自由主义经济学大师倾力撰写
“无障碍阅读经济学”

A Common Sense Guide to the Economy

[美]托马斯·索维尔◎著
罗汉 田菊莲◎译

诡辩与真相

经济学入门

为什么欠发达地区的物价更贵？出口大于进口是有利的吗？
最低工资法能提高就业率吗？政策的意图和结果总是一样的吗？

上海译文出版社

世纪出版

Basic Economics

A Common Sense Guide to the Economy

《华尔街日报》 单刀直入，开门见山，在过去30年中的所有经济学家中，索维尔是最有资格骄傲的。

《华盛顿邮报》 《诡辩与真相》不但可以给一般读者解惑，这本书对于律师、政治家和经济学家都具有极大的借鉴意义。

《商业资讯》 我们终于有了一本最适合公民阅读的经济学读物，出自一位经济学大师之手，用的是最通俗易懂的语言。

阿瑟·布鲁克斯
美国企业研究所所长
本书的每一章都证明索维尔是美国最伟大的思想家之一。每个想知道掌控我们生活的经济学规律和真相的地球人都应该看这本书。

戴维·博阿兹
加图研究所副所长
经济学的议题让无数人大惑不解，而索维尔揭开了迷雾，让我们一眼就能看清楚。

克莱蒙特书评
正是我们最想要的……所有对经济学书籍望而却步的人应该来读读这一本，他们一定会转变观念。

托马斯·黑兹利特
乔治梅森大学教授
本书是一个伪装成甜品的营养大餐。虽然很厚，但是这是值得庆幸的。

沃尔特·威廉斯
乔治梅森大学教授
判断一个人是否理解一件事就是让他给完全不懂的人讲解。索维尔先生确实做到了。

上架建议◎经济学
ISBN 978-7-5327-5101-3
9 787532 751013 >
上海译文出版社 / www.yiwen.com.cn
易文网：www.ewen.cc
定价:45.00元

Basic Economics

A Common Sense Guide to the Economy

诡辩与真相

经济学入门

[美] 托马斯·索维尔◎著
罗汉 田菊莲◎译

上海译文出版社

图书在版编目(CIP)数据

诡辩与真相——经济学入门/(美)索维尔(Sowell, T.)著;罗汉,田菊莲译. —上海:上海译文出版社,2011.5
(译文经管)
书名原文:Basic Economics — A Common Sense Guide to the Economy
ISBN 978-7-5327-5101-3

Ⅰ. ①诡… Ⅱ. ①索…②罗…③田… Ⅲ. ①经济学—通俗读物 Ⅳ. ①F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 104574 号

BASIC ECONOMICS: A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY (3rd Edition) by THOMAS SOWELL
Copyright: © 2007 BY THOMAS SOWELL
This edition arranged with CAROL MANN AGENCY
Through BIG APPLE TUTTLE-MORI AGENCY, LABUAN, MALAYSIA.
Simiplified Chinese edition copyright:
2011 SHANGHAI TRANSLATION PUBLISHING HOUSE(STPH)
All rights reserved.

图字:09-2007-892 号

本书中文简体字专有出版权
归本社独家所有,非经本社同意不得转载、摘编或复制

诡辩与真相
——经济学入门
托马斯·索维尔 著
罗 汉 田菊莲 译

上海世纪出版集团
译文出版社出版、发行
网址:www.yiwen.com.cn
200001 上海福建中路 193 号
易文网:www.ewen.cc
全国新华书店经销
常熟市文化印刷有限公司印刷

开本 890×1240 1/32 印张 16 插页 4 字数 374,000
2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷
印数:0,001—6,000 册
ISBN 978-7-5327-5101-3/F·193
定价:45.00 元

如有质量问题,请与承印厂质量科联系。T:0512-52219025

总　序／汪　宇

经济生活是人类存在的基本形式，我们每个人都是经济活动的参与者。在市场经济中，我们每一个人都是经济人。经济学不是二三素心人的商量培养或野心家的密室谋划，经济学是经国利民之学，关系到每个人的利益乃至身家性命，是公共性的知识。公民都有资格在公共领域谈论评议进入公共决策与行政空间的经济问题，没有什么配不配的资格问题，公民就是资格。象牙塔和庙堂的经济学家应该明白这一点。

市场经济是有前提的，其一是参与者必须为公民，个体的公民；不能是帝王的臣民或者是抽象的人民。只有作为公民，彼此是平等的，且平等是法律保障的，公平交易才能实现，否则强势对弱势的巧取豪夺不可避免。公民的实现要靠宪法和法律，也就是其二，必须是宪政，没有宪政就没有公民，公民的平等关系不能得到法律的保障，市场经济也就不存在或者不完全。法律是高昂的社会成本，指向的是社会人群之间的活动，同时也有漏洞有盲区，因此其三，自由市场经济还需要指向个人的伦理道德约束。千年积淀的伦理道德是保障秩序的补充。

公民的自由交易在法律的保障下，在道德的约束下才能得以顺利

实施，这就是市场经济。市场经济就是自由市场经济，自由即自愿，自愿是公平的基础。有法律有道德才能有市场经济，没有法律，没有道德，那只能是掠夺式的丛林经济，不能算是市场经济。丛林里的血腥与罪恶，并不能算到市场头上。

资本的“恶”罄竹难书，可资本只是工具，工具其实并无善恶可言，作恶的是运用资本的人，也就是资本家。资本家的“恶”，实际上是人性的“恶”，这就是市场经济离不开法律和道德的根本原因。资本家作恶，一定要跟权力勾结，向权力行贿后，得到权力的保护。所以最该承担责任，最该受到谴责的，是被收买的权力。其实，既有资本家对权力的收买，更有权力对资本家的勒索。单方面谴责资本，从而归罪于市场经济，故意回避对权力的监督，不谴责权力寻租，才真正令人无言。

政府的角色和作用，是经济学上的难题，西方学者也一直对此争论不休。美国有本书叫《大盗：大企业和政府如何偷走你的钱》，就是对政府职能提出尖锐批评和质疑的。身负重压的人们都有深刻的领教，更加透彻的理解。我曾经在火车上跟邻座的公司业务员谈过，也曾经在出租车上跟司机聊过，他们明白得很，更能一语中的。政府的角色与作用，其选项无非是凯恩斯或是哈耶克或是拉斯基。无论是哪个选项，政府都不能是财富的掠夺者。公平与正义是每个人都该维护的，但这主要是政府的职能。资源和财富的分配由政府主导，教育资源不公、医疗资源不公，社会福利保障缺失，怎么能归罪于并不负直接责任的资本和市场经济呢？

这是一套关于经济学常识的普及丛书，讲的都是常识，是给非经济学专业的外行看的，起点防疫消毒的作用。“科普”的必须，很大程度是由于愚昧的挑战始终存在，“经普”的必须，也是如此。

市场经济一直饱受文人雅士以博学多识的面目，以穷人和正义的名义持之以恒的攻击，即便在市场经济的大本营也是如此。在罗斯福新政如日中天，苏联计划经济如乌托邦一般令人向往的时候，有黑兹利特挺身而出，《一课经济学》风靡六十年，让多少人保持了清醒，这就是“经普”的作用。列入本丛书的作者史库森（《投资一堂课》）和索维尔（《诡辩与真相——经济学入门》），是黑兹利特的后继者，都是当今杰出的经普作家。从某种意义上讲，米塞斯也是经普作家，只是更高级；还有安·兰德。经普作家是常识的捍卫者，是市场经济价值观的中流砥柱。

国内少有全面介绍米塞斯的书，本丛书中的《米塞斯评传》好像是第一本，作者是米塞斯的学生柯兹纳，当今奥地利学派的骨干。对于经普的高端读者来说，米塞斯是非常值得关注的人，他对货币本质的揭示，对经济周期的预测和先验论，乃至他的落拓际遇和悲愤心境，都令人有很大的兴趣。

在上世纪30年代初，在跟凯恩斯、拉斯基的较量中，奥地利经济学派败北，从此退出江湖，哈耶克改了行，米塞斯在大学谋不到一个编制，教科书和大学讲堂都不屑提到奥地利学派。战后，整个学派成了一个“经普”的重镇，随着时间的推移，越来越多的普通读者对奥地利学派的思想和观点有了兴趣和认同。其实，奥地利学派的边缘化是20世纪的悲剧之一，我们一直在用血的代价验证米塞斯、哈耶克的预言。

史库森曾经是中央情报局的经济分析师，也是经验丰富的投资人，对投资有深刻的洞见，难得的是文笔绝佳，《投资一堂课》是不可不读的佳作。

如果要给外行推荐一本经济学通论，那首选一定是索维尔的这部名著《诡辩与真相》。书名就预示跟一般教科书的视角不同，地地道

道是为公民写作的经济学普通教程，该书在美国经济学读物市场中确立了其经典地位。

有的书尽管无害，但也无益，浪费时间也终归不好。我们这套书努力做到开卷有益，真有启发。做到这点并不难，因为我只是从公民的角度，传递一些被历史验证过的常识。感谢上海译文出版社的马胜先生邀我主编这套“公民经济学译丛”，给了我一泻块垒的机会。

2010.10.26

前　言

这是一本专门为大众或经济学初学者而写的书。该书在国内与海外（翻译版本）[①]的销售情况表明关于经济学的可读性信息的需求是很广泛的，这种具有可读性的经济学是与那些喜欢大量使用术语、图表和公式的一般经济学著作相区别的。这次，《诡辩与真相》在以往版本的基础上得到了更新和升级，还增加了一个新的章节，但是并不是为了变化而变化的，经过扩展后的第三版保留了这本书在结构和表达上所具有的通俗性的优点。《诡辩与真相》写出来就是给大家读的，甚至是给大家来享受的。

从植物学到大脑手术，很多复杂领域我们大多数人必然都不了解。所以，我们就干脆不参与到这些领域中，或对这些领域作出任何评论。然而每一个有选举权的公民以及政治家都可以影响经济政策。我们无法选择不理会经济问题，我们在作决定时只能要么了解相关情况要么不了解。《诡辩与真相》就是为了让我们能更容易了解相关情况而写的。经济学的基本原理并不难理解，但却很容易忘记，特别是当他们处于各种政见和媒体令人眩晕的花言巧语中时，就更是这样。贯穿于整本书中的真实而生动的例子使得这些原则让人很难忘记，这是图表和公式所无法做到的。

为了保持《诡辩与真相》作为面向大众的经济学入门教程的本质，我们省去了通常的脚注和尾注，但如果有人想对他在这里读到的一些令

人吃惊的事实进行核对，他可以在书末找到我们列出的资料来源②。对于那些把《诡辩与真相》作为教材在课上进行讲解的老师，或是那些在家教授孩子的家长，我们在书的后面列出了100多个问题，并在每个问题的后面列出了一些页码，通过这些页码就可以在书中找到问题的答案。

不管你是为了上课还是仅仅为了增加对经济的理解而读《诡辩与真相》，我都希望本书能让您有一个放松的体验，并希望您会喜欢上它。

托马斯·索维尔
斯坦福大学
胡佛学院

① 《诡辩与真相》已经被译成了日语、瑞典语、韩语和波兰语，而且现在正在被翻译成希伯来语和汉语。——原注

② 对这些材料的收集主要是由我的出色研究助理刘娜和伊丽莎白·科斯塔做的；科斯塔女士还负责了编辑的工作，刘娜则负责了把这本书的内容输入电脑以便打印。——原注

目　录

前言 *001*

第 1 章　什么是经济学？　*001*

第一篇：价格与市场 *007*

第 2 章　价格机制的作用　*009*

第 3 章　价格管制　*032*

第 4 章　综述　*053*

第二篇：工业与商业 *075*

第 5 章　商业的兴衰　*077*

第 6 章　利润与亏损的作用　*094*

第 7 章　大企业与政府　*121*

第 8 章　综述　*142*

第三篇：工作与报酬 *159*

第 9 章　劳动生产率与报酬　*161*

第 10 章　受管制的劳动市场　*183*

第 11 章　综述　*210*

第四篇：时间与风险 *225*

第 12 章　投资与投机　*227*

第 13 章　风险与保险　*250*
第 14 章　综述　*273*

第五篇：国民经济　*287*
第 15 章　国民产出　*289*
第 16 章　货币与银行系统　*304*
第 17 章　政府职能　*325*
第 18 章　政府融资　*351*
第 19 章　综述　*375*

第六篇：国际经济　*387*
第 20 章　国际贸易　*389*
第 21 章　国际财富转移　*410*
第 22 章　综述　*429*

第七篇：特殊经济问题　*441*
第 23 章　市场之谜　*443*
第 24 章　“非经济”价值　*463*
第 25 章　写在书末的思考　*487*

问题　*494*

第 1 章

什么是经济学？

没有人可以得到他所想要的一切。

——奥利弗·温德尔·霍姆斯法官[①]

一些经济学基本原理不仅对很多不同种类的经济体——资本主义、社会主义、封建主义等等——适用，其对很多不同的种族、文化和政府也是同样适用的。比如一个政策在亚历山大统治时期引起了价格上涨，几千年后在美国又一次引起了价格上涨；租金管制法令在香港、斯德哥尔摩、墨尔本和纽约导致了一系列非常相似的结果；有着类似农业政策的印度和欧盟也发生了同样的事情。

国与国之间的经济行为也彼此不同。苏联时期的制造商几乎要持有可以维持一年的原料库存，而一些如丰田这样的日本公司却仅保留足够维持几个小时的原料库存，因为在一天的不同时间会有新的零部件和设备不断运到工厂，它们会在组装的过程中立即被装到汽车上。这些事实里面是包含着经济学的原因的。

经济学绝不仅仅是一种观察各种模式或是揭开各种令人疑惑的反常现象的方法。它关注的主要是整个社会的物质生活水平以及这个生活水平是怎样受到个人和机构的某些决定影响的。实现这个目的的方法之一就是在看待经济政策和经济制度时，不要仅仅简单地看它们所追求的目标，还要看它们所创造的各种激励机制。这也就是说，结果比目的重要——而且不仅是短期的结果，还要看这些决定、政策和体制所带来的较长期的影响。

几乎所有人对于经济学的重要性都是没有异议的，但经济学到底是什么，在这个问题上人们却很少能取得一致意见。在关于经济学的众多错误认识中，有的认为经济学就是可以告诉人们怎样赚钱、怎样经营企业，或是怎样预测股市涨落的一种学问。但是经济学不同于个人理财，或是企业管理，而预测股市的涨落也并非靠一套理论就能办得到的。

要了解什么是经济学，我们首先需要了解什么是一个经济体。也许我们中的大多数人会认为一个经济体就是我们日常生活中使用的物品和服务的生产与分配体系。这种理解在一定程度上是正确的，但还不够完整。伊甸园也是一个物品与服务的生产和分配系统，但它并不是一个经济体，因为一切都可以得到无限制的供给。没有稀缺性，也就没有节约的必要，因此也就没有了经济学存在的必要。一位叫莱昂内尔·罗宾斯的英国杰出经济学家为经济学作了一个经典的定义：

> 经济学就是对于具有多种用途的、稀缺资源的利用的研究。

换句话说，一国关于土地、劳动力、资本和其他资源在生产中的使用的决策决定了该国的生活水平，而经济学研究的就是这些决定可能产生的结果。这些决策及它们产生的结果可能比资源本身更为重要，因为自然资源丰富的穷国也是有的，而像日本和瑞士这种自然资源相对贫乏的国家却享受着很高的生活水平。乌拉圭和委内瑞拉的人均自然资源价值量是日本和瑞士的几倍，但日本和瑞士的人均收入大约是乌拉圭的两倍，是委内瑞拉的好几倍。

影响这些结果的决定并不仅仅来自个人，或是工农企业，或是政府政策。决定一个社会中由哪些长期机构负责进行决策(如拥有什么样的经济体系，在什么样的法律体系中运转，由什么样的政治体制来控制)，是影响经济结果的最重要因素。在分析所有这些决定以及检查它们所引起的结果的证据时，一定要时刻记得我们所使用的资源同时具有稀缺和多

① 1841—1935，美国著名法学家，最高法院大法官。——译者

种用途的性质，这是非常重要的。

“稀缺”是什么意思呢？它是指每个人需求的总量超过了实际存在量。这看上去似乎很简单，但它所隐含的意思却经常受到人们很严重的误解，甚至那些受过很好教育的人也不例外。比如，《纽约时报》的一篇特写文章在向大家展示这个星球上居住的最富有的人类群体——美国中产阶级的悲哀和烦恼时，尽管描绘了一个美国中产阶级家庭在自家的游泳池里游泳的画面，它的主标题却是：“美国中产阶级，仅仅可以凑合过而已。”这篇文章中的其他标题还包括：

愿望受阻，计划被挫
目标仍然杳无踪影
停滞的储蓄，不多的享受

简单地说，美国中产阶级的期望超过了他们负担的能力，即使他们已经拥有对世界上很多其他国家的人们、甚至是早几代的美国人来说都难以置信的财富。但他们，还有做报道的记者，都认为他们“仅仅是凑合过而已”，一位哈佛大学的社会学家也说“这些人真是太受预算的约束了”。但其实约束他们的并不是一个预算这种人为的东西——是现实约束了他们。从来都不存在足够的资源可以使每个人都完全得到满足，这才是真正的限制，这才是稀缺的真正含义。

虽然美国的人均实际收入仅一代人的时间就增长了50%，这些中产阶级家庭，用这篇文章引用的福德姆大学一位教授的话说，仍“需要很费力地工作以便得到那点仅过得去的收入”。把那种坐在有空调的办公室里并拥有饮咖啡的休息时间的工作叫做“费力”，或把这些中产阶级的生活标准叫做“凑合过”，世界上大多数的其他人是否会认同，确实值得怀疑。不过，对于他们自己来说，情况确实不令人满意，也许甚至还是让他们迷惑不解的。

《纽约时报》曾经报道，一个中产阶级家庭“使自己陷入了信用卡超支的困境”，不过后来“他们的金融状况又恢复了正常”。

杰拉尔丁·弗雷泽说："但是如果我们走错一步，账单的压力就会又回来，那是让人很痛苦的一件事。"

对所有人来说——不管是学术界还是新闻界，还是中产阶级他们自己——世上居然存在稀缺性这种东西，并且这种稀缺性还意味着他们不仅需要在生产上做出努力，还需要负责地进行各项花销，好像这是很奇怪的。但在人类历史上没有什么比稀缺性以及它所带来的节约要求更具有普遍性了。

尽管我们有各种政策、惯例和制度，且不管它们明智与否，光彩与否，我们始终无法使我们的各种愿望得到完全的满足。资本主义、社会主义也好，封建主义或是其他类型的经济体制也好，"未满足的需求"始终是存在的。任何经济体制都不可能避免对于利弊的权衡，它们只是在制度方式上有所不同而已。

经济学不像消费者那样仅需要考虑怎样处理现有产品和服务的问题，它还需要考虑怎样利用有限的资源来进行**生产**，即把各种投入转化为各种产出。"多用途性"与"稀缺性"一样，在经济学中处于核心地位。如果一种资源就只有一种用途的话，经济学就会变得简单好多。但是水不仅本身可以冷冻成冰，或蒸发变为蒸汽，它还可以与其他物质一起形成无以计数的混合物以及化合物。同样，石油不仅可以用于提取汽油、煤油和燃料油，而且还可以用来制造各种塑料和凡士林。铁矿石可以生产各种钢铁产品，小到纸张的夹子，大到汽车，甚至摩天大楼的钢构架。

一种资源在其多种用途中应该怎样进行分配呢？不论有效率，还是没有效率，每个经济体都需要通过这样那样的方式对此问题做出回答。而经济学的价值就在于有效地回答这个问题。从本质上来说，不同种类的经济学会决定稀缺资源分配的不同方式——而且这些决定对整个社会生活都会产生影响。例如，前苏联的工业用电超过美国，而其产出却比美国要少。同样，在前苏联，更多的钢铁、水泥以及其他资源的投入换来的却是比美国、日本和德国都要少的产出。即使是一个自然资源富有

的国家——也许是比世界上其他国家的自然资源都要富有的国家，这样的低效率生产也将导致低下的生活水平。

21 世纪初的中国也出现过同样的问题，生产同样价值的产出，中国消耗的能源是日本的 7 倍。效率上的巨大差别在这里又一次给数千万的人们带来生活水平的巨大落差。生产效率，即投入产出转换比率，绝不仅仅是经济学家所讨论的一些学术性的东西，它关系到整个社会生活。当我们在想象这一过程时，想象一下那些实际的东西，如铁矿石、石油、木材和其他一些进入生产过程的投入以及食品、家具和汽车等最终的产出，将有助于我们的理解，而不应把经济决策简单地看作是有关金钱的决定。

虽然对于一些人来说，“经济学”这个词很容易让人联想到金钱，但对于整个社会来说金钱仅仅就是人们为了达到实际目的所使用的一种工具罢了。不然的话，政府只要多印些钞票出来就可以使我们都变得富裕了。判断一国的贫富不是靠金钱，而是看其提供的商品和服务的量的多少。

经济学关心的不是特定的个人或企业的经济状况，而是整个社会在物质上的福利状况。例如，当经济学家分析价格、工资、利润或是国际贸易平衡时，他们所考虑的是经济体各个部门的决策是怎样影响稀缺资源的配置，并进而影响(提高或降低)整个社会中人们的物质生活水平的。

经济学并不仅仅是一个用于表达观点或抒发情感的话题。它是对你在以特定方式做特定事情时所发生的情况的一种系统研究。在经济分析中，奥斯卡·兰格①这样的马克思主义经济学家所使用的方法并不会与米尔顿·弗里德曼②这样的保守派经济学家所使用的方法有什么本质上的区别。而这些经济学的基本原理正是本书所要阐述的内容。

就像自然科学一样，经济学中也存在很多有争议的地方，但这并不

① 1904—1965，波兰著名经济学家和政治活动家。——译者
② 1912—2006，美国经济学家，诺贝尔奖获得者。——译者

意味着经济学的基本原理，如同化学或物理学中的基本原理一样，就仅仅是一系列观点的表达。经济学是一种分析工具，是一种已经被证实过的知识体系以及由这些知识所引申出来的一些原理。

在做一项经济方面的决策时，甚至都无需涉及金钱问题。当一支军事医疗队来到战场上，面对战士们各种伤痛时，他们就面临着一个典型的经济问题，即对拥有多种用途的稀缺资源进行分配的问题。不论是医生、护士、护理人员，还是药品供给，几乎从来都没有充足的时候。一些伤者已经濒临死亡，能抢救回来的机会很小，而另一些则可能因为治疗及时而活下来，还有的则可能仅仅是受了点轻伤，不论是否马上治疗都可以康复。

如果这支医疗队没有有效地对其时间和药品进行分配，而是把时间花在那些并不是很急需照顾，或是由于伤得太重，无可挽救的人身上，那么就可能会导致一些伤者不必要的死亡。虽然一分钱也没有涉及，这却是一个经济问题。

对于需要做这样的决定，我们大多数人甚至想都不愿去想。但确实，如我们所看到的，美国的一些中产阶级在做一些简单得多的决定或是权衡时都会感受到压力。但是生活并不会询问我们需要什么，它给予我们的就是一些选择而已，而经济学则为我们提供了一种充分利用这些选择的方法。当印度和中国——历史上曾列位于世界最穷的国家行列的两个国家——在20世纪末对其经济政策进行基本改革时，它们的经济实现了引人注目的增长。据估计，印度在10年内有2 000万人摆脱了贫困，而中国则每月有超过100万的人脱离贫困。

正是这些事情使得经济学的学习显得格外重要。

第一篇：价格与市场

第2章

价格机制的作用

没有相互依赖，我们将一天也无法生存。

——威尔·罗杰斯[①]

一系列相对简单但却很重要的经济学原理为我们解释了拥有成百上千万人口的复杂社会是怎样相互提供数不尽的产品和服务来维持、提高并延续其生活的。在我们弄清楚了任何经济体的主要任务就是对拥有多种用途的稀缺资源进行配置后，下一个问题则是：一个经济体是怎样来完成这项任务的？

显然，不同经济体实现这一任务的方式是不一样的。在一个封建经济体中，庄园主只需要告诉其属下做什么以及他希望什么资源被安排到什么地方就可以了：如少种些大麦、多种些小麦、在这里施肥、在那里多放些干草、把湿地的水排干等。在20世纪的共产主义社会情况也差不多，如前苏联就以几乎同样的方式组织了一个复杂得多的现代经济体，其政府下令在伏尔加河上建了一座水电大坝，还在西伯利亚生产了那么多吨的钢铁，在乌克兰种植了那么多的小麦。相反，在通过价格进行调节的市场经济中，没有人会高高在上地发号施令来对整个经济体的活动进行控制和调节。

一个非常复杂而又充满高科技的经济体能够在没有中央指令的情况下良好地运行，令很多人都困惑不解。据说前苏联最后一任总统戈尔巴乔夫曾向英国首相撒切尔夫人提出一个问题：您是怎样保证人们都能得到食物的？而其得到的答案是：这都是价格机制的作用，而不是她个人

的功劳。虽然，在一个多世纪中英国在食品方面都没有实现过自给，但是英国人却可以享受到比前苏联人更好的生活，这都是因为价格使其他国家的食物流向了英国。

仅保证伦敦这一个城市每日所消耗的数吨食品及其种类的供给，如果没有价格起作用，可以想象将需要怎样一个庞大的官僚机构啊！而这样庞大的官僚队伍却是不必要的，因为简单的价格机制就可以以更低的成本把事情做得更快更好（而在这一官僚机构供职的人则可以到经济体的其他部门从事生产性劳动）。

在中国也是这样，虽然共产党仍是执政党，但其在21世纪早期却允许自由市场在其经济体的很多地方运行。中国拥有世界总人口的四分之一，但其拥有的耕地却只占到世界总量的10%，所以人民的温饱问题将如以前一样（以前频繁发生的饥荒夺走了中国成百上千万人的生命）继续成为摆在中国面前的一个严重的问题。如今价格机制使得食品从其他国家被吸引到了中国：

> 中国的食品补给来自国外，如南美、美国和澳大利亚。这对于像阿彻·丹尼尔斯·米兰这样的农产品贸易商和加工商来说无疑是一个发财的好机会。他们正以你能想象出的所有方式进军一个已达千亿美元，且其对加工食品的需求以每年10%速度增长的国家市场。这对中西部美国的农民来说也无异于天上掉下了馅饼，因为大豆的价格自去年以来已经上涨了三分之二。这当然也意味着中国人将享受到更好的食物——在过去的25年中，中国人的卡路里摄入量增加了三分之一。

由于价格的吸引力，出售炸鸡的美国公司肯德基21世纪初在中国的销售量比在美国还多。没有个人或是集体对市场经济中的无数经济活动进行控制和调节并不意味着这些事情的发生就是很随机和混乱的。所有的消费者、厂商、零售商、地主以及工人等个体都以他们所能达成的一

① 1879—1935，美国幽默表演大师。——译者

致条件与其他个体进行交易。价格传递着有关这些条件的信息，这种传递过程并不仅仅是针对与交易直接相关的特定主体，而且是在整个经济系统中——当然也是在全世界范围内进行的。如果在其他地方的人拥有更好的产品，或是相同的产品却以更低的价格出售，那么这一信息就将通过其对价格的作用而得以传递。这一过程不需要任何通过选举产生的官员或是计划委员会之类的组织向消费者或是生产者做出指示，而且的确比任何计划者收集信息并据其下达指令都要来得快。

你也许不知道斐济在地图上的确切位置，甚至都没有意识到过它的存在，但如果某个斐济人发现了一种以更低成本生产更高质量鞋子的方法，那么你可能很快就能在美国，或是印度，或是两者间的任何一个地方，以很吸引人的价格买到这样的鞋了。在二战结束后，不管华盛顿的官员们是否意识到日本人可以生产照相机，美国人就已经开始从日本购买照相机了。鉴于现代经济一般都拥有成百上千万的产品，要求一国的领导者知道所有这些产品都是些什么就已经显得有些过分了，更不用说要求他们知道对于每种产品要分配多少资源来进行生产了。

在决定每种资源在什么地方、使用多少以及怎样使最终产品到达成百上千万人们的手中时，价格发挥了重要作用。然而这种作用却很少被大众所理解，而且时常遭到政治家们的忽视。英国首相玛格丽特·撒切尔在其回忆录中写道：戈尔巴乔夫虽然领导着当时世界上最大的国家，但其“对经济学几乎一窍不通”。不幸的是，他并非这方面的一个特例，世界上的很多其他国家，不论大小、民主与否，其领导人也都是这样。在那些有价格对其经济活动进行自动调节的国家，经济学知识的缺乏并没有什么影响，但没有价格调节、靠政府发号施令的计划经济中，事情就不一样了。

对于价格的作用的误解是很普遍的。很多人仅仅视价格为得到他们所想要的东西的一种障碍。比如，那些想要在海边居住的人们如果发现海边的地价有多贵的话可能就会放弃这种计划。但高价并不是我们不能都住在海边的原因。相反，其内在的真正原因是我们没有足够的海边房屋供给大家，而价格仅仅就是传递了这一隐藏着的事实而已。当很多人

都想买相对较少的房屋时，这些房屋就会因为需求和供给的相互作用而变得非常昂贵。然而这种稀缺性并非价格所致，只是在其他经济体制下，稀缺性以其他形式表现出来，比如以行政授权的形式。就算是在封建主义、社会主义，或是部落社会中，相同的稀缺性也都是存在的。

如果现在政府提出一个“计划”，让大家对海边房屋具有“普遍的获取权”，并制定了这种海边地的最高购买价，这仍将无法改变人多地少这一隐藏着的事实。给定人口以及海边地的数量，一种没有价格的配给制将由官方法令、政治偏袒或是随机性很强的运气来实施——但配给制是无论如何都会出现的。即使政府下令将海边房屋的居住权作为全体社会成员的一项“基本权利”，这仍将不会使隐藏着的稀缺性产生哪怕是一丁点的变化。

价格如传递消息的使者——有时候它带给人们的是坏消息，在这个海边别墅的例子中就是如此，因为想住进来的人比能住进来的人多得多。但价格在很多时候也会给我们带来好消息。例如，计算机正以非常快的速度变得越来越便宜、越来越好，这都是技术进步的结果。那些高科技进步的大多数受益者对于那些技术进步到底是什么几乎一点也不知道，但价格却向他们传递了最终的结果——而这些结果使他们做出决策、提高生产力以及享受由使用计算机而获得的福利。

同样的，如果在某地突然发现了新的储量丰富的大铁矿，也许只有1%的人可能了解到这一情况，但每个人都将发现由钢铁制成的东西都会变得更便宜。例如，想买桌子的人们就会发现与木桌子相比，钢铁制成的桌子将更便宜，有些人还会因为这一原因而毫无疑问地改变其对于桌子种类的选择。当比较其他各种钢铁制品和由铝、铜、塑料、木材，或其他材料制成的东西时也是一样。总之，价格的变化将使整个社会——全世界的消费者——对于铁矿石的大量供应做出反应，即使那些消费者中的99%对于新的铁矿发现完全不知情。

价格并不仅仅是货币转移的方式而已，其主要作用是通过提供各种激励来对资源的使用及其最终产品产生影响。价格不仅指引着消费者的行为，也指引着生产者的行为。毕竟厂商们不可能对成千上万不同消费

者的需求都了解。例如，汽车制造商所知道的就是当他们生产出具有某一特定特征的汽车时，他们就能卖出一个不仅可以收回成本，还能使他们得到一定利润的价格，但当他们生产出的汽车具有的是一系列不同的特征时，就卖不了那么好了。为了能够把汽车卖出去，就算是亏损，厂商们也只得把价格降到能够把该汽车卖出去的水平。如果不把库存消化掉的话，厂商们面临的就将是更大的亏损。

虽然市场由价格变动来调节——即所谓的“资本主义”——看上去可能很简单，但比起一些公认的比较复杂的东西，市场却更容易被人误解。自由市场经济体制有时也被称作利润体制，但实际上它却是一个利润与亏损体制，而且亏损对于经济体的效率来说是同样重要的，因为亏损可以告诉厂商什么东西不应该再继续生产。在不知道消费者为什么喜欢一些特征而不喜欢另一些的情况下，厂商就会自动地生产获利更多的产品，而减少亏损产品的生产。这也就等于是生产了消费者所想要的，同时停止生产他们所不想要的。虽然厂商们关心的仅仅是他们自己以及他们公司的利益，但从整个经济的角度来看，在价格指引下做出的决定使得社会稀缺资源得到了更有效的利用。

在因特网出现前由价格形成的世界范围内的信息网就已经存在很久了。价格使得你能够与任何人以及市场可以自由运行的世界上任何地方取得联系，这就使得产品最便宜的地方可以把其卖到世界各地，你也就可以穿上马来西亚的衬衫、意大利的鞋、加拿大的裤子，还可以开上轮胎为法国造的日本车。价格调节的市场可以使人们向其他人发出信号说明他们想要多少，愿意为所想要的东西付出多少，同时还有利于他人发出其愿意以什么价格供应什么的信号。价格对供求作出反应，从而使自然资源从丰裕的地方，如澳大利亚，流向几乎没有任何储量的地方，如日本。因为日本人愿意为这些资源付出比澳大利亚人更高的价格，除去运输成本后剩下的利润仍然要比在澳大利亚本地进行销售要高，正是澳大利亚资源的丰裕反倒使其价格变得更低。印度一个大的矾土矿储备的发现将降低美国的铝制棒球拍的生产成本。阿根廷小麦遭受灾害将有利于乌克兰农民收入水平的提高，因为世界市场对乌克兰小麦需求的增加

将使其农民增加收入。

交易条件随供求的变化而不断改变的经济交易数量惊人，这使任何个人或集体计划者在任何经济体制下进行指挥都变得不可能，就更不用说世界市场了。但世界数十亿人中的每个人所需要关心的就是他们自己相对较少的个人交易，而把对更大范围的全国或世界经济调节的任务交给了价格，通过价格随供求变化的波动来实现。当某种商品供过于求时，卖者之间为了把剩余商品卖出去就会相互竞争，从而迫使这种商品的价格下降，阻碍商品的进一步生产，并把用于生产此种商品的资源用来生产另一些需求更大的商品。相反，当某种商品供不应求时，消费者之间的相互竞争导致的价格上升将有利于此种商品的进一步生产，并把经济体其他部门的资源吸引过来扩大生产。

在价格无法正常起作用的情况下更容易看出其在资源配置方面的重要性。例如，在前苏联政府主导经济时期，价格并非由供求关系来决定，而是由中央计划者通过直接命令，并辅之以计划者认为的合适的价格升降来对资源进行配置。两位前苏联经济学家：尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫描述了其政府提高鼹鼠毛皮价格从而使得猎手们猎取并卖出更多鼹鼠毛皮的情形：

> *政府购买的增加使得所有的配送中心现在都装满了这种毛皮，工业用不完，他们通常在加工之前就已经烂在仓库里了。轻工业部已经两次向国家价格委员会提出请求，要求降低购买价格，但得到的答复却是："此问题还有待决定"。不过这并不奇怪，因为其成员实在是太忙了，他们根本没有时间：除了设定这些毛皮的价格，他们还得跟踪另外* ***2 400 万种****价格。*

不管政府机构试图跟踪2 400万种价格的任务有多困难，一个拥有1亿多人口的国家通过每个人来跟踪那些价格就会变得简单得多，因为任何个人或企业都只需要跟踪与其决策相关的一些相对较少的价格即可。这些无数的相互孤立的决策通过供求对价格的作用以及价格对消费者和生产者的作用联系起来。这就是所谓的钱说了算，人们只能俯首听命。

他们的反应通常比中央计划者综合报告还要快。

虽然直接告诉人们做什么看上去似乎是一种更理性、更有序的调节经济的方式，但在实际当中却没有那么有效。在前苏联的中央计划经济时期，对于很多其他产品来说像毛皮这样的情况是很常见的。当仓库里堆满了卖不出去的商品的同时，其他本可以通过利用生产库存商品的资源来生产的商品却处于极为短缺的状态，这样的问题一而再、再而三地出现。在市场经济中，过剩商品的价格将受供求关系的影响而自动下降，而短缺商品的价格也会因为同样的原因自动上升——而结果就是资源将由前者流向后者，同样这也是自动的，因为厂商都希望盈利并避免亏损。

问题不是前苏联或其他计划经济中的某些计划者犯了某些错误，不论中央计划者犯的是什么错误，这些错误在所有种类的经济体制中——资本主义也好，社会主义也好，还是其他类型也好——都是存在的。中央计划的最根本的问题是，其需要完成的任务已经一再被证明超出了人类的能力所及，这是与国别无关的。正如前苏联经济学家什梅廖夫和波波夫所说：

> 不管我们有多么希望理性地组织好一切，不浪费一丁点，也不管我们多么热切地希望把经济结构的所有砖块都垒得结结实实的，不留一点缝隙，但问题是我们的能力还没有达到这一程度。

这一教训对很多其他生活在中央计划经济中的人来说都很难接受，戈尔巴乔夫并不是唯一一位对西方的市场的运行及其结果感到困惑的前苏联领导者，后来的俄罗斯第一任后共产主义领导人，鲍里斯·叶利钦同样也被其所见到的资本主义经济所震撼：

> 让叶利钦的思想产生转变的是在1989年9月其对美国的第一次访问时，更确切地说是在其对得克萨斯州休斯敦的一家超级市场的第一次访问中。看到一排又一排货架上整齐摆放着的应有尽有的食品和家用百货，并且每一类

> 别又分出来有十来种，他感到又惊奇又压抑。对叶利钦来说，就像很多其他第一次访问美国的俄罗斯人一样，这绝对要比自由女神像和林肯纪念馆之类的旅游景观印象深刻。正是由于其平凡才使得其让人难以忘怀。超出大多数苏联人想象的丰富的消费品，普通市民无需排几个小时的队就可以买到。而且它们陈列得也都非常吸引人。对于在共产主义单调的条件下长大的人，哪怕是相对享有特权的精英中的一员，对西方超级市场的一次拜访都会对其感官产生全面的冲击。

在回到莫斯科后，叶利钦很感慨地谈到了他在休斯敦看到的美国与苏联在生活水平上的差距。他向被形容为“吃惊的莫斯科听众”讲述了他在美国见到的一切。叶利钦的助手说休斯敦超市的这次经历把叶利钦对共产主义制度的最后一点信仰也都破坏掉了，从而为其成为后共产主义俄罗斯的第一任领导人奠定了基础。

市场经济下的人们能够更好地完成这项任务①，这并不奇怪。我们需要理解的是在一个复杂的社会中，所有的成百上千万的个人经济决策是怎样通过价格而得以调节，从而实现对于拥有多种用途的稀缺资源的配置的。现在让我们更详细的研究一下这一过程。

价格与成本

市场经济中的价格并非只是一些从天而降的数字。虽然你可以为你所提供的商品或服务制定任意的价格，但这些价格却只有在其他人愿意付出这么多的情况下才可能成为经济现实。而且，这并不取决于你所制

---

① 看上去好像中央计划者的任务可以通过雇佣更多的人而变得更容易。让一些人或集体来设定一些价格，而让另一些来设定其他的价格，但无数个价格设定问题并不能通过分散工作量就得以解决。关键是如果要对资源进行有效的配置，在对这些价格进行设定和调整时就必须相互参照。如果毛皮的价格相对于汗衫来说太高，那么为了资源在两者之间的转移，两者的价格都要进行调整。事实上，由于成千上万的其他东西也使用和生产毛皮和汗衫的相同的资源，所以所有这些价格都需要同时进行相互调整。这在市场中通过价格竞争机制可以自动得以实现，但对于一群试图对整个经济进行规划的人来说无疑将是一项不可能完成的任务。——原注

定的价格，而是取决于其他厂商对于相同商品和服务所要求的以及消费者所愿意支付的价格。即使你所生产的产品对消费者来说值100美元，而以90美元的价格出售，如果另一厂商愿意以80美元的价格出售相同的东西，那么消费者仍将不会从你那里购买。虽然这些看上去似乎都很明显，但对某些人来说其含义却并没有那么明显——例如那些把高的价格归咎于厂商的“贪欲”的人，他们认为卖者可以任意地制定价格，并以这些价格销售商品。例如《亚利桑那共和报》曾有一篇头版文章以此开头：

> 贪欲使菲尼克斯市2005年的房价与房屋销售创了新高。恐惧笼罩着今年的市场。

这段话的含义即降价表示贪欲减少了，而不是因为**环境的变化**使得卖者无法再以从前的价格把东西卖出去。这里的环境包括以下两个事实：2005年菲尼克斯销售的房屋在市场上停留的时间平均仅为43天，而在一年过后时间却变成了61天以及房屋建筑商“需要付出很大努力销售即使是已经打过很大折扣的新房”。没有一丝证据表明卖者对于从其售出的房屋中得到尽可能多的钱的期望有任何减少。市场竞争制约着卖者出售商品的价格，因此关键问题不在于卖者的性格贪婪与否，而在于市场环境所导致的变化。随着市场上已有的房屋储量的增加导致前几年上涨的房价逐渐转为下跌，在菲尼克斯发生的情况在全国都可以看到。这正是供求关系在起作用，与“贪欲”减少没有任何关系，正如前几次的房价上涨并不是由于“贪欲”增加而导致的一样。

价格对资源的配置

现在我们需要更仔细地看一下价格对具有多用途的稀缺资源进行配置的过程。消费者想要商品A而不想要商品B的情况就是说明价格怎样提高稀缺资源的使用效率的最简单的例子。但在更常见、更复杂的情况

下，如消费者不仅 A、B 两种商品都想要，还想要很多其他商品，并且一些产品在生产中还使用了相同的成分的情况，价格也是同样重要的。例如，消费者不仅想要奶酪，还想要冰淇淋和酸奶，以及其他奶制品。价格是怎样帮助经济体决定牛奶在这些产品之间的分配的呢?

在对奶酪、冰淇淋和酸奶进行定价时，消费者实际上是在间接地对这些产品的生产原料——牛奶进行定价。换句话说，从这些产品的销售中得到钱的厂商能够再动用这笔钱购买牛奶并继续生产其各自的产品。当奶酪需求增加时，奶酪生产者为了提高产量以满足增加的需求，就会把原先用于生产冰淇淋和酸奶的一些牛奶买过来。当奶酪生产者增加对牛奶的需求时，就会促使牛奶的价格上涨，即牛奶价格对于包括冰淇淋和酸奶生产者在内的所有人都会上涨。当这些产品的生产者为了应对牛奶涨价导致的成本增加而提高冰淇淋和酸奶的售价时，消费者就很可能减少对这些价格上涨的奶制品的购买。

每个厂商都是怎样确定牛奶的购买量的呢? 很明显，他们购买牛奶时所花费的高成本将可以通过提高奶制品的价格得到补偿。如果奶酪的消费者受价格上涨的影响比冰淇淋的消费者要大，那么生产奶酪所需的额外的牛奶将更多地来自酸奶的减产，而不是冰淇淋的减产。

作为一个普遍的原则，所有这些说明了对于任何一种投入要素来说，一个厂商所愿意付出的价格将成为其他厂商对相同要素不得不付出的价格。不管是用于生产奶酪、冰淇淋和酸奶的牛奶，还是用于生产棒球拍、家具和纸张的木材，这个原则都是适用的。如果对于纸张的需求翻了一倍，那么生产纸张用的木质纸浆的需求也将上升。而当木材的价格由于该需求的增加而上涨时，这又意味着棒球拍和家具的价格必然会上升，这是为了补偿木材价格上涨造成的成本增加。

边际替代

由于稀缺资源具有多种用途，单个个人或公司对于其中一种用途所赋予的价值就决定了想要购买这些资源的其他人将花费的成本。从整个

经济的角度来说，这就意味着当市场上存在价格竞争时，**资源将流向对其赋予价值最高的用途上去**。这并不是说一种用途就直接把其他用途给排除了。相反，这种调整是逐渐进行的。只有牛奶对于冰淇淋或酸奶消费者的价值等同于奶酪消费者时牛奶才会被用来生产冰淇淋和酸奶。也只有木材对于棒球拍或家具生产者的价值等同于纸张生产者时木材才会被用来生产棒球拍和家具。

现在我们从消费者的角度来看需求：不论是奶酪、冰淇淋还是酸奶的消费者，人们渴望得到某些特定数量的产品，但随着该产品数量的增加人们渐渐不再那么热衷，最后，当达到某一点时，就会变得无所谓，甚至在需求达到饱和后不再想要继续消费。当更多的木质纸浆被用来生产纸张时，这个原则同样适用，因此家具和棒球拍的生产者和消费者就必须相应地进行渐进式价格调整。简而言之，价格调节着资源的使用，结果使得用于一种产品生产的资源价值等同于其在其他用途上对于他人的价值。这样，一个由价格进行调节的经济体就不会出现一方面奶酪多到让人厌恶，而另一方面其他人迫切地需要更多的冰淇淋或酸奶却买不到。

虽然此种情况的出现很荒唐，但是在价格没有被作为对稀缺资源进行配置的手段的经济体中却已经发生了很多次了。在前苏联人排着长队想要获得其他紧缺商品的同时，毛皮并不是唯一堆积在其仓库中的滞销商品[①]。拥有多种用途的稀缺资源的有效配置并不仅仅是经济学家头脑中的一个抽象概念。它决定着千百万人生活的好坏。

就如在海边地产的例子中一样，价格传递着一个隐藏的事实：**从整个社会的角度来看，任何东西的"成本"就是其在其他用途上的价值**。为了得到某种稀缺资源或其制成品，一个人愿意付出的价格就成为其他人不

① 1987年的一位前苏联访问者曾报道："为了买东西，人们排着长长的队伍耐心地等待了好几个小时，在一个街角，人们正等待着从一个纸板箱中购买番茄，一人一个，而在我们所住的旅馆旁边的商店外面，队伍已经排了3天了，我们了解到原来就在我们到达的同一天，那个商店接到了一批新的男士汗衫。"米奇·德克特《一位老妇的故事》，第169页。——原注

得不承担的成本，这种“成本”就反映在了市场上。但是，不管某一社会拥有的价格制度是资本主义、社会主义、封建主义还是其他的经济制度，任何东西的实际成本都等于其在其他用途上的价值。造一座桥的实际成本就是用同样多的劳动力和原材料可以建造的其他东西的价值。这在特定的个人层面上也是一样的，即使没有涉及钱财问题。看一部电视剧或肥皂剧的成本就是用同样的时间可以做的其他事情的价值。

经济体制

不同的经济体制在处理这个隐藏事实时，有不同的方式和不同的效率，但这个事实却独立地存在于每一个社会的经济体制中。一旦我们了解了这一点，我们就能够在利用价格迫使人们对稀缺资源进行分配的经济制度和通过国王、政治家、官僚主义者发布命令来决定资源分配的经济制度之间进行比较。

在前苏联政权末期曾存在一个短暂开放时期，其间人们可以更加自由地表达自己的观点，以上提到过的两位苏联经济学家就已经写过一本书，对他们的经济体的运行作了一个公正的描述，这本书后来还被翻译成了英文①。用什梅廖夫和波波夫的话来说，苏联的生产企业在原材料、设备以及其他一些生产资源上“总是要求的比实际需要的多”。据这些经济学家所说，“不管实际需要多少，他们总是能拿就拿，也从不考虑节约用材”。“反正‘上面的人’也不知道实际需求是多少”，所以对于从苏联企业经理的角度来说，“浪费”也就理所当然了。在被浪费的资源中，劳动力也是其中一种。这些经济学家估计“在大多数企业中有5%到15%的工人都只是多余的，他们存在只是为了‘以防万一’”。结果就是，与日本、德国和其他一些市场经济国家实施的由价格进行调节的经济体制相比，生产同样的产出前苏联需要使用多得多的资源。什梅廖夫和波波夫在引用官方数据时叹息：

① 《转折点：复兴苏联经济》（纽约：双日出版社，1989年）。——原注

生产一吨铜，我们需要使用大约1 000千瓦时的电能，而德国仅需要300。生产一吨水泥，我们使用的能源数量是日本的两倍。

前苏联的资源并不贫乏，事实上它即使不是世界上资源禀赋最多的国家，也是世界上资源禀赋最丰富的国家之一。它也不缺乏受过良好教育和培训的人才，它所缺的是一种能够有效利用资源的经济体制。正如前苏联经济学家们所说的一样，由于前苏联的企业没有受到像资本主义企业所受到的那种财务约束，所以他们就会购买比实际需要更多的机器设备，“然后再让其封尘于仓库中或放在露天任其生锈”。简而言之，前苏联的企业没有任何迫使其进行节约的压力，即没有看到他们的资源在其他用途中的稀缺性和珍贵性，因为其他使用者没有像在市场经济中那样对这些资源进行投标购买。虽然这些浪费对于前苏联企业的影响很小或没有任何影响，但对于前苏联人民来说影响就大了，因为这将使他们只能过着比他们的技术和资源所允许的更差的生活。

如果购买这些投入需要与其他使用者进行竞争，而且企业也只有在成本低于销售收入的情况下才能存活，那么在这样的经济体中，这些经济学家所描述的这种对于投入的浪费现象就不可能持续下去。在这种以价格进行调节的资本主义体系中，对于投入的订购量就会基于实际所需，而不会取决于经理们说服上级政府官员让他们得到的量。这些上级官员不可能是其管辖的所有工业和产品方面的专家，因此他们就会在某种程度上依赖于那些拥有这方面专业知识的人。中央计划者可以对企业经理们告诉他们的进行怀疑，但怀疑并不等同于知识。如果资源不能得到保证，那么生产就会受阻，这就可能导致中央计划部门的人员更替。其结果就是前苏联经济学家们所描述的对资源的过度使用。在利用价格对资源进行配置和靠政治或是官僚控制的经济体制之间存在很多差别，前苏联经济与日本、德国经济之间的差别仅仅是其中一例。在世界的其他地区以及其他政治制度中，利用价格来对产品和资源进行配置的地方与那些依赖于世袭统治者、选举出的官员或指定的计划委员会来实现这些配置的地方之间同样存在相似的差异。

在20世纪60年代，当很多非洲殖民地获得民族独立时，加纳总统和邻近的象牙海岸总统就未来几年哪一国会变得更富裕的问题打了一个有名的赌。当时，加纳不仅比象牙海岸更富有，而且自然资源也比他们多，所以这个赌对于象牙海岸的总统来说似乎是很欠考虑的。但是，他知道加纳将实施一个政府管理的经济，而象牙海岸将实施的是一个更加自由的市场。到1982年，象牙海岸在经济上就已经远远超过了加纳，其最穷的20%的人口的人均收入也比加纳的大多数人都要高。

这不应该归功于其国家或人民的任何优越性。事实上，当后来象牙海岸的新一届政治领导经不住诱惑最终让政府在其经济上拥有了更多的控制权，而加纳则从其错误中吸取了教训，并开始放松政府管制时，这两个国家的角色就颠倒过来了。现在加纳的经济开始增长，而象牙海岸的经济则出现了下滑。

在缅甸和泰国之间存在相似的情况。在实施社会主义制度之前，缅甸拥有较高的生活水平，但之后，泰国的生活水平则变得高得多了。其他国家，如印度、德国、中国、新西兰、韩国、斯里兰卡，当他们放松了政府对其经济的管制而更多的让价格来对资源进行配置时，他们的经济就有了很大的好转。从1960年开始，印度和韩国的经济发展水平不相上下，而到20世纪80年代末，韩国的人均收入变成了印度的10倍。

在1947年获得独立以后的很多年里，印度实施的都是政府控制下的经济。但在20世纪90年代，用伦敦著名杂志《经济学家》的话来说，印度“放弃了实施了40年的经济封闭与计划，自独立以来第一次给予了其国内企业家自由”。接着其每年6%的新的经济增长率使其成为世界上增长最快的大规模经济体之一。而自1950年到1990年，印度的年均经济增长率仅为2%。

在20世纪80年代的改革中，在实验的前提下，中国就已经放松了某些经济部门、某些区域的政府管制，这引起了这个统一国家内巨大的经济落差，同时还带来了整个经济的快速增长。以前，在1978年，能在公开市场上销售，而不必交给政府来进行统筹的产品不足10%。但到1990年，有80%都是直接在市场上进行销售的。使中国的城市居民可以享受

到更多以及更丰富种类的食品，农民的收入在几年之内也增长了50%多。在于1976年过世的毛泽东的领导下时，中国政府对经济的管制非常厉害，从而产生了严重的经济问题，与这种情况形成鲜明对比，接下来对市场价格的放开带来了1978年至1995年间经济每年9%的增长率。

历史告诉我们这样的事情曾经发生过，但经济学却可以向我们解释**为什么**它们会发生——到底是什么使得价格能完成政府指令下的经济所无法完成的任务。经济学绝不仅仅就是一门关于价格的学科，但理解价格的运行是理解经济学其他很多内容的基础。比起仅仅利用价格来连接无数独立的个人与组织决策，从而实现的对经济的调节，一个运用理性来实现的计划经济听上去似乎更合理。然而，目睹了一个中央计划经济运行的实际结果的前苏联经济学家却得出了完全不同的结论，即“由于存在着过多的经济关系，要想把它们都考虑进去并灵活地对其进行调节几乎是不可能的”。

在拥有无数生产者和消费者的社会中，没有任何个人或围坐一桌的一群政府决策者可能了解到相对于一种产品来说，这千百万的消费者有多喜欢另一种产品，或是用于生产这几千万种产品的投入如果被用来生产其他几千万产品又可以生产多少。在由价格调节的经济体中，没有人需要知道这些。每个生产者仅受其产品所售价格以及生产此种产品的投入的影响，而每个消费者也仅需要考虑与其自身的购买行为相关的相对较少的价格。

信息是最稀缺的资源之一，价格机制通过迫使那些对其本身特定情况最了解的人以其所具备的知识来对商品和资源进行竞价，而不是利用他们对于计划委员会、立法机关或贵族王宫中的其他人员的影响力。不管知识分子们对于清晰表述有多看重，它在传递准确信息方面远没有使人们意识到一种“把钱用在刀刃上”的需求更有效。这迫使人们去收集他们能获得的最准确的信息，而不是他们那些似是而非的话语。

在任何经济体制中人类都会犯错。关键问题是：什么样的激励和约束可以迫使他们改变他们所犯的错误？在由价格进行调节的经济体中，某生产者使用的投入在经济体的其他地方具有更大价值时，他们就会发

现那些投入的成本无法从消费者愿意支付的价格中得到回收。毕竟，这个生产者要把那些资源从其他使用者的手中通过竞价买过来就必须比其他资源使用者支付更高的价格。一旦这些资源在生产者所投入的地方没有发挥出更大的价值，那么他就将面临亏损。生产者就只好停止用这些资源继续生产此种产品，因为如果那些生产者太过盲目或是太固执而不愿改变的话，持续的亏损将使他们濒于破产，这样一来，社会中资源浪费的现象就可以得到制止。那就是为什么从经济的角度来看亏损与获利同等重要，虽然在商场上亏损远没有获利受欢迎。

在由价格进行调节的经济体中，不管经理们或业主们是否犯了错误，员工和债主都会要求得到支付。这就意味着资本主义企业可以犯的错误在数量和持续时间上都将是有限的，其最终都会因为没有能力得到所需的劳动力和供给而破产，或者是自动停止或是被阻止。而封建主义或社会主义经济体中的领导者则可以使相同的错误无限地持续下去。而其后果则将由他人来承担，因为稀缺资源没有得到有效利用将降低他人的生活水平。

在商店或仓库有很多滞销产品的前苏联，其他产品却存在严重的短缺，这是中央计划经济的致命弱点的一个表现。但在由价格进行调节的经济体中，投入到没有需求的产品上的劳动力、管理资源和物质资源就会用于生产那些畅销的产品。也就是用于生产一些更受消费者欢迎的东西。没有价格信号的强制及其向生产者所传递的财务损失的威胁，前苏联经济效率的低下和浪费的现象就会持续下去，直到浪费现象的规模和影响大到引起正忙于其他决策的莫斯科中央计划者的注意为止。

讽刺的是，苏联声称其追随的是卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯的观点，但试图通过直接命令或通过由政府法令任意设定的价格来运行一个经济体将导致的问题早在一个世纪前就已经被此二人预见到了。恩格斯指出价格波动“强制性的向国内的商品生产商传达了社会需要和不需要的东西的种类和数量”。没有这样一种机制，他想知道“我们怎样才可以保证生产出来的产品都是必须的而没有剩余，怎样才不会在被甜菜糖哽住，被杂醇油淹没的同时因缺少玉米和肉类而挨饿，怎样才不

会在市场上裤子扣泛滥的同时却没有裤子可以蔽体”。很明显，马克思和恩格斯要比他们后来的跟随者更懂得经济学。或许他们更加关心的是经济的运行效率而不是保持政治上的自上而下的控制。

前苏联也有经济学家懂得价格波动在调节任何经济体上发挥的作用。前苏联末期，我们已经提到过的两位经济学家什梅廖夫和波波夫曾说道：“在价格的世界里，所有东西都是相互联系的，因此即使是一个要素的最小的变化也会顺着链条传递并影响到千百万的其他要素。”对于这一点，没有人能比最有名的倡导自由市场的经济学家亚当·斯密说得更好了。前苏联的经济学家对于价格的作用认识得特别深刻，因为他们看到过当价格不能发挥其作用时发生的情况。但经济学家并不是前苏联经济的控制者。在斯大林时期，很多经济学家都因为说了一些他不愿听的话而被枪毙。

供给，需求和“需要”

人们在价格低时买得多，价格高时买得少这是最基本和明显的经济原理。出于同样原因，商品和服务提供者则倾向于在价格高时供给多，价格低时供给少。然而这两个简单的原理——不管是单独还是结合在一起——的含义却解释了一系列典型的经济活动与问题，也驳斥了同样典型的一系列误解和谬论。

当人们试图把一国对这种或那种产品或服务的“需要”进行量化时，他们往往容易遗忘不存在固定的或客观的“需要”这个东西。人们在价格低时需求大，价格高时需求小的事实虽然容易理解，但也容易忘记。固定的需求量即使确实存在，也将是很少的。例如，以色列集体农场的公社生活就是建立在成员之间共同生产并相互提供产品和服务的基础之上的，他们并不使用货币或价格。但免费提供电力和食物使得人们在大白天也懒得关电灯，成员们还会从集体农场外面请来朋友与他们共同进餐。然而，当集体农场开始对电力和食物收费后，两者的消费量都出现了大幅下降。简而言之，固定量的“需要”或需求是不存在的。

同样，也不存在固定量的供给。有关石油、铁矿或其他自然资源储

量的统计数据似乎也表明这仅仅就是一个地下存有多少这些自然物的简单问题。事实上，对于大多数自然资源来说，为了获得它们，所需的发掘、提炼和加工成本，各个地方都是不同的。在一些地方，某些石油以20美元的价格就可以提炼并加工出一桶来，而其他种类的石油即使是40美元一桶也回收不了成本，必须要60美元一桶才行。总的来说，商品的**供给量直接受价格影响，因价格的变化而变化**，正如需求量随价格变化而反向变化一样。

当石油价格下跌时，某些低产量的油田就会关闭，因为从这些油田的石油产品成本将超过其在市场上可以卖出的价格。如果石油价格上涨，或是新技术的使用降低了石油的提取和加工成本，那么这些油田就又会重新投入运营。委内瑞拉和加拿大的一些含油沙地的产油量是如此之低，以至于在21世纪初石油价格创历史新高之前它们都没有被算入世界石油储备之内。然而价格使事情发生了转变，正如《华尔街日报》所报道：

> 出于经济上的考虑，这些储量曾一度被看做是无法提炼的“非传统”石油而被放弃。但如今，由于全球石油价格的上涨以及技术的进步，大多数石油工业的专家都把这些油沙算作了可以提炼的储备。这就使委内瑞拉和加拿大在全球石油储备的排名中分别上升至第一和第三……

简言之，对于石油或大多数其他东西来说，都不存在固定的供给。在最终意义上，地球上的每种资源的数量都是有限的，即使其数量足够维持几百年或几千年，在任何时点上，从经济可行的角度来考虑，可以提取和加工的数量都会直接因为产品价格的变化而变化。上世纪以及更早以前的很多错误预测——关于我们将在几年内“用完”各种自然资源的说法，都是因为混淆了两个概念而产生的，一个是在现有价格下，从经济可行的角度考虑的当前供给，另一个是地球上要大得多的最终供给。①

① 第12章的“自然资源”中有关于这一困惑的解释。——原注

因价格上涨而供给增加的事物并不只有自然资源。对于很多商品甚至劳动者来说都是如此。当人们预期未来几年将出现工程师或教师短缺或食品短缺时，他们的考虑通常是要么忽略了价格因素，要么是自动假定以现有的价格必然会出现的短缺现象。但短缺现象正是导致价格上涨的原因。有了更高的价格，填补工程师或教师的职位空缺就不会比今天更难。食品也不会更难获得，因为食品价格上升后，人们就会种植更多的庄稼，饲养更多的牲畜。简言之，不论所售之物是石油还是苹果，是龙虾还是劳力，与更高的价格相伴随的总是更大的供给量。

价格波动是一种汇总每个个人的小智慧而对整个社会起大作用的方式。价格变化在错综复杂的经济活动中把人们的决策引导到一个平衡点上，这个平衡点是其他消费者能够并愿意支付的价格，以及生产者能够并愿意供给的东西之间的交叉点。其产品的系列特征与消费者的实际需求最接近的厂商也许并没有他的对手聪明，然而当他的对手因估计出错而破产时他却逐渐富有起来。不过，更重要的结果是，通过把资源引向千百万人所想要的产品的生产而不是用于生产他们不想要的产品就可以使整个社会从其有限的资源中得到更多的好处。

价格配置

价格的种类繁多。消费品的价格是最明显的例子，但劳动力也有价格，叫做工资或薪水，借来的钱也有价格，称为利息。除了有形商品有价格外，从理发到大脑手术、从占星术到对投机黄金或大豆的建议，这些服务也有价格。价格激励着人们节约，这就是为什么在对电力和食品进行收费后，以色列的集体农场成员对这些东西的消费会减少，为什么生产一定量的产出，德国和日本的企业要比无须经理们考虑价格或盈利（亏损）的前苏联企业投入更少。

不管是大豆还是外科手术，只要价格是由自由市场上的供求来决定的，他们就可以对拥有多种用途的稀缺资源进行有效的配置。只要人们可以自由地把钱用在他们认为合适的商品上，作为供求关系反应指标的

价格变化就会引导资源流向最需要的地方，并把人们导向现有供给条件下他们的需求可以以最低价格得到最大满足的地方。道理虽然简单，但其却与很多人们广泛持有的观点相矛盾。例如，人们不仅常常把高价归咎于“贪欲”，也经常说一些东西卖的价格比其“真实”价值要高，或一些工人得到的薪水比其“实际”所值要低，或公司的主管人员、运动员和艺人们得到的报酬比其“实际”所值要高。

把价格看做是“贪欲”的结果，隐含的意思就是价格可以任由卖者设定，而不是由供求关系所决定的。不可否认，部分或所有的卖者确实都希望卖出他们能够卖出的最高价格。但同样，对于一定质量的产品，买者通常也都希望其付出的是最低价。更重要的是，由无数的买者和卖者竞争而产生的价格几乎没有留给单个买者和卖者任何回旋的余地。任何交易都取决于交易的双方就相同的条件达成一致意见。提出的交易条件不及其竞争对手优惠的交易者就可能完全找不到交易对象。虽然这些似乎都很明显，但美国城市空房率的上升直接导致房租下降或以向房客赠送礼品的方式变相打折的事却毫不夸张地成为《纽约时报》的头版新闻：

> 每天早上，孟菲斯周围的一些建筑大厅都为房客们提供免费的星巴克咖啡。在亚特兰大郊区，搬入一栋花园式公寓的每个人都会收到价值500美元的电子连锁店百思买的礼品券。在丹佛的克利夫兰以及其他很多城市，房主还向新房客提供价值1 000美元或更多礼品：1个月、2个月甚至3个月的免租金居住期。

那所有这些明显的慷慨之举背后的原因是什么呢？“今年夏季公寓的空房率上涨到了9.9%，这已达到了自1956年人口调查局有统计数据记录以来的最高水平。”把高价归咎于“贪欲”或把低价归功于慷慨都隐含着卖者可以根据其意志任意设定和维持价格的意思。但供求关系对价格变动的解释要比任何凭意志进行定价的行为要合理很多。当存在垄断或卡特尔时，出现比竞争市场更高的价格是可能的，但幸运的是，垄

断和卡特尔仅仅是特例而非常规现象。竞争是导致价格通常不可以被维持在任意水平上的关键因素。但即使是那些明白这个道理的人们也会忘记这一点，所以他们会问“较低的生产成本可不可以使消费者支付的价格降低”之类的问题。那些不肯把成本的节约反映在价格上的厂商会发现他们正把自己的客户拱手让给那些因成本减少而降价的厂商。①

竞争对于一个由价格进行调节的经济体来说至关重要。它不仅迫使价格均等化，同样的还会引起资本、劳动力和其他资源流向其收益率最高的地方，直到所有的收益率都因为竞争的原因而相等为止，就如水会自动达到水平状态一样。但水会达到水平状态这一事实并不意味着大西洋的表面会如镜面一样的光滑。水之所以不会在其水平状态中被冻结，还因为波浪与潮汐也是水实现其水平状态的几种方式。同样的，在一个经济体中，价格与投资回报率的均等化趋势，仅仅意味着它们之间的相对波动，会使资源从回报率较低的地方流向回报率较高的地方。

“真实”价值

价格随时间而波动，时不时会出现陡升或陡降，这容易误导人们得出价格偏离了其“真实”价值的结论。但在极端条件下的极端价格也同样真实有效地反映了当时的供求关系，和一般条件下的正常价格一样。

当一个小社区的一个大雇主破产或是搬到了另一个地区或国家时，那么这个企业的很多员工就也可能决定搬走。当他们大量的房屋在同一个小地方同时出售，那些房屋的价格就很可能因为竞争而下降。但这并不意味着人们正以低于其“真实”价值的价格出售他们的房屋。就业机会的减少降低了在那个特定的社区生活的价值，而房屋的价格正是这一隐藏事实的反映。降低后的新价格反映新的实际情况正如以前的价格反映以前的情况

① 这并不是一个对资本主义自由市场的信念问题。马克思绝不可能被认为是一个信仰资本主义自由市场的人，但他却是一位指出了使成本降低的新技术不仅使得资本家有能力降低价格，而且还迫使他们必须降低价格的经济学家。参见卡尔·马克思《工资、劳动力与资本》第五部分。亦参见卡尔·马克思《资本论》第3卷第310—311页(克尔版)。——原注

一样。在对20世纪90年代纽约北部城市的一项调查发现，该州内其他地方以及整个国家的房价都在上涨时，被调查的那些社区的房价却在往下滑，因为那里的人口在减少。这是每个人都可以根据经济学的基本原理推测出来的。所以上升的价格并不比下降的价格更加“真实”。

不存在一个客观的或“真实”的价值的最根本原因是，如果存在这样一些东西，那么经济交易就没有了理性的基础。当你花50美分买一份报纸时，很明显，你这样做的唯一原因就是这份报纸对于你的价值大于50美分。同时，人们愿意以50美分把报纸卖给你的唯一原因就是对于他们来说50美分超过了这份报纸对于他们的价值。如果对于一份报纸或其他任何东西，存在一个“真实”或客观的价值的话，以与此客观价值相等的价格进行交易，无论是卖者还是买者都不可能从中受益，因为其得到的均不会比其所放弃的东西拥有更高的价值。那为什么还要自找麻烦去进行此项交易呢？

另一方面，如果买者或卖者任意一方从交易中得到的比客观价值多，那么另一方必然会遭受损失，这样的话，为什么还要继续被骗呢？只有当价格是主观的，每个人得到的都比其主观上认为的要多的价值时，对于买者和卖者来说，继续进行交易才有意义。

价格与供给

价格不仅对现有的供给存在配给的功能，还是引起供给随需求的变动而上升或下降的强大激励因素。当某地区的一次农作物欠收引起食品需求急剧增加时，为了赶在更多的供给到达使食品价格回落之前以高价把产品卖出去，其他地方的食品供应商就会蜂拥而至，都想抢先到达这一地区。从那个地区的饥饿的人们的角度来看，这表明“贪婪”的供应商正以最快的速度把食品运向他们，即使为了人道主义援助，运送相同食品的拿薪水的政府职员，也不会有这么快。

那些受贪欲驱使的人很可能会彻夜赶路或为了抄近路穿越崎岖的山区，而那些“为了公共利益”而工作的人则更可能选择更安全或更舒服

的路线，而且也不会赶得那么急。简言之，当是为了自己的利益时，人们倾向于比为了别人的利益工作时更努力。自由波动的价格将使得这种倾向变得对他人也是有益的。在食品供给的情况下，粮食匮乏会使当地人饿死或营养不良，甚至因免疫力下降而染病，但食品的快速到达可使这些人仅仅遭受短暂的饥饿。在第三世界国家出现饥荒，内陆的人们正因饥饿而遭受死亡的威胁时，由国际组织向这些国家政府提供的食品援助因无人问津而烂在甲板上的情况并不少见①。不管贪婪有多让人讨厌，它却可以使得食品运输得更快，从而挽救更多的生命。

还有一种情况是，消费者可能需要的不是更多，而是更少。价格同样可以传递这一信息。当在20世纪初，汽车开始取代马匹和马车时，对于马鞍、马蹄铁、车架和其他此类随身用具的需求就下降了。当这些产品的生产者面临着亏损而不是利润时，很多就开始放弃他们的生意或被迫因破产而关闭。在某种意义上，技术创新让哪些人受益哪些人受损是无法预见的，具有相似技能、努力程度也相似的人因此无法挣到一样多的钱的现象是不公平的。然而这种对于某些人来说的不公平却保证了整个经济体更有效的运行，从而使更多的人受益。难道以牺牲经济效率和降低人们的生活水平为代价来保持生产者之间的平衡，对于消费者来说就公平吗？

获利与受损并不是相互孤立或独立的事件。价格的重要作用在于把分散得太广以致无法相互了解的人们之间的大量经济活动联系在一起。在戏剧和电影《欲望号街车》中一个妇人曾有句台词说道："我总是依赖于陌生人的仁慈。"为了维持我们的生命和生活水平，如果我们不是必须依赖于陌生人的仁慈的话，那我们至少需要依赖于无数我们永远都不会见到的陌生人之间的合作。对市场经济中的自由人来说，价格保证了此种合作的进行。

---

① 当食品通过陆路进行运输时，同样的事情也可能发生。参见2001年12月8日《经济学家》第40页的《官僚作风引致的死亡》，在等待援助人员完成其文书工作的过程中，大量阿富汗难民死于饥饿。——原注

第3章

价格管制

> 价格管制的记录可以追溯到人类历史的起源。它们由古埃及法老实施。在公元前18世纪，巴比伦王汉穆拉比也曾颁布过价格管制的法令。它们在古希腊也曾试行过。
>
> ——亨利·黑兹利特[①]

没有什么能比停电更让人懂得电对我们生活的意义，同样，没有什么能比**缺乏**价格波动的、受到人为控制的市场更形象地表明价格波动在市场经济中的重要作用。当价格不能随着供求关系变化而相应地进行自由波动，而是被限定在各种价格管制下由法律规定的一定界限之内时，情况会怎样呢？

通常，价格管制的目的都是为了使价格无法上涨到由供求关系所决定的平衡水平。这些法律所依据的基本政治原理因时因地而异，但当在政治上有利可图时，为了一些政治影响力较大的人的利益而降低另一些人的价格却是一个绝不少见的普遍政治原理。不过，法律除了规定价格上涨的“封顶价”外，还有些法律规定的是价格下降的“地板价”。

很多国家对于某些农产品价格的最低点做出了规定。有时，当自由市场价格下降到官方规定的水平以下时，政府还有义务对农民的产出全部进行收购。同样常见的是对最低工资水平进行规定的法律，这种法律规定了工资的下限。在这种情况下，虽然政府很少提出会对自由市场无法雇用的剩余劳动力进行“收购”，但政府通常会为这些劳动力提供失

业补偿金，以便对其本来可以挣到的工资的一部分进行补偿。

为了理解价格管制的影响，首先有必要了解一下在自由市场中价格升降的原理。这其实也没什么深奥的，关键是弄清楚到底发生了什么事。价格之所以会上升是因为**在现有价格下**需求量超过了供给量；而价格下降则是因为**在现有价格下**供给量超过了需求量。第一种情况被称为“短缺”，而第二种情况则被称为“过剩”，但两种情况都取决于**现有价格**。虽然这看似简单，但很多时候却很容易让人误解，有时还会引起灾难性的后果。

价格封顶与短缺现象

当一种产品出现“短缺”时，其数量，不管是绝对数量还是相对于消费者的相对数量，并不一定会减少。例如，在二战期间及紧接其后的一段时间里，人口和房屋供给与战前相比都增加了约10%，导致美国出现了严重的房屋短缺现象，而在战前这种短缺现象是不存在的。换句话说就是，虽然房屋与人口数量的比例没有发生变化，但在这期间想要买房的很多美国人却需要花上几个星期或是几个月的时间去寻找可以居住的地方，而且通常还找不到，或者转而贿赂一下房东以便能够让自己在买主名单上排到前面一些。暂时买不到房子的人要么与亲戚挤住在一起，要么睡在车库里，要么以其他方式将就着住。

虽然人均住房面积与战前相比没有变化，但**现有价格下**的短缺现象却很真实也很让人痛苦。战时通过的一些关于房租管制的法律人为地使得房屋价格比本应该达到的水平要低。这是在第2章中已经提到过的那些简单经济原理在实际应用中的一个结果，需求量会随着价格的高低而发生相应的变化。当一些人使用的房屋数量超过通常水平时，其他人可得的房屋数量就会减少。在其他形式的价格管制下也会发生同样的情况：在人为原因形成的较低的价格诱使一些人过多消费了某些商品或服

① 1894—1993，自由主义哲学家、经济学家。——译者

务时，其他人就会发现留给他们的比平常要少。通常，价格管制还会产生其他一些结果，房租管制也可以作为例子来说明这些情况。

房租管制下的需求

对于通常不会租房的一些人——如仍然与父母住在一起的年轻人或与亲戚住在一起的单身或寡居的老年人——来说，有了房租管制导致的人为低价，他们就可以搬出去自己租房子。这些低价还会使得其他人去寻找比通常情况下更大的房子，或使那些为了付得起房租本来与室友合住的人选择一个人住。虽然相对于总人口来说住房并没有减少，但更多的房客寻找更多和更大的住房就会导致短缺现象的发生。①

战后，房租管制取消后，住房紧缺现象也迅速消失了。随着自由市场上房租的上涨，一些原本住在四室公寓里的没有小孩的夫妻开始觉得他们只需要一套两室公寓，以便节约租金。一些新生代的青少年也因为房租不再如管制期间那么便宜，从而决定跟他们的父母住上一段时间，直到他们的薪水高到可以拥有他们自己的房子为止。其结果就是，那些想要寻找居住地的人们可以找到更多的地方，因为房租管制法律的撤销使得这些地方不再被那些需求不紧迫的人所占有。

正如价格波动可以对拥有多种用途的稀缺资源进行配置一样，限制价格波动的价格管制会减弱人们对于那些别人也需要的资源节约使用的积极性。例如，对于房租的管制就会导致很多公寓仅仅被一个人所占有。在瑞典实施房租管制之前的 1940 年不足 1/4 的未婚成年人住在他们自有的房子里，而到 1975 年的几年里这个比例上升到了 1/2 还多。2001 年的一项调查表明，在旧金山房租受管制的住房中，有 49% 都仅为一个单身房主占有，而同时却存在很严重的住房短缺，有成千上万的人住得

① 我自己的家庭在战前的 1939 年居住着一套两室公寓，到 1944 年变成了总共有四间卧室的两套公寓，当然也有两个厨房和两个卫生间。然而，如其他人一样，我们对于突然出现的房屋短缺现象也感到疑惑不解。——原注

相当远，需要经过很长的路程才能到达他们上班的地方。同样，一项人口调查报告表明在曼哈顿有48%的住户都是单身个人拥有的，而这里的大多数住房的房租都受到某种形式的管制。

通常，人们一生对于住房面积的需求是不断变化的。其住房需求通常会随着结婚生子而增加。但数年后，子女长大并搬走后，其父母对房屋的需求就会下降，而且如果夫妻一方去世后，另一方搬到小一些的地方去住，或搬去与亲戚住，或住到养老机构去，需求就会进一步下降。这样，整个社会的住房数量就会在处于人生不同阶段、房屋需求不断变化的人们之间进行分配和循环。这种分配的发生并不是因为人们的个体之间存在一种合作的意识，而是因为他们所面对的价格的原因(此处即房租)。在一个自由市场上，这些价格就是其他房客对于住房的价值评估。年轻夫妇由于家庭不断扩大通常会更愿意为住房付出更多，即使那意味着他们只能消费更少的商品和服务，因为需要留出足够的钱来扩充住房面积和负担更多房屋租金。刚刚拥有自己孩子的夫妇可能会减少他们到餐厅吃饭或看电影的频率，或者为了买新衣服或新车而等待更长的时间，以便让他们的每个孩子都拥有他们自己的卧室。但一旦子女们长大了，搬走了，他们也就不需要再做出这样的牺牲了。居住地面积的减少使得他们能够享受到其他一些东西。

鉴于价格在这一过程中的重要作用，对房租进行管制的法律对这一过程产生抑制，老年人因此没有了腾出住房的激励，因为通常情况下他们可以以此种手段减少其在房租上的支出，从而为他们留出更多的钱来在其他方面提高生活水平。而且，房租管制导致的房屋短缺现象大大增加了寻找一所新的、更小的住房所需的时间和精力，从而减少了找到房屋的经济回报。简言之，房租管制降低了住房的周转率。

与美国其他主要城市相比，纽约市所实施的房租管制时间更长，也更严厉。其中一个结果就是，纽约市的公寓年周转率不到全国平均水平的一半，而在同一住所居住20及20年以上的人口比例却比全国平均水平的两倍还多。以下是《纽约时报》对这一情况的描述：

以前的纽约如其他城市一样，一个房客不断搬动，房东抢着把空房租给新来者，但如今房东的门上最好写上：移民勿扰。当移民们挤着住进贫民窟的非法寄宿房屋时，当地的中上层阶级却仅需支付很少的房租就可以住进很好的地方，通常还是一些大的住房，这些住房在其子女搬走后他们根本就不再需要了。

房租管制下的供给

房租管制对需求有影响，对供给同样也有影响。二战结束后的9年里，在澳大利亚墨尔本没有新建过一栋房子，因为那里的房租管制使得房屋建筑变得无利可图。在其他地方，有关房租管制的法律出台后也同样伴随着房屋建筑数量的减少。1979年，当加利福尼亚的圣莫尼卡实施房租管制后，其房屋建筑许可数量下降到了不足5年前的十分之一。2001年旧金山的一项住房调查发现房租受到管制的住房中有3/4已有超过50年的历史，有44%超过了70年。

虽然建造办公楼、工厂、仓库和其他一些商业或工业性质的建筑所需的劳力和原材料与住房建造是一样的，但当城市里的住房建造几乎处于停滞状态时，却有很多新的办公大楼不断出现。因为房租管制一般对于工业或商业性建筑是不适用的。所以即使是在住房短缺很严重的城市里，还是有很多未用空间可以用于这些建筑的建造的。尽管在纽约、旧金山以及其他一些存在房租管制的城市里存在着很严重的住房短缺现象，2003年的一项全国性调查发现商业和工业性建筑的空房率接近12%，为20多年来的最高。这又一次证明了住房短缺仅仅是一种价格现象。高空房率表明本来是有充足的资源可以用于房屋建造的，但房租管制却使那些资源无法被用于住房建造，转而使这些资源被用于建造办公楼和其他一些商业性建筑。房租管制不仅使得新建的住房供给减少了，甚至连现有的住房供给也在趋向于减少，因为房租管制引起的住房短缺使得房东没有必要再为了吸引房客而注意保持其房屋的外观，从而其在房屋维修上的花费就会减少。因此，在房租管制下，房屋质量会下降得

更快，而且当其无法再使用时能够对其进行替代的房屋也会减少。

在美国、英格兰和法国，关于房租管制的研究也发现房租受到管制的住房的质量要比不受管制的住房下降的频率要高很多。

通常，短期内可用于出租的房屋数量是相对固定的，因此住房短缺的出现首先是由人为低价下更多的人希望得到更多的房子所引起的。接着真正意义上的房屋稀缺性就会增加，这是因为一方面在房屋维修上支出的减少会加速房屋质量恶化，另一方面由于在房租管制下私人建造新的住房会变得无利可图，从而当已有住房旧到无法再住的时候就没有那么多的新建住房来对其进行替代。例如，英格兰和威尔士的房租管制使私人建造的出租房数量占总住房数量的比例从1947年的61%下降到了1977年的14%。一项关于各国的房租管制的研究得出结论："除了豪华住宅之外，调查到的所有欧洲国家在无补贴的出租房上不存在新的投资。"

简言之，意在使穷人能够负担得起住房的政策，其结果只会使资源流向只有富人才可以买得起的住房的建造上去，因为作为豪华住宅就如办公大楼和其他商业性建筑一样，其房租通常是不受管制的。这说明了区分意图和结果比其他事情更重要。分析一项经济政策，应该看其对于人们行为的动机可能产生的影响，而不是在制定这些政策时所抱的主观愿望。

当那些把家里的房间或是公寓租出去的人或是家住平房而把后院租出去的人由于房租管制法律下的人为低价而不再愿意把房子租出去时，由此导致住房供给减少的动因就会表现得特别明显。此外，经常还会出现把公寓改成共管式独立产权公寓的情况。20世纪70年代，在华盛顿对房租实施管制的8年时间里，该城市市场上可出租的住房绝对数量从超过199 000套减少到了不足176 000套。在加利福尼亚的伯克利实施房租管制后，可以租给那里的大学在校生的私人出租房的数量5年之内下降了31%。

理解了房租管制法律对于人们的行为动机的影响，这些现象就都不足为奇了。所以当1975年房租管制扩大到带家具的出租房也包括进去后，英格兰发生了下面的事情。据伦敦的《泰晤士报》报道：

在伦敦《标准晚报》刊登的带家具的出租房的广告在法令生效的第一周就大幅减少，目前仅有去年水平的约75%。

由于带家具的房间通常都是人们家里的，当房租无法弥补让房客跟自己住在一起所带来的不便时，这些房屋就很容易从市场上退出。同样的道理对于如双层楼公寓之类的小型住房也是适用的，这种房子的房主同时也是房客之一。1976年在多伦多实施房租管制的3年内，有23%的有房主居住的合租房从住房市场退了出来。即使是对于那些没有房东居住的公寓楼来说，房租管制最终也会使得整栋公寓楼的出租变得无利可图，这些公寓就会被遗弃了事。例如，在纽约很多楼房被遗弃，就是因为房主无法收到足够多的房租来负担法律规定他们提供的如暖气、热水等服务成本。为了逃避他们遗弃房屋产生的法律后果，这些房东会干脆消失掉。虽然这些楼房如果继续进行维修的话，仍然适合人居住，但通常它们还是会被遗弃或是用栅木板围起来。

几年内由纽约市政府接管的被遗弃楼房的数量成千上万。据估计，纽约市被遗弃的房屋数量至少是街上无家可归的人数的4倍。人们无家可归并不是由实际住房的缺乏所引起，而是一种与价格相关的短缺现象，这是残酷的事实。这种资源配置上的无效率意味着在寒冷的冬晚，当有人在露天的人行道上睡觉——有些人还因为暴露在寒冷的空气中而面临死亡的威胁——时，可供他们居住的房屋却是存在的，只是由于那些为了让人们可以“负担得起”住房的政策的原因，让他们无法使用而已。这又一次说明了，资源的有效或无效配置并不仅仅是经济学家们头脑中的一些抽象理念而已，而是有着非常实际的影响，甚至关系到人们的生死。同样，这也说明了一项法律出台的目的——此例中即“负担得起的住房”——跟其实际产生的结果没有任何关系。

正如房租管制会减少住房的数量一样，对于房租管制的解除通常就标志着新一轮私人房屋建筑的开始。在马塞诸塞州，1994年对于房租管制法律的全国范围内的解除使得在该州中房租曾经受到管制的城市出现

了25年以来的首次公寓楼新建项目。简言之，和其他东西一样，住房的供给，不管是质量还是数量，在低价时都会减少，在高价时会增加。对于经济学家的一项调查发现他们几乎一致同意商品数量和质量的下降一般而言是实施价格管制的必然结果。当然，整个国家的经济学家的数量并不足以使他们的投票对政治家们产生很大影响。

房租管制的政治学

不管房租管制会引起多少严重的经济和社会问题，从政治上来说，它都是一个巨大的胜利。政治家们知道租房的人总比房东要多，不懂经济学的人要比懂的人多。

通常，用房租管制的方式来阻止有钱而贪婪的房东通过收取“不合理”的房租来“欺骗”穷人在政治上是有效的。在实际中，住房投资的回报率很少有高于其他投资的，而房东通常也只是一些收入一般的人。当房东拥有的仅仅是一些小的需要经常进行维修的低档公寓楼，而租住这种公寓的是一些收入较低的人时，这种情况就特别明显。拥有这种楼房的人通常都只是一些出卖劳力的人，他们要么是依靠自己的技能和劳动力的木匠，要么是从事些维修工作的电工，通过收取房屋的租金来对其抵押贷款进行偿付。简言之，穷人可能租住的房屋的房东通常都不可能是有钱人。

当房租管制法律生效时对于所有已有住房都全部适用时，连豪华住宅也会变成廉租房。随后，当时间证明如果不取消对房租的管制就不会有人建造新的住房时，对于新住房的房租管制的解除就意味着哪怕是大小、质量一般的新建房的房租也要比宽敞豪华的以前建造的老房子高很多。这种房租的不可比性在实施房租管制的欧洲城市以及纽约和美国其他一些城市都是很普遍的现象。即使在不同的背景下，相似的动因也会产生相似的结果。《华尔街日报》的一篇新闻报道尖锐地指出了在纽约房租管制法下的房租不可比性：

莱斯·卡茨，一个27岁的兼职保安，表演系学生，与两位室友用1 200美元在曼哈顿的西北部租了一个只有一个房间的小公寓。其中两个人睡在厨房顶上的小阁楼里各自的床上，另一个人则睡在主房间里的床垫上。

在城市的另一边的派克大道上，一个叫保罗·哈伯曼的私人投资商还有他的妻子却住在一个宽敞的两室的公寓里，此公寓还有一个日光浴室和两个阳台。房地产专家说在享有声望的大道上的这样一套优雅的公寓每月至少得要5 000美元。但根据房租记载，此夫妻俩只支付了大约350美元。

在房租管制下，像这种富人房租反倒会很低的例子绝不可能是个例。美国证券交易所主席同样也受益于房租管制政策，每月仅需支付几百美元就可以居住在时尚的中央公园南部。纽约市市长爱德华·科赫虽然12年中一直住在市长官邸，但却一直保留着他那栋租金廉价的公寓。好莱坞女星谢利·温特斯虽然在贝弗利山庄拥有自己的房子，但仍然在曼哈顿以每月几百美元的租金租住了一间两室公寓。讽刺的是，一项统计研究表明纽约房租管制政策下的租价和自由市场价格之间最大的区别竟然是在豪华型公寓上。换句话说，富人从房租管制政策中得到的好处要比穷人多，然而被拉来为这些法律说话的却是穷人。

在纽约，市福利机构为了让穷苦人家可以住到年久失修的旅馆中那些狭窄的、满屋蟑螂的房子里，往往需要付出比以上所提到的高得多的租金。房租管制塑造的保护穷苦的房客免受富裕的房东压榨的形象在政治上是成功的，但通常这却与实际情况相差甚远。从房租管制政策中实际受益的人，可能是穷人也可能是富人，他们的收入可能处在任何水平上，受损的人也是如此。这取决于当这样的法律被通过时，谁被划为圈子内部，而谁又被划归于外部。

旧金山的房租管制法律的历史可能不及纽约市，但它们的严重程度却是很相似的，进而产生的结果也非常相似。2001年出版的一项研究表明，在旧金山超过四分之一的房租受控公寓的租住者的家庭年收入都超过了100 000美元。而且这也是受旧金山市政府委托针对房租管制政策进行的首次经验性研究。旧金山的房租管制政策始于1979年，这就是说在

其20多年的实施与扩展过程中，没有任何人试图对其实际产生的经济和社会效果进行过认真测量，这与它在政治上的受欢迎程度是不相匹配的。

像纽约和旧金山这些拥有严格的房租管制法律的城市，它们的房租的平均值都倾向于比没有房租管制的城市要高。当为了保护穷人的利益而使这些法律仅对某特定水平以下的房租适用时，房产商们就会有只建造豪华公寓的动机，使房租高于此特定水平，从而免受房租管制政策的限制。因此，富人也好，穷人也好，只要其入住的城市存在房租管制，并因此而出现住房短缺现象，那么他们通常都无法找到受房租管制政策管理的公寓，他们能得到的就只可能是价格比自由市场更高的住房，原因就是住房短缺以及建造对象向豪华型公寓的转移。在存在房租管制的城市，无家可归的人往往会更多，这也就不足为奇了，纽约和旧金山又一次成为了典型。

稀缺性与短缺性

我们需要记住的一个重要区别就是不断增长的稀缺性（相对人口来说可利用的资源越来越少）与作为一种**价格**现象的“短缺性”之间的区别。短缺性的增加并不意味着稀缺性的增加，稀缺性的增加也并不意味着短缺性的增加。

就如我们已经提到过的，在二战及紧随其后的时间里，虽然住房和人口的比例与战前相比并没有发生变化，但前一段时期美国却出现了严重的住房短缺现象，而战前却没有。相反的情形也是可能发生的，就是当某个不存在价格管制的地方的实际住房面积突然下降时却不存在短缺现象，在1906年旧金山大地震与火灾后出现的就是这种情况。仅在3天之内，半数以上的住房供给都被这场灾难给破坏了。然而却没有出现任何的短缺现象。当地震后一个月《旧金山报》恢复发行时，其第一期就刊登了64个关于公寓或住宅出租的广告，但却仅有5个广告是由需要租房的人刊登的。

因地震与火灾而突然变得无家可归的200 000人中，有30 000人住在临时性的避难所里，估计有75 000人离开了这座城市。剩下的将近100 000人则进入了当地的住房市场。然而那时的报纸却没有报道过任何住房短缺现象。上涨的价格不仅有利于对现有住房进行分配，而且也为房屋的再建提供了动因。简言之，正如没有稀缺性的增加也可能存在短缺一样，没有短缺现象时，稀缺性也可能增加。比起因房租管制使得无数的住房退出市场，因1906年旧金山大地震而变得无家可归的人能够更容易找到住房。

相似的经济原理在其他市场也同样适用。在美国1973—1974年的汽油“危机”时期，石油价格被联邦政府人为地控制在很低的水平上，在美国各大城市的加油站都排满了长长的车队。但事实上在1973和1974年卖出的汽油比以往任何年份都要多，但往年的加油站却不会出现这样的车队，没有短缺现象，也没有危机的气氛。同样，在1979年的汽油危机中，销售的汽油量也仅仅比汽油销售量破纪录的1978年少3.5%。而且，当1981年汽油短缺现象因价格管制的取消而结束时，汽油的销售量却比加油站前排了长长的队伍的“危机”时期要少。因而对于住房以及其他一些价格受管制的商品来说，短缺现象与稀缺性是两码事。①

价格通常具有引导商品和资源流向对其需求最大的地方的功能，但这种功能在存在价格管制时就不再起作用了，以至于虽然汽油在乡村和娱乐场所等地方因人们驾车的减少而存在过剩供应，在很多城市里其供应还是存在短缺。两个地方价格的固定，使得汽油几乎或根本没有了从一个地方流向另一个地方的动力，而这种流动在价格可以对供求做出反应的自由市场中通常是可以自动产生的。在评论1979年美国那场不同寻常的汽油短缺现象时，两位前苏联经济学家把其与前苏联政府管制下的经济中通常会发生的情况作了相似的比较：

---

① 很多人把1973年的汽油短缺和加油站前长长的队伍的出现归咎于那年阿拉伯国家的石油禁运。然而，短缺现象与长长的队伍却出现在阿拉伯国家对石油实施禁运的好几个月前，是紧随价格管制的发生的。见托马斯·黑兹利特的《对石油危机的电视报道》，第15页。——原注

> 在严格的计划经济体制中，这种情况的出现并非例外，而是一种惯例——是每天都可以见到的事实，是一种支配规律。绝大多数商品的供给要么存在短缺，要么出现剩余。很多时候同一个商品却会同属于这两类——一个地方存在短缺，另一个地方却存在过剩。

在自由市场中，供求的相互作用会使得供给短缺的商品的价格上升，供给量很大的商品的价格下降，从而为商品从过剩的地区流向存在短缺的地区提供动因。而当价格被法律管制后，这样的价格变动就不会出现，商品在两个地区间流动的动因也就随之而消失。理论上来说，政府的计划委员会可以通过下达命令的方式来实现这些商品的流动，或者通过改变价格的方式来激励其他人，通过他们来实现这种流动。然而在实际生活中，在前苏联的计划委员会为制定两千多万种的价格而忙得焦头烂额时，他们的反应不可能比迅速对供求做出反应的自由市场快。在试图控制经济方面，美国政府没有前苏联的经验丰富，其在对汽油市场进行微观管理上就不可能比前苏联更强了。

就如对于公寓实施价格管制会减少与公寓相关的粉刷、维修以及其他一些补充性服务的供应一样，对于汽油实施的价格管制也会减少为了方便消费者而开放的时间。由于短缺期间有长长的车队等着要购买汽油，加油站就可以在相对较少的时间里对其进行持续的供应，然后就关门，而不会24小时全天开放并以通常的速度销售相同数量的汽油，以便司机们可以在他们方便的任何时候来加油站加油。例如，纽约市加油站在短缺现象出现之前的1978年9月，其平均开放时间为每周110小时，而在短缺期间的1979年6月，仅为每周27小时。然而这两个时期的汽油总泵运量却仅存在几个百分点的差别。

简言之，问题并不出在稀缺性的实质性增加，而是因为人为的低价导致的短缺现象。短缺就意味着卖者不再需要取悦于买者。这也是房东们在房租管制政策下可以任由维修和其他服务恶化而不管。在这个例子中，加油站的所有者就可以节约时间，并节约在这些时间内需要支付的电费以及长时间开放所需的其他费用。毫无疑问，很多或大多数的司机

为了避免这样的问题及压力，都愿意为每加仑的汽油多支付几美分，而不愿使自己的日常生活和工作受到扰乱，因为他们需要开车几小时到处寻找加油站，而当他们找到加油站后却需要排在别人后面等候。但价格管制却阻止了买卖双方以不同于法律规定的条件来进行对于双方都有利的交易。

黑市

一些胆大、做事不太谨慎的人会在法律之外进行一些对双方都有利的交易。黑市几乎是价格管制的必然结果，黑市中的价格不但比法律所允许的价格要高，而且比自由市场中的价格也要高，因为其所包含的法律风险是需要得到补偿的。虽然小规模的黑市交易可以秘密地进行，但大规模的黑市交易则通常需要对官员们实施贿赂，从而不必再秘密进行。例如，在俄罗斯，一项禁止某些限价食品在地区边境间运输的当地禁令被戏称为“150 卢布法令”，因为这就是贿赂警察让货物可以通过检查站所需要的成本。即使是在食品黑市交易可以被判处死刑的前苏联早期，黑市也仍然存在。正如后来的两位苏联经济学家所说：“甚至在战时共产主义时期，投机者与食品走私商也冒着生命危险把粮食运到城市去，其数量与战时粮食征用时期整个政府所做出的购买量差不多。”

有关黑市交易的统计数据是很难获得的，因为没有人愿意让整个世界都知道他们正从事着违法行为。但有时候却存在一些间接性的指标。在二战以及紧随其后的一段时间，美国实施了战时价格管制政策，由于肉类从合法的包装点转向了黑市，致使肉类包装厂的就业出现了下降。这通常又会反映在肉铺和杂货店空空的肉品柜台上。①

不过，就像在其他情况下一样，这并不能被简单地归因于肉类的稀

① 在很多情况下，供应存在短缺的商品会被储存在商店的后面以便卖给那些愿意付出更多钱的人。黑市并不总是与其他市场相分离的，它也可能是一些合法经营的商人从事的一项副业。——原注

缺性，而应该是由于其向非法渠道的转移所致。在价格管制被解除后的一个月之内，肉类包装厂的就业人口由93 000增加到了163 000，然后在接下来的两个月里又增加到了180 000。仅在3个月之内就几乎翻了一倍的肉类包装厂的就业人口表明价格管制解除后，包装厂的肉类已经不再被转移到其他地方了。

前苏联的价格管制实施的范围更广，持续的时间也更长，两位前苏联经济学家曾描写过一个“为了购买商品和服务需要支付额外货币”的“灰色市场”。虽然这些非法交易“没有被算入官方的统计数据中”，前苏联经济学家估计有83%的人口都使用了这种被禁止的经济渠道。这些非法市场涵盖了范围非常广的交易，包括“几乎一半的公寓维修”，40%的汽车维修和比合法市场上还多的录像带销售：“在黑市上进行的录像带交易数量达到了将近10 000种，而国家市场上提供的还不到1 000种。”

质量下降

价格管制能够在政治上取得成功的原因之一就是其产生的部分成本被掩盖了。甚至是可以见到的短缺现象也没有道出其中的全部事实。例如在住房问题上已经提到过的质量下降问题，其实在价格被政府人为降低的很多其他产品和服务中也是很常见的。

有关价格管制的一个基本问题就是对价格受管制的商品进行定义。即使是如苹果一样简单的东西定义起来也不那么容易，其除了有不同的种类外，在大小、新鲜程度与外观上都存在差别。为了把不同种类和质量的苹果分开，农产品商店和超市需要花费时间(从而也花费金钱)把质量无法满足消费者期望的苹果扔掉。然而，价格管制导致的人为低价使苹果的需求超过了供给，反正都能卖出去，就没必要再花那么多的时间和金钱来给苹果分类了。在自由市场条件下通常会被扔掉的苹果，在价格管制下就可能被卖给那些在所有好苹果都卖出去后才来到的消费者。

对于房租受到管制的公寓来说，因为短缺经济期间任何东西不管怎

样都是可以卖出去的，所以房东也就没有动力来保持房屋的高质量了。

有关质量下降的一些最让人痛苦的例子发生在对医疗保健实施价格管制的国家。人为造成的低价会使更多的人跑去看医生，即使得的仅仅是一些如鼻塞或皮疹之类的小病，本来他们可能都不会理会，或者问一下药剂师就可以利用非处方药来解决。但当价格管制降低了看医生的成本，特别是当费用将由政府来付，从而对于病人来说看医生变成免费的时候，所有这些就都改变了。

简言之，在价格管制下，会有更多的人占用医生的时间，从而留给那些重病、急病患者的时间就会更少。这样，在英国由政府管制的医疗系统之下，当有 10 000 人为了动手术需要等上 15 个月甚至更多时间时（这其中包括一个患有癌症，但由于一拖再拖以致最后已经不适宜动手术了的妇女），一个 12 岁的女孩却做了一个丰胸手术。价格能够自动让人们对于事情的轻重缓急进行考虑，因此这个作用的丧失就成为价格管制的首要危害之一。

国际经济合作与发展组织（OECD）进行的一项研究发现，在被调查的 5 个英语国家中，只有在美国，为了进行可做可不做的手术而需要等上 4 个多月时间的病人的百分比是个位数的。所有其他英语国家——澳大利亚、加拿大、新西兰和英国——都存在多于 20% 的病人需要等上 4 个月以上，而在英国则有 38%。在这些国家里，仅有美国不存在政府对于医疗服务进行价格设定的情况。顺便提一下，“可做可不做的手术”不是只限于整容手术或其他在医学上非必要治疗，在这一项中其包含的内容还有：白内障、全髋关节置换和冠状动脉旁路移植术。

当价格处于由供求关系决定的水平之下时，产生的医疗服务在时间上的拖延是质量下降的一个方面。当医生花在每个病人身上的时间减少时，接受治疗的质量也同样会受到影响。在世界各国中，与不存在医疗服务价格管制的国家相比，存在价格管制的国家的医生花在每个病人身上的时间是较短的。黑市是价格管制的另一个常见特征，如同适用于其他情况一样，其对医疗服务也是同样适用的。在中国和日本，黑市以贿赂医生从而获得更快治疗的形式存在。简言之，不管相关产品或服务是

住房、苹果，还是医疗保健，价格管制下出现的质量下降问题在所有领域内都是很常见的。

最低限价与过剩

正如当价格被设定在比自由市场中供求决定的水平之下时会导致需求增加，供给减少，从而产生短缺现象一样，当价格处于自由市场水平之上时，就会使得供给大过需求，从而产生过剩。原理虽然简单，但人们常常会因为处在更复杂的事情形成的漩涡之中，或因为一些在政治上更受欢迎的理念而把它给遗忘了。

农业价格支持计划就是政府对价格实施最低价限制的一个经典例子。常常是一个暂时性的问题导致了政府某个长期性计划的实施，而这些计划在该问题消失后还会长期存在下去。

在20世纪30年代的大萧条时期出现的悲剧之一是，很多美国农民无法从作物销售中获得足够的收入来支付各种账单。农产品价格要比农民需要购买的东西的价格下降的幅度大得多。有的农民因为无力再支付抵押贷款而失去其农田，有的农民家庭为了保留农田而忍受着贫穷的煎熬。这时，联邦政府试图通过干预来减小农产品价格降幅，来恢复农业和其他经济部门之间的所谓的“平衡”。

干预所采取的形式多种多样，其中一种方法就是通过法律手段来减少各种农作物可以种植与出售的数量，以防止供给的增加使价格降到政府官员所决定的水平以下。结果，花生和棉花的供给都受到了法律的限制。柑橘、坚果和各种其他农产品的供给则由当地农民形成的卡特尔组织来对其进行管理，农业部长还发布了“行销令”并支持对那些违反这些命令、产销量超过授权量的人进行起诉。这些在贫乏的大萧条时候的政策，到了繁荣的二战后还存续了数十年。

这些人为提价的间接性措施仅仅是故事的一部分。把农产品价格人为地维持在由自由市场的供求平衡点之上的更关键因素是政府对于因价格管制产生的过剩产品进行收购的意愿。他们对玉米、粮食、烟草和小

麦等农产品都进行了收购。

通过设置一个“最低限度”以防止价格进一步下降所产生的过剩现象，与通过设置“最高限度”以防止价格进一步升高，所产生的短缺现象一样严重。某些年份，为了把价格维持在之前决定的水平上，联邦政府需要对四分之一以上的美国所种植的小麦进行收购，以便让其从市场退出。

在20世纪30年代的大萧条时期，农产品价格支持计划使大量食品遭到故意的破坏，而同时在美国营养不良仍然是一个很严重的问题，而且反饥饿游行在全国各城市也不断发生。例如，联邦政府仅在1933年就购买了600万头猪，然后将其毁灭。数量巨大的农产品葬于耕犁之下，就是为了让其退出市场从而把价格维持在官方所规定的水平上，因为同样的原因，大量的牛奶被倒入了下水道。同时，却有很多美国小孩正经受着因营养不良所引起的疾病的折磨。

食品过剩现象也是存在的。如同短缺现象一样，过剩现象也是一种价格现象。过剩并不是相对于人口来说的过剩。在大萧条时期，相对于人口来说食品供应并没有出现“过多”，只是政府把所有东西的价格都人为设定在很高的水平上，使人们买不起而已。一个非常相似的情况曾在21世纪初极其贫穷的印度发生过，在政府价格支持下，小麦和大米都出现了过剩。《远东经济评论》报道称：

> 印度粮食的公共储备已经达到了空前的水平，明年春季，其数量将继续增加到8 000万吨，也就是出现全国紧急情况时所需数量的4倍。然而当这些小麦或大米被闲置——有时甚至好几年，都快要烂掉——时，成百上千万的印度人却没办法吃饱。

在《纽约时报》刊登的一篇来自印度的报道讲述了一个相似的情况，其标题为：“印度穷人挨饿的同时却有过剩的小麦烂掉”：

> 今年由政府收购的过剩的小麦正在旁遮普邦的泥地里烂掉。上一年的一

些过剩小麦也还在那里，动都没动过，还有上上年、上上上年的。

在南部邻近的拉贾斯坦邦，村民们因为买不起小麦，只能煮树叶吃，在夏末以及秋季就吃用禾草种子做成的圆盘状面包。一个接一个，小孩大人都有(总共47人之多)，都因饥饿而面容憔悴，时常捧着疼痛难忍的肚子。

在营养不良仍然是一个严重的问题的印度，食品居然出现了过剩，甚至是“充斥市场”，这看起来似乎是很矛盾的。但在“地板”价之下出现的食品过剩现象就像在“封顶”价之下出现住房短缺现象一样，都是极其真实的。在美国，为了把过剩农产品隔离在市场之外，需要巨大的储存空间，为此美国采取过一些权宜之计，例如把这些农产品储存到没有使用的军舰中，因为陆上可用的储存工具都已经用完了。不然，美国的小麦肯定也已经像印度一样被放在外面烂掉了。在美国，一系列的粮食丰收就可以使联邦政府的小麦储备比美国农民全年种植的还要多。2002年印度的一篇报道称，印度政府在过剩产品的储备上的花费比其在农业、农村发展、灌溉以及洪水控制方面的总花费还要多。

所有这些都不是美国或印度所独有的。

2002年欧盟各国在直接补贴上的花费达到390亿美元，而因为这些农业政策所造成的食品价格上涨使消费者的支出是这个数字的2倍。同时，过剩的食品在世界市场上以低于成本的价格销售，这又会降低第三世界国家的农民出售其农产品所能得到的收益。在所有这些国家中，不光是政府，消费者其实也在为农业价格政策作贡献，只不过政府是直接给农民补贴，而经营农产品储存的公司和消费者是通过高涨的食品价格来对农民进行支付的。从2001年开始，美国消费者每年因人为产生的较高的价格，仅在含糖类产品上就要支付19亿美元，而政府为了把过剩的糖类产品储存起来**每月**需要支付140万美元。另据《纽约时报》报道糖类生产商还“同时是共和与民主两党的大赞助方”，成本高昂的糖类价格支持计划取得了“两个党派的支持”。

2002年美国国会通过了一项农业补贴法，据估计此法将在未来10年时间里通过征税和食品价格上涨花费普通美国家庭4 000多美元。但这并

不是头一次。在20世纪80年代中期，当世界市场上糖类价格为每磅4美分时，美国的批发价却是每磅20美分。本来不用自己生产从世界市场上就可以以更低价格买到的东西，美国政府却在为其生产提供补贴。这种情况对于糖类来说已经存在几十年了。不过，糖类并不是这方面的特例，也不是只有美国才有这种情况。在欧盟国家，羊肉、黄油和糖类的价格都比世界市场价格的2倍还高。正如《华尔街日报》的一位作者所描述，欧盟的每头牛每天获得的补贴比大多数非洲人的生活所需还要多。

虽然美国价格支持计划的最初的宗旨是要拯救家庭农场，但在实际中更多的钱却流向了大型农产品公司，有的公司得到的补贴有数百万之多，而普通农场得到的就仅有几百美元而已。同样，根据两党共同支持的2002年农业补贴法的规定，所支出的钱大部分也都被最富有的10%的农民得到，包括戴维·洛克菲勒、特德·特纳[①]，以及位于《财富》500强之列的十几个公司。墨西哥的情况也差不多，最富有的15%的农民得到了85%的农业补贴。

从对于价格在经济中作用的理解的角度来看，重要的是要了解持续出现的短缺现象是人为保持低水平价格的结果，同样道理，持续的过剩现象则是人为地保持高水平价格的结果。其导致的损失也绝不仅仅就是为了农产品公司和农民的利益而从纳税人或消费者手中收上来的钱的总和。这些都是在一国之内进行的内部转移，并不会直接减少国家的总财富。一国的真正损失其实是来自具有多用途的稀缺资源的错误配置。

用土地、劳动力、化肥、机器等稀缺资源来生产在政府人为制定的高价下消费者所无力支付的产品，这是一种浪费。当糖类产品可以从生产成本低很多的热带国家进口时，美国所有用来生产糖的资源都被浪费了。穷人在食品上的花费在收入中所占的比重特别高，当他们为了得到一定的食品数量被迫进行不必要的额外支出时，其花在其他东西上的钱就减少了。当人为因素使食品价格上涨后，那些靠食品券为生的人能够

① CNN电视台创始人。——译者

买到的食品也会减少。仅从经济学的角度来说，先提高食品价格，然后再通过给一些消费者补贴以减少其支出的方式来对农民进行补贴，产生的效果与目的是相反的，正如印度与美国一样。但从政治的角度来看，为了赢得两种不同群体投票人的支持，特别是当这些群体中的大多数人并不懂得所实施的政策的所有经济含义时，以上方法就显得很有道理。

虽然农业补贴和价格管制都起源于困难时期，并作为人道主义措施来实施的，但他们持续的时间远远超过了那些困难阶段，因为其已经发展了一群有组织的选民，他们威胁说如果这些补贴和控制被解除或减少，他们就会在政治上制造麻烦。

当法国政府作出了一些缩减农业计划或允许进口更多国外农产品的表示时，农民们就用他们的农用机器堵塞巴黎的大街。在加拿大，抗议小麦价格太低的农民堵住高速公路，并在去向首都渥太华的路上用拖拉机筑起了一条路障。

在美国，大约有五分之一的农业收入来自政府补贴，在欧盟这一比例则高于40%，这一数字同样也适用于日本的绝大多数农业收入。

价格管制的政治学

虽然基本经济学的原理很简单，但其分支却可以变得相当复杂，正如我们所看到的房租管制法和农业价格支持法所产生的各种效果。然而，即使是这样基本的经济学也很少被公众所理解，通常还得寻求政治上的“解决方法”，但这往往只会把事情弄得更糟。这也并不是只在现代社会当中的民主国家才出现的一种新现象。

在16世纪，西班牙曾设置封锁线试图切断食品供应以迫使在安特卫普城的造反国民投降，由此形成了安特卫普城内的食品高价，这又使得一些人偷偷地把食品运入城内，甚至通过封锁线往里运，从而使得居民们可以继续把生计维持下去。然而，安特卫普的高官们却为了解决食品高价的问题，决定制定法律对特定的食品种类可以收取的最高价进行规定，任何人只要违反了那些法律就要受到严厉的惩罚。接着出现的就是

价格管制可能产生的经典结果：食品价格下降后，消费增加，供给减少，因为没有了更高价格的激励，供应商也就不再愿意冒着穿越西班牙封锁线的风险去送食品了。最后，价格管制产生的结果就是“本来人们还生活得有滋有味的，但突然一下供给就没了”，安特卫普也就只好向西班牙人投降了。

再去看一下地球的另一边。18 世纪的印度，孟加拉当地的一场饥荒使得政府对食品经营商和投机商进行了打击，并对大米实施了价格管制。由此产生的短缺导致饿殍遍地。19 世纪，另一次饥荒再次出现在印度，当时其正处在英国政府的殖民统治之下，而且也是自由市场经济盛行的时期，由于实施了与上次相反的政策，从而出现了相反的结果：

> 在早先的饥荒时期，没有人可以参与谷物贸易而不承担法律责任的。在 1866 年，有名望的人大量从事贸易；政府也通过每周公布各地区的运价使交通变得更容易、更安全。每个人都知道到哪里可以买到最便宜的谷物，哪里又可以卖到最高价。食品也相应地从那些最有能力匀出来的地区运向那些需求最紧急的地区。

所有这些似乎都是些很基本的经济原理，但其之所以能在政治上实现，是因为英国殖民政府并不需要对当地的民意负责。在民主政治时期，要做到这一点，则要么是公众们都熟悉基本经济学，要么就是政治领导者们愿意冒着失去自己事业前程的风险来尽自己的职责。而这两种情况出现的概率都不高。

第4章

综　述

把十分明显的东西教给大家要比去研究那些晦涩的东西更有必要。

——奥利弗·温德尔·霍姆斯法官

很多经济学基本原理看上去都是很明显的道理，但它们所隐含的东西可能就没那么明显了。有人曾经指出牛顿不是看到苹果往下落的第一人。他之所以有名是因为他是第一个指出其中含义的人。价格较高时人们的购买量比价格较低时要少，这是经济学在几世纪前就已经懂得的道理。但甚至在今天也还有很多人不明白这一简单事实所隐含的很多东西。①

对于任何事物的理解都需要首先对其进行定义，这样你在头脑中对于你在谈论的是什么、不是什么才能有个清楚的认识。经济学并不仅仅就是一门学科而已，当对其进行定义时还需要考虑其使用的方法以及服务的目的。就如诗歌对于天气的讨论不构成气象学一样，有关经济的道德宣言或政治信条的发布并不就是经济学。经济学是研究一个经济体中**原因和结果**的关系的。其目的是为了对具有多种用途的稀缺资源在不同分配方式下产生的结果进行辨别。它与社会哲学或道德观念都没有关系，就像它与音乐、文学或医学没有任何关系一样。

这些其他的东西并不是说就没有那么重要，只是它们并不属于经济学的研究范畴。没有人会期望数学家来对爱做出解释，那么也不应该有人期望经济学成为不同于它本身的一些东西，或去做一些它能力所不能

及的事情。但当其适用时，数学与经济学都是非常有用的。谨慎和复杂的数学运算可以让太空轨道上的宇航员成功地在佛罗里达着陆，否则，飞船则可能坠毁在喜马拉雅山。我们也见过相似的由对基本经济学原理的误解而产生的社会灾难。

原因和结果

分析经济活动中的因果关系，就意味着要对动因产生的逻辑，而不仅仅是对所期望达到的目的进行调查。其同样也意味着要对在这些动因作用下实际发生的事情的经验证据进行调查。在一个经济体中起作用的因果关系通常都是**系统的相互作用**，而不是如打台球时一球碰到另一球并把它打进一个袋中那样简单的单方向作用。系统性因果关系包含了更多复杂的相互作用，例如把碱液加到盐酸中得到的却是盐水②，因为在他们相互作用时，两种化学物质都发生了转变，有两种致命的物质变成了一种无害物。

同样，在一个经济体中，当买者和卖者发现对方对于供求条件的反应，以及在这一过程中产生的价格发生了变化时，他们的计划也都发生了变化。例如，那些本打算在海滩边买别墅的人，当其发现价格很高时，最后就可能在内陆地区买栋平房了事。同样，供应商有时候也会以低于其进货价或低于生产成本的价格把商品卖出去，因为需求的不足使他们不可能再从消费者那里得到一个更高的价格，而如果以原先计划的价格卖的话则卖不出去，这样他们就什么都得不到。

---

① 公共医疗就是不对这一简单事实所隐含的含义进行思考的其中一个后果，在全世界所有国家中，政府提供的医疗服务的成本总是超出最初所作的估计。这些估计通常都是基于现有医生、医院和药品的使用水平做出的。但是免费或有补贴的医疗服务的出现使得这些资源的使用大幅增加，从而产生了比最初的估计量大很多的成本支出。——原注

② 请不要在家里尝试此试验。在适当的安全保障之下，专业的化学家们在实验室可以很好地使用这些危险物，但在其他人的手中，任何一种物质都可能致命。——原注

系统性因果关系

因为系统性因果关系涉及相互作用，而不是一种单方向关系，这就反过来减少了个人意图所能起的作用。正如弗里德里希·恩格斯所说："每个个人的期望都受到每个他人的阻碍，最后出现的东西将和任何人的期望都不一样。"经济学关心的是最后**出现的**事物，而不是每个人想要得到的。相似的推理甚至在更早的亚当·斯密的作品中就出现了，在那里，竞争资本主义的好处被说成是与资本家的意图"毫不相关"（这就是为什么亚当·斯密虽然看不起资本家，但却对资本主义很看好的原因）。如果某天股市收盘于10 463点，那么这就是无数股票买卖者之间相互作用的复杂过程的最终结果，虽然他们中没有谁期望市场收于10 463点，但却是他们对于其他期望的追寻导致了这一结果的产生。

虽然因果关系有时候可以被解释为有目的的行为，有时候可以被解释为系统性相互作用，但用个人意图来解释系统性相互作用的结果很多时候都是错误的。就像原始人类倾向于把如树木在风中的摇晃之类的事情归因于某个人们看不见的灵魂的有意识行动，而不会把其看成是气压差异造成的结果。因此在经济中，当人们不是很明白基本经济学原理时，也有一种用个人意图来对系统性事件进行解释的倾向。例如，本来上升的价格是供求关系变化的反映，但不懂得经济学的人就可能把其说成是"贪欲"的结果。

这样的解释将导致更多的问题的产生。例如，如果说贪欲是原因的话，那么为什么价格在不同的时间和地点会相差那么大？难道人们的贪欲也存在这么大的差别，并且差别的模式都和价格一样？在旧金山盆地，海边的房屋要比处于烟雾弥漫的内陆地区的质量差不多的房子价格高很多，这是不是说新鲜的空气有利于贪欲的增加，而烟雾会使房屋的出售者变得更通情达理？价格是基于贪欲的说法隐含了卖者可以按其意志对价格进行设定的意思。如果是这样的话，就没有公司会破产了，因为它只需要提高产品的价格把成本包括进去就可以了。但体现为供求关

系的市场上的系统性相互作用会迫使成本高的公司把价格降到其竞争者的价格水平上，从而就会导致其亏损并破产。更高的价格只会意味着更多的销售损失与更快的破产。

拥有千百万买者和卖者的自由市场是由系统性相互作用来进行管理的，因为这些个体买者或卖者中的任何人的意志可以产生的作用都是很小的。这一简单事实所隐含的意思有很多。人们不单不可以把价格任意地设定并维持在某一水平，而且与其他企业进行竞争的企业在做价格以外的决定时如果仅凭着企业主一时的兴致来进行的话，这样的企业也别想再继续生存下去了。当亨利·福特担任世界上最大的汽车制造公司的老板时，他认为他可以每年都生产同一种颜色（黑色），同一种风格的车。但正是这一原因使通用汽车后来超过了福特汽车，因为其生产的汽车有各种颜色，而且风格每年都在变。福特汽车公司之所以可以存活下来是因为其最终接受了通用汽车公司所设定的新的模式。但它再也没有重新回到它的汽车销售商的领导位置上。

在低收入居住区，被商店收取的高价吓到的人们通常很快就会开始指责店主的贪婪或是剥削。当他们注意到在低收入区经营的典当商和小金融公司收取的利息要比中产阶级居住区的银行收取的利息高很多时，他们通常也会得出关于人的意图的一些相似结论。然而研究表明内陆城市的企业利润率并不比其他地区高。很多企业正从这些地区离开，而连锁超市这样的企业却留了下来，这个事实则进一步证实了这一结论。

对于很多商品和服务来说，穷人往往最后付出的价格要比富人更多，对此有一种简单的系统性的解释。通常在低收入地区，商品和服务传送的成本往往要高一些。更高保险费支出以及更高的犯罪率导致的更多的防范，各种安全问题所需的花费常常是被那些期望从个人意图中寻找答案的人所忽略的一些系统性原因。例如，一个处在中西部城市的购物中心，其在安全和照明上的花费就要比郊区的一个大卖场要高出15%。所有这些成本最终都会通过更高的价格传递给当地的消费者。

另外，在低收入地区营业的企业每做一美元的生意，其成本也会更高。低收入地区的当铺或金融公司向50个借款人每人借100美元这样一

笔生意要比一家银行把5 000美元借给一个中等收入的消费者所需要花费的时间和成本还要多，虽然两种情况所涉及的货币总量是相同的。①用运钞车把小额的钱运到一个犹太人区的支票兑现点与把面值更大、价值为其100倍的钱送到一家郊区的大卖场中的银行的成本是一样的。由于低收入地区的企业每美元生意的成本要高一些，这些成本以更高的价格和更高的利率的形式转移给消费者也就不足为奇了。对于那些最没有购买能力的人，价格却要更高，这是一种悲剧性的结局，然而其原因却是系统性的。

这并不仅仅是一个哲学上的差别。对于因果关系的理解方式可能涉及实际当中的重要结果。把低收入地区的更高的价格和更高的利息看做是个人贪婪或剥削的结果，并试图通过价格管制和限定最高利率的方式来予以弥补，只会导致低收入地区的人们得到的供给更少。就像房租管制导致住房供给的减少一样，价格管制以及利率管制只会减少愿意在这些成本更高的地区进行经营的商店、当铺和当地金融公司的数量，因为他们的成本将无法通过合法的价格和利率调整得到补偿。对于很多低收入地区的居民来说，可能就只有选择到合法借款机构之外的高利贷那里去借，这些高利贷者要求的利率会更高，而且他们还有他们自己的一套要债方式。

当低收入地区的商店和金融机构关门后，就会有更多这些地区的人被迫跑到其他地区去买食品或其他东西，除了买东西本身所需的花费外，他们还需要支付坐公交车或出租车的费用。因为暴乱、更多的入店行窃和破坏行为等原因而导致的企业关门的现象是已经出现过了的。结果低收入地区的很多人已经不得不到其他地方去购物和办理银行业务。

---

① 在多数情况下，中产阶级出身的借款人在其希望借钱的银行已开启账户，同时与此账户对应的还有一个自动的借款最高额度。当只需要借款5 000美元时，也许根本连申请都不需要了。由于借款人在第一次开立账户时，就已经有了一个信用等级，在这个等级的基础上，其信用的最高额度也就已经建立了，借款人只需要在开支票时在比其账户上的钱多出5 000美元的额度内，自动的借款额度就可以适用，这样占用的借款人和银行的时间就可以达到最小，从而造成的麻烦也就最小。——原注

一句古老的谚语说："首先，不要带来伤害(First，do no harm)。"明白系统性因果关系和包含了人的意图的因果关系间的区别就是减少经济政策的危害的一种方式。对于那些已经处于很痛苦的经济状况下的人们，不给他们带来任何伤害就显得特别重要了。同时还应注意即使是在犯罪率很高的地区，大多数人并不是罪犯。这样的地区中的那部分不诚实的人是导致在这些地区经营的企业因产生的更高的成本而收取更高的价格的真正原因。然而，把高价归咎于收取它们的人，而不是引起它们的人，无论是在理性还是感性上都要容易很多。把问题推给外部的人，特别是当这些人拥有一个不同的种族背景时，在政治上也会更易为人接受。

系统性原因，如我们通常不会在经济学中可以看到像"贪欲"、"剥削"、"欺骗"、"歧视"之类的包含人的意图的原因，经济学并不为公众提供这种情感上的释放，也不为媒体和政治家们提供一种道德上的情节剧。而不是很成熟的人或不是很成熟的社会在寻找因果关系的解释时，首先都更倾向于意图性解释，从这个意义上来讲，意图性解释似乎要更符合人们的习惯。在某些情况下，要想让具迷信色彩的对于自然做出的意图性解释让位于科学的系统性解释，得花上几个世纪的时间。至于经济学的基本原理要取代人们用意图性原因来解释系统性结果的倾向，是否也需要那么长的时间则还不是很明确。

复杂性与因果关系

虽然经济学的基本原理并不复杂，学起来也容易，但这也使得那些不愿接受与自己的信念相矛盾的分析的人把这些原理看得过分简单。对于很明确的事实的回避通常比事实本身要复杂得多。复杂的结果并不一定就有复杂的原因。而很简单的事情衍生出来的东西也可以变得极其复杂。例如，一个简单的事实：地球在地轴处是倾斜的，却可以引起植物、动物和人类等生物，以及如洋流、天气变化和昼夜长短变化等非生物做出无数非常复杂的反应。

如果地球在地轴处是竖直的①，那么在整个一年当中，以及在同一时间地球上的所有地方昼夜都将拥有相同的长短。赤道和两极之间的气候仍将存在差别，但冬季与夏季的天气却会是一样的。地球在地轴处是倾斜的，意味着在地球每年围绕太阳转动的过程中，太阳光将在不同的点处以不同的角度照射在同一国家，从而导致了温度的变化和昼夜长短的变化。反过来，这样的变化又会在植物生长、动物冬眠和迁徙中引起复杂的生物反应，也会引起人类本身的生理变化以及社会经济的很多季节性变化。在很多其他现象中，天气形态的变化会影响到洋流以及飓风的发生频率。然而所有这些复杂因素都是因为地球在地轴处是倾斜的而不是竖直的所引起的。

简言之，复杂的结果可能是由简单的原因引起的，也可能是由复杂的原因引起的。特定的事实会告诉我们到底是哪种情况。**之前**关于某些东西“过于简单”的说法却无法告诉我们。

人们在低价时倾向于买得更多，在高价时买得更少，很少有什么能比这个道理更简单了。然而，当我们把其与生产者在高价时供给更多，在低价时更少的事实放在一块儿来考虑的话，就足以对很多因价格管制（不管是住房市场，还是食品、电力或医疗保健市场）产生的很多复杂反应进行预测了。而且，这些反应在所有有人居住的陆地上以及有记录的几千年的历史中都有发现。简单的原因产生复杂的结果的事实在很多种族和文化中都是常见的。

个人与系统理性

把因果关系人格化的倾向不仅使人们认为在市场经济中“贪欲”引起了高价，而且还使人们把很多政府经济活动中出错的事情归咎于官员

① 纯化论者也许会说在空间中是不存在上下的，但那仅仅需要对同样的事实换种说法而已，即地球绕其旋转的地轴相对于其围绕太阳转动的轨道平面来说并不垂直。——原注

们的“愚笨”。事实上，鉴于政府官员们所面临的**各种动因**以及对于任何给定决策者或决策者群体来说在可得的信息上受到的各种限制，这当中出错的很多事情都完全是由于理性行为所引起的。

当上级的政治领导人制定了某项政策或制度后，其下属的官员就很可能不愿与其信念相抵触，对于这些政策和制度后来可能产生的与预期目的相反的结果就更不愿指出来了。传递坏消息的信使很可能有失去官职的风险，在斯大林时代，甚至可能失去生命。

不管其实施的政策可能对整个社会来说产生多么大的负面影响，执行这些政策的官员都是很理性的。例如，前苏联的斯大林时期，采矿用的设备曾一度出现很严重的短缺现象，但生产这些设备的一家工厂的经理却在这些设备生产出来后把其储存起来，而不是把它们送到最需要它们的矿井去。原因是官员们要求把这些机器用红色防锈油漆进行粉刷，但厂商们手上有的就只是绿色的防锈油漆和红色的清漆（而且是不防锈的）。在斯大林时期，在任何方面违反了官员的命令都是很严重的犯罪，这位经理说：“我可不想到监狱里去呆上8年时间。”

当他向更高一级的官员说明情况并希望能被允许使用绿色的防锈油漆时，这位官员的回答是：“我也不想到监狱里去呆上8年啊。”但这位更高级别的官员还是向其所在的部门发了份电报，希望他们能允许他对于其下属官员的请求予以批准。等了很长一段时间后，其所在部门最终才同意了他的请求，最后机器才被运到了矿井。这些人中没有谁的行为是愚蠢的或不理性的。他们都在对其所工作的系统中的各种激励和约束进行着相当理性的回应。在任何经济或政治制度中，人们都只能在他们实际拥有的各种选择中来做出选择，只是不同的制度提供的备选项不一样罢了。

激励与目标

因为经济学是研究人类之间产生的各种因果关系的，它就需要对各种激励及其产生的结果进行处理。这样得出的结论往往就会与那些主要

或仅仅只考虑其目标和愿望的人们得出的结论大相径庭。在第3章中我们已经注意到了，通过房租管制来为穷人们提供“负担得起的住房”，其结果只会使资源流向豪华型住房或办公大楼的建造上去，因为这些房屋或大楼的建造是不受房租管制的限制的，其产生的投资收益率也会比为穷人们建造房屋要高。简言之，产生的结果与预期的目的刚好相反。

需要强调一下，这些都仅仅是**经验性的**结果而已，因为一些人似乎认为价格在经济中的作用仅仅是那些“对市场很信任”的人构造的一个理论而已。然而，一位瑞典社会主义者——大概属于那种对于资本主义市场缺乏“信任”的人——却指出：“除了用炸弹轰炸之外，房租管制似乎是目前所知的毁坏一座城市的最有效的技术了。”他是一位对于那些经验性证据弄得很熟的经济学家。越南战争几年后，一位越南共产党政府的官员在炸弹轰炸和房租管制之间也曾做出过一次比较。他说：在战争期间“美国人用炸弹都没能把河内这座城市给毁了，但我们却以很低的房租就达到了毁灭我们城市的目的”。作为一个对于自由市场没有任何包庇的共产主义者，在付出了沉重代价后，他懂得了人为的低价只会导致需求的增加和供给的减少，这虽然是一个非常简单的道理，但对于那些没能注意到这一点的人来说却是影响很大的。

用炸弹轰炸一座城市产生的更多的是直接性的破坏，但战争结束后，很多城市又可以很快地得以重建。而房租管制产生的破坏则往往会持续很长时间，因为大多数人都不明白其中包含的基本经济学原理，从而导致住房供给的数量减少的情况可以持续数十年。

经济学又被命名为“使人消沉的科学”，就是因为它所进行的分析可以使那么多的人的希望和愿望遭到挫败。但另一方面，知道哪些事情是不可能的，却可以为我们减少很多失望以及避免很多灾难的发生。因为人类在悲观时也可能犯下一些其在乐观时一样严重的错误，所以经济学也可以在揭露很多“世界末日”预言家的谬论方面发挥一定作用。这在第12章当中会详细解说，为什么那么多关于自然资源枯竭的预言会错得那么离谱，差得如此之远，而且还维持了很多年，甚至影响几代人，在此章中我们将对于其中的经济学原因进行分析。

激励因素很重要，因为大多数人通常都更愿意为自己的利益而努力，而不是为了别人的利益。激励因素把这两种利益联系在了一起。服务员之所以会为你端菜上桌，不是因为你饿了，而是因为她想要得到工资和小费。缺少了激励因素，前苏联饭店的服务是出了名的差劲。卖不出去的商品成堆积压在仓库中的现象是缺乏与自由市场上的价格机制相随的激励因素的唯一后果。价格不仅有助于决定哪些商品应该被生产出来，其还是对于所有商品和服务所固有的稀缺性进行定量配给的方式之一。不过，价格并不是这种稀缺性产生的原因，在任何其他经济体制中，稀缺性都导致某种形式的配给方式来对资源进行分配。

这些道理虽然简单，但却与很多为了使各种商品和服务变得让人们都能“负担得起”，或是不让其变得“太贵以致人们买不起”的计划或政策不相符。变得让人买不起正是价格对每个人能够使用的资源进行限制的方式。即使每样东西都因为政府法令而使人们都能买得起，比起东西都很贵以致人们买不起时，人们实际可以得到的东西也不会更多。只不过是换了一种配给方法而已。不管此种方法是票证、政治影响、黑市，还是抢购，定量配给始终是存在的，因为人为地使东西变得让人们负担得起，并没有使总产出有任何的增加。相反，价格“上限”只会导致产出的减少。

虽然稀缺性是固有的，短缺现象却并不是。稀缺性仅说明了已有的资源无法完全满足人们的各种需要。除非是在伊甸园里，否则是无法实现这一点的。而短缺现象则是说虽然有人愿意付出产品所要求的价格，但还是无法买到。价格是短缺现象所包含意思中的不可分割的组成部分，即使很多人都错误地认为在短缺期间，产品的稀缺性增加了。

在整个历史过程中，很多表面上很人道的政策最终产生的却是相反的效果，就是因为人们没能理解价格所起到的作用。不管是在 17 世纪的意大利，还是 18 世纪的印度，还是法国大革命之后的法国，还是布尔什维克革命之后的俄罗斯，或是大量在 20 世纪 60 年代期间取得独立的非洲国家，通过实施价格管制来保持食品低价的意图最终导致的反而是饥饿，甚至出现饿死人的结果。这些非洲国家中的某些国家，就如一些东

欧国家一样，在实施价格管制之前都曾是食品的净出口国，然而政府实施的计划却使他们连自己都没法养活自己。

对于一个现代的资本主义经济来说，这些事情没有一件是新出现或是其所独有的。在罗马帝国时期，戴克里先皇帝曾发布过一些命令，对很多商品的价格进行了设定，结果，用当代人的话来说就是，“人们再也不把东西拿到市场上去卖了。”在2 000多年后的美国又出现了近乎同样的情况，尼克松执政时期实施的价格管制导致受这一政策影响的商品的供给减少。作为世界可可豆第一生产商的加纳，曾一度因为政府对种植可可豆的农民能够售出的价格进行管制而失去其第一的地位，后来出现的可可豆产量的灾难性减少迫使其政府改变了政策，使其又恢复了领先地位。

因政治上的限制导致的商品供给的短缺，必须要与无法生产相区别开。即使拥有极其肥沃的土地的国家，食品供给也可能出现短缺，还没有实现自由市场经济的后共产主义时期的俄罗斯就是这样：

> 在莫斯科以南150英里的地方，绵延起伏地穿梭在牧草山丘中的普拉瓦河谷是农民们向往的地方。这就是通向俄罗斯人所称的“Chernozym”——“黑土地国家”的门户。在这里有号称欧洲最肥沃的土地，离一个庞大的饥饿的大都市仅有3小时的车程……虽然黑土地国家拥有可以养活整个国家的自然财富，但它却几乎连自己都还养不活。

在离其不远处就有极其肥沃的耕地的城市却忍受着饥饿，食品需要依靠进口来解决，这在一个自由市场经济中是很难想象的。然而生活在那片肥沃的土地上的人们却像挨饿的城市居民那样贫穷。在这片土地上耕种收获的人每周能挣到大约10美元，但甚至是这点钱也是通过一袋袋的土豆或黄瓜来进行支付的，因为缺少货币。正如这个地区的一位市长所说：

> 我们本应该很富有的。我们拥有肥沃的土地，也拥有科学技术知识，还

有素质很高的人才。但结果又怎样呢？

如果这些资源结合在一起都不能产生任何好处的话，那么我们就有理由相信经济学是一种可以实现拥有多种用途的稀缺资源的有效配置的方法。俄罗斯所缺乏的是一个可以把肥沃土地上的产品与饥饿的城市居民联系起来的市场，以及一个使这样的市场自由运行的政府。在某些地方，俄罗斯当地的官员们会禁止食品在地方边境间的流动，以便维持其辖区内食品的低价，从而为自己在政治上获得当地人的支持。仍然有必要强调的是，从官员的角度来看，其想通过维持食品的低价来赢得当地消费者的欢迎，这并不是一个愚蠢的决定。不管这些政策对整个国家来说会产生多么不好的影响，他们都能维持他们的政治事业。

虽然系统性的原因在某种程度上是非个人的，因为其产生的结果事先并没有人能决定，但“市场”最终却是一种让很多人的个人愿望与他人的愿望相协调的一种方式。经常有人在非个人控制的市场和各种富含感情因素的政府政策之间进行错误的比较。其区别在于前一个系统所涉及的仅是每个人分别做出自己的选择，而后一个系统则是相对少数的人为成百上千万的人做出选择。市场机制虽然是非个人的，但个人所做出的选择却同其他任何地方所做出的选择一样，都是很个人化的。

对于记者来说，也许“市场的反复无常”这个短语说起来是很时尚的，就好像这是一种与人们的愿望不一样的东西。就如以前曾流行说“生产有用的东西，而不是追求利润”一样，好像即使是生产人们无法使用或不愿使用的东西也可以实现利润一样。然而真正的区别还在于人们的选择是自己做出的，还是由其他一些声称知道这些个人的“真实”需要的人为他们做出的。

稀缺性与竞争

稀缺性意味着不是每个人的愿望都能完全得到满足，不管我们所选择的经济制度或政府政策怎样，也不管个人或社会是贫穷还是富

有。因此人们为了这些资源相互间进行竞争也就是不可避免的了。这并不是一个我们喜欢还是讨厌竞争的问题。稀缺性使我们失去了是否构建一个相互竞争的经济体的**选择**权，因为这是唯一一种可能存在的经济体，而我们唯一能够做出的，就只是在用于这场竞争的方法上进行的选择。

经济制度

当资源在不同用途上的分配以及最终产品在不同人之间的分配由那些握有政治权力的人来决定时常会出现为稀缺资源竞争的现象。这在古代的专制时期以及现代的共产主义时期都发生过。人们自愿地来决定怎样来分配东西的情况是可以想象的，正如在一些部族社会或以色列的集体农场中发生的情况一样，但是在一个由成百上千万的人组成的社会中，这样的情况就很难想象了。

另一种在各用途和个人之间进行资源分配的方式就是让他们对这些资源以及用这些资源生产出来的产品进行竞价。在这样的制度中，即一个由价格来进行调节的经济体中，那些想要用木材来生产家具的人就必须与那些想用木材来生产纸张、房屋或棒球拍的人进行竞价。那些想要用牛奶来生产奶酪的人就要与那些想用其生产酸奶或冰淇淋的人进行竞价。大多数人都没有意识到他们是在与他人进行竞争，他们只是觉得自己是在各种价格下决定各种东西的购买量，但稀缺性保证了他们是在与他人进行竞争的，即使他们还以为自己仅仅是根据其所拥有的货币数量做出各种购买决策而已。

通过价格来实现竞争和分配的一个附带的好处就是每个人不太可能把对方看做是敌人，也不太可能在彼此之间形成一种竞争通常可能导致的敌对关系。例如，建造一座新教教堂和建造一座天主教教堂所需的人力和建筑材料几乎都是一样的。但如果新教圣会正为建造一座自己的教堂而筹集资金，他们就很可能把精力放到能筹到多少钱以及要建造他们所希望的那样的教堂需要筹多少钱之类的问题上去。建造的价格可以迫

使他们减少细节花费，目的是要把预算控制在其能力所及的范围内。但他们却不太可能去怪那些天主教徒，虽然天主教对于相同建筑材料的竞争使他们付出的价格比没有竞争时要高。

相反，如果政府要为不同的宗教团体建造教堂，那么新教教徒和天主教教徒就会因为这种赏赐而成为公开的敌人，任何一方也都没有了在财务上进行节约来适应对方需要的动力。相反，任何一方都将尽可能按照自己的最大愿望来办此事，他们会动员其政治上的追随者坚持要得到他们所想要的，并拒绝任何希望他们减少支出的建议。在材料和劳动力上固有的稀缺性仍将对他们的建造产生限制，但这种限制将通过政治途径来实现，并被双方都视为对方竞争的结果。美国宪法当然要阻止美国政府为这些宗教团体来建造教堂，毫无疑问就是为了防止这样的政治斗争和苦难，有时甚至是流血事件的出现，这些斗争在很多其他国家中都导致过悲剧的出现。

然而，相同的经济学原理对于那些并非基于宗教，而是基于种族、地理区域或不同年龄段形成的群体也都是适用的。所有人都在本能地为相同的资源竞争着，仅仅就因为这些资源是稀缺的。但是，通过把自己的需求控制在自己的经济能力所及的范围内形成的间接性竞争与眼睁睁地看着政府提供给自己的利益被其他一些群体直接阻碍是完全不一样的。自我进行的配给不仅有益于减少社会和政治摩擦，而且还意味着更高的经济效率，因为每个人都要比其他人更了解自己的偏好，从而可以在可用资源的范围内通过不断地进行利弊的平衡来更好地满足个人的需求。

因为稀缺性是一个不可避免的事实，因此在任何形式的经济体制之下，不管是资本主义，还是以色列的集体农场，还是其他形式的公社性质的体制，也不管具体的经济体是贫穷还是富裕，规模是大还是小，配给都是会出现的。在价格机制下，人们之间的分配是自我实现的。价格对资源的配置把每个人对于他人产出的享受额度限制在了他自己创造的产出之内(这一产出表现为其收入)。价格管制、补贴或替代价格的其他资源配置方式的效果就是减少人们自我进行配置的动因。这就是为什么

当医疗服务是免费的或得到政府的大量补贴时，有点小毛病的人也要去看医生，这也是为什么当政府通过实施灌溉计划对农民用水进行补贴时，农民会选择种植一些需要进行大量灌溉的农作物，而如果他们需要自己来承担全部费用的话，这样的作物他们是绝不会种的。

不管个人需要支付怎样的价格，社会作为一个整体需要付出的总是全部的费用。当价格所起的限制作用减少时，一些人对自我的放纵就意味着留给其他人的东西减少了。因此，在房租管制下一个人对很多公寓的占有就意味着其他人连个落脚的地方都很难找到，即使他们完全愿意也能够支付得起房租管制下的价格。

而且，既然不管有没有价格机制，资源的配给都是存在的，那么这就意味着某种非价格形式的资源配置方式就会成为价格配给形式的替代品。

为了买某样东西必须等到东西有了才买得到，这是采用非价格手段配置资源时通常出现的情况。这就意味着如前苏联经济中经常出现的在商店买东西需要排队，或如那些政府提供免费医疗或实施大量医疗补贴的国家中的病人做手术也需要排队。运气和腐败是替代价格配给的另外两种方式。当某种供给短缺的产品被运到商店时，有人刚好在那里的话，他就可以最先买到，而对于那些一段时间之后才听说的人来说，当他们到达时可能就全都卖完了。在其他情况下，个人或政治偏袒或者贿赂就会取代运气在优先权的获得上发挥作用，或者正式的配给制度会通过由政府执行的某项“对大家一视同仁”的政策来取代这种偏袒。不管配给是怎样实现的，在一些经济体中通过价格来实现的配给是不能通过去除价格或减少其作用而摆脱的。

渐进式替代

因为经济资源不仅是稀缺的，而且还是多用途的，所以对于这些资源的有效利用需要消费者和生产商都要进行一些权衡和替代。价格就为这样的行为提供了动因。当甜橙的价格上涨后，某些消费者就会转而购

买橘子。当咸肉变贵后，消费者又会转向火腿。当海滩度假的成本增加时，人们就会决定用海上游船来代替。需要注意的是这里所说的并不仅仅是替代而已，它是一种渐进式的替代。当甜橙变贵后，并不是每个人都不再吃甜橙了。一些人会继续消费他们通常所消费的数量，另一些人会减少一点点，还有一些人的消费量会大幅减少，其他人可能会完全忘记吃甜橙这件事，转而消费其他水果。

当在现有价格下对于甜橙的需求超过了实际可得的甜橙数量时，甜橙的价格就很可能会上升。人们在某些事情上就得做出让步。渐进式替代通过使那些对于甜橙和其他替代品的偏好差别不大的人来承担价格上升所造成的损失，而不是由那些非吃甜橙不可、宁愿减少其他地方的花费，也要在更高的价格之下消费跟以前一样数量的人来承担，从而使损失最小化。

渐进式替代发生在消费领域，同样也出现在生产领域。例如，石油可以用来生产民用燃料油，或汽油等很多其他东西。在冬季，当燃料油的需求达到最大时，就会有更多的石油被用于生产燃料油；在夏季，由于很多人需要驾车去外地休养，于是就会有更多的石油用于制造汽油。这不属于完全替代，因为石油在一年当中会被同时用来制造这两种产品以及很多其他产品。这就是**渐进式**替代——以 B 产品生产的减少为代价来增加 A 的生产。价格为这样的替代提供了便利，因为他们反映了需求量的渐进式变化，从而引起供给量的渐进式变化。

利弊权衡和替代的发生可以是有目的的，也可以是系统性的。例如，汽车通过在发动机中添加高科技设备而变得更省油，就是有目的地用技术来对汽油进行替代。因此，虽然在 1998 年普通美国人的汽车比 1973 年要多行驶 2 000 英里，但却比 25 年前的汽油用量减少了 200 加仑。添加到发动机中的设备肯定会有一定的成本，但这项技术的成本却逐渐地取代了汽油的成本。

当一个经济体作为一个整体因为产出结构的变化减少了对于汽油的消费时，就发生了**系统性的**权衡。由于在几年的时间里，美国经济的产出中有更高的比例是由服务，而不是物质产品构成的，其生产所需的燃

料就减少了。因为创造更先进的软件所需的燃料比生产钢铁或汽车要少。总的来说，自20世纪70年代早期以来，当石油价格被国际石油卡特尔组织大幅提高时，美国经济中平均每美元的国民产出所使用的燃料却在稳步减少。因为不同种类经济活动受到的石油价格上升的影响是不一样的，投资者和企业家们发现各行业的相对利润率正在发生着变化，从而也相应地对自身的决策做出调整，不管他们在这个过程中是否考虑了石油价格所产生的作用。

懂得替代的作用很重要，但记住资源的有效配置需要的是**渐进式的**替代，而非完全替代同样重要。例如，人们也许会认为健康比娱乐更重要，但不管这作为一种普遍的原理有多么合理，没有人会为了在壁橱里储存足够20年使用的邦迪并为此而放弃在音乐上的全部花费。由价格进行调节的经济有利于渐进式替代的产生，但政治上的决策却倾向于在不同的事情之间划分一种绝对的**先后顺序**，即某件事会被认为比另一件事更重要，并进而制定相应的法律和政策。

当某政治人物表示我们需要把一件事或另一件事“作为国家的首要任务”来对待时，其意思就是要使A无条件地比B更重要。这就与渐进式替代相反，在渐进式替代中，每样东西的价值都取决于我们目前对于这样东西已经拥有的数量，也就是取决于我们为了得到更多的B而愿意放弃的A的数量。这种价值上的差异可以变得如此之大以致可以使得本来有益的事情变成有害的，反过来也一样。例如，人类如果没有盐、脂肪和胆固醇就无法生存，但大多数美国人却因为过多地摄入这三样东西而缩减了寿命。相反的，尽管酒精会引起很多问题，从致命的汽车事故到肝硬化引起的死亡，但研究表明适量的酒精对健康是有好处的，甚至可以救命①。所以说并没有绝对的好或坏。

---

① 对于不喝酒或每周仅喝一次的人来说，当他们把饮酒量由每周一次增加到每周6次时，他们得心血管疾病的几率就会减少。然而，根据2000年9月25日那期《内科药学文献》所说，对于那些平均每周都要喝7次甚至更多酒的人来说，酒量的增加将导致心血管疾病的发病率增加。医学出版物《柳叶刀》在其2002年1月26日那期刊物上曾报道“少量或中量的酒精可以减少55岁及以上的人们患痴呆症的风险”。——原注

只要两种东西各自都有一定的价值，那么其中一种就不可能绝对地比另一种更有价值。一颗钻石也许比一个便士值钱很多，但足够多的便士放在一起就会比任何钻石都值钱。这就是为什么渐进式的权衡产生的结果要比设定绝对的先后顺序更好的原因。

考虑到那些为无数需要官方批准的活动制定各项标准、规则和要求的人做事的动因，世界各国的人们对于政府的各项繁琐的手续持续的抱怨就变得可以理解了。拍脑袋想出一些也许有用的额外的要求很容易，而追问其**代价是什么**却很难。不管他们记得与否，那些花着自己的钱的人经常都会与这些费用打交道，然而那些花着纳税人的钱的人，或者就是那些向企业、业主和其他人征收各种费用的人，他们根本就没有动力去计算这些额外的成本到底有多少，就更不用说让他们在这些成本就要超过收益时不再增加要求了。结果就产生了不断增加的繁琐的手续。

任何想要去除一些这样的手续的意图都会遭到官员们的反对，他们会指出在某些情况下，这些手续会有多重要。但要他们询问一下其价值会不会超过成本，那是几乎不可能的。没有什么动因会让他们以那样的方式来看待事物。

补贴与税收

理想情况下，价格可以让稀缺资源的各种使用者在市场上为了得到这些资源进行竞争。但当某些商品或资源需要缴纳一些特殊的税，而其他产品或资源则不需要，或某些产品或资源受到政府的补贴而其他的则没有时，竞争就会受到扭曲。当出现这样的税收或补贴时，消费者为了购买商品或服务所需要付出的价格就无法反应它们的真实成本，从而无法产生正常情况下的权衡作用。然而，对“好”的东西进行补贴，对于“不好”的东西进行征税的政治诱惑却总是存在的。但是，当事物之间不能以绝对的好与坏评判时，我们就无法通过让人们自由地进行选择的方式来发现某样东西到底有多好或多差，因为价格已经因政治因素而改

变。那些希望对某些东西征收特别税收或进行特别的补贴的人似乎不明白他们实际是在要求价格错误地反映产品的相对稀缺性以及人们对于这些产品的相对价值的评价。

例如，加利福尼亚周期性发生的用水危机产生的原因之一就是加州的农民用水得到了大量的补贴，其用水的价格还不到住在洛杉矶或旧金山的1%。结果就是，占加州总产出大约10%的农业却消耗其用水的四分之三。对用水进行补贴的另一个结果就是，即使在加州非常干燥的气候下，农民也会选择种植水稻和棉花之类的用水量很大的作物，如果农民们需要自己承担用水的真实成本的话，他们是绝不会种植这种作物的。虽然对于某些人来说，通过对用水进行补贴可以在加州干燥的土地上种出这么多的水果和蔬菜是很令人鼓舞的，但如果把相同的水果和蔬菜放到其他一些可以通过雨水得到免费农业用水的地方去种植的话，生产成本会便宜很多。

想要知道加州的农产品是否值得花费这么多成本来种植，可以让加州的农民来承担所有的成本，然后再让其去与其他降水更多的州的农民进行竞争。没有必要让武断的官员们来决定通过联邦灌溉计划提供的低于真实成本的水在加州种植某些作物是绝对的好事还是坏事。这样的问题可以通过自由市场上的价格竞争机制，让那些直接面临这些选择的人慢慢地做出回答。

不幸的是，加利福尼亚并不是这方面的特例。事实上，这并不是一个在美国才存在的问题。据《经济学家》杂志所说，在地球的另一边的印度，由于政府为农民提供“几乎免费的用电和用水”，使得农民们种植了很多需要大量用水的水稻，结果导致旁遮普省的水位“迅速下降”。人为地使某样东西变得很便宜通常意味着浪费，不管是什么样的东西，也不管发生在什么地方。

从资源配置的角度来看，政府要么就不要对资源、产品和服务征税，要么就对他们征收同样的税，这样就可以使消费者和生产者做出的选择受到的扭曲最小化。同样道理，某些资源、产品和服务也不应该受到补贴，即使是出于人道主义对那些因无法控制的自然灾害、生

理缺陷，或其他一些因不幸而受到伤害的人们进行补贴也是不恰当的。而收入补贴可以达到同样的人道主义目的，却不会对资源的配置产生扭曲。

但是，从政治的角度来看，政治家们往往通过给特定利益群体特殊的关照或向当下不受欢迎的人或事物征税的方式来获得选票。在同一竞争平台上，自由市场可以发挥其最大的作用，然而政治家们为了赢得更多的选票却要破坏平台的公平性，以便照顾某些群体的利益。

“成本”的含义

鉴于权衡与替代的作用，把成本的真正含义理解为失去的在其他地方使用相同资源的机会要更容易一些。因为一个经济体要面对的是拥有多种用途的稀缺资源，所以我们使用资源获得的每一项好处，都会由于失去了该资源用在其他地方可以带来的利益而产生一定的成本。我们并不能简单地给每样东西“制定”一个价格。任何事物都有其固有的成本，我们在政治上的选择要么就是抑制这些成本信息通过价格传递给消费者，要么就是允许这些固有的成本在市场上得以表达。

自由市场价格并不仅仅是妨碍人们获得其所想要东西的专横障碍。价格其实是一个隐藏着的事实的表象而已，而且这一事实并不像价格那样很容易受到政治操纵的影响。价格就像是体温计上的读数一样，通过把体温计放入冰水中使读数减小并不能对发烧的病人产生任何帮助。相反，如果我们认为新的读数是真实的，从而以为病人的高烧退了的话，可能会更危险，因为隐藏着的真实情况被忽略了。

虽然所有这些都是很明显的道理，但却总是有各种政治计划试图逃避价格所传递的真实情况。为了逃避价格，它们要么通过价格管制，要么通过补贴使特定产品变得“让人们负担得起”，要么就直接由政府来免费提供各种产品和服务并把其作为“一项权利”来提供。把价格看成一种讨厌的东西进行回避，并因此设计出来的荒唐政策也许要比基于其

他谬论所构想出来的荒唐政策都要多。所有这些计划的共同点就是它们都把相互之间进行收益和成本的权衡过程给省略了。

有时为了不在某些事物上进行利弊的权衡，人们会以这样的问题来说明其原因："艺术怎么能是有价的呢？"或者把主语换成教育、健康、音乐等等。这个问题所包含的最根本的错误就是认为事物的价格是由人来"给定"的。只要艺术、教育、健康、音乐以及千千万万的其他东西还需要花费时间、精力和原材料，那么他们的成本就是固有的。这些成本并不会因为某项法律禁止价格在市场上对其进行传递就消失。从根本上说，对整个社会而言，成本就是本可以使用相同的资源制造出来的其他东西。货币流动与价格波动都仅仅是这一事实的表象而已，对于这些表象的压制是不可能改变表象下的事实的。

价格管制之所以这么流行，其中一个原因就是人们对于价格和成本的误解。例如，当政治家们说他们将"降低医疗服务的成本"时，几乎都无一例外的是想说他们将降低医疗服务的**价格**。医疗服务的真正成本——对于医生的数年的培训，医院的建造与其设施的配备所使用的资源，花了数年时间研制出的一种新药所需要的数亿美元的研究经费——都是不可能有哪怕一点点的减少。这些东西甚至都不可能被政治家们在讲话中提到。他们所说的要降低医疗服务的成本其实是在说要降低药品的价格，减少医生或医院收取的费用。

一旦把价格和成本之间的区别弄清楚后，我们就不会为价格管制产生的负面效果而感到奇怪了，因为为价格设置上限就是在拒绝对于成本的支付。那些提供住房、食品、药品或无数其他商品和服务的人就不可能再以相同的数量和质量来提供这些东西了，因为这样的数量和质量所要求的成本无法得到补偿。这也许不会立刻显现出来，这也是为什么价格管制会这么流行的原因，但其产生的结果却会持续很长时间，而且会随时间的推移变得越来越糟。当出现房租管制后，住房并没有马上就消失，然而住房的条件却变得越来越差，而且当这些住房不再适合居住时没有足够的新住房来对其进行代替。在价格管制下，现有的药品并不会消失，但治疗癌症、艾滋病、阿尔茨海默氏病以及无数其他令人痛苦的

病症的新药就不可能再以相同的速度研制出来了，因为已经没有了研制所需的经费。但所有这些都需要一段时间后才能显现出来，对于大多数人来说，其记忆力也不足以让其把几年前他们所支持的政策与如今他们所看到的糟糕的结果联系起来。

第二篇：工业与商业

第5章

商业的兴衰

失败乃是自然商业周期的一个组成部分。企业有生，有亡，资本主义社会正是在这一过程中得以发展。

——《财富》杂志

通常，我们往往把商业简单地理解为以营利为目的的企业，但这种理解至少在两个方面很容易误导人们。首先，大多数企业在建立后的短短几年内就歇业了，所以在很多企业盈利的同时，也有很多企业是亏损的。从经济学的角度来看，更重要的不在于企业主希望赚到多少钱，或是否取得成功，而在于所有这些是怎样影响拥有多种用途的稀缺资源的使用，进而是怎样影响整个社会中成百上千万人的经济福利的。

适应变化

我们在媒体和其他地方听说的企业通常都是些取得成功的企业，特别是那些取得巨大成绩的企业，如微软、丰田、索尼、伦敦劳埃德保险公司、瑞士信贷等。在早些年，美国人应该都听说过 A&P 食品杂货连锁店，其曾是世界范围内各领域中称霸的零售连锁店。1929 年它拥有15 000个分店，数量之多可谓空前绝后。而现在的 A&P 仅是以前规模的一小部分，几乎不为人所知，说明工业和商业并不是静止不变的，而是一个动态的过程，在这个过程中，在不断变化的条件下产生的无情竞争使得无论是单个企业还是整个行业都时起时落。

仅仅从2001年到2002年的一年时间里，就有36家企业从《财富》500强中的规模最大的公司名单上消失了，这其中包括前一年还是美国第五大企业的安然公司。曾经规模巨大的玩具连锁店施瓦茨（F. A. O. Schwarz）最后也屈服于来自沃尔玛的竞争。正如《纽约时报》所报道的：

> 施瓦茨连锁店的所有者上周说其将申请破产。在哀叹这则消息的同时，分析家们解释说施瓦茨在精品店销售贵族玩具的模式无法阻挡沃尔玛向玩具市场稳步进军的步伐。

像这样的从金融顶峰摔下来的事情绝不仅仅只限于美国。日本的瑞穗曾经是全世界最大的银行，其2003年底的财政年度损失达到200亿美元，其股票市值也下降了93%。其股票市值下降的总量比新西兰的国内生产总值还多。

利润和**亏损**在所有这些事情中发挥了中心作用。从迫使公司和行业对稀缺资源进行有效利用的角度来看，这两者是同等重要的。工业和商业并不是一些常规性的管理就可以应付得了的，利润不会自动地从天而降。大量细节的持续变化，以及经济、社会环境的不断变化，意味着即使是最大的、最成功的企业也会受到来自亏损的威胁。这就是为什么企业领导者通常比其员工的工作时间要长很多，那么多的企业建立后几年时间就会倒闭，只是旁观者看着觉得轻松而已。

就如企业有兴有衰一样，利润率也是有起有落的——甚至变化更快。依据《远东经济评论》所说，当20世纪80年代后期，光盘开始迅速取代乙烯制的唱片时，日本的CD播放器的制造商们的生意就“兴旺”了起来。然而，“几年当中，CD播放器为厂商们提供的利润极其微薄”。这在很多行业的很多产品中都是很普遍的现象。那些首先引进一种消费者所喜欢的产品的公司可以得到很高的利润，这种高利润会把更多的投资吸引到这些公司，还会导致很多新公司的建立，这两方面的原因都将增加产出并加大竞争，竞争的机制将使价格因供求关系的变化而下降，

从而利润也就开始下降了。有时价格会降低很多，以致营利变成了亏损，这样就会迫使一些公司宣布破产直到整个行业的供求达到一个可持续的平稳状态为止。

即使是规模最大的公司也可能由盈利变为亏损，或者由亏损变为盈利。索尼在6个月时间里损失了3.54亿美元，接着大约一年过后其利润又超过了10亿美元。伦敦劳埃德保险公司1990年损失40亿美元，1994年和1995年又盈利20亿美元，接着2001年的损失超过了40亿美元，但在2002年又获得了超过20亿美元的利润。通用汽车在20世纪90年代早期的3年时间里亏损了300亿美元，但到2002年在新的管理层的领导下取得接近40亿美元的利润。

在较长的时间里，行业内的相对排名也会发生变化。1901年成立的美国钢铁公司是当时世界最大的钢铁厂商。巴拿马运河、帝国大厦，还有超过1亿5 000辆汽车都使用过其生产的钢铁。然而到了2003年，美国钢铁公司在行业中的排名就已经下降到了第十位，并且每年还有2.18亿美元的亏损。波音公司在二战期间生产了著名的B－17“高空堡垒”轰炸机，自那以后成为747等商用客机的最大生产商，其1998年的客机销售量比实力与其最接近的法国公司空中客车的两倍还多。但到了2003年，空中客车却超过了波音成为世界最大的客机生产商，并获得了比波音多得多的可以延期交货的飞机订单。不过空中客车后来也出现了问题，2006年其高层管理者因新客机的开发延迟而遭解雇，从而波音又再一次夺回飞机销售商的领先地位。

简言之，虽然人们都把公司理解为一种非个人的、不可预测的大型机构，但其始终是由人来进行控制的，而人们相互之间都是不一样的，他们都有各种缺点，而且不管出于世界上的哪个国家的哪种经济制度之下，他们都是会犯错误的。那些对于给定的环境已经非常适应的公司，在这些环境突然发生变化时就可能被反应快一些的竞争对手超过。有时发生的是技术性的变化，如计算机产业，有时则是社会或经济领域的变化。

社会变动

A&P 食品杂货连锁店几十年来对于美国的社会和经济条件都适应得非常好。其曾因高质量和低价格而闻名，并且是美国当时最大的食品杂货连锁店。在 20 世纪 20 年代，A&P 连锁在投资收益率方面表现非常突出——其利润率从未低于每年 20% 的水平，大约是全国平均水平的两倍，并在 20 世纪的 30 至 50 年代持续保持着这样的状态。然而，所有这些在 70 年代就开始发生了巨大的变化，A&P 在 52 周的时间里损失超过了 5 000 万美元。几年后，其累计亏损达到了 1.57 亿美元。这还仅仅是一个开始而已，在接下来的几年时间里，数量上千的 A&P 连锁店都被迫关闭了，最后其规模缩小到与先前相比微不足道的地步。

A&P 的命运——包括其兴旺时以及被竞争对手打败时，说明了由价格进行调节的经济的动态变化的本质以及盈利与亏损的作用。A&P 能在整个 20 世纪 50 年代保持兴盛的状态，是因为其以比竞争对手**更低的**价格赢得了竞争的胜利。而它之所以可以这样做是因为其异常的高效率使其成本比其他食品杂货店都要低，低价为其吸引了大量的消费者。后来，当 A&P 的顾客被其他店抢走时，是因为其他店的成本现在变得要比 A&P 低，从而可以制定更低的价格。这都是由于社会环境的改变，以及不同的公司在察觉变化的速度上、对变化的理解程度上以及做出何种相应反应方面存在的差异所导致的。

到底环境发生了些什么变化呢？在二战结束后的几年时间里，市郊化以及美国大众日益增长的财富使得那些拥有巨大停车场的商场中的大卖场有了如 A&P 之类的市中心商店所没有的绝对优势。汽车、冰箱和冷藏柜的日益普及完全改变了食品杂货行业的经济学。汽车不仅使得市郊化变得可能，而且也为消费者和大卖场获得更大的规模经济提供了可能。战前消费者要从市区商店购物并用双手搬回家，而现在由于汽车的普及，他们一次购买的食品杂货要多得多。此外，冰箱和冷藏柜还使得人们可以把那些容易变质的肉类和奶制品等东西大量储存起来。这就使

得人们去杂货店的次数减少了，但每次购买的量却增加了。

这对于大卖场来说就意味着其可以在一个给定的地点获得更大的销量，因为消费者有了汽车后可以从几英里以外的地方赶过来，而那些市中心的商店却几乎不可能让消费者从十个街区以外的地方赶过去。与把每批数量较小的杂货运到很多分散的商店相比，大批量的销售就可以节省厂商的运输成本，而那些所有市内商店的销售量的总和可能才抵得上一个郊区大卖场的销售量。这同时也意味着在大卖场内的销售成本的节约，因为一个在大卖场购买了50美元东西的消费者付款所用的时间肯定没有在市区商店购买了5美元的10个消费者所用的时间长。由于存在这些以及其他一些成本上的差异，郊区大卖场的利润是很高的，因为其要求的价格要比那些生存都有困难的市区商店要低很多。

所有这些不仅降低了杂货运到消费者手中的运输成本，而且还改变了不同位置的商店的相对经济优势和劣势。一些连锁超市，如西夫韦（Safeway）对于这些变化巨大的新情况的反应要比A&P要快，也要好。A&P在市中心停留的时间要长，而且它也没有追随人口流动而向加利福尼亚和其他一些阳光地带迁移。

A&P也不愿为新的店址签订长期租约或付很高的价格，即使消费者以及他们的货币都正往这些地方转移。结果，在主要的食品杂货连锁店中保持了数年最低价格的A&P突然发现自己已经被对手以更低的经营成本打败了。①

低成本导致的低价使A&P在20世纪上半叶整个世界的零售连锁店中处于领导地位。同样，低成本导致的低价也是其他超市连锁店在20世纪下半叶抢走A&P的顾客的原因。虽然A&P取得一个时期成功后又失败了，但更重要的是整个经济体在成功和失败两个阶段都是很成功的，因

① 为什么A&P不能像Safeway一样很快就能适应新的环境呢？也许部分原因就是个体之间在察觉变化的速度、对变化的理解程度以及做出何种反应方面存在差异。在A&P这个案例中，还有另一个影响因素，即近一个世纪以来这家公司都是由同一家族拥有并进行经营的，1951年其家中最后一个兄弟去世后，一个曾在旧制度下忠实地工作过的人才开始接手。而这个人，在这样一个时期，在其领导刚刚去世的情况下，没能对公司的政策进行大调整，并摒弃其所继承的管理经验。——原注

为其食品杂货价格一直处于当时可能实现的最低价，不管此价格出现在哪个公司。在21世纪早期，这样的产业领导者的更替现象仍然继续着，这个时期日用品销售商沃尔玛取得了杂货行业第一的位置，其拥有的店铺数量几乎是西夫韦之类的杂货销售商的两倍。

很多之前主导其所在行业的公司同样也因出现的各种变化而落后了，甚至破了产。泛美航空曾在20世纪上半叶跨大西洋和太平洋的商业航班中处于领先地位，但在20世纪后期航空业放松监管之后，日益激烈的竞争使其不得不做出了停业的选择。在电视成为新闻的主要来源渠道，以及报业工会使得出版业的成本增加后，面对这样的新环境，连拥有一百多年历史的《纽约先驱论坛报》这样有名的报纸也不得不停止了出版。从1949年到1989年，纽约市所有报纸的日销售总量从600多万下降到了不到300万。

随着电视的兴起，全国很多地方报纸都停业了，《先驱论坛报》只不过是其中的一种而已。《纽约每日镜报》在1949年时拥有一百多万的发行额，但在1963年也停业了。到2004年为止，日发行量为100万，或超过100万的美国报纸就仅剩下在全国范围进行销售的《今日美国》、《华尔街日报》，以及《纽约时报》了。1949年，单纽约市就拥有两种日销售量超过100万的地方报，即日销售量为1 020 879的《每日镜报》和日销售量为2 254 644的《每日新闻》。

其他业绩下降或是倒闭的工业和商业大企业也同样是无情的竞争压力的见证。同样日益富裕的消费大众也说明了这一点。某个企业或行业的命运并不是最重要的，消费者才是拥有多种用途的稀缺资源的有效利用产生的低价的主要受益者。不单是价格和利润，亏损在这其中也扮演了很重要的角色。亏损迫使企业必须随着条件的变化而变化，或者就只能眼睁睁地看着自己输给那些能更快意识到新情况的竞争对手，或是输给那些能更好理解出现的新情况的含义并更快地做出反应的企业。知识是任何经济体中最稀缺的资源之一，而从知识中获得的洞察力则更加稀缺。在一个基于价格、利润与亏损的经济体中，那些拥有更多知识和洞察力的人就拥有了决定性的优势。

换句话说，就是知识和洞察力可以对资源的配置产生引导的作用，即使大多数人，包括国家的政治领导人，并不了解这些知识，或是并不具备理解当下所发生的事情的那种洞察力。很明显，在那种有政治领导者控制经济决策的经济体系中这是不成立的，因为这时领导者的有限的知识和洞察力就变成了整个经济发展的决定性的阻力。即使领导者拥有比社会一般成员更多的知识和洞察力，他们所拥有的知识和洞察力也不可能比成百上千万处于其统治之下的人民所拥有的更多。

对整个社会福利具有经济价值和决定意义的知识和洞察力并不一定要具有技术性或科学性。如零售业这样普通的行业在20世纪也发生了巨大的变化，同时对百货公司和食品杂货店都产生了变革性的影响，并通过降低商品成本提高了成百上千万人们的生活水平。

如西尔斯①和沃德②之类的连锁百货店在20世纪后期才为大多数美国人所熟悉。但两家企业最开始都不是做百货这类生意的。蒙哥马利·沃德，即沃德的前身在19世纪是经营邮购业务的。在当时那种情况下，由于没有汽车或卡车，而大多数美国人又都居住在农村的小社区，这样把消费品运到分布很广的地区商店的成本就会很高，于是商店收取的价格也就很高。这样的价格反过来又意味着我们今天视为必需品的很多东西当时普通人是很难买得起的。

蒙哥马利·沃德通过经营邮购业务来降低运输成本，其利用政府已经形成的邮递系统将产品传递给消费者，从而就可以直接从其芝加哥的大仓库中把产品卖给全国各地的消费者。蒙哥马利·沃德很高的销售量也有助于降低其销售成本，从而使其收取的价格可以比小社区里的那些当地商店低。就这样，蒙哥马利·沃德就成为19世纪后期世界上最大的零售商，此时，理查德·西尔斯还仅仅是一个在铁路边卖手表的年轻小商贩。然而西尔斯建立的小公司在几年之内发展很快，最后其规模变成

① 1886年创立，曾是美国最大私人零售企业，2005年被并购。创始人为理查德·沃伦·西尔斯。——译者

② 1872年由蒙哥马利·沃德创立的零售企业，2000年底申请破产保护。——译者

了蒙哥马利·沃德的好几倍。在2001年，蒙哥马利·沃德——当时已经改名为沃德百货公司——停业了，于是西尔斯创建的公司彻底打败了其竞争对手。

在艾伦·蒙哥马利·沃德和理查德·沃伦·西尔斯去世很久之后，管理上的差异也在很大程度上决定了这两个公司的命运。在其全盛时期，经营邮购业务的这两个零售企业的规模大到每家企业在芝加哥的仓库都有铁路经过。除了依靠邮递员的正常邮递业务来传递产品取代当地的零售渠道外，铁路是其降低运输成本的又一种方式。

比这两家企业的命运更重要的是，邮购取代了昂贵的运输渠道，人们的生活水平大大提高了。同时，美国社会也在发生着变化，越来越多的人开始搬到城区居住。这并不是什么秘密，但并非每个人都能注意到这种变化，能够明白这对于零售业意味着什么的人就更少了。只是到了1920年，人口调查才表明，居住在城市的美国人已经超过了居住在农村的人口，这在美国历史上还是头一次。

蒙哥马利·沃德公司的主管罗伯特·伍德，就喜欢注意这些统计数据。此时，他意识到，通过城市百货连锁店来销售商品要比仅通过邮购渠道来销售要更有效率，也更有利可图。但他的洞见不但没有得到蒙哥马利·沃德的领导者的认可，他还因为试图改变公司政策而被解雇了。

同时，一个叫詹姆斯·卡什·彭尼的人也有了同样的洞察，并已经建立了自己的百货连锁店。J·C·彭尼连锁店虽然一开始规模较小，但到了1920年已经发展到接近300家，到20年代末甚至超过了1 000家。在商品运输方面效率的提高增加了城市消费者的福利，而彭尼的竞争对于两个邮购巨人西尔斯和蒙哥马利·沃德来说却是一个大的经济问题，由于邮购商行的顾客开始被百货公司抢走，两家企业都出现了亏损。被解雇的罗伯特·伍德后来去了西尔斯，在那里他成功说服了公司的高层领导，于是开始着力建设自己的百货公司。在此之后，蒙哥马利·沃德也只好照着做，但是其再也不可能赶上西尔斯了。

为了不迷失于某些企业的历史细节之中，我们需要从整个经济和人们的生活水平的角度来看待这一问题。由价格来对经济进行调节，并在

利润与亏损的激励下进行运营的最大的好处之一就是，其可以在大多数人，甚至那些聪明的政治精英都没有意识到时，对那些稀缺的知识和洞见进行开发。那些拥有正确知识与洞见的人所拥有的竞争优势甚至可以压倒那些拥有错误知识和洞见的人在财务上的优势。

詹姆斯·卡什·彭尼一开始并没有多少钱。事实上他出身贫寒，在怀俄明州一个小镇上作为三个合伙人之一经营一家商店，这是其零售事业的开端，而此时的西尔斯和蒙哥马利·沃德在全国的零售业中都是无可匹敌的巨商。然而他对于零售业变化的远见最终却使这两个巨人不得不照着他的方式来做，否则就只能关门。虽然罗伯特·伍德没能说服蒙哥马利·沃德，但竞争以及账本上的赤字最终还是说服了它。后来，一个在J·C·彭尼百货公司工作的叫山姆·沃尔顿的职员从头开始学习零售业，把自己的知识和远见应用于自己的百货公司，并最终发展成为沃尔玛连锁店，其销售量比西尔斯和J·C·彭尼两家的总量还要多。

不管是在中世纪的重商主义时代，还是在现代的共产主义时期，由政治权力来对经济进行决策的一个大的弊病，就是在人民大众中形成的洞见无力改变那些有权者办事的方式。在任何形式的经济或政治体制中，那些上层人物即使不会飞扬跋扈，也会倾向于变得很自满。要劝服他们做任何事情并不容易，特别是当要他们运用新的不同于其以往的方式来办事时就更难了。自由市场的一个比较大的好处就是你不需要劝服任何人做任何事。你仅仅需要在市场上与其进行竞争就可以了，竞争可以测试出什么是更有效的。

设想一下，如果J·C·彭尼要说服西尔斯和蒙哥马利·沃德在邮购零售的基础上扩大业务，建立全国范围的百货连锁店。他们的反应很可能是："这个叫彭尼的家伙是谁啊？一个在乡下小镇上合伙经营小商店的无名小辈却想要教我们怎么样经营世界上最大的零售公司？"

在市场经济中，彭尼不需要说服任何人做任何事。他所需要做的就仅仅是把商品以更低的价格交到消费者手中。他的成功，以及这两个巨头企业因此所遭受的巨额损失将迫使他们只能照着这个暴发户的方式来做事情，为的是能够扭亏为盈，并再一次成为零售业的领导者。虽然J·

C·彭尼的成长条件比大多数靠社会福利为生的人都还要差，但他的想法和洞见却比当时最富有的人都要成功，这些富人最终都意识到如果彭尼以及其他人不断地把他们的顾客抢走，使他们的公司每年蒙受巨额损失，他们的财富将不可能持续很久。

经济条件的变化

经济条件的变化不仅包括经济体的变化，还包括企业管理上的变化，特别是其对于外部经济条件变化的反应。很多我们今天认为理所当然的事情(此为现代经济体的特征)，在一开始提出时都是受到抵制的，它们都需要努力通过市场的力量来赢得自己的地位。甚至像现在应用很广的信用卡在刚刚推出时都是受到排斥的。万事达信用卡和美国银行卡在20世纪60年代出现时，虽然已经有数百万居住在纽约市区的人民持有这些卡，领导纽约百货商店的如梅西百货①和布鲁明戴尔②之类的公司却宣称其无意在其店内接受信用卡付款。

当信用卡在小商店的使用取得成功之后，这些大百货公司最后态度才变得温和起来，开始接受信用卡付款，最后还发行了自己的信用卡。在2003年，使用信用卡或借记卡进行的购物数量第一次超过了现金。也是在同一年，《财富》杂志报道称很多公司从自己经营的信用卡业务中(包括收取的利息)得到的收入要比其商品和服务的销售还多。西尔斯从信用卡业务中获得的利润占到了其总利润的一半还多；电路城公司(circuit city)的所有利润都来自信用卡，而其在电子类产品的销售上亏损了1 700万美元。不管个人也好，公司也好，不可能永远都是成功的。单就人的生老病死也能导致管理层的更迭。鉴于人力资源的重要性以及人们之间的差异性，甚至是同一个人在生命的不同时期也存在差异性，对于企业间相对位置经常性的巨大变化我们也就不应该感到奇怪了。

① Macy's，纽约最老牌的百货公司，其创建者曾是小岛上的捕鲸人。——译者
② Bloomingdale's，纽约知名百货商场。——译者

一位A&P的主管在总结其业绩下滑年份的困境时说："一个简单的事实就是A&P所面临的唯一一个重要的管理问题就是公司无法把约翰先生替换掉。"这个名字在公司内已经用了很长时间了，约翰先生指的是约翰·哈特福德，A&P的创立家族中最后一位掌管经营的成员。他去世后A&P就开始走下坡路，其继位者无法简单地继续实行他的政策，因为整个食品杂货零售行业以及其周围的整个社会都在快速地发生着变化。约翰·哈特福德自己也曾经说过："你无法依靠记忆来经营一家零售企业。"在其死后，A&P所需要的并不是适合于他那个时代的某些方针或实践，而是一种相同的远见、奉献和想象力，这些东西曾经为A&P赢得了第一的位置，然而这些才能并不总是很容易就能得到，要在同一公司内持续并无限地获得就更难了。

一些公司主管在一个国家发展的某些阶段，或是其人生的某个时期很成功，但后来效率却变得非常低。例如，休厄尔·埃弗里在担任美国Gypsum总裁，以及后来蒙哥马利·沃德总裁的很多年中都是很成功的，并受到广泛的称赞。然而在其经营的最后几年中，他却受到了来自公众的责难，其经营蒙哥马利·沃德的方式也受到了质疑，由于人们认为其管理无方，他还为公司控制权进行了痛苦的争夺。当埃弗里辞职不再做首席执行官后，蒙哥马利·沃德的股票立即就上涨了。在他的领导下，蒙哥马利·沃德为了应对一场经济衰退把大量的美元储存起来，《福布斯》杂志称其为"以商店作为门面的银行"。而同时，如西尔斯这样的竞争对手却正在利用他们的钱向新的市场进军。

重要的不是某个个人或企业的成功或失败，而是尽管遭到某些盲目的企业所有者和经理的抵制，那些主要的知识和洞见仍然可以成功地得到应用。鉴于智力资源的稀缺性，一个让知识和洞见在其市场竞争中可以取得这样的决定性优势的经济体，其本身就拥有为所有人们创造更高生活水平的巨大优势。一个只有世袭贵族、军事集团或当权的政治党派可以对重大问题进行决策的社会就是一个抛弃了其大多数成员所拥有的知识、洞见和才能的社会。在一个社会中，如果这样的决策只能由男性进行的话，这个社会就抛弃了其所拥有的全部知识、才能和洞见的

一半。

与这种能力资源受到如此限制的社会不同，另一种社会环境下，一个务农的男孩走上8英里的路到底特律去找到一份工作，就可能创造出福特汽车公司这样的企业，其大批量生产的汽车改变了整个美国的面貌；几个年轻的自行车修理工就能创造飞机并进而改变整个世界的面貌。没有家庭背景也好，缺乏学术文凭也好，甚至没有钱，这些都是无法阻挡理想的实现的，因为投资者总是在寻找可以依靠并为其赚钱的成功人士。一个可以把其所拥有的成员的所有才能都开发出来的社会明显会比那些仅有几个预先挑选出来的有才能的人来决定其命运的社会要拥有更多的优势。

没有任何经济体制可以一直依靠其现有领导者的智慧。一个拥有市场竞争并由价格来进行调节的经济体则不需要这样做，因为人们是可以迫使这样的经济体中的领导人改变其行事方式，或者将其替换掉，不管是通过赤字也好，被惹怒的股东也好，还是通过准备接手的外部投资者或破产的方式。鉴于这样的经济压力，处于帝王或人民委员支配下的经济体的业绩很少有能与建立在竞争与价格基础上的经济体相匹敌也就不足为奇了。

技术变化

伊斯曼柯达照相业世界第一的位置曾维持了一个多世纪。但新技术的出现也创造出了新的竞争者。20世纪末21世纪初，不仅传统相机(使用胶卷的)生产商如尼康、佳能、美能达开始生产数码相机，连其他电脑产品生产商如索尼、三星也成为数码相机的生产商。2000年后胶卷的销售量出现首次下降，3年之后，数码相机的销售量第一次超过了使用胶卷的相机销售量。这突然的变化使伊斯曼柯达失去了其第一的位置，急忙从胶卷摄影业转向数码摄影。

这样的技术变革决不是仅限于照相业的。史密斯·科罗纳主导了打字机行业几十年，但后来笔记本电脑的出现取代了便携式打字机，而台

式电脑则开始取代其他类型的打字机。就如其之前的A&P一样，史密斯·科罗纳由于环境的变化，损失达到数千万美元。其在20世纪80年代连续5年都没能盈利。只是在开始生产文字处理器(介于打字机和电脑之间)后，其才得以存活下来，并继续开始盈利。然而个人电脑的大量扩张使这些相似品的市场开始萎缩。虽然直到1989年，在北美销售的打字机和文字处理器还有超过一半是史密斯·科罗纳生产的，但6年后其还是申请了破产。

知识的调和作用

中世纪时期，从宝剑到犁头，手工艺者都是直接接受消费者的订购来生产，要知道谁需要什么东西是没有任何问题的。但现代经济，不论是资本主义还是社会主义，面临的却是一种完全不同的情况。如今的超市或百货公司往往囤积了各种各样的产品，但却并不知道到底谁想购买多少东西、什么东西。汽车经销商、书店、种花人以及其他一些企业手上都同样持有存货需要卖出去，但却不知道消费者到底想要的是什么。在资本主义经济中，错误的猜测可能导致清仓削价销售，甚至引起破产。

在资本主义和社会主义社会，知识都存在稀缺性，但这两种不同的经济体在处理这个问题的方式上却是不一样的。问题还不仅仅是知识整体所固有的稀缺性，知识往往是分散于微小的细节当中，而把这些分散的片断结合起来形成的整体却是不为任何人所了解的。

想象一下，一个总部设在得克萨斯的石油公司想要知道一家位于旧金山市场街和卡斯特罗街街角的加油站，以及全国成千上万的其他地区的加油站，在一年的各个季节中的汽油需求量以及种类，该有多难。在这些地区实际拥有并对这些加油站进行运营的人们对于其顾客在一年的不同时期可能的购买量肯定要比任何一个总部设在得克萨斯的公司里面的人更加了解。

即使是在同一个城市的同一个时间，变化也可能很大。如果住在旧

金山市场街和卡斯特罗街的人比住在第十九大道和欧文街的人拥有更多的跑车，那么比起那些顾客群主要为廉价汽油需求者或仅需要柴油的卡车司机的加油站，开在市场街和卡斯特罗街的加油站就很可能要卖出更多的优质汽油。任何给定地点的任何人（不管是在加油站还是公司总部），都不可能把整个国家的这方面的信息了解得很清楚，就更不用说随着季节的变更以及附近情况的变化，不断对成千上万，从东海岸到西海岸的加油站的这方面信息进行更新了。但在这样一个经济体中，即各种燃料的流向由货币来引导的经济体中，所有这些都是不必要的。

这种高度本地化的、为遍布美国的无数单个加油站所有者所拥有的知识的量是如此之大，把它们传递到某个中心，然后得到及时消化从而指导政府对于燃料进行配置，这样产生的效率无论如何也不可能达到一个由价格调节的市场所能达到的水平。没有任何石油公司了解或是想了解这些细节性的信息。他们所知道的就是达科他州这个月的柴油很好销，而马塞诸塞州却卖了大量的优质汽油，俄亥俄州人买的则大多数都是普通的无铅汽油。下个月也许情况会完全不一样，但石油公司可能并不能了解这些新情况出现的原因，就像他们不了解已经发生的情况的原因一样。不过石油公司需要做的仅仅就是对需求进行供给，不管需求是什么，也不管原因是什么。他们的工作要远比社会主义经济中的中央计划者所面临的任务简单。

就如美国石油公司的主管一样，那些经营前苏联企业的主管也不可能了解所有地区的情况以及所有人的愿望，因为这是一个从东欧一直延伸到太平洋、横跨欧亚大陆的国家。但与美国的公司主管不同，前苏联的公司主管并不能从波动的价格中得到相应指示，也没有从利润和亏损中获得相应激励。结果就是很多苏联企业会一直大量进行生产，其产品数量超出了任何人的需求，直到问题变得非常严重，闹到很大以致引起了莫斯科中央计划者的注意，这时他们才会改变对于生产企业做出的指示。但这往往都需要好几年的时间，于是就会有大量的资源遭到浪费。

前苏联经济所面临的问题并不是因为俄罗斯人或前苏联的其他民族所独有的不足。美国在20世纪70年代对汽油价格及其配置进行管制时也

面临过相似的问题。当时在某些地区，如纽约和华盛顿，不管个人还是企业都必须大量减少其对汽油的使用，而在其他一些地区(大多数为农村地区)，汽油却还存在过剩。

这并不是由于政府配置者的愚蠢所造成的，而是由于当价格对资源和产品进行调节，使其流向人们希望它们流向的地方时，这个配置过程是很简单的，但如果一些中央计划者试图利用他们有限的知识来取代那些分散于很多人当中的知识，并且环境又变化无常时，这个过程就会变得出奇的复杂。联邦政府颁布了3 000页的规章，外加各种官方“解释”，但都无法像自由市场中的价格机制那样对汽油实现平稳的自动配置。

要想知道应该把多少汽油送到什么地方以及什么时候送，就需要了解有关在某个时点上，什么时候什么地方对汽油的需求的最大之类的大量信息，而这些信息常年都在变化，而且还存在地区差异。除了由于其他原因产生的对于机动车使用的变化之外，人们在夏季由于度假的原因会更多地使用汽车，而在收割季节会有更多柴油机驱动的卡车需要把农产品运到其他地方去，或从其他地方运回来。在任何经济或政治体制下，都不可能有人了解所有这些事情的细节。这样的经济体之所以会这么有效率，是因为大量的知识并不需要被聚集到一块儿，而是通过价格来对无以计数的人们的需求以总括而又强制的传递形式来对经济实行自动的协调。

企业主管和政府官员所拥有的有限的知识是有区别的，企业主管是通过市场从别人那里**接受**指示从而决定怎么做，包括供给什么，什么时候供给，以及在这个例子中供给什么种类的燃料，而政府官员则是向其他人下达指示并强制其实行。简言之，在一个价格起调节作用的经济中，经济决策最终是由那些了解详细情况的人来进行并控制的，而在一个中央计划型经济中，这些决策却是向相反方向运动的，即由那些对情况了解较少的人向更了解情况的人下达命令。这种区别对于整个社会人口的物质福利是意义重大的，也是影响深远的。

在20世纪70年代的阶段性汽油短缺时期，美国人在一个行业中经历

了短时期的严重经济问题，而这种经济问题在前苏联作为一种普遍的现象已经持续了半个多世纪。这种经历对于美国人来说是很少见的，也很震惊的，于是他们很容易就接受了所有对这种不寻常现象做出的错误政治解释和理论，但事实上这种情况在其他实施政府配置的国家是很平常的事，不寻常的只是这种方法居然会出现在美国。

那时之所以会产生政府管制是因为中东地区石油供给的减少需要美国政府的干预以避免美国石油市场出现混乱局面。不用说，政治家们肯定不会承认恰恰是他们的干预引起了混乱局面，因为美国的汽油总量仅仅减少了几个百分点而已，这种供给的减少在一个自由市场中，不管是什么行业，通常都只需要价格的小幅上涨就可以对付的。确实，之前在1967 年出现的阿拉伯石油禁运并没有引起这样的混乱，因为里根政府以及后来的福特和卡特政府都没有实施任何形式的价格管制。在其他西方工业国家或日本也没有出现为了加油汽车需要在加油站前排上几小时长队的现象，虽然这些国家的大多数自己生产的石油要比美国少很多。由于这些国家没有对汽油实施价格管制，因此也就没有出现价格管制所导致的短缺现象。

但政府对汽油价格的管制在 1981 年取消后，政治家和媒体普遍警告称这将导致汽油价格的大幅上涨，但实际出现的情况是在初级经济学中就已经学过的东西。更高的价格将导致汽油供给的增加以及需求的减少。石油勘探迅速增加，一度因价格管制导致成本无法得到补偿的油田又开始使用了。然后汽油价格就开始回落。最后这些价格反而比在政府复杂的管制手段下的水平还低，而且在接下来的几年中继续下降，到 20 世纪后期，汽油的实际价格达到了空前的低水平。于是国家开始对汽油进行额外的征税，但汽油要比以前便宜，而且也没有再出现排队等待的现象。

通常在经济上很关键的知识都是针对特殊区域或特殊群体的，因此很难得到广泛的传播。A&P 杂货连锁店在 20 世纪上半叶以及麦当劳在 20 世纪下半叶取得成功的原因之一就是，他们花了大量的时间和精力来对连锁店的备选地段进行细节性考察，以便让尽可能多的消费者到他们的

店里消费。房地产商经常说影响房地产价值的最重要的三个因素就是“地段，地段，还是地段”。对于很多大众性服务企业来说也是这样。加油站通常都位于拐角处，而其他一些企业则通常位于街道中间，文具店很少会一家挨着一家地出现，而汽车经销商则通常都会集中到一块儿，这其中是有原因的。

掌握关于某些特定群体高度细化的知识和掌握有关特定地点的知识一样，从经济角度而言具有决定性作用。在20世纪初，一个居住在旧金山的意大利移民，发现其他意大利移民通常都会把钱存起来，即使收入很少也一样，而且在还款方面也很可靠，于是他就建了一家银行，取名为意大利银行，来吸收那些意大利移民的存款并向这些移民进行贷款，而这一机会却被其他银行所忽视了。他的银行起初只有一间小办公室、三张木桌子、几把椅子、一台计算机、一个保险柜以及一个出纳窗口。但由于这个银行的所有者对于其所服务的特定社区很了解，再加上他在商业上表现出来的机敏，此银行最后取得成功，其分支遍布了整个州。一旦根基牢固后，其开始把注意力转向了很多意大利移民社区之外的储户，于是其一时成为世界最大的银行，这就是今天的美国银行。

第6章

利润与亏损的作用

洛克菲勒因石油销售而富起来……他发现了把石油从地下抽到油泵中的更省钱的方法。

——约翰·施托塞尔[①]

对于那些经营企业的人来说，很明显，利润是让人心怡的，而亏损则是可叹的。但经济学并非工商管理学。从整个经济的角度来说，从经济学的核心任务——拥有多种用途的稀缺资源的配置来说，利润与亏损在维持并增进整个社会人口的生活水平方面是同样重要的。

由价格来进行调节的经济之所以有效率，部分原因是在这样的经济体中产品只需要“跟着货币走”就可以了，厂商并不需要知道为什么人们会在这里买一样东西，那里买一样东西，或者在随着季节的变化又转而购买另一件东西。但是，他们需要注意了解从消费者那里得到的收益，还需要注意有多少钱流向了那些向其提供原材料、劳动力、零部件、电力以及其他一些投入的人。对这些流入与流出的资金情况的仔细了解将决定该企业是盈利还是亏损。这样，电力、机器或水泥在前苏联就不会被滥用以致其每单位产出要比德国或日本经济所使用的投入高出很多。从整个经济角度以及从整个消费群体的福利角度来看，亏损的威胁与盈利的前景是同样重要的。

当市场经济中的某个企业发现了降低成本的方法后，与其竞争的企业也就不得不照着这样的方法去做。在百货连锁店沃尔玛在1988年开始销售杂货后，其在接下来的时间里增长很快，到21世纪早期，其已经成

为全国最大杂货销售商。其降低的成本不仅使其消费者受益，同样也使其他杂货商受益。正如《华尔街日报》所报道：

> 当两家沃尔玛特大购物中心和一家地区性杂货店去年在位于休斯敦的克罗格（kroger）超市附近开业后，克罗格的销售量下降了10%。超市经理本·布斯托斯立即采取措施降低商品价格和劳动力成本，例如购买已经做好了的蛋糕而不是在现场制作，还有就是从供应商那里订购按规格切好的沙拉条。其雇员过去常常人工包装陈列商品，如今，水果和蔬菜运到时都已经堆好了，还泛着微光，就等着展示出来了。
>
> 这些措施使得布斯托斯先生可以把工人劳动时间从4年前开业时的水平降低30%到40%，还使如谷类食品、面包、牛奶、鸡蛋和一次性尿布等主要商品的价格也降低了。年初，克罗格的销售量才终于慢慢地赶上了上一年的水平。

简言之，一个经济体能够更有效地运转并使消费者获利，并不仅仅是因为沃尔玛有能力降低成本和价格，还因为这迫使克罗格也要跟着这样做。这是自由市场经济的一个微观反映。生活在这样的经济体中的人们能够享受到更高的生活水平并不是一种偶然现象。

利　润

利润也许是经济学中最让人产生误解的一个词。费边②社会主义者乔治·萧伯纳把利润简单的称为“过高要价”，卡尔·马克思称其为“剩余价值”。印度前总理贾瓦哈拉尔·尼赫鲁警告其国内的实业家们说：“永远也不要跟我提起利润这个词，这是一个肮脏的词。”

从这些人的角度来看，利润就是一些加到产品和服务的固有生产成本上，从而增加消费者支出的一种不必要的费用。在其在真实世界中还

① 美国知名消费者权益倡导人、作家、记者。——译者
② 指改良派社会主义者。——译者

没有具体的例子而仅停留在一种空想的理论层面上时，社会主义最吸引人的一个地方就是它试图取消这些被认为是不必要的费用，从而使物品总体上更让人负担得起，特别是对于那些低收入的人们。直到社会主义由理论变为现实，并成为世界上几个国家所实行的经济制度后，人们才发现对于很多资本主义国家的大多数人来说很容易就可以得到的东西，社会主义国家的人们却很难负担得起。

理论上说，没有了利润，社会主义国家的商品价格就会更低，从而大家的生活水平也应相应得以提高。但为什么实际情况却不是这样的呢？

作为激励因素的利润

让我们从头说起。对于利润的渴望以及亏损对其产生的威胁迫使资本主义社会的企业主们以最低的成本进行生产，并以消费者愿意付出的最高价格进行销售。没有了这些压力，社会主义国家的企业经理们就不再拥有那么多的激励，在给定的条件下尽可能有效地来经营企业，就更不用说要他们跟上条件变化的步伐，并迅速地做出反应，而对于资本主义企业来说，如果其想存活下来的话就必须这样做。

前苏联的一位叫列昂尼德·勃列日涅夫的总理曾说过，他们国家的企业经理们对于创新的回避“就像魔鬼要避开熏香一样”。在政府控制的国有企业的背景下，尝试新方法或新产品的经理如果取得成功的话，他们几乎得不到或完全没有什么好处，而如果失败的话就可能会丢了自己的饭碗（甚至更惨），那么他们又为什么还要去那样做呢？在斯大林统治时期，失败通常就被视为一种破坏活动，要相应地受到惩罚。甚至在条件稍微温和的民主社会主义国家，如印度独立后的几十年时间，创新对于像汽车生产企业这样的受保护企业来说也绝对是不必要的。

在1991年印度市场放开之前，这个国家最受欢迎的汽车一直是“印度大使（Ambassador）”，一款堂而皇之仿制英国品牌莫里斯·牛津（Morris Oxford）的产品。而且，在20世纪90年代，《经济学家》杂志把“印度大使”称为“一款没有经过技术更新的20世纪50年代版本的莫

里斯·牛津车”。伦敦《独立报》曾报道：“多年来‘印度大使’在印度早已因其糟糕的抛光技术、笨拙的操控系统以及令人担忧的事故倾向声名狼藉。”然而，要想买到“印度大使”还是需要等上几个月，有时甚至几年的时间，因为国外的车是不允许进口到印度的，从而无法与其竞争。

在自由资本主义国家中，情况却是相反的。即使是最能赚钱的企业，如果其不持续地进行创新，都有可能会被竞争对手超过从而失去市场。例如，IBM 最先创制出了电脑，但到 20 世纪 70 年代，其所制造的体积达 3 000 立方英尺的电脑就已经过时了，因为 Intel(英特尔)公司创制出了一种比指甲还小，但却具有同样功能的芯片。然后 Intel 自己又不得不对其芯片不断地进行更新，而且速度之快只能以指数来计，因为像 AMD (Advanced Micro Devices)、Cyrix 以及其他一些竞争对手在技术上都在不断对其进行追赶。Intel 曾不止一次地冒着出现公司财务危机的风险，把大量资金投向芯片更新的开发上。然而如果其不这样做的话，就可能被对手赶上，这对于 Intel 来说将是更大的风险。

后来，AMD 也花了同样大的力气想要用更先进的芯片赶上 Intel，在这个过程中，其仅 2002 年的损失就超过 10 亿美元，其股票市值下降了五分之四。后来当 Intel 推出一款更强大的芯片，但却会产生很多不必要的热量从而增加了用户在用电上的支出时，《福布斯》杂志报道称：“AMD 抓住 Intel 所创造的空缺，在 2003 年推出 Opteron，一种适用于 IBM、惠普和 Sun Microsystems 服务器的高效节能芯片。”数年来一直只使用 Intel 芯片的戴尔电脑，在 2006 年也开始使用 AMD 芯片，据报道，2006 年 3 月所售电脑中有一半以上使用的都是 AMD 所生产的芯片。同时，Intel 的股票价格在 3 个月内下降了 20%，其宣布将解雇 1 000 名经理，因为其利润下降了 57%，而 AMD 的利润则上升了 53%。

在 2004 年初，Intel 所售的电脑芯片占到世界的 90%，甚至在 AMD 兴起后，其 2006 年的份额仍然保持在 83%，这就是这场竞争发生的行业背景。简言之，在自由市场中，即使是大的公司巨头之间也是会存在你死我活的竞争的。耶鲁大学管理学院院长曾把电脑芯片行业描述为“一个处于经常性混乱之中的行业”，Intel 的首席执行官曾写过一本书，书

名为《唯有偏执狂才能生存》。AMD 和 Intel 的命运并不是我们关心的问题，我们关心的问题是因技术进步以及企业间为了盈利和免于亏损所进行的激烈竞争而产生的低价怎样可以使消费者受益。

此种行业并不是独一无二的。2002 年，《财富》500 强企业中有 120 家都是亏损的，亏损总量超过 2 950 亿美元。这样的损失在经济中发挥着非常重要的作用，它将迫使公司巨头们在停业的威胁下改变其做法，因为没有谁可以一直承担得起这样大规模的损失。惯性对于全世界的人们来说都是一种很平常的现象，但在自由市场上进行经营的企业所面临的账簿上的赤字将使其无法像印度汽车公司一样由于受到印度政府的保护缺乏竞争而一直这样混日子。然而，即使是在印度，20 世纪末期放开的市场使得汽车行业也出现了竞争，从而迫使印度汽车公司不得不对其产品进行投资改进，生产新型的“印度大使”，据《独立报》报道，现在的“印度大使”“要比其前身可靠多了”。

资本主义社会存在一种社会主义社会所没有的看得见的成本，即利润，而社会主义社会则存在一种资本主义社会所没有的看不见的成本，即无效率，因为这种成本在资本主义社会中被亏损与破产现象给清除掉了。资本主义经济中的大多数产品能让更多人负担得起的事实表明利润的成本要比无效率的成本低。换句话说，利润就是效率的价格。很明显高效率的价值是超过利润的，否则社会主义就会如其理论家所期望的那样，价格会更低，而创造的财富则会更多，但真实世界中的情况却并非如此。如果实际情况是利润的成本要比他们所倡导的效率的价值更大的话，那么那些非营利性组织或政府机构就应该在完成同一件事情时比那些营利性企业做得更好，而花费更少，从而在市场竞争中取代这些企业。然而这样的情况如果确实发生过的话，那也是很少的，而相反的情况倒是出现的频率越来越高，即私有营利性公司接替了各种以前由政府机构或如学院和大学之类的非营利性组织所履行的职能①。

① 对这一现象我们将在第 23 章标题为“非营利性组织”的那部分中进一步讨论。——原注

资本家通常都被看做是赚取利润的人，而企业主真正得到的却是对于从消费者的支出中扣除成本后剩下那部分价值的法定所有权。这种剩余可能为正，也可能为负，还可能为零。工人要得到工资，债主要获得偿付，否则他们就会利用法律手段没收公司的资产。甚至在这之前，当企业不再向他们做出支付时，他们就会停止向企业提供投入。其收入取决于企业的经营状况的唯一一个人则是企业主自己。正是这一点使企业主感受到了无穷的压力，从而不得不对企业内及其产品市场中所发生的一切进行监控。

与政府经营的企业中权力阶层对于其手下的人的行为的监控不同，就企业的经济效益而言，企业主实质上是一个“不受监控的监控者”。对于自我利益的追求取代了外部监控，也迫使他们对于细节更加注意，也会付出更多的时间和精力在工作上，这是任何规定或权力都无法做到的。这一简单的事实就赋予了资本主义无穷的优势。更重要的是，其让生活在由价格进行调节的市场经济中的人们的生活水平有了看得见的提高。

把利润误认为是任意附加到商品和服务的生产成本之上的人并不仅仅是一些无知的人，连那些受过很好教育的高级知识分子也这样认为，比如乔治·萧伯纳、卡尔·马克思，还有潘迪特·尼赫鲁。甚至对于今天的很多人来说，高利润通常都是那些受“贪欲”驱使的人通过收取高价而获得的。然而在现实中，美国历史上的大多数财富的积累都是因为某人发现了某种降低成本的方法，从而可以对商品收取更低的价格，并获取更大的市场来实现的。亨利·福特的汽车，洛克菲勒的石油，卡内基的钢铁，西尔斯、彭尼、沃尔顿以及其他一些百货连锁店奠基人的各种其他商品都是这样。

资本主义经济中的超市连锁店即使收取的价格只能让每美元实现1美分的利润，也可以做得很成功。因为在一个大的超市里，每天通常都有好几台收银机同时工作，这些小小的美分加在一起就可以使超市的投资获得一个很可观的年收益率，而同时又不会对消费者产生很大的负担。如果一家店里面的所有东西在两周之内都能卖出去的话，那么销售1

个美元赚1美分，按1年来算就相当于销售1美元就可以赚大约25美分了，因为相同的1美元可以被重复利用25次以上。在社会主义制度下，销售1美元应赚取的那1美分被取消了，但同时管理层所受到的降低成本的压力也没有了。没有了降低生产成本的动力，价格可能就不是降到99美分，而是会上升了。

换句话说就是，当一个企业获得100万美元的利润时，并不是说如果由非营利性组织或政府经营的企业来生产的话其成本就会降低100万。没有了对于利润的期望以及亏损的威胁所带来的动力与约束，生产同样的产量，成本甚至还可能增加100万。政府的各种传统职能，如收垃圾或管理监狱等，会不断地被外包给一些私营的营利性企业，这其中是有原因的。这样的企业通常可以以更低的成本完成这些工作，或把工作做得更好，或者两者兼顾。当大多数人被问及他们对于平均利润率水平的估计时，他们通常给出的都是一个比实际利润率更高的数字。从1960年到2005年，美国企业的税前资本回报率有高达12.4%的，也有低到4.1%的。税后，则最高为7.8%，最低为2.2%。但大多数人们所误解的并不仅仅是这些表示利润率的数字。很多人都误解了利润在价格所调节的经济中的整个作用，即一种激励作用，不管怎样波动，其始终起着这样一种作用。此外，一些人还不知道在销售利润和投资利润之间存在很大的差别。

利润率

销售利润与投资利润之间是存在很大差别的。如果一商店以每件10美元的价格购进了一些装饰品，然后以每件15美元卖出，可能有人就会说这家店在每件装饰品上赚取了5美元利润。但此商店还需要对那些为其工作的员工发工资，向电力公司付电费，还要向为其提供其他产品和服务以使企业正常运转的供应商支付费用。在所有这些人都得到支付后剩下的部分就是净利润，通常净利润要比毛利润低很多。但这还并不是投资利润，而仅仅可以算作销售净利润罢了，因为一开始对于商店的建

造成本还没有计入。

投资者关心的是整个投资的利润。如果某人投资了10 000美元，那么其想知道的是这笔投资将为其带来多高的年收益率，而不管投资对象是商店、房地产、股票还是债券。特定的销售所带来的利润并不是其所最关心的，其关心的是投资在企业的资本总量所能带来的利润。这一利润不仅对投资者来说很重要，对于整个经济体来说也是很重要的，因为正是经济各部门利润率的不同才导致了资本从这些部门流入和流出，直到利润率都一样为止，就像水流一样。当利润率为投资利润率时，变化的利润率将有助于市场经济中资源的配置。

销售利润则不一样。商品卖出的价格可以比卖者的进价高出很多，但如果这些商品在货架上停留了几个月后才卖出去的话，其投资利润率就可能比一些定价更低但一周之内就卖出去的商品的利润率要低。一家卖钢琴的商店毫无疑问肯定要比卖面包的超市拥有更高的销售利润率。但钢琴的销售时间要比一块面包长很多。如果让面包也等上那么长时间才销售出去的话，那面包一定会过期发霉的。进货时购买了价值10 000美元面包的超市肯定要比购买了价值10 000美元的钢琴销售商以更快的速度把资金收回。因此如果钢琴销售商要获取与超市同样高的年投资收益率的话，其制定价格时的加成比例就一定要比销售面包的超市高才行。

为了获取投资者的资金而产生的竞争将使利润率倾向于均等化，但这就需要针对不同产品所具有的不同的周转率来对价格的加成比例进行调整。钢琴店只有在其更高的加成比例能够对其更低的销售周转率进行弥补时才可能继续存活下去。不然投资者就会把资金投向其他地方，钢琴店就会开始消失。

当超市在更短的时间内把资金收回后，其立即又可以进行再投资，购买更多面包或其他杂货商品。在1年内，在超市等量的资金可以进行很多次的流转，每一次都能盈利，这样，即使1美元只能有1美分的利润，其初始投资的年总利润也可以达到与价格高很多但资金周转却要慢很多的钢琴店一样的水平。虽然超市的销售利润率特别低，但其他企业

的销售利润率通常也要比人们所想象的低很多。美国《财富》500 强中的企业在 2002 年的平均“收入回报率也仅仅是每美元 1 美分”，其“最高纪录也就是 2000 年的每美元 6 美分”而已。

销售利润与投资利润并不仅仅是概念上的差异。其运动方向还可能是相反的。20 世纪 20 年代 A&P 杂货连锁店一跃而成为行业领导者的关键因素之一就是其管理层有意识地缩小了销售的利润空间，为的是要增加投资利润率。新设定的低价虽然使 A&P 在每件商品上赚取的利润减少了，但却为其吸引了更多的顾客，由于销售量的增加，其获得的总利润要比之前高很多。在每美元销售上只获取几美分的利润的做法使 A&P 的存货在一年来可以周转接近 30 次，这使其投资利润率剧增。于是这种薄利多销的做法作为一种范式开始传到其他杂货连锁店以及其他种类的企业。后来，巨型郊区卖场由于实现的销售量可以更大，于是有能力进一步减少销售的利润空间，从而要求更低的价格，A&P 行业领导者的地位就被取代了。

相反，一项在低收入区进行的有关价格的调查发现，这些地方的商品价格比通常的加成价格都要高，但同时其投资利润率却比通常要低。更高的销售利润有助于补偿在这些低收入区做生意的高成本，但很明显并不能完全对其进行补偿，较低的投资利润率以及很多企业对于在这些地方做生意所采取的回避态度正体现了这一点。然而这些企业所收取的高价并不是漫无边际的，其中一个限制因素就是很多低收入区的居民宁愿到高收入区的商店购物，即使这意味着他们需要支付一定的汽车或出租车等交通费。低收入区的价格越高，到其他地方进行购物的人就会越多。因此在这些地方经营的商店为了补偿其低周转率和高成本而设定的高价是有限的，这通常导致其财务状况的不稳定，而同时人们还因其“剥削”消费者而对其进行指责。

生 产 成 本

决定价格和利润的关键因素即为商品或服务的生产成本。并非所有

人都能拥有相同的生产效率，也并不是每个人的情况都为其降低成本提供了相同的机会。不幸的是，就如利润一样，成本也总是遭人误解。

规模经济

首先，产品或服务的生产成本并不是“固定不变”的。亨利·福特很早之前就证明了一年生产100辆汽车与一年生产100 000辆汽车的生产成本是有很大差别的。在20世纪早期，其开创的大批量生产的方法使其成为汽车制造行业的领导者，他不仅改变了自己的企业，还改变了整个经济中所有企业，这些企业后来都开始遵循其所创造的大批量生产原则。生产一个T型底盘所需的时间从12个工时减少到了一个半工时。汽车所拥有的大规模市场，使得对于那些有利于节约劳动力，适用于大批量生产的昂贵机器进行投资变得有利可图，因为有大量的汽车来对这一成本进行分摊，这样分摊到每辆汽车上的成本就比较低了。但如果售出的汽车数量仅为预期的一半的话，那么这些机器分摊到每辆车上的成本就会是原来的两倍。高固定成本是实现单位产品的生产成本下降的原因之一，此即经济学家所谓的“规模经济”。

据估计，使生产有效进行的最低汽车产量必须达到十万台以上。在20世纪早期，美国最大的汽车生产商每天也只能生产6辆汽车。按照那样的产出水平，只有那些真正有钱的人才可能买得起一辆汽车。但亨利·福特创造的大批量生产的方法却使得汽车的生产成本降到了能让普通美国人都能负担的水平。从1910年到1916年，福特T型车的价格降了一半。

相似的原理在其他行业也是适用的。把100箱牛奶运到一个超市的成本肯定没有向10个分散在小镇上的不同的商店分别运送10箱牛奶的成本高。啤酒生产行业的规模经济也体现在广告上。虽然安豪泽布施（Anheuser-Busch）每年花在百威及其他产品上的广告费用为数百万，但巨大的销售量使其每桶啤酒的广告费支出比其竞争对手Coors和Miller还要少大约2美元。这些成本的节约加起来就可以使大型企业要么收取更

低的价格，要么获得更大的利润，或者两者同时实现。一直以来小的零售店在与那些价格较低的大型连锁店的竞争中都很难幸存，不管是20世纪上半叶的A&P，还是下半叶的西夫韦，还是21世纪的沃尔玛。小商店较高的单位成本不允许其制定与大型连锁店一样低的价格。

广告费有时就简单地被认为是附加到商品和服务的生产成本之上的另一种成本。但是，只要广告可以使更多的商品销售出去，规模经济就可以使生产成本降低，因此相同的产品在做了广告之后成本反倒会更低，而不是更高。广告本身是有成本的，不管从财务上，还是从其对资源的使用上来说都是这样的。但做广告的成本与其所创造的规模经济可能引起的生产成本的降低到底哪个更大，则是一个实证性问题，而不是一个可以预料的结论性问题。这可能因企业或行业的不同而不同。

规模不经济

规模经济还并没有包括所有情况。如果规模经济包括了所有情况的话，那么有人可能就会问："那为什么不把汽车放到更大规模的企业里去生产呢？"如果通用汽车、福特汽车和戴姆勒-克莱斯勒公司进行合并的话，他们不就可以以更低的成本来生产汽车，从而比他们分别生产时赚取更高的利润了吗？

也许并非如此。任何企业都存在一个点，超出了这个点之后产量的增加就不可能再降低单位产品的生产成本了。事实上，当企业规模变得如此之大后，单位成本是会上升的，因为这时已经很难对企业进行监控和协调了，就像人的右手不可能永远知道左手在做什么一样。在20世纪60年代，当AT&T（美国电话电报公司）规模还是世界最大时，其首席执行官就这样形容过这种情况："AT&T规模实在太大了，如果你今天在他后面踢他一脚，可能要等到2年之后它才会大叫'好疼'。"①2006年，在有关全球银行的一项调查中，《经济学家》杂志曾对这些银行继续扩大

① 我当时还是AT&T的一名经济学家，这是我亲耳听到他说的。——原注

规模的倾向以及这一倾向可能带来的规模不经济做过报道：

> 管理层会发现要想对于银行中所发生的所有事情进行汇总将变得越来越困难，从而导致重复性支出的发生，对于隐藏性风险的忽视以及内部控制的失败。

换句话说，只要高层管理者意识到了风险，那么银行内所固有的风险就可以得到很好的控制，但在其不断无计划扩张所形成的金融帝国中，也可能存在一些交易使银行受到一些高层管理者并没有意识到的风险的威胁。在一国际银行纽约总部的高层管理者不知情的情况下，新加坡分行的一些银行职员就可能进行一些交易，使银行不仅要面对金融风险，还可能被指控犯罪。

据估计，在通用汽车处于世界最大机动车生产商的位置的漫长时间里，其单位汽车生产成本要比福特、戴姆勒-克莱斯勒或日本的领先汽车生产商要高出好几百美元。美国的一家小航空公司，捷蓝（JetBlue）的每个座位每英里的成本要比联合航空或美国航空这样的巨型航空公司要低30%以上。与规模相联系的问题可能影响价格，也可能影响质量。《商业周刊》曾对经常坐飞机以及经常出差的人做过一项调查，让他们对航空公司提供的服务质量进行打分，结果质量最好的5家航空公司都是些较小的公司。位于12个小型或中型社区的一家小报社连锁公司麦克拉奇（McClatchy），在整个报纸行业的发行量处于下降趋势的情况下，其发行量却连续增长了20年，其发行的报纸还获得过各种优秀新闻奖。

简言之，虽然存在规模经济，但同样也存在经济学家所谓的“规模不经济”。在很多不同的产出水平下规模经济与不经济是可以同时存在的。也就是说，对于一个特定企业来说，有些事可能在规模较大的时候会做得更好，而其他事则可能在规模较小时会做得更好。即如一位印度的企业家所说：“小公司在放弃金融影响力、科技资源以及持久力的同时，却获得了灵活性，没有了官僚作风，而且决策的速度也提高了。”随着规模的不断扩大，最终规模不经济将超过规模经济的影响，所以当

超过了某一限度之后，继续扩大规模对于企业是没有好处的。这就是为什么通常一个行业都是由大量的企业构成，而不是仅存在一个效率特高的巨型垄断企业。

前苏联特别迷恋规模经济，而无视规模不经济的作用，所以不管是工业还是农业，其企业规模均是世界最大的。例如，其一般的农场是美国的10倍大，雇佣的工人比美国的10倍还多。但前苏联的农场是出了名的没有效率。“协调的缺乏”是前苏联经济学家为无效率现象进行解释时所引用的原因之一。一个例子就可以说清楚一个普遍性问题：

> 在广阔的公共地上，拖拉机队伍正散开准备开始耕作。计划的完成程度取决于耕作过的土地的公顷数，因此司机们就会以尽可能快的速度耕尽可能多的土地。他们从在土地边上开始挖，挖出很深的犁沟，然而当他们逐渐向土地中央靠拢时，他们就开始抬高犁片，加快拖拉机耕作的速度，于是犁沟就会变得越来越浅。第一批犁沟深9到10英寸，离路边稍微远一点的地方则有5到6英寸，到土地的中心处，司机们认为肯定不会有人到这里来检查，于是犁沟的深度就变得只有2英寸了。通常，不会有人发现土地中央的犁沟会那么浅，但人们从种出来矮小的作物身上就可以知道某个地方是出了问题的。

这再一次说明，从整个经济角度来看属于反生产的某种行为，从参与者的角度来说并不是非理性的。很明显，拖拉机司机知道土地边上的活儿要比土地中央更容易受到监控，于是他们就相应地对工作的质量进行了调整，以便最大化其收益，因为他们是根据耕种土地的多少获得收益的。在负责农业的官员不太容易检查的地方挖得不深，司机们就可以更快地进行工作，在给定的时间内多犁一些地，即使这将意味着效率的降低。如果农民耕种的是自己的土地的话，这样的行为就不会发生了，因为现在其行为受到的将是利润形成的激励的控制，而不是外部监控者的控制。

规模大的弊端开始超过其带来的好处的界限在各个行业是不一样的。这就是为什么饭店的规模要比钢铁厂要小的原因。一个经营得很好

的饭店通常都需要有一个为了饭店经营的成功而有动力持续地对所有事情进行监管的所有者，因为饭店在这方面出现失败是很普遍的。这不仅仅需要使饭店的食物符合顾客的口味，还需要饭店的服务人员做好他们的工作，使人们下次还愿意再来光顾，另外，饭店的内装还应符合特定消费者的偏好。

这些问题并不是一下子就可以解决的。饭店还需要保证食品供应商为其提供的农产品、鱼类、肉类以及其他东西是能满足消费者需要的。此外，还要保证厨师们做出的菜要达到一定的标准，当新的食品种类和饮料流行起来，以前的不再有那么多人问津时，还要不断增加菜单的内容。雇员的正常流动还需要饭店所有者有能力挑选新员工，在边做边学的基础上对其进行培训和监督。此外，饭店外的变化，比如其周围条件的变化，也可能对其经营成败产生影响。不要说是赢利了，就是只是想使饭店能继续经营下去的话，其所有者就必须时刻想到所有这些因素，甚至更多其他因素，对这些因素进行权衡并不断地做出调整以适应这些变化。

与钢铁厂、汽车厂或矿厂相比，这一系列的细节制约着饭店的规模，而且还需要经营者对每个人有直接的了解，有现场人员进行监控，还需要有固定工资所无法提供的各种激励。即使是范围覆盖全国的连锁饭店，通常也是由从一些全国性组织那里取得了特许经营权的单独的所有者来进行经营的，这些组织可以为其提供宣传、一般性指导以及制定标准等服务，而这些当地所有者则可以对饭店的经营进行现场监督。霍华德·约翰逊在20世纪30年代开创了饭店特许经营的方式，他提供了饭店一半的资产，而另一半则由当地的经理来提供。这就使当地的特许经营者拥有了饭店利润的分享权，而不是简单地获得固定工资而已。

成本与生产能力

成本不仅与产量有关、会因行业而不同，而且还会因为现有生产力的使用程度的不同而不同。当可以容纳200人，但却只坐了180人的飞机

准备起飞时，让20个“后备”乘客登上飞机的成本是可以忽略的。这就是乘坐同一班飞机的人们购买机票的价格会截然不同的一个原因。一些乘客买到的是有保证的预约票，而其他人从本质上说买到的仅仅是可以作为“后备”乘客登上飞机的一种权利而已。就像在其他场合一样，在购买机票时，可以登上飞机的不同概率的成本也是不同的。就乘客自己而言，在某个时间必须到达某个地点的重要性也是不一样的。那些有紧急事务需要出差的人可能就需要预约到一个有保证的座位，即使价格会高一些也无所谓，而其他人可能会认为坐哪班飞机都无所谓，重要的是可以节约钱。

在经济的很多部门里，未被使用的生产能力将可能导致非正常价格的出现。在墨西哥坎昆，2001年年中时，在普通的Best Western旅馆，价格最便宜的房间一晚上也得要180美元，而在不远处的一家条件很好的丽思卡尔顿酒店（Ritz-Carlton），一个晚上却只需要169美元。因为Best Western正好都住满了，而丽思卡尔顿还有房间空着。曼哈顿的一家四星级酒店的房间价格要比附近的两星级旅馆还便宜，位于菲尼克斯的豪华的Phoenician酒店也要比同城的假日旅馆的房价要便宜。为什么通常很贵的酒店的房间价格要比通常便宜很多的旅馆低呢？关键还是在产能的利用程度上。

想去大家都喜欢去的地方旅游的人，如果预算受限的话，都会提前在价格较低的旅馆预订好房间，为的是能有个保证。这就意味着旅游者数量浮动的风险就会被价格较高的酒店吸纳。因此，2001年旅游人数的普遍性下降就使得很多豪华酒店的房间空了出来，于是酒店就不得不降低价格以吸引更多的顾客。位于佛罗里达的豪华酒店Boca Raton Club & Spa决定对居住到第三夜的顾客不收取第三夜的住宿费。位于南卡罗来纳州的海边别墅，通常都是需要提前6个月预定的，这时也可以享受到最后一分钟的优惠。

相反，旅游人数的增加也会被这些豪华的酒店所吸纳，这时他们就会收取比平常还要高的价格。正如《华尔街日报》所描述：在经历了连续3年的利润下降后，2004年，日益兴旺的旅游业为酒店带来了更多顾

客，于是这些旅馆就开始“大幅缩减折扣比例”。豪华酒店以两种方式对此做出反应，一个就是价格的上涨——位于纽约的司机旅馆，最小最便宜的房间一个晚上也得要545美元，另一种形式就是取消各种额外的免费服务：

> 在过去的3年里，为了吸引更多的顾客来旅馆住宿，商业旅馆一直都免费提供早餐以及其他一些优惠，但今年，要想再获得这些优惠已经变得很难了。

在很多行业和企业中，产能还需要具有能应付产量峰值的能力，也就是说在某些时候产量还有超过生产能力的可能。当产能存在过剩时，为了满足更多产品或服务使用者的需求所需的成本要比在产量达到峰值时低很多。例如，一艘游艇从消费者那里获得的收入除了必须足够支付诸如船队人员工资、购买食品以及燃料之类的当前消费，还必须支付购买船只的价格及其总部的管理费用。

要想在旺季时使乘客数量增加一倍，可能需要再购买一艘船，还要再雇佣一批人员，购买的食品和燃料也得是原来的两倍。但是，如果在淡季时的乘客数量仅有旺季时的三分之一的话，那么此时即使乘客数量增加一倍，也没有必要再买一艘船。同样的船只可以照常航行，只是空出来的位置少一点而已。因此，为了吸引那些比较节约的乘客，在淡季时降低船票价格对于船公司是有利的。例如，已经退休的人们通常可以在一年当中的任何时候出游，因为他们并不会受到工作日程的限制，也没有小孩的学校日程表可以影响到他们出游的灵活度。对于年纪较大的人来说，不管是陆路还是海路，在淡季他们通常都是可以得到很大的折扣的。通常企业之所以可以这样做，是因为其成本比较低，但竞争也可以迫使企业这样做，因为不然的话，其顾客就会被别的企业给抢走。

产能过剩也可能是由于太过乐观地大量建造而形成的。由于出现了《华尔街日报》所称的“豪华型游艇不合时宜的疯狂制造”，在21世纪早期短短的一年多时间里，船舶公司增加的新的停泊口超过了4 000个。当他们发现在当前价格下，并没有这么多的需求可以把增加的船舱都利

用上时，像水晶邮轮（Crystal Cruises）这样的船舶公司就把其通常价格为2 995美元的跨巴拿马运河游的价格调整到了1 695美元，而海圣油轮公司（Seabourn Cruise Line）则把其加勒比海游的价格从4 495美元降到了1 999美元。如果不是竞争让他们别无他选，如果不是产能过剩使其成本比下降后的价格还要低的话，他们是不可能这样做的。

由于所有这些对于产能过剩的反应都是由市场经济中利润的诱惑和亏损的威胁所引起的，当产品或服务是由政府来提供时，相同的原理就不再适用了。政府官员几乎没有任何动力来使价格与成本相匹配，有时他们还会在那些成本最低的产品或服务上收取更高的价格。例如，建一座桥或是增加其承载能力所花费的成本从本质上说其实是为了增加交通高峰时期桥的承载能力所导致的成本。那些非高峰时段过桥的车辆所造成的成本几乎为零，因为在这些时间里，桥反正都是空在那里的。然而，在高峰收费时，却存在一些联票或电子通行证之类的优惠，其价格要比在非高峰时段只是偶尔经过此桥的司机所付出的价格还低。

虽然建桥或扩充桥容量的巨大成本的是那些经常在高峰时段的使用者带来的，但他们承担的价格却更低，因为这些人的人数更多，从而在收费政策的制定上的投票数更多，进而也就拥有更大的话语权，更有可能从政治上对收费政策做出反应。对于桥的经营管理，就被任命的政府官员为了保住其饭碗而做出的努力而言，从经济角度来看似乎很荒唐，但从政治角度来看却应被视为谨慎。

成本的“传递”与节约

通常人们都说企业会将任何形式的额外成本进行转嫁，不管这些增加成本是由于税收的增加、燃料成本的上涨、在新的工会合约下雇员工资的增加，还是各种其他渠道导致的。同样，每当成本由于某原因下降时，例如因为减税或是技术进步引起，通常就会出现是否需要将这些低成本转化为更低的价格，从而使消费者受益的问题。

卖者可以对其产品收取任何他们想要的价格的观点很少被明确地表

达出来，但在他们将使消费者承担多少成本这样的提法背后却隐含着他们可以收取任何价格这层含义。但不管是成本的增加还是节约，成本的传递都不是一个自动的过程，这两种情况都取决于每个企业所面临的竞争的类别，以及到底有多少竞争企业存在同样的成本增加或减少。如果你在南非经营一个金矿，政府决定对每盎司黄金多征 10 美元税，这时你就不可以把这一成本的增加让世界市场上的黄金购买者来承担，因为其他国家的黄金生产商并不需要多付那 10 美元，因为对于世界范围内的黄金购买者来说，金子就是金子，不管其产地在哪里。黄金购买者绝不可能为你的黄金而愿意多付出每盎司 10 美元的价格，这就意味着你在世界市场上每销售一盎司黄金所获取的利润将减少 10 美元。

对于运输成本的增加也可以使用同样的原理来进行分析。如果你是通过铁路把产品运向市场，而铁路运费又上涨了，那么只有当你的竞争者也是通过铁路来运输其货物时，你才可能将增加的成本转嫁给消费者。但如果你的竞争对手使用的是卡车或驳船进行运输，而你所处的地方又不允许你使用这些运输方式，那么如果你因为运费的增加而提价的话，就只会让你的竞争对手通过较低的价格把你的顾客给抢走。但如果你的所有竞争对手都是通过铁路进行运输，并且运输距离也差不多的话，你们将都可以让消费者来承担铁路运费增加所带来的额外成本。如果你的货物运输距离平均为 100 英里，而你的竞争对手的运输距离仅为 10 英里，那么你对价格提高的幅度最多就只能覆盖 10 英里的额外运输成本，另外 90 英里的成本就将导致你的利润减少。

成本的减少使消费者获益的原理也是一样的。如果就你一个人通过一项新技术的引入而使生产成本下降了一半的话，你将仍然可以通过收取你的竞争对手所收取的较高的价格，从而获取所有从成本的节约中得到的额外利润。或者，你也可以降低价格从而把竞争对手的顾客吸引过来，这样即使单位产品的利润减少了，但通常总利润反倒会增加。这也是企业通常会选择的一种做法。

很多美国大富豪，如洛克菲勒、卡内基，还有其他人，都是通过寻求降低生产以及运输成本的方法，然后收取比成本较高的竞争对手更低

的价格，抢走其消费者的方式而获得成功的。

一段时间以来，竞争者们通常都会运用一些相似的技术或组织上的进步来降低成本以及价格，但同时期，却只有那些开创性的革新者才可能获得大量财富。这就为那些处于逐利型的市场经济中的企业提供了时刻注意各种新方法的动因，这就不像处于如前苏联那种国有经济中的企业，或是像还没有对世界市场进行开放时印度那种通过立法来保护私有企业免受来自国内外竞争影响的经济中的企业。

专业化与分销

一个企业不仅在总体规模上是受限的，其在可以有效实施的职能的种类上也是受限的。通用汽车制造了成百上千万的汽车，但却没有生产过一个轮胎。相反，其轮胎都是从固特异、米其林以及其他一些轮胎生产商那里购买的，这些厂商在生产汽车的这个部件上可以实现比通用汽车更高的效率。汽车生产商也不会自己到全国各地对其产品进行经销。通常，汽车厂家都会把汽车卖给当地人，然后再由这些人卖给普通大众。通用汽车公司不可能了解全美国所有地区的情况，从而就无法决定购买或租赁用于建造汽车经销处所需的土地的价格，也不可能知道在某个地区的选址中哪个会是最好的，更不用说要对当地消费者使用过的旧车进行估价以进行抵价购物了。

一个身在底特律的人，不可能决定一辆位于西雅图的、有些凹陷和擦痕的雪佛兰，或是一辆位于迈阿密的崭新本田汽车在折价换购中的价值。就像洛杉矶的推销术到了波士顿就不起作用一样，那些在现场的人肯定要比底特律的任何人都更了解情况。简言之，汽车厂商专业生产汽车，而把其他职能留给那些拥有相应专业知识和技能的人来从事。

中间人

长期以来人们想要“去除中间人”的愿望却被经济事实给永远地抹

杀了。人类的知识和专业技术对于任何个人或管理者所设立的机构来说都是有限的。在生产与销售链的诸多环节中，仅有某些部分是可以由同一批人来有效地进行管理和运营的。超过某一界限之后，就可能会由其他人在流程的下游以更低的成本更有效完成工作。因此，在这个点之后，把产品销售给其他企业，让这些企业来完成下一步的运作，对于产品销售企业来说将是有利的。正如我们在前面章节中所学过的，这是因为在自由市场中**产品倾向于流向其使用价值最高的用途上去**，而在某阶段，把产品交给那些可以对其进行更有效处理的人将使产品的价值得到提高。家具生产商通常都不会拥有或经营自己的家具店，而大多数作家也不会负责自己的书的出版事宜，就更不用说拥有自己的书店了。

就如在市场经济的其他方面一样，价格在这方面也发挥了很重要的作用。任何经济都不仅要对拥有多种用途的稀缺资源进行配置，还需要决定生产出来的产品在某些人的手上应该停留多久，才被转移到可以对下一阶段进行更有效经营的人手中。追逐利润的企业行为是受到其本身盈亏底线的影响的，而这一底线却又是由其他人的能力及办事成本所决定的。

把企业私利与整个经济体的效率联系在一起的正是价格。如果某种产品在另外一个人的手上会拥有更大价值的话，那么这个人愿意为此产品付出的价格将比这个产品对于其当前所有者来说所具有的价值要高。这个持有者就会把此产品卖出去，但并不是出于对整个经济的考虑，而是出于对自身利益的考虑。然而，最终结果却是经济体更有效率地运行，产品也流向了认为其价值最高的人手中。

尽管有很多关于“去除中间人”的说法，表面上很吸引人，但中间人却一直存在着，因为他们在做他们那块工作时效率会比其他人更高。专门从事某阶段工作的人在从事该阶段工作时可以比其他人做得更好，这是不足为奇的。

第三世界国家倾向于比工业国拥有更多的中间人，这是一个为观察者们所不喜见的事实，但他们却没有看到这种情形所包含的经济性。这些国家的农产品经手人通常要比美国的农产品要多。例如，花生从对其

进行种植的非洲农民手中到把其加工成花生酱的公司就要经历很多环节。相似的情形在与农产品运动方向相反的消费品中也可以发现。在一盒盒的火柴从火柴生产商那里转移到对其进行购买的非洲消费者手中之前，这些火柴是要经过很多人的手的。一位20世纪中期在非洲西部的英国经济学家曾对这种现象进行过描述和解释：

> 很多西非出口的农产品都是由成千上万的非洲人通过非常分散的小规模经营方式生产出来的。他们几乎没有什么合适的储藏设施，也没有、或仅有少量的现金储备……在出口农产品的链条中出现的大量的中间环节其实是因为不得不有人把大量的小包裹进行集中所形成的商机……农产品销售的第一环节也许就是从离开卡诺几英里的地方购买几磅花生，在经过几个阶段的包装之后，这些花生将作为载重量为几吨的马车或卡车上货物的一部分运到卡诺。

无需让某个地区的10个农民都抽出时间来把他们各自小量的农产品从其农场送到很远的镇上去销售，一个中间人就可以把10个农民的农产品收集起来，并把所有产品运到一个买家那里同时卖掉，这样就可以使这10个农民把他们的稀缺资源——时间和劳力——用到其他用途上，从而生产出更多的农产品。这样，整个社会就可以减少把农产品从农场运到买家手里所需的资源，同样还可以减少销售时所需进行的单个谈判的数量。这种时间的节约在收获季节就显得特别重要，因为一些农作物可能在采摘之前就已经熟过头了，也可能因为没有及时采摘并将其放到储藏室或送去加工而烂掉。

在一个较富裕的国家，每个农场都将生产更多的农产品出来，而且用机动车在现代化的公路上对其进行运输也可以减少把产品送到下一个销售点所需的时间，于是在每吨农作物上损失的时间就会减少，这样需要的中间人的数量也就少了。此外，在富裕国家的现代农民也更可能拥有自己的储藏设施、收割机器以及其他一些辅助手段。不管从个体农民的角度还是从整个社会的角度来看，什么是有效率的，什么又是没有效

率的，将取决于周围的环境条件。由于这些条件在富有和贫穷国家之间是存在巨大差异的，因此在每个国家有效率的方法就可能不一样，没有什么给定的方法必须对两类国家都适用。

基于相似的原因，发展中国家的工业生产者和最终消费者之间存在的中介通常也会更多。然而，每个中介所获得的利润并不像第三方观察者、特别是来自另一个社会的观察者通常所认为的那样，仅仅是一种浪费而已。这里的限制性因素则是消费者都比较穷，从而其一次可以购买的数量是受到限制的。20世纪中期的西非在这里又一次为我们提供了很清晰的例子：

> 进口的商品被大批量运达，然后这些商品需要穿过很广阔的区域被运送到最终消费者手中，而这些西非的消费者由于贫穷的原因只能买得起非常小量的商品……位于伊巴丹(和各地)的零售组织代表了那些由小贩提供的针对供应商和消费者的服务。在这里，没有方便的中心集市，人们通常看到的就是一些小贩带着他们那些商品坐在欧洲人经营的商店门前的必经之路上。这些小贩一般销售的商品和这些商店中的差不多，只是其销售量要小很多。

这看上去似乎是“去除中间人”的一个最佳时机，因为这些坐在商店外面的小贩卖的产品和商店一样，消费者就会径直走过他们的摊位，到商店里面去购买单价更低的相同的产品。但这些小贩卖的商品量非常小，小到十根火柴或半根烟，如果他们背后的商店也花时间把包装好的商品拆成那样的话，从劳动力和资本还具有的更好的用途的角度来看，这将是一种浪费。对于非洲的这些小贩来说，很少有对他们这么有利的生意，因此对于那些欧洲商人来说没有意义的事，到了这些贸易商那里也就变得有意义了。另外，虽然小贩获得的利润会提高消费者购买产品的价格，但对于非洲那些很穷的消费者来说，到当地的小贩那里买东西也是说得通的，因为按照欧洲商人们出售商品的数量要求，这些消费者通常都是买不起的。

虽然都看似很明显，但这些道理却一直遭到一些有名的作家[1]的误解，更糟糕的是，被殖民及后殖民政府所误解，这些政府对中间人都很敌视，而且还想通过制定法律和政策来把这一敌视态度表达出来。

社会主义经济

就像在其他情况下一样，理解价格、利润与亏损的作用的最佳方式之一就是观察当没有它们的时候会怎样。社会主义经济不仅缺乏对于单个企业追求效率和创新的各种激励，而且没有如资本主义经济为企业所提供的各种财务上的激励，来使这些企业专业从事那些其成本比别的企业要低的生产和销售环节。资本主义企业对于所需的零部件通常都是从那些能以更低成本生产的企业那里购买，而把其产品卖给那些效率最高的中间商，让他们去销售。在社会主义经济中，由于其经营环境是完全不同的，所以企业就可能放弃专业化所带来的这些好处，其原因也是完全符合理性的。

例如，虽然也有可以以更低成本对这些零部件进行生产的专业化生产商存在，但前苏联的很多企业都是自己生产所需的零部件。据两位前苏联经济学家估计，苏联的一个机器制造企业所需的零部件的成本是专业化生产这些部件的企业的2到3倍。但在一个利润和亏损并非什么决定性因素的体制下，企业在做这些决策时还有必要关心成本问题吗？

这并不是机器制造企业所独有的现象。同样据以上两位经济学家所述："自给自足的观念渗透到了整个经济管理金字塔从上到下的各个层面。"前苏联有超过一半的砖块都是由那些非专业性企业生产的，这些企业的目的就是为其主要经济活动建造其所需的任何建筑。因为这些企业无法依赖于建材部的供给，原因是没有任何财政上的激励可以使此建

① 例如，贡纳尔·默达尔在其作品《亚洲戏剧》中认为南亚第三世界国家的"零售渠道和小贸易商""很明显是劳动力的非充分利用"。但他对此既没有进行证明，也没有进行分析来表明这些中间商可以把他们的时间用到其他用途上，并产生对他们更有利、或对社会更有价值的结果。——原注

材部保证按时交货或保证货物的质量达到要求。

基于相似的原因，前苏联生产机床的企业中更多的都不是专业化的机床生产企业。同时，那些专业化生产企业则无法实现其产能的充分利用，也就是说，因产出量小，管理费用无法分摊到更多产品上，导致他们的单位生产成本更高，因为很多其他企业都在自己生产其所需的机床。资本主义社会的砖块或机床生产商如果想要在与其他这类企业的竞争中争取顾客的话，他们就必须生产其顾客想要的产品，并且还得保证按时交货。但当某种产品在全国只有一个受政府控制的垄断企业在生产时，情况就不是这样了，前苏联出现的就是这样的情形。

中国的政府计划型经济的情况也一样，很多企业对自己的产品都是由自己来运送的，这种做法与美国的大多数公司都不一样，他们都是把货物的运输交给卡车公司或铁路或空运公司来进行的。正如《远东经济评论》所说："在由国家计划所指导的几十年的发展中，几乎所有的中国大公司的产品的运输任务都是由自己来完成的，但效率却不怎么样。"虽然从理论上来说专业性质的运输公司的运营效率会更高，但财政激励的缺乏使得这些运输公司在满足消费者需要方面变得很不可靠，不管是在运送的时间上，还是在对于运输中的货物的保管程度上都是这样。中国的一家电视生产企业在运送其产品上也许没有一个专业化的运输企业更有效率，但至少他们在对待其产品时不会像运输公司那么不小心，从而损坏其产品。

运送的不可靠性的另一个负面效应就是中国企业对其产品不得不持有更多的库存，这就无法像日本人那样获得"即时供应"方式所带来的好处，即降低产品的库存成本。美国的戴尔电脑公司持有的库存相对于其销售量来说也是很小的，但这仅仅是因为在美国有联邦快运或 UPS 这类运输公司，这些公司可以保证又快又安全地把零部件运给戴尔，并把电脑成品运送到消费者手中。结果，中国花在运输上的国民收入的比例大约是美国的两倍，而美国的地域却比中国要大，其中有两个州与其他州的距离超过了1 000 英里。

存货的规模，以及存货成本，在各国间差异是很大的。日本的存货

最少，前苏联的最多，而美国则处于两者之间。正如两位前苏联经济学家指出的那样：

> 零部件几乎都是刚“从卡车上卸下来”就投入使用的：在日本，零部件生产商通常每天向订购商送货的次数为3到4次。据计算，丰田的库存量仅能维持一个小时的生产，而福特公司的库存可以维持的时间却长达3个星期。

前苏联的这些经济学家说：“我们的存货几乎有我们一年的产出那么多。”换句话说就是，在苏联企业工作的大多数人都“可以放一年的假”，而整个经济仍然可以依赖这些存货继续运行。这并不是什么优势，而是一种劣势，因为存货是有成本的，而且不能带来任何收益。从整个经济的角度来看，存货的增加使用了资源，但对于人们的生活水平或是行业的生产率却没有任何贡献。正如前苏联经济学家所说的：“我们的经济被那些存货重重地压着，这一压力比资本主义经济在破坏性最强的衰退期所遭受的压力还要大很多。”但鉴于前苏联的经济状况以及这一经济状况所固有的各种激励与约束，保有大量的存货并不是一种非理性的选择。苏联企业没有任何其他选择，它们只能选择持有这些昂贵的存货。供应商越是不可靠，这些企业就越倾向于持有更多存货，从而避免一些重要的零部件出现短缺①。不过，存货会增加生产成本，推高产品价格，这反过来又会降低公众的购买力，从而降低其生活水平。

地理因素也可能导致存货的增加。在非洲撒哈拉以南的部分地区，地理上的严重障碍限制了陆上交通运输②，这些地区就需要持有大量的农产品以及工业品库存，因为在那些严重依赖河流运输的地区，如果雨季

---

① 在当时的情况下苏联的存货远远没有达到过剩的程度，其实很多时候都还不够，生产企业还是会出现零部件短缺的现象。据前苏联经济学家所说：“有三分之一的汽车从装配线上下来时，部件都是有缺失的。”参见什梅廖夫和波波夫的《转折点》，第136页。——原注

② 参见拙著《征服与文化》，第101—108页。——原注

延迟或是提前结束的话，就可能导致这些河流的水位过低而不适于航行，这时其外部供给就会被切断。

美国企业的库存与日本企业更相似，而与苏联企业的差异则要更大些。戴姆勒-克莱斯勒的克莱斯勒公司，每天都要在各个工厂卸下大约8 000卡车的材料。紧跟日本的存货模式，戴姆勒-克莱斯勒手中的存货仅能维持两个小时的原料供给而已。他们能够这样做是因为其相信维持生产线的运转所需的零部件的运送是有保障的。

通用汽车公司可以在不生产轮胎的情况下进行汽车生产，是因为当其汽车从生产线下来后，有固特异、米其林以及其他轮胎供应商为这些汽车提供所需的轮胎。如果这些供应商没能按时交货的话，对于通用汽车公司来说必将是一场灾难。但对于那些轮胎生产商来说问题甚至会更严重。让通用汽车公司的凯迪拉克或雪佛兰车没有轮胎可用，对于轮胎公司来说无异于财务上的自杀，因为其除了会遭受违约所带来的法律上的诉讼引起的几十亿的损失外，还将失去一个每年需求量为几百万轮胎的客户。在这种情况下，通用汽车公司不必像很多前苏联的企业那样自己生产其所需的零部件，也就不足为奇了。

虽然想象一下凯迪拉克车从装配线上下来后居然没有轮胎可装都觉得可笑，但在前苏联，其一位高官曾抱怨过："几十万辆汽车因为没有轮胎可用都只能闲放在那里。"在一种经济制度之下可以自动完成的繁杂的协调过程在一个不同的经济制度下竟然不可以同样地自动得以完成，真让人无法相信。讽刺的是，虽然一个没有任何人进行控制的经济体中，价格的变动却可以自动地对整个经济进行协调，而在计划经济中，这种协调却是很困难的，甚至是不可能实现的。

在资本主义制度下，保持顾客对企业的忠诚度是关系企业生死的一个经济问题，而可靠性则是其产品应该固有的一个性质，不管是从生产层面来说，还是从销售层面来看都是这样。在20世纪30年代早期，当冰箱的使用在美国变得越来越广泛时，由西尔斯百货销售第一批大规模生产的冰箱存在很多技术和生产上的问题。此公司别无选择只好承兑其做出的退款保证，收回了30 000台冰箱。在大萧条时期，厂家和消费者一

样都是很缺钱的，西尔斯百货很难承担起这一损失。巨大的经济压力，使西尔斯只能要么就停止冰箱的出售（就像其一些主管以及店面经理所希望的那样），要么就大幅提高其冰箱的可靠性，而其最终还是选择了后者，从而使其成为全国主要的冰箱销售厂家之一。

所有这些都不是没有代价的。而社会主义制度下的垄断厂商是不可能为了迎合消费者而忍受这么大的经济创伤的。前苏联的企业无法依赖其供应商，而必须自己生产很多东西，大型中国企业必须自己负责其产品的运输，而两国的这些企业在这些辅助性的活动中都并没有什么专长，这其中是有原因的。供应商不需要迎合其顾客，他们所需做的就是按照中央计划的指令办事就可以了，虽然这些计划者根本就没有能力对遍布于整个国家的成千上万的企业的细节性活动进行监控。来自中央计划者的指令并不能对市场所能提供的各种机能进行完全的替代，在市场中，消费者都是单独对自己的特定细节性活动进行管理的。在这两个国家生活的人们为此都付出了代价，因为其生活水平比其国家所拥有的资源和技术所允许的水平要低。

第 7 章

大企业与政府

对于那些必须面对它的人来说，竞争一直都是、并将永远是一件让人烦心的事。

——弗雷德里克·巴师夏[①]

竞争性自由市场并不是唯一一种市场形式，政府实施的价格管制或中央计划也并不是对此种市场进行干预的唯一方式。垄断、寡头和卡特尔的存在同样也会导致一些与自由市场不同的结果。

垄断与卡特尔

垄断从字面上来说就是只有一个卖者。但少数卖者，即经济学家所称的“寡头”，在价格制定上也可能进行公开或默许的合作，从而也会产生与垄断相似的结果。当行业中存在某种正式的组织，即卡特尔，来对价格和产量进行决策时，即使此卡特尔组织中的卖者数量很多，但其产生的结果还是与垄断很相像的。虽然各种非竞争行业各不相同，但它们普遍具有的负面效应往往会催使一些预防这些负面效应的法律和政府政策的出台。有时，这种政府干预是通过直接对价格以及垄断行业的政策进行规定来实施的。或者政府会对一些行为作出禁止性的规定，代替对所涉及的公司进行微观管理。但这里首先想到的最基本的问题就是：垄断厂商到底是怎样对经济产生危害的?

有时，一个企业的生产囊括了一个地区或一个国家对某产品或服务

的全部需求。很多年来，美国的各个地方电话公司都曾经是该地区的一个垄断者，在其他一些国家至今都还是这样。在二战前半个世纪左右，美国制铝公司(Alcoa)生产了美国所有的初级铝锭。这种情况虽然罕见，但却很重要，值得我们认真对待。

大多数大企业都不是垄断企业，而且并不是所有垄断企业都是规模较大的企业。在汽车和铁路出现之前，在一个偏僻的乡村开设的一家普通商店也许就是方圆几英里之内的唯一一家商店了，这种商店就像财富500强中的任何企业那样，可以算得上是一个垄断者了。与此相反，今天即使是如西夫韦或克罗格这样的拥有几十亿美元资产的全国性杂货连锁店也有很多的竞争者，从而使这些连锁店无法像垄断厂商那样对其产品进行定价。

垄断价格与竞争价格

我们在看到价格无法起作用时的情况后，可以更好理解价格的功能，同样，对比一下竞争性市场和非竞争性市场的情况后，我们将可以更好地理解竞争的作用。在先前的几个章节中，我们考虑的是有很多竞争企业的自由市场中的价格。这种市场可以使产品和服务在现有的技术和资源条件下以最低的成本被生产出来。

就以最简单的苹果汁为例。消费者怎么样才可以知道其所购买的苹果汁的价格不会远远高于生产和销售苹果汁(包括维持已有投资所需的一个足够大的投资回报率)所需的成本呢？毕竟，很多人都没有种植过苹果，就更不用说把苹果榨成汁，装到瓶子中，再进行运送和储存了，所以他们并不了解这其中的任何或所有过程所需的成本。市场中的竞争使我们不再需要了解这些成本。那些了解这些事情，以及那些进行投资的少数人，绝对会在投资回报率较高的地方去进行投资，而减少他们在那些回报率较低，甚至为负的地方的投资。如果苹果汁的价格比实际生产

① 1801—1850，法国经济学家。——译者

所需的成本要高的话，那么利润率就会更高，从而就会吸引更多的投资到这个行业，直到更多厂商的竞争导致价格下降到仅能补偿成本，并且在经济体的其他地方的相似投资的平均回报率都一样为止。只有到了这个时候，资金流入的动因才会消失，从经济其他部门流入的投资才会停止。但如果生产苹果汁的是一个垄断厂商的话，情况就会大不一样。可能出现的情况是垄断价格仍然高于生产苹果汁的成本，这个金额超出了维持所需资本必须支付的一个资本回报率，垄断者获得了一个比保留资本所需的更高的回报率。

很多人都认为垄断厂商不应该收取比竞争型企业更高的价格。然而把其他社会成员的钱财转移给自己却并不是垄断可能导致的唯一危害。因为虽然这种可以对财富进行再分配的转移方式会遭到人们的反对，但从整个经济的角度来看，这种内部的转移并不会改变社会的总财富数量。垄断对整个经济的总财富数量产生的负面影响其实是由于其对拥有多种用途的稀缺资源的影响造成的。当垄断者收取的价格比存在竞争时其可能收取的价格要高时，消费者就会减少对于商品的消费。简言之，在相同的可用资源、技术和成本条件下，垄断者的产出是要低于竞争行业的产出的。垄断厂商在消费者仍然愿意支付足够的价格，并且该价格是以补偿垄断厂商增加产出导致的生产成本(包括一个正常的利润率)时就会突然停止生产，因为他们要通过收取比通常的生产成本更高的价格以获取比普通利润更高的利润。从具有多种用途的稀缺资源的配置角度来看，结果本来可以被用来生产更多苹果汁的资源就会被用于生产经济体的其他一些产品，即使这些其他产品的价值并不及苹果汁的大，如果是在一个可以自由竞争的市场中的话，这些苹果汁是会被生产出来的。简言之，垄断的存在将导致经济资源的无效利用，因为这些资源会从更有价值的用途上被转移到其他价值更低的用途上去。

幸运的是，如果法律不被用来保护垄断企业免于竞争的话，垄断是很难维持的。投资者对于最高回报率的无尽追求实际上保证了这些资金将流向任何具有更高利润的经济部门中去，直到这个部门的利润率被这些流入的投资之间日益增长的竞争压下去为止，就像水会形成平面一

样。但就像水坝可以防止水自己形成平面一样，政府的干预也可以让垄断者的利润不因竞争而减少。

在过去的几个世纪，在很多经济部门设立新的企业都是需要有政府的许可的，特别是在欧洲和亚洲，这样垄断权就被授予了各种类型的企业主，这些企业主要么直接从政府那里购买这种权利，要么就对那些拥有发放垄断权的官员进行贿赂，或者两者兼用。然而，到了18世纪末期，经济学的发展使很多人开始明白这样做对整个社会是有害的，于是一种想要把经济体从垄断和政府管制中解脱出来的反作用力出现了。虽然在很多城市中，限制竞争的现象仍然很普遍，例如限制性的许可证法对于出租车的使用数量进行了限制，从而人为地使其收取的费用比实际必要的费用要高，同时与自由市场相比，对于出租车的使用也变得更难，但是至少在国家层面上，垄断现象已经少了很多了。

同样，损失的也绝不仅仅是消费者而已。有司机还愿意在消费者所愿付出的价格下工作的情况下，人为地对出租车数量做出的限制却使得他们无法这样做，从而只能去做另外一些价值没有这么高的工作，或干脆失业在家，这时候，整个经济其实都是受损的。如果这些其他选择具有更高的价值，从而可以相应地对这些损失进行补偿的话，那么这些人一开始可能就不会想到去做出租车司机了。

从整个经济的角度来看，垄断定价意味着垄断产品的消费者将失去把其稀有资源用于价值更高的用途上的机会。正是这种无效性使得存在垄断的经济体所具有的财富比自由竞争下要少。有时人们会说垄断厂商“限制了产量”，但这并不是其目的，垄断厂商并没有限制其产量。垄断厂商也希望消费者在高价下购买更多的产品，但消费者的购买量却要比在自由竞争下要少。其实是垄断厂商的高价使得消费者限制了其购买量，从而导致垄断厂商对其产出进行限制的。但垄断者也可能通过大量的广告来劝说消费者增加消费量。

同样的原理也是适用于卡特尔，即一系列企业相互达成协议，收取更高的价格或者避免相互进行竞争。理论上，卡特尔是可以像垄断者那样实施集体行动的。但在实际中，卡特尔成员私下是有一种作假倾向

的，他们会对一些消费者降低卡特尔价格，为的是从其他卡特尔成员的手中把生意抢过来。当这种情况广泛出现时，不管卡特尔组织有没有正式被取消，都已经变得无关紧要了。

政府与市场反应

由于曾有一些大的企业组织被称作“托拉斯”，那些为了消除垄断或卡特尔组织而制定的法律就因此被称为“反托拉斯法”。但这种法律并不是与垄断现象和卡特尔组织进行斗争的唯一方式。处于市场中的非卡特尔组织成员的私有企业同样也会有动力与其进行对抗。而且，私有企业的行动也要比政府快得多，一个比较重要的反托拉斯案子要想得出一个完满的结局，政府往往要花上好几年的时间。

在美国托拉斯非常盛行的时期，蒙哥马利百货就是托拉斯的最大反对者之一。不管托拉斯所涉及的是农业机械、自行车、糖类、钉子或是麻绳，蒙哥马利百货都会找到一些非托拉斯成员的生产企业，从他们那里以低于卡特尔的价格购买这些产品，然后再以低于卡特尔成员所生产的产品的零售价格把这些产品卖给公众。因为蒙哥马利百货是当时全国最大的零售商，所以有能力建立自己的工厂来生产其自身所需的产品。后来兴起的如西尔斯和 A&P 杂货连锁店之类的其他大型零售商则不但可以生产能与大厂商相竞争的产品，然后在自己的店里销售，而且还可以从那些卡特尔之外的小企业那里进行大量的购买，从而使这些企业成长为可以与卡特尔组织进行竞争的大企业。

西尔斯两种方式都使用过。除了把一些产品的生产转包出去外，他们还自己生产炉子、鞋子、墙纸等其他东西。A&P 进口并烘制自己的咖啡，制造自己的鲑鱼罐头，还每年在店里面烘烤 5 亿个条形面包出售。虽然能够同时与大量卡特尔相竞争的大企业，如西尔斯、蒙哥马利百货以及 A&P 是其他企业所无法比的，但小的公司也同样可以在相应的行业里，从卡特尔手中抢生意。其动因与卡特尔一样，都是受利润所驱使。只要某行业中的垄断厂商或卡特尔组织出售的价格能够让其获得超额利

润，那么其他企业就会被吸引到这个行业中来。由此产生的额外的竞争就会压低此行业的价格和利润。垄断者或卡特尔组织为了能够保持比竞争情形下更高的利润，就必须想办法阻止其他人进入其所在的行业。但这说起来容易，做起来却很难。

让潜在竞争者不进入的一种方式就是通过政府使这些竞争者在特定行业的经营变得不合法。国王批准或出售垄断权的历史已有几个世纪，现代政府对于从航空到货运，再到美发的各种行业和职业的许可证的发放也实行限制政策。这样的限制性政策在政治上从来都没少过，但其产生的净的经济效应却是使现有企业免于来自潜在竞争者的竞争，从而可以人为地把价格维持在一个高水平上。在20世纪的大多数时间里，印度政府不仅决定着哪些企业可以被许可生产哪些产品，而且还对每个企业的产量做出了限制。于是一个印度的单脚滑行车生产商由于生产了比其所允许的产量更多的滑行车而遭到一个政府委员会的审问，在印度感冒流行期间，一个感冒药生产商却担心人们对其产品购买“过多”。此感冒药生产商的律师花了好几个月时间为其生产和销售量超过规定的行为准备了法律辩护，怕的是他们也会遭到同一委员会的审讯。所有这些昂贵的法律工作的成本最终都还是得由消费者来承担。

如果政府不禁止其他厂商进入某行业的话，私下里还是会有一些垄断厂商为了保证垄断利润的实现而对竞争对手设置壁垒，不让其进入。但其他企业也会有同样巧妙的办法来回避这些壁垒。相应的，进入壁垒的有效性在各个行业间是不同的，即使在同一行业中也会随时间的不同而不同。当计算机还是一个占地几千英尺的庞然大物，而生产此种机器的成本也同样很高的时候，计算机行业是很难进入的。但微型芯片的出现意味着规模较小的企业也同样可以完成同样的工作，而芯片的成本也已经低到这些小企业就可以进行生产的水平。这些企业位于世界各地，因此即使是一个全国范围的垄断厂商在行业内也无法免于竞争。虽然美国人最先发明了计算机，但计算机的实际生产很快就扩展到了东亚地区，美国市场上的大量计算机都是由这一地区进行供应的。

对于垄断和卡特尔，除了在市场上的私有企业自发产生的反应外，

政府也有做出反应的。在19世纪晚期，美国政府开始直接对垄断者和卡特尔可以收取的价格进行规定，在1890年的谢尔曼反托拉斯法和后来的其他一些反托拉斯立法的框架内对垄断者和卡特尔组织实施了法律惩罚。当19世纪铁路第一次被建造出来时，很多地方都只有一条铁路线，于是这些铁路部门就可以在其拥有垄断权的地方任意制定价格以最大化其利润。对于这种情况的控诉导致了1887年州际商务委员会的成立，这也是首个为了对垄断价格进行控制而成立的很多联邦监管委员会之一。当本地电话公司在其所在地区享有垄断地位，而其母公司——美国电信(AT&T)在长途服务方面具有垄断权的时候，联邦通信委员会就对美国电信公司所收取的价格进行过管制，而各个州的监管机构也对其当地的电话服务所收取的价格进行了管制。

另一种方式就是通过立法来阻止垄断厂商的出现与存续，以及各种形式的垄断行为，如价格歧视这种由其派生出来的垄断行为。这些反托拉斯法希望达到的目的，不是要让企业在如监管委员会的各种很细的政府监督下运营，而是进行一般性的监督，此时政府就像交警一样，仅在发生了特定的违法行为时才进行干预。

监管委员会

虽然监管委员会的职能在理论上来说是很简单的，但在实际当中却要复杂很多，在某些方面甚至是不可能的。此外，监管委员会所在的政治环境常常会导致一些与委员会的组建初衷相反的政策和结果产生。

理想状态下，监管委员会应该按照竞争市场中的价格来对各种价格进行设定。但在实际中，却是不可能的。因为只有在实际运行的市场中才可能知道这些价格到底是多少，在这种市场中，效率较低的企业就会因破产而被淘汰，仅有那些效率最高的企业才能生存下来，而他们所制定的较低的价格就会成为市场价格。外人是不可能知道某企业或行业的最有效的运营方式的。确实是这样的，很多管理者都是在有过一段曲折的经历之后才发现他们所认为的最有效的做事方式往往并不够有效，从

而无法与他人进行竞争，结果就只能是让自己的顾客被人抢走。监管机构所能够做的，最多也就是接受一个合理的生产成本，然后允许垄断者在这一成本的基础上获得一个合理的利润。

对于生产成本的决定绝不可能总是很轻松的。就如我们在第6章时提到过的那样，生产成本并不是唯一的。例如，在不同时间、不同地点，电力的生产成本是可以大不相同的。当你半夜醒来打开电灯时，此时的电力供应成本几乎为零，因为这个时候大多数人都已经睡觉了，电力系统存在很大的产能是没有被利用的。但当你在一个炎热的夏日下午打开空调时，由于已经有成百上千万的家庭和办公室的空调开着了，你的行为只会加重电力系统的负担，使其进行满负荷运行，为了避免电力中断可能还需要动用昂贵的备用发电机。据估计，在用电高峰时段，一台洗碗机运行所需的用电成本将是同一洗碗机在用电需求较低时的100倍。

超过电力系统容量后的用电，其每千瓦时成本要比系统在容量内运作时高出很多倍，其中的原因有很多。供应大多数消费者的电力主系统可以利用规模经济效应使其发电的成本达到最低，而备用的发电机通常生产的电能较少，规模经济的好处也就无法得以充分利用，于是每千瓦时的生产成本就会较高。有时技术进步也会降低主系统的生产成本，而过时的仪器则会被当作备件来使用，而不是扔掉，所以用过时的仪器来对额外电力进行生产，成本自然就会更高。当本地的发电能力已经达到极限时，额外的用电就需要从外部进行购买，把更远地方的电力运送过来将大大提高这部分电力的成本，其成本要比消费本地电力的成本高很多。

电力生产成本的不同还可能由发电机所使用的各种燃料，如石油、天然气、煤、核能等的成本的波动所引起。因为所有这些燃料除了发电以外还可以被用来生产其他东西，因此其他行业对于这些燃料的需求，或者是用于建房，或者是用于生产汽车，都会使其价格变得让人难以预料。水电大坝所能生产的电量还会受到降雨量的影响，因为降雨量可以增加或减少流过发电机的水量大小。电量生产存在不同，因此当对大坝

产生的固定成本进行分摊时，每千瓦的成本也就会相应地出现不同。

既然电力生产的成本变化这么大，又这么不确定，那么监管委员会又是怎样来制定消费者所需支付的电费费率的呢？如果州监管委员会按照电力生产的“平均”成本来设定电费费率的话，那么当某个州的电力需求增加或是供给减少时，其他州的供应商也许就会因为电力的销售价格比用备用发电机生产这些额外用电所需的成本还低从而不愿对该州提供电力供给。这是被大肆宣扬的2001年加利福尼亚州电力中断现象出现的部分原因。当发电成本在某个时间远高于平均成本或在另外一些时候又远低于平均成本时，“平均”成本也就变得无关紧要了。

由于公众对于所涉及的所有这些复杂经济因素不可能很了解，所以当他们需要支付比过去高很多的电费时，他们就很可能变得很愤怒。反过来，这就意味着政治家们将会介入，并基于以往的费率标准来对价格进行控制。在其他章节我们已经讨论过了，价格管制将导致短缺现象，在这里即电力短缺，以致出现电力中断。价格管制通常都会导致需求量的增加和供给量的减少，这一现象在人们开始使用电力之前就已经存在很久了。然而，政治家的成功并不取决于他们对于历史或是经济学的学习。而更多地取决于其对于公众或媒体所广泛持有的观点的认同程度，这就包括关于高价是由“欺骗”或“贪欲”引起的等谬论或错误认识。

在地球的另外一边的印度，提高电费费率的意图曾招致上街游行，就像在加利福尼亚州出现的情况一样。在印度的卡纳塔卡邦，当时那里是由印度国会党执政的，改变电费费率的努力导致一个反对党上街游行。然而，在一个邻近的安得拉邦，作为在野党的国会党为了反对电费的增加居然也进行了相似的游行示威。简言之，这些游行示威牵涉到的并不是什么意识形态或党派，而是利用公众的错误认识所进行的一场机会主义表演而已。

当监管机构参与价格制定时，经济上的复杂因素就会与政治上的复杂因素搅和在一起。监管机构通常都是在一些政治改革家通过调查或宣传活动，成功地劝服了当权者设立一个永久性委员会来对垄断企业或企业团体实施监管的情况下成立的。然而，一旦委员会设立并获得权力

后，这些改革家和媒体就会逐渐失去对这种委员会的兴趣，而把注意力开始转向其他事情上去。而同时，受到这些委员会监管的企业仍然对其活动拥有浓厚的兴趣，他们会游说政府出台更有利的规定，并指派对其更有利的人到这些委员会去工作。

外部对于这些机构具有的兴趣的不对称往往会使这些本来是为了消费者利益而设立的、希望对某企业或行业进行控制的委员会，转而变成为了保护已有被管理的企业免受拥有新技术或新组织方法的新企业威胁的机构。所以，美国的州际商务委员会对于卡车运输业的兴起所做出的反应就是把卡车运输业也收归到其管辖的范围内，因为卡车在货运上的竞争使铁路运输受到了威胁。

对铁路实施监管，最初是因为这些铁路公司在国内的某些仅有一条铁路线的地区往往都属于垄断者。如今卡车运输业的出现破坏了这种垄断，因为只要是有路的地方它们都可以去到，但州际商务委员会的反应却并不是说对于运输业的监管现在已经没有那么紧要了，或者甚至变得不必要了。其反而通过1935年出台的《汽车运输法案》，从国会那里获得了更大的权力用以限制卡车司机的行为。这就使得铁路运输在新的经济条件下得以继续运营，虽然卡车在各种货物运输方面效率都更高。卡车运输现在只有在得到州际商务委员会所发的证书，说明其活动是如州际商务委员会所定义的那样服务于“公众需要和方便”之后才可以在各州之间进行运营。这就避免了卡车运输把铁路运输的顾客抢走而导致铁路运输公司破产的情况的出现。

简言之，货物的运输已经不再是以资源使用最少的方式来进行，就像公开竞争情况下那样，而是看哪种方式符合州际商务委员会的要求就以哪种方式来进行运输。例如，州际商务委员会会授权某卡车运输公司把货物从纽约运到华盛顿，但却不可以从费城运到巴尔的摩，即使这些城市都在同一条线路上。如果开出的证明没有授权卡车把货物从华盛顿运回纽约的话，那么卡车就只能空着开回来，从华盛顿到纽约的货物运输就得由其他卡车来负责。从整个经济的角度来看，这样做产生的成本将比必要的成本高出很多。但从政治上来看，这种安排却使多得多的企

业，包括卡车和铁路运输公司，可以存活下来，并获取一定利润，而不是像在没有任何限制的竞争性市场上那样，运输公司不得不以最有效的方式来对货物进行运输，即使较低的成本和价格将可能导致一些铁路运输公司破产。更多资源的使用就意味着更多的企业可以存活下来。

虽然公开的、没有限制的竞争在经济上对于整个社会来说是有利的，但这种竞争却可能在政治上对监管委员会产生威胁。因为可能因竞争而停业的企业必然会在政治上进行煽动，实施各种阴谋诡计以产生对在职委员、委员会及其权力不利的影响。技术与方法的进步使完成相同工作所需的工人数量减少了，这就会威胁到工会的既得利益，工会必然会尽力使现状得以保持。

当州际商务委员会对于卡车运输业进行控制的权力最终在1980年被国会削弱后，货运运费有了实质性的下降，消费者认为服务的质量也有了提高。这都是因为行业效率提高了，如今卡车空车的情况减少了，更多的卡车公司所雇佣的工人的工资不再受工会合同的影响，而是由供求关系来决定。由于在竞争性行业中，如今卡车运输变得更可靠了，使用他们服务的企业就可以持有较少量的库存，这样节约的成本总计可达几百亿美元。

管制所产生的无效率不仅可以从联邦政府解除管制后所带来的这种成本节约中表现出来，还可以通过**州内**与州际运输成本之间存在的差别得以表现，因为在联邦政府实施的管制削减后，各州内仍然存在严厉的管制。例如，在得克萨斯州内，把牛仔裤从厄尔巴索运到达拉斯的成本比同样的牛仔裤从台湾运到达拉斯的成本大约要高40%。

管制产生的无效率并不是州际商务委员会所独有的。民用航空局也是这样的。其做法是不让潜在的竞争者进入航空业，以便把美国的机票价格维持在较高的水平从而保证已有航空公司可以继续经营，而不是迫使它们去面对那些成本更低、服务更好的航空公司的竞争。一旦民用航空局被废除，机票价格就降了下来，一些航空公司破了产，但又出现了一些新的航空公司，最后飞机的乘客数量比存在管制的任何时候都要多很多。乘客因此节约的费用支出达几十亿。

这并非零和游戏，乘客有所得，航空公司就会有所失。管制的解除将可以使整个国家都受益，因为行业的效率提高了。就像在卡车运输业的管制解除后卡车空车的现象减少了一样，在航空业的管制解除后，飞机的载客量也增加了，现在乘客想去某个地方的话，将拥有比以前更多的选择。在1997年的欧洲航空业管制解除后，几乎出现了同样的情况，来自瑞安航空等提供折扣的新航空公司的竞争迫使英国航空公司、法国航空以及德国汉莎也不得不降低价格。

在这些以及其他一些工业中，管制的最初目的是为了不让价格出现过度上涨，但几年下来这些管制措施却变成了阻止价格下降到可能威胁到现有企业的工具。政治改革家的改革所依据的理论似乎都是对的，但即使人们都真的相信这些理论，并按照这些理论去做了，在实际中，还是可能产生与最初目的完全不同的结果。人们在其所努力的所有领域都可能犯错，但当在竞争性经济中出现重大问题时，那些犯错的人承担这些错误导致的损失以及市场的压力。然而，在被政治干预的经济中，这些犯错的人通常却可以通过一些手段逃脱罪责。

反托拉斯法

就像对监管委员会一样，对于反托拉斯法来说，我们也应该在其最初制定时所遵循的原理和其可以实际产生的功效上做一个区分。反托拉斯法的基本原理就是要阻止垄断以及其他可能使价格超过自由竞争市场水平的情况的出现。实际当中，大多数美国的反托拉斯案例中都会出现一些企业所收取的价格比其竞争对手要低的情况。而政府的干预行为通常就是因为这些竞争对手的控诉而产生的。

政府依据反托拉斯法对企业进行检举的基础是一些企业的行为破坏了竞争。然而，对于竞争来说最重要的就是其应该是一种在市场中才出现的现象。这种现象是无法用某个时间某行业所存在的竞争者的数量来进行衡量的，但是政治家、律师以及很多其他人都把竞争者的数量和竞争给弄混了。不过，也正是竞争使很多竞争者都被淘汰了。

很明显，如果竞争把所有竞争对手都除去了的话，那么剩下来的企业就会成为垄断者，至少在新的竞争对手出现之前是这样，于是其就可以收取比竞争性市场中价格更高的价格。然而，对于垄断的这种忧虑却经常被用来作为政府对于本不存在严重威胁的垄断进行政策干预的借口。例如，当A&P还是世界最大的零售连锁店时，其杂货销售量比整个美国的销售总量的五分之一还要少。然而司法部还是对其实施了反托拉斯诉讼，并把公司的低价及其实现这一低价水平的方法作为其与竞争对手进行“非公平”竞争的证据。在整个反托拉斯诉讼的历史中，关于什么会对竞争不利以及什么又会对竞争者不利的问题，人们一直都是很含糊的。而在这种含糊当中，关于什么能使消费者受益的问题则往往被忽视了。

另一个经常被人们所遗忘的问题就是关于整个经济体的效率问题，这也是看待消费大众所获收益的另一种方式。比起货物出售量小并且需要运送到整个小商店，当产品是按整车进行买卖时(这也是通常大商店所能够做到的)，其所使用的稀缺资源要更小。当买卖的货物数量大到可以装满一个火车车厢时，其单位运输与销售成本就会降低。如果生产者所接的订单足够大，并可以提前对生产进行安排，比起同时接到一些数量小，并且没有预料到的订单，以致厂商需要付加班费才可以完成生产的情况，生产成本会更低。

订单的不确定性也可能导致以下情况出现，即没有足够的工作能使所有受雇的工人都有事可做。在这些时候被解雇的工人可能会找到其他工作，并且当其前任雇主接到更多订单时也不会再回去了，于是这个雇主就不得不另外再招人，于是又会产生培训成本，在新的雇员获得足够经验而达到其工作的最佳效率之前还会出现生产效率的下降。而且，那些无法保证工作的稳定性的雇主也会更难招到新的工人，除非其所提供的工资较高，从而可以抵消掉工作所具有的不确定性。在所有这些情况下，订单存在不确定性时的生产成本都会更高，如果能够有一个大的买家，如一个重要的百货连锁店，与供应商签订一个数量很大的合同的话，那么就可以降低生产成本，这些节约出来的成本不仅可以使厂商的

生产成本降低，从而使其获得更多的利润，而且还可以降低连锁店的商品价格。

尽管存在这样的规模经济现象，在20世纪40年代政府还是对莫顿食盐公司采取了行动，因为其向产品的大宗购买者提供了折扣。如果企业购买的盐的数量少于整车，价格就是1.6美元一箱，而如果是进行整车购买的话，价格就是1.5美元一箱，而那些在一年之内购买数量为50 000箱甚至更多的企业则可获得每箱1.35美元的价格。因为能够这么大量的进行购买的公司相对较少，而很多公司没有能力这么做，因此最高法院认为“某些厂商的竞争机会遭到了侵害”，正好支持了联邦贸易委员会针对莫顿食盐公司所采取的行动。在20世纪50年代，政府又对标准石油公司采取了行动，原因是其向那些对于石油进行整车购买的经营商提供折扣。博登牛奶公司在20世纪60年代也因向购买其牛奶的大连锁店收取的价格比小的杂货店要低而被送上了法庭。在所有这些案例中，关键点就都是这种价格上的差异对于那些无力进行大宗购买的企业来说是具有“歧视性”，并且是“不公平”的。

虽然卖者允许在法庭上为自己辩护说卖给不同的顾客的成本是不同的，但当表面上很简单的“成本”这一概念成为作为对手的律师、会计和经济学家争论的对象时，就不会再是那么简单了。当最后任何一方都无法针对成本提出任何证据时（通常情况下都是这样），被告也就输了。这里的情况与拥有几世纪历史的英美法律传统存在一个根本性的区别，即对于表面上证据确凿的案件，政府只需要基于总量数据就可以把举证的任务推给被告。数年后，相同的原则和程序在民法下的雇佣歧视案件中又再一次出现了。在这些反托拉斯案件中，大量的雇佣歧视案例都是通过做出企业双方都同意的判决或是通过庭外得以解决的，因为企业都知道不管事实如何，要想证明其清白几乎是不可能的。

美国经济中出现的真正意义上的垄断情况是很罕见的，对各种垄断性企业，或潜在的，抑或“仍处于初始状态”的企业进行定义的需要却推动了很多法律的制定。这种情况到底会达到一个什么程度呢？以下的案例对此做出了阐释：1962年最高法院迫使两家兼并的制鞋企业分开，

而这两家企业即使合在一起，其销售量也不到美国总销售量的7%。同样在1966年其又破坏了两家地区性超市连锁店的兼并活动，而这两家连锁店加在一起的销售量也不到洛杉矶食品杂货总销售的8%。印度1969年的垄断与限制性贸易实践法也导致了这种把企业任意定义为“垄断”的情况出现，此法规定凡是其资产超过了某一个值(大约2 700万美元)的企业就会被认为是垄断企业，必须对其进行管制。

在美国法庭和反托拉斯法的文献中，一个通常的惯例就是把某企业的销售额描述成该企业在其所“控制”的市场中所占的百分比。按照这一标准，如今已经不再经营的泛美航空公司就“控制”了相应市场的巨大份额，而事实上时间证明了其并没有控制什么，不然的话也不会让自己被迫退出经营。像以往的A&P这样的巨型企业在规模上的大幅缩减也同样表明了“控制”这个词与实际情况几乎没有任何关系。但这种修饰词在法庭以及公众的观念中却仍然是有效的。

即使是存在真正意义上的垄断者(虽然很罕见)——即其产生或得以维持下来并不是有赖政府政策——在实际当中其结果并没有理论上所说的那么可怕。在美国制铝公司(Alcoa)还是美国唯一的初生铝锭制造商的几十年时间里，其投资产生的年利润率大约是税后10%左右。此外，铝的价格年年下跌，与Alcoa成立前的水平根本没法比。然而Alcoa还是受到了反托拉斯诉讼，并且打输了官司。

在理论上，对于一个垄断厂商来说，其铝产品的价格应该上涨才是，为什么却会下降呢？虽然“控制”着铝产品的销售市场，但Alcoa也充分意识到了其不可能随意抬高价格，因为这样可能会使很多铝的使用者转向其他替代材料，如钢铁、锡、木材、塑料等。这就产生了一个问题，这个问题远远不是仅对制铝行业才适用的。被这个或那个公司所“控制”的市场的份额会忽视被官方界定为其他行业产品的替代品的影响，但如果这些垄断产品的价格上涨太厉害的话，这些产品是可以作为替代品的。不管是在垄断市场还是竞争性市场，从技术上看来一种很不同的产品却是可以作为替代品来使用的，就像手提电脑对于便携式打字机的替代，以及电视替代很多报纸而成为信息和娱乐的来源一样。

在西班牙，当高速列车开始在马德里和塞维利亚之间运行时，乘坐火车与乘坐飞机的旅客比例从33%比67%变成了82%比18%。很明显很多人把飞机和火车看作是来回于此两个城市之间的两种替代方式。不管在马德里和塞维利亚之间的一条航线能承担多大比例的运输，也不管这之间的一条铁路线能承担多大比例的运输，它们都需要面对来自在这些城市间运行的所有航线以及所有铁路线的竞争。

在早些年份里也有相似的情况，1954 年跨大西洋的远洋定期客轮的载客量上百万，而飞机的载客量仅为60万。但到了1965年，定期客轮的载客量变成65万，而此时飞机的载客量则为400万。这些从技术上来说很不同的事物在经济上也可以作为替代品而存在。

广告业绝对是一个包括了从技术上来说很不一样的各种媒体的市场，其涵盖面从广告牌延伸到宣传小册子、空中文字①、因特网、报刊广告、电视电台商业广告。不同的企业在各种不同媒体上预算间的比例是不一样的，而且还会随着时间的变化而改变。如果抬高广告牌广告的价格将使广告客户转而采用报纸广告、电台商业广告或是其他一些媒体形式的话，任何广告公司对于某种媒体形式(例如，广告牌)的广告份额的“控制”都将变得没有什么意义。

那些提起反托拉斯诉讼的人通常都喜欢把相关的市场定义得非常狭小，以便使被诉企业对于市场的“控制”份额提高。例如，在世纪之交提起的著名的微软反托拉斯案中，其市场被定义为使用 Intel 所生产的那种微芯片的个人单机的电脑操作系统市场。这就不仅排除了苹果电脑的操作系统，而且还排除了由 Sun Microsystems 为多种电脑所生产的操作系统，以及为单机所生产的 Linux 操作系统等。在定义狭小的市场中，微软明显占有“支配性”的份额。然而，此次的反托拉斯诉讼并没有像经典的垄断理论所说的那样控诉微软过度抬高价格。而是因为微软在其窗口操作系统中免费加入了一种互联网浏览器，从而对其竞争对手：浏览器生产商 Netscape 公司产生了不利影响。微软公司没有提高价格，虽然以

① 空中文字：指飞机放烟在空中写成的文字或图案。——译者

其长远销售和利润为代价其在短期可以这么做，这与在狭小定义的市场外面存在的潜在的竞争者是有一些关系的，因为价格合理的话，其他操作系统是可以被当作微软操作系统的替代品来使用的。2003 年，慕尼黑市政府的 14 000 台电脑事实上就从微软的窗口操作系统的使用转向了 Linux 操作系统，这种系统是被排除在微软所“控制”的市场之外的，但其却无疑是一种替代品。

随着国际自由贸易的发展，即使是某国存在的一个对于某种产品确实具有垄断权的企业，也不会产生多大的影响，因为相同的产品可以从其他国家进口。如果在巴西仅有一个小饰品厂商，而在其邻国阿根廷有十来个这样的厂商，在全世界存在几百个这样的厂商，那么这个巴西的厂商无论从任何有经济意义的角度来说，都不可能成为一个垄断厂商。只有当巴西政府禁止对这类产品的进口时，这个厂商才可能成为垄断者，因为其收取的价格可以高于竞争市场上的价格。

根据某企业国内产品的销售来对市场及其对市场的“控制权”任意进行定义显得很荒唐，但是这种做法却被当作美国最高法院在 1962 年做出的一个判决的依据，这一具有里程碑意义的判决把鞋类市场定义为“国内生产的非橡胶鞋”。这一定义就把运动鞋、帆布鞋以及进口的各种鞋都给排除了，从而增加了被诉企业的市场份额，结果这些企业在本案中都被判有罪。

到现在为止，不管是对小饰品、鞋类还是对电脑操作系统的讨论，我们都是在考虑具有某种功能的某种产品所定义的市场。但通常从技术上来说不同的产品却可以具有相同的功能。玉米和石油看上去并不是归属于同一行业的相似品，但由这两种产品所生产的油却都可以被塑料生产商用来生产塑料产品。当 2004 年石油价格出现高涨时，卡吉尔·陶氏公司利用玉米油所生产的树脂的销售比上年增长了 60%，因为塑料生产商已经不再使用价格更高的石油来进行生产了。两种产品从经济上来说到底是不是替代品并不取决于他们是否很相像，或他们在传统上是否被归入同一行业。没有人会把玉米归入石油行业，在计算其中一种产品的生产商所“控制”的市场份额时，也不会对另一种产品进行考虑。但这

只会使“控制”这一统计数据的不足显得更加明显。

即使在功能上没有任何相似之处的产品，从经济层面上来看也有可能成为替代品。如果高尔夫球场要把价格增加一倍，那么很多比较随意的打高尔夫球的人就不会再那么经常去打，或者甚至完全放弃打高尔夫球，不管是出现哪种情况，这些人都会通过更多的旅游，或航行，或追求如摄影、滑雪之类的爱好来获得消遣，从而把本来用于打高尔夫球的钱转而用到这些上面来。这些其他活动在功能上是与高尔夫球很不相同的，但这并不重要。从经济上来说，当 A 产品价格的提高导致人们增加对 B 产品的购买时，A、B 两种产品就是替代品，而不管他们外形像不像，或功能一样不一样。但法律与政府的政策却很少是这样看的，特别是在定义某企业“控制”了某市场的多少份额时。

国内也好，国际也好，随着厂商服务区域的扩大，任何给定区域的厂商的支配或“控制”程度的意义都会越来越小。例如，在 20 世纪中期，随着电视的兴起，美国发行的报纸数量大幅缩减，于是人们开始因存活下来的报纸所“控制”的当地市场份额的增加而担忧。然而其他地方的报纸开始在越来越广的范围内发行，从而使得这种“控制”在经济上变得越来越没有意义。

例如，居住在旧金山以南 30 英里的加利福尼亚的帕洛阿尔托这个小社区的某个人，并不需要买一份帕洛阿尔托的报纸才可以知道镇上正在放映什么电影，因为这类信息从《旧金山新闻》上就很容易得到，这份报纸在帕洛阿尔托销售面很广，而且也很容易办理送货上门的服务。需要了解全国或国际新闻的话，帕洛阿尔托的居民就更不需要依赖当地的报纸了。技术进步使得《纽约时报》或《华尔街日报》在加利福尼亚州的发行变得与在纽约的发行一样容易，并且可以实现同时发行，于是这些报纸就变成了全国性报纸，在美国的大小社区均可以买得到。《今日美国》的最大发行量并不是在当地实现的，而是在全国的很多社区都有印刷。弄得很多当地的“垄断性”报纸连生存下来都很困难，就更不用说要获得垄断超额利润了。然而反托拉斯政策还是基于市场份额的考虑继续对这些地方报纸间的兼并现象进行限制，免得兼并使这些报纸获得

对当地市场过多的“控制权”。但是由报社总部所在地所定义的市场在很大程度上已经变得无关紧要了。

有一个极端的例子说明了市场份额的统计数据到底有多容易让人误解，这就是关于一家经营了拉斯维加斯所有电影的首映业务的地方性院线的案例。其被控诉为垄断经营，但当这一案例进入到巡回上诉的第九轮时，另一家在拉斯维加斯经营的院线对于首轮电影的放映却超过了这个被控诉的“垄断者”。第九轮巡回上诉法庭的法官亚历克斯·科津斯基指出垄断的关键并不在于市场份额的多少，而在于其把其他竞争者排除在外的能力。不论一家公司在某个时点上的市场份额为多少，只要其没有能力把竞争对手排除在外，其就不能被认为是垄断企业。这就是《帕洛阿尔托每日新闻》从有经济意义的任何角度来说都不能被算作垄断者的原因，即使其是在此镇上发行的唯一一份日报。

把注意力集中在企业某个时点上的市场份额，还导致美国政府对于那些正在失去其行业领导地位的厂商进行诉讼。企业随着时间的流逝而有起有落的现象在现实世界中是很常见的，而反托拉斯案件的律师对一家处于全盛时期，并且顷刻就要出现逆转的企业的诉讼却往往需要好几年的时间。一个重要的反托拉斯案子可能需要经过 10 年甚至更多的时间才可能得出最终的结论。市场的反应通常要比这种反垄断和反卡特尔的行为快很多，就像在 20 世纪早期，在政府采取法律手段反托拉斯之前，西尔斯、蒙哥马利以及 A&P 这些大型零售企业早就已经对这些托拉斯组织进行围攻了。

美国反托拉斯法所产生的最明显的正面效果也许要数对于为了固定价格而进行的合谋行为的全面禁止了。这是一种自动犯法，不管进行任何形式的辩护，都将是要受到严惩的。而这种正面效果到底会不会超过反托拉斯法对于市场竞争所产生的负面影响则是另一个问题。印度一个更严厉的反垄断法在 1991 年最终被废除之前，产生了很多明显具有反作用的结果。印度的一些主要企业家都不准对其已经取得很大成绩的企业进行扩展，以免其超过一个财政界限而成为“垄断者”，不管此“垄断者”拥有多少竞争者，标准都一样。结果，印度的企业家通常就会把其

精力与资本投向印度之外，为其他一些管制没有这么严的国家提供商品、就业以及税收。例如，一个印度企业家就是从加拿大购买纸浆，然后到泰国进行纤维的生产，再把这些纤维运到印度尼西亚，从那里再出口到比利时，然后这些纤维才在比利时被制成地毯。

人们几乎无法知道到底有多少印度企业因违反“垄断”的限制而把资金投向国外。但当1991年《垄断及限制性贸易行为法》被废止后，印度的大型企业数量大大增加，这其中有印度的企业家，也有外国企业家，他们都发现印度现在已经变得更适于其业务的新建和扩大。同时印度的经济增长率也得到了很大的提高，从而减少了贫困人口的数量，增加了印度政府对其进行帮助的能力，因为随着国家经济活动的增长，税收收入也得到了提高。虽然印度的垄断及限制性贸易实践法管理的对象是大企业，其实际产生的作用却是隔断了企业受到的来自国内和国外的竞争压力，而且还减少了有利于效率提高的动因。回想起那个时期，印度的主要的工业家，塔塔工业公司的拉丹·塔塔，在谈到其所有的巨型联合企业时说：

> 整个集团都在一个受到保护的环境中运行。这些不是很敏感的公司不关心其面临的竞争，也不关心成本，对于新技术连瞧都不瞧一眼。他们中的很多企业甚至连市场份额都不再注意。

简言之，竞争压力被缓和了的资本主义产生的结果与社会主义产生的结果很相似。印度经济后来对竞争的开放的事实，让国内和国际上的人都感到很震惊。当塔塔钢铁公司的一些主管听说公司将因为运费的上涨而面临每年2 600万美元的损失时，他们都“用双手托着脑袋”。在过去，他们只需要相应的提高钢铁的价格就可以了，但现在由于其他钢铁厂商可以自由地与其进行竞争，他们将无法把运费的上涨通过价格的增加向消费者进行传递，因为这将可能导致消费者被国际竞争者抢走而造成更大的损失。于是塔塔钢铁公司没有其他选择，要么停业，要么改变其经营企业的方式。据《福布斯》杂志报道：

塔塔钢铁公司在关闭老厂，对矿井、煤矿和钢铁架进行现代化改进以及新建鼓风炉上就花了23亿美元……从1993年到2004年，由于设备更新、各种缺陷的减少，其生产力得到了迅速的提高，从每人每年生产78吨提高到了每人每年264吨。●

但如果此公司以及印度的其他公司仍然可以在反“垄断”的掩饰之下继续得到保护，不受竞争威胁的话，所有这些调整都将变得没有必要。

第8章

综　述

通常情况下，“市场”比参与其中的最精明的个体都还要精明。

——罗伯特·L·巴特利[①]

在大多数人都属于雇员和顾客的社会中，人们很容易把企业当作一种非个人的组织来看待，并称其为“他们”，这些组织的大部分内部操作都是不为人知的，有时其赚取的利润大到无法计量。也许对工业和商业来说最容易让人忽略的就是他们也是由一些在洞察力、视野、领导能力、组织能力以及奉献意愿上差别很大的个人来进行操作的，就像在生活中的其他领域一样。因此他们所领导的公司在工作效率上也就同样存在差别。

汽车行业就是一个例子。据《福布斯》商业杂志报道：“其他汽车厂家在生产成本上根本没办法和丰田汽车公司比”，这从公司的账目上就可以看出来。“丰田从每辆汽车的销售中可以获得1 800美元，通用汽车可获300美元，而福特反倒要亏损240美元。”而《经济学家》杂志则报道说：“丰田净利润远远超过了底特律的三大汽车企业利润的总和。”《商业周刊》杂志则称，虽然丰田汽车公司生产每辆汽车所需的时间较少，但其所产汽车出现缺陷的几率却比美国三大汽车制造商的任何一家，以及其对手本田和尼桑都要小。比任何一个企业的命运都要重要的是他们的效率能为消费者节省多少钱。就像《商业周刊》针对沃尔玛零售连锁店所作的报道：

在沃尔玛，“日日低价”绝不仅仅是一个口号而已，而是一种化作公司的信仰的根本理念……新英格兰咨询公司曾估计称，仅去年一年沃尔玛就为美国消费者节省了200亿美元。

企业领导才能不仅在各企业的相对业绩上是一个重要的因素，而且在整个经济的进步中也发挥着关键作用，其通过把新的、更好的企业治理方法传递到其竞争企业以及其他行业中来实现这一作用。另一个在经济中具有重要作用的因素是信息。

领导才能

一些企业的领导者非常擅长于管理的某些方面，而对于管理的另一些方面则比较弱。这时企业的成功就取决于当时哪些方面对于企业来说是最关键的。有时两个管理技能迥异、劣势也各不相同的主管合作的话可以组成一个非常有成效的管理团体，尽管他们中的一个单独来做的话可能完全失败。麦当劳的创建者雷·克罗克在细节管理上是一个天才，他对于汉堡、奶昔以及炸薯条的了解也许比任何人都多（当然还有很多是大家都不是很了解的），但他对于复杂的财务运营则有些摸不着头脑。这些问题则交给了哈里·索恩本来处理，在公司还没有站稳脚跟的早期，这位财务奇才曾不止一次的把公司从破产的边缘拉了回来。但索恩本甚至都不吃汉堡，就更不用谈对于汉堡的制作和销售有任何兴趣了。然而，克罗克和索恩本一起却使得麦当劳变成了世界主要领导企业之一。

当经济的某行业或部门由于使用了新的企业运营方法而面临快速变化时，有时以前的领导者会发现要改变其先前的经历所形成的模式是很困难的。例如，在20世纪50年代，当快餐食品突然发生变革时，霍华德·约翰逊等传统饭店在同麦当劳这样的快餐业市场的新兴企业进行竞

① 1937—2003，《华尔街日报》编辑。——译者

争时就处于劣势。

虽然霍华德·约翰逊也仿效这些新的快餐食品店建立了一些相似的饭店，并改名为小霍华德·约翰逊，但这些新建的饭店却并没有在竞争中取得胜利，因为它们的方法和实践都只适用于传统型的饭店，这些方法和实践使饭店的运营速度迟缓，而在新型快餐食品部门中，只有那些周转很快、食品价格又不会很高的企业才可能获利。

对于管理者的选择，就像企业的任何其他方面一样，都具有不确定性。在20世纪50年代，麦当劳通过不断试错的方式才发现了能成功地对其饭店进行管理的人才。最初的几个经销商虽然具有管理企业的经验，但业绩却很差。真正为麦当劳实现了成功运营的经销商是一对工人阶级夫妇，为了能自己来经营企业，他们穷尽一生的积蓄。一开始他们的财务非常紧张，他们甚至在开业那天为收银机找零所需的100美元都拿不出。但最后他们成为了百万富翁。

为了开一家麦当劳饭店倾其所有，而最后也取得成功的其他例子也是很多的，即使他们并没有饭店运营以及企业管理的任何经验。当麦当劳自己出资设立了公司旗下的饭店时，这些饭店根本没法与那些以其毕生积蓄来做赌注的人所经营的饭店相比。但对于这样的情况我们事先是不可能知道的。

市场经济不仅需要依赖各厂商间的竞争来使那些最成功的企业得以继续经营和扩大，而且其还需要找到某种方法，以便把那些无法充分利用国家资源的企业主或经理赶出市场。企业面临的亏损就可以做到这一点。那些始终无法赶上其竞争对手的标准的企业或者其产品已经被另外一些产品超过的企业，都将会破产倒闭。

但在还没有到达那种地步之前，亏损可以迫使企业对其政策和人事进行内部再评估。这其中包括首席执行官，那些因没有获得预期红利而狂怒的股东将可能找其他人取而代之。

如果外部投资者相信他们可以提高一个管理很差的企业运营水平的话，那么该企业对于其所有者的价值往往是低于其对于外部投资者的价值的。因此外部投资者就可以以一个比股东所持股票的现有价值更高的

价格来购买他们的股票，如果后来在现有管理层被更好的管理者取代后股票的价值上涨到了预期水平的话，外部投资者就可以获得一定利润。例如，在没有效率的管理层的管理下，股票的市值为每股50美元，外部投资者就可以以每股75美元的价格对这些股票进行购买，直到他们对该公司拥有控股权为止。

在利用其控制权解雇现在的经理，转而雇佣一个效率更高的管理团体后，股票价值可能就已经上升到了每股100美元。虽然投资者所关心的仅仅是这笔利润，但从整个经济的角度来看，股票价格的上涨要么意味着企业服务的消费者增加了，要么意味着其提供的产品质量提高了，或者价格降低了，运营成本下降了，还可能是这几种情况同时出现。

就像很多其他事情一样，对一个企业的运营，外人看起来都是很容易的。在布尔什维克革命爆发前夕，列宁曾宣称“会计和控制”是企业运营的关键因素，资本主义已经使企业的管理“简化”为“非常简单的一些操作”，“任何有文化的人都可以进行”，也就是说，“监管和记录、有关算术四大规律的知识，以及正确地开出收据”。据列宁所说，这种“如登记、整理文件归档以及校对这些极其简单的工作”，就连那些领取普通工人工资的人都能“轻松地完成”。

但就在执政后的几年时间里，列宁就遇到了一个很不一样的、也让人痛苦的事实。他自己也写到过一次“燃料危机”，这场危机“可能破坏苏联所有的工作”，他还写到过国家经济上的“崩溃、饥饿与毁坏”，他甚至还承认在共产党的领导下，农民起义都已经变成了“家常便饭”。简言之，经济的运营在没有自己进行操作之前看起来似乎是那么容易和简单，但现在却变得这么艰难。

虽然有些迟，但列宁还是意识到了“那些精通管理这门艺术”的人的必要性，而且承认“除了旧有的那个阶级外，我们没有办法到其他地方找到这样的人”，他指的其实就是资本主义商人。在1920年召开的共产党议会上进行的发言中，列宁曾警告他的同志们说：“我们在企业管理上的看法很多时候都渗透着一种无知，一种反专家的偏见。”仅在3年前还很简单的东西，现在却需要专家来解决了。这样就产生了列宁的

新经济政策，这种政策允许有更多的市场活动，于是经济开始得以复苏。

信息与决策

信息是最具稀缺性的资源之一。虽然肤浅的一般性常识大量存在着，但与经济决策相关的某个特定时间、特定地方和特定事物的确切常识却是完全不同的东西。在某些方面，政府也许更有能力收集到大量的信息，但这种只是通常都是以统计性的或口头性的一般论述的形式出现的，即所谓“专家意见”，然而这种专家意见绝不可能替代一个处于某种经济情形中的人所拥有的具体知识。比如为一个特定区域的特定企业的选址关系到该企业是获利还是破产的问题，虽然从做学问的角度来看，这种信息并没有什么吸引力。专家知道的东西确实可能比**普通**大众中的个体所知道的一般性知识要多，然而成百上千万的普通大众所拥有的信息**总量**却可能大大超过任何专家组所可能收集到的信息量。经济上的压力要求企业随着行业中的变化一起变化，经济与社会都迫使企业主和经理们去寻求企业内部管理之外的更广泛的信息。行业协会就是对这一需求的一种回应，各协会提供了关于其相应行业情况的非常具体的数据。例如，旅馆贸易协会就提供了关于以下信息的统计数据：如旅馆中提供加长型、大号床、双人床的旅馆比例，提供有线电视、语音邮件、室内电视游戏、熨衣板、外文书面材料的旅馆的比例，甚至在浴室提供沐浴液的旅馆的比例。

每个单独的旅馆都需要这类信息，因为其要与其他旅馆进行竞争，所以不能在供给上输给其他旅馆。小的经济型汽车旅馆并不需要在供给上样样都与大的豪华宾馆相比，但一个小型汽车旅馆却不可能在落后其他小型旅馆很多的情况下仍然得以存活。对于很多自认为有知识的人来说，这些细节可能并没什么意思，但当其所经营的企业的兴衰直接取决于企业对顾客需求的满足程度时，对于企业经营者来说，这些细节就是关系到企业生死的问题了。当社会作为一个整体，其产生的主要的经济

后果取决于更广泛的信息时，我们就不可以把信息仅狭隘地定义为受教育阶层所感兴趣的那种知识。

很多受过很好教育的人都认为企业经营是一件很容易的事情，因为经营企业的人都是一些几乎不具有任何学校和大学里面所教授的那些知识的人，而列宁仅仅是有这种想法的人当中的一个。然而很多改革了现代社会的技术和经济的人，如托马斯·爱迪生、莱特兄弟、亨利·福特，他们所经历的称得上知识学习的学校教育也相对较少。相反地，很多在学术上表现过人的人在企业经营中却一败涂地。简言之，知识并不存在这样一种等级，即拥有等级较高的知识的人就一定可以胜任拥有的知识等级较低的人所做的工作。此外，对于知识信息碎片进行整理的很多工作都是通过市场上的系统性交互作用来实现的，而不是由某个对整个经济进行监管的人来完成的。就像《华尔街日报》最近的一位编辑罗伯特·L·巴特利所说："通常情况下，'市场'比参与其中的最精明的个体都还要精明。"

当经济决策从在市场中进行操作的人的手中转移到计划委员会的专家手中时，人们也许会认为这是把决策权从知识较少的人手中转移到了知识更多的人手中，但其实更可能的是决策权被转移到了一些拥有的知识更少，而进行了更多假定的专家手中。20 世纪末期很多国家都放弃了对于中央计划的实行，了解了保证其正常运行所需的那种在收集上的困难程度，中央计划模式的不良记录是不难理解的。

农业对于政府机构来说特别难以计划，因为其需要大量非常细致的知识。单是一英亩的土地上的土壤质量都会差别很大，就更不用说整块耕地，或是遍布全国的所有耕地了。一个身在遥远的首都的中央计划委员会的人不可能了解某块耕地的什么地方更适合种植胡萝卜，或是哪里的当地条件，如气候、土壤和昆虫等，更适合于小麦的种植。没有一个包括各种细节的比较详细的全国地图(此地图本身可能就有几平方英里那么大)，他们几乎不可能知道哪一片土地更适合于种植哪一种作物。

此外，农产品还要比工业产品更容易坏掉。中央计划者也许可以通过官方文件了解到本国的哪个仓库储藏了多少吨某种钢铁，但如果储藏

的是草莓的话，那么在任何这种全国性的数据收集好的时候，草莓可能早就坏掉了。特定的知识是最稀缺的资源之一，不管有多少人能够在那里高谈阔论地讲述综合理论。结果，当政府控制了农业之后，即使是一直都是食品出口国的国家也开始发现要解决人们的温饱问题现在也变得很困难了。这种情况几个世纪以来，在很多国家都不断地重复发生过，不管哪个种族，也不管其政府是民主的，还是集权专政的。

即使是实行中央计划经济的前苏联及从属于苏联集团的东欧国家最后也不得不允许农民按照价格和销售情况更多地参与到农业决策中来，而在工业中，这是不可能实现的。然而，他们并没有允许一个完全自由的农业市场的存在，因此还是不得不持续进口大量的食品来供给国内人民。虽然中央计划在工业的发展中所发挥的作用也不怎么样，但其所导致的农业问题通常要糟糕很多，而且通常都是灾难性的，这表明了知识的重要性。与农业相比工业产品和工业生产过程存在更多的一致性。对于海参崴来说执行来自莫斯科的生产钢铁的命令要比种植胡萝卜或草莓的命令更容易。因为存在太多的变量，如土壤、气候、植物病变，还有害虫泛滥等，这些变量在不同的地方都是不一样的，因此一个身在几千英里之外的人是不可能把农业管理好的。

前苏联所缺乏的并不是专业化知识，而是具体经验。除了拥有受过很好训练的农业各方面的专家外，前苏联也拥有与西方经济学家一样了解一般经济原理的经济学家。苏联真正缺少的是可以自己做得了主的农场主，这些人还必须对各个具体农场的具体情况了解得很细致。就像所有中央计划经济一样，权力和信息在他们的中央计划系统中是分离的。

工商业的企业经理们知道他们手下的设备、人员和供给可以做什么，不可以做什么，但莫斯科的中央计划者是不知道的，而最后进行决策的权力却是属于这些中央计划者的。中央计划者，如果没有每个企业的经理的帮助，也不可能对其所管理的所有行业、技术以及产品都很了解，从而做出相应的决策。中央计划者可能会怀疑自私的企业经理们各种表述和要求，但怀疑并不等于知道实情。此外，当地的经理大多时候都是最先了解到情况的变化的，而中央计划者通常都是后来才知道的，

甚至可能完全不知道，因为他们要监管的行业和产品实在太多，根本没有能力跟上日常情况变化的节奏。

一个由价格进行调节的经济体制所拥有的知识总量也许不会比中央计划型经济多，但信息的传递方式，以及决策的权力的分配都是不一样的。在资本主义国家中，当公路边的一个加油站的所有者发现公路正处于维修之中时，其就会减少向供应商订购的汽油量，因为他知道在维修工作完成之前，经过他的加油站的车辆是不可能有以前那么多的。

这个当地的加油站主人在订购的汽油量以及营业时间的决策上不需要征得任何人的同意。信息和权力是属于同一个人的。此外，这个人的经营活动是在利润和亏损所固有的激励和约束下进行的，而不是受限于某个身在远方的官员的命令。这种情况并不是加油站所独有的。在整个由价格进行调节的市场经济中，这种由拥有事实依据的人及时进行决策的现象是很普遍的。这就是其优于中央计划型经济的诸多地方之一，也是两种形态的经济产生的结果存在巨大差别的原因之一。

代理商

作为一种稀缺资源，信息在市场经济中也可以以各种方式进行买卖。雇佣代理的行为实质上是对于代理所拥有的知识和信息的购买，并用以指导自己的决策。房地产代理通常会收取房屋销售价格的6%的佣金，而文学方面的代理商通常会收取著书作者版税的15%作为佣金。如果代理能够带给作者的那85%的收入低于其自己来做所得到的100%的收入的话，那么一个作者又怎么会把自己版税的15%交给代理呢？为什么对于同一份手稿，出版商愿意付给代理的费用要比作者的高？同样的，如果不是房地产代理可以以更高的价格，或更快的速度把房主的房屋卖出去（两种情况其实是一回事，因为时间的耽误以及伴随而来的压力对于房主来说都是一种成本），那么房主又怎么会愿意少收取售价的6%，而通过代理来进行房屋的销售呢？

让我们回到经济学的基本原理那里：相同的物品对于不同人的价值

是不一定相同的。这一原理无论是对一个作者的手稿，还是对一间房子、一幅画、一位摇滚明星的自传来说都是适用的。文学代理商所了解的就是某本手稿在哪里会拥有最大的价值。如果是一本食谱的话，他就知道哪个出版商、哪个编辑会拥有这方面的知识和关系，能够在对这类东西感兴趣的地方，如美食杂志、电视上面的烹饪节目，把这本书给推销出去。一本食谱对于这样的编辑和出版商来说，其价值肯定要远远高于其对于一些专注于技术、社会问题或其他主题的人，或是对于一个对食品了解非常有限、仅知道汉堡和炸鸡的编辑的价值。即使代理商从某个出版商那里得到的钱并不比作者自己可以得到的多，但他却知道哪个出版商最有可能为某本书给出最高的价格，因为这个出版商的销售量可能会比其他人更多。

在把房屋以最快的速度、最高的价格销售出去的渠道上，房地产代理同样要比普通的房主更了解。通常在房屋进入市场之前，房屋是没有太多缺陷的，也并不需要进行什么装修活动。一个熟知房屋市场以及屋内陈设潮流的代理商不仅会对时尚更了解，而且还知道是否需要对房屋进行装修、装修到什么程度，花在上面的钱才可能通过更高的销售价格得以补偿，或者还是维持房屋现状，把其当作“质地好但需翻新的商品”卖掉会更好。同时，代理还会更了解哪个承包商更可靠、在维修或重新装修的工作上给出的价格更合理，代理还会更清楚哪个金融机构对于此栋房屋的买卖双方来说，在提供抵押贷款方面是最适合的。因此，通过代理商销售的房屋价格将可能更高，就像一个作者的手稿通过代理商可以获得更高价格一样。

各种代理商所提供的知识并不仅仅只是在复杂的现代经济中是必要的。在处于原始开发状况下的美国西部，代理商也是同样重要的。开往西部的马车队需要某个对西部情况已经很了解的人的带领才可能顺利到达目的地，这其中包括： 路线、居民情况、各种要求、潜在危险，还有新来者在途中会遇到的交易站等。这种马车队的带路人会在向未知的荒野出发前，就与这些东部的冒险家签好合同。就像在现代工业中，一个企业只可能在某些步骤上对其产品进行加工，然后就会把产品交给一些

中间商，他们再继续把产品送到消费者手中一样，一个带路人只可能在某段路程上为马车队带路——也许就只能把一个要去加利福尼亚的马车队带到落基山，在这之后就将由其他一些带路人负责带领这些冒险家穿过内华达山脉，进入远处的峡谷。

特许经营

当旅馆、饭店和其他企业通过获取特许经营权而设立时，知识信息的分享则是双向的。连锁店所能提供的知识来自其与位于全国或全世界各地的企业所获得的经验。而且特许经营连锁店在到哪里以及怎样做广告，怎样与供应方打交道方面也要比单个的特许经营商知道得更多。但是，当地的经销商却拥有一些只有在现场的人才可能了解到的信息，如当地劳动力市场和周边社区的变化，当然每天都需要进行监管的所有细节也包括在内。

连锁和特许经营并不是同义词。第一个大型的汉堡连锁店是 White Castle 连锁店，其在 20 世纪 20 年代把汉堡的标志放到了地图上，并且拥有其旗下几百家店的所有权。然而，其上层管理者在把经营范围扩大到地区与全国之前，已经拥有了很多当地经营的经验，为了能保持联系，他们还经常拜访各地的店铺。特许经营连锁饭店的出现以 20 世纪 30 年代的霍华德·约翰逊为标志，而特许经营的汉堡店的繁荣始于 20 世纪 50 年代的麦当劳。在这些领域中，特许经营基本上都表现得更出色。到 1990 年为止，美国有超过三分之一的商品和服务的零售收入都是由特许经营店获得的。将近四分之三的旅馆和汽车旅馆收入都是由那些连锁店获得的。

市场经济 vs 非市场经济

企业能否获得利润要看其能否以消费者愿意支付的价格，把消费者想要的东西有效率地生产出来，如果其做不到这一点的话，那么企业就

会受到亏损的威胁。这一事实很好地解释了在自由市场竞争下运行的经济所出现的繁荣现象。作为一种已经实现了的最终结果，利润对于单个企业来说是至关重要的，但对于整个经济的运行来说，赢利的**前景**——以及受到的亏损威胁——则更重要。其实利润在整个经济中所占的比重是很小的，例如，在美国所生产的全部产出中，其只占到10%左右。但其在另外的90%的产出的生产效率上却发挥了主要的催化作用。

就资源配置来说，还有很多其他方法可用，这其中有很多方法对于那些拥有政治权力的人特别有吸引力。但是，在决定什么资源、以多大数量、流向哪里等问题时，这些对经济进行组织的方式中却没有一种可以与价格作用的方式相比。

当共产主义还在柏林东部占统治地位，而市场经济却在这个城市的其他地方占主导时，任何见过东柏林和西柏林的人都不可能不注意到西柏林的繁荣与东柏林的贫穷间所形成的巨大反差。确实，看到这种情况想不震惊都难，要知道这些人虽然生活在一座城市的两个不同地方，但他们属于相同的种族，拥有相同的语言、文化以及历史。

不管在资本主义制度还是社会主义制度之下，垄断都是效率的大敌。两种制度的不同之处就在于垄断在社会主义制度下属于一种常态。即使是在混合型的经济体中，即部分经济活动由政府做出，其他则由私人企业来进行的经济体中，政府行为通常都是垄断的，而私有市场上的经济活动则通常是由相互竞争的企业来进行的。

因此，当美国的某个地方遭遇到飓风、洪水或其他自然灾害时，紧急援助通常都是同时由FEMA（联邦突发事件管理机构）以及那些其客户家庭、财产受到损害或破坏的私人保险公司提供的。FEMA早就以比私人保险公司的速度更慢、效率更低而臭名昭著了。全美保险公司知道在让投保人获得赔偿方面，其速度不可以比国家农业共同保险公司慢。如果某保险公司办事拖拉，当一个人的邻居从另外一家保险公司获得了补偿从而渡过了难关，而此保险公司却无法让该当事人快速获偿的话，那么结果就不仅是这个公司将失去其在受灾区的顾客，人们还会很快把消息散发到全国，从而使其他地方成百上千万的投保人把价值几十亿美元的

保险业务从这个效率较低的公司转向效率更高的公司。但是，对于政府机构来说，就不存在这样的压力。不管 FEMA 因为无法快速地向灾害受难者提供救助而遭到多少责难或嘲讽，人们没有办法到其他地方去求助，因为这样的政府机构是没有竞争对手的。此外，在这些机构工作的人领取的都是固定工资，其收入并不取决于他们能以多快的速度，或多好的质量为灾区人民服务。

不管在资本主义制度，还是社会主义制度下，人们都是具有惯性的。在 20 世纪早期，西尔斯和蒙哥马利几十年来一直都是只按照邮购目录进行销售的，并且也取得了很大的成功，所以他们都不愿开始进行店外业务。但当 20 世纪 20 年代来自连锁店的竞争使其盈利减少，并且在盈亏底线上开始出现赤字时，他们别无选择，自己也成为连锁店。1920 年，蒙哥马利损失近 1 000 万美元，而西尔斯则负债 4 400 万美元，那时美元的价值不知是现在的多少倍。在社会主义制度下，也许西尔斯和蒙特哥利还只是邮购零售店而已，政府也不会有动机通过资助建立起一些连锁店来与他们进行竞争，从而让每个人的生活都复杂化。

社会主义经济和资本主义经济不仅在其所生产的产品的数量上存在差别，其产品质量也存在差异。前苏联的一切东西，从汽车、照相机到饭店服务、航空服务都是出了名的低质量。这绝不是什么偶然事件。为了在财务上生存下来，从而需要满足消费者需求的厂商，与那些只需要完成中央计划者划定的配额就可以继续存活的厂商所受到的激励是完全不一样的。消费者关心的不仅是数量，还有质量。但是中央计划委员会则由于需要管理的产品过多(数以千万计)而顾不过来，所以其目标也就只能放到总产出量上面了。

美国以及西欧的自由市场价格被租金管制或其他一些价格管制和政府配置方式取代时出现的质量恶化的现象表明了这种低质量是各种制度诱因产生的结果，而不是由俄罗斯或其他东欧人所独有的一些特征所导致的。当存在不同的诱因时，即使在同一个国家也可能同时出现质量好和质量差的服务，就像印度的一个推销员所发现的一样：

每次我在路边小餐馆或大排档吃东西，我要的餐盘3分钟就可以送上来。如果我还想要一块烤肉的话，则只需要30秒就可以了。在纱丽服装店，即使我一件纱丽也不买，店主也会给我展示上百件。在我离开之后，他则会不辞辛劳地把纱丽一件一件地再折回去放回货架上。而相反，如果我是去买火车票，或是付电话费，或是从国有银行那里取钱的话，他们就会把我当成件麻烦事，让我排上好长的队。百货店之所以会提供优质的服务，是因为他们知道他们是依赖于顾客而存在的。如果他很有礼貌，提供的产品既价廉又物美的话，消费者就会给其以回报。如果他们不这样做的话，消费者就会到隔壁的店里去买东西。在铁路、电话或银行部门，由于没有竞争，所以他们的雇员永远也无法把顾客放到中心位置上。

伦敦的《经济学家》杂志也曾报道过类似的情况，在印度，人们会“看到，在顾客所排的队伍都延伸到了街上的情况下，国有银行的出纳员们却在那里聊天”。在比较政府经营的机构和私人经营的机构时，人们往往容易忽视一个事实，即他们之间的不同之处并不仅仅在于所有权和控制权。执行相同职能的竞争性政府机构被贬称为“没有必要的复制品”。在政府经营的银行前排队的那些沮丧的人们是否也这样认为则是另一个问题了。

虽然在自由市场上也有一些企业所提供的服务确实比较差，或是在质量上不过关，但他们这样做是有风险的，即企业倒闭的风险。美国工业中出现的财务上的成功案例所涉及的企业通常都会非常在乎其产品声誉的保持，即使是对一些非常普通而且廉价的产品也一样。

麦当劳通过汉堡的标准化生产赢得了声誉，为了保持质量，其还让自己的质量检查人员在事前不通知的情况下去拜访其肉品供应商，看看其所购买的肉品都被放了些什么东西进去。桑德斯上校以出人意料地出现在肯德基店而出名。如果他不喜欢鸡肉的烹饪方式的话，他就会把它们都倒进垃圾箱里，然后自己下厨演示什么样的方式才是他所希望的。他的门生戴夫·托马斯后来在创建温迪(Wendy's)汉堡店时也采取了相似的做法。虽然桑德斯上校和戴夫·托马斯不可能去到这个全国性连锁店

的每一个地方，但没有一个当地的经营商愿意冒险让自己的利润被连锁店的顶头上司扔到垃圾箱里去。

当食品加工行业在19世纪首次出现在美国时，厂商们经常会在食品中掺杂些比较便宜的东西。例如山葵通常都是装在有颜色的瓶子里进行销售的，为的就是隐藏这种掺杂行为。但是当亨利·J·海因茨开始把不掺杂任何东西的山葵装到透明的瓶子里进行销售时，他就取得了其竞争对手所没有的绝对优势。所以亨氏(Heinz)公司在美国的该行业中一直保持其巨头身份，并在21世纪还能继续经营，而其竞争对手都垮了下去。相似的情况也发生在英国的食品加工企业克罗斯&布莱克韦尔（Crosse & Blackwell）身上，其不仅在英国，而且还在美国销售质量有保证的食品。其在该行业的巨头身份也从20世纪一直持续到了21世纪。

当然对于那些价格更高的产品和服务来说，质量在企业的成功经营方面发挥着甚至更重要的作用。林哈夫相机，产于德国，每台相机价值几千美元，其生产厂家不仅从世界顶级的光学仪器厂家那里购买透镜，而且还要求其相机所使用的每块透镜都必须通过他们自己的测试，符合他们自己的标准，虽然这些透镜之前就已经通过了制造商的测试。由于林哈夫的标准比其他人都更加严格，因此不管是新透镜，还是已经用过的，构造和型号都一样的透镜当放到林哈夫相机上时就要比单独购买时价格更高。即使是为另一台相机购买透镜，只要是从林哈夫相机上取下来的，其价格都要比相同制造商所生产的，相同型号的其他的透镜要更贵。

所有这些事实的背后所隐藏着的一个基本事实即：企业所出售的不仅仅是一个产品而已，而且还包括其产品的声誉。在一个比较陌生的地方乘汽车旅行的人将更有可能走进一家有麦当劳或温迪标志的汉堡店，而不是其他没有这种标志的店。此种声誉是可以化为美元和美分的，在这个例子中，将可以化为几百万甚至几十亿的美元。下了这么大赌注的人们对于那些想破坏他们的声誉的人绝不可能姑息纵容。麦当劳的创始者雷·克罗克如果发现任何一家麦当劳的停车场有垃圾的话，他就会大发雷霆。他的特许经营商们不仅要保持其自己的场地没有垃圾，还必须

保证在距离其饭店所在的位置两个街区之内都不会出现有麦当劳字样的垃圾。

在这个例子中，当我们谈到质量时，重要的是那种与特定顾客相关的质量。也许其他人并不认为汉堡和炸鸡是美味的或是健康食品，对于一个全国性的批量生产此类肉品的连锁店来说，要达到那些更有特色、价格更高的饭店所达到的质量标准也是不可能的。因此连锁店所能够做的就是把质量控制在特定消费者的期望之内。

虽然市场经济从本质上来说是一种非个人性质的资源配置机制，但一些非常成功的企业却是通过人文关怀而取得成功的。伍尔沃斯(Woolworth)零售连锁店取得成功的原因之一就是其坚持礼貌对待消费者。这一原则来源于他自己的一段痛苦记忆，在他还是一个贫苦农民家的孩子时，他到商店去买东西或只是去看看，那些店员根本不把他放在眼里。雷·克罗克对于保持麦当劳清洁度的执着在其特别需要获得一笔贷款以继续经营的重要关口回报了他，在麦当劳的饭店里走了一圈的金融家后来说："如果停车场很脏，如果服务员的围裙上有油渍，如果食品不怎么好吃，麦当劳永远也不会得到这笔贷款。"同样，在这之前克罗克与其供应商，即那些卖给他纸杯、牛奶、餐巾等东西的人，之间所建立的良好关系也帮助他渡过了一次金融危机，因为这些供应商们同意借钱给他。

人们所谓的"资本主义"，更准确一点也许应该被称作消费主义。消费者才是发号施令的人，那些想要继续保持其资本家身份的资本家们只是在完成命令罢了。在20世纪开端，有一种强烈的思潮想要用由政府进行计划和控制的，以人民的利益为出发点的更有效和更人性化的经济来取代市场竞争。然而，到了20世纪末，所有这些努力都因为全世界很多国家中实际出现的结果而遭到了质疑，甚至那些共产主义国家也放弃了对于中央计划的实施，而那些民主国家的社会主义政府则开始把国营企业卖出去，因为这些企业持续出现的亏损已经给纳税人造成了沉重的负担。

私有化是受到如英国的玛格丽特·撒切尔首相和美国的罗纳德·里

根总统所领导的保守型政府所信奉的一个原则。但那些社会主义和共产主义政府的领导人在看到没有价格、利润和亏损的驱动时工商业的运行情况后，虽然思想上是反对资本主义的，但仍然回到了自由市场的道路上来，这是对市场效率的最有力的证明。

赢者与败者

很多欣赏市场经济所创作的繁荣景象的人们也许会因那些没能享受到整个经济进步的好处，有些甚至状况比以前更糟的个人、团体、行业或地区而感叹。政治领导者或候选人尤其可能利用这种不公平现象，提议政府通过各种行为来对这种状况加以“纠正”。

不管各种政治主张有什么优点或缺点，我们在对其进行评价时都要时刻记住经济体不同部门的好运与不幸都因一种因果关系而相互紧密地联系着，因此在防止坏效应产生的同时，一些好的效应也可能就无法实现了。当史密斯·科罗纳每年在打字机上损失几百万美元的同时，戴尔却在其电脑上赚取几百万的利润，这一事实并不是什么巧合。电脑是在取代打字机。产煤地区经济状况下降的同时其他燃料生产地的经济却在上升，当更多人都拥有了自己的手机后投币式电话的数量就减少了，以及当数码相机兴起后胶卷的销售量就开始下降了，所有这些事实都并非巧合。

对于拥有多种用途的稀缺资源进行有效配置就意味着一些人将无法再使用这些资源，以便其他人可以对其加以使用。当资源(包括材料和劳动力)被用于生产人们更想要的电脑时，史密斯·科罗纳就无法再使用这些稀缺资源来生产打字机了。这并不是任何人的过错。在人们可以利用电脑来获得同样的结果，甚至更多时，不管史密斯·科罗纳所生产的打字机有多好，也不管其员工有多尽责，打字机都不再是人们所想要的了。

稀缺性意味着资源需要从某些地方流向另外一些地方。在泛美航空歇业后，其在纽约肯尼迪机场的通道就被捷蓝接管了。接管后，捷蓝很

快就成为了最成功的航空公司之一，获得旅客很高的评价。很难知道如果没有农场和农村劳动力数量的减少，20 世纪整个工业所需要的几百万工人将从哪里来，要知道是这些工人的产出大大地提高了整个社会的生活水平。几乎没有个人或企业愿意为了整个社会的更大福利而放弃去做他们已经习惯了的事情，特别是当他们在这方面很擅长时就更是这样。但在任何经济或政治制度之下，如果要实现并保持更高的生活水平的话，不管以哪种方式，他们都将被迫放弃其所拥有的资源，改变他们正在做的事情。

自由市场对其财务所产生的压力就是实现这一转变的一种方式。帝王或委员们则可以更简单地通过命令让个人和企业把精力从事情 A 转向事情 B。毫无疑问，还有其他方式也可以实现同样的目标，只是在有效程度和效率上有所不同而已。然而，重要的是这种转变必须得以实现。换句话说，也就是一些人、地区或行业被“甩在了后面”，或没能从整个经济的繁荣中享受到“公平的一份”，但这不一定就会构成一个需要政治手段才能解决的问题，这种解决方式可能会被大张旗鼓地提出来，特别是在大选年份尤其如此。所以说，不管在经济的所有部门都以相同速度同时获得发展后生活会变得多简单、多美好，这种情况在任何有活力的经济体中都从来没有出现过。

第三篇：工作与报酬

第9章

劳动生产率与报酬

“收入分配”，对于很多人来说其过程都是先把收入生产出来，然后再以某种任意并且很可能不公平的方式把它“分配”出去。

——亨利·黑兹利特

到目前为止，我们所讨论的资源的配置大都指的是没有生命的资源。但是人也是一种生产所需的关键性投入。如果我们想要继续生活下去(更不用说享受到生活中的各种令人愉快的事物)的话，人们就必须进行工作，又由于大多数人通常都不会志愿提供免费劳动，要想让他们工作的话，就必须给他们报酬或者就迫使他们去工作。在过去的很多社会中，人们都是被迫进行劳动的，其身份要么是农奴，要么是奴隶。在自由社会中，人们的劳动都是可以获得报酬的。报酬并不仅仅就是个人的收入而已，其同时还是每个工作的人或是可能开始工作的人所面对的一系列激励，也是雇员所受到的一系列约束，这样他们在使用劳动这种稀缺资源时就不会像前苏联那样，保留着多余的劳动力，为的就是“以防万一”，而这些人如果到别处去工作的话至少会对生产有所贡献。

简言之，工资和薪水的支付不仅仅只是个人所获得的收入而已，其还拥有一种经济上的职能。从整个经济的角度来看，就是一种对于有多种用途的稀缺资源进行配置的方式。如果卡车司机的报酬翻倍了的话，一些出租车司机就会更愿意去开卡车。让工程师的收入翻倍，一些本打算以数学或物理学为专业的学生就可能决定改学工程学。如果让所有工

作的收入都翻倍，那么一些已经退休的人可能就会再一次回到工作岗位上去，至少可以做兼职工作，而那些正准备退休的人就可能会把时间往后推一推。

人们所获报酬的多少取决于很多因素。关于职业运动员，电影明星，或大公司的首席执行官的巨额收入经常会引起记者和其他人对于这些人的“实际”价值提出质疑。

幸运的是，我们在第 2 章就已经知道了根本没有“实际”价值这一说，所以我们就可以不用像其他人那样把时间和精力浪费在这种无法回答的问题上了。相反，我们可以提出一个更为实际的问题：人们工作的报酬到底是由什么决定的？对于这一问题，也有一个非常实际的答案：供给与需求。但这仅仅是一个开头而已。为什么供给和需求会使一个人赚的钱比另一个人更多呢？

很明显，工人都希望获得可能得到的最高收入，而雇主则希望付出的是最少的。只有当愿意支付的金额和愿意接受的金额之间存在重叠部分时，雇佣现象才会发生。但为什么会存在这样一个重叠部分，使得工程师所获的报酬居然是一个信使的 7 倍呢？

信使当然希望自己的报酬也像工程师的那么高，但由于有能力做信使这份工作的人太多，所以雇主就没有必要出那么高水平的工资了。由于培训一个工程师需要很长时间，而且并不是每个人都有能力把培训的内容掌握好，所以工程师的供给相对需求来说就不会出现这种过剩现象。以上只是就供给方面来说的。那劳动的需求又是由什么决定的呢？雇主愿意支付的工资的界限又是取决于什么呢？

工程师并不仅仅是因为其稀缺性才使得他们拥有那么高的价值的。雇主看的是工程师可以为公司收入做出多大的贡献，然后才决定是否愿意对其提供的服务进行购买，并设定最高购买价的。一个可以为公司收入增加 100 000 美元的工程师如果要求 200 000 美元的薪水的话，是没有人愿意雇佣他的。但是，如果工程师可以为公司增加 25 万美元的收入，那么以 200 000 美元的薪水雇佣他对于雇主来说就是划算的，当然这要以没有其他工程师愿意以更低的工资来做相同的事情为前提。

生 产 力

“生产力”这个词有时会被人们用于描述雇员对于公司收入所作的贡献。问题是这个词也有其他的定义方式，有时其隐含着这样一层意思，即每个工人所拥有的一定的生产力是这个工人所固有的，其并不依赖于外界条件。一个使用最新的现代设备的工人每小时的产出，可以远远高于这个工人在另一家设备没有那么新，或管理没有那么有效的公司中工作时的产出。例如，20 世纪 30 年代，在中国的日本纺织厂支付的工资就比中国的纺织厂要高，但是日本经营的工厂的每单位产出的劳动力成本却更低，因为他们工厂中每个工人拥有更高的产出。这并不是设备的问题——他们使用的都是同样的机器——而是因为有日本引进的更有效率的管理方法所致。

同样，在21 世纪早期，一家国际咨询公司发现在英国的美国生产企业的生产率要比英国的生产企业高很多。据《经济学家》这份英国杂志报道：“英国的工业企业与美国同业比起来表现惊人地差。”“在时间和材料的节约使用方面，”仅有不到 40% 的英国生产厂商真正注意过。该报道还称：“英国优秀的工程学毕业生都更愿意到外国公司去工作。”简言之，英国公司的低生产力是其管理水平的反映，即使生产力是由劳动力来度量时也是这样。

通常，生产过程中的任何一种投入的生产率都不仅取决于其本身的数量和质量，还取决于其他投入的数量和质量。比如南非的工人比巴西、波兰、马来西亚或中国的生产力都要高，其原因，正如《经济学家》杂志所指出的，即南非的企业“更多的依赖资本，而非劳动力”。换句话说，南非的工人并不一定要比这些国家的工人工作更努力，或是拥有更好的技术，他们只是拥有更好的设备而已。

相同的原理对于经济活动之外的活动也同样适用。在棒球赛中，强击手如果是在另一个强击手之前击球的话，他就拥有更大的机会打出本垒打来。但如果其后的安打手打出本垒打的机率并不大时，投手就更有

可能把此强击手逼入困境，得到四坏球保送，以至他在整个赛季中打出本垒打的机会大大下降。

例如，在特德·威廉斯的职业生涯中，其击球中打出本垒打的比例是棒球史上最高的纪录之一。然而他也仅仅在一个赛季中打出了40个本垒打的成绩，因为他在一个赛季中有高达162个四坏球保送——在一个赛季还是154场比赛的时期，这相当于每场比赛都有一个以上的四坏球保送。与此形成对照的是，罗杰·马里斯在1961年击出了61个本垒打，破了当时的纪录，而他的四坏球保送不足100个，因为米基·曼特尔紧跟他击打；而曼特尔在那个赛季有54个本垒打。在多于一人上垒的情况下，没有马里斯胜投曼特尔的百分比。但马里斯作为本垒打安打的效率要更高一些，因为他是在击球员准备区与米基·曼特尔投球的。

几乎对于所有的职业来说，设备的质量、管理的好坏，以及其他工人的表现都是决定一个工人的生产率的因素。电影明星都希望有优秀的配角、优秀的化妆师以及优秀的导演与其进行合作，因为这些人都可以增强其表演水平。学者对其研究助手都很依赖，将军要想在战场上取胜，不仅要依赖于军队，还得依靠其部下的努力。不管个人所拥有的生产力的来源是什么，其都决定了雇主愿意为其所提供的服务支付的工资上限。

就如其他补充性要素，如工友、机器设备以及更有效的管理可以增加一个工人的价值一样，其价值也可能因为一些其无法控制的因素的影响而减少。例如，19世纪出现的欧洲人向美国的大迁徙，虽然从大西洋对面给美国带来了千百万的劳动力，但同时也带来了语言的差异，以及这些人群之间存在仇恨。有时不同群体的移民使用的不同的语言导致了一些沟通方面的问题，这些问题可能阻碍工作的进行，在一些如炼钢或需要使用炸药之类的危险工作中，甚至可能威胁到人们的生命。美国雇主们还从经验中发现让这些不同群体的人共事通常都会在工作中引起争端，特别是当这些人为了完成如开运河或建铁路之类的工程而必须在一起待上相对更长的时间时就更是如此。

如果一个地方的运输成本要比其他地方更高的话，即使工人们每小

时的产出水平都一样，其为雇主带来的价值也可能不一样，因为这些更高的成本是需要从雇主所获得的收益中扣除的，这样其从销售中获得的净收益就会减少。当生产相同产品的厂商拥有不同的运输成本，而又在一个竞争性市场上进行产品销售时，拥有更高运输成本的企业将无法把所有的成本转嫁给消费者，因为那些成本没有那么高的企业有能力收取更低的价格，从而可能把他的顾客抢走。那些在没有现代公路、高速铁路和航空运输的第三世界国家，企业的运输成本都会比较高，因此即使他们的产品销售价格和先进国家的价格一样，其收益也不可能和先进国家持平，于是用于生产这些产品的劳动力的价值也就相应地没有那么高。

在腐败现象较严重的国家，为了获得官员们的允许，进行企业经营所需支出的贿赂也同样要从销售收入中扣除，这也同样会降低产品以及生产产品的工人的价值，即使这些工人每小时的产出水平和那些更现代、腐败现象更少的国家的产出水平一样。在实际当中，第三世界国家的工人们每小时的产出通常都会更低，更高的运输成本加上更多的腐败现象所导致的成本都需要从销售收入中扣除，于是与其他国家做相同工作的工人相比，这些国家的工人的收入就几乎少得可怜了。

简言之，生产力并不纯粹就是工人的个人表现的结果，其还会受到很多其他因素的影响。我们说劳动的需求取决于工人的劳动生产力的价值，但这并不是说工人的报酬就取决于其价值。价值和生产力是两回事，就像道德和因果关系的发生是两回事一样。

报 酬 差 异

到目前为止，我们所讨论的都是有关劳动需求的决定。那劳动供给方面的情况又是怎样的呢？雇主给出的工资很少会达到其愿意付出的最高水平，因为还有其他人愿意而且能够以更低的工资来提供相同的服务。同样，如果没有卖者之间的竞争，消费者只能要么支付垄断者所要求的价格，要么就挨饿，最后他们在食品消费上的支出将比其实际的支

出要高很多。简言之，就像通常供给和需求在商品和服务的价格上发挥决定性作用一样，劳动的报酬也是由这两方面因素**共同**决定的。

工资和薪水拥有与其他价格同样的经济作用，也就是说，他们也可以在拥有多种用途的稀缺资源的使用上发挥指导作用，以便每种资源都能被用于对其价值评价最高的用途上。但由于这里的稀缺资源指的是人，所以我们在处理工资和薪水的态度上就会有所不同。通常我们会提出一些虽然在逻辑上毫无意义、完全不明确，但在情感上却很有力的一些问题。例如：这种工资水平“公平”吗？工人们受到了“剥削”吗？“靠这样的工资能活下去”吗？

没有人愿意看到自己的同伴生活在贫穷和悲惨之中，很多人都准备好了要为此做点什么，这从政府为了改善穷人的生活条件每年几十亿美元的支出，以及人们每年向各种慈善机构所捐赠的几十亿美元中都可以看出来。这些对于社会来说很重要的活动虽然都发生在由价格进行调节的经济体中，但两者的目的却是不一样的。使价格，包括人类劳动和才能的价格，无法再发挥其引导资源流向信号的作用，将使价格在发挥其基本作用方面的效率变得更低，而整个社会的繁荣都是依赖于价格的这种基本作用的。而为了帮助那些不幸的人们所需的几十亿美元的投入最终还得靠整个经济的繁荣。

收入“分配”

没有什么比理解一些人因为各种原因可以比其他人赚取更多的钱这一事实更容易了。例如，有些就仅仅是比其他人年纪大一些，他们就可能有机会获得更多的经验、技术、正式教育以及在岗培训，所有这些都可以让他们工作起来更有效率，或是去做一些对于那些初学者，或经历有限的人来说根本无法想象的复杂工作。时间也使得年纪较大的人拥有更多关于工作机会的信息，因为有越来越多的人开始认识他们，了解他们所具有的能力，这就使得他们可以获得更多新的工作机会，或升迁机会。在对于“收入分配”这个不是很明确的术语进行的比较抽象的讨论

中，以上所提到的这些东西，以及其他一些有关个人收入差异的常识性原因通常都被人们给忽视了。

虽然我们在讨论拥有顶层收入和底层收入的人（这些人通常被称为“富人”和“穷人”）时，就好像他们是属于不同的阶级的人一样，但通常他们都没什么不同，只是处于生命的不同阶段罢了。1975 年的那些收入属于最低的 20% 范围内的美国人当中有 3/4 的人在接下来的 16 年中都在某个点上进入收入前 40%。经过 16 年的时间之后，人们通常都会拥有多出 16 年的经验，也许包括在岗培训或正式教育。那些经营企业或工作的人也拥有 16 年的时间来建立自己的客户群。如果他们因此而不能赚取更多的钱的话，那才是奇怪呢。对于收入处于社会前 5% 的大多数人来说，年龄在 45 岁及以上是很平常的事。

以上提到的没有什么是美国所特有的。一项针对欧洲 11 个国家的研究也发现了相似的情况。在某个年份处于贫困线以下的希腊人和荷兰人中，有一半的希腊人，三分之二的荷兰人在接下来的两年内都摆脱了贫困。英国的一项针对几千人的跟踪研究也发现了相似的情况。6 年后，在之前其收入排在最低的 10% 的人中，有将近三分之二的人都已经跳出了这一范围。在新西兰进行的研究也同样发现，一年之前其收入还属于最低的 20% 的人中，一年后有相当可观数量的人都脱离了这个区间，当然如果时间改成几年的话，这一数量将会更大。在加拿大也存在相似的情况。

一些人从出生到离开人世，一直都生活在贫困之中，而另一些人则从出生到离去，一直都生活在奢侈的生活之中，这种情况与年轻人只是还没有达到拥有与年纪较大的人，如其父母同样多的收入的情况是完全不一样的。然而媒体甚至学术界通常所引用的那些统计数据，往往都没能把这种不同考虑进去。而且，那些发布这类统计数据的人通常也还是会继续这样做，就好像他们所涉及的是不同阶级之间的收入差别，而不是不同年龄段的人们的收入差别。由于随着时间的流逝，人们会从一个收入区间移向另一个收入区间，因此，人们在一生中的收入不公平程度与某一年的是不一样的。一项在新西兰进行的研究发现人们在一生中的

收入不公平程度要比其一生中的任何年份的不公平程度都要低。

很多关于“富裕”和“贫穷”，或关于最上层或最底层的10%，或20%的人的讨论都没能界定出到底什么样的收入应该被分到我们所划分的那些种类中去。到2001年为止，收入只要达到了84 000美元的家庭就可以被划入美国最高收入的20%之中了。甚至要进入前5%也只要有刚刚超出150 000美元的家庭收入即可，对于双职工家庭来说即大约只要每人75 000美元就可以了。这个收入已经很高了，但工作几十年后才达到这种水平的话，不能表明此人就很是富有的。即使是在那些真正富有的人当中，其排名也是会有变化的。当《福布斯》杂志在1982年第一次列出美国最富有的400人的名单时，其包括了14个叫洛克菲勒的人，28个杜邦，还有11个亨特。20年之后，这个名单则仅包括了3个洛克菲勒，1个亨特，而杜邦的名字则再也看不到了。顺便提一下，整个国家最富有的400人的资产净值在一年之内总共损失了2 830亿美元，除了出现了像比尔·盖茨这些新富以外，这也许也是出现财富榜这么大变动的原因之一。

把收入处于某个区间的人描述为“富人”是不对的，这其中还有一个更根本的原因：收入和财富并不是一回事。不管某一年你的收入有多少，你的财富还是取决于你多年来的积累。如果你在某年内获得了100万美元，而你却花去了150万，那么你就没有变得更富有。很多收入一般、但却很节约的人，在其死后却能留给其继承人数量惊人的财富。

虽然对于“收入分配”的话题人们谈论过很多，但大多数收入却并不是像报纸或社会保障支付那样从某个中心位置被分配出去的。大多数收入的分配都只能从一种比喻的意义上来理解，就像统计上的总人口中存在一个身高分布一样——一些人身高可能为5英尺4英寸，而其他人则可能为6英尺2英寸，等等——但这些身高中没有任何一个是从某个中心位置“分布”出去的。然而人们却经常可以看到一些记者或其他人大谈“社会”是怎样对收入进行“**分配**”的，而不是就简单地说一些人赚的钱要比其他人更多。“社会”其实并不会做出什么集体决策以决定每个人工作价值的多少。在市场经济中，那些直接从某个人的工作中获益的

人将决定其愿意为此人支付的报酬数额。那些在这些事情上更喜欢集体决策的人可以为他们所中意的那种决策方式进行争辩。但如果说“社会”在今天对收入的“**分配**”产生了一个结果，在将来“社会”则应该改变这种分配方式以产生不同的结果，那么这种说法将很容易误导大家。

这里所涉及的远不止一个令人产生误解的暗喻而已。通常人们在讨论收入差别时所使用的单位也可以与这个暗喻一样令人误解。与个人收入统计数据相比，家庭收入特别容易让人产生误解。个人指的总是同样的一个事物，即一个人，但家庭的大小却可能因为时间的不同、种族的不同，以及收入所处区间的不同而存在很大的差别。例如，对于美国人口普查数据的分析表明，收入最低的20%的家庭的人口有3 900万，而收入最高的20%的家庭的人口则为6 400万。虽然粗心的人可能会认为这些五分位数表示的是把整个国家分成“相等的五部分”，两位有名的经济学家在一本很受欢迎的书中就是这样说的，但这是不对的，这些部分之间根本没有相等一说。

低收入家庭和高收入家庭不仅在人口数目上存在很大差别，而且这些家庭中的就业人口的比例也存在相当大的差异。2000年，收入为前20%的家庭中有1 900万是有工作的，而收入最少的20%的家庭中有工作的人则仅有800万而已。但这一惊人的差异却还没有把工作的性质，即全职还是兼职考虑进去。当仅就全年都是全职工作的人而言，即使是收入为前5%的家庭也比收入最少的20%的人拥有更多工作时间为50周或以上的人。也就是说，这前5%的家庭与收入最少的那20%的家庭相比，就**绝对数**来说拥有更多的全职以及全年工作者，即一个是390万，另一个为330万。

在19世纪90年代，收入最高的10%的人的工作时间曾一度少于最低的10%的人，但这种情况早已经改变了。我们再也不说富人就是闲人，而穷人就是劳苦大众了。今天我们通常只会说那些经常工作的人，以及在很大程度上不是经常工作的人。在这种情况下，工资越高，则收入差距就会越大。

家庭的大小不仅会因其所处的收入区间的不同而不同，而且还会随

时间的变化而不同。这种差别并不是偶然现象。他们将很大程度上改变“收入分配”统计数据所隐含的意思。例如，从1969年到1996年美国平均每户的实际收入仅增长了6%，而人均收入则增长了51%。这种差距产生的原因是，在这些年中，美国家庭的平均规模都在缩减，以致现在较小的一个家庭的收入就可以达到与前一代人中规模较大的家庭的收入相同的水平。

日益增加的财富是更多人愿意建立自己的家庭、而不是继续与父母或是其他人住、也不愿与室友共享一套公寓的原因之一。然而这种财富增长所导致的结果却使得家庭收入统计数据被广泛地引用来说明实际经济并没有任何进步。例如，《华盛顿邮报》的一位记者称：“在过去的30年中，美国大多数家庭的收入都没有任何变化。”也许我们说某些记者一直无视经济事实的变化会更准确一些。当如今一个家庭中的两个人就可以挣到与过去一个家庭中的三个人所挣的钱一样多时，即使家庭收入没有变化，但每个人的收入却增长了50%。

虽然存在一些关于“富人”和“穷人”的令人迷惑或误解的讨论，而且就人们在收入区间中暂时所处的位置考虑也确实存在真正意义上的富人和穷人，即那些一生都将生活很奢侈或很贫穷的人，但这种现象出现的频率远比有关总收入的统计数据所显示的要少。就像大多数“贫穷”的美国人不会永远贫穷下去一样，大多数富有的美国人也并非一出生就很富有。美国百万富翁中有五分之四的人的财富都是在自己的有生之年所挣的，没有从任何人那里继承过任何东西。而且，真正意义上的富人并不多，就像真正意义上的穷人很少一样。即使把净资产为100万美元作为富人的判断依据，美国也仅有3.5%的家庭可以被看作是富有的。由于净资产包括一个家庭所拥有的物品、衣服，以及个人所拥有的养老金总额等一切东西，所以这个标准其实并不算很高。如果我们把数年内一直处在收入最低层次的20%之内的人中的3%看作是真正的穷人的话，那么真正的富人和真正的穷人加在一起也还不到美国人口的10%。然而，政治上的一些言论则会说就大多数人而言，他们都要么是“有产者”，要么是“无产者”。

通过比较收入最多的20%人与最少的20%的人的收入来判断不公平现象是在增加或减少，这是很普遍的一种做法，但其实这也是一种很容易让人误解的做法。如果我们所关心的是那些有血有肉的人的福利，而不是什么统计上的分类的话，那么我就不仅需要考虑在某年中处于某些收入区间的那些人，我们还必须考虑到经常在这些区间之间出入的那些人，这些人所占的比重是很大的。当看到1975年时处在收入最低的20%那个区间的大多数人，到了1991年却跻身到了收入最高的40%的人群中时，你就会知道通过观察某个时点上各收入区间之间的差异是无法判断人们之间收入差距的程度的。

如果我们关心的是有血肉的人的福利，而不是在各收入区间之间进行统计上的比较的话，那么我们的观察重点就应该是人均实际收入，因为人们是无法通过分享到的百分比来生活的。他们是靠实际收入来生活的。1975年收入最低的那20%的人中有98%的人的实际收入到了1991年都有了增加，有三分之二的人的收入则比1975年时的美国人的平均收入要高。而且，就算我们看的仅是收入区间这个狭小的概念，尽管收入最低的20%的人的收入在总收入中所占的比例从1985年的4%下降到2001年的3.5%，但这一事实并没能影响到处于这一区间的家庭实际收入在绝对数上几千美元的增长，这还没有把在这些年份中从收入最低的20%的区间中流出的人考虑进去。

对于有血有肉的人的关心还有另一层含义。人们所挣的钱并不是其消费的商品和服务的唯一来源。生活在富裕家庭中的孩子即使收入很低，他们也并不贫穷。丈夫很有钱的妻子，或妻子很有钱的丈夫也不可能是穷人。在实行累进税制的福利型国家中，人们在消费上的差距很少会有其在收入上的差距那么大。一项关于美国人的调查显示，虽然整个美国的平均收入比收入最低的20%中的人们的平均收入的4倍还多，但平均消费在这两者之间的差距则仅仅为三分之一而已。

虽然在某种意义上，那些被称作“穷人”的人的生活并没有如那些统计数据所显示的那么差，但在其他方面他们的情况确实是更差的。那些长期处于贫困之中，并生活在贫困地区的人通常却要为低劣的产品和

服务付出更高的价钱，因为把那些产品和服务运送到这些地区的成本比其他地方要高。就像在第4章和第6章我们所看到的，一个郊区的大卖场把食品杂货等运送到消费者手上所需的成本要比一个位于市内的一般商店要低，这就导致其向收入较低的消费者收取的价格要比收入较高的人更高。穷人的生活是很贵的。幸运的是，现代西方国家的多数人都不会长时间的处于贫困之中。

技术差异

一些人拥有比他人更多的技术也是产生生产力及报酬差异的很多原因中的一个。工程师挣的钱比信使多，有经验的运务员拿的工资要比没有经验的高，而有经验的飞行员则可以挣到比他们都要多的工资，对此没有人会感到奇怪。虽然也许人们会认为工人所提供的仅仅就是劳动力而已，但多数人所提供的并不仅仅是他们参与体力劳动的能力，他们在工作中还会运用到脑力，这涉及到劳动的熟练程度。对于大多数现代经济来说，那种“四肢发达，头脑简单”的人就可以做很多工作的时代早已经过去了。这虽然看似很明显，但其含意却没有那么明显，也并没有广泛地为人们所了解。

在人们的体力及耐力还是工作的首要条件的时候，以及在那些存在这样要求的地方，工人的劳动生产率及报酬通常会在人年轻时候所处的黄金时段达到顶峰，而中年劳动者的报酬则较低，或者受雇的频率更低，或者两者兼而有之。体力上的禀赋使得男性比女性更具有优势。在那些极度贫困，挣扎在死亡线上的国家，例如旧时的中国，在从事体力劳动方面性别的差距是如此之大，以致最贫穷的人们杀死女婴的现象也并不少见。虽然一个家庭中拥有一个母亲是必要的，但就仅使用原始的工具在狭小的土地上所从事的费力劳动来说，额外的一个妇女所拥有的生产力也许并不能生产出足够的食物以维持其生活所需，在一个因饥饿而出现营养不良甚至死亡的现象到处都是的日子里，她对于别人所生产出来的食物的消费就可能威胁到整个家庭的生存。经济发展所带来的众

多好处之一就是人们不必再面对这种残忍但又无奈的选择了。

技术和经验相对于体力来说的重要性日益增加改变了年轻人和老年人以及女性和男性之间的相对生产力。随着近年来工业社会中机器对于人力的取代，以及技术在高科技经济体中变得越来越重要，就更是如此。甚至就一个相对较短的时间来说，大多数人收入达到顶峰的时间也都推后了。在1951年，大多数美国人的收入都在35到40岁之间达到顶峰，而处于此年龄段的人的收入却只有二十几岁的人的大约1.5倍，而到了1973年，处于35到44岁这个年龄段的人的收入则比年轻一点的工人的收入的2倍还多。20年后，收入达到顶峰的年龄段已经变成了45到54岁，处于这个范围内的人的收入要比二十几岁的人的收入的3倍还多。

同时，随着职业种类的不断增加，体力劳动在重要性方面的日益下降也减少甚至消除了男性所具有的优势。这并不要求所有的雇主对自身利益有一个开明的看法。那些坚持要给予那些生产力并没有比女性更高的男性更多的报酬的雇主，相对于那些取消对于男性的优待，让男性和女性根据其生产力获得相同的报酬，从而降低了成本的竞争者来说，就会处于相对不利的位置。那些最不开明或偏见最大的雇主将拥有更高的劳动成本，这就将使其面临被无情的市场竞争淘汰的危险。所以女性获得与具有相似条件的男性同样的报酬的过程甚至在对此进行规定的法律出台以前就已经开始了。

虽然技术日益增长的重要性会减少由性别所导致的经济上的不平等，但其同时也将扩大拥有技术和没有技术的人之间的差距。此外，拥有更多有技术的工人的经济体将拥有更高的生产力，由此所导致的收入的普遍增加也可能增加那些经常工作的人和不经常工作的人之间的差距。就如我们已经注意到的，在收入最高的人群和收入最低的人群之间，工作的人和不工作的人在数量和比例上都是存在惊人差距的。

职业歧视

虽然报酬的差异通常反映的都是技术、经验，或去做艰苦或危险的

工作的意愿方面的差异，但这些差异也可能反映出针对于社会的某部分人，如少数民族、妇女、等级较低的人，或其他群体所产生的歧视。不过，在试图去决定是否存在歧视或这种歧视有多严重之前，我们首先得说明一下我们指的是什么。

有时歧视被定义为在雇佣、支付报酬或职业升迁方面对属于不同群体的个人采取不同的标准。在最严重的情形下，这可能意味着某些人群将根本没有受雇佣的机会。在19世纪以及20世纪早期的美国，“爱尔兰人免谈”在很多条件很好的招聘广告中都是一种很普遍的用语。在二战前，美国的很多医院都不愿雇佣黑人或犹太人当医生，一些有名望的律师事务所除了生在上层阶级的男性白人新教徒之外，其他人一概不请。在其他情况下，也许各人群中的人都可能受到雇佣，但他们所做的工作的种类却是不一样的。以上情况并不是美国或现代社会所独有的。相反，世界各地的法律和惯例对于不同人群的人给与不同待遇的现象已经有几千年的历史了。就历史而言，对于不管来自什么群体的人都应该平等对待的思想倒是出现得相对较晚。

与歧视有重叠、并经常与其产生混淆的则是由技术、经验和各群体之间在工作习惯上的巨大差异所导致的雇佣上的差别。例如，莫霍克族印度人很长时间以来都是建造美国高层建筑很紧俏的人选，因为他们可以在很高的钢铁构架上自由行动而不会表现出明显的恐惧或精力分散。人们还发现，在殖民地马来西亚的橡胶园里工作的中国人在给定的时间内所收集的橡胶树液是马来西亚人的两倍。在20世纪20、30年代工业化时期，前苏联曾高薪聘请了大量的德国、美国以及其他外国的工人、技师和工程师。在从1920年9月开始的一年时间里，仅美国人就有超过一万人到前苏联去工作。

虽然在雇佣方面喜欢雇佣某些群体的人，而不愿雇佣另一些群体的人的现象经常被认为是“歧视”、“偏见”或“思想老套”所造成的，但就第三方旁观者而言，其也要看到那些即使可能导致财富损失也要坚持其信仰的人所拥有的第一手信息。即使对于不同群体没有不同的看法，把相同的雇佣标准运用到不同的人群，在雇佣、解雇或升迁的比例上也

可能出现很大不同。虽然原则上来说，把歧视同因个人条件和表现所产生的不同区分开来很重要，但在实际当中却并不容易做到。统计数据很少能够提供有关技能、经验、成绩或出勤方面的详细信息，就更不用说是工作习惯和态度了，因此要实现在来自不同群体的真正具有可比性的个体之间的比较是很难的。

例如，女性的收入比男性少的事实已经持续很长时间了，但大多数女性在人生的某个阶段都要生小孩，而且很多还会在其小孩年龄达到可以送入某种形式的托儿所之前停止工作。这些职业上的间断将影响到女性的工作经验以及工龄，这反过来又会导致女性的收入增长不能与一直在持续工作的男性的收入持平。然而，早在1971年，美国的那些从高中毕业一直工作到30来岁的女性的工资就已经比同等条件的男性要高了，虽然作为一个整体来说，女性的工资还远不如男性。

这表明雇主还是愿意给那些具有与男性相同经验的女性以与男性相同的报酬的，但这只有在劳动市场的竞争迫使他们这么做，即他们意识到了具有相同经验的女性可能比男性做得更好，从而应该获得更多的报酬的条件下，他们才愿意。然而男女两性在家庭责任方面的不同却使得他们无法具有相同的工作经验，以及基于经验之上的相同的收入水平。对此我们不应该感到奇怪。例如，如果女性的报酬仅为**具有相同经验和表现的**男性的75%的话，那么任何雇主肯定都会愿意雇佣4个女工，而不是3个男工，因为这样他们的支出是不变的，然而他们却可以在生产成本上获得一个与竞争企业相比的绝对优势。换句话说，即在这种情况下，任何因对女性有歧视性看法而雇佣男性的雇主都可能招致不必要的高成本，在一个竞争性行业中，其将在利润、销售甚至企业生存方面冒很大的风险。

男女报酬之间存在的差异程度并不是到处都一样的，对于已经做了母亲的女性和没做母亲的女性，这种差异是不同的。1991年，没有孩子的女性工资是男性的95%，而有孩子的女性则只有男性工资的75%。而且，即使是那些没有孩子的女性也并不一定会拥有与男性同样的职业。生孩子的可能性使得不同的职业对于女性来说具有不同的吸引力，甚至

在他们还没有当母亲之前就是这样了。像图书管理员或教师这类职业，即使有几年因为要照顾小孩而不再工作，她们也还是可以在这之后继续工作，所以对于想要小孩的女性来说这类职业相对于如电脑工程师之类的职业就会更有吸引力，因为像电脑工程师这类职业所在的领域是变化很快的，几年不接触你就可能被远远地抛在后面了。简言之，女性和男性具有不同的职业选择，为了为这些职业做好准备，他们在接受教育时就会选择不同的科目进行学习。

女性在劳动市场上到底有没有受到歧视以及受到多大程度的歧视这个问题其实就是一个判断在相同领域工作并具有相同条件的男性和女性在报酬上是否具有实质性的差异的问题。不同性别之间是否存在收入差异这个问题则是一个完全不同的问题，因为职业选择、教育背景、是否持续工作等方面的不同都将影响到收入。男性也更倾向于在更危险的职业中工作，这种工作的报酬通常要比相似但却更安全的职业的报酬要高。正如一项研究表明的："虽然男性占就业人口的比重只有54%，但在因与工作相关的原因而死亡的人口中，男性却占到了92%。"

在决定不同的种族之间是否存在歧视现象以及程度如何时，我们也需要在真正具有可比性的个体之间做出比较，但这又会出现相似的问题，从而使我们很难得出结论。不管在美国还是其他国家，种族之间的年龄相差十岁甚至更多的现象并不少见，而且我们已经看到了年龄将对收入产生很大的影响。虽然总量统计数据表明美国的种族人群之间的收入差距是很大的，但如果进行更细的划分的话，其差距就会小很多。例如，拥有相同年龄(29岁)，相同IQ(100)的黑人，白人和西班牙人中的男性的年平均收入相差都在1 000美元之内。在新西兰，虽然在毛利人和白人之间存在很大的收入差距，但当我们把毛利人与其他具有相同的年龄、相同的技能和文化水平的新西兰人进行比较时，这种差异就会大大减小。

很多关于歧视问题的讨论似乎都认为雇主可以在雇佣或报酬支付上自由地进行他们所希望的任何决策。这就忽视了这样一个事实，即雇主的经营行为并不是孤立的，而是在市场中进行的。企业不仅要相互争夺

消费者，而且还要对雇员进行争夺。在产品市场和劳动市场上做出的错误决策都是有成本的，就像我们在前面章节中所看到的，错误决策是可能产生很严重的后果的。此外，产生的这些成本还会因为市场条件的变化而变化。

虽然歧视使那些受到歧视的人所遭受的成本损失是很明显的，即他们将失去获得更高收入的机会，但其实歧视对于那些做出歧视行为的人来说也是有成本的，他们也将失去获得更高收入的机会。例如，当某房东拒绝将公寓租给来自某个“错误”群体的人时，也就意味着他的公寓将被空置更长时间。很明显，如果是自由市场的话，其就将损失一部分房租。但如果存在房租管制的话，由于对于空置的公寓来说存在过剩的需求，因此歧视对于房东来说就不会产生任何成本。

同样的原理也适用于劳动力市场。在自由市场中，如果雇主拒绝雇佣虽然条件符合但却来自“错误”群体的个体的话，其就可能使职业空位空更长时间。这也就意味着他要么就无法完成任务，无法交付一些顾客订单上的货品，要么就得为了完成任务而向现有的雇员支付加班费，但不管怎样其成本都会更高。然而如果市场上的工资是人为设置的，并且其水平超过了供求所决定的工资水平，那么由此导致的过剩的劳动力供给就意味着歧视对于雇主来说不会产生任何成本。不管这个人为的更高的工资是由工会设置的还是由法律所规定的最低工资设定的，其原理是不变的。经验证明成本较低时种族歧视现象较严重，而成本较高时则歧视现象较少。

在南非的种族隔离时期，虽然对于黑人的歧视是由法律所规定的，但处于竞争性行业的白人雇主通常还是会雇佣比政府所允许的数量更多的黑人，这些黑人的职位也要比法律所允许的要高，当被发现时，他们通常还会被罚款。之所以会这样是因为雇佣黑人是对雇主有利的。同样，想要在约翰内斯堡建房的白人通常也会雇佣一些非法的黑人建筑工队，不过他们同时还会象征性地雇佣一些白人在名义上对工作进行监管，为的是要满足法律关于种族隔离的规定，而不是因为如政府所要求的那样用更高的价格来雇佣一支白人建筑队。同样，南非的房东通常也

会在一些只有白人才可以居住的地区把房子租给黑人。

要理解这种行为，歧视对于歧视者所产生的成本是关键。那些花费的是其他人(如政府机构或非营利性组织)的钱的雇主受到的歧视成本的影响要小很多。在世界的各个国家中，由政府产生的歧视现象要比由竞争市场上的私营企业所导致的歧视更严重。理解了有关歧视的基本经济学原理，就可以更容易地理解为什么在20世纪20年代黑人会在百老汇走红了，因为这段时期黑人是不允许应征美国海军的，而且对于很多政府公务性职位他们也是不允许应聘的。当雇佣黑人演员可以吸引更多观众时，百老汇的制作人是不会放过这个机会的，但不管他们有没有意识到，政府歧视所产生的成本其实是由纳税人来承担的。

就如法律所规定的最低工资减少了雇主的歧视成本一样，法律所规定的**最高**工资则提高了雇主的歧视成本。在最近几个世纪中出现的规定最高工资的法律虽然较少，但二战时期美国所实施的工资和价格管制就是这样一个例子。由于工资无法上升到在供求关系作用下的水平，于是劳动力出现了稀缺，就像在房租管制下所出现的稀缺现象一样。在战前很多没有雇佣黑人或妇女，或者没有把他们安置到合适的岗位上的雇主，现在则开始这样做了。二战时期的“女铆钉工”形象①的出现，部分的原因就是对于工资和价格所实施的管制。

资本、劳动力以及效率

虽然任何产品的生产都离不开劳动，但事实上没有任何东西是单单依靠劳动就可以生产出来的。农民需要土地，出租司机需要汽车，画家需要图纸，还需要绘图工具。甚至一个站立着的喜剧演员也需要在头脑中储存一些笑话，这些笑话也就是他的资本，就像水电大坝是发电公司的资本一样。

在生产过程中，资本对劳动力具有补充作用，但其同时在资源的利

① 指战争期间的海报宣传，形象为女性劳动者。——译者

用上与劳动力竞争。换句话说就是，很多产品和服务都可以使用较多的劳动和较少的资本来生产，同时也可以使用较多的资本和较少的劳动来生产。当运输行业工会所要求的汽车司机的工资水平远远超过竞争性劳动市场上的水平时，运输公司就会增加资本的投入，为的是减少更加昂贵的劳动力的使用。汽车长度开始增加，有时其实已经相当于两辆汽车了，只是中间多了一个有弹性的连接装置而已，这样一个司机所使用的资本就可以达到以前的两倍，也就能够承载比以前多出一倍的乘客。

有人也许会说这样会更“有效率”，但效率是没有这么容易定义的。如果我们硬是要把效率定义为单位劳动的产出的话，就像有时美国劳工部所做的那样，那么让一个汽车司机载更多乘客就是效率的提高的说法不过只是在做循环论证罢了。其实由于为了增加汽车数量所需的额外资本投入以及更高的劳动力价格的影响，花在每个乘客身上的成本可能反倒会增加。

如果汽车司机没有工会，他们的工资也没有超过为了吸引合格的人才所必需的水平，那么他们的工资率肯定会下降，运输公司雇佣更多的司机，使用较短的汽车也就会变得有利可图了。这样不仅减少了运载乘客的总成本，而且还可以减少乘客在车站的等待时间，因为汽车的长度缩短了，数量增加了。这对于那些寒冷的冬天在街角等待的人们，以及那些晚上在高犯罪区域等车的人来说绝不仅仅是个小问题而已。

如果不考虑到人的意愿和偏好的话，我们是无法对“效率”进行有意义的定义的。甚至是一个汽车引擎的效率也不仅仅就是一个物理问题而已。汽车引擎所产生的能量都将以某种形式被消耗掉，要么就是用在了汽车的驱动上，要么就是用在了克服运动的各部分所产生的内部阻力上，或者就是在车身的各种形式的摇晃中被消耗掉了。只有当我们对我们的目的，即推动汽车向前移动，进行定义后，我们才可以把引擎所产生的消耗在这一目的上的能量的比重作为度量其效率的指标，而把以其他方式消耗掉的能量看作是被“浪费”掉的。

由于美国每英亩土地的产出比欧洲的大部分地区都要少，因此欧洲人很早就把美国农业看作是“没有效率”的了。然而，美国农业劳动力

的人均产出却要比欧洲高很多。原因就是美国的土地资源要丰富很多，而劳动力则相对较稀缺。由于每个美国人所耕种的土地面积要多很多，相应地，其花在每英亩土地上的时间也就少了。而在欧洲，由于土地更稀缺，因而也就更加昂贵，这都是供求作用的结果，所以欧洲的农民就会更关注在其耕种更密集的土地上所能得到的产出，他们会花更多时间清理杂草和石头，或者会投入更多精力以便使其每亩土地的产出最大化。

同样，第三世界国家对于给定的资本品的使用通常都会比那些富有和工业化程度高的国家更充分。像锤子和旋凿这样的工具，美国的工厂也许会有很多，每个工人都可以拥有自己的工具，但在那些较穷的国家，情况也许就不是这样了，与生产相同产品的美国工厂相比，这样的工具将更有可能是两人共用的，或者还有可能多人共用。从另一个角度来看的话，由于有更多的人来分享，穷国的每个锤子的闲置时间将更少，于是其每年所钉的钉子也就会更多。但这并没有使得这些较穷的国家变得更“有效率”。其实只是相对稀缺性不一样而已。对于较穷的国家来说，资本往往较稀缺，从而价格更高，而劳动力则较丰富，从而也就较便宜。这样的国家就会减少价格更高的要素的使用，就像较富裕的国家减少在他们那里更稀缺、价格更高的要素一样，只不过要素的种类不同而已，对于富国来说即劳动力。因为富国的资本更充足、更便宜，而劳动力更稀缺、价格更高。

货运火车到达铁路货栈或工厂专用线时，就需要有人来卸货。当货运火车在午夜时间到达时，那么将有两种处理方法，要么就是马上卸货，以便火车可以继续前行，要么就是把几节车厢留下来，等到工人们第二天上班时再卸。对于一个像火车车厢这种资本品很稀缺而劳动力则很充足的国家来说，保证24小时都有工人上班，以便车厢上的货物可以马上被卸下来，使这种非常稀缺的资源不至于闲置的做法也就可以理解了。但对于资本很充裕的国家来说，让火车车厢闲置在那里，等到第二天再卸，比起让成本很高的工人没事可做，在那里等着下一列货车进站的做法可能会更好。

这并不是一个仅仅关乎某些工人的工资或某个铁路公司的货币支出的问题。从整个经济的角度来看，一个更基本的问题是：这些工人的时间，还有那些火车车厢到底还有哪些其他用途？换句话说，即这并不是钱的问题。钱所反映的只不过是一个隐藏的事实，这个事实无论在社会主义、封建主义，还是其他非市场经济制度下都是一样的。到底是让火车车厢闲置在那里等工人来卸货，还是让工人先在那里等火车来，这取决于劳动力和资本的相对稀缺性，及其在其他用途中的相对生产能力。

在前苏联及冷战时期，苏联人曾炫耀说苏联的一节普通火车车厢每年所承载的货物要比美国更多。但这并没有表明他们的经济更有效率，这只不过表明前苏联的铁路公司缺乏美国的铁路行业所拥有的充裕的资本，以及前苏联的劳动力在其他用途上的价值比美国劳动力要低而已。同样，一项有关20世纪中西非经济的研究表明，那里的卡车“一天24小时，一周7天都处于运转之中，而且通常都会载满了乘客和货物”。

由于相似的原因，欠发达国家的汽车也会比发达国家的使用寿命更长。对于很多欠发达国家来说，不仅延长汽车的使用时间对其是有利的，而且从发达国家那里把他们用过的二手车买过来对其也是有好处的。仅仅一年的时间，就有9万辆日本的二手车被卖到了阿拉伯联合酋长国。阿联酋酋长国之一的迪拜，已经成为这些车辆销往其他中东国家和非洲国家的中转站。据《华尔街日报》报道：“很多非洲城市都已经充满了丰田车，不过很少有新车卖到那里。”在喀麦隆，出租车“都是用得不成样的丰田车，其后排会载4个人，前排还要坐3个。”甚至那些需要维修的车也在国际市场上进行出售：

> 日本的出口商还把几千辆出现凹痕，或受到损害的车运出去。与日本相比，迪拜的修理工只需要日本修理工所要求价格的一小部分就可以把这些车辆修理好，因为日本的劳动力成本非常高，这使其在汽车修理方面成为世界上最贵的国家之一。

大体来说，以更快的速度把汽车、冰箱、缝纫机，以及其他一些资

本品淘汰掉，对于较富裕的国家的人来说要比欠发达国家更有利。这并不是一个关于可不可以负担得起“浪费”的问题。如果在日本、美国，或德国，把花在设备维修上的精力用到其他方面可以生产出比购买一辆新车所需的成本还多的财富的话，那么继续对用过的设备进行维修就是一种浪费。但对于欠发达国家来说，由于其时间在其他用途上无法产生这样的价值，因此如果他们和富国一样淘汰他们的设备就没有什么道理了。迪拜的劳动力成本比日本要低，这并不是什么偶然事件。富裕国家的劳动生产率都会高一些。这就是为什么这些国家在一开始就要更富有一些的原因之一。把富国用过的设备买给欠发达国家，对于双方来说都是一种有效的处理该情形的方式。

在一个现代工业化的经济中，很多产品实行的都是批量生产，规模经济将降低这些产品的成本，但这些产品的维修却通常还是由个人手工来进行的，由于没有了规模经济的好处，所以价格就会相对较高。在这样一个批量生产的经济体中，在很多情况下，经常性的维修很快就会到达某个点，在这个点之后，买一辆新的、批量生产出来的新车将比维修更合算。美国的电视机修理店数量的增加就没能赶上日益增长的电视机的数量增长的步伐，因为批量生产已经使电视机的价格大幅下降，以致很多有问题的电视机的修理价超过了一台新的电视机的购买价。

在一本由前苏联的两位经济学家所写的书中讲到：苏联的“设备总是不断地进行修理”，结果“其资本品的平均寿命达到了47年，而美国仅为17年”。千万别以为他们是在炫耀，他们其实是在抱怨。

第 10 章

受管制的劳动市场

想要保护劳动者不受风险的努力，结果却反倒造成了更大风险。

——迈克尔·巴龙[①]

就像无生命的资源及其产品可以通过自由竞争也可以通过垄断或政府定价一样，劳动力的报酬及工作条件也不一定就是自由市场竞争的结果。报酬或工作条件可能受到法律、习惯、由雇主或雇员形成的组织，以及政府官员的管制。除了希望获得更安全、更舒适的工作条件外，使工作有保障以及对某特定职业或行业的工资上限和下限集体做出规定的愿望也是形成这些管制的主要因素。

就像在其他地方一样，在这里我们关心的也并非此种政策的目标或原理，我们关心的是这些决策可能产生的激励作用以及这些激励可能引起的后果。这些后果不仅会影响到劳动者自己，还会影响到整个经济体，因为劳动力是整个经济中具有多种用途的稀缺资源之一。这一稀缺资源在众多用途中配置的效率将影响到整个社会生活水平的总产出。

就业保障

几乎每个现代工业国家都面临着就业保障的问题，不管他们在处理这一问题时态度现实与否、结果成功与否。在一些国家，如法国、德国、印度以及南非，就业保障法使得私人雇主要解雇任何人都很困难，

成本很高。在很多行业和世界上的很多国家，工会都在试图达到这个目的。美国的教师工会在这方面做得特别成功，一所学校如果想要解雇一名老师，即使是一名完全没有什么能力的老师，也可能招致上万美元的成本，在某些地方甚至会超过几十万。

就业保障法出台的目的很显然是想减少失业，但这一目的与其产生的实际结果却是很不一样的。通常拥有此类法律的国家的失业率并没有比那些没有就业保障法的国家的失业率低，反倒是更高了。法国拥有欧洲最强硬的就业保障法，但两位数的失业率对其来说却并不罕见，而美国虽然没有这样的针对私人部门的全国性就业保障法，但当失业率上升到6%时其就已经感到惊恐了②。南非政府自己也承认就业保障法的刚性已经产生了一些“不希望产生的结果”，比如其失业率多年来都在25%以上，2002年达到了峰值31%。正如英国的《经济学家》杂志所说：“解雇工人变得让人如此头痛，于是很多雇主决定干脆一开始就不招人算了。”这种结果决不仅仅是南非所特有的。

对更新更好的生产方式以及更多产出的无止境追求是使现代工业社会在提高人们的生活水平方面做出贡献的推动力，但如果总让同样的工人以同样的方式做同样的工作的话，将使这一推动力无法发挥其作用。例如，在20世纪初，美国大约1 000万的农民和农村劳动力养活了7 600万人口。到了20世纪末，农民和农村劳动力只剩下不到五分之一，而其养活的人口却比20世纪初的3倍还多。然而这并没有使得人们所拥有的食品数量减少了，相反，肥胖已经成为美国现在最大问题之一，而且美国还在积极为其过剩的农产品寻找出口市场。所有这些的发生都是因为农业已经变成了一个完全不同的行业，其使用的机器、化学药品，以及方法在世纪初时根本没人听说过，同时其对劳动力数量的要求也减少了。

---

① 1944年生，美国专栏作家、政治批评家。——译者

② 甚至当失业率还没有达到6%的时候就已经有文章开始对“充分就业”或充分就业政策的缺乏而悲叹了。见路易斯·乌奇特尔2006年2月12日发表于《纽约时报》第三版第4页的文章“追求充分就业”。——原注

由于没有就业保障法让农业已经过剩的就业人口继续留在农业部门，于是这些人就开始以几百万的数量向工业部门流动，结果大大增加了国民产出。当然农业并不是在 20 世纪获得革命性发展的唯一经济部门。航空和计算机这样的崭新的行业开始出现，甚至在那些旧有的企业和经营方法仍然保留了下来的零售这样的传统行业也出现了巨大的变化。从 1990 年到 1995 年超过 1 700 万的美国工人都失去过工作。但在这个阶段从来没有出现过 1 700 万的失业人口，也没有出现过任何接近这一数字的失业人口。事实上，美国的失业率在 20 世纪 90 年代达到了最低。美国人总是从一份工作转向另一份工作，从来没有依靠就业保障而停留在某一个地方。一般美国人在 18 岁到 34 岁之间都尝试过 9 份工作。

在就业保障和实践要比美国强硬很多的欧洲，工作其实更难找。在 20 世纪 90 年代的 10 年之中，美国所创造的就业的速度是欧洲工业国家的 3 倍。欧洲的私人部门的就业机会其实是在减少的，只是政府部门所提供的就业机会的增加才使得整个就业人口有所增长。这并不奇怪。就业保障法增加了雇佣工人的成本，就像任何价格提高了的东西一样，劳动力在价格较高时的需求比价格较低时要少。就业保障法虽然对于现有工人的工作起到了保障作用，但却是以减少整个经济的灵活性和效率，从而阻碍了增加新的就业所需的财富生产为代价的。由于就业保障法使得私人企业在雇佣新的工人时面临更大的风险，因此当市场对其产品的需求增加时，雇主们可能就更倾向于让现有的工人加班，或者通过资本对劳动力进行替代，如运输公司会通过使用大型的汽车而不是雇佣更多的司机来应对。不管其采取的方式如何，资本对劳动力的不断替代将使其他人找不到工作。对整个就业人口来说，就业保障也许并没有任何的提高，倒是对于那些刚好没有工作又想找工作的人，特别是刚进入劳动力市场的年轻人，或是那些由于照顾小孩的需要而离职，现在又想再就业的妇女来说，工作反倒变得没有保障了。

一些官员对于就业保障法和失业之间的联系是理解的，但很明显多数普通人，包括那些受过教育的人并不是很了解。2006 年，当法国想要通过放松严格的就业保障法对于第一次就业的人们的限制，以便解决高

达23%的青年失业率时，巴黎大学和其他一些大学的学生在巴黎以及全国的其他一些城市发动了暴乱。

最低工资法

就像看到价格无法发挥作用时可能发生的情况后，我们可以更好地理解价格在经济中所起的作用一样，当看到工人的报酬无法随供求关系的变化而变化所产生的后果时，我们也就可以更好地理解工资在经济中所扮演的角色了。在历史上，政治领导人对于最高工资的设置要比对于最低工资水平的设置早好几个世纪。但如今仅有后者还比较广泛地存在着。

最低工资法规定，支付的工资少于政府规定的劳动力价格的话是违法的。最简单、最基本的经济学知识告诉我们，同自由市场上的供求所决定的价格相比，人为提高的价格将产生更多的供给、更少的需求。无论价格被人为抬高的是农产品还是劳动力，其结果都是过剩现象的出现。最低工资法在政治上几乎总是围绕获得这些工资的人所得到的好处来进行讨论的。不幸的是，不管有没有法律，实际当中的最低工资总是为零的，这也是很多工人在政府关于最低工资的规定出台或增加后所获得的工资水平，因为当他们此时进入劳动市场时，他们要么就是失去已有的工作，要么就是无法找到新的工作。规定低于某一水平的工资支付为违法行为并不能使工人的劳动生产率就真的值那么多钱，这样，雇主也就不太可能会雇佣这个工人。

失业

由于政府无法像购买过剩农产品那样对剩余劳动进行雇佣，因此过剩的劳动力就会以失业的形式呈现出来，这种失业的数量在存在最低工资法的情况下要比在自由市场中更多。

没有被雇佣的人并不是说他们就一无是处，或者是没有什么工作

要做了。他们中的大多数人都完全有能力进行产品或服务的生产，虽然可能没有那些更有技术或更有经验的工人做得那么好。失业的人之所以会失业是因为人为设定的工资率超过了他们的劳动生产率。那些年轻时候就没有工作的人当然就无法获得提高生产力所需的工作技能和经验，也就无法在今后获得更高的收入。也就是说，他们不仅无法获得最初就业时的那份收入，而且还失去了因工作中学到经验而可能获得的更高的收入。年轻人在低收入人群中所占的比重与其在人口中所占的比重很不相称。在 25 岁及以上的美国人中仅有 2% 的人获得了最低收入。

虽然大多数现代工业社会都存在最低工资法，但并不是所有的都有。瑞士和香港就是其中的特例，而两者的失业率都非常低。2003 年，《经济学家》杂志报道："瑞士 2 月份的 3.9%的失业率几乎达到了 5 年来的最高纪录。" 1991 年，当香港还属于英国殖民地的时候，其失业率低于 2%。虽然直到 20 世纪末香港都还没有制定任何最低工资法，但在 1997 年其回归中国后，香港对于其劳动法进行了新的修订，在新的规定之下，工人将从雇主那里获得很多新的好处。由此导致的劳动成本的增加，正如人们所预料的一样，使其 2002 年的失业率达到了 7.3%，虽然就欧洲的标准来看并不算很高，但与其往年的失业率相比却增加了好几倍。2003 年，香港的失业率又创新高，达到了 8.3%。

就像其他东西一样，价格的提高反倒导致了销售的减少，给定劳动力数量和质量的成本增加将导致失业的增加。此外，以更多福利的形式出现的成本增加所产生的经济效应和以最低工资法形式出现的成本增加是一样的。由欧洲政府强加给雇主的劳动成本其实并不仅仅是大家都看得见的劳动成本，还包括雇主所参与的养老金计划、所提供的健康福利，以及其他一些东西。当 20 世纪 80、90 年代政府所规定的这些福利大大增加时，欧洲的失业率急剧上升。在德国，这样的福利占到其平均每小时劳动力成本的一半。而相比之下，日本和美国的这类福利在平均每小时劳动成本中所占的比重还不到四分之一。

如果把加拿大和美国作比较的话，也会发现相似的情况。在连续 5

年的时间里，加拿大城市的最低工资在人均产出中所占的比重都比美国要高，于是加拿大的失业率也就相应地要比美国高，此外其失业平均所持续的时间也比美国长，就业率的创造速度也比美国慢。在这5年中，加拿大有3个省的失业率都超过了10%，纽芬兰的失业率甚至高达16.9%，但在这5年中，美国的50个州却没有任何一个州出现两位数的平均失业率。

政府官员最后还是意识到了最低工资法和失业率之间的联系，于是一些国家就任由通货膨胀对最低工资水平进行抵消，以避免明确废除这些法律可能带来的风险，因为有那么多的选民都认为这些法律是对工人有利的。其实这些法律对于那些仍然在继续工作的工人，即从里往外看的人确实是有利的，但其却是以牺牲那些没有被雇佣、从外向里观望的人的利益为代价的。

工会也是最低工资法的受益者，因此也极力支持这样的法律，虽然他们的成员的工资通常都要比最低工资率要高。这其中是有原因的。就像大多数产品和服务可以用较多的劳动力和较少的资本，也可以用较多的资本和较少的劳动力来生产一样，大多数东西的生产也可以通过技术较低和技术较高的劳动力的不同比例的组合来进行，这取决于它们的相对成本。因此工会实际上是从那些较年轻、没经验、技能较低的人那里抢就业机会，这些人的工资最有可能刚好或者接近最低工资水平。最低工资水平越高，那些没有技能也没有经验的人就越容易被那些经验更丰富、技能更高的工会工人所取代。就像企业为了抬高竞争对手的产品价格而设法让进口产品被增收关税一样，工会通过把最低工资法当作关税来使用，以抬高与其成员竞争工作机会的非工会成员的价格。

21世纪早期，在工资刚好达到、或接近最低工资水平的200万美国人中，仅有一半多一点的人的年龄在16到24岁之间。一半多一点的人做的是兼职。然而意在提高最低工资水平的政治运动通常都会以提供足够一个四口之家的生活所需的工资为口号——大多数拿最低工资的人根本就没有这样的家庭，而如果在其有能力满足其小孩的衣食所需之前就已

经有了这样的四口之家的话，也是不明智的。但是，还是有大量的美国城市通过了“生存必需工资”法，其本质上都是一些地方性工资法，规定的最低工资要比全国性最低工资法的规定更高。它们所产生的效果与美国和其他一些国家所实施的最低工资法的效果是相似的，也就是说，最穷的人通常却是最容易失去工作的人。

各种群体围绕最低工资法这个问题所进行的大量财务、政治、感情以及意识形态上的投资，意味着人们所做出的分析并不总是冷静的。此外，从所有那些经常在变化、并且同样可以影响到就业的变量中要把最低工资率对就业的影响分离开来是很困难的，这就意味着不同的观点确实是有可能存在的。然而，不管怎样，大多数实证研究还是表明最低工资法一般都会减少就业，特别是对那些较年轻、技术较低的人以及少数民族群体的就业来说更是如此。在对英国、德国、加拿大、瑞士、美国的职业经济学家的调查中，大多数经济学家都认为最低工资法是会增加低技能的工人的失业率的。法国和奥地利的经济学家则不这么认为。但这样认为的加拿大的经济学家占到了 85%，美国则达到了 90%。

那些对于最低工资法的执行负责的官方机构，如美国的劳工部，以及各种当地的机构，都更愿意称这些法律并不会增加失业。工会也是这样，因为这些法律的实施有利于保护他们自己的成员的工作，他们在其中是拥有既得利益的。例如，《经济学家》杂志报道，在南非：

> 其最主要的工会组织，南非工会代表大会称，劳动法与失业没有任何关系。他们认为问题在于企业在创造就业机会上的努力不够。

虽然大多数研究都表明最低工资的实施或实施程度的强化将增加失业，但那些得出相反结论的少数研究却被认为是“驳倒”了这种“荒谬的说法”。有关最低工资法对就业的影响的一些研究常出现的一个问题就是，在最低工资水平上涨前后对于雇主所进行的调查仅仅只能限于那些在两个时期都挺过来了的企业。鉴于很多行业都存在的很高的企业破

产率，对于这些存活下来的企业的调查结果有可能完全不同于整个行业的调查结果。①利用这种研究方法，你还可以去采访那些玩俄罗斯轮盘赌的人，然后利用他们的经验来“证明”其是一种无害的活动，因为那些不认同这种看法的人是不太可能被你采访到的。于是你就可以“驳倒”认为俄罗斯轮盘赌危险的这一“荒谬的说法”。

要是可以认为政府能够简单地规定必须向低收入的工人支付更高的工资，而不用去担心可能产生的不幸的后果的话就好了，但大量证据表明劳动力也是要受到基本经济学原理的影响的，即人为的高价将导致过剩。人力出现过剩，对于那些已经收入很低、又没有技术、或属于少数群体，特别需要通过职业获得经验和技能以便继续往上爬的人来说，情况就会变得尤其悲惨。

非正式的最低工资

有时最低工资并不是由法律所规定的，而是通过惯例、政府非正式压力、工会，或国际舆论压力来实现的，这种国际舆论压力在第三世界国家尤其重要，其要求跨国公司对第三世界国家的工人支付与其在发达国家通常所支付的一样的工资。虽然要求给与东南亚和拉丁美洲的第三世界国家的工人更高工资的来自公众的压力在近年来的美国炒得沸沸扬扬，但这种压力并不是才出现的，也不是美国才有的。20 世纪中，在西非殖民地经营的企业也遇到过相似的压力。

---

① 想象一个拥有 10 个企业，在最低工资上涨之前每个企业都雇用 1 000 个工人的行业，那么整个行业就有 10 000 个工人。如果在第一次和第二次调查之间有 3 个企业破产倒闭了，那么就仅剩下在“前”、“后”都存在的 7 个企业可以进行调查，并对其结果进行报告。企业数量减少后，即使整个行业的就业是减少的，每个企业的就业却有可能是增加的。例如，如果存活下来的 7 个企业和新创立的企业都把雇员数量增加到 1 100 人，那么这就意味着整个行业的就业人口就变成了 8 800，这是比最低工资水平上涨前要少的，然而仅对那 7 个存活下来的企业的调查将得出企业的就业增加了 10% 的结论，而不是整个行业的就业减少了 12%。由于最低工资可以通过以下途径导致失业：（1）减少所有企业的就业，（2）把边缘企业推向破产，（3）为替代企业的进入设置障碍，因此仅仅对于存活下来的企业进行调查所作的报告将得出错误的结论，就像采访玩俄罗斯轮盘赌的人一样。——原注

以这些方式实施的非正式的最低工资所产生的效果与明确规定了最低工资标准的法律非常相似。一位研究 20 世纪中期西非殖民地的经济学家发现几乎到处都是向求职者说明“没有空缺”的标志。这种现象也并非西非才有。同样也是这位经济学家——伦敦经济学院的 P. T. 鲍尔——发现“货币工资水平保持在很高水平的同时，大量工人想找却找不到工作”，这已经成为“很多不发达国家的显著特征”。这些高工资当然无法与那些工业化程度更高的经济体中的工人所获得的工资相比，所谓的高，仅仅是相对于第三世界国家的工人的劳动生产率，相对于他们可以获得的其他工作机会，例如农业、家政，或街头商贩之类的自我雇佣的职业，以及其他类似的工作来说的，也就是相对于那些不会因为外在的压力而必须人为地保持一个更高的工资水平的经济部门来说的。

跨国公司因压力而在西非所支付的更高的工资所造成的失业的规模在鲍尔教授直接进行调查所获得的第一手资料中有所表现：

> 我问位于伊巴丹的尼日利亚烟草公司（此为英美烟草公司的一个子公司）的烟草工厂经理，其是否可以在不增加工资的情况下增加劳动力的使用。他的回答是，他所面临的唯一问题是不知道如何应付那么多的求职者。约翰·霍尔特公司在卡诺的地区代理就其制革厂也发表了同样的看法。1949 年 12 月在卡诺的一家农产品收购企业开除了两位职员，虽然并没有公开这两个职位空缺，但两天之内他们就收到了 50 到 60 份求职信。同样也是这个企业打算新建一家榨花生厂。到 1950 年 6 月时，设备都还没有装好，他们也没有为空缺的职位做任何广告，但还是收到了约 700 份求职信……我还了解到欧洲人所开的酿酒厂及其新近才开的文具生产企业也经常会收到大量求职信。

半个多世纪以后，情况并没有出现根本性变化，21 世纪的南非求职者数量还是远远超过了需求量，正如《纽约时报》所报道的：

> 6 年前，Tiger Wheels 公司在这座破落的工业镇上开了一家车轮厂，求职

者是如此之多，该公司的首席执行官埃迪·凯赞还专门为他们买了瓦楞铁屋顶，以免他们受到正午太阳的暴晒。

“在我们的门外有好几百人坐在太阳底下等了一天又一天，我们已经没有职位可提供了，但他们就是不相信。”凯赞先生在采访中回忆时说。

那么为什么工资率不会像基础经济学原理所告诉我们的那样，适应供求关系的变化而有所降低，从而使就业人口在较低的工资水平下得以增加呢。据同一篇报道称：

在其他发展中国家，大批没有什么技能的工人的存在使得劳动力的成本变得很低。但南非的领导人发誓不让他们的国家成为西方国家的血汗工厂，所以对于在政治上很有影响力的工会提出的关于获得新的保护和新的福利的要求给予高度重视。

结果当这家20年来一直都只在南非进行铝制轮毂生产的公司想要扩大生产时，却选择了在波兰雇佣更多的工人，因为在那里其可以获得利润，而在南非只能勉强收支相抵，或者就一直是亏损的。由此所带给那些迫切但又沮丧的非洲求职者的不幸还仅仅是故事的一部分而已。他们所在的地区非常贫穷，较富裕的国家的人们认为理所当然应该拥有的很多东西他们都没有，如果他们被雇佣的话，他们的产出将为该地区的消费大众的经济福利做出重要的贡献。

第三世界国家的工人们作为一个整体是否能从人为设定的高工资率中获益其实一点也不明确。那些处于内部的已经被雇佣的工人很明显是受益的，而那些处在外面向里观望的人则是受损的。对于包括消费者在内的整个人口来说，是很难得出存在净收益的结论的，因为如果那些想要找工作的人却找不到工作，从而无法生产消费品的话，那么消费品的供给就会减少。唯一一类明显的受益者则是那些生活在较富裕的国家的，自认为是在帮助那些贫穷国家的人，或者那些太傲气而不愿让其工人获得的工资水平与他们的劳动生产率相匹配的第三世界国家领导人。

虽然南非的工人的劳动生产率仅为印度尼西亚的工人的 2 倍，但当他们真的找到工作时，其工资却是后者的 5 倍。简言之，这些有生产能力的南非工人并不是出现了“过剩”，或是“不可以找到工作”，而是因为政治家们为其指定的价格过高而没有人愿意雇佣他们。

如我们在第 9 章中已经注意到的，南非的企业的资本劳动力比率是很高的。这使得这些企业更加有效率，但其原因则是因为南非的劳动法通过最低工资的规定，以及增加解雇劳动者的成本，人为地提高了劳动力的价格。据《经济学家》杂志报道：“(南非的)劳动力成本是中国生产率最高地区的劳动力成本的 3.5 倍，而其产品的价格则比马来西亚或波兰高出 75%。”人为因素所造成的高成本的南非劳动力使得增加资本的使用对于雇主来说变得更加有利，但对于整个经济来说并不意味着效率的提高，相反其福利反倒是下降的，因为有这么多工人失业，也就是说有这么多的资源闲在那里没有被使用。

就像政府所设定的低于自由市场水平的价格会导致销售产品的质量下降，因为短缺现象将迫使消费者接受质量较低的产品一样，高于自由市场水平的价格将使产品的平均质量都有所提高，因为过剩现象将使消费者变得很挑剔，只购买质量较好的产品。在劳动力市场上，这就意味着当存在最低工资法时，职业资格要求就可能会提高，一些在自由市场中一般会被雇佣的人这时就会变得“不可雇佣”。就像短缺现象和过剩现象一样，不可雇佣现象的出现也是与价格相关的。

在自由市场中，当工资率较低时生产率较低的工人被雇佣的可能性就像工资率较高时生产率较高的工人被雇佣的可能性一样。从 19 世纪末到 20 世纪中的漫长时期里，虽然美国黑人所接受的教育的数量和质量比大多数同样生活在南方的白人要低，但黑人的劳动参与率却反倒比白人高出一点点。在这段时期的大部分时间里都没有任何的最低工资法使黑人劳动力的价格过高而阻碍其就业。虽然 1938 年通过了联邦最低工资法，但 20 世纪 40 年代的战争所导致的通货膨胀使得自由市场的工资超过了最低工资水平，这就使得这部法律变得几乎没有任何效力，但 1950 年的修订却导致最低工资出现了一系列增长。

不同的影响

因为人们之间在很多方面都是不一样的，那些失业的人也就不可能是从劳动力人口中抽出来的一个随机样本。在世界上一个又一个国家中，那些因最低工资法的出台而失去找到工作的机会的往往是那些较年轻、经验较少、技能也较少的人。这种模式在诸如新西兰、法国、加拿大、荷兰和美国之类的国家都出现过。

在21世纪早期的法国，其全国失业率为10%，但在26岁以下的工人中，其失业率却为23%。在比利时，其25岁以下工人的失业率为22%，意大利为27%。从1978年到2002年，澳大利亚25岁以下工人的**最低**失业率要比同一时期整个人口的**最高**失业率还要高。相对来说，澳大利亚的最低工资水平高得有些不寻常，因为其已经超过了全国平均工资水平的一半，而美国的最低工资仅仅比其平均工资水平的三分之一多一点。

欧洲的一些国家适用于青少年的最低工资水平较成年人要低一些，而在1994年之前的新西兰最低工资法则对于青少年根本不适用。这其实是对以下事实的默认，即需求较少的工人往往是受最低工资法所带来的失业影响最大的群体。

另一类受到最低工资法的影响与其他人不太一样的群体则是那些不太受欢迎的群体，或少数民族群体。确实，最低工资法曾经一度因为其可能减少或消除某些人口较少的群体的竞争而受到大肆宣传，不管这些人是20世纪20年代在加拿大的日本人，还是同一时期在美国和南非的黑人。这种明显的含有种族歧视意味的行为当时在三个国家都是合法的，也是被社会所接受的。

再一次说明，注意到价格甚至也是一个可以影响到种族歧视的因素是很有必要的。这也就是说，相对于不存在持续性劳动力过剩的自由市场来说，由最低工资法所导致的劳动力的过剩使得对于人数较少的群体的工人实施歧视的成本降低了。在自由市场上拒绝雇佣来自少数群体的

合格的工人也就意味着需要另外雇佣更多的其他群体的人，这通常又意味着要么提高工资以吸引更多的工人，要么就是在现有的工资水平上降低从业要求，但此两种选择从经济上来说效果都是一样的，即完成给定工作量的劳动成本增加了。

美国的黑人历史也说明了这一点。前面已经提到，从19世纪末到20世纪中期，美国黑人的劳动参与率要比白人略高一些。换句话说就是，黑人在他们所接受的工资水平上被雇佣的可能性和白人在他们所获得的不同的工资水平上被雇佣的可能性是差不多的。然而最低工资法却改变了这一事实。在20世纪30年代联邦最低工资法制定之前，黑人的失业率比白人还要稍微低一些。但接着就出现了1931年的《戴维斯-培根法案》，1933年的《国家工业复兴法》，还有1938年的《公平劳动标准法》，所有这些法律都规定了政府强制实施的最低工资水平。1935年制定的《全国劳资关系法》提倡工会的建立，除了利用工会关于不让黑人成为工会成员的规定以外，其还试图通过增加工资来使黑人无法找到工作。《全国工业复兴法》仅在5个月内就把南部纺织业的工资水平提高了70%，据估计其导致了全国50万的黑人失去了工作。虽然这一法律后来被最高法院宣判为违反宪法，但1938年的《公平劳动标准法》却受到了支持，从而成为设定全国性最低工资水平的主要力量。就如我们已经提到的，20世纪40年代的通胀在很大程度上使最低工资法失去了效力，直到1950年对其进行修订为止。到了1954年，黑人的失业率已经变成了白人的两倍，而且一直保持着这一水平，甚至更高。受到这一失业现象打击尤其严重的则是那些男性的黑人青年。

虽然1949年——在一系列最低工资开始增长之前——属于经济比较衰退的一年，这一年的男性黑人青年的失业率也要比后来20世纪60年代出现的经济繁荣时期的任何时点上的失业率要低。对于黑人青年中出现的高失业现象的通常说法，即没有经验、缺少技能，或种族主义等，已经不能解释失业率的上升了，因为在较早的时期，所有这些条件都要更糟，但黑人青年的失业率却要低很多。如果把情况更正常的1948年作为比较基础的话，此时的黑人青年的失业率与20世纪60年代的10年中的

任何时间相比，都不到其一半，与20世纪70年代相比则不到其三分之一。此外，在1948年，16到17岁的黑人男性的失业率也并不比同年龄的白人高。在最低工资出现一系列增长之后，男性黑人青年的失业率猛增，达到了男性白人青年失业率的两倍以上。在21世纪早期，黑人青年的失业率超过了30%。

集体讨价还价

到目前为止，我们所讨论的劳动力市场都是由很多相互独立，在个体之间进行竞争的工人和雇主构成的。但这并不是劳动力市场的唯一种类。一些工人会加入一些与雇主进行工资和工作条件谈判的工会，而雇主也可能是单独行事，也可能成为某个雇主协会的会员进行集体决策。

雇主组织

在更早的几个世纪里，其实雇主更有可能组织成为一个团体来就工资和工作条件进行设定。在中世纪的行会中，工匠师傅们在学徒及学徒期满的职工的雇佣条件以及向消费者所收取的产品的价格方面都是集体决定的。如今，棒球联盟中的主要所有者也会对棒球队可以支付给其队员的总工资的最高水平进行集体规定。

很明显，集体决策所产生的工资和工作条件与劳动力市场上由单个雇主之间为了争夺工人以及单个工人之间为了工作而相互竞争所产生的工资和工作条件是不一样的。如果无法使其所支付的工资比自由市场中所支付的低的话，那么麻烦地把雇主组织起来也就没什么意义了。关于中世纪行会、现代工会，以及其他形式的集体讨价还价组织的行为的合理性，人们已经讨论过很多了。这里我们要研究的是它们在经济上可能产生的结果，特别是它们对于拥有多种用途的稀缺资源的配置所产生的影响。就其定义来看，几乎所有这些组织的建立都是为了使劳动力的价格偏离其在自由开放的竞争市场上的水平。就像市场竞争使工人的工资

率都是基于其劳动生产率来制定，从而使劳动力从生产率较低的地方流向较高的地方一样，把力量组织起来要么人为地使工资变得很低，要么变得很高，都将影响这一过程的进行，从而使整个经济体的资源配置的效率降低。

例如，如果雇主协会使小器具行业的工资低于具有相似技能的工人在其他地方所能拿到的工资，那么与工资较高时相比，去应聘小器具生产这个职位的人就会减少。如果小器具制造商支付的工资为每小时 10 美元，而同样的劳动力在假定的自由市场上可以获得每小时 15 美元的工资的话，那么一些工人就会到其他一些议定工资为每小时 12 美元的行业去应聘。从整个经济的角度来看，一个每小时本来有能力生产出 15 美元产出的人，在另外一个地方的每小时产出却只有 12 美元。对消费者来说，这无疑是一个损失，对于整个社会来说也一样，因为每个人都是消费者。

这个损失对于小器具行业的工人来说可能产生的效果更快，也更明显，但从经济的角度来看，这还并不是最重要的。雇主和雇员之间的损失或受益属于社会或道德问题，其并不改变经济中的关键问题，即资源的配置是怎样改变整个社会的总财富的。经济体的总财富之所以会低于自由市场下的总财富是因为低于市场水平的工资导致工人转向那些生产率没有那么高，但却可以获得更高的收入的地方去工作，因为这些地方的劳动力市场是竞争性的。

当工资水平高于市场时，道理也是一样的。如果工会成功地将小器具行业同样的工人的工资率提高到每小时 20 美元的话，那么与自由竞争市场的每小时 15 美元的工资水平相比，在这个更高的工资水平下雇主就会减少雇佣工人的数量。事实上，雇主只有雇佣那些劳动生产率为每小时 20 美元及以上的工人才是合算的。要实现这一更高的劳动生产率，有很多方法，可以只保留那些技术最好、经验最丰富的雇员，也可以通过增加资本的使用以使劳动力每小时的产出增加，还可以使用其他方法，但这些都是有成本的。

那些被小器具行业解雇的工人就只能到那些对其来说属于第二好的

行业去工作。就像先前一样，本来每小时可以生产 15 美元产出的人到了另一个行业工作后每小时就只能生产 12 美元了。同样，这也不仅仅就只是那些在较高工资率下找不到工作的人的损失而已，其对于整个经济来说都是损失，因为稀缺资源没能被配置到其生产率最高的地方去。

当工会使工资水平超过自由市场上由供求所决定的水平时，小器具制造商不仅要为劳动力支付更高的工资，而且还要为把劳动生产率提高到超过每小时 20 美元的水平所需要增加的资本或其他补充性资源而支付更多的钱。更高的劳动产出率表面上看来似乎“效率”提高了，但以更高的单位成本生产出更少的小器具对于整个经济来说并没有任何好处，虽然其所使用的劳动力减少了。由于从小器具行业转移出来的劳动力的缘故，其他行业使用的劳动比通常情况下增加了，于是他们的产出也就扩大了。但以这样的方式来扩大产出并没有使这些额外的劳动力获得最有效的使用。劳动力之所以会从更有效的用途上转移到效率较低的用途上去，都是工会人为设定的工资所造成的。

注意，不论是雇主协会所导致的人为的低工资，还是由工会所导致的人为的高工资都减少了小器具行业的就业率。换种说法也就是，只有在没有雇主也没有雇员之间有组织的合谋的自由市场中，行业的最高水平的就业才可能实现。一般来说，不管是产品市场还是要素市场，在自由市场随处可见的讨价还价只能在其所提出的条件能够让诸如劳动力、电脑、鞋子或其他东西的买卖双方都能接受的情况下才可能发生。任何其他条件，不管定得过高还是过低，不管是由雇主或工会的集体行为还是政府颁布的法令，都会偏向一方或另一方，从而使条件对其不利的一方减少其所进行的交易。

从整个经济的角度来看，真正的损失其实是双方都想要做的某件事现在却没办法完成了，因为双方都能接受的条件的范围由于第三方对两者的选择所作的限制而缩小了。一方或者另一方现在就只能转向对他们来说次优的选择上去，这一选择对于整个经济来说也是次优的，因为稀缺资源没能被配置到其价值最高的用途上去。参与集体讨价还价的当事人当然会先考虑自己的利益，但那些评价整个过程的人则需要关注这个

过程到底是怎样影响到整个社会的经济利益的，而不是关注社会中相互竞争的成员间内部经济利益的分配。

即使在一些看似雇主可以做任何他们想做的事的情形下，历史通常也表明他们其实是不可以的，因为存在市场竞争效应。比如美国南北战争结束后刚获得自由的黑人的工作状况可以算是最糟糕了。他们很穷，而且大多数没受过教育，没有组织，也不熟悉市场经济的运作机制。然而在南方的市场上，随着小佃农制度的消失，在相互揭丑的同时，曾经敌对的白人雇主和地主却逐渐组织起来试图压低他们的工资，限制他们的决策权。

当有组织的白人雇主把工资压到低于黑人的实际劳动生产率时，只要其所支付的工资不超过黑人的劳动生产率水平，任何雇主都将愿意支付比别人更高的工资，以便吸引更多的工人，因为这样是有利可图的。特别是对于农业劳动力来说，当种植季节快到时，每个雇主所受到的压力都不断增加，地主也知道整个一年的收成都将取决于是否在春种时期能够雇佣到足够的工人。这一不可避免的事实通常会超越任何地主或雇主所结成的联盟之间的忠诚度。

卡特尔通常都会存在的问题之一就是，不管集体设定的条件如何，如果可以瞒得过去的话，违反这些条件对于单个卡特尔成员来说都是有利的，于是就导致了卡特尔组织的解体。战后的美国南方的白人雇主所形成的卡特尔就处在这样的情景之中，南北战争后的几十年里黑人工资的增长百分比比白人工资增长的百分比都要高，虽然从绝对值来看后者的工资更高。

19 世纪末 20 世纪初在加利福尼亚也出现了类似的情况，那里的白人地主组织起来想要压低从日本移民过去的农民以及农场工人的工资。这些卡特尔同样最后也在白人的相互拆台中瓦解了，因为地主间的竞争使得违反他们相互间所达成的共识的现象变得越来越普遍。

通常来说，只要劳动力市场和雇主销售的产品市场是竞争的，那么雇主就不可以随意按照自己的愿望进行决策。当相同的产品存在其他的销售者时，歧视所产生的成本将不可能自动地转嫁给消费者，因为歧视

程度最轻的雇主将获得成本上的优势。例如，如果与男性具有相同生产率的女性的工资仅为男性的75%的话，那么没有歧视的雇主就可以用其竞争者雇佣3个男性工人的钱雇佣到4个生产率并不比那3个工人低的女性工人。所有雇主都将受到激励转而雇佣女工以替代男工，由此所导致的竞争将消除工资上的性别差异。只有当雇主没有受到任何竞争威胁，或者其使用的是别人的钱的时候(就像在政府或非营利性组织中那样)，对于存在歧视观念的人来说歧视才是没有成本的。

工会

工会经常因其为成员争取到的工资率和其他福利而自夸，当然这也是其能够不断吸引成员加入的原因。每小时工资率通常是工会取得成功的重要表现，然而由此所产生的进一步的后果却很少有人注意。美国传奇人物约翰·L·刘易斯，从1920年到1960年一直担任矿工联盟的首脑，他在为其工会成员争取更高工资方面取得了巨大成功。然而一位经济学家却称其为“世界上最伟大的石油销售员”，因为大量罢工现象使得煤的价格上涨，扰乱了煤的生产活动，从而使得很多煤的使用者转而改用石油。这当然会减少煤行业的就业。

到20世纪60年代，煤行业持续下降的就业使很多采矿社区的经济都受到打击，一些城镇几乎变成了废墟。媒体在报道他们的困境时很少有把如今的苦难与约翰·L·刘易斯往日的辉煌联系起来的。为了对刘易斯公平一点，我们说他有意识地做出了这样一个决定，即让更少的矿工来做这种地下的危险工作，而让更多的机器来完成这些会更好，因为机器不会因煤矿陷落、爆炸以及其他一些危险而致死。

但对于公众来说，这些和其他一些权衡他们基本上是不知道的。很多人仅是对刘易斯当初为提高矿工工资所作的努力感到高兴，同时为数年后这些煤矿社区的衰败而感到惋惜，但他们却很少，或一点也没有意识到这两者之间存在的联系。然而这其中所包含的却仅仅是一个最简单和最基本的经济学原理而已，即价格较高时的需求要比价格较低时要

少。不管所考虑的是煤的价格、矿工劳动力的价格，还是其他任何实物价格，这一原理都是适用的。

相似的情况也出现在汽车行业，这一行业所暗藏的危险因素与采矿业不一样。联合汽车工会在为其成员争取更高工资、更多就业保障以及更有利的工作规章方面表现也非常出色。然而，时间一长，所有这些成本都加到了汽车的价格之中，从而使得美国的汽车与日本和其他国家进口的汽车相比竞争力下降，这不仅发生在美国，还发生在世界各地。

到 1950 年为止，美国生产了全世界四分之三的汽车，而日本的汽车产量还不到美国的 1%。20 年后，日本生产的汽车接近美国的一半，又过了 10 年，它就已经超过了美国。截至 1990 年，在美国销售的汽车中有三分之一是由日本生产的。自那以后又过了很多年，本田雅阁和丰田佳美各自在美国的销售量都超过了通用汽车公司所生产的任何一种车。所有这些当然都会对就业产生影响。1990 年美国汽车行业的就业人数比 1979 年减少了 200 000。

美国向日本施加要求其“自愿”限制其向美国的汽车出口的政治压力，导致了日本汽车制造厂在美国的建立，并且开始雇佣美国人。到 1990 年止，这些迁移到美国的日本工厂的产量已经与日本出口到美国的产量相差不大了。很多在这些迁移过来的日本汽车公司的工人都不是工会成员，在政府在职工中私下组织的投票中，工人们拒绝了工会的建立。结果，到了 21 世纪早期，当底特律的汽车制造商成千成千地解雇工人时，丰田却在成千成千地雇佣美国工人。

汽车行业工人对于建立工会的反对其实只是在美国工业工人中所形成的一种更普遍的趋势的部分表现而已。美国钢铁工人联盟是另一个在为其成员争取高工资以及其他福利方面很成功的大的工会。但同样这里的行业中的就业人口 10 年内也减少了超过 200 000，而同时钢铁公司却在机器设备上投资了 350 万美元来取代这些工人，而钢铁生产较集中的那些城镇的经济也遭受了沉重的打击。

人们对于曾一度被认为是工人的福音、工人离不开的工会如今已经逐渐开始怀疑，并且也越来越理解工会在经济下降以及很多行业就业下

降中所扮演的角色。看到一些雇主将可能破产，或者不得不大量减少就业的前景，一些工会被迫对于其早些年为其成员所争取到的工资和福利进行“归还”，即放弃这些条件。这个过程虽然很痛苦，但很多工会都认为这是唯一可以保住成员工作的方法。《纽约时报》曾在头版新闻中对21世纪早期的这种现象进行过总结：

> 周四，在与通用汽车公司商讨的解决方案以及与几个其他工业巨头——福特、戴姆勒-克莱斯勒、固特异，以及Verizon① 达成的协议中，工会做出了愿意对自己的要求进行节制的表示。他们得出结论认为，保持他们的工人的竞争力是不让就业机会流向那些非工会成员的本质要求。通常这些没有工会的公司都是位于本国其他地方或海外的一些公司。

工会及其成员在数年的艰难的实践中学到的却只是一个通常在经济学入门课程的早期就会传授的知识，即人们在价格较高的时候的购买量要比价格较低时要少。这个原理虽然并不复杂，但通常人们却会在各种事物的漩涡中，受种种花言巧语的迷惑而将其忘记。

随着对工会所产生的经济效应的怀疑在工人当中的扩散，工人们开始逐渐反对工会对于工人的代表作用，美国工人中加入工会的比例正逐年下降。在20世纪中期工会成员在工人中所占的比重为32%，而到了世纪末下降到仅为14%。此外，工会工人的构成也产生了很大变化。

在20世纪上半叶，美国最大的工会集中在采矿业、汽车、钢铁以及卡车运输业。但到了世纪末，最大并且发展最快的却是那些政府职员所组成的工会。到目前为止美国最大的工会是教师工会——全国教育协会。市场在工业和商业中所导致的问题和产生的经济压力，对于政府雇员来说则是不存在的。政府职员可以继续获得上涨的工资、更多的福利，以及职业保障，而无需担心会遭遇到矿工、汽车产业工人，以及其他一些工会工人所遭遇到的命运。那些雇佣政府职员的人所花的并不是

① 美国最大的本地电话运营商。——译者

自己的钱，而是纳税人的钱，因此也就没有什么动机来对工会的各种要求进行抵制。此外，他们也很少会受到来自市场的竞争压力，所以也就不会担心生意会被进口产品或替代产品抢去。①

在一些私人行业，很多公司都没有工会，但条件是他们向工人支付的工资至少要和那些加入工会了的工人一样多。这一政策表明工会的存在对于雇主所产生的成本比其向工人支付的工资和福利要大。工会关于资历以及经营方面的很多其他细节的规定所产生的隐性成本对于雇主来说，即使需要向雇员支付比工会工人更多的工资才能摆脱，雇主也是愿意的，因为这样可以提高效率。例如，拥有工会组织的美国三大汽车制造商花在每辆车上的劳动从 26 小时到 31 小时不等，而基本上没有工会组织存在的日本汽车制造商生产一辆车所需的时间却只是 17 到 22 个小时。

西欧的工会组织权力特别大，但其为成员争取到的很多利益却对工人的就业以及整个经济的增长率都产生了影响。西欧国家在经济增长以及就业创造上已经有好多年都不如美国了。在最终意识到这些事实之后，一些欧洲工会和政府在一场经济衰退发生之后开始放松对雇主的要求和限制。据《华尔街日报》报道：

> 欧洲经济的衰退使企业在与工人进行的谈判中获得了新的力量。欧洲政府由于害怕引起选民的不满，在对那些对于更偏向于工人的劳动法的修订上一直行动比较慢。这导致就业增长变缓，因为企业开始到海外的一些劳动力成本更低的地方去经营。欧洲的高失业率压制了消费支出，从而使欧元使用区的 12 个国家在过去 5 年的经济增长率平均只有 1.4%。

在工会和政府放松了对劳动市场的管制之后，这些国家的增长率从 1.4% 上升到了 2.2%，而失业率则从 9.3% 下降到了 8.3%。虽然这些统

① 不过也并不总是这样的：一些州和地方政府也会付费给私人企业，让他们来完成一些通常是由政府雇员做的工作，例如捡垃圾、管理监狱等事务。联邦政府也试过把其一些职能外包给美国和国外的私人企业。然而这些事情可以被外包的程度却是受到政治上的反应的限制的。——原注

计数字均无法同美国相比，但与欧盟国家之前的政策和实践之下的情况相比，这却代表着一种进步。

工作条件

政府和工会对于每周最长工作时间、安全规定，还有各种福利等工作条件都有着各种规定，为的是让工作变得不那么压抑，或者变得更愉快。

对于工作条件的规定所产生的经济效应与对工资进行规定很相似，因为更好的工作条件，就像更高的工资率一样，其使工作变得更有吸引力的同时也增加了雇主的成本。雇主后面决定在更高的劳动力成本之下雇佣多少工人，以及能够为工人提供多高的工资上都会把这些成本考虑进去，因为创造更好的工作条件所需的花费跟每小时支付更高的工资产生的效果其实是一样的。

其他条件相同的情况下，更好的工作条件就意味着更低的报酬，因此工人实际上是对改善了的工作条件进行购买。虽然雇主可能不会在每次改善工作条件时都降低工人的工资，但当生产力提高，雇主之间为了争夺工人而进行的竞争使得雇主不得不提高工资时，其提高的幅度将由于其他工作福利的存在而不可能达到更高的水平。也就是说，雇主所支付的工资不仅受限于工人的劳动生产率，而且还会受限于工资率之外的那些非工资成本。①在一些国家，这种非工资形式的劳动成本要比其他国家高很多，例如德国的这类成本大约是美国的两倍，从而使德国的劳动力成本要比美国工资水平相当的劳动力的成本更高。

有关更好的工作条件可能导致的后果的实证方面的证据没有高工资可能产生的后果方面的证据那么容易获得，因为“更好”的工作条件所

① 就像我们在第9章提到过的，如果某个工人的产出可以使雇主的收入增加50 000美元，那么雇主雇佣这个工人所愿意支付的工资的上限也就是50 000美元。但是，如果工作条件的改善(包括健康保险或其他福利)所需的成本为每个工人10 000美元的话，那么同样一个工人可能获得的工资的上限此时就变成了40 000美元。——原注

包括的东西性质差别较大，很难对其进行加总。你无法把护目镜、喝咖啡的休息时间、更长的假期和更舒适的坐椅加在一起。要想对工会关于禁止因为 A 类工人都很忙而 B 类工人刚好闲在那里就将通常由 A 类工人做的工作交给 B 类工人去做的合同条款进行标价可能也没那么容易。然而很明显的是这样的条款是会增加生产的成本的，虽然事先无法知道这个增加的量到底是多少，因为没办法可以对这类情况发生的频率进行预测。然而，这样的事情却是使一些雇主愿意向工人支付比工会工人更高的工资，以免他们自己的工人也去加入工会的原因之一，因为工资并不是雇佣劳动力所需花费的唯一成本。

因为过去的工作条件要差很多——更少的安全防范措施、更长的工作时间、更多的令人不快、不利于健康的环境——一些对工作条件进行外部管制（不论是政府还是工会）的倡导者给人感觉就好像工作条件以其他方式就没办法得到改善一样。然而过去的工资率也要比现在低很多，而如今，不论是有工会还是没有工会的职业，最低工资法适用还是不适用的职业，其工资都有了增加。日益增长的人均产出使更高的工资和更好的工作条件的实现都有了可能，而雇主之间为了劳动力而进行的竞争也迫使他们在这两个方面不断改进，其道理与他们必须不断提高其销售给消费者的产品质量是一样的。

童工法

政府对于工作条件所实施的限制形式有很多，其中就包括童工法。在大多数国家，保护童工的法律在对成年人的工作条件进行规定的法律出台之前就已经有了。这样的法律反映了公众对于儿童的关注，因为儿童往往没有经验，身体较弱，在成人面前通常都显得很无助，因而特别容易受伤害。曾经有人雇佣儿童到煤矿井下去做极其艰苦和危险的工作，也有人让儿童在工厂的机器设备周围进行工作，如果不是很警惕的话，这些工作很可能引发儿童致残甚至致死。但是，在某种情况下通过的法律却往往在其产生的条件已经发生改变时仍然存在。正如一位 21 世

纪的观察家所记录的：

> 那些曾经为了保护儿童免受在工厂工作可能遭遇危险的童工法如今却成了阻碍青少年到有空调的办公室工作的一种障碍。

这样的结果的产生并不仅仅是一种不理性的结果。像其他法律一样，劳工法不仅仅是针对某一部分选民（此处为人道主义的个人和集体）而制定的，而且还在那些发现这些法律符合他们利益的人中间发展了一批新的选民。例如，工会组织为了不让儿童和青少年与其成员争夺就业机会，于是就设法不让他们进入劳动力市场。一般而言，让年轻人在学校多待些时间，对于教育者，特别是教师工会来说，是可以受益的，因为这样的话就可以增加对于教师的需求，从而可以将其作为政治方面的理由以增加政府在教育系统上的支出。虽然从童工法最初由人道主义选民提出时的初衷来看，使青少年们找到有空调的办公室工作似乎是不合理的，但从这些新选民的角度来看，却是相当合理的。

工作时间

工作周的长度是能够进行定量计算的工作条件之一。大多数现代工业国家对于工作周的最高工作小时数都有规定，要么是绝对意义上的时间规定，要么则是法规强制企业在超过规定时间后必须向工人支付更高的工资。这种规定的工作周的时间在各个国家是不同的。例如，在法国，一周 35 个小时就是标准的工作时间，在此规定做出之后，雇主还必须保持先前的周工资水平。此外，法国的法律还规定雇员每年享有 25 天的带薪假期，法定假期也是有薪水的，而美国法律则对两者都没有任何规定。有鉴于此，法国人的年平均工作时间不到 1 500 小时，而美国和日本则超过 1 800 小时，也就没什么奇怪的了。很明显这对于年产出，进而对生活水平都是有影响的。这些成本并不都是财务上的。据《商业周刊》杂志报道：

医生平均要少工作 20%。法国每周 35 小时的工作时间导致了医院医务人员以及疗养院工作人员的短缺，这是其八月份的酷热会造成 14 000 人死亡的主要原因。

法国传统的较长的暑假将可能使 8 月酷暑时期的人员短缺问题变得更加严重。

有时，特别是在失业率较高的时期，政府减少每周工作时间的规定是以让更多的工人来分享工作机会，从而减少失业为理由的。换句话说，即现在雇主不再雇佣 35 个人，并让每个人工作 40 小时，而是雇佣 40 个工人，然后让他们每人工作 35 个小时。这看上去似乎很合理，但问题是每周工作时间减少后，不管是政府规定的还是工会争取到的，雇主每周支付的工资通常都还是和以前一样的，法国就是这样。这也就意味着每小时的工资率上升了，于是受雇的工人的数量就会减少，而不是像计划的那样可以使就业增加。

第三世界国家

一些最差的工作条件往往存在于一些最穷的国家，因为那些国家的工人不愿以工资的减少为代价换取更好的工作环境或条件。在第三世界国家开设工厂的跨国公司通常都因为其所提供的工厂工作条件在他们自己的国家都是不允许的而遭到严厉的谴责。这也就是说在欧洲或美国的那些更有钱的工人实际上用货币购买了更好的工作条件，就像他们比第三世界国家的人们更有可能负担得起更好的住房和衣服一样。如果第三世界国家的雇主因法律或社会压力而被迫提高工作条件的话，那么额外的开支将减少受雇的工人的数量，就像比供求所决定的工资率更高的工资曾经使很多想到跨国公司工作的非洲人受挫一样。

不管欧洲或美国的批评家们对于跨国公司向第三世界国家的工人所提供的工资又低、条件又差的工作有多不满，对于这些贫穷国家的工人来说，真正的问题还是这些工作与他们拥有的其他选择相比怎样。例

如，柬埔寨的一位《纽约时报》记者曾写道："在柬埔寨，对于工厂里面的工作的需求是如此之大，以致工人们通常需要拿出一个月的工资来贿赂工厂的内部人员才可能被雇佣。"很明显这些工作是大家非常想要得到的。这并非柬埔寨所特有的。跨国公司在第三世界国家所付的工资通常是当地工资的大约两倍。

对于工作条件也是这样。第三世界国家的工人将跨国公司所提供的工作条件与他们在当地拥有的其他选择进行对比。同样是这位《纽约时报》的记者，其在从柬埔寨发回的报道中对这些其他选择中的一种——清道夫——进行了描述：他们在垃圾筒里面搜寻着，"恶臭堵塞了他们的鼻孔"，燃烧物产生的"烟雾熏烤着他们的眼睛"，同时"还有大群的苍蝇和咬人的虫子追赶着他们"。在写到其中一个清道夫时，这位记者说：

> 涅·占达每日劳动的平均收入只有75美分。对于她来说，能够到制衣厂去受剥削，在屋内而不是在炙热的太阳底下工作，每周仅工作6天，每天可以赚到2美元，这简直就是做梦。

如果这个年轻的妇女可以在欧洲或美国工人所拥有的工作条件下工作，获得与那些工人同样的报酬，这难道不会更好么？这当然更好。真正的问题是怎样才能使将她的劳动生产率提高到欧洲或美国工人所拥有的水平上去，如果劳动生产率问题被放到了一边，仅仅由法律或公众的舆论所产生的压力来改善工作条件的话，又会怎样。没有理由怀疑其结果将与无视劳动生产率而制定出一个最低工资率时的情况差不多。

这并不是说叫贫穷的国家的工人就注定永远只能获得很低的工资和很差的工作条件。相反，由于越来越多的跨国公司开始转向这些较穷的国家，当数量日益增加的跨国公司之间为劳动力而相互竞争时，就将对工作条件、生产率以及工资产生影响。2006年，《商业周刊》杂志报道，一家生产空调压缩机的中国制造企业的"某些职位的员工流动率达到了每年20%"，其总经理说："为了不让其所拥有的800名员工不跳槽到

三星、西门子、诺基亚和其他一些在其所在的区域进行经营的跨国公司去，他已经想尽了一切办法。”在这样的压力之下，近一年的时间，北京和上海的工资就上涨了9%，而南京则上涨了12%。竞争的压力不仅影响到了工资，而且也对工作条件产生了影响：

> 那意味着经理们已经无法只提供8个人一间的住宿，而期望工人们每周7天、每天12小时地进行工作了……除了提高工资之外，Yongjin还提升了住宿的条件，对公司食堂的饭菜也进行了改善。尽管做出了这么多努力，其5个工厂所需的6 000名工人还是有10%没能招到。

由市场竞争所引起的工作条件的改善和由政府直接进行规定所引起的工作条件的改善之间的区别在于，市场是通过为工人提供更多选择来实现这一改变的，而政府则是通过减少工人们已有的选择来实现的。

第11章

综　述

推动经济上的平等与减轻贫困这两个任务是有区别的，而且往往是相冲突的。

——彼得·鲍尔[①]

虽然劳动力配置后面的基本经济学原理与没有生命的资源的配置后面的经济学原理没有本质的不同，但要像以看待铁矿或桶装小麦的价格一样的方式来看待劳动及其报酬就没那么容易了。因为工资和薪水对于大多数个人的生活是如此的重要，人们往往有一种倾向，即仅从获得这些收入的个人的角度来看待这些收入。然而，这却忽略了资源配置的过程中劳动力价格在提高经济效率和提高整个社会的生活水平方面所起到的重要作用。

分配与收入差距

如果一个经济体永远不会出现任何变化的话，那么也就有可能建立一种对于劳动力的永久性配置，以将其分配到各种用途上去，也就可能建立某种永久性的收入分配机制，不管其是基于公平原则还是其他原则。但在一个规模不断增长、技术不断进步的经济体中，这样的永久性安排是不可能存在的。各个行业中的人们都会不时地产生一些想要提高技术和改善工作的组织方式的想法，这就要求把劳动力和其他资源从经济体的一个行业或部门转向另一个行业或部门，如果新的

安排可能实现产出的增长，以及与其相关的生活水平的提高的话，人们就会这样做。

如果不能够像集权主义下那样命令工人们从一个行业、地区或职业转向另一个，经济上的激励与约束在完成这种转移时就必须通过市场经济才能实现。更高的工资可以把工人们吸引到较新的、生产率更高的行业中去，失业可以使工人们从那些产品或技术已经过时的部门流出。道理虽然简单明了，但却经常被一些人误解，所以当看到经济的一些部门很兴旺的同时其他部门却“被甩在了后面”，甚至就业也在减少时，这些人就会感到很惊讶。太多时候人们都没有意识到这些事情是同一过程的组成部分，而不是单独发生的、对一些人有利而对另一些人不利的偶然事件。

例如，在19世纪的英国，由于动力纺织机能够以更低的成本生产出布料，从而可以使上百万的人买得起这些产品，于是进行手摇纺织的人就逐渐被这些动力纺织机取代了，对此有很多人都为那些手摇纺织者而感到悲伤。在如今的富裕时期，由于布料到处都已经很充足，现代工业社会中的大多数人所关心的问题仅是款式和品牌了，人们很难想象几个世纪以前的很多人连基本生活所需的足够的衣服都负担不起时所承受的痛苦②，生产机械化方面的进步使衣物的价格下降到他们能够负担得起的水平，这对于他们来说是非常幸运的一件事。他们的好运与那些手摇纺织者的不幸都是同一过程的两个不可分割的部分。

通常那些关心贫困问题减轻的人对于收入分配的不公平现象也是同样关注的。很少有人意识到贫困问题的减轻有时是可能与不公平现象的减少相冲突的。其实最终能够解决贫困问题的唯一办法只能是财富的增加。虽然现有的财富也可以分配给穷人，但这种分配的幅度及其可能起到的作用都是会受到限制的，特别是在那些穷人很多、富人很少的国家

① 1915—2002，英国经济学家。——译者

② 几个世纪以前，欧洲部分地方的医院还必须采取防范措施以保证衣物不是从死人身上偷来的，因为有那么多的人都没有足够的衣服可穿。——原注

更是如此。随着时间的推移，对于减少贫困现象产生了很大作用的则是社会中可用的总财富的大幅增长。这不仅仅是技术进步的作用，还与拥有多种用途的稀缺资源的更好的配置有关。要想用任何技术上相应的巨大变化来解释20世纪过去的10年中印度和中国这样的国家所经历的快速经济增长是很难的。这两个国家都开始更多地利用自由市场来对其资源进行配置，而自由市场通常都有利于生活水平的提高，同时也使个人、行业和地区在所获得的收益上出现了差距。

当中国领导人邓小平说“让一部分人先富起来”的话时，他其实已经意识到了减少贫困与减少不公平现象之间所存在的一种权衡。印度由于较长时间都信奉的是其早期领导人所提倡的平等主义，因此更多的印度穷人的贫困生活所持续的时间也就更长了。但是最终这两个国家都还是在国内与国际贸易中开始利用自由市场的作用。其他国家，不论贫富也都是这样做的。结果，就像《经济学家》杂志所报道的那样，“在20世纪80年代和90年代，贫困现象出现了快速降低，确实是史无前例的，可以称得上是全球资本主义经历的一个新的黄金时代。”虽然世界的总人口是增加的，但每天仅以1美元甚至更少的钱过活的贫困人口的绝对数却是在减少的。当联合国在2000年宣布将2015年的贫困人口的数量减少到1990年时的一半作为其目标时，其实这个目标已经实现了，明显联合国的官员们还没有意识到这一点。市场的有效性并不取决于官员们对其理解与否。

职业报酬差异

职业报酬差异通常都反映了生产率的差异，同时也是对具有多种用途的劳动力这种稀缺资源进行配置的过程的组成部分。一个相当浅显的经济事实也会变得让人困惑，有人会问与某些群体的人的价值是否就比另一群体高出那么多之类的道德问题，然而**劳动生产率与价值完全是两码事**。一些人的出生和生长环境都非常好，那么也许就更容易成为一名脑科医生，而另一些出生和生长的环境可能比较差，因此更可能会成为

一个木匠。但这与说脑科医生的收入“过多”或木匠的收入“过少”是非常不同的。

从政策层面上来看，通过使那些出生环境相对较差的人更容易获得成为脑科医生所需的知识和技能，与直接规定减少或消除其与木匠之间的收入差异是很不一样的。此两种政策的后者将影响到资源的配置，其不仅会影响到现有的脑科医生工作的努力程度以及退休时间的早晚，而且还会影响到他们将有多少接班人，因为年轻人将会考虑花那么多年的时间和精力成为一名脑科医生是否合算这一问题。

那些需要进行脑科手术的人们受到的影响将是最大的。虽然对于某些地方，人们会倾向于把经济问题看成是涉及到两组相互竞争的人们之间的利益权衡的零和游戏，但更多时候被大家忽视的第三方所受到的影响往往却是最大的。

不应遭受的不幸和天上掉下来的馅饼均可能导致很多旁观者感到很不舒服，特别是当这些本不应该发生在某些人身上的偶然事件却对某人的整个生活方式产生了巨大影响时更是这样。想要帮助那些比较不幸的人的愿望将尤其强烈，但某种政策是否真会产生这样的效果却是一个没那么容易就可以回答的问题，除非一些人就只想到为了表达他们的同情或团结，他们就得“做点什么”，而不管最后产生的结果怎样。

晋级升迁

一些雇主事先就已经安排好了一种职业升迁的模式，这样雇员就可以从最底层做起，并逐渐往上上升。在世界上的军队中这早就已经普遍存在了，战士们可以从士兵做起，然后可以一直升到军士长，对于年轻的军官来说的话，则可以从中尉做起，然后可以升为上尉、少校、上校，少部分人还可能成为将军。公务员中也存在这样的升迁制度，一些私人企业也有，特别是那些更喜欢“从内部提拔人才”来做高管，而不是从外部引进的企业更是如此。

其他一些没有这类事先安排好的升迁模式的企业当然也就可以选择

任何其认为合适的人到任何更高的职位上去工作，而不需要遵照任何之前已经规定好了的顺序来进行。那些不属于职位升迁范围内的职位通常被称为“无出路的职位”，但实际上并不存在什么来阻碍个人从“没有出路的职位”升迁到更高的职位上去，因为这里的升迁可以是为相同的雇主工作，也可以是为不同的雇主，不过通常公司都是基于其在较低层的职位上的良好表现而做出的升迁决定的。

有没有职业升迁制度到底会产生什么样的经济后果呢？从在这两者之间进行选择的企业的角度来说，这个问题就变成了在利益与成本之间进行权衡的问题，即更长的时间内保留已有工人，并让其拥有可能获得升迁的机会所带来的利益，以及从外部雇佣技能更高或成本更低的人来工作时可能导致的成本，有时为了把公司内在的文化与某些经营方式融合在一起，还可能导致更高的成本。在一个永无休止的变化着的经济体中，如果竞争对手对于变化的条件拥有更广泛的思考和适应方式的话，那么一种内在企业文化将可能使企业处于严重的竞争劣势。

这些其实还是关于企业管理的一些问题。如果从经济学的角度来看的话，这就变成这些到底是怎样影响到具有多种用途的稀缺资源的配置的问题。事前就安排好的职业升迁制度可能产生的一个后果就是很多本来完全有能力做好底层工作的人将被人为地变成为“不可雇佣”，因为雇主在对这些职位的申请人进行评估时看的是他们有没有做好更高层的更复杂的工作的潜力。例如，如果一家旅馆的管理就是从传达员中挑选接待员，从有经验的接待员中挑选经理的话，那么很多完全有能力做好为旅馆的顾客提行李的人，如果其对于接待员以外的工作，或者经理所需做的更复杂的工作方面没能表现出任何潜力的话，他们是不可能被雇佣的。

对于那些在某些层次的职位上工作的人来说，如果与事前所安排好的职业晋升制度相伴的是一种平均主义性质的报酬制度，那么对于那些杰出的传达员、接待员，或较底层的管理人员来说，除了把他们提拔到更高的职位上去以外，将没有其他办法可以对他们进行完全的补偿。这在美国的公立学校中表现尤其突出，在那里拥有相同资历资格的老师通

常的报酬都是一样的，而不管他们在课堂上的表现是好、是差，还是一般，但如果他们成为了校长或是地方以及国家教育机构中的管理人员的话，那么他们的报酬将高出很多。如果把那些在某些职务上做得特别出色的人提拔到一些所需做的工作完全不一样的职位上去成为了对于这些人进行奖赏的主要方式的话，那么这样的职位晋升将使企业——最终也会使整个经济——遭受损失，因为本来在某个职位上表现很出色的人现在到了一个需要完成非常不同的工作的职位上之后，其表现就变得很平庸了，甚至会更糟。有时这也被称为“晋升到你的能力所不及的位置上去”。

对于同样职位上的人支付相同的报酬，以及事先安排好的职业晋升制度，如果不看其真正可能带来的好处的话，从表面上看来都是秩序井然，并且具有一定合理性的。但在实际当中，他们却可能无法事先对于拥有多种用途的稀缺资源的更有效配置，特别是当那些本来完全有能力做好某项工作，但事前安排好的职业晋升制度对其进行评价时看的却是他们有没有潜力被提拔去做一些完全不同的工作，从而使他们变成“不可雇佣”时则更是如此。

“收入分配”

在市场经济中，资源配置与个人、行业以及地区之间所存在的收入差异之间是有密切联系的。就如我们在第9章所看到的，当收入并不是由某个中心位置分配出去，而是个人通过把自己的劳动力、才能、产品，或财产卖给那些愿意购买的人时所得到的时候，“收入分配”这个词就会很容易让人误解。简言之，资源的配置将影响到收入的差别，还将影响到一个国家的平均收入水平。例如，当中国实现从由政府控制的收入保障制度过渡到一个允许市场对资源进行配置的制度后，这不仅影响了这个国家的绝对收入水平，而且还影响到了不同行业和地区的人们的收入之间的差异。在这里我们引用《经济学家》杂志在其改革发生之前对其进行的一段描述：

> 在20世纪70年代末经济改革开始之前，城市居民都拥有终身制的工作、免费的住房和医疗。失业实质上基本不存在，而农村居民是不可以向城市流动的。也没有私人企业。大多数人的生活都很清苦。

由政府所导致的使所有人的生活都陷入贫困就是通常人们所指的“铁饭碗”，其属于一种平均主义。这种情况在1976年毛泽东去世之后发生了巨大的变化。私人市场活动首先在中国的一些地理区域和经济部门得以试验。那些由于实行市场激励对于资源进行配置的地区和部门日益增长的繁荣意味着全国性的收入差异的增加，因为那些国营行业和部门还是没有效率，在这些行业和部门工作的人仍然很穷。这种收入差距扩大的原因不仅在于那些没有进行试验性改革的地区和部门没能获得同样的繁荣，而且还因为那些国有企业和国营部门在某种程度上受到了来自那些与其生产的产品相同，但效率却更高、产品售价更低的私人企业的竞争。

虽然在中国的城市中有大约9%的人都生活在其官方所规定的贫困线以下，在某些城市这一比例却要高很多。例如，据《经济学家》杂志报道，西安这个拥有270万人口的城市的贫困人口比例为30%，而“在很多经营最差的国有行业所坐落的东北部城市”情况则要更糟。在双鸭山市这座拥有180万人口的城市里，有60%的人都生活在贫困线以下。简言之，中国富裕程度的提高伴随着内部不平等现象的增加，就像其他国家在历史的不同阶段所发生的情况一样。

把这个持续进行的过程中的某个时期的某种不平等现象当成是一种永久性的差异将是一种错误。这对于国家、个人或家庭都是一样的。随着市场改革在中国的扩大，越来越多的地区、部门与人口因开始对各种变化做出反应而变得更有效率，并分享到了由此带来的繁荣。同样在印度，由于在20世纪90年代开始允许更多的自由市场行为，从而不仅引起了全国范围内经济增长率的提高，而且还导致各个不同地区之间在经济发展水平上的差异，而这又反过来引起了收入在总体上的差异，特别是贫困程度上的差异。在20世纪末，印度的奥里萨邦的生活在官方规定的

贫困线下的人口所占的比重为47%，而在旁遮普邦则仅为6%。

如果为了避免经济发展上的差异，以及由此所造成的收入上的差异放弃发展的话，那么将可能导致整体性的贫困，虽然这确实实现了平均主义。在一个新技术层出不穷，管理方法日新月异的不断变化的经济体中，如果想要让那些已经在某些岗位上工作的人一直留在那个岗位上的话，那么就是在要求社会放弃从这些新的发展中获益的机会。但是从一种由政府来规定人们所获报酬的制度向一种由其他人为其劳动力、产品或服务所愿意支付的价格来决定工人的报酬的制度的过渡中将可能产生的一个问题就是，在这个过程中获益和受损的人是不一样的。此外，不确定性因素向一个原本处于某种控制之下的制度中的引入明显将造成一定损失，就像对于欧洲国家(包括那些从共产主义过渡到市场经济的国家)的一项调查所表明的那样：

> 随着时间的推移，改革的第一个10年导致了各地幸福指数的下降；一开始所呈现的欢快景象很快就让位给了沮丧、不安全感以及幻想破灭等情感。但让人高兴的是如今幸福指数已经在上升了。

幸福指数的上升在三种人群中表现特别突出，即受过良好教育者、自我雇佣者以及妇女。当收入是按照他们的劳动生产率来定，而不是由政府决定时，这三者的状况都会明显得到改善。

在某国内部产生的所谓的“收入分配”问题通常都涉及到那些富有的人以及他们从国民收入中获得的那部分不成比例的收入。当“富有”这个名词仅仅被用于指某个时期收入最高的那10%或20%的人时，那么这些人更可能只不过是那些到达了其人生中收入顶峰阶段的人——通常都是四十几或五十几岁的人——而不是那些拥有了足够多的财富以致无需再工作就可以生活下去的真正富有的人。然而，即使就那些真正富有的人来说，他们对社会其他成员又会造成多大的损失呢?

不管其定义如何，富人所拥有的财富总量并不会简单地从国家的总产出中扣除，从而使社会其他成员的财富减少。只有当经济活动属于一

种零和游戏，赢家所得即为输家所失时，才可能是这样。但美国人并没有因为比尔·盖茨的财富而变穷。相反，他们却从比尔·盖茨获得其财富的电脑操作系统中获得了经济上的收益。确实，如果个人和企业不认为他们从盖茨的操作系统中所获得的收益要比他们为此所支付的价格更高的话，盖茨可能永远也不可能获得他所拥有的财富。

到1994年为止，大多数**生活在美国官方所规定的贫困线下**的美国家庭都拥有了微波炉和带式录像机，在1971年，仅仅只有不到1%的美国人拥有这些东西。普遍来说，人们拥有的房子大多了，汽车好多了，20世纪末拥有因特网连接的人比世纪初拥有用水供给的人还多。经济很明显不属于一种零和游戏，某些人获益了就必然有人蒙损，尽管很多人还是这样想和这样说。其他国家也出现了类似的情况。例如，在新西兰，大多数收入处于最低的25%那个范围内的人都拥有一个带式录像机，一个冷藏柜，一个洗衣机，一部自行车。像中国这样的国家虽然还没有达到这样的水平，但有人估计到了21世纪早期，每月将有100万的中国人从贫困中解脱出来。很难想象如果没有财富的增加的话，什么东西还可能导致这么大规模变化的发生。

媒体，甚至沉迷于快照式的统计数据的学术界，经常严重扭曲经济事实。虽然在第9章时我们已经注意到了，大多数收入最高和最低的人通常只不过是处于人生不同阶段的相同的那部分人，并不是说收入最高和最低的人，他们一辈子都会处在最高和最低的位置上，至少在西方国家是这样的。美国历史上所创造的巨大财富——如卡内基、福特、范德比尔特①等等——通常都是由那些出身不怎么样，甚至很差的人所创造的。理查德·沃伦·西尔斯和詹姆斯·卡什·彭尼两个人为了谋生开始在地位较低的职位上工作时的年龄按照如今的童工法来说根本是不合法的，然而他们最终都因创建了以各自的名字命名的零售连锁店而获得了惊人的财富。

虽然像这样的故事很早就已经成为了所谓的美国梦的一部分，但这

① 1794—1877，美国铁路大亨。——译者

样戏剧性的社会变迁并不仅仅只有美国才有。尽管印度向来以拥有呆板、森严的等级制度闻名，但其同样也拥有一些丑小鸭变天鹅的故事，特别是在20世纪末更多的自由市场出现之后。在世界上的各个国家，这样的故事通常都被看作是特殊的人所获得的个人成就的例子而已。但我们应该注意到的更基本的原因却是任何社会都拥有的从社会各个地方挖掘人才用于发展经济，从而提高整个人口的生活水平的巨大优势。这就是卡内基、福特、西尔斯，以及彭尼在美国所做的，同时也是那些背景一般，甚至出身贫寒的人们在20世纪末市场经济发展自由化的印度所做的。

Infosys就是由6个印度计算机工程师以600美元总资产所创建的公司，但其后来的资产竟然达到了150亿。另一位印度的企业家山姆·皮特罗达出身也很贫寒，其出生的那个村庄连电话、生活用电和自来水都没有。然而他却不知怎么到了美国，并在电信业成为一个百万富翁。然而他又回到了印度，开始对他们已经陈旧的，并且官僚主义十足的电话系统进行改革。在1980年印度每7 000万人仅拥有250万台电话，而到了1998年，其拥有的电话数量几乎达到了2 000万，以往那种长长的等待的队伍也不见了。皮特罗达在这个过程中大赚了一笔，这可以被看作为历史的一个脚注。而真正具有历史意义的则是他为成百上千万印度人所做的一切。在这里，也像在美国一样，如果人们不认为他们从他那里得到的价值要比他们所支付的价格更高的话，皮特罗达是不可能获得那么多财富的。他的财富度量的仅仅是其为整个社会所创造的价值的一个下限而已。

简言之，在20世纪末的印度，更加以市场为导向的经济为那些社会底层的人们开辟了新的改变现状的道路，通过这些人的贡献，提高了人们的生活水平。不管是贫穷还是等级歧视在印度都没有消失，但随着那些出身贫贱的人的才能也逐渐对他人产生价值，自由市场的影响力已经降低了此两者的影响。相比之下，前几十年印度所实施的社会主义政策虽然强调要帮助“穷人”，但这些人却仍然没能摆脱贫穷。

围绕着个人和群体从国家所拥有的那块馅饼中能够获得多大一块的问题，媒体、政治家以及知识分子多少年来争论不休。但经济事实告诉我们，大多数美国人或中国人能够富裕起来的主要原因还在于整块馅饼

本身变大了很多，而不是因为这个或那个群体在国民收入中所分到的比例变化了几个百分点。

报酬和就业的机会的变化把人们从生产率较低的地方导向生产率较高的地方，使持续的繁荣增长成为可能的稀缺资源配置的变化将可能不断改变人们的收入比例。然而对于整个人口的经济福利来说，更重要的却是生产力以及资源配置的改变，而不是引起那么多媒体、政治家和其他一些人所关注的相对份额上的几个百分比的变化。

就业与失业

在关注资源在各种用途上的分配时，我们不能忽视一个事实，即有些资源似乎除了闲在那里就没有什么其他用处了。这样的情况不仅在20世纪30年代的大萧条等灾难中出现过（当时美国的失业率达到了25%），而且是一直以来都在发生，只不过规模小一些而已。

对于高中毕业或大学毕业的学生来说，并不总是有工作在那里等着他们，或者在找工作的第一天他们就可以找到。同时，虽然有些失业的人想要找工作，一些职位空缺却并没有人去填补，因为要让合适的雇主找到合适的工人是需要时间的。经济学家们称其为“摩擦性”失业。如果把经济看作是一个大型的复杂机器，那么社会形态的内部摩擦总会带来某种程度的效率损失。这就是为什么甚至在经济繁荣发展、雇主想要找到足够的劳动力来填补其职位空缺都相当困难的时期，失业率也不可能为零。

我们必须把临时性的失业与长期失业区分开来。失业所持续的时间在不同的国家是不一样的。经济合作与发展组织进行的一项调查表明，美国失业工人中失业时间达到一年或以上的工人的比例为9%，而在英国这一比例则为23%，德国为48%。简言之，美国与欧洲的整体失业率之间的差异会低估工人在找到工作的可能性上的差异。讽刺的是，恰好是在那些就业保障法较严厉的国家，如德国，更难找到工作。

并非所有没有工作的人都属于失业人员。有些人在做其他事情。例

如，他们可能是学生、家庭主妇，或退休人员。小孩都没有在工作，一些低于法定年龄的小孩是严禁从事收益性工作的。官方所统计的失业人员都是那些想就业却没有找到工作的人。当考虑某个时间点的某个国家时，这些都很简单。但当我们所考虑的是一个国家在不同时期的就业变化率，或者对于同一时期不同国家的就业率进行比较时，情况就复杂多了。例如，《经济学家》杂志发现，在冰岛，15 到 64 岁的就业人口中超过 80% 都是男性，而法国的这一比例不到 70%。

很多事情都可能是导致这一差异的原因。各国不仅在受过大学教育的人口数量上存在差异，而且在获得政府所给予的各种福利上也存在差异，这些福利将使得他们没有必要再工作，或找工作，或者接受一些他们并不满意的工作。按照美国的标准来看，法国的失业率虽然高，但其失业统计数据对于没有工作的成人的统计是**低估**的。因为法国属于福利国家，上年纪的公民可以更容易地从劳动力市场完全退出，而失业率的统计却是基于劳动力人口的。于是，虽然在瑞士有超过 70% 的 55 岁到 64 岁的人都是有工作的，而在法国这一比例仅为 37%。

我们在这里要说明的是，虽然那些不想找工作的人也没有工作，但他们并不会自动地就被划归到失业人口中去。因此关于就业与失业率的统计数据也就不一定会向相反的方向运动。两种比率可能同时上升，或同时下降，这都取决于人们不工作就能生活下去的难易程度。一种早就激起政治情绪并导致经济学谬误的失业形式则是技术性失业。事实上技术效率的每一次进步都会使一部分人失去工作。这并没有什么新鲜的：

> 1830 年一个叫巴泰勒米·蒂莫尼耶的法国裁缝注意到了这一点，于是他对一种效率很高的缝纫机申请了专利，并进一步对其进行了完善。当他的 80 台机器就可以完成为法国军队制作军服的任务时，巴黎的裁缝们察觉到自己的工作受到了威胁，于是砸了这些机器，并将蒂莫尼耶赶出了城外。

这样的反应并不是只有法国才有的。早在 19 世纪的英国，一些被称为勒德分子的人意识到工业革命对于他们的就业产生了威胁，于是就砸

掉了那些机器。对技术效率的提高，以及从新的组织方式到国际贸易等其他类型效率的提高持反对态度的人通常关注的都是效率对于就业所产生的影响。如果先不管其对消费者或其他领域的工人所产生的影响的话，那么这些影响几乎都是一些作用于某些工人的短期效应。汽车行业的兴起无疑在养马行业中引起了巨大的失业，同样也引起了制造马鞍、马蹄铁、马鞭、马拉车以及其他一些与这种运输方式相关联的随身用具的行业的大量失业。但这些并不是净失业，因为汽车行业会出现大量的就业机会，同时汽油、电池、汽车维修服务行业，以及为司机提供服务的行业，如汽车旅馆、快餐店，以及郊区大型购物中心等行业也都会有大量的就业机会产生。

“劳动”的奥秘

以各种形式出现的认为劳动“真正”创造了我们生活所需以及所享用的产品的观点已经持续了几个世纪了。这种观点认为，农民为我们提供了食物，工厂里面的工人为我们提供了衣物，还有家具、电视机，而很多其他类型的工人为我们建造了住房。马克思把资本家、地主和投资者描述成通过资本主义制度以一种方式或另一种方式将劳动所创造的大量财富掠走，即“剥削”了劳动的人，在其逻辑性推理所得出的结论中，马克思就运用了此种观点。这样的观点到现在都还存在，其不仅存在于相对较少的马克思主义者之中，而且还存在于一些非马克思主义者，甚至反马克思主义者之中，这些人总是用像“不劳而获的收入”来形容利润、利息、地租以及股息。

这种认为劳动是产出以及商品的价值的来源的观点在马克思出生之前就已经存在了，而且还不仅是存在于一些比较激进的人之中，甚至连**自由主义**经济学之父亚当·斯密这样的传统经济学家也这样认为。斯密1776年的经典之作《国富论》的第一句话是这样说的：“一国每年的劳动产出是其每年消费所需的所有物品的供给之源，而且总是要么由劳动的直接产出构成，要么就是由用这些产品从其他国家买来的东西

构成。”

然而，到了19世纪末，经济学家们就放弃了把劳动看作是产品价值的基本决定因素的观点，因为资本、管理才能以及自然资源都对产出做出了贡献，因此如果要想让这些生产要素继续得以供应的话，它们就必须从产出的销售价格中获得报酬。更根本的说，即劳动，就像其他生产成本的来源一样，已经不再被视为价值的来源了。相反，是产品对于消费者来说所具有的价值使得生产这些产品所支付的成本对于生产者来说是值得的，前提是消费者愿意支付足够的价格以对这些生产成本进行补偿。

这种新的认识在经济学发展过程中具有革命性意义。这同时也提醒了我们，即使对于那些非常有才智的人来说，一些我们现在回顾起来明显错误的认识，他们也需要相当长时间才能意识到。并不是成本创造了价值，而是购买者愿意为其生产成本支付的价值使得他们所需的产品得以生产出来的。如果成本超过了消费者愿意支付的价格的话，那么企业就会出现亏损，因为不管是劳动力成本也好，还是其他成本也好，成本是不会创造价值的。

虽然存在一些仅仅对于那些一线劳动者的活动进行计划、管理和协调的人，但“劳动力”或“工人”这样的词通常都是用来指那些受雇于他人的人。因此，某个在工厂或办公室一周工作35或40个小时的人可以被称为工人，而一个对于企业进行管理的人一周即使工作50或60个小时也不能称其为工人。很明显，虽然人们对工人这个词运用得比较广泛，但你所做的工作的量并不能决定你是否是一名工人。

我们能够用眼睛看到的东西通常要比我们不能看到的东西更加生动。那些观察过工厂运营的人也许可以看到工人们生产产品的过程。但他们却没办法看到使这个工厂得以存在的那部分投资，就更不用说使工人工作所需的技术和组织成为可能的那些分析与试错经验，以及在经济社会中应付不断变化的市场所需的大量的知识和洞察力。无视这样的事实将可能使人们相信仅仅是那些在他们眼前与实物打交道的那些人创造了财富，任何流向他人的那部分财富都代表了对于其真正生产者的“剥削”。

如科学、工程学、成熟的投资和管理政策，以及由价格进行调节的经济所带来的制度上的益处等这些非劳动力投入的加大，使得世界数亿人的生活水平都得到了提高。如果劳动力真是产出与财富的关键性来源的话，那么我们看到的就应该是那些拥有大量工人长时间进行辛苦工作的国家要比那些大多数人工作时间都较短、工作的方式也更加随意、条件更加舒适(比如通常都有空调)的国家更富裕才是。但实际当中，我们看到的情况却正好与此相反。第三世界国家的农民也许还在炙热的太阳底下以及艰苦的条件中辛苦地工作，虽然这样的情形在西方国家也曾普遍存在，但这些国家早就已经在现代资本主义制度下变得更加富有了。正好是在较穷的国家中，成人所提供的劳动力还需要儿童来进行补充。在塞拉利昂有超过一半的5岁到14岁的小孩都在工作，而在尼日尔这一比例则超过了60%。

如果收入与财富差距对于大多数人来说真像一些知识分子所认为的那么具有破坏力的话，那么对于美国拥有比任何其他国家都多的移民这一事实又该怎样解释呢？美国人之间的工资差异早就已经比澳大利亚、瑞典、英国、德国以及其他国家要大了。然而，仅就那些因为经济原因而移民的人来说，经济福利的绝对量似乎要比其分配比例更重要。同样的情况在1982年也出现过，那时，虽然加纳的收入分配要比其邻国象牙海岸更平均，但后者却拥有一个更高的平均收入。于是两国之间出现的移民的净结果还是由加纳向象牙海岸进行的。

就像很多时候出现的情况一样，虽然经济事实并不怎么复杂，但要想使自己从一些相互缠绕的错误认识和荒诞说法中摆脱出来却是很困难的。当所谈及的是劳动力时，尤其是这样，因为人们的工作对于人们的生活非常重要，其有助于人们对于自身进行认识，就像在很多基于职业的姓氏，如谢泼德(牧羊人)、韦弗(织布工)、卡彭特(木匠)、梅森(泥瓦匠)、米勒(碾磨工)、布鲁尔(啤酒制造者)、库克(厨师)以及巴特勒(男管家)中所反映的一样。但不管劳动力对于人们的好恶情绪的影响有多大，其仍然还是对于拥有多种用途的稀缺资源进行配置的一般经济模式的组成部分而已。

第四篇：时间与风险

第 12 章

投资与投机

纽约格林威治村的一位旅行者决定让路边的一位画家为其画一幅肖像素描。这幅素描画得很好，但价格却要100美元。

于是他对这位画家说："这也太贵了，不过我还是会付给你钱的，因为这确实是一幅很好的肖像画。但实际上你只花了5分钟而已啊。"

"是20年零5分钟。"画家回答说。

很多东西都是需要经过时间的积累然后才能派上用场的，艺术能力就是其中一种。《经济学家》杂志把投资定义为："可以在将来获得一系列收益的今天的支出。"更广泛的说，这不是简单的货币的支出，而是像在格林威治村的画家的那个例子中一样，是一种时间的投资。如果无视早期的成败、牺牲和风险的话，那么我们从现在所做的事中获得的回报通常看起来就可能过高。开发油田所获得的回报可能达到其成本的很多倍，但同时也要考虑到在寻找石油储备的过程中在地上钻出的那些空钻所导致的成本。

把人们在等待其艺术才能发展，等待从石油开发中获利，等待其所修的学分加起来可以获得学位的过程中的生活成本加到这上面的话，投资的数额将可能变得很大。投资的回报问题不是一个道德问题，而是一个经济学问题。如果投资的回报不够大的话，那么今后进行这项投资的人就会减少，从而使得消费者无法使用到那些本来可以生产出来的商品

和服务。没有人有义务使得所有的投资都能获得回报，但到底有多少投资必须获得回报，回报的程度又怎样，则是由对其他人的投资所带来的好处比较看重的消费者的数量来决定的。

当消费者对所生产出来的东西不是很看重时，投资就不会有回报。当人们坚持要在某些需求较少的领域进行专门化经营时，他们的投资就将成为一种对于稀缺资源的浪费，因为这些资源本可以用于生产人们所想要的其他东西。这个领域的低回报率以及稀少的就业机会将向投资者以及他后面的其他投资者发出信号，让他们停止进行投资。

对于那些不通过市场进行，并且通常也被人们不认为具有经济性质的活动来说，投资原理则可能变得比较难以理解。在用过之后把东西收拾起来就是一种为了节省将来的寻找时间而在时间上进行的投资。虽然向别人进行解释比较费时，甚至让人感到不愉快，但这却是为了防止将来发生更严重的不愉快而进行的一项投资。

投资的形式有很多种，不管是人力资源投资，对于钢铁厂进行的投资，还是在电力运送线上的投资。风险是投资所不可分割的组成部分。对付风险的方法包括投机、保险，还有发行股票和债券。而这里所考虑的投资则包括人力资源投资，对于机器、农作物以及水电大坝进行的投资等。

虽然人力资本可以有很多形态，很多人倾向于将其等同于正式的教育。但这样的话，不仅会使人力资本的很多其他有价值的形式被忽略掉，而且还可能导致正式的教育的价值被高估，从而使人们无法理解其在一些情况下导致的反生产效果。

工业革命并不是由那些受过很好教育的人所创造的，而是由那些有实际经验的人创造的。飞机是由一些从来没有上过大学的自行车修理工发明的。电以及很多由电驱动的发明之所以会成为现代社会的重要组成部分就是因为只受过三个月正式学校教育的一个叫爱迪生的人。然而所有这些人都拥有无比有价值的知识和洞察力，即人力资源，这些都是从经验中获得，而不是从课堂上得到的。

当然教育也对经济的发展做出了重大贡献。但这并不是说所有种类

的教育都是这样的。从经济学的角度来看，一些教育具有很高的价值，一些根本没有价值，一些甚至具有负价值。例如，虽然人们很容易理解以下事实，如医学或工程学需要一些特定技能，数学为很多职业提供了一般性的基础，对于英语这种语言的掌握具有的巨大价值，然而像文学这样的其他一些学科则没有声称可以生产出一些适于销售的技能，而是以其他方式来做出它们的贡献。在一些教育或高等教育都才刚刚兴起的国家，那些已经获得文凭或学历的人对于很多工作可能都是不屑一顾的。在这样的社会中，甚至连工程师也可能更希望在办公室工作，而不是穿着高筒靴，踩着泥浆在建筑工地上忙碌。凭借他们所学到的东西，一些刚刚受过教育的人将报有更大的期望，而不是具有更高的能力，创造实现其期望所必须的财富。特别是在第三世界国家，那些称为家里面第一批获得高等教育的人，通常学的都不是一些比较复杂和困难的学科，如科学、医学，或工程学，而更倾向于去学一些更简单、更模糊的学科，这些学科几乎没有带给他们任何适于销售的技能，也就是说，没能带来可以为他们或他们的国家创造财富的技能。

大量受过教育，但却没有经济意义上的技能的年轻人在第三世界国家造成了很多失业。由于市场没有能为这些人提供什么可以与他们的期望相匹配的东西，于是政府就建立了一个大的官僚机构来雇佣他们，为的是不让他们产生政治上的不满，造成社会不安定，甚至动乱。反过来，这些官僚机构，以及它们所造成的庞大的费时的繁琐手续却可能阻碍那些真正具有技能和企业家才能的人为国家的经济进步做出贡献。例如，印度的两个最主要的企业家族，塔塔和伯拉家族，就在获取政府批准扩大企业规模努力中一再受挫：

> 塔塔家族在 1960 到 1989 年间提出了 119 次申请，希望建立新企业或扩大老企业，但这些申请最后都被扔到了那些官僚机构的废纸篓里。阿迪蒂亚·伯拉，这位曾在 MIT 受过教育的年轻而且精力充沛的伯拉帝国的继承人，看清了印度的政策，于是决定到印度之外去扩大伯拉企业的经营，并最终在泰国、马来西亚、印尼以及菲律宾都建立了活力十足的公司，从而远离

了其氛围不友好的家乡。

印度有大量的政府规章对企业实行微观管理，据一位印度的主管人员说："每个月、每个商人都可能违反一些或另一些法律。"印度的大企业还在德里建立了他们自己的与政府机构平行的官僚机构，为的是随时了解到他们为得到政府批准所进行的申请的进展情况，以便通过贿赂来保证这些申请能够得到批准，而这些事情在自由市场经济中则只要由企业自己来做就可以了。印度的这些令人窒息的官僚管制的结果，人们不仅可以从它们在实施过程中所产生的这些问题中看出来，还可以从很多这些措施在放松或解除后整个国家所发生的巨大经济进步中看出来。1991 年改革之后经济的大幅增长使很多企业都摆脱了这些最差劲的管制，印度的外商投资从 1 500 万美元增加到了 30 亿美元，变成了原来的 20 倍。

新近受过教育的本地人对于像东南亚的中国人和西非的黎巴嫩人这样的少数派企业的敌对情绪尤其强烈，他们认为自己所拥有的文凭和学历远超过那些企业主，而报酬却要低很多。

简言之，更多的教育并不会自动地形成更多的人力资本。在一些情况下，其还可能降低一个国家对其已经拥有的人力资本进行利用的能力。此外，因所受教育种类的不同，或当学生时表现水平的不同，或所进入的教育机构质量的不同，对某些社会群体来说，相同年数的学校教育从经济角度来说都并不意味着其受到了相同的教育。不管是比较在马来西亚的中国人和马来西亚人，还是比较在以色列的西班牙系犹太人和德系犹太人，还是在斯里兰卡的泰米尔人①和僧伽罗人②，还是在美国的各种族群体之间进行比较，这种质上的差异事实上在世界各国都是很普遍的。

---

① 南亚民族之一，分布于印度和斯里兰卡，语言为泰米尔语，信仰印度教，总人口约5 700万。——译者

② 斯里兰卡人口最多的民族，使用僧伽罗语以及巴利文，信仰原始佛教，人口约1 100万。——译者

投　机

大多数市场交易都会涉及到对已存在的东西进行购买，其基础则是这些东西具有对于买者来说的价值，以及卖者所要求的价格。然而，一些交易则可能涉及到一些并不存在，或其价值还有待决定，或两种情况都有的东西。例如，网络公司亚马逊的股票价格在其公司获得第一美元利润之前就已经经历了好几年的增长。很明显，人们在推测这个公司最终是会盈利的，或者有人在不断抬高其股票的价格，从而使那些先前的股票持有人可以通过把股票卖出去而获利，而不管亚马逊公司实际是否会盈利。在经历几年的亏损之后，亚马逊公司最终在 2001 年第一次盈利。石油勘探是一种成本很高的投机行为，因为在知道所勘探的地方是否真的有石油，以及是否有足够的石油来抵消成本之前，所需的支出可能要好几百万。

还有很多其他东西在购买时所期望获得的未来收益是可能实现的，但也可能无法实现，例如那些可能永远也不会被用到的电影剧本，一些可能成名也可能不会成名的画家所画的画，还有那些价值可能随着时间的推移上涨，但同样也可能下降的外国货币。作为一种经济活动的投机行为，生活中各个方面的人都可能从事此行业，但也存在一些职业性的投机者，对这些人来说，投机就是他们的整个职业。职业投机者的主要作用之一，就是他们可以使其他一些人从经常性的投机活动中摆脱出来。换句话说就是，人的生活中无处不存在风险。投机则是一种让一些人在一定价格下专门来承担这些风险的方式。要是这样的交易得以产生，从先前的承担者转移出来的风险的成本必须大于转移所需的价格，同时，风险的接受者所承担的成本必须小于其所获得的价格。投机者的成本之所以会下降可能因为其拥有更成熟的风险估测方法，或因为投机者所承担的风险的多样性使他的整体风险降低了。

当美国的爱达荷州或内布拉斯加州的麦农准备种植农作物时，他是不可能知道农作物收获时的小麦价格的。这取决于无数其他的麦农，不

仅包括美国的，还包括更远的俄罗斯或阿根廷。如果俄罗斯或阿根廷的小麦出现歉收的话，世界小麦价格就会上升，于是美国的麦农就可以获得一个很高的价格。但如果俄罗斯或阿根廷的小麦出现大丰收的话，世界市场上的小麦数量就会超过需求，于是过剩的部分就只能储存到昂贵的储藏设施中去。这就将导致小麦在世界市场上的价格出现直线下降，于是美国麦农的所有努力可能就无法得到回报，其可以在这样的年份中免于受损的话就已经是很幸运了。同时，他和他的家人就只能依靠其储蓄来过活，或者就是从可能借给他们钱的地方进行贷款。为了免于遭受这样的投机风险，事实上农民们可以向职业性的投机人支付一定的价格，让他们来承担这一风险，于是农民就可以专注于农业生产了。

投机者会在现在签订合同，以固定的价格对在将来的某个时候才交付的产品进行买卖。这就使得活动参与者所承担的风险转移到了另一些人身上——在这个例子中即麦农——这些人事实上是在跟别人打赌，他们认为自己对于将来的价格可以比其他人预测得更准，当赌局出错时也拥有足够的财力可以安全地渡过，这样他们就可以在情况比预想的要好的时候大赚一把。

人们通常都误以为投机跟赌博是一回事，但事实上投机却正好与赌博是相反的。不管是打赌，还是在进行如俄罗斯轮盘赌这样的活动中，赌博都是在创造一种本来不存在的风险，要么是为了盈利，要么是为了显示技能，要么就是为了隐藏胆怯的心理。而经济上的投机所涉及的却是对固有风险进行最小化，并且使风险由最有能力承担的人来承担。

如果在小麦还没有种植的时候就有商品投机商购买的话，那么农民就不用担心后面收获季节时候的市场价格，从而使农民更容易进行小麦种植。期货合同使卖者可以事先获得一个有保障的价格，而不管交货时候的市场价格如何。这就把农业同经济上的投机分离开来了，从而使两种活动都由不同的人来做，并且都是由最有能力的人来做。投机商可以利用他们对于市场以及经济和统计分析所拥有的知识，得出一个比农民可能做出的更好的预测，这样他们就可以向农民给出一个有吸引力的价格，使农民认为这个选择要比等着接受收获季节时市场所给出的任何价

格更好。

虽然投机者很少能在每次交易中都盈利，但就长期来说，为了继续进行交易，他们必须是盈利的。他们的利润取决于其平均付给农民的价格要比收获季节时的实际价格低。当然，农民也知道这一点。事实上，农民对于承担了风险的投机者是要进行一定支付的，就像人们对于保险公司的支付一样。就其他商品和服务而言，可能还需要考虑所得到的服务是否值那么多钱的问题。在个人层面上，每个农民都可以自己决定交易是否值得。不管是在期货合同还是收获季节的实际销售中，每个投机者当然也必须同其他投机者进行价格竞争，就像农民之间的竞争一样。从整个经济的角度来看，竞争决定了价格，从而决定了投机者将获得的利润。如果这个利润超过投资者在这个多变的领域进行投资所需的成本的话，那么更多的投资就会涌入市场的这个领域，直到竞争使得利润下降到刚好可以对投资者所支付的费用、付出的努力、承担的风险进行补偿为止。

从商品交易所中相互叫价的投机者中就可以看到竞争的疯狂程度。价格可能随时间而波动，在一项交易中出现的 5 分钟耽搁就可能转盈为亏。即使是一个从事商品投机活动的中等规模的企业也可能在一天之内盈利或亏损数十万，而大型企业则可能在几小时的时间里就盈利或亏损几百万。

商品交易市场并不仅仅只有大企业或技术先进国家的农民才能进入。据《纽约时报》从印度发回的一篇文章报道：

> 在这个人口为 2 500 人的村庄中，拉维·沙姆·乔杜里每天至少要打开放在前面房间里的电脑，然后登录到芝加哥贸易部的网站。
>
> 他和农民一样指甲下面有黑黑的土，还缓慢地玩弄着钥匙。但他知道他想要的：大豆期货的价格。

这并不是一个孤立的例子。到 2003 年为止，印度有 3 000 个组织使 180 万印度农民接触到了世界期货市场。刚刚所提到的那个农民是邻近村

落农民的一个代理。乔杜里先生上一年的收入为300美元，而如今其一个月就可以挣到这么多钱，这足以表明因特网上的商品信息传递之快了。

农业产品并不是期货贸易商进行的投机的唯一一种产品。1980年所发生的银价的升降是有关商品投机的最戏剧性的例子之一。1979年早期银的价格为每盎司6美元，到了1980年早期，其已经上升到了每盎司50.5美元。不过，这个价格后来出现了下降，并在3月26日降到21.62美元。然后，仅过了一天时间，这个价格就又降了一半达到10.80美元。在这个过程中，对于银投机很猛烈的亿万富翁亨特兄弟在**几周之内**的损失超过了10亿美元。投机虽然有利于减少整个经济体所受的风险，但其对于个人投机者来说却是在财务上风险最大的一种活动。

通常不被认为是投机者的人也可能进行投机行为。早在19世纪70年代，就有一个由亨利·海因茨所领导的食品加工公司与农民签订合约以一个事先确定的价格对黄瓜进行购买，而不管这些黄瓜在收获时的市场价格如何。然后，就像现在的情况一样，当时那些**没有**跟任何人签订任何期货合约的农民就参与到了对于收获季节的价格进行的投机活动之中，不管他们有没有把自己看作是投机者。顺便说一下，这笔交易最后对于海因茨来说带来了灾难性的后果，因为黄瓜出现了大丰收，数量超出了其预期，也超出了其购买能力，最后其只能宣告破产。他花了好几年的时间才在财务上恢复了过来，东山再起，并最终创立了H·J·海因茨公司，一直经营到现在。

由于投机最初完全是由风险所引起的，所以虽然失败通常意味着财务上的崩溃，但失败也是家常便饭。预测，甚至是由那些知识非常渊博的人所做出的预测也可能出现很大的错误。英国杰出的《经济学家》杂志在1999年3月时预测每桶石油的价格“将可能变成5美元”，但事实却是到了12月石油的价格已经**上涨**到了25美元一桶。任何按照《经济学家》杂志的论述进行石油投机的人可能都只能宣告破产了。如果他们在3月份所签的合同规定在12月份以每桶10美元的价格对石油进行出售的话，那么他们可能期望在每桶上可以赚5美元，但结果他们却每桶亏了15美元，对于那些销售量为一油轮的人来说这将是一个巨大的数字。期

货合同是为了以一个事先确定好的价格对于黄金、石油、大豆、外汇以及很多其他东西进行销售，并在将来的某个时期进行交付而签订的合同。商品投机仅仅是投机的一种形式而已。人们也会对房地产、企业股票或其他东西进行投机。

风险所产生的总成本不仅包括所涉及到的钱的数量，而且还包括人们为了看到将要发生的事情而等待时所产生的担心。一个农民也许可能期望其农作物每吨可以卖到 100 美元，但同时他也知道结果可能是每吨 50 美元，也可能是每吨 150 美元。如果投机商能够保证以每吨 90 美元的价格购买他的农作物的话，那么这个价格可能就不错了，因为这可以使这个农民免于受到几个月的不眠之夜的煎熬，也不用担心如果收获时候的价格连他的成本都不能补偿时他将如何养活一家老小。投机商不仅更有经济实力来应付失败时的情形，而且其在心理上也会准备得更好，因为那种经常担心这个那个的人是很少会进行商品投机活动的。我所认识的一个投机商有一年一直到 12 月份他都是亏损的，但 12 月份的时候出现了很大的变化，结果其整个一年下来反倒还有所盈利，这出乎了任何其他人的预料，同时也使其自己感到非常惊讶。这可不是懦夫可以从事的职业。

经济上的投机是培植稀缺资源——在这里指的是知识——的另一种方式。投机商和农民都不知道收获季节的农作物价格。但投机者却拥有比农民更多的关于市场、经济和统计分析方面的知识，就像农民拥有更多关于农作物种植方法的知识一样。我的一个做商品投机生意的朋友承认他事实上从来没有见过一粒大豆，虽然其在几年时间里所买卖的大豆的价值可能有好几百万美元。他只是在收获季节将其在合同中对于大豆的所有权转让给大豆购买商，而从没从农民那里拿走过任何实物形态的大豆。他实际上并没有对大豆进行经营，他只是在进行风险管理而已。

投机意味着具有互补性质的知识得到了协调，从而提高了那些生产中存在固有风险的产品的生产效率。这些风险永远也不可能消除，但通过让那些最有能力的人来承担这些风险却可以使风险最小化，这不仅因为那些人拥有专业化的知识和技能，而且还因为他们拥有充足的财力积

累，这可以让其安全地渡过投机亏损期，同时期待长期的盈利来对这些亏损进行抵消。

存　货

经济体不仅可以利用经济上的投机，而且还可以通过保持一定的存货来应对固有的风险。

换句话说，即**存货是知识信息的一种替代品**。如果厨师事先知道每个人要吃多少，从而只准备那么多东西的话，那么就不会有食物在饭后被扔掉了。由于存货是有成本的，因此企业必须对手中持有的存货数量进行限制，同时又要保证不能出现产品断货而失去销售的机会。存货不管是过多还是过少都意味着亏损。戴尔电脑取得成功的原因之一，就是其有能力保证持有仅供5天销售的存货就能正常经营，而其竞争对手的存货却是这个的好几倍。

很明显，那些所需存货数量与最佳数量最接近的企业将更有可能盈利。更重要的是，经济体所拥有的资源总量将得到更有效的配置，这不仅是因为每个企业都拥有了提高效率的动力，而且还因为通常那些决策正确的企业更可能得以存活下来并继续做出这样的决策，而那些一再的出现要么存货过多、要么存货过少的企业则可能会因为破产而从市场上消失。存货过多意味着相对于竞争对手来说其经营的成本过大，于是这些竞争对手就可以以更低的价格进行销售，抢走顾客。存货过少意味着可能无法满足顾客的需要，这不仅会直接失去销售的机会，而且还可能使顾客将来到别处去寻找更可靠的供应商。就像在第6章所看到的，在一个商品和零部件的交付总是存在不确定性的经济体中，如前苏联，人们通常都会持有大量的存货。

关于风险的经济学原理对于一些与市场不太相关的活动同样也是适用的。一个将要上战场的战士无法只带他正好需要用的那么多子弹，或只拿其受伤时正好需要的那么多急救供给，因为不管他也好，还是其他人也好，他们都不可能拥有这样的先见。为了应付各种意外，士兵不仅

要持有军火，而且还需要持有医疗供给方面的存货。同时，其对每样东西所带的数量又不可以多到正常情况下都不可能用完。因为这样将使其速度变慢，减少其机动性，从而使敌人更容易对其进行攻击。换句话说，当超过一定限度后，想增加其安全性的意图反倒增加了其所处境况的危险性。

存货还以另一种方式与知识和风险有联系。通常情况下，每个企业都倾向于保持一个存货销售比率。然而，当情况的不确定性增加，比如衰退或萧条时期，销售将从现有的存货中提取，而不是进行生产以对其进行补充。例如，在 2003 年的第三个季度，当美国正处于从衰退中复苏的过程中时，销售、出口和利润都在增加，然而据《商业周刊》报道，制造商、批发商以及零售商“所销售的都只是其货架上的商品”，使“存货销售比率达到了一个历史低点”。

结果，其与过去出现的相似的经济繁荣期相比，创造出的就业机会大大减少。这都是因为对于这样的繁荣景象将持续的时间“缺少信心”所致。简言之，对于销售者来说，对于存货的销售仅属于应对经济风险的一种方式。在存货达到最低水平之后，企业才开始大量的雇佣产品生产所需的工人，于是“没有就业增加的经济复苏”的情况结束了。

投 资 回 报

延迟一段时间后所产生的对于之前所付出的成本的回报即投资回报，不管这些回报的形式是公司股票的股息还是因上了大学或医科学校所带来的收入增加。对于很多人来说其所进行的最大的一项投资就是在一段时期中花在他们的孩子的抚养上面的时间和精力。曾经这种投资的回报包括子女在父母老的时候对其进行照顾，现在这种投资的回报则通常仅仅指的是父母看到其子女过得很好、取得进步时所感受到的满足。从整个社会的角度来看，每一代人在其下一代上的投资都是在偿还上一代人在现在这一代人的抚养上所进行的投资。

“不劳而获的收入”

虽然进行投资后获得的回报的形式有很多，这种行为在整个人类历史上、在全世界都一直在进行着，但对于这一过程的误解也存在了很长时间，并且范围非常广泛。于是这样的延期的收益被称作是“不劳而获”的收入，仅仅就因为它们代表的不是在当下这段时期所作的贡献的回报。投资在一家工厂上面的钱也许在几年之内都无法得到回报，投资者必须要等到工厂雇了工人和经理，进行了产品的生产和销售之后才可能获得回报。在最终开始发放红利的某个年份也许投资者并没有做出什么贡献，但这并不意味着他们所得到的报酬就是“不劳而获”，这是因为这些收入只不过不是在那一年所获得的而已。

就像在第9章我们所提到的那样，我们在工厂中所看的活动并不是企业成功的唯一源泉。风险，即使是当下所面临的风险都是看不见的，企业在刚创建时所面临的风险很容易也会被人们忘记，因为人们往往看到的都是在这个企业创建之后的成功。同样很容易让人忽视还有很多管理决策的做出，比如企业的选址、需要购买的设备的种类，还有在与供应商、消费者和员工打交道时应该采取的政策等，这其中的任何一个决策都可能决定着企业的成败。当然对于那些已经停业了的同类企业我们也无法看到，因为他们没能做到那些存活下来的企业所做的一切，或者没能做得那么好，因此没有机会被我们看到。

由于我们肉眼可以直接看到的东西给我们的印象要比那些存在于其他人的头脑中、我们看不见的过去或现在的因素更持久，所以我们很容易就会将这些看得见的因素当作是唯一或最重要的因素，即使当相同行业的一个管理很专业的企业繁荣发展的同时，其他拥有相同因素的企业却破了产，人们还是会这样认为。这样的误解并不是没有后果的。很多意识形态以及大众性运动都以以下理念为基础：即只有工人才是真正创造财富的人，其他人都只不过取走一点利润而已，他们没有在财富的生产中作出任何贡献，但却不公平地进行了分享。

相似的误解给全世界的贷款人都带来了严重后果。很多世纪以来，很多文化对于那些收取的钱要比其借出去的要多的贷款人广泛存在着不满，人们认为他们就因为等待和承担了风险就获得了“不劳而获”的收入。贷款行为的社会名声非常差，通常只有那些因各种原因生活在社会系统之外的少数人才愿意从事这样的名声很差的活动。于是几个世纪以来，欧洲的犹太人在这样的职业中占据着主导地位，就像东南亚的中国人、印度的雀替尔人和马尔瓦尔人，以及世界其他地方的少数群体一样。在各个时期和地方，对于这些群体的敌对情绪如此高涨，以致他们被政府驱逐出境，或者因为暴徒所实施的暴力而被迫逃离。虽然通常这些人都被形容为没有用的寄生虫，但一旦这些少数派贷款人被赶走之后，他们所作的贡献则表现了出来，那些赶走他们的国家开始出现信贷短缺，以及普遍性的经济衰退。

对于贷款行为所产生误解通常还以法律的形式出现，这些法律通过给予借款人在还款时更大的回旋余地来帮助借款人。但任何使得收款变得更困难的行为都将减小贷款行为发生的可能性。在一些社会当中，对于亲戚或居住在同一个社区的人来说，人们是不收取利息的，同时也并不要求他们像贷款协议书上所规定的那样按时还款。这样的前提使很多贷款行为都没能进行，有时还会使一些个人不愿让别人知道其拥有足够的钱可以进行借贷。在这样压力特别大的社会中，人们获取财富的动力就会减弱。这不仅对那些全力以赴就可以获得财富的个人来说是一种损失，而且对于整个社会都是一种损失，因为本来有能力生产很多其他人都愿意购买的产品的人可能就不会那么卖力了。

投资与配置

就像价格可以影响某个时点上资源从一个地方到另一个地方的配置一样，投资回报也可以影响资源从一个时期到另一个时期的配置。较高的回报率会激励人们去节约，并进行比回报率较低时更多的投资。换句话说，即较高的回报率将鼓励人们减少当下的消费，以便在将来进行更

多消费。其将资源在时间维度上进行配置。个人储蓄者因而并不需要直接进行投资。例如，存在银行的钱就可以借给他人，用以投资新建或扩大企业。

投资在经济中还有另外一个非常重要的作用。当少年亨利·福特从其工作的农场一路走到底特律，想到那里找份工作时，他明显没有生产数百万辆汽车所需要的那么多钱。那么他又是从哪里得到那么多钱的呢？显然，有其他人认同他的想法，并相信他的能力，从而愿意冒险出资支持他创业。由于他某一次证明了自己，于是越来越多的人开始愿意把钱投资到他身上，为的是利用其所制造的产品以及进行大批量生产的产业来赚钱。投资是使资源流向具有更高价值的用途上去的一种方式。

亨利·福特的事迹也并不是独一无二的。惠普高科技企业帝国起家的地方也就是一个用借来的钱租的一个车库。大量企业家，一开始也都只是有某种想法和决心而已，但都发现有投资者愿意在他们身上赌一把，就像投资者在油田或大豆期货上进行冒险投资一样。虽然愿意冒险，但这些投资者也并不是不计后果的，否则他们最后将可能无法再进行投资。这样，企业家才能就拥有了一个在市场中证明自己的机会，即使拥有这些才能的人自己一分钱也没有，大众或政治权力拥有者也完全不认识他们。这同时还是自由市场体系把在那些限制较多的社会中没有办法展示出来的知识和能力挖掘出来的一种方式。人们通常在这当中看到的都只是少数比较幸运的人从经济体系中浮现出来而已，但其更重要的影响却在于通过把散布在社会各个地方的人们的才能和洞察力利用起来，从而使大家都能富裕起来。

利息，作为投资资金的价格，就像使供求达到平衡的其他价格一样，也具有相同的配置功能。当利率较低的时候，把借来的钱投到房屋建设或厂房现代化，或其他经济项目上就将变得更加有利可图。但较低利率也会使得储蓄的吸引力减小。更高的利率则会使更多的人进行更多的储蓄，但却会减少借钱的投资者的数量。就像一般商品的供求关系一样，对于货币的供求的不平衡将引起货币价格上升或下降，此处，即利率的上升或下降。当作为供给的储蓄超过利用这些储蓄进行投资的需求时，利率就会

下降，因为贷款者将发现在现有的利率水平下，他们已经没法将自己想要借出去的钱都借出去了。但当在现有的利率水平下，投资者对于贷款的需求超过贷款人的供给时，利率就会上升，从而使投资者的贷款热情减弱，而储蓄者的储蓄意愿增强。正如《经济学家》杂志所说的那样：

> 大多数时候，利率机制可以相当容易地消除期望的储蓄水平和投资水平之间种种不匹配的现象，使它们一致起来。当人们的储蓄意愿超过投资意愿时，利率就会下降，从而激励人们减少储蓄，增加投资。

现　值

虽然很多产品和服务买来后就会立即使用，但也有一些收益却是在一段时间内不断持续的，就像一个棒球赛季的门票，或在你退休之后每月会向你支付一定退休金的年金。这一系列的收益将可以在某个时点上用经济学家们所称的“现值”对其进行购买。虽然现值对于价格的决定很重要，但其所涉及到的并不仅仅就只是这个问题而已。现值的含义将影响到经济决策及其后果，甚至对于那些通常人们不认为与经济有联系的领域，例如可供未来几代人享用的自然资源的数量的决定也是这样。

价格与现值

今天的房屋、企业或农场是否经过了维护、修理或改善决定着其在将来可以持续的时间，同时也决定着其将来的运行情况。但做出这些改善措施的主人并不需要等着看这些措施在将来对其财产所产生的影响。因为这些将来的收益可以从财产的**现值**中反映出来。一项资产的“现值”其实就是其期望收益，是这些收益折现之后的加总值，因为其属于延迟收益。你的房屋、企业或农场在今天也许并没有你的邻居的运营得好，但如果将来你的这些财产的损耗因为你所安装的更厚的水管，更坚硬的木材，或其他一些更耐用的建筑材料而减少了的话，那么你的财产

的市值就会**立刻**超过你的邻居，虽然就这些房屋今天的运营情况来看，它们并没有什么差别。

相反，如果市政府宣布下一年要建一座污水处理厂，而选址刚好就在你家附近的话，那么你的房屋的价值在工厂动工之前就会**立刻**降下来。资产的现值反映的是其将来可能带来的好处或不利，所以任何可能增加或减少这些好处或不利的行为都将对其今天的售价产生影响。

现值是联系今天与明天的纽带。这样我们就可以理解一位90岁的老人却要去种植一些需要20年时间才能成熟的果树了，因为有了这些树他的土地价值将**立刻**上升。如果他愿意的话，他可以在一个月之后把这片土地卖掉，然后搬到巴哈马群岛去住，因为他可以从那些果树将来所结出的果实上获得额外的价值收益，尽管那时候他可能早已去世。他今天的部分财富是由还没有生长出来的果实的价值构成的，而将来会把这些果实吃掉的孩子也还没有出生。

经济与政治的一个很大的区别就是政治家不会受到任何压力从而去关注发生在下一次选举之后的将来的结果。只要选举出来的官员所实施的政策可以让公众高兴，并且可以持续到选举的那一天的话，那么其在下一届继续任职的可能性就会比较大，即使那些政策在后来的年份中可能产生毁灭性的后果。如果决策的后果将在选举日之后才呈现出来的话，那么就不会有任何的“现值”可以使今天的政治决策者把将来的后果考虑进去。

虽然人民大众可能没有足够多的知识或受过足够多的训练来意识到今天的政策的长期含义，但经营政府债券的金融专家却是知道的。因此在加利福尼亚州2001年出现的用电危机中，虽然并没有出现不能兑现的债券，也没有任何购买了加州债券的人所获得的收益减少，而且在这个州的国库中还存在数十亿美元的剩余资产，标准普尔①的债券评级服务还是降低了对于加州债券的等级。标准普尔是这样理解的，加州政府为了

① 标准普尔（standard & poor's）是世界权威金融分析机构，成立于1860年。——译者。

应付这场用电危机所承担的巨大的经济责任意味着税收的增加或债务的增加已经不远了。这就增加了这些债券在将来遭到拒付，或对于债券持有人的支付遭延迟的风险，从而降低了这些债券的折现值。

所有一系列的将来还款都可以被换算成一个现值，并一次性获得支付。彩票中奖人的奖金如果是在几年内进行分期支付的话，那么其就可以将这些还款卖给一个金融机构，这个机构就会马上兑现给他一个固定的金额。同样，事故受害人如果从保险公司获得的赔付是分期进行的话，他们也可以这样做。由于需要对延迟的时间进行折价，一次性获得的金额要比在几十年的时间里分期还款的加总少很多，所以一些为了对付暂时性的财务问题而接受一次性支付的人后来就会后悔。而其他人则可能会很高兴，而且还可能在将来继续进行这样的交易。

反过来，一些人可能希望将一笔固定的金额分成一系列将来的还款。那些退休了的老年人如果拥有一笔看似足够的钱可以靠其生活下去的话，还必须考虑到他们的寿命是否会超过预期值——即人们所说的“超过了他们的钱的寿命”——以致最后只能生活在贫困之中。为了避免这样的事情的发生，他们可以用一部分钱从保险公司购买一笔年金。例如，在 21 世纪早期，一个 70 岁的老人可以购买一笔 100 000 美元的年金，然后在接下来的生命中就可以每月获得 772 美元的收入，不管这接下来的时间是 3 年还是 30 年。换句话说，支付一定价格之后，风险就转移给了保险公司。就像在其他情况下一样，风险不仅得到了转移而且还降低了，因为与个人对其自身寿命的预测相比，保险公司能更准确地对购买其年金的几百万人的平均寿命进行预测。顺便说一下，一个支付相同的价格的 70 岁的老年妇女所获得的每月偿付可能要稍微少一些，即 725 美元，因为女性的寿命通常要比男性长。

关键点是风险之所以会降低是因为数量的增加将增加可预测性。几年前的一则新闻故事曾谈到过一个投机者与一个上了年纪、急需钱用的妇女做的一笔交易。投机者为了继承她的房子，同意在她有生之年每月给她支付一定金额的货币。然而这一一对一的交易却并没有计划得那么如意，因为她的寿命超过了任何人的期望，结果投机者反倒在她之前去

世了。保险公司不仅在人数上具有优势，而且其还拥有另一个优势，即它的存在是不会受限于人的寿命的。

自然资源

现值对于资源的开发与利用也有深远的影响。也许地下的石油足够持续几个世纪，但其现值却决定着在某个给定时期开采多少石油才可以使开采成本获得补偿，这样一来我们拥有的石油数量也许就只够维持十来年时间了。很多年来，由于对于这一基本经济事实的认识不到位导致大量被广泛宣传的预测的出现，这些预测认为我们“正在用完”石油、煤以及其他一些自然资源。

例如，在1960年，一本畅销书说美国的本国石油供给以现在的使用速度来看，只够维持13年时间。在那个时候，美国已探明的石油储量不到320亿桶。而13年过后，美国的探明石油储量却超过了360亿桶。然而最初的统计数据以及基于这些统计数据的计算都是准确无误的。那为什么美国到了1973年却没有把石油用完呢？这仅仅是人们运气好，又发现了更多的石油呢，还是这其中包含了更根本的经济原因呢？

就像短缺和过剩现象并不是仅仅是一个关于有多少自然物质的问题一样，不管是绝对数还是对于人口而言的相对数，已探明的自然资源储备也不仅仅是一个关于地下有多少自然物资的问题。对于自然资源来说，价格是重要的，但现值同样也是很重要的。

任何自然资源为人们所知道的存在数量均取决于发现它们的成本。例如，石油勘探的成本是很高的。这不仅包括地质勘探的成本，而且还包括发现石油之前所钻的那些空钻所花费的成本。当越来越多的石油被人们发现后，这些成本就会累积起来，同时价格也会因为供求关系的作用而下降。这一过程最终将达到某个点，在这个点之后，在某个地方进一步开采并加工出来的每桶石油的成本就会超过那个地方的每桶石油的现值。到达这一点之后，再进一步进行勘探就不划算了。受很多条件的影响，在这一点上探明的石油的总量就很可能只能维持13年的供给了，

这就导致了那些认为石油就要被用完了的可怕的预言的出现。只有当现存的石油供给逐渐被用掉之后，上升的价格才会引起在石油勘探上的更多投资。

举一个关于可能涉及到的那种成本的例子，墨西哥湾的一个主要的石油勘探公司花了 8 000 万美元在最初的勘探和租赁上面，然后花了 1 亿 2 000 万进行探测性钻井，仅仅就为了看看是否存在足够的石油以便继续进行开采。然后又花了 5 亿 3 000 万在钻探平台、管道以及其他基础设施上，最后的 3 亿 7 000 万则用于在那些存在石油储备的地方进行石油开采。这样加起来的总金额就达到了 11 亿美元。

想象一下，如果这笔钱是从银行或投资者那里借来的，而利率又是平常的两倍的话，那么勘探的总成本甚至会更高。或者想象一下，如果石油公司的这笔钱是自己的，那么他们就可以把这些钱存到银行里面，这样就可以安全地获得平常的利息的两倍。那么他们还会把这么多钱用于探寻石油这种风险更大的投资上去吗？你会这样做吗？可能不会吧。一个更高的利率可能将意味着更少的石油会被探出来，从而使已探明的石油储备减少。但考虑到利率降低的话，已探明的石油储备就会相应增加，这并不意味着我们就离石油用完那一天更近了。

随着越来越多的已探明石油储备被用掉，剩下的石油的现值就会增加，从而使石油勘探又变得有利可图。但就任何时点上来说，把地下或海底存在的石油一下子全探测出来的事情是永远也不可能发生的。事实上，甚至连将这一数量的一小部分开采出来都是不划算的。真正划算的则是让人们写出一些关于我们就要将自然资源用完了的这种歇斯底里似的预测。这不仅对于书本销售、电视评级有利，同时对于政治权力和个人名声也是有利的。甚至 20 世纪巨大的能源资源的利用也没能减少可用于能源制造的自然资源的探明储量。考虑到历史上由于铁路网的扩张，工程机械的建造以及城市电气化发展等所用掉的大量能源资源，人们估计 20 世纪前 20 年所消耗的能源比之前有记载的人类历史上所使用的能源的总量都要多。并且，自那以后，能源的使用速度在继续加大。然而探明的石油储量却是上升的。到了 20 世纪末，这一储量与 20 世纪中期相

比，已经比其10倍还多了。技术上的进步也使得石油的开采和提炼变得更有效。20世纪70年代，在所有探测中钻过的油井中只有大约六分之一最后是真正可以生成石油的。但到了21世纪早期，这一比例已经变成了三分之二。

对于石油适用的经济考虑同样也适用于其他自然资源。不管地下有多少铁矿储量，如果每吨铁的现值小于其开采和加工的成本的话，那么继续进行开采就不可能是有利可图的。然而，尽管20世纪铁矿和钢铁的使用有大幅增加，铁矿的探明储量却增长了好几倍。同时铜、铝、铅，以及其他一些自然资源的探明储备都有增加。到1945年为止，铜的探明储量已达到1亿公吨。经过25年史无前例的大量使用后，其探明储量却变成了开始时的**3倍**，1999年，这一数字又翻了一倍。

甚至当人们在地下或海底发现了一个石油层，并且已经开始提取和加工时，出于经济上的考虑，这个油层也是不允许被榨干的。就像《经济学家》杂志所说的那样：

> 几十年前，储藏地的平均采油率为20%，多亏了技术上所取得的惊人的进步，这一比例如今已提高到约35%。

换句话说，地下油层中的石油大约有三分之二是仍然留在地下的，因为就现在的技术和油价来看，把石油全部开采出来（甚至只开采大部分），其成本会过高。但石油仍然还在，而且我们也知道其位置。当就现在的提炼和加工成本来说，我们真的把石油都“用完”时，人们下一步就可以开始对那些成本稍微高一些的石油进行提炼和加工，过一段时间后，再利用那些成本还要高一些的石油。但明显我们还没有到达那个点，即大多数已探明的石油都还留在地下或海底。这种情况也并非石油才有。当地面上的煤矿可以很容易开采到时，到地下去建煤矿挖煤就不会有利可图，因为以更高的成本从地下开采出来的煤将无法与成本较低的从地上开采到的煤在价格上进行竞争。只有当成本最低的煤都用完之后，再到地下去开采才可能是划算的。

自然资源的使用的经济学的方法和歇斯底里之间的区别可以从经济学家朱利安·西蒙与环保主义者保罗·埃利希之间打的一个赌中看出来。西蒙教授打赌任何人所选的任何由 5 种自然资源组成一个组合在其所选的任何一段时间内的真实成本都不会增加。一个由埃利希教授所带领的团队决定要打这个赌，于是选了 5 种自然资源。他们还选择了 10 年作为判断这些自然资源的真实成本变化的时间。10 年之后，不但这组由五种资源构成的组合的真实成本下降了，而且每一种单独的资源的成本也都下降了。很明显，如果我们真的接近于把这些资源用完的程度的话，他们的成本就会增加，因为这些潜在的资源的现值将增加。

从最终的结果来看，资源的总量当然是在减少的。但如果一种资源在人们已经不再使用后的几个世纪之后才用完，或在太阳变冷后的几千年之后才用完的话，那么这就不是什么严重的实际问题了。如果其用完的时间真的是一个与实际相关的问题的话，那么这种就将要被用尽的资源的上升的现值就将自动地迫使人们对其进行保护，而不需要引起公众的恐慌，也不需要政治上的劝导。

就像价格使我们在某个时点上与其他人分享稀缺资源和产品一样，资源的现值将使我们与未来的几代人一起对这些资源进行分享，而不管我们有没有意识到这一点。当然从政治上来进行分享也是可能的，政府可以对于自然资源进行控制，就像其对于其他资产，或事实上对整个经济进行的控制一样。

政治控制与价格在市场上进行的非人为控制的效率取决于哪一种方法可以更准确地对于隐藏着的事实进行传达。就像我们在前几章中所注意到的一样，人为的价格管制或政治机构对于资源所进行的直接配置所需要了解的信息非常庞大，但计划者的数量却相对较少。 但在由价格进行调节的市场经济中，成百上千万的个人利用自己对于自身的情况和偏好所拥有的第一手信息来对外界做出反应，每个人需要处理的价格的数量相对较少。计划者很容易做出错误的预测，要么是因为无知，要么就是出于各种政治目的，例如谋取更多权力、为了继续任职，或为了其他目的。例如，20 世纪 70 年代，一位政府科学家被要求对于美国的天然气

储备规模以及在现有的使用速度下可能持续的时间进行估算。其估算的结果就是美国的天然气足以维持4 000年！虽然一些人可能会认为这是好消息，但从政治上来说这却是坏消息，因为当时的美国总统正试图让公众支持政府为了对付能源“危机”而出台更多项目。因此这一估算遭到了卡特政府的批判，于是开始了一项新的研究，并得出了一个在政治上更可接受的结果。

有时一种自然资源的探明储量似乎特别小，因为在当前的成本下可以获得的数量事实上在几年之内就可以用完。也许还存在着大量提炼和加工成本稍微高一些的资源，但在成本较低的资源耗尽之前，这些资源是不会得到利用的。例如，当地上的煤的储量还很丰富的时候，某些人也许可以发出警告说“经济上可行”的可用煤，即那些不需要支付“限制性成本”就可以得到的那部分煤，就要“用完”了。然而，价格存在的目的就是要发挥其限制性的作用。在这个例子中，只要对于相同的资源来说还存在成本较低的来源，成本更高的资源就不会得到利用。今天也存在相似的情况，一个油层中所发现的石油中大约有三分之二都还留在那里，因为如果提取的石油量超过了最容易获得的石油数量的话，其成本就将无法从市场价格中得到补偿。

在2005年的石油危机时期，美国的汽油价格飙升到一年多之前的两倍，于是人们开始担心世界的石油是否快用完了，以下是《华尔街日报》的报道：

> 例如，加拿大阿尔伯塔省的阿萨巴斯卡地区在理论上本来可以从其54 000平方英里的石油沙地储备中生产出1.7到2.5万亿桶石油，成为仅次于沙特阿拉伯的第二大石油储备地。但阿萨巴斯卡地区的石油储备却几乎没有动过，因为要从沙地中将石油提取出来，其成本很高，而且过程很复杂。大约需要两吨沙才可以提取出一桶石油来。但如果油价能够保持与现在接近的水平，即自2003年后期以来的、每桶超过30美元的价格的话，沙地石油生产就将变得有利可图。现在在阿萨巴斯卡地区已经出现了一些投资和生产。

如果不存在技术进步的话，那么随着时间的推移所有资源的成本都将增加，因为最先使用的都是那些最容易获取、最容易加工的储备，在这些用完之后，人们才会转向那些获取较难，或储量没有那么丰富，或加工过程更困难的能源。但如果存在技术进步的话，那么在需要对将来的资源进行利用时，其成本可能反倒会更低，就像在朱利安·西蒙和保罗·埃利希打赌时所提到的资源一样。例如，每桶油的平均成本从 1977 年的 15 美元降到了 1998 年的 5 美元。当已探明的石油成本下降后，探明石油的储量无疑将会增大。

虽然在讨论一个国家自然资源的储备时，经常说的都是其物理储量，但如果要想得到实际一些的结论的话，就必须对成本、价格以及现值这些经济概念进行考虑。除了存在一些关于自然资源就要耗尽的没有必要的警告之外，同时也存在一些过于乐观的言论，这些言论认为一些比较贫穷的国家拥有价值几十亿美元的、以铁矿或矾土矿或其他自然资源形式存在的“自然财富”。如果不考虑对这些资源进行提取和加工所需的成本的话，这样的言论几乎没有什么意义。一个拥有价值 100 亿美元的某种自然资源的国家，如果其勘探、提取和加工的成本加起来达到 110 亿的话，那还不如没有。只有当这种资源的需求在将来有了足够的增加，从而使其价格超过对其进行利用的成本，或将来的技术进步使其生产成本降低后，这种资源从经济意义上来说才可能具有可用性。

第 13 章

风险与保险

为了避免海上灾难和陆上火灾使其蒙受巨大损失，商人和水手早在古代就开始向其他人寻求担保以分担自己的风险。

——丹尼尔·J·布尔斯廷[①]

经济活动所固有的风险可以通过很多种方式进行规避。除了上一章讨论过的商品投机和存货管理之外，应对风险的方法还包括股票、债券以及保险。还有其他一些与股票、债券和保险类似的经济活动同样可以用于风险的规避，其规避的方式虽然不同，但从经济效果看却是相似的。与此相反，有些收入来源与普通的工资、薪水和利润很相似，但它们事实上却是很不一样的东西。这其中就包括资本收益。还有一些自称为“社会保险”的体系，可实际上其根本不是什么保险。在这里，就像在很多其他地方一样，我们不可以按照字面意思来理解，而必须了解其背后所隐藏着的事实。

只要房屋、企业或任何其他资产的价值随时间有所增加，我们就把这种增加称为“资本收益”。虽然这属于另一种形式的收入，但其与工资和薪水是不一样的，因为通常其并不是马上兑现，而是要在几年时间之后才进行支付。例如，一种三十年期的债券就只能在三十年之后才可以兑现。只要你没有把自己的房子卖掉，那么其价值的任何增加都只能被称作“未实现的资本收益”。同样，如果有人开了一家杂货店，由于其名声传遍了整个附近地区，还发展了一批已经习惯在这个点进行购物

的消费者，那么这家店的价值就增加了，但这也只是“未实现的资本收益”。也许在店主去世之后，他的妻子或孩子可能会决定把店卖掉，那么仅仅在这个时候这一资本收益才可能得以实现。

有时从纯粹的金融交易中也可以获得资本收益，表现为你在今天付给某个人一定数量的货币，那么未来你就可以获得一个更大数量的回报。当你把钱存到有利息的储蓄账户中，当典当商把钱贷出去，当你用少于 10 000 美元的钱购买了 10 000 美元的美国国债时，就属于这种情况。

不管形式如何，这其实都是在现在和将来的货币之间一种权衡而已。利息的支付表明现在的钱的价值要比将来的相同数量的钱的价值更高。到底高多少，则取决于很多因素，而且会随着时间的不同而不同，在相同的时点上还会随着国家的不同而不同。

债　券

在英国 19 世纪工业化的鼎盛时期，铁路公司可以以每年大约 3% 的利息销售债券，从而募集到数公里的铁轨以及购买火车所需的巨额钱财，这之所以成为可能是因为公众对于铁路公司和货币的稳定性有信心的缘故。如果每年的通货膨胀率是 4% 的话，那么那些购买这些债券的人就会在实际价值上亏损，而不是赢利。但英国英镑的价值在当时是非常稳定可靠的。

自那以来，通胀变得更加普遍，于是利率就不仅需要对于预期的通胀水平进行补偿，而且还必须使人们的购买力有所增加，从而获得一个真实的赢利。通胀的风险各国不同，各个时期也不一样，因此投资回报率也必须把通胀的风险考虑进去，也应该是变化的。21 世纪初，墨西哥的政府债券利率比美国的利率要高出 0.25 个百分点，而巴西又要比墨西哥高出 0.5 个百分点。一位左翼总统候选人的出现又使巴西的利率上升了

① 1914—2004，美国历史学家、博物学家、前国会图书馆馆长。——译者

一个百分点。不同风险在利率上的不同风险补偿金上反映出来。在2003年，短期利率在香港不到2%，而在俄罗斯却为18%，土耳其则达到了39%。

如果不考虑通胀因素的话，一年期价值10 000美元的债券对于今天的你来说又会值多少钱呢？也就是说，对于一张下一年到期的10 000美元的债券你愿意在现在支付多少钱来购买呢？很明显其价值肯定不会是10 000美元，因为未来的钱的价值没有相同数量的现在的钱那么高。即使你敢肯定你一年之后还活着，即使不会有任何通货膨胀现象出现，你还是会更愿意现在就持有相同数量的钱，而不是以后。就算不考虑其他因素，只是把你现在所有的钱放到银行去，你也可以赚到一年的利息。同样道理，如果你可以在一张一年期的债券和一张相同面值的10年期的债券之间进行选择，你肯定不愿意为那张期限为10年的债券支付同样的价格。这就是说，相同数量的钱的价值是不同的，这取决于你需要等待多长时间才可以获得收益。

当利率足够高时，你也许会愿意等待较长的时间再把钱收回来。人们经常购买的那种30年期的债券的回报率就要比一年期或10年期的金融债券更高。但反过来利率相当低的话，那么你可能就等不及要把钱收回来了。而在这两种利率之间存在某个点，在这个点上你将无所谓把钱贷出去还是留在身边。在这样一个利率水平上，未来一定数量的钱的现值将小于这一数量的钱在现在的价值。例如，如果你对于4%的利率无所谓的话，那么现在的100美元对你来说就和一年之后的104美元的价值一样。任何企业或政府机构如果现在想要从你那里借100美元的话，那么他们向你承诺在一年之后付给你的钱的金额就至少得有104美元。如果其他任何人的偏好都与你一样的话，那么整个经济体的利率水平就将为4%。

如果并不是每个人都拥有与你一样的偏好的话，又会怎样呢？假设其他人只有在年底可以得到5%的回报率的情况下才愿意把钱贷出去的话，整个经济体的利率水平就将是5%，因为企业和政府无法以更低的利率借到钱，而又没有必要支付更高的利率。面对全国5%的利率水平，你没有理由接受更低的利率，虽然4%的利率你也是可以接受的。

在这种情况下，让我们回到那个问题，即你愿意为面值为 10 000 美元的一年期债券支付多少钱。如果整个经济体的利率水平为 5% 的话，那么为这一债券支付的价格高于 9 523.81 美元的话就不划算。现在把相同数量的钱以 5% 的利率投资到其他某个地方去，一年之后你就可以拿回 10 000 美元。因此，你没有理由去用高于 9 523.81 美元的价格来购买面值为 10 000 美元的债券。如果整个经济体的利率为 12%，而不是 5%，又会怎样呢？那么用高于 8 928.57 美元的价格来购买这张一年期的债券就是不划算的。简言之，人们对于债券愿意支付的价格取决于他们把相同数量的钱投放到其他地方可以得到多少钱。这就是为什么当利率上升时债券价格会下降，反之亦然。

这同时还说明，当利率为 5% 时，2000 年的 9 523.81 美元与 2001 年的 10 000 美元的价值是一样的。这就产生了一些关于资本收益征税的问题。如果某人用前一个价格购买了一张这样的债券，一年之后又以后面的价格将这张债券卖掉的话，政府当然希望对这其中的 476.19 美元的差价进行征税。但如果两笔钱是等价的，那么这一差价真的表明价值增加了吗？要是通胀率为 1%，而投资者也预期到通胀将减少债券的真实价值，收回来的 10 000 美元并不够对其等待的时间进行补偿，那么又会出现什么情况？如果通胀率为 5%，于是收回来的数量与最初借出去的价值就是一样的，投资者的等待就不会获得任何回报，那么又出现什么情况？很明显，与没有购买债券的时候相比，投资者的福利是下降的。那么这种“资本收益”又怎么可以被称作是一种收益呢？

这只是导致对于资本收益进行的征税要比对工资和薪水等收入的征税更复杂的原因之一。一些国家的政府对于资本收益根本不征税，而美国这类收益的税率则仍然还是一个政治家们争论的问题。

可变收益与固定收益

一定量的货币的真实价值会随人们回收的时间以及回收的可能性的不同而不同，对于这一事实，人们可以有很多方法来应对。股票和债券

就属于应对各种风险所使用的方法之一。即使那些对于这些金融证券的购买没有兴趣的人，在为自己选择职业时，在考虑整个国家的公共政策问题时，也会运用到相同的原理，只不过以其他方式而已。

股票与债券

债券与股票的不同之处在于，其是在固定的日期支付固定金额货币的一种承诺。而股票则仅仅是发行企业的一种份额而已，企业没法保证一定会盈利，就更不用说将利润分红而不是进行企业的再投资了。不管企业是赚了还是赔了，债券持有人都有权要求获得承诺过的货币支付。从这个方面来看，它们就像是企业的职工一样，企业承诺每小时，或每周，或每个月向其进行定额支付。不管企业盈利与否，他们都有权获得这些支付。企业主——不论是单个个人还是成百上千万的股东——在法律上没有获取任何东西的权利，除非企业在向职工、债券持有者和其他债权人支付后还有剩余。考虑到大多数新成立的企业通常几年之内就会垮掉，因此这剩下来的部分为正或为负的可能性是差不多的。也就是说，那些企业建立者不仅可能没办法盈利，而且还可能失去其最初投入的部分或全部投资。简言之，股票和债券的风险是不一样的。此外，不同种类的企业所卖出的股票和债券的比例还可以反映出这些企业本身所固有的风险的大小。

想象一下，如果有个人正在为建立一家企业筹资，而这家企业破产的可能性为50%，如果企业没有破产的话，其最初所进行的投资的价值将增加10倍。也许这个企业家是在做勘探石油的生意，也可能其是在做外汇投机买卖。如果他想让你投资5 000美元到这家企业中去，你愿意吗？如果你可以承担得起这一风险的话，你是购买价值5 000美元的企业股票好呢，还是价值5 000美元的这家公司的债券好呢？

如果你购买的是债券的话，你收回本钱的可能性也还是只有50%。而如果这家企业生意做大了，不管企业家用你的钱赚到了多么多的钱，你也只能得到事前已经约定好了的回报率。购买这一企业的债券似乎并

不是个好主意。而购买股票倒是讲得通的。如果企业破了产，那么你的股票就将一文不值，而债券可能还会有一些残留的价值，这要看剩下的可以出售的资产有多少，但债券持有人和其他债权人的每美元的投资可能得到的只有几美分而已。但如果企业成功了，其资产价值增长了 10 倍的话，那么你的股票的价值也同样会增长 10 倍。

这就是通常所谓的“风险资本”投资，其与在那些已经建立了很久的企业的股票或债券上进行的投资是不同的，这些企业既不太可能会破产，也不太可能拥有一个很高的投资回报率。一般来说，风险投资者所进行的成功投资的回报率至少要为 50%，才有可能抵消掉其在不成功的投资商身上的亏损，从而在整体上获取一定利润。在真实生活中，不同年份之间的风险投资的回报率差别可能会很大。到 2001 年 9 月 30 日为止的 12 个月里，风险投资损失达 32.4%。也就是说，这些风险投资者不仅在整体上没能获得任何利润，而且他们还损失了将近三分之一的投资资金。但就在 1999 年，风险投资者的平均收益率还是 163%。

从风险投资者的角度来看这样的活动是否值得，这一问题还是留给风险投资者自己去思考吧。从整个经济的角度来看，问题则变成了：这样的金融活动是否代表了对于拥有多种用途的稀缺资源的有效配置。虽然个体风险投资者可能像其所投资的公司一样破产，但整个风险投资行业通常是不会亏损的，也就是说，其没有浪费经济资源。从对风险资本的数据进行记录的 1970 年开始，在接下来的 30 年中风险投资者作为一个整体没有一年是亏损的。然而，其在第 31 年出现亏损的事实则说明没有什么东西是确定不变的。令人惊叹的是，像风险资本这么大风险的东西从整个经济的角度来看竟然通常都是可行的，虽然从每个风险投资者的角度来看并非如此。

现在再从筹资进行有风险的生意的企业家的角度来看一下股票和债券。知道债券对于投资者没有吸引力，同样银行也会因为风险太大而不愿借钱出去，所以企业家几乎肯定会通过出售股票来进行筹资。从风险频谱的另一端来看，我们可以考虑一个为公众提供水或电这类必须品的公用事业单位。通常把钱放到这样的企业中去几乎不会有什么风险，所

以这样的事业单位就可以发行并出售债券，而不用向投资者支付比其股票收入还多的回报。①

简言之，企业之间的风险是不一样的，相应地它们的财务安排也是不一样的。在极端情况下，一个商品投机商可能由盈转亏，然后又转亏为盈，这一个过程可能发生在年份之间，也可能发生在一天之内的几个小时之间。这就是为什么我们可以在电视上看到商品交易所中疯狂的叫喊与挥舞的画面，在那里价格变化是如此之快，现在做的交易于5分钟之后做的交易所产生的结果的差别可能将是很大一笔钱。

成功企业所存在的一种更普遍的模式是开始收入很低，或根本没有收入，然后在其发展了一定客户，赢得了一定声誉之后，其收入就会增加。例如，从学校刚毕业，买了所需的昂贵设备刚开始营业的牙医，在社区得到广泛认可，并吸引了大量的顾客之前，其头一年可能利润会很少，或没有任何净利润。在这段时期，这位牙医的收入可能还没有其秘书多。当然后来情况则会发生逆转，这时一些人可能就会认为牙医的收入是其秘书的好几倍，这是不公平的。

即使变化的货币量加在一起与某个固定的货币量相等，它们对人们的吸引力也不可能是相同的。如果在接下来的10年中，两种职位的平均工资均为每年50 000美元，但其中一个职位是每年支付同样的50 000美元，而另一个职位的收入则可能一年为10 000，下一年又为90 000，然后又反过来，即是不可预测的，那么你对两种职位的偏好会是一样的吗？答案可能是，为了使两个职位对你具有相同的吸引力，你可能要求那个收入不稳定的职位的平均收入比那个拥有可靠的固定收入的职位的平均收入更高。相应的，股票的回报率通常都要比债券更高，因为股票的回报率是变化的(有时回报率可能为零)，而债券的回报率却是固定的。这并不是什么

① 几乎任何规律都有例外。那些购买加利福尼亚电力公司股票的人，认为这是一种为了其退休阶段的生活所进行的一项安全投资，但2001年该州出现的用电危机使这些投资的大部分价值都化为了乌有。该州迫使这些事业单位以比其向供应商支付的价格还低的价格向消费者销售电力。由于这些事业单位举债高达数十亿美元，于是他们所发的债券也被降级为垃圾债券。——原注

道德机理所产生的结果。这一现象的出现是因为除非人们从股票中获得的期望收益要比债券更高，否则他们是不会冒险去购买股票的。

风险的程度不仅会因投资的种类而不同，而且还会因为期限的不同而不同。一年期的债券的安全性可能要比股票高很多。但如果期限是 20 或 30 年的话，那么通胀的风险将威胁到债券以及银行存款等其他一些收益固定的资产，而股票的价格则会像房地产、工厂或其他真实资产一样随着通胀的出现而上升。作为真实资产的一个代表，在通货膨胀时期，股票的价格会随着资产本身价格的增加而增加。因此两种资产的相对安全性在长期和短期是不一样的。

与一个一年或两年之内就需要用钱的人相比，一个很多年之后才会退休的人会发现合适的股票组合可能会是一种更安全的投资。“就像存在银行里的钱”这一短语通常被人们用来形容某件东西非常安全，但如果存期为几十年的话，银行里的钱可能也没那么安全了，因为通胀可能会使其价值大减。债券也是这样。当股票的寿命最终不再以 10 年来计算的时候，也许将投资在股票上的钱转移到债券、银行存款，或其他一些在短期内具有更大安全性的资产上去可能会是一种比较理性的行为。

风险与时间

风险会随时间的不同而不同，举一个比较极端的例子。1801 年投资在债券上的一美元到了 1998 年价值接近 1 000 美元，而同一年投在股票上面的一美元的价值则可能超过 50 万美元。所有这些都是以真实值计算的，即已经考虑了通胀因素。同时，1801 年投资在黄金上面的一美元到了 1998 年则可能仅值 78 美分。在长期中，“贵如黄金”这一短语就像“银行中的钱”一样可能误导大家。虽然在短期中，当股票价格大跌的时候，债券和黄金的价值却可以保持住，但这些不同的投资方式的相对安全性会因为你所考虑的时间段的不同而不同。而且，其模式并非每个时期都一样。

美国1931年到1940年的大萧条十年时期，其股票真实回报率仅为3.6%，而债券则为6.4%。但在接下来的几个十年中，即20世纪40、50、60和70年代，债券的真实回报率却是负的，而股票则是正的。也就是说，经过这几十年的通胀，投资在债券上的钱已经买不到当初投资时所用的现金可以买到的那么多东西了，虽然最后收回的钱在数量上是增加的。随着20世纪最后20年中价格重新得到稳定，股票和债券才又拥有了正的真实回报率。

风险总是存在于决策做出的时间点上的。“后见之明总是很明智的”，但风险通常涉及到的都是该时间点以后，而不是以前。当麦当劳出现财务上动摇的最初阶段，该公司急需现金，于是其创立者雷·克罗克决定以25 000美元的价格将麦当劳一半的权益资本卖出去，但却没有任何人愿意购买。如果某个人当时购买了的话，此人数年后肯定已经成为亿万富翁了。但在当时，不仅雷·克罗克出售公司权益的做法很愚蠢，而且其他人拒绝购买的行为也是很愚蠢的。

各种投资方式的相对安全性和盈利性取决于你所拥有的知识。一位有经验的金融交易专家可能在一般人损失惨重的时候在黄金投机上赚大钱。黄金的持有不可能使你完全垮掉，因为其对于珠宝业和工业来说总是有用的，而任何股票最后的价值都可能低于纸面上所标的价值。而且也并不只有新手才会亏损。2001年，美国最富有的400个人损失总量达2 830亿美元。

风险与多样化

各种程度与各种形式的风险都可以通过进行多样化的投资来进行应对——即所谓“投资组合”——当一种投资表现不好时，其他种类的投资可能会表现得比较好，这样就可以降低你的总资产所面临的总的风险。例如，就像我们已经看到的，当某个时期的股票有赢利的时候，债券可能表现就没那么好，反之亦然。一个包含了股票和债券的投资组合可能要比单独在这两者中的任一种上进行投资的风险都要小很多。甚至

将一种单独投资时的风险跟黄金(其价格变动很大)一样的投资加到组合当中也可以降低整个组合的风险，因为黄金的价格与股票的价格的变动方向通常是相反的。

一个构成中大多数都是股票——甚至全是股票——的投资组合的风险也可以通过持有不同公司的股票而减少。这也可能是由一个专业投资者挑选出来的一系列股票的组合，他因为在一种被称作“共有基金”的投资公司中为人们选择股票，对人们的货币进行管理而向人们收费。如果共有基金所选择的股票仅仅就是一个基于道琼斯工业指数或标准普尔指数的组合的话，那么就不需要那么多的管理，从而其服务的价格也就不会那么高。共有基金管理着大量投资者的钱： 资产至少为100亿的共有基金的数量超过了50家。

理论上来说，那些管理人积极关注市场变化，然后再选择要买卖的股票的共有基金要比那些仅仅按照道琼斯工业指数或标准普尔指数进行股票购买的指数基金拥有一个更高的收益率。一些属于那种积极进行管理的共有基金确实要比指数基金做得更好，但在很多年份中，指数基金都要比积极管理型基金的回报率要高，从而使后者比较尴尬。例如，2005年实施积极管理的1 137个共有基金中仅有55.5%的表现要比标准普尔更好。

但同时指数基金几乎没有可能像比较成功的积极管理型基金那样为人们提供可能大赚一笔的机会。一位《华尔街日报》的记者在建议那些没有时间或信心单独进行股票购买的人们去购买指数基金时说：“对，也许你不会大笑着走向银行，但你的脸上很有可能带着自鸣得意的微笑。”然而，指数基金在2000年却损失了其价值的9%，因此没有什么地方是完全可以摆脱风险的。对整个共有基金来说——包括管理型和指数型基金——1998年初投资的10 000美元到了2003年初，其价值将比9 000美元还要少。到2003年止的10年中，1 000家共有基金中，只有一家是每年都盈利的。但人们关心的还是其是不是一直盈利的。

虽然共有基金在20世纪的最后25年才出现，但其所蕴涵的风险分散的原理对于那些投资者来说并不陌生。在过去的几个世纪中，船主通常

都会发现，拥有 10 艘不同船的 10% 所有权，要比完全拥有一艘船更安全。在木船和帆船时代，沉船的可能性要比现代的金属造的、由机械力推动的船大很多。拥有 10 艘不同船的 10% 所有权虽然增加了因沉船而遭受损失的可能性，但却大大减小了损失的严重程度。

人力资本投资

对于人力资本进行的投资在某些方面与其他类型的资本投资是相似的，但在某些方面又有不同。人们之所以会接受没有报酬，或报酬远远小于其在其他地方可以获得的工作是因为他们是在对其工作时间进行投资，而不是对钱进行投资，为的是在将来获得一个比那些起点工资就很高的工作更优厚的报酬。但如果某个人是在对另外一个人的人力资本进行投资的话，那么投资者的投资回报可能就没有那么容易获得。例如，通常那些用别人的钱来支付自己的教育费用的人来说，这笔钱要么是其父母或有爱心的个人或组织作为礼物送给他的，要么就是借的。

虽然学生事实上可以发行债券，但他们很少发行股票。也就是说，很多学生为了教育都有负债，但他们却很少将自己将来的收入的一定份额出售给他人。在少数案例中，如果一些学生确实这么做了的话，那么他们通常后来都会因为在自己的支出已经偿还完了在他们身上的初始投资后还要继续与他人分享自己的收入而感到愤慨。但发行股票的企业不管初始投资是否已经偿付完，都必须继续发放红利。这就是股票和债券之间的区别所在。

如果只看到在人力资源上的投资得到回报之后情况的话，很容易受到误导。股票之所以会存在，就是因为这部分投资存在收不回来的风险。考虑到很大一部分大学生根本就不能毕业，而即使那些毕了业的学生，其收入也可能不多，因此风险共担的原则就要求有更多的私人资金投向大学生。理想状态下，如果学生确实可以而且能够发行股票，也能够发行债券的话，那么即使是那些比较贫困的学生也可以到那些最昂贵的大学去念书，而不需要得到任何的金融资助。然而，法律问题、制度

惯性以及社会上的看法都使得这种做法无法在大学里得到大范围推广。20 世纪 70 年代，当耶鲁大学根据学生将来的收入为他们提供将来的偿付金额各不相同的贷款时，那些学法律、商业和医学的学生通常都不会向学校贷款。

但经过一定的努力，人们实际上是可以为自己发行股票和债券的。拳击手的经理人通常都拥有他们收入的一定份额。因此很多较穷的年轻人也得以接受他们本来支付不起的那么多年的拳击指导。同时，通过借债来支付这种指导所需的费用也是不可行的，因为风险太大，贷款人可能不愿意为一个固定的收益而把钱贷出去。一些拳击手一直都没能从拳击比赛中赚到足够多的钱来支付他们获得的指导以及管理所需的费用。这样的拳击手也不太可能有其他职业上的选择，以便在他们的拳击事业失败后对其所欠下的大量债务进行偿还。拳击手的下场更可能是蹲监狱或靠社会福利生活，而不是获得一个大学学位。

鉴于大多数拳击手低收入的背景以及所面临的可能永远也赚不到什么大钱的高风险，事实上通过股票而不是债券来对其进行融资将是更合理的。一个拳击手经理人可以从一个民众比较强悍的地区挑选十来个有希望成为拳击手的年轻人，虽然知道这当中的大部分人都没办法对其所投入的时间和金钱进行偿付，但如果他的选择比较明智的话，还是会有几个最终可能成功的。由于之前是无法知道谁会取得成功，因此就必须从那些取得成功的拳击手的收入中获得足够大的份额才可以抵消那些永远也无法对其投资进行偿还的拳击手所造成的损失。

基于同样原因，好莱坞的经理人们在一些年轻、没有名气，但却很有潜力的演员的未来收入中也拥有一定比例的份额，这样他们花在这些演员的才能挖掘及宣传上的时间和金钱对他们来说才会值得。而让这些将来可能成为电影明星的人通过借钱来支付这一服务的话就没有这么可行了，因为大多数人如果失败了的话就永远也没有办法偿还这部分贷款了，而在确认其在好莱坞不可能有发展之后，这些人就可能会销声匿迹，因此这项投资的风险是很大的。

在不同的时期和地方，由包工头组织移民队到农场、工厂或建筑地

点工作的现象也是比较普遍的，这些包工头也拥有这些工人收入的一定份额。事实上，包工头投资的是工人所发行的股票，而不是债券。这样的工人通常都比较穷，而且对于这个国家的语言和习惯也不熟悉，因此凭个人的能力找到工作的希望不大。在19世纪和20世纪初，大量的合同工人从意大利跑到西半球去，而中国的工人则向东南亚国家转移，同时印度的工人则遍布了世界各地的从属于大英帝国的国家，从马来西亚到斐济，再到英属的圭亚那地区。

简言之，就像其他形式的投资一样，人力资本的投资形式除了可以为债券外，也可以是股票。虽然这些术语并没有在法律上进行试用，但从经济上来说这表明了它们的实质。这些仅仅是分散风险，从而降低总风险的一些方法而已。保险则是另一个例子。

保　险

就像商品投机商一样，保险公司所处理的也是固有的、逃避不了的风险。保险不仅可以转移这些风险，而且可以降低风险。保险客户交纳一定保险金之后，保险公司对于因车祸、房屋火灾、地震、飓风以及人们所遭遇到的很多其他不幸所导致的损失将承担赔偿责任。单单美国就有超过41 000家保险公司。这其中包括11 000家人寿保险公司，其总资产超过3万亿美元。

保险公司不仅试图对风险进行转移，而且还想办法降低风险的程度。例如，其对于进行安全驾驶的司机收取的价格较低，而在房屋周围的灌木和其他可燃物清除之前是不会接受这些房屋的保险的。职业风险较大的人们缴纳的保险费通常较高。其通过各种方式将人口进行细分，对于拥有不同风险的人将收取不同的价格。这样保险公司就可以降低整体风险，而且在这个过程中，其还向那些从事危险工作或生活在危险区域的人们发出信号，向他们传达因其所选择的行为和居住的地点而导致的成本信息。

人寿保险属于最普遍一种保险类型，其将对于那些人们因无法预防

而遭受的不幸进行赔偿。每个人都会死，但在死的时间上是存在风险的。如果每个人事先都知道自己将在 70 岁时死去的话，那么人寿保险的存在就没有意义了，因为已经没有什么风险可言了。当每个人去世的时间变得可预见时，其经济上的事务就都可以事先安排好。向保险公司支付保险费就说不通了，因为不同年份所交的保险费加总起来将不可以少于保险受益人得到的赔偿。这时的人寿保险公司实际上变成了在某个固定日期可赎回的债券发行人。30 岁时购买的人寿保险就相当于一张 40 年期的债券，而 40 岁时购买的保险则相当于一张 30 年期的债券。

人寿保险与债券的区别就在于不管是投保人还是保险公司都不知道某个人会在什么时候死去。支付一定价格之后，由于家庭主要劳动力或企业合伙人的死亡在经济上给他人带来的风险就将由保险公司来承担。同时这些风险也得到了降低，因为成百上千万的投保人的平均寿命要比任何个人的寿命更容易预测。对于其他形式保险来说，风险不仅从一方转移给了另一方，而且还在这个过程中得到了降低。这就是为什么买卖保险是一种互利的交易。保险单对于买方的价值要高于其对于卖方来说的成本，因为卖方承担的风险比没有保险时的买方要小。

当某一当事人拥有一个足够大的风险集合时，其就将不太可能从保险的购买中获益。例如，赫兹汽车租赁代理拥有如此多的汽车，其面临的风险可以说已经很分散了，于是其就没有必要向保险公司支付费用让保险公司来承担这些风险了。它可以利用保险公司所使用的相同的统计方法来决定其所面临的风险的经济成本，然后将这些成本转移给那些租借他们汽车的人。如果不能使风险在转移中得以降低的话，那么转移风险就变得没有意义了，因为保险公司收取的费用不仅包括风险给投保人带来的成本，还要留出足够多的部分来支付其企业经营所需的管理费用，另外还要给自己留出一部分作为利润。因此自我保险对于那些拥有足够大的风险集合的人来说就是一种可行的选择。

保险公司并不是简单把收取的保险费存起来，等时间到了之后再把它们支付出去。在当前收取的保险费中超过一半是需要作为赔偿马上支付出去的，例如，全美保险公司的这一比例为 61%，而国家农业共同保

险公司则为83%。在支付了赔偿费用以及企业经营费用之后，保险公司就可以利用剩下的部分进行投资。由于这些投资的缘故，与把这些钱放到金库相比，保险公司将拥有更多的钱。人寿保险公司的收入大约有三分之二都来自投保人的保险费，大约有四分之一则来自这些投资所产生的收益。很明显，在进行投资时，其必须选择相对比较安全的投资方式，例如政府证券以及稳妥的房地产贷款，而不是进行商品投机。

如果10年之内，你为你的财产向保险公司支付的保险费总额为9 000美元，然后保险公司必须向你赔偿你所遭受的10 000美元的财产损失，这看上去似乎保险公司是赔钱的。但如果保险公司用你所缴纳的那9 000美元保险费进行了投资，到你要求其对你的财产损失进行赔偿时，这笔钱已经变成了12 000美元，那么保险公司则可以赢利2 000美元。据《经济学家》杂志称："保险费根本不够赔偿以及其他费用的支出，"美国的"财产/伤亡保险公司在过去的25年中的情况都是这样"。2004年，美国的汽车与财产保险公司从其所签的保险业务中获得了自1978年以来的第一次盈利。

虽然保险公司看上去似乎可以自己持有投资所获的利润，但实际当中的竞争将使保险的价格下降(就像其他价格一样)到一个可以让投资者的成本得到补偿，并让其获得一个足够高的回报率的同时又不会吸引更多的竞争性投资。在一个投资者总是想要获得更高的利润的经济体中，保险行业具有的高利润将导致一些新的保险公司的建立，以便对这一高利润进行分享。在因特网开始把所有保险公司所提供的服务及其相应价格列出来之后，定期人寿保险的价格就开始下降了，从中我们可以看到竞争在迫使价格和利润达到平衡方面所发挥的作用。由于竞争的作用，其他条件的变化也会在变化的价格中反映出来。例如，当婴儿潮一代开始步入中年这个最安全的年龄段时，其驾车事故率开始下降，这反映在汽车保险费率上就是保险费率急剧上升的局面结束了。对于汽车保险欺诈行为的打击也起到了一定作用。

“道德风险”与“逆向选择”

虽然保险通常在对风险进行转移的同时也可以降低风险，但保险本身也会产生一些风险。那些买过保险的人就可能要比他(她)们没买保险时更加容易去冒险。一个买过保险的汽车司机可能会将汽车停到一个没有买保险的人决不会选择的遭受偷盗或故意破坏的风险较高的地方。投过保的拥有珠宝人也许就不可能像没有投保时那么细心地使用锁和钥匙来对其进行保管了。这种由于买了保险进而增加的风险就被称为“道德风险”。

这种由于买了保险而导致的行为改变也使得保险费的计算变得更加困难。如果每年每 10 000 辆汽车中有一辆会因故意破坏而遭受 10 000 美元的损失，那么看起来好像向每个汽车司机收取 1 美元的故意破坏保险费就够了。但如果买过保险的司机的行为变得不那么谨慎以致每5 000辆汽车中就有一辆会遭到相同程度的故意破坏，那么保险费就必须是原来的两倍才能使成本得到补偿。换句话说，关于汽车司机当下的行为以及可能遭受的损失的统计数据可能会低估他们在购买保险之后可能受到的损失。这就是为什么保险公司会遭受“道德风险”，以及为什么道德风险是使投保人支付的保险费增加的原因。

关于有多少百分比的人口会得某种病的信息也可能对于计算这种病的保险销售成本产生误导。如果每一百万人口中会有一人得 X 病，而这种病的平均治疗成本为 100 000 美元，那么似乎将 X 病添加到保险单所覆盖的范围中去后，保险公司的每张保单的成本只会增加 10 美分。但要是一些人比其他人更容易得这种病，并且他们也知道这一事实呢?

要是在水中或水的周围工作的人们要比在干燥的有空调的办公室工作的人更容易得这种病的话，又会怎样呢? 那么渔夫、救生员和水手们就将比秘书、主管或电脑程序员更可能来购买这种保险。这就是所谓的“逆向选择”，因为关于整个人口得这种病的可能性的统计数据可能会严重低估那些可能会为这种病购买保险的人的得病几率。

虽然各种保险的成本和概率的决定涉及到针对风险所进行的复杂的统计运算，但这永远也不可能成为一门纯粹的科学，这是因为存在如保险本身所导致的人们的行为的改变以及选择投保与那些没有选择的人之间所存在的差异等不可预测的状况。

政府管制

政府管制可能增加也可能减少保险公司和消费者所面临的风险。政府拥有禁止人们做出某些危险行为的权力，比如其可以禁止在学校存放易燃液体，或使用轮胎面很薄的轮胎。这就对“道德风险”产生了限制作用，也就是限制了那些投过保的人的冒险行为及其导致的损失。使每个人都拥有某种保险，比如使所有司机都购买汽车保险，同样也可以消除“逆向选择”问题。但这些并不总是带来净的效益，因为其他类型的政府管制也可能增加风险和成本。

例如，在20世纪30年代的大萧条时期，联邦政府迫使每家银行都要购买一种可以在银行破产后对其储户进行偿还的保险。并没有什么理由可以说明为什么之前银行没有自愿地购买这种保险，但对于那些采取的政策足够谨慎，以及持有的资产也足够多样化的银行来说，经济体的某一部门所受到的挫折不太可能对其产生毁灭性影响，于是他们就会觉得这种保险不值得购买。尽管大萧条时期有成千上万的银行都停止了经营，但这当中的大多数都是一些没有分支机构的小银行。也就是说，他们所发放的贷款以及他们的储户通常都是某个给定地理区域中的人，因此其风险是集中的，而不是分散的。

让所有银行和储蓄贷款协会都购买存款保险虽然消除了逆向选择的问题，但却增加了道德风险。也就是说，那些买过保险的金融机构的储户可能不会再担心这些机构所采取的政策是否谨慎，因为即使这些银行或储蓄贷款协会破了产，其存款也是投过保的。换句话说，这些机构的管理者再也不用担心当管理层进行风险比较大的投资时储户会将存款取走了。结果必将导致风险更大的行为——“道德风险”——

的出现，这使储蓄贷款协会在20世纪80年代遭受了超过5 000亿美元的损失。

当保险原则与政治原则产生冲突时，政府管制也会对保险公司及其顾客产生负面影响。例如，人们经常会认为——并且通过相应的法律——说只因为年轻驾驶员事故的发生率①比较高就要向安全驾驶的司机收取更高的保险费，或者出于相似原因，年轻的男性驾驶员要比同年龄的女性驾驶员的保险费更高，或者具有相同驾驶纪录的人却要因为居住的地区不一样而缴纳不同的保险费，这些都是“不公平”的。一位加利福尼亚州奥克兰市检察官在其召开的一次新闻发布会上发问说：“为什么一个居住在弗鲁特韦尔的年轻人的保险费”就要比居住在其他社区的人“高出30%，这公平吗？”

这种政治论点所暗含的一种主张就是不是因为自己的错却要受罚，这对人们来说是不公平的。但保险是与风险相关联的，如果你所居住的地方的汽车更可能被偷，或遭受故意破坏，或与当地的短程加速赛车员相撞而被毁，那么你所面临的风险就会更大。欺诈保险索赔在各个地方也是不一样的，欺诈发生较普遍的地方，其保险费率就会更高。因此对于同一辆车所购买的保险的覆盖面在城市之间是不一样的，甚至在同一座城市的不同地方也有不同。

具有相同覆盖面的汽车保险在底特律的保险费为5 162美元，而洛杉矶为3 225美元，在格林贝则为948美元。为同一辆汽车所购买的具有相同覆盖面的保险成本在布鲁克林就要比曼哈顿要高，因为布鲁克林是保险欺诈发生的热点地区。

所有这些风险对于同一个驾驶员来说都会因为居住地的不同而不同。要求保险公司对于具有不同风险的群体收取相同的保险费就意味着保险费在整体上会有一个上升，风险较小的群体就要为那些风险较大的

① 虽然机动车事故死亡率在年龄为16到19岁之间是最高的，但大约到50岁为止死亡率都是在下降的，然后又会上升，年龄在80到84岁之间的驾驶员的机动车事故死亡率几乎达到了和青少年一样高的水平。——原注

人买单，那些人要么是因为其自身，要么就是因为其居住地容易遭受不法侵害或者有保险诈骗团伙活动而使其风险变大。在汽车保险的例子中，这也就意味着会有更多不进行安全驾驶的司机可以把车开到路上去，让保险公司支付所有伤亡人员中最高的、最没有必要支付的价格。

政治上对于“公平”而非风险的关注导致在2003年参议院的一次法案表决中出现了一个95票对0票的结果，这是关于禁止保险公司对于那些基因测试表明其具有更高的概率得某些疾病的人进行“歧视”的法案。当然他们的基因刚好是这样的情况并不是他们的错，但保险费是基于风险来制定的，而不是看是谁的错。禁止在保险费以及保险覆盖范围上对风险进行反映的法律意味着保险费的普遍性上涨，这不仅是为了在无法了解到某些风险的情况时把更高的风险涵盖进来，而且也是为了将投保人所进行的日益增加的反歧视诉讼(不管这些诉讼真实与否)所导致的成本涵盖进来。

这样的政治思想并不仅仅只有美国才有。

法国禁止因性别的差异而收取不同的保险费，并且人们正在努力将这一禁令扩大到欧盟的其他国家。在自由市场之中，人们为保险或年金而支付的费用通常都会把男性更容易出车祸或女性的寿命较长的事实考虑进去。因此，男性在汽车保险和人寿保险上的支出通常都会更高，而女性在购买与男性具有相同年度金额的年金时的费用也会更高，因为对于女性来说这一金额支付的年数通常都会更多。

男女都一样的保险和年金的成本要比对男女所购买的保险或年金收取不同费用时的成本更高。这是因为，如果让一种性别为另一种性别进行补贴的话，当购买了年金的女性的数量超过了期望值，或购买了人寿保险的男性的数量超过了期望值时，保险公司的盈亏情况就会非常不一样。由于那些购买保险或年金的人可以选择向哪个公司购买，因此没有公司事前可以知道有多少男性或女性会购买他们的保险或年金，虽然他们的盈亏情况取决于哪种性别的人购买了他们的哪种产品。换句话说，出售对于男女都一样的保险和年金的财务风险会更高，这一额外的风险就必须通过对两种产品收取更高的价格来进行补偿。

政府计划

为了应对风险而实施的政府计划通常都被人们用来与保险进行类比，甚至还可能并不属于保险的情况下被官方称为“保险”。例如，美国的国家洪灾保险计划，其对象为那些风险太大以致真正的保险公司不愿为其提供保险的地方的房屋，但其收取的保险费却要远远低于所需的成本。此外，FEMA（联邦突发事件管理机构）是一个专门为洪水、飓风以及其他一些自然灾害的受害人提供帮助，让其恢复重建家园的机构。但 FEMA 远不止仅对那些遭遇不可预测的灾害的人们提供帮助，其也为那些建在一些风险较高的地方的富裕社区提供帮助。

北卡罗来纳州的绿宝石岛就是这样一个社区，其前任市长曾这样说过：“绿宝石岛其实把 FEMA 是当作保险单来使用的。”由于拥有足够的财政补贴的保护，很多这样容易遭受灾害的沿海社区都是建在北卡罗来纳州的沿岸的。正如《华盛顿邮报》所报道的：

> 在过去的 20 年中，海边城市经历了一次前所未有的建筑热潮，使这个暮气沉沉的渔村变成了现代化的居所。土地的价格已经上涨到了原来的两倍，甚至三倍，海滨地块的售价已经达到百万美元甚至更多。古朴的海边小屋已经为拥有 10 间卧室、游戏房、电梯、旋涡式浴缸以及游泳池的笨重的出租房所取代。

所有这些之所以成为可能都是因为有政府为这些经常遭受飓风袭击并且价格昂贵的海边房地产提供灾后重建资金的缘故。据《华盛顿邮报》报道，在遭受一次飓风袭击后，FEMA 购买了“价值 1 500 万美元的沙”来替代在风暴中被冲走的沙。

FEMA 以及国家洪灾保险计划这样的项目并不像真正的保险那样可以降低整体风险。那些将房屋或企业再次建筑在著名的飓风和洪水泛滥区的人，通常还会因其“勇气”而得到媒体的赞扬。但这样的经济风险

并不是像保险那样由风险制造者来承担的，而是由纳税人来承担的。这就是说政府使人们到有风险的地方去居住的成本减小了，但整个社会的成本却增加了，因为相对于人们需要自己承担更高的保险费、经济上的损失以及心理压力时的情况，现在人们可能会选择一些风险更大的地方去居住。电视记者约翰·施托塞尔的经历就很典型：

> 1980年，我在海边建了一座房子。非常棒的一座房子。四间卧室，而且每间房都可以看到大西洋的风景。
>
> 这座房子的建筑地点比较荒谬，它是建在**海的边缘**上的。在我的房子和废墟之间就只有几百英尺的沙而已。我父亲告诉我说："别那样做，太危险了。不应该把房子建到离海这么近的地方。"但我还是建了。
>
> 为什么呢？就像我那急于想有生意可做的建筑师所说的那样："为什么不呢？反正如果你的房子遭海水破坏后，政府又会出钱给你盖一座新的。"

4年后，海水汹涌而上将施托塞尔先生房子的第一层给破坏了，但政府又给他换了一个一楼。10年后，海水又来了，这次将其整个房子都给冲走了。然后政府不仅对整个房子进行了赔偿，而且还对房子里面的东西进行了赔偿。约翰·施托塞尔将其在国家洪灾保险计划下所支付的保险形容为"非常便宜"，而同样的一份保险如果到私人保险公司去购买的话无疑会"贵到买不起"。但这并不是一个仅针对低收入人群的计划。其保险范围包括了马利布的大厦，还包括海恩尼斯（Hyannis）和肯尼邦克港（Kennebunkport）的富人度假房。国家洪灾保险计划事实上已经成为了全国最大的保险公司。

已经有超过25 000份财产获得了超过4次的联邦洪灾保险赔付。在休斯敦，一份财产遭受洪水袭击16次，其需要的维修费用超过了800 000美元，已经是其本身价值的好几倍了。从1978年到2006年，像这样的保险赔付超过了财产本身的价值的案例的数量超过了4 500个。在政治上几乎有一种向地震、火灾、飓风以及其他自然灾害的受害者提供帮助以减

轻其痛苦的不可抗拒的倾向。电视上悲惨的画面使任何关于他们在选择居住地点时的情况的质疑都成为不可能。

从政府处获得的灾害救济还在另一方面与保险公司的私人赔付有区别。保险公司之间的竞争不仅会涉及到价格，而且还会涉及到服务。当某个地方出现洪灾、飓风或其他自然灾害时，A 保险公司在对投保人进行赔付方面是不会比 B 保险公司慢的。想象一下，如果投保人的房屋遭到洪水或飓风破坏之后，在苦苦等待他的保险代理人的出现，而其邻居的保险代理人几个小时之内就赶到了，而且立即就预付了几千美元以便他们可以到某个地方找到一个安身之处。那么不仅这个行动比较慢的保险公司的顾客很可能后来会转向其他公司，而且如果谁提供的服务比较快速以及谁比较拖拉的消息传了出去的话，那么全国人都会这么做。对于这个办事比较拖拉的公司来说，这将意味着全国范围内价值几十亿业务的丧失。从《纽约时报》的一篇报道中我们可以看到一些保险公司为了避免比竞争对手动作慢的情况的出现是怎样做的：

> 作了最坏准备的某些保险公司在汽车中装上了全球定位系统，以方便汽车在那些路标跌落或遗失的地区的行驶，很多还配有可以进行电脑制图以确定每位顾客的精确位置的调节器。

在 2005 年灾难性的飓风卡特里娜袭击了奥尔良之后，《华尔街日报》就私人与政府的反应间的差异作了报道：

> 私人部门的计划在卡特里娜到来**之前**就已经开始了。家得宝建材超市的“战时指挥部”已经将需求很大的东西——发电机、手电筒、电池以及木材——运送到了受灾区周围的配送区域。电话公司也已经将移动电话塔设立好了，还送去了发电机和燃料。保险公司也以特遣队的形式很快赶到了，并且开通了热线对人们的索赔进行处理。

能够使这样特别的努力成为可能的那种市场竞争在政府紧急事件计划中是没有的，因为其不存在竞争者。它们也许可以与保险进行类比，但其不能产生相同的激励机制并导致相同结果。政治激励甚至还可能会延缓自然灾害受害者们获得帮助的速度。当1999年印度遭受巨型龙卷风袭击，并造成上千人死亡后，该国的新闻报道称，政府不愿向国际机构求助，因为他们害怕这会被别人看作是印度承认自己政府的无能。结果灾害发生两周之后，仍有很多村落既没有获得帮助，也没有获取任何信息。

第14章

综　述

资本市场的目标是将稀缺资本导向其价值最大的用途上去。

——罗伯特·L·巴特利

依靠个人所得的回报来使应该做的事情得以完成——不管是劳动力、投资、发明、研究，还是管理性质的组织——的经济体制必然会面临一个情况，即在完成这些重要的任务以及获得回报之间总是存在时间的滞后。此外，这些时间可能存在很大的差异。为人擦鞋的人在鞋子擦好之后马上就可以得到回报，但对于一家石油公司来说，从石油储备的勘探，到这些储备最后从汽车加油站的泵中冒出来，从而开始为公司赚钱并对其成本进行补偿，这之间经历的时间可能达到10年甚至更多。

不同的人愿意等待的时间是不同的。包工头通过雇佣那些通常只进行间歇性工作来赚钱满足即时需要的人来获取利润。这样的工人是不愿意星期一早上工作所获得的报酬要到星期五下午才拿到的，因此包工头就会在每天完工时将工资全付给他们，然后等到星期五的时候再从他的雇主那里获得偿付。但有些人却愿意购买一张30年期的债券，这张债券将等到他们退休的时候才能到期。我们中的大多数人则是出于这两种情况之间的。

付出与收获之间所经历的时间上的所有差异都必须以某种方式与无数个体之间在耐心与风险承受能力上的差异相协调。但如果要使这成为可能的话，就必须以某种方式保证时间到了的时候报酬一定会被支付。

也就是说必须存在一种产权，以规定某人对于某样东西以及由此所产生的任何经济利益均具有独占权。而且，对于个人财产权的保护也是整个社会能够获取经济利益的基础。

金融机构

除非法律对于合同和产权实行保护，否则要得到经济发展所需的巨额资金是不太可能的，这尤其是因为巨额资金通常都是由千百万的个体，如大型企业的股东或储蓄银行的储户，把他们的数量不是很多的钱聚集起来形成的。金融机构可以让大量私下里不可能相互认识的个体通过某种中介机构来相互使用各自的资金，这些中介机构则会负责风险评估、风险防范、将资金借贷给个人或机构，以及对企业、房地产或其他项目进行投资。这些金融机构不仅包括银行，而且包括养老基金、储蓄和贷款协会、共有基金等等。金融中介不仅可以将无数个人的资金集中起来为企业的大型经济项目进行融资，而且还使得个体之间在消费时间方面的再分配成为可能，借款者实际上是在从其未来的收入中取钱出来对当下的消费进行支付，而储蓄者则是将购买行为进行推迟，同时这种推迟所产生的利息将可以提高其将来的购买力。

一切东西都将取决于每个个体所处环境的变化，很多人——如果不是大多数人的话——在其人生的不同阶段都充当过借款人和贷款人的角色。例如，中年人就会比年轻人更倾向于进行储蓄，这不仅是因为他们的收入更高，而且还因为他们需要为将来的退休阶段，以及因为年龄增长所带来的更高的医疗费用的支出在经济上做好准备。在美国、加拿大、英国、意大利以及日本，储蓄率最高的年龄段为55到59岁，最低的为35岁以下，而整个30岁以下的群体的净储蓄在加拿大为零，在美国则为负。虽然进行储蓄的那些人并没有把自己看作是贷款人，但对于他们存入银行的钱，银行后来是会再借出去的，银行扮演的就是一个联系存款人和借款人的中介的角色。

这些活动不仅仅是一种个人筹资的问题，因为这些金融交易对于整

个经济体来说属于另一种对于拥有多种用途的稀缺资源进行配置的方式，其不仅在个体和企业之间进行资源的配置，而且还在时间上对于资源进行配置。为了建一座工厂、一条铁路或一座水电大坝，我们需要将本可以在当下用于消费品生产的劳动力、自然资源和其他生产要素转移到未来某个项目的生产上去，而这个项目也许需要经过很多年之后才可能生产出用于大众消费的产品来。

简言之，从整个社会的角度来看，现在的产品和服务是在牺牲了未来的产品和服务的条件下才得以存在的。只有当那些未来的产品和服务的价值超过了所牺牲的现在的产品和服务时，金融机构才可能从他们的投资上获得回报，从而使他们可以向无数个体支付一个足够高的回报率，诱使他们牺牲其当前的消费为其提供所需的储蓄。

就像其他经济机构一样，要想更清楚地了解金融中介的作用，最好还是看看当他们无法发挥作用时将会出现什么情况。对于一个没有运行良好的金融机构的社会来说，其创造更多财富的机会就减少了。贫穷的国家，即便他们拥有丰富的自然资源，但如果他们没有比较发达的金融机构来使无数个体分散的储蓄流动起来，从而使其获得为了将自然资源用于生产而进行投资时所需的资金的话，这些国家还会一直穷下去。有时一些来自那些拥有这些机构的国家的外国投资者会成为行使这一职能的唯一投资者。但在其他时候，这些外国投资者却会因为缺乏由可靠的法律以及健全的产权保护法律框架而无法起到这一作用。

金融机构不仅将资源在消费者以及各种用途之间进行转移，而且他们还通过将缺乏资金的企业家才能与很多其他人的储蓄结合起来，为新的企业和行业筹资，而创造出了财富。即使不是大多数，也可以说很多大型美国产业和个人财富都是由那些一开始金融资源非常有限的企业家创造出来的。例如，惠普就是在一个用借款租来的车库中起家的，很多其他有名的企业家——例如亨利·福特、托马斯·爱迪生以及安德鲁·卡内基——也经历了相似的发家之路。这些个人及其所创立的企业后来都赚了大钱，但这仅仅是他们在为整个国家创造大量财富的同时所偶然产生的副产品而已。但贫穷国家想要通过相似的途径来致富的话，却因

为缺少健全的金融体系来把稀缺资源分配到那些拥有企业家才能，但却只有很少、甚至没有钱的人的手中，而使愿望受阻。

这样的机构在西方经历了几个世纪才发展起来。19 世纪的英国是世界上最大的金融中心，但更早的几个世纪中，英国人对于复杂的金融知识并不精通，他们完全依赖于外国人来对其金融机构进行运营——比较有名的就是伦巴第人和犹太人。这就是为什么今天的伦敦会有一条叫做伦巴第街的金融区，还有一条街被称为旧犹太人区。不仅第三世界国家，而且连一些属于前共产主义阵营的东欧国家也还没有发展起那种可以推动经济发展的成熟的金融机构来。他们也许已经拥有了资本主义，但其仍然没有发展起一些能够让资本实现如西方国家那么大规模的流动的金融机构。这并不是因为不存在财富。而是因为这些财富无法从无数小资金供给者那里收集并集中起来，然后再以大额的数量分配到企业家手中，因为没有可以胜任对风险、市场以及收益率进行评价等复杂任务的金融机构。

近年来，美国以及西欧的银行已经开始进入东欧来填补这一空缺。到 2005 年为止，波兰银行系统中有 70% 都是处于外国银行的控制之下的，而在保加利亚这一数字超过了 80%。但这些国家仍然在信用卡甚至银行账户等的使用上落后于其他西方国家。仅有三分之一的波兰人拥有银行账户，仅有 2% 的购买行为是通过信用卡进行的。

金融机构的复杂性使得仅有相对较少的人可以理解他们，这就使得他们在政治上变得非常脆弱。拥有专业知识可以对这些机构进行运营的人要么是外国人，要么就是国内的少数派，他们则特别容易受到攻击。贷款人很少是受人欢迎的，像“高利贷商”，或甚至是“投机者”这样的名词都不是褒义的名词。在很多国家以及历史上的很多时期，很多人都不假思索地认为金融活动对于经济没有作出过任何“真正”的贡献，他们认为那些从事这些金融活动的人都只不过是寄生虫而已。

在一个大多数人都是在农业或工业生产中从事辛苦的体力活的时期，人们对于那些整天坐在那里摆弄纸片却没有生产出任何可以看得到或感觉得到的东西的人拥有的只是怀疑和愤怒。对于扮演这种角色的少

数群体的敌对情绪已有几个世纪的历史，而且在产生这种情绪之后人们则开始付诸行动。这些少数群体包括欧洲的犹太人，东南亚少数派的海外中国人，在本土印度、缅甸、东非以及斐济的雀替尔人等。通常这样的群体都会因人们的驱逐或骚扰而离开生活的国家——有时是因为暴徒所实施的暴力——因为大家都认为他们只不过是寄生虫而已。持有这种误解的人通常又会因为看到他们离开之后的经济活动以及生活水平的下降而吃惊。对于基础经济学的理解可以避免很多人类悲剧的发生，以及很多经济上的无效率现象的出现。

时间与金钱

“时间就是金钱”这一古老的谚语不仅说得一点没错，而且还隐含着很多严肃的意义。除了其他意思以外，其还说明任何有能力拖延时间的人都能够给他人带来损失——有时是具有破坏性的损失。

例如，计划想要建房的人通常都会借上几百万美元来为房屋或公寓的建造筹资，然后他们还必须为这几百万支付利息，不管建造过程是否按计划进行，也不管是否因为法律方面原因，或政治上的某项决策，或拖沓的官员的不果断而受到耽误。当房屋因为环境破坏而受到调查，或当地的计划委员们相互之间有不同意见，或建造者们因为是否需要增加花园、池塘、自行车道等部分，是否要将公众的利益以及房屋购买或公寓租赁方的利益考虑进去而争吵时，由此为导致的巨大的利息支付也要算到建造本身的成本中去。

权衡了这些额外的设施建造的成本和因时间的拖延所导致的成本，建造商可能还是会决定建造一些不管是他还是其顾客都不太愿意支付的工程。但这些工程最终还是会有回报的，即通过更高的房价和更高的公寓租金来获得补偿。这其中最大的成本也许还是隐藏着的那些因为第三方的拖延使建造出来的房屋和公寓的数量减少所造成的成本。通常，如果 A 通过付出较小的代价就可以拖延时间并给 B 造成更大的损失的话，那么 A 要么就是对 B 进行了敲诈，要么就是阻碍 B 去做 A 所不喜欢的事

情，或者两者均有发生。

政府官僚机构行动的迟缓在世界上通常都是人们所抱怨的对象，这不仅因为这些人不管做事是快还是慢都会获得同样的报酬，而且因为一些国家的腐败官僚靠接受人们为了加快他们办事的速度而对其进行的贿赂增加收入。政府的权力越大，各种繁琐的手续越多，拖延所造成的成本就会越大，从而可以取得的贿赂就越多。

在腐败现象没有那么严重的国家，受贿还可以为了政治目的而间接进行实物敲诈，例如迫使建造商修建一些第三方想要的东西，或如果当地的房主或环保运动更愿意保持现状的话，就干脆什么也不建。获得一份环境影响报告的成本也许相当低，但准备这份报告所造成的时间上的延误将以不断增加的利息的形式而带来很高的成本，因为借来的那几百万美元在这个费时的过程中是完全闲置的。即使这份报告最终没有发现任何环境损害，但其本身却已经造成了巨大的经济损失，有时这一损失会大到让建造商放弃在那个社区建房的计划。

在适用于进口水果、蔬菜、花卉或其他容易腐烂的东西的食品安全规章中，也存在相似的原理。虽然一些食品安全规章具有合理的功效，就像一些环保法令一样，但它们中的任何一种或两种却都可以被用作阻止人们去做第三方所反对的事情时的挡箭牌，只需通过拖延给其造成很高的成本就可以实现。

时间就是金钱还可以通过另一种方式发挥作用。只需改变退休的年龄，政府就可以不用再计算什么时候其承诺支付的退休金会超过其支付能力。只要将退休年龄提高几年，几千亿的钱就可以节省下来。这种违反合约规定的行为其实就是对于千百万人赖以生存的债务的不履行。但对于那些继续相信时间就是金钱的人，政治家们可能会通过完全不同的语言来对其进行解释。当退休年龄不仅涉及到政府职员，而且还涉及私有企业的雇员时，政府所违背的可能就不只是自己的诺言，而且还会违反私人雇工和雇主之间事先所达成的协议。在美国，宪法明文规定禁止政府改变私人之间签订的合约条款，但多年来法官们却或多或少地都对宪法的规定进行了无中生有的“解释”。

当政府改变了私人雇佣合同的条款时，在政治上这个问题就会被说成是对于老年工人的“强制性退休”政策的修正。而事实上，如果真的有的话，也很少有任何关于强制性退休的规定。实际存在的仅仅就是当工人的年龄超过某一界限后，企业就没有责任再对其进行雇佣了。这些人还是可以自由地从事任何其他人愿意给他们提供的工作，通常他们同时还会获得退休金。因此哈佛大学退休的教授就可以到加利福尼亚大学的任何一个校园去继续授课，部队军官则可以到军事器械生产企业去工作，工程师或经济学家可以为咨询公司工作，无数其他职业的人则可以向任何愿意雇佣他们的人展示自己的技能。

根本不存在什么强制性退休规定。然而那些精于政治语言的人却可以把政府对于处于某个年龄的人支付退休金的责任的不履行说成是为了老年人的利益着想而采取的一种善举，而不是政府将自己的几十亿美元的债务向私人雇主转嫁的一种自私行为。①

记住，时间就是金钱不仅本身是一个重要的经济学原理，同时其也可能成为政治辩护的工具。

经济调节

大多数经济调节都需要时间，也就是说，决策所产生的后果是逐渐显现出来的，而且市场对于不同的决策的调节速度也是不一样的，就这一层面上来说时间也是很重要的。

---

① 使私人雇主无法停止使用达到某一年龄的工人将产生进一步的经济影响，最明显的就是现在那些年轻一些的工人想要在工作中获得升职的话就更加困难了，因为有年纪较大的雇员占据着上面的位置，阻碍了他们的升职机会。从整个经济的角度来看，也是存在效率损失的。“强制性退休”规定的取消意味着雇主将不可以在雇员达到某个通常生产劳动率开始下降的年龄后就自动地解除对他的雇佣，为了避免产生“年龄歧视”的诉讼，雇主需要向政府中的第三方人员证明每个工人生产率的下降，直到他们满意为止。由此所产生的成本及风险意味着将会有更多的老年人继续得到雇佣，虽然存在更年轻的人可以更有效地完成他们所从事的工作。而对于那些达到通常的退休年龄后其劳动生产率却并没有出现下降的人来说，雇主总是可以在个人层面上选择不让其退休。事实上不管对于雇主还是雇员来说都不存在任何强制性的退休年龄。——原注

经济结果需要一定时间才能显现出来的事实使很多人都可以通过以将来为代价以在当下为人们创造利益来获得政治事业上的成功。政府资助的养老计划也许就一个经典的例子，虽然大量投票人都因为可以被政府所提供的养老计划所覆盖而高兴，但只有几个经济学家和保险精算师指出并没有足够的资金以满足政府对人们的承诺，然而人们却还需要等上好几十年才可以看到经济学家和保险精算师的话确实是正确的。

鉴于人们远见能力的限制，伴随时间而来的必然是风险。这种固有的风险必须要同赌博或玩俄罗斯轮盘赌这样的活动所导致的风险严格区分开。人们为了应对不可避免的风险所采取的经济行为不仅要试图使这些风险最小化，而且还要将这些风险转移给那些最有能力对其进行承担的人。那些接受这些风险的人通常不仅拥有可以渡过短期亏损期的经济资源，而且在给定的情况下也要比那些转移这些风险的人面临的风险更低。例如，商品投机商就要比农民更有能力通过更广泛地从事各种活动来降低风险。虽然麦农可能因为世界范围内的一次小麦大丰收使价格远远低于作物种植时的预期而遭受巨大损失，但相似的灾难不可能同时发生在小麦、黄金以及外汇上，因此一个投机范围包括了所有这些东西的投机商所面对的风险就要比单独对任何一种东西进行投机的人——比如麦农——要小。

投机商所具有的任何统计或其他方面的专业知识都会进一步减少其与农民或其他生产者相比所面临的风险。更根本的，从稀缺资源的有效使用的角度来看，投机还可以降低整个经济体所面临的风险可能带来的成本。除了更多的人因为其产品拥有了一个有保障的市场而可以在晚上睡个安稳觉以外，其所产生的最重要的结果之一就是，将有更多的人发现在有风险的情况下从事产品生产是值得的。也就是说，即使投机商本人对于大豆的种植一窍不通，但其却可以使经济体生产出更多的大豆来。

懂得不同经济群体——在这个例子中即农民和投机商——之间在利益上的相互关联尤其重要，最重要的是其对于整个经济所产生的影响，因为这些东西通常都会因媒体对于冲突的过分强调而被忽视或扭曲，因

为只有这样才可以卖出更多的报纸，赢得更多的电视新闻节目观众。通过把各种群体相互之间描述成敌人关系，而把自己则说成是他们所代表的群体的救世主，政治家也同样可以从中受益。

例如，当小麦价格出现大幅上涨时，喜欢煽动的政治家就会大呼投机商舒服地坐在有空调的办公室里，却利用炽热的太阳底下在农田中辛苦耕种几个月的农民而变得富有起来有多么不公平。当投机商在丰收季节遭受经济损失，而农民却因为投机商所提供的有保障的价格而舒适生活的年份当然就被他们给遗忘了。

同样，当即将发生或预期到的短缺使价格升高时，通常政治家和媒体也会因为销售商在低价的时候从供应商那里买来的货物现在却高价零售出去而表示愤慨。其实先前条件下产品的成本为多少只不过是历史而已；而今天的供给情况如何是由经济学来决定的。例如，1991 年海湾战争前期，人们预期在这个地区即将进行的军事行动将使中东地区的石油出口受到破坏，于是全世界的石油价格都出现了大幅上涨。在这个时候，一个投机商租了一艘油轮，在上面装满了从委内瑞拉买来的石油，然后将其运往美国。但就在这艘油轮抵达美国港口之前，海湾战争却出人意料的提前结束了，于是石油价格开始下降，最后这个投机商在石油销售上连成本都没能收回来。同样在这里，他过去的付出已经成为了历史，而他现在所能得到多少则属于经济学的范畴。

从整个经济的角度来看，在不同时期，不同的预期之下所购买的不同批次的石油只要进入今天的市场，价格就是一样的了。如果目标是要实现稀缺资源的最有效配置的话，那么就没有理由要对它们进行不同的定价。

时间与政治学

政治学和经济学在处理时间的方式上存在很大的不同。例如，如果市内汽车收费太低以致在这些车报废的时候没有财力对其进行替换的话，那么在长期，经济学得出的具有逻辑性的结论必将是提高乘车费

用。但是，反对车费增加，认为这种增加“不合理”的政治家在下一届选举时却可以得到汽车乘客的选票。而且，由于并不是所有的汽车都会立即报废，甚至也不可能在将来的某个时间同时报废，因此保持较低的收费水平所产生的后果并不会马上表现出来，而是会随着时间的推移而慢慢显现。也许还要经过几年的时间汽车才会开始出状况并最终报废，搭乘这些汽车的人才会注意到由于没有足够的汽车对报废的汽车进行替换而导致其等车时间的加长，他们还会发现现在汽车也不像以前那么准时了。

当城市运输系统状况差到一定程度以致很多人都搬出城外去居住，同时也带走了他们本来要缴纳的税收的时候，可能离那场因汽车收费问题而产生的政治分歧已经很远了，以致几乎没有什么人还记得这件事，也看不到那次分歧与他们目前所面临的问题之间的关联。同时，那个因为站在了乘客一边而赢得了市政选举的政治家现在可能已经因其声望升迁到州级政府、甚至国家级政府工作去了。当税金的减少导致城市服务质量的下降，以及对于基础设施建设的忽视时，往昔的汽车乘客心中的英雄甚至还可能会自夸说当他还是市政官员时，情况从来没有这么差过，并且还会将现在所出现的问题说成是他的接班人的失误。

然而在经济学中，将来的结果是会在“现值”这一概念中得到体现的。如果汽车收费水平不是由市政府来决定，而是由一个自由市场中经营的私有汽车公司来规定的话，那么任何忽视汽车报废之后的替换所需的财务准备的行为都会**立刻**使该公司的股票价格出现下跌。换句话说，汽车公司现在的价值就会因为那些关心自己的资金安全及盈利性的投资者对于长期后果的预期而下降。

如果汽车公司的管理层决定将车费定在很低的水平上，以致没办法保持对汽车进行维修，或当汽车报废时没办法对其进行替换，或者他们决定提高自己的薪水而不是将资金存起来用于车队的维修的话，那么公众当中99%的人可能还是不会意识到这一点，也不会意识到其在长期中可能产生的后果。那剩下的1%更可能意识到这些的人将是那些持有该公司股票，或正在考虑购买该公司的股票，或借钱给该公司的金融机构负

责人。对于这些投资者、潜在的投资者，或对公司财务状况进行过调查的贷款人来说，他们会在这家公司的第一辆车报废之前就早已发现其现值是降低了的。

就像在其他情形下一样，市场经济将允许准确的信息对于决策产生有效的影响，即使99%的人都不拥有这些信息。然而，在政治上，那99%不了解情况的人则可以使选举出来的官员和政策立即取得政治上的成功，哪怕最后会发现这些对于整个社会来说是有害的。当然，要想让公众都成为金融或任何其他方面的专家是不现实的。比较合理的想法可以是期望有足够多的人意识到通过政治过程所进行的很多经济决策的危害性。

时间可以使规模经济从经济上的优势转变为政治上的债务。当企业在固定的装备上——比如一个巨型汽车厂、一个水电大坝，或一座摩天大楼——投入了巨大的资本后，由于这些资产是没办法移动的，于是它们就会成为当地高税收的征收对象，还可能成为工会所针对的目标，这些工会往往除非其要求得到了满足，否则就会通过罢工使企业停产，并给其造成很大损失。当劳动力成本仅仅只是一个资本雄厚的企业的总成本的一小部分时，如果能够使几十亿美元的经营得以继续的话，那么即使让工资翻倍也是值得的。相比之下，无固定生产设备的办公机构——即使是一家全国性或国际企业的总部办公室——也可以很容易地就迁移到其他地方，就像纽约所经历过的那样，其所征收的高税收使很多大企业都将其总部从纽约搬走了。如果有足够多的时间的话，即使是那些拥有巨大固定资本的很多行业也可以改变其区域分布，他们不仅可以选择移动现有的大坝、楼房或其他建筑物，而且还可以选择不在那些没有什么前景的旧址上新建任何东西，而是将新的、更加现代化的建筑和设施建在那些将企业当作经济资产，而不是经济猎物的州和地方去。

一家旅馆也许不可以跨越州界，但一家连锁旅馆则可以将其新的旅馆建到别的地方去。当旧的钢铁厂被关掉或逐渐被淘汰时，拥有最新技术的新钢铁厂同样也可以建到其他地方去。就像在汽车收费的案例中，由于收费太低而无法长期维持相同的水平和质量的服务一样，在这里，

由于经过的时间太长，于是很少有人会将过去政治上的政策和实践与现在这个地区向“衰落社区”转变、年轻人就业机会减少以及支持当地公共服务的税金下降的事实联系起来。

时间与远见

虽然很多政府官员都不关心下次选举之后可能发生的情况，但那些受到官员所制定的各种法律政策约束的个体公民却拥有足够的能力可以使很多法律和政策产生与最初目标不一致的结果。例如，受到政府各种政策限制的人们的洞察力可以使结果与政策的制定目的相违背。当美国政府拨款帮助那些有学习障碍和心理问题的儿童时，有一个隐含的假设就是这样的儿童是存在一定数量的。但这些拨款却会导致有更多的儿童被划入这种类别当中去。对这些儿童项目进行管理的组织就会有动因将问题儿童诊断为拥有政府拨款的那种病症。一些依靠社会福利生活的低收入家庭的母亲甚至还让自己的孩子故意考得很差，在学校捣乱，以便获得更多的钱用以增加他们微薄的家庭收入。

一些第三世界国家的政府考虑将土地征收后再分配给那些贫穷的农民，但在再分配政治运动出现后和土地真正实现转移前的过程是需要很多年时间的。在这段时间内，现有土地所有者就可能不再像以前那样对自己的土地进行养护了，因为以前他们在对于土地进行除草、排水、围栏以及其他护理上的时间和金钱的投资上是可以获得收益的。所以到土地真正转移到穷人手上时，其质量可能已经变得很差了。就像一位发展经济学家所说的那样，土地改革就是“在那些最不可能笑得出来的人的身上开一个差劲的玩笑”。

威胁征收富有的外国人的财产——包括土地、工厂、铁路或任何其他东西——在政治上非常受欢迎，很多第三世界国家的领导者都这样做过，虽然他们对于这些威胁真正执行后可能产生的后果也很担心。就像20世纪中期在斯里兰卡所发生的一个案例一样：

尽管对于外国资产进行国有化，大家都一致同意，但采取这样的行动的决定却迟迟没能做出。不过这却是一个有力的政治威胁，这不仅使得伦敦交易所上市的茶叶公司的股票价格相对于他们发放的股息来说很低，而且还可能会把外国资本和企业给吓跑。

经济危机期间，甚至一些非常一般化的威胁或不负责任的言论也可能影响到投资，就像马来西亚所经历的一样：

马来西亚总理马哈蒂尔·穆罕默德想要把责任推到“仍然具有统治世界的野心”的犹太人和白人身上，但每次他指责完某个外国替罪羊之后，他的货币和股票市场就会下跌5个百分点。于是他渐渐的变得安静起来。

简言之，不管是地主、接受福利的母亲、投资者、纳税人还是其他任何人，他们都是有各自的小算盘的。政府如果认为其政策的预期影响就是唯一可能产生的影响的话，那么通常其都会为最终结果而感到吃惊，因为那些受到这些政策约束的人都会按照有利于自己的方式对其做出反应，通常其产生的副作用就是使这些政策产生出与计划很不一样的结果来。

在很多不同种类的经济中，预见力的表现形式也有很多。在通货膨胀时期，人们都会加快用钱的速度，同时他们还会对消费品和其他一些实物资产进行储藏，从而加大了市场上本就已经减少了的实物产品与增加了的货币量之间的不平衡。也就是说，他们预期到了将来购买所需的产品时的困难或将资金储存起来的不智，因为货币的价值下降的速度过快，其已经无法起到这些作用了。在1991年，前苏联出现了无法控制的通货膨胀，不管是消费者还是企业都进行了实物囤积：

囤积现象达到了空前的规模，俄罗斯人在他们的阳台上储存了大量的通心面、面粉、适于贮藏的蔬菜以及土豆，还在他们的冷藏柜中塞满了肉类以及其他一些生鲜食品。

企业同样也开始使用实物进行交易，而不是用货币：

> 到了1991年，企业都更愿意用商品而非卢布在相互之间进行支付。（确实，最聪明的工厂经理都开始在国内和国际市场上进行实物交易，这样他们就可以用食品、衣物、消费品，甚至古巴朗姆酒，而不是卢布来支付其雇员的工资。）

通常人们在讨论社会与经济政策时谈的都是他们所宣布的目标，而不是他们所产生的激励机制。对很多人来说，这可能就只不过是因为人们的短视而已。但对于职业政治家来说，由于他们的时间维度通常都会受限于下一次选举，因此任何为人们广泛接受的目标都可能为他们赢得选票，其长期的结果则因出现时间太晚而在政治上变得无关紧要，同时时间的流逝又使得因果关系的证明变得太过复杂，于是大多数选民都没有能力或不愿参与到其中去。

然而，在私有市场中，却会有人向专家支付报酬让他们来进行分析，让他们来使这一预见发挥其作用。于是就有了债券评级服务提供者穆迪和标准普尔在2001年对于加利福尼亚州的债券所评的级别的降低，虽然并没有出现拒付现象，而且其州财政预算仍然存在盈余。穆迪与标准普尔意识到处理加利福尼亚出现的用电危机所需的巨大成本将可能在未来几年使该州的财政吃紧，从而增加了其所发行的债券拒付或拖延支付的可能，这其实就相当于是部分拒付。在这些机构将该州的债券级别降低之后的一年之内，大家都发现其巨大的预算盈余已经突然变成了更大的预算赤字，很多人对此消息都感到震惊。

第五篇：国民经济

第 15 章

国民产出

常识观察和统计数据对于评判一个经济体的运行状况都是必要的。

——西奥多·达尔林普尔[①]

就像存在适用于某些产品和服务的特定市场的基础经济学原理一样，对于整个经济体来说也有适用的原理。例如，人们会对某些特定的产品和服务有需求，同样对于整个国家的总产出也存在一种总的需求。此外，总需求也可能出现波动，就像对于单个产品的需求存在波动一样。在 1929 年发生的那场股市大崩盘之后的 4 年里，美国的货币供给下降了三分之一，这令人们感到很惊愕。这就意味着**在旧时的价格水平上**（包括旧时的工资水平），已经不可能再销售与过去一样多的产品或雇佣一样多的工人。如果价格与工资也同样马上降低三分之一的话，那么当然减少的货币供给将仍然可以买到跟以前一样多的东西，实际产出与就业也会继续维持过去的水平。即实际产品的数量是不变的，只是其标价上的数字会变小，于是支付较少的金额就可以买到跟以前一样多的东西。但实际上，复杂的国民经济永远也没有办法实现这么快、这么完美的调节，所以总销售将出现大幅下降，同时产出与就业也会相应地下降。美国 1933 年的真实国民产出要比 1929 年少四分之一。

股价骤降到只占原来的很小的比例，而美国企业则出现了整体性经营亏损，这种亏损一连出现了两年。失业率在 1929 年时还只有 3%，到了 1930 年变成了 9%，而 1931 年则达到了 16%。在这一个十年结束之

前，失业率达到了惊人的25%。这是美国历史上出现的最大的经济灾难。而且这一经济衰退还不仅仅限于美国，而是波及了整个世界。德国1931年的失业率达到了34%，从而使得希特勒在1932年的大选中获胜，并于1933年掌权。在全世界范围内，20世纪30年代大萧条所引起的恐慌，以及当时政府出台的政策以及制度，直到21世纪都仍然还可以看到痕迹。

合成谬误

虽然在讨论某些产品、行业，或职业时适用的一些原理对于国民经济仍然适用，但我们不能由此就认为情况总会这样。思考国民经济时，我们将需要避免一个特殊的挑战，即哲学家所谓的“合成谬误”——部分适用的东西就自动地适用于整体这种错误的假定。例如，在20世纪90年代，到处都是关于美国某些企业和行业的就业出现大幅减少的新闻报道，一些大企业解雇了上万人，而一些行业解雇的人数甚至有数十万。然而美国整个经济的失业率却达到了这个十年中的最低，同时全国范围内创造的就业数增加到了有记录以来的高水平。媒体所报道的有关经济各部门的真实情况却刚好与整个经济所面临的事实相反。

合成谬误将可能使人们在国民经济研究的很多方面产生困惑，因为对于单个个体，甚至一个行业来说是正确的东西，但对于整个经济来说就不一定了。例如，任何个人如果所持有的货币翻倍的话，就将变得更加富有，但一个国家却不可能通过印出两倍的钞票来就变得更加富裕。这是因为，商品的供给一定的情况下，如果流通中的货币量翻倍的话，整个经济的价格水平将会上升。

另一个关于合成谬误的例子就是通过加总个人的投资来获取整个经济的总投资。例如，个人对于政府债券的购买就属于个人的投资。但对于整个国家来说，投资品——如工厂、办公大楼、水电大坝等等——并

① 1949年生，英国作家、医师和精神病学家。——译者

不会比人们没有购买债券时更多。个人所购买的只不过是一种可以从将来的纳税人那里获得一定数量货币的权利。这些个人所增加的资产就是纳税人增加的负债，对于整个国家来说就相互抵消掉了。

合成谬误并不仅仅只适用于经济学。在一个体育馆中，任何站立起来的人都可以更好地观看比赛，但如果每个人都站起来的话，就不是每个人都可以更好地观看了。在一座起火的大楼里，任何跑的人都要比走的人更快地逃离。但如果每个人都跑的话，那么人们将可能在门口处形成瓶颈，使相互碰挤的人们无法逃离，从而导致一些没有必要的死亡。这就是为什么会有消防训练的原因，为的是让人们养成一个在紧急情况下有序逃离的习惯，从而可以营救出更多的生命。

合成谬误的核心问题是其忽视了个人之间存在的**相互作用**，这种作用可能使那些对其中一个人适用的东西对于他们的整体就不再适用了。

关于合成谬误的一个比较普遍的经济方面的例子就是对某些因为这样或那样的原因而使失业率出现上升的行业进行“保护就业”的尝试。任何企业或行业都可以通过政府的足够大规模的干预而获得拯救，其形式可以是补贴、政府机构对于公司或企业产品的收购，或其他类似的办法。在这里，被这些政策的倡导者所忽略的相互作用是政府所花费的一切都是从某个其他人那里拿过来的。在小器具行业所保留下来的 10 000 个就业机会也许就是以经济体的其他地方的 15 000 个就业为代价而实现的，因为政府通过税收把用以维持他们的就业的资源给拿走了。这里的谬误不在于相信通过对经济体的某个行业或部门的保护可以实现就业机会的保存，而在于相信保存下来的这些就业对于整个经济体来说属于净增加的就业。

产出与需求

对于国民经济需要了解的一个最基本的东西就是其总产出的数量。我们同时还需要理解货币在国民经济中所发挥的重要作用，20 世纪 30 年代大萧条时期的痛苦经历向人们展示了这一点。政府虽然可能参与，也

可能没有参与到某些行业中去，但其几乎总是影响国民经济的另一个主要因素。在很多其他领域这些事实相对简单，也不难以理解。比较复杂的是人们需要将一些错误的认识给弄清楚。

关于国民经济的一个历史最长的误解就是人们对于产出会增长到一个经济体无法吸收的水平的担忧。如果这是真的的话，那么大量没能销售出去的产品将导致生产的永久性减少，这反过来又会导致大量的永久性失业。这样的观点在超过两个世纪的时间里不时地出现，虽然通常并不是在经济学家当中出现的。但20世纪中期一个名为西摩·哈里斯的哈佛经济学家似乎曾在话语中表达过这样的观点，他曾说过："我们的私有经济正面临一个困难的问题，即其产出的销售问题。"一本流行于20世纪50年代和60年代的畅销书的作者万斯·帕卡德也表示过类似的担忧，他说："生活中主食、福利设施以及装饰品的过度充裕"已经成为威胁到美国的"一个重要的全国性问题"。

然而今天的产出却是哈里斯教授和帕卡德先生表达他们的担忧时候的几倍，是有其他人表达类似忧虑的18、19世纪的很多倍。为什么这却没有导致很久以来很多人担心的问题，即没有足够的收入来对一直在增长的产出进行购买的问题呢？

首先，虽然收入通常都是用货币来进行度量的，但真实收入看的却是这些货币所能购买到的真实物品和服务的数量。国民经济中每个人的总的真实收入与总的国民产出其实是一回事。它们并不是碰巧在某个时间或地点才会出现相等。它们必然总是相等的，因为它们只不过是从不同的角度，即收入和产出的角度来看的同一件东西。对于产出超过收入而可能给经济增长带来永久性障碍的担忧在今天是没有理由出现的，就像其在产出仅为今天的一小部分的过去几个世纪时一样。

产出和收入都会随时间而波动，有时甚至是灾难性的，就像20世纪30年代大萧条一样，这样一个事实使得总产出超过总收入这一观点似乎具有一定的合理性。在某个给定时间，任何原因都可能使消费者或企业，或两者都不愿对其收入进行花费。由于每个人的收入都取决于其他人的支出，因此人们在消费上的迟疑将使总收入与总需求都减少。政府

官员对于货币供给的管理不当，就像 20 世纪 30 年代大萧条时期所发生的情况一样，也可能产生相同的效果。此外，当人们因各种政府政策导致的不确定因素而忧虑时，个人和企业可能在看清事情的发展趋势之前对其货币持有而不花费。

当成百上千万的人在同一时间都这么做时，这本身都能够使情况变得很糟。如果人们不再尽最大努力进行消费和投资的话，那么一个经济体将无法继续实现最大功率运作，这样就将导致产出与就业的下降，直到情况变好为止。这样的情况是如何发生的，情况好转需要经历多长时间，什么样的政策才是处理这类问题的最好方法等，对于所有这些问题，不同学派的经济学家的看法是不一样的。但经济学家们一般都同意这样的观点，即这种情况完全不同于那种认为人们收入的缺乏将导致增长过快的产出无法消化的情况。

国民产出的度量

在第 9 章中讨论到的个人的收入与财富之间存在的区别，对于整个国家的收入与财富也是适用的。一个国家的总财富包括其过去所积累起来的一切。而其收入或国民产出指的则仅仅是当年生产出来的东西而已。*累积起来的财富和当下的产出两者都很重要*，其以不同的方式表明了为了实现不同的目标可能使用的资源的多少，包括为了保持和提高人们的生活水平以及为了保持政府、企业或其他机构职能的运作。

一年中国民产出的度量有很多方式。现在最普遍的一种度量方法则是国内生产总值(GDP)，也就是一国境内所生产的所有东西的总和。更早时候还使用过与 GDP 相关联的一种度量方法，国民生产总值(GNP)，即一国国民所生产的所有产品和服务的总和，而不管这些人或资源位于哪里。这两种国民产出的度量方法非常相似，如果不是经济学家的话，根本没有必要去管他们之间的区别。对于美国来说，GDP 与 GNP 之间的区别还不到一个百分点。

真正需要进行区分的是某年内国民产出的两个度量方法——实际收

人**流量**与到某个时间为止所积累起来的财富**存量**——之间的不同。例如，任何时点上，一国都可以通过使用其过去积累起来的财富存量的一部分使其消费超过当前的产出。例如，二战期间，美国停止了汽车的生产，为的是让那些平常生产汽车的工厂去生产坦克、飞机和其他军事设备。这就意味着现有的汽车将逐渐报废，而没有办法得到替换。大多数冰箱、公寓楼房和国民财富存量当中的其他东西也都面临相同的情况。战时政府曾贴出过一份海报：

竭其所能
充分利用
修补将就
或不使用

战争结束后，汽车、冰箱、住房以及当时靠囤积旧货维持的国民财富中的其他产品，这些在战时因为制造厂家要专注于战时紧急生产而磨损或用坏的东西，其生产都出现了大幅增长。在1944年到1945年之间，即战争的最后一年，耐用消费品的实际价值有所下降，但在接下来的5年时间里其实际价值却增加了一倍多，同时在战争期间被耗尽的耐用资产的国有存量也得到了补充。从而实现了一个前所未有的增长率。战后的企业的耐用品生产速度也有了提高。

就像国民收入并不是指货币或其他纸面上的资产一样，国民财富也并不是由这些纸币所构成的，而是由这些东西可以购买到的真实产品和服务所构成。不然的话，任何国家都可以通过印制出更多的货币而马上富起来。有时国民产出或国民财富使用的是当前的货币价格来进行加总的，但大多数比较严格的长期性研究使用的都是真实产出与真实财富数据，从而将价格随时间而发生的变化考虑了进去。这必然是一个不是很精确的过程，因为不同产品的价格是会随时间发生不同的变化的。例如，从1900年到2000年的一个世纪的时间里，美国的用电、鸡蛋、自行车以及服装的真实成本都是下降的，但面包、啤酒、土豆和香烟的真实

成本则都是上升的。

产出的结构

价格并不是唯一一种会随时间而发生变化的事物。构成国民产出的实际产品和服务也会发生变化。1950年的汽车与2000年的是不一样的。旧时代的汽车并没有空调、安全带、反锁刹车以及很多其他性能，因为这些都是在后来新增加的。因此当我们在度量汽车的实际产量的增长情况时，仅仅只考虑两个时期的汽车数量的话，我们将错过我们所定义的同一事物——汽车在质量上所发生的巨大变化。1997年，J·D·鲍尔所进行的一项研究发现汽车和卡车都是他们测试过的最好的。同样，《消费者报告》杂志在2003年所发表的一篇关于SUV（运动型多用途汽车）的报道是这样开头的：

> 我们为这篇报道所测试的5辆运动型多用途车的整体表现都要比5年前最好的SUV要好。①

住房的质量也会随着时间而变化。20世纪末的美国普通住房都要比20世纪中期的住房大很多，拥有更多的浴室，也更可能安装空调以及其他一些设施。仅仅只考虑两个时期房屋的数量，我们是无法知道住房这种产品的生产的增长情况的。仅在1983年到2000年之间，美国单个家庭所新建的房屋面积的中位数从1 585平方英尺增加到了2 076平方英尺。

虽然这些问题可以留给那些职业的经济学家和统计学家去处理，但对于其他人来说，至少能够意识到这些问题的存在也是很重要的，这样他们就不会因为政治家或媒体的一些分析家为了这样那样的目的所给出的统计数据所误导了。

---

① 见2003年9月，《消费者报告》，第52页“豪华阵容”。J·D·鲍尔在更早时候所作的一项报告发现汽车和卡车都是他们所测试过的最好的。见考克斯和阿尔姆的“贫富之谜”。——原注

时间维度上的比较

在跨越几代人的时间里，构成国民产出的产品和服务将发生很大的变化，这样统计数据上的比较就会显得没有意义了，因为这相当于是在比较苹果和梨。在20世纪开始时，美国的国民产出中还不包括任何飞机、电视、电脑或核电站。而到了世纪末，美国的国民产出则不再包括很多打字机、计算尺(在便携式计算器出现之前，这对于工程师们是必备的)，或与马匹相关联的曾经一度得到广泛使用的一系列的设备和物品，马匹曾经在世界很多国家中都是最基本的运输工具。

所以如果说2000年的国内生产总值比1900年高出X个百分点的话又有什么意义呢？他们所包括的东西都不一样。但如果说今年的产出比去年高5%或低3%则是有意义的，因为他们两个年份所包括的东西几乎都是一样的。但时间跨度越大，这样的统计方法就会越没有意义。

对于真实收入的度量取决于统计数据调整，而这种调整内部却存在一种对于通胀的偏好差异，这就使得时间维度上的比较进一步复杂化。货币收入的调整是通过将生活成本考虑进去而进行的调整，这种生活成本又是通过大多数人通常所购买的某个产品集的成本来进行度量的。这种方法所存在的问题就是人们的购买行为是会受到价格的影响的。当带式录影机刚刚生产出来的时候，每台的售价为30 000美元，而且是在豪华的精品店奈曼·马库斯店进行销售的。很多年后，其价格降低到200美元以下，这时带式录影机才获得了广泛的使用，也是在这时其才被包括进了这个用于生活成本决定的产品集之中，于是才有了度量生活成本的消费者价格指数。但前几年带式录影机价格的大幅下降却对于消费者价格指数的编制没有产生任何的影响。在无数其他产品身上也出现过同样的情况，它们都经历了从只为富人使用的稀有奢侈品到为大多数消费者使用的普通产品的过程，而仅仅在他们普遍为人们所购买时，其才会被包括到决定消费者价格指数的产品和服务的集合中去。

虽然很多价格下降的产品都没有被纳入生活成本的计算中去，但价

格上涨的普通产品却是算入了的。在消费者指数或其他一些生活成本的度量方法中，还可能出现另一个与通胀相关的问题，即很多价格上涨的产品其质量也是有所提高的，这不同于在同一质量的产品上所出现的价格上涨。这些问题所产生的实际以及政治影响可以从认为美国人的实际工资多年来都是下降的这一观点中看出来。实际工资只不过就是进行过生活成本调整的货币工资，而这一生活成本却是由消费者价格指数来度量的。因此如果这一指数被高估了的话，那么就意味着实际工资的统计数据就会变小。

各个经济学家对于消费者价格指数的高估的幅度可能为一个百分点或更多。这就意味着如果消费者价格指数表明每年的通胀率为 3% 的话，则实际通胀率更有可能是 2%。这看上去只不过是一个小小的差异，但其所产生的后果却并不小。25 年的时间里，一个百分点的差异就意味着普通美国人的人均收入每年就可能被低估将近 9 000 美元。换句话说，即美国一个三人家庭的每年实际收入比官方统计数据中所显示的实际工资高出 25 000 多美元。媒体和政界因统计数据显示的实际工资的下降而拉响的警报只不过是在描述一个人为产生的统计结果，而并不是生活中的事实。正是在这样一段“实际工资出现下降”的阶段里，普通美国人的消费却大大增加，其财富也已经变成了原来的两倍还多。

在度量生活水平的变化时还会遇到的一个复杂问题就是，更多的工作报酬增长所采取的形式都是额外福利，而不是直接工资。这样，当美国的实际工资下降的同时，总的报酬却是增加的。

国际比较

在比较同一个国家不同时期的产出时所遇到的问题，在比较同一时期两个不同的国家的产出时也同样可能遇到。如果某个加勒比海国家的产出大部分都是由香蕉以及其他热带作物构成，而某个斯堪的纳维亚国家的产出则包括更多的工业产品以及寒冷气候下的典型作物的话，那怎么可能对这两个由不同产品所构成的总量进行比较呢？这就不是比较苹

果与橘子的问题了，而可能是要比较汽车和糖类了。

在统计上对于西方与非西方国家的收入进行比较时，也会受到年龄差异的影响，就像在一国之内时的情形一样。例如，尼日利亚、阿富汗以及坦桑尼亚人年龄的中位数都在20岁以下，而日本、意大利以及德国则都在40岁以上。这样大的年龄差异意味着一些国家间所存在的收入差距的真实程度可能被严重夸大了。就像大自然可以免费为那些热带国家提供种植菠萝或香蕉所需的热量，而其他国家却需要对相同的水果进行温室种植所需的热量支付巨额的账单一样，大自然也可能免费为年轻人提供很多对于老年人来说非常昂贵的东西。

伴随年龄的增长而来的很多生理上的问题所需的医药与医疗费用都是很高的，这些费用在一国的产出统计数据中是要算入的，但对于一个人口年龄较小的国家来说却是没有必要的。因此关于实际人均收入的统计数据对于人口年龄差距较大的国家间的福利差异是夸大的。如果可以将国家统计数据中所有额外的轮椅、疗养院、起搏器，以及从巨力多到万艾可的药品全都剔除的话——所有这些都是为了满足年龄较大的人口的需要才有的，年轻人是不需要的——那么国际上有关实际收入的比较将可以更准确地反映出实际的经济福利水平。毕竟，坐在轮椅上的老年人肯定愿意与不需要轮椅的年轻人交换位置，因此年龄较大的人并不会因为轮椅的价值而感到经济福利比年轻人更高，虽然国际上的统计数据总量的比较隐含着这层意思。

进行国际比较的一种常用方法就是对两个国家产出的货币总值进行比较。但这又会让我们受到他们各自货币的官方汇率(这种汇率也有可能没有反映这些货币的实际购买力)所带来的种种复杂因素的影响。政府可以将官方汇率定在任何他们所希望的水平上，但这并不意味着货币的实际购买力就会处在他们所说的水平上。如果用官方汇率来度量的话，A国的人均产出可能会大于B国，但如果用货币的购买力来进行度量的话，情况就可能会刚好反过来。如果B国可以购买到A国所拥有的一切，而且还有剩余的话，那我们就可以很确定地说B国的总产出的价值更大。就像在其他情况下一样，问题并不在于对于所涉及的基础经济学

的理解，而在于政治家、媒体，以及其他一些想要通过统计数据来表达某种观点的人在文字上给人们造成的迷惑。

例如，一些人声称日本的人均收入水平要比美国更高，其使用的统计数据就是利用美元与日元的官方汇率进行计算的。但事实上如果用两个国家产出的购买力来进行度量的话，美国的人均收入一直都要比日本高很多。普通美国人每年的收入足以购买到普通日本人每年的收入所能购买到的一切，而且还会有上千美元的剩余。因此普通美国人的生活水平要比普通日本人更高。但基于官方汇率的统计数据也许会显示某些年份普通日本人的收入要比美国人高出几千美元，从而造成一种假象，好像日本比美国要更富裕。实际上，日本的人均产出只有美国的大约四分之三，而这才是决定美国人和日本人的消费水平的因素。即使他们所消费的一部分产品是某个其他国家生产的，但用于进口这些产品的东西却是由他们自己生产出来的。

另一个使得国家间产出的比较复杂化的原因就是一国的产出可能更多地依赖于市场进行销售，而另一国的产出则可能更多地是由政府生产的，它们要么就是用于赠送，要么就是以低于生产成本的价格出售。在市场经济中，当汽车产量过大以致销售变得无利可图时，过剩的那部分汽车就只能以它们能够卖出的任何价格进行销售，即使这意味着价格会低于其生产成本。当对于国民产值进行加总时，这些汽车的价值却是根据其售价进行计算的。但在一个由政府来对很多商品免费进行提供或进行补贴的经济体中，这些产品的价值却是按照政府的生产成本计入的。这些计算方式夸大了政府所提供的那些产品和服务的价值，很多产品之所以要由政府来提供就是因为如果在自由市场经济中销售的话，他们的生产成本可能永远也没有办法得到补偿。

尽管在对国内生产总值进行加总时，社会主义国家的产出相对于资本主义国家产出存在这种高估的倾向，但资本主义通常还是表现出更高的人均产出。尽管在比较非常不同的国家或两段相去甚远的时期之间的国民产出时存在这么多问题，但国内生产总值却为同一时期相似国家间的比较提供了一个虽然粗略但却合理的基础，特别是通过计算人均国内

生产总值还可以将人口规模的差异考虑进去时更是如此。因此，当有数据显示2002年挪威的人均国内生产总值是同一年葡萄牙的两倍时，我们就有理由得出结论认为挪威人的生活水平要远远高于葡萄牙。我们无需假装精确。正如约翰·梅纳德·凯恩斯所说："粗略的正确比精确的错误要强。"

理想状况下，我们希望能够让人们个人对于自身福利的感受进行度量，但这是不可能的。金钱买不到幸福这一古老的说法无疑是正确的。然而，在欧洲各国所进行的一项选择调查确实发现在国民财富与个人满足程度之间大致存在着一种关联关系。

如果国际比较的目的是要决定哪个国家拥有最大的总产出——这些东西可以被用于军事、人道主义，或其他目的——那么这就与决定哪个国家拥有最高的生活水平非常不一样了。例如，2003年国内生产总值最大的前5个国家为：

1. 美国
2. 中国
3. 日本
4. 印度
5. 德国

虽然中国是世界上国内生产总值第二大的国家，但其在人均国内生产总值上绝不可能是领先的，因为其产出要除以世界上最大的人口总量。事实上，中国的人均国内生产总值还不到日本的五分之一。人均国内生产总值最大的前五个国家为：

1. 卢森堡
2. 挪威
3. 美国
4. 百慕大

5. 瑞士

就人均国内生产总值而言，中国和印度的排名甚至还未进入前70名。

统计趋势

在一段时间之内对于国民产出进行比较所存在的一个问题就是在选择这段时间的起始年份时存在的任意性。例如，1960年的竞选活动所涉及的大问题之一就是现有政府管理下的美国经济增长率问题。总统候选人约翰·F·肯尼迪承诺如果他当选的话，他将“再一次使美国(经济)运作起来”，隐含的意思就是在其对手党的领导下国民经济增长率是处于停滞状态的。这一控诉的合理性完全取决于计算所选的起始年份。

美国国内生产总值的长期平均年增长率一直都在3%左右。到1960年为止，如果从1945年算起的话，这一增长率就低到1.9%，而从1958年算起的话，则可以高达4.4%。不管现有政府对于这个问题产生过什么影响，其看上去做得好还是差完全取决于对于基年的选择。

同样，很多媒体所报道的以及政治家所宣传的“趋势”都完全取决于这一趋势的起始年份的选择。如果从1960年算到现在的话，美国的犯罪率是上升的，但如果从1990年算起的话则是下降的。1939年和1999年收入不公平的程度几乎是一样的，但如果从20世纪80年代算起的话，你可能会说1999年的收入不公平程度是增加了的，因为在1939年和1999年这两个年份之间收入差距是存在波动的。到2003年末为止，如果选择1963年为基年的话，标准普尔500共同基金的投资年回报率接近10.5%，但如果基年为1998年的话，其回报率则接近零。所有这些都取决于基年的选择。

经济领域之外的趋势也可能让人难以捉摸。有人声称自联邦政府出台了各种安全规定以来，汽车事故死亡率已经出现了下降。这没错——但在联邦政府出台任何安全规定之前汽车事故死亡率就已经下降了几十

年，这也是事实。这一在任何政策出台前早就存在的趋势可以被用于证明此种政策的有效性吗？

就像其他很多统计数据一样，国民产出数据也会随时间而波动。这就使得通过选择不同的起始年份进行计算而得出上升或下降的趋势的结论成为可能。即使不存在对于趋势数据的故意操纵，人们的一时糊涂也可能导致错误的结论。统计入门课一开始所教的知识之一就是相关关系并不等同于因果关系。不幸的是，这也可能成为首先被人们所遗忘的知识之一。

在一些国家，特别是第三世界国家，很多经济活动都发生在“记录之外”，因此有关国民产出的官方数据可能会遗失很多——即使不是大部分——经济体中所生产的产品和服务。在所有国家中，并不以工资和薪水的形式获得报酬的家务活——例如煮饭、带孩子、打扫房间——都是不计入国民产出之中的。如果没有计入的经济活动在不同时期之间比例相同的话，那么不精确性是不会直接对趋势产生影响的。但实际中，很多国家的家庭经济活动都经历了较大的变化，同一时期一个社会与另一个社会之间也会存在很大差异。

例如，随着越来越多的女性加入到劳动大军之中，很多以前没有计入收入统计数据之中的、由妻子和母亲所进行的家庭劳动现在已经是由托儿中心、房屋清洁公司、饭店或比萨饼递送公司这些盈利机构来完成了。由于现在货币在市场上出现了正式的流动，而不是像在家中丈夫与妻子之间的那种非正式流动，因此今天计入产出的数据在以前是不计入的。这说明国民产出趋势不仅可以包括商品和服务的真实增长，而且还包括了将以前存在但没有计入的东西计入之后导致的增长。

所考虑的时间越长，经济活动从家庭到市场的转移就越可能使统计数据的可比性降低。在过去的几个世纪中，在自家的花园或农场上种植家庭所需的食品是很平常的事，人们通常会将这些食品在家中的食品罐中保存起来，而不是从商店购买。1791 年，亚历山大 · 汉密尔顿所写的《制造业报告》中曾说到美国人有五分之四的衣服都是家里做的。在美国的拓荒时期，以及现在的第三世界国家，家庭的房屋都可能是自己建

的，也许还请了些朋友和邻居来帮忙。随着这些以及其他一些经济活动逐渐从家庭转向市场，因其而发生的货币支付就会被计入官方统计数据中。这就使得想要知道产出统计数据中有多少反映的是真实总量的增长，有多少反映的仅仅是由于记录与不记录所产生的差异变得更加困难。

就像产出统计数据的增长可能出现高估一样，也可能出现对增长的低估。在很贫穷的第三世界国家，不断增长的经济繁荣在统计上看来就好像经济停滞一样。极端贫困可能带来的损害之一就是很高的婴儿死亡率，以及对于其他人来说食物、住所和医疗服务的缺乏给他们的健康带来的威胁。随着第三世界国家经济的发展，更高的人均收入水平首先所产生的结果之一就是有更多的婴儿、小孩以及虚弱的老人得以继续生存下去，因为他们现在可以获得更好的营养与医疗服务。这对于收入比较低的人来说尤其如此。但随着更多(不管是绝对数，还是相对于更富裕的那部分人来说)的穷人得以继续生存，现在的全国人口中将会有更高的比例是由这些穷人构成。从统计上来说，即使某个国家中的每个人的收入相对于过去都有了增加，但更多的穷人的计入将可能会低估这个国家实际收入的平均增长速度，从统计数据上来看，甚至还可能使平均收入有所下降。①

① 想象一个拥有 1 亿人口的第三世界国家，其中有四分之一的人口的人均年平均收入为 1 000 美元，四分之一的人为 2 000 美元，四分之一为 4 000 美元，收入最高的那四分之一为 5 000 美元。现在设想(1) **每个人**的收入都增长 20%，(2) 两个最穷的阶级的人口规模因为那些最容易受到营养不良以及医疗服务不到位影响的人的死亡率下降翻倍了，而两个最富有的阶级的人口规模则不变。如果你做一下算术计算的话，就会发现虽然每个人的收入都增长了五分之一，但整个国家的人均收入水平是没有变化的。很明显，如果收入增长率低于 20% 的话，那么即使每个人的收入都是增加的，人均收入还是会下降。——原注

第 16 章

货币与银行系统

任何被称作“货币”的商品都必须在交换中具有普遍的可接受性，任何在交换中具有普遍可接受性的商品都应该被称作货币。

——欧文·费雪[①]

虽然货币与大多数人的利益都相关，但对于那些不是银行家的人来说，为什么说银行业与他们也有关系呢？货币和银行业在推动产品与服务的生产上均发挥着重要作用，而这些产品和服务又决定着每个人的生活水平，他们还是保持整个经济对其人力和资源进行充分利用的关键因素。虽然货币并不等于财富（否则政府就可以通过印制双倍的货币来使我们所有人的财富都翻倍），但一个经过很好的设计与维持的货币系统却可以为财富的生产和分配提供便利。

银行系统在这一过程中扮演了一个非常重要的角色，因为在银行系统中流动的货币可以影响到大量实物资源——原料、机器、劳动力等——的配置。美国银行业的资产在2004年突破了10万亿美元大关。用一个比喻可以有助于对“万亿”这一天文数字进行形象化的理解，那就是在一万亿秒钟之前这个星球上没有任何一个人具有读写能力。不管是罗马帝国，还是古代中国的朝代都还没有形成，我们的祖先都还生活在洞穴中。

货币的作用

过去很多经济体的运行都没有使用货币。人们只是用他们的产品和

劳动力相互进行物品交换而已。但这些通常都是些比较小、不是很复杂的经济，在这些经济中需要进行交换的产品也相对较少，因为大多数人所需的食品、居所以及衣物都是自己生产的，与他人进行交换的物品只局限于工具、福利设备或奢侈品而已。实物交易往往操作起来不是很方便。如果你生产的是椅子，但却需要一些苹果，你肯定不太可能用一把椅子去交换一个苹果，而你又可能不需要价值达到一把椅子那么多的苹果。但如果椅子和苹果都可以与另外一种可以进行细分的东西进行交换的话，那么就会有更多的交易发生，从而使做椅子的人与种苹果的人，以及其他人都受益。人们所需要做的就是共同决定用什么来作为交易的中介工具，这种交易的工具就成为货币。

一些国家用海贝充当货币，一些用金或银来作为货币，还有一些则使用其政府所印制的一些特殊的纸片作为货币。在美国的殖民地，由于硬通货出现了供应短缺，于是烟草仓库的收据也被人们作为货币来进行流通。在殖民早期的英国殖民地西非，有时一瓶瓶或一箱箱的杜松子酒也被人们用作过货币，通常它们会在从一个人的手上转移到另一个人的手上，而不会被人们消费掉，这个过程可以持续好几年。二战期间的一个战犯关押营里面，来自红十字会的香烟曾被用作货币在犯人之间进行流通，由此便产生了与货币长期相关联的一些现象，比如利率与格雷欣法则②。在前苏联早期那段令人绝望的混乱时期，“像面粉、谷类以及食盐这样的商品逐渐行使起了货币的职能”，研究过这个时期的两位前苏联经济学家这样说道。他们还说：“食盐和烤面包几乎可以用来购买一个人所想要的任何东西。”

使所有这些不同种类的东西成为货币的原因就是人们愿意接受它们作为购买实际构成财富的那些产品和服务的支付手段。货币对于一个人来说，只有在他人愿意为这些货币向其提供所需的真实的产品和服务时

① 1867—1947，美国经济学家。——译者

② 格雷欣法则指的是质量较差的货币会将质量较好的货币驱逐出流通领域。在战犯关押营里面，最不受欢迎的品牌的香烟被人们作为了货币进行流通，而最受欢迎的品牌的香烟则被人们给消费掉了。——原注

才可能与财富等价。但从整个国民经济的角度来看，货币并不等于财富。其本质不过是一种转移财富，为人们创造财富提供激励的一种方式而已。

虽然货币可以为真实财富的生产提供方便——就好像对车轮进行润滑一样——但这并不是说其在发挥作用的同时不会带来任何后果。经过润滑的车轮的工作状况要好很多。当货币系统因为这样或那样原因而解体时，人们就不得不转向实物交易的方式，而这种方式的不灵活性很快就会显现出来。例如，2002 年，阿根廷的货币系统就出现了崩溃，导致了经济活动的大幅减少，人们开始转向物物交换俱乐部(被称为物物交换集市)：

> 这周，物物交换俱乐部用自己在前几次交易中获得的半吨木柴从当地的面包师那里“购买”了 220 磅的面包——面包师则可以利用这些木柴来为烤箱加热……临近的较富裕的巴勒莫则组织了一个可以用陶瓷古董换上等阿根廷牛肉的物物交换集市。

虽然货币本身并不是财富，但如果没有一个可以运转良好的货币系统的话，交易就只能回到实物交易这种原始状态，这可能造成真实财富的损失。

通常每个人似乎都很想要货币，但在某些国家的某些时候却没有任何人想拥有货币，因为他们认为货币一钱不值。事实上则是，没有人愿意接受货币这一事实使货币失去了价值。当货币买不到任何东西时，其就变成了一些没用的纸片或金属片。18 世纪 90 年代，法国政府无奈之下颁布了一个法令，对于那些拒绝接受货币支付的卖者将处以死刑。所有这些都表明仅仅是政府印制货币这一事实并不意味着它们就会在实际中发挥起货币的职能来。因此我们需要懂得货币是怎样运行的，以避免其运行出现故障。货币运行存在的两个最重要的故障，即通货膨胀与通货紧缩。

通货膨胀

通货膨胀即物价的普遍上涨。全国价格水平上涨的原因与特定产品和服务价格的上涨原因是一样的，即在给定价格下，需求超过了供给。当人们持有的货币增加时，他们也倾向于进行更多的消费。没有产量的相应增加，现有产出的价格就会出现上涨，因为在现有价格下需求量超过了供给量，在短缺状态下，人们就会进行相互竞价。

不管货币是由什么构成的——海贝、黄金，或任何其他东西——其在国民经济中数量的增加都意味着价格的上涨。货币总量与一般价格水平间的这种关系已经存在了几个世纪。当亚历山大大帝开始使用从波斯人那里夺取来的财富时，希腊的物价就开始上涨。同样，当西班牙人从其西半球的殖民地拿走了大量黄金后，这不仅使西班牙的物价出现了上涨，而且整个欧洲的价格都出现了上涨，因为西班牙商品的很大部分都是从欧洲其他国家进口的。通过支付货款的方式流入那些国家的黄金使整个欧洲大陆的货币供给总量都增加了。

这些都不难理解。当我们开始思考如货币的“内在价值”，或相信黄金以某种方式对货币起到了“支撑”的作用，或以某种神秘的方式给货币赋予了价值等等这样的神秘而荒谬的说法时，就会使问题复杂化，并遇到各种困惑。

历史上很多时候，黄金都被很多国家用作货币。有时黄金的使用形式就直接是硬币，或(对于大宗物品的购买)金块、金条等其他形式。更便于携带的形式则是由政府印制的纸币，而且这些纸币在需要的时候还可以与黄金进行兑换。纸币不仅是更便于携带，而且比较安全，因为不会出现大量的金属货币在袋子里叮当作响，或由于袋子太显眼而引来罪犯的注意。

货币由政府来创造的最大问题就是那些负责政府运转的人总会面临一种创造出更多货币，然后将其花掉的诱惑。几个世纪中，这种情况不论在古代的国王还是现代的政治家当中都一再地出现过，从而导致了通

货膨胀以及由通货膨胀所带来的很多经济、社会问题的发生。由于这一原因，很多国家都更愿意使用金、银或其他一些本身在供给上受到限制的材料来充当货币。这是一种剥夺政府通过增加货币供给引起通货膨胀的权力的方式。

很久以来黄金就被认为是实现这一目标的理想工具，因为世界上的黄金通常都是无法实现快速增长的。当人们可以在任何需要的时候将纸币兑换成黄金时，我们就说货币拥有黄金作为“支撑”。如果我们认为黄金的价值通过某种形式转移到了纸币身上的话，那么这一表达方式很可能会造成误解，因为事实上黄金只不过是限制了货币发行的数量而已。

美元曾经是可以在需要的时候兑换成黄金的，但在1933年后就不能了。自那以后，美国就只拥有纸币了，对于纸币供给的限制则主要取决于官员们是否认为自己可以在政治上侥幸逃脱责任。1998年的100美元可以买到的东西比20世纪60年代的20美元还少，从这当中我们就可以对通胀的积累效应有所感悟。其他的不说，这意味着在20世纪60年代进行储蓄的人们的财富价值有五分之四都在接下来的30年中悄悄地给人拿走了。美国对于这样的通货膨胀也许还能保持冷静，但当这种水平的通胀在别的国家发生时，人们就没这么冷静了。美国某年如果出现“两位数的通胀”的话，其在政治上都能引起震撼，但拉丁美洲以及东欧的几个国家都曾有过年通货膨胀率达到过四位数的经历。

因为货币就是我们所能接受的用于实物商品和服务购买的任何东西，因此很多其他东西在某种程度上与政府所发行的官方货币是很相似的。信用卡、贷记卡以及支票都是很明显的例子。如果做出承诺的人是人们很信任的人的话，承诺也可以购买到实物商品和服务，从而充当起货币的职能。由可靠的商人开出的借据也曾以货币的形式在人们手上进行过流通。就像在第5章所提到过的，2003年用信用卡或贷记卡所进行的支付已经超过了现金。这意味着总需求并不仅仅是由政府所发行的货币创造的，由很多其他方式所产生的信用也可以创造需求。这同时也说明，不管因为什么原因出现的信用清算都将减少总需求，就好像官方的

货币供给被收紧了一样。

一些银行也发行过他们自己的通货，虽然没有法律效应，但如果人们足够信赖这一银行，银行又愿意对其通货进行兑换的话，那么这些通货还是可以成为被人们广泛接受的支付手段。在那些银行家的信用比政府官员更高的时期和地方，人们可能会更愿意持有银行券而不是政府印制的货币。有时也有其他某个国家印制的货币要比本国的货币更受欢迎的情况。从 10 世纪后期开始，在日本的中国货币就要比日本的更受欢迎。在 20 世纪的玻利维亚，其 1985 年的大多数储蓄账户都是以美元形式进行的，这时的玻利维亚比索出现了无法控制的通货膨胀。

虽然黄金没有利息，而储存在银行的货币是有利息的，但与很多国家的通货比起来，人们还是更愿意持有黄金。金价的波动不仅反映了用于珠宝制作的黄金需求的变化——这大约占到了黄金需求的 80%——或其在某些工业用途上的需求变化，而且还反映了人们对于通货膨胀发生可能性的担忧程度，而通货膨胀可能降低其持有的官方通货的购买力。这也许是更根本的一点。这就是为什么一个比较重大的政治或军事危机就可能使黄金的价格急剧上升，因为人们都开始抛出其持有的可能受到影响的货币，而相互竞价以购买到黄金这种更可靠的财富持有方式，虽然它不会给人们带来任何利息或股息收入。例如，2001 年 9 月 11 日当纽约的世贸中心遭到破坏之后，黄金的价格一天之内就从每盎司约 270 美元上升到了接近 290 美元。后来在与伊拉克发生第二次战争时期，由于人们对这场战争可能带来的经济影响很担忧，于是黄金价格上涨到了每盎司超过 400 美元的水平。在 2005 年出现的石油危机当中，股市也出现了下跌，黄金的价格则上升到了每盎司 475 美元，达到了 17 年来的最高水平。

相反，长时期的经济繁荣以及价格稳定将使黄金的价格出现下跌，因为人们会将其财富从黄金的持有状态转向其他可以获得利息或股息收入，从而可以增加其财富的金融资产上去。隐藏在黄金需求背后的没有被人们说出口的是一种对于通货膨胀的恐惧。鉴于各种政府——从君主到民主再到独裁——为了获得更多的财富，又不会因为征收更高的税收

而直接与人们相对抗，通常都会利用通胀的方式来实现，因此这样的恐惧并不是没有道理。

提高税率总是可能对于那些掌握着政治权力的人造成政治上的风险。当选民因为税率的提高而开始对其投反对票时，其政治生涯也就会遭殃。有时公众对于税收增加的反应还可能引起武装起义，就像美国人为了从英国手中获得独立而发动的战争一样。对于税收提高来说不仅可能在政治上引起不利的反应，而且在经济上也一样。当税率上升到某个水平之后，那些认为其所从事的经济活动的税后回报率不足以弥补其付出时，他们就会放弃这些活动。因此在罗马帝国衰退时期才出现了很多人放弃农业生产而跑到城市去的现象，这样就增加了需要政府进行照顾的人的数量，而当时出现的食物供给的短缺却正好是因为这些人不再从事农业生产而导致的。

为了避免提高税率可能带来的政治风险，全世界的政府几千年以来一直都把视线转向了通胀。正如约翰·梅纳德·凯恩斯所观察到的：

> 法定货币的变化总是与长期战争或社会剧变相伴随的，这对于每个拥有一定历史的国家来说几乎都是一部完整的编年史，早在出现经济记载的初期，作为货币代表的一系列法定货币就经历过价值逐渐下降的过程。

如果一场规模较大的战争需要消耗一个国家一半的年产出的话，那么为了支付这笔款项，政府是不会通过将每个人的所得税提高到50%，而是选择创造出更多的货币来对战争所需物资进行购买的。当国家有一半的资源都被用在了军用设备和供给的生产上去后，民用产品就会减少，同时货币却会增加。货币与民用产品比例的变化将导致通货膨胀的发生，因为当用更多的货币来对更少的产品进行购买时，价格必定会上涨。

虽然通货膨胀很多时候都是与军事冲突相伴随的，但并不是所有的通胀都是由战争引起的。即使在和平时期，政府也会发现有很多东西都要用货币进行购买，这其中包括国王或独裁者的奢侈生活以及在民主与

非民主国家都很常见的大量炫耀性的工程项目。为了对这些东西进行支付，与提高税率相比利用政府权力创造出更多的货币不仅更简单，而且还更安全。换句话说，通货膨胀其实就是一种隐性税收。人们所节省下来的货币的部分购买力被剥夺了，并悄悄地转移到了发行新增货币的政府手中。

在使用纸币的现代社会，要增加货币供给已经成为了一件相对简单的事，只需将印刷机开动就可以了。但在出现印刷机之前的很长一段时间，政府是通过减少某种面值的硬币的金银含量这种简单的方式来实现货币创造的。这样一个法国法郎或英国英镑一开始可能都会含有一定量的贵重金属，但法国或英国政府后来所发行的硬币中的这些金属的含量就会越来越少，从而使得这些政府可以在给定的金银供给量的基础上发行更多的货币。由于新旧货币在法律上具有相同的价值，因此它们的购买力都会因为硬币数量的增加而降低。

在由政府对中央银行实施控制的国家，为了增加货币量还使用过更成熟的方法，但结果都一样：货币量的增加如果没有实物产品的相应增加的话，就意味着价格的上涨，即通货膨胀。相反，当 19 世纪英国工业革命时期产出增加时，由于该国的货币供给没有相应的增加，于是出现了价格下降。

在产品数量不变的情况下，使货币供给变为原来的两倍将使价格比原来的两倍还要多，因为当人们对于货币的价值失去信心时，货币流通的速度就会增加。在 1998 年俄罗斯卢布的价值大幅下降时期，莫斯科的一位记者曾报道："很多人都急着将手中不断贬值但还尚存一定价值的卢布以最快的速度花掉。"

一战期间以及 1917 年革命之后的几年中，前苏联也出现过非常类似的情况。到 1921 年为止，苏联政府所发行的货币量已经达到了战争前夕的 1913 年的货币流通量的好几百倍，而价格则变成了 1913 年的**几千倍**。当货币流通速度加快后，其产生的效果就和货币量增加时一样。当两种情况同时大规模出现时，结果就会出现难以控制的通货膨胀。1991 年是前苏联出现危机的最后一年，卢布的价值降到了非常低的水平，于是人

们开始将其当作墙纸和厕纸来用，这两种产品当时都存在供给紧缺。

20 世纪 20 年代德国发生的通货膨胀也许可以算作是 20 世纪最有名的一次了，1920 年 7 月 40 个马克就可以换一美元，而到了 1923 年 11 月，一美元的价值已经超过了 4 万亿马克。人们发现他们毕生的积蓄连一包香烟都买不了。德国政府通过让 1 700 台印刷机日夜不停地运转来印制货币这一简单过程，事实上将人们所拥有的一切几乎都拿走了。一些观点认为这段时期出现的经济混乱和人们痛苦的幻灭为阿道尔夫·希特勒以及纳粹党人的崛起奠定了基础。在这个通货膨胀无法控制的时期，希特勒还杜撰了一个生动的词语出来，即“挨饿的亿万富翁”，因为当时一些拥有 10 亿马克的德国人却没有办法买到足够的食物来填饱肚子。

通货膨胀率通常都是用消费者价格指数的变化来表示的。就像其他指数一样，消费者价格指数也仅仅是一种近似的表示方法而已，因为不同产品的价格的变化是不一样的。例如，当美国到 2006 年 5 月为止的前 12 个月的消费者价格上涨了3.4%时，能源的价格上涨却是17.3%，医疗保健则为4.1%，而衣物的价格则实际上下降了1.2%。

通货紧缩

虽然通货膨胀这个问题已经有几个世纪的历史了，但某些特定时期和地点，通货紧缩也会引起很多问题，有些还非常具有破坏性。

从 1873 年到 1896 年，英国的价格水平下降了 22%，美国则下降了 32%。这些以及其他一些工业国当时实行的还是金本位，其产出增长超过了世界黄金供给增长。当现有产出和投入的价格下降时，以名义货币计算的债务却是不变的，就购买力来看，这事实上使得抵押贷款以及其他欠款的债务负担增加了。当债务人因无力支付而不再履行债务时，对于债务人来说的这个问题同样也会成为债权人所面对的问题。农民受到价格下降的打击特别严重，因为农产品的价格下降幅度往往尤其厉害，而农民所购买的东西的价格的下降幅度则没有那么大，同时其他农业债务所需要支付的货币量跟以前还是一样的。

20 世纪美国发生了一场更为严重的灾难性通货紧缩。在第 15 章开始时我们提到过，从 1929 年到 1933 年，美国的货币供给减少了三分之一，从而使美国人在**原有的价格水平**上无法购买到与之前一样多的商品和服务。价格确实有所下降——西尔斯连锁商场 1931 年的目录中的产品价格与 10 年前相比都有了下降——但也有一些价格没有办法降下来，因为涉及到法律合同的问题。

房屋、农场、商店和办公大楼的抵押贷款对每个月需要支付的货币数量都是既定的。当经济体中的货币总量较大时，这些条件也许是相当合理，履行起来也比较容易，但在通货紧缩的情况下这些条件还是一样的，但所需的这些支付好像增加了，而事实上从真实购买力条件来看也是增加的。很多房主、农民和企业在国家货币供给减少之后因无力进行支付，于是就失去了他们所居住与生产的地方。有租借行为的人也会面临相似的问题，因为对于他们来说，租金的支付也会变得越来越困难。企业和个人因赊购的大量产品和服务所导致的债务在现在要比经济体货币供给较大、信贷扩张的时候更难支付。

对那些工资和薪水在合同中有规定的人来说——不管是工会工人还是职业棒球选手——现在就拥有了与合同刚刚签订时相比更高的真实购买力。政府雇员也是一样，他们的工资水平是由法律固定了的。虽然**如果这些特定群体的人仍能继续在他们的工作岗位上工作**的话，他们是可以从通货紧缩中受益的，但对于他们进行支付的困难的增加将意味着有很多人会失去工作。同样，那些让很多人拼命偿还抵押贷款的发放银行也会因为获得的抵押贷款的购买力的增加而受益——**如果他们确实可以获得偿付的话**。但那么多的人都丧失了偿债能力，很多银行的经营都开始出现问题了。从 1930 年到 1933 年的 4 年时间里，有超过 9 000 家银行都暂停了营业。当债务人无力支付时，其债权人同样也会受到损失。

当存在通货膨胀时，人们为了在货币的价值进一步减少之前将其用掉，从而加快了贬值货币的流通速度，这一事实会使得通胀变得更严重，同样当存在通货紧缩时，人们持有货币的时间会增加，这也将使得通货紧缩变得更严重，特别是在经济衰退期，广泛存在的失业使得每个

人的就业或生意都变得很没有保障。在1929年到1933年的经济衰退时期，不仅流通中的货币减少了，而且其流动的速度也减慢了，这将进一步减少对产品和服务的需求，这又反过来会减少对于生产所需的劳动力的需求，从而导致大规模失业。

理论上来说，政府也可以增加货币供给量，从而使价格回到之前的水平上去。联邦储备系统在几乎20年前的伍德罗·威尔逊[①]领导时期就成立了，其目的就是为了对付国家货币供给的变动。威尔逊总统解释说联邦储备“会在需要的时候增加通货供给，也会在需要的时候减少其供给”，而且“这一信贷系统的管理则由一个与其利益不相关的政府官员组成的公共部门来进行”，为的是避免银行家或其他特殊利益群体的控制。但一个政府从理论上来说可以做的，并不一定就是其在政治上会做的，也不一定就等同于领导者在知识上所理解的。

不管是较左还是较右的经济学家，当他们回头看20世纪30年代的大萧条时，看到的都是联邦储备系统在当时所实施的货币政策的混乱及其对于生产的负面作用。米尔顿·弗里德曼称当时联邦储备系统的管理人为“无能”，约翰·肯尼思·加尔布雷斯[②]则将其称为“能力差到令人吃惊”的一群人。例如，在1931年，在经济衰退就要到达最低点，全国几千企业与银行出现倒闭，同时还伴随着大量失业的情况下，联邦储备却提高了利率。今天，任何学习经济学的学生如果在考试时回答问题说跳出经济衰退的方法是提高利率的话，那么他就可能得零分，因为更高的利率将使信贷减少，从而在一个需要增加需求的时候使总需求进一步的减少。

大萧条时期的在位总统在经济上也没有表现得更成熟。共和党的赫伯特·胡佛及其继任者，民主党的弗兰克林·罗斯福都认为工资率不应该降低，于是这种应对通货紧缩的调节方式就由于人道主义以及政治上的原因而没有得到联邦政府的支持。其理论为，保持货币工资率不变就

① 1856—1924，美国第28任总统，建立了联邦储备系统。——译者

② 1908年出生，美国著名经济学家、哈佛大学教授、美国驻印度大使。——译者

意味着购买力不变，这样就可以防止销售、产出和就业的进一步下滑。不幸的是，这种政策只有在人们都能继续工作的条件下才有效——在给定条件下，特别是通货紧缩时期，更高的工资率就意味着更低的就业水平。因此每小时工资率的提高并不能导致总收入的增加，而总需求则是取决于总收入的。约瑟夫·A·熊彼特①是那个时代的一位主流经济学家，他认为不愿将货币工资进行下调的做法使得大萧条的情况变得更加严重。他在1931年写道：

> 经济的萧条并不是由工资率所引起，但由其他因素导致的经济萧条却因为这一因素而变得严重很多。

胡佛以及罗斯福政府都将他们应用于劳动力的那套相同的理论——或不是理论的理论——应用在了农业上面：农产品的价格必须得以保持，这样才能保持农民的购买力。胡佛总统决定联邦政府应该在农业中“对出现严重下跌的价格进行间接的补贴”。罗斯福总统后来将这一政策运用到了农业价格扶持计划中，从而在一个人们普遍挨饿的时期导致了食品的大规模破坏。简言之，对于经济学的误解在两党当中都是存在的。这样的误解也并不局限于美国。1931年约翰·梅纳德·凯恩斯在写到英国政府的货币政策时说，如果针对那样的政策“进行理性讨论的话，讨论肯定持续不了10分钟”。

在很多领域中，只看到政府有能力使情况变得更好这一点是不够的，货币政策就是这样。关键还是要看政府实际上更可能怎么做，而在很多情况下政府都会使问题变得更糟。

通货紧缩不仅是在20世纪30年代的大萧条这样的全国和国际性的灾难中才会成为一个严重的问题。在19世纪以及20世纪早期金本位的全盛时期，只要产品和服务的生产量超过了黄金的供给，价格就会下降，就像在货币供给的增长速度超过其所购买的东西的增长时，价格会上涨一

① 1883—1950，美国经济学家、社会学家、哈佛大学教授。——译者

样。例如，美国19世纪末的平均价格水平就要比19世纪初更低。就像在其他通货紧缩时期一样——即，出现了货币购买力的增加——这就使得抵押贷款、租约、合同以及其他法律上规定需要用货币进行支付的负债的实际价值增加了。简言之，按照实际购买力来看，与债务人借债时所愿意的支付水平相比，其实际负债是增加的。

只要每个人的收入都保持不变，那么收入的实际价值就会随着他们的负债的实际价值的增加而增加，从而并不会使得这些负债的偿付变得更加困难。但通货紧缩——就像通货膨胀一样——对于不同部分的人群的影响是不同的。例如，在美国，农民销售的产品的价格要比他们购买的产品价格下降得更快：

> 小麦的价格几十年来都在每桶一美元左右波动，但1892年却降到了90美分，1893年则大约为75美分，到了1894年就仅有60美分了。在1895年到1896年的隆冬时期，价格甚至下降到了每桶50美分以下。

农民的抵押贷款所需偿付的货币金额并没有变，因此在通货紧缩时期其真实价值就会增加，而农民可用于这部分支出的收入现在却只有进行抵押贷款时的一半，甚至还不到一半。这就是1896年威廉·詹宁斯·布赖恩①的总统竞选活动时的背景，这一竞选活动的出发点就是要结束金本位，并且在其生动的演讲中达到高潮，其在演讲中说道："人类不应该在一块金十字架上被钉死。"在一个更多人生活在农村而不是城镇的时期，他以微小弱势被威廉·麦金利②所打败。真正减轻了结束金本位的政治压力的还是在南非、澳大利亚以及阿拉斯加所发现的新的金矿储备。这反过来则引起了20年以来价格的首次上涨，其中包括农产品价格，而且农产品价格上涨得尤其迅速。

金本位带来的通货紧缩危险的过去，不仅使得美国在这个问题上的

① 1860—1925，美国政治家，民主党领袖，曾三次竞选总统，均未成功。——译者
② 1843—1901，美国第25任总统。1901年被刺身亡。——译者

政治两极化现象得到了缓解，而且还使得世界上更多的国家在19世纪末20世纪初加入了金本位制。然而，金本位并没有防止通货膨胀或通货紧缩发生的能力，其只不过对于政治家操纵货币供给的能力进行了限制，从而将通货膨胀和通货紧缩都控制在一个狭小的范围之内。就像产出的增长超过黄金供给的增长会导致平均价格水平的普遍性下降一样，大的黄金储备的发现——就像在19世纪的加利福尼亚、南非以及育空(加拿大西北部)一样——将导致价格上升到堪称通货膨胀的水平。

银行系统

我们当中的很多人都会认为银行只不过就是一个我们领取薪水、进行电子支付的地方而已，但银行在经济中的作用要广泛很多、深刻很多。在复杂的现代经济中，企业通过大规模的经营来获取规模经济——即通过价格的降低来提高生活水平，这就意味着其对于劳动力、机器、电力以及其他一些资源的需求甚至连那些最富有的个人都支付不起。大多数公司巨头都并不是由几个富有的人所拥有的，而是由大量收入一般的人通过购买股票的形式拥有的。这仅仅是将个人较少量的财富聚集起来形成大量财富的一种方式，这些个体之间相互并不认识，而他们也不认识将使用他们的钱的人。人们将他们的资金委托给各种金融中介——银行、养老基金、经纪行，这些机构可以利用他们的专业知识对于投资风险和可能获得的收入进行估计，从而使得财富的这种转移变得可行，而提供资金的个人是无法做到这一点的。

这些资金的拥有者所需要进行估算的就只是这些金融机构本身所具有的风险以及获得收入的前景。个人将决定把他们的资金存到一个保险储蓄账户、养老金计划、公共基金中，还是交给商品投机商，而这些金融机构则会反过来对于那些接受他们资金的人的风险和收入前景进行评估。银行系统使得成百上千万的人们可以使用另外的千百万的人们的资金，其采取的形式不仅有企业投资，还包括购买消费。例如，在主要的信用卡公司Visa所组建的一个网络系统中，有14 000家银行和其他金融

机构为美国超过一亿的信用卡用户向570万商家中的购买活动提供支付。

通过观察那些因为缺乏有知识、有经验、值得信赖的金融机构和金融中介而无法实现资金在互不相识的人们之间转移的地区的情况，就可以了解到金融中介对于整个经济体的重要性。这样的国家即使有丰富的自然资源，通常也是很穷的。金融中介可以为这些自然资源向商品、服务、住房以及企业——简言之，即财富——的转换提供方便。

虽然货币并不是财富，但其却可以为财富的生产以及转移提供便利。人们有权将从国民产出中获得那部分真实财富——有形物品——通过银行以及其他金融机构转向他人，其转移的方法就是利用货币。当那些消费者将资金存到银行里，然后银行又将这些资金借给了杂志出版商的话，那么本来可以用来制造家具的木材(如果消费者做出了这样的货币使用选择的话)，就会转而用于印制杂志的纸的生产。这样的转移不仅发生在个体与企业之间，而且也发生在不同代的个人之间。

我们已经在第14章中注意到，银行的最重要的作用之一就是作为中介将一些人的储蓄转移到另一些需要借款的人手中。这不仅可以在几代人之间进行，就像我们所讨论过的一样，而且这些钱还可以借给同代的各种个人和组织。一个刚从牙医学校毕业的学生很少会拥有足够的现金来购买开业所需的所有设备及其他产品。几乎没有任何人的手上会持有足以购买一栋房子的现金，很多人都会使用分期付款的方式购买汽车。通常，房屋或汽车销售商都会立即获得全部价款，但并不是从购买者那里得到的，而是从一些金融机构那里得到的，然后这些购买者则会通过分期付款的方式进行偿付。

但现代银行不仅仅只是进行现金的转移而已。这样的转移不会改变经济体的总需求，而只是改变了不同的人对于不同产品的需求而已。虽然这些交易对于其他目的来说是很重要的，但这样的交易是不会改变所有产品和服务的总需求的。银行系统与其他金融系统相区别的一点就在于其可以影响到整个经济体的总需求。银行系统可以创造信贷，这样实际上就通过所谓的“部分准备金制度”增加了货币的供给量。对于这一制度产生的历史作一个简单的介绍也许会有助于对这一过程的理解。

部分准备金制度

几个世纪以来，金匠们都必须拥有一个安全的场所用以储藏他们用来制造珠宝和其他东西的贵重金属。一旦他们建好了自己的金库或类似的安全的储藏场所后，其他人通常就会将自己的黄金跟金匠的储存在一起，而不用再花钱去建自己的安全储藏设施。换句话说，在金库或其他据点储藏黄金是具有规模经济效应的，因此最后金匠们不仅会对自己所有的黄金进行储藏，而且还会替别人储藏。

自然，金匠会给黄金的所有人开出收据，以便他们在需要的时候随时拿回自己的黄金。由于这些收据是可以赎回黄金的，因此它们事实上“就等同于黄金”，并且还可以像货币一样进行流通，实现从一个人向另一个人的转移，以及商品和服务的购买。从经验中，金匠们知道了在给定的任何时点上他们很少需要将所有储存在他们那里的黄金进行兑换。如果一个金匠自信其在任何时点上所需要兑换的黄金数量都不会超过其为他人保管的黄金量的三分之一的话，那么他就可以将剩下的三分之二贷出去，从中获得利息收入。由于黄金收据以及三分之二的黄金都同时进入了流通，因此金匠事实上是增加了总的货币供给量。

这样就产生了现代银行业的两个主要特征——(1) 为了应付人们的取款而仅仅持有储备的一部分，(2) 增加总货币供给。由于并不是所有的储户都会在同一时间需要使用他们的货币，因此银行就可以将这些货币的大部分贷给其他人，并且从贷款中获得利息。这些利息的一部分银行会通过向储户的银行账户支付利息与储户进行分享。此外，当储户利用他们的账户开出支票的时候，其账户中的一部分资金同时还会以向他人贷款的方式进入流通，这样银行事实上就增加了国家的货币供给量，这一数量是超过政府所印制的货币量的。由于银行发放的一部分信贷又会在其他银行再一次进行储蓄，于是货币供给的扩张就会一轮一轮地持续下去，整个经济中的银行信贷的总量就会超过政府所发行的所有现金。

这个系统得以运行的一个原因就是从来也不会有人要求银行系统对于储户所开出的所有支票进行兑现。事实刚好相反，如果 Acme 银行从其储户那里收到一张 100 万美元的支票，而储户又是从拥有 Zebra 银行账户的人那里得到的这些支票的话，Acme 银行并不会要求 Zebra 银行对这 100 万美元进行支付。相反，Acme 银行会将这些支票与其储户开出的任何最后到了 Zebra 银行手中的支票进行对冲。例如，如果 Acme 银行的储户向企业或个人一共开出了价值 120 万美元的支票，而这些企业或个人又将这些支票存到了 Zebra 银行，那么 Acme 银行所需要支付的就仅仅是这当中的差额而已。这样仅需要 20 万美元就可以结清两个银行账户上所开出的价值超过 200 万美元的支票。

两家银行都只需要以现金的形式持有他们储备的一部分，因为向其他银行开出的所有支票只需要这些支票总值的一部分就可以实现银行间的清算。由于并非所有储户都会在同一时刻需要以现金的形式持有他们的货币，因此一个相对较小的现金量就可以使银行创造出数量大得多的信贷来，这些信贷将在经济体中发挥货币的作用，从而使得总需求超过政府所发行的货币量。

这种制度被称为“部分准备金制度”，其在通常情况下是可以进行良好的运行的。但当很多储户在同一时间都想要持有现金时，其就会变得非常脆弱。虽然在正常情况下，大多数储户都不会在同一时间要求取出他们的货币，但很多储户要求银行提供超过银行所持有的现金量的特殊情况也是存在的。通常，这都发生在人们担心他们将无法取回自己的资金的情况下。比如，一次银行抢劫事件也可能使人们因担心银行会关闭而全都在同一时间跑到银行去，试图在银行倒闭之前将自己的钱全都取出来。如果银行仅持有储户所存存款总量的三分之一，而要求取钱的储户则达到了一半的话，那么银行的钱就会被取光而倒闭，剩下的储户则会失去一切。银行被抢劫所造成的损失通常要比由此所带来的挤兑现象小很多。

银行也许从拥有足够多的资产来应付其债务这一点上来说是很可靠的，但这些资产并不能马上卖出去，从而转换为货币支付给储户。当银

行的储户开始在出纳员的窗口前排队取钱时，银行所拥有的一栋大楼是不太可能马上找到买主的。银行也不可能马上将所有 30 年期的抵押贷款全要回来。这样的资产是不属于“流动”资产的，因为他们不太容易转换成现金。

对于资产流动性的评估涉及到的不仅仅是时间而已。如果一颗钻石只卖一角钱的话，你总是能很快就将其卖出去。在考虑一项资产的流动性时，我们需要考虑的是其可以在不损失价值的前提下转换为货币的速度。美国运通旅行支票就属于流动性资产，因为其可以在该公司的任何办事处以票面价值转换为货币。下个月到期的国库券几乎可以认为是可流动的，但也不全是，因为即使你可以像旅行支票那样快的速度将其兑现，现在也不会有人愿意以全部票面价值对其进行支付。

由于银行的资产不可能立刻实现全部兑现，因此任何可能引起银行挤兑现象的事件都可能导致银行倒闭。如果同一时间有足够多的银行都发生了挤兑的话，那么就不仅仅是很多储户的储蓄会损失掉，而且整个国家的总的货币供给也会突然下降。毕竟，货币需求部分是由银行系统在借贷过程中所创造的信贷所构成的。当这部分信贷消失后，就不会有足够的需求来购买所生产出来的一切了——至少在货币供给较大时的物价水平上会出现这样的情况。这就是 20 世纪 30 年代大萧条时期所发生的情况，美国几千家银行都倒闭了，整个国家的总货币供给减少了三分之一。

为了避免这样的灾难的再次发生，联邦储备保险公司成立了，其向储户保证当被保险银行倒闭时，政府将偿还储户所有的存款。现在储户已经没有理由再对银行进行挤兑了，因此很少再出现银行倒闭的现象，于是国家的总货币供给与信贷突然出现灾难性的减少的可能性也降低了。

虽然联邦储备保险公司是避免银行经营失误向整个系统扩散的防火墙，但对于全国的货币供给以及信贷进行控制的更加有规则的一种方式则是通过联邦储备系统来实现的。联邦储备系统是由政府所经营的对所有私有银行实施控制的一个中央银行。其有权规定银行持有的储备占总

存款的比例，只有剩下部分才可以用于借贷。其还可以向银行贷款，然后银行再将这些贷款贷给普通大众。通过制定其向银行进行贷款时的利率，联邦储备系统还可以间接地控制银行向普通民众所要求的贷款利率。所有这些都使得联邦储备系统在某种程度上可以对整个经济的总货币量和信贷进行控制，从而间接地控制对于全国商品和服务的总需求。

因为联邦储备系统能够发挥这么强大的杠杆作用，因此对于联邦储备局主席的公开讲话，银行家和投资者总是会进行细查，以便从中获得“美联储”是会收紧还是放松货币供给的线索。如果联邦储备局主席在没有准备的情况下就发了言，或其发言被金融家给曲解了，那么都可能在华尔街引起一场恐慌，导致股票价格大幅下降。或者，如果联邦储备局主席的发言听起来很乐观的话，股票价格则可能会急剧上升。当后来价格因无法维持这个水平而降下来时，很多人都会损失惨重。鉴于这样的猛烈波动可能影响到全世界的金融市场，联邦储备局主席数年来已经学会了在讲话中使用高度防范以及隐晦的语言，从而使其讲话通常都会让听众感到很迷惑，不知道其真正含义是什么。《商业周刊》杂志对于联邦储备局主席艾伦·格林斯潘的描述对于曾处于这个位置上的他的很多前任来说也都是适用的：“华尔街和华盛顿消耗了几兆瓦的能量试图去弄懂艾伦·格林斯潘隐晦的声明中的含义。”2004 年，以下一则消息出现在了《旧金山日报》的商业版上：

> 艾伦·格林斯潘在周三打了个喷嚏，华尔街就得了一场感冒。
>
> 联邦储备局主席及其他在中央银行政策制定委员会工作的同事们没有改变短期利率，而是发布了一通讲话，这段讲话没有再提及近期的会议所涉及的关于在“相当长的一段时间里”保持低水平利率的事情。
>
> 受到惊吓的贸易商将这一遗漏视为对股票和债券进行抛售的信号。

道琼斯平均指数、纳斯达克以及标准普尔指数都出现了大幅下跌，还有国库券收益也出现了下降，所有这些都是因为“没有提到”那件事所引起的。

在评价联邦储备以及任何其他政府组织时，都必须将它们所陈述的目标和他们的实际行动或产生的实际效果严格区分开来。联邦储备系统成立于 1914 年，为的是防止通货紧缩和银行倒闭这样的经济现象的发生。然而这个国家历史上最严重的通货紧缩以及银行倒闭现象都出现在其成立以后。1907 年发生的金融危机导致了联邦储备系统的诞生，但与 1929 年的股市崩盘以及 20 世纪 30 年代的大萧条相关联的金融危机则把 1907 的金融危机给比了下去。

银行系统的要求

就像很多其他事情一样，外人看来银行业是很简单的——只需要收进存款，将其很大部分贷出去，在这一过程中获得利息，并与储户分享其中的一部分以吸引他们继续将钱存在银行里就可以了。然而我们不希望重复列宁那样的错误，从总体上低估商业的复杂性。

在 21 世纪初，一些后共产主义国家在建立可以运行于自由市场的银行系统上都遇到了很大的困难。例如，在阿尔巴尼亚和捷克共和国，银行虽然有能力将存款吸收进来，但却不知道怎样将资金借给私有企业才能从其投资中获得回报。伦敦杂志《经济学家》曾报道：阿尔巴尼亚的“法律基础设施非常薄弱”，银行的领导“都不敢经营任何贷款业务”。在这里我们又一次看到了在第 14 章中所提到的产权问题。即使阿尔巴尼亚的另一家银行进行了贷款，其也会发现从拒绝还贷者手中获得的抵押品根本“不可能卖出去”。一家阿尔巴尼亚银行持有全国 83% 的存款，但却没有经营任何贷款业务，而是买了政府债券，从中获得一个虽然较低但却可靠的回报率。据《经济学家》杂志报道，这对于整个国家的经济来说意味着“急需资本的企业被剥夺了资金来源的渠道”。

在后共产主义的捷克共和国，虽然贷款规模更大，但损失也要大很多。在这里，政府参与了进来，对损失进行补偿，而银行则将资产转换成政府债券，就像在阿尔巴尼亚一样。在早几个世纪时期的英国，金融

机构则是由外国人来经营的，因为其本国人没有能力经营。随着私有企业的记录被建立起来，银行经验丰富起来，在经历了长达几十年的共产主义经济政治体制之后法律系统开始适应市场经济，这样的问题会不会随时间的过去而得以解决以及需要多长时间则显然是捷克人和阿尔巴尼亚人需要解决的问题。然而，他们的经历再一次说明了一个事实，即理解和懂得一个经济职能的最佳途径之一就是观察当这一功能不存在或出现故障时会发生什么。

在印度，则存在着另一个问题。虽然该国的储蓄率（以占其经济体的产出比来计算）要比美国的高很多，但人们对于银行都很不信任，于是该国的个人黄金持有量是全世界最高的。从国家的角度来看，这就意味着其财富中有相当一部分都没能用于为投资提供资金。

第 17 章

政府职能

知道吗，要去做正确的事情是容易的。问题是要知道什么才是正确的。

——林登·B·约翰逊总统[①]

现代市场经济无法存在于真空之中。市场交易必须在某个规则框架中才可能发生，这就需要某个拥有权威的人来执行这些规则。政府不仅会执行其自身的规则，而且也会执行经济体中相互交易的很多人之间所订立的合同、协议以及达成的谅解。有时政府还会设定标准，定义什么是1磅，1英里，或1蒲式耳。为了自身需要，政府还必须征收税收，这反过来又会影响到那些被税收覆盖的人的经济决策。

除了这些基础性的职能(几乎所有人都对此表示同意)之外，政府还可以在更广阔的领域发挥作用，甚至还可以直接拥有和经营一个国家的农场和工业。关于政府在经济中所应该扮演的角色问题，全世界的人们已经争论了一个多世纪了。对于20世纪的大部分时间来说，不管是在民主还是非民主国家中，那些支持政府发挥更大作用的人明显是占优势的。前苏联、中国以及共产主义阵营中的其他国家处于一个极端，而如英国、印度和法国这样的民主国家也开始让他们的政府不断获得各种产业的所有权，并对于那些仍然保持私人所有的行业的决策实施严格控制。政治、学术，甚至商业界通常都赞同政府的这种扩大型的作用的发挥。

但在20世纪80年代期间，趋势开始发生了逆转，转到了减小政府作

用的方向上。这一趋势一开始发生在英国和美国，然后又迅速扩展到了其他民主国家，甚至连共产主义中国的市场运行也比以前要自由。前苏联共产主义阵营的垮台也使得东欧出现了市场经济。正如1998年的一项研究所说：

> 全球范围内的社会主义者都在拥抱资本主义，政府在将他们之前国有化的公司卖掉，各国还试图将那些20年前被他们赶出去的跨国公司吸引回来。

经验——通常都是惨痛的经验——在这些变化中所起到的作用比任何新的理论或分析都大。

尽管政府能够而且已经在执行的职能的范围很广，这里我们将考察几乎每个人都会同意的政府所发挥的那些基本职能，并且还将解释为什么这些职能会对拥有多种用途的稀缺资源的配置很重要。

政府最基本的职能就是提供一个法律和秩序的框架，在这个框架中人们可以从事他们选择的任何经济和其他活动，按照他们认为合适的方式相互之间进行协调、达成协议。某些活动还会给参与者以外的人带来巨大的成本或收益。这时政府就可以将这些市场不会考虑进去的成本和收益计算进去。

在政府的各个职位上工作的个人也会倾向于对其所面对的激励机制做出反应，就像公司、家庭以及其他人类机构和活动中的人们一样。政府不是一块巨石，也不单单就是公众利益的化身。为了弄清楚其职能，我们需要将其所受到的激励和约束都考虑进去，就像参与市场交易的人们需要将市场上的各种激励和约束考虑进去一样。

法律和秩序

当政府将自身的经济作用仅限定于法律与合同的执行上时，一些人

① 1908—1973，美国第36任总统。——译者

认为就经济体而言，这样的政策就相当于“无为而治”。然而，人们所谓的“无为”中的“无”通常却需要几个世纪的时间才能实现——即一个可靠的法律框架，在这一框架下经济活动才得以兴旺发展，没有这一框架，即使是最富有的自然资源也可能无法生产出相应水平的产出，并带来繁荣景象。

腐败

就像价格的作用一样，理解可靠的法律框架的作用的最简单的方法也许就是观察没有这一框架的时候以及地区会发生的情况。那些政府无效、独裁或腐败的国家，即使有丰富的自然资源也仍然会处于贫困中，因为不管是外国还是本国的企业家都不会愿意冒险进行大量的投资来将这些自然资源转换成能提高人们一般生活水平的产成品。一个典型的例子就是非洲国家刚果，该国虽然矿产资源很丰富，但其他方面却都很穷。这里是在其首都金沙萨的机场所看到的一幕景象：

> 金沙萨是世界最穷的城市之一，那里的治安极差，到达那里的乘务组人员都会被机场巴士送到其他地方去过夜。乘坐出租车穿过满是坑洼的停机坪，感觉就像是在铁轨枕木上开车一样。在晚上开飞机跑道上的灯的话，管理人员还会额外进行收费，上飞机的乘客在登机之前可能会遭遇好几次索贿。

玻利维亚是另一个法律和秩序遭到了破坏的第三世界国家：

> 媒体中到处都是有关警察牵涉贩毒和车辆盗窃、在公务执行中偏袒某方以及非法收取服务费的报道。薪水一般的官员却居住在高级公寓之中。

不管某些法律有什么好处或坏处，都必须有人来对这些法律进行管理——其管理的有效性以及诚实性在经济上可能产生一个巨大的不同。

短语“法律延迟”至少可以追溯到莎士比亚时期。对于那些投资资金闲置、货船被扣、经济活动组织能力因繁琐的手续和行动迟缓的官僚而被削弱的人来说，这样的延迟都是会带来成本的。此外，官僚做事迟缓的本领通常都意味着出现一种向别人索取贿赂以加快办事速度的机会——所有这些加起来又会提高企业经营的成本。这反过来又意味着消费者所支出的价格的上升以及整个国家生活水平的相应降低。

腐败的成本不仅仅只限于所收取的贿赂，因为这些属于内部转移，而不是国家财富本身的减少。因为稀缺资源是有其他用途的，所以真正的成本则是那些错过的用途——延迟或取消的经济活动，**没有**建立起来的企业，**没有**进行的投资，在一个彻底腐败的社会中**没有**实现的产出和就业的增长，以及有技能的人、受过教育的人和有企业家能力的人离开这个国家的损失。《经济学家》杂志曾说道：“出于合理的经济原因，外国投资者和国际援助机构在其投资和借贷行为中都逐渐开始将贿赂和腐败的水平考虑进去。”世界银行所作的一项调查得出结论称“在各个国家都有很强的证据表明较高水平的腐败总是和较低的增长以及较低的人均收入相联系的。”腐败现象最严重的三个国家为海地、孟加拉国和尼日利亚，这三个国家都很穷。

在19世纪末20世纪早期的俄国帝制时期的工业化过程中，该国最大的缺陷之一就是在普通大众中所广泛存在的腐败现象，以及俄国政府内部猖獗的腐败现象。雇佣俄国工人甚至俄国主管的外国公司都把**不**雇佣俄国的会计作为一个经营要点。这种腐败现象在共产主义时期继续存在着，在后共产主义时代则成为一个国际丑闻。一项研究指出，俄国石油公司的股票价格大约只有美国同类石油公司股票价格的1%，因为“市场认为俄国的石油公司是会遭到内部人士的系统性掠夺。”这种腐败还不仅仅限于工业或商业部门。《高等教育报》驻莫斯科的通讯记者发回的一篇报道称：

> 《消息报》报道，仅仅是进入莫斯科那些受人尊重的高等学府去学习就需要进行10 000美元到15 000美元之间的贿赂……位于莫斯科以南700英里

的阿斯特拉罕国立技术大学，三位教授因诱使学生向其支付现金以在考试中获得较好的成绩而被捕……副总理瓦莲京娜·马特维延科在去年的采访中说，俄国的全体学生及其父母每年至少要花 20 亿美元——有可能高达 50 亿美元——在这样的“非官方”教育费用上。

当然腐败的形式除了直接的贿赂外还有很多。例如，为了从政府那里获得更多有利的待遇，其可以采取让某个政治家或其亲友到公司的董事会任职的形式。就像更明显的腐败现象一样，这样的做法在各个国家也是不同的。正如《经济学家》杂志所说，“与政府有盘根错节的联系的公司在那些高度腐败的国家是最常见的。”俄国在这方面表现尤为突出，80%拥有市场资本的俄国企业都与公共官员有联系。相比之下，美国的这一数字则还不到 10%，部分还得归结于美国法律对这一做法的限制。

不单是腐败，仅仅是官僚主义都可以对经济活动产生抑制作用。甚至印度最成功的工业家阿迪蒂亚·伯拉也被迫将扩大投资的目光转向了其他国家，就是因为印度办事迟缓的官僚主义影响的结果：

虽然取得了那么多成功，但也发生了不少令人心酸的事。其中一件是关于门格洛尔精炼厂的事，德里的官僚们花了 11 年时间才处理好——这甚至用印度官僚办事的标准来看都可以算作一个记录了。一天，当我们都在等待孟买运动会的一个球场开门的时候，我问阿迪蒂亚·伯拉到底是什么导致他要到国外去投资的。他用他那深沉、真挚的声音说，他别无选择。在印度有太多的阻碍。首先，他需要得到一张许可，但政府不给，因为伯拉被《MRTP(垄断与限制性贸易行为)法案》划到了“大企业”的类别中。即使他奇迹般地获得这张许可，也将由政府来决定他应该到什么地方投资、使用什么样的技术、工厂的规模为多大、怎样进行融资——甚至连他公开发行的证券规模和结构都是由政府来决定的。然后他还必须为了获得进口资本品和原材料所需的许可证与官员们争斗。此后，他还面临国家层面上的几十项清算——能源、土地、销售税、货物税、劳动力以及其他一些事项。“所有这些需要花上好几年才能办好，坦白说，想想我都感到筋疲力尽了。”

这个领导37家企业、销售额为几十亿美元的人——一个可以为印度创造很多急需的就业机会的人——最后却选择了在泰国生产纤维，然后再到其位于印度尼西亚的工厂去将这些纤维制成纱，之后再将这些纱出口到比利时，然后在那里织成地毯之后再出口到加拿大。从所有这些就业、收入、辅助性营业机会以及税收中，印度本来都是可以受益的，但现在却因为该国本身的官僚机构而丧失了。

法律框架

为了促进经济活动的发展以及由其所带来的繁荣，首先法律必须具有可靠性。如果法律的应用会因为国王或独裁者的反复无常而变化，或因为民主选举出来的政府的变化而变化，或因为指定官员的任性或腐败而变化，那么投资所面临的风险就会增加，结果投资的数量就可能要比拥有可靠的法律框架的市场经济中纯粹出于经济上的考虑而进行的投资要少很多。

使19世纪的英国成为第一个工业国的主要有利条件之一就是其法律的可靠性。不仅英国人在国家经济中进行投资时会很自信，（他们不会担心收入被充公，或浪费在贿赂上，或其签订的合同会因为政治上的原因而被更改或落空），在英国做生意或投资的外国人也同样会有这样的感觉。几个世纪以来，英国法律的可靠性以及公平性不仅吸引了来自欧洲大陆的投资和企业家，而且还吸引了有技能的移民和难民，他们为英国创造了崭新的工业。简言之，从还是西欧的一个较落后的经济体到后来成为世界上最先进的经济体，外国的物质资本和人力资本都为英国经济的发展作出了贡献，并为引领世界进入工业时代的英国工业革命的发生奠定了基础。

在世界的其他地方也一样，一个可靠的法律框架不仅鼓励了本国和外国的投资，而且还吸引了拥有本地所没有的技术移民的到来。例如，18、19世纪的殖民统治下，东南亚被迫接受的欧洲法律，取代了当地统治者和部落的权威地位。在这些新的法律框架下——该法律框架通常覆

盖了比以前更广泛的地理范围但其仍具有一致性，并且在给定地点也更具可靠性——从中国和印度移民过来的人们带了技术和企业家才能，这些东西为这个地区的国家创造了崭新的工业，并改变了他们的经济。

欧洲投资者也向东南亚送去了资金，为采矿和运输业中的很多大型风险投资项目进行融资，这些项目所需的资金通常都超过了中国和印度移民所拥有的资源，也超过了本地人所具备的资源。例如，在殖民时期的马来西亚，为该国创造了大量出口收益的锡矿和香蕉种植园都是由欧洲资本来对其进行融资的，而在其中工作的人则来自中国和印度，同时当地的大多数商业和工业也都掌握在中国人手中，从而使得本土的马来人基本上只能在其本国经济的现代发展中充当一个看客。

虽然公平是人们所希望的法律应该具有的性质，但即使是带有歧视性的法律仍然可能推动经济的发展，只要这种歧视是事先就讲清楚了的，而不是以不可预测的偏见或腐败的法官、陪审团和官员所做出的不公正决定的形式出现。在从属于欧洲殖民帝国的东南亚定居下来的中国人和印度人从来都没有享受过与那里的欧洲人相同的法律权利，也没有与本土人相同的权利。但他们确定享有的那部分权利却是有保障的，从而为中国和印度企业在这个地区的创建奠定了基础。

同样，在土耳其帝国，基督徒和犹太人并不享有与伊斯兰人同样的权利。但这个帝国兴盛的几个世纪中，基督徒和犹太人确实拥有的那些权利却是很可靠的，从而使得他们能够在商业、工业和银行业方面比伊斯兰的大部分人都做得更好。而且，他们的经济活动还为整个土耳其帝国的繁荣作出了贡献。在殖民时期的西非居住的少数黎巴嫩人、在斐济的印度人，以及在其他一些国家的少数派群体中也都发生过类似的情况，这些人都因为法律的可靠性而取得了成功，虽然这些法律并不是公正的。

可靠性不仅仅是一个政府怎样对待其人民的问题。其还必须阻止一些人对于另一些人的干预，以保证罪犯和暴徒不会增加经济生活中的风险，实现繁荣所需的经济的发展不会遭到抑制。政府在执行法律的效率上是有不同的，即使是同一个政府在一个地方的法律执行效率也可能要

比另一个地方强。中世纪时期的几个世纪里，在英格兰和苏格兰王国的交界地，两国都没有进行有效的控制，所以一直处于“三不管”的状态，而且经济也很落后。不管是在巴尔干半岛，还是美国的阿巴拉契亚地区，还是其他地方的山区都是很难维持治安的。这样的地方在经济发展上就会比较落后，几乎吸引不到什么外来人口和资金。

今天，一些高犯罪区以及那些故意破坏行为或暴乱发生频率高的地区在经济上也因为法律和秩序的缺乏而遭遇相似的问题。一些企业根本就不会在这些地方设立。那些确实在这些地方经营的企业则可能在效率上更低，或没有其他地方的企业那么让人感到愉快(因为在那些地方，这样的不合格的企业根本没有竞争力)。商店内部与外部所需的额外的安全设施，以及在这些地方安置的保安都会增加企业经营的成本，并且将在犯罪率较高地区的人们所购买的商品和服务的价格中反映出来，虽然这些地区的大多数人都不是罪犯，并且也很难承担得起罪犯所带来的额外成本。

产权

在法律法规中最容易让人误解的部分之一就是产权。虽然对于那些拥有大量财产的个人来说，这些权利是重要的个人利益，但从经济体的角度来看，重要的还是看产权是怎样影响拥有多种用途的稀缺资源的配置的。我们需要通过观察产权对于整个人口的福利所产生的经济影响来对产权进行评价，而不仅仅只是看财产所有人。这些影响最终还是一个实证问题，是无法通过假设或巧言善辩来解决的。

有产权和没有产权有什么区别呢？一个生动的小例子就是一个美国农民代表团在访问前苏联时的经历。他们惊讶地看到各种农产品在运输方式和产品包装上的疏忽大意，以及烂掉的水果和蔬菜被混到了同一袋或同一箱里面的其他水果和蔬菜中。在美国，个人拥有的农产品都属于私人财产，美国农民从来不会这样疏忽大意和浪费，这在美国将使很多人遭受大量没有必要的损失，甚至可能会破产。在前苏联，这样的损失

甚至是更让人痛苦的，因为该国在温饱上都还常常遇到问题，但又没有产权可以直接将这些损失转移到那些导致这些损失的产品处理者和运输者身上。

在一个没有产权，或食品都是“由人民”所有的国家，没有任何个人会拥有足够的动力去保证这些食品在到达消费者手中之前不会出现无谓的损坏。那些在运输中对食品进行处理的人的工资都是固定的，与他们对食品的保护情况没有关系。至少从理论上来说，加强产品经手人的监控将有助于减少损失。但监控并非没有成本。用于监控的人力资源本身就是一种具有多种用途的稀缺资源。此外，监控还会导致另一个问题：谁又来监控那些监控者？前苏联对于这个问题的解决方法就是让共产党员们在全社会内形成一个蜂窝结构，对于那些玩忽职守以及违法行为进行举报。然而，与财产所有者自动进行的自我监控相比，甚至在斯大林统治时期的集权主义下也普遍存在着腐败和效率低下的事实表明了官方监控的局限性。

对于美国农民来说，不需要有任何监控人告诉他要将一个篮子中坏掉的桃子拿掉，以免腐蚀其他桃子，因为这些桃子是他的私人财产，如果不是迫不得已的话，他是不会让自己蒙受损失的。**产权将有助于实现自我监控**，比起第三方监控来说，自我监控更加有效，而且成本更低。大多数美国人都没有任何自己的农地或农作物，但与那些对于农地及其产品没有产权规定，结果很多食品都遭到了无谓的损坏的国家比起来，他们却拥有更多、更好、价格更便宜的食品供给。

面临灭绝危险的动物都是一些没有所有者的动物。桑德士上校是不会让鸡灭绝的。麦当劳也不会事不关己地站在那里让牛类灭绝。同样，被污染的都是一些不归任何人所有的没有生命的东西——例如，空气和水。在过去的几个世纪中，羊都是可以在无主地——所谓的“公共地”——进行放养的，结果由于过度放养，这些公共地就只剩下了几块零碎的不毛之地，牧羊人的羊也因为饥饿而变得骨瘦如柴。但临近的私人所拥有的土地的情况则通常要好很多。在前苏联也出现过类似的忽视无主地的事情。据前苏联的经济学家所说，“森林被砍伐后没有进行过

再种植”，但在资本主义经济中，一个让同样情况发生在自己所有的财产上的木材公司无异于是在自杀。

所有这些都以不同的方式表明了私有产权**对于整个社会**的价值，这即使没有任何私有财产的人也会从产权所创造的更高的经济效率中受益，私有产权有助于整个人口生活水平的提高。

尽管有一种倾向认为产权只不过是富人所享有的一种特权而已，但很多产权事实上却对于那些并不富有的人更具有价值，这样的产权通常都会因为富人的利益而遭到侵犯。虽然按照定义富人平均拥有的财富要比并不富裕的人更多，但不富裕的人所拥有的总的财富通常却要多很多。这就意味着，其他事情除外，在一个产权没有受到任何限制的自由市场中，富人所拥有的很多财产将被不富裕的人们利用其更大的购买力买去。这样大型高级公寓所占用的土地就会通过市场转移到建筑商手中，这些建筑商将会建造更多，面积更小的房屋或普通住宅楼——这些都是为那些收入一般、但所拥有的财富总量更大的人们所准备的。

有人曾说过，“富不富裕并不重要，只要有钱就行”。这虽然只是个笑话，但却有非常深刻的含义。在自由市场中，普通人所拥有的货币和富人所拥有的是一样的，而且在总量上往往会更多。普通个人并不需要直接与那些更富裕的人进行竞价。建筑商及其公司会利用他们自己的钱或从银行和其他金融机构借的钱来获得那些高级公寓和不动产，然后再改建成中产阶级所居住的房屋和收入一般的人所需的住宅楼。当然，不管多数人有多喜欢居住在新建的社区中，其改变这些社区的方式，则可能是富人们不太喜欢的。

有钱人通常都会想办法通过一些能够以各种方式对产权进行**限制**的法律来阻止这种财产的转移。例如，加利福尼亚、弗吉尼亚和其他一些地方的富裕社区都要求只有那些每套房的面积为一英亩或以上的土地才可以进行销售，从而使得这些土地和房屋的价格超过了大多数人的承受能力，这样就压制了较不富裕的人们所拥有的强大的集体购买力。城市规划局、“空地”法、文物保护机构以及其他一些组织和策略也都被用来阻止私有财产的销售，以保证其社区保持原样。通过侵犯或否定财产

权，有钱的财产所有者就可以将普通或低收入人群排除在外，同时还会增加他们的财产的价值，因为相对于那个地区日益增长的就业来说，房屋稀缺性会逐渐增加。

虽然对于产权的严格遵守将允许房东任意把房客从公寓中赶出去，但经济上的激励却使得他们会做出相反的行为，即只要房客们会支付租金，行为也没有什么不妥，那么房东就会尽量把房子都租出去，并且尽量保证租房的连续性。只有当房租管制或其他对他们的产权进行限制的政策出台之后，房东才可能改变其做法。不管是在纽约还是香港，有了房租管制以及租房者权利法，房东就会故意给房客制造麻烦以促使其离开。

在香港严格的房租管制和租房者权利法之下，房东甚至会在深夜的时候偷偷进入自己的房子里去对各种设施进行破坏，使其变得没有那么大的吸引力，甚至不适于居住，从而迫使房客都搬走，然后他们就可以依法将空房拆除，在上面改建一些作为商业或工业财产更有利可图的建筑。这当然绝不可能会是香港那些制定房租管制法的人的目的或意图。但这又一次说明了区分意图和结果的重要性——这不仅仅是针对产权法而言的。简言之，激励机制是很重要的，我们必须通过就产权的存在、变更以及消除所带来的各种激励诱因来对其进行经济上的评估。

一个存在盈利和亏损的经济体制所以能创造那么强大的激励，是因为利润属于私有财产。当前苏联政府所有的企业获得利润时，这些利润并不是他们的私有财产，而是属于“人民”的，或更简单一点说，即政府可以将其利用于高层官员所选择的任何目的上。前苏联经济学家什梅廖夫和波波夫指出了这可能对人们所面对的激励机制产生的负面影响，并对此表示悲叹：

> 对于企业利润的大部分——有时 90% 到 95%——进行征用的行为在今天我们经济的很多部门都存在，有什么可以证明这种做法的合理性呢？部长们拥有什么样的政治或经济权力——最终归结为人权——能够让他们这么做呢？我们又一次将那些工作很出色的人们所拥有的拿走，为的是让那些什么

也不做的人能够生活无忧。我们又怎么有能力再去谈独立、主动性、效率报酬、质量和技术进步呢？

当然，国家领导人还是可以继续谈论某些大道理的，但对产权下存在的激励机制进行破坏将意味着实现这些目标的可能性的减少。产权的缺失使得那些对获利企业进行经营的人“无法用他们所拥有的钱来购买或建造任何东西”，这些钱所代表的只不过是一个没有任何真实价值的银行账户而已，没有“上面的允许”是不可以使用的。换句话说，成功并不一定会自动导致成功企业的扩张，失败也不会自动引起失败企业规模的缩小，这与市场经济中的情况是不一样的。

社会秩序

秩序所包含的不仅仅是法律以及对法律实施管理的政府机构。其还包括人们本身所具有的诚实度、可靠性以及合作意愿等品质。诚实度和可靠性在各个国家之间存在很大差别。就如一位有学问的观察者所说：“虽然在中国做生意而不进行贿赂几乎是不可想象的，但在日本贿赂却是最大的失礼。”作为一项试验，有人故意把装钱的钱包放在公共场所，钱包和钱能够原封不动地归还的可能性在各个地方是不一样的：在丹麦，几乎所有钱包都得到了归还。另一个例子是，在纽约，联合国代表对于当地的法律具有外交豁免权，来自中东各国的外交官对于大量违规停车罚单都没有进行支付——科威特的外交官就有246张这样的单子没有支付——而来自丹麦、日本或以色列的外交官却没有一个人拒绝支付违规停车罚单。

诚实度与可靠性在一国之内的特定群体之间也存在很大的不同，这同样也会对经济产生影响。一些孤立的群体在与他们认为值得信赖的本群体成员做生意时，依赖的总是其内部社会所存在的控制措施。印度的马尔瓦尔人就是这样的一个群体，他们在19世纪建立了自己的生意网络，并将其扩展到了印度之外的中国和中亚，他们“进行大宗交易时凭

借的就仅仅是商人的口头承诺而已”。但就像《经济学家》杂志所说，在印度“与陌生人做生意”可不容易。然而对于一个成功的现代大规模经济来说，陌生人间所做的交易却是其基本构成部分，其需要人们之间进行合作——包括将大量金融资源从无数个陌生人那里收集起来。至于在印度陌生人之间可靠性的一般水平怎样，《经济学家》作了如下报道：

> 如果你从银行取了 10 000 卢比的话，这笔每张纸币的价值为 100 卢比的钱很可能会被垒成砖块形状，然后再用工业强度的夹子将其夹在一块，这种夹子要想撬开的话需要很大的力气才行。这都是为了避免有人从中暗中抽掉几张纸币。在火车上，发出的公告可能会建议你将喝完的矿泉水瓶给压扁，以免有人会将其装满自来水，然后将其当作新的卖掉……任何需要依靠司法系统的诚信来保障的生意最好都不要做。

如果大众的诚实度和法律系统的诚实性都不值得信赖的话，那么经济活动即使不会受到抑制，也将受到约束。同时，像马尔瓦尔这样的成员之间可以相互信赖的群体在与他人竞争的时候就会有很大的优势，他们能够保证双方在跨越距离和时间所进行的经济活动上进行合作——这些活动对于这样的社会中的其他人来说其风险将大得多，而对于外国人来说则会更大。

就像印度的马尔瓦尔人一样，居住在纽约钻石区的哈西德派犹太人通常会相互提供珠宝供给，然后分享销售收益，其依靠的就仅仅是他们相互间达成的口头协议。哈西德社区与社会其他部分，甚至与其他犹太人之间在社交上所存在的极度隔离，使得任何生活在这个社区的人违背其与哈西德同伴所订立的协议的成本都很高，其将有辱家庭声誉，丧失社会地位，损害其经济、社会关系。

在世界另一边也发生着相同的情况，在各东南亚国家居住的海外中国少数派相互之间也是通过口头协议进行交易的，而无须当地法律系统的批准。考虑到后殖民时期的一些法律系统的不可靠性及其存在的腐

败，中国人对于他们自己的社会和经济体系的信赖使得他们相对于那些缺乏理想的交易或融资方式的本土竞争者来说更具有一种经济上的优势。对于中国人来说，做生意的成本就要比马来人、印度尼西亚人或在该地区经营的其他企业更低，从而使其获得了竞争优势。

纽约大学经济学教授威廉·伊斯特利给这种现象取了一个合适的名字，叫做“信任半径”，这种“信任”在不同群体，不同国家的“半径”距离是存在很大差异的。对于一些人来说，其范围不会超过家庭：

> 马达加斯加的谷物贸易商对于每一批谷物都会亲自进行检查，因为他们不信任其雇员。三分之一的贸易商都说他们没有雇佣更多的工人是因为害怕他们会偷东西。这就限制了谷物贸易商的企业规模，减小了其可能取得的成就。在很多国家，更多的公司都属于家族企业，因为只有家族成员才是值得信赖的。这样公司的规模就受到了家族规模的限制。

即使是在同一个国家，信任半径的距离也是很不一样的。在美国一些社区的企业，在打烊时会需要预防盗窃和故意破坏的重重格栅，在开门时又要为雇佣保安而进行额外的支付，但美国其他社区的企业则是不需要支付这些费用的，因此它们即使收取较低的价格也可以在经营中获利。一些社区的出租汽车公司可以将他们的汽车停在任何没有围栏或防护装置的地方，但在其他地方如果这样做的话从经济上来看无疑是在自杀。对于那些汽车盗窃行为即使在没有防护的地方也很罕见的社区来说，盗窃所造成的损失也比雇佣保安、维持防护装置的成本要低很多的话，出租汽车公司——以及其他企业——就可以在这些社区以较低的成本进行经营并兴旺起来。那些社区还会因为被吸引来的企业和投资所创造的就业和缴纳的当地税而在经济上繁荣起来。

简言之，诚信不仅仅只是一个道德原则而已。其同时还是一个主要的经济因素。虽然政府对于诚信的形成几乎无法直接发挥作用，但其却可以以各种方式间接对诚信行为所依靠的传统产生支持或破坏作用。这可以通过学校教育来实现，也可以通过公共事务官员所设立的榜样，或

通过法律的颁布来实现。这些法律可以形成一些激励机制，这些激励机制要么会引起高尚行为的发生，要么会导致不道德的行为的出现。如果通过的法律使得人们为避免毁灭性的损失只能违背法律的话，那么政府实际上是在降低公众对于法律的尊重，同时也是在对不诚信行为进行奖励。

例如，房租管制政策的倡导者通常都会指出房东的行为有多不诚实，从而表明房租管制本身以及相关的租房者权利法案有多么必要。但房租管制法却会增加某一公寓楼对于诚实的房东和不诚实的房东来说在价值上的差别。当法定的服务——供热、维修、供热水——的成本达到或超过法律所允许的租金水平时，盖楼房对于诚实的房东来说其价值就可能变为零，甚至为负。然而，对于一个愿意违反法律或通过降低服务质量来省钱，或在房租管制实施后出现住房紧缺时从潜在房客那里得到贿赂的房东来说，该楼房就仍然还可能具有一些价值。

当某样东西的价值对于不同的人来说不一样时，其就会通过市场流向其价值最高的用途上去，即竞价最高的地方。这样，没有诚信的房东很容易就可以将公寓楼从有诚信的房东那里买走，那些有诚信的房东还会因为从房租管制政策给他们所造成的困境中解脱出来而松一口气。对于宁愿纵火将楼房烧掉的房东来说，如果其可以将该地块卖给人做商业或工业用途的话，这栋楼房的价值也许会是最高的，从而其既可以摆脱房客又可以摆脱房租管制的限制。就如一项研究所发现的那样：

> 在纽约市，房东纵火现象在某些区域变得如此普遍，于是市政府采取了特殊补贴的方式来进行应对。有一段时间，住处被烧掉的房客被列入了炙手可热的公共住房供给名单的最前面。这就给了**房客**将他们的楼房烧掉的诱因。他们也确实是这样做的，而且通常他们会将电视和家具搬到路边之后再放火。

那些通过促进法律的颁布（其创造的诱因使得诚信的行为在经济上变得不可能，从而使不诚信行为蔓延）的人通常对于不诚信行为却是最

痛恨的，但他们却最不可能以任何方式认为自己是应该承担责任的。纵火只不过是由房租管制法所引起的不诚信行为的形式之一。狡猾和不道德的房东事实上已经将怎样从受房租管制的楼房中获益变成了一门科学，他们不进行维护和修理，拒绝偿付抵押贷款，也不支付税收，最后则通过不履行责任让楼房成为市政府的财产，他们则可以继续在其他受房租管制的楼房上再重复这样的破坏过程。

没有了房租管制，房东所受到的激励则会刚好相反，即保持财产的质量以便吸引房客，保护房屋以免让其受到火灾或其他潜在危险源的破坏，因为在自由市场上这块财产的价值是很高的。简言之，房租管制倡导者对于房东的行为的抱怨是正当的，但这些倡导者中很少有人会将房租管制和那些成为房东的人的道德水平下降联系起来。当有诚信的房东在房租管制下蒙受损失，而没有诚信的房东则仍然有利可赚时，财产从前者向后者的转移也就变得不可避免了。

有很多严格的限制都会使诚信行为的成本对很多人来说变得过高，从而助长了不诚信行为的蔓延，房租管制法只不过是其中一种而已。在第三世界国家，很多——有时则为大部分——经济活动都是“没有记录”的，即非法的，但这种现象却是很常见的，因为官僚机构的压迫程度以及繁琐的手续使得进行合法的操作对很多人来说会因成本过高而负担不起。例如，在非洲的喀麦隆这个国家，创建一家小企业需要向官方支付的费用（不包括贿赂）要远远超过喀麦隆的一个普通人一年的收入。法律系统在其他经济活动中也造成了相似的高成本：

> 买卖财产所需的成本几乎达到了财产价值的五分之一。想要通过法庭来执行一张未付的发票需要几乎两年时间，成本超过发票价值的三分之一，需要经历58种单独的手续。这些荒唐的规定对于那些执行这些规定的官员来说却是件好事。每一项手续都是一次获取贿赂的机会。

当法律与政策使得诚信的成本日益增加时，政府实际上是在宣扬不诚信的行为。这样的不诚信行为然后就会扩展到所涉及的法律和政策之

外，使人们对违法行为变得习以为常，并最终对整个经济和社会产生不好的影响。就如一位俄国的母亲所说：

> 现在我的孩子告诉我，我没有按照正确的方式将他们养大。所有那些诚信和公平，现在都不需要了。如果你很诚实的话，那么你就是傻子。

如果这样的态度在一个国家蔓延的话，其结果将不仅仅是社会性的，还会涉及到经济。

尽管有国家在从政府控制型经济转型为自由市场后，其经济增长率都出现了大幅增加，但当前苏联解体，国有财产变成由之前的共产党领导人转型而来的资产阶级的财产时，俄罗斯的产出和生活水平却出现了急速下降。猖獗的腐败现象可以将市场所带来的利益抵消掉，就像其可以将丰富的自然资源以及受过很好教育的人口所带来的好处抵消掉一样。

虽然市场经济在一个国民更诚实的国家可以运行得更好，但同时自由市场还会对不诚实的行为进行惩罚。一位通过曝光企业对消费者所实行的各种欺诈行为来开始他的职业生涯的细心记者发现了这样一种模式：

> 对于这类行为我做过几百篇报道，但这些年来，我逐渐意识到在私有部门欺骗别人的人很少能变得很富有。这并不是因为“消费者欺诈调查人员”发现了并制止了他们，大多数欺诈行为甚至都没有进入政府的关注范围。欺诈者是被市场惩罚的。他们有段时间是可以赚到钱的，但人们意识到以后就不再买他们的东西了。
>
> 也有例外。在一个拥有几万企业，产出达数万亿美元的经济体中，总会有一些欺诈者得逞，出现安然①那样的丑闻；但我做消费者报道的时间越长，就越会发现要找到严重到可以上国家电视的事件很难。

① 安然公司于 1985 年由两家天然气公司合并而成，经过 16 年的发展，总收入一度达 1 000 亿美元，在“美国 500 强”中排名第七，是世界最大的能源交易商。然而 2002 年因债务过高和账务作假而破产。——译者

当政府的官僚机构不仅规模小而且讲诚信，就像19世纪的英国一样时，其对于经济所产生的负面影响就会很少，如果其所执行的那一小部分的职能是有用的，其还可能带来净的正效应。但当政府的官僚机构不仅规模大而且具有普遍深入的权力时，其永无止境的繁琐手续和官方导致的延误对于经济所产生的抑制却会因为某种程度的腐败而有所减轻，比如通过贿赂摆脱官僚机构所形成的障碍，使拖延的程序得以加快。诚信所带来的正面效应，就像清洁的空气和水所带来的正面效应一样并不是绝对的、无条件的，而是逐渐产生的。对于一个规模大，而且会产生抑制效应的官僚机构来说，没有腐败可能将使其产生更糟的负面效应，而有腐败的话，还可以通过贿赂使大多数限制得以减轻。但一个完全腐败的官僚机构是会对经济活动产生抑制作用的，因为事实上在进行计划或投资时没有任何已知的法律可以依靠。

外部成本和收益

由市场所做出的经济决策并不总是优于政府所做出的。很多时候还得看这些市场交易是否正确地反映了成本和其所带来的收益。在某些条件下，它们并没有反映。

当某人在买一张桌子或一台拖拉机时，其价值是否有其价格所表示的那么多这一问题是通过消费者的购买决定来回答的。但当电力公司买煤来发电时，发电过程所导致的成本中有很大一部分都是由那些在烧煤时吸入煤烟、房子和车子被煤灰弄脏的那些人支付的。这些人所花费的清洗、粉刷以及医疗成本在市场中都没有被考虑进去，因为这些人并没有参与到煤的生产者和电力公司的交易中去。

这种成本被经济学家们称为“外部成本”，因为这样的成本是由造成这些成本的交易双方之外的人来承担的。因此外部成本，甚至在这些成本很高的时候，在市场上也是没有被算入成本里面的，这些成本除了包括货币损失外，还可能引起健康状况的下降以及过早死亡。虽然在很多决策上，市场的效率都要比政府高，但这却是那些政府决策可以比市

场更有效的情况中的一种。清洁空气法可以通过立法和管制减少有害气体的排放。水清洁法以及禁止排放对人们造成危害的有毒废物的一些法律同样也可以使人们在做出决策时将外部成本考虑进去，而不会像在市场中所进行的交易那样对此置之不理。

同样道理，也可能存在一些交易会使得一些并非决策双方的人**获益**，而这些人的利益也就没有办法被考虑进去。在雨天开汽车或卡车都会有很多水或泥被溅到车的挡风玻璃上，从而使视线模糊，造成危险，任何在雨天开过车的人都会发现安装在汽车和卡车上面的挡泥垂布可能带来的好处。即使每个人都同意挡泥垂布所带来的收益要比成本大很多，在自由市场上也是没有办法对这些收益进行购买的，因为你无法从自己购买并安装在自己的车上的挡泥垂布上获益，只有当其他人购买了挡泥垂布并将其安装在自己的车上时你才可能从中受益。这些就是“外部收益”。这里，同样也可能集体通过政府来获取市场上单个人无法获得的好处，只需要通过法律要求所有的汽车和卡车都必须装挡泥垂布就可以了。

有些收益是不可分割的。要么每个人都能得到收益，要么一个人也得不到。如果军事防卫是个人通过市场进行购买的，那么那些感觉受到了外国势力威胁的人就会为枪支、军队、大炮以及其他一些军事防卫和自我防卫方法进行支付，而那些没有发现任何危险的人则会拒绝对这些东西进行支付。然而，军事安全级别对于两者来说都是一样的，因为军事武力的支持者和不支持者是生活在同一个社会当中，其所受到的敌对行为的威胁也是一样的。

鉴于收益的不可分割性，即使那些完全意识到了军事危险，并认为值得为此支出的人，也可能会感觉没有必要为军事目的来花费自己的钱财，因为他们的个人贡献对于自己的个人安全并不会产生什么重大的影响，他们的个人安全主要还是取决于其他人所贡献的数量。这样，完全有可能出现军事防护不够的结果，即使每个人都理解有效防护的成本，并认为这些成本相对于收益来说是值得的。

将决策集体化，让政府来做决定，与个人单独进行决策相比其产生

的结果可能会与大多数人的意愿更一致。甚至在那些自由市场的倡导者中，也很少有人会建议让个人在市场上对于军事防护进行购买。简言之，确实存在一些事情，政府可以比个人的效率更高，在权衡整个社会所付出的成本和得到的收益时外部成本或外部收益的存在会使得基于个人利益的个人决策的效率降低。

虽然外部成本和收益并不会在市场上自动地进入人们的考虑范围中，但这并不是说就没有办法可以使他们被考虑进去。例如，在英国，池塘和湖泊通常都是私有的，这些所有者就有动力防止他们受到污染，因为一个干净的水体会对渔民或乘船者更有吸引力，而他们是会对这些水体的使用支付费用的。同样道理也适用于大型购物中心：虽然商场配置长椅、休息室和保安人员以保持商场的清洁和魅力所花费的成本不能从购物者那里收取，但一个拥有这些配备的商场将可以吸引更多的顾客，因此从个体商店所有者那里收取的租金可以增加，因为这样的商场要比那些没有这些设施的商场更有价值。

虽然对于一些决策来说，个体决策会更有效率，而对于另一些决策来说，则集体行为决策会更有效率，但集体行为却不一定就必须是由国家或地区政府来做出的，其也可以自发组织起来应对外部成本或外部收益的个人来进行。例如，在美国西部的初创时期，放养牛群的开阔地是不归任何人所有的，这就会出现放养的动物超过这片开阔地可以承受的数量的可能，就像在公共地上放羊一样，因为没有人会有动力去对于放养的动物的数量进行限制。但在美国西部的初创时代，牛主们却组织了起来成立了牧牛者协会，并制定了自己的规则，还以各种方式将新来者排除在外，这事实上就将草地变成了受集体制定的规则管辖的集体所有的土地，有时还会集体雇佣保安来执行这些规则。

现代的贸易协会有时可以通过一个行业的集体决策来实现单个企业主更高的效率，特别是在存在可以为政府的市场干预正名的外部性的情况下更是这样。这样的协会可以促进信息的分享和产品与过程的标准化，从而使他们自己和消费者都能受益。

简言之，虽然在考虑政府职能的时候，外部性是一个很值得考虑的

问题，但并不是什么允许大家忽视经济学的理由，或在追求政治上有吸引力的目标时挪开了绊脚石。当在某个问题上面对市场和政治两种选择时，对市场和政治所带来的激励都需要进行权衡。

激励与约束

政府当然不可能同政治相分离，特别是在民主国家，因此我们必须区分并记住政府在使情况变得比自由市场中更好方面所**能够**做的，与其在政治激励和约束下**可能**做的事情之间所存在的差别。当我们把政府仅仅看作是社会的一个机构，甚至仅仅是一个整体中的行为者时，政府有能力做的事和其可能做的事情之间的区别就很可能被人们所遗忘。在实际当中，国家政府中的很多个人和机构都有自己单独的利益、激励机制和议程，与公共利益或政治领导人所制定的政策相比，他们对这些东西做出反应的频率要高很多。甚至在像前苏联那样的集权主义国家里，政府的不同分支机构和部门所追求的利益也是不同的，而他们是不会去管这可能给经济或社会带来的不利影响的。例如，如果可能的话，不同部门的工业企业都会避免出现设备或供给方面的相互依赖。一个位于海参崴的企业如果需要什么设备或供给的话，就会从其同一部门下位于几千英里之外的明斯克的另一家企业那里进行订购，而不是求助于海参崴附近的某个为不同部门管辖的企业。这样，材料就会从已经超负荷的苏联铁路运到几千英里外的东部去，同时不同部门下的一个企业又会将相同种类的材料通过同一条铁路运向西部，这些其实都是没有必要的。

即使在集权主义社会里，政府也并不是一个利益整体，这一政治事实将导致稀缺资源的很多没有效率的配置，这样穿越式的运输所造成的经济浪费只不过是其中一种而已。在民主社会中，无数利益集团都可以自由进行组织，对政府的不同分支和机构施加影响，因此就更没有理由期望政府会实行具有一致性的政策，就更不用说要求执行政策的政府是代表公众利益的理想政府了。在美国，一些政府机构在试图对吸烟进行限制，而另一些政府机构则在为烟草的种植提供补贴。参议员丹尼尔·

帕特里克·莫伊尼汉[1]曾将联邦政府说成是“交战的诸侯国”。

大众所选出来的政府，其所面临的政治激励会使其去做那些受大家欢迎的事情，即使其后果要比什么也不做，或做一些不受欢迎的事情更糟。举一个几乎每个人都认为是一种错误政策的例子，1971 年尼克松政府在美国历史上第一次在和平年代实行了全国性工资和价格管制。国际上有名的经济学家阿瑟·伯恩斯[2]也出席了将做出这个重大决定的会议，虽然其极力反对这一政策的执行，但其提议还是遭到了否决。在场的其他人也并不是不懂经济学。总统自己很久以来也都是反对对工资和价格进行管制的，而且就在做出政策转变并接受这一政策的 11 天前他还当众对其进行过否决。通货膨胀使政府受到的来自公众和媒体的压力逐渐增加，他们都要求政府“做点什么”。

下一年就是下届总统选举的时间，这届政府不能让人们看到在通货膨胀快失去控制的时候却什么也没有做。但据报道，除了这些政治关注点之外，这次会议的出席者还为当天“他们所做出的所有决定而兴奋不已”。一些顾问人士后来回想时说，“更多的时间是花在演讲的时间选择上的，而不是这项经济计划实施起来会怎样。”大家特别关注的话题还有，如果演讲是在黄金时间播出的话，将使非常受欢迎的节目《幸运》被取消，从而导致公愤。下面是当时发生的情况：

> 尼克松的演讲，尽管取代了《幸运》，但还是引起了轰动。公众开始感到政府就要对价格欺诈者进行抵制了……在接下来的晚间新闻报道中，有 90% 都与尼克松的新政策有关。而且评论都是赞许的。而道琼斯工业平均指数也上涨了 32.9 个点，这是自那时为止一天中所出现的最大涨幅。

简言之，在政治上，这种控制取得了完全的成功。至于其经济后果，则为：

---

① 1927—2003，美国社会学家、政治家、驻印度大使、驻联合国大使。——译者
② 1904—1987，犹太裔经济学家，曾任美联储主席，美国驻德国大使。——译者

牧场主不再将他们的牛运到市场上去卖了，农民将自己的鸡淹死，消费者则将超市货架上的东西抢购一空。

简言之，人为的低价减少了供给，却增加了消费者的需求量。例如，美国的更多的牛都开始出口，大多数出口到了加拿大，而不是在价格受到管制的美国市场上进行销售。因此尼克松政府所实施的价格管制所产生的结果跟戴克里先统治下的罗马帝国时期、共产党领导下的俄罗斯、恩克鲁玛统治下的加纳，以及曾经实施过这样的政策的很多其他时期和地方所产生的结果在本质上是一样的。这样的政策在政治上的构想和实施方式也并不是独一无二的。退伍军人兼经济顾问赫伯特·斯坦 25 年前也出席了尼克松政府的那次会议，他说，“在政府的政策制定中，对于未来情况的忽视是极其平常的。”

另一种说法则为政治所考虑的时间范围要比经济所考虑的时间范围短很多。在工资和价格管制政策所产生的经济负面效应广泛并全面的显现出来之前，尼克松已经因在民意调查中取得了巨大的成功而再次当选总统。并不存在任何“现值”因素可以迫使政治决策者将他们当前的决定的长期后果考虑进去。因为政治上的短视而被忽略的一个重要的领域就是教育。就如一个印度作家所说，“没有人会在意教育，因为其结果要很长时间才能显现出来”。这种情况不仅仅只有印度才有。本质上对教育进行改革是很困难的，加上要从受过更好教育，并长大成人的人口身上看到教育的最终结果是需要时日的，因此对于选举出来的政治官员来说，通过投票将更多纳税人的钱投入到教育上去，用这种方式来表明其对于教育的“关心”会更有利，即使这样做只会增加浮华建筑，制造更昂贵的低效率。

政府制定政策时所受到的约束是和激励一样重要的。虽然形成一个法律规则框架很重要，也是有益的，这同时也意味着很多问题都需要直接无条件地得以解决，而不是像在市场经济中那样逐渐进行。强制性的法律的应用可以使政府庞大的权力不会被个别的官员按照自己的想法随意使用，这样的随意使用不仅会导致腐败，而且还会产生独裁式的压

迫。但由于确实存在一些事情是需要逐渐地进行自由调节的，就像在第4章所提到的，对于这些事情来说，强制性的法律的实施就会很困难，或者实施后会产生不利的后果。例如，虽然大家广泛认为防止空气和水污染是合法的政府职能，从经济结果来看，政府在这方面要比自由市场更有效率，但如果通过法律来做的话就会造成大问题。

尽管政治上会呼吁一些如“纯净水”和“清洁空气”这类具有绝对意义的短语，但事实上是不存在这样的东西的，从来也没有过，也许将来也不会有。而且，将杂质从水或空气中移除的收益是递减的。一项关于环境风险管理的研究引用了EPA（环境保护机构）的前任管理人的话：

> *当EPA的前任管理人注意到虽然将约95%的有毒物质从废物集中点清除只需要几个月时间，但为了移除剩下的那么一点却已经花去了几年的时间时，他曾简洁地提到过这个问题。将剩下部分的有毒物质移除涉及到有限的技术选择、高昂的成本、大量机构资源的投入，很大数量的法律费用支出，以及永无止境的争论。*

将真正可能造成危害的那部分杂质从水或空气中移除所要花费的成本可能对大多数人来说都是相当合理的。但随着政府所要求的纯度标准的提高，为了消除一些可能带来的遥远而又不确定的危险的细小物质，上升的成本将可能变得与收益不相协调。但即使为了移除98%的杂质所需的成本是移除97%时的两倍，而移除99%的话则为其10倍，在水的纯度已经达到99.9%的时候“纯净水”这样的绝对短语的政治效力还是和其受到污染并可能产生危害时一样。

根据杂质种类的不同，微量杂质可能会也可能不会造成严重的威胁。但如果人们的热情会因“纯净水”的不存在而受到打击时，政治上关于水中杂质含量的争论就不可能从科学层面上得以解决。不管水已经有多纯净，总是会有人要求移除更多的杂质。而且，除非公众能够理解所说的话的逻辑和经济含义，否则这样的要求在政治上就会变得不可抗拒，因为没有官员愿意被人们认为他是反对纯净水的。

将那些只有在大量存在时才有害的微量物质移除是否会减小风险都还是一个未知数。甚至连水中的砒霜——极其小量时——也可能对健康有好处。有句老话说："用量决定毒性"。相似的研究结果对很多物质都是适用的，包括糖精和酒精。虽然人们发现高剂量的糖精将增加实验鼠的癌症的可能性，但很低剂量的糖精似乎却可以降低这一可能性。虽然大量饮入酒精会减少人的寿命，但适量饮用——比如每天一杯葡萄酒或啤酒——却会减少某些致命情况发生的可能性，如高血压。如果每种物质在变得有害之前都会有一个临界点的话，那么花费大量钱财将空气或水中最后那 1% 的杂质移除是否一定会使人们的安全度增加一点就是一个值得怀疑的问题了。

同样的原理也适用于其他很多情况，在这些情况下，微量的杂质就可能导致重大的政治或法律争斗，花去几百万美元的税收收入，却几乎无法、或完全不能给公众的健康或安全产生任何效用。例如，一场关于新罕布什尔州的一个有毒废物收集站点的法律论战持续了十年时间，这个站点的废物都是经过稀释处理了的，即使有小孩在一年中仅靠食用那里的一些泥土在那里呆上 70 天的话也不会产生任何重大危害——这里是假设如果有任何小孩在那里生活或玩耍的话，而实际上是没有的。在花费了 900 多万美元之后，杂质的含量所下降到的水平可以让小孩只依靠那里的泥土一年内在那里生活 245 天。此外，即使什么也不做，诉讼的双方都认为超过一半的挥发性杂质会在 2000 年之前全都挥发掉。然而对于假定的小孩可能带来的假定的危险却使得这个问题一直存在着，人们也一直将钱财耗费在上面。

环境安全，就像其他种类的安全一样，在某个方面的某些形式的安全，从另一方面来看就可能会带来危险。例如，加利福尼亚州要求所有在该州进行销售的汽油都必须加入一定量的某种物质，以减少汽车尾气排放所造成的空气污染。然而这种新添加的物质却会从加油站的储油罐以及汽车油罐里泄露出来，在第一种情况下其将污染地面上的水，而在第二种情况下则可能导致更多的汽车着火事故。同样，政府强制在汽车中安装的气囊，虽然是为了在汽车碰撞中挽救人的生命，但其本身却导

致了一些小孩死亡。

所有这些问题都是为了找到一种最佳程度和最佳类型的安全性所做的尝试性取舍，在这个世界上要想获得绝对的安全就像要获得100%的洁净空气或纯净水一样，是不可能的。虽然在个人所从事的市场交易中一直都存在尝试性取舍，但如果反对人们对于更多清洁空气、纯净水或汽车安全的要求的话，这将无异于政治上的自杀。由政治上的立法者和官员所造成的外部成本也许可能成为社会中所承受的最大的外部成本之一，这些立法者和官员自己并没有付出任何成本，却使他人付出了几十亿美元的代价，就为了应对来自某些利益或思想意识的倡导者的压力。

在美国，据估计政府法规给大企业造成的成本大约是每个雇员4 400美元，给小企业的成本则为每个雇员7 000美元。这表明大量政府法规的存在给予了大企业竞争优势，因为很明显在对于这些规定的遵守是存在规模经济效应的。虽然制订这些政府规定的人可以援引这些规定所带来的益处来为其辩护，但从经济角度来看，问题是这样的益处的价值是否会超过他们所造成的总共8 400亿美元的成本。在市场当中，任何花费了8 400亿美元成本的人都必须保证其创造的收益必须超过8 400亿美元，并且消费者愿意支付这笔钱。否则，这个厂商就可能面临破产。在政府中，却很少存在可能引起这一权衡的激励或约束机制。

就像我们必须牢记某项政策的目标与其实际所产生的结果之间的巨大差别一样，我们也必须记住某项法令在制订时候的目的与其在运用时的目标之间的巨大差异。例如，弗兰克林·D·罗斯福总统利用其总统权力在1933年取消了美国的金本位制，而这一权力是一战时期为了防止与敌国进行交易而通过的法律所规定的。虽然这场战争已经结束有十多年了，美国也已经不再有任何敌国了，但这一权力却仍然存在着，并被用到了完全不同的目的上。

权力不会因为使其得以存在的危机的过去而消失。旧有法律的废止也不会成为立法人员的首要任务。那些在一定情况下成立的机构也更不可能在这些情况不复存在时自动关闭。

第 18 章

政府融资

赤字预测剧增时，华尔街只打了个呵欠。

——迈克尔·博斯金[①]

就像个人、企业和其他组织一样，政府也必须有资源才可以存在下去。在过去的几个世纪中，政府可以直接对人们的农作物、家畜或其他有形资产进行分享以获得这些资源，但在现代的工业和商业社会，政府是以货币的形式来对国民产出进行分享的。政府的融资活动可以以两种方式对经济产生影响：首先是通过改变一般社会成员所面对的诱因，其次是通过将政府自有的支出投入到一些自己辛苦赚钱的人不太可能投入的渠道中去。征税很重的活动、产品、区域、行业或个人的发展将受到限制，甚至可能在绝对值上出现下降，至少在那些税收高得出奇的管辖区是这样的。高税收将产生使资源流向其他地方的诱因，而货币从消费和投资流向由政府领导的采购，这一转变可能会改变这些货币所购买的物品，从而改变将来的产出种类。

政府获得资金的方式也可能对国民经济、甚至国际经济活动产生影响。政府的资金不仅可以以税收的形式获得，而且还可以以其所发行的债券销售收入、其所提供的一些产品和服务所收取的费用，以及以出售政府所有的资产，如土地、办公设备和过剩的军事装置的形式获得。税收和债券销售通常是国家政府最大的资金来源，债券本质上就是将来的税收收入。

通过税收收入或债券销售收入——负债——来作为政府活动融资的

选择将对经济产生进一步的影响。向商品和服务收取的费用包括的范围很广，从市内运输费用、高尔夫球场使用费、国家公园的门票到在联邦政府的土地上砍伐木材所需缴纳的费用。如果相同的商品和服务在自由市场上进行销售的话，其销售的价格与政府实际收取的费用大概很少会是一样的，因此政府的收费也就很少会对拥有多种用途的稀缺资源的配置产生相同的影响。简言之，这些交易并不仅仅只是货币的转移而已，在更根本的层面上，其将会影响经济运行的效率。

除了商品和服务的收费以外，政府还对其所有的资产进行销售。例如，在美国历史的初创时期，联邦政府向大众出售了大量的土地，这些土地是以各种方式获得的，比如从土著人那里，或从法国、西班牙、墨西哥和俄国这些外国政府那里获得。在过去的几个世纪中，政府通常还会将进行各种经济活动的垄断权销售出去，这其中包括在公海上使用私有武装船，如果没有政府的批准的话，这将属于海盗行为。20 世纪晚期，全世界很多曾接管了各种工商业企业的国家政府都开始将这些企业出售给私人投资者，为的是使经济更加市场化。政府也可以简单地印制钞票然后将其用掉，就像各个历史时期很多政府所做的那样。但由此所导致的通货膨胀等灾难性的后果却使其对于大多数政府来说政治风险过大，因此政府无法将这一做法普遍进行应用。

政府的收入来源是各不相同的，政府的支出方式也有很多，政府资金所投向的地方以及投放的方式也可能对经济造成影响。一些支出是为了满足当年的需要，比如民事及军事人员报酬、电力、纸张以及一系列其他政府机构所需的支付，而另一些支出则是为了既满足现在又满足将来的需要而进行的，比如公路、大桥，以及水电大坝的修建。虽然媒体和政治讨论中，政府支出都是以总量形式出现的，但某些特定的支出通常是和这笔支出所需资金的来源相联系的。例如，税收就被认为是现在的纳税人为了现在的需要而进行支付的合适的方式，而对于政府所发行的债券来说，由于未来的几代人也会对现在所建的东西进行使用，或从

① 1945 年生，斯坦福大学教授、老布什政府经济顾问委员会主席。——译者

中获得收益，因此让他们也进行一定支付则可能会更合适一些，比如公路、大坝、国家公园，如果是城市的话，还有地铁和公交。

就像在经济学的很多其他领域一样，事实是相对简单的，但用于描述事实的话语却可能引起误解或将事实复杂化。一些用于讨论政府金融运行的词语，如“平衡预算”、“赤字”、“盈余”、“国家债务”，都需要进行清楚的定义，以免产生误解，甚至产生激烈情绪。

政府支出中有多少是通过税收收入来进行融资，有多少又是通过债券销售收入进行的，决定着政府预算是赤字还是盈余。如果政府所有当下的支出都是用从税收中获得的收入进行的，那么预算就是平衡的。如果当前的税收收入超过了支出的话，那么就存在预算盈余。而如果税收收入无法应付政府支出的需要，一部分费用还需要利用债券销售收入来进行支付的话，那么政府就是在赤字中进行运行的。这些赤字随着时间积累起来就变成了政府的债务，即所谓的“国债”。如果按照字面来对这个用语进行理解的话，国债应该包括一个国家所有的债务，即也包括消费者和企业的债务。但实际当中，“国债”仅仅指的是国家政府所负债务。

税　收

“死亡和税收”很早就已经被人们认为是不可逃避的事实了。征税可以采取多种形式，而其选择的实际征税形式却可能对个人、企业，以及整个国民经济的反应产生影响。例如，如果税率增加 10% 的话，一些人可能会认为税收收入也会增加 10%。但事实上，将可能有更多的人从高增税区搬出去，或减少税收很高的商品的购买，从而使得税收收入远远低于估计值。当阿拉斯加州通过法律大大增加了香烟的税率时，其就发现了这一点：

> 该税收从 1997 年 10 月 1 日起生效。对此吸烟者做出的反应就是在生效期到来之前的 3 个月里，他们购买的香烟比平常多出了惊人的 1.75 亿包。大

> 阿拉斯加烟草公司的理查德·沃茨告诉当地报纸说一些吸烟者甚至买了60箱——每箱1 200美元——也不愿缴纳税收。至于阿拉斯加的税收部，其看到就只是其所估计的税收收入化为乌有：在声名狼藉的增税期过后，其税收征集速度下降了60%。

纽约对于香烟所征收的市级和州级税加起来是全国最高的，但依法缴纳了税收的人均香烟销售这几年来却一直在下降，因为一个大的黑市发展了起来。在香烟税率再一次增加后的4个月中，依法纳过税的香烟销售比上年同期下降了50%。

相反，当1997年联邦资本收益税率从28%下降到20%时，人们认为资本收益税收入将少于1996年的540亿美元，还会低于之前预测的未来4年的税收总额2 090亿美元。但资本收益税率下降后，税收收入反倒有了增加：在接下来的4年中，资本收益税达到了3 720亿美元。对于更有力的投资前景，人们做出的反应是增加他们的投资，这样投资增加后，对投资收益按照新的20%的收益税进行征税的税收总量，就会超过按照以前28%的税率征税所得的税收总收入。

投资者现在会发现比起持有免税的市政债券，将资本投资于真实商品和服务的生产会更合算，因为现在税率降低后，他们就可以保留更多收益了。在世界的另一边的印度的情况也差不多：

> 较低的所得税可以使更多人依法纳税，从而获得更多的财政收入。1995年到1996年的直接税占到了税收的29%，而1990年到1991年时只有19%。

这些都没什么奇怪的。很多企业都通过价格的降低实现了更高的利润，因为价格降低后，销售会增加，虽然平均销售利润下降了，但总利润却是增加的。税收是政府所要求的价格，有时降低税率也可以增加他们的总收入。政府预算，包括税收和支出，并不是对于已经发生的事情的记录，而是对于将要发生的事情所作的计划或进行的预测。没有人知

道将来会发生什么，所以一切都取决于这些预测是怎样做出的。在美国，国会预算办公室在预测税收收入时并没有将税率对于经济行为的影响以及经济行为的变化又会怎样改变税收收入这些因素考虑进去。例如，国会预算办公室在 1986 年建议国会将资本收益税从 20% 提高到 28%，这样就可以增加从该项税收中获得的收入，但事实上该种税收的收入反而下降了。相比之下，1978、1997 和 2003 年的资本收益税率的下降都带来了税收的增加。

国会预算办公室大胆预测说将现有的资本收益税暂时降低到 15% 将使财政收入减少 200 亿美元，但税率的这一暂时性降低却已经使税收增加了几百亿美元。很多媒体的推理方法也和国会预算办公室一样，当他们发现税收收入并没有像他们所以为的那样变化时他们感到很惊奇。《纽约时报》2006 年的报道称："从企业和富人那里获得的税收收入所出现的预料之外的陡增减小了今年预算赤字的预测值。"

不管是国会预算办公室还是其他任何人都无法预测税率的上升或下降可能带来的结果。并不仅仅是收入的精确值不可预测，收入到底是向哪个方向运动都不可预知。人们只能根据经验从一系列的猜测中进行选择，或情况更糟时，通常假设人们的行为不变，然后对于税率变化后的收入进行机械的计算。但人们的行为经常在变，而且变化很大，因此在这样的假设基础上进行的计算也是不合适的。

虽然人们经常在政治上或媒体中看到政府"增加税收"或"减少税收"这些用语，但其实这些用语都将**税率**和**税收**之间的重要区别给模糊化了。政府可以改变税率，但公众对此做出的反应可能使征集的税收收入的量增加，也可能使其减少，这取决于当时的情况和人们的反应。因此"减少 5 千亿美元的税收"或"增加 7 千亿美元的税收"的提法完全是在误导大家，因为政府所能做的就只是改变税率，而其实际产生的结果则要在税率改变之后才能决定。虽然通常人们都认为税收只不过是货币从人们手中向政府所进行的转移，但其产生的经济后果则包括了人们行为的改变，并进而影响到整个经济运行的好坏。

对于税率增加，人们有很多不同的反应方式。在 18 世纪的美国殖民

地，人们的反应就是对于英国统治的反抗，以致埃德蒙·伯克[①]在英国议会上宣布："你们所征的税没有带来任何收益，其产生的唯一结果就是人们的叛乱。"

征税范围

每个人在政府征收的税收中都支付了多少？

这一问题不是通过查阅税法或基于这些法律所得出的一个估计表就可以回答的。我们已经看到，人们是通过改变自己的行为来对税率的改变做出反应的，而不同的人为了逃避税收而改变自己的行为的能力是不一样的。

虽然投资者可以将资金投资于收益较低的免税债券，也可以投资于收益较高但却要缴纳税收的资产上，但工厂工人则没有这样的选择机会，不管政府征收的税收为多少，当他们拿到自己的工资时税收就已经交出去了。各种复杂的金融手段都可以使富人们不用对其所有财富都纳税，但由于这些复杂的手段都是需要律师和其他专职人员才可以做出的，因此收益较一般的人就可能不具备同样的避税能力，如果正好处于税率较高的地区，他们与那些收入更高的人相比，甚至还可能将自己收入的更大比例交出去。

因为收入不是征税的唯一对象，所以任何个人所缴纳的税收总量还将取决于有多少其他种类的税收对其是适用的，以及此人所处的境况如何。很明显，房产税或汽车税的征税对象只能是那些拥有这些东西的人，而销售税则会由那些购买了此税所适用的那些商品的人来承担，不同的人在消费品上的花费与其收入的比例是不一样的。收入较低的人会将更大比例的收入用在消费品上，而收入较高的人可能则会将更多——有时是大部分——收入用于投资。其净效应就是，与高收入人群相比，销售税会把低收入人群的收入中的更大比例拿走。这就是所谓的"累退

① 1729—1797，爱尔兰政治家、作家。——译者

制”。“累退制”与“累进制”不同，在累进制中，收入越高其所缴纳的税收的比例就越高。社会保障税就属于累退制，因为其仅对于收入在某个水平以下的人适用，而该水平以上的人是不需要缴纳的。而收入税则正好相反，把一定收入水平线下的人排除出去。考虑到不同种类的税收有不同的规定，想要弄清楚税收对于不同的人所产生的总的影响，原则上说是不容易的，实际做起来则会更难。

关于税率的问题和争论通常讨论的都是征税范围中的“富人”或“穷人”，但事实上税收所影响的是收入，而不是财富。一个真正意义上的富人，有足够的钱根本不用去工作，因此其某年年内的收入就可能非常普通，甚至完全没有。而且，即使在高收入高税收的年份中，税收也不会对富有的人的累积财富产生任何影响。在对税收问题进行讨论时所提到的大多数“富人”，其实根本就不富有，他们只不过是达到了他们的收入顶峰期而已，这些在达到这个点以前的几十年的工资要比现在少得多。累进制个人所得税通常所打击的都是这些人，而不是那些真正富有的人。

由于每个人所缴纳的税收都是累进制和累退制的一种组合，还包括一些只对一些商品适用，对其他商品不适用的税收，所以要想知道在国家税收中到底什么人实际缴纳了多少份额绝不是一件容易的事。更难知道的则是，到底是哪些人真正经历了经济行为变化所产生的后果并承担了这些税收所造成的负担，即使并没有直接的货币转移发生。例如，美国雇主支付了社会保障所需的税收的一半，所有这些税收都被用在了失业补助上。然而，就像我们在第9章所看到的，雇主会为工人所提供的服务支付多高的价格将取决于雇佣这个工人或者同类工人可以给雇主增加的收入量。但如果雇员对于公司销售收入的贡献为50 000美元，而社会保障税、失业税以及雇佣所产生的其他成本加起来达到10 000美元的话，那么该雇员的价值就没有50 000美元。这时，雇主愿意支付的上限就是40 000美元，而不是50 000美元。

即使工人并没有对那10 000美元进行直接支付，如果其收到的工资少了10 000美元的话，那么这些税收就是由工人来承担的，而不管将钱

交给政府的是什么人。根据税收的性质和市场竞争的情况，每个消费者对于这些税收所承担的份额都可能是从零到全部之间的任何数字。简言之，从官方法定的征税范围中，我们并不能知道最后到底谁承担了多少税收负担。

地方税

税收当然在国家和地方层面上都是存在的。在美国，地方财产税为地方政府的收入做出了很大贡献。就像其他政府单位一样，地方政府也希望将其收入最大化，然后再把钱用在可以增加其再次当选几率的用途上，从而最大化地方官员从这些花费中所获得的群众支持。同时，提高税率则会产生负面作用，降低这些官员再次当选的可能性。提高地方税收收入又不用提高税率的一种方式就是，用高价值的财产取代低价值的财产。这可以通过以下方法来实现，先宣布低收入、甚至中等收入地区的住房和企业被“损坏”了，并再利用征用权获得这些财产，然后再将其转交给一些企业，让他们在上面建购物中心、旅馆或娱乐场所，从而获得比现有的房主和企业主所支付的更多的税收收入。

愤怒的房主和企业主通常所获得的赔偿要比其所损失的财产的市场价值低很多，但这些人通常只占到选民的一个很小的比例，地方官员如果计算准确的话还是可以获得较多的选票而当选。通常还可能说服媒体和大众中的其他人，正是这些被赶出来的“自私”的租客、房主还有企业主反对整个社区的“进步”。

2005 年，最高法院在凯洛诉新伦敦市一案中的判决对于政府为了“公共目标”利用征用权获得财产的权力进行了扩展，从而也对宪法对于将私有财产作为“公用”（如建设军事基地、公路或桥梁）的授权进行了延伸。这一决定还对已经在实施的、将私有财产从一种用途上转移到另一种用途上的实践进行了确认，即使后面一种用途仅仅是建设娱乐场所或其他娱乐设施。就有多种用途的稀缺资源的配置上来说，这在经济上就意味着，可以选择的用途的价值不一定会更高，因为这些用途的使

用者不再需要对这些财产进行竞价，他们可以依赖政府官员利用其所拥有的征用权对这些财产进行征用，然后再卖给他们，其卖价将低于现有财产所有人自愿将财产让渡出去时所收取的价格。

欧洲国家通常将“增值”税当作是税收的主要来源。这一税收是针对生产过程的不同阶段的产品而进行的，在生产链中的每个企业对于产品在其所经营的阶段所增加的价值都要缴纳税收。从实行这一税收的官员的角度来看，这种税收的优势就在于消费者所支付的最终价格中到底有多少是税收是不明显的，不像销售税之类的税收那样。通常，税收越不可见，所收取的税收就可以越多，而不会遭到选民的反对或对选民进行任何补偿。因为那时每个纳税人都需要自己开支票来缴纳政府规定的所得税。所得税以及销售税都要比增值税更具有可见性，但如果税收在人们获得收入之前就已经扣除了的话，那么与尚未应用这种事先扣除的方式之时相比，其隐蔽性就增加了。

政府债券

当税收收入不足以支付政府所购买的商品和服务时，就需要销售政府债券来获得收入。这其实就是现在借钱，然后用将来的税收来偿还。政府债券的另一个名称“国债”是一个很容易让人混淆的名称。这些债券，就跟其他债券一样，其实只是一种债券而已，相同数量的债务的经济意义往往会因为条件的不同而出现很大的差异。对于个人来说是这样，对于国家来说也是这样。

对于一个普通工厂工人来说很大的一笔债务，对于一个百万富翁来说也许并不重要，他可以随时很容易地就对其进行偿还。由于国家的经济是随时间而增长的，在国民总收入较低的时候所借的、可能压垮经济的巨额债务也许在后来国民收入高很多以后就不算什么了。因此，虽然美国的国债在2002年达到了6万亿美元，但那年的国内生产总值(GDP)超过了10万亿美元，其债务占GDP的百分比与十年前相比是下降了的——而与1946年相比，其下降的幅度则大很多，当年国债数量比GDP

多出22%。

就像其他统计总量一样，当人口和国民收入不断增长、通货膨胀使得一定量的美元所代表的实际财富或债务减少时，国债会随时间而增加。这将成为谴责执政党使债务达到了破纪录的水平，从而加重未来几代人的债务负担的一个机会。取决于某个时间某个国家具体的情况，这些谴责也许会成为引起严重关注的原因，也可能只是一场政治秀。

国债不仅需要和国民产出或国民收入相比较，而且还应与某个时间某个国家所面临的其他选择进行比较。例如，美国1945年的联邦债务为2 580亿美元，当时的国民收入是1 820亿美元。换句话说，国债比国民收入高出了41%，这都是二战时付出了巨大成本的结果。但当时如果不对法西斯和日本帝国主义进行打击的话，其产生的成本将会更高，因此国债也就被看作是第二位的了。甚至在和平时期，如果一国的公路和桥梁因为缺乏维修而倒塌的话，这在国债统计数据中是不会显示出来的，但这一损失却一定会传递给下一代人，从而增加将来国债的数量。如果考虑到修理所带来的收益，其成本是值得的话，那么通过发行政府债券来筹集所需的资金来修复这些基础设施就是说得通的，而且即使不发行债券，未来几代人的负担可能也不会更小，只不过现在的负担是以债务的形式，而不是以坍塌的基础设施形式存在，因为也许如果继续采取不理会的态度的话，危险的基础设施的维修成本可能到了下一代人时会变得更高。

不管是战时还是和平时期的政府支出都可以从税收收入或政府债券的销售收入中获得。哪种方法的经济意义更大，部分取决于这些钱是用在如政府机构的用电或用纸、军队的食品供给等现有的商品和服务流量的消费，还是用于增加资本存量，例如未来几代人在将来才会使用的水电大坝或公路。政府借债来进行长期投资就跟私人向别人借取比自己的年收入更多的钱来买房子一样。

同样道理，如果某人借取超过其年收入的债务来为今年奢侈的娱乐消费进行支付的话，那么他就会入不敷出，很可能将面临很大的财务问题。相同的原理也适用于为了当前的利益而将成本传递给将来几代人的

政府。

当考虑一国的国债时，还应该将债权人是谁考虑进去。政府将其所有债券全部销售给其本国市民与将所有或大量债券卖给其他国家的人是很不一样的。区别在于内部债务的债权人同缴纳税收以偿付这些债务的本金和利息的人是同一批人。有时人们会用“我们欠我们自己的钱”这样的话语来描述这样的情形。但如果美国政府所发行的债券的相当一部分都是销售给日本或中国的话，那么债券持有人和纳税人就不再是同一批人。日本或中国的将来几代人将可以从美国的将来几代人那里获得财富。到 2004 年为止，几乎有一半的美国联邦债务——44%——都是由外国人所持有的。

即使一国的国债完全是由本国的国民所持有的，不同的个体所持有的债券的份额以及所缴纳的税收的份额也是不一样的。这在很大程度上还取决于未来几代人获取当代人所购买的债券的方式。如果下一代人从当代人那里继承到了这些债券，那么他们就既继承了债务，也继承了还债所需的财富，这样在代际之间就不存在债务负担的传递。但如果上一代人将债券卖给了下一代人——不管是直接在个人之间进行，还是通过将债券兑现，然后由政府通过向下一代人发行新的债券的方式来进行偿付——那么就上一代人而言债务负担就得到了清算，并且传递给了下一代。

金融规划及其带来的复杂化因素不应该模糊人们对于真实商品和服务的认识。

美国在二战时期因为战争而产生了大量的国债，但这并不意味着当时活着的美国人通过赊账获得了一些东西，但却不需要付出任何代价。打仗所用的坦克、轰炸机以及其他军事设备和供给都是来自当时的美国经济，是以美国工业本可以生产出来的消费品为代价的。这些成本并不是通过从别国借钱来进行支付的。只不过美国消费者所消费的美国产出减少很多而已。

这场战争本来可以通过收税，也可以通过销售债券来进行支付的。对于某种支付方式的结合的选择并不能避免那时的人们的生活水平因为

战争而出现下降。只有当二战时期的那一代人所做出的牺牲可以在后面的年份中通过其在战时购买的债券的销售得以补偿时，其在二战时所背负的债务才可能传递给下一代人。实际上，战时所出现的通货膨胀意味着债券在兑现时的真实购买力将没有战争时期用于购买这些债券的购买力那么大。二战时期那代人所遭受的这部分损失将永远无法得到补偿。

一般而言，不管政府选择通过收税还是销售政府债券来获得收入，都无法使人们免于背负经济上的负担，除非政府将债券出售给外国人。但即使是这样，人们的负担也只不过是被延后了而已。这样的选择也许在政治上对于政府本身会更重要，因为其不用提高税收来对现在的支出进行支付，而是依靠债券销售来对税收收入进行补充，这样其面对的阻碍就会减小。这一优点将诱使政府将债券销售收入用来为当前的支出进行融资，而不是用于支付长期项目的花费。

虽然政府债券在到期之后就会得到偿付，但通常政府又会发行新的债券，因此国债只是进行了转移而已，而并没有获得偿付，不过也有一些国家在历史的某些阶段将所有的债务都还清过。这并不是说销售政府债券就没有任何成本或风险。对于政府来说的成本即国债所需要支付的利息，对于经济体来说更重要的成本则是政府对于投资资金的吸纳，这些资金本来是可以进入私有部门，从而增加生产力和就业的。当国债的发行量达到一定程度，投资者开始担心政府债券到期后无法继续进行转移，并需要提高利率以吸引更多的购买者时，人们就会产生预期，认为更高的利率将抑制将来投资，这种预期还会立即对现在的投资产生抑制作用。提高政府债券的利率将影响到其他利率，即人们在金融市场中为了获得投资资金而进行的竞争将使其他利率上升，这反过来又会减少信贷以及持续经济繁荣所依赖的总需求。

这些危险到底有多严重取决于国债的大小——不是绝对大小，而是对于国民收入来说的相对大小。

职业金融家和投资者是知道这一点的，因此即使当国债达到了破纪录的水平，只要相对于经济规模来说债务还不算很大，他们是不会惊慌的。这就是为什么尽管对于美国的政府预算赤字和21世纪不断增长的国

债在政治上有很多虚夸的言辞，杰出的经济学家迈克尔·博斯金却说："赤字预测剧增时，华尔街只打了个呵欠。"当 2005 年的赤字规模下降到低于 2004 年的水平时，金融家们得到了人们的拥护。《纽约时报》报道称：

> 让人们很吃惊的还在于税收收入的变化，其水平几乎超过了 2004 年的 15%。企业税收在经过 4 年萎缩期之后，上涨了约 40%，个人税收也有了增加。

惊人不惊人还要看观察者是谁。在**税率**没有增加的情况下，**税收**却有了增加的情况并不是史无前例的。事实上，在各个时期和地方却存在税率下降但税收却增加的情况。

我们已经提到过的 1997 年的资本收益税的降低就是一个例子。虽然 20 世纪 80 年代初，美国政府对于所得税率的削减有时被人们认为是导致这十年中联邦政府的赤字日益增长的原因，但 20 世纪 80 年代中每一年的税收收入都要比该国历史上的其他年份要高。只不过联邦政府的支出的增长速度超过了税收而已。两年前的肯尼迪政府对于税率的削减同样也带来了税收收入的增加。19 世纪，当莱茵河畔的德国各公国同意降低对于经过其领土所在河段的过往船只所收取的费率时，也发生了同样的情况。虽然**费率**下降了，但较低的费率却引来了更多的河上运输，从而使得总的通行费**收入**增加了。

对于税率的削减，税收到底会做出怎样的反应取决于很多因素，包括税率削减的幅度，公众对于变化的激励因素的反应程度如何。这最终还得归结为一个经验性问题，其答案只有在事实发生以后才能知道。但事实并不像政治上和媒体中通常所宣称的那样，即减少赤字的唯一方法就只能是提高税率或减少支出。在一个增长着的经济体中，只要能让支出增长的速度达不到税收收入的增长速度，赤字就可以减少。在一些情况下，如果税率的降低可以影响人们的行为并进而使经济增长加速的话，赤字的减少速度还可能会更快。但在特定情况下，这到底有多正确

则只有在事实发生以后才能知道。

商品和服务的收费

我们已经提到，不管地方政府还是国家政府在提供商品和服务时都是要收费的。这些费用通常与自由市场上这些商品和服务的价格是不一样的，因为制定这些费用标准的官员所面临的激励因素是不一样的，因此拥有多种用途的稀缺资源的配置也就会不一样。

城市里面的公共运输曾经是由私人企业提供的，这些企业收取的费用不仅包括现在的费用支出，如燃料、汽车司机的工资等，还包括购买新的汽车、拖车或地铁车厢以对那些已经报废的车辆进行替换的长期成本，同时还要为投资者提供一个足以让其继续投资的资本回报率。但渐渐地很多私人所有的市运输系统都变成了国有。这通常都是因为费用标准是由市政府当局制定的，从而无法将其提高到可以继续维持运输系统运转所需的水平，特别是在通货膨胀期则更是这样。例如，在纽约，地铁5美分的收费标准多年来都是神圣不可侵犯的，即使是在所有其他价格，包括维持地铁运转所需的设备、供给和人力的价格都上涨的高通货膨胀期也是这样。很明显，私人所有的地铁系统在这种亏损状况下已经不能维持了，于是这些系统的所有权就转移给了市政府。虽然市运输系统还是处于亏损状态，但这些损失却可以通过税收收入来得到补偿。

国有化之后，如私人企业因面临生存压力而不得不扭亏为盈的激励就会变弱，或者有的完全消失，因为政府所有的运输系统出现亏损时会自动地由纳税人来进行偿付的。这样，虽然成本超过了乘客因为所获的利益而愿意做出的支付，但服务仍可得以延续。换句话说，即在经济体其他地方的人们来说价值更高的资源却被用在了市运输系统中，因为有从纳税人那里得到的补贴。

将政府提供的商品和服务的价格定在比私有企业的价格更低的水平上的事情绝不仅仅只限于市运输系统。由于较低的价格意味着需求将超

过价格较高时，所以那些对政府所提供的商品和服务进行定价的人就会有动力争取保证其所销售的商品和服务拥有持续的足够大的需求，从而可以保住自己的工作。此外，由于与价格较高时相比，较低的价格更不容易导致政治抗议和压力，所以当价格比自由市场上的水平低时，那些对政府所提供的商品和服务进行控制的人的工作就会更简单、更安全，压力也会更小。

当从商品和服务中所获得的钱直接进入的是国家财政、而不是政府机构的保险箱时，人们就更没有动力通过收取费用来补偿商品和服务的成本。例如，进入优胜美地、黄石以及其他国家公园所需缴纳的费用都是归美国政府财政所有的，维持这些公园的运转所需的成本也是由财政部出的，即从一般税收收入中扣除。因此负责这些国家公园运营的官员就没有动力来使收取的费用足够补偿这些公园的运营成本。即使国家公园出现了过度拥挤，以及其设施因为过度使用而日益损坏，人们也还是不会有动力来提高入园的费用，因为重要的问题在于国会会授权从一般税收中抽出多少来对其进行支付。简言之，在这些情形下，价格的正常功能，即让消费者在物资分配上进行自我调节，使生产商将成本保持在消费者所愿意支付的价格之下的功能已经不复存在了。

价格与成本的分离为选举出来的或上级委任的官员迎合特殊群体的利益提供了机会，他们可以降低向老年人收取的价格，例如一次性用 10 美元买一张出入证以后，就可以免费进入任何国家公园，而其他人每次进入时则都要收取 25 美元。虽然年纪较大的人的收入通常都要比年轻的人少但更重要的恐怕是老年人更可能去投票。

虽然在很多情况下政府所提供的商品和服务的价格都要低于成本，但在其他情况下，这些服务的价格也可能远远高于成本。例如，人们在修建桥梁时通常想到的都是收取的过桥费将最终使建桥时所花费的成本得到补偿。但在最初的成本已经得到偿付之后却仍然继续收取过桥费的现象却并不少见。只要管理这座桥的政府机构可以保留收取的过桥费，那么对于这些机构来说，他们就有动力将这些钱用在其他项目的花费上，即用于这些机构所控制的官僚系统的扩张上。例如，桥梁负责人可

能会决定在这座桥所跨越的水体上提供渡船服务或为渡船服务提供补贴，以满足人们“未能得到满足”的服务需求。就像在第1章中所提到的那样，任何经济体中，总是会存在“未能得到满足的需要”的，当渡船的收费足够低时，就会有人来使用这种服务的，从而正好证明了政治宣传中的那种“需求”的存在，即使渡船服务的成本远远超过了所收取的费用。

简言之，如果桥和渡船是市场中两种相互独立的运行体的话，那么资源是永远也不可能被配置到渡船那里的。更重要的是，用在渡船上的资源在其他用途上将具有更大的价值。

有时由纳税人为政府所提供的一些产品和服务进行补贴被认为是合理的，因为否则“穷人们”就无法获得这些商品和服务。先不管这些“穷人”中的大部分人是一个永久性存在的阶级还是暂时性地处于低收入区间的人(包括与中产阶级或富有的父母一起生活的年轻人)，我们暂且接受让“穷人”能够使用这些商品和服务是一种义务这一观点，那么通过对使用这些产品和服务的所有人进行补贴来帮助其中一小部分“穷人”似乎并没有直接将钱或购物券发给那些“穷人”并让其他的使用者自己来进行支付更有效率。当考虑交叉补贴，而不是纳税人补贴时，同样的原理照样适用，即通过对一些人进行过度收费(比如收费桥梁的使用者)，来对另一些人进行补贴(比如渡船乘坐者)。对“穷人”进行补贴所依据的基本原理的缺点还可以从以下事实中看到，即很多时候同样的纳税人补贴却被用在了“穷人”很少使用的东西上，比如城市内的高尔夫球场或交响乐团。

通常，政府对于商品和服务所收取的费用不仅仅是一个资金转移的问题，还是一个在经济体中对资源进行再分配的问题，而且在考虑这些资源的配置时，他们还很少会考虑到收益最大化的问题。

政府支出

政府的支出可能是自愿的，也可能是非自愿的。官员们可能会自愿

地决定创建一个新计划或新部门，也可能在经济衰退导致大量失业时迫于法律压力而非自愿地对失业保险进行支付。当农民获得大丰收，从而使得价格比农业补贴法所规定的水平低时，政府就有法定义务对过剩的产品进行收购，于是政府支出就可能自动增加。失业补偿和农业补贴只是一系列“权利”项目中的两个而已，对于这些项目来说，一旦成为法律，其支出就会超出任何政府官员的控制。虽然政府支出，以及通常由支出所导致的年度赤字和累积国债通常都被人们认为是某个时间刚好在对政府进行管理的人的责任，但很多支出其实并不是他们所能控制的，而是由法律所规定的。

政府支出会对经济产生影响，就像税收一样，不管是流向外面的支出，还是流向内部的税收收入，在某种程度上都是不受政府控制的。当一个国家的产出和就业减少时，从企业和工人那里获得的税收收入也会倾向于下降。同时，失业补偿、农业补贴以及其他一些支出则会增加。这就意味着政府的支出增加了，但收入却减少了。因此总的来说，在经济衰退时期，政府行为将增加经济体的购买力，从而缓解产出与就业的下降。

相反的，如果产出和就业是增长的，那么流入的税收收入就会增加，同时接受政府财政补贴的个人和企业会减少，那么政府就会在一个可能会出现通货膨胀的时期减少经济体中存在的购买力。这种制度设计被称作“自动稳定器”，因为他们可以应对经济体所出现的上升或下降的波动，并且不需要任何管理者来做出决定。

有时人们所声称的政府支出的作用并没有得到事实的支持。很多政府项目，不管是地方还是国家层面的，在宣传时除了会提到其可能带来的其他很多好处外，通常都会说这些钱在花费掉之后，是还可以回收并再花费的，从而创造出几倍于初始支出的财富。而在实际当中，任何资金，不管是政府的还是私人的，在花费出去之后都会再一次花费出去。只要政府从同一个地方获得收入——不管从纳税人那里或从政府债券购买人那里得到——然后再将其转移到其他地方，那么一个地方的购买力损失就会与其他地方的购买力的增加相互抵消。只有当出于某些原因，

政府的消费支出要比那些缴纳这些钱的人更大时，整个国家的支出才会增加。约翰·梅纳德·凯恩斯对于经济学所作出的历史性贡献就在于其清楚地说明了这种情况可能出现的条件，但凯恩斯的经济学在这方面以及其他方面都还是很有争议的。

成本与支出

通常人们在讨论政府政策或项目的“成本”时，都不会指明到底是政府所负担的成本还是整个经济所负担的成本。政府禁止在一定区域进行房屋或企业建造的成本就只不过是负责管理这些事情的机构的运营成本而已，这种成本是不高的，特别是在这项政策得到广泛宣传后，几乎就不会有人再考虑在这些禁止区域来建造任何东西了。但这样的建造禁令却可能给整个经济造成几十亿美元的成本。相比之下，政府如果在河岸建造防洪堤并对其进行维护，成本将会很高，但如果其不花这笔钱的话，人们将可能因为洪水而遭受更大的损失。当考虑任何政策的成本时，弄清楚到底所讨论或考虑的成本是由**谁**来承担的是很重要的。

人们反对多造监狱并将更多的罪犯关押更长的时间的原因之一就是政府每年关押每个犯人的成本很大。有时人们会把关押一个罪犯的成本与将某个人送去读大学的成本相提并论。但不承担禁闭成本就要选择承担惯犯从监狱中出来后给公众所带来的成本。例如，在21世纪早期的英国，据估计犯罪所造成的经济成本达到了600亿英镑，而监狱的运行总成本则不到30亿英镑。而政府官员关心的当然是他们需要承担的那部分监狱运行成本，而不是需要他人支付的那600亿英镑。

收益与净收益

在对拥有多种用途的稀缺资源进行配置时是需要对成本与收益进行权衡的，而这个过程将受到政府支出的很大影响。

虽然有些东西几乎每个人都渴望得到，但不同的人的渴望程度是不一样的，相应地其所愿意支付的价格也就不一样。如果某件商品 X 的价格为 10 美元，但一般人只愿意支付 6 美元，那么很明显这种产品的购买者只会是少数人，即使大多数人在某种程度上都还是想要得到这一产品的。这样的情形就为那些在位或想要获选的人提供了政治机遇。经济上一个普通的现象到了政治上就可能被重新定义为一个“问题”，即大多数人都想要得到某种价格超过了他们所愿意支付的水平的东西。对于这个问题，人们通常所提出的解决方法就是政府通过某种方式使这种产品让更多人都能“买得起”。价格管制将可能减少供给，因此可行的方法就是政府为这种产品的生产提供补贴或对其购买进行补贴。不管是哪种情况，现在公众为该产品所支付的价格就包括购买者直接支付的价格以及人们所缴纳的税收。

为了使这种价格为 10 美元的产品让大家“买得起”，即价格变为人们所愿意支付的水平，那么其价格就不能超过 6 美元。因此政府至少要补贴 4 美元，而这些钱则需要通过税收或债券销售来获得。在这些条件下所产生的结果就是，几百万的人们都将为一些对于他们来说价值仅为 6 美元的东西支付 10 美元的价格。简言之，在这样的情况下，政府的融资造成了对于有多种用途的稀缺资源的不当配置。

更切合实际地说，为了实施政府的这项计划所需要付出的成本也必须加到生产成本上去，从而使得产品的成本超过最初的 10 美元，使资源不当配置的程度加大。此外，价格还有可能不只降到人们所愿意支付的平均水平上，因为这仍将使一半的人无法在其所愿意支付的价格上买到这些产品。在政治上更可能的情况是价格将降到 6 美元以下，而成本则会升到 10 美元以上。

很多政府支出的模式也许很难用成本与收益模式对公众进行解释，但从负责这些模式的官员所面临的激励和约束的角度来说，这些却绝不是不理性的行为。例如，在道路、公路和桥梁建设被忽视的时候，政府却在花钱修体育运动场或社区活动中心，这种现象并不罕见。在有坑坑洼洼的路面上行驶的汽车所遭受的损坏可能会大大超过对这些路面进行

修理所需的成本，而这一成本也许只有修建一个闪亮的新社区活动中心或体育运动场所需成本的一个零头而已。政府是一个由将自身的利益放在第一位的个体进行管理的组织，就像很多其他机构和活动中的人所做的那样，如果人们把政府看作是公众利益的化身，这种支出模式就可能被看作是不理性的。

选举出来的官员的第一任务通常都是再一次当选，而这就需要其能够一直维持良好的公众形象，以便在公众面前有一个好名声。任何重大的新设施建设工程的开启，不管紧急与否，都能创造出这样的政治机遇，将媒体吸引到剪彩仪式上。填补坑坑洼洼的道路、维修桥梁或对污水处理厂设备进行更新都无法创造这样的剪彩仪式或为政治家提供演讲的机会。

有这些激励和约束所导致的政府支出模式不是什么新的现象，也并不是某些国家独有的。亚当·斯密曾指出过19世纪在英国所发生的一个相似的情况：

> 朝廷里的那些自以为是的大臣们，经常以执行一些光彩壮丽的项目为乐，比如修建一条宽大的公路，因为这些能经常被显贵们看到，他们的赞成不仅可以满足自己的虚荣心，而且还能为自己在朝廷里抬高地位。但执行大量的小项目，即所做的事在表面上没什么引人注目的地方，也无法引起外来旅行者哪怕一点点的羡慕，简言之，即除了实用性之外其他什么也没有的项目，那么这些项目就会被认为太普通或微不足道，从而没有办法引起伟大的地方官员的注意。

政府债务

政府除了需要应付当前支出外，其还有各种债务需要在将来进行支付。在政府债券这个例子中，这些债务都有详细和定量的说明，即政府对这些债券必须在将来的不同时期以不同数量的货币进行赎回。其他一些债务则是期限不固定的，如在将来向符合条件者支付失业补偿或

农业补贴。这些债务不仅期限不固定，而且还很难进行估计，因为他们取决于一些政府控制之外的东西，如失业水平以及农民收获的农作物的规模。

还有一些期限不固定而且很难估计的债务则包括政府为那些个人向私人或外国政府借出的款项所做的“担保”。这些担保似乎并不会产生什么成本，只要这些贷款能够得以偿还。这些担保不会花费纳税人一分钱这一点还会被这些担保的倡导者在媒体上进行大肆宣传，他们会声称政府在没有花费任何成本的情况下就挽救了企业和人们的就业。但一旦在某个不可预测的时间，一些贷款无法得到偿付，这时哪怕是偿付这些担保中的某一个也需要花费大量纳税人的钱。当美国政府向储蓄和贷款协会的储户进行担保，从而使其存款为政府担保的保险所覆盖时，这似乎并不需要花费任何成本，但有时这些储蓄和贷款协会的亏损会达到几千亿美元的水平，在这些企业倒闭之后，政府却是需要对他们的储户进行赔付的。

很多政府所面临的最大的债务之一就是向将来的退休者所承诺的养老金的支付。鉴于老年人口的规模大小及其死亡率，这些养老金更具有可预测性，但问题是很多时候并没有足够的钱来对已承诺的这些养老金进行支付。这一问题并不局限于哪一个国家，而是在世界各国中广泛存在的，因为通过选举产生的官员可以从向选民支付养老金的承诺中受益，但其如果想通过提高税率来筹集足够的钱来兑现这些承诺的话，就将失去选票。而让将来的政府来处理财政不足的问题则可以使事情变得更简单。

政治激励和经济激励之间的区别可以从政府所提供的养老金和由保险公司提供的年金之间的区别中看出。通过将政府的计划称作为“社会保险”似乎可以将其与保险公司的活动进行类比，但事实上其既没有销售年金的保险公司所面对的相同的激励，也没有产生与保险公司相同的结果。私人年金和政府养老金之间最本质的区别还在于，前者通过将保险费用于投资是真正创造了财富的，为的是将来有能力对养老金进行支付，然而后者只不过是将正在工作的人们那里收取的保险费用于支付退

休人员现在的养老金而已。

这就意味着销售私人年金的公司将用保险费进行投资——创办工厂、公寓楼或其他有形资产，从这些资产中获得的收益在以后将可以被用来支付资金提供者的年金。政府的养老计划，比如美国的社会保障，收到保险费后就会马上将其用掉。这些钱中的大部分将被用来支付现在的退休人员的养老金，而剩下部分则可以用于为政府的其他活动——从打仗到国会野餐的费用——提供资金。政府并没有创造任何财富以保证在将来有能力支付现在缴纳费用的人的养老金。

通过用政府债券来换取社会保障信托基金的资金，然后将其用于政府当前项目的支出的方式，给人的感觉好像就是在投资一样。但这些债券并不代表任何有形资产。其只不过是在从未来的纳税人手中获得资金时对其许下的兑现承诺而已。国家作为一个整体，其财富并不会因为这些债券的印制而增加一美元，因此这与创造有形财富的私人投资之间并没有相似之处。如果没有这样的债券，那么在将来的社会保障金不足以支付那时的退休人员的养老金时，将来的纳税人就将对这部分差额进行补充。所以存在债券时，情况和不存在债券时一模一样。当社会保障系统持有政府债券时，会计上的一些程序可能会让其看起来就好像是在投资，但事实是政府也好，其他人也好，对某一笔钱他们都不可能既进行花费又进行储蓄。

使社会保障——以及其他国家的类似的政府养老计划——的清算日得以推迟的原因是20世纪30年代人口规模相对较小，而接下来的40年代和50年代却是人口规模大得多的“婴儿潮”一代，他们的收入要高很多，从而缴纳的保险费就要多很多，所以用这些保险费对上一代退休人员的养老金进行支付是轻而易举的。这不仅可以使政府兑现对于20世纪30年代的那一代人的承诺，而且还可以通过这一代人的投票来获得额外的利益，那些向他们支付这部分收益的政客明显将从中获得一些政治上的优势。

然而，随着时间的流逝，出生率的下降和预期寿命的增加将使向系统进行支付的人相对于从系统获得支付的人的比例下降。不像私人年

金，每一代人都会创造财富用于后来自己的养老金支付，政府养老系统向退休一代人所支付的养老金都是从现在工作的一代人所支付的保险金中筹集到的。这就是为什么私人年金不会因为人口的变化而遭到破坏，而政府养老计划却会。

政府养老计划使得现在的政治家可以做出一些期望将来的政府能够兑现的承诺。这些事实上是制定慷慨的养老金法律，从而导致将来的财政危机的完美的政治条件。这些激励和结果并不仅仅只有美国才有。随着欧盟国家退休人口规模的扩大，不仅绝对数，对于那些工作的人来说的相对数也在增长，因此欧盟在财政上也同样面临着巨大的负债。在巴西，政府的养老金已经是入不敷出了，在向加入工会的政府工人所支付的养老金中，这个赤字尤为严重。换句话说，美国和欧洲政府所害怕并试图对其进行阻止的日益逼近的财政危机已经在巴西上演了，巴西政府的养老金被形容为是“世界上最慷慨的”。根据《经济学家》报道：

> 公务员退休后不仅仅可以拿到全额工资，实际上其报酬还有所增加，因为其不再需要向系统进行支付了。大多数妇女从政府职务中退休时的年龄都在 50 岁左右，而男性在这个岁数以后不久也会退休。一个士兵的遗孀继承了他的养老金，然后她又将这笔养老金遗赠给了自己的女儿。

考虑到巴西的公务员是一个有组织且有工会的特殊利益群体，如此慷慨之举在政治上是可以理解的。问题是巴西以及其他地方的选民是否能够很好地意识到其可能产生的经济后果，从而避免在“社会保险”的名义下没有资金基础的慷慨举动所导致的财政危机。一些国家的人们已经开始意识到这一点了。例如，新西兰的一项民意调查发现 45 岁以下的新西兰人中有 70% 的人都相信在他们退休时，将得不到政府向其承诺的养老金。

在很多国家实行的这些名为“社会保险”，但实际上根本不是什么保险的计划中，清算的日期似乎正以各种方式日益临近。这样的计

划不仅将无法创造财富，而且更慷慨的退休计划实际上还可能降低财富创造的速度，因为这将使那些本来还相当有能力工作的人退休。例如，日本55到64岁之间的人口中有62%仍然在工作，美国的这一数字为61%，但在欧盟国家中，这个年龄阶段的人仍然在工作的比例则仅为41%。

第19章

综　述

在公共政策制定上，群众煽动胜过统计数据。

——国会议员迪克·阿密[①]

涉及到国民经济讨论的经济学原理并非太过复杂，但两个重要的误解需要注意提防：（1）合成谬误，（2）将经济活动当作是零和游戏来进行评价，即其中某人所得必是他人所失。

有时人们还会对政府的性质产生误解，从而导致对政府的不切实际的要求，以及当这些要求没有得到满足时对于政府官员草率地进行的诸如“愚蠢”、“不理性”之类的谴责。

理解政治职能就像理解经济职能一样具有挑战性。更具挑战性的则是决定哪些事情应该通过经济系统来进行、哪些系统应该通过政治系统来进行。虽然一些决策很明显属于政治决策，其他决策则明显属于经济决策，但有相当多的地方的决策是可以通过两者中的任何一个过程进行的。政府和市场都可以对住房、交通、教育和很多其他东西进行供应。对于那些既可以通过政治又可以通过经济过程来进行的决策，则不仅需要决定怎样的结果更好些，而且还要决定哪个过程更有可能真正实现这一结果。这反过来又需要大家理解每一种过程在实际当中，在各自所面对的激励和约束下是怎样运行的。

公众既可以通过投票站的选择，也可以通过市场中进行的选择来表达自己的意愿。但政治选择的机会相对较少，而且在下届选举之前通常都是有限的。此外，政治过程还是一个“一揽子交易”似的选择，一位

候选人在与另一位候选人竞选时，对于其在经济、军事、环境以及其他问题上的所有立场，人们只能要么全部接受，要么全部拒绝。选民可能会在某些问题上更喜欢一位候选人的观点，在其他问题上则更喜欢另一个候选人，但在选举日上这样的选择是不存在的。相比之下，消费者每天在市场上进行选择时，则可以从一家公司购买牛奶，从另一家公司购买奶酪，可以使用联邦快递来运送一些包裹，而使用 UPS 来运送其他包裹。然后他们还可以在一天或一周之后改变主意，重新进行完全不同的选择。

作为一个实际当中存在的问题，在决定投票选择一位候选人还是另一个候选人时，几乎没有人会投入与他们在选择买房或买车时一样多的精力。也许更重要的是，公众在市场上通常购买的都是最终产品，而在政治竞技场上则只能在一系列相互竞争的诺言间进行选择。在市场上你所考虑购买的草莓或房子就在你的眼前，而候选人承诺要采取的政策则只能或多或少地依靠信念来对其进行接受，对于这些政策的最终结果来说就更是如此。投机仅仅是市场经济的一个方面，但其却是选举过程的本质。而且，每个投票人在选举日都只有一张选票，而消费者在市场上却有数量非常不同的美元来进行投票。虽然这些美元数量的差异在每个时点上都是存在的，但在人的一生当中，随着他从一个收入区间进入另一个收入区间的变动，这些差异将可能相互抵消。

财富对于市场的影响使很多人都更愿意将决策转移到政治竞技场上去进行，他们认为那里将是一个更平坦的运动场。但财富能够购买到的东西中却包括更好的教育、更多的闲暇，从而使人更有精力去参与政治活动以及研究法律。这就在政治过程中给予了那些富人们不可比拟的影响力，而由于不富裕的人们所拥有的货币总量通常都要比那些富有的人更多，因此比起在政治和法律上，普通人在市场上，将更具有影响力。

---

① 1940 年生，众议院多数党领袖。——译者

零和思维

某人所得必为他人所失的概念，通常很少会很明确地被人们表达出来。而是隐含在很多关于处理劳动管理关系、房东房客关系或阶级之间、种族之间的关系的讨论、甚至法律和政策中。零和思维同样在关于国际贸易的很多讨论中也占据着主导地位，我们将在第20章清楚而又痛苦地看到这一点。

例如，通常最低工资法的倡导者都认为他们是站在工人一边与雇主进行斗争的，但事实上雇主因这样的法律而遭受的损失要比工人自己要小，因为如果失业的话，工人不仅将无法获得当前的收入，而且还会失去本可以从工作经验中获得的人力资本增值，从而失去在将来获得更高收入的机会。同样的，房租管制通常对房客和房东都会造成损失，但方式不一样。房东可能会立即遭受损失，但却不可能沦落到无家可归，只能流落街头的地步，而一些房客却可能遭受这样的命运，从房租管制法很严的一些城市中人们变得无家可归的例子的普遍性中就可以看出来。

如果不是雇主和雇员，房东和房客双方都有理由期望这样做能使情况变得更好的话，他们在一开始就不会形成这样的关系。换句话说，这并不是一个零和游戏。这就是为什么任何破坏这些关系的事情可能给双方都造成危害，而那些喜欢偏袒某一方的人通常都忽视了这一点。

在那些财富不断增长的国家，零和思维尤其容易让人产生误解。关于不同的社会群体的相对份额的讨论通常都会用饼图来表示那些人在国民收入中分到了多大一块。但所有这些群体的实际经济福利，即他们的人均实际收入，通常更多地取决于这块饼的大小，而不是一个群体所分享到的那块收入与另一个群体收入之间的相对大小。就像在第9章所提到的，即使美国收入最低的20%的人在国民收入中的份额减少了，这些人的人均实际收入却增加了几千美元。

那些只关心相对份额的人通常对于整个财富的增长几乎或完全没有什么兴趣。也就是说，他们不仅没有对国民财富增长的统计数据给予足

够的重视，而且更根本的是，他们几乎或完全不了解哪些条件或哪些政策将有助于这样的增长，以及哪些政策又会阻碍这一增长。他们在看待经济政策时，基本上只看到的是这些政策是怎样对内部收入分配而不是总体大小产生影响的，而事实上财富才是避免出现贫困的解决办法，而财富的增长在减少贫困方面所发挥的作用要远远超过收入分配的变化所起到的作用。

在国际上，零和思维还使得一些国家对于外国投资者进行排斥，他们害怕这些投资者会带走他们国家的部分财富。同样的思维也普遍存在于对于各种少数派移民的仇视中，因为这些人会给他们本国的家人寄钱回去，而这种行为则被认为是将该国财富的一部分运送到了另一个国家。就像很多零和思维一样，这都是因为忽视了财富**创造**的结果。不管是投资者还是移民，他们都不是来到一个国家之后就只对已经存在的财富进行分享而已。他们会另外创造财富。这部分新创造的财富的一部分将由他们移民去的那个国家的人口所获得，而一部分则由他们自己和他们的家人获得，不管他们的家人在哪里。对于东道国的人们来说其总体上是不会有损失的，而且通常还会有收益。

虽然零和思维较为原始、不合逻辑、使人不信服，但还是被很多地方的人们和统治者所接纳。亚洲、非洲和拉丁美洲的一些贫穷的国家虽然很需要外国投资，但却对于他们进行排斥，因为害怕外国人会将自己的财富拿走。对于东南亚地区的海外中国人来说，他们几代人都遭到控诉，说他们将东道国的财富输出到了国外，而实际上，中国人在这些国家创造了其以前从没有过的整个工业体系，因此是增加了这些国家的总财富的。在世界上的多数国家中，零和思维以及对于财富创造的忽视通常都是同时存在的。

合成谬误

就像零和过程的假设可能是隐含着的，而不是明确进行表达的一样，对于部分成立的结论对于整体也成立，即合成谬误，这样的假定通

常也是这样的。合成谬误中的谬误之所以会存在是因为忽视了各个部分间的**相互作用**，这种作用将使得对于部分成立的结论不能自动地对于整体也成立。由于国民经济涉及几百万个人、企业和其他组织之间复杂的相互作用，因此对于他们中的一些个体成立的东西对于整个经济体来说就不一定成立了。

经济体的某些部分的命运不仅会与整个经济的命运有所不同，而且在某种程度上，整个经济的进步将不可避免地导致经济的另一些部分受到损害。新工业和新技术所需要的资本、劳动力和其他生产要素除了从经济体的其他部门得到之外没有另外的途径。

20世纪美国的汽车、卡车和拖拉机取代了马匹在运输和农业中所发挥的重要作用，从而使喂养大量马匹所需的资源得以释放出来。随着农业耕种方法的效率的提高，农民在农业中的位置也被取代了。20世纪工业产出增长的重要因素之一就是不断从农业中获得的劳动力。除了农业这个来源以外，工业中工厂所需的几百万的工人还能从什么地方获得呢？

那些感叹家庭农业时代的过去的人通常都没能看到这一时代的过去与工商业产品和服务产出的增加之间的联系，而这种产出的增加提高了几百万人的生活水平。对于媒体和政治家来说，没有什么比讲述关于“人的利益”的故事更容易了，他们会说一些人的家庭时代都是从事农业生产的，而现在非人性化的市场经济力量却要迫使他们离开那种他们熟悉并且热爱的生活。这里被人们遗忘的一点就是“非人性化”的力量给消费者带来的利益，而消费者和生产者一样也是人，只不过生产者在武断的议论中成为人们关注的焦点而已。通常人们总会单单关注一些人所面对的困境，试图去“解决”他们所面临的问题，但却忽视了其可能给其他人造成的影响。

资源的不断流动对于美国的繁荣作出了很大贡献，但在印度，几十年来资源的流动都受到了阻碍，其所制定的政策几乎使得解雇工人或关闭企业变得不可能。政府的这些限制和管制导致了印度的贫穷，据估计其年人均收入只有几百美元。

一位印度经济观察家说："有时候我会想，我们有这么聪明的经济学家为什么还会犯这么大的错误呢？"简单的回答就是权力胜过了知识，在将近半个世纪的时间里，印度的最高权力都是掌握在一些致力于实行政府控制型经济的人的手中。经济学家为指出政策的错误而做出的努力基本上都没起到任何作用。印度的一些顶级经济学家，包括诺贝尔奖获得者，都离开了印度。

政府的作用

很多时候人们都存在一种倾向，认为政府就是一个单个的决策者或是公共利益的化身。但因为政府的不同组织代表着不同选区的选民利益，他们之间还存在着权力摩擦的缘故，所以通常他们的观点是冲突的。政府官员在面对其所处情况中的各种激励与约束时所做出的很多事，在外部观察者看来都是"不理性的"，但其通常却要比认为这些官员代表了公众利益的假设更加理性。政治家们都希望去拯救某些行业、职业、阶级，以及种族群体，期望从他们那里获得选票或经济支持，从而将这些群体的利益当作是整个国家的利益来对待。这样的倾向并不只有某些国家才有，在世界上的现代民主国家里都是存在的。就像印度的一个作家所写：

> 政治家们没有将亏损的大型公共部门进行私有化的勇气，因为他们担心会失去有组织的工人的选票。他们也不同意取消对于能源、肥料以及农业用水所进行的补贴，因为害怕失去重要的农业人口的选票。他们也不敢碰食物补贴这一块，因为这又涉及穷人的选票。虽然政府部门中的检查人员总是不断去找私人企业的麻烦，他们也不敢解雇那些检查员，因为不想失去政府公务员的选票。同时，所有这些都给国家财政造成了严重损失，并使我们已经不怎么光彩的财政赤字进一步增加。除非能够对这些赤字进行掌控，否则这个国家的竞争力就不可能增加，经济增长率也不可能进一步上升到8%或9%，而这个增长率却是在短时间内创造就业、为我们大多数人提供自我实

现的机会所必需的。

虽然这些问题在印度尤为尖锐，但它们绝不是印度所独有的。2002年，美国国会通过的一项农业补贴法得到了两个政党的支持，但据估计由于其带来的食品价格上涨，普通美国家庭在接下来的十年中因此蒙受的损失超过了4 000美元。巴西给予政府雇员的养老金非常慷慨，以致他们退休后的经济条件甚至比工作时更好，但这却给巴西政府带来了巨大的财政问题。

政府，尤其是通过选举产生的政府，通常所受到的压力之一就是必须“做点什么”，有时他们并没有能力去做一些能够使情况有所好转的事情，他们能够做的很多事情却往往会使情况变得更糟。就像其他过程一样，经济过程都是需要时间的，但政治家可能并不愿花费大量时间等待这些过程发生，特别是当政治对手在宣传快速解决方法时更是如此，比如尼克松执政时期的工资和价格管制，以及20世纪30年代大萧条时期对于国际贸易的限制。

到了21世纪，在政治上对于任何美国政府来说，想要像大萧条之前那样对于经济衰退不采取任何行动的话几乎是不可能的，大萧条时期的赫伯特·胡佛总统所领导的共和党政府以及之后的弗兰克林·D·罗斯福所领导的民主党政府都以前所未有的规模对经济进行了干预，后来的一些学者认为这是使这场经济灾难的持续时间远远超过之前的衰退的原因。

当很多人都在经受着经济压力的时候，通过修改破产法来给予债务人更多的还债时间，或加大债权人没收抵押品的难度，或阻止债权人合法获取其他如工资和银行账户之类的资产来维护债务人的利益通常都是很受欢迎的一些做法。这些措施不但很受欢迎，而且通常都会成功，并立即产生效果。但不管从直接支出还是从收不到钱的情况来说，收债的成本都增加了，因此贷款人做出的反应将是要么是加大贷款的难度，要么提高利息以补偿收债时产生的新的成本，要么两者兼而有之。

与自由市场经济相比，国有企业所面临的激励使其在执行职能时候

的方式上存在很大不同。1969 年，在印度的银行国有化以后，其无法回收的贷款占未偿贷款的比例上升到了 20%。同时效率也受到了影响：一位印度的企业家说："我妻子在我们当地的一个支行存钱或取钱得要半个小时才行。"此外，政府所有权及其控制还使得银行向谁贷款的决定受到了政治的影响：

> 我曾经碰巧遇见了一个国有银行农村分行的经理……他是一个很诚恳的年轻人，并深深地感到担忧，他想要把他每天所遇到的问题倾诉出来。他告诉我说，他和他的手下都不能决定到底谁够资格得到贷款。这样的决定总是由当地的政治家们来做出的。而贷款人通常都是这些政治上的领导人的亲信，他们根本没有打算要还钱。他被告知某某人必须以"应获得贷款的穷人"来对待。但他们却无一例外的都是富有的人。

印度的银行国有化不仅仅是一个将所有权由企业转移给政府的问题。这一转移不仅改变了市场，也改变了政治和官僚机构所面临的激励和约束。然而推动这种转移的人所宣称的目标，甚至他们的诚挚的希望通常都没有那些因此产生的新的激励和约束的意义更大。

在美国，政治上对于银行投资决策的控制没有那么严重，但仍然还是改变了这些投资在自由市场中的投向。例如，社区投资法令要求银行将它们的一定比例的投资投入到社区中，这被政府称作为特别"需要"的投资。由于缺乏对于"需要"的客观标准，所以这就相当于将投资投向政治家所希望的地方去。

就像一位印度企业家说的那样："印度人已经从痛苦的经历中认识到，政府是无法代表人民进行工作的。更多时候，其都是为了自己的利益而工作的。"其他领域以及世界上的其他国家也是一样。问题在于当人们期望由政府来矫正错误和将满足人们一个不太现实的愿望时，这个事实总是会被遗忘。

美国两党总统以及联邦储备系统的官员在 20 世纪 30 年代的大萧条时期在经济政策上糟糕的业绩，对于那些将政府视为可以将经济从市场的

非完全性中拯救出来的人来说，足以让他们清醒了。市场确实不是完美的，就像人类不是完美的一样。但“市场失灵”并不是一个有魔法的词汇，可以自动为政府干预正名，因为政府也可能出现失误，甚至可能会使事情变得更糟。

不管某项政府经济政策的优点或缺点是什么，就历史而言，市场还是一种很新的现象，而民主和自由市场的结合则更新，出现得更少。就像印度的一位观察者所说：

> 我们总会忘记建立在自由市场之上的印度自由民主在人类史上还是一个相对较新的概念。1776 年只有一个自由民主国家——美国；到了 1790 年变成了 3 个，其中包括法国；1848 年也才有 5 个；到了 1975 年也仅有 31 个。如今世界上的 200 个左右的国家中有 120 个宣称自己是民主的，这些地区的居住人口超过了世界总人口的 50%（但自由之家，美国的一个智囊团，则认为只有 86 个国家可以被认为是真正自由的）。

只要政府是通过选举产生的，其官员就会考虑到再选的问题，这就意味着其所犯的错误无法像竞争市场中运行的私有企业那样很容易就得到承认并纠正。没人喜欢承认自己犯了错，但面对利润和亏损的激励和约束，通常只能改变经营路线。而在政治上，犯错的成本通常是由纳税人支付的，而承认错误的成本则是由选举出来的官员支付。鉴于这些激励和约束条件，政府官员不愿承认错误，并改变路线就是完全理性的了。

例如，考虑制造超音速喷气式客机的主意，是私人飞机制造商波音公司以及英国和法国政府共同提出的，一开始大家就清楚地知道超音速喷气式客机的成本过高，通过收取乘客愿意缴纳的费用根本没有办法对其进行补偿。于是波音公司完全放弃了这个想法，因为这时停下来所造成的损失较小，如果继续完成这项工程的话将导致更大的损失。但英国和法国政府由于向公众做出了承诺，就将这一项目继续了下去，而不是承认这是一个不怎么样的主意。结果，英国和法国的纳税人为这项商业

上的冒险进行了好几年的补贴，而乘坐这些飞机的大多数却是非常有钱的人，因为这种协和式飞机的票价要比同路线的其他喷气式飞机高很多，但即使这样，昂贵的票价还是无法对所有成本进行补偿。当协和式飞机使用达到一定年限后，就不再制造了，因为对于其所产生的巨大损失大家普遍都知道了，要想让公众支持政府再花钱去造一些经济上不可行的飞机的话在政治上将变得很难，或者完全不可能。虽然我们通常在说到“政府”时就好像其是一单个的某样东西一样，但事实上不仅在任何时候政府都被分割成了不同的、相互竞争的利益团体，而且在不同的时间，其领导人也是由完全不同的人担任的。因此那些结束成本高昂的协和式飞机试验的人并不是一开始提出这一想法的人。承认他人的错误通常都会容易一些。

相比之下，在竞争市场中，犯错的成本很快就能变得很高，因此人们没有选择，只能承认错误，并在破产逼近之前将情况调整过来。因为市场上的清算时间要比政府早，所以私人企业不仅会在承认错误方面受到更大压力，而且还会因为压力而在一开始就避免错误的产生。当各种部门提出新的投资提议时，如果这些建议由政府官员提出的，为了在适当的时间范围内获得成功，其只需要说服足够多的人就可以了。而在竞争市场中，这些提议则必须得说服那些亲手把自己的血汗钱投进去的特定的人才行，而且这些人还会想尽一切办法在项目进行之前汇集到最好的专业技术支持。

对于相同的提议来说，这两个过程所产生的结果将会有很大的不同。因此在考虑修建英吉利海峡隧道的提议时，英国和法国政府对其成本和收益的预测给人的感觉就是，这是一个好的投资项目，至少有足够多的英国和法国公众是这么认为的，从而使这个项目在政治上变得可行。然而，在英吉利海峡上提供渡船服务的公司很明显不是这样想的，他们继续投资建造了更多更大的渡船，如果海峡下面的隧道真的取得政治官员们所预期的那种成功的话，人们在通过海峡时就会选择地下隧道这条路线，那么渡船公司的行为无疑是在自杀。

只有在经过很多年的建设，又经过更多年的运营之后，这个隧道项

目的经济后果才得以明确显现出来，而负责这项工程的英国和法国官员到那时早已离开政治舞台了。2004 年据《经济学家》报道：

> 欧洲隧道的首席执行官理查德·史雷福斯这周说："毫无疑问，如果当初我们知道这些问题的话，海峡隧道是不可能建成的。"10 年来由于太少人使用英法间的这一海下连接路线，都还不够支付巨额建造费用的利息，这使得欧洲隧道的债务达到了约 115 亿美元。因此，就像超音速的协和式飞机一样，纳税人又一次不得不对于英法运输系统的一大失误买单……对于隧道持怀疑态度的人对于所有这些都不会感到吃惊，但就像在协和式飞机的例子中一样，这些人通常都会被忽视。

虽然这些例子涉及的是英国和法国政府，但相似的激励和约束，以及相似的结果对于世界上的很多政府也都是适用的。

第六篇：国际经济

第20章

国际贸易

> 事实是很棘手的东西，不管我们的愿望、爱好，或我们情感对我们的指示如何，它们都无法改变事实和证据。
>
> ——约翰·亚当斯[①]

《纽约时报》在讨论1993年签订的具有历史意义的北美自由贸易协定(NAFTA)时说：

> 大量事实表明，边境上的人员流动速度太快，以致无法知道美国在贸易协定中在就业上是赢家还是输家。

以这样的词语来形容这一问题，犯了国际贸易讨论中的一个主要错误，即认为如果一国家是“赢家”的话，那么必有一国是“输家”。但国际贸易并非零和竞争。除非双方都能获益，不然继续贸易就没有意义了。而且也没有必要让专家或政府官员来决定是否双方都获益。就像大多数国内贸易一样，大多数国际贸易也是由千百万个体来进行的，他们中的每个人都有能力决定某样产品是否值得购买，是否比其他人所能提供的产品更好。

至于就业问题，在美国、加拿大和墨西哥之间签订NAFTA自由贸易协定之前，曾存在一些可怕的预测，即将会形成“一个巨大的吸气的鳔”，这些预测认为美国的就业将会被墨西哥吸走，因为墨西哥的工资率更低。事实上，协议签订以后，美国的就业却是**增加**的，在接下来的7年时间里，

美国的失业率从超过7%下降到了4%，达到了几十年来的最低水平。在加拿大，在相同的7年时间里，失业率也从11%下降到了7%。

为什么实际发生的情况与预测的情况会存在这么大的差异呢？让我们从头说起。一个孤立的国家如果变得更富裕了的话会怎么样？其将购买更多的东西，因为其有这个能力。那其购买增加后又会怎样呢？这些额外的商品和服务的生产就可以为工人创造更多的就业。

将一国的假设变为两国，原理还是一样。其实，不管国家的数量为多少，原理都是不变的。财富的增加通常都意味着就业的增加。

并不存在一个**固定的**就业数量，所有国家只能在这个范围内去争夺。当国家变得更富裕时，他们都会创造出更多的就业。唯一的问题是国际贸易是否可以使贸易国变得更富有。

当贸易壁垒降低之后，墨西哥被认为是抢走美国就业的主要威胁。在NAFTA签订之后的几年里，墨西哥的就业确实增加了好几百万，但同时美国的就业也增加了好几百万。两国的国际贸易都出现了增长，NAFTA所涵盖的那些产品的增长尤其迅速。

有关国际贸易的基本事实并不难理解。难以理解的是所有那些使讨论变得散乱的误解和术语。美国最高法院大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯曾说："我们需要思考的是事情而不是话语。"这在国际贸易的讨论中比任何地方都重要，因为国际贸易中有太多的让人误解和使人们产生情绪的词语，从而在形容一些本身不难理解的东西时使人感觉混淆不清。

例如，将出口盈余形容为"有利"的贸易差额，进口过剩形容为"不利"的贸易差额的术语的起源可以追溯到几个世纪前。人们曾经广泛地认为进口超过出口将使一国变得更加贫困，因为进口与出口之间的差额是需要用黄金来进行支付的，而黄金的损失就相当于国民财富的损失。但早在1776年，亚当·斯密的经典之作《国富论》就认为一国的真实财富是由商品和服务构成的，而不是由黄金供给量来衡量的。

甚至到了21世纪也同样有很多人不能完全理解这种观点的含义。如

① 1735—1826，美国独立战争领导人之一，美国第2任总统。——译者

果美国人因为国际贸易而可以享受到更多的商品和服务的话，那么不管国际贸易差额是“赤字”还是“盈余”，美国人都将变得更加富有，而不是更加贫困。

顺便提一下，20世纪30年代大萧条时期的10年中，美国在每一年都是由出口盈余的，即“有利”的贸易差额。但与繁荣的20世纪20年代相比，进口和出口都出现了大幅下降，这一点可能会更重要一些。国际贸易的这一减少是全世界国家提高贸易壁垒的结果，因为在一个失业普遍存在的时期，各国都试图通过排斥国际贸易来保持国内经济中的就业。

很多经济学家都认为这样的政策延长了全球范围内的这场经济衰退的时间，也使情况变得更糟。当真实国民收入出现下降时，人们最不需要的就是使下降速度变得更快的政策，这将剥夺消费者以最低的价格购买所需要的商品的权利。

花言巧语可以使坏消息听起来如好消息，反之亦然。例如，2001年春，令美国人头痛的国际贸易赤字出现了破纪录的下降，《商业周刊》杂志作了一篇标题为“美国日益缩减的贸易差距看起来不错”的报道。但同时股票市场却在下滑，失业在增加，公司利润在减少，美国经济的总产出也出现了下降。人们所认为的在国际贸易方面的“好”消息都是因为经济动荡时期进口的减少所造成的。如果该国出现一个较严重的衰退的话，其国际贸易差额将可能完全消失，但幸运的是美国人没有听到这样的“好”的消息。

就像美国在20世纪30年代大萧条时期的每一年中都拥有“有利”的贸易差额一样，在经济繁荣的20世纪90年代，美国却变成了一个破纪录的“债务国”。很明显，这样的话语是不能以字面意思来理解，从而用来形容一国的经济福利的。我们需要在这一章和下一章当中更仔细地对这些词语进行研究。

国际贸易基础

虽然国际贸易产生的原因跟其他贸易是一样的，即双方都能从中获

益，但我们有必要弄清楚为什么两个国家都能获益，特别是在有这么多政治家和记者在那里混淆视听、颠倒是非时则更需要弄清楚。

对于各国可以从国际贸易中获益的原因，经济学家通常将其归纳为三个类别：绝对优势、相对优势，以及规模经济。

绝对优势

美国会购买加勒比海种植的香蕉的原因是很明显的。在热带地区种植香蕉的成本要低很多，而在其他的地方，则需要温室以及其他人工保温方法。在热带国家，自然界免费为他们提供了所需的温度，而在温度较低的地方，例如美国，人们则需要利用成本很高的方法才能达到这一要求。

因此美国购买热带种植的香蕉，要比在美国境内以更高的成本来对其进行种植更划算。

有时一国相对于另一国，或世界上所有其他国家所具有的优势是很极端的。例如，咖啡树的种植就需要某一特定的气候条件的组合——温暖但又不太热，也不能有太阳光整天的直射，湿度不能太高也不能太低，在某些种类的土壤中种植，而不是另一些。将这些以及其他要求加在一起所构成的理想的咖啡种植条件大大减少了最适于生产咖啡的地方的数量。21 世纪早期，整个世界的咖啡有超过一半都是在三个国家种植的——巴西、越南和哥伦比亚。这并不是说其他国家完全没有能力来种植咖啡。只不过大多数国家所种植的咖啡的数量和质量与花费的成本比起来根本不值得去种，因为从这三个国家可以以更低的价格买到。

有时优势仅仅就是因为合适的位置或合适的语言所产生的。例如，印度与美国的时差大约为 12 小时，这就意味着美国的公司如果想要实现 24 小时提供电脑服务的话，就可以与印度的一家电脑公司进行合作，让印度的技术员在美国是晚上、而在印度却是白天的时候提供服务。由于在印度受过教育的人都说英语，印度每年还会培养出大量计算机专业的毕业生，这两个条件的结合使得印度在美国市场上的电脑服务竞争中获

得了很大的优势。同样，南美国家也可以将夏天种植的水果和蔬菜提供给北美国家，因为当北半球处在冬季时，南半球却是夏季。

所有这些都是经济学家所谓的“绝对优势”的例子，即一个国家由于某些原因，在生产一些东西时都可以比另一个国家做得更好、成本更低。这些原因可能是由气候、地理或其各自的人口所具有的技能引起的。不管对于特定国家来说，这个原因可能是什么，绝对优势就是指一个国家在生产特定的产品或服务时能够比另一个国家做得更好，或花费更少。外国人将从较低的价格中获益，而该国自身则很明显可以从产品或服务所拥有的更大的市场中获益，有时还会因为生产所需的一些投入是免费的这一事实中获益，例如热带的高温以及世界不同地方的土壤中富有的营养物质。

国际贸易之所以发生，还有一个更微妙，但同等重要的原因。这就是经济学家所谓的“相对优势”。

相对优势

为了说明相对优势的含义，假设有一个国家的效率非常高，其在**任何**产品的生产上的成本都要比邻国低。对于这个效率更高的国家来说，与邻国进行贸易能够使其获得任何利益吗？

可以。

为什么呢？因为生产**任何**产品的成本较低，并不等于生产**所有**产品的成本都较低。当存在拥有多种用途的稀缺资源时，多生产一种产品就意味着要少生产某种其他产品。问题不在于一个国家生产椅子或电视所需的成本（不管是货币还是资源），而在于生产一台电视机需要多少把椅子，因为资源需要从一种产品的生产上转移到另一种产品的生产上去。如果两个国家的这一比例不一样的话，那么放弃椅子的生产就可以生产出更多的电视机的国家与不生产电视机就可以生产出更多的椅子的国家进行贸易的话就可以受益。从一个数例中就可以看出这一点。

假设一个普通的美国人每个月可以生产500把椅子，一个普通加拿

大人则可以生产450把，美国工人一个月可以生产200台电视机，而加拿大人可以生产100台电视机。下面的表格说明了在这些条件下如果两个国家对两种产品都进行生产，以及每个国家只生产一种产品时的产出情况。在两个表中，我们都假设每个国家的生产这些产品的人均产出相同，工人总数也是一样的，即500人：

产　品	美国工人	美国产出	加拿大工人	加拿大产出
椅　子	200	100 000	200	90 000
电视机	300	60 000	300	30 000

在前述假设条件下，如果两个国家同时生产两种产品的话，他们的一个月的产出总和将是190 000把椅子和90 000台电视机，雇佣的工人总共为1 000人。

如果两个国家进行专业化，美国将用于生产椅子的工人全部用来生产电视机，而加拿大则反过来做的话，又会怎样呢？此时，虽然每个国家的**每个人均产出不变**，现在他们雇佣相同数量的工人却可以使两种产品的产量都增加：

产　品	美国工人	美国产出	加拿大工人	加拿大产出
椅　子	0	0	500	225 000
电视机	500	100 000	0	0

每个国家的人均劳动生产率都没有任何变化，相同人数的工人现在的总产出却增加了，电视机产出变成了100 000，而不是以前的90 000，椅子也从原来的190 000增加到了225 000。这是因为每个国家现在所生产的产品都是自己拥有相对优势的产品，而不管是否具有绝对优势。经济学家会说美国在两种产品的生产上都具有“绝对优势”，但加拿大却在椅子的生产上具有“相对优势”。也就是说，与美国相比，当加拿大将用于电视机生产的资源转而用于生产椅子时，其损失较小。在这样的条

件下，美国如果只生产电视机，然后再与加拿大进行贸易，购买其生产的椅子，而不是自己直接生产椅子的话，其可以获得更多的椅子，因为自己生产是以本可以用于更有优势的产品生产中去的那些劳动力和其他资源为代价的。反过来，加拿大人也可以通过只生产椅子，而与美国进行交易来获得更多的电视机。

只有当美国在**每种产品上都按相同的百分比**超过加拿大的生产效率的时候，贸易才不会产生任何好处，因为没有了相对优势。但这样的情形在现实世界中几乎是不可能找到的。在人们的日常生活中也存在相似的原理。例如，想象一下你是一个眼科医生，你曾经通过洗车这份工作支付学费读完了大学。现在你有了自己的一辆车，那么你是应该自己洗车呢，还是应该雇人来洗，即使你之前的经历可以使你比所雇的那个人洗得更快？很明显，如果让你去洗车，而不是到手术室去挽救某个人的视力，不管从经济上，还是从社会的整体福利来说都是说不通的。换句话说，即使你在两项活动中都拥有“绝对优势”，但你在治疗眼科疾病上的相对优势却要大很多。

理解个人以及国际贸易中的例子的关键还在于对于稀缺性这一基本经济事实的理解上。医生，就像其他人一样，每天只有24个小时。他如果花了时间去做某一件事的话，就将没有时间去做另一件事了。同样道理也适用于国家，国家所拥有的劳动力、时间或其他资源的数量都不是无限的，因此其做某一件事的代价必然是无法做另一件事。这就是经济成本的意义，不管其经济体制是资本主义、社会主义、封建主义，还是任何其他制度，也不管是国内交易还是国际贸易，这一概念都是适用的。

对于较贫穷的国家来说，相对优势所带来的利益显得尤其重要。有人曾这样说过：

> 相对优势意味着在自由贸易这一太阳的照射之下，每个国家都能拥有一席之地，不管这个国家有多穷，因为每个国家的人们都能在某些产品的生产上比另一些产品效率更高。

在很多国家的历史上，相对优势绝不仅仅只是一个理论而已，而且还是一个很重要的事实。一个多世纪以前，英国人就已经能够生产足够的食品来供给其居民了。英国人能够拥有足够的食品，是因为该国将精力都投入到了自己具有相对优势的产品的生产上，例如制造业、运输业和金融服务，然后再用从这些产品中得到的收益从其他国家购买食品。与自己生产足够的食品相比，英国消费者最后不但更好地解决了吃饭问题，而且还拥有更多的工业制品。因为生产任何产品的真实成本就使本来可以用相同的努力生产但却没有生产的其他产品，所以如果英国想要将资源转移到农业中去，从而实现食品自给的话，其在工业和商业上付出的成本将很高。**即使其他国家的农民的生产效率没有英国农民高**，从在农业上拥有相对优势的国家进口食品仍将提高英国的福利水平。

这样的权衡并不仅仅发生在工业国家。当西非的农场上刚刚开始种植咖啡时，非洲的农民就减少了食物的种植，为的是能够从咖啡树的种植中获得更多的收益，而不是收获更多的食物，最终西非的咖啡供给超过了世界总供给的一半。结果，获得的收入使得他们能够以其他地方所生产的食物为生。这些食物不仅包括肉类和这个地区所种植的蔬菜，还包括进口的粮食、罐头鱼以及水果，后面这几样东西在当时被人们看作是奢侈品。

规模经济

虽然绝对优势和相对优势是人们可以从国际贸易中获益的主要原因，但却不是唯一原因。有时候，为生产一些产品，在机器设备上，在制造设备以及产品时所需的工程上，在培养有专业技能的劳动力上都需要巨大的投资，如果想要以一个具有竞争力的较低价格对产品进行出售的话，就要求产出量很大才行，因为可以获得规模经济，就像在第 6 章所讨论的那样。

据估计，要控制好每辆车的成本的话，每年的汽车最低产量必须介于 200 000 到 400 000 辆之间。对于美国这么大、这么富有的国家来说，

这个产量并不是什么大问题，其国内的三大汽车制造商——福特、通用，以及戴姆勒-克莱斯勒都至少有一种车的销量是超过400 000辆的，就像丰田汽车一样，而福特F系列敞篷小型载货卡车的销量则超过了800 000辆。但对于一个人口少得多的国家来说，比如澳大利亚，其国内汽车销量则使其不可能从零开始发展汽车生产，而且价格低到可以与产量大得多的美国或日本竞争。在澳大利亚销售的任何牌子的汽车的最大数量都只达到了在成本上实现规模经济所需数量的一半左右。虽然就人均拥有汽车的数量而言，澳大利亚和美国很相近，但美国人口却是澳大利亚的12倍之多。

甚至那些在澳大利亚生产的汽车也是由其他国家开发出来的，比如日本的丰田和三菱、美国的福特和通用汽车。他们本质上只不过是澳大利亚造的日本或美国车，这就意味着日本和美国的公司已经为开发这些汽车支付了巨额的工程、研究以及其他费用。但澳大利亚没有足够大的市场来产生足够的规模经济效应，因而无法使完全由澳大利亚生产的汽车在市场上与进口车进行竞争。虽然澳大利亚是一个现代化的富有的国家，其人均产出与英国差不多，比加拿大还要高，但其较少的人口却限制了其购买力，其总购买力不到日本的1/7，只有美国的1/20。

出口可以使一些国家获得单靠国内销售不可能实现的规模经济效应。一些企业的大部分销售都在其所在国的边境之外。例如，喜力啤酒销售并不需要依赖于荷兰较小的市场，其可以在其他170个国家进行啤酒销售。诺基亚可以在全世界销售电话，而不仅仅只在芬兰本土。著名的英国杂志《经济学家》在美国的销售量是英国的3倍。丰田、本田以及尼桑的大部分利润都是在北美实现的，而从2006年开始，日本汽车制造商在日本国外产的汽车产量超过了日本本国。韩国和台湾都是依靠国际贸易才能够生产远远超过其国内或地区内销售量的产品来。

简言之，国际贸易是很多国家获得规模经济并使其产品的销售价可以与世界市场上的同类产品进行竞争的必要条件。对于一些需要对机器设备和研究进行巨大投资的产品来说，只有非常少的几个大的、富有的国家才能仅依靠国内销售就达到对所有成本进行补偿的产出水平。国际

贸易通过在全世界(甚至在一些国内市场根本吸纳不了大批量生产行业的产出的那些国家)推动更多的规模经济的产生，以及利用每个国家所拥有的绝对或相对优势，创造了更大的效率。

就像在前面提到过的那样，为理解一种做事方式的好处，我们有时可以通过观察当我们以不同的方式做同一件事时所发生的情况来实现。很多年来，印度都在鼓励小企业的发展，并且对于可能与其进行竞争的进口产品设置壁垒。然而，20 世纪末 21 世纪初对于进口限制的取消改变了一切。正如《远东经济评论》所说：

> 印度玩具行业的噩梦开始于一种小型的塑料玩具。这种玩具产于中国，可以唱流行的印度电影歌曲，价格大约为 100 卢比(2 美元)。印度的父母们在全国各地的市场上抢着购买这一商品，吓坏了当地的玩具公司。想要赶上这种玩具生产的速度、规模和所涉及的技术——这些是其能以极低的价格销售的因素——对于他们来说是不可能的……在如玩具和鞋子这类行业中，中国获得了巨大的规模经济效应，而印度的厂商的规模却被人为地保持得很小。

在自由贸易下，印度玩具厂商所面临的经济问题远远没有其以前所实施的进口限制所导致的问题严重，那些限制迫使一个非常贫穷的国家的几亿人为一系列的产品无谓地支付了更高的价格，就是因为政策保护小规模厂商免受国内外较大规模厂商的竞争。所幸的是，这些政策在印度实施了几十年之后最终在 20 世纪的最后一个十年里被废除了。

国际贸易管制

虽然对于整个世界或单个国家来说国际贸易可以带来很多好处，但就像其他国内或国际上的经济效率提高方式一样，国际贸易将取代一些效率较低的做事方式。就如汽车的出现造成了马车行业的严重损失，巨型超市连锁店使很多小杂货店都关门一样，对于进口的产品，由于其他

国家拥有相对优势，因此就会给相应的国内行业的收益和就业造成损失。尽管同时也存在可以对损失进行抵消的经济收益，而且这一利益通常都会远远超过损失，但在政治上还是不可避免地会听到一些要求政府通过各种进口限制政策使国内行业免于国外竞争的呼声。经济学中很多存在时间很长的谬论就是从为这些贸易管制正名的过程中产生的。虽然两个多世纪以前亚当·斯密就已经对这些谬误中的大部分进行了驳斥，但就经济学家而言，这样的谬误在政治上仍然还有生命力，并且到了今天还仍然有效。

例如，一些人会争辩说富有的国家无法与那些工资低很多的国家进行竞争。而较穷的一些国家则会说他们需要保护他们的“幼稚产业”免于受到更加发达的国家的竞争，直到这些产业获得了可以进行平等竞争所需的经验和技术知识时为止。在所有国家中都有人抱怨说其他国家在与进出口有关的法律中存在“不公平”的规定。例如，人们经常听到的对于不公平的抱怨就是一些国家在国际市场上以人为的低价对其产品进行“倾销”，这样短期是亏损的，但为的是能够获得一个更大的市场份额，以便在后来获得垄断地位后提高价格。

在复杂的实际生活当中，很少有任何观点一直都是对的，或一直都是错的。但当我们讨论的是国际贸易管制时，大多数的观点在大多数时候都是不合理的。让我们一个一个来看，从高工资谬论开始。

高工资谬论

如美国这样富有的国家中，有一种谬论听起来似乎很有道理，即美国的产品没有能力与那些工资很低的较贫穷的国家所生产的产品相互竞争，他们中的一些人的收入根本无法与美国工人相比。虽然这听起来很有道理，但历史和经济学都对其进行了驳斥。就历史来说，高工资国家向低工资国家出口的历史已经有好几个世纪了。从16世纪90年代到18世纪40年代，荷兰共和国领导了世界贸易将近一个半世纪，而荷兰工人的工资却是当时世界上最高的。英国在19世纪是世界上最大的出口商，

其工资水平比世界上的很多(或所有)其产品的进口国都要高很多。

相比之下，印度的工资水平要远低于发达国家，如日本和美国，但很多年来，印度对于日本和美国制造的汽车和其他产品的进口都是限制的，因为印度本国的厂商没有能力在价格和质量上与这些进口产品进行竞争。在国际贸易管制政策放松后，连印度领头的工业企业塔塔也不得不提防从中国进口的产品，尽管中国工人的工资要比印度工人更高：

> 塔塔集团成立了一个特别办公室，让这个企业帝国的各个不同部门的人们了解到进口管制废除后可能带来的结果。这个集团主席的经济顾问，基班·穆霍帕德黑是这一任务的负责人。在他的桌子抽屉里放着一条去中国旅游时买的丝绸领带。他让出席公司的 WTO(世界贸易组织)讨论会的经理们猜这条领带的价格。他指出："其价格仅为 85 卢比，而印度制造的相似的一条领带的价格却为 400 卢比。"

从经济学的角度来看，高工资谬论的关键错误在于将工资水平和劳动力成本混在了一起，然后又将劳动力成本与总成本混在了一起。工资水平是按照每小时工作来算的。而劳动力成本则是按照每单位产出来算的。总成本不仅包括劳动力成本，而且还包括资本、原材料、运输，以及将产品生产出来并将产成品运到市场上去所需的其他东西的成本。

如果富有国家的工人的工资是贫穷国家的两倍，但其每小时的产出却是其三倍的话，那么高工资国家的单位产品的劳动力成本就反倒会更低。这就是说，一定量的工作在富有国家的成本更低只不过是因为其所需的劳动力更少，虽然个体工人的报酬更高。工资较高的工人也许因为其组织和管理的效率更高，或其拥有更多更好的机器设备，或其所在的公司或行业存在更大的规模经济效应。通常发达国家的运输成本也会更低，所以将产品运到市场去所需的总的运输成本也就会更低。

一个国家最初会比另一个国家更富有毕竟是有原因的，而且其原因通常都是由于各种因素使他们在产品生产和运输上具有更大的效率。简言之，单位时间内的更高的工资水平与生产单位产品所需的更高成本并

不是一回事，它甚至都不能说明单位产品的劳动力成本会更高，当然劳动力成本并不是唯一的成本。一个国际咨询公司发现印度的现代化企业中的平均劳动生产率只是美国的劳动生产率的15%。换句话说，如果你雇佣了一个普通印度工人，而给他的工资却为一个普通美国工人的1/5，那么你在印度完成一定量的工作所需的时间就要比美国更高。用普通美国人工资20%的钱雇佣一个生产率只有普通美国工人15%的雇员将增加你的劳动力成本。

这些都说明低工资的国家是不可能以高工资国家的失业为代价来增加就业的。当劳动生产率差异没有工资水平差异那么大，就像印度那些受过很好训练又能讲英语的电脑程序员一样，那么很多美国的电脑编程工作都将在印度完成。相对优势的其他形式也意味着就业将移向那些在某些事情上具有一定优势的国家。但这并不意味着整个社会的就业就会出现净损失，就像国内或国际上其他可以提高效率的方式不会造成整个社会就业的净损失一样。失业对于当事人来说是很残酷的，不管其原因是国内还是国际竞争，但如果因此对国内或国际市场进行管制，则通常都会造成就业的净损失，因为这样的管制将降低决定商品和劳动力需求的一国经济的繁荣程度。

劳动力成本还只是成本的一部分。花在资本和企业家才能上的成本也是很多产品的成本的较大组成部分。在一些情况下，资本成本将超过劳动力成本，特别是在一些固定成本较高的产业，例如电力和电话公司，这两者都需要在运输线上进行大量的投资，以便将其服务传送到数百万的家庭。富有国家的资本通常都较丰富，供求关系的作用使其资本成本要比那些资本较少的贫困国家更低，而这些较穷的国家的资本回报率则会相应较高。

在沙皇统治时期的俄国工业化开端的历史说明了资本的供给是怎样影响资本的成本的。当俄国在19世纪90年代开始进行大规模工业化时，外国投资者每年的投资回报率可以达到17.5%，但由于在俄国进行投资的人过多，从而使其回报率逐年下降，到了1900年回报率下降到了5%以下。资本成本很高的较穷的国家，即使在劳动力成本上真的具有优势

（但通常都不是这样的），也很难与那些资本成本更低的较富裕的国家进行竞争。

在任何时间，都会有一些行业受到进口产品竞争的不利影响，就像任何其他国内或国际上存在的成本更低或质量更好的产品对其所造成的不利影响一样。这些更高效率的其他产品来源一直都在发挥作用，迫使各行业进行现代化，或削减规模，或停业。然而，当发生的这一切是由外国人引起时，其在政治上就会被描述成我们国家和他们国家，而实际上却还是国内特殊利益群体与消费者之间存在的老问题。

保留就业

在高失业时期，政治家特别可能会受到很大的压力，为了拯救那些出现亏损、就业减少的特定行业，他们就会对与其竞争的进口产品采取措施。有关这样的管制的最悲惨的例子之一发生在20世纪30年代的世界性大萧条时期，当时全世界的贸易壁垒和其他管制措施都有所增加。结果1933年世界出口仅占到了1929年的1/3。就像自由贸易可以同时使所有国家都受益一样，贸易管制措施将同时降低所有国家的效率，降低人们的生活水平，却无法产生人们所希望的就业增加的结果。

全世界的这些贸易管制措施都是因为1930年美国通过的霍利-斯穆特关税所引起的，这一关税将美国的进口关税水平提高到了一个历史高度。其他国家通过对从美国进口的产品进行严格的管制来对此加以报复。而且，美国政治上存在的压力在其他国家同样存在，因为对很多人来说，通过减少外国产品的进口来保护本国的就业的做法似乎都是有道理的。结果由霍利-斯穆特关税所引起的这场严格的国际贸易管制被很多国家应用到了美国之外的很多其他国家。其所产生的经济后果与人们所期望的大不一样，但却被一千多名经济学家精确地预测到了，这些经济学家共同签署了一项公共请求，反对关税的增加，并将请愿书递交给了国会议员霍利、参议员斯穆特，以及胡佛总统。在请愿书中他们说道：

美国现在正面临着失业的问题。支持提高关税的人说，税率的提高将使那些闲着的人获得工作。但事实并非如此。限制贸易是不能增加就业的。

这上千名经济学家，包括哈佛、哥伦比亚、芝加哥大学的很多顶级经济学教授，准确地预测到了其他国家对于美国产品所实施的“报复性”关税。他们还准确地预测说作为关税最大的支持者之一的美国农民，其“绝大部分”在总体上都会出现损失，因为其他国家将对从美国进口的农产品进行限制。所有这些预测都应验了：失业问题变得更加严重，农业出口大幅下降，国际贸易也出现了普遍性下降。

在任何时间所实行的保护性关税或其他进口管制措施都可能使某个特定的行业所经历的痛苦立即得到缓解，这样就可以获得该行业中的公司和工会的政治和财务支持。但就像很多政治利益一样，这种缓解却是以那些没有很好地组织起来的、没有这么显眼，或声音没有这么大的人的利益为代价的。当20世纪80年代美国钢铁工业的就业从340 000减少到125 000时，其产生了破坏性的影响，并成为一条大的经济和政治新闻。其还导致了各种法律和管制措施的制定，为的是减少进口钢铁对国内生产的钢铁的竞争。当然供给的减少导致了美国境内钢铁价格的提高，并由此导致了美国其他所有在生产中需要用到钢铁的行业的成本增加，这其中包括从汽车到石油钻塔等各种产品。

在美国国内和国际市场上，所有这些产品在与外国制造的类似产品竞争时都处于不利的位置上。据估计对钢铁征收的关税为钢铁公司创造了2.4亿美元的额外利润，并挽救了5 000个就业岗位。同时，那些以这种人为设置了高价的钢铁为原材料的美国产业却因为关税失去了6亿美元的利润，以及26 000个就业岗位。换句话说，由于对于钢铁进口所实施的限制，美国工业和美国工人在总体上都是损失的。同样，一项关于美国食用糖进口管制的研究表明，虽然其在食用糖行业挽救了一批就业，但糖果行业的就业损失却是其挽救的就业数量的3倍，美国的一些糖果企业都搬到了加拿大和墨西哥，因为墨西哥的食用糖价格要比美国低1/3，而加拿大则要比美国低50%多。

“幼稚产业”

有一种国际贸易管制的观点很早以前就被经济学家认为是合理的了，至少在理论上是这样，这种观点认为国家需要对“幼稚产业”实施**暂时性**的保护，直到其拥有了与外国早已成熟的对手进行竞争所需的技能和经验时为止。一旦达到这个点之后，保护措施（不管是关税、进口配额，还是任何其他措施）就必须取消，从而允许这个产业在市场竞争中自生自灭。但实际当中，新兴产业在其幼稚时期很少会有足够的政治影响力——雇员的选票、雇主对于竞选活动的资助，以及政府对于他们所纳税收的依赖性——使其能够获得免于国外竞争的保护。而另一方面，一个没有效率的老产业由于经历过一些辉煌的日子，却可能还拥有一定的政治力量可以使政府制定一些法律或给予其一定的补贴，从而以消费者、纳税人的利益为代价使自己得以继续经营。

国防

即使是自由贸易最积极的倡导者也不太可能愿意在军事设备和供给上依赖于进口，因为这些进口国在将来的某个时候可能会成为自己的敌国。因此国内的军火和战争武器供给商长久以来就以各种方式获得庇护，为的是保证他们在需要提供国防所需的任何东西时有能力做到。

一个民族依靠敌人来为自己提供军事供给的事例在历史上是很少见的，其中一个例子就发生在殖民时期的美国，当时美国本土的印第安人就是从欧洲殖民者那里获得枪支弹药的。当两者交战时，印第安人赢得了大多数的战争，但当他们的子弹开始用完时就失败了，因为子弹只能从白人殖民者那里获得。由于枪支和子弹都是欧洲文明的产物，所以印第安人只好依赖于这一来源。但那些有选择的国家几乎都会更愿意在这些关系到民族生存的物品上拥有自己的国内供给商。不幸的是，“国防需要”这一用语含义却可以、而且已经被扩展了，从而将那些与军事必

需品关系很远、不相关、假相关的物品也包括了进去。这样的产品可以以国防为名获得保护，免受国际竞争，但实际上却是为了一己私利。简言之，虽然因为国防的原因而对国际贸易进行限制是合理的，但对于特定时间、特定国家的特定产业来说是否真的合理，则要看那个行业、那个国家和那个时期的实际情况如何。

不同的外国国家将来成为自己的敌人的概率是不一样的，因此在军事设备上依赖于外国供给商的危险会因国家而不同。例如，2004 年，加拿大是接受五角大楼订单价值最大的国家——价值 6.01 亿美元——其次是英国和以色列，但这些国家都不太可能与美国交战。

有时并不是物质产品本身的进口，而是包含在产品中的技术输出造成了军事上的威胁。在 20 世纪 90 年代，美国解除了向中国出口使用先进电脑技术产品的禁令，美国军事领导人对此持反对态度。他们希望继续保持这些限制，因为这些先进技术将使中国军队能够更准确地将核导弹瞄准美国城市。对于国际贸易限制的取消持支持态度的并不是经济学家，而是政治家。在适用国防理论的领域中，经济学家早就将国防作为自由贸易的一种例外来看待了，但对于国防适用的理论在很多不适用的情况下也被用了上去。

“倾销”

一种要求政府针对其他国家的竞争而采取产业保护措施的普遍观点认为，外国竞争者没有进行“公平”竞争，而是在以低于其生产成本的价格在市场上“倾销”其产品。这种观点认为这种做法是为了使国内的厂商破产倒闭，从而使外国厂商获得市场，在这之后价格将被提高到垄断水平。对此，政府制定了“反倾销”法，对于那些被认为有倾销行为的外国企业的产品进口实施禁止、管制，或征收很高的关税。

在这种观点中，一切都取决于外国厂商的产品实际销售价格是否低于生产成本。就如在第 6 章和第 7 章中所看到的，在实际当中生产成本的确定并不是一件容易的事，即使试图确定企业生产成本的政府机构与该

企业处于同一个国家时也是如此。欧洲的政府官员如果想要确定位于东南亚的某企业的生产成本的话，问题则会更大，特别是当倾销诉讼调查涉及世界各地的很多企业时更是如此。而对于国内的厂商来说，提交诉状却很简单，只要他们的一些消费者被抢走了，他们就可以提起诉讼。

鉴于在估算成本时存在的不确定性，负责处理这些“倾销”诉讼的官员们可以选择的阻力最小的办法就是接受这样的诉讼。例如，欧盟的权威人士宣布泰国的一个山地车厂商出口到欧洲的车辆的价格低于他们的生产成本，就因为同样的车在欧洲的价格比在泰国的销售的价格要低。然而，由于存在规模经济，当泰国厂商将大量山地车销往欧洲时，其成本不可能和销售数量很少的其他泰国国内厂商一样高，对于较贫穷和人口较少的泰国人来说，山地车还属于一种奢侈品，需求量非常小。因此，这个厂商如果在泰国销售较小数量的山地车的话，其单位成本很可能会比从欧洲获得大笔出口订单时的单位成本要高。厂商在欧洲的销售价格比在泰国低不一定就说明其在巨大的欧洲市场上的销售价格是低于生产成本的。

这种现象并不是独一无二的。欧盟已经对来自埃及的亚麻布、印度的抗生素、中国的鞋类制品、马来西亚的微波炉、巴西的味精，以及其他地方的很多产品适用过反倾销法。欧盟在这方面也不是独一无二的。美国对于日本的钢铁、俄罗斯的铝、波兰的高尔夫推车以及其他产品也适用过反倾销法。对于这些产品的生产成本的确定，美国政府机构没有任何严密的依据，依靠的只不过是“可得到的最说明问题的信息”，而这种信息通常都是由那些想要将外国竞争产品排除在外的美国企业所提供的。

不管反倾销法背后的理论是什么，在实际当中其已经成为保护国内厂商的百般武器中的一部分，其代价却是国内消费者的利益受损。此外，甚至其理论本身也并非没有任何问题。倾销理论是“掠夺性定价”理论的国际版本，其存在的问题我们将在第23章中进行讨论。不管在国内还是国际上，掠夺性定价诉讼都易于提起，但却很难证明其存在或是不存在。当政治上存在接受这一诉讼的偏见时，其就不需要进行证明。

管制类别

关税是对进口产品征收的税收，目的是要提高进口产品的价格，从而使国内厂商可以对竞争产品收取更高的价格，因为没有了价格较低的外国产品的竞争。进口配额同样会限制外国企业在同等条件下与国内厂商进行竞争。虽然关税和配额可能会产生相同的经济效果，但对于公众来说其明显程度是不一样的。因此，为了不让外国厂商将生意抢去，可以对进口小器具征收10美元的关税，从而使国内厂商得以将小器具的价格提高10美元，还可以对于进口小器具确定一个合适的配额并通过供求的作用将其价格同样提高10美元。但在后面这种情况中，作为选民的公众绝不可能轻易看出这些影响，或对这些影响进行量化。在政治上这意味着对于选举产生的官员来说，一个为了将小器具的价格提高15美元而进行的配额限制可能和征收10美元的关税一样容易获得通过。

有时，有人会宣称某个外国国家对美国所实施的进口限制是“不公平”的，这就给上面所提到的管制找到了合理性。但令人悲伤的是，几乎所有国家对于进口所实施的限制都是“不公平”的，通常都是为了对国内的特殊利益集团做出回应。但在这里，就像在其他地方一样，人们只能从实际存在的选项中进行选择。其他国家所实施的限制不仅剥夺了他们自己，也剥夺了我们从国际贸易中可以获得一些好处。如果我们也做出同样的反应的话，那么我们失去的利益就会更多。如果我们“让他们逃脱惩罚”的话，将可以使双方的损失最小化。

国际贸易管制中更具隐蔽性的一种措施则是适用于进口产品的健康与安全法则，这些法则的适用通常都会远远超过对于健康和安全来说的必要范围。仅仅是繁杂的手续也可能使成本上升到一个毁灭性的水平，特别是对那些容易腐烂的进口产品来说。如果需要一周的时间才可以使草莓通过海关的话，那还不如不运。所有这些措施都在世界各国实施着，他们与进口配额一样都有一个政治上的优势，即不管其产生的影响有多大，人们都很难精确地量化其对物价的影响。

变化的条件

相对优势会随时间而改变，从而导致国际生产中心从一个国家转移到另一个国家。例如，当电脑还是一种新的奇特的产品时，其早期开发和生产的很大部分都是在美国进行的。但当技术进步使得电脑成为一种广泛使用的产品后，很多人都知道怎样对其进行生产了，虽然美国仍在电脑软件设计开发上面保持着相对优势，但其机器本身现在却可以在海外较贫穷的国家进行装配了，而且实际也正是这样。甚至在美国国内销售的美国品牌的电脑通常也都是在亚洲生产的。21 世纪早期，《经济学家》杂志曾报道："台湾现在生产着世界绝大多数的电脑部件。"据《远东经济评论》报道，这种模式还延伸到了美国和台湾之外："亚洲企业在新技术获得上，对美国、日本和欧洲企业存在严重的依赖"，而亚洲的制造商"也因全球品牌企业所收取的巨额许可费的原因，其获得的利润极其微薄"。

如果美国的电脑工程师和技师都去忙于机器的生产，而这些机器在其他国家也可以同样容易地进行生产的话，那么美国的电脑软件产业可能就无法发展得这么快、这么成功。由于一个美国劳动力不可能同时在两个地方进行工作，因此只有当该国在其没有相对优势的行业"失去就业"的情况下，这些劳动力才可能流向其相对优势最大的行业去。这就是为什么当媒体经常报道在美国的一些行业中有几万工人失业，而在另一些行业中有几十万工人失业的同时，美国却仍然能够享受到空前的繁荣，其就业还能获得这么快速的增长。

不管什么行业或什么国家，如果国际自由贸易使得该国分散在各地的企业创造出了100 万个新的报酬很高的就业机会，而使另一个行业损失了50 万个就业机会，但如果后者有一个能大声喊出自己的要求的工会和雇主协会，那么前者在政治上的分量将不及后者的大。由于新创造的这100 万就业岗位都是分散在全国各地的无数企业中的，每个企业增加的数量可能就为几十个而已，所以在任何地方都不存在足够大的经济利益集

团和政治影响力来进行一场具有可比性的反击战。因此通常都会有一些法律为了一些较集中的、声音较大的群体的利益而对国际贸易进行管制，而不管这些管制是否会在全国范围内导致更多的失业。

某些职位向外国的直接转移——即“外包”——在政治上和媒体中都引起了很大关注，比如美国或英国的接电话这一工作就被转向了印度，会讲英语的印度人开始负责接听打到伦敦哈罗德百货商店的电话，印度的软件工程师也开始接听美国电脑公司所收到的技术咨询电话。那些对将大量工作转移到其他国家去的行为进行谴责的人几乎从来也没有说过这是一种就业的净损失。当美国的很多就业被“外包”到印度和其他国家时，很多其他国家也在将就业向美国进行“外包”。德国公司西门子在美国雇佣了几万美国人，日本汽车制造商本田和丰田也是，外国跨国公司雇佣的美国人总数达到了几百万。

朝一个方向进行就业外包的数量，与朝另一个方向的外包数量之间的比例是会随时间而改变的。从 1977 年到 2001 年，所有的外国跨国公司在美国创造的就业数量增加了 470 万，而所有美国跨国公司在其他国家创造的就业数量只增加了 280 万。然而，到了这个区间的最后 10 年，美国跨国公司向国外输出的就业则超过了外国跨国公司在美国所创造的就业。不仅外包的方向是变化莫测的，而且就业数量的净差相对于国家的总就业来说也是很小的。此外，这样的比较还没能将因为国际交易所带来的更高的效率以及创造的财富所引发的整个经济中的就业增加考虑进去。

即使对于那些在外包过程中总体上存在就业净损失的国家来说，与没有外包的时候相比，其就业也可能会增加。这是因为国际贸易所创造的财富意味着对于商品和服务的总体需求的增加，这其中就包括了纯粹的国内企业中工人所生产的商品和服务。

第 21 章

国际财富转移

预测外汇市场的走势，即使对于一个以此为生的人来说，也是一个很容易出错的过程。

——《经济学家》杂志

国家间财富的转移形式有很多。一国的个人和企业可以直接对另一国的企业进行投资。一国公民还可以将钱存入另一国的银行，银行又会将钱贷给个人和企业，因此这属于间接外国投资。还有一种选择则是购买外国政府发行的债券。公众持有的由美国政府发行的债券中，有 44% 是由其他国家的人持有的。

除了各种投资以外，还有居住在国外的人们给居住在本国的家人的汇款。2003 年，墨西哥的一项调查发现其 1 亿人口中至少有 1/4 都有美国亲人寄钱回去，其总量超过了 140 亿美元。这并不是一种新现象，也不仅限于墨西哥人。2005 年来自印度和中国的移民向各自国家寄回的钱超过 200 亿美元。世界范围内，汇款比世界上所有外国援助的两倍还要多。早在 19 世纪 40 年代，从美国的爱尔兰岛移民向家里寄去的钱不仅使很多家庭成员在饥荒中存活了下来，而且还帮他们移民到了美国。在过去的几个世纪里，帝王们通常都会从征服国转移出大量财富。亚历山大大帝抢夺了被征服的波斯湾人的财富。西班牙从其所征服的西半球本土人那里拿走了一吨一吨的金银，还强迫一些本土人到矿井里去进一步开采。尤利乌斯·恺撒作为罗马的征服者之一，打了胜仗后，为了展示其从国外带回来的财富和奴隶，领兵徒步穿越古老的罗马城。在更近的一些时

代，有钱的国家和国际机构都以“外国救助”的名义将他们的部分财物转移到了较穷的国家手中。

只要我们能够记住法官奥利弗·温德尔·霍姆斯的警告：“思考的是事情而不是话语”，那么这些都没什么复杂的。当考虑的是国际贸易和国际财富转移时，事情本身相对较简单，但话语通常都比较圆滑，容易误导大家。

国际投资

理论上，投资应该从资本较丰富的地方流向供给较紧缺的地方，很像水流形成自己的平面一样。在完美的世界里，富有的国家会将自己的很多资本投向较穷的国家，在那里资本会更稀缺，从而回报率会更高。然而在我们所生活的这个很不完美的世界中，通常情况却并不是这样。例如，2001年世界范围内的国际银行贷款和储蓄总额为9万亿美元，其中只有约7千亿是流向贫穷国家的，**还不到8%**。国际证券投资总额的12万亿中，只有约6千万流向贫穷国家，只相当于5%。简言之，富有国家更愿意向其他富有国家进行投资。

就像一开始就有一些国家富、有一些国家穷是有原因的一样，这种现象也是有原因的。在任何国家进行投资的最大危险就是你可能永远也拿不回自己的钱了。投资者都会提防不稳定的政府，其人员或政策的变动将可能导致投资条件的改变，从而造成风险。政府直接的征用属于最剧烈的变化，这在政治上被称为“国有化”。广泛存在的腐败现象是威胁投资的另一个因素，就像其对于经济活动总体上存在威胁一样。国际腐败指数较高的国家，如尼日利亚和俄罗斯，其所吸引的国际投资的规模就不太可能与其所拥有的自然资源或其他经济潜力相匹配。相比之下，腐败程度较低的国家都是些富有的国家，大多数都是欧洲或欧洲属国，还要加上日本和新加坡。

甚至除了征用和腐败以外，据《经济学家》杂志称，很多较穷的国家还“不允许资本的自由流动”。当资本不容易流出时，其一开始进入

的可能性就会减少。当香港还是英国殖民地时，其一开始是很穷的，但却逐渐发展成了一个工业中心，其国际贸易曾一度超过了印度这样的大国。香港在英国法律的保障下进行发展，拥有低税率，其资本和贸易的流动自由程度是世界任何地方都无法比的，这都有助于大量资本的流入，而这些资本又为香港的发展作出了贡献。同样，虽然印度现在仍然还很穷，但自从印度政府放松对经济的控制后，投资开始涌入，特别是在班加罗尔地区，电脑软件工程师在这里的集中为其吸引了来自加利福尼亚硅谷的投资者，实际上在印度开始了创建一个新的硅谷的过程。

虽然国际财富转移的基本原理很简单，但语言和会计学规则却使其看起来更加复杂。如果美国人购买的日本产品超过了日本人购买的美国产品，那么日本就获得美元来填补这个差额。由于日本收集这些美元并不是为了做纪念的，所以他们通常又会回过头来将其投资于美国。在大多数情况下，货币并没有离开过美国。只不过日本人购买的是投资品——例如，洛克菲勒中心——而不是消费品。如果不将美元用掉的话，美元对日本人来说就没有任何价值。从总量上来说，国际贸易必须实现平衡。但根据国际会计惯例，进出口是算入“贸易平衡”项目的，而像洛克菲勒中心这样的不动产是不算入的。但，会计惯例和经济事实却是非常不一样的两件事。

在一些年份里，美国最畅销的汽车是本田或丰田，但底特律所生产的任何汽车都没能成为日本的最畅销车。结果日本汽车生产商就会获得几十亿美元，并在与美国进行贸易中存在净的盈余。但本田和丰田又会用这些美元来做什么呢？他们所做的一件事就是在美国建造工厂，雇佣数千美国人在离消费者更近的地方来生产他们的汽车，从而他们就不用支付汽车在跨越太平洋时所需的运输成本。美国雇员获得工资都很高，他们曾在私下的投票选举中一再反对加入工会。2002 年 7 月 29 日，在美国制造的丰田汽车达到了几千万。如果我们真正做到了只考虑**事情**，而不是话语的话，那么这就没什么好奇怪的了。让人们很吃惊的是由那些话语和会计规则所产生出来的与那些话语相对应的数字。

一国的总产出包括商品和服务——房子、理发、香肠和手术——但

国际贸易平衡项目却只包括可以移动的物品。美国经济所生产的服务比产品要多，因此对于美国产品的进口超过出口，以及服务的出口超过进口的现象来说也就没什么奇怪的了。美国所拥有的专业知识和技术，世界其他国家也在使用，这些国家当然也会为美国提供的这些服务进行支付。例如，世界上的大多数个人电脑使用的都是微软公司创制的操作系统。但外国人为微软以及其他美国公司为其提供的服务所进行的支付并不会记入国际贸易平衡项目，因为贸易只包括商品，不包括服务。

这只不过是一个会计惯例而已。然而媒体在报道美国的“贸易差额”时却把这个不完整的情况按照完整情况来进行报道，在情绪上具有爆炸效应的词语“赤字”吹响了警号。然而美国从其提供的服务中通常都会获得很大的盈余，当然这在贸易差额中是被忽略了的。例如，2000年美国仅从版税和许可费中就获得了380亿美元收入，从其向其他国家提供的服务中获得的收入超过了2 780亿美元。这要比奥地利或任何斯堪的纳维亚国家的国内生产总值都多。

《华尔街日报》对于贸易赤字所做出的评论如下：

> *在令人担心的经济问题列表中，“贸易赤字”排到了大约75位——除非政治家对此做出反应，增加新的贸易壁垒或让货币贬值。*

就像很多其他事物一样，对于贸易赤字来说，重要的不是绝对大小，而是对于整个经济体来说的相对大小。虽然美国的贸易赤字是全世界最大的，但同时其也是世界最大的经济体。美国贸易赤字是该国国内生产总值的6%，大约和土耳其或澳大利亚差不多，但却比冰岛的16%要低很多。

当你将由于各种原因流入和流出一国的所有资金和资源都考虑在内时，你所考虑就不再是“贸易差额”，而是“收支差额”了——不管支付的对象是商品或服务。虽然这并没有贸易差额那么容易让人误解，但其所反映的还远远不是所有情况，而且其与经济体状况的好坏没有必然联系。具有讽刺意义的是，在20世纪末，美国支付差额出现了一次少有

的盈余后，接下来就发生了1992年的经济衰退。德国出口经常都是存在盈余的，但同时其经济增长却比美国慢，失业率也要比美国高。尼日利亚也经常出现国际贸易盈余，但其却是世界上最穷的国家之一。

这并不是说拥有贸易盈余或支付盈余在经济上就是不利的。只不过这些数字本身并不能表明一个经济体的富裕或贫穷程度。

关于国外投资的数据也可能产生一些误导大家的语言。根据会计规则，如果其他国家的人在美国进行投资的话，那么美国就成为这些人的“债务人”，因为他们给美国的那些钱是美国人欠他们的，而不是作为礼物送给美国的。当世界上很多国家的人都觉得将他们的钱放到美国的银行或投资到美国的公司更安全，而不是依赖自己国家的银行和公司时，就会有大量的资金从海外流向美国。1980年外国人在美国企业投资了120亿美元，几年时间里这一数字一直在增长，到了1998年，年投资额超过了2 000亿。到21世纪早期，美国获得的外国投资超过了世界上其他所有国家的两倍。到2003年为止，外国人在美国购买的资产比美国人在国外购买的多出5 790亿美元。这超过了很多国家的国内生产总值。其中大多数(66%)都来自欧洲，另外有15%则来自加拿大。富有的国家都倾向于到其他富有的国家进行投资。

如果只考虑**事情**的话，这里就没有什么问题了。这样的投资通过在美国创造更多的财富，为美国工人创造了更多的就业，为美国消费者创造了更多的产品，同时还为外国投资者提供了收入。但如果考虑的是**语言**的话，那么这就意味着对外债务的增加。

美国经济越繁荣、越安全，外国人就越可能将自己的资金投向美国，那么美国每年的支付差额“赤字”就会越高，其累积的国际“债务”也就会上升。这样，20世纪90年代美国经济出现的长期繁荣与其国际赤字和债务所达到的最高纪录也就不足为奇了。美国是经济活动最活跃的地方，也是很多外国人想要进行投资的地方，为的是要加入到这一活动中。到2001年末，美国的外债大约为1.3万亿美元，其中包括国际机构债务。虽然这主要是美国经济繁荣的结果，但当然，其他国家的情况就也可能不同。

其他一些富有国家在国外的投资要比外国在其境内的投资更多。例如，法国、英国和日本在其他国家的投资就要比其他国家在其境内的投资多出几千亿美元。成为一个债权国，就像成为债务国一样，在本质上并没有什么问题。一切都取决于每个国家所面对的特定条件、机遇，以及约束。例如，瑞士在其他国家的投资额比其国内生产总值还多。作为一个主要的国际金融中心，有大量的资金进入瑞士，如果瑞士人无法在其规模较小的国家内为这些资金找到足够的好的投资机会的话，那么他们将这些钱中的很大部分投资于其他国家也就合情合理了。

这里要说的是不管是国际赤字还是盈余都不是富裕或贫穷的必然结果，这两个词本身并不能说明一国的经济状况。“债务”这个词包括很多不同种类的交易，有的可能会带来一些问题，但有的不会。你每次存100美元到银行里，银行的债务就会增加100美元，因为这些钱还是你的，是他们欠你的。如果被告知其将毕生积蓄都存入的那家银行的债务每个月都在增加的话，一些人可能会变得很惊恐。但如果银行日益增加的债务只不过说明有很多其他人将薪金支票存入了同一家银行的话，那么这种担心就完全没有必要了。

但如果你是在进行赊账消费，那么这些债务是需要偿还的，如果你的债务超过了你的偿还能力，那么你的麻烦就大了。然而如果有人将几百万美元存入银行的话，即使这意味着银行债务增加了几百万，这对于银行来说也不是什么问题。相反，银行的官员可能还会因为得到了几百万美元而高兴，因为他们可以进行更多的贷款，从而获得更多的利息了。

美国在其大部分历史中，都是债务国，同时还是世界上生活水平最高的国家。美国经济得以发展，并从一个小的农业国变为一个工业巨头的原因之一就是来自西欧，尤其是英国的资本的流入。这些大量的资源使得美国有能力建造运河、工厂和横贯大陆的铁路线，从而将该国各部分从经济上联系了起来。例如，到19世纪90年代为止，外国投资者拥有了“巴尔的摩与俄亥俄铁路”五分之一的股份，在“纽约中枢”中的股份超过了三分之一，而在宾夕法尼亚铁路中的股份则超过了一半，在

“伊利诺斯中枢”中的股份达到了将近三分之二。甚至在今天，当美国的跨国公司在其他国家持有大量资产的同时，外国人在美国所拥有的资产多年来都超过了美国在国外拥有的资产。

显然，如果不是可以获得利息或红利的话，外国投资者可能永远也不会将钱投到美国来。同样明显的是，如果不是投资所创造的收益可以在对一系列成本进行补偿后还能给美国企业留下一定利润的话，美国的企业家可能永远也不会同意支付利息和红利。这些投资通常都会按照计划进行，并且可以持续几代。但这就意味着美国将连续几代都是债务国。只是在一战期间借款给欧洲时，美国才变成了债权国。自那以后，美国则两种身份兼而有之。但这些都是会计上的细节问题，并不是美国经济繁荣或经济问题的决定因素。

虽然外国投资在美国经济的特定部门的发展中发挥着重要的作用（尤其是在工业和基础设施的早期发展中），但即使是在19世纪也没有必要对其总体重要性进行夸大。据估计，美国经济作为一个整体，其所形成的资本中大约有6%都是通过外国投资来融资的。铁路部门属于特例，在美国铁路的股票和债券中外国资本占到了绝大多数。在其他各个国家中，外国投资者的作用要比美国大很多，虽然美国这个大的经济体所获得的外国投资在绝对数量上要更多。20世纪早期，海外投资者在澳大利亚经济中的份额占到了五分之一，在阿根廷则达到了一半。

不管是国内经济还是国际经济，其都不是一种零和过程，他人赢得了多少，就必然有一些人失去了这么多。当投资使经济得以增长时，每个人都可以成为赢家。馅饼做大了，每个人分到的部分也就会增加。外资的大规模流入为美国在1913年成为世界领先的工业国作出了贡献，当时美国生产的制成品在世界中所占的份额超过了三分之一。尽管在一些国家，人们担心外国投资者会带走他们很多国民财富，从而使当地的人口变得更穷，可是也许外国人从任何国家拿走的财富都没有从美国拿走的多。如果按照这样的道理来讲的话，那么美国人就应该是世界上最穷的人，而不是经常享受到世界上最高的生活水平。这一财富产生的原因就是经济交易并非零和游戏。其是可以创造财富的。

在一些较不幸的国家，会计上使用的相同的语言，特别是“债务”一词，其背后可能存在着非常不同的经济事实。例如，当出口无法补偿进口成本，也没有高技术的专业知识可出口时，政府就只能向一些国家或国际机构借钱来填补这个差额。这些就属于真正的债务，就会引起真正的关注。但仅仅是大额贸易赤字或大额支付赤字本身并不能构成危机，但政治上和新闻上的一些辞令却可能在公众中引起恐慌。

其他转移

甚至在国际投资达到几万亿美元的时代，国家间其他种类的财富转移数量也还是很大的。这些包括汇款、外国救助，以及有技能和企业家精神的人通过移民形式进行的人力资本转移。

汇款

在国外工作的移民通常都会寄钱给他们的家人以支持其生活。在19世纪和20世纪初，众所周知的很多国家的意大利移民忍受可怕的生活条件，甚至节食来寄钱给留在意大利的家人。19世纪40年代大多数为了逃避爱尔兰饥荒而跨越大西洋的人们的费用都是他们已经生活在美国的家人提供的。在此后很多年中从东欧到美国去的犹太移民也是这样。

到20世纪后期，在外国工作并寄钱回家的人数已经很多，其汇款量超过了世界上所有政府救助的总和。巴基斯坦国际贸易赤字的大部分都被在国外工作的巴基斯坦人对冲掉的，而约旦从生活在其他国家的约旦人那里获得的资金超过了其出口金额的总和。

曾经，生活在马来西亚、印度尼西亚和其他东南亚国家的海外中国人也因为向在中国的家人寄钱而出名。这些国家的政治家和记者们通常都会宣称这些汇款使他们的国家变得更加贫困却使中国获益，并以此激起对于海外中国人的敌对情绪。事实上，中国人在这些东南亚国家新建了很多企业，有时是整个行业。他们所寄回家的那些钱只不过是他们在

所生活的国家创造的及增加到这些国家的财富的很小一部分而已。

在西非的黎巴嫩人，东非的印度和巴基斯坦人，以及世界其他群体都受到过类似的控诉。每一案件背后所隐藏的谬误都是忽视了这些群体的人所创造的财富，因此移民流入的国家由于这些移民的存在，其财富是增加的，而不是减少的。有时对于这样的群体所产生的敌对情绪会导致他们离开这些国家，或被驱逐出国，而通常在他们离开之后，这些国家的经济就会出现下滑。

移居外国者与国外移入者

人口是财富最大的源泉之一。移民创造了一个又一个的行业，使经济发生了转变。

历史上，由一个种族或移民群体主导整个行业的现象并不罕见。19世纪德国移民在美国创建了最主要的啤酒酿酒厂，21世纪大多数主要的美国品牌啤酒仍然还是在德裔所创建的酿酒厂里酿造的。中国最有名的啤酒——青岛啤酒——也是由德国人创建的，澳大利亚、巴西以及阿根廷都有德国酿酒厂。在逃离法国的胡格诺教徒①将制表技能带到英国和瑞士以前，伦敦根本无法进行表的制造，后来这两个国家还成为世界顶级的制表国。相比之下，法国则在很多他们曾经主导的行业中面临着越来越多的竞争，因为胡格诺教徒为了逃避法国人的迫害在其周围国家里创建了竞争性的企业。

先是英国，后来又是美国，使它们成为世界领先的工业和商业国家所需的技能和企业家才能的来源中就包括了无数来到这些国家定居的移民，这些人通常都是为了逃避本国的迫害或贫困而移民的。英国的羊毛、亚麻、棉花、丝绸、造纸，以及玻璃行业都因为外国工人和企业家而获得了革命性的发展，同时犹太人和伦巴第人则发展了英国的金融机构。美国，作为一个移民极其多的国家，其拥有更多由某些移民群体所

① 16—17世纪产生于法国的基督教教派，曾与天主教发生战争。——译者

创建或主导的职业和行业。殖民地时期美国的第一台钢琴是由德国人制造的，德国人还在沙皇俄国、英国和法国首先制造了钢琴。到了21世纪，由德国人所创建的企业继续生产着美国最好的钢琴，比如斯坦威和施纳贝尔。

拉丁美洲国家对于移民的依赖程度可能甚至更高，特别是对那些西班牙和葡萄牙之外的非征服国移民过来的人。据著名的法国历史学家费尔南·布罗代尔所说，这些移民“创造了现代的巴西、现代的阿根廷，以及现代的智利”。西非的黎巴嫩人、土耳其帝国的希腊人、巴西的德国人、斐济的印度人、阿根廷的英国人、俄罗斯的比利时人、马来西亚的中国人，以及很多其他群体在特定国家所拥有或指导的产业数量都超过了一半。加利福尼亚五分之四的甜甜圈店都是由有柬埔寨血统的人所有的，英国超过一半的医生都出生在英国之外。

贯穿整个历史始终，因移向国外的移民所造成的国民经济损失就像接受国外移民所获得利益一样惊人。16世纪早期，当摩尔人被驱逐出西班牙后，一位西班牙的牧师问：“现在谁又来给我们制鞋呢？”这样一个问题最好是在将摩尔人赶出去之前就问，特别因为这位牧师是支持这个驱逐过程的。一些国家遭遇了大规模人力资本流出，例如，由于其他国家提供了更好的条件，他们的受过教育的年轻人就会移民到国外去。据《经济学家》报道，斐济、特立尼达岛、牙买加和圭亚那有超过60%的毕业生都去了欧洲国家。圭亚那的这个比例达到了83%。

虽然对人力资本进行量化并不容易，但受过教育的人以这样的规模移民出去代表着严重的国民财富损失。纳粹德国是因人们向外国移民而导致损失最大的国家之一，其所实施的反犹太人的政策使得很多犹太科学家们都逃到了美国，这些人在使美国成为第一个拥有原子弹的国家中发挥了主要作用。而德国的盟国日本则因德国这一政策付出了更大的代价。

然而只评价外国移民所带来的正面的经济效应容易误导大家。从国外移入者也带来了疾病、犯罪、内部冲突和恐怖主义。也并不是所有移民都可以被聚集到一块儿。日本在美国的移民只有2%依靠社会福利生

活，而老挝人的这一比例为46%，所以不存在单一的模式可以适用于所有移民。从不同国家移入美国以及世界其他国家的移民在犯罪率以及其他正面和反面因素上都存在类似的差异。

俄罗斯和尼日利亚通常都被认为是世界上最腐败的国家之一，来自俄罗斯和尼日利亚的移民在美国都因从事犯罪活动而声名狼藉。

一切都取决于我们所讨论的是哪些移民、哪些国家以及哪些历史阶段。

帝国主义

一个国家或民族抢劫另一个国家或民族的现象在人类历史上是再平常不过的了。

虽然帝国主义也是财富从一国转移到另一国的方式之一，但人们之所以会坚持帝国主义还有非经济原因，甚至在征服国会因此导致净损失时也一样。军事领导人可能想要得到战略基地，如英国在直布罗陀的基地，以及美国在古巴关塔那摩的基地。19 世纪的传教士曾力劝英国政府获取位于非洲的各个国家的控制权，因为这些地方有很多传教工作要做。而财政部的大臣则会提出反对，他们意识到英国将永远也无法从这些贫穷的国家中获得足够的资金来补偿在那里建立并维持殖民体系所需的成本。

像塞西尔·罗得斯①这样的个人在非洲也许还可以变得富有起来，但英国纳税人所遭受的损失比罗得斯的惊人的财富都还要多。现代欧洲帝国主义让人印象深刻的，是在于所控制的领土规模上，而不是那些领土的经济意义。在 20 世纪早期当欧洲帝国到达顶峰时，西欧面积还不到世界陆地面积的2%，但其海外帝国却占到了世界陆地面积的40%。然而与工业国自己生产的产品或其从其他工业国进口的产品相比，大多数主

① 1853—1902，英国政治家、商人。津巴布韦的旧称罗得西亚即以他的名字命名。在非洲殖民期间依靠当地自然资源致富，死后设立罗得斯奖学金。——译者

要工业国家向其所征服的第三世界殖民地进行的出口或投资以及从这些国家的进口都很小。

甚至在20世纪早期大英帝国达到鼎盛的时候，其在美国进行的投资也要比在所有亚洲和非洲进行的投资的总和还要多。很简单，从富有的国家可以得到比从贫穷的国家更多的财富。同样道理，在20世纪的大部分时间里，美国在加拿大进行的投资要比其在亚洲和非洲进行的总投资多。只是20世纪末亚洲工业国兴起之后，其才吸引了更多的美国投资者。21世纪早期，美国在荷兰这个小国的投资都是其在整个非洲大陆进行的投资的好几倍，而非洲要比整个欧洲或北美都大。相比之下，美国所有的外国投资中有将近一半(49%)都来自欧洲，另外有41%则来自加拿大。

也许对于殖民地在现代世界中的经济影响的最强有力的反证就是，德国和日本由于二战被打败而失去了所有的殖民地和占领地后，两个国家后来都实现了前所未有的经济繁荣。在战前的日本，殖民地的必要性在政治上有着尤其有效的论据，因为其自然资源极其缺乏。但在日本的军事梦因战败和本土的灾难性破坏而结束后，日本就直接从拥有其所需自然资源的国家购买这些资源，结果却富了起来。

帝国主义通常都会使被征服民族遭受很大的痛苦。但至少在现代工业社会，帝国主义已经很少成为国际财富转移的主要渠道。

虽然投资者更倾向于到更富有的国家进行投资，从而使他们自己和这些国家的财富都得以增加，但一些人却认为在欠发达国家进行的投资将使这些国家变得更穷。马克思的“剥削”概念在列宁所著的《帝国主义》这本书中被应用到了国际间，此书从经济的角度将工业国在非工业国进行的投资说成和早期的帝国主义征服者的掠夺性质是一样的。但令人悲哀的是，正是那些很少、甚至没有外国投资的较不发达国家的贫困程度是最糟糕的。即使在不发达国家之间，比起国际贸易在经济中比重较大的国家，那些国际贸易占国民经济比重较小的国家的经济增长率通常都比较低。在20世纪90年代的10年里，这一类相对封闭的国家的经济都是下滑的，而那些更“全球化”的国家的经济却是增长的。

不发达国家的有钱人通常都会到更富有的国家进行投资，因为在那里政治动乱或国家征用的风险低，他们的资金会更安全。具有讽刺意味的是，较穷的国家这样其实是在帮助较富裕的工业国变得更富。同时，经济帝国主义理论将国际投资等同于帝国主义掠夺，在这一理论影响下，很多不发达国家政府的政策都是不利于外国投资者去他们的国家投资的。但到了20世纪末，这样的政策所导致的惨痛的经济后果在第三世界国家的人们心中已经变得很明白，于是一些政府，例如拉丁美洲和印度，开始放弃这些政策，为的是能够和其他那些因为外国投资的帮助而脱贫的国家一样获得利益。

经济事实最终还是打破了意识形态信仰，虽然在基础经济学原理最终被人们接受之前，已经有几代人遭受了不必要的损失。一旦这些国家的市场向外国产品和投资开放后，这些产品和投资就开始涌入。不管发达国家在欠发达国家进行的投资与其在其他发达国家进行的投资相比有多么少，这些投资在第三世界国家的位置已经很突出。到1991年为止，外国公司拥有了拉丁美洲27%的企业，10年后，这一比例达到了39%。

很多经济谬论的产生都是因为把经济活动当成了一种零和竞争，一方所得即为另一方所失。这反过来通常又是因为忽略了经济活动过程可以**创造**财富这一事实。如果对于外国投资者所进行的支付将使一国变穷的话，那么美国就应该是世界上最穷的国家，因为2001年外国人从美国经济中拿走了将近2 700亿美元，这比埃及或马来西亚的国内生产总值还要多。由于这些钱大部分都是从外国人在美国所拥有的资产中获得的，所以美国人已经从这些资产所创造的额外的财富中获得了利益，他们只不过是在将这些额外的财富与那些创造了这些财富的外国人进行了分享而已。

当然通过出口收益来购买外国技术、设备和专业知识也是可能的。但国家越穷，这样做就越是意味着经济发展将以国内艰难的处境为代价。一个沙皇时代的部长曾宣布："就算挨饿也要出口"，而其自己是绝不会挨饿的。后来的苏联时期，虽然没有正式宣布，却应用了同样的哲理。当时其经济的工业化严重依赖于外国进口，从而需要出口食品和

其他自然资源来为其进行融资。很多年后两位前苏联经济学家写道：

> 在第一个五年时期，40%的出口收入都来自粮食出口。1931年苏联进口的机器设备占到了全世界进口的三分之一。而在这段时期投入苏联工厂运营的设备中有80%到85%都是从西方购买的。

然而，虽然当时苏联国营的工业联合体被称为共产主义的一个胜利，但事实上其背景却是资本主义技术的进口，以及苏联人民在食品上的节省。在一个反对资本主义的国营经济中其他形式的外国投资是不允许存在的。

国外援助

所谓的“国外援助”指的是从外国政府组织，包括国际机构，向不发达国家政府的财富转移。“援助”这一词包含着以下的**先验**推论，即这样的转移事实上将有助于不发达国家经济的发展。在一些情况下是这样，在另一些情况下国外援助只不过被掌权的政治家通过收受贿赂的方式收进了自己的腰包，或通过政治战略方式分配给那些帮助他们获得权力的人。因为这是一种政府间的财富转移，与私人企业投资是不同的，因此国外援助支援很多政府创立了政府经营的企业，结果却没能运营下去。

也许最有名的外国援助项目还是马歇尔计划，其在二战末期将美国的财富转移到了西欧各国。与后来仿效其进行的对于第三世界国家所进行的援助相比，其要成功得多。西欧经济上的穷苦是战争的破坏所导致的。一旦人们都能吃饱了，基础设施也都重新建好之后，西欧又重新回到了其以前实现过、并且是他们首创的工业道路。这与试图在缺乏所有这些工业技术的较穷的非工业国家创造这些技术是完全不同的。欧洲所需要重建的是物质资本。而在第三世界国家更多的却是要创建人力资本。后者将更难做到，因为欧洲为创建现代经济所需的各种技术也用了

几个世纪的时间。

国外援助所产生的大规模、显而易见的失误以及与预期目标不相符的结果都没能使其停止，也没能阻止其扩大投入。如国际货币基金和世界银行这样的国外援助机构所提供的大量的资金使得这些机构的官员对于不发达国家政府具有巨大的影响力，却不管他们所建议或实施那些作为接受援助的前提条件的计划是成功的还是失败的。简言之，援助分配者们在决定哪些行动、政策、组织或个人可以存活下来的问题上并没有任何类似市场中存在的那种经济约束。

除了国际机构提供的“国外援助”外，在政府与政府之间还存在直接的资金援助、免费食品赠送，或条件比金融市场上更宽大的贷款，而且这些贷款还可能定期得到“豁免”，允许不偿付，也可以通过借得新的、更多的贷款来对旧债进行“展期”。这样美国向印度政府，以及英国向很多第三世界政府所进行贷款就被取消了，从而变这些贷款为赠品。

有时一个较富有的国家会将一个较穷的社会进行整体接管，并进行大量的补贴，就像美国对密克罗尼西亚所做的那样。由于美国援助的大量涌入，很多密克罗尼西亚人都放弃了以前所从事的赖以为生的经济活动，比如打鱼和种田。如果美国人决定不再提供这些援助了的话，真不知道密克罗尼西亚人以前所拥有的那些技能和经营是否还能在后面几代人那里广泛存在，从而使他们又能实现自给。

国外援助所产生的有益的结果将更可能被那些为这些项目进行融资的国家或国际机构用来进行宣传，而其所导致的失误却更可能被批评家们用以宣传，因此其净效应并不会立即显现出来。伦敦商学院已故的彼得·鲍尔教授是其所在时代的顶级发展经济学家之一，他的观点认为，从总体上来看，“官方援助更可能阻碍发展，而不是促进发展”。不管对于这一有争论的结论，人们是接受还是反对，更重要的还是不应允许将“国外援助”这个词用来暗指一些可能有也可能没有事实和分析支撑的结果。

很多第三世界国家还拥有因为种种原因而没能完全加以利用的巨额

内部财富——而且这一财富通常都要远远超过这些国家所获得过的所有国外援助。在很多较穷的国家，很多或者绝大部分经济活动的发生都“没有记录”，或属于“地下经济”，因为办理经营企业或房屋所有权的法律许可时存在的繁杂手续、腐败和官僚机构的延误所造成的巨大成本，超过了很多人的承受能力，从而使得他们无法从事按照法律程序来组织经济活动。这些人经营的生意包括从街道小卖铺到工厂的各种活动，还包括为自己或他人修建房屋，而无须政府对其进行的经济活动进行法律上的认可。

据《经济学家》杂志报道，在一个典型的非洲国家，十个人当中只有一个人是在合法注册的企业中工作，或居住在由法律所认可的财产权的房屋里的。例如，在埃及，估计有470万栋房屋都是非法建造的。在秘鲁，没有法定财产权的所有房地产的总价值估计是其整个历史上所获得的外国直接投资总额的十几倍。在印度、海地，以及其他一些第三世界国家也都存在相似的情况。

在很多国家存在的这些法律上的瓶颈所产生的经济影响都是很深远的，因为他们将使得很多拥有大量财富的现有企业无法突破他们创立时所具有的小规模。很多美国巨头企业一开始都是很普通的企业，跟今天第三世界国家广泛存在那些企业没什么两样。例如，李维斯、梅西百货、塞克斯①,以及布鲁明戴尔的创建者一开始都只不过是些小商贩而已。虽然这样的企业也许通过自己的积蓄或通过家人或朋友的贷款就可以建立起来，但其最终向大型企业的扩展通常都需要动员无数愿意成为投资者的陌生人将自己的资金用来投资。但使这成为可能所需的财产权制度对于第三世界国家的普通人来说，并没有美国的普通人那么容易得到。

一家美国银行也许不愿对一家小企业进行投资，但却可能愿意贷款给以房屋为抵押的房主，但首先其对于这栋房屋的所有权必须在法律上得到认可。在企业取得成功以后，其他陌生人就可能借钱给企业用以增

① Saks，位于纽约的连锁百货公司，以经营奢侈品闻名。——译者

加资产或直接投资成为企业股东。但所有这些都要依赖于一个可靠的、可以获得的财产权制度，这种制度在国内可以动员起来的资金将远远超过从其他国家，或从世界银行以及国际货币基金组织这样的国际机构获得的转移。

国际货币体系

财富从一国转移到另一国时可以采取商品和服务的方式，但到目前为止，最大的财富转移都是通过货币形式进行的。就像稳定的货币单位在一国之内可以为经济活动提供便利一样，国家间稳定的货币关系也可以为国际经济活动提供便利。这并不仅仅是一个关于某个时间将美元转换为日元或欧元的难易问题。更重要的问题是今天在美国、日本或法国所进行的投资在 10 年后或更多年以后是否可以获得具有相同购买力的偿还。

当货币间出现相对波动时，任何参与到国际交易中的人都将成为一个投机者。甚至在墨西哥购买纪念品的游客也得等到信用卡账单到达之后才能知道其支付了 30 比索购买的东西到底值多少美元。结果可能会比他们所想象的更多或更少。当在海外进行几百万美元的投资时，各种货币的稳定性就显得尤为重要。其不仅仅是对那些直接投入了资金的人很重要，而且与那些国家普通大众的物质福利关系密切，因为其会影响到贸易和投资的流动。

金本位制度在一战时期开始瓦解，并在20 世纪30 年代的大萧条时期完全崩溃，在这个金本位制度时期，各国都将本国的货币与一定量的黄金等同起来。例如，一美元总是可以从美国政府那里交换到一定量的黄金。美国人和外国人都可以用美元交换黄金。因此任何将资金投入美国经济的外国投资者都事先知道如果他的投资成功的话他可以靠什么得到回报。毫无疑问，这与从欧洲投向美国的大量资本有很大关系，这些资本使美国成为世界领先的工业国。

其他一些使其货币可以与一定量的黄金进行兑换的国家也同样使得

他们的经济对于国内外的投资者来说变得更加安全。此外，他们的货币还自动地与美元或其他使用金本位的货币形成了固定的比率。就像获得诺贝尔奖的货币经济学家罗伯特·芒德尔所说："货币只不过是一定重量的黄金的不同名称罢了。"在那个时代，有名的金融家J·P·摩根就可以说："货币即黄金，而非他物。"这就减少了在实行金本位的那些外国进行买卖或投资的风险，因为他们在与其他国家进行交易时不用担心汇率的波动。

金本位制的结束使人们开始了各种稳定国际货币间关系的尝试。例如，一些国家将自己国家的货币与一定数量的美元进行挂钩。欧洲国家还创造了自己的国际货币，欧元。日元则是另一种在国际金融交易中被广泛接受的稳定货币。而南美国家则处于极端情形的另一端，其货币的价值存在大范围的波动，有时通货膨胀可以达到两位或三位数。

这样的货币波动也会对产出和就业这样的实体经济产生影响，因为即使投资是成功的，当货币价值存在很大的不确定性时，是很难进行计划和投资的。阿根廷和巴西都拥有充裕的自然资源，并且也没有如其他大陆的很多国家那样在20世纪遭受了战争的破坏，因而两国所出现的经济问题就有些让人意外。

随着电子货币支付业务的发展，任何对于某国货币可靠性变化的反应都将是瞬间的。任何想要制造通货膨胀的政府都知道资金只需要一会儿工夫就可以从其经济体中逃离出去。由此所产生的规则与之前的金本位所产生的是不一样的，但其是否也同样有效则只有当将来的经济压力在国际货币体系中进行一个现实的测试之后才能知道。

就像在经济学的其他领域中一样，人们有必要提防那些不能澄清事实、却容易引起情绪反应的让人迷惑的用语。在讨论各国货币的相对价值时被广泛使用的术语之一就是"强"和"弱"。这样，当欧元首次被引入作为欧盟国家的货币单位时，其价值从1.18美元下降到了83美分，于是人们就称欧元相对于美元正在"变弱"。后来其价值上升后，到2003年初达到了1.16美元，则被称为正在"变强"。当我们明确理解文字的意思包含哪些和不包含哪些时，文字就不会造成任何危害，但如果

我们仅从字面来推断其含义的话，文字就可能产生误导作用。

有一件事是“强”货币所不包含的，即使用“强”货币的国家的福利必然会增加。有时其表达的甚至是相反的意思。货币“强”意味着从使用这些货币的国家所出口的产品的价格对于其他国家的人来说会上升。因此很多人认为2003年欧元升值是使很多欧洲企业对美出口减少的原因，因为其产品的美元价格上升以后，买这些产品的美国人就减少了。同时，“变弱”的英国英镑则产生了相反的效应。《商业周刊》杂志报道称：

> 压力极大的英国制造商都喜欢英镑贬值。因此他们对于上一年英镑对欧元汇率下滑11%是热烈欢迎的……当英镑相对于欧元变弱时，英国的产品在欧洲大陆上就会更具竞争力，而欧洲大陆迄今为止是他们最大的出口市场。当获得的欧元收入换成英镑之后，公司利润大增。

“强”货币并不总是好事，但也并不总是坏事。在使用欧元的国家中，那些向美国进行借款的企业的债务负担将会减轻，从而更容易偿还，因为偿还他们所欠的美元债务所需的欧元数量减少了。当挪威的克朗价值相对瑞典的克朗上升时，居住在瑞典边境的挪威人到边境另一边的瑞典购买一袋杂货食品就可以节省40%的钱。这里要说的是，如“强”货币和“弱”货币这样的文字本身几乎没有告诉我们任何有关经济事实的情况，要想了解经济事实，我们还得进行直接的细致的观察，而不是仅仅依赖于一些容易让人情绪化的文字。

第 22 章

综　述

对于自由贸易的猜疑是相当诚恳的。

——弗雷德里克·巴师夏

自由贸易也许可以从经济学家那里获得广泛的支持，但公众对其的支持则要少很多。《经济学家》杂志在英国、法国、意大利、澳大利亚、俄罗斯以及美国进行的一项国际民意测验表明，这些国家中的人们更多是赞成保护主义，而不是自由贸易。部分原因是公众不知道保护主义的成本有多大，而创造的净效应却很小。据估计，欧盟国家所实施的所有保护主义加在一起所挽救的就业数不超过 200 000 个，但其代价却是 430 亿美元。这就相当于每年为了挽救一个就业就得花费约 215 000 美元。

换句话说，如果欧盟允许 100% 的自由贸易，每个因外国竞争而失去工作的人每年可以获得 100 000 美元的补偿的话，那么欧盟国家还是划得来的。或者，被取代的工人也可以去另外找工作。他们在这个过程中所遭受的任何损失都没法与使他们仍在原岗位工作可能导致的惊人损失相比。这是因为所造成的成本并不仅仅是他们的工资而已，更大的成本还是由产品生产效率的降低导致的，因为生产所使用的稀缺资源在其他地方本可以得到更好的使用。换句话说，消费者的损失大大超过了工人所创造的价值，从而使整个社会的福利下降。

保护主义的成本不仅可以通过货币来衡量，而且还可以通过保护措施对受保护行业产生的负面影响所导致的就业损失量来衡量。美国在对钢铁

行业实施关税保护时，该行业的就业人口为16万，而使用钢铁的行业的就业人口则为900万，所以这些关税负担导致净的就业损失是不足为奇的。

公众因为没有看到事实而无法理解国际贸易只不过是问题的一部分。问题的另一部分是他们没有足够的经济学知识来抵挡企业、工会和农业中很多人提出的一些自私观点的进攻，这些人所希望的是避免与外国厂商在市场上进行竞争。当美国钢铁厂商的每吨生产成本比其德国、日本、巴西和韩国的对手高时，要求美国政府给予保护要比降低生产成本所需经历的痛苦改变容易很多。

公众支持保护主义的另一个原因是很多经济学家对于一些特殊利益集团或因为意识形态原因而反对自由贸易的那些人的观点并没有进行回应，因为这两者的观点几个世纪以前就已经从本质上被驳倒了，现在在职业从事经济学的人看来根本不值一提。但这只不过让那些情感激烈又有口才的演讲家们获得了自由操纵公众意见的机会，使公众很少能听到问题各个方面的情况。国际著名的经济学家贾格迪什·巴格瓦蒂是少有的几个愿意对保护主义观点进行回应的顶级经济学家之一，其同意了与拉尔夫·纳德①进行一场公共辩论。以下是他的一些经历：

> 面对自由贸易的批评者，经济学家通常的反应都是不屑和冷漠，拒绝在公共场合与这些批评家交战。几年前我和拉尔夫·纳德在康乃尔大学校园里进行了一场公共辩论。辩论是在晚上进行的，下午的时候我还为经济学专业的毕业生们做了一次有关自由贸易的技术性演讲。在最后，我问他们有多少人愿意去听这场辩论，没有一个人举手。我问为什么。通常的回答都是：干嘛去浪费时间呢？结果，在辩论举行的阶梯教室里挤满的近千名学生中，绝大多数都是反对自由贸易的，都是纳德先生的支持者。

由于“全球化”这个流行词是为了描述国际贸易和全球经济的日益

① 1934年生，作家、律师，晚年成为著名的保护消费者权益倡导者，多次参加总统大选。——译者

重要性而杜撰出来的，于是很多人都将国际贸易和国际金融交易看作是新事物，从而使那些特殊利益群体和空想家们得以利用人们对于未知的恐惧。然而，“全球化”这个词还包含了国家间自由贸易以外的一些东西。其包括了降低贸易和资金流动壁垒的制度与规定。参与制定这些规则的国际组织包括世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织。这些规则虽然并不都和自由贸易相关，但却都是些有争论的话题。获得诺贝尔奖的经济学家约瑟夫·斯蒂格利茨[①]是对于国际货币基金组织批评最严厉的人之一，他虽然赞同自由贸易，但却对国际货币基金组织在向欠发达国家进行贷款方面的一些强制性规定进行了抨击。

贸易的作用

美国人并没有像英国或荷兰等国家的人们那样关注国际贸易的发展，后面这些国家的经济几个世纪以来对于贸易的依赖程度都更大。但美国海外的贸易近些年来仍然在增长，不仅绝对数上在增长，而且在美国经济中的比重也在增加。美国国际贸易总额——进口加出口——与美国经济总产出的比值在1950年仅为8%，到了2000年则变成了26%。此外，即使是在过去国际贸易只占美国经济一小部分的时候，其在将美国从农业主导性的国家转变为重要的工业国的过程中也发挥了重要作用。

大量外国投资除了在19世纪末为美国主要铁路的建造提供了资金外，就像我们在第21章中所提到的，甚至在更早的时期——19世纪20和30年代——美国国债的外国购买者就为运河的挖掘、城市公共设施的建造，还有银行的创建提供了资金。后来，内战结束后，从1869年到1875年美国所形成的所有净资本中，有15%是通过外国投资来进行融资的。简言之，虽然国际贸易和国际金融交易在美国经济中所扮演的角色没有在一些其他经济体中那么大或那么明显，但其作用是不可忽视的。

① 1942年生，美国经济学家、2001年获诺贝尔奖。——译者

国际贸易基本上还是在每个现代经济体都具有的职能上进行的分工和专业化特征的延伸。曾经有一段时间，也不过几百年前，农民家庭在食品和住房上实行的都是自给自足，甚至连穿的衣服也都是自己用双手做的。他们种植自己的水果和蔬菜，饲养自己的牲口来获得肉品，从自家的奶牛身上挤牛奶，甚至还自己制作奶酪。在美国边境地区，手织的衣物还很普遍。甚至在单个家庭里，经济上的自给自足的程度也可能达到惊人的程度。但这只会使人们开始思考这一问题：为什么这样的做事方式会消失呢？为什么人们开始从其他专门制作一些特定产品的人那里购买其所需要的一切呢？

答案当然是专业人士可以以更低的价格生产出更好的产品来。但只要各个家庭农场还是分散的——即要想获得专业化生产的产品就必须要加上很高的运输成本——那么自给自足的生活方式就是说得通的。但一旦运输系统能够使麦农以负担得起的价格获得大量的消费品，并且以更低的成本将其小麦运送到市场上去时，对于家庭来说更加有利的是，将时间用于种植更多的小麦，而不是花在制作手织衣物上，因为他们可以用从销售更多的小麦中获得的收入来购买他们所需的衣物，并且还会有剩余。

一切都取决于直接制作自己的衣物所需要花费的时间和精力，与将这些时间用于小麦的生产出售相比，最后是否可以得到更多的衣物。同样的原理不仅适用于衣物，还适用于其他产品——不管这些产品是在同一国境内生产的，还是在世界的另一面生产的。这就是国际贸易产生的基础。虽然这通常都被说成是国家间的贸易，但实际上却是个人之间的交易。每个人都通过考虑其他选择来决定其所购买的东西是否值得。每个法国人都自己决定是否去看一场好莱坞电影，每个新加坡人都自己决定购买一部德国相机还是日本相机。

国际贸易并不是国家间的一种零和竞争，而是由居住在不同国家的个人所进行的一系列自愿性质的交易，如果这些交易要继续进行下去的话，那么他们必须都有所收益。国际贸易只不过是利用多种用途的稀缺资源获得更多产出的另一种方式而已。

如美国20世纪30年代的霍利-斯穆特关税这样的贸易管制使得大萧条时期的美国经济雪上加霜，而对于1993年签订的北美自由贸易协定(NAFTA)，尽管有保护主义者大声宣称NAFTA导致大量美国就业流向了工资较低的其他国家，但其实际上是有助于稳固20世纪90年代出现的繁荣景象，并且还创造了更多就业，使失业率降到了历史最低水平。数年来国家贸易和国际金融的发展也是其正面效应的一种表现。这种发展通常都超过了同期的国民经济增长水平，于是国际交易在所有交易中占据了更大的份额。

以前对国际贸易实行严格管制的第三世界国家和前共产主义国家也逐渐将其经济对国际市场开放了。“全球化”这个词语就是被用来形容国际商业和投资不断扩张的过程的，虽然某些国家和企业很久之前就已经从事过很多全球经济活动。例如，英国在很多国家——从印度到阿根廷，从澳大利亚到西非——建造了当地的第一批铁路。沙皇俄国主要的农业机械制造商是美国一家名为“国际收割机”的企业。在东非殖民时期，印度的企业家在其经济体中占据了主导，结果卢比成为这个地区的通用货币。简言之，“全球化”是给旧有的现象起的一个新名字，但这种现象近年来已经变得更加重要了。

全球化无疑将会使一些企业和行业受损，还会使一些人失业。但很多提高了拥有多种用途的稀缺资源的使用效率的其他方式也同样会产生这样的结果。自由贸易的反对者将其说成是对整个社会产生了危害，呼吁大家要有一种“我们”与“他们”的意识，就好像那些将美国人所想买的东西卖给他们的那些国家在以某种方式伤害到美国人一样。

和任何可以降低商品和服务的生产成本，或提高这些商品和服务的质量的方法一样，国际贸易在使消费者受益的同时，会使得那些生产成本更高，或产品过时的厂商的利润下降、相关行业就业减少。在国际市场上对效率较低的厂商进行保护就像在国内市场上使用这样的政策一样是没有道理的。不管在两种情况下所拯救的就业岗位有多少，对于整个经济来说，其代表的都不是净值，而只不过是以牺牲其他就业岗位，同时牺牲消费者利益为代价实现的。当某些就业和企业面临效率更高的竞

争时，不管是国内还是国外，拥有多种用途的资源都将流向那些更好的用途上去，从而增加国民产出。相比之下，通过阻止这一转移过程所能拯救的就业岗位则相对较少，而每个就业岗位的成本则非常高，就像欧盟国家那样。或者在一个行业所拯救的就业岗位数量将以其他行业更多的就业岗位为代价，就像美国钢铁关税一例中那样。

国际贸易是对其他国家在生产特定产品上所具有的优势的一种分享方式。而国际投资是分享别国所创造的技术和组织优势的一种方式，两者的结合还使人们可以分享从世界其他地方移植过来的农产品，比如移植到马来西亚的橡胶，以及移植到加纳的可可豆——这些国家后来都成为移植过来的农产品的主要生产商。

也许最重要的国际迁移还是人类的迁移。西半球的绝大多数人口都是移民过去的人们的后代，大多数来自欧洲，也有来自亚洲和非洲的。他们还使西半球的生产技术发生了广泛的改变，同时还带来了政治和其他观念的改变。这样的“人力资源”转移在后面几个世纪中并没有停止。美国1990年的人口调查表明有超过250万居住在美国、受过很好教育的人都来自第三世界国家，这还不包括学生。

国际投资的作用

以市场交易方式发生的国际（或地区）财富转移在世界资源配置上跟国内的这种转移是差不多的。在两种情况下，都像是水流形成自己的平面一样。如果具有某种程度风险的投资在台湾的回报率要比在瑞典更高的话，那么美国、英国或德国的资本就将流向台湾而不是瑞典，从而使整个世界的劳动生产率水平都得到提高，使国际生活水平也得到提高。货币及其所代表的资源就好像拥有全球国籍的公民一样。

然而，这样的经济利益在政治上通常都是不受欢迎的。虽然相对优势和自由贸易可以使所有国家都享受到资源的自由移动所带来的世界繁荣，但并不是所有国家内部的所有行业都能实现繁荣。经济体中那些无法在效率竞争中与别人相比的部门不仅会在经济上遭受损失、失去就业

岗位，而且还可能受到破产和灭绝的威胁。但他们却很少会悄无声息地接受事实。那些将失去生意和就业岗位的行业和地区的代表几乎必然会寻求对威胁其福利的进口产品或资源进行限制的措施，而不管这些国际交易会对整个人类带来多大好处。

国际商品和投资的流动还会对特定政府所拥有的选择产生限制作用。就像在第16章中所看到的，几个世纪以来，政府通过发行大量货币引发通货膨胀，然后将新制造的货币用于他们想对其进行融资的任何项目，这样就将财富从人民身上转移到了自己手里。当财富可以在国际自由流动后——计算机化使金融交易可以在瞬间完成——资金和资源就会从那些存在这种政府秘密征用行为的国家中转移出去。

其他经济上的反生产性政策也同样导致国内财富的流出，并阻碍国外财富的流入。因此当私人金融评级机构标准普尔在2001年8月因为《经济学家》杂志所谓的印度政府的“不稳固的金融体系”而将其货币级别降低时，这就变成了印度政府所需关注的问题了。与投向个人和企业的私人投资相比，政治领导人对于以“国外援助”（即从某国家机构或国际机构向本国政府的转移）形式流入的财富具有更大的控制力。但通过市场从国外获得财富就必须满足外国投资者的要求，即项目成功可能性要大，并且当他们需要将收入或整个投资抽走时，当地的法律和政治体系必须是可靠的。

那些只会给政府带来政治回报的面子工程——体育运动场、炫目的广场、在一个根本没有足够的乘客的国家建的一家国有航空公司——都可能通过国外援助来融资，但却不太可能通过国际投资者来进行融资，因为他们不会拿自己的钱冒险。此外，在将国外援助的款项分配到个人用途上时，政府官员无论是对于自己，还是对于属下或亲信都会更加慷慨，包括将钱存入瑞士银行。很多第三世界国家都会有一些靠外国援助融资并最终沦为废墟或残迹的项目，比如非洲国家尼日尔：

> 在尼日尔，很多高端的、高技术的发展项目的残迹就像流沙下不时发现的恐龙骨骼一样到处散落着。在发达国家的维护下运行良好的成熟的灌溉系

统到了尼日尔就变成了生锈的管道。那些本来为了提高乳制品质量而引进的欧洲奶牛却被热得倒下了。

轻而易举就可以获得国外援助，这使得一个国家不再努力将投资控制在可行的项目上或减少腐败。欠发达国家通过国际上的私人投资者可以筹集到比国外援助更多的财富为其经济发展服务，但这些国家的政府却更希望获得数量较少的国外援助，因为政府官员自己可以从这个小数目财富中获得更多的利益，因为虽然私人投资将使整个国家的经济福利得到增加，但是要得到那些大数量的投资资金是要有前提条件的，这些条件将对官员的福利产生负面影响。简言之，经济没有效率、政府比较腐败的国家更可能接受国外援助，而不是从风险投资者那里获得投资。换句话说，唾手可得的国外援助使一国政府觉得将投资控制在可行的项目上，以及减少腐败已经没有那么必要了。

财富转移的一种缓冲形式是由投资国政府担保的私人投资，如果这些海外投资变得无利可图，或利润无法收回时，政府就会用本国纳税人的钱来对其进行偿付。因此当 1986 年墨西哥政府准备拒绝偿还其从美国银行所借的款项时，美国政府借了钱给他们去偿还那些美国银行和其他投资者。显然，如果这些银行必须得自己承担这样巨大的损失的话，他们在将来和在其他国家进行投资时必将更加警觉。但就如我们在其他章节中看到的，虽然亏损没有盈利受欢迎，但在经济体中两者却是同等重要的。人为地阻止亏损作用的发挥将减少人们对于资源进行有效配置的动力。

对第三世界国家的借款一再“免除”，同样也会减少这些国家的政府将这些贷款用到有利于国民财富增加的领域并从而使这些贷款得以偿还的动力。除了逃脱了责任的第三世界国家的政治领导人之外，这种“免除”的唯一比较明显的受益人，就是捐赠国的那些拥有**“责人行为理应高尚”**这一感觉的人。但对第三世界国家政治领导人财务上的不负责任进行资助，最终却给较贫穷的国家的人民增加了沉重的负担。

与那些政治清廉的国家所获得的国际投资总量相比，通过国外援助

能够获得的资金量就显得很少了。此外，就如第21章中提到的，第三世界国家内部本身还存在巨大的没有动用的资本来源，只不过因为这些国家的大部分人无法获得产权，这些经济资产无法转化为金融资产而已。简言之，内部机构以及阻碍国际私人投资向欠发达国家进行转移的政策同时也阻碍了这些国家内部已有资产的使用。

这些资产也包括人力资本，其可能就像国家的物质资产一样，没有得到充分利用。很多第三世界国家都存在有企业家精神的少数派群体，如东南亚各国的中国人、西非的黎巴嫩人、东非以及斐济的印度人，他们所从事的经济活动是受到了歧视性的限制的，甚至被驱逐出境，或因为群众暴力或政府驱逐令而被迫离开。虽然这些少数派人在被迫离开自己出生的地方时遭受了惨重的损失，但这些群体的离开通常导致这些第三世界国家持续贫困。例如，在20世纪70年代，乌干达在驱逐出50 000印度和巴基斯坦人以后，其经济就崩溃了。

如果政治和制度为个人在经济上的发展所提供的机遇远少于国外一些国家所提供的机遇的话，那么本土的人力资本也可能离开。印度虽然很穷，但其几个世纪以来却输出了大量的企业家，这些人在从加勒比海到南太平洋，从俄罗斯到非洲的很多地方都创建了经营很红火的企业。如今，印度的电脑工程师是美国硅谷的主力，美国麻醉学者中的印度人占到了10%。

尽管大家对第三世界国家的前景都不怎么看好，认为他们的经济要想得到发展只能通过从更富有、工业化程度更高的先进国家获得国外援助和专业技能才行，但其实很多第三世界国家内部所拥有的物质和人力资本要远远超过其可能从其他国家得到的资本。但这并不是说对那些阻碍了第三世界内部经济发展的政策和制度进行改革在政治上会很容易。政治上比较容易做的是接受国外援助，然后用来保持现有领导者的领导地位，不管这些国外援助对于整个国家的福利是否会产生很大的帮助。

第三世界国家的“地下经济”所创造的大量的财富表明这些国家已经拥有了很多企业家，只不过这些国家的法律制度阻碍了人们将这些财富用于发展更大的企业，就像西方国家以及日本这样的亚洲国家所发生

过的。通常第三世界国家都存在一些具有企业家精神的少数派人，这些国家现代经济部门的发展的很大部分或者绝大部分，依靠的都是这些人。中国人在马来西亚、印度尼西亚以及其他东南亚国家发挥了这样的作用，而在东非的印度和巴基斯坦人、在西非的黎巴嫩人也是这样。在历史上，亚美尼亚人在俄罗斯和土耳其帝国、犹太人在东欧也都发挥过这样的作用。

无一例外，这些少数派人所取得的成功遭到了人们的怨恨，这些怨恨通常都使得这些人在政治上遭到了迫害，或被驱逐出境。除了发生在这些少数派人身上的这些惨剧之外，他们的离开还给那些国家造成了经济上的损失，因为他们再也无法为当地作出贡献。很少有第三世界国家是完全缺乏经济发展所需的人力资本的，不管这些资本是本土还是外来的。例如，虽然可可豆并不是非洲本土所产的，但西非由于有无数小农业主对这一作物的种植而成为世界领先的可可豆种植和出口国。

20 世纪，很多欠发达国家花了几十年时间想要将外国产品、外国投资，以及跨国公司排除在外，因为害怕受到剥削。这就意味着对于很多国际市场上可以低价买到的产品，以及那些外国企业可以利用其所拥有的先进技术和行业经验以更低的成本生产的产品，他们都得自己生产。这样生活在欠发达国家的人们不仅无法享受到更丰富的产品所带来的好处，而且还失去了了解更先进的技术和现代化管理方法的机会，也可能从而失去了自己创建和管理这样的企业的机会。国家经济研究局对东亚 2 700家企业所做的一项分析认为："外资占较大份额的企业，其生产率要比本国企业明显高很多。"更高的生产率就意味着更高的生活水平。

国家越穷，其就越没有资本放弃获得更高生活水平的机会。最终在 20 世纪末，很多第三世界国家的政府都意识到了他们所犯的错误，但同时几代人却在经济福利上做出了无谓的牺牲。出现这样的政策转变，部分原因是这些政府看到了那些曾经很贫穷的国家和地区，如韩国和台湾，在选择积极参与到国际市场后在经济上所取得的巨大进步，而那些没有做出这样的选择的国家，如印度和一些拉美国家的经济则出现了相对停滞。不过，西方国家过去几个世纪的历史也给了我们相似的教训。

英国虽然是引领世界进入工业化时代的国家，但在工业化出现前的几个世纪，英国的情况就跟今天的第三世界国家差不多。他们出口的是像羊毛这样的原材料，对于产成品则需要从欧洲大陆上更先进的国家那里进口。英国的金融机构都是由外国人来经营的，英国所有的行业，如制表行业和钢琴制造业都是由移民创建的。在向其他国家学习了几个世纪以后，英国才在世界经济中的技术和管理方面占据了领先地位。在19世纪末和20世纪早期，日本也经历了相似的阶段。

第七篇：特殊经济问题

第 23 章

市场之谜

> 很多人多年来都将一种模糊的观念当做是自己的爱好一样珍惜，这些观念毫无意义，以至没有人想对其进行驳斥。
>
> ——查尔斯·桑德斯·皮尔斯[①]

市场所具有的最大的谜可能还在于其名字本身。我们总是会将市场想象成一个“**物**”，而事实上，市场却是一些相互之间以共同协商出的条件进行交易的“**人**”。从这个意义上来讲，市场可以和中央计划或政府管制比较而论。但太多时候，人们都将市场看作是一个物，都认为其是一种非个人的机制，而实际上市场就像参与其中的人们一样，是很个人化的。这样的误解将使第三方有机可乘，破坏个人之间协商一致即可交易的自由，他们还将这种对于自由的限制说成是将人们从非个人化的市场“独裁”中拯救出来，而实际上却会使人们听命于第三方的指令。

市场之谜太多太多，这里只能举出一个例子。例如，人们总可以听到说，相同的产品在不同的销售者那里的价格可以很不一样，这明显是有悖于经济学中的供求关系的。通常这样的说法都会将一些实际上不同的事物定义成“相同”的。其他误解还包括品牌的作用、非营利性组织、“掠夺性”定价，以及所谓的“涓滴理论”[②]。虽然这些只不过是关于价格和市场之谜的一些小例子，但仔细观察就可以发现，要创造一种听起来很有道理、并使得很多有学之士都能接受的概念有多容易，因为这些人对于其存在的逻辑和证据根本不屑去细查，甚至都不去

定义他们所使用的文字。

经济之谜之所以会存在，其原因之一就是很多职业经济学家认为它们太过肤浅，甚至完全是些很愚蠢的信念，从而不愿去驳斥。但这样肤浅、甚至愚蠢的信念有时却得到了广泛运用，并成为法律和政策制定的基础，从而造成严重的后果，有时甚至是灾难性的。如果对这些不闻不问的话，将会是很危险的，因此对其进行细查就是一个很重要的问题。

价　格

价格之谜的数量几乎和价格本身的数量一样多。大多数都是因为忽视了供求关系的作用而致，不过也有一些是因为混淆了价格和成本的缘故。

价格的作用

价格存在的原因以及价格在经济中所起到的作用都容易被人们误解。下面描述的是这些谜中最古老、最有影响的一个：

> 价格被比作是对于私人获利所征收的费用，同时也被比作是阻碍人们获得私利以及所需商品的障碍。

在检查了由价格所调节的很多经济活动之后，这种看法似乎显得很拙劣，但这样的看法却引起了世界范围内的政治运动，这些运动在某些时候还会改变整个国家的面貌。这些运动——不管是社会主义、共产主义还是其他——认为利润的支付是没有任何道理的，其只会提高商品的价格，相应地，还会限制工人们的生活水平，所以必须坚决加以取缔。

---

① 1839—1914，美国著名哲学家。——译者

② 指在经济发展中并不给予贫困阶层或贫困地区特殊优待，而是由优先发展起来的群体或地区通过消费、就业等方面惠及贫困一方，带动其发展。——译者

这种观点隐含着一种假设，即企业家和投资者从生产过程中获得的收入超过了他们对于这一过程所作出的贡献。这种似是而非的理念，被信以为真之后，成为很多来自社会各方的人们致力于——有时冒着风险，甚至牺牲生命——铲除“剥削”的理论基础。他们在政治上取得了成功并用集体政治调节方式取代了经济的价格调节方式，这就使得这一问题超过了合理性讨论的范围，变成了一个经验性证明的问题。在20世纪，越来越多的证据让人们痛苦地看到，取消价格协调方式和利润后，不但没有提高人们的生活水平，而且还使生活水平比那些仍然使用价格来对资源进行配置的国家更低了。

几十年来，甚至在几代人中，很多国家始终坚持着他们最初的假定以及基于其上的政策，尽管也出现过一些经济上的挫折，但通常这些都被归因于在建立一种新的制度时暂时出现的“成长的烦恼”，或者归因于某个个人的过错，而从来也没有认为是因为第三方集体决策本身出了什么问题。不过到了20世纪末，甚至连那些社会主义和共产主义的政府也开始放弃政府所有的企业，除了几个顽固的国家以外，几乎所有国家都开始允许价格在经济中更自由地发挥作用。关于价格的一堂非常初级的课程却让几亿人付出了非常高的代价。

没有人会说工资只是为了工人的经济福利而随意加到产品的价格中去的，因为显然如果没有工人的话，是不会有这些产出的，而如果不对他们进行补偿的话，他们是不会愿意对生产作出任何贡献的。然而对于那些管理企业的人或那些为企业所需的建筑物和设备提供资金的投资者来说，人们却花了很长时间才意识到这一点。以这些方式作出了贡献的人获得的支付是否过大，则需要通过看是否存在愿意以更低的成本做出相同贡献的人来衡量。那些想要拿出这笔钱的人一定会想尽办法在他们将血汗钱支付出去之前得到这一问题的确切答案。

“相同”的东西，不同的价格

物理品质一样的东西的价格通常价格却不一样，这往往是因为与之

伴随的条件是不一样的。在装饰漂亮、销售人员举止得体、有经验、服务令人满意，同时还有宽松的退款政策的商店所销售的产品的价格可能就要比在一个荒凉的仓库中进行销售、而且没有退款政策的相同品质的产品的价格高一些。12 月 26 日的圣诞卡片的售价通常都要比 12 月 24 日低很多，虽然现在的这些卡片在物理品质上与圣诞节前需求量很大的时候是一模一样的。

加利福尼亚州北部的一份消费者杂志比较了相同品牌食品的一模一样的套餐在他们地区的不同店里的总价。这些总价在最便宜的店里只需 80 美元，而在最贵的店里却要 125 美元。在西夫韦的 3 个不同的超市里，其价格范围从 98 美元到 103 美元不等。价格不同的部分原因是不同社区的房地产价格是存在差异的，价格最低的店位于房价较低的弗里蒙特，而价格最高的那家店则位于旧金山，其房地产的价格在全国各大主要城市中都是最高的。这些店所使用的土地成本是不同的，这些成本必须从消费者所支付的价格中得到补偿。

价格差异的另一个原因是存货的成本。最便宜的店在给定时间的存货只是购物单上产品的 49%，而 3 家西夫韦店的这一比例却超过了四分之三。换句话说，去不同的店意味着找到自己想要的东西的概率是不一样的。成本的差异也反映了顾客获得产品的难易度的不同，即保持存货所需的成本的差异，即使产品的物理属性都是一样的。其同时还反映了消费者为了买到购物单上的所有商品从一家店走到另一家店所需花费的时间成本的差异。

同样的一份消费者杂志后来所做的一项研究发现，在标价最高的超市每周需要花费 125 美元的家庭如果在价格最低的超市购买相同的产品的话，其一年之内节省的钱可以超过 1 800 美元，但消费者和这份杂志社自己的员工对于价格较高的超市的商品质量的评价都要更高，这其中包括农产品和肉类的新鲜程度、结账速度、可购买到的品牌的种类。例如，一家消费层次较高的超市在结账速度上有 90% 的消费者的评价都是“极好”，而一家价格较低的商店，其消费者中却只有 12% 的人这样认为。

换句话说，即消费者的支出不仅包括货币，还包括时间，对于那些很珍惜自己的时间的人来说，他们通常都更愿意支付较多的货币以节省时间、避免排队等待或为了买到购物单上的物品从一家店跑到另一家店所带来的麻烦。简言之，在不同超市购物的人们是在对不同的产品支付不同的价格，虽然这些产品表面上都被称作是“相同”的。电脑店的情况也是一样的，Fry's 连锁店的平均价格都要比加利福尼亚北部的 CompUSA 店低一些，但消费者更多时候对于后者的员工服务态度以及店内气氛的评价都更好。①

失误或失算有时可能导致相同的商品在可比条件下的价格出现短暂的差异，但通常竞争都将使这样的现象成为偶然出现而已。如果谁的价格低消费者就到谁那里去，而那些价格较高的地方如果不为拥有相同物理性质的产品提供一些补偿性好处的话，那么他们就别无选择，只能降价。如果产品真正相同，而价格却保持永久性差异的话，那么价格较高的商家通常最后都会因缺乏消费者而停业。

所有这些的背后都是竞争在起作用。但竞争缺失时，价格差异就能得以维持。例如，据《华尔街日报》报道，通用汽车的员工利用公司处方药计划邮购药品时“对于某些药所支付的价格要远远高于普通个人到零售药店购买时所需的价格”。而在通用汽车公司的“强制性邮购计划”的规定下，其员工和退休人员都不允许“到沃尔格林②药品连锁店购买处方药”。简言之，就像在其他情况下一样，在这里竞争的缺乏导致了相同的产品出现了持续的价格差异。

当价格看似一样时，也可能是不一样的。21 世纪早期，美国汽车制造商向购买他们的产品的顾客提供回扣，还提供零息贷款，这事实上就降低了顾客买车的成本，而官方标价却没有变化。在欧洲，各种汽车制

---

① 更用心的销售人员并不是可以免费拥有的，就像有技术能力的人一样。如果雇主需要雇佣 100 个人，而应聘者中只有大约一半是可能拥有足够的技术知识的，那么其提供的薪水就必须足以吸引 200 个应聘者，然后再从其中挑选知识最丰富的 100 人。但如果雇主还想雇佣一些举止优雅、做事用心的雇员，而技术方面符合要求的人中只有约一半的人达到标准，那么雇主所提供的薪水就还得更高，高到足以吸引到 400 个应聘者才行。——原注

② 美国的全国性连锁药房。——译者

造商都提供了一些优惠，诸如两年免费保险，或价值几百美元的汽油优惠券，或提供动力更强的发动机或铝合金轮箍而不收取额外的费用。所有这些实际上都降低了价格，虽然官方标价仍然没变，这些企业都在等待需求增强后再真正收取正规价格。

“合理的”或“可承受的”价格

政治上长期都存在一种说法，即要使住房、医疗，以及其他产品和服务的价格变成“合理的”或“可承受的”。但如果说价格应该合理化，或让大家支付得起，就是在说经济事实必须适应我们的预算，或我们所愿意支付的价格水平，因为我们是不会去适应事实的。然而，生产和运输我们所想要的产品所需的资源，与我们希望或能够支付的价格却是相互独立的。想要获得合理的价格完全是一种不合理的要求。政府当然可以实行价格管制，但我们在第3章中已经看到过这样做的后果了。补贴也可以被用来降低价格，但这对于改变生产产品和服务的成本一点帮助都没有。这只不过意味着这些成本中有一部分将通过税收来进行支付罢了。

与合理的或可承受的价格相联系的还有这样一种看法，即政府通过各种办法使“成本”降低。但价格并不等于成本，价格只是对成本的补偿。当允许收取的价格无法覆盖成本时，产品和服务的数量或质量就会下降，不管这些产品是公寓、药品还是其他东西。

当政府降低医生或医院所收取的价格时，医疗保健的成本并没有发生任何变化。用于建造和装备医院或将一名医学专业的学生培养成医生所需的资源还是跟以前一样。对医疗服务收取较低价格的国家通常最后都会出现更长的等待看医生的队伍，医院的设备也没有那么先进，在英国的例子中，有相当一部分医生都来自第三世界国家，其所接受的医疗培训质量也就较差，因为愿意在英国行医的医生太少。对于**相同**的医疗服务来说，成本并没有减少。价格降低，结果治疗质量也降低了。

对于价格所进行的很多讨论的背后都隐藏着这样的假定，即价格是

可以由卖方任意设定并加以保持的，因此卖者的理性或贪婪的程度就成为重要的考虑因素。这就将销售相同产品或服务的其他卖者排除了，也没有注意到供求对于价格的影响。简言之，其在本质上将经济学给忽略了。这也不是一个对自由市场选择支持或反对的问题。卡尔·马克思绝对不是一个资本主义自由市场的支持者，但他却指出价格和利润率是由竞争市场上“完全独立于资本家意愿”的因素所决定的。①

“掠夺性”定价

对于“掠夺性”定价人们已经比较熟悉，并且还成为反托拉斯法传统的一个组成部分。根据这一理论，一个较大的公司为了将较小的竞争者除掉并获取其市场份额，会将自己的价格降低到一个可以使竞争对手遭受巨大损失的水平，迫使较小的公司在将资源耗尽之后停业。然后，在获得了垄断地位之后，这家较大的公司就会提高价格，不是恢复到以前的水平，而是提高到一个新的更高的水平，以与其新的垄断地位相一致。这样，其就以消费者的利益填补之前的损失，并在这之后可以一直享受超额利润。

关于这一理论的一个最令人惊叹的事实就是，那些倡导这一理论的人很少试图提供任何实际发生过的具体事例。也许更令人惊叹的是，即使是在法庭上，在反托拉斯案件中，他们也不需要这样做。获得诺贝尔奖的经济学家加里·贝克尔②说：“我没有了解到任何关于掠夺性定价案例的文献记载。”

20世纪40年代的A&P杂货连锁店，以及20世纪90年代的微软公司都在反托拉斯案件中被指控追求垄断地位，但却没有任何一个这样的过程持续到了最后。相反，他们当下的较低的价格（A&P案例）或在窗口软

① 参见卡尔·马克思《资本论》，第三卷，第311页（克尔版）。——原注

② 1930年生，美国著名经济学家、研究微观经济理论，1992年获诺贝尔奖。——译者

件中加入一个免费的网络浏览器(微软案例)却被理解为是朝向最终结果迈进的，只不过没有真正实现。由于几乎不可能进行证伪，所以被诉企业无法证明他们没有这样的行为，问题就变成了听审的人们是否选择相信的问题。但这绝不仅仅只是一个尚未被证明的理论，而是在经济上根本就说不通。

一个想要通过低于成本的价格进行销售，从而引致损失来将竞争者驱逐出市场的公司是在实行一个风险极大的战略。唯一确定的只是一开始的损失。在长期，其是否能够获得足够的利润获得这场赌博的胜利却还是一个问题。其是否能够做到这一点，并且逃脱反托拉斯法则是一个更大的问题——反托拉斯法将可能使其遭受几百万的罚款和(或)公司的分割。然而，即使这个可能的掠夺者克服了这些问题，将现有的所有竞争者除去也绝不意味着其就不会再面临任何竞争。

即使一家竞争企业迫于压力破了产，其所有的物理设备和熟练工人并不会消失。一个新的企业可能会出现，并获取这两样东西——也许对于这些物理设备和失业的工人，其需要支付的价格将很低，从而使这个新的竞争者的成本比原来的企业更低，于是成为一个更危险的竞争者。

举一个例子，虽然不是因为掠夺性定价，1933 年《华盛顿邮报》破了产。无论如何，其破产都不会导致其所拥有的印刷机、建筑或记者的消失。所有这些都由出版商尤金·迈耶获得了，其支付的价格还不到其 4 年前试图购买这家报社时所开出的金额的五分之一。在接下来的几十年里，在新的所有者和管理层的领导下，《华盛顿邮报》成了首都最大的一家报社。到 21 世纪初，《华盛顿邮报》变成了发行量全国最大的五家报社之一。

破产可以将部分所有者和经理排除到竞争之外，但却无法排除新参入者所带来的竞争，这些人可以通过接管现有的破产企业，也可以通过在同一行业从零开始创建自己的新企业来形成竞争。除去某个竞争者，甚至将现有的竞争者全部除去，并不意味着就消灭了竞争，因为新成立的企业同样又会形成竞争。简言之，“掠夺性”定价是一种很昂贵的尝试，其遭受的损失会不会在后来的垄断利润中获得补偿也没人知道。因

此其一直还是一个没有具体事例的理论也就不足为奇了。但其在反托拉斯案例中所受到的重视程度实在令人惊奇。

品 牌 名

品牌名通常都被人们认为是一种通过广告让大家觉得同类产品存在质量上的差异，从而对相同产品收取更高价格的一种方式。换句话说，一些人认为从消费者利益的角度来看，品牌名根本没有任何用处。印度总理尼赫鲁就曾问道："为什么我们需要19种不同品牌的牙膏？"

但实际上，从消费者的角度来看，品牌名能够实现很多目的。品牌是对稀缺信息进行有效利用的一种方式，还是一种迫使厂商在质量和价格上相互竞争的方式。

如果你开车进入一个以前从没见过的小镇上，想要为汽车加点油，或吃个汉堡，你是不可能知道加油站的某个陌生人加到你的油箱里的汽油里有些什么，也不可能知道在一个以前从未见过的路边摊上的陌生人为你制作的汉堡里有些什么东西。但如果加油站有雪佛龙的标志，饭馆有麦当劳的标志，那么你就不用再担心了。在最坏的情况下，如果发生了什么可怕的事的话，你可以向一个拥有几十亿美元资本的企业提起诉讼。你知道这一点，企业也知道，当地的经销商也知道。这就减少了可怕的事情发生的可能性。

但设想一下，如果你将车子停到一个小镇上一家没有名字的加油站，那里的某个陌生人向你的油箱里加入的东西弄坏了你的发动机或发生更糟的情况，如果你吃了一个没有名字的汉堡后因食物中毒被送进了医院。你成功起诉当地企业主（也许陪审团就是他的朋友或邻居）的机会将小很多。另外，即使你真的赢了，那么你获得足够的赔偿金来对你所经历的损失进行补偿的希望也要比起诉一家大公司更加渺茫。

随着全球经济的日益发展，欧洲人和美国人可能在购买由世界另一边的韩国所生产的无线电通讯设备，该设备制造商名不见经传的话购买者则会很迟疑。而当三星品牌获得一个销售记录之后，在柏林或芝加哥

的人在购买三星产品时的速度就会和购买本地制造的竞争产品一样。总体上来说亚洲企业只是在近代历史上才开始投资大量的时间和金钱在品牌名的推广上，但他们的花费还是没有其他跨国公司多。然而，如丰田、本田以及尼康这样的品牌在全世界都是有名的，国泰航空公司以及香格里拉连锁酒店在国际上也变得越来越有名气。

品牌名并没有起到什么保证作用。但其确实减少了不确定性。如果一家旅馆有凯悦酒店的标志，你就可能不用担心房间里的床单在上个人睡过之后有没有洗了。如果你买的是尼康牌的相机，那么你在第一次上胶卷的时候就不会卡住。即使你在一个陌生小镇上的一个黑暗、破旧的小店里买的一瓶或一听苏打水，如果其牌子是可口可乐或七喜（Seven Up）的话，那么你在喝的时候也不必担心什么。但设想如果这个讨厌的小地方的店主从自己的冷饮柜里给你兑了一瓶苏打。你是否会同样不假思索地将其喝下呢？

就像经济体中的其他任何事物一样，品牌名既有利又有弊。一家店前有凯悦酒店标志的旅馆对于相同大小、质量，以及配套服务的房间收取的价格就可能比某个当地人经营的具有可比性的独立旅店（**如果你知道怎么去找的话**）高。某个经常在这里出差的人也许就可以找到一个当地人经营的更合算的旅店。但对于第一次到达时的你来说，寻找一家品牌旅馆就像经常光顾此地的人选择到他所知道的物美价廉的小酒店一样，都是理性的选择。

由于品牌名是特定信息的一种替代品，所以它们的价值就取决于你对于某件产品或服务已经掌握的信息有多少。某个对于摄影很了解的人也许可以很便宜就买到一个没有注册商标的相机或透镜，甚至可以买一个二手的相机或透镜。但如果同一个人对立体声音响设备的了解远没有其对于摄影那么多的话，他可能还是买有名的品牌更好。

品牌名的很多批评家指出主要的品牌“都差不多一样”。但即使是这样，品牌名还是发挥着很有价值的功能。

问题并不是柯达胶卷是否要比富士胶卷更好，而是两者的质量是否会比放在没有标明品牌、只写着“胶卷”的盒子中进行销售时更好，没

有了品牌名，两家公司都没法从高质量产品的生产中获益。对于一般的产品来说，有牌子的产品都要比不标名字或只贴一般标签的产品质量要好。当装胶卷的盒子上标有品牌名时，柯达就会知道如果其产品的质量没有富士好的话，其就将损失几百万美元的销售收入，而富士也知道如果其产品比柯达差的话，也会损失几百万。品牌并不是从来就有的。他们能够出现，并得以继续存在和推广都是有原因的。例如，在18世纪的英国，只有少数几种奢侈品，比如奇彭代尔家具，是以其制造上的品牌而出名的。因此乔赛亚·韦奇伍德将自己的名字贴到其所销售的陶瓷上的做法是一种创新，其陶瓷最后因其质量和外观而赢得了世界声誉。在美国，品牌是在内战时期才兴起的。

19世纪的美国，大多数食品加工商都没有在其所销售的食品上贴上品牌名，从而使得食品掺杂现象大行其道。当亨利·海因茨进入这个行业后，为了将自己没有掺杂任何东西的食品区分开来，他在自己的产品上贴上了自己的名字。利用其在消费者心中已经建立起来的信誉，他的公司获得了迅速发展，一系列标有他的名字的新的加工食品一开始就得到了公众的接受。简言之，品牌的兴起使得消费者有了辨别和选择的能力，还迫使生产者为其所生产的产品负责，当产品质量好时就可以获得回报，而当质量不好时就会失去消费者，这样产品质量就得到了提高。

对于汉堡、奶昔和炸薯条设定质量标准都是麦当劳在20世纪50年代和60年代发起的一场革命，后来的一些主要竞争者对其使用的方法和设备都进行了模仿。然而整个行业的标准都比以前提高了，因为除了对土豆供应商进行突击拜访以外，麦当劳还在土豆的种植、储存和加工上花费了几百万美元的研究费。为了保证质量符合规定要求，其还对制作汉堡所需的肉品供应商采取同样的办法，同时其巨大的购买力还迫使奶制品供给商向麦当劳提供更高质量的奶昔产品。在做了所有这些事情以后，也许有人会说几年后主要的汉堡连锁店都会变得“差不多一样”了，但他们的质量却都提高了，因为麦当劳以比之前汉堡摊上质量更好的汉堡在消费者心中树立起了自己的品牌形象，并首先获得了回报。

即使法律规定一种产品的各个品牌都是按照相同的标准生产的，就

像阿司匹林一样，如果每瓶阿司匹林的生产者是相互区别的，而不是匿名的，那么还是会有助于推动质量控制的进行。而且，如果阿司匹林在生产中混入了杂质，并造成了人员伤亡，那么受损最大的将是最有名气的那个品牌。这对于食品和药品来说尤为重要。如果金宝（Campbell）汤品的标签上只标明“汤”，或“番茄汤”，“鲜蛤汤”等等，而没有在标签上标任何品牌名，那么罐装汤品的生产商在安全和质量的保证上所受到的压力就会减小。

在没有任何品牌，或只有政府创建或授权的唯一一家生产企业的国家，其产品或服务将会因质量低下而臭名昭著。在前苏联时期，该国的唯一一家航空公司，俄罗斯航空就因其差劲的服务以及对乘客的无礼而声名狼藉。苏联解体后，新成立的一家私人航空公司取得了很大的成功，部分原因就是乘客们因可以得到更人性化的待遇而心生感激。新航空公司的管理层宣布其招聘政策就是不雇佣任何以前在俄罗斯航空工作过的人。在消费品方面，由于缺乏品牌，前苏联的消费者于是发展出他们自己的办法，那就是：自己寻找某特定产品生产点。正如《经济学家》的报道：

> 在前苏联，所有的产品都是一样的，于是消费者们学会了通过看条形码而不是品牌的方法将可靠厂家所生产的产品给辨别出来。

事实上，前苏联消费者在没有品牌的情况下创造了品牌，这表明了品牌对于消费者和厂商都是有价值的。

利润的作用

我们已经看到，对于价格作用迷惑不解的人通常对于利润的作用也是迷惑不解的。被称为“利润”的那部分货币自身存在着令人困惑的东西，这导致很多人觉得营利性企业和非营利性组织所获得的货币间存在本质上的区别。

企业与市场

赞成政府干预经济的人通常都将那些赞成自由竞争的人贬低为自由经济卫道士。这种错误至少持续了两个世纪。18世纪的自由市场经济学之父亚当·斯密非常严厉地对商人进行了谴责，如果要想从其所著的、长达900页的经典著作《国富论》中找到一句关于他们的好话都不可能。①相反，斯密还让大家当心“贸易商和制造商的喧闹和诡辩”。他说，任何由这些人所提起的、有关法律和政策的建议都必须“仔细检查，不仅要格外谨慎，而且要非常细心”。19世纪倡导自由市场的另一位古典经济学家大卫·李嘉图则认为商人对于经济学的“最明显的原则都是出了名的无知”。知道怎样经营企业并不等于就懂得经济体是怎样影响整个人口，这是个更大的而且极其不同的问题。人们对于商业界的怀疑作为自由市场经济学家传统的一部分一直持续到了20世纪，米尔顿·弗里德曼在这个问题上的观点和亚当·斯密很相似。

从亚当·斯密时代一直到我们现在，商业界对于自由市场竞争通常都是反对的。在斯密等人提出停止政府干预，建立自由市场之前的几个世纪里，企业利益推动了“重商主义”的政府干预政策的发展。然后，在自由市场原则获得广泛支持后的19、20世纪，企业领导们当然也会出于政治原因调用这些原则，只要能够服务于其当前的目标。但事实证明，企业领导和非营利性组织都同样希望通过政府干预来消除外国竞争，淘汰经营不利的企业和银行，获得几十亿美元的农业补贴，这些表面上是为了拯救家庭农场，但实际上则是为了建立大型的农业企业。

当1971年理查德·尼克松总统在美国第一次在和平时期实行工资和价格管制政策时，其受到了通用汽车公司主席的公开赞扬，全国制造业协会和美国商会还敦促企业，配合这些政策的执行。企业界自己也推动

① 我在教经济学这门课的时候，我曾经提出如果任何同学可以在《国富论》中找到一句关于商人的好话的话，我就给他A，但从没人找到过。——原注

了一些法律的制定，这些法律使得外面的投资者难以对于企业进行收购或取代企业管理层。企业领导也并非认同了自由市场的哲理或其他哲理。只要有利于自身利益，他们会采取任何方式，就像其他特殊利益群体一样。支持自由市场的经济学家和其他人士至少两个世纪前就已经知道这一点了，但很多媒体却似乎仍然对这些事实并不了解。

正如前几章所说，经济作为一个整体对于稀缺资源的有效利用要依靠一个以利润和亏损为特征的系统。企业感兴趣的就只是利润那一半。如果他们能够获得政府补贴、通过关税以及其他措施限制进口，或通过国内立法来规避农产品竞争，并由此而免受损失的话，他们是会这么做的。而那些自由经济和自由市场的支持者通常都是站在对立面上的。

非营利性组织

就像其他企业一样，分析非营利性组织时也必须注意其所面临的激励与约束机制。我们已经看到当营利性企业被看作是既可能获利又可能受损的企业时我们可以更好的对其进行理解，由这种双重可能性所导致的压力和激励将迫使这些企业对于使用他们的产品或服务的人的反馈做出反应。同样道理，在看待所谓的“非营利性”组织时，如果将其看成不需要(尽管程度不同)对消费者的反馈做出反应的机构的话，可以更好的对其进行理解。

这并不是说非营利性组织的资金取之不尽，或他们不需要担心入不敷出。但这确实意味着就他们所拥有的资金而言，非营利性组织几乎没有压力利用其可支配的资源最大限度地实现机构目标。包括公众在内的那些提供资源的人，以及向非营利性机构捐款(例如，哈佛大学的250亿美元的捐款)的人都没有办法对他们的捐资进行密切的跟踪。很多或大多数捐款都是已经去世的人所留下的，因此根本不可能对其进行监控。

非营利性组织还有额外的收入来源，包括那些使用服务的人所缴纳的费用，比如博物馆的参观者和交响乐团的听众。这些费用事实上是美国非营利性组织每年超过5 000亿美元收入的主要来源。然而，这些收费

并没有使那些产品和服务的所有成本得到补偿。换句话说，这些产品和服务的接受者所支付的费用要少于这些产品和服务的生产成本，一些人甚至是免费享用的。这些补贴受益人对于非营利组织所施加的影响和压力不可能与消费者向自负盈亏的企业所施加的压力一样，因为后者支付了他们所获得的一切的全部成本，只有当他们认为其获得的产品确实物有所值时，他们才会继续这么做。

非营利性组织所提供的产品或服务的价值也许相对于接受者的支出（有时是免费的）来说是值得的，但其价值却不一定有生产成本那么多。换句话说，一个受到利润和亏损约束的企业对于在其他用途上价值更高的资源是不可能再继续使用的，而非营利性组织却可以，因为其并不需要从商品和服务的接受者那里获得这些资源的全部偿付。当非营利性组织在发放慈善款时，这些款项的获得者根本无法对非营利性组织的经营活动产生任何影响，而营利性组织的消费者却可以，而且也是那么做的。

一般情况下，非营利性组织的经营者在和其产品和服务的使用者之间的关系上所面临的状况和住房短缺时的房东非常相似：需求者是过剩的。在这样的条件下，不管是非营利性组织产品和服务的当前用户的意愿，还是在过去对这些组织提供捐款的人的最初愿望，都无法起到营利性企业的消费者和投资者所具有的那种杠杆作用。那些刚好在某个事件负责非营利性组织的经营的人就可以用自己的目标代替机构表面上的目标或其创立者的目标。

例如，有人说亨利·福特和约翰·D·洛克菲勒如果知道在他们名下建立基金如今都在为些什么事情提供资金的话，他们一定会在坟墓里辗转反侧的。虽然我们最终对此真实与否无从知道，但我们却知道亨利·福特二世因抗议福特基金对于他的祖父所遗留下来的资金的使用方式而从福特基金董事会辞了职。一般来说，人们现在都普遍意识到要想为了某个特定目标而建立一个基金，并希望在资金捐献出去以后，特别是在最初的捐款人去世以后，仍然能够保持这一目标将非常困难。

美国的学术机构、医院和基金会通常都属于非营利性组织。但非营

利性机构的作用范围很广，其还可以参与一些通常由营利性企业才参与的活动，比如销售新奇士甜橙或出版《史密森》杂志①。不管其所从事的是什么活动，非营利性组织并不会受到像盈利和亏损决定其命运（即产品和服务的使用者决定着他们的命运）的企业一样的压力，不会被要求“花最少的钱办最大的事”。这将影响到效率，不仅是从范围较窄的经济意义上来讲的，而且也是从该组织创建的最初目的上来讲的。例如，大学可以成为某些比较流行（具有“政治正确性”）的意识形态观点的宣传地，以及异己观点的限流器，即使事实上让学生接触到一系列相反的和相互竞争的思想将能更好地为教育目标服务。

早在18世纪时，亚当·斯密就指出对通过捐赠筹资新建的大学进行管理的学者们是怎样为了自己的私利来对大学进行管理的，他们“相互纵容”，结果“只要自己可以玩忽职守，那么他们也会对他人的玩忽职守视而不见”。如今人们普遍抱怨教授们为了研究忽视了教学，或为了享受安逸或其他活动而将教学和研究都放到了一边，这表明两百多年来其背后的原理并没有改变多少。对于非营利性大学来说，终身聘用的制度是很普遍的，而对于需要面对市场竞争的企业来说却不存在这种情况，这其中也包括如菲尼克斯大学这样的营利性教育机构。

非营利性组织的雇佣政策要比拥有营利愿望并受到亏损威胁的企业更宽松，以上只不过是其中的一种而已。二战前，医院是美国雇主中种族歧视最严重的机构之一，虽然雇佣最好的医生，而不管他们是黑人还是犹太人，可以更好地服务于他们的目标。当时的非营利性基金会也是种族歧视最严重的机构之一。

在学术界也是一样的，主流大学直到1940年才聘用了第一位黑人教授，在这之前不久哥伦比亚大学才第一次为一位犹太籍教授颁发了终身聘用书，而这所大学的历史已经超过了150年。然而在黑人被非营利性大学聘用去教化学之前，已经有数百黑人药剂师在营利性化学制品企业工作了，在非营利性医院进行医疗实践之前，黑人和犹太人医生私人所从

① 世界上最大的博物馆体系 Smithsonian 的刊物。——译者

事的医疗活动早就已经很活跃了。

这些并不能解释成非营利性组织忽略了赚钱。只不过说明资金在支出时，目的与捐赠时出现了偏离而已。不管资金在捐赠时的目的是什么，其支出完全是受到那些可以利用其为自身的享受、歧视思想或政治观点服务的人的控制的。某些非营利性组织是很急于获得更多资金的，一些人为了达到这一目的，甚至会打法律的擦边球。例如，1999 年，非营利性组织从商品销售者那里获得了 5 000 万美元，这些销售商便可以在他们的广告中明说或暗示某些基金会或其他非营利性组织对于他们的产品是赞许的。这些免税组织所做出的这种商业性认可是非法的，但只要他们否认这种商业关系是一种认可，执法官员们就对此无能为力。

例如，美国心脏协会在收到 60 万美元后就允许一种药品在广告中使用自己的标识语。另一个非营利性组织，美国癌症协会同年也获得了 100 多万美元，因为允许一些商品在广告中使用自己的名称和标识语，虽然其宣称并没有认可过任何行为。从另一个当事人角度来看，美国快递公司向一系列的非营利性组织支付了好几百万美元，就为了对这种关系进行宣传。

一些组织的收入被称为利润，而另一些组织的收入则不被称作利润，不注意的人可能会认为名字不一样的钱之间存在本质上的不同。这甚至还可能使人们觉得某个机构比较贪婪，而另一个机构则不然。但很多非营利性组织负责人的薪水要远远超过普通一个店主或饭店老板的利润。对于顶级美国大学的校长来说，年收入超过 50 万美元并不是什么稀罕的事，大学的足球队教练的收入甚至更多。一些交响乐团的音乐指挥每年的薪水超过了百万美元，其中还有两位超过了 200 万。这绝对是超过了大多数营利性企业主的年收入的。

非营利性组织的表现让我们清楚地看到了利润在效率方面所发挥的作用。如果那些认为利润只不过是增加到产品和服务的生产成本上去的没有必要的费用的观点是正确的话，那么非营利性组织在生产这些产品和服务时的成本就会更低，售价也会更低。数年后，这些非营利性组织应该能够将营利性企业的顾客抢走，并逐渐在经济体中取代他们的位置

才对。例如，那些认为某些药品的高价是因为制药公司过高的利润引起的人，应该意识到从这样的观点必然可以得出下面的推理，即非营利性组织将能够以更低的价格来对这些药品进行开发和生产，他们的竞争将会使现有的药品企业降低价格，或非营利性企业将会占领原来属于药品企业的市场份额。

非营利性组织不仅没能将营利性企业的顾客抢走，而且相反的情况正不断出现：非营利性组织逐渐发现自身越来越多的经济活动正被营利性企业抢走。大学只是其中的一个例子。数年来，曾经由非营利性学术机构自己经营的活动——大学书店、食堂，以及其他辅助性服务——正越来越多地被转手给了营利性企业，这些企业或者可以降低成本，或者可以将工作做得更好，或二者兼有。正如《高等教育报》报道：

> Follet 管理着斯坦福大学的书店，爱玛客（Aramark）负责耶鲁大学的用餐，而邦诺(Barne & Noble)管理着哈佛大学的消费合作社。国家最有声望的大学，以及很多学术界的其他机构，都正不断将他们校园运营的部分工作外包出去。

据《高等教育报》所说："大学将一项经营活动外包出去的第一原因就是钱的问题。"换句话说，商业企业不仅可以以更低的成本来经营这样的服务，而且比起那些非营利性组织在自己的校园里经营同样的活动，他们还可以获得足够的利润，从而可以向学校支付更多的钱。例如，南卡罗来纳大学从自己的大学书店中"很少能够获得每年 10 万美元的净收入"，而邦诺经营相同的一家书店每年却可以向其支付 50 万美元。邦诺支付的金额比南卡罗来纳大学自己经营相同书店时的收入更多，意味着其赚取的利润必然会更多。

很多校园运营活动在商业企业管理下之所以利润会更高，有时是因为营利性企业不会将钱浪费在对于雇员进行全年雇佣上面，而是让其去做一些极具季节性的经营活动上面，比如大学书店就是这样，课本的大量销售期都集中在每个学期的开始。同时还因为这些企业在市场营销方面具有更多经验。例如，在乔治亚大学的书店中，大学自己运营时，有

70%的书都是以存货形式存在的，而 Follet 接手后，70%的书都陈列到了书架上，这样它们被卖出去的机会就增加了。

尽管在媒体中存在一种倾向，将非营利性机构视为公正无私的信息来源，但经济来源完全依靠大众的持续捐款的非营利性组织常会受到某些激励因素的影响而危言耸听，为的是吓唬那些捐款者，让他们捐钱出来。例如，一个经常发出环境危害健康的可怕警告的非营利性组织就承认，其工作人员中没有一个医生或科学家。与历史上接受一次性大额捐款的组织不同，那些在财务上依靠当代人捐助的非营利性组织也可能面临相似的激励因素，使他们在各种社会、政治，或其他问题上向它们各自的支持者吹响警号，却很少有限制这些警告必须达到理性和真实有效的法律标准。

“涓滴”理论

几个世纪以来出现过很多经济理论，与之伴随的则是各个学派经济学家的争论。但如今在政治上最受瞩目的一个经济理论却是一个对于经济学家来说从来不存在的理论，即“涓滴”理论。①

那些在政治上致力于收入再分配政策的人，以及那些强调企业和工人之间的冲突，而忽视他们之间的相互依赖的人，通常都会谴责他们的反对派，因为那些反对派的观点是要将财富都分配给富人，尤其是企业，以便这些财富最后可以“滴”到普通民众身上。但人们所知道的经济学家中，没有任何一个学派的经济学家曾提出过这一理论，或做过这样的提议。这只不过是一种假想而已。即使在容量最大、内容最丰富的经济理论史中都无法找到这个理论的踪影。

① 一位印度作家认为那些想要推动政府计划经济向自由市场转变的人“对认为应将经济发展所带来的好处分给全国不同的社会经济团体的‘涓滴’理论存在盲目的信仰”。但自由市场经济学并不是要将任何东西“分配”给任何人，而是要让人们从自愿与他人进行的交易中获得他们所可以得到的一切。引言引自《现代印度的达立特人》，由 S · M · 迈克尔编辑，新德里 Vistaar 出版社于 1999 年出版。——原注

例如，人们在反对对资本收益减税的提议时通常都会说，做出这种提议的人是经济学中“涓滴”理论的信仰者。涓滴理论认为利润先让企业主获得，后来才会滴到工人身上，而在实际中，经济过程发展的方向正好相反。

在进行投资时，不管是修铁路还是开饭馆，第一笔钱总是先用在工人的雇佣上的。没有这一步，就什么也做不了。即使是一个自己经营一家商店或汉堡店的人，虽然其可能不需要雇员，但却还是得首先雇一个人将要卖的东西运送过去。钱首先得支付出去，然后才会以利润的形式收回来——如果确实能收回来的话。新企业的高失败率让人们清楚地看到，这笔钱拿不拿得回来并没有任何保证。

即使是很成功而且已经很稳固的企业，其最初投资与最后的收入之间也可能间隔好几年时间。从一家石油公司开始投资对石油进行勘探，到由勘探出来的石油所制成的第一批汽油从某个加油站的泵中抽出来，可能 10 年时间已经过去了。同时，所有种类的雇员都获得了报酬，包括地质学家、工程师、精炼厂工人、卡车司机等。而利润只会在最后才会开始流入。只有在这个时候才会有可以进行征税的资本收益。降低资本收益税的实际效应是使投资者有希望在**将来**获得更大的净利润，从而激励他们在**当前**进行投资。

在这方面，石油行业并不是独一无二的。没有人会在开始出版发行一份报纸的第一年或第二年就期望会盈利，甚至连收支相抵都很困难。但记者和报社的其他员工则是每个工作日都会获得支付的，即使报社的账本上出现的都是赤字。亚马逊网从 1994 年开始经营，但第一次盈利却是在 2001 年的最后一个季度，在这期间该公司总损失达到了 28 亿美元。甚至如麦当劳这样的取得显著成功的企业，在其获得第一个美元的利润之前也是负了几百万美元的债务的。确实，在其发展早期，其曾不止一次濒临破产的边缘。但柜台里面卖汉堡的人却一直都能按期获得报酬。

简言之，支付的顺序与那些谈论“涓滴”理论的人所假想的是刚好相反的。工人得先获得支付，然后利润才会向上流去——如果赚到利润的话。

第 24 章

“非经济”价值

要警惕那些将大问题道德化的人；进行道德说教要比面对确切的事实更容易。

——约翰·科里

虽然经济学让大家长了很多见识，揭穿了一些听起来很有道理却经不起推敲的流行理念，但经济学也获得“沉闷的科学”这样一个称号，因为其总是对一些激动人心但却荒谬的理念泼冷水。当一些人所信仰的计划或理论在经济上被认为是在胡说八道时，这些人可以寻找的最后的庇护之一就是说：“经济学很好，但同时我们还有一些非经济价值需要考虑。”大概这些指的是那些凌驾于物质主义之上的、价值更大、更崇高的东西吧。

当然，非经济价值是存在的。事实上，世界上只存在**非**经济的价值。经济学自身并非有什么价值。其只不过是将一种价值与另一种价值进行比较的方法而已。经济学并没有说你应该尽可能赚最多的钱。很多经济学教授在私人行业中都可以赚到更多的钱，就像任何拥有火器知识的人在有组织的犯罪活动中做杀手都可能赚到更多的钱。但经济学并没有鼓励你做出这样的选择。

自由主义经济学之父亚当·斯密曾将自己的大量钱财给了那些更不幸的人，他在这样做的时候很低调，所以直到其去世以后，人们在检查其个人记录时才发现这一事实。亨利·桑顿是 19 世纪的一位货币经济学家，其职业为银行家，在结婚之前，他经常将自己超过一半的年收入捐

出去，结婚后有了家庭负担，但他还是继续对人道主义事业进行着大量捐款，其中包括反奴隶制运动。

纽约市第一批公共图书馆并不是政府所建，而是工业企业家安德鲁·卡内基建造的，其还建立了以自己的名字命名的基金会和大学。约翰·D·洛克菲勒同样也建立了以自己名字命名的基金会，以及芝加哥大学，其还创建了很多其他慈善企业。在世界的另一边，孟买的塔塔学院是由印度主要的工业家J·R·塔塔建立的一家有学术氛围的企业，而另一个主要的企业家家族伯拉，则在印度到处建了很多宗教与社会机构。

美国在世界很多人的眼中都是资本主义的缩影，但其却有数百家大学、医院、基金会、图书馆、博物馆以及其他机构为私人个体捐款所建，这些人中的很多人都是从市场上赚了钱之后，再将很大部分的收入——有时甚至是绝大部分收入——用于帮助他人，在这一点上美国是独一无二的。《商业周刊》杂志2005年列出了很多向慈善事业捐赠了几百万美元，有的甚至几十亿美元的企业家。这些并不是孤立的例子。美国整个人口的人均慈善捐款数量是欧洲的好几倍。该国对于慈善事业的捐款在产出中所占的比重比瑞典、法国或日本的3倍还多。市场作为一种对于稀缺资源在各种用途上进行配置的机制是一回事；而人们对于由此得到的财富的用途选择则是另一回事。

那些关于“非经济价值”的崇高理论通常都可以概括为：一些人不希望拿任何东西来与自己所持有的特定价值进行权衡比较。如果他们想要拯救莫诺湖①或保存一些历史建筑，那么他们就不会将其与所造成的成本进行比较，最终也不会与用同样的资源可以做的其他事情相比较。对于这样的人来说，他们根本不会考虑用那些拯救莫诺湖或保存历史建筑的钱将可以使多少第三世界的儿童获得致命性疾病的预防接种。按照这样的世界观，我们不仅应该为那些儿童接种疫苗，而且还要拯救莫诺湖以及保存历史建筑，我们还要做无数其他好事。

对于以这种方式思考，或做出反应的人来说，经济学至多也不过是

① 位于加利福尼亚，美国最古老的湖之一，以盐分高而闻名。——译者

阻碍他们一心想要完成的事情的一件讨厌的东西。在最坏的情况下，他们将经济学视为一种没有必要存在的、狭隘的——甚至是道德上扭曲了的——看待世界的方式。对于经济学所产生的这样的指责，根本还是因为经济学是一门研究拥有多种用途的稀缺资源的使用问题的学科。如果世界上不存在这样的约束，我们不用被迫做出一些我们不愿面对的选择和权衡的话，我们也许都会活得更开心。但在几千年有记载的历史中，这并不是人类所生存、或曾经生存过的世界的真实模样。有时人们会将政治学称为“可能的艺术”，但这组词语如果被用来形容经济学的话，要准确得多。政治学允许人们投票赞成一些不可能发生的事情，这也许就是政治家要比经济学家更受欢迎的一个原因，因为经济学家总是在不断提醒人们没有免费的午餐，也不存在“解决办法”，而只有权衡取舍。

在人们正在生活，而且可能还将在接下来的几个世纪里继续生活的这个世界上，权衡取舍是不可逃避的。即使我们拒绝做出选择，但随着我们本可以用来做很多重要的事情的资源被耗尽之后，环境也会为我们做出选择，除非我们不厌其烦地在资源的多种用途上进行了权衡比较。

市场与价值

市场的道德水平就跟活动于其中的人的道德水平一样。政府也是。我们将相互进行交易的那部分人的集合称为“市场”，而将另一群在他人身上实施政治权力的人的集合称为“社会”，但不能因为第一群人在道德或其他方面存在缺陷，就认为第二群同样有缺陷的人对于前者的决策的否定具有合理性。就像经济学一样，市场也并不是一个拥有自身价值观的独立实体。市场其实是各自做出自己的选择并相互适应的人的集合。当人们根据市场经济是否可以促进道德行为的产生，以及其又是怎样影响人们的贪欲或个体、群体间的公平性这样的标准来看待市场时，就会产生道德或社会问题。

道德行为

在很多地方都存在这样的观点，认为通过市场做出的决策没有通过政治过程做出的决策那么道德高尚。《旧金山报》的记者在解释为什么加利福尼亚斯托克顿市的水力供给不能委托给私人企业时提到说“市场可以变得多么没有道德啊”。该书引用斯托克顿市长的话时写道：“水是维系生命的一种商品，不能将其交给市场来处理。”然而，每天维持生命所需的食物却都是由私人企业来供给的。此外，大多数可以救命的新药品都是在市场经济而不是在政府经营的经济中开发出来的，比较明显的如美国。

至于私人经营的供水系统则已经在阿根廷实现了。《经济学家》杂志报道了这一私有化所导致的结果：

> 用水和排水网络的连接增加了，特别是对那些较穷地区的家庭来说：因为市中心的大多数较富有的家庭都早已经连上了……在私有化真正开始进行之前的1995年，最终实现私有化的城市和那些没有私有化的城市的儿童死亡率下降速度是差不多的。1995年后，那些正在私有化的城市死亡率下降速度增加了……死亡率下降主要集中在感染性和寄生性疾病，这些都是最可能受到水的质量和获得难易度影响的疾病。而因其他原因导致的死亡并没有减少。

同样在英国，英格兰供水系统的私有化的结果是水费的减少、饮用水质量的提高、漏水现象的减少，苏格兰的污水处理系统符合环保规定的比率也较供水系统由政府经营时有了提高。这一证据也许只具有启发性，而并不能从中得出什么结论，但那些要求对于供水系统实行政治控制的人很少会觉得有必要寻找任何证据。对于很多人来说，经验性结果通常都没有深深扎根于心中的信仰和看法重要。不管是对紧急还是没有那么紧急的事件来说，很多人都相信那些拥有政治权力的人要比那些直

接相关的私人更能做出合乎道德的决定。这样的看法在国际上都具有普遍性。一位印度企业家描述了他与那里的一位政府部长的交往经历：

> 我争辩说降低消费税将使洗发水、护肤霜，以及其他化妆品的消费价格降低，从而可以增加需求。虽然税率降低了，但税收收入却可以增加。而这位部长觉得印度妇女不需要口红和面霜。我回答说，所有妇女都想有一个漂亮的外表。
>
> 他说：“对于一张长得很丑的脸来说，面霜也起不了任何作用。这是富人们享受的一种奢侈品。”我抗议说甚至连一个乡村女孩也会使用姜黄膏来使自己更好看一些。
>
> 他不耐烦地说：“不，脸还是自然一些好。”
>
> 我恳求地说：“先生，你怎么可以决定她所想要的东西呢？毕竟，那都是她自己辛苦赚来的钱啊。”
>
> “的确如此，所以我不想让她将其浪费掉。让她买点食品吧。我可不想让那些跨国公司靠卖面霜给穷苦的印度人发财。”

认为第三方观察者可以做出更合乎道德的决策的人通常也认为他们可以判断什么是“富人享受的奢侈品”，但却正是自由市场经济的进步使得很多富人享受的奢侈品变成了一般大众（包括穷人）可以获得的普通商品。在20世纪里，汽车、电话、冰箱、电视机、空调，还有个人电脑都从富人享受的奢侈品变成了所有美国人以及很多其他市场经济体中的几百万人可以获得的普通物品。第一批带式录影机每台售价为30 000美元，但之后的技术进步、反复试验，以及规模经济使其价格下降到了大多数美国人的购买能力之内。在过去的几个世纪里，在欧洲连橘子、糖，以及可可豆这样的东西都还是富人享受的奢侈品。第三方对于富人享受的奢侈品的判断是无法将这些变化考虑进去的，另外第三方对于自由市场发展的抑制还使得这些东西保持其奢侈品地位的时间被拉长。

市场与贪欲

市场通常都被人们指责为允许或促进了贪欲的发展。高价通常都被

责怪为是销售者的贪欲造成的。但却很少有人对“贪欲”进行过定义。几乎每个人都希望自己卖出的价格较高，而买进的价格较低。如果只需50美分就可以买到一张报纸，你会花1美元去买吗？或者有谁会在工作时只收取雇主愿意支付的工资的一半？

加一串零在价格或薪水的后面难道就改变了贪婪的原则和定义了吗？很难说为什么应该是这样。但如果每个人都很贪婪的话，那么这个词就没有意义了。如果其指的是那些想要得到的财富远远超过了大多数人的人的话，那么历史上出现的美国大多数的富翁——福特、洛克菲勒、卡内基等等——却说明了大量聚集财富的方式就是向人们以**更低**的价格、而不是更高价格来提供商品和服务。

早在19世纪，理查德·西尔斯决定将收购蒙哥马利这个当时世界上最大的零售商，于是他为了这个目标毫不厌倦地长时间工作，有时不计后果地承担风险。西尔斯想尽了各种办法降低成本，从而迫使蒙哥马利降价，并设法将消费者从他的对手那里吸引过来。他之所以会这样做，不是因为他没钱过活了，而是因为他想要得到更多，想要让他的公司获得第一。如果这就是我们对于“贪婪”的定义的话，那么他就是很贪婪。在这里，就像是在其他地方一样，更重要的是，正是这种贪婪导致了**更低的**价格。西尔斯就是这样在20世纪初超过蒙哥马利，并取代其全国第一零售商的地位的。后来的沃尔玛也是这样超过西尔斯的。

那些谴责贪欲的人也许会支持“非经济价值”。但关于“非经济价值”的那些崇高的话语，太多时候都只不过是某些人想要他人支持自己的价值观的自私企图，显然这是以他人的价值观为代价的。一个典型的例子出现在写给一份报纸业内杂志《编辑和出版商》的一封信中。这封信是由一位报纸专栏作家所写的，他对于因为“华尔街某些人云亦云的金融分析师的要求而使报社面临年利润的要求”进行了谴责，他说：“从我的角度来看，这些金融分析师对于报纸新闻业出现的异常情况根本是麻木不仁。”

尽管语言修辞上可以将某些当事人非人化（“人云亦云的华尔街分析师”），但他们却都是人，都有自己的利益，如果想要那些为报社运营提

供资金的人愿意继续这么做的话，这些利益必须以某种方式得以相互协调。虽然在华尔街工作的每个人也许都控制着几百万美元的资金，但这绝不可能都是他们自己个人的。大多数还是来自成百上千万收入一般的人的储蓄，或其对于养老基金的支付。

如果“报纸新闻业的异常情况”——不管怎样定义——使得投在报社或报社连锁上的资金的回报率达不到在经济体的其他地方可能获得的回报率的话，那么那些需要靠养老金来度过老年生活的工人又为什么要将资金投资在这样的企业，通过接受一个较低的回报率来对报社连锁进行补贴呢？很多编辑和专栏作家的收入要比那些支撑报社运营的养老基金储户的收入都高很多，那么让较低收入的人去补贴较高收入的人——比如教师和机械师补贴编辑和记者——似乎看起来更奇怪。

作为操作无数储户的养老金和其他投资的中介，金融分析师为什么要背叛那些将自己的储蓄委托给他们的人，而接受比经济体其他部门更低的报社的回报率呢？如果好的新闻业（不管怎样对其进行定义）将导致连锁报社的投资回报率较低的话，那么不管报纸出版所导致的什么样的特殊成本，这些成本都可以让那些从报社获益的人来承担。例如，让读者支付更高的价格，降低专栏作家、编辑和记者的工资，收取广告客户更高的广告费。

连锁报社通过出售公司股票和债券筹集所需的资金，而机械师、护士、老师等则将自己的个人储蓄和养老金拿出来提供了这笔资金，那么为什么却要这部分人来做出牺牲呢？为什么经济体中愿意为这些资金的使用支付更高价格的其他部门要因一个特定的部门的原因而被剥夺这些资源的使用权呢？

这里要说的不是怎样去解决报社行业所面临的财务问题，而是要表明从对拥有多种用途的资源进行配置角度来看，事物可以变得很不同。一方面把代表很多人的利益和价值的没有同情心的中介说成是“麻木不仁”的金融分析师，而对于投资回报则使用新闻业的质量这样的理想化的词语来搪塞，其实是在利用情绪化的辞令来对那些利益和价值进行忽略，进而弱化以上所提到的那个基本的经济事实。金融分析师对于其客

户利益的敏感程度，和其他行业人士对于他们所服务的客户的敏感程度没什么不同。

通常那些市场的批评者所希望的就是对于特定个人或群体的特殊分配，不管这些群体是报社、种族群体，或其他，但他们却不承认这些分配必然是以其他的个人或群体的利益为代价的，这些其他个人或群体要么是遭到了粗暴的忽略，要么就是被“市场”这样的非人性的词汇给概念化了。例如，《纽约时报》的一位记者在写到关于中年低收入妇女所面临的问题时说：“如果工厂可以让卡罗琳上白班的话，她的问题也就不存在了。”但他叹息道：“工资和工作时间都是由市场来设定的，但你无法祈求市场的宽宏大量。”

在这里我们要再一次指出，由一个人的需求和另一个人的需求所构成的等式中只有一端是被他看作为人。大多数人都更喜欢上白班而不是夜班，但如果卡罗琳被换去上了白班的话，那么其他某个人就得去上夜班。至于“宽宏大量”，除了意味着迫使其他某个人来承担这位妇女的成本之外，其还能是什么意思呢？

一个不需要支付任何成本的人——在这里，即《纽约时报》的记者——却要求其他人背负这些成本，这宽宏大量又从何谈起呢？

不管是在私有部门还是在政府部门，总存在一些东西会让一些人认为它们值得其他人为此进行支付，但却没有重要到自己应该为其进行支付的程度。在衡量两种价值轻重时，其中一种价值被语言所弱化的倾向在政府政策讨论中最为常见。通过财政计划实现某个个人的道德追求，而融资却从别人的收入中以税收的方式进行，通常都被认为是在为人道主义事业而努力，而其他人以相同的自由和尊严，对自己的收入做出选择却被认为是有“贪婪”倾向。事实上，对于权力的贪婪带来的危险并不比对于金钱的贪欲少多少，而且前者在实现过程中所引起的流血冲突也要远远超过后者。

自由市场作为一种相互适应的机制，方便了人们的愿望的实现，那么其是否也为贪欲提供了便利呢？市场确实没有对贪欲产生任何阻止作用，虽然其凡事要求代价，即为了让人们自愿地将钱拿出来，须向人们

提供他们所想要的东西。然而一个更重要的问题则是，其他经济体制，包括建立在无私和平等主义基础上的经济体制，是否会比依靠价格来对稀缺资源进行配置的经济体制拥有更少的贪欲呢?

虽然社会主义制度，包括共产主义，一开始都是为了实现平等主义原则，但为了那些拥有政治权力的人的利益而牺牲成百上千万人的利益的例子在前苏联随处可见。单纯从经济层面来看，统治前苏联的(**政党**)**当权人物**拥有单独的商店，在这些店里只有他们才可以进行购买，同时他们还拥有其他一些政府支持的、只有他们才可以使用的设施。这些当然都是最好的商店，有大量抢手货的供给。此外，对他们开放的住房、医疗和其他设施也同样是最好的。关于平等的词汇——如“同志”和“人民民主”这样的平等主义的用语——与实际中存在的贪欲一点也搭不上，特别是当贪欲只需要利用独裁主义政体的权力，而不需要通过满足他人的愿望来获得其钱财时更是如此。

甚至在如印度这样的民主国家里，政府对经济实行大规模管制的时代——这一时期持续了将近半个世纪，从1947年度到20世纪90年代初——也是一个高级官员以及无数小官们大肆腐败的时代，在自由市场经济中人们可以自由进行的所有普通事情几乎都需要得到这些官员的许可。普遍存在的贿赂现象只是由此造成的成本的一部分。据估计，官僚机构的干预控制所带来的无效性造成了经济体产出的大规模损失，这些产出本可以使普通印度人每年的收入增加好几百美元。作为世界上最穷的国家之一，对于很多人来说营养不良还是一个很严重的问题，这样的损失的含义远远超过了普通美国人年收入增加或减少了几百美元的影响。

简言之，在极其不同的经济制度下，都可能出现贪欲泛滥。所以真正的问题在于： 在这些制度下，其产生的真正后果是什么？如果一个制度中，人们对于财富的追求是通过寻找降低价格的方法，从而扩大自己产品的市场来实现的，那么其就与通过政治权力可以轻易实现这一目的的制度不同。换句话说，贪欲并不是某一特定经济制度的产物，而是一个所有经济、政治和社会制度都需要应付的问题，尽管方式不同。

对于贪欲很痛恨的人通常都会表现出对于财富的不屑。虽然对于财富的轻视值得钦佩，但只有那些已经拥有一定量的财富的人才有能力对进一步追求财富这种行为表示蔑视。肚子饿的人是不会蔑视食物的，无家可归的人也不会看不起一个容身之处。财富就是选择，谁又不想多些选择呢？更重要的是，从整个社会的角度来看，财富是唯一可以阻止贫困发生的东西。然而很多自称很关心贫困问题的人却对于财富的创造方式，以及哪些政策会对财富创造有利、哪些又会不利这些问题几乎一点也不关心。正是现代工业社会财富的巨大增长才使贫困现象得以急剧减少。中国在20世纪90年代开放市场，并开始工业化之后，估计每月有100万人脱离贫困。随着时代的进步，那些最低收入区间的人们在国民收入中的比重逐渐减少，就像同时期的美国，最穷的美国人的绝对收入仍然是增加的，因为总产出增长了很多。

贪欲这个话题的其他说法之一就是一些企业“收取了人们所能承受的最高价”。通常这样的表述不仅是作为一种道德上的谴责而做出的，而且还被作为价格因为各种原因而“过高”的解释。如果小器具的价格在一段时间内都是每件5美元，而突然上升到了每件8美元，那么人们给出的解释可能就是小器具制造商现在收取了人们能够接受的最高价。作为一种因果关系的解释，这立即就会产生一个问题：难道他们之前就没有收取人们能够接受的最高价吗？他们很可能是这么做的。只不过以前人们能够接受的价格不超过5美元，而现在可以接受8美元了。因此如果小器具制造商两次收取的都是最高价的话，那么我们需要弄懂的是情况发生变化的原因。

并不只是企业才会收取人们能够承受的最高价。做出这样的控诉的人们很少会同意将现有的工资减半，或甚至只减到四分之三后还继续工作。他们对于自己的工作所收取的价格也是雇主所能承受的最高价。如果某个其他人提出给他们两倍于其现在的工资的报酬，那么他们不太可能会继续为现在的雇主工作，除非该雇主也能提供同样多的工资。

严格地说，企业是不太可能收取人们所能接受的最高价的。比方某种型号的通用汽车售价为25 000美元，如果将价格提高到50 000美元的

话，真正喜欢这种车的人还是可能买的。不过，虽然人们能够接受的价格可以达到50 000美元，但销售量可能会因此而减少，通用汽车的收益可能就没有收取25 000美元时那么高。然而，我们却可以将“收取人们所能接受的最高价”这种说法的意思轻松地看作是使总利润最大化的一种表达。我们真正需要理解的是价格上升的原因是利润最大化这种说法的含义。我们同时还需要懂得试图阻止价格上升可能造成的后果。

说人们可以接受更高的价格相当于是说在当前的价格下，电、小器具、相机或其他东西的需求量超过了供给量。在这样的条件下如果实行价格管制其实会使短缺问题无法得到纠正。对于销售者“贪欲”的关注既无法解释短缺现象产生的原因，对于该问题的解决也不能提供多大帮助。

剥削

“贪欲”这一话题的一个特殊的变种说法就是“剥削”，这是另一个很具情感力量的词，对其进行定义的难度不比贪欲更小。通常那些对“剥削”进行谴责的人都很少会真正试图去对其进行定义，这样这个词通常就被观察者用于谴责那些价格比其所愿意看到的高，或工资比其愿意看到的低的现象。如果大家都懂得这只不过是关于人们情感反应的一种说法，并不代表真实世界的某种事实的话，那么就没有理由对其进行反对了。我们在第4章中看到，低收入区的商店所收取的高价被人们称为“剥削”，而实际上有很多因素的作用才导致了这样高的价格。同样，我们在第10章中也看到了“被剥削”了的第三世界国家工人的低收入背后的一些影响因素。

“剥削”理论背后的一般含义都是一些人要么通过向消费者收取比合理水平更高的价格，要么支付给雇员的报酬少于必要数量，从而获得超过与他们对生产所作出的贡献的补偿，或与产出分配相对应的收入。在一些情况下，这在实际上是可能发生的。但我们需要对这些条件进行考察，弄清楚在真实世界中，什么时候这些条件是成立的，什么时候又

是不成立的。我们在前面的章节中已经看到，当投资收益率超过了与人们所承担的风险以及对于产出所作的贡献相对应的水平时，几乎总是会吸引其他想要分享这一收益的人的投资，这些人要么是对现有企业进行投资，要么就建立自己的新企业。现有或新建的企业投资和生产的扩大会推动竞争的增加，从而使超过平均水平的收益率再降回去。只有存在某种方法可以阻止这些新的竞争出现时，高于平均水平的投资收益率才可能得以保持。

政府是阻碍新的竞争进入的最普通和最有效的壁垒。二战期间，英国殖民政府在西非对于生产和贸易实施了一系列范围很广的战时控制措施，英国国内也采取了相同的措施。当时在西非的一位经济学家对其产生的结果作了如下报道：

> 在实施贸易管制期间，利润要比保证贸易商提供其服务所需的利润高很多。在这个极其繁荣的时期，对于新企业进入所设立的有效的障碍使得已经在经营的那些人获得了极大的利润。

这并不仅限于非洲，或那里的英国殖民政府。美国的民航局和州际商业委员会就是这种国家和地方政府机构的代表，其限制了职业和行业参入的个人和企业数量。事实上，全世界的政府都在不同的时期和地方对于参与某些职业的人以及人数、进入某些行业的企业进行过限制。这在过去的几个世纪中甚至更加常见，国王们通常都会将盐、酒，以及很多其他商品的生产垄断权交给某些个人，有时是作为对于王室亲信的一种慷慨之举，但通常垄断权还是通过现金购买得到的。

进入壁垒的目的或净效应就是使收人水平维持在比自由市场更高的水平上，以及比吸引所需资源更高的水平上。这被人们看作是对于消费者的“剥削”也是合理的。此外，比自由市场更高的收入并不总是意味着这些收人要比竞争行业的收人更高。有时候在自由市场上无法存活的没有效率的企业却可以在政府保护下生存下来。因此这样的没有效率的企业所获得的即使很一般的收益率也说明消费者被迫支出了比自由市场

更多的钱，而在自由市场上，有效率的企业的产出在该行业的产出中的份额将更大，这样就可以通过降低价格将效率较低的企业淘汰掉。虽然这样的情形可以合理地被称作剥削——如果“剥削”的定义是为其提供的产品或服务收取更高的价格——但这些并不是通常导致这一说法的情形。

当人们的收入不足以保证他们所提供的那种水平的技能、经验和才能的持续供应时，这种情形也可以被合理地称为剥削。这些人可能是收入较低的工人，也可能是收入较高的教授。

例如，医生除了在医学培训期间以其所放弃的收入的形式进行投资外，其在昂贵的医学院接受教育时也已经投资了大量的钱财，接着在有资格行医之前其实习的报酬也是很低的。而政府在任何时候都可以对医务人员工资水平或某些医疗服务的价格水平进行设定，导致其变得不足以在将来吸引同样多的具有相同素质的人进入医学行业。同时，如果政府负责支付所有的医疗账单或雇佣所有医生的话，那么现有的医生也没有其他选择只能接受政府的规定。对于现有医生来说很少存在可供其选择的收入更高的职业，因为想要成为律师或工程师的话将需要在教育和培训上进行另外一大笔投资。因此医生很少有比较可行的选择机会，他们也不太可能去做卡车司机或木匠。 不过如果他们事先知道实际的补偿水平为多少的话，他们是不会进入医学这个行业的。

在长期政府对于已经进入某一行的人进行的剥削当然会使进入这一职业的年轻人的数量减少，但这并不会影响到短期的剥削，这个期限可能是几十年，也可能是现有医生的整个工作年限。例如，英国由政府支付、政府管理的医疗保健系统是历史最长的医疗保健系统之一，这就导致其很难吸引年青一代的英国人进入医学这个职业，从而使得英国有相当比例的医生都是来自第三世界国家，而这些国家的教育和培训水平都没有英国高。虽然很多对于“剥削”进行的谴责涉及的都是收入较低的工人，但事实上对于工资较高、具有的专业技能又不那么容易转移的人来说，他们更容易受到影响，如果他们几年前就知道将来的补偿为多少

的话，他们可能一开始就不会选择这个得不偿失的工作。

当收入较低的工人因为交通成本，或因为其居住的是政府补贴的房屋(如果搬到其他地方就会失去这些住房，并需要以市场价租房)，或搬家的成本太高而无法搬家的话，他们也可能会受到剥削。奴隶当然会受到剥削，因为他们没办法离开自己的职业。签了契约的佣人或合同工，尤其是那些在海外工作的人，同样也因搬家成本太高而可能在短期内受到剥削。但很多收入特别低的合同工在通过个人经历已经知道了工作的报酬和工作条件以后还是选择继续签约工作，这就很明显地表明了不论收入有多低、工作条件有多差，这些就已经足够将他们吸引到这个职业中了。这里的解释可能就不是剥削，而是因为缺乏更好的选择或缺乏更好选择所要求的技能。

如果对于某种劳动力来说只存在一个雇主的话，那么这个雇主当然就可以制定一个比将新人吸引到该职业所需的水平更低的工资。但这更有可能发生在高度专业化和技能很高的人身上，比如宇航员，而不是那些没有什么技能的人身上，因为很多类型的企业、政府机构，甚至私人都可以对这些没有技能的人进行雇佣。在现代交通普遍发展以前，地区性的劳动力市场可能是相互隔离开的，这样对于从事某些职业的很多当地人来说，某个雇主就可能成为他们的唯一雇主。但低成本的交通使得这样的现象比以前少见了。

一旦我们看到了进入或退出壁垒——例如，后者在奴隶的例子中是绝对(无法退出)的，对于医生，或对于那些居住在政府补贴房里的人来说其退出成本则很高——那么剥削一词就可以被合理地运用到与以往应用范围极其不同的人身上。对于那些进行了大量的固定投资以及很难将资本搬离某个区域的企业来说，这也是适用的。例如，一企业如果建了一座水电大坝，那么如果当地政府对其征收2倍或3倍的税收，或要求其支付比自由市场上同类工人更高的工资的话，其是无法将这座大坝搬到其他地方去的。

从长期来说，如果某个地方的政治气候将导致这样的结果的话，那么到这个地方来投资的企业就会减少——很多企业从加利福尼亚退出就

是一个很有代表性的例子——但那些已经在这些地方进行投资的人就只能接受那里较低的收益率了。

“剥削”这个词是否适用于某种情绪并不仅仅是一个简单的语义学的问题。政策制定所依据的信念正确与否，其所导致的结果是不一样的。如果消费者和工人事实上并没有受到剥削的话，那么通过价格管制防止消费者“被剥削”，或通过最低工资保证工人不“受剥削”只会使问题变得更糟。在自由市场上实行最低工资政策的话则会导致工人失业，但如果某个雇主，或一小群雇主进行串谋，在雇佣某些种类的工人时在当地形成了垄断，该垄断者就可以支付较低的工资，这时如果政府要求提高工资的话，在一定限度内可能并不会导致工人失业，然而这种情况非常少见。

公平

公平意识如此普遍，连小孩都会说：“这不公平。”但不论是小孩还是大人都很少对公平给出一个清楚的定义。对于公平，至少有两种不同的定义，他们在实际中是相互矛盾的。一种概念的公平就是指每个人都遵守同样的游戏规则，以同样的标准得到评价，并以同样的标准获得奖励。另一种概念的公平则指的是每个人都有希望实现相同的目标，不管这个目标是取得胜利、生存下来，或获得一定的利益或奖励。这些不同概念的公平听起来很相似，因而容易相互混淆。然而这种混淆不清在政治上却是一种资产，因为其可以让拥有迥异观点和计划的人都来支持某些被称作“公平”的提议，这些人可能都没有意识到他们所支持的提议的细节可能并不与他们的公平概念相符。

在美国，地区和国家层面的各种税收政策都被说成是让个人或组织支付他们“为公平起见应付的那份税收”，主要的联邦法案都有一些如公平贸易法和公平劳动标准法的名称。很多人声称只要国际自由贸易属于“公平贸易”，他们就是支持的。

使每个人都遵守相同的游戏规则，同时还要保证每个人都有相同的

机会获得成功，这只能在每个人都具有相同的能力、愿望以及优先权利时才可能实现。那些不喜欢跳芭蕾舞的人就不太可能与那些投身于其中的人在这个艰难的领域中取得同样的成功，即使他们出生时都具有相同的体质禀赋和智力能力。在很多其他需要很多前提条件才能取得成功的事情上也是差不多的，因为前提条件越多，每个人都在相同程度上符合这些条件的可能性就更小。

打篮球时巨人就要比侏儒更具优势，而如果谈到职业赛马骑师的话，那么身材较小的人就要比高个子的人有优势。居住在港口附近的各种族的人都要比居住在山上或沙漠中的人更可能懂得航海技术。

就“公平”这个词的两种含义来说，对于所有这些人实现“公平”是不可能的。

具有抽象意义的“能力”一词被人们用得很广，但经济上所说的那种人们愿意为其支付报酬的能力则指的是能够做一些高度具体化的东西的能力，比如建桥、开飞机、做心脏手术、修电视机、组织企业。这样的能力在同一个国家内的各种人之间是存在巨大差异的，单单地理因素就足以导致世界不同地方的人们在能力上的差异。关于驯养骆驼的知识波利尼西亚①人怎么可能有撒哈拉的贝都因②人知道得多呢？而贝都因人对于捕鱼的事情又怎么可能像波利尼西亚人那样了解呢？人们不仅在做具体的事情时获得成功的可能性会因地域的不同而不同，而且同一个地方的人在不同的时间上也是不一样的。几个世纪以来，西欧的农田的生产率一直都没有其他地方高，因为在这样难耕的土地上进行种植所需的那种工具还没有发明出来。但在这些工具被创造出来并投入使用后，西欧的农田的生产率就超过了那些先前更好的其他土地。

群体之间不仅在所面对的外部条件上存在很大差异，而且在内部价值观上也存在很大不同。在各个地方和各个时期都存在某些群体，他们

① 中太平洋的岛群，法国属地。——译者
② 以氏族为单位在沙漠游牧的阿拉伯人。——译者

根本不对女孩进行教育，从而失去了人口中一半的才能与潜力。如果与那些可以对整个人口中的技能和经验加以利用的群体相比较或竞争，这又怎么可能不会对其造成影响呢？与性别类似的，一些社会根据种族或社会阶级来对可以做出重大决策或贡献的人进行限制，其同样也就失去了大量人口所具有的才能和潜力。

如果只有世袭的精英阶层、意识形态方面的精英阶层或教育方面的精英阶层才可以去做些重要的事情，那么与一个像J·C·彭尼这样的贫穷的农村小男孩也能对零售业进行改革，或几个自行车修理工也能发明飞机的社会相比，人们又怎么能期望前者那样的社会能够取得相同的经济成就呢？就个人层面而论，一个是饭桌上经常讨论体育话题的家庭中成长起来的小孩，另一个是经常讨论科学或文学的家庭中的小孩，这些小孩的生活道路是会相同还是不同呢？这些以及很多其他不同的影响使得各群体、国家，或个人获得相同的成就的可能性几乎变成了零。此种意义上的公平几乎没有可能实现。

当然人们也可能忽略技能、表现或成绩，而仅仅遵循古老的社会主义格言：“各尽所能，按需分配。”甚至在自由市场社会，很多人也许都会在家庭内部实行这一原则，在那些经济上贡献很少，或没有任何贡献的人身上花费大量钱财，比如那些丧失劳动力的人、小孩以及需要支付巨额的大学学费的子女。然而在拥有成百上千万的陌生人的社会中应用这一原则会产生什么结果则是另一个问题。

对于公平，人们没有给出任何精确的定义，也没有广泛为人们接受的定义，因此这一词在经济政策制定上的意义变成了：拥有政治权力的人可以对个人和企业的选择进行限制，为的是实现那些当权者认为可以称作“公平”的结果。这样，在20世纪上半叶，食品杂货行业的A&P这样的低成本零售连锁店的兴起，普通百货行业伍尔沃斯、彭尼，以及西尔斯分别将很多较小的独立商店淘汰掉之后，“公平交易法”就颁布了，禁止那些连锁店收取其他零售商无法与之匹敌的低价。一些人可能会问，这样对于消费者是否公平，但任何拥有政治权力的人都可以对公平进行定义。很多时候这都意味着政治上在两组实体之间所进行的收益

和成本的分配，而不管这会对他人产生什么影响，这里的他人也包括消费者。

经过很多年的争论以后，人们终于认识到“公平交易”法的作用只是使价格被人为抬高，从而提高消费者的生活成本，因此这些法最后被取消了。但是相似的关于公平的理念在21世纪又重现了，很多人都反对沃尔玛、好市多（Costco）以及其他巨型商店的扩张，人们认为他们所收取的低价使得很多其他商店都破了产，因为这些商店没有办法与享有很大规模经济效应的巨型连锁店相竞争。人们认为这些“大盒子”或“魔鬼商店”代表着“不公平”竞争。

很多关于公平的讨论都会涉及对于两种人群的比较，而忽略那些人数可能比两者都多，或面临的风险也较两者都大的其他人。不管是国内“公平”贸易法的问题，还是在要求国际贸易实现“公平”，以免成本低廉的外国产品战胜高成本的国内厂商的问题中，被忽视的人通常都是消费者。

当1938年的公平劳动标准法在美国设立了最低工资时，也引起了相似的问题，即到底指的是什么样的公平，又是针对谁的公平。也有人质问使低技能和少数民族工人因为工资过高而失业，特别是在20世纪30年代存在大量失业的大萧条时期，这算不算公平。地方存在的所谓“主流工资法”通常要求政府按工会规定的工资标准支付建筑项目中所雇佣的工人。这就意味着不仅纳税人将支付更高的税收，而且技能较差的工人找到工作的机会也减少了，因为设定的工资水平超过他们的劳动生产率价值时，他们就会变得“无法被雇佣”，但如果他们没有因工资过高而无法就业的话，其还是完全可以为社会生产作出贡献的。

因为“公平”概念的不同定义之间是不相容的，这个词在实际中的意思就变成了：拥有政治权力的人在任何给定的时间和地点都可以在经济中选择出赢家和输家，这还要以消费大众、纳税人以及其他一些受到损害但却在讨论中被忽略了的人的利益为代价。将谈话局限在雇主与雇员、“魔鬼商店”与当地商人、外国厂商与国内厂商之间都会使其他群

体的利益遭到忽视，即使这些人可能要比那些受到关注的人的人数更多、风险更大。

挽救生命

也许关于“非经济价值”的最强烈的观点还是那些涉及人的生命的观点。当人们在为很多成本很高的法律、政策，或为了保护公众免受致命性危害而制定出来的计划做辩护时，都会使用这样的理由，即“只要能挽救一条生命”，那么花费的任何成本都是值得的。这些观点虽然具有很强的道德和情感号召力，但在存在有多种用途的稀缺资源的世界中，其是无法经受得住详细审查的。

那些可选择的其他用途之一就是通过其他方式来拯救其他生命。没有什么能比财富的增长能拯救更多生命了。一场大地震在加利福尼亚也许会造成十来个人死亡，在一些没有这么富裕的地方可能会导致几百人死亡，而在第三世界国家可能就会造成几千人死亡。更多的财富使得加利福尼亚所建造的大楼、桥梁，以及其他建筑承受压力的能力远远超过了欠发达国家的同类建筑。那些在加利福尼亚地震中受伤的人可以以更快的速度被送到设施更好、医务人员更多、医学素养更好的医院。这只是财富拯救生命的无数方式之一。

所有种类的自然灾害在富有和贫穷国家都是一样的发生——例如，美国受旋风威胁的程度是世界最高的——但其所产生的后果却极其不同。瑞士再保险公司报道称，2003 年美国、加拿大和法国因自然灾害而产生的财物损失是最高的。而同年因自然灾害死亡人数最多的国家却都是第三世界国家，比如伊朗、阿尔及利亚、印度、孟加拉国，以及巴基斯坦。由于较高的医疗保健成本，以及水处理工厂和污水处理系统这样的疾病预防设施的高成本，第三世界国家所遭受的疾病要多得多，其中包括一些在发达国家已经几乎消灭了的疾病。

关于国民收入增长多少就可以挽救多少生命的各种计算早已存在。不管精确的数字到底如何——比如 X 百万美元就可以挽救一条生命——

任何阻碍国民收入增加这个数量的事物实际上都是以一条生命为代价的。如果某些安全法、政策或计划的成本为5X百万美元，不管该成本是直接造成的还是通过对经济增长的抑制所导致的，那么“如果其仅仅挽救了一条生命”的话，那么我们就不能说是值得的了，因为其成本是5条生命。只要资源是稀缺的，同时是有多种用途的，权衡取舍就不可避免。

这里所涉及还不仅仅是以其他方式拯救生命的问题。同时还存在拯救多少人命，以及以多大的成本的问题。一些人可能会说生命的价值是没有限度的。但不论这样的话语听起来有多么高尚，但在真实世界中不会有人为了使某个人能继续保持30秒的呼吸而同意花费年国民产出的一半。然而这却说明了生命价值的有限性，当我们更多关注行动而不是话语时，我们会发现，人们在做出行为时并没有将生命的价值看作是无限的，甚至是自己的生命。例如，人们会进行一些有生命危险的工作，如试飞员或炸药专家，因为这样的工作的工资很高，足以让他们觉得其所面临的风险得到了补偿。他们甚至还会因为娱乐而让自己的生命遭受风险，比如天空蹦极、激流漂筏以及滑雪。

哈佛法学院用不同国家人民赋予自己生命的价值指数进行了一项研究，得出结论如下：普通美国人对自己生命所赋予的价值是700万美元，加拿大人为400万美元，日本人则达到了将近1 000万美元。不管这些具体数字的有效性或准确性如何，结果似乎都表明事实上人们在行为时并没有将自己生命的价值看作是无限的，他们对自己生命所赋予的价值至少是与其对于其他人所赋予的价值是一样的。

挽救一条生命的成本会因为使用的方法的不同而不同。对第三世界国家的儿童注射致命性疾病的疫苗，在每个儿童身上花费的成本都很小，但却可以拯救很多生命，可以使每个小孩的寿命增加几十年。同时，为一位80岁的老人所做的心脏移植手术花费巨大，但即使完全取得了成功，其所能延长的寿命也是有限的，因为80岁老人的寿命怎么样也不会太长了。

“未满足的需求”

对于经济学所产生的最常见的，同时影响也是最深远的误解之一就是“未满足的需求”这个概念。政治家、新闻记者以及学术人士几乎一直都认为我们社会中的未能得到满足的需求，要通过某些政府项目或其他措施来进行供给。对于这些东西，我们大多数人都希望我们的社会能够拥有更多。

这又会产生什么问题呢？让我们从头说起。如果经济学就是一门研究有多种用途的稀缺资源的学科，那么就总是会存在未能满足的需求。一些特定的愿望可以单独拿出来，使其得到百分之百的满足，但这只会使得其他的愿望要比现在更难实现。任何在大城市开过车的人都无疑会感觉需要更多的停车场地。虽然从经济上和技术上来说，在建设一座城市时，在城市的每个地方，无论白天晚上的任何时候让每个需要的人获得一个停车场地是可能的，但我们就应该这样做吗？

建设大面积新的地下停车场，或将现有建筑拆掉用以建设地上停车场，或设计出新的拥有更少建筑，更多停车场地的城市所需的成本都将是天文数字。为了实现这样的汽车天堂，我们会愿意放弃些什么其他东西呢？减少医院？减少警力？还是减少消防队？我们能够忍受在这些方面所造成的更多的无法满足的需求吗？也许一些人为了获得更多的停车场地而愿意放弃一些公共图书馆。但不管做出什么选择，也不管是怎样做出的，为了满足人们对于更多停车空间的需求，在其他地方总会产生更多的不能满足的需求。

在为额外地得到某些东西而愿意做出的牺牲上，我们也可能是不同的。这里要说明的是一个更根本的问题：一种未能满足的需求的存在，本身并不足以说明我们就应该对其进行满足，至少在资源还是稀缺的、并且具有多种用途的时候是这样。

在停车场地一例中，如果以政府支出来衡量，通过限制或禁止城市中私车的使用，使汽车的数量与现有的停车场车位相适应，比起相反的

做法，成本可能会更低。而且，通过及执行这种法律的成本与增加停车场车位的成本相比，可谓九牛一毛。但政府开支的这一节省额度必须同私人现在花在汽车购买、维护以及停放上面的大量支出进行权衡比较。那些支付这一金额的人觉得不值得的话，很明显，他们一开始就不会进行支付。

再回到原来的问题，**成本指的是人们所放弃的机会**，而不是政府开销。迫使成千上万的人放弃他们愿意付出昂贵代价争取的机会所带来的成本，可能要远远超过因不增加停车场地或不去做其他解决停车问题的努力而节省下来的成本。这些都不是说我们需要增加或减少城市中的停车位。其说明的是这样的问题——以及很多其他类似问题——的提出，在一个资源具有稀缺性和多用途性的世界中是没有任何意义的。这是一个需要权衡取舍的世界，而不是一个所有问题都能得到解决的世界，不管做出了怎样的权衡取舍，总会存在没能满足的需求。

只要我们轻信政治中关于未满足的需求的一些说法，那么我们就会做出武断的选择，使资源从其他地方流向人们当时刚好在关注的那个未满足的需求上去。然后，当另一位政治家上任时——或者是处于不同时期的同一个政治家——发现剥夺彼得来支付保罗使得彼得的福利下降了，现在其想要帮助彼得来实现自己未能满足的愿望，那么我们又会让资源朝另外一个方向移动。简言之，我们就像一条转着圈追自己的尾巴的狗一样，不管跑多快都无法靠得更近。

这并不是说我们已经进行了理想的取舍，因此不需要再花什么心思在上面了。而是说不管我们做了怎样的取舍或对其进行了怎样的改变，从一开始就应该认识到其只是一种取舍，而不是为了满足未能满足的需要。

“需求”这个词将人们的一些要求置于了其他要求之上，从而使得这些要求变得更加重要。不管为了维持生命对于食物和水之类的需求有多紧急，一旦超过了某个限度，两者不但都会变得没有必要，甚至还可能适得其反，变得更加危险。美国人中普遍存在的肥胖现象表明了食物已经达到了这个程度，任何遭受过洪灾的人（即使只是地下室被淹）都会

明白水也已经达到了限度。简言之，即使是最紧急的需要也只有在一定限度内才成其为需要。如果没有氧气的话，我们半小时也无法生存，但氧气超过了一定的浓度水平也会加速癌症的发生，还会使得一些新生儿终生失明。

简言之，没有什么东西是绝对的“需求”，不管在某些时候，某些地方，我们对于该物质一定量的需求有多紧急。不幸的是，大多数法律和政府政策的应用都是很绝对的，如果要说原因的话，只能是害怕每个官员都有权对这些法律和政策的含义和适用场合进行解释，这样的独裁君主似的权力会导致危险的发生。在这种背景下只能将某样东西绝对地称作为一种“需求”，而这种做法又等于是在玩火。很多人在抱怨一些基本上算是好的政府政策被扭曲地执行的时候，通常没能看到在一个数量不断增加的世界中，过于绝对的法律背后隐藏的问题。可能根本没有什么聪明的办法可以利用绝对化的政策来满足一些逐渐变化并最终完全消失的要求。

作为研究有多种用途的稀缺资源使用问题的学科，经济学的本质就是不断增加的权衡取舍，而不是“需要”或“解决方法”。这也许将就是为什么经济学家从来也没有政治家受欢迎的原因，因为政治家总是承诺要解决我们的问题，满足我们的需要。

在通常情况下，对于大多数商品，人们在市场上花钱购买时都会在某个点上停止，在这个点上虽然额外数量该商品仍然是有价值的，但其价值却已经不值得人们为之付出了。这时政治家就有机会对这些东西以更低的价格(补贴)，甚至免费进行供给。这样，价格由于人为的原因降低了，那么对于消费者来说，购买额外数量的产品又变得划算了。但由于总得有人对这些补贴进行支付，因此一般消费者最后将会以税收和价格相结合的方式支付比直接购买那部分额外数量的商品更多的钱。简言之，这种情形下如果商品的全部成本都以价格的形式传达给了消费者，而不是被补贴所隐藏，最后必须用税收来进行融资的话，他们是永远也不会再买的。

有人建议政府应该为失业人口提供就业机会，“满足亟需解决的社

会需求”。我们不怀疑确实存在一些失业者，他们能够生产出某些对他人有价值的产品。但雇佣这些失业者所需的钱同样对于其他人也是有价值的。这里，就如很多其他地方一样，最重要的决策还是：**由谁来决定**？是为了自己认为有价值的东西而自掏腰包的人们，还是利用公众缴纳的税收来满足他们自己判断——这种判断不会对其自身造成成本——的“亟需解决的社会需求”的第三方？

第 25 章

写在书末的思考

在我们明白我们所做的很多事都很愚蠢之前，我们不会变得更聪明。

——F · A · 哈耶克[①]

有时候整体要比部分相加的总和更大。除了从这本书中学到一些如价格、投资和国际贸易这样的东西之外，你可能还学会了对很多媒体、政治家以及其他人所大规模创造出来的冠冕堂皇的词语和失真的短语保持经常性怀疑的精神。

你可能不会再那么轻易相信那些人的话，认为商品价格“低于其实际价值”，或美国是“债务国”有多么可怕了。对于有关“富人”和“穷人”的说法和统计数据，你可能也不会再不加辨别地相信了。也不会觉得那么多有房租管制法的地方还是存在住房短缺有什么稀奇的了。

然而经济谬论是没法完全列出来的，因为人类想象力的生产能力几乎是无限的。老的谬论还没有被驳倒，新的谬论又被设想、或错误地设想了出来。我们最多也就只能希望揭露一些比较常见的谬论，促使人们形成超越于情感呼吁之上的怀疑精神和分析方法，政治和媒体中很多有害的、甚至危险的经济谬论都是因为情感上的呼吁而得以维持的。

这应该包括在语言的使用和定义上要更加谨慎，以免使下面这样的说法逃脱人们的详细审查，即由于混淆了较高的**单位时间工资率**与较高的**单位产出劳动成本**，从而认为高工资国家无法在国际贸易中与低工资国家相竞争。同样在媒体和政治讨论中，当谈到税收时，通常也会出现

一些词语的滥用。例如，人们经常将20世纪80年代持续增长的联邦赤字归咎于80年代初的“减税”。但虽然**每一美元收入的税率**减少了，联邦政府的**总税收**却是增加的，而且20世纪80年代每一年的税收收入都要比美国历史上任何其他年份要高，因为收入的增长超过了税率的下降。日益增长的赤字是日益增加的支出的结果，这一事实被“税收”这个词语的模糊使用给掩盖了，因为其既可以指个人税率，也可以指政府的总的税收收入。

很多经济谬论都是因为没有在某些政策所产生的最初结果之外进行思考而导致的。对国外钢铁的进口实施限制确实可以挽救国内钢铁行业的就业，但使用价格较高的国内钢铁对其他国内产品的价格和销售会产生影响，其所导致的失业可能将远远超过所挽救的就业数量。

很多迷惑都是因为人们通过其所宣称的目标，而不是所创造的激励机制来评价经济政策所造成的。例如，在战时，由于军队用去了很多通常会用于生产民用产品的资源，为民众(特别是那些低收入人群)提供食品等最基本的物资的需求就变得迫切了。这样政府可能就会对面包和黄油实施价格管制，而不是香槟和鱼子酱。只看其目标或最初结果时，这种做法看似很有道理，但考虑到后续影响时的情况，可能就会出现很大的变化。

如果面包和黄油的价格一直被控制在比自由市场中价格更低的水平上，那么面包和黄油的生产者的最后利润率就会比香槟和鱼子酱生产者的利润率要低，因为后者仍然可以自由地收取“人们所能承受的最高价”，没有人会把这些东西当作是必需品。但由于所有生产者都会为了劳动力和其他稀缺资源而竞争，这就意味着比起没有实行价格管制之前，香槟和鱼子酱销售带来的更高利润将使他们的生产者可以获得更多的资源，这些都是以面包和黄油生产者的利益为代价的。当我们忽视了经济政策最初阶段的成果以外的东西时，资源从面包和黄油的生产转向香槟和鱼子酱的生产只是被我们忽视后所产生的影响之一。同样原因，

① 1899—1992，奥地利裔英国经济学家，1974年获诺贝尔奖。——译者

房租管制将使用于为大众建造普通住宅的资源被转移到为富人所建造的豪华别墅上去。

经济原理不仅对于那些大多数人认为属于经济范畴的事情很重要，而且对于这之外的事情也是很重要的。例如，那些担心石油、铁矿或其他自然资源被耗尽的人通常都认为他们是在讨论地球上的物质存量。但当意识到关于这些资源的“已探明储量”的统计数据可以告诉我们的不只是这些资源的地下储量，而且还可以告诉我们更多关于勘探成本、筹资利率的信息时，这样的想法就会发生很大的变化。如果不知道有多少地下的储量可以被开发以及以怎样的成本提炼和加工的话，地下的物质储量也不一定就很重要。

一些社区会对当地建筑的高度进行限制，但却不知道由此将导致房租的大幅上涨。①这一类问题表面看来并非经济问题，但如果理解了基础经济学原理之后对其理解就会有很大不同。

我们在考虑世界各国的各种政策和制度时，经常遇到的话题之一就是区分这些政策和制度的**目的**和其所创造的**激励**机制。这种区分的重要性不仅超越了这本书所讨论的话题，而且还超越了经济学。没有什么事比宣布一个令人惊奇的目标更容易了。20世纪30年代大萧条时期，法律“将德国人从苦难中解脱出来”的规定给予了阿道夫·希特勒独裁的权力，并导致了二战的发生，使德国以及很多其他民族遭受了前所未有的痛苦和灾难。

对于任何目标我们都必须问一问：在这个目标之下，我们都需要具体做些什么？某项法令或政策会对怎样的行为进行奖励，又会对怎样的行为进行惩罚？其会遇到怎样的约束？从长远来看，这些激励和约束机制又将导致怎样的后果？从历史来看，其他时间和地方所出现的相似的激励和约束机制又产生过怎样的后果？正如杰出的英国历史学家保罗·

① 当法律不允许建造十层高的公寓楼时，在相同地块上所建的五层高的公寓楼的每间公寓的成本就会上升，因为地块的成本——在一些地方，地块可能比建筑本身的成本更高——现在只能从数量减半的人那里收取租金来进行补偿。——原注

约翰逊所述：

> 历史研究是当代出现的自大病的特效药。通过研究我们会发现我们所做的很多自以为新颖而且合理的假设在之前已经不止一次地测试过，而且是在无数掩饰之下进行的，人们为此付出了很大的代价，最后却发现它们是完全错误的假设，这时我们就会学会谦卑。

我们看到过人类所付出的一些代价——尽管欧洲大陆拥有很多肥沃的土地，但俄罗斯人还是会饿肚子，尽管纽约拥有的住房单元远远超过了为无家可归的人提供住处所需的数量，但在冬天的晚上还是有人睡在寒冷的人行道上。

在各个国家，在历史上的各个时期，导致了反生产、甚至灾难性后果的一些经济政策可能都表明了那些决策者的愚蠢程度令人难以置信，在民主国家中，这可能还说明了那些投票将这些人选出来的人的愚蠢。但事实并不一定是这样的。虽然对这些问题所进行的经济分析可能并不是很难理解，但我们必须先停下来，在一个经济学的框架中来对这些问题进行思考。当人们不静下心来对某些问题进行思考时，不管这些人是天才还是蠢材，他们的思考的质量将会值得怀疑。

除了激励和约束的作用外，我们的另外的中心主题之一，则是**知识**的作用。在自由市场经济中，我们已经看到拥有几十亿、几百亿美元资产的巨型企业从最高峰一直滑落到破产和消失的地步，都是因为他们关于变化的条件，以及这些变化的含义的知识落后于新创建的企业。重要的不是 A&P 向西夫韦屈服了，或蒙哥马利被西尔斯打败了，重要的是知识和洞见的决定性作用在市场竞争中得到了证明。公众将从这当中受益，他们可以以更低的价格得到他们所想要的东西，因为一些企业对一定时期和条件下的经济事实理解得更清楚，并在此基础之上做出决策。

在中央计划型的经济中，我们看到要制定几百万个价格，还要适时调整这些价格以适应无数通常很难预见的条件变化时，计划者们所表现出来的无助。他们出现经常性的失误并没有什么奇怪。真正让人奇怪的

是，考虑到为了做出这些计划所需要汇集和掌握的天文数字般的庞大知识量，居然会有人认为只要在某个地方安排一小撮人去做就会取得成功。几个世纪以来，认为政府官员可以很容易地对经济活动进行管理的很多理论家中，列宁只是其中的一位，其也是第一个直接遭遇到了这样的想法所导致的经济和社会灾难的人，他自己也是这样承认的。

知识和洞见在市场经济中具有决定性的优势，即使这些知识和洞见的掌握者是如J·C·彭尼或F·W·伍尔沃斯这样出生和成长在贫困中的人，我们看到了市场经济的运行效率经常超过其他经济的原因，因为其他那些经济所依赖的仅仅是在特定出身和意识形态范围内的一小撮精英。虽然市场经济通常被认为是货币经济，但其更可以被看作知识经济，因为资金的作用无非是支持了新的洞见、技术和组织方法，虽然这些变革的发起人一开始并没有什么钱，比如亨利·福特、托马斯·爱迪生、戴维·帕卡德①、雷·克罗克，还有其他一些人。资本主义经济中，资本总是可以得到的，但任何经济体制中的知识和洞见都是稀少而珍贵的。

知识不应该被狭隘地认为只是知识分子和学者们所具有的专业信息。我们不应该像牛津大学贝列尔学院院长著名学者本杰明·周伊特②，在一首诗中所描述的那样：

> 我叫本杰明·周伊特。
> 　　凡是知识，我都知道。
> 我是这个学院的主人，
> 　　凡是我所不知道的，就不是知识。

在实际中，还有很多是知识分子所不知道、但却对于经济运行很重要的知识。人们可能很容易鄙视那些高度具体化了的世俗知识，质疑其

① 1912—1996，惠普公司创始人之一。——译者
② 1817—1893，英国杰出的古典学学者。——译者

经济上的意义，例如人们会问："制作一个汉堡需要多少知识？"然而麦当劳能成为拥有上百亿美元资产的企业，并在全世界拥有成千上万的销售渠道并不是没有原因的——那么多竞争对手拼命地想要去做同一件事情都没有成功，一些企业甚至没能挣到足以继续经营下去的利润。通过销售少数几种普通食品到在经济上取得如此巨大成功，麦当劳运用了很多细节性知识、洞见、组织、技术创新与财务上的神来之笔，还有尽心竭力的努力以及不顾一切的牺牲，任何研究过这个特许经营连锁店的人①都会为此而感到惊讶。

麦当劳并不是独一无二的。所有种类的企业——从西尔斯到 Intel，从本田到美国银行——从卑微起始点到最后的富可敌国都是经过艰苦奋斗才实现的。所有这些案例，都显示是日积月累的知识——人力资本——最终吸引了金融资本，从而使想法变成了现实。反过来说就是，在那些因产权法的不完善导致金融资源流动困难的国家，处于底层的人获得其创业所需的资本的渠道就会较少。更重要的是，那些受到抑制的企业家本来能够为该国的经济兴旺作出巨大贡献并使公众受益，而现在整个社会失去了这个机会。

成功只是自由市场经济的一个方面。而失败虽然很少人愿意谈及，没有人愿意经历，但其却是自由市场经济的同样重要的一个部分。当相同的资源——不论是土地、劳动力、钢铁或石油——如果可以被不同的企业和不同的行业用来生产不同的产品时，使成功的观念转变为现实的唯一途径就是将资源从那些不成功的用途上，或从那些经历了成功现在已经过时的用途上抽离。经济学并不是一门关于"双赢"选择的学科，而是关于在有多种用途的稀缺资源的配置上进行痛苦抉择的学科。成功与失败并不是相互分离的好运与不幸，而是同一过程不可分割的组成部分。

所有经济体——不论是资本主义、社会主义、封建主义，还是其他——本质上都只不过是在商品和服务的生产和分配中进行协调的方

① 比如，约翰·F·勒弗的《麦当劳：拱门之后》。——原注

式，不管这种协调是有效的还是无效的，是自愿的还是非自愿的。自然，个人和群体都希望自己对于这个过程所作出的贡献能够获得更好的回报，他们在这个问题上的抱怨和争吵都只不过是为了实现这一目标所进行的努力而已。然而惹人反感的比较、两败俱伤的斗争却构成了社会的情景剧，这又成为媒体和政治，以及一部分知识分子活力的源泉。

通过将合作性的活动描述成零和竞争——不管是在劳资关系、国家贸易关系，还是其他一些合作性努力中——那些有权力通过话语和法律将自己的错误理解强加给他人的人可能会制造出负和竞争，从而使所有人的福利都下降。一个既没有知识又没有钱的年轻人现在如果想通过长时间进行没有报酬的工作来获取对于将来的事业来说很重要的知识几乎是不可能的了，而在过去很多人都是这样做的——包括F·W·伍尔沃斯，通过这样的方式，他从贫困中摆脱了出来，成为他所生活的那个时代的零售业中最富有的人之一。

那些头脑中只有零和游戏、将产权视为富人们的特权的人，在这些权利的侵蚀和破坏中是出了一份力的，他们实际上使得第三世界国家的穷人根本没办法获得这些权利，从而剥夺了穷人们接触到脱贫机制的权利，而在其他一些时间和地点，和他们具有相同背景的人就是利用这些机制变得富有起来的。

不论经济学在很多问题的理解上有多有用，其都没有媒体中或政治上对于这些问题的更个人化、更戏剧化的描述那么让人获得情感上的满足。枯燥的实证性问题很少能有政治讨伐或道德宣判那么激动人心、回肠荡气。然而如果我们是真的关心他人的福利，而不是追求什么激动人心的感觉或自己在道德上的优越感的话，对于实证性的问题是必须进行探寻的。也许最重要的区别还在于听上去很好还是实际起作用。前者对于政治或道德宣传的目的来说已经够用了，但对于所有人，尤其是穷人的经济进步却是不够的。对于那些愿意停下来进行思考的人来说，《诡辩与真相》可以为他们在逻辑含义和实证结果上评价政策和提案提供一些工具。如果这本书能够实现这一目的，那么就成功地完成了它的使命。

问　题

回答每个问题所需的信息都可以在问题后所列出的页面中找到。

第一篇：价格与市场

1. 日益增长的物质短缺是由日益增长的资源稀缺导致的吗——或者日益增长的资源稀缺是由日益增长的物质短缺导致的吗？举例说明。（见第33、41—42页）
2. 没有涉及货币的决策也可能是具有经济性质的吗？为什么？（见第6页）
3. 有人挨饿的社会可能存在食物过剩现象吗？解释原因。（见第48—49页）
4. 一次延续很长时间的短缺现象突然消失了，而之前供应不足的产品的产出没有出现任何大规模的增长，可能是发生了什么事？请解释。（见第33，41—42页）
5. 以下哪些会受到（或不会受到）限制产品价格的价格管制政策的影响：（a）供给量，（b）需求量，（c）产品质量，（d）产品销售黑市的形成，（e）与产品配套的辅助性服务的供给，（f）资源配置的效率，（g）销售或出租产品的人的平均诚信度？对每种情况进行解释。（见第33—34，36—37，43—45，339—341页）
6. 建普通住宅与建豪华公寓都会使用很多相同的投入，如砖、钢管，以及建筑工人。在通过房租管制法之后，这些资源在普通住宅和豪华公寓间的配置会发生怎样的变化呢？（见第36页）
7. 低收入区的物价通常是较高还是较低？为什么？借款利率以及工资支

票兑现的成本的高低又如何？如果你正考虑在低收入区成立一家企业，那么你觉得你的利润率将比企业开在中产阶级或富人居住区的利润率高还是低？下列企业———一个极其成功的超市连锁店和一个由英语不熟练的新移民所开的独立企业更可能被建在哪种居住区？为什么各种企业会倾向于在某一个地方选址，而不是在其他地方？（见第56—57 页）

8. 当政府机构的行为或计划未能实现预期结果，从管理特定机构或计划的人的角度来说，这是他们不理性的一种表现吗？举例说明。（见第59—60，106 页）
9. 我们都认为确实存在某些事比另一些事更为重要。那么为什么当某个官方政府政策在设立“国家第一要务”时会出现问题呢？（见第 69—70 页）
10. 我们会将购买物品的花费看作是成本。那么是不是就是说，还没有开始使用货币的原始社会，或大家对使用所需的产品和服务进行集体生产并且不相互收取费用的合作社就没有成本一说呢？（见第72—74 页）
11. 亚当·斯密尽管不怎么喜欢资本家，但却给予了资本主义很高的评价，这与系统性因果关系和意图性因果关系之间的区别有什么联系？（见第 55 页）
12. 为什么美国的电脑或电视机制造商比较倾向于让别人来运送自己的货物，而中国的制造商则倾向于自己来运送？（见第 119—120 页）
13. 由于大多数基础经济学原理都相对简单，不难理解，因此人们通常都认为它们太过“简单化”而无法解释真实世界中的复杂现象。指出这种看法的局限。（见第 58—59 页）
14. 怎么对音乐或健康定价？（见第 73—74 页）
15. 房租管制政策是怎样影响住房质量、住房平均年龄，以及每套公寓的居住人口数的？（见第 34—35，37—38，40 页）

第二篇： 工业与商业

1. 一些规模最大、盈利最多的企业最后却变得名不见经传，或者破产，为什么？请举出其中一些原因。（见第 77—83，86—88，97—98 页）
2. 为什么丰田汽车制造商在生产汽车时只需要持有能维持几个小时的存货零部件？为什么前苏联的工业企业持有可以维持将近一年的存货？（见第 117—118 页）
3. 在一些行业中，四五家领先企业的销售就可以占到整个行业的绝大部分。而且，这种状况还可以一连持续几十年。那么这是否说明行业中缺少竞争呢？（见第 136—138 页）
4. 在 20 世纪早期，美国人口从农村向城市的迁移是怎样影响零售业的发展的？20 世纪下半叶所出现的美国人口从城市向郊区的迁移又是怎样影响百货店和杂货店的经营的？举例说明。（见第 80，83—84 页）
5. 为什么通用汽车公司生产了几百万辆汽车，却没有生产过一个轮胎，而前苏联的企业不仅会自己生产所需的全部零部件，有时甚至还会自己生产建设厂房所需的砖块？（见第 116—117，119 页）
6. 农业中的规模不经济是怎样影响前苏联的拖拉机司机的犁地方式的？如果农业企业是私人所有的，拖拉机司机是在为自己犁地的话，又会怎样？人们做事的方式会不会不一样，农田可不可能还是同样大？解释为什么。（见第 106 页）
7. 在任何经济或政治体制下，任何个人的知识都是极其有限的。这种有限性所产生的效应在价格调节的经济体和由中央计划者来调节的经济体中有何不同？（见第 82—87，89—93，116，146—149 页）
8. 即使是很成功的广告通常也只是使做广告的人受益，而不会给消费者带来任何好处，而消费者却需要通过为所购买的货物支付更高的价格来承担这笔广告成本。指出该观点的局限性。（见第 104 页）
9. 对于发展落后于经济体的其他部分的企业我们能够做什么，又应该做

些什么？（见第 178—180 页）

10. 为什么退休人员可以在如乘游船这样的旅行中所缴纳的费用比大多数其他人都低？（见第 109 页）
11. 为什么人们想要“去除中间人”的想法长期以来都受挫？（见第 112—115 页）
12. 在 20 世纪早期，在 A&P 杂货连锁店降低产品销售的利润之后，其投资利润率却超过了国家平均水平。为什么？（见第 102 页）
13. 为什么豪华酒店收取的费用会比同一座城市的经济型旅馆更低？（见第 108 页）
14. 政府对于竞争的保护和对于竞争者的保护之间有什么不同？（见第 133 页）
15. 企业是否可以或愿意把生产成本的增加或减少传递给消费者这个问题是由什么因素决定的？（见第 110—112 页）

第三篇： 工作与报酬

1. 在高度工业化并且知识、技术和经验变得前所未有地重要的高科技经济中，机械力逐渐取代人力导致了哪些经济和社会后果？（见第 172—173 页）
2. 发达国家和欠发达国家比较，哪种类型国家的锤子能在一年内钉更多的钉子？你认为发达国家还是欠发达国家的普通工人的每小时产出会更多？分别解释原因。（见第 180—182 页）
3. 一些针对最低工资提高后雇佣情况变化的研究使用了如下的方法：他们在最低工资增加之前和之后对单个企业进行调查，找出他们雇佣状况的变化，然后再将结果进行加总。这样一个过程会有什么问题呢？（见第 189—190 页）
4. 人均收入在几年内增长了 50%，而家庭平均收入在相同期间内几乎没有改变，这是怎么回事？（见第 169—170 页）
5. 如果收入最高和收入最低区间的人的收入差距扩大了，这是否就一定

意味着一部分人就比另一部分人更加落后了呢？（见第 170—171 页）

6. 如中国这样经济转型的国家，与继续实行共产主义或资本主义的国家相比，其收入差距是会扩大还是缩小呢？（见第 212，215—216 页）
7. 虽然最高工资法在最低工资法出现之前很久就已经有了，但今天却只有后者还普遍存在着。然而在那些存在最高工资法的特殊案例中——比如二战时期的工资和价格管制，这样的法律对于稀缺资源的配置以及对于少数民族和妇女的歧视会产生什么影响呢？（见第186 页）
8. 与短期相比，从长期角度看，收入差距是会扩大还是缩小呢？与消费差距相比是增加的还是减少的呢？为什么很多关于“富人”和“穷人”的统计数据所包括的人们在实际中既不富也不穷？（见第 166—168，171 页）
9. 《纽约时报》的一位专栏作家曾使用人均收入统计数据来判断林登·约翰逊总统执政时期的经济表现，后来其又使用了家庭收入统计数据来判断罗纳德·里根总统执政时期的经济表现。哪一组数据会让该国的经济表现看起来更好，为什么？（见第 169—170 页）
10. 不同国家运输系统的质量或腐败程度的差异是怎样影响其劳动价值的？（见第 165 页）
11. 为什么一位南非的制造商在扩大生产时会将工厂建在波兰，而南非本身拥有很大数量的劳动力，其失业率达到了26%，而且南非工人的每小时平均产出也要比波兰工人每小时的平均产出要高？（见第 192—193 页）
12. 既然每个棒球队员打出的都是自己的本垒打，那么为什么一位击球手所打出的本垒打却会受到同队的其他击球手的影响呢？（见第 164 页）
13. 给出“收入分配”的两种不同定义，并说明他们之间的区别。这对于“收入再分配”又意味着什么呢？（见第 168 页）
14. 为什么第三世界国家的工资更低、工作条件更差？为了提高两者之一或两者同时提高所采取的各种方法，其结果可能都是怎样的？（见第 166，207—209 页）
15. 现在大多数人到达他们收入高峰期的年份都要比前几代人更晚，而且

高峰期的收入水平与其起步阶段的差异也要比过去几代人大好几倍，这意味着什么？（见第 173 页）

第四篇： 时间与风险

1. 一位 90 岁且没有继承人的老人去种植一些 20 年之后才能长大并结果的树，这从经济上来看说得通吗？（见第 242 页）
2. 教育被人们称作是对“人力资本”的一种投资，然而很多欠发达国家的受教育人口虽然有了很大增加，但它们的经济却并没有因此取得什么进步。为什么？举出其中一些原因。（见第 229—230 页）
3. 为什么关于自然资源的已探明储量的统计数据可能导致大家对于地下的资源储量产生误解？（见第 245—249 页）
4. “保险原则通常都会与政治原则相冲突。”举例说明为什么。（见第 266—268 页）
5. 商品投机和赌博有什么区别？商品投机对产品产出又有什么影响？对于有多种用途的稀缺资源的配置又有什么影响？（见第 232 页）
6. 为什么保险公司或商品投机商可以通过保证在给定条件下支付一定金额货币的交易中受益？那个接受这种交易条件的人又是怎么从中受益的呢？（见第 232—233 页）
7. 为什么政府所有或政府控制的汽车公司的收费会过低，以致当汽车报废时无法对现有汽车更新换代？如果一家私人所有和私人控制的汽车公司决定将汽车收费中的部分资金用于增加自己的工资，而不是存起来等到汽车报废时购买新车，会发生怎样的情况？该公司的股票价值会怎样变化，股东们可能会做出怎样的反应？（见第 281—282 页）
8. 很多欠发达国家都对富有的外国企业所拥有的工厂或土地实行过充公。为什么这很少使其变得更加富有？（见第 284 页）
9. 复杂的国际商品市场能够对一个第三世界国家的小农业生产者产生很大的影响吗？通常很穷、也没受过什么教育的第三世界农民可能参与到国际商品市场当中去吗？（见第 233 页）

10. 为什么司机为个人的汽车买保险是说得通的？为什么赫兹汽车租赁公司不为自己的汽车买保险？（见第 263 页）
11. 政府对于保险公司做出怎样的规定才能提高该行业的效率？怎样的政策会使该行业效率降低？分别举例说明。（见第 266—268 页）
12. 企业想要筹资的话通常都会发行股票或债券，但个人筹资时则通常通过借贷来实现——即相当于发行债券。不过有些时候，人们也会通过让人分享自己将来的收入来进行融资——即相当于发行股票。解释一下为什么。（见第 260—262 页）
13. 什么样的收入被称作是“不劳而获的收入”，为什么？当以“不劳而获的收入”为生的人群自愿或因为受到驱赶而大量离开一个国家时，会产生什么样的后果？（见第 238—239 页）
14. 利率是怎样影响资源在当代人之间，以及现在与将来的不同用途之间的配置的？（见第 240—242 页）
15. 为什么如标准普尔这样的债券评级机构会在一个州政府仍然对债券持有者进行经常性支付，并且财政还有盈余的时候降低该州的债券等级？（见第 286 页）

第五篇：国民经济

1. “虽然人们通常都认为税收只不过是将人们所有的财富转移给了政府而已，但其却可以产生改变人们的行为、并进而产生使整个经济情况变好或变坏的经济后果。”举例说明为什么。（见第 353—355 页）
2. 对于没有任何财产的人来说，是否有没有产权都无所谓？比如，租房者租用的公寓或别墅的所在社区对产权不做任何限制，或者通过分区法、开放空间法、建筑物高度限制条款，或租金管制法来对其进行限制，会在经济上对这些租房者产生不同影响吗？（见第 334—335 页）
3. 一国的诚信或腐败程度是怎样影响其经济效率的？经济政策又是怎样影响诚信和腐败程度的？（见第 327—329 页）
4. 在 20 世纪 30 年代的大萧条时期，共和党总统赫伯特·胡佛及其后的

民主党总统富兰克林·D·罗斯福都曾试图将商品和劳动力的价格保持在较高水平上。这些政策会导致怎样的经济问题？（见第314—315页）

5. 在通货膨胀时期，货币流通会加快还是减慢，为什么？其结果会怎样？你觉得通货紧缩时期会发生什么，其结果又会怎样？（见第311—312，314页）
6. 在一个全民参与的战争时期，一国在不向别国借债的条件下，其军事和民用消费的总和为何会超过其产出？（见第294页）
7. 什么是合成谬误，其为什么属于谬论？举例说明。（见第290—300页）
8. “印度银行的国有化并不仅仅是将企业所有权转移到了政府。这一转移使得所有来自市场的激励和约束机制都变成了来自政治和官僚机构的激励和约束机制。”说明其后果并解释产生后果的原因。（见第382—383页）
9. 那些支持提高税率的人通常都会因为增加的财政收入没有预期那么多而很失望。相比之下，那些担心税率降低会使政府收入大幅减少的人通常都会因为看到政府税收增加而感到吃惊。对两种现象进行说明。（见第353—355页）
10. 为什么即使拥有很详尽的统计数据，在比较20世纪初和21世纪初的国民产出（诸如增长百分比）时，还是很困难？为什么甚至连说某些产品的价格经过一个世纪增长了多少都很难？（见第295—297页）
11. 为什么阿尔巴尼亚银行拥有国家83%的存款却不愿进行任何贷款？这会给阿尔巴尼亚的经济带来怎样的后果？（见第323—324页）
12. 一国人口的平均寿命是怎样影响代表其经济福利的人均国内生产总值的？（见第298页）
13. 既然在市场上“钱说了算”，那为什么富人们还要将一些决策拿到市场之外，通过政治或法庭来进行呢？（提示：住房是一个经典的例子。）（见第334—335页）
14. 杰出的经济学家迈克尔·博斯金曾说：“当赤字预测上升时，华尔街只打了个呵欠。”为什么华尔街的金融家或博斯金教授都不感到担心

呢？在什么样的条件下他们才会担心？（见第 362—363 页）

15. 对于从哪些个人或组织收到了多少总量的税收这个问题不时会出现些矛盾的估计。为什么要想知道到底谁是真正的税收承担者并不容易？（见第 355—357 页）

第六篇： 国际经济

1. 如果法律限制某项外国产品的进口是为了保护生产该产品的国内工人不失业的话，那么为什么其最后却可能减少国内的就业呢？（见第 403 页）
2. 英国在其本国农民的效率比外国农民更高时却开始从这些外国进口农产品。这对英国怎么会是有利的？这又是怎样影响有多种用途稀缺资源的国际配置的？（见第 396 页）
3. 国际贸易最重要的三个好处是什么？根据各自对于用有多种用途的稀缺资源的有效配置的影响分别对其进行说明。（见第 390—398 页）
4. 为什么第三世界国家更愿意接受比较少的外国援助，而不是数量较大的私人投资？（见第 435—436 页）
5. “有利的贸易差额”是什么意思？为什么人们会认为其是有利的？其对于经济繁荣也是有利的吗？（见第 390—391 页）
6. 外国人每年从美国经济中拿走的财富要比埃及或马来西亚的国内生产总值还多，为什么却没有使美国人变穷呢？（见第 417，422 页）
7. 什么叫“倾销”，执行反倾销法会带来怎样的问题？（见第 405—406 页）
8. 如果没有国际贸易限制，工资较低的国家是否会因较低的生产成本以及较低的销售价格，而从工资较高的国家将就业机会抢走？请解释。（见第 399—402 页）
9. 美国常常都是个“债务国”，其欠别国的债务要比别国欠自己的债务更多，而瑞士通常则是“债权国”，别国欠他们的债务超过了他们欠别人的。是什么导致了这样的差异，在经济上对美国人或瑞士人来说

是好还是坏？（见第 414—415 页）

10. 与 20 世纪 20 年代相比，20 世纪 30 年代国际贸易大范围下降的原因和影响分别是什么？（见第 402—403 页）
11. 由于欠发达国家的资本相对较稀缺，从而可以获得一个比在发达国家更高的收益率，所以人们可能会觉得净资本流动的方向应该是从发达国家流向欠发达国家的。为什么国际净资本流动的方向通常都是反过来的？（见第 411—412 页）
12. 在北美自由贸易协定签订之后，人们都认为就业机会会从工资较高的国家流向工资较低的国家，但为什么这样的情况并没有发生？（见第 390 页）
13. 假设 A 国外包给 B 国的就业数量超过了 B 国外包给 A 国的就业数量。与同 B 国进行这种贸易之前相比，A 国的就业数量为什么反而会增加呢？（见第 409 页）
14. 对于居住在各东南亚国家的海外中国移民那样的少数派，人们的一种抱怨就是他们会将钱寄回给原籍的亲戚，从而减少了他们所居住的国家的财富。这一观点存在怎样的错误？（见第 417—419 页）
15. 为什么澳大利亚很难开发完全属于自己的汽车，而只能生产一些日本或美国汽车的衍生品牌？（见第 397 页）

第七篇： 特殊经济问题

1. 人们在为那些昂贵的安全设备或政策辩护时通常都会使用这样的理由：“哪怕其只能拯救一条生命，那也是值得的。”这种辩护有什么问题？（见第 481—482 页）
2. 一些物理性质一样的产品价格却不同，举出其中几个原因。（见第 446—447 页）
3. 一些人在对经济分析做出反应时会说：“但存在的非经济价值也是值得考虑的。”讨论一下这句话。（见第 463 页）
4. 如果所有品牌的产品的质量都差不多，而且价格也几乎一样，那么为

相同的产品创造不同的品牌又有什么意义呢？在这样的前提下，如果法律取消了这些品牌，每个消费者只能对产品进行辨别而无法知道生产者是谁，会发生什么事情呢？（见第 451—454 页）

5. “掠夺性价格”理论是什么？为什么获得诺贝尔奖的经济学家连一个关于这个理论的例子也没看到过？（见第 449—450 页）
6. 利润动机的有无是怎样影响一个组织最大限度地利用其所拥有的资源来实现其创立的目标的？（见第 456—461 页）
7. “涓滴理论”有什么问题？（见第 461—462 页）
8. 批评家宣称利润超过了获得利润的人所提供的服务的价值。有什么样的经验性证据可以对该看法进行检验？（见第 460 页）
9. 当战争使得很大数量的资源由民用转为军用时，大多数人更关心的是穷人仍然能够获得面包，而不是富人仍然可以吃到鱼子酱。那么为什么当时对面包实行价格管制，而不对鱼子酱实行价格管制？（见第 488 页）
10. 相同产品的价格本来没有不同，但看上去却可能不同，而实际上不同的价格看上去却可能是相同的。针对后面一种情况举例说明。（见第 447 页）
11. 政府对医疗保健服务制定的价格可以降低这些服务的成本吗？（见第 448 页）
12. 获得诺贝尔奖的经济学家 F · A · 哈耶克曾说：“在我们明白我们所做的很多事都很愚蠢之前，我们不会变得更聪明。”在本书所讨论的政策中，你认为哪三个是最愚蠢的？在阅读这本《诡辩与真相》之前，你会认为那些政策很愚蠢吗？
13. 力挺企业和力挺自由市场，这两者之间有什么区别？（见第 455—456 页）
14. 印度的一个政府官员说：“我可不想让那些跨国公司通过卖面霜给贫穷的印度人而发财。”这句话有什么含义？（见第 467 页）
15. 非营利性机构和营利性企业所面临的激励和约束机制有什么不同？举例说明。（见第 456—461 页）

[General Information]
书名=诡辩与真相　经济学入门
作者=（美）托马斯·索维尔著
页数=504
SS号=12778999
出版日期=2011.05
出版社=上海译文出版社

封面
书名
版权
前言
目录
第1章 什么是经济学？
第一篇：价格与市场
第2章 价格机制的作用
第3章 价格控制
第4章 综述
第二篇：工业与商业
第5章 商业兴衰
第6章 利润与亏损的作用
第7章 大企业与政府
第8章 综述
第三篇：工作与报酬
第9章 劳动生产率与报酬
第10章 受管制的劳动市场
第11章 综述
第四篇：时间与风险
第12章 投资与投机
第13章 风险与保险
第14章 综述
第五篇：国民经济
第15章 国民产出
第16章 货币与银行系统
第17章 政府职能
第18章 政府财政
第19章 综述
第六篇：国际经济
第20章 国际贸易

第21章 国际财富转移
第22章 综述
第七篇：特殊经济问题
第23章 市场之谜
第24章 “非经济”价值
第25章 写在书末的思考
问题