甚远。

事实上，苏联改革上的争论产生了大量的声响和愤怒，但对苏联经济的运转并没有带来什么实质性的变化。分权基本上没有。发生，尽管采用了一些重要的行政措施。一个重要的变化是对资本征收利息；现在，利息率，就像资本主义国家一样，被用来筛选掉计划程序中的非优先投资。

匈牙利 较为实在的改革发生在东欧的共产主义国家——般地是倾向于分析一极的改革。最为彻底的改革发生在 1968 年以后的匈牙利，从本质上看，匈牙利的计划者撤消了详细的微观经济的计划并主要集中在宏观经济方面。企业在利润的引导下选择投入、销售和生产技术。计划者不再分配生产资料。价格在原则上由市场力量来决定（尽管在实际上许多价格被冻结以减缓通货膨胀）。来自匈牙利计划者的主要干预是为了保持充分就业、平衡对外贸易以及掌握投资。

截止到 1984 年没有坚实的证据表明，匈牙利的市场社会主义的试验在增进经济增长与效率方面获得了看得见的成功。有些人认为，真正的改善是不可衡量的——来自更大范围的选择和丰富的产品所提供的消费者在较大程度上的满足。对不同经济制度运行情况感兴趣的人将仔细地注视着这种试验。

§ . 最后的观点：经济和政治自由

为了理解经济的运行情况，我们研究了各种经济分析工具。本书大部分章节讨论的是混合经济——不是从未存在过的梦想的自由放任世界，也不是尚未出现的乌托邦。生活在世界最富裕的国家的人们容易自满自足，不但对自己自满，而且也对他们的社会自满。

意愿 但是，与此同时。对混合经济的深切担心仍萦绕着我们的青年人和老年人。

如果凯恩斯已经向我们说明如何驯服经济周期——当失业率在过去 20 年中稳定地上升时，这对他们还有什么意义吗？

如果穷人不像过去那样穷——当他们的数量还在增加并且经济机会的不平等仍然顽固地存在着的时候，那对他们来说又有什么意义呢？

为了今后几十年中的一个可居住的和安全的世界，我们应该做些什么准备呢？难道我们会在放射物、酸雨和有毒废物的沼泽中越陷越深吗？

政治和经济自由 在永恒存在的技术经济学问题之外，还出现了关于下列二者关系的更深刻的问题：（a）政治自由——人身自由和个人权利——以及（b）经济或市场自由——财产所有权、不受最高和最低价格以及管制的限制等等，许多人看到了今天的弊病并主张新的政府计划——给穷人更多的好处、就业方案、工资与价格管制等等；他们也许会站在中间偏左的人一边，提出这样的主张：

财产所有权不如人权重要。当一个人的房子是个残破简陋的小屋时，它怎么能成为她的城堡呢？，当有 800 万人没有工作时，为什么我们还要崇拜自由企业呢？

保守派处于另一个极端；强调积极性以及政府干预的强迫性质。他们也

许会加入自由主义者如哈那克 和弗里德曼的行列，后者宣称：

图 35—3 历史和现在的经验对经济改良必然导致奴役制

表示怀疑哈那克的自由主义的论点宣称——如左方的（a）所示一政府对市场经济的干预不可避免地要导致政治上的奴役制。但是，把这一假说和（b）所表示的历史事实相对照——我们是否发现该论点得到了证实？

经济改良和政府强制是走向奴役之路。你想较为公平地分配馅饼，但你却缩小了它。

你想玩弄价格机制，短缺便会产生。但是，最为重要的是，个人自由和经济自由是不可分割的。一旦你开始走上政府管制和计划经济的道路，言论自由将受到影响，而且人们选择政治领袖的做法将受到危险。

这种有关计划的阴郁的观点显示在图 35—3 的左半部上。

混合经济中，个人自由的状态同政府干预之间的应有的关系——由研究结果、历史以及经验所提供的——是什么？在这里，当我们要结束我们对可供选择的经济学说的考察的时候，也许我们可以放松一下并思索那种永远无法被科学地加以证明的东西。

正如图 35—3 的右半部上历史的分布所表明的那样，我们自己的对历史的解释比哈那克的解释更谨慎但更乐观。极权主义的制度能够破坏经济自由和政治自由，这一点是毫无疑问的。然而，通过小心行事并运用积累起来的最好的智慧、现代民主政体能够做到两全其美。它可以修补市场经济的最糟的缺陷；而且，同时，它还可以保持国民生产总值所不能衡量的最宝贵的东西：言论自由、变动的自由以及按照我们选择的方式生活的自由。

总结和复习

A. 经济理论的演变

1. 政治经济学作为一门学科始于古典经济学家：亚当·斯密。他运用自由放任的益处和秩序来批评国家干预、马尔萨斯和李嘉图，他们悲观地预言收益将递减，预言工资劳动者、土地所有者和牟利的资本家将争夺有限的社会收入。

2. 衰亡的古典学派在一个世纪以前让位于新古典学派经济学：效用与成本的综合；把边际主义从李嘉图的地租分析推广到一切生产要素；在计量经济学中使用日益复杂的数学和统计学工具；以及现代福利经济学。

3. 对于新古典学派的微观经济学，凯恩斯的革命添增了早应到来的宏观经济学。后者最终把财政与货币分析综合了起来。

4. 对于主流经济学的最重要的攻击来自右和左的方面：来自芝加哥学派（哈那克和弗里德曼）的新自由主义；来自今天的理性预期的宏观经济学；来自加尔布雷思关于在丰裕工业国中大公司和技术结构阶层的非偶像崇拜的说法；来自新老左派以及今天的激进经济学者。

B. 马克思主义和可供选择的经济制度

5. 作为对资本主义周期性危机的反应，批评家们创造出大量的左的和右

一个有关苏联经济制度的客观研究是由 P·R·格列高里和 R·C·斯图亚特 提供的《苏联经济结构和实践》（哈珀和罗公司，纽约，第 2 版，1981 年）。

的“主义”。

6. 从李嘉图古典主义产生出来的马克思主义的分枝在思想和政治历史中起着关键的作用。科学的社会主义旨在预言资本主义的运动规律：剥削和贫困化、阶级斗争和阶级决定的意识形态、帝国主义、周期性危机以及无产阶级的胜利。

7. 社会主义是资本主义和共产主义之间的中间地带，它强调生产资料的政府所有权、国家计划、收入再分配以及向这个新世界的和平的过渡。

8. 从历史上看，马克思主义最深地扎根于半封建的俄国。一个对苏联制度中的命令经济的什么、如何和为谁的研究结果表明了范围广泛的资源分配上的一种远为较大的中央计划（特别是强调国防、高投资率以及迅速的工业化）。自从 20 年代以来，苏联经济增长得十分迅速，但是在苏联和先进的资本主义国家之间仍存在着一个大的差距。

概念复习

亚当·斯密的方案

李嘉图的报酬递减，阶级冲突

新古典经济学

芝加哥学派的新自由主义

新左派和激进经济学

马克思主义的运动规律

社会主义、共产主义和马克思主义

集中的计划，苏联的方式

苏联的什么，如何和为谁的问题

共产主义改良的两极

经济和政治自由

供讨论的问题

1. 在今天的社会主义的或苏联的思想家中间，现代美国经济学教科书中的哪些部分是难于接受的，哪些是可以接受的？

2. 思考一下为什么自由放任让位给混合经济和福利国家，以及为什么许多国家自 20 世纪 70 年代以来都已从“摇篮到坟墓”的福利计划退了下来。

3. 列举一系列关键性的“主义”，描述每一个及其它的历史。

4. 概述苏联的什么、如何和为谁的问题。

5. 复习自由主义者用来反对现代混合经济中政府干预的各种保留意见。再回忆一下哈那克的经济改良作为通向奴役制道路的观点。根据你的看法，这些干预中的哪些扩大，哪些减少了经济自由？在何种干预上你同意弗里德曼的反对意见？

6. 考虑一下苏联和美国的经济模式。各自在完成下列任务方面的强点或弱点是什么：

(a) 确定国民生产总值中的高投资比率

(b) 使鞋子的尺寸或颜色满足消费者爱好

(c) 控制通货膨胀和失业

(d) 发明新产品或生产方法

7. 比较苏联和美国经济中价格和利润的作用。

8. **较高深的问题**：苏联计划的基本方法是实物平衡。在这种方法下，每一种商品的总需求（原则上）要调整到同总供给相等。更确切地说，需求的确定使得对中间性产品（例如用作种子的玉米）的所有需求的总和加上最终需求（例如用于制作松饼的玉米）等于供给（例如，生产、进口以及玉米存货的减少）。

回忆一下有效率的资源分配原理（特别是在第二十二章中所讨论过的），然后评价实物平衡计划能否保证取得分配效率。提示：画一条以边际成本为基础的供给曲线和一张以边际效用为基础的需求图。选择一个任意的产量水平，并且假定它在产量等于需求。数量的价格上出售（即，价格由计划者的数量同需求曲线的相互作用来决定）。边际成本是否等于边际效用？你能看到在实物平衡的方法中有任何保证分配效率的基本条件的东西吗？你的分析是否暗示，为什么苏联经济学者对现行制度持批评态度并且主张实行改革例如分权或较好的计划方法？

第七编 经济增长和国际贸易

第三十六章 经济增长：理论和证据

历史并不是一个并不为大家所同意的寓言。

无名氏

对经济学的通俗讨论经常围绕着报纸标题和人们关心的事件进行。社论撰稿人无休止地争论上个月的失业率，联邦储备政策最近的突然转向或者回潮，钢铁工业或是汽车行业的艰难处境。

但是这种内容不过是经济增长巨浪中的涟漪细波而已。年复一年地，工业化国家不断地积累资本，开拓技术知识的新天地，并且增加它们的产量潜力。与此同时，一些国家的工业结构在发生着演变。钉马掌和蒸汽机一类行业衰落了，消失了；钢铁和纺织业为了它们的生存而与成本较低的外国生产者相挤；飞机和微型计算机成为美国工业体系的支柱，……至少在短时期中是如此。

在第七编里我们转向增长和贸易的长期问题。本章我们首先考察美国经济增长的历史和统计数字，以及解释这种增长趋势的经济理论。

第三十六章讨论转入于同样的问题，但是集中于较贫穷国家的经济发展问题。我们将要看到使贫穷国家处于贫穷境地的障碍是什么，这些国家能够采取些什么步骤来改善它们的经济命运。

最后三章考察国际贸易和国际金融问题。第三十八章首先讨论现代经济学的主要成果之一：比较利益理论。这一理论说明为什么国家进行外贸是有利可图的，即使每一种商品的生产效率都更高或者更低的话。

第三十九章应用比较利益理论来分析保护主义的问题：一个国家是否应当为保护本国产业而不让更有效率的外国商品进口呢？对国际贸易实施贸易壁垒的理由哪些是含混不清，哪些又是能站得住脚的？

在最后一章里我们处理国际金融的问题。我们将看到黄金美元本位制是如何瓦解而被现行的市场决定汇率体系所取代的。我们还会看到，无论现行的金融体制有多少优点，近来美元的升值已经在国内外引起了严重的经济扭曲。

在论述这些主题之后，我们就完成了对现代主流经济学的考察。

A. 经济增长理论

各国长期以来把经济增长当作为经济的中心目标。在美国，总统们都在竞选纲领中宣称，必需“使国家再度发展”。其他国家，比如苏联，为加速工业化的目标投入了不计其数的人力和物力。很少有人对这些目标提出异议，否认经济增长的必要性。

在本章，我们探讨各国的增长问题。历史是否有不同的阶段？提高生活水平和积累资本的经济过程是什么？我们能够区分出工业化国家经济增长的各种类型吗？70年代初期以来各种经济增长类型是否发生了变化？

我们还想知道经济增长的原因。生活水平的提高是由于追加了更多的资本还是由于技术进步？一个国家为改善本身的经济运行的表现能够做些什么？所有这些问题都是本章的增长理论和政策所处理的中心问题。

历史的阶段

伏尔泰写道，历史不过是大家都同意的寓言。长期以来流行的看法是把经济发展当作为按时间表进行的过程。100 多年以前，F·李斯特在他的 1841 年的《政治经济学的国民体系》中把历史划分为阶段：在李斯特、卡尔·马克思以及其他一些人看来，历史是单方向行进的如下演化过程：

原始文化 最初，存在着掠夺成性的猎人和种植谷物的自给自足的部落家庭。

封建主义 当空旷的地方越来越少时，原始的经济逐渐演化成封建主义。在中世纪，主要根据土地关系，固定程式的上下级和剥削体制统治着从贵族到农奴的全部经济和社会生活。

资本主义 好像是在演戏，帷幕的下落使封建主义告终，文明进入了资产阶级、中产阶级的资本主义舞台。当文艺复兴和宗教改革带来工业革命时，封建主义便到达终点。农民被迫与土地分离并且作为无产者进入城市。河的堤坝被修建起来，以便控制水的流向，而蒸汽机的发明使得木头和煤炭的能量能够代替兽力和人力。新教的伦理观帮助造就了具有经营头脑的企业家。

像麦考利勋爵那样自我陶醉的维多利亚时期的辉格党历史学家认为，维多利亚时代的资本主义已经或多或少达到一种完美状态。他们相信，有待改进的只不过是进一步削减关税以及少数几个政府干预的法令。国家将会消亡。

社会主义和共产主义 英国以外的其他人，如马克思，认为历史并不是一出只有三幕的戏剧，资本主义也不过是一个过渡阶段）最终将被社会主义或共产主义代替，正如资本主义取代垂死的封建主义一样。1849 年，马克思和恩格斯在《共产党宣言》中写道：

从封建社会的灭亡中产生出来的现代资产阶级社会……现代的工人……变成赤贫者……从而资产阶级生产的是它自身的掘墓人。资产阶级的灭亡和无产阶级的胜利是同样不可避免的。

事实与虚构

事实很少与历史学家和经济学家描写的寓言相吻合。维多利亚时代的资本主义让位于福利国家。不仅如此，马克思和恩格斯预测的法国和德国的革命并没有成为现实。而自从马克思的《资本论》于 1867 年出版以后的一个世纪中，实际工资不但没有下降或者保持不变，反而在工业资本主义制度下明显上升。

另一个常见的预言是资本主义将被日益加深的萧条所困扰。20 世纪 30 年代的大萧条确实是资本主义制度最严重的危机。但是，谁能预料凯恩斯竟形成了他的理论，使今天的市场经济运用财政和货币政策来缓和经济周期和对付长期萧条呢？在凯恩斯以后的世界里，很少有真正掌握的观察家相信：一场萧条可以最终毁灭资本主义。

本世纪中叶的奇迹 在 20 世纪上半叶，最使人惊奇的主要经济发展是什么？

在我们的时代，最使人惊奇的经济事件是市场经济出人意料的活力。日本、德国、意大利、法国、斯堪的纳维亚各国和北美的生产和生活水平奇迹般地持续上升。

我们时代的社会预言家，如熊彼特和汤因比曾经认为混合经济是“氧气袋中的资本主义”。但是，20 世纪第三个 25 年的增长经验表明；市场经济可以比过去时代的资本主义或者共产主义的发展运行得更好。

然而，20 世纪 70 年代进入了“滞胀”时代，这是任何一个学者的时间表上所没有的，无论在施本格勒、汤因比，还是马克思、熊彼特或者加尔布雷思的水晶球上都不曾出现过。我们生活在一个没有任何先知预言过的世界上！

“仅防受骗，买者自己留意”，也适用于对将来事件的科学预言，正如在买汽车和普通股票时一样。

§ . 经济理论

现在让我们转向能够帮助我们理解历史的各种经济模型。从政治经济学最早的年代开始，经济学家就已经应用他们的工具来帮助理解产量和工资的演变，以及一般的经济增长过程。

但是我们所说的经济增长是什么意思呢？用现代的说法就是指，一个国家潜在的国民产量，或着，潜在的实际 GNP 的扩展：生产的经济实力的扩展。如果我们回想起第二章的生产可能性边缘，我们也可以把经济增长看作是生产可能性边缘随着时间向外移动（见图 2—3，以便理解对于经济增长的这种看法）。

我们在本章前半部分讨论的这种经济增长理论研究导致经济增长的因素和过程；它们关注于使一些国家迅速增长，一些国家增长缓慢，另外一些国家停滞不前的那些力量。

斯密和马尔萨斯的“宏大的动态学”

在《国富论》（1776 年）中，亚当·斯密写了一本经济发展手册。他从一个假想的黄金时代——“那个在土地私有和资本积累尚未发生以前的原始状态”——开始，那时，劳动是考虑的唯一因素，土地可以为一切人所自由使用，还谈不上有任何资本的使用。

在这个简单而漫长的黎明时期，决定价格和分配的是什么？在这里，价格和产量只取决于劳动。每一种商品按照比例于生产它所需要的劳动量的价格进行交换。如果寻找和捕获海狸需要的时间两倍于鹿，那么海狸的价格就是鹿的两倍。

不论存在的物品种类为多少，劳动成本单独决定价格总是适用的。在这个黄金时代，供给和需求是在发生作用；然而，情况是如此简单，以致我们并不需要复杂的 DD 和 SS 曲线。各种物品的长期供给曲线（SS）是简单的水平线，其高度为所应有的劳动成本，因而是劳动成本决定着价格。

人口增长 现在考察这样一种经济动态理论。在黄金时代，生活是快乐的。孩子被生育出来，人口每 25 年增加 1 倍。由于土地充足，人口向西迁移并且散居在较大的土地面积之上，国民产品随着人口的加倍而正好加倍，鹿和海狸的价格比例仍然和以前完全一样。

实际工资怎么样？实际工资仍然占有全部国民收入，这时还并不需要从中扣除地租或资本的利息。由于产量与人口同步增长，土地没有成为产量的

限制因素，收益递减律就不能发生作用，实际工资始终保持不变。

发明 上面的故事到此为止，在止时，比如说一个聪明的发明者找到一个小时的劳动能代替过去两个小时的新方法。新方法会提高按人口平均的国民产品。这样一种平衡的改善使海狸与鹿之前的价格比例保持不变，然而，却会使实际工资加倍。在不折不扣的劳动价值论刚刚诞生的初期，新发明只能提高工资和平衡扩展步伐的速度。

土地稀缺和收益递减 即使黄金时代曾经存在过，一旦所有的土地全都被占用，它也不会延续下去，我们在第二章中看到，一旦处女地不再存在，土地和劳动的投入以及它们的产出的平衡增长就不再可能。新的劳动者开始涌入现有的已开垦的土地，作为私有财产的土地第一次出现。现在，土地是稀缺的、并且用收取地租的办法加以分配。

在黄金时代以后，这个斯密——马尔萨斯的古典世界仍然会发展，人口仍然增加，国民产品也是如此，但是，产品现在必然比人口增长得更慢。为什么？因为当新的劳动者加在固定数量的土地之上时，每一个劳动者便具有较少的土地与之发生作用。因此，收益递减规律（第二章和第二十六章）自然要发生作用。劳动——土地比例的递增导致劳动的边际产品的递减，从而使实际工资率下降。这种阴暗的景色使卡莱尔批评经济学是“恐怖的科学”，古典经济学家认为各阶级之间会发生利益冲突，更多的孩子意味着较低的按人口平均的收入和工资率；较低的工资率意味着较高的每英亩土地的地租。地主随着劳动者蒙受损失而得到好处。

为了理解经济上的不平等的严酷事实“我们必须放弃简单的劳动价值论，研究土地（或资本）稀缺的影响。

乐园的失而复得 事情会糟到什么程度？悲欢的 T·R·马尔萨斯牧师认为，人口的压力将使经济达到工人维持最低生活水平这一点。我们要在下一章分析人口趋势时回过头来讨论马尔萨斯，但是，这里我们可以简短地概述一下他的理论。

马尔萨斯的推理如下：无论何时，只要工资处于维持生存的水平以上，人口就会继续增长。低于这个水平，人口会下降。只有在维持生存水平这一点，才可能存在持久的均衡。人类注定要过一种粗野的、艰苦的和短命的生活。

马尔萨斯忘掉了，或者至少低估了什么呢？他忽略了技术和创新所可能作出的贡献。他没有看到：技术改革的作用如何会介入其间——并不去否定收益递减规律，而是抵消它的影响还有余。他站在一个新世纪的人口处，没预见到随后的两个世纪会取得历史上最巨大的科学成果——这是一件发人深省的事实。当人们听到现代马尔萨斯主义者唱着悲惨的挽歌之时，应该对此牢记不忘。

资本积累的模型

迄今为止，我们所强调的是古典学派致力于研究的稀缺的土地问题，但是，自从 19 世纪初期以来的经济增长史，是资本，而不是土地，居于支配地位的历史。这个时期出现了用动力驱动的机器、四通八达的铁路，钢铁工业

参见 F·哈那克，《通向奴役的道路》（芝加哥大学出版社，芝加哥，1944 年）。

的兴起、鬼力和汽车的发明，当劳动和资本为政治和经济权力进行战斗的时候，土地的重要性日益降低。

为了理解资本积累是如何驱动经济增长的，我们要考察一个两要素的经济增长模型。这一方法特别适用于当今发达的市场经济。

基本假定 资本积累模型设想一种使用两种投入——资本和劳动生产产品的经济“与马尔萨斯式的方法不同，这里的人口和劳动作为非经济变量考虑——它们适应着社会的条件而增长，但并不随经济状况而变化。

主要的经济变量是资本存量和技术知识状况。我们假定技术状况暂时不变（稍后我们就要考察创新和技术的变化）。资本数额是由年复一年的净投资额所决定的。

资本的度量在斯密——马尔萨斯模型中，劳动相对于土地而增长。在更为现代的模型中，却是资本相对于劳动而增长。

我们所说的资本是什么含义？资本品由大量的，可以用来生产更多物品的各种各样的有形物品所构成，如拖拉机、计算机、轧钢机和机床，正像我们在第三十章已看到的，资本的度量是一个深奥的课题。为了我们的目的，我们简单地把资本当作一个总存量（称作 k ）。这个总存量是表示资本品价值总额（卡车和计算机等的美元价值）的一个指数。在这个世界里，资本所得就是资本的利润率。如果没有风险）不稳定或垄断存在、，资本的利润率也就等于债券和借入资金的实际利息率。

资本深化的作用 当资本相对于劳动而增长时——即当资本“深化”时，按人口平均的产量会受到什么影响？这一影响与劳动投入增加，土地保持不变时产生的影响极其相似；不过现在的变动因素粗不变因素已经不同了。

在资本深化的场合，当资本的增长比劳动更快，没有技术创新的时候，收益递减规律便要发生作用。

整个过程的步骤如下：

- 由于投资速度较快，随着时间的推移，每个工人的资本量增加了——出现了资本深化。

- 产量将会增加，但并不与资本存量的增长成比例地增加。

- 随着资本深化，资本利润率将会下降（或者说，如果我们排除风险和技术变化，随着资本深化，实际利息率将会下降）。

- 既然每个工人拥有更多的资本品，他们的工资率会如何变化？由于每个工人拥有更多的资本，他的边际产品会增加。从而竞争性的实际工资率要上升，因为工人对于资本家来说价值有所增加，所以面临着对他们的市场工资率的竞相提价。

- 较高的工资率和较低的实际利息率并不一定意味着劳动在国民收入中所占的份额的比例会由于资本所占有的份额减少而增加。为什么？因为资本相对于劳动的增长可能抵消（甚至抵消之后还有余）利息率的下降和实际工资的上升。

- 最后，由于产量的增长比例小于资本的增长比例，因而在技术水平不变的情况下，资本——产量之比将上升；资本（以厂房和设备的美元价值总额度量）可能从年国民生产总值的 3 倍上升到 4 倍。

我们把资本积累模型的结论总结如下：

在资本增长快于人口和劳动的时候便出现资本深化。如果没有技术进步，这将导致产量的增长慢于资本的增长。不仅如此，工资率将随着资本利润率（以及实际利息率）的下降而上升。

图 36—1 资本积累提高产量和工资，但压低资本的利润（或利息率）

（a）在技术水平不变的情况下，在固定数量的劳动加上数量较多的资本品会使资本收益递减：实际利息率从而会随资本的增加而下降，如 DD 曲线上的箭头所示。资本积累迫使实际利息率（或资本的利润率）从 A 降至 B，再降至 E。最后，利息率是如此之低（在 SS 上），以至没有进一步的资本积累发生。

（b）我们可以在右边的生产要素—价格的边缘图上看到工资变化的状况。资本积累在使资本利润率下降的同时驱使工资上升。

资本积累的几何图形分析

我们可以运用图 36—1 来更仔细地分析资本积累的作用。左边的（a）图表示横轴上的每个工人的资本比率和纵轴上的资本利润率或实际利息率之间的关系。这里向下倾斜的 DD 曲线反映了这一事实：在劳动数量一定的情况下，随着资本积累，它的边际产量会下降。资本的边际生产率递减正是把边际收益递减原理应用于资本而不是劳动的结果。

图 36—1（b）展示了一个新图，叫作生产要素—价格的边缘。这一边缘表明通过竞争而决定的工资率和竞争性的实际利息率或资本利润率之间的关系。它表明，随着资本深化，实际利息率下降，与此同时，工资率必然上升。反过来，如果一场大战摧毁了一个国家的大量资本，资本—劳动比率就会下降，实际利息率将要上升，工资率将会下降——这将意味着沿生产要素—价格的边缘曲线向左上方（即西北方向）移动。

让我们用图 36—1 来分析当资本积累发生时候的经济发展过程。假设经济最初处于 A 点，每个工人拥有的资本量较少。

在技术水平不变的情况下，资本积累使我们沿 DD 曲线从 A 下降到 B。也许经济最终会发展到这样的地步，人们觉得，为扩大未来的消费而储蓄再也不划算了。图 36—1 中的 SS 水平线表明经济的净储蓄为零时的利息率水平；在 E 点，递减的储蓄欲望扼杀了进一步的资本积累。

在图 36—1（b）中的生产要素—价格边缘曲线 ff 上，社会可以依次处于 a 点；或者 b 点（资本存量的增加带来了较高的工资率和较低的利息率）；或者处于 e 点、（资本—产量和资本—劳动之比更高）。

注意我们前面用文字表达的资本深化的影响在此被图 36—1 所证实。

长期稳定状态在资本积累模型中的长期稳定状态是什么？这也就是在大量的生产性结构和设备积累起来以后实际工资和利息率保持不变——也许是在很高的收入水平上的状态。这种观点虽然不说持续不断的进步，但是确实要比马尔萨斯和李嘉图的恐怖的观点更乐观。

技术进步和持续增长

事实上，无论是马尔萨斯的悲观论调还是工资和利润稳定不

图 36—2 技术进步使曲线向外移动，提高了产量和工资

新发明和技术进步提高了资本的生产率以及能够补偿生产要素的产量。因此，资本生产率迅速从 DD 升到 $D'D'$ ，又到 $D''D''$ ，生产要素—价格边缘从 ff 移至 $f'f'$ ，又到 $f''f''$ ，这些向右的移动使工资和生产率随时间而提高（这从 B' 到 B'' 从 b 到 b' 又到 b'' 的移动可以看出来）。

在历史上，技术变化的步伐相当快，足以抵消资本利润的递减——使利息和利润率几乎保持不变，而实际工资稳定增长。变的停滞主义者的观点，都不是历史的本来面目，西方国家发现它们的土地并没有被仅能维持生存的、成群结队的农民挤得越来越椅。实际工资并没有随着资本积累的结束而停顿下来，相反地，科学、技术和管理实践方面连续不断的发明创造使欧洲和北美各国的生产潜力得到大幅度提高。这个令人更愉快些的故事是图 36—2 描述的。我们在图中看到，由于技术进步，左边的边际产品曲线和右边的生产要素—价格边缘向外、向上移动。随着资本收益曲线和生产要素—价格边缘向上、向外移动，资本和劳动的生产率提高了。随着时间的推移和技术的进步。用同样的资本和劳动投入可以生产出更多的产品。

图 36—2 显示的事件具有什么含义？这幅图画告诉我们，不是进入一个产量、工资率和利息率不变的稳定状态，技术发明增加了每一单位的投入能够生产的产量。假使技术发明未曾出现过，马克思关于利润率下降的预言也许就会被证明是正确的。但是，技术发明提高了资本生产率，否定了利润率下降的规律。在收益递减和技术进步之间展开的竞赛中，技术以数步之遥取得胜利，换句话说，至今为止，历史就是这样前进的。

发明的偏向并不是所有的发明都是公正不倚的。有的偏向资本，有的偏向劳动。

机器和拖拉机减少劳动需求，增加资本需求——因此它们被称为“节约劳动的发明”。这种发明倾向于使利润相对于工资而增加。一种减少资本需求甚于劳动需求的发明（例如实行轮班工作日）是“资本节约型的”，它使工资相对于利润而提高。处于两者之间的是“中性发明”，它对不同生产要素的相对需求或收益没有重大影响。自从工业革命以来，发明总的说来似乎都是劳动节约型的。

图 36—2 抓住了现代经济增长理论关于现代资本主义体系进步的实质。把资本深化和技术进步结合起来就将说明（我们在下一节就会看到）现代经济史的主要趋向。但是，我们不应当忘记，趋势并不是不可避免的。如果资本深化停止，如果发明和技术进步受到阻止，如果社会发现自己处于生产可能性边缘和生产要素—价格边缘之内——如果这些都成立，那么关于经济增长的乐观的观点也许再次需要为马尔萨斯、李嘉图或者马克思提出的，关于资本主义发展过程的悲观观点所取代。

B. 经济增长的趋势和源泉

例子。假设资本从 100 万元加倍到 200 万元，而劳动者仍然为 30 人。又假设实际利息率从 10% 降低到 8%，工资率从每年 \$ 10000 上升到 \$ 16000，这样，工资总量的份额继续为资本份额的 3 倍，因为每一份额均从各自开始时的每年 \$ 30 万工资和 \$ 10 万利息收入增长了 60%。 1324 }

让我们总结一下上面的理论研究。在简短地探讨了有限土地的作用和马尔萨斯关于人口过剩的这一恐怖观点之后，我们转向分析经济增长由资本深化——资本相对于劳动而增加——所驱动的情况。最后，但绝不是不重要的，我们强调指出技术改革的因素和新发明抵消资本积累所带来的收益递减的作用。

但是理论只能把我们带到这个地步。现在，是考察经济增长——产量、生产率、工资以及其他重要量值——的基本趋向的时候了。不仅如此，我们还将考察隐藏在这些趋向背后的是哪些动力。

现代经济发展的大致事实

由于西蒙·库兹涅茨、约翰·肯德里克、爱德华·丹尼森以及其他许多人收集资料，建立和分析国民核算的艰苦努力，我们可以从美国和其他先进国家的经济发展中，辨认出几种形式。

图 36—3 表明比例的图形说明了美国在本世纪中的关键的经济发展趋势。类似的结果也适用于其他先进国家。图 36—3 极其重要。我们来仔细考察一下这张图。

图 36—3 (a) 说明实际国民生产总值、资本存量和人口的趋势。人口和劳动的人时数自 1900 年以来几乎增加了 2 倍。与此同时，物质资本的数量增加了 7 倍。因此，每个工人拥有的资本量（即： K/L ）增加了 4 倍。显然，发生了相当大程度的资本深化。

产量的增长情况如何？产量是否像略去技术变革的模型所预测的那样，其增长的比例小于资本？不是。图 36—3 (a) 中的产量曲线并不位于两种生产要素的曲线之间，而实际上处于资本曲线的上方，这一事实说明：在实际的历史进程中必然存在着技术变革。

确实，资本—产量之比——图 36—3 (b) 所示——并没有像简单的资本积累模型所预测的那样，其数值上升，而是随着时间下降。

工资不断增加和不变的利润大部分人是根据实际工资（即消除了价格变动影响的货币工资）的运动来判断资本主义的。

实际工资如图 36—3 (c) 所示，确实是在稳步增加。这与人们根据与劳动合作的资本工具的增长和技术的发展作出的预期是一致的。

图 36—3 (d) 说明实际利率率（即：报纸上的货币利率率减去通货膨胀率）。这些资料——或者利润率（或投资实际所得的利润）的资料——并没有像简单的资本深化和收益递减模型所预测的那样；显现出下降趋向。

利息率和利润率在经济周期和战争中波动很大，但在整个时期中，却没有表现出强烈的上升或下降趋向。不是由于巧合，便是由于某种引致这一形式的经济机制，技术变革大致正好抵消了收益递减。

图 36—3 (c) 中的粗黑曲线是按人时平均的产量。正如人们根据资本深化和技术进步所预计的那样， Q/L 稳步增长，每个劳动小时的实际工资率增长的百分比略高于按人时平均的产量增长的百分比。

当工资与人均产量按相同的比例增长的时候，这并不意味着劳动获得了生产率增加的一切成果。它意味着：在整个时期中，劳动在总产量中占有大致相同的份额，财产收入也占有相同的相对份额。

实际上，对于图 36—3 (c) 的仔细考察表明，工资比人均产量增加得稍

快一点。这一趋势说明，劳动在国民生产总值中的份额在缓慢地向上爬动，而财产的份额则逐渐下降。

图 36—3 经济增长具有显著的长期规律性

(a) 资本存量的增长快于人口和劳动供给。然而，总产量比资本增长得更快。

(b) 资本—产量之比在 20 世纪上半叶急剧下降，但是近 30 年来基本保持稳定。

(c) 实际工资在稳步提高，甚至可以说超过了按人时计算的平均劳动生产率的提高。在大量的工资统计数字中，看不出工人阶级的贫困化。注意从 1973 年以后产量、实际工资和生产率的增长速度放慢。增长的这种停滞再加上高失业率，标志着滞胀的时代。

(d) 如果没有新发明和技术革新，相对于劳动的资本深化会压低利息率，提高资本—产量之比。然而实际上，实际利息率在过去的 85 年中的总体趋向保持未变；这说明，技术变革正好抵消了资本积累所造成的收益递减。因此，图 36—1 中的静态曲线必然已向右方移动，如图 36—2 所示。

(资料来源：商务部、劳工部、联邦储备委员会、人口调查局以及约翰·肯德里克的历史研究)

经济发展的七个基本趋向

先进国家的经济史中的这些基本事实可以大致归纳成下列的趋向：

趋向 1. 人口在不断增长，但其速度远远慢于资本数量的增长，从而造成“资本深化”。

趋向 2. 实际工资率具有强烈的上升趋势。

趋向 3. 在长期中，工资和薪金的份额相对于财产总收入的份额略微上升。

趋向 4. 没有观察到资本的利润率或实际利息率的下降，我们实际观察到的是：在本世纪中，它们在经济周期中上下波动，但却没有强烈的上升或下降的趋向。

趋向 5. 没有观察到由于资本深化而引起收益递减规律发生作用而造成的资本—产量之比稳步上升，资本—产量之比从 1900 年以来实际上下降了，虽然 1950 年以后基本上没有发生什么变化。

趋向 6. 国民储蓄对国民总产量之比在长期中相当稳定；因为对外净投资一般很小，这就意味着，一旦消除经济周期的影响，投资对国民生产总值之比也会保持相当的稳定。

趋向 7. 消除经济周期的影响之后，国民产品在过去 85 年中的增长率基本上是稳定的。从这一增长率比资本、劳动和资源投入的加权平均数高出许多的事实可以推断，技术发明一定在经济增长过程中起了一种关键作用。

关于图 36—3 的曲线和我们的七个趋向，还有一点应当认识到。趋向持续的程度也许表明，它们已经具有某种不可变更性或者必不可免性，我们可以永远期望，甚至是要求，我们的经济造成人均产量、实际工资和实际产量的迅速增长。

上述观点应该加以否定，因为它误解了历史和经济理论的教训。虽然各种趋向大致保持不变，更仔细的考察发现，在 10 年或更长的时期内存在着大的波动或偏向。不仅如此，理论上没有理由说明为什么技术发明应当保持高势头，永远会提高生活水平和抵消收益递减。自 1973 年以来最近的异常时期内，已经发生产量、实际工资和人均产量增长率的显著下降。虽然不可能指

出最近这个表现不良的时期会持续多久，我们必须强调的是，逻辑上没有理由认为未来不可能极大偏离本世纪头 70 年或 80 年的趋向。

对于混合经济的运动规律的分析

虽然这七个趋向不像物理学的不可推翻的规律那样，但它们还是描述了经济增长的基本历史事实。它们如何与我们的经济理论相吻合？

趋向 2 和 1——资本深化时，工资率升高——非常符合于古典的和新古典学派的生产论和分配论。趋向 3——工资份额仅以非常缓慢的速度增长——是一个与许多种把 Q （产量）和 L （劳动）及 K （资本）联系起来的生产函数巧合的有趣事件。

然而，趋向 4 和 5 却提醒我们，新古典学派的理论在静态的形式下是不能成立的。当 K/L 之比在技术不变的情况下上升时，就不可能有稳定的利润率和下降的或稳定的资本—产量之比；总之，它们与资本深化时收益递减这一基本规律相矛盾。

因而，我们被迫在静态的新古典学派的分析中引入技术进步来解释这些动态的事实。确实，在大量的证据已经表明科学、技术和工程对经济作出贡献的情况下，要忽略技术进步就很困难了。

在图 36—2 的分析中，为了考虑到上述所有趋向，我们必须使 DD 和 ff 曲线向外移动。技术变革由资本的边际产品曲线（图 36—2（a）中的 DD ）和生产要素—价格边缘（图 36—2（b）中的 ff ）的右移来表示。这样，技术进步才可能导致图 36—2（a）发生从 DD 上的 D 向右移至 $D'D'$ 上的 B' ，再到 $D''D''$ 上的 B' 以及右图上类似的向右移动。

注意，这种变动会和趋向 1 至 7 一致。收益递减的倾向刚好被技术变革所抵消，其后果是实际利息率几乎不变，工资率上升稍快于人均产量。

我们应当小心，不要让图 36—2 的新古典学派的资本—劳动—技术变动模型这种简单理论使用过度。但是，我们确实在其中看到说明复杂的增长现实的理论萌芽。

§ . 经济增长的源泉

经济学家们并没有满足于趋向和理论。以罗伯特·索洛、约翰·肯德里克和爱德华·丹尼森为首的经济考古学家开始发掘经济增长的来源。把图 36—2 中的这类理论和上述七个趋向结合起来，我们现在对于国家为什么会增长的问题就有了更好的理解。

增长的核算办法

自工业革命以来，经济学家们就一直关注于发明的影响问题。本章的工具使我们能够分析发明的形式和一个竞争性经济中的增长问题，这里有两个例子：· 马克思曾经预言，在资本主义进程中，资本利润率会下降。工人阶级将会贫困化。但是，运用生产要素—价格边缘，你可以看到这是一个过于悲惨的预言。如果利润率下降，那么实际工资率必然上升。由于发明必然使 $f-p$ 曲线外移，如果生产要素之一的价格陡然下降，则会令人惊讶不已。· 今天有人认为，机器人和机器将使人类在经济上过时。按照这一悲伤的观点，人类将重演马在历史上扮演的角色——从一种关键的经济要素变为仅仅是一种奢侈品。为了分析这种观

对经济增长的详细研究依赖于所谓的**增长核算**，这种方法不是我们在第六和第二十章遇到的那种资产负债表或者国民产值核算，而是一种详尽无遗地说明导致我们所观察到的增长趋向诸因素的方法。

在图 36—2 所示的简单模型中，产量增长可以分解成三个独立的源泉：劳动（L）的增长、资本（K）的增长以及技术变革本身。暂时忽略技术变革，规模收益不变的假定就意味着 L 和 K 每增加 1%，将会导致产量增长 1%。

设 L 增长 1%，K 增长 5%，很容易便以为 Q 将增长 3%，即 1 和 5 的简单平均数，但这是错的。为什么错了？因为两种生产要素贡献于产品的，并不是同等份额：全部产品约为 3/4 以工资形式归之于劳动，只有 1/4 的产量归之于财产，作为它的利息—利润份额，这就意味着，L 的增长率的权数 3 倍于 K；因此，正确的答案是，Q 每年将增长 $2\% (= \frac{3}{4} \times 1\% + \frac{1}{4} \times 5\%)$ 。在投入的增长中，我们还要加上技术变革，从而得到全部的增长源泉。

因此，产量的年增长率服从**增长核算的基本关系**：

$$Q \text{ 增长的 } \% = \frac{3}{4} (\text{L 增长的 } \%) + \frac{1}{4} (\text{K 增长的 } \%) + \text{T.C.}$$

式中 T.C. 代表移动图 36—2 中的 DD 曲线从而提高生产率的技术变革（或者说总的要素生产率），如果生产要素的相对份额改变的活，式中的 $\frac{3}{4}$ 和 $\frac{1}{4}$ 自然要被新的分数所取代。

如果我们想说明人均增长率，问题就更简单了，因为我们可以不把 L 作为一个独立的增长源泉考虑。现在，假定资本取得产量的 1/4，我们有

$$\frac{Q}{L} \text{ 增长的 } \% = \frac{1}{4} (\frac{K}{L} \text{ 增长的 } \%) + \text{T.C.}$$

这一关系式清楚地表明，在技术变革为零的情况下，资本深化是如何影响人均产量的。人均产量的增长率将仅仅是人均资本增长率的 1/4，反映了收益递减的作用。

还有最后一点：我们可以度量 Q 的增长、k 的增长、L 的增长以及 K 和 L 的份额。但是，我们怎么能够度量 T.C.（技术变革）？我们不能度量。我们必须把 T.C. 推想为对产出和投入的其他要素计算以后的余额或剩余物。因此，如果我们考虑上面的等式，T.C. 是由减式计算得到的：

$$\text{T.C.} = Q \text{ 增长的 } \% - \frac{3}{4} (\text{L 增长的 } \%) - \frac{1}{4} (\text{K 增长的 } \%)$$

现在我们可以提出有关经济增长的至关重要的问题：人均产量增长的哪些部分是由于资本深化？哪些部分是由于技术进步？社会进步主要是凭借节俭和放弃当前的消费吗？或者，我们的不断提高的生活水平是发明家的聪明才智和创新者—企业家的大胆有为所取得的成果？

数字例子 作为开始，只需把 1900—1984 年期间有代表性的数字代入上面 Q/L（即人均产量）的增长方程中。1900 年以来，L 每年增长 1%，K 每年增长 3%，而 Q 每年增长 3.2%。因此，运用算术，我们发现：

点，只需考虑到机器人是一种不同类型的资本品。经济的机器人化就表明，发明将会是高度劳动节约型的，结果是实际利率率将会上升到这样一种程度，以至工资大幅度下降，那么，在美国自动化进程中需要注视的关键变量就是资本利润率和实际利率率的变动。

$$\frac{Q}{L} \text{ 增长的 \% } = \frac{1}{4} \left(\frac{K}{L} \text{ 增长的 \% } \right) + \text{T.C.}$$

变成

$$2.2 = \frac{1}{4}(2) + \text{T.C.} = 0.5 + 1.7$$

从而在每年人均产量的增长率 2.2% 中，大约 0.5 个百分点是由于资本深化，而一个令人震惊的 1.7% 是来源于技术进步（或者用更准确的说法，来源于“总要素生产率”，其中包括知识的进步、规模的经济效益以及一系列其他因素）。

详尽的研究

更详尽的研究使简单的运算变得精致了，但得出的结论却是类似的。表 36—1 给出了爱德华·丹尼森分析 1948—1981 年间增长源泉的研究结果。在这一期间，国民生产总值的平均年增长率为 3.2%，投入（资本、劳动和土地）的增长每年贡献 1.1 个百分点，而“总要素生产率”——产量的增长减去所有投入的加权总数——为平均每年 2.1%。因此：

美国产量增长的大约 1/3 可以归之于劳动和资本的增长，其余 2/3 是可以归之于教育、创新、规模效益、科学进步以及其他要素所导致的余留额。

增长的源泉 (1948-1981 年)

作出贡献的要素	要素对实际 GNP 增长的贡献	
	百分点(每年)	占总体的百分比
实际 GNP	3.2	100
投入的贡献	1.1	34
资本	0.5	15
劳动	0.6	19
土地	0.0	19
总要素生产率	2.1	66
教育	0.6	19
知识和其他		
要素的进步	1.5	47

表 36—1 教育和知识进步对经济增长的贡献超过了资本使用增长

核算技术的研究把产量的增长分解成对其有贡献的诸要素。这些研究发现，资本仅仅是一个作用有限的贡献者，占国民生产总值增长总额的 1/6 左右。教育、技术变革和其他要素贡献了国民生产总值增长总额的 2/3，人均产量增长额的 4/5（资料来源：爱德华 F·丹尼森“美国生产率增长的中断”，《经济学杂志》1983 年 3 月）。

增长核算方法在理解经济增长方面取得了许多成果。例如，许多人奇怪，为什么像日本或苏联这些国家近几十年的增长比美国快得多。

学者们用增长核算法揭示了这个难题的一些令人吃惊的答案。战后的大部分时期中，日本的国民生产总值以每年 10% 的惊人速度增长，要素分解表明，这部分是由于投入的增长非常迅速。此外，与其他工业国家相比较，日本在这个时期的技术变革极其迅速。

对苏联的增长的分析显示出一种不同的类型，正如上一章的讨论所预示的那样。自从 1930 年左右的巨大进展以后，苏联每年以近乎 5% 的步伐增长

着。然而，高速增长率似乎主要来自于强行要求资本和劳动投入的增加。苏联在上半个世纪中的技术变革步伐估计不会快于美国。

保留意见虽然增长核算方法是一个有力的工具，但是，有些经济学家不大放心这种技术。增长核算有点像完全竞争理论：它作出非常严峻的假定，从而取得有利的结论。但是，有些假定是有疑问的。从增长核算的最精确的形式来看，它假定：市场是竞争性的；技术变革与资本或劳动相分离；工人的相对工资等于他们的相对的边际生产率；企业总是使用最好的技术；等等。这些假定虽然没有一个有可能是完全精确的，但是，没有任何证据可以说它们是完全违反事实的，因此，增长核算方法很可能是在这个不完善的世界上能够找到的，说明经济增长的一个好的向导。

生产率的减速和加速增长

我们前面提到，”第二次世界大战后的人均产量迅速增长时期到 1973 年突然中止。我们可以在图 36—3 (c) 上看到间断。Q/L (即劳动生产率) 曲线在 1973 年附近平伸出去。经过 1948—1973 年每年增长 2.5% 以后，1973—1984 年的劳动生产率以远为缓慢的每年 0.5% 的步伐增长。

神秘的减速在这一发展过程的背后是什么？这对于经济学家们仍然是一个秘密，虽然一般刊物认为低投资是罪魁祸首，但是仔细的研究可以发现，生产率的减速只有很小一部分是由于资本增长放慢引起的。最近一项调查发现，劳动生产率从 1948—1965 年期间每年增长 2.5% 到 1973—1980 年期间每年增长 0.5% 的总下降量中，大约 1/6 可以归之于资本增长的减速。类似的数值可以分别归之于产量构成的变化和产量本身增长的下降；较小的数值可以归之于研究和发展费用增长的放慢、能源危机的影响以及越来越多的管制手段。但是，经过所有的研究之后，减速中还有整整 2/5 的部分仍然是一个秘密。

增长的构成

增长的构成	
鼓励增长的步骤	对提高经济增长 实际能力的贡献 (1985-1995 年)
1. 增加国民净投资和储蓄率 2/10 (即从占 GNP 的 10% 提高到 12%)	0.16% (每年)
2. 增加民用研究和发展 1/5 (即从占 GNP 的 2% 提高到 2.4%)	0.18
3. 降低劳动力的自然失业率 1%	0.20
4. 消除一切罢工	0.01
5. 达成军备控制协定, 使政府把战略计划转向政府投资	0.10
总计	0.65% (每年)

表 36—2 美国怎样才能增长得更快

这一增长构成表示，为了加速生产能力和劳动生产率的增长，可以采取什么样的步骤。应当强调指出，实现这些步骤中的任何一个都是极端困难的，但是它们基本上都处于可行的领域以内。许多细心的观察家从这些研究得出结论说：要想显著提高生产能力的增长是一个极端艰巨的任务。[资料来源：爱德华·丹尼森《美国增长的源泉》（经济发展委员会，纽约，1961 年）；作者做了计算]

有利增长的政策面对着生产率增长的滞后，许多人呼吁，采取政策恢复

早期生产率的迅速发展速度。为了加速增长，有可能采取怎样的步骤？爱德华·丹尼森的一个研究成果详细地考察了这一主题，其结果被列入于表 36—2 中。

对这些数字的研究表明，提高人均生产能力的增率或劳动生产率的增长率是可能的，但是，不会轻而易举地获得奇迹般的增长。使增长更加迅速的最明显的方式是增加国民储蓄和投资率；可以通过改变财政和货币政策的配合，使之更有利于资本积累来实现这一点（比如，通过降低实际利率和缩小预算赤字）。目标非常高的方案有可能成功地使国民净投资在国民生产总值的比重提高 2%。这将使潜在的国民生产总值和劳动生产率的年增长率在下一个 10 年中增加稍多于 1/10 的百分点。

表 36—2 中显示的数值之小，不能不使人印象深刻。提高生产率的增长速度并不是不可能，但是还没有找到一条容易的道路。

结束语

对增长核算方法和对美国可能为其经济安装动力装置的考察，结束了我们对先进国家的经济增长的讨论。我们已经看到，技术进步是怎样使北半球的国家避免落入马尔萨斯和马克思预言的陷阱。历史——虽然充满了曲折和波动——显示出工资和生活水平在资本主义国家中引人注意的增长形式（其中有些问题在附录中作了更深入的探讨）。

然而，北半球的运动规律并不适用于所有的南半球国家。这些较贫穷的国家发现自己陷于一种贫困的循环中。下一章表明，马尔萨斯在他自己的国土之外成了一位预言家。

总结和复习

A. 经济增长理论

1. 许多著作家想从经济史中得出直线前进的结论，而且认为这种前进要经过一些不可避免的阶段，例如，原始经济、封建主义、资本主义以及某种形式的共产主义。历史并没有同意这种时间表。特别是，未经社会预言家的允许而出现了统治西方世界的混合经济。

2. 斯密和马尔萨斯的古典学派的模型用不变数量的土地和不断增加的人口来描述经济发展。

在没有技术变革的情况下，人口的增长最终使自由取用的土地不复存在。由此造成的人口密度的增加使收益递减规律发生作用：土地数量的固定不变使得产量不能和人口作同比例的增长。由于具有越来越少的土地与之发生作用，每一个新的人手所增添的产品越来越少；而劳动的边际产品的下降意味着通过竞争得到的实际工资下降。随着每英亩土地具有越来越多的劳动与之发生作用，它的边际产品和通过竞争得到的地租上升。

3. 当工资下降到最低限度生活水平时，我们便处于马尔萨斯所说的均衡水平，低于这一水平，劳动的供给便不能维持简单的再生产。然而，在现实生活中，技术变革不断使劳动生产率的曲线向上移动，从而使得西方的经济能够继续进步和发展。

4. 包容资本积累的增长理论构成现代分析理论的核心。这一理论考察的

是劳动因非经济原因增长，而资本根据利润率积累的世界。起初，人均资本数量逐渐增长，即“资本深化”。在没有技术变革和创新的情况下，由于收益递减的缘故，人均资本数量的增长不会伴随着人均产量的按比例增加。因此，资本深化会降低资本的利润率（在无风险竞争的情况下，利润率就等于实际利息率）。

5. 作为基本概念的生产要素—价格边缘描述在资本利润或实际利息率下降的时候，工资如何必然上升。在资本深化的世界中，实际利息率的下降趋势会导致实际工资沿生产要素—价格边缘上升。

B. 经济增长的趋向和源泉

6. 从资料中可以看到本世纪经济增长的许多趋向。其中最重要的有，实际工资和每小时产量稳定上升（至少在 70 年代初以前是如此）；还有，实际利息率的稳定不变的趋势以及资本—产量之比的下降。

7. 有些主要趋向与资本积累的简单模型相吻合。但是，一般来说，如果我们想说明全部趋向的话，我们必须引入技术变革以强化这个简单模型。因此，除非有技术进步使生产函数向外移动，否则，长期中数值不变的利息和利润率就无法和资本深化协调一致；没有技术进步，简单模型中的资本—产量之比也不可能下降。从而我们认识了常识告诉我们的道理——技术进步提高投入的生产率并且使资本生产率曲线和生产要素—价格边缘都向外移动。

8. 最后一个趋向——过去 85 年中生产能力相对稳定的增长——提出了经济增长的源泉这一重要问题。

借助细致的数量方法，经济增长的核算人员确定了，“余留”额的源泉——如创新和教育——对国民生产总值增长或劳动生产率的影响力超过了资本深化的作用。这一方法也说明，一个国家要使其潜在的国民生产总值增长率哪怕是再增加十分之几个百分点也是极其困难的。

概念复习

生产要素—价格边缘 ff

边际产品 DD

经济增长的七个趋向

增长的核算

实际利息率和资本利润率

资本深化时的 K/L 的上升

资本—产量之比， K/Q

$$Q \text{ 增长的 } \% = \frac{3}{4} (L \text{ 增长的 } \%) + \dots$$

$$Q/L \text{ 增长的 } \% = \frac{1}{4} (K/L \text{ 增长的 } \%) + T.C.$$

Q 的增长来源于更多的 K ，来源于发明

供讨论的问题

1. 说明几个有关经济增长的预言。它们为什么都错了？举出几个对未来美国经济的预测。列出它们可能不准确的几个方面。

2. 严格地评价如下一段话：

“如果政府资助科学发明，控制滞胀和周期，我们可以预计将会出现今古典经济学家震惊的经济增长。”

3. “在没有人增长或技术变革的条件下，持续不断的资本积累将会最终导致资本家阶级的毁灭。”说明为什么这种情况可能导致利息率为零和利润消失。

4. 由于劳动份额略呈上升趋势，资本—产量之比略有下降，由于利息率波动幅度很大，由于私人净投资和私人国民生产总值之比波动不定——考虑到所有这些事实，如果 7 个基本趋向将来出现摇摆不定的情况，你会感到非常吃惊吗？5. 若劳动每年增长 1%，资本每年增长 4%，技术变革 $1\frac{1}{2}\%$ ，计算产量增长率。

如果：

(a) 劳动的增长下降到每年 0%？

(b) 资本的增长增加到每年 5%？

此外，计算每一个问题中的人均产量增长率。

6. 运用第二章的生产可能性边缘图分析下列的亚当·斯密的生产海狸—鹿的经济。

假设捕捉一只鹿需要 2 小时，而捕获一只海狸需要 4 小时。对于一个拥有 100 劳动小时的社会，首先把生产可能性边缘画成一条直线，它从纵轴上可能生产出来的 50 只鹿的截距之点联向横轴上可能生产出来的 25 只海狸的截距之点。在这两种物品被生产和消费的任何一点，生产可能性边缘 PP 的斜率的绝对值表明 32：1 的价格比奉（仍然需要第十九章中的边际效用和无差异曲线的分析，以确定该社会最终会处于生产可能性边缘的哪一点）。

如果技术完全不变而劳动数量又增加 1 倍，生产可能性边缘 PP 将发生什么变化？同时说明，两个行业中劳动生产率的加倍将使 PP 曲线平行外移，以便表示国民产品正好加倍的情况。

7. 一个恐怖的悲观主义者可能会争辩：1973 年是分水岭，它标志着开始于工业革命的巨大扩展的终结。假定除了技术变革和创新停止而外，前一个时代的所有特征都存在于今天，未来几十年中七个趋向将会发生什么新的变化？意义重大的实际工资将会怎样？可以采取什么步骤来抵消新趋向，使经济回到原先的途径上去？

8. 较高深的问题：许多人担心，机器人带给人类的命运将会和拖拉机和汽车带给马匹的命运一样——马匹的数量到本世纪初下降了 10 倍。

如果我们把机器人看作一种生产率特别高的 K，把它们引入图 36—1 中对 DD 和 ff 曲线会产生什么影响？在劳动力数量固定不变的情况下，会使总产量下降吗？实际工资在什么情况下会下降？你能看出为什么马匹的类比不适用吗？

附录 36：现代经济增长理论

经济学并不是一个成熟的学科，它本身仍然处于发展之中。虽然人们对本章所论述的经济发展的概略史实并无争论，然而，不同的学者却对史实作出不同的解释。在本附录中，我们将进一步简要介绍 J·A·熊彼特、W·W·里

昂惕夫以及其他一些经济学家的观点。虽然一本入门的教科书不能奢望解决高深的问题，许多初学经济学的学生仍然想了解目前经济分析中的尖端问题。即使不掌握本附录的各种繁难之处，有兴趣的读者也可以从中捕捉到一些正在发展中的经济思想的基本之点，特别是，许多对本附录所论述的其他问题不感兴趣的读者，仍然可能要翻阅本章最后论述的诺贝尔奖金获得者 W·W·里昂惕夫的投入—产出分析这一令人着迷和有用的主题。

§ .熊彼特的创新

维也纳和哈佛大学的约瑟夫·熊彼特（1883—1950）是两本经济学经典著作的作者：《经济发展论》（英译本，哈佛大学出版社，坎布里奇，马萨诸塞州，1934年）以及去世后出版的《经济分析史》（牛津大学出版社，纽约，1954年）。

熊彼特强调创新者——即：发明者、试制者、创业者，也就是在技术上能看到和开创革新并且把革新成功地付诸实施的人——的作用。

熊彼特把创新者看作是资本主义的推动力量，他们只是暂时居于有利可图的统治地位，他们的利润很快地将为模仿他们的竞争者所分享。

在图 36—1（a）描述了熊彼特所想象的一切创新停止后将会出现的情况。竞争和资本积累会很快地使社会沿着收益递减曲线 DD 下降。

熊彼特确实认为新储蓄的供给将要消失的长期 SS 水平线，会处于利息和利润率为零之处。在图 36—1（a）中，该线被正确地画为处于横轴的位置。

但是现在，熊彼特亮出了他的王牌。创新周期性地使 DD 曲线向上和向外移动。利润和利息就像受到创新拨动的小提琴的弦；没有创新，利润就会逐渐消失。然而，新的创新会拨动它，使它再次处于动态的运动之中。因此，利润由于新产品和新市场的不断出现而提高。

我们已经说过，来源于创新的利润会由于模仿创新的人的竞争而消失；在这一过程中，劳动和消费者会很快地从价格下降中得到好处。

创新所导致的利息率的上升也会很快地诱导出储蓄和资本形成，一直到积累所增加的资本造成收益递减、“利润压缩”和最低利息为止。然而，这时会涌现出一批新的创新——例如，铁路、电力、自动化、微电子学——来再度拨动琴弦，使经济制度回复到动态地运动，从而我们开始重复一个新的过程。

§ .哈罗德—多马经济增长模型

现代经济增长理论的诞生，可以追溯到英国的 R·哈罗德爵士和美国的马多克斯教授对建立平衡的（或“指数的”）增长概念的重要贡献。这一理论包

这一节含有较高深的材料，因此感到困难的读者可以跳过去直接阅读下面的“详尽的研究”一节。

读过他的有启发力的《资本主义、社会主义和民主》（哈珀和罗公司，纽约，1942）一书的人都可以看到，熊彼特不仅仅是一位经济学家。熊彼特认为经济制度本身基本上是稳定的，他为其所预言的资本主义的消亡提出了社会和政治上的原因。他认为：资本主义的高效率本身造成资本主义的灭亡，因为知识分子和广大群众会厌恶市场的意识形态并且以福利的名义引入妨碍资本主义发展的政府干预。不像马克思那样的认为资本主义会由于自身的癌症而死亡，熊彼特则认为，资本主义将在资本家阶级的子女日益不满并且

括对重要的长期“自然增长率”的阐述。

自然增长率

图 36—3 的历史资料有助于说明哈罗德的推算方法。哈罗德方法是使用关于技术进步性质的特殊假定来说明图 36—3 的基本趋向的一种简化方式。

假设劳动时数 L 按照大约每年 1% 的比例稳定增长。为了高度简单化起见，假设技术变革是“劳动扩大型”的——实际上使每一个劳动者的效率每年又增长 2%。

可能由于更好的科学生产方法，也可能由于更好的教育，100 个人在今年所做的工作等于 102 个人在去年所做的工作；而这一方式无限地重复下去。虽然按人时单位计算的实际的 L 每年只增长 1%，而按“劳动效率单位”计算的 L^* 却以每年 3% 的比例增长，因为效率每年提高了 2%。由此我们得到了有关自然增长率的概念。

简单化的哈罗德理论体系中的自然增长率是以“效率单位”（意思是：由于每小时劳动技术上的有效性质的增加而得以扩大的自然劳动单位）来衡量的劳动供给每年增长的百分比；作为平衡增长的一个条件，产量和资本也必须按这同一个自然率增长。

当国民生产总值（或 Q ）和 L^* 均按照每年 3% 的自然率稳定增长时，资本数量 K 也必须按照同一的每年 3% 的自然率增长，以便使增长的步伐保持平衡。

要想使 K 按照这个 3% 的自然率增长，每年所需要的净投资为多少？或者，换句话说，人们要在每年的生产能力中稳定地储蓄和投资多少，以便使增长很好地保持平衡”

所需要的储蓄—收入，或储蓄—国民生产总值之比取决于资本—产量之比 K/Q 乘以自然增长率所得到的数值。

我们现在可以写出把三个历史变量综合在一起的数学公式：哈罗德的每年为 0.03 的自然增长率，或者在一般的情况下每年为 g ；历史上的资本—产量之比，譬如说 $3\frac{1}{3}$ ，或在一般的情况下为 K/Q ；所需要的储蓄—国民生产总值之比 0.01，或在一般的情况下为 K/Q 。我们得到：

$$S = g \times \frac{K}{Q} \text{ 或 } 0.01 = 0.03 \times 3\frac{1}{3}$$

这一公式决定：如果要使哈罗德的自然增长率处于均衡状态，所需要的自愿的储蓄和投资为多少。

引入社会主义的时候而最终自杀。这样一种预言当 60 年代和 70 年代的激进学生攻击他们的校园，焚烧他们父母的银行大厦时具有使人害怕的一些真实性。

F·哈罗德：《趋向一个动态经济学》（麦克米伦公司，伦敦，1948 年）；E·D·多马：《经济增长论文集》（牛津大学出版社，纽约，1957 年）。在这里，第十章所论述的加速数—乘数相互作用模型被应用于经济发展的趋向，而不是应用于经济周期背离长期趋向的情况。

因而，假设 Q 每年为 \$3000 亿，而资本存量约为其 3 倍，即为 \$10000 亿。那末，为了使 K 在本年中增加 3%，我们必须有净投资 \$300 亿（等于 $0.03 \times \$10000$ 亿），这就是说，人们必须正好储蓄和投资他们收入的 10%（等于 $3\% \times 3$ ）[在这种情况下，当自然增长率为 4% 时，所需要的储蓄—收入之比为 13%（等

对于趋向的解释

这个简单化的哈罗德—多马模型能否解释所有上述的七个基本趋向？让我们逐一考察每一种趋向。

该模型肯定表明：相对于实际的 L 的小时而言，存在着资本深化，因为 K 按照 3% 的比例增长，而 L 仅仅按 1% 的比例增长。[然而，在这个简单化的模型中，单纯观察 L^* （以效率单位衡量的劳动）的人 would 看到不变的 (K/L^*) ，并不存在着资本深化，而仅仅有为了使 K 与 L^* 保持平衡，显然要有的“资本广化”]

趋向 2 也得到了证实。工资率上升——实际按每年 2% 的比例。为什么？因为所有实在的人（ L ，而不是 L^* ）得到他们所含有的增加的效率单位的边际产品。

趋向 3 也略为经过修正后得到证实，它不再是一个巧合事件。由于技术变革是劳动扩大型的，从而使每个人都能“抵数人之用”， K 与 L^* 的平衡增长意味着我们仍然以和过去完全相同的方式来分割生产要素之间的份额，从而劳动和资本的份额保持不变，而不是劳动的份额缓慢上升。

趋向 4 的利息率不变的性质现在完全得到证实，既不是大致如此，也不是巧合事件。每一单位的调正好和以前相等数量的 L^* 相配合，收益没有递减，而是得到了和以前一样的竞争性的利息率。

趋向 5 也以略为修正后的形式得到证实，因为哈罗德的平衡的自然增长率从一开始就假设 K/Q 之比不变。

趋向 6 的不变的储蓄—收入之比也从哈罗德的基本公式中得到了证实，因为平衡的自然增长率每年均为同样的复利比例： $S = \text{不变的 } g \times \text{不变的 } K/Q$ 。

一个必要的综合

最重要的趋向 7 也得到证实，因为产量以每年 3% 的速度稳定而迅速的增长。

我们应当记住，所有这一切都处于一个没有曾经在第二编和第三编困扰过我们的宏观经济困难的世界中，把这里所叙述的新古典学派的经济增长分析和那些篇章中的现代主流宏观经济学综合在一起的必要，在今天还是一个没有完成的任务。

§ . 扩大中的宇宙

约翰·冯·诺伊曼（1903—1957）是一位才华出众的数学家，他创立了博弈论，描述了一个任何物品都能从任何其他物品中制造出来的经济模型。如果土地和劳动都不再是数量有限的稀缺的生产要素，则收益递减规律便不再会发生作用。除去马匹、家兔、织布机和维持人类舒适生活等必需的费用

于 $4\% \times 3$)；而当自然增长率为 3% 时，如果 K/Q 之比仅为 2，则所需要的储蓄—收入之比为 6%。读者自行证实上述的数字，以检验自己对于问题的理解]。

以外，一切生产成果都再投入系统中以生产更多的马匹、家兔、织布机和人。

在这个系统中，存在着一个最大的平衡增长率，这一最大增长率——称它为 g ，因为它类似哈罗德的自然增长率——正好等于实际利息率 i 。

冯·诺伊曼模型的结果如图 36A—1 所示。它和我们在图 36—1 的资本积累模型中所看到的生产要素—价格边缘是一样的。但是，在冯·诺伊曼的模型中，劳动的再生产没有任何限制。按照马尔萨斯的观点，劳动是随着实际工资 w^* 而自知地收缩和扩张。

我们从图 36A—1 的生产要素—价格边缘可以看到，处于 w^* 点上的利息率等于 i^* 。在这一点上，所有的工资都被消费了，而所有的利润又都投入资本积累中。由于投资等于利润等于 i^*K ，资本增长率为： $I/K = i^*K/K = i^*$ 。因此，经济的增长率等于实际利息率。不仅如此，由于较高的工资会增加消费，减少投资和降低产量的增长， i^* 就是经济的最大增长率。

一个关于扩大的系统的简单例子是家兔的情况，每投入一个家兔将会生产出 1.05 个家兔。那么，利息率和增长率在每一个时期将会是 5%。

我们在下一章将会看到，经济发展非常关心“平衡增长”的问题。为了这个原因，冯·诺伊曼模型具有相当的意义。它特别适用于这样的穷国：其工业部门可以按维持最低生活需要的工资成本从农业部门获得源源不断的劳动力供给；工业部门只需要很少的土地就可以“起飞”，并且以每年不变的诺伊曼式百分率增长，假定它能生产出（或进口）配合新的劳动所必需的资本品的话。

图 36A-1

在一个生产所有投入（马匹、资本、小麦，甚至人）的冯·诺伊曼模型中考察该经济的最大增长率。劳动需要得到处于 w^* 点的再生产工资才能增殖。但是，从生产要素—价格边缘曲线上看，这就意味着资本的收入为利息率 i^* 。由于资本自身的收入是 i^* ，系统的最大增长率就是 i^* ，如点 vN 所示。

对于人们并不在维持最低生活的工资水平上来无休止地再生产自己的先进国家来说，更重要的是黄金法则。如果人口不变，那么当利息率为零，即处于 G 点时，实际工资和人均消费都最大。

黄金法则

我们还可以很容易从图 36A—1 得到关于发达国的重要结果。我们不需要资本同质性的假定，生产要素—价格边缘仍然成立，提出下面的问题：在没有人口增长的世界中，最大可能的人均消费量是多少？这可以从 G 点看出，在 G 点，实际利息率等于零。如果利息率高于零，那末今天的任何投资将会导致未来所有子孙后代的更高消费（但是，随着人口的增长，这个黄金法则点出现在利息率与人口增长率相等之处）。

这是否意味着我们应当立即达到 G 点（或在人口增长时的相应点）？并不必然如此，因为要想到达利息率或零利息率的那一点牵涉到了未来的消

这实际上是第二编用曲线表示的 $I = s$ 。因为在自然增长率的情况下， $g = I/K$ ，或者 $I = gK$ ；因此， $I/Q = s/Q = S = g(K/Q)$ ，即为哈罗德的条件。

费而牺牲当前的消费——这在资本主义和在共产主义条件下都是一样。

§ . 里昂惕夫的部门间的投入—产出

瓦西里·里昂惕夫的重要的部门间的平衡表，现在实现了重农学派经济学家弗朗索瓦·魁奈在 18 世纪时的美梦。魁奈最先设想出了《经济表》，即经济生活的循环流动。几十个国家——如法国、挪威、埃及、美国、英国、苏联和印度——都已计算出投入—产出平衡表作为它们的国民收入数字的补充，也作为经济发展计划的可能的有用工具。

现代的分析技术，如哈佛大学的戴尔·乔根森的理论，在一种更复杂的“超对数”生产函数中允许可以变动的投入—产出系数。

表 36A—1 使用农业和制造业部门的例子极其简单地说明了政府和里昂惕夫为美国经济编制的包含数百个部门的表格。下面是它的中心思想。每一部门在表中出现两次：作为产出量出现于横行，作为所需的投入量出现于竖行。此外，家庭的最终消费被置于单独的竖行，而它们提供的劳动（或它们所提供的其他初级生产要素）被置于单独的横行。这些与家庭有关的数字构成国民收入或国民净产值，出现于表中的阴影部分（在实际应用上，里昂惕夫也把政府、外贸、投资和其他具体数字包括在内）。

农业生产的总值被\$15000（亿）的数字表明两次：其中一个位于农业横行的右方，作为农业产量的去向的总和——作为制造业部门的投入量的\$10000（亿）加上直接为家庭所消费掉的食物\$5000（亿）——另一个位于农业竖行的底部，作为农业为了购买投入的工业品而支付的\$5000（亿）的成本（化肥等等）和为了购买投入的劳动（以及其他的有关劳务的项目）而支付的\$10000（亿）的成本。

对于\$20000（亿）的制造业的总额数字，我们可以作出类似的解释。

战争时期的部门间的流动（一切数字单位均为 10 亿元）

	农业	制造业	家庭的 最终消费	总额
农业		1000	500	1500
制造业	500		1500	2000
劳动和其他 生产要素	1000	1000	—	
总额	1500	2000		3500

表 36A—1 里昂惕夫的投入—产出平衡表透视出经济结构

每部门均在横行和竖行中各出现一次：表的横行列出作为其他部门的投入或作为最终消费之用的每部门总产出量的分配。表的竖行表示为了得到总产出量而需要投入的物品数量。

表中的总产出量包括用作为中间物品的投入量。为了计算国民生产总值而又避免双重计算，我

工业部门通过利用农村源源不断的劳动供给而扩展的思想是由 1979 年诺贝尔奖金获得者，祖籍在牙买加的阿瑟·刘易斯爵士提出的。早年，各种类型的经济学家，如保守的瑞典人古斯塔夫·卡塞尔和非保守的卡尔·马克思都提出过类似李嘉图的观点。经济学家约翰·费 and 古斯塔夫·拉尼斯最近把这一模型应用于发展中国家。

们仅仅计入劳动和其他要素这一横行的数字（即计入“加入价值”）。另一种计算国民生产总值的方法为仅仅计人家庭的最终消费这一竖行的数字（读者可以在图上的有关的空白之处填入 GNP 应有的数值，并且用两种方法去检验它）

该表也具有我们已经学习过的国民生产总值（也应该是国民生产净值，如果在我们的简单例子中忽略折旧的话）的数字。在没有政府和投资项目的情况下，GNP 等于第三竖行最终产品的总和；或者在另一方面，GNP 也等于一切生产要素成本的总分或者位于第三横行表示加入价值的工资的总和。

GNP 肯定不包括部门之间的中间性的购买数量：表中的总额\$35000（亿）肯定含有双重计算的数字。读者应该验证国民生产总值 = \$20000 亿。

投入—产出表不仅仅是一个过去历史的记录。里昂惕夫或者计划人员如何使用它？他们想用它来预测消费需求的改变所造成的影响。

例如，假设表 36A—1 系指战争时期的情况；其中，制造业的就业和产量由于军事需求而膨胀（为了使问题戏剧化，我们假设和平时期的物品，或“黄油”主要来自农业部门，而军事物品，或“大炮”主要来自制造业部门）。

和平时期的投入—产出平衡表（一切数字单位均为 10 亿元）				
	农业	制造业	家庭的 最终消费	总额
农业		800	1000	1800
制造业	600		1000	1600
劳动和其他 生产要素	1200	800	2000	
总额	1800	1600		3400

表 36A—2 投入—产出平衡表可以帮助国家制定计划

战争结束使大炮生产转移到黄油生产：农业部门的最终消费上升了\$5000 亿；制造业部门的最终消费下降了同样的数量，使用表 36A—1 中固定数值的投入—产出系数，里昂惕夫可以计算出本表中的总产量的应有的变动，从而可以计算出劳动量的应有的转移以及中间产品的变动。同样的表格也有助于制定经济发展计划。

现在，假设“和平已经到来”，如果仍然想维持充分就业，那么，我们应该如何安排劳动和其他生产要素的使用？假设我们现在想使农业部门的最终消费量加倍，即从原有的\$5000（亿）变为新的\$10000（亿），正好补偿把工业部门的军用物品从\$15000（亿）削减到\$10000（亿）。假设投入—产出的系数是固定不变的，里昂惕夫便能解出反映和平时期情况的线性方程，并且表明和平时期的情况会如表 36A—2 所示。计算表明，10%的劳动者必须从战争物品的生产转移到和平物品的生产。同样，里昂惕夫的投入—产出分析方法有助于发展中国家制定经济结构重大变动的计划。

附录的总结和复习

1. 熊彼特所强调的创新以及随后而来的竞争所造成的利润的消失突出了经济增长的一个重要过程。

2. 哈罗德—多马的“自然增长率” g 的概念取决于人口增长和技术变革。如果 K 和 Q 均按照这个增长率平衡地增长，那么，自愿的储蓄在收入中所占

的比例可以根据哈罗德的条件， $S=g(K/Q)$ ，而被计算出来。

3. 通过谨慎使用哈罗德—多马模型，我们看到它如何可以 and 现代经济的七个主要的增长趋向相吻合，主要的见解在于应使劳动“质量”不断的改进；也就是说，10 年前的一个人在今天成为 1.1 或 1.2 个人。把劳动扩大型的技术变革这一假设考虑进来，我们看到增长的许多趋向可以在长期中被表现出来。

4. 冯·诺伊曼模型假定一切产出都可以以自身作为投入生产出来。由于经济系统生产的一切又重新投入系统之中，经济以等同于利润率的平衡增长率增长。收益递减丝毫不起作用。

5. 里昂惕夫的部门间平衡表非常用地描述了国民生产总值数字后面的各种关系。假设投入—产出系数，固定不变，计划人员可以使用里昂惕夫的方法来计算由战争时期转移到和平时期的消费形式所造成的影响以及完成任何其他发展指标所应有的计划。

概念复习

创新和竞争

资本深化，变动的 K/Q

自然增长率

$S=g(K/Q)$

劳动扩大型技术变革：七个趋向得以解释。

当 $i=g$ 时的冯·诺伊曼模型

投入—产出平衡表

供讨论的问题

1. 说明冯·诺伊曼的产出以自身为投入而增长的模型的基本思想。

2. 说明里昂惕夫的双向部门平衡表的基本思想。

3. 回到表 36A—1 的里昂惕夫投入—产出系统。假定和平没有到来而战争愈演愈烈。制造业部门的大炮生产必须上升到 1750，而留给农业部门生产黄油的就只有 250。编制在这种新情况下的完整的投入—产出表（你所需要的关键假设是：每生产\$3 的农产品，总是需要\$2 劳动和\$1 工业品，而每生产\$2 的工业品，需要\$1 的劳动和\$1 的农产品投入）。

第三十七章 发展中国家经济学

我相信唯物主义。我相信健全的唯物主义的一切成果——好的伙食、干燥的住宅、干净脚、下水管道、热水、洗澡、电灯、汽车。良好的道路、明亮的街道、远离工作的长期休假、新思想、骏马、畅谈、戏剧、歌剧、交响乐队、流行乐队——我认为，每个人都应该享受它们。没有尝到这些东西的滋味而死去的人可能象圣人那样优雅，象诗人那样精神丰富，但是，那是由于没有这些东西他们也能如此，而不是没有这些东西使得他们如此。

弗朗西斯·哈克特

现在，我们可以利用已经学到的所有经济学原理来探索今后 1/4 世纪中最难解决的问题之一——仍然在力争发展的贫穷国家的问题。

在全世界 50 亿人口中，大约有 10 亿人生活在绝对贫困的境地——刚刚能够勉强维持每日的生计。

就在穷国竭力摆脱赤贫状况的同时，人口的急速增长减少了农业技术的进步和粮食产量的增加所带来的人均福利。

收入上的巨大差异不禁使人们要问：是什么导致了各国财富的巨大差别，丰裕之中存在着贫穷，美洲的农产品过剩和非洲的饥饿相伴而行，世界能够在这种情况下和平地继续生存下去吗？较贫穷的国家可以采取什么步骤来提高它们的生活水平？

本章探讨不发达国家所面临的一些棘手的难题。在描述了我们所说的发展中国家的含义之后，A 节探讨人口增长的原因和后果。B 节接着考察全球贫困的性质、原因和解决办法。

发展中经济的定义

在转入于分析人口和发展理论之前，我们首先要问发展中国家，或不发达国家（LDC）的含义是什么。

发展中国家是这样一种国家，其按人口平均的实际收入远远低于先进国家，如美国、日本和西欧各国。

这个根据人均收入相对高低确定欠发达国家的标准定义掩盖了发展所包含的许多人文方面的内容。发展中国家人口的健康状况很差、文化水平很低，住房破败，饮食微薄。

表 37—1 是理解世界经济舞台上主要角色的关键性的资料来源，也是衡量不发达程度的指标。把各国按照低收入、中等收入和高收入市场经济的类别分组。此外，还有两组不好归入上述类别的国家——高收入的石油输出国（如沙特阿拉伯）和东欧的共产主义国家。

如果我们仔细研究表 37—1 中的资料，就会发现许多有趣的特征。显然，低收入国家要比美国一类的国家贫穷许多。它们的人均收入经过计算只是高收入国家的 1/40 左右 [由于使用官方汇率比较生活水平，这个数字被扭曲了。使用一种较新的技术（即看“购买力平价”，或者说，看收入所能购买的东西）表明，穷国的收入大约被低估了 3 倍——然而仍然与富国存在着很大差距]。

不仅如此，许多社会指标和健康指标表明了贫穷的后果。平均寿命低、受教育程度和文化水平不高，这反映了对人力资本投资的低水平，大部分人

口生活和工作在农场上，而像美国一类的国家，这样的人很少。

国家的 组 别	人 口		国民生产 总值 1981 年 (\$10 亿)	人均国 民生产 总 值 1981(\$)	成人非 文盲% 1980 年	出生时 的平均 寿命 (年 数)	农业部门就业人 数占全部劳动 力的% 1980 年
	人 数 1981 年 (百万)	增 长 率 1970-1981 年(每年%)					
低收入 经 济 (中国、 印 度.....)	2210	1.9	597	270	52	58	70
中等收 入经济 (巴 西、菲 律宾、 南 朝 鲜.....)	1130	2.4	1692	1500	65	60	45
高收入 的石油 输出国 (沙特 阿 拉 伯、利 比 亚.....)	15	4.9	202	13500	32	57	46
欧洲的 非市场 经 济 (苏联、 波 兰.....)	381	0.8	2258	5900	99	72	18
高收入 的市场 经 济 (美 国、联 邦 德 国、日 本.....)	720	0.7	8000	11100	99	75	6

表 37—1 不同类别国家的重要指标

各个国家按照五种主要类别（根据世界银行的分类法）进行分组。每一类别里列出两至三个重要国家，注意大部分类别的指标相关性是如此之高，其中低收入国家的人均收入低、识字率低、平均寿命低，而农业劳动力所占的比例非常高（资料来源：世界银行，《1983 年世界发展报告》）。

表 37—1 还表明，发展中国家之间存在着很大的差异。有的仍然处于饥饿的边缘——这是一些最贫穷的国家，如乍得、孟加拉国和埃塞俄比亚。

另外一些国家已经找到使它们上升到中等收入国家类别的药方。更为成功的——如南朝鲜、墨西哥和新加坡——被称作“新兴工业化国家”，即“NICs”。NICs 确实非常成功，许多发达国家甚至害怕它们对自己的传统市场造成威胁。

A. 人口和经济条件

有些国家人口很少，享有大片矿藏丰富、土地肥沃的领土；在另一些国家，人们都拥挤在小片地块上，所有可以耕作的角落都被开垦了。人口理论有助于说明各国之间存在的这种差别。

§. 马尔萨斯的遗产

托马斯·马尔萨斯是最早分析人口和经济之间关系的学者之一。

他最初是在早餐桌上与其父认为人种越来越好的至善论争辩时形成自己的观点的。最后，被激怒的儿子写出了一本书。《论人口原理》（1798 年）顷刻之间就成了畅销书，从此，在人口和经济增长问题上影响了世界各国的思想观点。

马尔萨斯首先采用了本杰明·弗兰克林的观察：在资源充裕的美洲殖民地，人口大约每隔 25 年增长 1 倍。马尔萨斯因此推论，除非受食物供给的抑制，人口的普遍趋势是按指数（即按几何级数）增长。人口每隔一代人的时间增长 1 倍——1, 2, 4, 8, 16, 32, 64, 128, 256, 512, 1024, ……，最后它的数量变得如此巨大，以至世界也不能使所有的人都有站脚的地方。

这一切使“至善论学派”的成员无动于衷。这个时候，马尔萨斯放出了收益递减规律这个妖魔。他进行争辩说：由于土地数量固定不变，而劳动投入不断增加，粮食只会按算术级数而不是几何级数增长（比较 1, 2, 3, 4, …… 和 1, 2, 4, 8, ……）。马尔萨斯作出结论：

随着人口的加倍和再加倍，正像地球的体积减半，再减半一样——直到最后缩减到这种程度，粮食和基本生活资料下降到生存所必需的水平以下。

由于自然界提供的土地数量是固定的，收益递减规律发生作用，粮食生产不能按几何级数与人口保持同步增长。

关于理论和应用的进一步论述，见 W·里昂惕夫：《美国经济的结构，1919—1929 年》（哈佛大学出版社，坎布里奇，马萨诸塞州，1941 年；该书第二版《美国经济的结构，1919—1939 年》，（牛津大学出版社，纽约，1951 年）。或者见：W·里昂惕夫：《投入—产出经济学》（牛津大学出版社，纽约，1966 年）。里昂惕夫为了使瓦尔拉斯的一般均衡能用经验数据加以衡量，他为此付出的部分代价是：被迫而作出技术上的假设，他假设一切生产要素的比例—生产要素之间的比例以及和总产量之间的比例——在生产技术上是固定的或是不变的。

提醒你注意，马尔萨斯并没有说人口一定会按这种速率增长。只是说人口在没有受到抑制情况下的趋势。他详细地说明了，在一切时间和一切地点，抑制因素确实发生作用，使人口减少。在他的后来的很少有人阅读的版本中，马尔萨斯从他的悲惨观点作了让步，希望通过抑制生育而不是通过瘟疫、饥馑和战争来降低人口的增长速度。

收益递减的这种重要意义说明，一种简单理论可以具有深远的作用。马尔萨斯的理论得到广泛的反响。他的著作曾经被用来支持对英国济贫法作较严苛方向的修订。在马尔萨斯著作的影响下，贫困被认为是懒惰的结果，应该使它尽可能地处于不舒服的状态，他的观点还支持了这样的看法，即工会不能够提高工人的福利——因为提高工资据说只会使工人扩大自身的再生产，直到基本生活资料刚刚能够维持大家的生存。

马尔萨斯预言的缺陷尽管马尔萨斯进行了仔细的统计分析，但是今天看来，他的观点仍然是过于简单化了。在讨论收益递减时，马尔萨斯从来没有充分预计到工业革命会带来的技术奇迹。

马尔萨斯以后的一个世纪里，技术进步使欧洲和北美各国的生产可能性边缘向外移动，正如我们在第三十六章所看到的那样。技术的迅速变革使产量的增长远远超过人口增长，结果是实际工资迅速上升。

马尔萨斯也没有预计到，就在生活水平和实际工资增长最迅速的时候，大部分西方国家的人口增长率在 1870 年以后竟开始下降。这种被称为人口变迁的现象是如此重要，以致我们将在以后对它作进一步的探讨。

无论如何，对于理解印度、埃塞俄比亚、中国和地球其他部分的人口变动，以及那些地方的人口和食物供给的平衡成为一个至关重要的问题。马尔萨斯学说中微小的真理部分仍然是重要的。

新马尔萨斯主义者

我们经常在经济学中看到旧思想通过近来的事件和科学发展的转变，会以新的面貌重新出现。60 年代的事件使人们高度关注穷国和富国经济增长的持续性。许多人提出疑问，肮脏的湖泊、愈益严重的烟尘以及不断上涨的能源价格是否是经济不可避免衰落的早期征兆。

描绘未来最激烈、最有争议的图景之一是由一批称作“罗马俱乐部”的欧洲知识界人士作出的。在杰伊·福雷斯特的《世界动态学》（1971 年）和丹尼斯·麦多斯以及合著者的畅销书《增长的极限》（1972 年）建立了计算机的世界经济模型，这个模型假设人口按照马尔萨斯的方式变动，必不可少的自然资源非常有限，而且没有技术进步。根据这些假设，罗马俱乐部的模型对全球的未来作了一系列预测。图 37—1 表示了其中两个模拟趋势。

稳态经济学图 37—1(a) 表明了罗马俱乐部对日益严重的污染、自然资源的枯竭和人均实际收入必然下降的看法。这和马尔萨斯关于经济不可避免要下降到最低生活水平的早期观点非常类似。接着，就像在马尔萨斯著作后来的版本中一样，我们在图 37—1(b) 看到，人类如何可以通过采取严厉的措施来避免自身的命运：立刻全面地禁止人口增长，减少产量，集中生产粮食和劳务、重复利用资源。

我们在这里又遇到了马尔萨斯。但是，简单的几何级数和算术级数现在已经变成复杂的计算机模型，在其中，生物指数增长与有限的资源和停滞的

技术发生冲突。

评价新马尔萨斯主义者对许多人关于经济增长的思考方式产生了深远的影响。与此相反，大多数记得马尔萨斯的分析和预言的经济学家则对此抱怀疑态度。通过仔细分析那些模型的结构，他们把这些模型称作“PIPO”（即“输入悲观主义，则输出悲观主义”）。意思是说，世界末日般的结论来自于假设的悲观性质。批评者们认为，这些模型忽略了价格作为稀缺信号的作用，否定了技术变革战胜资源稀缺的可能性，并且假设在普遍富裕的情况下人口会迅速增长。用一位经济学家的话来说，是“喊狼来了的是计算机”。

但是，对于某些国家，也许狼是来了，有些地区的人口增长超过了粮食供给。末日模型基本不适合于发达国家，然而对于贫穷的地区仍然存在着始终正确的成份。

图 37—1 在自我陶醉和歇斯底里这两极之间，计算机的结果落在何处

人口的迅速增长（NN）不可避免地导致资源曲线 RR 下降和日益恶化的污染（POP0）。(a) 中的末日预言：人均粮食急剧下降（FF）和工业产量减少（II）。

右图通过立即中止经济增长和人口增长而避免了灾难。经济转移到资源的重复利用和不会消耗资源的劳务，如果要使穷困的几十亿人分享在稳定的世界学产量下的同等的生活水平，美国的生活水平就必须减半再减半！（资料来源：麦多斯等《增长的极限》（1972 年））

§ . 现代人口观

马尔萨斯等人认为，如果瘟疫、战争和饥谨这些相反的制约力量削弱，人口就会直线上升。发达国家的历史（以及也许是贫穷国家的未来）遵循不同的道路。大多数发达国家的人口增长已经稳定下来。这些国家从工业革命前的高出生率高死亡率转变为今天的低出生率低死亡率。我们必须首先掌握现代人口学的一些概念，才能充分理解这一重要转变。

出生率和死亡率

了解人口问题的基本概念就是出生率和死亡率。简单说，就是每 1000 人的出生人数和死亡人数。如果我们从出生率中减去死亡率，就得到人口增长率。

表 37—2 表示了一些有代表性的国家的出生率、死亡率和人口增长率。

人口迁移

当一个变量按不变的比率持续增长时，就会出现指数（或几何）增长。因此，如果 200 的人口每年增长 3%，那末在第 0 年人口为 200，第 1 年为 $200 \times (1.03)$ ，……第 10 年为 $200 \times (1.03)^{10}$ ，等等。货币收入的复利是按几何级数增长。例如，如果复利为 6%，货币价值每隔 12 年就会增加 1 倍。据估算，如果把印第安人出售曼哈顿岛获得的 \$24 以复利存入银行，那么到今天，其价值将会等于岛上的全部财产的价值。

原文为“pessimismin, pessimismout”，首字母的缩写即是“PIPO”，译者注

现在我们可以理解经济发展过程中所出现的人口迁移各个阶段的理想化的图式如图 37—2 所示。人口增长的过程在这里经过四个阶段：1. 前工业化社会，在该社会高出生率和高死亡率使这个阶段的人口增长很小。

2. 早期发展，在这里医学技术的进步使死亡率开始下降，但对出生率没有什么影响。因此人口猛烈上升。

3. 晚期发展。在这里低婴儿死亡率、城市化和教育使许多夫妇愿意少生孩子，降低了出生率。人口增长可能很快，但是势头开始减缓。

4. 成熟。在这里夫妇成功地实行了节育措施，两人都愿意走出家庭，参加工作。

家庭期望的（以及实际的）子女数降至两个左右，从而净人口增长率接近于零。

于是我们看到，马尔萨斯和新马尔萨斯主义者关于人口的悲观预测似乎在阶段 1 和阶段 2 是正确的。但是，至少到目前为止，丰衣足食的阶段 3 和阶段 4 导致人口增长速度下降，许多穷国经济发展的最大希望正是在于向人口的低速增长阶段过渡。

人口增长来源（1982 年）（每千人的数字）

	出生率	死亡率	自然增长率
低收入国家			
马拉维	58	23	33
阿富汗	54	29	25
中等收入国家			
肯尼亚	55	12	43
委内瑞拉	35	6	29
泰国	28	8	20
巴西	31	8	23
高收入国家			
美国	16	9	7
法国	14	11	3
英国	13	12	1
联邦德国	10	12	-2

表 37—2 1982 年的出生率、死亡率和人口增长率

三个类别国家的资料表明，人口增长形式如何随着发展水平而变化。穷国的出生率和死亡率都高，在经济增长过程中，随着健康条件的改善，各国的死亡率下降，但出生率下降很少。结果是他们的人口增长有时比更穷的国家要快。在最富的国家，出生率也是下降的，因此人口保持稳定（资料来源：世界银行，《1984 年世界发展报告》）。

人口爆炸

向人口低速增长的人口迁移给许多穷国带来了希望，它们不至于永远落在马尔萨斯陷阱中。但是，正如表 37—2 所示，迁移过程显然还没有完成，

历史趋向和未来预测如表 37—3 所示。面对人口继续迅速增长的前景，许多观察家担心，全世界都将竖起这样的标语，“只有立足之地”。

控制人口增长在马尔萨斯幽灵的威胁下，各国开始积极采取措施控制人口增长，即使这样做违反通行的宗教准则也在所不顾。许多国家实行普及教育、节育补贴、或者在极端的场合，要

图 37—2 人口迁移的阶段

该图表明，各国如何经常从高出生率高死亡率的人口低速增长阶段过渡到低出生率低死亡率的人口低速增长阶段。

阶段 1：增长很小的传统社会。

阶段 2：随着现代医学技术的引进，死亡减少但出生率仍然很高，因而人口增长上升。

阶段 3：由于夫妇想要较少的子女，出生率开始下降，从而人口增长减少。

阶段 4：在成熟的社会中，夫妇要求并且具有约为两个孩子，因此人口稳定。

求绝育手术。中国在减少其 10 多亿居民人口的增长方面表现得特别活跃。

慢慢地，我们开始看到经济发展和节育的后果。穷国的出生率从 1960 年的 42% 下降为 1981 年的 31%。虽然这些国家可能仍然处于人口迁移的阶段 2（见图 37—2），但是在过去 20 年里，它们的人口增长率是稳定的。与人口过度增长造成的贫穷进行战斗，仍然在全球 2/3 的区域内进行着。

世界的人口（百万）

表 37—3 自 1800 年以来世界人口增加了 3 倍

即使出生率普遍下降，欠发达世界的人口也会相对于发达世界的人口而增长（资料来源，联合国）。

B. 经济发展的过程

在本章开头，我们定义了什么是发展中国家，接着我们列出了国家的主要类别，以及不同发展阶段上的主要特点。让我们来进一步分析经济发展过程。

低收入国家的生活

为了对照说明发达经济和发展中经济的差别，设想你是某一低收入国家一个典型的年满 21 岁的人，不论是否居于海地、印度或孟加拉。

你很穷：即使从宽估计你所生产和消费的物品，你的年平均收入也只有 \$300，而在北美洲，这个数字则为 \$14000。当你想到世界上的 4 个人中仅有一个平均得到高于 \$3000 的收入时，你也许会感到一些冷漠的舒适。

在你们当中，只要有一个识字的，就会有一个像你那样是文盲。你的平均寿命是发达国家平均寿命的 3/4：你的一个或两个兄弟姐妹已经在未成年时夭折。

你们国家的大部分人在农村劳动。只有少数人从粮食生产中解放出来，从事工厂里的工作。你分摊到的机器马力是富裕的北美洲人的 1/6。你懂得

的科学很少，知道的民间智慧很多。

作为亚洲和非洲最贫穷地区的 34 个低收入国家之一的公民，你和你的同胞构成世界人口的 50%，但却仅仅分享世界收入的 5%。你闷闷不乐地想到，只占世界人口 6% 的美国享有世界收入的 25%。

当你考察你的个人环境时，它就是日常的磨难。你经常挨饿，你吃的食物主要是粗粮和稻米。你可能受过几年初等教育，但是你不大可能上中学，而只有最富有的人才能进入大学。你在没有机器帮助的条件下长时间地在田间劳作。晚上你睡的是草席。你的家具很少，也许一张桌子和一架收音机。你唯一的交通工具是一双旧靴子。

这就是一个生活在最贫穷的国家中的人每天的谋生方式。但是，我们必须小心谨慎，不要以为所有的发展中国家都具有同一个模式。各国之间存在着巨大的差别。符合于朝鲜或墨西哥情况的问题和对策可能与孟加拉或加纳极不相同。

发展的四要素

在考察经济增长的上一章里，我们探讨了经济如何随时间而扩展。不发达国家的生长要素没有什么不同——只不过所需要的关键之物，即比较稀缺的生产要素有所不同。

我们首先考察经济进步的发动机赖以支撑的四个车轮：

- 人力资源（劳动供给、教育、纪律、动机，……）
- 自然资源（土地、矿藏、燃料、气候，……）
- 资本形成（机器、工厂、道路，……）
- 技术（科学、工程、管理、企业精神……）

让我们来看其中每一个车轮如何对经济增长作出贡献，以及国家政策如何引导增长走向更加美好的方向。

人力资源

我们早已详细探讨了发展中国家中的人口压力问题。各国还必须重视自己的人力资源的质量。当计划人员构思加速经济发展的蓝图时，他们写下如下具体的计划：

· 控制疾病并且改善卫生和营养状况——目的不仅在于使人们更为幸福。而且在于使他们成为生产率较高的劳动者。因此，不应把保健站和下水道看作是奢侈品，而应当看作是很重要的有用的社会资本。

· 改进教育。受过教育的人会成为生产率较高的劳动者。因此，应该为教育和其他方案投资，以便减少文盲。除了阅读和写作以外，还应对人们进行农业和工业的新技术的训练。应把最杰出的人才送到国外学习，以便带回工程和企业方面的知识（但要注意不要发生人才外流，最有能力的人流向富裕的北半球已经是司空见惯的事情）。

隐蔽的失业促进发展的一个重要条件是较有效地利用劳动。在穷国，农村劳动力的生产力往往很低——这并非因为人们不愿意劳动，而是因为缺乏可供他们有效使用的足够的土地和资本。隐蔽失业的现象意味着：当人们被转移到工业生产上的时候，农业产量不一定会下降很多。

自然资源

非洲和亚洲的一些穷国的天赋自然资源贫乏，而他们拥有的那些土地和矿产又必须分摊给稠密的人口，那种认为这些国家还拥有未被发现的资源丰富区域的幻想，已经基本上被地理学家粉碎了。像克里斯托弗·哥伦布那样的机遇已经一去不复返。

过去人们常说：“穷国的任何问题都可以通过发现油矿来解决。”1000亿桶石油固然可以使一个民族相当富有，然而，许多国家已经懂得，要想成为一个现代工业强国，仅仅有石油美元是远远不够的。

表 37—1 表明，高收入的石油输出国的富裕仅仅表现在收入方面；而在其他方面，它们和穷国几乎完全一样。

发展中国家最重要的自然资源也许要算农用地。如表 37—1 所示，它们的大部分劳动力是从事农业劳动。因此，有效率地利用土地——适当的水土保养，化肥使用和耕作方法——将会在很大的程度上提高穷国的国民产出。不仅如此，要使农民具有为了提高土地产量而进行资本和技术投资的强大动力，土地所有制的形式是至为关键的。

资本形成

世界各国人民的手和脑基本上是一样的，然而，发达国家的劳动者手头有更多的资本——因而也就更有效率。

正如我们已经看到的那样，要积累资本，就得在好几十年里牺牲当前的消费。但困难在于：最贫穷的国家已经接近于只能维持最低生活水准。在这样的收入水平上，削减当前消费会在经济上造成极大的苦难。

在发达经济中，国民收入的 15% 到 25% 可以被用于资本形成。而在最贫穷的农业国里，常常只能储蓄国民收入的 5%。不仅如此，这样低的储蓄中的很大部分还要用来为不断增长的人口提供住房和简易的生产设备，留下用于发展的数额非常之少。

但是，我们假定一个国家已经成功地提高了它的储蓄率。即使如此，要成为一种高生产率的经济结构积累起必需的铁路、发电厂、设备、工厂以及其他资本物品，需要好几十年时间。

在许多发展中国家，最迫切的唯一问题就是储蓄太低。尤其是在最贫穷的地区，急需的当前消费与投资争夺稀缺的资源。结果往往是迅速发展经济所必需的生产性资本投资太少。

必须强调指出，储蓄不足并不是一个普遍症状。许多中等收入国家和地区——南朝鲜、台湾和新加坡——成功地把产出中用于投资的比例提高到 20% 或 30% 的程度。这些国家是应该仿效的典范。

社会分摊资本和外部效果当我们想到资本时，不能只注意卡车和炼钢厂。构成工业化，甚至农产品有效销售先决条件的，还有许许多多大型社会工程。

私人经济要发展，就必须有社会分摊资本。这是指那些走在贸易和商业之前的大规模的工程——道路、铁路、灌溉系统和堤坝、消灭疟蚊的公共保健事业，等等，所有这一切都牵涉到不可分割的收益递增的庞大规模。没有

一家农场或家庭能够有利可图地从事兴建铁路系统的经营，在市场形成以前，没有一个私人企业能够指望从率先经营电话网络或灌溉系统中赢利。这些大规模的投资项目给整个经济带来普遍利益。

这些项目往往存在着外部效果，或者存在着不能由一家私人企业吞食的利益。例如，一个地区的农业技术员可以帮助整个地区的农民；铁路可以使许多厂商和消费者受惠；堤坝带来广泛的效益。在每一种场合下，由一家企业吞食社会利益是不可能的。

由于庞大的不可分割的利益及外部效果，许多人认为政府必须承担领导和提供必需的资金的责任。

国外资本如果依靠国内的资金积累资本有许多障碍，那为什么不更多地依靠外国资本？经济理论难道没有告诉我们，当一个富国已经使自己的高收益的投资项目全部上马以后，只要它把投资转移到国外的高收益项目，就会使自己 and 对方同时得到好处？

事实上，在 1914 年以前，经济发展确实是按照这种方式进行的，英国在它的全盛时期把其国民生产总值的大约 15% 用于储蓄，并且把其中的整整一半投资于国外。如果美国今天要按相同的比例投资，那么，我们每年应向国外贷出和投资 \$3000 亿——实际上最近几年美国的资本流出额为 \$200 到 \$400 亿。

今天的情况是典型的吗？换句话说，国际间的资本流动有可能回复到上个世纪更高得多的水平上吗？很少有人相信，我们将再次看到第一次世界大战前英国统辖下的和平时期中那种大规模的资本流动。

19 世纪是一个完全不同于今天的世界。你可以不带护照而到处旅行，甚至可以自由地从一国移居到另一国。你不会遇到高关税和贸易限额。你知道国际的金本位制，会使得你随意把资本从一地转移到另一地。你知道，你的财产在海外是安全的，不会被政府所没收：当时，那些侵犯私人财产权利的民族主义国家立刻会受到战舰和军队的威胁。在有的地方，你还可以实质上收买一个独裁者，贿赂他给予你极端有利的矿山和其他自然资源的租让权。

所有这一切都已成了历史的遗迹。第一次世界大战前的世界已经一去不复返了。民族主义在许多较贫穷的国家处于高涨之中。富裕国家的投资者不大愿意把他们的钱投向国外。

债务和债务危机

随着民族主义格局的发展，世界借贷格局也发生了变化。

70 年代，资本过剩国家的储蓄大量地“再循环”到贫穷地区。这些资金的一部分来自政府贷款或政府对外援助，但是增长最迅速的部分来自大银行。截止 1982 年，主要发展中国家债务的 63% 是欠银行的，债务的期限往往非常短。

发展中国家在 70 年代增长起来的债务与英帝国时期直接投资的目的非常相似。1973—1982 年，未清偿债务的总额几乎增加了 \$5000 亿。其中很大部分被用于兴建工厂和石油钻探。

然而，债务增长的步伐大到不能长期维持。1973—1982 年，发展中国家的未清偿债务每年增长 19%。只要这些国家的出口按照同样的速度增长，一切都好。但是，1980 年以后国际利率的上升和世界经济的不景气，许多国家

发现利用借款进行投资的战略使得它们濒临金融危机的边缘。一个国家接着一个国家，特别是大的拉美国家无力支付借款利息，并且“重新安排”债务期限（即延期还款）。它们在“还本付息”的重负下也是步履蹒跚。有些国家必须把出口收入的 1/4 用来支付外债利息。

到 80 年代中期，债务危机似乎可以被控制住，但是却解决不了。如果世界经济不发生剧烈动荡，债务国有可能使外债负担下降到低于原来的水平。但是，如果产量、利率或信心发生剧烈动荡，那么国际金融体系就有可能无力继续对发达国家和较贫穷国家的贸易和增长提供金融支持。然而，现在还无法预料国际金融体系发生这种危机的确切规模和过程。

技术变革和创新

除了人口、自然资源和资本形成这些基本的生产要素以外，还有非常重要的第四个要素，即技术。在这方面，发展中国具有一个潜在的有利条件。

它们可以指望依靠较为先进国家的技术和技能而获益。

模仿技术贫穷国家并不需要去找一个未出生的牛顿来发现万有引力定律；它们可以从随便哪本物理学教科书上看到这一定律。它们不必在漫长而曲折的工业革命道路上一步步攀登；它们可以在任何机器的说明书中发现以往的发明家梦想不到的奇迹。

日本和美国的历史发展清楚他说明了这一点。日本很晚才参加工业竞赛。19 世纪末，日本派遣留学生到国外并开始抄袭西方技术。日本政府积极主动地刺激发展的步伐，修建铁路，举办公用事业。依靠采用外国技术，日本成为今天世界上第二大工业经济国。

美国本身的经历为世界各国提供了一个有希望的例子。20 世纪 30 年代以前，美国在纯科学领域并没有达到世界先进水平。然而，一个世纪以来，我们的应用技术却是出众的。考察有关汽车的一件又一件的关键发明。它们起源于何处？大多数来自外国。虽然如此，福特汽车公司和通用汽车公司应用外国的发明。并且在生产上超过了世界其他地方。同样，美国现在在纯科学领域占据统治地位。但如果这并不能使美国在经济上造成统治那些模仿我们和采用我们的技术的贸易对手们的地位，那么这并不值得奇怪。

创业精神和创新从日本和美国的历史来看，似乎采用外国技术是发展的捷径。你可能会说：“只要到国外去，抄袭更有效的方法；把它们应用于国内；然后就坐等越来越多的产品滚滚而来。”

当然，实际与上述情况有着很大的不同之处。几个腋下夹着一卷图纸的技术专家不可能解决穷国的所有问题。阻碍前进的文化和经济障碍成百上千。

经验表明，要使先进的技术发挥作用，企业家必需具备先进的思想，并把它们付诸实施。不发达国家采用先进国家的技术并不是一个简单的任务。应该记住：先进技术是适应先进国家的特殊条件——如高工资，资本相对于劳动比较充裕、大量熟练的技术人员等——而被发展出来的。这些条件在比较贫穷的国家并不普遍存在。

培养创业精神是政府的关键职能。它包括为农民建立技术推广站：教育、职业培训、开办管理学校、并且确保政府尊重私人的首创精神和作用。

恶性循环

我们已经强调指出，贫穷国家在把发展的四要素——劳动、资本、资源和创业精神结合起来的时候，面临着极大的困难。不但如此，许多国家发现这些困难在一种**贫穷的恶性循环**中不断互相加强。

如这一贫穷的恶性循环的例子所示，发展的障碍彼此密切相关。收入的低水平阻碍了储蓄，削弱了资本增长，抑制了生产率的增长，最终又使收入处于低水平。成功的发展道路要求采取步骤在许多点击断循环链条。

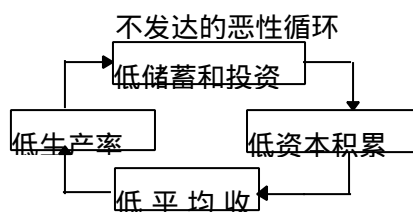


图 37—3 发展的许多障碍自我强化

图 37—3 表明一个障碍是如何加剧另一个障碍的。低收入导致低储蓄；低储蓄削弱了资本增长；资本不足限制了生产率迅速提高；生产率低下导致低收入。贫困的其他因素是自我强化的。贫困伴随着技能和文化水平的低下，而这些又依次阻碍了对新的和改进了的技术的采用。

由于国民贫困往往涉及相互影响和自我加强的作用，有些人强调：经济发展要求一次“大推进”来打破恶性循环。如果一个国家很幸运，能够同时增加投资、提高技能和限制人口增长，那么就会形成一种经济迅速发展的良性循环。

经济发展的理论

我们看到，一个国家为了达到丰裕状态，必须怎样把劳动、资本、资源和技术结合起来，但是，这一说法并没有提供问题的答案——说成功的国家必须增长迅速，就好像说奥林匹克运动员必须跑得像风那样快，更深一层的问题是，为什么有些国家能够比其他国家跑得更快？发达国家是如何能够用比较贫穷国家少得多的汗水生产出多得多的产品的？

早期理论历史学家和社会科学家很早以来就对各国经济发展速度的差别感到兴趣。有些早期理论注意到所有先进国家都处于地球的温带，因而强调气候因素。

较新一些的观点则指出风俗、文化或宗教的重要性，把它们看作发展的关键因素。马克斯·韦伯强调“新教伦理观”作为驱使许多人追求个人赢利的动力，并且把赢利称之为“上帝的黄金”。

这些理论无疑都有着有限的正确性。但是它们还留有很多问题没能加以解释。当文明的摇篮在远东和希腊出现的时候，日耳曼人正在顶礼膜拜神话中的巨人，而撒克逊人还处在身着兽皮的阶段，新教伦理观孕育着资本主义意识形态，这一理论的传教士们，在新型的现代日本工厂面前会哑口无言，因为那里的工人却供奉菩萨。

为了理解许多不同的经济发展的经验，我们必须转入于较为一般性的解

释。

研究经济发展的最新方法

经济学者对经济发展问题发生浓厚兴趣，迄今已有数十年。下面的论述概括了近年来出现的最重要的见解。每一种理论都企图描述各国如何打破贫穷的恶性循环，并且开始动员上述推动增长的四种力量——劳动、资源、资本和技术。

起飞 人类历史是漫长的，而经济发展的纪元不但近来才出现而且为时很短。在大多数的历史时期，生活是困苦、粗野和短促的。但是，有几处地方在很短的时期内，引进了先进的生产技术。悬殊的收入差别使少数人把储蓄用于资本形成。于是经济发展可能出现。

早期发展时期和工业革命之间的间断性是如此显著，以致于类似 W·W·罗斯托的学者们形成一套强调经济增长阶段性的理论。罗斯托的阶段之一叫作起飞，这是拿飞机作比喻，因为飞机只有达到某一临界速度才能飞行。

不同的国家起飞的时期不同：英国在 18 世纪初，美国在 1850 年左右，墨西哥在 1940 年以后。

起飞系由“主导部门”所推动，如迅速扩展的出口市场或具有显著的规模效益的部门。一旦这些主导部门开始迅速增长，就出现一种自我维持的增长过程（起飞）。增长带来利润；利润被用于再投资；资本、生产率和人均收入突飞猛进。经济发展开始了。

落后性假说第二种观点强调发展的国际环境。我们在上面曾强调指出，较贫穷国家具有走在工业化路程最前列的国家所没有的重要的有利条件。今天的发展中国家可以吸收发达国家的资本、技能和技术。这一假说是由哈佛大家的亚历山大·格申克龙提出来的，它表明相对落后本身可以有助于发展。一国可以购买现代纺织机械、高效水泵、高产良种、农用化肥以及提高公众健康水平的医疗用品。由于可以依靠发达国家的技术，今天的发展中国家能够比 1780—1850 年间的英国或西欧增长得更快。

平衡增长起飞或落后性等理论成功地吸引了专家和学者的注意力。但是，我们必须退后一步观察历史，看看这些理论是否符合事实。与早期的两种理论一起，有的学者提出，增长是一种平衡的过程，许多国家缓慢而稳定地向前发展。经济发展也许更象乌龟，连续不断地前进；而不象野兔，它间歇地跑动，当累了时就停下来。

这三种道路的形象表示可以从图 37—4 看到。我们在这里看到，当起飞、落后性及平衡增长的假说被用于三个国家时——发达国家 A，中等收入国家 B 和低收入国家 C 时，随着时间的推移而形成的结果是什么。

哪种理论最接近历史模型？诺贝尔奖金获得者西蒙·库兹涅茨对此作了非常仔细的研究。他考察了 13 个发达国家 1800 年以后的长期历史过程。他的结论是，经济增长的发展过程没有出现大起大落的情况，因此，平衡增长的模型与这些国家的历史最相吻合。

注意三种理论之间另一个重要区别。起飞理论实际上认为，各国之间的

当应用于，一个特定国家时，该公式假定不存在移民。如果存在净移民（入境或者出境），出生数减去死亡数之后还应该加上或者减去净移民数才得到人口净增数。

差异将会越来越大（有的已在迅速飞行，而有的还未能离开地面）。落后性假说却暗含各国的趋同性，而库兹涅茨的观点则认为各国的差别大致保持不变。表 37—4 中的经验数据表明，发达国家和发展中国家之间的相对差距变动很小（虽然个别国家有偏离平均值很大的情况）——这种增长率的形式与平衡增长理论最相吻合。

富有的摩西刚刚简述的三种观点只不过是最近几年对分析经济发展过程理论描述的开始。也不能说某些理论是正确的，而其他都是错误的。必须强调的是，发展中的世界包含着差别巨大的国家。它具有不同的背景、文化、经济资源和政治制度。正如我们已经懂得，不存在同一的“资本主义”国家和“共产主义”国家那样，在经济领域内，我们必须认识到，发展中国家面临着不同的制约条件和需要。如今的发展经济学家避免建构包罗万象的理论，用它去解释人类历史的一切，他们趋于把每一个国家看作为具有特殊资源和需要的个体，从而要求有适合于每一特殊药方。

图 37—4 关于国家 A、B、C 的发展过程的三种观点

有关经济发展的三种现代理论可以从图形中看出。考虑发达国家 A，中等收入国家 B 和低收入国家 C。注意：产量系用比例数值表示。这意味着每条线的斜率代表产量的增长率。因此，（c）部分的斜率不变，表示产量的年平均增长率不变；（a）部分递增的斜率表示递增的增长率。（b）部分出现的是什么情况？

在（a）部分，出口之类的主导部门促使起飞（如箭头所示）变成自我维持的迅速增长。

在（b）部分，落后国家依靠并采用富国发明的技术，从而它们增长迅速，逐渐赶上先进国家。

在最后的（c）部分，各国奔跑的速度相同，但有些国家比另外的国家起跑早一些。各国之间的相对差距大致保持不变。

[采用布鲁斯·赫里克和查尔斯·P·金德尔伯格《经济发展》（麦格鲁希尔图书出版公司，纽约，1983 年）]

经济发展的战略

说各国必须刺激资本和技术的迅速增长并没有回答如何运用这些关键要素的问题。在发展计划中提出的广泛的问题中，这里我们集中讨论三个一再出现的问题：工农业的平衡问题、推动出口还是抑制进口的问题以及过分专业化的风险。

最新的增长趋向

国家类别	GNP 增长率（年百分比）	
	1960-1970	1970-1983
低收入		
中国和印度	4.5	4.7
其他国家	4.7	3.1
中等收入		
中等偏下国家	5.0	5.0
中等偏上国家	6.4	4.8
高收入的石油输出国	— —	4.6
工业化市场经济	5.1	2.7

表 37—4. 比较贫穷的国家缩小收入差别的过程非常缓慢

关于总产品增长的资料表明，贫穷国家在 60 年代无力消除它们和工业化市场经济国家之间的差距，尽管中等收入国家或“新兴工业化国家”的增长非常迅速。高收入的市场经济国家在 70 年代的停滞使产量的相对差距缩小了 10 ~ 25%（资料来源：世界银行《1983 年世界发展报告》，资料经过著者的更新）。

工业化和农业在大多数国家，城市中的收入几乎是农村的两倍。在富裕的国家，全部资源的很大一部分被用之于工业。因此，许多国家仓促地作出结论，认为工业化是富裕的原因而不是结果。

我们不能轻信这种推论，它往往坠入此后谬误的错误。你有时听说，“富人抽昂贵的雪茄烟，但去购买昂贵的雪茄并不使你成为富人。”同样的，正是虚荣和经济上的愚蠢使每一个穷国坚持拥有自己的民航和大型钢铁厂。这些都是供装饰用的奢侈品，而不是经济增长的必需品。

几十年来企图通过牺牲农业而加速工业化的教训使得许多分析家重新考虑农业的作用。工业化倾向于资本集约化，把工人推入拥挤的城市，并且经常造成高失业。提高农业生产率有可能需要较少的资本。

确实，如果孟加拉国能够使它的农业生产率提高 20%，那会比单纯依靠发展工业能够腾挪出更多的资源来生产生活用品。

进口替代和出口导向发展成功的地区几乎总是能扩大工业化。当人们离开农村地区迁移到城市时，他们需要工作。城市和工厂生活有助于打破风俗习惯的束缚——激励人们去获取新的技能。

作为拉丁美洲经济理想的长期代言人，劳尔·普雷维什强调从单一经济（风险很大地高度依赖少数几种农产品或矿产品的出口）转向多样化工业的可取性。关税保护制造业是促进进口替代的普遍手段，本地的生产商在高额关税的保护下可以销售原本是进口的物品。在拉丁美洲普遍存在着一种强行实施进口替代的做法，即使从北美或日本进口汽车要便宜得多，巴西和智利还是用关税壁垒，在本国组装汽车。

批评者们认为，这种政府补贴的进口替代往往只使实际收入保持低水平。批评者们宣称，如果强调很不相同的出口导向政策来代替进口替代的政策，那么消费者和整个经济将会较好一些。

学者们花费了许多年的时间来研究这个困难的问题。有一份研究报告考

察了智利、巴西、南朝鲜等发展中国家。考察结果有力地说明，采取出口导向政策的国家要比主要依靠进口替代政策的国家成效更好。

但是，发达国家会允许新兴工业化国家（NIC）的出口打败自己日趋衰落的制造业吗？换句话说，它们是否会屈从于有诱惑性的考虑而用保护性关税和限额对这种进口关闭大门呢？

这正是 80 年代中期以保护性关税和“再工业化”的名义进行争论的问题，也是我们在下面两章所要讨论的。

过分专业化的危险我们在第三章提到专业化的利和弊，在第三十八和第三十九章，我们将说明，国际贸易导致的分工如何使一国的生活水平得到改善。

但是，一个国家，如同一个人一样，不会有过分专业化的危险吗？一个拥有高度的成本优势的国家在 1900 年是否应全力从事马掌制造业的专业化生产？或在 1945 年全力生产电子管？或在 1975 年专事销售核反应堆？

如同投资者一样，各个国家应当考虑它们多种经营的程度。如果委内瑞拉主要出口石油，哥伦比亚主要出口咖啡，那么这些产品市场上的价格波动将会对它们的外贸收支和实际收入产生巨大影响。

表 37—5 表明某些国家“单一经济”的程度——即它们的大部分出口集中于单独一种产品。石油输出国是最易于走向过分专业化的，其次是其他初级产品生产国。

在一个国家过分专业化的情况下，谨慎的计划要求采取特殊措施，使生产经营种类扩散到不同的领域（特别是那些价格波动不依赖于，甚至相反于专业化产品的领域）

如果咖啡的需求和供给变动无常，如果采煤业或花卉业有良好的投资机会，像哥伦比亚这样的国家就应当抑制专门生产咖啡的市场趋向。

不要把你全部的豆子放在一个口袋里，这对于国家以及对于人们来说都是一个好法子。

出口专业化

国别	最重要的出口产品		
	占全部出口的(%)	占 GNP 的(%)	商品
沙特阿拉伯	99.7	77.8	石油
伊朗	97.3	30.8	石油
委内瑞拉	95.1	27.5	石油
尼日利亚	90.5	21.0	石油
赞比亚	83.0	36.2	铜
哥伦比亚	55.5	6.2	咖啡
牙买加	52.1	15.2	矾土
南非	38.8	12.5	黄金
坦桑尼亚	35.8	3.9	咖啡
瑞典	9.6	2.6	纸
美国	3.9	0.3	玉米

表 37—5 出口专业化的程度（1979 年）

许多国家，特别是石油输出国的专门从事一种商品经营是危险的，由于它们把所有鸡蛋都放在一个篮子里，这种国家使它们的初级产品的价格处于剧烈波动之中。发达国家，例如美国，则倾向于更多样化经营，从而个别部门的价格波动对它们的危害很小。（资料来源：国际货币基金组织和美国商务部）

总结和复习

A. 人口和经济条件

1. 马尔萨斯的人口论以收益递减规律为基础。他认为，人口如果不加控制的话，将会以几何级数（或按指数）增长，每隔 25 年左右增长一倍。但是增长着的人口中的每个人平均拥有的与之发生作用的土地和自然资源将越来越少，因此，由于收益递减，收入至多按算术级数增长；人均产量会趋于下降到如此之低，以至使人口在接近挨饿的水平下维持稳定数量。

2. 罗马俱乐部于 70 年代提出了全球经济的计算机模型。这一新马尔萨斯主义的观点预计，随着人口和生产对有限的土地和环境承载力施加压力，人类的生活水平有面临崩溃的可能。

3. 在过去 150 年里，马尔萨斯及其追随者受到这样一些批评：忽视技术进步的可能，忽略了节育对降低人口增长的重要意义。

4. 人口理论中最重要的发展是理解人口迁移，经过一个由四个阶段构成的过程，传统社会从高出生率高死亡率的稳定人口阶段过渡到低出生率低死亡率的稳定人口阶段。在这期间，各国一般都会出现死亡率先于出生率而下降，从而可能发生人口爆炸。许多较贫穷的和中等收入国家仍然处在人口迁移的过程中。

B. 经济发展的过程

5. 世界大多数国家属于发展中国家，即相对于大多数先进国家而言，按人口平均的国民收入较低的国家。这些国家往往显示出快速的人口增长率，较低的识字率以及高比例的居住和工作在农村的人口。在发展中国家中，有一些中等收入的“新兴工业化国家”，或 NICs。这些国家成功地打破了不发达的恶性循环。

6. 发展的关键在于四个基本因素：人力资源、自然资源、资本形成（国内的或进口的）和技术。由于死亡率先于出生率而下降，所以出现了人口爆炸性增长的问题；马尔萨斯所说的收益递减的魔鬼普遍存在于不发达地区。在建设性的议事日程上，提高人们的健康水平、教育水平和技术水平的培训应该是优先发展的项目。“隐蔽失业”的大军是新兴部门的一个重要的劳动力来源。

7. 在贫穷国家，生产性资本形成速度是缓慢的，其原因在于收入太低，能够用于将来的储蓄太少。另外，近几十年内正在增长的民族主义减少了向较贫穷国家的资本流动。

较贫穷国家增长的资金来源一直是生产机制中的不稳定一环。最近的危机是由于 70 年代许多中等收入国家大量借款，以资助其雄心勃勃的发展计划而发生的。80 年代初的经济不景气，使这些国家的债务发生膨胀，无力出口足够的数额以弥补其债务负担。这一悬而未决的问题威胁着 80 年代中后期的金融市场。

8. 技术变革与新的资本品发生作用并且也体现在新的资本品之中。对这一事实，发展中国家可以寄予很大的希望，因为它们可以由此而采用发达国家更先进的技术。这要求有企业家精神，经济发展的任务之一便是促进稀缺的企业家精神在国内的增长。

9. 有关经济发展的许多浅薄的以及深刻的理论有助于说明四个基本要素为什么在特定时间出现或者不存在。地理和气候、风俗习惯、宗教和对商业的态度、阶级冲突和殖民主义——都影响经济发展，但其中没有一个以简单不变的方式施加影响。

10. 最突出的是“起飞”理论（借助于收益递增和社会分摊资本的联合作用在短期内迅速增长）；“落后性观点”（欠发达国家依靠向发达国家借入技术和专家，迅速追上发达国家）；以及“平衡增长”论（不论先进国家还是落后国家都倾向于按大致相同的速度增长）。

概念复习

发展中国家，LDC
马尔萨斯人口论
新马尔萨斯主义者
人口迁移（一、二、三、四阶段）
发展的指标
社会分摊资本，外部效果
发展的四要素：
人口
自然资源
资本
技术和创新
起飞、落后性、平衡增长假说
出口的过度专业化

供讨论的问题

1. 考察表 37—2 中的每一个国家。你能说出每个国家处在其人口迁移的哪一阶段吗？

2. 一般来说，许多经济学家认为，国家不应干涉不存在重大外部效果的市场——这就是“自由放任”的传统。人口增长是否存在正的或负的外部效果？考察这样一些项目，诸如教育、国防、道路、海滨，以及像莫扎特或爱因斯坦那样的天才的分布。

3. 你的曾祖父母家庭有几个孩子？你父母的家庭呢？你希望你自己的家庭有几个孩子？引起这些变化的因素是什么？

4. “几何级数是一组数列 $[g_1, g_2, \dots, g_t, g_{t+1} \dots]$ 其中，每一项是前一项与一相同乘数的乘积， $g_2 / g_1 = g_3 / g_2 = \dots = g_{t+1} / g_t = \beta$ 。如果 $\beta = 1 + i > 1$ ，数列就像复利一样按指数增长。算术级数是一组数列 $[a_1, a_2, a_3, a_t, a_{t+1} \dots]$ 其中，每一项与其前一项之差是同一常数： $a_2 - a_1 = a_3 - a_2 = \dots = a_{t+1} - a_t = a$ 。”举出 两种

级数的例子。自己证明，任何几何级数最终必然超过任何算术级数。

5. 回忆马尔萨斯的断言；不受控制的人口将按几何级数增长，而粮食供给——受到收益递减的约束——只按算术级数增长。用数字说明，如果人口不受控制，而收益递减使食物生产比劳动投入增长得更慢，在这种情况下，为什么人均食物产量必然下降？

6. 你是否认为每一个人都会同意本章开头引语中所表达的，对物质福利的赞美？

7. 描述驱动经济发展的四个重要因素。联系这些要素说明，高收入石油输出国是怎样富裕起来的？类似孟加拉那样的人均资本土地和技术资源很低的国家的希望何在？

8. 有些人担心“不发达的恶性循环”。迅速增长的人口会吃掉技术进步带来的利益，在人均收入很低的情况下，国家无法储蓄和投资，但不得不从事维持基本生存的农业。由于大部分人口在农村，受教育，人口出生率下降和工业化的希望都很微小。如果你到这样一个国家去，你怎样打破恶性循环？

第三十八章 国际贸易和比较利益说

国际贸易的益处在于更加有效地利用世界的生产力。

约翰·斯图亚特·穆勒

我们的经济考察一直集中于国内经济问题。然而，今天的许多紧迫问题涉及到国际经济体系。因此，在这最后几章里，我们把目光转向外部，来分析一国从事对外贸易——商品、劳务和资本的进口和出口——时所出现的机会和问题。

我们从第三十八和第三十九章开始我们的国外旅游，集中讨论有关各国之间贸易的真实因素。在任何用理性来评价贸易的益处或者关税的问题时必然要涉及这些真实因素——资源、爱好和技术方面的差异。此外，本章末尾要说明一国与世界其他地区进行贸易的记帐方式。

在最后一章，我们转向贸易背后的货币机制，考察汇率和国际金融体系面临的问题。

国际贸易至关重要的基本理由是：

外贸扩大了一国的消费可能性，外贸使一国能够比在自给自足的国内生产可能性边缘约束下消费更多的物品。

这里有一个例子。日本向我们出售相机，我们卖给澳大利亚人计算机；澳大利亚通过把煤卖给日本人而完成一个循环。依靠专业化，每一个国家最后消费的物品要比它们能够单独生产的更多。

作为各国开放贸易门户的结果，世界的生产可能性曲线向外移动；对贸易的限制则迫使世界处于它的 $P-P$ 边界以内。这就是外贸的实质——如此简单，然而又如此难以理解。

在下面的章节中，我们的任务集中于这个有关贸易的基本点。我们首先考察外贸的机制、比较利益这一核心原则以及对关税和限额的赞成和反对意见。

接着我们要看不同种类的货币（或外汇）是如何进行交易从而决定外汇汇率的。

最后，我们将看到国际金融体系如何在 70 年代初经历了一次严重的危机，成为新的浮动汇率体系。

这些章节概述的原理与前面的 37 章有什么区别？国际贸易牵涉到我们在前面没有分析的两个因素。第一，它牵涉到不同国家之间的贸易；考虑对外国人是采取歧视政策还是一视同仁有时会带来棘手的政治问题。这是我们要在第三十九章加以讨论的贸易保护主义问题。

国际贸易带来的另一个新特点是不同的国家使用不同的通货或货币，我要为购买日本汽车支付美元，而丰田公司却要日元。我们在第四十章将要讨论，国际金融体系必须以某些方式保证美元、日元、西德马克以及其他货币的顺利流动，否则，就可能发生 30 年代那样的贸易危机。

经济民族主义和各国通货的多样化，这是当今国际经济领域里的中心主题。

A. 比较利益原则

美国外贸的趋向

让我们首先考察美国这样一个先进的工业国的国际贸易趋向。图 38—1 表明，过去半个世纪里美国的开放程度。当一国经济与其他国家交换物品或生产要素时，它就是开放的。

图 38—1 美国日益面对国际竞争

如同一切工业大国一样，美国在过去半个世纪里打开边境，进行了更大规模的外贸，石油价格上涨和日本打入美国的消费品市场使美国的进口额得到最大幅度的增长。（资料来源：美国商业部）

衡量开放程度的通常做法是看出口或者进口对 GNP 的比率。美国的这一比率只是在过去 10 年里才超过 10%。即使如此，美国是自给自足程度最高（最少开放）的国家之一。其他许多国家（特别是欧洲国家）进出口占它们 GNP 的 50%。美国许多部门（钢铁、汽车、纺织品、鞋类）的开放程度比全国平均水平高出许多。

看看美国进口（向其他国家购买）和出口（向其他国家销售）哪些种类的物品也是很有启发的。表 38—1 表明了 1982 年美国外贸的商品结构。从反映贸易收支的这些资料可以明显看出有两点出人意料（贸易收支的概念本章后面将作进一步说明）。第一，我们看到，美国出口初级产品（如粮食）的数量大的惊人，同时进口了大量的资本密集型的高级制成品。第二，在部门之间存在着大量的双向贸易；也就是说，即使在一个特定部门之内（如汽车或纺织品），美国在出口这种产品的同时也进口这种产品。

1982 年的美国外贸		
商品分类	每种商品占总额的%	
	出口	进口
初级商品		
石油、煤以及其他燃料	6	27
粮食	13	7
其他	10	4
工业制成品		
汽车	6	12
计算机和机器	36	18
其他	29	29
其他	<u>3</u>	<u>3</u>
总计	100	100

表 38—1 美国出口的初级产品数量惊人并且进口了大量的工业制成品

美国近年来的进出口商品结构显示出一些令人惊讶之处。美国出口了大量的初级产品，特别是粮食和煤，这主要是因为美国有雄厚的资源基础。与此同时，美国还进口了大量的工业制成品（如小汽车和照相机），虽然制造业是资本高度密集型的部门。（资料来源：美国人口调查局）

§ . 外贸的收益和比较利益规律

国际贸易和专业化的迅速发展提出了贸易的经济原因何在的问题：美国

为什么要进口咖啡和出口玉米？日本为什么主要出口工业制成品，并以进口原料为主？美国的农业为什么和荷兰的农业差异如此之大？最重要的是各国由于对国际贸易开放门户而得到的是利益，还是损失？

回答这类问题的关键在于比较利益学说。这一原理认为，一国（或一个人）可以通过专门生产那些自己拥有最高生产率的商品提高生活水平和实际收入。例如，假若美国制造计算机的生产率最高，而巴西种植咖啡能够最有效地利用资源——那么美国将会通过专门生产和出口计算机而进口咖啡获利；巴西的经济优势就在于专门生产咖啡和进口计算机。

在今天的生产工艺复杂、规模庞大的世界里，这种专业化当然是一种基本趋向。我们中有谁能够制造甚至是我们所消费的产品中的一个很小的部分——只需想想生产你使用的所有收音机。小汽车、铅笔、滑雪橇、手表就够了。某种程度的专业化显然是必不可少的。

不仅如此，各国从事它们不能以合理方式来生产的物品的交易，这一点毫不足怪。加拿大的气候寒冷没有咖啡树的立足之地，在这种情况下，有谁不期望加拿大进口咖啡呢？

不寻常的常识然而，比较利益原理说明的不仅仅是这种常识性的命题。它宣称，一国即使在所有的产品上都比其他地区拥有更高的生产率，它仍然要和其他地区进行贸易。美国的钢铁和计算机行业的人均产量（或单位投入的产量）可能比世界其他地区都高，然而，美国进行贸易——出口计算机（由于它具有相对较高的生产率），并且进口钢铁（由于它具有相对较低的生产率）——仍然可能对它有利。

与此类似，一国即使在所有物品的生产方面效率绝对较低，它与美国进行贸易仍然可以获利。

各国专门生产他们拥有最高生产率的那些商品。比较利益原理表明，即使一国所有物品的生产效率都绝对高于其他国家，这种专业化也有利于所有的国家。如果各国专门生产他们拥有比较利益（较高的相对效率）的产品，那么，贸易将给所有国家带来共同利益。

这一简单的原理为国际贸易提供了不可动摇的基础。本节贸易收支的作用就是理解比较利益原理的逻辑。

地区差异引起的贸易

在研究国际贸易经济基础的时候，分两步进行比较有利。首先，我们考虑生产条件极为不同的地区之间是如何发生贸易的；其次，我们转向比较利益学说，用它描述即使是生产条件非常相似的国家之间，如何也能够发生贸易。

那么，我们首先考虑两个国家，或者是两个大陆，比如北美和南美，或热带和温带的情况。每一个地区有一定数量的土地、自然资源、劳动、资本和技术知识。在这种情况下，各国会由于彼此的生产条件非常不同而发生贸易。

例如在阿拉斯加有可能种葡萄酿酒，或者在古巴可以用某种方式使滑雪成为可能。但是，这些商品的成本会是非常昂贵的——甚至酒不好喝而雪少到滑不起来。

因此，由于各国之间的生产条件可能极其不同，它们常常发现，每一个

国家专门从事特定商品的生产，通过进出口与其他国家进行贸易是很合算的。

无疑，地区差异至少是部分说明了各国之间的贸易——如石油、粮食、旅游服务之类的贸易。但是，贸易中的大部分物品却没有明显的地区偏好。美国能够生产小汽车，为什么它又要从日本进口？欧洲能够制造石化产品，为什么又要从美国进口？

更令人困惑的是，如果像美国这样的国家在所有物品方面都比其他地区拥有更高的生产率，情况又会怎样？我们不可能一面什么都不进口，一面什么都出口，永远积累贸易顺差，一个像乍得那样生产率极其低下的国家如何才能和像美国这样的庞然大物进行贸易呢？

比较利益

这个难题的答案在于比较利益学说。这一理论说明，即使一国能够比另一国更便宜地生产一切商品，国际贸易对它们双方还是有利的。

律师和秘书用来说明比较利益学说的传统例子是假定一个本城最好的律师同时也是本城最好的打字员。难道她不会专门从事律师业务而把打字留给秘书去干吗？她怎么能为了打字（虽然她有效率，但却缺乏比较利益）而放弃从事法律业务的宝贵时间呢（在其中，她有极高的比较利益）？

再从秘书的观点来看一看。他的两种职业活动的效率都不如律师，但是，与律师比较起来，他的相对不利在打字方面最小。比较而言，秘书在打字方面有比较利益。

全部问题的关键在于“绝对”和“比较”这两个术语。即使个别国家或个人绝对比其他国家或个人更有效率或更无效率，每一个国家都将在某些物品上有确定的比较利益，在其他物品上却有确定的相对不利。

简单的例子：欧洲和美国

我们用一个简化的例子来说明国际贸易的这些基本原理。考察一个世纪以前的美国 and 欧洲并且仅仅集中于两种物品食品和衣服。在美国，相对于劳动和资本而言，土地和自然资源在那时是很充足的，然而，在欧洲，相对于土地而言，人口和资本是充足的。

这种情况下的贸易结构会是怎样的？如果美国的劳动（或者一般而言所有的资源）绝对比欧洲有更高的生产率，这是否意味着美国将什么也不进口呢？假若欧洲对自己进口征收保护性关税以便使进口不致进入自己的领土，这在经济上是否明智？

李嘉图的方法

第一个回答这些问题的人是英国经济学家大卫·李嘉图。他在 1817 年雄辩地证明，国际专业化有利于所有国家，论证的结果就是比较利益规律，或比较成本学说。

为了简单化起见，李嘉图仅仅使用了两个国家和两种物品的事例，并且选择劳动时数来衡量一切的成本。这里我们也照此办理，分析欧洲和美国以

及食品和衣服。较高深的分析以及抛弃我们的简单化的假设后而需要的限制条件可以在本章的附录中找到。

表 38—2 描述了比较利益原理。在美国，1 单位食品的成本为 1 小时劳动，而 1 单位衣服的成本为 2 小时劳动。在欧洲，食品的成本为 3 小时，而衣服的成本为 4 小时，李嘉图确凿无疑地证明：如果美国专业化于食品而欧洲专业化于衣服——在这里美国用它的食品来偿付它进口的衣服，美国和欧洲双方都会得到好处。美国和欧洲在生产上所要求的劳动量

产品	必须的劳动量	
	在美国	在欧洲
1 单位食品	1 劳动小时	3 劳动小时
1 单位衣服	2 劳动小时	4 劳动小时

表 38—2 比较利益仅仅取决于相对成本

美国生产食品和衣服的劳动成本都较低。我们的劳动生产率是欧洲的 2 倍和 3 倍（在衣服上为 2 倍，在食品上为 3 倍）。然而，贸易对我们双方仍然都有利。

为了分析对外贸易的作用，我们必须仔细衡量每一个国家在下面两种情况下生产和消费的食品和衣服的数量：（a）不存在国际贸易的情况下；（b）根据比较利益，允许自由贸易自行发生作用。

贸易以前我们首先来考察，假如极度高昂的关税使国际贸易完全不能进行时，将会是什么情况。表 38—2 说明，美国劳动者每小时的实际工资为 1 单位食品或 1/2 单位的衣服。欧洲劳动者的状况稍差一些，在没有贸易的情况下，每小时劳动仅能换到 1/3 单位的食物或 1/4 单位的衣服。

很明显，在两个互不来往的大陆上，内部的竞争使得两个地方的食品和衣服的价格比例不同，因为相对的劳动成本是不一样的。在美国，衣服的价格为食品的 2 倍，因为前者的劳动成本 2 倍于后者。在欧洲，衣服的价格仅为食品的 4/3 倍。

贸易以后现在，我们取消保护性关税并且使贸易自由化。假定运输成本可以忽略不计，衣服和食品的相对价格现在必然具有同一水平，正如消除阻塞物以后，两节相连管道的水必然保持同一水平面一样。

为什么价格会相等？竞争的商人总是在物品便宜的地方买，在贵的地方卖。由于衣服在美国相对地更加昂贵，孜孜以求的商人很快会把衣服从欧洲运到美国；同时，他们也把食品从美国运往欧洲市场，因为那里的食品相对昂贵。我们的服装行业将感到进口货的激烈的价格竞争。如果表 38—2 的数字没有变动，服装行业就不得不倒闭。相反的情况存在于欧洲：食品行业将会萎缩，而欧洲拥有比较利益的服装行业则会扩展。

贸易的益处

两个地区之间开放贸易的作用是什么？

美国作为一个整体已经得到好处。美国已经利用了从交换得来的衣服比国内生产的要便宜这一事实。同样，欧洲也得到了好处，它的好处来自衣服的专业化并且来自用交换而不是用国内生产得到较为便宜的食品。

实际工资李嘉图这样说明了两个国家都可以从自由贸易得到好处。劳动者的情况又怎么样呢？实际工资（或 1 小时劳动可以购买的物品和劳务数量）的情况如何？通过研究表 38—2，我们可以看到，美国和欧洲的实际工资进行贸易后都比贸易前更高。

进行贸易以后，美国工人的劳动小时购买的食物将和以前一样多，但是，一个劳动小时可以购买更多的进口衣服，从而，他有能力消费更多数量的两种物品。同样，欧洲的一个劳动小时可以使欧洲的劳动者得到更多的进口的便宜食品——由于他们在衣服上得到的实际工资与过去一样，他们的实际工资已经上升了。使得每一个人改善情况成为可能的原因，是专业化和贸易所造成的两种物品的世界产量的增加。

再重述一遍我们的第一个发现：

1. 比较利益原理的再度叙述：如果每一个国家专业化于生产它具有比较利益（具有最大的相对效率）的物品，那么，贸易对两个国家都有利。两个国家的实际工资和收入都将得以提高。不论两个地区中的一个是否在生产每一种物品上都绝对地比另一地区更加具有效率，以上的陈述都是正确的。

关税和限额的作用

我们仅仅谈了两种情况，一国要么从事贸易，要么就是自给自足，在下面一章，我们将转而分析关税（或进口关税）和限额（或对进口品的数量限制）的影响。

但是，从上面所述立刻就可以看到限制外贸的一种影响。我们知道，相对于无贸易的情况，对外贸易对一个国家是有利的。因此，可以推论，极度限制性的关税或限额（也就是严厉到取消一切外贸的关税或限额）无疑会有损于该国。

更为一般地，我们下面将要看到，经济保护主义（意指一国限制进口来“保护”国内各部门）会降低收入。从而，国际贸易经济学的第二个主要结论可以述之如下：

2. 错误规定的关税或限额，不但不会帮助一国“被保护的”劳动者或消费者，反而会减少他们的实际收入，因为限额或关税使进口货昂贵，而且使整个世界的生产能力降低。各国会由于保护主义而遭受损失，因为，被减少了的国际贸易会清除专业化和分工所固有的效率。

这两条原理给国际贸易提供了不可动摇的基础。

一段对话

让我们稍停一下，听听普通的欧洲人在说些什么：

我的上帝！和美国那个庞然大物进行贸易永远不会使我们得到好处。它的效率使它能在每一物品——食品和衣服——上用低价把我们打垮。我们需要进口关税和限额来保护诚实的欧洲劳动者。

现在，听听那些还没有掌握比较利益规律的美国编辑和参议员们在说些什么：

如果我们让美国的劳动者与贫穷的欧洲劳动者进行无限制的竞争，那么，美国劳动者的实际工资就会猛烈下降。我们迫切需要对付廉价进口货的

保护性关税，以便维持美国的生活水平。

上述两种论点都是错误的。在我们早先关于自由贸易均衡状态的例子中，欧洲的实际工资会处于美国实际工资的一半和三分之一之间——不低到使欧洲能在一切物品上用低价打垮我们，也不高到使我们能在一切物品上用低价打垮他们。但是，这些最终达到的自由贸易的实际工资率在每一地区均比贸易以前的自给自足时期要高——因为每一地区的劳动者均能以较少的劳动小时来换取进口货。

§ . 比较利益的图形说明

借助生产可能性曲线，我们可以从图形上看到贸易是如何增加一国的消费可能性的。我们在图 38—2 为每一个地区画了三组曲线，其中，我们假定，美国和欧洲各有 600 个劳动小时。

使用表 38—2 假设的劳动生产率，我们能够证实，这些劳动量最多使每个地区的生产可能性边缘表现为图 38—2 中最里面的“贸易以前”的直线。美国的 P—P 边缘有 $1/2$ 的斜率（不考虑负号），因为这就是食品在生产上代替衣服率的条件。欧洲的 P—P 边缘的斜率为 $3/4$ ，反映了它在食品和衣服上的相对生产率。

还要注意：欧洲的生产可能性边缘比美国的画得更靠里。为什么？因为即使人口相等，欧洲被假定为在所有经济部门都具有绝对较低的生产（从而在所有部门都具有绝对不利条件）。

根据比较利益学说，使贸易有利的是各国之间相对生产率（或生产可能性边缘的斜率）的差别。如果美国能够按欧洲的相对价格购买它想要的所有物品，它就能生产出 600 单位的食物，并且沿着图 38—2 (a) 靠外边的直线向西北方向移动。与此类似，如果欧洲能够与美国进行贸易，并且不影响美国的相对价格，那么，欧洲可以专业化于生产衣服，并且沿着图 38—2 (b) 靠外边的直线向东南方向移动。

实际上会发生什么？正如本章附录所表明的，实际相对价格将处于图 38—2 中的阴影部分。也就是说，由自由贸易的供需决定的最终价格水平将处于两个国家国内生产可能性边缘的斜率的中间。这意味着，一国将面对一种“消费可能性曲线”——这条线表明该国可以消费的两种物品的不同数量的组合。这条曲线位于下列两线之间 a，该国国内的生产可能性曲线和 b，平行于另一国家的生产可能性边缘，并且通过本国专业化的最佳点的那条线。

在我们的数字例子中，假定最终价格水平是 $2/3$ ——三个单位的食物换取两个单位的衣服。那么，对于美国，我们可以在图 38—2 (a) 根据箭头设想其消费可能性，这条线的斜率为 $2/3$ ，并且通过它的位于 600 单位食物 0 单位衣服的最佳专业点引出的直

图 38—2 欧洲和美国通过贸易都改进了它们可以具有的消费量

如果没有贸易，每一个国家都必须满足于自身的生产。因此消费受制于其生产可能性边缘，如图中“贸易前”所指示的直线。边境开放以后，竞争使两种物品的相对价格均等化，相对价格水平如

回想我们在第十六章对证券投资理论的讨论。

简单的课程可以略去本节较高深的内容。附录中对此作了进一步的论述。

图中箭头所示。它大致处于贸易开始以前的美国和欧洲的价格水平之间。

如果所有地区的价格均如箭头所示，你能看出为什么消费可能必然改善吗？

线。类似地，对于欧洲，它在图 38—2 (b) 中贸易后的消费可能性曲线是从其完全生产衣服的专业点引出，向东南方向延伸，斜率为 $2/3$ 的直线。

最后结果如图 38—2 中 E 点所示，在这一自由贸易均衡点，欧洲专业化于生产衣服，美国专门生产食品。欧洲出口 $133\frac{1}{3}$ 个单位的衣服，换取美国 200 个单位的食品。两个地区得以消费的数量都比各自单独能够生产的更多；两个地区都从国际贸易中得到好处。

这一分析的结果由图 38—3 所总结。该图表示全球生产可能性边缘。全球边缘表示在物品总是以最有效率的方式（即以最有效率的专业化程度）生产出来的条件下所能得到的最大产量。

在各国边境向贸易开放之前，世界处于 B 点。这是一个低效率之点——处于全球生产可能性边缘以内——，因为各国同时生产的不同物品具有不同的相对效率。

在边境向贸易开放以后，世界移至 E 点，即自由贸易均衡点。在 E 点，各国专业化于各自拥有比较利益的领域。由于**竞争市场上的自由贸易，世界现在处于其生产可能性边缘的外缘界线上。**

这里我们从世界整体观点说明反易的作用。在进行贸易以前，每一地区处于其国民生产可能性边缘之上，在没有贸易的情况下，各地区生产相对效率较低的物品，因而世界处于以 XEZ 表示的全球生产可能性边缘以内。自由贸易使每个地区专门生产它们拥有比较利益的物品。专业化的结果，整个世界向外移至 E 点，处在全球生产可能性边缘之上。

图 38—3 自由贸易使世界向其生产可能性边缘移动

§ . 国际贸易的其他原因

比较利益学说强调相对成本的差别是贸易形式和贸易收益的关键。在现代世界，其他贸易原因也是很重要的。

成本递减 如果规模经济在许多部门占统治地位，成本会随着产量的增加而减少。这表明，除相对效率的差异外，成本递减是进行国际贸易的第二个主要原因。它说明了专业化和贸易为什么是有益的。因为正如第三和第二十三章所论述的那样，当广阔的市场存在时，大规模的专业化才是最有成果的。

因此，如果两个国家之间并不存在着比较成本的差别，它们用掷硬币所得到的正反面来决定在两种收益递增和成本递减的物品中生产哪一种，也会给双方带来好处。完全的专业化会使两种物品的世界产量增加，因为每个生产国都会取得规模经济效益。

这一分析有助于说明上面表 38—1 中看到的部门间贸易的重要现象。为什么美国既进口又出口小汽车？因为美国利用了生产大型轿车的规模经济效益，并且专业化于此，而日本在小型轿车的生产上居于领先地位，并且在这一部分市场中享受成本递减和规模经济效益的好处。

外贸与垄断力量的问题密切相关。如果一个部门（不论是汽车，钢铁还

是计算机)处于收益递增阶段,它只能具有少数几家企业。通过关税和限额排除国外的竞争,实际上把市场缩小了。关税壁垒提高的结果往往是部门集中程度的加强。

历史学家对此很了解,他们写道:“关税是托拉斯之母。”消费者懂得,随着国外企业侵入美国市场,价格下降,并且已经确立统治地位,企业的有效市场力量就被削弱;这种情况过去20年里已经发生于美国的汽车、钢铁、电信、家用电子产品等市场。

爱好或需求的不同这也许是进行贸易的第三个可能的原因。即使两个地方的绝对效益完全相同,也可能由于爱好的不同而发生贸易。

因此,对于挪威和瑞典之中的任何一国而言,以相同的比重来利用海域捕鱼和利用土地生产肉类可能是有利的。然而,如果瑞典人比较偏好吃肉,而挪威人比较偏好吃鱼,那么,就会出现对双方有利的情形:挪威出口肉类,瑞典出口鱼类。双方都会由此得到好处。正如爱吃瘦肉的丈夫用肥肉去换爱吃肥肉的妻子的瘦肉一样,人类的幸福总量得以增加,双方均从交换中得到“消费者剩余”。

限制条件和结论

本节结束我们对贸易原因和优美的比较利益学说的讨论。比较利益论适用于任何两国和任何两种物品,并不局限于美国和欧洲以及食品和衣服。

下面的附录说明:比较利益原理可以被推广应用于任何数量的不同物品,而较高深的著作可以说明:它能够应用于任何数量的不同国家和地区。我们可以很容易地用固定比例的劳动、土地和资本货物的组合来代替单纯的劳动成本的例子。我们也可以把生产要素的比例的改变和收益递减考虑在内。关于所有这一切,参阅本章附录。

然而,理解了这一理论之后,我们必须不让它迷惑我们。该学说的缺陷之一是它的古典学派的假定。它假设:当劳动者从一个行业中退出时,总是能顺利进入另一效率较高的行业,从来不会长期失业。这一假设的重要性可以从前面的图38—2看出。比如,假如由于失业和闲置工厂的增加,边境对贸易开放使一国处于其国内生产可能性边缘以内,那么,李嘉图的全部赌注就会落空。

这种情形可能出现于价格和工资运动呈粘着状态的宏观经济体系内,或者用后面第四十章中分析外汇汇率的术语来说,可能出现在一国通货定值错误的时候。在这种情况下,美国在国际市场上的价格可能定在很不合适的水平上。如果美国的工资比欧洲高3倍或者4倍,而不是像在自由贸易通行时那样高1倍或2倍,那又会怎样?那么,美国就不能够向国外(或者以此而论也不能在国内)销售出任何东西。美国的劳动者会被解雇,并且抱怨廉价外国商品的竞争迫使他们领取救济金。

在这样一种保留条件下,无怪乎比较利益学说在大萧条中受到了冷遇。它在50年代和60年代的繁荣时期恢复名誉后,又被过去10年的经济停滞和美元高汇率弄得黯然失色。

只有当汇率、价格和工资适当——也就是当宏观经济管理者运用财政和货币政策消除长期失业和通货膨胀时——只是在这样的条件下,古典学派的比较利益学说才保持了它的重要的社会现实意义。

尽管比较利益学说过于简单化，它仍然向我们提供了一点重要的经济学所发现的比它还要深刻的原理为数不多。忽视比较利益论的国家会在生活水平 and 经济增长方面付出沉重的代价。

B. 国际收支平衡表

到此为止，我们一直把国际贸易看作是各国之间的以物易物活动，用石油换取飞机，或用咖啡换取香水。事实上，和国内交换一样，国际交换是通过货币的媒介进行的。不仅如此，国际收支平衡表是我们用来衡量国际贸易和商业流动的一套帐户。

当谈到一个国家的“国际收支平衡表”时，我们所指的究竟是什么？我们指的是一张会计报表，该报表记录了进入和流出一个国家的全部经济活动。

美国商业部对全部国际交易都保持记录并且作出官方的估计，其中包括：进出口的货物、对海外的放款和借款、旅游者的支出、从海外收到的和向海外支付的利息和股息、运费等等。所有这一切构成“**国际收支平衡表**”——**它全面衡量一个国家和世界其他地区之间的物品、劳务和资本的流动。**

国际收支平衡表通常列出以下四个部分：

- .经常项目

- 私人方面：

- 商品（或“贸易差额”）

- 无形项目或劳务项目（旅游、交通、投资收入及其他）

- 政府出口和赠予

- .资本项目

- 私人

- 政府

- .统计误差

- .官方结算额

借方与贷方

如同其他帐户一样，国际收支帐户记录增加额和减少额。在这里，增项叫作贷方，而减项叫作借方。

决定如何处理一个项目的好方法是问它是否为该国提供了外国货币。外国货币是其他国家的货币。对于美国来说，外国货币包括德国马克、墨西哥比索和日元。

记住下面的规则：

象出口货物那样的项目是否向我们提供更多的外国货币？这种出口类型的项目被称为“贷方项目”。或者，像进口货物那样的项目是否使我们用掉外币储备？这种进口类型的项目被称为“借方项目”。

为了说明如何运用上述规则，可以提出下面的问题：美国进口一辆丰田车应该如何记录？很清楚，它是借方项目，因为它使我们用掉日元储备。或者，我们如何对待美国人从海外得到的投资利息和股息收入？很清楚，它们

像出口货那样，是贷方项目，因为它们向我们提供外币。类似地，当我们向外国人支付利息和股息的时候，这就像进口货那样，是借方项目，它们消耗我们的外币。

国际收支平衡表的细节

经常项目差额 第一部分各个项目的最终结果通常被称为“**经常项目差额**”。这个重要的数量总结了我们的物品与劳务的出口总量和进口总量之间的差额。它几乎等同于我们在第六章国民帐户中所讨论的“净出口”。

几个世纪以前，经济学家们的注意力集中在商品项目或贸易差额上（今天它包括食品、燃料以及汽车、钢铁等类项目）。如果出口商品的价值大于进口商品，他们就说是“贸易顺差”。如果进口商品超过出口商品，就说是“贸易逆差”。两个词使用得并不是很恰当，因为我们将要看到，所谓贸易逆差对一个国家可能是好事。

除了贸易差额以外，我们不能忘记劳务或“无形项目”的日益重大的作用。这些项目包括运输、服务或国外旅游的费用。对于美国来说，最重要的是我们对外投资的收益。这些劳务和玉米或机器一样，也是实实在在的一种出口形式。

在这里，仔细看一看表 38—3 是有帮助的。该表提供了美国 1983 年的国际收支的官方数字。

注意它被分成为经常项目、资本项目、统计误差和官方结算项目这四个主要部分。

每一横行都被编了号，以便易于检索。这样，在（a）栏列入每一项目的名称之后，我们在（b）栏中列入贷方项目。然后，在（c）栏中，我们列入借方项目。（d）栏是借方净额或贷方净额；如果该项目增加我们的外币储备，它表现为贷方的增加；如果该项目最终减少我们的外币供给，它表现为借方的增加。

这样，在 1983 年，我们的商品出口给我们提供\$2000 亿的贷方数字。但是，我们的商品进口却给我们提供\$2610 亿的借方数字。借贷之间的差额为\$610 亿。这个“贸易赤字”被列入第一横行的（d）栏，（读者一定要理解，为什么符号为一，而不是+）。

表 38—3 说明，劳务或无形项目抵消了第一横行的贸易赤字的大约 1/3。因此，1983 年我们的经常项目赤字为\$420 亿。

资本项目 我们现在已经完成对经常项目的分析。但是，美国如何为 1983 年的\$420 亿的经常项目赤字来“提供资金”？美国必须借款，或者动用其资产。因为很清楚，对于你所购买的东西，你必须付款或者是欠帐。这种复式记帐法意味着：整个国际收支平衡表最后必须保持定义上的平衡。

美国的国际收支平衡表，1983 年（单位：10 亿美元）

(a)	(b)	©	(d)
项目	贷方 (+)	借方 (-) 贷方净额 (+)	或借方净额 (-)
.经常项目			
1. 商品贸易差额	\$200	-\$261	-\$61
2. 劳务及其他			+19
3. 经常项目差额			-42
. 资本项目			
[放款 (-), 借款 (+)]			
4. 资本流动	82	-49	
5. 资本项目差额			+33
. 统计误差			+8
6. 需要补偿的额			-1
(3+5+统计误差)			
. 官方结算额			
7. 官方结算差额			+1
(美国官方资产的净变动)			
8. 形式上的总净额			0

表 38—3 根据定义，经常项目 + 资本项目 + 统计误差，必须和政府的官方结算额刚好抵消

(资料来源：美国商业部)

现在，我们来看资本流动：这些项目是本国公民私人或政府向外国公民私人或政府发放或接受的贷款。比如，沙特阿拉伯人购买美国政府的债券，或者，美国人购买在伦敦的英国企业的股票，都是资本流动。

如果你使用下面的方法时，你就很容易来决定在资本项目中，哪些是贷方，哪些是借方：总是设想美国是在出口和进口股票、债券或其他有价证券——或简言之，以外币为目的的出口或进口借据，这样，你便能像看待任何其他进出口那样看待资本的进出口。当我们从海外借款来弥补经常项目的赤字时。我们是在出口借据（比如国库券），取得外币。这是借方项目还是贷方项目？这笔交易显然属于贷方。

类似地，如果我国的银行向海外贷款给一家巴西钢厂，这就意味着美国银行从巴西人那里进口借据，外币流夫；显然这是一个借方项目。

第五横行表明：1983 年，美国是一个净债务国，我们在海外的借款比外国人在我国的借款更多。我们净出口\$330 亿借据。

第 部分表明，存在春数值有限的统计误差（所有未记录的交易净总值），其数值为\$80 亿。

把全部经常项目和资本项目加上统计误差，我们得到净差额 10 亿美元。

官方结算项目当美国还处于金本位而政府又采取几乎袖手旁观或自由放任的政策时，第 6 横行的任何净赤字额都由国家通过输出黄金予以结清。既然现在各国不再实行金本位，它们就必须用官方结算项目来平衡国际收支表。今天，在大多数情况下，是通过外国政府买卖美国的有价证券来实现的。你可以从第 7 横行看到，1983 年，外国人持有的美国资产额增加很少，只有\$10 亿。在其他年份，官方结算项目达到成百亿美元。

以上是对国际收支帐户基本内容的概述。我们下面要从更广泛的角度考

察一国的国际收支状况如何随时间的发展而变动。

国际收支平衡表的阶段

从历史上说，类似国的国家的国际收支平衡表经历了四个阶段。复习这一段历史有助于我们的学习（但在时间较短的课程中可以略去）。

· **年轻和成长中的债务国**。从革命战争到国内战争，我们在经常项目中的进口大于出口，其差额由英国和欧洲给我们的借款所弥补，以便建立我们的资本存量。我们在那时是典型的年轻而处于成长中的债务国。

· **成熟的债务国**。大致从 1873 年到 1914 年，美国的贸易差额转向顺差。但是，我们由于过去的借款而向海外支付的股息和利息的增长使我们的经常项目多多少少保持平衡。资本的流动也大致保持平衡，因为我们的放款刚好抵消我们的借款。

· **新的债权国**，在第一次世界大战中，我们大大扩展了出口。美国公民和政府借款给协约国英国和法国，作为军事设备和战后救济之用。战争使我们成为一个债权国。

· **成熟的债权国**。在最后的阶段，对外投资和资本收益给无形贸易带来了大量的顺差（见表 38—3 中第 2 横行）。在这种情况下，一个国家往往有贸易逆差。

令人吃惊的是，今天的美国不大像一个成熟的债权国。美国的经常贸易项目早已出现很大的赤字，如表 38—3 所示。第四十章将要探讨这种令人吃惊的转变的原因。我们在那里将会看到，大量的对外赤字更有可能是宏观经济政策急剧变化的暂时结果，而不是国际收支平衡表的第五个阶段。

当这个非常时期结束时，美国很可能回到更正常的第四阶段。用劳务顺差抵消大量贸易逆差的情况是否使一个国家感到惊慌？让我们来看看这一情况意味着什么：我国公民由于能够进口更便宜的食品、相机和汽车而生活得更好；然而他们不必放弃许多有价值的出口物品。

其他国家又怎么样？他们向美国出口的物品超过了从美国的进口不会使他们生活水平降低吗？不一定。美国过去借给它们的资本货物增加它们的国内生产——确实，增加的数量大于以利息和股息形式还给美国的数量。双方都得到好处。对外放款具有双重的利益：它使放款者受惠，也使借款者受惠。

现在，我们已经考察了各国之间贸易所遵循的原理并且看到这一贸易如何记录在国际收支平衡表中。但是，我们可能要问，一国国际收支帐目上所记录的实际贸易流动和行为是否真实反映了一国试图利用本国比较利益的企图？贸易政策是否为教条、迷信和各敌对政治派别之间妥协的混合物？保护主义有没有什么健全的思想基础？为了这些问题我们转入于下一章。

总结和复习

A. 比较利益原理

1. 只要在一国之内存在着生产率的差异，专业化和交换就变为有利的。国家之间也是如此。国际交换使专业化和分工达到有效率的程度，比仅仅依靠国内生产更有效率。

2. 显而易见，热带和温带之间的贸易对于双方都是有利的，换句话说，

生产某种物品较有效率的国家和生产另外一种物品更有效率的另一个国家之间的贸易对双方都是有利的。但是，只有运用李嘉图比较利益的重要原理才能看出，即使是一个国家在所有产品部门都比另一个国家绝对地更有效率，两国之间的贸易同样能为双方带来好处。只要相对效率存在着差别，每一个国家必然在某些物品上享有比较利益，而在某些物品上比较不利。因此，专门从事于生产拥有比较利益的物品，用它们去换取另一国家拥有其比较利益的物品，将会产生巨大的利益。

3. 比较利益规律不仅规定了专业化的地区结构和贸易方向，而且证明，贸易以及随之而来的世界总产量的扩大使两个国家都得到好处并且使实际工资（或更准确地说，使生产要素的全部收益）都得到提高。旨在“保护”劳动者和部门的限额和禁止性关税往往有害于实际工资和生产要素总收益——而不是帮助它们。

4. 成本递减（或规模的经济效益）是专业化和区域间贸易的重要源泉。爱好的不同也会造成贸易。

B. 国际收支平衡表

5. 国际收支平衡表系指一国与世界其他地区进行的所有交易活动。它把我们物品与劳务的出口和进口总额联系在一起。我们的物品、劳务、官方储备或债券的出口是贷方项目，为我们换取外币。我们的这些东西的进口是借方项目，消耗我们的外币。

6. 我们的经常项目差额包括贸易和劳务的进出口，资本流动可能全部或部分地补偿经常项目的差额。在每一种场合，在把统计误差包括进来以后，官方结算额必须最终结清经常项目和资本项目的形式上的差额。

7. 一个国家从“年轻的债务国”发展成“成熟的债权国”，其国际收支要经历几个各具特点而相互连接的阶段，最后是一个成熟而富足的国家，一方面有贸易逆差，另一方面依靠过去的对外投资收入而生活。

概念复习

绝对效率和相对效率

比较利益和比较不利

贸易的原因：成本差异，规模效益，爱好不同

比较利益的限制条件

国际收支平衡表

贸易差额，“顺差”

无形项目或劳务

借方项目和贷方项目

供讨论的问题

1. “向海外购买比本国生产的更便宜的物品对我们有利”。这一说法符合比较利益学说吗？

2. 完全自由的国际贸易会使实际工资像两个相互连接的管道里的水一样趋于相同水平吗？为什么不会？是否因为国际价格比率？为什么？（提示：各国之间人民可以自由移动吗）

3. 如果两个国家的生产率和效率完全一样会发生什么情况？予以说明。论证“让多样性繁荣昌盛”的口号。4. 表 38—2 中的 $(1, 2; 3, 4)$ 如果变成 $(1, 2; 1\frac{1}{2}, 3)$ 或者 $(1, 2; 1, 2)$ 会发生什么情况？你能否说明一切贸易均会由此而终止？你能否说明这肯定有害于美国？（提示：重画图 38—2）

5. 为什么在贸易发生以前，价格与当时世界价格极为不同的小国从贸易中获取的好处最大？

6. 一个新发现的大陆为什么可能在生产粮食和原料方面拥有比较利益。

7. 分别列出国际收支平衡表中属于贷方和借方的项目。贸易顺差的含义是什么？经常项目差额是什么含义？为什么使用“无形项目”这个词？

8. 设立如下几种类型国家的国际收支平衡表：年轻的债务国、成熟的债务国、新兴债权国、成熟的债权国。

9. 一个中东国家突然发现了巨大的石油资源。说明其“贸易差额”和“经常项目差额”如何突然转向顺差。说明其如何在纽约获得资产作为资本项目的补偿。说明当它后来把资产用作国内发展以后，其经常项目和资本项目如何发生了和过去相反的作用。

附录 38：比较利益的扩大和限制

我们关于比较利益的论述是按照李嘉图的方式，也就是用劳动来衡量一切成本的方式。现代经济学者知道，即使我们不采用劳动价值论，比较利益学说也是正确的。

在前面部分，我们说明，可以用生产可能性边缘来解释比较利益学说。这一有用的工具使我们能够脱离劳动单位。生产可能性边缘该成本采用了增加衣服而必须牺牲的食品来加以表示（有的时候，这被称为“机会成本”）。

本附录将要分析贸易和比较利益学说的经济基础。我们在这里将看到，国际贸易的价格最终是如何确定的。最后，我们会看到该学说如何可以扩展应用于许多商品和许多国家的情况。

§ . 没有贸易的英国

在第二章中，我们看到，第一个经济制度都具有一个生产可能性边缘。该边缘表示：如果全部资源都用于生产一种商品如食品，那么，它的产量为多少；如果全部资源都用于生产另一种商品如衣服，那么，它的产量是多少；以及一种物品如何被转换成另一种物品。

为了简化起见，我们假设：在美国，食品总是能以 $10/3$ 的固定比例被转换成衣服。每牺牲 10 个单位的食物，我们总是能得到 3 个单位的衣服。我们进一步假设：当一切资源都用于食品生产时，美国将得到总共为 100 单位的食物。

从这一简单的例子，你能否看出为什么一个小国可以从国际贸易取得最大利益？为什么一个大国可能获利很小？问题的答案在于，小国不能影响世界价格，而大国能够。

图 38A—1 用表和图形来提供有关美国生产的数字

固定的成本线 DA 代表美国国内的生产可能性边缘。新的边缘 D' A 表示增加了的生产衣服的能力并且意味着，美国可以从 DA 向东北方向移动，享用较多的一切物品。

我们可以把所有这一切以表格的形式表示出来。如图 38A—1 的表格所示。或者，也可以被作成 38A—1 的图形，如第二章图 2—3 的做法那样。实线 DA 是美国的生产可能性边缘。这个生产可能性边缘是一条直线，而以前的那一个则为一条曲线，从下看来是向上鼓出的（我们使用直线的生产可能性曲线，以便使我们的论述简化——使读者免于记忆许多不同的成本的比例。正如我们以后将要看到的那样，这不会严重影响我们论点的正确性。所需要的几个限制条件，我们将在以后提出来）。

到目前为止，我们谈论的仅仅是生产。然而，如果美国孤立于一切国际贸易之外，那么，它所生产的也就是它所消费的。因此，我们假设：图 38A—1 的附表中 C 行的数字代表美国在没有贸易的情况下所生产和消费的数量。或者，用具体的数字说，美国在上述情况下生产和消费 30 单位的食物和 21 单位的衣服。

为什么这一特殊的组合被决定下来，而不是其他各种可能性呢？我们在上面的章节中已经知道：在竞争的经济制度中，没有人“决定”这一点，而是通过物品与劳务的供求发生作用的价格机制来决定什么、如何和为谁。这样，上述的数量表生产什么东西。除了显然要说的生产食物的农业比衣服生产需要相对多的（相对于劳动而言）土地以外，关于如何生产，需要说的话很少。至于为谁生产，我们只需插入一句话：美国劳动的稀缺性意味着劳动者有较高的工资、而美国的非常充足的土地则意味着地主的低数值的地租（每英亩）。

技术进步

我们很快地，将把欧洲引入论述之中。在引入之前，我们插入一个问题，以便为我们以后的论证铺设道路。如果某些美国人（譬如轧棉机的发明者 E·惠特尼）作出精巧的发明，能使 10 个单位的食物转换成为 6 个单位，而不是 3 个单位的衣服，那么，后果如何？美国是否将得到好处？

答案显然为“是”。生产可能性边缘已经向外和向上移动；它现在被图 38A—1 中的 D' A 虚线表示出来。美国现在可以从 C 点向右上方移动到同时具有更多食物和衣服的 C 点。

§ . 没有贸易的欧洲

对待欧洲，我们可以使用和对待美国完全相同的方法，不过具有一个重大的不同之处。相对于土地而言，欧洲的充足的劳动供给使得它在食物和衣服之间的成本比例或转换比例具有不同的数值。

图 38A—2 表和图提供有关欧洲的生产的数字

在国际贸易开始以前，欧洲处于它的国内生产可能性边缘上的 C 点，消费的产品正好是它生产

的产品。（暂时不考虑 C' 点和 S 点。我们在后面的附录会谈它们）。

图 38A—2 及其附表确定欧洲的直线的生产可能性边缘。欧洲的比较利益被规定为衣服，而不是食品。对欧洲而言，每 10 个单位的食物可以被转换成，譬如说，8 个单位的衣服（而美国生产的每 10 个单位的食物只能换 3 个单位的衣服）。

因此，以食物而论，美国每牺牲一个单位衣服得到 $10/3$ 即 3.33 单位的食物，而欧洲在食物生产上的相对不利，使它每牺牲一个单位衣服仅得到 $10/8$ 即 1.25 单位的食物。在理解比较利益规律时，应该注意的重要之点是这两个成本比例之间的差异：美国是 $10/3$ ，欧洲为 $10/8$ 。

我们将使两个大陆处于孤立状态的时间稍长一些。在资源和技术为既定，而又在没有贸易的情况下，欧洲的消费水平可以处在图 38A—2 所示的生产可能性边缘的任何一点。假设供需条件是既定的，我们发现它处在 C 点，生产和消费 50 个单位的食物和 80 个单位的衣服。

§ . 贸易的开放

现在，我们第一次允许两个地区之间进行贸易，可以按照某种贸易条件，即从某种进出口的价格比例用衣服来和食物物物交换。为了使过程戏剧化，我们假设在大洋之中站着一个拍卖者，其任务是使供给和需求相等——使愿意出售的衣服和食物相等。他完成任务的办法是向两国喊出一个食物和衣服之间的价格比例。他接连不断地喊出不同的比例，一直到供给和需求相等时为止。当他最终得到使供给和需求相等的均衡价格水平时，他把板子一拍，嘴里说道：“出价，出价，成交。”

价格比例的限度

拍卖者对他最后拍板时的价格比例能够作出一个精明的估计吗？他推测这一价格比例将使美国出口食物，欧洲出口衣服。这说明两个重要事实。首先，为了诱使美国出口食物，欧洲为食物支付的衣服必须至少和美国用自己的技术能够生产的一样多。每一个单位的食物在国内换取 $3/10$ 个单位的国产衣服，如图 38A— 的附表所示。因此，为了诱使美国出口食物，贸易条件至少必须是：每一单位的食物换取 $3/10$ 个单位的衣服。

那么，欧洲怎么样呢？在它的本土上，每一单位的衣服换取 $5/4$ ，或 1.25 个单位的食物。因此，为了诱使欧洲出口衣服，价格比例至少必须是：每一单位的衣服换取 1.25 个单位的食物。

这两个界限从而决定了国际贸易中相对价格的两个限度：

很清楚，最终的价格比例不可能处于两国原有的限度——每一单位的衣服换取 $10/3$ 和 $10/8$ 个单位的食物——之外。在这两个限度内的任何数值之比都是可能的——美国遵循它的比较利益，专业化于食物生产；而欧洲遵循它的比较利益，专业化于衣服生产。

最终价格比例的具体决定

在两国国内的成本比例之间，贸易条件究竟会稳定在什么地方呢？某些李嘉图的追随者曾经愚蠢到足够的程度，以至说：“把两个成本的比率差额

劈半，取其‘中点’，即 $10/5\frac{1}{2}$ 作为均衡比例。”

实际的情况是，正如第三位伟大的古典学派经济学家约翰·S·穆勒（位于斯密和李嘉图之后）稍晚一些时候所说明的那样：

贸易条件在两个成本比例之间的具体的最终水平，取决于世界对两种商品中的每一种的供给和需求的大小。如果相对于现有的食品和衣服的供给而言，人们对食品具有强烈的欲望，那么，衣服对食品的价格比例会稳定在接近于下限 $10/8$ 的地方；如果两个国家都很需要衣服，那么，衣服对食品的最终价格比例将稳定在接近于 $10/3$ 之处。

穆勒所做的正是我们的拍卖者所应该做的。他作出一张表，说明在每一个可能的价格比例之下的供给和需求，美国想出口多少食品和欧洲想进口多少食品；同时表明，在每一种价格比例之下，欧洲愿意出口多少衣服和美国试图进口的衣服数量。

我们可以把第十九章中的无差异曲线和本附录的生产可能性边缘结合起来，说明国际贸易中的价格比例是如何决定的。图 38A—3 所尔的穆勒的“相互需求曲线”方法同时表明了美国对衣服的需求（ $D_a D_a$ 曲线）和欧洲对衣服的供给（ $S_e S_e$ 曲线）。与普通的需求和供给曲线不同，衣服是与食品交换，而不是与货币交换；因此，标出的是相对价格 P_c / P_F ，而不是货币价格 P_c 。

在本图中，价格比例处于 $10/8$ 和 $3/10$ 之间。但是如果美国的需求很弱，结果就会处于供给曲线（ $S_e S_e$ ）的水平部位上，该水平线所标志的价格比例是欧洲的生产可能性边缘所给定的 $10/8$ 。你能看出为什么美国的强烈需求会使均衡水平处于需求曲线（ $D_a D_a$ ）的水平部位上，价格比例为 $3/10$ 吗？

图 38A-1

在我们的数字例子中，我们假设均衡的贸易条件的比例为 $10/6$ ，稍接近于欧洲贸易前的比例而非美国的比例。

美国完全集中于生产食品。在图 38A—4 中，美国的生产处于 A 点。但是，由于它现在可以自由地按照 $10/6$ 的比例来进行贸易，美国不再受到它原有的生产可能性边缘的限制。通过贸易，它现在可以移动到 $D'A$ 线上去，正如一项富有成效的发明所造成的后果一样。

美国是否从贸易中得到了好处呢？它确实得到了好处。我们可以把 $D'A$ 称为美国的新的消费可能性曲线。它究竟停留在 $D'A$ 上的哪一点，取决于其内部价格制度的作用。我们假设，价格使它停留在 C 点，在该点，它的消费量为 40 个单位的食品和 36 个单位的衣服。箭头表示美国的出口（+）和进口（-）。

所有这一切都被总结在表 38A—1 的美国横行中。对该表应该加以仔细研究。理解了它也就是理解了比较利益学说。由于专业化和贸易，美国的生活条件提高了；它现在拥有更多的衣服和食品供人们消费，欧洲的情况也是这样。这种似乎是无中生有的炼金术究竟是怎么回事？在表 38A—1 中，代表美

注意：在下面的论述中，我们从来不提及劳动。但是，如果读者想把我们的论述和李嘉图关于劳动的论述联系在一起，那末，仅仅需要把表 38—2 中的数字从（1，2；3，4）改变到（3，10；8，10）；或者，使用一般化的形式，改变到（ $3a$ ， $10a$ ； $8b$ ， $10b$ ），在其中， a ， b 为随意假设的正数值，仅取决于单位和绝对效率。

国和欧洲横行总会的世界横行告诉我们：专业化和贸易增加了两种物品的世界产量。

虚线 D A 代表美国国内的生产可能性曲线；实线 D ' A 代表它的新的消费可能性曲线，后者表示，美国能够按照 10/6 的比例自由地进行贸易，从而决定完全专业化于食品生产（处于 A 点）。从 S 到 C ' 和从 A 到 S 的箭头表明美国出口（+）和进口（-）的数量。可以看到，作为自由贸易的结果，它最终处于比以前的 C 点持有更多的两种物品的 C " 点。

图 38 A—4 自由贸易扩大美国的消费选择

实际上，第六横行提供了拍卖者最感兴趣的数字。那里的数字向他保证，两件事导致均衡的存在：（a）世界对每一种物品的消费等于该物品的世界产量；（b）每一个国家的出口量正好等于另一个国家想要进口的数量，由此，10/6 是应有的价格比例。

以上是我们对比较利益学说的全部解释。读者可以按照图 38A—4 已经填进的美国数字来在图 38A—2 中填进欧洲的数字，以便检验自己是否彻底理解了比较利益学说。

贸易也使欧洲获得了新的消费可能性曲线，该曲线系以纵轴上的 d 为中心，向上转动到与 C ' 相交。读者自己从 d 到 S 并且从 S 到 C ' 作出新的代表出口量（+）和进口量（-）的箭头，如图

总结性表格：说明由于按照比较利益而得到的专业化和好处

进化比较的地区	用食品交换 衣服的交流 比例 P_c/P_o	食品 生产	食品 消费	食品出 口（+） 或进口 （-）	衣服 生产	衣服 消费	衣服出 口（+） 或进口 （-）
贸易开始前情况							
美国	10/3	30	30	0	21	21	0
欧洲	10/8	50	50	0	80	80	0
世界	无	80	80	0	101	101	0
贸易进行后情况							
美国	10/6	100	40	+60	0	36	-36
欧洲	10/6	0	60	-60	120	84	+36
世界	10/6	100	100	0	120	120	0
贸易好处							
美国	-	-	+10	-	-	+15	-
欧洲	-	-	+10	-	-	+4	-
世界	-	+20	+20	-	+19	+19	-

表 38A-1

国际贸易使世界生产和消费较多的一切物品成为可能。这些净得的利益如何在国家之间进行分配，取决于竞争的供给和需求（小地区可以得益最大）。

38A—4 中所作的那样。注意：欧洲的箭头与美国的相等，只是二者的符号和方向相反（为什么在均衡点，出口量和进口量必然啮合）。

小国的贸易利益

关于小国从贸易获得的利益还有一点需要说明。假设美国相对于欧洲非常小，从而其供给在市场上几乎没有什么影响。那么，价格比例可能停留在欧洲的 $10/8$ 上。美国将专门从事食品生产并且进口衣服，但是，美国出口的食品总量是如此之少，以致欧洲不得不自己也生产一部分供自己消费的食品。这只有在 $10/8$ 的价格比例上才是可能的。在这种情况下，美国会取得国际贸易的全部好处。贸易给小国带来的利益甚至还要高于大国。

§ . 扩大到许多商品和许多国家

我们现在非常概略地说明：当我们在上述的论述中去掉某些过分简单化的前提时，其后果如何？结论并没有本质上的改变。

许多商品

首先应该注意到：迄今为止，为了简明起见，我们仅仅考虑两种商品，食品和衣服。事实上，交换要涉及千百种物品，而贸易所带来的利益并不因为物品数量的成倍增加而有所减少。

正如较高深的著作所论证的那样，当两个国家能以不变的成本生产出来许多商品时，这些商品可以按照它们的比较利益或者比较成本的顺序加以排列。例如：煤炭、计算机、飞机、汽车、酒和香水——这一切可以按照它们的比较利益的顺序排列，如下面的图 38A—5 所示。这意味着：在所有的商品中，相对于欧洲而言，煤炭的成本在美国是最低的；而欧洲在香水上具有最大的比较利益；它在酒上的比较利益稍小于此，如此等等。

图 38A—5

从一开始，我们实际上就可以肯定一件事。开展贸易后，美国将生产和出口煤炭，欧洲肯定会生产和出口香水，但是，二者的分界线在什么地方？在汽车和酒之间？或者，美国将生产汽车，而欧洲则把自己的生产限制于酒和香水？或者，分界线落于一种商品之上，而不在两种商品之间——因而譬如说汽车，可以在两地同时生产？

读者会毫不奇怪地发现：答案取决于国际上对不同物品需求的相对的强烈程度。如果我们把不同商品看作是按照它们的比较利益而连在一起的珠串，那么，整个的供给和需求的情况会决定美国和欧洲的生产分界线将落于何处。例如，对于计算机和煤炭的需求的增加往往使贸易条件有利于美国，从而使美国如此富裕，以致自己继续生产酒成为不再有利的事情。

许多国家

关于商品众多所引起的复杂问题，我们就讲这一些。国家众多的情况怎么样呢？欧洲和美国并不是整个世界。

引入为数众多的国家不会改变我们的分析。以任何一个国家而论，与该国进行贸易的所有其他国家可以归并成一个总体，统称为“世界其他地区”。

贸易的利益和国家的疆界并没有特别的关系。已经论述过的原理不仅适用于两组国家之间，也同样适用于同一个国家的两个地区之间。事实上，如果不是由于历史所偶然造成的原因，那么，这些原理适用于我国北部和南部各州之间贸易的程度，完全和它们适用于美国和加拿大之间的贸易的程度一样。

从纯粹的经济福利的角度来看，“买美国货”的口号正和“买威斯康星州的货”、“买威斯康星州奥什科什县的货”、“买威斯康星州奥什科什县南部的货”等等一些口号同样愚蠢。我们的高度繁荣部分来源于在我们的 50 个州之间进行的是自由贸易这一值得庆幸的事实。

三角贸易和多边贸易

随着许多国家参与贸易，美国现在可能会发现，进行“三角贸易”是有利可图的。为了说明这一点，我们来看实际贸易制度。美国从日本购买消费品，日本向石油输出国和发展中国家大量购买石油和原料；而第三世界则从美国购买机器设备。

如果要求两国之间进出口数值相等，那么，多边贸易的有利之处要大力减少。

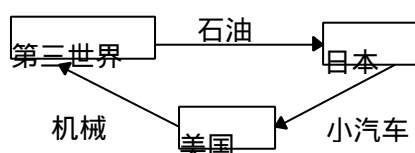


图 38A—6 三角贸易有利于大家

因此，出现了对各方都有利的三角贸易，如图 38A—6 所示。箭头表示出口的方向。

如果所有国家都试图签订双边贸易协定，以致美国不可能，也不会从日本购买货物，除非对方也从我们区里购买同等数值的货物，那么，其后果如何？假使双边主义存在于任何两国之间，那么，其后果又将如何？很显然，贸易会被大量削减。进口额会等于出口额，但却处于较低的水平。每一地区最终都将遭受损失。

这就结束了我们对比较利益学说的基础的分析。这一分析表明，即使是在多种不同的投入、产出和地区存在的情况下，贸易是如何有利于各国的。下一章用这一理论研究各种赞成和反对贸易保护主义的观点。

附录的总结和复习

1. 如果大自然对两个不同地区赋予不同的生产要素，那么，两个地区之间生产商品的相对成本了般是不同的（例如，土地广阔的地区在食品和其他土地密集型物品上具有比较利益。劳动力众多的地区的比较利益在劳动密集型物品上）。

2. 在自由贸易条件下，物品会按照介乎两个国家开始贸易前的国内成本比例之间的价格比例来相互交换（取决于相互之间的供给和需求）。

3. 每一国家将专业化于它具有比较利益的商品，并且出口该商品的多余部分，从国外换取进口。

4. 每一国家均受到贸易和专业化的利益：美国可以从贸易中获得比它在

国内用食品转换所得到的更多单位的衣服；欧洲用衣服换取食品比它在国内用衣服转换食品得到更多的好处。

5. 当物品多于两种时，比较利益的原理同样适用。当进行贸易的国家多于两个时，或当生产要素的种类不限于劳动时，该原理依然适用。

6. 三角贸易中，双边之间的贸易可能会出现许多不等。但是，这反映了以下这一事实：一国的贸易帐户只有从多边——以一国对世界其他地区——才能取得平衡。强使双边贸易平衡有损于经济效率。

概念复习

直线的生产可能性边缘

专业点

贸易条件

贸易发生前和贸易发生后的均衡

相等的贸易箭头

最初价格比例，最终价格比例

许多物品的比较利益序列

三角贸易和多边贸易

供讨论的问题

1. 两个国家的直线的生产可能性边缘具有相同的斜率，即使一国的劳动生产率在所有物品上都大大高于另一国，完全自给自足也不会受到损失。为什么？

2. 说明：如果你的生产可能性边缘不同于我的，我们双方都可以从贸易中获利。

3. 为什么土地充足的加拿大有可能向劳动充足的中国出口小麦？

4. 1980—1982 年间，美国和日本的经常项目差额都接近于零（进口约等于出口）。然而，同期内，美国对日本有 150 亿美元的贸易逆差。你能看出这种结构如何反映了两国的比较利益吗？

许多人呼吁用“互惠立法”来平衡美国和日本的双边贸易，这种作法对多边贸易体系的效率将会产生什么影响？

第三十九章 保护性关税、限额和自由贸易

致下议院：

我们正在受到外国对手的不可容忍的竞争，那个外国对手在生产光线方面享有如此优越的条件，以致它即使削价出售光线，也能占有我们全国的市场。这个竞争者不是别人，正是太阳。我们请求通过一项法律，封闭所有窗户、门洞和孔隙，不让阳光从这些地方射入我们的住所。一接触到阳光，我国的制造业就会受到损害，利润就会减少。

签名：蜡烛制造商

F·巴师夏

一旦掌握了比较利益学说，我们就可以转而评价始终困扰着经济政策的一个长期问题：一国是否应该通过关税、限额或者其他贸易壁垒保护其工业免受进口品的竞争？

经济学家的第一个反应就是：不。因为他懂得，贸易促进了给各国带来好处的国防分工，自由和开放的贸易扩大了每一国的生产和消费可能性，提高了世界的生活水平。

但是，这个道理还没有得到普遍赞同和理解。就像在过去的时代，亚历山大·汉密尔顿要求建立保护我国制造业的关税壁垒一样，今天有许多人认为，我们必须保护我国的产业部门免遭外国的竞争。

在本章中，我们首先说明关税影响一个部门的价格和产量的方式，然后，我们来评价赞同和反对经济保护主义的各种论点。

§. 贸易和关税的供需分析

回忆上一章所分析的一种情况，在其中，欧洲拥有生产衣服的比较利益，而美国的比较利益却在食品生产上。以下，我们将要看到，供需分析如何可以说明外贸中的价格和数量的决定。我们还要分析关税的影响。

对单一贸易物品的供需分析

单纯考虑美国的衣服市场。为简单起见，假设美国不能影响衣服的世界价格，这使我们可以非常容易地分析供给和需求。一国能够影响其进口价格这种更真实的情况，将在本章稍后部分加以考虑。

图 39—1 表示美国对衣服的供给和需求曲线。这里我们看到，美国居民的需求曲线为 DD，国内企业的供给曲线为 SS。此外，衣服的世界价格定为每单位\$4。

在现实中，外国的供给是以它们本国的货币（英镑、法郎等等）来计算的。但是，我们可以暂时简化一下，把所有的外币都转换成美元。例如，法国的服装商一般要求用法郎支付。但是，我们可以用现行的汇率把它转换成美元供给曲线，（因此，如果衣服的售价是每单位 32 法郎，而法郎与美元的比价是 8 : 1，那么，对法国的衣服，我们就可以简单地按每单位\$4 的价格计算）。

无贸易均衡让我们暂时假定，衣服运输成本和关税极其高昂（比如，每单位的衣服\$100）。无贸易均衡点处于什么位置？在这种情况下，美国的衣服市场将会位于国内供给和需求的交点，

图 39—1 自由贸易条件下的生产、进口和消费

我们在这里看到的是衣服市场上自由贸易的均衡。美国拥有衣服生产的比较不利的条件，因此，在无贸易均衡点 A，美国的价格是\$8，而世界价格为\$4。

在简化的情况下，美国不能影响衣服的价格，通过自由贸易，美国可以按照每单位\$4 的世界通行价格进口它想要的所有衣服。因此，在自由贸易均衡时，美国生产 ME（100 个单位）并且进口着需求和国内供给的差额部分，如图中 EF（即 200 个单位）所示。

如图 39—1 中 A 点所示。在无贸易（或自给自足）点上，价格为较高的每单位\$8，国内生产商供应全部需求。

自由贸易下一步我们开放衣服的贸易。为简单化起见，假设不存在运输成本、关税和限额。那么，美国的价格必然等于世界的价格。为什么？因为，如果美国的价格高于欧洲价格，眼明手快的企业主就会从价格便宜的地方购买衣服，再到价格昂贵的地方去销售。最后，美国的衣服售价必然等于世界价格，除非存在着运输成本或贸易壁垒。

再回到图 39—1，我们可以看到，进行贸易后的均衡点位于何处。位于\$4 处的水平线实际上是进口的供给曲线，具有完全的价格弹性，因为我们已经假定，美国的需求对世界价格没有影响。

让我们来看一下，当美国的价格向\$4 的世界价格下降的时候会发生什么情景。在新的价格水平下，国内生产商将供应数量 ME，即 100 个单位。但是，在这样低的价格水平下，消费者将要购买 300 个单位。其差额，即图中的 EF 线段所示，就是进口的数量。

是谁决定了我们进口的衣服刚好是这一数量，而国内生产商只供应 100 个单位？是一个计划部门？是衣服生产厂商的卡特尔组织？是工会？不，贸易数量是由供给和需求所决定的。

不仅如此，我们还可以说，无贸易均衡下的价格水平决定了贸易流动的方向。我国的无贸易价格水平高于欧洲，因此，物品流入美国。记住：**在自由贸易的条件下，物品从价格较低的地方流向价格较高的地方**。贸易开放以后，衣服从低价格的欧洲市场向上流动到高价格的美国市场。

这里的供求分析是第四章（或第四编）分析的简单扩展。这一分析很有用，但不够完全。我们必须进一步运用李嘉图关于比较利益的较高深的分析来说明，为什么供需结构会是这样，以致于使美国有较高的无贸易均衡价格并且使美国能够进口衣服。同样需要用基本的比较利益分析来说明，为什么欧洲能够出口衣服。

关税和限额的影响

我们可以用供给和需求的分析工具来说明关税和限额的影响。关税是对进口品征收的一种税。例如，美国今天对汽车征收 2.7% 的关税。如果一辆外国小汽车的成本为\$10000，那么，其包括关税在内的国内价格即为\$10270。

处于两者之间的一个价格比例，出口和进口会保持平衡。处于这一均衡价格，出口和进口会“相互吻合”（或相等）；不仅在数量上，在质量上也是如此。那个拍卖者和穆勒将会宽慰的松了一口气，贸易将无休止地进行下去，一直到爱好和技术改变为止。

限额是对进口数量的限制。美国现在对乳酪、纺织品和牛肉等产品的进口有限额。

禁止性的关税最易于分析的情况是“禁止性关税”——即关税高到完全阻止任何进口的情况。我们再看图 39—1，如果对欧洲衣服的关税高过每单位\$4（即高过美国的无贸易价格\$8 和世界价格\$4 的差额），情况会如何？这一过高的关税就具有禁止性，使一切衣服贸易均无法进行。

为什么\$4 的关税就会取消衣服贸易？因为任何试图以\$4 的世界价格来购买衣服的进口商不能在美国获得高于\$8 的美国自给自足的价格，然而，进口商所要支付的关税却大于它们之间的差额。因此，禁止性关税扼杀了一切贸易活动。

非禁止性关税较为适中的关税（每单位衣服的征税低于\$4）会损害，但不会扼杀贸易。图 39—2 表明关税为\$2 时衣服市场上的均衡。再一次假定不存在运输成本，\$2 的关税就意味着，外国的衣服以每单位\$6 的价格在美国出售（等于\$4 的世界价格加上\$2 的关税）。

结果是总消费量的减少，从自由贸易均衡时的 300 单位下降为征收关税后的 250 单位；国内生产量提高了 50 单位；进口量减少了 100 单位。总而言之：

关税趋于提高价格，降低消费量和进口量，并且增加国内生产。

限额 限额的影响在性质上和关税一样。禁止性限额（禁止一切进口品）所达到的结果和禁止性关税相同，价格和数量水平将会回到图 39—2 中的无贸易均衡点 A。

换句话说，使限额等于图 39—2 中 HJ 的长度可以造成和\$2 关税同样的影响。

因此，关税和限额在本质上是相同的。但是，也存在一些细微的差别。非禁止性关税至少给政府提高收入，也许能使其他税收降低，因之能部分补偿给进口国家购买者带来的损失。另一方面，限额把人为造成的价格差别所带来的利润收入放入那些幸运到能获得进口许可证的进口商的口袋之中。这些人有足够的钱请发放进口许可证的官员们大吃大喝。他们甚至可能进行贿赂。

这就是为什么经济学家一般认为关税比限额具有较少的坏处的原因。但是，他们劝告说：“如果你必须采用限额来干预比较利益，那么，你应该保证：政府把为数稀少的进口限额许可证拍卖出去，以便使财政部而不是进口商获得这笔收入，并且使官员们避免贪污、腐化和滥用权力的诱惑。”

运输费用运输费用的情况怎么样？运送大量和易腐的物品和关税的影响一样，会减少区域间有利的专业化程度。例如，如果把衣服从欧洲运输到美国所需的费用为每单位\$2，那么，供需均衡就会呈现图 39—2 所示的局面，美国的价格高出欧洲的价格\$2。

但是，两者之间有一个差别：运输费用是由于距离、高山、河流等自然因素造成的。限制性关税则完全是各国的责任。确实，一位经济学家把关税叫作“相反的铁路”。这个观念戏剧化他说明，关税对经济的影响，正如把沙子撒进把货物从其他国家运输到我国岸边的轮船的发动机中一样。

图 39—2 关税减少进口和消费，提高国内生产和价格

从图 39—1 的自由贸易均衡开始，美国现在对进口的衣服征收\$2 的关税。进口的欧洲衣服现在的价格是\$6（包括关税）。

市场价格从\$4 上升至\$6，因而需求总量下降。进口从 200 个单位缩减为 100 个单位，而国内生产却从 100 个单位提高到 150 个单位。

关税的经济代价

我们在上一章中已经看到，所有国家都会从对国际贸易开放边境中获得好处。我们还可以运用我们的供需工具来分析关税的经济代价。

当美国对衣服征收关税（比如图 39—2 所示的\$2 关税）时，情况如何？我们已经看到有三种影响：（a）国内生产商在关税提供的价格伞的保护下，现在可以扩大生产；（b）消费者面对着较高的价格，因而减少了他们的消费；（c）政府获得关税收入。它们的净影响是什么？现在我要表明：

政府收入和生产厂商利润的增加要小于消费者的经济损失。

图形分析

对关税影响的经济分析表示在图 39—3 中，图中表明的曲线和图 39—2 相同，但是，强调了三个新的领域。让我们对它们进行逐一研究。

A. 关税使国内市场上的价格从\$4 上升到\$6。从而引致厂商的生产更多——即使得边际成本在每单位\$4 和\$6 之间的新工厂加入生产。把这些高边际成本的工厂引入生产是缺乏效率的，因为这些工厂生产的衣服可以按\$4 的价格从国外购买。

我们可以在图 39—3 中很容易地用区域 A 度量这种浪费的大小。这一区域等于国内厂商的边际成本之和（用国内供给曲线代表）减去外国厂商的边际成本（\$4）。区域 A 中的总损失是\$50（等于 $1/2$ 乘以关税乘以国内新增生产）。

B. 不仅如此，过高的价格还会带来消费者剩余的损失。回想一下，需求曲线代表消费者的边际效用，或不同单位的衣服的价值。每一单位衣服的资源成本为世界价格\$4。因此，三角形 B 度量由于减少消费而带来的消费者满意程度的损失。它的值也等于\$50（等于价格差额的一半乘以消费的减少量）。

C. 区域 C 就是关税收入，等于关税乘以进口的单位数量。图 39—3 中的收入为\$200。注意：与三角形 A 和 B 不一样，长方形

图 39—3 征收关税会提高收入并且导致效率低下

本图表明和图 39—2 相同的情况。我们已经说明了关税的三种影响，区域 A 表示较高的国内价格引起的生产效率低下的代价。三角形 B 由于缺乏使效应下降的高价格所导致的消费者剩余的损失。区域 C 是政府获得的关税收入——从消费者到政府的转移，但并不是效率的损失。收入 C 不一定是缺乏效率的代价或固定负担的损失。收入可以转归于消费者（比如通过削减所得税或其他方式）。

总而言之：

征收关税有三种影响。刺激国内低效率的生产；要求消费者很不经济地削减他们对

经济学家解释说，这些供需曲线只是描述了“局部均衡”，它们必须依赖于“一般均衡”分析，上一章中的李嘉图的比较利益学说是—般均衡的一个特例。

征税物品的购买；增加政府的收入。只是前两种影响才必然给经济带来缺乏效率的代价。

纺织品关税的例子

让我们来讨论一种特定的关税，例如衣服的关税的影响，以便为我们以上的分析骨骼充实一些血肉。对进口纺织品和服装的关税是今天美国所征收的最高关税之一。这些关税的影响如何？

首先，国内的衣服价格提高了。购买一套服装要比在自由贸易的条件下花费更多。

由于有较高的价格、许多工厂仍然在运转着，而这些工厂在纺织品的比较利益日益下降的形势下本来会破产倒闭的。它们只能勉强赢利，然而它们却能够以某种方式竭力维持足够的销售额。以便继续国内生产。在这种情况下，纺织工业雇佣的工人数有所增加。然而，在外国竞争的压力下，纺织业是制造业中工资最低的行业之一。

从全国的角度看，我们是在纺织品方面浪费资源。这些工人、原材料和资本如果用于其他部门——生产计算机、玉米或飞机——将会更有效率。由于我们把生产要素留在纺织品这种我们已经丧失比较利益的部门，国家的生产能力降低了。

消费者当然也由于这种对纺织工业的保护而付出了代价。他们面对着更高的价格。他们从其收入中得到的满足程度比他们按照香港或新加坡价格（即排除了高关税后的价格）购买纺织品所得到的满足程度要少。这就使得消费者减少对衣服在购买，把资金用于食品、交通或棒球赛，它们的价格由于关税而相对降低了。

此外，政府从纺织品关税得到几百万美元的收入。这些收入可以用来购买有用的公共物品或用来减少其他税收。因此，与消费者损失或生产的低效率不同，这种收入并不是一项真正的社会负担。

这就结束了我们对外贸和关税的供需方面的讨论。现在我们来讨论保护主义的优点和缺点。

保护主义的经济学

主张征收关税或用限额来对付外国进口货的竞争的论点，具有许多不同的形式。我们可以把它们分为以下三大类：

- 一些非经济的论点。它们认为，牺牲经济福利以便资助本国的其他目标是可取的。

- 在经济学上是错误的论点：其中某些论点的错误性质如此明显和露骨，以致无需予以认真讨论；另一些则需要运用细致和深奥的经济理论上的推敲才能找到其错误之处。

- 有几个论点在完全竞争和充分就业的世界中是站不住脚的，但对一个大到足以影响其进出口价格的国家以及面临失业的国家而言，这些论点却包含某些合理的内核。

非经济的目标

让我们先来看第一类论点，因为说明这类论点最为简单。如果读者有朝一日参加一个辩论会并且负有保卫自由贸易的任务，那么，在辩论开始时就承认经济福利并不是生活的唯一目标，会加强你的辩论地位。一个国家肯定不应当为了在贸易中给实际收入多增加几个美元而牺牲自由和国家安全。

考虑一下石油的例子。如果认为石油对于国防是必要的，那么，经济学家就不能断言：保护石油工业是错误的。如果外国的石油受到敌对国家的控制，或者受到在将来可能由于政治原因而中断我们供应的卡特尔的控制，那么；保护石油工业的论据便会得到加强。

仔细考察一下，这类论点通常并不是非常严谨充足的。因此，在一个日产量为 1000 万桶石油的经济中，我们的军事和基本民用需求可能为每天 500 万桶。上述论点至多表明，我们只需要保证每天有 500 万桶的生产能力，而不是说，我们决不应该进口石油。

不仅如此，仔细分析这种情况后就会得出结论，为了保证所需要的石油数量，存在着比征收高额关税或限额优越得多的方法。保证我们在战时或紧急情况下拥有石油、钴或铜的最有效的方式，是购买和储备这类商品。

国家生活方式保护主义的鼓吹者还可以收集其他论点进行辩护。有时他们争辩说，一国的科学资源（在核电站、飞机、微电子和计算机领域）如果不加以严格保护，免受外国竞争的话，那么，它们就会衰落下去。有时，关税被当作是社会发展战略的一个组成都分——为了保护农场，新英格兰或纽约的文化、或者保护瑞士几个世纪以来的钟表制造（以及钟表匠）的传统。

一个客观的分析家不能把这类目标置之脑后。但是，仔细的考察表明，为了达到保护传统的目标，对这类享有优先地位的集团给予补贴，一般来说要比关税更加准确有效。补贴的形式更加明显，可以公开辩论；也不会提高所有物品的价格，只是提高受补贴物品或劳动者的价格；并且定期接受立法的审查。

人类社会存在着许多非经济的目标。然而，通过经济保护主义来达到这些目标通常是一种效率低下和代价高昂的方式。

不以正确的经济学为基础的赞成关税的论点

重商主义阿伯拉罕·林肯曾经被认为说过：“对于关税，我懂得不多。然而我确实知道，当我向英国买一件上衣时，我得到上衣，英国人得到钱。但是，当我在美国买一件上衣时，我得到上衣，美国得到钱。”

这一思路代表了一种年代久远的典型谬论，即 17 和 18 世纪的所谓重商主义者的谬论。他们认为。一个国家出售给别人的物品多于它所购买的，那么，这便是好运气，因为这种贸易“顺差”意味着，黄金会流入该国作为该国出超的一种偿付物。

这一论点混淆了经济活动的手段和目的。积累货币（或者对于重商主义者来说，积累黄金）并不会提高一国的生活水平。除非一个国家的居民都是象迈达斯国王那样爱财如命的守财奴，货币使人们的生活得到改善，并不是货币本身的缘故，而在于货币能够从其他国家购买来东西。

为特殊利益集团而征收的关税赞成保护性关税的唯一最重要的压力来自于力量强大的利益集团。资方和劳方两个方面都清楚地知道，不论其对总产量和总消费量的影响如何，对外国同类产品征收关税会对他们有利。

在过去，曾经使用明目张胆的贿赂来获得必要的赞成票。今天，强大的政治行动委员会（PACs）——由各行各业和工会资助，并且轮番为国会议员的竞选费用筹集成百万的美元——为纺织品、汽车、钢铁、糖等类似物品设立关税或限额取得支持。

尽管从经济上看，自由贸易的主张是坚强有力的，为什么从保护贸易中受惠的那些人却总能占上风呢？答案在第三十二章讨论公众选择的时候已经探讨过。我们看到，特殊利益集团是如何制造“政府失灵”的。为什么？因为较大程度的自由贸易使每人仅能得到一小点好处，而保护贸易却使少数人得到很多。从政治上看，保护贸易的弊大于利是否很重要呢？如果从保护贸易中受惠的少数人在政治上是非常活跃的，那末这一点就无关紧要。把大量的消费者和生产者组织起来要求得到自由贸易的好处，比组织少数公司或者工会向“廉价的外国劳动力”开战要困难得多。如果政治选票与经济利益的总量保持准确的比例，那末，每一个国家的议会将会通过立法来废除掉大多数的关税。

廉价外国劳动力的竞争另外一个赞成保护贸易的论点是在美国历史上最流行的论点，它是为了迎合劳动者的心情而提出的。按照它的通常说法：“如果我们听任廉价的外国劳动力——中国的纺织工人或工资低廉的朝鲜电子工业劳动者——所生产的物品进口，那末，就不能维持美国劳动者的较高的生活水平。”

这种论点是错误的。我们已经看到，即使一国比另一国能以较便宜的资源生产每一种物品，贸易还是对双方有利；贸易是根据比较利益而不是绝对利益流动的。即使一国的工资是其邻国工资的100倍，贸易也是有利的。

用另外一种方式来说，比较利益原理告诉我们：同经济情况与我们差别很大的远东或拉美地区进行贸易要比同工业经济情况和我们类似的加拿大或德国进行贸易得到更多的利益。

驳斥“廉价的外国劳动力”论点的关键就在于，比较利益的分析告诉我们：绝对工资水平与长期中的国民收入由于进行贸易而得到的增长无关。

美国的高额实际工资来自高效率，而不是来自关税保护。这种高工资，作为高生产率的后果，不会损害我们与外国劳动者进行竞争时的地位。

为报复而征收的关税某些人承认，自由贸易的世界要比关税壁垒的世界更可取。但是，他们说：“只要其他国家愚蠢到或者恶劣到通过限制性关税的立法，我们就没有别的办法，只能如法炮制，以便自卫。”

实际上，正如我们已经看到的，关税非常像运输费用的增加。如果其他国家愚蠢到听任它们的道路毁坏，那么，我们在自己的道路上挖窟窿会有好处吗？当然不会有什么好处。同样地，如果其他国家由于征收关税而损害我们以及他们自己，我们就不应该再征收关税来进一步损害自己。

当外国提高关税时，我们应该报复的论点的唯一可能有理之处在于：我们报复的威胁可以制止他们提高关税。美国政府在《1982年总统经济报告》中维护保护贸易的一段，明确阐述了这种道理：

如果能够达到使外国政府干预政策代价增高这一战略目的的话，即使短期内使美国经济付出高昂代价，对国际贸易进行干预……也是合理的。因此，就存在着具有妥善目标的措施发生潜在很低的可能……其目的在于说服其他国家来减少它们对贸易所做的扭曲。

然而，运用这一论点的时候应当极其小心谨慎。正如制造导弹既会导致

军备控制也会导致军备竞赛一样。保护贸易的虚张声势，其结果有可能既损害了对方，也损害了自己。对历史事例的研究表明，报复性关税通常招致其他国家进一步提高关税，从而，很少能成为导致多方面降低关税的讨价还价的有效手段。

“例外条款”如今，国会处理的直接关税事务相对来说是很少的。国会意识到，关税政治过于棘手和难以处理，因而把很大部分权力授予总统（参照美国国际贸易委员会的咨询意见来行事）。

近年来，几乎所有的关税贸易壁垒都是根据 1974 年贸易法的“例外条款”建立的，根据这一条款，如果一个部门已经受到外国竞争的“损害”，那么，该部门就具有得到贸易方面的特殊照顾条件（关税、限额或经过协商的进口保护）。当国内部门的产量、就业和利润下降，而进口货上升的时候，就是出现了损害。我们已经看到，这种“例外条款”给电视机、鞋子、钢铁、收音机以及形形色色的产品提供了照顾。

当一个部门受到进口物品的威胁时应该予以保护的论点究竟应如何加以看待？虽然它听起来很合理，但是要注意，它是与比较利益的经济理论完全背道而驰的。一个国家通过专业化，即通过放弃某些活动，把资源转用于它拥有较大的比较利益的其他部门而从贸易中得到好处。假设一个部门（比如钢铁部门）一度拥有比较利益，但是现在已经失去——由于其他部门所取得的技术进步更大，由于该部门使用的国内生产要素在其他部门的价值更高，因而越来越贵，或者由于其他任何原因。比较利益学说告诉我们，该部门受到进口物品的损害是应该的。确实，它应该被我们的更有生产效率的部门的竞争所挤垮。

这听起来确实有点残酷。没有一个部门甘愿死亡。没有一个地区对转向新的产业部门持欢迎态度。新旧部门的转变往往带来大量的失业和巨大的困难。不仅如此，一个处于危险状态的领域很可能是早已长期枯萎的病态部门。因而，那些早已衰弱的部门和地区会感觉到，它们是有意被挑选出来承担进步的代价的。

兼顾政治和经济观点的折中方案，是逐渐降低关税，从而使受到保护的要素有时间来进行转移；就象 1962 年贸易法以来所做的那样，国家对被打乱的生产要素给予“贸易调整援助”或者联邦资助。这种资助可以帮助生产要素从衰落的部门转移到新兴部门，使强者和弱者共同分担代价，减少对一个自由和开放的贸易体系造成的实际阻力。

赞成在动态情况下保护贸易的论点

最后，我们可以考虑赞成保护贸易的 3 个真正具有经济益处的论点：

- 关税可以使贸易条件有利于本国。
- 在一定条件下，关税有助于减少失业。
- 对有发展潜力的“幼稚行业”提供临时性的关税保护，可以取得长期效益。

贸易条件论或“最优”关税一种可能正确的论点是：关税会“使贸易条件不利于外国人”，回想一下，贸易条件是指出口价格对进口价格的比例。如今，这一论点也许是在静态竞争条件下唯一正确的论点，其来源可以追溯到 150 年前的自由贸易支持者 J·S·穆勒。

如果我们对石油征收这种最优关税，那么，穆勒会争辩说，那会把国内的价格提高到国外以上。但是，由于我们的需求量现在已经减少，由于我们是世界石油市场上的重要需求者，所以国外的油价也会下降。因此，一部分关税实际会由外国人负担（我们可以看到，一个很小的国家不适用于这一论点，因为它不能影响世界价格）。

总而言之，关税可能改善一个大国的贸易条件（其定义为出口价格对进口价格的比例）。这种情况发生于一个国家在世界市场上行使垄断权力的时候。

这种“最优关税”的计算表明，对于大多数国家而言，这种关税的数量总是相当低的。

关税与失业在历史上，保护贸易最有力的动机之一便是提供和保存就业机会的愿望。

关税以牺牲对进口物品的需求来增加对国内物品的需求，这将增加实际GNP并且降低失业率——正如投资和政府在物品和劳务上的开支的增加所起的作用一样（这一点将在下一章进行讨论，并且可以把它看作是第八和第九章中乘数模型的简单扩展）。因此，在其他国家进行报复以前，高额关税的政策（有时被称为“以邻为壑”的政策）至少可以在短期中增加就业。

经济保护主义虽然可以增加就业，但是，我们是否能把这种办法当作取得稳定价格下的高就业和产量水平的方案中的一个有效部分呢？宏观经济分析表明不能。如果存在失业，通过货币和财政政策来减少失业是更加有效的方法（回想一下第二和第三编的宏观经济学）。在有效的宏观经济政策下，被进口货排挤的劳动者会在具有比较利益的产业部门找到高收入的工作，而不是在经济保护主义庇护下勉强维持生存的部门中从事低收入的工作。

“但是”，有人可能争辩道：“对于新的‘停滞膨胀，的现代疾病——就业机会太少，因为充分就业似乎和稳定的价格不能同时共存——那不会形成赞成征收关税的一个理由？”经过思考以后，我们的回答为“否”。我们在第十二和第十三章论述的停滞膨胀问题并不会为关税保护所减轻，不论在短期或长期中均系如此。实际上，由于保护主义提高价格并且鼓励效率低下的部门，停滞膨胀被关税或限额加重了。一个国家可以通过国内的货币和财政政策，而不是保护贸易，创造就业机会，从而以较低的通货膨胀率取得较高的生活水平。

这一论点是亚历山大·汉密尔顿在他的著名的《关于制造业的报告》中提出来的，并且得到约翰·斯图亚特·穆勒、艾尔弗雷德·马歇尔以及其他主流经济学家的有限度的赞同。

按照这一学说，一个国家确实会在某些活动上具备比较利益，如果这些活动能够得到发展的话。

但是，如果面临外国的竞争，这些幼年的行业便不能度过起始的进行实验和财务困难的阶段。倘若给予一个喘息的机会，它们就可能像许多现代生产过程那样，取得大规模生产的经济效益和技术上的效率，因此，虽然保护贸易最初要提高消费者所支付的价格，然而，一旦该行业成长起来，它就会具有非常高的效率，以致成本和价格实际上要下降，如果消费者在以后所得到的好处大到足以补偿在关税保护时期的高额价格有余，那就有理由征收关

税。

对这种论点必须加以仔细权衡。研究一下历史，我们的确可以发现，一些幼稚行业成长成为能独立生存的行业。但是，关税保护的历史揭示出了更多的相反事例；一些行业永远处于幼稚时期。

不幸的是，尽管这一论点有其实际的重要意义，幼稚行业却无法争取到许多选票。从国会那里得到保护的并不是幼稚行业，而是那些多年来一直不肯丢掉尿布的既得利益集团。

其他贸易壁垒

虽然本章通常谈论的是关税，但是，其中论述的几乎所有的问题都同样适用于任何其他形式的贸易障碍。因此，限额具备关税所有的消极影响，并且限额的限制性往往更大。新近出现的情况迫使外国实行“自愿限额”或“有序销售协定”来限制进口。采用这种方法的产品已经有电视机、鞋类和日本的汽车。最近，里根总统通过协商而取得的自愿限额缓解了美国的钢铁进口所带来的不利之处；这一措施在很大程度上减少了美国所使用日本、欧洲、朝鲜和巴西钢铁的份额。

最后，我们应当提及所谓的非关税壁垒（或 NTBs），它包括给各国在国外市场上的销售制造困难的一些非正式的限制措施和条例。非关税壁垒的发展是 80 年代的贸易谈判者所面临的主要问题之一。

关税的历史和关税及贸易总协定（GATT）

这就结束了我们对关税经济学的讨论。最近几年的情况怎么样？图 39—4 表明的关税的历史道路崎岖不平。从美国建国以后的大多数时期来看，美国是一个高关税的国家。最高点是在 1930 年通过了声名狼藉的斯穆特—霍利关税法案以后出现的。该法案当时实际上遭到所有美国经济学家的反对，然而，它却在国会得以通过。大萧条时期设立的贸易壁垒对于价格上涨和那个期间的灾难起了推波助澜的作用。其结果，是在 1934 年开始了一系列多边贸易谈判。这些谈判一直持续到最近一轮，即 1980 年为削减关税进行的东京回合。

图 39—4 美国在历史上是一个高关税的国家

我国历史上大部分年份关税都很高，但是，通过 20 世纪 30 年代以来的一系列贸易谈判，关税已经下降。最新的威胁来自非关税壁垒，特别是经过谈判的限额。纺织、鞋、钢铁和汽车行业的工人和企业企图避免进口货的竞争，他们错误地认为，一个国家可以使用这种自助式手段来提高工资。高关税的实际结果却是降低一个国家的实际工资，因为它丧失了专业化和地区分工的效率。

贸易谈判是在关税及贸易总协定（GATT）的组织中进行的。该组织是寻求和实现减少及降低贸易壁垒这一重要的国际目标最为成功的国际组织之一。近年来，多边贸易谈判的焦点集中在困难更大的任务方面，即减少非关税的贸易壁垒、促进劳务的自由贸易以及消除资本自由流动的障碍。

图 39—4 戏剧性地表明了这一事实：作为若干轮成功的关税谈判的结果，美国终于不再是一个高关税的国家了。其他工业国家同样如此。但是，

为保护关税进行辩护的力量仍然很强大。有的人觉得，工业世界已经危险地接近于类似，30 年代保护关税和报复那样的情况，它可能威胁到今天相对开放的贸易体系。

总结和复习

1. 完全的自由贸易使国内价格与世界市场上的价格相等。在进行贸易的条件下，物品从低价格市场流向高价格市场。

2. 关税抬高了进口物品的国内价格，在导致国内生产增加的同时，使消费量和进口量减少。限额的影响与此非常相象，而且它还使争得进口许可证的企业的收入减少。

3. 关税导致经济上的浪费。一国经济由于国内消费量的减少以及资源耗费在缺乏比较利益的物品上而遭受损失。这些损失一般而言大于政府的关税收入。

4. 大多数赞成关税的论点不过是某些压力集团为了维护自己的特殊利益而寻找的借口，因而经受不住认真的分析。只有三种论点是例外：(a) “贸易条件”或“最优”关税原则上能够以牺牲其贸易伙伴为代价提高一国的消费量。(b) 在动态的条件下，关税可能使一国经济的就业更为充分，但是，货币和财政政策可以以较少的效益损失达到同样的就业目标。(c) 在充分就业的经济中，唯一具有实际重要意义的例外是：幼稚行业需要暂时性的保护，以便实现它们真正的长期的比较利益。

概念复习

关税、限额

有贸易的价格均衡和无贸易的价格均衡

关税对价格、进口、国内生产的影响

重商主义、廉价的外国劳动力、报复性关税的论点

贸易条件的转化和最优关税失业和关税

为保护幼稚行业而征收的关税

关税及贸易总协定 (GATT) 和贸易谈判

供讨论的问题

1. 你认为赞成和反对关税保护的论点中，最有利的一个各自是什么？

2. 保护钢铁或汽车行业的论点都有哪些？权衡一下赞成的和反对的意见。你得出的结论是什么？

3. 认真地评论为保护幼稚行业而征收关税的论点。该论点与比较利益有什么关系？

4. 1974 年的贸易法允许对受到进口货“损害”的行业提供关税保护。提出为这一规定进行辩护的最好理由；用最重要的相反论点反驳这一理由。

5. 自从本世纪 30 年代以来，工业国家通过谈判，签署了一系列协定，一致同意降低它们的关税壁垒。你能看出为什么削减关税的成功可能导致非关税壁垒的发展吗？

6. (对于已经学过第三十二章中公众选择内容的读者) 关税一般而言降低一国大多数选民的的实际收入。然而, 所有已经工业化的民主国家几乎对全部物品都设立了关税。你能运用政府失灵理论来说明这一矛盾现象吗?

7. 考虑这样一种情况, 假设工业国家使用的石油全部从石油输出国组织 (OPEC) 进口; 石油输出国是供给曲线完全缺乏弹性的互相竞争的供给者。如果工业国家对进口的石油每桶征收\$10 的关税, 这对进口量、石油输出国组织的油价以及工业国家的油价将会产生怎样的影响? 哪一种保护关税的论点可以用来支持这种对进口石油征收关税的做法?

第四十章 汇率和国际金融制度

在建造一座围墙以前
应该好好想一想
所圈进的是什么
未被圈进的又是什么……

罗伯特·弗罗斯特

在这结束全书的最后一章里，我们来论述国际金融制度的问题。首先，我们考察国际金融的机制——各种不同的货币、黄金及其他本位、固定汇率和浮动汇率。然后，我们转入于分析进口、出口和汇率如何影响宏观经济。

最后，我们来看，导致 1945—1971 年期间巨大增长的布雷顿森林体系是如何瓦解并且被今天的汇率制度所取代的。

国际金融制度的历史是现代经济学中迷人的一章。它表明各国政府是如何采取合作步骤来改善国际货币交换体系的。

事实上，国际货币体系在保证国际贸易和相互依赖的各国经济的顺利运行方面起着一种关键的作用。

它标志着富有成效的国际货币体系和一个混乱世界两者之间的差别。

A. 外汇和对外贸易的机制

汇率

贸易究竟是如何进行的？如果我向佛罗里达州购买橙子或向底特律城购买汽车，那末，我自然要用美元付款。同时，橙园主人和汽车制造商也期望我用美元付款——因为他们的开支和生活费用毕竟都得用美元结算。在一个国家的内部，经济上的交易似乎是简单的。

然而，如果我想直接购买一辆英国的自行车，事情就比较复杂了。我最终必须用英国货币即所谓“英镑”付款，而不能用美元付款。同样，如果英国人想买我们的商品，他也得设法用美元来支付美国的制造商（这一切同样适用于用德国马克、日元以及其他货币进行的交易）。

因此，具有不同货币单位的国家之间的物品进出口显然要引起一个新的经济因素的出现：汇率，即用我们自己国家的货币单位来表示的外国的单位货币的价格。

例如，最近 1 英镑的价格一般在 1.25 美元上下，在美元和其他各个国家货币之间也存在着汇率：每 1 德国马克为 32 美分；每 1 法国法郎为 11 美分；每 1 日元为 2/5 美分（或者说，250 日元对 1 美元）；每一加拿大元为 75 美分。

一旦汇率确定，我购买英国自行车的事就很简单了。假设该车的卖价为 £ 80（即 80 英镑），我所要做的仅仅是在报上找出英镑的汇率。如果汇率是每英镑 \$1.25。那末，我只要把 \$100 交给一家银行并且告诉它此款系为支付英国自行车出口商之用就可以了。银行付给英国商人什么？当然是他所需要的唯一货币英镑。

读者应该知道，如果英国进口商想向美国出口商购买比如说 \$25000 的粮食，他们应怎么办？在这里，英镑必须兑换成美元。当汇率是每英镑 \$1.25

时，为什么他们要付出 £ 20000 的代价呢？

作为个人来说，商人和旅游者从事进口或出口的交易并不需要比上述更多的知识。但是，要想掌握有关问题的经济实质，我们就必须找出汇率为什么处于现在的水平。

什么经济原理决定汇率？什么是使汇率变动的基本力量？

§ . 三种主要的汇率制度

这里需要研究以下三种重要的情况：

- 金本位制的作用。
- “纯粹的”浮动汇率的情况，这种汇率按照市场的供给和需求每天都在波动（很像可以按照随时变动的市价购买的小麦，其市价取决于竞争的供给和需求）。
- 目前的“有管理的浮动”汇率制。这牵涉到一系列自由浮动（或波动）的货币以及其他钉住美元的货币，它们一起同时浮动。

古典金本位制下的固定汇率

金本位制曾经是最重要的汇率制度之一。这一制度为各国之间的货币提供了固定汇率，它也比较容易理解。

金条假设人们不论在哪里都要求用纯黄金付款，那么只要保证成色，重量本身便可代表价值的多少。这样，在英国买一辆车仅仅需要按照若干盎司黄金的价格支付。

根据定义，也就不存在汇率的问题。黄金就是通用的世界货币。

金币由于金块和银块携带不便，并且难以检验其成色和重量，所以国家——在早期是君主——通常把一定重量的黄金铸造成硬币的形式，上面带有国家的印记，以保证成色和重量。

随着金币用作交换媒介，对外贸易是否仍然像国内贸易那样呢？是的，基本上一样。

区别只在于：人们为他们的金币选择的单位不同。因而，在历史上，维多利亚女王用约 1/4 盎司的黄金铸造她的 1 英镑硬币（“sovereign”），而麦金莱总统用 1/20 盎司的黄金来铸造美元。这样，1 英镑硬币，由于 5 倍于 1 美元的重量，自然具有 1 英镑对 5 美元的汇率。

这就是 1914 年以前的金本位制如何在实际上发生作用的要点。

当然，不同的单位倾向于使我们用我们的硬币，英国人用他们的硬币。

但是，任何人都可以随意熔化我们的硬币，然后把它转铸成英国硬币。

因此，除去熔化、海洋运输和再铸造的微小费用以外，一切采用金本位制的国家都具有稳定的汇率，其平价或比价取决于它们货币单位的黄金含量。

对于以上分析的金本位制的情况，只需作一些次要的补充。由于黄金不易携带在身边作为支付购买之用，政府不可避免地要发行保证可以兑换成黄金的纸币。

人们有权把黄金换成纸币和把纸币换成黄金，而且他们实际上也经常是这样做的。还有，在当时，海洋运输缓慢并且运费高昂；因此，汇率在“输

金点”周围的一个狭窄区域内上下波动。

休谟的黄金流动均衡机制

既然已经了解了外汇问题的机制部分，我们来考察下列更深入的问题：

在金本位制度下，什么原因使得美国从英国购买的物品和劳务以及向英国的放款没有超过英国从我们购买的物品和劳务以及对我们的放款呢？换一个方式来表达，是什么原因使得我们对英镑的需求量没有超过英国愿意提供的数量？否则的话，我们便不得不向英国输送黄金来清偿债务。而这是否会使我们的黄金最终全部用完呢？

重商主义者担忧一个国家的黄金会流失掉，从而主张，君主应当通过征收进口关税和规定进口限额、给予出口补贴以及其他许多干预措施来制止黄金的流失。

重商主义遭到亚当·斯密的抨击。然而，对重商主义理论驳斥最为清晰明确的理由在 1752 年出自伟大的英国哲学家大卫·休谟之手。他的论点至今没有失去其重要意义。

首先，休谟指出，在自由贸易条件下，不可能所有国家的黄金同时流失。黄金流到哪里去——到大海里去了吗？

他说明：如果一个国家永远地从拥有 1000 万盎司黄金降低到 500 万或甚至 100 万盎司的话，那根本说不上是什么灾难。如果保有一半数量的黄金仅仅意味着全部商品的价格正好减半，那末，该国每一个人的处境丝毫不会变好或变坏。因此，休谟指出，如果其结果仅仅使全部价格和成本作出相应程度的下降，那末，该国失掉其黄金的一半或 9/10 是根本不值得担心的事情。

休谟论点的第二部分表明，在金本位制度下，存在着一种自动机制使国际收支保持平衡。对这一问题的说明部分地依赖于第十六章中对“粗略的货币和价格的数量论”所概述的内容。在说明休谟这部分理论以前，有必要回想一下粗略的数量论。

黄金和数量论休谟实际上是最早提出粗略的货币数量论的人之一。根据这一理论，一国经济的整体价格水平与货币的供给保持一定的比例。然而，黄金构成货币供给的一个重要部分，或者直接作为货币，或者政府间接地把它用作本国货币的保证。

当一个国家的黄金流失的时候，这对该国的货币供给会产生什么影响？货币供给将会减少（或者由于商品货币的外流而直接减少；或者由于政府的一些黄金保证离开该国而间接减少）。

再重复一遍，黄金的外流会减少一国的货币供给；黄金的流入将会增加一国的货币供给；根据数量论，一国的价格和成本水平将随着货币数量的变化而按比例地变动。

四重作用的机制现在我们可以阐述休谟有关国际收支平衡得以实现的卓越理论。可以把它论述如下：

假设美国进口过多，因而黄金开始流失。黄金的流失减少了美国的货币

这一论点和提高价格的国内垄断者的论点完全相象。垄断者把价格提高到边际成本以上，到 $MR = MC$ 时为止。这一论点已经作为对进口石油征收高额关税的论据提出。其推理过程是：通过提高国内价格，就会迫使对石油输出国组织的石油的需求量下降（见本章末尾的第七个问题）。

供给，因而根据货币数量论，使得美国的价格和成本下降。其结果是：（1）美国减少英国及其他外国货的进口，因为外国货现在已经比较昂贵；（2）由于美国的本国产品现在比较便宜，美国的出口增加了。

在英国和其他国家，发生的却是相反的情况。由于英国出口和借款很多，它得到黄金作为补偿。英国的货币供给增加，从而（按照货币数量论）使英国的价格和成本上升。

现在发生了休漠机制的另外两重作用。（3）英国和其他国家的出口货已经较为昂贵，因而，向美国出口的物品数量减少；（4）面对着较高的国内价格水平的英国公民，现在会从美国进口更多的低价物品。

休漠的这一具有四重作用的黄金流动机制的结果，是改善流失黄金的国家的国际收支状况，并且使得到黄金的国家的国际收支状况变得不利。最后，在新的相对价格水平上重新形成国际贸易和金融的均衡，这时的相对价格使得双方的进出口和国际借贷相等，两国之间的黄金流动正好相抵。这个均衡状态是稳定的、并不需要关税以及其他形式的政府干预。

可伸缩的或浮动的汇率

在考察了理想的金本位制如何发生作用以后，我们现在来看可伸缩的或浮动的汇率的情况。这是一种**听任供给和需求自由决定汇率**的制度。上面我们看到，由于美元和英镑都与黄金挂勾，它们的交换比例约为£1 等于\$5。但是，在货币与黄金没有任何联系的情况，英镑的汇率难道不会浮动到每英镑\$4 或\$6 吗？既然现在实行的是浮动汇率制，英镑的汇率到 80 年代末期有可能跳到每英镑\$1 至\$2 上下。

在所谓的浮动汇率制这一大类中，我们可以根据政府干预的程度区别出两个重要的分类：**自由浮动制**和有管理的浮动制。当政府购买或销售其本国货币以便转换外币时，我们就说它“干预”了外汇市场；一个国家购买（或销售）本国货币是为了影响其需求（或供给）。在里根政府任下，美国政府干预外汇市场的情况非常罕见；而在其他总统任内，美国曾经购买或销售过德国马克、英镑以及日元。

自由浮动的汇率是指汇率纯粹由供给和需求所决定而没有任何政府干预的情况。当政府为了影响其汇率而干预外汇市场的时候，就叫做有管理的浮动汇率制。

我们要考察的第一种情况是**自由浮动的汇率**。

自由浮动的汇率

在自由浮动汇率制度中，最终的结果决定于供给和需求的力量。如果美国人想要按\$1.50 的汇率购买大批的英国货物，而英国人想要购买的美国物品很少，那末，我们所需要的英镑外汇的需求将会多于英国向我们提供的数量。

结果将会怎样？我们的过剩需求将使英镑的价格上升（或者说，将使美元的价格下跌。两者是一回事）。

汇率变动的幅度多大？汇率变动的幅度刚好使外汇市场在新的较高的价格下（比如说，每英镑对 2 美元）达到均衡状态。换句话说，英镑的价格必须上浮到对英镑需求的减量等于英镑供给的增量时为止。

由此涉及到两个主要过程：（1）随着英镑汇率较为昂贵，进口英国自行车的费用将提高，而我们对英国自行车的实物需求将会按通常的方式跌落。（2）由于美元现在比较便宜，美国物品对于欧洲人来说费用较少，因而他们对我们的出口货的需求更大了（如果我们从对方和我们自己的角度分别来看这两种影响，我们所得到的结果就和休漠的四重作用机制非常相象）。

图 40—1 应用第四章和第四编所论述的供给和需求曲线说明均衡浮动汇率的决定。

美国的需求曲线（ DD ）来自于我们为了购买进口货、国外旅游、租用运输船只和保险服务以及其他经常项目（回想一下第三十八章的内容）而对外汇的需要；资本项目也需要外汇，例如美国企业向海外进行长期投资的贷款。在短期内，我们还需要外汇支付我们的国际收支的债务。

外国人对美元的需求的背后是什么——这就是图 40—1 的它们向我们提供英镑的（ SS ）供给曲线？在供给曲线背后的，是外国人对我们的物品和劳务的需求：外国人要进口我们的出口品、需要向我们支付股息、在我国投资，等等。他们提供英镑来支付我们的国际收支平衡表中的贷方项目。

在进出口的借方和贷方数额相等的需求曲线（ DD ）和供给曲线（ SS ）的交点，浮动汇率将会稳定下来——即不会从均衡水平上升，也不会下降。

贸易变动的影响 如果进口或者出口的需求发生了变化，那么，情况怎么样？例如，如果美国决定从欧洲或者朝鲜撤军，其结果将是什么？或者，如果由于国内机票非常便宜，我们减少了国外旅游呢？或者，如果美国削减了对以色列的外援呢？

在所有的场合，我们对外币的需求减少了，因而，美国对外汇的需求（图 40—1 中的 DD 曲线）向左下方移动。其结果是外币的价格下降，也就是说，英镑的汇率下跌而美元的汇率上升。汇率变动的幅度多大？其变动幅度刚好使得美国出口减少和外国进口增加，一直到供给和需求重新相等时为止。

因此，我们的进口货的减少（或者我们的出口货的增加），其影响是提高美元的汇率（派出军队参加国外战争将会是什么影响？增加对印度的外援呢？突然风行饮用法国酒呢）。

在我们的 DD 的背后是我们想进口英国货、购买英国证券、参观莎士比亚坟墓等等的欲望。在他们供给英镑换取美元的 SS 的背后，是他们想购买我们的出口物品和劳务的欲望，以及他们偿付我们过去的资本投资的利润的需要。如果汇率高于 E 点，他们想提供给我们的外汇就会多于我们所需要的。这一供过于求的差额会迫使汇率回跌到 E 点，在这一点，用外币交换美元的市场正好供求相等。

图 40—1 物品或资本的供给和需求迫使浮动汇率上升或下降

有管理的汇率

在以上描述的自由浮动汇率制下，政府是消极的，让市场去决定美元的价值（正如让市场决定燕麦、通用汽车公司的股票或者铜的价格一样）。

在现实中，允许自己的货币自由浮动的国家很少。各国为了防止汇率的大幅度波动，甚至为了维持一种“**平价**”（即和其他国家一起规定的目标汇率）都进行干预——买卖货币。当存在着共同宣布或协商一致的平价时，这种制度叫作**钉住的汇率制**。它是在 1945—1971 年布雷顿森林体系时期流行的

形式。

如今，大部分主要国家不再与美元保持固定的平价。它们允许其货币浮动，但是，当市场出现“混乱”状况，或者当汇率似乎远远偏离适当水平的时候，它们就进行干预。这种带有干预的浮动制度叫做**有管理的浮动**。我们在本章的第三节再来充分讨论这一制度——它的历史以及优缺点。

有关汇率变动的术语

外汇市场有一套特殊的词汇，英镑价值的加倍是美元价值减；半。根据定义，用一种或所有其他货币来表示的某一种货币的价格下降被称为“贬值”。用另一种货币来表示的某一种货币价格的上升被称为“升值”。在我们以上的例子中，英镑的价格从\$1.50 变动到\$2.00，就是说，英镑升值而美元贬值了。

“贬值”这一名词往往和“贬值”混淆在一起。贬值是指这样的情况，在这种情况下当一个国家将自己的货币法定地钉在黄金或另一种货币上时，通过提高黄金和其他货币的价格而改变原有的钉住的汇率或者平价。

例如，在 1971 年，美国把黄金的官价从每盎司\$35 变动到\$38，我们就说，美元贬值了。贬值也可以牵涉到贬值。例如，当法郎的黄金价格不变，而美元的黄金价格上升时，这就是说：相对于法郎而言，美元贬值；或者，换一种说法：相对于美元而言，法郎升值。

当一国的官方汇率相对于黄金或另一种货币降低时——例如，从每盎司黄金\$35 变动到\$38——我们就说该货币已经贬值。贬值的相反情况是增值。

当某种货币的价格相对于某一种外币下降的时候——例如，70 年代，美元的价格相对于马克下降了 50%，从每美元 3.80 马克左右降至每美元 1.90 马克——我们就说，本国货币已经贬值，而外国货币已经升值。

购买力平价论

汇率的上下波动有时似乎看来并没有明显的原因。对于它的变动可以作出什么解释？

有一种已经获得广泛应用的理论，这就是购买力平价论。这一方法考察各个不同国家的相对价格水平并把它们作为解释在可伸缩汇率制度下汇率的线索。大卫·李嘉图在 1817 年左右，瑞典的 G·卡塞尔在 1916 年左右，都曾经作过这方面的研究。根据购买力平价论（PPP），如果在长期中，一组不同种类的物品在德国的售价是 25 德国马克（DM），而同一组物品在美国的售价为 10 美元，那末，汇率将会达到每美元 2.5 德国马克。

购买力平价论还可以用来预测汇率对特殊事件的反应。假设美国和德国在每美元 2.5 马克时处于均衡状态。现在，假设美国通过国内的货币供给（M）的膨胀，使它的一切价格加倍，又假设德国对它的 M 施加限制，使它的价格水平保持稳定。那么，在其他条件相等的条件下（例如，保持充分就业、没有新发明、没有农业歉收、没有关税或没有爱好的改变），新的 DD 和 SS 会相交于原有汇率的两倍之处，即每美元 1.25 马克，美元贬值的程度等于它的价格水平上升的程度。

其中的道理并没有特别复杂之处。当我国的全部工资和价格正好加倍时

(M 在这里加倍, 以便提供所需资金), 按照也同样加倍了的新的汇率, 我们能够购买数量完全相同的进口货物和卖出数量完全相同的出口货物。这就好像原有的每 1 美元现在被称作 2 美元一样。

近年来, 购买力平价论受到了严格的检验。有证据表明, 在价格大幅度波动的时期(特别是在剧烈的通货膨胀时期), 汇率的变动正如购买力平价论所预测的那样, 另一方面, 在实行浮动汇率的过去 12 年中的大部分时期里——动荡来自于各种各样的原因, 大部分工业国家仅仅经历了温和的通货膨胀——购买力平价论在预测汇率波动方面情况非常糟糕。换一种方式来说, 实际汇率, 即按照国内价格水平修正以后的相对汇率, 发生了很大的变动。这种情况将会特别表现在 1979 年以后的美元身上。

B. 开放经济的宏观经济学

至今为止, 我们对国际贸易和国际金融的讨论, 一直集中在自由贸易如何提高国民产量和消费量以及外汇市场如何形成使供求相等的汇率。但是, 贸易和金融对宏观经济的影响是什么? 一种货币难道没有可能定值过高或定值偏低吗? 在价格和工资刚性的世界中, 这种情况不会导致失业吗? 我们现在转入于这些重要的问题。

对外贸易乘数

休谟的古典学派的机制主要依靠相对价格。该学说蕴含的假设是: 就业总是充分的; 社会总是处在它的生产可能性边缘上; 贸易从来不会使社会脱离它的生产可能性边缘。

然而, 我们在第二编和第三编对宏观经济学的讨论中看到, 自由放任制度并不永远处于充分就业。没有伸缩性的工资和价格, 没有理想的货币和财政政策, 不能保证充分就业。

那末, 国际方面的力量对宏观经济均衡会产生什么样的影响呢? 我们可以推测, 出口和对外投资的增加同国内投资的增加一样将会对国内的生产和就业产生扩展性影响。

我们的推测是正确的。出口扩大总需求。在第八章和第九章的简单的乘数模型中, 出口对产量和价格的影响和投资或政府在商品和劳务支出的影响一样。它们直接提高产量。不仅如此, 它们还进一步引起一连串的支出和再支出。

例如, \$10 亿的向加利福尼亚计算机行业的新的出口订货会在最初造成 \$10 亿的产量和收入。然后, 劳动者和工厂主也许会把他们的新收入的 $\frac{2}{3}$

例如, 如果运送 $\frac{1}{4}$ 盎司黄金越过大西洋的单程费用是两分钱(包括保险费和利息), 那么, 汇率是否可以稍微偏离 \$5 一些呢? 是的, 可以偏离。在纽约, 英镑的标价往往上升到 \$5.02, 只有这样, 在纽约购买金条并把它运送到伦敦去换取英镑才是上算的。高于 \$5.02 的价格不可能存在, 因为, 足够多的黄金的流动会使价格不超过“输金点”的上限。很明显, 英镑汇率的下降不可能低于 \$4.98。当汇率下降到输金点的这一下限时, 把黄金从欧洲运送到美国就比较便宜些了。所有这一切都是实际发生的情况(不过在这里, 为了简化数字, 我们假设的 \$5 代替了 1914 年以前的 \$4.87 的平价, 同时, 运输费用也是大致的数字)。在 1914 年以前, 英镑和美元的汇率基本上保持稳定, 只是在含金量决定的铸币平价的上下作微小的波动。当波动到输金点的上下限时, 黄金便作出相应的流动。

用于购买俄亥俄州和得克萨斯州生产的消费品；由此而增加的收入的 $\frac{2}{3}$ 又被花费掉。这个过程只有达到下列的总和时才会终止：

$$1 + \frac{2}{3} + \left(\frac{2}{3}\right)^2 + \Delta \Lambda = \frac{1}{\left(1 - \frac{2}{3}\right)} = 3$$

这就是说，\$10 亿的最初开支再加上\$20 亿的附加的第二级消费开支。

进口的渗漏除了发生出口的乘数作用以外，国际贸易还有第二个重要作用。我们国民生产总值的提高将增加我们的进口，假设国民生产总值每增加：美元使进口增加 $\frac{1}{9}$ 美元：这就意味着：我们的一连串的引致的国内支出将要以前面例子的速度缩小。在每一个步骤，这些进口起着“渗漏”的作用，正如储蓄对支出的流动起着渗漏作用一样。

因此，在出口行业原有的\$10 亿的收入中，也许仅仅是其中的 $\frac{5}{9} = \frac{2}{3} - \frac{1}{9}$ ，而不是 $\frac{6}{9}$ ，再次支出用来购买美国的消费品（在俄亥俄州，得克萨斯州等等）。

同样的情况存在于任何步骤，整个的乘数现在加在一起，仅得到：

$$1 + \frac{5}{9} + \left(\frac{5}{9}\right)^2 + \Delta \Lambda = \frac{1}{\left(1 - \frac{5}{9}\right)} = 2\frac{1}{4}$$

而不是得到 3。注意：在我们新增加的 $2\frac{1}{4}$ 个 10 亿的收入中有 $\frac{1}{9}$ ——在这个例子中，也就是 $\frac{1}{4}$ 个 10 亿——流向海外来购买更多的进口货。一般的法则可以述之如下：

出口提高国内的产量和收入，然而，由于引致的进口，所以乘数的数值减少。因此，国内的政策触及对外贸易，而影响对外贸易的因素将作用于一国的产量和就业水平。

经济政策、汇率和失业

上面一节表明对外贸易如何影响一个国家的产量和就业。现在，让我们进一步考察经济政策如何影响汇率以及定值过高的汇率如何导致失业的。

让我们考察两个国家的情况作为例子。我们把它们称作 A（指美国）和 J（指日本）。它们的货币分别叫做美元和日元。下述的情况将把 80 年代中期的问题突出地显现出来。

假设 A 和 J 初始的长期外汇均衡状态是 1 美元换 200 日元。再假设：为了抑制通货膨胀，A 决定降低其货币供给的增长速度。

我们从论述宏观经济学的各章知道，货币紧缩会提高利息率、减少总量需求，从而会减少产量和就业。但是，是否存在着另外一条货币影响经济的途径呢？确实存在。

货币政策的另一种机制 70 年代末和 80 年代初的情况表明，在汇率具有伸缩性的条件下，货币政策会以一种新的、令人惊讶的方式影响宏观经济。让我们以美国为例追踪整个影响过程：

1. 美国的中央银行紧缩货币，使 A 的利息率相对于 J 和其他国家的利息率上升。

2. 结果，美元的高利率使得在 A 国的投资相对于 J 和其他国家具有极大的吸引力。外国资本流向纽约。对美元的需求增长，使外汇市场上的美元价格上升。美元升值 10% 或 30% 或 50%。

3. 美元的高价值使 A 的出口品价格相对较高并且使 J 的物品便宜。J 的照像机，原来的售价是 \$150，现在只有 \$130，甚至 \$110。J 的微型轿车现在的售价比 A 的小汽车低 \$1000 或 \$1500。

这里的净影响是什么？很自然，A 的进口无论在数量上还是在价值上都有了显著增长。A 的出口下降，因为它在 J 国和其他国家的市场上的竞争越来越困难。这一影响正如休漠的黄金流动机制一样：出口量减少而进口量增加。实际净出口（即出口量减去进口量）下降了。

4. 根据乘数机制。实际净出口下降的作用正如投资或政府支出的下降一样：它导致实际国民生产总值和就业的减少。

通过这一四步的过程，我们看到货币政策影响宏观经济的一种新的强大的传递机制。这一过程的运行，有两个必要的因素：我们所考察的必须是开放经济；汇率必须浮动以便平衡供给和需求。（你能否看出，如果经济是封闭的，没有进出口，为什么这一机制便不会运转？如果汇率相对外国货币是固定不变的，为什么任何过程也不会发生）。

货币政策发生作用的这种新的方法在 1980—1984 年期间的美国表现得非常强烈。正像在本章的第三节我们将要看到的，当美国提高其利率的时候，美元几乎升值了 50%。实际净出口下降了 \$1650 亿（以 1984 年美元计）。由于在成本上缺乏竞争力，那些向国际贸易开放的美国行业萎缩了。实际净出口的急剧下降使 1981—1982 年的衰退更加深重并且减慢了 1983—1984 年的复苏期间国民生产总值和就业的增长速度。

货币定值过高

如果说以前的经常项目是平衡的，那末，现在 A 的经常项目开始出现大量的逆差，J 开始出现顺差。

现在，我们说美元被**定值过高**了。以前，在 1 美元换 200 日元时，美元既不定值过高，也不定值过低。但是，由于货币政策的变化，利率大幅度上升，美元已经升值到 1 美元换 220 日元、或 240 或 260 日元。在这样的汇率水平上，A 将会出现长期赤字。与此类似，日元现在定值过低，J 出现长期盈余。

定值过高的影响

定值过高的影响是什么？

如果 A 在过去具有充分就业，那末，我们出口货生产的缩小（以及内销货的生产受到较便宜的进口货排挤的情况）意味着就业量和实际国民生产总值以乘数的方式下降，正如我们下面将要看到的，这是造成 1981—1982 年美国经济的衰退的一个重要原因。

· 如果 J 在过去存在着某种程度的萧条，那末，它会很幸运地成为货币定值过低的国家，国民生产总值和就业量都会有增长。如果 J 在过去具有充分就业，那么，它现在受到过度就业的威胁，通货膨胀有可能向上推进。J 现在会痛苦地埋怨：它正在从挥霍金钱的 A 那里“进口通货膨胀”。在它的

过度膨胀的出口行业中将会滋长出既得利益集团——这些集团会在政治上进行顽强的斗争来阻止对 J 的货币定值过低进行调整的努力。

· 由于 J 的货物的市价现在已经相对地低于 A 的货物的市价，所以均衡受到干扰的贸易条件（我们的出口和进口价格的比例）变为有利于 A。可以这样说，J 好像在把物品赠送给 A。A 不仅得到便宜的物品——这正是合乎理性的非重商主义国家的目标——而且仅仅靠输送出去美元借据就可以暂时地换取一些物品。所以，难怪“仁爱地忽视国际收支的非均衡状态”这一使人感到宽慰的学说能在 A 吸引那么多人呢。

· 浮动汇率不会最终调整相对于日元贬值了的美元吗？最终会的。然而，A 正在实行一种高利率的政策，它可能发现，高利率继续吸引流动资金并且使美元定值过高。

· 许多人认为，定值过高的气泡最终会爆炸。商人、公司和投机者会得出结论说，得意洋洋的美元的愉快旅程已经结束。紧张的气氛四处蔓延。在某一点——定值过高以后的一星期、一个月、一年或者五年——美元的价值可能迅速跌落，就像当时它迅速上升一样。到那时，宏观经济力量将会扭转以前定值过高所造成的影响。

纠正货币定值过高

在货币定值过高发展成为膨胀到危险程度的气泡之前，怎样来纠正这一状况？纠正的办法由于流行的汇率制度而各不相同。

固定汇率制如果一个国家在固定汇率制（或者是金本位制，或者是较新的形式）下运行，那末，纠正的办法就相当痛苦。一般需要经过一段痛苦的衰退和低速增长时期，以便抑制进口并且使价格回复到与汇率保持一致的水平。这个过程可能需要经济好几年停滞不前，因而很自然地遭到各国的反对。如果哪个国家试图通过国内的成本压缩来调整货币的定值过高，那末，它的街道上将流着动乱的鲜血。在固定汇率制下，一个国家相对黄金或中心货币改变其汇率的情况非常罕见；而对于处在布雷顿森林体系下的美元来说，它的难题是没有任何东西可以作为它贬值的参照物——1971 年，美国为了使美元，贬值，不得不推翻了整个布雷顿森林体系。

可伸缩的汇率制当一种货币在可伸缩的汇率制度下定值过高的时候，这个问题的解决方法一般会自动地出现。

为了使问题具体化，我们假设美元定值过高。其结果是美国有可能出现经常项目的逆差。外国人手中持有的美元将会越来越多。

由于外国人手中持有的美元数量增加——即美元的供给增加——美元的价格，其汇率将会下降。因此，在外汇市场发挥正常作用的情况下，定值过高的美元将会自动贬值，因为它造成美元的外流。

下面我们将要看到，有的时候，这种制度的运行并不正常。在 80 年代初，许多经济学家认为美元定值过高 20% 甚至 30%。在这种情况下，一个国家可能不得不采取步骤来协助其货币贬值。它可以从相反方向干预其货币的变动，在这一情形中是通过在外汇市场上抛售美元进行干预。或者，它可以通过扩张性货币政策降低国内利息率，从而使流动资金转成其他货币并且压低其货币的价值。

保护主义和外汇管制

货币定价过高的经济会受到强大的政治压力来干扰自由贸易。企业主和劳动者会叫嚷着要求征收保护性关税和规定进口限额。立法机关将会考虑，抑制资本向国外自由流动，实行出口补贴、要求在国内购买军事或民用装备，即使国内的价格是更高的话。

货币定值过高和衰退时期是产生保护主义的温床，这种情况并不是偶然的。在美国的现代历史中有两次——1975 年的严重衰退时期和 80 年代初的衰退和货币定值过高时期——强有力的集团为建立新的贸易壁垒而进行了游说。保护主义者在汽车、钢铁、纺织品和糖等行业获得了成功。

古典主义的致命弱点

在这里，所需要着重指出的是货币定值过高的经济学。我们看到，所有被否定掉的重商主义的观点——坚持进口抑制和出口补贴，企图向海外输出失业，希望以较便宜的价格、而不以较昂贵的价格送出物品，等等——在货币定值过高的情况下都具有一定的意义。保护主义蔓延开来。休漠、斯密和萨缪尔森的古典学派和新古典学派的正确论点已经不再完全适用，因为他们的充分就业和均衡的货币定值的大前提完全不能成立。

C. 国际制度的崩溃和重建

既然我们理解了分析国际金融制度的基础，让我们来考察这个领域的现代历史及其存在的问题。

自从第二次世界大战以后，世界是如何组织贸易和金融的？布雷顿森林体系为什么会在 70 年代初崩溃？取而代之的制度是什么？

当今国际经济的主要问题是什么？黄金是否应该回复它以前作为主要的国际货币的地位？或者，新的有管理的浮动制运行情况是否很好？以下的最后一节就来考察这些问题。

§ . 第二次世界大战以后建立的国际机构

在 1946 年冬季，欧洲是一片废墟。只有美国的经济没有受到任何损害，能够满足重建盟国和敌对国家的迫切需要。和第一次世界大战以后出现的痛苦的后遗症不同——超级通货膨胀、革命和大萧条——第二次世界大战以后的国际政治体系通过建立持久的机构满足了国际经济迅速恢复的需要。40 年代出现的四个主要的经济机构——马歇尔计划、布雷顿森林汇率体系、国际货币基金组织和世界银行——是明智而富有远见的政治技艺的里程碑。

马歇尔计划

美国深深卷入了欧洲重建的工作。从 1945 年到 1950 年，美国给西欧的赠款和贷款达 \$200 亿——占我们的国民生产总值的 1% 以上。

不容置疑，在这些援外计划中许多计划的动机是害怕共产主义的扩张。

人们争辩道：吃饱的肚子未必能拯救民主政体，但是，饥饿的肚子肯定要使它灭亡。然而，对于导致马歇尔计划和其他援外计划的事件的仔细研究表明：对于处于挣扎过程中的欧洲人民，美国有一种真正的人道主义的关心。

不论其动机是什么，可以肯定的是，战后重建计划帮助了欧洲迅速增长——其增长速度是如此之快，以至于到了 70 年代，欧洲已被看作是在经济上对于美国的一个主要对手。

布雷顿森林会议

30 年代的经济和社会动荡给 40 年代的经济思想家留下了深刻的印象。他们决定避免大萧条时的经济混乱和竞相贬值。

为了筹划一种新的国际经济秩序，美国、英国和它们的主要盟国在 1944 年聚集在新罕布什尔州的布雷顿森林。在 J·M·凯恩斯和美国人 H·D·怀特的思想的领导下，这次会议制定了一个协议，从而导致了国际货币基金组织（IMF）、世界银行和布雷顿森林汇率体系的形成。这次会议是人类事务中的一个里程碑：各国第一次就调节国际金融制度的问题达成一致意见。自从 1944 年以来，尽管有一些规则发生了改变，但是，那时制定的基本结构至今仍然出人意料地发挥着至关重要的作用。

布雷顿森林汇率体系

布雷顿森林会议为汇率的管理确保了一个基本框架，即著名的**布雷顿森林汇率体系**。其基本目的是保证金本位制的有利之点，避免其不利之处。

在布雷顿森林体系下，汇率是**固定的，但可以调整**。每一种汇率都以黄金明确表示；从而把汇率彼此之间相对固定下来。

在 50 年代和 60 年代的大部分时间里，汇率确实是几乎完全固定的。例如，美元和英镑之间的汇率在 1948 年和 1967 年之间就一直没有变化。

但是，布雷顿森林体系也包含在货币确实定值过高或定值过低的情况下允许汇率变动的条款。汇率的变动要在各国之间以合作的方式进行。然而，最重要的是，改变各国之间相对价格的这一新的机制将会取代金本位制下必然发生的通货紧缩和失业的痛苦过程。

国际货币基金组织（IMF）

布雷顿森林会议建立了国际货币基金组织来管理汇率制度并且行使某种国际银行的职能。成员国向 IMF 缴纳基金；然后，IMF 把这些基金借贷出去，用以帮助国际收支发生困难的国家。近年来，国际货币基金组织在帮助中等收入的国家和监督国际债务危机方面发挥着极其重要的作用。

国际货币基金组织在 80 年代中期的典型职能是什么？比如说，墨西哥的国际收支出现赤字；它在偿付其 900 亿美元外国贷款的本息时遇到了麻烦（关于债务国的问题的简述，见第三十七章）。银行越来越不愿意借出更多的资金。

在这个时刻，国际货币基金组织有可能介入。它会派出一组专家仔细审查这个国家的帐目；它会向墨西哥提出一个严厉的计划，一般包括减缓国民生产总值增长速度和削减进口的内容。当墨西哥和 IMF 就计划取得一致意见

以后，IMF 将会借给墨西哥\$10 亿、\$20 亿或者\$80 亿，帮助这个国家“渡过难关”，直至其国际收支状况得到改善。此外，还可能进行“债务的重新安排”，即银行贷出更多的资金，并且延长现有贷款的期限。

如果国际货币基金组织的计划是成功的，这个国家的国际收支很快就会恢复正常，该国的经济将重新增长并且会发现私人银行对它的贷款申请重新持欢迎态度。

国际复兴开发银行（世界银行）

布雷顿森林会议还建立了世界银行。世界银行的股本由贷款国认购，其数量与该国在经济上的重要性成正比，世界银行可以利用它的资本向从事经济上似乎合理的建设项目，但无法以低利率得到私人借款的国家发放国际贷款。

世界银行的真正重要性在于它可以发放债券并用由此而获得的资金进行贷款。它发行的债券是稳妥可靠的，因为债券系由所有国家的信用来担保（担保到各国认购股份数额的 100%）。此外，该银行还可以担保别人的贷款并以此得到小额的报酬。于是，由于知道该银行的放款具有坚实的信用基础，私人机构就愿意提供贷款。

作为这种长期贷款的后果，物品和劳务从发达国家流向发展中国家。近年来，世界银行新发放的贷款额平均每年达\$60 亿。

在发放贷款的时候，发达国家要放弃一部分当时的资源。当贷款被偿还时，发达国家将会有更多的有用物品的进口。借款地区的生产的增长将大于贷款的利息支付额而有余；工资和生活水平一般会提高，而不是降低，因为外国的资本使借款国的国民生产总值增加了。

布雷顿森林体系的覆灭

以马歇尔计划为动力，在降低贸易壁垒和货币自由兑换的条件下，日本和欧洲各国出现了令人瞩目的增长。国外经济的增长，加上美国在 60 年代的一系列经济困难导致 1971 年美国国际收支的巨额赤字和美元过剩。

美元外流的原因是什么？

在众多的原因中，最重要的有：国外生产率的急速增长；对外援助的大规模支出，特别是越南战争的费用；美国企业受国外市场上的高额利润引诱而造成的资本外流。由于这些原因，外国人的短期美元债权从战后实际为零的水平上升到 70 年代初期的\$500 亿。

可以毫不夸张他说：在这一时期里，世界是以美元为本位的。美元是国际贸易和国际金融得以进行的“关键货币”。私人和政府的储备大部分是以美元存量的形式保存的（即银行存款和短期美元证券）。

在 1914 年以前，英镑一直是货币之王，而到了 1945 年，美元就确立了自己作为关键货币的地位。

然而，到了 1971 年，该体系再也不能承受这种紧张状态：流动美元差额的数量（有时称作“热门货币”）大大超过各国政府为保护自己的货币而掌

握的储备量。人们对“全能的美元”失去了信心。降低阻碍资本流动的壁垒意味着几十亿美元可以在数分钟之内越过大西洋。到了 1971 年，世界已经不可逆转地越过了一个转折点：面对着流动性金融资本的巨额数量，各国再也不能维持固定汇率了。

1971 年 8 月，尼克松总统正式宣布不再用美元兑换黄金，从而结束了布雷顿森林的时代。美国不再使美元能够按照法定的汇率平价自由兑换成某种非美元的东西——如官方黄金、日元、马克或任何其他国际储备。美国也不再试图把美元维持在相对于黄金或其他货币的某种规定的水平上。让我们来看一看已经成长起来取代原先制度的是什么？

今天的有管理的浮动汇率制

当旧体系崩溃的时候，这并不意味着我们手中有一个可以立即采用的完善的新体系。在 70 年代，国际货币基金组织的主要成员国举行了一次又一次的会议，企图商定一个新的制度来取代布雷顿森林体系。总的说来，法国人致力于恢复稳定的汇率——也许使官方黄金在重建的制度中，具有重要的作用。一般而论，美国在德国以及其他几个大国的同意下则反对回到维持固定汇率的体制。

有管理的浮动在这种情况下，取得完全一致的意见是不可能的。因此，虽然没有人为的计划，但整个世界实际上已经转移到有管理的浮动汇率制。这一制度是怎样发挥作用的？以下描述的是 80 年代中期汇率决定的方式。

- 美国和其他很少几个国家允许它们的货币自由浮动。确实，在里根政府任下，美国实际上避免了对外汇市场采取任何干预措施。

- 大部分主要国家对它们的汇率的浮动进行管理。它们包括英国、加拿大、日本以及作为一个集团的欧洲各国。汇率管理采取干预的形式——买卖本国和外国货币以减少货币的波动性；或者在认为一种货币汇率高于或低于适当水平时采取系统的措施降低或提高其汇率。

- 许多国家（特别是较小的国家，如奥地利、荷兰或丹麦）把其货币钉住一种主要货币，最流行的做法是钉住美元。拉丁美洲有许多国家维持固定平价或滑动平价，因而构成“美元集团”的一部分。

- 最后，有些国家联合起来，组成一种货币集团，以便在它们之间稳定汇率，但是，同时却允许它们的货币相对于世界其他地区作有伸缩性地波动。

“蛇形浮动”货币集团的一个最突出的例子是有德国、法国和其他西欧国家参与其中的欧洲货币体系（EMS）。它们为了把它们的相对汇率保持在有限的范围内而进行干预。

这种方法往往被称作“蛇形浮动”，因为该集团的汇率可以相对于美元或日元像蛇一样地上下滑动。但是，每一种货币相对于欧洲货币体系内的所有其他货币的波动都必须保持在蛇身的宽度所规定的有限范围以内。

这具有熊掌与鱼二者得兼的好处：法国人和德国人可以很方便地按照变动不大的货币比价来进行交易；与此同时，对于世界事务的任何根本性的变动，如 1979 年美国货币政策的重大转变，欧洲货币体系都可以通过它们的汇率有伸缩性地上升或下降而抵消。

欧洲货币体系在减少欧洲各国之间的短期汇率波动方面获得了适度的成功，但是，它并不能防止周期性的危机——特别是像法国在密特朗总统推行

凯恩斯式的社会主义时所遇到的那类经济困难，法郎因此而贬值并且多次越出蛇身的宽度以外。

§ . 当前的国际经济问题

以上是国际金融制度的现状。在本章的这最后一节里，我们现在转入于分析国际舞台上出现的一些主要问题。它们是：黄金的作用、美国的经常项目赤字和美元定值过高的问题以及对有管理的浮动汇率制的评价。

黄金的作用是什么

1971 年以后，各国甚至宣布停止它们的纸币对黄金的表面上自由的兑换。黄金不再是国际货币制度中的一个法定部分了。

国际货币基金组织和各国政府仍然持有现有黄金的一部分。其余的部分由自由市场持有。

自由黄金每天在竞争中被定价。谁持有现有的自由黄金部分？

- 印度人、阿拉伯酋长国、法国农民和那些总是把黄金当作一种财富形式的中产阶级的人们——或者是因为他们不相信纸币和政府，或者是因为他们不愿意上报他们的金融交易。

- 诚实的公民，他们认为通货膨胀正在到来，而自由黄金比其他投资要更易于保持其真正的价值。

- 精明和不精明的投机者，他们相信黄金总有一天会恢复原来的地位；或者认为黄金是一种好的投资的其他人；或者这样一些投资者，他们对黄金的风险不抱任何幻想，但却愿意把一小部分资金投在其他价格下降时其价格有可能上升的物品上。

官方黄金各国财政部和中央银行，以及国际货币基金组织本身，仍然持有官方黄金，作为它们的国际储备的一部分——国际储备还包括它们所持有的能在外汇市场上买卖的外国和本国的货币。处境艰难的国家有时出卖或抵押其官方黄金，以便取得为对付国际收支的危机所需要的资金。

“纸黄金”或特别提款权（SDRs）在 60 年代，国际金融方面的专家们对黄金的幻想就已经破灭。因此，就在各国从黄金转向有管理的纸币和存款货币的时候，他们进行探索，国际体系是否应该放弃黄金，而采用一种更合理的、由国际货币基金组织和主要国家管理的国际货币。

结果是作为一种“纸黄金”的“特别提款权”（SDRs）的产生。特别提款权究竟是什么？

特别提款权具有两个职能。第一，它是一种新的记帐单位。其价值用世界上 5 种主要货币来规定（美元、德国马克、法国法郎、英镑和日元）其中每一种货币的权数取决于它的重要性。一揽子货币比任何一种货币具有较大的多样性。这就是为什么许多私人交易也开始用特别提款权作为单位。

第二，特别提款权也被用作为国际储备资产。特别提款权还可以以非常有限的方式用来从国际货币基金组织购买关键货币以及履行其他次要的职能。

10 年以前，一些热心的人士认为，特别提款权将取代黄金作为新的国际货币，并且成为各国政府持有的主要储备资产。

这个希望已经大部分落空了。特别提款权缺乏作为货币的唯一的条件。它没有被接受就是因为它不被接受。为什么不？从根本上来说，因为特别提款权没有任何内在的价值（像黄金那样），它也没有一个强有力的政府作为后盾（像美元那样）。作为商品货币而没有价值，或作为不兑现纸币而没有政府支持，因此，特别提款权根本就不能成为普通货币。

返回黄金 80 年代初期，以供应学派的经济学家阿瑟·拉弗和哥伦比亚大学的罗伯特·曼德尔等为首的许多人呼吁返回金本位制。其他的人则极力主张建立一种基础更广泛的商品本位制，作为联系货币和真实世界之间的桥梁。

这些要求返回黄金时代的响亮呼吁唯一的立足点在于：在今天由政府管理的中央银行决定货币供给的不兑现纸币制度下，普遍的价格水平没有一个基础。价格可以是稳定的、也可以按照每年 10% 的速度上升，或者每年急剧上升 100%。在阻止稳定的货币变成灾难性的超级通货膨胀过程中，除了软弱的政治手段之外别无它法。他们争辩说，通过把我们的价格水平挂住在黄金或商品之上，我们便可以把通货膨胀的恶魔从我们的土地上一劳永逸地清除出去。

金本位制的批评者们对此持不同意见。他们承认黄金起着一种船锚的作用——但是，一只抛锚的船要比正在航行中的船更加危险，黄金的批评者宁可把通货膨胀和价格水平的命运托付给人类政府的财政和货币政策，而不肯交给变化莫测的南非金矿的产量、苏联黄金的销售量或者弹性极低的黄金供求曲线。他们还指出，在 1870 年到 1914 年的金本位制时期，通货膨胀和产量要比过去 30 年中更易于变动。宏观经济学的可怕难题——逆转通货膨胀的巨大社会代价或失业——不会随着黄金魔杖这么一挥，就魔术般地消失。

争论的结果可能是什么？那些把黄金看作是野蛮部落遗迹的人们并没实现他们把黄金从国际货币机制中完全清除出去的愿望。那些寻求用金本位制的自动程序代替任意而容易出错的政府行为的人们注意到，事件并没有按照他们的方式发展。在一次又一次的葬礼之后，黄金逐渐丧失它在人们心目中的重要地位。

美元价值陡升（1979—1984）

我们已经看到，在 60 年代末，布雷顿森林的固定汇率体系中的紧张压力如何导致了它的崩溃。随后而来的，便是 70 年代中期具有相当规模的动荡，那时，人们已经了解了不成体系的有管理的浮动汇率制的作用方式。在这以前的 60 年代末期，美元一直保持在定值过高的水平上，而在这一时期，从 1970 年至 1973—1974 年，美元的价值下跌了 15%。到 1978 年，美元的价值只有 1970 年时价值的 79%（见图 40—2）。

然而，1978 年以后，美元价值稳定下来，并且随后上升。1978 年秋季，卡特总统发起了一个“拯救美元一揽子计划”，用以支撑普遍认为定值过低的美元，然而，对这个时期外汇市场的主要影响，是在 1979 年 10 月开始的向紧缩货币政策的转变（见第十五章中的描述）。这一政策的结果，是使美国的短期实际利率从 1954—1978 年间平均接近于零的水平上升到 1980—1984 年间的 3—5%。

高利率的影响是吸引流动资金从其他货币转变成美元。外国人问道：“当

你可以在重新强大起来的美元身上获取高于通货膨胀 4% 的收入时，为什么你要到社会主义的法国或被冲突折磨的拉丁美洲去拿你的资产冒险呢？”

如图 40—2 所示，资本流入的结果是惊人的。从 1979 年到 1984 年底，美元的汇价上升了近 60%。确实，美元的上升超过了布雷顿森林体系瓦解前夕所达到的水平。

美元的高利率和高汇价一起引起全球经济的深刻动乱。最初的后果是——由于主要国家的金融市场多少是开放的——其他国家的实际利率追随美元的利率而上升。这些国家的高利率导致比较贫穷的国家的债务负担加重以及工业国家的投资和实际国民生产总值下降。美国的高利率似乎是 1980 年开始的全球经济衰退的一个相当重要的原因。

然而，从国内方面来看，美国的高利率对宏观经济的影响又由于美元的高汇价对美国外贸的影响进一步加强。

我们在前面已经看到，随着汇率升值，实际净出口下降（即进口的增长快于出口的增长，其中，进出口均以不变价格计量）。图 40—3 表明，美元的升值如何导致实际净出口在 1980 年到 1984 年间急剧下降。确实，在这 4 年间，实际净出口下跌了 \$1650 亿（按 1984 年价格计）。实际净出口的下降是造成 80 年代初期严重的经济衰退的一个重要因素。

图 40—2 美元的下降和上升（1967—1964 年）

在 1971 年布雷顿森林体系瓦解之前，外汇市场上的美元价值是稳定的。1971 年以后，直至 1978 年，美元的被动呈现一种下降趋势。1979 年美国的紧缩货币政策开始了，美元的价值急剧上升，这使许多人认为，1984 年美元定值过高的程度非常之大。（资料来源：国际货币基金组织和联邦储备制度）

非工业化 美元的高价值给美国那些与国际贸易有关的行业带来了严重的经济困难。相对于那些货币定值过低的外国竞争者而言他们的价格上升，因此，汽车、钢铁、纺织品、化工制品、甚至某些农产品的国内需求和国外需求都在萎缩。

国内对美元坚挺和美国外贸地位削弱的反应是各式各样的。有些分析家认识到，问题的根源大部分在于紧缩的货币政策，因而主张放松银根；另外一些人则主张宏观经济政策（第十七章中的讨论）向紧缩的财政政策和扩张的货币政策转变。

图 40—3 美元升值使实际净出口下降

美元价值陡升使美国出口的相对价格上升，进口的相对价格下降。结果，实际净出口（即出口减去进口，进出口均按不变价格计算）从 1980 年到 1984 年急速下降。到 1984 年，经常项目的赤字达 \$1000 亿。（资料来源，联邦储备局和美国商业部）

然而，许多处于经济学专业以外的人士却认为美国的贸易问题反映了一种深刻的经济上的缺陷。有的人，特别是在受到影响的行业中的那些人，主张采取保护主义的对策。另一些人则论证，“产业政策”——给处境困难的产业和部门提供财政资助——是防止“美国非工业化”的唯一途径。这个问题是 1984 年总统竞选中辩论的中心问题之一。

不论对所提议的解决方案的优缺点采取什么立场，中心要点是很清楚的：在一个各国经济通过贸易和资本流动密切联系的世界中，当国内政策的

影响越过国境线时，没有任何方法可以避免相互依赖性。堡垒式的美国，在经济事务中如同在政治和军事事务中一样，是不可能的。

浮动汇率制的运行是否良好

到 1985 年，浮动汇率制就运行了整整 12 年。其作用如何？

图 40—4 告诉我们在过去的 15 年中不同货币的变动情况。注意 1973 年以后的浮动汇率时代如何使货币的不稳定性大大增加了。

乍一看图 40—4，人们可能会说：“哎哟！我们是不是买货之前不看货呀？刚刚把货币交给自由市场去定价，它们就像一群醉汉那样踉踉跄跄了。我们还是回到宁静的 60 年代去吧。”

别信这一套，回想一下，60 年代牵涉到令人伤心的美元的国际收支赤字。我们进口的总额多于出口总额。我们的黄金流失了。我们的美元借据铺满了世界各地。结局是 1971 年布雷顿森林体系的崩溃。

自从 1971 年以来，各国政府实行了不同程度的浮动汇率——从美元 1981 年以后的自由浮动，到实行严格管理的欧洲货币的蛇形浮动。

注意有些货币一直很“坚挺”——那些通货膨胀率很低的国家的货币，如瑞士、德国和富有创新精神的日本。

我们再看意大利里拉、法国法郎和英镑是如何相对于美元而降值的。这几个国家的国内价格上升速度均快于美国的国内价格，因此，购买力平价论预计它们的货币将会相对于美元而疲软。最后，我们可以看一下图中的粗线，它表示美元相对于各种货币的加权平均数的变动情况。这条曲线在 70 年代是下降的，接着，在 80 年代初期又急剧上升。

注视一下图 40—4 便会立刻发现对浮动汇率的一个主要批评意见：按照许多人的说法，汇率过份易于变动了。我们在上面看到，美元如何急剧上升——不是反映购买力平价的变化，而是由

40—4 各种汇率对美元的浮动——有些是有管理的浮动有些是自由浮动

在 1971 年布雷顿森林体系灭亡之前，所有货币的平价都是钉住的。自那时以来，它们就随供求状况而上下浮动。例如，1977—1978 年间美元的下浮在这里就表示为马克、日元和瑞士法郎的升值以及贸易加权后的美元价值的下降。还要注意大部分外国货币在 1980—1984 年间的降值——当资金被美元的极高利率吸引流向美国时发生的降值。（资料来源：国际货币基金组织）

于高利息率。批评者们问道，“我们是想让我们的国家听凭苏黎世的财神或华盛顿联邦储备局的官员们任意摆布吗？”

经济学家们仔细分析了汇率的变动。他们有些人确实发现，汇率的变动比其背后的经济条件的变动所应造成的幅度要大。另外一些人则回答说，这种大幅度的波动是自由决定市场价格的本质特征——在股票和商品市场或黄金市场上是常见的现象。把汇率转交给市场必然要带来很大的不稳定性和价格的大幅度波动——这是一个国家为了从浮动汇率中得到自由而必须付出的代价。

浮动汇率和制约我们看到，在固定汇率制下（比如金本位制），一个国家受到非常严格的制约。假若国内的价格开始上升并且出现国际收支赤字，黄金便会离开该国，从而引起通货紧缩和经济衰退，甚至出现更坏的情况。

在布雷顿森林体系下，亦会出现类似的过程（尽管程度较轻）。

在浮动汇率制下，原先的这些约束条件不复存在。各国现在是自由决定它们本国的价格水平：它们可以通过本国的宏观经济政策，在不触发国际收支危机的情况下，或者成为高通货膨胀率的国家，或者成为低通货膨胀率的国家。

然而，消除旧的约束条件又带来了新的约束。选择价格水平的自由，并不意味着一个国家可以任意选择它的实际工资率。让我们来看为什么不行。

假设我们在一夜之间把货币工资率提高 50%。现在我们的成本提高了。我们的出口品不再能够进行竞争。美元下浮以矫正这一失衡状态。这使进口品（原料等）更加昂贵。这会提高美国的价格。最后，我们的价格上升幅度很可能接近于货币工资率的上升幅度。

这里的经验教训在于，浮动汇率制确实消除了金本位制或美元本位制加在名义价格和工资水平上的限制。但是，什么也不能消除或削弱对一个社会的实际生产率水平的限制。

浮动汇率并不是提高实际收入的万灵药方。相反，浮动汇率取消了一组约束条件（黄金或美元的约束），却加上了另外一组（衡量一种货币真正价值的铁石心肠的市场）。

经济学和民族主义

对于国际经济学的研究使我们想到，美国已经成长为一个经济和政治上的统一体，我们幸运地拥有通用的货币、各州和各城市之间可以自由流动的生产要素以及自由贸易。由于这些因素，人们不必担忧纽约州会向密执安州生产的汽车征收关税，或者新泽西州会针对加利福尼亚州的产品采取“保护”自己的措施。

单一货币和自由贸易的好处是显而易见的：在所有的工业国家中，美国也许是垄断程度最低而生活水平最高的。

有的人憧憬，美国的好运气可以扩及其他国家。谁能说这种乌托邦式的梦想是不可能的呢？为什么其他地区就不应该享有普遍的自由贸易、资本自由流动以及在主要国家之间协调货币和财政政策的好处呢？一个摆脱了经济民族主义和彼此密切合作的世界也许会同时推动发达国家和发展中国家，朝着自由和经济健全的最终目标迈进。

总结和复习

A. 外汇和对外贸易的机制

1. 同其他国家进行贸易必须以本国和外国货币的汇率的存在为前提。应当了解三种重要的汇率制度：（a）“金本位制”，在其中，各国均以一定重量的黄金规定它们的货币的价值，然后通过买卖黄金来平衡其国际收支；（b）“纯粹的浮动汇率制”，其中，一国的汇率纯粹是由市场的供求力量决定，而政府不加干预；（c）“有管理的浮动汇率制”，其中，市场力量和政府干预结合在一起，决定汇率的水平。

2. 古典经济学家（如大卫·休谟）依靠黄金流动来改变相对价格水平：（a）增加黄金流失和贸易赤字国家的出口；（b）减少黄金流失和贸易赤字

国家的进口；以及（c）减少流入黄金和贸易盈余国家的出口；（d）增加流入黄金和贸易盈余国家的进口。

3.在浮动汇率下，在长期中汇率上下浮动的平均水平主要取决于“购买力平价”或两国的相对价格。如果A国的价格提高10倍，那末，它的汇率很可能降值到原先水平的1/10。

B. 开放经济的宏观经济学

4.对外贸易的相互作用关系影响整个产量和就业水平。出口的增加（或者非引致的进口的减少）将使购买国内产品的总支出增加；从而，通过乘数机制，将使国民生产总值和就业量增加。

5.汇率还将影响宏观经济活动。如果一个国家的汇率升值，这将减少对其出口的需求并且增加其进口；净出口的下降将减少国内生产和就业量。

我们还看到货币政策通过外贸发生作用的新途径：如果一个国家紧缩其货币政策，那末，这将提高国内利息率。随着资本流入该国和该国的汇率升值，实际净出口和国民生产总值下降。这个机制对于理解80年代中期美国经济的变动非常重要。

C. 国际制度的崩溃与重建

6.第二次世界大战后，主要国家加入了布雷顿森林体系。在这一制度下，各国把它们的汇率“钉”住黄金和美元。当汇率偏离基点太远的时候，各国便调整官方“平价”。1970年后，布雷顿森林体系终于崩溃。

7.80年代的新的汇率制度是“有管理的浮动”制。相对汇率的上升和下降取决于进出口的供给和需求。但是，政府有时进行干预来限制或扩大变动的幅度，因此，“自由浮动”和“有管理的浮动”交替出现。

8.黄金不再具有在自动的金本位制下的法定的关键作用。黄金价格现在的决定方式，和小麦或通用汽车公司股票的价格的决定非常相象。

9.货币改革家希望，国际货币基金组织的特别提款权（SDRs或“纸黄金”）会在货币制度中起一种重要作用。特别提款权单位是5种主要货币的加权平均数，它有时在官方的协议和交易中使用。实际上，特别提款权至今并没有取代美元，美元仍然是当今不成体系的有管理的浮动汇率制中的关键货币。一些黄金迷和供给学派人士沉缅于返回黄金的幻想，然而，精明的分析家和中央银行的官员们很少有人相信这种改革具有现实性，或者相信这会使各国的经济状况得到切实改善。

10.过去几年最富有戏剧性的进展是美元的升值。经过10年的下浮以后，1980年，美元陡然升值。美元的升值导致实际净出口急速下降，加重了1980—1982年的经济衰退。

11.浮动汇率似乎取消了原先的金本位制或美元本位制下的自动制约——允许各国实行自己的通货膨胀政策或非通货膨胀政策。但是，事实上出现了一种新的约束——市场约束，它随着扩散的相对价格水平或利息率的变化，甚至随人们对价格或利率的预期而使汇率上下波动。

概念复习

世界银行和国际货币基金组织

布雷顿森林体系的崩溃

货币政策的新的传递机制：

$M \downarrow \rightarrow i \uparrow \rightarrow \$ \uparrow \rightarrow$ 净出口和国民生产总值 $\downarrow$

干预

货币的贬值和升值以及贬值和增值

购买力平价

对外贸易乘数

货币定值过高和定值过低，重商主义的一个例子

汇率制度：固定、自由浮动、有管理的浮动

金本位制

地区货币集团：“蛇形浮动”和欧洲货币体系（EMS）

供讨论的问题

1. 对照和比较一下世界银行和国际货币基金组织。为什么人们说：“基金组织是银行，而世界银行是一个基金会。”

2. 定义特别提款权（SDR3）或纸黄金、有管理的浮动和自由浮动以及干预。

3. “布雷顿森林体系是对于自动调节的金本位制的一个改善，因为它最终让一个国家的货币贬值，而不是迫使它在紧缩通货医治其货币定值过高的努力中经历长期失业的痛苦。但是，该体系的伸缩性得以表现的机会太少，而且太迟，在此之前，投机者就可以针对疲软的货币而在投机中获利说明这一点。”

4. “在浮动汇率下 A 国和 B 国均创造出它们所希望的货币供给 M_A 和 M_B 。 M_A 和 M_B 分别确定两国的价格水平处于 P_A 和 P_B 。根据购买力平价论， $\frac{P_A}{P_B}$ 的长期变化决定 A 国的货币相对于 B 国的货币将贬值（或升值）多少。”你能说明这个论点吗？

5. 下图表示为了美元和德国马克（DM）的汇率而建议的“浮动、钉住制”或“滑动带”。这一制度让汇率每年变动若干百分点。相对于固定汇率或自由浮动汇率，它有什么优点或缺点？

6. 在一张供求图形中说明政府干预如何会改变该国的汇率。如果美国出售美元换取外国货币，这对美元会产生什么影响？有人认为，如果美元的供给实际上具有完全的弹性，那末，干预就会无效。为什么？

7. 假设一国发现了石油，但是，开发新的油田实际上需要 10 年的时间。当石油进入市场以后，该国的贸易收支会发生什么变化？一旦人们认识到贸易收支很快将会转为顺差，该国自由浮动的货币有可能发生什么变化？在实际开发石油以前的时期里，为什么该国的贸易收支会呈现逆差？

8. 各国经常想使它们的货币定值过低，以便扩大其经济。说明使 J 国的汇率维持在太低水平的政策，会在存在未被利用的资源的情况下增加产量和就业量。再说明，由于 J 国的这种政策减少其贸易伙伴的产量和就业量，为什么这是一种“以邻为壑”的政策。

9. 较高深的问题：保护主义的战略有时被用来扭转经常项目的赤字；80 年代中期，确实有许多人主张把限制进口作为减少美国巨大的贸易赤字的一

条途径。

按如下方式分析经济保护主义在纯粹的浮动汇率制度中的影响：从图 40—1 所示的对外汇的供给和需求开始。限制进口的政策对外国货币的需求曲线（DD）会产生什么影响？美元的汇价结果会发生什么变化？

一旦考虑到美元汇价的反应以后，进口限制对进口、出口、产量和就业量的进一步的连锁影响是什么？在考虑到一切影响之后，经常项目仍然可能没有任何改善，你能说明其中的原因吗？在经常项目确实没有任何改善的情况下，逐一说明保护主义的政策对各个部门的影响。你能否理解为什么有这样的说法：美国对纺织品征收高关税损害了美国化工和飞机行业的劳动者的利益？