畅销全球的通俗经济学巨著，让你像经济学家一样思考

通俗经济学

BASIC ECONOMICS（原书第4版）

【美】托马斯·索维尔（Thomas Sowell）◎著
唐任伍　王宏新◎主译　刘文波　张敏◎译



亚马逊超级畅销书，已被译为六种语言

- 为什么资源丰富的国家也会很贫穷？
- 为什么印刷钞票不能使人们更富有？
- 为什么企业亏损对经济也是件好事？
- 为什么欠发达地区的物价往往更贵？
- 最低工资法真的能够提高就业率吗？
- 对收入征税真能有效缩小贫富差距？
- 企业宁愿付加班工资也不愿新招人？
- 政策初衷与最终结果总是一样的吗？

机械工业出版社
China Machine Press

读《通俗经济学》，做自己的经济学家！

简洁明了……在过去30年的经济学家中，索维尔的确成就非凡。

——《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）

《通俗经济学》不仅对于普通大众读者很有价值，而且对于律师、企业家、政治家、经济学家也都很有益处。

——《华盛顿邮报》（*Washington Times*）

《通俗经济学》是伪装成甜点的一道健康大餐。第4版已扩充到500页以上，读者一定会为此庆幸。索维尔流畅的文笔、无懈可击的逻辑、渊博的知识和完美无瑕的经济学，无论对专业人士还是初学者都是一种享受。

——托马斯·黑兹利特（Thomas Hazlett），法律与经济学教授，乔治梅森大学信息经济项目主任

真是太需要了……任何读过带有偏见、枯燥无味的经济学教科书的人，都应该读读《通俗经济学》来进行纠正。

——《克莱蒙特书评》（*Claremont Review of Books*）

《通俗经济学》每一章都证明了为什么索维尔是美国最伟大的思想家之一。如果想知道经济学是如何掌控我们日常生活中如此多的事情，本书是必读书。

——亚瑟 C.布鲁克斯（Arthur C.Brooks），美国企业研究院院长，《战争：自由企业与大政府之间的斗争将塑造美国未来》（*The Battle: How the Fight Between Free Enterprise and Big Government Will Shape America's Future*）作者

《通俗经济学》证明了索维尔教授能够让一个从未踏进经济学课堂的人理解经济学。这本书里有大量日常经济学问题的案例与详尽解释。

——沃尔特 E.威廉姆斯（Walter E.Williams），乔治梅森大学特聘经济学教授

经济学的既定事实常使许多人大惑不解。索维尔以堪称典范的方式揭去了这些事实的神秘面纱，使它们变得直观，甚至显而易见。

——大卫·博阿兹（David Boaz），加图研究所高级副所长，《自由主义导论》（*Libertarianism: A Primer*）作者

图书上架建议 经济学畅销书

ISBN 978-7-111-38728-2

地址：北京市百万庄大街22号
电话服务
社 服 务 中 心：(010)88361066
销 售 一 部：(010)68326294
销 售 二 部：(010)88379649
读者购书热线：(010)88379203

邮政编码：100037
网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com
封面无防伪标均为盗版



定价：68.00元

ISBN 978-7-111-38728-2

9 787111 387282 >

畅销全球的通俗经济学巨著，让你像经济学家一样思考

通俗经济学

BASIC ECONOMICS（原书第4版）

【美】托马斯·索维尔（Thomas Sowell）◎著
唐任伍　王宏新◎主译　刘文波　张敏◎译



机械工业出版社
China Machine Press

为什么资源丰富的国家也会很贫穷？为什么印刷钞票不能使人们更富有？为什么企业亏损对经济也是件好事？为什么欠发达地区的物价往往更贵？最低工资法真的能够提高就业率吗？对收入征税真能有效缩小贫富差距？企业宁愿付加班工资也不愿新招人？政策初衷与最终结果总是一样的吗？

所有这些令人费解的经济现象，只要运用经济学基本原理便不难理解其背后的真相。在《通俗经济学》这部写给普通人的经济学巨著中，索维尔利用来自世界各地、跨越几个世纪的生动案例，既不用图表、方程式也不用专业术语，仅仅用简单易懂的大白话来解释经济学基本原理，帮助普通人像经济学家一样思考，更好地理解各种经济现象，从而更好地工作和生活。

BASIC ECONOMICS: A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY (4TH ED) by THOMAS SOWELL. Copyright © 2011BY THOMAS SOWELL.

This edition arranged with CAROL MANN AGENCY through Big Apple Agency, INC., Labuan, Malaysia. Simplified Chinese edition copyright © 2012 China Machine Press.

All rights reserved.

本书版权登记号：图字：01－2011－3213

图书在版编目（CIP）数据

通俗经济学／（美）索维尔（Sowell, T.）著；唐任伍，王宏新译.
—北京：机械工业出版社，2012.5
ISBN 978－7－111－38728－2

Ⅰ.①通… Ⅱ.①索… ②唐…③王… Ⅲ.①经济学－通俗读物 Ⅳ.①F0－49

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2012）第 124885 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）
策划编辑：侯振锋 责任编辑：侯振锋 罗子超
版式设计：张文贵 责任印制：杨 曦
保定市中画美凯印刷有限公司印刷

2012 年 7 月第 1 版·第 1 次印刷
170mm×242mm·33.5 印张·1 插页·526 千字
标准书号：ISBN 978－7－111－38728－2
定价：68.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

电话服务
社 服 务 中 心：（010）88361066
销 售 一 部：（010）68326294
销 售 二 部：（010）88379649
读者购书热线：（010）88379203

网络服务
门户网：http://www.cmpbook.com
教材网：http://www.cmpedu.com

封面无防伪标均为盗版

短短几行字即可改变我们认识世界的方式。

——史蒂文 E. 兰兹伯格

译者序

19世纪最伟大的经济学家之一阿尔弗雷德·马歇尔在他的教科书《经济学原理》中说，“经济学是一门研究人类一般生活事务的学问”。懂得一些经济学的基本常识是现代人应该具备的最基本素质之一。现代经济学作为一门社会科学，充满了生机和活力，它结合了政治学和其他社会科学、自然科学的优点，向人们传递着一种新的思维方式，让人们更好地了解这个纷繁复杂的世界，并教导人们做一个好公民。只要大家有心学习，枯燥而又深奥的经济学原理并不让人烦恼。诺贝尔经济学奖获得者米尔顿·弗里德曼曾经说过，经济学是一门迷人的学问。最令人着迷的是，它的基本原理如此简单，只要一张纸就可以写完，而且任何人都可以了解，然而真正了解的人又何其稀少！弗里德曼先生的话多么耐人寻味！

经济学作为一门指导人们生活、实践性很强的学问，可以运用到社会生活的各个方面。初学经济学的青年学子，生活在这样一个丰富多彩、变革激荡的时代应当感到幸运。学习经济学的基本常识，你将会在以下几个方面获得收益：

一是有助于你了解自己生活的时代。神奇的经济世界里，有许多经济问题会激起你的好奇心：为什么股市有牛市、熊市？为什么汽油价格会时高时低？为什么篮球巨星姚明的收入那么高，而很多人却连衣食都成问题？为什么中国每年有成千上万的大学毕业生找不到工作？为什么中国经济增长这么快？为什么欧盟国家会发生债务危机？……这些问题，神奇的经济学会帮助你找到答案。

二是有助于你更加精明地参与经济生活。一个人在日常生活中要做很多选择，如把多少收入用于支出，多少收入用于储蓄，多少收入用于投资；工作后管理一家企业或一家公司，你要对产品定多高价格作出决策……学习经济学本身不会使你富有，但它却能提供一些有助于你致富的理论与工具。

三是有助于你更好地理解经济政策的潜力与局限性。作为一个公民，你有权利了解社会资源配置的政策，有权利选择赞成或反对其中的某项政策，如政府预算赤字如何影响经济，政府到底将公共财政花在什么地方，税收政策对你有什么影响……这些问题需要你用经济学的知识来理解和分析。

无论你和朋友谈天、阅读报纸、收看电视，还是参加政府就某个问题举办的听证会，哪怕你在恋爱交朋友、抚育小孩、照顾老人，都会用到经济学原理中的各种知识。经济学知识将使你变得更加聪明、更加精明、更加理性，它能够帮你了解经济发展大势，把握投资机会，使你的决策更科学、失误更少，减少你在经济生活中的许多烦恼和苦闷。正如兰兹伯格所说："短短几行字即可改变我们认识世界的方式。"

然而，现在经济学领域有一种误区，似乎一切经济学问题都需要用复杂的数学、模型、公式、定理才能解决。因此，社会上流行的一些经济学著作和课堂上使用的经济学教材，大多都是一些经济学专家按照经济学的理论体系，使用专业的经济学术语、模型和数学公式，按照逻辑推导的方式来进行编写和安排。他们把本来简单的经济学问题变成复杂的数学问题，书越编越厚，数学公式越来越多，方程式越来越复杂。他们忘记了经济学原理中最基本的一个事实：时间是人们拥有的最稀缺的资源。实际上，希腊诗人卡利马科斯早在公元前250年就言简意赅地指出："大部头的书，真烦人。"用数学、模型来推导经济学问题的方法，对于那些以后要专门从事经济学理论研究的年轻学子来说固然十分必要，但对于绝大多数未来不是从事经济学理论研究，而是从事具体的实际工作的人来说并不需要。相反，将复杂的经济学问题用简明扼要的语言，生动有趣的故事，深入浅出地表述出来，可能更有意义、更有价值。由美国斯坦福大学胡佛研究院教授托马斯·索维尔著述的《通俗经济学》，就是这种工作的有益尝试。对于经济学的基本原理和事实，该书并没有使用太多的专业术语、图表、公式或数学方程式，而是用具体生动的故事、通俗简明的语言、别具一格的方式表达出来，让人们在轻松愉悦中掌握原理，理解知识，获得一种观察问题、分析问题的方法。正如作者所言："《通俗经济学》就是为了让我们更容易地获得信息。经济学基本原理并不难理解，但却很容易忘记，尤其在面对政治与媒体那令人发晕的花言巧语时更是如此。贯穿本书的那些生动而真实的例子则会使这些原理难以忘记，这是图表、方程式无法做到的。"

写一本面向普通民众的通俗经济学著作，这是经济学理论工作者的天职。感谢托马斯·索维尔先生的有益工作，感谢北京师范大学管理学院/政府管理研究院博士王宏新以及刘文波、张敏两位硕士研究生的辛勤劳动，使这本英文著作能及时地与中国广大读者见面。另外，曹雅君负责了第12章、第13章和第14章的翻译工作，在此一并表示感谢。作为一个经济学理论工作者，我为托马斯·索维尔的《通俗经济学》能够在中国出版表示由衷的高兴，希望该书能够在经济高速发展的中国受到人们的推崇和喜爱，赢得千千万万的“粉丝”。特写下这篇短文，以为序。

唐任伍教授，博士生导师
北京师范大学政府管理研究院院长
北京师范大学管理学院执行院长

前　言

本书是专门为普通民众和经济学初学者编写的。跟许多人一样，本书在过去的几年里“长胖”了，不仅增加了新的章节，还对已有章节进行了进一步阐述，并为跟上世界各国经济的不断发展变化而做了更新。在这一版中，新增加了一章关于经济学史及其问题的内容；在“大型企业与政府”这一章中增加了公司经济学的重点内容；还在其他章节增加了新的资料。

随着读者对本书新版的持续关注，以及本书其他语言译本种类的不断增加[㊀]，表明人们对经济学的可读性有着广泛需求——不同于大量经济学著作中普遍存在的专业术语、图表和方程式。《通俗经济学》各个版本所秉承的基本思想一直都未改变，即学习经济学应该像获得信息一样容易。

大多数人不必去关注许多复杂的领域，如从植物学到脑外科手术，我们并不打算参与或评论这些领域。然而，每一个选举人和他们选出的政府官员都影响着经济政策，我们无法选择不理会经济问题和决策。当我们在作决定时，我们所能选择的只有获取信息、不获取信息或获取错误信息这三种情形。《通俗经济学》就是为了让我们更容易地获得信息。经济学基本原理并不难理解，但却很容易忘记，尤其在面对政治与媒体那令人发晕的花言巧语时更是如此。贯穿本书的那些生动而真实的例子则会使这些原理难以忘记，这是图表、方程式无法做到的。

为了将经济学介绍给普通民众，《通俗经济学》省略了通常的脚注和尾注。如

㊀ 本书以前版本已被翻译成汉语、希伯来语、日语、瑞典语、韩语和波兰语。

果你想核对本书中提到的那些令人吃惊的事实，可到我的网站（www. tsowell. com）去查看这些资料。对于那些将《通俗经济学》当做其课程教材的教师，或者在家教育孩子的家长，你们可以在我的网站上找到100多个问题。此外，我们在每个问题后面都列有页数，这样你就可以在对应的页码中找到答案。我的电子邮箱地址是economics@ tsowell. com。

不论你读《通俗经济学》是为了上课，还是仅仅为了增加自己对经济的理解，本书的理念是：阅读本书应该是一个轻松且开阔眼界的历程！

托马斯·索维尔
斯坦福大学胡佛研究院

致　谢

与我的其他著作一样，我的两位出色的研究助理刘娜和伊丽莎白·科斯塔对本书作出了很大的贡献。她们两位都为我搜集了各种信息，伊丽莎白·科斯塔女士对我的手稿进行了编辑和审核，而刘娜女士则将书稿转换成校样并编制了索引。这样，出版社在拿到书稿之后即可直接用刘娜女士的文本进行印刷。新增的“经济学史”这一章由加利福尼亚大学洛杉矶分校的名誉教授威廉 R. 艾伦审阅过。艾伦教授曾是我的同事，很感谢他提出了一些见解独到的评论和建议（尽管我未能完全采纳）。经过上述人士的努力，本书中存留的任何错误均由我一人承担。

当然，如果没有斯坦福大学胡佛研究院的支持，本书也不可能问世！

目　录

译者序
前言
致谢
第 1 章　什么是经济学 …… 1

第一篇　价格与市场

第 2 章　价格的作用 …… 9
价格与成本 …… 15
供给、需求和“需要” …… 24
第 3 章　价格控制 …… 32
价格上限与短缺 …… 33
价格下限与过剩 …… 47
价格控制中的政治 …… 51
第 4 章　综述 …… 53
原因与结果 …… 54
激励与目标 …… 60
稀缺与竞争 …… 64

第二篇　工业与商业

第 5 章　企业的兴衰 …… 77
对变化的调整 …… 77
知识协作 …… 90

第 6 章　利润与亏损的作用 …… 94
利润 …… 95
生产成本 …… 102
专业化与分销 …… 111
第 7 章　大型企业与政府 …… 118
公司 …… 119
垄断和卡特尔 …… 123
监管委员会 …… 129
反托拉斯法 …… 134
第 8 章　综述 …… 144
知识与决策 …… 146
市场与非市场行为 …… 152
赢家与输家 …… 158

第三篇　劳动与报酬

第 9 章　生产率与报酬 …… 163
生产率 …… 164
报酬差别 …… 167
资本、劳动与效率 …… 180
第 10 章　劳动力市场规制 …… 184
就业保障 …… 185
最低工资法 …… 187
集体谈判 …… 198
工作环境 …… 205
第 11 章　综述 …… 211
分配与不平等 …… 211
“劳动”的奥秘 …… 224

第四篇 时间与风险

第 12 章 投资与投机 …… 231

投资 …… 232

投机 …… 237

库存 …… 241

投资回报 …… 243

现值 …… 248

第 13 章 风险与保险 …… 256

债券 …… 257

可变回报与固定回报 …… 259

保险 …… 267

第 14 章 综述 …… 277

时间与金钱 …… 279

经济调整 …… 281

时间与政治 …… 283

第五篇 国民经济

第 15 章 国民产出 …… 291

合成谬误 …… 292

产出与需求 …… 293

国民产出的衡量 …… 295

第 16 章 货币与银行系统 …… 305

货币的作用 …… 306

银行系统 …… 317

外国银行系统 …… 323

第 17 章 政府职能 …… 327

法律与秩序 …… 328

外部成本与收益 …… 341
激励与约束 …… 343
第 18 章 政府财政 …… 350
税收 …… 352
政府债券 …… 361
对物品与服务的收费 …… 366
政府支出 …… 369
政府责任 …… 373
第 19 章 综述 …… 377
政府作用 …… 377
零和思维 …… 381
合成谬误 …… 383
市场失灵与政府失灵 …… 384

第六篇 国际经济

第 20 章 国际贸易 …… 393
国际贸易基础 …… 395
国际贸易限制 …… 402
条件变化 …… 410
第 21 章 财富国际转移 …… 413
国际投资 …… 414
其他转移方式 …… 420
国际货币体系 …… 428
第 22 章 综述 …… 431
贸易的作用 …… 433
国际投资的作用 …… 436

第七篇 经济学专题

第 23 章 市场之谜 …… 443

价格 …… 444

品牌 …… 449

利润的作用 …… 453

“涓滴”理论 …… 459

第 24 章 “非经济”价值 …… 462

市场与价值 …… 464

拯救生命 …… 479

“未满足的需要” …… 480

第 25 章 经济学史 …… 484

重商主义者 …… 485

古典经济学 …… 486

现代经济学 …… 491

经济学的作用 …… 500

第 26 章 结束语 …… 507



第 1 章
什么是经济学

无论一个人是保守派的一员还是激进派的一员，是一位贸易保护主义者还是一位自由贸易主义者，是一位世界主义者还是一位民族主义者，是一位牧师还是一位异教徒，了解经济现象的因与果对他而言都是有用的。

——乔治 J. 斯蒂格勒

要理解在媒体上和政治活动中讨论的大多数经济问题，所需要的仅仅是经济学中最基本的原理知识。然而，这些原理却是大多数民众所不知道的，也普遍被政治家、记者甚至经济学领域之外的许多学者所忽视。

这些经济学原理适用于世界各地，并已应用于有记载的数千年历史。这些经济学原理适用于非常不同的经济制度——社会主义、资本主义、封建主义或其他任何经济制度，并且适用于不同的民族、文明和政府。那些曾导致亚历山大大帝时期物价水平上升的政策，数千年后，也导致了美国物价水平上升。开罗、香港、斯德哥尔摩、墨尔本和纽约等地实施的租金控制法案，导致了一系列相似后果。在实施相似农业政策的印度和欧盟国家，也同样产生了类似后果。

不同国家之间，经济实践的差异之处也是显而易见的。一些经济原因造成了以下情况：在前苏联，制造企业要保留几乎一年的库存；而在一些像丰田一样的日本公司存留的库存供应却只够几小时使用，因为新的零部件和设备可以

在一天中几次被运送到工厂，并且它们从货车上卸下来后就直接被组装到正在生产的汽车上。尽管这些企业的库存政策差异很大，但却都是以理性为基础。

经济学不单单是一种理解模式或解开令人费解的难题的方法。它关注的焦点在于整个社会的物质生活水平，以及这一水平如何受个人或组织的决策所影响。要做到这一点，一种方法是考察经济政策和经济体制所产生的激励，而不是只考察其所追求的目标。这意味着结果比动机更重要，不仅包括这些决策、政策和制度的直接结果，而且还包括其长期的间接影响。

有良好意愿是再容易不过的了，但是倘若不能对经济如何运行有正确的理解，则良好意愿可能会给整个国家带来灾难性后果。即使不是大多数，也有相当数量的经济灾难是出于为人民造福的政策好意而造成的。事实上，如果那些曾提出或支持这些政策的人懂得经济学的话，这些灾难本是可以避免的。

许多人对经济学的重要性有一致看法，但对于“什么是经济学”却有不同的理解。如果认为经济学是教你如何赚钱、经营企业、预测股市未来波动的一门学科，则是对经济学的误解。事实上，经济学并非个人理财，也非企业管理，预测股市走势也不能被简化为一个可靠的计算公式。

要理解什么是经济学，我们必须先知道什么是经济体。大多数人可能会把经济体看做是生产和分配物品和劳务的一个系统。这种观点本身并没有错，但不够准确。传说中的伊甸园也是一个生产和分配商品和劳务的系统，但它却与经济无关，因为在那里样样东西都应有尽有。没有稀缺性，就没必要节约，也就没有经济学。杰出的英国经济学家莱昂内尔·罗宾斯曾给出了一个经典的经济学定义：

经济学是对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决策决定了该国的生活水平，而经济学研究的就是这些决策可能产生的结果。这些决策及其结果比资源本身更为重要。这是因为，有些国家虽然拥有丰富的自然资源国民却生活贫穷，而像日本和瑞士等国家尽管拥有相对较少的自然资源但却享有很高的生活水平。乌拉圭和委内瑞拉的人均自然资源价值是日本和瑞士的好几倍，但日本和瑞士的人均收入却大约是乌拉圭的两倍、委内瑞拉的好几倍。

影响这些产出决策的不仅仅是个人、企业或政府。对经济产出产生最重要影响的是由哪些永久性制度来决策，即采用哪种经济制度、在哪种法律制度中运作和受哪种政治制度所控制。在分析所有这些决策和检验其所产生结果的证据时，一定要时刻牢记：使用的这些资源既是稀缺的，又是可以用于其他用途的。当一个政治家承诺他的政策将增加一些令人满意的物品与劳务供给时，我们就应该问一个问题：这是以哪些物品与劳务的减少为代价的呢？

那么，稀缺是什么意思呢？稀缺是指每个人想要的物品总和大于其实际存在量。这意味着并没有简单的“双赢”解决方案，只能认真地、有时甚至是痛苦地进行权衡取舍。这看似简单，但其内涵常常被人们深深地误解，甚至是受过高等教育的人也不例外。例如，《纽约时报》曾有一篇专题文章描述经济困境，并以此表达对美国中产阶级的担忧，而这一阶层却是有史以来在地球上居住的最富有的人群之一。这篇文章描绘了一个美国中产阶级家庭在自家游泳池里游玩的画面，但它的主标题却是“美国中产阶级，只能勉强度日”。这篇文章的其他小标题包括：

愿望不能满足，计划未能实现

目标仍然遥不可及

储蓄很少却享用一些奢侈品

简言之，尽管美国中产阶级拥有超乎其他国家人们（甚至也包括前几代美国人）想象的财富，但美国中产阶级的欲望仍超出了他们可以轻松支付的能力。中产阶级自己和这位作者都认为他们“只能勉强度日”，并且那篇文章引用一位哈佛大学社会学家的说法“预算对这些人的限制真是太大了”。但是限制他们的并不是像预算一样人为的东西，而是现实。现实中从来没有足够的东西来满足每个人的需要，这才是真正的限制所在。这才是稀缺性的真正含义。

尽管美国人均实际收入在一代人的时间里增长了51%，但是中产阶级家庭还是“不得不为了并不高的收入而辛苦工作”，在那篇文章中美国福特汉姆大学的一位教授如是说。然而，世界上大多数其他人是否也认为待在装有空调的办公室工作、享有喝咖啡时间的美国人工作很“辛苦”，这就值得怀疑了。不

过，对于美国中产阶级来说，他们认为自身状况并不能完全令人满意，甚至会令人苦恼。

据《纽约时报》报道，有个美国中产阶级家庭要超支信用卡，这样才能使他们的财务处于正常状况。

杰拉尔丁·弗雷泽说："但是，如果我们作了错误的决定，
来自账单的压力就会回升，那可是很痛苦的。"

从学术界到新闻界，包括中产阶级自己，对所有这些人来说，令人很奇怪的是现实中竟然存在一个叫做"稀缺性"的东西。这意味着既要尽力带来高产出，又要在花费时承担个人责任。然而，在人类历史上没有什么能比稀缺性更具说服力，所有对于节约的要求都与稀缺性有关。

不论我们有什么样的政策、实践或制度，也不论它们明智、高尚与否，都不可能有足够的物品完全满足我们所有的欲望。不论我们的经济制度是社会主义、资本主义、封建主义还是其他类型的，"未满足的需要"都内嵌于我们社会之中。这些不同类型的经济制度区别在于进行权衡取舍的制度方式不同，任何经济制度都不能避免权衡取舍。

经济学不仅仅是关于消费者如何对已有物品和劳务产量进行消费的安排，更重要的是，它首先是关于如何从稀缺资源中生产这些产出，即把投入转变为产出。除了稀缺性，"多种用途"也是经济学的核心。如果每种资源只有一种用途，那么经济学就简单多了。但实际上，水本身既可以用来制造冰块，也可以用来制造水蒸气，而当与其他东西相结合时，它还可以用于生产许多混合物和化合物；硝化甘油是一种烈性炸药，但在医学上，它还可以用来缓解胸痛；同样，石油不仅可以用来生产汽油、煤油等燃油，而且还可以用于生产塑料和凡士林；铁矿可用于生产从回形针到汽车，再到摩天大楼的钢筋骨架等各种各样的钢铁制品。

那么，应该给一种资源的每一用途分配多少这种资源呢？任何一个经济体都必须回答这一问题，而且每个经济体确实在有效或无效地以这样或那样的方式回答这一问题。经济学的全部就是有效地回答这一问题。不同类型的经济体以非常不同的方式作出关于如何分配稀缺资源的决策，这些决策对整个社会生活影响深远。例如，在前苏联，尽管其工业生产量少于美国，但其工业用电量

却比美国大。为了生产既定量的产出，前苏联要用更多的钢铁、水泥和其他资源。这种把投入转化为产出的低效率使得一个拥有丰富自然资源的国家（可能比世界上其他任何国家拥有的自然资源都丰富），享有较低的生活水平。又如，俄罗斯是世界上仅有的石油产量多于其消耗的几个国家之一，然而丰富的资源并不能自动生产大量的物品。

在21世纪初的中国，生产既定产值需消耗的能源大约是日本生产同等产值所需消耗能源的7倍。生产效率，即把投入转化为产出的比率，并不仅仅是经济学家所谈论的某个术语，它影响着整个社会的生活水平。当想象生产过程时，我们应该考虑实际的东西，如投入到生产过程中的铁矿、石油、木材等和从生产过程另一端产出的食品、家具和汽车等，而不是把经济决策仅仅看做是关于货币的决策。

尽管“经济学”这个词对一些人来说意味着钱，但对整个社会来说，货币仅仅是人们为生产真实物品而造出的工具。如若不是这样，政府仅仅通过印刷更多的货币就可以使我们每个人都变得富有。决定一个国家贫困或富裕，不是货币的多少，而是这个国家拥有物品和劳务的数量。

经济学并不是研究有关特定个人或企业财务状况的学科，它研究整个社会的物质福利状况。例如，当经济学家在分析物价、工资、利润或国际贸易余额时，要考虑的是对经济体系不同部分所作出的决策，是如何以一种提高或降低全体人民物质生活水平的方式来影响稀缺资源的配置。

经济学并不仅仅是一个发表意见或发泄情绪的话题。它是对以特定方式做特定事情时会造成什么结果的一种系统研究。在经济分析中，一位马克思主义经济学家（如奥斯卡·兰格）所使用的分析方法与一位保守主义经济学家（如米尔顿·弗里德曼）所使用的分析方法并没有什么根本不同。本书要探讨的正是经济学的这些基本原理。

尽管和科学领域一样，在经济学中也存在争议，但这并不是说经济学基本原理知识是见仁见智的问题，正如化学和物理的基本原理不是见仁见智的问题一样。例如，爱因斯坦对物理学的分析，并不只是爱因斯坦个人的观点，我们可以从广岛和长崎的经历中明白这一点。对于一个特定的日子，经济表现不大可能是大起大落的，但20世纪30年代那场全球经济大萧条使千百万人陷入贫困，即使在最富有的国家也未能幸免。在许多国家，虽然食物供给过剩，但仍

有很多人营养不良。这场经济大萧条在全球造成的死亡人数甚至要超过1945年广岛和长崎的死亡人数。相反，曾是世界上最贫穷的国家之一的印度和中国在20世纪末开始对其经济政策作出变革时，经济便开始迅速增长。据估计，有2 000万印度人在过去10年内摆脱了贫困；每日生活费用为1美元或少于1美元的中国人，其人数从3.74亿（这是1990年中国人口数量的1/3）下降到了2004年的1.28亿，而现在只占中国不断增加的人口总数的1/10。换句话说，大约2.5亿中国人由于经济政策变革而富裕。

正是这些事情使得经济学研究变得重要，这可不只是关于个人观点或情绪的事情。经济学是一种分析工具，也是一个受过检验的知识体系，也包括从这一知识体系中得出的原则。

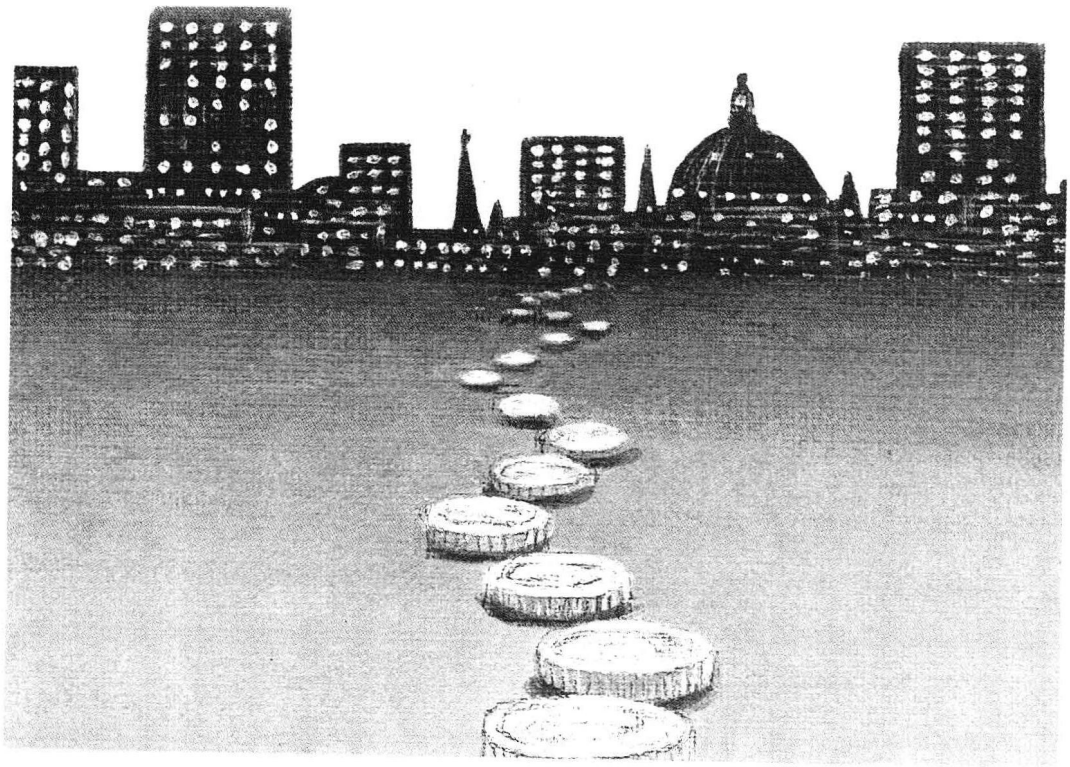
要作出合乎经济学的决策，并不一定要涉及货币。当一个军事医疗队到达一个有各种各样伤员的战地后，他们面对着一个经典的经济学问题：如何分配这些有多种用途的稀缺资源。在这种情况下，几乎不可能有足够的医生、护士或护理人员，也没有足够的药物。一些伤员濒临死亡边缘，而且几乎没有救活的可能；而另一些伤员如果得到及时救护，就很可能活下来；还有一些伤员只受了轻伤，不管他们是不是得到及时的医疗救助都很可能会康复。

如果医疗队不能把它的时间和药物有效地分配，它就会把时间花费给那些不需要紧急救护的伤员或那些不管对他们做什么都很可能会死亡的伤员，而另一些伤员将会无谓地死去。尽管没有任何金钱交易，这却是个经济学问题。

大多数人甚至不愿去想象我们不得不作出这些选择。但事实上，正如我们所看到的，一些美国中产阶级为不得不作的较为温和的选择和权衡取舍而苦恼。但生活不会问我们想要什么，它让我们自己作出选择。经济学就是试图教我们作出这些选择的方式之一。

第一篇 价格与市场

第2章 价格的作用
第3章 价格控制
第4章 综述





第2章
价格的作用

市场神奇之处在于它们能够协调无数人的选择。

——威廉·伊斯特利

不论我们把自己看做是多么独立的个体，在整个生命里我们都要依赖于其他人，也包括为我们生产丰富生活资料的无数陌生人。生产我们赖以生存的食物的人很少，而建造我们居住的房屋或生产计算机和汽车等产品的人就更少了。我们必须说服其他人为我们生产所有这些东西，而经济激励对达到这一目标是至关重要的。在市场经济中，价格是激励的核心。

一些比较简单却很重要的经济学原理能够解释在一个千百万人组成的复杂社会中，人们如何相互提供维持、提高和延长他们生命的无数物品和劳务。我们知道，任何一个经济体所面临的关键任务是对有多种用途的稀缺资源进行配置，因此，接下来的问题是：一个经济体如何做到这些。

显然，不同的经济体有不同的做法。在封建经济中，庄园农场主只需要告诉他的下人做什么和他想要把资源投向哪里，如少种大麦多种小麦，往这儿施点肥，往那儿多放些干草，排干沼泽地。在社会主义经济中，建构了一个更为复杂的现代经济体，如前苏联，无论是在伏尔加河上建立水电站、在西伯利亚生产上万吨钢铁，还是在乌克兰种植大量小麦，都需要政府发布命令。相比之下，在一个由价格调控的市场经济中，并不存在一个高高在上的人来发布指令

以控制或协调整个经济活动。

一个极为复杂的高科技经济体可以在没有中央指导的情况下运作，这让许多人感到困惑不解。据说，前苏联最后一位领导人米哈伊尔·戈尔巴乔夫曾经问英国时任首相玛格丽特·撒切尔："你是如何确保人们得到食物的?"撒切尔回答说她做不到，但价格可以做到。尽管英国人在过去的一个多世纪里没有生产足够的食物供他们自己吃，但英国人比前苏联人吃的食物更丰富，价格为他们带来了其他国家的食物。

想象一下，如果没有价格发挥作用，我们需要一个多么庞大的官僚机构来确保伦敦市每天要消费的各种各样、成千上万吨的食物供应。然而，这样一支官僚队伍是可以省掉的，因为简单的价格机制可以以更低的成本既快又好地完成相同的工作；而官僚机构所需的这些人，可以在经济的其他领域从事一些生产性的工作。

在中国同样如此。中国共产党领导的国家经济，很大一部分靠自由市场来运作。尽管中国人口占世界总人口的1/5，但耕地面积却只占世界耕地面积的10%。因此，为国民提供食物将和过去一样仍然是一个十分重要的问题。在旧中国，经常发生饥荒夺去数百万人生命的情况。今天，价格也把其他国家的食物带到了中国。

中国的食物补给来自国外，如南非、美国和澳大利亚。这意味着给农产品贸易商和像阿彻·丹尼尔斯·米德兰这样的食品加工商带来了繁荣。这些食物以你能想到的各种方式进入中国，这里的食品加工市场规模达到了1 000亿美元，并以每年10%的速度增长。这对于美国中西部的农民来说是一个飞来之福，大豆价格自从2010年以来已经增长了2/3。这对于中国人来说也意味着一种更健康的饮食，他们的热量摄入在过去的25年里已经增长了1/3。

由于价格的吸引力，在21世纪初美国肯德基公司在中国的销售量要超过其在美国的销售量。仅仅五年内，中国的人均奶制品消费量几乎翻了一番。一项调查估计，在中国有1/4的成年人肥胖——就其本身而言并不是一件好事，但却体现了一个曾经饱受饥饿的国家已经发生了振奋人心的进步。

在市场经济中，并没有某个人或群体控制或调节所有这些经济活动，但这并不意味着这些事情的发生是随意的或毫无章法的。每个消费者、生产者、零售商、房东或工人都根据双方共同达成的任何条款与他人交易。价格不仅把这

些条款传递给利益攸关的某个人，而且将其传遍整个经济——事实上是整个世界。如果在其他地方的某个人有更好的产品或对同样产品、服务的售价更低，那么这件事就会传开。而且，由于没有任何民选官员或计划委员会必须向消费者或生产者发布命令，人们就会根据价格采取行动。事实上，这要比任何计划者收集其命令所需要的信息都要快。

你可能在地图上找不到斐济，甚至不知道它的存在，但是如果有人在斐济想出了如何以一种更低的成本制造更好鞋子的方法，那么过不了多久，你就会发现这些鞋子以相当吸引人的价格在美国、印度或者两国之间的任何其他地方出售。在第二次世界大战结束后，不论当时华盛顿的官员有没有意识到日本人在制造照相机，美国人都可以购买日本制造的照相机。由于任何现代经济体都有成千上万种产品，因此期望任何一个国家的领导人知道所有的这些产品是什么就有些过分了，更不用说要让他们知道该将每一种资源的多少比例分配到如此多产品的生产上。

在决定将每种资源的多少用在什么地方和怎样将生产的产品转移给数以百万计的人们方面，价格起着至关重要的作用。然而，这一作用却很少被公众所了解，并常常被政府官员完全忽视。英国前首相玛格丽特·撒切尔在她的回忆录中说，米哈伊尔·戈尔巴乔夫“一点也不懂经济学”，即使那时他是世界上最大国家的领导人。遗憾的是，不懂经济学的并不只有他一个人，世界上许多其他国家的领导人也同样如此，不论他们的国家大还是小、民主还是不民主。在由价格自动调节经济活动的国家，由于缺乏经济学知识所造成的后果，并不会像在由政治领导人指导并调节经济活动的国家里那样严重。

对价格作用的误解是很普遍的。许多人仅仅把价格看做是妨碍他们获得其想要东西的障碍。例如，当那些想在海滨安家的人发现滨海房产极其昂贵时，他们可能会放弃这项计划，但高价格并不是我们不能都住在海边的全部原因。相反，真实情况是，海滨的房子远远不够分配，价格只是传达了这个潜在的事实。当许多人竞相购买相当少的房子时，这些房子就会因供求关系而变得十分昂贵。但是，并不是价格引起了短缺，不论采用除了价格之外的任何经济体制或社会安排，短缺都会存在。在社会主义社会、资本主义社会、封建社会或原始社会都一样会存在短缺。

如果现在政府实施一项“普及”海滨住房的“计划”，并对这种资产的可收取价格设置了“上限”，那么这也不会改变人口与海滨土地的比率非常之高

这一潜在事实。对于既定数量的人口和既定数量的海滨房地产，在没有价格的情况下，配给将不得不通过官方命令、政治偏好或随机的方式来进行，但定量配给仍要实施。即使政府颁布命令说拥有海滨房屋是全体社会成员的一项“基本权利”，这仍然丝毫不会改变潜在的短缺。

价格就像信使一样传递着消息，有时候是坏消息。比如海滨房产这一例子，渴望得到的人要比可能住在海滨的人多得多。但常常也有好消息。例如，由于技术进步，计算机以极快的速度变得更便宜也更好。然而，高科技进步的绝大多数受益者对这些技术的变化具体是什么全然不知，但是价格把最终的结果传递给他们。人们自己作出的决策和自己生产率的提高以及从使用计算机中得到普遍福利都只与价格有关。

同样，如果在某地突然发现了储量巨大的富铁矿，可能只有不到1%的人知道它的存在，但是每个人都会发现钢制品正变得越来越便宜。例如，想买书桌的人会发现，与木制书桌相比，钢制书桌要便宜多了；并且，一些人无疑会因此改变他们购买哪种书桌的想法。当把其他各种钢制品与由铝、铜、塑料或其他材料制造的竞争产品相比时，也会出现同样的情况。总之，价格的改变会使全社会（实际上是世界各地的消费者）对发现一个储量丰富的富铁矿进行自动调整，即使99%的消费者对这个新发现一无所知。

价格不仅仅是转移货币的方式，它主要的作用是提供一种激励，以影响人们使用资源和生产产品的行为。价格不仅指导着消费者，也指导着生产者。归根结底，生产者不可能知道成千上万个不同的消费者想要什么。例如，所有汽车制造商都知道，当他们制造的汽车具有一定的特征组合时，这些汽车就能卖个好价钱——不仅能够弥补生产成本还可获得利润。然而，当他们所制造的汽车没有自己的特征组合时，这些汽车就可能不好卖。为了处理掉这些未售出的汽车，卖者必须把价格削减到能够出售完卖者所需出售的汽车的必要价格水平，即使这意味着要蒙受一些损失；否则，他们就会因卖不出去这些汽车而遭受更大损失。

尽管由价格波动调节的市场（人们称之为“自由市场经济”）看起来是一件简单的事情，然而与那些人们认为更为复杂的其他事物相比，市场更易被人所误解。尽管自由市场经济体制有时被称为利润体制，但事实上它是一个盈亏体制，而且损失对经济效率来说同样重要，因为损失告诉生产者应该停止做什么——停止生产什么、停止把资源投入在哪里、停止对什么的投资。损失迫使

生产者停止生产消费者不想要的东西。由于不能真正知道消费者为什么更喜欢有这组特征的产品而不是另一种，生产者会多生产获利的产品，少生产亏损的产品。也就是说，生产消费者想要的东西，停止生产不想要的东西。尽管生产者只关心他们自己和公司的财务状况，然而从整体经济角度来看，在价格指导下制定的决策能使社会更有效率地利用资源。

早在互联网出现之前，价格就形成了一个全球性的信息交流网络。价格把你和世界上允许市场自由运作的任何地方的任何人联系起来。因此，那些有着最低价格的商品能够在世界各地销售，你才能够穿上马来西亚制造的衬衫、意大利生产的鞋子、加拿大制造的裤子，开着一辆日本生产的汽车，而其轮胎却是法国生产的。

价格调节的市场使人们能够向他人发信号来说明他们想要多少产品，愿意为它支付什么价格，而其他人也同样发信号说明他们愿意为换取什么报酬而供给什么。价格对供求作出反应，使得自然资源从丰富的地方（如澳大利亚）转移到匮乏的地方（如日本）。因为与澳大利亚人相比，日本人愿意为这些资源支付更高的价格。对于同样的资源，澳大利亚因为其本身资源丰富而支付较低的价格，而日本人支付的高价格不仅能够弥补运输成本而且还能够赚取一大笔利润。在印度发现一个巨大的铝土矿，将会减少美国铝制棒球棒的成本。阿根廷的小麦歉收会使乌克兰农民的收入增加，乌克兰农民会发现在世界市场上对他们小麦的需求增加了，因此小麦价格更高了。

在供求关系不断发生变化这一动态条件下，大量的经济交易已经超出了在任何经济体中任何个人或适宜管理的计划者群体指挥经济所用到的知识和能力，更不用说在世界市场中了。虽然世界各地的市场交易涉及数十亿人，但每一个人需要关心的是与他们自己有关的相对较少的个人交易，而让随着供给和需求的变化而变化的价格对一国或世界经济进行大范围的协调。当某一种商品供给大于需求时，为了摆脱过剩而在卖者之间展开的竞争就会迫使价格下降，这会对将来的生产造成冲击，而用于生产该商品的资源就会被用于生产需求更大的其他商品。与此相反，当对某一特定商品的需求超过目前的供给时，消费者之间的竞争会抬高价格，鼓励生产更多的该商品，这就会把资源从经济体的其他部分吸引过来以增加该商品的生产。

自由市场中价格配置资源的重要性，可以通过考察那些不允许价格发挥作用的情况而清楚地体会到。例如，在前苏联政府管制经济的时代，价格不是由

供求决定而是由中央计划者设定，他们通过直接命令的方式把资源分派到不同的用途上，并把价格升高或降低到他们认为合适的水平来作为补充。两位前苏联经济学家尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫曾描述了一种情况，即前苏联政府提高了鼹鼠毛皮的价格，导致猎人们去获得并出售更多的鼹鼠毛皮。

国家采购量增加了，现在所有的供货中心都堆满了这些毛皮。工厂用不完它们，并且往往在加工之前，它们就已腐烂在仓库里。轻工业部门已经两次要求国家价格委员会降低物价，但仍然“没解决问题”。这一点也不令人感到惊讶，其成员太忙而无法解决这件事，他们没有时间，除了给这些毛皮定价外，他们还必须对其他2 400万种价格的情况进行追踪。

要政府机构来不断调整2 400万种价格几乎是不可能做到的。对于一个人口超过1亿的国家让个人追踪这些价格更容易些，因为任何个人或企业都不必掌握超出其作出他们自己决策的价格水平。这些无数的独立决策可以通过供求对价格的影响及价格对消费者和生产者的行为的影响而全面协调起来以发挥作用。让价格来说话吧，我们只当听众。人们的反应通常要比中央计划者整合其报告资料快得多。

尽管告诉人们去做什么看起来是一种调节经济的更为合理或有序的方式，而实际上其效率要低得多。在前苏联的中央计划经济时期，许多其他的商品也存在着像鼹鼠毛皮一样的情况，产生一个长期性的问题，即这些未售出的商品大量堆积在仓库里，同时其他的商品却存在令人痛苦的短缺，而人们本可以用这些资源来生产这些短缺商品。在市场经济中，过剩商品的价格会根据供给与需求自动地下降，而短缺商品的价格也会由于相同的原因自动地提高，其最终的结果是：当生产者追求利润避免损失的时候，资源同样自动地从前者转移到后者。

问题不在于前苏联或其他计划经济体中的某些计划者会犯一些错误。不论中央计划者会犯什么错误，其实所有类型的经济制度也都会犯错误，社会主义、资本主义或其他任何经济制度都不例外。中央计划产生的根本问题是不管在哪个国家，其所承担的任务一再证明已经超出了人的能力。正如前苏联经济学家尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫所指出的那样：

不论我们合理安排一切事情且不产生浪费的愿望多么强烈，也不论我们把经济大厦的每块砖紧密放置以求砂浆间没有缝隙的愿望多么热烈，这都不在我

们的能力范围之内。

生活在中央计划经济中的许多其他人很难接受这个观点。戈尔巴乔夫并不是前苏联唯一对西方国家的市场运作模式及其结果感到困惑的领导人。俄罗斯的第一任领导者叶利钦同样对他在资本主义国家看到的现象感到吃惊：

叶利钦的思想发生转变是在他1989年9月第一次访问美国期间，更确切地说是出现在参观美国得克萨斯州休斯敦市的超市时。成排的货架上整齐地堆满了可以想到的每一种食物和家居用品，每一种都数量繁多，这种景象使他既感到吃惊又感到沮丧。对于叶利钦而言，像许多其他第一次到美国的俄罗斯游客一样，这毫无疑问要比旅游景点，如自由女神像、林肯纪念堂，更能给人留下深刻的印象。让人印象深刻的恰恰是它的普通。数量众多的日常消费品使得普通的市民不用排数小时的队就能轻而易举地得到，这超出了大多数前苏联人的想象。看起来一切都是那么有吸引力。对于那些在前苏联环境下成长的人，甚至对某些相对来说是特权阶层的人而言，参观西方国家的超市都深深地受到了感官上的冲击。

当叶利钦返回莫斯科时，他表达了自己的痛苦——在他访问休斯敦后，他看到了美国与前苏联生活水平的差距。他描述了他在美国的所见所闻。

在市场经济中的人能更好地完成这项任务，这并不让人吃惊。[㊀]我们需要明白的是，在一个复杂社会中无数的个人经济决策是如何通过价格来协调经济，并以这种方式来配置有多种用途的稀缺资源的。现在让我们更进一步来考察这个过程。

㊀ 从表面上看，如果雇用更多的人来当中央计划者，那么他们的任务就会变得更容易完成。但是数百万种价格的制定问题并不能通过广泛地分派工作（安排一些个人或群体制定某些价格，并安排其他人制定其他价格）的方式就可以解决。总的观点是：如果要使资源得到有效配置，在设定和调整价格时，必须使这些价格相互协调。如果毛皮的价格相对于汗衫的价格制定得过高，那么这两个价格都需要作出调整，以便为资源从一个地方转移到另一个地方提供一种激励。事实上，由于其他许多东西使用的资源与生产毛皮和汗衫所使用的资源是一样的，因此所有的这些价格都需要同时作出调整。有些调整会在市场上通过价格竞争而自发产生，但是让一个特定群体来管理整个经济却是困难重重的。

■ 价格与成本

市场中的价格并不是卖者凭空想出来或随意设定的数字。尽管你可以对你提供的商品或服务设定你想要的任何价格，但这些价格只有在其他人愿意支付时才会成为经济事实，不取决于你选择的价格，而取决于其他生产者对相同的商品或服务收取的价格以及消费者愿意支付的价格。即使你生产的东西对消费者来说值100美元，并以90美元的价格出售，但如果其他生产者以80美元的价格出售同样的商品，那么消费者仍然不会购买你的商品。尽管这一切看起来是显而易见的，但它的含义对有些人来说并不那么清楚。有些人会把高价格归罪于“贪婪”，这就意味着卖者可以随意地制定价格并以这个随意的价格出售商品。例如，《亚利桑那共和报》的头版新闻是这样说的：

贪婪驱使大都市菲尼克斯市的房价和销售额在2005年创下了一个新的纪录。今年恐惧继续推动着这个市场。

其暗含的意思是价格越低意味着贪婪越少，而不是已改变的环境降低了卖者对商品收取与原来相同的价格并仍能卖掉的能力。这些已改变的环境包含这样一个事实：在菲尼克斯，待售的房屋在卖出之前滞留在市场上的时间要比上一年平均多两周，这使得房屋开发商“想方设法卖出它们甚至不惜大打折扣”。没有一丝迹象表明卖者在出售房屋时不再对获得尽可能多的金钱感兴趣，换句话说，他们的“贪婪”并未更少一些。

市场竞争限制着人们出售商品时能够索取的价格，因此问题并不在于人们的性格贪婪与否，而在于市场环境会导致什么事情发生。在菲尼克斯发生的情况遍布全美国。随着市场上现有房屋存量的增加，由于供给与需求的关系（供求关系的变化），前些年不断上涨的价格逐渐下降。与之前的房价上升并不是因为更大的“贪婪”一样，这其实与“贪婪”没什么关系。不管是房屋还是其他东西，卖者的情感并不会告诉我们买者愿意支付多少价钱。

价格配置资源

现在，我们需要更进一步地观察价格配置有多种用途的稀缺资源的过程。消费者想购买 A 产品而非 B 产品，这种情况就是关于价格如何引导人们有效利用稀缺资源的最简单的例子。但是在一个更普遍且更复杂的情形中，即消费者不仅想要 A 和 B，还想要许多其他东西——其中有些东西需要相同的生产材料，价格是同样重要或者更重要的。例如，消费者不仅想要奶酪，还想要冰激凌和酸奶，以及其他奶制品。那么，价格是如何帮助经济体来决定向每种产品配置多少牛奶的呢?

在出价购买奶酪、冰激凌和酸奶的同时，消费者实际上也间接地出价购买用于生产这些产品的牛奶。换句话说，出售这些商品得到的钱可以使生产者再次用来购买牛奶以继续生产各种商品。当对奶酪的需求上升时，奶酪生产者就会用额外收入出价购买之前用于生产冰激凌和酸奶的牛奶，以增加奶酪的产量，从而满足不断上升的需求。当奶酪生产者需要更多的牛奶时，对每个人来说，包括冰激凌和酸奶的生产者，增加的需求就会迫使牛奶的价格上升。当其他两种产品的生产者提高冰激凌和酸奶的价格以弥补他们所使用的牛奶的高成本时，消费者就可能会因为高价格而减少对这两种奶制品的购买。

每一个生产者如何知道要购买牛奶的确切数量呢? 很明显，他们购买的牛奶量将刚好能够补偿他们购买那些更高价的奶制品所花费的高昂成本。如果购买冰激凌的消费者没有像酸奶的消费者一样因为价格上升而受挫，那么用于生产奶酪的牛奶就几乎不会来自于冰激凌产量下降所剩余的牛奶，而更多地会来自于酸奶产量下降所剩余的牛奶。

作为一般原理（原则）这意味着：一个生产者愿意为某种原料支付的价格也就是其他生产者被迫为这种原料支付的价格。不论我们谈论的是用于生产奶酪、冰激凌和酸奶的牛奶，还是谈论用于制造棒球棒、家具和纸张的木材，这都同样适用。如果对纸张的需求量翻了一番，这就意味着对用于生产纸张的木浆的需求量也增长了。当因为需求增加而使木材价格上涨时，这反过来意味着棒球棒和家具的价格也会上涨，以便弥补其所用木材的高成本。

这种影响远不止于此。牛奶厂会受到激励生产更多的牛奶，这就意味着要

买更多的奶牛，转而又意味着更多的奶牛可以长大而不是作为牛犊肉被宰杀。当木材价格上升时，林业公司会受到激励而种植更多的树。然而，这种影响并没有结束。由于更少的牛被宰杀，导致牛皮越来越少，进而棒球手套的价格就会因为供求关系而上升。由于林业公司要种植更多的树木，他们就要收购更多的土地来种植它们，进而使用于建造房屋的土地价格因此上升。这种影响扩散到整个经济体系，就像一块石头掉入水里时，波纹扩散到整个池塘一样。同样，当有人想出一种更为廉价的方式来生产谷物，或者生产出一种新的更便宜、更好的谷物替代物时，这种影响也会全方位地扩散出去。

没有一个高高在上的人来协调这一切，主要是因为没有人有能力来全方位地追踪这些影响。这个任务已经被一个又一个的例子证明是中央计划者力所不能及的。几位经济学家因为通过高等数学，从理论上说明整个经济体系的复杂的相互作用而获得了诺贝尔经济学奖，但现实要比理论更为复杂。在现实世界里，即使是美国政府在20世纪70年代暂时对美国石油工业实行的一套温和的管制措施，也导致了许多独立法规的制定以应对这些价格的影响，以及无数的官方“解释”来处理因这些法规而引起的困惑。整个经济体系的经济影响是相当复杂的，但当数百万人各自仅仅处理相对较少的交易，并让价格波动来调节整个经济时，这种复杂性就变得易于管理。

边际替代

由于稀缺资源具有多种用途，某个公司或个人对某种用途赋予的价值就确定了那些想把资源用于其他用途的人要付的成本。从整个经济来说，这意味着当市场上存在价格竞争时，资源往往会流向其最具价值的用途。但这并不意味着一种用途完全排除了其他的用途。相反，这一调整是逐渐进行的。只有当牛奶对冰激凌消费者或者酸奶消费者的价值与其对奶酪消费者的价值一样时，人们才会用牛奶生产冰激凌和酸奶。只有当木材对棒球棒生产者或者家具制造者的价值与其对纸张生产者的价值一样时，人们才会用木材来生产棒球棒和家具。

现在让我们从消费者的角度来考虑需求。不论是对于奶酪或冰激凌的消费者还是对于酸奶的消费者，一些人急切地希望得到一定量的产品，而对于多余的量则不太急切，超出某一临界点后，就不再想拥有更多，甚至在满足之后根

本不想再消费。这一原理也同样适用于这一种情况：当将更多的木浆用于生产纸张时，家具和棒球棒的生产者及消费者就会相应地作出渐进性的调整。总之，价格对资源的使用进行调节，这使得用于某种用途的资源在价值上等于别人将其用于其他用途的价值。这样，一个由价格调节的经济就不会出现这种情况：一方面提供的奶酪如洪水般流入，达到让人们感到恶心的程度，而另一方面人们需要更多的冰激凌和酸奶却买不到。

尽管这种情形很荒谬，但在价格不能配置稀缺资源的市场经济体系中这种事情却多次发生。毛皮不是唯一因卖不掉而堆积在前苏联仓库里的商品。与此同时，人们为了得到其他的短缺商品却在排队。[⊖]有效配置有多种用途的稀缺资源绝不只是一些经济学家所说的抽象概念。它决定着人们生活的好坏。

就像海滨房产那个例子一样，价格传递着一个潜在的事实：从整个社会的角度来看，任何一样东西的“成本”就是它用在其他用途上的价值。这种成本在市场中这样得到体现：一个人支付的价格是他人为了得到同样的一部分稀缺资源或其产品而必须支付的成本。但是，不管哪种社会制度，任何一样东西的成本仍然是其用在其他用途上的价值。建一座桥梁的真正成本是本可以用相同的工人和原料来建造的其他东西。就个人来说，这也是正确的，即使与金钱无关。看情景喜剧或肥皂剧的成本，是其本可以用相同的时间来做其他事情的价值。

经济体制

不同的经济体制以不同的方式、不同的效率来处理这个潜在的事实。一旦我们意识到这个，我们就可以比较出一个由价格来指导人们共享稀缺资源的经济体制和一个由国王、政治家或官僚发布命令说“谁可以得到多少某物”来决定同样事情的经济体制在效率方面是如何不同的。

⊖ 一位在1987年到前苏联的游客描述到：“排着长队的人们耐心地站了数小时来购买东西。在一个街角处，人们正等着购买纸板箱里的土豆，每个消费者只准买一个，并且在紧挨着我们旅馆的一家商店外面，有一条已经排了3天的长队，我们得知在我们到来的那天，这个商店新进了一批男人的汗衫。”米杰·德克特《一个老妇的故事》，第169页。

在前苏联最后几年里，出现过一个短暂的相对开放的时期。前面已经提到的两位经济学家写了一本书对他们国家经济体制的运作作了一个非常客观的陈述，后来这本书被翻译成了英文。[㊀]正如尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫指出的那样，对于那些用于生产的原料、装备和其他方面的资源，前苏联的生产企业向政府所要的“总是超过其实际所需”。据这两个经济学家所说，“他们拿走他们所能得到的一切，而不管他们实际需要多少，他们也不会考虑节约原料的问题。”从前苏联企业管理者的立场看，“毕竟，没有‘高居首位’的人能够确切地知道真正需要的是什么”，因此存在“浪费”也是情有可原的。

在浪费的资源中也包括劳动者。这两个经济学家估计“大多数企业中有5%～15%的劳动者是多余的，他们的存在只是为了“以防万一”。这样的结果就是与通过价格调节的经济体系相比，比如日本、德国及其他的市场经济体系，在前苏联经济体系中生产既定的产量要使用更多的资源。引用官方统计资料，尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫惋惜地说：

为了生产一吨铜，我们要消耗1 000千瓦时的电力，而在联邦德国则只需用300千瓦时。为了生产一吨水泥我们所用的能源是日本的两倍。

前苏联并不缺少资源，它是世界上资源最富饶的国家之一，即使不是最富饶的。它也不缺少受过高等教育和良好培训的人才。它缺少的是有效利用资源的经济体系。因为前苏联的企业并不像市场经济国家的企业一样要受到财务约束，它们可以得到比它们实际需要的更多的机器，“而这些机器要么在仓库里积满了灰尘，要么就在户外生锈烂掉”，正如前苏联经济学家指出的那样。总之，前苏联的企业没有动力去节约资源。也就是说，没有把这些有着多种用途的资源看做是既稀缺又宝贵的，因为这些使用者不必像他们在市场经济中那样要为这些有着多种用途的资源出价竞争。尽管这些浪费不会使单个的前苏联企业损失什么，但却使前苏联人民付出了昂贵的代价，其生活标准要远远低于他们的资源和技术所具有的生产能力。

㊀ 《转折点：苏联经济的重生》，纽约：双日出版社，1989年版。

经济学家们所描述的投入上的浪费当然不可能在任何一种经济体系中持续下去，因为人们还不得不与其他用途的使用者竞争购买这些投入要素。只有当企业保持其成本低于销售收入时，它才能够生存下去。在价格调节的市场经济中，企业所需的投入量是建立在其对自己真正需要作出精确估计的基础上的，而不是以它的管理者说服高层政府官员允许他们拥有多少为依据。这些高层政府官员不可能对他们控制之下的所有行业和产品都了如指掌，因此，在某种程度上，那些在中央计划部门掌权的人要依赖于那些拥有特定行业和企业知识的人。这种权力与知识的分离是问题的核心所在。

中央计划者可以怀疑企业管理者告诉他们的，但怀疑并不等于他们就知道。如果企业得不到资源，生产就难以为继，中央计划部门难辞其咎。最终的结果就像前苏联经济学家描述的那样，资源被过度利用。前苏联的经济体制和日本、德国的经济体制的差别之一就是，一个用价格来配置资源，另一个依赖政府的管制。同样，在世界其他地区、其他政治制度中，也存在着类似的差别，即一些地方通过价格来配给商品和配置资源，而另一些地方则依赖世袭的统治者、民选官员及规划委员会。

当非洲殖民地在20世纪60年代获得国家独立后，加纳总统和邻国科特迪瓦总统打过一个著名的赌：在未来的岁月里，哪个国家将会更繁荣。在当时，加纳不仅比科特迪瓦富裕，还有更为丰富的自然资源，因此就科特迪瓦总统个人而言，这个赌可能看起来有些鲁莽。但是，他知道加纳是依靠政府来运作经济的，而科特迪瓦是自由市场经济。到1982年，科特迪瓦在经济上已经超过了加纳：它的人口中占20%的最穷人口的人均实际收入也要比加纳大多数人的收入高。

这不能归功于国家的任何优越性和它的人民。事实上，在随后的几年里，当科特迪瓦的新一代政治家最终经不起诱惑，让政府去控制国家经济的大部分时，加纳却终于意识到它的错误并开始放松政府管制，由此这两个国家的角色颠倒了过来——现在加纳的经济开始上升，而科特迪瓦的经济却开始衰退。

我们也可以在缅甸和泰国之间作类似的比较。前者在实行计划经济体制之前有着更高的生活水平，而后来后者的生活水平要高得多。其他国家如印度、德国、中国、新西兰、韩国、斯里兰卡，在它们放松政府对经济的管制并更多地由价格来配置资源后，其经济出现了好转。在1960年，印度和韩国的经济水

平是相当的，但到20世纪80年代末期时，韩国的人均收入却是印度的10倍。

印度在1947年获得独立后的数年时间里，仍然坚持由国家控制经济体系。然而，到了20世纪90年代，印度“抛弃了40年的经济孤立和计划，并且自从其独立以来，国家的企业家们首次获得了自由”——伦敦著名的《经济学家》杂志如此描述。随之而来的全新的6%的年增长率，使印度成为“世界上发展最快的经济大国之一”。从1950～1990年，印度的平均年增长率是2%，比以前快3倍的发展速度带来的累积效应是数百万印度人摆脱了贫困。

中国在20世纪80年代的改革期间，政府首先在一些特殊的经济部门和特殊的地理区域进行实验性的放松管制，整体经济也出现了快速的发展。早在1978年之前，只有不到10%的中国农产品不交由政府配置而在公开市场上出售。但到1990年时，有80%的农产品直接在市场上出售。最终的结果是中国的市民可以买到各种各样的食物，并且在几年时间之内农民的收入增加了50%多。随之，中国在1978～1995年期间出现了令人吃惊的9%的年经济增长率。

尽管历史可以告诉我们发生了什么事情，但经济学却可以帮助我们解释为什么会发生这些事——正是价格的作用引起了这些事情，这在政治控制下的经济体中是很难做到的。当然，经济不仅仅只有价格，但了解价格的功能是怎样运作的是更好地了解经济其余部分的基础。一个理性的计划经济体制——通过价格把成千上万个由个人或组织作出的独立决策联系起来——听起来要比仅由价格调节的经济体制更为合理。然而前苏联的经济学家在看到中央计划经济的真实结果后得出了一个截然相反的结论，即有如此众多的经济关系，因此要想“把它们全部考虑进去并理性地协调它们是不可能的”。

在一个有着数百万生产者和消费者的社会中，没有既定的个人或者一群政府决策制定者围着桌子而坐就会准确地知道在这些数以万计的消费者中有多少消费者喜欢这个产品而不是另一个，或是准确地知道用于生产数百万种产品的原料如果用于生产数百万种其他的产品其产出会是多少。在一个价格调节的经济体制中，人们不需要知道这些。每个生产者只关心其产品能卖出什么价钱和为了生产某产品他要花多少钱购买原料，而每个消费者所需要关心的只是与他所购物品相关的少数几个价格。

知识是最为稀缺的资源之一，而价格体系则迫使那些对他们各自环境有最多知识的人根据其所拥有的知识，而不是根据其对价格委员会中其他人、立法

机关或王公大臣的影响力为其物品和资源定价。不管知识分子多么重视口头表达，当遇到人们需要“拿出实际行动来证明”时，口头表达就不再是一个传递准确信息的有效方式。这就要他们拿出最准确的信息，而不是听上去最合理的话。

人类在任何经济体制中都会犯错误，关键问题是“什么样的激励和约束会使他们改正自己的错误”。在价格调节的经济体制中，如果把某些资源用于其他地方会更有价值，那么使用这些资源的生产者就会发现仅靠消费者愿意支付的价格是无法收回这些资源的成本的。毕竟，这些生产者必须与其他使用者竞争购买该资源，其支付的要远远大于该资源对其他使用者的价值。但如果事实上是生产者所用于生产的资源并没有很高的价值，那么他就会遭受损失，并且除了停止使用该资源生产产品外，他别无选择。对于那些太盲目或太固执而不想作出改变的生产者而言，持续的损失会使他们的生意破产，而对社会可用资源的浪费就会以这种方式终止。这就是为什么说亏损与盈利同等重要的原因。从经济角度看，尽管亏损很不受企业的欢迎。

在价格调节的经济中，雇员和债权人坚决要求经理和所有者支付他们的工资或债款，而不管经理和所有者是否犯了错误。这意味着市场经济中的企业必须停止或被迫停止长时间里犯的错误，不论是由于他们不能获得所需要的劳动力和物资还是由于破产。

尽管前苏联有许多产品没有售出而堆积在商店或仓库里，但与此同时其他产品却极度短缺，这是中央计划经济缺陷的一个表现。而在价格调节的经济体制中，那些用于生产不受欢迎的产品的劳动力、管理人员与物质资源就会转而用于生产那些销售收入能够支付其成本的产品。这意味着生产者要生产消费者想要的东西，而不是他们自己想要的。由于前苏联生产者缺乏令人信服的价格信号和经济损失的威胁，因此无效和浪费将会继续下去，直到浪费如此巨大、如此明显，以至于引起了那些忙于制定成千上万个其他决策的中央计划者的注意。

具有讽刺意味的是，依靠直接命令或政府法令任意制定的价格来管理经济所产生的问题在19世纪就已经被卡尔·马克思和弗里德里希·恩格斯预见到。恩格斯指出，价格波动“促使单独的商品生产者去了解社会需要什么东西、需要多少以及不需要什么”。若没有这样一个机制，生产者就需要知道“怎样保

证生产必要数量的产品而不至于过剩；怎样保证在人们有足够的甜菜糖和杂醇油时，不会因为缺少玉米和肉而挨饿；怎样保证在人们有大量的裤子纽扣时，不会因为缺少裤子而衣不蔽体。”显然，马克思和恩格斯要比他们后来的追随者更懂得经济。或者也可能是与高层官员重在维持政府控制相比，马克思和恩格斯更关心经济效率。

在前苏联也有一些经济学家明白价格波动调节经济体制的作用。在前苏联即将解体的时候，两位经济学家尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫就说过：“在价格世界里每件事情都是相互关联的，因此某一要素即使发生一个最微小的改变也会通过价格链在数以万计的其他事物中传播开来。”前苏联的经济学家在看到因价格不能发挥作用而出现的情况后就特别注意价格的作用。但是经济学家并不掌管前苏联的经济，而是由政治领导人掌管。

■ 供给、需求和“需要”

人们在价格低时买得多，在价格高时买得少，这是最基础、最通俗易懂的经济学原理。同样，商品和服务的提供者则倾向于在价格高时供给多，在价格低时供给少。然而这两个简单的原理无论是独立还是结合起来，其含义都涵盖了一个包括经济活动和经济问题的非常宽泛的范围，同样它也否定了一系列的误解和谬论。

当人们企图去量化一个国家对这种或那种产品或者服务的“需要”时，他们忽略了这样一个事实：没有固定的或客观的“需要”。人们在价格低时需求大，在价格高时需求小，尽管很容易理解，但也很容易被人忘记。即使存在一个固定的需求量，这种情况也是很少的。例如，以色列基布兹[㊀]的公民社会是根据公社成员的数量来集体生产或供应产品与服务的，与金钱和价格无关。然而，免费供应电力和食物导致这样一种情况出现，即人们在白天常常不会想到

㊀ 基布兹（kibbutz）是希伯来语集体定居点的音译，也称为农业合作社或集体农庄，是一种人民公社式的社会经济组织。——译者注

要关灯，公社成员也会邀请基布兹外面的朋友过来吃饭。但是，在基布兹对电力和食物收费后，对于这两样东西的消费大幅度下降。总而言之，对电力和食物的“需要”或需求没有固定的数量。

同样，也没有固定的供应量。对石油、铁矿石或其他自然资源数量的统计似乎只是简单地说明地球上有多少物质资源。事实上，在不同的地方，大多数自然资源都可以以不同的成本发现、提取和加工。有些石油在一些地方以一桶20美元的成本就可以提取、加工，而其他石油一桶卖40美元也不能弥补其全部生产成本，它们需要卖到60美元一桶。对于一般的商品，供给量与价格是正相关的，正如需求量与价格负相关一样。

当石油价格下降时，某些低产量的油井将会关闭，因为从这些油井提取和加工石油的成本超出了市场上石油的出售价格。如果石油价格后来上升，或者因为某些新技术而使得提取或加工成本下降，那么这些油井就会重新运作起来。在委内瑞拉和加拿大，某些油砂因石油产量极低以至于不被计入在世界石油储量中，直到21世纪早期油价创历史新高时，才使事情发生了改变。正如《华尔街日报》报道的那样：

这些矿床曾被认为是“非常规”石油，因为不能从它们那儿低成本地获得石油。但是现在，由于全球油价的上升和技术的改进，大多数石油行业的专家开始把油砂作为可采油储量。这种新的计算方法使得委内瑞拉和加拿大在全球石油储备排名中分别一跃成为第一名和第三名……

《经济学家》杂志同样也作了报道：

加拿大的油砂尽管因其黏性而出名，但储量是极其丰富的。它能够提取出1 740亿桶石油，并且利润颇丰；另外，如果石油价格上升或提取成本下降的话，还有1 410亿桶值得开发，这足以使加拿大的储油量超过沙特阿拉伯。

总之，并没有固定的石油供应量，而大多数其他东西也是一样的。从某种终极意义上说，地球上每种资源的数量都是有限的，即使这些数量足够持续几个世纪或一千年，然而在既定的时间里，从经济上看人们可以提取或加工的产品数量是与其出售的价格直接相关的。在过去的一个世纪或更长的时间里，之所以会出现许多错误的预测，如在短短几年内我们就会“用尽”各种自然资

源，是由于人们把现在价格水平下可得到的供给与世界上最终的实际供给（这要比前者大得多）混淆了。[⊖]

自然资源并不是在价格上升时，供应量也随之上升的唯一的东西，许多商品甚至劳动力同样也是如此。当人们预测到在未来几年内工程师或教师或食物会出现短缺时，他们通常要么忽视价格，要么暗中假设在今天的价格水平上也会出现短缺。但短缺恰恰是引起价格上升的原因。当价格比今天的高时，人们就会发现填补工程师或教师职位的空缺也变得容易得多了，并且人们也容易得到更多的食物，因为价格上升使人们种植更多的农作物，饲养更多的家畜。总之，在高价格时，物品供应量要比在低价格时大得多，而不管你是出售石油、苹果、龙虾还是劳动力。

价格波动是一种让少量知识发挥重要作用的方式。价格波动通过反复试验的调整——哪些人将作为消费者能够并愿意支付商品价格，哪些人将作为生产者能够并愿意提供这些商品——来调整人们的决策。

当生产者的产品组合特征更接近消费者的需求时，尽管他并没有他的竞争对手聪明，但他却可以变得更富有，而他的竞争对手却会因为预测失误而破产。然而在大多数情况下，整个社会会通过将有限的资源直接用于生产人们想要的产品而获利，而不是生产那些人们不想要的东西。

价格理性

价格是多种多样的，日用消费品的价格就是最明显不过的例子，劳动力也有价格即工资或薪水，借债也有价格即利息。除了有形的东西有价格外，无形的东西，像从理发到脑部手术、从星座占卜到为投机黄金或大豆建言献策这样的服务也有价格。价格激励人们节俭，这就是为什么在对以色列基布兹人消费的电力和食物收费后，人们减少了对它们的使用量的原因，这也是为什么对于既定的产量，德国和日本企业的投入要比前苏联同类企业少的原因，因为前苏联企业的管理者不需要考虑价格、利润或损失。

⊖ 本书将在第12章中的“自然资源”部分对这种混淆作出解释。

不管是大豆还是外科手术，价格在自由市场上都是由供给和需求决定的，它们能够有效地配置有多种用途的稀缺资源。只要人们能够自由地用自己的钱购买他们认为合适的东西，那么随着供给和需求的变化而变化的价格就会引导资源流向人们最需要它们的地方，也引导人们到他们的欲望在现有的供应条件下能够最充分、以最低成本得到满足的地方。尽管这看起来很简单，但它却否定了许多早已被广泛接受的观点。例如，人们不仅仅把高价格归咎于人的“贪婪”，还常常认为有些东西卖的价格要远远高于它“真正的”价值，或是支付给工人的工资要远远低于他们“真正的”价值，或是公司行政人员、运动员及演艺人员得到的要远远高于他们“真正的”价值。

认为价格是由人的“贪婪”造成的也就意味着卖者可以根据自己的意愿来制定价格，而不是由供给和需求决定价格。这很可能是正确的，即许多或所有的卖者更愿意得到他们所能得到的高价格，同样买者也希望他们能够对既定质量的商品支付最低的价格。更重要的是，众多的卖者和买者之间的竞争使得价格不可能由单独的卖者和买者来决定。任何一笔交易都依赖双方达成一致的条款。任何人，如果他提供的条款没有竞争对手的好，那么他就会发现没有人愿意跟他做生意。尽管这一切看起来是显而易见的，但是当全美范围的城市住房空置率上升导致租金下降时，以直接或间接向潜在顾客送礼物的形式，这却成了《纽约时报》的头版新闻：

在孟菲斯市许多大楼的大厅里，每天早上都提供免费的星巴克咖啡以等候房客。在亚特兰大市近郊区，那些搬进花园式公寓大楼的人会收到价值500美元的百思买礼券（百思买是一家电子产品连锁公司）。在克利夫兰市、丹佛市以及许多其他城市，房东都会给新房客价值1 000美元甚至更多的礼物，即房客可以免租金住一个月、两个月甚至三个月。

那么导致这一切如此慷慨的原因是什么呢？“这个夏天公寓闲置比例达到9.9%，是自从1956年美国人口统计局开始统计数据以来的最高水平。”无论是把高价格归罪于人的“贪婪”，还是把低价格归功于人的慷慨，其前提都是假设卖者能够通过自己的主观意志来设定和维持价格。但供给和需求却解释了大多数的价格变动要远远好于任何一个凭主观意志制定的价格假设。当存在垄断时，与竞争市场相比，高价格的存在通常是可能的，但幸运的是，垄断只是个

例外而不是规则。

在解释为什么价格通常不能维持在随意设定的水平上时，竞争是至关重要的因素。即使人们不否认这个事实，在提出“低生产成本将会以低价格的方式转嫁给消费者吗”这类问题时，人们仍然会忘记它。那些不能以低价格把这些成本节约传递给消费者的生产者会发现，他们的客户从他们这里流向了别的生产者那里。这与生产者的慷慨无关，也与经济学家对市场经济的信仰无关。作为一个经济学家卡尔·马克思曾经指出：使成本降低的新技术不仅让资本家可以收取低价格，而且还迫使他必须收取低价格[⊖]，这是市场竞争的结果。

使价格随着竞争而下降的原因也不仅仅是技术。在2001年之后的许多年里，美国航空公司没有发生过一起重大的撞机事件，而保险公司之间的竞争迫使其收取的航空保险费下降。

竞争是价格调节经济体制运转的关键。它不仅使价格趋向一致，同样，它也会使资金、劳动力以及其他资源流动到回报率最高的地方。即需求没有得到满足时，回报是最大的，直到收益通过竞争达到均等，这跟水位最终一致很相似。然而事实是水位一致并不意味着海洋有着玻璃般透明平滑的表面，在水位达到一致的过程中有波浪和潮汐，而不是凝固静止的。同样，在一个经济体中，价格和投资的回报率趋于相等，这意味着两者相互联系，并且正是它们的波动使资源从报酬低的地方流向报酬高的地方。也就是说，从供给最充足（相对于需求）的地方流向需求最不能得到满足的地方。但这并不意味着价格会一直保持不变，或是某些理想的资源配置模式一直保持不变。

当一些大国像中国和印度——两国的人口之和是美国人口的八倍还多——在21世纪早期经济迅速增长时，他们对石油不断增加的需求在一定程度上影响着石油价格的上升。多数美国媒体和政治家对此的反应是他们对石油公司很愤怒。不论与供求关系多么不一致，主观定价的观念从未完全消失。

⊖ 参见卡尔·马克思，《雇佣劳动与资本》第五部分。另请参阅卡尔·马克思，《资本论》（科尔版），第三卷，第310~311页。

“真实”价值

价格随着时间不断波动，有时会大幅上升或急剧下降，这一事实误导了一些人，使他们得出一个结论：价格偏离了它们“真实的”价值。但是在通常情况下，它们的价格水平并不比那些在不同情况下或高或低的价格水平真实或有效多少。

当一个小社区的大老板破产或只是搬到另一个地区或国家时，许多这个企业的前任工人可能会决定搬走，而当他们在同一个小区域同时出售大量的房屋时，这些房屋的价格可能因为竞争而被迫下降。但这并不意味着人们以低于它们“真实”价值的价格出售房屋。在那个区域生活的价值因为工作机会的减少而下降了，而房价就反映了这个潜在的事实。这个新的低价格反映了一个新的事实，就像以前的价格反映以前的事实一样。美国纽约州北部的一些城市，在20世纪90年代人口减少了。对于这些城市住房价格的一项调查显示，住房价格在这些地方的社区下降了，而在这个州的其他地区和全美国各地住房价格却上升了。这正是人们根据基本的经济学原理所能预想到的。上升的价格并不比下降的价格更“真实”。

为什么没有一种东西能够作为客观的或“真实的”价值的最根本原因是，对于经济交易不存在理性的依据。当你支付50美分买份报纸时，显然这么做的唯一原因是报纸对你而言要比50美分更有价值。同样，人们愿意以50美分的价格出售报纸的唯一原因是，对他们而言50美分要远远大于报纸的价值。如果报纸或其他东西存在“真实的”或客观的价值，那么买者和卖者在以等于客观价值的价格做交易时就不会盈利，因为此时他们获得的价值不会大于他们放弃的价值。既然这样，人们一开始为什么还要自寻烦恼地去做交易呢？

另外，如果买方或卖方从交易中得到的价值大于客观价值，那么另一方得到的就必定小于客观价值。在这种情况下，另一方为什么还要继续做这种交易并继续受骗呢？只有当价值是主观的时，即每个人得到的价值更多的是主观上的感受，买方和卖方之间这种持续不断的交易才讲得通。

价格与供给

价格不仅配给现存的供应品，而且它们也是一种有力的激励措施来引起供给随着不断变化的需求而上升或下降。当某一个特定地区的庄稼歉收时，会使得该地区对食物进口的需求突然增加，其他地方的食物供应商就会在第一时间涌进来以利用当时的高价格获利，直到越来越多的供应商到来使得食物价格因为竞争而再次下降。这就意味着，从该地区饥饿的人们的角度来看，那些贪婪的供应商将食物以最快的速度运到他们这儿，可能要比依靠那些领取工薪的政府人员以人道主义使命的方式将同样的食物运到他们面前快得多。

想要赚取食物最高利润的那些人，很可能会彻夜赶路或是为了走捷径而走地形条件恶劣的地区；而那些“为了公共利益”做此事的人，可能就会不急不慢地行进或采取一种更安全、更舒适的路线。总而言之，与为了他人的利益相比，人们往往会为了自身的利益而做得更多。而自由的价格波动会使得结果对其他人有利。以食物供应为例，对于那些暂时饥饿的人和因饥饿而营养不良更易患病而死的人来说，早些获得食物供给的意义重大。在发展中国家发生地区性灾荒的地方，国际机构提供给那个国家政府的食物往往悠闲地堆在码头上，而人们却在由于饥饿而垂死挣扎的情况很常见。[㊀]虽然贪婪不受欢迎，但它却可以把食物更快地运到，进而挽救更多人的生命。

在其他情况下，消费者的需求可能没有增加，而是减少。价格也会传递这一情况。在20世纪早期，当汽车开始取代马和马车时，对马鞍、马蹄铁、车厢和其他有关事物的需求下降。这些产品的制造商就会遭受损失而不是盈利，许多制造商会放弃他们的生意或是因为破产而倒闭。从某种意义上看，这对一些人来说是不公平的，因为他们与其他人有着相同的技能和勤奋，但却没有其他人挣得多。未预料到的创新使一部分人获利，同时也使一部分人的情况更糟。

㊀ 国内的食物供应也会发生同样的情况。参见《官僚制导致的死亡》，发表于2001年12月8日出版的《经济学人》杂志第40页上，其中的例子有：在等待救援人员完成文书工作的过程中，阿富汗难民有许多人死于饥饿。

然而，这种对既定个人的不公平却使整个经济体制为了大多数其他人的利益而更有效地运作。为了在生产者之间创造一种公平，而以牺牲效率和降低生活水平为代价，这对消费者来说是公平的吗？

这种得失并不是孤立或独立的事件。价格最重要的作用就是把人们之间因为太过分散而不能相互了解的经济活动连接成一个广阔的网络。威尔·罗杰斯曾说过："如果不依靠其他人的话，我们一天也活不下去。"价格通过把人们的利益互相联系起来，而使这种依靠成为可能。



第3章
价格控制

有价格控制记载的历史和人类历史一样长。古埃及的法老曾使用过；公元前18世纪，古巴比伦的国王汉谟拉比曾实施过；古希腊也曾尝试过。

——亨利·赫兹利特

在我们的生活中，没有什么事能像停电一样让我们理解电的多种用途。同样，没有什么事能比一个被控制而没有价格波动的市场更形象地说明市场经济中价格波动的作用和重要性。当不是让价格根据供求关系自由波动，而是让其在各种价格控制下制定的法律所限定的范围内波动时，会有什么结果呢？

一般来说，实施价格控制是为了不让价格达到根据供求关系本来会处于的价格水平。这些法令的政治根据由于时间和地点的不同而不同。但是，当压低一些人的物品价格可以使那些在政治上有更大影响的人得利时，控制价格在政治上就变得有利，这样就很少会缺乏根据了。然而，除了那些设定价格被允许上升到“上限”的法令，还有设定价格被允许降低到“下限”的法令。

许多国家都对某些农产品价格能够降到的最低水平进行限制，有时候还规定当自由市场上的价格低于官方设定的价格水平时，政府有法律责任来收购农民的农产品。同样，最低工资法——限定工人工资的最低水平的法律——也被广泛运用。在这种情况下，尽管政府经常提供失业补贴——只能

为本可挣到的工资提供部分补贴，但政府很少会雇佣那些自由市场不能雇佣的过剩劳动力。

要理解价格控制所产生的影响，我们首先要理解价格是如何在自由市场上下波动的。这并不难理解，但对其结果的清晰认识确实很重要。价格上升是因为在当前价格下需求量超过了供给量，价格下降是因为在当前价格下供给量超过了需求量。第一种情况被称为“短缺”，第二种情况被称为“过剩”，但这两种情况都取决于当前价格。尽管这看起来简单，但却经常被误解，有时这种误解会带来灾难性后果。

■ 价格上限与短缺

当某一产品“短缺”时，这一产品的绝对数量或其与消费者的相对量都不一定变少。比如，在第二次世界大战期间和其刚结束时，美国存在严重的住房短缺，尽管美国的人口数量和住房供给量与战前相比都增加了10%，但战前却不存在这种短缺。换句话说，尽管住房数量和人口数量的比例并没有发生变化，但在这一时期寻找住房的美国人必须白白浪费几周甚至几个月的时间找房子，抑或通过贿赂房东，让房东把他们的名字移到轮候名单的前面。在此期间，他们选择与亲戚住在一块、睡在车库里或作其他临时生活安排。

尽管与第二次世界大战之前相比，平均每人的住房空间并没有减少，但是由于战争期间通过的租金控制法案，当前价格被人为地降低到本应有的价格水平以下，从而出现了真实而令人痛苦的住房短缺。在这一人为的低价格水平下，更多的人产生了比租金控制法案实施前更多的住房空间需求。这是在本书第2章提到的那一简单的经济学原理——需求量根据价格的高低而变化——的实际后果。当一些人占用比往常更多的住房时，可供其他人住的房子就会减少。在其他形式的价格控制下，同样会发生这种事情：由于人为的低价格，一些人会比往常更加慷慨地使用这些价格受到控制的物品和劳务，而另一些人会发现给他们剩下的物品和劳务比往常少了。一般来讲，价格控制会带来其他后果，租金控制就是分析这一问题的典型例子。

租金控制下的需求

一些平时不会自己租公寓住的人，比如仍然和父母一块住的年轻人、一些单身汉或与亲戚一块住的鳏寡老人，会受到租金控制产生的人为低价格的激励而搬出去住进自己的公寓。人为的低价格也激励另一些人去寻找更大的房子而不是住在他们平时住的房子里，或者激励他们单独居住而不是像原来一样为了能够负担得起租金而与一个室友合租。尽管相对于人口总量来说，住房实际上并没有变少，但更多的租房者想住更多更大的房屋，这样就产生了短缺。[⊖]

当战后不再实行租金控制时，随着供求关系的调整，住房短缺很快就消失了。当在自由市场上租金上涨时，一些无子女却住在四居室公寓里的夫妇就会觉得他们可以住在两居室的公寓里并把租金差额存起来。一些20岁左右的青年则认为，既然租金不再处于人为的低价格，他们就应该继续和他们的父母住一段时间，直到他们的工资涨到足以承担住房的租金。最终结果是，既然没有租金控制法鼓励那些没有急需的人占用这些住房，则寻找住房的家庭可以找到更多可居住的房屋。换句话说，当收回建造更多房屋的成本并获得收益成为可能时，作为对这一市场条件的回应，尽管还没来得及建造新住房，住房短缺问题就立刻得到了缓解。

正如价格的上下波动分配了有多种用途的稀缺资源，限制价格波动的价格控制减少了人们限制自己使用其他人想用的稀缺资源的激励。比如，租金控制导致了许多公寓只被一个人租住。2001年，在美国旧金山市的一个调查显示，49%的租金受控制的公寓只有一个房客，而这个城市严重的住房短缺迫使许多人住在离市区相当远的地方，并不得不在上下班的路程上花费大量时间。与此同时，一项人口调查同样显示，在大多数公寓受租金控制政策管制的纽约曼哈顿区，有48%的住房只有一个人居住。

按事情的正常发展过程，人们在整个生命的不同时期对住房空间的需求也

⊖ 在第二次世界大战前的1939年，我家住在一套两居室的公寓里，而在1944年我家却有两套公寓，共有4间卧室，当然还包括两间厨房和两间浴室。然而，我们和其他人一样想不通为什么突然之间会出现房屋短缺。

不同。当结婚并有了孩子后，人们对住房空间的需求会增加。但是，多年后，他们的孩子长大并搬出去住时，父母对房屋空间的需求就会减少。在一个配偶去世后，另一个则会搬到一个较小的住处或去和亲人一块住或住进养老院，这时对住房的需求就会再次降低。这样，根据人们生命中不同时期住房需求的变化，整个社会的住房在人们之间分配和流转。

人们之所以合租房屋，并不是因为他们的合作意识，而是因为价格（租金）限制了他们。在自由市场上，这种价格取决于其他房客愿意为房屋承担的价格。当一个家庭处于成长阶段时，年轻夫妇通常愿意为住房花更多的钱，尽管这意味着为了节省足够的钱为额外的房屋空间付费，必须减少对物品和服务等消费品的购买。一对刚生了孩子的夫妇为了让每个孩子有自己的卧室，可能会减少去餐馆就餐或看电影的次数，或者可能推迟购买新衣服或新汽车的计划。但是，一旦孩子们长大并搬出去住，他们就没有必要再做这种牺牲了。这时通过减少租住房屋的空间，他们就可以享受其他额外的福利。

价格在此过程中发挥着重要作用，而租金控制法案对这一过程的压制，使得老年人没有什么动机搬出那些他们本打算搬出的公寓（如果这些老年人搬出，就会使租金明显下降，这时他们也可以在其他方面享有更高的生活水平）。而且，租金控制所导致的严重的住房短缺大大增加了寻找一个新的小公寓所需花费的时间和精力，而这又减少了找房屋的货币激励。简言之，租金控制减少了住房周转率。

纽约市实施了比美国其他主要城市更长和更严格的租金控制。一种后果是纽约市的住房年周转率还不到美国平均住房年周转率的一半，而且在同一套公寓居住了20年及以上的房客数量是美国平均值的两倍多。《纽约时报》这样概括这种情况：

> 过去的纽约和其他城市一样是一个房客经常流动且房东为了出租空置房屋给房客而相互竞争的地方，但现在，纽约的格言是：移民不需要申请。当移民挤在贫民窟的非法寄宿公寓的床位上时，上层中产阶级只需支付低租金就可以住在高质量的街区里，并且在他们的孩子们搬走后也不必搬出大面积的公寓。

租金控制下的供给

租金控制对供给和需求都会产生影响。第二次世界大战结束后的八年里，

在澳大利亚的墨尔本，因为租金控制法案使建房子无利可图，所以这里没有建一座新建筑物。在埃及，租金控制法案于1960年开始实施。一位经历了那一时期的埃及妇女在2006年这样写道：

最终结果是人们不再往住房上投资。供出租和居住的房屋的大量短缺使得许多埃及人的居住环境相当恶劣，几个家庭不得不合租一套小公寓。严苛的租金控制产生的影响在今天的埃及还能感觉到。这样的错误造成的影响会持续好几代人。

其他地方的租金控制法案同样导致了房屋建造量的下降。在美国加利福尼亚州的圣莫妮卡市，从1979年实施租金控制法案后，申请建造许可证的数量降到不足5年前的1/10。在旧金山市，2001年的一项住房调查显示，受租金控制的住房中有3/4超过了50年，有44%超过了70年。

尽管建造办公楼、工厂、仓库和其他工商业建筑物需要的劳动力和原材料与建造住房所需要的一样多，但是在很少建造新住房的城市里建造很多新办公楼却是很常见的。租金控制政策经常不会应用于工商业建筑。这样，即使在那些住房严重短缺的城市，那些工商业建筑里也可能存在很多空位。尽管在纽约、旧金山和其他受租金控制政策限制的城市存在严重的住房短缺，但是一项在2003年进行的全美国范围的调查显示：工商业使用的建筑物的空置率大约为12%，这是过去二十多年里的最高值。这只是证明住房短缺是一种价格现象的又一证据。用于商业用途的建筑物的高空置率表明有足够的可利用资源来建造建筑物，但是租金控制使得这些资源不能被用来建造住房，因此，就把这些资源用于建造办公楼、工厂和其他商业地产。

在租金控制政策实施后，不仅建造新住房的供给减少了，而且房东也减少了对房屋的维护和修缮，就连现存住房的供给也倾向于减少，这是因为住房短缺使得他们不必为吸引房客而维护现有的房屋。因此，在租金控制政策下，住房损坏得更快了，而且当它破损时，也很少有人去修缮它。对美国、英国和法国的租金控制政策的研究表明，受租金控制的住房比没有受租金控制的住房损坏得更快。

一般地，供出租的住房存量在短期内是相对固定的，因此，出现短缺的原因首先是在人为的低价格下有更多的人想租更多的住房。另一个原因可能是房屋也越来越少了，因为出租房由于缺乏修缮损坏得更快了，而且在租金控制政

策下建造新的个人用房是无利可图的，因此不会建造足够的新住房来代替那些毁坏了的房子。比如，在实施租金控制政策的英格兰和威尔士，个人建造的租赁用房从1947年的占住房总数的61%，下降到了1977年的占住房总数的14%。一项对多国租金控制政策的研究结论是："在所有被调查的欧洲国家，没有得到补助的租赁房屋中，除了高档住宅，对住房的投资几乎是不存在的。"

简言之，一项本想让穷人住得起房屋的政策，最终结果却是把建造住房的资源转移给了只有富人才能承担得起的住房上，因为正如办公楼和其他商业地产一样，高档住宅是不受租金控制政策约束的。除了这方面，它还表明区分动机和结果的极端重要性。经济政策的好坏应该根据它们带来的激励而不是根据实施政策的愿望来评价。

由于租金控制政策使租金处于人为的低水平，出租自己所居住的房子或他们后院里的屋子的人会认为出租房屋是不值得的，这时租金控制政策对减少住房供给的激励就变得尤其明显。另外，住房的共同管理政策也在经常变化。20世纪70年代，在华盛顿实施租金控制政策的8年时间里，这个城市可用于租赁的房屋存量明显减少，从市面上超过19万9千套下降到不足17万6千套。在租金控制政策引入到美国加利福尼亚州的伯克利市后，可用于租赁给加州大学伯克利分校学生的住房套数在5年内下降了31%。

当考虑到租金控制法案所产生的激励作用时，我们对这些后果就不会感到奇怪了。根据产生的这些激励，我们同样很容易理解当英国于1975年将实施租金控制政策的范围扩大到配有家具的租赁房时，发生了什么事情。伦敦《泰晤士报》曾报道：

> 在伦敦《标准晚报》上出租配有家具的住房的广告数量，在租金控制法案实施后的第一周内急剧下降，现在这份报纸的此种广告数量比一年前下降了大约75%。

由于配有家具的屋子经常在人们当前所居住的家里，因此，当租金不能补偿与房客一块居住带来的麻烦时，这些典型的住房就会轻易地离开租房市场。这一道理同样适用于复式住宅等小公寓建筑物，这些住房通常也会只有一个房客租住。在多伦多市于1976年实施租金控制后的三年时间里，在有房东居住的住宅的所有出租房中，有23%的房屋退出了租房市场。

即使对于没有房东居住的公寓，租金控制政策的实施也最终使得房主出租这种住房根本无利可图并遗弃这些住房。比如，在纽约市，房主们发现收到的房租根本不足以支付法律所要求他们提供的服务成本（如暖气和热水），因此许多房屋被遗弃。为了逃避法律对于他们遗弃这些房屋的惩罚，他们干脆就消失了。尽管这些房子如果得到维护和修缮的话会很坚固并可以居住，但它们却被空置并被封住。

纽约市政府接管的被遗弃的房屋数量高达数千间。据估计，在纽约市，被遗弃的房屋的数量至少是无家可归人数的四倍。这并不是实际房屋数量的缺乏导致了无家可归，而是与价格相关的短缺导致的，然而这真的令人很痛苦。这种资源配置的无效率，意味着有些人在寒冷的冬夜不得不睡在外面的马路上，一些人甚至被冻死，而收容他们的住房本来是存在的，但由于实施的法律使得他们租不了这些房子，这些住房便被空置了。这又一次说明，稀缺资源配置效率的高低并不仅仅是经济学家的抽象概念，它能产生实际的甚至关乎生死的后果。这也证明法律的目标——在这个例子中是“能支付得起住房”——并不会告诉我们它会带来什么结果。

正如租金控制降低了住房存量，终止租金控制政策经常标志着重新建造个人住房的开始。美国马萨诸塞州于 1994 年在整个州内废止地方的租金控制法案，导致了一些以前受租金控制的城市 25 年来第一次建造新住房。简言之，住房和其他物品一样，与高价格时的供给相比，在低价格时的供给要少，在质量和数量上都要少。对经济学家的意见调查发现，经济学家几乎一致同意价格控制一般会导致产品在数量和质量的下降。当然，在整个国家内经济学家的数量并不够多，他们的投票对政治家来说并不是很重要。

租金控制中的政治

在政治上，租金控制往往很受欢迎，然而租金控制却导致了许多严重的经济和社会问题。政治家知道房客经常要比房东多，而不懂得经济学的人经常要比懂得经济学的人多。

把租金控制描绘成防止贪婪的房东“索要”穷人“过高”房租的手段，在政治上是很有效的。但事实上，住房投资的回报率很少高于其他投资，而且房

东往往也并不富有，对于小的、低端的、需要不断修缮并且处于房客往往是低收入人群地段的住房尤其如此。拥有这样住房的许多房东本身就是身兼木匠和电工的杂工，他们用自己的劳动和技能维护和修缮房子，希望用收来的租金还清房贷。总之，由穷人租住的那种房屋的房主很可能根本就不富裕。[⊖]

当租金控制法案在其广泛适用于所有住房的地方发挥作用时，就连高档住房也变成了低租金住房。随着时间的推移，事情变得很清楚：除非免除对新住房的租金控制，否则很可能这里就不会建造新住房。然后，对新住房的租金控制的免除或放松意味着即使是那些面积不大质量一般的房屋的租金也要远高于那些处于租金控制之下但却面积更大、档次更高的旧住房的租金。这种租金的不匹配现象在实施了租金控制的欧洲城市里很常见，在纽约和实施租金控制的其他美国城市里也很常见。在不同场所，同样的激励措施会产生相似的结果。《华尔街日报》的一篇新闻报道指出在纽约租金控制法案约束下产生了这种租金不匹配：

> 莱斯·卡兹是一个27岁的表演专业的学生兼门卫，他和两个室友在曼哈顿上西城花1 200美元租了一个一居室公寓，有两个人睡在建在厨房上面的阁楼的两张床上，另一个人则睡在客厅的床垫上。
>
> 在曼哈顿另一端的公园街上，私人投资者保罗·哈伯曼和他的妻子居住在一个宽敞的、有两居室的公寓内，这套公寓还有一个日光浴室和两个阳台。房产专家称这套位于这条著名大道上的豪华大楼里的公寓至少值一个月**5 000**美元。然而，根据租金记录，这对夫妇只付了大约**350**美元。

富人在租金控制政策下支付低租金并不少见。具有讽刺意味的是，一项统计调查表明，处于纽约租金控制法案管制下的租房价格与自由市场上的价格相比差异最大的是高档住房的价格。换句话说，在租金控制政策下富人得到的利益比穷人更多，而为了穷人的利益却是实施这部法律的初衷。在纽约，当该市福利机构把贫困家庭安置在拥挤而有蟑螂出没的破旧公寓时，都不得不比上面提到的富人支付更高的租金。对租金的控制是为了保护穷房客、防止富有的房

⊖ 我妻子曾是一个为非政府组织工作的律师，这个组织经常代表房客处理其与房东的纠纷。在发现房东的经济水平和受教育水平经常不高后，她开始重新思考租金控制政策和与之配套的住房管制政策。

主乱收费，这一说法在政治上可能是有效的，但现实情况根本不是这样。从租金控制政策中获益的人可以处于任何收入水平，而从中受损的人亦是如此。一个人从中受益还是受损，取决于当租金控制法案实施时他是出租房屋的人还是在找房子的人。

旧金山市的租金控制法案比纽约市实施得要晚，但它们都很严苛，并且产生了相似的后果。2001 年公布的一项研究结果显示，在旧金山市租住受租金控制的住房的人中有超过 1/4 的房客的家庭收入超过 10 万美元，这是受旧金山市委托的首次实证研究。租金控制政策是从 1979 年开始实施的，这意味着在租金控制法案实施和推广的二十多年时间里，政府并没有努力去测评这些法律所带来的实际经济和社会后果，以与这些政策的政治方面作出区分。

具有讽刺意味的是，实施严苛的租金控制的城市（如纽约和旧金山）的平均租金价格，一般最终会高于那些没有实施这些政策的城市。在这些城市里，为了保护穷人的利益，租金控制法案的实施只降低了一些特定档次住房的租金价格，这就激励建筑商只建造那些不受租金控制政策管制的高档住房。结果，实施租金控制政策导致了住房短缺，移居到这些城市里的人，不论贫富，一般都找不到处于租金控制下的可供居住的房屋。由于住房短缺和对房屋的改建（把房屋改建成高档住房），可以租到的住房只有那些比原本在自由市场上的租金更高的高档住房了。毫不奇怪，在实施租金控制政策的城市，无家可归者变得更多了。在这方面，纽约和旧金山又成了典型的例子。

租金控制法案之所以在政治上受欢迎，一个原因是许多人把言辞当做是现实的指示器。换句话说，他们相信租金控制法案确实能够控制租金价格。只要人们这样认为，则和宣称那些有明显合意目标的其他法律一样，不管这些目标能不能实现，这些法律在政治上就是可行的。

稀缺性与短缺

我们要铭记的一个重要区别是更为稀缺——相对于一定人口可得到的物品的减少——与作为价格现象的“短缺”之间的区别。有时某物品并没有更为稀缺，却越来越短缺；或者越来越稀缺，却没有出现短缺。

正如前面提到的那样，尽管住房与人口的比率与二战前相比并没有发生变

化，但在二战期间和二战刚刚结束后，美国出现了严重的住房短缺，而在战前美国并没有出现住房短缺。完全相反的情况也是有可能发生的，即在某地，住房实际数量突然间减少了，但由于没有实施价格控制，也就没有出现短缺。1906 年旧金山大地震及大火灾之后，就是这种情况。在这场大灾难中，这个城市一半以上的住房供给在三天内被破坏了，然而却没有出现住房短缺。大地震一个月后，当《旧金山纪实》重新开始发行时，它的第一期报纸上有 64 个房屋出租广告，而相比之下，只有 5 个想租赁房屋的人发布的广告。

这场地震和大火使约 20 万人突然间成了无家可归者，临时住所只能解决 3 万人的住宿，并且大约有 7.5 万人离开了这座城市。尽管如此，还有约 10 万人进入了当地住房市场。然而，那个时期的报纸上并没有提到存在住房短缺。价格的上升不仅分配了现存的住房，还为住房重建提供了激励。同时，它也激励房客租住较小的空间，并激励那些房屋还有空间的家庭在高租金的情况下，把剩余空间出租给房客。简言之，正如在实际数量没有变少的情况下可能出现短缺一样，在没有出现短缺时物品实际数量也可能会变少。1906 年旧金山大地震造成的无家可归者要比纽约市的租金控制法案导致的无家可归者更容易找到住房，后者使数以千计的住房退出了市场。

同样，经济学原理也适用于其他市场。在 1973 ~ 1974 年的美国汽油危机期间，油价被联邦政府人为地降低，从而导致了汽车在美国各城市加油站前排起了长队。事实上，在 1973 ~ 1974 年间汽油销售量比以往任何时期（当时加油站前没有长队，也没有短缺和危机气氛）都要多。同样，在 1979 年汽油危机时期，当年的汽油销售量比创纪录的 1978 年的汽油销售量仅低 3.5%。而且，1981 年物价控制取消后汽油短缺结束，这时汽油的销售量比加油站前排有长队的“危机”时期减少了。对于住房和受物价控制的其他物品来说，短缺和稀缺可不是一回事。[㊀]

在一般情况下，价格可以把物品和资源分配到最需要的地方，但在价格控制政策下，价格的这一作用便不能得到发挥。因此，在许多城市里汽油供给不足。

㊀ 许多人把 1973 年出现的汽油短缺和加油站前的长队归因于那一年阿拉伯国家的石油禁运。然而，这些现象在阿拉伯国家的石油禁运政策实施前几个月——当时刚刚实施价格控制——就已经出现了。参见托马斯·黑兹利特的《石油危机的电视报道》，第 15 页。

尽管在许多人们不常开车的地方，如乡村和休闲区，汽油更容易得到。但是由于在这些地方价格都被固定住了，所以就没有把汽油从一个地方转移到另一个地方的激励。而在自由市场上价格对供给与需求作出反应，那么一般情况下，这种转移就会自动发生。在评论1979年发生在美国的严重的汽油短缺时，两位前苏联经济学家指出了其与前苏联的政府控制下的经济所产生的后果的相似之处：

在一个严格的计划经济体中，这些情况不是例外而是常规。绝大多数商品或者供给短缺或者过剩。对于同一种物品常常同时存在两种状况：在一些地区出现了短缺，而在另一些地区却出现了过剩。

在自由市场上，供给和需求的相互作用使价格在供给量少时上升，在供给量多时下降，这就为物品从供给过剩的地区流向物品短缺的地区提供了激励。但是在价格被法律固定的地区，物品价格就不会变动，而且也没有在地区之间转移物品的动力。理论上讲，政府的计划委员会既可以通过发布命令使物品在地区之间流动，也可以通过改变价格为物品流动提供激励。事实上，苏维埃计划委员会根本顾不过来为超过240万种物品定价，并且几乎不可能有与市场一样的反应速度。在市场上，价格根据供求关系自由而迅速地作出反应。与前苏联相比，美国政府操控经济的经验要少得多，因此，它对汽油市场的微观管理做得就更不好了。

正如对住房的价格控制导致了房屋粉刷、修缮和其他与住房有关的服务的减少，对汽油的价格控制也导致了加油站不会再为方便顾客而持续营业，它会减少其营业时间。由于在短缺期间，为了买汽油的汽车在加油站前排起了长队，所以加油站可以在一个较短的时间内不断地卖汽油，然后就关门，而不必像往常一样，为了卖掉这些汽油不得不昼夜不停地营业。比如，在纽约市，加油站在短缺发生前的1978年9月平均每星期营业110小时，但在短缺期间的1979年6月它们平均每星期只营业了27个小时。然而，这两个时期的汽油销售总量仅仅相差几个百分点。

简言之，问题并不在于资源变得更加匮乏，而是人为的低价格造成了短缺。短缺意味着卖方不必再取悦买方了。这就是为什么在租金控制下房东不再修缮其房屋。这样的话，加油站所有者就可以节省这些时间，以及在这段时间内要付的电费和其他费用。由于不得不花费几小时开车寻找还有汽油的加油站或者

找到这样的加油站后在其他车后排队等待，车主的日常生活和工作被扰乱了。可以肯定，许多或大多数车主为了避免这些问题都很愿意为每加仑汽油多付几美分。但是，价格控制政策使得买卖双方不能以互利互惠却不符合这些法律条款的方式交易。

储存

在物价控制政策下，除了会导致短缺和质量下降外，也经常会导致囤积，即人们要比在自由市场条件下存留更多的处于价格控制下的物品，因为他们不确定在未来是否还能买到这些东西。在20世纪70年代汽油短缺时期，车主一般不会等油箱里的油降到和平时一样低时才去加油站加油。

为了以防万一，一些车主会在还有半箱油时开进一个恰好有油的加油站把油加满。由于很多车主的油箱里的汽油要比平时满，大量的汽油就被储存起来，从而使得在加油站待售的汽油量减少。这样，全美国汽油的少量减少却可能最终造成严重问题，因为那些汽车恰巧没油的车主不得不苦苦寻找一个正在营业并且还有汽油的加油站。汽油的突然严重短缺给许多人带来了困难并产生了各种阴谋论。

一种阴谋论认为，石油公司让它们从中东地区回来的油轮在海里转圈，等着在这些满载石油的油轮上岸之前价格上涨。尽管仔细推敲这些阴谋论都是站不住脚的，但正如许多谬论一样，这种理论背后都有各自的目的。在汽油总产量发生微小变化的情况下却出现了严重的汽油短缺，这意味着必定有大量的汽油被转移到某些地方了。在提出或相信这些阴谋论的人中，很少有人想到那些油其实是储存在他们自己的汽车油箱里，而不是在海上转圈的油轮里。这就加重了汽油短缺的严重程度，因为把汽油储存在数以百万计的汽车或货车油箱里与储存在加油站的储存罐里相比，效率更低。

对于不同的物品，储存的可行性也是不同的，因此价格控制的效果也不同。比如，对草莓的价格控制所造成的短缺比对汽油的价格控制更轻微，因为草莓容易腐烂，不能长时间保存。对理发或其他服务的价格控制导致的短缺就更轻微了，因为服务不能被储存。这就是说，理发价格被价格控制政策人为地降低时，找到一个可为你理发的理发师比以前更难了，但是即使能找到一个有时间

理发的理发师，你也不能通过在一天内理两次发，来把下次理发时间向后延长一倍。

然而，在价格控制政策下，一些其他物品确实被储存了起来。比如，在租金控制政策下，人们可能会占有一套他们很少用的房子，一些好莱坞明星就在曼哈顿占有一套处于租金控制下的住房以供他们到纽约时暂住。埃德·科赫市长在他住在格雷西大厦（纽约市市长官邸）的整整 12 年间一直保有受租金控制的住房。在 2008 年，美国纽约州国会议员查尔斯·兰格尔有四套受租金控制的住房，他甚至把其中一套当做办公室使用。储存是在低价格下需求增加这一普遍的经济学原理的特殊情况，也是不论对于住房还是汽油，价格控制政策使得较低用途抢占较高用途资源，从而增加了短缺的严重性这一推论的特殊情况。

有时，在价格控制政策下供给的减少以一种较不明显的形式表现出来。在实施价格控制的二战期间，《消费者报告》杂志发现，在 1943 年检测的巧克力棒中有 95% 比四年前小了。一些罐装食品制造商制造的产品质量下降，但为了维护它们品牌的声誉，它们给这些低质量的食品贴上其他商标。

黑市

尽管价格控制政策使得买卖双方在自愿情况下的交易变得不合法，但是大胆、无所顾忌的交易者还是会违法地作出对双方均有利的交易。价格控制政策几乎总是会产生黑市交易。在黑市上，价格不仅高于法律所允许的价格，而且还高于在自由市场上本该有的价格，因为这一价格要补偿人们所承担的法律风险。小规模的黑市交易可以秘密地进行，但大范围的黑市交易通常需要向政府行贿才能进行。比如在俄罗斯，一项关于禁止受价格控制的食品运输的地区禁运法令被称为“150 卢布法令”，因为这正是让这些货物通过检查站所需要贿赂警察的费用。即使是在前苏联的早期也存在黑市交易，当时在食品黑市上进行交易是会被判处死刑的。

关于黑市活动的统计工作在本质上是困难的，因为没人想让全世界都知道他们在犯法。然而，有时会有些间接表现。在第二次世界大战期间及其刚刚结束时，美国实施了战时物价控制政策，结果肉类加工厂的工人减少了，因为许多肉被从合法的食品加工厂转移到了黑市里。这常常导致肉店和杂货店柜台上

没肉卖。[一]正如其他情况一样，出现短缺并不仅仅是因为肉类的实际稀缺，而是由于肉类都流向了非法渠道。在价格控制政策取消后的一个月内，肉类加工厂里的雇员数量从9.3万上升到了16.3万，又过了两个月后，这一数字上升到了18万。在仅仅三个月内，肉类加工厂的雇员数量几乎翻了一番。这意味着在取消价格控制政策后，肉类不再被从加工厂转移到黑市了。

在价格控制政策实施得更广泛、时间也更长的前苏联，两个前苏联经济学家描述了一个“灰色市场”，在那里，人们“为了买到商品和服务要花费额外的钱”。尽管这些非法交易“没有包含进官方统计”，但前苏联的经济学家估计有83%的人曾使用这些非法的经济渠道。这些非法市场覆盖的交易范围相当广，涵盖了“几乎一半的房屋维修”、40%的汽车维修和比合法市场更大的电视销售——“在黑市上交易了约10 000台电视机，而在国家市场上提供的电视机还不足1 000台”。

由价格控制法律确定的价格与自由市场上的价格差距越大，价格控制造成的后果就越严重。在2007年，津巴布韦政府为了控制失控的通货膨胀，命令卖者把价格降至原来的一半甚至更多。仅仅一个月后，《纽约时报》报道称：“津巴布韦的经济停滞了。”它描述了一些具体细节：

> 面包、糖和玉米面——每个津巴布韦家庭的主食——消失了，它们被如麦田里的蝗虫般洗劫商店的强盗占有。肉几乎不存在了，即使是对于有钱在黑市上买肉的中产阶级；汽油也几乎买不到了；医院里的病人由于缺少基本的药物供给而濒临死亡；停电和停水也很常见。

正如在其他时间和地点实施的物价控制一样，当第一次实施这些政策时，在公众看来它们都是有利的。据《纽约时报》报道：“普通市民最初以一个欢欣而短暂的购物狂潮迎接价格下降。”

质量下降

价格控制之所以在政治上成功，原因之一是这些政策的部分成本被隐藏了。

[一] 在很多情况下，供给不足的商品会被藏在商店仓库里囤积起来，销售给那些愿意出非法高价的人。黑市并不总是单独运行的，它也是一些合法企业的副业。

可以看到的短缺并没有说明其全部成本。正如在住房的例子中提到的那样，对价格被政府法令人为控制的其他产品和劳务来说，质量下降也是普遍存在的。

有关价格控制政策的一个基本问题，是要清楚受价格控制政策管制的物品到底是什么。即使对于像苹果一样简单的物品，想要明确说明这一问题也是不容易的，因为不同的苹果在大小、新鲜程度和外观方面是不同的，更不用说不同种类的苹果之间的差异了。商店和超市花费时间、金钱把不同种类和质量的苹果分类，并把那些质量下降到顾客期望以下的苹果扔掉。然而，在价格控制下，苹果的需求量在人为的低价格水平下超过了供给量，因此，就没有必要花费这么多时间和金钱来把苹果分类，因为不管怎样都会把这些苹果卖完。一些在自由市场中一般会被扔掉的苹果，在价格控制下仍然会留下出售，并卖给那些好苹果卖完后才过来买的人。

正如租金控制政策下的住房一样，在短缺时期当什么质量的物品都可以售完时，保持物品高质量的激励就减少了。

关于质量降低，最令人痛心的例子发生在那些对医疗进行价格控制的国家。在人为造成的低价格水平下，更多的人因患他们平时会忽略或用非处方药对付的小病（如打喷嚏或皮肤红疹）而去看医生。当价格控制降低了看医生的成本时，尤其是当看医生由政府付费而自己不用掏钱时，人们的行为就会改变。

总之，在价格控制下，更多的人更经常地去看医生，使得医生为患有更严重或更紧急疾病的病人看病的时间减少。这样，在英国受政府控制的医疗体系下，医院给一个 12 岁的女孩做了隆胸手术，而有 1 万人为做手术要等待 15 个月甚至更长时间。一位患癌症的妇女的手术被推迟了很多次，以至于她的恶性肿瘤通过做手术也治不好了。

经济合作与发展组织这一国际机构的一项研究表明，在调查的五个以英语为母语的国家里，只有在美国要做非急需手术的病人等待 4 个月以上的百分比在 10% 以下。在其他以英语为母语的国家——澳大利亚、加拿大、新西兰和英国——这些病人中有超过 20% 的病人要等待 4 个月以上，在英国这一百分比是 38%。在这些国家中，美国是唯一一个没有对医疗实施政府定价的国家。另外要指出的是，“非急需手术”并不只限于整容手术或其他非必要医疗手术，在此次研究中还包括白内障手术、髋关节置换手术和冠状动脉搭桥手术。

当价格被设定到低于供求作用下应有的价格水平时，延期治疗就是质量下

降的一种表现。当医生为每位病人看病的时间缩短时，治疗的质量也会受到影响。在世界各国，在受政府控制的医疗价格下，医生给每位病人看病的时间与在没有实施这种价格控制下医生为每位病人看病的时间相比缩短了。黑市是物价控制产生的另一个普遍现象，这也同样适用于医疗服务。在一些国家，黑市以贿赂的形式出现，通过行贿使自己的疾病得到快速处理。总之，不管这一产品或服务是住房、苹果还是医疗，在价格控制下质量下降无论如何都是普遍的。

■ 价格下限与过剩

把价格设定到低于在自由市场上供求相互作用产生的价格水平时会导致需求的增加和供给的减少，在这一既定价格会产生短缺；同样，把价格设定到高于自由市场上的价格水平时会导致需求的减少和供给的增加，从而产生过剩。这一原理看起来似乎简单，但是在如漩涡般的复杂事件和令人兴奋的政治言论中，我们常常会失去理智。

农产品价格支持计划是政府设定价格下限的经典例子之一。事情经常是这样的，一个真实而短暂的问题致使实施长期的政府政策，这些政策在其最初要解决的问题消失后仍然继续实施。20 世纪 30 年代经济大萧条时期，悲惨事件之一是许多美国农民从卖粮食中得到的钱还不足以维持生计。农产品价格降低的速度要比买的物品价格降低的速度快得多。农业收入从 1929 年的多于 60 亿美元降到了 1932 年的 20 亿美元。

许多农民由于付不起抵押贷款而失去了他们的农场，其他农民家庭为了保有他们的农场和他们的传统生活方式而苦苦挣扎。鉴于此，美国联邦政府为了恢复所谓的农业和其他经济部门的“平衡”，通过干预来防止农产品价格急剧下降。

此干预政策采取了很多形式。一种形式是通过法律减少农民种植和出售各种农作物的数量，通过减少供给从而使价格不会降到政府规定的价格水平之下。就这样，花生和棉花的供给被法律所限制。柑橘类的水果、坚果和其他各种农产品的供应被由农民组成的地区卡特尔管理。这些卡特尔以美国农业部部长的

权力为支撑，它们发布“市场命令”，并起诉那些通过生产和销售多于他们被授权数量的人。当从经济大萧条时的贫困状况转变成第二次世界大战后的繁荣后的几十年里，这些安排一直持续着，这些限制政策中有很多一直持续到了今天。

以这种间接的方式人为地保持高价格，只是事情的一部分。使价格人为地保持在高于自由市场上应有价格的主要因素，是政府愿意收购价格控制政策造成的过剩部分。这种政策适用的农产品包括玉米、大米、烟草和小麦等，并且许多政策也一直持续到了今天。不管这些政策最初是为了帮助哪些人，但它的存在也有利于其他一些人。正是这些新的受益者使得在政治上很难终止这些政策，即使是最初的情况已经改变并且最初的受益者现在只是在政治上决定继续这些政策的选民的一小部分。㊀

以设置价格“上限”为形式的价格控制可以迅速地阻止价格上升，而以设置“下限”为形式的价格控制同样可以迅速地阻止价格下降。在有些年份，为了维持已设定的价格水平，联邦政府要购买超过美国小麦产量的1/4，从而让这些小麦退出市场。

在20世纪30年代经济大萧条期间，农产品价格支持计划导致大量的食物被销毁，而当时在美国营养不良是一个严重问题，并且在城市和农村都发生了饥饿游行。比如，仅1933年美国联邦政府就收购并销毁了6百万头猪。为了不让过量的农产品进入市场以维持官方确定的价格水平，大量的农产品被销毁；而由于同样的原因，大量的牛奶被倒进下水道。与此同时，许多美国儿童却由于营养不良而深受疾病折磨。

然而，仍然存在食物过剩。过剩和短缺一样，是价格现象。过剩并不是指对于人们来说存在过量的物品。在经济大萧条期间，相对于人口来说并不存在“过多”的食物，人们只是没有足够的钱去购买处于政府设定的人为高价格的产品。同样的情况也出现在21世纪初贫困中的印度，在那里政府支持价格下的小麦和大米出现了过剩。据《远东经济评论》报道：

印度的公共粮食储备处于历史最高水平，到明年春天，粮食储备量可以增加到高达8千万吨——这是在国家紧急状况下所需储备量的四倍。然而，尽管

㊀ 这也是政府其他政策演变的常见方式。

小麦和大米在闲置着——有时候会闲置好几年以至于几乎要发霉，但数百万的印度人还是没有足够的食物吃。

《纽约时报》上一篇来自印度的报告，标题为“印度的穷人在挨饿，而过剩的小麦却在腐烂”，也作了相似的描述：

今年收割的小麦的过剩部分由政府从农民手里收购过来，堆在旁遮普邦泥泞的场地里等着腐烂掉。去年的一些过剩的小麦还原封不动地在这里堆着，前年的也是，大前年的也是。

在南边邻近的拉贾斯坦邦，由于买不起小麦，村民们吃的是煮过的树叶或用去年夏秋季的草籽做成的面包片。儿童和大人（共有47人）常常捂着饿疼的肚子，一个又一个由于饥饿而日渐消瘦。

在营养不良还是一个严重问题的印度存在食物过剩或“过量”，听起来似乎是个矛盾的说法。但是，在最低限价下出现食物过剩，就像在最高限价下会出现住房短缺一样是事实。为了不让过剩的农作物进入市场，需要很大的储存空间。在美国，曾经所有可用的仓库都存满了，于是采取非常极端的手段，把这些农产品储存在报废的战舰里。如果不这样做，美国的小麦将会像在印度一样被扔到外面腐烂掉。美国粮食的连续丰收使得联邦政府储存的小麦比美国农民全年种植的小麦都多。据报道，2002年印度政府用于储存过剩农产品的花费，比用于农业、农村发展、灌溉和洪水控制方面的花费总和还要多。这是错误配置有多种用途的稀缺资源的经典实例，尤其是在一个发展中国家。

只要受价格控制的农产品的市场价格高于法律上政府必须购买的价格，那么这种产品就以供给和需求决定的价格在市场上出售。但是，当供给量大大增加或者需求量大大减少时，物品价格就会降低到政府必须收购那些市场不愿购买的产品的价格水平。在2007年的美国，奶粉卖2.2美元一磅（1磅=0.45千克），人们在市场上自由交易。但是当奶粉价格在2008年降到80美分一磅时，美国农业部认为其在法律上有责任购买1.12亿磅奶粉，其总费用要超过9千万美元。

这些事情可不只发生在美国或印度。欧盟国家在2002年花费了390亿美元用于直接补贴，而在这些农产品支持计划造成的高食品价格下，这些国家的消费者用在食物上的花费是这一数字的两倍。同时，这些过剩的食物在世界市场

上却以低于成本的价格出售，这就降低了发展中国家的农民可以得到的农产品价格。在所有这些被提及的国家里，为农产品价格支持计划付费的不仅有政府还有消费者（政府直接向农民和仓储公司付费，而消费者则为升高的价格付费）。在2001年一年内，美国消费者在人为的高价格下仅为购买含糖品就花费了19亿美元，而美国政府仅为储存过剩的食糖每月就要花费1 400万美元。同时，据《纽约时报》报道，食糖生产者是“共和党和民主党的大捐助者”，而且成本高昂的价格支持计划得到了“两党的支持”。

欧盟国家对食糖生产者的补贴力度比美国还要大，这些国家的食糖价格也是全世界最高的。2009年，《纽约时报》曾报道称，欧盟的食糖补贴是“如此之高，以至于连气候寒冷的芬兰也开始生产更多的食糖”，尽管在热带地区用种植的甘蔗生产食糖比在欧洲以种植的甜菜生产食糖的成本要低得多。

在2002年，美国国会通过了一项农业补贴法案。据估计，每个美国家庭要以税收和高食品价格的形式在未来十年内为这项补贴法案花费4 000多美元。这也不是什么新现象。在20世纪80年代中期，世界市场上的食糖价格是4美分一磅，而美国的批发价格是20美分一磅。美国人可以根本不生产这些产品而以较低的价格从热带国家购买，而政府却在补贴这些本不必生产的产品。对于食糖业，这种情况已经存在了数十年了。然而，这种情况并非只存在于食糖业，也不只存在于美国。在欧盟国家，羊肉、黄油和食糖的价格比它们在世界市场上的价格都要高出一倍多。一位《华尔街日报》的作家这样形容：欧盟的每只奶牛每天得到的补贴比大多数撒哈拉以南的非洲人每天的生活费用都要高。

尽管美国价格支持计划的最初目的是为了救助农民家庭，但实际上，这些钱大多都补贴给了农业企业。一些农业企业每年可得到数百万美元，而普通农场只能得到几百美元。2002年两党支持的农业法案所涉及的大部分资金很可能会分给最富有的10%的农场主，包括戴维·洛克菲勒、特德·特纳和一些《财富》500强名单上的公司。同样，在墨西哥，85%的农业补贴流进了最大的15%的农场主的腰包。

从价格在经济中的作用的视角来理解这一现象的关键是要明白：和保持人为的低价格导致了持续的短缺一样，保持人为的高价格导致了持续的过剩。造成的损失也不仅仅是为了农业企业和农场主的利益而让纳税人和消费者付出的代价。这些仅仅是在一个国家内的财富转移，并不会减少这个国家的总财富。

整个国家的真正损失在于有多种用途的稀缺资源的错误配置。

这些稀缺资源，如土地、劳动力、肥料和机器，本不必用来生产多于消费者在政府规定的人为高价格下愿意消费的量。在美国，用来生产食糖的大量资源都被浪费了，因为这些食糖可以由热带国家来生产。在这些国家里，生产的食糖更便宜，因为它们的自然环境更适合这些农作物的生长。那些本来已经花费收入的很大比例在食物上的穷人不得不为得到这些食物花更多的钱，而用于购买其他物品的钱就少了。对于那些靠食品券生活的人，当食品价格被人为地提高时，他们用这些食品券所能购买的食物就少了。

从纯经济视角来看，通过限制食物价格来补贴农民，然后通过补助一些消费者来降低他们的食物成本是相互矛盾的，不可能起到作用，正如在印度和美国所发生的情况一样。但是，从政治视角来看，用这样的政策来得到双方的支持却是有效的，因为大多数人并不理解这些政策的全部经济后果。

即使这些农业补助和价格控制政策起初是作为困难时期的人道主义措施，这些政策也会在这一时期结束后的很长一段时间内继续实施，因为这些政策催生了一个有组织的政治团体。这一政治团体威胁如果削减补贴或终止政策，他们就制造政治困难。当法国政府显示出要削减这些农产品支持计划或允许更多的外国农产品进入市场的迹象时，农民们用他们的农用机械封锁了巴黎的街道。在加拿大，农民们为了抗议小麦低价格封锁了公路，并组成了拖拉机队开往首都渥太华。

在美国，有不到1/5的农业收入来自政府补贴；而在日本，有40%的农业收入来自政府补贴；在韩国和挪威，这一比例甚至超过了60%。

■ 价格控制中的政治

尽管经济学的基本原理可能是简单的，但它们的政策结果却是相当复杂的，这一点我们可以从租金控制法案和农产品价格支持法案的各种后果中看出。然而，就连理解经济学基础理论的人也是很少的，于是人们便寻求政治上的“解决方案”，这使得事情变得更糟。即使在当今的许多国家，这也不是什么新现象。

16 世纪的西班牙曾经企图通过封锁切断位于安特卫普的西班牙反叛者的粮食供给，从而使其投降，结果安特卫普的高粮食价格使另外一些人打破封锁走私粮食到这个城市，从而使这里的居民能够坚守下来。然而，安特卫普的掌权者决定通过用法律规定一些食品的最高价格和严惩违反这些法律的人来解决食品高价格问题。于是出现了价格控制的典型后果：人为的低价格使得消费增加了，而这些物品的供给却减少了。由于没有高价格的激励，供给者不想再冒着违反西班牙封锁令的危险运送食物。因此，价格控制的最终结果是“这个城市的人们激情高涨，却在突然间没有了食物供应”，安特卫普的西班牙反叛者没有办法，只能向西班牙政府投降。

18 世纪时位于地球另一端的印度孟加拉地区发生了一场饥荒，为了控制大米价格，政府打击粮食经销商和投机商。粮食短缺致使这里许多人被饿死。然而，当另一场饥荒于 19 世纪降临印度时（当时印度处于英国的殖民统治时期，也是自由市场经济理论的全盛时期），印度实施了相反的政策，并导致了相反的结果：

在饥荒早期，没有法律的允许，一个人几乎不可能从事粮食买卖。1866 年大量的正派人士加入到粮食贸易中，而政府通过每星期发布各地的粮食回报率安全而有序地指挥着粮食贸易。每个人都知道去哪儿买最便宜的粮食或去哪儿能卖个好价钱，因此，粮食能从最方便匀出的地方被运到最急需的地方。

尽管从经济学原理角度来看，所有这些看来都是很基本的，但它们之所以在政治上是可行的，只是因为当时英国殖民政府没有听取当地人提出的意见。在民主政治时期，这种行动或者需要公民熟悉经济学基础，或者需要政治家冒着丢掉职位的危险做应该做的事。



第4章 综 述

我们更需要通俗易懂的教育，而不是晦涩难懂的调查。

——奥利弗·温德尔·福尔摩斯法官

许多经济学基本原理可能看起来简单易懂，但要想了解它们所蕴涵的含义却并不是一件简单的事，而这恰恰是至关重要的。一些人曾经指出牛顿并不是第一个看到苹果下落的人，而他之所以广为人知是因为他是第一个明白其所蕴涵的含义的人。几个世纪前经济学家们就已经知道，与价格下降时相比，当价格上升时，人们的购买量往往要少很多。但是即使在今天，许多人仍然不明白这个简单的事实所蕴涵的含义。例如，没有彻底明白这个简单事实的含义的一个后果就是世界各国政府提供的医疗保健开支一再超出其最初估计。因为这些估计通常是根据当前所使用的医生、医院和药制品作出的，但是，免费或补贴的医疗保健的采用导致人们过度地使用它们，进而导致它们的成本远远大于最初的估计。

要想了解任何事物都需要先对它下一个定义，以便能够清楚地知道正在谈论的是什么，而不是其他的东西。对经济学下一个定义不仅仅要考虑其主旨，而且还涉及它的方法和目的。正如人们不能把一场有关天气的诗意般的讨论看做是气象学一样，一条关于经济的道德公告或政治信条也不能看做是经济学。

经济学是用来研究经济中存在的因果关系的学科。它的目的是弄清楚当用不同的方式来配置有多种用途的稀缺资源时所产生的结果。因此，它与社会哲学或道德观无关，更是与幽默或愤怒没有一点儿关系。

我们并不是说这些其他的东西就一定不重要，只是说它们与经济学的界定无关。没有人会希望用数学来解释爱情，也没有人希望经济学成为与它本身无关的东西或是做它不能做的事，但是数学和经济学在它们所适用的地方却是非常重要的。宇航员在脱离轨道返回地球的过程中，是撞上喜马拉雅山还是安全地在佛罗里达州着陆，精细复杂的数学计算就起着至关重要的作用。我们也看到过许多因为误解了经济学基本原理而导致的类似的社会灾难。

■ 原因与结果

从因果关系方面来分析经济活动就意味着，我们要考察人们所创造的激励的逻辑性，而不是仅仅考察人们所追求的目标。这还意味着，我们要对在这些激励下实际发生的事情的实验性证据进行考察。

经济体制中的因果关系常常是系统性相互作用的结果，而不是简单的单向因果关系。就像打台球，当用一球撞击另一球时，就把它打入了袋内。系统性因果关系涉及的是更为复杂的相互作用的关系。比如，当把碱加到盐酸中后，最终生成的是盐水[㊀]，因为这些化学物质通过对彼此的相互作用而发生了转变，从开始两者都是致命的物质变成了一种无害的物质。

同样，在经济体制中，当买者和卖者发现对方对供求状况作出的反应时，他们就会随之改变自己的计划，进而导致价格也随之发生变化，而价格的变化又迫使他们重新评估自己的计划。比如，那些一开始想在海边买别墅的人，在发现海滨别墅的价格很高后，就会转而在内陆购买一套小屋。同样，当需求不足，供应商不能向消费公众收取高价格时，他们有时就需要停止出售他

㊀ 不要在家里尝试这个实验。专业的化学家能够在实验室里，采取恰当的保护措施，来处理这些危险的化学物质，但如果是其他人做这个实验的话就很容易致命的。

们的商品，因为此时出售的价格低于他们购买或生产该商品的成本。还有一种情况，就是当商品以最初制定的价格出售时会卖不出去，而供应商就会什么都得不到。

系统性因果关系

因为系统性因果关系涉及的是彼此相互作用的行为，而不是单方向的因果关系，因此这就会减少个人意图所起的作用。正如弗里德里希·恩格斯指出的："每个人的意志都会受到其他人的干扰，并且还会发生他们所不希望的事情。"经济学关注的是会发生什么情况，而不是人们的意图是什么。类似结论在更早之前的亚当·斯密的著作中也出现过：资本主义竞争的好处与资本家的意图无关（这就是为什么亚当·斯密高度评价资本主义，而对资本家评价很低的原因）。如果某一天股票市场收盘指数是12 463，这是无数的股票买者与卖者经过一系列复杂的相互作用的结果，但实际上并没有一个人有意让股票市场收盘于12 463，即使这是人们追求其他目的行为所导致的结果。

尽管因果关系有时可以用目的性行为来解释，但有时也可以用系统性相互作用来解释，而更多时候本是系统性相互作用的结果却错误地用个人意图来解释了。比如，原始人往往把风中树的摇动归因于一种无形的精神力量有意为之的结果，而不认为是大气压力变化的系统性原因。同样，当人们不明白经济学基本原理时，往往倾向于用个人意图来解释经济中的系统性事件。例如，价格上升可能反映了供给和需求的变化，但不懂经济学的人可能会把价格上升归因于人的"贪婪"。

这种个人意图解释方法所引起的问题要比它所能回答的问题还要多。例如，如果贪婪可以用来解释价格上升的原因的话，那么为什么在不同的时间或不同的地方，价格的差异会如此之大？难道在相同的模式中，贪婪也存在巨大的差异？在美国洛杉矶盆地，同类型的房子，临海的要比烟雾缭绕的内地的房价高很多。这是否意味着新鲜的空气会提升人们的贪婪，而烟雾却使房产商变得更通情达理？把价格归因于人们贪婪的说法，意味着卖者可以通过主观意志来制定价格。如果是这样的话，那么就不会有公司倒闭了，因为公司仅仅通过提高价格就能够弥补所发生的一切成本。但是市场上供给与需求的系统性相互作用，

迫使那些高成本公司的价格降至与其竞争对手的价格一样，从而就会使这些公司遭受损失甚至破产。而公司收取过高的价格只会意味着销售收入损失更多，破产更快。

由于那些有着数百万买者和卖者的自由市场可以通过系统性相互作用来管理，因此任何一个独立的买者和卖者的意图所起到的作用都很小。这个简单的事实蕴涵着许多道理。不仅价格不能随意地设定和维持，而且在与其他企业竞争时，企业主也不能仅仅凭借自己的幻想就作出重要决定并期望企业生存下去。当亨利·福特担任当时世界上最大的汽车制造公司的总裁时，他认为公司可以每年只提供一种颜色（黑色）、一种款式的汽车，而就是这个原因使得通用汽车公司超过福特汽车公司成为汽车行业的老大，因为通用汽车公司每年都会提供不同颜色、不同款式的汽车。最终，福特汽车公司只好采用通用汽车公司制定的新模式以求得生存，但是它却再也没能重回自己当初的位置。

生活在低收入社区的人们会对商店里的高价格感到吃惊，他们通常马上就会归罪于生意人的贪婪和剥削。从个人动机的角度来说，当他们注意到，与中产阶级社区的银行收取的利率相比，那些在低收入社区运营的典当行和小型金融机构收取的利率更高时，他们也会得出类似的结论。事实上，那些在低收入社区运营的公司通常会对支票兑现业务收取一些费用，而中产阶级社区的人们却能够在当地银行免费办理该业务。然而调查显示，位于市中心企业的利润率通常并不会比其他地区的高多少。许多企业正在离开这些社区或是其他社区，比如连锁超市正在往外发展，这一事实强化了上述结论。

对于许多商品和服务，穷人最后总是要比富人支付得更多，人们对这一令人不悦的事实有着一个很简单并且很系统的解释。低收入社区的人们提供商品和服务的成本通常会高很多。由于犯罪和恶意破坏财物行为的高发生率，高额保险费和各种各样的高额安保措施就是导致该地区成本较高的某些系统性原因，而这些原因却被那些想从个人动机方面寻找解释的人们所忽视。例如，一个美国中西部城市的市区购物中心在保安人员和灯光照明上的花费要比一个规模相当的郊区购物中心的花费高出15%还多。所有这些成本都以更高的价格转嫁给当地的消费者。

此外，生活在低收入社区的人们做每一美元的生意，其成本往往也要高很

多。在当地的典当行或信贷公司把钱贷给50个低收入借款人时——其中每人100美元，他们完成这笔交易所花费的时间和金钱要比一家银行一次性贷款给一个中产阶级客户5 000美元多得多，即使在这两种情况中所涉及的金额总数是一样的。[一]

大约有11%的美国家庭没有支票账户，无疑这一比例在低收入家庭中占得更高，因此他们中有许多人要依靠当地的支票兑现机构来兑现他们的薪水支票。一辆装甲车将小面额的钞票押送到附近的信贷公司或贫民窟的一家小型支票兑现机构的成本，与一辆装甲车将价值是小面额钞票100倍的大面额钞票押送到位于城郊商业区的银行所花费的成本一样多。由于用每一美元做生意的成本在低收入社区要高很多，因此这些高成本转变成高价格和高利率就不足为奇了。尽管对那些不得不去支付这些高价格的人们来说是一个不幸的结局，但导致出现这样结局的原因却是系统性的。

这不仅仅是哲学或语义上的区别。人们需要知道这些原因引起了哪些主要的实际后果。当人们认为引起低收入社区的价格和利率过高的原因是因为人类的贪婪或剥削时，他们就会试着实行价格管制或利率上限以纠正这种情况，但是采取该措施之后的结果只会使低收入社区的供应更少。正如租金控制减少了房屋的供应一样，价格管制和利率管制导致商店、典当行、地方信贷公司和支票兑现机构的数量减少，因为这些企业本不愿意在高成本的地区经营，并且法律批准的价格和利率还不能弥补这些成本。另一种结果是，低收入社区的居民不再去合法的信贷机构而是从高利贷者那儿借钱，这些高利贷者甚至收取更高的利率，并且他们总有自己的方式来筹集资金。

当低收入社区的商店和金融机构倒闭时，就会迫使该地区更多的人到其他社区购买日用品或是其他商品，除了这些所购之物的花费外，人们还要支付公

[一] 在许多情况下，如果中产阶级借款人已经在他们想要贷款的银行开设了支票账户的话，那么他们随之也会自动拥有一个信用额度。当他们需要贷款5 000美元时，就没有必要再递交申请。借款人只需简单地在支票上填写5 000美元（即使它比账户上的钱多），自动信用额度就会支付这笔钱，这就使借款人和银行以最短的时间、最少的麻烦完成了这笔交易。因为潜在借款人的信用等级在他们最初开设账户时就已经建立了，而信用额度的大小就是基于信用等级建立的。

交费用或是出租车费用。这些企业倒闭的原因是多种多样的，其中包括骚乱、入店行窃及破坏财物行为的高发生率，进而最终结果就是低收入社区的许多人不得不到其他的地区购物或办理银行业务。

正如一句古老谚语所说："首先，不要带来伤害。"明白系统性原因和意图原因的区别是减少经济政策负面作用的一种方式，尤其重要的是不能去伤害那些已经处于艰难经济环境中的人们。我们也应该知道：即使是在犯罪高发的地区，大多数人也并不是罪犯。只有该地区一小部分不正直的人才是导致该地区商业运营成本较高的真正源头，进而导致企业收取更高的价格。但是不管是从理智上还是情感上来说，人们都很容易把高价格怪罪于那些索取他们的人，而不是那些引起价格升高的人。这种行为在政治上更为盛行，即怪罪于局外人，特别是当这些局外人有着与他们不同的种族背景时。

系统性原因，比如我们在经济中经常看到的这些，它们不同于人们将意图原因看做是人类的"贪婪"、"剥削"、"乱要价"、"歧视"等，并不是公众的一种情感宣泄，也不是媒体和政治家演出的一场道德情景剧。从个人意图这一方面来解释因果关系可能也是很正常的，从某种意义上说，那些没有经验的个人或是发展不太成熟的社会往往会先从这一方面来解释。在许多情况下，个人意图这一解释方法——包括对自然的迷信解释，让位于以科学为基础的系统性解释花费了人类几个世纪的时间。然而，我们还不清楚，让经济学基本原理取代人们总是试图用意图原因来解释系统性结果这一自然倾向，是否也需要花费那么长的时间。

复杂性与因果关系

尽管经济学基本原理并不是很复杂，人们很容易就能学会它。但同时也很容易被那些认为它"过于简单化"的人所忽视，因为这些人不愿意接受与他们所珍视的某些信仰相矛盾的分析结果。对简单事实的回避，通常要比这些事实本身复杂得多。同样，复杂的原因也不一定就会自然而然地产生复杂的影响。一些非常简单的事情的衍生物很可能会非常复杂。例如，最简单的一个事实就是：地球围绕地轴倾斜，会导致植物、动物、人类以及没有生命的事物（像洋流、天气变化、昼夜长度变化）发生一系列非常复杂的反应。

如果地球的地轴不发生倾斜[⊖]，那么世界各地的昼夜全年都是等长的。赤道与极地的气候虽然仍不一样，但是任何一个地区冬季与夏季的气候却是一样的。事实上，地球围绕地轴倾斜意味着地球在围绕太阳公转一年的时间里，太阳光以不同的角度、不同的地点照射同一个国家，进而会引起温度的变化和昼夜长度的变化。反过来，这些变化又引发植物的生长、动物的冬眠与迁徙等一系列复杂的生物反应，同时还会引起人类的心理发生变化，而经济也会发生季节性变化，而不断变化的天气还会对洋流以及飓风频率产生影响等许多其他的现象。然而，所有这些复杂的现象都只因为一个简单的事实：地球地轴是倾斜的而不是直立的。

总之，某些复杂的结果既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。只有具体的事实才可以告诉我们到底是哪一个，而一个关于什么是“过于简单化的”先验声明并不能告诉我们是哪一个。如果我们从一个解释中得出的结论与事实不相符或是它的推理不合逻辑，那么它就有些太过于简单化了。但多数情况是，人们想当然地就认为一个解释“过于简单化”，而不是去考察一下它的证据或它的逻辑。

没有什么事情要比这个事实更为简单的了——人们往往在价格下降时增加购买量，而在价格升高时减少购买量。但是当把这个事实和另一个事实放在一块的时候，另一个事实就是生产者的供应往往在价格升高时增多，而在价格下降时减少，这两个事实足以让我们预测到人们对价格控制作出的多种复杂反应，不管是在房地产市场上还是在食品、电力或医疗保健市场上。此外，我们还可以在所有有人居住的大陆和数千年的历史记载中发现人们对此的反应。简单的原因及由此产生的复杂结果，在各种各样的民族和文化中都是很常见的。

个人与系统理性

人们把因果关系个人化的倾向使得他们不仅仅指责“贪婪”导致市场经济

⊖ 纯化论者可以说在太空里是不分上下的，但是当提到地球围绕旋转的地轴不垂直于地球围绕太阳公转的平面时，上述观点就需要作出调整。

中的价格升高，而且还指责官僚的“愚昧”是导致政府经济活动出现许多失误的原因。事实上，在这些活动中出现的许多失误都是因为完全理性行为。因为管理这些活动的政府官员会受到一些激励因素的影响，而且任何一个既定的决策制定者或一群决策制定者的知识都是有限的。

当最高层的政治领导人已经制定某项政策或制度后，政府官员就会服从当局权威，甚至很可能会违背自己的意愿，因此更不要指望他们指出执行这些政策和制度后会出现的负面影响了。

对政府官员来说，他们执行某项具体政策可能是非常合乎理性的；但对整个社会而言，这些政策却可能会产生负面影响。例如，在前苏联时期，曾发生过采矿设备极度短缺的情况。但是一家生产该设备的工厂管理人员却在这些设备制造出来后把它们存入仓库，而不是把它们运送到急需这些设备的矿场。原因就是官方命令要求这些设备必须涂上红色的、耐油性的涂料，但是该制造商手头上只有绿色的、耐油性的涂料，而红色的涂料并不是耐油性的。而且由于不存在自由市场，因此他就很难买到符合规定的涂料。

当时，不管在哪一方面，只要不服从官方命令就是一个严重的冒犯。“我可不想坐八年牢”，该厂商的管理人员说。当他把这种情况解释给一名高级官员并请求批准使用绿色的、耐油性的涂料时，这名官员的回答是：“你要知道，我也不想坐八年牢。”不过，这名高级官员还是发电报给他的政府部门请求获得批准。经过很长一段时间的拖延后，该政府部门最终批准了他的请求，采矿设备也终于运到了矿场。这些人的行为都不是愚蠢的，对于他们工作制度设定中的激励和制约因素，他们作出了相当理性的反应。在任何一个经济或政治体制中，人们只能在实际可行的多种备选方案中作出选择，只不过不同的经济体制提供的备选方案是不同的。

■ 激励与目标

因为经济学是一门研究人们之间原因与结果关系的学科，因此它探讨的是激励因素及其结果。当人们主要或仅仅从目标和欲望方面来考虑时，他们就会

得出截然不同的结论。正如在第3章已经提到的那样：通过租金控制来为穷人提供经济适用房的目标会导致资源转移到豪华住宅或办公大楼的建设，因为后者免于租金控制，因此与给那些收入适中或低收入的人们建房相比，投资后者会有更高的收益率。总而言之，其最终结果正好与目标相反。

有人会强调说，这都是经验性的结果。因为有些人似乎认为价格在经济体制中的作用只是那些信奉市场经济的人提出的一个理论。但是，瑞典的一名社会主义者曾说过："除了轰炸以外，租金控制是目前所知的毁灭一个城市最有效的方法。"他是一位熟悉经验性证据的经济学家。另一个有关轰炸和租金控制的比较的事例，是由越南共产党政府的一位官员在越南战争结束多年后提出的。"在战争期间，美国的轰炸没能摧毁河内"，他说，"但是我们却通过非常低的租金毁了我们的城市。"他了解到，人为的低租金虽然鼓励需求但同时也减少了供应。事实上，这是一个非常简单的原理，但也对忽视它的那些人产生了重大影响。

轰炸在更大程度上是直接、干脆地破坏一个城市，战争结束后，许多城市在战后迅速重建了起来。而租金控制造成的破坏持续时间则要长得多，由于大多数人并不明白租金控制的经济学意义，因此它会在以后的数十年里继续减少住房的供应。

经济学又被恰如其分地称为"使人消沉的科学"，因为它的分析结果挫败了人们的许多愿望和欲望。但是，当我们知道了什么事是不可能之后，就可以减少我们的失望，避免发生许多灾难。由于人们在悲观和乐观时都会犯错误，因此经济学也可以用来揭露那些杞人忧天的先知们所犯的错误。这一点在第12章的论述中尤其明显，关于为什么众多自然资源在多年甚至几代人——这么长的时间跨度里——将会耗尽的预言一再地被证明是错误的，该章从经济原因方面作了一个分析。

激励是很重要的，因为与为其他人谋取利益相比，大多数人通常会为了自己的利益而付出更多。激励把两者所关心的事物联系起来。一名女服务员把食物端到你的桌子上，并不是因为你饿了，而是因为她要依靠这个来得到自己的薪水和小费。由于没有这些激励，前苏联餐馆的服务之差是众所周知的。未售出的商品堆积在仓库里并不是缺乏自由市场价格机制激励所导致的唯一后果。价格不仅有助于人们决定生产哪种具体的东西，而且也是配给所有商品和服务固有的稀缺性的方式之一。但是，价格不会创造稀缺性，任何经济体制都需要

某种形式的定量配给。

尽管这一切看起来很简单，但是许多旨在使各种各样的商品和服务“便宜”或是防止它们“价格过高”的政策和计划却常常取得适得其反的效果。过高的价格恰恰限制了人们的使用。如果政府法令让人们可以支付得起每样东西，则与东西价格过高时相比，仍然会存在供应不足的情况。人们将不得不采用其他的配给方式。不管是通过配给券、政府影响力、黑市，还是争抢出售的东西，定量配给仍然有必要采取，因为人为地使东西价格便宜并不会创造更多的总产量。相反，价格上限往往会导致产量的减少。

尽管稀缺是固有的，但短缺却不是。稀缺仅仅意味着没有足够的资源来完全满足每个人的欲望。只有在传说中的伊甸园里，才不会存在稀缺。但短缺意味着产品在现有的价格水平下，人们想要购买它却得不到。关于短缺是什么，价格是其不可分割的一部分，即使许多人错误地认为短缺在更大程度上是商品的固有稀缺。然而还存在把短缺与固有稀缺混淆的另一种情况。在《华尔街日报》上，一篇有关美国加利福尼亚许多社区因土地的高价格而推动住房成本上升的文章写道：“这些地区已经变得很拥挤”，即使这些社区中有大量的闲置地，但当地法律却不允许用它们来建造住房。[㊀]

纵观历史，我们发现许多很显然是人道主义的政策，因为没能明白价格的作用而取得适得其反的效果。无论是在 17 世纪的意大利、18 世纪的印度，还是大革命后的法国或十月革命后的俄国，或者是 20 世纪 60 年代一些获得独立的非洲国家，其试图通过价格控制来保持低价格的做法都发生过使人们受饿甚至饿死的情况。一些获得独立的非洲国家跟东欧的许多国家一样，也曾经拥有大量的食物以至于使他们成为了食物出口商，但是在实行价格控制和政府计划后，他们连自己都养活不了了。

这些都不是现代资本主义经济体制新出现的或特有的现象。追溯到罗马帝国时代，皇帝戴克里先颁布国家法令，对许多商品的价格进行了设定，并同时附声明说道：“人们不可以把食品带到市场上交易。”差不多两千年后的美国也发生过

㊀ 在圣马蒂奥县，加利福尼亚（或是全美国）房价最高的市场之一，因为“休憩用地”法的颁布，其超过一半的土地被禁止用于建房。

类似的事：在尼克松时期实行的价格控制，导致那些受到管制的商品供应量减少。

我们必须把由于政府对经济的限制而不能供应商品，与没有能力生产它们严格区分开来。一个国家即使有着极其肥沃的土壤，其食物供应也会出现短缺。比如，在还没有实现自由市场经济体制的俄罗斯：

在莫斯科南部，沿着乡间丘陵缓缓地跌宕起伏150英里（1英里=1 609.344米）的普拉夫河谷是农民梦想成真的地方。这是去“Chernozym”（俄罗斯人称之为“黑土村”）的必经之路。它以拥有俄罗斯最肥沃的土壤而自豪，并且距一个食物匮乏的大都市只有3小时的车程……黑土村可以凭借其自然财富养活整个国家，但是它却几乎不能养活自己。

很难想象在一个自由市场经济体制中，一个食物匮乏的城市，当它的附近就有极其肥沃的农田时，它还需要进口外国的食物；然而生活在这个肥沃农田上的人也跟城市居民一样挨着饿，劳动者每周从该农田收获的农产品相当于10美元，但即使是这么少的金额因为缺少货币也得以实物支付——几麻袋土豆或黄瓜。正如该地区一个小城的市长所说：

我们本应该是富有的。我们有着肥沃的土壤、科学的专业技能和高素质的人才。但是结果又怎样呢？

这些加起来就可以理解经济学为什么是实现对有多种用途的稀缺资源进行有效配置的一种方法。俄罗斯所缺少的就是把食物匮乏的城市与肥沃土壤生产的产品联系起来的市场，并且政府应该允许该市场自由运作。在许多地方，当地的俄罗斯官员禁止人们把食品运出地方边界线，以此来确保他们自己行政管辖区内食品的低价格，以赢得当地人对他们的政治支持。另外，需要再次强调的是，从政府官员企图通过维持食品低价格以获得当地消费者的欢迎这一立场来看，这并不是愚蠢的政策。因为这对他们的政治事业是有利的，但对整个国家而言，这样的政策却是灾难性的。

尽管系统性因果关系从某种意义上说是非人性化的，即它的结果并不是由任何特定的个人事先就能明确决定好的；但“市场”却是把许多人的个人欲望与其他人的欲望最终协调起来的一种方式。然而，人们常常把非人性化的市场与各种各样富有仁慈心的政府计划政策作一个错误的区分；实际上这两种体制

都同样面临着资源的稀缺性，都同样要在资源稀缺性的限制下作出决策。两者的不同之处在于：一个涉及的是每一个单独个体为了自己的利益而作出决策，而另一个则是一小部分人为成千上万个其他人的利益而作出决策。市场机制是非人性化的，但人们作出的选择在任何地方都是有人性的。

新闻记者谈论“市场的反复无常”可能是很时髦的一件事情，就好像是说它与人们的欲望无关一样。正如人们曾经谈论“生产是为了使用，而不是为了利润”，就好像利润是通过人们生产不能使用或不想使用的产品来赚得的一样。真正的区别是，个体为了自己的利益作出选择与其他人通过自己的主观臆断来确定这些个体“真正”需要什么并为他们作出选择。

■ 稀缺与竞争

稀缺意味着每个人的欲望都不可能得到完全满足——不管我们选择什么样的经济体制或政府政策，也不管一个人或社会是贫穷还是富有、聪明还是愚笨、高贵还是卑微。因此，人们在这些资源之间的竞争是固有的。问题不在于我们是不是喜欢竞争，因为稀缺意味着我们没有权利来选择存在竞争的经济体制还是不存在竞争的经济体制。因为只有一种经济体制是可能的，我们唯一能做的就是在这些可以用来竞争的具体方法中作出选择。

经济制度

竞争稀缺资源的一种方式就是，依靠那些拥有权力的人凭借其政治权力来决定应该怎样把资源配置到不同的用途上及其最终产品应该如何在不同的人们之间分配。我们可以想到这些人会自愿地作出如何分配资源的决定，比如一些部落社会或是以色列基布兹，尽管我们很难想象一个由数百万人构成的社会是怎样使之运作的。

然而，在不同的用途和不同的个人之间分配资源的另一种方式就是出价购买这些资源及其产品。在价格调节的经济体制中，那些想用木材生产家具的人

必须与那些想用它来生产纸张、住房或棒球棒的人出价竞标，而那些想用牛奶来生产奶酪的人同样也必须与那些想用它来生产酸奶或冰激凌的人出价竞标。大多数人没有意识到他们之间是存在竞争的，而仅仅认为在既定价格下能够购买多少商品是由他们自己决定的，但是稀缺使他们必须与其他人展开竞争，即使他们关注的只是在现有的金额下自己的购买能力。

通过价格来竞争和分配资源的额外好处之一就是不同的人不会把彼此当做对手，也不会因为竞争而产生各种各样的敌意。例如，建造一座新教教堂和建造一座天主教教堂所需的劳动力和建筑材料几乎是一样的。但是，如果新教教徒正在为建一个他们自己的教堂筹集资金的话，他们就可能会满脑子都想他们能够筹集多少资金以及建造这座教堂需要多少资金。建造价格可能会使他们削减自己的一些更为详尽周密的计划，以便与他们的支付能力相符。但是他们不会怪罪天主教教徒，尽管天主教教徒对相同建筑材料的竞争使得它们的价格要比其他的材料高很多。

反之，如果由政府从事建造教堂的事业，并把它们分配给不同的宗教团体，那么新教教徒和天主教教徒将会因为这个慷慨的赠予而成为直接的对手，并且没有一方会受到财政激励来削减他们的建筑计划以适应另一方。相反，每一方都会竭尽所能地做出这样一种事情：为了充分满足他们的欲望，从政治上动员他们的追随者坚持得到他们想要的，并且痛恨任何缩减他们计划的建议。材料和劳动力固有的稀缺性还限制着人们能够生产的东西，但是现在这种限制是由政治强加的，并且由于彼此之间的竞争，每个人都会看到这种情况。当然，美国宪法一定会阻止美国政府为宗教团体建造教堂，毫无疑问之所以作出这个规定就是为了预防这种政治竞争和怨恨以及有时甚至因为竞争引起的流血事件，这些情况都曾在他国出现过。

然而，同样的经济学原理也适用于那些不是基于宗教而是基于种族、地域或年龄划分的群体。所有的群体都会为了得到相同的资源而不可避免地展开竞争，而这仅仅因为这些资源是稀缺的。然而，通过把你的需求控制在你的经济能力之内而间接进行的竞争，与看到你渴望得到政府福利的愿望因为其他竞争团体的要求而直接挫败是截然不同的。自我配给不仅有助于减少社会或政治摩擦，而且还可以提高经济效率，因为每个人都比任何第三方更了解自己的偏好，并且他们能够在可用的资源范围内逐渐地进

行权衡取舍以更好地满足个人需要。

因为稀缺这一不可避免的事实，定量配给在任何一种经济体制下都会存在——从资本主义国家到基布兹或是其他公社组织，而不管这种经济体制是富有还是贫困、大还是小。在价格体制下，人们可以自己来配给物品。价格配置限制了人们生产能力所能达到的产出，他们通过为他人生产所需的产量以获得收入。价格控制、补贴或价格配置的其他替代形式都会减少自我配给的动力。这就是为什么当医疗免费或政府大幅度补贴时，那些生小病的人也会去看医生的原因，也是农民在得到政府灌溉用水补贴后为什么会种植那些需水量巨大的作物的原因，如果由他们自己支付全部灌溉用水的费用，他们是绝对不会种植这些作物的。

不管价格是不是由个人来支付，整个社会总是要支付全部成本的。当有较少的价格限制时，一些人就会过于自我放纵，这也就意味着留给其他人使用的资源变少了。因此，在租金控制下，会出现一个人拥有多所公寓的情况。这就意味着其他人将很难寻找到住的地方，即使他们特别愿意并且有能力支付租金控制下的价格。此外，由于不管有没有价格，定量配给都会存在，这就意味着某些非价格的定量配给形式可以成为一种替代方式。

仅仅靠等来得到你想要的东西已经成为一种非价格配给的常见形式。这就是说人们要在商店前排队等候——就像在前苏联常见的那样或是当病人生活在那些通常由政府来提供免费医疗或大幅度补贴医疗的国家时把人们列入外科手术的候补名单。幸运和腐败是价格配给的另一种替代方式。当某种供不应求的产品有新货到了商店时，那么不管是谁，只要他恰好在该商店，他就能够在第一时间买到该商品；而那些后来碰巧知道该事的人，在他们到达该商店时就会发现他们梦寐以求的商品已经销售一空了。还有许多其他的情况：为了得到对某种东西的优先权，个人或政治偏好或是行贿就会取代幸运；或者是用官方配给机制取代偏好——以政府机构制定放之四海而皆准的政策的方式。但是不管怎样，许多经济体制中的价格配给都不能因为忽视价格或减少价格的作用而消除。

渐进性替代

因为经济资源不仅稀缺而且有多种用途，因此要有效使用这些资源就需要

消费者与生产者进行权衡取舍，而价格就会激励人们这样做。当橙子价格上升时，一些消费者就会转而消费橘子。但这并不是说所有人在价格升高时就不再吃橙子了。有些人会像以前那样继续消费同等数量的橙子，有些人则会稍微削减橙子的消费量，还有些人会削减很多，其他的人还会完全忘了橙子的存在转而消费其他水果。注意：这里所发生的不仅仅是替换，而是渐进性替代。

当橙子价格上升时，很可能是因为在当前价格水平下人们对橙子的需求量超过了实际上可以得到的橙子供应量。因此，我们必须用其他东西来弥补。对于那些丝毫不在意橙子和其他替代物之间区别的人，渐进性替代会使他们因为价格上升而承担的损失降到最低；相反，对于那些一心想要橙子，甚至不惜支付更高价格以便能够继续像以前那样消费等量橙子的人来说，他们就要削减自己在其他地方的开支以便抵消橙子的额外支出。

不仅是在消费领域，生产领域同样也存在着渐进性替代。例如，石油可以用于生产煤油或汽油及许多其他的东西。在冬天，由于人们对煤油的需求达到了最大化，因此将会有更多的石油被转化成煤油；而在夏天，由于许多人会更经常性地驾车到休闲区消遣，因此又会有更多的石油被转化成汽油。但这并不是一个全部替换，因为有些石油全年都在生产这两种产品或是许多其他产品。这是一个渐进性替代——A 增多一点的代价就是 B 会减少一点。价格对这种替换起着推动作用，当它反映需求量递增时，就会引起供应量的递增。

不管是人们有意为之还是系统性原因，权衡取舍都会存在。例如，对于汽车，人们会有意用科技来代替汽油，通过把高科技设备添加到汽车引擎上以达到低能耗的目的。因此，一般来说，美国人的汽车行程在 1998 年要比 1973 年多 2 000 英里，但却比 25 年前少用了 200 美加仑汽油。这种添加到引擎上的设备显然是需要成本的，但是这一技术的成本逐渐地代替了汽油的成本。

由于石油产出构成发生变化而导致整个经济体系减少了石油的使用时，系统性权衡取舍就会出现。由于多年来美国经济产出中有相当高的比例是由服务而不是由有形商品构成，因此他们的生产减少了对燃料的需求。与生产钢铁或汽车相比，人们创造更多的高级软件所消耗的燃料要少很多。总的来说，自 20 世纪 70 年代初以来，当国际石油卡特尔推动石油价格急剧上升时，美国经济体制中每一美元的国民产出所使用的燃料一直在稳定地下降。因为石油价格上升对不同的经济活动会产生不同的影响，投资者或企业家会发现不同行业相关利

润的变化并相应地改变他们自己的决定，而不管他们有没有意识到石油价格在这一过程中所起的作用。

正如我们要明白替代的作用很重要一样，要人们牢记有效配置资源需要的是渐进性替代，而不是全部替换也很重要。例如，一个人可能会认为健康比娱乐活动更重要，然而，不管它作为一个一般性原理听起来是多么的合理，没有人会真的认为拥有壁橱里装有可以满足20年需求量的创可贴会比为了支付它而不得不放弃所有的音乐更重要。一个价格调节的经济体制有助于渐进性替代，但是政治决策往往有着绝对的优先权。也就是说，它会宣布一件事情绝对要比其他事情更为重要，并创制相应的法律和政策。

当一位政治家说我们需要将一件事情或是其他事情“作为国家优先考虑的事”时，这就相当于说要使A绝对比B更重要。这是与渐进性替代相对的，因为在渐进性替代中每一件东西的价值取决于我们当时所拥有的数量，并且随着A数量的不断增加，我们就会更乐意放弃A以得到更多的B。这种价值上的变化大到足以使有利的东西转化成有害的东西，反之亦然。例如，人类若离开了盐、脂肪、胆固醇就不可能生存下去，但是大多数美国人却因为摄入这三种成分过多而导致寿命减短。相反，酒精会引起许多问题——从重大车祸到肝硬化引发的死亡，但是研究发现适量的酒精有益于健康，它能够拯救人的生命。[㊀]因此，事情并没有绝对的好与坏之分。

不管什么时候，两件东西中每一件都是有价值的，一件东西不可能绝对地比另一件更有价值。一颗钻石的价值可能比一便士的价值大得多，但是如果便士足够多的话，它们就会比任何一颗钻石的价值大得多。这就是为什么渐进性地权衡取舍往往会比绝对的优先权产生更好结果的原因。

长期以来，世界各国的人们都一直在抱怨政府的繁文缛节。但是从那些制

㊀ 按照2000年9月25日出版的《内科学文献》所说，对于那些不喝含酒精的饮料或一周只喝一次酒的人来说，当他们改为一周喝一到六次酒来增加酒精的摄入量时，就会减少心血管疾病的发生。然而，对于那些平均一周已经喝了大约七瓶或是更多的酒精饮料的人来说，再增加酒精的摄入量就会增加心血管疾病的发生。2002年1月26日出版的医学期刊《柳叶刀》那一期中报道：“轻微或适度的酒精摄入可以减少55岁或是更年老的人们发生痴呆症的风险。”

定政府公文、条例以及需要官方批准的各种活动要求的人所面临的激励来考虑，繁文缛节的存在是可以理解的。在某种或是其他情况下，附加要求也是有用的，这是最容易理解不过的了，但是也没有什么比记住问这样一个关键的渐进性问题更为困难的了：它们的成本是什么？

那些花自己钱的人会事事面临着成本问题，而不管他们有没有意识到这一方面。而那些花纳税人钱的人，或是那些把巨额成本强加到企业、房东或其他人身上的人，他们就没有真正的动机来发现额外成本到底是多少，更不用说当政府强加的成本导致其增量成本大于增量收益时，要他们来推迟额外要求了。这时繁文缛节就随之产生了。任何企图消除这些繁文缛节的行为都可能会遭到政府官员的反对，他们指出在某些情况下它可能是有用的。但他们肯定不会提这样的问题“它的增量价值是否超过增量成本”，因为他们没有动机以这种方式来考虑这些事情。

补贴与税收

在理想情况下，价格允许不同的使用者在市场上竞争稀缺资源。然而，当对某些产品或资源而不是其他的产品或资源征收特别税，或者政府补贴某些产品或资源而不对其他的产品或资源进行补贴时，这种竞争就在一定程度上被扭曲了。因此，对那些购买含有特别税或者专门补贴的商品或服务的消费者收取的价格就不能传递出它们真正的生产成本，人们也就不能再像以前那样作出权衡取舍。但总是存在一种对“好的东西”进行补贴，对“坏的东西”进行征税的政治意图。然而，当“好的东西”或“坏的东西”是绝对的好或坏时，这就阻止了人们通过自由选择而不是受政府改变的价格的影响，来判断这些东西是如何好或如何坏的。那些想要对某些特别的东西征收特别税或进行特别补贴的人似乎并不明白他们真正想得到的是一个价格，这个价格能够谎报东西的相对稀缺性和使用者投入在这些东西上的相对价值。

例如，加利福尼亚出现周期性水源危机的因素之一就是加利福尼亚农民的灌溉用水由政府大量补贴，因此对这里的农民来说，水的价格还不到洛杉矶或旧金山的1%。最终结果就是，这里的农业产出虽然大约只占国家产出的10%，但却消耗了3/4的水资源。对水进行补贴的另一个影响就是这里的农民会种植

需水量很大的农作物，像大米、棉花。加利福尼亚气候非常干旱，如果农民对他们使用的水支付实际成本，那么他们就绝不会种植这样的作物。由于政府对灌溉用水进行补贴，这就可能会在一定程度上激励人们在加利福尼亚干旱的土地上种植大量的水果和蔬菜，而这些水果和蔬菜本可以在有着免费雨水的地区以更低的成本生产。

判断加利福尼亚的农产品是否值得人们花费成本来种植的一个方法，就是让加利福尼亚的农民在与有着更高降雨量的其他州的农民进行竞争时支付全部成本。对于以低于美国联邦农田水利的成本来为加利福尼亚种植某种作物人为地提供用水是好还是坏这一问题，政府官员没有必要武断、绝对地作出决定。这种问题需要那些直接面临多种选择的人，通过自由市场上的价格竞争慢慢地作出决定。

不幸的是，在这一方面，加利福尼亚并不是唯一的例子。事实上，这并不是美国特有的问题。在世界的另一端，印度政府向农民提供“几乎全部免费的电和水”。按照《经济学家》杂志所说，这就鼓励农民大量种植“吃水量大的大米”，结果使旁遮普的地下水位“迅速下降”。人为地使某种东西便宜通常意味着浪费，不管它是什么东西，也不管它位于什么地方。

从配置资源角度来看，政府或者对资源、商品、服务都不征税，或者对他们全部征收相等的税，以使得对消费者和生产者的选择扭曲降至最小化。出于同样的原因，即使从人道主义出发，政府可以对特殊群体进行补贴——他们是自然灾害的受害者、先天残疾或者是遇到了其他的他们无法控制的不幸，但不能对特殊的资源、商品和服务进行补贴。直接给穷人钱就会在不扭曲资源配置的情况下实现人道主义的目的。

不管不受税收或补贴影响的资源价格会在多大程度上提高经济效率，从政治立场来看，政治家都会通过对特殊利益给予特殊支持或是对当前那些不受欢迎的人或事情加以征收特殊税的方式来赢得选票。当存在一个公平的竞争环境时，自由市场可能会发挥出最好的效果；但是政府为了赢得选票，而使竞争规则向有利于特殊群体的方向倾斜。从我们需要帮助不幸的人这一方面讲，这一过程常常从政治上认为是合理的；但是一旦权力与现实建立联系，它们就提供了一种对各种各样的群体进行补贴的手段，而这些群体并没有一点儿不幸。正如《华尔街日报》报道的那样：

航空乘客支付的一大笔联邦税和费都流向了小型机场，而这些小型机场主要由私人飞机的飞行员或环球飞行公司的行政高管使用。

“成本”的含义

从权衡取舍的作用来看，我们很容易理解成本的真正含义，即丧失的把同一资源用于其他地方的机会。因为经济要处置有多种用途的稀缺资源，而每一个利益的获得都会有成本，即在不同的用途中人们本可以用相同的资源创造一个特别的利益。每件东西都有自己固有的成本，是尽力阻止这些成本以价格的方式传递给使用者，还是允许这些固有的成本在市场上表现出来，我们就要在这两者之间作出政治选择。

自由市场的价格并不仅仅是阻止人们得到他们想要的东西的障碍。价格是这一隐藏事实的表现，这一隐藏事实就是它并不像价格一样受到政治控制的影响。价格就像温度计的度数，而把温度计插入冰水里来降低度数对一位发高烧的病人来说没有任何帮助。相反，如果我们将这一新的度数当真，并认为病人的高烧已经退了，那么危险甚至会加大，因为我们忽略了它隐含的事实。

不管这一切看起来是多么明显，总会有层出不穷的旨在对价格传递的这一隐藏事实进行逃避的政治方案，不管是通过直接价格控制还是实行补贴以使这样那样的东西“变得便宜”，或是给政府自己提供各种各样免费商品与服务的权利。与其他任何一个单一的谬误相比，可能会有更多构想拙劣的经济政策，这些政策把价格当做是令人讨厌的事情而予以回避。所有这些方案的共同之处就是使一些东西不必与其他的东西作一番成本收益的权衡比较。

有时，使某些特殊的东西免于权衡成本与收益这一过程的基本依据可以通过问这样的问题时表达出来：“你怎样给艺术定价?”或者是教育、健康、音乐，等等。隐藏在这个问题下的一个根本性错误就是人们认为我们只是简单地把价格“放置”在东西上。只要艺术、教育、健康、音乐以及无数其他的东西都需要时间、努力和原材料，那么这些投入的成本就是不可避免的。这些成本不会因为法律不允许它们在市场上通过价格传递而消失。最后，对整个社会而言，这些成本就是人们本可以用同一种资源来生产其他的东西。资金流量与价

格变动就是这一事实的表现，而且即使抑制这些表现也不会改变这一隐藏的事实。

价格控制之所以盛行的原因之一就是人们把价格与成本混淆了。例如，当政治家说要“降低医疗服务的成本”时，几乎一成不变地意味着他们要降低医疗服务的价格。而医疗服务真正的成本——对医生数年的培训，用来建造和装备医院的资源，常年研发一种新的药物而花费的上亿美元经费——丝毫没有减少。这些事情也不可能由政治家来处理。他们所说的降低医疗服务的成本就意味着要降低医药的价格以及医生或医院收取的费用。

一旦我们认识到价格与成本的区别，那么我们就一点也不会对价格控制的负面影响感到奇怪，因为价格上限意味着拒付全部的成本。当那些提供住房、食物、医药或其他数不清的商品与服务的人不能够弥补其产品数量和质量所需的成本时，他们就不可能继续以相同的数量和质量来提供它们。但是这一结果并不会立即显现出来，这也就是为什么价格控制通常受欢迎的原因。这一结果会持续下去并且随着时间的流逝通常会变得更糟。当实行租金控制时，住房并不会立即消失，但随着时间流逝，当房子老化而又没有足够的新房来替代时，情况就会恶化。在价格控制下，现存的药物并不会消失，但是当支付给那些用来治疗癌症、艾滋病、老年痴呆症及无数其他疾病的新药物的钱不再像以前那么多时，它们就不可能继续像以前一样获得发展。但是所有这一切都需要时间来显现出来，而多数人的记忆都太过短暂，从而无法把他们所经历的坏结果与多年前他们所支持的那些广受欢迎的政策联系起来。

知识与决策

知识是所有资源中最稀缺的资源之一，组织经济体系的不同方式之间最重要的区别之一就是人们如何有效地利用他们现有的知识。在市场经济体制中，没有必要让那些无数的决策制定者知道他们的决策所产生的成本，他们只需要知道他们所面临的价格成本。然而在计划经济体制中，那些计划生产与配置的人必须要知道并量化他们决策所产生的成本。如真要做的话，这是一个相当艰巨的任务，但是这个任务可以通过花言巧语来逃避或者是推测公众当时并不能判断它的有效性。而多年后，当真正的成本清晰可见的时候，人们通常已经忘

记了它。

举一个实例来说，假设一个专业摄影师想要买一个长焦镜头用于他的工作，并且有两种质量相当、放大倍数相同的长焦镜头都可以用于他的照相机上。这两个镜头的唯一区别就是一个镜头进入的光线是另一个的两倍。摄影师可能不知道制造一个宽镜头以让更多的光线进入时会产生什么样的光学问题，也不知道要用更为昂贵的镜子制造复杂的镜头来处理这些问题。虽然摄影师缺乏这些知识，但他面临一个不可避免的问题就是：更为复杂的镜头要比那些实力相当但却不能让更多的光线进入的镜头贵得多。

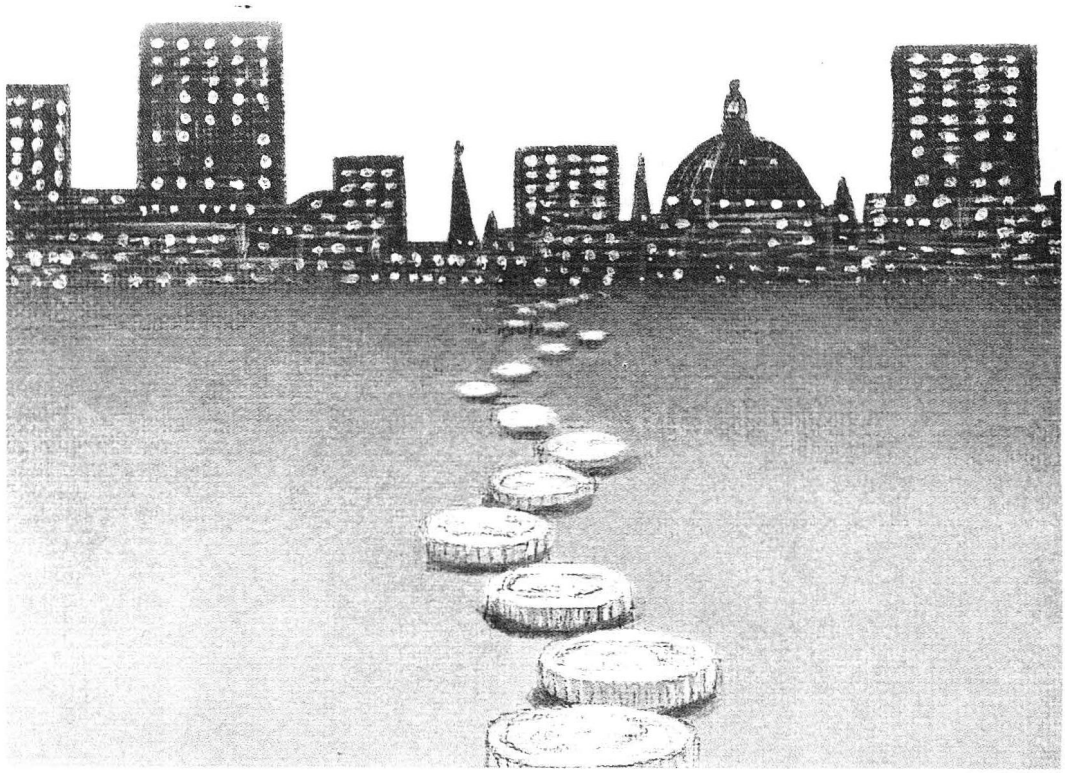
摄影师唯一可以作出的决定就是，判断通过镜头光线多少的差异是否值得在价格上也存在差异。对于一位风光摄影师来说，他是在阳光明媚的天气里进行户外摄影。由于对各种各样的景象来说，光线通常是充足的，因此就没有必要买有聚光能力的更为昂贵的镜头。然而，对于一位进行室内场景摄影的摄影师来说，如果他不想让闪光灯破坏自然光线的效果，那么他除了花更多的钱购买能够让更多的自然光线进入的镜头外别无选择。摄影师并不需要知道或了解为什么一个镜头要比另一个镜头成本更高的光学原因。

然而在计划经济中，缺乏自由市场上供给与需求决定的价格指导，政府计划者必须决定应将多少资源分配到不计其数的产品的生产上，包括两种镜头的生产，并且对每一种卖给公众的产品设定价格。如果这些计划者不知道需要将更多的资源用来生产能够让更多光线进入的镜头，他们就不能使货币价格反映真正的成本。也就是说，这些资源的多种用途中可能还包括摄影以外的许多用途。例如，用来设计照相机镜头的光学工程也可以用来制造望远镜、显微镜及双筒望远镜等其他东西。

要正确地对涉及配置多种用途的稀缺资源的所有生意进行权衡取舍就需要一系列的知识，而这对任何一个人来说几乎是不可能拥有的，更不用说要随着不断变化的经济、科技及其他条件而不断更新了。只需看看当价格一刻不停地变化时，商品交易所里人们疯狂的竞标，我们就可以知道商品投机者在这个不断波动的市场里一天就有可能赚取或亏损数百万美元。这就暗示着某些事情的复杂性和不确定性，这就不得不由中央计划者作出调整以复制价格变动的效率，这些价格变动传递了因为消费者购买最终产品和生产者购买资源来生产这些产品所引起的不断变化的稀缺性和不断变化的需求。

第二篇 工业与商业

第5章 企业的兴衰
第6章 利润与亏损的作用
第7章 大型企业与政府
第8章 综述





第5章
企业的兴衰

失败是自然经济周期的一部分。资本主义在公司的兴亡中向前发展。

——《财富》杂志

一般来讲，我们倾向于把企业仅仅看做是营利性机构，但是这种看法至少在两个方面是极具误导性的。一方面，约1/3的新企业会在两年内倒闭，一半以上的新企业会在四年内倒闭，因此很明显许多企业是亏损的。并非只有新企业亏损，有些持续经营数代的企业——有时超过了一个世纪——也会由于亏本而被迫倒闭。另一方面，从经济学角度来看，更为重要的并不是企业家想赚多少钱或他的这一愿望是否得到满足，而是所有这一切如何影响有多种用途的稀缺资源的利用，进而又是如何影响整个社会中许多其他人的经济福利。

■ 对变化的调整

我们通过媒体或其他方式了解到的企业通常是那些已经取得成功的企业，尤其是那些取得非凡成就的企业，如微软、丰田、索尼、瑞士信贷等。在早些

年，美国人都听说过A&P百货连锁店，不论在哪个领域或在哪个地方，它都是世界上最大的零售连锁店。1929年它有15 000家分店，这个数量比有史以来美国的任何其他零售连锁店都要多。现在，A&P百货连锁店的规模已经缩小为只相当于其以前规模的一小部分，且几乎不为人所知。这说明工商业并不是静止不变的，而是一个动态的过程。在这一过程中，某些产品或企业抑或整个行业，由于在变化的环境中进行残酷的竞争而起起伏伏。

仅在2001～2002年的一年时间里，包括安然公司在内的36家企业从《财富》世界500强公司名单上落榜。仅在一年前，安然公司还是美国最大的5家公司之一，而现在它已经不复存在了。这种从财富顶峰急剧跌落的情况并不仅仅发生在美国。曾是世界上最大银行的日本瑞穗银行在2003年年底的财政年度亏损200亿美元，其股价下跌了93%，下跌的股价总值超过了新西兰当年的国内生产总值。几个世纪以来，这种变化过程从未停止，包括整个金融中心的变迁。从18世纪80年代到19世纪30年代，美国的金融中心是费城的栗树街，但是从那之后的逾一个半世纪里，纽约的华尔街取代栗树街成为美国的金融中心，后来它又取代伦敦成为世界的金融中心。

这一切的核心是利润和亏损所起的作用。从迫使企业有效地利用稀缺资源这一角度来看，两者是同等重要的。那种认为只要对工商业进行日常管理，利润就会自动产生的观点是错误的。在经济环境和社会环境不断变化的情况下，细微变化的不断积累意味着即使对于最大、最成功的企业来讲，亏损的威胁也处处存在。为什么公司执行官工作的时间通常要比普通员工长得多，还有为什么那么多的公司在创立后的几年内就会破产，这都是有原因的。只有在旁观者看来经营企业才是容易的。

正如随着时间的推移企业会经历兴衰起伏一样，利润率也是如此，速度甚至会更快。当《华尔街日报》报道太阳微系统公司在2007年年初盈利时，它指出这个公司“自2005年后半年以来首次盈利”。同样，当《华尔街日报》报道AMD公司同期出现亏损时，它把这次亏损描述为“自2005年第一季度以来该公司的首次亏损”。据《远东经济评论》报道，当20世纪80年代后期CD光盘开始迅速取代黑胶唱片时，日本的CD播放机制造商“蓬勃发展”。但是“在以后的几年里，制造商从CD播放机中得到的回报是微乎其微的”。对于很多行业的许多产品来讲，这种经历是很普遍的。首先生产消费者喜爱的某种产品的

那些企业可以获得丰厚利润，但是正是这些丰厚利润为现有企业吸引了更多的投资，并鼓励新企业的建立。这两种情况都增加了产出，使供求发生了变化，进而通过竞争降低了价格和利润空间。有时，价格下降得如此厉害，以致企业从盈利变成亏损，导致一些企业破产，直至该行业的供求达到经济上可持续的均衡状态。

从更长期来看，公司在本行业相对排名的变化是剧烈的。比如，美国钢铁公司成立于1901年，当时是世界上最大的钢铁生产企业。它生产的钢铁用于修建巴拿马运河和帝国大厦，也制造了超过1.5亿辆汽车。然而，到2003年，美国钢铁公司在该行业的排名下降到了第十位，更严重的是，该公司在一年内亏损了2.18亿美元。波音公司是第二次世界大战时著名的B－17“空中堡垒”战斗机的生产者，从那时起，它就成为商用客机（如波音747）的最大生产者。波音公司在1998年的飞机销售量是其最大竞争对手法国空中客车公司的两倍。但是，在2003年，法国空中客车公司超过波音公司成为世界上最大的商用飞机制造商，而且其在未来要交付的预订飞机数量也要远多于波音公司。然而，法国空中客车公司非常自负，在2006年由于新飞机研发没赶上计划进度，它的一些高层管理者被解雇，这时波音公司重新成为飞机销售量第一的公司。

总之，尽管公司可能被认为是非人格的、神秘的大型组织。但是，它们最终都是由各不相同、有缺点且会犯错误的人来经营的。不论在哪种经济制度或哪个国家，经济组织都是如此。极其适应某些特定条件的公司，当这些条件突然改变且其竞争者迅速对这些变化作出反应时，就会被抛在后面。有时候，这些变化是技术性的，正如在计算机行业一样，而有些时候这些变化则是社会或经济方面的。

社会变化

曾经有数十年，A&P百货连锁店非常适应美国的社会和经济环境，它是当时美国最大的连锁商店，以物美价廉而闻名。在20世纪20年代，A&P百货连锁店的投资回报率是惊人的，每年不少于20%，约是全国平均值的两倍。而且在之后的30年里（在20世纪30年代到50年代），它一直很繁荣。但这一切从20世纪70年代开始急剧转变，A&P百货连锁店在一个为期52周的时间段里，

损失了5 000万美元。几年后的某一同样长的时间段里，它损失了1.57亿美元。这时A&P百货连锁店开始走下坡路，在以后的几年内，数以千计的连锁商店纷纷被迫关闭。这家连锁店的规模也变得越来越小。

不管是它蓬勃发展时，还是输给其竞争对手时，A&P百货连锁店的经历都说明了由价格调节的经济的动态性以及利润与亏损所起的作用。当A&P百货连锁店在20世纪50年代飞速发展时，它的收费比与之竞争的其他连锁店要低。它之所以能这样做是因为它的非凡效率使得它的成本低于大多数其他商店或连锁店，结果它的低价格吸引了大量的消费者。后来，顾客开始从A&P百货连锁店转向其他连锁店，这是因为这时这些连锁店的成本要低于A&P百货连锁店，因此它们可以以较低的价格出售商品。这些事情产生的原因在于社会环境的不断变化，还有不同企业察觉这种变化、意识到这些变化的意义和对其作出调整的速度的差异。

那么，这些变化究竟是什么呢？在第二次世界大战结束后的几年里，郊区城市化和美国公众财富的不断增长使得拥有大型停车场的商场或超市有了像A&P之类的市中心商店所没有的绝对优势。汽车、电冰箱和冰柜的使用更为普遍，这完全改变了零售业的经济学。汽车使郊区城市化成为可能，同样使消费者和超市获得更大的规模经济成为可能。在战前，人们从市区的社区商店买东西，并用双手拎回家，而现在人们可以一次买比以前更多的物品。汽车在这里发挥了重要作用。而且，电冰箱和冰柜的更为普及，使得储存像肉制品和奶制品这样的易腐食品成为可能，这就减少了购物次数并增加了每次的购物量。

对于超市自身来讲，这意味着其在某地的销售量变大了，它可以从周围几英里范围内吸引顾客过来，而一个位于市中心的社区商店几乎不能吸引十个街区外的靠步行的顾客来光顾。销售量的增加意味着，与将等量的货物运送给许多分散且较小的社区商店相比，这些商店的销售量加起来就等于一个超市的销售量，从生产商运到超市的货物运输成本降低了。这也意味着超市销售成本的降低，因为一个顾客在某超市购买价值50美元商品结账用的时间，要少于10个顾客在某社区商店各购买5美元商品所花费的时间。由于在这些和其他方面的交易成本的差异，当社区商店在某一价格水平只能勉强经营时，超市却可以以更低的价格获得可观的利润。

所有这些不仅降低了把物品销售给消费者的成本，而且也改变了位于不同

地点的商店在经济上的相对优势与劣势。一些超市连锁店，如西夫韦（safeway），对这些全新条件的反应比A&P百货连锁店既快又好。A&P百货连锁店更长期地徘徊于中心城市，也没有跟随人口一起转移并进入美国加利福尼亚州和其他“阳光地带”地区。在顾客和货币已更具流动性的新地区，A&P百货连锁店也不愿签订长期租约或支付高费用。结果，在其成为价格最低的大型百货连锁店几年后，A&P百货连锁店突然发现由于其竞争对手正以更低的成本经营，它必须进行降价销售。㊀

正是低价格反映出的低成本使A&P百货连锁店在20世纪上半叶成为世界上最大的零售连锁店。同样，低价格反映出的低成本也是其他超市连锁店在20世纪下半叶把A&P百货连锁店的顾客抢走的原因。尽管A&P百货连锁店在一个时期成功而在另一个时期失败，但更重要的是美国经济在这两个时期内都是成功的，物价在这两个时期都处于最低水平——不管是哪家企业都正好采取了最低价格水平。行业领导者的更替在21世纪初仍在持续，此时，大零售商沃尔玛成为百货行业的领头羊，它的连锁店数量几乎是西夫韦的两倍。

许多曾在其领域居支配地位的企业同样由于形势改变而衰落，甚至破产。在20世纪上半叶曾开辟了大西洋和太平洋航线的泛美航空公司，由于航空行业放松管制后航空公司间更为激烈的竞争，在20世纪末破产了。著名报刊，如有一百多年历史的《纽约先驱导报》，在新环境下——电视成为新闻的主要来源和报业工会使得出版更为昂贵——停止发行。从1949年到1990年，在纽约市出售的报纸份数从600多万份下降到了不到300万份。

这种现象并不只发生在纽约。在美国，从1947年到1998年，人均报纸日发行量下降了44%。《纽约先驱导报》是全美国范围内因电视出现而破产的许多地方报纸之一。在1949年有100多万份日发行量的《纽约每日镜报》，在

㊀ 为什么A&P百货连锁店对新情况的反应没有像西夫韦那样快呢？一个原因可能是人们在察觉变化、意识到这些变化的意义并作出反应的速度各不相同。在A&P百货连锁店这个例子中，另一个原因是这家公司由同一个家族拥有并经营了近一个世纪，并且此家族的最后一位男性领导者于1951年死亡，该公司的领导权就交给了一个非常忠于旧体制的人。在这样的时刻——他的领导刚去世不久，这样的一个人可能对公司的政策作出剧烈改革并丢掉他所继承下来的管理财富吗？

1963 年停止发行。至2004 年，日发行量在100 万份及以上的报纸都是在全国范围内发行的报纸，如《今日美国》、《华盛顿邮报》和《纽约时报》。早在1949 年，单单纽约市就有两份日发行量超过 100 万份的地方报纸——日发行量为1 020 879份的《纽约每日镜报》和日发行量为2 254 644 份的《每日新闻》。在21 世纪这一下降趋势还在继续，在全美国范围内报纸发行量在2000 年至2006 年间又减少了大约400 万份。这种下降趋势也反映在报社和报业集团的股票市值上。比如，《纽约时报》的股票总市值最高时达到了80 亿美元，但是到2007 年年末其股票总市值还不到30 亿美元。而在相同的时间跨度下，整个甘尼特报业集团（其出版物包括《今日美国》）的市值从240 亿美元下跌到了不足100 亿美元。

其他衰落或消亡的大型工商业企业，同样成为残酷竞争的纪念碑。公众消费的繁荣也是如此。某些公司或产业的兴衰并不是最重要的。对有多种用途的稀缺资源的更高效率的配置可能会降低物品价格，消费者是这一结果的主要受益者。对所有这一切起到关键作用的不仅是价格和利润，而且还有亏损。这些亏损迫使企业根据环境的改变而改变，或意识到自己被更快地察觉到新趋势或更好地理解自身处境并更快地作出反应的竞争对手抛在了后面。

在任何经济体中，知识都是最为稀缺的资源之一，而从知识中获得的洞察力则更为稀缺。以价格、利润和亏损为基础的经济体，赋予那些拥有更多知识和真知灼见的企业以决定性优势。换言之，知识和真知灼见可以指导资源的配置，尽管大多数人并没有这种知识或没有理解所发生的事情的洞察力。很明显，在那种政治领导人控制经济决策的经济体制里，事情却不是这样的，因为那些领导人的有限知识和洞察力变成了整个经济体进步的主要障碍。即使领导人有比普通社会成员更多的知识和更敏锐的洞察力，他们也未必有相当于分散在服从政府管理的人民大众间的大量知识和真知灼见。

知识和洞察力不一定是科学性的或技术性的，而是应该有经济价值并且对整个社会的物质福利有决定性作用的。在20 世纪，像零售业一样其他行业也普遍发生着急剧的变化，百货商场和杂货店都发生了变革，并通过降低运输物品的成本提高了数百万人的生活水平。

为了继续生存，私营企业不得不随着时间推移作出剧烈转变。例如，在20 世纪末，对许多美国人来讲像西尔斯、沃德这样的名字指的是连锁超市。然而，

这两个企业最初都不是连锁超市。蒙哥马利·沃德——沃德百货商场的最初名字，是成立于19世纪的一家邮寄订购商店。那时还没有汽车或货车，许多美国人居住在规模较小的农村社区。在这种情况下，向广泛分布的地方商店运输商品的成本是很高的，这就反映在了商品的价格上。反过来，这些价格意味着很少有普通人能负担得起我们今天看来是必需品的物品。

蒙哥马利·沃德为了削减运输成本采用邮寄订购的方式经营，它使用政府已经建立的邮寄系统，把存在芝加哥仓库里的货物以更低的成本直接卖给全国各地的消费者。蒙哥马利·沃德的巨大销售量也降低了每次交易的成本。这样，它可以使其价格低于位于较小社区里的当地商店。在这种情况下，它在19世纪后半叶成为世界上最大的零售商。那时理查德·西尔斯还只是个以卖手表为副业的年轻铁路代理人。然而，理查德·西尔斯建立的小公司经过多年的经营后，其规模最终相当于蒙哥马利·沃德的几倍。在2001年它见证了其竞争对手的灭亡，当时后者以沃德百货商场这一后来的名字倒闭了。

在其鼎盛时期，作为零售业巨头，这两家邮购商店的规模的一个标志是：两者都有通往其芝加哥仓库的专用铁路轨道。这是它削减运输成本的一种方式，另一种方式是在邮寄普通邮件时，它是依靠邮政服务来运输它的货物，而不是以地方零售网点来出售这些物品。

比这两个企业的命运更为重要的是，与如果他们必须以成本更为高昂的渠道来运输商品相比，千百万人可以享有更高的生活水平这一事实。同时，随着越来越多的人开始移居城市，美国社会在这些年也发生了许多变化。这并不是秘密，但是并不是每个人都注意到了这些逐渐发生的变化，而且能够洞悉到这对零售业的意义。1920年的人口普查表明，在此稍前，美国城镇居民在美国历史上首次超过农村居民。蒙哥马利·沃德的高级管理者罗伯特·伍德，就是喜欢仔细研究这些统计资料的人。他明白，这时通过城市百货连锁店来出售货物比仅仅通过邮寄订购商店效率更高且获利更大。蒙哥马利·沃德的总裁不仅没有接受他的意见，而且由于他试着改变公司的政策而把他解雇了。

这一时期，一个名叫詹姆斯·卡什·彭尼的人也有同样的看法，并且已建立了自己的一家百货超市连锁店。没多久，彭尼的连锁店到1920年时已经增加到近300家，到20世纪末他的连锁店数量超过了1 000家。这些连锁店把物品卖给城镇消费者的效率更高，因此，给消费者带来了好处，而彭尼的竞争却给

邮寄订购巨头西尔斯和蒙哥马利·沃德带来了很大的经济问题。由于百货商场开始抢走邮购商店的业务，这两家公司都开始亏损。被解雇的罗伯特·伍德去为西尔斯工作，并很成功地说服了高层管理者来建立他们自己的百货商场。在这之后，蒙哥马利·沃德没有别的选择，也只能作出这一迟到的决定，尽管后来它再也没能赶上西尔斯。

不要纠缠于某些企业的历史细节，我们需要从整个经济和人民的生活水平的视角来看待这一问题。由价格调节和运作于由利润和亏损产生的激励之下的经济，其最大的优势之一是它可以激发出稀缺知识和深刻见解，即使大多数人——甚至是知识分子和政治精英——没有这种知识和洞察力。观点正确的人的竞争优势，可以在数量上甚至在经济上战胜错误的一方。

詹姆斯·卡什·彭尼开始时并没有多少钱。事实上他出身寒门，只是位于美国怀俄明州的某小城镇上的一家商店的三个合伙人之一，他以此开始其零售生涯，那时西尔斯和蒙哥马利·沃德是美国国内零售业无可争议的巨头。然而，他洞察到了零售业形式的变化，并最终迫使这两大巨头为了避免灭亡也以他的方式来经营。尽管罗伯特·伍德没能说服蒙哥马利·沃德作出改变，但竞争和账面上的亏损却最终说服了他。后来，詹姆斯·卡什·彭尼连锁店的一位名叫山姆·沃尔顿的店员完整透彻地学习了怎么做零售，然后把他的知识和见解运用于他自己的商店，最终这家商店发展成为沃尔玛连锁超市。现在，它的销售量比西尔斯和詹姆斯·卡什·彭尼两家的销售量加起来都多。

由政治当局来运作经济的一大缺陷，是来自大众的见解没有足够大的影响来迫使当权者改变其行为方式。不管是在何种形式的经济或政治体系下，那些掌权者往往会变得自满、自大。对于任何事情，要说服他们都是不容易的，要说服他们以完全不同于他们过去的新的行为方式做事尤其如此。自由市场的巨大优势是你根本不必为了任何事情去说服任何人，你只要在市场上与他们竞争并让市场来检验哪种做法效果最好。

想象有这样一个体系，在这里詹姆斯·卡什·彭尼必须以口头的方式说服西尔斯和蒙哥马利·沃德不要以邮购方式从事零售业经营而是建立一个全美国范围的连锁商店。他们的反应很可能是："对我们怎样去经营世界上最大的零售公司指手画脚的那个彭尼——位于一个小乡镇的某个小商店的一位名不见经传的合伙人——是谁啊?"

在市场经济里，彭尼不必努力说服任何人做任何事。他所需要做的仅仅是把商品以更低的价格提供给消费者。他的成功和由此造成西尔斯和蒙哥马利·沃德的巨额亏损，使得这两个行业巨头不得不仿照这个后起之秀的经营方式，从而再次盈利并重新确立他们在商品零售业的领导地位。尽管彭尼开始时的状况比那些今天受福利救济的大多数人还要贫困，但他的思想和见解却战胜了那个时代一些最富有的人的观点，这些人最终意识到：如果一直让彭尼和其他人带走他们的顾客并忍受公司每年损失数百万美元，他们就不会再那么富有了。

经济变化

经济变化不仅包括经济体的变化，而且还包括公司管理的变化，尤其是它们对外在经济变动的反应。在我们今天看来已是理所当然并视为现代经济特征的许多东西，当首次出现时遭到了拒绝，而且为了立足它们不得不通过市场的力量努力抗争。即使是像信用卡这样今天已经广泛使用的东西，最初也遭到了拒绝。当万事达信用卡和美洲银行信用卡在20世纪60年代首次出现时，对梅西百货公司和布鲁明代尔百货公司这样纽约著名的百货商场来说，它们并不想让顾客在它们的店里用信用卡为商品付费，尽管在纽约市区已有数百万人拥有信用卡。

只有当信用卡在更小些的商店成功使用后，那些大百货商场才最终退让并开始接受信用卡，并最终发行了它们自己的信用卡。在2003年，用信用卡和借记卡购买的商品首次超过了使用现金购买的商品。同年，《财富》杂志报道称，有些公司从它们自己经营的信用卡中得到的利润——从其中收取的利息——超过了它们出售物品和劳务的利润。西尔斯获得的利润中有一半以上来自信用卡业务，而电路城的利润全部来自于其信用卡，其电子产品的销售却亏损了1 700万美元。

无论是个人还是公司都不可能永远保持成功。死亡本身就会带来管理问题。考虑到人为因素的重要性和人与人之间甚至同一个人在人生的不同时期的差异，随着时间的推移，企业相对位置的巨大变化已经是很平常的事情了，这一点并不令人惊讶。

一些高级管理者在国家发生变革的某一时期或在他们自己生命的某一时期，

会是非常成功的，但之后他们却做得非常糟糕。比如，塞维尔·艾弗里曾一直是非常成功且广受称赞的美国石膏公司的领导者，后来成为蒙哥马利·沃德的领导者。然而晚年的他却饱受人们的批评，他经营蒙哥马利·沃德公司的方式备受争议，而且为控制被视为经营不善的公司而作艰苦斗争。当艾弗里辞去首席执行官这一职务时，蒙哥马利·沃德公司的股价立刻上升了。当他管理着这家公司时，蒙哥马利·沃德公司为应对经济衰退储蓄了巨额资金，以至于《财富》杂志称其为“开店铺的银行”。而与此同时，像西尔斯这样的竞争对手正利用这些存款拓展自己的新市场。

某些个人或公司的成败并不重要，重要的是尽管被某些企业家和管理者忽视或拒绝，正确的知识和见解仍能盛行。智力资源是稀缺的，因此若在一个经济体中，知识和见解在市场竞争中起决定作用，那么这个经济体在为人民大众创造更高生活水平方面就有巨大的优势。如果在一个社会里，只有世袭贵族、军政府或执政党的成员来作出重大决策，那么这个社会就抛弃了大多数人的知识、智慧和洞察力。如果在一个社会中，那些重大决策只能由男人们来作出，那么这个社会就把一半的知识、智慧和洞察力抛弃了。

请把这些决策力来源受到限制的社会与另一个社会进行比较。在这个社会里，一位步行 8 英里去底特律找工作的农村孩子最终可以建立福特汽车公司，并通过制造大量汽车来改变美国社会面貌，或几个自行车技工可以制造出飞机并改变整个世界的面貌。不论是出身低微还是没有学历，抑或是没有资金都不能阻止有用的思想，因为投资的资金总是由胜利者来赚取。一个能从其人民的各个阶层汲取各种智慧的社会，比那些只以预先筛选出的少数人的智慧来决定其命运的社会具有更大的优势。

没有哪个经济体可以一直依赖其当前领导者的智慧。在一个拥有竞争市场并受价格调节的经济体中不必这么做，因为那些领导者将不得不作出改变或被替换，不管是由于亏损、激怒了股东、外部投资者想接管还是破产。由于这些经济压力，由当政者指挥的经济几乎不能与以竞争和价格为基础的经济的效果相媲美。

技术变革

在 20 世纪的几十年里，电视机是围绕着阴极显像管来制造的。在阴极显像

管里，图像可以从显像管小小的末端映到更大的前端的显示屏，并且可以从这里看到图像。但是在新世纪，这一技术被可以制造出更薄、更平且图像更为清晰的显示器的新技术所取代。至2006年，在美国出售的电视机中只有21%使用的是电视显像管技术，而使用液晶显示屏（LCD）的电视机占49%，还有10%使用的是等离子显示屏。

在一个多世纪以来，伊斯曼·柯达一直是世界上最大的摄影器材公司。但是新技术带来了新的竞争者。在20世纪末21世纪初，生产数码相机的不仅有传统的胶片相机生产者，如尼康、佳能和美能达等，而且还有索尼、三星等其他电子产品生产商。在2000年后，胶卷的销售量首次下降，而三年后数码相机的销售量首次超过了胶片相机的销售量。这些突然变化使伊斯曼·柯达从第一把交椅上跌了下来，并使它努力从生产胶片相机向生产数码相机转变。

类似的技术变革在其他行业和其他时期也曾发生过。几个世纪以来，钟和表都是依靠发条和齿轮来计时并使指针在表盘上移动。瑞士以其机械装置的高质量而闻名于世，20世纪中叶在美国处于领先地位的制表公司布洛瓦就为其最畅销的手表安装瑞士制造的机械装置。然而，20世纪70年代初期石英计时技术的出现——其成本更低且计时更为准确——使得布洛瓦手表的销售量急剧下降并使得这家制表公司无利可图。正如《华尔街日报》报道的那样：

在1975年，据该公司称其销售量为5 500万美元，亏损了2 100万美元。据报道，那一年这家公司的手表销售量占美国国内的8%，这一销售量是该公司顶峰时期20世纪60年代早期的1/10。

商业领袖变化

对于工商业，我们忽略的最大事实可能是，经营这些企业的人们之间不论在见解、预测、领导与组织能力还是在奉献精神方面，都存在着巨大差异。因此，正如人们从事工作的效率不同一样，人们经营公司的效率也是不同的。而且，这些差异随着时间的推移也会发生变化。

汽车业就是其中一例。据《福布斯》商业杂志报道，“其他汽车制造商在降低制造汽车的成本方面根本赶不上丰田公司”，并且这也表现在公司财务状

况上。《福布斯》报道称："丰田公司每销售一辆汽车能赚1 800美元，通用汽车公司能赚300美元，而福特汽车公司则要亏损240美元。"。《经济学家》杂志称："它创造的净利润比底特律三巨头的总和还要多。"《商业周刊》杂志称，尽管丰田公司制造一辆车比别的公司少花费几小时，它的汽车的缺陷却要比美国三大汽车制造商中的任何一个都要少。在20世纪八九十年代，《消费者报告》杂志的高质量排名帮助丰田公司在美国市场上被广泛接受。并且，尽管本田和斯巴鲁在2007年《消费者报告》上的排名超过了丰田，但当时还没有一家美国汽车制造商的这一排名超过丰田。然而几年后，来自日本的汽车制造商的竞争使美国制造的汽车取得很大进步，"缩短了与亚洲汽车制造商质量上的差距"，《华盛顿邮报》这样描述。尽管丰田公司超过通用汽车公司成为世界上最大的汽车制造商，但在2010年，由于在加速时可能出现的危险问题，它也不得不停产并召回800多万辆汽车。在自由市场上，不论是质量还是其他方面的领先都是暂时的。

比一个公司的命运重要得多的是，它们所取得的效率能为消费者带来多少利益。正如《商业周刊》对沃尔玛连锁超市的评论那样：

在沃尔玛，"天天平价"可不只是个口号，它是该公司信奉的基本原则……据新英格兰咨询公司估计，仅在去年一年的时间里，沃尔玛就为它的美国顾客节省了200亿美元。

商业领导者不仅是各种企业取得相对成功的一个因素，而且更重要的是，他也通过新的和更好的经营方式的普及使公司和行业间进行竞争以促进整个经济的发展。两者皆因知识在经济中的作用。一些商业领导者很擅长某些管理方面的工作，而在其他方面则很差。企业的成功依赖于某一时期哪方面恰好最为关键。有时，拥有非常不同的技能和弱点的两个执行官可以组成一个很成功的管理团队，而如果把他们分开，则他们两个可能都会败得很惨。

麦当劳连锁店的创建者雷·克洛克在经营零售上很有天赋，而且对汉堡包、奶昔类、法国炸鸡和炸薯条可能比其他人懂得都多——还有很多有待我们了解，但是他在复杂的财务管理上却力所不及。这些事情由哈里·索恩本处理，他是个财务天才，在不稳定的早期曾不止一次把这家公司从破产的边缘拯救过来。但是哈里·索恩本甚至都没吃过汉堡包，更别说对它们是怎样做成的或怎样买卖的这种问题感兴趣了。但是，作为一个团队，雷·克洛克和哈里·索恩本把

麦当劳做成了世界上的领先企业之一。

当经济中某个产业或部门正在以新方式经营并经历着快速变革时，有时候过去的领先者发现要打破他们以前的经营模式是最困难的。比如，当快餐业在20世纪50年代快速变革时，当时的餐厅业领先者（如霍华德·约翰逊）与后起之秀（如麦当劳）在快餐业市场上竞争时，表现得十分失败。即使当霍华德·约翰逊以新名字小霍华德·约翰逊开始仿照新快餐店模式经营时，它也不能成功地参与竞争，因为它们把在传统餐厅中成功运作的方式和实践用来经营快餐店，但这些经营方式对于新的快餐业来说运行得太慢了，在这里廉价食品的快速周转才是盈利的关键。

选择管理者与经营企业的其他方面一样都是要靠运气的。新的麦当劳连锁店正是通过试错法在20世纪50年代发现哪种人在经营餐厅方面是最成功的。最初的几家特许经营店是那些有经营经验的人经营的，但却很失败。最初很成功的两个麦当劳连锁店是一对工薪阶层夫妇经营的，他们为了经营自己的企业而拿出了毕生积蓄。他们起初是如此拮据以至于在开业那天他们甚至很难为了找零钱而拿出100美元放到收银台，但最终他们却成了百万富翁。

投入毕生积蓄来开麦当劳连锁店的其他工薪人员也在很大程度上取得了成功，尽管他们没有任何经营餐厅或管理企业的经验。当麦当劳建立它们公司所拥有的餐厅时，这些餐厅并没有像个人拥有的那样成功——这些人把毕生积蓄都投了进来。但是我们是无法事先知道这些情况的。

通过对丹麦企业的首席执行官的研究，个人因素对企业管理绩效的重要性以另一种方式呈现了出来。一家丹麦公司的首席执行官的一位家庭成员去世会导致这个公司的盈利能力平均下降9个百分点；如果是配偶去世，会下降15%；如果是孩子死亡，会下降21%。据《华尔街日报》称："如果这个孩子在18岁以下，会下降得更多；如果他还只是个孩子，下降的幅度将会更大。"尽管谈及企业时，我们常说它是在非人格的市场上运行的非人格化组织，但是市场和企业都反映了个人倾向和人们的表现。

市场经济体不仅要依靠不同生产者之间的价格竞争，以使最成功者持续和扩张，它们还必须找到某种方式来淘汰那些不能从国家资源中获利最多的企业经营者和管理者。亏损完成了这一使命。那些一直不能赶上其竞争对手的标准或还在生产那些已被其他产品替代并超越的产品的企业，最后将以破产告终。

然而，在破产之前，亏损往往会迫使企业对其政策和人员重新进行内部评估。评估对象也包括首席执行官，他可能会被因没得到预期股息而愤怒的股东撤换掉。当这些潜在投资者确信他们能改善该企业绩效时，一个管理不善的企业对潜在的投资者来说比它现在的股东更为有价值。如果现在的管理者被更好的管理者替代后股价会上升到预期水平，那么潜在投资者就会向现在股东支付比当前股价更多的钱而且还可以盈利。比如，如果在无效管理情况下，在自由市场上每股股价为50美元，潜在投资者可以以75美元一股的价格一直收购其股票，直到他们对该公司拥有控股权。

在使用这种控制权解雇现在的管理者并让更有效的管理团队替代他们之后，股价可能会上涨到每股100美元。尽管激励投资者的是这种利益，但从整个经济的视角来看，重要的是这种股价的上升经常意味着企业现在为更多的顾客服务或者为顾客提供更高质量或更低价格的商品或者以更低的成本运营，抑或是这些情况的某种结合。

■ 知识协作

在中世纪时，工匠生产的任何东西，从剑到犁，都是由顾客直接订购的，因此根本不存在明白谁想要什么的问题，但现代经济体却面临着完全不同的情况。当今的超市或商场在不知道谁将买什么、买多少的情况下储存了各种各样的商品。同样，汽车经销商、书店、花店和其他企业有许多储存的货物要卖，却不知道消费者究竟会买什么。在资本主义经济中，错误的预测会导致从清仓出售到破产在内的任何事情发生。

不管是市场经济还是计划经济，知识的稀缺性都是同样存在的，但是这两种不同的经济制度处理知识的方式却是十分不同的。问题并不仅仅在于知识总量的稀缺，还在于知识总是零零散散地分布于各个地方，在任何经济制度下谁都不会清楚它的总量是多少。

请想象一下，一个总部位于美国得克萨斯州的石油公司要决定位于旧金山市市场街和卡斯特罗街交叉处的一个加油站和遍布于美国的数以千计的加油站

在一年的各个季节需要多少汽油以及什么种类时所遇到的困难。那些实际拥有并经营这些加油站的人比在美国得克萨斯州公司总部里的任何想要了解情况的人，更了解有关他们的顾客在一年里的不同时期有可能购买的汽油的信息。

即使是在同一城市的同一时刻，这种差异也是很明显的。如果住在旧金山市市场街和卡斯特罗街附近的人比住在第19街和伊荣街交叉处的加油站附近的人拥有更多的跑车，那么在市场街和卡斯特罗街交叉处的加油站订购的优质汽油量很可能比把油出售给开耗低档油的低档车的人或要烧柴油的货车司机的加油站要多很多。不管在什么地方——不论是在一家加油站还是在公司总部，没有人能把整个国家的所有这些信息了如指掌，更不要说随着时间的推移和周围环境的变化，从东海岸到西海岸数以千计的加油站的这些信息时刻都在变化着。但是在一个只有货币来指导每种燃料流向何方的经济体中，完全没有必要去了解这些信息。

这种高度地方化的信息量——由分布在美国各地的数以千计的加油站所有者个体所掌握——是如此巨大，以至于不能通过把它们转交给某个中心并被及时消化使政府对燃料的分配与价格调节的市场所达到的效率相同。没有哪家石油公司了解或关心这些详细信息。它们所知道的只是这个月北达科他州对柴油的需求激增，而马萨诸塞州购买了大量优质汽油，俄亥俄州购买的大多是普通无铅汽油。下个月的情况可能会完全不同，而关于这一新情况，石油公司对其产生的原因的了解可能不会比它对旧情况产生的原因的了解更多。但是石油公司所要做的只是提供需求的这些东西，而不论人们的需求是什么和为什么是这样。他们的工作要比在计划经济中中央计划者的任务要简单得多。

与美国石油公司的管理者一样，经营前苏联企业的管理者也没有办法及时了解这个从东欧延伸至太平洋并横跨整个亚欧大陆的国家各个地方的情况和千百万人的愿望。然而，和美国管理者不同的是，他们的前苏联同行没有从价格波动中得到同样的指导或从盈利和亏损中得到同样的激励。最终的结果是许多前苏联企业不停地生产超出人们需求的大量物品，直到问题变得如此严重和明显，以至于引起中央计划者的注意，然后这些中央计划者会改变他们最初发布给生产者的命令。但是，这个时候可能已经过去好多年了，并且大量的资源已在这段时间被浪费掉了。

前苏联经济所面临的问题，并不是由于俄罗斯民族或前苏联的其他民族缺乏某些东西。当美国政府在20世纪70年代控制汽油的价格及分配时，美国人也面临着十分相似的问题。在这种情况下，在一些地方——如纽约和华盛顿——个人

和企业对汽油的使用量骤增，而在另一些地方——主要是农村地区——存在许多售不完的过量汽油。

这并不是因为政府分配者的愚蠢，而是因为价格原本可以很容易地指导资源和产品流向千百万人想让它们去的地方。美国联邦政府发布了3 000页的规定，并由各种官方“说明”加以补充，但是，所有这些都不能像普通的自由市场的价格系统那样流畅而自动地分配这些汽油。

想要弄明白在什么时间向哪里运送多少汽油，需要获得有关某个地方在任何时候的需求的大量知识，而且这些知识随着时间和地点的变化而变化。在夏季，人们会更经常地开车去景点度假；在收获时节，运输农产品到其他地方的柴油动力货车的数量会更多；另外，人们可能会由于其他各种原因而改变机动车的用途。无论在哪种经济或政治体制下，没有人能知道所有事情的具体情况。由价格调节的经济的优势在于任何人根本不必这样做。这种经济所具有的效率在于它可以由价格自动调节而不必把大量的知识整合到一起，价格可以以整体并令人信服的方式传达无数人想要什么的信息。

企业管理者拥有的知识很有限，政府官员也是如此，但两者的区别在于，企业管理者通过市场从其他人那里获得关于要做什么的指示——为谁供给、什么时候、哪种类型的燃料，而政府官员却给其他人提供指示并强迫人们去遵守。这一差异是根本性的，这对大多数人的物质利益也具有深远意义。

在20世纪70年代汽油短缺时期，美国人经历了在短缺时期一个行业具有的严重经济问题。美国人的这种经历非常少，也对此十分震惊，因此，他们开始相信关于这一特殊情况发生的各种错误的政治解释和阴谋论。而事实上，这种情况在那些政府配置资源的国家是很普遍的，只是在美国很少使用那种方法罢了。

当时美国政府进行管制的依据是，中东地区石油供应量的减少需要政府为了防止美国石油市场陷入混乱而进行干预。不用说，政治家不愿承认的是正是他们的干预造成了混乱，因为美国国内汽油总量仅仅下降了几个百分点（对于各个行业来说，供给量的这种下降通常可以由自由市场上价格的小幅度上升来解决）。事实上，在此之前的1967年，阿拉伯国家的石油禁运并没有导致这种混乱，因为当时没有实施这种由尼克松政府实施并由福特和卡特政府延续的价格控制政策。在其他西方工业化国家也没有出现加油站前汽车排长队的现象，尽管这些国家自己生产的石油量占其消费量的百分比比美国要小得多。这些国

家没有对汽油实施价格控制，因此并没有出现与价格控制并存的短缺。

当美国政府于1981年结束其对汽油价格的管制（当时政治家和媒体普遍警告说，这会导致价格急剧上升）时，随之而来的实际上是初级经济学中的一课。高价格导致了更多的汽油供给以及需求量的下降。石油勘探作业急剧增长，而且那些在价格控制下不能保本的现存油井又开始开采石油了，然后汽油价格开始下降，最终汽油价格下降到低于复杂的政府管制下的价格。这种价格下跌一直持续了好多年，直到汽油价格下降到20世纪后半叶以来的实际最低水平。附加税提高了汽油的价格，但是汽油本身却比以前任何时候都便宜，而且也没有了排长队现象。

极其关键的经济知识通常是关于特定地方或特定人群的具体信息，因此不大可能被广泛知晓。A & P百货连锁店在20世纪前半叶和麦当劳连锁店在20世纪后半叶取得成功的原因之一是他们花费了大量时间和精力来获得有关那些被考虑作为各自分店的具体地点的详细信息，这样才能使它们的分店可以获得最大的顾客量。房地产经纪人经常讲，影响房地产价值的最重要的三个因素是“位置，位置，还是位置”。对要为公众提供服务的许多企业来说，同样如此。

为什么加油站经常建在拐角处，而一些其他公司经常要位于一条街的中间，为什么文具店很少相邻而汽车代理商却经常紧挨着，这都是有原因的。每个企业都必须找到为其特定顾客提供服务的最佳位置。有好事多店营业的县的人均收入，要比有沃尔玛连锁超市营业的县的人均收入高出两个标准差。

有关特定群体的十分详细的知识与有关特定地方的知识一样，对经济决策都是极其重要的。在20世纪初，旧金山市的一位意大利移民，清楚地认识到意大利移民——即使是低收入的人——往往会存钱，而且在还债方面也很负责，因此为了吸引其他银行忽略的美籍意大利储蓄者和借贷者，他建立了一家银行，并将其命名为意大利银行。一开始，他的银行开在一个小办公室里，只有三张木桌、几把椅子、一台收款机、一个保险箱和一个出纳窗口。但是，由于其所有者对这家银行所服务的人群的准确把握及其对一般业务的精通，这家银行开得非常成功，以至于最终它把分行开到了美国各地。一旦稳定下来，它便开始吸引众多的美籍意大利人以外的其他人成为其储户，最终这家银行以“美国银行”这一新名字成为世界上最大的银行之一。



第 6 章
利润与亏损的作用

洛克菲勒是靠销售石油发家致富的……从地面开采到采用石油气泵，他发现了一种低成本提取石油的方式。

——约翰·斯托赛尔

显而易见，对于那些经商的人来说，盈利是他们梦寐以求的事，而亏损却是一件不幸的事。但经济学并不是企业管理。从整个经济体系角度以及经济学关注的焦点来看——有多种用途的稀缺资源的配置，利润与损失在维持和提高整个人类的生活水平方面起着同等重要的作用。

一个价格调节的经济体制的效率部分来自于这样一个事实，即商品能够单纯地“听从金钱的指挥”，因为没有生产者能够真正地知道为什么人们要买这个地方的这种东西和另一个地方的其他东西，并且还会在不同季节里买不同的东西。然而，对于那些经商的人来说，他们不仅仅要盯着顾客手里的钱，而且还要关注有多少钱流入到那些为他们提供原材料、劳动力、电力和其他投入的人手中。密切关注这些进进出出的货币流量，会对盈利与亏损产生重要影响。因此，我们不能漫不经心地使用电力、机器或水泥，这种漫不经心的方式曾使前苏联每单位产出的投入要比德国或日本多很多。从整个经济体系和消费大众的幸福感来看，亏损这一威胁和盈利前景同等重要。

在市场经济中，当一家企业发现了一种降低成本的方法时，那么其竞争企业除了努力争取做到和该企业一样外别无选择。日用百货连锁超市沃尔玛于1988年开始销售日用品，此后多年一直到21世纪早期，它一跃成为全美国最大的日用品销售商。它的低成本不仅使其顾客受益，而且还使其他日用品商店也同样受益。正如《华尔街日报》报道的：

去年在休斯敦，由于两家沃尔玛连锁超市和一家有竞争力的区域性日用品店在克罗格超市附近开业，导致克罗格超市的销售量下降了10%。该店经理本·巴斯托斯迅速采取行动来大幅度削减价格和人工成本，例如，采购已经做好的蛋糕而不再由自己烘烤，还从供应商那里订购统一规格的色拉。他的员工以前都用手来摆放商品，而现在成堆运来的水果和蔬菜亮闪闪地陈列着。

自从这家店在四年前开业以来，这些措施帮助本·巴斯托斯先生缩短了员工30%～40%的工作时间，并且降低了主要产品的价格，例如谷物、面包、牛奶、鸡蛋和一次性尿布。今年年初，克罗格超市的销售量终于与前年相比有所上升。

总之，经济更有效率地运行对消费者是有利的，这不仅仅是因为沃尔玛有能力来降低它自己的成本和价格，而且也因为这会迫使克罗格超市寻找方法以做到与沃尔玛一样。这个微小的变化会传遍整个自由市场经济体系。“当沃尔玛开始在一个社区销售日用品后”，一个调查研究显示，“那么这个社区日用品的平均价格就会下降6%～12%”。在其他行业间由低成本销售商引起的相似竞争往往也会产生相似结果。因此，在这样的经济体制中人们往往有着更高的生活水平。

■ 利润

在经济学中，利润是人们最易误解的术语。一些人认为利润只是加在生产商品与服务固有成本之上的不必要的费用，这导致成本上升并转嫁给消费者。从理论上来说，没有利润，价格应该更低，相应的群众的生活水平应该更高才对，那么为什么在现实中却不是这样的呢？

利润是一种激励

让我们再回到起点。在市场经济中，对盈利的渴望和亏损的威胁迫使企业主以最低成本进行生产，并出售消费者最愿意购买的东西。而由于缺少这些压力，那些处于计划经济下的企业管理者就很少有动机在既定的条件下尽可能地做到有效率，更不用说要他们跟上不断变化的条件并快速地作出反应了，而在市场经济下企业如果想生存的话就必须要做这些事。

前苏联领导人勃列日涅夫曾说过，他们国家的企业管理者躲避创新“就像魔鬼躲避香火一样。”但是从政府激励和政府控制的企业来看，如果企业采用的新方法或新产品成功了，而企业获利很少或什么也得不到，甚至如果它们失败的话就会丢掉工作或者更糟时，那么这些企业为什么还要冒风险采用新方法或新产品呢？在斯大林统治时期，企业失败常常等同于蓄意破坏，并会相应地受到惩罚。即使是在印度，比如在独立后的数年时间里，对于那些受国家保护的企业而言，创新是绝对没有必要的，如汽车制造业。

直到印度于1991年开始放开市场，该国最受欢迎的汽车是印度斯坦汽车公司生产的“印度大使”——英国莫里斯·牛津汽车的一个公然复制品。此外，即使是在20世纪90年代，《经济学家》杂志指出“印度大使”仅仅是“20世纪50年代的莫里斯·牛津汽车的升级版本”。一家伦敦报纸《独立报》报道：多年来，“印度大使”在印度一直因为其制动性能差、难以操控及易引发令人担忧的交通事故而声名狼藉。然而，人们仍然列入了购买“印度大使”汽车的候补名单里——几个月有时是数年的等待，因为国家不允许进口外国汽车与之竞争。

在市场经济下，激励却起着相反的作用。即使是最赚钱的企业，如果它不能做到持续创新以防止被其竞争对手赶上的话，那么它也会失去自己的市场。例如，IBM在1944年率先制造了一台计算机模型，占地3 000立方英尺（1立方英尺 = 0.028立方米）。但是，到了20世纪70年代，英特尔制造了一块能跟计算机做同样事情但比手指甲还小的计算机芯片。不过此后英特尔一直不断地促使自己以指数比率的速度来改进它的芯片，这是因为它的竞争对手如超微半导体公司（AMD）、赛瑞克斯及其他竞争对手开始在技术上赶超它。英特尔不止一次倾注巨额资金投入到改进芯片的研发中，甚至冒着使公司陷入财务危机的风险；不然就

会任由它被竞争对手超过，而这将会对英特尔的生存产生更大的威胁。

尽管英特尔一直在世界计算机芯片销售中占据领先地位，但是来自 AMD 的不断竞争激励着这两家公司一直热衷于创新，正如《经济学家》在 2007 年报道的那样：

在芯片设计上，AMD 曾有过一段时间超过了英特尔，它发明了一种以 32 位和 64 位数据块来使芯片处理数据的聪明方法，而英特尔在 2004 年也不得不采用该方法。在 2005 年，AMD 推出了一款能够在两“核”（芯片的大脑）之间拆分字符串的处理器，这大大提高了它的性能，并减少了能耗。但是英特尔以自己设计的双核处理器予以强力反击。明年，英特尔将会推出仅仅在一个硅片上就有八核的新芯片，这将会领先 AMD 至少 10 年。

这一技术竞争已经对英特尔和 AMD 造成了重大的并且常常是很痛苦的经济影响。后者在 2002 年损失了 10 亿多美元，并且它的股票市值损失了 4/5。但是四年以后，英特尔的股票价格在仅仅三个月的时间里就下跌了 20%；并且当它的利润下降了 57%，而 AMD 的利润增长了 53% 时，英特尔宣布将会裁减 1 000名管理者。所有这些惨烈的竞争都发生在一个行业里，在这一行业中，英特尔销售的计算机芯片占全世界芯片的 70% 还多。总之，即使是企业巨头之间，其在自由市场上关于创新的竞争也是非常惨烈的，就像为抢占微型芯片市场份额而展开的拉锯战那样。耶鲁大学管理学院主任把计算机芯片行业描述为“一个处于不断骚动中的行业”，而英特尔首席执行官也写了一本名为《只有偏执狂才能生存》的书。

AMD 和英特尔的命运并不是问题的焦点。企业为了能够在激烈的竞争中赚取利润与避免损失就会改进技术以及降低价格，而问题的焦点就在于消费者如何才能够从技术进步和低价格中受益。这并不是唯一的行业。在 2002 年，《财富》杂志报道说世界 500 强企业中有 120 家遭受了损失，金额总计超过 2 950 亿美元。这些损失起了至关重要的作用，它们会迫使企业巨头改变其目前所做的，否则就会破产倒闭，因为没有一家企业能够承受这样一笔不确定的损失。

惰性可能是世界上所有人的共性——不管是在商界、政界还是其他行业，但是自由市场上的商业运作以财政赤字的方式迫使其明白，它们不能够像受到印度政府保护而免于竞争的印度斯坦汽车公司那样随波逐流。

即使是在印度，自由市场在20世纪末也使汽车行业之间展开了竞争，这就迫使印度斯坦汽车公司在技术改进上进行投资。据《独立报》所说，现在它生产的新型汽车“要比以前的更为可靠实用”；并且《经济学家》杂志也说它现在甚至“有可感知的加速性能”。然而，“印度大使”汽车却将它长久以来在印度销售第一的宝座让位于在印度生产的日本汽车玛鲁蒂。此外，据《经济学家》所说，“玛鲁蒂也一直在改进，有望成为下一个入侵者”。

尽管市场经济有一个看得见的成本——利润，这在计划经济中是不存在的。计划经济有一个看不见的成本——低效率，这个只有靠市场经济的亏损与破产机制才能够铲除掉。市场经济中的大多数商品更易广泛得到，这一事实暗示着盈利的代价要比低效率小得多。换句话说，利润就是为了获得效率而支付的价格。很显然，更高的效率必须要比利润更重要，否则在现实中，计划经济下就会出现理论家所期望的既有更便宜的价格又有更加繁荣的景象，但这在现实世界里是不可能实现的。此外，如果实际的利润成本超过他们促进效率的价值，那么非营利性组织或政府机构就可以比营利性企业以更低成本更好地完成相同的事情，因此它们也就可以在市场竞争中取代这些企业。然而，如果有的话，也很少会出现这种情况，反而与之相反的情况却越来越多地出现。也就是说，私人营利性企业接管了各种各样的本来由政府机构或非营利组织执行的职能，比如高等院校。[㊀]

尽管企业主一直被认为是盈利的人，但企业主真正得到的是在将从顾客那儿赚到的钱用于支付成本之后，对剩余金额的法定所有权。这一剩余金额可以为正、为负，或者是零。工人必须得到工资，债权人的债务也必须予以偿还，否则他们可以采取法律行动来得到公司的资产。甚至在采取法律行动之前，他们还可以在公司停止支付他们工资或债务时，终止他们的投入。只有企业主一人的收入是根据企业经营好坏而定的。这就给企业主施加了无情的压力，以促使他监督发生在企业里以及该企业产品市场上的一切事情。

与在那些政府运作的企业下权威高层监督其下属行为形成对比的是，就企业的经济效率而言，企业主实际上是一个不受监控的监控器。私利主义取代了

㊀ 这一现象将会在第23章的“非营利组织”这部分进一步讨论。

外部监督，使企业主更加密切关注细节，并在工作上花费更多的时间和精力，而这些是任何一套条例或政府都不可能办到的。这一简单的事实显示出了市场经济的巨大优势。更为重要的是，它赋予那些生活在价格调节的市场经济体制中的人们明显更高的生活水平。

不仅仅是那些愚昧无知的人，还有那些受过高等教育或高智商的人，像乔治·萧伯纳、贾瓦哈拉尔·尼赫鲁及约翰·杜威，他们也错误地认为利润是任意加到生产商品与服务成本上的费用。即使是在今天，对许多人而言，高额利润也被认为是因人们的“贪婪”动机所索取的高价格。事实上，从美国历史来看，大多数巨额财富的获得都是因为有人找到了一种降低成本的方法，从而能够收取更低的价格，以使该产品占据大片市场。这些人有汽车行业的亨利·福特，石油界的洛克菲勒，钢铁行业的卡耐基，詹姆斯·卡什·彭尼、沃尔顿以及提供各种各样产品的其他百货公司连锁店的创立者。

市场经济体制中的一家连锁超市可以很轻易地收取这样一个价格，即在这个价格下他们可以从销售的每一美元商品中获得一美分的净利润。因为在一家大型超市中，几台收银机全天都可同时收款，所以尽管顾客支付的数额非常少，但这些1美分加起来就是连锁超市投资所得的非常高的年收益率。如果商店的全部商品能够在大约两周的时间里卖出，那么在一年之中，每1美元赚1美分就相当于每1美元赚25美分，因为这些美元循环流转了25次以上。在计划经济体制下，每1美元应赚取的每1美分被取消了，但同时管理层的成本控制压力也不复存在。在企业管理者失去降低成本的激励和压力后，价格非但不会降至99美分，相反还有可能会上升。

换句话说，如果由非营利组织或政府经营企业的话，那么当该企业盈利100万美元时，并不意味着它的产出成本就会少于100万美元。没有利润前景及亏损威胁的激励与限制，同样的产出其成本可能会高达数百万美元以上。这就是为什么各种各样传统的政府职能，如垃圾回收、监狱运行，已经越来越多地承包给私人、盈利企业的原因。这些企业通常能够更低成本或更好地或者是两者兼备地完成工作。基于同样的原因，盈利企业也逐渐接管了像经营大学书店和餐厅这一类的职能。

利润率

当问大多数人怎么看待平均利润率时，他们通常会说一个比真正利润率高很多的数字。在1960～2005年整个时间段里，美国公司资产的税前平均收益率范围是从高时的12.4%到低时的4.1%。征税之后，利润率范围就变为从高时的7.8%到低时的2.2%。然而，人们误解的不仅仅是用数字表示的利润率，许多人还误解了它在价格调节的经济体制中作为激励因素所起的全部作用——不管它的职能在哪里执行，它都会发挥这一作用。此外，许多人并不知道销售利润与投资利润有着巨大的区别。

销售利润与投资利润有着很大的不同。如果一家商店以10美元的单价购买一批零部件，并以每个15美元的价格售出，那么许多人就会说卖出一个零部件盈利5美元。然而，毫无疑问，商店必须支付给工人工资，还要付款给为商店提供电力的公司以及为商店提供其运转所需的其他商品和服务的供应商。只有在支付完这些后剩下的才是净利润，它通常要远远少于总利润，但这仍然不同于投资利润，这只是销售净利润，它忽略了一开始建立商店时所花费的投资成本。

总投资利润对投资者来说至关重要。当一个人投资10 000美元时，不管他是投资于商店、房地产还是股票与债券，他都想知道该投资带来的年收益率是多少。具体的销售利润并不是最重要的，最重要的是投资于企业的总投资利润。投资利润不仅对投资者来说是至关重要的，而且对整个经济体制来说也是很重要的，因为不同经济部门之间不同的利润率会使投资在不同部门之间流入流出，直到利润率均等化，这就像水位最终达到一致一样。在市场经济体制中，不断变化的利润率可以配置资源——当这些利润率是投资利润率时。

销售利润则是另一种情况。一样东西的售价可能要比卖者采购它们时支付的价格高很多，然而，如果这些商品待在商店货架上几个月都卖不出去的话，那么这些商品的投资利润就要比那些利润空间虽然不大但却在一周之内就能卖出的商品少很多。一家出售钢琴的商店，其每架钢琴的利润率毫无疑问要比超市销售面包高很多。但是钢琴在卖出之前要比面包滞留在商店的时间长很多，如果面包跟钢琴滞留在商店的时间一样长的话就会变质发霉。当连锁超市购买

了价值10 000美元的面包时，那么它的资金回笼就会比钢琴经销商购买等值的钢琴快得多。因此，如果经销商想要使其投资的10 000美元获得同样的年利润率的话，那么他对售出的每架钢琴收取的利润率就必须要比连锁超市对每一片面包收取的利润率高得多。

投资者追逐利润的竞争使利润率趋向于均等化，即使是不同的产品需要不同的利润率来弥补不同的周转率。钢琴商店只有在它的高额价格能够弥补其较低的周转率时，它才能够继续运营下去；否则投资者就会把钱投资到其他地方，而钢琴商店就会开始渐渐消失。

如果超市在较短的时间里就可以收回资金，那么它就可以进行再周转及再投资，以购买更多的面包或其他日用品。在一年时间里，同样的资金会在超市周转许多次，且每一次都会获得利润，因此，其初期投资的每一美元所赚的每一美分利润在一年时间里产生的总利润率就与钢琴经销商对其周转很慢的投资收取高额价格所得的利润率是相等的。

即使是同一行业的公司也会有不同的周转率。例如，沃尔玛每年的存货周转次数要比塔吉特商店多许多次。在2008年，美国一辆汽车在卖出之前滞留在经销商手里的时间平均是三个月，而在2010年平均是两个月。然而，即使是在2008年，大众汽车在美国也是大约两个月卖出；而克莱斯勒汽车却要四个多月才能卖出。尽管超市因其很高的周转率而倾向于实行特别低的销售利润率，但是其他企业的销售利润率也通常要比人们想象的低很多。与“2000年（利润高峰年）一美元投资收益6美分”相比，《财富》杂志列出的美国500强企业在2002年的平均收益是“一美元投资赚一美分”。

销售利润与投资利润不仅仅是概念上的区别，它们会向相反的方向发生变动。20世纪20年代，A & P百货连锁店能够占据统治地位的关键因素之一就是公司管理人员作出了一个明智清醒的决定：为了增加投资利润率而削减销售的边际利润。由于每件商品的销售利润下降，因此A & P百货连锁店就可以实行一个新的低价格，从而吸引大量的新顾客，而销售量的增加使得总利润比以前大得多。虽然卖出一美元的物品只赚几美分，但是由于存货一年周转近30次，因此A & P百货连锁店的投资利润率急剧飙升。这种薄利多销策略成为一种模式，并扩展到其他连锁商店以及其他类型的企业。在以后的时期里，大型超市因其具有更大的销售规模，而能够把销售的边际利润削减至更低，这就使它们

能够凭借自己更低的价格取代 A & P 百货连锁店的领导地位。

相反，一项关于低收入社区的价格研究发现，该地区对顾客收取的价格要比一般地区的高很多，但与此同时，该地区的投资利润率也要比一般地区低很多。高额销售利润有助于弥补在低收入社区做生意的高额成本，但显然不是全部成本，因为调查表明低投资利润率会导致该社区的许多企业离开，包括连锁超市。关于低收入社区的商店能够把价格提到多高以补偿其高额成本，一个限制因素就是存在这样一个事实：许多低收入社区的居民已经到高收入社区的商店购物，这些社区商店的价格要低很多，尽管这需要支付公交费用或出租车费用。低收入社区的价格越高，就会有越多的人们到其他地方购物。因此，这些低收入社区的商店只可以在一定范围内提高价格以弥补其高额成本和低周转率，并常常会使商店陷入财务危机，甚至它们还要受到“剥削顾客”的谴责。

我们也应该注意到，由于低收入社区犯罪和破坏财物行为的发生率很高，因此该地区做生意的成本很高，这些额外成本能够轻易地超过边际利润，从而导致许多企业难以维持下去。如果一家商店每出售一件成本是 25 美分的商品可以净赚 1 美分；此外，如果这些商品每 25 件就有一件被小偷所偷的话，那么该社区的商店就无利可赚。该社区大多数人是诚实的顾客，他们会为在商店里购买的商品付款，但是仅有的一小部分小偷（或抢劫者，或蓄意破坏者）会使坐落于该社区的商店无利可赚。

■ 生产成本

影响价格和利润的最关键因素就是所售商品或服务的生产成本。不是每个人的生产效率都是一样的，也不是每个人所处的环境都能提供相等的机会以使其实现低成本。不幸的是，成本也跟利润一样常常被人们所误解。

规模经济

首先，生产某一个具体的产品或服务并不会存在“一成不变”的成本。享

利·福特在很久以前就已经证明了，一年生产100辆汽车与生产100 000辆汽车相比，每一辆汽车的生产成本是绝对不同的。他在20世纪早期通过在自己的工厂率先实行大规模生产方式而成为汽车制造行业的领导者。这一生产方式不仅在他的工厂引起了一场革命，而且对整个经济体制中的企业都产生了重要影响，这些企业也都采用了他所发明的大规模生产原理。生产一辆福特T型汽车底盘所需的时间从12小时缩减为1.5小时。由于汽车有着庞大的市场规模，因此汽车制造商会投资购买昂贵但能够节省劳动力的批量化生产设备。当该成本被数量庞大的汽车分摊时，最终每辆汽车承担的成本就是适中的。但是如果你卖出的汽车只占你预期的一半，那么该设备分摊到每辆汽车上的成本就是原来的两倍。随着产量增加，每单位产出的生产成本降低的原因之一是分摊了庞大的固定成本。随着产量的增加而使每单位产出成本下降，这就是经济学家所说的“规模经济”。

据估计，在今天想充分实现规模经济的最小汽车产量要达到成千上万辆。回到20世纪初期，美国最大的汽车制造商一天也只能生产6辆汽车。在这一产出水平下，汽车的生产成本是如此之高，以至于只有真正的富人才能够买得起一辆。但是亨利·福特的大规模生产方式将汽车生产成本降至美国普通百姓能够支付得起的价格范围内。在1910～1916年期间，福特T型汽车的价格下降了一半。

同样的原理也适用于其他行业。与将牛奶运送到分散在城镇周围的10个社区商店，每个社区商店送10箱牛奶相比，将100箱牛奶运送到一个超市的成本要少很多。啤酒生产的规模经济包括做广告。尽管安海思-布希一年花费数百万美元为百威和其他的啤酒做广告，但是它巨大的销售量意味着每瓶啤酒分摊的广告成本要比它的竞争对手康胜和米勒少得多。这些节约的成本加起来，就可以让那些大型企业或实行更低的价格或获得巨大的利润，或者两者兼得。长期以来，小型零售店在与那些可以实行较低价格的大型连锁商店竞争时就面临生存危机——不管这些大型商店是20世纪上半叶的A & P百货连锁店，还是下半叶的西尔斯，又或者是21世纪的沃尔玛。这些小商店每单位产出的高额成本不可能让它们把价格降至与那些大型连锁商店一样低。

广告有时仅仅被描述成是添加到生产商品和服务成本上的另一种成本。然而，由于广告可以使那些做广告的产品卖出更多，其产生的规模经济就可以减

少生产成本。因此，同一种产品，当它做广告时其成本可能会减少很多，而不是增加。当然，广告自身也有成本，这包括资金和所用资源两个方面，但这是一个经验性的问题而不是必然的结果——不管广告成本是大于还是小于因它产生的规模经济而减少的生产成本。显然，不同公司或行业间的差别是很大的。

规模不经济

规模经济仅仅是事情的一个方面。如果规模经济是全部的话，那么我们就不得不提出这样一个问题：为什么不由更庞大的企业生产汽车？如果通用、福特和克莱斯勒全部合并起来的话，那么与它们单独生产时相比，它们是否能够生产出更为便宜的汽车，并赢得更大的销售额和利润？

这大概是不可能的。每一个企业都存在一个临界点，超出这个临界点，每一单位产出的生产成本就不再随着生产量的增加而减少。事实上，当一家企业规模变得如此庞大以至于难以进行监督和协调时，每一单位的成本实际上是上升的，因为右手不可能总是知道左手在干什么。[㊀]追溯到20世纪60年代，当美国电话电报公司（AT & T）成为世界上最大的公司时，其首席执行官曾打了这样一个比方："A T & T是如此庞大，如果你今天在它的屁股上踢一脚的话，那么两年之后它的头部才会发出一声'哎哟'"。[㊁]《经济学家》杂志在2006年的一份对世界各地的银行调查中说，银行的规模正发展得越来越大，这一趋势意味着效率水平会降低：

> 管理人员将会发现他们越来越难以合计汇总在银行所发生的一切事情，从而导致出现重复开支、忽视隐藏的风险以及不能进行内部控制的情况。

换句话说，只要高层管理人员注意到的话，银行潜在的风险是能够很好地进行控制的；但是庞大的金融帝国在某一个地方所做的一笔交易就会让银行陷入高层管理人员所忽视的风险中。一家国际银行纽约总部的高层管理人员不会

㊀ 我的一本书曾连续两天被两个不同的人在《纽约时报》上予以评论，一个人对我的书给予好评，而另一个人则相反。很显然，这是因为周刊与周末版处于两个不同的部门之下。

㊁ 那时我正是A T & T的一名经济顾问，因此听到了他说的话。

知道，其新加坡分行的职员所做的交易不仅会使银行陷入金融风险中，而且还会面临刑事诉讼的风险。这一问题并不是银行或美国所特有的。伦敦商学院的一名教授指出，“一些机构所达到的规模和复杂程度几乎不可避免地会导致出现管理失误；还有一些机构则官僚主义浓厚、头重脚轻，以至于失去了对不断变化的市场作出反应的能力。”

在通用汽车公司长期担任世界上最大的机动车制造商期间，其每辆车的生产成本估计要比福特、克莱斯勒或是日本一流厂家生产的汽车高出数百美元。与企业规模有关的问题除了对价格产生影响外，还会对质量造成影响。当《商业周刊》杂志让经常坐飞机的乘客和旅游专业人员对航空公司的服务质量排一下名次时，服务质量最好的前五名都是小型航空公司。《华尔街日报》对一份有关航空公司行李托运的调查进行总结后说：“哪一家航空公司最有可能弄丢你的行李？那些较大的航空公司。”关于医院，调查显示，与那些治疗各种各样疾病的大型医院相比，那些越小越专业化的医院对于病人来说要安全得多。

总之，尽管存在规模经济，但还存在经济学家所说的“规模不经济”。规模经济和规模不经济可以在不同的产出水平上同时存在。也就是说，有些事情是在企业机构越大时做得越好，还有一些事情则是企业机构越小时做得越好。印度一名企业家曾经指出：“小公司丧失的是经济影响力、技术资源和持久力，但它们却更具有灵活性，没有官僚主义作风，能够更快地作出决策。”那些在印度加尔各答负责公司运作的人员可以就应该做什么以改善公司在该城市的业务作出决定，但是如果他们还必须要说服在印度新德里公司总部的高层人员的话，那么他们的决策就不能迅速或全部生效；有时新德里的高层人员不可能充分了解加尔各答的情况，因此他们不会支持那些对加尔各答情况来说有意义的决策。

有时候，企业还会通过收购或兼并其他行业的企业来达到一定规模。这种多元化经营方式可以分散风险，因为不同的行业其起伏波动的时间是不一样的，因此该企业总利润状况就不大可能像一个具体行业的利润一样发生那么不稳定的变动。但是这种多元化方式的缺点就是很难建立一个对不同的行业都同样擅长经营的管理团队。例如，时代华纳公司在不同时期都拥有自己的杂志、电视网、主题公园、棒球队以及出版商等。一些评论家谴责说，时代华纳公司试图经营这样一个由毫无关联的企业组成的混合体将会面临财务问题。

随着企业规模不断扩大，最后规模不经济就开始超过规模经济，因此人们

不应该使公司的扩大超出这一点。这就是为什么一个行业通常由若干公司而不是由一个巨大的超级有效的垄断企业组成的原因。

在前苏联，人们曾经痴迷于规模经济，而忽视了规模不经济，因此该国的工业企业和农业企业都是世界上最大的。例如，前苏联农场规模平均是美国农场的十倍，并且其雇佣的工人是美国农场工人的十倍以上。引用前苏联经济学家的话说，效率低的原因就是“缺乏协调性”。我们可以用一个例子来解释这个一般性问题：

在广阔的公共用地上，成队的拖拉机呈扇形展开开始耕作。计划实施的情况是基于耕种的公顷数来评判，因此这就会导致司机尽可能快地耕作尽可能多的土地。司机会逐渐从田地边缘开始减少犁沟的深度。当他们逐渐深入田地内部时，他们就会开始抬高犁头，并加速拖拉机的进度，因此犁沟就会越来越浅。第一道沟会有9～10英寸（1英寸=0.025 4米）深，再远离道路一点，这些沟就会有5～6英寸深；而在田地中央，这些拖拉机司机就会很确定没有人会监督他们，因此这些沟就会浅至2英寸。一般而言，没有人会发现这些田地中央的沟是这么浅，直到农作物发育不良人们才会肯定是这些地方出现了某些问题。

另外，从经济体制来看，那些适得其反的行为，要是从那些参与其事的个人角度来考虑的话，这并不是不理性的。显然，拖拉机司机都知道他们的工作在田地边缘要比在田地中间更容易受到监督，因此他们会相应地调整他们工作的方法和质量，以使得在他们所耕之地的基础上使收入最大化。由于在那些不易受到农场官员检测的地方，拖拉机司机可以不用把地耕得太深，因此他们就能够在既定的时间里更快地耕更多的土地，即使他们所耕之地很多是不能利用的。在市场经济中，这种行为绝不可能发生在那些耕种自己土地的农民身上，因为利润激励而不是外部监督控制着他们的行为。

企业规模的缺点开始超过其优点的临界点在不同的行业之间是不同的。这就是为什么饭店比钢铁厂规模小的原因。一个经营良好的饭店通常需要企业主亲临现场并提供充分的激励，来对成功运作所需的许多事情进行持续不断的监督。在这一领域失败的例子太常见了。不仅准备的食物要符合饭店顾客的口味，而且男服务员和女服务员必须确保他们的工作能够鼓励顾客回来再一次体验愉快的经历，还有饭店的陈设也必须要满足它所服务的特别顾客的要求。

这些都不是一次性就可以解决的问题。企业主必须持续不断地对食物供应商进行监督以确保他们所发来的农产品、鱼、肉及所需的其他原料的种类和质量能够使顾客满意；还要对一般厨师和大厨进行监督以确保他们继续满足现有的标准。当新食物和饮料很受顾客欢迎而原来那些食物顾客点得越来越少的时候，就要增加他们的技能。员工正常的流动率，也需要企业主能够以不断变化的标准选拔、培训、监督新员工。此外，饭店周围不断变化的环境，例如周围的街区类型，会对生意的兴衰产生重要影响。如果企业想要生存的话，企业主就需要把这些因素甚至更多的因素牢记于心并予以权衡，还要不断地作出调整，更不用说企业想要盈利了。

与钢铁厂、汽车厂或矿厂的规模相比，饭店需要有人到现场予以指挥和控制，提供的激励因素远远不只是固定薪水，这一系列细节都限制了饭店的规模。即使全国性的连锁饭店，也是由获得某一全国性机构特许经营权的独立所有者经营，这些全国性机构提供广告、一般性指导和标准，而把无数的现场监督工作留给当地企业主。霍华德·约翰逊在20世纪30年代率先实行饭店特许经营，他提供一半资金，当地管理者提供另一半资金。这就使当地经销商可以根据饭店利润获得既得利益，而不是仅仅及时地发放固定薪水。

成本与生产能力

成本不仅随着产量的不同而不同，而且不同行业之间的变化程度也是不一样的，同时它还随着现有生产能力的利用情况而不断变化。

在许多行业和企业里，它们建立的生产能力必须能够应付最大交易量，这就意味着在其他时间里会存在生产能力过剩。当存在生产能力过剩时，企业为了满足更多产品或服务用户所花费的成本要低于产量达到高峰值时的成本。例如，一艘游轮必须向游客收取足够的钱，这些钱不仅能够弥补当前成本，如发放船员工资、购买食物和使用燃料的费用，还要能够支付间接成本，如购买船只的费用以及航线指挥部的开支。

一个容纳量既定的游轮在旺季要应付两倍的游客数量，就需要再购买一艘游轮，还要雇佣另一批船员及购买双倍的食物和燃料。然而，如果乘客数量在淡季只是高峰期的1/3，那么游客数量在淡季即使增加一倍也没有必要再购买

另一艘游轮。现有的游轮在有较少空舱位数量的情况下就可以航行。因此，游轮通常会在淡季以大幅降价的方式来吸引那些有经济头脑的乘客来航行。例如，退休群体通常可以在一年中任何一个时间里安排他们的航行计划，因为他们不必受制于工作假期的安排，通常也不需要抚养孩子——这些孩子的学校日程将会限制他们的灵活性。老年人在淡季旅行受到大幅打折的优惠是很常见的——不管是陆上还是海上。一般而言，企业也能够承受得起这些，因为它们的成本很低，而且任何一个企业都必须这么做，如果它们不这么做的话，它们的竞争对手就会夺走他们的顾客。

生产能力过剩也可能是因为过于乐观的建设。《华尔街日报》所说的“不合时宜的豪华游轮建设热潮”，在21世纪早期，豪华游轮公司在短短一年时间里就增加了4 000个泊位。当他们发现在现有的价格下需求不能填满新增的客舱时，水晶游轮公司将穿越巴拿马运河的航线从平时2 995美元航行降至1 695美元；而且熙邦游轮公司也将它的加勒比海航线从4 495美元降至1 999美元。要不是有竞争对手的压力逼得他们别无选择，他们是绝不会这样做的；或者要不是他们生产能力过剩，但他们的增量成本仍然低于他们的降价，他们也没有必要这样做。

闲置的生产能力会导致许多经济部门的价格出现异常。在墨西哥坎昆，中档的最佳西方酒店在2001年年中最便宜的房间是一晚上180美元，而它附近豪华的丽嘉酒店却是一晚上160美元。这是因为最佳西方酒店刚好客房全满，而丽嘉酒店碰巧有空房。这一现象并不是墨西哥独有的。纽约曼哈顿的一家四星级酒店出租的房间可能要比其附近的两星级酒店便宜很多，而在菲尼克斯的豪华菲尼克斯酒店也要比同城的假日酒店便宜很多。为什么平时非常昂贵的酒店却要比那些平时价格就很低的酒店房价还要便宜呢？关键因素还是生产力的利用率。

那些想去度假胜地的游客会因为预算的限制而提前预订好价格便宜酒店的房间，以确保他们能够得到便宜的东西。这就意味着游客数量的波动就会由高价位的酒店来承担。在2001年，游客数量普遍下降，使得豪华酒店出现空缺，导致这些豪华酒店除了减价以吸引更多游客入住酒店外别无选择。因此，美国佛罗里达的豪华波卡拉顿度假村会在第三个晚上对顾客免费，游客还能够在希尔顿海德、南卡罗来纳州的豪华沙滩别墅得到最后的便宜房间，而这些房间通

常是需要提前六个月预定的。

相反，旅游业的增加也会对豪华酒店造成影响，它们甚至会将价格比平时提高很多。《华尔街日报》指出，连续三年的利润下降之后，当旅游增加带来更多游客的时候，酒店就开始“猛地提升折扣价”。而豪华酒店对此的反应是提高价格，如纽约四季酒店最小、最便宜的房间是545美元一晚，同时还取消了各种免费的额外服务：

对于许多家庭来讲，今年要发现免费提供的早餐和其他的特别待遇已经很困难了，这些曾是商务酒店为了努力填满空床位而在过去三年里免费提供的。

根据是不是存在生产能力过剩，同一家酒店同一个房间的价格变化幅度是很大的，辅助性的业务便因此产生，指引游客在既定的一天里能够得到最好的服务。价格线和旅游城市就是这些业务的最好例子，它们如雨后春笋般出现，已将那些寻求廉价物品的消费者与那些未预料到会出现空房的酒店匹配起来。

由于所有对生产能力过剩的这些反应，都归因于在市场经济中利润前景和损失威胁所创造的激励，因此同样的原理并不适用于政府提供商品或服务并收费的那些地方。政府官员很少会受到激励来使价格与成本相匹配，有时他们会对那些生产成本最低的人收取更高的价格。例如，当建一座桥梁或是扩展它的承载量时，它所产生的成本实质上就是为了应对交通高峰而扩建承载量所花费的成本。汽车在早晚非交通高峰时穿行桥梁几乎不会有什么成本，因为在这段时间里桥梁通常会空空的。然而，当收取通行费后，每次过桥时提前预订票或电子通行证的价格要比偶尔在非交通繁忙时间开车过桥的价格低很多。

尽管是那些定期在交通高峰时穿过桥梁的人造成了巨大的桥梁建设或扩建成本，但是他们支付的却很少，这是因为他们有很多的选民，因此对通行政策有着更大的权利，能够对通行费从政治上予以回应。看似愚蠢的经济行为却是那些掌管桥梁和保护他们工作的政治任命官员的一种政治谨慎。最终的经济结果就是桥梁的交通在高峰时段会更繁忙，如果通行费反映了这个成本的话，那么高峰时段的高额通行费就会激励一些司机或晚一点或早一点通过桥梁。

“转嫁”成本与节省开支

人们常说企业会转嫁加到它们身上的一切额外成本，不管是高额税收成本、燃料价格上升成本，还是由于一项新的工会合同而提高工人工资的成本，或者是各种各样其他资源的高额成本。同样，不管在什么时候当这些成本因为某些原因而减少时，如由于税收减少或者技术改进，人们也会提出这样一个问题，即这些低成本是否会以低价格的形式转嫁给消费者。

认为卖者可以收取他们想要的任何价格的这种观点很少被明确地表达出来，但是隐藏在这些问题背后的含义是他们会将什么转嫁给消费者。但是不管是成本增加还是成本节约，转嫁并不是自动进行的，这两种情况都主要取决于每一个企业面对的竞争方式及其有多少竞争公司同样地增加或降低了成本。

如果你在南非经营一家黄金开采公司，并且当地政府对每盎司（1 盎司 = 28.349 5 克）黄金增加 10 美元税收，你就不能在世界市场上把这一成本转嫁给黄金购买者，因为其他国家的黄金生产商没有必要支付那额外的 10 美元税收。对世界各地的黄金购买者来说，黄金就是黄金，不管它在哪里生产。这些买者要对你的一盎司黄金比其他人的多支付 10 美元是不可能的。在这样的情形下，对你的黄金征收 10 美元的税意味着你在世界市场上的黄金销售利润就会每盎司减少 10 美元。

同样的原理也适用于运输成本上升的情形。如果你通过铁路方式将你的产品运输到市场上，而且铁路部门提高了运费的话，那么只有在你的竞争对手也选择铁路运输产品时，你才能够将这一成本转嫁给买者。但是，如果你的竞争对手是用货车或船来运输，同时你所在的地理位置又不允许你也这么做的话，那么通过提高价格来抵消额外的铁路运费就只会让你的竞争对手收取一个更低的价格并夺走你的顾客。当然，如果你所有的竞争对手也以铁路的方式运输相同的距离，那么你们就都可以将高额的铁路运费转嫁给所有的顾客。但是如果你的产品运输距离平均是 100 英里，而竞争对手的产品运输距离平均只有 10 英里，那么你就只能提高你的价格来弥补 10 英里的铁路运费成本，其他 90 英里的成本就会使你的利润减少。

相似的原理也适用于当你把节省的开支转嫁给顾客时。如果就你自己引进

了一项使生产成本减少一半的新技术，那么在你继续同你的那些高成本竞争对手收取同样价格时，你就会因成本节约而得到所有的额外利润。另一种情况就是——这也是经常会发生的——你可以通过降价将竞争对手的顾客吸引过来，这甚至会让你获得更大的总利润，尽管你每单位的销售利润减少了。许多美国大富商——洛克菲勒、卡耐基及其他大富商，都因发现了降低生产成本的方法和将产品低成本地运输给顾客的方式而致富，因为这样他们就可以比那些高成本的竞争对手收取更低的价格，并将竞争对手的顾客拉拢过来。

很长一段时间以来，竞争对手一开始通常使用相同的技术或组织进步来削减价格、降低成本；但与此同时，人们也可以通过率先创新来赚取财富。这就激励着市场经济中追逐利润的企业留心寻找各种各样做事情的新方法，这就与那些处于政府管制经济体制里的企业形成对比，例如前苏联时的许多企业；或是与那些法律保护其免受国内或国际竞争的私人企业也形成对比，例如在印度开放他们的经济体制以参与世界市场竞争之前的那些企业。

■ 专业化与分销

一家企业总是有限的，这不仅体现在总规模方面，而且还包括它所能够有效执行的功能范围。通用汽车公司制造了数百万辆汽车，但却不生产一个轮胎。相反，它从固特异、米其林或其他的轮胎制造商那里购买轮胎，这些厂家能够比通用汽车公司更有效率地生产汽车的轮胎。汽车制造商也不可能在全国各地都拥有自己的汽车经销商。一般而言，汽车制造商会把汽车卖给当地的人们，这些人再把车卖给公众。通用汽车公司了解美国东西南北所有的地理情况是不可能的，因为这需要知道花费多少钱来购买或出租一块土地用于建立汽车经销点，或在一个社区里哪一个地点是最好的，更不用说要他们来估计当地顾客用来以旧换新的二手车的状况了。

没有人待在底特律就可以对西雅图一辆有着些许凹痕和剐痕的雪佛兰汽车或者迈阿密一辆崭新的本田汽车的折旧价值作出决定。如果一种推销术在洛杉矶起作用而在波士顿不起作用，那么在场的人就会比底特律的任何人都更了解

这一情况。总而言之，汽车制造商专门从事汽车制造，而将其他的功能交由那些拥有不同知识、不同技能的人专门从事生产。

中间商

长久以来，想要“取消中间商”的愿望一直被经济现实所挫败。任何个人或一定管理规模的管理群体，其知识和专业技术的范围都是有限的。在生产和分配的这个大链条中，同一个群体能够有效地掌握和操作的只有几个环节而已。超出了某一个临界点，那些有着不同技能和经验的人就能够更低成本、更有效地依次进行下一步操作。因此，在这一临界点上，公司就需要将其产出卖给那些能够更有效地进行下一步操作的其他企业。这是因为，正如我们在前面几章已经讲到的，在自由市场上商品往往流动到它们最有价值的用途上。如果由那些在一个既定阶段能够更有效地处理它们的人来做的话，它们就会更有价值。家具制造商通常不需要拥有或经营家具店，而大多数的作家也不需要自己出版，因此更不用说拥有自己的书店了。

价格在所有这一切中扮演着重要的角色，就像在市场经济体制中的其他方面一样。任何一种经济体制不仅需要配置有多种用途的稀缺资源，它还必须决定最终产品在转移到能够更有效进行下一步处理的人手里之前，还要在谁的手里停留多长时间。以营利为目的的企业由他们自己的财务账本底线指导着，但这一财务账本底线本身却由其他人做什么及其成本决定。

价格把公司的利己主义与整个经济体制的效率联系起来。当一种产品在别人手里更有价值时，那么这个人就会出更多的钱购买该产品；当他所出的钱大于该产品对目前所有者的价值时，那么现在的拥有者就会卖掉它，这不是为了经济体制，而是为了他自己的利益。然而，最终结果却是使经济更有效率，因为商品可以转移到使它们最有价值的人手里。尽管从表面上来看“取消中间商”这一短语很有吸引力，但是中间商将会继续存在，因为他们在自己这一阶段可以比其他人做得更有效率。在某一方面很专业化的人，在从事这一特定专业时要比其他人的效率高很多，这一点不足为奇。

发展中国家往往要比工业化很高的国家有更多的中间商，那些没有考虑经济现状的观察员就会对这一事实感到痛惜。例如，南非农民种植的花生往往要

经过很多手之后才能到达那些要将其加工成花生酱的公司手里，而在美国就不会出现这种情况。我们也可以在日用消费品行业发现类似的情况，这些日用消费品的运动方向是相反的。火柴盒从火柴制造商到购买它的非洲顾客手里也要经过很多手。在20世纪中期，一位英国经济学家描述和解释了西非这样一种情形：

西非出口的农产品是由成千上万个非洲人以一种非常小的规模而且通常很分散的经营模式生产的。他们几乎完全没有相应的储藏设备，也没有或只有很少的现金储备……大量的以及成排的中间商购买出口的农产品，本质上是因为想要通过将数量庞大的小包农产品变成一个大的整体以获得规模经济……在农产品市场链上第一个环节就是收购，来自数百英里以外的卡诺的几磅花生在经过几个阶段的扩张后成为载重数吨的货车的一部分运到这里。

某一个地区的10个农民不需要拿出时间将他们零散的小额农产品从农场运到遥远的城镇上销售，一个中间商就可以将这10个农民的农产品收集起来并把它们一次性卖给一个农产品买主，这就可以让这10个农民将他们的稀缺资源——时间与劳动力，用于其他的用途以种植更多的农产品。因此，从整个社会来说，在将农产品从农场运到下一个买主时所需的资源就有一部分被节省了下来，而且还省去了出售时所需的一定数量的个人谈判。在收获的季节，节约时间特别重要，因为有些农作物在采摘之前就已经过于成熟了，如果不能及时采摘以及不能迅速存入仓库或加工储备的话就会腐烂。

在比较富裕的国家，每一个农场的农产品产量是很大的，而现代高速公路上的机动化运输将会减少农产品运到下一个销售点的时间，从而每吨农作物耗费的时间就会少很多，需要来运输该农作物的中间商也会大大减少。此外，在较富裕的国家，现代化农民更有可能有自己的存储设备、收割机械及其他工具。不管是从农民个人角度来说还是从整个经济体制角度来说，有没有效率都取决于其所处的环境状况。由于这些环境状况在富裕和贫穷国家有着根本的不同，因此截然不同的方法可能在不同的国家里都是有效的，并没有一个两者都适合的既定方法。

基于同样的原因，在贫穷的国家，工业制造商和最终顾客之间也通常会有很多的中间商。然而，每一个中间商所赚取的利润并不是第三方观察者——尤

其是来自不同社会的观察者——所假想的那样只是一种浪费。一个限制因素就是消费者的贫穷限制了其一次的购买量。同样，20 世纪中期的西非就是一个特别简单清楚的例子：

> 进口产品大批大批地托运到这里，因此需要在更大的地区内寻找最终顾客。这些西非的顾客因为贫穷而只能购买极小量的产品……在伊巴丹（或是其他地方），零星的销售商组织就是小商贩为供应商和顾客提供服务的很好证明。由于这里没有方便的中央市场，我们常常会看到小商贩带着商品坐在欧洲商人公司的商店门口。这些小商贩卖的商品与这些商店大致一样，但是数量却要少得多。

“取消中间商”可能看起来是一种理想的情形，因为这些小商贩就驻扎在卖同样商品的商店外面，而顾客只是经过他们到里面买单价更低的同类商品。但是这些小商贩可以卖极小数量的商品，比如 10 根火柴或半支香烟，而这对于商店里的人来说，要把已经按一定量包装好的商品拆开卖是很浪费的，因为他们的劳动力和资金可以更好地用在其他用途上。其他可用方案对于非洲小商贩来说几乎是无利可图的，因此这些小商贩做那些欧洲生产商不适合做的事情就是合情合理的。此外，即使当地小商贩为赚取利润而提高了价格，极度贫穷的非洲顾客购买他们的商品也是讲得通的，因为这些顾客通常买不起欧洲生产商提供的既定数量的商品。

尽管这一切看起来很好理解，但它还是被那些著名的作家[㊀]误解，而且更糟的是政府对中间商怀有敌意，并往往通过制定法律或政策来表达这种敌意。

计划经济

在其他情况下，理解价格、利润和损失作用的最好方式之一就是看看在没

㊀ 例如，贡纳尔·缪尔达尔在他的《亚洲戏剧》中指出，在南非，发展中国家“零售店和小商贩的蔓延”正在“明显地制约着劳动力的使用”（第 89 页，万神殿图书公司 1972 年出版）。但是，他既没有提供证据也没有进行分析，来说明中间商可以将他们的时间用于其他用途以赚取更多的利润或对社会产生更大的价值。

有它们时会发生什么情况。计划经济不仅缺乏能够促使独立的企业高效运作和创新的各种激励机制，而且还缺乏各种经济激励机制。这些经济激励机制使市场经济中的企业家在生产和分配阶段受到限制，就是让他们必须以比其他企业更低的成本进行。市场经济中的企业从那些能够低成本生产这些零部件的厂商那里购买零部件，并把自己的产出卖给那些能够最有效地进行分配的中间商。但是计划经济体制可能会放弃这些专业化的优点，一个非常合理的理由就是企业运作的环境全然不同。

例如，在前苏联，许多企业生产自己的零部件，即使这些零部件有着专业化的厂商并且能以更低的成本生产它们。两位前苏联经济学家估算，前苏联一家机械制造企业生产零部件所需的成本是专业化企业生产同样的零部件所需成本的两到三倍。在一个利润与损失不起决定性作用的系统里，为什么成本还影响个体企业作出决定呢？起决定作用的就是要实现由政府部门设定的月生产指标，而那些自己生产零部件的企业最容易保证实现该指标，因为该企业不指望那些缺乏市场经济盈亏激励的企业来及时供货。

这不是机械制造企业所独有的。同样按照上面的前苏联经济学家所说的“有关供给方面的利己主义渗透到经济体制管理金字塔的每一阶层，从顶层到底层”。在前苏联有超过一半的砖是由那些不是专门生产砖的企业生产的，它们自己生产砖是为了建设能够容纳它们主要经济活动的厂房。这是因为这些前苏联企业不可能依靠工业建筑材料部门为它们提供建筑材料，由于缺少经济激励，该部门在运送砖时不可能做到准时可靠或者提供符合要求的砖。

同样的原因，更多的前苏联企业生产机械工具，而最初建立它们时却不是为了此目的。与此同时，那些为此目的的专业化企业却生产能力过剩。这就是说，与将日常开支分散在更多产出上相比，企业会有更高的生产成本，因为有如此多的其他企业自己来生产机械工具。在市场经济中，那些生产砖或机械工具的厂商要想在与其他的砖或机械工具厂商竞争时留住顾客，除了生产顾客想要的产品并切实将这些产品发送出去外别无选择。然而，并不会出现一个具体产品在政府控制下形成全国垄断的情况，就像前苏联那种情况一样。

这些前苏联经济学家说：“我们的库存几乎跟我们一年的产量一样多。”换句话说，在前苏联工厂工作的大部分人“可以有一年的带薪休假”，而且经济可以依赖库存维持下来。但这并不是优点而是不利因素，因为存货会花钱，而

不是挣钱。从整个经济体制角度来看，产品库存消耗了资源但却没有提高公众的生活水平。正如前苏联经济学家指出的那样："我们的经济一直受到大量库存的重压。"

然而从前苏联的经济环境以及在该环境下固有的激励与限制因素来考虑，作出继续保持巨大库存的决定并不是不合理的。前苏联的企业除了维持这些成本高昂的库存外没有真正的选择。供应商越不可靠，企业需要持有的存货就越多，以避免用完最重要的部件。[㊀]然而，库存导致生产成本增加，进而使价格提高，反过来又减少了顾客的购买力，从而使生活水平下降。

地形也会使所需的库存增加。在撒哈拉以南的非洲，由于若干不利的地理因素限制了陆路运输[㊁]，结果导致农产品和工业产品必须要持有大量的库存。因为该地区非常依赖河流和溪流来运输，如果因为雨季推迟或提前结束导致河流和溪流水位下降而不能航行的话，那么运输也会中断。总之，在撒哈拉以南的非洲，地理上的不利因素对陆上运输的阻碍以及一年之中不同时间里降雨量的巨大差异，这些都增加了巨大的库存成本，从而导致该地区处于极低的生活水平之下。在非洲其他地方，持有巨大的库存意味着消耗了稀缺资源但却并没有相应地提高顾客的生活水平。

通用汽车公司能够自己生产汽车，但却不自己生产轮胎的原因是，它可以依靠固特异、米其林或任何提供轮胎的企业，这些企业的轮胎在下了生产线后就等着安装到汽车上。如果这些供应商不能交货，那么毫无疑问这对通用汽车公司来说是一个不幸。但这更是那些轮胎公司自己的不幸。由于没有轮胎安装到凯迪拉克或雪佛兰汽车上而使通用汽车公司陷入困境，这对于轮胎公司来说就是一个财务上的自杀，因为除了因违约而被起诉要赔偿数亿美元赔偿金外，它还会失去一个每年订购数百万轮胎的顾客。在这样的情况下，我们就一点儿也不会对通用汽车公司不必像许多前苏联企业那样自己生产所有的部件这一情形感到奇怪。

㊀ 在这种情况下远远不会有过剩的出现。前苏联的库存常常被证明是不足的，因为制造企业仍然会用光他们的部件。按照前苏联经济学家所说："由于部件不足，所有的汽车只有1/3输送到了装配线上"。尼古拉·什梅廖夫、弗拉基米尔·波波夫，《转折点》，第136页。

㊁ 参见我的《征服与文化》，第101～108页。

尽管在我们想象凯迪拉克汽车下了装配线却没有轮胎安装上这一情景时觉得很荒谬，但是回到前苏联时代，该国的一名高级官员曾抱怨说“成千上万的机动车辆因为没有轮胎而闲置在那儿”。复杂的协调看上去是如此自觉地在一个经济体制中发生，这一事实使人们很难想象它为什么就不能够在另一个实行不同原理的经济体制中也同样自觉地发生。㊀具有讽刺意味的是，恰恰是那些没有人控制的整个经济体由价格变动来自动调节，而那些有意实行计划经济体制的地方却一再被证明要想达到相同的协调水平是很难或者是不可能实现的。

在市场经济中，当把顾客与经济的生死联系起来时，可靠性就是实际产品固有的特征，而不管制造商或零售商的水平怎样。回到20世纪30年代早期，电冰箱在美国刚刚开始推广，西尔斯卖出的第一批量化生产的电冰箱存在技术和生产问题。公司除了许诺召回30 000台电冰箱并返还现金外别无选择；但此时的西尔斯担负不起这些，因为经济大萧条，企业和顾客一样都资金短缺。这一情形使西尔斯承受更大的财政压力，它要么停止出售电冰箱（该公司某些执行主管和许多商店的经理都希望这么做），要么大幅度提高电冰箱的可靠性。最终它选择了提高电冰箱的可靠性，因此它成为该国主要的电冰箱销售商之一。

这一切都是很痛苦的。计划经济下的垄断者不可能会承受这种经济创伤以取悦顾客。这就是为什么前苏联企业不依靠供应商而是选择自己生产的原因，也是为什么中国企业自己运输自己产品的原因，即使前苏联和中国企业对于这些附属业务并不专业。

㊀ 这并不是说在市场经济中就绝不存在运输很差的供应商。耗资上亿美元的飞机建成之后就闲置在那里；在出售之前，它等着其他公司的厨房、厕所或其他部件运过来。一位波音公司工作人员指出：“你有一大笔不能动用的资产，只是为了等着一个厨房。”一名空中巴士公司行政高管说：“这一问题可以进一步深化到我们不得不去问，‘这究竟发生了什么事?’”一家购买了一个部件供应商价值数百万美元产品的公司面对的这种问题不仅仅是在做华丽的言语练习。总之，在所有的经济系统中人类都有共同的缺点，但不同的是为了改正人们的缺点所施加的压力。丹尼尔·麦克斯和J. 林恩·伦斯福德说“座位、厨房的不足拖累了波音、空中巴士。”《华尔街日报》，2008年8月份，B1版和B4版。



第 7 章
大型企业与政府

对于被迫参与竞争的人来说，竞争往往是并将永远是个大麻烦。

——弗雷德里克·巴斯夏

大型企业的“大”可以指不同的方面。它们可以在规模上绝对的大，像沃尔玛，每年销售额达数千亿美元并且是全美国最大的企业，尽管其销售量在整个行业的商品总量中并不占多大比例。其他一些企业可能从占整个行业销售量的百分比来看是很大的，向世界各地出售个人计算机操作系统的微软就是如此。这两个不同意义上的“大”之间存在巨大的经济差异。在某一行业居绝对垄断地位的公司，可能在规模上比在另一个有许多企业参与竞争的行业的某个公司要小。

在竞争市场上的激励和限制与在某公司居于垄断地位的市场上激励与限制的差异很大，这种差异带来不同的行为，并给整个经济带来不同的后果。由托拉斯或卡特尔控制的市场需要作单独分析。但是，在作这种分析之前，让我们从总体上对大型企业——不管是规模上绝对大还是相对于行业的产品市场来说较大——进行考虑。在第 6 章，我们曾提到过大型企业的一个普遍特征，即规模经济和规模不经济，两者共同决定了在某一行业中公司存在和发展所需的实际生产规模。大型企业的另一普遍特征是它们通常采用公司的

形式，而不是由某个人、某个家庭或某些合伙人拥有。这种组织成功的原因及其结果都需要进一步检验。

■ 公司

企业可并不都是公司。美国的第一家公司是哈佛董事会（Harvard Corporation），它成立于17世纪，是管理美国第一所大学的机构。公司不同于由个人、家族或合伙人控制的企业。在这些其他类型的企业里，所有者对这个组织的所有债务负有个人责任。如果这种组织没有足够的钱来还债或为其法律后果进行赔偿，那么，法院可以发布命令，没收拥有这家企业的人的银行账户或其他个人财产。然而，一个公司却有独立的法人身份，这样，公司的所有者不必为它的债务负个人责任。公司的法律责任局限在它的公司财产，因此，英国公司名称后的“Ltd.”（有限责任）与美国公司名称后的“Inc.”（股份有限）有同样的作用。

这种有限责任不仅为公司股东提供了方便的特权，而且对整个经济来说也具有重大意义。每年交易额达数十亿的大型公司很少是由几个富有的投资者来创建或运营的。没有多少富豪想这样做，而情愿冒险把所有财产都投到一个公司的富人就更少了。相反，大型公司经常是由成千上万，甚至是数百万的股票持有人共同拥有。这些人中不仅包括那些直接用钱购买公司股票的人，而且也包括那些从没有想过要成为股东的人（但是这些人把钱存入养老基金，这些基金会用这些钱购买公司股票）。大约有一半的美国人直接或间接地把钱投资到公司股票上。

和许多其他事物一样，我们可以通过观察它不存在时的情况来更容易地理解有限责任的意义。回想在第一次世界大战时，赫伯特·胡佛建立了一个慈善机构来购买并分发食物给欧洲大陆上大批忍饥挨饿的人，这是军事冲突导致的封锁和破坏的后果。被招募来帮他的一位银行家问胡佛，该机构是否为一个有限责任的组织。当胡佛说它不是时，这位银行家立刻辞职了，因为如果该组织不能从公众中得到足够的捐助来为欧洲的所有饥民提供数百万美元的食物，那

么他就要拿出他的毕生积蓄。[⊖]

对那些创建或投资公司的人来说，有限责任的重要性是显而易见的。但是，股东的有限责任对范围更大的社会——包括那些既没有购买任何股票又与公司没有任何关系的人——来说更为重要。对于整个经济社会来说，有限责任允许许多庞大的经济活动的开展：对于特定个体来说，这些经济活动太大而承担不起；对于许多个体来说，如果每个投资者都要对企业的债务负责，那么就会风险太大而不能投资；对于所有股东来说，会因该企业规模太大而不能密切监测其业绩。

规模经济和大型公司因此获得的低价格以及从规模经济中获得的更高生活水平，使得大量消费者承担得起本来超出他们经济能力范围的更多物品和服务。总之，对于整体经济来说，公司的意义远远超出其给那些拥有、管理公司和为公司工作的人带来的利益。

债权人讨要公司欠他们的债务时，只能局限在企业自有财产的范围内，而不能向公司所有者讨要超出这一范围的债务。公司名称后面的“Ltd.”或“Inc.”已经预先提醒了债权人，这样他们就可以相应地减少他们的借款并根据风险对利率作出调整。

公司治理

对其他类型的企业，拥有该企业的人同时也是管理这家企业的人；与这些企业不同的是，一家大型公司有非常多的股东，因此他们不能直接指挥公司的运营。执行官负责企业的管理工作，而董事会掌握着公司的最高权力，并由它来雇佣或在必要时开除执行官。这种管理模式不仅运用于商业机构，学院和大学也经常由那些由校董事会雇佣的管理者进行管理。校董事会拥有最终法律权力，但它不会去处理班级或学术管理中的日常事务。

除了有限责任外，所有权和管理权的分离也是公司的一个重要特点。这也

⊖ 赫伯特·胡佛自己的财产也承担着风险。他意识到，如果等他筹集到购买食物所需的资金，那么许多人就会在他筹集资金期间饿死。因此，他先购买食物，然后在他获得捐赠后再收回他的支出。

是公司的批评者的主要攻击对象。许多人声称，“所有权与管理权的分离”允许公司管理者为了他们自身的利益而经营公司，这会损害股东的利益。当然，在21世纪初，许多备受关注的公司丑闻说明了弄虚作假和滥用职权的可能性。然而，因为这些现象也同样出现在非公司机构——包括民主的、极权主义的政府和联合国以及非营利性慈善组织，所以有限责任的公司是比其他类型的组织更倾向于发生这些事情还是对那些犯错误的人更容易察觉和惩罚，还不得而知。

批评所有权与管理权分离的人经常忽视这样一个事实：公司的股东并不一定愿意为掌管公司承担这种既耗时又费力的责任。许多想得到投资回报的人并不想做令人头痛的管理工作，对于公司的大股东更是如此。如果他们想承担管理责任，那么他们的投资资金要足以使他们建立自己的企业。公司这一形式可以使那些只想做投资而不想承担管理责任的人实现这一愿望，并把监管现有管理工作诚实与否的任务留给监管和执法机构，把监测管理效率的任务交给竞争市场。

第5章中曾指出，专门从事投资的外部人员经常寻找那些管理不善却可以改善的公司，他们认为通过购买足够股票接手这家公司并以其他方式经营就可以改善此种状况，管理者感受到的这种威胁会促使他们游说政府通过阻止这种事情的法律。但实际上，这些外部投资者比大多数普通股东拥有更多的评估公司效率所需要的激励和专业知识。

那些认为公司是“非民主的”的批评者忽视了一点：尽管那些自称“消费者权益保护者”的人努力推动可以迫使公司把管理控制权分配给股东或自称代表公众利益的人的相应法律的通过，但是股东可能并不希望公司民主，消费者也不希望如此。商业机构之所以存在正是因为经营这些企业的人比那些没有经济利益和必要专业知识却自称是“消费者权益保护者”或“公益”组织的外部人员，更明白怎样履行相应职能以使组织存在并繁荣。值得注意的是，许多积极活动者试图把更多的股东投资投入到补偿首席执行官这些事情上，而这被持股的公共基金反对。这些公共基金并不希望他们的巨额投资被那些履历、技能和议程与公司目标不相符的人所损害。

与其他商业机构一样，一个公司的经济命运最终是由各个消费者控制的。但是，大多数消费者并不比股东更愿意承担管理责任。那些不愿承担管理责任的消费者不必如此，也不足以如此。非管理者对公司的运营拥有发言权会迫使

其他消费者或股东在此过程中努力表达自己的观点、代表自己的利益，或者冒险让有异议的人放弃他们的主张并扰乱公司管理，这些外部人员却不必为错误付出任何代价。

对于公司股东的法律权利，不同的国家有不同的法律，并产生了不同的后果。一位专门研究有关商业组织法律的教授写在《华盛顿邮报》上的一篇文章指出：

美国的公司法严格限制了股东的权利，日本、德国和法国的公司法也是如此。相反，英国却像是股东的天堂。在英国，股东可以在任何时间召开会议解散董事会。他们可以通过决议要求董事会采取某项行动；他们有权投票决定股息和首席执行官的薪金；他们也可以迫使董事会接受一项董事会本想拒绝的恶意收购。

英国公司的业绩与其他国家的相比怎样呢？据英国《经济学家》杂志报道，世界上最大的30家公司中有13家是美国的，6家是日本的，德国和法国各有3家。而英国只有1家公司，以及英国只拥有一半股权的另一家公司。就连经济实力并不靠前的荷兰，在全球最大公司中所占的份额都比英国大。不管英国的股东在参与公司决策中得到了多少精神安慰，根据以往表现其取得的商业利益却乏善可陈。

有关公司作用的问题本身与那种关于在特定情况下某公司该做什么的问题是有很大差别的。与在其他组织或活动中的人一样，包括那些自称是“消费者权益保护者”、“公众利益”组织人员或“股东民主”倡导者，那些管理公司的人中什么类型的都有，从最聪明的到最愚蠢的，从最诚实的到最不诚实的。

高管报酬

在2006年，标准普尔500指数名单上的公司的首席执行官平均薪金刚刚超过年薪800万美元。这不仅计算了工资而且也估算了购股选择权的价值、奖金和其他报酬。尽管这远远超过了大多数人获得的报酬，但这也比许多职业运动员和演员赚的钱少得多，更不用说是金融家了。

一些批评者声称由于董事会不在意胡乱花股东们的钱，公司的高管们的报

酬普遍过高，尤其是首席执行官们（CEOs）。然而，这种说法可以通过将由很多股东拥有的上市公司的首席执行官们的报酬与由少数几个大金融机构拥有的公司的首席执行官们的报酬对比来得以检验。在后一种情况下，金融家拿自己的钱做赌注来确定首席执行官们的报酬。然而，正是这种公司对首席执行官们的报酬最高。由于那是金融家的钱，他们没有动机支付过高的报酬，但是他们也没有任何理由去贪小便宜而吃大亏：他们雇人是要经营一个他们投入数十亿美元的公司。他们也不必担心引起那些很容易就去向媒体抱怨公司高管的报酬太高的股东的反对。

让股东大为不满的是，他们要为那些由于自己失败而离开的高管支付高达数百万美元的遣散费。然而，没有人会感到奇怪的是：有时离婚成本要远远超过原来结婚的费用或者某一方会因为不能在一起生活而得到补偿。对公司来说，迅速地结束这一关系非常重要，即使是为“黄金降落伞”支付数百万美元也是值得的，因为继续任用一个失败的首席执行官可能会由于他继续作出的错误决策而使公司损失更多的资产。对解雇首席执行官的拖延，不论是在公司还是在法院，其损失都要比“黄金降落伞”大得多。

■ 垄断和卡特尔

尽管在前面章节中讨论的大部分都是关于自由竞争市场发挥作用的方式，但自由竞争市场并不是唯一的市场类型，政府实行价格控制或中央计划经济也不是干扰这种市场运行的唯一形式。垄断、寡头和卡特尔的存在同样也会导致与自由市场不同的结果。

垄断从字面上来说就是只有一个卖者。然而，很少的几个卖者——经济学家称之为“寡头”，可能在定价上或明或暗地相互合作，这样其产生的结果就和垄断的结果相同。在某一行业，若存在一个设定价格和产出量的正式组织，即卡特尔，那么，其结果就和垄断非常相像，尽管可能在这个卡特尔里包含许多销售者。尽管各种各样的非竞争行业各不相同，但其产生了普遍的消极影响，并需要制定法律和政策来预防或消除这些消极影响。有时，这种政府介入会采

取直接的价格管制政策和垄断行业政策的形式。除此之外，政府还会以除了对相关企业进行微观管理的其他方式来禁止某些情况。然而，首要的问题是：垄断企业对经济的危害有多大？

有时，在某一地区或某个国家，某种物品或服务的总产出只由一家公司生产。多年来，美国的每个地方的电话公司在该地区就是一家垄断企业，在其他一些国家情况也是如此。在第二次世界大战前的半个世纪里，美国铝业公司生产美国国内所有的原铝锭。这种情况是很少的，但足以引起我们的重视。

大多数大型企业并不是垄断企业，也并非所有的垄断企业都是大型企业。在还没有汽车和铁路的时代，在一个封闭的农村社区里，一家杂货铺可能就是方圆几英里内的唯一商店。尽管这家杂货铺的规模相当小，但它的垄断程度不低于《财富》500 强榜单上的任意一家企业。相反，在今天，就连像萨费维或克罗格这种价值数十亿美元的全美国连锁商店都有许多竞争者。因此，它们也不能像垄断企业对所售商品定价那样对其销售商品进行自行定价。

垄断价格与竞争价格

在理解了当价格不能自主发挥作用时情况会怎样之后，我们可以更好地理解价格的作用；同样，在对竞争市场上和非竞争市场上的情况进行比较之后，我们就能更好地理解竞争在经济中的作用。在前几章中，我们认为价格形成于有许多竞争企业的自由市场。在这种市场中，物品和服务往往是以当前技术和现有资源所允许的最低成本生产出来的。

举一个关于苹果汁的简单例子。消费者怎么知道为苹果汁所设定的价格并没有比生产和分配苹果汁的成本——包括为了保持这些投资必要的投资回报——高出太多。毕竟，大多数人并不种苹果，也不把苹果榨成汁并把它装进瓶子里，从事运输并储存的人就更少了，因此大家并不知道这些成本是多少。市场上的竞争使我们没有必要了解这些。那些了解这些事情和从事投资的少数人有充分的激励把投资用于有更高回报率的地方，并在回报率更低或为负数的地方减少他们的投资。如果苹果汁的价格比补偿生产它的成本更高，那么就会产生高利润率。这种情况会将更多的投资吸引进该行业，更多生产者的竞争会降低价格水平，最终使得经济中的所有投资都得到同样的平均投资回报作为

补偿。

直到此时，来自经济中的其他部门的投资流入才会停止，对流入资金的激励才会消失。然而，如果在生产苹果汁中存在垄断，那么就会出现非常不同的情况。垄断价格将可能会继续保持高于生产苹果汁所需花费的成本和努力的必要补偿的水平，包括吸引所需资金必要的投资回报率。垄断者所得到的回报率要高于吸引所需资金的必要水平。

许多人不承认垄断者的定价要高于竞争企业的定价这一事实。但是，将货币从社会其他成员转移给自己的能力并不是垄断者的唯一危害。从整个经济的角度来看，尽管这种转移以一种令人反感的方式重新分配财富，但这些内部转移不会改变社会的总财富量。垄断者对整个经济的总财富量产生的负面影响恰恰在于其对有多种用途的稀缺资源的分配所产生的影响。

垄断者索取的价格高于竞争情况下的价格，这时消费者往往就会购买比在竞争所产生的低价格下本会有的数量更少的商品。总之，在可获得资源、技术和成本相同的情况下，垄断者生产的产出量比竞争企业的要少。当消费者仍然愿意为产品支付高于生产成本（包括正常的利润率）的费用并购买更多产品时，垄断者却不再提供该产品，因为垄断者要收取高于正常生产成本的价格以赚取高于正常利润的利润。就有多种用途的资源的分配而言，其最终结果是一些本来会用于生产更多苹果汁的资源会被用于生产经济中的其他产品，尽管在自由竞争市场上，这些产品不如苹果汁有价值。总之，当存在垄断时，经济中的资源就不能得到有效利用，因为这些资源会被从更有价值的用途转移到有更少价值的用途。

幸运的是，若没有保护垄断企业不受竞争的法律，垄断是很难维持的。投资者会不断地寻找最高的回报率，这最终使投资涌进经济中任何能获得更高利润的部分，直到投资流入产生的更为激烈的竞争将该部分利润率降低，这就像不断寻求水平面的水。但是，正如水坝可以阻止水达到水平状态，政府干预也会使垄断的高利润率不被竞争所降低。

在过去的几个世纪里，在许多经济领域，建立企业需要得到政府的许可。在欧洲和亚洲尤其如此，垄断权力被授予那些企业所有者，他们或者直接通过向政府付费得到这些权力，或者通过贿赂那些有权力授予这些权力的政府官员，抑或两者兼而有之。然而，到18世纪末，经济学得到了很大发展，因此很多人

明白了这对整个社会的危害，而且反抗力量的发展力图使垄断和政府管制不再干扰经济，垄断因此而变少了，至少在国家层面上是如此。然而，对竞争的限制在许多城市还是普遍存在。如在一些城市里，严格的许可法限定了允许存在的出租车数量，这导致价格被人为地抬高，并使出租车数量少于在自由市场中应有的数量。

同样，并不只有消费者的利益受到损害。对出租车执照数量的人为限制，不许那些很愿意开出租车并收取消费者愿意支付的费用的人从事这种工作，整个经济因此遭受损失，这时他们不得不做一些价值更小的其他事情或者继续失业。如果其他工作有更大的价值，并能得到相应回报，那么他们也就不会先想成为出租车司机了。

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稀缺资源的某种用途优先于那种本来能比其他用途带来更多价值的用途。正是这种无效率使整个经济在有垄断时所拥有的财富少于在自由竞争时本该有的财富。人们有时说垄断者“限产”，但这并不是目的，也不是限产的垄断者的目的。垄断者希望消费者在高价格下购买更多的产品，但实际上，消费者的购买量要少于自由竞争条件下低价格时的购买量。正是垄断者的高价格使消费者减少了他们的购买量，并因此导致垄断者限制产量，不让其达到本可以达到的量。但是为了说服消费者购买更多产品，垄断者可能要拿出巨资做广告。

同样的原则也适用于卡特尔。它是一个企业集团，这些企业为收取更高价格或避免相互竞争而达成协议。理论上，卡特尔可以合作经营，其效果等同于垄断。而实际上，卡特尔的各个成员往往会秘密地相互欺骗。为了从卡特尔的其他成员那里抢夺顾客，其成员会对一些消费者降低协议价格。当这种现象变得很普遍时，不管该组织在名义上是否还存在，该卡特尔已经变得无关紧要了。

当19世纪各个铁路公司相继建立时，它们在美国各大城市之间形成竞争。这些大城市间的铁路被称为“主干线”，以与从主干线通往只有一条铁路通过较小社区的“支线”相区分。这种情况使在支线上形成垄断价格，而主干线上的价格竞争非常激烈。这使得在主干线上更长距离的运输费用反而要低于在支线上较短距离的运输费用。更重要的是，从铁路公司一方来看，主干线的价格很低，几乎不赚钱。为了解决这一问题，各个铁路公司联合到了一起，形成了一个卡特尔：

这些卡特尔企业一直处于松散状态……从一个地方到另一个地方发趟火车的成本与火车载货量几乎不相关。因此，在某一临界点之上，多出的每一吨货物几乎全是利润。为了得到有利可图的运输业务，向货主提供秘密回扣的诱惑必将变得无法抵抗。一旦这种秘密回扣开始出现，价格战就会很快使这样的卡特尔分崩离析。

由于同样的原因，在铁路公司之前，轮船公司也试图形成卡特尔；而且正如在此之后很多其他卡特尔一样，由于相似的原因，这些卡特尔解体了。一个成功的卡特尔不仅需要企业间的协议，而且也需要可以相互监督并防止卡特尔之外其他公司的竞争的一些方式和方法。所有的这些事情都是说起来容易，做起来难。最成功的卡特尔之一在美国钢铁行业，该卡特尔是基于一个可以使公司很容易相互监督的价格体系[㊀]，但它最终被法院判定为违反了反托拉斯法。

政府与市场反应

由于有些大型商业组织曾被称为“托拉斯”，所以旨在禁止垄断和卡特尔的立法被称为“反托拉斯法”。但是，这些法律并不是与垄断和卡特尔作斗争的唯一形式。不属于卡特尔成员的私营企业有在市场上与之作斗争的激励。而且，政府将一个重大的反托拉斯案件成功结案需要很长时间，而私营企业的行动则迅速得多。

㊀ 在这一体系中，美国所有钢材的价格都基于钢材的固定价格与从匹兹堡通过铁路运输的费用之和——不论钢材产地是匹兹堡、伯明翰还是其他地方，也不论钢材是由铁路、船舶还是其他方式运输。若不是这样，由于从不同的地方以不同的运输方式运输钢材这种很重的产品的运费很高且易发生变化，个别钢材生产商就很容易暗中降价，也很难说清谁降低了卡特尔组织的协议价格。但是，在这一卡特尔定价体系下，不管钢材在哪里生产或以什么方式运输，都可以很容易确定全国任何地方的钢材的总交货成本——价格加上从匹兹堡通过铁路运输的成本——应该是多少。然而，从经济的角度来看，这一价格体系却造成了资源的错误配置，因为住在伯明翰附近的人购买从匹兹堡生产的钢铁的速度和在伯明翰生产的速度一样快。这是由于对于这两种不同的钢材，他们要付出的都是同样的价格和从匹兹堡铁路运输的成本之和。这意味着很多钢铁要比在自由竞争市场情况下运输更长的距离。

早在美国托拉斯的全盛时期，蒙哥马利·沃德曾是它们最大的对手之一。不论托拉斯的触角伸向何方——农业机器、自行车、糖、钉子还是麻绳，蒙哥马利·沃德都能找到并非托拉斯成员的生产者，并从他们那里以低于卡特尔的价格购买产品，再以低于卡特尔成员的产品价格出售给大众。蒙哥马利·沃德在当时是全美国最大的零售商，其规模也很大，因此如果必要，它足可以建立自己的工厂并制造产品。像西尔斯和A & P百货连锁店这些零售业的后起之秀，同样也使大生产商面对着这种既能生产自己的竞争产品并在自己商店里出售又能从一些卡特尔之外的小企业购买足够的物品并使其成长为强大的竞争者的企业巨头。

在这两方面，西尔斯都做到了。它生产炉具、鞋、枪支、墙纸还有其他物品，此外还转包其他产品的生产。A & P百货连锁店进口并烤制自己的咖啡，生产自己的鲑鱼罐头并每年会烤焙5亿条面包用于在其店里销售。像西尔斯、蒙哥马利·沃德和A & P百货连锁店这些企业巨头能单独同一些卡特尔组织进行竞争，小公司同样也可以在它们所在的行业从卡特尔那里抢夺销售量。它们的动机与卡特尔一样，都是利润。只要垄断者能把价格维持在比正常利润更高的水平，其他企业就会被吸引到这一行业。这种增加的竞争往往会使价格和利润下降。对于垄断者，要成功地维持高于竞争条件下的利润水平，就必须找到阻止其他企业进入这一行业的方式。

阻止潜在竞争者进入的一种方式是让政府宣布其他企业进入某行业是非法的。在过去几个世纪里，国王曾经准予或出售垄断权力，而现代政府控制着各个行业和职业的许可证的发放——从航空到货运再到编头发。这些限制从不缺乏政治依据，但是这些政策在经济上的最终结果却是保护了现有企业免受潜在竞争者的竞争，并因此维持了人为的高价格水平。

在20世纪后半期的很长一段时间，印度政府不仅决定允许哪家公司生产哪种产品，还对每个公司能生产多少产品进行限制。这样，一个印度摩托车制造商曾因为生产了超过被许可的摩托车产量而被政府委员会传唤，而一个印度生产感冒药的商人却害怕公众会在流感期间购买“太多”他的药物。有家感冒药制造商的律师团花了几个月时间为生产和销售了多于被许可的数量准备法律辩护，以防被政府委员会传唤。所有这些费用高昂的法律工作都必须由一些人买单，而这些人最终却是消费者。

当没有进入某特定行业的政府禁令时，现有企业可以私自利用一些巧妙的计划设置障碍以阻挡竞争对手的进入并保护垄断利润。但是，其他企业有巧妙地绕过这些障碍的激励。因此，进入障碍的效果对于不同的行业和同一行业的不同时期都是不同的。计算机行业曾经很难进入，那时计算机还是要占据巨大空间的巨型机器，而制造这种巨型机器的费用同样很庞大。但是，随着微型芯片的发展，更小型的计算机可以做同样的工作。如今生产芯片的费用也不再像以前那样高，这样它们就可以由小公司来生产制造。这些公司遍布世界各地，这样一来国内的垄断者也不能排除该行业的竞争。尽管在计算机的发明创造领域，美国处于领先地位，但计算机的实际生产制造却很快在东亚蓬勃发展起来。该地区为美国市场供应了大量的计算机，甚至包括那些贴着美国品牌的计算机。

除了在市场上由个人或多或少自发地对垄断进行的反击外，政府也对此作出了反应。在19世纪末期，美国政府通过对垄断组织所允许收取的价格进行直接管制，以及依照1890年通过的《谢尔曼反托拉斯法案》及之后的其他反托拉斯法对垄断者实施惩罚性的法律行为，开始对垄断作出回应。对有些地方的垄断性铁路公司收取高垄断价格的不满促成了1887年美国州际商务委员会的成立，该委员会是控制垄断者收取的费用而最早成立的美国联邦管理委员会。

地方电话公司曾在它们各自地区成为垄断者，而其母公司AT & T则在长途服务上形成垄断。在这一时期，美国联邦通信委员会控制着AT & T所能收取的价格，而州管制部门控制着地方电话服务的价格。另一种方法是通过立法来防止垄断的形成和持续，或防止诸如不同于垄断行为的价格歧视等其他行为。这些反托拉斯法的目的是让企业在没有监管委员会实施的那种政府严格监督的情况下运营，但是除此之外还有一些日常监督，就像交警那样，只有当有违反法律的具体行为时才进行干预。

■ 监管委员会

尽管在理论上监管委员会的作用很简单，但实际上，它的任务却要复杂得多，并且在某些方面甚至是不可能完成的。另外，监管委员会所处的政治氛围

所产生的政策及其后果经常与那些创建这些委员会的人的期望恰恰相反。

在理想情况下，监管委员会设定的价格与在竞争市场中本会有的价格相等。但实际上，根本没办法知道这些价格本应是多少。只有市场本身的实际运作才能揭示这样的价格，那些效率较低的企业会因破产而淘汰，只有最有效的公司才能生存下来，它们的低价格成为市场价格。外部观察者不会了解特定企业和行业运营的最有效方式是什么。实际上，一个行业的许多管理人员会发现他们原以为最有效的经营方式并不足以有效地迎接竞争，并最终因此失去顾客。一个监管机构所能做的最重要的事情就是，接受看似合理的生产成本并允许垄断者获得补偿这些成本后的合理利润。

决定生产成本往往很不容易。正如在第 6 章中所指出的，可能没有“固定”生产成本这种东西。比如，发电成本可能就因发电的时间和地点的不同而不同。如果你深夜醒来，然后打开灯，那么这种电的供给成本几乎是微乎其微的，因为当人们在深夜熟睡时发电系统有很多未利用的生产能力。但是，当你在炎炎夏日的午后打开空调时，此时很多其他家庭和办公室已经开着空调了，这样可能超出发电系统的极限。为了避免停电，就必须起用成本高昂的备用发电器发电。据估计，在用电高峰期，使用洗碗机所需的电的输送成本要比在电的低需求期使用同样洗碗机的成本高 100 倍以上。

超出发电系统正常能力的额外电量，要比当这一系统在正常能力内运行时所发出的每千瓦时电的成本要高出许多倍，其原因是多方面的。为广大顾客输送电的主系统可以利用规模经济来以最低成本发电，而备用的发电机通常发电量很小，所以不能充分利用规模经济，从而每千瓦时电量的发电成本更高。有时，技术进步提供了低成本的主系统，而过时的设备不是被废弃而是保留下来作为备用设备。用这种过时的设备发额外的电，成本当然会更高。当地方发电能力达到极限时，额外的电量就不得不从外部购买，从更远的距离运输这些电大大提高了电的成本，使其远高于距消费者更近的地方的发电成本。

这一发电成本的更大差异在于用来推动发电机的各种燃料，汽油、煤和核能的成本各不相同。因为所有这些燃料都能用于除了发电以外的很多事情，所以其他行业、家庭或汽车对这些燃料的需求使用，使得它们的价格不可预测。当降水量发生变化、增加或减少流过发电机的水流量时，各个水电站的发电量也是不同的。水坝的固定成本被不同的电量分担，因此每千瓦时电的成本也就

不同了。

既然发电成本会发生剧烈且不可预期的变动，监管委员会应该怎样设定消费者使用电的价格水平呢？如果美国的州监管委员会基于发电的平均成本来设定电价，那么当一个州出现需求过量或供给不足时，其他州的供应商可能不愿意以低于他们自己用备用机组发电成本的价格出售电。这就是2001年人人皆知的加利福尼亚州大停电发生的原因之一。当在某特定时刻发电成本远高于平均水平或其他时候远低于平均水平时，“平均”成本就无关紧要了。

因为公众未必能熟知涉及的所有复杂的经济学知识，所以他们很可能会因不得不为远高于以往的电价付费而特别生气。反过来，这意味着政治家会介入并基于以前的价格实施价格控制。而且，正如在其他章节提到的，价格控制会导致短缺，这样电的短缺就会导致停电。需求量的增加和供给量的减少是对价格控制的常见反应，这可以追溯到电被利用之前的历史。然而，政治家的成功并不依赖于他们对历史和经济学课程的学习。它更依赖于对被公众和媒体广泛信任的东西的附和，这些东西可能包括阴谋论或相信高价格是因为“欺骗”和“贪婪”。

在世界的另一端，增加电价的努力在印度遭到了游行示威抗议，正如在美国加利福尼亚州所经历的一样。在印度的卡纳塔卡邦，由国会党政治控制的时期，调整电价的努力遭到了某个反对党的街头游行反对。然而，在相邻的安得拉邦，在这个地方国会党是反对党，国会党却也领导了游行示威来反对电价的上涨。总之，这些游行示威既不关乎意识形态也不关乎政党，而是对公众误解的伺机玩弄。

监管委员会设定价格所涉及的经济的复杂性被政治的复杂性所加剧。一些政治改革倡导者成功地说服当局建立一个常设委员会来监督和控制垄断或一些企业数量非常少且有可能联合起来形成垄断企业集团的行业，在成功举办调查或宣传活动后，往往会成立监管机构。然而，在委员会成立并拥有权力之后，改革倡导者和媒体就对它失去了兴趣并将注意力转向其他事情。与此同时，被监管的企业会继续密切关注这个委员会的行动，并为了对其有利的管制政策和该委员会的成员任命而游说政府。

这些机构中外部利益不对称的最终结果是，为了消费者的利益而建立起来以管制某些企业或行业的委员会，往往变成试图保护现有被监管公司不受来自

拥有新技术或新管理方法的新公司威胁的机构。这样，在美国，州际商务委员会建立的最初目的是不让铁路公司向公众收取垄断价格，现在却把该委员会的控制能力扩展到货车运输业，以此方式对货车运输的崛起作出回应，因为它在运货方面的竞争威胁到了铁路行业的经济生存能力。

管制铁路运输的最初理由是，这些铁路公司在国内的那些只有一条轨道的地区经常形成垄断。尽管货车运输因为能够通到有公路的任何地方而威胁到这一垄断，但是州际商务委员会并不会声明对运输业的监管不再像以前一样紧迫或甚至可能已经没有必要。相反，为了限制货车的活动，它在1935年的《汽车运输法》实施后从国会中寻求更大的权力。尽管对于各种货运来说货车的效率更高，并可以因此比铁路运输收费更低，但该委员会的介入让铁路在新的经济条件下存活了下来。在那个时候，只有当车主从州际商务委员会获得表明该货车确实符合该委员会所界定的为“公众的便利和需要”服务时，才被允许跨州运营，这就使铁路公司不会因为被货车运输者抢走顾客而破产。

总之，货物运输不再像在公开竞争条件下那样以消耗最少资源的那种方式来完成，而仅仅以那种符合州际商务委员会随意要求的方式来完成。比如，州际商务委员会可能允许一家运输公司从纽约往华盛顿运输货物，但却禁止其从费城往巴尔的摩运输货物，尽管这些城市都在一条运输线上。如果许可证没有授权货物可以从华盛顿运回纽约，那么这些货车就不得不空车返回，而其他车辆却可以从华盛顿向纽约运输货物。从整个经济的角度来看，这样就会产生比必要成本大得多的成本。但是，这种安排却在政治上允许比在不受限制的竞争市场下更多的公司——不仅有货车运输还有铁路运输——存在并获得利润。在竞争市场上，尽管更低的成本和更低的价格会导致一些成本太高而不能同货车展开竞争的铁路公司破产，但这样运输公司才会别无选择地以最有效的方式来运输货物，使用比必要水平更多的资源使得本无必要存在的公司生存了下来。

尽管自由竞争会为整体经济带来利益，但这种竞争将会对监管委员会产生政治威胁。由于竞争，面临着灭亡威胁的企业肯定会寻求用政治手段和阴谋来对付依靠官员和委员会及其权力而生存的企业。工会也宁愿维持现状，而不是采用雇用更少的工人就可以把工作完成的技术和方法参与竞争。

在1980年，美国州际商务委员会控制货车运输行业的权力最终被美国国会削弱。在此之后，货运价格降低了很多，而且顾客得到的服务质量也提高了。

这是由于该行业效率的大大提高所带来的结果，因为这时拖着空车跑的货车少了许多，而且更多的货车主雇佣工人，他们的工资是由供给和需求决定，而不是由劳工合同决定。因为货车运输在一个竞争的环境下更为可靠，购买它们劳务的企业可以减少存货，这样能节省的费用总额可达数十亿美元。

管制所产生的无效率不仅体现在美国联邦政府放松管制后的成本节省，而且体现在州际运输成本和州内运输成本的差异，严格的州管制在联邦政府管制削减后仍然存在。比如，在美国得克萨斯州内把蓝色牛仔裤从埃尔帕索市运到达拉斯市的运输成本，要超过把同样的牛仔裤从中国台湾运到达拉斯市的运输成本的40%。

管制产生的严重低效率并不是美国州际商务委员会特有。美国民用航空委员会也是如此，它把潜在竞争的航空公司拒之门外，并维持高价飞机票以确保现有航空公司的存在，而不是迫使它们面对其他航空公司的竞争——这会使乘客以更低的价格享受更好的服务。美国民用航空委员会一被取消，飞机票价就下降了，一些航空公司也就倒闭了。但新的航空公司的崛起最终使坐飞机的人数远多于在管制政策约束下任何时候的人数，这为飞机乘客节省了数十亿美元。

这不是航空公司受损正好等于乘客受益的那种简单的零和变化。由于这个行业的效率更高，整个国家都从放松管制中受益。正如在对货运方式管制之后空车跑的货车变少了，同样原因，在对航空业放松管制之后，飞机开始以更多的乘客入座率飞行，并且对于特定的路线，乘客对运营商有了更多的选择。在1997年对欧洲航空公司放松管制后，许多类似的事情发生了，如来自新的打折扣的航空公司（如瑞安航空公司）的竞争迫使英国航空公司、法国航空公司和德国汉莎航空公司降低了票价。

在各行各业，实施管制的最初理由是不让价格过度上涨，但是多年后，管制者要制定管制政策以防止价格下降到威胁现有企业存在的水平。倡导政治改革者基于似乎可信的理由，但是即使这些理由确实可信且能被忠诚实施，实际结果可能完全不同于它们的最初目标。在我们从事的各个领域，人们都会犯错误。但是，当在竞争经济中出现重大错误时，犯错误的人由于造成的损失将不得不离开市场。然而，在政治上，在它们最初存在的理由消失之后，那些监管机构经常能够保留下来做一些设立该机构并赋予其权力时没有考虑的事情。

■ 反托拉斯法

与对待监管委员会一样，我们一定要对反托拉斯法的最初理由和实际作为作严格区分。反托拉斯法的基本理由是防止垄断和使价格上升到高于其在自由竞争市场上的水平的其他情况发生。实际上，美国的大多数著名的反垄断案都关系到某个收费低于其竞争对手的企业，往往是来自那些竞争者的不满致使政府采取行动。

竞争与竞争者

政府提起的许多反托拉斯诉讼的理由是某公司的行为威胁到了竞争。然而，关于竞争，最重要的是，它是市场中的一种现象。这种现象不能由当时某行业的现存竞争者数量来衡量，尽管政治家、律师和其他人往往将竞争的存在与否同现有竞争者数量混为一谈。但是作为一种现象，竞争却恰恰会消除许多竞争者。

很明显，如果某企业消灭了所有竞争者，那么该企业将成为垄断者，并且可以收取远高于在竞争市场上收取的价格，至少在新的竞争者出现之前是这样，但是这种情况是极为罕见的。然而，对垄断的忧虑经常被用来为政府对没有严重垄断危险的行业的干预政策辩护。比如，当 A & P 百货连锁店是世界上最大的零售连锁店的时候，它销售的货物还不到美国杂货总量的 1/5。然而，司法部门却对其进行反垄断诉讼，把这家公司的低价格和它达到这一低价格的方式，看做是其与杂货店和连锁商店进行“不正当”竞争的证据。

在整个反垄断诉讼的历史上，对于什么不利于竞争和什么不利于竞争者这两个问题一直没能得到明确区分。由于这种区分混淆不清，使得什么对消费者有利这一问题经常被我们忽视。

还有一个问题也经常被我们忽视，即整个经济的效率，它是检查为消费大众所带来的利益的另一种方式。产品以整车货物进行交易——大型连锁商店经常可以做到——要比把一批货物以小份儿出售并运送给许多小商店消耗更少的

稀缺资源。当产品以足以装满一节火车车厢的量进行交易时，每单位产品的运输和销售成本就更低。用大货车给沃尔玛连锁超市运送大量商品与运送同等数量的商品给分布在各地的许多小商店相比，道理是一样的。

当生产商接到一份足以安排很长时间的生产计划的大订单，而不是需要它通过加班来完成许多恰巧同时到达的意外小订单时，生产成本同样也会降低。不可预期的订单也增加了淡季的可能性，此时没有足够的工作来保留所有受雇工人。在这一时期被解雇的工人可能会找到其他工作，并且当原雇主有更多的订单时，这些人并不能都回来。这样，雇主就需要雇佣新工人，这必然会产生培训成本并降低生产率，直到新工人获得能达到最高效率的足够经验。而且，不能提供稳定工作的雇主会发现招募工人是很困难的，除非支付更高的报酬来补偿工作的不确定性。

在所有这些情况下，收到未预料到的多个订单时的生产成本要高于当与一个大买家——如一家大型连锁超市——签订占生产者产量很大部分的合同时的生产成本。对于后者来说，其节省的成本部分以更低的价格让连锁店受益，部分由生产商获益，因为降低生产成本能获得更多利润。然而，一直以来这却被认为是大型连锁店利用“力量（实力、权力）”来“迫使”生产者以较低的价格出售给他们。比如，《旧金山纪事报》的一篇报道称：

> 几十年来，像塔吉特和沃尔玛连锁超市这种大盒子式零售商用它们超常的规模来向供应商挤压价格，这些供应商为了既得利益就要取悦他们。

但是，所谓的为了零售连锁店单方面的利益用“力量”向供应商“挤压”价格，实际上是稀缺资源消耗量的减少，通过向其他用途释放一些资源使整个经济受益。另外，尽管使用了“力量”这个词，连锁店并不能减少生产商的选择。毛巾或牙膏生产商有许多其他的客户，不必在过去被迫出售给 A&P 百货连锁店或者在今天被迫出售给塔吉特或沃尔玛。只有当规模经济使得向大买主供应毛巾或牙膏（或其他产品）变得更有利时，供应商才会发现降低原来的要价是有利可图的。所有的经济交易都涉及相互妥协，为了达成交易，每个交易者都必须让另一个交易者对这笔交易感到高兴。

尽管存在规模经济，美国政府却不断地对其不喜欢的提供数量折扣的各种公司提起反垄断诉讼。比如，发生在 20 世纪 40 年代的一个著名的针对美国莫

顿盐业公司的反垄断诉讼案，原因是该公司向整车购买其产品的买者提供折扣。对购买少于一整车盐的企业的要价为1.6美元一袋，对那些整车购买的企业的要价为1.5美元1袋，对那些购买5万袋或更多的企业的要价则为1.35美元1袋。因为能一次购买这么多盐的企业很少，不能如此的企业则有很多，支持美国联邦贸易委员会针对莫顿盐业公司的诉讼的美国最高法院表示“一些商家的竞争机会受到损害”。

在20世纪50年代，美国政府同样对标准石油公司提起诉讼，原因是该公司给那些整油车购买的商家打折。在20世纪60年代，博登公司同样由于卖给大型连锁店牛奶的价格低于卖给小杂货店的价格而被告上法庭。在这些例子中，关键是这种价格差别被认为是对那些不能承担如此大的购买量的竞争企业的“歧视”和“不公”。

尽管卖者可以指出由于出售给购买不同量的买者的成本是不同的，从而在法庭上为自己辩护，但是当与律师、会计师和经济学家进行辩论时，似乎简单的“成本”概念会变得不再简单。当双方都不能完全证明其成本的合理性时，这是很常见的事情，被告往往会败诉。当与数百年来的英美法系产生根本分歧时，美国政府仅需要根据表面上或初步证据确凿的案例，将举证责任推卸给被告。多年后，同样的原则和程序就会在依据公民权利法案提起的就业歧视案中重演。与垄断案一样，就业歧视案也产生了许多双方同意判决和庭外和解的大案，因为公司清楚地意识到，不论事实怎样，要证明它们无罪几乎是不可能的。

对市场的“控制”

在美国经济中，真正的垄断企业是很少的，因而美国制定了许多法律把各种公司划分为垄断、潜在垄断、初级垄断。当美国最高法院在1962年阻止两家鞋业公司合并时，即使合并，这一新合并公司在美国的销售量也占不到7%，这表明了此种现象的严重程度。该法院在1966年也阻止了两家地方连锁超市的合并，如果合并，之后的销售量也不会达到洛杉矶地区销售量的8%。同样随意地把公司划分成“垄断公司”的是1969年印度通过的《垄断和限制性贸易惯例法》，该法律称任何资产超过一定量（约2 700万美元）的公司都被宣布为垄断公司并限制其扩展业务。

在美国法庭上和反托拉斯法的文献上的标准做法是，把某公司的销售百分比作为其“控制”的市场份额。根据这一标准，一些现已倒闭的公司，如泛美航空公司就曾经“控制”了它们各自市场的相当大的份额。而实际上，时间已经证明它们什么也没控制，否则它们是不会让自己倒闭的。像A & P百货连锁店这样的商业巨头规模的急剧缩小，也表明有关“控制”的说法根本不符合现实。但是，这样的表述在法庭上和公众观念里依然有效。

即使在真正自发形成的真正垄断——不是由政府政策建立或维持——的例子中，其实际结果往往也没有理论上那么可怕。在美国铝业公司作为美国唯一原铝锭生产商的几十年里，其每年的投资收益率税后大约是10%。此外，在那些年里，铝的价格持续下降至相当于美国铝业公司建立以前价格的一小部分。然而，美国铝业公司却被起诉违反了反托拉斯法并败诉。

为什么在垄断条件下，铝的价格会持续下降（理论上本应持续上升）？尽管，美国铝业公司“控制”了铝市场，但它清楚地认识到它不能随意抬高价格，因为这样的话许多使用者就可能用其他材料——钢铁、锡、木头、塑料来代替铝。技术进步降低了生产这些材料的成本，并且经济竞争迫使相互竞争的企业降低产品价格。

这就提出了一个远超出铝行业范围的问题。有多大比例的市场被这家或那家公司“控制”这一说法忽视了替代品的作用。替代品可能被官方看做是其他行业的产品，但如果垄断产品的价格上升过多，它就可以被许多买者当做替代品使用。不论是在垄断市场还是在竞争市场，一种从技术上看非常不同的产品可能作为替代品使用，如电视机，它作为信息来源和娱乐方式替代了许多报纸。

在西班牙，当高速列车开始在马德里和塞维利亚之间运行后，选择铁路和航空作为交通工具的旅客比例分别从33%和67%变成82%和18%。很明显，许多人把航空运输和铁路运输看做是这两个城市之间相互替代的旅行方式。不论在马德里和塞维利亚之间航空运输中有多大比例被一家航空公司所占有（“控制”），也不论一家铁路公司占有铁路运输的百分比有多高，每个公司都仍然面临着来自在这两个城市间运营的所有航空公司和铁路公司的竞争。同样，在早些时期，远洋客轮在1954年运载100万乘客穿越大西洋，而飞机则运载了60万人。但是，到1965年轮船载客量仅为65万乘客，而这时飞机则运载了

400 万人。有些物品在技术上差异很大，但这并不意味着它们不能在经济上成为替代品。

很明显，广告市场是一个包括在技术上差别很大的有多种媒体的市场，其范围从广告牌到小册子、互联网、报纸、杂志上的广告，还包括电视和收音机上的商业广告。不同的企业花费在各种媒体上的相应广告预算比例是不同的，而且随着时间推移，这些比例也发生着变化。任何特定的广告公司对在其特定媒体，比如广告牌——上的广告所“控制”的百分比并不能说明什么，如果在广告牌上做广告的价格剧增，那么这会使得广告客户转向报纸广告、电台广告或其他广告媒介。

那些反垄断诉讼案一般会狭隘地界定相关市场，从而使被起诉企业“控制”市场的比例更高。比如，世纪之交，在著名的针对微软的反垄断案中，把该市场定义为使用由英特尔制造的那种计算机芯片的个人计算机的操作系统市场。这不仅把苹果计算机操作系统忽略了，而且还忽略了其他操作系统，如太阳微系统公司为多台计算机生产的系统或在单机中使用的 Linux 操作系统。

在这种狭义的市场，微软当然占据了“绝对的”份额。然而，该反垄断案并没有指控微软不合理地大幅度提高价格，这是垄断理论中的典型行为。相反，微软为其 Windows 操作系统增加了一个免费的互联网浏览器，这一做法削弱了其竞争对手浏览器制造商网景公司的竞争能力。这一狭义市场之外的许多潜在竞争对手的存在，可能很好地解释了为什么微软没有提高价格。它本可以在短期内提高价格，但是这样就会以长期的销售量和利润受损为代价。因为如果价格合理，其他操作系统就会成为合适的替代品。事实上，德国慕尼黑市政府在 2003 年将使用微软 Windows 操作系统的 14 000 台计算机改为使用 Linux 操作系统，该系统是被微软“控制”的市场的定义排除在外但却明显是其替代品的系统之一。

微软案同样显现了在其他反垄断案中存在的困惑，对作为市场条件的竞争的保护和对现有竞争者的保护的困惑。同样的困惑也明显存在于欧洲的针对微软的反垄断案，这一案件包含这一观点：政府有责任保护那些想把其软件产品匹配到微软的操作系统的竞争者。另外，《纽约时报》的一篇社论为欧洲所作出的决定辩护道：

在欧洲反垄断案中微软的败诉树立了受欢迎的理念，这也应该成为美国信

息经济未来发展的风向标。

法院同意欧洲监管机构的说法，微软因把其播放音乐和电影的媒体播放器结合进 Windows 操作系统，从而滥用了其操作系统的垄断权力。这种做法把竞争对手——如 RealPlayer（瑞尔公司）——拒之门外。这一判决开了个先例，即公司不能利用其在一个市场（即操作系统市场）上的势力帮助自己在另一市场（即播放器市场）扩张。

法院也认为，微软应该为其他软件公司提供它们需要的信息以使它们的产品能更好地与微软的服务器软件兼容。

《纽约时报》的社论对其他人把在反垄断判决中使用的这项原则看做是“对资本主义本身造成致命打击”感到十分惊讶。但是，当市场上的自由竞争被第三方迫使公司为其竞争对手提供方便所取代，那么很难把这种情况看做是促进了竞争或将竞争与保护竞争者区别开来。

在 2007 年，美国联邦贸易委员会针对出售有机食物的全食连锁超市发出禁令，以防止其收购与之竞争的一家有机食品连锁超市，其根据是这会违法反托拉斯法中“大幅减少竞争”的条款。联邦贸易委员会坚称这两家公司是“全美国范围内仅有的两家优秀的天然有机产品超市经营商”。按这种说法，全食连锁超市得到其竞争对手的连锁超市从而会成为垄断企业——在这个狭义的市场上。但是，法院否决了这一禁令，理由是天然有机产品是其他连锁超市如克罗格、西夫韦和其他企业所出售的日用百货的一部分，更不用说同样也出售天然有机产品的独立的健康食品商店了。然而，这个事情并没有就此结束，因为联邦贸易委员会保留了在合并发生后提起反垄断诉讼以破坏合并者的权力。

自由贸易在国家间的扩展意味着即使在某国的某特定产品形成了真正的垄断也没什么，如果这一产品可以从其他国家进口的话。如果在巴西只有一个零部件生产者，而在邻国阿根廷有十几家零部件生产商和在世界范围内有数百个零部件生产商，那么这个生产者在任何经济意义上都不算是垄断者。只有当巴西政府禁止进口零部件时，该国的那家生产者在某种意义上就变成了一个垄断者，因为这样就允许收取比在竞争市场上更高的价格。

如果说对某市场随意进行界定和以某企业在国内的产品销售量来定义对市

场的“控制”程度是很愚蠢的，那么在1962年具有里程碑意义的美国最高法院的判决的基础上进行界定应该就不怎么愚蠢了，这一裁决根据“国内生产的非胶鞋”来界定鞋市场。这一界定结果把运动鞋、板鞋和各种进口鞋都排除在外，从而增加了被起诉企业的市场份额，结果这些企业在本案中都被判有罪。

到目前为止，无论对于零部件、鞋子还是计算机操作系统，我们一直在考察根据具有某特定功能的某一产品界定的市场。但是同样的功能可以由不同技术的产品来执行。玉米和石油看似不会是同一行业的相似产品，但是塑料制造商却可以用从任一种提炼出的油生产塑料制品。当石油价格在2004年剧增时，嘉吉陶氏公司用玉米油生产的树脂的销售量比上年增加了60%，这是因为塑料制造商从使用更为昂贵的石油转向使用玉米油。两种物品在经济中是不是替代品，并不取决于两者看起来是否相似或传统上被定义为同一行业。人们不会把玉米看做是石油行业的产品，也不会在计算某市场被其他产品生产者“控制”的百分比是多少时，考虑这两种物品的关系。但是，这仅仅是凸显了“控制”统计数据的不足。

然而，即使是在经济方面没有相似功能的产品也可能成为替代品。如果高尔夫球场要将其收费翻倍，许多业余的高尔夫球手可能就会减少他们打高尔夫球的次数或完全放弃，并且在这两种情况下，他们会用本用于打高尔夫球的钱，通过更多地去旅行或海上航行，或培养一些其他习惯如摄影或滑雪的方式来进行消遣。这些其他活动与高尔夫球在功能上相差很大，但这并不重要。在经济上，当A的价格上升致使人们去购买更多的B，那么，A和B就是替代品，不管它们看起来或操作起来是否相似。但是，法律和政府政策却很少如此看待问题，尤其是在其界定某企业“控制”了多大的市场时。

在美国国内以及国际上，随着生产商服务范围的扩大，统计得出的支配程度或地方生产者对某地的“控制”能力的意义越来越小。例如，由于在特定美国社区报纸的发行数量在20世纪中期电视机出现后急剧降低，对由现存报纸“控制”的地方市场的份额的增加备受关注。在许多地区，只有一家地方报纸存活了下来，如果根据其“控制”的市场份额来界定，它就成了垄断者。然而，其他地方发行的报纸在更广泛的地区可以得到，这一事实使这种对经济“控制”的统计方式变得越来越没意义。

比如，住在位于美国加利福尼亚州旧金山市南30英里处的帕洛阿尔托的小社区里的人们，要想查找在该城镇将放映什么电影不必非要购买一份帕洛阿尔

托当地的报纸，因为这一信息可在《旧金山纪事报》上很容易查到。这份报纸在帕洛阿尔托的发行量很大，而且可以送货上门。要获得国内或国际新闻，帕洛阿尔托的居民就更不必依赖地方报纸了，技术进步使得《纽约时报》或《华盛顿邮报》像在纽约一样方便而迅速地在加利福尼亚州印刷，以至于它们成为全国性的报纸，在美国的大大小小的社区里很容易地买到。《今日美国》是全美国发行量最大的报纸之一，这并不是在其原产地实现的，它在美国国内的许多地区印刷。报纸的这种可以在超出其原产地的更大范围内销售的最终结果使许多地方“垄断”报纸财务困难，以致难以生存，更不要说赚取额外的垄断利润了。然而，基于市场份额的反垄断政策仍在继续限制地方报纸的兼并，唯恐这种兼并会导致现存报纸企业对当地市场的太多“控制”。但是，根据报纸总部所在地来对市场进行界定已经没什么经济意义了。

能够说明市场份额统计方法的误导性有多大的一个极端例子是位于拉斯维加斯的一家当地连锁电影院，该电影院放映在拉斯维加斯首映的全部电影。它被控告为垄断者，但是，当这一案件上诉到美国第九巡回上诉法院时，另一家连锁电影院放映的在拉斯维加斯首映的电影数量超过了这个正在被起诉的“垄断者”。幸运的是，在这种情况下理智占据了上风。美国第九巡回上诉法院的亚历克斯·卡钦斯基法官指出垄断的关键不在于市场占有率——就算市场占有率是100%——而是阻止别人进入的能力。一个不能阻止竞争者进入的公司不是垄断者，不论其在某时刻它的市场占有率是多少。这就是为什么说《帕洛阿尔托每日新闻》在经济上不是任何意义上的垄断者，即使它是这个城镇中唯一在当地印刷发行的日报。

关注某时刻的市场占有率也会产生这样一种情况：往往在企业巨头正要失去其在本行业领导地位时，美国政府就对其提起诉讼。对于特定的公司来说，随着时间而盛衰起伏是很正常的事情，反垄断案的诉讼律师可能要花数年时间来准备针对某公司的诉讼。这时该公司正在顶峰时刻，而且即将跨过顶峰，走向衰落。一个大型反垄断案要最终结案可能会花费10年甚至更长的时间。市场的反应速度往往比针对垄断者的诉讼案要快得多，正如20世纪早期的托拉斯发现，在政府还没来得及对它们提起法律诉讼时，零售巨头如西尔斯、蒙哥马利·沃德和A&P百货连锁店，就早已战胜了它们。

反托拉斯法的得失

也许，美国反托拉斯法的最明显的正面效益一直就是对串通定价的全面禁止。不论是出于什么理由，串通定价都是违法行为，往往会遭受重罚。这是否能抵消其他反托拉斯法对市场上竞争的各种负面影响则是另一个问题。

在1991年最终废止那些法律之前，印度实施的更为严格的反垄断法造成了许多明显适得其反的后果。一些印度最大的企业家，被禁止扩大已取得巨大成功的企业，唯恐他们超出用来限制主观界定的“垄断”的财政界限，不管这个“垄断者”可能有多少竞争者。结果，印度的企业家经常把其精力和资金投到印度之外，为那些没有如此严格限制的其他国家提供产品、就业和税收。比如，一个这样的印度企业家，用从加拿大买来的纸浆在泰国生产纤维，并把这些纤维运到他在印度尼西亚的工厂做成纱。他会把纱出口到比利时，在那里这些纱将被做成地毯。

究竟有多少其他的印度企业由于对“垄断”的严格限制而向印度之外的国家投资，我们不得而知。我们所知道的是，在1991年《垄断和限制性贸易惯例法》废除后，大型企业在印度膨胀，既有印度的企业，也有发现印度是建立和扩大企业的更好地方的外国企业。急剧增长的还有该国的经济增长率，这减少了穷人的数量，并增加了印度政府帮助他们的能力，因为税收收入随着该国经济活动的增加而增加了。

尽管印度的《垄断和限制性贸易惯例法》本想要限制大型企业，其实际效果却是缓解了企业受到的来自国内外的竞争压力，其结果就是降低了追求效率的激励。回顾那一时期，印度的企业家领袖塔塔集团的拉坦·塔塔谈到他自己庞大的企业集团时说：

> 该集团是在被保护的环境中运营的。这些不敏感的企业不担心遭受竞争，不担心它们的成本，也不关心新技术。许多企业甚至不关心市场占有率。

当后来印度经济对国内外竞争开放时，全印度极为震动。塔塔钢铁公司的一些董事当获悉由于运费的上升，公司正面临着每年2 600万美元的亏损时，他们“焦虑不已”。在过去，他们只需相应地提高钢铁价格即可，但如今，由

于面临着其他钢铁生产商的竞争，地方运费不能直接通过涨价转由消费者承担，不能冒险通过把顾客流失给全球范围的竞争者而造成更大的损失。塔塔钢铁公司别无选择，只能选择倒闭或改变经营方式。据《福布斯》杂志报道：

塔塔钢铁公司花费23亿美元关闭破旧工厂和使铁矿、煤矿和钢铁厂现代化，并建了一座新高炉……1993～2004年生产率从每人每年78吨钢猛增至264吨，这多亏设备的更新和缺陷的减少。

据《华尔街日报》报道，塔塔钢铁公司一直声称自己是世界上生产成本最低的钢铁生产商，到2007年这已被分析人员所证实。但是，如果印度的这家公司和其他公司在预防“垄断”的幌子下不参与竞争，那么所有这些调整本不必发生。



第8章 综　述

一般来说，市场要比最聪明的单个参与者还聪明。

——罗伯特 L. 巴特利

尽管营利企业已经成为现代工业化国家最为常见的经济单位之一，但要想了解它们内部是怎么运作以及它们如何适应庞大的经济体制和社会却并不是那么容易的。

纵观历史，在不同时期和不同地点都出现过许多经济性生产行为，企业仅仅是其中之一。人类在没有企业的情况下已经生活了好几千年。部落的人们靠一起打猎和捕鱼为生。家庭生活在自给自足的农场里，自己种植作物，自己建造房子，自己做衣服。即使是在现在，还有一些合作社组织，比如以色列基布兹，那里的人们自愿地向他人提供商品和服务，而不需要花钱。回到前苏联时代，在整个现代工业经济体制中，虽然政府所有和政府经营的企业跟市场经济体制中的企业做同样的事情，但事实上，它们却是没有受到激励或限制的企业。

即使是在那些营利企业已经正常化的国家里也存在私人的非营利企业，如大学、基金会、医院及交响乐团、博物馆，它们提供各种各样的商品和服务，而不是只有像邮局和公共图书馆这样的国营企业。尽管在这些企业中，一些企业提供的商品和服务跟那些营利企业提供的商品和服务有些不同，但还有一些

企业却提供相似的或重复的商品与服务。例如，大学会出版书籍和举行体育比赛。《国家地理》杂志是由一家非营利企业发行的，就像其他杂志是由美国史密森学会和若干独立的非营利科研机构（“智囊团”）发行的一样，如美国布鲁金斯学会、美国企业研究所及胡佛研究所。机动车辆管理部门的某些职能，像驾驶执照延期，也可以由非营利组织美国汽车协会来执行，并且它还能够像商业旅行社一样安排航空公司和游轮的旅游航线。

总之，营利组织与非营利组织所从事的许多活动都是重叠的，政府机构从事的活动也是如此，不管是地方政府、国家政府还是国际组织。此外，随着时间的推移，许多活动可以由这些组织中的一个转移到另一个来执行。

例如，在美国许多市政府接管无轨电车、公共汽车、地铁之前，市政交通曾是由私人营利组织来提供的。而近年来，许多活动也向相反的方向发生转移，像垃圾回收和监狱管理这类的政府职能在一些地方已经转交给私人营利企业；而非营利高等院校的许多职能，像经营校园书店也已经转交给像鲍德斯和巴诺这样的公司。传统的非营利学术机构也由一些像菲尼克斯大学这样的营利大学作补充，菲尼克斯大学的学生不仅要比任何一所私人非营利学术机构的学生多，而且甚至比最大的美国州立大学的学生还要多。

同时还存在各种各样从事类似或重叠活动的组织，这就为我们深入理解经济活动的不同组织方式是如何影响这些组织中的经济决策者所面临的不同激励和限制，以及这些反过来又是如何影响他们活动的效率和企业影响经济体制和社会的方式提供了机会。企业在很大程度上取代了组织商品生产和服务的其他方式，表明表现在价格上的成本优势是相当重要的。这不仅仅是自由市场经济学家得出的结论，马克思和恩格斯在《共产党宣言》中描述资本主义企业时说：“其商品的低价格像重炮一样打烂了所有难以逾越的障碍。”但不管是在当时还是以后，这都绝不会让企业免遭批评。

由于在那些拥有或管理企业的人中，道德高尚的人并不比其他机构和活动中的人多，因此在评价企业和它的评论家时，我们必须将个人的不道德行为与企业本身的体制问题加以区分。对这些企业的批评已经远远超出了对个人的某一特定缺点、丑闻以及犯罪的批评，因为所有这些在其他的组织中也会出现。

自由市场资本主义的守护者亚当·斯密在他的一部多达900页的经典著作《国富论》中对商人做了一个消极的描述。半个多世纪以来，其对资本家残酷

无情的负面评价是任何一个经济学家都比不上的，直到马克思的出现。然而亚当·斯密成为自由市场最著名的倡导者恰恰是因为他认为在决定经济产出方面，个人的动机与性格远远没有市场竞争的系统影响重要。对亚当·斯密来说，自由市场的好处不是单个资本家的“动机”的“一部分”。同样，马克思也认为系统特征要比个人动机更重要，并且他对资本主义的批评也是基于他对资本主义系统特征的看法，而不是针对单个资本家的动机。他说：

我绝不认为资本家和地主有着美好的前景。但是在这里我只是把个体当做经济活动的人格化，特殊阶级关系和阶级利益的代表。从把社会经济的形成演化看做是一个自然历史过程来讲，我的观点是：不论一个人在主观上如何提升自己，他所保留下来的社会关系都不是他个人所能做到的。

总之，不管是自由市场资本主义最著名的批评家（马克思）还是它最著名的倡导者（亚当·斯密），他们都是从系统上来分析它的。后来，那些把他们不喜欢的东西——不管是价格提高还是公司高管的高薪——归因于“贪婪”的人，则采用了一种截然不同的方法来分析资本主义市场。把贪婪作为经济现象的因果解释就要假定人们想要决定他们能够得到什么。这反过来又要假定企业对市场有一定的控制能力，而这与马克思和亚当·斯密的假设相反，并且这一观点还有待证明。甚至对标准石油公司和美国铝业公司的这种里程碑式的反垄断起诉，涉及的也是那些降价而不是涨价的公司。

对于那些大多数人既不学习经济学又不经营企业的社会来说，误解企业几乎是不可避免的。在一个大多数人都是雇员和顾客的社会里，人们很容易把企业当做“它们”——即没有人情味的组织，它们的内部运作很大程度上不为人知，并且它们的资金总额有时大到难以预测。

■ 知识与决策

知识是最稀缺的资源之一，泛泛的概括比比皆是。但是，在特定时间里出现的与经济决策有关的特定地点、特定事件却是全然不同的东西。在许多方面，

政府能够更好地聚集大量的知识，但涉及的这些知识却常常是以统计或口头概括的形式出现。这类知识以“专业意见”著称，所以并不能取代处在某一特定经济情形下的人们所拥有的具体知识。仅仅是对一个位于具体的社区里的具体企业进行准确定位就会对利润与破产产生重要影响，尽管从知识分子的角度来说，这种知识并不值得令人兴奋。专家拥有的知识量可能确实比普通人群中个人的平均知识量多很多，但是数百万普通人的知识总量却远远超过任何一个专家组汇总的知识量。

紧跟行业变化的经济压力，使得经济和社会促使企业主与管理者追求多方面的知识，这些都远远超出了他们企业内部管理的范畴。对这一要求作出的反应就是贸易协会的出现，它们对各自行业正在发生的事情提供非常详细的数据。例如，一家酒店贸易协会就能够提供非常详细的统计资料，诸如有百分之多少的酒店提供超大号或大号双人床、有线电视、语音信箱、房间里的视频游戏、熨衣板、外国出版刊物，甚至有百分之多少的酒店在浴室提供液体肥皂。

单个的酒店需要这些信息，因为它要与其他的酒店竞争，而且在向公众提供服务方面不能落后。小的经济型汽车旅馆没有必要跟一家豪华度假村提供的一切都一样，但是一家便宜的小型汽车旅馆也不能在远远落后于其他便宜的小型汽车旅馆的情况下，仍然期望生存下去。这些细节对许多自认为知识渊博的人来说可能是无聊乏味的，但对于那些经营企业的人来说却事关经营的成败，根据这些企业满足他人需要的程度可以影响它们的兴衰。我们不能把知识狭义的定义为只包括受教育阶层感兴趣的那些东西，因为要对整个社会产生重要的经济影响就需要相当广泛的知识面。

那些在改革技术和现代经济体制的许多人中，如托马斯·爱迪生、莱特兄弟、亨利·福特，他们接受的学术训练就相当少，而一些人却认为学术训练与知识是同义的。相反，许多有着令人钦佩的学术、知识、文凭的人在商业上却失败了。总之，我们不能简单地将知识划分等级，认为等级高的人就能够做等级低的人所做的一切事情。此外，许多对零散的知识碎片的调整多是通过市场上的系统性相互作用来完成的，而不是由既定的专家来监督经济体制。正如已故的《华尔街日报》编辑罗伯特 L. 巴特利所说：“一般来说，市场要比最聪明的单个参与者还聪明。”

许多决策——如果不是大多数——并没有彻底考虑清楚，部分是因为大多

数决策并不值得人们投入太多的时间和精力，况且人们要作的决定是如此之多而可以利用的时间却太少，以至于他们不可能作一个彻底详尽的检查。自由市场经济的好处之一就是使个人没有必要彻底地考虑每件事情，因为需要考虑的许多事情都已经概括在顾客面对的价格里。正如第4章所说，一个摄影师在选择长焦镜头时可能并不了解制造一个镜头要远远比另一个镜头贵的复杂的光学原理，但是从这些镜头特殊的性能对这个摄影师拍摄各种各样的图片的价值来看，他只需要考虑它们性能上的差别是否值得存在这种价格上的差异。当消费者选择不同品牌和型号的汽车和计算机，或是一千件含有特殊技术的其他东西而消费者又完全不知道这些技术的成本时，也会涉及相同的问题。总之，通过价格传递的最终结果就是减少了人们作出理性取舍所需的详细的信息量。

总之，即使是最伟大的专家，也仅仅是大多数产品生产流程某一环节的专家。对所有镜头都了如指掌的光学专家，对照相机镜头所连接的计算机电路可能只有一个模糊的概念，就更不用说照相机的胶片技术或数字成像系统了。从学识最渊博的人到学识最少的人都能够体会到价格机制的好处，因为没有人有足够的知识来了解隐藏在任何一个个人或组织所作决策背后的所有影响因素，就更不用说是整个社会了。当经济决策从参与市场的个人手里转移到像计划委员会这样的专家手里时，人们可能会认为这是决策权从知识较少的人手里转移到知识较多的人手里的一次转移，但是这更有可能是将决策权转移到了那些知识很少而更多的是靠推测的专家手里。

由政府机构来计划农业生产是一项特别困难的工作，因为这需要具备大量非常专业的知识。仅仅是在一英亩土地上的土壤质地就有着很大的不同，就更不用说整个农场或是分散在全国各地的所有农场了。由于中央计划委员会坐落在遥远的首都，所以其工作人员并不会知道哪里的农场更适合种植胡萝卜，哪里的天气、土壤和昆虫等地理条件更适合种小麦。由于没有一个精确详细的国家地图，因此他们就不可能决定哪一个农场的土地最适合种植哪一种作物。即使对中央计划者来说要收集有关整个国家详细的农业信息是很艰巨的一项任务，但是每一个农民却能很容易地获得他们自己农场的信息。

当谈到农业时，中央计划者面对的另一复杂因素就是农产品比其他工业产品更易腐烂。中央计划者也许可以通过查看政府文件就知道在全国有多少、什么样的钢材在哪一个仓库存着，但是在这种全国性的数据收集起来之前，草莓

已经腐烂了。不管有多少人能够做一个泛泛的概括，具体的知识是所有资源中最稀缺的资源之一。所有这一切导致的最终结果就是，即使一个长久以来已经有食品出口的国家，在政府控制农业以后养活他们自己也常常会存在困难。几个世纪以来，这个现象已经在许多国家、许多民族多次出现。

即使是前苏联的中央计划经济体制最终也不得不让农民在价格与销售指导下作出的个人农业决策发挥更大的作用，这要比在工业上允许人们做的事情多得多。然而，他们不允许农业实行完全自由市场，因此最终他们还是一再地进口大量的农产品以养活自己的人口。尽管中央计划者在工业方面的业绩也并不是很好，然而农业问题通常要更糟，甚至常常更具有灾难性，这一事实暗示着知识的至关重要性。工业产品与工业生产流程要比农业具有更大的一致性。一份来自莫斯科的有关如何在符拉迪沃斯托克生产钢铁的指令，要比一份有关如何在符拉迪沃斯托克种植胡萝卜或草莓的指令更易实现。这是因为农业生产有土壤、气候、植物病害、虫害等太多的变量。例如，对任何一个人来说，从一个地点到远隔千里之外的另一个地点，要想成功经营一个农场是有着很大不同的。

前苏联缺少的并不是专业技术，而是具体的通俗化知识。除了在农业各个方面受过高度训练的专家以外，前苏联经济学家跟西方经济学家一样也知道一般经济学原理。前苏联缺少的是个人制定决策的实践，即每一个农场主能够自由处理自己农场的特别具体的情况。像在所有的中央计划经济体制中一样，权力与知识在他们的中央计划经济体制中也是分开的。

工商企业的管理者知道具体的设备、工作人员以及任由他们支配的物资能做什么、不能做什么，但是中央计划者却做不到，但正是这些手握大权的中央计划者作最终决定。中央计划者也不可能对他们控制之下的所有工业、技术和产品都有充分的了解，因而他们就不可能在不依靠各个企业管理者告诉他们的情况下就作出对每个人来说都是最好的决策。中央计划者可能会怀疑企业管理者自私自利的陈述和要求，但是怀疑并不代表他们知道。同时，不断变化的环境几乎不可避免地是由现场的地方管理者先知道；通常过去很久之后，中央计划者才会知道，因为这些中央计划者要监督如此多的企业和产品而无法跟上一天接一天的变化。

一个价格调节的经济体制的知识总量可能并不比一个中央计划经济体制的

知识总量多，但是它的知识跟决策权一样被不同地分配下来。在一个市场经济国家，当一家位于高速公路旁边的加油站老板看到这条高速公路因为维修而被挖开时，那么他就知道与往常相比，他应该从供应商那里减少石油的订购，因为现在几乎不会像以前那样有太多的车辆经过他的加油站，至少要等到修复工作完成后才行。

这家地方加油站的老板不需要得到任何人的许可来改变他的石油订单及营业时间。知识和权力都属于他一个人。此外，这家老板是在利润前景和损失威胁固有的激励和限制下经营加油站，而不是远方官僚主义者的指令。这个也不是加油站所独有的。纵观一个价格调节的市场经济体制，人们根据发生在他们眼前的事件同样地迅速作出地方决策是很常见的。这是它优于计划经济体制的关键地方之一，也是导致两种经济体制之间的结果有着如此巨大差别的潜在因素之一。

代理人

作为一种稀缺资源，知识在市场经济中可以通过不同的方式来买卖。雇佣代理人本质上是购买代理人的知识以指导自己的决策。房地产代理人一般要从房屋的销售价格中提成6%，而作家代理人通常从作家的版税中提成15%。如果不是代理人为作家赚取的85%的价值要远远高于作者自己所赚取的100%的话，那么作家为什么要交出15%的版税呢？为什么对于同样的手稿，出版商愿意支付给代理人的要比支付给作家的多很多呢？同样，当房东通过房地产代理人来卖房子时，如果不是房地产代理人能够以更高的价格或是更快的速度卖出房子的话，那么房东为什么还要接受房价减少6%的事实呢？因为推迟卖出房子及其随之产生的压力对于房东来说都是成本。

让我们再回想一下经济学基本原理：同样的物品对于不同的人来说未必就有相同的价值。这不仅适用于作家的手稿而且也适用于房子、油画或摇滚歌星的亲笔签名。作家代理人知道一份手稿可能在什么地方最有价值。如果它是一本食谱，那么代理人就知道哪些出版商和编辑需要该种知识，从而这些客户就会在人们对该类东西感兴趣的地方对它进行宣传，如美食烹饪、电视烹饪节目等。一本食谱对这些编辑和出版商来说，要比专门研究科技、社会问题、别的

学科的其他人或者对食物的了解仅仅局限于汉堡包和炸鸡的编辑来说更有价值。即使代理人从出版商那里得到的钱并没有作家从出版商那里得到的多，但是代理人知道哪一家出版商对这种书最有可能出最高的价钱，因为该出版商能够卖出更多册书。

房地产代理人同样要比普通房东具有更多的知识，他知道通过哪一个渠道能够将房子以最快的速度、最高的价格售出。在房子出售之前，通常会有一些小缺陷需要予以纠正或者是作一下美容装饰。一个密切关注不断变化的家居时尚潮流的代理人，不仅更有可能了解这些事情而且还知道用来改善房子的钱是否能够以一个更高的价格收回，或者是不改变它“本来的样子”而作为“待修缮的房屋”廉价出售时是否会更好。代理商也更有可能具备这种知识，即他们知道哪一个承包商在做所需的修缮或改造工作时更为可靠或价格更为合理，以及在买者与卖者用房子作抵押贷款时哪一家金融机构能够处理得最好。因此，同样的房子，当通过房地产代理人出售时有可能赚更多的钱，就像作家的书稿通过作家代理人能够卖出更多钱一样。

不仅仅是在复杂的现代经济体制中，各种各样的代理人提供的知识是必要的。在早期美国西部大开发时，代理人同样也很重要。马车队向西部进军时需要由那些对西部很了解的人来带领，包括路线、人员、必要装备、危险以及这些新手在他们行程上会遇到的商栈。在他们出发进入不为人知的荒野之前，这些马车队的领导人会与东部的开拓者签订合同。正如，在现代行业中，一家公司可能只是经过一定步骤来加工它的产品，然后把它转交给某些中间商以继续它的行程直至到达最终顾客的手里，因此一个向导只会带领马车队走一段距离，也许他会带领一个前往加利福尼亚的马车队到落基山，而后由另一些向导带领开拓者们穿过落基山、内华达山脉进入远方的山谷。

特许经营

当酒店、餐馆以及其他企业实行特许经营时，知识就可以在两个方向上共享。那些实行特许经营的连锁店提供的知识是以全国或全世界不同地点相同企业的经验为基础的。特许连锁店也可能要比单个特许经销商更清楚在哪里或如何做广告以及如何与供应商打交道。然而，当地经销商对于那些只有在现场的

人才能知道的事情可能更为了解，如当地的劳动力市场、周围社区的变化，当然还包括天天都需要监督的店里所有细节。

连锁店与特许经营并不是同义词。第一家大型汉堡连锁店是白色城堡连锁店，该连锁店在1920年让汉堡大受追捧，它拥有的餐馆总共有数百家。但是，在将连锁店扩展到局部区域及全美国之前，它的高层管理人员有着相当丰富的本土经历，他们会多次视察当地经销店以保持密切的联系。但是这些作为一个整体经营的连锁餐馆与当地特许经营的餐馆不同，特许经营的餐馆与一个全国性的特许人有着整体或部分的联系，这些特许人制定总的标准和政策，并通常为整个体系做广告。

特许连锁餐厅时代开始于20世纪30年代的霍华德·约翰逊，而特许经营汉堡店的全盛时期则开始于20世纪50年代的麦当劳。总的来说，特许经营在这些领域更为成功。到1990年，美国商品和服务零售额的所有收入中有1/3以上是来自这些特许经营店。

■ 市场与非市场行为

利润取决于生产消费者想要的产品的效率、消费者愿意支付的价格，而损失就是指一家企业如果不能提供这些的话经常会出现的威胁，这一事实解释了在自由市场竞争下运作的经济体制出现的经济繁荣景象。利润作为已经实现的最终结果，对单个企业来说是至关重要的。但是利润前景或损失威胁，对整个经济的运行却是至关重要的。在美国经济体制中，利润只是一个小项目，大约占经济产出的10%，但是作为对其余90%的经济效率的激励它却是一个大项目。

不管是在市场经济体制下还是在计划经济体制下，垄断都是效率的敌人。这两种体制之间的不同之处就是垄断在计划经济体制下更常见。即使是在混合经济中，一些经济活动由政府来实行，而另一些由私人企业来实行，政府的活动就是典型的垄断。而那些市场中的经济活动一般由竞争企业来实行。

因此，当飓风、洪水和其他自然灾害袭击了美国某一地区时，紧急救援通

常来自于美国联邦应急管理署和其客户的房子与财产已经受到损害或摧毁的私人保险公司。与私人保险公司相比，美国联邦应急管理署是出了名的慢和低效率。好事达保险公司在把钱交到投保人手里时，不能比美国州立农业保险公司把钱交到那些支持它的政策的人手里慢。因为如果保险公司不能及时把钱给他们的话，不仅灾区幸存的客户会转换保险公司，而且当他们的邻居已经从另一家保险公司收到巨额预付款来渡过难关时，有关这种差别的消息就会在整个国家蔓延，导致其他地方的数百万人将价值数亿美元的保险业务从效率低的公司转移到效率高的公司。

然而，政府机构就不会面对这种压力。不管美国联邦应急管理署因不能及时地将救援设备送到灾区受害者手里而受到多大的批评或嘲弄，人们并不能向其他竞争性政府机构求助以获得同样的服务。此外，掌管这些政府机构的人们的报酬是固定薪资制，而不是基于他们能够多快或多好地服务于那些灾民。一家政府垄断机构被迫与那些做同样事情的私人企业竞争的情况很少出现，其结果往往跟印度政府的邮政服务一样。

当孟买地区的邮政大臣 A. P. 斯瑞瓦斯特瓦在 27 年前踏入邮政系统以来，邮政人员通常会雇佣额外的劳动力花费一整天的时间来帮助配送一包包鼓鼓麻袋的信件。今天，私人部门的快递员，如联邦快递、联合包裹服务公司，在全国的快递行业中已经占据了一半以上的市场份额。这就意味着该城市成千上万的邮递员在午饭前就已经完成了任务。斯瑞瓦斯特瓦先生并不能解雇过剩的职员，于是就花费大量的时间来编造一些新计划以让他的员工忙起来。他已经将在孟买邮政局卖洋葱的方案取消，因为它们太易腐烂了。相反，他正在考虑销售头油和洗发露。

印度邮政部门在 1999 年配送了 160 亿件邮件，但在联邦快递和联合包裹服务公司进入后，它在 2005 年配送的邮件还不到 80 亿件。竞争就意味着有输家、有赢家，这一事实是显而易见的，但这并不意味着它的意义就能够被人们广泛地认可。数年来，一系列价格便宜的零售商已经把高价格的竞争者挤出了相关行业。1936 年的美国《罗宾逊-帕特曼法》有时被称为“反西尔斯·罗巴克法”，而且罗宾逊·帕特曼还谴责了那些经营 A&P 百货连锁店的人。到了 21 世纪，沃尔玛又继承了这个坏人的角色，因为它使那些高成本的竞争对手越来越

难以生存。然而在印度，高成本的竞争者是政府机构，由于规则的刚性特点如不能解雇多余的工人，因此与那些面对新的竞争进行调整以努力求得生存的私人企业相比，他们作出调整要困难得多。

一名《纽约时报》的记者在2010年发现一个“悖论”，就是一个高效生产博物馆展示柜的德国制造商会使其他国家生产同类产品的制造商“生活困难”。其他产品的德国制造商同样也非常成功，但是“他们的成功有些却是以其他国家为代价的，如希腊、西班牙、葡萄牙”。他的一个广为人知的结论就是：“政策制定者要全力应付的问题就是如何纠正德国竞争力造成的经济失衡。”由于一个制造更好或更便宜产品的制造商几乎无一例外地会夺走那些成本高昂的制造商的顾客，因此政策制定者所关心的问题好像符合亚当·斯密对政治家的描述，即政治家投入“太多不必要的精力”到没有他们反而会运作得更好的市场交易上。

上等的质量或效率并不是问题所在，惰性和低效率才是问题的关键。不管是在市场经济体制下还是在计划经济体制下，惰性对人们来说都是很常见的，但是市场却向惰性索取价格。西尔斯和蒙哥马利·沃德在通过专门经营邮购目录取得数十年的巨大成功后，到20世纪早期，它们都不愿开始以商店的模式经营。但仅仅是在20世纪20年代，连锁商店的竞争就大大削减了它们的利润并导致财务上出现赤字，这就使它们除了将自己也变成连锁商店外别无选择。在1920年，蒙哥马利·沃德损失了将近1 000万美元，而西尔斯则负债4 400万美元，这些美元的实际价值要比今天多好几倍。而在计划经济体制下，西尔斯和蒙哥马利·沃德就可以永久地当个邮购零售商，而且也没有激励来促使政府建立竞争性的连锁商店把人们的生活搞得复杂化。

计划经济和市场经济的不同之处，不仅在于它们产量的不同，而且还有质量上的差别。在前苏联，从汽车、照相机到餐厅服务、航空服务，很多事情质量都很差。这并不是偶然的事件。生产商为了能够在财务上生存下来而必须满足顾客的需要，与生产商的生存能力靠完成中央计划者设定的生产配额来检验，这两种激励有着本质上的不同。顾客关注的不仅是数量还有质量。但是由于中央计划委员会要审查数百万的产品，因此使得他们不堪重负而仅仅只监督总产出。

这种低质量正是缺乏激励的结果。当美国或西欧自由市场价格机制由租金控制或其他形式的价格控制或政府分配所取代时，也会出现质量恶化的情况。

当存在不同的激励时，出色的服务和糟糕的服务会在同一个国家出现，正如印度一名推销员所发现的那样：

每次当我到一家路边小餐馆或煎饼小摊吃饭时，我要的米饭就会在3分钟内准时送来。如果我想要一份额外的烤肉的话，它就会在30秒内送到。在一家纱丽服商店，即使我一件纱丽服也不买，店主还是会展示一百件纱丽服给我看。在我离开之后，他还要不辞辛劳地投入到一份没有报酬的工作中，把纱丽服一件一件地叠好，再放回到衣架上。相反，当我去买一张火车票、付电话账单或是从国有银行取钱时，我就会被他们看做是令人讨厌的东西，而且还要排长队等候。市集能够提供出色的服务是因为店主知道他的存在需要依赖他的顾客，如果他彬彬有礼且以一个有竞争力的价格来提供高质量产品的话，那么他的顾客就会酬谢他。如果不是这样的话，他的顾客就会抛弃他转而去下一家商店。但是由于铁路、电信或银行并不存在竞争，因此他们的员工就绝不会以顾客为中心。

伦敦《经济学家》杂志同样也指出，在印度人们会“看到一家国有银行的出纳员在互相聊天，而顾客的队伍却已经延伸到大街上”。当人们将国营机构与私营机构作一番对比时，常常会忽略这样一个事实，即所有权和控制权并不是两者之间的唯一区别。由政府经营的机构几乎总是垄断企业，而私营机构通常存在竞争者。执行相同职能的竞争性政府机构常常被消极地认为是“不必要的重复”。那些在一家国有银行排队等候而受挫的顾客是否考虑到另一家同样也会出现这种情形的银行也是一个问题。私有化对印度出现的这一问题提供了一个答案，正如《华尔街日报》报道的：

银行部门仍然由庞大的印度国有银行来控制，但是国家不断发展壮大的中产阶级正在将其大部分业务转到高科技的私人银行，如住房发展银行有限责任公司（HDFC银行）和印度工业信贷投资银行有限责任公司（ICICI银行），这就使国有银行处于只能经营最无利可赚的业务和有着最糟糕的借款人的境地之中。

尽管在自由市场上也有一些企业可以并且会提供很差的服务或偷工减料，但它们这么做是冒着企业自身的生存风险。在美国服务行业中，那些经济上取

得巨大成功的案例涉及的商店几乎都热衷于维护它们产品的声誉，尽管这些产品相当普通而且很便宜。

麦当劳通过一个标准化的汉堡包建立了自己的声誉，并且会派自己的检查专员半夜突然到肉类供应商处查看他们所采购的肉里放了什么来保证其质量。山德士上校就因突然出现在肯德基餐馆而闻名于众。如果他不喜欢鸡肉的做法，那么他就会把它们全部倒入垃圾桶里，穿上围裙，然后亲自做一些鸡块，并将他希望如何做进行一番演示。后来，当他的学徒戴夫·托马斯创立自己的温迪汉堡连锁店时，也采用了类似的做法。尽管山德士上校和戴夫·托马斯不可能到自己在全美国连锁店的每个地方，但是也没有一个地方的特许经销商愿意冒利润被连锁店老板倒入垃圾桶的风险。

当加工食品行业出现在19世纪的美国时，生产商把更便宜的食物掺入到好的食品中是很常见的。例如，辣根经常被装在有色瓶子里出售以掩盖掺假。但是当亨利J. 亨氏开始用透明的瓶子卖纯正的辣根时，这就使他有了决定性的优势来战胜他的竞争对手。当他的竞争对手纷纷中途退出时，亨氏公司却一直是美国工业经久不衰的巨头之一，一直到21世纪也是如此。同样，英国食品加工公司克罗斯·布莱克韦尔的优质食品不仅畅销英国而且还销往美国。在整个20世纪直到进入21世纪，它一直是工业巨头之一。不管是在市场还是非市场经济体制中，完美都是不存在的，而任何的人类行为也是不可能完美的，但是市场经济会向那些使顾客失望的企业索赔，而回报那些履行义务来满足消费大众要求的企业。

在信用卡时代，保护信用卡用户的身份以免被盗或滥用已经成为信用卡服务质量的一部分。因此，像维萨和万事达这样的公司“已经通过征收罚款、发送警告函或是召开研讨会的方式对餐馆施加压力，使它们更加小心地保护好信用卡用户的信息”。根据《华尔街日报》所说：“所有接受信用卡结算的公司必须遵循由维萨、万事达、美国运通公司和摩根斯坦利制定的一套安全规则。”

隐藏在这一切背后的基本事实就是企业不仅仅卖有形产品，而且还卖与产品相关的名声。驾车旅行的人在到一个不熟悉的地方时，更有可能走进有麦当劳或温迪标志的汉堡店，而不是其他的店。这种品牌名声就会转化成数美元或美分，在这种情况下甚至是数百万或数亿美元。拥有这笔至关重要的财富的人，是不可能容忍任何人来毁坏他们名声的。雷·克洛克——麦当劳的创始人，如

果发现麦当劳的停车场有垃圾的话就会怒火中烧。他的特许经销商不仅要保持他的店里没有垃圾，而且还要做到在他们餐厅两个街区的半径之内没有麦当劳的垃圾。

当谈到质量这一点时，与商品所服务的特定客户相关的质量是很重要的。汉堡包和炸鸡不可能被其他人认为是美食或健康食品，而一家全国批量化生产食物的连锁店也不可能达到那些更有特色、更高档和更昂贵的餐馆所取得的质量水平。连锁店所能做的就是确保它的质量在特定顾客所期望的范围之内。然而，这一质量标准通常超过了政府强制制定或使用的标准。正如《今日美国》报道的：

美国农业部称他们为全美国学校午餐计划购买的肉“符合或超过了商业产品的标准”。

但是情况并不总是如此。例如，肯德基、汉堡王和好事多会更严格地检查细菌和危险的病原体。在标准化生产的一天之中，它们会对自己所购买的碎牛肉检查5～10次以上，这远远要比美国农业部为学校生产的牛肉检测得频繁。

杰克盒与其他大型零售商针对汉堡里的某种细菌设定的检测次数高达10次以上，这要比美国农业部为学校牛肉设定的严格得多。

对于鸡肉，美国农业部为学校提供的成千上万吨的肉都来自年老的鸡；另外，这些鸡可以用做堆肥或宠物食品。它们被称为“衰竭的母鸡”，因为它们已经过了产蛋期，这些鸡不符合山德士上校的要求，肯德基是不会购买它们的，而且它们也不符合做汤的要求。金宝汤公司声称出于“质量的考虑”一年以前就停止使用它们了。

尽管市场经济从本质上说是配置资源的一种非人性化机制，但是许多最成功的企业还是通过关注个人元素而繁荣起来。伍尔沃斯零售连锁店成功的原因之一就是，伍尔沃斯一直坚持认为礼貌对待顾客很重要。这源自于当他还是一个穷困潦倒的农场男孩进入商店购买或观看商品时，商店职员就会待他像垃圾一样的痛苦经历。当雷·克洛克极其需要贷款来维持经营时，他也坚持认为要维持麦当劳在紧要关头还清贷款的声誉。一个参观过麦当劳餐厅的金融家后来说：“如果他们的停车场很脏，如果他们的围裙油迹斑斑，如果他们的食物不

好，麦当劳就绝不可能得到这一笔贷款。”同样，雷·克洛克与他的供应商也保持着良好的关系。这些供应商向麦当劳出售纸杯、牛奶、餐巾纸等，在这些供应商同意借钱给他以使他摆脱早期的金融危机之前就已经救了他。

所谓的“市场经济”被称作顾客至上主义要更为准确。作曲的是顾客，而那些想要盈利的企业主必须学会怎么跳它。

■ 赢家与输家

那些感激市场经济创造繁荣的人可能从来都不会对国家中某些人、某些群体、某些工业、某些地区并不会完全享受到总体的经济进步，甚至有些要比以前更糟这一事实感到惋惜。政治领导人或候选人最有可能会谴责这一不公平的情况，并提出各种各样的政府“解决方案”来“纠正”这一情况。

不管各种政治方案有什么优点或缺点，在评价它们时我们必须牢记于心的就是，它们与不同经济部门的幸和不幸有着密切的因果联系，并且防止出现不良影响也会阻止良好效果的产生。在史密斯·科罗纳打字机开始一年就损失数百万美元的同时，戴尔计算机却开始挣数百万美元。这种情况的出现并不是巧合，因为计算机正在取代打字机。同样随着数码相机的出现，胶卷的销售量开始削减也不是巧合。稀缺资源有着多种用途这一事实，意味着有些人必须放弃他们使用这些资源的能力，以便让其他人能够使用它们。

人们不得不阻止史密斯·科罗纳使用稀缺资源来制造打字机，包括原材料与劳动力，因为这些资源可以用来生产大众更想要的计算机。那些用来生产使用胶卷的照相机的资源，将不得不转而用来生产数码相机。这并不是任何人的错。不管史密斯·科罗纳生产的打字机有多好，也不管他的工人是多么的熟练和认真，在大众有其他选择可以达到相同的结果或是更好的结果（使用计算机）时，他们就不再想要打字机了。许多极其出色的胶片相机在新的数码相机制造出来后就停止使用了。

在所有年代里，如果新产品或新的生产方法能够提高生活水平，稀缺就意味着资源必须从一些人手里转移到另一些人手里。我们很难想象在20世纪一个

产出大幅度提高公众整体生活水平的一般行业是如何得到它新增的数百万工人，而不会使同世纪的农场和农场工人数量大大减少的。很少会有人或企业为了社会整体得到更好的利益而放弃他们已经习惯做的事情，特别是当他们在这一方面已经获得成功时。但是，如果人们想要实现或维持更高的生活水平的话，必然存在一种或其他的方式——在任何一种经济或政治体制中——迫使人们必须放弃他们所使用的资源或是改变他们正在做的事。

自由市场的经济压力是可以改变人们行为的方式之一。国王或人民委员也可以直接命令个人或企业由做 A 改为做 B。毫无疑问，其他的方式同样有可能在不同程度的效能与效率上达到相同的目标。然而，至关重要的是人们必须要执行它。换句话说，一些人、一些地区、一些行业被人们“遗忘”或不能从整体繁荣中得到他们“应得的一份”。这一事实在政治解决方案存在的条件下未必就是个问题，因为这种政治提案非常多，特别是在大选年份里。

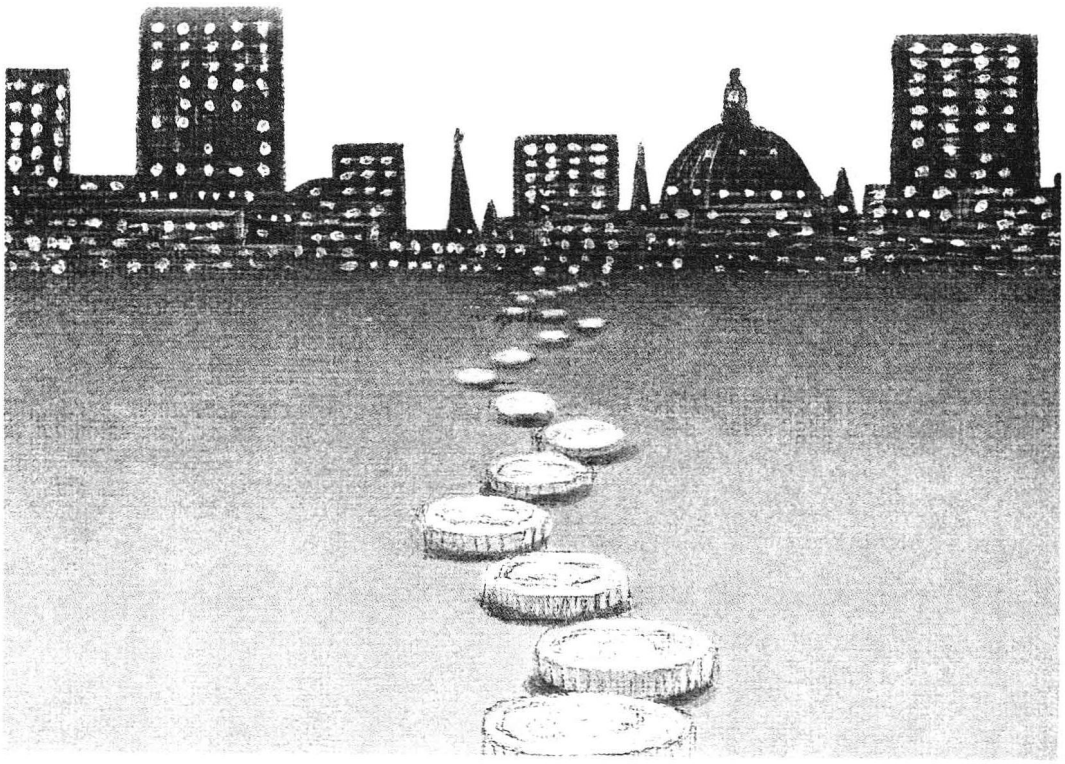
如果所有经济部门都以同样的步伐同时发展，则会使我们的生活相当的愉悦和简单化，但在不断变化的经济中这绝不可能成为现实。新技术和新的组织方式或融资方法会在哪里、什么时候出现是不能计划或预测到的。要想知道这些发现是什么，就需要在这些发现被人们发现之前先发现它。很明显，这是相互矛盾的。

我们需要做的就是要明白经济变化已经进行了好几个世纪，并且没有迹象表明它会停下来，或是由于这些变化所做的一些必要的调整会停下来。没有企业或个人会花费他们现有的全部收入，就好像他们没有不可预见的意外开支要准备一样。然而，许多观察家还是会感到惋惜，甚至那些已经在资金上做好准备的人也要被迫作出调整，正如《纽约时报》的一名经济记者在一本有关失业的书中以一个残酷的标题叹息道：任由摆布的美国人。在书中，他描述了一名在一家大型公司工作的行政主管在公司重组中被解雇了，因此，她不得不将自己的“三匹马中的两匹”卖出，而且还出售了“价值 16 500 美元的宝洁股票；在她找工作期间，她还要节省开支以养活自己”。

尽管这名行政主管有超过 100 万美元的存款和 17 英亩的房地产，但是当社会出现某种悲惨的不幸时，她就不得不作出调整以适应一开始创造了巨大繁荣却不断变化的经济。

第三篇 劳动与报酬

第9章 生产率与报酬
第10章 劳动力市场规制
第11章 综述





第9章
生产率与报酬

“收入分配”……对于许多人来说，其意思是收入首先要被生产出来，然后才能根据一些主观且很可能不公平的安排进行“分配”。

——亨利·赫兹利特

在对资源配置的讨论中，我们迄今为止主要关注于非生物资源。但是，人也是用于生产产出的投入的重要组成部分。不要说去享受带给我们现代化生活水平的各种设施，就算我们仅仅是要生存下去，那么无论如何工作必须完成。因为大多数人并不愿意无偿提供劳动，所以他们要么从工作中获得报酬，要么被迫从事工作。在以前的社会里，人们作为农奴或奴隶，被迫去劳动。在自由社会，人们从事工作会得到报酬。但是，报酬并不仅仅是个人的收入。报酬也是每个工作人员或潜在工作人员所面临的一组激励，以及对雇主的一组约束。这样，雇主就不能像在前苏联时期那样使用资源——当那些工人可以在其他地方从事一些生产活动时，雇主却保留多余的工人，“只是为了以防万一”。

总之，支付薪资的经济作用已超出了为个人提供收入。从整个经济的角度来看，它是对有多种用途的稀缺资源进行配置的一种方式。劳动是一种稀缺资源，因为需要做的工作经常比有时间做这些工作的人多，所以这些人的时间就必须在他们的时间和才能的竞争性用途中分配。如果货车司机的工资翻倍，则

一些出租车司机可能就会更愿意去开货车。如果把工程师的收入翻倍，那么本想主修数学或物理的学生可能就会转而主修工程学。若把所有工作的工资都翻倍，那么一些已退休的人可能就决定重新就业——至少是兼职，而那些本打算退休的人就可能决定推迟退休时间。

人们可以获得多少报酬是由多方面因素决定的。那些职业运动员、电影明星或大公司的首席执行官的惊人报酬，经常使记者和其他人提出这样的疑问：某个人“实际”值多少钱。幸运的是，因为我们已从第 2 章中了解到根本没有所谓的“实际”价值，所以我们就可以节省其他人对这些没有答案的问题所付出的时间和精力。相反，我们可以问一个更实际的问题：是什么决定人们从工作中得到的报酬数量？对这一问题，有一种非常实际的答案：供给和需求。然而，这只是个开始。为什么供给和需求会让一个人挣得比另一个人多？

很明显，工人都希望得到尽可能高的报酬，而雇主则希望支付的报酬尽可能低。只有当提供的报酬和能接受的报酬有重叠时，才会有人被雇佣。在工程师的工资标准是邮递员的几倍多这一现实情况下，为什么两者还会有重叠呢？

邮递员当然想得到工程师那样高的报酬，但是能够成为邮递员的人供给过多，从而使雇主不会把薪资标准提高到那个水平。由于培训一个工程师要花费很长时间，而且并不是每个人都能掌握这些培训内容，所以相对于需求而言，并没有足够多的工程师。这是该例中的供给方面。但是，是什么决定了劳动需求？又是什么决定了雇主愿意支付的界限呢？

工程师的稀缺并不是使他们更有价值的唯一原因。正是工程师能为公司带来的利益使得雇主愿意购买他们的劳务，并以此设定出价的上限。一方面，如果能为公司带来 10 万美元回报的工程师要求 20 万美元的薪水，那么他就不会被雇佣。另一方面，如果这个工程师能为公司带来 25 万美元的回报，那么很明显该工程师值得以 20 万美元雇佣——假设没有其他工程师愿意以更低的薪水做同样的事情的话。

■ 生产率

尽管“生产率”这个词可以用来形容一个员工为公司的收益所作的贡献，

但是这个词也经常在其他方面有不同的定义。有时，其含义是，每个工人所具有的一定生产率是他所固有的，而不依赖于外界环境。一个使用最新的现代化设备的工人每小时所能生产的产量，要高于被雇于另一家设备不是最新型或管理工作不如这家高效的公司的工人。比如，在20世纪30年代，日本人在中国开办的棉纺厂比中国人开办的棉纺厂支付更高的工资。但是在日本人开办的棉纺厂，每单位产出所需劳动的成本却更低，因为在那里每个工人有更高的产出。这并不是由于设备不同——他们使用的机器是一样的，而是因为日本人的管理效率更高。

同样，在21世纪初，一家国际咨询公司发现，在英国，美国人开办的制造企业的生产率比英国人的要高很多。据英国《经济学家》杂志报道，“英国工业公司的业绩与它们的美国同行相比差距是惊人的”，以至于当考察“节约使用时间和材料”时，“考虑过此事”的英国制造商还不到40%，并且“英国工程学专业的优秀毕业生更愿意为外资公司工作”。总之，即使生产率是以每单位劳动的产出来衡量，英国人的公司生产率也更低，这反映了管理方面的差异。

一般来讲，在生产过程中任何投入的生产率都依赖于其他投入以及它自己的数量和质量。这样，南非的工人比巴西、波兰、马来西亚或中国的工人有更高的生产率，因为正如《经济学家》杂志指出的那样，南非的企业“相对于劳动更依赖资本”。换句话说，南非工人不一定比这些其他国家的工人工作更为努力或技术更高，他们只是在工作中有更多更好的设备。

同样的原理也适用于我们通常认为的经济活动之外的活动。比如，在棒球运动中，如果一个击球员在另一个击球员前面击球，那么他打出本垒打的概率就更大。但是，如果排在他后面的击球员对本垒打没有太大威胁，那么投手就很可能会在关键时刻让他得到保送上垒，这样在整个赛季中，他打出本垒打的概率就小多了。

比如，在特德·威廉姆斯的职业生涯中，按他打棒球时期的比例，他是美国棒球史上打出本垒打概率最高的球员之一。然而，他只有一个赛季打出了40个本垒打，因为他在一个赛季经常会得到高达162个保送上垒——在两个不同的赛季中都如此。平均下来，在有154场比赛的赛季里，平均一场比赛超过了一个保送上垒。相比之下，汉克·阿伦在8个赛季里打出40个或更多的本垒打，尽管他的本垒打的概率没有特德·威廉姆斯高。虽然汉克·阿伦在他的职

业生涯打出了755个本垒打，但在他参加的美国职业棒球大联盟比赛的23个赛季里从没有遇到过100次的保送上垒。在他职业生涯的大部分时期，排在汉克·阿伦后面击球的是埃迪·马修斯，他打出本垒打的概率与汉克·阿伦差不多。这样，为了让埃迪·马修斯得到保送上垒，就没有多少分留给汉克·阿伦，因为还有一个人在垒上。总之，汉克·阿伦作为一个打全垒打的击球员的生产率要更高，因为他击球时，埃迪·马修斯在击球员准备区。

更一般的，几乎在任何场合，你的生产率不仅取决于你自己的工作而且也取决于协作因素，如设备、管理和你周围的其他工人的质量。电影明星希望有好的配角演员、好化妆师和好导演，这些人都有利于该影星的表现。学者非常依赖于他的研究助手，而将军则依靠其幕僚和军队来赢得战争。不论某个人的生产率来源于哪里，这一生产率决定了一个雇主对这个人的劳务的出价会有多高。

正如任何工人的价值可以被补充性要素所提高一样，不管是工作搭档、机器还是更为有效的管理，工人的价值也可以被个人不能控制的其他因素所降低。比如，在19世纪，大量移民从欧洲移民到美国的时候，不仅从大西洋彼岸带来了数百万的工人，而且也带来了语言差异和欧洲一些民族间的仇恨。有时候，不同民族的移民说不同的语言这一事实就会产生沟通问题并妨碍工作，甚至会在炼钢或使用炸药这样的危险任务中失去生命。美国的雇主也从经验中发现，让这些来自不同民族的人在一起工作经常意味着在工作中会发生冲突，特别是当这些人为了完成挖运河或修建铁路这些工程而需要长期生活在一起时就更是如此。

即使是那些每小时产出保持不变的工人也可能会有不同的价值，如果一个地方的运输成本比另一个地方的高，那么雇主来自销售的净收益就低，因为较高的运输成本必须从获得的收益中扣除。企业生产的相同产品有不同的运输成本，而且在竞争市场上出售，这样运输成本较高的企业不能将全部运输成本转移给消费者，因为那些成本并不是这么高的竞争企业会收取较低的价格并抢走消费者。发展中国家可能没有现代化的高速公路或高效的铁路公司和航空公司，这里的企业可能要被迫承担更高的运输成本。即使以与在更先进的经济体中同等的价格出售同样的产品，这些企业从产品中得到的净收入也会较少，因此生产这些产品的劳动的价值也会相应地减少。

在腐败严重的国家，为了得到当局允许，企业经营所必需的贿赂也同样要从销售收入中扣除，并且这同样降低了产品和生产产品的工人的价值，即使这些工人每小时的产出等同于在更为现代化、更少腐败的经济体中的工人。

总之，生产率并不只是单个工人的行为结果，而是与无数其他要素一起所产生的结果。我们说对劳动力的需求基于工人生产率的价值，但并不是指报酬基于价值。价值和生产率是两个不同的东西，就像道德和因果关系是两个不同的东西一样。

位于瑞士日内瓦的国际劳工组织于2007年对几个国家的生产率做的一项研究指出："生产率水平在过去十年几乎在每个地方都增加了，东亚的增长率最快，在那里每个工人的产量几乎翻了一倍。"然而，就绝对数字而言，以"每年每个工人生产的价值"来计算，美国"仍然表现出最高的劳动生产率水平"，而挪威拥有"以每小时工作的价值来测量的最高的劳动生产率水平"。美国人每年工作的小时数要高于大多数欧洲国家并且"生产率差距——由每个工人所增加的价值来测量，在美国和大多数发达经济体之间仍然在扩大，尤其是在最近几年"。

■ 报酬差别

迄今为止，我们讨论的是对劳动力需求的影响因素。那么，供给方面又是怎样的呢？如果没有必要，雇主很少会支付他们必须支付的高价，因为还有其他人愿意并能够以更少的价格提供相同的劳务。出于同样的原因，如果没有相互竞争的卖者，那么消费者就要为他们的食物支付远高于他们应付的价格，而且他们唯一的选择就是支付垄断者收取的价钱，否则就会饿死。总之，正如其决定一般物品和劳务的价格一样，是供给和需求的结合共同决定了报酬。

薪酬发挥着与其他价格同样的经济作用，它们指导着有多种用途的稀缺资源的利用，这样每种资源就会被用于其最有价值的用途。然而，由于这些稀缺资源是人，我们就倾向于以不同的眼光来看待薪酬。我们经常会问一些有强烈感情色彩的问题，尽管它们在逻辑上是无意义的而且是完全无法界定的。比如，

工资“公平”吗？工人受到剥削了吗？这是“最低生活工资”吗？

没有人愿意看到自己的同胞在贫困而脏乱的环境中生活，而且有很多人准备为此做些事情，除了政府为了给穷人提供更好的条件而花费许多资金之外，还体现在每年捐给许多慈善机构高达数十亿美元的巨额资金。这些重要的社会活动发生在由价格调节的经济中，但是两者却有着不同的目的。试图确定价格——包括人们的劳动和才能的价格——是不同于指导资源向其最有价值的用途配置的标志，使那些价格对于其基本目的来说不再有效，而这正是整个社会财富的源泉。最终，经济的繁荣使得数以十亿计的美元被捐出来帮助那些穷人成为可能。

收入“分配”

由于多种原因，一些人挣得比其他人多，没有什么比这更直接和更容易理解的了。比如，一些人只是比别人年龄大，他们的年龄让他们有更多机会获得更多的经验、技术、正规教育和在职培训，所有这些让他们做某项工作更为有效或者能够承担更为复杂的工作，而这些工作是新手或缺乏经验和培训的人难以胜任的。这会带来更高的收入，这一点没什么可奇怪的。随着岁月流逝，在越来越多的其他人更注意他们和他们的个人能力时，年长者会对工作机会更在行，进而带来新的工作或晋升的机会。对大多数人来说，收入最高的前5%的人中，大多数是45岁以上的人，这也是很正常的。

在对“收入分配”这一模糊词汇的抽象讨论中，个人之间收入差异的这些和其他常识性的原因往往会被忽略。尽管在讨论高收入人群和低收入人群时，他们经常被称为“富人”和“穷人”，好像他们是不同阶级的人，但实际上他们往往是处于生命不同时期的同样的人。在1975年收入最低的20%的美国人中，3/4的人在16年后成了收入最高的40%的美国人。这并不令人感到惊讶。16年过后，人们经常多了16年的经验，可能包括在职培训或正式教育。那些做生意的人及其同行有16年的时间建立自己的客户群。如果他们不能最终赚取更多的钱的话，那才令人惊讶。在一个更短的时间里，美国人口普查局的一个为期3年的调查发现，“只有2.4%的人口在这整整36个月内一直生活在贫困中”。

这些现象不只发生在美国，对欧洲11国的调查也显示出类似的情况。在某

年处于贫困线以下的一半的希腊人和2/3的荷兰人在两年内就脱贫了。在英国，5年内追踪数千人的一项调查也有类似的发现。5年后，最初处于最底层的10%收入水平的人，大约有2/3的人已经不再处于这一水平。在新西兰的调查同样显示，在一年内收入最低的20%的人中有很多在一年内就不在这一收入范围了，当然，再过几年时间不在此范围的人数就更多。在加拿大也是如此。

一些人在贫困中出生、生活和死亡，而另一些人则在奢侈中出生、生活和死亡，这与一个年轻人还没有达到其前辈（比如他们的父母）的收入水平的情况是非常不同的。但是，这种统计数据经常被媒体甚至学术界所引用，它们通常不会区分这些非常不同的情形。此外，那些公布这些统计数据的人的作为好像是说，他们讨论的是阶级之间的收入差异而不是年龄段之间的收入差异。但是，尽管让人们一生都一直停留在某一收入水平是可能的——尽管很少，在正常的生命里他们却不可能一直待在某一年龄段。

由于人们在收入阶层间移动，所以在整个生命中的收入不平等程度并不等于在某年的收入不平等程度。在新西兰的一项调查显示，在整个工作生涯中的收入不平等程度要小于在任意一年的收入不平等程度。

对“富人”和“穷人”的许多讨论，或者说最富或最穷的10%或20%的人，不能说明哪些收入应划分到这些类型中。在2001年，收入为84 000美元的家庭足以使他们成为收入最高的20%的美国人。即使要成为收入最高的5%也只需要超过15万美元的家庭收入，即参加工作的夫妻只要每人挣75 000美元。这是个不错的收入，但是在工作几十年后才达到这个收入就很难说是富裕的标志。

把某特定收入阶层的人看做是“富人”是错误的，其根本原因是收入和财富是两个不同的东西。不管在某年有多少收入经手，你的财富取决于在这一年你积累了多少。如果在某一年你得到了100万美元但却花了150万美元，那么你并没有变得更富有。但是，我们会发现，在许多收入不高但很节俭的人死后，他们为继承人留下了惊人的财富。

即使是在那些很富有的人中，也会出现流动。当《福布斯》杂志在1982年首次发布最富有的400个美国人名单时，这个名单上有14个洛克菲勒家族成员、28个杜邦家族成员和11个亨特家族成员。20年后，这一名单上包括3个洛克菲勒家族成员、1个亨特家族成员和0个杜邦家族成员。在1982年《福布斯》榜单上的最富有的美国人中，只有刚刚超过1/5的人继承了他们的财产。

而到2006年，上榜的这些人中只有2%是由于继承了财产。

尽管对“收入分配”已经谈论了很多，但大多数收入并没有像报纸或社会福利金支票那样从某个中心地区分配出去。大多数收入仅在数字统计的意义上被分配，就像人口的身高分布，有些人是5英尺4英寸高，有些人却是6英尺2英寸高，但是这些身高并不是从某个中心位置分配的。然而，我们经常读到记者和其他人对“社会”如何分配其收入的讨论，而不是简单地说一些人赚的钱比其他人多。

对于每个人的工作价值是多少这一问题，“社会”并没有集体决定。在市场经济中，那些从某人的工作或产出中获得直接利益的人，决定他们为其得到的东西付多少费用。喜欢对这些事情集体决策的人会坚持为他们那种做决策的方式进行辩护。但是认为如今“社会”以一组结果来分配它的收入，并且应该在将来仅仅用不同的结果来改变收入分配的观点是错误的。

所涉及的可不只是个误导性的隐喻。经常在收入差别被讨论这个单元，就像这个隐喻一样误导人。与个人收入统计数据相比，家庭收入统计数据尤其误导人。个人经常是指同一个事物，即单个人，但是家庭规模在不同时期、不同民族种族、不同收入层级差距会很大。比如，美国人口普查数据的详细分析表明，家庭收入最低的20%有3 900万人，但家庭收入最高的20%却有6 400万人。尽管这种粗心划分可能认为这种五分法意味着把国民划分成“五个等量的层级”，两位著名的经济学家在一本畅销书中错误地这样描述，这些层级是不等量的，它们代表的人数差异很大。

不仅低收入家庭和高收入家庭的人数差异颇大，而且在这两种家庭中，工作的人口数量差异也是很大的。在2000年，家庭收入前20%中有1 900万个户主在工作；相比之下家庭收入最低的20%中，户主参加工作的还不到800万人。这些惊人的差距还没有将他们从事的是全职还是兼职考虑在内。在收入最高的5%家庭中，全年从事全职工作的家庭户主比收入最低的20%中全年有50周及其以上的时间从事全职工作的户主还要多。也就是说，家庭收入前5%的家庭与最底层的20%的家庭相比，其全年从事全职工作的户主的绝对量要更高，分别为390万和330万。

回到19世纪90年代，那时最高收入的10%的人工作的时间要少于在最底层的10%的人，但这种情况在很久以前就已经改变了。我们不再谈论悠闲的富

人和劳累的穷人了。今天，我们常常谈论的是那些经常工作的人和在很多情况下不经常工作或根本不工作的人。在这种情况下，工作薪酬的增加并不意味着收入不平等的加剧。在《哈佛商业评论》上发表的一个调查显示，收入最高的6%的人中，有62%每周工作超过50小时，有35%工作时间超过了每周60小时。

家庭规模不仅随着某时期在收入阶层间的转变而变化，而且也随着时间的变化而变化。这些差异并非偶然。他们彻底改变了“收入分配”统计数据的意义。比如，每个美国家庭的收入在1969～1996年的整个时期只增加了6%，但是同一时期的实际人均收入却增加了51%。这种差异的原因是，家庭的平均规模在这一时期下降了。这样，更小的家庭的收入，包括只有一个人的家庭，和一代以前的更大的家庭几乎相等。从更长期来看，在1967～2007年，真实家庭收入的中位数上升了30%，但是人均实际可支配收入在同一时期却上升了135%。每个家庭的人数的下降是这一差别的主要原因。

财富量的增长促使家庭规模降低。早在1966年，美国人口普查局就曾报告家庭数量的增加快于人口数量的增加，并总结道：“家庭加速形成的主要原因是一种增加的趋势，即人们——尤其是那些无亲戚关系的人——要拥有他们自己的家庭或住房而不是与亲戚一起住或作为房客或寄宿者住进现有的家庭。”然而，这些家庭收入统计数据被广泛用来表明没有真正的经济进步。比如，《华盛顿邮报》的一位作者称“在过去30年里，大多数美国家庭的收入一直停滞不前”。说这些作者总是对经济事实视而不见更为恰当。如今，一个家庭的两个在职人员的收入等于以前在一个家庭中三个工人的收入总量，也就是人均收入增加了50%——即使家庭收入保持不变。

尽管，一些关于“富人”和“穷人”的胡乱或带有误导性的讨论是基于人们收入的暂时水平，而且确实存在真正的富人和真正的穷人——那些一生中都会生活在奢侈或贫困中的人——但是这些人比收入统计数字所显示的要少得多。正如大多数美国“穷人”不会一直很穷一样，大多数最富有的美国人也不是出身豪门。美国的百万富翁中有4/5是在他们有生之年自己挣到的财富，并没有继承什么财产。此外，和真正贫穷的人一样，真正富有的人也是很少的。即使我们把100万美元的净值作为富人的标准，也只有3.5%的美国家庭可以达到这一水平。这实际上是很一般的水平，因为净值把从家居用品和衣服到个人养

老金里的资金总数在内的所有东西都包含在内了。如果我们把在多年内一直处于最底层20%的人中的5%的人算作是真正的穷人，那么真正的富人和真正的穷人的总和也少于美国总人口的10%。然而，一些政治言论可能会说，大多数人要么是“富人”要么是“穷人”。

长期趋势

如果我们关心的是有血肉之躯的人的经济福利，以与收入阶层之间的统计数字的比较相区分，那么我们就应关注人均实际收入，因为人们并不是靠所占份额生活，而是靠实际收入生活。在1975年还是美国收入最低的20%的人中，到1991年其中98%的人实际收入提高了，而且2/3的人在1991年的实际收入高于1975年时美国人的平均水平。另外，即使我们把注意力仅仅集中在收入阶层上，收入最低的20%的家庭收入份额从1985年的4%下降到了2001年的3.5%，但这一事实也不能妨碍此收入阶层的实际家庭收入的绝对额增加了数千美元，更不要说在这几年里有多少人已经不再是收入最低的20%了。

当我们观察基于最高收入和最低收入的比较随时间变化而生成的数据，而不是在同样时间段追踪赚取收入的个人时，我们会发现相当不同的趋势。比如，一个广为人知的事实是，美国人口普查数据表明，国民收入进入最低的20%的百分比在过去几年在不断下降，而最高的20%所占的百分比却在不断上升，并且流入收入最高的1%的人口袋的资金增长得尤其迅速。这导致人们经常抱怨“富者愈富，穷者愈穷”。这种观点为媒体提供了那种戏剧性却令人震惊的新闻报道以出售报纸和吸引电视观众，以及给一些意识形态上的满足和另一些政治上的用途。然而，真正的问题是：这是真的吗？

当我们考察特定个体随着时间所发生的变化时，我们会发现一个截然相反的情况。不幸的是，大多数统计数据——包括来自美国人口普查局的数据——不会去追踪特定个体所经历的变化，尽管这一假象是由不同时期收入分类的数据造成的。在追踪个人情况随着时间变化的很少的几个调查中，来自密歇根大学和美国国内收入署的两份报告显示了相似的状况，但却与经常被引用的来自美国人口普查局和其他来源的数据模型大相径庭。密歇根大学的调查是在1975～1991年对同一群人进行了追踪，而美国国内收入署的调查是追踪一些个

人在1996～2005年的所得税申报表。

密歇根大学的研究发现，那些在1975年收入为最低的20%的人中，大约95%的人到1991年已经不再是这一层级了，且有29%的人到1991年已经成为收入最高的1/5的人了，相比之下只有5%的人仍然在收入最低的5%中。1975年～1991年收入绝对量增长最多的是那些起初在1975年是收入最低的1/5的人，收入绝对量增长最少的是1975年收入最高的1/5的人。换言之，起初在收入最底层的人的收入上升得要比起初在最高层的人更快。这与美国人口普查局基于跟踪收入阶层而非从某阶层中进进出出的人的变化所描述的情形正好相反。

美国国内收入署的统计数据也显示了类似的情况，它也追踪了一定个体的状况。美国国内收入署发现1996～2005年，那些处于所得税提交者中收入最低的20%的人在1996年～2005年收入增加了91%，并且那些在1996年是收入最高的1%的人的收入下降了26%。在我们看来，来自美国人口普查局的数据和来自美国国内收入署和密歇根大学的数据几乎不可能都正确，但是它们确实都是正确的。对收入阶层随着时间变化的研究和对个人状况随着时间变化的研究测量的是完全不同的事情，这常常令我们迷惑不解。

不管一个收入阶层与另一个收入阶层之间的关系如何，这一关系都不一定成为人们之间的关系，因为随着时间的推移，人们会从一个阶层转移到另一个阶层。因此，阶层的命运与人们的命运是十分不同的，而且在某种情况下，是完全相反的。当处于最低收入阶层的人在十年内收入翻倍，那么他们最终也就不再处于最底层。这并没有什么神秘之处，因为大多数人都是从初级职位开始其职业生涯，而且随着他们经验的增长会得到更高的收入。同样不会令我们感到惊讶的是，那些收入在金字塔顶端的人也常常处于或接近其最高收入水平，并且不会像那些开始在底层的人那样收入会迅速增长。

一些人在某年会成为收入最高的前1%——在2005年大约是36.5万美元或更多，因为一些特殊原因会让他们的收入在那一年急速上升。一些人某年出售了一套房子，得到的收入实际上是之前或之后许多年收入的总和。对于那些在某年内得到大量遗产的人也同样如此，这会使股价下跌，或多年积累的股票套现。收入突然大幅度上升的人中，那些收入在某年达到最高水平的人占很大一部分。在1996年收入最高的1%的人中有一半以上在2005年时已不再在这一水平。在那些1%的人中的最高的1%有3/4在2005年时已不再是以前的水平。

那些在收入上没有迅速增长到收入最高的前1%的人中，有许多人在多年职业生涯中最终进入收入最高的20%。从任何意义上说，他们都不“富有”，尽管在政治、媒体或学术言辞中会这样说。正如前面指出的那样，达到收入最高的前20%所需要的金钱几乎不足以过富人和名人的生活，甚至达到收入最高的前1%的人也不足以如此，因为有一半的人不会总是停留在那里。

正如有时会出现收入顶峰一样，在某些年也会出现收入低谷。因此，那些真正的富人可能会在某些年出现生意亏损或暂停营业。这样，他们的收入在某年可能很低，甚至是负数，但在任何意义上，他们都没有成为穷人。这有助于解释一些异常现象，如许多人年收入在2万美元以下，却住在价值30万美元及以上的房子里。

让收入阶层数据和个人收入数据看似相互矛盾的根本原因是一个内在的假设，即在某时期某收入阶层的人是会一直处于这一收入阶层。如果这是真的，那么收入阶层间对比的变化趋势将会和个人间随着时间变化的趋势相同。但事实并不是如此，因此这两组统计数据推导出了不同的结果，甚至是相反的结果。

虽然，在某种意义上，那些所谓的“穷人”的状况并不像即时数据所表现出的那样严重，但是在其他方面，他们的处境却更为艰难。那些一直很穷且长期住在穷人街区的人经常要为更低劣的物品和服务支付更高的价格，因为把这些物品和服务运送到这种街区的成本更大。正如第4章和第6章所指出的那样，一个郊区超市把货物运送给其顾客的成本低于市中心的街区商店，这样就要向低收入的顾客收取比高收入顾客更高的价格。贫穷的代价是高昂的。幸运的是，在现代西方国家的大多数人不会一直处于贫穷状态。

技能差异

生产率和报酬差异的原因之一是一些人比其他人有更多的技能。工程师挣的比邮递员多，或有经验的船员挣的工资比无经验的多，而有经验的飞行员要比前两者挣的都多，没有人会对此感到惊讶。尽管工人可能被看做是仅仅提供劳动的人，但大多数人提供的不只是从事体力劳动的能力，而且还有他们处理任务的心理方面的能力。在大多数现代经济体中，“四肢发达，头脑简单”就

足以做很多工作的时代已经过去。虽然这一点可能看似很明显，但它的意义却并不那样明显，也不被广泛理解。

在体力和耐力是首要工作要求的时代和地方，生产率和报酬往往会在其生命的最年轻时期达到高峰，中年劳动者得到较少的报酬或较少的就业机会，或两者兼而有之。对体力劳动的重视也使得企业偏爱男性工人而不是女性工人。在一些生活接近生存边缘的极度贫困国家，在从事体力劳动上性别差异如此之大，以至于最贫穷的人杀死女婴是很常见的事情。尽管对于一个家庭来说，一位母亲是必要的，但是其他女性在只有原始工具时在小块土地上从事艰苦的农业劳动中所生产的食物还不够自己活命，而且在营养不良和饿死时常发生的时期，她对其他人生产的食物的消耗也威胁到了这个家庭的生存。经济发展的许多好处之一就是，使令人绝望且残酷的选择变得不再必要。

技能和经验相对于体力的重要性增加，改变了青年人相对于老年人的生产率和女人相对于男人的生产率。在当代尤其如此，这是由于在工业社会里机器取代了人力，而且在高科技经济体中技能变得至关重要。即使在相对较短的时期，大多数人达到收入顶峰的年龄也已经迅速提高。在1951年，大多数美国人在35～44岁之间达到收入顶峰，在那个年龄段的人挣的钱比二十几岁的人高出60%。然而，到1973年，35～44岁年龄段的人挣的钱比更年轻的工人挣的多一倍还多。20年后，挣钱最多的年龄段上升至45～54岁，这一年龄段的人赚的钱是20多岁时挣的钱的3倍还多。

同时，体力重要性的逐渐降低也降低或消除了男性工人在更广的职业范围的优势。这并不是要求所有的雇主对自身利益有个开明的认识。那些坚持为没有更多产出的工人付更多报酬的企业与通过取消对男性工人的奖励而以更低的成本完成工作的竞争企业相比会处于竞争劣势，这使得男女的报酬都与他们的生产率相匹配。最不开明或具偏见的雇主有更高的劳动成本，这就可能会因为市场的残酷竞争而淘汰他们的企业。这样，在法律规定同工同酬之前，女性的报酬就开始等同于相同资历的男性的报酬了。

虽然技能重要性的增加会降低两性间的经济不平等，但是这也增加了有技能者和无技能者之间的不平等。此外，收入的普遍上升——产生于有更熟练的工人且生产率更高的经济——往往会增加经常工作者和不经常工作者之间的不平等。如前所述，正如最高收入阶层和最低收入阶层之间的关系一样，从事工

作的人与没有从事工作的人之间的数量和比例差别也很大。

就业歧视

尽管报酬的差异经常反映了技能、经验或者做艰难或危险工作的意愿的差异，但这种差异可能也反映出了对社会某部分人的歧视，比如少数民族、妇女、社会底层或其他群体。然而，为了确定是否存在歧视或它有多么严重，我们需要先说明我们指的是什么。

有时，歧视被定义为在作出雇佣、付款或晋升的决定时，以不同的标准衡量来自不同群体的个人。其最为严重的形式就是完全拒绝雇佣。“爱尔兰人不得申请”是在19世纪和20世纪早期的美国许多招聘广告中的常用语。在第二次世界大战前，美国的许多医院不会雇佣黑人医生或犹太医生，并且一些著名的律师事务所不会雇佣来自上层社会的基督教白种男性以外的人。在其他情况下，来自一些群体的人可能会被雇佣，但是来自不同群体的人被分配去做不同种类的工作。这些情况无论在美国还是在当今时代都不特别。相反，不同群体的成员在法律上和全世界有记录的几千年历史的实践中被区别对待。平等对待所有人——不论他们来自哪个群体——这一观点，从历史上看还是最近才出现的。

与歧视有交叉并经常与之混淆的是基于在不同个体间的技能、经验、工作习惯和行为方式的根本差异而产生的就业差异。比如，莫霍克印第安人长期以来一直寻求在美国从事建造摩天大楼的工作，因为他们在高耸的钢筋结构上行走没有明显的恐惧感或不会在工作中分心。过去，在殖民时期的马来西亚橡胶种植园工作的中国工人在一定时间内能从橡胶树上收集的汁液是马来西亚工人的两倍。在20世纪20年代和30年代前苏联工业化时期，大量的德国人、美国人和其他国家的工人、技工和工程师被极具吸引力的薪酬吸引过来。从1920年9月开始的一年内就有超过1万名美国人去前苏联工作。

尽管更偏爱一些群体和不想或不愿雇佣其他群体经常被描述为由于“偏见”、“歧视”或“守旧”，但是第三方观察者不能轻易地忽视通过用自己的钱来冒险支持自己信仰的人的第一手信息。即使不同群体中不存在不同信仰，对不同群体应用相同的雇佣标准也会导致这些群体中被雇佣、解雇或提拔的人的

数量差异很大。尽管在原则上有根本区别，但是把歧视与资历和业绩的不同区别开来在现实中并不容易。很少有统计数据包括有关技能、经验、绩效或旷工的足够的详细信息，有关工作习惯和态度的信息就更少了，因此几乎不能对来自不同群体的真正可比较的个人进行比较。

比如，长期以来，女性得到的收入一直比男性低，但是大多数女性会在其人生的某一时期生孩子，并且许多人会离开劳动力市场，直到她们的孩子可以在他们的妈妈返回工作后对自我进行一些日常照顾。她们职业的中断会减少女性的工作经验和资历，从而相应地阻碍了她们的收入像男性——他们在此期间一直在从事工作——那样在这些年增加。然而，早在1971年，从高中时起就一直工作到30多岁的美国单身女性的收入略多于同样条件下的单身男性，尽管女性作为一个群体，其收入要大大低于作为另一个群体的男性。

这表明，雇主想为有相同经验的女人和男人提供同样的待遇，只要他们在劳动力市场上进行竞争，那么有相同经历的女人也可以比男人表现得更好并因此挣得更多，但是家庭责任的不同阻止了两性有相同的工作经历或基于经验的相同收入。这些都不会令人感到惊讶。比如，如果女人的报酬只相当于有相同经验和表现的男人的75%，那么雇主就可以用同样多的钱雇佣4个女人而不是3个男人，从而在生产成本方面取得决定性优势并打败竞争对手。

换句话说，在这种情况下，任何歧视妇女的雇主都将会产生不必要的高成本，在竞争性行业中要承担利润、销售额，甚至是生存的危险。值得我们再次注意的是，在第4章中我们对故意的（有目的的）和系统因果关系的区别。即使没有一个雇主能自发或意想到歧视女人的经济意义，随着时间的推移竞争的系统效应也将会淘汰那些根据性别差异而不是生产率差异支付报酬的雇主。随着女性开始创建她们自己的企业——这样做的人在大量增加，并且她们不会歧视其他女性——这一过程将加速发展。

女性与男性之间的主要收入差别并不都是同样的原因，在已身为人母的人和不是如此的人之间是不同的。在一项研究中，没有孩子的女性的报酬是男性的98%，而有孩子的女性的报酬只能达到男性的75%。此外，即使是那些没有孩子的女性也不一定与男性有同样的职业。可能会有孩子这一事实，使得不同职业对女性有不同的吸引力，即使是在她们当妈妈之前。像图书管理员或教师这些职业——可以在照顾小孩几年后再回去工作——对期望成为妈妈的女性比

像计算机工程师这种职业——在这种行业，几年不工作就会使你在这一迅速变化的领域远远落后——更有吸引力。总之，女性和男性会作出不同的职业选择并且可以通过在受教育时专修非常不同的学科组合来为这么多的职业作准备。

关于女性在劳动力市场上是否会受到歧视或受到多少歧视这一问题，是一个关于在相同领域且有相同资历的男女之间收入上是否会有很大不同的问题。对于男女之间收入是否均等这一问题是非常不同的，因为职业选择、教育选择和持续就业的差异都会影响到收入。男性往往从事更为危险的职业，这通常比更为安全的类似职业能够获得更多的报酬。正如一项研究显示，“尽管只有54%的职业是男性的，但在所有与工作有关的死亡中，男性却占92%”。

试图对真正可比较的个人进行比较所遇到的同样问题，使得很难去确定不同种族或民族的群体间是否存在歧视及其程度。不论在美国还是其他国家，一个种族或民族与另一个种族或民族在年龄上有十年甚至更长时间的差异，而且我们也已经看到年龄如何造成收入间的巨大差距，这种现象并不少见。虽然总的统计数据显示了在美国的种族和民族群体之间收入的巨大差异，但是，详细数据经常表明这种差异要小得多。比如，同一年龄（29 岁）和智商（100 分）的黑人男性和白人男性，他们之间的平均年收入差距在 1 000 美元以内。在新西兰，尽管毛利人和白人的收入差距很大，但是当把毛利人与相同年龄、相同技能、相同文化水平的其他新西兰人作比较时，这种差距同样大幅度缩小。

在许多关于歧视的讨论中，好像雇主对雇佣或报酬所作出的所有随意决策，都不必付出什么代价。该观点忽略了一个事实，即雇主并不是在孤立地运作企业，而是在市场中运作。各个企业为了得到雇员和顾客而相互竞争。错误的决定会在产品市场和劳动力市场上产生成本，正如我们在前面章节中所讲到的，犯错的成本会导致严重的后果。此外，这些成本随着市场条件的不同而不同。

尽管很明显歧视会以失去更高收入的机会的形式使那些受歧视的人付出代价，但是歧视也使那些施加歧视的人付出了代价，他们也失去了获得更高收入的机会。例如，当一个房东拒绝把公寓租给“错误”的群体时，这也表明其公寓会空置更长的时间。很明显，这意味着租金的损失——如果是在自由市场上。然而，如果存在租金控制，那么对于空置的公寓来说，申请者过剩，这种歧视就不会使房东受损。

同样的原理也适用于就业市场。若一个雇主拒绝雇佣来自“错误”群体的

有资格的人，那么他就要承担这一工作在自由市场上空置更长时间的风险。这就意味着他或者完不成某些工作或来自顾客的订单，或者为现有员工支付加班费来完成这些工作，这两种方式都会消耗更多的资金。然而，在工资被人为设定在高于供给和需求所应有的水平上，因为会产生过多的申请者从而使得歧视不会让雇主付出代价。不论这些人为的高工资是由工会设定还是由最低工资法设定，都不会改变这一原理。以往的经验有力地证明，当代价较小时种族歧视往往会更大，而代价较大时歧视就更小。

即使是在种族隔离时代的南非——在那里对黑人的种族歧视由法律所规定，处在竞争行业的雇主经常会在政府所允许的范围外雇佣更多的黑人和让他们处于更高的职位，虽然被抓住时要被罚款。这是因为雇佣黑人是出于雇主的自身经济利益。同样，在约翰内斯堡建房子的白人经常会雇佣非法的黑人施工队，他们通常让一个白人在名义上接管，以符合种族隔离法律的要求，但不是像政府期待的那样，付更高的价钱雇佣白人施工队。在那些法律上只允许白人居住的地方，南非的白人房东也经常把房子租给黑人。

实施歧视的人的歧视成本是理解这种行为的关键。花别人钱的雇主——比如政府机构或非营利组织，受歧视成本的影响要更小。在世界上各个国家，政府歧视要比在私人和竞争市场运行的企业的歧视要更大。了解基本的歧视经济学，使得我们更容易理解为什么20世纪20年代黑人能够在百老汇成功演出，当时他们不被允许去报名参加美国海军而且也不让参加政府文职工作。百老汇的制片人自然不会失去他们可以通过雇佣能够吸引大量观众的黑人艺人来赚很多钱的机会，但是政府歧视的成本由纳税人承担，而不管他们意识到了没有。

正如最低工资法降低了雇主的歧视成本一样，最高工资法增加了雇主的歧视成本。在最近几个世纪，最高工资法的一些例子中有些是美国在第二次世界大战期间实施的工资和价格控制。因为不允许工资上升到它们在供给和需求作用下本该有的水平，所以出现了工人的短缺，正如在租金控制下出现住房短缺一样。那些在战前没有雇佣黑人或妇女或没有雇佣他们做理想工作的许多雇主，这时开始这样做了。“铆工罗西”的形象在第二次世界大战后出现的部分原因是工资和价格控制。

资本、劳动与效率

尽管要生产任何东西都需要一定的劳动，但是几乎没有什么东西只需要劳动就能生产出来。农民需要土地，出租车司机需要汽车，而艺术家需要画到某些东西上，并需要一些工具来作画。即使是一个站立表演的喜剧演员也需要笑话库，那是他的资本，正如水力发电水坝是发电公司的资本一样。

在生产过程中，资本补充了劳动，但是它也与要就业的劳动力竞争。换句话说，许多物品和劳务被生产出来，或者以大量劳动和少量资本，或者以大量资本和少量劳动。当运输工人的工会使公共汽车司机的工资水平比在竞争的劳动力市场上本应有的工资高出很多时，为了节省更加昂贵的劳动，运输公司往往会增加资本。公共汽车变得更长，有时甚至把两个公共汽车用一个弹性的节点连到一块，这样一个司机使用了两倍于以前的资本，并可以运输两倍于以前的乘客。

一些人可能认为这样就能带来更高的“效率”，但效率并不是这么容易界定的。如果我们用每单位劳动的产出来随意地界定效率——正如美国劳工部有时所做的那样，那么让一个公共汽车司机运输更多的乘客就更有效率的说法则仅仅是个循环论证。事实上，这可能要花费更多的钱来运输每个乘客，这是由于为了加长公共汽车需要额外资金并且司机的劳动变得更为昂贵。

如果公共汽车司机没有被工会组织起来，而且获得的报酬不必超过吸引合格人员所必需的报酬，那么无疑他们的工资水平将低些，然后对于运输公司来说，雇佣更多的司机并使用更少的公共汽车将更为有利可图。这样，不仅运输乘客的成本会更少，由于公共汽车变得更短而且数量更多，乘客也将用更少的时间在车站等车。对于在寒冷的冬日里的街头或在夜间高犯罪率的街区等车的人来说，这是个不小的关怀。

如果不考虑人的愿望和喜好，就不能有意义地定义“效率”这个词。即使是一个汽车发动机的效率也不仅仅是一个物理问题。由发动机产生的所有能量都会被用在某一方式上，或者用于驱动汽车向前移动，或者克服运动部件间的

内部摩擦，或者以各种方式摇晃车身。只有当我们界定了我们的目标——驱动汽车向前移动，我们才能把用于这一任务的百分比看做是其效率，并把分散在其他各个方面的其他能量看成是浪费。

长期以来，欧洲人认为美国的农业是“低效率”的，因为在美国每英亩的产量要比大多数欧洲国家的低很多。然而，美国每个农业工人的产量要比欧洲的高出很多。原因是美国的土地要丰富得多，而劳动力则更为稀缺。一个美国农民要照顾更多的土地，因此在每英亩土地上的投入就相应地减少。而在欧洲，土地更为稀缺，因此根据供求关系，土地也更为昂贵，欧洲的农民专注于在他们能得到的土地上精耕细作，花费更多的时间清理杂草和石块，或者把更多的精力用在确保每英亩的最大产量上。

同样，发展中国家往往要比更为富有和工业化程度更高的国家更多地利用一定量的资本设备。像锤子、螺丝刀这样的工具，可能对在美国工厂或车间里的工人来说足以每人都有一套，但是在更为贫穷的国家这些工具就少得多了，在那些地方这些工具更可能被几个人共用或共用的人的人数更多——比生产同样产品的美国人所需共用的人数。从另一个角度来看，在贫穷的国家，每个锤子每年要钉更多的钉子，因为它在更多的人之间公用且闲置的时间更少。但这并没有使得这些国家更有“效率”。只是两者的相对稀缺性不同而已。在贫穷的国家，资本更为稀少并因此更为昂贵，而劳动力更为丰富并因此更为便宜。正如富有的国家节约像劳动力这样更为昂贵和稀缺的要素一样，贫穷的国家往往会节约对它们更为昂贵的要素。在富有的国家，资本更为丰富且更便宜，而劳动力更为稀缺且更昂贵。

当一列火车进入铁路调车场或支线轨道时，都需要工人来卸货。当一列火车半夜到达时，要么在当时当地卸货，这样这列火车可以不受影响地前进，要么一些火车车厢在支线轨道被摘下来，等到第二天早上工人上班时再卸货。在一个火车车厢这种资本很稀缺而劳动力较为丰富的国家，一天24小时都有工人卸载是很明智的选择，这样就可以立刻将货物从车厢卸载并且不让这种稀缺资源闲置。但是，在一个资本丰富的国家，让火车车厢在侧线闲置以等待第二天卸载，可能往往更为经济，而不是让工资高昂的工人无所事事地等待下一列火车的到来。

这不仅仅是关于这些工人的工资或这个铁路公司的货币支出的问题。从整

个经济的角度来看，更为根本的问题是：这些工人时间的可替代用途和铁路运输火车的可替代用途是什么。换句话说，这并不只是金钱的问题。金钱只能反映深层次的社会现实，在社会主义、封建主义或其他经济体中也是一样的。让车厢空置等着工人的到来，还是让工人闲置等着火车的到来，哪个更明智取决于劳动力的相对稀缺性和它们在其他可替代用途中的相对生产率。

在前苏联和冷战时期，每年前苏联的车厢比美国车厢能够运输更多的货物。但是，这并不意味着前苏联的经济更有效率，这只表明前苏联的铁路公司缺乏美国铁路行业那样雄厚的资金，而且与美国的劳动力相比，前苏联的劳动力有更少的有价值的替代用途。同样，在20世纪中叶，一项关于西非经济体的研究指出，那里的汽车“每周7天，一天24小时在使用，并且通常挤满了乘客和货物”。

由于同样的原因，在贫穷国家的汽车往往比在较富有国家的汽车使用的时间更长。对许多贫穷的国家来说，不仅它们的汽车使用更长的时间是值得的，而且从富有的国家购买用过的汽车也是值得的。在短短一年内，就有来自日本的9万辆二手车出售给了阿拉伯联合酋长国。迪拜作为这些酋长国之一，已经成为出售这些车辆给其他中东地区国家和非洲国家的中心。据《华尔街日报》报道：“许多非洲城市已充斥着丰田汽车，尽管在那里很少有新汽车出售。”在喀麦隆，出租车都是“破旧的二手丰田汽车，后面坐4个人，前面坐3个人”。即使是需要修理的车也在国际市场上出售。

日本的出口商也外运了数以千计的已经破旧或损坏了的汽车。在迪拜，机修工可以以相当于在日本的价格的一小部分维修车辆，在日本高昂的劳动成本使得日本成为世界上修车最贵的地方之一。

总而言之，与在贫穷国家的人值得这样做的时间相比，富有国家在更短时间内废弃他们的汽车、电冰箱、缝纫机和其他资本设备是值得的。这也不是能不能承受得起“浪费”的问题。当同样的努力在日本经济或美国经济或德国经济的其他地方能够生产足够多的替代品时，继续维修这个设备就是浪费。但是，对贫穷的国家来说，在这些国家时间的可替代用途并不是那么高效，在一些富有的国家废弃设备时也同样废弃他们的设备是不明智的。在迪拜的劳动比在日本的更为便宜，这一事实并不是偶然。在富有的国家，劳动有更高的产出。这就是为什么这些国家更为富有的首要原因之一。从富有的国家向贫穷的国家出

售使用过的设施是为这两种国家处理这种情况的一个有效方式。在现代工业化经济中，由于许多物品都是批量生产的，因此规模经济降低了它们的成本，但是对这些产品的维修却通常仍需个人动手完成，没有了规模经济带来的利益，产品的维修也相对昂贵。

在这种批量生产的经济中，反复的修理在很多情况下达到了更换一个新的、批量生产的替代品更为便宜这一临界点。在美国，电视机维修店的数量不能赶上电视机数量的增长，因为批量生产已经把电视机的价格降低到这一点，即对于许多发生故障的电视机来说，更换要比维修更便宜。并不只是在电视机领域出现了这种事情。据《华尔街日报》报道："在2005年，美国人丢弃了260万吨电子产品或电子垃圾，包括录像机、DVD播放机和计算机设备。"

两位前苏联经济学家写的一本书中指出在前苏联"设备被无数次的维修和修补"，这样使得"在前苏联资本的平均使用寿命是47年，而在美国为17年"。



第 10 章
劳动力市场规制

> 供给与需求告诉我们，凌驾于市场之上的价格会造成滞销过剩，但这并没有让大多数欧洲人摆脱因劳动力市场规制而导致的、数十年不景气的失业状态。
>
> ——布莱恩·卡普兰

正如无生命的资源及其最终产品可以经由自由竞争、垄断或政府来制定价格一样，劳动力的工资和就业条件可以是或者也可以不是自由市场竞争的结果。工资或工作环境可以由法律、习俗、雇主或雇员组织以及政府官员来进行规制。在这些规制中最重要的因素就是人们一直渴望得到工作保障和对某一特定职业或行业中允许的高工资或低工资标准集体进行限定，以及渴望得到一个更安全、更愉快的工作环境。

像在其他地方一样，我们并不太关心这些政策的目标或理论依据，我们关心的是这些政策安排所产生的激励以及这些激励所导致的影响。这些影响从工人一直扩展到整个经济体制，因为劳动力也是经济体制中一种有着多种用途的稀缺资源。配置这一有多种用途的稀缺资源的有效程度会影响总产出，进而会影响到整个社会的生活水平。

就业保障

事实上，几乎每一个现代工业化国家都面临着工作保障问题，而不管它们是否已经现实地或是不现实地、成功地或是不成功地面对这些问题。在许多国家——如法国、德国、印度、南非，工作保障法使得私人企业解雇任何一个员工都存在困难或要花费高昂的成本。世界各地许多国家、许多行业的工会都会制定工作保障政策。在美国，教师工会就在这一方面做得非常成功，以至于在一个教学区仅仅是解雇一名教师就要花费数万美元，甚至在许多地方要花费十万美元以上，即使这名教师什么能力也没有。

很显然，工作保障法的目的就是为了减少失业，但是我们并不能说它取得的实际效果就是这样的。与那些没有普遍实行工作保障法的国家相比，制定这些法律的国家通常并不会降低失业率，反而是使失业率增加了。法国的许多工作保障法是欧洲最强有力的，但它的失业率却常常达到两位数；而美国虽然并没有这样的国家法律强制私营领域实行工作保障，但是当失业率上升到6%时，美国人就会感到恐慌不安。[㊀]在南非，政府自己也已经承认这种严厉的工作保障法已经产生了“未预期到的后果”，数年来，南非的失业率一直保持在25%以上，在2002年更是达到了最高峰31%。正如英国《经济学家》杂志指出的：“解雇员工是一件相当令人头疼的事，因此许多人一开始就不愿意雇佣工人。”但是绝不仅仅只有南非会出现这一情况。

仅仅是让一个现代工业社会如此有效率和效能地提高生活水平这样一件事情——需要不断寻求新的、更好的方法来完成工作和生产更多的产品，就使我们不可能一直使用同样的工人、同样的方法做同样的工作。例如，在20世纪初期，美国大约有1 000万农民和农场工人来养活7 600万人口；到了20世纪末，

㊀ 即使失业率低于6%，《纽约时报》的一篇文章还是对没有实现“充分就业”或没有充分就业政策表达了惋惜。路易斯·尤奇特尔，《追求充分就业》，《纽约时报》，2006年2月12日，第3部分第4页。

就只剩下不到1/5的农民和农场工人来养活之前3倍以上的人口。但是，美国并不缺乏食物，当今美国人最大的问题就是肥胖以及为他们过剩的农产品寻找出口市场。出现这一情况的原因是因为农业已经成为一个与以往全然不同的事业，使用机械、化工产品以及在20世纪初期从没有听说过的方法，还有所需的劳动力大大减少。

由于在农业上没有工作保障法来保护工人，加之现在许多工人在农业生产方面已经过剩，因此他们就成百万地涌入工业部门，从而大大地提高了国家的产出。当然，农业并不是在20世纪发生革命性变化的唯一的经济部门。全新的行业异军突起，像航空业、计算机业，甚至像零售业这样的老产业也是在公司和经营方法发生了根本性的变化后才生存下来的。1990年～1995年期间，美国有超过1 700万的工人失去了他们的工作，但在这一时期的任何一个时间段都绝不会出现1 700万美国人失业的情况，也不会出现接近1 700万失业人口的情况。事实上，美国的失业率在20世纪90年代期间达到了最低点。美国人从一个工作转移到另一个工作，而不是依靠有工作保障就待在一个地方不走；美国人在18～34岁期间一般会做过9份工作。

欧洲的工作保障法与惯例要比美国强大得多，但事实上人们却更难得到工作。在20世纪90年代这10年间，美国创造的就业岗位是欧洲工业化国家的3倍。实际上，欧洲的私营领域就业岗位是减少的，增加的只是政府职位，这导致欧洲得不到一点儿净收益。这一点也不令人感到惊讶。工作保障法导致企业雇佣一个工人更昂贵，就像任何其他昂贵的东西一样，对劳动力的需求在价格升高后要比其价格低时减少了很多。工作保障法保护了已有工作的工人，但却是以减少整个经济体制的灵活性和效率为代价的，这就抑制了财富的创造，因为创造财富需要为其他工人提供新的工作岗位。

由于工作保障法使私营企业雇佣一名新的工人存在风险，因此在人们对他们产品的需求增加时，私营企业就可能会让已有的工人加班来代之雇佣新的工人，或是用资金来替代劳动力，如用大型的汽车而不再雇佣更多的司机来开更多一般规格的汽车。然而不管做了什么，不断增加资金来替代劳动力，导致了更多的工人失业。从整体来看，在业人员的安全感可能并没有净增加，相反的是，那些恰巧没有工作而在一直寻找工作的人的不安全系数却增加了，特别是那些加入劳动力队伍的年轻工人或是那些在拿出时间抚养孩子之后想重新加入

劳动力队伍的妇女。

许多政府官员可能明白工作保障法与失业之间的关系，但是很显然，并不是多数公众也理解这一关系，包括那些受过教育的公众。在 2006 年，当法国试图放松对人们第一份工作严厉的法律保障来处理年轻人 23% 的高失业率问题时，索邦大学和法国其他大学的学生在巴黎和其他城市制造了骚乱。

■ 最低工资法

一般而言，正如在我们看到价格不能执行自己的功能所发生的一切后，我们才能够更好地理解价格的经济作用一样；当我们看到工人的工资不能随着供给与需求的变化而变化所发生的一切时，我们也才能够更好地理解工人工资的经济作用。从历史上来看，权威当局在设定最低工资法之前就已经制定了几个世纪的最高工资法了，然而今天，只有前者广泛推广开来。

最低工资法规定，支付的工资低于政府制定的劳动力价格是违法的。根据一个最简单、最基本的经济事实，与将价格交由自由市场上的供给与需求来决定相比，人为地提高价格往往会导致供给增多、需求减少。因此，不管是农产品的价格还是劳动力的价格，人为地将它们提高，最终的结果就是过剩。

法律规定低于既定数额的工资是违法的，但这并不会确保一个工人的生产率就值这些数额，而且如果真是这样的话，这个工人就不可能得到雇佣。然而，人们几乎只是从政治上最低工资法让工人从工资中所获得的好处这一方面来谈论最低工资法。不幸的是，不管法律怎样，实际的最低工资总是为零，而且这也是许多工人在国家制定或上调最低工资时得到的工资。因为当这些工人进入劳动力市场时，他们要么失业，要么找不到工作。这一逻辑是浅显易懂的，来自世界各个国家的实验性证据就是证明，正如我们所看到的那样。

失业

由于政府不能够像采用购买过剩农产品那样的方式来雇佣劳动力，因此劳

动力过剩就以失业的形式表现出来，而且与在自由市场上相比，最低工资法下的失业率往往要高很多。

失业工人并不是因为其一无是处，也不是因为没有工作需要他们做而过剩。这些失业工人中的大多数人生产商品或服务的能力是非常强的，即使他们达不到那些更加熟练或富于经验的工人所做的程度。失业者是因为人为设定的工资水平高于他们的生产力水平而被闲置起来的。这毫无疑问会耽误那些闲置的年轻人以后获得技能或经验以使他们有更高的生产力，进而赚取更高的收入。也就是说，他们不仅失去了在初级工作阶段可以得到的低工资，而且也失去了他们经过初级工作获得经验后可以赚取的高工资。年轻工人几乎都是低薪者的代表，只有大约2%的24岁以上的美国人所赚的收入是最低工资。

尽管大多数现代工业社会都有最低工资法，但并不是所有的社会都是如此。瑞士和中国香港就是一个例外，而且它们两个都有非常低的失业率。在2003年，《经济学家》杂志报道说："瑞士的失业率在2月份将达到近5年来的一个高水平3.5%。"回到1991年，当中国香港还在英国殖民统治之下时，它的失业率低于2%。

对于既定数量和质量的劳动力，其成本增加往往会减少雇佣，就像其他东西提高价格会减少销售一样。此外，强制性福利的高成本产生的经济效果与最低工资的高成本产生的经济效果是一样的。明确具体的最低工资水平只是轻描淡写地描述了欧洲国家政府强加的劳动成本，但政府还强制雇主支付退休金计划、健康福利等。当20世纪80年代到20世纪90年代，由雇主支付的政府强制性福利大幅增加时，欧洲的失业率在急剧上升。在德国，这些福利占平均每小时劳动成本的一半。相比之下，在日本和美国，这些福利还不到平均每小时劳动成本的1/4。欧盟国家对生产工人平均每小时的报酬一般要比美国或日本高很多。因此失业也是如此。

在我们将加拿大和美国作一番比较时，我们也会发现类似的情况。与美国相比，在过去5年里，加拿大各省制定的最低工资水平占人均产出的比例要高很多，因此失业率在加拿大相应地也要高很多；同样，加拿大的平均失业持续时间也要比美国更长，与此同时，加拿大创造就业机会的速度也落后于美国。在这过去的5年里，加拿大3个省份的失业率超过10%，其中纽芬兰的失业率高达16.9%，但是同期美国50个州的平均失业率没有一个是超过两位数的。

政府官员对最低工资法与失业之间关系的迟来的认识已使许多国家允许真正的最低工资水平由通货膨胀来打破，从而避免他们试图明确地废止这些法律所带来的政治风险[⊖]，因为大多数选民认为这些法律对工人是有利的。而实际上，这些法律对那些能够继续工作的工人是有利的——这些工人站在工作圈里向外观望，但是代价是导致那些站在工作圈外向里观看以寻求工作的人找不到工作。

工会也会从最低工资法中受益，并且它们还是这些法律最强有力的支持者，即使它们自己的成员通常赚得的工资要远远高于最低工资水平。工会之所以这样做的一个原因是，就像大多数商品和服务可以用较多劳动力、较少资金或是较少劳动力、较多资金来生产一样，大多数东西也可以根据非熟练劳动力和熟练劳动力的相对成本采用不同的比例来生产。有经验的工会工人会与那些年轻的、缺少经验的、缺乏技能的、工资更有可能接近最低工资的工人竞争工作。最低工资上调越高，就可能会有越多的没有技能、没有经验的工人被有更多经验和更高技能的工会工人所取代。正如企业希望政府对那些与他们的产品形成竞争的进口商品加收关税一样，工会也会利用最低工资法像关税一样迫使与他们的成员竞争工作的非工会成员的价格上升。

21世纪初期，在所赚工资不超过最低工资的200万美国人中，有超过一半的人在16～24岁，其中又有62%是兼职工作。但是上调最低工资的政治活动通常计划提供一个足以养活四口之家的“基本生活工资”，而这样的家庭跟大多数最低工资工人一样在他们还没有孩子来养家糊口之前是不需要拥有这种“基本生活工资”的，并且让他们拥有这种“基本生活工资”也是不明智的。

一个最低工资工人平均一年的家庭收入是44 000美元以上，远远比那些在最低工资法下工作的人挣得要多。但是最低工资工人中有42%是与父母或其他的亲属生活在一起的。只有15%的最低工资工人依靠自己来养活自己，这些人应该是那些主张实行“基本生活工资”的人所要考虑到的。

然而，美国一些城市已经通过了“基本生活工资”法，这本质上是地方最

⊖ 在美国，最低工资在里根执政的整整两个任期里一直保持不变。这就意味着根据通货膨胀作出调整后，真实的最低工资水平是下降了。参见布拉德利R. 席勒，《贫穷经济学与歧视》，第10版，第108～109页。

低工资法，他们制定的最低工资水平要比国家最低工资法制定的高很多。这些法律产生的影响与美国和其他国家最低工资法产生的影响是一样的，也就是说，最穷的人是最经常失去工作的人。

由于各种各样的群体在围绕最低工资法所展开的讨论中投入了巨大的财力、政治、情感和思想，因此这就意味着要进行冷静公平的分析是不可能的。此外，从同样会影响就业的不断变化的所有其他变量中分离出最低工资水平对就业的影响这一复杂的统计数据意味着存在真正的分歧也是有可能的。然而归根结底，大多数实证研究表明最低工资法总体上减少了就业，特别是那些很年轻、有着较少技能及未成年的工人就业。

大多数在英国、德国、加拿大、瑞士还有美国做过调查的专业经济学家都一致认为最低工资法增加了低技能工人的失业率；但法国和奥地利的经济学家却并不这么认为。然而，加拿大大约85%的经济学家和美国90%的经济学家都支持上述大多数专业经济学家的观点。美国国家经济研究局的两名经济学家在2006年对有关美国最低工资影响的许多研究以及对欧洲和拉丁美洲、印度尼西亚、加拿大、澳大利亚和新西兰等不同国家和地区最低工资影响的更多的研究作了一番评论。他们总结说，尽管在这些调查研究中采用了不同的途径和方法，但这一文献资料整体上“主要是强化巩固了最低工资减少了低技能工人的就业这一传统的观点。”

那些负责执行最低工资法的官方部门，如美国劳动部和地方机构，宁愿声称这些法律不会引起失业。工会也是如此，因为他们通过这些法律来保护他们成员的工作，能够获得既得利益。例如，在南非，《经济学家》报道说：

> 主要的工会组织——南非总工会（Cosatu）声称失业与劳动法无关。它指出，之所以存在失业问题是因为企业没有努力创造足够的工作岗位。

在英国，制定最低工资法的低薪委员会同样也对人们认为它设定的薪水是25岁以下的工人失业率高达17.3%的原因这一观点持反对态度，而当时英国整体的失业率是7.6%。

尽管大多数研究表明失业率会随着最低工资法的强制执行或上调而增加，但却很少有研究表明人们在某些领域为“驳倒”这一“神话”而欢呼。然而，在研究最低工资法对就业影响时所遇到的一个常见问题就是，在最低工资增长

之前和之后对雇主的调查只是局限在这两个阶段生存下来的某些特定的企业。由于在许多行业中企业倒闭率很高，因此对幸存企业的调查结果可能与整个行业的调查结果截然不同。[⊖]采用这种调查方法，你就可以采访那些玩俄罗斯轮盘赌的人并且会从他们的经历中“证明”这是一种不会伤害人的活动，因为那些受到伤害的人是不可能出现接受采访的。因此，你可以“驳倒”这一“神话”，即俄罗斯轮盘赌是危险的。

即使是一个激进组织已经推动了“基本生活工资”法的实行，但是当前社区变革协会仍试图使它自己的成员免受最低工资法的约束。它认为：“要是当前社区变革协会支付给每个独立的外部工人的工资越多，或者是因为最低工资或者是加班需要，那么它雇佣的外部工人就会越少”。

如果人们认为政府只是简单地为了低薪者而颁布高工资法令，而不必担心会产生不幸的后果的话，这就是令人们感到欣慰的；但是大多数证据表明，劳动力也要遵循人为地制定高价格会引起过剩这一基本的经济学原理。在存在劳动力过剩的情况下，这对于那些收入低、技能不熟练或者是少数民族背景并且迫切需要找到工作的人来说就是一个巨大的悲剧，因为他们只有通过获得经验和技能才能找到更好的工作。

可以想象，失业保障金对那些有工作的低薪者来说要比那些失业者所遭受的损失更有价值，因为这对低薪者个人或整个家庭来说会产生净收益——至少在短期内是这样，如果我们不去考虑低技能的人们因不能得到工作经验或技能

⊖ 假设一个行业由10家公司组成，在提高最低工资之前每家公司雇佣1 000名工人，这样这个行业一共有10 000名雇员，如果在进行第一次调查和第二次调查期间，这些公司中有3家倒闭了，并且只有一家新的公司进入该行业，那么只有7家公司在调查“之前”和“之后”都存在着，因此报道的也只是它们的调查结果。随着公司的减少，每家公司的就业率可能是增加的，即使从整个行业整体来看就业率减少了。例如，如果幸存下来的这7家公司和这家新的公司都把自己公司的雇员增加到1 100名，这就意味着该行业总体上会有8 800名雇员——这要比最低工资增加之前少很多——然而对这7家幸存下来的公司进行调查就会表明这些接受调查的公司就业率增长了10%，而不是整个行业的就业率减少了12%。由于最低工资会通过以下方式引起失业：① 使所有的公司就业率减少；② 促使边缘公司破产；③ 阻止替代公司进入该行业。因此，基于仅仅对幸存者展开的调查结果进行报道就会跟采访那些玩过俄罗斯轮盘赌的人一样得出错误的结论。

所产生的长期影响的话。从长期来看，这些影响会比失去初级工作产生更大的经济损失。但是，需要指出的是，我们认为这会对低收入者有利并不意味着在现实中就一定是这样的。一份最低工资法对巴西影响的调查就考察了这种可能性：

该项研究的目的是为了探讨最低工资法是否会对家庭收入分配有利，特别是提高低收入家庭的收入。尽管这些分配效应是实行最低工资法的基本依据，但是经济理论并不能预测它们一定会出现。人们预测最低工资法会减少就业，而且在巴西和美国的调查结果也证实了这一预测。但是所有这一切都暗示着最低工资法在使一些工人受益的同时也伤害了其他人。这些分配效应依靠的是在收入分配中出现的收益与损失的大小——是一个纯粹的经验主义问题。对美国的调查研究发现低收入家庭并没有从上调的最低工资中获益，而且如果有什么变化的话就是更加贫穷。那么总的来说，我们并不认为该证据是来支持——从低收入家庭的角度来看，巴西的最低工资法产生了有利的分配效应这一观点。

不仅在某个时间里的失业量是不同的，而且工人失业时间的长短也是不同的。像失业率一样，失业持续时间在不同的国家是有很大区别的。国家以法律的形式来提高最低工资或强制雇主支付慷慨的员工福利，或者两者兼备，都推动了劳动力成本的上升，这往往会导致失业持续时间更长以及失业率更高。例如，德国虽没有最低工资法，但是政府对用人单位的管制、工作保障法和强大的工会力量不管怎样都人为地提高了劳动成本。在德国有超过一半以上的失业者连续 12 个月甚至更长的时间处于失业状态，而在美国只有 10% 的失业者的失业时间有那么长。

非正式最低工资

有时最低工资并不是以法律形式实行的，而是习俗、非正式的官方压力、工会或者——特别是发展中国家的情况——国际舆论或联合抵制以对跨国公司施加压力来使他们支付给发展中国家工人的工资与支付给更现代化的工业发达国家工人的工资相当。尽管最近几年，公众组织起来对美国施加压力，要求提

高支付给东南亚和拉丁美洲发展中国家工人的工资在美国已经成了新闻素材，但是这一压力对美国人来说已不新鲜，而且美国人也不会受到这种限制。在20世纪中叶，人们对在西非殖民地经营的公司也施加了相同的压力。

通过这些方式实行的非正式最低工资与明确的最低工资法产生的影响是一样的。一位在20世纪中叶对西非殖民地进行研究的经济学家发现，几乎到处都是告知求职者“没有职位空缺”的告示牌。然而，这种情况并不只在西非出现。同样还是这位经济学家——伦敦商学院的P. T. 鲍尔教授，注意到这是“那些货币工资保持在较高水平的许多不发达国家的一个显著特征”，而且“有大量的人在寻找工作但却找不到”。当然，与更发达的工业化经济体里的工人所赚的收入相比，他们的工资水平并不高，但是与发展中国家工人的生产力和其他的赚钱机会——像农业、家政服务以及个体经营的街头小贩等相比，工资水平算是很高了。也就是说，经济部门不会受制于外部压力来维持一个人为抬高的工资水平。

西非的跨国公司迫于压力而人为地支付高工资所引起的失业在P. T. 鲍尔教授的第一手调查资料中就被提及了：

> 我问伊巴丹的一家尼日利亚烟草公司（英美烟草公司的一家子公司）的烟草厂经理，如果他想的话，能否在不提高工资的情况下增加他的劳动力，他回答说他面临的唯一问题就是控制住蜂拥而至的求职者。约翰·霍特公司及其制革厂在卡诺的区域代理人也表达了同样的观点。在1949年12月，卡诺的一家农产品采购公司辞退了两名职员，在没有公布该职位空缺的情况下，该公司两天之内就收到了五六十封求职信。这家公司打算安装花生碾碎装置。一直到了1950年6月份这一装置还没有安装上，但是公司无须做职位空缺广告就已经收到了大约700封求职信……我了解到欧洲啤酒厂及最近建立的文具制造商也不断收到许多的求职信。

半个多世纪过去以后这一切都没有发生本质的变化；到了21世纪，数量远远超出了现有工作岗位的南非求职者仍然在排队等候。正如《纽约时报》所报道的：

> 当虎牌车轮公司六年前在这个不发达的工业城镇建立了一家车轮制造厂时，

蜂拥而来的求职者队伍是如此庞大，因此首席执行官艾迪·庆山令人搭了一个瓦楞钢板的屋顶以让他们躲避中午的炎热。

“在我们大门口外面有成百上千的人一天又一天地就只是坐在那儿，坐在太阳底下”。艾迪·庆山先生在一次采访中回忆道，“我们没有更多的工作岗位，但是他们却不愿相信我们”。

既然在一个更低的工资水平下就能增加就业，正如基本的经济学原理可能会产生我们所期望的结果一样，那么为什么工资水平不能根据供给与需求而降下来呢？同样根据上述报道：

在其他发展中国家，大批的非熟练工人降低了劳动成本。但是南非领导人发誓绝不会让他们国家成为西方国家的血汗工厂，因此政府就会满足拥有强大政治力量的工会关于新的保护措施和福利的要求。

最终的结果是当这家一直在南非制造铝制车轮20年的公司想扩大它的生产时，它就会通过在波兰雇更多工人的方式来扩大规模获得利润，而不是在南非，因为在南非该公司只会收支相抵甚至会遭受损失。这些充满期待但却受到打击的非洲求职者遭遇的不幸只是该事件的一部分。如果他们得到雇佣的话，那么他们的产出就会对非常贫穷地区的消费公众的经济福利作出特别重要的贡献，因为该地区缺少很多人们认为在富裕地区理所当然存在的东西。

发展中国家的工人总体上是否从人为设定的高工资水平受益还不清楚。已经工作的工人——那些站在工作圈子里面观望的人——显然是受益者，而那些在工作圈子外面想加入工作队伍的人却遭受了损失。对于整个群体来说，包括消费者，我们也很难作出会有净收益的判断，因为当人们愿意工作却很难找到工作来生产消费品时就会导致消费品的减少。

尽管南非工人的生产力是印度尼西亚工人的两倍，但是他们的工资却是印度尼西亚工人的五倍。总而言之，要不是南非工人的价格被南非政治家脱离了市场价格，这些富有生产力的南非工人是不会“过剩”或“失业”的。

正如我们在第9章已经注意到的，南非公司在每位工人身上投入了更多的资金。这会提高公司的效率，但这仅仅是因为南非的的劳动法人为地使劳动力更昂贵——最低工资法以及使公司解雇工人的成本很高的法令。据《经济学

家》所说："南非的劳动力成本要比中国生产力水平最高地区的劳动力成本高3.5倍还多，比马来西亚或波兰高75%。"由于人为地提高了南非劳动力的成本，雇主需要支付更多的资金，但是整个经济体制的效率却没有得到提高，甚至更糟的是有如此多的人失业，也就是说有如此多的资源闲置而得不到分配。

不仅仅只有南非会出现这种情况。美国国家经济研究局在将欧洲和美国低技能工人的就业率作对比后研究发现，自从20世纪70年代以来，那些最低工资上调和强制雇主来支付更多福利的欧洲国家已经由机器来大范围地取代这些低技能的工人。该项研究指出，自从20世纪70年代以来，欧洲的劳动力市场倾向于由政府和工会来控制，而美国政府和工会对劳动力市场的影响则要少得多。尽管美国有更多的技术变革，但最终结果却是资本替代低技能职位这一现象在欧洲要更普遍。有时低技能劳动力的工作不是被资本取代了而是直接淘汰了，就像这份研究所指出的：

在巴黎、法兰克福、米兰，你想找到一个停车场的服务员几乎是不可能的，但在纽约却是很常见的。在美国城市，即使你到一个一般的酒店也会有行李员、开门人等；而在欧洲，到一家同样的酒店你就要自己拿行李。这些并不只是无关紧要的游客指标，而是表明一个更深刻、更普遍的现象：与美国相比，欧洲有更多的低技能的工作已经由机器取代或淘汰，尽管美国的技术进步——高科技领域，要比欧洲快。

就像政府设定的低于自由市场水平的价格往往会导致出售的产品质量恶化一样——因为短缺意味着买者不得不接受低质量的东西而没有其他的选择；因此高于自由市场水平的价格会使产品的平均品质提升，因为产品过剩允许买者择优挑选并且只购买更好品质的商品。这一切却意味着对工作技能的要求可能会提升，从而许多在自由市场上通常会得到雇佣的工人在存在最低工资法后就可能会"失业"。失业就像短缺和过剩一样是不能脱离价格的。

在自由市场中，低生产率的工人可以在一个低工资水平下得到雇佣，就像高生产率的工人可以在一个高工资水平下得到雇佣一样。在19世纪末到20世纪中叶这么漫长的一段时间里，与生活在美国南方的白人相比，美国黑人接受的教育更少更差，不过，黑人工人的劳动力参与率还要比白人工人稍微高一点。因为在那个时代的大部分时间里并不存在最低工资法来对工人的劳动定以价格

而导致他们失业；即使在1938年，美国通过了一部全国最低工资法，但20世纪40年代的战时通货膨胀使自由市场的工资高于最低工资水平，这就使得该法律很大程度上是不起作用的，直到1950年重新对其进行修订，这才开始了一系列的最低工资调整。

如果雇主给工人提供低工资会使工人的情况比他们其他的选择更糟的话，那么我们很难想象为什么工人还愿意为他们工作。“因为他们别无选择”可能是个答案。但是这个答案暗示着这些提供低工资的雇主对某些特定还有其他选择的工人来说是一个更好的选择，因此这并不会使他们的情况更糟。所以说，认为提供低工资的雇主会使工人情况变得更糟的观点，是自相矛盾的。让低薪工人情况更糟的情况就是取消他们已经有限的选择机会。这对于那些通常很年轻、初级水平的低薪工人来说是非常不利的，因为从长远来看，工作经验对他们而言要比直接支付工资本身更有价值。

影响差异

由于人们在许多方面都存在差别，因此失业者不可能只是劳动力队伍中的一个随机抽样调查。在世界各地一个又一个的国家中，因为最低工资法而减少就业机会的人大多是那些很年轻、没有经验或没有技能的人。例如，在新西兰、法国、加拿大、荷兰、美国都发现了这一情况。那些生产率远远低至最低工资以下的人将会是最有可能找不到工作的人，这是一点儿也不令人感到惊讶的。

在21世纪早期，法国的失业率是10%，但是25岁以下工人的失业率却超过20%。在比利时，25岁以下工人的失业率是22%，而意大利是27%。在2009年全球经济低迷时期，欧盟国家整体上而言，25岁以下工人的失业率是21%，而意大利、爱尔兰的失业率超过25%，西班牙超过40%。在1978～2002年整个时间段里，澳大利亚25岁以下工人的最低失业率从未低于10%，而在同一时期，澳大利亚总体上人口的最高失业率几乎从没有达到过10%。相对而言，澳大利亚的最低工资是非常高的，它的最低工资水平几乎占国家平均工资的60%，而美国最低工资水平仅仅超过国家平均工资的1/3。

欧洲一些国家为青少年设定的最低工资水平要比成年人的低。新西兰一直到1994年都直接将青少年排除在最低工资法的范围之内。那些人们不太需要的

工人有可能会受到因最低工资法引起的失业所造线的最沉重打击，人们对这一事实也已达成不言而喻的共识。

另一组大受最低工资法影响的群体就是不受欢迎的种族或少数民族群体。事实上，人们曾明确倡导最低工资法就是因为这有可能会减少或消除个别少数民族的竞争，不管这些少数民族是20世纪20年代在加拿大的日本人还是同时期在美国和南非的黑人。这种公开表达种族歧视的方式在当时这三个国家均被认为是合法和社会所认可的。

此外，我们有必要知道即使是在种族歧视下，价格也是一个影响因素。也就是说，最低工资引起的劳动力过剩使得歧视少数民族工人的成本要比在自由市场中低得多，因为在自由市场上并不存在长期的劳动力供给过剩问题。在自由市场中，拒绝雇佣那些合格的少数民族工人意味着雇主将不得不雇佣更多其他工人来做这些人们不愿意做的工作，这反过来又意味着或者提高工资来吸引额外的工人或者在现有工资水平下降低工作资格要求——这两种情况从经济上来说都相当于是一件事情，即想要完成既定量的工作就要花费更高的劳动成本。

美国黑人工人的历史就阐明了这一观点。正如前面所指出的那样，从19世纪末一直到20世纪中叶，美国黑人的劳动力就业率要比美国白人稍微高一点。换句话说，黑人在他们接受的工资水平下是可以得到雇佣的，就像白人在不同的工资水平下得到雇佣一样。然而最低工资法改变了这一现状。20世纪30年代，在美国联邦最低工资法创立之前，黑人在1930年的失业率要比白人稍微低一点儿，但是之后随之而来的1931年的《戴维斯-培根法案》、1933年的《全国工业复兴法》、1938年的《公平劳动标准法案》——所有这些都是美国政府对某一特定部门或是大多数部门最低工资的管制。

1935年的《国家劳资关系法案》促进了美国工会的形成，但是设定的价格也导致了黑人的失业；另外，工会通过规定禁止黑人加入工会来阻止他们找到工作。《全国工业复兴法》在短短的5个月时间里将美国南方纺织工业的工资水平提高了70%并对全美国产生了影响，据估计黑人的工作岗位减少了50万个。尽管这一法案后来被美国最高法院宣布是违反宪法的，但1938年的《公平劳动标准法案》得到了美国最高法院的支持，并成为设立美国国家最低工资的主要力量。正如所指出的那样，1940年的通货膨胀使《公平劳动标准法案》在

很大程度上是无效的，直到1950年人们重新对它修订，上调最低工资标准才使它对现行的工资产生了实际的影响。到了1954年，美国的黑人失业率是白人失业率的两倍，并且一直在该水平持续甚至上升，尤其受到失业沉重打击的是黑人男性青少年。

即使1949年——在美国一系列最低工资开始调整的前一年——是一个经济不景气的年份，美国黑人男性青少年的失业率也要比20世纪60年代末经济繁荣年份的任何一个时间段的失业率都要低。黑人失业率与白人失业率这种巨大的差距源于20世纪50年代最低工资法的调整及其覆盖范围的扩大。对黑人青少年失业的通常解释——没有经验、缺乏教育、低技能、种族歧视——并不能解释失业率上升的原因，因为所有这些事情在早期要更糟，而那时黑人青少年的失业率却很低。我们以更为正常的年份1948年为基准作一个对比，当时黑人青少年的失业率还不到20世纪60年代任何一个时间段失业率的一半，并且也不到20世纪70年代失业率的1/3。

在1948年，美国十六七岁黑人男子的失业率并不比同龄的白人男子高。只是在美国开始一系列的最低工资调整之后，黑人男性青少年的失业率不仅飞速上升了而且是白人男性青少年失业率的两倍以上。在21世纪早期，美国黑人青少年的失业率超过了30%。在美国经济因房地产和金融危机而出现衰退之后，黑人的失业率更是攀升到了40%。

■ 集体谈判

到目前为止，我们一直认为劳动力市场中工人和雇主数量众多并且是分别独立竞争的，而不管政府有没有对工资和工作条件进行管制。然而，劳动力市场并不是只有这一种情况。工会成员里的工人会就工资和工作条件与雇主进行谈判，而不管雇主是单独采取行动还是作为雇主协会成员采取一致的措施。

雇主组织

在几个世纪以前，雇主更有可能会组织起来作为一个整体来设定工资和工

作条件。在中世纪的基尔特时期，高级技师会集体制定规则来决定雇佣学徒和短工的条件以及顾客支付给产品的价格。今天，美国职业棒球大联盟的业主会就任何一个球队在不会招致惩罚的情况下可以支付给它的球员的工资总额最高是多少来集体制定规则。

很显然，集体决定的工资和工作条件与在劳动力市场上雇主为了得到工人与其他雇主独自展开竞争以及工人为了得到工作与他人独自展开竞争所决定的工资和工作条件往往是不一样的。显而易见，如果雇主不能使自己支付的工资低于他们在自由市场上支付的工资从而来获得收益的话，那这就不值得他们找麻烦将雇主组织起来。有很多关于中世纪的基尔特、现代的工会及其他形式的集体谈判行为公平与不公平的争论。这里我们研究的是它们产生的经济影响——尤其是它们对有多种用途的稀缺资源配置的影响。

几乎可以这么说，所有这些组织的存在都使劳动力价格脱离了在自由公开竞争市场上的劳动力价格；就像市场竞争通常是根据工人的生产率制定工资水平，进而使劳动力从生产率低的地方转移到生产率高的地方一样；因此人为地使工资降低或升高这一集体行为破坏了这一过程，从而导致整个经济体制资源配置的低效率。

例如，如果一个雇主协会使一个零部件产业的工资低于其他地方相似技能的工人工资，那么与高工资水平相比，很少会有工人来应聘生产零部件这项工作。如果零部件制造商支付给劳动力的小时工资是 10 美元，而在自由市场上雇主为了得到工人不得不与其他雇主展开竞争的话，这些工人就可以每小时得到 15 美元，那么许多工人就会转移到每小时赚 12 美元的其他产业。从整个经济体制来看，这就意味着人们每小时有能力生产价值 15 美元的产出却在其他地方只能有每小时价值 12 美元的产出。这对顾客来说明显意味着损失，换句话说，对整个社会也是一个损失，因为每一个人都是顾客。

这对于零部件行业的工人来说是一个更为直接、更显而易见的损失，但这一事实从经济角度来看并不是最重要的。雇主与雇员之间的损失与收益虽然是社会或道德问题，但也不能改变一个重大的经济问题，即资源配置是如何影响整个社会可以获得的财富总额的。导致经济产出的财富总额少于在自由市场中产出的财富总额的原因是低于市场水平的工资使工人转移到他们生产率不高但是由于劳动力市场的竞争使他们可以在这个生产率不高的职位上得到更高工资

的地方工作。

同样的原理也适用于高于市场水平的工资。如果工会成功地将同样是零部件行业的工人工资水平提高到小时工资20美元，那么与在自由市场竞争中盛行的小时工资15美元相比，雇主在这一高工资水平下就会减少雇佣工人的数量。事实上，只有那些每小时产出是20美元或更多的工人才会得到雇主的雇佣。雇主可以通过许多方式提高生产率——不管是通过留住最熟练的、最有经验的工人还是通过追加资本的方式来使劳动力每小时产出更多的产品，或者是通过其他的手段——没有一种是免费的。

那些被从零部件行业挤出来的工人必须作出次优选择。像以前一样，那些每小时能够生产价值15美元零部件的工人可能最终会在另一个每小时产出12美元的行业工作。此外，这不仅仅是那些在一个高工资水平下找不到工作的特定工人的损失，而且是整个经济体制的损失，因为稀缺资源没有被分配到它们生产率最高的地方。

如果工会制定的工资水平高于在自由市场上由供求决定的工资水平，那么零部件制造商就不仅仅要支付更多的钱给劳动力，他们还要追加资金或后备资源来提高劳动力的生产率以使其每小时产出大于20美元。尽管更高的劳动生产率从表面上看可能更有“效率”，但是在单个零部件成本增加的情况下生产更少的零部件对经济而言是无益的，即使雇主减少了劳动力的使用。其他行业要比它们往常接纳更多的劳动力，因为那些被零部件行业挤出的工人能够扩大它们的产出。但是这些扩大的产出并不是这些额外劳动力产出的最大化，这只是因为工会人为强制制定的工资水平导致了劳动力从他们产出高的地方转移到产出低的地方。

我们已经注意到不管是雇主协会人为地降低工资水平还是在工会人为制定的高工资都会减少零部件行业的就业率。对这种事情的另一种说法就是在自由公开竞争的市场下，没有雇主或雇员的集体勾结，任何一个行业都能实现最充分就业。更通俗地来看，唯一一个可以在自由市场中任何地方都能够谈判的协议——不管是在产品市场还是在资源市场，就是双方——即劳动力、计算机、鞋子或其他任何东西的买者和卖者都可以接受的价格协议。其他任何一个价格——不管是高价格还是低价格，也不管是雇主或工会集体决定的还是政府法令强制制定的——偏袒任何一方都会引起另一方的不悦从而减少交易。

从经济整体来看，真正的损失是双方都想要做的事情现在却不能做了。这是因为双方可以接受的价格范围由于第三方对他们选择的限制被人为地缩小了。现在任何一方都必须作出次优选择——从经济整体来看这也是次优选择，因为资源没有被分配到他们最有价值的用途上。那些进行集体谈判的当事人当然只关注他们自己的利益，但是从整体上来评判这一过程就需要关注这一过程是如何影响整个社会的经济利益而不是在相互竞争的社会成员中对经济利益进行内部分割。

即使雇主能够将他们想做的事情做得相当好，但是历史通常表明他们是不可能做到的——由于市场竞争的影响。在美国南北战争之后，很少有工人会像重新获得自由的黑人一样更易受到攻击。他们非常贫穷，大多数人完全没有受过教育、没有统一的组织也不熟悉市场经济的运作。然而市场中的美国南方白人雇主和地主为压低他们的工资和限制他们作为佃农的决策权所做的一切尝试都在白人雇主和地主尖锐的相互指控中瓦解了。

当美国白人雇主集体制定的工资水平低于黑人的实际生产率时，那么对于任何雇主来说，为了吸引更多的工人过来而支付比其他雇主更高的工资都是有利可赚的，只要他提供的高工资不高于黑人工人的生产率水平。特别是农业劳动力，随着种植季节的临近，每个雇主都面临着压力，而且农场主也知道一年庄稼收成的多少取决于春耕时有足够的工人来劳作。这一不可避免的事实通常因某种对农场主或雇主的忠诚而被搁置起来。

卡特尔面临的一个普遍问题就是不管它们集体规定了什么条件来使整个卡特尔的利益最大化，占有优势的单个卡特尔都会违背这些条件；如果它们能够侥幸成功的话，那么这通常会导致卡特尔的解体。美国南北战争后，南方的白人雇主卡特尔面临的就是这种情况。美国南北战争后数十年以来，黑人的工资增长率一直比白人的工资增长率高很多，即使按绝对价值来计算后者的工资水平仍然要高很多。

19世纪末到20世纪初的美国加利福尼亚也面临着差不多相同的情况，当时那里的白人农场主组织起来试图压低日本移民过来的农民和农场劳动力的工资。然而这些卡特尔在白人尖锐的相互指责中土崩瓦解，这是因为农场主之间的竞争导致他们纷纷违背了相互勾结达成的协议。

总之，在劳动力或产品竞争市场中，雇主不能武断地作出决定。当同一种

产品还有其他的卖者时，歧视成本就不可能自动地转嫁到顾客手里，因为那些歧视最少的雇主具有成本优势。例如，如果女性的生产率跟男性一样，但其工资只是男性的75%，那么不存在歧视的雇主就可以用他的竞争对手雇佣三个工人的钱来雇佣生产率一样的四个工人。所有的雇主都会受到激励而用女性来取代男性，最终对女性的竞争就会打破性别差别。只有那些受到保护免于竞争或是花别人钱的雇主——像政府或非营利组织——实行歧视时才不会有歧视成本。

工会

工会常常会炫耀它们为自己成员所争取的工资水平和其他福利，当然这也是工会能够继续吸引其他成员加入的原因。小时工资一般认为是一个工会成功的重要指标，但是该工资进一步的影响却很少受到人们的关注。传奇的美国工人领袖约翰 L. 路易斯——1920～1960年担任美国矿工联合会的领导人——就成功地为他的工会成员赢得了更高的工资。然而，一位经济学家也把他称为“世界上最伟大的石油推销员”，这是因为大量的罢工导致煤炭价格的上升和生产的破坏而致使许多使用煤炭的人转而使用石油。这当然也减少了煤炭行业的就业。

在20世纪60年代，煤矿行业就业率的下降使许多煤矿社区在经济上遭受打击，一些几乎成了鬼城。媒体在报道他们的情况时很少将他们现在的不幸与之前约翰 L. 路易斯的辉煌时代联系起来。客观评价路易斯的话，他曾作出一个明智的决定，那就是最好让更少的矿工在危险的地下作业而让更多的重型机械在那工作，因为塌方、爆炸及其他的煤矿事故并不会杀死机械。

然而，对一般公众来说，他们对这些或其他的交易在很大程度上是不了解的。许多人就仅仅对路易斯提高煤矿工人的工资而欢呼，数年后，他们又对煤矿社区的衰落而同情惋惜——但是却很少或从不会将这两者联系起来。然而这涉及一个最简单、最基本的经济学原理，就是人们在价格高时的需求要比价格低时的需求减少很多。不管我们谈论的是煤矿、煤矿工人劳动力的价格还是其他任何东西的价格，这个原理都适用。

汽车产业也出现了类似的趋势，尽管它面临的危险因素与采矿业不一样。全美汽车工人联合会也成功地为它的工人争取到了高工资、更多的工作保障和

更有利的工作条例。然而，从长远来看，所有这些额外成本都提高了汽车的价格，导致美国汽车与日本汽车或其他进口商竞争时的竞争力减少。不仅仅只有美国而是全世界都会出现这种情况。

在1950年，美国汽车产量占世界的3/4，而日本的汽车产量还不到美国的1%。20年以后，日本生产的汽车差不多是美国产量的2/3，而10年之后要比这更多。到了1990年，在美国出售的汽车中有1/3是日本生产的。自此之后许多年，本田雅阁和丰田凯美瑞要比通用汽车公司生产的任何汽车在美国卖出的都多。当然所有这一切都会对就业产生影响。到了1990年，美国汽车行业的工作岗位比1979年减少了20万个。

对日本施加的政治压力使日本“自觉地”限制对美国的汽车出口，从而导致日本汽车制造厂在美国的建立，雇佣美国工人生产以弥补损失的出口额。到20世纪90年代早期，这些迁移到美国的日本工厂在美国的产量与美国从日本进口的产量相等，并且到了2007年，在美国出售的日本汽车中有63%是在美国本土生产的。这些迁移到美国的许多日本汽车公司的工人都没有工会组织，而且在政府发起的无记名投票选举中，这些公司的雇员投票拒绝成立工会。最终的结果是，到了21世纪早期，在底特律的汽车厂商辞退了数千名工人的同时丰田公司却雇佣了数千名美国工人。

汽车行业工会工人的减少是美国产业工人更为一般化趋势的一部分。美国钢铁工人联合会是另一个大型的工会，它也非常成功地为其成员争取到高工资和其他的福利。但是同时这一行业的工作岗位在十年的时间里也减少了20多万个，而且钢铁公司投资350亿在机械上以取代这些劳动力，这些钢铁生产集中的城镇在经济上受到了破坏。

曾经一致认为工会对工人来说是一件好事和必需品的观点，现在已经渐渐掺杂着对工会在经济衰退和许多行业的失业中所起作用的怀疑和担忧。看到如此多的用人单位将要倒闭或是大幅度地减少招工，许多工会不得不“作出让步”——也就是说，放弃他们为自己的成员在往年所争取的各种各样的报酬和福利。尽管这样做是一件很痛苦的事，但许多工会还是声称这是保护成员工作的唯一方式。在21世纪初，《纽约时报》的头条新闻就概述了这一情况：

为了能够与通用汽车公司在周四达成协议以及在最近与其他工业巨头——

福特、克莱斯勒、固特异和威瑞森——已达成的协议中，工会已经表明会控制自己要求的新意愿。工会声称保持他们用人单位的竞争力在防止那些有工会组织的工作败给那些没有工会组织的工作方面起着至关重要的作用。而本国其他地方或国外提供低薪的公司通常没有工会组织。

多年来，工会和它们的成员经过一番曲折才了解了通常在经济学入门课上所教的知识——与价格低时相比，当价格升高时人们会减少购买。这并不是一个复杂难懂的原理，但是却常常被眼花缭乱的事件和摆脱不掉的华丽辞藻所掩盖。

多年来，美国劳动力加入工会的比例已经下降。因为对工会经济作用的怀疑已经在工人之间传播开来，他们渐渐开始投票反对工会来代表他们。在20世纪中叶，所有工人中有32%的工人加入了工会，但是到了20世纪末只有14%的工人加入工会。此外，工会成员的构成也发生了一个巨大的变化。

在20世纪上半叶，美国经济中大型的工会组织主要在矿业、汽车、钢铁和货车运输部门。但是到了该世纪末，最大的、发展最迅速的工会组织是由政府雇员组成的工会。到了2007年，只有8%的私企雇员加入工会。到目前为止，美国最大的工会是教师工会——美国国家教育协会。

市场经济的压力引发了私营工商业的工会工人如此多的问题，但是这种情况并不适用于政府雇员。政府雇员可以继续得到加薪、更大的福利和工作保障，而不用担心他们可能会遭受与矿工、汽车工人或是其他加入工会组织的工业工人一样的命运。因为雇佣政府雇员的人花费的不是自己的钱而是纳税人的钱，因此他们就没有理由来拒绝工会的要求。此外，他们很少会面临着使他们输给进口商或替代产品的市场竞争力。㊀

在私营工业中，许多公司通过制定一项保证他们支付给自己工人的工资至少和那些有工会组织的工人得到的工资一样多的方针来维持非工会化。这一方针暗示着有工会组织的公司的成本超过了支付给工人的工资和福利。工会对工

㊀ 这并不总是真的：美国许多州和地方政府已经雇佣私营企业来执行政府雇员所执行的传统职能，如垃圾回收、监狱管理；并且美国联邦政府还将它的一些职能转包给美国和海外的私人公司。然而，就这些事情的执行程度来看它们还是受到政治活动的限制。

龄和其他许多生产细节的规定所产生的隐性成本从公司为了追求更大的效率考虑是应该消除的，即使这意味着他们支付给员工的工资要高于他们支付给有工会工人的工资。例如，美国有工会组织的三家大型汽车制造商制造一辆汽车需要的劳动时间是26～31小时，而大多数没有工会组织的日本汽车制造商需要的劳动时间是17～22小时。

西欧国家工会的力量非常强大，而且它们为自己成员争取的许多福利已经对工人的就业和整个经济的增长率产生了影响。数年来，西欧国家在经济增长和创造就业岗位方面一直落后于美国。对这一事实的迟来的共识使许多欧洲工会和政府在随之而来的经济衰退中放松了它们的要求和对雇主的限制。在2006年，《华尔街日报》报道：

> 欧洲的经济衰退给公司与工人进行谈判注入了新的力量。欧洲的政府也已经放慢了对那些有利于工人的劳动法进行革新的脚步以免招致选民的愤怒。因为许多公司都转移到劳动力成本更低的海外经营了，这就减慢了就业的增长。欧洲的高失业率挫败了顾客的消费支出进而限制了经济的增长，在过去的5年时间里，使用欧元的12个国家的经济增长率平均只为微不足道的1.4%。

随着工会和政府对劳动力市场放松限制，这些国家的经济增长率从1.4%上升到2.2%，失业率从9.3%下降到8.3%。尽管这些统计情况并没有同时期的美国好，但是与欧洲国家在以前的政策和惯例下出现的情况相比，这却是一个进步。

■ 工作环境

政府和工会都会对工作环境予以规制，如每周的最长工作时间、安全条例及减少工作压力或是使工人更愉悦舒适工作的各种各样的设施。

规制工作环境产生的经济效应与规制最低工资产生的经济效应是非常相似的，因为更好的工作环境跟高工资一样往往使一个既定的工作对工人来说更有吸引力，对雇主而言则成本增加。此外，由于每位工人的成本增加，当雇主在

决定他们能够雇得起多少工人及他们最高出价多少来雇佣工人时，他们会将这一成本考虑进去，因为花钱来创造更好的工作环境就等同于每小时支付更高的工资水平。

在其他条件都相同的情况下，更好的工作环境意味着支付的工资更低，因此实际上工人是花钱购买良好的工作环境。虽然每当工作环境得到改善时雇主可能不会削减工资，但是在雇主为得到工人而相互竞争的过程中，生产率的提高导致工资标准增加时，这些工资标准是不可能得到增加的，除非雇主不考虑改善工作环境的成本。也就是说，雇主在购买劳动力时不仅仅要考虑工人的生产率，还要考虑除了工资以外的其他一切成本。[⊖]在许多国家，非工资成本要比其他国家高很多，例如德国大约是美国的两倍，这就使得在工资水平一样的情况下，德国的劳动力要比美国的劳动力更昂贵。

有关改善的工作环境所产生影响的实证证据并不像提高工资所产生影响的证据那么容易得到。因为“良好”的工作环境所包括的东西差异太大所以不能加总。你不可能将防护眼罩、休息时间、长长的假期以及更舒适的椅子加起来。

为一项关于禁止将 A 部门工人通常做的工作分配给 B 部门工人来做——即使前一部门的工人一直很忙碌，而后一部门的工人却恰巧很清闲——的工会合同条款贴上价格标签也是不容易的。然而，显而易见，这项条款增加了生产成本，即使我们不能预先知道确切的数额是多少；因为这种情况会多长时间出现一次是不可能预测到的。然而许多雇主所要考虑的这些事情导致他们支付给工人的工资要比加入工会组织的工人的工资高很多，以此来避免他们自己的工人投票加入工会组织，因为工资不是唯一的劳动成本。以汽车行业为例，据估计，工作条例导致底特律三大汽车公司每辆汽车的成本要比日本汽车制造商丰田、尼桑、本田高 250 多美元。

尽管对美国政府而言，强制制定工人福利并由雇主来支付，从政治上来说一直是一种诱惑力，因为与丧失的雇主选票相比，这会赢得更多工人的选票，

⊖ 正如在第 9 章指出的，如果一名工人的产出使雇主的收益增加 50 000 美元，那么这 50 000 美元就是雇主雇佣这名工人所支付的工资上限。然而，如果改善工作环境的成本（包括健康保险或其他福利）是每名工人承担 10 000 美元，那么对于同一名工人来说，支付的工资上限就成了 40 000 美元。

而且政府不承担任何成本——但这一经济影响却很少引起创制这些规定的政客或选民的注意。然而当经济摆脱萧条开始上升时，随着产出的增加，失业者为什么不能重新得到雇佣的一个原因就是对雇主来说，延长现有工人的工作时间要比雇佣新的工人更便宜。这是因为增加现有雇员的工作时间不需要支付额外的强制福利，而雇佣新的工人就要增加福利支出。尽管延长工作时间要支付更高的工资，然而在许多情况下，让已有的这些工人工作仍然要比雇佣新的工人便宜。

2009 年 11 月，在一篇标题为“失业前的疯狂加班”的文章中，《华尔街日报》报道：“在 10 月份，制造业部门已经削减了 610 000 人，而与此同时这些仍然得到雇佣的工人却要工作更长时间，加班时间不断延长。”原因是：“加班能够使公司提高生产率来满足增加的顾客需求而无需增加固定成本，如新员工的健康保健福利。”加班还能够使公司满足顾客对他们产品暂时增加的需求，而不必承担在暂时增加的顾客需求消失以后公司不得不辞退的那些人的培训费用。

尽管我们可以通过金钱很容易地想象到资本主义经济中成本高昂的工作环境所产生的后果，但相似的情况也同样适用于前苏联的社会主义计划经济时代。例如，一份关于前苏联经济的研究报告指出“青少年（18 岁以下）有获得更长的假期、更短的工作时间和进修假期的权利，因此管理者宁愿不雇佣青少年”。社会主义经济与资本主义经济一样都没有免费的午餐。

由于工作环境在早期通常要更糟糕——很少有保护措施、较长的工作时间、相当令人不愉快和不健康的环境，因此外部一些支持规范工作环境的拥护者——不管是政府还是工会——都认为要不是他们的话工作环境就绝不会得到改善。但是不管这些职业有没有工会组织，也不管最低工资法有没有涵盖这些职业，它们过去的工资水平也很低但也都已经得到了提高。人均产出的增加允许人们拥有高工资和更好的工作环境，而且单个雇主对劳动力的竞争也促使雇主来改善这两个方面，这跟雇主被迫改善出售给消费者的产品是一样的原因。

安全法

尽管安全是工作环境的一个方面，但它是一个特殊的方面，因为在许多情况下，由雇主和雇员来衡量它的得失就会忽略雇主和雇员的行为可能会影响到

公众的安全。明显的例子包括飞行员、货车司机、火车职员，他们的疲劳不仅会使自己处于危险中而且还会威胁到许多其他的人；当飞机坠毁、大货车在高速公路上失去控制或火车脱轨时，不仅会使上面的乘客失去生命而且还会将火灾或有毒气体扩散到生活在事故附近的居民那里。因此，即使这些职业中的雇主和雇员都愿意接受更长的工作时间，人们还是通过相应的法律对这些职业中个人连续工作的时间进行了限制。

工作时间

人们能够予以量化的一个工作环境就是每周工作时间的长度。大多数现代工业国家都制定了每周的最长工作时间，或者将其绝对化或是以法律的形式强制雇主对超过规定工作时间的加班支付更高的工资。各国对每周工作时间的规定是各不相同的。例如，法国指明每周标准的工作时间是35小时，而且还强制雇主对缩短的周工作时间继续支付跟以前等额的周工资。此外，法国法律要求雇员每年可以有既定的25天带薪休假，除了工休日外，而这两者在美国是没有的。

基于这些事实，与美国和日本每年的工作时间超过1 800小时相比，法国每年的平均工作时间却少于1 500小时，这就一点也不令人感到奇怪了。显然美国工人一年多工作的额外300小时会对年产出产生影响，从而提高生活水平。但这不仅仅是经济上的差异。按照《商业周刊》所说，在法国：

> 医生的工作时间平均减少了20%。由于每周35小时工作时间导致医院和养老院人手不足，这是法国8月高温夺取14 000人生命的重要原因。

法国长长的暑假传统使得人员短缺问题在8月高温期间更严重。

有时候，特别是在高失业率期间，政府颁布命令缩短工作时间能够得到人们的拥护，因为他们认为这可以让更多的人分担一份工作，进而减少失业率。换句话说，一个雇主可以雇佣40名工人让每名工人工作35小时而不是雇佣35名工人让每名工人工作40小时。尽管这个看起来很合理，但问题是，虽然政府或工会强制缩短了工人每周的工作时间，但雇主通常还需要维持跟以前一样数额的周工资，就像法国所做的那样。这就相当于是提高了小时工资，从而往往

会使雇主减少雇佣工人的数量，而不是像计划的那样增加就业率。

西欧国家通常会有更多以法律形式规定的休假政策，按照《华尔街日报》所说，欧洲工人平均“在2005年休假11.3天，而美国人平均休假4.5天”。

发展中国家

一些最贫穷国家的很多工作环境都是最差的，也就是说，这些国家的工人不愿意以降低薪水来换取更好的工作环境或条件。在发展中国家，跨国公司的工厂放在欧洲或美国通常会受到严厉的批评，因为这些工厂的工作环境绝不被它们自己的国家所容忍。这就意味着欧洲或美国富有的工人实际上是在购买更好的工作环境，就像他们能够比发展中国家的人们购买到更好的房子或衣服一样。如果发展中国家通过法律或公众压力来迫使雇主提供更好的工作环境的话，那么额外的开支就会使雇主减少雇佣工人的数量，就像当工资水平高于市场供求决定的工资水平会导致非洲人试图在跨国公司得到工作却受挫一样。

不管跨国公司给发展中国家的工人提供的工作会因其低薪或恶劣的工作环境而遭到欧洲或美国评论家的多少鄙视，这些国家的工人所面临的真正问题是这些工作在与他们自己的其他工作选择相比时是怎样的。例如，一名在柬埔寨的《纽约时报》记者指出：“柬埔寨工厂的工作通常需要工人用一个月的工资来贿赂工厂内部人员才能够得到。”很明显，这些工作是特别受欢迎的。而且这种情况不仅仅只在柬埔寨出现。跨国公司支付的工资水平一般是发展中国家当地工资的两倍。

这跟工作环境是差不多一样的情况。发展中国家的工人会将跨国公司的条件与他们自己当地的其他工作选择进行比较。同样还是《纽约时报》的那位记者在有关柬埔寨的报告中对这些工作选择之一作了一番描述——一名拾荒者在“臭气熏天”和焚烧产生的“刺鼻气体呛得人睁不开眼”的垃圾厂里捡拾垃圾，而且还有“成群的苍蝇和叮咬人的昆虫追赶着他”。谈及其中一位拾荒者时，《纽约时报》说：

涅普·沾达辛苦一天平均挣75美分。对她来说，想要在服装厂遭受剥削——一周只工作6天，在工厂里面而不是在炙热的阳光下，一天高达2美元

的工资——是一个梦想。

如果这名年轻妇女所得的工资与欧洲或美国工人的工资一样而且同样的工作也有同样的工作环境会不会更好？当然会更好。但真正的问题是：她的生产率如何提高到与欧洲或美国工人一样的水平——如果人们将生产率问题置之不顾而只是通过法律或公众压力来改善工作环境的话将会发生什么情况呢？毫无疑问，结果会与忽视生产率所规定的最低工资标准产生的结果相类似。

相反，随着越来越多的跨国公司落户于发展中国家，当不断增加的跨国公司为获得那些渐渐熟悉现代生产方式的劳动力而展开竞争时，工作环境以及生产力和工资就会受到影响。在2006年，《商业周刊》报道，一家空调压缩机的中国制造商有“许多业务的营业额一年要损失20%”，它的总经理说“他要尽一切努力防止他的800名员工跳槽到与他在同一区域里运营的三星、西门子、诺基亚和其他的跨国公司”。在这些压力下，在仅仅一年时间里北京和上海的工资水平上涨了9%，南京上涨了12%。《远东经济评论》在2008年报道，广东省的工厂“连续五年来一直在努力招聘员工，并将工资水平翻了一番”。

对中国整体而言，制造业工人平均每小时的报酬（包括福利和工资），在2002年和2004年之间上升了近18%。竞争压力已经对工作环境和工资产生了影响：

这就意味着经理不能够再仅仅提供8人间的宿舍及期望劳动力一天辛辛苦苦地工作12个小时，一周工作7天……除了提高工资外，佣金也已经使宿舍条件得到升级并改善了公司餐厅的伙食。尽管作出了这些努力，还是有5家工厂缺少所需的6 000名员工中的10%。

市场竞争使工作条件得到改善和政府强制改善工作环境的不同之处就是市场带来的这些改善是工人有更多选择权的结果——因为会有很多雇主为得到那些不断增加工作经验和生产率的工人而展开竞争，而政府管制往往会减少既存的选择权。



第11章 综 述

促进经济平等与缓解贫困是不同的，而且往往是相互冲突的。

——彼得·鲍尔

尽管关于劳动分配的基本经济原理与非生物资源分配的原理并没有根本差别，但是用看待铁矿石或小麦的价格同样的方式来看待劳动和薪酬就不容易了。

由于薪资在大多数人的生活中非常重要，我们往往仅从个人获得收入的角度来看待工作收入。然而，这就忽略了劳动力价格在分配资源上的重要作用——促进了经济效率并因此提高了整个社会的生活水平。

■ 分配与不平等

在一个从不变化的经济中，对劳动的多种用途建立某种永久分配制度和某种报酬体系——不管是基于同酬原则或其他原则——是可能的。但是，这种永久性的制度安排不可能在规模不断增长且技术不断进步的经济体中出现。改进技术和组织工作方式的想法会时不时地让各个行业的人突然想到，这就要求劳

动和其他资源在经济的不同行业和部门之间流动，如果这种新观点会带来更大的产量及带来更高的生活水平，人们就会这样做。

除了像在极权主义下那样，工人要服从命令从一个行业、地区或职业转移到另一个，在市场经济中经济的激励和约束肯定能完成这种转移。较高的报酬可以把工人吸引到更新的和更高效的部门，而失业则会迫使他们离开那些产品或技术已经过时的部门。

尽管看似简单而明显，但一些人吃惊地看到一些经济部门繁荣的同时其他的部门却被“抛在了后面”甚至减少了工作职位，这常常会令人产生误解。我们往往不能看到所有这些都是同一过程的组成部分，而不是对某些人有利却对其他人有害的单独的偶然事件。

例如，在19世纪的英国有许多人对手摇织布机织工的困境叹惜，这些织工正被动力织布机——它能用机器以更低的成本生产衣服并因此让许多人能承担得起——渐渐取代。在如今这个丰裕的时代，人们很容易得到足够的衣服，并且样式和品牌的问题成了现代工业化社会中大多数人唯一关心的问题，很难想象在过去的几个世纪里大多数人所经受的苦难，他们买不起足够的衣服。由于生产机械化的发展，衣服的价格最终降低到人们可以承担得起的水平，这对他们来说是多好的事情。他们的幸运和手摇织布机的织工的不幸是同一过程的不同部分。类似的事情在21世纪的印度再次发生，在那里纺织丝绸纱丽的手摇织布机织工被动力织布机替代。

那些关心缓解贫穷问题的人经常也会关心收入不平等。很少有人认识到减少贫困有时与减少平等相互冲突。从根本上，唯一能够消除贫困的是财富。尽管可以把现有的财富转移给穷人，但是这却持续不了多久并且带来的利益也是有限的，尤其是在那些穷人很多而富人很少的国家。能够随着时间大幅度缓解贫困的是可利用的财富总量的快速增长。这不仅来自于技术进步而且也来自于有多种用途的稀缺资源的更好分配。很难用在技术上的快速变化来解释像印度和中国等一些国家在20世纪最后十年经济的快速增长。只是这两个国家在当时都开始更多的利用自由市场来配置它们的资源，而且自由市场往往会带来更高的生活水平，以及个人、行业和地区之间收入的不平等。

当邓小平提出“让一部分人先富起来”时，他也意识到了缓解贫困和减少不平等之间的权衡取舍。印度信奉其前任领导者的平均主义的时间更长——而

且有更多的印度穷人更长期地处于贫穷状态。然而，最终两个国家在国际和国内贸易中都利用自由市场。其他国家也同样如此，无论贫富。最终，据《经济学家》杂志报道："在20世纪80年代和90年代，贫困人口迅速——事实上是史无前例地——下降了。"世界上生活费用为一天一美元或更少的绝对贫困的人口数量大幅下降，尽管世界人口总量实际上在不断地上升。

当联合国在2000年宣布到2015年要把这些贫困人口的数量降到1990年时的一半这一目标时，实际上该目标在当时已经达到了——联合国的官员显然并不知道这件事。市场的有效性并不取决于官员对其的理解。进入21世纪后，世界上的贫困人口数量一直在下降。来自世界银行的数据显示，生活在极度贫困下的世界人口百分比从1900年的42%下降到了2005年的25%。正如《经济学家》指出：

> 实际上，在一些不平等程度高且日益严重的国家，贫穷的缓解要大于更为平等的国家。印度人口中每天生活费用低于一美元的比例从1993年的42%下降到了35%。中国则见证了更为剧烈的下降——从28%到11%，这主要是由于更快速的增长。

讨论贫穷时常常忽略的一个问题是对它的界定根本上是主观的。只要我们坚持对"贫穷"或"极度贫穷"的某种界定，比如联合国的定义，我们就可以对随着时间而发生的变化作有意义的比较。同样，在某个国家也使用某个特定定义。但是，一方面，国家间的关于贫穷的定义可能差异很大。根据美国对贫穷的定义，意大利和荷兰的贫困率是美国的两倍。另一方面，根据一种贫穷的相对定义，如收入水平在本国的平均水平50%以下的人，美国比其他国家更为"贫穷"，尽管美国的"穷"人比其他国家的穷人享有更高的生活水平。大多数处于官方贫困水平的美国人都有空调、彩电和微波炉，以及自己的汽车。

关于一些个人和集团得到了国家馅饼的多大份额的争议，激起了那种媒体、政治家和知识分子很流行的情绪和争论。但是经济现实是大多数美国人或大多数中国人兴旺起来的主要原因是这个馅饼本身变大了很多，而不是因为某个群体在国民收入中所占的份额变动了几个百分点。

稀缺资源配置的变化——这使得持续繁荣成为可能，可能随着时间的

推移反复改变这种收入百分比，因为不断变化的报酬和就业预期指引人们从生产率更低的地方转移到那些生产率更高的地方。但是，正是生产率和配置的变化，而不是吸引很多媒体、政治和其他人注意力的相对份额中的几个百分点的变化，对整个人口的经济福利起着关键作用。此外，我们根本不清楚大多数人是否与学术界的学者和媒体看起来那样关心收入差别。在20世纪30年代的一项经典研究，即由R. H. 托尼写的《平等》，指出相对于自己的生活来说，公众似乎并不怎么对富人不满。同样，在2006年，《经济学家》杂志报道，尽管在英国收入不平等在加剧，但“政治上却很少有富人吃人的言论”。

职业的工资差别

工资差别一般反映了生产率的差别并且是配置有多种用途而又稀缺的劳动资源这一过程的一部分。这样，当与关于一群人的价值是否比另一些人高得多这些非常不同的道德问题纠缠在一起时，一个相当明显的经济事实变得非常模糊。生产率和价值是两个完全不同的事物。有些人在良好的环境中出生和成长，他们可能会发现成为一个脑外科医生要更容易些；而在艰苦环境中出生和成长的人可能发现成为一名木匠更容易。但是这与说脑外科医生的收入“太多”或木匠的收入“太少”是完全不同的事情。

从政策方面来讲，让出生在不幸环境中的人们更易于获得成为脑外科医生所需的知识和技能与仅仅通过颁布法令以减少或消除脑外科医生和木匠之间的工资差别的差别很大。后一种政策影响到了资源的配置：不仅影响到了现有的脑外科医生工作的努力程度或他们的退休时间，而且也影响到了他们的接班人的数量，因为年轻人要考虑成为一名脑外科医生所要花费的全部时间和努力是否值得。

在所有的这些人中有最大利害关系的是那些需要看脑外科医生的人。尽管有些人往往把经济选择看做是涉及在两个竞争团体利益间的权衡取舍的零和游戏，但是被忽视的第三方往往受到的影响最大。

飞来横祸和意外收获令许多观察者感到不安，尤其是当这些偶然事件对某人的生活方式产生巨大影响时。帮助较不幸者的愿望可能非常强烈，

但是特定政策能否确实有效并不是容易回答的问题——除了对那些只是想要“做点什么”以表达他们的同情和声援，而不考虑后面的实际后果的人而言。

在世界各国，收入差别正在不断扩大。部分原因是经济中的一些部门——尤其是制造业的生产率比其他部门的生产率增长得要快，比如农业部门。在一个有很大一部分人仍从事农业的国度，如中国，随着市场被释放，制造业生产率的急剧上升几乎不可避免地导致在这两个部门间收入的更大不平等。同样，随着教育的更为普及，尤其是高等教育，发展中国家可接受教育的人不断增加，而那些受过高等教育的人能够进入高报酬职业，包括一些工资是根据国际竞争来设定的职业，如计算机程序设计师，因此其工资远高于国内的普通工资水平。

最为经常遭到批评的收入差别之一是数百万美元年薪的大型公司的执行官——尤其是那些带来亏损而不是利润的明显的失败者被解雇后还能获得数百万美元的遣散费。在这里，与在其他地方一样，有必要把生产率和价值区分开来。比如，许多人很难理解一个公司的执行官会值一年1亿美元的原因之一是他们往往把“生产率”看做是个人所固有的，并且是个人价值的基础，而不是看做周围环境的一个产品。

比如，福特汽车公司在2006年亏损了127亿美元。可以避免这一损失的执行官——甚至仅仅使该公司达到收支平衡——拿到1.27亿美元的报酬，对公司来说也是很划算的，因为该执行官使公司只亏损了1%。一方面，就生产率而言，很少有人能为公司增加相当于99倍薪金的收入。另一方面，根据个人的价值，很难相信一年赚1亿美元的人比一年赚10万美元的人聪明1 000倍或付出了1 000倍的努力。但是，与经济决策有关的是在现有环境下的生产率，而不是抽象的个人价值。

让一些人更为恼怒的是一个失败的执行官——对重大损失负责的人，可能收到一笔数以百万计的遣散费。在这种情况下，没有关于股东的冲突的延误或解雇后法律诉讼的延误，迅速地解雇这一执行官，其价值可能是给予执行官“黄金降落伞”的好几倍。这是为最初雇佣这一执行官的错误和向法律系统轻易提起耗时的诉讼所付出的代价。雇佣某个执行官的决定不可能是万无一失的，这和人们作其他决策也会犯错误一样。法律制度的缺陷在原则上是可以纠正的，

但是从这些缺陷中获益的人就会发起政治抵抗。

我们应该记住那些给执行官支付报酬的人并不比其他人更乐意放弃不必要的钱。尽管许多人批评董事会对股东的钱过于慷慨，但是一些给执行官的最高补偿是由私人拥有的公司付出的，在那里，决策者花的是自己的钱。正如《纽约时报》报道的那样，“私人股份公司开始以前所未闻的规模向首席执行官支付补偿”，而且，上市公司的首席执行官声称如果他们为私营企业而不是由普通民众和受媒体监督和政府监管的企业工作，他们能“挣两到三倍的薪酬”。

当赫兹汽车租赁公司——由几个大型私人投资企业所拥有——在2006年要雇佣一个首席执行官时，其提供的报酬是“上市公司无法比拟的”。这种情况并不少见：

> 这种支付巨额资金的意愿可能支持了公司报酬捍卫者的主张，他们主张公司应简单地根据市场的现行利率来支付报酬以吸引高级人才。然而，同时，如果他不能取得成果，私人股份公司则可能比上市公司更迅速地解雇他们。

总之，与其他生产要素的报酬一样，执行官的报酬是对有多种用途的稀缺资源配置的一种方式。根据个人价值而不是生产率来判断一个人是否值其得到的报酬，则是另外一个问题。一个更大的问题是：根据什么来衡量人的个人价值?

晋升阶梯

一些雇主已事先安排好了晋升模式，允许个体从底层工作开始并随着时间的推移沿着职业阶梯向上晋升。这在世界各地的军队中已经非常普遍，军人从士兵开始，沿着士兵军衔向上升迁直到军事指挥官，或青年军官开始作为助手，然后晋升为上尉、少校、上校，再然后（很少一些人）晋升为将军。公务员也有类似的晋升阶梯，一些私营企业也如此，尤其是那些更喜欢“内部提拔”而不是从外部引进高层职位的公司。

没有这种事先安排的晋升阶梯的其他机构当然可以把他们认为有资格的任何人提升到任何高职位，而不用事先指定任何特定的顺序。不属于任何晋升阶梯的工作常常被称为“无前途”工作，尽管没有什么能阻止任何人从一个“无

前途”工作上升到更高的职位，但是不管是对同一个雇主还是别的雇主，晋升经常以在低层次工作中的良好表现为基础。

晋升阶梯的存在与否的经济后果是什么呢？从在这两者之间作选择的企业的角度来看，该问题就成了这样的问题：衡量通过提供晋升机会以保留一定员工更长时间的好处与放弃那些有更高技能和更低雇佣成本的外部人员的成本，以及避免有时出现的那种执著于做生意的某些方式的近亲公司文化的更高成本。在一个不断变化的经济中，作为竞争对手的企业有更广泛的方式思考和调整不断变化的环境，近亲公司文化会让公司处于严重的竞争劣势。

这些是关于企业管理的实质性问题。然而从经济学的角度来看，问题是所有这些是如何影响有多种用途的稀缺资源的配置的。事先安排的工作晋升阶梯的一个结果是当那个工作的申请者经评估有能力来从事在这个工作阶梯上更高更为复杂的工作时，许多能完全胜任那种由阶梯的底层的人来填充的工作的人可能人为地“失业”。例如，如果一家旅馆的惯例是从行李员中录用接待人员，并从经验丰富的接待人员中选择经理的话，那么很多完全能做好为客人拎行李工作的人，如果他们没有能力做好接待人员或者经理所要做的那些更为复杂的工作的话，他们就不会被雇佣。

当预先安排的晋升阶梯伴随有在某水平工作的那些人的平等主义报酬政策时，可能没有方法来为一个杰出的行李员、接待人员或初级管理者提供足够的补偿，除非把这些人提拔到更高的职位。这在美国公立学校更为明显，在那里有相同资历和证书的老师经常有相同的报酬，而不论他们在课堂上的表现是好是坏，或是一般——但是如果他们成了校长或者地方或国家教育机关的管理者，那么就可以得到更高的报酬。在这些或其他情况下，晋升到有非常不同职责的工作是对其职责的优异表现的主要奖励，这种晋升可能给组织——最终是经济——带来损失，即在某职位有出色表现的人会成为在更高的有非常不同职责的职位上表现普通（或较差）的人。有时，这种情况被称为“上升到你不能胜任的水平”。

同工同酬和事先安排的晋升阶梯，除了它们所具有的真正好处外，也具有表面上的有序性和某种合理性外观。然而，事实上，它们可能不会使有多种用途的稀缺资源达到最有效的配置，尤其是当那些完全能胜任某任务的工人会由于事先安排的工作晋升阶梯——根据他们的能力把他晋升到处理完全不同任务

的工作——而“不被雇佣”。

“收入分配”

在市场经济中，资源的配置与个人、行业和地区间的收入差别密切相关。正如在第9章中提到的那样，“收入分配”这个词组具有误导性，收入并不是从某中央地区分配而来，而是由个人通过出售劳动、才能、产品或财产给愿意为它们付费的任何人而赚到的。总之，资源配置影响到了收入差别以及一个国家的人均收入会有多高。比如，当中国从计划经济体制转变成市场经济体制时，这既影响到了中国收入的绝对水平，也影响到了不同行业和地区中人们得到的收入量的差别。下面是《经济学家》杂志曾描述的在中国改革开放之前的情况：

在20世纪70年代后期开始经济改革时，城镇居民享有终生的工作保障、免费的住房和医疗保健。失业几乎是不存在的，而且农村居民禁止向城市地区流动。不存在私营企业。大多数人的生活很艰苦。

这种由政府保证、为所有处于贫困水平的人提供的补贴被称为“铁饭碗”，而且是平等的。这种情况在1978年后急剧改变。私人市场活动第一次试着在一些地区和一些经济部门进行试验。那些由市场激励分配资源的地区和部门的日益繁荣，意味着全国范围内收入越来越不平等。不平等加剧的原因，不仅在于那些改革试点之外的人没有经历同样的繁荣，而且在一定程度上，国有和国营部门的企业遭遇了来自更有效的私营企业的竞争。这些私营企业能更有效地生产同样的产品，并且以更低的价格出售。那些在国有企业工作的人和生活在国家控制的地区的人并不只是没跟上他们的步伐，而且由于来自更高效的企业的竞争，他们的处境反而更坏了。

把在这一持续过程中的某一时间的不平等水平看做是永久的不平等是错误的。对于这种情况，一个国家与个人或家庭都是如此。随着改革开放在全中国普遍展开，更多地区、部门和人群开始共享由改变激励带来的更为高效所产生的繁荣。同样，在印度，从20世纪90年代开始允许更多的自由市场活动，带来了全印度范围的更高的经济增长率和不同地区不同的经济发展水平，这反过

来又带来了普遍的收入差别，尤其是不同的贫困水平。在20世纪末，生活在印度官方贫困线水平以下的人口百分率在奥里萨邦是47%，而在旁遮普邦仅为6%。

经济发展不平衡及其所产生的收入不平等的替代物是平等地停止在贫穷中。在不断变化的经济中，在不同的地方、不同的时间，新的和更高效的技术意外地出现以及更为有效的组织方式被设计出来，让工人一直受雇于他们正工作的地方就是迫使社会放弃这种新的发展带来的经济利益。然而，从一个根据政府颁布的工资标准向人们支付工资的制度转变为一个人们赚取其他人愿意为他们的劳动、产品或服务而付费的制度的一个问题是不同的人从这一转变中受益和受损。另外，正如欧洲国家——包括那些从社会主义计划经济向市场经济转变的国家——的一项调查显示，把不确定性引入到一个之前受控制的经济制度中是要付出代价的，据报道：

> 随着时间的推移，在任何地方，改革的第一个十年使得幸福感下降了；最初的兴奋很快让位于挫折、不安全和失望。但好消息是幸福指数如今正在上升。

上升的幸福感在三种群体中尤其明显，即受过良好教育的人、个体户和妇女。显然，如果根据生产率付费而不是根据政府确定的工资等级来付费，这三个群体都会做得更好。

所谓的某个国家的“收入分配”问题，经常会关注富人和他们得到的国民收入中的不平等份额。“富人”这个词仅仅指在某个时间工作的人中最高的10%或20%，那么这些人更可能是那些恰好进入他们收入顶峰年龄的人——通常在他们的四五十岁——而不是那些在有足够的财富生活而不必去工作这一意义上的真正的富裕。然而，即使对于真正的富人而言，他们又让社会其余部分付出了多少代价呢？

富人的总体财富——不管如何定义——并不只是从国家的总产出中抽出来一部分，从而给社会的其余部分留下的少了。只有当经济活动是零和游戏时——胜者得到的正是败者所失去的，这才是真的。但是，其他美国人不会因为比尔·盖茨的财富而变得更穷。相反，通过使用计算机操作系统——比尔·盖茨就是从这里赚取他的财富的——人们得到了经济利益。确实，如果个人或企业从他的操作系统中得到的价值没有他们所付的钱价值多，那么首先比尔·

盖茨将不会得到他的大量财富。比尔·盖茨的财富规模代表了世界财富价值净增量的最低限度，因为人们自愿购买他制造的产品，直到收取的价格比购买者从这些产品中得到的价值要多。

到1994年，生活在低于官方贫困线的大多数美国家庭都有微波炉和录像机，而在1971年拥有这些东西的美国家庭还不到1%。对大多数人而言，住房更大了，汽车更好了，并且在20世纪末，通网络的美国人口比在该世纪初时通水的人口还要多。经济明显不是一个零和游戏——在零和游戏中一些人得到的就是另一些人失去的——尽管许多人认为如此并在谈论时好像确实如此一样。其他的国家也显示了同样的情况。比如，在新西兰，收入最低的1/4的人中大多数人拥有录像机、电冰箱、洗碗机和汽车。中国还没有达到这一水平，尽管据估计在21世纪初有100万个中国人在一个月内脱离了贫困。很难想象，除了生产出的总财富量增加，还有什么事情可以让如此大规模的变化发生。

经济的流动性

媒体以及专注于快照式统计数据的学术界，给经济现实带来了重大扭曲。“富人”和“穷人”已成为收入讨论的重要内容，尽管正如在第9章中指出的，在最高层和最底层的大多数人都是在不同人生阶段的同一群人——至少在西方国家如此——而不是在整个生命中一直处于最高层和最底层的固定阶层中的人。历史性的美国伟人——卡耐基、亨利·福特、范德比尔特等——的财富经常是由开始处于中等甚至是困境环境中的人创造的。理查德·西尔斯和詹姆斯·卡什·彭尼为了养活自己开始工作时都是在小于今天童工法允许的年龄从事卑微的工作，尽管作为以他们各自名字命名的零售连锁店的缔造者，他们都最终变得极为富有。

尽管，这些故事一直是所谓的“美国梦”的一部分，但剧烈的社会流动并不局限在美国。即使是在像英国社会那样看似阶级分化的社会，一项对英国的1 000个最富有的人的调查也显示其中70%的人的财富都是自己挣得的，而不是继承的。尽管都认为印度是刚性的、等级森严的社会，但它同样有从贫到富的事情发生，尤其是在20世纪末更多的自由市场开始出现后。到21世纪初，来自印度最底层种姓的人——达利特人，以前被称为“贱人”——在迅速增长

的印度经济的有关计算机部门中不断增加。微软在印度的业务负责人就曾表示："我们不会歧视任何种姓或宗教的人。"这种进步不仅局限在高科技部门，正如《华尔街日报》的报道：

达利特阶层企业家也在不断地增加，随着印度在过去15年从一个计划模式的经济体向市场导向的经济体的演变并且新一代年轻的收入者开始自由地消费、度假和持续地增加购物单。这为达利特人开旅馆和餐馆以及找到像管道工、电工、空调修理工和建筑工人这样的工作创造了条件。

在各个国家，这种轶事经常被看成一些特殊人得到好运的例子。但更重要的一点是，为了发展经济并因此提高整体人口的生活水平，可以从所有社会阶层挖掘人才的任何社会具有巨大优势。这就是卡耐基、亨利·福特、理查德·西尔斯和詹姆斯·卡什·彭尼在美国所做的，以及在印度来自低微甚至贫困背景的人在20世纪末的印度在更自由的市场上前进时开始做的。

印孚瑟斯技术公司是由6个印度计算机工程师用他们的600美元做总资产创建的，该公司不断扩大到价值150亿美元。另一个印度企业家，山姆·皮特罗达白手起家，出生在一个没有电话、没有电、也没有自来水的村子里。不知他是如何到达美国的，在那里他成了电信业的百万富翁。然后，他回到印度并着手彻底变革陈旧和充斥了官僚主义的电话部门。印度从一个在1980年7亿人口只拥有250万电话的国家，到1990年变成了一个拥有500万部电话的国家，接着在10年后印度有近2 000万部电话，而过去长达几年的等候名单几乎消失了。山姆·皮特罗达在该过程中获得的财富只是一个历史的注脚。他为印度数百万其他人所作的贡献才是历史性的。

在那里，正如在美国一样，只有消费者认为他们从他那里得到的产品的价值比他们所付的钱的价值高时，他们才会付给他构成其财产的钱。他的财富衡量了他为整个社会创造的价值的下限。

总之，在20世纪末的印度，经济变得更加以市场为导向，这向那些底层人打开了社会流动的新渠道，并在这一过程中提高了从其产品中获益的数百万其他人的生活水平。不论是贫穷还是种姓歧视，在印度都还没有结束，但是自由市场的效果已经降低了两者的影响，因为来自卑微背景的人才已经向其他人证明了自己的价值。相比之下，在印度前几十年里实行的计划经济政策强调的是

帮助“穷人”，而帮助之后他们仍然很穷。

就业和失业

当我们关注于有多种用途的稀缺资源的配置时，我们不能忽视的是一些资源好像没有可替代用途，而只能闲置。这种情况不仅发生在像20世纪30年代的经济大萧条这种大灾难中——当时美国人的失业率最高时达到了25%，而且也发生在经济规模缩小的任何时期。

从高中或大学毕业的人并不是总有工作在等待着他们或者他们在开始找工作的第一天就可以找到工作。尽管有很多失业工人在寻找工作，但同时仍然存在着职位空缺，因为正确的雇主和正确的工人找到对方都需要时间。经济学家称此为“摩擦”失业。如果你把经济看做是一个大而复杂的机器，那么，由于社会的内部摩擦，经常会出现一些效率损失。这就是为什么失业率从来都不会为零的原因，即使是在经济增长时期——这时雇主正试图尽其一切努力找到足够的人来填补他们的职位空缺。

暂时失业与长期失业是有很大区别的。失业持续的时间在不同的国家是有差别的。由经济合作与发展组织所作的一项调查研究表明，在美国的失业者中，失业1年及以上的人占总失业人口的9%，英国为23%，德国为48%，意大利为59%。总之，即使是美国和欧洲间整体失业率的差别也会低估工人找到工作可能性的差别。具有讽刺意义的是，有严格的就业保障法的国家，如德国，也正是找到新工作更为困难的国家。在这些国家中更少的工作机会以每年更少的工作时间以及更高的失业率和更长期的失业的形式表现出来。

并不是所有不工作的人都被归类为失业。一些人在做其他的事情。例如，他们可能是学生、家庭主妇或退休人员。没有人希望所有的孩子都去参加工作，而且没达到某一法律规定年龄的儿童根本不允许带薪工作。官方计算的失业人员是那些正在寻找工作但没有找到的人。

测量失业的另一种方式是比较没有在机构的成年人中有多大比例在从事工作，如高校、军队、医院、监狱等。这样就避免了放弃寻找工作的人没有被算作是失业者这一问题，如果有找到一份工作的适当机会，他们是很愿意得到这份工作的。比如，在2010年的上半年，尽管失业率一直保持在9.5%，但是非

机构的有工作的成年人人数却一直在下降，这一下降幅度是半个多世纪以来最大的。更多的人正在放弃寻找工作这一事实使得官方的失业率没有上升。

当将不同国家进行比较时，事情就变得更为复杂。比如，《经济学家》杂志发现在冰岛，15～64岁的男性中超过80%的人都有工作，但是在法国这一比例却低于70%。

很多事物会促成这种差异。不仅国家间上大学人数的不同，而且人们取得政府津贴资格——它能让人们没有必要去工作或去寻找工作或去接受不符合他们希望或预期的工作——的难易程度也不同。尽管多年来法国的失业率一直很高，但法国的失业统计数据往往低估没有工作的成年人的数量。这是因为法国的国家福利使得老年人更容易完全退出劳动力市场——而失业百分比是基于劳动力计算来的。这样，尽管在瑞士有超过70%的年龄在55～64岁的人仍然在工作，但在法国这一年龄段的人工作的百分比却只有37%。

这里的关键是，尽管选择不去寻找工作的人没有就业，但他们也并没有自动地划归为失业。因此有关就业率和失业率的统计数据的变化方向不一定相反。两者可根据人们在没工作时的生活状况同时上升或同时下降。失业补偿金是补贴人们在失业的一段时间生活的一个明显的方式。这一时期有多长和该津贴数额有多大在不同的国家也不同。根据《经济学家》报道，与其他工业化国家相比，美国的失业补偿金“发放时间更短，而且领取津贴的人占失业者的比例更少”。失业的美国人每天会花费更长的时间寻找工作——是德国、英国或瑞典的失业工人花费时间的四倍多——这也是事实。

据《经济学家》报道：“即使是在失去工作5年后，一个已失业的挪威工人也可以领取几乎相当于其受雇时工资3/4的补贴。”一些其他的西欧国家在失业的第一年几乎同样慷慨：西班牙、法国、瑞典和德国支付给失业工人的补贴超过其在工作时收入的60%，但是能把这种慷慨持续5年的只有比利时。在美国，失业补偿金在一年后就没有了。

一种早已激起政治情绪并导致经济谬论的失业形式是技术失业。事实上，技术效率每前进一步就会让某些人失业。这并不新鲜：

到1830年，一位名为巴泰勒米·蒂莫尼埃的法国裁缝师一直专注于这一想法，即改进一台高效的缝纫机并申请了专利。当他的80台机器为法国军队制作

制服时，巴黎的裁缝们警告其威胁到了他们的工作并捣毁了这些机器还把巴泰勒米·蒂莫尼埃逐出了该城市。

这种反应并不只在法国发生。在19世纪早期的英国，当被称作路德派的民众意识到工业革命威胁到他们的工作时，他们就捣毁机器。对技术效率——以及其他类型的效率，从新的组织方式到国际贸易——的反对常常注重于对工作效率的影响。这些几乎全是对某些工人的短期影响，并没有考虑到对消费者或其他领域的工人的影响。汽车工业的出现无疑导致了那些养马和照顾马的领域——以及马鞍、马靴、鞭子、马车市场和与这一运输方式有关的其他设备等领域——就业大大减少。但是，这并不是职业的净损失，因为汽车工业需要大量的工人，生产汽油、电池的行业和汽车维修以及为车主服务的其他经济部门，如汽车旅馆、快餐和郊区购物中心。

■“劳动”的奥秘

劳动是“真正”生产我们赖以生存和享用的产出的东西，这一观点已以各种形式持续了几个世纪。根据这种观点，为我们提供食物的是农民，为我们提供衣服、家具和电视机的是工厂工人，而另一些其他工人则建造了我们的房屋。

劳动和价值

劳动作为产出和个别商品价值的一种来源有其特殊性，这一观点在马克思出生前就已经存在了，不仅激进分子，而且像经济学之父亚当·斯密这样的正统经济学家也这样认为。亚当·斯密在1776年的经典著作《国富论》中的第一句话是：“一国国民每年的劳动，本来就是供给他们每年消费的一切生活必需品和便利品的源泉。构成这种必需品和便利品的，或是本国劳动的直接产物，或是用这类产物从外国购进来的物品。”

然而，到19世纪末，经济学家已经放弃了这一观念——即决定物品价值的主要是劳动，因为资本、管理和自然资源都对产出作出了贡献并必须从产出的

价格中得到补偿，如果这些进入生产过程的投入要持续得到供给的话。更为根本的是，像所有其他生产成本的源泉一样，劳动不再被看做是价值的源泉。相反，正是产品对于消费者的价值使得该产品值得生产这些产品所需要的成本——如果消费者愿意支付足以覆盖这些生产成本的费用。

这种新的认识标志着经济学发展过程中的一次革命。这也深深地提醒了我们，对于事后看来很明显的错误，即使是那些非常聪明的人，意识到这些错误也需要很长的时间。创造价值的并不是成本；购买者愿意为他们想要的物品的成本付费而使得产品被生产出来。只要已发生的成本超过了消费者愿意支付的量，那么企业就会亏损，因为这些成本——不管是劳动成本还是其他成本——并不创造价值，而且消费者也不会为那些对他们来说没有足以超过其成本的价值的产品支付足够的钱。

尽管规划、管理和协调直接动手干活的人的那些人也要工作，但是“劳动者”或“工人”这个词经常只指那些被别人雇佣的人。因此，那些在工厂里或办公室里每周要工作35或40小时的人被称作工人，而那些一周工作50或60小时以管理企业的人却不是。很明显，一个人的工作量并不会让他成为一个工人，即使这个词被普遍地使用。

我们能用眼睛看到的往往比我们看不到的更为生动。那些监督工厂运行的人可以看到工人在他们眼前生产的产品。他们看不到作为工厂可能存在的先决条件的投资，更不要说计划、分析和试错试验了，它们使得技术和组织——在不断变化的经济和社会中，工人通过这两者工作或所需的大量知识和真知灼见对付不断变化的市场——成为可能。忽略或无视这些事情，可能会使人相信只有那些目前正在处理有形物品的工人创造了财富，而且任何留给别人的财富都代表对其“真正”生产者的“剥削”。

非劳动投入——如科学、复杂的投资和管理政策以及由价格调节的经济中的制度性收益——的增长与发展已经提高了世界各地数十亿人的生活水平。如果只有劳动是产出和繁荣的主要源泉，那么我们应该会愿意看到在那些有很多人长时间辛苦劳动的国家最终会比那些大多数人工作时间短、生活悠闲、工作环境宜人的国家更富有。而事实上，我们发现事情恰恰相反。发展中国家的农民可能要在烈日下和恶劣的工作环境中辛苦劳作，这在西方国家也曾经是很常见的现象，而现在这些国家享有舒适和繁荣已经很久了。正是在世界上这些更

穷的国家，要用儿童的劳动来补充成年人的劳动。在塞拉利昂，有超过一半的年龄在5～14岁的儿童要工作，在尼日尔要超过60%。

如果并非劳动者的那些人的财富是靠剥削劳动者而来，那么我们可以预期到有许多富人的国家应该存在特别穷的普通劳动者。比如，美国不仅在亿万富翁的数量上在世界领先，而且其亿万富翁的数量与世界其他国家的亿万富翁之和相当，因此如果剥削理论是正确的，那么普通美国人就应该特别的贫困。但实际上，普通美国人的生活水平一直是世界大多数国家所羡慕的。相反，非洲的许多地区连一个亿万富翁都没有。

如果企业和富人的财富是从工人那里剥削来的，那么我们可以预期到一个人收入的增长就会使另一个人的收入降低。但是，我们见证的事实却相反：在20世纪30年代经济大萧条期间，尽管美国工人的收入骤减，公司的利润不仅降低了而且往往是完全消失了，这使得整体的美国公司在赤字的情况下连续运营了两年。同样，在2008年经济衰退期间，亿万富翁们也在赔钱。比如，在美国，比尔·盖茨损失了180亿美元，沃伦·巴菲特损失了250亿美元。全世界的亿万富翁共损失了2万亿美元。百万富翁也经历了十分相似的情况，全球范围内百万富翁的数量下降了约150万人，他们的总资产损失了约20%。

如果大多数人对收入和财富不平等的抗拒程度与一些知识分子一样，那么就很难解释美国是如何吸引比其他任何国家都多的百万富翁的。一直以来，美国人之间的工资不平等要比那些在澳大利亚、瑞典、英国、德国和其他国家的工人间的工资不平等更大。然而，对于由于经济原因而移民的人，经济福利的绝对水平似乎要比统计数据的分布更重要。在其他地方和时期也同样如此。在1982年，加纳的收入分配比相邻的科特迪瓦更为平等，但是后者有更高的人均收入，而且从加纳向科特迪瓦迁移的人数要比从科特迪瓦向加纳的移民更多。

事情往往都是这样，经济现状并不十分复杂，但是我们要摆脱相互缠绕的错误认识和荒诞说法却很困难。当考察劳动时尤其如此，因为人们的工作是他们生活的中心，足以帮助确定他们是谁，正如在许多源于职业的姓氏——例如，谢泼德、韦弗、卡彭特、梅森、米勒、布鲁尔、库克和巴特勒——所体现出来的那样。但是不管劳动的作用在感情上是多么巨大，它仍然是有多种用途的稀缺资源配置的一般经济模式中的一部分。

剥削理论

许多剥削理论以非常模糊的词语来描述，以至于没有办法用实际情况来检验它们。一些人用“剥削”这一词来指付给工人的收入远远少于给工人发工资的监督者的报酬这一情况，就像来自富有的国家的人，或者在旅行时直接观察，或者通过电视、报纸和杂志间接观察发展中国家的工人时所发现的那样。但是我们习惯采用的观察事物的方式，并没有告诉我们不同国家间生产率水平状况。这些国家所处的状况非常不同，这使得一些工业化国家更加繁荣。

经济学家有时把剥削界定为报酬少于不断吸引已有的或预期数量和质量的某种生产要素所必要的报酬，生产要素可能是劳动、资本、土地或其他投入中的任何一种。这种情况与许多人所认为的剥削——比如工人的工资很低，事实上低薪或无薪工人在某些特殊情况下才会受到剥削——差异很大。

关于剥削工人最明显的例子是奴隶，他们经常不能得到做工作的报酬——他们本该得到报酬以吸引其他人自愿来做同样的工作。即使是事实上奴隶并不是不产生任何成本，因为他们要以食物和住所等形式得到报酬，但是保留奴隶制的经济原因是这些成本要低于吸引劳动力资源的成本。在罗马帝国时期，奴隶被用作相互厮杀致死的角斗士。为了娱乐聚集在体育馆里的民众，要支付足够吸引不是奴隶的人做角斗士所需要的费用可能是很庞大的。

另一个可能会剥削工人的情况是，在某地区对大多数人来说几乎没有其他的选择。在过去的几个世纪，许多出生在英国威尔士偏远的煤矿城镇的人，几乎没有别的选择，只能在煤矿上工作。如果他们生活在像伦敦这样的大城市，就将会有更多可选择的职业并且使得矿业公司有必要为煤矿工人支付更高的工资。或者，如果矿业公司要在没有当地居民的地区开新矿，那么就不得不从伦敦吸引工人来这些煤矿工作，这无疑将使他们不得不提供高于他们给出生在威尔士煤矿城镇的人的工资。这种工资差别可以被称为剥削。幸运的是，在现代工业社会，现代交通的发展和教育的更易获得，已经使得这种情况十分少见。

从这个意义上来看，剥削的关键在于人们要想在短期内更换他们的职业或雇主是很困难或不可能的。在奴隶这一例子中是显而易见的，而且与生活在威尔士煤矿城镇的人也有相似之处。然而，在如今的大多数现代社会里的低收入

的非熟练劳动者中，这种劳动的不可流动性是很少见的，他们被家乡的许多行业和私人企业所雇佣。那些有很高的专业技能的人和只有有限的选择权的人才是可比较的，这些人在经济学家使用这个词的意义上才是会被剥削的。

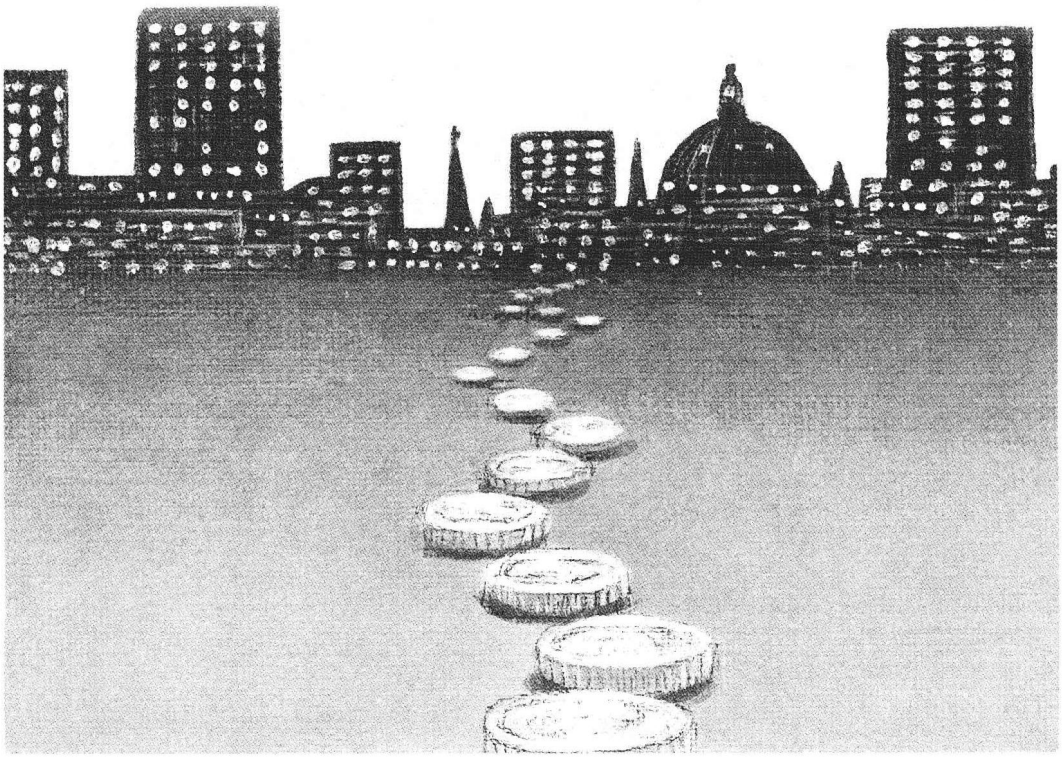
如果医疗费用被政府或保险公司降低，医生不能变成律师或工程师；如果职业高尔夫球手对他们在高尔夫比赛中得到的收入不满意，职业高尔夫球手也不能变成职业网球手。至少在短期内，有专门技能的人可能得到的报酬要少于从正要决定从事什么职业的年轻一代中吸引相应数量和质量的替代者所必要的报酬。

由于不可流动性是剥削的关键，不动产以及劳动在短期内也可能受到剥削。而且，由于一些资本的持续时间比工人的平均寿命还要长，一旦一所水电站大坝建成，地方税收和地方工会就会得到它的收入的很大部分，致使任何人不大可能在该司法管辖区内建立另一座水电站。

由于选举是以短周期循环举行的，政治家有使用政治手段的很大激励——不论是通过税收、征收命令还是以征用权来扣押重建的资产——从他们管辖地区的不动产中提取尽可能多的财富。只有有长远眼光的公众才能限制这种形式的剥削。

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 12 章
投资与投机

一名在纽约格林威治村的游客决定让一位街头画家画一幅素描肖像。他收到了一幅非常好的素描，但价格却要100美元。

“这有点贵，”他对画家说，“不过我会支付它的，因为这是一幅非常好的素描。但事实上，它只花费了你5分钟的时间。”

“是20年零5分钟。”画家回答道。

艺术才能仅仅是随着时间的推移累积起来以便将来使用的许多东西之一。《经济学家》杂志将投资定义为“今天简单地花去一笔钱以在未来获取一大笔收入”。更广泛地说，它不仅仅是花费金钱而且还要牺牲今天真实存在的东西，如消费品，或者以格林威治村的画家为例，他投资的是时间。如果将早期的成本、牺牲、风险予以忽视的话，那么所做的这一切在一段时间以后得到的回报将是很丰厚的。油井的回报能够达到其成本的许多倍——但是它还必须补偿在人们发现石油之前钻入地下却没有勘察到石油储量的所有干井成本。

在人们等待他们的才能得以发展、石油勘探取得成功或是他们的学分总和可以使他们获得学位的过程中，为了使人们活下去还需要额外增加成本，而且这个相当大的投资也需要得到回报。投资的回报并不是道德问题而是经济问题。如果投资回报不值得人们这么做，那么就很少有人会再对未来进行投资，顾客因此也就无法使用本来应该生产的商品与服务。没有人有义务确保所有投资都能获得回报，但是有多少应该获得回报、其得到多少回报取决于有多少顾客会

认可其他人投资所获得的收益以及认可程度。

如果顾客不认可正在生产的东西，那么投资就无法获得回报。当人们坚持专门对某一需求很少的领域进行经营时，他们的投资就是在浪费稀缺资源，因为这些资源本可以用来生产其他人想要的其他东西。该领域的低回报和少得可怜的就业机会都对他们——以及追随他们的其他人——发出了明显的信号，让他们停止这种投资。

投资原理也包括那些不参与到市场活动中，且不被人们认为具有经济性的活动。将你用过的东西收好就是在现在对时间进行投资以减少将来你找它们时所用的时间。把自己介绍给其他人是很耗时间，甚至是令人不愉快的，但是它作为一种投资可以避免在将来因误解产生更大的不愉快。

■ 投资

投资的形式是多种多样的，它可以是对人、钢铁厂的投资还可以是对电力运输线路的投资。风险是这些投资和其他投资不可避免的一部分。处理风险的方式有投机、保险、发行股票和债券。在各种各样的投资中，我们需要考虑的就是对人和机器、农作物和水电站大坝的投资。

人力资本

尽管人力资本有多种形式，但是有一种倾向就是一些人会把它等同于正规教育。但是，这一方式不仅会把许多其他有价值的人力资本形式给忽略了，而且还会夸大正规教育的价值，进而人们就会对它在许多情况下所产生的反作用感到难以理解。工业革命并不是那些受过高等教育的人引起的，而是那些有着实际行业经验的人发起的。飞机是由几个从没有上过大学的自行车技师发明的。电以及因电产生的其他许多发明因为一个仅仅受过三个月正规教育的人——托马斯·爱迪生，而成为现代世界的核心部分。不过，这些人拥有价值相当大的知识和洞察力——人力资本——它们是从经历中获得的而不是从教室里。

当然，教育也对经济发展作出了重要贡献。但这并不是说所有的教育都是如此。从经济学角度来看，有些教育有很大的价值，有些则没有价值，还有些甚至会产生负面效应。例如，尽管我们很容易理解医学、工程学方面的专业技能具有巨大的价值，而数学或精通英语也会提供给你若干更为一般的职业，然而许多其他的学科，如文学就无法自吹它也能使人获得市场技能，但是它却会在其他方面作出突出的贡献。

在那些教育或高等教育刚刚起步或稀少的国家，许多已经获得学位证书或学历的人可能会觉得许多工作现在已经在他们的能力之下了。在这样的社会里，即使是工程师也更愿意待在办公室里而不愿意穿着长筒橡胶靴站在泥泞的建筑工地上。基于他们所学到的东西，这些新接受教育的人可能会有更高的期望，而他们的能力水平所创造的财富却远远满足不了他们的期望。在发展中国家，特别是家庭中第一批接受高等教育的成员一般并不会学习很难或要求很高的学科，如医学或工程学，而是倾向于更简单、更笼统的学科，这些学科并不会教给他们市场技能，也就是能够为他们自己或国家创造财富的技能。

在发展中国家有大量的年轻人接受教育，但从经济上来说却不具备有价值的技能，因而造成大批失业。由于市场不能为他们提供与他们的期望相当的职业，因此政府建立臃肿的官僚机构来雇佣他们，以此来消除潜在的政治不满、国内动乱或叛乱。反过来，这些官僚机构和他们所制定的冗长、费时的繁文缛节却又成了那些真正有技能和企业家精神的能为国家经济进步作出贡献的人的障碍。例如，在印度，两个主要的企业家族——塔塔和伯拉，在他们努力想获得必要的政府许可以扩大企业方面一再地受挫：

塔塔家族在1960～1989年期间上交了119份关于建立新公司或扩建老公司的提案，但最终都被官僚主义者扔到了废纸篓里。阿迪蒂亚·伯拉，年轻有活力的伯拉家族继承人，在麻省理工学院接受过培训，他对印度的政策是如此的心灰意冷以至于决定在国外拓展伯拉企业，并最终在远离家乡敌对氛围的泰国、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾建立了充满活力的公司。

在印度，有大量的政府规章对企业进行微观管理，“致使每一个企业每月都会违反某条法律或其他法律”，据一名印度主管所说。大量印度企业在新德里建立与政府机构相似的他们自己的官僚机构，以能够时刻关注他们提交的想

要得到大量政府许可的申请书的进展，这些政府许可允许企业可以自己在自由市场经济中做一些事情；而且必要时他们会进行贿赂以获得这些许可。令人窒息的政府管制所产生的影响不仅可以通过当它全面发挥效力时出现的这些情况表现出来，而且还可以通过这些管制在得到放松或消除之后，国家有活力的经济发展表现出来。1991 年改革之后——该改革使许多企业免于某些最严厉的管制，印度经济增长率大幅度增加，而且国外投资也从 1.5 亿美元增加到 30 亿美元——换句话说，就是增长了 20 倍。

总之，更多的教育并不会自动转化成更多的人力资本。在一些情况下，它还会减少一个国家已拥有的使用人力资本的能力。此外，在一定程度上，许多社会群体专攻于不同类型的教育；或是作为学生，他们的能力水平不同；又或者他们所参加的教育机构的质量也参差不齐，所以从经济意义上来说，接受教育的时间一样并不意味着接受的教育就是一样的。这种质量上的差异事实上在世界各个国家都是很普遍的——不管是将马来西亚的华人和马来人或以色列的西班牙系犹太人和德系犹太人作比较，还是将斯里兰卡的泰米尔人和僧伽罗人作比较，亦或是将美国各种各样的种族群体与其他任何一个种族相比。

金融投资

尽管投资通常被认为是对货币的投资，但在其他的环境下我们认为货币仅仅是为了得到真实的东西而人造的一种工具。当数百万人投资货币时，他们要做的就是放弃他们对当前商品和服务的使用权，以期望在将来能够得到更多的货币——也就是说，他们在将来能够拥有更多的商品和服务。从经济整体来看，投资意味着许多本来可以用来生产日常消费品像衣服、家具、比萨的资源却用来建造能够在未来提供商品和服务的工厂、船舶和大型购物中心。货币总额给了我们一些关于投资大小的概念，但是投资本身最终却增加了国家的实际资本，不管是物质资本还是人力资本。

例如，个人可以通过购买公司股票直接进行投资，他们现在为公司提供资金以换取一份公司通过有效利用这些资金所增加的未来收益。然而，更多的投资是由像银行、保险公司和退休基金这样的机构来做的。世界各地的金融机构拥有 26 万亿美元的投资总额，而美国金融机构拥有的就占了一半。

各种各样的金融机构所拥有的数量惊人的货币总额，是从数百万人手里将每个人的小额资金聚集起来的结果，如大型公司的股东、储蓄银行的存款人或是那些工资不多但定期支付养老金的工人。这就意味着大型公司所有者的数量要比直接购买公司股票的个体买家多得多，这与那些通过金融机构将货币投入公司的人不同。到20世纪末期时，有超过一半的美国人拥有股票，他们或者是直接拥有，或者是通过退休基金、银行账户或其他的金融机构拥有。

金融机构使大量不可能相互了解彼此的人们可以通过某一中介机构而使用其他人的资金，这些中介机构负责评价风险，并采取措施降低风险，还可以通过把钱贷给那些对企业、房地产或是其他投机活动进行投资的个人或机构来转移风险。金融机构不仅可以通过交易将无数个体手里闲置的资金吸收过来为大型经济企业提供资金，而且一直以来它还可以使人们重新分配自己的个人消费。借款者实际上是拿未来的收入用于今天的消费，并为这种便利支付利息。相反，存款者将消费推迟到以后，并为这种延后获得利息。

所有事情都取决于个人不断变化的生活环境，许多人——如果不是大部分人的话——在他们生命的不同阶段既是债务人又是债权人。例如，中年人通常要比年轻人存更多的钱，这不仅仅是因为他们的收入高而且还因为他们需要为以后的退休和老年人可能会需要的高额医疗费用做好经济上的准备。在美国、加拿大、英国、意大利和日本，储蓄率最高的是55～59岁年龄段的人，最低的是30岁以下年龄段的人——在加拿大，30岁以下的人整体上净储蓄为零，而在美国这一年龄段的人的净储蓄甚至是负的。尽管那些存款的人并不把自己当做债权人，但是他们存入银行的钱确实被作为存款人与借款人中介机构的银行贷出。

这些活动要比个人资金更重要的原因是因为这些金融交易对整个经济来说，是配置有多种用途的稀缺资源的另一种方式——随着时间的推移来配置它们，有时候还会在个人与企业之间配置它们。建造一个工厂、铁路或是水电站需要劳动力、自然资源和其他的生产要素，这些本可以在当前用来生产日常消费品的要素却转而制造其他东西，而这种东西数年后才会生产出将来使用的产品。

总而言之，从社会整体来讲，人们为了将来的商品和服务而牺牲了现在的商品和服务。只有当将来的商品和服务要比现在所牺牲的商品和服务更有价值时，金融机构才能够从投资中得到回报，这样它们才能够向无数的个人提供足够高的回报率以吸引他们提供所需的存款而牺牲当前的消费。

银行金融机构跟其他金融机构一样，没有什么能够比通过观察当它们无法执行自己的职能时所发生的一切更清楚地看到它的作用了。一直以来，一个金融机构运作不良好的社会是很少有机会来创造更大财富的。贫穷的国家一直很贫穷，尽管它们有丰富的自然资源，但是它们还没有建立起综合完善的金融机构以将无数个体手里零散的存款筹集起来进行更大的投资进而把自然资源转化成可以使用的产出。有时候，真正具有这种机构的国外投资者是唯一能够执行这些功能的人。然而，在其他时候，它们没有建立一个具备可靠的法律和保护财产所有权的法律体制来保护国内或国外的机构执行此功能。

金融机构不仅可以将资源从一组消费群体转移到另一组消费群体手里，而且还可以将资源从一个用途转移到另一个用途上，它们还可以通过将那些缺少资金但是具有企业家天赋的人与其他人的存款结合起来以创造财富，从而能够为刚刚成立不久的公司和工厂提供资金。许多——如果不是大多数——美国大企业和庞大的个人财富都是由企业家白手起家建立的。例如，惠普公司是用借来的钱租用一个车库成立的，许多著名的企业家——如亨利·福特、托马斯·爱迪生、卡耐基——一开始时都同样资金拮据。这些人以及他们创建的企业后来都变得很富有，并附带着为整个国家创造了大量的财富。但是贫穷的国家采用相同方法的能力却因他们缺少能够为那些非常具有企业家才能但资金很少或没有资金的人配置资源的金融机构而受到挫败。

在西方国家，这些金融机构用了几个世纪才发展起来。19 世纪的伦敦是世界最大的金融中心，但是几个世纪以前，英国人对复杂的金融几乎一窍不通，因此他们依靠外国人来经营他们的金融机构，通常是伦巴第人和犹太人。这就是为什么今天在伦敦金融区会有伦巴第人街和老犹太人街的原因。不仅仅许多发展中国家，而且东欧的许多国家，也没有形成成熟的金融机构来促进经济的发展。他们现在也实行资本主义，但是他们还没有建立起筹集资金规模与西方国家一样的金融机构。这并不是说他们国家缺少财富。而是由于没有金融机构能够胜任评估风险、市场和收益率这一复杂的任务，因此这些财富就不能从数万个小资金者手里聚集起来，进而大笔地分配给特定的企业。

在最近几年里，美国的银行和西欧的银行已经进入东欧来填补这一空缺。在 2005 年，波兰银行系统中 70% 的资产被外国银行控制，而在保加利亚则有超过 80% 的银行资产由外国银行控制。此外，这些国家在使用诸如信用卡甚至

是银行账户这些东西上仍然落后于西欧国家。只有1/3的波兰人拥有银行账户，而且在波兰只有2%的购物是使用信用卡支付的。

金融机构的复杂性意味着只有相当少的人能够弄懂它们，这使得他们在政治上容易受到攻击，评论家会把它们的活动描述得很危险。由于精通操作这些金融机构的人不是外国人就是本土的少数民族，因此他们特别容易受到攻击。放贷者很少会受到人们的欢迎，像“夏洛克”甚至“投机者”这样的代名词绝不是褒义词。在许多国家有很多不会思考的人以及历史上许多时期都认为金融活动不会“真正”对经济作出任何贡献，并把从事这种金融活动的人看做是纯粹的寄生虫。

特别是当人们在工业或农业部门从事艰苦的体力劳动时尤其如此，他们就会对那些只是闲坐着处理几份文件却生产不出任何可见的或可以感觉到的东西的人产生怀疑和憎恨。很久以来这种敌意就已经出现了，并且一直在起作用。人们敌视扮演该角色的少数民族，不管他们是欧洲的犹太人、东南亚的华人，还是在印度本地、缅甸、东非、斐济的雀替尔人。这些群体常常因受到驱逐或骚扰而被迫离开该国——有时候是因为群众暴动——因为当时流行的一种观点就是这些人是寄生虫。有这些错误观点的人常常会惊讶地发现经济活动和生活水平随着这些人的离开而下降了。对基础经济学有所了解可以避免许多人间悲剧以及经济的无效率。

投机

大部分购买既存物品的市场交易取决于该物品对买者所具有的价值和卖者索要的价格。然而，有一些交易涉及的则是还不存在的物品或是商品的价值还没有得到确定——或者是两者都存在。例如，在亚马逊公司赚取第一笔利润之前，它的股票价格数年来一直上升。人们想当然地会猜测该公司最终一定会盈利或是其他人会一直竞标抬高该公司股票的价格，因此不管亚马逊公司有没有盈利，原先的股民都可以卖出股票获得利润。亏本运营数年之后，该公司在2001年终于赚了自己的第一笔利润。勘探石油是一个代价高昂的投机行为，因

为在知道勘探的这个地方是否真正有石油之前就已经花了数百万美元，就更不用说是否有足够的石油来偿还这些资金投入了。

人们为了期望得到未来收入所购买的许多东西并不一定会如人所愿——电影剧本可能永远不会被拍成电影，那些艺术家的绘画作品可能会在某一天出名也可能永远不会出名，外币可能会一直升值，但同样也能轻易地贬值。各行各业的人可能都会参与投机这种经济活动，但只有专业的投机者才会将它作为他们全部的事业。

专业投机者主要的角色就是使人们不必将推测作为他们日常经济活动的一部分，以农业为例，它在收获季节的天气和价格是无法预测的。换句话说，人们生活的方方面面都存在风险。投机就是一种让一些人专门来承受这些风险的方法，如价格风险。这种交易要想发生，最初的风险承担者转移风险的成本必须要高于对转移所收取的费用——同时，接受者承担风险的成本要少于其所赚取的费用。换句话说，风险经过这一过程必须要得到减小，这样转移在两者之间才能行得通。投机者能够降低风险的原因可能是采用了复杂的方法来评估风险，依靠大量的资金安全渡过短期的失败，又或者是因为投机者风险的多样性降低了他整体的风险。

当一位在美国爱达荷州或内布拉斯加州的种植小麦的农民准备种植小麦时，他无法知道小麦收获时价格会是多少。这取决于无数其他的种植小麦的农民，不仅仅包括美国的农民，而且还包括远至俄罗斯或阿根廷的农民。如果俄罗斯或阿根廷的小麦歉收，那么小麦的世界价格就会因为供求关系而上升，从而美国的农民就可以获得高价格。但是如果俄罗斯或阿根廷的小麦获得了大丰收，那么世界市场上的小麦就远远超过了人们的所需，从而过剩的小麦将不得不通过昂贵的仓库设备储存起来。这就会导致世界小麦的价格下滑，因此美国农民在今年可能会一无所获，或者幸运的话就会避免遭受损失。与此同时，他和他的家庭就只能依靠储蓄来谋生或是向可以贷给他们钱的任何机构借钱。为了避免这样的投机行为，农民实际上会付钱给专业的投机者，让他们来承担风险，而农民只管种植。

投机者今天会签订合同将所买或所卖的商品价格固定下来并在将来的某个日期予以交接。这就把人们所从事活动的风险转移了——如种植小麦的农民——事实上，对某些人来说，他们是在对自己能够比其他人更好地预测将来

的价格下赌注，而且他们也有一定的经济资源来应对不可避免的赌注失败，并在这一赌注转好时获利。

投机常常被误解为跟赌博一样，而事实上，它与赌博恰恰相反。不管是在机遇游戏中还是像俄罗斯轮盘赌这样的游戏中，人们要么为了钱，要么为了显示一个人的本领或无所畏惧而进行的赌博都会产生本来并不存在的风险。而经济上的投机只是人们以这种方式处理固有的风险并将它最小化，而且还会让那些做好充分准备来承担它的人来承担。

当商品投机者购买尚未种植的小麦时，这就使农民种植小麦变得简单了，因为他们不必知道在收获季节时它的市场价格会怎样。期货合约会预先担保卖者制定的价格，而不管交割时市场价格是怎样的。这就将种植从经济投机中分离出来，交由专门从事不同经济活动的不同的人来做。投机者利用他的市场知识、经济与统计分析资料，尽力做到比农民的猜测更准确，因此给出一个农民觉得很有吸引力的价格而使农民不管收获季节时市场价格会怎样就迫不及待地卖出了。

尽管投机者不可能在每笔交易中都获利，但是为了能够生存下来，他们必须提前考虑长远的发展。他们的利润取决于支付给农民的价格，这些价格一般要低于收获季节时真正的价格。当然农民也知道这个道理。事实上，农民给投机者钱是要他们承担风险，就跟人们在保险公司投保一样。像其他的商品和服务一样，出现的问题就是人们提供的这些服务是否值收取的这个价格。就个人层面来说，一个农民可以就这笔交易是不是值得，自己作出决定。当然每一个投机者也会与其他的投机者竞标，就像每一个农民会与其他的农民展开竞争一样，而不管他们是在制定期货合约还是在收获季节售出作物。

从整个经济来看，竞争决定了价格是多少，从而也就决定了投机者的利润会是多少。如果利润超过了诱使投机者冒风险在这个不稳定领域所投入的资金，那么就会有更多的资金进入这一市场领域直到竞争使利润降到刚好能够弥补他们的开支、努力和风险。

投机者之间的竞争是相当激烈的，他们要在商品交易所里大声报价竞标。价格每时每刻都在波动，交易拖延五分钟就意味着盈与亏的区别。即使从事商品投机买卖的是一家小型公司，它在一天时间里也可能会盈利或亏损成千上万美元，而大型公司几个小时就会盈利或亏损数百万美元。

在技术先进的国家，商品交易市场上不仅仅只有大企业甚至还有农民。一

份发自印度的《纽约时报》新闻稿报道说：

在这个有着2 500人的村庄里，拉维·沙姆·休亨瑞至少每天打开一次他客厅的计算机，登录芝加哥商品交易所。

他用农民才有的沾满泥土的指甲缓慢地敲击着键盘。但是他知道他自己想要什么：大豆期货的价格。

这不仅仅是一个个例。在2003年，印度3 000个机构将多达180万的印度农民与世界商品交易市场联系起来。我们刚才提到的那位农民就是作为代理人为周围村庄的农民同伴服务。由于网上商品信息传播得如此迅速，拉维·沙姆·休亨瑞先生在前一年就从该项交易活动中赚了300美元，但是现在一个月他就能赚这么多。对于像印度这样的国家来说，这是相当大的一笔钱。

农产品并不仅仅是商品交易商可以投机的唯一商品。有关商品投机最具有代表性的一个例子就是1980年白银价格的起伏涨落。1979年初每盎司白银为6美元，但是到了1980年初每盎司的价格急剧飙升到50.05美元。不过，这一价格在3月26日后又降至21.62美元。之后，在仅仅一天的时间里，这一价格又降了一半，降至10.80美元。在这一过程中，疯狂投机白银的亿万富翁亨特兄弟在不到一周的时间里损失了十多亿美元。尽管投机减少了整体经济的风险，但对单个投机者来说，它是最危险的金融活动之一。

那些通常不被认为是投机者的人可能也会从事投机生意。追溯到19世纪70年代，以亨利·海因茨为首的食品加工公司会签订合约，以提前订好的价格从农民手里购进黄瓜，而不管黄瓜成熟时的市场价格怎样。那么同样，那些不与任何人签订期货合约的农民就是在就收获季节时的价格进行投机，而不管他们是否认为自己是投机者。顺便提一下，曾经有一次黄瓜获得了大丰收并远远超出了亨利·海因茨所期望或所能够支付的数量，这笔交易对他来说是灾难性的并迫使他破产。他花了好几年的时间才从经济上恢复过来并重新开始，最终建立了亨氏公司并一直延续至今。

因为风险是当初投机的全部理由，因此投机失败是一种常见的现象，尽管经常失败会意味着经济破产。预测——即使是学识非常渊博的人——在经过大量预测之后可能还是会失误。著名的英国杂志《经济学家》在1999年3月预测每桶石油的价格会下降，然而事实上它却上升了——而且到12月时油价是

《经济学家》预测价格的五倍。

人们制定期货合同是为了在做黄金、石油、大豆、外币以及许多其他东西的交易时预先固定一个价格以便在将来某一天提货。货物投机仅仅是投机的一种。人们还会对房地产、公司股票或是其他的东西进行投机。

风险的全部成本不仅仅只包括所投入的金钱，而且还包括人们在等待将要发生什么事的过程中的担惊受怕。一位农民期望自己一吨作物可以赚100美元，但是他也知道他有可能赚50美元或150美元。如果一名投机者愿意以每吨90美元的价格购买他的作物，而这个价格可以使他免于数月的不眠之夜的话，它看起来就是好的。农民常常因担心如果收获时的价格太低而不能弥补种植作物的成本进而致使其无法养家糊口而彻夜不眠。而这位投机者不仅从经济上做好了准备以应对会出现的差错，而且他可能在心理上也做好了准备，因为担心太多的人通常是不会做商品投机的。我认识一位货物投机者，有一年，他的公司一直到12月份都是在亏损状态下运营，但是由于在12月出现了太多的变故，因此这一年他最终还是盈利了——这使他感到惊讶，而且同样也使其他人感到惊讶。这个职业并不适合心理脆弱的人。

经济投机是配置稀缺资源的另一种方式，在这种情况下资源就是知识。投机者和农民都不知道当作物收获时价格将会是怎样。但是投机者要比农民具有更多的市场和经济学知识以及统计分析知识，而农民则有更多的有关怎样种植农作物的知识。我的一位货物投机商朋友承认说他从没有真正见过大豆也不知道它们长什么样子，尽管数年来他可能已经买进卖出了价值数百万美元的大豆。他只是在收获季节将他对大豆的所有权以书面形式转移给大豆购买商。他真正做的并不是大豆生意，他做的是风险管理生意。

■ 库存

在经济中，人们不仅可以通过经济投机的方式来处理固有的风险而且还可以通过持有库存的方式来处理。换句话说，库存就是知识的替代品。如果厨师能够预先就确切地知道每个人的饭量是多少进而按照饭量来做饭的话，那么每

顿饭后就不会有食物被倒掉。由于库存会有成本，因此每个企业必须尽力限制手里的库存量，而与此同时还不能使自己陷入因产品缺货而无法销售的风险中。日本汽车制造商库存少是出了名的，由于他们的库存是如此少以至于汽车零部件在它们走下装配线之后一天之内要多次运送到工厂来安装到汽车上。这就减少了持有大量零部件库存的成本，从而也就减少了汽车的成本。然而，日本在2007年的一场地震致使它的活塞环供应商无法再运营。正如《华尔街日报》的报道：

> 仅仅因为缺少成本是1.5美元的活塞环，日本就有将近70%的汽车生产在这一周暂时陷入了瘫痪。

库存太大或太小都意味着要遭受损失。很显然，那些库存最接近理想规模的企业才会提高他们的利润收益。更为重要的是，所有的经济资源都会得到更有效地配置，这不仅仅因为每一个企业都有动机来提高效率，而且还因为经常作出正确决策的这些公司更有可能生存下来而且会继续作出这样的决策，而那些一再地持有库存过多或过少的企业更有可能因为破产而从市场上消失。

过多的库存意味着做生意成本过多，因此与竞争对手的低成本相比，他的竞争对手就能够以一个更低的价格出售商品从而将顾客抢走。而过少的库存则意味着顾客所要的商品会缺货，这就不仅使他错失了即时销售的机会，而且还会面临顾客将来会到其他地方寻找更为可靠的供应商的风险。正如在第6章指出的，在经济中，商品和零部件的配送总是不确定的，如在前苏联，因此持有较大的库存是很正常的。

许多关于风险的经济学原理同样还适用于与市场无关的活动。一名投入到战斗中的士兵不仅仅要携带一定数量射击所需的子弹，还要带一定量万一在特殊情况下他受伤的话就会用到的急救用品，因为不管是他还是其他任何人都不可能预见到需要做什么。士兵需要带着一定量的弹药和医药用品以应对各种各样的意外事件。但同时，如果他将在每一种可能情况中可能用到的全部东西都带得过多的话，他就无法投入到战斗中。因为这会使他行动缓慢，减少他的机动性，使他很容易成为敌人的靶子。换句话说，超过了某一个临界点，任何试图使他更安全的行为都会使他的情况更危险。

从另一方面来看，库存是与知识和风险相关的。在正常年代里，每一个企业都会持有一定比例的库存率以备出售。然而，当人们所处的年代变得不稳定

时，如在经济衰退或是经济大萧条时期，他们就会卖出存货而不再生产新的。例如，在2003年第三季度，随着美国渐渐地从经济衰退中恢复过来，它的销售额、出口额以及利润额都上升了，但是《商业周刊》杂志报道称它的生产商、批发商以及零售商“卖得都已经缺货”而且“库存率也创造了最低纪录”。

最终结果是创造的就业机会要远远少于过去同时期贸易活动增加所创造的就业机会，我们可以用“失业型复苏”这一短语来描述所发生的这一情况，因为企业并不相信这一复苏会持续下去。总之，对卖者来说，出售库存是应对经济风险的一种方式。只有在库存见底之后，企业才会雇佣更多的人来生产更多的产品，随着规模的扩大如果再用“失业型复苏”这一短语来描述就不合适了。

■ 投资回报

对早期成本的延期回报就是投资回报，不管这些回报是以公司股票分红的形式还是因上过大学或医科学校而获得的高收入。在人们的生活中，最大的一个投资就是花费数年的时间和精力来抚养孩子。同时，对这一投资的回报就包括孩子要在父母年老时照顾他们，但在今天，该投资回报就仅仅是父母在看到自己的孩子幸福和进步时的满足感。从整个社会的角度来看，每一代人对后代所做的这种投资就是对那些抚养现在也成了父母的这一代人的上一代人所做投资的回报。

“非劳动收入”

从整个人类历史来看，尽管投资及其获得的延期回报可以采用多种形式，并且已经发展到世界各地，但是对这一过程的误解也已经持续了很长时间并且很普遍。人们有时把这些延期收益称为“非劳动所得的”收入，仅仅是因为它们并不能代表对当时作出贡献的奖励。投资建设一家工厂的回报可能在数年后，即它已经雇佣了工人和管理者并且产品也已经生产出来卖掉后才能获得。当工

厂终于在这一年支付分红时，尽管投资者可能没有作出任何贡献，但是这并不意味着仅仅因为它并不是投资者在当年投资所赚，就说他们所得的报酬是“不劳而获的”。

正如已经在第 11 章指出的，我们眼前所进行的工厂活动并不是企业成功的唯一来源。风险是看不到的——即使它们现在处于风险中；过去，在企业刚刚成立时所面临的那些风险很容易被那些只看到企业在经历这些风险后获得成功的观察者所忘记；同时他们也很容易忽略许多管理决策——有关在哪里建厂，需要什么设备，采用什么政策来处理供应者、顾客与员工的关系——任何一个决策都会对企业的成功与失败产生重要影响。当然人们还看不到已经破产的所有类似企业，因为它们无法做我们眼前看到的这些幸存企业所做的事，或者是无法做得跟它们一样好。

因为肉眼直接可见的东西要比过去或当前不可见的东西对人脑产生更持久的影响。人们很容易将可见的因素作为唯一的或最重要的因素，即使有些企业因为这些可见的因素而破产，而同一行业里一家管理有方的企业却因同样的因素而繁荣壮大。这种误解并非是无关紧要的。许多复杂的意识形态和大量行动都是基于这一观点，即只有工人才“真正”创造财富，而其他人只是捞取利润，他们对财富没有作出任何贡献，而只是不道义地分享而已。

类似的误解还会对世界各地的放贷者产生重大影响。几个世纪以来，放贷者因收回的钱要比他们借出去的多而已经在许多文化里广泛地受到谴责——也就是说，他们因为等待和承担风险而得到了一笔“不劳而获的”收入。通常，资金借贷的社会污名是如此之大，因此只有生活在这个既存的社会系统之外的少数民族群体才会做这一受到诽难的活动。因此，几个世纪以来，犹太人在欧洲的这个职业中一直占据统治地位；同样，东南亚的华人、印度的雀替尔人和马尔瓦尔人以及世界其他地方的其他少数民族群体也是如此。在不同的时间和地方，人们对这些群体的敌意已经达到了这些少数民族群体被政府驱逐或被迫因群众暴乱而逃走的程度。

人们对放贷者的误解通常会通过法律形式放宽偿还贷款的条件来帮助借款人。但任何使收回债款变得困难的事情都会使一开始的贷款变得不可能，或是使人们以较低利率发放贷款变得不可能，人们以较低利率发放贷款会在没有对债务人进行保护的政策下开始盛行。

在一些社会里，当你贷款给亲人或同一社区的同伴时，他们并不希望你收取利息，而且也不想严格按照贷款协议及时支付报酬。这些前提致使人们从一开始就不愿意贷款，有时他们还不愿意让人们知道他有足够的钱可以借出。在这种社会压力特别强烈的社会中，获取财富的动力就减弱了。这不仅是那些本可以通过鼓足干劲来创造财富的个人的损失，而且还是整个社会的损失，因为人们有能力生产许多其他人愿意付钱购买的产品然而却不能选择全力以赴地这么做。

投资与分配

利息作为投资基金的价格，与其他价格一样在调节供给与需求达到平衡中起着相同的配置作用。当利率低时，一方面，更有利于人们借钱投资建造房子、使工厂更现代化或是从事其他的经济活动；另一方面，低利率会使人们的存款动机减弱。高利率会使更多的人把更多的钱存入银行但却因为借钱成本增加而导致更少的投资者借钱。与一般产品的供给与需求一样，资金的供求平衡也会引起价格的上升与下降，即利率。正如《经济学家》杂志指出的：

大多数时候，储蓄与投资之间的不匹配通常可以通过利率机制来相当容易地使它们一致。如果人们储蓄的欲望超过了投资的欲望，那么利率就会下降以减少人们的储蓄，而使投资增加。

在一个静止不变的世界里，这种储蓄与投资之间的不匹配是不存在的，而且由于投资者投资金额与存款人储蓄金额是相等的，从而利率就是稳定的，因为它们没有理由来改变。但是，在现实世界里，利率是不断波动的，就像一般价格发生波动一样，它们会随着技术、需求以及其他因素的变化不断重新分配资源到不同的方向上。因为利率是一个潜在现实的外在表现，也是这一现实固有的限制条件，因此通过法律或政策来改变利率所产生的影响远远超过了人们当初改变利率的动机，并且对整体经济产生了影响。

例如，在21世纪初，当美国联邦储备系统在面临国家产出和就业率增长可能下降的情况下，为了维持生产与就业而降低利率时，产生的影响就包括房价的上升——因为低利率就意味着低抵押贷款，从而使更多的人能够买得起更多

更大的房子。但是这反过来又会使租房子的人减少，因此导致房租因需求减少而下降。这些只是利率变化引起的整个经济变化的一部分。更通俗地讲，它说明了市场经济的所有部分是如何紧密地联系起来的，以至于该系统的一个部分发生变化就会自动地传输到该系统难以计数的其他部分。

并不是称为利息的每样东西都是真正的利息。例如，当贷款时，人们收取的利息不仅仅包括必需用来补偿延时收回资金的投资回报，而且还包括额外的一笔利息用以补偿贷款无法收回或是不能及时收回又或是无法全部收回的风险。利息还包括处理贷款的成本。特别是对于小额贷款，这一工序成本会成为费用非常重要的一部分，因为工序成本并不会随着贷款金额的不同而不同。也就是说，贷出1 000美元所要做的文书工作不需要非得是贷出100美元的十倍。换句话说，工序成本可以被广义上的利息更多地分摊。人们对位于低收入社区的小型金融机构的许多批评是因为他们误解了被称作利息然而却不是利息的各种费用。

低收入人们的短期贷款通常被称为“薪资贷款”，因为借款人通常会在下一个发薪日或是当社会保障金或福利金发放的时候偿还贷款，这可能只是几周甚至几天的时间。这种贷款，按照《华尔街日报》所说，通常“在300美元到400美元之间”。显然，做这种贷款的人通常是那些收入和资产很少但因为某一紧急事件而急需一笔小额资金的人或仅仅是钱花完了的那些人。媒体和政治家对这一事实的理解是这些贷款制定的年利率是特别高的。例如，《纽约时报》指出，许多这样的贷款“年利率高达312%”。但薪资贷款并不会贷一年，因此这种年利率除了会对媒体和政治家产生影响外是无关紧要的。一家薪资贷款店的主人指出，讨论薪资贷款的年利率就像是在说一吨大马哈鱼的成本是15 000美元或是一家旅馆的房租一年是36 000美元，因为大多数人都不会买一吨大马哈鱼或租一年的旅馆。

不管处理薪资贷款的成本是多少，这些成本以及风险成本必须能够从收取的利息中得到补偿——以时间越短，年利率就越高来弥补这些固定成本。对于一个两周的贷款，薪资放贷者一般每贷出100美元收取的利息是15美元。如果法律规定年利率是36%，那么这就意味着两周贷款的利息都不到1.5美元——这一数额甚至不能弥补办理贷款的成本，就更不用说所涉及的风险了。当美国俄勒冈州颁布一条法律规定年利率上限是36%时，该州数百

家薪资放贷者中有3/4都倒闭了。在美国其他州颁布类似的法律也会使一些薪资放贷者倒闭。

所谓的“消费者权益保护者”可能会为这些法律庆祝，但是低收入借款者却因不能借到急需的100美元而不得不支付信用卡账单上超过15美元的滞纳金或是承受其他的后果——如汽车被收回、冬天断电——显然，与支付15美元相比，借款人会认为它的危害更大，或者是他们一开始就不会做这笔交易。

总的来说，利率上限与其他价格上限产生的影响是一样的。也就是说，它们会使供给减少，需求增多，进而引起短缺。另外，这种短缺会对不同的人产生不同的影响。举一个特别极端的例子，如果法定年利率是100%的话，那么即使这些借款人特别不可靠以至于40%的借款人不会偿还贷款，但它也值得贷款者放贷。放贷100万美元给这种人就意味着会有60%的借款人会偿还贷款，这样就会得到120万美元——总之，有20%的总投资回报率。然而，如果利率上限被规定为50%的话，人们就不再贷款给这样的借款人，因为现在60%的人所偿还的贷款总额是90万美元，100万美元贷款损失了10万美元。㊀

总之，利率上限越低，借款人为了得到贷款就会越可靠。当利率上限足够低时，人们就只会贷款给百万富翁，而利率上限更低时，人们就只会贷款给亿万富翁。由于不同的民族一般信用值也不同，因此价格上限实际上是确保了不同民族在抵押贷款、信用卡以及其他形式贷款时有不同的比例。例如，在美国，亚裔美国人的信用值平均要比西班牙裔美国人、美国黑人——甚至是美国白人要高。然而支持利率上限的人常常会吃惊地发现一些种族或民族要比其他的种族更易被拒绝贷款，并把这归因于放贷者的种族歧视。但是由于大多数美国放贷者通常都是白人，而他们拒绝白人的次数要比拒绝亚裔美国人的次数高，因此，种族歧视就是一个不太可能的解释。

㊀ 尽管这是一个极端的例子，选它是为了更容易地阐述一般原理，但它同样也适用于现实的世界。例如，在20世纪90年代成立于美国田纳西州的一个发放薪资贷款的公司为了试图找出风险与利率的最佳结合点是什么而放松了贷款条件。随着它贷款给一个人的钱越来越多，违约率上升了——不过只是从2%上升至4%——而且收取的利率越高，从总体来说，贷款所获得的利润就比以前越多。盖里·雷武力，“发薪日国家”，《彭博商业周刊》，2010年，5月24－30，第58页。

■ 现值

尽管人们购买许多商品和服务是为了能够马上使用它们，但是有许多其他的收益会随着时间的流逝而渐渐增加，不管是棒球比赛的季票还是在你退休后一月一付的养老金。你可能会在某一时间购买这一不断增加的全部收益，即经济学家所说的“现值”——换句话说，就是季票的价格或年金的价格。然而，它所涉及的绝不仅仅只是确定支付的价格，它还涉及更多同样很重要的事情。现值的含义会影响到经济决策以及它们的后果，甚至也会对一些通常不被认为属于经济的领域产生影响，如决定将来后人可用的自然资源数量。

价格与现值

今天不管你是对房子、企业还是对工厂进行保养、维修或改善，都会决定它们能够使用多久以及将来运营得怎样。然而，花钱请人修理和维护的业主却不必等着看它们对这些财产价值将来的影响。将来的收益会直接通过财产的现值反映出来。资产的“现值”实际上只不过是预期将来的收益，是因为延后这一事实而加总和贴现的价值。今天，你的房子、企业和农场的状态可能并不比你邻居的好，但是如果你安装了厚重的管道、坚硬的木料或是其他更耐磨的建筑材料，那么随着时间的推移，它们将来因为磨损而损失的费用就会减少很多，这就使你资产的市场价值立刻比你邻居的多得多，即使在今天看来它们的运行状态没有什么区别。

相反，如果一个城市宣布下一年将在靠近你家的那一片土地上建立一个污水处理厂，那么在相邻的土地也被动用之前，你房屋的价值就会马上下降。资产现值反映了它将来的收益与损失，因此预期一个东西的收益提高或损失降低都会对今天所售资产的价格产生影响。

现值通过多种方式将未来与现在联系起来。一位 91 岁的老人开始种植果树，而这些果树需要 20 年的时间才能成熟，但他的土地会因为这些果树而立即

变得更有价值。他可以在一个月后将这片土地卖掉，然后去他想去的巴哈马群岛生活，因为虽然他还可以从这些树上所结的水果中得到额外的价值，但数年后他却已不在人世。今天他财富价值的一部分包括还没有长出来的水果的价值，这些水果可以给那些还没有出生的孩子们吃。

经济与政治最大的不同之处就是，政治家可以不用关注下一届选举之后对未来的影响。一位民选官员很有可能会通过他在大选日使公众满意的政策而被选举成为下一任执政者，即使这些政策在几年后会产生破坏性的后果。当这些后果会在大选之后出现时，没有“现值”使今天的政治决策者考虑将来的后果。

尽管公众没有足够的知识或是接受培训来认识到今天政策的长期影响，但是处理政府债券的金融专家却能够认识到这一影响。因此，在 2001 年电力危机期间，标准普尔公司的债券评级下调了美国加利福尼亚州的债券评级，即使这些债券并没有违约，而且支付给购买加利福尼亚州债券的那些人的报酬也并没有减少，此外加利福尼亚州的金库还有数亿美元的盈余。但是标准普尔公司明白加利福尼亚州政府要承担重大的经济责任来解决电力危机意味着马上就会有高税收和高债务。这就增加了将来违约或是延期付款给债券持有者的风险——因此降低了债券的现值。

与立刻一次性付清的现值相比，任何一笔将来支付的报酬都会减少。彩票得主的奖金是经过一段时期的分期付款才能得到的，因此他可以将这些钱卖给金融机构，而金融机构会马上给他们一笔固定的金额。而那些从保险公司得到分期付款的事故受害者也可以这么做。因为一些报酬的现值在过了数十年之后再与这些报酬的总额相比可能会减少很多。一些人会为了解决当前的经济问题而将报酬卖掉一次性得到一笔资金，由于延后贴现，他们得到的资金总额可能还不到这些报酬的一半，以至于后来他们后悔所做的这笔交易。然而，有些人却很愿意并在将来再做类似的交易。

相反，一些人希望将一笔固定的资金兑换成不断增长的将来报酬。老年人虽然退休后有足够的资金来维持生活，但他们还必须考虑是否他们活得会比预期的长——正如这一短语所说的“超出了资金供养他们的范围”——而在贫穷中死去。为了避免发生这一情况，他们会用一部分钱来购买保险公司的养老金。例如，在 21 世纪早期，一位 70 岁的老人可以购买一个价格为 10 万美元的养老

金，之后他终生都可以每月得到772美元——不管他是再活3年还是30年。换句话说，风险以价格的形式转嫁给了保险公司。在其他情况下，风险不仅可以转移而且还可以降低，因为与个人预测自己的寿命长度相比，保险公司能够更准确地预测到它把养老金卖给的数百万人的平均寿命长度。另外，对于同样的价格，一位70岁的老妇人会得到稍微少点的月付款——725美元——这是因为女的通常比男的活得时间长。

降低风险的关键点是因为大多数风险具有较大的可预测性。一则几年前的新闻报道讲述了一位投机者与一位急需钱的老妇人做生意的一个故事。老妇人以让他继承她的房子作为交换，他同意只要老妇人活着就每月支付给她固定的一笔钱，然而这个一对一的交易并没有像计划的那样实现，因为老妇人的寿命要比任何人预期的都要长，甚至这名投机者在她死之前就死了。一家保险公司不仅在资金上具有量的优势，而且它更大的优势就是它的存在不会受到人类生命长度的限制。

自然资源

现值会对自然资源的发现和使用产生深刻的影响。地下可能会有存在了几个世纪的石油，但是它的现值决定了多少石油才能够偿还人们在某一时间发现它所花费的成本——可能这些石油还不足以使用十几年。如果不能明白这一基本的经济学事实，那么数年后，就会产生很多引起广泛关注的假预言，即我们正在“耗尽”石油、煤炭以及其他自然资源。

例如，在1960年，一本畅销书说美国国内的石油以目前的使用率来看只能供应13年的时间。当时，美国已知的石油储量还不到320亿桶。13年结束后，美国已知的石油储量已经超过360亿桶。然而最初的统计资料与方法都是正确的。那么为什么美国到了1973年还没有用完石油呢？难道仅仅是因为美国很幸运地发现了更多的石油——或是还存在更为根本的经济原因？

就像短缺与过剩不仅仅与存在的物质资料的多少有关，而且还或多或少地与人口有关一样，已知的自然资源储量也不仅仅与地下的物质资源的多少有关。同样，对于自然资源，价格起着至关重要的作用。现值也是如此。

有多少自然资源被发现取决于人们发现它需要花费多少成本。例如，石油

勘探成本就是非常高昂的。它不仅包括地质勘探成本，而且还包括在最终发现石油之前钻干井所花费的昂贵成本。随着投入成本的增加，越来越多的石油被发现，已知石油储量的不断增加导致石油的价格因供求关系而降低了。最终会达到这样一个临界点，即你在某个地方再发现一桶油的成本及加工成本超过了你在此地可能会发现的每桶油的现值。达到这一点时，人们就不再继续勘探石油了。基于若干环境，在这一点所发现的石油总量可能并不会比13年前的石油供应量多，这就导致产生了一个我们正在用完石油的可怕预测。但随着既存的石油渐渐被用光，上升的价格就会使人们对石油勘探进行一个更大的投资。

以石油开发涉及的各种成本为例，一家大型石油勘探企业在墨西哥湾花8 000万美元用于初始的探测和租赁；又花了1.2亿美元用于勘探钻井，只是为了看看它是否有足够的石油以证明可以进一步深入；然后又有5.3亿美元用于建设钻井平台、管道及其他基础设施；最后花费3.7亿美元来勘探已探明的石油储量。这些加起来总共是11亿美元。

假设银行或投资者的贷款利率提高了一倍，这就会使总的勘探成本更高。或者可以假设石油公司自己持有这一大笔钱并存入银行，那么它就可以安全地赚到平常利息两倍的利息。他们还会愿意投入这一笔钱进行更大的风险投资来寻找石油吗？你会吗？很可能不会。高利率就可能意味着石油勘探的减少，进而使已知的石油储量减少。但这并不意味着我们将要用完石油，如果利率降低，已知的储量也会相应地增加。

随着越来越多的已知石油储量渐渐用完，每桶剩余石油的现值就会开始上升，再次地，勘探额外的石油就会变得有利可图。但是在任何一个既定的时间里，人们都绝不可能发现地下或海底存在的所有石油。事实上，人们只是发现了所有石油中的一小部分而已。可是人们却在歇斯底里地预测我们正在用完自然资源。它不仅影响书的销售、电视收视率，而且还会对政治权力和个人名声产生影响。

在20世纪，即使人们大量使用能源，也没有减少用于生产该能源的自然资源的已知储量。从历史来看，随着铁路、工厂机器以及城市电力的发展，人们建设了庞大的能源管道，据估计20世纪头20年消耗的能源要比人类之前所有的历史记录都多。此外，在整个20世纪，能源的使用继续上升——而且已知的石油储量也在上升。在20世纪末，石油的已知储量是20世纪中叶的10倍还要

多。科技进步使石油的发现和提取更有效率。在20世纪70年代，为了寻找石油所钻探的所有井中只有大约1/6的井真正产石油，但是到了21世纪初，勘探的这些井中有2/3产石油。

适用于石油的这些经济因素同样也适用于其他的自然资源。不管地面上有多少铁矿石，当它每吨的现值少于勘探和加工成本时，人们就不会去投资来发现更多的铁矿石。然而由于20世纪铁和钢的使用量大幅增加，铁矿石的探明储量增长了数倍。铜、铝、铅等其他自然资源的探明储量也同样如此。在1945年，铜的已知储量是一亿吨。25年以后，铜的使用量达到了前所未有的增长，而铜的已知储量是最初的三倍。到1999年，铜的储量又翻了一番。美国已知的天然气储量仅仅在2006～2008年期间就增长了大约1/3（从1 532万亿立方英尺到2 074万亿立方英尺）。

即使在地下或海底发现了大量的石油，并且人们正在提取和加工它们，但经济因素会防止这些石油被钻探完。正如《经济学家》杂志指出的那样：

> 几十年之前，油田的平均采油率是20%；由于科技的巨大进步，今天已经上升至35%。

换句话说，地下油田中将近有2/3的石油留在油田里，这是因为在今天的科技和油价水平下想要将它开采干净的成本太高——即使只是开采大部分石油。不过，石油仍然在那儿而且它的位置也是确定的。当我们真正“用完”在今天的提取和加工成本下所开采到的石油时，那么接下来进行提取和加工石油的成本就会更高一点，之后，石油成本又会增加。但是当大部分的石油已经发现却还停留在地下或海底时，我们显然没有达到前面提到的临界点。随着技术的进步，提高现存油井的石油产出率从经济上来说是可行的。在2007年，《纽约时报》报道了大量的实例，如这一个：

> 当雪佛龙的工程师在1899年发现的科恩河油田安装高压蒸汽机抽取更多的石油时，科恩河油田又可以利用了。在20世纪60年代，该油田一天的石油产量下滑到10 000桶，而现在它的日产量达到了85 000桶。

并不仅仅只有石油会受到这些经济因素的影响。当地面上的煤特别容易开采时，人们就不会钻入地下建立煤井，因为开采地下的煤所花的成本太高而无

法与以较低成本在地表开采的煤的价格竞争。只有在那些低成本开采的煤用完之后，人们才会开采地下深层的煤。

采用经济方法与一时狂热的方法对自然资源使用量进行分析的不同之处可以通过经济学家朱利安·西蒙与环境学家保罗·埃尔利希打的一个赌来证明。朱利安·西蒙教授打赌说任何人选择任何一组五种自然资源，经过他们所选的一段时间后，它们真正的成本不会上升。以保罗·埃尔利希为首的另一组人则与之打赌并选了五种自然资源。他们还都以十年为期限来衡量这些自然资源真正成本的变化。到了第十年年底，不仅这五种自然资源的成本下降了，而且他们本来预期成本会上升的单个自然资源的成本也下降了。很显然，如果我们在任何地方将要用完这些资源，它们的成本就会上升，因为这些可能会变得更为稀有的资源的现值会上升。

从某种极端角度来看，资源总量当然会下降。但是一种资源在人们淘汰它之后还要经过数个世纪才能用完，或是太阳变得寒冷的一千年以后才能用完，这都是一个相当不实际的问题。如果一种资源会在一段时期后用完这一事实具有现实针对性，那么提高将要耗尽资源的现值就会自动地使资源受到保护，而无须公众的极端呼吁或政府劝告。

正如价格会使我们与他人在某一时间里分享稀缺资源及其产品一样，现值会使我们与后代分享我们的资源——即使我们并没有意识到我们正在与他们分享。当然，通过政治方式来分享资源也是可能的，人们可以让政府得到对自然资源的控制权，就像它对其他资产——事实上是整个经济体制的控制权。

政治控制与市场价格非人性化控制在效率上的差别在一定程度上取决于哪一种方式能够更准确地传达隐藏的事实。正如在前面章节中已经提及的，与价格调节市场经济相比，政治机构对价格进行控制和直接分配资源，就需要那极小部分的计划者具备更加明确具体的知识，而在由价格调节的市场经济中，数百万人会根据从他们自己个人的情况和偏好中所获得的第一手知识作出反应——每个人要面对的是应付相当少的价格。

计划者能够轻易地制订错误的计划，或是出于无知或是因为各种各样的政治动机，如追逐更多的权力、再次当选或是其他的目标。例如，在20世纪70年代，政府要求科学家估计美国天然气的储量大小以及在目前的使用率下来看它可以持续多久。他们估计的结果是美国有足够的天然气可以持续一千多年。

尽管有些人会认为这是一个好消息，但当时从政治上来看确是一个坏消息，因为美国总统试图通过制订更多的应对能源“危机”的计划来获得更多公众的支持。因此这一估计结果被卡特政府否定，并开始一项新的研究，该研究得出了政治上可以认可的结果。

有时候一种自然资源的已知储量看起来特别小，因为事实上，在目前可行的成本下可用的资源数量会在几年的时间里就濒临耗尽。在较高的提取和加工成本下虽然可以得到大量的自然资源，但是这些额外的资源只有在那些低成本得到的资源用完之后人们才会动用它。例如，当地表有大量的煤矿可以利用时，有些人会发出警告说我们正在“用完”这些“经济上可行的”可用煤——无需“过高的成本”煤就可以获得。但是，价格的全部目的就是限制。在这种情况下，只要存在成本更低的资源可以使用时，这种限制就可以防止成本过高的资源被不必要地使用。今天也存在类似的情况，一个油井里会剩下大部分石油，这是因为提取它的成本要比轻易就可得到的石油成本高很多且目前的市场价格下得不到弥补。

在2005年石油危机期间，美国石油的价格在不到两年的时间里翻了两倍，人们担心会用完石油，《华尔街日报》报道说：

> 例如，在加拿大亚伯达省亚大巴斯卡河区域，54 000平方英里的油田理论上会生产1.7万亿到2.5万亿桶石油——使它仅次于沙特阿拉伯的石油储量。亚大巴斯卡河的石油储量仍然有大量的未开发，这是因为将这些石油从沙子里提取出来是相当昂贵和复杂的。两吨沙才提取出一桶油。但如果油价仍然保持在目前的水平下——事实上，如果石油仍然是30多美元一桶的话，自从2003年末以来一直是这个价格——油砂的产出就会是有钱可赚的。有限的投资和产出一直制约着亚大巴斯卡河区域。

如果技术从来没有得到改进，那么所有的自然资源就一直都是高成本的，最容易得到和最容易加工的矿物质先被用尽后人们才会开采那些不容易得到、数量不多或是很难加工的矿物质。然而，随着技术的改进，自然资源出现的情况就像朱利安·西蒙和保罗·埃尔利希所打的赌一样。例如，发现一桶石油的平均成本从1977年的15美元下降到1998年的5美元。随着石油成本的下降，已知的石油储量大大增加了，这一点也不让人感到惊讶。

石油绝不是唯一一个供给受到价格影响的事物。镍的生产也同样是这样的。在21世纪初，当镍的价格上升后，《华尔街日报》报道说：

> 几年前，人们很难找到比穆林穆林公司开采项目失败更好的例子了。穆林穆林公司是深入西澳大利亚沙漠的一家大型的、运气不佳的镍冶炼公司。
>
> 现在，穆林穆林公司是投资者的最爱。该公司的股票价格……在过去的一年里增长了三倍多，而且一些分析师看到它还有更大的发展空间。
>
> 这一令人吃惊的转折强调了一个关键事实，即商品繁荣：在这一高价格下，特别是对于镍来说，即使一个项目存在技术上的困难或是长期性的问题，但它看上去还是不错的。镍被最广泛地用来制造不锈钢。

尽管人们通常会从实际数量这一方面谈论一个国家的自然资源储量，但是要想得出有实际意义的结论就必须考虑成本、价格和现值等经济概念。除了已经存在的关于自然资源将会用完这一警告外，相反，还存在一种不合情理的乐观的声明，即许多贫穷的国家拥有价值数十亿美元的“自然财富”，这些财富以铁矿石、铝土矿或其他自然资源的形式存在。由于这些声明没有考虑提取和加工这些自然资源的成本，而且对于不同的地方这一差别很大，因此它们是毫无意义的。例如，从加拿大的油砂中提取石油的成本是如此之大，以至于直到最近几年该石油都没有算入世界石油储量中。但是，当石油价格上升到100美元一桶时，加拿大就成为了世界石油储量大国之一。然而当石油价格是20美元一桶时，加拿大的油砂储量甚至不值得考虑。



第 13 章
风险与保险

冒险是资本主义的母乳。

——《华尔街日报》

处理经济活动中固有的风险的方式有许多种。除了在前 1 章中讨论过的商品投机和库存管理外，处理风险的其他方式还包括股票、债券和保险。另外，还包括类似于股票、债券和保险的其他经济活动，它们处理风险的方式在法律上是不同的，但在经济上是相同的。在这里，和在许多其他情况下一样，我们不能按字面意思来作出判断，而必须检查背后的事实。

如果一处房屋、一家企业或其他任何资产的价值随着时间而增加，我们就把这种增加称为“资本收益”。尽管它是收入的另一种形式，但它却不像薪资那样在挣得之后立刻被支付，而是常常要在一定年限之后才能拿到手。比如，30 年期的债券只能在 30 年后才能兑现。如果你永远不出售你的房子，那么不管其价值增加多少，它只能被称为“未实现的资本收益”。如果某人开办的一家商店由于其地理位置在周边地区变得更为知名以及该商店拥有了一批习惯于在这里购物的顾客而变得更有价值，那么，对于这些人也同样如此。可能在该商店所有者死亡之后其配偶或子女才决定出售这家商店——也只有在这时资本收益才能实现。

有时候，资本收益来自于纯粹的金融交易，在这种情况下，你今天给某人一定量的金钱只是为了在以后换回更多的金钱。当你把钱存到付息的银行账户，或一位当铺老板借钱给别人，或你以少于1万美元的价格购买1万美元美国国债时，就属于这种情况。不管是哪种做法，都是以今天的钱来换取未来的钱。要付息这一事实意味着今天的金钱要比等量的未来的金钱的价值更多。多少取决于很多方面，而且也随着时间以及同一时期国家的不同而变化。

■ 债券

当英国的工业化在19世纪如火如荼地进行时，铁路公司可以通过出售每年仅需付3%利息的债券来筹到修建铁路和购买火车所需要的巨额资金。这种情况之所以成为可能是因为人们对铁路公司和货币的稳定性抱有很大信心。如果通货膨胀率为每年4%，那么按实际价值来衡量，购买该债券的人就会亏损而不是获利。但在这一时期英镑的价值一直很稳定。

从那一时期开始，通货膨胀变得越来越常见，因此，这时的利率就必须能够补偿通货膨胀——不管预期的通货膨胀水平有多高，而且还要根据购买力的增加，加上一笔期望的实际收益。通货膨胀率在不同国家和不同时期也不相同，因此，投资回报必定要包含对通货膨胀风险的补贴。在21世纪初，墨西哥的政府债券的利率比美国的高2.5个百分点，而这时巴西的政府债券利率比墨西哥的高5个百分点。在巴西出现一位左翼总统候选人之后，其利率突然又上升了10个百分点。不断变化的风险反映在加在利率上的风险补贴的变化上。比如在2003年9月，短期利率的范围从中国香港的不到2%到俄罗斯的18%再到土耳其的39%。

然而，如果不考虑通货膨胀，对你而言，一份一年后到期的1万美元的债券，在今天值多少钱呢？也就是说，现在你会为一张明年兑现的10 000美元的债券出价多少呢？显然，它不值10 000美元，因为未来的金钱不如今天的等量金钱有价值。即使你认为在一年之后你还活着，并且没有预期的通货膨胀，你仍然更愿意立刻拿到这笔钱，而不是以后。即使不考虑其他情况，你还可以把

现在得到的金钱存到银行并赚取 1 年的利息。由于同样的原因，如果你能在购买一年期的债券和另一个同样账面价值的十年期债券之间作出选择，你就不会为十年期的债券支付同样的价格。这说明，面值相等的钱有不同的价值，差别大小取决于你为拿回这笔钱要等待时间的长短。

一方面，如果有足够高的利率，你可能愿意为拿回你的钱等很长时间。人们经常会购买 30 年期的债券，而其回报率往往要比由一年或十年期的金融债券支付的回报率更高。另一方面，如果利率足够低，你就会想立刻拿回你的钱，而根本不愿多等哪怕一分钟。在这两者之间的某一利率水平，你不会在意是借出一笔钱还是不借。在该利率水平，一定量未来金钱的现值恰好等于较少量的现在的金钱。比如，如果你不介意 4% 的利率水平，那么对你而言，现在的 100 美元就等于一年后的 104 美元。任何想从你这里借 100 美元的企业或政府机构都将不得不在一年后还给你至少 104 美元。如果所有的其他人都跟你有相同的偏好，那么整个经济的利率就会是 4% 。

如果其他人与你的偏好不同会怎样呢？比如，只有在一年后多拿回 5% 时，其他人才会借出他们的钱，这会怎样？在这种情况下，整个经济的利率将会是 5% ，仅仅因为企业和政府不能以少于这一水平——它们也不必多于这一水平——借到它们想要的钱。面对全国利率都为 5% 这一情况，你也没有理由接受更低的利率，尽管如果有必要你也愿意拿 4% 的利率。

在这种情况下，让我们回到这个问题：你愿意为从今天起一年后到期的 1 万美元债券付多少钱？因为整个经济中可获得的利率为 5% ，所以，如果你为一年期的 1 万美元债券出价高于 9 523. 81 美元，将是不值得的。如果你以 5% 的利率把等量的钱投资于其他地方，你可以在一年后拿回 1 万美元。因此，对你而言，没有理由为 1 万美元的债券出价高于 9 523. 81 美元。如果经济中的利率为 12% 而不是 5% ，又会怎样呢？如果这样，为一年期的 10 000 美元债券出价高于 8 928. 57 美元将是不值得的。总之，人们将为债券出价多少取决于他们把同等数量的钱用作其他用途能获得的收益是多少。这就是为什么利率上升时债券价格下降、利率下降时债券价格上升的原因。

这也说明，如果年利率为 5% ，那么 2000 年的 9 523. 81 美元相当于 2001 年的 1 万美元。这就涉及了有关资本收益的税收问题。如果有人以前者的价格购买某债券，并在一年后以后者的价格出售，那么政府当然想对这 476 美元的

差额征税。但是，如果这两笔钱本身就是等价的，那么它与价值增加还一样吗？如果在此期间有 1% 的通货膨胀率，而投资者又预计到通货膨胀会降低债券的实际价值，那么收回的 1 万美元不能补偿我们所付出的等待时间，那又会怎样呢？如果在此期间有 5% 的通货膨胀率，以致拿回的金钱不比最初借出的更有价值，等待完全没有换得回报呢？显然，如果投资者不买债券，那么他的处境会更糟。那么，这个“资本收益”就真的可以看做是一项收益吗？

现实中本来就存在对资本收益征税比对像薪资这样的其他形式的收入征税更为复杂的一些因素。一些国家的政府根本不对资本收益征税；而在美国，对这种收益的税收应该在什么水平，仍然是一个在政治上有争议的问题。

■ 可变回报与固定回报

一定量的金钱的实际价值，随着得到的时间和全部得到的可能性的不同而不同，现实中有许多处理这一问题的方式。处理不同风险的方式有很多种，股票和债券就是其中的两种。但是，对购买这些金融债券不感兴趣的人，也肯定在其他方面面临着相似的情况，例如，为自己选择职业或为整个国家考虑公共政策问题。

股票与债券

债券不同于股票，因为债券是要在一定日期支付一定量金钱的法律承诺。股票只是发行股票的企业的股份，而且首先不能保证企业会盈利，更不能保证企业会把利润用来发放股息而不是重新投入给企业本身。不论企业是赚钱还是亏本，债券持有者在法律上都有权得到曾经承诺给他们的报酬。在这方面，他们就像是已经签订了对每小时或每周或每月会得到多少报酬作出规定的固定承诺合同的企业雇员。不管企业赚不赚钱，他们在法律上都有资格得到这笔钱。在向雇员、债券持有者和其他债主支付报酬之前，企业的所有者——不论是一个人还是上百万的股东——在法律上没有资格从公司得到任何报酬。

让我们考虑一个事实：大多数新企业会在一年内倒闭，而剩下的企业既可能赚钱也可能赔钱。换句话说，建立企业的人可能不仅赚不到钱，还要赔掉其最初投资的部分或全部。简言之，股票和债券的风险程度不同。此外，不同类型的企业出售的股票和债券的组合可能反映了这些企业本身固有的风险。

想象一下，如果有人正在为企业筹集资金，而该企业有一半的概率会破产，并且若该企业没有破产，那么对该企业最初投资的价值将增加 10 倍。可能该企业家正打算开采石油或是要炒外汇。如果他想让你出资 5 000 美元，将会怎样？如果你能承担这份风险，那么你是购买 5 000 美元的股票好还是购买 5 000 美元的公司债券好呢？

一方面，如果你购买债券，你能收回你全部资金的机会仍然是 50%。而如果此时该企业繁荣了，则不论该企业家用你的钱赚了多少钱，你都只有权利获得已确定的回报率。以这种风险买债券看似并不是好的交易。另一方面，购买股票可能更合理。如果企业破产了，你的股票就会一文不值，而由于剩余财产被出售，债券仍然还有一些价值，尽管只能获得债券持有人和其他债主最初投资的一小部分。但是，如果该企业成功了，它的资产就会增加 10 倍。那么你的股票的价格也会相应地增加 10 倍。

以上这种投资就是那种常常被称为“风险投资”的那种投资，以与购买既不大可能破产也不会有过高回报的一些已成立了很长时间的公司的股票或债券作区分。作为一个经验法则，为了补偿许多不成功投资的损失和还没完全拿回的投资，一位风险投资者在成功投资项目上大约至少要得到 50% 的回报率。在现实生活中，在不同的时期风险投资的回报率差别很大。2001 年 9 月 30 日以前的 12 个月里，风险投资基金亏损了 32.4%。也就是说，这些风险投资者作为一个整体不仅没有获得任何净利润，而且几乎损失了他们投资的约 1/3。但是就在几年前，那些风险投资者的平均回报率为 163%。

从风险投资者的角度来看，这种投资活动是否值得的问题可以留给风险投资者自己来考虑。从整个经济的角度来看，问题在于这种金融活动是否代表了对有多种用途的稀缺资源的有效配置。尽管单个风险投资者可能会破产，就像他们投资的公司那样，但是风险投资这个行业往往不会赔钱，即它并不会浪费经济中的可利用资源。值得注意的是，从整个经济的角度来看，一些看似与风险投资一样有风险的东西事实上往往能带来利益，尽管对于每个风险投资者来

说并不是如此。

现在让我们从冒着风险进行筹资的企业家的角度来观察股票和债券。当某企业家得知由于高风险，债券失去了对投资者的吸引力而且银行也同样不愿借钱给他时，那么这个企业家几乎肯定会通过出售股票来筹资。而风险最小的是提供那些公众都有需求的东西——如水和电——的公用事业。把钱投给这种机构要承担的风险往往很小，因此公用事业单位可以发行和出售债券，而不必支付投资者会在股票中赚到的那么多的钱。[⊖]在近几年，一些寻求安全、长期的投资以为退休者支付保险金的养老基金将资金投资于收费公路的建造，它们预期在未来可以从该项投资中得到持续的回报。

总之，不同的企业会有不同的风险，因而财务安排也会不同。在一个极端的情况下，不仅是在不同的年份甚至是在某天的不同时刻里，一个商品投机者可能会先盈利然后亏损然后再次盈利。这就是为什么我们会看到在商品交易中疯狂地挥手呐喊的电视画面，在商品交易中价格的变化是如此之快以至于立刻进行交易与5分钟之后进行交易会相差好大一笔钱。

对于那些成功的企业的一个更为普遍的模式是，在一开始收益很低或没有收入，但企业发展了客户并建立了声誉之后就获得了高收益。比如，对从牙科学校毕业后开始其职业生涯并购买了所必需而又昂贵的医疗器械的牙科医生来说，他在当地变得知名并可以吸引大量顾客之前，第一年得到的收入可能很少或没有净收入。在这一时期，这个牙医的秘书可能挣得比牙医还多。当然，在以后，这一情况就会扭转，那时一些观察家可能会认为医生的收入是秘书的许多倍是不公平的。

即使是对于每笔钱不同但其总量相等的情况来说，它们的吸引力很可能也是不同的。如果有两份平均工资相等的工作——比如都为每年5万美元——供你选择，一份工作的工资是一年5万美元，另一份工作的工资可能是以在某年是1万美元而在第二年是9万美元这样一种不能预见的方式来回变动，那么你

⊖ 几乎每个常规都有例外。那些把购买美国加利福尼亚州的电力公司的债券看做他们退休之年的安全投资的人，见证了这些投资的大多数价值在2001年该州的电力危机期间凭空消失。该州强迫这些电厂以低于它们支付给供应方的价格，将这些电出售给消费者。由于这些电厂欠下了数十亿美元的债务，它们的债券价格降低到垃圾债券的水平。

会对从事这两份工作有相同的意愿吗？对于报酬不断变化的工作来说，很可能需要一个更高的平均收入以使这个工作与有固定收入的工作对你有相同的吸引力。因此，股票往往有比债券更高的平均回报率，因为股票的回报率是变化的——包括有时根本没有回报，而债券有一个有保证的固定回报率。之所以发生这种情况并不是由于一些道德准则。它之所以发生是因为，除非让人们能预期到一个比他们从债券中得到的更高的回报率，否则他们不会承担购买股票的风险。

投资的风险不仅会根据投资种类的不同而不同，而且也会根据时期的不同而不同。在一年中的某个时期，债券很可能比股票更为安全。但是，对于20年或30年的时间，通货膨胀的风险威胁到了债券或其他带固定金额的资产（如银行存款）的价值，而股票价格与房地产、工厂或其他实际资产一样往往会随着通货膨胀而上升。作为实际资产的股份，在通货膨胀时期，股票的价格会随着资产本身价格的上升而上升。因此，这两种资产的相对安全性的差别在长期比在短期更大。

为退休做长远计划的人可能会发现他们投资于某种股票组合比那些在一两年内就需要钱的人做相同的投资更为安全。“犹如银行里的钱”被用来形容一个非常安全的事物，但是存储在银行里的钱在超过十年的时间里就不再那么安全了，因为通货膨胀会偷走它的很大一部分价值。对于债券来说也是如此。最终，他们可能在达到这一年龄后——这时剩下的生命不再以十年计算，再把投资于股票的钱转向购买债券、存入银行和购买在短期内更安全的其他资产。

风险与时间

股票市场作为一个整体并不像商品投机或风险投资那样有风险，但两者都不是稳定的投资模式。即使是在经济或股票的繁荣期，测量大型公司股票价格波动的道琼斯工业平均指数也会在某时刻下跌。在整个美国股票市场的历史上，道琼斯工业平均指数连续上升的最长时间是14天——那是在1897年。在2007年，《华尔街日报》报道称：“直到昨天，道琼斯工业平均指数是自2003年以来的最长的连续上升期——超过8个交易日，如果能再多坚持一天，这就会成为十几年来的最长连续上升期。”虽然媒体常常会报道股市的波动，好像这是

什么大新闻，并且有时还会对某天的波动作出预测，但是全世界的股票价格在过去的几个世纪里一直是起起落落的。

不仅是股票，其他形式的投资也会涉及风险。这些风险，相对而言也会随着时间而变化。尽管股票价格每天——或者说每小时都在波动，而债券价格往往更为稳定，但是在长期内股票价格与债券价格相比更容易随着通货膨胀以及经济普遍繁荣而增加。风险如何随时间而变化的一个极端例子是：在1981年用一美元投资债券，到1998年它会值约1 000美元，而在同一年将一美元投资股市，它的价值就会超过50万美元。所有这些都是按实际值计算，即将通货膨胀考虑在内。

与此同时，如果在1801年把一美元投资于黄金，那么到1998年，它将只值78美分。当在讨论长期情况时，“美好如黄金”这一短语就像“犹如银行里的钱”一样是错误的。尽管在许多短期情况里，债券和黄金会保住它们的价值而股票价格会大幅度下跌，但是，这些不同种类的投资的相对安全程度随着你想投资的时间长短而差异巨大。此外，并不是在所有时期情况都是这样。

在1931～1940年经济大萧条的十年中，美国股票的实际回报率只有3.6%，而债券的回报率则是6.4%。然而，在经济繁荣时期的20世纪40、50、60和70年代，债券的实际回报率为负，而在这一时期，股票却有正的回报率。换句话说，在高通货膨胀的这几十年里，投资在债券上的钱在兑现时不如在买这些债券时能买的东西多，尽管最终拿到了更多的钱。随着20世纪最后20年价格的回归稳定，股票和债券都有正的实际回报率。但是在21世纪的第一个十年里，事情全都发生了变化，正如《纽约时报》所报道：

如果你在2001年1月投资基于标准普尔500指数的先锋指数基金100 000美元，那么到2009年10月中旬，你最终会得到89 072美元。把这笔钱根据2000年1月的美元的通货膨胀率进行调整后，你就只剩下69 114美元了。

然而，根据一个更为多元化的投资组合和更复杂的投资策略，最初的10万美元投资在同一时间段可以增加到313 747美元，考虑到通货膨胀后，其价值为2000年1月的260 102美元。

对作决策的时刻来说，风险往往是具体的。尽管“后见之明是很明智的”，但是，风险往往存在于之后，而不是之前。在麦当劳财务不稳定的早期，该公

司急需现金，以致它的创建者雷·克洛克提出要以25 000美元出售麦当劳的一半股份——而且没有人接受。如果有人接受，则这个人在多年后就会变成亿万富翁。但是，在当时，雷·克洛克作出这一决定以及其他人选择拒绝都不是愚蠢的行为。

各种投资的相对安全和盈利能力取决于你所拥有的知识。一位有丰富经验的金融交易方面的专家可能会靠投资黄金而变得富有，而没有多少知识的人却会遭受很大损失。然而，若投资于黄金，你不大可能会赔得一干二净，因为黄金有用于做首饰和用于工业用途的价值。在股票市场上输钱的也并不只有新手。在2001年，400名最富的美国人一共损失了2 830亿美元。

风险与多样化

我们可以通过进行多种投资，就像人们所说的“投资组合”，来处理风险的不同程度和多样性。这样当一种投资表现不好时，其他种类的可能表现很好，从而降低总资产的整体风险。例如，正如前面提到的那样，在股票收益很好的时期，债券可能会表现得不好，反之亦然。包含股票和债券的投资组合可能比单单进行任何一种投资的风险都要小得多。即使是在投资组合中加上某种高风险投资——如价格非常不稳定的黄金——也可以降低整个投资组合的风险，因为黄金价格往往与股票价格的变动方向相反。

一种大部分甚至全部是股票的投资组合可以通过购买来自不同公司的股票来降低风险。它们可能是由一个职业投资者挑选的一组股票，他选择股票并管理人们投在被称为“共同基金”里的钱并收取一定费用。而对于由共同基金购买的股票组合仅仅根据组成道琼斯工业平均指数或标准普尔500指数的股票来选择，那么就只需要较少的管理，而且为这项服务所收取的费用也就更少。共同基金管理着投资者投资的巨额资金：有50多家共同基金的资产超过100亿美元。

一方面，从理论上说，那些由经理积极地追踪各种市场并挑选和交易股票的共同基金要比那些单单购买那些组成道琼斯工业平均指数或标准普尔500指数的股票组合的共同基金的回报率更高。事实上，尽管一些积极管理的共同基金确实比指数型基金表现得要好，但多年来，指数型基金的回报率却要比大多数积极管理的共同基金更高，这让后者极为尴尬。比如在2005年，买卖大型公

司股票的 1 137 家积极管理型共同基金中，有 55.5% 的表现比标准普尔 500 指数要好。

另一方面，指数型基金几乎没有机会赚到大钱，而一个很成功的积极管理型共同基金却可以。《华尔街日报》的一位记者向那些没有时间或耐心购买他们自己的股票的人推荐指数型基金，他说道："当然，你可能不会乐得开花，但你很可能沾沾自喜。"然而，指数型基金的价值在 2000 年损失了 9%，因此，不管怎样，都不可能完全消除风险。对于共同基金整体而言，既包括积极管理型共同基金也包括指数型基金，在 1998 年投资的 1 万美元，到 2003 年早期时其价值还不到 9 千美元。在 1 000 多家已成立的共同基金中，到 2003 年为止只有一家在以前的每一年里都赚了钱。然而，重要的是它们是否经常赚钱。

尽管，共同基金是在 20 世纪的最后 25 年里才首次出现，但是分散风险的经济学原理却早已被拿自己的钱做投资的投资者所认识。在过去的几个世纪里，船主常常会发现拥有十条船每条各 10% 的股份比完全拥有一条船更安全。在木船和帆船时代，一条船沉没的危险比现代时期的金属制成的、机器发动的船更大。拥有十条不同船的 10% 的股份增加了一条船下沉带来损失的可能性，但却大大降低了损失的严重程度。

向人力资本投资

投资于人力资本与投资于其他类型的资本，在某些方面是相同的，而在其他不同方面则是不同的。那些不拿报酬或获得的报酬比他们在其他地方可以得到的报酬低得多的人，事实上是在投资他们的工作时间，而不是金钱，从而希望在未来能得到比他们在刚开始时更多的薪资。但是，对于那些投资于别人的人力资本的人来说，要收回这种投资的回报并不容易。比如，在通常情况下，对那些用他人的钱为自己的教育付费的人，这笔钱的来源有两种：要么来自父母、慈善个人或机构或者政府的赠予，要么来自借贷。

虽然事实上学生可以发行债券，但是他们很少发行股票。也就是说，有许多学生通过借债来为他们的教育付费，但很少有人出售他们未来收入的某一份额。对于选择这样做的个别学生来说，到后来他们往往会感到后悔，因为在支付金额完全补偿了最初对他们的投资额之后，他们还要继续把他们收入的一定

份额拿出来。但是，不论最初的投资额是否已完全得到补偿，发行股票的公司同样也要继续支付股息。这就是股票与债券的区别。

在偿还的金钱可以补偿投资于人力资本的资金之后再来看待这种情况是错误的。我们之所以发行股票正是由于股票有不能被偿清的风险。考虑到有许多大学生毕不了业，而且即使是毕业的人中还有一些人的收入很微薄，因此，分担风险往往使一般大学生可以获得更多的私人资金。在理想状态下，如果有前途的学生可以而且确实会发行股票和债券，那么就没有必要让父母或纳税人补贴他们的教育了，即使是贫困不堪的学生也可以在没有财政补贴的情况下去上最昂贵的大学。然而，法律问题、制度惰性和社会态度阻碍了这种安排在高等院校中的普及。当耶鲁大学在 20 世纪 70 年代提供一种会随着借贷人的未来收入而变化的贷款时，那些将进入法律、商业和医疗领域的学生往往不会在这项计划下从学校贷款，因为他们有很高的预期收入，参加这项计划意味着他们需要偿还的钱远多于贷款额。他们更愿意发行债券而不是股票。

然而，在经过一些努力之后，人们实际上可以为自己发行股票和债券。拳击经理人往往会得到他们的拳击手收入的一定百分比。这样，许多贫穷的年轻人就可以获得他们本支付不起的几年的拳击训练。仅仅为偿还这些训练而负债累累也不合适，因为对债权人来说借出钱以换回某一固定的回报，风险太大。一些拳击手永远不能从他们的拳击比赛中得到足够的收入，来偿还训练和管理成本。这些拳击手也不大可能从其他职业中得到足以偿还他们失败的拳击生涯成本的收入。拳击手进监狱或接受福利救济的概率要比其获得大学文凭的概率更大。

由于大多数拳击手出生于低收入家庭，而且他们永远不能赚到足够多钱的风险又非常高，因此，通过在事实上发行股票的方式来为早期的训练筹资要比发行债券更为合理。一位拳击经理人会从贫穷地区选择十几个年轻人作为拳击手，他知道大多数人不能偿清他所投资的时间和金钱，但估计其中会有几个可以偿还，如果他作出明智选择的话。由于没有办法事先知道哪几个人能偿清，所以关键就在于从成功的拳击手中得到足够的经济利益，以补偿那些永远也不能赚足够钱偿还投资的拳击手所带来的损失。

由于类似的原因，好莱坞经纪人会得到不知名但有前途的年轻男女演员未来收入的一定份额，这样为这些人的才能开发和市场推广上投资时间和金钱才

是值得的。让那些想成为影视明星的人以借钱这一替代方式来偿还这种服务更不合适，因为大多数未能如愿的人将永远不能偿还这些贷款，而且当他们清晰地认识到进不了好莱坞时，他们很可能选择消失。

在许多时期的许多地方，对包工头来说，为移民劳工队伍提供农场、工厂或工地上的工作，以这些工人收入的一定比例为交换，是很常见的事情。实际上，包工头对这些工人拥有的是股票而不是债券。这些工人往往既非常贫穷又不熟悉该国的语言和习俗，因此，他们自己找到工作的可能性很小。在19世纪与20世纪早期，去西太平洋国家的意大利合同工和去东南亚的中国合同工有很多，而来自印度的合同工遍及当时的大英帝国——从马来西亚到斐济再到圭亚那。

总之，与其他资本一样，对人力资本的投资是以股票和债券的形式进行的。尽管这些术语还没有得到合法使用，但在经济上却表明了其实质。它们只是分散风险的一些方式，并因而降低总体风险。保险是另一种方式。

保险

像商品投机者一样，保险公司同样也处理固有的且不可避免的风险。保险既转移又降低了这些风险。作为对投保人支付保险费的交换，保险公司承担起为车祸、房屋火灾、地震、飓风以及人们遭遇的其他灾难所造成的损失进行赔偿的风险。仅仅在美国就有超过41 000家保险公司。

除了转移风险，保险公司也尽力降低风险。比如，它向谨慎的司机收取较低的价格，并拒绝为一些周围有灌木丛和其他易燃物的房屋提供保险，除非这些东西被移除。从事危险工作的人需要交纳更多的保险费。保险公司以各种方式划分人群并对有不同风险的人收取不同的价格。通过这种方式，保险公司降低了自己的总体风险，并且在这一过程中，向从事危险性工作或居住在危险环境中的人发送信号，向他们传递了其所选择的行为或职业所带来的成本。

人寿保险是最为常见的一种保险，它为不可避免的一种灾祸提供补偿。每个人都会死去，但相关的风险在于死亡时间。如果提前知道每个人都会在70岁

死去，那么人寿保险就没必要存在了，因为这样就不存在与之相关的风险。每个人的经济事务都可以提前安排好，并把可预期的死亡考虑在内。向保险公司投保不再有任何意义，因为多年来交纳的保险费的总量将不会少于幸存的受益者所获得的赔偿金。实际上，人寿保险公司就变成了可在某一特定时期兑现的债券的发行者。这样，在30岁购买人寿保险就等同于购买40年期的债券；在40岁购买人寿保险就相当于购买30年期的债券。

让人寿保险不同于债券的是投保人和保险公司都不知道该投保人会在什么时候死去。一个家庭中挣钱养家的人和商业合伙人的死亡对别人带来的经济风险就以某一价格转嫁给了保险公司。这些风险也被降低了，因为千百万投保人的死亡率要比任何一个特定个体的死亡时间容易预测得多。与其他形式的保险一样，人寿保险不仅把风险从一方转移给另一方，而且在此过程中也降低了风险。正因为如此，才使得投保与承保成为互惠互利的交易。对于投保人来说，保险单的价值要大于承保人所承担的成本，因为承保人的风险比投保者在没有买保险时所面临的风险小。

如果某个群体有足够大的风险样本，那么这一群体就可能不会从购买保险中获得利益。例如，赫兹汽车租赁公司拥有很多的汽车，从而使其风险足够分散，因此该公司不必再为让保险公司承担这份风险而购买保险。它可以用与保险公司使用的相同的统计方法来确定风险的经济成本并把这一成本整合到从那些租赁汽车的人收取的费用中。我们没必要转移在此过程中不会降低的风险，因为保险公司收取的费用必定和该投保者承担该风险的成本一样多，另外还要加收足以支付企业管理成本的一笔钱，然后还要为保险公司留出一部分利润。因此，对那些有足够的风险样本的企业来说，自我保险是一个切实可行的选择。

保险公司并不是简单地将他们收到的保险金存储起来，然后当该付赔偿金时再支付这笔钱。一半以上当前收取的保险费要用于支付当前的索赔——例如，好事达保险公司的61%，国家农场互助保险公司的83%。在支付了索赔和企业经营的其他费用后，保险公司就可以把剩余部分拿出去投资。由于作了这些投资，保险公司可以得到比如果他们一直把这些钱存放起来更多的钱。人寿保险公司的收入中约有2/3来自投保人支付的保险费，约有1/4来自它们的投资收益。显然，一定要把投资的钱用于相对安全的投资项目——如政府有价证券和保守的房产贷款——上，而不是用来作商品投资。

如果你在超过十年的时间里，为某种资产共支付了9 000美元的保险费，然后遭受了保险公司必须赔付的10 000美元的财产损失，这样看起来似乎保险公司会亏损。然而，如果你把你所支付的9 000美元保险费用于投资，并到你为财产损失索要赔偿时这笔钱已经涨到了12 000美元，那么，保险公司在前面这一例子中会最终获利2 000美元。据《经济学家》杂志报道，“仅仅是保险费就几乎足以支付赔偿金和各项费用了”，而且在美国，“对于财产/意外保险公司来说，在过去的25年，确实一直如此”。在2004年，美国的汽车和财产保险公司从其实际保险承保业务本身获得了利润，这是自1978年以来的第一次。

尽管，保险公司看似仅从保险这项业务本身就可以获得利润，但实际上，正如竞争会使其他物品的价格下降一样，竞争也会迫使保险的价格下降到虽可以收回成本且补偿投资者一定回报率但不会吸引更多竞争性投资的价格水平。在投资者一直寻求更高利润的经济中，保险行业的高利润率往往会使那些为了从其中分一杯羹的人建立新的保险公司。在保险行业中更是有许多竞争者，且没有哪家公司居支配地位。在2007年，美国4家最大的财产和意外保险公司加到一块，只得到了33%的保险费，而剩下的45家最大的保险公司得到了50%的保险费。

竞争使价格和利润平均化的这一作用可以从互联网开始列出提供该项服务及相应价格的所有保险公司名单后定期寿险的价格下降中看出。作为竞争的结果，环境中的其他变化也会反映在价格的变化上。例如，当婴儿潮一代人步入中年，随着他们进入最安全的年龄段，他们的交通事故率下降了，这反映在前些年急剧上升的汽车保险费的终结上。对汽车保险欺诈的严厉打击也促使了这种情况的终结。

对于保险而言，与广告一样，企业所支付的保险费并不会简单地加到企业所出售的产品的价格上。正如第6章中所提到的那样，广告带来的更多的销售量会让企业及其客户从规模经济中获益，从而使价格下降。对于保险而言，如果没有保险，则该保险所承保的风险就必须从企业所出售产品的价格上得到补偿。由于购买保险的唯一目的是降低风险，所以，上保险的成本肯定要小于未受保的风险的成本。因此，生产投保产品的成本要小于生产未投保产品，这样，已投保产品的价格往往低于如果风险必须由更高价格来补偿时产品的价格。

“道德风险”与“逆向选择”

尽管由于保险会转嫁风险，因而往往能降低风险，但是保险本身也会带来风险。某个投保人可能会从事比他不投保时采取更危险的行为。一位已投保的车主，可能把车停在对于没有受保的汽车而言盗窃和破坏行为太猖獗而不会停泊的地方。受保的珠宝可能不会像未受保时那样小心妥善地保管。投保所带来的这种风险增加被称为“道德风险”。

由保险带来的这种行为上的变化使得计算应收取的保险费的适当数目变得更为困难。如果每年有万分之一的汽车会受到恣意破坏所造成的 1 000 美元的损失，那么，看似对每个投保人加收 10 美分的保险费就足以补偿这种破坏行为所造成的损失。但是，如果投保的车主变得非常粗心大意，以致如今每年每 5 000辆汽车中就有 1 辆会受到恣意破坏所造成的同样的损失，那么为了补偿这一成本，该项保险费就要涨到原来的两倍。换句话说，关于车主当下的行为和他们当下所蒙受的损失的统计数据可能会低估他们投保之后所遭受的损失。正因如此，“道德风险”给保险公司带来了风险，并成了那些购买保险的人的保险费增加的源泉。

了解到患上某种疾病的人在人口中的百分比，并以此计算对该疾病的花费来出售针对该疾病的保险也是错误的。假设每 100 000 人中有 1 人会患上 × 疾病，而且治疗该疾病的平均成本为 10 000 美元，那么要让保险单的承保范围覆盖 × 疾病，看似只需保险公司为每份保险单多花费 10 美分。但是，如果有些人比其他人更易患得此病，而且这些人又了解这些，那么情况会怎样呢？

如果在水里或水边工作的人比在干燥、有空调的办公室里工作的人更易患上这种疾病，情况会怎样呢？如果这样，那么渔民、救生员和水手就会比秘书、执行官和计算机程序员更可能购买此种保险。这种情况被称为“逆向选择”，因为对总人口中患上 × 疾病的概率的统计数据可能大大低估了那些更愿意购买包含该疾病的保险的人群患上该疾病的概率。

尽管要确定各种保险的成本和概率会涉及复杂的风险统计运算，但是，并不能将其简单地看做是纯科学，因为存在着一些不可预测的东西，比如，保险本身造成的行为的改变和选择或不选择对某种风险投保的人之间的差异。

政府管制

政府管制既可以增加也可以减少保险公司及其顾客所面临的风险。政府的权力可以用来禁止一些危险行为，如在学校里储存易燃液体或驾驶安装薄胎面轮胎的汽车。这样就减少了“道德风险”，即有多少额外的冒险行为以及由此而带来的损失会出现在投保人身上。强迫每个人都购买某种保险，如让所有的司机都购买汽车保险，同样也可以消除“逆向选择”问题。然而，政府管制并不总是带来净收益，因为有些其他种类的政府管制会增加风险和成本。

例如，在 20 世纪 30 年代经济大萧条期间，美国联邦政府强迫所有的银行都要购买一种如果银行破产则会偿还储户存款的保险。并没有理由说明为什么之前银行没有自愿购买这种保险，但是，那些完全遵循这种谨慎政策的银行和资产足够多样化以致经济中某个部门受挫时不会遭受重大损失的银行会发现，这种保险根本不值得购买。尽管在经济大萧条时期，有数千家银行倒闭，但是，这些银行绝大多数是没有分支机构的小银行。也就是说，这些银行的贷款和存款都基本来自某一特定的地理区域，这样它们的风险就很集中，而不分散。那些最大的和最多样化经营的银行中没有一家倒闭。

强迫所有银行和信用合作社购买存款保险消除了逆向选择的问题，但是却增加了道德风险。也就是说，已投保的金融机构会吸引那些不再担心这些机构的决策是谨慎还是轻率的储户，因为他们的存款已经投了保，即使是银行或信用合作社破产了，他们也能得到一定的金钱。换句话说，当机构的管理者作高风险投资时，他们不必再担心储户会将其存款取出。最终结果是会出现更多的冒险行为——“道德风险”，这导致信用合作社在 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发生冲突时，政府管制也会对保险公司及其顾客产生不利影响。比如，往往存在这样的论调（并相应地通过了一些法律）：对一个谨慎的年轻司机收取较高的保险费，因为其他年轻司机的高肇事率[⊖]，或者

⊖ 尽管在机动车导致的死亡中，年龄在 16～19 岁的司机造成的死亡率是最高的，但是死亡率随年龄下降的趋势在大约 50 岁时结束，然后又上升了，而年龄在 80～84 岁之间的司机所造成的死亡率几乎和十几岁的年轻人相等。保险信息学会，《2001 年保险年鉴》，第 109 页。

由于同样的原因，对年轻的男性司机收取的保险费高于同龄的女性司机的保险费，或根据其居住地点的不同，对相同驾驶记录的人收取不同的保险费，都是“不公平的”。美国加利福尼亚州奥克兰市的一位市检察官曾召开了一场新闻发布会，在会上，他问道，与住在另一社区里的人相比“为什么住在弗鲁特维尔的人要多支付30%的保险费”？他大声说：“这怎么公平?”

贯穿这些政治主张的是这种观点：对于人们没有做错的事情而惩罚他们是错误的。但是保险与风险——而不是价值——有关，而且如果你住在一个汽车更可能被偷盗、恣意破坏或与当地街头飙车者发生碰撞的地方，风险就更大。欺诈性的保险理赔在不同的地方也不同，在这种欺诈更为普遍的地方，保险费就更高。因此，为同一车辆购买同种保险，其价格会随着城市甚至是同一城市的不同区域的不同而不同。

在底特律要花费5 162美元的某种汽车保险，在洛杉矶只要花费3 225美元，而在格林贝则仅花费948美元。在布鲁克林为同一辆车购买同种保险要花费的钱比在曼哈顿多，因为布鲁克林已经成了保险欺诈最为严重的地区之一。

对于某个司机来说，他在不同地区的风险也是不同的。强迫保险公司向有不同风险的人群收取等量的保险费意味着它必定会全面上涨，因为那些更为安全的人要为那些本身更为危险的人或者住在更易遇到危险人物或保险诈骗团伙猖獗的地方的人提供补贴。对于汽车保险而言，这种情况也意味着更多不谨慎的司机比以前更能没有负担地开车上路了。这样，他们的受害者，在所有的伤亡中，付出了最高且最为不必要的代价。

在政治上对于“公平”而非风险的关注也导致了2003年美国参议员以95对0的投票通过了一项禁止保险公司对那些基因测试表明有更高风险患某种疾病的人进行“歧视”的法案。当然，这些人的基因恰巧是这种情况并不是他们的错误，但保险费基于的是风险而不是错误。法律禁止保险费和保险种类反映风险意味着保险费在总体上要上升，这不仅是要在禁止获得某些风险的知识后要补偿更高的不确定性，而且要补偿来自那些声称遭到歧视的投保者的更多诉讼所带来的成本，不论这些诉讼是否属实。

这种政治思维并不是美国所特有。法国禁止向不同性别的人收取不同的保险费，并尽力将这种禁令推广到欧盟其他成员国。在自由市场上，为保险或年金支付的费用会反映男人更易发生交通事故而女人寿命更长这一事实。因此，

男人要为汽车保险和一般寿险支付较高费用，而女人要为与男人的年金提供等量的每年收入的年金支付更多费用，因为女人往往能多得到几年年金。

不分性别的保险和年金需要支付的总金额要多于区分性别并对某保险和年金向不同性别收取不同费用这种情况的金额。这是因为，用一种性别补贴另一性别时，如果有多于预期数量的女性购买年金或是有多于预期的男性购买人寿保险，保险公司的盈亏状况就会有很大变化。由于保险和年金的购买者会选择从哪家公司购买，所以，没有哪家公司能够提前知道有多少男性或女性会从这里购买保险或年金，尽管公司的盈亏状况取决于哪个性别购买哪种产品。换句话说，出售不区分性别的保险单和年金会有更大的财政风险，而且，这一额外的风险不得不通过对这两种产品收取更高的价格加以补偿。

政府计划

处理风险的政府计划经常被比作保险，而且有时甚至被官方称为“保险”，但实际上并不是保险。例如，美国的国家洪水保险计划就为其位置对于真正的保险公司来说太过危险的房屋提供保险，并且所收取的保险费远低于弥补其费用的必要水平，因此，就要让纳税人补偿剩余部分。此外，美国联邦应急管理局（FEMA）为洪水、飓风和其他自然灾害的受害者提供帮助。FEMA 并不是只为遭受预期不到的灾难的人提供帮助，它还为建立在已知的高危地方的富有的度假社区提供帮助。

正如美国北卡罗来纳州翡翠岛上的一个这种社区的前镇长所说：“翡翠岛基本上把 FEMA 当成了一份保险。”由于有很高补贴的财政保护作保障，许多危险的沿海社区已沿着北卡罗来纳州的海岸拔地而起。正如《华盛顿邮报》报道的那样：

在过去的 20 年里，海滨小镇经历了前所未有的建造热潮，过去冷清的小渔村已被改造成了现代海滨胜地。土地价格上涨了一两倍，海滨地段地块的价格卖到了 100 万美元甚至更多。海边古朴的村舍早已被有十间卧室、游戏厅、电梯、按摩浴缸和游泳池的超大型出租住宅所代替。

所有这些之所以成为可能，是由于可以得到政府的资金来修缮这些建立在

常受到飓风袭击的海边的既脆弱又昂贵的房产。据《华盛顿邮报》报道，在一次飓风过后，FEMA 购买了“价值约 1 500 万美元的沙子”来代替被飓风从海边吹走的沙子。

与真正的保险不同，像 FEMA 和国家洪水保险计划这些计划并不会降低总体风险。人们常常会在飓风和洪水经常发生的地方重建家园和企业，而且常常会得到媒体对他们“勇气”的赞扬。但是，其所带来的经济风险并不像保险那样由造成这些风险的人承担，而是由纳税人承担。与如果人们或者要承担高昂的保险费或者要承担财产损失并为此担心相比，他们住在更为危险的地区，这意味着，政府的介入使得住在危险地方的人并不需要付出太大代价——而对整个社会来说代价高昂。电视评论员约翰·斯托塞尔的经历就是典型的例证：

在 1980 年，我建造了一所海滨房屋。它确实很棒。它有四居室——每个房间都能看到大西洋的风景。

建造的地方确实很荒唐。它就处在海洋的边缘。在我的房子和海洋之间只有一百英尺的沙滩。我父亲对我说：“别这么做，太危险了。没人敢在离海这么近的地方建房子。”

但我还是建了。

为什么？正如很想接受这份任务的建筑师所说：“为什么不呢？如果海水冲垮了你的房子，政府会给你钱让你重新建所新的。”

四年后，海水扑来并冲毁了约翰·斯托塞尔先生的第一层房屋——政府重修了这座房子。然后，又过了十年，海水再次扑来并把整座房屋全部冲毁。政府为他整座房子以及里面的财物支付了赔偿金。约翰·斯托塞尔说他为国家洪水保险计划保单支付的费用“真便宜”，而私人保险公司的同样的保险单无疑会是“超级贵”的。但这并不是为低收入者提供的计划。它的范围包括位于马里布的豪宅和富有家庭拥有的位于海恩尼斯和肯纳邦克波特的度假屋。国家洪水保险计划实际上是美国最大的财产承保者。

得到美国联邦政府洪水保险金的房产超过 25 000 套的情况就发生了四次以上。在波士顿的一处房产被洪水袭击了 16 次，需要超过 80 万美元的修缮费用——这是该房产本身价值的数倍。这只是在 1978～2006 年期间保险赔偿金超过本身价值的 4 500 多座房产之一。向遭到地震、野火、龙卷风和其他自然灾

害侵袭的人们提供灾难救助以及重建资金在政治上是几乎不可避免的。电视上的悲惨画面让我们不再考虑当他们选择住处时会产生什么情况这一问题。据估计，在卡特里娜飓风过后，重建受袭的新奥尔良的费用足以给每个新奥尔良四口之家支付80万美元，如果他们愿意，这笔钱足以让他们定居到更为安全的地方。但是，几乎没有人选择这样做。

即使是没有发生自然灾害的时候，仅仅是对这种灾难的预期就常常会激起人们对政府补贴的呼吁。正如《纽约时报》一篇社论指出的：

随着保险费的不断上涨以及保险公司不再为从墨西哥湾到美国佛罗里达州东海岸和长岛的许多房主提供保险，很可能有数百万人不能很快地购买保险。这为政府援助提供了一个令人信服的理由。

按照这一观点，真正的问题好像仅仅是为遭受的损失提供补偿而不是通过搬离危险地区以降低受到损失的风险。私人保险公司通过向高危险地区收取高保险费为这些人的搬迁提供了激励。但是，政府实施的价格控制也已产生了可预见的结果，正如在同一篇社论中提到的那样，“私人保险公司已经把保险费提高到了允许它们收取的最高水平，而且当禁止提价时，它们就不再为有更高风险的房屋提供保险。”

同时，政府提供的灾难救助与保险公司提供的私人赔付也是不同的。私人保险公司间的竞争不仅会影响到价格，而且也会影响到服务。当某一地区遭到洪水、飓风或其他灾难侵袭时，A保险公司在把钱拨付给投保人时不会比B保险公司慢。想象一下，如果某投保人的家被洪水或飓风所毁坏，他一直在等待着他的保险代理人的出现，而他的邻居的保险代理人在几小时内赶到，并立即提前支付了几千美元，这样他的邻居就可以去其他地方暂住了。不仅这位行动迟缓的保险公司的顾客很可能在以后更换保险公司，而且，如果关于哪家公司提供快捷服务而哪家公司却行动迟缓的言语在人们之间传开，则美国各地的许多人也会这么做。对于这家行动迟缓的保险公司来说，这种情况就意味着，在全美国范围内丢掉价值数十亿美元的业务。一些保险公司为避免其行动晚于竞争对手所做的努力被《纽约时报》的一篇报道所印证：

为了对最坏的情况作好准备，一些保险公司往车上安装了全球定位系统，

从而为他们在路牌和地表被毁坏的地区提供导航；而且，许多保险理赔员带着计算机绘制的地图以辨别每位顾客的准确位置。

在特大飓风卡特里娜于2005年侵袭新奥尔良后，《华盛顿邮报》报道了私营部门与政府之间对此作出反应的差别：

私营部门在卡特里娜飓风袭击之前就开始制订计划。家得宝公司的“作战室”将急需物品——发电机、手电筒、电池和木材——转运到受灾区周边的物资分发区。电话公司准备好手机信号塔并用发电机和燃料发送信号。保险公司派出特别小组乘飞机赶到，并开通热线电话来处理索赔。

我们也可以从卡特里娜飓风过后的重建过程来考察两者反应时间的差别：

在2005年8月，卡特里娜飓风夷平了两座桥梁，一座供汽车通行，另一座供火车通行。这两座桥梁横跨在宽两英里的水面上。16个月后，那座公路桥梁才打好桩，而火车已经在铁路桥梁上往返穿梭。

不同之处：仍然没修好的桥梁是美国政府的。而另一个则是杰克逊维尔的CSX铁路公司的。在卡特里娜飓风登陆后的几周内，CSX铁路公司就派出了施工队伍来修建这条货运线；6个星期后，该桥梁重新通车。而那座公路桥梁（美国90号州际公路的一部分）的局部通车也至少用了5个月的时间。

没有竞争者的政府应急计划确实缺乏令私营部门作出迅速反应的那种市场竞争。尽管它们可以被看做是保险，但却不会有同样的激励和结果。政治动机有时也会妨碍对自然灾害的受害者的救助。当印度在1999年遭到大旋风袭击并造成数千人死亡后，该国媒体报道称，政府不愿寻求国际机构的帮助，因为害怕把这看做是承认印度政府的无能。最终结果是在该灾难后的两周内，有许多村庄仍然既得不到救助也得不到消息。



第14章 综 述

资本市场的作用就是引导稀缺资本得到最充分的利用。

——罗伯特 L. 巴特利

也许有关风险最重要的一点就是它的不可避免性。特定的个人、群体或机构可以躲避风险，但却是以让其他人为其承担风险为代价的。然而从社会整体来看，并不存在其他人。尽管这看起来很简单易懂，但却很容易被人们所忘记，尤其是那些在不同程度上竭尽所能躲避风险的人。过去，当大多数人从事农业生产时，风险是普遍存在的。干旱、洪水、虫害以及植物病害仅仅是自然风险的一部分，每个农民在收获季节都还要面临价格不确定的经济风险。今天，风险不仅仅是普遍的，而且人们对风险的认知以及对它们不可避免性的理解也日益普遍。

如今，大部分人都是在有保障的工资水平下得以雇佣的，而且有时候他们的工作期限也是得到保障的，当他们是公务员或高级教授时即是如此。所有这一切意味着不可避免的风险现在都集中到那些为他们提供保障的人手里。所有雇员面临的一切风险绝不可能被消除。总的来说，整个雇员社会不再生活在一个像以前那样当大多数人从事农业生产时能够清楚和直观形象地看到风险的时代里。当时的人们受制于自然和市场的支配，无法对任何一个风险进行控制甚

至是产生影响。雇员社会的一个影响就是从风险波动中获得的收入从最好的一面来说是令人感到奇怪的，而从最糟的一面来看则是令人产生怀疑的或是被人认为是阴险的。“投机者”并不是努力的代名词，而且与那些或多或少工作收入固定的人们相比，“意外的收益”即使不被认为是非法的，但也受到人们的怀疑。

许多人认为当企业收入偏离了正常利润或所谓的正常利润时，政府就应该进行干预。这一“正常”利润的概念在某些情况下可能是有用的，但在其他情况下却会引发许多困惑和危害。有关投资或企业家才能的回报率，就其本质以及不可预测的事件来说，是会发生改变的。在短短几年时间里，每一年甚至是在同一年的不同情况下，公司利润都可能会急剧飙升，也可能会一而再地遭受巨大的损失。不管是利润还是损失都发挥着重要的经济职能，将资源从人们不太需要它们的地方转移到人们更需要它们的地方。如果政府在企业利润上升时介入以减少利润或是补贴巨大的损失，那么就会打破市场价格在配置有多种用途的稀缺资源中的完整作用。

在一个不得不依靠完成许多事情来获取个人回报的经济体制中——不管是劳动、投资、发明、研究还是管理组织——都会面临这样一个事实，即去做这些重大任务到完成它们获得回报这两者之间是需要消耗时间的。另外，所消耗时间的多少也有着巨大的差别。擦皮鞋的人在鞋子擦亮后会立刻得到报酬，但是从石油公司勘探石油矿床到这些矿床的石油最终在加油站出售，这时所得的收入才开始偿还这些成本。

不同的人愿意等待的时间长短是不同的。一方面，一名包工头可以通过雇佣那些为满足自己眼下需要而通常只是临时工作一阵的工人来创造一项有利可赚的业务。这些人不愿意在周一早上工作而到周五晚上才拿到薪水，因此包工头会在每一天结束后发给他们薪水，直到周五工作完成后雇主付完全部薪水。另一方面，有些人会购买30年的债券，期待在他们退休后能够增值。然而我们中的大多数人都是介于两者之间的。

在某种程度上，所有这些投入与回报之间时间跨度的不同必须跟无数个体的耐心和承受风险的差异协调起来。但是为了做到这一点，必须全面确保人们能够及时地得到回报。这就是说，必须确保某人专门拥有某些特定事物并从这些事物中获得经济收益的财产权。此外，对人们财产权的保护是全社会获得经

济收益的前提条件。

时间与金钱

“时间就是金钱”这一古老的谚语，不仅仅是正确的而且还有许多深刻的含义。对于其他的事情来说，这意味着任何有能力延期的人都能够把成本强加给其他人，有时候是极其巨大的成本。

例如，打算建造住房的人们通常会借款数百万美元来为建设房屋或公寓楼筹集资金，并且必须为这些数百万美元的贷款支付利息，而不管他们的建设是否按计划进行还是因受到某一法律的挑战或是政府官员拖拖拉拉、犹豫不决的决定而延期。当人们要求对房屋建设是否会引起环境破坏接受调查或者地方计划委员会内部人员之间或跟建筑商之间就建筑商是否应该增加各种各样的基础设施，如公园、池塘或自行车专用道，还有一般公众福利设施以及考虑那些出售房屋或出租公寓的人们的利益而相互争吵时，巨大的利息支出就会增加到建设成本上。

权衡一下这些基础设施的成本与延期的成本，建筑商更有可能会建设这些他的顾客都不太愿意支付的东西。但它们最终会以更高房价和更高公寓租金的形式得到支付。最大的成本可能会被掩盖起来——当第三方通过自己的权力来延期建设进程时，就会将额外成本强加给建筑商，这进而减少了房屋和公寓的建设。总之，当A通过低成本的延期就可以将更高的成本强加给B时，那么A就可以剥削B的钱财或者如果A不喜欢B的活动就可以对其进行破坏，或是两种方式结合起来使用。

世界各地的人们都抱怨效率低下的政府官僚机构，这不仅仅是因为不管官僚们效率高低与否都领同样的薪水，而且还因为在许多国家，腐败的官僚们还可以通过以受贿来加快事情进度的方式来大大增加自己的收入。政府权限越大，繁文缛节越多，那么因为延误而强加的成本就越大，可以敲诈的贿赂也就越多。

在腐败不太严重的国家，人们会为了政治目的以强制他人做某事的形式间

接行使贿赂，如强制建筑商建造第三方想要的东西，或是在当地房东或环境保护运动更愿意保持现状不变时禁止建筑商在此建造楼房。与准备一份有关环境影响的报告而延误建设进程所增加的成本相比，提供这份报告的成本是相当低的。因为延误所增加的成本就是对所贷的数百万美元收取的利息，而这些贷款却因为这一耗时过程的拖延而闲置起来。即使报告最后并没有发现建筑商会造成任何环境破坏，但是报告本身却引起了相当大的经济损失，有时这些损失足以迫使建筑商放弃在该社区的建设计划。

当谈及有关进口水果、蔬菜、鲜花或其他易腐烂东西的卫生条例时，同样的原理也是适用的。尽管有些卫生条例像环境条例一样有法律效力，但它们同样也会被人们通过拖延以增加成本这一简单的过程来阻止他人做第三方所反对的事情。

时间就是金钱还体现在另一方面。当政府资金不够支付之前许诺给予的养老金时，那么政府仅仅通过更改退休年龄就可以推迟支付时间。政府通过将退休年龄提高几岁就可以节省数百亿美元。但是政府对这一合约的违背就相当于不履行对数百万人的经济义务。然而对那些不认为时间就是金钱的人来说，他们就会从政治上用全然不同的方式来解释这一行为。由于退休年龄不仅与政府官员的年龄有关而且还涉及受雇于私企的人们，因此政府不仅违背了它自己的许诺，而且还打破了私企雇主与雇员之间早先签订的协议。在美国，宪法明确禁止政府改变私有企业的合同条款；但是数年来，法官或多或少无中生有地“解释”了这一法律条款的情况。

由于政府改变了私人雇佣协议的一些条款，当提出终止对老年工人的“强制退休”时，政治上就会出现问题。事实上，即使有的话，也很少有强制退休的需要。存在的问题只是老年工人的年龄超过了某一企业愿意雇佣工人工作的年龄。这些人可以自由地在其他人愿意雇佣他们的地方工作，而且通常在那里他们还会继续得到养老金。因此一位从哈佛大学退休的教授可以在加利福尼亚大学的一个校区教书，一名军官也可以去生产军事装备的公司工作，而工程师或经济学家可以到咨询公司上班，许多其他职位的人都可以向愿意雇佣他们的人出售自己的技能。

并没有强制退休。然而熟悉政治辞令的人却能够将政府不公正地履行自己对既定年龄的人们支付养老金的义务描述成是对老年工人的一种道德救助，而

没有经济义务私自地将政府数亿美元资金转交到私人雇主手里。[⊖]

有时候时间也有成本，这并不是有意为之的策略，而是由于那些不想为签订协议的失败负任何代价的个人或群体相互争吵、僵持不下进而造成拖延所产生的副产品。例如，对旧金山海湾大桥新跨度的争论引起的拖延导致一直到2005年这一建设工程才重新开工，这次拖延最终导致美国加利福尼亚州增加了8 100万美元的成本。

记住时间就是金钱，对许多事情来说是为了抵抗政治呓语，但它本身也是一条重要的经济学原理。

■ 经济调整

时间从另一方面来说也是很重要的，因为大多数经济调整都需要时间。也就是说，这些决策产生的影响会随着时间慢慢展现出来，而且对于不同的决策，市场调整速度也是不同的。

经济影响经过一段时间才展现出来，使许多人通过以牺牲将来获得当前的收益为代价而在政治事业上大获成功。政府养老金计划也许就是一个经典的例子，因为大多数选民很乐意被列入政府养老金计划之内，而只有很少的经济学家和精算师指出并没有足够的财富可以拨出来支付政府承诺的福利——然而经济学家和精算师要证明他们是正确的却需要花费数十年的时间。

由于人们预见的局限性，因此时间会带来风险。我们必须将固有的风险与

⊖ 私企雇主不能辞退达到既定年龄的雇员会产生深远的经济影响，最明显的一个影响就是现在它已经使年轻人的职位晋升变得更困难，因为上层老职工一直呆着阻碍了他们升迁。从整个经济角度来看，这就是效率上的损失。取消“强制退休”年龄而不是在雇员达到其生产率开始下降的年龄时自动淘汰他们，意味着雇主要不得不证明每个个体生产率的下降以满足政府第三方，以避免因“年龄歧视”而受到诉讼。这些成本与风险就意味着许多老人会继续得到雇佣，即使年轻人能够更有效率地完成他们的工作。至于那些生产力没有下降的老人，雇主可以有区别地选择推迟他们的退休年龄。事实上，不管是雇主还是雇员都不存在强制退休年龄。

像赌博或玩俄罗斯轮盘赌所产生的这类风险严格区分开来。处理不可避免的风险的经济活动既要追求将这些风险最小化同时又要将这些风险转移到最有能力处理它们的人手里。接受这些风险的人通常不仅仅有经济资源来安全应对短期损失，而且在某些情况下要比那些转移风险的人更能降低风险。例如，一名商品投机者可以通过从事比农民更广范围的风险活动来全面地降低风险。尽管世界各地的小麦如果大获丰收，就会使价格远远低于当初种植小麦时所预期的价格，进而使种植小麦的农民遭受损失，但相似的灾难却不可能同时降临到小麦、黄金、家畜以及外汇头上，因此一名对这些东西都进行投机的专业投机者与那些只对其中之一的商品进行投机的人（如种植小麦的农民）相比，所承受的风险要小得多。

不管投机者具有什么样的统计知识或是其他专业知识，他们都能够将风险降低到远远小于农民或其他生产者所面临的风险。更为重要的是，从稀缺资源的利用效率来看，投机降低了整个经济的风险成本。除了更多的人因拥有一个对自己产出有保障的市场而能够在晚上睡一个安稳觉外，还有一个更为重要的影响就是更多的人发现与在其他条件下相比，在风险条件下生产某些东西是值得的。换句话说，因为大豆投机者的存在，经济中会有更多的大豆得到种植，尽管投机者自己对如何种植大豆一无所知。

明白不同经济群体相互联系在一起的利益是特别重要的，农民和投机者仅仅是其中的一个例子，而最重要的是对整个经济产生的影响，因为这些事情常常会被那些为扩大报纸发行量及获得更多电视新闻节目听众而强调冲突的媒体所忽略或扭曲。政治家同样也会通过将不同的群体描述成是彼此的敌人并且声称自己是某一群体的救世主而从中受益。

例如，当小麦价格急剧上升时，没有什么比抱怨投机者舒服地坐在装有空调的办公室里就可以变得富有而农民却连续数月在炎热的太阳底下挥汗如雨地辛苦劳作这一不公平的情况更容易煽动人们的情绪了。而投机者在收获季节遭受经济重创，农民却因为有了投机者提供的有保障的小麦价格而舒服地生活着这一情况却想当然地轻易地被人们忘记了。

同样，当即将出现的或预期的短缺抬升了价格时，政治家及媒体就会对东西过高的零售价格感到愤怒，因为卖者在价格很低时从供应商那里购入这些东西。在早些情况下人们为某些东西花费的成本已经成了历史，而今天的供给与

需求所涉及的则是经济。例如，在1991年海湾战争的早期阶段，由于人们预计到中东地区的石油出口可能会因即将进行的军事行动而受到破坏，因此世界各地的油价大幅上升。鉴于此，一位投机商租用一辆油轮将装满了从委内瑞拉购买的石油运到美国。然而，在该油轮到达美国港口之前，海湾战争比任何人预期的都要更早的结束了，接着油价下跌，导致投机商所出售的石油不足以弥补它的成本。在这种情况下也是一样，他在过去所支付的已经成为了历史，而他现在得到的却是经济。

从整个经济的角度来讲，在不同预期下，人们会在不同时间购买不同批次的石油，但当它们在今天一同进入市场时都是一样的。只要目标是以一种最有效的方式来配置稀缺资源，那么就不要问为什么价格会存在差异。

时间与政治

政治和经济在处理时间的方式上是截然不同的。例如，很显然，如果城市公交车的票价太低就会导致这些公交车在不能使用时无法予以替换。那么为了长远的发展，人们得出一个合理的经济结论就是提高票价。但是，政治家就会认为这是“不公平的”而反对提高票价，以期望能够在下一届选举中获得公交乘客的选票支持。另外，公交车不会立刻就用旧、报废，也不可能在将来的某一时间内同时报废，因此票价过低的影响不会立刻全部显现出来，而是随着时间的推移慢慢地表现出来。多年之后，很多公交车就会出现故障或是报废，由于没有足够多的新车来替换它们，乘客就会发现，现在他们等车的时间好像变长了，而且公交车也不再像往常那样按照计划的班次到达。

当城市交通系统变得很糟糕的时候，人们就会迁离城市，进而导致税收流失。由于许多年已经过去了，因此很少会有人记起或者明白有关公交票价的政治争议与当前问题之间的关系。与此同时，那些因扮演维护公交乘客利益的角色而特别受欢迎并在市政选举中获胜的政治家现在也已晋升到州政府甚至是在国家政府工作。然而，税基的下降会导致城市服务恶化，基础服务设施被忽略，而以前那些公交乘客心中的英雄人物甚至会自诩说当他们还是市政官员时事情

从没有这么糟糕过，而且他们将当前的问题归罪于他们继任者的无能。

然而，在经济方面，更深远的影响我们可以通过“现值”这一概念来预期到。如果公交票价不是由市政府来制定，而是由在自由市场上运营的私人公交公司制定，那么在公交车报废时，任何忽略为替换这些公交车提供财务拨款的行为都会立刻使该公交公司股票的价值下降。换句话说，公司目前的价值会因那些关注自己资金的安全和盈利能力的专业投机者所预期到的长远后果而下降。

如果公交公司的管理者决定维持较低的票价或是决定提高管理人员的工资而不是预留一部分资金以用来维护公交车就会导致用旧报废的公交车无法维修或替换，但仍有99%的公众不会意识到这件事或是它的长远影响。而最有可能意识到这一切的余下的1%就是那些已经拥有该公交公司股票或是考虑购买该公司股票又或是贷款给该公交公司的金融机构负责人。这些投资家、潜在的投资家或是放贷者都会检查公司的财务记录，因此早在第一辆公交车报废之前，他们就会认为该公司目前的价值将会下降。

在其他情况下，市场经济需要精确的知识来有效地影响决策的制定，即使是99%的人并不具备这样的知识。然而在政治上，正是这些什么也不懂的99%的人却能够立刻使民选官员在政治选举中获胜，而政策到最后却是对整个社会都有害的。期望公众成为金融专家或其他方面的专家显然是不理智的，因为一天只有24小时而且人们的寿命是有限的。更为理智的是让更多选民认识到通过政治过程制定的经济决策是危险的。

时间会使规模经济从经济上的优势转化成政治上的债务。在一家公司对一个固定设备进行一笔巨大的投资之后，如一个大型的汽车工厂、水电站、一幢摩天大楼，这些资产因不能转移而极易成为当地提高税收或工会雇员下手的目标，工会雇员可以采取罢工的方式使它倒闭并使其遭受巨大损失直到他们的要求得到满足。劳动成本只是一个企业进行巨额资本投资的全部成本的一小部分，为了使数十亿美元的投资运转下去，即使将工资增长一倍也是值得的。但这并不意味着投资者就只能任其所在公司或行业的收益率无休止地减少下去。因为在经济体制的其他方面，一个因素发生变化就会对其他方面产生影响。

虽然工厂或大坝不能移动，但是办公人员——即使是国内或国际公司总部的员工——却能够很容易地转移到其他地方。正如在纽约看到的那样，高税收导致该城市许多大公司将总部搬了出去。如果时间充足的话，甚至那些有着大

型固定设备的工厂也会改变它们的区域分布——它们并不是真正地转移已存的大坝、建筑物或其他设施，而是不会在那些原先就有老工厂或是老设备并且没有前景的地方建立新的设备，他们会将新的、更先进的设施或装备安置到能够很好地把企业当做是经济资产而不是经济猎物的区域。

一家酒店不能跨越州界，但是一家连锁酒店却可以在任何地方开设新的酒店。一家拥有着最新科技的新钢铁厂同样可以在任何地方设厂，而那些老式陈旧的钢铁厂要么倒闭要么淘汰。就公交票价过低所导致的无法长期维持一样的服务水平和质量而言，由于已经过去了很长时间，很少会有人将过去的政策和事件与目前该地区出现的因青少年就业机会减少，以及降低税基水平来支持当地的服务而恶化成“生锈地带”的社区联系起来。

“生锈地带”并不仅仅是指工作正在逐渐消失的地方。即使是在高度繁荣的地区，工作也一直在消失。区别在于在商业发达地区原有的工作一直不断地被新工作所取代。但是“生锈地带”社区或地区因高税收而导致企业无利可赚，政府的繁文缛节和工会繁重艰巨的要求也降低了效率，因此几乎不会有足够多的工作来代替消失的原有工作。然而，政治家和媒体工作人员可能只注意到原来的工作已经消失，而真实的情况是还出现了新的工作，只是这些新的工作并没有来替代原来的工作，它们不会出现在那些仇视经济活动的“生锈地带”社区而是出现在了其他的地方。

时间与远见

即使很多政府官员都对下一届选举漠不关心，然而那些受制于政府制定的某些法律和政策的个体公民却能够预见到这些法律和政策会与最初目标产生截然不同的影响。例如，当政府拨出一部分资金用来帮助有学习障碍和心理问题的儿童时，这隐含的条件就是这类儿童的数量或多或少是既定的。但这笔资金促使更多的儿童被划入这一类别里。负责这一儿童项目的组织会根据可用政府资金的多少将具有某一特定问题的儿童确诊为问题儿童。许多依靠福利救济的低收入母亲甚至会告诉她们的孩子在考试中以及学校里表现得差些，以便能够为她们微薄的家庭收入增添一些资金。

对美国人而言，当新的破产法在2005年通过之后，通过破产来摆脱债务已

经变得困难多了。在美国平均每周有30 000家公司申请破产，但在该项新法律生效之前，申请破产的公司数量每周达到479 000多家——而这之后一周立刻降至4 000家。显而易见，许多人都意识到破产法的变化并在新法律生效之前匆忙的申请破产。

政治上对没收富有的外国人财富的欢迎——不管是土地、工厂、铁路还是其他什么东西——会导致发展中国家的领导人作出这样的决策，即使他们也很害怕真正实施这些措施所带来的经济后果而并不会真正的实施它们。以20世纪中期的斯里兰卡为例：

尽管对于外国房地产应该国有化已经达成思想共识，但是执行该项决定却通常习惯性地会推迟。不过它仍是一个巨大的强有力的政治威胁，这不仅会使在伦敦证券交易所的茶叶公司与股息相关的股票价值下降，而且还会吓跑外国资本与企业。

甚至是非常一般的威胁或是不负责任的声明都会对投资产生影响，比如马来西亚在一次经济危机期间：

马来西亚前总理马哈蒂尔·穆罕默德试图将此危机归罪于犹太人和白人"仍然想统治世界"；但是每次当他指责一些外国替罪羊时，他们国家的货币和股票市场就会再次下跌5个百分点。

总而言之，不管他们是地主、接受福利救济的母亲、投资者、纳税人还是其他任何人，人们都有一定的远见。如果政府认为自己政策产生的唯一影响就是预计的影响的话，那么他们通常会对结果感到很吃惊或震惊；因为那些受制于政治约束的人们会通过各种使自己受益或保护自己的方式来作出反应，通常其产生的负面影响就是导致政策产生与计划全然不同的结果。

在不同的经济体中，远见的表现方式也是不同的。在通货膨胀期间，尽管人们手里的钱会花得很快，他们也会囤积日用消费品和其他的实物资产，这就加剧了市场上不断减少的实物与购买这些商品的钱却不断增多的不平衡。换句话说，当货币迅速失去它的价值而无法发挥它的作用时，人们就会预期到在将来想要得到他们需要的商品或是预留出一些资产以备不时之需会变得更加困难。在1991年前苏联恶性通货膨胀期间，顾客和企业都在囤积货物：

囤积达到了前所未有的规模，俄罗斯人囤积了大量的通心面、面粉、泡菜，将土豆堆积在他们的阳台上，电冰箱里也塞满了肉和其他易腐烂的商品。

商业企业也同样以实物交易，而不是货币：

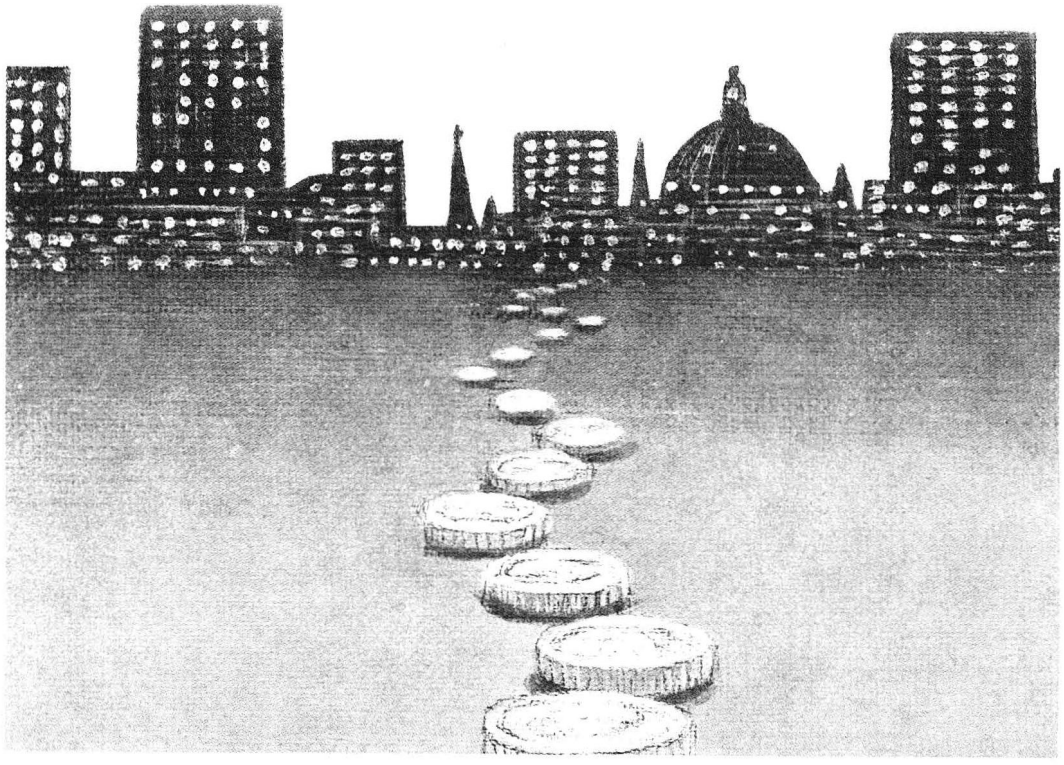
在1991年，企业更愿意支付给每个人货物而不是俄罗斯卢布（事实上，最聪明的工厂经理也因受到国内和国际实物交易的冲击而不再支付给员工俄罗斯卢布而是食物、衣服、日用品甚至是古巴朗姆酒）。

人们都会从社会和经济政策所宣扬的目标来讨论它们，而不是它们所引发的激励。对许多人来说，这未免有些目光短浅。对于政治家来说，他们的时间概念通常也仅限于下一届选举，这意味着任何一个广受欢迎的目标都会为他们争取到大量的选票，但它的长远影响往往要很长时间才会出现以至于无法与政治联系起来；而且时间的流逝也使得这种因果关系除非用复杂的分析很难得以证明，但是这些复杂的分析是大多数选民不能、也不会参与的。

然而，在私人市场，人们可以雇佣专家来进行这样的分析并模拟他们的推测。因此，在2001年，穆迪公司和标准普尔公司的债券评级服务下调了美国加利福尼亚州债券的信用评级，即使该州并没有违约而且国库的州预算还有节余。这是因为穆迪公司与标准普尔公司意识到处理加利福尼亚电力危机的巨大成本可能会带来数年的财政压力，进而增加了加利福尼亚州债券违约或延期支付的可能性，这就相当于在一定程度上是违约的。在这些机构下调了加利福尼亚州债券的信用评级后一年，公众才知道该州巨大的预算盈余已经突然一下子转化为更为巨大的预算赤字——而且许多人对这一消息感到很震惊。

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15章 国民产出

在评判一个经济体成功与否时，常识观察与统计数据都是必要的。

——西奥多·达尔林普尔

正如有些基本经济原理适用于特定市场上的特定商品与劳务一样，也有些经济原理适用于整个经济。例如，就像存在对某些特定商品和劳务的需求一样，也存在对整个国家的总产出的总需求。而且，正如单个产品的需求会波动一样，总需求也会上下波动。在1929年股市大崩盘后的四年里，美国的货币供给竟然下降了1/3之多。这意味着这时不可能用以前的价格水平（包括以前的工资水平）出售以前那样多的商品和雇佣那样多的人。

如果价格和工资也立刻下降1/3，那么减少后的货币供给就仍然可以购买像以前那样多的商品，而且同样的实际产出和就业也可以继续保持。如果是这样，就会有相等数量的实物产出，只是这些东西的标价降低了。这样虽然工资减少了，但是仍然可以购买和以前一样多的商品。然而实际上，复杂的国民经济根本不可能调整得这样快或这样完美，因此就出现了总销售量的大幅度下降，这样产量和就业也就相应地下降了。在1933年，美国的实际产出比1929年降低了1/4。

当时，股票价格暴跌到只相当于原来的一小部分，而且美国的公司普遍连

续两年经营亏损。在1929年美国失业率为3%，而到1933年则上升到了25%。这是美国历史上最为严重的经济灾难。而且，萧条并不仅仅局限在美国，而是全球范围的。在德国，1931年失业率达到了34%，正是在这种背景下，纳粹党在1932年获得了选举的胜利，并导致希特勒在1933年掌权。在世界各地，20世纪30年代经济大萧条所带来的恐慌、政策和制度，直到21世纪仍然可以看到痕迹。

■ 合成谬误

尽管对于我们讨论某些特定商品、行业或职业时适用的一些原理，可能在我们讨论国民经济时也同样适用，但是我们不能事先假定事情总是这样。当考虑国民经济时，一个特殊的问题就是避免哲学家所说的“合成谬误”——认为适用于局部的东西也自动地适用于整体的错误假定。例如，20世纪90年代的美国充斥着一些美国企业和行业里就业大量减少的新闻报道，许多工人被公司解雇。然而，20世纪90年代美国整体经济的失业率却是最低的，而全美国范围内的工作数量也达到了历史最高水平。媒体所报道的各个经济部门的实际情况与整个经济的实际状况却恰好相反。

合成谬误给经济学的许多方面带来了困难，在国民经济的研究中尤为如此，因为对个人甚至行业来说是真实的东西，对整个经济却并不一定是真实的。比如，对任何个人来说，他赚到的钱翻了一番，那么他就变得更富有了，但是一个国家却不能通过多印刷一倍的货币而变得更为富有。这是因为如果流通的货币翻了一番而商品的供应量不变，那么整个经济体的价格水平就会上升。

合成谬误的另一个例子是加总所有的投资来得到一个国家的总投资。比如，当有人购买国家债券时，对这些个人而言它是一份投资。但是，对整个国家而言，实际投资（工厂、办公楼、水电站等）并没有比购买这些债券前增加。他们所购买的只是未来从纳税人那里征收来的那笔钱的一份所有权。这些人增加的资产是纳税人的额外负担，对整个国家来说两者抵消了。

合成谬误并不是经济学所特有的。在体育馆里，任何一个人站起来就可以

更好地观看比赛，但是如果每个人都站起来，那每个人就都不能得到这一好处。在一座起火的大楼里，对任何个体来说，跑着比走着能更快地出来。但是，如果每个人都跑起来，那么，人们的惊慌逃窜很可能会把大家堵在门口，从而导致一些本能逃出的人在火灾中失去生命。这就是人们进行消防演习的原因。通过演习，人们就能养成在紧急情况下有序撤离的习惯，从而就能挽救更多人的生命。

合成谬误的核心问题是它忽视了个体之间的相互影响，这就使得有些事物对个人来说是真的，但对所有人来说却不是真的。

关于合成谬误的一个普通的经济方面的例子，是对一些由于这样或那样的原因而可能出现高失业率的行业采取“保护工作”。对任何一个企业或行业来说，不论是以补助、由政府机构购买企业或行业产品的形式，还是通过其他类似方式的形式，总能通过足够大的政府介入而被挽救。那些支持这些政策的人忽视了事物间的相互影响，即政府花费的每一笔钱都是从别人那里得到的。在零部件行业保住了10 000份工作，可能是以经济中其他部门的15 000份工作为代价，因为政府会把让这些人被雇佣的资金源泉通过税收征走。这一悖谬并不在于相信某些特定行业或经济部门的工作可以被保住，而在于相信这是所保护的整个经济的净工作。

■ 产出与需求

要了解国民经济状况，最基本的一个指标就是整个经济的总产出加起来是多少。我们也需要理解货币在国民经济中的重要作用，这一点在20世纪30年代的经济大萧条中得到了充分体现。在国民经济中另一个重要因素往往是政府，尽管在某些行业可能是这样，而在另一些行业可能不是这样。正如在其他领域一样，事实相对简单且不难理解，而澄清误解却要复杂得多。

有关国民经济的一个最久远的困扰，体现在对产出的大量增加最终会超过经济的吸收能力的恐惧上。如果真是这样，出售不了的大量物品会导致产量的长期削减，反过来又会导致大批的长期失业。在过去的两个世纪里，这种观点

不时出现，尽管经济学家往往不这样认为。然而，一位名叫西摩·哈里斯的哈佛大学经济学教授好像表达了这样的看法。他在20世纪中期说道："我们的私有经济面临着将其生产出来的产品销售出去的难题。"20世纪五六十年代，一位名叫万斯·帕卡德的畅销书作家表达了同样的担忧，他认为"过多的商品、设施以及生活装饰"已经变成美国"重大的国家问题"。罗斯福把20世纪30年代的经济大萧条看做是由那些"其消费的产品已经超过了他们钱包里钱的购买力"的人所引起的。

然而，今天的产出是西摩·哈里斯教授、万斯·帕卡德先生和罗斯福总统表达这种观点时的产出的好几倍，而且是18世纪和19世纪产出的许多倍，当时有人也表达了相似的观点。为什么这些没有造成长期以来许多人所担心的问题——没有足够的收入来购买不断增加的生产出来的产出？

首先，尽管收入往往是由货币衡量的，但是实际收入是由这些货币能够购买什么物品、多少实际物品和劳务衡量的。国民产出同样是由实际物品和劳务构成的。国民经济中每个人实际收入的总和与国民总产出是同一事物。它们并不是在特定的时间或地点恰巧相等，他们必定是相等的，因为它们是同一事物，只是看待的角度不同罢了。一个从收入的角度，而另一个则从产出的角度。对由于产出超过收入会长期阻碍经济增长的恐惧，在今天和过去几个世纪里（当时产出仅是今天产出的一小部分）一样根本是无根据的。

为总产出会超过总收入这一观点披上合理外衣的是产出和收入都随着时间而波动这一事实，有时是很剧烈的，像在20世纪30年代那样。在某一时刻，由于某种原因，消费者或者企业或者两者可能不愿意花费他们的收入。由于每个人的收入都取决于别人的消费，这种迟疑就会降低总收入以及与之相关的总需求。政府官员对货币供给的错误管理也会如此，正如在20世纪30年代那样。此外，当各项政府政策给人们带来不确定性和忧虑时，也会让个人和企业不愿意去花钱，直到他们看清楚结果会如何。

当数百万人都同时采取这样的行动时，就会让事情恶化，因为总需求下降到了总收入和总产出以下。如果人们不再尽其所能地消费和投资，经济就不能生产出最大产量，因而产量削减和失业就会随之而来，直到这一问题自我解决。这种情况会怎样发生，自我解决需要多长时间，以及什么政策是解决问题的最好方法，对于这些问题，不同学派的经济学家并没有达成一致意见。然而，经

济学家普遍同意的是，这种情况与那些预计国民经济仅仅是由于人们缺少购买所有物品的收入而供过于求的人所恐惧的那种情况有很大区别，人们所缺少的只是将他们的收入进行消费和投资的意愿。

人们仅仅把他们收入的一部分储存起来并不会降低总需求，因为存在银行或其他金融机构的钱会借贷出去或用做其他投资。这样，其他人就用这些钱购买了别的东西。但是不管怎样，这些钱确实被消费掉了，不论是用于购买房屋、建立工厂还是其他东西。由于总需求的减少，消费者或者投资者或者两者就会由于这个或那个原因而不愿再进行消费。这个时候，国民产出就不能被全部出售，而且生产者就会把他们的产量减少到能够出售完的水平。随着这种情况在整个经济中蔓延，国民产出就会下降而失业就会增加，因为产出减少，而受雇从事生产的工人也会减少。在20世纪30年代的经济大萧条时期，一些人把他们的钱放在罐子里或藏在床垫下，因为许多银行破产使得他们不再信任银行。这样就降低了总需求，因此这些钱没有用于投资。

以1929年的美元计算，当年的国民产出水平为1 040亿美元，到1933年下降到了560亿美元，而且在此之后的经济直到1942年才超过了1929年的水平（当年的国民收入是1 270亿美元）。我们可以从中看到经济大萧条的严重程度和持续时间。考虑到这一时期货币价值的变化，1929年的实际产出水平在1936年才又一次达到。尽管如此，一个经济体花费7年时间才回到其原来的产出水平也是极为罕见的。

■ 国民产出的衡量

我们在第9章对个体进行探讨时分析了收入和财富之间的区别，在探讨整个国家的收入与财富时这种区别也是适用的。一个国家的总财富包括其在过去积累的一切东西。然而，它的收入和国民产出是在当年生产出的物品。积累的财富和当前的产出在不同方面都非常重要，因为它们表明对于不同的目的（如维持或改进人们的生活水平或发挥政府、企业或其他组织的作用）有多少资源可以使用。

一年内的国民产出可以由几种方式来衡量。如今最常用的衡量指标是国内生产总值（GDP），它是指一国国内生产的所有产品的总和。一个历史更悠久的相关指标，即国民生产总值（GNP），它是指由该国国民（不论他们及其使用的资源位于什么地方）所生产的所有物品或劳务。这两种国民产出的指标非常相近，以至于若不是经济学家则不必在意其中的差别。对美国来说，其国内生产总值与国民生产总值之间的差异还不到1%。

我们要做的是将在一年内的国民产出（实际收入的流量）与在某一时刻所积累财富的存量之间进行真正区分。比如，在任何一个时期，一个国家可以通过消耗其过去积累的财富存量使消费超过其当时的产量。例如，在第二次世界大战期间，美国停止了汽车生产，这样名义上生产汽车的工厂实际上却在生产坦克、飞机和其他军事装备。这就意味着当时已有的汽车只会随着时间而报废，而不会被其他汽车所替代，大多数电冰箱、公寓楼和国内的其他储存的财富也是如此。战时的政府海报这样写道：

用光！
用破！
凑合用！
凑合过！

第二次世界大战结束后，汽车、电冰箱和国民财富其他部分的生产都有了惊人的增长。战争时期所进行的生产仅服务于紧急的战时需要，而这些物品就被逐渐损耗掉了。在1944～1945年的这一年里，即战争的最后一年，消费者的耐用品的实际价值下降了，而在以后的五年里耐用品的实际价值却增加了一倍还多，因为在战争中被耗尽的耐用资产的存量要得到重新补充。这可是前所未有的增长率。在战后，贸易也经历了与耐用品同样的加速增长。

正如国民收入并不是指货币或其他票据资产一样，国民财富也不是由这些纸制品构成的，它们是由这些东西所能购买的物品和劳务构成的。若不是如此，任何国家都可以通过印刷更多的货币而立刻变得富有。有时国民产出或国民财富是由当时的货币价格加总而成的，但是大多数严谨的长期研究使用实际值来衡量产出和财富，即把价格随时间的变化也考虑在内。对产出或财富的衡量必然是一个不准确的过程，因为不同物品的价格会随着时间的变化而变化。比如，

从1900年到2000年的这个世纪里，电、鸡蛋、自行车和衣服的实际成本在美国都下降了，而面包、啤酒、马铃薯和香烟的实际成本都上升了。

不断变化的产出组合

随着时间的变化而变化的并不只有价格，构成国民产出的实际物品和劳务也随着时间在不断变化。1950年的汽车与2000年的汽车并不一样。老式汽车往往没有空调、安全带、防抱死制动系统或在过去几年中才增加的其他新功能。因此，当我们试图测量汽车生产实际增加了多少时，只是计算在两个时期里的汽车数量，从而会忽视汽车（我们所定义的同一样东西）间的巨大差异。J. D. 鲍尔在1997年公布的一项调查显示，汽车和货车都是自测试以来最好的车辆。同样，在2003年，《消费者报告》杂志关于SUV（运动型多用途汽车）的一个报道的开头是这样的：

在该报告中，我们测试的全部五辆SUV的表现总体上比五年前最好的SUV还要好。

随着时间的推移，住房的数量同样也发生了变化。与20世纪中期的美国住房相比，20世纪末美国的一般住房面积更大了，房子的卧室更多了，而且安装空调和其他便利设施的可能性也大大增加了。仅仅计算两个时期住房的数量并不能告诉我们住房的生产增加了多少。仅仅在1983年和2000年，美国新建的独户房子面积的中位数就从1 565平方英尺（1平方英尺=0.092 9平方米）增加到了2 076平方英尺。

尽管有许多问题是要留给专业经济学家和统计学家来努力克服和解决，但是对其他人而言，至少要明白以上这些问题，这样就不会被为了某种利益到处宣扬某些数据的政治家或新闻评论员所误导。仅仅使用同样的词，如一辆“汽车”或一处“住房”，并不意味着讨论的是相同的东西。

在一代人的时间里，构成国民产出的物品和劳务变化很大，以至于对统计数据的比较变得几乎没有意义，因为他们是在拿苹果与橘子作比较。在20世纪初期，美国的国民产出并不包括飞机、电视机、计算机或核能发电站。而在20世纪末，美国的国民产出并不包括许多打字机、计算尺（在便携式计算机出现

之前曾经是工程师的必备工具），以及曾经广泛使用的与马（它是以前在世界各地的基本交通工具）有关的大量装备和用品。

既然这样，由于在不同的时期国内生产总值的构成差异很大，那么说2000年的国内生产总值比1900年的多百分之X有意义吗？说今年的产出比去年的高5%或低3%可能是有意义的，因为国内生产总值在这两年包含很多相同的物品。但是，所涉及的时间跨度越大，这些统计方法的意义就越小。

对不同时间段的数据进行比较时，所遇到的另一个更深入的问题是，要测量实际收入就需要对通货膨胀偏差的统计进行调整。货币收入要通过考虑生活成本（它根据人们通常购买的一些物品组合的成本来衡量）来进行调整。这种方法的问题在于，人们购买什么东西要受价格的影响。当录像机最初被生产出来时，其售价为每台30 000美元，并在主打奢侈品的奈曼·马库斯店出售。只有在多年后，其价格下降到200美元以下时，录像机才被广泛使用从而在今天包含进了用来决定生活成本（由居民消费价格指数来衡量）的物品组合中。但是，录像机在前些年价格的急剧下降并不影响用来编辑居民消费价格指数的统计数据。这一一般模式也同样发生在从富人购买的稀有的奢侈品到大多数消费者消费的普通物品的无数其他物品上，因为只有在变成普遍购买的物品时，它们才会被包含到其价格决定居民消费价格指数的物品和劳务组合中。

尽管在衡量生活成本时价格下降的许多物品并不被计算在内，但是一些价格上升的普通物品却要计算在内。居民消费价格指数和生活成本的其他衡量标准的另一个通货膨胀偏差是价格上升的物品其质量也上升了，因此，价格上升并不一定代表有像同样的物品价格上升那样的通货膨胀。我们可以从一些主张中看到这些偏差的实际影响和政治影响，如声称美国人的实际收入在这几年下降了。实际工资就是货币工资对生活成本（由居民消费价格指数来衡量）作出调整。但是，如果该指数偏高了的话，这就意味着实际工资偏低。

许多经济学家对居民消费价格指数偏高的预测认为其范围约为1%或更多。这意味着当居民消费价格指数表明每年通货膨胀率为3%时，事实上很有可能通货膨胀率为2%。虽然看起来差别很小，但是结果的差异却不小。一个百分点的差异，意味着25年之后美国人的平均年收入大约被低估了9 000美元。换句话说，25年之后，一个三口之家的美国家庭年实际收入要比基于实际工资的官方统计数字所表明的高出25 000美元。在媒体和政治上，关于随着时间推移

数据会低估实际工资的警告描述了数据是人为的统计情况而不是生活的实际情况。正是在“实际工资下降”期间，美国的人均消费大幅度上升，其资产净值涨了一倍还多。

在测量生活水平变化时的另一个问题是对工作的补偿的增加中更多的是以福利补贴的形式，而不是直接增加工资。这样，美国在“实际工资下降”时期，总补偿实际上却增加了。

国际比较

在比较某国产出时随着时间变化所遇到的问题，在将同一时期的两个不同国家的产出作比较时也同样会出现。如果某个加勒比国家的产出基本上是由香蕉和其他热带作物构成，而某个斯堪的纳维亚国家的产出则更多的是由工业产品和寒冷气候下的典型作物构成，那么我们怎样才能比较由这些不同物品组成的总产出呢？这不只是要拿苹果与橘子相比，可能还要把汽车与糖类作比较。

西方国家与非西方国家间收入数据的比较同样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、阿富汗和坦桑尼亚的年龄中位数都低于20岁，而日本、意大利和德国的年龄中位数都超过了40岁。这种巨大的年龄差距意味着我们可能严重高估了一些国家间收入差别的实际意义。正如自然界为热带国家免费提供了菠萝和香蕉生长所需要的热量，而那些在温室里种植这些水果的国家就要为保温投入巨额资金，因此自然界为这些年轻人免费提供了许多东西，而为老年人提供这些东西的成本则十分高昂。

为了解决伴随老龄化而出现的许多健康问题的非常昂贵的药物和治疗方法都以数据形式算入一个国家的产出中，但是在一个人均寿命较短的国家，几乎不需要这些东西。这种关于人均实际收入的统计数据，高估了平均寿命更长的西方国家与平均寿命较短的非西方国家之间的经济福利差别。如果可以把所有过多的轮椅、养老院、心脏起搏器和从健力多（Geritol）到伟哥（Viagra）这些药物从国民统计数据中剔除这些为老年人口提供的东西都已免费地提供给了年轻人，国家间实际收入的对比将比经济福利实际水平所反映出的更为准确。毕竟，坐着轮椅的老年人很愿意与不需要轮椅的年轻人换位，因此不能由于轮椅有价值（尽管国家间统计数据总量的比较会这么表现出来）就说这个老年人

在经济上要比年轻人更为富裕。

进行国家间比较的常用方式之一，是把一国产出的货币总价值与另一国进行比较。然而，这会让我们遇到这两国各自货币间的官方汇率所带来的问题，它不一定能够反映这些国家货币的实际购买力。政府可以把官方汇率设定为他们想要的水平，但是这并不代表货币的实际购买力就是官方想要的水平。购买力取决于卖方以某一货币量愿意出售的货物是多少。这就是存在外国货币“黑市”的原因。在“黑市”里，货币兑换者为一美元支付比官方设定的更多的本国货币，这时官方汇率就高估了在市场上本国货币的价值。

如果我们按官方汇率来衡量，则 A 国的人均产出要多于 B 国；而如果我们按货币的购买力来衡量的话，则可能会得到相反的结果。当然，如果 B 国在购买了 A 国生产的所有物品后，仍然剩余一些物品，那么我们可以说，B 国的总产出价值更大。正如在其他例子中一样，这个问题与是否理解所涉及的经济学知识无关，而是与政治家、新闻媒体和试图用统计数据证明某一观点的其他人在文字上给人们造成的迷惑有关。例如，有些人声称日本的人均收入要比美国高，其是基于美元与日元的官方汇率数据来计算的。但实际上，如果按照国民产出的购买力来衡量，则一直以来美国的人均收入都比日本的要高得多。

美国的人均年收入可以购买日本人均年收入所能购买的所有东西，而且仍然能够剩下数千美元。因此，普通美国人的生活水平要比普通日本人的生活水平高。但是，官方汇率的数据可能表明，在某些年份普通日本人的收入要比普通美国人的收入高数千美元，这给人们留下了日本人要比美国人富有的错误印象。事实上，日本的人均产出大约是美国的 3/4，而且正是生产出的这些财富决定了美国人或日本人可以消费的水平。尽管他们消费的部分产品是在其他一些国家生产的，但是为他们提供用于交换进口货物的产品正是他们自己生产出来的。

对国家间产出的比较所遇到的另一个问题是，一个国家的产出可能更多的是通过市场来出售，而另一个国家的产出可能更多的是由政府生产，而且这些产出或者通过赠送或者以低于生产成本的价格出售。在市场经济中，当生产的汽车太多而不能盈利出售时，过多的车辆就要以他们能得到的价格出售，尽管这低于他们的生产成本。当加总国民收入时，这些汽车要根据售价来计算。但是，在政府提供许多免费或补贴物品的经济体中，这些物品是以政府生产它们

的成本的价值来计算的。这些计算方式夸大了政府提供物品与劳务的价值，这些东西中有许多确实是由政府生产的，因为如果在自由市场上出售的话，其生产成本就不能得到补偿。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的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。

尽管将两个非常不同的国家或两个跨度很大的时期进行比较时会产生许多问题，但是，国内生产总值的数据对比较同一时期相似的国家提供了一个虽有些粗糙但很合理的基础，尤其是当通过比较人均国内生产总值将人口规模差别考虑在内时。因此，当数据显示2007年挪威的人均国内生产总值是同年意大利的两倍多时，我们就能得到合理的结论：挪威人的生活水平要高得多。但是我们没有必要去假装得到了精确的数据，正如约翰·梅纳德·凯恩斯所说："近似的正确好过精确的错误。"

在理想状态下，我们希望能够测量人们的个人幸福感，但这是不可能的。"金钱买不来幸福"这句谚语无疑是正确的。然而，世界范围的民意测验表明，国民财富与个人幸福感之间有一些大致联系。不过，正如统计学家经常警告的那样，联系并不是因果关系，而且提升幸福感的一些因素（如安全和自由）可能同样也是促进经济繁荣的因素。

关于国民产出的数据哪些最为有效，取决于我们的目的是什么。如果国家间比较的目的是确定哪个国家有最大的总产出——可以用于军事、人道主义或其他目的的东西，那么，这与要确定哪个国家有最高的生活水平是有很大差别的。例如，根据购买力来衡量，2007年国内生产总值最高的5个国家是：

1. 美国
2. 中国
3. 日本
4. 印度
5. 德国

尽管中国的国内生产总值在世界上是排名第二位，但它绝对不是人均国内生产总值最高的国家之一，因为它的产出要除以世界上最大的人口数量。事实上，2007年中国的人均国内生产总值还不到日本的1/6。国内生产总值最高的

五个国家中没有一个是人均国内生产总值最高的五个国家，后者都是非常小的国家。一些小国，如百慕大，因为是避税天堂而吸引了来自其他国家的富人的财富。尽管表面上他们在这个国家有一处住所，但他们可能并不是该国国民。虽然百慕大的人均国内生产总值比美国要高，但是这并不意味着百慕大的普通常住人口的生活水平比美国高。

统计趋势

对国民收入在某时间跨度内进行比较的问题之一，是对作为该时间段的初始年份的随意选择。例如，1960 年美国总统选举的一个重大议题就是在时任政府管理下美国经济的增长率。总统候选人约翰 F. 肯尼迪承诺“如果他当选的话，会让美国在经济上向前进”，意指国民经济在其对手党的领导下变得停滞不前。这种指责是否有效完全取决于你选哪一年作为起始年。美国国民生产总值的长期平均年增长率大约为 3%。在 1960 年，这一增长率或许只有 1.9%（从 1945 年算起），又或许高达 4.4%（从 1958 年算起）。不论时任政府管理对所有这些的影响是多少，是做了个漂亮的工作还是做了个糟糕的工作，至少从表面上看完全取决于所选择的初始年份。

在媒体上报道或政治上宣布的许多“趋势”，同样完全取决于选择哪一年作为这一趋势的初始年份。如果衡量从 1960 年至今这段时间内美国的犯罪情况，那么它上升了；但是如果从 1990 年至今来衡量，那么它下降了。收入不平等程度在 1939 年和 1999 年大致相同，但是考察这一时期里的后面这些年，你可能会说收入不平等程度从 20 世纪 80 年代以来增加了，这是由于在这两个大致相等的年份之间有波动。在 2003 年年末，一笔投资于标准普尔 500 指数型基金的投资所获得的年回报率约为 10.5%（从 1963 年算起）或年回报率几乎为 0（从 1988 年算起）。这一趋势完全取决于所选择的基年。

经济状况之外的趋势也同样难以解释。据称，自从美国联邦政府开始实施各种安全管制后，车祸死亡率已经下降了。这是事实。但是，在美国联邦政府实施安全管制之前的数十年里，车祸死亡率就一直在下降，这也是事实。在某一政策实施之前就已经长期存在的趋势的持续，可以看做这个政策有效性的证据吗？

与许多其他统计数据一样，国民产出数据也随着时间不断波动。这样就可能根据所选择这些波动中的哪一年作为基年来判断这一趋势是上升或下降。即使不存在对趋势数据的蓄意操纵，人们的一时疏忽也会导致错误的结果。在统计学入门中最先要教的内容之一就是关联并不是因果。不幸的是，这也往往是最先被遗忘的内容之一。

在一些国家，尤其是在发展中国家，很多的经济活动发生在“黑市”，以至于国民产出的官方数据中漏掉了许多该经济体生产的一些物品与劳务。在所有国家，在家庭内部完成并因此不支付薪资的一些工作，如做饭、抚养孩子、打扫房间，是不会计入国民产出的。如果不会计入国民产出的经济活动在一个时期与其他时期的百分比是相同的，那么，这种不准确就不会直接影响到随时间而变化的趋势。但实际上，在许多国家随着时间的推移，这一情况发生了重大变化；在某一时期，一个国家与另一个国家也有很大差异。

例如，随着更多的妇女进入劳动力市场，许多以前由妻子和母亲所承担的家务（不会产生任何收入数据），如今要让收费的托儿所、家庭清洁服务公司和餐馆或比萨派送公司来承担。由于此时是用钱在市场上正式交易，而不是在家庭中丈夫和妻子间的非正式交易，那么如今的统计数据就把以前没有计算的产出计算在内了。国民产出的趋势既没有反映出生产的物品与劳务的实际增加，也没有反映出以前没有计算的东西现在被计算在内了，尽管它们以前就存在了。

考虑的时期越长，从家庭转向市场的经济活动就越多，统计数据便更加不可比较。在过去的几个世纪里，一个家庭往往会在自家花园或农场种植自己吃的食物，并将这些食物储存在家里的罐子里，而不是从商店购买装在罐头里的食物。1791 年，亚历山大·汉密尔顿的《制造业报告》中描述到美国人穿的衣服中有 4/5 是家庭自制的。在建国时期的美国，或在当今的一些发展中国家，房屋本身可能就是在朋友和邻居的帮助下建造的。随着这些和其他经济活动从家庭转向市场，为这些活动支付的金钱使它们成为官方统计的一部分。这就让我们很难知道随着时间变化的关于产出的统计趋势有多少代表真正的增加，而这些趋势中有多少代表被记录的和以前没被记录的差别。

正如国民产出的统计数据可能会高估其随着时间的增长，也可能会低估这一增长。在非常贫穷的发展中国家中，增长的财富可能从统计数据上看是停滞的。极其贫穷的后果之一是高婴儿死亡率以及食物、住所、医疗服务和污水处

理的缺乏给其他人带来的健康风险。随着发展中国家经济的增长，更高人均收入的首要结果之一便是更多的婴儿、小孩和体弱的老人能够存活下来，因为他们可以承担得起更好的营养和医疗服务。这很可能会导致收入水平的下降。但是，由于现在有更多的人能够存活下来，不论是绝对地说还是相对于富有的阶层来说，该国人口中穷人的百分比就更高了。从统计上来看，平均的讲，穷人变多了，这会降低该国实际收入的平均增长水平，从数据上看平均收入甚至下降了，尽管该国的每个人比过去有更高的收入。㊀

㊀ 比如说，在一个有1亿人口的发展中国家，有1/4的人口的人均年收入为1 000美元，1/4的人为2 000美元，1/4的人为4 000美元，收入最高的1/4为5 000美元。现在想象一下（1）每个人的收入增长了20%，并且（2）由于那些最易缺乏营养和医疗保健不充分的人的死亡率下降，两个最穷的阶层的人数翻倍了，而两个高收入阶层人人数没变。如果用算术来计算，你会发现国家整体的人均收入没有变化，尽管每个个人的收入上升了20%。很明显，如果收入上升少于20%，那么人均收入将会下降，尽管每个人的收入都增加了。



第 16 章
货币与银行系统

很多人将金融看做是一种赌博行为，或者更糟一点，将其看做是一种偷盗行为。

——罗伯特 E. 莱特

大多数人都会对货币感兴趣，但是那些不是银行家的人为什么也会对银行业感兴趣呢？货币与银行系统在提高商品生产与服务方面扮演着至关重要的作用，而商品的生产与服务又有利于提高人们的生活水平；而且从整体经济角度来看，它们是实现人口充分就业和资源充分利用的重要影响因素。然而货币并不是财富，否则政府就可以简单地通过印刷双倍货币的方法将我们的财富增加一倍，但一个精心设计、维持良好的货币系统有助于财富的生产与分配。

而银行系统在上述过程中起着关键作用，因为大量真实资源，如原材料、机器、劳动力，都是通过货币的使用来实现转移的，而且这些资源的分配会受到银行体系中资金流动的影响。在 2004 年，美国的银行资产超过 10 万亿美元。将这样一个数字具体形象化的方式就是在 1 万亿秒钟之前，在这个星球上没有人能够读和写。那时，罗马帝国和古代中国的王朝都没有形成，我们的祖先还生活在洞穴里。

■ 货币的作用

远古时期，许多经济体是在没有货币的情况下运作的。人们简单地通过实物与其他人交换产品和劳动力。但是这些经济体通常规模很小、结构很简单，只有相对很少的物品可用来交易，因为大多数人自己生产食物、住处和衣物，而只是就一定范围的工具、设施或奢侈品与他人进行交易。

物物交换是相当不方便的。如果你生产的是椅子而想要一些苹果，你肯定不可能用一把椅子来交换一个苹果，只有足够多的苹果加起来才等于一把椅子的价值，但你可能并不想要如此多的苹果。不过如果椅子和苹果可以通过能够分割成很小单位的某一第三方物品来交换的话，那么更多的交易就可以通过使用该中介物来实现交换，这就会使椅子制造商和苹果生产商都获益，而且也会使其他人受益。而人们要做的就是应该将什么作为交换媒介达成一致协议，而后这一交换媒介就渐渐发展为货币。

有些社会里的人们将海贝壳当做货币，有些社会则将黄金或白银当做货币，还有一些将政府印发的特殊纸张作为货币。在美国还是殖民地的时候，由于硬通货供应短缺，人们用烟草仓库的收据作为货币流通。在英属西非殖民地早期，成瓶成箱的杜松子酒有时也被当做货币，这些杜松子酒通常一个接一个人地传递了数年，而不是直接消费掉。在第二次世界大战期间，战俘集中营里的罪犯将来自红十字会的香烟用做货币，长此以往就产生了与货币有关的经济现象，比如利率和格勒善法则。[㊀]在前苏联早期，绝望和经济混乱笼罩着人们，“面粉、谷物和盐这样的商品渐渐地扮演了货币的角色”，根据前苏联两位曾对那个时代作过研究的经济学家所说，“盐或烤面包几乎可以买到一个人所需要的任何东西”。

在太平洋的雅蒲岛（密克罗尼西亚的一部分）上，人们使用环形的石头来

㊀ 格勒善法则就是指劣币将良币驱逐出流通领域。在战俘集中营，牌子最不受欢迎的香烟会被用来当做货币，而牌子最受欢迎的香烟则是用来吸的。

行使货币的职能。尽管最大的石头直径有12英尺，很显然它们不可能真正地进行流通。流通的只是这些石头的所有权，因此该货币的原始功能从这一方面来看跟今天最先进的机制很像，货币所有权可以通过电子转账迅速地发生转移而无需货币发生任何真正地转移。

所有这些不同的东西之所以可以作为货币是因为人们可以接受它们用来购买真正有价值的商品和服务。对个人来说，货币等同于财富只是因为其他人会为了得到货币而提供真正的商品与服务。但对于国民经济整体来讲，货币并不等于财富。它只是一件用来转移财富或是激励人们创造财富的人工制品。

尽管货币只是有助于真实财富的创造（就像是给车轮加入润滑剂一样），但这并不能说它的作用是无关紧要的。车轮在加入润滑剂之后会运行得更好。当一个金融体系因为这样或那样的原因崩溃，而人们又不得不进行物物交换时，那么这一方式很快就会显露出它的笨拙。例如，2002年阿根廷金融体系的崩溃瘫痪，导致经济活动减少，而且还出现了称之为物物交换的易货俱乐部：

在这一周，易货俱乐部用早先交易得到的半吨木柴从当地一家面包店店主那里“购买”了220磅的面包，面包店店主把木柴用来烧烤炉……在临近的富裕的巴勒莫还会有奢侈的物物交易，人们会用古陶瓷来交换阿根廷顶级牛肉。

尽管货币本身并不是财富，但是缺少一个功能运行良好的货币机制就会导致真实财富的流失，这是由于交易降低到了物物交换的水平。阿根廷并不是在货币机制崩溃后回归到物物交换或采取其他应急手段的唯一国家。在20世纪30年代经济大萧条时期，由于货币供给大幅度减少，据估计在美国“30个州中就出现了150家物物交换机构或是临时通货机制”。

一般来说，每一个人都想得到货币，但在某些特殊国家的特殊时期，却没有人愿意得到货币，因为人们认为货币没有什么价值。事实上，人们不会接受没有任何价值的货币。当你不能用货币买到任何东西时，它就成了没用的纸张或没用的小金属圆片。在18世纪90年代，绝望的法国政府颁布了一项法律，对那些不用货币交易的人们处以死刑。所有这一切意味着这样一个事实，即政府发行货币并不意味着会自动地被人们接受，也不一定会真正执行货币的职能。因此，我们需要知道货币是如何行使其职能的，以避免其功能出现失常。其功能失常出现的最严重的两个问题就是通货膨胀与通货紧缩。

通货膨胀

通货膨胀是指价格的普遍上升。全国价格上涨的原因跟某一具体商品和服务价格上涨的原因是一样的，也就是说，在某一既定价格下需求大于供给。当人们的钱越多时，他们往往就会花得越多。而由于产出没有相应地增加，既存商品和服务的价格就只能上涨，这是因为在既定的价格水平下，需求的数量大于供给的数量，从而导致人们在短缺时抬高价格以与他人竞争购买商品或服务或者是卖者意识到人们对他们产品的需求增加而相应地提高它们的价格。

不管货币是由什么构成的——海贝壳、黄金或是其他任何东西，它在国民经济中越多就意味着价格越会上涨。几个世纪以来人们就已经明白了货币总量与总体物价水平之间的关系。当亚历山大大帝开始消费从波斯夺来的财富时，希腊的物价上涨了。同样，当西班牙人从他们在西半球的殖民地夺走大量黄金时，不仅仅只有西班牙的物价水平会上涨，而是整个欧洲的物价水平都在上涨，这是因为西班牙人有更多的财富来购买其他欧洲国家的进口商品。他们用黄金来支付这些国家的商品导致了整个欧洲大陆货币供应的增加。

这些并不难理解。但当我们开始思考像货币“内在价值”这一神秘、荒谬的东西或认为黄金在某种程度上会“支撑”我们的货币或是以某种神秘的方式来表现货币的价值时，问题就变得复杂难懂了。

长久以来，许多国家一直将黄金当做货币。有时候黄金可以直接当做硬币使用，或者是当做金砖、金条或其他形式（来购买大宗货物）。更便于携带的形式则是由政府发行的纸币，而且不管什么时候，只要你想要兑换为黄金都可以予以兑换。随身携带纸币不仅更为方便而且与你携带大量的金属货币相比要更为安全，因为金属货币会在你口袋里叮当作响或是装在袋子里仍依稀可见进而引起罪犯注意。

政府创造货币存在的一个最大问题，就是那些掌权的人总会面临着创造更多的货币以此来消费的诱惑。不管是古代的国王还是现代的政治家，几个世纪以来，这种事情接二连三地发生并引发了通货膨胀以及随之而来的许多经济和社会问题。因为这个原因，许多国家更愿意使用黄金、白银或是其他本身供应就有限的材料作为货币。这是剥夺政府扩大货币供应量的权力进而控制通货膨

胀的一种方式。

长期以来，黄金一直被认为是实现上述目的的最佳选择，因为世界上黄金的供给量通常不会大幅度地增加。当人们选择将纸币兑换成黄金时，那么黄金就可以作为货币的“支撑”。只是当我们认为黄金的价值可以在某种程度上转化成纸币时，这一描述可能会引起误解，因为事实上，真正的情况是黄金只是能够限制纸币发行的数量。

美元曾经可以在任何需要的时候兑换成黄金，但是在1933年这一情况却终止了。自此之后，美国就只能拥有纸币了，而对纸币供给的限制则受制于政府官员所考虑的能不能脱离政治上的惩罚。有关通货膨胀的累积效应之一就是在1998年100美元买到的东西要比20世纪60年代20美元买到的东西还要少。换句话说，这就意味着人们在20世纪60年代存的钱在30多年后其价值已经悄悄地被剥夺了4/5。尽管美国的通货膨胀很严重，但是与其他一些国家的通货膨胀水平相比就显得相形见绌了。任何年份，美国“两位数的通货膨胀”都会引发政治恐慌，但是拉丁美洲和东欧一些国家有段时期的年通货膨胀率却高达四位数。

由于货币是我们认可的能够用来购买真实商品和服务的任何东西，因此许多其他的东西也可以行使与政府发行的官方货币一样的职能。信用卡、借记卡以及支票就是很好的例子。口头承诺也可以执行货币的职能，当作出承诺的这个人非常值得信任时，该承诺就可以让他得到真实的商品和服务。可靠商家的欠条曾经从一个人手里转到另一个人手里。正如在第5章指出的那样，在2003年有更多的商品是用信用卡或借记卡支付而不是现金。这就意味着总需求的增加不仅仅是由政府发行货币引起的，各种各样其他途径的信贷也会影响总需求。这还意味着因为某一原因而清算信用还会减少总需求，就像官方货币供应量减少一样。

过去一些银行通常会发行自己的流通货币，虽然它并没有法律地位，但是当人们认为某一银行特别可靠并愿意将该银行的货币兑换为黄金时，那么该银行的货币在交易中就会得到人们广泛地认可。在18世纪80年代，北美银行发行的流通货币要比当时的官方货币更广泛地被人们接受。在有些时候，许多其他国家发行的货币要比本国自己发行的货币更受欢迎。从10世纪末开始，中国货币在日本要比日本货币更受欢迎。20世纪，在玻利维亚比索恶性通货膨胀期

间，1985 年玻利维亚大多数的储蓄账户都是美元。在 2007 年，《纽约时报》报道说："南非兰特已经取代了津巴布韦基本上毫无价值的货币成为一种货币选择"。

尽管黄金并不能赚取利息而货币存在银行时却能够获得利息，但是许多国家仍继续将黄金作为通货。黄金价格的变动不仅仅反映了用它所制造的珠宝需求的变化（在这些珠宝需求中有 80% 左右是用黄金做的），或者是在某些商业用途中的黄金需求变化；而且更为重要的是，这些变动还反映了人们对能够削减官方货币购买力的通货膨胀发生可能性的担心程度。这就是为什么一件重大的政治或军事危机会导致黄金价格急剧飙升的原因，因为人们会为了将可能会受到该事件影响的手里的货币转出手而相互竞标购买黄金；黄金成了维持他们已有财富的一种可靠方式，尽管它不会赚取任何利息也没有分红。

美国在 1980 年通货膨胀和经济危机期间，黄金价格飙升至 800 美元一盎司。相反，经济长期繁荣且价格稳定就可能使黄金价格下降，因为人们会将他们的财富由黄金兑换成可以赚取利息或分红的其他金融资产，从而增加他们的财富。20 世纪 80 年代的经济危机过去之后，随之而来的是长期稳定的经济增长和低通货膨胀，因此，到了 1999 年黄金价格降至 250 美元一盎司。而后在 21 世纪早期，由于美国破纪录的联邦政府赤字以及欧洲许多国家也出现了类似的问题，黄金价格骤升至 1 000 美元一盎司。

隐藏在黄金需求后面难以名状的巨大恐惧就是对通货膨胀的恐惧。这种恐惧也并非是不理性的，因为不管什么样的政府，从君主制到民主制再到专政政权，都通常会将通货膨胀作为一种增加财富的方式而不必直接向公众征收高额税收。

提高税率总会使那些当政者陷入政治危险中。当大众选民转而投票反对那些提高他们税收的人时，他们的政治生涯就结束了。有时候，公众对高税收的反应会一直发展到武装叛乱，例如，高税收引发了美国独立战争，使美国脱离英国独立出来。另外，提高税收这一不良的政治行为还会引发不良的经济活动。当税收水平过高时，某些经济活动就会被终止，因为人们发现这些经济活动在扣除税收后净回报率不足以弥补他们的付出。因此，在罗马帝国衰退时期，人们大量地放弃农业涌入城市导致需要政府照顾的人数大增，然而这一时期却由于许多人放弃耕种而使食物供应减少。

为了避免提高税率所引起的政治风险，几千年来，世界各地的政府都选择采取通货膨胀这一对策。正如约翰·梅纳德·凯恩斯指出的：

有关持续的战争或是一场巨大的社会变革不会引起法定货币发生变化这一情况的记载是不存在的，但是每一个有历史的国家都有一个几乎完整的编年史，我们可以从中找到最早的经济记载，发现代表货币的一系列法定货币的真实价值曾出现过渐渐地恶化的过程。

如果进行一场大规模的战争需要国家一半的年产出，那么政府并不会将税率提高到人们收入所得的一半，而会选择自己印刷更多的货币来购买战争物资。由于国家一半的资源都用于生产军用装备和供应品，因此在金钱变得越来越多的同时民用商品却变得越来越稀缺。这一货币与民用商品比率的变化会引起通货膨胀，而价格上涨就是其表现。

尽管通货膨胀通常会伴随着军事冲突，但并不是所有的通货膨胀都是由战争引起的。即使是在和平年代，政府也会发现有许多东西需要花钱，其中包括国王或独裁者奢华的生活以及在民主政府和非民主政府中都很普遍的各种各样华而不实的工程。为了支付这些东西的开支，利用政府权力来印刷更多的货币通常被认为要比提高税收更简单更容易，而且在政治上也更为安全。换句话说，通货膨胀实际上是一种隐性税收。人们储蓄资金的一部分购买力被剥夺了，政府通过发行新增货币将这部分购买力转移到了自己手里。

通货膨胀不仅仅是一种隐性税收，而且还是一种涉及面广泛的税收。政府可以宣布它不会提高税收或是只提高对“富人”的税收（然而这是可以界定的），但是，引起通货膨胀却实际上是拿走了所有持有货币者的一部分财富；也就是说，它吸走的财富范围包括所有的财富收入，从最富有的人一直到最贫穷的人。在某种程度上，富人会将他们的钱用于投资股票、房地产或是其他会随着通货膨胀而升值的有形资产，从而逃避这种事实上的税收，而那些低收入群体却无法逃避该税收。

在当今这个纸币时代，增加货币供应因印刷机的使用而变得相对简单多了。然而，在印刷机出现之前的很长一段时间里，政府可以通过减少既定面额的硬币中金银含量这一简单的方式就能够制造更多的货币。因此法国法郎或是英国英镑刚开始时都含有一定量的贵金属，但之后法国或英国政府发行的这些硬币

中贵金属含量越来越少，以确保政府在黄金和白银供应量既定的情况下可以发行更多的货币。由于新硬币与旧硬币有着相同的法定价值，因此随着货币的增多，它们的购买力就都减弱了。

在由政府控制中央银行的国家里还采用了更为复杂的方法来增加货币数量，但最终结果仍然是相同的：如果增加货币数量，却没能相应地增加真实商品的供应量，就会意味着价格上升——换句话说就是通货膨胀。相反，在19世纪英国工业革命期间，国家的产出大增，但由于货币供应量没有相应的增加，因此国家的物价下降了。

在商品数量保持不变的情况下，如果将货币供应量增加一倍，那么物价水平就可能增加不止一倍，因为当人们对持有的货币的价值失去信心时就会加快货币的流通速度。在1998年俄罗斯卢比的价值急剧削弱期间，一位莫斯科的记者曾报道："许多人在货币还有一些价值的时候尽可能快地将缩水的俄罗斯卢布匆匆花掉"。

俄罗斯在第一次世界大战期间和1917年革命之后的数年时间里也发生过非常类似的情况。到了1921年，俄罗斯政府发行的货币量与1913年战争前夕流通的货币量相比增加了数百倍，而物价水平与1913年相比上涨了数千倍。当货币流通速度加快时，其对物价的影响就相当于有更多的货币在流通。当这两件事情同时大范围地发生时，就会引起恶性通货膨胀。在1991年前苏联出现危机的最后一年时间里，由于俄罗斯卢布的价值如此之低，以至于人们用它来当墙纸，因为墙纸处于供不应求的状态。

20世纪最著名的一次通货膨胀发生在20世纪20年代的德国，在1920年6月40马克相当于一美元，但到了1923年11月4万亿马克才值一美元。人们发现他们毕生的储蓄还不够买一包香烟。事实上，德国政府仅仅是让1 700多台印刷机夜以继日地开工印刷货币就几乎夺走了人们拥有的每件东西。一些人归罪于经济混乱和对该时代彻底的绝望，这为希特勒和纳粹党的登台做好了铺垫。在恶性通货膨胀期间，希特勒杜撰了一个生动的短语："饿死亿万富翁"，因为那些拥有10亿马克的德国人都不能购买食物来养活自己。

通货膨胀的水平通常用居民消费价格指数的变化来衡量。与其他指数一样，居民消费价格指数只是一个近似值，因为不同东西的价格变化是不一样的。例如，在2006年3月，美国的居民消费价格在过去的12个月里上涨了3.4%，这

些变化的范围包括从能源价格上涨的17.3%到医疗价格上涨的4.1%，而服装价格却实际下降了1.2%。

尽管通货紧缩的影响要比通货膨胀的影响更为明显，因为钱越少意味着购买力越低，从而会减少新商品的生产，相应地又会减少对劳动力的需求，然而，通货膨胀同样也会引起经济停滞。恶性通货膨胀意味着生产商将意识到生产会存在风险，因为他们出售自己产出时的价格并不表示与当初他们生产该产出的开支所代表的购买力水平是一样的。当拉丁美洲在1990年的年通货膨胀率达到600%的顶峰时，同年拉丁美洲的实际产出毫无疑问地下降了。而在其连续几年没有出现通货膨胀之后，实际产出则以每年6%的速度稳健增长。

通货紧缩

尽管长期以来通货膨胀一直是一个问题，但在某些特定时间和地点，通货紧缩也会产生许多问题，其中有些还是毁灭性的。

从1873年到1896年，伦敦的物价水平下降了22%，而美国下降了32%。这些国家及其他工业化国家都实行金本位制，而且国家的产出要比世界黄金供应的增长快得多。当现有产出与投入的价格一直在下降时，用名义货币来衡量的债务却并没有发生变化。事实上，从真实购买力的角度来看贷款和其他债务要比这些债务当初发生时承担更多的负担。当债务人不偿还债务或者完全违约时，债务人的问题就变成了债权人的问题。当物价水平下降时，农民尤其会受到重创，因为农产品的价格会大幅下降，而农民购买的东西的价格却并没有下降很多，并且贷款和其他债务还是跟以前一样保持金额不变。

一个相当具有灾难性的通货紧缩发生在20世纪的美国。正如在第15章开始时就指出的那样，美国从1929年到1933年货币供应量减少了1/3，这使得美国人在原有的价格下要购买到跟以前一样多的商品和服务是不可能的。价格确实下降了——在1931年，西尔斯目录上有许多价格要比10年前还低，但也有一些价格因涉及法律合同而不能改变。

有关住房、农场、商店以及办公大楼的贷款都是明确指出每月支付一定金额的贷款。这些规定可能是非常合理的而且当经济中的货币总量大幅度增加时，它们也是很容易得到满足的，但是现在相当于这些支出被人为地提高了——事

实上，从真实购买力这一方面来看它们的确是被提高了。许多房屋所有者、农民和企业在国家货币供应缩减之后几乎不能支付贷款，因此，他们失去了所居住与生产的地方。那些租房的人们也面临着一样的问题，因为要他们拿出钱来支付房租变得越来越困难了。企业和个人用信用卡购买大量的商品和服务同样也会产生债务，这些债务要比在货币供应量很大的经济体中信贷扩张时更难以偿清。

那些已经在合同中明确约定了薪水和工资的人们，从工会工人到职业棒球运动员，与最初签订合同时相比，现在可以合法地拥有更多的购买力。那些薪资水平已被法律固定的政府雇员也是如此。尽管如果人们能够守住自己工作的话，通货紧缩就会使这些人受益，然而难以支付他们的薪水也就意味着许多人要失业。同样，当那些拥有贷款的银行在许多人努力偿还贷款时，它们就能从收回的贷款中受益，因为这些贷款与以前相比具有更大的购买力——如果它们能够收回全部贷款的话。但是有很多人无法偿还债务，以至于使许多银行都倒闭了。在1930年到1933年的四年时间里，就有9 000多家银行停业。许多债权人同样也因为债务人一点也不能偿还债务而遭受损失。

正如人们会为了在货币还有很多价值之前要比以往更快地将贬值的货币花掉，进而导致通货膨胀变得更糟糕一样，通货紧缩也会因人们持有手中货币而变得更糟糕，特别是在经济萧条时期，大范围的失业导致人们的工作或是生意得不到保障。在1929年到1932年的经济低迷时期，不仅流通中的货币减少了，而且货币流通速度也减慢了，这就进一步减少了对商品和服务的需求。这又反过来减少了对生产它们的劳动者的需求从而引起大量的失业。

从理论上来讲，政府可以通过增加货币供应量将物价水平恢复到原来水平。在威尔逊执政时期的20年前，美国的联邦储备系统就已经建立起来以应对国家货币供应量的变化。威尔逊总统解释说联邦储备“在需要增加货币时提供货币，在不需要时削减货币供应”而且“指挥这一信用机制的权力该交到政府的一个有着无私官员的公共机构手中”，以避免其被银行家或其他特殊利益人控制。然而，政府理论上能够做的事情并不一定等同于政治上就会执行它或是政府领导人能够很好地理解它。此外，政府官员在制定决策时得不到个人经济利益这一事实并不意味着从政治利益来说他们在制定决策时就是“大公无私的”。

即使美国联邦储备官员没有受到经济和政治利益的影响，这也并不意味着

他们的决策就是非常正确的，而且与那些自己的决策会受到市场矫正的人不同，政府决策的制定者并不面临着这一自动矫正机制。回顾 20 世纪 30 年代的经济大萧条，不管是保守的经济学家还是自由主义经济学家都认为美国联邦储备系统当时制定的货币政策是不理智的，并会产生相反的作用。米尔顿·弗里德曼称在那些年执掌美国联邦储备系统的人是“无能的”，而约翰·肯尼斯·加尔布雷斯则称他们是“无能得让人惊讶的”一群人。例如，美国联邦储备在 1931 年时提高了利率，结果使经济衰退接近谷底，全美国各地有数千家企业破产、银行倒闭，并随之引起大量的失业。现在，任何一个学习经济学的学生都知道，如果在考试时回答摆脱经济衰退的方式是提高利率的话，他们就会有得零分的风险；这是因为高利率减少了信贷，从而进一步减少了总需求，而此时却需要扩大需求来恢复经济。

在经济大萧条期间任职的美国总统也没有更为成熟的经济知识。不管是共和党的赫伯特·胡佛还是他的继任者民主党的罗斯福都认为不应该降低工资水平，因此这种应对通货紧缩的方法没有得到联邦政府的支持——因为一些人道主义和政治原因。有这样一个理论，即维持名义工资率不变就意味着购买力不变，从而就能防止销售额、产出和就业的进一步下降。不幸的是，这一政策只有在人们拥有工作的条件下才发挥作用，而在某些特定条件下，特别是通货紧缩时，高工资率就意味着就业减少。因此，将实际的小时工资率提高并不会提高劳动者的总收入，也就不会像这两位总统所预期的那样产生能够扩大总需求的根基。

约瑟夫 A. 熊彼特——那个时代杰出的经济学家，就认为拒绝下调工资率只会使经济大萧条变得更糟糕。在 1931 年的一封信中，他写道：

> 经济大萧条虽然不是由工资率引起而是由其他因素引起的，但这一因素却大大加深了它。

很显然，人们并没有必要成为一名经济学家才能明白那些赫伯特·胡佛和罗斯福总统所不明白的事情。专栏作家沃尔特·李普曼在 1934 年的一篇文章中写道：“在经济大萧条时期，人们不能按照经济大萧条前的价格出售自己的商品或服务。如果他们坚持以经济大萧条前的价格出售商品，那么他们的商品就卖不出去。如果他们坚持得到经济大萧条前的工资，那么他们就会失业。”数

百万人失业（许多人处于绝望的经济环境中）并不是因为他们想要得到经济大萧条前的工资率。这是由于政府试图维持经济大萧条前的工资率所造成的。

不管是赫伯特·胡佛政府还是随后的罗斯福政府都采用了相同的理论，或不是理论的理论，来应对农业工人：维持农产品的价格以确保农民的购买力。胡佛总统作出决定说联邦政府应该“对那些价格大幅下降的农产品予以间接支持”。后来的罗斯福总统将这一政策应用到有关农产品价格支持计划中，从而导致在人们普遍挨饿的同时又有大量的食物腐烂。总而言之，两个党派都对经济产生了误解。但对经济的误解并不仅仅局限在美国。约翰·梅纳德·凯恩斯在1931年的著作中写道，英国政府的货币政策“如果进行理性讨论的话，在10分钟之内就会被否决”。

货币政策仅仅是政府能够采取措施干预但却不足以使状况变得更好的许多领域之一。关键是政府实际上更可能怎么去做，而在许多情况下这都会使状况更糟糕。

通货紧缩不仅仅在国内和国际大灾难发生期间，如20世纪30年代的经济大萧条，会成为一个严重的问题。在19世纪和20世纪初金本位制全盛时期，由于产品和服务的增长要比黄金供应量的增长快得多，因此物价下降，这跟当货币供应量的增长快于人们所能用钱购买的商品的增长时会导致物价上涨是一样的。例如，美国平均物价水平在19世纪末要比19世纪初低得多。在其他情况下，通货紧缩，换句话说就是货币购买力增加，使贷款、租赁、合同和其他用金钱支付的法定义务的实际价值上涨。总而言之，与当初债务人同意用钱履行他们已经达成的义务相比，其实际负债是增加的——从真实购买力这一方面来说。

只要人们的收入保持不变，那么该收入的实际价值就会随着法定义务价值的增加而增加，进而履行这些义务就不难实现。然而，通货紧缩像通货膨胀一样，对不同群体的影响是不同的。正如前面已经提到的，在美国，农民出售农产品的价格往往比他们所购买的东西的价格下降得更快：

> 小麦的价格几十年来一直在一蒲式耳（1蒲式耳=36.4升）1美元左右徘徊，而在1892年出售价格低于90美分，1893年是75美分左右，1894年接近60美分。在1895~1896年寒冷的冬天，价格降至50美分一蒲式耳。

同时，农民抵押贷款所需偿还的货币金额却保持不变——因此在通货紧缩

期间，其真实的价值是增加的。而当农民偿还贷款时，可用于这部分支出的收入却只有他们贷款时的一半，甚至还不到一半。这是 1896 年威廉·詹宁斯·布莱恩参加美国总统选举时的背景，结束金本位制的要求被他激动人心的演讲“不应该将人类钉死在黄金十字架上”推向高潮。当时由于更多的人生活在农村而不是城镇，因此他被威廉·麦金利以微弱的优势击败。真正缓解结束金本位制的政治压力的是在南非、澳大利亚和美国阿拉斯加发现了新的金矿。这些发现导致 20 年来物价首次上涨，其中农产品的价格上涨得尤其厉害。

金本位制带来的通货紧缩风险的过去，不仅缓解了美国因这一问题所造成的政治两极分化的局面，而且还使世界各地有更多的国家在 19 世纪末和 20 世纪初也实行了金本位制。然而，尽管金本位制能够对政治家操纵货币供应量的能力予以限制，进而将通货膨胀和通货紧缩控制在很小的范围里，但它并不能预防通货膨胀和通货紧缩。就像产出的增长速度快于黄金供应量的增长速度会引起平均物价水平普遍下降一样，大型金矿的发现（比如 19 世纪在美国加利福尼亚、南非以及加拿大育空）也致使物价上升到通货膨胀的水平。

■ 银行系统

为什么银行特别重要？

一个原因就是它在保障资金安全方面有着规模经济。如果饭店或五金店将从顾客手里赚来的所有钱都放在屋里的某个地方，那么罪犯就会竭尽所能地抢劫更多的饭店、五金店以及其他企业和家庭。如果将资金转交给银行，个人和企业就能够以比他们自己保管这些资金更低的成本来让他人保管。银行会投资建立金库并雇用保安或购买装甲车，定期将企业资金取走并运到其他保管更为严格的地方储存起来。在美国，联邦储备银行储存着私有银行的资金以及政府拥有的资金和黄金。它的保障系统是高度有效的，因此尽管私有银行时常被抢劫，但联邦储备银行却一次也没有发生过抢劫的事。总之，规模经济能够确保银行比其他企业或家庭以每单位财富更低的成本保管资金，也能够使联邦储备银行比私有银行以每单位财富更低的成本来确保资金安全。

然而，银行不仅仅是存钱的地方。在经济中，它们所发挥的作用远远要比这个大得多。正如在第 6 章和第 8 章所提到的那样，企业收入是不可预测的，它可能会从盈利转而变为亏损而后又盈利，如此循环往复。此外，不管企业此时是财务赤字还是盈利，它都必须履行自己的法定义务——支付雇员日薪、定期支付电费，以及向那些为企业运营提供所需的其他东西的人支付报酬。这就意味着当应该履行义务而企业此时却没有足够的资金去实现时，就必须有人为企业提供资金，并且所借的这些资金必须用以后的利润来偿还。企业通常不会在每次当它们的收入不足以支付法定开支时才去申请贷款。如果银行授予企业一定资金的信用额度，而企业在出现这种情况时就可以使用这些资金的话，那么就节省了企业和银行的时间与金钱。企业可以在盈利时再偿还债务，从而也就还清了信用额度下的资金。

从理论上来说，每个企业都可以在经济状况好的时候储蓄，以未雨绸缪或在困难时期可以挺过来，而且许多企业在某种程度上也是这么做的。但这里需要再次指出的就是，商业银行具有规模经济优势可以形成一个庞大的中央基金，单独的企业可以根据需要从那里取款，以确保在支付工人工资和其他人报酬时现金能稳定地运转。商业银行当然会对这项服务收取一定的利息，但因为规模经济和风险共担协议会使商业银行的成本比它们客户的成本要低，所以银行和它们的客户都会因风险被转移到了风险成本较低的地方而在经济上受益。

银行不仅具有规模经济，它们还是大量存在的能够使单个企业达到规模经济的金融机构之一，这可以降低生产成本，进而降低价格来提高公众的生活水平。在一个复杂的现代经济体系中，企业可以通过大规模经营来降低生产成本，而这个大规模就需要更多的劳动力、机械、电力以及其他资源，这些东西即使相当富有的人也买不起。大多数大型公司并不是由几个有钱人所有，而是从大量资金不多的人那里聚拢资金，再将这一笔庞大的资金通过银行、保险公司、共同基金和养老基金这样的金融机构转到企业手里的。许多个人会通过购买股票和债券的方式更为直接地把他们自己的钱转给企业。但这意味着他们要对自己的风险进行评估，而其他人则通过那些有着专业知识和经验的人来评估投资风险，并以那些大多数人所不具有的方式来赚钱的金融机构来实现资金转移。

那些经由金融机构转移货币的个体货币所有者，需要评估的就是金融机构本身的风险和盈利前景。个人可以决定是将自己的钱投入保险储蓄账户、公积

金计划还是投入共同基金，或是交给货物投机商，而这些金融机构反过来也要评估它们将资金转交给他人的风险和盈利能力。

因此，银行系统能够使数百万人花其他数百万陌生人的钱，这不仅可以用于企业投资还可以用于日常消费。例如，信用卡公司的领军者之一维萨国际组织（Visa），建立了一个包含 14 000 家银行和其他金融机构的网络，在美国，它为一亿多信用卡用户提供资金以用于购物，而他们所购之物来自 5 700 万家制造商。我们可以通过观察那些因缺乏有知识、有经验、可靠的金融机构而无法实现大量资金在陌生人之间转移的地方体会到金融中介对经济整体的重要性。这样的国家通常很贫穷，即使它们的自然资源很丰富。金融中介可以为自然资源转化成商品和服务、住房以及企业（也就是财富）提供方便。

尽管货币本身不是财富，但从社会整体来看，它在促进生产和财富转移方面的作用是很重要的。人们有权将从国民产出中获得的真正的财富（有形的东西）通过银行和其他金融机构，利用货币作为转移工具，重新进入其他生产领域。因此，木材本来可以用来制造家具——如果消费者愿意花钱购买它的话，但是当这些消费者将钱存入银行而不是花掉它时，那么银行就可以将这些钱贷给杂志出版商，这些木材就会用来制造印刷杂志的纸张。

然而，现代银行所能做的远远不只是转移现金。这种转移并没有改变经济中的总需求，而只是改变了人们各自的需求。这些交易并没有改变所有商品和服务组合的总需求，尽管这些交易对于实现其他目的来说是很重要的。但是银行系统所做的要远远超过其他金融机构，它会对整体经济的总需求产生影响。银行系统能够发放贷款，这实际上就是通过所谓的“部分储备金体系”增加了货币的供应。这一制度产生的简要历史可以使我们更清楚地了解这一过程。

部分储备金体系

几个世纪以来，金匠一直需要一个相对安全的地方来储藏那些用来制造珠宝和其他东西的贵金属。一旦他们已经建立了一个保管库或是其他安全的储藏装置，那么其他人通常就会把自己的黄金交给金匠保管，而不是自己再花费成本建立安全储藏装置。换句话说，保管库或是其他安全的地方在储藏黄金方面具有规模经济，因此金匠就会在储藏自己黄金的同时也储藏其他人的黄金。

自然而然地，金匠会给出一个收据以确保黄金所有者能够在他们愿意时要回自己的黄金。由于这些收据是可以用黄金兑换的，因此它们实际上“跟黄金一样”，并且可以像货币一样流通，人们可以将它们从一个人手里转移到另一个人手里以购买商品和服务。根据经验，金匠发现在任何既定的时间里都几乎不会出现将他们所储藏的黄金全部兑换的情况。如果金匠确信在任何时候他所持有的他人黄金的兑换比例绝不会超过 1/3，那么他就可以将 2/3 的黄金贷出从而赚取利息。由于这些收据和 2/3 的黄金在同时流通，因此事实上，金匠增加了总的货币供应量。

通过这一方式，现代银行就有了两个主要的特点：①只是持有一部分必要的储备金来支付存款；②增加总的货币供应量。由于所有的存款人不会同时来取走他们的钱，因此银行就可以把大部分的钱借给其他人以从这些贷款中赚取利息。该利息的一部分需要银行以银行账户利息的形式支付给存款人。另外，当存款人利用自己的账户开出支票的时候，该账户中的一部分资金还因贷款给其他人而一直在流通，因此银行系统实际上是增加了国家货币的供应量，增加的数量远远在政府发行的货币量之上。由于这些银行存款的一部分还可以存入其他银行，随之这会使货币供应量出现新一轮的增加，因此在经济中，银行存款总额往往要超过政府发行的现金总额。

这一系统发挥作用的一个原因，就是整个银行系统从来不会被要求真正提供现金来支付存款人开的所有支票。相反，如果 Acme 银行从它的存款人那里收到了价值 100 万美元的支票，而该存款人的支票是从账户在 Zebra 银行的人那里收到的话，Acme 银行并不会要求 Zebra 银行支付 100 万美元。相反，Acme 银行会将这些支票与自己存款人所开的任何最后到了 Zebra 银行手中的支票进行对冲。例如，如果 Acme 银行的存款人开了总计价值 120 万美元的支票给许多企业和个人，而这些企业和个人随后又将这些支票存入 Zebra 银行，那么 Acme 银行就只需支付其中的差额。这样，只需要 20 万美元就可以应付在两家银行账户上所开的价值两百多万美元的支票。

这两家银行都能以现金形式持有一小部分存款，因为在所有银行开的全部支票中只需要用支票总额的一部分来应对这两家银行的差额。由于所有的存款人都不会同时提取全部现金，因此很少的一部分现金就能够让银行创造出更多存款并在经济中执行货币职能，从而使总需求扩大，超过政府发行货币所引起

的总需求。

这一机制，即部分储备金体系，在通常情况下会运行良好。但是，当所有的存款人都同时提取现金时，它就会变得非常脆弱。尽管在正常情况下，大多数存款人不会同时取回自己的钱，但也会出现因太多存款人取钱而超过了银行以储备金形式所持有的现金供应这一特殊情况。一般来说，当存款人担心自己的钱不能收回时才会出现这种情况。以前，一起银行抢劫事件会使存款人担心银行会倒闭，因此所有的存款人就会同时跑去银行，试图在银行破产之前拿回自己的钱。如果银行只有1/3的钱可以给全部的存款人，而有一半的人要求拿回自己的钱，那么银行的钱就会全部用完并破产，而剩下的存款人就什么也得不到。银行抢劫犯拿走的钱通常要远远少于随之而来的银行挤兑所造成的破坏。

从银行有足够的资产来偿还债务这一方面来看，银行可能听起来是相当可靠的，但是这些资产不可能立即出售，从而换成货币支付给存款人。当银行的存款人为了得到钱而排队站在出纳窗口前时，银行所拥有的一栋大楼是不可能立刻找到买主的，而且银行也不可能立刻将一个30年期限的贷款全部收回。这些资产是不属于“流动”资产的，因为它们不能轻易地转换成现金。

当我们评估资产的流动性时，涉及的不仅仅是时间。你总是能将售价一角钱的钻石相当迅速地卖出去。资产转化成金钱而不会损失其价值的程度影响了它的流动性。美国运通公司的旅行支票就是流动性的，因为它们在任何一个美国运通公司的办事处都可以按其面额价值转换成金钱。下个月即将到期的国库券几乎也是流动性的，但并非完全具有流动性，即让你能够像出售旅行支票一样迅速地卖掉它，但就今天而言也没有人愿意支付国库券的全额面值。

因为银行的资产不可能在短时间内全部兑现，因此任何导致银行挤兑发生的事情都会使银行倒闭。不仅许多存款人会失去他们的存款，而且如果许多家银行同时出现这种情况的话，整个国家对商品和服务的总需求也会突然地减少。毕竟，货币需求中的一部分是银行在贷款过程中创造的信贷。如果信贷消失的话，人们就不会再有太多的需求去购买正在生产的每样东西——至少在当初货币和信贷供给比较大时设定的价格下，购买需求不会太大。在20世纪30年代经济大萧条时就曾出现过这种情况，当时美国数千家银行破产，国家货币总需求（包括信贷）缩减了1/3。

为了避免这种灾难重复发生，美国联邦存款保险公司成立了，它保证在已

投保的银行破产时美国政府会偿还其存款人的钱。现在存款人已经没有理由去挤兑银行了，因此很少有银行破产，而且国家货币和信贷总供给突然急剧减少的可能性也小了。

尽管联邦存款保险公司是防止银行倒闭扩散到整个系统的一道防火墙，但控制国家货币和信贷供给的一个更为有效的方式就是依靠美国联邦储备系统。美国联邦储备系统是由美国政府负责并控制着所有私有银行的中央银行。它有权力要求银行必须保留多少存款储备金，而只有余下的才可以贷出去。它还可以贷款给银行，这样银行就可以再次贷款给公众。美国联邦储备系统通过制定贷款给银行的利率而间接地控制银行对公众收取的利率。所有这一切产生的最终结果就是美国联邦储备系统可以控制整体经济中的货币和信贷总额，进而间接控制人们对国家商品和服务的总需求。

由于美国联邦储备系统强大的杠杆作用，银行家和投资者都会仔细研究美国联邦储备委员会主席的公开声明以从中找到“美联储”可能会紧缩或放松货币供给的线索。美国联邦储备委员会主席的一个不谨慎的声明或是金融家对其声明的误解都会引起华尔街的恐慌，进而导致股票价格大幅下跌。或者，如果美国联邦储备委员会主席看上去很乐观，那么股票价格就可能急剧上涨——达到一个无法维持的水平，而当价格回落时就会使许多人家破人亡。考虑到这一剧烈的后果会影响到世界各地的金融市场，因此美国联邦储备委员会主席数年来一直学着讲一些高度谨慎和晦涩的术语，这通常会使听者处于困惑之中，而不知道其真正的意思。当《商业周刊》杂志在谈到前美国联邦储备委员会主席艾伦·格林斯潘——可能该周刊还提到过多位与他在同一职位的前辈时说：“华尔街和华盛顿要费尽精力去破解艾伦·格林斯潘所说的隐晦声明。”2004年，在《旧金山纪事报》中出现了下面一段新闻：

> 艾伦·格林斯潘在星期三打了一个喷嚏，华尔街就感冒了。
>
> 虽然美国联邦储备委员会主席和他在中央银行政策制定委员会的同事没有改变短期利率，但其发表了一段声明，该声明没有再谈及在近期会议中提到的要在“相当长的时间里”保持低利率这一观点。
>
> 惊愕的贸易商们将这一疏忽作为抛售股票和债券的信号。

道琼斯工业平均指数、纳斯达克和标准普尔500指数都大幅下跌，国家债

券的价格也同样如此，所有这一切都是因为没有提到那件事。人们仔细研究美国联邦储备委员会的晦涩声明这一情况并不只在艾伦·格林斯潘任职该委员会主席时才出现。2007年，美国联邦储备委员会已经有了一位新任主席，但《华尔街日报》报道：

他们在说什么？他们的意思是什么？

投资者跟往常一样仔细剖析美国联邦储备委员会的声明，以便能够从这儿的一个短语或是那儿删除的一个句子中推断出深层次的经济含义。美国联邦储备委员会在星期三下午的一篇评论已经证明了要解读它是相当棘手的。

在评价美国联邦储备系统的作用时，同政府其他部门一样，必须将它们声称的目标与它们的实际成果或影响作一个明确的区分。由于害怕发生像通货紧缩和银行破产这样的经济后果，美国联邦储备系统在1914年建立了。然而美国历史上最严重的通货紧缩和最严重的银行破产却是在美国联邦储备系统建立之后出现的。1907年的金融危机促进了美国联邦储备系统的建立，但它与1929年因股票市场崩溃而引发的金融危机和20世纪30年代的经济大萧条相比就是小巫见大巫了。

■ 外国银行系统

不同国家之间的银行和银行系统是不一样的。它们不仅在具体的制度安排上不同，而且更为重要的是特定的国家在一般设置和历史经验上也是不同的。这些区别有助于解释一个成功的银行系统所需的一般要求，还可以评价具体政策产生的影响。

对银行系统的要求

像许多其他事情一样，银行从表面上来看很简单，只是吸收存款并将其中一部分贷出去，从而在这一过程中赚取利息，并将一部分利息支付给存款人以

使他们继续将钱存入银行。

然而，在21世纪初期，许多东欧国家在建立银行系统时存在着巨大的困难。例如，在阿尔巴尼亚和捷克共和国，银行虽然可以吸收存款，但是在如何通过贷款给私有企业这种投资方式赚取收益的同时，还要将那些收不回的钱所带来的损失最小化这一问题上面临着困境。伦敦的《经济学家》杂志报道，在阿尔巴尼亚，“法律基础设施很薄弱”，以至于银行领导人“害怕做任何贷款”。这里我们再次看到了在第14章讨论的所有权问题。即使有一家阿尔巴尼亚的银行从事贷款业务，它也会发现从违约的借款人那里得到的抵押品“不可能卖得出去”。一家拥有国家80%存款的阿尔巴尼亚银行却根本不从事贷款业务，而是购买政府债券从而获得一个较低但可靠的收益。

《经济学家》报道，这对国家整体经济来说意味着“资金短缺的企业被剥夺了一种经济资源”。捷克共和国，虽然贷款规模很大，但损失也更大。在这里，政府参与了进来，采取措施弥补损失，而银行则把他们的资产转化成国家债券，就像阿尔巴尼亚一样。一段时间之后这一问题能否自行解决？多长时间才能解决？尽管在经过了数十年的计划经济和政治制度之后，法律体制开始适应市场经济，但是由于私有企业需要有以往的业绩记录，私有银行需要获得更多的经验，因此对捷克人和阿尔巴尼亚人来说这显然是一个问题。然而，对于我们来说，他们的经历再次说明了这样一个事实，即了解和评价一种经济职能的最好方式就是通过观察当这一职能不存在或发生故障时会发生什么。

在印度，存在着一个非常不一样的问题。尽管印度的存款利率（作为经济产出的一部分）要比美国的高很多，但人们特别不信任银行，以至于该国的个人黄金持有率是世界最高的。从这个国家的角度来看，这就意味着它有相当大的一部分财富无法用于金融投资以扩大产出。在存入印度大型国有银行系统的存款中，有70%贷给了政府或政府所有的企业。

不管印度的情况与有效配置有多种用途的稀缺资源所需的条件有多大的差别，它却是非常适合政府官员的。如果私有银行可以在这些国家自由运营的话，那么很显然它们就会把钱贷给或投资到能够获得最高投资收益率的地方——也就是那些最成功的公司和产业。然后私有银行就可以支付更高的利率给存款人，进而将那些利率较低的国有银行的存款吸收过来。最终结果往往是为了能给存款人更高的存款利率，两者都提高了存款利率，而且这些存款可以更有效地配

置给那些更为成功的企业，从而使整体经济增长率得到提高。但它也会产生让政府官员更为头痛的问题，即他们要努力防止国有银行和国有企业破产。

尽管经济学家可能会说为了有利于经济发展，这些效率低的企业应该淘汰掉，但在政府工作的人们却是不可能愿意为了他人利益而使自己的工作受到损失的。

政府与风险

尽管银行管理着货币，但它们还要管理风险。银行挤兑只是这些风险之一。银行贷款无法收回是更为常见的、不是特别大的一种风险。银行风险不仅仅会造成经济损失，而且还会危及机构自身。正如前面已经指出的那样，政府所做的事情可能会增加风险也可能会减少风险。

在政府控制范围之内，产权不明确仅仅是对银行风险产生重大影响的事件之一。因为在世界各地，由于银行危机对整个经济的潜在影响，银行几乎总是由政府控制的，而且要远远多于政府控制的其他企业；因此这种做法的具体性质就能够增加或是减少银行风险。

在美国，减少风险最有效的方式之一就是政府负责的联邦存款保险公司。然而，存款保险却起源于州一级政府制定的其他政策所引起的风险的增加。在联邦存款保险出现以前就有了州存款保险。许多州因禁止银行设分支机构而导致风险增加从而推动了州存款保险法的产生。禁止银行设立分支机构的目的很显然是为了保护当地的银行不受到那些更大、更著名银行的竞争。这些法律产生的最终结果是使银行更易遭受风险，因为这可能会使一家银行的存款人和贷款人都集中在该银行的一个地点。例如，在小麦种植区，如果世界各地的小麦价格都下降的话，就会同时减少该地区许多银行存款人和贷款人的收入，进而使银行存款减少，有关抵押贷款和其他债务的还款也会减少。

因此，州存款保险就致力于处理州银行法规所产生的风险。但结果却证明他们对解决这一问题力不从心。在20世纪20年代，特别是在20世纪30年代的经济大萧条期间，美国倒闭的数千家银行绝大多数都集中在那些州制定法律禁止设立银行分支机构的社区。1935年建立的联邦存款保险使破坏性的银行挤兑不再发生，但它却一直在解决绝大部分是由于其他的政府干预所引发的问题。

当美国的数千家银行将要倒闭时，同时期的加拿大却没有一家银行倒闭，即使加拿大政府在这一时期还没有提供银行存款保险。在加拿大，有 10 家银行，它们有 3 000 家分支机构分布在各地。因为许多地区有着不同的经济条件，这样就可以将一家银行的风险分散开。那些有着无数分支机构的大型美国银行同样也很少会倒闭，即使是在经济大萧条期间。

存款保险不仅能够减少风险，同样也会增加风险。那些购买保险以规避风险的人（不管是银行风险、汽车风险还是房屋风险），可能会因为他们已经购买了保险而从事比以前风险更大的活动。换句话说，他们可能会把车停在环境更乱的社区，而在以前如果没有对汽车破坏和盗窃投保的话，他们是绝对不会这么做的。或是，与之前自己的房屋破坏得不到经济保护时他们所居住的环境相比，他们可能会将房屋建在更易遭受飓风或火灾袭击的地区。金融机构在投保之后也会受到更大的激励去从事风险活动，因为投资风险越大通常投资收益越高。

美国政府对那些由联邦存款保险公司担保的银行进行限制是为了将这类风险投资活动最小化。但是对风险进行控制并不能消除人们去冒风险的动机。此外，政府可能会对许多不断变化的风险作出错误的判断，而使纳税人承担超过银行为存款保险支付的保险金的那一部分损失。

印度或是其他政府干预的国家会引导人们把钱贷给需要政府扶持的借款人，而不是那些银行机构更有可能会贷款给他们的借款人，而美国 1977 年的社区重建法案也是如此，它试图引导人们到低收入社区投资并贷款给中低收入的个人。

尽管社区重建法案数年来已经差不多终止了，但是在 20 世纪 90 年代为推动那些低收入、信用记录不合格、无法支付 20% 的定金而达不到抵押贷款要求的群体能够买得起住房的运动中，它又复兴了。在政府的压力下，银行开始降低贷款标准，以实现政府的目标或配额。最终结果是，美国跟其他国家一样，贷款风险更大，违约率更高。这促成了银行和其他贷款机构的倒闭，同样还使那些主要依靠每月按揭付款的华尔街公司渐渐难以维持下去。



第17章 政府职能

对人类制度的研究往往就是寻找人们所能容忍的最大缺憾的过程。

——理查德 A. 艾普斯坦

要知道，做正确的事情是容易的，但问题是要知道什么才是正确的事情。

——林登 B. 约翰逊

现代市场经济并不是存在于真空之中。市场交易要在一定的规则框架下进行，并需要掌权者来执行这些规则。政府不仅要执行它自己设立的规则，而且也要保证经济中相互交易的各方签订的协议和合同的实施。有时，政府也要设立标准，对一磅、一英里或一蒲式耳进行界定。为了自身需要，政府也必须征税，这反过来又会影响受到这些税收影响的人所作出的经济决策。

除了几乎每个人都认同的这些基本职能外，政府还发挥着更广泛的作用，甚至会直接拥有和经营一国所有的农业和工业部门。有关政府应承担的经济职能的争论已经在世界各国持续了一个多世纪。在20世纪的大部分时间里，不论计划经济国家还是市场经济国家，那些赞成政府发挥更大作用的人明显处于支配地位。然而，在20世纪80年代，这一趋势开始向相反的方向转变，即向减少政府职能的方向转变。这种情况首先在英国和美国发生，而后这股浪潮就很快席卷了其他的市场经济国家，甚至中国也开始让市场更为自由地运行。前苏联社会主义阵营

的瓦解也使东欧出现了市场经济。正如1998年的一篇文章所描述的那样：

在世界各地，计划经济正在借鉴市场经济，政府正在出售以前国有化的企业，各个国家也正在努力吸引仅仅在20年前才赶走的跨国公司。

经历，尤其是痛苦的经历，要比任何新理论或分析都在更大程度上促使了这一改变。

尽管政府可以承担并已经承担了大量的职能，但是，我们在此对几乎每个人都同意的政府基本职能进行分析并解释为什么这些职能对于有多种用途的稀缺资源的配置非常重要。

政府最基本的职能是提供法律框架和秩序，这样人们就可以据此从事他们想从事的经济和其他活动，并相互达成他们认为合适的合同和协议。还有一些活动会对从事这些活动之外的其他人带来巨大的成本或收益。在这种情况下，市场不会考虑这些成本或收益，而政府可以。

与在公司、家庭或其他组织和活动中从事工作的人一样，在政府各个岗位上工作的个人常常也会对他们面临的激励作出反应。政府既不是一个完全独立统一的整体，也不仅仅是公共利益的化身。为了理解政府的职能，就必须考虑其受到的激励和约束，就像那些从事市场交易的人必须考虑市场对他们的激励和约束一样。

■ 法律与秩序

如果政府的经济职能仅限于法律与合同的执行者，那么会有人说，就经济而言，这种政策就等于“无为而治”。然而，这种“无为而治”经常要经过几个世纪才能达到，即拥有可靠的法律框架。有了它，经济才会繁荣，而如果没有它，一个即使拥有大量的丰富的自然资源的国家可能也不会发展到应有水平并享有由此而来的繁荣。

腐败

与考察价格的作用一样，我们可以通过观察在没有可靠的法律框架的时期

和地方的情况来更容易理解它的作用。尽管拥有大量的自然资源，那些政府无效、专断或腐败的国家仍然会很贫穷，这是因为不管是国内的还是国外的企业都不愿拿投资去冒风险，而大量的投资是将自然资源转换成能普遍提高生活水平的制成品所必需的。非洲国家刚果就是一个典型的例子，一方面该国的资源非常丰富，但另一方面它却很贫穷。以下在其首都金沙萨的机场所看到的情形：

金沙萨是世界上最贫穷的城市之一，对到访者而言，这里是如此的不安全，以至于他们为了过夜而不得不乘车去其他地方。飞机在坑坑洼洼的沥青碎石路面上滑行的感觉，就像在铁路枕木上开车一样。管理员会就夜间打开飞机跑道上的灯而加收费用，而且离境乘客在登机前可能要进行层层贿赂。

玻利维亚是另一个法律和秩序也遭到破坏的发展中国家：

媒体上充满了对与警察有牵连的贩毒与车辆盗窃、权力中的裙带关系，以及非法收取服务费用等的报道。人们还发现收入微薄的官员住在豪宅里。

在埃及，当一位富有且与政治有密切联系的商人由于雇凶杀害旧情人而被判处死刑时，人们“又吃惊又高兴”。据《纽约时报》报道，因为他“被埃及人认为是长期不受法律控制的那种权贵之一”。

不论法律有什么优点或缺点，必须有人来实施这些法律，而且我们执行法律的效率与忠诚度会产生非常不同的经济后果。“法律延迟”（the law's delay）这一词语至少可以追溯到莎士比亚时期。这种延迟会使一些人付出代价，他们的投资被迫闲置、运输业务被迫停止以及本可以计划自己的经济活动的人被繁文缛节和行动迟缓的政府机构所限制。此外，官僚的这种可以造成延迟的能力常常意味着他们有机会索取贿赂以加快办事速度，所有这些都会给做生意带来更高的成本。这又意味着消费者要支付更高的价格，因而也会导致整个国家生活水平的降低。

腐败的成本并不仅仅是收取的贿赂，因为它们是内部转移，而不是国民财富本身的净减少。由于稀缺资源有多种可替代的用途，所以实际成本是放弃的那种用途——延期或取消了的经济活动、未创建的企业、未进行的投资、在一个彻底腐败的社会未实现的产出与就业的增长，以及技术熟练、受过良好教育和有企业家精神的人离开本国带来的损失。正如《经济学家》杂志所说：“为

了经济安全，外国投资者和国际援助机构在作投资和借贷决策时，越来越把贿赂与腐败水平考虑在内。”一份世界银行的报告得出的结论是：“很明显，对世界各国来说，高腐败水平与人均收入的低增长和低水平高度相关。”

在19世纪末与20世纪初沙皇俄国的工业化时期，该国最大的障碍之一就是腐败在民众间的普遍蔓延以及腐败在俄国政府中的猖獗。雇佣俄国工人甚至俄国高级管理人员的外国企业都特别注意不去雇佣俄国会计。一项研究显示一家俄国石油公司的股票价格大约是美国类似石油公司股票价格的1%，因为“市场预期俄国石油公司会被内部人士系统地掠夺”。当然这种腐败并不仅仅局限于工商业。《高等教育记事》驻莫斯科的记者在一篇报道中称：

据《消息报》报道，若要进入位于莫斯科的备受欢迎的高等院校学习，仅用于行贿的费用就要高达10 000美元到15 000美元……在距莫斯科约700英里的阿斯特拉罕国立技术大学，有3位教授由于涉嫌怂恿学生为确保在考试中得高分行贿而被拘捕……在去年的一次采访中副总理瓦伦蒂娜·马特维延科说，总的来看，俄国学生及其父母要在这种“非官方”的教育支出上每年至少花费20亿美元——有时可能高达50亿美元。

除了直接行贿外，腐败还有许多其他形式。比如，任命政治家或他们的亲戚为公司董事会成员以期从政府那里得到特殊待遇。与更为明显的腐败一样，这种行为在不同国家也有不同的表现形式。《经济学家》称：“与政治有联系的企业在以高腐败水平著称的国家里最为普遍。”在这方面俄罗斯可谓尤为突出，80%拥有市场资本的企业与政府官员有联系。而在美国这一数字还不到10%，有一部分是由于美国法律对此进行了限制。在19世纪，约翰·斯图亚特·穆勒就曾写道：

俄国官员普遍的贪赃枉法必定会对俄国获得强大的经济增长能力产生严重阻碍：因为公职人员的收入必定基于他们因贿赂而被收买，这也会使他们更加苦恼。

阻碍经济活动的不仅有腐败，而且还有十足的官僚作风。即使印度最成功的实业家埃迪亚·贝拉也发现，由于印度政府机构行动迟缓他不得不为了扩大投资而向其他国家投资：

他成功的背后有许多让人悲伤失望的事情。其中之一就是关于芒格洛尔炼油厂的事，新德里官员花了11年的时间才处理好，即使是对印度的官僚制来说这也是一项纪录了。有一天，当我们两个在等待孟买运动会（Bombay Gymkhana）的一个球场开门时，我问埃迪亚·贝拉是什么要他将投资投向国外呢？他用深沉而真诚的声音说他别无选择。在印度障碍太多了。首先，他需要拿到许可证，而政府是不会给的，因为贝拉家族被列在MRTP（垄断与限制性贸易）法案的“大家庭”（a large house）名单上。即使他奇迹般地得到了许可证，政府还会决定要他向何方投资、他必须使用何种技术、他的工厂的规模为多大、怎样获取资金，甚至连他公开发行证券的规模和组合也要由政府决定。然后他还必须同官僚主义作斗争以取得进口资本品和原材料的许可证。在此之后，他还要面临数十个国家层面的审批——电力、土地、营业税、消费税、劳动力和其他方面。“所有这些都要花费很长时间，而且，坦白说，只是想一想我都会精疲力尽。”

这个领导着销售额总共高达几十亿美元的37家公司的人（一个可以为印度创造许多急需的工作岗位的人）最终选择在泰国生产纤维，这些纤维被运到其在印度尼西亚的工厂里纺成纱，然后出口到比利时，在那里织成地毯后再将其出口到加拿大。本来会让印度受益的所有这些工作岗位、收入、带来的商机以及税收由于该国自身的官僚主义作风而丧失了。

不论是政府对商业造成的延缓，还是由此造成的负面经济后果都并不仅仅局限在印度。世界银行所做的一项调查显示，开办一家新企业所需要的时间在从新加坡的不到10天到刚果的155天不等。

法律框架

若要促进经济活动以及由此带来繁荣，那么首先法律必须是可靠的。如果法律的适用会随着国王或独裁者的意愿、民主选举的政府的更换或任命官员的想法或腐败而改变，那么投资的风险就会加大，从而使得投资很可能比在有可靠的法律框架下的市场经济中纯粹的经济考虑应有的投资少得多。

19世纪的英国能成为第一个工业化国家的一个重大优势是其法律的可靠

性。不仅英国人在投资于他们国家的经济时有信心（他们不会害怕其收入会被没收或要用于贿赂或者他们签署的合同由于政治原因而被改变或作废），而且在英国做生意或投资的外国人同样如此。

几个世纪以来，英国法律的可靠与公正的声誉吸引了来自欧洲大陆的投资和企业家以及技术熟练的移民与难民。他们帮助创建了英国全新的工业。总之，从中世纪（当时英国还是西欧较为落后的经济体）开始直到后来英国成为世界上最为先进的经济体的时代，物质资本与外国人的人力资本都对英国经济的发展作出了巨大贡献，并为使全世界都进入工业化时代的英国工业革命创造了条件。

在世界其他国家，一个可靠的法律框架也同样会鼓励国内和国外的投资，并吸引当地稀缺而懂技术的移民。例如，在东南亚，殖民统治时在18、19世纪实施的欧洲法律代替了地方统治者和部落的权力。新法律框架（其往往在比以前更大的地理区域内实现统一而且在特定区域变得更为可靠）的实施吸引了中国和印度的大量移民，他们的技术和企业家精神创造了全新的工业，并且使整个东南亚地区国家的经济得以转变。

欧洲的投资者同样把资本转向东南亚，他们把资本投资于采矿和运输业，这些项目所需的资金通常都超过了中国和印度移民及其本地人所拥有的资金。例如，在殖民统治时期的马来西亚，为该国提供了大量出口收入的锡矿和橡胶种植园都是由欧洲人出资的，而参加劳动的是华人和印度人；大多数的地方工商业都掌握在华人手里；而大多数本地的马来人在他们自己的经济现代化中却成了看客。

尽管公正是法律的一个重要特性，但是，如果歧视的性质事先已经明确，而不是以不可预期的偏见和由腐败的法官、陪审团和官员作决定的形式，则即使是歧视性的法律也仍然会促进经济的发展。在欧洲国家殖民统治下的东南亚国家居住的华人和印度人从来没有与那里的欧洲人享有过同等的法律权利，也没有与本地人享有过相同的权利。然而，他们所享有的权利是可靠的，由此这些权利成为华人和印度人在整个东南亚地区创办企业的基础。

同样，在奥斯曼帝国，基督徒和犹太人也没有与穆斯林享有同样的权利。然而，在该帝国最为兴盛的几个世纪里，基督徒和犹太人拥有的权利非常稳固，从而使得他们在工商业和银行业比大多数穆斯林表现更为出色。此外，他们的

经济活动也促进了整个奥斯曼帝国的繁荣。同样的事情也发生在西非殖民地中的黎巴嫩人、斐济殖民地的印度人以及依靠虽不公正但很可靠的法律而繁荣的其他国家的少数民族中。

可靠性并不仅仅是政府如何对待人民的问题，它还必须防止一些人侵扰其他人，这样罪犯和歹徒就不会给经济生活带来风险并因而抑制达到繁荣所需要的经济发展。政府普遍实施法律的成效是不同的，甚至同一个政府实施的法律也会在一些地区比在另一些地区更为有效。在中世纪的几个世纪里，英格兰与苏格兰王国都没有有效地控制两者之间的边疆地区，因此该地区一直没有法律管制，而且在此期间经济也很落后。山区往往很难维持治安，不论是在巴尔干地区、美国的阿巴拉契亚地区还是其他地区。这些地区也往往在经济发展上较为落后，并且几乎吸引不了外来者和外来资本。

如今，高犯罪率的地区与恣意破坏行为或骚乱发生率更高的地区在经济上也同样缺乏法律与秩序。一些企业根本不会建在那里。而建在那里的企业与建在其他地方（在这里不合格的企业将无法与之竞争）的企业相比可能效率更低或更不合人意。商店内外增加的安全设备以及一些地方的保安的成本都增加了营业成本，并反映在高犯罪率地区居住的人们购买的物品和服务的更高的价格上，尽管在这些地区居住的大多数人不是罪犯并且很难承受由这些人所造成的额外成本。

产权

产权是法律与秩序中最易产生误解的一个方面。尽管这种权利是有幸得到大量财富的那些人所珍视的个人利益，但从经济学的角度来看，产权会对有多种用途的稀缺资源的配置产生何种影响才是最重要的。产权对财产拥有者的意义远没有其对整个经济的影响重要。换句话说，要根据其对大多数人的福利产生的经济影响来评价产权。从根本上说，其影响是一个实证问题，不能根据假设或修辞来回答。

有没有产权有什么区别呢？一个虽小但能说明问题的例子是曾访问前苏联的美国农民代表团的经历。这些人对各种农产品运输的方式感到震惊：这些农产品被粗心大意地包装并且将腐烂的水果和蔬菜留在袋子或箱子里，任其将腐

烂传给同一袋子或箱子里的其他水果和蔬菜。美国农民来自个人拥有农产品产权的国家，他们没有经历过这种漠不关心和浪费。如果在美国，这将导致美国的一些人不必要地损失一些钱财，甚至可能会破产。而在前苏联，所造成的损失其实更为严重，因为这个国家连自给都往往很困难，但在前苏联却没有产权来将这些损失直接传递给导致这种事情发生的生产经营者和承运者。

在一个没有产权或食物“归人民”所有的国家，没有哪个人有足够的激励来保证在食物没有卖给消费者之前不会被无谓地浪费。那些运输食物的人得到的薪水应完全基于他们把食物保管得多好来确定。至少在理论上，生产经营者更密切地检查可以减少腐烂的发生。但实际上检查并不是免费的。用于检查的人力资源本身就属于有多种用途的稀缺资源。此外，检查又提出了一个更深层的问题：谁来监督这些检查者？前苏联试图通过让共产党员在全社会内形成一个蜂窝结构来报告那些失职和违法行为。然而，即使是在斯大林时期的集权主义统治下仍然存在普遍的腐败与无效率，这说明与资产拥有者的自我监管相比政府监督是有其局限性的。

不需要什么监督者站在美国农民的身后并告诉他在坏桃子将腐烂传给其他桃子之前把它们从篮子里拣出来，因为桃子是私人财产而且如果没必要他是不愿意亏损的。产权造就自我监管，这不仅更为有效而且比第三方监管更节省成本。大多数美国人没有任何农田或庄稼，但与没有农田或其产品产权，并因此许多食物无谓地腐烂的国家相比，他们可以以更低的价格购买更多更好的食物。由于为得到食物而支付的价格必须补偿生产该食物的全部成本（包括腐烂并被丢弃的那些食物），在腐烂越多的地方，食物的价格就越高，即使一开始生产食物的成本都是相同的。

濒临灭绝的动物都是那些不属于任何人的动物。桑德士上校不会让鸡灭绝。而麦当劳同样也不会在牛濒临灭绝时坐视不管。同样，那些被污染的无生命的东西都是不被任何人所有的（如空气和水）。在过去的几个世纪里，人们允许羊在无主的土地（即所谓的“公有地”）上吃草，结果，由于人们过度地放牧，在公有地上剩下的只有零零碎碎的不毛之地和牧羊人的饥肠辘辘、骨瘦如柴的羊。而公有地旁边的私人拥有的土地的状况往往要好得多。对无主土地的忽视同样发生在前苏联。据前苏联经济学家所述：“被砍伐的林区没有补种树木”，尽管对于一个在资本主义经济中的伐木公司来说在自己的土地上发生这种事情无疑等于自杀。

所有这些事情从不同的方面阐明了私人产权对整个社会的价值。即使是几乎没有什么财产的人也因产权带来了更高的经济效率（这使人们普遍享有更高的生活水平）而从中受益。

尽管人们往往将产权视为富人的特权，但事实上很多产权对并不富裕的人来说更有价值，而且这些产权往往会妨碍或破坏富人的利益。尽管根据定义富人比并不富裕的普通人有更多的钱财，但是，非富人口所拥有财富的总和往往要多得多。与其他事情一样，这意味着在私人产权不受限制的自由市场上，富人拥有的许多财产就会被有更大购买力的非富人购买。这样，由豪宅占据的土地将在市场上流转给那些在这些土地上建造更多且更小的房屋或公寓大楼（它们都是供收入不高但财富总量更多的人居住的）的企业家。

有人曾说："只要你有钱，你是富人还是穷人就不重要了。"这虽是句玩笑话，但它却具有很深刻的含义。在自由市场上，普通人的钱与富人的钱一样管用，而且从总量来看，普通人的钱往往更多。不大富有的个体不必直接比更为富有的个体出价更高。企业家或他们的公司可以用他们自己的钱或者从银行或其他金融机构借来的钱收购豪宅与房产，并且把它们改建成为中等收入的人们建造的中产阶级住宅和公寓大楼。这样做当然会以富人可能不喜欢的方式改变这些社区，然而，更多的其他人可能喜欢住在这个新式社区里。

富人往往会试图通过法律以各种方式限制产权来阻止这种资产转移。例如，在美国加利福尼亚州、弗吉尼亚州和其他地方的许多富裕社区要求只能以每个房子占地一英亩或更多来出售土地，因而这些土地和房屋的价格就超出了大多数人的承受范围，从而使并不富裕的人的更大总购买力变得无效。

城市区划委员会、开放空间法、文物保护机构及其他组织和措施也已被用来严格限制用于那些希望他们居住的社区保持不变的人所不赞成的用途的私人财产的出售——经常被称为"我们的社区"，尽管没有谁会拥有整个社区，每个人只拥有自己的私人财产。然而，这种字面上的集体主义可不仅仅停留在口头上。它往往是采取法律和政治行动以否定私人产权并把整个社区当成真正的集体所有的开端。通过破坏和否定产权，巨额财富的拥有者就能够把一般收入者或低收入者排除在外，同时，通过使其资产相对于该地区就业机会的增多而变得更为稀缺来增加自己资产的价值。

尽管按照严格遵守产权而言，房东有随意把房客驱逐出他们公寓的权利，

但是经济动机却让他们做相反的事情，即尽可能地把他们的公寓都出租出去并尽量保证租房的连续性，只要房客们会支付租金且行为也没有什么不妥。只有在实施租金控制或对产权的其他限制政策时，房东才可能改变其做法。在实施租金控制和房客权益法案后，房东才会想尽办法将房客赶走，不论是在纽约还是在香港都是如此。

在香港实施严苛的租金控制和房客权益法案后，我们知道，房东就会在深夜偷偷溜进他们自己的房子破坏房屋里的设施，为的是让他们的房子不再吸引房客甚至不能居住，这样房客就会搬走，然后他们就可以合法地将这个空房子拆除，并将其改造成可以获得更多利益的工商业房产。这当然不是制定香港租金控制法令的人的意愿或初衷。但它再次说明了区分意愿与结果的重要性——这当然不会仅仅局限于产权法案。总之，激励很重要，需要根据产权的存在、改善与废除所产生的激励对产权的经济影响作出评价。

一个盈亏经济所创造的强有力的激励，依赖于作为私有财产所享有的利益。当前苏联的国有企业获利时，这些利润并不是他们的私人财产而是属于“人民”，或者用更直白的话说，这些钱会被政府拿去花在上级所选择的任何地方。前苏联经济学家尼古拉·什梅廖夫和弗拉基米尔·波波夫指出了这对激励的负面影响并为之叹惜：

> 但是，将企业利润的大部分，有时高达90%甚至95%，充公的理由是什么呢？而这种事情却正在经济体的许多部门发生着！部长有什么政治或经济权力这样做呢？为了让那些什么都不做的人有吃有穿，我们不断地带走努力工作的那些人的劳动成果。我们怎么可能还会谈论独立、首创精神以及奖励效率、质量和技术进步呢？

当然，国家领导人可以继续大谈这些东西，但是破坏了存在于产权之中的激励机制意味着很难达到这些目标。由于不存在产权，那些经营企业并盈利的人“不能将他们赚到的钱用于购买或建造东西”，“如果没有上级的批准，这些钱只是银行账户里没有实际价值的数字”。换句话说，成功并不能自然而然地带来成功企业的规模扩大，而失败同样也不能使失败的企业缩小规模，这与在市场经济中是不一样的。

社会秩序

秩序不仅仅包括法律和执行法律的政府机构。它还包括人们自身的诚信、可靠与合作。诺贝尔奖获得者、经济学家肯尼斯·阿罗说："道德在经济体系的运行中发挥着重要的作用。"

在不同的国家，诚实与信任差异很大。当作为一个试验将装有钱的钱包故意丢在公共场所时，将钱包归还且里面的钱分文不少的百分比在不同的国家差别很大：例如，在丹麦，几乎所有的钱包都被归还而且里面的钱分文未少。在享有不受纽约当地法律约束的外交豁免权的联合国代表中，许多中东国家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位拒绝支付违规停车罚单。

在某个国家的不同人群中，诚实与可靠程度的差异也很大，其经济影响也是如此。一些封闭的群体依赖他们自己内部的社会控制来与他们可以信任的一些成员做交易。印度的马尔瓦尔人就是这样一个群体。他们的商业网络建立于19世纪并走出印度，扩展到中国和中亚，他们"进行巨额交易仅靠商家的口头保证"。对整个印度来讲，却并不是这样。然而，陌生人之间的商业交易是一个成功的现代大众经济（它需要合作以及从比任何个人可能认识的更多的人中汇集大量金融资源）的重要组成部分。关于印度陌生人之间的信任程度，《经济学家》曾报道：

> 如果你从银行取出10 000印度卢比，这些钱很可能是一叠100印度卢比的被十分耐用的书钉订好，要使劲才能将它撬开的纸币。这样做是为了防止有人暗地里拿走几张。在火车上，公告中可能会建议你弄坏你的空矿泉水瓶，以防有人重新装上自来水当做新的矿泉水出售……最好不要进行需要司法系统的诚信来保障的任何交易。

在既没有人们的普遍诚信又没有可依赖的完整的法律系统的地方，经济活动会受到限制，甚至被扼杀掉。但是，其成员之间相互信赖的特定群体，如印度的马尔瓦尔人，在与其他群体竞争时就会有很大的优势。他们能够在经济活动中安全地相互合作，并扩大其活动的时空范围——有些活动对于社会中的其

他群体过于危险，对外国人就更危险了。

像印度的马尔瓦尔人一样，在纽约钻石区的哈西德派犹太人经常相互代售宝石并根据他们之间的口头协议分配销售所得。哈西德派犹太人与社会（甚至是与其他犹太人）的极端隔离使得在这个社区中长大的任何人都会由于不履行与哈西德同伴的协议而付出很大的代价，其将给家族丢脸并失去自己的地位及其自己的经济和社会关系。

几乎同样的事情在世界的另一端上演，在各个东南亚国家，人数较少的海外华人相互之间只作口头协议，而这些协议并不受当地法律系统的约束。因此，华人做生意的成本就比马来人、印度尼西亚人或该地区的其他商人更低，从而使他们获得了竞争优势。

纽约大学经济学教授威廉·伊斯特利贴切地将其称为“信任半径”，对于不同的群体和国家，信任半径的范围差距很大。对一些群体和国家来说，其信任半径没有超过家庭的范围：

马尔加什的粮食商人亲自检查每批粮食因为他们不信任其雇工。1/3 的粮商表示他们不会雇佣更多的工人，因为害怕他们会偷东西。这就限制了粮商的企业规模，从而降低了粮商成功的可能性。在许多国家，由于家庭成员是唯一值得信任的人，这里的公司往往是家族企业。所以公司的规模就被家族的大小所限制。

即使是在同一个国家，信任半径延伸的距离差异也非常大。尽管在美国的一些社区，企业必须承担在其关门期间保护其不被偷盗与破坏的沉重的格栅的费用以及在营业期间雇佣保安而支付的费用，但是其他社区的企业则没有这些费用，并因此能够在收取较低的价格时仍盈利。一些社区的汽车租赁公司可以将它们的汽车停在没有篱笆和保安的空地上，而在其他社区，如果这样做的话就等于是自杀。但是，在这些即使空地上没有防护也极少发生偷盗汽车的事情的社区，偷盗所造成的损失也要比雇佣保安和修建篱笆的花费要小，因此在这样的社区，汽车租赁公司以及其他企业，可以以更低的成本运营并发展壮大。这些社区的经济也会由于吸引了创造就业并缴纳税收的企业和投资而繁荣起来。

总之，诚实不只是一个道德准则。它也是一个重要的经济因素。尽管政府不能直接带来诚实，但它能以各种方式间接地支持或破坏作为诚实行为根基的传统。政府可以通过在学校中教授的知识、公职人员树立的榜样或其制定的法

律来做到。法律既可以对道德行为产生激励也可以对不道德行为产生激励。如果在法律实施的情况下，人们只能通过违反法律才能避免巨大损失，那么事实上政府就普遍降低了公众对法律的尊重并鼓励了某些失信行为。

例如，租金控制的支持者经常举出房东的失信行为的例子以论证租金控制和与之相关的房客权益立法的必要性。然而，租金控制法案会增加特定公寓对诚实房东和不诚实房东的价值。如果法律规定的服务（暖气、维修和热水）的成本等于甚至超过法律允许收取的租金金额，那么，对于诚实的房东来说房屋的价值就为零，甚至为负数。

如果某一物品对不同的人有不同的价值，那么它往往通过市场被转移到最有价值的用途上，因为此种用途的出价最高。在这个例子中，不诚实的房东就可以轻易地从诚实的房东那里购买房屋，从而使一些房东从租金控制给他们带来的枷锁中解脱出来。对于宁愿纵火将房屋烧毁的房东来说，如果能把这片地用作工商业用途，则他们就能获得最大利益，从而也能摆脱房客与租金控制的干扰。一项研究发现：

在纽约，房东纵火的现象在一些地方发生得非常频繁，该市还为此提供了特殊福利津贴。一段时间后，屋子被烧毁的房客就被列入了炙手可热的公共住房供给名单的最前面。这就给了房客烧毁房屋的诱因。他们也确实这样做了，他们常常将电视机和家具搬到过道然后才放火。

通过推进那些让诚实行为不能得到利益的法律而激励了不诚实行为的那些人，往往最为痛恨不诚实，并且他们不会认为自己应为不诚实负任何责任。纵火只是租金控制法所促进的不诚实行为之一。精明而不择手段的房东有将其房屋不受租金控制管制的一套方法，他们不进行保养和维修、拖欠按揭贷款、拖欠税款并最终让其房屋成为市政府的资产，而他们却仍在其他的租金控制房屋上，继续从事这种破坏行为。

若没有租金控制，则房东所面临的激励将恰恰相反，即为了吸引房客而维持其房产的质量，并且保护其不会发生火灾或危及房屋的其他灾害，因为在自由市场上房屋对他们来说是一个非常有价值的财产。总之，虽然租金控制的提倡者对房东行为的谴责并非无根据，但是他们中很少有人能看到租金控制与房东的道德水平的下降的联系。如果诚实的房东在租金控制下要承担亏损，而非

诚实的房东却仍能获得利润，那么房产将不可避免地从前者转移到后者手里。

一些严格限制措施会使得诚实行为的成本对许多人来说变得过高，并因此助长了普遍的不诚实，而租金控制法只是这些措施之一。对发展中国家来说，很普遍的是，许多（有时是大部分）经济活动发生在“地下”，也就是说是非法的，原因是难以忍受的官僚作风和繁文缛节的程度超过了大多数人的承受范围。例如，在非洲的喀麦隆，一家小型企业需要支付给政府的费用（不包括贿赂）总额比喀麦隆普通民众一年赚到的钱还要多。法律制度使得其他经济活动也同样要承担很高的成本：

购买或出售一项资产的成本大约为该资产价值的1/5。要法院强制执行一张未支付的发票要花费近两年的时间和超过发票票面价值1/3的成本，并且要经过58个单独程序。这些荒谬的规章制度对实施它们的官僚来说是件好事。每个程序都是他们收受贿赂的良机。

当法律和政策使得诚实的代价变得非常高时，那么政府实际上是在鼓励不诚实行为。这种不诚实行为很快就会超越所涉及的特定法律和政策，使人们普遍地养成不遵守法律的习惯，从而对整个经济和社会产生不利影响。一位俄罗斯母亲说：

如今我的孩子告诉我抚养他们的方式是错误的。现在已经没有人需要关于诚实与公平的一切了。如果你很诚实的话，那么你就是个傻瓜。

不论在哪个国家，当这种态度已经蔓延到这种程度时，它不仅会对经济产生影响也会对社会产生影响。

尽管如果一个国家的国民普遍都诚实，那么在这个国家市场经济就能更好地运行，但市场经济往往也会惩罚不诚实的行为。以曝光企业对消费者的各种欺诈行为而开始其职业生涯的美国新闻调查员约翰·斯托塞尔发现了这种模式：

我曾调查了许多此类欺诈案例，但是多年后，我开始意识到在私营部门，骗子很难成为非常富有的人。这并不是由于“消费者欺诈调查员”会抓捕他们或制止他们，大多数欺诈行为甚至从没被政府发现。实际上，欺诈者是被市场所惩罚的。他们有段时间赚到了钱，但后来人们意识到受骗了，然后就不再购

买他们的东西了。

当然也有例外。在一个拥有大量企业的、产出达数万亿美元的经济体中，往往存在一些得逞的欺骗者和像安然这样的大骗局，但是从事有关消费者报道的时间越长，我越难发现值得在全国性的电视节目中报道的欺骗行为。

如果一国的政府机构像19世纪的英国一样不仅规模小而且讲求诚信，那么它对经济几乎没有负面影响，而且如果其所承担的很少的服务都是有用的，那么其带来的实际结果就是积极的。然而，当政府机构规模大而且权力范围无所不在时，一定程度的腐败可以减少无尽的繁文缛节与迟缓的官僚主义对经济的阻碍，如行贿可以减少不必要的官僚主义所形成的障碍并使其加快迟缓的程序。诚实带来的有利影响，就像清洁的空气和水一样，并不是绝对的、无条件的，而是渐进的。一方面，对于大而臃肿的官僚机构而言，廉洁的机构与其不利限制可被贿赂减轻的机构相比，可能有更糟糕的结果。而另一方面，一个完全腐败的官僚机构往往会阻碍经济活动，在这种情况下，在做计划或投资时没有明确的法律可供遵循。

■ 外部成本与收益

通过市场作出的经济决策并不总比政府制定的决策好。这在很大程度上取决于市场交易是否真实反映了其所带来的成本和收益。在一些情况下，并不是这样的。

如果有人购买了一张桌子或一台拖拉机，那么其价值是否有其价格所表示的那样多，这要由作购买决定的买者用行动来回答。然而，当电力公司购买用于发电的煤时，发电过程的很大一部分成本是由那些会吸进燃烧煤所产生的烟尘以及其房子和汽车被烟灰弄脏的人来支付的。这些人所支付的清洗、粉刷和医疗费用在市场中没有被考虑进去，因为这些人没有参与到煤炭生产者与电厂的市场交易中。

这种成本被经济学家称为“外部成本”，因为这种成本由产生这些成本的交易之外的第三方承担。外部成本因此不会被计算在成本内，即使它们非常高

昂——不仅包括货币损失还可能包括健康受损和早逝。尽管许多决策由市场作出比由政府作出更为有效，但此种决策就是由政府作出比由市场作出更有效的那些决策之一。清洁空气法就是通过法律法规来减少有害气体的排放。清洁水法与防治将有毒废物排放到危害人民的地方的法律同样也使人们作决策时考虑外部成本，如若不然就会被在市场上交易的人所忽视。

由于同样的原因，也有一些交易会使并非交易的决策方且其利益因而不会被考虑在内的一些人受益。汽车和货车的挡泥板就明显使那些暴风雨中在一辆汽车或货车后面开车的人受益，如果没有它，汽车或货车就会往他的挡风玻璃上溅很多泥水从而可能模糊其视野。即使是每个人都同意挡泥板的利益超过了其成本但仍然没有合适的方式使人们在自由市场上购买这种利益，因为你不能从你购买并安装在自己车上的挡泥板中获益，而只能从别人购买并安装在他们汽车或货车上的挡泥板中获益。这就是“外部收益”。只要制定法律要求所有的汽车和货车都安装挡泥板，政府就可以让全体人民都获得“外部收益”，因为仅凭个人是不能从市场上获得这种利益的。

有些利益是不可分割的。要么每个人都获得这些利益，要么就没人能获得。军事防御就是一个例子。如果个人可以在市场上购买军事防御，那么感受到外国势力威胁的人就会为枪支、军队、大炮和其他所有军事威慑和防御手段付费。而看不到这些危险的人就会拒绝为这些物品付费。然而，对于这两种人而言，军事安全水平是相同的，因为军队的支持者和反对者杂居在同一个社会里，而且敌人的行动会给他们带来同样的危险。

鉴于这种利益的不可分割性，即使是那些完全意识到军事威胁的人以及那些认为从中获得的利益大于应对这些危险的成本的人可能也会感到没有必要为此花费自己的钱，因为他们个人的贡献并不会对他们自己的安全（它主要取决于其他人贡献了多少）产生重大影响。在这种情况下，最终很可能会没有足够的军事防御，即使每个人都知道有效防御的成本并认为获得的利益要大于成本。

与让单个个人作出决定相比，通过将该决定集体化并让政府作出该决策所产生的最终决策更接近于大多数人想要的水平。即使是在自由市场倡导者中，也很少有人建议应该让个人在市场上购买军事防御。总之，有些事情政府做要比个人做更有效，因为存在外部成本、外部收益或者不可分割性，使得基于个人利益作出的个人决策在衡量整个社会的成本和收益时并不那么有效。

尽管外部成本与外部收益并不会自动计算在市场交易内，但这并不是说不存在一些方式让我们将其计算在内。例如，在英国，池塘或湖泊往往是由私人拥有的，而这些所有者会尽力让它们避免污染，因为清洁的水更能够吸引渔民或船夫——他们会为使用池塘或湖泊而付费。商场也同样如此：尽管配备椅子、休息间和安全人员并保持商场干净宜人所需的资金来自商场所有者而不是消费者，但是配备了这些设备和人员的商场能吸引更多的消费者，并因而可以从各个店主那里收取更高的租金，因为在这种商场营业要比在没有这些设施的商场营业更有利可图。

尽管有些决策由个人作出更为有效而另一些决策由集体作出更为有效，但这种集体行动并不是一定要由中央政府或地方政府作出，而是可以由个体自发地将他们组织起来以解决外部成本或外部收益问题。例如，追溯到美国开发西部的初始时期，当时人们在不属于任何人的广袤的平原上放牛，这就会出现放养牲畜的数量超过土地的承载能力的危险，就像在公共地上放羊的例子一样，因为没有哪个牧民会有限制其牲畜数量的动力。然而，在美国西部开发的初期，牧民自己组织了起来，成立了牧民委员会。该机构为牧民制定了规则，并以各种方式阻止新来者加入。这实际上是将平原变成了受集体制定的规则管制的公有土地，有时这些规定由集体雇佣的保安来实施。

现代行业协会有时也可以比单个企业主更有效地为其行业作出集体决策，特别是在存在可以支持政府干预市场经济的外部性的情况下更是如此。这些行业协会可以推进信息和产品与程序标准的共享，从而让他们自己和消费者从中受益。

总之，尽管在确定政府职能时，外部性是一个需要认真考虑的问题，但外部性并不是让我们轻视经济学和盲目追求政治上的有吸引力的目标的普遍理由或神奇字眼。在选择对某一问题进行市场激励还是政治激励时，我们都要进行认真权衡。

■ 激励与约束

政府当然不能与政治相分离，因此我们必须区分政府能够做什么以使情况

比在自由市场上更好，以及在政治因素的激励与约束的影响下，政府实际上很可能会做些什么，并记住它们之间的差异。当我们将政府仅仅看做是社会的代理人，甚至是整体的执行者时，我们就不能区分政府能够做什么和它很可能会做什么。事实上，一国政府中的许多个人和机构都有各自的利益、激励和议程，他们对这些作出的回应要比他们对公共利益或政治领导者制定的政策议程的回应要多得多。

即使是在前苏联这样的集权主义国家，政府的不同分支机构和部门也会追求它们各自的利益，尽管这会对经济和社会带来不利影响。例如，隶属不同部门的工业企业会尽一切可能在设备和供给上互不依赖。这样，位于海参崴的一家企业可能从隶属于同一个部门的位于几千英里之外的明斯克的另一家企业订购其所需要的设备和供给，而不是从位于海参崴附近但隶属于别的部门的企业获得。这使得一些原料在本已负担过重的前苏联铁路上被运往东边数千英里之外的地方，而隶属于另一个部门的另一个企业却在同一条铁路上将同一种原料运往西边，而这本是不必要的。

这种交叉运输对经济造成的浪费是稀缺资源无效配置的情形之一，原因在于这一政治事实：即使是在集权主义社会，政府也不是一个利益整体。在民主社会，无数的利益集团自由地组织并对政府的不同分支机构和部门产生影响，整个政府组织都不大可能遵循一个连贯的政策，更不用说是一个代表公众利益的理想政府本应遵循的政策了。在美国，一些政府机构一直努力限制抽烟，而另一些政府机构却一直在对烟草种植进行补贴。丹尼尔·帕特里克·莫伊尼汉曾说："有时候美国联邦政府就像交战中的君主国。"

对于普选政府，其政治激励就是去做受大家欢迎的事情，即使其结果比什么都不做或做那些不受欢迎的事情的结果还要差。这里有一个如今几乎每个人都同意是一个错误政策的例子。尼克松政府在1971年实施了美国历史上第一个和平时期全国性的工资管制和价格管制。出席作出这项重大决定的会议的有国际知名的经济学家亚瑟 F. 伯恩斯，他强烈反对这项政策——但抗议无效。出席会议的其他人也并不是对经济一窍不通。尼克松总统自己也一直反对对工资和价格进行管制这一提议，而且在转而支持并接受这一提议的11天前还公开反对过它。但是，通货膨胀使得公众和舆论要求政府来"有所作为"，并给政府造成了巨大压力。

由于第二年就要进行大选，政府当局不能眼睁睁地看着通货膨胀失控而无所作为。然而，据一位与会者所说，除了这些政治因素，这次会议的与会者在当天“为他们所作出的所有这些重大决策而激动不已”。回首往事，这位与会者后来回忆道：“我们将更多的时间花在了讨论那场演讲的时机上而不是讨论这个经济方案将如何实施上。”特别值得注意的是，如果他的演讲在黄金时间播出，那么将会导致极受欢迎的电视节目《牧野风云》的停播，这会引起公众的不满。事情是这样的：

尼克松的讲话尽管占用了《牧野风云》节目的时间但还是引起了强烈反响。公众感到政府要整治那些价格欺诈者了……在第二天晚上的新闻广播上，关于尼克松新政的报道占据了90%。新闻报道都是正面的。而且道琼斯工业平均指数上涨了32.9个点——这是在此之前的单日最大增幅。

总之，这些管制政策在政治上取得了极大的成功。而其经济后果却是：

农场主不再向市场供应牛，农民也将他们的鸡溺死，而消费者则将超市货架上的物品抢购一空。

总之，人为的低价格导致了供给的减少和消费者需求的增加。例如，更多美国的牛开始向国外出口（大部分是出口到加拿大），而不是在受价格控制的美国市场上销售。这样一来，尼克松政府实施的价格控制所造成的结果与戴克里先统治时的罗马帝国、共产党领导下的俄罗斯、恩克鲁玛统治时的加纳以及曾试图实施此种政策的其他时期和地区的结果相同。该政策在政治上的制定和执行过程也不是独一无二的。资深经济咨询师赫伯特·斯坦因在当时他也在场的尼克松政府的那次会议过了25年之后，注意到，“政府政策制定时不考虑未来的情况是非常普遍的”。

这种情况的另一种表达是政治的时间跨度要比经济的时间跨度短得多。在工资和价格管制政策的负面经济后果完全显现出来之前，尼克松已经以压倒多数的选票再次当选。没有“现值”因素来迫使政治决策制定者考虑他们当前决策的长期后果。

由于政治的短视而忽视的一个重要领域是教育。正如一位印度作家所说：“没有人关心教育，因为要在此领域取得成果需要经历很长时间。”这种事情并

不单单发生在印度。由于要从根本上改革教育，既困难重重又需要很长时间（在接受更好教育的人们成年之后）才能显现出最终结果，因此，当选官员投票将更多纳税人的钱投向教育以展示他们对教育十分“关心”在政治上是有利的，尽管这样只会增加漂亮的建筑物，对教育毫无益处。

政府决策运作所产生的约束与激励同样重要。也许法律框架既非常重要又能带来好处，这也意味着许多事情必须明确处理，而不能像在市场经济中那样以渐进的方式。确定法律的实施使单个官员不能随意而冲动地运用巨大的政府权力，否则会产生腐败和独断专行。确实有许多事情需要酌情进行增量调整，正如在第4章中提到的那样，因为对于这些事情，确定的法律很难实施或会带来与预期目标相反的结果。例如，尽管防治空气污染和水污染被普遍认为是政府的法定职能，而且这也可以实现比在自由市场上更为经济有效的结果，但依赖确定的法律来解决这一问题会产生严重问题。

尽管人们会用“洁净水”和“洁净空气”这样绝对的措辞进行政治呼吁，但事实上，并不存在这样的东西，从来都没有，而且可能将来也不会有。此外，将污染物从水或空气中清除所得到的回报也越来越少。一项对环境风险管理的研究引用了前美国环境保护署官员对此的评述：

> 一位前美国环境保护署（EPA）官员将这一问题讲得简单明了，他说到要将95%的有毒物质清除出垃圾场需要几个月时间，但是要将剩下的这很小的一部分清除就要花费几年的时间。要清除这很小的一部分会遇到很多难题，如技术选择限制、高成本、消耗大量的部门资源、高昂的法律费用以及无尽的争论。

以大多数人接受的成本降低水或空气里的危险污染物的数量很合理。然而，随着洁净度越来越高，为了消除具有更不明显或更具争议的小危害，这一成本将逐渐升高并超出所得到的利益。但是，即使消除98%的污染物的成本是消除97%的两倍，而消除99%的成本是消除98%的成本的十倍，那么像“洁净水”这样的绝对措辞所表达的政治要求对当水已经清洁了99%的污染物时与当水还被严重污染时同样有效。

当美国经济顾问委员会指出将全美国的河流变得99%纯净而不是98%纯净时就会让成本远高于其所带来的利益，但是美国国会却对此置若罔闻。

根据污染物的种类，微量残留可能会也可能不会造成严重危险。但是对水

中污染物的政治争论不大可能以科学的方式解决——如果人们的热情因为不存在“洁净水”而受到打击。不管水有多纯净，总有人要求清除更多的污染物。而且，除非公众理解了其要求的逻辑和经济影响，否则这种要求会在政治上变得不可抗拒，因为没有哪个官员愿意成为公众眼里的清洁水反对者。

我们甚至不能确定降低极微量的物质（如果该物质大量存在时，它是有害的）是否会降低危险。研究发现，即使是水中的砷（含量极小）也可能是有益于健康的。有句古谚语说：“用量决定毒性。”研究发现也表明这句话适用于许多物质，包括糖精和酒精。尽管过量的糖精会增加实验室小白鼠患癌症的几率，但低量的糖精却可能会减少这些小白鼠患癌症的几率。尽管大量酗酒会从各个方面缩短人的寿命，但适量的酒精，如每天一杯葡萄酒或啤酒，往往能减少高血压等威胁生命的疾病的发生。

如果一种物质有一临界值，超过这一临界值它才有害，那么就提出了这样一个问题：我们花费大量的钱来努力从空气和水中清除最后1%的污染物是否必然会让公众更为安全？但是，哪位政治家会想让人们将其看成是阻止将砷从水中消除的人呢？

这一道理也同样适用于许多其他的情况，残留的微量污染物可能会造成重大的政治和法律冲突——消耗大量税收而几乎不会为公众的健康和安全带来实际利益。例如，关于如何处理美国新罕布什尔州一个有毒垃圾场的污染物引起了一场长达十年的法律战役。在这里，污染物已经被稀释到就算儿童一年中饮用70天这里的水也不会对其健康产生什么危害的程度——有儿童在这里居住或玩耍只是个假设，这里当然没有儿童。最终政府花费了900多万美元，将污染程度降低到儿童可以在一年内安全饮用245天的水平。诉讼的双方都认为即使什么都不做，超过一半的挥发性杂质也会在2000年之前全部挥发掉。但是假想的危险和假想的儿童使得这种事情持续发生并投入资金。

对于环境安全，与其他类型的安全一样，在某一方面会带来一些安全但在其他方面却会带来危险。例如，为了减少汽车排放的废气，美国加利福尼亚州要求在该州销售的所有汽油中都加一种添加物。然而，这种新的添加物很容易从加油站的储油罐和汽车的油箱中漏出，这一方面会污染地下水，另一方面还会导致更多的汽车火灾事件。同样，为了在发生车祸时减少伤亡，政府要求在汽车上安装安全气囊，但是安全气囊本身也可能会导致小孩子的死亡。

所有的问题都在于不断地权衡以找到一个最佳的数量和安全度，因为在这个世界上，要找到绝对的安全就像得到100%清洁的空气或水一样不可能。个体在做市场交易时一直在不断地进行权衡取舍，但是在政治上反对人们对更多清洁空气、清洁水或汽车安全的需求就等于是自取灭亡。因此，说政府可以改善个体在自由市场上交易的结果并不是说实际上政府确实会这样。由政治上的立法者和官员所造成的外部成本也许是社会中所承受的最大的外部成本之一，为了应对来自某些利益或思想意识的倡导者的压力，这些立法者和官员自己并没有付出任何成本，却使别人付出了几十亿美元的代价。

在美国，政府规制大约要使大型企业的每位员工损失4 400美元，使小型企业的每位员工损失7 000美元。这意味着大量的政府规制往往会让大型企业获得竞争优势，因为在遵守这些规章制度时有明显的规模经济。这种情况并不单单发生在美国。在一些伊斯兰教国家，让贷款行为符合当地法律需要比西方国家更为复杂、更为昂贵的财务安排。然而，一旦伊斯兰世界的金融机构付出巨大成本并获得了一个法律文件，这个法律文件就可以对某类交易使用无数次——远超过一家有较少交易的小型企业需要的交易次数。据《经济学家》杂志报道：

金融家会循环利用文件而不是从头开始申请。他们如今用于符合伊斯兰法律的在美国的按揭合同是以飞机租赁般的成本来起草的。

尽管那些根据这些规章所带来的利益而创建它们的人会为其辩护，但是从经济的角度来看，问题是这些利益是否超过了在美国实施这些管制所需要的巨额总成本。在市场上，那些需要花费5 000亿美元成本的人必定要确保带来超过5 000亿美元的消费者会支付的收益。否则，该生产者可能就要破产。

然而，对政府而言，很少有促使他们将此进行比较的激励或约束。如果政府振振有词地声称新的政府管制会解决某些问题或带来某些利益，那么这往往就足以让政府官员继续这项管制。《联邦公报》（收集美国政府法规的出版物）的页数几乎总是在不断地增加。很罕见的出现下降的时期之一是在20世纪80年代里根政府执政时期。但是，在里根政府之后，《联邦公报》的页数又重新开始增加了。

正如我们一定要牢记特定政策的目标与该政策的实际后果的明显区别一样，

我们也一定要牢记创建某法律的目的与该法律会被用于的目的的重大区别。例如，罗斯福总统在1933年以总统的权力让美国取消了金本位制，这项总统权力是由在第一次世界大战期间为防止与敌国进行贸易而通过的法律授予的。尽管在当时那场战争已经过去了超过12个年头，美国已经没有敌国了，这项权力也仍然被保留，并用于完全不同的目的。

当导致权力出现的危机过去后，权力也不会被终止。立法者也并没有多大兴趣去废除过时的旧法律。当那些致使那些机构被创建的环境不再存在时，这些机构就更不可能将自己关闭了。

当考虑政府职能时，我们常常假定某些活动最好由政府承担，而不是非政府机构，仅仅因为这些活动在过去就是以这种方式开展的。邮件的传递是另一个例子。当印度允许私营企业从事邮件递送业务时，政府的邮递服务的邮递量从1999年的160亿件下降到了2005年的80亿件。印度也是还存在政府所有的电话公司的许多国家之一，但是在这一领域向私营企业开放后，据《华尔街日报》报道，这些公司“在从本地到长途到移动电话服务再到互联网等各项业务上，服务质量上升了而且费用也降低了”。

不论是特定权力还是政府的特定活动，都不应该仅仅因为过去由政府管辖就想当然地认为必然应该由政府执行。



第18章
政府财政

政府征税的初衷明显与他们花钱的偏好不符。

——亚瑟 F. 伯恩斯

与个人、企业和其他组织一样，政府为了继续生存必须拥有资源。在过去的几个世纪里，政府可以直接通过获得农作物、牲畜或其他有形资产的一定份额的方式来获取这些资源，而在现代的工业和商业社会里，政府以货币的形式得到国民产出的一定份额。然而，这些财政事务对经济的影响远远超过货币的流转。

当对消费者有用的一些物品被征收重税而其他物品却没有被征收重税时，他们就会改变其购买决策。当一些产品被征收重税，而另一些却被补贴时，企业就会对它们生产哪种产品作出改变。当对投资者的投资收益增加征税时，他们就会将他们的钱投资于免税的市政债券或税率低的其他国家；而当税率下降时，则相反。总之，人们会根据政府财政的运行情况改变他们的行为。这些运行情况包括税收、出售政府债券和当前花费以及对未来花费的担保等各种方式，如通过保证银行存款或建立覆盖一些或所有退休人口的养老金制度。

政府以各种方式介入并花费大量的资金。在2009年，美国政府花费了350 000多亿美元。处理政府财政运作所带来的许多复杂问题的方式之一是将这

些复杂问题分解成政府筹资方式和政府支出方式，然后根据这些运作情况对整个经济的影响，分别对每种方式进行检测。实际上，其影响已经超出了国界，对全球经济也产生了影响。

不论是在古罗马帝国、中国古代封建王朝还是在现代的欧美各国，政府一直以来最关心的一件事就是获得财富。政府不仅可以通过税收方式，还可以通过出售其发行的债券、对政府提供的各种物品与劳务收费以及出售政府拥有的资产（如土地、旧办公室物品或剩余的军事装备）等方式筹得资金。美国的各级政府都从其提供的各项物品与服务中收费，包括从市内运输费用、高尔夫球场使用费到参观国家公园的门票或在国有土地上伐木所收取的费用。

这些收费很少与同样的物品与服务在自由市场上出售的价格一样，因此也很少对有多种用途的稀缺资源的配置产生同样的影响。总之，这些交易并不只是货币的转移，更根本地说，这是对经济运行效率产生影响的有形资源的转移。

在美国创建初期，联邦政府将其以各种方式从土著人或外国政府，如法国、西班牙、墨西哥和俄国政府，手里得到的大量土地出售给公众。在过去的几个世纪里，欧洲国家或其他国家的政府也常常通过出售垄断权力以参加各种经济活动，包括在公海上使用私人武装船，如果没有政府批准的话，这就属于海盗行为。在20世纪后期，世界上许多国家，以前接管了许多企业的政府开始将这些企业出售给私人投资者，为的是使经济更为市场化。一个政府也可能仅仅是印刷货币然后将其花掉，历史上各个时期都有许多政府这样做。然而，这会导致通货膨胀并带来严重后果，因此对大多数政府而言，将这种方法普遍运用会有很大的政治风险。

税收收入和债券销售收入常常是中央政府最大的资金来源。那些购买债券的人实际上购买的是对未来税收的所有权。对税收收入或债券销售收入（将会成为负债）这两种政府活动的筹资方式的选择会对整个经济产生深远影响。正像经济学的其他方面一样，事实相对来说是很简单的，但是用于描述事实的词语往往会导致误解或将事实复杂化。用于探讨政府财政运作的一些词语，如“预算平衡”、“赤字”、“盈余”、“国债”，需要被清晰地界定以避免误解甚至产生过于激烈的情绪。

政府开销有多少来自于税收收入和有多少来自于出售债券的收入决定了政府是赤字、盈余还是预算平衡。如果当前所有的政府支出都是由税收收入的资

金来支付的，那么就是预算平衡。如果当前税收所得大于当前支出，那么就是预算盈余。如果税收收入不足以补偿政府的所有开支，那么就是政府正在经历赤字。这些赤字的总和就是政府债务，或是人们所说的“国债”。如果这个词语真的和它字面上是一个意思，那么国家负债就是该国所有的债务，其中包括消费者和企业的债务[㊀]。但是，事实上，“国债”这个词只表示中央政府的债务。

与政府收入的来源有许多方式一样，政府支出也有许多方式，而且怎样花费这些资金和将其花费在什么地方，也会对经济产生影响。一些支出用于当前项目，如公务员与军人的工资、各种各样政府机构运行所需的大量电力、纸张和其他物资，还有一些支出用于在当前和未来都有用的项目，如公路、桥和水电站等。尽管，媒体和政治讨论中，常常将政府支出项目放在一起来讨论，但是某种支出往往与支付这笔钱的特定筹资方式相联系。例如，对当前的纳税人来说，为政府提供的当前利益所需的支出纳税可能被认为是个恰当的方式，但是对于为后代在未来使用或让后代在未来受益的项目，发行政府债券以得到后代的帮助可能被认为更为合适，如公路、水坝、国家公园，对城市来说还有地铁或公交车。

■ 税收

长期以来，“死亡和纳税”一直被人们认为是不可避免的现实。但是，运用哪种方式来获取税收和确定税率，会对个人、企业和整个经济所作出的反应产生重大影响。根据这些反应的不同，较高的税率可能会也可能不会带来更高的税收收入，较低的税率会不会带来更高的税收收入也一样不确定。同样，知

㊀ 一般地，官方“国债”（即政府所欠债务）的总额要小于国内生产总值。但是，整个国家的总债务（消费者、企业和政府的债务总和）往往要大于国内生产总值。例如，在2008年，美国的总债务大约是其国内生产总值的3倍。同样，法国、意大利也大约是其国内生产总值的3倍，而英国的更高，日本的总债务是其国内生产总值的4倍多。《经济学家》，2010年6月26日，关于债务特别报道的第4页。

道根据法律给政府缴纳一定税的人是哪些人，并不能直接告诉我们最终承担这些税收负担的人是哪些人——在一些情况下，税收负担会转移到其他人身上，而在另一些情况下却不会如此。

税率与税收收入

当税率提高10%时，有些人可能会认为税收收入也会增加10%。但实际上，更多的人会离开征收重税的地方，或购买较少的征收重税的商品，这样获得的税收收入可能比预计的要少很多。几年前，当美国阿拉斯加州通过法律大幅度提高香烟的税率时，就出现了以下情况：

这项税收从1997年10月1日开始实施。在该税收法案实施前的3个月里，吸烟者对此的反应就是他们所购买的香烟比平时多出了惊人的1.75亿包。大阿拉斯加烟草公司的理查德·瓦特对当地报纸说有些吸烟者甚至购买了60箱香烟（每箱至少要1 200美元）而不是选择交税。阿拉斯加州税务局发现其对香烟方面的收入高估了：在法律实施后，收上来的税收下降了60%。

即使当税收不是针对某类产品，而是针对更高的收入时，也会产生影响。《华尔街日报》在2009年曾报道："在英国计划将最高个人税率提高到51%之后，许多对冲基金的经理和其他金融服务业的专业人员正在逃离英国。律师估计，在过去的一年里，已经有近150亿美元的对冲基金转移到了瑞士，而且可能还会更多。"同样的反应也曾发生在美国。当马里兰州通过一项法案，要提高年收入为100万美元及其以上的人的税率，并在2008年实施时，居住在马里兰州的百万富翁人数从将近8 000人下降到不足6 000人。尽管预计从马里兰州的富人那里获得的税收收入会增加1.06亿美元，但实际上，这项收入下降了2.57亿美元。

相反，当美国联邦政府在1997年将资本收益的税率从28%降低到20%时，政府估计资本收益的税收收入将会少于1996年适用以前税率时收到的540亿美元，在税率降低之前，预计以后4年这项税收收入会达到2 090亿美元。但是，在资本收益税率降低以后，税收收入却增加了：在之后的4年里，从资本收益得到的税收达到了3 720亿美元，几乎是预计的两倍。投资者根据更为有利的

投资前景调整他们的行为，他们增加了他们的投资，这样，从新的更多的投资的回报中按20%的新税率得到的总收入比从以前并不是如此多的投资总量的28%还要多。

例如，比起将其资金用于购买免税的市政债券，投资者现在会发现将资金投资于有更高回报率的实际物品和服务的生产更为有利，因为低税率可以让他们获得比以前更多的收益。这种情况并不仅仅发生在美国。在地球另一端的印度几乎发生了同样的事情：

低所得税可以使人们更顺从，进而获得更多的财政收入。因此，在1995～1996年直接税收占其收入的29%，而在1990～1991年此数字为19%。

在冰岛，由于企业所得税税率在1991～2001年间从45%降低到18%，该项税收收入增长到了原来的3倍。

其实，这并不该让人感到吃惊。许多企业由于降低了收取的价格而获得了更多的利润，每份销售的利润率降低了但是销售量却增加了因而总利润也增加了。税收是政府收取的价格，而且有时候政府可以在低税率水平获得更多的总收入。

税率的变动与税收收入的变动不会自动达成一致的原因之一是有一些方式可以让收入避免被征税。免税的市政债券仅仅是其中一个例子。此外，一些小国，如百慕大或开曼群岛，作为避税天堂将在更大和更富裕国家的个人或企业的财富吸引过来，个人和企业可以将其收入转移到这些低税率国家，从而避免其收入在其祖国纳税。不便或法律纠纷和将财富放在国外的避税天堂所可能带来的危险是否值得取决于其居住的国家的税率与国外的避税天堂的税率之间的差距。

本国税率的显著降低可以将许多资金从国外带回国内，而税率的显著提高会将许多资金赶到国外。随着企业的国际视野变得更加开阔，国家间税率的差异会使企业经营的地点发生转移或是对企业从哪里赚到利润产生影响。例如，在2007年，据《经济学家》杂志报道，经济合作与发展组织的成员国对其境内企业所征收的平均税率为31%，而在美国，将各级政府的税收加在一起的话，这一税率为39%。

政府预算，包括税收与支出，并不是记录已经发生的事情，而是即将发生

的事情。当然，没有人真正知道将会发生什么，因此，这一切都依赖于关于未来的计划做得怎么样。在美国，国会的预算办公室对税收做的计划并不会完全考虑税率怎样影响经济行为——以及改变了的经济行为如何影响税收。例如，在1986年，美国国会预算办公室建议美国国会，将资本收益的税率从20%提高到28%，这样就可以增加从该税种中筹得的收入——但事实上，在增加税率后从该税种中筹得的收入反而下降了。相反，在1979年、1997年和2003年对资本收益税率的削减都增加了从该税种中得到的收入。

美国国会预算办公室估计，暂时将资本收益的税率进一步降低到15%将使美国财政部损失200亿美元的收入，但是这个临时性的税率减少已经使财政部的收入增加了数十亿美元。从2003年到2007年，美国国会预算办公室估计的税收收入的偏差在不断扩大——在2003年将税收收入低估了130美元，在2007年低估了1 470亿美元。许多媒体也以美国国会预算办公室的推理方式进行推理——并且当税收收入没有遵循他们的预期时，他们会十分吃惊。在2006年，《纽约时报》报道："从公司和富人那里所获税收收入的急剧增加降低了今年预计的预算赤字。"

一年后，赤字下降了更多，而到现在已经超过了国内生产总值的1%。而且，美国联邦税收收入中来自赚取最高收入的人的百分比增加了。尽管"对富人减税"这一词语已广泛使用。在1980年时，对最高收入赚取者所征收的最高边际税率是70%，在里根政府一系列的减税之前，来自赚取最高5%收入的人的所得税收入占所有所得税收入的37%。在一系列的"对富人减税"的政策实施了几年，并将最高边际税率降低到2004年的35%以后，来自最高收入5%的人的所得税收入超过了原来的一半。然而，"对富人减税"这一词在政界和媒体上还在继续流行。正如奥利弗·温德尔·霍姆斯曾说过的，口号会"将进一步分析推迟50年。"

不论是美国国会预算办公室还是其他任何人，都不能预测某种税率的提高或降低会带来什么结果。不能被预测的不仅仅是准确的收入数量。收入会向这个方向变动还是向相反的方向变动，并不是一个可事先得出的结论。选项在各种学术猜想之中——或者更糟的是，在不考虑人们的行为因为税收变化而变化的情况下，机械地计算收入是多少。但人们的行为变化得太快，也太剧烈，以致不能作出正确的预测。追溯到1933年，约翰·梅纳德·凯恩斯观察到，"税

收对于其目标来讲往往太高了”，而且，“要想有足够的时间来收获成果，降低税率，而不是提高税率，更能有利于平衡预算”。

尽管在政治上和媒体上往往会提到政府“提高税收”或“降低税收”，但这一术语混淆了税率和税收收入的巨大差异。政府可以改变税率但是公众对这些改变作出的反应是导致筹集到的税收收入增加或减少，要取决于当时的环境和人们的反应。因此，“削减5 000亿美元的税收”或“增加7 000亿美元的税收”的提法完全是误导人的，因为政府所能做的就是改变税率，而这对收入的实际影响是由之后的事实来决定的。尽管人们往往将税收仅看做是将钱从人们手里转移给政府，但是，税收的经济结果包括改变人们的行为，会使整个经济变好或变坏。

人们会以多种方式来对税率的增加作出反应。例如，在18世纪的美国殖民地，提高税率激起了人们对英国统治的反抗，使得埃德蒙·伯克在英国议会上说：“你们的计划不会带来收入；除了不满、混乱和不服从，它什么都不会带来。”最终，它带来了美国要从英国独立的《独立宣言》。

税收的影响

政府筹集的税收由谁支付、支付多少?

我们不能仅仅根据税法，或基于这些法律所作出的估计来回答这个问题。我们已经知道，人们通过改变自己的行为来对税收变化作出反应，而且为了避税，不同的人改变其行为的能力也不同。

尽管投资者可以投资于较低回报率的免税债券，或虽有税收但回报率较高的资产上，但是一位工厂工人却没有这种选择，而且，当他拿到工资时，政府已经拿走了税收的部分。各种复杂的财务安排可以让富人不必对其所有的收入纳税，但是，由于这些复杂的安排需要律师和其他专业人员来做这些安排，因此收入较低的人不能与富人一样逃避他们的税收负担，最终甚至使他们纳税的百分比比那些收入更高且有更高的官方税率的人更高。

由于政府不只对收入征税，所以对一个人征收的税收总额是多少，也取决于其他税收的多少和此人的处境。很明显，对房屋和汽车所征收的税仅限于那些拥有它们的人，而销售税则由购买需缴税的物品的人支付，不同的人会用他

们收入的不同份额来购买消费品。低收入者往往要将其收入的更大份额用于购买消费品，而高收入者往往将其更多的收入（有时是大部分）用于投资。

最终，与高收入者相比，低收入者往往要将更大的收入份额用于支付销售税。这被称为“累退”税，以与更高收入者要将其收入的更大份额用于纳税的“累进”税作区分。社会保险税就类似于累退税，因为只有那些在某一收入水平以下的人要缴纳，而在此收入水平以上的人则不用缴纳。而收入税则正好相反，它向某一水平以下的收入免除税收。由于不同种类的税收有不同的规则，在理论上计算出税收对不同人产生的总影响并不容易，在实践中就更难了。

关于税率的问题和争论常常讨论的是对“富人”和“穷人”征税所产生的影响，而事实上税收是对收入征税而不是对财富征税。一个真正富裕的人，因为有足够的财富而根本不用去工作，可能在某一年收入并不高或根本没有收入。而且，即使多年都有高收入且对此收入征收高税率，此税收也不会对富人所积累的财富征税。我们在讨论税收问题时所说的“富人”中的大多数人实际上并不是富人，而仅仅是那些在赚取数十年普通收入后恰好获得最高收入的人。“累进的”收入税一般影响的是这些人而不是真正的富人。

由于每个人支付的税收是累进税和累退税的混合体，而且一些税收针对的是一些物品而不是其他物品，因此要判断某个人支付的税收占整个国家税收的份额有多大并不是件容易的事情。要确定那些经历了经济行为改变所带来的影响（即使并没有直接的货币转移发生）而承担这些税收的实际负担的人就更为困难了。例如，美国雇主要为社会保险承担一半的税收，这项税收全部用作失业补偿。然而，正如我们在第9章中所看到的那样，一位雇主想为一个工人的服务出价的高低受到从雇佣该工人或这些工人中得到的收入的数额的限制。但是，如果社会保险税、失业税和其他就业成本加起来总共为10 000美元，那么一个能给公司带来50 000美元销售收入的工人，就不值50 000美元——甚至45 000美元。这时，一位雇主为该雇员的服务的出价的上限为40 000美元，而不是50 000美元。

即使该工人并不直接支付这10 000美元，如果这个工人得到的工资比没有保险时低10 000美元，那么这些税收的负担实际上落在了该工人的肩上，而不论是谁将这笔钱交给政府。这就类似于向企业征税，而企业则随之增加向消费者收取的价格。消费者最终承担的税收份额可能是从零到全部之间的任何数字，

其大小取决于税收的性质和市场的竞争程度。总之，将税收直接交付给政府的官方规定的法律责任并不能说明是谁最终承担这一税收负担。

当对某一特定地方的企业或产品征税，而消费者能够选择购买在没有这种税收的其他地方生产的同种产品时，这些税收就不会转移给消费者。正如在第6章中提到的那样，如果南非政府对一盎司黄金征收10美元的税，那么南非的黄金就不能以高于没有这项税收的其他国家生产的黄金10美元的价格在世界市场上出售，因为消费者关心的是黄金，而不管它是哪个国家生产的。如果南非政府禁止从没有这项税收的国家进口黄金，那么在南非境内生产和销售的黄金的价格可能会上升10美元。如果距离最近的其他黄金生产国向南非运输其黄金的运输成本为每盎司2美元，那么南非境内的黄金价格也会上升。但是，这样的话，由于价格上升而转移给南非消费者的税收也只有2美元，而南非的黄金生产者将不得不自己消化（承担）其他8美元税收，以及在南非境外销售的黄金的10美元税收。

不论是哪种产品和哪种税收，税收负担实际由谁承担是由许多经济因素决定的，而并不依赖于法律要求谁将这笔钱交给政府。

通货膨胀也会以其他方式改变税收的影响。在所谓的“累进税”下，有更高收入的人不仅支付更高的税收，而且占其收入的份额也更大。在高通货膨胀时期，收入微薄的人发现他们的货币收入随着生活成本的增加而增加，尽管按净额他们并不能购买比以前更多的实际物品和服务。但是，由于税法规定的是基于货币量来征税，因此当收入仅为平均水平的市民的名义收入上升到曾经富人的收入水平时，他们就要将其收入的更大份额用于纳税。总之，通货膨胀与累进所得税的结合意味着某一实际收入的税率上升了。相反，在通货紧缩时期，某一实际收入的税率下降了，即使税法没有改变。

当收入是以资本收益的形式存在时，通货膨胀的影响就会加剧，因为作出投资与投资开始获得回报（或者期望获得回报的时间，因为预期并不是总能实现的）间有几年的时间间隔。如果一家企业投资了100万美元，而且在此期间，物价上涨了一倍，那么，即使这笔投资没有带来任何收益，它也价值200万美元。由于税法规定的是基于货币所衡量的价值来征税，这家公司如今就不得不为另外100万美元交税，即使这笔投资的实际价值自作出投资以来并没有增加。

不论这些企业损失了多少，更大和更根本的问题是通货膨胀对整个经济的影响。由于金融市场根据预期回报来作出投资或拒绝作出投资，在持续通货膨胀和资本收益高税率时期，这些市场并不想以它们本会作出投资的回报率水平作出投资，因为对实际资本收益的税率更高了，而且即使没有得到实际资本收益也可能要缴纳收入税收。投资水平的下降意味着经济活动水平的下降和工作机会的减少。一位商业经济学家说：

从20世纪60年代后期到80年代早期，资本的实际利率平均超过了100%。从1968年到1982年，实际资产价值（根据通货膨胀调整后的股票价格）暴跌了将近2/3，这也许并不是偶然。这一时期见证了生产率的降低、通货膨胀率的上升以及美国经济的普遍下降。

由于投资决策是基于对未来情况和未来政府政策的预期，长期高通货膨胀，如1940年到1980年这一时期的美国，导致了对未来持续通货膨胀的预期。这反过来又会导致出现像20世纪70年代时被称为“滞涨”的情况，在当时失业与通货膨胀同时存在。由于企业、工会和金融市场都以基于美国联邦储备委员会将会继续以当时的通货膨胀率增加货币供给的预期（假设）来经营，价格和工资也以通货膨胀率来设定，而且只有在投资回报足以补偿通货膨胀下实际资本收益的税率时，投资者才进行投资。若想打破这一预期的恶性循环，就需要美国联邦储备委员会的官员拒绝继续供给满足企业、工会、投资者和其他人的期望所需的必要货币量。

在短期内，这意味着没有足够的钱来购买企业在通货膨胀价格水平下设定价格的物品，或维持由工会设定的通货膨胀水平下的工资所需的充分就业。这反过来意味着，企业、工会和投资者要作出许多痛苦的调整，因为他们的预期被货币部门所削弱。由于拒绝继续实行通货膨胀政策而给那些基于该政策而作出计划的企业家和工人带来了负面影响，时任美国联邦储备委员会主席保罗·沃克尔因为缺乏对他们的“同情”而在政治和媒体上被谴责和丑化。但是，在此问题得到解决之后，经济以低失业率和低通货膨胀经历了数十年的实际增长。人们不再根据持续的高通货膨胀预期来确定价格或其他经济决策，因此，也就不再需要以当前的通货膨胀水平来供给货币从而使他们摆脱困境。

更重要的一点是，税收并不仅仅是将钱转移给政府。其对整个经济的激励和行为的影响是它最为重要的影响。将通货膨胀率和资本收益的税率都考虑在内，在1981年以实际值计算的资本收益的税率大约为100%，在此之前的几年里甚至更高。[⊖]在20世纪80年代，通货膨胀率的降低与资本收益税率的降低，使得在1987年实际资本收益的税率降至40%以下。在这种情况下，投资、就业和收入都增加了，并带来了以后20年持续的经济增长。尽管，1987年后实际资本收益的税率上升了，但是其并没有达到在20世纪70年代后期和80年代初期所达到的水平。此外，在低税率下，美国联邦政府筹到了更多的资本收益税收收入。

地方税收

税收必然既会发生在国家层面又会发生在地方层面。在美国，地方征收的财产税为地方政府提供了所使用的大部分收入。像其他政府部门一样，地方政府也往往想使其得到的收入最大化，这反过来又促使政府官员通过将这些钱以有利于他们再次当选的方式花掉来塑造其最好的公众形象。同时，税率上升又会产生一些不利影响，它会降低官员再次当选的可能性。不提高地方税率又能提高地方税收收入的一种方式是以高价值的资产代替低价值的资产，因为在既定的税率下，高价值的资产可以带来更多的税收收入。这种替代可以通过宣布位于低收入甚至是中等收入社区中的房子和企业是“破旧的”，通过强制征用权来获得这些财产然后将其转交给那些会建造商场、宾馆或娱乐场所等的企业，从而获得比当前房主和企业所有者所支付的更多的税收收入。

这些房主和企业所有者得到的补偿一般比他们所损失的资产的市场价值低

⊖ 在之前提到的例子中，一笔100万美元的投资按货币名义值增加到200万美元，但是其实际值并没有变，因为经济中的物价水平普遍翻了一番。这样，对按实际值而言没有资本收益的资本征收资本收益税，就意味着该税率要高于100%。如果投资增加到210万美元，这样就存在净资本收益，但是税收会高达200 000美元，这样征收的税收将会是资本实际增加值的4倍，因为超出通货膨胀水平的货币增量是100 000美元，根据通货膨胀水平调整后，其实际增量为50 000美元。

得多，但这些愤怒的房主和企业所有者往往只占投票人口的很小一部分，因此地方官员最终就可以获得更多的选票——如果准确计算的话。往往还可能在媒体上让其他人相信正是这些被驱逐的“自私”的房客、房主和企业所有者阻碍了整个社区（地区）的“进步”。

在凯洛诉新伦敦市案中，美国最高法院2005年的判决扩大了政府为了“公共利益”以强制征用权征用资产的权力，将宪法赋予的为了“公共用途”，如建设水库、桥梁或公路等，征用私人财产的权力扩大了。该判决确认了已经在行使的将私人资产从一种用途转移到另一种用途的权力，即使这另一种用途仅仅是用于修建游乐园或其他娱乐设施。其经济含义是，从有多种用途的稀缺资源的分配来看，可替代用途不再具有更高的价值，因为其他用途的使用者不必为这笔资产出价，他们可以依赖政府官员以强制征用权将该资产征用，并以低于他们本该付给当前资产所有者转移该资产的价格出售给他们。

欧洲国家常常将一种“增值”税当做收入的主要来源。该项税收是针对生产过程的不同环节的产品所征收的税，生产链条中的每家企业都根据该环节为产品增加的价值交税。从征收该税种的官员角度来看，这项税收的优点在于消费者支付的最终价格中该项税收的总额并不像销售税那样明显。一般而言，一项税收越隐蔽，在没有抵制与选民投票报复的情况下可以筹措的税收就越多。所得税以及销售税比增值税更为显而易见，但是，在发工资之前就被扣除的税收与尚未应用这种事先扣除的方式之时（当时每个纳税人必须为政府征收的税收开一张支票）相比更为隐蔽。

■ 政府债券

出售政府债券获得收入是支付那些成本无法由税收收入所补偿的物品和服务的一种方式。它只是用未来的税收收入来支付的一笔借款。这些债券，与其他债券一样，其实只是一笔债务，但是根据环境的不同，一定量的债务所具有的经济意义差异很大。无论是对政府而言还是对个人而言都是如此。

对于一个普通工人来说很大的一笔债务，对于一位百万富翁来说也许并不

算什么，他在方便时可以很容易地偿清这笔债务。由于各个国家的经济随着时间的推移在不断增长，因此，当国民总收入较低时，一笔债务可能过于沉重，而在国民收入增加以后，这笔债务可能就会很容易偿还了。因此，尽管公众持有的美国国债在2004年达到了创纪录的新高，但其只占该国国内生产总值的37%。而在十年之前，即1994年，其债务数额较小但其所占国内生产总值的份额更大。在1945年，美国国债超过当年国内生产总值的100%。在2007年，日本的国债超过其国内生产总值的150%。

与其他统计总量一样，国债也会随着人口和国民收入的增长而增长，而且通货膨胀也会使一定量的金钱所代表的真实财富或实际责任更小。这就为那些执政党的批评者带来了政治机会，他们会借此抨击政府高涨的破纪录的债务会由后代来偿还。根据某个国家在某一时刻的特定环境，这种情况可能会引起强烈关注或这一批评也可能仅仅是一场政治演出。

国家债务不仅可以与国民产出或国民收入进行比较，而且也可以与其他数据作比较。例如，在1945年美国的联邦债务是2 580亿美元，而当时美国的国民收入是1 820亿美元。换句话说，美国国债比其国民收入还要高41%。这是由于要支付打赢第二次世界大战所需要的巨额费用。人们认为不打赢法西斯或日本帝国主义的话，其产生的成本会更高，因此国债在当时被视为是较为次要的。即使是在和平时期，如果国家的公路或桥梁由于缺乏维护和修整而坍塌，这虽然不会显示在国债的统计数据上，但是这一损失也仍然会传递给下一代，正如国债会传递给下一代一样。如果这一成本小于获得的收益，那么通过发行国债来获得重修这些基础设施所必需的资金就是值得的——而且，与不发行债券相比，后代的负担也并不会更大，只不过它是以欠债的方式而不是以坍塌或危险的基础设施的方式存在，因为如果长期忽视不管的话，下一代修复的费用可能会更为高昂。

不论是战争时期还是和平时期，政府的花费都可以从税收收入或出售政府债券获得的资金中得来。哪种方法更为经济，一部分取决于这笔资金是用于当前物品和劳务的购买，如政府部门的电和纸张或军队所需的食物等，还是用于增加资本存量，如为后代修建或供未来使用的水电站或国家高速公路。用负债来进行长期投资对政府而言是合理的，就像个人向别人借超过其一年收入的资金用于购买房屋一样。

同样道理，那些借了超过其一年收入的钱来享受现在的奢靡娱乐生活的人会入不敷出，而且很可能会遇到大麻烦。这个道理也适用于政府为了当前的利益而将成本传递给下一代。

当我们在评估国家债务时，要考虑的另一个因素是它欠的是谁的钱。政府将其所有债券都出售给自己的国民与将所有或很大一部分出售给外国国民是有很大区别的。区别在于国内发行的国债是由负责交纳税收以偿还这笔资本及其利息的同一群人持有的。有时“我们欠了自己的债务”就用于描述这种情况。但是，如果美国政府发行的债券很大一部分被日本人或中国人购买，那么债券持有者与纳税人就不再是同一群人了。在2007年，大约一半的美国联邦债券（44%）由外国人持有。

即使一国的国家债务全部由该国的国民所持有，不同的个人也会持有不同的债券份额以及承担不同的税收份额。这在很大程度上还取决于后代是如何得到发行给当代人的债券的。如果下一代人仅仅是继承了当代人购买的债券，那么他们既继承了这笔债务又继承了偿还这笔债务所需的财富，因此并没有将新的负担从一代传给下一代。然而，如果上一代人将他们的债券出售给下一代（个人卖给个人或者政府将债券兑现后再发行新债券），那么，就上一代人而言，这一债务就算得到了清算，并传给了下一代。

财政安排及其影响不应该掩盖真实物品与服务的变化。在美国参加第二次世界大战期间，快速增长的国家债务并不意味着那一代的美国人在当时通过借债而凭空获利了。坦克、轰炸机和其他用于战争的军事装备和军需品都是由当时的美国经济生产出来的，是以当时美国工业本能生产出的消费品为代价的。这些费用并不是从其他国家的人那里借来的，只是美国的消费者消费了美国产出的较少部分。

这场战争的费用本可以即通过税收又通过出售债券来获得。我们选择的支付这笔费用的特定方式的组合并没有让那一代人保持其当时的生活水平来进行战争。因为第二次世界大战所支付的费用本可以传递给下一代，这样，第二次世界大战时的这代人就可以在以后通过出售在战时购买的债券而获得补偿。事实上，战时的通货膨胀意味着在兑现时债券的实际购买力并不如他们在战时购买债券的购买力大。第二次世界大战的那一代人永久地承担了这部分损失。

一般而言，政府是通过征税还是通过出售政府债券的方式获得资金都不能

减轻当时人们的经济负担，除非政府将债券出售给外国人。然而，即使在这种情况下，人们也仅仅是延迟了这一负担。这种选择可能对政府自身有更大的政治意义，因为当政府不是通过征税为其当前全部支出筹资而是依靠出售政府债券补充税收收入的不足时，其所面对的阻碍就会减少。这一便利往往会促使政府通过出售债券来为当前支出筹资，而不是将这一方式留给长期项目开支的筹资。当权者可以通过财政支出让当时的选民获利而将其成本转移给那些当时还太小而没有选举权的人（包括那些未出生的人），从而获得明显的政治利益。

尽管当政府债券到期时就要偿还，但是，政府往往会发行并出售新的债券，这样国家债券就是被转移而不是被偿还，尽管在特定历史时期一些国家会将其政府债券全部偿还。这并不意味着出售政府债券就没有成本或风险。对政府而言，其成本包括必须支付的国家债券的利息。对经济而言，更为重要的成本是，政府筹到的投资资金本可以被私有部门所利用，从而增加生产与就业。当国债达到一定规模时，投资者就会开始担心政府债券到期时，它是否还能转移出去，而不用提高利率以吸引需要的买者，这会导致高利率从而产生阻碍未来投资的预期，这一预期会立即阻碍当前投资。政府债券利率的提高，往往会影响到其他的利率，使其他的利率也上升，因为人们会在金融市场上为获得投资资金而竞争，这反过来又会减少贷款以及持续繁荣所需要的总需求。

这一危险的严重程度取决于国家债务的规模——不是绝对量而是相对于国民收入而言。职业金融家和投资者知道这些，如果相对于经济规模而言不是巨额债务的话，即使有破纪录的国家债务也不大可能产生恐慌。这就是为什么尽管在21世纪初对政府的预算赤字及其造成的不断增加的国家债务有许多政治辞令，但杰出的经济学家米歇尔·柏斯基却在2004年说："当预算赤字剧增时，华尔街只打了个哈欠。"当赤字规模在2005年降低到2004年的赤字水平以下时，证明了金融家的行为正确。据《纽约时报》报道：

> 税收收入的表现真让人吃惊，它比2004年增加了15%。公司税收收入在连续四年表现不好后，激增了40%，个人税收收入也增加了。

这让旁观者吃了一惊。在不提高税率的情况下税收收入却增加了，这是不可想象的。事实上，有些国家在某些时期降低税率后，税收收入的确增加了。

已经提到过的1997年削减资本收益税税率，就是一个例子。尽管美国政府在20世纪80年代早期对所得税税率的削减被指增加了整个80年代美国的赤字，但是20世纪80年代中的每一年征收的税收收入都比美国历史上此前任何一年的税收收入高。只是美国联邦政府的支出的增长比税收收入的增长更快而已。在此20年前，肯尼迪政府削减税收的政策也同样带来了更高的税收收入。在19世纪也发生了同样的事情，当时莱茵河畔的德国诸公国同意降低他们向在莱茵河上航行穿越其领土的船只收取的通行费。尽管通行费降低了，较低的费用却吸引了众多往来穿行的船只，以致其收到的总通行费收入却增加了。

将税率降低一定值会对税收收入产生何种影响取决于许多因素，包括税率被降低多少和公众会对变化了的激励作何反应。从根本上讲，这是一个实证问题，只有在经历之后才能作出回答。并不像政治上和媒体上经常说的那样，减少赤字的方式只有提高税率或削减支出，这是不对的。在一个增长着的经济体中，只要税收收入的增长速度快于支出的增长速度，财政赤字就会减少。在一些情况下，降低税率会通过改变人们的行为刺激经济以更快的速度增长，财政赤字因而下降得更快。在特定的环境中，在什么程度才会出现这种情况只能在发生后才知道。

年度赤字，就像带来赤字的国家债务一样，可以通过与国民产出或国内生产总值的比较来考虑。例如，在2007年，英国的国债是其国内生产总值的47%，美国的国债是其国内生产总值的63%，而日本的国债则是其国内生产总值的171%。

尽管在一些条件下，国债的绝对规模可能会夸大该国的经济风险，但是在其他情况下，它也会低估这一风险。如果政府即将要承担大量的财政责任，但还没有进入政府预算，那么官方的国家债务可能会比政府将不得不偿还的多许多。例如，在美国于21世纪初遭遇金融危机后，联邦存款保险公司和农家信贷管理局所拥有的资金数量，不论是银行账户还是抵押贷款，都比其保证拥有的少得多。随着更多的银行倒闭和更多抵押贷款的拖欠，这两家公司向美国财政部要更多的资金只是时间问题。但是这些要求不大可能在选举前得到满足，因为让财政部将它们的金库重新填满将会增加官方的国家债务，这会在选举时带来政治问题。

这样，在2009年11月，《华尔街日报》报道称，农家信贷管理局的“储

备资金已经降低到极低的水平，这增加了政府最终要求纳税人买单的可能性。”但是，只要这没有发生，政府的这项财政责任就不会变成官方的联邦政府赤字。然而，在政治上，对任何政府而言，都不可能让农家信贷管理局拖欠其抵押保证金，因此，这项财政责任与已包括在政府国家债务中的项目是一样的。

同样，在2009年联邦存款保险公司手上也只有100亿美元的资金用于保证其所担保的银行账户，而这一数目还不到其应有的为其所担保的价值数万亿美元的银行账户担保所需资金的1/5。由于政府估计在以后数年内银行破产将花费联邦存款保险公司1 000亿美元（是其所实际拥有的资金的10倍），因此联邦存款保险公司向美国财政部要更多的资金只是时间问题，因为没有政府敢让那些得到其担保的人们的毕生积蓄化为乌有。通过让银行提前几年支付其保险金，联邦存款保险公司推迟了其清算的日期，并因此推迟了获得政府资金并增加官方赤字的时间。

随着美国国债在2009年达到将近12万亿美元（即国内生产总值的83%，而且据官方估计，在未来几年将超过90%），华尔街不再打哈欠了，正如米歇尔·柏斯基教授在5年前指出的那样，当时的赤字是破纪录的。在第一次世界大战结束时，国家债券像国内生产总值一样多，甚至更多，是一种特定情况，因为回归和平意味着军队支出的急剧下降，这就为在随后的几年开始偿还这些国家债务提供了机会。但是，在和平时期拥有如此多的国债，就要作出更艰难的抉择，因为没有政府像在战后那样降低财政支出的那种迹象。

■ 对物品与服务的收费

正如已经提到的那样，地方政府与中央政府都会从提供的各种物品与劳务中收费。对其收取的费用与它们在自由市场上所收取的价格差别很大，因为设定这些费用的官员所面对的激励与在自由市场上不同。因此，对有多种用途的稀缺资源的配置也不同。

城市中的公共交通运输曾经是由私人企业提供的，它们收取的费用既包括经常性支出，如燃料、公共汽车司机的工资等，又包括长期成本，如购买新公

共汽车、电车和地铁车厢以替代那些报废了的车辆，还要为投资者提供足以让投资者继续投资的一定回报率。然而，多年后，许多私有市政交通系统变成了政府所有。这常常是由于价格受到市政府管制，而且政府不允许将收费提高到足以维持交通系统的水平，尤其是在通货膨胀时期。例如，在纽约，多年来5美分的地铁票价在政治上一直是神圣不可侵犯的，即使是在高通货膨胀时期，所有其他物品的价格都在不断上涨，包括为保持地铁运营的设备、供给品和劳动而支付的成本。很明显，在这种赔钱的情况下，私人拥有的地铁系统将无法生存。因此，这些系统的所有权就转移给了市政府。尽管市政交通仍然在赔钱，但这些损失如今由税收收入来补偿。

避免损失的激励对于面临死亡威胁的私有企业是很重要的，但是在市政府拥有的运输系统中，由于其损失会自动地由纳税人进行补偿，这一激励就变弱了，或者有的完全消失。这样，在其所提供的服务为乘客带来的利益大于提供服务的成本时，仍然会继续提供这项服务。换句话说，对于经济体中其他人有更大价值的资源却被配置给了市政交通，因为有纳税人提供补贴。

将政府提供的物品和劳务的定价低于私人部门的价格的激励绝不仅仅限于市政交通系统。由于相对于较高的价格，较低的价格会带来更多的需求，那些掌握政府提供的物品与服务定价权的人有动力去确保其所出售的物品与服务有持续充足的需求，并因而确保自己的工作稳定。此外，由于低价格，相对于高价格，降低了产生争执和政治压力的可能性，因此当将价格保持在低于自由市场上本应有的水平时，控制政府提供的物品与服务的工作就会变得更容易、更安全和更少的压力。

当出售物品与服务的收入归国库所有，而不是归提供这些物品与服务的政府部门所有时，在这种情况下，促使政府收费能补偿提供物品与服务的费用的激励就更少了。例如，优胜美地、黄石和其他国家公园的门票收费归美国国库所有，而这些公园的维护费用也是从国库里支出的，即从一般税收收入中扣除。因而，对于经营国家公园的官员而言，并没有动力让其收取的费用能够补偿经营这些公园的成本。即使是对于已过于拥挤和其设施由于过度使用而损坏的公园，也仍然没有提高门票的动力，因为重要的问题是国会允许其从一般税收收入中获得的资金是多少。简言之，在这些情况下并不存在让消费者在物资分配上进行自我调节并让生产者将成本控制在消费者愿意支付的价格以下的价格这

一正常作用。

价格与成本的分离给了选举的或任命的官员迎合特殊利益集团的政治机会，例如，让老年人一次性支付 10 美元就可得到一个让持有者在余生可免费参观任何国家公园的通行证，而其他人进入任何国家公园则需要每次收费 25 美元。老年人往往比普通人获得更多的好处这一事实没有老年人更可能去投票这一事实重要。

尽管在许多情况下政府提供的物品和服务的价格低于成本，但是，在一些其他情况下，这些服务的价格远高于其成本。例如，政府在建造桥梁时往往计划在未来一些年内完全收回桥梁的建造成本。然而，在收回几倍于初始成本的费用之后，还在继续收取通行费，这种情况也并不少见。只要负责经营桥梁的政府部门被允许继续收取通行费，那么，它们就有使用这笔钱补贴其他项目的激励，即扩大这些部门所控制的官僚系统。例如，负责桥梁的机构可能会决定在这座桥所横跨的水面上发起或补贴渡轮服务，以满足过往者的一项“不可满足的需要”。正如已在第 1 章中提到的那样，在任何经济体中，都有“不可满足的需要”，而对渡轮使用者收取足够低的费用，就会有人使用这些渡轮，从而正好证明了政府宣传的那种“需要”的存在，即使这项收费远不能收回渡轮服务的成本。

总之，如果桥梁与渡轮在自由市场上独立运营，则这些资源本不会分配给渡轮，但事实上却分配给了渡轮。更重要的是，如果将分配给渡轮业务的资源用于其他用途，可能会有更大的价值。

有时候，纳税人为一些政府提供的物品和服务进行补贴被认为是合理的，因为，如若不然，“穷人”将不能获得这些物品或服务。我们暂时先不考虑大多数“穷人”是一个永久的阶级还是一些暂时处于低收入阶层（包括与中产阶级或富裕的父母一起生活的年轻人），甚至我们可以接受这些特定的物品和服务对“穷人”而言是不可或缺的这一观点，但是为了帮助一小部分人而对使用这些物品和服务的每个人都进行补贴好像比用现金或代金券来补贴“穷人”而让其他人用另一种方式支付更为有效。当这种交叉补贴不是由纳税人补贴，而是通过向一些人（如桥梁使用者）收费并用于补贴另一些人（如乘坐渡轮的人）时，也同样如此。补贴“穷人”这一理论的缺陷也表现在纳税人提供的补贴同样也经常被用于补助“穷人”很少使用的财政项目，如城市高尔夫球场或

交响乐团。

一般而言，政府从物品与服务获得的收入并不仅仅是货币转移的问题，它还对经济中的资源进行了重新配置，而这种配置常常不会以让全体人民获得最大净收益的方式进行。

■ 政府支出

政府的支出既是主动的也是被迫的。官员可能自主地决定创建一个新项目或新部门，或增加或减少它们的拨款。而当经济衰退使得更多的人失业时，政府也必须根据现有的法律支付失业保险。当农民获得大丰收，以致不能以农业补贴法所保证的价格水平出售所有农产品时，政府也要承担购买过剩供给的法律责任。失业赔偿金与农业补贴只是“既定”项目大家庭中的两个成员。自从这些项目被颁布成为法律之后，它们的支出就不为任何一届政府所控制。只有将已实施的既定法律废止，才能终止该项支出，然而这样做就意味着要冒犯所有从该法律中获益的人，他们的数量要比起初支持该法律通过的人数要多得多。

总之，人们往往将政府支出以及其所带来的年度赤字与国债总量归咎于那些在当时恰巧执政的官员，但是这些支出中有许多并不是他们可以决定的，而是由法律保障的。美国2008年年度财政预算中，在医疗保险与医疗补助计划和社会保险上的非自由决定的支出比正在参战的美国的军费预算还要多。

与税收一样，政府支出也对经济产生影响，而且在一定程度上，支出的去向与税收收入的来源都非政府所能控制。当经济中生产与就业下降时，从企业与工人那儿征收来的税收收入往往也会减少。与此同时，失业赔偿金、农业补贴和其他项目的费用往往会增加。这意味着政府收入在减少而支出却在增加。因此，总的来说，在衰退时期，政府不断增加经济体的购买力，往往能缓解产出和就业的下降。

相反，当生产与就业不断增加时，税收收入就会增加而且获得政府财政帮助的个人或企业也减少了。这样，政府往往会在这种可能发生通货膨胀的时期减少经济体的购买力。这些制度安排被称为“自动稳定器”，因为不需要任何

政府作出任何决策，它们就能缓和经济的波动。

有时，对政府支出的要求比实际中的政府支出要多。不论是地方层面还是国家层面，许多政府项目的理由是除了所申明的利益外，这笔资金在被花费掉之后，将可以回收并再被花费掉，从而创造出几倍于最初支出的财富。事实上，花费的任何一笔钱，不论是政府的还是私人的，都会在花费出去之后再一次地花费出去。只要政府将钱从一方（从纳税人或那些购买政府债券的人）转移到另一方，这笔钱在原来一方损失的购买力抵消了另一方得到的购买力。只有当由于某种原因政府比缴纳这些钱的那一方更可能花费这笔钱时，这笔支出才会给整个经济带来净增长。约翰·梅纳德·凯恩斯对经济学的历史贡献就在于他阐明了这一情况出现的条件。但是，凯恩斯主义经济学在这一方面与其他方面还存在争议。

成本与支出

当我们讨论政府政策或政府项目时，并没有阐明所指的这些政策与项目的“成本”是政府的成本还是经济或社会的成本。禁止在某些地方建造房屋或设立企业给政府带来的成本，仅仅是处理这些事务的机构的运营成本。这种成本是很低的，尤其是在政策内容已广为人知且很少有人试图违反这些禁令之后。但是，这些禁令却给经济带来了巨大的损失。相反，沿河岸修建堤坝可能会花费政府大量的资金，但是，如果政府不这样做，人们就会由于洪水而遭受更大损失。在考虑任一政策的成本时，清醒地认识到我们讨论和考虑的是谁的成本，这一点是非常重要的。

反对修建更多监狱以更长期的关押更多犯人的一个理由是，若将犯人关在监狱里，则每个犯人每年要花费政府一大笔钱。有时，人们会将把罪犯关在监狱里的成本与在同一时期上大学的成本进行比较。然而，与罪犯关在监狱里的成本相对应的是当职业罪犯出狱后公众所承担的成本。例如，在21世纪初的英国，犯罪的经济成本据估计为600亿英镑，而维持监狱的总成本还不到30亿英镑。当然，政府所关注的是其所承担的30亿英镑的成本，而不是其他人所要支付的600亿英镑。在美国，据估计，将一名职业罪犯关在监狱的成本为一年10 000美元，少于他在监狱外时所造成的损失。

政府支出完全不能正确显示国家所承担的成本的另一个领域是“再开发项目”或“开放空间”政策下土地的获取成本。当地方政府官员只是开始公开讨论通过将现存住房和企业来“重建”某特定社区的愿景时，就足以让该社区房屋或企业的潜在购买者产生负面情绪，从而使得这些房屋和企业的现值在政府采取具体行动前就开始下降。到政府采取行动时（这可能是在数年后）这个已受影响的社区的资产价值很可能已远低于讨论重新开发计划之前的价值。因此，即使对房产拥有者按法律要求的“公平补偿价”来支付，他们所得到的补偿也只是其房产贬值后的价值，而不是政府官员开始讨论计划重建该社区以前的价值。因此，政府的补偿开支可能远低于对失去这些资源的社会所产生的实际成本。

同样道理，当以“开放空间”或“精明增长”的名义限制土地使用时，土地的价值也会下降，因为这时其他人就不能再使用这些土地而且也不再为其竞价了。除了一些地方政府机构或希望将它作为“开放空间”的一些非营利组织外，这片土地的所有者如今只有很少的潜在购买者——如果有的话。不论是哪种情况，获得这片土地的支出肯定会低于这一资源不能用作其他用途而对社会造成的损失。与其他情况一样，在任何经济政策或经济制度下，任何资源的实际成本都是这些资源的其他用途。由于人为原因而贬值的土地的价格完全低估了其他用途在自由市场上的价值。

收益与净收益

作为有多种用途的稀缺资源配置的一部分，对成本与收益的权衡会对政府支出产生重大影响。

尽管有些物品与服务在每个人看来都是合意的，但是在不同的人看来，它们合意的程度是不同的，因此对它们有不同程度的支付意愿。如果产品 X 的成本为 10 美元但普通人仅愿意支付 6 美元，那么，该产品显然只会被少数人购买，尽管绝大多数人认为产品 X 在某种程度上是合意的。这种情况在政治上为那些政府官员或希望当选的人提供了机会。

从经济视角来看是正常的情况，在政治上可能会被看做是“问题”。也就是说，大多数人想得到其成本大于人们所愿意支付的费用的物品。为这一问题

提出的解决方案往往是，政府应该想办法让更多的人“承担得起”这种对大家都合意的产品。价格控制很可能会减少供给，因此，可行的做法是政府为这种合意产品的生产提供补贴或为购买这种产品提供补贴。不论是哪种情况，公众为该产品支付的费用既包括买者直接支付的部分，也包括所有人通过税收支付的部分。

若要让这种价值10美元的产品的价格变得“承担得起”，也就是说，达到大多数人所愿意支付的价格，那么其价格就不能高于6美元。因此，政府就必须提供至少4美元的补贴以弥补这一缺口，而这笔钱就出自税收或销售债券。在这种情况下，最终结果是人们就要为对他们来说只值6美元的产品支付10美元，既算上税收又算上产品的价格。总之，在此种情况下，政府财政对有多种用途的稀缺资源进行了错误的配置。

更为实际的情况是，政府实施该计划的成本也要加在生产成本上，这样该产品的总成本将会高于原来的10美元，使得对资源的配置更为不当。而且，该价格不大可能只降低到普通人愿意支付的水平，因为将还有一半的人不能以他们愿意出的价格购买此产品。在政治上更为可能的情况是，价格会降低到6美元以下，而成本会高于10美元。

许多政府支出模式也很难根据给公众带来的成本和收益来解释，对这些模式负责的政府官员所面临的激励和约束也必定是不合理的。例如，我们经常看到政府将资金用于修建体育场馆或社区中心，而忽视了道路和桥梁的修护。在坑洼的道路上行驶的所有车辆所遭受的损害这一成本要远高于修复这些坏路的成本，可能只是建设一个全新的社区中心和吸引人的体育场馆所需费用的一小部分。如果说政府是公共利益的代表而不是由将自己利益放在第一位的个人（与在其他组织和活动中一样）运营的组织时，那么这个支出模式就不合理。

对民选官员而言，最重要的是再次当选，这就需要源源不断的有利宣传以使官员的名字常常出现在公众面前。任何重大设施的开放，不论是否必要，都可以吸引媒体来报道剪彩仪式从而为他们创造政治机遇。修整路面、修护桥梁或更新污水处理厂的设备却不会为他们带来剪彩或演讲的机会。政府支出模式出于这种激励和约束并不新鲜也不仅仅存在于特定的国家。亚当·斯密指出了一个在18世纪法国的类似的模式：

浮华的朝廷里虚荣的官员可能往往很愿意从事壮丽辉煌的工作，如修一条大公路，这种项目往往会被重要的贵族注意到。这些人的赞赏不仅能激起他们的虚荣心，而且还能提高他们在朝廷中的地位。但是，若要做许多琐碎的工作，这些工作没有办法引人注目或几乎不能引起别人的任何钦佩，总之不能让他们感受到自己的巨大效用，则这从各方面来看都太卑微而不能引起长官的重视。

■ 政府责任

除了当前政府财政支出外，政府还有许多要在未来支出的法律责任。有些责任以政府债券（它们要在各个未来时期被不同数量的钱赎回）的形式被明确和量化。另一些责任则是开放性的，如在未来向有资格的人支付失业赔偿金或农业补贴的法律责任。这些责任不仅是开放性的，而且还很难估计，因为它们是由政府控制范围之外的事物所决定，如失业水平和农产品的收成。

其他很难估计的开放性责任是政府对其他部门向私人借出的款项作出的“保证”或对借给外国政府的资金作出的保证。这些保证貌似没有成本，只要这些贷款被偿还——这些保证不会给纳税人带来成本这一观点很可能是该政策的支持者在媒体上吹嘘的，他们会解释政府是怎样不用花费任何钱来拯救企业和工作的。但是，在预料不到的情况下，这些贷款没有被偿还，然后政府就要将大量的纳税人的钱花费在看似没有成本的“保证”上。当美国政府向存贷机构的储户作保证，他们的存款将由政府担保保险来保证，这看起来是没有成本的，直到这些存贷机构的损失达到5 000亿美元（这一费用都可以用来打几年仗了）而且在这些企业倒闭后，他们的储户的储蓄将由政府来补偿。

许多政府最大的负担是对未来退休者承诺的养老金。这些更具预测性，因为可根据老年人口的规模和他们的死亡率来预测，但是，这里的问题是政府往往不能为所承诺的养老金储蓄足够多的钱。这一问题并不是仅在特定的国家出现，而是在世界各国普遍存在，因为不论是哪里的民选官员都可以通过保证选民的养老金而在投票中受益，却不会将税率提高到足以支付这些成本以兑现其承诺，这样就会失去选票。将寻找怎样解决资金短缺的方法留给未来的政府官

员更容易些。

政治激励与经济激励之间的区别，可以从政府提供的养老金与保险公司提供的年金之间的差别看出。政府可能通过将这些计划称为“社会保险”来将其计划类比为保险公司的活动，但实际上，该计划并没有与私营保险公司相同的激励或结果。私人年金与政府养老金最根本的区别是前者为了能够在以后支付年金，通过将保险费用作投资而创造实际财富，而后者仅仅是用从当前劳动人口的保险费来支付当前退休人员的养老金。

这意味着，私人年金将收来的保险金用作投资——建造工厂、住宅或其他有形资产，从中获得的收入将在以后用于支付那些将其金钱用于创造这些资产的人的年金。政府养老金计划，例如，美国的社会保障，仅仅以收取这笔资金的方式将其支出。这笔钱的很大一部分用于支付当前退休人员的养老金，而剩余部分被用于为其他的政府活动（从打仗到支付国会的公费旅游花费）提供资金。它并没有创造出将来用于支付那些给该项目提供资金的人的养老金的财富。相反，当前工人为该项目支付的部分财富被用于国会选择的其他任何政府支出项目。

通过给社会保障信贷基金一部分政府债券而换取资金，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。但是，这些债券并不代表有形资产。它们只是用从未来纳税人收来的钱支付这笔资金的承诺。整个国家并没有增加一美元的财富，因为这些债券是印刷出来的，因此它并不类似于创造有形资产的私人投资。如果没有这些债券，当未来的社会保障的保险金不足以支付未来退休人员的养老金时，未来的纳税人仍将不得不弥补这一缺口。所以存在债券时与不存在这些债券时的情况毫无差异。当社会保障体系持有政府债券时，从会计程序上看，好像将一笔资金进行了投资，但经济现实是，政府和其他任何人都不可能对某一笔钱既进行花费又进行储蓄。

让社会保障以及其他国家类似的政府养老金计划推迟这一清算日期的是这样一种情况：在20世纪30年代，这一代人数量较少，而后在20世纪40年代和50年代，“婴儿潮”这代人人数更多，他们拥有更高的收入并因而支付更多的养老金，这样一来就可以轻松地支付上一代退休人员的养老金了。这样，不仅给20世纪30年代这一代人作出的承诺得到了兑现，而且这额外的收益还可以为他们赢得选票，而那些支付这笔收益的政治家会得到明显的政治利益。

然而，随着时间的推移，不断降低的出生率和不断增加的寿命降低了为该体系付费的人与从该系统得到养老金的人的比率。对私人年金而言，每代人支付的保险金创造的财富将在以后用于支付他们自己的年金。与私人年金不同，政府为退休的那代人支付的养老金来自于从正在工作的那代人那里收取的保险费。私人年金不会被人口结构的变化所损害，而政府养老金却会如此，其原因就在于此。

政府的养老金计划会让当前的政治家预计出未来政府会兑现的承诺。这些是产生慷慨的养老金法律和这些慷慨的利益带来未来金融危机的很理想的政治条件。这些激励与结果也并非仅限于美国。随着退休人口规模不断增加，不仅是绝对的而且相对于以其税收支付这些养老金的劳动人口的规模，欧盟国家也同样面临巨大的财政负债。此外，欧盟国家的养老金往往比美国更易获得。

例如，在意大利，工人的平均退休年龄为61岁，而那些从事被定义为“艰苦”工作的工人（矿工、公共汽车司机和其他职业）在57岁退休。这一慷慨政策的成本是要花费该国国内生产总值的15%，而意大利的国债在2006年时是国内生产总值的107%。后来，意大利将最低退休年龄提高到59岁。随着法国、德国和其他欧洲国家开始紧缩它们的慷慨的政府养老金政策，政治上的反对使得就连温和的改革都被延迟或修改。但是，这些政府养老金的经济与政治成本都不是由数十年前创建此政策的那代政治家所支付。

地方政府所受到的政治激励与中央政府基本相同，因此，我们并不惊讶于地方政府的雇员与受地方政府控制或管制的企业的雇员常常拥有非常丰厚的养老金。不仅纽约长岛铁路公司（由城市运输机构运营）的雇员在50多岁退休，而且绝大多数退休人员除了获得他们的养老金外，还得到了伤残补助金，即使大多数人在工作时并没有伤残索赔，这些只是在退休之后才进行的。例如，据《纽约时报》报道，在2007年“从长岛铁路公司在50岁后退休的长期雇员中有94%的人拿到了伤残补助金”。这些退休后的伤残索赔是工会合同里神秘的工作规则巨网的一部分，远没有反映工作的危险程度，该合同规定，允许雇员为一天的工作拿两天的工资，也允许一个工程师一年拿“五倍于其基本薪资”的薪水并在退休之后被列为残疾人。

在巴西，政府养老金已经是入不敷出了，加入工会的政府雇员的养老金赤字尤其巨大。换句话说，令美国和欧洲国家政府恐惧并力图阻止其发生且已迫

在眉睫的财政危机已经在巴西发生，巴西的政府养老金已被称为是“世界上最丰厚的”。据《经济学家》报道：

公务员不仅仅在退休后拿全额工资；实际上，他们的报酬上升了，因为他们不再为政府出力了。大多数女公务员退休时大约为50岁，而男公务员在此之后不久也退休了。一名军人的遗孀会继承他的养老金，然后再将其传给她的女儿。

由于巴西公务员是一个有组织的和加入工会的特殊利益集团，因此这种丰厚的养老金在政治上是可以理解的。问题是巴西和其他国家的选民会不会清楚其经济后果，从而避免由于这种没有资金支持的慷慨（以“社会保险”的名义）所造成的经济危机。在一些国家，人们开始意识到这一点。例如，在新西兰，一项民意测验显示，在45岁以下的新西兰人中有70%的人认为在他们退休后会给予他们养老金的这项承诺将不能兑现。

那种被称为“社会保险”却事实上根本不是保险的项目的清算日在许多国家以各种方式渐进临近。这些项目不仅没有创造财富，而且由于在人们还能继续工作时就让他们退休，这种慷慨的退休计划事实上会减缓了财富创造的速度。例如，虽然在日本55岁~60岁这个年龄段的人有62%仍然在工作，而且在美国这一数字为60%，但在欧盟国家这一年龄段的人中只有41%仍然在工作。国家间的差别不仅表现在退休年龄上。与人们工作时所得到的报酬相比，他们获得的养老金的多少在不同国家也大不相同。在美国，支付的养老金大约是人们退休前收入的40%，而在日本还不到40%，但是在挪威和西班牙，支付的养老金大约是退休前收入的80%，在瑞典甚至达到96%。这当然也会影响到人们选择退休的时间。



第19章 综 述

在制定公共政策时，煽动会击败数据。

——国会议员　迪克·阿梅

在讨论国民经济时，所涉及的基本经济原理并非十分复杂，但是我们要防范两个关键错误：一是合成谬误；二是将经济活动看做零和游戏，即一些人得到的正是另一些人失去的。有时也会对政府性质产生一些误解，从而向政府提出不切实际的要求，然后当这些要求不能得到满足时，就立刻谴责政府官员“愚蠢”和“非理性”。

■ 政府作用

理解政治职能和理解经济职能同样都很困难。尤为困难的是决定哪些事情应通过经济系统解决，而哪些事情应通过政治系统解决。尽管有些决策明显是政治决策而另一些决策明显是经济决策，但在许多领域我们可以选择通过哪种过程作出。政府和市场都可以供给住房、交通运输、教育和许多其他的东西。

由于这些决策既可以由政治作出又可以由经济作出，因此我们就不仅要判断哪种结果会更合意，而且要判断哪个过程提供了确实能达到这一结果的最好愿景。这反过来又要求理解每个过程在实际中是如何运作（在各自的激励和约束下）而不是在理论上如何运作。

公众可以通过在投票站作出的选择或在市场上作出的选择来表达他们的意愿。然而，政治选择并不常有，并且在下次选举前往往会受到限制。此外，政治过程提供的是“一揽子交易”的选择，在与另一个候选人在这些领域的立场作出比较后，候选人在经济、军事、环境和其他问题上的立场的全部观点必然作为一个整体被接受或拒绝。某一选民可能在一些问题上偏爱一个候选人的立场而在另一些问题上偏爱另一个候选人的立场，但是在投票日却不能作出这样的选择。相比之下，消费者不仅可以每一天都在市场上作出他们的选择，而且还可以购买一个公司的牛奶和另一个公司的奶酪，或者通过联邦快递公司来邮递一些包裹而通过联合包裹速递服务公司来邮递另一些包裹。他们也可以在一天或一个星期之后改变主意然后作出完全不同的选择。

实际上，与决定做哪份工作或在哪里租或购买房子相比，几乎没有人会花同样多的时间或精力来决定为哪个候选人投票。另外，人们在市场上购买的往往是制成品，但是在政治舞台上他们只能选择竞争性的承诺。在市场上，你作决定时，你要买的草莓或汽车就在你的眼前，而候选人承诺会遵循的政策则或多或少要依赖信念来对其进行接受，而这些政策的最终结果则更为如此。投机只是市场经济的一个方面，但它却是选举的本质。

另外，每一位选民在选举日都同样只有一张选票，而消费者持有的用于在市场上表达其意愿的货币数量却有很大差别。然而，这些货币差别就一生来看会较为稳定，因为，尽管在某一时刻存在这种差别，但一个人的收入水平会随着时间的推移而发生变化。由于财富在市场上产生影响，许多人希望在政治舞台上作出这些决策，因为他们认为政治是一个更为平等的竞技场。然而，财富可以购买更多更好的教育以及参加政治活动和掌握法律知识的空闲时间。所有这些都使得富人可以在政治过程中产生更大影响，但并不富裕的人的财产总和比那些富人的财产总和要更多，这一事实让普通人在市场上比在政治和法律领域对各种问题和环境产生更大影响。

人们常常将政府看做是完整而统一的政策制定者或公共利益的代表者。但

是，不同政府部门会对不同的外部选民作出回应，并由于这一原因或部门间的管辖权摩擦而相互反对。政府官员的许多所作所为都是对特定激励和约束作出的回应，因此他们常常被观察家称作是“非理性”的。但是与政府官员是公共利益的代表这一假定相比，这种观点常常更为合理。

政治家喜欢救助那些会为他带来预期的投票或资金支持的特定行业、职业、阶层、种族或民族，并将为这些群体带来的利益看做是为整个国家带来的净利益。这种情况并不是只存在于一个国家，而是可以在全世界所有现代民主国家中发现。一位印度作家称：

> 政治家不敢将亏损的大型公营机构私有化，因为他们害怕失去工会工人的选票。他们反对取消对电力、肥料和水的补贴，因为他们害怕失去对他们很重要的农民的选票。他们不会开除那些一直在找私营企业麻烦的许多州政府巡视员，因为他们不想失去公务员的选票。与此同时，这些不正当的交易扰乱了州财政并增加了不光彩的财政赤字。如果财政赤字失去控制，那么印度将不能增加其竞争力，其增长率也不能继续保持在8%和9%，而这一增长率是短期内创造就业岗位和让大多数人更好发挥才智所必需的。

这些问题可能在印度尤为严重，但是这些问题绝不只存在于印度。在2002年，美国国会通过了一项农业补贴法案，并得到了两党的支持。该法案估计，由于食物价格的上涨，在未来十年里，每个普通美国家庭要多花费4 000美元。在巴西，政府雇员在退休后获得的养老金数额巨大，以致他们的经济状况比他们工作时还要好，这给巴西带来了巨大的财政问题。

政府普遍承受的一个压力是要“有所作为”，即使在它们不能为改善现状而有所作为或它们的所作所为会使状况恶化时，也有这一压力。对民选政府尤其如此。与其他过程一样，经济过程也需要时间，但政治家可能不愿给经济过程运行所必需的时间，尤其是在其政治对手在倡导迅速决断时，正如尼克松执政时期的工资和价格管制或20世纪30年代经济大萧条时期对国际贸易的限制政策。

在经济大萧条期间，美国共和党的赫伯特·胡佛总统和后来的民主党的罗斯福总统都以史无前例的力度干预经济，结果，后来的一些经济学家指责政府将这场经济灾难不必要地延长，使这次萧条的时间远超过其自然发展本需要的时间。然而，在21世纪，让任何一届美国政府允许经济衰退并使其顺其自然地

发展在政治上几乎是不可能的。

即使是像美国联邦储备委员会这样名义上独立的机构的运作，都要受到新法律的潜在威胁。新法律既能改变美国联邦储备委员会的当前政策，也能剥夺其独立性。在1979年，杰出的经济学家、前美国联邦储备委员会主席亚瑟 F. 伯恩斯回顾了他作为美国联邦储备委员会主席时为应对不断增长的通货膨胀所作出的努力。他说，由于美国联邦储备委员会“不断尝试和检测其自由的限度，它不断遭到执行机构和国会的强烈批评，因此不得不将大量精力放在抵制会使结束通货膨胀的希望完全破碎的立法上”。

比特定货币政策所产生的问题更为重要的问题是，让制定的政策能够在复杂环境中带来预期效果是非常困难的，因为许多人对这一政策的看法作出的回应与政策本身一样会产生严重后果。单单预测问题的发展方向就不是件容易的事。在威廉 M. 马丁和亚瑟 F. 伯恩斯担任美国联邦储备委员会主席期间，美国联邦储备委员会低估了20世纪60年代和70年代的通货膨胀的增长。但是，在保罗·沃克尔和艾伦·格林斯潘继任美国联邦储备委员会主席的时期，美国联邦储备委员会高估了该时期通货膨胀的程度。

即使是成功的货币政策也充满了不确定。例如，通货膨胀从1979年的13%降低到2003年的很少的2%，但是这是在通过实施一系列的经试验并反复调整了的货币政策（一些是有效的，而另一些是无效的）之后才成功达到的，所有这些政策的实施都对企业生存和工人就业产生了一定的负面影响。如在20世纪80年代初期美国联邦储备委员会为了抑制通货膨胀而收缩货币和信贷时，企业倒闭和破产所造成的失业增加达到了几十年来的最高水平。

在此期间，时任美国联邦储备委员会主席保罗·沃克尔被媒体妖魔化，而在民意测验中里根总统的支持率也急剧下降。但至少保罗·沃克尔有一项亚瑟 F. 伯恩斯教授所没有的优势，即白宫的支持。然而，即使是那些相信美国联邦储备委员会的货币政策是对付失控的通货膨胀最好措施的人也不知道这将花费多长时间或国会是否会没有耐心等待问题得到解决而通过立法限制美国联邦储备委员会的独立性。在这一时期的后期，一位美国联邦储备委员会的官员表达了他自己的反应：

我害怕得手心出汗吗？我晚上睡不着觉吗？答案是我确实如此。我一直在

这些群体前做演讲，建筑工人、汽车经销商和其他人。如果有人站起来并朝你大喊“你个狗娘养的，你会害死我们的”，那么对我而言，情况并不太糟糕。我所不能承受的是，这个人站起来并轻声地说：“长官，我做汽车经销已经有30年了，我苦心经营着我的事业。但下星期，我就要关门了。”然后，他就坐下了。这样会让我久久不能平静。

这些对处理现实世界的通货膨胀问题负有实际责任的人员所经受的不安，与前些年那些相信经济学已经不仅能以一种普遍方式解决衰退或通货膨胀问题而且可以对处于正常时期的经济进行微调的经济学家的绝对自信形成鲜明对比。这些信心满满的经济学家的政策建议在很大程度上造成了美国联邦储备委员会如今致力解决的通货膨胀问题。正如经济学家和专栏作家罗伯特 J. 萨缪尔森所说：

当我们预测我们的经济前景时，我们需要吸取经济高通货膨胀时期的教训。其长远意义在于，它是自我造成的伤害：我们以最好的初衷、按照最完美的建议，对自己造成了伤害。这些错误的学术教父无一例外全是博学者。我们可以从美国国内杰出的学校耶鲁大学、麻省理工学院、哈佛大学和普林斯顿大学看出他们的资历。但是崇高的学术地位并不能让他们的观点更切合实际或更有建设性。学者也可能有狭隘的视野、被他们自己的政治或个人立场所限制。像政治家一样，他们也可能在公共领域追名逐利。即使他们的动机是单纯的，他们的观点也可能是错误的。学术出身并不能保证知识和见解的实用性。

■ 零和思维

一些人得到的一定是另一些人失去的，这一见解很少被明确地表达。然而，这种观点却隐含在许多有关处理雇主—雇员关系、房东—房客关系或阶层或民族间关系的讨论中，甚至是法律和政策中。零和思维也主导了有关国际贸易的许多讨论，这一点将在第20章中更为清晰地呈现。

例如，最低工资法的支持者经常认为他们站在工人这一方而不是雇主这一方，而事实上最终雇主受到的损失要比工人自己（尤其是无经验和不熟练的工人）的损失小，失业工人失去的不仅有他们当前的工资而且还包括工作经验本

会带给他们并让他们在未来挣得更高工资的人力资本。同样，租金控制最终伤害的既有房东又有房客，尽管是以不同的方式。房东会立刻遭受损失，但他们不大可能变得无家可归而流落街头，而一些房客却会如此。在实施严苛的租金控制法律的城市，无家可归是十分普遍的现象。

重要的是，如果双方不认为他们会比在他们没有建立这种关系时的状况更好，那么处于雇主—雇员、房东—房客等关系中的个体就不会建立这种关系。换句话说，这不是一个零和活动。这就是为什么任何减少这种关系的行为都很可能对双方造成伤害的原因，而这一事实往往会被那些根据站在哪一方来思考的人所忽视。

在财富不断增长的国家，零和思维尤其具有误导性。在讨论不同社会群体占有多少相对份额时，经常通过饼图来说明其占国民财富份额的大小。但所有这些群体的实际经济福利（他们的人均实际收入）往往更多地取决于整个饼有多大，而不是一个群体相对于另一个群体的大小。正如在第 9 章中所提到的那样，尽管收入最低的 1/5 美国人所占的国民收入份额下降了，但收入底层的人的人均实际收入却每年上升了几千美元。

那些一心想着相对份额的人往往不关心总体财富的增长。也就是说，他们不仅不关注国民财富增长的统计数据，更根本地，他们还不关心什么情况或什么政策促进了这种增长以及什么政策阻止了这种增长。他们一般根据这些政策如何影响收入的内部分配（而不是总体收入水平）来看待经济政策，尽管只有财富才能缓解贫穷，而财富的增长对贫穷的缓解远大于财富分配。

在国际上，零和思维使一些国家由于害怕这些投资会带走它们的部分国民收入而拒绝外国投资。同样的思维方式也导致了对将收入寄给本国的家人的那些少数移民的普遍怨恨，因为这往往被看做是将部分国民财富转移到另一个国家。与零和思维极其相似，这一结论基于对创造财富的忽视。不论是投资者还是移民来到一个国家，都会带来其本有的财富。他们又创造了额外的财富。他们额外创造的财富部分由他们来到的这个国家的人民所拥有，部分由他们自己和他们的家庭所拥有——不论他们居住在哪里。因此，东道主国家的人民不仅没有受到任何损失而且通常还会从中获得利益。

虽然误导人的这种思维看起来既低级又不合逻辑，但这并不是说许多国家的人们和掌权者不会接纳这种思维方式。位于亚洲、非洲和拉丁美洲的一些贫

穷国家，由于害怕外国人会带走它们的财富而不让其所急需的外国投资进入。转移东道主国家财富的控诉针对的是在东南亚国家世代生存的海外华人，而实际上，这些华人创造了这些国家以前并不存在的工业，并因此增加了这些国家的财富。在世界各国，零和思维和对财富创造的忽视往往会一起出现。

■ 合成谬误

正如零和过程的假定可能是隐晦而非明确的一样，对部分是真则对整体也是真（即合成谬误）的假定也是如此。合成谬误的错误之处在于其忽视了对部分为真却不能自动得出对整体也为真这一相互关系。由于国民经济涉及千百万个人、企业和其他组织复杂的相互作用，对其中一部分为真的事物并不必然对整个经济都为真。尽管作为一个普遍命题来看是很明显的，但是当在某一行业的许多人不断失业而他们的困境又被媒体天天报道且强烈要求政府“有所作为”以防止就业“危机”发生（即使国家的失业率在不断下降）时，我们就很容易将这一点忘记。同样，当破产浪潮席卷某一行业中的企业时，就会引起许多人对经济将继续普遍低迷的恐惧。

不仅经济的特定部分的命运与整体经济的命运不同，在某种程度上，经济的一部分也将不可避免的从整体经济的进步中受损。除了通过把资金、劳动力和其他生产要素从经济的其他部分带走，新兴产业和新技术还会如何获得其所需要的资源呢？

在20世纪的美国，汽车、货车和拖拉机替代了在运输和农业方面发挥了巨大历史作用的马，从而解放了饲养和保留大批马所需要的所有资源。随着种植方式变得越来越高效，农业工人也被替代。工业产出在20世纪增加的一个重要因素就是可以得到从农业中转移出来的越来越多的工人。除了将农场里的工人转移到工业企业，现代工业还能如何得到其工厂所需要的数百万工人呢？

那些为逝去的家庭农场惋惜的人往往看不到这与工商业所生产的更多的物品与劳务（它们为广大人民群众带来了更高的生活水平）之间的联系。没有比媒体或政治家讲述那些关于有些家庭祖祖辈辈在务农而如今他们却被市场上无

情的经济力量所迫而放弃了他们所熟知并热爱的生活方式的颇具“人情味”的故事更容易的事情了。这一观点忘记了这些“无情”的力量为消费者带来了利益，而这些消费者与被在武断的议论中成为关注焦点的生产者一样重要。在试图解决问题时，我们往往倾向于只关注问题的某些方面，而没有意识到对其他方面的影响。

资源从一种用途向另一种用途的不断转移曾促进了美国的繁荣，然而这种资源转移在印度却被阻碍了几十年。印度所实施的政策使得解雇工人或企业倒闭几乎不可能发生。这种政府限制或管制让印度陷于贫困之中——每人每年大约损失数百美元。在贫穷国家，这可是很严重的损失。

一位印度的经济评论员说：“我有时会想，既然我们有一批如此杰出的经济学家，我们为何还犯这样的错误。”简单地说，答案就是权力战胜了知识，而且将近半个世纪，印度的最高权力都掌握在寻求政府控制经济的人的手里。经济学家指出了实施的政策的错误之处，但他们的努力事实上根本不起作用。一些顶尖的经济学家，包括一位诺贝尔奖得主，只能选择离开印度。

在许多人经历的经济困难时期，通过修改破产法，给予他们更多时间偿清债务或让债权人更难拿到抵押资产或更难采取法律行为拿到其他资产（如工资或银行账户）从而救助债务人，这是很常见的事情。这种做法往往很常见，也很容易达到短期目标。但是，随着取回债务的成本更为高昂（不论是根据直接费用还是根据取回债务所需的时间），债权人就会不再轻易借出钱财或收取更高的利息以补偿拿回贷款的新成本，或两者兼有。

■ 市场失灵与政府失灵

市场的缺陷（包括外部成本与外部收益以及垄断）让许多人认为政府干预是必要且有利的。人们用“市场失灵”这一词来表示这些缺陷，它让许多人认为，由于政府干预可能带来利益，因此它就会带来利益。它会不会带来利益（按净值计算）是一个实证问题，而不是必然结果。正如会出现市场失灵一样，也会出现政府失灵。

银行

国有企业所面临的激励往往会使它们以非常特别的方式（与在自由市场经济下的方式相比）来发挥其职能。在1969年印度的银行国有化之后，银行坏账上升到占其所有未偿贷款的20%，银行效率也下降了。一位印度企业家说："我妻子在我们当地的银行存钱或取钱要花半个小时。"此外，政府所有权与政府控制使得在决定将贷款贷给谁时会受到政治的影响：

有一次我碰见了一家国有银行的地方分行的经理……他是一个很真诚的年轻人，也非常忧虑，他想将自己从日常问题中解脱出来。他告诉我，他和他的员工都不能决定谁有资格获得一笔贷款。一直是地方政府官员来作出这种决定。贷款人总是与政府官员们有裙带关系，他们就没打算还款。他们被告知这些人要被当做"应受经济援助的穷人"来对待。然而毫无例外，这些人都是富人。

在印度，银行的国有化并不仅仅是将企业所有权转移给政府。这也将银行的激励和约束从市场上全部转移到了政治和官僚主义上。那些促使这种转移发生的人所宣称的目标，甚至是殷切的希望，与改变的激励和约束相比，都不再具有什么意义。当印度开始允许私人经营银行时，这些激励与约束又改变了。据《华尔街日报》报道："该国许多的中产阶级将大部分业务交给高科技的私营银行，因而，给国有银行留下的是最不具盈利能力的企业和最差的借款人。"在私营部门中的人与那些在政府部门中的人之间并没有什么差别，但是这些企业在非常不同的激励和约束下运营。

在美国，对银行投资决策的政治控制虽然不这么普遍，但却改变了在自由市场下本来的投资方向。据《华尔街日报》报道：

监管机构对合并的审批是必要的，但是监管机构依据《社区再投资法》对银行与存贷机构的运营进行了更为严格的限制，该法律要求这些机构在他们吸收存款的任何一个社区都发放贷款。不良贷款记录会延缓甚至破坏一项审批，而良好的贷款记录会加速审批并消除社会团体的反对。

换句话说，在金融领域既没有专业知识又没经验的人，如政治家、官员和

社区活动者，却能够影响投资的去向。然而，当金融机构在2007年和2008年在“次级”贷款上开始大量亏损时，曾催促这些机构借款给信用不足者的政治家却很少受到责备。相反，如今正是这群积极要求借贷方冒险的政治家，在积极地为此次危机寻找“解决方案”，他们认为自己有在国会银行委员会的工作经验以及因此而获得的处理金融事务的专业知识。

正如一位印度的企业家所说：“印度已经从惨痛经历中懂得了，政府并不是为了人民的利益而工作。它们更多的是为自己的利益而工作。”问题是人们往往认识不到这些，他们期望政府改正错误，并实现不可能达到的愿望。

经济大萧条

在20世纪30年代经济大萧条期间，美国的两党总统以及美国联邦储备委员会的官员所实施的拙劣的经济政策，让那些曾认为政府能让经济避免市场失灵的人有了清醒的认识。市场确实有缺陷，就像每个人都有缺点一样。但是，“市场失灵”并不能自动成为政府干预的正当理由，因为政府可能不仅不能纠正市场失灵，而且还会让状况更加糟糕。尽管1929年的股市崩盘与20世纪30年代的经济大萧条往往被看做是资本主义市场失灵的一个例子，但是股市暴跌并不一定会不可避免地带来大量失业。

尽管在股市崩盘初期失业增加了，但是当时的失业率甚至还不到后来政府大规模干预经济之后的失业率的一半。两个经济学家在1993年按月作出的失业计算结果表明在1929年股市崩盘两个月后失业率上升到了9%，然后开始普遍下降，在1930年降到了6.3%。在1929年股市崩盘后的12个月内失业率从未达到10%。但是在一系列的政府干预之后，失业率却在35个月内激增到了20%。

这些干预政策在赫伯特·胡佛总统执政期间就开始了，特别是1930年的斯穆特—霍利关税（Smoot-Hawley tariffs）——一个世纪以来的最高关税，其目的是降低进口，这样更多的美国制造的产品就可以被销售出去，从而为美国工人提供更多就业。由美国著名高校的1 000多位经济学教授联名签署的一份公开声明反对这些关税，称《斯穆特—霍利法案》不仅不会降低失业率，而且还会阻碍生产。但这些都不能阻止国会通过这项立法，也不能阻止赫伯特·胡佛总统在1930年7月签署此项法案。5个月内，失业率在20世纪30年代第一次上升到两位数——

而且在剩下的十年时间里，每个月的失业率再也没有下降到此水平以下。

赫伯特·胡佛总统对经济实施的政府干预政策被其继任者罗斯福总统继承并发扬。尽管1929年的股市崩盘一直被视为20世纪20年代高失业率的原因，但在股市崩盘后的两年多的时间里失业率一直没达到20%，而之后失业率在高于20%这一水平保持了3年。起初的问题（股市崩盘）是否比其解决方案（政府干预政策）造成了更严重的后果，这至少是可质疑的。

需要提到的还有发生在1987年的非常类似的股市崩盘，这次政府没有干预，崩盘之后是小而短暂的衰退，与在1929年股市崩盘之后的几个月所发生的一样。但是，在1987年之后，随之而来的是持续20年的经济增长、低失业率和低通货膨胀率。总之，尽管这两次股市崩盘很相似，但是，之后发生的事情却极其不同。当然，它们并不是受控试验，因此任何结论都是仅具有提示性，而不具有确定性。但它至少提出了这样的疑问，股市崩盘是否一定会导致长期且严重的萧条。它也提出了一个更重要的问题，在20世纪30年代，失灵的是市场还是政府以及市场和政府哪个更可能让经济走出危机。

激励与约束

不论特定政府经济政策有什么优点或缺点，该市场替代物的历史是很短的，而民主与市场结合的时间就更为短暂而且这样的国家也更少。正如印度的一位评论员所说：

我们往往会忘记基于自由市场的自由民主制在人类历史上是相当新的理念。在1776年只存在一个自由民主制国家——美国；到1790年存在3个，包括法国；到1848年，只有5个；在1975年只有31个。如今，世界上约200个国家中有120个宣称自己是民主制国家，超过世界人口50%的人居住在这些国家（尽管自由之家——美国的一个智囊团，认为只有86个国家是真正的自由国家）。

只要是选举出的政府，其官员就必定会关心再次当选。这就是说，他们不能承认错误，而且一旦出现错误，也不会像在竞争市场上运营的私营企业一样，为了能继续生存下去，必须迅速纠正错误。没人愿意承认犯了错误，但对于私营企业而言，在收益和损失的激励和约束下，往往别无选择只能在经济亏损导

致破产之前挽回局面。然而，在政治上，犯错误的损失往往由纳税人承担，而承认错误的损失却由当选官员承担。

鉴于这些激励和约束，从政府官员的立场出发，他们不愿承认和纠正错误是完全理性的行为。例如，当波音公司这样的私营飞机制造商和提出制造协和式飞机的英国与法国政府都开始研制超音速喷气式客机时，超音速喷气式客机的耗油量如此之大，想从乘客愿意支付的机票中收回这些成本根本没希望，这一点很早就显现出来了。波音公司放弃了整个计划，认为早期产生的成本与继续并完成该项目造成更大损失相比更划算些。但是，曾公开承诺过协和式飞机计划的英国和法国政府却在继续此计划而不是承认这是一个糟糕的计划。

最终结果是英国和法国的纳税人在许多年里一直补贴这个主要为非常富有的乘客服务的商业冒险项目，因为协和式飞机的机票要比同一航线上飞行的其他喷气式飞机的机票贵很多，而即使如此昂贵的机票也仍然不足以补偿其成本。最终，当协和式飞机老化之后，这些飞机就不再使用了，因为人们都知道了其巨额亏损，这时让公众支持政府花费更多的资金来更换这些没有经济利益的飞机在政治上是很困难的，甚至是不可能的。

尽管我们在谈论“政府”时，好像它是一个统一的整体，但事实上，不但在任何时候它都被不同且竞争的利益所分割，而且在不同时期政府领导层也是由完全不同的人组成。因此，那些终止成本高昂的协和式飞机项目的并不是那些发起该项目的人。承认别人的错误并为改正这些错误而受到赞扬往往更为容易。

相反，在竞争市场中，错误的代价很快就会变得如此高昂，以致别无选择只能承认自己的错误，并在受到破产威胁之前纠正错误。因为清算日在市场上比在政治上来得更早，对私营部门而言，不仅有承认错误的压力，而且还有避免一开始就犯错误的压力。当新的有风险的提议在两个不同部门作出时，政府官员的提议只需要在对这些官员来说所必要的时间范围内（往往是在下次选举前）说服足够多的民众即可。然而，在竞争市场上，这些提议必须被那些以自己的钱财承担这一风险的人们所信服，因此他们也有动力来获得可得到的专业知识以评估该项目的未来状况。

在非常相似的情况下，这两个进程会带来非常不同的结果，这一点并不令人吃惊。这样，当审议在英吉利海峡下面建隧道的提议时，英国和法国政府拟

定的成本与收益使该方案看似是一个好的投资项目，至少足以让英国和法国公众在政治上支持它。与此同时，经营穿越英吉利海峡的渡船服务的公司显然并不这样认为，因为他们不断投资于更大和更多的渡轮，如果海峡下面的隧道所带来的结果与政府官员所预计的一样成功，那么对这些公司来说无疑是致命的，因为人们会选择从水下的隧道穿越英吉利海峡，而不是他们的渡轮。

只有在多年的修建和更多年的运营之后，该隧道项目的经济效果才能清晰可见——而且，英国与法国政府对该风险项目所承担的责任已与当时的政治情景很遥远了。《经济学家》在2004年报道：

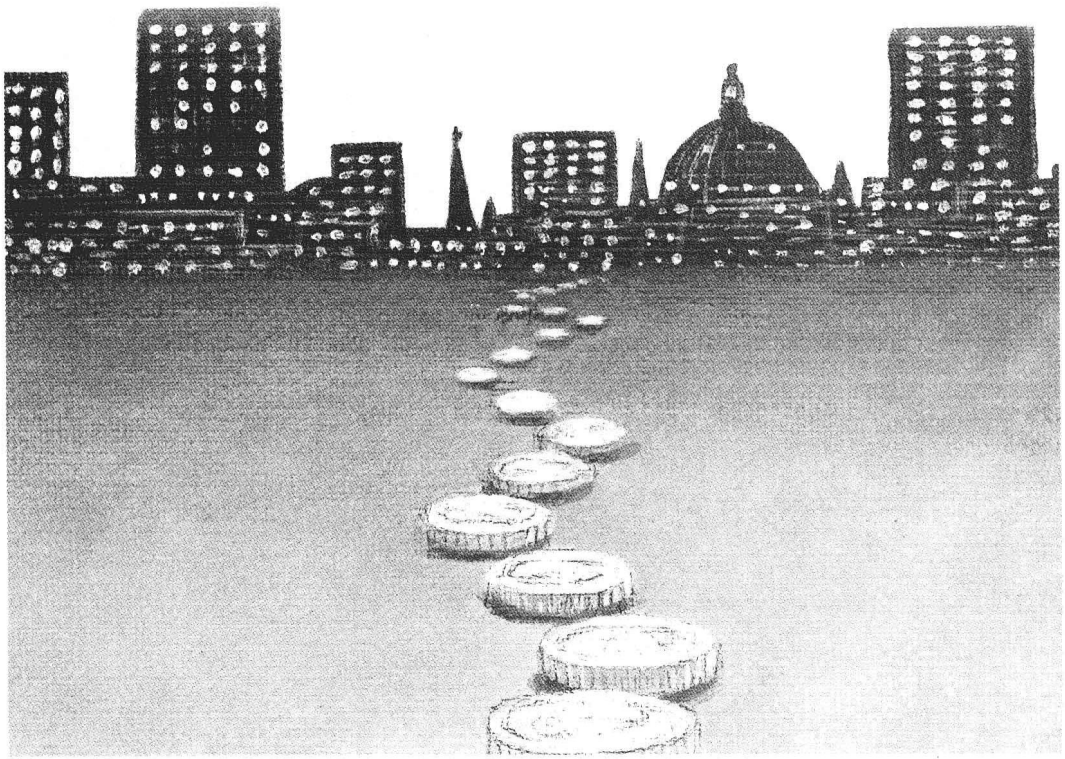
> 欧洲隧道公司（Eurotunnel）首席执行官理查德·史夫斯在本周说："毫无疑问，如果我们早知道会有这些问题，我们就不会建造英吉利海峡隧道。"很少有人会使用这个已经有十年历史的连接英法两国的水下通道以让公司支付巨额修建成本（这让欧洲隧道公司背负了115亿美元的债务）的利息。正如超音速的协和式飞机项目的遭遇一样，纳税人不断要求放弃另一个失败的英法交通项目……对于该隧道的怀疑者来说，这根本不令人吃惊，因为他们与协和式飞机的怀疑者一样几乎被完全忽视。

尽管这些例子涉及的是英国政府和法国政府，但是同样的激励与约束以及同样的结果适用于世界上的许多国家的政府。

然而，有时候，选民的短期记忆会遗忘当选官员所支持的已失败或已被悄然放弃的政策所产生的后果。例如，在美国，各州政府与联邦政府都征收汽油税以专门用于公路的建设和维护，而后来各州政府和联邦政府却将部分征收来的汽油税用作其他用途。在2008年，美国国会通过了一项法案，要花费数十亿美元用于挽救金融机构。然而，这一年还未过去，负责发放这笔钱的美国财政部就公开承认，该项目的许多资金都被用于帮助其他行业的公司脱困。对于美国而言，这种事情既不新鲜也不罕见，追溯到1776年，亚当·斯密就曾警告说，英国政府为偿还国债而创设的一个专项基金"显然很容易"被"挪作他用"。

第六篇 国际经济

第 20 章　国际贸易
第 21 章　财富国际转移
第 22 章　综述





第20章 国际贸易

事实是固执的东西。不管我们的愿望和爱好是什么，也不管我们有着怎样的热情，它们都无法改变事实和证据。

——约翰·亚当斯

当谈论具有历史意义的1993年北美自由贸易协定（NAFTA）时，《纽约时报》评价道：

大量的证据表明人员如此迅速地在国界间转移，以至于我们无法判断美国到底在这个贸易协定中在就业上是赢家还是输家。

人们在有关国际贸易的许多讨论中使用这些术语来探讨问题都因为他们犯了一个主要的错误——他们认为如果一个国家是“赢家”的话，那么另一个国家就必须是“输家”。但国际贸易并不是零和竞争。它也不需要专家或政府官员来判断是否双方都会受益。大多数的国际贸易与大多数的国内贸易一样，也是由无数个体来进行的，他们每一个人都能够判断所购商品是否值它的价钱，而且还能够判断这一选择是否比其他的选择更好。

至于就业，在美国、加拿大和墨西哥签署的北美自由贸易协定生效之前，

存在着一个将会形成“一个巨人吮吸的声音”的可怕预测，人们认为由于墨西哥较低的工资水平，美国的工作会被转移到墨西哥。事实上，美国的工作岗位在该项协议签订后增加了，而且其失业率在接下来的七年时间里从7%下降到了4%，达到了数十年来的最低水平。在加拿大，失业率同样也在这七年的时间里从11%下降到了7%。

为什么实际发生的与所预测的有着如此巨大的不同呢？让我们重新来看这个问题。当一个孤立的国家变得繁荣富裕时会出现什么情况？它往往会买更多的东西，因为它有更多的钱可以用来消费。那么当它购买了更多的东西以后，又会出现什么情况？这些增加的商品和服务的生产将为工人创造更多的工作岗位。

将其变为两个国家，原理也是一样的。事实上，不管国家的数量是多少，原理都是一样的。国家繁荣通常意味着就业率上升。

国家没有必要为达到某一固定数量的工作岗位而努力挣扎。当一个国家变得越来越富裕时，往往就会创造更多的工作岗位。唯一的问题就是国际贸易会不会让一个国家变得更富裕。

当贸易壁垒降低后，墨西哥被认为是夺走美国工作岗位最主要的威胁。在签订北美自由贸易协定后数年，墨西哥的工作岗位确实增加了数百万个，但是与此同时，美国的工作岗位也增加了数百万个。这两个国家在国际贸易方面都有所增长，特别是北美自由贸易协定所涵盖的那些商品的交易更是急剧上升。

有关国际贸易的基本事实是不难理解的，难以理解的是经常充斥在讨论中的所有误解和行话。美国最高法院的大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯曾说过：“我们需要的是思考事实而不是话语。”当谈论国际贸易时，没有什么比这个更为重要的了，因为人们对它有如此多的误解或是以一种情绪化的语言来描述它，从而致使一些本来很容易理解的事情变得复杂难懂。

例如，几个世纪以来，人们一直用贸易“顺差”来描述出超，用贸易“逆差”来描述入超。曾经，人们广泛地认为进口大于出口会使一个国家变得贫穷，因为出口和进口的差额需要用黄金来支付，而黄金的损失被认为是国民财富的损失。然而，早在1776年，亚当·斯密在其经典著作《国富论》中就指出，一个国家的真实财富由该国的商品和服务构成，而不是由黄金来供应。

但是即使到了21世纪，也还是有如此多的人没有掌握国民财富的全部含义。由于国际贸易，美国人可以得到更多的商品和服务，从而不管在国际贸易

中是“赤字”还是“盈余”，他们都可以变得更富有而不是贫穷。

顺便提一下，在20世纪30年代经济大萧条时期，美国还是出超的（贸易“顺差”），在这灾难性的10年中每一年都是如此。但是，与之更为相关的是与20世纪20年代繁荣的10年相比，其进口和出口都大幅度减少了。这一国际贸易减少的原因源于世界各地各个国家之间关税壁垒的提高，因为各个国家在普遍失业存在期间都通过阻止国际贸易来努力维持本国经济体中的工作岗位。许多经济学家都认为这种政策会不必要地致使情况更糟，还会延长世界经济萧条的时间。当实际国民收入减少时，人们最不需要的就是使其下降更快的政策，它阻止消费者以最低的价格购买他们所需要的物品并从中获利。

含混不清的语言会导致好消息看起来像坏消息，反之亦然。例如，在2001年春天，令美国十分头痛的国际贸易逆差破纪录地缩小了，正如《商业周刊》杂志以此标题报道的那样：缩小的国际贸易逆差看起来使美国国内经济运行良好。然而此时，美国的股票市场却在下跌，失业率在上升，公司利润在下降，美国经济的总产出也出现了下降。人们所认为的该国际贸易上的“好”消息都是因为经济动荡不安时期进口的减少所造成的。如果国家进入严重的经济萧条的话，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”消息。

正如在20世纪30年代经济大萧条期间，美国每年都是贸易顺差一样；在20世纪90年代经济繁荣发展期间，它破纪录地成为了“债务国”。很显然，这些话不能以其字面意思来作为一个国家经济福利的指标。我们需要在该章和下一章中深入考察这些话的含义。

■ 国际贸易基础

尽管国际贸易发生的原因与其他贸易发生的原因一样都是为了双方利益，但我们还是有必要来了解两个国家为什么会获利——特别是由于有如此多的政治家和记者提出相反的观点来使这件事情变得更为复杂。

国家为什么会从国际贸易中获利的原因，通常可以由经济学家归纳为三点：绝对优势、比较优势以及规模经济。

绝对优势

美国人为什么会购买加勒比海地区种植的香蕉，是很容易理解的。在热带地区种植香蕉的成本，要远远比在那些需要温室或其他人工方式来维持必需热量的地区低得多。在热带国家，自然界会提供免费的热量，而生活在气候较冷地区的人们则不得不以高成本的方式来提供热量，如美国人。因此，美国人会购买在热带种植的香蕉，而不是在美国境内以高成本的方式种植它们。

有时，一个国家相对另一个国家或世界上其他国家所具有的优势是很极端的。例如，种植咖啡需要一系列气候条件的组合——温暖但不炎热，阳光也不能一整天都直射植物，水分既不能太多也不能太少，它需要的是某一类土壤而不是其他土壤。把这些条件以及其他种植咖啡的理想条件结合在一起就会使适宜种植咖啡的地方大大减少。在21世纪初，全世界一半以上的咖啡只在三个国家种植——巴西、越南、哥伦比亚。但这并不意味着其他国家完全没有能力种植咖啡。只是大多数国家生产咖啡的数量和质量与花费的成本比起来根本不值得去种，因为那三个国家能以较低的成本生产咖啡。

有时候，某种优势仅仅是因为处在正确的位置上或是能讲正确的语言。例如，印度的12小时与美国的12小时是不一样的，这就意味着那些想要不分昼夜提供计算机服务的美国公司可以在印度开一家计算机公司，因为当美国是晚上时印度就是白天，这样它就可以雇佣印度的技术员来提供服务。由于在印度，受过教育的人会讲英语，而且印度有占世界30%的计算机软件工程师，因此这一种组合情形使印度在美国计算机行业市场上有很大的竞争优势。同样，当北半球是冬天而南半球是夏天时，南美洲的国家就会提供夏季生长的水果和蔬菜。中国台湾一家为惠普生产计算机的公司在捷克也有一个工厂，这样的话，一份来自欧洲的对惠普计算机的紧急订单与从中国台湾发货相比，就可以更快地到达客户手里。

所有这些例子就是经济学家所说的“绝对优势”，即一个国家，不管是什么原因，都能够比其他国家生产出更便宜或更好的东西。这些原因可能是气候、地形或者是各自人口的技术组合。不管在每一种具体情况中，原因是什么，绝对优势都意味着一个国家能够比其他国家以更低成本或是更好地生产某一种产

品或提供某一项服务。购买该国产品的外国人就能够从低成本中受益，而这个国家自己也会因其产品或服务市场的扩大而受益，而且有时还会基于生产某一产品的某些投入是免费的这一事实而获益，比如热带的温度或是世界各地各种各样土壤中丰富的营养物质。

对于国际贸易，还存在另一个更为深奥但同样很重要的原因。这就是经济学家所说的“比较优势”。

比较优势

为了说明什么是比较优势，我们可以假设一个国家的效率是极高的，以至于它能够比邻国以更低地成本生产任何东西。那么这个更有效率的国家在与邻国做交易时会有利可图吗?

答案是肯定的。

为什么？因为能够较低成本地生产任何东西并不意味着它就能够较低成本地生产所有东西。因为稀缺资源是有多种用途的，当更多地生产某一种产品时，就意味着要减少生产其他的某些产品。这一问题不仅仅是在资金或资源方面，一个国家生产椅子或电视机的成本是多少，而且还包括制造多少张椅子的成本才等于生产一台电视机的成本，因为资源可以由生产某一种产品转而生产另一种产品。如果两个国家的权衡取舍不同，那么通过放弃生产椅子而生产更多电视机的国家就可以从与不生产电视机而生产更多椅子的国家的交易中获益。我们可以用一个有关数据的例子来证明这一观点。

假设一名美国工人平均一个月生产 500 张椅子，而一名加拿大工人平均一个月生产 450 张椅子；并且一名美国工人一个月能够生产 200 台电视机而一名加拿大工人可以生产 100 台电视机。下面的表格说明了在上述条件下，当一个国家两种产品都生产和一个国家只生产一种产品时的产出对比。在两个表格中，我们都假设每一个工人各自的产出是相同的，而且每一个国家用来生产产品的工人总数也是相同的，都是 500 名：

产品	美国工人	美国产出	加拿大工人	加拿大产出
椅子/张	200 名	100 000	200 名	90 000
电视机/台	300 名	60 000	300 名	30 000

在既定的条件下，当两个国家都生产两种产品时，他们的产出合起来就是1 000名工人一个月生产的椅子总和是190 000张，电视机是90 000台。

要是这两个国家进行专业化生产，美国让所有生产椅子的工人都转而生产电视机，而加拿大则与之相反。结果会是怎样的呢？在每个国家的每一名工人产出不变的条件下，同样是1 000名工人，他们生产的这两种产品总和会大得多。

产品	美国工人	美国产出	加拿大工人	加拿大产出
椅子/张	0名	0	500名	225 000
电视机/台	500名	100 000	0名	0

任何一个国家工人的生产率都没有发生变化，但是，对于相同数量的工人，他们的总产出现在却增加了；电视机现在的总产量是100 000台而不是90 000台，椅子是225 000张而不是190 000张。这是因为每一个国家现在生产的都是它具有比较优势的产品，而不管它是不是具有绝对优势。经济学家会说美国在生产这两种产品方面有“绝对优势”，而加拿大在生产椅子方面具有“比较优势”。也就是说，在将资源用于生产椅子时，加拿大损失的电视机数量要比同样情况下美国损失的少得多。在这些条件下，美国人通过生产电视机与加拿大人交易，就可以得到更多的椅子，而不用自己直接制造椅子，这样他们就可以将劳动力和其他资源用来生产他们具有更大优势的产品。相反，加拿大人也可以通过生产椅子与美国人制造的电视机交换来得到更多的电视机，而不是自己直接生产电视机。

只有当美国在生产每一种产品时，其每一种产品都按相同的比例超过加拿大的生产效率时，进行贸易才不会产生任何好处，因为此时就不存在比较优势了。而这种情况在现实世界中几乎是不可能存在的。同样的原理也适用于个人层面。例如，假如你是一名眼科医生，而且你曾经依靠洗车这份工作支付学费读完了大学。现在假设你有了属于自己的汽车，你是自己清洗呢还是雇佣其他人来清洗——即使你先前的经验能够让你比你所雇之人在更短的时间里完成这项工作？很显然，这对你的财务状况或是社会的全民福利来说毫无意义，因为你可以将洗车的时间用于在手术室里医治人们的眼睛。换句话说，虽然

你在这两件事情上都具有“绝对优势”，但你在治疗眼疾方面的比较优势要更为大些。

要明白个别事例和国际贸易事例的关键在于资源稀缺的基本经济事实。一天手术的时间只有24个小时，就跟其他人的时间一样。他做某一件事情的时间就夺走了他做其他事情的时间。对国家来说，同样如此，因为国家拥有的劳动力、时间或其他资源都是有限的，因此做一件事情就必须放弃做另一件事情。这就是经济成本的含义——权衡取舍；不管具体的经济体制是社会主义、资本主义、封建主义还是其他任何经济体制——并且不管是在国内交易还是国际交易，它都同样适用。

比较优势的好处对贫穷国家来说尤其重要。有些人指出：

比较优势意味着每个国家——不管它多么贫穷，在自由贸易的庇护中都会有立足之地，因为每一个国家的人们在与生产其他产品相比，他们都能更有效率地生产某些产品。

比较优势不仅仅是一个理论，而且还是许多国家历史中非常重要的一个事实。一个多世纪以前，英国就有足够多的食物来养活它的人民。英国人之所以能有足够多的食物，只是因为该国集中精力生产他们具有比较优势的产品，如制造业、船舶业以及金融服务业，并通过这些方式来购买其他国家的食物。与该国自己种植足够多的食物来养活自己相比，英国消费者可以吃得更好而且还可以得到更多的制造类商品。因为生产任何一件东西的真正成本就是人们本可以用相同的精力来生产其他东西，因此英国要想在食物方面自给自足，它就要牺牲许多工业和商业以将资源转移到农业生产上。他们可以从那些在农业生产方面具有比较优势的国家更轻易地得到食物，即使该国农民的效率并没有英国农民的效率高。

这种交易并不仅仅局限于工业化国家。当西非农场开始种植可可树时，那里的非洲人为了能够从可可树种植中赚更多的钱而不是获得其他农作物，他们减少了其他农作物的种植，最终他们的可可产量占世界供给量的一半以上。结果他们增加的收入能够让他们靠购买其他地方的食物生活。这些食物不仅仅包括该地区生产的肉类和蔬菜，而且还包括进口的大米、鱼罐头和水果，后者在当时被认为是奢侈品。

规模经济

尽管绝对优势和比较优势是人们从国际贸易中获益的主要原因，但它们并不是唯一的原因。有时候，生产某一特定产品需要在机器设备、制造设备和产品所需的技术工程以及培养专业化的劳动力方面进行巨大的投资，最终只有当产出足够大时，产品才能以足够低的有竞争力的价格卖出——因为规模经济，正如我们在第6章所讨论的那样。

据估计，汽车要想最有效地节约成本，其最低产量在某种程度上要达到每年生产200 000～400 000辆。就美国的国家大小和财富来说，这一巨大的产量并不是一个大问题，因为美国国内三大汽车制造商（福特、通用和克莱斯勒）其每一个厂家都至少有一种汽车的销售量超过400 000辆，就像丰田汽车一样；而且福特F系列敞篷小型货车的销售量就达到800 000辆以上。但是对于一个人口较少的国家来说，如澳大利亚，它就不可能在该国卖出如此多的汽车以弥补其最初发展汽车行业的高昂成本，也不能以足够低的价格与产量巨大的美国或日本生产的汽车竞争。在澳大利亚，任何一种汽车的最大销售量都只达到了实现规模经济所有成本收益所需数量的一半。尽管澳大利亚和美国人均拥有的汽车数量是差不多一样的，但是美国人口是澳大利亚人口的12倍以上。

即使是在澳大利亚制造的那些汽车也是在其他国家研发的——丰田和三菱汽车来自日本，福特和通用汽车来自美国。它们实际上就是澳大利亚人制造的日本或美国汽车，这就是说日本和美国公司已经付出了巨大的技术工程、研发以及生产这些汽车所需的其他成本。但是澳大利亚市场不能大到足以实现有效的规模经济，因此澳大利亚一开始就无法生产自己的能使其成本能够在市场上与进口汽车竞争的汽车。尽管澳大利亚是一个现代化的、富裕的国家，其人均产出跟英国差不多，而且比加拿大还高，但其稀少的人口导致其总购买力还不到日本的1/7，也只是美国的1/12。

出口可以使只靠国内销售量而不可能达到的规模经济得以实现。许多工业企业都将它们的产品售往国外。例如，喜力啤酒的销售并不会依赖较小的荷兰市场，而是在其他170多个国家销售。诺基亚手机是在全世界销售，而不是仅

仅局限在芬兰本土。著名的英国杂志《经济学家》在美国的销售量是其在英国的三倍。丰田、本田以及尼桑汽车的大部分利润都是在北美获得的，而且总的来说，从2006年开始，日本在境外生产的汽车数量超过了其在本土生产的汽车数量。韩国也是依靠国际贸易才能生产远远超过其在本土所能销售的数量的产品的。

总而言之，国际贸易对许多国家实现规模经济来说是非常必要的，这可以使它们的价格能够与世界市场上相似产品的价格展开竞争。对于那些在机器设备和研发中需要进行巨大投资的产品而言，只有非常少的一些大的、富裕的国家可以单独依靠其国内市场就达到弥补其所有成本的产出水平。国际贸易可以通过在世界各地实现规模经济（即使有些国家的市场不能大到足以吸收大型工业化生产的全部产出）并利用国家的绝对或比较优势来创造更大的效率。

像在其他情况下一样，我们有时可以通过观察用不同的方式做一件事情来明白用某一特定方式做该事情的好处。许多年以来，印度一直鼓励小企业的发展，而且对那些可能与之竞争的进口企业设置壁垒。然而，在20世纪末21世纪初期，印度对进口限制的取消彻底改变了所有的一切。正如《远东经济评论》所指出的：

印度玩具产业的噩梦来自于一种小型的塑料玩具。这种玩具是中国制造的，它能够唱流行的印度电影歌曲，大约需要花100印度卢比（2美元）。印度父母在全印度的市场上抢购它，致使本地玩具公司吓呆了。要想跟上这些玩具生产所涉及的速度、规模和技术（这些能够使它们以极低的价格出售），已经超出了印度公司的能力。在像生产玩具和鞋子这类行业中，中国已经发展为巨大的规模经济，而印度却人为地使生产商的规模很小。

在自由贸易中，印度玩具制造商面临的经济问题与在先前实行进口管制时引起的更为严重的问题相比就小巫见大巫了，当时由于国家政策保护小规模生产商免受国内外大生产商的竞争，使得这个国家的几亿人为一系列产品支付了不必要的更高的价格。幸运的是，印度这些实施了数十年的政策最终在20世纪的最后10年取消了。

■ 国际贸易限制

尽管对整个世界和单个国家来说，国际贸易有很多好处，但是像国内外提高经济效率的所有方式一样，它也会取代那些效率较低的做事方式。就像汽车的出现会导致马车行业遭受巨大损失，而大型连锁超市会导致很多小社区杂货店倒闭一样，进口其他国家具有比较优势的产品会使本国相关行业的收入和就业遭受损失。

尽管经济效益一般来说远远能够抵消损失，但是在政治上，还是会存在一些大的呼声，要求政府对进口进行各种各样的限制以免遭遇来自国外的竞争。许多存在已久的经济谬论就是产生于人们试图证明国际贸易限制的合理性。尽管亚当·斯密早在两个多世纪以前就已经反驳了这些谬论中的大多数，但是就经济学家们而言，这些谬论在今天从政治上来说还是有生命力和有效的。

例如，有些人认为富裕的国家不能与那些薪水较低的国家竞争。较贫穷的国家可能会说必须要保护自己的“幼稚产业”免于来自更为发达的工业化国家的竞争，直到本土工业获得了经验和专门技术能够与其他国家平等竞争。所有国家都会抱怨其他国家在进口和出口方面制定的法律是不公平的。例如，经常听到的有关不公平的抱怨就是有些国家为了获得巨大的市场份额会人为地降低价格在世界市场上倾销商品，从短期来看这些国家会遭受损失，但是当取得垄断地位后，这些国家就会提高价格进行掠夺。

在复杂的现实生活中，很少有一种观点一直以来都是百分百正确的或是百分百错误的。但是当谈到有关国际贸易限制的观点时，大多数的观点在大部分的时间里都是错误的。让我们从高工资谬论开始一个个来考察。

高工资谬论

在像美国这样繁荣的国家里，有一个谬论听起来似乎很合理，即美国商品无法与贫穷国家低工资工人生产的商品竞争，而且这些低工资工人中许多人的

工资只是美国工人工资的一小部分。不过，尽管这一观点听起来很合理，但是历史学和经济学都能驳倒它。从历史来看，高工资国家几个世纪以来一直在向低工资国家出口。荷兰一个半世纪以来一直是国际贸易的领导者，从16世纪90年代到18世纪40年代，尽管当时该国许多工人的工资在世界上是最高的。英国是19世纪最大的出口国，而它的工资水平要比许多（如果不是大多数的话）它所出售商品的国家的工资水平高得多。

相反，印度的工资水平要远远低于像日本和美国这些工业化国家的工资水平，但是许多年以来，印度一直限制进口日本和美国生产的汽车和其他产品，这是因为印度本土的生产商无法在价格、质量上与这些进口产品竞争。在印度对国际贸易放松管制以后，其领头的工业企业塔塔也不得不对从中国进口的产品予以关注，尽管中国工人的工资要比印度工人的高得多：

塔塔集团设立了一个专门的办公室来告诉其庞大企业帝国的不同部门在进口限制取消后可能会出现的影响。基板·穆霍帕德黑——该集团主席的经济顾问，负责执行这一任务。在他办公桌的抽屉里，有一条到中国旅游时购买的丝绸领带。在公司的WTO（世界贸易组织）研讨会上，他要求参会的经理们猜一下它的价格。“它只需85印度卢比，”他指出，“但相似的领带在印度生产却要花400印度卢比。”

从经济学角度来说，有关高工资理论的一个关键错误就是它将工资水平与劳动力成本混淆了——也将劳动力成本与全部成本混淆了。工资水平通过每小时的工作量来衡量，而劳动力成本则通过每单位的产出来衡量。总成本不仅包括劳动力成本，而且还包括资金、原材料、运输以及制造产品所需的其他东西和将制成品运往市场所花的成本。

当富裕国家工人工资水平是贫穷国家工人工资水平的两倍且其每小时产出是他们的三倍时，那么高工资水平国家每单位产出的劳动力成本就要低得多。也就是说，富裕国家能够更低成本地完成既定量的工作只是因为它雇佣了更少的劳动力，即使单个劳动力在这一时间里得到的报酬很高。高工资工人可以更有效地进行组织或管理，或是有多得多的机器用以工作，又或者是在具有巨大规模经济的公司或行业工作。通常，运输成本在越发达的国家就越低，因此将产品运输到市场的成本就会越少。

为什么一个国家一开始就比另一个国家更富裕是有原因的——并且，对于一系列原因来说，一个原因就是它们在生产与运输产品方面更有效率。总而言之，每单位时间的高工资率并不意味着每单位产出的高成本。它甚至也不意味着每单位产出的劳动成本就高——当然劳动成本并不是唯一的成本。一家国际咨询公司发现在印度现代部门中，其普通工人的劳动生产率只是美国普通工人劳动生产率的15%。换句话说，如果你雇佣一名普通的印度工人工作并且支付的工资是美国普通工人工资的1/5，那么完成既定量的工作，在印度要比在美国花费的成本更多。如果对那些生产率只是美国工人生产率15%的工人，支付给他们的工资却是美工工人工资的20%的话，将会增加你的劳动力成本。

这就意味着低工资国家不可能以高工资国家的失业为代价来增加就业。当生产率的差别没有工资率的差别那么大，就像印度有受过很好训练的、会讲英语的计算机编程人员时，就会有很多美国的计算机程序在印度完成。比较优势的其他一切形式也意味着工作会转移到在做某一具体事情上具有某些优势的国家那里。但这并不意味着整个经济活动中就业会出现净损失，就像国内或国际其他有效率的形式不会意味着经济中就业会出现净损失一样。不管是因为国内竞争还是因为国际竞争，失业对当事人来说都是很现实的，但是对国内或国际市场的限制通常会打破就业的净平衡，这是因为这种限制削弱了决定商品和劳动力需求的经济繁荣。

劳动力成本只是产品成本中的一部分。资金与管理成本也是很多产品成本中值得考虑的一部分。在许多情况下，资金成本会超过劳动力成本，特别是在需要巨大固定成本的行业中，如电力设施公司和电话公司，两者都需要在传输线路上作出巨大的投资以便将他们的服务传输给千千万万个家庭。一个繁荣的国家通常会有巨额资金，而且由于供给和需求的作用，资金往往要比资金稀缺的贫穷国家更便宜。而在贫穷国家因为资本稀缺，所以富裕国家的资本可在贫穷国家获得较高的投资回报。

在沙皇统治下开始的俄国工业化历史就说明了资金供给是怎样影响资金成本的。当俄国在19世纪90年代开始大规模的工业化工程时，外国投资者每年的投资回报率是17.5%。直到数年后，由于在俄国投资的人过多而导致回报率下降，并在1900年降至5%以下。贫穷国家由于资金成本较高而很难与资金成本较低的富裕国家竞争，即使它们在劳动力成本上具有真正的优势（但通常情

况下并非如此)。

在任何一个既定的时间里，一些行业都会受到进口产品竞争的不利影响，这毫无疑问是正确的，就像不管是在国内还是在国外，任何其他价格便宜或更好质量的产品的出现都会对它们产生不利影响一样。这些更高效率的其他产品来源会一直发挥作用，迫使公司进行现代化，削减规模或是倒闭。然而，当这种情况是因为外国人而发生时，它就会从政治上被描述成我们国家与他们国家的对立，而实际上它一直是国内特殊利益集团与消费者之间的对立。

保护就业

在高失业率时期，政治家尤其有可能处于巨大的压力下，为了拯救那些正在遭受损失或就业减少的特殊企业，他们就会对与其竞争的进口产品加以限制。有关这种限制的最悲惨的一个例子是在20世纪30年代经济大萧条时期出现的，当时世界各地的贸易壁垒和其他限制都有所增加。最终结果就是在1933年，世界进口总额只是1929年的1/3。就像自由贸易会同时增加所有国家的经济福利一样，贸易限制也会同时降低所有国家的效率，进而导致生活水平降低，还不能使人们所期望的就业增加。

这些世界各地的贸易限制都起因于美国1930年《斯穆特－霍利法案》的通过，它使美国对进口产品的关税水平达到了一个历史新高。其他国家则通过对进口的美国产品设定许多限制予以报复。此外，在美国发挥作用的政治压力同样在其他地方也发挥着作用，因为对许多人来说，通过减少对外国产品的进口来保护本国的就业似乎是很合理的。最后的结果就是《斯穆特－霍利法案》制定的严厉的国际贸易限制被许多国家应用到了美国之外的其他国家，而不再仅仅对美国。而最终的经济后果与预期的完全不同——但这一切都被一千多位经济学家准确地预测到了，他们写了一份反对关税增加的公共请愿书递交给国会议员霍利、参议员斯穆特以及总统赫伯特·胡佛。在请愿书中，他们写道：

美国现在正面临着失业问题。提高关税的支持者认为调高税率会增加闲置的工作。这是不正确的。我们不能通过限制贸易来增加就业。

这上千名经济学家，其中包括哈佛、哥伦比亚和芝加哥大学很多优秀的经

济学教授，准确地预测到了其他国家对美国商品实施的“报复性”关税。他们还预测到那些作为关税最坚决拥护者的美国农民，“绝大多数”都会在总体上出现损失，这是因为其他国家限制了对美国农产品的进口。所有这些预测都实现了：失业变得更为严重，农产品出口量直线下降，进而国际贸易量整体下降。当《斯穆特-霍利法案》通过后，美国失业率从1930年1月份的8%下降为6%。但是一年以后，失业率却达到15%，再一年以后，失业率则高达26%。所有这一切没有必要全部归因于关税。但这些关税的最终目的就是要减少失业率。㊀

在任何时候，保护性关税或其他进口限制都会立刻减轻某一个特殊行业的痛苦，因此它们就会得到该行业里的公司和工会政治和财政上的支持。但是，像其他政治利益一样，它却牺牲了那些没有形成组织的、没有引起人们注意的或是没有话语权的人们的利益。在20世纪80年代这10年期间，当美国钢铁行业的就业岗位从340 000个下降到125 000个时，它就产生了灾难性的影响并成为经济和政治上的头条新闻。它还导致国家制定各种各样的法律和规定以减少钢铁的进口额，进而减少其与国内生产的钢铁的竞争。当然，这一供给的减少就会引起美国境内钢铁价格的上升，从而导致那些用钢铁来制造产品（从汽车到油井设备）的其他行业的成本上升。

所有这些钢铁制品不管是在美国境内还是在国际市场上，在与外国制造的相似产品竞争时都处于劣势地位。据估计，对钢铁征收高关税给钢铁公司创造了2.4亿美元的额外收益，而且保护了钢铁行业5 000个工作岗位。与此同时，由于对钢铁征收高关税的原因，那些使用人为提高价格的钢铁制造产品的美国行业遭受的损失估计约6亿美元，而且工作岗位减少了26 000个。换句话说，由于对钢铁进口的限制，美国行业和美国工人在净收益上总体变得更糟了。同样，一份有关美国对食用糖进口限制的研究表明，尽管它保护了食用糖行业的

㊀ 与人们通常将20世纪30年代的大规模失业归咎于1929年的股票市场崩溃相比，《斯穆特-霍利法案》与其有着更大的关系。尽管股票市场崩溃后，失业率上升了，但是在股票市场崩溃后接下来的12个月中没有任何一个月的失业率超过10%。但是，在《斯穆特-霍利法案》通过之后，仅仅5个月的时间里就达到了11.6%——并一路上升至更高的水平，而且在接下来的8年时间里从没有低于过11.6%。理查德K. 维德、洛厄尔E. 盖洛维，《失业》，第77页。

工作岗位，但是由于制造甜点的食用糖价格上升，甜点行业减少的工作岗位是食用糖行业保护的工作岗位的三倍。一些美国公司迁到了加拿大和墨西哥，因为这两个国家的食用糖价格比较低。

国际贸易限制还提供了有关一系列谬论组合的另一个例子，即有一种观点认为：部分正确，整体就是正确的。某一个特殊的行业或职业能够从国际贸易限制中受益这是毫无疑问的。但其错误之处就在于，它认为这就意味着整个经济都是受益的，不管是从就业方面来说还是从利润方面来说。

“幼稚产业”

长期以来，有一种国际贸易限制的观点，经济学家们认为是合理的——至少从理论上说是这样的，即暂时保护“幼稚产业”，直到它们有了必要的技术和经验能够与国外建立已久的竞争者相抗衡。一旦它们达到这一点，那么这种保护（不管是关税、进口配额还是其他任何措施）就可以被取消，从而允许这个产业在市场竞争中自生自灭。然而，在现实中，一个新生产业在幼稚时期几乎没有足够的政治力量（雇员选票、雇主对政治活动的资助以及政府对他们税收的依赖性）来使它们获得免受国外竞争的保护。

另外，一个过时、效率低下但曾经辉煌过的产业却可能会有一些政治力量，能够得到立法的保护或是政府的津贴以使自己免于淘汰，但这样却牺牲了消费者、纳税人或是两者的利益。

国防

即使是最积极的自由贸易倡导者也不可能希望在军事装备和物资供给上依赖进口，因为这些国家可能在将来某一时间成为敌对国。因此，国内军需品和战争武器的供给长期以来一直以一种方式或是另一种方式得到支持，以确保这些供应商能够及时提供国防所需的任何物资。

在历史上，一个民族依靠潜在的敌人提供军火的例子是极为少见的，其中之一就是殖民地时期的美国。当时本地的美国印第安人从欧洲殖民者那里获得枪支弹药。当他们之间爆发战争后，印第安人赢得了大部分的战争，然而当他

们的弹药渐渐用完后，他们的战争就失败了，这是因为他们只能从白人殖民者那里获得这些武器。由于枪支弹药是欧洲文明的产物，印第安人除了从他们那里进货没有别的选择。但是一个真正有选择权的国家几乎都会对那些事关自己国家生存的物品选择拥有自己的国内供应商。不幸的是，“国防必需品”这一术语能够而且已经被延伸到那些与军事必需品关系不大、毫不相关或假相关的产品上。这些产品为了纯粹的一己私利而在国防标签下获得免于国际竞争的保护。总而言之，尽管为了国防安全而进行国际贸易限制的观点是合理的，但它对于特定国家的特定行业在特定时期是否合理还取决于那个行业、那个国家和那个时期的实际情况。

不同的外国国家在将来成为敌人的可能性是不同的，因此依靠外国供应商提供军事设备的危险也会因涉及的具体国家不同而不同。例如，在2004年，加拿大是五角大楼最大的国外订单商（价值6.01亿美元），其次是英国和以色列，这些国家没有一个有可能会与美国交战。

有时候并不是实际产品本身的进口，而是包含在产品中的技术出口存在着军事威胁。但这并不是经济学家而是政治家支持解除这种国际贸易限制。经济学家一直以来都认为将国防作为自由贸易的例外是合理的，尽管国防基本原理已经被用于许多它并不适用的情况中。

“倾销”

有关政府采取保护措施反对其他国家竞争者的一个普遍观点就是后者没有“公平地”竞争而是以低于生产成本的价格在市场上“倾销”它的商品。该观点认为这一做法是逼迫国内生产者破产，使外国生产者占据市场，而后将价格提高到垄断水平。作为对这一观点的回应，政府制定了“反倾销”法律对被认为采取这一不道德做法的外国公司的产品进口予以禁止、限制或征收重税。

在该观点中，一切都取决于外国生产者在实际销售商品时是否低于它的成本。正如在第6章和第7章已经提到的，判断生产成本实际上并不是一件容易的事情，即使运营中的一家公司与试图判断它成本的政府机构在同一个国家。对于欧洲官员来说，想要确定东南亚一家公司的生产成本就会有更多的问题，特别是当他们同时调查多起涉及分散在世界各地的许多公司的倾销诉讼时更是

如此。而对于国内生产者来说是很容易的，他们所要做的一切只是在进口商抢走了他们的一些消费者后提起诉讼。

鉴于确定成本具有不确定性，所以对政府官员们来说，裁决“倾销”诉讼阻力最小的方法就是接受这些诉讼。例如，欧盟当局宣布泰国的一家山地车生产商出口到欧洲的这些山地车低于他们的生产成本，因为他在欧洲出售山地车的价格要比该山地车在泰国卖的价格低。然而，由于存在规模经济，当泰国生产商在欧洲销售大量山地车时，其成本不可能与那些在泰国境内销售很少数量山地车的其他生产商的成本一样高，因为对于人口既贫穷又较少的泰国来说，它还是一种奢侈品，从而需求量要少得多。事实上，在泰国境内销售数量较少的山地车的单位成本有可能比将其大批量地售往欧洲的单位成本高。生产商卖给欧洲人的价格比其在泰国出售的价格低并不一定就意味着其在庞大欧洲市场上的销售价格低于山地车的生产成本。

这种情形并不是独一无二的。欧盟已经对埃及的床上用品、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其他产品采取了反倾销措施。但不仅仅只有欧盟是这样的。美国也对来自日本的钢铁、俄罗斯的铝土矿、波兰的高尔夫球车以及其他产品采取了反倾销措施。由于没有严格的标准来确定生产这些东西的成本，美国政府机构只能依靠“所能得到的最佳信息”——这些信息通常是由那些试图阻止外国产品与其竞争的美企业提供的。

不管反倾销法背后的理论是什么，实际上它已经是国内生产商保护主义手段的一部分，但却牺牲了国内消费者的利益。此外，甚至这个理论本身也并非没有问题。倾销理论是“掠夺性价格”理论的国际版本，关于掠夺性价格的问题我们将在第23章予以探讨。不管是在国内还是在国外，掠夺性价格很容易提起诉讼但却很难证明或反驳它。当政治偏见是倾向于接受这一诉讼时，它就不需要加以证明。

限制类别

关税是对进口商品征收的一种税，为的是提高进口商品的价格，从而使国内生产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。进口配额同样限制了外国公司与国内生产商的平等竞争。尽管关税与配额会产生相同的经济影响，但这些影响的程度对公众来说却是不一样的。因此，尽管对进口零部件征收 10 美元关税可以使国内零部件生产商比之前将价格多提高 10 美元，而不会让外国生产商夺走生意，但对进口零部件的数量进行一个适当的配额限制也能通过其对供求产生的影响而将零部件价格提高 10 美元。但是对后一种情况来说，公众选民绝不可能轻易地察觉到这一影响并予以量化。从政治上来看，通过配额限制将零部件价格提高 15 美元与通过关税将价格提高 10 美元一样很容易得到民选官员的批准。

有时候，这种方式会通过声称这个或那个外国国家对美国进口商品的限制是“不公平的”来获得支持。但一个令人遗憾的事实是，几乎所有国家都对进口实施“不公平的”限制，而这通常是为了回应国内的特殊利益集团。然而，这跟在其他情况下一样，人们只能从实际存在的各种选择中作出选择。其他国家实行贸易限制剥夺了他们自己还有我们可以从国际贸易中得到的好处。如果我们也做同样的事情予以回应的话，这就会剥夺我们更多的利益。如果我们让他们“免于惩罚”的话，这就会使双方的损失最小化。

适用于进口产品的健康和安全条例是更具有隐蔽性的国际贸易限制措施——这些条例通常也都远远超出了健康或安全的必要范围。仅仅是必要的繁文缛节也需要人们花费时间去遵从，这就导致成本变得很高昂，特别是对于易腐烂的进口产品来说。如果你的草莓要花费一周的时间通过海关的话，那么你还不如不运。世界各个国家都在采用所有的这些措施，它们和进口配额一样有着政治上的优势，即不管它们的影响有多大，它们对物价的影响很难予以精确地量化。

■ 条件变化

比较优势会随着时间的推移发生变化，进而引起国际贸易生产中心从一个国家转移到另一个国家。例如，当计算机还是一种新生的、奇异的产品时，其研发和生产大部分都是在美国进行的。但是，当技术进步之后，计算机成为一

种应用广泛的产品，而且很多人也知道了如何生产它，这样美国就只在计算机软件设计方面存在比较优势，而机器本身现在都可以在某些贫穷的海外国家轻易地进行组装，而且事实确实是这样的。甚至是在美国出售的美国牌子的计算机也通常是在亚洲制造的。在21世纪初，《经济学家》杂志报道，“世界绝大多数的计算机配件都是由中国台湾制造的”。这种模式不仅仅只限于美国和中国台湾，就像《远东经济评论》报道的：“亚洲企业将美国、日本和欧洲作为其获得新技术的主要来源，并强烈依赖它们”，而亚洲制造商“由于全球品牌公司高昂的许可费而只能获得一点微薄的利润”。

如果美国大部分的计算机工程师和技师整天忙于生产这些本可以轻易地就在其他国家生产的机器的话，那么美国的计算机软件行业就不可能发展得如此迅速和成功。因为同一个美国劳动力不可能同时在两个地方工作，因此只有国家在其没有比较优势的行业出现“失业”以后，他们才会转移到比较优势最大的地方。这就是为什么当媒体新闻头条经常在报道美国一些行业有几万人失业且另一些行业也有几十万人失业时，美国此时却达到前所未有的繁荣和就业迅速增长的原因。

不管是哪个行业或是国家，如果企业因国际贸易而创造的100万个新的、工资待遇优厚的工作岗位分散在各地的话，那么与那些工会和雇主组织能够发出强烈呼声的一个行业失去50万个工作岗位相比，它们的政治影响力就微弱得多了。当这100万个工作岗位分散在全国各地无数个企业中时，它就代表着每个企业只增加了几十个工作，那么在任何地方，它们的经济利益集团和政治影响力都无法聚集起来进行一场具有可比性的反击战。因此，国家会为了一些集中且声音强大的选民的利益而制定某些限制国际贸易的法律，即使这会导致国家就业的大量减少。

某些工作直接转移到国外（即“外包”）会引起政治家和媒体的广泛关注，像美国或英国的电话答录工作转移到印度；在印度，会讲英语的印度人接听打到伦敦哈罗德商店的电话，或是印度的软件工程师接听打到美国计算机公司询问技术信息的电话。印度甚至有一家叫做“突特维斯塔（TutorVista）”的公司通过电话辅导美国学生，它雇佣600个印度家庭教师来应对1 000个美国用户。

那些谴责大量的工作转移到国外的人，几乎从来不说这是一种就业的净损失。尽管很多美国工作已经“外包”到印度或是其他国家，但许多其他国家也

将工作“外包”到美国。德国的西门子公司在美国雇佣了几万名美国人，日本汽车制造商本田和丰田也是如此。在2006年，在美国出售的日本品牌汽车中有63%是在美国制造的。外国跨国公司雇佣的美国人总数高达数百万。

多少工作朝一个方向被外包出去，与多少工作朝另一个方向被外包出去相比，是随着时间而变化的。在1977年到2001年期间，外国跨国公司在美国创造的工作岗位是470万个，而美国跨国公司在其他国家创造的工作岗位仅有280万个。然而，在那个时代的最后十年里，美国跨国公司派遣出去的工作要比外国跨国公司在美国创造的工作多。不仅外包的方向是不稳定和难以预测的，而且与国家总就业量相比，其工作数量的净差值是很小的。此外，这种比较没有将因国际贸易所产生的效率和财富增加，而使整个经济就业增加考虑进去。

即使一个国家的工作流失到了其他国家，打破了净平衡，但是与没有外包相比，通过外包可以获得更多的工作。这是因为国际贸易增加了财富，也就意味着对商品和服务的总需求增加了，其中就包括纯粹是国内产业工人生产的商品和服务。



第21章
财富国际转移

金融业是世界上国际化程度最高的行业，因为其产品（货币）比其他任何产品更为便利，且使用得更为广泛。

——迈克尔·曼德尔鲍姆

财富国际转移的方式有很多种。一个国家的个人和企业可以直接对另一个国家的工商企业进行投资。例如，2008 年美国人在其他国家的直接投资额有 1 600多亿美元，而外国人对美国的直接投资还要稍多一些。美国所获得的外国投资与向他国作出的投资要多于其他任何国家。一国国民也可以将钱存入别国银行，银行又转而会将这些钱贷给个人和企业，这就是间接对外投资。另外一个选择是购买外国政府发行的债券。美国政府公开发行的债券中有 44% 由其他国家的人持有。

除了各种投资外，居住在国外的人也会汇款给在他们原籍国的家庭成员。2003 年，在墨西哥进行的一项调查发现，该国 1 亿人口中，约有 1/5 的人从他们住在美国的家庭成员那里收到总量超过 140 亿美元的钱。这既不是一个新现象也不仅仅发生在墨西哥。在 2005 年，来自中国和印度的移民寄回他们各自国家的资金总额超过了 200 亿美元。世界银行称，在 2008 年，世界各地的外来务工人员将 3 280 亿美元的钱寄回他们的祖国。这笔钱对这些国家有着十分重要

的影响。据《华尔街日报》报道：

根据世界银行的研究，从国外寄回家的钱大约占危地马拉最贫穷家庭收入的60%，而且这些来自国外的钱也使乌干达的穷人数量降低了11个百分点，使孟加拉国的穷人数量降低了6个百分点。

从国外寄回阿尔巴尼亚的钱超过了该国国内生产总值的15%。从国外汇回海地和摩尔多瓦的钱大约是这些国家国内生产总值的1/4，而对于汤加来说，这一比率超过了30%。对于贫穷国家的穷人来说，国际汇款长期以来一直起着极其重要的作用。早在19世纪40年代，美国的爱尔兰移民汇给他们在爱尔兰的家庭成员的汇款不仅使许多家庭成员度过了饥荒，而且还帮助许多人移民到了美国。

其他形式的财富国际转移却并不是如此友好。在过去的几个世纪里，帝国主义列强就从被他们侵略的国家转移了大量财富。西班牙从被它征服的西半球原住居民那里掠去了成吨的黄金和白银，并强迫一些原住居民从矿井中挖出更多的金银。凯撒大帝就是曾在罗马城里举行胜利游行以展示其从海外带回来的财富和奴隶的众多罗马征服者之一。在更近的时代，富裕国家和国际机构都常常以“外援”的名义将它们的部分财富转移到较为贫穷的国家。

所有这些并不是多么复杂，只要我们铭记大法官奥利弗·温德尔·霍姆斯的告诫：“我们要考虑的是事实而不是词语。”对于国际贸易和财富的国际转移而言，事实是很简单的，但词语却往往不可靠且容易让人误解。

■ 国际投资

理论上，投资一般会从资金充裕的地方流向资金供给短缺的地方，就像水要寻求达到水平那样。在理想化的世界里，富裕的国家会将其大量资金投向贫穷的国家，因为贫穷国家的资金更为稀缺，因而会有更高的回报率。然而，在我们生活的这个高度不完美的世界里，实际上事情并不总是这样的。例如，在2001年世界各国的国家间银行贷款和存款总额为9万亿美元，其中只有7 000亿美元流向贫穷国家——还不到8%。在12万亿美元的国际证券投资中，约有

6 000 亿美元流向了贫穷国家，即只有 5%。总之，富裕的国家往往将投资投向其他的富裕国家。

正如为什么一些国家富裕而另一些国家贫穷有其原因一样，这一情况也是有原因的。不论是向哪个国家投资，最大的威胁是不能收回你的投资这一危险。投资者对不稳定的政府很警惕，因为在这些国家政府的人员或政策的改变可能会改变投资决定所依据的条件——最剧烈的变化是被政府完全没收，即政治上所说的“国有化”。普遍的腐败现象是阻碍投资的另一个因素，正如它会阻碍一般经济活动一样。在国际腐败指数中排名很高的国家，所吸引的国际投资规模不大，有时候与其自然资源或其他经济潜力并不匹配。将腐败水平由低到高排名，最靠前的那些国家都是富裕的国家，一般是欧洲国家或欧洲旁支国家（欧洲民族所衍生出来的国家），再加上日本和新加坡。正如在第 17 章中提到的那样，诚实度对经济有深刻的影响。

据《经济学家》报道，除了没收和腐败外，许多较穷的国家还“不允许资本自由流动”。首先，在资本不能轻易撤走的地方，它就不大可能进入。投资之所以受阻并不是因为这些国家贫穷。当香港还是英国殖民地的时候，它一开始也非常贫穷，但在后来却发展成为一个工业强大的地区，曾一度拥有很大的国际贸易量。资本的大量流入带动了香港经济的发展，香港拥有低税率，而且允许资本最自由地流动并与世界各地都进行贸易。同样，虽然如今的印度仍然是个很贫穷的国家，但是自从印度政府放松对经济的管制后，大量的投资涌入了印度，尤其是班加罗尔地区。在班加罗尔地区，计算机软件工程师的集中供应已经吸引了来自美国加利福尼亚州硅谷的投资者，最终一个新硅谷在印度开始崛起。

尽管财富国际转移的基本原理简单明了，但是文字和会计规则使其看起来更为复杂。如果美国人购买的日本产品多于日本人购买的美国产品，那么日本人就会得到美元来抵消这一差额。由于日本人不会像对待纪念品那样收藏这些美元，他们往往会转而将这笔钱投资于美国经济。在大多数情况下，这些钱不会离开美国。日本人只购买投资品（如洛克菲勒中心），而不会购买消费品。如果日本人不用这些美元购买一些物品，那么它对他们而言就毫无价值。从总量上看，国际贸易必定达到平衡。但事实上，国际会计规则计算的出口和进口，根本不会考虑不能移动的物品，如洛克菲勒中心，所以出现“贸易平衡”的几

率很小。然而，会计规则和经济现实是完全不同的东西。

在一些年份，美国的畅销车是本田或丰田的某一款，但是没有哪款在底特律生产的汽车在日本是畅销车。结果就是日本的汽车制造商获得了数以十亿美元，而且在与美国的贸易中，日本常常会有净余额。但是本田与丰田的制造商会用这些美国的货币（美元）做什么呢？它们所做的事情之一就是在美国建造工厂，雇佣成千上万的美国人在离消费者更近的地方来生产汽车，这样本田和丰田就不必支付横穿太平洋运输车辆的成本。他们要为美国雇工支付足够高的工资，从而使他们拒绝加入工会。在2002年7月29日，第1 000万辆丰田车在美国生产。看看事实而不是文字，我们就不会感到吃惊。让人们吃惊的是文字和生产数字要适应这些文字的会计规则。

一国的总产出既包括物品（住房、香肠）又包括服务（理发、外科手术），但是国际贸易余额只包括转移的物品。美国经济生产的服务比物品多，因此美国进口的物品比出口的物品多和其出口的服务比进口的多并不令人奇怪。美国的知识和技术被世界上其他国家所使用，而这些国家当然要为这些服务付费。例如，世界上大多数的个人计算机使用的是微软公司生产的操作系统。但是外国人对微软公司和其他美国公司提供的服务所支付的费用并没有计算在国际贸易余额中，因为贸易仅仅包括物品，而不包括服务。

这只是一个会计惯例罢了。然而，在媒体报道美国的“贸易差额”时，好像这个局部情况就是整体的情况，而“赤字”这个充满感情色彩的词汇会带来恐慌。其实，美国往往会从其服务中获得大量盈余。例如，在2000年，美国仅仅从专利费和执照费中就获得了380亿美元，从它提供给其他国家的所有服务中获得的资金量超过了2 780亿美元。这一数字是挪威国内生产总值的2倍多。

《华尔街日报》对贸易赤字的评论是这样的：

在对我们所担心的经济事务的排名中，“贸易赤字”大约排到第75名——除非政治家通过实施新的贸易壁垒或货币贬值来对其作出反应。

与许多其他事情一样，对于贸易赤字，绝对规模并不重要，重要的是相对于整个经济规模而言的相对规模。美国的财政赤字相当于其国内生产总值的6%，这与土耳其和澳大利亚的贸易赤字相当，却远小于冰岛的16%。

如果你计算的是由于各种原因而流进或流出某国的所有资金和资源，而不

论是将它们用于物品还是服务，那么你讨论的就不再是“贸易平衡”而是“收支平衡”。虽然收支平衡不像贸易平衡那样让人产生误解，但是它仍然不能说明全部问题，与经济的健康也并不必然相关。具有讽刺意味的是，美国在20世纪末的很少的几次国际贸易盈余中的一次发生在1992年的经济衰退之后。德国一般往往出现国际贸易盈余，但与美国同时期相比，其经济增长率更低且失业率更高。尼日利亚也常常出现国际贸易盈余，但它也是世界上最为贫穷的国家之一。

这并不是说贸易盈余或收支盈余的国家有一种经济劣势。而是说这些数字本身并不一定会表明任何一个经济体是繁荣还是贫穷。

有关外国投资的数据也可能产生令人误解的文字表述。根据会计规则，当其他国家的人投资于美国经济时，美国就会成为这些人的“债务人”，这是因为由于这种投资并不是赠送的礼物，美国人就欠了他们投向美国经济的那笔钱。当世界各国的人都感到将他们的钱存入美国银行或投资于美国企业更为安全时，那么大量的资金就会从国外流向美国。到21世纪初，美国获得的外国投资是其他任何国家获得的两倍还要多。截至2003年，外国人购买的美国资产比美国人的海外资产多出5 790亿美元。这一数字超过了许多国家的国内生产总值。

这笔钱的大部分（68%）来自欧洲，还有7%来自加拿大——加起来是美国的所有外国投资的3/4。富有的国家往往倾向于向其他的富有国家投资。

根据事实来看，这并没有什么错。通过在美国创造出更多的财富，这些投资为美国工人创造了更多的工作，也为美国消费者带来了更多的物品，并为外国投资者带来了收入。然而，根据文字来看，美国对外国人的负债增加了。

美国经济越是繁荣和安全，外国人就越想将他们的金钱投资于美国，那么美国每年的国际收支的“赤字”就会越高，积累的国际“债务”就会越多。因此，美国经济在20世纪90年代的长期繁荣伴随着破纪录的国际收支赤字和债务水平，这一点也不令人惊讶。美国正是这种行动的所在地，而许多外国人为了参与到这种行动中，都希望将其资金投入到美国。到2001年年末，美国大约有1.3万亿美元的外债，包括对国际机构的负债。尽管这主要是由美国的繁荣带来的，但是这并不是说对于处于不同环境中的其他国家，事情会同样如此。

其他的一些富裕国家对国外的投资大于外国对它们的投资。例如，法国、英国和日本对其他国家的投资比别国对它们的投资要多出数千亿美元。成为一

个债权国实质上并没什么错，就像成为一个债务国没什么错一样。所有这一切都取决于每个国家所面临的特定的环境、机会和制约因素。例如，瑞士对别国的净投资比瑞士的国内生产总值还要大。大量的资金流入了作为主要国际金融中心之一的瑞士，如果瑞士人不能在他们自己的小国里为这些资金全部找到足够好的投资机会，那么他们将这些钱投资到别国是理智的。

这里的关键是国际贸易赤字和盈余都不是繁荣或贫穷的必然结果，文字本身也并不能说明很多经济状况。“债务”这个词包含各种各样的情况，其中一些在实际中可能会带来问题，而另一些则不会。当你每次将 100 美元存进一家银行时，这家银行就多了 100 美元的债务，因为这笔钱是你的，而他们欠你这笔钱。当一些人得知存有他们毕生积蓄的那家银行的债务每月都在不断增长，他们就会变得很恐慌。但是，如果银行的债务的增加只是由于许多其他人也将他们的收入存入了这家银行，则这种恐慌完全不值得提倡。

但如果你仅仅是为了购买物品而负债，那么这笔债务就是你要偿还的债务，而如果你的债务超出了你的偿还能力，那将是个大麻烦。然而，如果有人将数百万美元存入一家银行，尽管这意味着该银行的负债又多了数百万美元，但并不会给该银行带来麻烦。相反，银行主管很可能会为得到数百万美元而高兴，因为他们可以发放更多的贷款并赚取更多的利息。

在美国历史的大部分时期，美国是个债务国，而在其历史的大部分时期它同样也享有世界上最高的生活水平。促进美国经济发展并将美国从一个农业国转变为一个工业强国的因素之一，就是西欧各国（尤其是英国）资本的流入。这些巨额资金使美国能够开凿运河、建立工厂和铺设铁路，以将这个国家的经济联系在一起。例如，到 19 世纪 90 年代，外国投资者拥有巴尔的摩与俄亥俄铁路公司 1/5 的股票、纽约中心超过 1/3 的股票和宾夕法尼亚铁路公司一半以上的股票。即使在美国跨国公司在其他国家拥有巨额资产的今天，10 年来，外国人拥有的美国资产也比美国人拥有的国外资产要多。

很明显，如果外国投资者认为他们将不能收回他们的投资资金及其利息和红利，那么他们就不会向美国投资。同样明显的是，只有当美国企业家认为这些投资所带来的回报在补偿这些支付之后还能给美国企业留下一笔利润时，他们才同意支付利息和红利。这些投资也往往能够按计划进行，并持续了几代人的时间。但是，这也意味着美国在过去的几代人时间里在名义上是个债务国。

只有在美国于第一次世界大战期间借钱给欧洲国家的政府后，美国才变成一个债权国。自此之后，美国在不同的时期有不同的身份。但是这些只能看做是琐事，而并不是美国繁荣或经济问题的决定性因素。

尽管外国投资在美国特定的经济部门的发展中发挥了重大的作用，尤其是在早期的工业和基础设施建设上，但是没有必要夸大其总体的重要性，即使是19世纪也是如此。从整个美国经济来看，据估计在19世纪外国投资占美国所有资本形成的6%。铁路是个例外，铁路接受的外国投资占对美国企业的股票和债券的外国投资的绝大多数。在其他一些国家，外国投资所起的作用比在美国更为重大，虽然巨大的美国经济在绝对量上获得了更多的外国投资。在20世纪初期，外国投资者拥有澳大利亚经济份额的1/5，拥有阿根廷经济的一半。

不论是国内经济还是国际经济，都不是一个零和活动，即一些人得到的正是其他人失去的。当投资带来经济的发展时，所有美国人都可以获益。经济馅饼变大了，因而每个人都可以从中获得更大的份额。外国资本的大量注入促使美国在1913年成为了世界上领先的工业国家，当时世界上的制成品超过1/3都是由美国生产的。尽管一些国家害怕外国投资者会带走他们许多的国民财富，从而使得当地居民更加贫穷，但可能在历史上没有哪个国家被带走的财富比外国从美国带走的巨额财富更多。按这种推理，美国应该是世界上最为贫穷的国家之一，然而美国一直是拥有世界上最高的生活水平的国家之一。美国之所以繁荣是由于经济交易不是一个零和活动。经济交易会创造财富。

在一些欠发达国家，会计账户中所使用的同样的文字，尤其是“债务”，其背后可能有非常不同的经济现实。例如，当出口不能弥补进口的成本且没有高科技技术来出口时，为了弥补不足，政府可能就会从一些其他国家或一些国际机构借钱。这些才是真正的债务，并应给予真正的关注。但是，巨额国际贸易赤字或巨额国际收支赤字本身并不会造成危机，尽管政治或新闻言论会将其丑化以引起公众的恐慌。

许多有关国际贸易和财富的国际转移的错误思想的背后都暗含着零和竞赛这一假定，即只有当一些人受损时，其他人才会受益。例如，一些人会宣称跨国公司的利润是通过“剥削”发展中国家的劳动者来获得的。如果事实真的是这样，那么我们就很难解释为什么美国对其他国家进行的投资绝大多数都流入

了工资率很高的较为富裕的国家，而不是较贫穷的国家——这些国家的工资率仅仅是在更富裕国家所需支付的一小部分。例如，1994～2002年这一时期，美国对外国的直接投资中流向加拿大和欧洲国家的要比流向其余各国的总和还要多。而且，美国在贫穷地区（如撒哈拉以南的非洲和亚洲的贫困地区）进行的投资只占美国人在全球的对外投资中的1%。在这一时期，美国跨国公司为国外提供的大多数就业是在高工资国家。

与美国的对外投资主要流向了富裕国家一样，美国自身也是世界上最大的外来投资的接受者之一，尽管美国工人拥有高工资。印度的塔塔集团买下了美国波士顿的丽丝卡尔顿酒店和英国的泰特利茶叶公司，并拥有许多其他国际控股，尽管在西方国家的这些控股需要塔塔集团比其在其母国印度支付更高的工资。

仅仅美国的跨国公司就为世界各地的3 000多万人提供了就业。但是，鉴于其国际投资模式，为最需要就业的最为贫穷的国家提供的工作是非常少的。在一些情况下，跨国公司可能确实会投资于一个发展中国家，在那里当地的工资足够低，足以补偿工人的低生产率或在欠发达的交通运输系统运输的更高的成本或在这些国家经营而必须对政府官员的贿赂。

富裕国家的许多改革者或参加抗议运动的大学生和其他人可能一直对这些发展中国家企业里的低工资和“血汗工厂”般的工作条件很愤慨。然而，如果这些抗议运动成功地使这些国家的政府提高工资和工作条件，则最终结果将是向发展中国家投资的跨国公司更少而且发展中国家从事工作的工人更少。由于跨国公司支付的工资往往是贫穷国家当地工资的两倍，这些工作的丧失很可能会使得发展中国家的工人变得更为艰难。

■ 其他转移方式

即使是在国际投资高达数万亿美元的时代，其他方式的财富国际转移也仍然很多。这些方式主要包括汇款、外国援助以及以移民的技能和企业家精神为形式的人力资本的转移。

汇款

在外国工作的移民往往会汇钱给他们的家人以为他们提供支持。在19世纪和20世纪初期，在世界各地，来自意大利的男性移民以忍受恶劣的工作环境而闻名，他们甚至为了将钱汇回他们在意大利的家而节食。在19世纪40年代逃离爱尔兰饥荒并穿越大西洋的大多数人，都是用从其已经居住在美国的家庭成员那里得到的汇款购买的船票。那些在此后从东欧移民到美国的犹太移民也同样如此。

到2007年，“来自贫穷国家的移民每年给其家人汇回的汇款大约是3 000亿美元”。据《纽约时报》报道，“这是全球对外援助的3倍多，这使得汇款成为流向发展中国家的外来资金的主要来源”。汇款占波黑国内生产总值的1/5，洪都拉斯国内生产总值的25%和老挝国内生产总值的35%。

在过去，生活在马来西亚、印度尼西亚和其他东南亚国家的海外华人以向其在中国的家人汇款而闻名。这些国家的政治家和媒体常常宣称这些汇款让中国获利而使得他们的国家贫穷。事实上，华人在这些东南亚国家创建了很多企业——有时是整个行业。而他们汇回中国的那笔钱只是他们创造的财富的一小部分，同时他们也增加了他们所生活的国家的财富。

同样的指控也指向了西非的黎巴嫩人、东非的印度人和巴基斯坦人以及世界各地的其他民族。对于每个案例来说，最根本的谬误是忽视了这些人创造的财富，他们移居到的那个国家由于他们的存在，其财富增加了——而不是减少了。有时候对这些民族的敌对行为导致他们离开这些国家或被驱逐，随之而来的往往是这些国家经济的下降。

移居国外和国外移入

人是最大的财富来源之一。一些行业完全是由移民创建的，经济也被移民所改变。

从历史上看，某个特定民族或移民群体创建或主导某一整个行业的现象并不少见。在19世纪，德国移民在美国创建了先进的啤酒厂。而且在21世纪大

多数的知名美国啤酒品牌仍然是由有德国血统的人创建的啤酒厂生产的。中国最著名的啤酒品牌之一——青岛啤酒，也是由德国人创造的，而且在澳大利亚、巴西和阿根廷都存在德国人的啤酒厂。胡格诺派教徒逃离法国，将制表技术带到了英国和瑞士（在此之前伦敦还不能制造手表），从而使得这两个国家进入世界领先的制表者行列。相反，法国在它曾独霸的领域面临着更为激烈的竞争，因为逃离法国迫害的胡格诺派教徒在周边国家创建了与之竞争的企业。

英国及之后的美国崛起并成为世界领先的工业化国家，其背后的技术和企业家精神的重要来源就是众多的移民群体定居到这些国家，他们常常是为了逃避其祖国的迫害或贫困。在英国，羊毛、亚麻、棉、丝、纸和玻璃等行业的革命都是由外国工人和企业家带来的。作为一个绝大多数人口都是由移民组成的国家，美国有更多的职位和行业由特定的移民群体所创建或主导。在殖民地时期，美国的第一批钢琴是由德国人制造的（在沙皇俄国、英国和法国最先制造钢琴的也是他们），而且在21世纪德国人创建的公司仍在不断地生产美国最好的钢琴，如施坦威和施纳贝尔。

拉丁美洲的国家对移民的依赖程度可能更大——尤其是对那些不是来自西班牙和葡萄牙这些征服国的移民的依赖。著名的法国历史学家弗尔南·布罗代尔认为，正是这些移民“造就了现代巴西、现代阿根廷和现代智利”。那些拥有或控制特定国家特定行业的一半以上的有西非的黎巴嫩人、奥斯曼帝国的希腊人、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、马来西亚的华人等。这种情况并不只发生在过去。美国加利福尼亚州的油炸圈饼店中有4/5是由柬埔寨血统的人开的，而在英国的医生一半以上并不是出生在英国。

在整个历史上，国家经济从向国外移民中遭受到的损失与从接受移民中得到的利益一样惊人。在17世纪早期，在摩里斯科人被驱逐出西班牙后，一位西班牙教士问道：“现在谁来为我们做鞋子呢?”若是在摩里斯科人被驱逐之前问这个问题本会更好，尤其是由于该教士支持了这一驱逐决定。一些国家以很大的规模出口人力资源，例如由于其他国家提供了更好的机会，这些国家受过高等教育的年轻人就会移民到这些其他国家。《经济学家》曾报道，斐济、特立尼达和多巴哥、海地、牙买加和圭亚那的高校毕业生中60%以上都选择去经济合作与发展组织的成员国生活。其中，圭亚那的这一数字为83%。

尽管要将人力资本量化是困难的，但是受过高等教育的人以如此大的规模移民出去则代表着这会给国民财富带来重大损失。移居国外的移民给一国带来重大损失的最惊人的例子之一是法西斯德国，它的反犹太主义政策导致许多犹太科学家逃到了美国，而这为美国成为第一个拥有原子弹的国家发挥了重要作用。这样，德国的盟友日本在后来为该政策（该政策导致大批犹太人从法西斯统治的欧洲移民出去）付出了更大的代价。

然而，仅仅根据其积极的贡献来评价移民的经济影响是错误的，移民也会带来疾病、犯罪、内乱和恐怖主义。将所有移民混为一谈也是错误的。从日本到美国的移民中只有2%的人靠领取政府福利救济金生活；而来自老挝的移民中却有46%都是如此，并没有单一的模式来适用于所有的移民。来自不同国家的移民给美国或世界其他国家所带来的犯罪率和其他积极或消极因素也同样差异很大。

这一切都取决于你要讨论的是哪里的移民、哪个国家以及哪段历史。

帝国主义

在人类历史上，一个国家或民族被另一个国家或民族掠夺是常见的现象。

尽管帝国主义是将财富从一国转移到另一国的一种方式，但是之所以坚持帝国主义还有其他非经济原因，即使这会让占领国在经济上受损，军事领导人可能想得到战略要地。例如，直布罗陀的英国基地或古巴关塔那摩湾的美国基地。19世纪，传教士呼吁英国政府控制非洲各国，在那里要做大量的传教工作。这种要求往往遭到财政大臣的反对，因为他们明白英国不能从这些贫穷国家中得到足以补偿其在那里建立和维持殖民政权成本的财富。

像塞西尔·罗德斯这样的个人可能会在非洲变富有，但是英国的纳税人承担的成本要比塞西尔·罗德斯的巨额财富还要多。一般而言，现代欧洲的帝国主义令人印象深刻的是其控制的领土的面积而不是这些领土的经济意义。当欧洲帝国主义在20世纪初达到其顶峰时，占世界陆地面积不到2%的西欧国家在海外控制了占世界陆地面积40%的领土。然而，大多数主要工业国家的出口和投资中只有很小一部分流向了被其征服的殖民地，而且从其殖民地获得的进口与这些工业国家自身生产的或从其他工业国家的进口相比也是很小的一部分。

即使是在20世纪初，处于鼎盛时期的英国对美国的投资都要比在亚洲和非洲的投资的总和还多。很简单，从富裕国家得到的财富要多于从贫穷国家得到的。由于同样的原因，在20世纪的大部分时期美国对加拿大的投资要比对亚洲和非洲的投资总和还多。只有在亚洲国家在20世纪后半期实现工业化并走向繁荣之后，它们才将美国投资者从世界的其他国家吸引过来。当世界油价在21世纪初骤增之后，外国投资大量涌入中东的产油国。据《华尔街日报》报道："总之，中东的阿拉伯国家得到的国外直接投资在去年（2006年）达到了190亿美元，比2001年增加了40亿美元。"国际投资通常会不断涌入财富的所在之处。在21世纪初，美国对一个国家的投资，如荷兰，是在整个广阔的非洲大陆的投资的几倍之多，而非洲大陆的面积要比整个欧洲或北美洲的面积都要大。

经济现实最终冲破了意识形态的禁锢，尽管是在没有确立基本经济原则而使几代人遭受了不必要的损失之后。一旦这些国家的市场向外国物品和投资开放，这些物品和投资就都开始大量拥进来。不论与对其他富裕国家进行的投资相比，富裕国家对贫穷国家的投资看来是多么微小，这些投资对发展中国家已经是很大了。1991年，外国公司拥有拉丁美洲国家的企业的27%，10年后，这一比例为39%。

许多经济谬论是由于将经济活动看做是零和竞赛，在零和竞赛中一个人获得的就是另一个人失去的。这又常常是由于忽视了在经济活动中创造财富这一事实。如果外国投资者获得的收入使一个国家变得贫穷，那么美国应该是世界上最为贫穷的国家之一，因为在2001年外国投资者从美国拿走了将近2 700亿美元的收入——这要比埃及或马来西亚的国内生产总值还要多。由于这些钱的大部分是从外国人在美国拥有的资产中获得的，因此美国也已从这些资产创造的财富中获得了利益，而且仅仅将外国人创造的财富的一部分分给了投资者。

剥削理论的一个变种是这样一种观点：自由的国际贸易增加了富裕国家和贫穷国家之间的不平等。这一结论的证据包括从世界银行得来的统计数据，这些数据表明，20个最高收入国家的收入与20个最低收入国家收入的比率从1960年的23:1增加到2000年的36:1。但是，这些数据有严重的误导作用，因为2000年的最富裕的20个国家与最贫穷的20个国家与1960年的都不一样。将20世纪60年代作比较的同样的20个国家在2000年进行比较后，表明最富裕的国家的收入与最贫穷的国家的收入之比从23:1下降到了不足10:1。国际贸

易的扩大是贫穷国家从最贫穷的20国中脱离出去的一种路径。

当然，我们也可以通过用出口收益来购买外国的技术、机器和专业知识。一个国家越贫穷，意味着要获得国内经济增长而用于购买这些物品所需支付的代价就越高。“让我们选择挨饿，而不是出口。”一位沙皇俄国时期的部长如此说——他自己恐怕不会挨饿吧。在前苏联时期，尽管没有声明，但其采用的是非常相似的理念，当时国家的工业化严重依赖通过出口食物和其他自然资源来资助的外国进口。多年之后，两位前苏联经济学家写道：

在第一个五年计划期间，40%的出口收入来自于粮食运输。在1931年，全世界进口的机器和设备的1/3是由前苏联购买的。在这一时期，前苏联工厂生产经营所使用的所有装备中有80%~85%是从西方国家购买的。

外国援助

所谓的“外国援助”，就是外国政府以及国际机构转移给贫穷国家政府的财富。“援助”这个词有一个先验假设，即这种转移将会在实际上帮助贫穷国家经济的发展。在一些情况下确实如此，但在另一些情况下，外国援助仅仅会让正在掌权的政治家通过贪污获益，并让他们使用政治策略来使帮助他们执政的人获益。由于这是给政府的财富转移，与私人企业的投资不同，外国援助鼓励许多国家重建已破产的国有企业，或建造宫殿、露天广场或用来观赏而不是生产的其他设施。

最为著名的外国援助可能就是在第二次世界大战后将美国财富转移给西欧各国的马歇尔计划了。它要比后来模仿其将外国援助送给发展中国家的其他努力要成功得多。西欧国家的经济困境是由战争的实物破坏造成的。一旦人们有了吃的而且基础设施被重建起来，那么西欧国家就会重新获得他们曾经拥有的工业化的生活方式——事实上在这方面他们是先驱。这与试图在贫穷的、尚未工业化的国家创造他们所缺少的工业技能是完全不同的。在欧洲国家需要被重建的是实物资本。而在大多数发展中国家需要的是创建更多的人力资本。后者实现起来更为困难，正如现代经济所需要的大量的技术在欧洲发展了几个世纪那样。

虽然外国援助有许多明显的缺陷及负面效果，但这仍然不能阻止其持续和

扩张。外国援助机构，如国际货币基金组织和世界银行，可以分配大量的资金，这会使得这些机构的官员对贫穷国家的政府产生巨大影响，不论他们建议或提出的作为接受的先决条件的方案能否成功。总之，由于没有经济底线来对援助的分配者进行约束，他们能够决定哪个行动、政策、组织或个人能避免在市场上竞争而产生的淘汰过程。

除了国际机构发放的“外国援助”之外，也存在直接的政府间资金的给予、免费运送食物以及以比在金融市场上更为宽松的条件，并定期“赦免”、允许延期或从新的更大的一笔贷款中得到偿还“延期”而提供的贷款。这样，美国政府给印度政府的贷款，以及英国政府给一些发展中国家政府的贷款直接被免除，将这些贷款转变成了礼物。

有时一个富裕国家会接管一个完整的贫穷社会并给予大量补助，正像美国对密克罗尼西亚所做的那样。美国援助的物资如此之多，以至于许多密克罗尼西亚人放弃了他们以前赖以生存的经济活动，如打鱼和种植。在美国人决定终止这项援助时，他们根本不能确定密克罗尼西亚人曾经拥有的技能和经验在其后代中是否还普遍保留，以让他们再次变得自给自足。

已过世的杰出的发展经济学家、伦敦经济学院的教授彼得·鲍尔认为，总体上，“官方援助更可能阻碍而不是促进经济发展”。不论接不接受这一颇具争议性的结论，更为重要的是“外国援助”这个词，不能用于暗示一种可能会也可能不会被事实和分析所证明的结果。

许多发展中国家拥有可用于创造财富的丰富资源，但它们由于某种原因而未能被充分利用——而且这些财富往往远远超过了这些国家曾经得到过的任何外国援助。在许多贫穷国家，许多（如果不是大多数）经济活动是无法统计的，或者属于“地下经济”，这是因为繁琐的程序、腐败以及要求得到法律允许以经营企业或拥有房屋的官僚主义的拖延所产生的成本使得被法律认定的经济活动超出了许多人的经济能力。这些人从事的交易范围从街头贩售到工厂，或者为自己或他人建造房屋，但所有这些经济活动都没有得到其政府的合法认定。

据《经济学家》杂志报道，在一个典型的非洲国家，只有约 1/10 的人在合法的企业里工作或在法律认定产权的房子里居住。例如，在埃及，估计有 470 万栋房屋是非法建造的。在秘鲁，那些产权没有被法律认定的房产总额估

计比秘鲁在其整个历史上获得的外国直接投资的总量的12倍还多。同样的情况也发生在印度、海地和其他发展中国家。总之，许多贫穷国家已经创造出了大量的却不被法律认可的物质财富，因此这些财富不能转化为银行或其他借款者和投资者的资金来源，而在拥有更好产权制度的国家里，既存的物质财富可以被用于建造更多的创造财富的企业。

在许多贫穷国家，法律瓶颈对经济后果产生了深远的影响，因为法律瓶颈会阻碍许多既存企业（其总和代表着巨额的财富）突破其创建时的小规模向前发展。许多大型美国公司开始时都是很小的企业，与当今遍布在发展中国家的企业没有多大区别。例如，李维斯与梅西、萨克斯和布鲁明代尔百货公司的创建者一开始都只是小商贩。这些企业可能靠个人少量的储蓄或来自家人或朋友的借款而建立，尽管如此，它们最终能扩张成为大型公司往往需要动用来自许多想成为投资者的陌生人的资金。但是使这些成为可能的产权制度对发展中国家的普通人来说并不像美国的普通人那样容易得到。

不愿意向一家小型企业投资的美国银行却可能会愿意以房屋抵押的方式借钱给该企业的所有者，但是该房屋必须首先被法律认可为寻求贷款的这个人的财产。在其经营获得巨大成功之后，其他的陌生人可能会将钱借给这一正在升值的资产，或直接进行投资成为持股人。但是所有这些都依赖于可靠且便利的产权，即使在贫穷国家，这种产权所调动的财富也要远多于从其他国家或国际机构，如世界银行或国际货币基金组织，转移来的财富。

许多人或者通过捐助国政府向贫穷国家转移财富的绝对数额，或者通过以政府对政府的“外国援助”的方式转移的国民收入的百分比份额来衡量对贫穷国家帮助的大小。但是，美国向贫穷国家的财富转移中约有90%是以私人慈善捐款、商业投资或住在美国的来自发展中国家的移民的汇款这些形式。例如，2007年，美国给予发展中国家的官方发展援助是220亿美元，但是仅仅美国人的私人慈善捐款就达到了370亿美元，而流向发展中国家的美国私人资本为980亿美元，从美国向这些国家的汇款为790亿美元。

一个更重要的问题是这些数千亿的国际财富转移到底给那些接受这些转移的国家带来了多大的利益。这个问题更难回答。但是，考虑到以不同方式转移的这些财富所产生的激励不同，官方的“外国援助”可在确保获得的财富会用于提高接受国一般民众的生活水平方面所产生的激励可能是最小的。

■ 国际货币体系

财富可能会以物品或服务的形式在国家之间转移，但迄今为止，最大的财富转移是以货币的形式进行的。正如稳定的货币单位会为一国的经济活动提供便利一样，当一国与另一国的货币处于稳定关系状态时，就为国际经济活动提供了便利。问题并不仅仅在于在某一时刻将美元兑换为日元或欧元的难易程度。一个更重要的问题是今天在美国、日本或法国进行的投资，在十年或更长时间后是否能够以有同样购买力的金钱得到偿还。

当货币间出现相互波动时，参与任何国际交易的任何人都变成了投机者。就连在墨西哥购买纪念品的美国游客也不得不等拿到了信用卡账单才知道他们支付了 30 黑西哥比索的那个物品会花费他们多少美元。结果，他们的花费既可能比想象的多了，也可能比想象的少了。不论数百万美元的投资投向哪个国家，其货币的稳定性是极其重要的。其重要性并不仅仅局限于那些直接投资资金的人，而且在于维持贸易和投资的持续流转——这会影响到所涉及国家的广大人民的物质福利。

在金本位（该体系在第一次世界大战期间被打破，并在 20 世纪 30 年代的经济大萧条期间结束）时代，各个国家使其一单位本国货币等于一定的黄金量。例如，你往往可以从美国政府那里用一美元兑换成一定量黄金。无论是美国人还是外国人都可以将他们的美元兑换成一定量的黄金。因此，任何将其资金投资于美国经济的外国投资者都事先知道如果他们的投资计划实现了，他们能得到多少回报。毫无疑问，这一点与从欧洲流入美国并帮助美国成为世界领先的工业国的大量资本有着密切联系。

那些使其货币可以用一定量的黄金兑换的其他国家同样也成了对于国内或国外投资者来说更安全的地方。此外，这些国家的货币还自动地与美元和使用金本位的其他国家的货币形成了固定的比率。正如获得诺贝尔奖的货币经济学家罗伯特·蒙代尔所说："货币曾经只是一定重量黄金的别名而已。"在这一时期，著名的金融家 J. P. 摩根说道："货币就是黄金，而不是其他的东西。"这

就降低了在采用金本位的其他国家购买、出售或投资的风险，因为他们在与其他国家交易时不会受到汇率波动的威胁。

金本位终结后，各国为国家间货币的稳定而作出了各种努力。例如，一些国家将其货币设定等于一定量的美元。欧洲各国已经联合起来，创造了他们自己的国际货币——欧元，而日元也已成为在国际金融交易中被广泛接受的另一种稳定货币。而南美洲各国却走向了另一个极端，它们的货币价值经历了大幅波动，年通货膨胀率有时达到了两位数，甚至三位数。

货币的波动会影响产出和就业等实实在在的事情，因为当关于货币的价值面临许多不确定时，就很难计划和投资，即使这些投资本来应是成功的。由于两国都拥有丰富的自然资源并都免于在其他大洲上的许多其他国家在20世纪所遭受到的战争的破坏，阿根廷和巴西的经济问题尤其引人关注。

随着货币电子转账的发展，对任何国家货币可靠性变化所作出的反应几乎可以在瞬间完成。任何想要制造通货膨胀的政府都知道资金可以在瞬间逃离其经济体。其所限制的规则与曾经由金本位限定的规则不同，但是只有将国际货币体系在未来经济压力中进行真实考验才能知道它们的效果是否等同。

与在其他经济领域一样，我们有必要警惕包含情感色彩的词语，它们所带来的混淆可能比其澄清的要多。在讨论各国货币的相对价值时被广泛使用的词语中包括“强”和“弱”。这样，当欧元作为一个货币单位在欧洲国家首次发行时，其价值从1.18美元降低到83美分，并被称为相对于美元“变弱”了。后来，欧元又升值了，在2003年年初达到了1.16美元，这时其又被称为“变强”了。如果我们理解词语表示什么和不表示什么，那么词语是无害的，但是如果我们将其字面意思作为其内在含义，那么就会起到误导作用。

一个“强”货币并不意味着使用该货币的经济体就一定会从中得到利益。有时，其意味着相反的情况。一个“强”货币意味着使用该货币的国家的出口价格对于其他国家的人而言上升了。这样，一些欧洲公司抱怨欧元在2003年的那次升值，因为它们对美国的出口下降了。按美元计算，它们的产品的价格上升了，从而导致购买其产品的美国人少了。同时，英镑的变“弱”产生了相反的效果。据《商业周刊》杂志报道：

处于困境中的英国企业喜欢看到英镑贬值。因此，它们热烈地欢迎英镑对

欧元的汇率在过去的一年里下降了11%……随着英镑对欧元转弱，使得英国商品在欧洲大陆的竞争力增强，而欧洲大陆是迄今为止它们最大的出口市场。而且当来自欧元区的收益转换成英镑时，公司的利润又增加了。

正如一个“强”货币并不会总带来好处一样，它也并不会总带来坏处。在使用欧元的国家，从美国借钱的企业发现它们的债务负担减少了，因此其偿还它们所欠美元债务所需的欧元更少，偿还起来也更加容易了。当挪威克朗相对于瑞典克朗升值时，居住在离瑞典边境较近的挪威人穿过边境并在瑞典购买一包衣服可以节省40%的钱。这里的关键只是像“强”和“弱”货币这些词本身并没有告诉我们经济现实，经济现实必须直接和具体地进行考察，而不是依赖于带情感色彩的词来判断。

还应当指出的是，某种货币可以在同一时间既升值又贬值。例如，2008年10月~2009年4月这一时期，美元相对于瑞典克朗和瑞士法郎升值了，而相对于英镑和澳元则贬值了。



第22章 综 述

贸易保护主义绝不是为了“保护就业”，而是保护那些在政治上发挥作用的某些集团的特殊工作。

——霍尔曼 W. 詹金斯

自由贸易可能会得到经济学家的广泛支持，但广大公众对它的支持就相对要少得多。《经济学家》杂志进行了一项国际民意测验发现，在英国、法国、意大利、澳大利亚、俄罗斯和美国，人们更多地是支持贸易保护主义而不是自由贸易。部分原因是因为公众并不知道贸易保护主义的成本有多大，而它产生的净收益是多么的小。据估计，欧盟国家所有的贸易保护主义措施加起来保护的工作机会不超过200 000个——以损失430亿美元为代价。这就相当于每年为了保护一个工作要花费215 000美元。

换句话说，如果欧盟准许百分百实行自由国际贸易，那么因为外国竞争而失去工作的每一个工人每年都可以得到100 000美元作为补偿，而且欧盟国家还是有利可图的。当然，还有其他的选择，就是这些被替代的工人可以很容易地在其他地方找到工作。他们在这一过程中遭受的任何损失都比不上为使他们待在原工作岗位所花费的惊人成本。这是因为成本不仅仅只包括他们的工资，更大的成本其实是生产的低效率，它用完了本可以在其他地方更有生产效率的

稀缺资源。也就是说，消费者经受的损失大于工人的收益，进而使整个社会的情况变得更糟。

贸易保护主义的成本不仅可以通过货币来衡量，而且还可以通过由于保护某一个特殊行业而对其他行业产生不利影响所引起的失业量来衡量。由于美国钢铁行业的工人有 160 000 人，而在使用钢铁制造产品的行业中，其工人就有 900 万人，因此当对美国钢铁行业实行关税保护后，由于这些关税所引起的就业净损失就不足为奇了。

由于公众不能看到这些现实而无法理解国际贸易只不过是问题的一部分。问题的另一部分是公众没有足够的经济学知识，来应对那些为了避免外国产品与其竞争的企业、工会和农业所提出的自私观点的攻击。当美国钢铁生产商每吨的生产成本比其对手德国、日本、巴西和韩国高时，要求美国政府保护他们免于外国产品的竞争要比他们竭尽所能降低其生产成本容易得多。

公众支持贸易保护主义的另一个原因就是许多经济学家不再费心地去回应特殊利益集团或是那些因意识形态原因而反对自由贸易的人的观点。这些观点几个世纪以前就已经被根本推翻了，现在它们在经济学专业中被认为不值得一提。例如，追溯到 1828 年，英国经济学家拿骚 W. 西尼尔就指出："事实上，高工资而不是保护我们的生产商免于外国竞争是使我们能够与外国竞争所产生的一个必然结果……一般来说，英国劳动力有着更高的生产力"。但是，经济学家对长久以来就被驳倒的谬论的不屑只会让那些情感激烈且善于言辞的演讲家们有或多或少的自由来操纵公众的观点，从而使人们很少能够听到有关这一问题的另一方面的情况。

贾格迪什·巴格瓦蒂是少有的几位不辞辛劳地回应保护主义观点的出色的经济学家之一，他同意与拉尔夫·纳德进行一场公开辩论。下面是他的经历：

面对自由贸易的批评者，经济学家一般的反应就是不屑和漠不关心，拒绝在公共场所与批评者进行一场论战。几年前，我与拉尔夫·纳德在康奈尔大学的校园里进行了一场公开辩论。辩论是在晚上进行的，而在下午，我对经济学研究生就自由贸易作了一次技术性演讲。在结束时，我问会有多少人去看辩论，结果没有一个人举手。我问为什么。通常的回答就是：为什么要浪费我们的时间呢？结果，在举行辩论的现场挤满了近千名学生，而绝大多数是反对自由贸

易支持拉尔夫·纳德先生的。

由于流行术语“全球化”是杜撰出来用以描述国际贸易和全球相互依存的日益重要性的，因此许多人往往会把国际贸易与国际金融交易看做是新生事物，从而使特殊利益集团和思想家能够利用人们对无知的恐惧。然而，“全球化”这一术语所涵盖的绝不仅仅只是国家间的自由贸易。它还包括减少贸易壁垒以及促进资金流动的制度规定。制定这些规定的国际机构包括世界银行、国际货币基金组织以及世界贸易组织。这些规定一直是争论的主题，尽管这些争论并不全是关于自由贸易的。例如，对国际货币基金组织批评最严厉的一个人就是诺贝尔经济学奖获得者约瑟夫·斯蒂格利茨，他支持自由贸易但却反对国际货币基金组织在贷款给贫穷国家时所制定的特殊规定。

■ 贸易的作用

尽管美国经济的产出在世界上是最大的，但是德国和中国却出口更多的货物。与那些因产品出售很少或大部分卖不出去而无法充分利用规模经济从而只能售往其他国家的小国不一样，美国所有的经济产出规模在其国内就能实现规模经济，而且其产出不必依靠海外市场在美国国内就能被消化掉。

美国不必像一些其他国家一样，如英国或荷兰，对国际贸易予以太多的关注，英国和荷兰的经济在几个世纪以来就一直非常依赖国际贸易。另外，美国的海外经济在最近几年一直在增长，这不仅仅是绝对数的增长，其在美国经济中的比例也在增长。美国国际贸易总额的比例（包括出口与进口）在1950年仅占美国经济总产出的8%，但到2000年时已高达26%。此外，即使是在过去，国际贸易在美国经济中只占有很少的份额，但它在美国从以农业为主导的国家转变成主要的工业化国家中也产生了重要影响。

除了在19世纪末大型外国投资用于修建美国主要的铁路外，正如我们在第21章所提到的那样，甚至更早一点，在19世纪20年代和19世纪30年代，购买国债的外国购买者为美国运河的挖掘、城市事业的建设以及银行的创建提供了资金。之后，在美国内战结束后，美国在1869年到1875年形成的所有净资

本额中，有15%是外国投资者提供的。总之，尽管国际贸易与国际金融交易在美国经济中所起的作用并不像在其他许多国家经济中所起的作用那么大或是那么明显，但其作用还是不能忽视的。

国际贸易主要是每一个现代经济体所具有的分工和专业化功能的进一步发展。有一段时间，也就不过几个世纪以前，农耕家庭自己提供食物、住所，甚至自己动手做衣服。他们自己种植水果、蔬菜，自己养殖牲畜提供肉类，还从自己养殖的奶牛身上挤牛奶，甚至自己制作奶酪。手织衣服在美国边境也是很常见的。经济上高度自给自足是可以实现的，即使是对单个家庭来说也是如此。但唯一的一个问题就是：为什么这种方式会逐渐消失呢？为什么人们会从那些专业化生产某一具体商品的人手里购买所有这些东西呢？

这一答案当然就是专业工作者能够以更低的成本生产更好的产品。但是，只要家庭农场是孤立的——换句话说，如果他们需要额外花费巨额的运输成本才能得到专业化产品的话，那么自给自足的生活方式就是讲得通的。但是，一旦交通运输系统能够使一个生产小麦的农民以负担得起的价格获得大量的消费品，并且还能够将他的小麦以较低的成本运往市场，那么对他的家庭来说，花更多时间用来种植更多的小麦，而不再制造衣服就是合理的，因为他能够用出售小麦赚来的钱来买衣服，而且还会有剩余。不管在什么情况下，农民家庭的时间就是有着多种用途的稀缺资源——在这一情况下，就是种植小麦或者制造衣服。

一切都取决于如果将他们自己直接制造衣服所付出的时间和精力用于种植小麦出售的话，是否能够在最后得到更多的衣服。同样的原理不仅适用于衣服，而且还适用于其他的产品，不管这些产品是在国内生产的还是在世界另一端生产的。这是国际贸易的基础。尽管国际贸易通常被描述为两个国家之间的贸易，但它实际上是个人之间的贸易。每一个个体都通过与其可以作出的其他选择进行比较来判断他所购之物是否值得。每一个法国人都自己决定是否要去看一场好莱坞电影，而每一个新加坡人也自己决定是购买德国照相机还是购买日本照相机。

国际贸易并不是国家之间的零和博弈，而是生活在不同国家的个体之间所进行的各种各样的自愿性交易，而且要想这些交易能够继续下去，双方就必须都受益。国际贸易只不过是从有着多种用途的稀缺资源中获得更多产出的一种

方式。

就像贸易限制一样，如在世界经济大萧条期间，美国20世纪30年代的斯穆特-霍利关税严重破坏了已经境况不佳的美国经济，而1993年的北美自由贸易协定促进了20世纪90年代经济的繁荣，它创造了更多的工作岗位，并使失业率达到最低水平——尽管贸易保护主义者认为北美自由贸易协定会导致美国大量的工作流失到其他工资较低的国家。数年来，国际贸易与国际金融的增加是其所产生的收益的一个表现。国家贸易的增长速度总体上超过了国民经济的增长速度，因此国际贸易已经在世界所有贸易中占据更大的比例。

那些曾经严格限制国际经济贸易的发展中国家已经逐渐地对世界市场开放了它们的经济。“全球化”这一术语已经被用来描述国际商业与投资的发展历程，尽管许多国家和企业在很久之前就已经有了许多种全球性的经济活动。例如，英国在许多国家（从印度到阿根廷，从澳大利亚到西非）修建了第一批铁路。在沙皇俄国时期，该国农业机械主要制造商是一家名为“国际收割机”的美国公司。在东非殖民主义时期，印度企业在经济中占据主导地位，因此，印度卢比成为该地区通用的货币。总而言之，“全球化”是对原有现象的一个新说法，但近年来它却变得更为重要了。

全球化毫无疑问会损害一些企业和行业的利益，并使许多人失业。但是，其他提高有多种用途的稀缺资源配置效率的任何方式也会产生同样的结果。自由贸易的反对者将其描述成它对全社会都是有害的，并呼吁我们有一种“我们”和“他们”对立的意识，这就好像是其他国家出售给美国人想要的东西在某种程度上却使美国人的情况变得更糟。

像其他可以使人们成本更低或更好地生产产品或是提供服务的任何方式一样，国际贸易在使消费者受益的同时减少了那些生产成本更高或产品过时的人的利益，并使其就业率下降。在国际上，保护生产效率低下的生产厂商与在国内一样是没有意义的。在任何一种情况下，保护工作都不代表整个经济中的工作岗位会最终增加，反而是牺牲了一些工作来保护另一些工作，进而还牺牲了消费者的利益。不管是在国内还是在国外，当某一个工作或企业面对更有效率的竞争时，有多种用途的其他资源就会转移到效率更高的其他用途上，从而增加国民产出。相反，阻止这种转移只是保护了相对较少的工作，且每一个工作的成本是非常高的，就像欧盟国家一样；或是以使其他行业牺牲更多的工作为

代价来保护某一个行业的工作，如美国的钢铁关税。

美国关税就其本身或就其规模而言，绝不是独一无二的，正如《经济学家》杂志报道的那样：

印度关税要比美国关税更高，在2005年，它对世界贸易组织成员收取的进口关税税率平均高达18%以上，而美国的进口关税税率平均还不到4%。但是从另一种全球一体化的衡量方式来看，印度经济要比美国经济更为开放。在2006年，印度的出口和进口额大约占国内生产总值的50%……而美国仅为28%。

国家贸易只是共享其他国家生产某些产品所具有的优势的一种方式，而国际投资是共享其他国家先进的技术和组织方法的一种方式，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，如移植到马来西亚的橡胶和移植到加纳的可可树——这些国家中的每一个国家后来在世界上都成了他们各自所移植过来的产品的主要生产商。

也许最重要的国际转移就是人力，西半球绝大多数的人口都是移民的后代，他们大多数来自欧洲，也有些来自亚洲和非洲。他们的到来大大地改变了该半球的技术以及政治和思想观念。这种“人力资本”的转移并没有在接下来的世纪里终止。在1990年，美国人口调查表明有250多万受过高等教育的发展中国家的人生活在美国，这还不包括学生。

■ 国际投资的作用

通过市场交易来配置世界资源所发生的国际财富转移，与国内配置资源所引起的这种转移是非常相似的。在这种情况下，它就像水寻求自己的平衡一样。如果面对既定的风险，在中国台湾的投资回报要比在瑞典高，那么美国、英国或是德国的资本就会流向中国台湾而不是瑞典，从而使世界的生产率水平提高，进而国际生活水平也随之提高。货币及其所代表的资源就像是世界公民。

然而，这种经济收益在政治上并不受欢迎。尽管比较优势和自由贸易可以

使所有的国家都共享资源自由流动所创造的世界繁荣，但并不是所有国家的所有行业都是繁荣的。这些无法适应效率竞争的特殊经济部门不仅会损失金钱、就业减少，甚至还会面临破产和消亡的威胁。他们很少会平静地面对这一切。那些因为国际竞争而在生意上遭受损失和就业减少的行业和地区代表几乎一定会寻求对那些威胁他们特殊福利的进口商品或资源进行限制的措施，而不管这种国际贸易可以给全人类带来多大的好处。

商品和投资的国际流动也限制了某一特定政府可以作出选择的范围。正如在第16章中提到的，几个世纪以来，政府发行大量的货币引起通货膨胀，并将新印制的货币用到想要融资的任何地方，通过这一简单的过程，就将人们的财富转移到了它们的手中。当财富可以自由地国际流动后（计算机可以使金融贸易迅速完成）货币和它所代表的资源往往就会从存在政府秘密没收行为的国家中转移出去。

其他在经济上起着反作用的政策同样也会引起国内财富的流出，并阻止国外财富的流入。因此，在2001年8月，当私人金融评级机构标准普尔公司因《经济学家》杂志所说的“印度政府金融体系的不稳定性”而降低该国货币的等级时，这就要引起印度的注意了。

当财富以外国援助的方式（换句话说，就是从国内或国际机构转移给政府）而不是作为私人投资转移给私人或私企，那么政治领导人就会有较大的控制权。但是经由市场来接受国外的财富就需要满足外国投资者的要求，即投资项目是有成功可能性的，并且当他们要拿走他们的收入所得或是全部投资时，当地的法律和政治体制是他们可以依靠的。

那些会给政府带来政绩的形象工程，如体育场、闪耀浮华的广场或是一个没有足够的乘客而无法偿还其成本的国内飞机场，都可以通过外国援助来筹资，但是却不可能通过国际投资者来筹资，因为他们不可能拿自己的钱来冒险。但是，当将外国援助用于私人用途时，政府官员对他们自己以及他们的追随者和亲信就要慷慨得多了，其中就包括将钱存入瑞士银行。发展中国家经常会有一些靠外国援助融资但最终沦为废墟或残迹的项目，这就像非洲国家尼日尔的一些工程项目一样：

许多初衷很好、含有高科技的发展项目的遗迹就像流沙下不时发现的恐龙

骨骼一样散落在尼日尔各地。在发达国家运作良好的成熟的灌溉系统在尼日尔却成了生锈的管道。本以为可以提高牛奶产量的欧洲奶牛却因为炎热而晕倒了。

外国援助的存在减少了一个国家将它的投资用于经济上可行的项目或是减少国家腐败程度的必要性。对于一个贫穷的国家来说，它可以从国际上获得更多的财富用来发展经济，但是该国政府却可能更喜欢得到小额资金的外国援助，因为政府自己可以从这一笔小额资金中得到更多的好处，即使私人投资将会增加整个国家的经济福利，但是得到较大的一笔财富是有前提条件的，这就会对官员的福利产生消极影响。

总之，经济上没有效率、政府腐败的国家更有可能获得外国援助的投资，而不是那些拿着自己的钱来冒险的人的投资。

财富转移的一种中介形式就是投资国自己的政府对私人投资进行担保，当他们的海外投资最终变得无利可图或是利润无法收回时，它就会用纳税人的钱来偿还他们。因此，在 1986 年，当墨西哥政府要违约，拒绝偿还那些美国银行的债务时，美国政府就借钱给他们，让他们偿还给美国银行和其他投资者。很显然，如果这些银行被迫自己承担这些损失的话，那么在将来对其他国家进行投资时，它们就会对投资风险更加谨慎，正如我们在其他文章中看到的一样，损失和利润同样扮演着重要的角色，即使它们几乎不受人们的欢迎。人为地阻止损失就会减少人们有效配置资源的动力。

与那些政府负责和可靠的国家所得到的国际投资总额相比，通过外国援助得到的资金总额要小得多。此外，正如在第 21 章中提到的，发展中国家本身就有大量的资本来源没有利用，这主要是由于这些国家中的大多数人都无法得到产权从而导致经济资产不能转变成金融资产。总之，内部机构和阻碍国际私人投资转移到贫穷国家的政策也阻碍了对这些国家已有资产的投资利用。

这些资产也包括人力资本，它跟国家的有形资产一样尚未得到充分利用。许多发展中国家有着许多具有企业家精神的少数民族群体（如在东南亚各国的华人、在西非的黎巴嫩人以及在东非和斐济的印度人），他们的经济活动受到歧视性的限制，甚至还会受到驱逐，或因群众暴力或政府驱逐令而被迫离开。尽管这些少数民族成员在他们被迫离开他们所出生的国家时经受了痛苦的损失，但是在他们离开后，这些国家也会遭受损失，这是一些发展中国家持续贫穷的

主要原因。例如，在20世纪70年代，在乌干达驱逐了50 000名印度人和巴基斯坦人之后，它的经济部门就崩溃了。

如果政治和制度氛围为个人发展经济提供的机会远远少于一些外国国家政治和制度所提供的机会，那么本土的人力资本也可能会离开本国。印度尽管一直很贫穷，但是几个世纪以来，它一直是企业家的出口国，从加勒比海到南太平洋，从俄罗斯到非洲，该国企业家创建的企业都兴旺地发展着。今天来自印度的计算机工程师是美国硅谷的主力军，而且在美国麻醉学专家中，印度人占了10%。

尽管大家对发展中国家的前景并不十分看好，认为它们的经济发展可能只有依靠那些更富裕、工业化水平更高的国家所提供的外国援助和专业技术，但是许多发展中国家自己所拥有的物质资产和人力资本可能要远远超过从其他国家所得到的。这不是说对阻碍发展中国家内部经济发展的政策和制度进行的改革能从政治上很容易地进行，政治上很容易实施的事情是接受外国援助并利用它来维持当前政治领导人的权力，而不顾外国援助是否会对整个国家的福利产生重要的影响。

发展中国家“地下”经济所创造的大量财富证明在这些国家已经出现了企业家，只不过这些国家的法律制度阻碍他们利用财富来发展大企业，就像在西方国家出现的一样。在发展中国家通常会有一些具有企业家精神的少数民族群体，他们对这些国家现代经济部门的发展担负着很大的责任。在马来西亚、印度尼西亚和东南亚其他国家的华人，在东非的印度人和巴基斯坦人以及在西非的黎巴嫩人就是扮演着这种角色。在过去的时代中，亚美尼亚人在俄罗斯和奥斯曼帝国中扮演着重要角色，而东欧的犹太人也发挥了很大的作用。

无一例外，这些少数民族群体的成功遭到了人们的憎恨，而且这些憎恨使这些人在许多情况下受到政治上的迫害甚至是驱逐出境。除了发生在这些少数民族群体身上的悲剧外，他们的离开所产生的经济影响也使那些不允许他们尽其所能作出贡献的国家遭受了损失。很少有发展中国家是缺乏经济发展所需的人力资本的，不管是本土的还是其他国家的。例如，西非成为世界主要的可可种植国和出口国，这主要是因为有大量的非洲小农业主在种植这一作物，尽管可可并不是非洲本土的作物。

在20世纪，许多贫穷的国家数十年来一直拒绝外国产品、外国投资和跨国

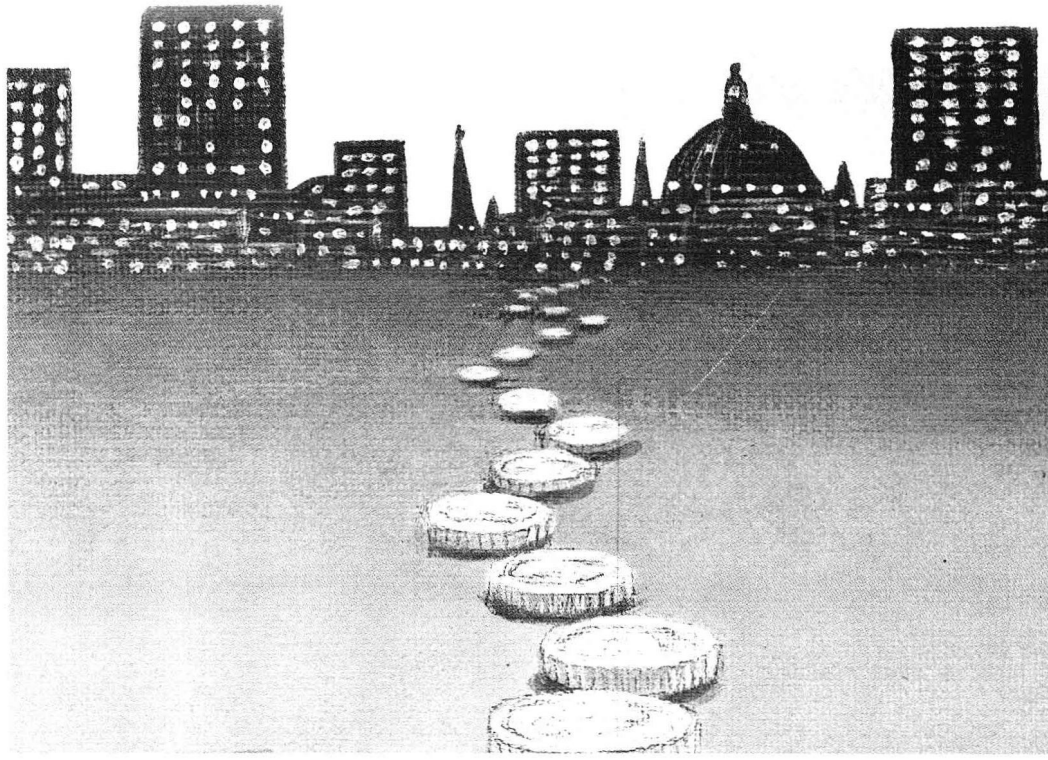
公司，因为他们担心自己会受到剥削。这就意味着他们要自己生产很多产品，而许多产品本可以在世界市场上以较低的价格买到，还有许多产品本可以让外国企业利用更先进的技术和工业经验在他们国家以较低的成本生产。因此，生活在贫穷国家的人们不仅不能从大量丰富的产品中获利，而且还失去了熟悉先进的技术和现代化组织方式的机会，而他们本可以自己利用它们来创建和管理这样的企业。美国国家经济研究局在对东亚 2 700 家企业进行一番研究后得出："占据较大股份的外国企业的生产率明显高于本国企业的生产率"。而生产率越高就意味着生活水平越高。

国家越贫穷，其就越不能放弃提高生活水平的机会。最终，到了 20 世纪末，许多发展中国家的政府终于意识到了他们的错误，但与此同时，整整有几代人无谓地牺牲了他们的经济福利。这一政策上的改变部分是因为这些政府已经注意到那些过去很贫穷的国家和地区——像韩国和中国台湾，在选择积极加入世界市场后经济获得了飞速的发展，而那些没有这样做的国家——像印度和一些拉丁美洲国家，相对来说却停滞不前。而且，西方国家过去几个世纪的历史也表明它们有过相似的教训。

尽管英国是带领世界进入工业化的国家，然而，早在工业化之前的几个世纪里，英国跟今天发展中国家的情况是很相似的。它出口像羊毛这样的原材料，而从欧洲大陆上更先进的国家那里进口制成品。英国金融机构由外国人操作，而英国整个工业，像制表业和钢琴制造业也是由移民创建的。只有在英国向其他国家学习了几个世纪以后，它的技术和管理方式才在世界经济中占据领先地位。日本在 19 世纪末和 20 世纪初也经历了相似的阶段。

第七篇 经济学专题

第 23 章　市场之谜
第 24 章　“非经济”价值
第 25 章　经济学史
第 26 章　结束语





第23章
市场之谜

许多人多年来都将某些模糊、混沌的观念像其爱好一样珍惜。实际上这些观念没有任何意义，甚至完全是谬论。

——查尔斯·桑德斯·皮尔士

关于市场的最大的谜团也许就在于其名字本身。我们常常认为市场是物，而事实上它是基于相互协调而进行经济交易的人。在这个意义上讲，市场与中央计划或政府管制相对应。然而，当市场被看做是物时，它往往被认为是一个非人格的机制，而事实上它是人格化的，就像参与其中的人一样。这种误解使得第三方试图通过让双方基于相互同意的条款来进行交易，并将对他们自由的限制描述成将人们从非人格化的市场的“指令”中解脱出来，从而带走了个人的自由，而事实上这会让他们依附于第三方的指令。

关于市场的谜团太多，以致我们只能在此讨论一部分。例如，我们常常听到有人说不同的销售者以不同的价格出售同样的物品，这明显与经济学中的供求关系相冲突。这种描述往往涉及将那些事实上并不一样的东西定义为“相同”的。其他的误解涉及品牌的作用、非营利组织和“掠夺性定价”，以及所谓的“涓滴理论”。尽管这些只是关于价格与市场之谜的一些例子，但是仔细地考察它们，我们可以明白创造一个听起来可信的概念并让许多聪明人（他们

根本懒得去考证其逻辑或证据，甚至都不会为其使用的词汇下定义）接受是多么地容易。

经济之谜能够存在的原因之一是许多经济学家认为这些观点太肤浅，或者甚至是极其愚蠢的，而懒得去反驳。但是肤浅的甚至是非常愚蠢的观点有时也会被广泛接受，并成为法律和政策的基础，从而导致严重的甚至是灾难性的后果。不去解开这些谜团是危险的，因此仔细审视愚蠢的观点是一个非常严肃的事情。

■ 价格

价格之谜的数量好像与价格本身的数量相差无几。大部分是由于忽视了供给与需求的作用而致，但也有一些是由于混淆了价格与成本的缘故。

“相同”物品的不同价格

物理属性完全相同的商品往往以不同的价格出售，这常常是由其所处的条件的巨大差异造成的。在配备有和蔼、礼貌且业务熟练的销售人员，精美的装修以及方便的退货政策的商店里出售的物品往往比在没有退货政策的简陋的仓储式商店里销售的物理属性完全相同的产品的价格要高。圣诞贺卡的价格在12月26日的售价要比12月24日低得多，尽管这时的贺卡与圣诞节前有巨大需求时的贺卡的物理属性是完全相同的。

美国加利福尼亚州北部的一家消费类杂志在该地区各个商店里购买了同一品牌的同一组食品，并将其总价格进行对比。这些总价格在最便宜的商店里只要80美元而在最昂贵的商店里却要125美元。而实际上，它们在西夫韦的3个不同的超市的售价范围也是从98美元到103美元不等。这种价格差异的部分原因是因为在不同的地区，不动产成本不同——物品价格最低的商店位于不动产较便宜的弗里蒙特，而物价最高的商店位于旧金山，这里的不动产价格在全美国各大城市中是最高的。商店为占用土地所支付的成本是不同的，而且这一成

本不得不从商店的消费者那里收取的价格中得到补偿。

价格差异的另一个原因是存货成本的差异。在某一时刻，物价最便宜的商店的购物清单中只有49%的是存货，而三家西夫韦超市的货物中有3/4以上有存货。换句话说，去不同的商店意味着找到你想要的物品的几率不同。成本的不同（即保管存货的成本差异）反映了可获得性的不同，即使这种货物有相同的物理属性。这也意味着一个消费者从一个商店去另一个商店寻找其购物清单上的所有商品所花费的时间成本是不同的。

这家消费类杂志的另一个调查发现尽管一个家庭在该地区价格最高的超市里每周花费125美元购物，而如果在价格最低的超市里购物则一年可以节省1 800多美元，但是不论是消费者还是该杂志职员都认定价格高的超市其物品的质量更高，包括其产品和肉的新鲜程度、结账排队的时间以及可得到的品牌的种类等。例如，一家高档超市在其结账速度上被其90%的顾客评为“优”，而一家低价的仓储式商店只有12%的顾客给予了这样的评价。

这个情况的另一种表达方式是顾客支付的既有金钱又有时间，那些看重其时间的人往往为了节省时间和避免排长队等候或为了购买其购物清单上的物品而从一家商店转到另一家商店的这些恼人的事，往往愿意支付更多的金钱。总之，在不同的超市购物的人正是为不同的物品支付不同的价格，尽管从表面上看它们被称为“相同”的东西，仅仅根据它们的物理属性。在计算机卖场也大致如此，在美国加利福尼亚北部的弗莱（Fry's）连锁店的平均价格要比坎普（CompUSA）店的低，但是后者往往在员工态度和环境上被消费者评为优。[⊖]

在可比较的情况下，错误或误判有时可能会导致相同的东西暂时以不同的价格出售，但是竞争往往使其成为暂时现象。当顾客选择价格更低的商店购物时，如果那些价格更高的商店不能对同样物理属性的产品提供一些其他弥补的话，那么除了降低它们的价格外，几乎别无选择。如果长期以不同的价格出售

⊖ 更周到的销售人员并不是免费的，就像技能不是免费的一样。如果一个雇主需要雇佣100人，并知道只有一半的人可能拥有足够的技术知识，那么，其提供的薪水就必须足以吸引200个申请者，然后雇佣其中最有知识的100人。然而，如果该雇主还想雇佣细心周到的雇员，而这些技术达标者中只有约一半的人符合这一条件，那么就要提供更高的薪水，即足以吸引400个申请者的薪水。

真正完全相同的物品，那么高价格的卖者往往会由于缺少顾客而最终破产。

所有这一切的关键在于竞争。但是，如果缺乏竞争，价格差异就会存在。例如，据《华尔街日报》报道，通用汽车公司的员工在该公司的处方药计划下邮购药物，他们“为一些药物所支付的价格要远高于普通人去零售药店所需要的价格”。但是，根据通用汽车公司的“强制性邮购计划”，其员工及退休人员“不允许去沃尔格林连锁药店购买任何处方药”。总之，在这种情况下，与在其他情况下一样，缺乏竞争是对同样的物品长期收取不同价格的关键因素。

当价格看起来相同的时候，可能实际上价格并不相同。在21世纪初，美国的汽车制造商提供折扣和零利率贷款来为其汽车的销售提供资金支持，实际上降低了购买这些汽车的成本却维持了同样的官方名义的价格表。在欧洲，各个汽车制造商都提供两年免费保险或价值数百美元的汽油券等这样的优惠，或者提供像更强力的发动机或铝合金轮胎而不收取额外费用。所有这些实际上就是价格降低了，尽管在官方价格表中，价格保持不变。公司在等待更强的需求，以让它们能够确实收取这些名义价格而不用为买者提供额外优惠。

“合理”或“可承受”价格

一个长期存在的政治言论是要努力使住房、医疗或其他物品和服务的价格保持“合理”或“可承受”。但是说价格应该是合理或承担得起的也就是说经济现实一定要根据我们的预算或我们想要支付的价格进行调整，因为我们不能根据经济现实来进行调整。然而，制造和运输我们想要的物品的资源的数量完全独立于我们想或能够支付的价格。期望合理的价格本身就是不合理的。价格控制一定要政府强制实施，但我们已在第3章中看到了这样做的结果。也可以用补贴来保持低价格，但是这丝毫不能改变购买物品与服务的成本。它只是意味着其部分成本被税收所弥补。

与合理的或承担得起的价格有关的一个观点是，通过各种政府手段来保持低“成本”。但是，价格不是成本。价格是对成本所支付的费用。只要法律所允许收取的价格不能弥补成本，物品与服务的供给（在数量和质量上）往往就会下降，不论该物品是住房、药品还是其他物品。

当政府强制降低给医生或医院所支付的费用时，这丝毫不会降低医疗成本。

建立和配备一所医院或将一个医学学生培训成一名医生所需要的资源仍然与以前一样多。在医疗上强制实施低价格的国家的最终结果是要看医生的队伍更长了，医院里的现代设备更少了，而且，就英国来说，其医生中有很大一部分是来自发展中国家且只参加了低质量医疗培训的人，因为想在英国行医的英国医生供给不足。对于同样的医疗服务而言，成本并没有降低。

许多价格讨论的背后的潜在假设是这样一种观念，即价格部分是根据卖方的意愿来设定或维持的，因此卖方是通情达理还是贪婪就成了需考虑的一个重要因素。这一假设忽视了同样物品或服务的其他卖者的竞争以及供求对价格的最终影响。总之，这一假定是不符合经济学的。这也不是一个人支持或反对自由市场的问题。卡尔·马克思当然不是自由市场资本主义的支持者，但是他却指出在一个竞争市场上价格和利润率“完全独立于资本家的意愿”。[㊀]卡尔·马克思曾研究经济学多年，关于这一主题，他知道的与和他同时代的任何人一样多。

“掠夺性”定价

作为反托拉斯法传统的一部分，“掠夺性”定价是当今流行的一个谜团。根据这一理论，想除掉较小的竞争者从而接管它们市场份额的大公司，会将其产品的价格降低到会使其竞争者遭受不可持续的损失的水平。当小型企业的资源枯竭之后，它们就会被迫退出市场。然后，获得垄断地位的大公司就会提高其价格，并不仅仅提高到以前的水平，而是提高到符合其垄断地位的新的更高水平。这样，根据掠夺性定价这一理论，该企业就会以牺牲消费者的利益为代价弥补之前的损失并在此后享受超额利润。

有关这一理论的最引人注目的一点是，它的支持者甚至很少去提供有关事情到底什么时候发生过的任何具体的实例。可能更惹人注目的是，即使在法庭上、在反托拉斯法的案件中，他们也不需要这样做。曾获得诺贝尔奖的经济学家加里·贝克尔曾说：“我没听说过任何写入文献的掠夺性定价的例子。”尽管A&P百货连锁店在20世纪40年代，微软公司在20世纪90年代都被指控采取

㊀ 参见卡尔·马克思，《资本论》（科尔版），第三卷，第311页。

“掠夺性”定价这一行为，但是在这些案件中，没有一个将这一过程持续到最后的。相反，它们当时的低价格（在A&P百货连锁店案中）和包含一个免费的视窗网页浏览器软件（在微软案中）被解释为会造成这一结果。由于几乎不可能进行证伪，被起诉的公司不能证明它没有追求这一目标，问题就仅仅变成了法官是否选择相信它。

掠夺性定价不只是个没有证据的理论，它有时几乎或根本没有经济意义。为了将一个竞争者逐出市场而以低于成本的价格出售产品从而不断亏损的公司，遵循的是非常危险的策略。它唯一能确定的是最初会赔钱。它能否在长期获得足够的额外利润，以补偿这笔赌资是未知的。而它能否得到补偿并同时避免反托拉斯法的制裁就更不可知了，而且反托拉斯法会带来数百万的罚款或公司的拆分。但是，即使这家可能的掠夺者公司成功地克服了这些难以克服的问题，对它而言，也并不能保证消灭现存的所有的竞争者就意味着消除了竞争。

即使是一家竞争对手被迫破产，其有形设备和使用设备的人的技术也并不会随风消逝。一个新的企业家可能就此产生并得到两者，而且有形设备和失业工人很可能以很低的价格销售，这使得这个新竞争者的成本比以前的更低——这样它就成为了更危险的竞争者，因为可以收取更低的价格或者以相同的价格提供更高的质量。

为了说明之后会发生什么，我们可以追溯到1933年，当时《华盛顿邮报》破产了，尽管并不是因为掠夺性定价。不管怎样，它的破产没有导致印刷机、大楼或记者的消失。所有这些都被出版商尤金·迈耶获得。就在此四年前尤金·迈耶没有成功收购这家企业，而如今却以不到之前出价的1/5的价格将其收购。在接下来的几十年里，处在新的所有权和管理下的《华盛顿邮报》成长为美国首都最大的报纸。到21世纪初，《华盛顿邮报》是美国发行量最大的5份报纸之一。如果在1933年是由于某个竞争者通过掠夺性定价而致使这家报社破产的话，那么这个竞争对手除了会使《华盛顿邮报》再次崛起外，什么都得不到，因为尤金·梅耶拥有比以前所有者更低的生产成本。

破产可以消除特定的拥有者和管理者，但是它并不能消除以新人的形式出现的竞争。他们既可以接管一个已存的破产企业，也可以在该领域创办他们自己的新企业。摧毁某个竞争者，甚至是所有既存的竞争者，都不意味着消除了竞争，它还可以以新企业的方式出现。总之，“掠夺性”定价是一个成本高昂

的尝试，要想用随后的垄断利润来补偿这一损失的希望微乎其微。它仍然是一个没有具体实例的理论，这一点并不让人感到惊讶，令人惊讶的是这一未经证实的理论在反托拉斯案件中却受到如此重视。

■ 品牌

品牌往往被认为只是通过广告让人们相信事实上并不存在质量差异的物品存在着质量差异，来为相同的产品收取不同价格的手段。换句话说，一些人认为从消费者利益的角度来看，品牌并没有什么用。印度首任总理尼赫鲁曾问道："为什么我们需要19个牙膏品牌呢?"

事实上，从消费者的视角出发，品牌有一些重要意义。品牌是实现节约稀缺知识并迫使生产者在质量和价格方面进行竞争的一种方式。

当你开车进入一个你从未到过的城镇并想给你的车加油或吃汉堡包时，你并不能直接知道加油站的陌生人向你的油箱里加的汽油里有什么东西，或路边售货处的另一个你从未见过的陌生人为你做的汉堡包里有什么。但是，如果加油站的标志是雪佛龙而餐馆的标志是麦当劳，那么你就不必为此担心了。在最坏的情况下，如果发生了不幸的事情，你可以起诉一家价值数十亿美元的公司。你明白这一点，这家公司也明白，当地经销商也明白。这就降低了发生不幸事情的可能性。

相反的是，想象一下你将车开进了一个小镇里的一家没有标志的加油站，那里的陌生人向你的油箱里加了一些东西然后弄坏了你的发动机，或者更糟的是，如果你吃了一个没有标志的汉堡包然后由于食物中毒而被送进了医院。你（面对的可能是他的朋友或邻居组成的陪审团）打赢与当地这家企业的所有者的官司的几率可能相当小。而且，即使你意外地赢了官司，你为所经受的所有麻烦而获得足够补偿的几率要比如果你起诉的是一家大型公司小得多。

处于日益全球化的经济体中，欧洲人和美国人在购买地球另一端的韩国制造的电信设备时可能会很犹豫。但是，一旦三星这一品牌拥有了销售记录，那么在柏林或芝加哥的人很快就会像购买在其当地生产的相关产品一样购买三星

的产品。一般来讲，亚洲公司为使其品牌广为人知而开始投入大量时间和金钱的历史还相当短暂，而且与其他跨国公司相比，这一项的投入还比较少。然而，像本田、丰田和尼康这样的品牌已在世界范围内被广为人知，而且，国泰航空公司和香格里拉连锁酒店在国际上也越来越知名。

品牌并不是保证。但是，它确实能够降低不确定程度。如果酒店的标志是丽思卡尔顿（Ritz-Carlton），那么你就很可能不必担心自从上一位客人在此过夜之后，你房内的床单是否换过。即使你在一个陌生城镇的灰暗而破败的小商店旁停下，想买汽水喝，如果汽水瓶或听罐上贴着可口可乐或七喜的商标，你也就不必担心他们卖给你的汽水的质量。然而，想象一下，如果这个让人生厌的小地方的店主用他自己的汽水机给你做了一瓶汽水，你会怎样想。你还有同样的自信将它喝下吗？

像经济中的其他任何事物一样，品牌既有收益也有成本。与某个质量相当、当地经营、独立的酒店（如果你知道怎样找到它）相比，前面标着丽思卡尔顿标志的酒店会对同样大小和质量的房间以及相似的服务收取更高的费用。但是，对你而言，如果你第一次经过此地并且寻找一家品牌酒店，那么你的这一选择就像知道在哪里可以用更少的花费得到同样服务的此地的常客会选择这种酒店一样合理。

由于品牌就像某些特定知识的替代品一样，它有多大价值取决于你掌握了多少关于特定产品或服务的知识。有很多摄影知识的人可以安全地花少量的钱购买一个杂牌照相机或镜头或者一个二手的照相机或镜头。但是对于这个拥有很多摄影知识却没什么音响设备知识的人来说，去购买著名品牌的新音响设备可能是更好的选择。

品牌的许多批评者认为那些主要品牌“都差不多”。即使这是真的，品牌也仍然有着重要作用。问题并不在于柯达胶卷是否比富士胶卷更好，而在于这两个品牌的胶卷是否比放在标有“胶卷”字样而没有商标的盒子里销售的情况下（这样这两家公司都不能从高质量产品中得到任何回报）的质量更好。普遍说来，所有品牌的产品可能比在其产品必须贴有匿名的或通用的标签出售的情况下要更好。但是，当胶卷装在带有商标的盒子里出售时，柯达公司知道如果其产品的质量赶不上富士产品的质量的话，它就会损失数百万美元的销售额，而且富士公司也知道如果它的质量落后，它也将损失数百万美元。

品牌并不是一直都存在。它们出现，然后延续，而后由于某种原因而发展壮大。例如，在18世纪的英国，只有一些奢侈品，如齐本德尔家具，以其制造商的品牌而闻名。约西亚·韦奇伍德完成了一个创新，他将自己的名字印在其出售的瓷器上，并由于其质量和外观而最终闻名于世。在美国，品牌大约在内战时期就开始蓬勃发展。在19世纪的美国，大多数食品加工企业并不将其商标印在它们销售的食品上，这种情况使得食品掺假的现象盛行。当亨利·海因茨创办了自己的企业并出售不掺假的加工食品时，他用自己的名字来标志自己的产品，从而从他在消费者间建立的声誉中收获利益。这也让他的公司快速扩张，并且让带有他名字的新加工食品从一开始就轻易地被大家所接受。

总之，通过让消费者能够区分和选择并迫使生产者为他们的产品负责，在产品好时得到回报而在产品不好时失去消费者，品牌的兴起提高了产品的质量。汉堡包、奶昔和炸薯条的质量标准在20世纪五六十年代被麦当劳全面革新，它的一些强有力的竞争者在后来效仿了其方式和机制。但是整个行业的标准比以前更高了，因为麦当劳花费了数百万美元来研究土豆的生长、储存和加工，此外，为了确保其质量标准被遵循，麦当劳还对其土豆供应商进行暗访，对汉堡包牛肉的供应商也是如此，而且，麦当劳巨大的购买力使得牛奶厂提供麦当劳要求的更高质量的奶昔混合原料。

在此之后，有人可能会说后来居于领先地位的汉堡包连锁店会都变得“差不多了”，但是它们都会变得更好，因为麦当劳通过让人们认识到带有这个品牌的产品要比以前汉堡包摊上的产品质量更高，并首先获得了回报。

即使是对于各种品牌都要根据法律规定的相同程序来生产出的产品而言也是如此，例如，阿司匹林。在每瓶阿司匹林的每个生产者都可以被识别时要比生产者是匿名时更有利于质量控制。而且，如果在生产过程中一些杂质被混进了阿司匹林中并导致有人生病或死亡，那么损失最大的将是最著名的企业。这对于食品和药品来说尤其重要。如果坎贝尔的汤仅仅被标成“汤”或“番茄汤”、“蛤肉汤”、“蔬菜汤”，而标签上没有商标，那么所有罐头汤生产商保证产品的安全和质量的压力就会变小。

像其他事物一样，我们可以通过考察当品牌不存在时会产生什么来更清晰地认识其重要性。在那些没有品牌或者只有政府创办或批准的唯一生产者的国家，产品或服务的质量往往更低。在前苏联时期，该国唯一的航空公司——俄

罗斯国家航空（Aeroflot），由于为顾客提供的服务差、态度粗鲁而声名狼藉，在前苏联解体后，一家新的、由私人出资的航空公司取得了巨大成功——部分原因是其顾客由于被很人性化地对待而心存感激。这家新航空公司的管理部门声称他们不会雇佣曾为俄罗斯国家航空工作过的任何人。

而对于消费品，前苏联的消费者为了弥补由于没有品牌而带来的不便，从而发明了他们辨别某个产品产地的方法。正如《经济学家》报道：

在所有产品被认为无差别的前苏联，消费者学会了怎样读取条码而不是商标的方式来辨别来自可靠工厂的物品。

事实上，前苏联的消费者在不存在商标的地方创造了商标，这表明商标无论是对消费者还是对生产者都有价值。

品牌使得出版物，比如《消费者报告》和《时尚好管家》，以及其他组织，如公路安全保险协会或J. D. 鲍尔，可以对产品进行系统地检测和对比。这些私人检测机构所采取的标准往往超出了政府所执行的标准。如果不是这样，这些机构就没有多少存在的意义而且其提供的信息也没有什么市场。例如，《时尚好管家》拥有一个占地17 000平方英尺的实验室，而且《时尚好管家》的批准印章包括退款保证，如果其建议的产品有缺陷，则保证退款。这就为细心检测和准确报道提供了强烈而直接的经济激励，以及保持数百万读者购买的需要。后一种激励措施也适用于《消费者报告》和其他出版物以及评价各种品牌产品的机构。

一些企业，包括沃尔玛和麦当劳，为私人检测组织付费以让其检测它们从农民那里购买并要出售给其顾客的食物。这些私人检测机构中最大的机构检测来自81 000个农场和位于世界76个国家的食品加工厂的食物。由于美国农业部以及其他国家类似的政府机构已经检测过这些食品并且设定了标准，支付费用让私人检测机构做同样的事情就毫无意义了，除非私人机构的检测标准要更高或他们的检测方式更好。总之，当企业自己的品牌声誉很重要时，它们就有保持质量的激励，而这些激励经常会导致它们设立比政府的要求更高的质量标准。

在一家企业的资产中，包括它的资金、机器、不动产、存货和其他有形资产，其最大的资产可能就是它的品牌，尽管它是无形的。据估计，可口可乐公司的市场价值超出其有形资产价值1 000多亿美元，而且可口可乐的无形资产

的价值中有700亿美元是来自其品牌价值。对它来说，这为它保持产品的质量和安全，从而保持其资产的价值提供了很大的激励。

■ 利润的作用

对价格作用的困惑往往伴随着对利润作用的困惑。然而，被称为“利润”的那部分货币本身就让人感到困惑，这使许多人觉得创造利润的企业得到的金钱与“非营利”组织得到的金钱之间存在着一些根本区别。

企业和市场

那些偏爱政府干预经济的人往往将那些喜欢自由竞争的人描述为企业的卫道士。这个深刻的错误已经持续了至少两个世纪。18世纪的自由市场经济学之父亚当·斯密就非常尖锐地批判商人，我们甚至不可能从他900页的经典著作《国富论》[㊀]中找到一个提到他们好处的句子。相反，亚当·斯密告诫说要警惕“商人和厂家的要求和狡辩”。他说，这些人关于法律和政策的任何建议都应该“仔细检查，不仅要一丝不苟，而且要抱有最大的怀疑”。

在19世纪，另一位伟大的倡导自由市场的古典经济学家大卫·李嘉图将商人说成是以“忽视经济学中最明显的理论而闻名”。知道怎样去经营一家企业并不等于理解整个经济是怎样影响全体人民的，其所涉及的是个更大且极其不同的问题。对商业界的怀疑仍然是自由主义经济学家传统的一部分，在这一点上米尔顿·弗里德曼的观点就与亚当·斯密的观点非常相似。

从亚当·斯密时代至今，自由市场竞争往往被商业界所反对。正是企业的利益推动着以“重商主义”闻名的政府干预政策在亚当·斯密等人用这个事实结束这些干预并建立自由市场之前的几个世纪里流行起来的。后来，自由市场

㊀ 当我在教经济学的时候，我常常指出无论哪个学生能够在《国富论》中找到哪怕一个对商人友好的句子，我就会给他一个A。但却没有人能找到。

原则在19世纪和20世纪得到更广泛的接受之后，商业领导者当然准备在适当时机到来时，出于政治原因而调用这些原则。但是，商业领袖和商业组织显示出同样希望寻求政府干预以排除外来竞争，帮助失败的公司摆脱困境，得到数十亿美元的农业补贴，这表面上是为了拯救家庭农场，实际上却是想让大型农业公司获利。

当尼克松总统在1971年实施了美国第一个和平时期工资和价格管制时，通用汽车公司的主席公开赞扬了他，而且美国制造商协会和美国商会还督促企业接受这些政策的管制。企业自身也强烈要求制定一些法律以使外部投资者接管公司和更换其管理人员变得更为困难。商业领袖并不拘泥于自由市场哲学或任何其他理念。与其他特定利益集团一样，他们会以他们可以的方式追求他们自己的利益。经济学家和实际上支持自由市场的其他人至少两个世纪前就已经认识到这一点了，但是许多媒体人士却似乎仍然没有意识到这一事实。

正如在前面章节中提到的那样，经济总体对稀缺资源的有效利用取决于一个以利润和亏损为特征的系统。企业仅仅对利润这部分感兴趣。如果它们可以通过得到政府补贴、对进口产品征收关税或设置其他限制或制定遏制各种农产品竞争的法律从而避免亏损的话，它们就会这样去做。那些企业和自由市场的支持者常常持反对立场。

非营利组织

正如其他机构一样，必须根据其所面临的激励和约束来研究非营利组织。我们已经看到当将追求利润的企业看做是盈亏组织时，我们才能更好地理解其作用。这些企业的所有压力和激励都是由这些双重潜力导致的，它使得这些企业对来自那些使用其物品和服务的人那里的反馈作出回应，还对来自那些使得企业成为可能以及对企业的生存与繁荣很必要的初始投资者和继续投资者的反馈作出反应。由于同样的原因，我们可以将“非营利组织”看做是，在某种程度上不必对那些使用其物品与服务的人或那些出资建立和运营这些机构的人的反馈作出回应的机构，这样更容易理解。

管理任何组织（不论是追求利润的组织还是非营利、军事、宗教、教育或是其他的组织）的人，都倾向于以这样或那样的方式用组织的资源为他们自己

牟利，即使是以牺牲组织所宣称的目标为代价。这种趋势能走多远会受到强大的外在利益的影响，而组织正是要依靠外在利益才能存在，如投资者（他们既可以从他们的投资中得到一个满意的回报，也可以将他们的钱投资于其他地方）和消费者（他们既可以以他们想支付的价格购买他们想要的物品和服务，也很可能将钱花在其他地方）。这些外部的利益在非营利组织的例子中并不是非常具有决定性。

这并不意味着非营利组织有无限的资金，或者它们不必担心支出大于收入。然而，这确实意味着不论非营利组织有什么钱，它们通过最大限度地利用它们所掌握的资源以追求其组织目标的压力很小。包括广大民众的提供这些资源的人以及向非营利组织捐款的人。例如，在哈佛大学，私人捐赠超过了260亿都不能密切关注他们的捐赠是怎样处理的。这些捐赠中有许多，有时是大部分，是由那些如今已经去世且完全不能进行监督的人留下的。

非营利组织拥有额外的收入来源，包括从那些使用其服务的人那里得来的收入，如博物馆的参观者和交响乐团的听众。这些收入事实上是美国非营利组织每年得到的一万亿美元收入的主要来源，占总收入的一半以上。然而，这些收入并没有补偿其所提供的物品与服务的全部成本。

换句话说，对于这些接受者接受到的物品和服务而言，生产的成本要比这些接受者所支付的要更高，而且，一些人免费享受这些东西。这些补贴的受益者不能像盈亏企业的顾客那样给非营利组织施加同样的影响或压力，因为前者的消费者为他们购买的任何物品支付了所有成本——而且只要与用同样的钱花在其他地方得到的利益相比，他们认为其获得的值得其所支付的价格，他们就将继续购买。

一个非营利组织的物品和服务可能相对于接受者的支出（有时不需要支付任何东西）来说是值得的，但其价值却不一定有生产它们所花费的成本多。换句话说，尽管一个要考虑利润和损失的企业不能继续使用那些在经济体的其他用途拥有更大价值的资源，但一个非营利组织却可以如此，因为它不需要从它提供的物品与服务接受者那里收回其所使用的资源的全部成本。只要非营利组织提供补贴，那么这笔钱的接受者就不能像追求利润的组织的顾客能够做到的那样，影响到非营利组织的经营方式。在非营利组织作为将捐献的器官，如肝脏和肾脏，移植给接受的病人的中介服务的例子中，这些非营利组织可以随意

地制定规则，医生和病人都没有多大能力来改变这些规则。

一般而言，那些经营非营利组织的人比那些使用其物品与服务的人有更大的发言权，非常类似于在房屋短缺时期房主的地位：房屋申请者存在过剩。在这种情况下，非营利组织的物品与服务的当前使用者的意愿和那些在过去提供其资助的人的初始意愿，都没有像顾客和投资者对追求利润的企业的那种影响力，那些在某个时期碰巧负责经营一家非营利组织的个人就会用他们自己的目标替代该机构的初始目标或其创始人的目标。

例如，有人说，如果亨利·福特和洛克菲勒知道以他们的名字命名的基金如今在资助什么样的事情，他们就会在坟墓里辗转反侧。尽管这是无从得知的，但是我们所知道的是亨利·福特二世辞去了福特基金会董事会的职务以表示对该基金会对他祖父留下来的钱的使用方式的不满。更为普遍的是，如今人们都意识到，建立一个基金会并让其为一定目标服务，而且期望它会在我们捐赠金钱之后，尤其是在最初的捐献者过世之后，仍然坚持这一目标是非常困难的。许多钱被挥霍于在该组织的工作场所创造奢侈的环境，或在豪华酒店和度假村安排高档会议，然后在全国各地或世界各地的高档地点举办。

这种组织的目标会屈从于现任官员的目标，或屈从于能给它们带来公共知名度和掌声的决策与活动，不论所有这些是否符合非营利组织建立时所追求的最初目标或符合其目前所设定的目标。英国作家彼得·希钦斯注意到政府创建的英格兰教会“越来越追求其雇员的利益”而不是礼拜者或英国国家的利益。

在美国，学术机构、医院和基金会往往是非营利组织。然而，非营利机构的事务范围很广，而且也可以从事一些一般由营利机构承担的事务，如销售新奇士橙或出版《史密森尼》（The Smithsonian）杂志。不论它们从事什么活动，非营利组织都不会有与那些利润和亏损会关乎其存亡的机构所受到的那种压力，从而“花最少的钱取得最好的效果”。这会影响效率，不仅在狭义的经济层面上，而且在更广义的达到其公布的目标的意义上。例如，高等院校变成了某些恰巧变得流行的思想观念（“政治正确性”）的传播者和其他观念的限制者，尽管通过让学生接触更广泛的相对立和相竞争的观点能更好地为教育目标服务。

早在18世纪，亚当·斯密就指出了经营由捐赠所支持的高等院校的学者是如何以自我服务的方式经营这些学校的：他们“相互之间非常宽容”，因而每个学者都“同意他的同事可以忽视他的责任，如果允许他自己也忽视自己的责

任”。如今，人们都在抱怨教授不好好教学却偏爱做研究，而且有时也会将两者都忽略，而热衷于休息或参加其他活动，这表明在两百多年的时间里这个基本原则并没有怎么改变。在不以盈利为目的的高等院校中保证终身雇佣的终身职位是非常普遍的，但是这种情况在必须面对市场竞争的企业（包括像凤凰城大学这样的营利性教育机构）中则鲜有发生。

这只是表明非营利组织的雇佣政策比追求利润并受到亏损威胁的企业的政策更为自由的多种方式之一。在第二次世界大战之前，美国雇主种族歧视最严重的地方就是医院，尽管它们宣传的目标是通过雇佣最好的医生提供更好的服务，即使这些医生恰好是黑人或犹太人。在当时非营利的基金会也是种族歧视最严重的组织。

在学术界也是如此，直到1948年，主要的大学里才有黑人教授。雇佣犹太教授在美国大学里也同样并不普遍，直到第二次世界大战以后才普遍起来。然而，有数以千计的化学家在被雇佣去非营利的大学教化学的多年之前，他们就已经在为营利性的制药公司工作了；而且在许多非营利医院让黑人和犹太医生行医的很久之前，他们就已经在私人诊所里当医生了。

所有这些并不是说非营利组织漠视金钱。而只是说资金支出的目标可能与捐赠它们的人的目标存在巨大差异。不论捐赠这些钱的人的目的是什么，这笔钱却被那些可以使用它们追求他们自己的福利、偏见或政治的人来决定怎样花费。非营利组织非常渴望得到更多的钱，而且一些已经超出了法律允许的范围。例如，在1999年，非营利组织从商品销售商那里收入了5亿美元，以允许他们在它们的广告中表明或暗示一些基金会或其他非营利组织很喜欢这些产品。这些免税组织的商业代言是非法的，但是只要他们否认这些商业往来是商业代言，执法人员也无可奈何。[⊖]

例如，美国心脏协会因允许其标志在一个药品广告中出现而获得了60万美元，而美国医学协会通过将医生的处方记录出售给制药企业而获得了4.4亿美

⊖ 模糊的法律条文是红十字会和强生制药公司之间的诉讼案的一个特色。在1895年，经双方同意，双方使用同样的标志（白色背景中有一个红十字），这已经有100多年了。但是，当红十字会允许一家销售保健品（这些产品与强生的产品形成了竞争）的商业企业使用其标志时，强生制药公司向法院提起了诉讼。

元。另一个非营利组织，美国癌症协会，通过允许其名称和标志在商品广告中使用而获得了超过100万美元的收入，尽管其声称并没有认可什么。我们可以从另一个角度来看，美国运通公司为了对这种关系进行宣传，已经向各种非营利组织支付了数以亿计的资金。

一些组织的收入被称作利润，而另一些组织的收入则不是这样，这一事实可能无意中表明了名字不一样的钱之间有一些根本区别。它可能也表明一个机构是贪婪的，而另一个则不是。但是非营利组织的许多领导得到的工资要比一般五金店或饭店的店主得到的利润多得多。美国优秀大学的校长每年得到超过50万美元的收入是很普遍的——而且成功的大学足球教练的收入是在100万美元以上。一些交响乐团的音乐总监每年的薪水超过了100万美元，其中有两个人的薪水超过了200万美元。这当然要高于大多数营利性企业的所有者所期望的年收入。

非营利组织的业绩清楚地显示了利润对效率的重大影响。如果认为利润仅仅是加在物品与服务的生产成本之上的不必要的收费这一观点是正确的，那么非营利组织就应当能够以更低的成本生产这些物品和服务并以更低的价格销售。随着时间的推移，这应当会使得非营利机构抢走营利性企业的顾客，并且在经济中逐渐取代它们。例如，认为一些药品的高价格是由于生产这些药物的企业获得了不合理的高利润的人，就会想到这一观点的推论是非营利组织可以以更低的价格研发并生产这些药品，如果现存的制药公司不被迫降价，那么非营利组织就会抢占制药公司的市场份额。

但是，非营利组织不仅一般不会抢走营利性企业的顾客，事情反而常常向相反的方向发展：非营利组织发现它们的经济活动越来越多地被营利性企业所抢走。高等院校只是其中的一例。多年来，越来越多的曾经由非营利组织自己经营的业务，如大学书店、食堂和其他辅助性服务，被营利性企业所接管，因为它们可以以更低的成本或更高的质量，或者两者兼有，将工作做好。据《高等教育纪事》报道：

> 福莱特公司（Follet）经营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（Barnes&Nobel）管理着哈佛大学的消费合作社。
>
> 美国最负盛名的大学以及许多学术界的其他机构，正不断地将其校园运作

的事物外包出去。

《高等教育纪事》称："钱是大学将业务外包出去的第一因素。"换句话说，商业企业不仅能以更低的成本提供这些服务，而且它们可以从得到的利润中支付给大学的部分比这些非营利机构在自己的校园经营同样的业务中得到的利润还多。例如，南卡莱罗纳大学从其大学书店中"获得的年收益仅有10万美元"，但邦诺为了经营这些书店，每年给学校支付50万美元。这表明邦诺为了支付给南卡莱罗纳大学比其自己运营时更多的钱就必须挣到更多的钱。

许多校园业务由商业性企业管理更具盈利性的原因在于营利性企业减少了为极具季节性的业务雇佣全年职工（例如，在大学书店，课本的大量销售集中在每个学期的开始）所造成的浪费。其他原因还包括更多的市场经验。以乔治亚大学的书店为例，当学校自己经营书店时，它将70%的书存放起来，而在福莱特公司接管之后，它将70%的书摆了出来，这样卖出这些书的机会就增加了。

尽管媒体常常喜欢将非营利组织描述成漠不关心信息来源的组织，但是这些依赖于来自公众的不断的即时捐赠的非营利组织为了从其捐赠者那里拿到更多的钱，常常会受到激励来发出警告。例如，一家常常发布有关环境中的健康风险的可怕警告的非营利组织承认，该机构还没有一个该领域的医生或科学家。与接受大笔捐赠的组织不同，依赖于即时捐赠的其他非营利组织，也有着类似的激励，在各种社会、政治或其他方面的问题上向它们各自的社区发出警告，却很少要求他们自己保证这些警告准确或有合理基础的约束机制。

■"涓滴"理论

在过去的几个世纪里，形成了许多经济学理论，伴随着许多不同流派的经济学家间的争论。但是，在政治上最重要的经济学理论之一就是所有经济学家都从未使用过的理论——"涓滴"理论。然而这个不存在的理论遭到了从《纽

约时报》到印度的一位作家的普遍攻击。[⊖]罗斯福总统的讲话稿撰写人塞缪尔·罗森曼曾经说："这个观点自从1921年就在华盛顿流行，它认为政府的目标是为那些生活和工作在经济金字塔顶端的人提供繁荣，并相信这种繁荣会向下滋润，从而积聚到底部，并让所有人收益。"同样的主题思想在2008年美国总统大选时被重复，当时的候选人贝拉克·奥巴马说"经济哲学"是"指我们应该给那些最富有的人更多，并希望繁荣会涓滴给每个人"，这遭到了反对。

不论是在美国还是在印度，而且不论是在过去还是在现在，"涓滴"已经成为对其他人假设相信的东西的一种拒绝。而且，确实没有必要去引证某人曾经提倡过这一理论。

"涓滴"这个词语往往会在税收政策的讨论中出现。正像在第18章中提到的那样，在一些例子中，当税率降低后，税收收入增加了。但是，经济学家或其他人提出降低税率的任何建议，不论是降低高收入者的税率还是资本收益的税率，都会引起一种指责，即提出这种建议的人肯定认为利益应该特意分给那些富人或给那些企业，以使这些利益最终"涓滴"给普通人民大众。但是，没有哪个思想学派的得到认可的经济学家曾经用过这一理论或提出过这样的建议。它只是一个稻草人。即使在博大精深的经济学理论的历史中，也找不到。

那些提倡降低税率或减少政府在经济中的作用的人所追求的并不是将现有的财富转移给高收入者或企业，而是当企业受到政府管制或在急剧累进税法律下政府获得新增的财富的比例增加会阻碍企业创造额外的财富。不论这一观点有什么优点或缺点，它只是作出的呼吁：谈论根本不存在的"涓滴"理论，并不是面对，而是逃避。

更重要的是，经济却以与那些认为利润首先会让企业家受益，然后这些利益就会自然而然地涓滴给工人的描述完全相反的方式运行。

当作出一项投资时，不论是建一段铁路还是开一家新餐馆，所花的第一笔

⊖ 参见罗伯特H·弗兰克，《在工作和工资的真实世界里，涓滴理论不会成立》，《纽约时报》，2007年4月12日，第C3页。印度的一位作家将那些支持从政府计划转向更自由的市场的人说成是他们"盲目相信'涓滴'理论会将经济增长的利益在整个国家的不同社会群体之间分配"。但是自由市场经济学并不是要给任何人"分配"任何东西。它是让人们从与其他人的自愿交易中得到他们所能得到的利益。引自S. M. 迈克尔，《现代印度的达立特人》，新德里维斯塔出版社（Vistaar）1999年版，第288页。

钱就是要用来雇佣人们来做工作。如果不是这样，那么什么都不会发生。即使是一个人决定经营一个不需要雇员的商店或货摊，这个人也必须先付钱给为他提供他想出售的物品的人。只有先拿钱来支付费用，然后钱才能以利润的形式收回——如果可以的话。新企业的高破产率残酷而清楚地表明，这笔钱并不是一定能收回。

即使是对于成功且受欢迎的企业，要获得初始投资的回报可能也要过几年的时间。从一家石油公司开始为勘探石油而花费资金到勘探到的首批石油从加油站的油泵里流出可能已经过去了十年。同时，要为各种职位的雇员支付薪资——如地质学家、工程师、炼油工人以及货车司机等，只有在此之后，才能获得利润。然后才会有资本收益来交税。降低资本收益税的实际影响是这会使得未来净收益变大的几率增加，从而为能创造当前职位的当前投资提供激励。

石油行业可不是独一无二的。想要开始发行一份报纸的人，不会预期在前一二年就会获得利润——甚至是收支平衡。但是记者和这份报纸的其他员工却都希望在每一个发工资日拿到工资，即使是公司在亏损。同样，亚马逊网站创建于1995年，但直到2001年最后一个季度它才首次盈利，在该公司几年里亏损了28亿美元之后。即使是对于已获得巨大成功的企业，如麦当劳，在其获得第一美元利润之前，也背负着数百万美元的负债运行了数年。事实上，在其早年曾数次处于破产的边缘。但是，柜台后的人员却一直定期拿着报酬。

总之，这种持续的付款就与那些谈论“涓滴”理论的人的假设完全相反。必须先向工人支付薪资，然后才会得到利润——如果可以得到利润的话。



第24章
“非经济”价值

我们要提防那些对大问题进行道德教化的人们；进行道德教化要比面对铁一样的事实容易得多。

——约翰·克里

尽管经济学给我们提供了许多深刻的见解，让我们能更容易地识破一些听起来不错但却经不起仔细推敲的许多流行观念，但经济学同时还得到了“沉闷的科学”这一名字，这是因为它对许多看起来很有吸引力和令人兴奋但却很荒谬的有关世界怎样被安排的观点泼冷水。当一些所喜爱的计划或是理论被认为在经济学上是胡说八道时，他们可以利用的最后一个庇护方法就是，他们会说：“经济学是很不错，但是我们还需要考虑到一些非经济价值。”推测起来，这些应该就是指那些凌驾于极端物质主义之上的、价值更大、更高尚的东西吧。

当然，确实是存在非经济价值的。事实上，世上只有非经济价值。经济学本身并没有什么价值。它只是衡量一种价值与另一种价值的方式。经济学也不会说你应该尽可能地赚更多的钱。许多经济学教授自己在私有行业中就可以赚更多的钱。许多拥有火器知识的人，当他们在一个有组织的犯罪团体中作为杀手工作时，他们也可以赚到更多的钱。但是经济学并不鼓励你作这种选择。

经济学之父亚当·斯密曾将自己的一大部分钱拿出来赠送给那些不幸的人

们，但是他做这件事是如此的低调以至于直到他去世后，人们在检查他的个人记录时才发现了这一事实。亨利·桑顿是19世纪著名的货币经济学家之一，并且还是从事交易的银行家，在他结婚之前他会定期地将自己一半以上的年收入捐出来，而且在他需要养家糊口之后——他还是继续拿出一大笔钱捐给人道主义事业，这其中就包括反奴隶制运动。

纽约市第一批公共图书馆并不是由政府建立的而是由工业企业家卡耐基建立的，他还建立了以他名字命名的基金会和大学。洛克菲勒同样也建立了以他名字命名的基金会以及芝加哥大学，同时他还创建了很多慈善事业企业。在世界的另一端，孟买的塔塔机构是由印度大企业家J. R. D. 塔塔建立的，它是一个学术型企业，而另一家大型企业家族——伯拉，则在印度各地建立了无数个宗教和社会机构。

在世界各地许多人的眼中，美国已经成为资本主义的缩影，它有着数百家由私人捐款所建立的大学、医院、基金会、图书馆、博物馆以及其他机构，这在世界上是独一无二的。在这些人们当中，有许多人是在市场上赚了钱后，然后将他们所赚的钱的大部分（有时候是绝大部分）捐出来帮助其他人。《福布斯》杂志在2007年列出了半打个人慈善捐款达数十亿的美国人。在这些捐款中最大的一笔是比尔·盖茨的420亿美元捐款，占他收入的42%。而占个人收入比例最大的一笔捐款是美国亿万富翁戈登·摩尔捐赠的，占他收入的63%。对美国整个人口来说，每个人的私人慈善捐款额是欧洲的好几倍。捐赠给慈善事业的钱在国民产出中所占的比例是瑞典、法国或日本的三倍多。

市场作为配置有多种用途的稀缺资源的一种机制是一回事，而人们将所得的财富用来选择做什么又是另一回事。

有关“非经济价值”的高尚谈论经常可以归纳为一些人通常不想让他们自己特别的价值观与其他事情进行比较。如果他们正在拯救莫诺湖或是在保护一些历史建筑的话，那么他们就不想对这一成本进行权衡——也就是说，最终，也不会与用这些同样的资源可能做的其他事情进行权衡比较。对这样的人来说，考虑用花在拯救莫诺湖或是保护历史建筑的钱可以让多少发展中国家的儿童接种疫苗以对抗致命性疾病是毫无意义的。按照这种看待世界的方式，我们应该给这些孩子接种疫苗而且还要拯救莫诺湖及保护历史建筑——同时还要做无数其他的事情。

对于那些以这种方式思考——或是作出反应的人来说，经济学从最好的角度来看也不过是阻碍人们做他们想做的事情的令人讨厌的东西。而从最坏的角度来讲，经济学被认为是没有必要的、狭隘的（如果不是道德扭曲的话）看待世界的方式。对经济学的这种谴责是由于这一基本事实，即经济学是研究有多种用途的稀缺资源的利用问题。如果没有这些限制迫使我们作出我们不想面对的选择或是权衡的话，我们可能会在世界上活得更开心。但是通过有记载的数千年历史来看，这并不是人类生活的——或是曾经生活过的世界。

政治有时被称为“可能的艺术”，但是这一短语用到经济学身上要更为准确。政治允许人们投票赞成不可能的事情，这也是为什么政治家通常要比经济学家更受欢迎的一个原因，因为经济学家时刻提醒人们没有免费的午餐，而且除了权衡取舍外也没有其他的“解决办法”。在人们生活的世界里，而且有可能人们还要在这个世界里继续生活几个世纪，权衡取舍是不可避免的。即使我们拒绝作出选择，但是当我们用完我们本可以用来做重要事情的资源时，环境就会为我们作出选择，除非我们不嫌麻烦地对它们进行权衡取舍。

由于一开始就对许多经济学不了解，因此人们没有方法来知道经济学包括什么，不包括什么。例如，法律通常会因为美观或是其他原因而对建筑物的高度进行限制，但是那些支持这些法律的人们很少会考虑它们重要的经济学意义。在那些土地成本高于建筑物成本的地方，将土地成本分散到较少的租客身上意味着每套公寓或办公室的租金会增长一倍。

■ 市场与价值

市场道德与否跟在它里面活动的人道德与否是一样的。政府也是如此。当有些人相互之间进行交易时，我们就称他们的集合是“市场”，而当有些人运用政治权力来凌驾于他人之上时，我们就称他们的集合为“社会”，但这一事实并不意味着把那些在道德或其他方面有缺陷的第一群人自动地交由第二群同样有缺陷的人来统治的决定就是正当的。像经济学一样，市场并不是拥有自己价值观的某一独立实体。市场其实是人们各自作出独立的决定，

进而相互之间再加以调整。当人们就市场是否会提升人们的道德行为，以及它们是如何对个人或群体的贪婪或公平产生影响来看待市场时，道德和社会问题就出现了。

道德行为

有这样一种观点一直在许多地方存在着，即通过市场作出的决定不如通过政治过程作出的决定那么有道德。在解释为什么美国加利福尼亚斯托克顿市水的供给不能委托给私人企业时，《旧金山纪事报》的作者指出"市场是多么的无道德啊"。《旧金山纪事报》引用斯托克顿市市长的话说，"水是维持生命的日用品而不能交给市场。"然而，每天，维持生命的食物都是由私人企业提供的。此外，大多数拯救生命的医药也是在市场经济体制中而不是在由政府控制的经济体制中研发的——特别是在美国。

在阿根廷已经存在着由私人经营的供水系统。《经济学家》杂志对这一私有化的结果作了一番报道：

> 连接水资源和排水系统的网络已经增加了——特别是在那些贫穷的家庭中：市中心大多数富有的家庭已经建立了该系统网络……在私有化真正实施之前——1995 年，儿童死亡率在那些最终实行私有化的城市与那些没有实行私有化的城市相比，其下降速度几乎是一样的。而 1995 年之后，实行私有化城市的儿童死亡率加速下降……该下降原因主要集中于因传染病和寄生虫病所引起的死亡率的下降，这种疾病最有可能会受到水的质量和水的可获得性的影响。因其他疾病而导致的死亡并没有下降。

在英国同样也是如此，与由苏格兰政府控制的供水系统相比，英格兰供水的私有化意味着水价的降低、饮用水质量的提高、漏水的减少以及符合环境要求的污水处理系统效率更高。这些证据可能只是提示性的而不是结论性的，然而那些赞成政府控制水资源供给的人很少会看到这些证据的必要性。对许多人来说，经验性结果并不如根深蒂固的信念和态度重要。不管是紧急的还是不紧急的事情，许多人都认为那些拥有政治权力的人要比直接涉及自己利益的私人一方更能作出符合道德的决定。这一观念是国际化的。印度的一名企业家讲述

了他与一名政府部长的经历：

我认为降低消费税税率会降低洗发水、护肤霜以及其他化妆品的消费价格，进而这反过来又会增加人们对它们的需求。尽管税率可能降低了，不过税收收入却会因此得到增加。但这位部长却觉得印度妇女不需要口红和面霜。我回答道所有的妇女都想看起来很漂亮。

“对于一张丑陋的脸来说，面霜起不了任何作用。这些都是富人的奢侈品，”他说。我抗议说即使是一名乡下姑娘她也会涂抹姜黄膏以便自己看起来更好看。

“不对，最好是让一张脸保持自然状态。”他不耐烦地说。

“先生，”我辩护道，“你怎么能够决定她想要什么呢？毕竟，这是她辛苦挣来的钱。”

“是的，所以我不想让她浪费了它。让她买食物吧。我不想让跨国公司通过把面霜卖给贫穷的印度人而变得富有。”

有关认为第三方观察者能够作出更符合道德决定的观点通常也包括这样一个观点，即他们能够对什么是“属于富人的奢侈品”下一个定义，而恰恰是因为自由市场经济的发展使许多属于富人的奢侈品转变成普通人（包括穷人）也能消费得起的普通商品。仅仅在20世纪，汽车、电话、电冰箱、电视机、空调以及个人计算机都从由富人拥有的奢侈品变成美国人和其他市场经济体制中数百万人可以获得的普通商品。第一代盒式磁带录像机的价格是每台30 000美元，而后随着技术进步、反复实验和规模经济，它的价格下降到大多数美国人的消费能力之内。在过去几个世纪里，即使是像橘子、糖和可可这样的东西在欧洲也还是富人的奢侈品。不仅第三方在对什么是属于富人的奢侈品作一个界定时无法将这些变化考虑进去，而且由于第三方对自由市场的抑制也会导致这些东西保持其奢侈品地位的时间更长。

市场与贪婪

人们常常指责市场允许人们的贪婪或是促进人们的贪婪。价格高通常被归咎于卖者的贪婪。但是人们却很少对“贪婪”作一个界定。几乎每一个人都愿

意卖出一个高价格，而以较低的价格购买东西。你会对一份只值50美分的报纸支付1美元吗？或是告诉一个雇主，你会在他支付给你的工资减少一半的情况下工作吗？

在价格或工资上加上一串零将会改变贪婪的原则或是定义吗？我们很难明白它为什么会这样。但是，如果每个人都是贪婪的，那么这个词就几乎没有什么意义了。如果它指的是渴望得到更多钱的人比大多数人渴望得到的多得多的话，那么大多数美国富翁的历史（如亨利·福特、洛克菲勒、卡耐基等）却表明积累巨额财富的形式是寻找某种以更低的价格而不是更高的价格提供商品和服务的方式。

回到19世纪，理查德·西尔斯狠下决心要超过蒙哥马利·沃德——当时世界上最大的零售商，为了实现这个目标，他不知疲倦地工作数小时，有时候甚至会鲁莽地使生意陷入风险中。西尔斯寻找一切方法来降低价格以便他可以削弱蒙哥马利·沃德的价格，而且他还寻找各种能够将其竞争对手的消费者吸引过来的方法。他做这一切并不是因为没有足够的钱来生存，而是他想要更多，他还想让他的公司成为第一。如果这就是我们所说的"贪婪"的话，那么他就是贪婪的。更重要的是，这种事情跟许多其他事情一样，正是这种贪婪使价格更低。这就是西尔斯超过蒙哥马利·沃德并取代它在20世纪初期成为美国第一零售商的原因。在后来，这也是沃尔玛超过西尔斯的原因。

用"贪婪"来解释经济行为面临的一个问题就是不管人们想要什么（不管他们贪婪与否）都不会决定他们能够得到的金钱数额。"如果愿望都能够实现，那么乞丐早就发财了。"这一谚语仍然是正确的。决定经济产出的并不是你想要多少钱而是其他人对你提供给他们的东西愿意支付多少钱。对人们的想法进行猜测——包括他们的贪婪，通常是徒劳的，即使它百分百正确，也仍然不能决定经济活动中会发生什么。经济学家，从亚当·斯密到卡尔·马克思，都已经明白这一道理。他们都明确地将个人动机与经济体制的影响区分开来。正如在第23章中提到的，卡尔·马克思认为经济产出是"完全独立于资本家意志之外的"。[㊀]

那些谴责贪婪的人可能会拥护"非经济价值"。但是有关"非经济价值"

㊀ 参见卡尔·马克思，《资本论》（科尔版），第三卷，第311页。

的高尚谈论常常就是让自己的价值观得到别人支持的非常自私的意图，很显然，这是以牺牲其他人的价值观为代价的。一个典型的例子就出现在写给商业报纸杂志《编辑与出版人》的一封信中。这封信是由一家报纸的专栏作家写的，他指责“报社面临的年利润问题”是因为“人云亦云的华尔街金融分析师的需求，从我的角度来看，他们对报纸新闻业的反复无常毫不关心。”

尽管通过修辞手段可以将一些当事人非人化（“人云亦云的华尔街金融分析师”），但他们都是人，而且他们都有自己的利益。因此，如果要那些为报纸运营提供资金的人愿意继续这么做的话，这就要求他们通过各种方式进行相互间的协调。尽管在华尔街工作的每个人都可能控制着数百万美元，但这绝不可能全部都是他们自己的个人资金，大部分来自于其他数百万人的存款或是支付养老金的钱，而且他们中许多人的收入都是非常少的。

如果“报纸新闻业的反复无常”（不管怎样定义）使得报社或连锁报社的投资回报很难与在其他经济活动中的投资回报一样高，那么为什么工人们还要将他们用于养老的养老金拿来资助这些企业并接受低的投资回报呢？由于许多编辑和专栏作家的收入比许多用养老金来为报社提供资金以用于经营的人的收入多得多，因此让低收入者资助高收入者就看起来特别奇怪——例如，老师和工程师资助编辑和记者。

为什么金融分析师作为处置无数人的养老金和其他投资的中介，会背叛这些将其储蓄委托给他们的人，而接受比其他经济部门所赚的投资回报率更低的回报率呢？如果一个好的报纸新闻业（不管怎样定义）导致连锁报社的投资回报很低的话，那么不管报纸出版的特殊成本是多少，它们都可以由那些从报纸中受益的任何人承担，读者会支付更高的价格来购买报纸，专栏作家、编辑和记者就要接受低薪或是做广告者要支付更高的广告费用。

连锁报社通过出售公司股票和债券来筹集所需要的资金，而全国各地的机械师、护士、老师等许多人却将他们的个人储蓄和养老金用来为连锁报社提供所需资金，那么为什么要由他们作出牺牲呢？为什么能够为这些资金的使用支付更高价格的其他经济部门却因为某一个特殊部门的利益而被剥夺使用它们的权利呢？

在这里，我们的重点并不是怎样来解决报纸行业的金融问题。我们的重点是要说明，从配置有多种用途的稀缺资源这一角度来看，事情看起来会很不一

样。这一基本的经济事实被许多人的利益和价值的情绪化言论给掩盖了，这些言论把他们归纳成没有同情心的中介，如"麻木不仁"的金融分析师；与此同时，它还把利益冲突表达成理想术语，如新闻质量。而金融分析师对他们所服务的顾客的敏感程度与代表不同顾客利益的其他人的敏感程度可能是一样的。

市场批评者想要的通常是对特殊个人或群体（不管他们是报纸业、种族群体还是其他人）进行特殊分配，而不承认这种分配会不可避免地牺牲其他个人或群体的利益，这些人或群体要么就被随意地忽视掉，要么就被用非人性化的术语归结为"市场"。例如，《纽约时报》的一名记者在描述一位中年、低收入的妇女面临的问题时写道："如果工厂只是让卡洛琳上白班的话，她的问题就会不存在了。"但是，他叹息道："但工资和工作时间是由市场决定的，而你不能期望市场的慷慨。"

在这里再说一遍，一个人想要什么与其他人想要什么的不可避免的冲突以这样一种方式呈现了出来，即只把这个等式的一边当做人。大部分人想要上白班而不愿意上夜班，但是，如果卡洛琳被安排上白班的话，那么其他人就要被安排去上夜班。至于"慷慨"，除了要其他人来承受这位妇女的成本，它还意味着什么呢？对于一个不付出任何成本的人来说（在这里就是《纽约时报》的记者）却要求其他人来背负这些成本，那么他的慷慨又是什么呢？

不管是在私有部门还是在政府部门，总会有一些价值让人们认为它们是值得让其他人来支付的，但是却并不值得让他们自己来支付。没有什么地方比在讨论政府政策时更能用花言巧语来掩盖一些价值与另一些价值的权衡比较了。为了给自己通过社会活动所要实现的道德事业筹集资金而以税收的形式拿走其他人赚来的钱通常被描述成人道主义行为，而允许其他人自己有着同样的自由和尊严，以便他们也能够用他们自己的钱作出自己的决定则被认为是"贪婪"的。对权力的贪婪与对钱的贪婪相比，其面临的危险并不会少，而且从历史上来看，在这一过程中通常要发生更多的流血事件。

一个自由市场（作为一种相互调节的机制）是否在为人们实现其他欲望提供便利的同时也为贪婪提供了便利呢？它当然不能阻止贪婪，即使它确实需要交换条件——想要人们自愿地把他们的钱交出来就需要提供给他们想要的东西。然而，一个更为相关的问题就是其他的经济体制（这包括建立在无私和平等主义原则上的经济体制）是否能够比依靠价格来配置稀缺资源的经济体制有着更

少的贪婪。

即使是像印度这样的国家，政府对经济大规模管制的时代（持续了近半个世纪，从1947年独立到20世纪90年代初），也是政府高官和无数小官员大规模腐败的时代，人们可以在自由市场经济中随意做的所有普通的事情几乎都需要得到官员的批准。普遍存在的贿赂只是成本的一部分。据估计，因充满官僚主义的管制而导致的无效率使经济生产遭受了巨大的损失，而这些损失本可以使普通印度人的年收入高出几百美元。对于世界上最贫穷的国家之一来说（在该国，营养不良对许多人来说都是一个严重的问题），这种损失要比普通美国人的年收入多几百美元或是少几百美元所产生的影响大得多。

总而言之，贪婪在非常不同的经济体制中都能繁荣地扎根生长。唯一一个真正的问题就是：在这些体制中，它产生的实际影响是什么？通过寻找各种方式来降低价格进而扩大人们的产品市场以满足其财富欲望的体制，与相同的欲望通过运用政治权力就能很容易实现的体制是非常不同的。换句话说，贪婪并不是某一特殊经济体制的产物，而是所有的经济、政治和社会体制都要用各种方式来处理的东西。

那些谴责贪婪的人通常会表现出对财富的轻蔑。尽管对财富的轻蔑是值得赞扬的，但是只有那些具有了一定财富的人才有能力对进一步追求财富表示蔑视。饥饿的人是不会对食物予以蔑视的，无家可归的人也不会对庇护所予以蔑视。财富就意味着选择权，那么谁想要更少的选择权呢？更重要的是，从社会整体角度来看，财富是唯一能够阻止贫困大规模发生的东西。然而，那些声称关心贫困的人却对如何生产财富，以及哪些政策使财富更难以获得或哪些政策更有利于财富的生产几乎很少感兴趣。而恰恰是现代工业社会财富的大量增加才使贫穷大幅度减少。在20世纪的最后十年，当中国开放它的市场并实行工业化后，据估计，每月都有一百万人脱离贫困。即使是收入最低的阶层在国民收入中所占的份额也一直在减少，就像同时期的美国一样，最穷的美国人的绝对真正收入也是增加的，这是因为总产出增加了很多。

有关贪婪主题的另一个说法就是一些企业“收取了人们可以接受的最高价”。人们作这种描述通常不仅仅是为了进行道德谴责，而是对因为这种或那种原因而被认为“过高”的价格进行一番因果解释。如果零部件的单价有一段时间一直卖5美元，而后突然上升至8美元，那么人们对此给出的一个解释就

是零部件制造商现在收取的是人们所能接受的最高价。作为一个因果解释，这立刻就会出现另一个问题：之前他们就没有收取人们所能接受的最高价吗？他们很可能也是这样做的。只不过之前人们能够接受的最高价不能超过5美元，而现在人们则最高能够接受8美元了。因此，如果两次都是收取的最高价的话，那么我们需要弄懂的一个因果解释就是发生改变的是什么？

不仅仅只有企业收取最高价格。就是那些对此事作出指责的人们也不可能在他们当前工资减少一半的情况下，或是在当前工资减少3/4的情况下，同意继续工作。他们对他们的工作也是收取雇主能够接受的最高价。而且如果有人提供给他们的工资是当前工资的两倍的话，要他们继续为他们当前的雇主工作是不可能的，除非该雇主也能提供相同的工资。

严格来讲，企业是不可能真正收取人们所能接受的最高价的。如果通用汽车公司的某一型号汽车卖25 000美元，而现在将它的价格翻倍变为50 000美元的话，那么它还是有可能将一些汽车卖给该型号汽车的真正爱好者的。尽管人们能够接受的最高价格是50 000美元，但是由于销售量会减少，因此通用汽车公司所赚的钱可能没有他们卖25 000美元时赚的多。然而，我们可以将这一短语“收取人们可以接受的最高价”作为对简单地追求总利润最大化的一种不严格的表达。我们真正需要明白的就是人们所说的由于追求利润最大化而导致价格升高的含义。我们还需要弄明白试图阻止价格上升可能会出现的后果。

说人们可以接受更高的价格就相当于是说人们对电力、零部件、照相机或是其他任何东西的需求量超过了在当前价格下的供给量。在这些条件下实行价格管制事实上是无法保证短缺问题能够解决的。将注意力集中于卖者的“贪婪”既不能解释是什么引起了短缺，也不能对结束短缺问题提供任何建议。

那些谴责“贪婪”的人面临的一个难以理解的矛盾，就是这一词语很少适用于政府——不管其税收有多高。尽管汽油价格大幅度上涨几乎一定会让人们指责石油公司的“贪婪”，但是这些石油公司的收入只是每美加仑汽油价格的4%，因为税收就高达17%。但是只有石油巨头被指控为“贪婪”。即使当地方政府利用它们的征用权征收人们的房屋，而后又把这些财产转交给私人开发商用来建造赌场或是购物中心时（这些开发商通常要比房屋所有者缴纳更多的税），也很少会有人说他们“贪婪”，虽然这意味着要毁掉那些低收入者辛辛苦苦数年来才拥有的房子，而所有这一切都是为了让那些能够给政治家提供更多

税收收入的人来取代他们，这样这些税收收入就可以用于支出以使他们能够再次当选。

剥削

有关“贪婪”主题的一个特殊说法就是“剥削”，这是另一个很情绪化的词，它与贪婪一样也很难定义。那些谴责“贪婪”的人通常也不会努力尝试去定义它，因此这个词语通常只是被用来指责价格比观察者想要看到的高或是工资比观察者想要看到的低。如果我们都明白这只不过是对某些人心里内部情绪反应的描述而不是对外部世界某些事实的描述，那么就没有必要来反对它了。正如我们在第4章中已经看到的，低收入社区的商店收取高价格会被认为“贪婪”，而事实上这里有许多经济因素导致价格过高，这些商店是为了生存而收取高价格的。同样，我们在第10章中也看到了隐藏在那些认为自己“受到剥削的”发展中国家工人低薪背后的许多因素。

隐藏在“剥削”理论背后的一般观点就是有些人在某种程度上得到的钱要比补偿给他们为生产或产出分配所作的贡献的钱多得多——他们可能是通过收取高于顾客应该支付的价格的方式或者是通过支付的工资比工人应得到的工资少很多的方式。在许多情况下，这在现实中都是有可能发生的。但是我们需要考察这些情况——并且要找出哪些情况在真实世界里是存在的，哪些是不存在的。

正如我们在前面的章节中看到的，当投资利润高于他们对风险和产出贡献应得的补偿时，肯定就会吸引其他想要分享这一笔收益的人加入，他们可能是通过对现存公司进行投资的方式，或者是以建立自己公司的方式。因为投资的扩大以及现存公司或新公司产出的增加会导致竞争增加，而这又一定会使高于平均水平的收益率被迫下降，因此只有某种能够阻止新竞争出现的方式才能够使投资收益率维持在平均水平以上。

政府就是阻止新竞争进入的最常见、最有效的壁垒。在第二次世界大战期间，西非的英国殖民政府就对产品和贸易实施了一系列的战时管制，而且在英国本土也是如此。出现的结果就跟当时在西非的经济学家报道的一样：

在实行贸易管制期间，利润要比保证贸易商提供其服务所需的利润多得多。在这个繁荣期间，阻止新公司加入的有效壁垒使那些已经在做贸易的人获得了极大的利润。

这并不仅仅只发生在非洲或是那里的英国殖民地。美国的民用航空委员会和洲际商务委员会就是这些许多政府机构（不管是国家政府机构还是地方政府机构）的一员，它们对进入不同职业或行业的个人或公司数量加以限制。事实上，世界各地的政府都在不同时间、不同地方对允许进入某些职业或在某些行业建立公司的人员类别、人员数量进行了限制。这在过去的几个世纪里要更为普遍，国王将垄断权授予特殊的个人或企业，只让他们从事盐、酒或是许多其他商品的生产，这有时是因为对王室亲信的慷慨，而更多是因为人们用钱来买到垄断的权利。

对进入设置壁垒的目的或最终结果就是确保利润高于在自由市场竞争下的利润，还高于吸引所需的必要资源所赚的利润。这被人们认为是对消费者的"剥削"也是合理的。此外，利润比在自由市场竞争下的赚得多并不总是或不一定意味着这些收入要比在竞争性行业中赚得多。有时候，无效率的企业可以在政府的保护下生存下来，因为它们在自由市场的竞争下是不能生存下来的。因此，即使是这些企业获得的收益率很小，但这仍然代表着消费者支付的要比在自由市场下支付的多，而在自由市场中，效率高的企业将会生产占行业很大比例的产品，这样他们就可以通过实行低价格来迫使无效率的企业倒闭。

尽管这一情况被称为剥削是合理的（对剥削的定义就是价格高于供应必要商品或服务的价格），但通常并不是这些情况导致了剥削。当人们的工资比在自由市场中得到的少或是工资不能确保有一定技术、经验和天赋的人的持续供应时，这一种情况也可以合理地被认为是剥削。然而，这种情形更有可能涉及的是高技能、高收入的人而不是低技能、低收入的人。

在许多情况下，人们从事某一职业的工资一般可能要少于继续吸引大量的人们进入这一行业的工资。例如，医生已经在昂贵的医学院投入大量的钱来获取教育，此外，还包括他在大学和医科学院期间放弃挣钱这种形式的投资，以及在其最终完全具有能力独立行医之前较低的实习报酬。而在政府管制的医疗体制下，政府能够在任何时间对医生的工资水平予以设定，或是对特殊医疗服

务的价格水平予以设定，这就导致不能继续吸引具有相同资格的人在将来进入医生行业。

然而与此同时，如果政府支付所有的医疗账单或是雇佣所有医生的话，那么现有医生除了接受政府机构设定的低工资外别无选择。现有医生很少有其他的职业可以进入以获得更高的工资，因为要想成为一名律师或工程师就需要对教育和培训进行另一笔巨大的投资。因此，医生很少会有其他比较现实的选择，而他们也不可能仅仅因为他们不能进入医生行业，就要成为货车司机或是木匠。如果他们提前就知道真实的补偿水平是多少的话，他们是不会加入医生这一职业的。

当然，从长远来看，这种政府对人们的剥削往往会导致更少的年轻人加入这一职业，但这不会阻止短期的剥削，其中就包括对现有医生数十年或是整个工作时间的剥削。例如，英国由政府支付工资和政府控制医疗服务的体制是其最古老的体制之一，它导致了这样一种情况的出现，即很难吸引年轻的英国人加入医生职业，因此来自发展中国家的医生在英国医生中占了很大的比例，而他们的教育和培训水平并没有英国人的高。尽管对低薪工人的“剥削”所进行的谴责很多，但是事实上，高薪工作者具有专业的技能而不能轻易地转移到其他职业上，更易受到低薪的影响，如果他们能够提前数年就知道最终的补偿是什么的话，那么一开始就不会吸引他们进入这一领域。

低薪工人在这些情况下也会受到剥削，即他们不能够搬家，可能是搬家成本太高或是交通成本太高或是因为他们住在由政府补贴的住房里，如果他们搬到其他地方的话，这种补贴就会取消，而他们就不得不以市场价来购买房子或公寓。奴隶当然会受到剥削，因为他们被军队控制着。签了契约的佣人或是合同工，特别是在海外工作的这些人，同样因为具有很高的搬家成本而在短期内受到剥削。然而，有许多工资非常低的合同工在他们已经从个人工作经历中知道他们的工资和工作条件后仍选择继续签约工作，很明显这就表明（不管他们的工资有多低也不管他们的工作条件有多差）这些都足以吸引他们加入这一职业。在这里，这一解释就不可能是剥削，而是因为他们没有更好的选择或是缺少作出更好选择所需的技能。

如果对于某一特殊的劳动力只有一个雇主的话，那么当然，该雇主就能够制定一个比吸引新人们加入该职业所需的更低的工资水平。但是这更有可能发生在高度专业化和高技能的人身上，如宇航员，而不是低技能的工人身上，因

为这些低技能的工人能够被各种各样的企业、政府部门甚至是私人雇佣。在现代交通普及之前的时代里，地方劳动力市场是分离的，某一位雇主可能就是许多当地人进入某一职业的唯一雇主。但是，低成本交通的普及使这种情况与过去相比少得多了。

由于进入或退出壁垒（对于奴隶来说后者是绝对不可能的，或是对于医生以及生活在地方补贴住房里的人来说退出成本很高）是很重要的，因此剥削这一术语通常就会被合理地应用到某些与它通常适用的人群很不一样的人身上。它还适用于在某一特殊地区固定投资很大而且还很难进行资金转移的企业。例如，一家公司建了一座水电大坝，如果政府将税收提高两倍或是三倍或是要求公司支付给工人的工资比在自由市场上的工资高的话，那么该公司是不可能将大坝迁移到其他地方的。然而，从长远来看，很少会有企业在这里投资，这是因为政治气氛所导致的这一结果——许多企业从美国加利福尼亚退出就是一个明显的例子，但是那些已经在该地方投资的企业除了接受该地方较低的投资回报外也没有别的办法。

“剥削”这一术语是否适用于某一特定情形并不简简单单地是一个语义学问题。基于一个错误观念所制定的政策与基于一个正确观念所制定的政策，其产生的结果是不一样的。如果消费者或是工人事实上没有受到剥削的话，那么实行价格控制以防止消费者“被剥削”或是实行最低工资法以防止工人们“被剥削”就会使他们的情况更糟。正如在第3章和第10章中已经提到的，某个雇主或是某一小群雇主可以相互勾结，在雇佣某些类别的工人时在当地形成一个垄断组织，那么这一垄断组织就能够支付更低的工资，而且在这种情况下，政府在一定范围内提高工资可能不会导致工人失业，而如果在竞争市场上实行最低工资法的话就会引起工人们的失业。但是这种情况是很少见的，而且这种雇主垄断组织也很难维持，就像在第10章中所提到的和19世纪美国内战后南方加利福尼亚雇主卡特尔的瓦解所表明的一样。

公平

公平意识是如此的普遍以至于即使是一个小孩他也会说：“这是不公平的”。但却很少有小孩或是大人对公平下一个明确的定义。至少存在两种有关

公平的定义——而它们在实践中是相互矛盾的。有关公平的一个概念就是每个人都按照同样的规则行事，由统一的标准对他们进行判断，并以同样的标准对他们予以奖励。而有关公平的另一个概念就是每个人都有相同的希望来实现相同的目标，不管这个目标是赢得胜利、生存下来还是得到一定的利益或是奖励。这两个有关公平的不同概念听起来几乎一样以至于会使人们相互混淆。而这种混淆是一种政治资产，因为它能够使有着截然不同观点和议事安排的人们都支持被描述成“公平”的提议，但他们并没有意识到他们所支持的提议在具体细节上可能与他们自己的公平概念不一样。

在美国，地方和国家政府各种各样的税收政策都被描述成是为了让个人或是组织对他们应该支付的税收“公平分摊”。而且主要的联邦立法也以像《公平贸易法》和《公平劳动标准法》这样的名字命名。许多人说只要国际自由贸易是“公平贸易”，他们就会支持它。

让每个人按同样的规则办事而且在同样的时间里还让他们有相同的希望获得成功，这只有在他们有相同的能力、欲望以及优先顺序的情况下才是可能的。那些不喜欢芭蕾舞的人与那些献身于芭蕾舞的人在这一领域取得相同的成功是不可能的，即使他们来到这个世界上时都有相同的身体素质和心智能力。这就跟许多其他人有大量的先决条件来获得成功是一样的，因为先决条件越多，那么让每一个人都能够与他处于同一水平的可能性就越小。巨人就比矮小的人在篮球上有更大的优势，而当谈及做一名赛马骑师时，矮小的人就要比巨人更有优势。那些生活在海口附近的整个种族都要比那些生活在大山或沙漠里的人们更有可能发展航海技能。

就公平这两个概念来说，对所有人都实现“公平”是不可能的。

“能力”这一抽象的词语使用得很广泛，但是经济学上所说的人们能够为其支付报酬的能力是指能够做一些高度专业化事情的能力，如修建大桥、开飞机、进行心脏手术、修电视机、管理公司。这些能力在某一个国家里在不同人之间是有着巨大差别的，单单地理因素就足以阻止世界各地的人们拥有相同的这些能力。波利尼西亚人所知道的驯养骆驼的知识怎么可能与在撒哈拉的贝都因人所知道的一样多呢？同样，贝都因人对捕鱼的了解怎么可能有波利尼西亚人知道得多呢？不仅不同地方的人们做专业化事情的能力是不一样的，而且相同地方的人们做某一事情的能力也会随着时间的不同而不同。几个世纪以来，

西欧农场的生产率一直没有其他地方的高，这是因为在这些重质土上耕种的工具还没有发明出来。但是当这些工具发明出来并投入使用以后，西欧农场的生产率就远远比之前那些生产率在他们之上的其他农场高得多了。

不仅仅各个群体之间的外部环境存在着差别，而且其内在的价值观念也是不同的。在许多地方和许多时期都存在一些特殊群体，他们不愿意教育女孩，因此就将他们一半人口的天赋和潜力丢弃了。与那些对其全部的人口的技能和经验加以利用的其他群体相比或是相竞争时，这个怎么可能不对其产生影响呢？还有一些群体根据种族或是社会等级而不是性别对哪些人可以作出重要决定或是贡献进行了限制。同样，他们也将大量人口的天赋和潜力丢弃了。

一个只允许世袭精英、思想精英或是教育精英做重要事情的社会，怎么能够期待与一个像詹姆斯·卡什·彭尼这样的贫穷的小孩就能改革零售业或是几个自行车机械师也能发明飞机的社会取得一样的经济成就呢？就个人层面来说，当一个小孩是在一个吃饭时经常谈论体育话题的家庭中长大，而另一个小孩是在一个不断讨论科学或文学的家庭中长大时，他们是有相同的还是不同的人生道路呢？这些以及其他不同的影响使不同的群体、国家或是个人取得相同的成就几乎是不可能的。从这个意义上说实现公平几乎是不可能的。

人们当然有可能会忽视技能、表现或是成就，而遵循一句社会主义格言：“各尽其能，按需分配”。即使是在自由主义市场的社会中，许多人也会在他们自己家庭内部实行这一原则，他们在那些没有经济贡献或是有很少经济贡献的家庭成员身上花费大量的钱，例如，那些丧失行动能力的人，或是小孩，或是大点的孩子上大学所花费的巨额开支。但在一个有着数百万陌生人的社会里运用这个原则会产生什么结果就是另一个问题了。

由于不存在对公平的精确定义，也不存在人们对公平定义的广泛共识，因此这个术语就意味着在制定经济政策时，拥有权力的那些人能够对个人和企业的选择权进行限制，以便能够达到这些掌权者选择的所谓“公平”的结果。因此，在20世纪上半叶，美国低成本的连锁零售商店出现后，像A&P百货连锁店、伍尔沃斯及詹姆斯·卡什·彭尼、西尔斯，都迫使许多小的零散的商店破产，这时，人们就制定“公平贸易法”禁止连锁商店实行其他零售商所不能承受的低价格。一些人质疑这是否对消费者是公平的，但是那些掌权者却能对什么是公平下一个定义。很多时候这都意味着从政治上在两组

实体之间进行利益和成本分配，不管这会对他人产生什么影响，其中就包括消费者。

在经过几十年的争论之后，人们最终认识到“公平贸易”只会让价格保持在人为的高水平，从而不必要地增加了消费者的生活成本，因此，这些法律被废除了。然而，随着许多人反对沃尔玛、好事多和其他大型超市的扩张，类似的公平观念在21世纪再次出现。人们认为其他的超市不能从与有巨大规模经济效应的大型连锁零售店的竞争中存活下来，因为大型连锁零售店收取的低价格会迫使其他的许多超市从行业中退出。这些“仓储式”商店或“怪物商店”被认为是代表着“不公平”竞争。

在讨论公平时，人们往往会将两组人进行对比，却忽视了那些数量更多、利益更相关的人。不论是在美国国内的“公平贸易”法这一问题中，还是在要求国际贸易要“公平”进行，从而使低成本的外国生产者不能以低于有高成本的国内生产者的价格出售这一问题中，被忽视的人往往是消费者。

当1938年的《公平劳动标准法》在美国确立了联邦最低工资时，也引起了相似的问题，即是什么样的公平以及对谁公平。一些人提出质疑：给低技能的工人和少数民族的工人设定最低工资，从而导致他们失业公平吗？尤其是在20世纪30年代的经济大萧条时期，地方一级的所谓的“现行工资法”常常规定对于由工人建设的政府项目，政府要以工会设定的工资水平支付工人工资。这意味着不仅纳税人要为此支付高工资，而且低技能工人得到工作的机会也更少了——在超过其生产率价值的工资水平下，他们变得“不能被雇佣”，尽管如果不对他们的工作设定工资，这些人还完全可以为社会作出生产性贡献。

由于不同的“公平”观念是相互矛盾的，在实际中这个词的意思就变成了掌握政治权力的人在某一时间、某一地点被授权来挑选经济中的赢家和输家，而这却是以消费者、纳税人和其他一些受到不利影响却在讨论中被忽视的人的利益为代价的。将讨论限定在雇主与雇员、“怪物商店”与当地商人、国外生产者与国内生产者这些人身上，使得其他群体的利益被忽视或被凌驾，即使与我们关注的这些人相比，那些被忽视的人数量更多而且利益更攸关。

拯救生命

对“非市场价值”最强有力的论点也许就是它们涉及人的生命。许多成本高昂的法律、政策或计策就是为保护公众避免致命危害而设计的，这些法律的论点是“如果能拯救哪怕一个人的生命”，花费多大的成本都是值得的。虽然这种言论在道德和感情上有着强烈号召力，但是在资源稀缺而又有多种用途的世界里，这种言论是经不起推敲的。

其替代用途之一是用另一种方式来拯救人的生命。很少有哪种事情比简单的财富增加能拯救更多的人。一场足以让住在美国加利福尼亚的 12 个人失去生命的大地震，若发生在不太富裕的国家，可能导致几百人丧生，在贫穷国家则可能导致几千人丧生。更多的财富使得美国加利福尼亚的建筑物、桥梁和其他设施能够经受比贫穷国家的类似设施更大的扭曲力。那些在加利福尼亚地震中受伤的人可以被更为迅速地送往配备有更多且经过更专业训练的医护人员的医院。这只是财富拯救生命的许多方式中的一种。

各种自然灾害既会发生在富裕的国家也会发生在贫穷的国家，例如，美国受龙卷风袭击的程度是世界上最高的，但是这些自然灾害所带来的后果却有很大差异。瑞士再保险公司的报告称，2003 年自然灾害造成最大经济损失的国家是美国、加拿大和法国。但是，在同一年，自然灾害造成最大规模丧生的全在发展中国家——伊朗、阿尔及利亚、孟加拉国和巴基斯坦。由于医疗服务和针对疾病的预防措施（如污水处理厂和污水排放系统）的成本很高，因此发展中国家会遭受更多的疾病困扰，包括那些实际上在富裕的国家已经被完全消除的疾病。最终结果是，贫穷国家国民的寿命更短。

对于国民收入上升多少会挽救多少人的生命这个问题已经存在多种计算。不论那个正确的数据是多少（假设 X 百万美元可以挽救一个人的生命），阻碍国民收入增加这个数量的任何事物，在效果上等同于损失了一个人的生命。如果某个安全法、政策或策略要花费 5X 百万美元（既包括直接花费还包括其对经济增长的抑制作用），那么，“如果它只能挽救一个人的生命”，我们就可以

说它是不值得的，因为它是以5个其他人的生命为代价的。只要资源是稀缺的而且是有多种用途的，那么我们就无法逃避权衡取舍。

这里所涉及的问题不仅仅是拯救生命的替代方式。另一个问题是，以多大的代价拯救了多少个生命。可能有人会说，不应该给一个人的生命设定价值的限制。但是，不论这些话听起来多么高尚，在真实世界里，没有人愿意花费一个国家一半的年产出来让某个人多活30秒。然而，这可能是“一个生命的价值是无限的”这一主张的逻辑意义。当我们撇开文字来考察行为时，人们作出的行为表明他们甚至不认为他们自己的生命是无价的。例如，当这些工作为他们提供了足够高的工资让他们感到能够补偿其中的风险时，人们就愿意承担有生命危险的工作，如试飞员或爆破专家。他们甚至会纯粹为了娱乐而冒生命危险，比如，高空跳伞、激流泛舟或登山。

通过使用不同国家的人们为自己的生命设定的价值的各种指标，哈佛法学院的一项研究估计，一般美国人将自己设定为值700万美元，而加拿大人则将自己设定为值400万美元，日本人对自己设定的价值约为1 000万美元。不论这些特定数字的合理性和准确性有多大，其一般结果是表明事实上人们作出行为时并不是假设他们自己的生命是无价的——而很可能是他们将自己的生命价值至少设置成与别人的生命的价值相等。

拯救一个人的生命的成本的多少会随着使用不同的测量方法而发生改变。给发展中国家的儿童注射致命性疾病的疫苗，其每个儿童花费的费用很少，却能拯救许多人的生命，包括为每个儿童延长几十年的寿命。同时，为一个80岁的老人做心脏移植手术，费用非常高，而且，即使手术取得完全成功，也只能增加很短的寿命，因为一个年逾八旬的人的剩余寿命无论如何都不会很长。

■“未满足的需要”

对经济学的最为普遍（当然也是影响最为深远）的误解之一是关于“未满足的需要”这一概念。政治家、记者和学者几乎都在不断地指出我们社会中存在的应该通过政府计划或其他措施来提供的“未满足的需要”。其中大部分是

那些大多数人想让我们社会拥有更多的东西。

这个观点有什么错呢？让我们回到起点上。如果经济学史研究的是有多种用途的稀缺资源的利用，那么，总会存在未满足的需要。一些特定的愿望可以被挑选出来并得到百分之百的满足，但是这仅仅意味着与现在相比，其他的愿望的实现程度会更低。在大多数大城市开车的人一定会感到存在对更多停车位的未满足的需要。但是，尽管让城市里的每个想要车位的人，在城市的任何地方，在一天中的任何时刻，都能有一个停车位停车，这不论是在经济上还是在技术上都是可能的，但我们是否就应该这样做呢？

建立许多新的地下停车场，或拆除现有的建筑来建造地上停车场，或者设计拥有更少建筑物、更多停车场的新城市，要花费的成本几乎是天文数字。为了建立这个汽车天堂，我们准备放弃哪些其他东西？更少的医院？更少的治安保护？更少的消防部门？我们是不是打算容忍在这些地区存在更多的未满足的需要？为了得到更多的停车空间，一些人可能会愿意放弃公共图书馆。但是，不论我们作出何种选择，也不论怎么做，为了满足更多停车位这一未满足的需要，其结果是在其他方面肯定会存在更多的未满足的需要。

对于为了拥有更多的别的东西，我们应该牺牲什么物品这个问题，可能会有不同的观点。在这里，更根本的一点是：仅仅论证存在一个未满足的需要，并不足以说明它应该被满足——在资源是稀缺而且有多种用途时，并不足以说明这一点。

在停车位这个例子中，仅仅从政府支出的角度来看，成本更低的选择可能是限制或禁止城市中私人汽车的使用，调整汽车的数量以适应现有的停车位，而不是相反。而且，通过并实施这样一部法律的成本仅仅是大规模增加停车位数量所需要的花费的一小部分。从政府支出中节省的这笔开支一定要与当前在城市中购买、维护和停放车辆所发生的费用进行比较。显然，如果那些支付停车位费用的人觉得不值得的话，那么一开始他们就不会进行支付。

让我们再次回到原点，成本指的是放弃的机会，而不是政府支出。强迫人们放弃那些他们愿意支付大笔钱财的机会所产生的成本可能远远超过人们从不必建造更多的停车位或为了容纳车辆而需要做的其他事情中节省的成本。所有这些说明我们不应该增加城市中的停车位也不应减少停车位。这就是说，这一问题以及许多其他问题的提出，在一个拥有多种用途的稀缺资源的世界里，没

有任何意义。这是一个权衡取舍的世界，而不是所有问题都会得到解决的世界，而且不论如何作出权衡取舍，仍然还会存在未满足的需要。

只要我们轻信了有关“未满足的需要”的政治言论，我们就会武断地选择将资源从其他方面转移到当时碰巧未得到满足的那些方面。然后，当另一个政治家甚至可能是同一个政治家在后来的某个时候发现拆东墙补西墙的办法使得另一个方面的状况更糟糕了，然后这时他想帮助这一方面满足其未满足的需要，我们又开始将资源往另一个方向转移。总之，我们就像一条狗在追着自己的尾巴转圈，而且不论它跑得多快，都并没有缩短两者的距离。

这并不是说我们已经达到了理想的权衡取舍状态，而且不应该再加以干涉了。实际上，这说明不论我们要进行或改变任何权衡取舍，我们都应该从一开始就明白，我们是在作权衡取舍，而不是要满足未满足的需要。

“需要”这个词随意地将一些欲望放到了其他欲望的前面，认为它们更为重要。但是，例如为了维持生命，不论要获得一些食物或一些水是多么紧急，一旦超过了某一节点，两者不仅会变得不必要，而且甚至是不利于生产或危险的。美国人中普遍存在的肥胖表明食物已经达到了这一节点，而且任何遭到洪水侵害的人（即使洪水只是淹了地下室）都知道水也已达到了这一节点。总之，即使是最紧急需要的东西，也仍然有一定的需求范围。在没有氧气的情况下，我们不能存活半个小时，但是如果氧气超过了一定浓度，就会促进癌症的发展，而且已经发现这也会致使新生婴儿失明。为什么医院不会随意使用氧气罐也是有原因的。

总之，没有什么是绝对的“需要”，不论在某时某地和某个量是多么的紧急。不幸的是，大多数法律和政策被绝对地实施，只是因为在解释这些法律和政策的意思和它们应该应用的情况时，可能会出现官员独裁的危险。在这种情况下，声称绝对地“需要”某种东西就是在玩火。许多人抱怨说，某个政府政策在根本上是好的，却被愚蠢地执行，他们没有看到在一个逐渐变化的世界里实施绝对的法律所隐藏的问题。可能不存在为了满足那些其利益在不断变化并最终变得不再有利的人的欲望而绝对地实施政策的好方法。

作为研究有多种用途的稀缺资源的使用的学科，经济学是不断增加的权衡取舍——而不是“需要”或“解决方法”。这可能就是为什么经济学家从不像许诺要解决我们的问题并满足我们的需要的政治家那样受欢迎的原因。

在事情的正常发展过程中，用自己的金钱在市场上购物的人会在额外的这些物品对他仍然有一些价值，只是这一价值不足以让人们以当前价格购买时，停止购买这些物品。这就为政治家通过补贴以更低的价格（甚至免费）提供一些物品创造了机会。这样，在人为的低价格下，额外的一单位物品就值得消费者支付当前的价格了。但是，由于必须有人为这些补贴付费，普通消费者最终支付了比额外的一单位物品的价值更多的费用——税收加上价格。总之，在这种情况下，如果商品的全部成本以价格的形式传达给了消费者，而不是被补贴和税收所掩盖，那么他们是永远也不会再买的。

有人建议说，政府应该为失业者提供工作，“以满足迫切的就业需要”。毫无疑问，一些失业的人能够生产一些对其他人有一些价值的产出。但是雇佣这些失业者所需要的钱也对其他人有一些价值，因此并没有先验的原因来将这笔钱从一种用途转移到另一种用途。在这里，与在许多其他情况下一样，最重要的决策还是：由谁来决定？是让人们自己花费自己的钱来购买对他们有价值的物品，还是让第三方花费以税收形式从公众手里征收来的钱来满足这些第三方（他们自己不支付任何成本）认为是“迫切的社会需要”呢？



第25章 经济学史

我确信，与思想的逐渐侵蚀相比，既得利益的力量被严重夸大了。

——约翰·梅纳德·凯恩斯

几千年来，人们一直在讨论与经济有关的问题，一些人也不断地为此著书立说，因此要确定开始将经济学作为一个独立领域而进行研究的准确日期是不可能的。一般认为现代经济学是从1776年开始的，在那一年亚当·斯密写就了他的经典著作《国富论》。但是至少在此之前的一个世纪，就已经存在大量研究经济的书籍，并存在一个由法国经济学家组成的现代流派，即我们所说的“重农学派”——亚当·斯密在写这本关于经济学的专著之前，曾拜访过该学派的一些成员。《国富论》的特殊之处在于它为一个完整的经济学派奠定了基础。此后超过两代的经济学家（包括像大卫·李嘉图（1772～1823）和约翰·斯图亚特·穆勒（1806～1873）这样的杰出人物）继承并发展了该书的观点，而且在一定程度上，亚当·斯密的影响一直持续到了今天。尽管在此之前，有许多人对这一问题写过见解深刻的文章，但我们不能这样形容他们中的任何一个。

两千多年前，苏格拉底的一个学生色诺芬曾对古希腊的经济政策进行了分析。在中世纪，“公平”或“合理”的价格的宗教观念和对高利贷的禁止，引

导托马斯·阿奎那对这些教条和可能因此在道德上可接受的其他例外情况进行了分析。例如，托马斯·阿奎那认为，当“对物品的某个方面作了改进”后，作为对风险的补偿，抑或由于已发生的运输成本，卖者可以以比他所支付的成本更高的价格将该物品“合法”地出售。换句话说，许多看似是完全在占别人便宜的事情实际上常常是对发生在将物品卖给顾客或借钱给那些寻找贷款的人的过程中所包含的各种成本和风险的补偿。

不论经济学家已经与中世纪的公平、合理的价格理念拉开了多大距离，该理念仍然暗含在被人们（人们认为物品的售价或多或少高于其“实际”价值，或个人支付的费用多少超出了物品的“实际”价值）接受的许多现代思想，以及像“哄抬”物价等这种带有强烈情绪却缺乏经验验证的观点中。

刚开始是或多或少的孤立的个人撰写经济学著作，随着时间的推移，渐渐出现了连贯的思想流派，统一流派的成员的著述中往往有共同的假定框架——中世纪经院哲学家（托马斯·阿奎那就是其中的杰出代表）、重商主义者、古典经济学家、凯恩斯学派、“芝加哥学派”以及其他。甚至在经济学于19世纪成为一个专业之前，个人就已经相互结合，形成了许多思想流派。

■ 重商主义者

有关经济学的最早的思想流派之一是由一群被称为重商主义者的作家组成，该学派在16世纪到18世纪间兴盛。在一个混编的著作合集中，包含从流行的小册子到詹姆斯·斯图亚特爵士在1767年的一个多卷专著，重商主义者呼吁政府制定可以让国家的出口大于进口的政策，这样可以通过这一差额得到补偿而带来黄金的净流入。他们将这些黄金等同于财富。该学派的思想影响到了今天人们的行为，如将出超描述成贸易“顺”差，而将入超描述成贸易“逆”差——尽管，正如我们在前面章节中看到的，根本不存在其中一个会比另一个更有利，所有这些都取决于周围的环境。

先驱不可避免地要进行探索，这就不可避免地会出现意义不明和错误，经济学家也不例外。重商主义者的一些错误（大部分已在当代经济学家的著作中

得到纠正）仍然存在于民众的思想和政治言论中。然而，如果我们理解了他们的目标和世界观，那么我们会发现，重商主义者的著作具有连贯性。

重商主义者的目的不同于现代经济学家的目的。重商主义者关心的是增加他们各自国家相对于其他国家的力量。他们的目标并不是用一种能够使大多数人的生活水平最大化的方式配置稀缺资源。他们的目标是获得并保持一个国家相对于其他国家在总财富和实力上的相对优势，从而在战争爆发时能够在战争中获胜，或者通过拥有能够直接用于军事目的的大量财富来阻吓潜在的敌人。囤积黄金是实现这一目标的理想方式。

托马斯·孟在他那本被认为是重商主义者代表著作的《英国得自对外贸易的财富》一书中宣称经济政策的基本原则是“每年出售给外国人的物品的价值要比我们消费的外国物品的价值更大”。反过来，国家一定要尽力在国内生产“那些现在从外国人那进口的物品”。重商主义者看重的是以可为统治者使用的财富数量为基础的政府的相对实力。

重商主义者根本不关心人民大众的平均生活水平。因此，他们主张通过加强政府管制来压低工资以降低出口成本，从而使出口超过进口，这样就会带来黄金。出于同样的原因，一些重商主义者接受了帝国主义的发展甚至是奴隶制。所以，詹姆斯·斯图亚特爵士在1767年写到通过实行奴隶制“可以为整个国家获得无偿支撑”。尽管奴隶是人口的一部分是很显然的事情，他们却并不被认为是国家的一部分。

■ 古典经济学

亚当·斯密

在詹姆斯·斯图亚特的数卷重商主义专著问世十年后，亚当·斯密的《国富论》出版发行并给重商主义者的理论及其世界观带来了沉重打击。亚当·斯密认为国家就是生活在一国里的所有人。这样，我们就不能用保持低工资以增加出口的方式，使国家变得富裕。亚当·斯密说：“在大多数成员处于贫穷而悲惨的状

况时，社会就不能实现真正的繁荣和幸福。”他也不赞成将经济活动看做是一个零和过程，即一个国家所失去的就是另一个国家所得到的。在他看来，通过让各个国家的人民变得更富裕，所有国家都可以同时向前发展，尽管军事力量（重商主义者的重要关注点）必然与之相关，并且是一个零和竞争。

总之，重商主义者关注的是财富的转移，不论是通过出超、帝国主义还是奴隶制，所有这些都是让一部分人获益而让另一部分人受损。亚当·斯密关心的是财富的创造，这不是个零和过程。亚当·斯密反对政府为了帮助商人（重商主义这一名称的来源）而干预经济，相反却站在法国经济学家（即重农主义者，他们创造了自由放任这个词）这一边，提倡自由市场。亚当·斯密一再斥责那些旨在保护“商家和厂家”的特殊利益立法，他认为这些人的政治活动是为了欺骗和压迫公众。在当时的背景下，自由放任是用来反对政府偏袒商业的一个学说，而不是将亲商看作特殊利益。

亚当·斯密与重商主义者的根本区别在于亚当·斯密并不将黄金看做是财富。他的那本书的书名《国富论》，就引出了财富包括什么这个基本问题。亚当·斯密认为财富是由决定人民（亚当·斯密认为是构成了国家的所有的人）生活水平的物品和服务构成的。亚当·斯密反对帝国主义和奴隶制（基于经济和道德两个方面），他说，帝国主义国家不能从其所必需的“大型舰队和军队中获得任何利益，因为要补偿维持它们所需的花费”。在《国富论》这本书的结尾处，还呼吁英国放弃它的帝国主义梦。对于奴隶制，亚当·斯密认为这在经济上是无效率的，在道德上也是应当被唾弃的，而且轻蔑地反驳了受奴役的非洲人比欧洲人低贱这一观点。

尽管在今天，亚当·斯密往往被认为是“保守”人物，而实际上，在他那个时代，他攻击了一些当时占主导地位的思想和利益。此外，自动实现自我平衡的系统（即市场经济）的观点首先是由重农主义者提出的，后来成为了亚当·斯密创立的古典经济学传统的一部分，代表了一个全新的起点，不仅从社会因果关系的角度分析，还从政治上、学术上和其他领域的精英指导和控制公众的程度的降低的角度分析。自柏拉图以来的具有里程碑意义的知识分子代表，都在讨论智慧的领导者为了社会的利益会实施什么政策。但是，在经济领域，亚当·斯密称政府一直将“很多不必要的精力”放在了那些如果没有政府干预，而让个人相互作用并作出自己的决定来进行交易，将会有更好效果的事情

上。重商主义者詹姆斯·斯图亚特爵士将政府干预经济看做是一个明智的“政治家”应该起到的作用，而亚当·斯密则将它看做是“奸猾的”政治家的观点和行动，他们所造成的问题比解决的问题还要多。

尽管《国富论》不是第一部对经济学作系统论述的书籍，但是它却是所称的古典经济学传统的基础，该传统是在亚当·斯密著作的下一个世纪基础之上建立的。并不是这方面的所有早期著作都是重商主义者写的。理查德·坎蒂隆在18世纪30年代的著作以及费尔迪南多·加利亚尼在1752年的著作中进行了复杂的经济分析，而且弗朗索·瓦魁奈1758年的《经济表》中所包含的思想观点鼓舞了短暂却重要的经济学家学派，即重农主义。但是，正如我们已提到的那样，这些早期的先驱者们没有创建出像亚当·斯密那样的后来人以他们的著作为基础进行研究的拥有杰出经济学家的经济学派。在历史的不同时期，曾出现了一些经济学家，他们的著作在他们的时代很先进，但是却没有引起大家的重视，也鲜有追随者。他们渐渐隐去，直到他们被后来的学者重新发现，并被认作该领域的先驱。例如，法国数学家奥古斯丁·古诺在1838年对经济学原理进行数学分析后，这并没有成为经济学家分析工具的一部分，直到大约一个世纪之后，后来的经济学家才对这一领域进行专门研究。

亚当·斯密的经济学理论（其在反对重商主义者的理论中不断发展）所带来的后果之一是强调淡化货币在经济中的作用。这一观点贯穿了持续一个世纪的古典经济学的整个时期。由于重商主义者对黄金作用的过分强调（在许多经济中是货币），古典主义者对重商主义者的反对是可以理解的，尽管如此，古典经济学家所说的金钱只是一块“面纱”（模糊但却不能根本改变其所掩盖的真实经济活动）却常常被读者误解。杰出的古典经济学家明白，在特定时期，货币供应量的紧缩会带来生产的下降，从而使失业率相应上升。[㊀]但是，他们的读者并不总是明白这一点，而且古典经济学家也很少关注这个方面。

大卫·李嘉图

在亚当·斯密的追随者中，最有成就的当属古典经济学家大卫·李嘉图。

㊀ 在我的著作《关于古典经济学》的第34～42页对这一点作了阐述。

他是19世纪早期杰出的经济学家，除了其他贡献外，他还提出了国际贸易中的比较优势理论。除了对经济分析有巨大贡献外，大卫·李嘉图还创造了一种写作经济学的新方法和新风格。亚当·斯密的《国富论》里全是社会评论和哲学性探讨，并且以一个强烈建议收尾（英国不应该努力掌管它在美洲的殖民地，而这些殖民地在这部著作出版的同一年就发生了叛乱）。相反，大卫·李嘉图在1817年写就的《政治经济学原理》是经济学经典著作中第一本致力于对经久不衰的经济学原理进行分析，而不是进行社会、政治和哲学性的评论，并更加强调这些原理而不是眼下的政策问题的书。

这并不是说大卫·李嘉图不关心社会或道德问题。他的一些分析是由英国在拿破仑战争后面临的特定经济问题而激发出来的，但是，他推导出的原理并不局限于这些问题或那个时代，就像牛顿的万有引力定律并不局限于掉落的苹果一样。他的《政治经济学原理》中所涉及的并不仅仅是当时的政策问题。大卫·李嘉图使经济学更加注重于系统的分析、更严格的定义和更严密的推断。

然而，大卫·李嘉图不仅仅是一个推理机器。在他的个人行动和私人信件中，他表示自己要做个有良好的道德品质并关心社会的人。当他成为国会议员时，大卫·李嘉图给他的朋友写道：

> 我希望我不会为了讨好大人物和掌权者，而让我从诚实和自己的信念这条笔直的路径上转弯。

作为国会议员，大卫·李嘉图没有违背自己的信念。他一再投票反对维护富有的地主利益的提案，尽管他自己就是其中一个；他还曾投票支持会让他失去自己在国会中的席位的选举改革。[㊀]

我们今天所说的“经济学”在19世纪大部分时间里曾被称作“政治经济学”。当古典经济学家提到“政治经济学”时，他们指的是整个国家的经济学（政策）以与家庭的经济学或今天有时会被称做“家庭经济学”作区分。“政治经济学”这个词并不是指经济学和政治学的合并，一些人在后来曾使用这个词来表达这样的意思。

㊀ 但是，不论他的行动中体现了多少道德准则，大卫·李嘉图“并不只是说说那些没有什么成本却带来许多利益的大话”。约瑟夫A. 熊彼特，《经济分析史》，第471页。

经济学的原理并不是灵光一闪就可以想到的现成理论。相反，它是连续几代渊博而勤奋的思想家摸索出的对真实世界的经济活动和让系统地研究这些事情成为可能的学术概念的理解。能够让初学者在一个星期内学会的供求分析，是从19世纪早期的思想家（如大卫·李嘉图、托马斯·马尔萨斯和让·巴蒂斯特·萨伊等）的争论中产生的，至少花费了一个世纪的时间。

在大卫·李嘉图和他的朋友托马斯·马尔萨斯的许多信件中，有一封是讨论那些年的经济问题的，大卫·李嘉图在1814年写道："我有时会怀疑我们对需求这个词的理解并不相同"。他说对了，他们确实有不同的理解。[㊀]在这个词得到澄清并准确界定，从而与现今的经济学家所表达的是一个意思时，已经过去了几十年。在事后看来，这可能只是逻辑上的一小步，但它确实是一个反复摸索的费时的过程。而创造并完善概念和定义以用来清晰无误地表达思想观点，这使得用反对者赞同的方式探讨实质性的问题成为可能，这样人们至少可以确定他们是在实质内容上有不同意见，而不是在语义上混淆。

萨伊定律

经济学的一个基本概念就是所谓的萨伊定律，在19世纪早期这一概念就曾被激烈争论，而且这种争论被约翰·梅纳德·凯恩斯于1936年重新点燃。尽管其他经济学家对它的发展也作出了贡献，但该理论是以法国经济学家让·巴蒂斯特·萨伊的名字命名，一开始萨伊定律是个相当简单的原理，在它的提倡者和批评者经过19世纪和20世纪的争论中，其推理和扩展变得比以前更为复杂了。

从根本上说，萨伊定律是对人们一直以来的一种普遍忧虑的回答——经济中产出的不断增加会超过人们购买能力的范围，从而导致物品滞销和工人失业。人们表达这种忧虑不仅在让·巴蒂斯特·萨伊之前的时代就存在，而且在此之后也是如此。正如我们在第15章中看到的，20世纪60年代的一位畅销书作家警告说"生活的基本物资、福利设施和装饰品都有过多的危险"，这已经成为了"一个重大的国家问题"。在其最基本的意义上，萨伊定律认为产出的生产和用于购买这些生产的产出的实际收入的生产，在进程上，两者并不是独立的。

㊀ 在我的著作《关于古典经济学》的第69～71页澄清这些区别。

因此，不论一个国家的产出有多大，生产这些东西所带来的收入将足以购买这些产出。萨伊定律常常被表述成这种主张："供给带来它自己的需求"。换句话说，一个经济体能生产并购买多少产出并没有内在限制。

让·巴蒂斯特·萨伊自己曾经问道："若不是这样，如今在法国买卖的商品怎么可能是在查尔斯五世的无道统治时期的五六倍?"甚至在此之前，一位重农主义者就曾表达过类似的观点，即总需求"没有已为人知的上限"。当然，这并没有排除这种可能性，即在特定时期，消费者或投资者可能选择不去购买在其能力范围内的总需求。萨伊定律所否定的是普遍流行的恐惧：随着现代工业的发展，产出的快速增长将到达一个点，在这一点上，产出会变得如此之大以至于不可能购买所有产出。

正如经常在思想史上发生的那样，一个最初非常简单的概念，被它的倡导者在许多方向上扩展，也被其反对者卷入许多争论中，其含义和扭曲激增，即使双方的经济学家（包括几乎所有19世纪早期的杰出的经济学家）都是认真而博学的思想家，他们相互之间只讨论过去。部分原因是由于经济学尚未发展到他们所谈论的术语（如"需求"）拥有所有人都同意的严格定义。[一] 不论后来的学生认为严格定义的过程是多么单调乏味，经济学的历史（以及其他领域的历史）痛苦而清晰地表明在没有清晰界定的术语（这样对所有使用这些术语的人都有相同的含义）的情况下，试图讨论实质性问题会带来混乱后果。

■ 现代经济学

如今，我们认为经济学是与学术部门、学术期刊和像美国经济协会这样的专业组织相联系的专业。但是，根据历史来衡量，这种认识都是很晚才发展起来的。

㊀ 有关这些争论的更深入的讨论可以参考托马斯·索维尔的《关于古典经济学》，纽黑文市：耶鲁大学出版社，2006年，第23～24页。

经济学经过了几个世纪才成为一个独立学科，从亚里士多德到大卫·休谟等这些哲学家都写过有关经济问题方面的书，像托马斯·阿奎那这样的神学家和像詹姆斯·斯图亚特爵士这样的贵族成员也都写过。但是，即使一些作家开始专门研究经济学，他们也并没有立刻以经济学家的身份来维持生计。例如，亚当·斯密是一个哲学教授，而且由于其著作《道德情操论》而出名，这要比他从《国富论》中获得持久声誉要早20年。当大卫·李嘉图的著作使他成为他那个时代的杰出经济学家的时候，他当时是一个已退休且无后顾之忧的股票经纪人。当托马斯R. 马尔萨斯在1805年被委任为历史和政治经济学教授时，他成为了英国乃至世界首个学术经济学家。当时，世界上杰出的经济学家大多数都在英国，而且在19世纪的剩下的时间里，也依然如此。

除了托马斯R. 马尔萨斯，在19世纪上半叶，大多数英国杰出的经济学家的大部分收入并不是来源于教授经济学知识或撰写经济学方面的书。这时的经济学是专业，但还不是职业。这个专业同样还不足以拥有自己的专业刊物。在19世纪上半叶，关于经济学的大多数分析文章出版在那个时代的学术期刊上，如英国的《爱丁堡评论》、《评论季刊》或《威斯敏斯特评论》，或法国的《百科杂志》（《百科评论》）或《法律和政治经济学杂志》。第一份经济学的专业学术期刊是1886年首次在哈佛大学出版的《经济学季刊》。在20世纪，许多的经济学专业杂志在许多国家创办。随着美国人与英国人、奥地利人和其他经济学家一起成为这一领域的领导者，为这些杂志写文章的人大多数都是学术经济学家。在美国，第一个经济学教授是由哈佛大学在1871年任命的，四年之后，还是这所大学授予了第一个经济学博士学位。

从阿尔弗雷德·马歇尔的《经济学原理》在1890年出版以来，经济学变得在表达上越来越专业，而且越来越倾向于用图表和方程式教学生，尽管纯粹的文字表述在今天仍没有完全消失。正是在20世纪后半期，在经济学中，数学分析才开始在优秀的学术期刊和学术著作里取代纯粹的文字分析。尽管以数学为主的经济分析可以最早追溯到19世纪30年代的奥古斯丁·古诺，但是，奥古斯丁·古诺正是那种其作品未对他那个时代的主流经济学家产生什么影响的人，这样许多他的观点在数代之后不得不重新发现，就像奥古斯丁·古诺不曾存在过一样。

“边际主义”革命

经济分析在19世纪的发展过程中的一个转折点是经济学家对基于消费者需求，而不是仅仅基于生产者成本的价格理论的普遍接受。这不仅是价格理论的革命，而且是将新概念和新的分析方法引进其他经济学分支的革命。

古典经济学将劳动和其他投入的数量视为决定产出的价格的关键因素。卡尔·马克思沿着这个思路走向了逻辑的极端，提出了他的劳动剥削理论。在该理论中劳动被看做是财富的最终源泉，并因此被看做是像资本家和地主这样的非工人阶级的收入和财富的最终来源。

尽管从亚当·斯密的时代开始，价值的生产成本论就在英国盛行，但是在欧洲大陆却是完全不同的理论在盛行。在欧洲大陆，价值被看做是由商品对消费者的效用（它会决定消费者的需求）决定的。然而，亚当·斯密对这一理论驳斥道，水明显比钻石有用，因为没有水，人就无法存活，而许多人没有钻石却仍然活着，但是钻石的售价却要比水高得多。但是，在19世纪70年代，奥地利的卡尔·门格尔和英国的W. 斯坦利·杰文斯提出了一个新观念，这两个人都认为价格基于商品对消费者的效用——而且，更为重要的是，他们完善并更加清晰地界定了争论的术语，将新概念引入到一般经济学中。

亚当·斯密一直将水的总效用和钻石的总效用进行比较。换句话说，他的问题是，对我们来说，没有水或没有钻石，哪种情况更糟糕。从这个意义上，水的总效用明显要比钻石的总效用大得多，因为水是关乎生死的。但是卡尔·门格尔和W. 斯坦利·杰文斯却以一种新的方式看待这一问题——这个方式也可以应用于价格理论之外的其他经济学分析中。

卡尔·门格尔和W. 斯坦利·杰文斯首先认为效用完全是主观的。也就是说，让第三方观察者判断一个东西比另一个更有用是没有意义的，因为每个消费者的需求都是基于这个特定的消费者认为哪个是有用的——而消费者的需求影响价格。更根本地说，即使对于同一个消费者，根据消费者已经拥有的数量的不同，效用也在不断变化。

卡尔·门格尔指出，维持生命所必需的一定量的食物对每个人都有巨大价值。除了为避免饿死而需要的一定量食物外，保持健康所必需的额外的一些食

物也是有价值的，尽管这一价值不如为避免死亡而必需的那些食物的价值高，而且只是为了享受而吃的食物也有一些价值。但是最终“对食物的需要已完全满足以致再多摄入哪怕一口食物也不会有益于维持生命，或有益于保持健康——同样也不会给消费者带来快乐”。总之，对卡尔·门格尔和 W. 斯坦利·杰文斯来说，重要的是增量效用，阿尔弗雷德·马歇尔后来将其称为消费额外一单位物品的“边际”效用。

让我们回到亚当·斯密的水和钻石的例子，得到另外一加仑水的增量或边际效用与另外一克拉（1 克拉 =0.000 2 千克）钻石的边际效用之间的相对效用才是最重要的。由于大多数人已经有足够的水的供应，所以另一克拉的钻石的边际效用将更大——这就解释了为什么一克拉钻石的售价比一美加仑水的价格高。该理论结束了英国的价值的生产成本理论与欧洲大量的效用理论的分歧，因为如今双方都接受了价值的边际效用理论，世界其他地区的经济学家也是如此。

奥地利的卡尔·门格尔在其 1871 年的著作《经济学原理》中所论述的与英国的 W. 斯坦利·杰文斯的著作《政治经济学理论》中有在本质上相同的分析和结论。然而，W. 斯坦利·杰文斯还明白如何通过图表和微分将增量效用的概念很容易地表示出来，使得这一论点比卡尔·门格尔纯粹的文字表述更加直观明显，也更加逻辑严谨。这就为将增量或边际的概念扩展到其他的经济学分支，如生产理论或国际贸易理论（在这些理论中图表和方程式可以更加简洁而明确地表达像规模经济或比较竞争这样的概念），创造了条件。

这被形象地称作“边际主义革命”，标志着对古典经济学家的方法和观念上的双重突破。边际主义革命推进了数学在经济学中的使用，例如，用曲线来描述成本的变化，以及用微分来分析成本的变化率。然而，要理解这个新的价值效用理论并不一定要用数学，因为卡尔·门格尔在他的《经济学原理》中一个图标或方程式也没使用。

尽管卡尔·门格尔和 W. 斯坦利·杰文斯是经济学的边际效用学派的创始人，是将边际概念一般化的先驱，但是，围绕着这些新观念将经济学的许多方面系统化并赋予它们基本形式，从而使它们以这种形式流传下来一直到今天的是在阿尔弗雷德·马歇尔 1890 年出版的不朽的教科书《经济学原理》中实现的。W. 斯坦利·杰文斯尤其致力于反驳价值一般取决于劳动或取决于产品的

成本这种观点，他坚持认为该问题的关键在于效用。然而，阿尔弗雷德·马歇尔说：

在剪一张纸时，我们对于是使用一把剪刀的上方刀刃还是下方刀刃来剪纸的争论的意义，与我们对价值是由效用支配还是生产成本支配的争论的意义一样大。

换句话说，决定价格的是供给（依赖于生产成本）和需求（取决于边际效用）的结合。阿尔弗雷德·马歇尔以某种方式将古典经济学家的理论与后来的边际主义理论进行协调，从而形成了广为人知的新古典经济学。他的《经济学原理》在20世纪前半期之前一直是权威的教科书，在他的一生中该书出版了8个版本。[⊖]

阿尔弗雷德·马歇尔能够将新的边际效用概念与古典经济学理论进行调和，这并不令人惊讶。阿尔弗雷德·马歇尔在数学方面训练有素，并且通过读约翰·斯图亚特·穆勒的《政治经济学原理》开始学习经济学。在1876年，他将这本书称作是“一本大多数活着的英国经济学家都学过的书”。之前，阿尔弗雷德·马歇尔是一个哲学学生，并批评社会中经济的不公平，后来有人告诉他，在作这些判断之前，他需要先了解经济学。在他这么做，并以一个非常不同的眼光审视周围环境后，他保持着对穷人的关注，这使他决定改变他的职业并成为了一位经济学家。他后来说社会改革者需要的是“冷静的头脑”和“火热的心”。在阿尔弗雷德·马歇尔决定做什么工作时，“一想到经济学能改善人们的福利水平，我就越来越迫切地想要研究它”。

均衡理论

图表和方程式在经济学中越来越多的应用使得像短缺和过剩对价格波动的影响等这些事情更容易阐明，也有助于对价格既不上升也不下降的状态（即所谓的“均衡”状态）进行分析。此外，“均衡”这一概念也适用于除价格之外

⊖ 当我在哥伦比亚大学上研究生时（1958～1959学年），马歇尔的《经济学原理》仍被用作经济学的教科书。

的许多事物。例如，可能在一些特定企业、整个行业、国内经济或国际贸易实现均衡。

许多不了解经济学的人认为这些均衡状态不切实际，因为它们看起来往往与现实世界所观察到的情况不同。但这并不令人惊讶，因为现实世界很少处于均衡状态，不论是在经济上，还是在其他领域都是如此。例如，尽管“水会流向自己的水平面”是事实，但这并不意味着大西洋的水面像玻璃一样平滑。波浪和潮汐就是海水寻求自己水平面（瀑布也是一样）的方式，而且所有这些东西总是在运动。均衡理论允许你分析处于非均衡中的事物将会怎样运动。

同样，医学院中的学生多少会学习一些在健康的均衡状态下，身体各个部分是如何理想地运行的，但并不是由于身体的各个部分常常在健康的均衡状态下良好地运行才去学习它，因为如果真的是这样，那么就没有理由开办医学院了。换句话说，学习均衡的关键是要通过某种方式理解当事物没有处于均衡状态时，会出现什么情况。

在经济学中，均衡概念不仅可以用来分析特定企业、行业或劳动力市场，而且还可以用来分析整个经济。换句话说，不仅存在均衡价格或均衡工资，而且也存在均衡的国民收入和国际贸易。对特定市场是否处于均衡和非均衡状态的分析被称为“微观经济学”，而对整个经济的变化（如通货膨胀、失业或总收入的波动）进行的分析被称为“宏观经济学”。然而，这种简单的划分忽略了一个事实，即经济中的所有这些因素都是相互影响的。有两位经济学家看到了市场经济的这个重要事实，他们指出：“世界上所有物品的价格都相互关联，因此某一因素的微小变动会对无数的其他因素产生影响。”具有讽刺意味的是，他们竟然是两位生活在非市场经济国家的前苏联经济学家。

例如，当美国联邦储备委员会为了降低通货膨胀的危险而提高贷款利率时，可能会导致房价下降、储蓄增加和汽车销量的下降，并对整个经济的各个方面产生许多其他影响。在实际中追踪所有这些影响几乎是不可能的，而且在理论上分析这些影响也非常困难，因此一些经济学家由于做这些工作而获得了诺贝尔奖。这些复杂且相互依赖的分析（不论是对微观经济还是宏观经济）被称为“一般均衡”理论。约瑟夫 A. 熊彼特在《经济分析史》中认为“这种相互依赖无处不在”，这是经济生活的“基本事实”。

一般均衡理论的里程碑式人物是法国经济学家莱昂·瓦尔拉斯（1834 ~

1910），他的复杂的联立方程事实上创立了在19世纪的经济学的这个分支。早在18世纪，另一个法国人弗朗索瓦·魁奈（1694～1774）通过将各种经济活动连接起来的线与复杂的表象交叉而摸索出一些有关一般均衡的观点。卡尔·马克思在《资本论》第二卷中，同样列出了许多方程式来表明市场经济的某些部分是如何影响经济的许多其他部分的。换句话说，像大多数发现者一样，莱昂·瓦尔拉斯也有前辈但是他仍然是这一领域的里程碑式的人物。

尽管一般均衡理论是留给经济学的优秀学生研究的，但是它的一些实际意义却可以被每个人所理解。这些意义非常重要，因为政治家常常提出一些他们要“解决”的某个经济“问题”，但却根本不去注意这些“解决措施”会在整个经济中产生影响。例如，一些法律向某些类型的贷款或所有贷款所能收取的利率设置上限，这些法律会减少发放贷款的数量，并改变能够得到贷款的人的组合（低收入的人变得尤其没有资格），还会影响公司债券的价格和已探明自然资源的储量[㊀]以及其他。事实上，经济交易不会孤立地发生，不论在那些想要对某些“问题”提出特定“解决方案”的人看来，它是多么的孤立。

凯恩斯主义经济学

经济学在20世纪最突出的新进展是对国民产出变化（从繁荣时期到萧条时期）的研究。20世纪30年代的经济大萧条及其给世界各国带来的悲惨的社会后果，对努力查明这些灾难是怎样发生和为何发生以及我们能对此做些什么产生了重大而持久的影响。[㊁]约翰·梅纳德·凯恩斯在1936年出版的著作《就业、利息与货币通论》成为了20世纪最为著名和最有影响力的经济学著作。到20世纪中叶，它成为世界上领先的经济学专业广为接受的正统观念——著名的例外是芝加哥大学和其他一些大学的经济学系，这些大学的雇员大多数是米尔顿·弗里德曼和其他芝加哥学派经济学家以前的学生。

㊀ 正如在本书第12章讨论过的那样。

㊁ 约翰·梅纳德·凯恩斯在1930年写到：“这个世界慢慢地认识到今年我们正生活在现代历史上最大的经济灾难的阴影之下。”约翰·梅纳德·凯恩斯，《劝说集》，1952年版，第135页。

传统经济学所关注的问题是有多种用途的稀缺资源的分配，约翰·梅纳德·凯恩斯又增加了在国家的资源（既包括劳动也包括资本）的很大一部分根本没得到利用的时期所要关注的一个主要问题。在凯恩斯写作《就业、利息与货币通论》的那个时期，即20世纪30年代的经济大萧条时期，情况就是如此，当时许多企业的生产要远低于其正常的生产能力，而且有1/4的美国工人失业了。

正如凯恩斯所预料的那样，让他的经济分析被经济学家普遍接受需要时间，因此在经济大萧条时期它并没有付诸实践。当他在写他的巨著时，凯恩斯在给萧伯纳的一封信中说："我相信我正写的这本关于经济学理论的著作将会大大改变这个世界看待经济问题的方式，我认为，虽然不会立刻实现，但是在之后的十年里可以。"这两个预测被证明都是很准确的。例如，美国的新政就是基于临时政策，而并不像凯恩斯主义经济学那样系统。但是，在经济学领域，凯恩斯的理论不仅取得了很大成功而且被广泛认为是正统的经济学。

凯恩斯主义经济学不仅为总产出和就业的变化提供了经济学方面的解释，而且也为恢复陷入萧条的经济而实施政府干预提供了理论依据。不是等待市场通过自身的力量调整和恢复充分就业，凯恩斯认为政府支出可以以更小的副作用更迅速地取得同样的效果。尽管凯恩斯及其追随者认识到政府支出会带来通货膨胀的风险，尤其是当"充分就业"变成政府政策时，但是他们认为这个风险是可接受且可控制的，因为在经济大萧条期间出现了失业规模的转变。

后来，在凯恩斯1946年去世之后，所出现的实证研究表明政策制定者实际上可以在失业率和通货膨胀率之间作出选择，这被称为"菲利普斯曲线"，以纪念提出这个分析的伦敦经济学院的经济学家A. W. 菲利普斯。

后凯恩斯主义经济学

菲利普斯曲线可能是凯恩斯主义经济学全盛时期的标志。然而，芝加哥学派却开始逐步瓦解一般凯恩斯理论，尤其是菲利普斯曲线，既从分析上，也从实证研究上。他们发现市场一般要比凯恩斯主义者认为的更为理性和更具回应性，而政府却更不具理性和回应性，至少从提高国家利益的意义上是如此，而不是在提升政治家的职位上。到这一时期，经济学已经变得如此专业化和数学

化，以至于杰出的经济学学者的著作已不再是大多数人，甚至大多数经济学领域外的学者所能理解的。然而，人们所能理解的是凯恩斯主义经济学的正统地位的逐渐侵蚀，尤其是在20世纪70年代通货膨胀和失业都同时涨到高水平之后，这一现实情况就削弱了菲利普斯曲线所表示的政府可以在两者之间作出权衡取舍这一观点。

芝加哥大学的米尔顿·弗里德曼教授于1976年获得诺贝尔经济学奖，这标志着非凯恩斯和反凯恩斯经济学家，如芝加哥学派的成员，获得了更多的关注。在20世纪的最后10年，诺贝尔经济学奖的大部分都颁发给了芝加哥学派成员，不论他们是在芝加哥大学还是在其他机构。然而，凯恩斯主义的贡献并没有消失，因为，约翰·梅纳德·凯恩斯的许多观点和见解如今已经成为了所有学派的经济学家进行思想交流的一部分。当约翰·梅纳德·凯恩斯的照片出现在1965年12月31日发行的《时代》杂志的封面上时，这是第一次有逝去的人受到这种殊荣。这份杂志中也附带着一则报道：

> 《时代》杂志引用杰出的非凯恩斯经济学家米尔顿·弗里德曼的话："现在我们都是凯恩斯主义者了。"米尔顿·弗里德曼实际上说的是："现在我们都是凯恩斯主义者了，而且没有一个人还是一个凯恩斯主义者"，意思是虽然每个人都吸取了凯恩斯所教的知识的一些重要部分，但现在没有人完全相信所有这些了。

尽管很容易将经济学的历史看做是推动该领域分析的数量和质量发展的一系列伟大的思想家的历史，但这些先驱者中鲜有创造出完美分析的。许多领域的先驱者的观点存在隔阂、模糊、错误和缺点，这在经济学领域也是很普遍的。澄清、修复和更加严谨地将这一专业的大家们所创造的知识系统化，需要许多其他人的大量工作，他们没有这些巨人的天赋，但是他们却能将许多个别的事物比这些伟大的先驱看得更清。

例如，与大卫·李嘉图这一在经济学历史上的里程碑式人物相比，和他同一时代的塞缪尔·贝利虽然名不见经传，但是塞缪尔·贝利在分析李嘉图经济学时，在许多方面比大卫·李嘉图表述得更清楚。同样，在20世纪，凯恩斯主义经济学开始时是以概念的方式产生并提出，定义、图标和方程式都没有在约翰·梅纳德·凯恩斯的著作里找到。其他杰出的经济学家将凯恩斯主义经济学

的分析扩展成一个专业，而且在教科书里给同学们讲解所使用的工具，凯恩斯本人都没有用过，也想象不到。

■ 经济学的作用

有关经济学历史的分析往往会涉及以下几个问题：① 经济学是科学还是它只是一组观点和思维偏见？② 经济学思想反映了周围的环境和事件并随着环境和事件而改变吗？

科学分析

毫无疑问，经济学家作为个体，与所有个体（包括数学家和物理学家）一样，有他们各自的偏好和偏见。但是，人们并不认为数学和物理仅仅是主观看法和有失偏颇的观念，这是因为检验和证明这些学科中观点的是广为接受的程序。正是由于个体科学家很可能有偏见，因此，科学家普遍在试图创建并商定一些无偏的科学方法和程序，这样个人的偏见就可以得到遏制或暴露。

在经济学中，凯恩斯主义经济学家偏爱政府干预，而芝加哥大学的经济学家偏爱依靠市场而不是政府，这些偏爱可能影响他们对，比如，菲利普斯曲线的分析和数据所作出的最初反应。但是，在他们的专业著作中，他们分享着一套普遍的分析和实证程序，这一事实让他们能够随着时间的推移获得更多的数据，得到了共同的结论，从而否定了菲利普斯曲线。

科学中充满了争论，但是，使得某一领域成为科学的，并不是对特定问题的一致同意，而是在没有足够数据时被普遍接受用于解决对某一问题的分歧的一组程序。爱因斯坦的相对论一开始并没有被大多数物理学家所接受，爱因斯坦也并不想在没有一些实证测试的情况下让大家都接受这一理论。在一次日食期间光线的运动，对此理论提供了检验机会，意想不到的结果让其他科学家相信，他是对的。杰出的科学史学家托马斯·库恩就认为，将科学与其他领域分开的是相互矛盾的理论不能在科学领域无限期地共存，而当可以获得足够的数

据时，一定会接受一种观点，其他的观点就会消失。

燃烧的燃素理论让位于氧气燃烧理论，而天文学上的托勒密学说被哥白尼的理论说取代都是如此。然而，意识形态的历史就与科学的历史非常不同。相互冲突的意识形态可以共存几个世纪，却看不到甚至想象不出这些分歧的解决办法。㊀

科学家所分享的不仅只有对各种结果的认同，而且，更重要的是，对与检验和证实结论的方法的认同，而这是以对所使用的术语的小心而严格的界定为开端的。经济学定义的极端重要性已被下面例子中的谬误所证实。例如，在讨论经济政策时，一般会使用像“工资”这种松散的术语来表示诸如单位时间的工资率、工人的总收入和每单位产出的劳动成本等这些不同的事物。㊁正如在第20章中所提到的那样，一单位时间有更高工资率的富裕国家与支付给工人的报酬并不像富裕国家一样多的贫穷国家相比，可能每单位产出的劳动报酬更低。

不论是对于科学还是对于经济学，与一个长长的文字表述相比，将观点用数学的形式表述出来会使得这些观点更加简洁，而且更容易理解其中的复杂关系，进而使得其含义更加清晰和其缺陷很难隐藏。例如，当在1931年准备写一篇具有里程碑意义的经济学学术文章时（该文章在几十年后又被重印），芝加哥大学的雅各布·维纳教授委托一个绘图员绘制他想要的某个复杂的成本曲线。这个绘图员回复说这组曲线中有一个曲线（雅各布·维纳教授想要用来阐明在他文章中所作的分析）不可能按照雅各布·维纳制定的所有这些特征绘出来。后来，雅各布·维纳教授意识到，他的要求“在技术上是不可能的，而且在经济上也是不合适的”，因为在他的分析中一些假设与他的其他假设不相容。在用数学表达这一观点时，这个缺陷变得十分明显，而在不精确的文字表述中互

㊀ 在我的著作《观念的冲突》中，对这一问题进行了探讨。

㊁ 正如我们在第16章中看到的那样，20世纪30年代的经济大萧条期间，一直轮流执政的两党政治家试图将维持单位时间的高工资率作为维持工人“购买力”（它取决于工人的总收入）的一种方式。但是，在经济学家看来，不论是凯恩斯主义经济学家还是非凯恩斯主义经济学家都明白，就业工人的人数会受到单位时间工资率的影响，因此更高的工资率可能意味着就业人数的减少。由于一些人没有收入，这就降低了购买力。在讨论国际贸易时常常出现的谬误是拥有高“工资”（即单位时间的工资率）的国家不能与拥有低“工资”的国家相比较，其理由是高工资国家有更高的生产成本这一假设。

不相容的假定可能会长期共存。

对已谨慎定义的术语的系统分析和用经验证据来对理论进行系统检测，都是任何学科的科学研究的一部分。很明显，经济学在从其产生以来的几个世纪里已经在这个方向上不断前进。然而，经济学仅仅在拥有一些科学程序的意义上是科学的。一方面，无法进行受控试验使得经济学理论往往缺乏与科学联系在一起的精确性和可重复性。另一方面，在一些被公认为有科学基础的领域里，也不能进行受控试验，一个例子是天文学，另一个例子是气象学。此外，这些领域之间，精确程度也是不同的。例如，在天文学领域，即使预测几个世纪以后的日食，其发生的时间也能被精确预测到秒，而在提前一周预测天气时，气象学的错误率就较高。

尽管没人质疑作为天气预测的基础的物理学原理的科学性，但是众多组合因素是如何在特定时间、特定地点相互作用的，这种不确定性使得预测那一天的天气，比预测如果这些因素遇到一起，它们会如何相互作用更为困难。

如果一个气象学家只要提前知道一股暖湿气流从墨西哥湾向上移动并与从加拿大下来的一股干冷气流遭遇的时间，那么这个气象学家就能够预测美国圣路易斯有一定程度的降雨或降雪，因为这只是将物理学原理应用到了特定的环境中。不确定的不是这些原理，而是决定某时某地应该应用哪个原理的所有变量。根据科学知识我们可以知道，干冷空气与暖湿空气相遇不会出现无风的晴天。我们不知道的是这些特定的气流会同时经过还是按顺序经过抑或根本不经过圣路易斯。我们要计算的是，它们会以当前的速度和方向继续向前移动的可能性。

在本质上，经济学非常类似于气象学。有史以来，还未出现过政府在一年内将货币供给增加十倍时价格却不上涨的情况。谁也不会设想会发生这样的事情。价格控制会导致短缺、黑市、产品质量下降和附加服务的减少，不论是戴克里先统治时的罗马、法国革命时期的巴黎，还是今天处于管制状态下的纽约住房市场，都会出现类似的情况。不论是对价格进行控制还是对住房、食品或医疗服务，这并没有根本的区别。

经济学家间的争论常常成为新闻，但是这并不意味着该领域没有已证实的理论，就像科学家之间的争论并不意味着化学或物理学没有已证实的理论。在这两种情况下，这些争论很少涉及在某一既定的环境下会发生什么，而是要预

测在这个不能完全预期的环境中将会发生什么变化。总之，这些争论往往不是对该领域的基本原理有分歧，而是所有这些趋势和条件将怎样相遇，在特定的环境下，应该应用哪个原理或哪个原理在这个环境中起支配作用。

对经济学提出的许多异议中，有人说经济学“过于简单化”，或者它提出了过多的利己和功利的理性假设，或者其分析和预测的背后的假设并不是对现实世界的真实描述。

对于声称经济学“过于简单化”这个问题，一部分已经在第4章中予以解决。这个词语暗含的意思是某些解释不仅简单，而且过于简单。它只是提出了个问题：为何如此简单？如果实际情况不断被这种解释准确预测，那么很明显，就其目的而言，它并不是过于简单——尤其是如果事实并没有以更复杂或听起来更合理的解释预期的方式发生。总之，某个特定解释是否过于简单是一个实证问题，不能通过一种表面上看来多么合理、复杂或细致的解释来提前判断，而是只能在有确凿的证据检验其预测的结果之后才能作出判断。㊀

与试图通过看起来如何合理而不是看在实际测试中它的表现如何来判断一个理论的有效性相关的一个批评时，经济学分析对人们的思维和行动方式的描述与大多数人具有的思维方式和行动方式并不相同。但是经济学最终是要符合系统结果而不是个人意图的。

处于意识形态另一端的经济学家理解这一点。卡尔·马克思曾说，当技术进步降低资本家的生产成本时，它们会降低其产品价格，这并不是由于他们愿意这样做，而是由于市场竞争迫使他们这样做。亚当·斯密同样也说，竞争市场经济的好处是隔离资本家的意愿。正如在第4章中指出的那样，卡尔·马克思的搭档弗里德里希·恩格斯说：“每个人的意愿被其他人所阻碍，而出现的结果是没人想要的结果。”经济学要努力预测的正是“出现的结果是什么”，而且其成功与否取决于出现的结果，而不是其分析在一开始听起来是多么有道理。

个人偏见是另一个很久以来就被提出的关于经济学的重要问题。约瑟夫 A.

㊀ 当经济学家奥利·阿申菲特说，他既不用品尝葡萄酒，也不用参考葡萄酒鉴赏师的意见，仅仅使用生产葡萄酒所用葡萄的生长季节的天气状况的有关数据就可以预测葡萄酒的价格时，他着实让那些葡萄酒鉴赏师吃了一惊。但是，结果表明，按他的方法所预测的价格要比那些葡萄酒鉴赏师的预测更为准确。

熊彼特，其重要著作《经济分析史》出版于1954年，对经济学的广度和深度有很深的理解，研究了个人偏见对经济分析产生影响这一备受争议的问题。他发现，意识形态的偏见在经济学家中非常普遍。但是他也总结道，这些偏见对这些经济学家的分析性著作（这些著作是与具有意识形态的评论和宣传分开的）产生的影响非常小。

在某学术杂志上发表的文章中，约瑟夫A. 熊彼特尤其谈到了亚当·斯密："在亚当·斯密的例子中，有趣的并不是不存在意识形态的偏见，而是意识形态偏见的无害化。"在约瑟夫A. 熊彼特看来，亚当·斯密对商人难以释怀的负面印象就是意识形态偏见，它源于亚当·斯密"不属于商人阶级"的家庭背景以及他致力于"对同样条件的知识分子的作品的研究"。但是，"所有这些意识形态，不论多么坚定，都不会对他在产生有说服力的事实和分析教学中的科学成就带来多大损害"。

按照约瑟夫A. 能彼特的观点，"科学本身并不是要我们放弃自己的价值判断，或放弃提倡某些特定利益的主张"。他更直白地说，"提倡不意味着就是撒谎"，尽管有时候，意识形态"升华"成"不受别人观点"影响的"信条"。但是，科学领域的标志是"议事规则"，它可以通过分析来"消除"意识形态方面的错误"。此外，明白自己要制定、捍卫和批判的对象可以给实际和分析工作提供动力，即使有时会受到意识形态的干扰。因此，"尽管由于我们的意识形态，我们进展较慢，但是如果没有它们也许我们就不会取得任何进步。"

事件和思想

经济学影响着事件吗？事件影响着经济学吗？简单的回答是，这两个问题的答案都是"是"。但是，要问在多大程度上和以哪种方式，才是意义的问题。约翰·梅纳德·凯恩斯对第一个问题的回答如下：

……经济学家和政治哲学家的思想，无论是对还是错，实际上都要比一般人想象的更为有力。这个世界确实是由少数精英统治的。那些自认为能够免受经济学家思想影响的实干家往往是一些已过世的经济学家的奴隶。那些掌权的狂人信奉的也不过是多年前一些末流文人的思想零碎。我确信，与思想的逐渐

侵蚀相比，既得利益的力量被严重夸大了。

换句话说，约翰·梅纳德·凯恩斯的意思是，经济学家对事件进程的影响并不是通过对那些在特定时期掌权的人的直接影响来完成的。它是通过形成某些普遍的信念和态度，从而为舆论制造者的思考和政治家的行动提供背景。根据这种观点，在被亚当·斯密所创造的经济学理论批判了几个世纪之后，重商主义者仍然影响着当今世界的观念和态度。

对于经济学是否是由事件造就的这个问题存在更大的争议。在过去，人们普遍认为思想观念是由所处的周围环境和事件所造就的，而且经济学的思想也不例外。毫无疑问，现实世界中的某些事物开启了人们对经济学观点的思考，正像在其他领域（包括科学和数学）一样。

这是一种影响。那些相信20世纪30年代经济大萧条催生了凯恩斯主义经济学的人认为这种影响更迅速、更直接。但是，即使是经济大萧条激起了约翰·梅纳德·凯恩斯的思维，并促进了世界各地经济学家对该思想的广泛接受，比起其他领域来，经济学的历史演进方式是多么典型啊！

当牛顿提出他的万有引力定律的时候，从天上掉下来的东西更多了，还是这些东西的掉落带来了更多的社会问题？当然，在亚当·斯密写《国富论》的时候，并没有更多的自由市场，《国富论》提倡更自由的市场，正是由于它对当时流行的各种政府干预带来的后果的不满。[㊀]在19世纪，经济学从生产成本决定价格的理论转向顾客需求决定价格的理论的这一重大转变并不是对生产成本或消费者需求的变化所作出的反应。作为解决当时经济理论中的模糊和不一致的一种方式，新的理论知识不可预期地出现了。至于萧条，在20世纪30年代之前已经经历了多次萧条，却没有带来一个约翰·梅纳德·凯恩斯。

诺贝尔经济学奖得主乔治·斯蒂格勒指出，现实世界中的重大事件可能不会带来知识的变迁。他说："一场战争可能破坏一片大陆，或给一代人带来重大损失，却没有提出新的理论问题。"残酷的现实是在过去的几个世纪里，发生了许多次跨越不同大陆的战争，并带来了毁坏和破坏，这样在思想上也并没

㊀ 没有人会为了说明他对现实世界的运作是多么满意而写一本900页的书。

有面临着新问题，即使是在重大灾难中。

不论经济学起源于哪里，或它的影响力有多大，或受到外部事件的何种影响，经济学终究是研究人类状况的永久的一部分。其价值在于它对我们有关有多种用途的稀缺资源的配置的某些情况的理解所作出的贡献。不幸的是，经济学专业中的知识和理解很少被普通市民或投票人所掌握，如果大多数人对经济学的理解都达到了一个世纪以前阿尔弗雷德·马歇尔或两个世纪以前大卫·李嘉图对经济学的理解程度，那么人们就不会容忍政治家可以自由地选择去做的一些事情。



第26章 结束语

在我们意识到我们做过的许多事情是十分愚蠢的之前，我们不会变得更聪明。

——F. A. 哈耶克

有时候整体要比各个部分的总和更大。在学习本书的过程中除了学到价格、投资或国际贸易等东西外，你可能还学会了对媒体、政治家和其他人所大量使用的冠冕堂皇的词汇和花里胡哨的词语保持更大怀疑。

你可能不再轻易相信有些人说的“以低于物品实际价值”的价格出售或美国是“一个债务国”有多么糟糕。关于“富人”和“穷人”的言论或统计数据，我们可能不再不加批判地接受。你也不会对实施租金控制法律的许多地方也同时存在住房短缺这个问题感到奇怪了。

然而，经济谬误的名单是列不完的，因为人类拥有丰富的想象力，它几乎不受限制。当我们还在驳斥旧有的谬误时，又有新的谬论被有意无意地构思出来。我们所能期望的就是揭露一些较普遍的错误并促使人们形成超越情感诉求（它支撑着在政治上和媒体中的许多有害甚至是危险的经济谬误）的怀疑精神和分析方法。

这应该包含对文字更谨慎的使用和定义，这样，关于高工资的国家怎样与

低工资的国家在国际贸易中竞争的这种论述，不能因为将每单位时间工资率高与每单位产出花费的劳动高相混淆，而没能检查出来。对术语的混淆使用也常常出现在媒体和政治家对税收的讨论中。例如，在20世纪80年代，美国联邦赤字的不断增长往往被归咎于在80年代初期的“减税”政策。但是，尽管每一美元收入的税率降低了，美国联邦政府在20世纪80年代的每年的总税收收入却比该国历史上之前的任何一年都高，这是因为在降低税率后，收入增加得更多。使赤字增加的正是支出的增加——这个事实被“税收”这个词的随意使用所掩盖，“税收”既可以指个人税率的削减，也可以指政府总税收收入的减少。

许多经济谬误出现的原因有：① 将经济看做是一组零和交易；② 忽视竞争在市场中的作用；③ 不考虑超出某一政策初始结果外的其他情况。

如果在经济交易中，参与交易的一方获得的利益正是另一方遭受的损失，那么认为通过政府干预来改变交易条款，会对某一方（如房客和雇员）带来净利益，这种观点是可以理解的。但是，如果经济交易对双方都有利，那么改变交易条款，来偏袒某一方，往往会减少另一方愿意进行交易的数量。在一个正和交易的世界里，我们可以理解为什么租金控制法会导致住房短缺，而最低工资法会增加失业。很少有人会明确地说经济交易只对一个交易方有利，但是许多谬误之所以一直存在，是因为人们不愿阐明（即使是向他们自己）被隐藏起来的假定。

很少有人愚蠢地思考问题。事情常常是，人们根本懒得去思考问题，因此即使是聪明的人也可能得出站不住脚的结论，因为如果他们的大脑不去思考和运转，那么他们的智力就没有什么意义。

竞争在自由市场经济中发挥的中心作用常常被那些不阐明他们假设的人所忽视。中央计划的一个吸引人的地方（尤其是在它没有付诸实践也没有可考察的结果的时候）是在一个不受控的市场中，对不协调行为的打乱。许多人相信工会仅仅通过减少该行业投资者所得到的份额，就可以增加工人的行业收入的份额。但是，这种想法忽视了投资的竞争性。投资会被回报率更高的行业吸引，并从较低回报率的行业撤出，这样就改变了就业前景。只要在这个行业中，存在工会公司与非工会公司的竞争，就像在美国的汽车制造业中的情况那样，我们对看到在通用汽车公司大幅度削减其在职职工人数的同时，丰田却在增加其

在美国的雇工就不会感到惊讶。

不考虑经济决策（包括政府政策）的初始结果之外的事情，就是根本懒得去思考的一个特殊例子。限制外国的钢铁进口到美国确实可以保护美国国内钢铁行业的就业，但是这反而会影响到国内其他行业产品的价格和销售量——高价格的国内钢铁所造成的失业要比其保护的就业还要多。所有这些都不是多么复杂的事情，但是要求我们停下来思考一下。这个特殊的例子和书中其他的例子都不如铭记它们所阐明的经济学原理重要。

许多迷惑都是由于人们根据政策所宣布的目标而不是其所产生的激励来判断经济政策。例如，在战时，许多本应用于生产民用产品的资源被军队所使用，那么，要确保让人民大众，尤其是那些低收入者，能够得到像食物这样的基本物品的期望是可以理解的。但是价格控制的对象很可能是面包和黄油，而不是香槟和鱼子酱。不论在我们仅仅考察其目标和初始后果时，这种想法看起来如何正确，当我们考虑其后产生的影响时，我们的这一预期就可能完全改观。

如果面包和黄油的价格保持在比在自由市场上由供给和需求决定的价格更低的水平，那么往往面包和黄油的生产者所能得到的利润率会比香槟和鱼子酱的生产者的更低。由于人们并不认为这些产品是必不可少的，所以它们的生产者仍然自由地按“人们所能承受的最高价”收费。然而，所有的生产者都在为劳动和其他稀缺资源而竞争，这就意味着香槟和鱼子酱的高利润率使得它们的生产者能够获得比在没有价格控制的自由市场上他们本能够获得的资源多得多，这都是以面包和黄油的生产商的利益损失为代价的。资源从面包和黄油的生产商转移到香槟和鱼子酱的生产商，如果我们没有考虑经济政策初始结果之外的情况，我们就注意不到这些情况。由于同样的原因，租金控制政策往往会将面向普通人的普通住房的建造所需的资源转移到面向富人的豪华住房的建造。

经济学原理的重要性超出了我们大多数人认为的经济学范畴。例如，那些担心石油、铁矿或其他自然资源会枯竭的人常常认为他们所讨论的是世界上物质的存量。但是，当你意识到这些资源“已探明储量”的数据更多的是告诉我们勘探的成本以及投资利润率时，而不是地下还有多少资源，上述是担心就彻底不同了。如果不知道我们可以以什么成本开采和加工的话，地下物质资源储量也不一定很重要。

一些社区可能在决定允许当地建筑物建多高时，没有考虑这一决定会产生

的经济影响，它将导致房租的大幅上涨。[⊖]这些从表面上好像从所有问题的范围来看都不是经济学问题。但是，在理解了经济学基本原理之后，我们就可以以非常不同的视角看待这些问题。

在我们考虑世界各国的各种政策和制度时，经常遇到的一个问题是这些政策和机构的目标与它们所产生的激励之间的差别。这一区别的重要性要比这本书中（以及经济学）讨论的具体问题的重要性都要大。宣称一个美好的目标是再容易不过的事情了。为了缓解德国人民在20世纪30年代经济大萧条时期的危难，德国通过立法给予了阿道夫·希特勒独裁的权利，从而导致了第二次世界大战，并产生了超出德国人民和许多其他国家的人民之前所想象到的灾祸。

对于任何目标，我们要问的是：在这个目标的名义下，将会做出哪些具体事情？该项立法或政策所奖励的是什么，惩罚的又是什么？它所施加的约束是什么？展望未来，这些激励和约束的后果会是什么？正如杰出的英国历史学家保罗·约翰逊所说：

> 对历史的研究是当代高傲病的特效药。我们很羞愧地发现，有许多巧舌如簧的假设，在我们看来是新颖和可信的，却已被证明进行了许多伪装——不是一次，而是许多次，并且给人类带来巨大损失后，发现全是假的。

我们已经见证了在一些情况下人类付出的巨大代价——在俄罗斯，尽管拥有一些欧洲大陆最肥沃的农田，人们却在挨饿；在纽约寒冷的冬夜里，有些人睡在人行道上，尽管这个城市里门窗被用木板钉上的房屋单元的数量要比让他们全部住进去所需要的房屋数量多得多。

在各个国家和各个历史时期，那些已经产生不良后果甚至产生灾难性后果的一些经济政策，可能表明，这些政策的制定者是多么的愚蠢——在民主国家，可能也表明那些投票支持这些政策的人有多么愚蠢。但是，事情并不必然是这样。尽管理解这些问题所需要的经济分析理解起来可能并不是很难，但人们必须先停下来在经济学框架里思考这个问题。当人们停下来思考某些问题时，这

⊖ 如果法律不允许建造10层的公寓大楼，那么现在在同一片土地上建造一栋5层的公寓大楼，每套公寓的成本就变高了，因为土地的成本（在有些地方，它比建筑物的成本都高）必须通过对只有原计划的一半人收取的租金中得到补偿。

些人是天才还是白痴并无关紧要，因为人们应该拥有的思维质量是一个有争议的问题。

除了激励和约束的作用之外，我们的另外一个中心主题是知识的作用。在自由市场经济中，我们见证了数十亿美元的大型公司，从其顶峰跌落下来，其中一些一路跌至破产并不复存在。这是因为它们对环境变化的知识和这些变化产生影响的掌握，落后于其新兴的对手。重要的并不是西夫韦超市战胜了A&P百货连锁店，或西尔斯战胜了蒙哥马利·沃德，而是知识与洞察力在市场竞争中所起的决定性作用。公众可以以更低的价格得到他们想要的东西，从而从中获益，因为一些商业决策是基于对当时所处环境的经济现实的更准确的理解作出的。

在中央计划经济体中，我们看到，计划者要设定数百万个价格，并让这些价格对环境的很多且不可预知的变化作出反应。他们常常不能把工作做好，这并不令人感到惊奇。

鉴于知识和洞察力在市场经济中的决定性优势，即使这些知识和洞察力是由那些生长于贫困中的人掌握，就像詹姆斯·卡什·彭尼或伍尔沃斯，我们也可以明白为什么市场经济国家往往比那些依赖仅仅来源于按出身或意识形态划分的一小部分精英分子思想的其他经济体表现得更加出色。尽管市场经济常常被看做是金钱经济，但它更应该被看做是知识经济，因为我们常常可以看到金钱在尾随着有效的新思想、技术和组织方式，即使这些创新是由一开始缺钱的人进行的，不论是亨利·福特、托马斯·爱迪生、大卫·帕卡德、雷·克洛克，还是其他人。在资本主义制度下，资本往往是可获得的，但是不论在什么经济制度下，知识和洞察力都是稀少的和珍贵的。

知识不应该仅仅局限于那些知识分子和学者所关注的那种信息。我们不应该像著名的学者、牛津大学贝利奥尔学院的院长本杰明·乔伊特所描述的那样。他在一首诗中写道：

我的名字是本杰明·乔伊特
所有的知识我都知道
我是这个学院的院长
我所不知道的就不是知识

事实上，有许多知识分子不知道知识对经济体系的运作至关重要。我们很容易去蔑视那种非常具体的很平常的知识及其影响（这些在经济上往往具有决定性作用）。例如，人们会问："煎个汉堡包需要多少知识啊?"然而，麦当劳能够成为在世界各地拥有成千上万个专营店、价值数十亿美元的公司，这是有原因的——那么多的对手为了同一个目标而拼命努力却没有成功，而且其中的一些甚至不能得到足够的收入来将企业办下去。研究过这家特许经营连锁店[㊀]的历史的人都会惊讶于它运用的大量细节性知识、见解、组织和技术创新、资金及时获得、全力以赴以及巨大牺牲，这些将麦当劳从销售几种很普通的食品的小店，变成在经济上取得巨大成功的大型公司。

麦当劳并不是独一无二的。所有种类的企业，从西尔斯到英特尔、从本田到美国银行，都不得不从卑微的起点通过努力拼搏而最终获得财富和安全。在所有这些例子中，正是在多年里构建的知识（人力资本）最终吸引了金融资本，从而使理想变成了现实。反过来说，在那些由于产权法缺失而使得金融资金流动困难的国家，那些底层的人获得他们需要的用以支持他们创业的资金的方式更少。更重要的是，这些被扼杀的企业家本可以为国家经济的增长作出贡献，而整个社会则失去了它本来可以从中得到的利益。

成功只是自由市场经济中的一部分。失败也同样是其重要的一部分，尽管很少有人想谈论失败，而且没有人想经历失败。由于同样的资源（不论是土地、劳动、钢铁还是石油）可以被不同的企业和不同的行业用于生产不同的产品，让成功的想法变为现实的唯一方式就是将资源从结果是不成功或在其成功期过后变得过时的用途中转移到该用途上。经济学并不是关于"双赢"选择的学科，而常常是关于在对有多种用途的稀缺资源进行分配的痛苦选择的学科。成功和失败不是相互孤立的幸运和不幸，而是同一过程不可分割的部分。

所有的经济制度，不论是社会主义、资本主义、封建主义还是其他，本质上是协调物品与服务的生产和分配的方式，不论该方式的效率是高还是低，是自愿的还是非自愿的。自然，个人或群体都希望自己对该过程作出的贡献能得到更多的回报。但是，他们对于此的抱怨或冲突对这一共同努力的主要目标而言是一场闹剧。所有的一切都取决于共同努力生产的产出。然而，令人反感的

㊀ 例如，约翰 F. 洛夫，《麦当劳：探索金拱门的奇迹》。

比较与两败俱伤的斗争就像是一场社会闹剧，反过来又成为了媒体、政治以及部分知识分子的生命线。

通过将合作性的活动描述成零和竞争，不论是雇主—雇员关系，还是国际贸易或其他合作性努力，那些有权力通过文字或法律将他们的错误观念强加于他人的人会带来负和博弈，在其中所有人的情况都会变得更坏。如今，一个既没有知识又没有金钱的年轻人想要通过长时间不拿报酬的工作来得到对其未来职业至关重要的知识几乎是不可能的，而在过去却可以如此——伍尔沃斯就是如此，他通过这种方式脱贫致富并成为当时零售业最富有的人之一。

那些持有零和思维的人将产权仅仅看做是富人的特权，他们帮助削弱或破坏这种权利，或让穷人不能在实际中得到产权，从而剥夺这些穷人脱贫的机制。而在不同的时期和不同的地方，与他们有相同背景的一些人正是通过这种机制变得富裕的。

不论经济学对于理解许多问题是多么的有用，它都不可能像在媒体和政治上经常对这些问题进行更为个性和夸张性的描述那样给人们带来那么多的精神满足。枯燥的实证问题很少会像政治讨伐或道德宣判那样激动人心。但是，如果我们真正关心其他人的福利而不是我们自己的兴奋感或道德上的优越感，那么实证问题就是我们必须进行探讨的问题。两者最重要的差异可能就是说得好听和效果明显的差别。对于政治和道德宣传而言，前者已足够了，但是对于人们（尤其是穷人）经济状况的普遍改善而言这确实是不够的。对于那些愿意停下来思考的人来说，《通俗经济学》为他们从逻辑含义和实际后果上来评估政策和提案提供了一些工具。

如果本书对这一目标的实现有所帮助，那么本书就算成功地完成了它的使命。

[General Information]
书名=通俗经济学
作者=（美）索维尔著
页数=513
SS号=13056088
出版日期=北京市：机械工业出版社 ，2012.05

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 价格的作用
价格与成本
供给、需求和“需要”
第3章 价格控制
价格上限与短缺
价格下限与过剩
价格控制中的政治
第4章 综述
原因与结果
激励与目标
稀缺与竞争
第二篇 工业与商业
第5章 企业的兴衰
对变化的调整
知识协作
第6章 利润与亏损的作用
利润
生产成本
专业化与分销
第7章 大型企业与政府
公司
垄断和卡特尔
监管委员会
反托拉斯法
第8章 综述
知识与决策
市场与非市场行为
赢家与输家
第三篇 劳动与报酬
第9章 生产率与报酬
生产率

报酬差别
资本、劳动与效率
第10章 劳动力市场规制
就业保障
最低工资法
集体谈判
工作环境
第11章 综述
分配与不平等
“劳动”的奥秘
第四篇 时间与风险
第12章 投资与投机
投资
投机
库存
投资回报
现值
第13章 风险与保险
债券
可变回报与固定回报
保险
第14章 综述
时间与金钱
经济调整
时间与政治
第五篇 国民经济
第15章 国民产出
合成谬误
产出与需求
国民产出的衡量
第16章 货币与银行系统
货币的作用
银行系统
外国银行系统
第17章 政府职能
法律与秩序
外部成本与收益
激励与约束

第18章 政府财政
税收
政府债券
对物品与服务的收费
政府支出
政府责任
第19章 综述
政府作用
零和思维
合成谬误
市场失灵与政府失灵
第六篇 国际经济
第20章 国际贸易
国际贸易基础
国际贸易限制
条件变化
第21章 财富国际转移
国际投资
其他转移方式
国际货币体系
第22章 综述
贸易的作用
国际投资的作用
第七篇 经济学专题
第23章 市场之谜
价格
品牌
利润的作用
“涓滴”理论
第24章 “非经济”价值
市场与价值
拯救生命
“未满足的需要”
第25章 经济学史
重商主义者
古典经济学
现代经济学
经济学的作用

第26章 结束语