

Hidden Order: the Economics of Everyday Life

弗里德曼的 生活经济学

[美] 戴维·弗里德曼 (David Friedman) / 著



中信出版社
辽宁教育出版社

“戴维·弗里德曼的著作为我们打开了一扇观察大千世界的窗户，通过它，我们了解到自由市场的倡导者是如何思考的。作者无疑是一位有才华的教师，他有本事从杂货铺里的油盐酱醋说起，然后层层深入，最后使读者的认识上升到价格理论的高度；他能够用简单明了的语言论述有效市场的作用。由此，我们看到他驾驭理论、揭示复杂事物本质的能力，如同遇到了交通堵塞却可以毫不费力地抽身一样。”

——《纽约时报》

“《弗里德曼的生活经济学》避免了传统经济学教科书中用数学解释经济学概念的做法，作者的努力与本书所达到的效果实在令人钦佩。”

——《Worth》杂志

“没有人会想到，论述经济学的书可以写得如此轻松自如，读起来令人赏心悦目，戴维·弗里德曼做到了这一点。如果你对经济学感兴趣，你会发现本书既具有可读性又令人着迷。我保证你可以从中受益。”

——《Byte》杂志

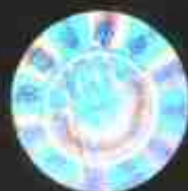
经济学不需要借助于任何花哨的技巧，其本身足以娱人心智，令我们乐而忘返。本书中所谈到的经济学问题是许多经济学家感兴趣的问题，它既包括一系列的理论、经济学家的直觉判断，也包括许多实际生活中尚待解决的问题，以及一些天才的解决方案。所有这一切都是以“人类是理性的”这一假设为前提，由此，我们开始去征服这个世界。

ISBN 7-80073-899-X



9 787800 738999 >

www.publish.citic.com



ISBN 7-80073-899-X/F · 573

定价：28.00元

Hidden Order: the Economics of Everyday Life

弗里德曼的 生活经济学

[美] 戴维·弗里德曼 (David Friedman) / 著

赵学凯 王建中 施丽南 / 译



中信出版社
辽宁教育出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

弗里德曼的生活经济学/(美)弗里德曼著;赵学凯等译. —北京:中信出版社, 2003.8

书名原文: Hidden Order: the Economics of Everyday Life

ISBN 7-80073-899-X

I. 弗… II. ①弗… ②赵… III. 经济学-通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2003) 第069727号

Hidden Order: the Economics of Everyday Life by David D. Friedman

Copyright © 1996 by David D. Friedman

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2002 by Liaoning Education Press/CITIC Publishing House.

Published by arrangement with Writers' Representatives, Inc. through Arts & Licensing International, Inc., USA

ALL RIGHTS RESERVED.

弗里德曼的生活经济学

FULIDEMAN DE SHENGHUO JINGJIXUE

著 者: (美) 戴维·弗里德曼

译 者: 赵学凯 王建南 施丽中

责任编辑: 蒋 蕾

出 版 者: 中信出版社 辽宁教育出版社

经 销 者: 中信联合发行有限公司

承 印 者: 中国农业出版社印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 23 字 数: 289千字

版 次: 2003年9月第1版 印 次: 2003年9月第1次印刷

辽权图字: 06-2003-144

书 号: ISBN 7-80073-899-X/F · 573

定 价: 28.00元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。服务热线: 010-85322521

E-mail: sales@citicpub.com

010-85322522

.....

谨将此书献给我的父母，感谢他们给予我早期的理性教育；献给朱利叶斯·马戈利斯和詹姆斯·布坎南，感谢他们引导我进入这一领域。

此书还要献给我的同行们，他们有的仍然健在，有的已经作古。从他们那里，我受益颇多。他们是：

亚当·斯密（Adam Smith）
大卫·李嘉图（David Ricardo）
阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）
乔治·施蒂格勒（George Stigler）
哈罗德·霍特林（Harold Hotelling）
托马斯·谢林（Thomas Schelling）
罗纳德·科斯（Ronald Coase）
戈登·塔洛克（Gordon Tullock）
加里·贝克尔（Gary Becker）
罗伯特·弗兰克（Robert Frank）
约翰·冯·诺伊曼（John Von Neuman）
杰克·赫舒拉发（Jack Hirschleifer）
厄尔·汤普森（Earl Thompson）
哈罗德·马戈利斯（Harold Margolis）
斯蒂芬·兰兹伯格（Stephen Landsberg）
罗宾·汉森（Robin Hanson）
.....

◀ 序 ▶

见过戴维·弗里德曼的人，无不为其热情所感染。与他的偶然相遇会给你留下难以忘怀的印象。如果他在大街上遇到你，他会马上停下脚步，告诉你国家的民事侵权制度存在什么样的漏洞，为什么农民在政治上的影响力比杂货商大，或者向你详细说明“终结机器”是怎么回事，如何设计这样一台装置，如何运用弗里德曼法则（Friedman's Law）解决人们的住房问题。如果他跟你一起吃午饭，他还会告诉你收音机里为什么有那么多福音播讲人，冰岛中世纪审判罪犯的原则是什么，他为什么要研究这么古老的法律规则……在他滔滔不绝的话题中，最令你感兴趣的建议，恐怕是如何防止小偷光顾你家。

现今，脑袋里装着一大堆想法的人满大街都是。见到这样的人，我们一般会称之为“怪人”。然而，能够对纷乱芜杂的想法进行缜密思考的思想家犹如大海捞针，弥足珍贵。一位真正训练有素的思想家不但能够进行创造性的思考，而且能够运用清晰、睿智的语言把他的想法确切地表达出来。一个国家如果能够拥有这样的思想家，无疑是国之幸事。戴维·弗里德曼就是这样的人。

经济学理论是戴维·弗里德曼整个思想体系的核心。他所讨论的每



一个问题都是经济学基本原理在生活中的生动体现。的确，他的思想与经济学结合得如此紧密，以至于他的书既可以作为主流经济学理论的导读，又可以看做体现其与众不同思想的介绍。本书正符合这两个标准。

应该说，这本书的出版正是时候。在我家附近的小书店里，可以见到20多种介绍物理学的普及读物，但只有一本经济学的普及读物。说来也巧，这本名为《生命中的经济游戏》(*The Armchair Economist*)正是本人所作。写这本书的过程中，我明白了—个道理：如果你想把经济学讲解得一清二楚，又不失生动有趣，经常在书中引述一些弗里德曼的观点和看法，无疑是不错的想法。因此，戴维成为我书中出现频率最高的经济学家。

现在，读者有机会亲身体会弗里德曼教授的真知灼见，我不想再耽搁你的宝贵时间，马上开始读吧！这会是一次身心愉悦的阅读历程。

斯蒂夫·兰兹伯格 (Steve Landsburg)

◀ 导言 ▶

我曾经有一位同事，他讲课颇受人欢迎，其中最出名的一幕是他当众把衣服脱光。从广告学的角度讲，这种做法是通过色情表演引起观众对产品的注意力。就好像屏幕上突然出现一位美艳动人的女人，向观众卖力地推荐某个产品，然而半个小时后，观众只记得屏幕上出现的女人和漂亮的结束语，至于她推销的是什么产品和制造商是谁却没有半点印象。

与脱光衣服的教授相比，经济学不需要借助于任何花哨的技巧，其本身足以娱人心智，令我们乐而忘返。写作本书的初衷正在于此。在阅读过程中，你会发现，书中讨论的一些问题实属怪异。这些怪谈涉及到战争、爱情、婚姻、善与恶等，所有这一切都属于经济学研究的范畴。其中最古怪的理论当数加里·贝克尔的坏孩子定理（Rotten Kid theorem），这个定理告诉我们这样的结论：有头脑的孩子知道什么时候踢姐姐对他有利，什么时候这样做对他不利。你是否觉得很无聊？可是，这个结论是世界上最著名的经济学家花毕生精力得出的重大研究成果之一。关于经济学善与恶的讨论，一部分来自于我的研究成果，一部分引自罗伯特·弗兰克的一本著作。他的讲座历来受人欢迎。如果有



50场经济论题讲座同时举办，他有本事让他的报告厅里挤满了听众。

这本书中谈到的经济学问题是许多经济学家（我是想说所有出色的经济学家）感兴趣的问题。它既包括一系列的理論、经济学家的直觉判断，还有许多实际生活中尚待解决的问题以及天才的解决方案（有些解决方案不免显得稀奇古怪）。本书不仅可以用来预测GNP，而且提供了洞悉人类行为的方法——人类的基本行为特点。这些方法也适用于人类基因研究、计算机技术开发以及动物研究。所有这一切工作都是以“人类是理性的”这个假设为前提，由此，我们开始去征服这个世界。

戴维·弗里德曼

圣克拉拉大学法学院

DDFr@Best.com

<http://www.best.com/~ddfr>

目录

序	VII
导言	IX

第一部分既有益又有趣的经济学

第1章	交通高峰、理性婴儿及其他 3
第2章	行动胜于雄辩 17

第二部分 价格=价值=成本：解决一个简单的经济问题

第3章	纸上谈兵：关于选择的图形分析 29
第4章	付出多大代价才能离开荒岛？ 45
第5章	无米之炊：单一投入条件下的生产 59
第6章	托勒密时代的贸易理论 71
第7章	汇总：简单经济条件下的价格理论 85
第8章	宏伟蓝图 107
中场休息	到此为止，我们都做了哪些工作

第三部分 寻找真实的世界

第9章	老板、工人及其他 119
第10章	垄断既有乐趣，又可获利 139
第11章	难题：博弈论、策略行为、寡头 157
第12章	时间…… 179
第13章	……还有机会 193



第14章 分配问题：分配给谁？分配多少？为什么？ 209

第四部分 替代伦理学：经济学家如同法官

第15章 观点总结 231

第16章 什么是效率？ 243

第17章 不尽如人意的调控 263

第18章 市场失灵：为什么不是每个人都幸福、富有、睿智和已婚 279

第五部分 应用：常规和非常规

第19章 法律与香肠：政治市场 301

第20章 理性罪犯和蓄意事故：法律经济学和违法经济学 319

第21章 爱情和婚姻经济学 339

结束语

第一部分

既有益又有趣的经济学



1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100



第 1 章

交通高峰、理性婴儿及其他

在大多数人看来，经济学既枯燥又乏味，它充斥着大量的统计数字和专业术语。人们普遍认为，经济学主要与货币有关，它所解决的问题面十分狭窄（却很重要）。但是，对经济学家们来说，经济学理论则是一种强大的工具，它有助于人们理解军队为什么要撤退，选民为什么对投票选举缺乏热情，离婚率为什么会出现上升等问题。另外，经济学还有助于人们理解诸如无须采取突击性做法就可解决一些实际问题的情况。经济学的主题内容并不是货币，而是理性——其内涵，尤其是其隐而不彰的内涵，就是人们理性地采取行动的事实。更正式的说法是：

经济学是理解人们行为的方法，它源自这样一种假设：人人不仅有自己的目标，而且还会主动选择正确的方式以实现这些目标。

“经济学中的理性”会使人联想起按部就班、不讲情面的计算器，也许还会联想起一板一眼的《星际迷航》（*Star Trek*）中的太空人史波克先生。但是，经济学并不是虚无缥缈的，其假设所描述的是人们的行为，而不是人们的想法。如果为了做好某事而非要先把一切都搞得明白透彻，那么，恐怕人们连走路也学不会——就好像步行机器人只有经过编程才能走路那样。我们不仅会通过逻辑分析来学习，而且还会通过感觉、反馈和直觉体验等复杂过程来学习。

除了对行为方式进行逻辑分析，有许多方法可使自己的行为具有理性。比如，不管人们是否进行了逻辑推理，为了生存，人们必须要



吃饭。如果你什么都不吃，就不可能坚持太久，等不到经济学家们来分析你的行为。因此，人的进化也是理性行为的一个根源。通过反复实验，从失败中找出解决办法则是另一个根源。我从来没有在我的计算机上查阅过圣克拉拉郡的地图，但是，我却知道从自己的办公室到家的最近路线。

还有一个类似的例子，虽然其所作所为没有经过理性分析，但却颇具理智。请观察一下婴儿的情形。婴儿在实现其目标过程中只有一种工具，当他饿了或尿床了时，就会大声哭闹，这种行为就会刺激附近的大人赶快过来处理问题。我怀疑宝贝儿的这种做法是因其对所处情形作了逻辑思考——他们采取行动很可能是为了实现其最终目的。

婴儿具有理性，猫也如此。比如，你本该抚摩一下自己的爱猫，可你却全神贯注地只顾埋头阅读报纸，这时，猫就会躺到你的报纸上，用这样的方法来解决这一问题。我不知道如此策略是猫心中盘算的结果，还是通过反复体验，从不断的失败中找出的解决办法。不过，这种方法倒很灵验。

为了深入了解经济学，我们不仅要假设人们具有不同的目标，而且还要假设这些目标都比较简单。没有这样的假设，经济学就会变成一门空洞的理论。任何行为，无论多么荒诞不经，都可以通过行为本身就是目的的假设来加以解释。为什么我在桌子上倒立，用两个脚指头夹着一张燃烧着的1 000美元汇票？我就是想要在桌子上倒立，用两个脚指头夹着一张燃烧着的1 000美元汇票。

为什么经济学能起一定作用？

经济学是基于这样的假设：人们都有一些适度的目标，而且还会选择正确的方式来实现这些目标。这两种假设虽然未必正确，但是很有用。

假设某人的行为有一半次数是理性的。由于通常只有一种正确的做事方法，但错误的方法却有许多种，因此，理性的行为是可以预期的，而非理性行为则是无法预期的。如果假设人们是理性的，我们就可以有一半次数能正确地预期人的行为——很可能是以偏概全，但总比什么预



期都没有要强多了。如果我能在跑马场预期比赛结果，我就将会成为一名巨富。

有一年夏天，一位同事问我，为什么我没有买一张停车证。我答道，由于没有合适的停车位，我才只好骑车。他认为我言行不一：作为一名信奉理性的人，不管停车条件如何，我都应该能在开车与骑车锻炼之间作出正确的选择。我的反应是，理性是我对其他人的一种假设。我对自己很了解，以致我对自己非理性做法的结果也能作出估计。至于众多同事，我对他们的了解则很少，因此，理性就是最好的一种可以利用的预见性假设。

作出理性假设的第一个原因是：理性假设往往比其他假设都能更好地预期人的行为。

第二个原因是：当对市场或大众进行预测时，重要的并不是单个人的行为，而是许多人的总体行为。如果非理性的行为是随机出现的，那么，我们所观察的则是一种平均效果。

第三个原因是：我们经常并不是与一批随机遇到的人在打交道，而是与那些经过选择的、起着特定作用的人们在打交道。如果公司随机挑选CEO，那么，比尔·盖茨也许仍然还是个编程人员，微软公司很可能在盈利最大化方面比实际做得要糟糕得多。但是，那些并不想利润最大化的人，或者是那些不知道如何才能使利润最大化的人，是不可能得到CEO这份工作的。如果他们得到了这份工作，也许这是遗传的造化，但他们不可能长久保住这个职位。如果他们得以保住这个职位，他们的公司很可能会走向倒闭。因此，可以放心地假设那些经营着公司的人们都知道自己正在干什么——这是从总体上或平均角度来说的。由于损失钱财的公司最终会倒闭，理性的利润最大化的假设被证明是一种相当不错的预测和解释公司行为的方法。

同样的争论也适用于股票市场。那些总是被股票套住的人很快就会变得一贫如洗，没法再进行一搏。而那些总能买到牛股的人，就会有越来越多属于自己的钱，常常也包括其他人的钱，用来进行冒险。因此，信息灵通的投资者会对市场构成影响，这与他们的人数不成比例。



经济学思考的一些简单实例

第一个例子，你正在设计一座公园，其中一项内容是在一片绿地中设计步行小道的式样。很多逛公园的人都希望尽可能省力地走到自己想去的——直线是两点间最短的距离。你应该听取一些建议，相应地采取一些措施：篱笆、对角线步行小路、有点儿粗糙的路面，或者是用其他绿色植物代替草地等。

一种不太有效的方法就是树立指示牌，提醒人们抄近路穿越绿地所带来的不良后果——逛公园的人对此已经了然于胸。理性是对个人行为而不是对团体行为的一种假设。虽然我非常喜欢草地，之所以还是决定抄近路，是因为我本人从中得到的益处（时间得到了节省）大于自己所付出的成本（只是踩坏了一些草坪）。而如果把抄近路的成本加到其他人身上，那么，我这种行为的总成本就要比总收益高，但是，对我来说，出于对自己付出和收益的考虑，才使我决定采取如此的行动。

第二个经济学思考的简单例子，是有关男卫生间选址规律的弗里德曼法则。男卫生间从三维空间角度看，总是与女卫生间挨着。建筑单位的目的之一就是使建筑成本最小化，建造两个小型管道通风装置的成本要比建造一个大的更高。因此，紧挨在一起分别建造提供给不同性别者使用的卫生间，以便共用一个通风口，这样更为经济。这一规律并不适用于以成本加上10%作为定价基础而签订的政府建房协议。

第三个例子，请考虑一下某人作两项决策时的情形——购买什么样的汽车和投票支持哪位政治家。他可以通过花时间和精力仔细研究两种方案来作出最后的定夺。如果选择汽车，那么，就要在购买哪种款式的车上作出决定。如果选择政治家，他的决定就有一千万分之一的可能性使候选人胜出。如果候选人在没有这位投票者支持的情况下仍能被选出，那么，该投票者的投票就是白费时间。这样，他就会理性地决定用更多时间进行购车决策——他自己受益也会更多。我们可以预期，理性的不予理会一定是投票选举活动的一个特点——当为得到信息而付出的成本大于信息自身的价值时，不予理会是明智的。

另一方面，如果你或你的公司能从一些提交审议的法律方案中获得



几乎所有的好处，那么，你也许会愿意投入大笔资金和全部精力确保这样的法律得到通过。如果实施该法律的成本要摊到许多人身上，其他人可能没人觉得该法律能带给他们什么实际利益，因而就会反对该法律的实施。这就是为什么特殊利益在使自己受益的同时，虽要以他人的损失为代价仍能大行其道的原因之一，即使出现1 000：1的压倒性多数票，也会是如此情景。我们在第19章将回到这一话题。届时，我们将探讨政治经济学方面的问题。

在这个例子中，我对理性的定义作了一点细微的更改。此前，理性的意思是：为应该做什么而进行正确的决策——比如，投票选举出合适的政治家。现在，理性的意思是：对如何决定应该干什么进行决策——只有当有关候选人信息的价值比收集该信息的成本高时，人们才会去收集这些信息。对于很多不同的目的，第一个定义就足够了；而当问题的基本部分涉及到获取并使用该信息的成本时，第二个定义就是非常必要的了。

最后一个例子是有关战争的问题。在现代战争期间，许多士兵并不打枪，而许多打枪的士兵却不瞄准特定的目标。这并不是非理性的行为——恰恰相反，在许多情况下，这样的士兵坚信，他们在战场上的这种无所作为会对赢得战争的人产生很大影响。如果他们开枪，尤其是如果他们总是对准别人射击，那么，他们就更有可能是被对方击中。

通常，将军和士兵都有两个目标，他们都希望自己的军队取得胜利，他们也都希望自己的士兵能从战争中幸存下来。士兵生命的重要性对士兵来说，要比对将军来说重要得多。因此，士兵们会理性地并不完全按照将军们理性的命令要求去行事。

对二战期间美国士兵行为的研究分析表明，最有可能射击的士兵都是那些携带勃朗宁冲锋枪的新兵。他们好像对此情有独钟，因为他们手中的武器要比一般的自动步枪（像机关枪那样，只要子弹上满膛就可不停地射击）强大得多。他们的行为比起普通枪手的行为更有可能决定谁将赢得这场战争——无论他们是否牺牲，都是如此。

这样的问题并不仅限于现代战争。假设你是1 000年以前手拿长矛、徒步打仗的一名战士，当时正面临着同样手持长矛的大批骑兵的进攻。



如果你们都坚守阵地，也许就会击败敌人的进攻，而且牺牲的人会很少；如果你们逃跑，多数人就会被敌人策马撞倒并被杀死。显然，你们应该坚守阵地。

上述情形不言自明，但也有不对的地方。因为你只能控制自己，而不能控制整个战线。如果其余的人都在坚守阵地，而你却逃跑了，那么，你逃跑时就几乎不会有被杀的危险，至少不会有被敌人杀死的危险。如果大家都逃跑，那么，你惟一的选择就是抢在第一个逃跑。因此，不管其他人准备做什么，你还是捷足先登。如果每个人都有这样的打算，人人争先恐后地逃跑，那么，多数人都会被杀死。

效忠团队、爱国主义、团结精神、信奉上帝（相信他既能奖励英雄，又能惩罚懦夫），这些都是试图解决上述问题的方法。还有一种方法，就是当部队行军到桥边，在离桥不远的一侧排好长队，并把桥烧毁，然后告诉士兵们，已经没有任何退路。由于这支部队不能再退却，只好拼死一搏。结果，敌人的部队撤退了，这支部队取得了战争的胜利。当然，这是一个高风险的决策。

高中历史教科书中有关美国独立战争的章节谈到了英国让其部队士兵穿上鲜红色的军装，排着整齐的几何图形编队行进，为英勇的美国军队提供了很好的靶子。我自己的猜测是，英国人很清楚地知道他们当时在做些什么。因为，正是同样的英国军队，在几十年后的滑铁卢战役中，击败了当时最伟大的将军。

整齐的几何图形编队使士兵要想离开队伍会非常抢眼。佩有闪闪发光钮扣的鲜艳军装使得士兵在被打败后很难再隐藏起来。高中历史教科书的错误在于，它并没有意识到这是英国将军们为了控制自己的士兵而特意设计的一个谋略。

士兵作为个体和作为团队之间的冲突可以通过《Njal传奇》中有关克隆塔夫之战的报道得到解释。克隆塔夫之战是11世纪在爱尔兰军队和爱尔兰-北欧混合军队之间展开的战斗。北欧部队的统帅是西古德，他是奥克尼群岛的首领。西古德有一面战旗，他的部队总是勇往直前，但是，无论是谁高举战旗，最后都会牺牲的。

西古德的部队在不断前进，两位举旗的士兵先后都牺牲了。首领让



第三位士兵举旗，但这位士兵却一口拒绝了。在没有找到其他人举旗后，西古德生气地说：“什么人就该干什么事。”说完，他把战旗从旗杆上扯下，围在自己的腰上，带领部队继续向前。最后，他牺牲了，他的部队也战败了。如果当时有一两个人能举起战旗，西古德的部队也许会取得胜利，但举旗的士兵为了胜利可能就无法生存下来。

别忘了，你们过去可是认为经济学就是有关股票、公债和失业率的。

智力测验

假如你是一位英雄，手中的剑已经折断，而在后面，正有一帮坏人（土匪、强盗……）追杀你。幸运的是，你骑着马，而他们却没有。不幸的是，你的马已经筋疲力尽，而他们将最终会抓到你。幸好你有一把弓，可惜你只有10支箭。值得庆幸的是，作为一位英雄，你总是百发百中，从未失过手；糟糕的是，后面有40个坏人，他们以一定间隔在你身后横向排开一队，以最快的速度向前冲。他们离你很近，已经到了射程之内。

问题：请运用经济学的方法设法逃脱。

应用经济学：一种对付不说话学生的简单技术

讲课讲到一半的时候，我会停下来问学生，看是否每个人都听懂了我所讲的内容。结果，没有一个人应答，我只好又继续讲课。但到期末考评成绩时，我会发现自己犯了错误。

这也是个人与团体发生理性冲突的例子，这种情况对每位教师来说都是再熟悉不过了。学生作为一个团体，他们本可以学到更多的知识，如果他们能大胆诚实地回答：根本就没听懂我的课。如果我还继续讲课的话，那么，我不仅在浪费自己的时间，而且也是在浪费学生的时间。但是，由于每个学生都有一种害怕心理：担心如果承认自己什么也没弄明白，会被别人认为很愚蠢，也会在我和他的同学们面前显得自己很无知。



对这样的问题我有一个简单的解决办法，尽管我还没有说服自己所在的大学将其推广。这个做法就是在每个座位的前方地面上加装一个按钮，学生可以很容易地在不引起其他人注意的情况下用脚按下该按钮。在教室的后方，装有一个很大的指示牌，可以显示出有多少人正在按下按钮。当我注意到下面听课学生开始目光发呆时，我就停一会儿，让听懂我课的同学按一下按钮。屏幕上显示的数字是2，于是，我就把上课的内容再重复一遍。

事实并非如此简单：为什么、何时才会出现相等的情形？

假如你站在超市付款处一排排长队的最后边，怀中抱着所购商品。你是应该步履艰难地在一排排长队中寻找其中最短的队，还是找一个离你最近的队来排？

第一种也是最简单的答案是，所有的队都会一样长，因此，不值得费劲寻找更短的队。为什么？

购物者只要看到两个不同长度的队，自然就会排进看上去较短的队中。这样一来，原来比较短的队也会随之变长，该过程一直持续到两队同样长短为止。这种情形发生在两两相邻的队，以此类推，所有的队都会差不多一样长短。因此，不值得付出很大代价去寻找短一点的队。

上述情形是基于这样的假设：每个人都能很轻易地看出哪个队更短。但是，相对长度并不是空间概念，而是时间概念。如果第一个队的10个人都只购买一点点商品，而第二个队8位购物者都推着购物车、满载着商品，人们肯定愿意排第一个队。估计排哪个队能使你更快地离开商店是需要动一番脑子的。如果收费系统工作得很顺利，以至于所有的队都是同一长度（从时间上讲），那么，就不值得费脑筋去想着该排哪个队。因此，空间上也就无法使各队保持同样长短。平均来看，排不同的队所用时间长短的区别，只是对弄清排哪个队用时更短的一个回报。如果这个队比另一个队所用时间更长，那么，每个人都会去找最短的队来排，结果所有的队就变成了一样长短。如果这个队比另一个队更短，也就没有人愿意离开这个队。



假设购物者各不相同，只有少数人知道3号台的收款员收款速度比其他队快两倍，有经验的人就会去排3号台的队。虽然3号台的队现在比其他队都长，但仍然会更快。而那些没有经验的人却直到3号台的队与其他队同样长时才会排进来。有经验的人（还有一些排在3号台的队中没有经验的走运者）比其他人的速度快两倍。

消息传开，有经验的人数也会增加。最终，有相当多的人会加入到这一行列。由于人数还在不断增加，3号台的队开始变长。当3号台的队是其他队长度的3倍时，有经验的人本应得到的益处就会消失，这个队也就不会再有人加进来了。

在本例中，还有一个隐含的假设，那就是购物者都想尽快地从商店里出来。假设商店（如威斯特伍德个体摊贩市场）实际上也是当地的社交中心，人们排在长长的队里，与亲朋好友谈论着家长里短，同时还结交一些新朋友，此种情形下，由于人们并不想立刻离去，因此，他们也不会尽力去寻找最短的队来排。可见，前述论点在此就讲不通了。

令人沮丧的交通高峰时间

当交通出现拥堵时，你总会觉得自己所处的行车道特别慢，你也许会将车驶进另一个车道。不料几分钟后，一辆破旧的蓝色轻型货车又超过了你，而就在刚才，这辆破车在你原来所行驶的车道上还排在你的后面。

改换车道的策略固然能成功，却并非屡试不爽。究其原因，请思考一下，其他人实际上也在寻找能行驶得更快的车道——而且，往快车道行驶的车也会降低该车道的行驶速度，这就好像在超市大家都去排最短的队，最后也会把短队变成长队一样。一旦平衡，所有车道上的车速都会是同样的慢。

再作更深入的分析还可看出，不断地改变车道，其代价可能是神经紧张、汽车防护装置被撞凹等。就平均情况来说，如果每个人都具有理性，那么，在改变车道的过程中，在提高速度方面多少还是能够受益的。如果没有受益，也就不会有人愿意这样做，上述过程也就不会起作用了。



对改变车道的人来说，得到的益处一定要等于所付出的成本——改变车道对他们来说仅仅是抵消了所遇到的麻烦。如果得不偿失，他就不会改变车道；如果得多失少，其他人也会群起而效尤的。

更重要的应用

医生能挣很多钱，一名医生在当医学院学生和实习大夫期间要经过很多年的艰苦学习，这两件事其实并不是没有联系的。不同职业的报酬与排队购物和改变行车道的过程具有异曲同工之妙。在选择职业时，要问清什么职业报酬最高是不够的。事实上，某个职业的报酬更好，往往在其他方面明显也会不太称心如意，如更具风险性、不舒适性，或者是进入该行业就得要投入更多等。如果不是这样的话，每个人都会涌向这个职业，从而使该职业的报酬变低。正确的提法应是，与其他作类似选择的人相比，你特别适合干哪一个职业。这就好比是按照自己汽车的车况来决定是否改变行车道，或者根据你所买商品的多少来决定是否寻找更短的队。

与排长队、变换行车道同样的情形还有股票市场。股市中有一种十分有效的市场假设：股票价格反映的是关于上市公司的所有公开信息（如果买入明显有利，那么谁又会卖呢），因此，你也许能省下一笔雇用投资分析人士的费用，并通过玩飞镖游戏就能在《华尔街日报》（*Wall Street Journal*）上挑选股票（指当股市牛气冲天时，股民通过投飞镖随便购买股票都能赚钱——译者注）。

你现在知道为什么这一假设在某种程度上是正确的，而在某种程度上却是错误的。如果这一假设完全正确，那么，投资人就会忽视有关上市公司的信息——也就不会有任何东西可以使市场保持效率。股票的实际价格必须要恰到好处地偏离其应有的价值，使人们感觉值得花时间计算出股票应有的价值，并根据情况进行交易。

在高速公路改变行车道的人可能车已经被撞凹，保持市场高效的人必然知道内部信息，或者在大笔交易方面有很多经验。如果你不是这种人，那么就请别参与飞镖游戏。



这些例子（经济均衡）的逻辑结构将会在本书中反复出现。一旦你清楚地理解了超市的队伍什么时候、为什么是同样长短，理解什么时候、为什么在高速公路上的各个车道行车速度都一样快，理解为什么、在什么情况下这些情况不是上述那样，你就已经在自己的头脑中添加了一些新内容，即经济学中的一些最有用的概念。如果你显然是第一次阅读经济学的知识（或者即使是第二次）就能有这样的理解，那么，在职业选择中，你应该认真考虑成为一名经济学家的可能性。

未经思考的理性行为：生物进化论的题外话

进化论的发明者将其研究工作部分地建立在古典经济学家思路的基础上。这不只是历史的造化，虽然经济学和生物进化论关注的事物各不相同，但两个领域的逻辑结构却非常相像。经济学家希望人们能弄明白如何才能实现自己的目标，但不关心人们具体怎样去实现目标。进化论生物学家则希望基因（能控制我们身体结构遗传因素的基本单位）能塑造这样一类动物，这种动物的结构和行为可以使其繁殖成功的能力实现最大化，但他们却并不特别关注基因控制有机体的生物化学机理的细节内容。在这两个领域，出现了类似的模式：个人利益与群体利益之间的冲突类似于基因和物种之间的利益冲突。

我最欣赏的例子是费希尔（R. A. Fisher）爵士对所观察到的性别比例的解释。在很多物种中，包括人类，我们生男孩和生女孩的数量大体上是相等的。为了物种的繁衍，一个雄性足以能使众多的雌性受孕，其中的原因至今未明。然而，物种的性别比例却能保持平衡，即使是鹿类这样的物种也是如此，因为在鹿类中，只有很少量的雄鹿才有成功的繁殖能力。为什么？

请想像一下与现实情形相反的情况，假设每一代有 $2/3$ 的数量是雌性。由于适合做母亲的数量是父亲的 2 倍，而每个小孩却只有一个父亲和一个母亲，因此，平均每个雄性的子女数量必须要比每个雌性的子女数量多两倍。如果某对夫妇有一个儿子，那么平均算下来，这对夫妇就会比有一个女儿的另一对夫妇多两倍的子孙。由于生男孩的夫妇



有着更多的后代，因此就会有更多的人口成为他们的后裔，并有了他们的基因——包括有儿子的基因。生育男性后代的基因会增加人口，这一过程一直持续到男女的数量相等。如果我们开始时的比例要么高于、要么低于男女比例相等，那么，情形就一定会向着性别平衡的方向发展。

我忽略了可能会存在的一些细节情况，比如生育和养育男女孩子的不同成本。也许，这样做会使上述论点复杂化。然而，即使这种简单的分析模式，通过对微小生物体理性行为的分析，来解释某种我们从周围世界所观察到的规律性也是非常成功的。基因固然不能思考，然而，在本例中和许多其他情况中，基因的行为就好像它们对自己如何最大程度地繁衍，如何生生不息进行了仔细计算似的。

思考题

在与一位系主任交谈时，我说，过去我实在是太心不在焉了，光在那一年，我就有两三次没有参加系里召开的会。我希望他能想办法提醒我什么时候该去什么地方开会。他答道，要是由他负责召开的会议，他就能解决这一问题。他确信，每次会议总安排些美味的巧克力点心，我肯定不会忘记参加这样的会议。他的方法果然很奏效。

难道这就是根据我的兴趣来选择是否要记住参加会议的绝招吗？

参考书目

为了更好地介绍基因经济学，我推荐理查德·道金斯（Richard Dawkins）撰写的 *The Selfish Gene*（New York: Oxford University Press, 1976）。

有关战争经济学更为广泛的研讨内容，请参考我的文章“*The Economics of War*”，收录在J·E·普尔诺尔（J. E. Pournelle）编辑的 *Blood and Iron* 中（New York: Tom Doherty Associates, 1984）。

想要了解有关战争经济分析的各种不同应用情况，请阅读唐纳德·



W·恩格斯 (Donald W. Engels) 的 *Alexander the Great and the Logistics of the Macedonian Army* (Berkeley: University of California Press, 1978)。该书作者分析了亚历山大的战争，他忽略所有的战役，只讨论保存大部队实力的解决方法。饥渴交加如同刀枪一样，照样能置人于死地。



第 2 章

行动胜于雄辩

第一部分：选择与价值

人们经常指责经济学家笃信所有事物（如健康、幸福、生命本身等）都可以用货币来衡量。实际上，作为经济学家，我们所信奉的东西还不止于此。我们相信，每一事物都可以用其他东西来衡量。我的生命要比冰激凌蛋卷宝贵得多，这就好比是大山要比小沙丘高得多一样。但是，不管是生命与冰激凌相比，还是大山与小沙丘相比，它们都是用同一尺度进行衡量的。

如果我们考虑的是不同的消费品，如汽车、自行车、微波炉等，上述说法似乎还言之有理。但是，当具体到要使用肾脏透析设备治病或要进行重要的心脏手术时，人们就会想：人的生命怎么能与吃糖或看电视这样的享乐等量齐观呢？

答案就是选择过程中人们所关注的价值，至少经济学家们使用这样的术语。如果我们观察一下现实生活中人们在对待自己生命时的表现就会发现，人们也常拿自己的生命与相当次要的价值作交换。比如，许多人即使相信吸烟会缩短寿命，却照吸不误。我就愿意少量地吃一些果仁巧克力，即使因此而增加得心脏病的机会我也不在乎。

虽然，我每隔一定时间要以牺牲一点寿命为代价作些交换，但我决不会拿自己的全部生命来作交易，即使是为了非常大的一笔钱我也不会



这样做。之所以这样，理由很简单：一旦我死了，我也就不能再花钱了。显而易见，并不是因为人的生命价值无限，而是因为钱对于一个尸体来说毫无用途。

即使你既不吸烟，也不贪食，你也会经常为了其他一些价值而豁出点儿生命。当你横穿马路时，你实际上也在增加（很少一点）被撞的机会；购书或看电影的每笔钱原本可以用于医疗检查或在自己的车上安装另一个安全装置；再有，如果所吃的食品并非是营养学家所推荐的，你也是在选择一种放弃。从概率意义上说，这是用一点生命做代价在与其他东西进行交换。

在对待生命这一问题上，一种可能的反应就是：人们应该首先购买“足够”的医疗保健，然后再将自己的钱财用于其他收益较低的目标。而且聪明的人就是这么做的。经济学家的回答是，虽然在医疗保健方面的额外开支可能会带来很多实惠，但也会把你的全部收入都消费掉。“足够”的概念作为由医学所决定的绝对量是没有什么意义的，究竟多少合适取决于它的价值是多少以及成本是多少。如果你很少花钱看病，而把钱更多地用在其他方面，这样能使你生活得更好，你也就是在购买非常多的医疗保健。当你横过马路，以便走过去与一位朋友交谈，从中所得到的乐趣如果能够与可能会被撞伤的风险成本持平时，你就是在购买足够的安全性。

非经济学家（也许我的意思是指反对经济学的人）可能会答道，即使我们现在并非什么都有，但我们能够而且也会拥有这一切的。有了足够的电影、冰激凌以及其他东西，你就不必再为了得到更多其他东西而选择比较少的医疗或较少的营养品（尽管将优质营养品与足够的冰激凌联系在一起对有些人来说还是个问题）。通过适当地应用现代技术奇迹，如果我们能极大地增加国家的总产出，与此同时，如果我们能消除不必要的开支，那么，为什么我们不能向每个美国人提供他想要的所有东西呢？为了更多地消费，我们每个家庭都应拥有3辆汽车，每天吃6餐饭。

实际上，上述论点是把价值与数量混淆了。我要4辆汽车并没什么用，但是，我所喜欢的是比我现有的车快4倍，而且安全性还要高4倍的车——我预料，购买这种车会让我多花4倍的钱。我想再得到几磅食品的愿望已经



如愿以偿，我想再拥有几辆车的想法也会随着自己收入的适度增加而实现，但是，我对提高食品质量或汽车质量的期望会永无止境，即使收入再高也是如此。只要我还活着并能感受到想像中的环境，我想得到更多东西的愿望就不会泯灭。

我们大多数人都发自内心地相信，我们所需要的（所有具有理性的人都需要的），总要比我们已经拥有的多一些。这种信念实际上是错的，但是，这种想法却是理性行为的结果。无论你是每年仅靠500美元生活的印度农民，还是年生活费高达20万美元的美国律师，你所作出的消费决策，你所考虑要购买的商品，都一定要与你的收入相称。只有天堂才是人们随心所欲购物的地方。大多数人只有在两倍于现有收入，并保留一定的合理剩余时才会如此随意购物的。

没有需要，只有欲望。没有任何事物（包括生命）具有无限的价值。我们所拥有的东西永远也不可能达到富足的程度，因此，我们必须在不同估价的事物之间进行交易——包括人们的生命、爱情和最不起眼的快感。

价值

谈到价值，我已经比较含糊地介绍了其重要的定义——价值往往因人而异，用语言难以表达清楚，只有通过人们的行动才能看出来。经济学家称其为显示性偏好原理（principle of revealed preference）。

有些人也许会反对这一原理，因为他们相信，价值应该建立在某种外部的评判标准基础之上——不是我们确实需求什么，而是我们应该需求什么。其他人也许会认为，他们确实重视健康和生命，但禁不起再抽一支烟的诱惑。但是，经济学的存在正是为了解释和预测人们的行为。一位烟民声称他无限珍惜自己的生命，而要预测其未来行为，凭这位烟民的如此表态就不如他每次点燃香烟时所揭示出的信息更有用。

“价值”一词同样可用一位饥肠辘辘的饿汉手中的面包皮来表示，或者用一位对海洛因上瘾的人手中的海洛因注射器来表示。如果这种用法使你感到不舒服的话，那么，我们可以将其更名为“经济价值”。但是要



记住，“经济”的引入并不意味着“具有货币的价值”、“是物质资料”、“能够为人们带来利润”或者是其他类似的事物。经济价值只是由个人所体会出的对自己的价值，往往通过他们的行为展现出来。

“显示性”是我们对价值所下定义的一个组成部分，但是，它也有着立竿见影的实际用途。假设你想知道一位新同事是要在此干下去，还是以目前的境况作为另谋高就的台阶，你可以问他本人，但他也许不愿意告诉你真实想法。你也可以换一种提法，问他是已经在此地购买了房子，还是正在租用房子。其行动可以显示出其倾向。

经济学笑话（1）：

两位经济学家步行走过保时捷（Porsche）汽车的展厅。其中一位指着橱窗中摆放的一辆闪闪发光的车说：“我想要这辆车。”

另一位答道：“明摆着是不可能的事。”

选择还是需要？

经济学家坚持认为，实际上，所有人的行为都是经过选择的。对许多非经济学家们来说，这似乎是不现实的，一个人不可能选择自己买不起的东西。对于那些连生存都难以为继的人来说，选择在他们的生活中又能起什么作用呢？

答案是：在他们的生活中，选择起着非常重要的作用——其程度比对我们更重要。在生与死之间进行选择要比在巧克力和香精之间进行选择更为重要。

穷人并不是真心实意地选择不去看病，他们只是负担不起。因此，施仁政的政府应该向穷人提供其所需要的医疗服务——即使那些接受医疗服务的人就是纳税人也应如此，这正是贫困国家中非常典型的情况。

试着将这种观点转变成选择性的语言。穷人选择不去看病，是因为如果看病，他们就必须放弃其他对他们来说更为重要的东西——也许是温饱问题。说处于这种情形的人只有选择不去购买医疗保健，这听起来会让人感觉有点儿缺乏同情心，但是，至少这会提醒我们，强迫他们购



买医疗保健也就意味着强迫他们挨饿受冻。通常，我们并不能通过减少选择项目而使人们感觉更好。

有两种观点存在着同样的冲突：一种是把行动作为某种选择的经济观点；另一种是因形势所迫而采取行动的非经济观点。这种不一致性大量出现在关于经济具有多大弹性的讨论中。在20世纪70年代初期，当石油价格突然上涨时，许多人争辩说，不管实际价格多高，美国人都将一如既往使用汽油。毕竟，有多少郊区居民愿意徒步走2英里的路程到城区商店去购物？

节约汽油有许多方法。比如，合用汽车或把车开得慢点儿就是显而易见的做法，而购买更轻型的车却不是很常见的做法。把家搬到离工作单位更近的地方，或者是将工厂建在离工人居住地较近的地方，都不失为好的做法。另一种节约汽油的方法是使用更少的取暖用油，以便将更多的原油提炼成汽油。建造具有隔热效果、体积更小的房屋或者是搬到南方去等，这都是节约汽油的方法。非经济学家所一直提出的警告，在很多实际情况下，都是过高地估计了价格上涨使消费降低的必然性。

其根本性的错误就在于，把我们对周围所观察到的行为模式看做一种自然形成的事实。其实不是这样，这些行为模式是理性个体适应特定约束条件的结果——包括在本案例中便宜的汽油。如果约束条件发生变化，给出一点时间进行调整和适应，那么，行为模式也会改变。

第二部分：价格理论

你生活在一个高度组织化的系统中，但是没有人整体负责管理。你日常所使用的物品，即使是非常简单的东西，如钢笔或铅笔，都是由数以百万计的人相互协作而生产的。有的人必须负责砍树，以便制造铅笔；也有的人必须要将木材烘干，然后将其切割成一定形状；还有人必须制造砍树用的工具，制造做工具用的设备；另外，也要有人制作燃料，建造能加工燃料的加工厂等。但是没有人知道生产铅笔的整个流程。

一位曾访问过中国的美国经济学家给我讲述了他与中国物资部官员的谈话内容。那位官员当时正计划访问美国，以便弄清美国的物资供应



是如何安排的。很自然，他希望与美方相关人员（负责协调美国生产商得到所需物资以便进行生产的人员）会面并进行交谈，但美方却没有这方面的人员，他觉得很难理解。

经济学既是一种思考问题的方法，也是将这种方法应用于社会实践的一种思路。其核心思想就是价格理论——解释价格如何与经济活动相协调。之所以要搞明白该理论，第一个原因就是为了解释为什么你所生存的这个世界中，数以百万计的人齐心协力工作，却不必有人专门协调管理。第二个原因是，没有弄懂价格理论是经济学错误最常见的核心问题。请考虑以下例子：

租房合同。假设你所在的城市通过了一项法律，要求全体房东在驱逐租户时必须提前6个月通知，即使是短期租约也要照此办理。显然，这样的法律使合同条款更有利于租户，租户从中受益，但房东的利益却受到了损害。

显而易见，其中的原因就是一种不言自明的假设——该法律并没有影响租户支付的租金。如果你支付同样的租金，却能得到更为优惠的租约，你肯定会感觉更不错。尽管该法律没有提到任何有关租金的事，但它肯定会对租金产生影响。因为法律改变了房东的经营成本（现在，要想把表现不好的租户辞退更难了），而且，也改变了租约对租户的吸引力。房屋供给和需求双方的租房条件都发生了变化，你就很难期望市场租金保持不变——相比你预期汽车市场价格不会受到强迫生产商在每辆车内安装CD播放机规定的影响来说，房屋租金肯定会更高。一旦考虑到通过该法律对房租价格的影响，正如第7章将要讨论的内容一样，我们就没有任何理由期望该法律能给租户带来什么利益，甚至有理由认为，这样做反而会伤害他们。

经过改进的灯泡。一家生产电灯泡的垄断企业发明了一种新型灯泡，这种灯泡的寿命比原先的要长10倍。如果推出这种新型灯泡，该公司的销售额就只能是原来的1/10。如果将这项发明秘而不宣，该公司的处境会更好吗？许多人相信会的——人们普遍相信该公司一定会对外隐瞒这



项发明的。

这种认识上的错误就在于，人们假设该公司将会以同过去一样的价格出售这种新灯泡。那些愿意用1美元购买原先那种灯泡的消费者也应该愿意以大约10美元的价格购买新型灯泡，因为他们每年只需要购买原来用量的1/10。如果该公司以比过去高10倍的价格出售相当于原先销量1/10的新灯泡，那么，它的销售收入与过去就应是相同的。除非生产新型灯泡的成本至少10倍于过去那种灯泡的成本，否则成本就是比过去降低了，而利润则提高了。

二手教科书。有一次，在与一位不怎么懂经济的经济学编辑谈话时，我提到了二手教科书市场的问题。立刻，她和她的同事们眼神一亮。如果说经济生活的某些内容是他们所了解而且不喜欢的话，那就是二手教科书市场。他们的理由很简单。每次学生购买二手教科书时，他们就会损失一些钱，这些钱本来是可以向通过向学生出售新书而赚到的。我把下面的问题摆在他们面前：假设一位发明家带来一件新产品——一种定时墨水，用定时墨水印刷教科书，只要书离开库房，定时墨水就开始发生反应，直到在学校最后一学期结束时，书页将会自动变成空白。这样一来，学生就不会再买二手教科书了。请问：结果是增加了收益，还是减少了收益？

他们的回答是：“很明显会增加收益——我们就要这种产品。”而我的回答则是：“收益大概会下降。”要知道为什么，请考虑一下问题的简化形式。教科书可用两年，新教科书售价是30美元，用过的教科书售价是15美元。使用1年教科书对学生来说成本就是15美元，他既可以花30美元购买一本新教科书，然后在学年结束前将这本书用15美元卖出去，也可以花15美元买一本旧的教科书，在学年结束时再将其扔掉。

如果出版社转而使用定时墨水并仍然将书价定为30美元，那么，教科书的成本对学生来说正好提高了1倍——从15美元使用1年变成了30美元——这无疑会减少愿意购买这些书的学生人数。如果出版社想要留住顾客，他就必须减价一半。这样，销售收入会与采用新墨水之前相同（以原来一半的价格出售多1倍的书），成本将会更高（因为出版社不得不



印刷2倍于过去的书，还要支付发明家的费用以便使用其发明的新墨水），因此，实际收益将会下降。当然，出版社也可保持价格为30美元不动而少出售一些书。但是，如果这样做会增加收益的话，出版社倒不如以60美元出售没用定时墨水的书更好，因为由此产生的结果是：学生付出的成本没有变，出版社却降低了成本。

在这个简单的例子中，定时墨水降低了收益。在实际情况下，答案则更为复杂。但是，编辑们作出的即刻反应却是不对的。编辑的反应只是假设出售新书的价格不受该书使用年限的影响。理解经济学是很有用的——即使对经济学编辑也是如此。

婴儿价格理论（Naive Price Theory）

在说明这些问题时，我对公寓的价格、对灯泡或二手书的价格变动都只字未提，一位不熟悉经济学的读者也许会反对我的这种做法，他会假设不是这样。如果说这似乎有一定道理，那么，请考虑下面类似的情况。我去看望了一位朋友，他的1个月大的宝贝正在婴儿床上睡觉。我问他，当孩子年龄再大些时，他是否计划购买一张再大一点儿的婴儿床或普通单人床。他看起来显得很困惑，他问我，宝贝儿正在睡觉的那个婴儿床有什么毛病吗？我指出，当孩子的年龄再长大一些时，这个婴儿床就会显得太小了。我朋友回答说，我所提的问题是在孩子年龄长大时，而不是在孩子个子长大时他计划该做什么。

如果说随着年龄增长，孩子还能保持原有身高有一定道理，那么，当生产成本出现变化时，当商品对潜在购买者的价值发生改变时，或两者兼而有之时，要假设一种商品的市场价格保持不变则没有什么太多道理。在上述各种情况下，一旦你理解所涉及到的因果关系，就不会认为“如果你没有说将会出现变化，也许就会保持原有状态”这种说法有什么道理。这就是婴儿价格理论。

我把这种错误也称做一种理论，是为了指出，正确的经济理论反面并不是没有理论指导（有时人们会说：“凭常人的感觉做事”），正确的理论反面是错误的理论。



第三部分：追求整体经济图景，还是逐个解决难题

为了理解价格是如何决定的，我们必须弄清一个既错综复杂又紧密联系的难题。消费者花多少钱购买何种商品，取决于其收入和想要购买的东西。生产者出售多少产品，以什么价格出售，都将会影响到厂商雇用多少劳动力，也会影响厂商为得到这些劳动力所必须支付的工资数额。由于消费者主要是通过出卖自己的劳动才能得到工资，因此，工资的多少又会影响到消费者的收入，这是一个完整的循环。看起来似乎只有首先解决总体问题才能解决某一具体问题。

解决难题的方法就是将其先进行细分，再结合解决其他问题行之有效的方法来逐一解决具体细分问题，然后再将结果合在一起。在第3章和第4章中，我们要解决的是消费者方面的问题；第5章要解决的是生产者方面的问题；在第6章，我们将探讨贸易的含义；第7章将说明消费者和生产者之间的交易如何形成市场价格，协调商品数量；最后，在第8章，我们将结束这一循环，将前5章的内容结合在一起，合并成一套完整的、相互作用的系统。

我们将要对非常简单的经济进行分析。在简单经济中，生产和消费既出自于个人，也是为了个人，厂商则不包括在其中。这样的世界是可以预期的，也是静态的，假设变化的复杂性和不确定性都不存在。一旦理解了简单经济的逻辑，你就会像法国5岁小孩理解法语那样理解了经济学。到时，我会将最初假设不存在的各种复杂性逐个再添加到真实的经济图景中。

第二部分
价格=价值=成本：
解决一个简单的经济问题



没有宝石，我们照样能很好地生活，可为什么宝石的价格却比作为生命之源的水要昂贵得多？如果你回答是物品的稀缺性而不是有用性决定了其价格，那么请问，我用橘黄色墨水所写的签名要比亚伯拉罕·林肯的亲笔签名稀缺得多，可为什么却一文不值？

也许是生产的成本决定了价格。在我还很小的时候，我经常玩BB枪，并以射断草秆取乐。如果用这种方法修整草坪，甚至还要像我这样由家里供9年的吃喝，我想，任何人都不会以如此高昂的代价请人用这种“时髦的”方式来修整草坪。

这一难题——提供给消费者的产品价值、生产成本以及价格之间的关系，在一百多年以前就已经得到了一定程度的解决。其答案就是：价格等于生产成本，也等于产品对于使用者的价值，因此生产成本和产品价值两者必须相等。这种答案如何成为可能，市场机制如何使三者达成平衡，这就是接下来几章所要探讨的内容。



第 3 章

纸上谈兵：关于选择的图形分析

广告的真实性

人们在阅读晨报时，可能会看到两则针锋相对的广告：

顾客证明克罗格商店的商品更便宜

史密斯太太在当地的克罗格商店采购完一周所用的商品后，我们把她带到附近的A&P商店。她选购了同样的商品，但当她来到收银台结账时，却感到非常吃惊，后者的总价格竟高出前者4.17美元。

要想购买到更便宜的商品，得到更热情周到的服务，请到克罗格商店。

货比三家，A&P商店的低价真是无与伦比

一位顾客这样诉说自己的经历：“我总是在A&P商店购物，因为这里的商品价格最低。但我想要确认一下。有一次，我把在A&P商店采购的商品列了一个清单，然后，又到克罗格商店照单购买了同样的商品。我发现在此采购一周用的商品竟然使我比在A&P商店多花了将近4美元。”（朱莉娅·琼斯）

眼见为实！A&P商店的价格之低真是无与伦比。



这两家商店不可能都便宜，不是这家就是另一家在撒谎。其实，这种认识是错的。显然，两家的广告说的都是实话。

道理很简单：史密斯太太和琼斯太太购买的是不同的商品。史密斯太太决定在克罗格商店购买商品是基于她对该商店价格的考虑：在当时的那一星期，克罗格商店中的特价商品要比平时多，特别贵的商品却比平时少。而当她到A&P商店再次采购商品时，购买的仍然是以当时克罗格商店价格为参考的商品组合：买了许多鸡蛋，因为在克罗格商店正降价出售鸡蛋（而在A&P商店则没有），但只买了半打苹果，即使在A&P商店只花2美元就可买到1打苹果。而琼斯太太则在另一家商店也做着同样的事。人们的经验源自于先入为主，如果两家商店平均来看大致差不多，那么，先到哪家商店购物，自然就会觉得在此购物显得更便宜些。

你现在知道了为什么两则广告也许都没错的原因。但是，除非你的数学直觉特别好，否则，你还是不理解这个言之有理的论点（“为什么会出现这样的情况”）和论据（“在以下条件下，第一家商店总是显得更便宜些”）。我们愿意做得更好些——以便能够在可预见的情况下说明广告所报道的结果。

要从经济学角度得出这种准确的结论，通常的方法就是将文字表述变成正规的数学方式。要做到这一点，需要更多的篇幅，也需要有更多的数学背景知识。在此，我们用另一种策略。我经常发现，这种策略在处理复杂的概念问题时是很有用的。但是，首先还需简要谈一个历史方面的题外话。

珠穆朗玛峰的慢跑健身者

大卫·李嘉图生于18世纪末的英国，他的父母是富有的犹太人。在他21岁那年，也就是与奎格谈恋爱并与其结婚之后，李嘉图与自己的家庭脱离了关系。在接下来的4年里，初涉入世的他虽不富有，却极有天赋。他在伦敦股票交易所发了一笔大财，这使他有可能将其注意力转向更重要的事上——最引人注目的经济学理论。后来，他成为世界历史上第一个解决一般均衡问题的人（一般均衡在分析某种经济问题时，并不是分



析某一时刻的某个细微部分，而是将经济问题作为一个单独的、自我调适的、紧密联系的系统来分析）。

任何学经济的大学生都会告诉你，一般均衡理论是一个很难理解而且在数学方面很复杂的研究领域，至少需要掌握研究生以前很罕见的微积分知识水平。李嘉图的单行本《政治经济学原理》（*The Principles of Political Economy*）中所用的数学并没有超出算术的范畴，而且也没有证据显示他懂得高等数学。对现代经济理论学家来说，学习他的这本书，认识李嘉图所完成任务，就像第一批探险队成员在珠穆朗玛峰顶峰发现了身着T恤衫脚穿网球鞋的慢跑者。

部分解释就是，尽管李嘉图缺乏正规的训练，但他却有着极佳的数学直觉，这使得他无须使用公认的解题基本工具就能理解经济学的逻辑结构。其后的整个一代经济学家都在学习他的思想，其中，马克思最为著名。

另一部分解释就是李嘉图所运用的策略，而且这一策略还证明，对经济学家非常有用的方法是：简化。面对复杂的经济问题，我们可以作出假设，排除对理解问题无关紧要的某些特征。当完成这些假设后，就可使问题得到简化，该问题的解决方案将会告诉你所要知道的内容。这是一个强有力的策略。从李嘉图这本著作的发表，到出现另一位伟大的经济学家里昂·瓦尔拉（Leon Walras，他成功地用正规的数学方式分析了更为一般的问题），这期间花费了60多年的时间。

我们马上就要将李嘉图的策略应用到看似矛盾却符合实际的杂货商店的情形中。在此过程中，我们将要开发一种方法，用这种方法来分析理性的选择，这对于通过许多经济问题进行思考是很有用的。从构建一个最简单的问题开始，还要保持问题的基本特征，接着对其进行分析，然后将对结果的深刻理解应用到更实际的情形中。

引入几何图形

商店最简单的情形就是每家只销售两种商品，而消费者的开支则是一个固定值。用两种商品足以能解释看似矛盾却符合实际的情形，而要



在二维空间用图形来表示问题，只有两种商品就显得太少了。

理性选择的逻辑很简单：在所有备选方案中，选择出你最喜欢的一个。因此，我们对选择的分析就需要一种代表备选方案的方法，还需要一种代表偏好的方法。图3-1a表示的就是这两种方法。

史密斯太太走进克罗格商店，口袋里只有25美元。在克罗格商店买1夸脱牛奶花费1.50美元，1磅肉花费1美元（正在促销）。预算线表示的是她用这些钱可以购买的肉食和牛奶的各种替代组合。比如，商品组合E包括的是10磅肉食和10夸脱牛奶，加在一起的开支是25美元。商品组合G包括25磅肉食，但没有买牛奶，加起来的开销也是25美元。如果史密斯太太决定少购买1夸脱牛奶，她就可以用这笔钱购买1磅半的肉食。因此，她的预算线就是一条直线，斜率是 $-1.00/1.50 = -\text{肉食价格} / \text{牛奶价格}$ 。

我们用预算线表示史密斯太太的选择，用无差异曲线表示她的偏好。无差异曲线，即图中的 I_3 ，表示曲线上的任何点所代表的商品组合都是史密斯太太同样希望得到的。在无差异曲线 I_3 上的商品组合A是10磅肉食和15夸脱牛奶，同样是在无差异曲线 I_3 上，商品组合B是15磅肉食和10夸脱牛奶。这两种组合对史密斯太太来说没有什么不同——究竟是哪种组合，她并不在意。

如果一种商品组合中肉食所占的比重比另一种商品组合少，但也同样吸引史密斯太太，那么，这种组合一定有更多的牛奶。这一论点同样适用于其他任意两种商品组合，这两种组合在同一条无差异曲线上，因此，无差异曲线向右下方倾斜。

拥有某种商品越多，对再增加一点该商品的需求就越低，这就是边际价值（marginal value, MV）递减规律。由于你是沿 I_3 线向右下方倾斜，直到另一商品组合（牛奶少，肉食多），因此，增加的牛奶就变得更具有价值，而肉食的价值则会更少。从A到B，史密斯太太为多换5磅肉食而放弃了5夸脱牛奶。从B到C，牛奶量减少了5夸脱，但却得到更多的10磅肉食，从而可弥补损失。这就是为什么无差异曲线都有着大致相同形状的原因。

我实际上并不认识史密斯太太，对她在牛奶和肉食方面的口味也是心中无数。无差异曲线的目的并不是表示现实生活中人们真正的口味信息，

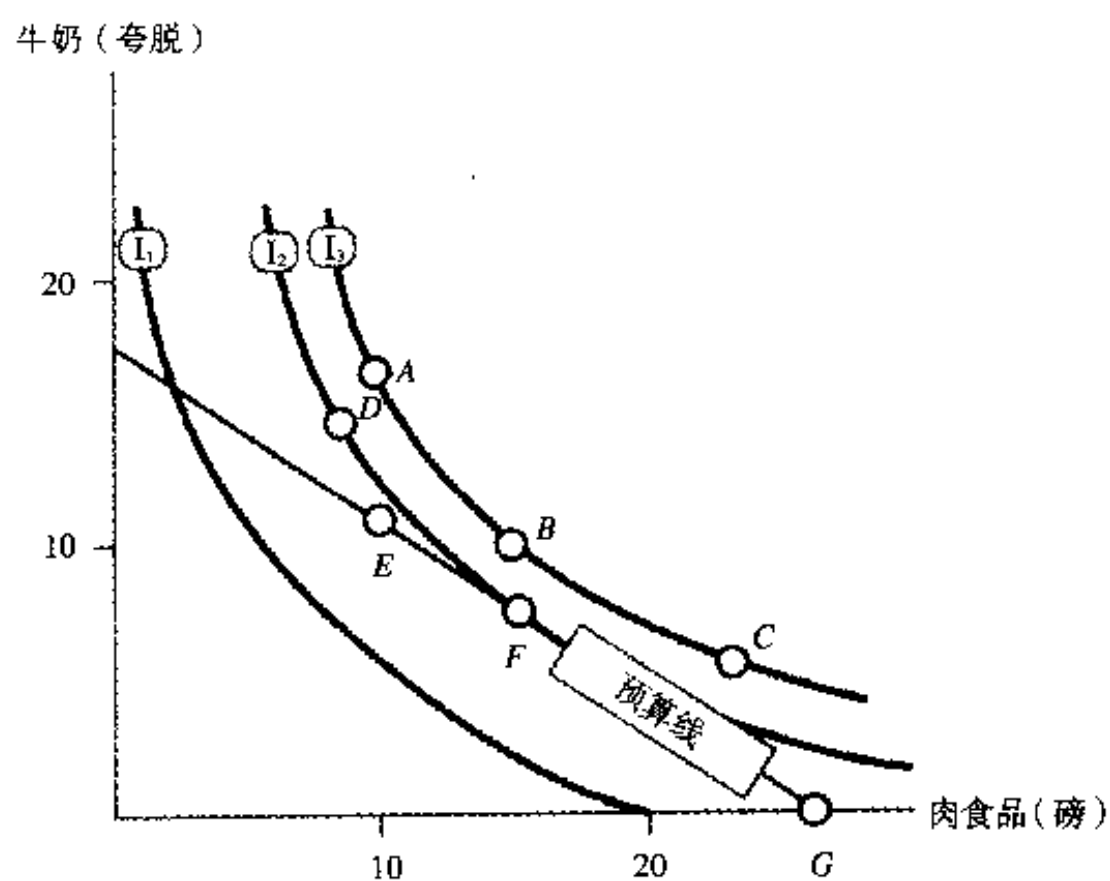


图3-1a 史密斯太太在克罗格商店中的情形

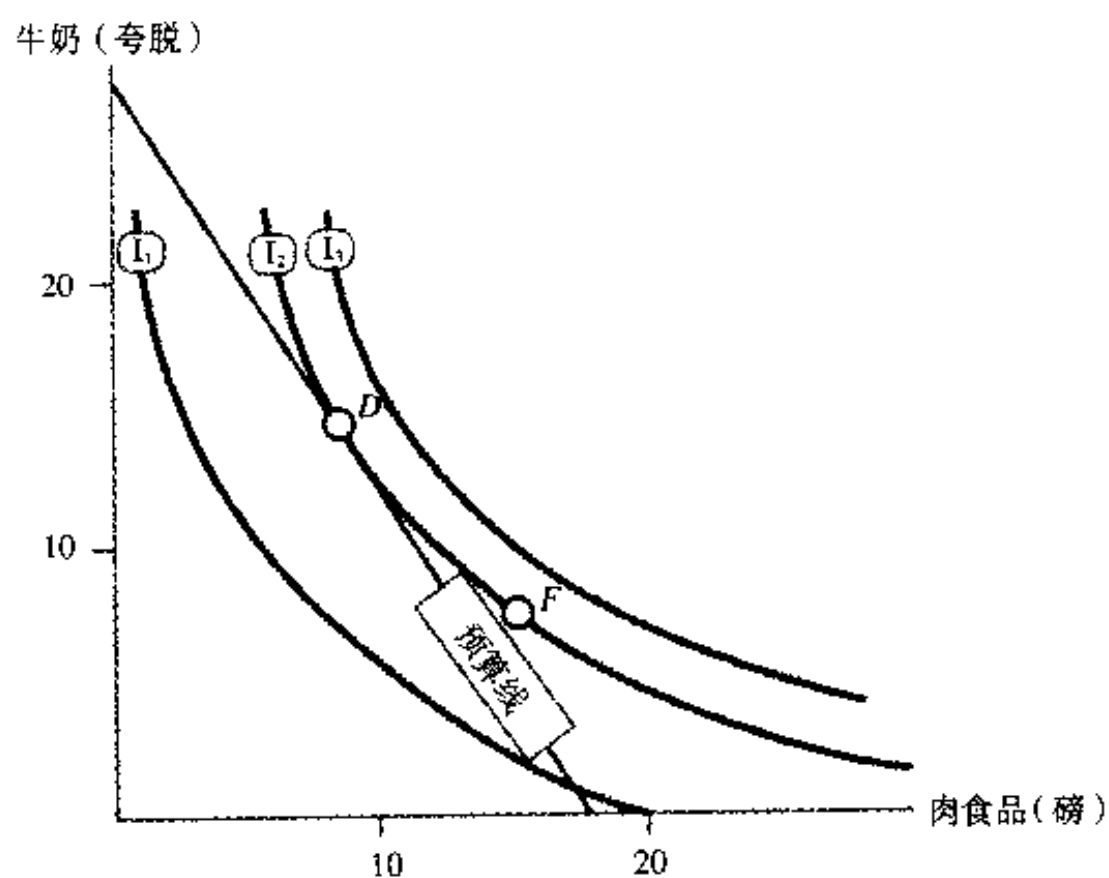


图3-1b 史密斯太太在A&P商店中的情形



而是为了帮助我们理清思路。我们所形成的论点，是利用预算线和无差异曲线对理性选择的逻辑性进行全面考虑，该论点将只取决于无差异曲线的一般特征，而不取决于描述现实生活中人的口味曲线的准确形态。

每种可能的商品组合都在某一条无差异曲线上，类似地，可得到另一条表示所有组合的无差异曲线。如果我将所有这些曲线画出，该图就可能是一片纯黑色。曲线 I_1 、 I_2 和 I_3 就是我所能画出的无数多条曲线中的三条。

如果史密斯太太从 I_3 上的点A处移动到 I_2 上的点D处，表明她既放弃了一部分牛奶，也放弃了一部分肉食品，由于这两者都是她想要的商品，她当然更倾向点A。随着向左下方向移动，就会进入到越来越不抱什么希望的无差异曲线上。完整的一套无差异曲线会就史密斯太太在牛奶和肉食上的偏好提供一个全面的解释，因为这套曲线可以告诉我们，在两种商品的任意组合中，她更喜欢哪一种——她更喜欢较高的无差异曲线上的组合。

由于只能得到这些商品，史密斯太太也许会把她所有的钱都花掉，她没有其他东西可买（永远也不会有，在简化情况下，她只做一次购物）。她的选择很简单：在她预算线上的所有商品组合中，挑选出自己的最爱，结果就是商品组合F。

我们怎么会知道F是她最钟情的商品组合？商品组合F就处在最高的无差异曲线 I_3 上，该曲线与预算线相切。史密斯太太会更愿意选择曲线 I_3 上的商品组合，但是，她没有足够的钱，买不起该曲线上的商品组合。而在曲线 I_1 上则有许多种商品组合，这些组合都是她所能支付得起的——但是，史密斯太太更喜欢商品组合F。

我们现在知道了如何用图形来描述史密斯太太走进克罗格商店时会发生些什么情况，但是，至此为止，我们还是不能从中得到什么收益。只有当她走进A&P商店时，图形描述才能告诉我们一些尚未知道的情况。

史密斯太太就是史密斯太太，因此，代表她偏好的无差异曲线没有发生任何变化。然而，在A&P商店，牛奶正在降价销售，肉食品则维持原价。肉食的价格是每磅1.50美元，牛奶价格是每夸脱1美元。由于价格不同，史密斯太太现在必须要在不同的替代方案中作出选择，在图3-1b



中，她的预算线不再通过点F。以A&P商店的价格，史密斯太太买不起在克罗格商店所购肉食和牛奶的数量。这说明克罗格商店的广告讲的是实情。

上述情况能表明克罗格商店确实是一家更便宜的商店吗？能表明史密斯太太在此购买会感觉更好吗？不是的。史密斯太太不可能在A&P商店购买和克罗格商店数量相同的商品，如果她在A&P商店购物，她是不会这样做的。

图3-1b中的点D就是史密斯太太用她的25美元在A&P商店可能选择的商品组合。正如图3-1a中的点F，这是她能负担得起的最高的那条无差异曲线上的商品组合。面对不同的价格模式，史密斯太太选择了不同的商品组合。在克罗格商店，肉食的价格便宜，牛奶的价格贵，因此，她在此买了很多肉食，却只买了一点儿牛奶；而在A&P商店，情形正好相反。

碰巧，点D和点F都在同一条无差异曲线 I_2 上。这两种商品组合对史密斯太太具有同样的吸引力。在其中任何一家购物，史密斯太太都会感觉很不错的。

如果我们假设琼斯太太的口味正好与史密斯太太相同，那么，上述图示也可用来描述在两家商店购物的琼斯太太。琼斯太太来到A&P商店，用自己所带的25美元钱购买D，即她的预算线上的最佳商品组合。然后，她又来到克罗格商店，她发现，购买同样的商品组合却要多花4美元。看来，A&P商店也说的是实情。

我们现在可以将商店所发生的似非而是的现象作更准确的说明。站在购买特定商品组合的特定消费者立场看，如果消费者并不在意到哪家商店购物，那么，两家商店都是一样便宜的——用她的钱在第一家商店购买到的最佳商品组合与在第二家商店没有什么区别。如果两家商店同样便宜，只是各种商品价格不同，那么，购物者用所带的钱在某一商店购买的商品组合可能会比在另一家商店开销更多。因此，不管她先来到哪家商店，都会觉得在此购物更便宜些。我们简要陈述了两种商品的情形，再多费一些力气，应用更精确的数学知识，我们就可以将其推广到出售许多不同商品的现实商店。



价值与价格

无差异曲线有助于我们更准确地理解所谓“价值”的含义。某物品的价值就是指人们为得到该物品而愿意放弃的其他东西。如果得到某物品的同时又失去另一物品使我们既没有感觉更好，也没有感觉更糟的话，那么，我们就说这两种物品具有同等的价值——意思是说，这两种物品交换前后的情形对我们来说是无差异的。在图3-1中的A与B之间就表示5磅肉的价值与5夸脱牛奶的价值相同——反之亦然。

商品的价值不仅取决于人们的偏好，而且也取决于人们已经拥有多少这种商品。在A和B之间，1磅肉的价值与1夸脱牛奶相同；在B与C之间，1磅肉的价值与半夸脱牛奶相同。更准确地讲，我们不说价值是在某一范围（如从A到B），而说是在某个点上。在点A，肉的价值表示的是一种比率——无差异曲线的斜率（实际上，这条线是负的斜率，但为简单起见，我在此处没有用负号表示），在这一比率条件下，人们用一定数量的肉与一定数量的牛奶进行交换，而感觉既没有更好，也没有更糟。

如同无差异曲线有助于我们理解价值的含义一样，预算线也有助于我们理解价格的含义。某商品的价格就是人们为了得到这件商品而必须放弃的其他商品的数量。在克罗格商店，1夸脱牛奶的价格就是1磅半的肉——这是在消费者其他消费固定不变的情况下，将某种物品折算成另一种物品的比率。其成本也就是机会成本——任何物品的机会成本就是人们为得到该物品（无论是购买该物品，还是生产该物品）而必须放弃的其他东西。比如，对我的一位同学来说，为在期中考试中取得A的成绩，其机会成本也许是3次同学聚会、美美地睡上一宿，或者是与他目前非同寻常的好朋友绝交等。在我的住所居住的机会成本不仅有税款、维修保养费，还包括我应得的存款利息。因为，如果我把房子出售给其他人，而不是只供自己居住，那么，我本可以得到一大笔钱。

金钱也不例外，人们购买物品所支出的金钱也是一种机会成本。之所以这样认为，就是因为人们也可能不愿意购买这种物品而改为购买其他物品。这就是为什么当人们确信世界末日就在今天晚上降临时，金钱也会变得几乎一文不值的原因。此时，惟一使用金钱的方式就是马上花



出去——因此，人们就会“花起钱来就好像再没有明天一样”。

用牛奶夸脱量衡量肉的磅重所表示的价格就是预算线的斜率。在这一比率下，人们可以用一种商品与另一种商品交换，同时保持支出和其他商品的消费不变。用牛奶的夸脱量衡量肉的磅重所表示的价值就是无差异曲线的斜率。以这样的比率，人们可以用一种商品与另一种商品交换，同时保持福利水平不发生变化。从图3-1a和b中可以看出，人们所消费的商品组合就是其预算线刚好与其中一条无差异曲线相切的切点——这意味着它们的斜率相同。因此，价格等于价值——并不是各处都适用，也不是对所有可能的商品组合都适用，只是对理性的个体在选择特定商品消费时适用。请继续往下阅读。

价格指数：一种推论

就是这份刊登了上述两则广告和一则通货膨胀消息的报纸宣称，价格在去年上涨了10%。这意味着什么？食品价格在去年出现了上涨，但是计算机的价格却下降了。我们怎样才能将这些变化平均起来计算，以便得出一个简单的数字？

在某种商品上花的钱越多，受该商品价格变化的影响也就越大。如果房价上涨10%，而报纸却减价10%，我们的日子就会更难过些。为使这一论点更清晰起见，我们可以问一下：在今年购买与去年同样的东西要花多少钱？如果答案是“增加开支10%”，那么似乎有理由认为，平均来看物价已经上涨了10%。

你们现在已经学到了足够多的经济学知识，知道为什么这样的答案并不十分准确。如果我有足够的钱购买去年所买到的商品，那么，我可能会重新购买这些商品，而且也像去年那样感觉不错，但是实际上我却没有这种感觉。因为价格已经发生了变化，过去能带来最佳感受的商品现在根本不可能还会产生同样的效果。如果食品价格上涨而计算机价格下降，那么，少买点儿牛排，再买台更高档的计算机也许会使我感觉更不错一些。

如果我的收入增加到足以买得起我去年所买到的物品，那么，我也



许还会用这笔钱来购买这些商品，但我也会用这笔钱购买其他更好的不同商品，这将使我感觉更不错些。因此，如果收入提高了10%能使我足以买得起去年所买到的东西，那么，收入提高10%就会使我感觉比去年更好。因此，收入的一点点增加也会使我感到与去年同样不错。何况，物价比去年上涨还不到10%。

我刚刚所描述的将价格平均计算的方法「也称为拉氏 (Laspeyres) 价格指数法，因为这是他所发明的指数」——也就是人们在第二年需要多少钱才能买到与头一年相同的商品，高估了通货膨胀率，因为这种方法忽略了消费者通过调整其第二年的消费模式，从而适应新的价格模式而得到的收益。还有另一种价格指数「称做帕氏 (Paasche) 价格指数」，该指数是通过询问消费者在第一年需要多少收入才能购买到他在第二年实际所购商品而计算出的。由于与拉氏价格指数基本上相同的原因，帕氏价格指数则低估了通货膨胀率。如果前一个价格指数告诉我们通货膨胀率是10%，而第二个价格指数告诉我们的却是9%，那么，我们就不能准确地知道实际的通货膨胀率到底是多少，我们只是知道通货膨胀率是在9%和10%之间。

帕氏价格指数和拉氏价格指数都是一种技术上的修辞，除了对统计学家计算通货膨胀率和学生参加经济学考试有重要作用外，对其他人几乎没什么用。但是，问题的逻辑性却有着更广泛的适用面。一些既有趣又很重要的问题也是随着弄清理性个体如何应对选择对象的变化而浮出水面。在下面所列举的例子中，既有支持和反对单一税率的争议，也有对教育实行补贴的不同观点，还包括增加或废除战争预算的观点。另外，下一节内容是一种自相矛盾的观点，也是我最乐意谈论的例子之一。

我总是赢家

假如你刚刚买了一套房子，一个月后，房子的价格上涨。价格出现的变化使你感觉更不错了（房子更值钱了），还是感觉更糟了（物价更高了）？多数人都不会回答说感觉更不错，你不仅有了一套房子，而且房价



现在比过去还更值钱了。

如果你刚购买了一套房子，一个月后，房价就降了下来。你是更难受（因为你的房子更不值钱了）还是更高兴（因为物价下降了）？多数人的回答会是更难受。答案似乎是一致的。显而易见，如果房价出现上涨会使你感觉更不错的话，那么，房价的下降就一定会使你感觉更难受。

虽然道理不言自明，但却是错误的。正确的答案是：房价无论是上涨还是下降，都会使人们感觉更好。前面我们分析了两个超市互相矛盾的广告为什么都言之有理，现在，要弄清其中的原因，我们可以利用同样的工具来理解这个问题。

该情形如图3-2所示。纵坐标表示房屋数量，横坐标表示用于所有其他商品的开支。最初的预算线表明的是在原始房价条件下所选择的房屋与其他商品的不同组合。点A是供选择的最佳商品组合——你所购买的房屋数量。

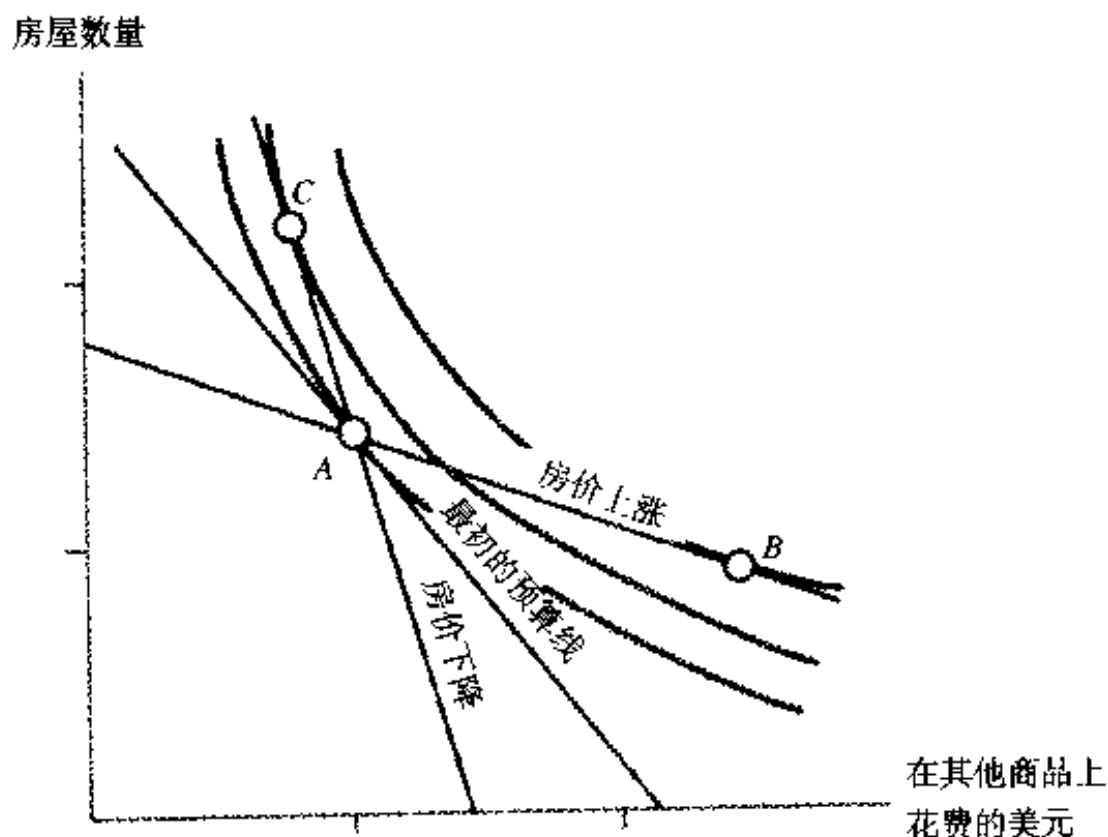


图3-2 房价变化对房主的影响

最初的预算线表示的是在原房价条件下可作的选择，其他两条预算线表示的是房价出现上涨或下降条件下可作的选择。点A表示在房子被购买之后和房价出现变化之前，房东的房子与其他消费品的组合。



第二条预算线表示房价上涨后的情形。这条线有一点儿倾斜，因为房子更贵就意味着你必须放弃更多的美元才能得到更大面积的房子。新的预算线必须仍然通过点A，因为其中一种选择就是继续居住在你现有的住房。人们可以选择沿着预算线从点A处移开，既可以上移（出售房子并购买面积更大的一套住房，将货币换成房子），也可下移（出售这套房子，且购买一套面积更小的房子，把房子换成货币）。

该图表示的是你所要作的选择，新的最佳点是B。由于房价现在更贵，你出售了自己的房子并购买了一套面积更小的房屋——收入上的所得比起空间上的损失来说要值得多。你现在处于较价格变化之前更高的无差异曲线上。

第三条预算线表示的是房价在你购房之后出现了下降，而不是上涨时的情形。你又会面临是否保留原有住房的选择。因此，这条预算线必须要通过A点，但是这次，该线倾斜得更陡，这是因为房子现在更便宜了。新的最佳点变成了C，你通过出售原来的房子并购买一套面积更大的房子，从而调整并适应了较低的房价。你又一次处在比价格变化之前更高的无差异曲线上。房价的下降使你感觉更好了。

通过观察该图，你应该能说服自己，这一结果是很正常的。无论在你购房后房价是上涨还是下降，你的感觉都会比房屋价格保持不变时更好。这一论点可以用下面的话来表述：

对你来说，重要的是你消费的是什么——房价是多少以及其他商品的价格是多少。在价格变动之前，你所选择的商品组合（房屋加上用收入余款购买的其他商品）就是那些对你来说是最好的东西。如果价格没有改变，那么，你也许会继续消费这样的商品组合。在价格变化之后，你仍可选择消费同样的商品，因为房子已经属于你了，所以，你不可能因价格变化而感觉更糟。

但是，由于房子与其他商品的最佳组合取决于房价，所以，过去的商品组合仍然为最佳是不可能的。这就意味着现在还有一些更吸引人的选择。因此，你现在会感觉更好。新的选择虽然存在，但你却更钟情于过去所作的最佳选择（原来的商品组合）。

用几何方法描述这类问题，可以直观地告诉我们答案。我们所要做



的就是看一下图3-2。最初的预算线与无差异曲线在点A处相切，因此，其他任何不同斜率的预算线通过点A时一定会切割无差异曲线。新的预算线在A点的一边或另一边与无差异曲线相切，而切点必定在原来的无差异曲线的上方——这意味着你现在有比商品组合A更好的选择。

但是，绘出的曲线不能告诉我们“为什么”。当我们从文字上解决了这一问题时，我们也许会得出错误的结论（正如在本节开始时所述，我得出的结论是，价格的下降应该会使你感觉更糟）。但是，一旦找到了正确的答案，也许要借助于图，我们不仅会知道什么是正确的，而且还会知道为什么正确。

在什么情况下冲抵不合时宜？

土豆游说者一直在说服政府相信土豆对人们是有益的，因此，应该给予补贴。现在，购买土豆的开销更少——这对消费者是有利的。人们可以购买更多的土豆，这也会使种土豆的农民高兴。所有这一切对全世界都有好处。

但有一个问题，那就是有人必须要支付土豆的补贴款。为简化起见，假设每个人收入相同、口味相同，缴纳的税款也相同。每磅土豆的补贴是1美元，你现在每月购买20磅土豆。由于你每月要购买20磅土豆（其他人也是如此），你每月就要上交20美元税款以补偿每磅1美元补贴的成本。

你每月支付20美元的税款，当你以包括补贴的价格购买20磅土豆时，实际上也会把你所缴纳的税款收回来。经过结算，两两相抵（1 000美元所得与1 000美元所失相平衡），称为冲抵（a wash）。税款/补贴合在一起看上去就好像是相互冲抵了，因为你所收回的正是你所支付的。

表面的东西具有一定欺骗性。你每月交纳20美元的税款——其他人也是如此。每月你还能得到20美元的补贴——其他人亦是如此。结果，你会感觉更糟——其他人也是如此，也许只有种土豆的农民是个例外。

为了弄清原因，请考虑一下图3-3所描述的情况。该图表示的是有补贴和没有补贴及相关税款的预算线。A点是有补贴的最佳点——预算线正好与无差异曲线相切的点。这一商品组合（土豆和其他商品），就是你



所要进行消费的，也是你所能得到的选择。

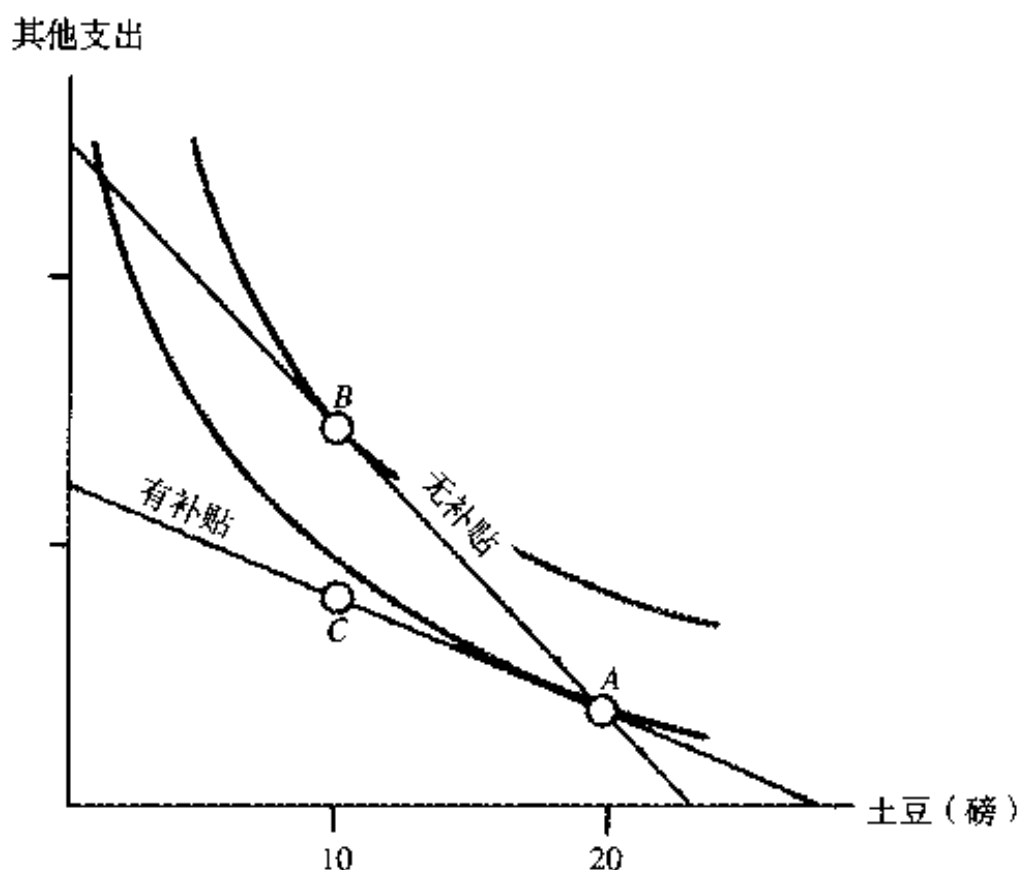


图3-3 购买的土豆包含补贴及相关税赋（A）和不包含补贴及相关税赋（B）时的情况

由于土豆在没有补贴的情况下价格会更贵，因此，表示没有补贴的预算线就会更陡——你必须为所要消费的每磅土豆放弃更多其他商品。这条线仍然要穿过A点。购买那些商品将会使你多花20美元，因为每磅土豆比没有补贴时要贵1美元——这正好是你不用再缴纳的税额。

如果你愿意的话，还可以购买商品组合A，但是，你是不愿意的。正如图中所示，你所能得到的最具吸引力的商品组合现在是B。你会减少10磅土豆的消费，把省下来的钱花在其他商品上，从而移动到更高的无差异曲线上。

图示给了我们答案——在B点比在A点使我们感觉更好些。因此，土豆补贴和为土豆交纳税款的结合会使我们感觉更糟。但是，和前面的例子一样，我们要深入讨论一下才能真正理解原因。

我们首先提出了一个问题：为什么在没有废除补贴的情况下，我不



能得到从A到B的商品组合？从人口总体上讲，收缴上来的税款等于所支付的补贴，支付的补贴额取决于人们购买多少土豆。如果每个人削减一半土豆的消费量，我们也会削减一半税收的，从而，我们所有人都处于B点。

但是，我并不能控制每个人应该做什么，我只能控制我应该做什么。如果我只是削减自己的消费，那么，我的税赋就会保持几乎不变，此时，我处在C点——这比我仍处在A点更糟。如果我们都把土豆的消费削减一半，那么，我们都会感觉更好。但是，如果每个人只是自己削减一半土豆消费，那么，个人就会感觉更糟。

用货币来衡量，补贴就是一种冲抵。用人们的福利来衡量，补贴就是一种净损失（net loss）——因为补贴是通过使每个消费者感觉更糟的方式改变了对个人的激励。看来，经济学并不只是与货币有关。

报纸上有关经济学的报道听起来好像“激励”是件好事——激励越多越好。这是个错误。土豆补贴会激励我们吃更多的土豆——这反而会使我们感觉更难受。我们所需要的并不是更多的激励，也不是更好的激励，而是正确的激励。

你也许已经发现，假设不是通过征税来对土豆实行补贴，再来对这一问题进行分析，这会很有意思。如果你方法正确，就会得出同样的结果。用货币来衡量，税款就是一种冲抵——每个人都会收回他所分担的上交税款，与他以更高价格购买土豆是一样的。如果用人们的福利来衡量，与补贴一样，税赋就是一种净损失。

到目前为止，在讨论中我只考虑到了消费者。生产者会怎么样？我的分析本身就含有一个假设，即：由于补贴而使需求增加并没有影响农民出售土豆的价格，消费者所支付的价格也会随着全部补贴量而下降。也许，考虑到补贴对土豆价格和生产者福利的影响，一种更为复杂的分析会给出不同的答案，生产者所得到的比弥补消费者的损失更多。

全面的分析似乎更难，但是，它却会给出同样的答案。在确定和预测补贴对所有涉及到的人（消费者、生产者和纳税人）所产生的净效果可能范畴时，其效果是负值，这是对净效果的影响，会使我们感觉更糟。其中的原因将会在第17章弄清楚。



生动的理论

本书是从经济学谈起的，我们用了一整章的内容对经济学进行了讨论。我们解决的第一个问题——超级市场的广告战，就是对价格变化的测定进行分析的一个重要部分。第二个问题——有关土豆补贴的问题，部分解释了经济学家在谈到税收或补贴扭曲了对人们的激励作用时他们的真正意思是什么。运用更多基于理性选择的假设，对这两个问题，我们都得出了明确的答案。另外，我在加州大学洛杉矶分校的一位同事提出的关于住房问题自相矛盾的困惑也得出了明确的答案。

数学及包含较多数学内容的教科书，包括经济学，通常以正式验证的精确结构提出理论。数学理论家是从定理和假设出发，一步步地推理，直到找到定理的根据为止，并在底下写上“证明完毕”，然后回家睡觉。这并不是我们在本章所采用的方法。那些将科学理论的蓝图建立在教科书基础上的人也许想知道，我所采取的这种形式是否就是经典喜剧的版本。

现实则几乎与上述情况完全相反。真正的理论家，无论是经济学方面的，还是数学方面的，亦或是其他方面的，很少有人能在教科书基础上就能完整地建立自己的理论体系。真正建立理论并没有那么高的效率，也没有那么多的乐趣。

你们的起点很高，对某些系统、某些事物的结构或概念如何起作用都有一种直觉。站在这样的起点上，你们可以通过直觉、迹象、错误、运气和逻辑等来摸索自己的道路，通往看似正确的答案。你长时间地琢磨这个答案，直到深信答案没错，然后赶紧记录下来，就可以回家美美地吃上一顿早餐了。在后来的日子里，你或其他人再一丝不苟地做一些拾遗补漏的工作，准确地弄清哪些假设变成了正式的结论，并把有关定理以有利于人们记忆的形式写进教科书中。



第 4 章

付出多大代价才能离开荒岛?

人类总是要进行选择的。我们生活的这个世界充满着各种机会——集选择之大成。有些选择直接标明价格——我可以花钱买肉食或买牛奶，也可以花钱看病或到夏威夷观光旅游，但更多的选择却并非明码标价。上场参加足球比赛的代价就是被踢得伤痕累累和忍受肌肉酸痛；与妻子吵架的代价也许就是要亲自下厨做自己的饭等等。

值得为某个机会付出多少代价？请站在鲁宾逊的角度想一下这个问题。一种机会就是他所处的荒岛，那里有山羊、简陋的小屋、各种有意思的计划、无人陪伴的孤独，以及来自食人族的危险。另一种机会就是他刚刚离开的那个世界——17世纪的英国。如果他当时能在两者之间作出选择的话，那么，他要付出多大代价才能回到自己的家乡？离开这块荒岛值得付出多少？

我们每个人都会面临自己特殊的问题。找一份新工作、搬到一座新城市、结婚或离婚等，这就意味着要进行一系列新的选择。生活中的大多数重大决策都需要在各种不同的机会之间进行选择。

之所以要在不同的机会之间进行选择，一个原因就是人们总是在考虑这些机会到底值得付出多少，另一个原因就是人们也许某天会出售这些机会。考虑一下迪斯尼乐园的情况。消费者之所以购买门票到此一游，并不是为了得到乐园中的某些物品，也不是为了在其中走上一圈，而是为了得到一些机会——在“白雪公主城堡”中散步的机会、在“非洲河流”漂流的机会，以及在该乐园中享受各种乐趣的机会——虽然不是享



受全部乐趣的机会。

这些机会的变化，可供选择的交通工具、开销、线路等的变化，都可以改变迪斯尼乐园为消费者所带来的价值，从而会改变消费者花多少钱购买门票的意愿。如果由你来经营迪斯尼乐园，你就应该很好地听取这些建议并在决策中予以考虑——比如，考虑是否要对乘车游览乐园实行收费？收多少合适？

第三个原因就是多数重大的政治问题（自由贸易或免收关税、提高或降低税收、增加或减少移民、加强或放松管制），都是有关机会之价值的论题。每次增加税收，就会通过改变人们的收入、财富和人们所购买和出售的商品价格来改变个人可能得到的机会。为了比较单一税率的个人所得税与累进所得税（progressive income tax），或是比较所得税与销售税，或者为了决定是利用税款来兴办一些公共服务机构好呢，还是不征税也不办这些服务机构为好，我们多少都必须要因个人机会发生变化而对其得失的影响进行评估。

当有人说只有少移民、多保健，国家才会富强时，他的真正意思是说：变革之后可供人们选择的方案应该比过去的选择方案更具吸引力。在确定这一说法是与非的过程中，使用的基本工具就是本章所要探讨的内容。

在前一章，我介绍了对付复杂问题的一种策略，即简单化。这里所谓的简单化就是将世界演绎成只有两种商品时的情形。在本章，我们再往前发展一步，我们将探讨如何测定消费单一商品时的价值。我们还是要进行选择，但是，这种选择是在一种商品与可供用于所有其他商品的货币之间进行的。

边际价值

请考虑一下橘子的情形。是否值得再吃更多的橘子取决于你已经吃了多少。如果你每周只吃一个橘子，也许就会愿意改变一下，每周用高价买两个橘子。如果你已经在一周内吃了50个橘子，也许你就不会特别乐意再增加到51个。早餐时喝橘子汁，午餐时吃几个橘子，吃宵夜时在



面包片上抹上点橘子酱，对你来说，吃第51个橘子的价值也许几乎为零。

图4-1表示的是再多吃一个橘子时所产生的价值——橘子的边际价值。在吃第一个橘子时，橘子的边际价值很高，你也许会愿意放弃购买其他商品，用2美元去买第二个橘子。但当你吃到第50个橘子时，再多吃一个橘子的价值就会下降为零。如果你已经在一周内吃了50个橘子，你可能就不会再愿意花1分钱去多买一个橘子。

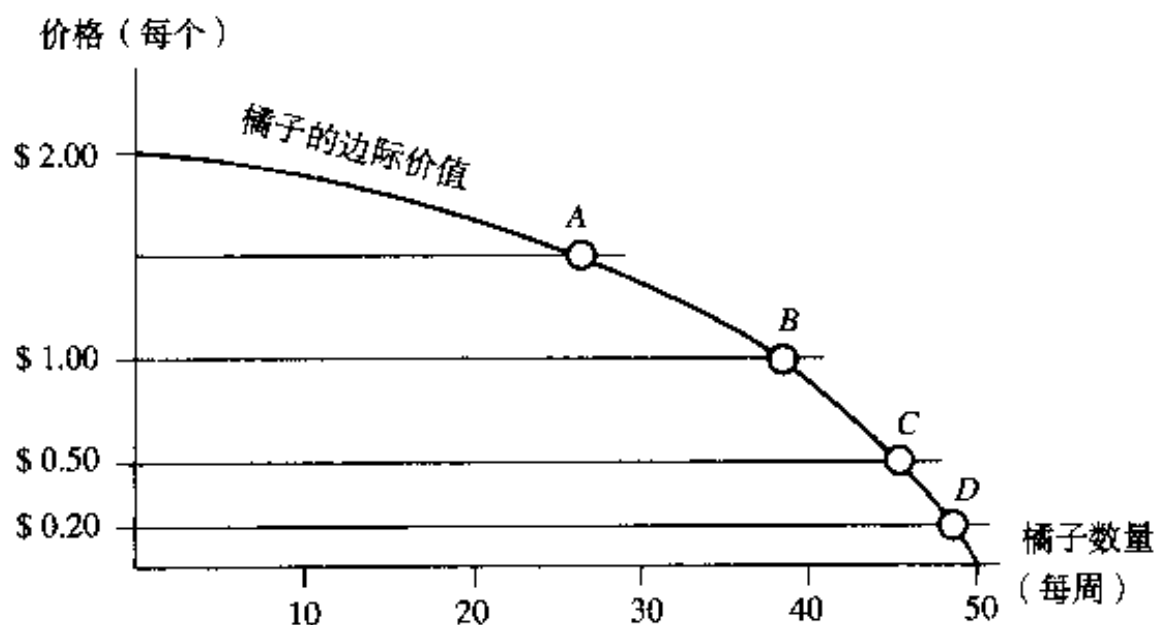


图4-1 对你而言，再多吃一个橘子所产生的价值取决于你已经吃了多少个橘子

吃橘子会出现边际价值递减现象。你吃的橘子越多，再多吃一个橘子所得到的价值就会越低。这种规律也普遍适用于其他许多商品。如果你只有一点儿水，你就会把这点儿水全部用来饮用。当你所拥有的水超过你能饮用的量时，那么，多余的水就没有什么特别重要的用途，如只是用来洗洗手。当你像一般的美国人那样每天（直接或间接地）消费1 000加仑水的时候，那么，这些微不足道的水就会被用来浇灌自家的草坪，甚至是通过没有修理好的漏水龙头白白从下水道流走。水确实非常宝贵——没有水，人们就会死亡，但是第1 000加仑水的边际价值却几乎为零。

边际价值递减规律具有普遍性，但并非总是如此。考虑一下汽车轮胎的情形。第4只轮胎的边际价值就要比第1、2、3只轮胎高得多。



边际价值和需求

花1美元就可以买1个橘子，你应该买多少？对你来说，由于第一个橘子的价值比1美元更高（见图示4-1），所以你就会买1个。要是买2个橘子会怎么样？同样，增加1个橘子的价值还是比1美元高——你还是会乐于购买第二个橘子，而放弃用1美元购买其他商品的机会。就这样一个接一个地买下去，直到达到了图中的B点。这时，最后一个橘子的价值正好就是1美元。如果你还想再购买更多的橘子，那么，这些多买的橘子与你所花的费用相比就不值了。如果你购买的橘子少一些，你就会失去机会，不能买到比自己其他支出更具价值的橘子。

这一论点同样适用于任何价格的情况。无论橘子的价格是1.5美元，还是0.5美元，或者是0.2美元，你都会购买的，直到最后一个橘子的边际价值之点位（即图示中的A、C、D点）为止。在均衡条件下，价格等于（边际）价值。

图4-1是我在过去想像出来的。我当时并不知道你是否喜欢吃橘子，也不知道你喜爱橘子的程度，而且也不知道橘子对你的价值如何随着每周所吃橘子数量的变化而变化。但是现在，我们可以比当时做得更好。为了绘制出一张能反映真实情况的图示4-1，一张关于你的橘子的边际价值图，我要做的就是观察在不同价格条件下你会购买多少橘子。

假设你住在佛罗里达州，正赶上橘子成熟上市的季节，0.2美元就可买到1个橘子。我注意到，你每星期要买48个橘子。我知道，这样的量正好适合你。对你来说，橘子的边际价值是0.2美元——就在我所绘制的图中标上点D。后来，你又搬到了芝加哥，那里正是寒风瑟瑟，来自智利的橘子每一个要卖到1美元。我注意到，你现在每周仅购买38个橘子——在图中标上点B。边际价值开始时是作为一种思考问题的方法，现在可以用来观察个人的口味特征。

这种论点非常重要，也很容易理解，因此，可以用以下更为通俗的形式进行描述：

对购买某种商品的消费者来说，当再增加一个单位商品的价值大



于该商品本身的价格时，那么，他所失去的机会就是一些对他来说很不值的东西：他应该多买这种商品。当消费者在购买商品时，若再增加一个单位商品的价值低于其价格时，这就意味着将这笔钱白白扔掉：他应该少买这种商品。因此，一位理性的消费者在购买商品时，其购买量应该满足边际价值等于该商品的价格这一要求。在该价格条件下购买的商品数量就是需求曲线上的一个点，这是因为需求曲线是一条表示人们在某一价格所购商品数量的曲线。由于他购买商品的数量满足边际价值等于该商品价格的条件，因此，这也就是在边际价值曲线上的一个点。

刚才所表示的是同样一条曲线，描述的却是两种不同的情形：一是增加一个橘子的价值（作为你已经吃多少橘子的函数）；二是购买橘子的数量（作为橘子价格的函数）。第一条是边际价值曲线，第二条是需求曲线，两条曲线代表着迥然不同的情况，但两者的图形却是一模一样的。

价格、价值、宝石和水

在价格（为了得到某物品所必须放弃的东西）和价值（为了得到它而愿意放弃的东西）之间并不具有显而易见的关系，我们可以将其概括为这样一种说法：人们经常说，生活中最美好的东西就是免费。但是，如果你能够买到所想要的任何东西，你就会作出选择，就像我们刚刚看到的那样。当消费最后一个单位物品时，价值正好就与该商品的价格相等。所以，当你按自己的意愿购买到足够的商品数量时，商品的边际价值就正好等于该商品的价格。如果说生活中最美好的东西是免费的话，那么，这也就意味着你无须放弃其他任何东西就可尽情享用（这也适用于空气，但不适用于爱情），此时，这些东西的边际价值就为零。

这又把我们带回到宝石和水的矛盾中。水要比宝石有用得多，但也便宜得多。对这一矛盾现象的分析就是：水对人们来说，其总价值要比宝石大得多（人们只有宝石而没有水要比只有水却没有宝石更难以生存），



但是，水的边际价值却比宝石小得多。这是因为人们能够以很少的代价得到水，我用水可以去干那些所有值得做的事，如果我多用了—些水，也就用了，并不会使我渴死，只是水被用来浇灌了草坪。由于宝石稀缺，因此，只能在极少数最有价值的场合中使用。价格等于边际价值，因此，为得到宝石就要比水花费更多的钱。

什么是价格？

假设某人争辩道：“既然每件东西的价值与其价格相等，那么，我买东西与什么都不买也没什么两样。因此，我航海去鲁滨逊的荒岛与我现在感觉一样痛快。”他也许是把边际价值与平均价值搞混了。在价格正好等于其价值时购买最后一滴水不会感觉太好，但购买（以同样的价格）此前几滴（给你带来更多价值的）水的感觉却要好得多。

我们是不是可以更准确地表达这一论点？我们能说你以每加仑0.01美元的价格随心所欲地购买水，比以每个0.8美元的价格随心所欲购买鸡蛋就会感觉好得多吗？答案如图4-2所示。购买一个鸡蛋，而不是一个都不买，你会得到1.2美元的边际价值，同时也放弃了0.8美元，你还剩0.4美元。购买第二个鸡蛋会以另一个0.8美元的成本进一步增加1.10美元的价值。因此，购买两个鸡蛋而不是一个都不买就会使你多了0.7美元的实惠。

这并不意味着比1个鸡蛋都不买多了0.7美元——恰恰相反，你还少了1.6美元。意思是说，购买2个鸡蛋而不是1个都不买会使你的感觉更好，就好像你的收入又多了0.7美元一样。其实对你来说，拥有现在的收入或是购买两个鸡蛋（也可以用你的收入购买其他商品）而且还多了0.7美元但是不能再购买任何鸡蛋，这两者之间是无差异的。

到了每周有5个鸡蛋的时候，每多买1个鸡蛋，你就会感觉更好一些。以每个鸡蛋0.8美元的价格消费5个鸡蛋的总收益（而不是一个鸡蛋都不消费）就构成了图中的阴影区域，也就是图中的小矩形区域。消费5个鸡蛋的收益也就是消费5个鸡蛋比消费4个鸡蛋多出来的收益，再加上消费4个鸡蛋比消费3个鸡蛋多出来的收益，再加上……

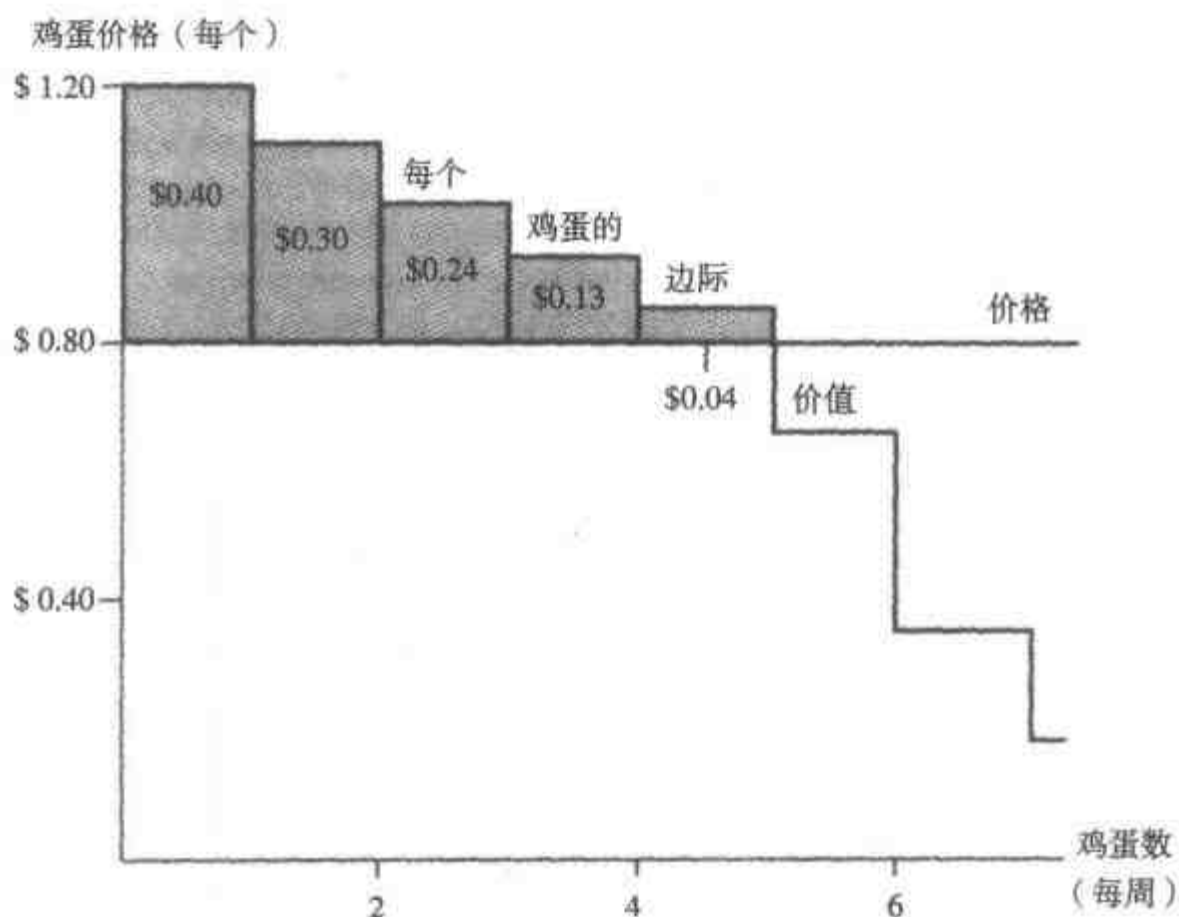


图4-2 边际价值曲线和购买按个计算的商品时的消费者剩余

边际价值曲线下方和价格线上方的阴影部分就是消费者剩余：在此价格下购买该商品所得到的净收益。

接下来请考虑一下图4-3的情形。图中所示的商品不像鸡蛋那样是按个来计算的，而是一种像葡萄酒那样的连续性商品。如果把购买葡萄酒的收益累加起来，一滴一滴的，那么，很小的矩形就会填满整个A区。这就是以每加仑10美元所能购买葡萄酒的净收益。

这一区域就是消费者剩余：人们从所消费的商品中所得到的净收益。可以把它看做是购买商品的价值（图中的A+B部分）再减去为了得到商品而放弃的部分（B）。这种分析工具用途很广泛。在后续章节中，它将帮助我们测定税收的实际成本，帮助我们理解应该如何经营迪斯尼乐园，帮助我们决定是否应该将一夫多妻制合法化等。

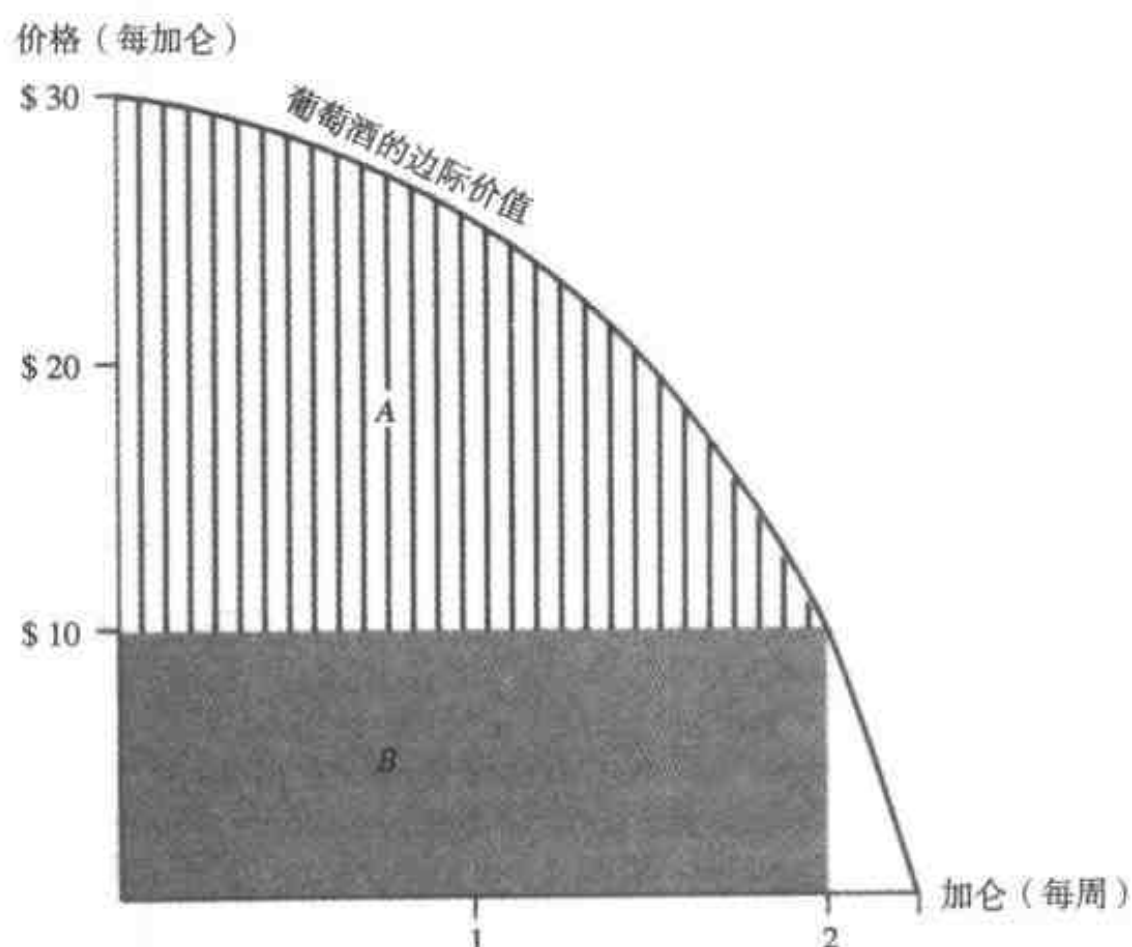


图4-3 连续性商品的边际价值和消费者剩余

A区域是以每加仑10美元能够购买到所有你需要的葡萄酒时的消费者剩余。B区域就是购买葡萄酒所要支付的费用。A+B就是每周购买2加仑葡萄酒时的总价值。

经济因素与时间因素

用数量来对消费进行描述通常很方便，如多少个苹果、多少加仑水等。但是，在一天内消费100个苹果与在一年内消费100个苹果是完全不同的概念——事实上你自己就能体验一下，但还是别这样做。我们所说的数量实际上只是个比率——每周6个苹果、每周7个鸡蛋等。收入和价值不是用美元来衡量，而是用每周多少美元来衡量。

出现在我的故事中的人物都特别短视，他们做出的所有决定似乎都只是以“现在”来定位的，原因是他们都生活在一个静止的世界里。一旦我们理解了这样世界中的经济学，就可以进入到一个更为复杂的世界——这些内容将在第12章开始探讨。在此之前，我们只需考虑明天总是与今天



一样，明年总是与今年相同的情形。在绘制无差异曲线图形时，我们并不需要考虑消费者可能只花费其收入的一部分，而要节约一部分钱以防不测时的情况。

在不同的情形下，时间因素也会出现在经济学的论点中。时间描述的是选择过程，我经常谈到“先做这事，然后做那件事，接下来再做……”比如，从无到有增加橘子的消费，然后从1个到2个，再从……这一过程听起来好像永无止境，但这只是一种语言上的错觉。我所描述的并不是消费，而是计算——这是解决消费一件物品要支出多少钱问题的过程。更准确的描述是：“首先，你想像一下决定一个橘子都不买，而是将你所有的钱都用来购买其他物品时的情形。然后，你再想像一下消费一个橘子而不是一个都不要，并将这种商品组合与以前的组合进行比较。然后，再买两个橘子而不是一个。然后，再……”最后，当你确定应该选择何种消费水平后，我们会转动开关，生活游戏就此开始，你就可以将你的解决方案应用于实际生活中。

货币、价值以及皮尺

我已经多次强调，经济学并不是关于货币的学说。在谈到价格和价值时，我将其都折算成美元，你也许会想知道个中原因。回答就是：我之所以这样做，是因为这是一种人们习以为常看待价格的方法。本章的论点也许能用土豆的价值来描述，就像用美元描述一样容易。的确，土豆的价值要比美元的价值更具基础性，因为你很容易理解用一个汉堡包和一盘法式炸土豆作为午餐的价值。

对我来说，再多1美元的价值就是我愿意用这一美元所购商品的价值——这取决于我已经拥有某种物品的情况。这样就会使我的分析产生一个问题。由于我们改变了某种商品的价格，我们还改变了我们可用于其他商品的货币量，这又改变了我们所拥有的商品数量，从而也改变了这增加的1美元的价值。我们是在用皮尺测量价值。

艾尔弗雷德·马歇尔在100多年前创立了现代经济学，他在的一封信中曾这样描述其经济理论方法：从数学上先弄清结果，第二步就是将其转



换成一种普通的语言，如果第二步是不可能的，那么，就把数学书全烧掉。人们都想知道，按他的说法，下个世纪的经济理论书籍中该有多少本书会被扔入到他的壁炉里。

在我曾经写过的一本教科书中，光是为了对付皮尺问题，就占用了两页半的纸进行数学公式推导。按照马歇尔的建议，我已经将有关解释译成了英语，采取的是如下的对话形式：

问：“当可以得到某一新产品时，你就会通过花钱购买该商品而得到消费者剩余。但是，你现在没有用这笔钱购买其他商品，难道你就不会失去消费者剩余吗？”

答：“如果你正在消费很多商品，那么，你就会通过放弃其他商品的一个边际单位而去花钱购买新产品。这里的其他商品包括几乎不值得一买的最后1个橘子，包括你还不能肯定要去的一次旅行。边际单位就是你为了得到它而刚好值得支付的东西——这就是为什么它是一种边际状态，因此，它没有产生剩余。”

土豆……

在第3章，我们看到对土豆实行补贴是如何从你手中拿走了钱，又如何将这笔钱给你带了回来，而却使你感觉不怎么样。我们可利用本章所提供的工具，通过不同的方法，也能得出同样的结果——这也许会有助于我们凭直觉就更清楚地感觉到为什么这种情形是真实的。

图4-4展示的是人们对土豆的需求曲线。为简化起见，我假设生产1磅土豆的成本是2美元，土豆的售价正好与成本相抵消。

没有补贴时，土豆的价格是2美元，消费者剩余就是A区域。有了补贴后，价格是1美元，消费者剩余是A+B区域。因此，你从补贴中所得到的实惠就是两者的差额：区域B。

有了补贴会使你支出多少？正如第3章所述，我们假设每位购买同样数量土豆的人都要交纳同样数额的税，因此，你所纳的税正好等于你所得到的补贴支出：用每磅1美元乘以所消费的土豆磅重（ Q_i ），也就是图上的B+C区域。你的收益是B区域，你的损失是B+C区域，因此，你的净

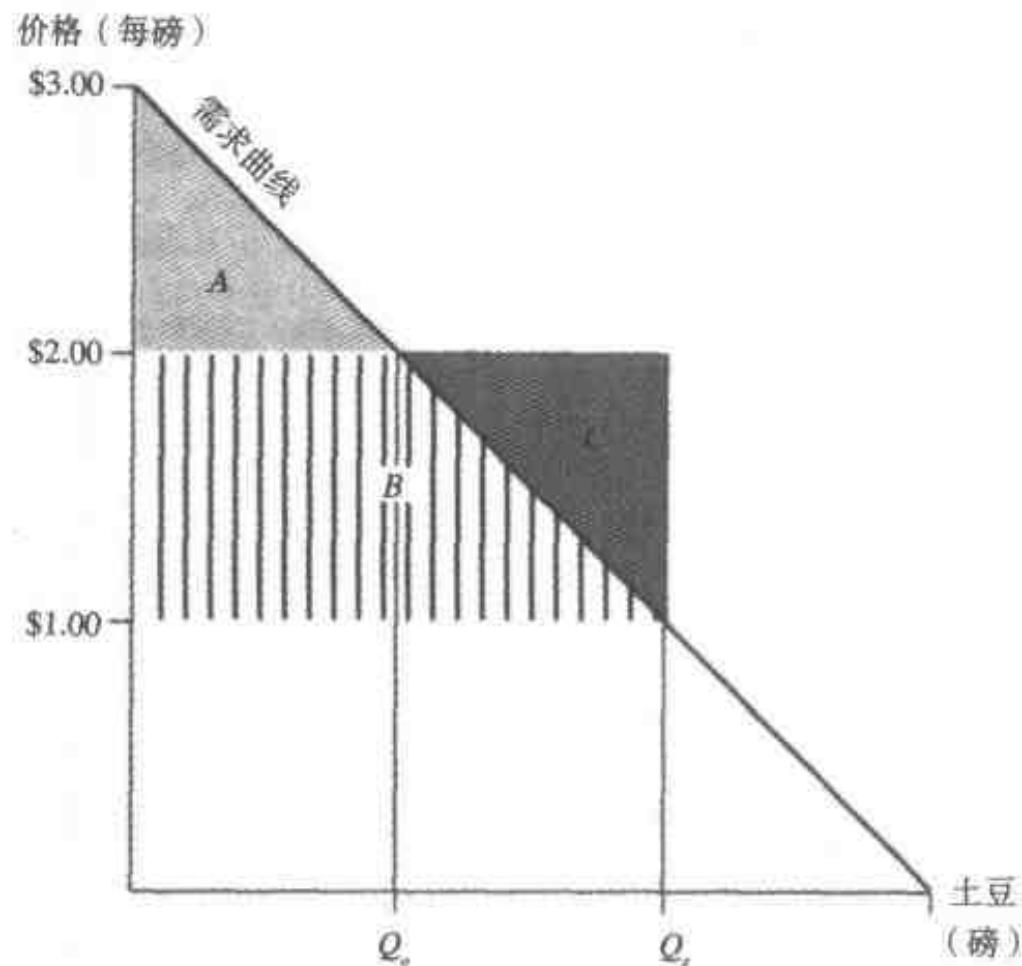


图4-4 人们对土豆的需求曲线

1美元补贴将土豆价格从每磅2美元调到1美元，使人们的消费者剩余增加了B，因额外纳税使你多支出B+C，这样一来，就会使人们因C区而感觉更糟。

损失是C区域。

这一损失源自何处？它源自于你所消费土豆的经济价值比生产土豆的成本还低。在 Q_0 和 Q_1 之间，每增加1磅土豆所给你带来价值就在1美元和2美元之间，正如你的边际价值曲线所示——与你的需求曲线是同一条线。由于有了补贴，你就会购买生产成本是2美元，但经济价值却低于2美元的土豆。C区就是产生的净损失。

……和爆米花

影剧院经常以高价出售爆米花、饮料和糖果。对大多数思考过这一问题的人们来说，对此的解释很明确。一旦你走进影剧院，只有一个地



方能买到食品。在影剧院有一个垄断性的市场，可以利用高价谋取利益。

我们现在所了解的知识足以能弄清为什么这一看似简单的答案是错误的。你花钱买入场券是为了购买一种环境——一整套机会。这套机会的其中一部分内容是看电影，另一部分内容就是购买爆米花。第二部分机会值多少取决于爆米花的成本——事实上，影剧院主人必须要考虑为爆米花确定一个合适的价格。

图4-5表示你对爆米花的需求曲线。假设影剧院以每袋1美元的价格出售爆米花，你花1美元买了1袋，其开支就用B+D区域表示，你的消费者剩余用A表示。如果爆米花的成本是每袋0.5美元，那么，其成本就用区域D表示，剩下的就是区域B——0.5美元的利润。

下一步，假设影剧院把价格削减到0.5美元，你的开销现在就用D+E区域表示——以每袋0.5美元买了两袋爆米花。影剧院的利润这时为零，因为它是以成本价格销售爆米花。这看起来好像是价格下降使影剧院损失了0.5美元——用区域B表示。

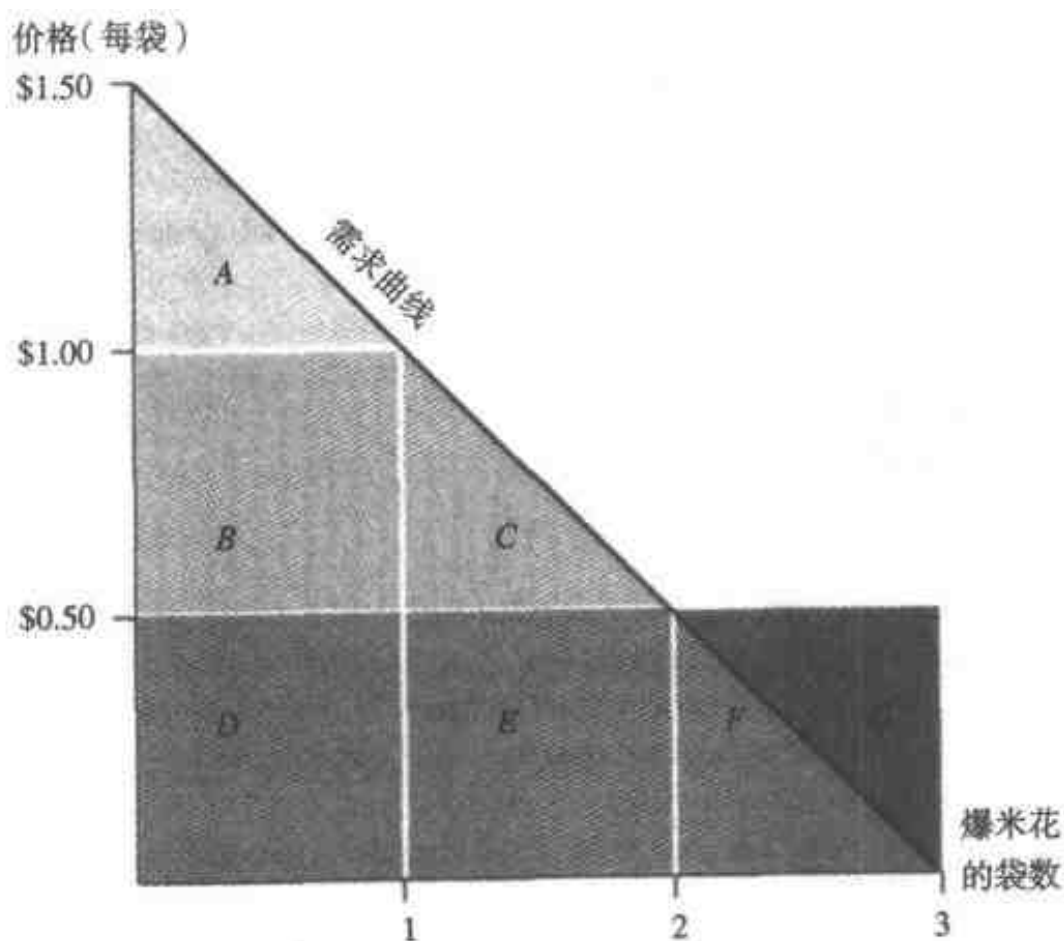


图4-5 计算爆米花利润最大化时的价格



我们忘记了消费者剩余。在比较低的价格时，消费者剩余用 $A+B+C$ 区域表示。影剧院所提供的环境为你带来的价值增加用 $B+C$ 区域表示。因此，当影剧院削减爆米花的价格时，也可以把入场券的价格提高到不至于让人们感到承受不了的程度。影剧院在出售爆米花方面的损失用 B 表示，但在入场券方面却收获不菲，其所得用 $B+C$ 区域表示，净利润则用 C 区域表示。

假设影剧院决定通过给观众分发爆米花的方式把消费者剩余推向新高。在零价格时，人们会购买3袋。影剧院生产3袋爆米花的损失再加上分发给观众的开销就是其成本：用 $D+E+F+G$ 区域表示。人们购买入场券的价钱也会随着消费者剩余的增加而增加：用 $D+E+F$ 区域表示。影剧院因 G 区域而情形变糟。

稍加努力，人们就能搞清楚，影剧院可以通过按成本价出售爆米花使其组合利润实现最大化，这些利润来自于入场券和爆米花。比较高的爆米花价格会使消费者剩余的成本（将其转换成入场券价格）高于影剧院从销售爆米花的利润中得到的剩余。比较低的价格会使爆米花的损失代价比消费者剩余所得到的收益更高。

一旦我们有了答案，解释起来就会变得很容易了。以高于成本价销售意味着放弃向你出售爆米花的机会，对你来说，爆米花的价格高于影剧院的制作成本，而且，影剧院也正在利用入场券的价格将你的收益又收回到他们那里——其结果是没有人买爆米花，影剧院感觉较糟。低于成本价销售意味着向你提供的爆米花价格比影剧院的生产成本还要低——这使影剧院无利可图，同样会使影剧院感觉较糟。 G 区就是影剧院的净损失，该净损失来自于所生产的爆米花，因为其价格低于生产成本。这正好等同于图4-4中的 A 区， A 区就是销售土豆的价格比生产成本还低时的净损失。

现在还有一个困惑。我们已经用经济学的方法证明影剧院的老板可以通过以成本价销售爆米花的方式而使利润最大化。但他们为什么不这样做呢？一定是有某些地方不妥。要么是在论据方面，要么是在我们对影剧院实际做法的观察方面，肯定有什么地方存在错误。在第10章，我们将再讨论这一困惑，并给出两种解决方案。

许多第一次看到这种分析，第一次遇到这种困惑的人都会得出一个



简单的答案：该论点在理论上不错，但在实践中却行不通。现实中的人是为了看电影，而不是为了吃爆米花才去购买入场券。因此，提高爆米花的价格对人们在售票处买什么电影票不会有任何影响。

我至少有一条证据可支持自己的论点。当电影发行商将电影拷贝出租给影剧院时，他们有时并不是为了收取固定费用，而是为了分得一定百分比的票房收入。双方的协议中通常要说明，在最高限价条件下，允许影剧院销售点心和饮料。

如果爆米花的价格对有多少人愿意支付多少钱购买入场券不起任何作用，那么，电影发行商也就没理由关心影剧院为爆米花定的价。另一方面，如果我的分析是正确的话，影剧院提高食品价格，它可将其收入来源从售票处转向售货亭。如果电影发行商只从售票处而不是从售货亭的收入中得到提成，那么，对电影发行商来说，就有充分的理由反对建立售货亭。这一论据说明，正是经济学理论的预见性，而不是凭“常识”，更符合那些以电影业为生的人们的实际体验。



第 5 章

无米之炊：单一投入条件下的生产

某市长召开记者会，向人们宣布一条特大利好消息：在与其他三座城市竞标建造新的通用汽车制造厂的较量中，他所代表的城市击败了对手，成功胜出。而此举所付出的代价则只是需要该市实施一揽子特殊减免税收的政策，通过发行城市公债筹措资金来支持低息贷款，还有，以非常优惠的条件出租城市土地。但这一切付出都是值得的——因为，每年得到的总收益只消耗该城市不超过1 000万美元的费用，而新企业每年却能给该市带来2 000万美元的回报。

面对记者们提出的问题，市长又对收益的估计作了拓展。他认为，通用汽车制造厂每年不仅在工资总额和租金上要支出2 000万美元，而且得到这笔钱的人们、当地的公司和通用汽车制造厂的雇员们也会把大部分钱消费在该市，从而又会提供另外1 800万美元的收入——用于支付给土地所有者、食品杂货商和其他许多人。得到这些款项的人又会将这笔钱花掉。把所有这些效果加在一起，市长估计，该新企业至少会给市民增加1亿美元的收入。

要解开其中的困惑，弄清市长所说的不实之辞及错误，仅靠一个章节的经济学内容是不行的。我暂时还不想评论该市市长提出的所谓乘数效应（multiplying benefit）的高论（尽管此论点受到了广泛的推崇），这一高论的言外之意似乎是说，人们只要在中央公园捐点款就能解决纽约市的众多问题，就能使所有的穷人通过别人的施舍而致富。在本章节中，我将重点讨论一个更为简单，也许是更为重要的错误——即一种假设，认为在该市花费1美元与给该市居民带来1美元的收益是一回事。



我要解决的困惑其实很简单，即：厂商要从销售其产品的机会中收益多少？市长的回答是收益与收入相等，这是不对的。得到一份5万美元工资的差事与抽奖中了5万美元并不是一回事。市长是把营业收入与收益混为一谈了。

厂商的收益就是生产和销售产品比厂商什么都不干所能多得到的实惠。以某一价格销售其产品，在此机会中厂商之净得就是生产者剩余（producer surplus），对应的则是消费者剩余（consumer surplus）。

我们将继续沿着这种思路，考虑一下将这种思路运用到最简单的例子中。真正的生产者是将各种要素投入（劳动、原材料、资本、土地）结合在一起而生产商品的。在第9章将对以这种方式运作的生产者——公司，进行更详细的分析。现在，我们所考虑的是一种更为简单的情况：一个人的公司，它的惟一投入就是自己的劳动。

通过对个人而不是对公司进行生产分析，不仅可使问题更容易把握，而且可以提供更多基础性的答案。公司不是具体的个人——它既不能吃喝，也不会有苦乐感，更不能穿戴打扮。公司仅仅是扮演中间人的角色，通过现实中的人（公司雇员、股东、供给商）上下转移各种成本。因此，从人开始直接分析他们之间的相互关系，并把对公司的分析放在后面进行解释是合乎情理的。

假设生产过程中只有一种投入，其含义就是指生产者并不在乎生产什么——只在乎要花费多长时间或投入多少钱。是花费一小时修整草坪，还是用同样的时间洗碗，这对生产者来说，两者没有什么区别。除此之外，我们还假设，修整草坪使生产者的付出不仅只是一天的工时，而且还有其他的代价——也许会被晒伤。

简单生产从逻辑上讲有三个步骤：第一步是选择生产什么；第二步是决定生产多少；第三步是将众多单个生产者的决策结果集中起来。沿着这样的思路，我们将能进一步了解市长在解释成功时的错误所在。

第一步：选择什么谋生？

你可以从事3类生产活动：修整草坪、洗碗和做饭，如表5-1所示。



修整一块草坪的报酬是10美元，你可以用1小时时间修整一块草坪，因此，修整草坪的报酬就是1小时10美元。每洗一只碗的报酬是0.1美元，每小时洗70只，洗碗的报酬就是1小时7美元。做一顿饭的报酬是3美元，每小时能做两顿饭，相应做饭的报酬就是1小时6美元。在这几种选择中，惟一的不同之处就是各工作的固有报酬。因此，你会去干修整草坪的工作。

表5-1

	修整草坪	洗碗	做饭
产出	1块草坪/小时	70只碗/小时	2顿饭/小时
价格	10美元（每块草坪）	0.1美元（每只碗）	3美元（每顿饭）
工资	10美元/小时	7美元/小时	6美元/小时

第二步：花多少时间干活？

你准备修整多少块草坪？图5-1列出的是劳动的边际负价值（marginal disvalue of labor）。如果说橘子的边际价值取决于你已经吃了多少，那么，劳动的边际负价值则取决于你已经干了多少工作。假设你一天24小时都闲着没事，那么，很少一点报酬（图中的0.5美元）就会使你愿意工作1个小时，每天零小时工作与每天1小时工作再加上0.5美元对你来说没什么区别。如果你已经在一天里工作了10小时，那么，只有当报酬比10美元更多的情况下，你才会再干上1小时。

假如工资为1小时10美元，你每天工作5小时。你也许会为能挣到大约13美元而再干1小时，因为你本来1小时只能挣10美元，多3美元而再干1小时会使你感觉更不错。同样你还可以再接着干1小时。对你来说，只要劳动的边际负价值低于你的工资，这一观点就同样适用。因此，当两者相等时，你就不会再加时干活了。在10美元工资条件下的劳动时间长度就是劳动边际负价值等于10美元时的时间长度。你的劳动边际负价值曲线就是你的劳动供给曲线——如同第4章所述，你的边际价值曲线就是你的需求曲线。你每天工作10小时（修整10块草坪）。



生产者剩余

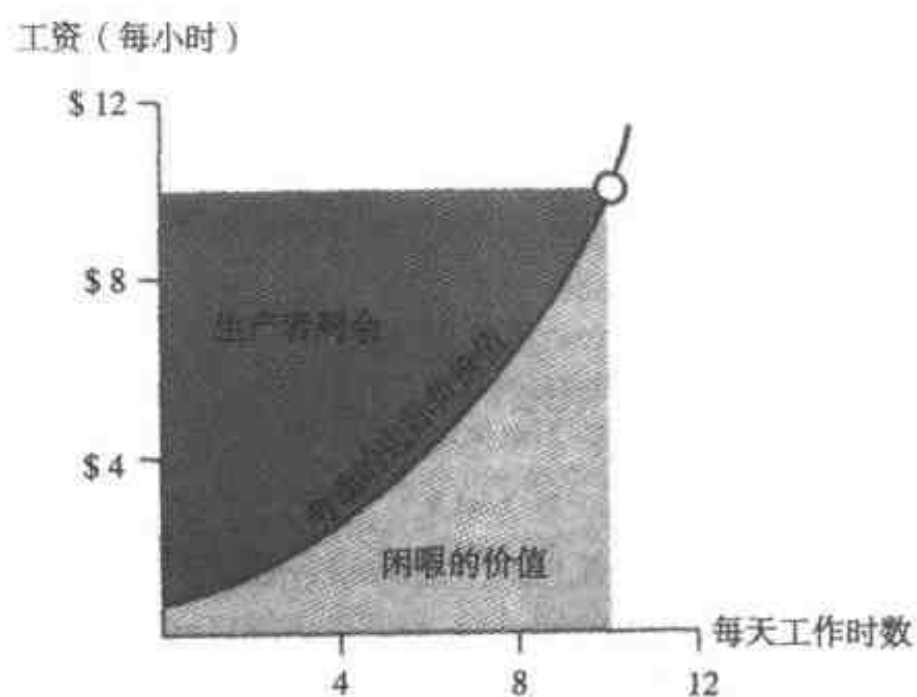
假设每小时的报酬是10美元。在第一个小时，只要给0.5美元的报酬你都愿意工作，而你实际上能得到10美元报酬，因此，你的净得是9.5美元。在第二个小时，你认为只要能挣到1美元就值得一干，而你得到的却是10美元报酬，实际净得9美元。将所有这些时间内劳动净得的钱加起来就绘成了图5-1a中阴影区间。在这样的数值条件下，你会感到，每小时挣10美元比什么都不干要强得多。如同消费者剩余处在需求曲线（与边际价值曲线相同）下方与价格曲线上方形成的区域一样，生产者剩余就处在工资曲线下方与劳动供给曲线（与劳动的边际负价值曲线相同）上方形成的区域。

现在，我们有了劳动的供给曲线，而我们想要的是草坪的供给曲线。由于我每小时可以修整一块草坪，每块草坪10美元的价格相对应的是每小时10美元的报酬，每天10小时的劳动供给相对应的是修整10块草坪。看上去草坪的供给曲线与劳动的供给曲线是一样的，我所要做的就是将纵坐标改为“修整每块草坪的价格”，而把横坐标改为“每天修整草坪的数量”。

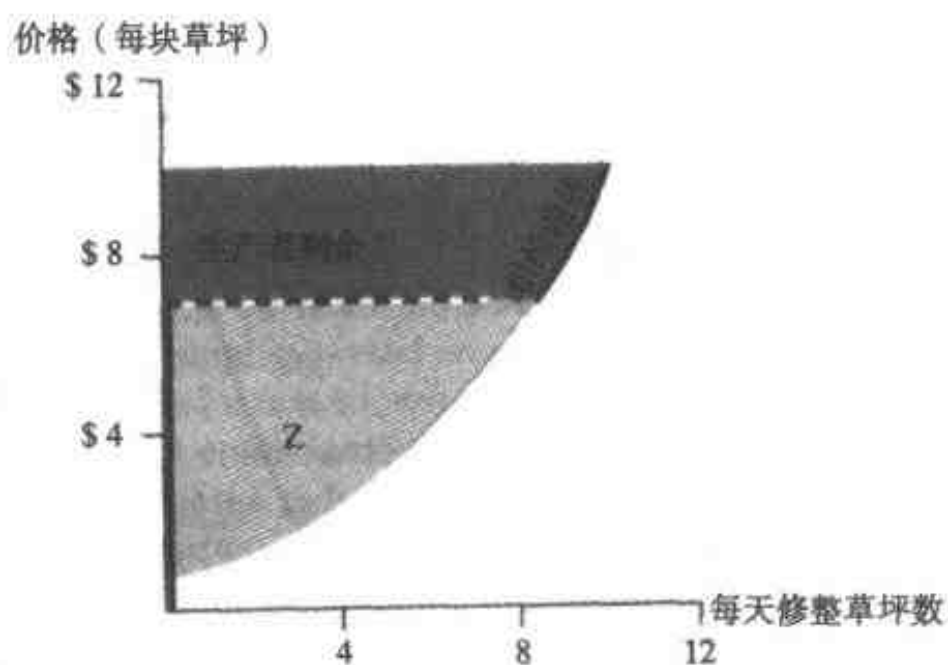
表面上的东西具有一定欺骗性，实际上，两条供给曲线有着重要的不同之处。当我修整草坪的报酬下降到低于7美元时，修整草坪的产出就会变为零，我最好就去洗碗。图5-1b绘出的就是最后结果的供给曲线。阴影部分就是我作为生产者的剩余。

我们来看看为什么生产者剩余不包括Z区域，也就是7美元下方的区域。请思考一下，如果我每修整一块草坪只挣7美元的话，什么才是我的剩余？我在为挣7美元而修整草坪比我什么都不干强多少？我一点儿也没感到强多少。在这种价格条件下，我还不如去洗碗呢！

这里所说的成本是指机会成本：对我来说，修整草坪的机会成本就是我为此而必须放弃的选择。如果我最可能选择的是抽出时间休闲，那么，我修整草坪的机会成本就是休闲所给我带来的价值。如果我最可能的选择是洗碗，那么，我修整草坪的机会成本就是我洗碗所能挣到的钱。



(a)



(b)

图5-1a和b 生产者剩余、劳动的边际负价值以及修整草坪的供给曲线

在劳动的边际负价值曲线上方和每小时10美元工资下方的区域就是为每小时挣10美元而工作的生产者剩余。在草坪供给曲线的上方和草坪价格曲线下方的阴影区域就是为挣10美元而修整草坪的生产者剩余。供给曲线在特殊价格情况下是水平方向的，在此价格时，你可能会选择下一个最具获利性的工作——洗碗。



第三步：合计起来考虑：总供给曲线

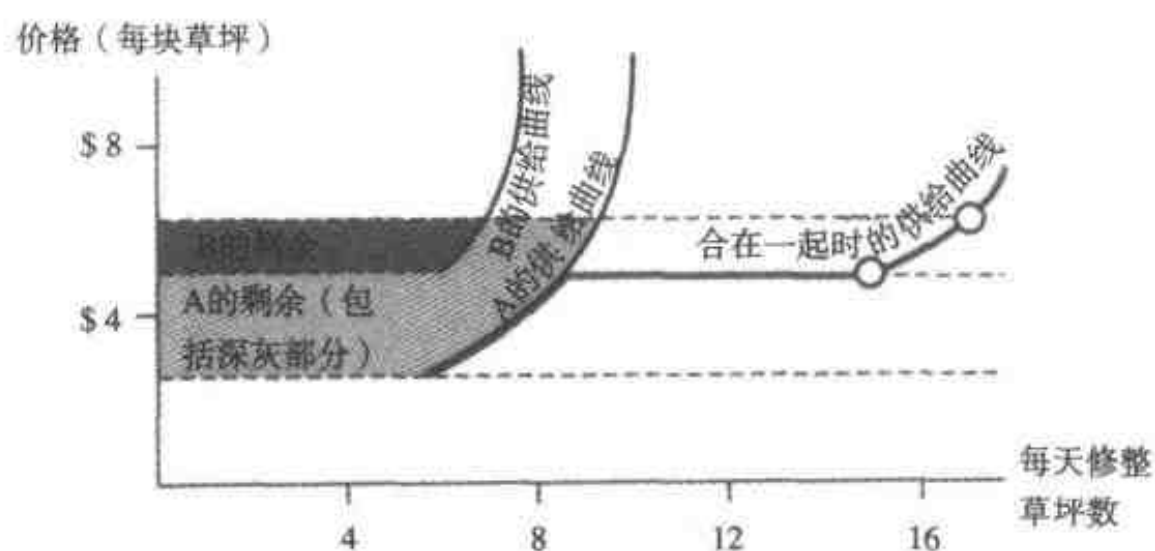
生产者在生产不同商品方面往往各有所长，而其愿意干什么也是各不相同的。同样，不同的人也会有迥然不同的供给曲线。某生产者如果很擅长修整草坪，而做其他事却很不在行，那么，即使这项工作的报酬很低，该生产者仍然会愿意修整草坪，并会乐此不疲。如果某生产者不擅长修整草坪，而在干其他工作方面胜人一筹，那么，只有当修整草坪的报酬很高时，该生产者才会干修整草坪的工作。图5-2表示的就是这样A（Anne）和B（Bill）两个生产者的供给曲线以及两个生产者合在一起的供给曲线。

当修整每块草坪的报价低于2.5美元时，A和B都不会去干这项工作；当修整每块草坪的报价高于2.5美元，却低于5美元时，只有A会愿意干修整草坪的工作。当报价是5美元时，B就会进入该市场，每天修整6块草坪，总产出就是15块（A与B之和）。当报价从5美元升至6美元时，A就会增加一个单位的产出，B也是如此，总产出就成了17块。

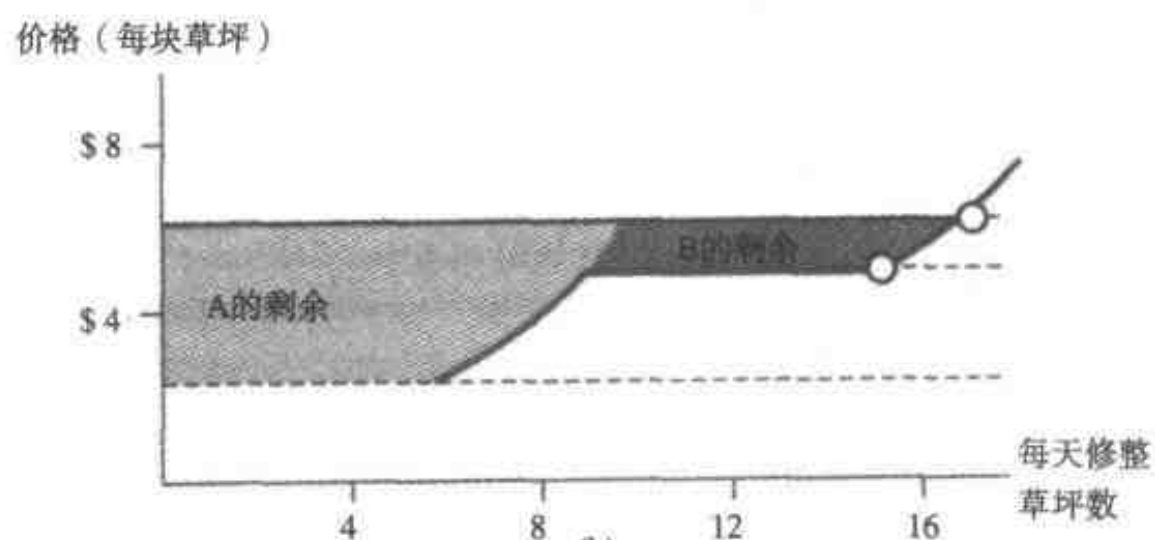
合在一起的供给曲线就是水平向之和，也就是将对应每个报价的数量累加起来（显示在横坐标上）。如果我们从两个或更多的单个需求曲线上得出总的需求曲线，那么，这一结论同样也是正确的。市场上的所有消费者都按同样的价格支付，因此，在某一价格条件下的需求总量就是消费者A的需求量加上消费者B的需求量，再加上消费者C的需求量……

从图示中可以看出，生产者剩余之和（即在6美元条件下B的净得加上A的净得）等于根据合并后的供给曲线而计算出的生产者剩余（也就是合并后的供给曲线上方与6美元的横线下方所形成的区域）。这一结论也适用于其他一些生产者，对一些消费者的消费者剩余来说也有类似的结论。由此，我们可以发现，无论是消费者还是生产者，根据其总需求或总供给曲线计算出的总剩余和根据单个个体的需求和供给曲线之和是一样的。

我们已经解决了这一困惑，至少对我们所关注的简单经济是如此。生产者能够在某一价格销售其产品，而得到的收益就是生产者剩余——也就是供给曲线上方和价格曲线下方之间的区域。这是可以测定的，至少从



(a)



(b)

图5-2a和b 两个生产者的生产者剩余

根据供给曲线相加后而计算出的生产者剩余等于根据单个需求曲线得出的生产者剩余之和。

原则上讲是如此，因为我们可以通过观察在不同的价格条件下有多少生产者愿意生产来测定供给曲线。

经济学家没有能力改变世界性产品（比如说小麦）的价格，也没有能力观察到全世界种植小麦的农民是如何应对价格变化的，因此，在书本上测定供给曲线要比实际情况简单得多。但是，知道如何测定供给曲线、大体上如何测定消费者剩余，离我们真正能够从理论和经验角度分析有关政策，如价格控制、关税或税收等对生产者福利的影响等，还有很长的路要走。



向反方向弯曲的劳动供给曲线

回头再看图5-1a，思考一下其含义。在每小时1美元的报酬时，生产者每天工作2小时并挣2美元。该生产者如此干一年挣730美元，也许生活还过得去，但却非常不易。当每小时的报酬是15美元时，同样是这位生产者就会选择每天工作12小时，一年他就能挣65 700美元。除了工作、吃饭和睡觉之外，结果他实际上没剩下多少时间享受人生，那么，他挣这么多钱的意义又何在呢？在我们的分析中一定有什么地方出了问题。

报酬的增加会使享受闲暇的成本更高，这也是人们为得到高报酬而愿意工作更长时间的观点。但高报酬会使生产者更加富有，从而他就会倾向享受更多的闲暇。如果第二种影响超过了第一种影响，那么，报酬增加反而会造成工作时间的减少，从而会出现向反方向弯曲的劳动供给曲线，如图5-3所示。

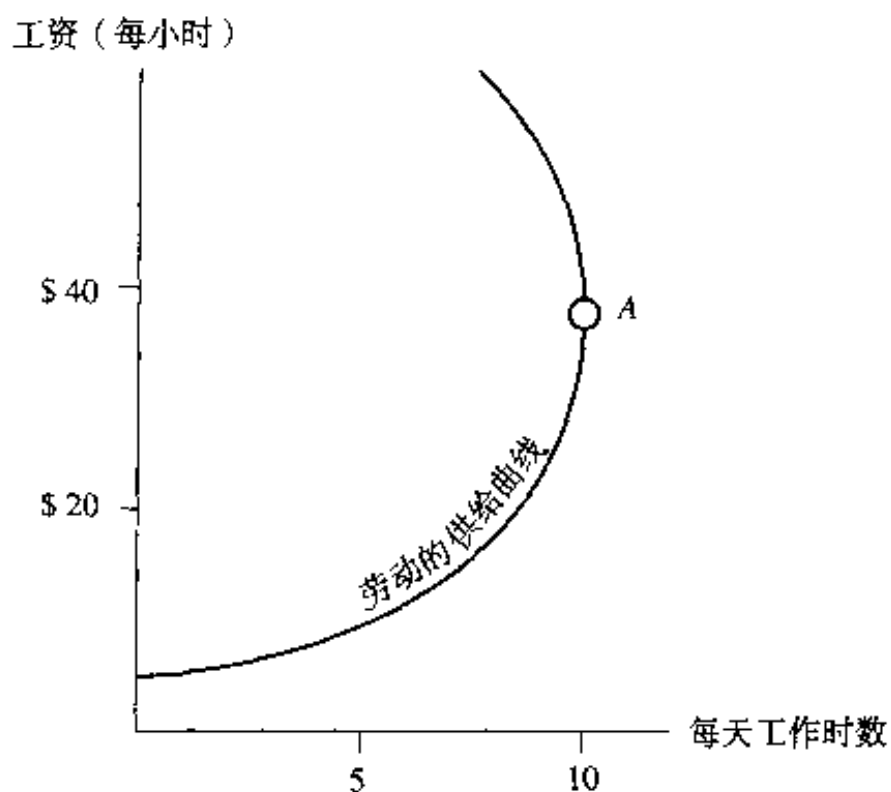


图5-3 向反方向弯曲的劳动供给曲线

由于报酬增加，工作时间在开始时也增加（增加至A），然后又出现减少。

从生产角度看，向反方向弯曲的劳动供给曲线与经济理论上称之为



“吉芬商品 (Giffen good)” 的奇特现象很类似。吉芬商品的需求曲线是沿着一种与常识相反的方向倾斜，当商品价格出现上涨时，人们反而会更多地购买这种商品。贫困社会中的大豆也许算是个很好的例子。在这样的社会里，消费者把自己的大部分收入用来购买（便宜的）大豆和（昂贵的）肉食品。当大豆价格上涨时，消费者就不再能承受得起购买肉食品的开支，所以他们就会购买更多的大豆。价格上涨引发的“收入效应”（价格上涨与人们实际收入的减少是等效的，比较穷的人会吃更多的大豆）要比“替代效应”（相对肉食品来说，大豆比以前更贵，人们应该吃更多的肉食品，少吃大豆）影响更大。

吉芬商品有一定逻辑可能性，但这是一种不可能的商品。我们可以把消费开支分别摊到许多商品上，因此，某种商品价格变化所形成的收入效应通常很小。但是我们多数人都是生产方面的能手，我们所挣的大部分钱都是通过出卖自己的某项劳动获得的。因此，一旦我们所出卖的东西价格发生了变化，才会对自己的收入造成很大影响。

不可能有吉芬商品的第二个原因是，这种商品必须是质次商品——当我们富起来的时候，我们很少会购买这类商品（像大豆）。质次商品只是个例外，而不是规律，当收入增加时，我们对多数商品都会消费得更多。作为生产者，我们的劳动也是用来出售的，而不是用来购买东西的。当劳动的价格提高时，就会使我们更富有，而不是更贫穷。因此，为了使收入效应相对替代效应来说能占上风，闲暇所需要的只是一种普通的商品。吉芬商品则是一种理论上的特例，向反方向弯曲的劳动供给曲线也许是一种很好的真实写照，至少对某些领域的收入情况是如此。

如果需求曲线向下倾斜，而供给曲线向上倾斜，那么，经济分析就比图5-3所示的这些曲线总是出现弯曲更为简单。幸运的是，有关商品向上倾斜的供给曲线的论点并不取决于向上倾斜的劳动供给曲线。如果有时个体提供的劳动比较少，那么，修整草坪就会比较少，修整草坪的报酬就会出现上涨，个体供给曲线就会向下倾斜。但是，报酬的上涨也会使更多的人发现修整草坪工作比干其他工作报酬高，因此，修整草坪的总供给曲线也许还会向上倾斜。如果某种商品的生产只雇用很少一部分人，那么，即使该商品的价格出现很少的上涨也会诱使一些人转而生产



这一产品。因此，总供给曲线不可能向反方向弯曲。

用本章第一部分的分析（不考虑收入效应）可以正确地描述一个从其他资源得到的收入比他从生产中得到的收入更多的生产者。报酬的改变对其收入只可能会产生很小的一点影响，因此，我们可以合乎逻辑地不去考虑收入效应，只考虑替代效应。结果就是图5-1a和b以及图5-2a中所示的曲线。它也可以正确地描述只是面临报酬临时出现变化的生产者。这样的生产者可以通过节约和借款将资金从某一年转到另一年使用，对这样的生产者来说，货币的价值就不是取决于其现有的收入情况，而是取决于生产者的固定性收入有效期的平均值。其固定性收入只是随着周工资额的变化而出现很少一点变化，因此，临时性的工资变化所产生的收入效应甚微。

在200年前，劳动供给曲线以何种方式弯曲还是一个争论不休的话题。当时，亚当·斯密写了《国富论》（*The Wealth of Nations*）一书，这本书奠定了现代经济学的基础。有些老板认为，如果增加报酬，他们的雇员就会用更少时间来工作，国家的收入也将会出现下降。斯密则认为，更高的报酬也意味着那些吃得更好、活得更健康的雇员会愿意并能够为得到高报酬而多多工作。在此书及其他一些著作中，斯密认为，只要对工人有利，对英国也会有利，而对商人和厂家有利（高关税和其他来自政府的特殊支持），却未必就对英国有利。斯密是一位资本主义的卫道士，而不是资本家的卫道士。

我们一直在用第4章中提到的边际价值曲线对生产进行分析。如果我们愿意的话，我们本该能用第3章中的无差异曲线做到这一点。每一位生产者都可用无差异曲线代表不同的偏好，这些偏好反映的是闲暇和收入的商品组合。每一位生产者还应该有一个可以反映其将一种物品换成另一种物品能力的预算线。工资变化对应的是其预算线的斜率变化，如果他没有其他收入来源，所有的预算线都会通过对应一天24小时闲暇且没有任何收入的那个点。劳动供给曲线可以通过找到预算线与表示各种报酬偏好的收入与闲暇组合的无差异曲线之间的切点来求出。

生产和消费也有同样的问题。本章就是先前对消费者选择所作分析的一个简单特例。如果我们愿意，完全可以重写本章，以一个拥有所谓



闲暇商品（每天24小时）的个人为出发点进行讨论。他既可以消费自己的商品，也可以以某一价格（他的报酬）出售这一商品。因此，他有一条边际价值曲线。闲暇的边际价值曲线与劳动的边际负价值曲线是一样的，而且，对闲暇的需求曲线与对劳动的需求曲线也是一样的，但是在各种情况下，两条曲线横轴的方向是相反的——闲暇的增加对应于劳动的减少。

我们的老朋友：均衡原则—— $P=MV$ ，或者说“在处于边际状态时，所有东西都相等”，也适用于此种情况。个人工作几个小时，以致再多一点劳动的负价值正好等于他为了得到这一商品而付出的成本。在均衡条件下，工资等于劳动的边际负价值（也就是闲暇的边际价值）。

最后的结果能告诉我们一些有关价格系统作用的重要情况。让别人修整我家草坪的成本就是我为此而必须要付出的开销。我们现在知道，至少在我们所讨论的简单经济世界中是如此，这一成本也是修整我家草坪的人所付出的代价。我支付给他10美元钱，他放弃了10美元的闲暇时光。这种情况有其作用，即：我所支付的价格传达的是一种准确的信号，告知人们我所消费的服务实际成本是多少。



第 6 章

托勒密时代的贸易理论

1 000多年以前，有关天文学知识的正统观点是由托勒密于公元2世纪时所设想出的体系。他认为，地球是宇宙的中心，周围环绕着层层排列好的清澈球体，球体不停地旋转，球体中有月亮、太阳、行星及其周围的星体。到了16世纪和17世纪，根据牛顿物理学定律，哥白尼和牛顿用我们现在所熟悉的画面取代了托勒密体系——太阳是宇宙的中心，行星环绕太阳运行。

在哥白尼学派革命性地根除托勒密的天文体系大约100年之后，后来大多数有关贸易问题的公开性讨论基于一种在当时的经济学中已经消失了的思想体系。这种公开性讨论特别像《纽约时报》(*New York Times*)刊登过的一些评论文章，总是杞人忧天，担心阿波罗宇宙飞船会坠毁在清澈天体的第一层——即月球轨道。

在大多数公开性的讨论中，无论是左派还是右派，以下内容是人们耳熟能详的有关贸易问题的3个论点，这些论点既有隐而不彰的，也有直接挑明的：

1. 美国在与日本的贸易中之所以出现逆差，就是因为美国的产业在生产商品方面并不占有优势——美国的生产成本太高，可质量却太差。造成这种情况的原因是高税收政策、政府的有关制度规定、商会的影响（右翼观点）、公司管理不善以及政府在教育和技术上缺乏足够的支持（左翼观点）等。



2. 如果美国征收关税而日本却不这样做，那么与日本的贸易平衡就会得到改善。美国之所以现在没有这样做，其主要原因是害怕日本人也向美国征收关税以实施报复。
3. 贸易顺差是件好事（“有利的贸易平衡”），而贸易逆差则是件坏事（“不利的贸易平衡”）。由于一国的贸易顺差同时也是另一国的贸易逆差，这也就意味着世界竞争会持续不断。在这样的世界里，每个国家都试图以牺牲其他国家的利益为代价来改善自己的贸易平衡状态——变得更具“竞争力”。

无论是1760年的重商主义经济学家（mercantilist economist），还是1996年的报刊作家，在他们看来，这三个观点所表示的意思都是不言自明的。但是，自从大卫·李嘉图于1817年发表《政治经济学原理》（*The Principles of Political Economy*）以来，人们知道这三个观点都是不对的。

为了对贸易有更好的理解，第一步就是要计算出通过贸易而得到的收益是从何而来——相互间的交换如何使双方都称心如意。先看一个简单的例子：我有100个苹果，你有100个橘子。如果我们双方对苹果和橘子都喜欢，但都不喜欢吃得太多，那么，很有可能我会用自己的50个苹果来换取你的50个橘子，这样做的结果会使我们双方都受益。

边际价值递减规律会促使我们进行这种交换。吃第100个苹果的价值对我来说就不如吃第一个橘子，你吃第100个橘子的感觉也不如吃第一个苹果。因此，当我们用一个苹果换一个橘子时，我们都会各得其所，相得益彰。再照此重复做下去，一直持续到我们双方都没有可交易的东西时为止。

另一种可能的动机就是不同的口味。这一次，我们在开始时都有50个苹果和50个橘子。我不喜欢吃苹果，你对吃橘子也很反感。在这种情况下，我就会将自己的所有苹果拿来与你所有的橘子进行交换，我们双方都会因此受益。

人们甚至还可以构造一种情形。开始时，我们有着相同的商品和同样的口味，我们仍可从交换中获益。比如，我们每个人都有4瓶啤酒和4个苹果，但是，制作苹果酱要用8个苹果，8瓶啤酒才会让人醉得痛快，



用4个苹果只能做成很少的一点果酱，而4瓶啤酒也只使我喝得刚有点醉意。这样，我就会用我的啤酒来与你的苹果进行交换——双方都会更称心如意的。

所有这些都是非常普通的例子。如果商品的相对价值因人而异，那么，各方都会从相互的交换中获得各自的益处。

生产活动的交换

我做饭要用1小时，餐后洗碗要用半小时。而与我同住一个宿舍的同事更擅长于做饭，但在洗碗方面则不行。他可以在半小时之内做好一顿饭，但洗碗就得用1小时。我们轮流做家务劳动，每人用一半时间做饭，再用一半时间洗碗。每两天中，我们每个人都要花一个半小时进行做饭和洗碗。

我提议做一笔交易：如果他把做饭的事全包下来的话，我就把所有洗碗的事承担起来。现在，我们俩每个人两天用在家务劳动上的时间各只是1小时，我们俩都感觉比过去更好了。做饭和洗碗的工作量还是那么多，但我们做好这些家务事的时间却减少了。

为什么进行了如此交换就会使我们都感觉更好？显而易见，其答案就是因为我所做的家务劳动正是我所擅长的，他亦是如此。

现在，原来与我同宿舍的同事从城镇中搬了出去。接替他的人是一个效率高手，而且是个操持厨房事务的行家。他只需10分钟就可做好烹饪的各项准备工作，用20多分钟就可把碗洗完。他在各方面都胜我一筹——这是否会出现交换家务劳动不再有所收益的情况呢？

我提出了与以前同样的建议——我来洗所有的碗，他做所有的饭。在进行这笔交易之前，我每两天要花一个半小时的时间做家务，而他则只花半小时。交易后，他只要用20分钟就可做两顿饭，而我则洗两次碗，要用1小时的时间，我们都感觉比原来好。

我雇他来做饭——因为在这方而他比我强，他雇我来洗碗——因为在这方而我胜他一筹，这样的做法有一定道理，但如果他雇我来做的事恰好也是他的强项，我还不如他呢，那么，这样做又会使他得到什么益



处呢？

他可以用比我更短的时间洗好碗，但是，我们并不是在进行时间上的交易，因此，时间上的付出并不能决定从交易中得到什么回报。再考虑一下我与原先那位同事所作的交换。我做一顿饭的时间可以用来洗两次碗，也就是用洗碗的次数作为衡量我做饭的成本。对他来说，做一顿饭所用的时间，他只能洗一半数量的碗。做饭只花费他一半的洗碗时间，而却花费我两倍的洗碗时间。因此，他比我更擅长做饭，他向我出售的是做好的饭菜，而我付出的则是洗碗的劳动。

准确地说，我洗碗的成本是做一半的饭，而对他来说，其成本则是做两顿饭。我在洗碗方面比他强，所以我向他出售洗碗的劳动——他向我支付做好的一顿饭菜。这样的交易不管怎么说也同样是合乎情理的。从我的立场看，我购买饭菜并支付洗碗的劳动；从他的立场上看，他购买洗碗的劳动，支付的是做好的饭。

现在，请考虑一下我的第二位更有天赋的同室者。用时间来衡量，他的付出很少。但是，用做饭或洗碗衡量，他的付出却是完全一样的。他也会用洗碗的一半时间做饭，或者用两倍的做饭时间来洗碗。如同前一个例子一样，我更善于提供某种服务，而他则更善于提供另一种服务，所以我们双方都可以通过交易而各有收益。

这种在交易中寻求收益的方法有一个非常重要的结果，该结果可以使多数有关“竞争”的讨论不再废话连篇。因为生产一种产品的成本是用其他产品衡量的，我不可能在每件事上都会比你强。如果我在洗碗方面更强的话（从做饭角度），那么，我肯定在做饭方面更糟（从洗碗角度），相对成本会是多么重要。如果：

$\frac{\text{餐后洗碗的时间}}{\text{做一顿饭的时间}}$

对我来说比你更大的话，那么，

$\frac{\text{做一顿饭的时间}}{\text{餐后洗碗的时间}}$

就一定比你比我更大。



走出厨房，走向太平洋

我们刚刚谈论的内容被称为“比较优势原理”(principle of comparative advantage)。两个单独的个体或两个国家，如果各方生产商品具有比较优势的话，就可以通过交易使双方各得其所。A国在生产某种产品方面如果其生产成本比B国更低，就表明它在生产该产品方面有比较优势。

将绝对优势(做任何事都强人一筹)与比较优势混淆的错误会在以下表述中体现出来，有人说，由于其他一些国家有着低工资、高生产率、低税收或其他一些优势，它就可以比国内生产商低价出售各种产品，使我们的生产者和工人都无工可做。这样的表述被用来作为保护性关税(将进口关税作为保护国内生产的产品免受竞争影响)的论据。

这一论点有一些错误。首先，如果美国从日本进口许多商品，而没有向日本出口任何商品(如果不涉及其他国家)，那么，美国就会得到无本之利以及日本人投入的资本。日本人会向美国提供汽车、立体声音响、计算机、玩具、纺织品等，而作为交换，美国要付给日本人美元——数张绿色的纸钞，美国生产这种纸钞的成本很低。这对美国来说很划算，但对日本来说却不是。

在此，如同其他许多情况一样，从货币角度考虑，到底发生了什么情况是很令人费解的。交易结果最终是商品换商品——尽管当有几个国家介入时就不是那么明显了。因为日本人可以使用从美国那里得到的美元再从德国购买商品，德国反过来再将这笔美元拿回到美国购买商品。如果用商品来衡量成本，那么，日本人不可能擅长生产任何商品。如果生产一辆汽车的机会成本对他们来说是生产较少的几台计算机(解释：在日本，如果所有进口的商品都用于生产汽车，那么，其成本除以所有进口商品都用于生产计算机的成本就要比在美国相应比率更低)，那么，生产一台计算机的机会成本就是生产更多的汽车。如果他们用其汽车与美国的计算机交换，双方都会从中受益。更正式的表述是，如果：

$$\frac{\text{在日本生产汽车的成本}}{\text{在日本生产计算机的成本}} < \frac{\text{在美国生产汽车的成本}}{\text{在美国生产计算机的成本}}$$



那么：

$$\frac{\text{在日本生产计算机的成本}}{\text{在日本生产汽车的成本}} > \frac{\text{在美国生产计算机的成本}}{\text{在美国生产汽车的成本}}$$

日本具有生产汽车的比较优势，而美国则具有生产计算机的比较优势。

如果你还注意到关税可以保护美国工人避免为外国工人所取代，请思考以下这个杜撰的故事。

成长中的本田公司

美国可以采用两种方法生产汽车：一是在底特律生产汽车，二是在艾奥瓦种地。每个人都知道如何生产汽车。而为了“种”出汽车，美国首先要种生产汽车的原材料——小麦。美国把小麦运到船上，再让货船驶往太平洋。待回来时，船上满载的却是本田汽车。

从美国的角度讲，“种”出本田汽车与生产本田汽车的模式有着异曲同工之妙，只不过使用的是美国农业工人，而不是美国的产业工人。而在太平洋的另一边所发生的事却是毫不相干。如果在夏威夷和太平洋之间真有一台巨大的机器可以将小麦变成汽车的话，那么，其效果对美国来说则是一样的。关税确实是一种保护美国工人的方法。

在第19章，我们将再回到关税这一话题，以便说明为什么美国的关税通常使美国人感觉更糟，还将说明一下，在哪种特定情况下关税不起什么作用。就这一点而论，我们还要探讨为什么关税会存在以及为什么特殊行业会成功地得到关税保护的问题。

贸易平衡和汇率

我们已经提供了用苹果与橘子交换、用做饭与洗碗相交换的实习机会，现在已经准备好观察比较优势是如何在现代国际贸易中发挥自身作



用的。考虑一下有关美国的声明，说美国没有竞争力，因为相对在国外生产同类产品而言，美国的生产成本太高。美国的生产成本用美元计算，日本的生产成本用日元计算。为了将两者进行比较，我们首先必须知道1美元能折算成多少日元——汇率。我们只有知道汇率是如何决定的，才能知道生产一辆车要花多少美元，或换1美元要用多少日元，才能知道是否应责备在日本生产美国车的成本太高（用日元衡量）。

汇率是如何决定的？一些人希望用美元兑换成日元，其他人则希望用日元兑换成美元。如果日元的供给量超过需求量，那么，日元就会贬值；如果日元供给量少于需求量，那么，日元就会升值。当对日元的供需相等时，价格就处于均衡状态，如同在其他市场的情况一样。

为什么人们想把美元兑换成日元？为了简化分析，我们先从没有资本流动的世界开始——日本人不想购买美国的政府债券、美国的土地、美国公司的股票；美国人也不想购买日本的同类资产。日本人持有美元的惟一用途就是购买美国产的商品，美国人持有日元的惟一用途就是购买日本产的商品。

假设是现行汇率，大多数商品在日本要比在美国更便宜——美国“没有竞争力”。许多美国人就会想用美元兑换成日元，以便购买日本的商品，但是，极少有日本人想把日元兑换成美元。因为对他们来说，在美国，实际上没有什么值得购买的商品。如此一来，日元的供给就会远远低于需求，因此，日元就会升值。现在，日元比过去能兑换更多的美元，而美元却只能兑换到更少的日元。

用1美元兑换的日元越少，对美国人来说，日本的商品就越贵。这是因为美国人手中持有美元，但日本的商品却要用日元结算。用1日元兑换的美元越多，对日本人来说，美国的商品也就越便宜。汇率持续变动着，直到平均来看两国的物价差不多为止——准确地说，美国人提供的用来购物的美元数量等于日本人希望兑换的货币数量，某国人民之所以需要其他国家的货币，惟一的原因就是希望能购买到他国的商品，因此，美国购买进口商品的美元价值（我们现在用来兑换日元的美元数量）现在与美国出口商品的美元价值（用日元兑换美元的数量）相等。美国人现在出口其具有比较优势的商品（这些产品的生产成本相对其他产品而言，



要比在日本更低)，而进口的商品却是日本人有比较优势。

假设美国征收关税：任何从国外购买商品并在国内销售这些产品的人都必须按进口商品价格10%的比例将一笔费用上交政府。现在，日本商品的价格对美国人来说就显得更贵了，因此，美国人兑换日元的需求就会出现下降，用美元来衡量的日元价格也会随之而降，这就又使日本产品对美国人来说就不那么贵了，而美国商品对日本人来说就贵一些了。这一过程一直持续到贸易再一次出现平衡。总的贸易额比以前更少了，因为政府现在征收关税，但贸易平衡却没有发生变化。

如果美国商品质量改善了，或者是美元贬值了，那么，也会出现同样的情况。在过去的汇率条件下，就会使美国的商品对日本人来说较之过去更具吸引力。结果又出现了贸易的不平衡，但是汇率却出现了变化。改进生产会使某国更富，但却没有使该国更具竞争力。

如果贸易能像报纸喋喋不休宣传的那样可以实现自动平衡，那么，美国怎么会出现贸易赤字呢？为了回答这个问题，我必须抛开日本人想兑换美元的惟一原因是购买美国商品这一假设。

美国是对投资极具吸引力的地方。外国人希望得到美国的资产：股票、土地、政府公债。为了做到这一切，他们需要美元。在美元-日元市场，对美元的需求有一部分是由想用美元购买美国商品的日本人的需求所构成的，还有一部分是由想用美元购买美国土地或股票的日本人的需求所构成的。在均衡汇率条件下，美国的进口（美元供给）等于美国的出口加上日本人的投资（对美元的需求）。美国现在有贸易赤字：进口多于出口。

从试图出口美国产品的厂商立场看，出现贸易赤字的原因是厂商的成本太高。但是，以上理由是把原因与结果混淆了。美元比日元价格更高的事实并不是针对成本而言，而是针对汇率而言的。出现贸易赤字的真正原因是资本的流入。确实，资本的流入和贸易赤字只是对同一事物进行统计的两个方面。如果汇率不是处于美国的进口比出口多的水平，那么，日本人的手中就不会出现用于从美国购买资本资产的多余美元。

这种分析的一种含义是，“贸易赤字”和“不适宜的支付平衡”是一种误导性术语。资本的流入并非有害无益。美国就有资本流入，接下来



就出现了一种“不适宜的支付平衡”，而在整个19世纪大部分时间里，美国就是用欧洲的资本修建了自己的运河和铁路。

如果资本流入美国是因为外国人认为美国是一个进行投资的安全之地，也是繁荣发达的地方，那么，贸易赤字与150年前相比就不再是个问题。如果资本流入美国是因为美国人更愿意靠借钱生活，让他们的孩子们去操心还账之事，那么，这就成了一个问题。但是，贸易赤字只是一种症状，而不是一种疾病。

双边垄断：花园中的魔鬼

至此，我们的讨论已经涉及到通过贸易获得收益以及这些收益从何而来的问题。现在，我们转向另一个更为隐晦的命题——如何对收益进行细分的问题。

在我看来，我的马值100美元，而对你来说这匹马却值200美元。如果我以100美元向你出售这匹马，你就会得到所有的益处。如果我以200美元向你出售这匹马，我就会得到所有益处。在这两个极端之间的讨价还价范围内，我们可以将100美元的剩余在彼此之间进行分割。

如果我能让你相信，我不会接受任何低于199美元的价格，那么，你支付这笔钱也是有利可图的。获利1美元要比什么都挣不到更好。如果你能说服我，你不会支付超过101美元，为了得到这笔钱，我只要出售这匹马就会使我有赚头——理由也是同样的。我们双方都愿意将大量真正的资源（时间、精力和其他方面的东西）花在试图说服对方上，让对方明白，各自讨价还价的态度是真实的。

当有人提出这一问题时，我（本书的作者）会告诉你们（本书的读者）这匹马对我们每个人值多少钱。然而，身临其境之中的我和你们却不会得到这方面的信息。我们每个人必须要猜测这匹马到底值多少钱——每个人都有动机试图使对方猜错。如果你千方百计说服我相信这匹马对你来说只值101美元，那么，我再绞尽脑汁提出更多的钱就没有什么意义了。

如此尔虞我诈是有一定风险的。如果我说服你相信，这匹马对我来说确实值200多美元，你就会停止作出任何购买马的努力。如果你说服我



这匹马对你来说连100美元都不值，那么，我也不会卖这匹马的。不管是哪种情况，这场交易都会化为泡影，100美元的收益也会不见踪影。

罢工和战争——是错误还是试验？

请考虑一下罢工时的情形。当罢工结束时，工会和管理层就一些协议条款达成了共识。管理层应该代表股东的利益，工会应该代表工人的利益。如果股东和工人也同意这些协议，那么，股东和工人双方都会感觉更好。在讨价还价的第一天，无论他们最终会签署什么协议，为了避免罢工的成本，他们就应该达成共识。他们之所以不这样做，其原因就是工会试图说服管理层，工会只接受对工人们非常有利的协议，而管理层则试图说服工会，管理层根本不可能提供这样的协议。双方各执一词，试图以罢工的形式来说明愿意承担很大的代价，以使其讨价还价态度更具有说服力，双方都不愿意妥协。

战争的情形与此完全一样。当战场上的硝烟熄灭时，双方就会签署和平协议。一方或另一方将取得胜利，双方都会接受一些妥协。如果在宣战之后并在第一次开火之前就立刻签署和平协议，就可以拯救大批人类生命和财产的损失。非要通过战争解决问题的相关国家之所以失败，也许部分原因是源自对现实看法不同，如果双方都相信自己的坦克和飞机更好，自己的士兵更勇敢，那么，双方都发自内心地不会承认对方将赢得这场战争，因此，也就不会同意签署和平协议中的任何条款。战争实际上是对双方军事实力孰强孰弱的一种（昂贵的）试验。

之所以会发生战争还有其他原因。即使双方都对军事形势持相同的看法，但各方对愿意为胜利付出多少代价却有着迥然不同的看法。据说，当初日本政府向其海军部咨询过有关与美国发生战争的前景，海军部的回答是，日本可以在1年时间内取得胜利，再坚持1年，然后会开始失利——这是一个非常准确的预测。日本人不择手段地进行攻击，他们坚信，由于美国将要卷入更加困难、更加重要的欧洲战争，因此，美国会在最初的两年同意进行和平谈判。

虽然垄断双方的讨价还价在现实经济生活中是一种经常性的重要因



素，但它却不是占统治地位的贸易形式。幸运的是，还有其他确立贸易条件的机制，这种机制可以导致清晰的交易结果并能降低交易成本。

“敲竹杠”

人们似乎普遍相信，如果某人为了得到多于他本该得到的东西而向你出售商品，比如，如果他以5美元向你出售商品就可从中获利，可他却以15美元出售，这说明他在坑你，用当下时髦的话讲就是在向你“敲竹杠”。实际上，这是一种奇特的观察问题的片面方法。如果你花15美元购买某一商品，那么，对你来说，至少这种商品大体上是物有所值的，如果某一商品使他花费5美元，而在你看来这种商品值15美元，那么，在你购买该商品后就会有10美元的收益。你认为他应以5美元的价格向你出售该商品等于是宣称你有权得到全部的利益。这也就是说你不同意他应该得到所有利益的观点，如果你花5美元购买商品，而你本来是愿意花15美元购买的，你就是在向他敲竹杠。然而，如果有人看见一本自己最喜爱的作者所出的新书，价格是5美元，而他们本来愿意用15美元购买这本书，我知道极少有人会感到有必要自愿出更高的价格——哪怕在高低价之间取中间价。

在多数交易中，实质性的讨价还价范围并不典型，其原因与双边垄断不是贸易的主要形式一样。大多数产品是以接近成本价出售，接下来的几章将对个中原因展开讨论。但是，双边垄断和讨价还价的范围确实存在。

围绕法律、经济、政治和历史等主题，我经常要作报告和写文章。有时，我做这些事是免费的。我没有理由对自己提供的服务能收费却不收费。当有人愿意为我的报告支付500美元，而我本来愿意免费作报告时，这就证明，我作报告所产生的净收益至少是500美元，我感到没有义务将所有这些收益都转给我的听众。

套利、交易成本和价格一致

到此为止，我已经多次声明，货币不是经济学最基本的内容，但我



还是要将货币用于我所列举的例子中。这样做的原因现在应该很清楚——用洗碗和做饭来说明价格要比用美元说明价格更费劲、更不确切。如果我们愿意忍受这种不便，那么，我用货币价格表示的每件物品也可以用苹果来衡量其价格。一旦用苹果来表示每件物品的价格，就表明你是用某种商品来表示每件物品的价格。如果用1个桃子与4个苹果相交换和用4个苹果与8块饼干相交换，那么，每个桃子的饼干价格就是8块。

为什么这是真实的？看待这一问题有两种方法。比较简单的方法就是观察一下，有饼干却想要桃子的人决不会为了1个桃子而愿意支付超过8块的饼干，因为他总可以用8块饼干换到4个苹果，然后再用4个苹果换到1个桃子。有1个桃子并想要饼干的人也绝不会接受少于8块饼干就可交出自己桃子的条件，因为他总可以用桃子换到4个苹果，再用4个苹果换到8块饼干。如果购买桃子的人没有人愿意支付超过8块的饼干，而且出售饼干的人也没有人愿意吃亏，那么，桃子的价格（用饼干表示）就一定是8块。因此，一旦我们知道用某种东西表示所有商品的价格（本例子是用苹果表示价格），我们就可以计算出用其他物品所表示的商品价格。

这一论点是根据一种假设，这种假设一直隐含在我们的分析中——我们对所有购买和销售的成本一概忽略不计，这与支付的价格不同。对于大多数但不是全部的经济活动来说，这是一种合理的粗略估计。请想像一下，假设你有20辆汽车并想购买1套房子，1辆汽车的饼干价格是4万块，1套房子的饼干价格是80万块，从前面的讨论中可知，为了得到房子，你所必须要做的事似乎就是先用汽车与饼干做交易，然后，再用饼干换房子。

但是，在等待售房者来收取这些饼干期间，你准备把这80万块饼干放在何处？要数清这么多的饼干得花多长时间？当你把数目点清后，饼干会处于何种状态？

这就为我们引出了为什么相对价格必须要一致的第二条理由。交易大量的苹果、饼干、桃子或其他大宗物品对你我来说成本都很高。而对那些从事买卖业务的人来说——其中一些人经常购买和销售整车苹果、小麦、猪下水和许多其他稀奇古怪物品，其中还有一些人并不是通过实物交易，而只是通过改变不同的单证进行交易，也就是说，商品所有权



在发生变化，但商品却仍在原处没动。对于这样的职业交易者来说，交易成本确实接近于零。这些交易者在挣钱谋生的过程中，会迫使价格成为一致的模式。他们这种做法被称为套利，这是一种只有少数非常有本事的人才能赚到大钱的方式。

为了弄清究竟，请想像一下我们在开始讨论价格结构并不一致时的情形。1个桃子换2个苹果，1个苹果换4块饼干。但是，用饼干表示1个桃子的价格是10块。在桃子-饼干-苹果市场上出现了职业交易者，他开始时拥有1万个桃子。他用这些桃子与10万块饼干作交换（1个桃子的价格是10块饼干），再用10万块饼干购买2.5万个苹果（1个苹果的价格是4块饼干），然后，再用这些苹果购买1.25万个桃子（1个桃子的价格是2个苹果）。他开始时只有1万个桃子，通过不断改换一些代表着桃子、苹果和饼干所有权的单证，结果却比开始时多出2 500个桃子。不断地重复这一循环过程，最终，他会得到自己想要的任何数量的桃子——也可以通过交换得到任意数量的其他东西。

至此为止，我一直忽略不计套利活动对交易商品价格的影响。但是，如果你只是通过不断改换一些代表所有权的单证，空手就能得到桃子，那么，马上就会有无数的人愿意干这种事。当交易者的数量，或者是交易的数量足够多时，其影响就会改变相对价格。

每个人都极力想卖出桃子换饼干，结果就会把桃子的价格拉下来——这个价格就是人们为得到桃子而必须支付的饼干数量。每个人都想用饼干买苹果，结果就会把用饼干表示的苹果价格推上去。由于价格是以这种方式变化，因此，来自套利活动的收益就会越来越小。如果交易者一点交易成本都没有，那么，套利过程就会一直持续到无利可图时为止。当达到这一点时，相对价格就会完全一致——无论你是直接交易，还是通过交换苹果，你都会得到同样数量的饼干。如果交易者有一点点交易成本，结果也几乎是一样的，但并不是完全一样。相对价格的差异只要能小到足以使从事套利活动的交易者不至于被淘汰就可长期存在下去。

在我们的世界里，一种商品的价格很少用其他物品表示，所以，在桃子-饼干-苹果市场上几乎没什么空子可钻。但是，流通货币的价格却经常要用另一种货币来表示。因此，就会有相应的市场，人们从中可赚



到钱。有人用英镑套汇成里拉，再套汇成美元，再套汇成日元，再套汇回英镑，在更为复杂的套汇形式中还有更多的机会。在复杂的套汇活动过程中，第一位注意到两种财产组合虽然等效但价格却不相同的人可以在纠正这种差异过程中赚很大一笔钱。



第 7 章

汇总：简单经济条件下的价格理论

有时，似乎人人都是经济学家。比如，我岳父尽管是一位地质学家，实际上也懂物理学，可他不会在物理学方面对我的观点特别较真儿（我在将研究重点转向经济学之前，就已经获得了物理学博士学位），但他却特别愿意将自己有关对外贸易的观点向我灌输，尽管事实上我教授经济学并发表相关论文已超过了20年。

经济学说起来很诱人，也很简单。“竞争”、“效率”、“供给与需求”等都是些人们耳熟能详的词，这些词的意思也是显而易见的。有关价格、报酬、商品和服务的话题总是在包围着我们，要想从“我听说过”进入到“我懂得”的境界似乎太容易了。不仅是地质学家，而且电台播音员、出版物编辑、牧师和政治家都抵挡不住这一诱惑，立即就会拿出自己的一套经济学理论，继而充满自信地告诉他人每件事的意义是什么，为什么会发生某事，以及我们应该做些什么等。

我希望我已经说服你们，这样的方法不会起任何作用。经济学中有着很多实际且并非显而易见的内容，并不是你所想像的那么简单。就如同一些人试图对不同的疾病使用类似的药方，很有可能会导致极糟糕的后果：不仅会把药方开错，而且还会铸成致命的错误。

到此为止，我一直是将经济学掰开揉碎地进行分析——尽管我试图使这些细分内容完整地针对一些有趣的问题给出相应答案。现在，我们准备将这些内容做些小结。在本章后半部分，我们将专门考察一下某些微不足道的新生事物的作用——回答诸如谁应该纳税、纳多少税以及有



关租房规定对房东和租户的影响等现实中的问题。

第一部分：用X表示某点

在第4章和第5章中，我们提出了需求和供给曲线的逻辑关系——这两条曲线显示的是在任何价格条件下个人消费或厂商生产的情况。我们从图中可以看出，市场供给曲线只是单个供给曲线的横向叠加，即：A厂商希望生产多少，加上B厂商希望生产多少，再加上C厂商希望生产多少……同样的逻辑关系也可以得出市场需求曲线，即单个需求曲线的横向叠加。

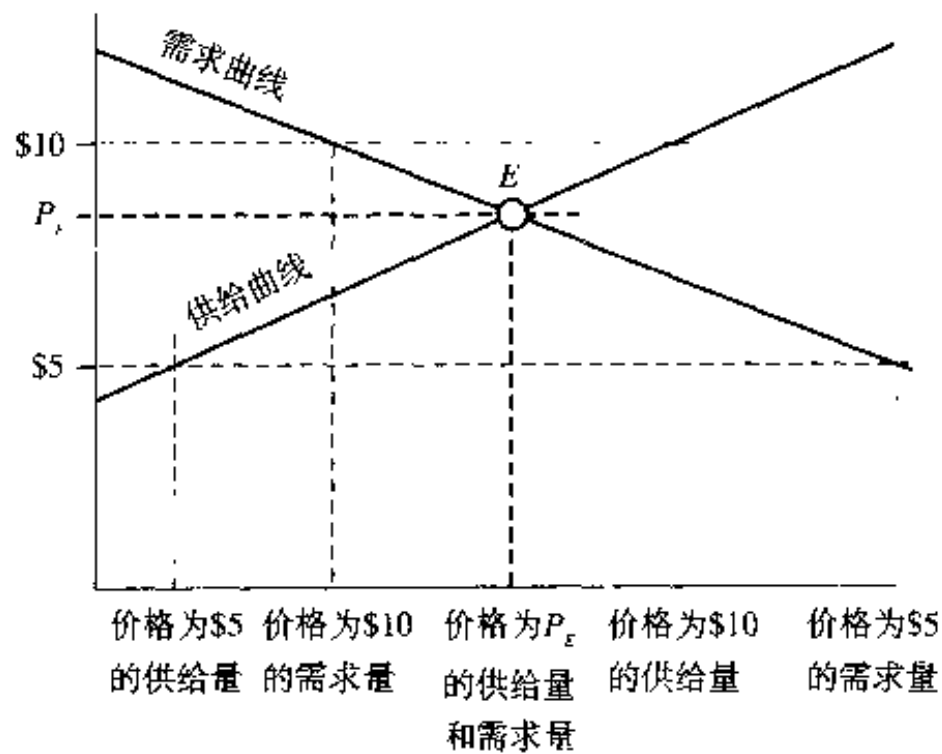
也许你已经想到，供给和需求不会是，也不可能是相互分开的问题。没有生产就没有消费，没有买也就没有卖。不管怎么说，供给量与需求量最终必须相等。我们现在就来考察其中的原因。

图7-1a表示的是小商品的供给和需求曲线。这主要是为经济学教授们虚构的消费商品。图上的某个点表示商品供给数量和相应的价格。

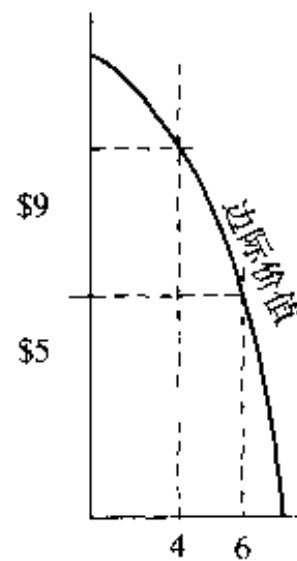
假设每件小商品的价格是10美元，在这样的价格条件下，厂商所希望生产和销售小商品的数量多于消费者愿意购买的数量。无法将其生产的小商品销售出去的厂商为了将商品卖出去，就会愿意削减商品的价格。价格出现下降——只要供给量大于需求量，价格就会一直降下去。

如果最初的价格不是10美元，而是5美元，那又会出现什么情况呢？在这样的价格条件下，消费者想购买的商品量要比厂商生产的量多。一些消费者发现，他们在购买小商品的数量上并不能做到随心所欲。图7-1b表示的就是这样一位消费者的边际价值曲线。在每件小商品的价格为5美元时，他也许愿意购买6件小商品，但在市场上却只能找到4件这种小商品。这时，他就愿意支付高达9美元的价格再多购买一件小商品，因为这就是商品的边际价值。他和其他消费者都有同样的问题，这样一来，就把该商品的价格推上去了。

如果价格低于 P_e ，价格就将被推上去，如果价格高于 P_e ，价格也会被拉下来。在价格等于 P_e 时的这一点也就是供给与需求两条曲线的相交点， P_e 也被称之为均衡价格（equilibrium price）——在这一价格时，供



(a)



(b)

图7-1a和b 市场处于均衡状态

在E点处，价格= P_e ，需求量等于供给量。当价格更低时，供给就会更少。图7-1b所示的是：当 $MV > P$ 时个人消费的商品数量，以及因此而愿意付出更多的钱购买更多的商品量。

给量与需求量相等。

均衡的观念在许多不同的学科中是很普遍的，有三种均衡变化状况，



可以用铅笔进行演示说明。用手提着铅笔笔尖，让铅笔的橡皮头朝下。这时，铅笔处于稳定的均衡状态——如果有人朝一个方向轻轻推动橡皮头，铅笔就会摆回来。E点就是处于一种稳定的均衡状态。如果将铅笔尖立在你的手指上，那就是一种不稳定的平衡——如果有人轻轻碰一下铅笔，铅笔就会掉下来（当我试图做这一试验时，我甚至连碰都没碰着，铅笔就掉了下来——我不善于搞平衡）。把铅笔平放在桌子上，这时，铅笔是处于亚稳定均衡状态——轻轻碰一下，铅笔就会滚动到一边，位置也会随之发生变化。人们偶然也会看到一群人、一个人或一只猫等处于一种亚稳定的均衡状态。

曲线的移动

通过对需求的变化（需求曲线发生移动）和需求量的变化进行仔细区别，同样，通过对供给和供给量的仔细区别，人们可以避免很多混乱。比如，在图7-2中，需求出现变化，从而引起价格的变化，价格变化又会引起供给量的变化。但是，供给却没有改变，供给曲线在需求出现变化的前后都是同样的。

仔细注意这一区别，有助于人们避免一些最荒唐的纸上谈兵的错误。请考虑下面这句话：“对存储器芯片需求的增加会把价格推上去，也会拉

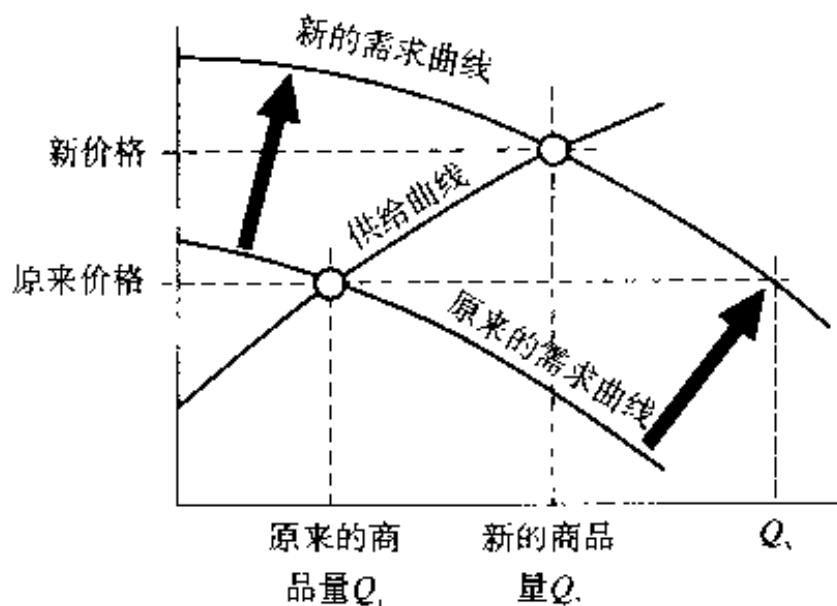


图7-2 供给和需求曲线移动所产生的影响



动供给，而供给增多又会把价格拉下来。”

这就是图7-2所表示的变化。需求的增加（需求曲线向外移动）会使价格上涨，如果需求曲线移动但价格仍然保持在原有水平（ Q_3 ），那么价格上涨又会使需求量减少到低于它本应该达到的水平。新的需求量（ Q_2 ）比 Q_3 要低，但却高于过去的需求量（ Q_1 ）。 Q_2 一定要比 Q_1 高，因为需求量与供给量是相等的，供给曲线并没有出现移动，适用于同样的供给曲线的更高价格产生了更大的供给量。

弹性：一个简单的枝节话题

对价格以及供求曲线移动量的影响取决于曲线的形状——特别是取决于供求的弹性，弹性表示的是在改变价格时供给量的变化速度。如果价格增加1%，供给量也跟着增加1%，那么，我们就说弹性是1；如果价格增加1%，供给量却增加2%，那么，弹性就是2。更通俗地讲，对于非常小的价格变化，某一价格的供给曲线弹性被定义为供给增加量的百分比除以价格增加量的百分比。

如果价格出现很小的变化就使供给量（需求量）出现很大的变化，这说明供给（或需求）弹性很大；如果价格出现很大变化，却使供给量（需求量）只出现很小的变化，说明供给（或需求）就没什么弹性。极端的例子就是“完全弹性”（perfectly elastic，水平向的供给或需求曲线）和“完全无弹性”（perfectly inelastic，纵向曲线）。经济学家与记者和政治家们在理解经济学方面是不同的，其中一点不同之处就是，记者和政治家们所说的经济学听起来好像供给和需求曲线都是完全无弹性似的——他们忽略了价格对供给量的影响。

这与以前曾讨论过的“需要”对应“欲望”的分歧是一样的。非经济学家将对水的需求看做是“人们对水的需要量”，他们还假设，没有这么多的水，人就只有等着渴死。但是，我们平常消费的水只有一小部分是作为饮用的，尤如沧海一粟。而当价格在很大范围内浮动时，饮用水的需求不会有什么弹性。而我们对其他物品的需求则不是这样。如果水的价格提高了两倍，农民就会转而使用流量少的灌溉设备，化工企业就

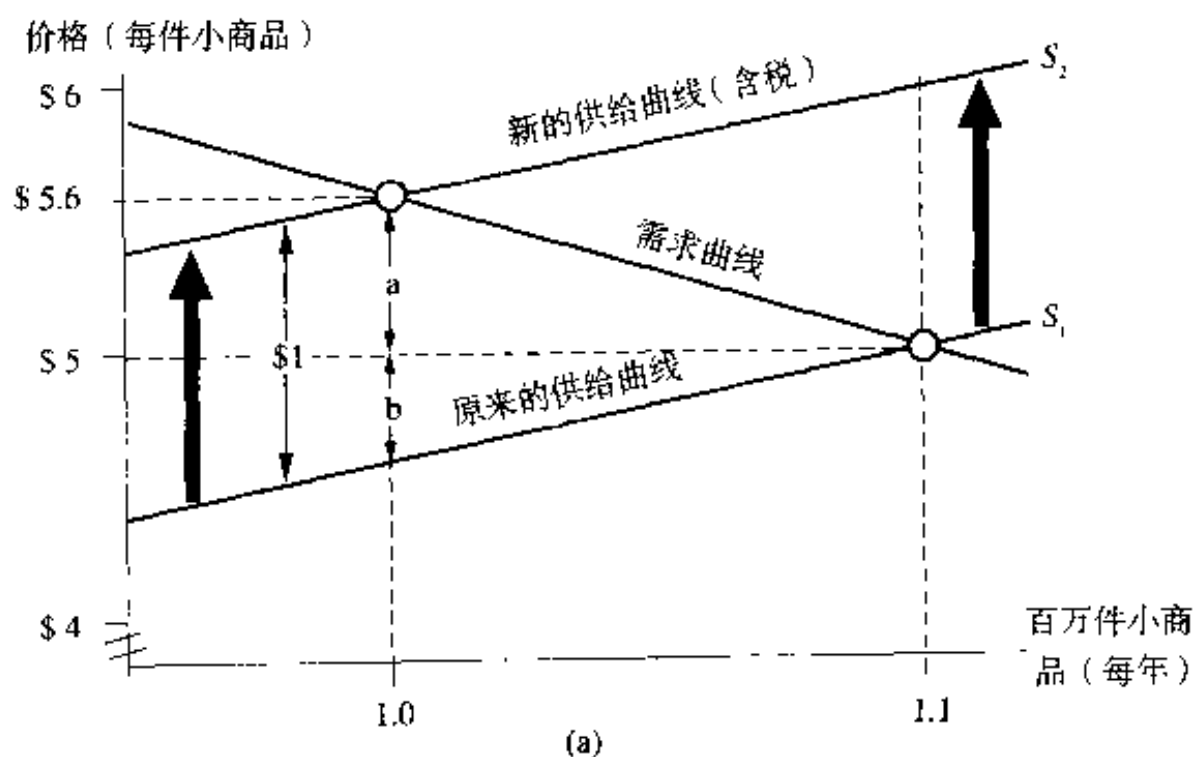
会使用生产过程用水少的设备，房东就会修理好漏水的龙头。没有人会渴死的，但水的总消费却出现了下降。

在很流行的经济图景中也存在着问题，其中一个人们所熟悉的例子就是垄断博弈（the Game Monopoly）。在垄断博弈所模拟的经济生活中，你住在何处取决于一笔至关重要的钱，而不是取决于租金的多少，需求量也不受价格的影响。你绝对不必担心把一座宾馆建在公园里，这样，游览这片地方的成本就会从35美元增加到1 500美元，也许会令那些潜在的消费者望而却步的。

谁来交税？

我们现在来探讨经济学家们经常被问到的一个问题。这个问题就是：“应该由谁交税？”当政府征收某商品的税款时，这笔税款是来自生产该产品的生产者之利润吗？生产者是不是把这笔税款通过更高价格的形式转嫁到了消费者身上？

假设每件小产品的税赋是1美元，也就是说生产者每销售一件小产品就必须要向政府上交1美元的税，结果就会使供给曲线向上移动1美元，从 S_1 到 S_2 ，如图7-3a所示。



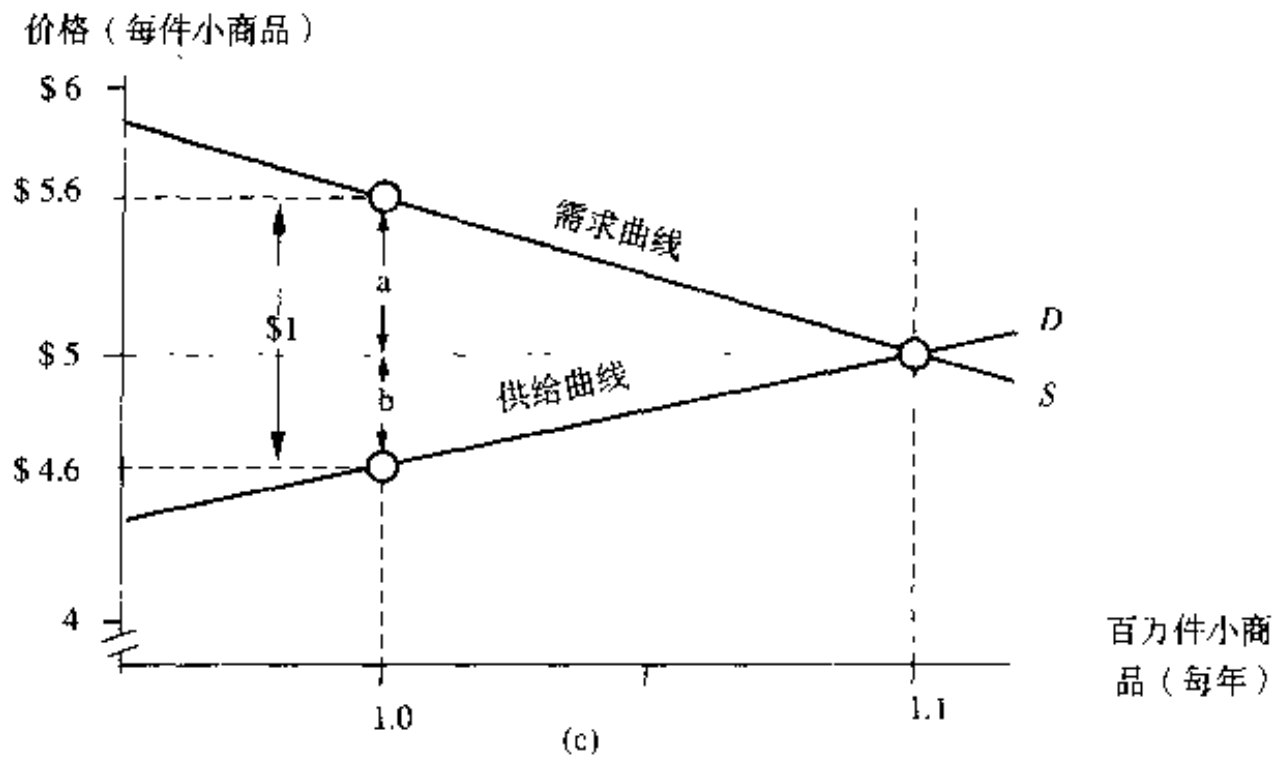
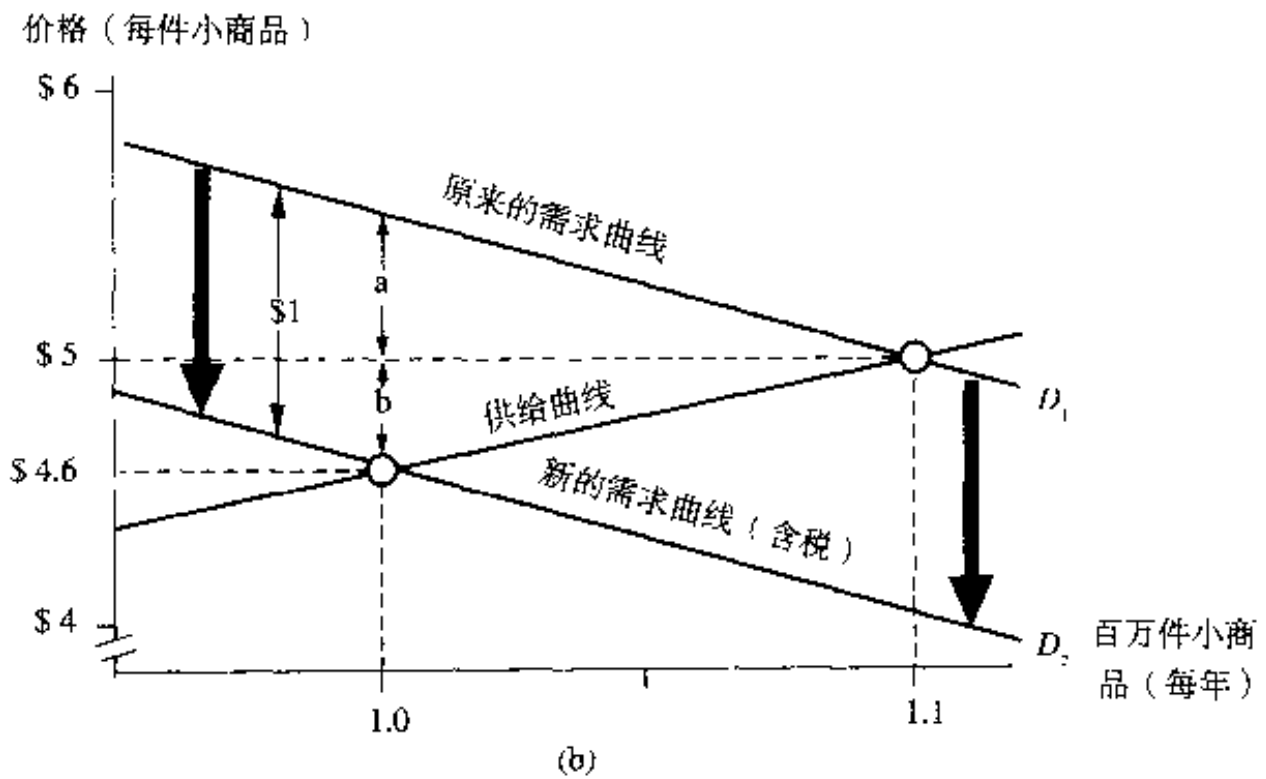


图7-3a、b、c 1美元税款对小商品的影响

图7-3a表示由生产者交税所产生的影响，供给曲线 S_1 移动到 S_2 。图7-3b表示由消费者交税所产生的影响。图7-3c表示的是同样的情形， S 曲线取决于生产者所能接受的价格（市场价格减去向生产者征收的税赋）， D 曲线取决于由消费者所能支付的价格（市场价格加上向消费者征收的税）。两种价格之间的差额就是税款额。



为什么？对生产者来说，重要的是他能赚多少，而不是消费者支付多少。如果生产者生产每件小商品能获利6美元，他就必须要向政府上交1美元的税，而每卖出1件小商品，厂家所得到的收益就如同他是以每件5美元出售时的情况一样。因此，厂家以每件6美元生产的小件商品，在交税后就如同他此前以5美元生产时的情况是一样的，这对其他价格来说都是类似的。在新的供给曲线上的每个产量都对应比原先多1美元，供给曲线向上移动1美元。

这并不意味着市场价格也上涨了1美元。如果是那样的话，生产者就会生产与交纳税款之前同样的产量，消费者的消费水平则会不如以前，结果就会使供给量大于需求量。另一方面，如果价格一点也没有出现上涨，那么，需求量就会与税前是一样的，供给量则会更低（因为生产者会从每件小商品上赚到更少的美元），因此，供给量就会低于需求量。从图7-3a中可以看出，价格虽出现上涨，但却不到1美元。从文字上说，生产者支付的所有税款也就是生产者上交给政府的钱，但是，事实上由消费者支付的价格却上升了 a ，而生产者能接受的价格（净税额）则下降了 b ， $a+b$ 合计起来就是全部的税额。

假设不是征收生产者的税，政府决定向消费者征税。人们购买任何小件商品，都必须要向政府交纳1美元的税，结果就会出现如图7-3b所示的情形。这一次由于征税使需求曲线出现了移动——从 D_1 下降到 D_2 。没有征税时，价格为5美元的小商品与价格为4美元然后再加上1美元税的小商品情形是一样的，两者都由消费者来支付费用。由于你的支出在两种情况下是完全一样的，你就会在这两种情况下购买同样数量的物品——其他人也会如此。因此，总的需求量在4美元并含税的情况与价格为5美元但却不含税是一样的。其他物品的价格也是如此。需求曲线向下移动1美元——税款额。

人们可以从图7-3b看到，税赋使生产者所接受的价格降低了 b ，却增加了消费者支出 a （包括税款）—— a 和 b 与在前一幅图中的情形是一样的。如果我们对在一幅图中旧的供给曲线忽略不计，对在另一幅图中旧的需求曲线也忽略不计，那么，图7-3b就只是7-3a下移了1美元。在图7-3a中，纵坐标表示的价格是税后价格，因为这是由生产者纳的税；在图



7-3b中则表示的是税前价格，因为这是由消费者纳的税。税前和税后两种价格之差就是税款额：1美元。

描述同一情形的第三种方法如图7-3c所示。图中的供给曲线表示生产者所接受价格的函数，需求曲线表示消费者支付价格的函数。在制定税款之前，市场均衡出现在达到某一商品数量（每年110万小商品）时，在这一数量时，生产者愿意接受的价格与消费者愿意支付的价格相等。在制定税款额之后，市场均衡出现在达到某一商品数量（每年100万小商品）时，这时，接受价格比支付价格要低1美元，其差额就交给了政府。

图7-3a、b和c从根本上来讲是一样的，惟一的不同就表示在纵坐标上。它们之所以相同，并不是因为我正好用这种方法绘制这些曲线，而是因为这些曲线本该就这样画。上述3种情况描述的是同一种情形。无论是生产者还是消费者纳税，小商品的成本（这对消费者来说很重要），生产者每卖出一件商品所得的收入（这对生产者来说很重要），以及出售的小商品总量都是一样的。税收负担如何分配根本不受谁实际上要向政府交税的影响。

税赋的实际成本

前一节提出的问题是：实际上究竟应该由谁纳税。现在，这一问题似乎已经有了答案。利用供给-需求图示，我们可以说明有多少税赋以更高价格的形式转嫁到了消费者身上，还可以说明有多少税赋是作为生产者所接受的价格（税后）中的减少部分。在任何特定情况下，答案取决于供给与需求曲线的相对弹性——取决于需求量和供给量随价格变化的情况，正如图中的曲线S和曲线D的斜率所表示的那样。如果供给弹性比需求弹性大得多，那么，税收的大部分就会转嫁到消费者身上。如果需求比供给更具有弹性，那么，税赋的大部分就会转嫁到生产者身上。

我们已经回答了一个问题，但这并不是一个很确切的问题。我们知道了税收可使价格提高多少，消费者可以接受在这样的价格条件下购物；我们也知道了税收能使价格降低多少，生产者可以接受这样的价格。但是，这与令消费者和生产者感觉更糟的程度不是一码事。

考虑一下每件小商品征税1 000美元时的影响。这时，小件商品的生产和消费都会跌至零。政府什么税也收不上来，因为生产者和消费者不会生产也不会购买。这是否意味着每件小商品1 000美元的税赋会使消费者（和生产者）一点损失都没有？显然不是。税赋使消费者损失了过去以每件5美元的价格消费110万件免税小商品时所能得到的实惠，也使生产商损失了从销售这些小件商品过程中所得到的收益。消费者的纳税成本包括了他们为购买商品所要多支出的费用，还包括因买不起商品而损失的收益。

我们在对小件商品征收1美元税的成本进行分析时忽略了消费者（及生产者）剩余——这两者的作用是测定购买（销售）商品后所得到的净收益。没有征税时，消费者能以每件5美元的价格随心所欲购买任何数量（生产者出售）的小商品，征税之后，消费者在每件小商品上的支出是5.60美元，生产者的销售收入是每件小商品4.60美元。生产者和消费者的税赋成本就是第一种情况时的生产者和消费者剩余与第二种情况时的两者剩余之差，如图7-4所示。

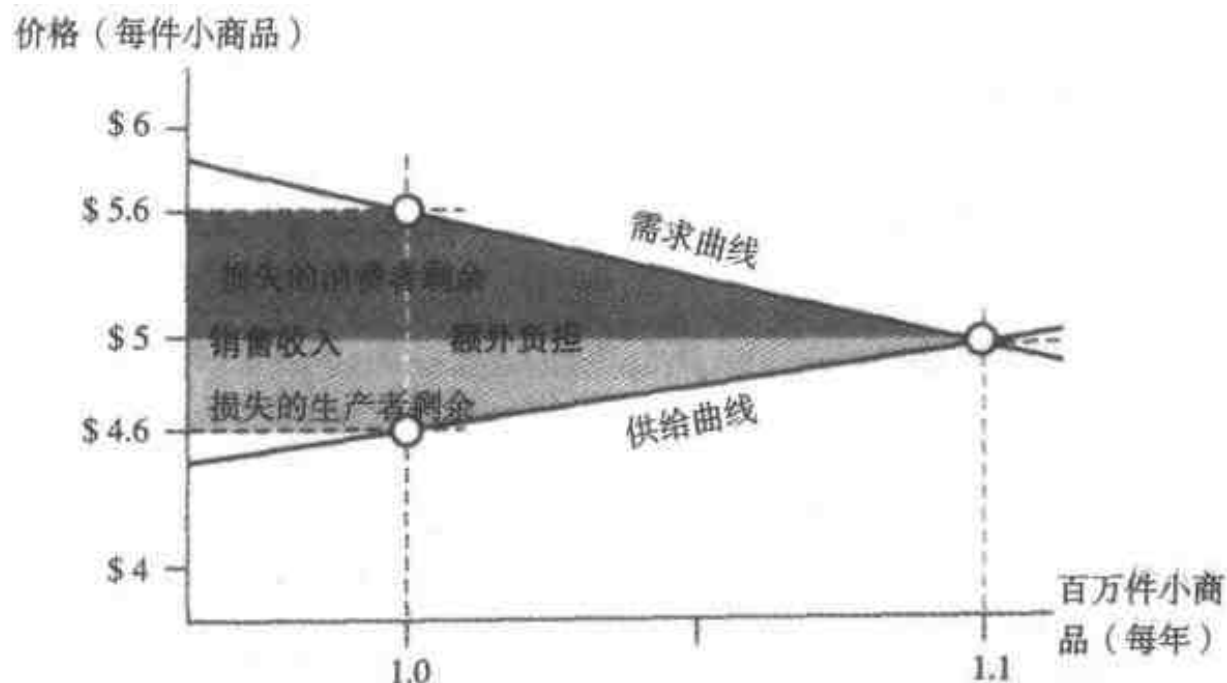


图7-4 对小商品征收1美元税对有关剩余的影响

深色阴影部分是损失掉的消费者剩余，浅色阴影部分是损失掉的生产者剩余。损失的剩余等于所得到的销售收入（两个长方形）再加上额外负担（两个三角形）。



在需求曲线下方和5美元上方的全部区域就是征税前的消费者剩余。需求曲线下方和5.6美元的上方区域就是征税后的消费者剩余。5美元上方的阴影部分就是两者之差——即消费者的税赋成本。它由两部分组成——矩形（每件小商品增加的成本乘以购买的小商品数量）再加上三角形（由于税的原因不再购买小商品所损失的消费者剩余）。

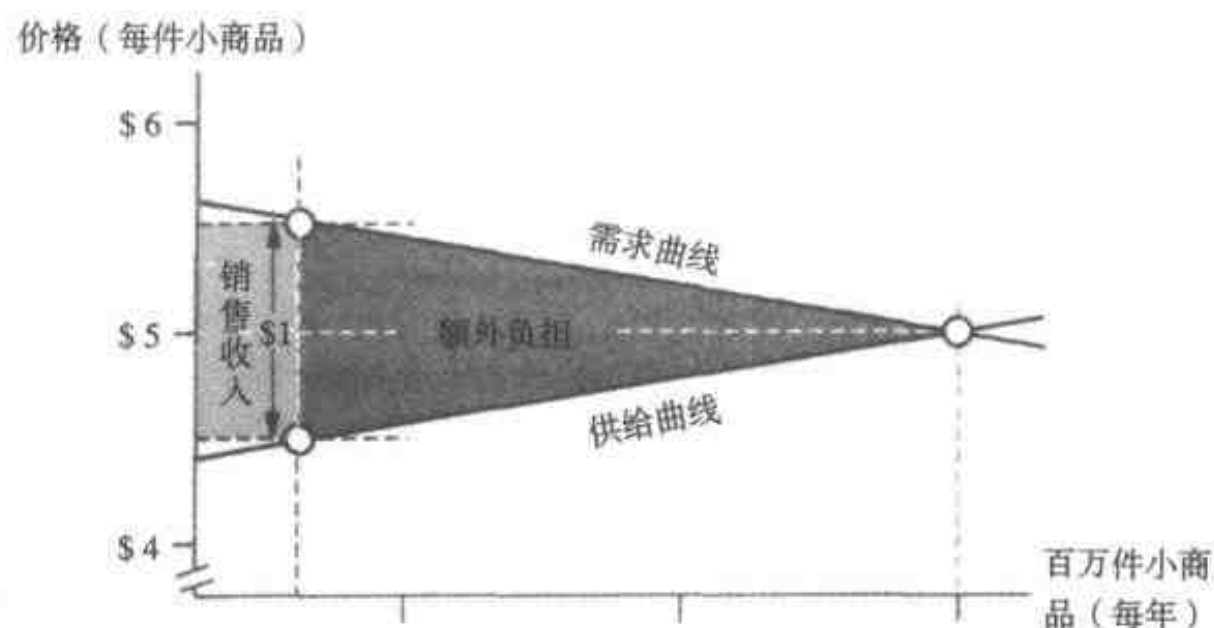
同样，在5美元下方的阴影区域是生产者的税赋成本——他们的生产者剩余之损失。这也是由一个矩形（仍在生产的小商品销售收入损失）加上一个三角形（因交税而不再出售小商品而损失的生产者剩余）所组成。

如果我们将两个矩形进行求和，我们得到的就是每件小商品的税额（即消费者购买每件小商品的开销与生产者销售每件小商品收入之间的差额）再乘以生产的小商品数量，也就是因税赋所形成的总销售收入。如果我们对两个三角形求和，得出的就是税赋的额外负担，也就是生产者与消费者都一无所获时的损失。

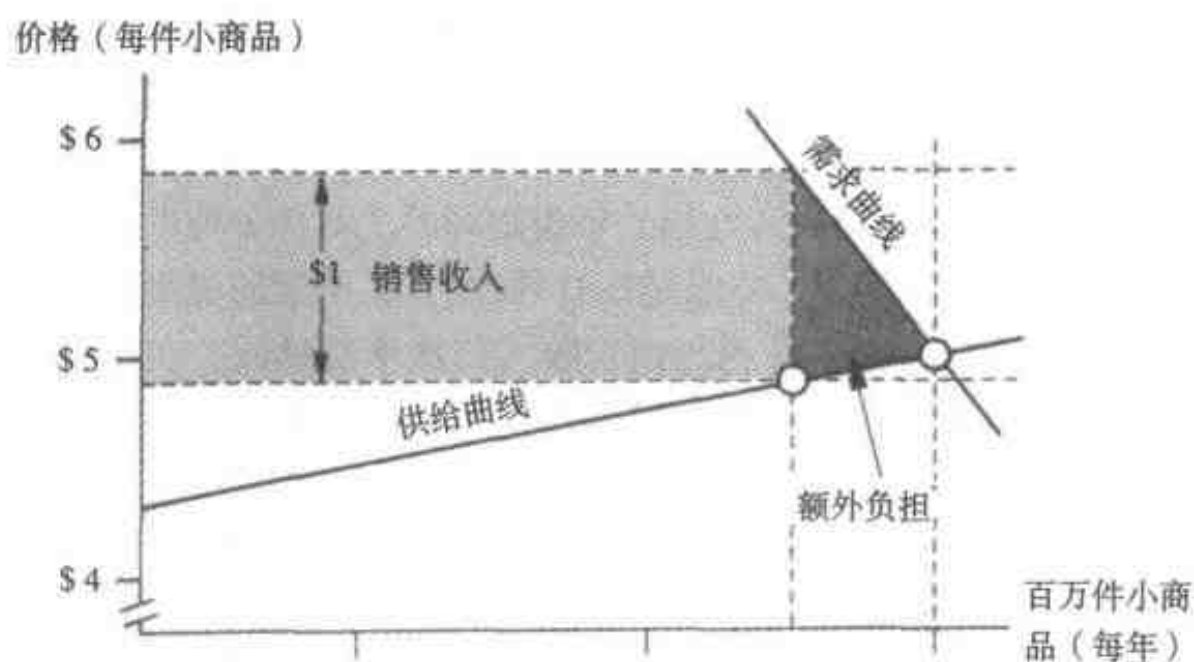
图7-5a和b表示销售收入与额外负担之间的关系部分地取决于需求曲线的形状。需求曲线越陡（需求越没有弹性），某给定的税额使需求量降低得就越少，因此，额外负担与销售收入的比率就越低。在需求完全没有弹性的个别情况下，消费不会减少，也不会有额外负担。同样的论点也适用于供给曲线。

认为生活必需品需求缺乏弹性的理论是作为对生活必需品征税的论据而提出来的。一种常见的反对意见是：对生活必需品征税会伤害穷人。另一种并不常见的反对意见是：生活必需品和奢侈品正如常规所界定的那样，也许与商品是非弹性需求还是弹性需求并没有特别紧密的对应关系。人们通常认为香烟是一种奢侈品，但是香烟的需求曲线似乎没什么弹性。在土地供给非常缺乏弹性的理论中（不管是否征收土地税，土地还是在原处），同样的供给论点常用来证明征收土地税的合理性。

长期供给和需求的弹性比短期的更大。如果石油价格上涨，消费者的即刻反应就是少开车。如果有更多的时间进行调整适应的话，那么，消费者就可以联系一个汽车联营机构，购买一辆体积更小的汽车，或者是搬到离上班更近的地方。如果取暖用油价格上涨，消费者也可以作出



(a)



(b)

图7-5a和b 需求曲线弹性对销售收入与额外负担关系的影响

弹性很大的需求曲线（图7-5a）形成较高的额外负担与销售收入之比；弹性很小的需求曲线（图7-5b）形成比较低的额外负担与销售收入之比。

调整和适应，在短期内，可通过关掉恒温器的办法节约用油。从长期角度讲，消费者可以改进房屋的隔热条件，或者是搬到气候更温暖的地方去住。

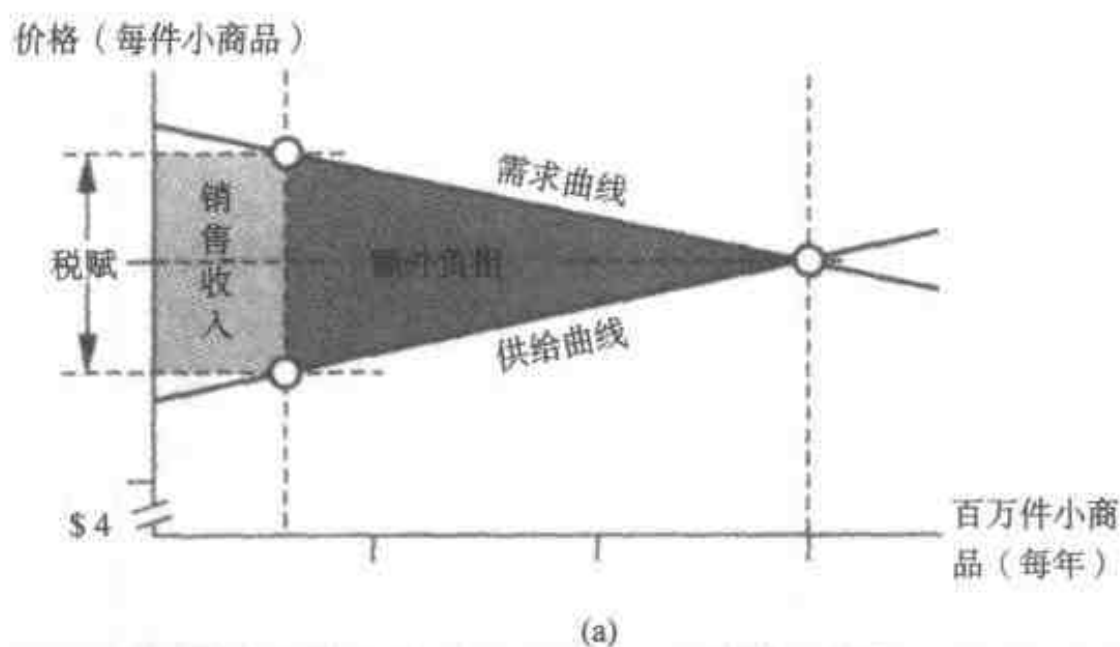
如果生产者出售其产品的价格出现下降，从短期看，继续生产也许



仍然要比放弃这个企业更好。但是，对于那些已经磨损的机器就不再值得更新了，因此，产出会逐渐地降下来。如果价格上涨，生产者的短期应对措施就是尽量从现有的企业中力争有更多的产出。而从长期看，生产者可以建立一个更大的企业。

由于上述这些原因，从长期角度来讲，供给和需求弹性通常都更大。弹性大暗示着额外负担也就更重。因此，税赋引起的额外负担有可能随着时间的推移而变得更加沉重。几个世纪以前，伦敦征收窗户税就是一个例子，结果导致出现了一种几乎没有什么窗户的房子。另一个例子发生在新奥尔良，在那里，对房子征税是根据房屋正面的楼层数量。结果，新奥尔良出现了一种稀奇古怪的建筑式样，如同驼峰式的住宅——房屋正面只有一层，后面则有两层。从长期看，在伦敦见不到光线的黑屋和在新奥尔良高额的建筑成本都是税赋造成额外负担的一部分。

比较低的税率使每征收1美元所产生的额外负担代价较少，如图7-6a和b所示。这是一种支持对许多商品征税的观点（比如征收总销售税），而不是只从很少一些品种的商品税赋中获得大部分的税收。另一种论点是征税的行政管理成本，也是我们目前所忽略不计的，如果只对很少一些商品征税，那么，这种管理成本也许是比较低的。



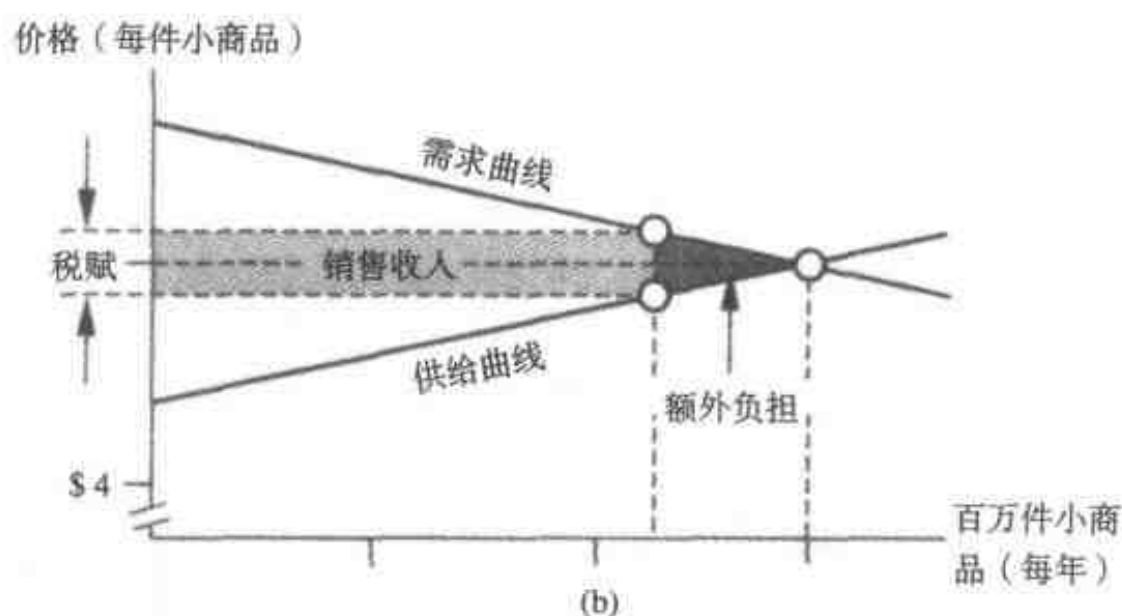


图7-6a和b 高税赋（7-6a）使销售收入中的每1美元产生比低税赋（7-6b）时更多的额外负担

房东与租户：价格理论的应用

圣莫尼卡市政府宣布，为了社会公正，每个房东每月必须退给租户10美元。从短期看，这是房东对租户的简单让利，从长期看（长到足以使房租适应新的法律规定），分析起来则更为复杂。

从房东的角度讲，让利额是每套出租单元房每月所收的10美元税款。正如前述的例子一样，供给曲线向上移动的量就是这一税额。每套单元房月租金是510美元，供出租的单元房的数量与每套单元房月租金变为500美元之前本该有的数量相同。

从租户的立场讲，10美元是一种房屋补贴——负的税赋。需求曲线向上移动10美元。如果以前的房租为每月500美元每位租户就决定租住房屋（既不是购买房子，也不是与朋友共住一套房子，也不是搬迁到芝加哥住），现在，房租即使是510美元，租户也愿意租用同样数量的房子，因为510美元的房租减去房东给的10美元就是租户500美元的净支出。

图7-7a表示的是最后的结果。为简化起见，我把房子当做如同水一样的连续商品，并用一些标准大小的单元房来确定价格和数量。由于这



两条曲线都向上移动10美元，两条线的交点也会上移10美元。准确地说，新的均衡租金比过去的要高10美元。该法律既不会使租户受益，也不会使房东受到伤害。

接下来，请考虑一种更为实际的规定。市政会决定，由于一些现有租约的条款对租户们是不公平的，因此宣布，今后房东若想驱逐租户，必须提前6个月通知，即使租户已经在租约中同意只是短期租住。经过相当时间，租金又达到新的均衡，我们可以重新考虑一下其后的影响。

新的规定使房东要想驱赶不受欢迎的租户就会变得更困难了，因此，也就增加了房东的经营成本。从房东的立场看，这就像是一笔税款。假设相当于10美元税赋：房东要么必须提前6个月向每位租户发出通知，要么必须每月为每套单元房交付10美元的税款，对房东来说，这两者没什么区别。单元房的供给曲线向上移动10美元，如图7-7b所示。

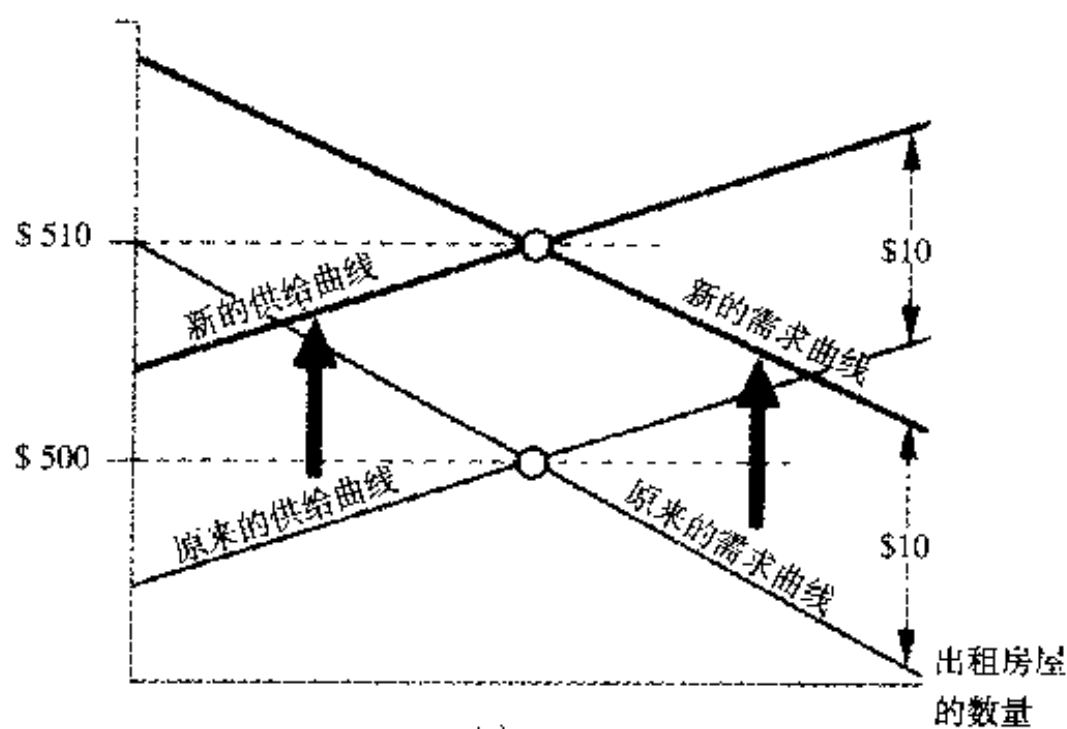
增加的保障条款对租户来说确实有好处。假设它的价值是每月5美元，租户可以每月花500美元租一个单元套间，但却没有6个月的保有权；租户也可以每月花505美元租一套单元房，但却有附加的保障条款，这两种情形对租户来说是没有什么区别的。这时，需求曲线向上移动5美元，如图7-7b所示。

从图中可以看出，新价格比旧价格高出5美元多，但却不到10美元。准确的变化数据可根据曲线斜率得出。但是（正如你稍加努力就能证明的那样），价格增量必须比曲线的少许移动量要多，比曲线较大的移动量要少。由于法律规定使房东的成本增量高于房租的增量，因此，房东感觉还不如以前。对租户来说，由于房屋的价值增量低于房租的增量，因此，租户也会感觉今不如昔。

我已经假设过，这样的规定使房东的付出比带给租户的收益更多。如果我们换一种假设，如果法律规定征收5美元费用（使供给曲线向上移动5美元）而收益则是10美元（需求曲线向上移动10美元），这又会怎样呢？租金的增量还是在5美元和10美元之间，但双方都会因法律规定所产生的效果而感觉更好——房东所得房租的增量大于自己的支出，而租户所增加支付的房租也低于因合同改善带给他们的收益。

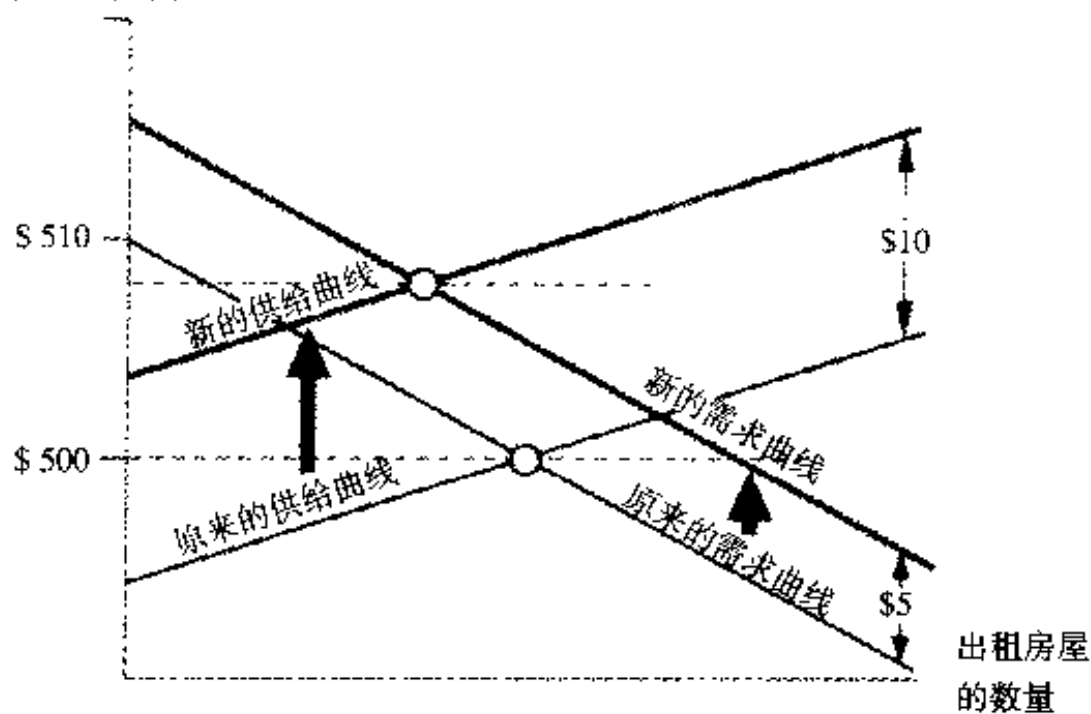
然而在这种情况下，法律不是必不可少的。如果没有法律制定房屋

价格（每套单元住房）



(a)

价格（每套单元住房）



(b)

图7-7a和b 有关规定对房屋租赁市场的影响

图7-7a表示的是房东让与10美元给租户带来的影响。图7-7b表示要求房东提前6个月通知租户的影响。这一要求相当于向房东征收10美元税赋以及向租户提供5美元住房补贴。



合同相关条款，每月收房费为500美元的房东将会发现，向租户提供另一种替代方案，同样提供单元房并附带6个月的保障，比如说509美元也符合他的利益。租户将会接受这一报价，因为他宁愿交509美元并附带有保障，而不愿意只交500美元却没有保障。房东将会感觉更不错，因为保障条款只使他每月多支出5美元。所有租房协议都会提供保证：在准备驱逐租户时，要提前6个月通知。

该观点并不仅限于这一特殊的问题。它会使房东在房屋合同条款中所包含的实惠至少要比租户所付出的费用更多——根据情况调整房租，需要房东增加附加条款，而一旦这些附加条款得不偿失的话，就会对房东和租户都造成伤害——这是考虑到该规定对租户的影响。

为了证明这一结论，我做了一些简单化的假设。第一种假设是，根据规定，对每套单元房收费并不取决于房东有多少单元房向外出租，这一规定使供给曲线沿着线段方向上移同样的量。我还为租户作了一个类似的假设——保障条款使每个单元房本身的价值没有发生变化，与消费多少单元房无关。没有这些假设往往会使分析变得更为复杂。人们可以构建一种情形，在这种情形下，该规定使曲线发生移动，要么是以有利于租户，却以房东受损失为代价；要么是以房东受益，却以租户受损失为代价。但是，没有特别的理由能使两种情形都出现。

第二种假设是，该规定对所有房东和租户来说都有着同样的效力。没有这一假设多少都会改变相应的结果。设想一下，你有着非同寻常的识别规矩租户的能力，提供6个月的保证期对你来说根本没什么损失——你决不会将单元房出租给一位你曾想过要将其驱逐出去的租户。如果在合同上没有法律方面的限制，你会发现，通过提供一定的保证期，你每月可收505美元的房租，而不是500美元，这是由于保障条款没有使你花费任何开支。在法律作了修改，迫使所有房东必须提供保障条款后，单元房（含所规定的6个月保障期）的市场房价就要高于505美元（如图7-7b所示）。这些限制也会迫使你的竞争对手为他们的产品（保障条款）增加特色，要生产这样的产品，对他们来说花费是很大的，但对你来说则不然。他们更高的花费使市场供给曲线发生了移动，而且也增加了市场价格，但你却可从中受益。



人们可以构想涉及租户时的类似情况。需要注意的有趣之处是，法律限制对房东和租户之间签订合同的影响并不像人们最初所预料的那样，是从一个群体（房东）到另一个群体（租户）进行重新分配。如果群体是统一的，这些约束通常既不会有什么影响，也不会伤害任何一方。如果群体成员互不相同，这些约束也许就会在群体内重新分配——某一群体或两个群体中的一些成员受益，而同一群体中的其他成员则受到损失。

在谈到人们所熟悉的情况时，乍一看，经济学的很多内容似乎有一定道理。其实，这只是一种幻觉。本章至此为止，我已经给出了两个令人惊喜的证明结果——无论是从生产者那里征税，还是从消费者那里征税都无所谓；有利于租户的租房合同约定很可能对房东和租户都会造成伤害。

第二个结果是对更普遍结果的概述——人们都希望合同自由。作为一般原则，也有一些例外，法律对合同条款的约束更有可能伤害双方，这种情况要比某一方受益、另一方受损害更常见。

这一结果是相对的，不仅对公共政策如此，对个人利益也是如此。假设你是一位正在进行合同谈判的商人或代理人，要一条条地仔细审查合同条款，尽量使每个条款在各种情况下都最能满足你或你的客户的利益。

但是，更具获利性的策略也许是寻找这样一种合同条款，该条款可使双方共同的收益达到最大化。只有当谈判进入到最后条款——价格条款阶段时，你才能再作些调整，尽量使条款令人满意，尽可能将已经谈好的合同中所能产生的收益集中起来。多数人的任务就是把蛋糕做大，蛋糕做得越大，双方得到的实惠就越多。

第二部分：既琐碎又深奥的事

我们已经实现了本章所确定的主要目标——对供给和需求如何共同决定价格和供给量进行了说明。我们还将这一知识应用于分析现实问题中。既然做了这些事，现在要做的就是理顺一些观点，提醒人们避免一些通常容易出现的误解。



策略与均衡

在每个鸡蛋价格为1美元时，采购者希望每周购买1 000个鸡蛋，生产者则希望生产900个鸡蛋。如此一来会发生什么情况呢？

第1步：消费者互相竞价，直到把每个鸡蛋价格推到1.25美元时为止，在此价格条件下，消费者只想购买900个鸡蛋。

第2步：在新的价格条件下，生产者想在每周生产980个鸡蛋。他们这样干了，在此价格条件下却一个鸡蛋都销售不出去。当价格降到1.05美元时，消费者将购买980个鸡蛋。

第3步：在价格为1.05美元时，生产者每周只想生产910个鸡蛋。他们就是这样干的。消费者又开始互相竞价。

这是一种解决此类问题的拙劣办法。也许，我们会被永远不能收敛的无穷序列所难住，利用某些供给和需求曲线，价格的浮动可能会越来越大。此外，我们还假设生产者和消费者荒唐地将他们的决策建立在当时的价格基础上，而不是尽量估计价格的走向。下面是一种替代方法：

如果供大于求，价格将会下降。如果供不应求，价格就会上升。因此，价格倾向朝着供求相等的点发展。这就是均衡价格——供给与需求曲线相交之处。

短缺、剩余及其形成原因

对大多数人来说，短缺是一种很自然的现象——就是存在着不足。对经济学家们来说，短缺几乎与自然无关。宝石的供给就非常少，然而，并不存在宝石短缺的问题。水的供给很充足，平均每个美国人的消费，加上直接和间接的，每年超过1 000加仑，然而，却存在着水的短缺现象。

错误就在于假设“足够”是一种自然事实——我们需要特定量的水、宝石、石油或其他物品。我们决定消费多少某物品取决于其价格。我们



所需要的消费量只是在我们习以为常的价格条件下所习惯消费的量。短缺并不是发生在数量很少的时候，而是在供给量少于需求量的时候。由于需求取决于价格，因此，短缺只意味着价格太低——低于供给量等于需求量的水平。通常出现这种情况，要么是政府价格控制的结果（如在20世纪70年代初期的石油和煤气价格控制），要么是政府拒绝为其所提供的某些商品制定市场价格（如水）。有时，这也会是生产者造成的结果，他们错误地估计了需求，不愿意或不能很快地调整价格或产出。

还有一个有趣的例子，说的是供求处于一种稳定的非均衡状态（出现剩余而不是短缺）。这件事发生在很多年前的香港。人力车是一种由一个人拉的小型车，经常用来拉送行人，也就是一种人力出租车，过去在香港很常见。车夫们似乎将大部分时间用于在路边等顾客——供给量比需求量大得多，这是为什么？

许多顾客都是游客，他们来自收入水平远高于香港的其他国家。坐人力车的价格对他们来说似乎很自然就能接受，但这一价格却远高于当地供需相等时的价格。司机们都被吸引到人力车这一行业，直到每天的收入（每天1/4时间是高收入时间，3/4时间用来等客人）与香港其他工作差不多为止。拉车的劳动只值1港币，如果花4港币乘车的游客原来曾经花过较少的钱坐车，那么，多花的3港币就会使他的感觉差多了。但是对车夫们来说，1港币的价格却没有得到相应的收益。4港币对他们的时间来说是一种公平的价格——拉1小时车再加上3小时用来等下一位顾客。

无形的需求曲线

粗略阅读一下经济学课本就会得出这样一种印象：经济学家们经常要测定供给和需求曲线，并利用这些曲线计算商品的价格和数量。但这是错误的。供给曲线和需求曲线与其说是观察到的事实，不如说是一种类推工具，也就是理解价格决定机制的方法。

确实，需求和供给曲线的来龙去脉有许多是不得而知的。当商品价格发生变化时，原因只有一个——要么是需求发生了变化，要么是供给发生了改变，或两者兼而有之。除非我们知道价格变化的原因，由此可



知哪条曲线出现了移动，否则，我们不可能说出商品的新价格和数量是否就处在原来的需求曲线（和新的供给曲线）上，或处在原来的供给曲线（和新的需求曲线）上。

需求还是供给决定价格？

早期经济学中的一个困惑就是价格是否由商品对购买者的价值（需求）所决定，或者是由生产成本（供给）所决定。我们现在知道，答案是：两个因素兼而有之，商品价格和数量是由两条曲线相交的交点所决定的。正如艾尔弗雷德·马歇尔所指出的那样，要问究竟是需求还是供给决定价格，就好像是在问究竟是剪子的哪片刀把纸裁开一样。

价格不仅是由对消费者的价值和生产成本所决定，而且价格也与两者相等——即“价值”和“成本”达到我们通常所说的“边际价值”和“边际成本”。

理性消费者增加商品的消费量，一般是到再增加消费一个单位的商品，其边际价值正好与商品价格相等时为止。我们在第4章曾谈到过这点，当时我们从边际价值曲线得出了需求曲线。所以价格等于价值——并不是因为成本决定价格，而是因为商品的价格（在此价格时可以得到商品）决定商品的数量（消费者决定消费的商品数量）以及已经消费的商品数量决定商品的（边际）价值。

理性生产者扩大产出，直到边际生产成本等于他能出售其产品的价格时为止。我们在第5章曾谈到过这点。因此，价格等于成本——并不是因为成本决定价格，而是因为价格（在这一价格时，生产者可以销售其产品）决定商品的产量（生产者能生产的商品量），该产量决定生产的（边际）成本。

在考虑单一消费者和单一生产者过程中，我们把价格作为确定的，这是因为人们的消费或生产不可能对价格有显著的影响。考虑一下全部行业的情况（由许多生产者所构成）和全部的需求曲线（由许多单一的需求曲线所构成），这样的认识就不再是正确的了。市场价格是需求量等于供给量时的价格。需求和供给曲线合起来决定商品数量，商品量（加



上需求和供给曲线)决定边际价值和边际成本。

思考题

社会保障税 (Social Security taxes) 一半是由雇主支付的, 另一半是由工人们支付的。如果全部税赋由工人来负担, 或者全部是由雇主负担, 那么, 税赋的变化会带来什么样的影响呢? 为什么你认为社会保障就要以这种方式建立呢?



第 8 章

宏伟蓝图

如何解决经济问题

经济是一个复杂的、相互依赖的系统。在前一章，我们阐述的是只有一种商品的经济体系，在本章，我们将尽量对整个经济的解决方案进行概括。

汇总：第一步的尝试

对于单独的个体，我们可以将其看做是消费者，通过他们的偏好对其行为进行描述——分析他们在供选择的商品组合之间是如何进行权衡的。在一个由众多商品构成的世界里，可把人们的偏好看做是第3章中的无差异曲线所反映的一般规律。对于单独的个体，我们也可将其看做是厂商，可通过生产函数（将劳动转化为商品的能力）对厂商进行描述。请把生产函数看做是第5章表格中所表示的一般规律，该表格说明的是在1小时之内要做多少修整草坪、做饭、洗碗的工作。消费者的偏好（还有他们的收入）形成的是需求曲线，而生产者偏好（在闲暇与收入之间）加上生产函数所形成的是供给曲线，供给与需求曲线的相交部分就确定了价格（和数量），我们到此打住。我们已经从偏好和生产函数角度说明了价格和产品数量形成的原因。



实际情况并非如此简单明了。供给与需求曲线相交之处确定了商品的价格，（单个企业生产和销售其产品的）价格又确定了收入。但是，我们希望从收入开始分析，因为收入是决定需求曲线的因素之一。

在考虑是什么决定某种商品的价格时，通常是把其他商品的价格作为已知条件。我们不可能按照同样的过程去理解整个相互依赖的系统。每种商品的价格取决于所有其他商品的价格，从直接原因讲，这是由于一种商品的价格对消费者来说也许会影响到他对其他商品的需求曲线；从间接角度讲，这是由于在此价格条件下，可以销售掉其全部产品的生产者会通过生产这些商品而影响收入，反过来又会影响其他商品的供给和需求曲线。

化繁为简

构成经济系统的不同元素之间相互依赖，这并不是一种新理念。我们在第7章提到的鸡蛋市场是一个更为复杂的例子。我尽量逐步解决问题，每一次解决问题的一部分，先假设其他部分是确定的。在解决相互作用系统中的一个问题的同时，却忽略了该问题对其他事物所产生的影响，所产生的结果就是造成混乱。

解决办法就是不要理会问题的结构，而是找出均衡点：由于价格与数量相互联系，因此，均衡时供给量与需求量相等。在更为复杂的经济体中，我们可沿用同样的思路。

汇总：第二步的尝试

我们的问题就是从个人偏好和生产能力开始，找到整个均衡价格和商品数量的对应关系。第一步就是考虑一下价格清单——上面列出的是每种商品的价格。最初的价格清单只是一个初步的猜测，也是随机选出来的一套价目单。

任何一个生产者生产的任何一种商品的供给量取决于该生产者愿意购买的其他商品的价格（这就是生产者为什么想要货币的原因），取决于



该生产者能够生产其他商品作为替代品的价格（还有我们所知道的生产者偏好和生产能力）。因此，我们可以通过计算每个生产者提供的商品数量及其之和来弄清每种商品的供给总量。由于收入是由所生产的商品价格和产量决定的，因此，我们就可以计算出每个生产者的收入。由于消费者对特定商品的需求量取决于其（作为生产者挣到的）收入和（其他商品的）价格，我们由此可以计算出所有的需求曲线。因为任何商品的需求量都是由需求曲线和该商品的价格曲线所决定的，所以我们就可以计算出每种商品的需求量。

如此一来，我们就可以从偏好、生产能力以及价格清单开始，然后计算出供给量和需求量，并将每种商品的需求量与供给量进行比较。如果两者相等（每种商品都是如此），那么，我们就能得出正确的价格清单——该价格清单描述的是经济系统处于均衡状态时的情况。如果两者不相等，我们会拿出另一个价格清单，再计算一次，一直持续到能得出正确的价格清单为止。这种逻辑顺序在图8-1中用流程图的方式做了描述。

这是一种寻找正确答案的慢功夫，更像是把1 000只猴子放在1 000台打字机前，等着其中一只猴子纯粹凭运气就能打出《哈姆雷特》一样。过了第一个100万年，最终的结局也许只是打出了其著名的台词“是生，还是死，这是……”对许多未知领域的许多问题也有更快的解决方法，这就是数学家如何描述我们正在干些什么的方法。

比如，我们所提到的鸡蛋市场的例子，就是在有两个未知数（总量和价格）情况下解开的两个方程。有两个未知数的问题可以从二维空间给予解决，因此，我们也能通过找到两条曲线（供给和需求曲线）的交点，利用图形来解决这一问题。

在解决经济问题的方法上，我在正误之间变换如此之快，以致你也许会顾此失彼。因此，我需要重复一下非常简单的结论：

要解决一个经济问题，就得要找到一套适用于所有商品和服务的需求量等于供给量的价格。

这一简单的结论（与前四章的内容形成鲜明反差）也许会告诉你，

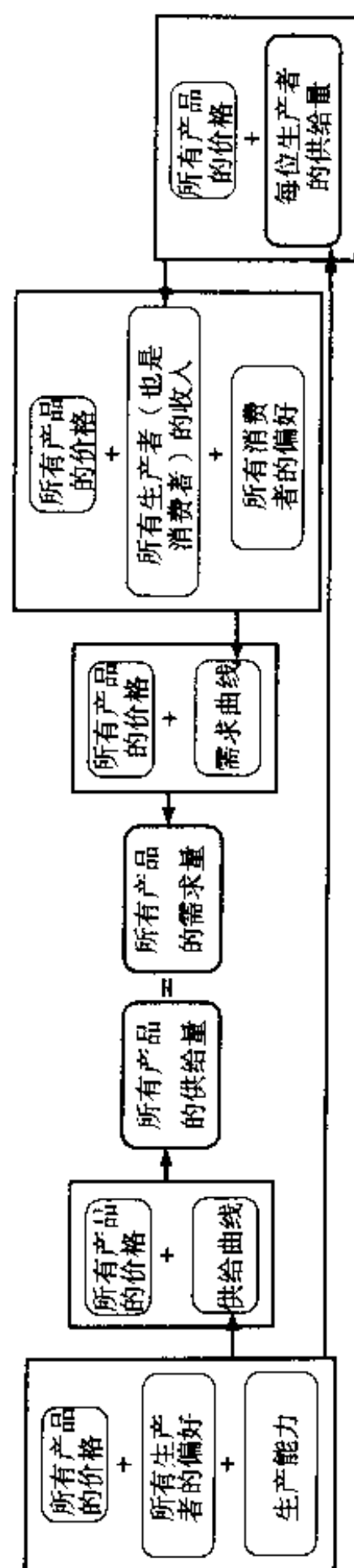


图8-1 如何解决经济问题

从所有产品的价格、生产能力和所有消费者的偏好开始，然后，导出供给量和需求量。如果对所有商品来说，供给量和需求量都相等，那么，最初的一套价格所描述的就是一种可能的市场均衡状态——应对这种经济情形的解决方案。



这种方法费力虽大，但收效却甚微。但是，如果没有前几章的内容，我们也就不会知道价格和偏好是如何产生供给和需求曲线的，也就不会知道供给和需求曲线是如何反过来又决定价格的。

要解决现实世界中的一个经济问题，即使非常简单，都会涉及到数以千计的方程式，事实上，就是用高等数学方法和现代计算机技术也不能解决这样的问题。但是，我们分析的重点并不是解决经济问题，即使我们懂得如何解算术方程，也无法将其先解出来，因为我们并不知道每个人的偏好和能力。我们所观察到的只是价格和数量，看到的只是解决方案，而不是问题。我们分析的重点就是要掌握一个系统是如何相互联系的，这样，我们就可以理解某些特定的变化因素（如关税、税收、法律等）将如何影响整个经济系统。

如果我们的“解决方案”既需要信息，也需要我们所不具备的计算能力，那么，你的反应也许就是认为我们无法理解这种经济系统。但是，经济学家并不言称自己了解人们的目标是什么，他们只是知道人们理性追求目标所产生的结果。

如果你认为经济学若不能解决实际经济问题（预期全部商品的价格和数量），也就没什么用了，那么，请思考一下我们所作的这些探讨。到此为止，本书至少包括了四个明显违反直觉的结论：（1）一家剧场的老板靠以成本价出售爆米花就会使自己的利润最大化；（2）对于一个国家或个体来说，更擅长生产某种商品与不擅长生产另一种商品相比，从逻辑上讲效果都是一样的；（3）向生产者和消费者征税的成本并不受由谁纳税的影响；（4）“有利于”租户的租房方式的法律限制很有可能要么对租户和房东没影响，要么对双方都有伤害。以上这些结论没有一个是取决于对现实世界需求和供给曲线的理解，也没有一个是取决于对形成这些曲线的偏好和生产能力的理解。

局部均衡与一般均衡

第7章讲述的经济学问题使用的是局部均衡理论，分析的内容是：当一种产品在市场上出现变化时，忽略不计这种变化对多数其他商品的影



响所产生的作用。而本章所讨论的经济学问题则用一般均衡理论，它是将所有互相依赖的经济问题作为一个单一的问题加以解决。在本书或其他书中，多数经济分析都是用局部均衡方法来进行分析的。为什么我们用一般均衡方法进行分析，而且还相信这种分析的结果呢？

考虑一下某种变化情况，这种变化将使一种商品的需求或供给曲线产生移动，从而也改变了该商品的价格。如果一位消费者现在正以更多的（或更少的）钱购买价格已经发生了变化的商品，那么，他一定要花更少（或更多）的钱去购买所有其他商品，因此，那些商品的需求量也会发生变化。故而，只有其曲线发生移动的商品才会受价格变化影响的假设也是错误的。

虽说是错误，但也不是什么了不起的错误。在多数情况下，这些影响也存在于其他大量的商品中，每种商品只是受一点儿影响（在特殊情况下，如两种商品属于相似的替代品，像黄油和人造黄油，或者是两者属于互补品，像汽车和汽油，上述说法就不准确了。这就是为什么此类商品要一并加以考虑的原因，即使是在局部均衡分析中也是如此）。价格上的很小变化会对总剩余（消费者剩余和生产者剩余的总和）产生很小的影响。价格上涨0.1美元并不能产生1美元1/10的影响，而是1/100的影响。

为什么？当价格上涨时，所导致的消费者剩余的大部分损失也正是生产者剩余之所得。只有因产量减少而造成的剩余减少，也就是由于价格高而不再生产的产品所造成的剩余损失才是净损失。价格上涨1美元引起需求量减少，其程度大约10倍于价格增加0.1美元所引起的需求量减少（准确地说，如果有关曲线是一条直线的话，那就是10倍），在损失的消费中，每个单位商品所损失的平均消费者剩余也是大约10倍，因此，产量减少引起的净损失就是100倍之多。

一种商品在市场上出现变化也会使其他商品价格发生变化。如果这种变化会引起另一商品价格出现1美元的变化，表明这种变化是很重要的；如果只是引起其他10件商品出现0.1美元的变化，表明这种变化就没有那么重要；如果引起100件商品只出现0.01美元的变化，那么，这种变化的重要性就更小了。因为这种变化的影响通常会分布在数以千计的商



品上，人们一般会合乎逻辑地忽略这些影响。这是一种应用局部均衡进行分析的方法。之所以这样做，其理由就是因为你也许对这一点已经有了认识，而利用一般均衡进行分析通常要困难得多。

本章是否必不可少？

我在本章用了很大一部分篇幅说明我们所进行的经济学分析方法并不是十分正确的，我还解释了什么才是正确的方法，然后，我解释了为什么一直在使用并不十分正确的分析方法。去掉本章内容既可节省我们的时间，也可减少很多麻烦。我之所以没有这样做，其原因就是我相信，说谎是一种不好的教学方法。指出我思路中存在的问题，而不是得过且过、蒙混过关，这都是我的责任。在本书的其他部分，我将把自己限定在局部均衡理论中，本章的目的就是解释为什么这样做将会给出正确的答案。

中场休息

到此为止，我们都做了哪些工作

在本书的开头，我从理性角度对经济学进行了定义。该定义与接下来7章内容之间的关系也许并不是很明显，因为我通常并不想为了指出经济学正在用于何处而中断我们的分析。我们现在学会了理解一种简单的经济，就要准备到复杂的经济学海洋中去搏击。此时此刻，作一个回顾并用曲线描述一些关系是很方便的。

理性的最基本假设就是人们倾向于选择正确的方式实现其目标，这一假设已经反复得到了应用。比如，在生产分析中，我们首先弄清了什么商品才对个体生产有利。然后，我们得出结论，对个体生产有利的商品就是他所愿意生产的商品。接下来，我们又弄清了生产这种商品能给个体带来多少益处，还假设了他的偏好，从而再一次得出结论：益处多少就是他所要生产的商品带来的。同样，在对消费进行的分析中，需求曲线与边际价值曲线相等，这是由于个人会采取行动，使其净收益实现最大化。在分析



交易时，我们弄清了每个人只会进行有利可图的交换。

在分析中我们多次运用了“个人目标是很简单的”这一合乎情理的假设。比如，在第3章讨论消费者行为时，我假设某人需要钱的惟一理由就是想要购买商品，在一个没有任何变化的世界里，这样的消费者会在每年将其全部收入花光。但是，人们也可以想像一下另一种人的情形，他喜欢生活水平低于其收入水平——永远如此，并因此而决定购买很少的商品，他本来是可以买更多商品的，但他把钱都一点点积攒了起来。这在你看来似乎并不是很理性，但是请记住，我们没有办法知道人们应该需要些什么。经济学所要解决的问题就是人们确实想要的东西所带来的结果。

在讨论价格指数时，我再一次假设人们之所以需要钱，只是因为用钱可以购买到商品：我假设，你的感觉好坏只取决于所能购买到的商品组合。但是，假设在你生命的某一时刻，你与一位百万富翁恋爱了。你所需要的并不是特定的消费水平，而是你“有了100万美元”应具备的知识。将收入和价格提高1倍并不会对你所能得到的商品组合产生任何影响，而只会使你在实现自己的目标上明显更容易了。我忽略这种行为的可能性并不是因为从一般意义上说其可能性是非理性的，而是因为它违背了“个人目标是比较简单的”这一假设。

显示性偏好出现在将边际价值曲线与需求曲线相联系的观点中。某物品对人们的价值如何，往往通过人们在某价格时购买多少该物品所表现出来。我们也是通过这种方法了解消费者剩余的。影剧院老板以成本价销售爆米花，从而实现利润最大化，这是我们提供的一个证据，在这一证据中，消费者剩余是与理性结合在一起的。我发现，许多学生不愿意接受这一观点，他们相信，消费者（非理性的）并不在乎爆米花的价格，只是要确定花钱看电影是否值得。也许确实如此，经济学对任何行为的适用性都是一个实证问题。我所要说明的是，如果经济学假设适用于在影剧院里出售爆米花，那么，在影剧院里以高价出售爆米花就是错误的。

在爆米花问题上，理性又一次出现了，但这只适用于影剧院的老板，而不适用于其顾客。如果影剧院老板以成本价销售爆米花就能实现利润



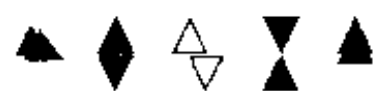
最大化，那么，理性在此的应有之意就是老板将要做此事。对影剧院老板以明显高于生产成本价大张旗鼓销售爆米花的观察给我们带来了——一个困惑，一种可能的结论是：经济学是错误的。在第10章，我希望能说服你们，有更多的似乎有理的方法可以解决这一困惑。

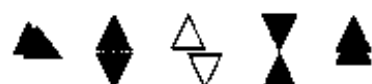
由于我要拓展和应用上述思路，同样的假设也许还会在本书余下部分继续使用。我从写书过程中所得到的收获之一就是经济学要比我所想像的更为复杂。在一个错综复杂、相互联系的思想体系中，要指出每一种联系都会使分析变得几乎不可能。描绘出不同部分如何及在何处相联系的大部分任务，必须由你自己来完成。

这并不全是一件坏事。我的经验是，只有当我自己搞清了某事时，才能算是理解了它。通过阅读书籍就可以使你得到答案，但是，直到你自己将逻辑模式很好地配合在一起并深深植入你的头脑之前，你所阅读的内容只不过是一些字词而已。

第三部分

寻找真实的世界





第 9 章

老板、工人及其他

要协调许多人的工作，常见的方法就是由处于上层的人物发号施令。而我们所一直探讨的则是一种虽不常见但通常却是更好的方法——在市场上相互间自愿进行交换。经济生活中的大部分情形就是通过这种方式进行协调的，但也并非都是如此。从表面看，一家厂商简单讲就是市场的一个参与者，它像个人一样也进行买卖活动。但是，从内部看，厂商是指令经济的一个缩影：雇主向监工发出指令，监工再向工人发号施令。而通过交换实现协调的资本主义体制似乎是由一大堆消化不良的公司所构成的。

这就产生了三个困惑。第一，为什么公司会存在——为什么甚至在市场经济条件下仍存在通过指令来达到协调的角色？第二，公司是如何实行控制的——公司试图实现的目标是什么？为什么？第三，在经济学理论中如何体现公司的存在——如何与那些结构更为复杂的参与者一起，重新对由个体所构成的市场进行分析？

为什么会存在公司？

我正在找工作。如同在加州大学洛杉矶分校一样，20所大学的工作都很适合我。有100位经济学家就像我一样也很适合在加州大学工作，但我还是在加州大学得到了一份工作。于是，我搬到了南加利福尼亚州，购买了一所房子。在那里，我花了一两年时间熟悉同事并与他们一起工



作，探讨如何教授加州大学各专业的研究生。当我来到加州大学时，我的工资是每年6万美元。两年后，我不负众望，工作卓有成效，同时，我也像自己所预期的那样喜欢起加州大学了。但是，问题也随之而出现了。

系主任认为，如果我愿意为挣6万美元而来，那么，即使他将我的工资减至5.5万美元，我也许还会在此工作下去的——毕竟，我无法把搬至此地的各项开支再收回去。他把我叫到他的办公室，谈起了系里的预算正处于紧张状态。

我很高兴有机会与系主任进行谈话，因为我也一直在思考自己在系里的工作情况。在头两年，我的工作成效因需要学习一些教学技巧而有所减少。老板一定也希望在未来几年能从我身上得到足够的回报，以补偿用在我身上的支出。既然我有机会与系主任谈话，那么，在考虑了我的工作困难之后，我坚信自己有权得到实质性的提升并对此作了解释。毕竟，他没有办法收回头两年花在我身上的各种费用。

过去，我是在竞争性市场被雇用的，现在，这一市场已经变成了双边垄断市场。在这样的市场，潜在的讨价还价成本很高。曾经有一度，我和老板都付出很大代价而相互作了调整。一个显而易见的解决方案就是订立长期的合同。当我来到加州大学时，该单位专门为我在未来几年的报酬签订了一份协议。

这一解决方案本身的成本很高——即使环境发生了变化，我们似乎应该就协议重新进行谈判时，它对我们也都是——一种限制。没有什么简便的办法可以将因环境变化而促成的重新谈判与为取得双边垄断地位而设计的重新谈判相区别。我们可以尽量根据相应的环境条件（生活费支出、大学预算、供选择的工作）确定工资中的附带报酬，但是，只凭短短的一纸空文根本就不足以能补偿所有变化。

在其他环境条件下也会存在同样的问题。在这些环境中，个人之间互相适应，以便投身到生产中。想像一下生产线的情形。在生产线上，每个工人都是一个独立的分包单位。在生产的关键时刻，也许是季节性的需求高峰期，某个起着关键作用的工人会发出威胁，除非他的年收入有很大程度的提高，否则，他就要离职，从而使产量降低。因此，一种



较好的解决方法就是专门订立一个长期合同，其中包括要求每个参与者都同意作贡献的条款，还包括针对违约的处罚条款。

一家公司简单讲应有一个精心制订的长期合同，其中一部分协议内容就是要求雇员必须按照指令去干工作，在一定时间范围内，利用商定好的每天工作时间来交换一定数量的固定工资。协议的功能就是消除交易成本，而交易成本就发生在将交换用于协调相互独立、各司其职的个人的过程中。

有交易就会有成本——指令也是如此。公司的中心问题可以用一句拉丁文短语概括：“*qui custodiet ipsos custodes?*”——“谁来监督监督者？”由于工人得到了固定工资，他们的目的就是以尽可能舒适的方式得到这些工资——没必要以同样的行为使利润最大化。这就有必要雇用监督人员来确保工人做好本职工作。那么，谁来监督这些监督人员呢？谁又监督他呢？

一种答案就是让最高级别的监督人员享有剩余索取权——公司的净收入就是他的收入。他负责监督下一级的监督人员，下一级的监督人员再负责监督更低一级的监督人员，以此类推。剩余索取权者不必受到别人监督，这是为了使他能为公司的利益着想——他的利益与公司的利益是一致的。

我对由所有者经营的公司已经进行过描述。如果由最勤奋的工人来监督最高一级的监督者，这是一种很合情理的安排，因为他享有剩余的索取权，他只监督自己。但是，在一些公司，要进行监督的最勤奋、最重要的人并不是最高级别的经理，而是一些公司紧紧依赖其产出的有技能的员工——比如，某发明家，整个公司的建立都是围绕着他并支持他的天才发明而展开的。对他来说，作为一个剩余索取权者——所有者，又是一个作为雇员的最高层管理者，这是很有意义的，这就是此类公司的组织方式。在另一些公司，也许还有一组技术很好的工人，他们很容易可以互相进行监督，比如，法律合伙企业。

另一种普遍的方式就是股份制企业。这样的企业所有权既不是归经理，也不是归工人，而是归提供给企业很多资本的股东，由股东们选举产生的董事会选派的经理经营该企业。

斯密与企业

亚当·斯密在18世纪撰写了有史以来最具影响力的经济学专著。他提出的论点是，大型股份制公司很不称职，几乎到了无可救药的地步。由于所有权分布广泛，每个人做的事却无人操心，公司经理们任意挥霍股东的钱。斯密预言道，除非是在少数几个只需要大量资本却不怎么需要技能的领域，如银行业和保险业，否则公司只有在政府的支持下才会取得成功。

他错了。即使没有来自政府的特殊支持（除了有限责任的特殊优待外），即使对这些公司征收特别税赋，公司仍可在广泛领域内与所有者自己经营的企业和合伙企业成功地进行竞争。亚当·斯密的部分错误至少在于他没有预见到竞价收购（takeover bid）的有利影响。

当你注意到某公司的管理很不善时，你可以购买任意数量的股票——多到足以使你能收购这家公司，然后，将该公司的多数管理人员辞退，再安排有能力的人取而代之。结果，该公司的收入迅速攀升，你手中股票的市值也大幅度上扬。这时，你将全部股票卖出，然后，再寻找另一家管理不善的公司，再如此这般干一场。这种巧取豪夺式的行为是为公司安全运营规定和公司管理层所不鼓励的，但是，正是这种巧取豪夺式的行为（还有其威胁，却有助于使经理们尽职尽责）也许就是现代社会公司取得成功的原因。

这一观点也可用于对民主政府施加更大的影响——在民主政府控制的社会中，明明是人人有责的事却没有管，多数选民甚至并不知道多数所谓“代表人民”的政治家姓甚名谁。我们不能使用竞价收购的方法，或者也不能以竞价收购相威胁的方法来使我们的政府保持忠诚和效率，因为投票与股票流通没有关系——但是，人们可以想像一下投票的情形。

每位公民都拥有公民权利与义务，包括选举权。如果一个国家经营得一团糟，某人就会购买大量的公民资格，选举有能力的政府，再以更高的价格把公民资格出售掉，从中发一笔大财。国家的需要并没有在过渡期间出现空白，中间商（企业家）在公民权利买入后和卖出前总是可以将手中的公民权利出租出去。



厂商理论

现在，我们知道了厂商存在的原因，也知道了厂商竭力所要做的事（利润最大化），还知道了厂商为什么会这样做。下一步就是将这些情况具体化为经济图形。就像个人一样，厂商也以两种面孔出现在市场上——购买者和销售者。但与个人也有所不同，厂商进行购买并不是为了消费——厂商既不能吃，也不能看电影，厂商购买的目的是为了进行生产。

有一点是必须的，那就是：所有的生产活动都离不开一种投入——生产者的劳动。现在，对此先不做深入讨论。厂商往往使用多种要素投入（原材料、劳动、资本、土地等）进行产品生产。厂商必须对使用什么样的投入、产出是多少、销售价格是多少等作出决策。

从生产函数到成本曲线

根据将复杂问题细分成可以掌控的小部分的原则，第一个切实可行的步骤就是选定一定数量的商品（如1 000台电视机），然后考虑一下生产这些产品的各种方法，再选择其中成本最低的方法，然后，对厂商想要的每一产出水平反复进行计算，结果就可得出总成本曲线。该曲线表示的是以最少的投入组合生产任一数量产品时的成本。一旦某厂商知道其总成本曲线，下一步就是计算什么样的产出量可以使其利润（总收入与总成本的差额）最大化。厂商通过以最小成本进行生产的方法，从而可以使利润达到最大。

我们现在已经对厂商行为作了简单描述，下一步就是将这一描述应用到两个领域：一是将厂商作为投入要素的购买者来分析其行为；另一个是将厂商作为生产者来分析其行为。

投入市场

我把均衡原则应用到了某些场合。如果用边际产量（marginal



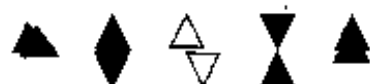
product) 代替边际价值的话, 那么, 在消费领域所引出的均衡原则同样也适用于生产领域。一种投入的边际产量也是一种比率, 在其他投入保持不变的情况下, 产出会以这一比率随着某一投入量的增加而增加。可将此视为是产出因增加一个单位的投入而形成的增加。如果在一家已有 1 000 名雇员的工厂里再增加 1 名工人, 那么, 在其他投入不变的情况下, 就会每年增产两辆车。此时, 在这家工厂, 劳动的边际产量就是每人每年两辆车。

在没有更多钢材的情况下, 怎么会多生产出两辆车呢? 也许, 可以用增加劳动的方法来改进质量控制, 如此一来, 废品车会减少。或者, 还可以使用劳动更加密集、使用钢材更少的生产过程。

如果考虑一下投入有很大变化时的情形, 这种说法就变得似乎不那么有理了——一个人根本不可能在没有任何原材料的情形下就能生产汽车, 无论费多少力气都是如此。这是一个收益递减规律的实例, 这一规律在生产中发挥着与消费过程的边际价值递减规律同样的作用。如果在你的各项投入要素中有一种投入总在变化, 那么, 不断增加这种投入, 最终, 其边际产量就会出现减少。每年每增加一人的劳动, 汽车产出的增量也会越来越少。不管使用多少肥料, 你也不可能在花盆里增加世界粮食供应量。以同样的方法, 当你其他消费项目不变, 只增加一种消费时, 最终, 每增加一个单位的消费其价值就会越来越少。我不会用我的寿命不停地去交换冰激凌蛋卷, 不管能换多少。

我们将某种投入的边际收益产品 (marginal revenue product, MRP) 定义为其边际产量与厂商为每多生产一个单位产品所得到的收益之乘积。如果一辆汽车售价是 1 万美元, 而增加 1 吨钢材也会增加 1/2 的产出 (半辆车), 那么, 钢材的边际收益产品就是每吨 5 000 美元。

假设每吨钢材的成本是 4 000 美元。如果厂商再多用 2 吨钢材, 同时保持其他投入不变, 那么, 生产成本就只增加 8 000 美元, 其产出就是增产一辆汽车, 收益增加 1 万美元, 利润增加 2 000 美元。只要钢材的成本低于厂商的边际收益产品, 那么, 利润就可以通过使用更多的钢材而得到增加。因此, 厂商就会继续增加其钢材的使用量, 直到钢材的边际收益产品等于产品价格为止: $MRP=P$ 。这一论点应该是人们所熟悉的——与第



4章所提到的公式 $MV=P$ 是一样的。

同样的关系也适用于所有投入的情况。因此，每种投入的边际收益产品也是与其价格成比例的。一旦某家公司调整其购买量，以便赚取尽可能多的利润，增加价值1美元的投入就会使产出得到同样程度的增加——价值1美元。这就是我们的老朋友——均衡原则，它只适用于生产，而不适用于消费。

某厂商可以从其他厂商那里得到其所需要的投入，但是，如果我们深入基层，最终会接触到这样的人——比如一位正在出售自己劳动的工人。在简单经济条件下，工人出卖其劳动的价格就是这位工人所生产的商品对消费者的价值。在由厂商构成的经济条件下，工资等于边际收益产品。因此，工人出卖劳动从厂商那里所得到的报酬就是由该工人增加生产的商品给消费者所带来的价值。这种联系更加复杂了，尤其是当工人的劳动在到达消费者的过程中要经过很多公司，但是，结果却是一样的。工人得到的工资可以衡量他的劳动为最终受益者能带来多少价值。

提醒。你不应该把我所说的任何情形都理解为是暗指一家实际的厂商，比如通用汽车公司会有一个清单，该清单对每种可以想像得到的产出量及各种可能的生产方法都一一做了描述；你也不要将其理解为该厂商会有一个摆满电脑的机房，每天24小时不停地计算着各种产出的最低成本。通用汽车公司对每年生产7辆汽车或70亿辆车的成本根本不感兴趣，同样，对生产泡泡糖、薄纸板或开办服务公司所引发争论的可能性也不感兴趣。

经济学的根本性假设是人们倾向于最终作出正确的决策，就本章所述内容而言，这意味着以尽可能低的成本生产商品。要明白决策是什么，我们可想像一下掌握全面信息和有着充分处理能力的公司是如何作出决策的。实际上，作出决策要经过非常有限的会涉及大量因素的反复试验过程，但是，我们希望这种反复试验会趋向于产生同样的结果。如果做不到这一点，而一些其他实际方法却能做到，那么，其他一些公司将会以比通用汽车公司更低的成本生产汽车。最终，通用汽车公司要么必须模仿竞争对手的做法，要么被该行业淘汰出局。



亲身体验。大公司总是让人感到很遥远、很抽象，甚至是难以捉摸。通过想像你我的情形来理解大公司的生产函数会比较容易的。我也使用各种投入：我自己的劳动、论文、电力、计算机软盘以及其他许多东西，我也有产出——包括这本书。像公司一样，在寻求产出的最佳方案过程中，我必须决定，如何才能最好地用不同的成本与不同的投入作交换。

我们来考虑一下是否需要打扫办公室的决定。打扫办公室的成本就是需要付出几个小时，也许是几天的时间和精力。而收益则是每次我想找东西不用再多耗费5分钟时间。把我的办公室打扫干净也是一种投资，是将现在的投入与未来的回报作交换。办公室经打扫变得非常干净，就值得一干。如果我想说服人们相信我是理性的，那么，我最好还是将我的办公室门关好。

产出市场：成本曲线

生产函数表示生产产出的所有方法，总成本函数能够体现最便宜的成本。我们先将其看做是生产汽车（或其他物品）的生产函数，使用惟一的一种要素投入——货币。这一投入可用来雇用劳动力，购买机器、钢材、玻璃和橡胶，并用来生产汽车。

总成本函数表示的是生产任何数量汽车的成本是多少，从中我们可以对边际成本函数作出推论。边际成本函数反映的是每多生产一辆汽车而增加的成本。它在厂商进行生产决策中所起的作用与个体生产者在生产决策时的边际负价值作用相同。

请看图9-1，你也许已经注意到，我所画的边际成本线与平均成本线的最低点相交，这是有一定道理的。如果边际成本高于平均成本，这意味着增加的单位产量成本要比已经生产的单位平均成本更高，因此，增加生产会将平均成本提升起来。如果边际成本低于平均成本，增加的产量再加上成本低于平均成本的单位产品，就可将平均成本拉下来。如果计算一下篮球队员的平均身高，然后再决定教练的平均高度，也会出现同样的情况。

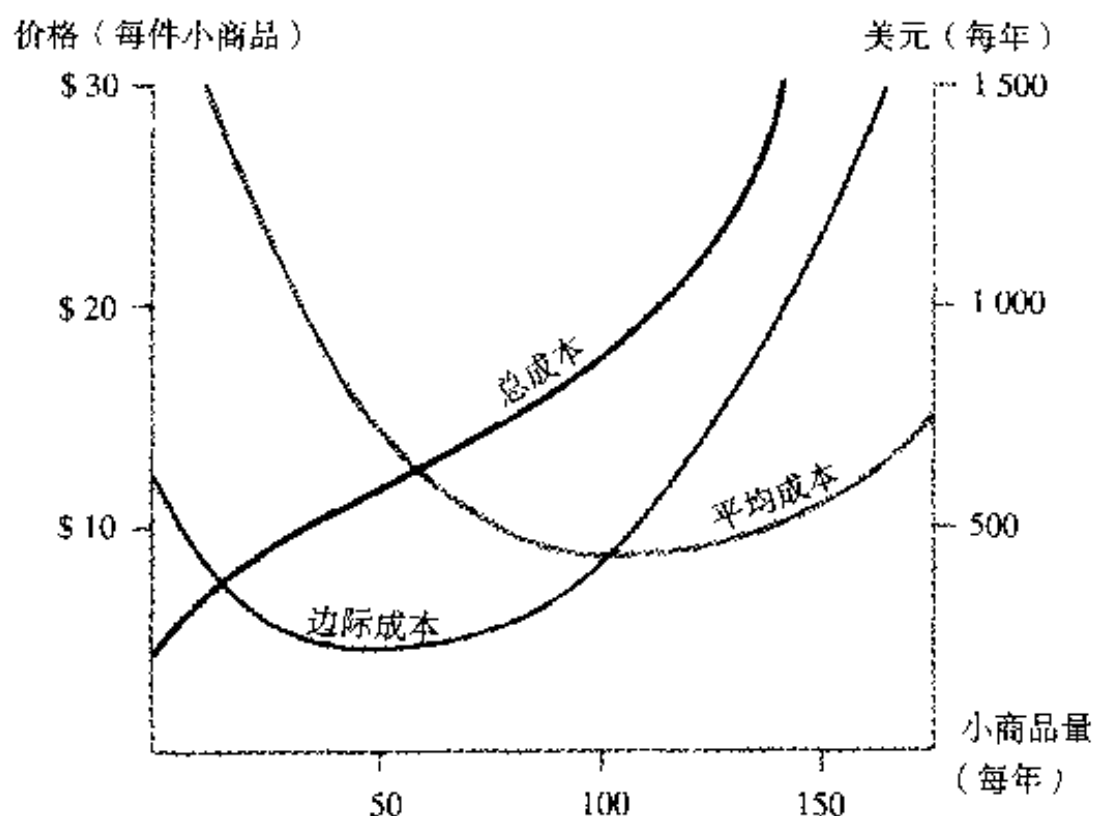
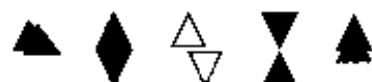


图9-1 一家厂商的成本曲线

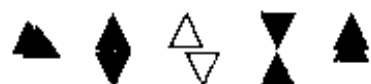
总成本所使用的计算单位与边际成本和平均成本不同，所以前者使用右边的纵坐标。

两条曲线交叉之前，边际成本线是在平均成本线的下方，因此，平均成本不断下降。在两条线相交之后，边际成本线就在平均成本线上方，因此，平均成本不断增加。由于平均成本在交点之前不断下降，而在其后又不断增加，因此交点处就是平均成本的最低值。

从这一点看，结果似乎太脱离实际，一些很有用的内容只适合作为多项选择考试题（多项选择题之所以有用，只是因为评分要比实际考试来得更容易些）。在第16章中，边际成本线与平均成本线在后者的最低处相交会说明一个重要的结论，这也是在所有经济学中最令人感到惊奇、最为重要的成果之一。

为什么成本曲线是这样的？

在经济学著作中的平均成本曲线通常有着如图所示的形状——开始时很高，然后下降到最低，接下来又再升起来。其原因是在规模经济与



规模不经济之间总要进行移动平衡。

规模经济 (economies of scale) 是指在一定条件下, 大厂商比小厂商生产成本更为低廉。这种经济性的其中一个原因就是大批量生产 (mass production), 一家年产100万件小商品的厂商就可以安装一条生产线, 可以购买生产小商品的专用机器, 等等。另一个原因就是在管理方面的规模经济性, 一家大公司可以只有一个执行官负责处理广告和其他与人打交道的事宜。规模经济通常只是达到最大规模时才有意义, 这就是为什么像通用汽车或美国钢铁这样的大型企业并不只是由一家庞大的工厂所组成的原因。如果一家大工厂能够以比几家大工厂更低的成本生产的话, 大型企业应该只由一家工厂构成。

还有规模不经济 (diseconomies of scale)。其重要原因已经进行了讨论, 这就是雇员与企业老板之间的利益冲突。这一问题已经通过安排监管人员监督雇员、对工作努力的员工给予提升、对工作不好的员工作出辞退处理等方法“解决了”。这样的监管活动既不是分文不花, 也不是完全有效, 每增加一个监管层就会增加一定成本, 减少绩效。监管层越多, 员工们发现自己越忙碌。员工们所想的并不是公司的利益, 他们认为, 只有他们上司的上司才会想着公司的利益。从这一点来看, 理想的管理就是一人公司, 如果公司惟一的员工工作出现懈怠, 那么, 他, 也就是公司的所有者, 就要承担利润减少的所有成本。

当选择一家出版公司时, 一旦我得到两家公司的报价, 一家比另一家实际上规模更大、更有声望, 我往往选择小一点的公司。在很大程度上这是由于与其打交道时, 我感觉我是在与具体的人进行交际, 而不是与教人们如何与作者打交道的训练手册交往。我猜测, 我在小公司与之打交道的人要比在大公司对应的人更接近高级管理层。我在这里还对本书的编辑开了一个经济学方面的玩笑, he 现在是出版公司的副经理。

如果只有规模经济, 我们所能看到的情形是, 每个行业只会有一家公司。如果只有规模不经济, 我们所能看到的则是1人公司的经济, 这样的公司通过与其他公司进行商品和服务的交易而开展合作。我们实际上所看到的是一种包括各种规模公司的经济, 反映了不同行业中规模不经济开始优于规模经济的不同情况。



如何赚钱？

公司的利润就是收入（总销售收入——产量乘以销售价格）与开支（总成本）的差额。只要多出售一辆车的价格高于生产该车的成本，公司就会通过生产更多的车而增加利润。公司不断这样干，直到再生产一辆车的成本等于这辆车的售价的产出水平为止：边际成本等于价格。

如果产品售价特别低，以至于任何产出量都不能使公司的成本得到补偿（在各处的售价都低于平均成本），这该怎么办？如果公司试图在 $MC=P$ 时进行生产，以便使其利润最大化，那么，在成本低于售价时所生产商品的收益就会被先期生产商品时的损失所抵消；而在成本高于售价的条件下进行生产，最大利润更是不可能的。在这种情况下，公司停产反而会更好。

对任何价格来说，我们现在知道一家厂商要生产多少。如果价格低于平均成本最小值，厂商就不会生产任何产品。如果价格高于平均成本，厂商就会通过在边际成本等于价格的产量基础上进行生产从而使利润最大化。厂商的供给曲线就是在其与平均成本曲线相交之上方的边际成本曲线。图9-2表示的是一系列不同的价格，以及针对每一价格厂商决定生产的数量。

第5章的单个生产者也有一个供给曲线，这条曲线与边际成本曲线相等——边际成本对他来说就是他自己的时间。我在解释厂商供给曲线的横向部分时说道，在低于某价格时，生产所得到的利润是负值，因此，这时最好不要生产。而我在解释个体供给曲线的水平部分时是说某商品低于某价格的存在时，生产者要生产其他产品会使情形更好。

两种解释是一样的。占用你的时间修整草坪的成本就是在同一时间你不做饭的成本。这样的成本是多少？它等于你做饭所能赚到的钱。如果每小时因修整草坪而得到的报酬低于在这1小时做饭的报酬，那么，修整草坪就会产生负的收益——这是将不做饭的机会成本也考虑进来了。在第5章中，我们很方便地把“经营成本”认为是“劳动的负价值”（肌肉酸疼、无聊心烦等）。然而，这只是更通俗的成本例子。修整草坪的成本就是你为了做此事而放弃的其他事物，可以是躺在床上阅读科幻小说

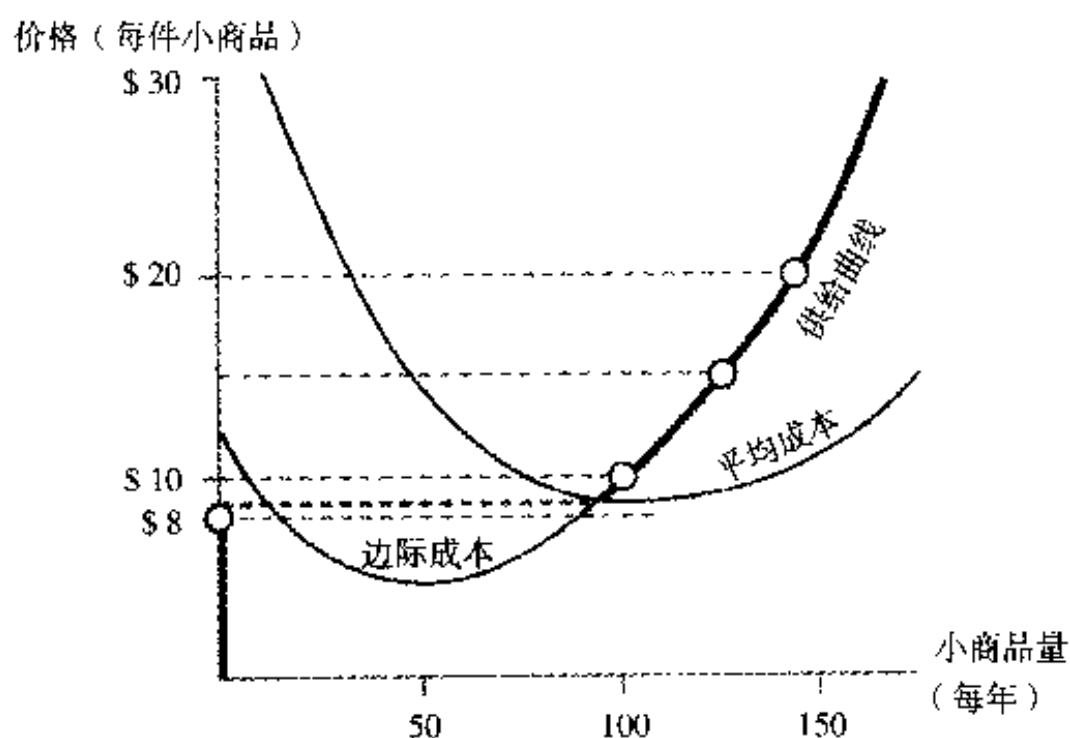


图9-2 4种价格水平时的产量以及所得出的供给曲线

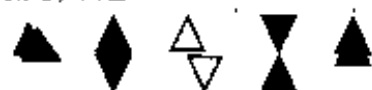
只要价格高于平均成本的最小值，厂商就会按照 $P=MC$ 时的产量进行生产从而使利润最大化。在价格更低时，厂商就会减产甚至不生产任何产品。因此，供给曲线S就是在其与平均成本曲线交点之上的边际成本曲线。

时所感受到的惬意，也可以是洗碗挣到的收入。

行业供给曲线：第一步的尝试

在一个由众多企业组成的行业中，从某家厂商角度看，其所购投入要素的价格是确定的，这是由于该厂商所购买的数量不足以对价格形成实质性影响。而从行业整体角度看，这就不真实了。如果一位农场主把种植小麦的面积翻了1倍，他根本不必担心化肥价格的影响，也不必担心农场工人报酬的影响。但是，如果每个农场主都把其种植面积翻了1倍，那么，化肥价格和工人的报酬很可能都会上涨。

一旦考虑到这些影响，第5章所述的行业供给曲线只是生产者个别供给曲线横向之和的解释就不再符合实际了。每家厂商都根据固定的投入要素价格来计算自己的供给曲线。至于行业整体，增加生产则意味着投入要素的价格会更高，每家厂商的供给曲线就要向上移动。为了吸引汽



车业生产更多的汽车，投入要素价格的提高不仅要使每个厂商能沿着其供给曲线外移，而且要使厂商能足以弥补必须支付的钢材涨价部分。钢材涨价是由于增加汽车生产而造成对钢材需求的增加所致。

由此又产生一个关于生产者剩余的有趣问题。请回顾第5章，将一些生产者的供给曲线求和计算出的生产者剩余只是为每个生产者计算出的生产者剩余之和。这是个很重要的结果，因为，这一结果意味着：要计算某些情形（比如说税收或有关规定）对生产者的全部影响，我们需要的是针对该行业的供给曲线。

如此一来，原先的表述将不再起任何作用。针对某一行业的供给曲线不再是厂商供给曲线之和——该曲线向上倾斜得会更陡。这是由于增加产出对投入要素的价格造成了影响，如图9-3所示。该行业的生产者剩余要高于将价格推上去的厂商生产者剩余。我们还遗漏了什么？

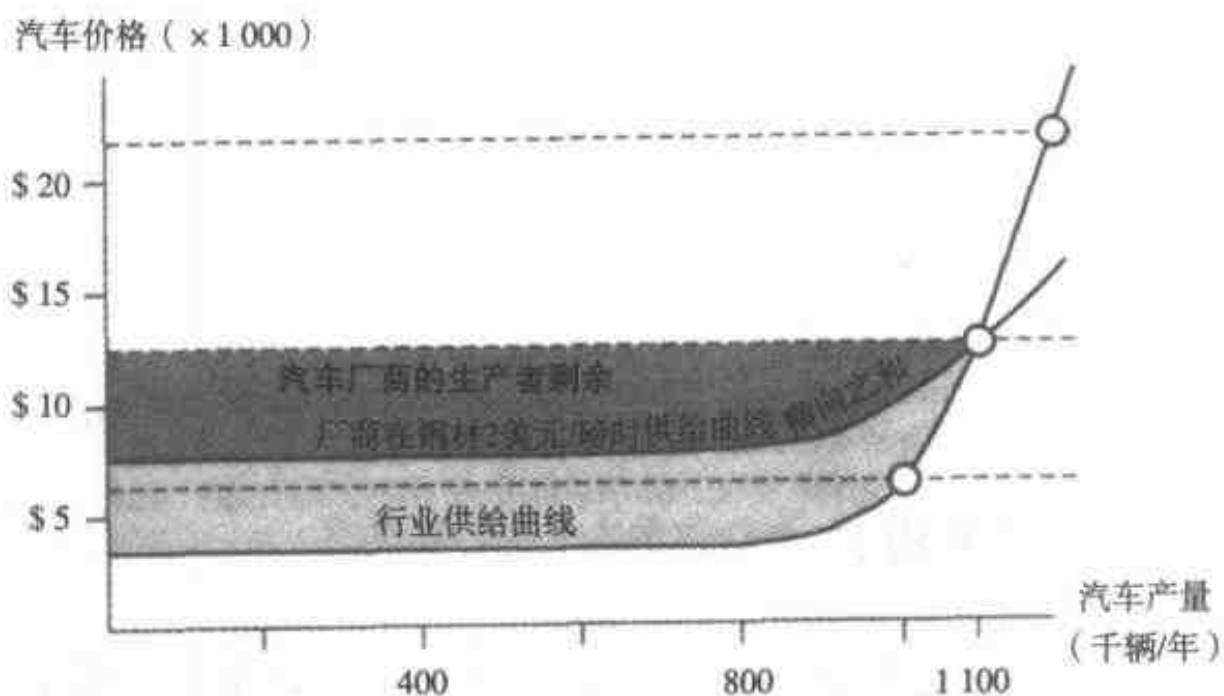


图9-3 厂商和行业剩余

年产汽车110万辆，钢材每磅2美元，从厂商供给曲线计算得出的生产者剩余（深色区域）小于根据行业供给曲线计算出的生产者剩余（浅色区域）。

答案就在图9-4中。图9-3中的汽车生产商并不是其产出的惟一受益者——还有钢材的生产者。如果生产的车更多，就会需要更多的钢材，从而会提高钢材的价格。如果我们能准确地描述其中的数字并达到一定

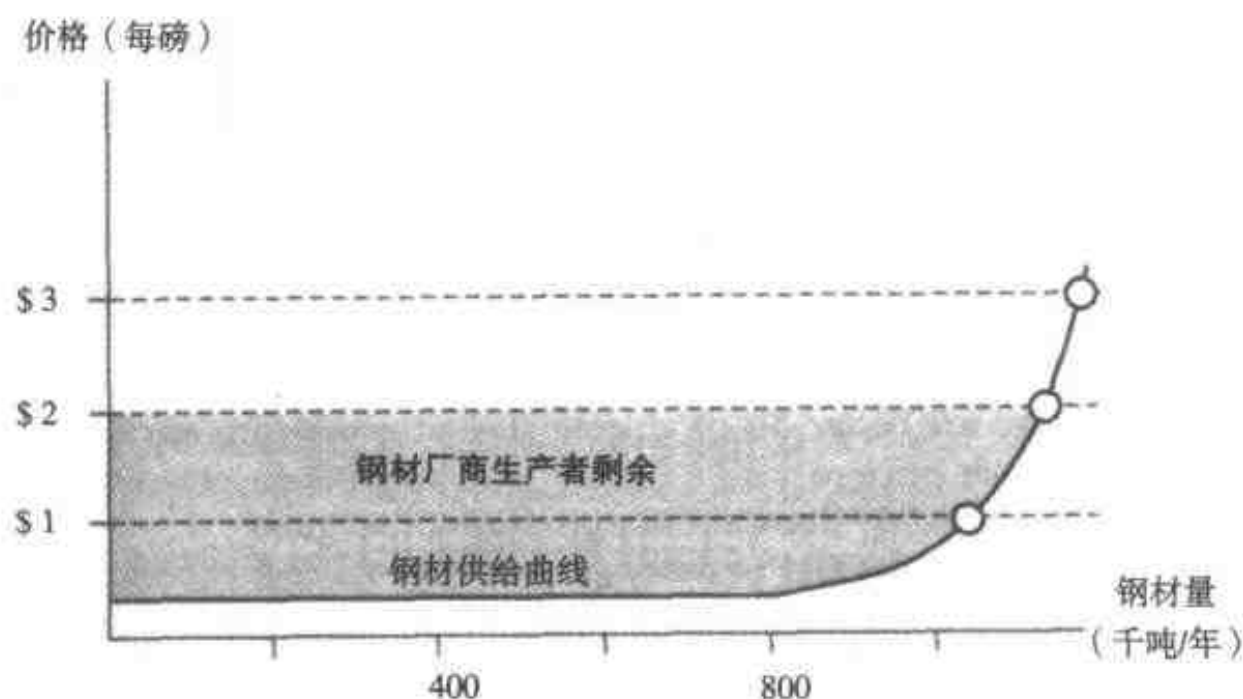


图9-4 投入要素的生产者之行业剩余

由于汽车产出增加，该行业对钢材的消费也随之增加，从而将钢材的价格推了上去，形成了钢材生产者的生产者剩余。

标准，那么，运用实际的生产函数，图9-4中的阴影部分代表的是在年产汽车110万辆、钢材每磅2美元时，钢材生产部门所得到的生产者剩余，它应正好等于图9-3中的浅色阴影区域，即根据行业供给曲线计算出的生产者剩余与根据厂商供给曲线计算出的生产者剩余之差额。汽车制造业得到的生产者剩余也会通过汽车厂商传到生产其投入要素的厂商。

自由进入的市场：泡沫经济

到目前为止的分析中，我们所提出的某些行业的厂商都是稳固不变的。但是，在一般的竞争性行业，很多公司如同泡沫一样，来也匆匆，去也匆匆。产品价格高，促使新公司纷纷建立；产品价格低，劣势公司就会被淘汰出局。

当某商品的价格出现上涨时，一些利用高价格而建立起来的公司就会增加产出，这与我们在第5章所遇到的情形一样。当时，我们提到，由于商品价格提高，越来越多的人就会发现，生产这种商品会比生产其他商品更有利可图。因此，比较高的商品价格所带来的结果是，新的生产



者与那些原来就存在的生产者都会增加该商品的产出。

如果所有的厂商（无论是实际存在的，还是处于潜在状态的）都有着同样的成本曲线，那么，结果就可得出非常简单的该行业供给曲线。如果现有厂商正在获得利润（其总销售收入大于总成本），就会有更多的新公司涌现，结果会造成价格走低。如果现有公司的利润是负值，那么，就会有一些厂商从这一业务领域退出，从而拉动价格上涨。

只有一种可能的均衡——某一价格使销售收入正好与成本相抵。如果销售收入正好与成本相抵，那么，平均成本一定与价格相等。我们已经知道，每家厂商都是在边际成本等于商品价格的条件下才会有产出的，因此，整个产业的均衡出现在价格、边际成本和平均成本都相等的时候。

如果厂商在边际成本等于平均成本时进行生产，那么，如前所述，平均成本会达到最小。因此，在均衡状态下，每家厂商都是以最低平均成本进行生产，并以正好与所有成本相抵的价格销售其产品。对某种商品需求的增加会在其价格不变的情况下使厂商数量增加，也使该商品的产出量增加。

只要现有厂商开始盈利，就会冒出很多新厂商，你也许会对这一断言感到困惑不解。确实，企业家不仅需要获取一些利润，而且其收益还要能足以补偿为建立新公司而花费的时间和精力。但是，利润被定义为销售收入减去成本，对经济学家来说，而不是对会计人员来说，成本也应包括企业家自己所付出的时间和精力。如果厂商正在盈利，这意味着利润高于付给其所有者的偿还额，这笔偿还款是补偿所有者为建立公司而付出的成本。

公司所有者是股东时的情形又会是如何呢？从会计角度看，公司利润就是在支付劳动报酬、购买生产资料款和还清贷款利息之后的剩余，这也是股东在交易所进行投资时所希望得到的实惠。但从经济角度看，股东提供的资本是一种投入，这种资本的机会成本，也就是股东本可以将这笔钱投资到其他方面所得到的收益，也是生产成本的一部分。因此，只有在厂商得到的利润足以能支付股东，且多于股东投资于一般市场的回报时，厂商才能得到经济利润。如果能做到这一点，这就是新厂商进入该行业的很好理由。



取得向上倾斜的供给曲线的两种方法

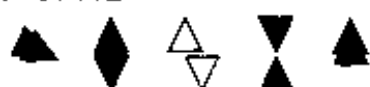
第5章和第7章所讨论的供给曲线都是向上倾斜的，产出越多，所对应的价格就越高。然而，这两章中最后几个段落讲述的却是一种水平向的供给曲线。如果每当价格上涨到最低平均成本以上时新厂商就开始生产，那么，在价格不变时，我们就能得到无穷大的产出。我们还有哪些内容没考虑进去呢？

我没有考虑行业规模扩大对其投入要素价格的影响。如果汽车行业的产出增加，那么，对钢材、汽车工人和底特律房地产等的需求也会增加。由于对这些需求的增加，其价格也会出现上涨。又由于投入要素价格的上涨，平均成本也会增加，结果，供给曲线就会出现上升。

在可以自由进入的竞争性行业，由于竞争会使利润降为零，因此，厂商将得不到生产者剩余。但是，如果行业供给曲线向上倾斜，那么，从总体上讲，该行业必须要有生产者剩余。可以这样解释，所有的生产者剩余都会通过厂商而转到其投入要素的提供者身上。如果要素提供者处于可自由进入的竞争性企业，那么，生产者剩余又会通过这些企业再转到它们的投入要素提供者身上，直到最终的要素提供者——出租自己劳动的工人、出租自己土地的土地所有者等等身上。

至此，我们一直假设所有厂商都是同样的。要想得到向上倾斜的供给曲线，还有一种方法，这就是假设某些厂商比其他厂商生产得更出色。由于产品价格上涨，即使特别糟糕的公司也会涌向该市场。在任何产出水平，价格必须要高到足以能补偿成本最高并在进行生产的厂商（边际厂商）之成本，否则的话，这样的厂商是不会进行生产的。价格也绝不能高到能够补偿成本比边际厂商还高的厂商之成本（这样的厂商虽没有在生产，却是最直接的潜在厂商），否则的话，这家厂商也会进入该市场。

这两种取得向上倾斜供给曲线的方法实质上是一样的。投入成本最终会随着对投入需求的增加而上升，其原因是由于完全一样的投入供给不可能是无限的。愿意为每小时12美元而工作的训练有素的汽车工人就这么多。要想得到更多的产出，就必须付出更多，包括让目前已被雇用



的工人工作更长时间和吸引更多的工人加入到这一行业。同样，这种做法也适用于得到更多的土地、原材料和资本物品。厂商并非有着同样成本曲线的原因是由于某些厂商已具备一些投入要素，而其他厂商则缺乏这些投入要素——一位特别有能力的经理、一台非同寻常的好机器、厂商所处地理位置极佳等。由于这些特殊的投入供给十分有限，要想增加产量，只能使用差一些的机器设备，使用素质较低的工人，使用不太好的地理位置，或者是通过支付更高的报酬将其他地方正在使用的高质量投入吸引过来。

只要一些稀缺的投入要素属于厂商（比如，请考虑一下公司的经营者是由才华横溢的人组成的情形，或者考虑一下公司的房地产属于公司时的情形），那么，美妙的生产函数与稀缺资产之间的区别也许并不特别重要。我们都见过这样一种情况，厂商从其经营中得到利润，然后再将这些利润转移给其所有者。我们也见过另外一种情况，厂商利润为零，但其所有者却能从把稀缺资源租给厂商的过程中得到收入。当稀缺资源属于厂商的土地所有者或属于其中某位雇员时，这是一种更为重要的区别。在对有关合同进行新一轮重新谈判时，厂商很可能会发现，它得到正的利润纯粹是一种历时短暂的现象。

公司税赋的神话

许多政治上蛊惑人心的宣传是因为没有注意到某一行业的利润是通过厂商而到达个人的。人们认为“生产者”与厂商、公司都是一样的。谁能反对纳税或反对将成本强加给他们的有关规定呢？为什么不让贪婪的公司来养育大众呢？

公司既没有心脏，也没有胃口，要通过饥饿方法强迫公司有所作为很困难。强加给公司的成本会转嫁到大众身上，这些大众包括工人、主顾、供应商和股东。争论是否应向公司征税没什么意义——公司没有需要放弃的消费，因此，也就不应该向其征税。我们只是通过公司在向大众征税。



小结

我们在本章用了大量篇幅说明由许多公司所构成的产业的供给曲线，此过程包含了足够多的复杂性和曲折性，这些曲折性很可能会使你无法弄清我们的脉络。现在，我们可以很方便地作一下概述。

我们开始时谈到了生产函数——它描述的是在某种投入组合条件下所能生产的产出量。通过找出最便宜的为每一产出水平所必需的投入组合就可以计算出总成本曲线。从总成本曲线（作为产量函数的总生产成本）我们可以计算出平均成本和边际成本曲线。再利用这些曲线，我们又可计算出针对厂商的供给曲线，每个厂商通过使边际成本等于价格时的产量来实现利润最大化——除非在这一产量时，价格仍然低于平均成本，而在此种情形下，厂商不仅不会生产任何产品，而且还会从这一行业中退出。

一旦我们有了厂商供给曲线，我们也就做好了找出整个该行业供给曲线的准备。如果新厂商可以自由进入该行业，那么，均衡时的利润必然为零。因为正的利润会吸引厂商进入该行业，从而把市场价格拉下来，而负的利润则会迫使厂商离开这一行业，结果会使市场价格涨上去。在最为简单的情况下——相同的厂商能够购买其所需要的所有投入要素而不会影响投入的市场价格，结果就是在价格等于厂商最小平均成本时的水平向行业产出供给曲线。在更为复杂的情况时，结果就是一条上扬的供给曲线。价格仍然等于最小平均成本——或者是，如果厂商各不相同，那么，价格就会介于所有进行生产的厂商中成本最高的厂商与所有没有进行生产的厂商中成本最低的厂商两者的最低平均成本之间。

行业均衡

我们刚刚描述的结果——自由进出条件下的竞争性均衡，也有一些令人感兴趣的特点。假设你被任命为某行业独揽大权的人物，还被告之要以最低的成本生产同样的产出。你会像本解决方案的做法一样来安排各项事物——与各个厂商一起以最低平均成本进行生产。



第二个令人感兴趣的特点是，出售给消费者的商品价格等于该商品的生产成本： $P=MC$ 。一位顾客只有在认为商品物有所值时才会进行购买的——在这样的情形下，从某种意义上说，该商品也是值得生产的。这两个特点将会在第16章做进一步详细探讨。

生产与剥削

什么都不生产也有一定合理性。物理学中的一些定律告诉我们，物质的总质量和能量既不能增加，也不能减少。我们所称的“生产”实际上是将物质和能量从无用形态向更有用形态转化而作的重新安排。

有时曾听人说，中间人（零售商和批发商）仅仅是将物品进行了移动，却把其他人生产的一部分价值据为己有。但是，零售商和批发商做的所有事虽是进行物品的移动，而实际上却是将物品从一种无用形式向更有用形式进行的重新安排。生产者将铁矿石和其他投入要素经过重新安排而变成了汽车；零售商将汽车经过重新安排，变为适应特定顾客的商品形式，两者的做法都增加了他们工作的价值，他们也从这些增加的价值中取得了自己的收入。

人们常说，经济生活中的一些参与者会对其他人进行剥削——最常见的就是雇主对工人的剥削。对于“剥削”一词有两种不同的情况，第一种情况就是，如果你的存在会使我受益，我就要剥削你。照这个意思，我希望“剥削”我的妻子，而我妻子也希望“剥削”我，这样，我们双方都取得了成功。如果说剥削是这种含义，那么，人类是社会动物而不是像猫那样的独居动物就有一定道理。

租住我家三楼的朋友都是些钟情于园艺的人，而我们却不是。我们可以提供免费的园艺机会，他们可以随便使用我们的院子种植花草。那么，谁在剥削谁呢？

第二种情况是，如果通过我们的交往，我将自己的所得建立在你的损失之上，我就是在剥削你。两者的联系既可以解释为这个世界是一种零和博弈（zero-sum game），在博弈中，有人得，必然会有人失；也可以解释为，如果在交往中，我的所得正是你所应该得到的东西，那么，



我拒绝将自己的所得还给你就会伤害你。前一种论点似乎不合情理，第二种观点表示的却是一种此消彼长的不对称关系。如果把所有收益都归你的话，在我们的交往中，你现在得到收益，照上述观点你就应该将这些收益再交还给我。要将“剥削”一词排除出经济学的讨论范畴，只保留在政治谩骂中也许倒更切合实际些。



第 10 章

垄断既有乐趣，又可获利

第9章曾提到，某一行业是由许多家厂商所构成的，每家厂商只生产该行业产出的一小部分。这类厂商都是“价格接受者”，也就是说这些厂商都会接受市场的既定价格。我们可以假设这类厂商能够在该价格条件下出售其想卖的所有产品。这种假设对小麦产业、造纸行业以及其他许多行业来说是一种很不错的描述，但是，对汽车制造商，或者对当地电话服务部门，或是对小城镇的商店来说，这种假设并不很准确。因为，这类公司都属于“价格搜寻者”，也就是说，这些公司可以在很大的价格选择范围内出售其商品，尽管定价越高，其出售的商品就会越少。假设你正在经营的就是这样的公司——只是假设，为简化起见，还假设这家公司是该行业惟一的一家企业。为了使利润最大化，你将采取何种行动？你将为出售的产品制定什么样的价格？

这种问题对财产达数百万美元的公司CEO们来说是很适宜的，对我亦如此。写经济学文章的作家大有人在，但是，正如我所预料的那样，你们现在已经会注意到，他们中没有一个人与我撰写的专著完全一样。因此，如果把我的市场限定在很小的范畴——只是某一类经济学专著，那么，专门写作这类专著的单人公司就处于一种垄断的状态。

我（实际上还包括出版商，但是，为了本案例的目的，还是假设其出版公司不存在为好）所面临的第一个问题就是书价定多少合适。如果本公司处在一个完全竞争的行业，那么，定价就很容易——如果我把价格定得低于市场价没什么意义，而如果我定高价，书就卖不出去。但是，

在垄断条件下，我面临更为复杂的情形：我所定的书价越高，能卖出去的书就会越少。

销售收入就是销售量乘以价格。如果我以每本书10美元的价格卖出10万册书的话，那么，就可收到100万美元。然而，我所想要的最大化并不是指销售收入，而是指利润。出版这些书总会有一定成本的。为简化起见，假设印制本书每册的边际成本是10美元，也就是说每增印1册书而增加的成本——这其中并不包括我为写作本书所付出的时间和艰辛，也不包括编辑、排版等诸如此类工作的费用。假定这些额外的成本（也称为固定成本，因为这些成本并不取决于印刷量的多少）总计为10万美元。

在上一章，我提出了一个观点，即：处于竞争性行业的公司通过将价格定为等于边际成本就可实现利润最大化。如果我仿效这类公司，将每册书定价为10美元，那么，我将亏损10万美元，显然，这并不是一个很有吸引力的产出。假设我不是这样做，而是将每册书定价为15美元，那么，在此价格下，正如图10-1中所示的需求曲线，我只能售出7.5万册

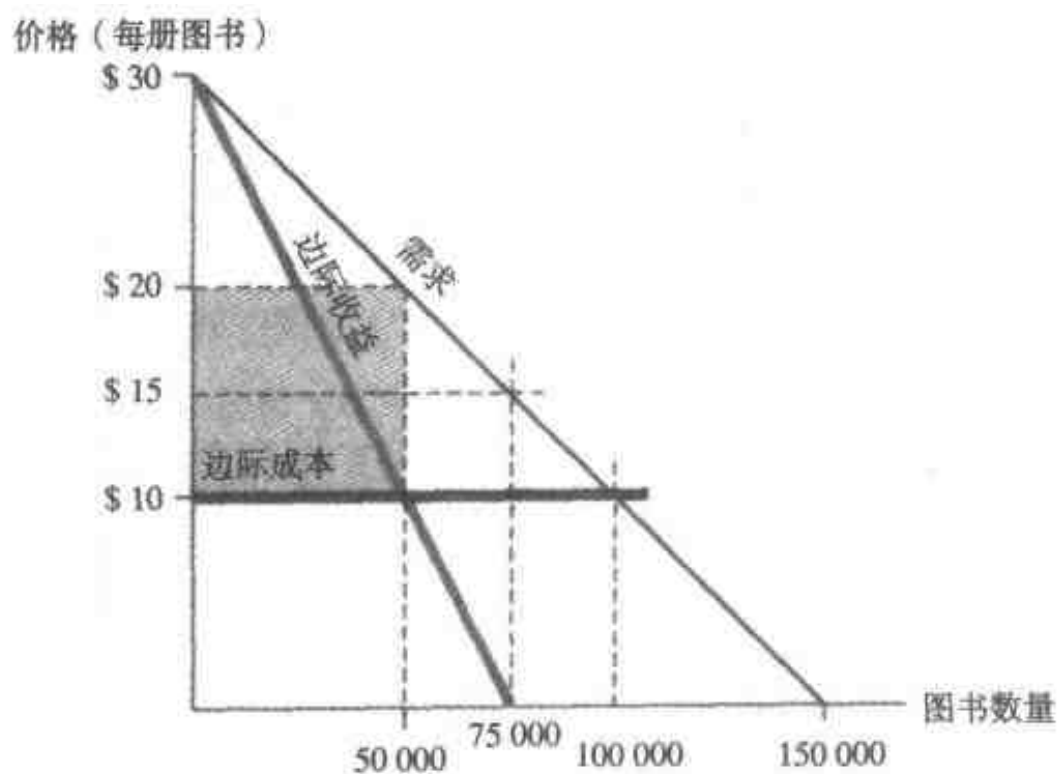


图10-1 使出售本专著的利润最大化

超过5万册后，每多售出一册书就会增加收益，但增加的收益却比增加的成本要少，因此，超过这一点的销售反而会使利润减少。灰色方框就是50万美元的总利润，减去固定成本，所得净利润是40万美元。



书。但是，由于我从出售每册书中所得的收入多于每册书的印刷成本，因此，我还会有一些剩余可用来支付固定成本——准确地说是37.5万美元的剩余。在支付了10万美元固定成本后，我还剩25万美元。

这种做法比起以边际成本销售商品有了改善，但我还能做得更好些吗？要搞清楚这一问题，其中一种方法就是重新计算一下多种不同的价格，从中找出可实现利润最大化的价格。一种更为稳妥的做法就是计算边际收益（marginal revenue，本例中即每多出售一册书而增加的收入）并作为所售图书数量的函数。只要边际收益比边际成本高，每多出售一册书就会增加利润。因此，我不断地增加销售量，直到达到边际成本等于边际收益为止。我以每册20美元的价格出售5万本书，收入为100万美元，减去50万美元的生产成本和10万美元的固定成本，剩下的利润是40万美元——要是这样的话，我真渴望写这本专著的续集。

这种利润最大化的做法听起来使人感到很耳熟，使边际成本等于边际收益正好就是前一章提到的那些公司所为。不同之处只是，在竞争性行业的公司可按市场价格随心所欲地销售其产品，因此，多销售一个单位的额外收入仅是销售价格。而在垄断条件下，只有削减价格，才能增加销售。所以，多销售一册书的边际收益就是用售书价格减去销售收入中为了能多销售一册书而不得不削减其他售出的书的价格所带来的损失。这就是为什么图10-1中的边际收益曲线要低于需求曲线的原因，在任何销售数量情况下，边际收益都会低于销售价格的。

在图10-1中，需求曲线是一条直线。对应呈直线状的需求曲线，边际收益正好也是一条直线，这条线从需求线与纵坐标上的截距（在该价格条件下需求量为零）开始，到需求线与横坐标截距的一半（在零价格条件下需求的一半）为止，如图所示。这一事实对经济学家来说一点意义都没有，因为没有理由预期现实世界的需求曲线是一条直线，但是，画起图来却很方便。

到目前为止，我一直在作一种假设，即我所有印刷好的书都会以同一价格出售——这就是为什么当我降低价格以便能再多售出一册书时，我还不得不降低其他待售书的价格，而这些书的价格本该定得更高些。这使人联想起一个能增加利润的好策略——以不同的价格向不同的消费

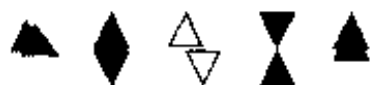
者出售，向那些愿意花钱买书的人要价高一些。

这种价格歧视也存在一些实际问题，尽管并不是根本解决不了的问题。如果我宣布，我的第一批5万册书的每册成本是20美元，然后，我又将书价降到15美元，每个人也许会决定等待——结果是我一册书都卖不出去。我能够尽量以高价向那些衣冠楚楚的消费者出售这些书，其理论根据是：他们也许会因花钱购买这些书而倍感高兴。但是，如果他们知道了其中的隐情，也许在走进书店之前，他们会先摘掉自己的领带，与普通消费者没有什么区别。即使我有一些可靠的办法，能证明他们特别富有（也许有一位朋友在美国国税局工作），我还是不得不担心穷人们会在低价时买进这些书，再用高价将这些书出售给有钱的人。

在图书业有一种很流行的解决方案，这就是生产两种版本的图书：两种版本图书的印刷质量不同，一种比另一种更高些。出售高质量版本的图书（也称精装书）的价格要能抵消所增加的生产成本。消费者会自己作出选择。那些甚至愿意出更高价格购买平装书的真正想要这本书的人，同样也会愿意购买精装书的。对某些种类的图书来说，比如由流行作家撰写的娱乐性小说，精装书往往会出版得较早。当迪克·弗朗西斯（Dick Francis，英国著名推理作家——编者注）的新书或最新的戴维·德雷克（David Drake，著名科幻小说作家——编者注）系列丛书首先以精装本的形式面市时，很少有人能有毅力一直等到平装本出版时才去购买。

同样的策略也适用于其他行业。飞机上经济舱和头等舱的价格差异，或者是经济型汽车与豪华型汽车之间的价格差异，也许能反映出其生产成本的不同，但这也是从那些愿意多花钱的人那里多挣些钱的一种方法。有时，价格差异的原因是很明确的——因为并不存在成本差异。倒退到几年前，当时，英特尔公司出售的386微处理器就有两种版本：一种处理器带有数字协处理器，另一种则不具有这一功能。这两种版本处理器的价格差异也许能反映出生产成本的不同，但并不是说取消协处理器，原来比较贵的芯片就可以制作成较便宜的芯片。

一个人们更为熟悉的例子就是电影院向儿童少收费，却向大人多收费的情形。一个小孩和一个大人一样，也要占一个座位，在影剧院和其他场合，对儿童完全应该收取更高的费用，因为他们到处玩耍打闹。那



么，为什么剧院向小孩提供比较低的票价呢？显而易见，答案就是孩子们通常比大人们更穷。大人们对剧院报出的价格还能支付得起，可是孩子们很有可能会望而却步的——养育好几个孩子的家长也会望而兴叹的。

还有一个类似的例子，那就是航空公司提供的学生票：这是一种低成本的未经预订只供临时出售的机票，只卖给那些低于一定年龄的人。较低的价格从一定程度上反映了航空公司利用等退票的旅客来填充空座位的好处，但这并不能解释年龄限制的原因。一个很明确的解释就是：要是每个人都有可能得到机票，就会引来大批消费者进行“低价购买”——购买便宜的未经预订只供临时出售的票，而不是购买比较贵的正式机票。航空公司希望使年轻人能购买到这种便宜的未经预订仅供临时出售的机票，就不必乘公共汽车、自己驾车或搭别人的车。

另一种根据支付意愿而将消费者加以区分的方法就是通过不同渠道并以不同价格向其出售商品。每月图书俱乐部就是一个例子。一家出版社如果向图书俱乐部提供特殊的价格折扣率，那么这家出版社也正在赢得消费者，大多数消费者本来根本不会来这里买书，因为，大多数愿意以正常价格购买图书的人都不是俱乐部的成员，在俱乐部只是可以买些特价书而已。

与此同样的方法还有一个例子更贴近现实，那就是在出售的计算机中安装很多免费软件。这些软件对许多购买者来说虽然很有用，但却不足以使他们愿意花钱购买——而且，软件生产商的销售对象中多数人已经有了计算机。

一家也想跟风搞价格歧视的厂商面临两个实际问题：第一，从那些不准备以高价购买商品的人群中判断谁会购买。在我所给出的例子中，要做这样的事往往是通过间接的方式——通过了解人们的穿着、口味，是否是折扣书俱乐部成员或类似的情况等等作出判断。还有一种更为直接的解决方法，据说一些配镜师经常使用这种方法。当顾客询问一副新眼镜多少钱时，配镜师答复说：“6美元。”如果顾客没有退缩，配镜师就会补充说：“这是镜片的费用。”如果顾客还没有退缩之意，配镜师则会得寸进尺，再加上一句：“这是每个镜片的价钱。”

上述有关销售眼镜的报道也许是人们杜撰的，但在售房过程中的标



准业务运作模式却与此非常相似。为了买房，我请来一位房地产经纪人帮助我办理此事，而她的第一个问题就是：“你准备花多少钱购买房子？”对经济学家来说，这似乎是个老掉牙的问题。我花多少钱买房子或其他物品，根据我用自己的钱能买到什么而定。但是，房地产经纪人却在此过程中能得到一笔佣金，这一佣金是经过计算的，是销售每所房子价格中的一个固定比例。因此，让消费者购买最贵的房子关系到房地产经纪人的切身利益。显然，为了做成此事，他们惯用的方法就是首先要弄清消费者愿意花多少钱，然后根据情况再选择适当房子向其推介。

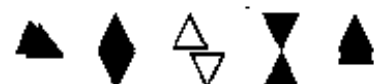
第二个问题是防止转手倒卖。如果穷人以低价买进产品，然后转手再以高价卖给富人，那么，以低价向穷人出售产品就没有任何益处。这就是为什么人们经常能在生产者的经营场所注意到对消费品采取价格歧视的原因——如交通、电影、医疗等。如果福特公司以高价向富人出售汽车，以低价向穷人出售汽车，那么，洛克菲勒也可以派自己的私人司机去到福特公司为他购买一辆车（便宜的车）。实际上让私人司机为洛克菲勒跑趟腿或为洛克菲勒看场电影并没什么意义。

至此，我们一直在讨论如何根据不同消费者制定不同的价格。还有另一种价格歧视形式，它并不取决于消费者之间的差异——如果所有消费者完全相同，那么，这种价格歧视确实能起最佳作用。现在，把书放在一边，我们来谈一些更有趣的话题。

饼干中的生面团

在你开的饼干店，经常有1 000名顾客光顾，他们的需求也都一样。因此，你的需求曲线就是用一位顾客的需求曲线（图10-2）再与1 000相乘。每增加一份饼干，就会使你增加0.4美元的成本。你是用生面团做饼干的高手，正试图用经济学的方法琢磨着如何将这一过程反过来。

该图显示的是你的第一次尝试——以使利润最大化的价格（0.7美元）出售饼干，这时，边际收益等于边际成本。浅色阴影区域就是你从每一位消费者那里得到的总利润（每块饼干0.30美元，等于价格减去边际成本再乘以每位顾客6块饼干）。为了得出净利润，你本该要减去固定成本，



但由于固定成本并不取决于如何为饼干定价，也不取决于出售多少饼干，因此，我们在此可以对其忽略不计。只有事实表明固定成本比总利润还高，净利润成为负值时，固定成本才会变得事关重大——在这种情况下，你就应该从这一行业中出局。

从图中你会注意到，直到每周20块饼干的数量，消费者增加购买饼干的经济价值要比生产饼干的成本更高。失去这些额外的销售似乎很可惜，你本可以从中赚到钱。由此，你会产生一个想法：

为了感谢广大消费者，也为了纪念饼干发明300周年，我们将举行特价活动。每位消费者每周购买前6块饼干仍维持原价，但是若再增加购买，您只需支付每块饼干0.50美元。

结果就会出现如图10-2所示的情形。每位消费者购买10块饼干：以每块0.70美元的价格购买6块，以降价后的0.5美元价格购买额外的4块。顾客因从额外的饼干中得到更多的消费者剩余而感觉比以前更好，你也从多出售的饼干中得到利润而心满意足。

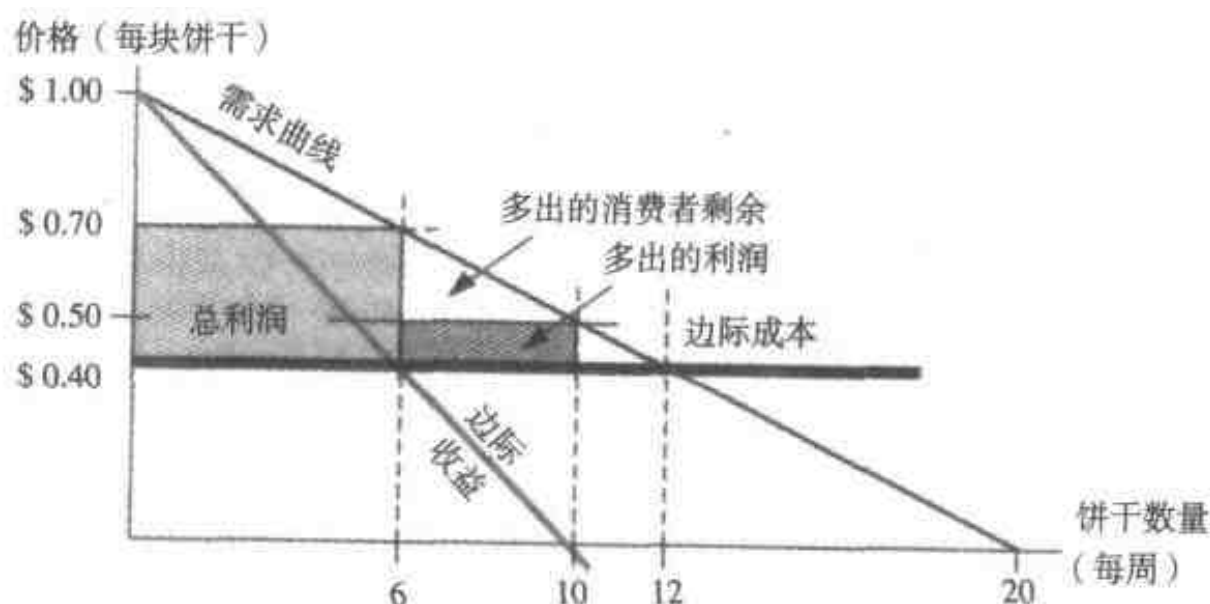


图10-2 在饼干产业实施价格歧视——初步尝试

利润最大化时的饼干价格是每块0.70美元。每位消费者购买最初的6块饼干时，公司就以此为定价标准。若再多购买饼干，每块的售价就成了0.5美元，阴影区域表示增加的利润。

你干得相当漂亮，但是，没有理由固步自封。图10-3a表示的是更精

心搞出的价格方案，这一方案准备在明年发布。顾客购买第一块饼干的价格是0.95美元，第二块是0.9美元，并按这一规律构成需求曲线。阴影区域就是所增加的利润，该利润高于你为每块饼干制定相同的价格所能赚到的钱。

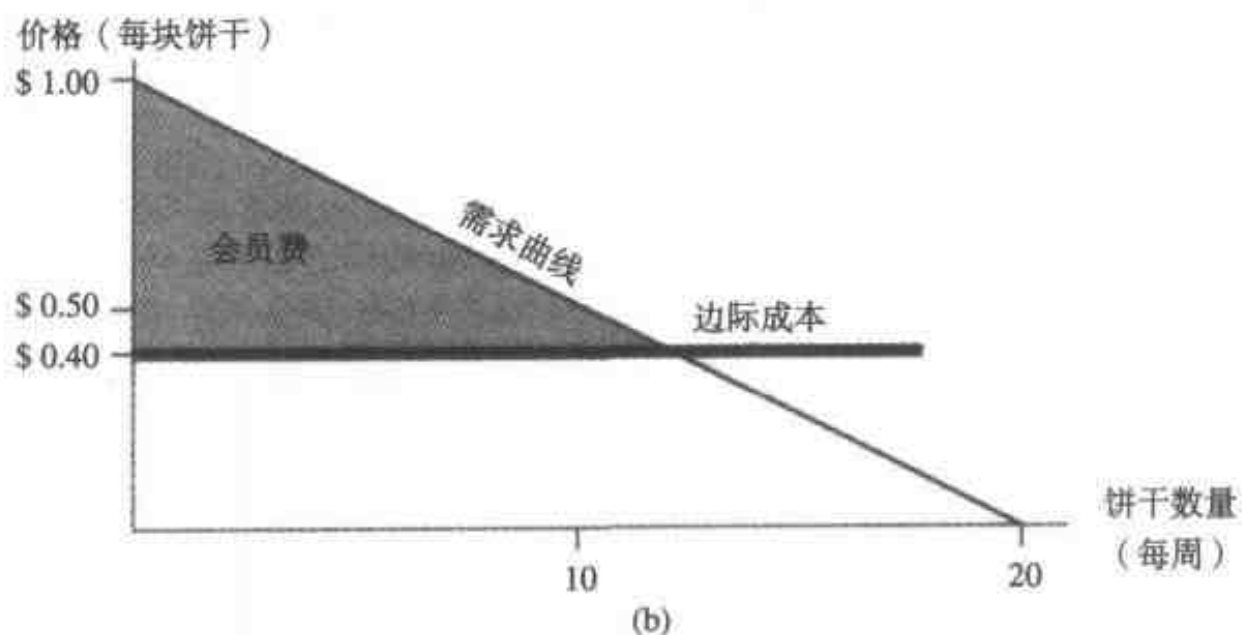
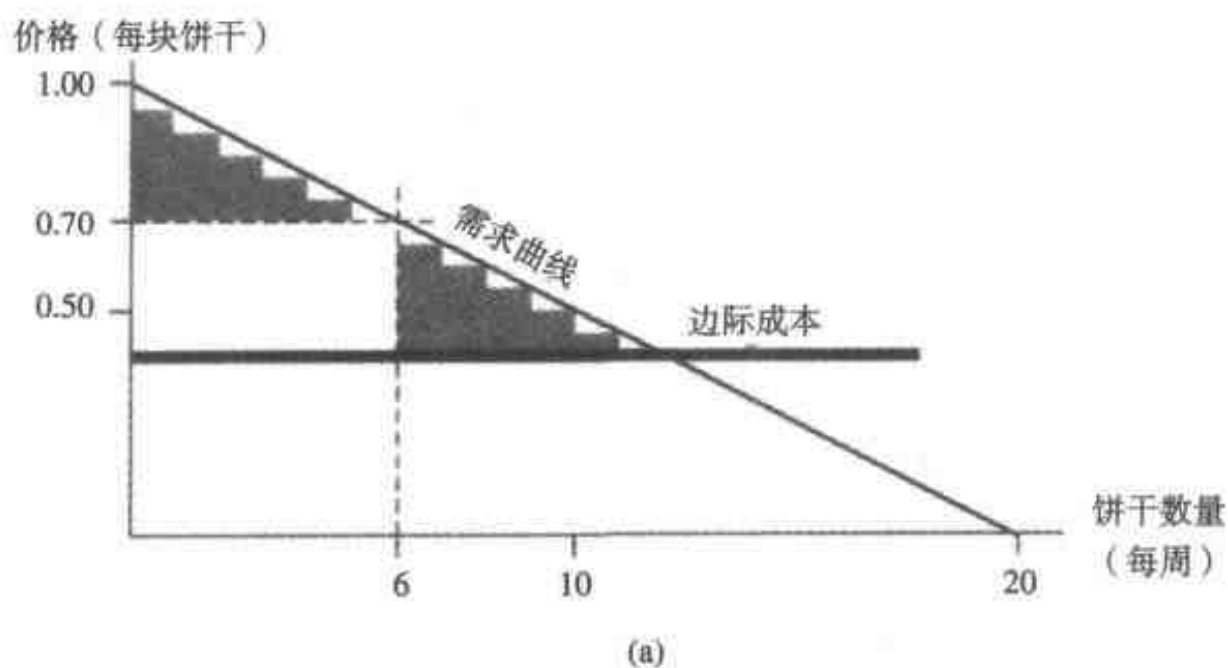


图10-3a和b 饼干产业的价格歧视——经过改进的模式

图10-3a表示的是浮动算法出售饼干时的情况，开始价格是每块饼干0.95美元。图10-3b表示每块饼干的价格是0.4美元，但是，这一价格只针对那些花3.6美元注册的饼干俱乐部成员。

图10-3a表示非常接近完全价格歧视的情形——这种价格方案是将所



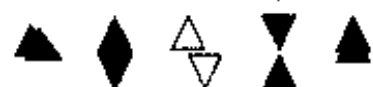
有的消费者剩余全部转到了生产者。还有一种更容易的方法也能做到这点。第二年，你宣布一条新的定价政策，如图10-3b所示。饼干将不再向一般大众出售——只向饼干俱乐部成员出售。俱乐部成员可以成本价（每块0.4美元）购买饼干，并可在此价格条件下随心所欲购买任何数量的饼干。饼干俱乐部的会员费是每周3.6美元。简直就是一种巧合，会员费正好与消费者剩余相等，此时的消费者剩余是会员通过以每块饼干0.4美元的价格随意购买而得到的。通过引导消费者购买至少与生产成本相等的每块饼干，然后，再将全部消费者剩余转给生产者，这一双重价格（会员费加上每块饼干的定价）第一次使消费者剩余和生产者剩余之和达到了最大化。

由于所有的消费者剩余都转给了生产者，因此，生产者得到的是通常由消费者和生产者共同取得的剩余之和。生产者会通过将价格定为与边际成本相等的方法使两者之和最大化。如果生产者定价高于边际成本，那么，它就会失去那些认为购买饼干比自己生产更合算的顾客。如果生产者的定价低于边际成本，那么，它所销售的饼干就得不偿失。价格高于或低于边际成本都会减少总剩余——也会减少生产者的利润。

如果你觉得这种说法很熟悉，这就对了。这种说法与用于第4章末尾的论点一样，是为了表明为什么电影院应该以成本价出售爆米花。这也是电话服务部门、电力部门和其他各类商品和服务部门所用的定价策略。

与价格歧视有关的一个问题是防止再转手销售。当饼干俱乐部的成员每周购买48块饼干，自己只吃了其中的12块，然后将剩下的36块再转手出售给那些没有向饼干俱乐部交会员费的朋友时，这就发生了转手销售行为。提供电力或健身服务的部门，双重价格（更通常的情况是多重价格）要比饼干更具备可操作性，这就是其中的原因。也许，你最好应该提醒客户，由于存在着难以消除的转手出售饼干的怪现象，你所出售的饼干应该在店内消费掉。

至此，你的所有顾客都是一样的——至少，他们对饼干的需求是一样的。你最近的市场调研显示出一个令人不安的新趋势：顾客正分成两个不同的群体，一半人依然保持原来的需求曲线（图10-4中的 D_A ），但是，另一半人则由于受到耗费巨资拍摄的新片《吞食世界的饼干》（*The*



Cookie That Ate the World) 的惊吓, 再也不敢像过去那样吃饼干了(图10-4中的 D_A)。

如果你还保持原来的价格体系, A类顾客将继续参加俱乐部并购买饼干, 但是, B类顾客将会发现, 饼干俱乐部的成本要高于其带给他们的实惠, 因而会拒绝参加。你可以多少做一点改进, 将会员的会费削减至每周2.4美元(B类顾客的消费者剩余), 从而使每个人都能参加到该俱乐部中。但是, 这样还是漏掉了本来明显应该转到你这里的A类顾客的消费剩余。

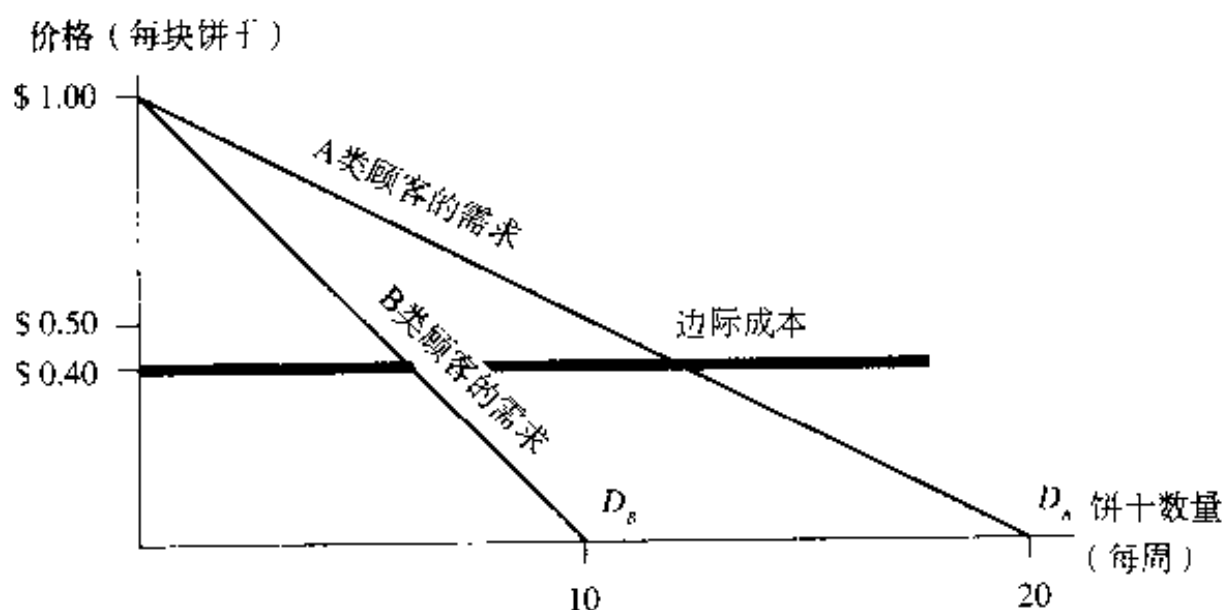


图10-4 不同顾客的情形

D_A 是针对A类顾客的需求曲线; D_B 是针对B类顾客的需求曲线。

一种解决方案就是要弄清顾客是属于何种类型, 然后将会员费提高到3.6美元, 并为B类顾客提供一种“享受特殊折扣的会员资格”。另一种替代方案就是让顾客告诉你, 他们是属于哪个群体, 这些群体的划分是根据购买多少饼干而定的。通过提高每块饼干的价格, 同时削减会员费, 你就可以提高A类顾客的购买成本(A类顾客都是些不在乎支付更多钱的人), 从而又可留住B类顾客。

可以直接通过计算得出结论, 每块饼干0.5美元, 会员费是1.667美元所产生的总收益要比每块饼干价格为0.4美元, 会员费是2.4美元更高。你出售饼干的价格高于生产饼干的边际成本, 结果, 你就不可能再使总



剩余最大化，而且，你也不可能再将所有剩余都集中到你这里，更高的价格只会增加你手中存货的数量。

最终，我们得到了一种可能的用来解决爆米花问题的方案。在我前述讨论中，我假设影剧院的顾客都是相同的，如果这一假设站得住脚的话，那么，这一解决方案也就能站得住脚——影剧院应该以边际成本销售爆米花并从入场券中获取利润。但是，如果顾客是不同的，如果那些愿意用高价购买入场券的人也倾向购买许多爆米花，那么，将便宜的入场券与昂贵的爆米花两者结合起来，也许是一种很好的间接方式，这样一来，既可向那些不在乎花钱多少的人收取高价入场费，又不至于把那些不愿意花太多钱的人拒之门外。

不要在任何行业都用这种方法

厂商成功地运用价格歧视的能力取决于其所具有的某种垄断实力。在一个由众多生产同类商品的厂商所构成的市场里，价格歧视是不符合实际的。如果某家厂商试图以特别高的价格向富人们，或向那些非常想得到该商品的顾客销售其产品，那么，其他厂商将会发现，用更低的价格将这些顾客拉走对自己是有利的。比如，航空公司都不愿意他们自己的顾客购买低价的机票，但是三角洲航空公司却希望顾客放弃购买联合航空公司的头等舱机票，以便这些顾客能购买三角洲航空公司提供的低价旅客机票。

有关价格歧视的例子都涉及到了一些垄断的因素。民用航空局（Civil Aeronautics Board，简称CAB）是一个管理机构，它为私人卡特尔提供政府强有力的支持，保持上座率提高，将新航空公司排斥在其领域之外。当航空公司的机票是由民用航空局控制时，面向年轻人的机票就会应运而生，随着航空局有关规定的撤销，这类机票也已经不复存在了。版权法（以及出版经济学）赋予每家图书出版社一定的垄断性——不是所有的书，而是特定的书。因此，出版社是价格的搜寻者。每家出版社都知道，一些顾客愿意支付较高的费用，而其他顾客则只在低价时才愿意购书。影剧院也有着垄断的因素，至少，在该地区影剧院是很稀缺的，顾客不能很方便地在几个上演同一影片的影剧院中作出选择。

为什么会有垄断？

为什么会存在垄断？如果总收入大于总成本，为什么其他厂商却不会作出决定开始生产此类产品？

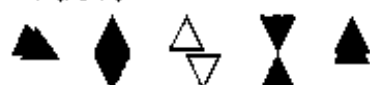
其中一个答案也许是：如果其他厂商果真如此做了，那么，垄断者就会向警察报警。垄断最初的意思是具有排他性的专营权。通常，这样的专营权利既可以由政府作为筹集资金的方式而出售出去，也可以由政府授予其所中意的对象，如国王女管家的亲戚等。现在，这种专营权现象仍然很普遍。邮局就是一个例子：私人快运业务法案的实施使直接竞争成为不合法。

第二种可能性就是自然垄断。由于规模经济性，当一家厂商的规模大到一定程度，其在该行业总产出的平均成本低于其他小公司时，就会自然形成垄断现象。如果出现了这样的大型厂商，而且，它还以高于自己的平均成本却低于小厂商平均成本的价格出售产品，那么，小厂商就会发现，不值得花力气进入这样的市场拼杀。

大多数思考过自然垄断现象的人都会想到像贝尔电话或通用汽车这样的大型公司。人们普遍相信，这类公司利用大批量生产的优势，可以比其他小厂商更低的成本生产产品，自由竞争由此会导致垄断。正如乔治·奥威尔（George Orwell，英国著名文学家——编者注）所指出的那样：“与竞争相伴而生的问题就是有些企业会赢得竞争的胜利。”

相对经济问题而言，这样的描述更适用于体育运动。规模经济存在的同时，规模也会出现不经济，董事长与一线企业之间的距离增加所产生的成本，企业规模总是小于整个行业的规模等，都在困扰着公司。很高程度的自然垄断还不是很普遍。通用汽车虽是一家超大型公司，但是，要想垄断全世界的汽车产业，通用汽车又显得太小。

在某些内容的写作方面，我所具有的垄断性就是一个比贝尔电话或通用汽车更好的自然垄断例子。写作并不是由于大规模的生产，而是由于这种产品的特殊性。同样的垄断情形可能就是你最喜欢的某惊险小说的作者，或者是Aiello餐馆（这是在纽约惠特尼角城镇开设的惟一一家意大利餐馆，在方圆数英里都是最好的一家——这可是免费插播的广告）。



如此不起眼的垄断不仅比大规模垄断更为普遍，而且对你来说也更为重要。你不可能成为通用汽车或美国钢铁公司的老总，如果你是这些公司老总的话，你也许会发现，你的垄断能力会令人吃惊地让人感到很有限。你很有可能会发现自己正在一个特定的地理区域销售某种专用产品。因此，作为价格搜寻者，面对的是一个向下倾斜的需求曲线。

人为的垄断

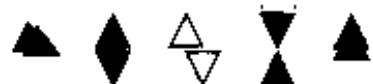
假设规模经济和规模不经济大体上处于平衡状态，如此一来，在更为广泛的生产领域，大型公司和小型公司就是以大致相同的成本进行生产。人们普遍认为，这样一种情形很可能会导致人为垄断。由约翰·D·洛克菲勒领导的标准石油托拉斯就是一个很普通的例子。

假设我就是洛克菲勒，控制着石油产业大约90%的产品。我的公司，即标准石油托拉斯，有着巨额收入，通过这些收入，本公司也积累了大量的财富。公司需要的各种资源要比小型石油公司，甚至比这些小型石油加在一起所需要的资源还要多得多。只要其他公司存在并与我竞争，我用我的资本就仅能赚到一般利润——经济利益等于零。

我决定通过将价格削减至低于平均成本来将竞争对手淘汰出局。我和竞争对手两败俱伤，都会损失钱财。但由于我财大气粗，我不怕有什么损失，而竞争对手则会因扛不住而先行垮台。我现在把价格又提高到垄断时的水平。如果任何一家新公司想乘高价的机会进入这一市场，我就会向他们讲清原先的竞争对手是如何落此下场的，必要的话，我还可以威胁对他们重施故伎。

这一观点只是粗略地运用文字进行分析的一个例子。“我和竞争对手都会损失钱财”这句话听起来好像我们损失的是同样数量的钱财，实际上，我们是不一样的。如果我出售所有石油产品的90%，某特定竞争对手只出售其中的1%，而且，我们双方都是以同样的价格出售，平均成本也是同样的，那么，竞争对手每损失1美元，我就要损失90美元。

我的情形要比这更糟。通过削减价格，我使需求量得到了提升。如果我想使价格保持下降，我就必须要根据情况增加我的产出——也增加



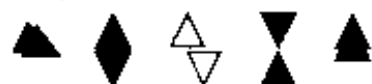
损失。因此，实际上，我的竞争对手每损失1美元，我就必须为此付出95美元的代价。竞争对手并不想把价格拉下来，它也许会通过减少产出来减少其损失并增加我的损失，迫使我仍然赔本来销售更多的石油；它可以通过先关闭陈旧的炼油厂，只经营一些半开工的厂子，对于辞职或退休的工人不再进行替补，以此来削减其损失。这样一来，竞争对手每损失0.50美元，我就要损失95美元。

但是，尽管我的产量规模比竞争对手更大，经济实力比对手更强，也并非到了没边的程度。我的产量只比对手大90倍，经济实力比对手只强大约90倍，而我损失钱财的速度却要比对手快90倍。如果我不停地试图通过以低于成本价出售产品从而将对手淘汰出局的话，那么，结果是我，而不是对手，将会首先破产倒闭。尽管人们普遍相信，通过以低于成本价出售其石油产品从而将竞争对手淘汰出局，洛克菲勒照样能维持其垄断地位，但通过对导致标准石油拆分的反垄断案例记录的研究，并没有发现有任何证据可表明洛克菲勒曾做过这样的事。这一故事看起来好像与历史学者编写的都市神话如出一辙。

有一个案例，标准石油的一位官员曾威胁说，如果一家小公司，比如Cornplanter石油公司不停地扩张并与标准石油公司争抢生意，那么，标准石油公司就要采取削减价格的措施。下面是Cornplanter石油公司经理所作的答复，这段话是根据他本人的记述：

我说：“莫菲特先生，很高兴贵公司要采取这种方式来解决问题，因为如果由你来决定的话，那么，取得成功的惟一方法就是削减市场价格。如果你削减市场价格，我就也会在方圆200英里削减价格的，我会使你倾家荡产的。”我还说道：“我并不想图什么轻闲，如果你愿意低价销售的话，请便好了。”我祝他开心并走开了。这就是结局。

——摘自约翰·S·麦吉（John S. McGee）所撰写的《掠夺性降价：标准石油公司（NJ）案》一文，该文刊登在《法律与经济杂志》（*Journal of Law and Economics*）第2期（1958年10月，第137页）



除了掠夺性的定价策略外，厂商也会得到其他各种建议，从而可取得并保持人为的垄断。其中一个建议就是收购所有竞争对手。有人提出观点认为，并不是通过损人利己的定价策略，而是通过收购的做法，才使洛克菲勒保持住其垄断的地位。问题是，如果每建造一个新的炼油厂，洛克菲勒都不得不将其收购下来，那么，开始时炼油厂会是一个非常具有盈利性的业务，而结果却会是，有一些洛克菲勒的炼油厂派不上用场。

很难证明这些策略都不能发挥作用。如果洛克菲勒能够说服潜在的竞争对手相信，他愿意不惜一切代价欲将对手排挤出局，很可能就不会再有人称其为虚张声势——在这种情况下，他可能会毫发无损。人们可能会说，在这样的较量过程中，优势似乎是在小公司一边，而不是在大型公司一边。经济的主体和历史的证据都表明，人为的垄断在很大程度上只是一种虚构的东西，它只存在于史书和反垄断法中。在现实中，人为的垄断很少能为人们所见，或是说根本就是不存在的，这也许是因为多数用来保持垄断的策略根本不起任何作用。

这种都市神话所带来的一个结果也许就是鼓励垄断。以低于成本价销售产品是一种将竞争对手淘汰出局的笨办法，但对于新公司来说，要说服顾客试用其产品，这倒是一个高招。根据目前的反垄断法规，如此行事的公司要冒着竞争对手提出不公平竞争指控的风险，因此也会被迫提高其产品的价格。为新公司（或者是老牌公司进入新市场）设置重重障碍的法律规定会减少竞争，鼓励垄断，哪怕这些法律规定称为反垄断法。

米老鼠的品牌垄断

多年来，迪斯尼乐园通过入园费加上每次乘游览车费用的各种组合来确定其服务的价格。当我是最后一位游客时，每次乘车收费就为零——这时入园门票不限制我的乘车次数。而早一点的参观者，每次乘车都要买票。

为了使其利润达到最大，迪斯尼乐园应该如何决定入园门票和每次乘



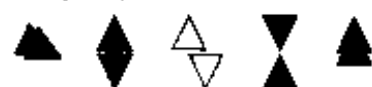
车的价格？要回答这一问题，我们需要知道花钱入园的游客数量是如何受乘车游览价格影响的。幸运的是，我们知道这种影响。消费者剩余就是因享用一整套机会而产生的价值，这些机会正是迪斯尼乐园所销售的东西。如果花1美元在特定的路线乘车游览过程中可增加游客的消费者剩余，那么，这也会使迪斯尼乐园提高1美元票价而不至于使游客望而却步。

如果游客都是相同的，迪斯尼乐园就会按照与饼干俱乐部同样的策略来行事。迪斯尼乐园会将乘游览车的价格定到使总剩余达到最大的水平，然后，再将所有的消费者剩余在公园大门口转变成生产者剩余。如果多一个人乘坐游览车的边际成本为零，那么，入园门票就应该注明给予该游客免费乘游览车的权利。如果多一个人乘坐游览车使得耗电成本增加0.2美元，那么，这多出的费用就应该是此时乘游览车的票价。如果，而且只有当乘游览车带给该游客的价值高于他游览迪斯尼乐园的成本时——这对于使迪斯尼乐园和游客的组合收益最大化是千真万确的法则，那么，乘游览车价格等于边际成本就意味着游客消费的是一种额外提供的乘游览车项目。

如果我们真的是在经营迪斯尼乐园，那么，我们肯定至少要提出两个重要的问题：一个就是顾客往往因人而异。一般来说，如果愿意花高价购买门票的人也愿意多次乘游览车的话，那么，为乘游览车定高价就可以间接地向那些愿意花这笔钱的人收取全部高价。

第二个问题是：某些乘车游览项目也许常常爆满。如果是这样的话，我决定再乘车游览一次就会延长人们排队等候的时间，这就增加了排在我后面人的成本（等候时间）。结果，某些人就会决定不再乘车游览。

为什么迪斯尼乐园应该关注游客的排队时间？游客的排队时间是影响游客价值的因素之一，因此，也是影响游客愿意花多少钱购买门票的因素之一。你多乘一次游览车，就会将成本直接强加给其他游客，而间接地也是强加给了迪斯尼乐园。迪斯尼乐园在决定为乘游览车制定价格过程中应该考虑这一成本。由此我们就弄清了（假设所有顾客都是相同的，而且对乘游览车的需求随机变化都不在乎）选择价格就是正好能使排队现象减少为零时的价格。在学完第17章后，你也许会更容易地明白为什么这样做是正确的。



爆米花的问题

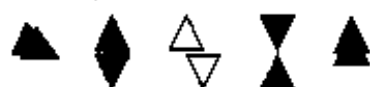
在第4章的结尾，我们讨论了爆米花的问题。我谈到，如果顾客是相同的，影剧院就应该以成本价销售爆米花。我们注意到，影剧院实际上也是这样做的——爆米花（还有糖果和软饮料）之所以价格高，表明其成本也高。由于影剧院每小时只有20分钟左右的时间销售食品，因此，它的经营成本也许就要比其他销售商更高。

在本章中，我提出了另一种解释。如果爆米花很贵，那些只愿意花5美元看电影的穷学生要么是不买爆米花，要么是自己偷偷地带爆米花进去。而那些阔气的学生（或者是那些想在约会中留下好印象的人）仍然会来买爆米花，尽管他们要花费很多钱用于购买昂贵的爆米花。如果能将票价定得便宜些，将爆米花价格定得贵些，这样的组合既可吸引来穷学生，同时也能从富学生那里赚到尽量多的钱。

人们如何才能弄清哪种解释才是正确的呢？只有当销售商有着一定程度的垄断时，实施垄断价格才会成为可能。在竞争性行业，如果你向富人收取高价，其他厂商就会以低价跟你抢生意。在小城镇，只会有一家影剧院在特定的时间上演特定的电影，而在大城市，顾客可以在众多的影剧院之间进行选择。如果有关价格歧视的解释是正确的话，我们可以作出预测，在影剧院中出售爆米花或糖果的价格与在其他地方销售这类商品的价格之差异，小城镇就会比大城市更大些。另一方面，如果这种差异反映的是不同的成本，那么，我们就可以预料出相反的结果，因为劳动和房产通常在城市都更贵些，而这两种要素也会使在影剧院经营食品的成本居高不下。

参考书目

我并不是第一位考虑将经济学理论应用于魔幻王国的经济学家，在本书中所编写的一些颇具新意的题目也不是我自己所发明的，其中一个题目就抄袭自沃尔特·维（Walter Oi）的“A Disneyland Dilemma: Two-Part Tariffs for a Mickey Mouse Monopoly”，*Quarterly Journal of Economics*（vol. 85, February 1971, pp. 77-96）。



第 11 章

难题：博弈论、策略行为、寡头

“世界上有两类人：一类属于约翰·冯·诺伊曼 (John von Neumann) 这样的人；另一类是与他不同的人。”

——尤金·威格纳 (Eugene Wigner)，诺贝尔物理学奖得主

到目前为止，我还没有在本书中论述到一个重要的问题——关于人类交往的特点。人与人之间的交往方式和市场上的交易方式如出一辙：为了达成协议彼此讨价还价，相互威胁，哄骗对方，一言一行都经过全面的策划。这是许多经济理论如此抽象、缺乏鲜活感的原因之一。我们早已习惯于将人类社会看做是意志的冲突。不管这种冲突发生在公司的董事会上，还是发生在战场上，或是在热门的肥皂剧中。然而，在经济学中，社会并不是由一群完全以自我意志为中心的人构成的，相反，构成社会的单个的个人或生产小团队都会冷静地根据客观环境，也即机会集合，来采取最大化行为。

以此种方式进行经济学研究有其原因。对策略行为作出分析是一个非常困难的问题。约翰·冯·诺伊曼是20世纪最聪明的人之一，他在不断失败的过程中创立了数学的一个新的分支。他的后继者的工作，虽然有其创新的一面，也有复杂的数学推理，但还是没能使我们说出人们在这种情况下会做什么或应该做什么。从一方面看，价格理论最引人注目的是一个描述我们周围世界的不真实的画面。从另一方面看，其最大的成就之一就是在相当程度上避开了与策略行为相关的情形，非常有创造



力地解释了真实的市场情况。

本章是黎明前短暂的黑暗。

双边垄断、核命运和法律纠纷

假如我拥有世界上惟一的一个苹果，而你是这个世界上惟一一个吃了苹果不过敏的人。对我来说，苹果毫无价值，对于你来说，它价值1美元。如果我把这个苹果卖给你，就会得到1美元，这是我十分愿意做的事情。你用1美元换得了这个苹果，认为物有所值。你的情况比买不到这个苹果要好；如果我把这个苹果白给了你，我一无所获，你等于得到了1美元。如果把价格从0到1进行排列，以此代表我们之间交换时数额上的分段。如果我们双方不能就价格达成一致意见，其结果是苹果仍归我所有，但通过交易可能获得的潜在收益失去了。

这种情况称为“双边垄断”(bilateral monopoly)。它以简单的形式将共同利益和利益冲突、利益双方的竞争与合作、人与人之间交往的典型性综合表现出来。交易双方在达成协议上具有共同的利益，但是冲突出现在协议的具体条款上。美国和前苏联在维护和平上具有共同的利益，但是冲突发生在和平的条款上。这好比夫妻双方为维护一个和睦家庭上具有共同的利益，但是他们对于各自的有限资源如何花费在每个人认为重要的事情上存在分歧。

一种解决方案就是某一方作出承诺，这样就不可能再违反。一个会本能地运用策略的孩子可能会宣称说：“我保证不会让你得到多于20美分，我发誓如做不到，我宁愿去死。”如果第二个人相信他的誓言是负责的，这个发誓的孩子将没有退路可走，因为1美元中的任何分值都比不上违反誓言所带来的耻辱——这就是策略在起作用。第二个人得到了20美分和一个决心——下次他将先说出誓言。

作出承诺，这是一种策略，这一策略不止限于孩子。我们可以用一种所谓的“终结日机器”充分说明这一点。这一想法来自于赫尔曼·卡恩(Herman Kahn, 美国著名未来学家——编者注)的科幻小说中，后来又出现在电影《奇爱博士》(Doctor Strangelove)中。



故事讲的是美国决定一劳永逸地消除对前苏联扩张的担心，于是，它制造了100枚炸弹，并把这些炸弹埋藏在洛基山脉底下，并与称为“盖格”的反应装置相连。如果这些炸弹被引爆，其产生的放射性物质足以消灭地球上所有的人。“盖格”还是一个精密的探测仪器，如果前苏联首先发动核战，这个仪器能够迅速探测到放射线，然后引爆炸弹。

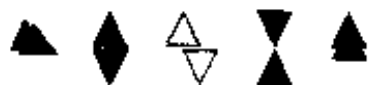
我们现在拥有了终结性的武器。在电影版中，这台终结日机器上增加了一个可以探测更大范围的核情况的装置，并可作出相应的反应——比如，如果前苏联袭击西柏林或西德或西方世界的任何地方，它将引爆炸弹，整个世界顷刻将被毁灭。通过这一威慑性装置，美国节省了用于常规战争和核战争的费用。

终结日机器并不是完美无缺的。在这部电影中，我们看到，前苏联也制造了同样一台机器。他们决定在其领导人生日那一天公布这一消息。但是在他们发布消息之前，一个极其愚蠢的美国空军军官向前苏联发射了核导弹，从而使核战争爆发。

终结日机器并非凭空虚构。在现实的世界里，美苏两国之间的冷战使世界长期处于一触即发的核毁灭当中。美国对付前苏联核进攻的主要手段就是大规模报复性核打击的威慑作用。如果在威慑之下，前苏联还是发动了进攻，美国随之采取的报复措施将不会给自己带来任何好处，可能还会使自己的情况更加恶化，比如，大气中放射性物质增加，气候条件变差。然而这样的情况还是可能发生的。控制致命按钮的人——炸弹飞行员、掌握着导弹库的空军官员、核潜艇指挥官，都经过了严格的训练，绝对服从命令。从实际看，他们也不太可能违反可以复仇的命令，因为敌人的进攻杀死了他们的朋友和家人。

美国的核武器好比一台终结者机器，全体人类的命运就是引爆装置。对于前苏联也是同样的情况。美苏两国都看到了这个前景，因此它对双方都起到了威慑作用，导致的结果就是没有一方敢于率先发动核进攻。卡恩关于终结日机器的创想并不是因为他想让美国制造这样一台机器，而是美国和前苏联已经制造出了这样的机器。

“如做不到，宁愿去死”这种承诺方式和核毁灭之间有一个范围很广的讨价还价的空间。在这里，威胁和承诺起到了至关重要的作用。甚至



在核武器发明之前，战争也常常是双方不得已而采用的做法，因为其结果大多是两败俱伤。任何一方的领导人都可以说服对方，如果不是迫不得已，他决不愿意采取战争的做法。不管他是一个疯子，还是一个狂想者，或只是一个乐观主义者，他都处在一个强有力的讨价还价的地位。他们可以称之为虚张声势，但是一旦被逼到绝境，这种虚张声势会转化成现实。

在小一点的范围里，还可以举出例子，以说明这一道理。看一下法庭上打官司。比如先是两个人争论篮球队谁强谁弱，然后由口头争论演变成大打出手，结果其中一人被打死，另一个人手里拿着打破的瓶子，脸上是一副茫然的表情。从某种角度看，这是一次不理智的行为，所以是非经济性的行为。杀人者之后马上开始后悔他的所作所为，很明显他已经不可能采取任何行动使他的福利最大化。从另一个角度看，从理性承诺发展到非理性行为——从争论到大打出手直至打死人，这一情况与小规模的终结日机器类似。

假设我很强壮且脾气暴躁，如果不按照我的意思去做，我马上就会发火。我的这个脾气尽人皆知，结果大家都小心翼翼，生怕惹我生气，都顺着我。我因此从中得到了好处。实际上，如果别人不顺从我，我只有动武，但是这样的代价是很高的，因为被打的人可能还手，我也可能因为打人而被警察抓起来，但是，如果我的坏名声具有威慑力，我可能不需要通过武力就能使别人顺从。

于是，为了维持这个坏名声，我故意显得脾气暴躁。我告诉自己，也告诉别人，我是一个专横的人，这样的人从不听任别人的摆布。我慢慢地将“随意摆布我”的定义扩大，“不顺从我的意志”、“不按照我说的去做”也就等于“随意摆布我”。

我们通常把这种性格称为侵犯型人格，但是如果把它看做是理性地、有意识地采取的一种策略，也许更有意思。一旦实施这种策略，我就再也不能根据每种情况自由地选择最优应对措施，于是我越走越远，完全超过了限度，以至于没法走回头路。同样地，美国既然已经构筑了一个巨大的报复系统，以阻吓敌人的进攻，就必须在发现敌方导弹的10分钟内发射自己的导弹加以拦截，别无选择。即使在阻吓失败后仍不放弃原



来的策略也许是不理性的，但是，让自己置之死地而后生的策略，则有可能是理性的。

在刚才所举的例子中，大部分时间我可以享受着策略带来的好处，但是，也会出现意外的情况，我需要为我的策略付出代价。原因在于我采取的策略并非只能由我一个人享有，在这个策略上我并没有垄断的权力。世界上还有一些坏脾气的人，我总要碰上其中一个，恰好对方也没有采取退让策略的机制，他反对我的意见，我因此开始恼火，我越恼火，对方越不退让，最后，我们两个人之中总有一个人会成为策略的受害者。

鹰、鸽子、谷仓中的争吵

在第1章中，我举了一个例子，以说明经济学和生物进化论之间的紧密联系。我现在用谷仓中争吵的例子来说明这一点。对于人类来说，社会学家称之为“鹰-鸽均衡”。

假设有两类鸟，一类比较凶猛，姑且称为“鹰类”，另一类比较温和，称为“鸽类”。如果两类鸟同时发现了一种食物，鹰类总是通过你夺我抢的方式将食物搞到手，鸽类面对这种情况，只能四散而逃。如果鸟中绝大部分属于鸽类，少数几只鹰类鸟会占到很大便宜，因为鹰类鸟不需要争斗就可以得到食物。如果鹰类比鸽类更容易摄取到食物，他们将有可能繁殖和哺育幼鸟，这样鹰类鸟的数量开始增加。

随着鹰类数量的增加，这类鸟的优势开始减少，它们相互之间开始争夺，结果导致一场争斗，带来的损害远远大于得到的食物。如果鹰类与鸽类之间数量的比率达到了一种均衡，此时两类鸟的策略都获得成功。

如果我们把具有好斗性的人与鹰类进行比较，可以得出同样的道理。如果没有人采用这种好斗性的策略，这种策略就逐渐具有优势——越来越多的人就会选择采取这种“好斗型”策略，这样便引起更多的争吵，进而发展成争斗，最终的结果是风险将不断增大，收益将逐渐下降，从而达到了一种均衡：采取不放弃策略的一方遭受的损失正好与采取放弃策略的一方获得的收益对等。不管采取哪种策略（鹰类或鸽类，强悍的人或软弱无用的人），同样有利可图。



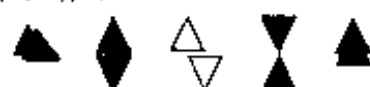
经济学的长处

到目前为止，我一直认为，人类同大多数动物一样，出于非自愿的目的而形成各种人类组织。在你生长的环境中，强悍的人只占一部分，这些不是你会主动选择交往的人。只要出现这种情况，选择成为强悍的人就是有利可图的行为——只要这类人的数量在整个群体中占少数。

自愿结成的组织关系与此不同，按照另一套方式进行，比如商业关系、雇主与雇员的关系、婚姻关系。在选择与别人建立什么样的关系时，具有强悍性格的人处于最不利的地位，工作机会比较少，建立家庭的机会也比别人少。

如果一个社会以双方自愿的形式结成一个整体，承诺就会起到至关重要的作用。以不同的形式结成的联系呈现出不同形式的承诺。无论承诺有何不同，都应该有所回报。在我们的生活中，各种各样的人会留给人不同的印象。有些人给人的印象总是礼貌而周到，这种人从来都不利用别人以达到个人的目的。可以设想，即使在没有人监督的情况下，这种人也不会发生偷盗行为。这样的人如果从事经营，可以当老板；如果受雇于他人，能够成为优秀的员工；如果与人合作，是值得依赖的一方；如果谈婚论嫁，无疑会建立稳定的家庭。无论从事什么工作，如果能给人留下诚实、可靠的印象，这样就有助于事情的成功。当他求职面试的时候，他希望给人留下诚实、可靠的印象，这样才有可能被雇用。为了做到这一点，他应该努力成为一个诚实可靠的人，这符合他个人的最大利益。在雇主一方，如果他雇用了不诚实的人，这个人有可能会利用职务之便进行偷盗，造成他的财产损失。为了防止这种行为的发生，需要进行监督，又要投入财力、物力，这无疑是一笔损耗。因此，雇用一名诚实的员工有利于雇主的利益，也就是说，可以最大限度地节约资金。对于节省下的资金，你应该将其中的一部分以工资的形式发放给员工，这是对他们诚实行为的最好回报。

让我们再回到前面的例子中，鹰类和鸽类之间达到了某种均衡。我们希望不管从事何种事情，不管出于何种动机，都能达成类似的均衡。



设想一下，如果绝大多数人都是诚实的，人们就不会特别关心某个人的行为到底是否诚实，这样，采取欺骗方式的人（表面上诚实，暗地里只要一有合适的机会就实施欺骗）将大获其利。越来越多的人采取欺骗策略时，别人的戒心也会越来越大，会越来越警惕。当两种做法得到同样的报酬时，就将达到伪善与诚实之间的均衡。

为什么有些人要做好人，而有些人要做坏人，我们可以通过一个有意思的暗示来理解这一点。当交往不是建立在自愿的基础上时，做坏人、具有强悍的性格会带来好处；当交往建立在自愿的基础上时，做好人会带来好处。如果社会中的大部分交往出于自愿，有可能出现更多的好人——诚实的人更多，不讲理的人更少；相反，如果社会中的大部分交往不是出于自愿，好人的比率就会缩小。

囚徒困境

乔和迈克因为盗窃被抓了起来，他们被分开关在牢房里。检察官先找乔，告诉乔说，如果他坦白，而迈克抵赖，法官将撤销对他的盗窃指控，从轻发落——按擅入民宅处理，监禁3个月；如果迈克也坦白，虽然检察官无法撤销对他俩的盗窃指控，但可以从宽处理——两个人各被判处两年监禁；如果乔拒不坦白，检察官就会感到他很不老实，而迈克坦白交待的话，乔就会被证明有罪，检察官就会对其判5年的监禁；如果两人都不坦白，检察官因无法定罪，只好以擅入民宅、拒捕和游手好闲罪论处，各判6个月的监禁。

检察官向乔交待清楚之后，又将同样的内容跟迈克重复了一遍。表11-1显示出乔和迈克面临的各种后果。

据此，乔会作出以下推论：

如果迈克坦白，我抵赖，我将被判5年监禁；如果我们两人都坦白，各判2年监禁。在迈克有可能坦白的情况，我最好也坦白。如果我们两人都不坦白，我需要在监狱里呆6个月；如果迈克抵赖，而我坦白，我只需在监狱里呆3个月。所以，在迈克有可能抵赖的情况下，我也最好坦白。



事实上，不管迈克坦白与否，我坦白都是最佳的选择。

表11-1 囚徒困境的收益矩阵

每一单元表明两个囚犯各种选择的结果；前面的是对乔的审判，后面的是对迈克的审判。

		迈克	
		坦白	抵赖
乔	坦白	2年，2年	3个月，5年
	抵赖	5年，3个月	6个月，6个月

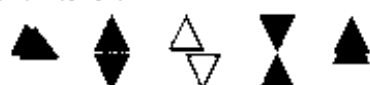
乔想好之后，要求见检察官。迈克在得出同样的推断后，也要求见检察官。

两个人都选择坦白，都是理性的行为，但是，两个人的行为导致了更加糟糕的结果，两人各被处以2年监禁。如果他们两人都拒绝坦白，只需服刑6个月。这是理性行为产生的奇怪结果。

造成这种局面的原因是，乔单方面进行他的策略选择，而不是与迈克一起商量后采取的行动。如果乔在矩阵中右下方单元和左上方单元之间作出选择，他将选择前者；迈克也会作出同样的选择。但是他们可以作的选择并不止这些。乔选择了第一行，不管迈克选择哪一列，乔选择上面一行的结果都好过下面一行；迈克选择了左边的一列，他认为其结果会比右边一列有利。

我们曾经在第1章涉及到这一点。我指出，理性的选择是建立在个人的假设基础之上，而非群体。囚徒困境涉及到两个人的小团体作出的决策。两个人选择坦白和作战士兵逃跑、人们为抄近道穿越草坪都是出于同样的理由。

许多人会发现，结果与自己当初的判断相反。士兵没有跑，原因之一是因为将军用了新的方法来奖惩士兵。烧桥切断后路是解决方法之一，枪毙临阵逃跑的士兵是解决方法之二。同样，罪犯也会努力提高同伙告密的代价，降低因为拒绝告发而进监狱的成本。



从小处体会民主的作用

双边垄断涉及到两方，如果我们再加入一方，就会形成新的格局。这种格局需要以新的方式作出决定，即少数服从多数的原则。具体会出现什么样的情况呢？我们将以下面的例子为例，说明这种情况。

假设有一笔钱，由三个人来分。分配方式由三个人投票表决，实行少数服从多数的原则。为了方便起见，我们给三个人各取一个名字，安娜、比尔和查尔斯。假设在分钱之前，安娜和比尔在私下里先达成了一个协议，两人同意按5：5比例分享这笔钱，这样，查尔斯被排除在外。因为即使他反对也没有用，按照规则，安娜和比尔占多数票，查尔斯是少数票。查尔斯得知这一情况后，急中生智，他在投票表决前主动向安娜建议，如果安娜站在他的一边，他们之间可以按6：4的比例分享这笔钱，作为回报，安娜将分得6成，查尔斯分得4成。因为对安娜有利，她自然愿意接受这个提议。于是，安娜与查尔斯成为多数派。

然而事情并未就此结束，因为比尔在得知这一消息后，同样可以和查尔斯或安娜达成类似的协议。以此类推，三方从自身的利益出发，不断进行协商，以达到第三方出局的目的，剩下两方分配这笔钱。这种做法可以循环往复下去，也许永远没有结果，只要新的分配方案比原有的方案更符合协议双方的最大利益。

在这种情况下，三方普遍采用了优势战略。如果某种分配方法得到多数人的支持，毫无疑问将被采用。因此，在三人博弈中，我们以多数票的方式作出最后的决定。只要协议双方达成一致，新的分配方法就会替代原有的分配方法。这无疑充分体现了民主的原则。

小胜利

专门研究解决各种博弈问题的理论称为博弈论，即为博弈各方找到合理的应对方式。在博弈论方面，到目前为止，只有一个人很成功，其他人只能算是获得了部分成功。

这个成功者就是约翰·冯·诺伊曼。他的主要贡献在于为数日确定



的两方博弈找到了解决之道——象棋或纸牌游戏属于此类博弈。在两方博弈中，双方的利益正好截然相反，双方立场十分清楚：如果一件事情于我有利就于对方不利。由于不存在第三方的参与，因此不可能出现两方结盟而将第三方排斥在外的局面，也不会出现一方协同另一方威胁第三方的情况。也不需要承诺，因为双方相互敌对。就此而言，数目确定的两方博弈使得双方进行策略选择的可能性非常小。

关于数目确定的两方博弈，约翰·冯·诺伊曼的解决方案是一种策略，对于如何进行博弈提供了一个完整的描述，双方选手的最终结果：安娜将赢得5美元，比尔失去5美元。安娜通过她的策略，可以保证她至少可以获得5美元；比尔通过他的策略，可以保证不会让安娜获得更多的数额，由此，他的损失不会比5美元更多。

约翰·冯·诺伊曼证明，任何由两个人参与固定数目的分配博弈都有这样一个解决方法，而且根本上显示了人们将如何发现解决的方案——只要参与者都有足够的计算能力，而且时间不受限制。约翰·冯·诺伊曼还通过自己的方法对前面的限制性条件作出了解决，他的另一贡献是促成了控制论的出现，这一理论为现代计算机技术提供了从数论基础。

不幸的是，大多数有意思的博弈并不是固定的两人博弈。双边垄断是两方参与但分配的不一定是固定数目的东西，因为一些结果对双方参与者情况都会更糟（例如，核爆炸足以毁灭整个世界）。我们希望为许多其他类型的博弈找到解决方法，包括大多数政治、经济、外交事件，参与的都不止两方，三人多数票是解决问题的一个简单的例子。

约翰·冯·诺伊曼还为解决多人参与的博弈提出一个定义，他提供的解决方式是一套解决方案，在方案中的任一结果都比方案之外的结果要好，但方案中各个结果相比较，却没有好坏之分。前面三人分钱的例子中其解决方案就是以下三种结果： $(0.50, 0.50, 0)$ ， $(0, 0.50, 0.50)$ ， $(0.50, 0, 0.50)$ ，其中每两个选手平均分配1美元，第三方出局。你可以自己考虑一下，没有别的分配方案比这更好，而这几种方案则没有好坏之分。

在这种情况下，“解决”的含义造成了一个问题，那就是它并没有告诉我们三个解决方案中哪个将是最终的选择，甚至没有告诉我们是否就会



发生这三种可能性——因为这种博弈还存在着其他的解决方法。例如，请考虑 $(0.90 - x, x, 0.10)$ 这个公式，我们看到会出现无数个结果。所有的结果有一个共同之处：查尔斯得到了10美分，其余的钱在安娜和比尔之间按一定方式分配。你可以自己考虑一下，这一个计算公式也是约翰·冯·诺伊曼提出的解决方案。当然，像这样的解决方案还有很多很多。

对于多个参与者的博弈问题，约翰·冯·诺伊曼的解决方法可能包括很多方案，甚至是一个无限的数，结果都各不相同。当三方或更多方参与博弈时，这种解决方法不会使我们离现实的结果太远。

约翰·冯·诺伊曼之后的博弈学者还想出了其他方法来解决类似的博弈问题，但是没有一个方法令人非常满意。其中一个广为人知的方案就是……

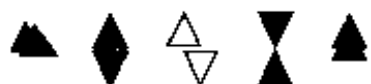
纳什均衡

考虑一个由多方参与的博弈，为了得到满意的结果，各方都不断改变策略。当每个参与者都找到了一种对他来说是最优的战略时，均衡便实现了（当然前提是其他人也执行这种战略）。

生活中的一个简单例子——选择哪一条路行驶，是一个典型的博弈问题。整个美国的交通状况就处于纳什均衡的状态下。在美国，每个人都靠右行驶，因为其他人都靠右行驶，如果我靠左行驶将会给我带来巨大的成本（其他人也一样），所以靠右行驶符合我的利益。

而在英国，情况则正好相反，每个人都靠左行驶。由于在欧洲大多数国家，人们都是靠右行驶，所以卖到英国的车需要进行特殊的设计，方向盘安在右边。如果外国游客在英国开车，有可能出现开错道的现象。根据我的实际经验，在转弯的时候，最有可能发生这种情况。开错道会造成非常严重的交通事故。

如果英国人全部改为靠右行驶，就可以避免上述撞车事件的发生，对所有开车的人有利。但是，在实际执行过程中，会出现这样的情况，即任何率先作出改变的人将遇到更糟糕的情况。如果仅仅是个体行动，纳什均衡仍能保持稳定，即使这种个人行为会导致人们不希望看到的结果。



如果是许多人参与的群体行动，纳什均衡就不一定稳定。例如在瑞典，人们原来也是靠左行驶，在改为靠右行驶时，经历了一段过程。即使是只有两个人采取行动，纳什均衡也会是不稳定的。比如这样一个例子，监狱看守员枪里只有一颗子弹，却面对着两个企图逃跑的囚犯。对于任何一名囚犯来讲，面对着枪口，投降是他的最佳选择。而对于两名囚犯来说，他们俩一起冲上去抢看守的枪会是最佳选择。

经济学家如何博弈

人们看到博弈这个词，经常会想到赌博。尽管会给人这样的联想，但我们并不想避而不谈这个问题，因为博弈论的确是一个非常重要的理论，在经济学中大有用武之地。我们会发现很多行为可以归结为一个博弈问题。这些行为包括大多数经济学、政治学、国际关系、人际交流、社会学等等问题。单就经济学而言，博弈论就有许多应用之处，但因本章篇幅有限，无法一一叙述，所以我将集中于两点：垄断性竞争和寡头。用两种完全不同的方法分析在垄断和完全竞争之间的一些问题。

街边理发店

如图11-1所示，在一条街上有若干个理发店，它们沿街而设。从竞争的角度讲，假设所有的理发店服务水平一样（理发的水平，当然还包括传闲话的水平），惟一的区别就是距离的远近和收费。

一开始，所有理发店的价格一样——比如理一次发都是8美元，每个人都会选择到离他最近的理发店理发。如图所示，理发店B，吸引介于 x 和 y 之间的所有顾客。理发店B的店主面临的情况正是一个垄断的局面。如果

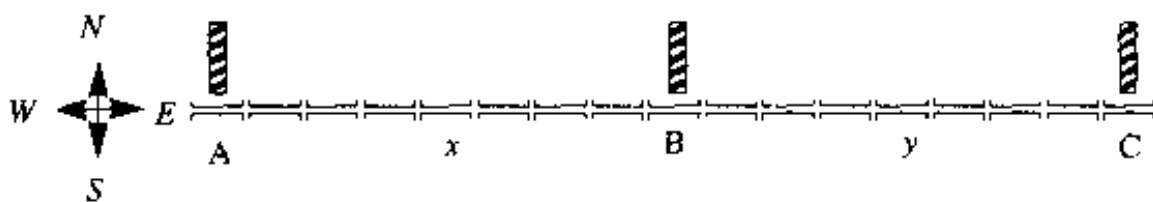
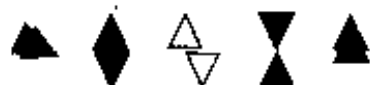


图11-1 街边理发店示意图（每隔8个街区有一家理发店）



店主将价格降到8美元以下，他将争取到 x 以西和 y 以东的部分顾客——他们愿意少花钱而多走一段路。如果他把价格提高到8美元以上，无疑将失去一部分顾客。像任何单独定价的垄断者一样，当他的价格按照 $MC=MR$ 计算得出时，他的利润最大化。其他的理发店也会进行同样的计算，所以只有当8美元的价格正好是利润最大化的价格时，价格模式是稳定的。

假如边际成本与边际收益相等的价格正好是8美元。再进一步讲，在这个价格时，理发店有利润。于是，更多的人想开理发店，你无法不让他们的进入。当他们进入时，他们将缩短各理发店之间的距离，减少到各理发店的顾客的平均数量，最后导致各店利润的下降。当这些情形发生时，实现利润最大化的价格也将发生变化。

当理发店的密度和价格满足两个条件时，达到平衡，即：边际成本等于边际收益，经济利润为零。这种均衡称为纳什均衡。在上面的例子中，每个理发店都努力使利润最大化，其他的理发店也这样做。最大化的标准是利润为零，这听起来很奇怪，但是这是单个理发店能够得到的最大利润，如同处于竞争行业中的单个企业一样。

家用电脑市场和理发店

垄断竞争存在于每一个行业，就像街上的理发店。许多公司制造同类产品，这些产品虽具有很多相似之处，但并非完全一样，不可能完全相互替代。每家公司都拥有一定的垄断能力，因此，边际收益等于边际成本时，利润达到最大化。但是因为这是一个开放的市场，随着竞争者的增多，利润趋向于零，如同完全竞争下的市场状况。

当行业的竞争力取决于买方与卖方的地理位置时，这种情况很普遍。经营的商品和服务必须从制造者那里转到消费者手里，比如，理发店的经营者提供服务，消费者必须到特定的服务地点才能享受到这种服务。经营电影院与此类似，观众只有到电影院才能欣赏电影。我们可以把这种行业扩展到其他行业。比如，家用电脑市场。这个市场没有任何行业限制，于是竞争者不断增多，各自的产品差异很大。当一种电脑的价格上升，如果消费者不是非用这种牌子的电脑不行，他就会选择其他牌子



的电脑，造成涨价电脑的销售量下降。但是如果价格空间比较大，这家电脑公司至少可以维持一定的客户量，正如理发店即使提高价格，同样可以拉住自己周边的客户一样。以我本人为例，我一直使用苹果公司生产的Macintosh型计算机。毫无疑问，如果有一天价格高到我无法承受，那时我会选择放弃使用这个品牌，但是到目前为止，苹果公司的提价还没有达到令我放弃的程度。

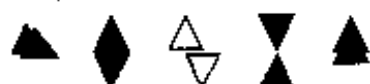
如果利润看好，新公司会加入竞争；如果利润不好，一些公司会选择退出。如果一种品牌的计算机卖得特别好，其他电脑公司会争相仿制。这种情况就好像是一条街上的理发店生意特别好，其他街上的理发店也会想办法搬到这条街上来参与竞争。

苹果公司率先开发出Macintosh型计算机，成为当时惟一适合大众化市场的计算机。该产品设计出色，无论是感觉，还是外形、界面都不错。在随后的几年中，很明显有许多的消费者依赖于这种品牌的计算机——大量的用户一旦使用这种计算机，就不会喜欢那种常规型的计算机了。1988年，IBM也到这条街上（个人电脑业）参与竞争，它引进了一条新的计算机生产线，还有一套新计算机操作系统，全都基于这一想法。大约同一时间，微软研发的操作系统获得巨大成功，这就是尽人皆知的视窗软件，它专门用于安装DOS系统的计算机，这种计算机在功能上更像Macintosh。

IBM后来又选择离开的原因之一，可能是它感到自己的地段上越来越拥挤（竞争越来越激烈）。IBM最后放弃了个人电脑生产线，绝大多数与IBM匹配的计算机不再由IBM制造，而是由其他计算机公司制造。

既不是鱼也不是飞禽：寡头的悲伤

假设你因为叔叔的突然去世而一下子成为一家大型日用品公司的CEO，这一变化完全出乎你的预料。这家公司主要生产牙膏，其产品在牙膏市场上是主要的竞争者。不幸的是，你以前的经历（在家游手好闲）不能为你提供相关的工作经验。时间紧迫，在匆忙安排完叔叔的葬礼之后，你开始投入这个行业。紧迫的时间使你根本不可能先去读个MBA，



再来做这项工作。

幸运的是，你发现了我写的这本书。在这样的时刻读这本书，你一开始感觉如获至宝，但是在你翻看全书之后，发现这本书对你毫无用处。如果你所在的牙膏行业是完全竞争的情况，本书不仅提供建议，而且还可以为你提供向家族成员说明情况的最佳理由：你为什么只能根据他们每个人的投资比率为他们赚回正常的回报，而不可能出现暴利；如果这个市场是垄断市场，你在书中不仅可以发现好的建议，而且还有机会获得垄断利润。不幸的是，这个行业里已经存在6家牙膏企业和一些已经在试销产品的企业，因此，你既不是完全竞争者，也不是垄断者，另外，你也不属于垄断竞争者。尽管你的广告人员尽了最大努力，消费者还是认为，你的公司生产的牙膏与其他公司的牙膏没有什么区别。

你所继承的公司是一家寡头企业——在这个行业里，它有一些竞争者但竞争者并不是很多。知道这一点对你没有太大的帮助，但是，对于你所面临的问题和公司的前景，运用经济学的原理进行思考可能会有较大的帮助。

基本的问题非常简单。如果所有的公司减少产量，牙膏价格将上涨，这些公司将共同分享垄断利润。但是在高额利润的驱动下，每家公司都开始增加自己的产量，以获得更多的利润，牙膏价格随之降低。在这个时候，你需要找到某种方式使所有的公司控制住各自的产量，同时限制新的公司加入现有的市场竞争，以防止垄断利润被更多的公司分享。

你以前的生活经历可能从没有教给你如何经营一家公司，但是你从中学会了如何说服别人。出乎你意料的是，你成功地说服其他6家公司形成了一个卡特尔——这种组织有权通过内部协商确定价格和产量。现在，从实质上看，整个牙膏市场由此形成垄断。你需要根据垄断利润最优化的原则计算价格和产量，每个公司按照分配的产量进行生产。

下一个需要解决的问题是如何把新的竞争者挡在市场之外。你要代表其他6家公司召开一次会议，邀请希望进入牙膏市场的各公司CEO参加。在会上，你要警告这些已经开始市场活动的公司，如果他们进入，他们将后悔。因为现在的牙膏卡特尔组织将自动解散，产量不再受到限制，价格猛跌，这些准备打入这一市场的公司肯定血本无归。然而，与会的



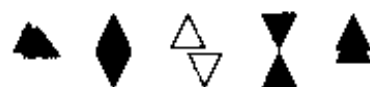
CEO们并没有被你的警告吓住。他们针锋相对地指出，即使出现你所描述的情况，他们也不怕。他们认为这个风险并不高，值得一冒。他们也威胁说，一旦他们打入市场，解散卡特尔的行动将给所有的公司带来致命的打击，所以，你最好允许他们加入卡特尔，分享一部分利润。

打破僵局的一个方法就是建立一个准入限制——对于进入市场的新公司收取一笔额外的费用。运用这种方法解决问题的例子很多。比如，美国的卡车运输行业遵守州际商业委员会（ICC）法规，假设一家新的运输公司打算经营某条现有的运输线路，它必须得到州际商业委员会的批准。现有的运输公司当然要对此作出反应，它们会认为现有的公司已经完全能够提供运输服务，不需要增添新的运输力量。结果，双方为此展开了激烈的争论，这种争论既浪费时间，也浪费金钱，最终才达成协议。与此类似，你现在处于同样的局面。也许你有办法说服美国食品和药物管理局（FDA），使他们相信现有的牙膏公司都是成熟的企业，它们的产品已经经历市场的检验，得到了消费者的认可，而新的公司缺乏市场可信度，他们首先需要证明自己产品的市场可信性（安全性和有效性），才能进入市场。

如果你企图让政府干预的努力没有成功，还有一招可以阻止它们进入：建立一个从经济上保持平衡的机制（如同前面提到的终结日机器）。假设你签订一个有法律约束力的协议，以保证在新公司进入市场后，你的顾客能以低价购得你的产品。签订这样的协议后，你向他们指出，如果他们确实要进入，原有的垄断格局将不复存在，任何一方都不可能得到垄断利润。

减少一些选择可能会使你好办一些，这种说法似乎令人吃惊，因为实际上，你等于捆住了自己的手脚。但是这是真的。这种情况与我们早先提到的关于发誓的例子十分相似——终结日机器。正如这些例子表现的事实，发誓的博弈者承担了一定的风险，其他的参与者可能会对形势作出错误的判断，他们以为你是虚张声势，最后发现这并不是虚张声势。

经过你的努力，准入的公司受到了规定的限制，其他公司被你的虚张声势吓得不敢再进入，你面临着另一个问题——决定如何在成为会员的公司中分配垄断利润。这又是一个博弈，除了选手多一些之外，它与



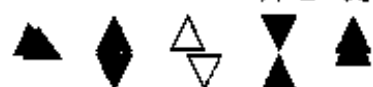
双边垄断十分相似。如果所有的公司都同意某种分配方式，就可以瓜分垄断利润；如果大家不同意，卡特尔解体了，产量随之失去限制，迅速上升，导致价格下降，大部分的垄断利润没有了。

卡特尔的一个缺陷是，处于组织之外比进入组织之内好。如果你不加入卡特尔，就不存在任何限制，想生产什么就生产什么，想生产多少就生产多少，按照你的意愿生产，以卡特尔的定价或低于卡特尔的价格出售。像你这样的大公司，因为担心背叛会毁掉卡特尔，于是坚持在卡特尔组织里，把价格降低到竞争水平。但是这种观点不太能够说服较小的公司，他们可能两个好处都想得到——以垄断价格出售它们所要的东西，同时让较大的公司控制住产量，促使价格上升。如果你要把他们控制在卡特尔里，你将不得不给他们超过他们应得的利润分配。

最典型的一个例子就是石油输出国组织（OPEC）。石油产量的减少似乎主要取决于产油大国——沙特阿拉伯和阿拉伯联合酋长国。这种实际情况导致在卡特尔会议上大家讨论价格时，沙特阿拉伯成为制衡者。他们知道如果提高价格，其代价就是销售量的下降，作为理智的人，他们深知其中利弊，出于对本行业经济健康的关心所以反对提高价格，因此，他们得到了消费者的回报，也得到了军事上和政治上的支持。

由于你不愿意向本行业的小企业让步，你需要处理一个新的问题——如何监督协议的执行，如果有人拒绝履行协议，你如何强制执行。在你看内部的备忘录时你发现了这个问题，你发现，在你的销售队伍中最成功的人员已经通过在卡特尔价格上做手脚在获取他们的奖金了。他们为顾客提供更好的条款，使这些顾客不再买原来公司的产品，同时双方保守秘密，不泄漏他们之间达成的协议。你想到，如果你的竞争对手的销售人员也采用同样的手法，这可能就说明了为什么你很难提高价格，下降产量，以达到协议规定的水平。

但愿你在一个文明的欧洲国家里，法院会认真考虑垄断者遇到的各种问题，你可以通过让所有的公司同意在一个共同的市场机构出售产品，用这样的办法来解决这个问题。不幸的是，你在美国，在这里，这样的协议非但没有强制力，还可能是非法的——你面临的是一种风险，这种风险就是支付三方的损失，因为违反了反托拉斯法。



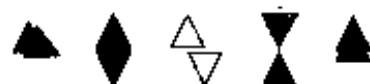
另一种可能实施的办法是合并——将本行业所有的公司整合起来形成一个大公司。假如你和你的竞争者的企业规模已经十分庞大，如果再合并，必然形成规模不经济，它将超过生产的规模经济。这就是形成寡头，而不是自然垄断的原因。让大公司更大将使问题恶化。你可能会遇到美国司法部的调查，你需要努力说服他们反托拉斯的分割不适用于你，你要证明你是合并。

在考虑这个问题时，公司的调研部主任送上一份报告，他称自己的部门获得了牙膏生产工艺专利，这使你可以向本行业的其他企业收取专利使用费。你赶快打电话，很快得到了答复：每家企业的生产工艺都不是完全相同，各自拥有保证生产的专利，每家企业都掌握一定的专利技术。

你有了主意。你马上向本行业所有的CEO和研发负责人发出邀请，前来参加会议。随后是新闻发布会，你宣布，为了提高本行业的生产率，所有的企业一致同意相互给予专利许可。

你不需要的专利许可对生产力不起任何作用，但是它对你的利润很有帮助。为了获得使用其他企业专利的权利，你向每家企业按照生产一支牙膏支付两美分的方式支付专利使用费，对方也同意按照类似的支付价格取得使用你的专利的权利。一般来讲，这种做法是双方对等——你的付出与收入相等。但是你生产和销售牙膏的数量达到边际产量后，其结果是提高了你的成本，因为多生产一支牙膏将增加你必须支付给对方的费用，但同时削减了他们的销售量，这将减少他们必须支付给你的费用（专利费）。

由于现在边际成本比较高，每家企业十分清楚，最符合自身利益的做法是自己少生产，这样可以减少专利使用费的支付；希望对方多生产，这样可以向对方索取更多的专利许可费。如果两家的产量仍然太高，你们双方同意提高专利许可费。就这样一直做下去，直到价格达到利润最大化的水平。你已经找到最佳方案，在一个卡特尔协议不仅是非强制性的，而且是非法的国家里，你知道如何签订这样一个协议。为了减少违规操作受到惩罚的可能，在你的生产线使用竞争对手的专利时需要很小心，不管这些专利是否会改进你的生产工艺。



应该制定一部法律

从卡特尔成员的角度看，违反卡特尔协议是不利于整体利益的，但是从消费者的角度看，这是一件好事情。这种截然相反的看法带来了一个问题：为什么能够用于执行卡特尔协议的方式是合法的？

一种解释是这些方式可以有其他目的。对我来说，很容易认定两个假想中的牙膏生产企业仅依靠自己的专利就能达到生产牙膏的目的，但是在实际情况中，法院或许并不容易确定企业是否用了别人的专利进行生产。同样，公司合并，其目的可能是为了创造一个新的公司并拥有足够的垄断权利，但是也可能是通过结合几个不同企业的优势以达到降低生产成本的目的。

这并不意味着政府不打算管制这种行为，大公司之间的合并常常成为政府反托拉斯行动的打击目标。问题在于政府的这种干预增加了寡头们获取垄断价格的难度，同时也增加了新公司形成与现有垄断企业价格竞争的难度。

我的一位同行为此提出了一个简单易行的规则，以区别竞争性合并和反竞争性合并。这个方法是：看谁抱怨。如果公司采取合并的做法是为了增加其垄断权利，下一步就将是削减产量，提高价格，这样一来，其他公司将赞成合并；如果公司合并的结果提高了生产效率，从而导致价格下降，竞争更趋激烈，就会招致其他公司的反对。因此，我们可以作出这样的判断：如果其他公司反对合并，政府应该批准这种合并；如果其他公司不反对，政府应该禁止这种合并。很明显，为了使这一规则起作用，反托拉斯部门的决定必须对此规则保密。

有一个法律：政府出面挽救

……原油的高价格造成产量的增加。这种情况无法避免，以前如此，以后也如此，只要石油还在产出。产量的增加使市场上出售的石油大大超过了购买量，大家开始为寻找买主四处奔波……当然，处于石油生产组织之外的石油商会尽可能多地生产，而该组织内的石油商，其中许多

人富有威望、有很高的地位，他们面对着生产更多石油的诱惑力，力量之大使他们想违反彼此之间的协议。把石油价格控制在一定限度内似乎非常困难。

——约翰·D·洛克菲勒，讨论关于原油生产的卡特尔化的不成功尝试。约翰·麦吉在《掠夺性降价：标准石油公司（NJ）案》一文中引用，《法律与经济杂志》第2期（1958年10月）

洛克菲勒太悲观了，我们可以找到办法防止因石油价格过高而开采更多石油。解决办法就是原始意义上的垄断——由政府授予独家开采权。

试以美国航空业为例说明这个问题。在航空管制解除之前，除非航空公司得到民用航空局的批准，否则不能开展航空业务。自从1938年民用航空局成立到20世纪70年代末期管制解除，没有大型的州际航空公司。

即使在政府的帮助下，现有航空公司能够将新公司排除在外，什么能够防止航空公司削减票价以吸引更多的业务？答案还是民用航空局。未经民用航空局的许可，任何一家航空公司改变票价的做法都是违法的。航空业是一个由联邦政府建立并实施管理的卡特尔，由乘客承担较大的成本。

私人卡特尔只有在寡头市场上才具有可操作性。在这个市场里，少数公司控制着大部分的生产，但是在政府的帮助下，有可能在自然竞争的行业提供相似的利益，比如州际商业委员会管理下的卡车运输业。通过阻止新公司的进入，政府消除了使竞争市场上的利润为零的限制——这一进步应该受到业内公司的赞扬，并应该有所回报。

这种安排经常采取的一种形式是专业许可制度。政府宣布，为了保护公众免受不称职医生（或殡仪业者、美容师、宠物培养者、理发师）的欺骗，只有那些得到政府授权许可的人才可以从业，这一专业的现有人员自动得到许可。对这种政策的支持几乎都是来自于从业者，而非消费者，这一点也不奇怪。许可的要求增加了进入某个行业的难度，那些已经在这个行业中的公司能够提高价格出售他们的服务。



寡头均衡：太多的答案

解决寡头问题的答案之一是卡特尔。假如这个解决方案不能奏效，比如：无法控制市场进入；或者一些卡特尔成员会提出无理要求，或暗中搞鬼；或者为防止来自司法部的反托拉斯分割，大家都很警惕，使这些公司无法齐心协力提高以促进他们共同的利益，那又会发生什么？

一个可能的答案是纳什均衡——每个公司制定价格和产量以使利润最大化，假设所有其他的公司也这样做。想通过这一方案解决问题会出现一个有趣的问题——这也是为什么纳什均衡对于一个有许多选手参与的博弈不是一个令人满意的解决方案的原因之一。

纳什均衡的定义要求每个选手选择自己最佳的策略，同时把其他选手的策略视做是既定的，但是它的意思并不总是很清楚。如果一家公司增加它的产量，其他公司继续原来的价格，他们将发现，他们卖出的货物越来越少。如果他们要使出售的数量达到以前的水平，他们不得不降低价格。当一家公司改变策略时，其他公司的策略也必定随之改变——任何一家理性的公司必须考虑到这个事实。相互关联是问题的本质，无视它的存在总非长久之计。

这一情况使我们如何确定策略变得很重要。两个明显的选择是数量或价格。前者由每家公司决定出售的数量，让市场决定它能够以什么价格出售；后者则由公司选择自己的价格，并让市场决定该公司能够以那个价格出售的产品数量。

按照每一种做法，结果都会是一个数学问题，假设我们知道相关的成本曲线和需求曲线，这道数学题是可以正确求解的，但是解决方案各有不同。我们不能确定到底应该选择谁的解决方案——是经济学理论还是博弈理论。

如果我们愿意，我们可以把更复杂的策略的运用过程一直不停地展开下去，从中可能我们能够找到解决寡头问题的第三种、第四种或第五种方案。但是这样做没有太大的意义，一个问题有两种解决方案已经足够了，而且完全足够了。



小结

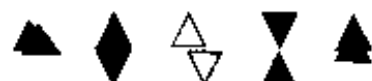
我希望我已经使你相信，博弈论是一个令人兴奋的、用之不竭的思路。根据我的判断，它还是一个理性的人在出现选择时如何作出合理决策的理论。由于选择很多，太多的问题或是没有解决方案或是有无限种解决方案。通过对策略行为的逻辑性思考，我们不但会发现这一理论十分有用，而且充满了乐趣。但是作为经济学的实际运用方式，只有当其他所有较为容易的方式失效的时候，才会用上博弈论。

许多数学经济学家不同意这个结论。如果他们之中某个人正在写这本书，他将使你确信，只有博弈论才能把充分的数学活力引入到经济学中来。在他们眼里，其他理论都不够精确，如同手工编织的一团乱麻。他可能退一步说，博弈论还没有给经济学带来许多实用的解决方式，但是他试图使你确信，如果你给他足够的时间，他会给你带来惊喜。

他可能是对的。就像你了解的那样，我非常看重约翰·冯·诺伊曼的研究工作。在选择研究课题时，那些击败过他的观点就是我研究的重点。

参考书目

如果你对博弈论感兴趣，请参阅约翰·冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯坦（Oskar Morgenstern）合著的 *Theory of Games and Economic Behavior*（Princeton: Princeton University Press, 1944）。另外两本较容易的读本是R·邓肯·卢斯（R. Duncan Luce）和霍华德·瑞法（Howard Raiffa）合著的 *Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*（New York: John Wiley & Sons, 1957）、道格拉斯·G·贝尔德（Douglas G. Baird）、罗伯特·H·格特纳（Robert H. Gertner）、兰德尔·C·皮克尔（Randal C. Picker）三人合著的 *Game Theory and the Law*（Cambridge: Harvard University Press, 1994）。关于策略问题最早的文集是托马斯·谢林（Thomas Schelling）的 *The Strategy of Conflict*（Cambridge: Harvard University Press, 1960）。对经济学的价值感兴趣的读者可以查阅罗伯特·弗兰克（Robert Frank）所著的 *Passions Within Reason: The Strategic Role of the Emotions*（New York: Norton, 1988）。



第 12 章

时间……

到目前为止，我们一直是在静止的世界中探讨经济学的原理，我们假设每一天都是一模一样。现在，我们要进入变化但并非不确定的世界里。在下一章，我们要进入变化的、充满了不确定性的世界，因为那才是我们生活的真实世界。

时间交易商

市场存在于时间和空间之中，一个商品既包含品质因素，也包含时间因素。今天的苹果和明天的苹果是两个不同的商品，你要是不信，去问问饥饿的孩子，可否把今天的苹果留到明天吃。今天的苹果不仅可以用今天的橘子来定价，还可以用明年的苹果来定价。如果我为了明年104个苹果而用100个今天的苹果去交换，我收获的苹果利息是4%；给你现在的商品以换取未来的商品，其实就好比借给你商品，未来你要还给我商品再加上利息。

用明年的商品衡量今年的商品价格给我们一个实际利率。以明年的美元汇率计算今年美元的价格给我们一个名义利率——你在纸上看到的利率。如果价格以每年10%上升，明年多购进4%会使成本上涨14%（按美元计算）。4%的实际利率与大约14%的名义利率相等。

作为消费者，我们进行各种各样的消费，我们在市场上购买的是实物，而不是货币。美元只是一般等价物。所以与我们作大多数决定有关



的是实际利率，而非名义利率。在高通货膨胀的时期，记住这一区别十分重要。每年20%听起来像是很高的利率，但是如果通货膨胀率是30%，实际上，银行在为你借他们的钱而付钱给你。

为未来定价

你有6个橘子、3个苹果、1块手表。如果这三件商品是市场上主要的商品，你可以根据价格进行三种商品的交换，卖出你所有的商品，以换取你想要的商品。为了计算你所拥有的商品，以它们的价值来计算是一种有用的方式。这样，我们可以对差异巨大的商品进行比较，这种比较是为了方便各种商品的买卖，而不是为了消费（即使用）。我不喜欢钻石，我喜欢冰激凌蛋筒，但是只要我进入了市场，我宁愿拥有1克拉的钻石，而不要冰激凌蛋筒，不管冰激凌有多好吃。

同样的方法可以用来为各种商品定价，而不受时间的限制。假设我得到了两份雇佣合同：哈佛大学以年薪8万美元雇用我10年；耶鲁大学准备第一年给我6.2万美元，但是保证在随后的9年里，他将以每年4 000美元幅度给我增加工资。两方都以10年为期限，以10年的工资换取我10年工作（10年的工资换取他们所要的物品）。应该接受哪一份合同呢？要知道钱的价值每年都在变化。

为了便于比较，我用今天的现值衡量两份报价。假如我今年以10%的利率借入1 000美元，明年我要归还1 100美元。按现值计算，我借入的1 000美元等于1 100美元。如果我把10年的工资总和按照1.1的比率折算，我将得出每一方出价的现值，应该接受哪份合同就一目了然了。

先计算哈佛的报价，每一年我的收入是8万美元，它的现值就是8万美元。第二年的8万美元可以用公式为 $\$80\,000/1.1$ 转换成第一年的价值（现值）；如果我在第一年借入这笔钱，我正好用第二年的收入还清这笔借款。第三年，8万美元的现值是 $\$80\,000/(1.1 \times 1.1)$ ，以此类推。将表12-1的第三栏中所有的数目相加，我们得出哈佛10年报价的现值总和为540 723美元。相当于我在第一年借入这个数目，然后用整整10年收入偿还。

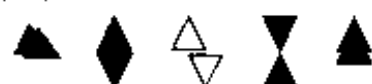


表12-1 两份工作的比较

每一竖行是一组按时间支付的金额。我将两个学校支付的年薪现值排列出来，并算出了总和。经过比较，最后表明，哈佛的报价对于我更有利。

年数	哈佛的年薪	哈佛年薪的现值	耶鲁的年薪	耶鲁年薪的现值
1	\$80 000	\$80 000	\$62 000	\$62 000
2	\$80 000	\$72 727	\$66 000	\$60 000
3	\$80 000	\$66 116	\$70 000	\$57 851
4	\$80 000	\$60 105	\$74 000	\$55 597
5	\$80 000	\$54 641	\$78 000	\$53 275
6	\$80 000	\$49 674	\$82 000	\$50 916
7	\$80 000	\$45 158	\$86 000	\$48 545
8	\$80 000	\$41 053	\$90 000	\$46 184
9	\$80 000	\$37 321	\$94 000	\$43 852
10	\$80 000	\$33 928	\$98 000	\$41 562
总计		\$540 723		\$519 782

用同样的计算方法，我得出了耶鲁10年报价的现值，他的报价比哈佛低。通过恰当的借贷比较，哈佛提供的每一笔年收入都可以转换成耶鲁提供的年收入，并且还有赢余。由此可以清楚地看出，哈佛的报价比较符合我的利益。这就如同价值100美元的商品显然高于价值90美元的商品，如果我们通过商品出售获得100美元，再用这笔钱购买价值90美元的商品，显然有10美元的剩余，这就是我们的收益。

利用这种现值计算方法，我们可以对任何一笔投资项目、雇佣合同或类似的经济行为作出评估。我们只要能够按时间顺序将这些经济行为的收益（为正）或成本（为负）一一列出，就会一清二楚。如果你必须从中作出选择，你显然会选择现值高的一系列数值。

每年付给你1美元，一直不变，其现值如何计算？计算方法为1美元除以利率。这样计算的原因可以举例说明，假如你按10%的利率借出10美元，到期后，留下利息，把10美元再借出去，以此类推。实际上这就类似于一种有价证券，叫British consol，每年支付1英镑，一直不变，它的市场价值就是1英镑除以利率。



变化世界中的经济学

在前面11个章节中，我们进行的经济学分析都以时间不变为前提，每一个经济决策都以当前的效果作为评估的根据。举例来说，假如今年生产构件有利可图，那么以后每年都有利可图。在现实的世界里，经济运行没有这么简单，企业必须根据未来的收益衡量现在的损失。

运用现值的概念可以将不断变化的市场上出现的复杂的选择问题简化成较为简单的问题。如果一家公司对是否生产构件犹豫不决，它可以采用现值计算方法，将未来的收益与损失转换成现值，然后进行合计就可以得出答案。如果最终结果为正（净利润），结论是应该生产；如果为负（净损失），结论是不应该生产。通过类似的计算方法，该企业还可以计算出诸如应该生产多少产品，投入多少的资本，等等。根据收益与损失的现值，企业可以对各种情况进行比较，然后选择现值最高的生产方案。

假设一家企业正在考虑一项长期的投资项目（包括地皮、厂房、科研投入等），这项投资每年将产生100万美元的效益。每年100万美元的收入计算现值，其公式为 $\$1\,000\,000/r$ ， r 代表市场利率。如果投资成本小于 $\$1\,000\,000/r$ ，根据现值得出的结论是值得进行这笔投资。也就是说，如果：

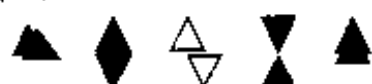
$$\frac{\text{收入}}{r} > \text{投资},$$

那么，

$$\text{收入} > r \times \text{投资},$$

这说明投资回报大于市场利率。

如果你的投资涉及到损耗，这种计算将更为复杂。在这种情况下，这笔投资的返还数额至少应包括利率加上损耗替换成本。计算相应的现值时，投资应该包括最初的开支（资金投入）加上以后的任何开支（比如设备维护保养费）。如果收入的现值大于所有支出（即净现值为正），那么就值得进行这笔投资。



按照上述方法对前面11个章节中涉及到的经济问题进行计算，将是十分有意义的事情。因为本章篇幅有限，我无法一一叙述，只能集中说明一个特别有意思的问题。

不可再生的自然资源

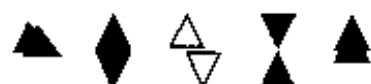
为了说明下面的问题，让我们以石油这种典型的不可再生自然资源为例。石油是一种储量有限的自然资源，一旦开采出来，大自然将无法再生产。因此对于石油公司来说，为了利润最大化，如何分配石油开采量至关重要。

为简便起见，让我们假设开采石油不需要任何成本。如果你拥有一口开采量为100万桶的油井，你只需决定何时出售以及出售多少。假设有许多石油公司，每一家都拥有一定数量的油井，因此，每家公司都是价格的接受者。假定市场利率为10%。

假如今年的市场价格是每桶10美元，而明年的价格将要上涨到12美元。在这样的情况下，所有公司都愿意等到明年再出售各自的石油。如果他们手中持有的是现钱而不是石油，用一年的时间他们可以挣到所持金额10%的利率；如果他们手中拥有的是石油，等到明年出售的结果将使他们得到20%的利率。

但是如果所有的石油公司在第一年都不出售石油，以等明年上涨，那么今年的石油价格将大大超过每桶10美元的原有价格。照我所描述的价格结构——今年10美元，明年12美元，以此类推，这与理性的行为并不一致。如果按照这个结构进行经济活动，人们的实际行为将背离这一结构。避免这种不一致性的惟一方法是采用价格模式，按照这一模式，石油的价格在第二年将上涨10%，那么石油公司从每桶石油中得到的现值与这桶石油是今年出售还是明年出售就没什么关系。

同样的方法适用于对以后市场前景的推断。随着时间的推移，石油的价格一定会随着利率的上涨而上涨。任何其他模式只能说明一些石油公司正在犯错误——现在不应该出售，却出售了；现在应该出售，却没有出售。



石油的价格和产权不确定性

到目前为止，我的结论一直是基于石油生产者牢牢地掌握着石油的产权——即使今年不卖，明年他们仍然拥有石油的开采权，出售与否由他们决定。

假如油井在明年被政府征用的可能性为10%，在这种情况下，石油所有者一般都会选择在今年出售石油，只有在一种情况下，所有者会选择等到明年再出售石油，那就是明年的石油价格能高到足以补偿两种可能的损失：一是为了等到明年出售而损失的利息；二是油井如果在明年被政府征用而无法再出售石油的损失。相同的分析说明，石油价格每年都会按照 $1.1 \times (1+r)$ 的比例上升。

现在，实际的情况是，大多数石油所有权归政府所有。有一点提醒一些国家注意，比如沙特阿拉伯，如果该国的统治者认为10年之后他们仍将拥有全国的石油所有权，这样的想法十分危险。把钱存在瑞士的银行里远比埋在沙特的地下保险。

不要以为产权不确定性所产生的影响只是远离我们千里之外的阿拉伯酋长们需要考虑的事情，美国人同样需要注意这一问题。单从美国政府的稳定性判断，似乎不存在产权变动的问题，但是政府的稳定并不代表其经济政策同样稳定。比如像意外财富税这样的专项税收对石油公司来说是一种变相的产权征用。如果石油公司预料到诸如此类的税收将要增加，肯定会得出结论，现在生产石油比以后生产好。更准确地说，应该尽量现在多生产，以后少生产，这样做更符合他们的利益。但如果他们没有把税收的增加与自己的利益挂钩，他们基本上会按部就班地生产石油并进行销售。前一种情况会使现在的石油价格下降，而以后的价格升高。

石油是不可再生资源吗？

有些读者想问，石油的价格是否随利率增长（如果把被征用的风险考虑进去，增长的速度可能更快一些），比如说在今后的50~100年之间。我的回答是否定的。回顾一下历史，大约从1930年起到1970年，石油的



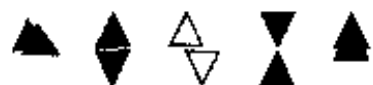
真正价格——考虑到通货膨胀的价格，下跌了很多。石油输出国组织的制裁曾经使价格回复到1930年的水平，但是想一想制裁实施之前的石油市场价格状况，那时的石油价格如果按利率逐年（从1930年至现在）升高，将大大高于实际的价格状况。实际情况正好相反，在制裁之前，石油价格远远低于正常水平。

理论与实际之间存在明显的差距，对于这种情况，至少可以提供三种解释。第一种解释对不可再生资源的经济理论予以否定。第二种解释认为，该理论虽具有逻辑上的正确性，但其中一个假设——我们生活的世界是可以预知的，这一点并不符合实际情况。举例来说，如果每年人们对未来的需求估计过高，或对未来的供应估计过低，那么未来的价格将比预期中的更低，价格将无法随利率而上升。经济学家对这样的解释普遍持怀疑态度，因为它假设人们不仅都犯错误而且犯一致的错误。在人们对未来10年或20年的石油价格作出了过高的估计之后，他们会学会如何作出正确的选择——特别是那些拥有油井的人。

第三种对价格状况的解释（也是最有意思的解释）是：石油不是不可再生资源！如果你觉得这个结论简直是胡说，请看一下现实情况，我们担心“石油将被开采穷尽”已经很长时间了。在过去一个世纪中探明的石油储量按照产量计算大约只够开采10~20年的时间。请注意，我对不可再生资源的分析基于一个前提——不可再生资源的开采不需要生产成本，因此得出这种资源的价格完全根据其有限的产量。假如没有这样一个前提，生产成本存在的事实将对结论产生什么影响？

如果可以对生产成本作出肯定的预测，以前的分析仍然适用，只需把价格简单地替换成“价格减去生产成本”。“价格减去生产成本”的结果就是油井的拥有者通过石油销售的所得。如果油价的上涨超过从利率中获得的收益，石油拥有者尽可能把石油留到明年出售的做法对他更有利；如果油价的上涨小于从利率中获得的收益，石油拥有者尽可能在现在出售石油的做法对他更有利。从均衡的角度讲，“价格减去生产成本”的结果随利率上升。

石油价格的形成经历了一个发展的过程，其中一种看法认为石油生产成本是石油价格的主要部分——包括勘探和钻井的成本。如果石油生



产成本这些年来一直在降低，那么石油价格也会下降——即使石油生产成本的价格净值一直在上涨。

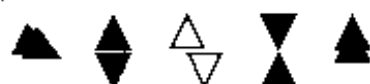
在前面的讨论中，我们讨论的是纯粹的不可再生资源——这种资源的价格完全受有限的供应量决定。从另一个完全不同的角度讲，一种资源储量虽有限，但生产成本又相当大，如果其价格足以弥补其生产成本，那么在这样的价格条件下其有限的储量其实还是相当大的。因为在其储量远没有消耗殆尽之前，技术的进步、法律的改进、政府机构职能的改变，可能都会导致对这种资源的需求大大减少甚至停产。

在这样的情况下，现在控制生产、限量出售以备将来之需的做法并不具有很大的说服力。在出现供应不足之前，可能发生的情况导致这种担心是多余的。比如，我们可能已经停止使用这种资源，资源可能被政府征用，还可能因为人类内部的自相残杀而出现使用者大批量减少或完全灭绝的情况。这种资源的特点是，价格随时间的变化将主要由生产成本决定。从严格的意思上讲，这种物品属于不可再生资源，但是这个事实对其价格并不构成显著的影响。石油的价格模式在过去90多年中的变化最能说明市场对石油的看法。

如果石油的价格由勘探和打钻的成本决定，那么产权的不确定性将会造成油价上涨。如果一个人投资开发的油井一旦开始产油就存在着50%被征用的可能性，他会放弃这一投资，除非他所得的回报至少达到生产成本的两倍。所以在产权不确定的地方，油价都比较高。假如有A、B两种资源，主要区别在于决定价格的因素。A资源的价格主要取决于这种资源有限的储量，而不是它的生产成本；B资源的价格主要取决于生产成本。如果某种情况导致A资源（不可再生资源）的现时价格降低，它却可以使B资源的现时价格升高。

一头大象与一棵树之间的区别是什么？

人们普遍认为利用再生纸是一种美德，甚至是一种义务。原因在于，人们认为，再生纸的利用可以有效地保护森林资源。其实，这种观点不仅不正确，而且具有倒退性。再生纸的利用本身也许是一个不错的想法，



但是，在今天的美国，这样的做法造成的后果之一便是森林量日益减少。

在美国，大多数森林之所以用于造纸是由树的特点决定的。废纸回收再生降低了对纸浆的需求，如果你使需求曲线向下，价格和数量也会下降。过去，由于对纸的需要，使得木材的价格较高，种植树木的土地有利可图。现在，如果全部利用再生纸，对木材的需要量将下降，价格也随之下降，这一状况将导致原来种植树木的土地无法从种树当中获得利润。边际土地随之转向其他有利可图的用途，这一结果无疑将导致树木大批量地减少。造成这一局面的根源就是提倡废纸再生利用。这一现象好比吃素的人越来越多，必将导致牛群数量的下降。

可以想像这样一个世界（这的确是许多拥护废纸再生利用的人眼中的世界），在这个世界里，通过再生利用的方法减少了树木砍伐量，从而挽救了森林（至少在一段时间内是如此），这个世界上的树会越来越多，不是因为人们种得多，而是这些树抵不上伐木的成本，除非你能卖掉它们。对纸浆的需求越高，砍伐的树就越多。如果只有砍却没有种，整个森林的面积将减少，是否实施再生利用不会影响这一趋势，只不过再生利用可以放慢森林减少的速度。普遍的看法与之相反，20世纪的美国并不是这样。

另一个大家喜欢讨论的事情是如何防止象牙的销售。面对这个问题，类似再生利用的观点似乎又占据了上风。饲养大象的部分回报来自于象牙的出售。法律规定出售象牙是非法行为，这样使饲养大象不再是有利可图的事情，因此会减少大象的数量。这与禁令的期望效果正好相反。

然而，从这个例子看，结论并不清楚，原因是产权不确定：偷猎象牙比偷伐树木容易。象牙禁令反而鼓励了那些不拥有大象、不用承担饲养成本的人更加疯狂地偷猎大象。他们射杀大象，然后锯下牙齿以低价出售。由此看来，象牙禁令起到的总体效果是好是坏并不清楚。它的实施将降低大象拥有者为保护大象免遭偷猎所承担的成本，与他们在象牙贸易中的成本损失相比，这项禁令有可能为大象拥有者节省下更多的钱。

到目前为止，我一直在说明自己的观点，还没有例举事实，让我引用雷蒙德·邦纳（Raymond Bonner）在《在人类的控制下》（*At the Hand of Man*）一书谈到的事实验证我的观点。该书支持保护非洲野生动物，但是



对禁令的做法大加批评。据他说，象牙禁令遭到了非洲南部许多国家的反对。因为在这些国家里，野生动物的产权比较确定，偷猎不是一个特别严重的问题。同时，许多野生动物专家也反对这一做法。那些盼望得到大笔饲养基金的野生动物组织支持这一禁令，还有东部非洲各国。在这些国家里，产权没有受到保护，偷猎现象和政治腐败现象十分严重。在1989年，举行了是否通过象牙禁令法案的投票表决活动。在投反对票的12个非洲国家中有7个国家拥有的大象头数超过7 000头。这些国家虽然占少数，但是在大象数量的拥有量上却占据了绝对优势，这一结果很能说明问题。保护大象产权的国家可能比不保护大象产权的国家拥有更多的大象，保护产权可能是保护大象最有效的方式。

价格=时空下的价值

假设有人答应给你一个苹果，你是愿意他现在给你呢，还是将来给你？我们大多数人都会选择前者。这相当于选择随时间变化的各种娱乐方式——选择效用。正如我们可以给收入打折一样，效用也可以打折。收入以美元计算，娱乐以效用值衡量。如果现在获得的娱乐其效用值为100，而明年获得的娱乐其效用值为105，两个效用值之间虽然存在差距，但我都能接受，那么可以说，我拥有5%的内部贴现率。我的内部贴现率（即我的忍耐程度）体现了我这个人对于娱乐的体验程度。利用内部贴现率，可以对我在现在的娱乐和将来的娱乐之间的偏好进行描述。

我越是不耐心，越是愿意放弃将来的消费，用以换取现在的消费。当我将消费从将来转向现在，对我来说，美元（现在）的边际效用下降（当我年轻的时候，我会用这笔钱购买鱼子酱），美元（将来）的边际效用升高（当我年老时，我需要用这笔钱购买面包）。可以想像，我年老时候挣的钱会比年轻时候挣的少，因此，年老时候挣到的钱比年轻时候挣到的钱的效用大。当我把将来的消费提前到现在进行时，在消费的转换过程中，会出现效用的转换。由于将来的效用大于现在的效用，因此会发生效用损失，但是从另一个角度看，我提前进行消费也会带来效用的增长。当效用的损失与马上消费所得的收益达到平衡时，这种消费转换



停止，停止的点即为平衡点。

每一美元的贴现率是我愿意以现在的美元换取将来的美元的比率（即忍耐力和收入的边际效用随时间变化的综合效果）。利率是我能用现在的美元换取将来的美元的比率。我一直交换下去（用现在的美元换将来的美元或用将来的美元换现在的美元），直到两者价值相等。这一结论与第4章中的公式 $MV=P$ 殊途同归。它适用于具有时间跨度的消费交换，而不适用于不同商品之间的消费交换。

跨越时间的有效分配

许多关于不可再生资源的讨论都以一个假设为前提，这个前提是我们对这些资源的开发“太快了”。这说明什么呢？从根本上讲，它涉及到一个问题，一个人应该如何根据时间对有限的油量进行分配？

如果今年石油以每桶10美元的价格出售，那些认为再多买一桶石油值10美元的人就会再多买一桶。如果明年每桶12美元，那些认为再买一桶石油值12美元的人也会再买一桶。如果我们今年少用一桶石油，明年多用一桶石油，等于以今年每桶10美元的价值交换明年每桶12美元的价值。

如果利率是10%，任何今年拥有10美元的人可以为了明年的11美元进行交换。反之亦然。如果现在的10美元对我的价值少于明年的11美元的价值，我将把收入的一部分留下来，即把消费从今年转到明年；如果现在的10美元对我的价值大于明年的11美元，我将借入一部分钱（等于透支明年的收入）以便现在进行消费。我进行这种交换的目的是为了达到价值上的均衡——今天的10美元必须与明年的11美元价值相等。就像我今天购买了一件价值1美元的商品，必须与另一件价值1美元的商品在价值上相等。价格等于边际价值——无论是跨越时间的交换，还是不同商品之间的交换。

如果现在的价值10美元和明年的价值11美元对我来说没什么不同，那么用今天价值10美元的石油换取明年价值12美元的石油，对我来说，就是净收益。只要明年石油的价格（由于石油按加仑计算，明年的石油价格就是边际加仑对于消费者的价值）比今年石油价格高出10%以上，



我的交换就会一直保持收益。所以我们应该把今年的石油留到明年出售，直到明年的价格下降到今年价格与其10%的数量之和之下。根据这一结论，一个慈善的能源大亨将采用石油价格按利率上涨的方法进行石油的分配——正像石油市场实际运作的那样。

这只是该观点的一个大致的说明，无法更加精确。在后面的章节（第15章和第16章）中，我们将讨论经济效率，之后，你会更清楚，你可能会重新审视本节的内容。

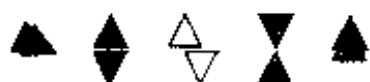
储蓄、投资和利率

个人消费者除了持续的收入之外还拥有几种金融工具（包括内部贴现率、效用函数、存款的利率和贷款的利率）帮助他组成一个可以满足一生消费需要的模式，这一消费模式可以使他的效用现值最大化。他需要不断地作出消费调整，只要这样做能使他获得比成本更多的效用。对于那些开始高收入后来低收入的人（职业运动员最为典型），他们应该先存钱，后消费，或先按利息借出，后享受本金和利息；另外一些人则刚好相反（比如学医的人），他们在年轻时需要大量地借钱，年老时再按利息偿还。

决定借贷净需求的诸多因素之一是人在一生当中挣钱的模式和开销的可能性。如果像做医生这样需要进行长期培训的职业大量增加，对于借贷的需求将随之增加，引起利率上涨；如果新的医疗技术能够十分有效地医治年老时出现的各种疾病，人们将控制年轻时的消费，用节省下的钱支付年老时必须支付的医疗费。在这种情况下，借贷的供应将增加，利率随之下降。

第二个因素是内部贴现率。如果文化上的一些变化使人们更加关注自己的将来（或是他们孩子的将来），他们将增加积蓄，减少借贷；如果每个人的人生观都是尽量享受今天的生活，不管将来如何，他们将减少储蓄，增加借贷。

如果所有的借出与借进都是按照上述的两种模式，社会总借出与总借入必须保持平衡。最简单的例子，如果没有人把节省下的1美元存入银



行，你怎么可能从银行借到1美元。当没有人存也就没有人借的情况出现时，借贷的净需求（按照均衡利率）将为零；如果借贷的需求上升，供应下降，利率就会上涨，直到借贷的需求量与供应量再次达到平衡。

然而并非所有的借出与借入都依照上述的模式。除了个人消费者为了调整他们的长期消费模式需要借出或借入之外，公司为了投资也需要经常借进钱。如果利率高，公司将减少贷款额，除非为了那些具有高回报的项目；如果利率低，公司将增加贷款额，项目投资数量增多，因为项目产生正的净现值。利率越低，投资项目产生的正净现值越大，所以利率越低（贷款的价格越低），愿意从银行借钱的公司越多。

资本市场的参与者不只限于个人和公司。政府也会向老百姓或国外借钱，目的是资助政府现在的开销，宣称用将来的税赋偿还。这样，就会出现资本流入（或流出）国家的现象。无论美国人还是其他国家的人，无论是美国境内的企业还是境外的企业，无论是美国政府还是其他国家政府，只要做出了借出或借入的行为，都会对决定美国政府利率的供给曲线和需求曲线产生影响。

如果打算把将来物品的生产转换成现在物品的生产，一种方法是建造工厂，另一种方法是把现在的物品存放到某个可靠的地方，伺机出售。对储存成本不大的物品（金条——假设没有人知道你存有金条），一个单位的现在物品产生一个单位的将来物品，所以这种物品的利率不能少于零。你不会现在存下10盎司黄金，等到来年换9盎司黄金，因为你可以一直存着这10盎司黄金，一年之后，它还是10盎司黄金，不会发生改变，这就是我们通常所说的保值物品。对于易腐烂的物品（比如西红柿）或储存费用高的物品（金条——在人家都知道你存有金条的情况下），这些物品将产生负利率。

缺乏耐心和收支平衡

在第6章里，我说明贸易赤字等于资本的净流入，并且认为它的好坏取决于导致净流入的原因。我们现在有机会对这一观点作出更为清晰的论述。



外国投资者在国外投资能够获得比在本国投资更高的实际利率，所以会出现资本流入。如果利率高（正如一段时期内所声称的那样）果真是因为美国人越来越没有耐心，越来越不愿意为了将来的效用而放弃现在的效用，那么这无疑是一个变化的信号，它预示着这样的做法将最终导致美国的贫穷——因为美国在透支将来的收入，虽然现在花得挺开心，但是总有一天，美国要为此付账。如果利率高是因为美国企业拥有许多不错的投资机会，所以愿意提供比日本企业享有的更高的利率，美国也要为此付账，但是美国将首先从那些投资中得到足够的回报来支付欠账。

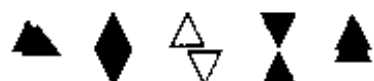
思考题

几年前，《消费者报道》（*Consumer Reports*）登载了一篇文章，内容是关于如何选择抵押贷款——借入特定的一笔钱可以采取不同的方法，这些方法根据抵押期间支付的美元总数进行比较，支付的美元越少越好。

你知道他们得出了什么样的结论吗？按照他们的标准，购买房子的最佳做法是什么？他们的选择对不对？

参考书目

本章对于不可再生资源的讨论并非新鲜话题，我们早已采用一些词汇（或书名）来概括这一问题，诸如“限制增长”和“太空船式地球”等。早在60多年前，哈罗德·霍特林已经在其文章“The Economics of Exhaustible Resources”中对这一问题进行了论述[*Journal of Political Economy*, 39, pp.137-75 (1931)]。



第 13 章

……还有机会

在人世间我又一次看到，赢得赛跑的并不是跑得快的人，赢得战斗胜利的也不是强者，聪明人并没有得到面包，明白人也没变得更富有，有能力的人也没有得到青睐。但是，时间和机会对他们来说都是同样的。

——《传道书》第9章第11节

沉没成本

假如你看到一则广告，内容是：在离你家20英里远的商店正在降价出售衬衫。而当你来到这家商店时，却发现降价出售的衬衫中没有一件尺寸适合你，而符合你身材的衬衫比在你家附近商店购买只是便宜一点儿。这时，你应该怎么办？

购买衬衫。为到这家商店而一路驾车的各种支出就是**沉没成本**——一旦发生，就不会再恢复。如果你在离开家门之前就知道那里的实际情况，那么，你就不会跑这趟冤枉路，但是，既然你已经来了，不管你是否购买衬衫，你必须为跑这一趟路付出一定代价。沉没成本就是无法再收回的支出。

就沉没成本而言，还有两种完全不同的错误认识。第一，不把沉没成本作为无法再收回的支出来对待——比如，人们会拒绝购买衬衫，因为其价格并没有低到足以证明这一趟没白来的程度，即使已经跑了这一趟；第二，购买衬衫，即使当这些衬衫比你在自家附近的商店购买更贵。



从理论上讲，你也许不应空手而归，在这种情形下，买点东西总比空手而归强。估且将此称为是花钱买教训吧。

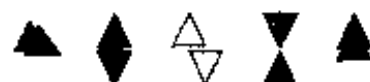
当我还是个小孩子的时候，有一次我与姐姐吵架并把自己反锁在屋里。我父亲来到门前说道：“犯了错误还不承认错误就是伤害自己两次。”当我又长大一些时，父亲又把这句话变为：“沉没成本就是无法再收回的支出。”

沉没成本的概念是很重要的工具，有助于人们理解在不确定世界中的厂商行为。一旦建立起一家工厂，各项建厂时的投入就变成了沉没成本。除非预期的产出收入至少能弥补建厂费用，否则，一个理性的厂商是不会投资建厂的。就像一个理性的购物者一样，除非他预期所节省的开支足以补偿其开车的油钱和所费时间，否则，他是不会为了购买一件降价衬衫而驱车20英里的。但是，一旦建立起工厂，只要产出收入至少能弥补各项投入——包括经营成本和没有将工厂卖给别人的机会成本，就值得启用这家工厂。

厂商只有预期其产品的价格足以弥补所有成本，包括建造工厂和设计新产品的费用时（这些费用只有实际发生时，才会成为沉没成本），才会进入某一行业。厂商进入到某一行业后，只有在其产品价格不足以弥补可收回成本时，这家厂商才会离开这一行业——因为只有离开该行业，厂商才能收回成本。因此，如果对某产品的需求出现意想不到的增加，从而推动该产品的价格上涨，那么，只有当产品价格涨到平均成本（包括沉没成本）时，厂商才会进入该行业。如果对某产品的需求出现意想不到的下降，该产品的价格也随之而落，那么，只有到该产品的价格降到平均成本（不包括沉没成本）时，厂商才会离开这一行业。

如果产品价格不足以弥补沉没成本，那么，当工厂破旧时，就不值得对其再进行更新投资改造。如此一来，工厂就会渐渐减少，该类产品的减少也会使其价格逐渐涨上来。最终，该产品价格将与平均总成本相等，就好像我们又达到了一种均衡状态。但这需要一定时间，因为工厂逐渐破旧的时间要比建立一家新厂的时间更长。

在一个不确定的世界里，厂商决定是否进入某个行业，或者说，企业家决定是否创建一家新公司，并不知道产品未来的价格将会是多少，



因此，他必须根据所预想的最佳平均回报估算作出决策。零利润的前提条件仍然适用，但只是从平均意义上说——如果厂商走运的话，就会赚钱，如果不走运，就会亏损。平均来说，厂商会打破平衡的。

睁眼说瞎话：一个真实的故事

许多年以前，有一年夏天我在华盛顿度过，我偶然接触到一些有趣的涉及一些原则问题的经济学。我当时正为其工作的一位国会议员提出了一项废除一大部分农业计划的议案，包括不再为饲料谷物（用于喂养动物的农作物）提供价格补贴。此后不久，农业部公布了一项关于废除这些特殊的农业计划的后果的研究报告，我记得其结果是，农业收入将下降50亿美元，而政府开支只节省30亿美元，净损失达20亿美元。

农业部的结论并没有包括此变更计划对消费者的影响——虽然价格补贴计划的要点就是提高农产品及食品的价格。根据农业部的数据，我计算出废除价格补贴等计划将为消费者节省大约70亿美元，这就将20亿美元的净损失转化成了50亿美元的净利润。反对此废除计划的农业部，在其分析中没有提到这一层含义。

报告中的另一部分认为，对谷物种子价格补贴的废除会把消费这些产品的家畜价格拉下来。报告还认为，价格的下降首先会打击家禽饲养者，然后，会对猪、羊的饲养者形成伤害，最后，也会殃及牛的饲养者。所有这一切，就我的知识来看都是正确的。作者明显打算要读者知道的结论是，家禽饲养者很大程度上会受这种变化的伤害，猪、羊的饲养者受到的伤害略少一些，牛的饲养者受到伤害最小。这几乎与真实情况完全相反。

去除饲料的价格补贴会降低饲料的价格，从而可降低家禽、猪、羊和牛的饲养成本。以家禽为例，数量会很快地增加，因此，家禽的饲养者将只会在短时期内得到超额利润（生产成本下降，家禽的价格却没有下降）。一旦家禽数量增加，价格就会下降，饲养者所得到的收益就会再恢复到一般的水平。而猪、羊数量的增加往往要用更长时间，因此，其饲养者就可以在较长的时期得到超额利润，而牛的饲养者则可获得更长



时期的超额利润。农业部似乎是在说，从对以往计划的变更中，牛的饲养者所受伤害最少，而家禽的饲养者所受伤害最大。他们的分析实际上所包含的意思是，牛的饲养者受益最大，而家禽的饲养者受益最小。

投机

在阅读报刊或史书时，经常能看到有关一些恶意投机者的事情。有时候，这些投机者似乎应该为所有世界性问题负责——饥荒、货币危机、物价高涨等。

投机如何得手

一位投机倒把者，当他认为物品便宜的时候，就会买进该种物品；而当他认为某物品较贵时，就会卖出其手中的物品。比如，请想像一下，如果你看准了今年的收成将会不妙，那么，你现在就会买进大批粮食，而此时粮食价格仍然很便宜。如果你判断正确，收成结果确实糟糕得很，那么，到时粮食的价格就会涨上去，你要是在那时出售这批粮食，肯定会赚上一大笔。

这种赚取利润的方式之所以会遭到众多的谴责，原因有好几种。其中一个原因是因为投机倒把者正是通过其他人的倒霉而获取利润，用基普林（Kipling，英国小说家、诗人——译者注）的话说就是从“别人的饥饿和需求”中赚钱。当然，同样的话也会用在农民身上，人们通常认为农民是很好的人。从另一方面看，投机者购买粮食会有助于使价格上涨，这也使他看上去好像要为供不应求负责。

但是，为了赚钱，投机者必须又买又卖。当粮食充足时，他就要购买，此时，他的确是有助于使价格上涨。但是，如果他因供不应求而出售粮食时（这就是他为了赚钱所要干的事），那么，当这部分增加的粮食非常关键的时候，他就是在增加供给，降低价格。

投机者为了自己个人的动机，其所作所为几乎都是施仁政的统治者应该干的事。当预见未来会出现饥荒时，他就会把当前的物价提上去，



鼓励消费者节约食品（比如，通过早一点屠宰供食用的肉类动物来为人类节省饲料），从海外进口食品，生产其他品种食品（钓鱼、做干果……），或者用其他方法来准备应对短缺。然后，他把粮食贮存起来，在饥荒最严重时，再将这些粮食出手（以某一价格），投机者不仅没有造成饥荒，而且防止了饥荒。

投机者如果成功，价格就会平稳下来。当价格低于长期价格时，投机者就购买，当高于长期价格时则卖出。一种情况是价格向着均衡方向上涨，另一种情况是价格朝着均衡方向下降。他们做的事，正是政府“稳定价格”计划极力要做的事——减少价格的短期波动。在此过程中，他们经常要干预这样的稳定价格计划，该计划大部分都是由生产国实施的，希望在尽可能高的价位稳定价格。

何人受益？

“斯特姆克罗院长，为什么我们应该欢迎您呢？在介绍您的时候，我把您的名字说成拉斯佩尔了，意思是‘坏消息’。而坏消息就是他们所说的有病的客人。”

——摘自J·R·R·托尔金（J. R. R. Tolkien）
所著《两座塔楼》（*The Two Towers*）中格里马
与甘道夫的对话。

投机者和投机行为之所以不得人心，部分原因反映出传统对带来坏消息的人有所抵制——本例就是有关快要出现商品短缺的消息。还有一部分原因也许是因为很难理解投机行为是如何发生的。不管什么原因，这些观念都具有一定杀伤作用，投机者造成短缺的思想一定是历史上最致命的错误之一。如果投机行为不得人心，那么投机也就无利可图，投机者其实是冒着自己的粮食被暴民或政府强行占有的风险。在贫困国家，在几乎整个历史进程中，几乎在各个地方，没有粮食投机活动的另一种结果就是周期性的饥荒。

人们之所以怀疑投机者会造成价格起伏波动，其中一个原因就是拉



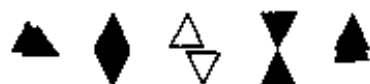
了短语“Cui bono”中概括出来的，这个短语可翻译成“何人受益”。如果报纸披露州长候选人一直接受某家公司的大笔竞选活动赞助，而这家公司在去年还与该州签订了1 000万美元的合同，那么，人们很自然地就会猜想是他的竞争对手透露了有关信息。当某第三世界国家发生政变后，胜利的一方很快就会与俄罗斯（或美国）结盟，我们不必关注新的统治者的银行记录就会怀疑政权接管是由莫斯科（或华盛顿）提供资助的。

虽然“何人受益”对许多事情来说都是一种很有用的规律，但这对于理解价格运动不仅没有什么用，而且也比较容易造成假象。从某些商品价格上涨中受益的人往往是生产这些商品的人，但是，通过生产，他们非但没有使价格涨上去，反而使价格降了下来。小商品生产者也许会利用晚上时间跪在地上祈祷小商品价格涨上去，但却在白天坐在办公桌后使价格降下来。有人认为，价格变化是那些从中受益者捣的鬼，这种看法通常是错误的，有时还是一种非常危险的错误。

低价时就买入，结果会使过低的价格涨上去；高价时就卖出，结果会使高企的价格降下来。成功的投机者会减少价格的波动，就像成功的小商品生产者会降低商品的价格一样。当然，起破坏作用的投机者在逻辑上也有存在的可能性，可以通过其分类账上的赤字识别他们。得克萨斯州的亨特兄弟就是一个突出的例子。几年前，他们在将银价推至数倍于长期均衡水平的过程中损失了数十亿美元。

我曾经听过一位经济学家的演讲，他过去就致力于研究平抑物价和获利性投机买卖之间逆向应用的关系。中央银行购买和出售流通货币，大概是为了稳定汇率。如果获利性投机也在起稳定作用，人们也许会期望成功地平抑物价是有利可图的。如果当美元短期较便宜时各银行都购买美元，当美元短期较贵时又都卖出美元，那么，这些银行既可稳定美元的价值，同时还可盈利。

该论点的一个言外之意就是认为中央银行是多余的——如果稳定流通货币有利可图，那么，投机者也会乐于主动地干这种事。第二个言外之意就是我们可以通过关注中央银行在投机过程中是挣钱还是亏损来判断其是否成功。这位演讲者对这一问题进行了深入细致的研究，他得出的结论是：银行总体上是损失了钱。



效用彩票：不确定世界中的理性选择

在第1章到第11章，我们得知了在确定不变的世界里，市场是如何决定商品价格和数量的。在第12章，我们又将这一论点扩大到不断变化但却是确定的世界。在这样的世界中，任何决定都会涉及到可预期的成本和利润流。人们只是简单地将这些流量换算成现值并进行比较而已。

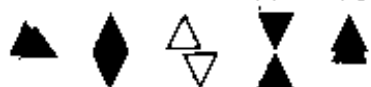
下一步就是对不确定世界中的个人选择进行分析，目的还是将正在处理的问题转换成我们已经解决的更简单的问题。为了描述不确定的世界，我们要假设个人在可能的产出中有一个概率分布。他不知道将会发生什么，但他知道或相信自己知道可能会发生什么事情，以及可能以什么样的方式发生。

理性的赌徒

假如你正在就硬币是正面朝上还是反面朝上打赌，你的问题是对怎样打好赌作出决定。如果硬币没什么问题，那么，答案则是显而易见的——每1美元的赌注如能得到多于1美元的回报就下注，少于这个数就不下注。更为一般的情况是，如果平均来说能挣钱，就下注；如果平均算下来会输钱，就不要下注。

如果你预料如此下注可以赚很多钱，这样做就是一种很明智的策略，因为你可以预料到最终结果会很接近平均的结果。然而，假设你只赌一把——所下的赌注不是1美元，而是大约5万美元。如果输了，你就会一贫如洗——5万美元可是你的全部家当啊！如果赢了，你将得到10万美元的收益。这可是很有吸引力的赌博，是用美元结算的，而不是用你必须接受的某个物品结算。你的财富从5万美元递减到零所带给你的伤害比起自己的财富从5万美元增加到15万美元所带来的喜悦作用更大。人们很容易能想像出这样的情形：损失5万美元所产生的结果是使自己陷入饥寒交迫；而获得10万美元的收益却只是一般性地增加了自己的福利。

这就是被经济学家称之为边际效用递减的例子。你的美金在从零增加到5万美元过程中，对你来说，每增加1美元都会有更高的效用，而超



过5万美元后，你的这种感觉就会减弱。美元是用来购买商品的，我们预料，你所拥有的某种商品越多，这些商品对你来说，其价值就会越低。

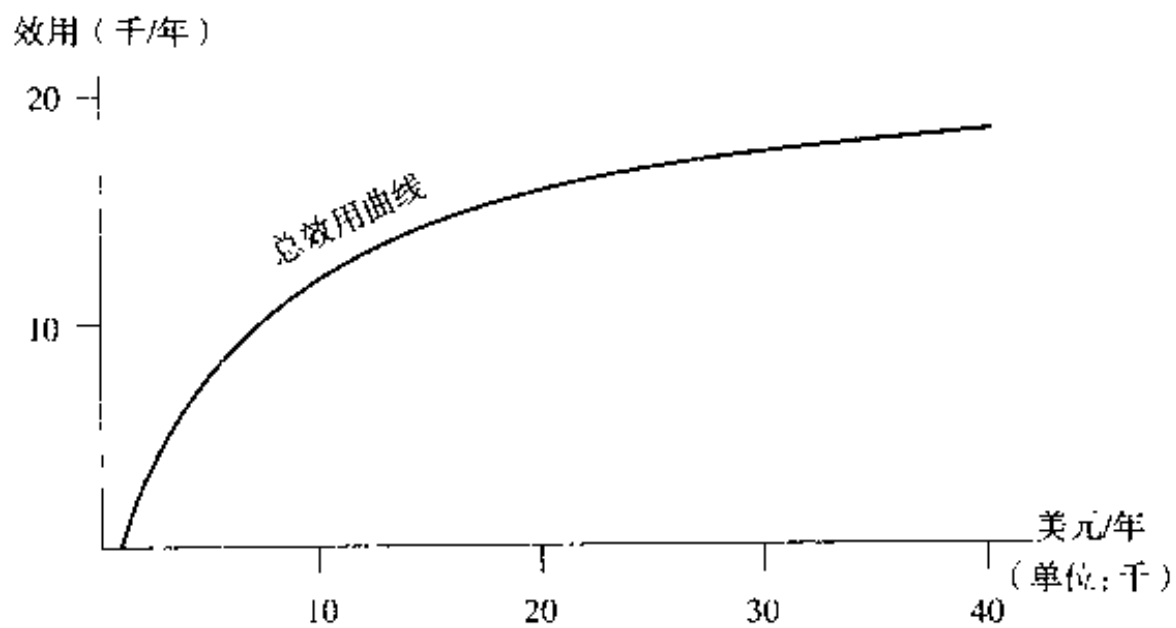
当你选择某一职业时，当你开办一家企业时，当你购买一套房子时，或是当你拿自己一生的积蓄到商品市场痛快一把时，你就是在赌很大的一笔钱，而你所下的赌注也经不起多次的折腾。一个理性的个体如何就是否参加这样的赌博作出决定？

对于这个问题的答案是由约翰·冯·诺伊曼给出的，他也是创立博弈论的数学家。他通过将预期盈利的观念与效用观念结合在一起对这一问题进行了说明。要描述个人处理不确定情形的行为是可能的——无论他们重复多少次。根本思路就是一个理性个体会使预期回报在效用上实现最大化，而不是使美元价值最大化——平均效用，而不是平均收入。如果每增加1美元的附加效用随着个人财富的增加而变少，你就会不愿意再冒风险，不愿意再玩一般的赌博，除非你获胜所能赢到的美元能大大多于你失败所损失的美元——多到足以能弥补这样一个事实：你冒险损失的美元比你希望赢到的美元更有价值。

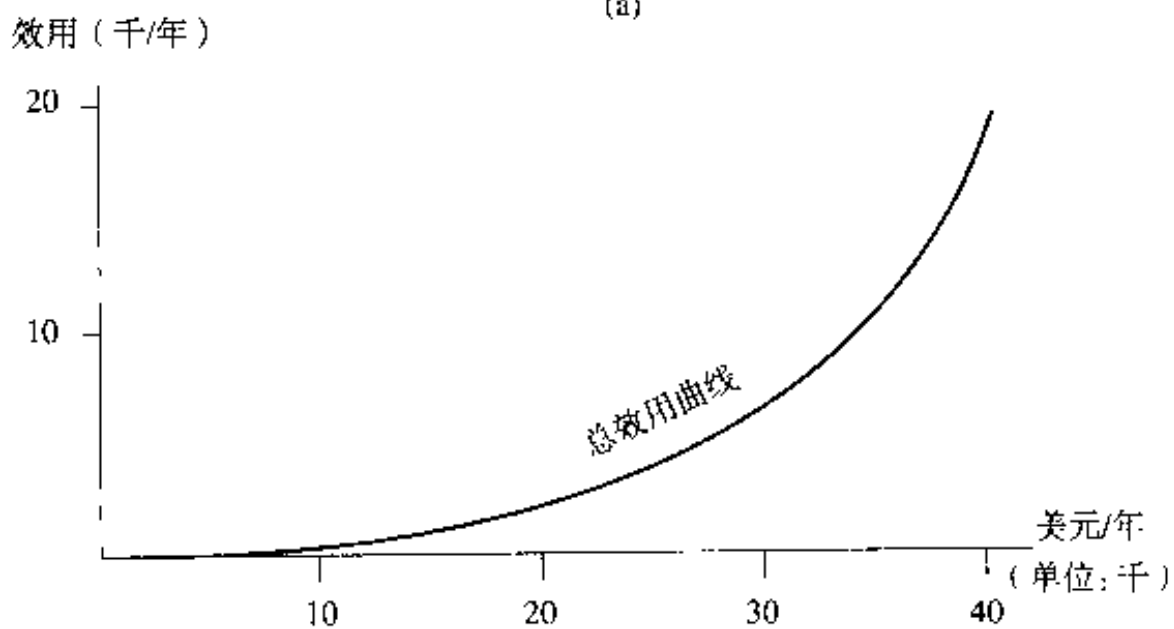
图13-1a表示的是那些风险厌恶者的效用函数。他的效用随着收入的增加而递增，但随着收入的增加，其效用的递增速度却越来越缓慢。图13-1b表示的是另一类人的效用函数，他们是风险偏好者。这样的人愿意接受某些一般而言会使其亏本的赌博——如赌场提供的几乎所有的赌博以及抽奖活动等。

这些术语听起来好像所描述的都是针对不确定性的态度，风险偏好者就是喜欢赌博时的刺激，而风险厌恶者就是不愿意受这种刺激，但这是错的。赌博活动带来的效用（或负效用）也许在某些人的身上会存在——我们所关心的是那些根据其结果来评判赌博的人。风险厌恶者就是有着边际收入效用递减特点的人，结果就是，他们只接受能赢很多美元且赢多输少的赌博。而风险偏好者就是那些边际收入效用递增的人。

严格地说，所谓的“风险厌恶者”就是一个“厌恶货币风险的人”。同样的人也许有着对货币的边际效用递减和对某些商品的边际效用递增的特点——比如说对寿命的预期或对子女数量的预期。他拒绝参加或者亏10万美元或者赢10万美元的赌博，却愿意参加或者减寿10年或者增寿



(a)

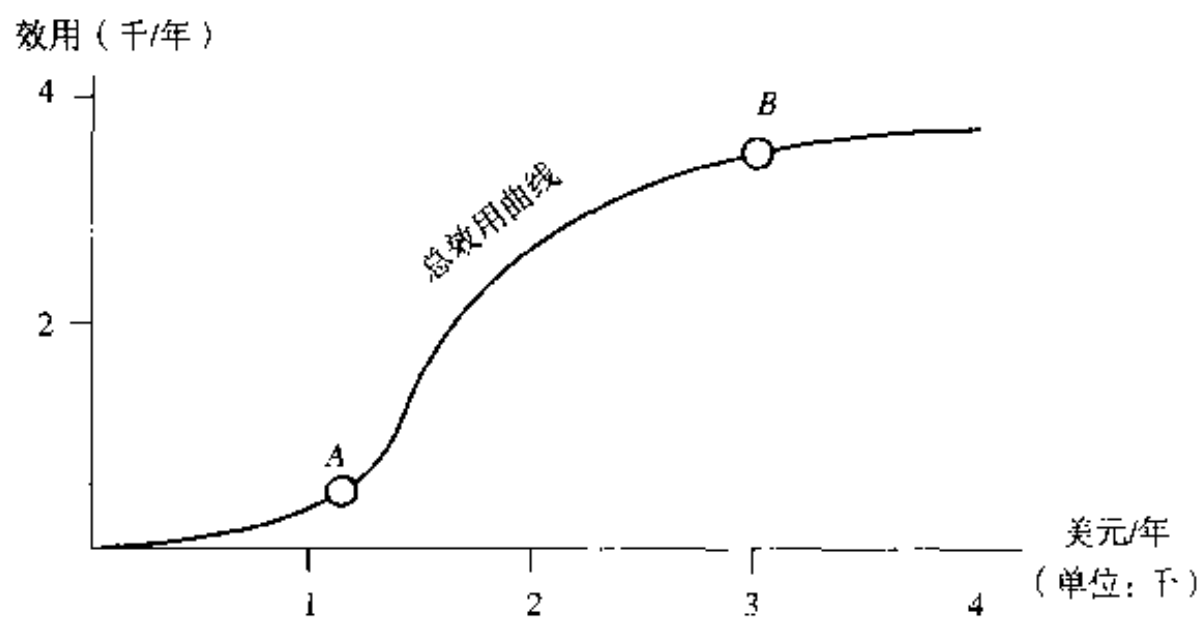


(b)

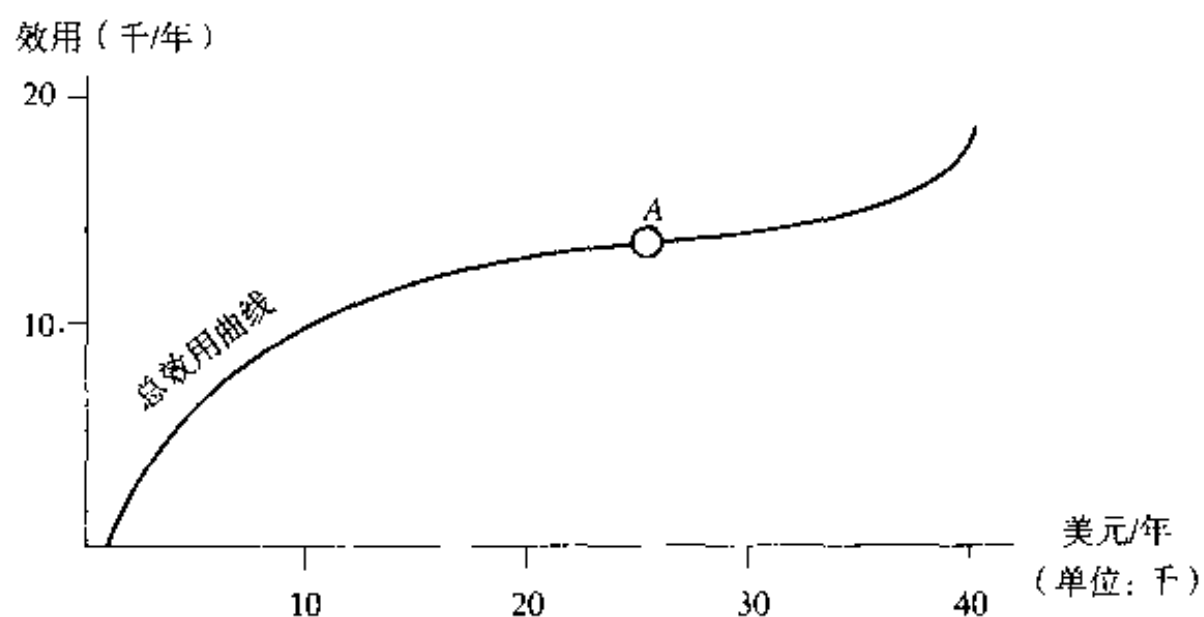
图13-1a和b 风险厌恶者的收入总效用 (a) 和风险偏好者的收入总效用 (b)

10年的赌博, 这也不算什么不理智。

假设某人需要一笔钱, 用来购买足够的食品维持生存。收入虽然增加但不足以使其寿命再延续, 那么他仍然会饿死。如果收入的增加使他足以存活, 对他来说就值很多。一旦他过了这个点, 再增加收入就会购买一些次要的商品, 因此, 收入的边际效用就会降下来。相应的效用函数如图13-2a所示, 边际效用开始时随着收入的增加而上升, 然后出现下降。



(a)



(b)

图13-2a和b 在某一收入水平下的风险厌恶者和另一收入水平下的风险偏好者

图13-2a表示某人收入的边际效用随着其收入到达生存所需的点而增加，然后，超过该点后就开始下降。13-2b表示相反的情形——在收入低时是厌恶风险者，但在收入高时却成为了风险偏好者。从点A开始，通过购买保险和彩票，他能增加其预期效用。

如果他的初始收入在点A处，在生存所需点的下方，这样的个体就



会是风险偏好者。如果他就在点B处，他就会是一个风险厌恶者。如果必要的话，前者会在一般赔率情况下为得到500美元而冒着损失1 000美元的风险。如果他输了，他只是饿死得稍微快一点儿，如果他赢了，他就能生存下来。

你的风险偏好取决于三种不同的因素：你的效用函数曲线的形状、你的初始收入以及你所考虑要下的赌注大小。在小额赌注情形下，我们预期每个人大致会冒一种中等程度的险，1美元的边际效用在19 999美元与20 001美元之间不会有太大的改变。在大额赌注情形下，风险厌恶与风险偏好就会变得甚为重要了。

保险。要了解人们为什么购买保险，我们可以通过风险厌恶的做法得到一种解释。平均来说，保险是一种为了得到保险费而损失的赌注，这是因为保险公司必须要收取足够的保费才能既可支付客户的理赔款，也可支付销售保险单和理赔调查的各项成本。一位客户花300美元买了保险，为的是避免其所拥有的价值20万美元的房子万一被烧毁所带来的损失。根据协议，即使房屋被烧，他只损失100美元——用金钱来衡量。但是，对他来说，如果房屋被烧毁，钱的效用远远大于房屋没有被烧时的情形。用效用来衡量，上保险也许是相当划算的。

这其中的一个含义就是，由于人们（几乎）可用很少一笔保费来对中等程度的风险投保，因此，他们更有可能为更大的风险进行投保。通常，这样做似乎是对的。

彩票-保险之谜。当你购买保险时，你就是在接受一个不公平的赌博——一般来说是只输不赢的赌博，以为了减少不确定性。当你购买一张彩票时，你也是在接受一种不公平的赌博——一般来说，彩票所兑现的奖金要低于卖彩票的收入，但是，这一次你之所以要购买彩票，为的是增加你的不确定性。如果你是一个不愿意冒风险的人，那么，购买保险是很明智的，但是，你决不应该购买彩票。如果你是一个偏好风险的人，那么，购买彩票则是顺理成章的事，不过，你决不要购买保险。

这就给我们带来了一个难解之谜，这个谜团已困扰经济学家有200多



年了，这个谜就是彩票-保险悖论。在现实中，同样的人有时会购买保险，有时会购买彩票。这与理性行为是一致的吗？

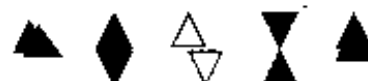
至少有两种可能的方法可以说明这与理性行为是一致的。一种是图13-2b所说明的情形。图中的效用函数曲线表示个人的情形，当收益低时，个人就是风险厌恶者；而收益高时，个人就是风险偏好者。如果从点A开始，在两个区域之间，个人也许会对购买保险和彩票都感兴趣。购买保险可以使他避免出现自己收益降到A点以下的风险——在A点以下的区域，他是风险厌恶的。购买彩票，可以给他提供一种收益高于A点的可能性——在A点以上这一区域，他是风险偏好的。

这种解决方法在逻辑上是可信的，但却并非言之有理。为什么人们会有如此独特的效用函数曲线，每增加1美元所带给他们的效用会随着收入的增长先下降，然后再上升？如果他们就是这样做的，为什么他们的收入正好就在两个区域的界线附近？

另一种解释就是我们所观察到的现实情形，我们提出的其中一种假设站不住脚。我们一直在考虑这样一种情形，结果的惟一不同之处就是货币，每种结果的效用只是取决于其所带来的货币量。对于那些实际上购买彩票的个人来说，这是否是千真万确的还不得而知。

考虑一下让别人给你送彩票的情形——由《读者文摘》、出版社结算所和类似的企业给你送来。价格就是邮资，回报（正如大幅海报大张旗鼓地宣传的那样）就是一次（可能性很小的）机会，比如得到一辆新凯迪拉克汽车，到加勒比海度假，得到一笔两万美元的年收入。我粗略计算了一下（基于对有多少人会参与这种彩票活动的猜测），我认为，奖金的价值乘以得奖机会一定少于邮票的成本。因此，人们预期的收益应是负值。

那么，为什么会有这么多人对此活动趋之若鹜呢？我发现，似乎最有道理的解释就是，从人们发出信函到宣布获奖者名单的时间里，人们支付邮资所得到的东西不仅仅是一种百万分之一能获取价值4万美元汽车的机会，而且得到的是能获取该车（或是度假，或是一笔收入）的确定性的幻想。人们认为，他们实际上有机会赢得该奖，纵然是一个很渺茫的机会。因此，人们幻想得越实际，也就越容易令人感到满意。抽奖不仅是在销售一种赌博，也是在销售一种幻想——以非常低的价格销售。



这种解释有一个缺点，那就是把博彩活动推到经济学可以说三道四的领域之外。我们知道大量有关理性赌博活动的情形，但对幻想市场的情况却知之甚少。这种解释也有优点，那就是它不仅解释了博彩活动存在的原因，而且还解释了博彩活动的一些特点。如果博彩活动能够存在并向人们提供赚钱的机会，为什么设立的奖项经常采取其他形式？为什么不直接给获奖者4万美元，然后由他来决定是否用这笔钱购买凯迪拉克轿车？这样做不仅能从获奖者角度提高奖品的价值，而且还能为主办者节约海报的成本。

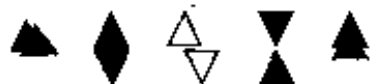
但是，如果奖品采用实物形态，人们会更容易幻想赢得大奖。因此，主办者往往提供各种商品，而不是采取货币的形式——提供各种奖品以便满足不同的幻想口味。这似乎在“免费”博彩活动中很常见——这种抽奖活动的价格就是邮资，主办者负责支付奖品的费用，这些费用实际上是出自某厂商的广告预算。销售彩票的博彩活动似乎更倾向于用货币来结算——这是为什么，我不知道。

我在第1章总结经济学定义时曾假设，每个人都会有一些简单的目标。你自己必然会对幻想的体会是否与你的设想相符作出决定。

购买信息

你正准备就购买本田雅阁还是购买日产Altima两种车型之一作出决定。你预料自己喜欢其中一种车型的程度会胜过另一种，遗憾的是，你不知道具体喜欢哪一种车型。一种解决方案就是抛一枚硬币并根据结果在第二天购买其中一种车型。另一种花钱较多的方法就是租一辆本田雅阁的汽车，作一次长途驾驶，然后，再租一辆Altima的汽车，接着作一次长途驾驶，得到的更多信息将使选择正确车型的机会从50%提高到接近准确的程度。如果，而且只要能确保获得自己中意车的收益大于为两段长途驾驶而租车的额外成本，就可以租用汽车。

这一简单的例子说明了购买信息的逻辑。通过支付某些调查成本，人们会减少不确定性，从而改善决策的平均结果。要决定调查成本是否值得付出，你可以将没有经过调查的预期效用与经过调查的预期效用作



一个比较。请记住，在计算中一定要包括调查的成本。

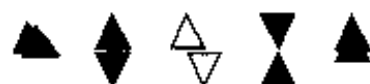
有一个例子吸引了很多人的关注，这就是对工作的调查。许多认为自己得不到雇用机会的人很快也能找到一份工作——如果他们愿意从事诸如餐厅服务、洗碗筷或开出租汽车之类的工作。其实，他们正在寻找的并不是一份差事，而是要找一份不错的工作。一般来看，他们找工作的时间越久，得到最佳工作的机会也就越好。他们的理性策略就是，只要他们预期在更多的调查中能够做到得大于失，他们就应坚持不懈地继续找工作。这样的失业调查结果也可形成测定失业率的主体部分。

失业补偿费的增加会带来失业率增加的趋势，这一点虽不明显但却是事实。其理由并不是失业者都是些好逸恶劳之徒，好像他们天生就只愿意领失业救济金，而不愿意动手工作。实际上，他们都是些理性的正在寻找工作的人。失业救济费越高，边失业，边找工作的成本就越低。而找工作的成本越低，就越值得做更多的调查工作。

我们现在的知识程度如何

在本书的前11章中，我们用经济学的观点来理解在没有变化的确定世界中市场是如何运作的。在第12章中，我们又将同样的方法用于变化的但却是确定的世界——以现值而不是以每年的现金流量来测定成本和收益。我们现在又知道了如何将同样的分析用于不确定的世界：通过按可能产出的预期效用而不是用确定产出的效用来测定成本和收益。将两章内容结合起来，分析变化和不确定性的世界会更直接：用预期效用的现值测定成本和收益。

引入时间和变化因素也产生了一些新问题，比如，与沉没成本相关的问题。然而，在学会处理第1章到第11章所介绍的简单世界问题的过程中，我们学会了经济学的大部分基本思路，在第12章和第13章，我们又朝着将这些思路运用到现实生活中的方向迈进了一大步。



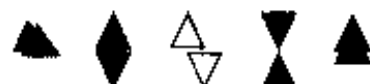
思考题

在系列片《星际迷航》中有一个情节，史波克正在轨道登陆舱中，该登陆舱的燃料即将用完，很快就要坠毁。寇克船长和“企业号”飞船当时马上就要离开这颗行星，多少有些忘记了还有一个登陆舱和这位官员。史波克发射了几枚火箭，希望火箭产生的火花能引起“企业号”飞船的注意并来解救他，剩下的燃料也都烧完了。极富逻辑头脑的史波克以这种非理性的方式，要用他最后几小时的燃料与1%的获救机会进行交易。后来，寇克终于盘旋到他的上空。史波克的行为是非理性的吗？

参考书目

最先探讨冯·诺伊曼效用观点的人是约翰·冯·诺伊曼和奥斯卡·摩根斯坦，*Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton: Princeton University Press, 1944), Chapter 1。

米尔顿·弗里德曼 (Milton Friedman) 和伦纳德·萨维奇 (Leonard J. Savage) 对彩票-保险悖论进行了经典性探讨，参见 “The Utility Analysis of Choices Involving Risk”, *Journal of Political Economy*, vol. 56, no. 4 (August 1948, pp. 279-304)。



第 14 章

分配问题：分配给谁？分配多少？为什么？

演讲需要抓住听众的注意力。如果你是一位心理治疗师，演讲中一定会谈到“性”的问题；如果你是一位经济学家，也一定会谈到收入分配的问题。在这两种情形下，听众们的兴趣往往是强烈的好奇心（想了解别人在干些什么）、禁忌（希望别人不应该做什么）以及对自身的考虑（我现在是如何做事的）。另外，人们还有一种强烈的冲破禁忌的冲动，虽然有关性的话题正逐渐为大众所接受，但如果你问人家挣多少钱，却依旧是人们所禁忌的。

在本章中，我从三个不同的角度探讨这个颇具禁忌的话题。首先，最直截了当地讲，我要说明为什么在美国大多数有关收入分配的事实除了可以吸引人们的注意力之外，没有多少有价值的成分。其次，我讨论的两个问题是造成许多政治观点不同的根源。这两个问题是：“是什么决定了收入的分配？”“这样分配是否公平？”最后一点，我从一个更为个人化、更自利一点的问题出发来思考这件事情。这个问题是：我怎么能够知道生活中的某些变化会使我生活得更好，还是更差？

谎言，混账话，统计数字

打开报纸，你会读到这类的报道：处于社会底层的20%的人群所得收入不足整个国民收入的5%；而处于社会上层的20%人群所得到的收入却超过了整个国民收入的40%。从这一数据来看，真是太不公平了。



其实这一分析至少有两点不正确。首先，它没有分清两种差别，即：不同人群的生活差别和人们处于生活中的不同阶段这两者之间的差别。在处于底层的20%人群中，有一些人属于已退休者，他们的住房归自己所有，依靠个人积蓄过着还算不错的生活，另一些人是半工半读的大学生。第二点，这种分析没有能够区分暂时性差异与永久性差异的不同。人们的生活有好年景和坏年景之分。通过对人与人之间一生的收入按现值进行比较，从而可纠正上述问题，大约有一半的情形就不应算做所谓的不公平。

当我们试图对这些变化进行评估时，一个更微妙的问题就出现了。设想一下，你从处于今年收入分配底层的10%人群中随机进行调查，询问他们去年的收入情况，这时你会发现他们去年的收入比今年多。于是结论产生了：穷人的生活越来越穷。

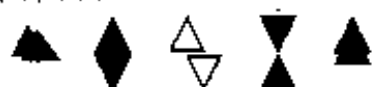
这一结论与另一位调查人员得出的结论完全相反。他的调查对象与你的基本相同，只有一点不一样，他调查的是去年处于底层的10%人群。今年，同样的人群收入状况好于去年。这个人得出的结论是：穷人的生活改善了。

对于这一现象，你会从统计学中看到术语“回归谬误”。在特定的时间里，最底层的10%的人群构成中，一部分是永久贫穷的人，一部分属于正好碰上坏年景的人。对于后者，很可能是这样的情况：去年和明年都不错，就是今年不好。

本节的小标题取自一个广为人知的俏皮话，“世界上有三种说谎的情况：谎言，混账话和统计数字”。对于专业统计人员来说，这句俏皮话太不尽情理了。他们的专业技能之一就是要避免犯说谎这样的错误。但是对于报纸或电视上所公布的“统计数字”来说，这句俏皮话却并不为过。

经济学、正义、不平等

每个人都觉得自己的收入比应得的要少。我们之中的大部分人都都认为自己朋友的所得少于应得的收入。收入过少意味着从这个世界上获得的就要少。如果我的所得少于我理应得到的那一份，一定会有别人在



多吃多占。即使自己不能拿到那一份，我们之中的大多数人都希望把那一份给自己所喜欢的人。

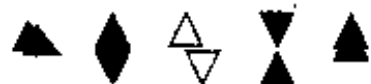
这种想法引起了两个问题：我们每个人得到多少应由什么来决定？每个人应该得到多少又由什么来决定？

个人之所得取决于其自身的价值。例如，一位雇主打算雇用一名员工，在作出决定之前，他要计算一下这一决定会为他带来多大的产出。只要增加的产出以及与此相关的成本收益大于他付给新雇员工的报酬，他就会作出再雇一名员工的决定。之所以这样做，毫无疑问，是因为利润增加了。这种增添新雇员的情形会一直持续下去。但是，一旦付给新员工的报酬正好抵消其所创造的利润时，雇主就会停止继续雇用新员工。所以，单个员工的工资正好等于他的边际收益产品——由于他的存在而增加的产出价值。

这种看法也适用于解释生产的其他投入要素。这一点在第9章已经涉及到。所以，投入要素的所有者得到的价格（劳动力的报酬、土地的地租、资本的利息），与这些投入要素的边际收益产品是相等的。

个人之所得取决于其付出。下面让我们从工人角度来考虑一下这个问题。作为一名被雇用者，他会根据自己工资等于闲暇的边际价值来确定究竟要干多少个小时。所谓闲暇的边际价值，对于他来说，就是加班一小时所要做的付出，所以，他的工资就等于为了工作而付出的代价。与此相类似的情形是，只有在为将来的消费而稍微多放弃一点目前消费所付出的代价正好与所得收益（即存款利息）相持平时，个人才会存款。所以，资本的利息等于生产它的边际成本。

一种解释也是多余？由此看来，我们有两种解释，旨在说明收入的分配问题——对于这个问题，在有些人看来，即使是一种解释也显得多余。但是这两种解释本身也不完善。被雇用者得到的是其边际产量，但是劳动的边际产量一部分是由被雇用者（资本、土地等）的数量决定。报酬递减规律告诉我们，当其他要素保持不变时，增加某种要素的投入量，其投入



所带来的边际产量最终会下降。劳动力按其边际成本得到报酬，但这一成本部分取决于出卖劳动力的价格。对他们来说，再多干一小时工作的成本部分取决于工作的小时数。

我们这里所作的是对要素市场均衡状态的描述。对收入分配的完整解释是：一种要素的价格等于该要素的生产边际成本与边际收益产品之和，使用和出售的要素投入数量是生产边际成本与边际收益产品相等时的量。边际成本等于价格，也等于边际价值。

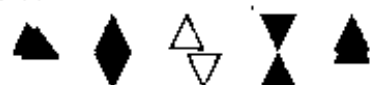
是否公平？

支持市场体系的人有时会说，每个人都得到了他所生产的东西，这似乎是公平的。雇工的报酬等于他所生产的额外产出的价值，资本所有者收到的利息等于他的资本所产生的额外产出的价值。诸如此类。

即使你像其他许多人那样认为某些投入要素归错了主人（例如，美国的大片土地是用不公正的方法从土著印第安人那里窃取来的，按道理应该归还给他们），但这种观点似乎仍可用于对现行大部分收入的分割进行评判。在当今的美国，人力要素投入的收入加起来可以达到总收入的80%，其余的则由利息、地租以及公司的利润构成——大多数人会认为，我们是属于自己的。

为了尽量使收入分配公平，人们也许还会求助市场均衡的另一半——价格等于生产成本。资本家应该得到利息，因为利息是对他推迟消费这一代价的补偿——也就是说，他放弃了现在的消费以换取日后更大的消费。劳动者应该得到工资，因为这是对他放弃闲暇时间而进行工作的补偿。

这些观点存在的问题是，与价格相等的产量和成本是指边际产量和边际成本，两者取决于其他要素投入的数量。劳动者的工资正好是对他工作最后一小时的补偿，但是，他在其他小时得到的却是同样的工资。资本投入者得到的利息等于由资本的追加部分所形成的产品增量的价值，但是，资本部分地取决于劳动力的价格、土地的租金以及其他要素投入的使用情况，纯粹靠资本自身是不能创造更多财富的。



幸运的是，确定公平与否的问题现在还不属于经济学范畴。

涉及个人：对我来说意味着什么？

现在，让我们放弃道德理论，转向更具实际性的问题。经济学理论能够帮助我了解什么样的经济变化对我有好处？什么样的变化对我有坏处？什么时候应该谨慎？什么时候应该振作？我们应该投票支持什么？

对于这样的问题，简单的回答是：属于我的要素如果在供给上出现增加，就会促使这些要素的价格下降，也会使我的收入减少。就是与我所拥有的生产要素十分类似的替代品出现供给上的增加，也会有同样的结果。如果我正好拥有一口油井，那么，我会把其他人发现新的天然气田（或者是找到了利用核聚变发电的流程）均视为坏消息。

与我所拥有的投入一起使用的其他要素供给的增加则会产生相反的效果。当我用于生产的要素投入相对量出现下降时，其边际产量就会增加（这是报酬递减规律的逆向应用）。如果我拥有一口油井，那么，增加更多高速公路的游说活动就是件大好事。

经济形势发生变化往往会影响消费者的购买和生产商的销售。某些商品供给增加，或者是用来生产这些商品的投入供给量增加，都会使这些商品的价格走低，从而形成有利于消费者的结果。基于同样的理由，如果这些商品供给量减少，就会使消费者受损。作为计算机的忠实用户（我拥有6台电脑，还不算那台老式的LNW，已被淘汰放在地下室的一个箱子里），我一想起进口RAM芯片的种种限制，就心有余悸。

然而，简单的回答常常不能为我解决什么问题。如果我是一名医生，我会赞成出台有关法令，限制行医执照的发放数量，反过来，如果我是病人，我肯定会反对这样的法令。这一点是非常清楚的。但是，有些事情会给我的切身利益带来什么样的影响，就不是那么清楚了。比如政府的财政出现赤字，颁布移民限制，土地使用法令出台以及其他任何法令、条例等，都不会对我的销售和消费产生什么特别的影响。



为了下一步行动

现在，你会意识到，经济学所涉及的内容是保持长期均衡的问题——在不切实际的简单化和毫无作用的复杂化之间保持均衡。在本章之前的7章中，我们一直在描绘一张越来越复杂，也越来越接近现实的图景，现在，该把注意力从其他方面收回来了。在接下来的章节，我们将看到，即使在我们目前所处的复杂经济环境中，我们也可以将生产简化为三种要素的投入。按照这种做法，我们就有可能预测经济变化会对人们福利所产生的影响。这些变化包括那些你既不购买，也不出售的商品。

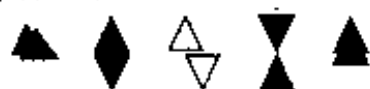
生产要素

设想一下，你有三个苹果，一个是金黄色的，味道诱人；一个是红苹果；一个是绿苹果。即使两个都是红苹果，也不会是一模一样，其中一个可能更红一些。就算我们感觉是两个一模一样的苹果，也不可能生长在同一个地方。出产的地点是重要因素之一。比如，为了把埋藏在地下两英里深的原油输送到地面的贮油罐里，石油公司要花费巨资。

将各种差别细微化的代价之一就是使分析更加复杂化。把金黄色苹果和红苹果看做是两个恰好具有相近品质的不同产品，就是一种细化的做法；如果把这些苹果视作为同种商品，就会使问题简化。如果把每一个苹果看做是各不相同的商品，可能会把简单的事情搞复杂。我打算把复杂的事情简单化，条件是把众多的不同物品看做是一种商品。下面就是具体的分析方法。

看到一公顷土地，就相当于看到了所有的土地

假设有三种土地——草地、坡地和高地。草地最适合种麦子，坡地最适合种葡萄，高地则适合种这两种农作物。现在，草地全部种上麦子，坡地全部种上葡萄，高地则一分为二，一半种麦子，一半种葡萄。出售这三种地的价格是一样。



假设来了一场洪水，将100公顷的草地冲毁，致使市场上的麦子价格上涨。在这种情况下，一些高地开始把种葡萄的地方改成种麦子，因为这样更有利可图。于是，麦子产量不断上升，最终导致价格回落到洪水之前的水准。而葡萄由于产量下降（原本应该种葡萄的土地改种了麦子），其价格开始上涨，一直涨到人们再次回到原来的土地使用状态，三种土地的价格又趋于一致。如果洪水冲毁了100公顷高地或坡地，对麦子和葡萄价格以及对土地价格的影响也是一样的。

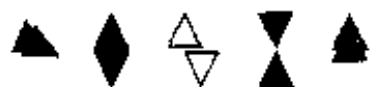
只要我们认为，只有（土地、小麦和葡萄）供求出现变化才会使某些高地种植葡萄，另一些高地种植麦子，这种情形就可以看做所有的土地都是一样的。我们不能直接用坡地替代草地，或用草地替代坡地，但我们可以通过间接的方式实现这种转换。通过仔细分析这种特殊的经济形式，我们可以把三种不同的投入（三种不同类型的土地）减至为一种。

在现实生活中，土地的种类多种多样，不可能只有以上简单的三种，但是结果却普遍适用。出于多种目的，我们可以把土地看做是单一的商品，数量一定，价格一定——并不是因为所有的土地都一样，而是因为总有一些土地是处在用于这样或那样种植目的的边际状态。

并非只有土地可以用这种方式进行思考。传统的生产要素有三种——土地、劳动和资本，每一种要素都代表某一类商品，它们可以完全地相互替代，出于某些目的，可被视为某种单一的商品。

大部分生产要素都可归类为土地、劳动和资本，虽然这种分类的方法并不是非经济学家所期待的方式——比如，外科医生本身就是一大笔资本。所以，这种方法使我们可以观察更加复杂的经济学问题，就好像经济活动只使用三种要素的投入。在分析短期的变化方面，这种方法不是非常有用——对经济学家需求的上升不太可能立即就会对挖沟工人的工资带来影响，也不太可能对债券的利息带来即时的影响。虽然经济学家是劳动和资本的混合体，挖沟工人的工资是衡量劳动价格的标准，债券的利息是衡量资本价格的标准。

从长期来看，在三种生产要素当中进行转换是比较容易做到的。如果社会上对经济学家的需求增加了，大家都去当经济学家，干其他工作的人就少了。培养更多的经济学家则要求他们（学生、他的父母、为这名学生



提供贷款的人以及政府)为得到将来的回报而现在就要出资。而在其他渠道为得到未来收益所做的支出就会少一些,比如,建工厂、从事开发研究或进行其他专业培训等。劳动力和资本就会转到发展经济学方面,这些要素也会从挖沟、汽车制造以及许多其他行业撤出来。

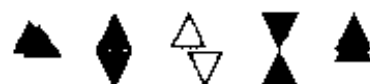
假如你是一名挖沟工人

在这个世界上,找不到两个一模一样的人。比如说挖沟,一个大块头的男子肯定比一个瘦小的女子挖得多。假设这名男子挖沟的数量是别人的两倍,让他打字,他打的页数是别人的两倍,让他看病,他诊治病人的数量也是别人的两倍,也就是说,他做任何事情的效率都是别人的两倍。为了便于从经济学的角度分析,我们把这个人的工作量以两个劳动单位计算,别人就是一个劳动单位。在这个复杂的世界里,我们必须了解如何区分各种技能以及劳动的可转换性。

把文秘工作按挖沟工人的工作量折算,方法之一就是让个头最大和体力最强的秘书去干挖沟的工作,然后进行计算。这样做的好处是不致于使挖沟工人的数量增加太多。这当然是个笨办法,比较好的方法也许是进行一番工作量的巧妙转换。比如,让秘书去顶替卡车司机的工作,再让卡车司机去挖沟。尽管卡车司机这个职业很能体现充满阳刚之气的男子汉形象,但是实际上,这种工作对体力的要求不高,女性同样可以胜任这个职业。如果通过卡车司机这个中介使文秘工作得到一种转换,即间接地把文秘工作与挖沟工人的工作进行量的比较,我们发现秘书工作和挖沟工作都包含了同等的劳动量。如果一个秘书顶两个挖沟工人(也许这种调换会产生意想不到的效果:秘书干卡车司机的工作更出色,而那个卡车司机挖沟挖得比谁都好),我们可以得出一个结论:一个秘书的劳动量等于两个挖沟工人的劳动量——即使这个秘书连铲子都举不动。

土地

在前面的讨论中,我提出了自己的假设:不管何种土地,每一公



顷土地都应具有相等的价值。我同样可以很容易地假设：一公顷生产小麦的草地，其收益与两公顷生产小麦的高地是一样的；一公顷高地的葡萄收益与两公顷坡地的葡萄收益也是一样的。以此类推，一公顷草地的价格将是一公顷高地价格的两倍，是一公顷坡地价格的四倍。如果以每公顷为一个土地价格计算单位，草地是四个土地单位，高地则是两个，坡地是一个。这种换算关系与上一小节的方式一样。一个秘书等于两个劳动单位，一个挖沟工人是一个劳动单位。假设土地都是一样的情况，总量就等于一个坡地单位加上两倍的高地单位，再加上四倍的草地单位。

纵观整个地球表面，在过去的几百万年里，以平方英里计算的陆地总面积没有发生重大的变化。由于无法进行大规模的土地规划，在今后的几百万年时间里，这个数字也不会发生重大的变化。所以，如果我们考虑的只是未开垦的土地，并按不同的土地进行投资，以增加土地的生产能力（通过施肥、排水、清理杂草等），那么，土地作为一种资本，与前面所讨论过的其他多数物品不同，其供给几乎没有任何弹性。

如果土地供给完全缺乏弹性，那么，土地的供给曲线就会呈垂直型。所以，土地税全部由所有者来承担，而不会由租种者来承担。这样的土地税不会产生过重的负担，你不能曲解某种还处在生产过程中的产品的产量。这些事实有时用于论证土地是理想的征税对象——没有过重的负担，所有的税款都由土地所有者来承担。

未开垦的土地也许极其缺乏弹性，但是，我们实际使用的土地（指我们居住、种庄稼、修路的用地）却不是这样。这些土地是未开垦的土地与其他资源的结合——其他资源包括修整土地的劳动者，用于改善土质的资本投入。一种衡量已开垦土地与未开垦土地之间区别的标准就是这样一个事实：在整个地球陆地面积中，只有1/10的土地是耕地，而用于造房、修路及类似用途的土地则更少。

如果根据土地的市场价值来征税，那么，这就会挫伤人们改善土地的积极性。经过改良的土地的供求曲线绝不是毫无一点儿弹性可言。为了只征收未开垦土地的税，首先必须要找到一些衡量它的方法。



租金和准租金

由于土地是供给完全缺乏弹性的标准商品，也由于土地使用费被称之为“租金”，因此，“租金”这一术语在经济学的应用中一般有两层意思：一层意思是为使用某物而支付的费用，这有别于为取得某物品的所有权而支付的费用。就像你要买车，就会去通用汽车公司；你要租车，就会去安飞士租车公司。另一层意思是指因使用供给固定的（完全缺乏弹性的）物品而支付的费用。

从第二层意思上讲，除了使用土地需要付租金外，还有很多其他资源也需要支付租金。比如，具有天赋的人就是一种稀缺的资源——具有发明能力的天才或者是个头虽高却行动协调的人都可以被看做是供给固定的很有价值的资源，而且还没有相似的替代品。爱迪生或张伯伦的工资可以作为一种租金来分析，这种情况下的租金表示的是一种价格，它可使物品在顾客之间进行使用上的分配，但生产者却并不知道应该生产多少，因为，所需要的商品还没有生产。

正像有的人所认为的那样，土地是根据其具体的地理条件及其价值来收费的，这种费用不会造成过重的负担。以此类推，对于使用稀缺人才也是要缴费的。当你想测定一下要收多少费的时候，问题又出现了。我们不知道，如果运动员和发明家得到的报酬不超过正常的市场价格，美国国税局怎么就能知道哪位运动员、哪位发明家会继续发挥其特长，而哪个人会决定去做其他事。

从非常短的时期看，每样物品的供给都是固定的。从比较长的时期看，许多物品的供给也是固定的。但从非常长的时期看，没有一样物品的供给是固定的。也许，某些极具天赋的人挣到高薪，这些天才的主人也会很富有，天才们还会生许多孩子，天才的供给由此而不断增加。也许，向土地收取特别高的租金会激励人们去探索和开发其他行星。从很长时期看，用解释地租的经济分析方法也许不适用于解释每件事物，甚至不适用于土地。但是，这种分析方法可以用来解释短期内许多价格方面的行为——短期也许是指活鱼一天的保鲜期，或是指房屋30年的使用期。短期内，一些企业的商品供给缺乏弹性，比如，衰退行业的企业，



其本身只是值得使用，根本不值得再进行更新改造，这类企业生产商品的收益就称为“准租金（quasi-rent）”。

资本

生产的第三个要素是资本。劳动和土地（一般指未开垦的土地资源）这两个生产要素的意思是很清楚的，但是资本的意思却还是不得而知。形成资本就意味着要存款吗？就意味着要建造工厂吗？就意味着要将储蓄进行投资吗？资本是什么，它应该以何种形态呈现出来？

一种（很好的）回答是，使用资本意味着使用目前的投入来生产日后的产出。所需要的美元-年（dollar-years）越多（也就是投入的美元额乘以有产出所需要的年数——这有点过于简单化，因为它忽略了复利的影响，但为了说明起见，这也足够了），要用的资本就越多。资本是一种可以获得收益的要素，这是因为，只要你愿意等待，资本就有可能带来更多的产出。比如，砾石经过一周时间的打磨最后成了一把斧子，然后用这把斧子砍倒若干树木，而你也可以花两天的时间用一块未经打磨的砾石磨倒一棵树。你可以制造出一种机器，再用这台机器制造另一种机器，再用这种机器制造汽车，而不是简单地直接制造汽车。资本是很贵的，因为人们通常比较喜欢及时消费，而不喜欢在未来消费。而要让人们放弃眼前的消费、改为未来的消费，就必须支付给他们一定的费用。资本物品是指有形的实物（企业拥有的厂房、机器，农民拥有的苹果树，原始人拥有的一把砾石斧），这些实物先由投入产生，再用于未来的产出。

许多用做资本的物品一旦生产出来后，其用途往往会限制在一个很窄的范围。比如，不可能让汽车制造厂炼钢，或者让炼钢厂生产粮食。前面提到的劳动和土地都可以通过一连串的中间过程，用一种替代为另一种——秘书可以转换成卡车司机，然后又转换成挖沟工人，而要找炼钢厂转化为下水道的联系，或找到一项发明（这是一种有一定价值的知识形态资本，它是通过研究而产生的）转化为拖拉机的联系，则是非常困难的。



炼钢厂不能转化成污水管道，但是，一位投资者可以决定是否将自己的积蓄付给工人以便建造这座或另一座工厂。因此，所有投资的预期回报（利息）必须是一样的。如果投资者希望用投资建造一座炼钢厂比投资同样的费用来挖一条污水管道得到更多的收益，那么，资本将会投向炼钢厂。钢材供应的增加将会使市场上钢材的价格下降，从而使投资炼钢厂的回报降低。同样，开凿下水道的资本供应减少将增加投资下水道的回报。投资者将继续把资本从一个地方拿出来，转而投向另一个地方，直到两个地方的投资回报相等为止。

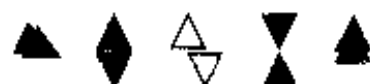
炼钢厂的减少（比如遇到战争或地震，上百座钢厂突然被毁）将会造成钢材价格飙升，同时，也会增加投资者在炼钢厂投资的回报，继而会吸引更多资本投向钢厂，而不会投资到其他地方，由此也会带动利率上涨。从长期看，资本有一个固定的量和固定的使用价格。所有的资本都是一样的——在投资之前都是如此。

投资之后，资本呈现出多种形态。最重要的资本之一是人力资本。医科学生需要投入9万美元和6年的学习时间，才能成为医生，现在付出代价，以图将来的回报。这就好比他把时间和钱投在建工厂的情形。如果做医生的报酬不能达到前期在自己身上的智力投资，而其他投资却更吸引人，那么，他就只会在体力资本上进行投资。所以，医生的薪水一部分是劳动的报酬，一部分是稀缺才能的报酬，还有一部分则是人力资本的利息。

人力资本与其他资本的不同之处在于：如果你打算建一座能盈利的企业，你会攒钱支付或通过吸纳其他人人伙或以工厂本身作抵押去贷款。你投资人力资本的能力非常有限，你不能把自己当作股份来出售，因为这会违反废除奴隶制度的法律；因为同样的理由，你也不能拿自己当抵押品。你可以借钱去支付自己的培训费，但是，如果你愿意，在花了钱之后，你可以向银行申请破产。如此一来，借贷者就没办法收回他为你提供的培训费。

所以，只有在谈论对象（或者是他的父母，亦或是其他重视自己未来福利或相信自己可以归还贷款的人）能够提供必要的资本，才可以形成对人力资本的投资。在这方面，人力资本的市场还很不完善。

不完善的原因在第12章中已有论述——产权的不确定性。在第12章中，



石油所有者的产权是不确定的，因为油田存在被征用的可能性，其后果就是阻碍对探寻石油和钻油井进行投资。借贷者的产权是不确定的，这是因为存在破产的可能性，其结果就是阻碍了对人力资本的投资。一方面，这种不完善形成了应该由政府提供教育借贷（或担保）的观点；另一方面，也形成了这样一种观点：应该放宽对人们自愿为奴的禁令——这两种观点的结果是，人们不再有可能为使自已受到教育而借钱，却申请破产来逃避还债。

认为应该放宽对人们自愿为奴的禁令，这一观点的另一个论据涉及到美国的移民史。在17世纪和18世纪，许多移民以签约仆役的身份进入美国。造成这种情况的原因是他们付不起旅费，在踏上美国国土之后，只好在劳动力市场上被公开拍卖，以此向船主还债。如果没有这样的约定，他们当然会愿意到美国。但是，不作出这样的约定，他们就不能到美国来。

应用

生产要素是一种有力的工具，用于弄清在经济中某些变化如何影响其他方面。在本部分中，我们将在三个公共政策方面应用这一工具：移民限制、贫困国家限制外国资本以及对土地的使用进行控制。

移民政策

20世纪20年代之前，除了对中国人和日本人有一定的移民限制之外，美国基本上实行的是开放的移民政策，这一政策致使移民大量涌入美国。在移民高峰年，曾经达到过100万人。设想一下，如果美国现在恢复那时的移民政策，谁会从中获益？谁又会从中受损？

一般来讲，与目前的美国居民相比，移民在人力资本和物质资本方面处于劣势。这些人缺乏技术、贫穷落后，因此，移民的增多将增大劳动力与资本的比率。移民的涌入致使劳动力增多，同时也会带来一些资本，但是土地量不会增加。这就导致土地与劳动力和资本的比率减小，



劳动力价格下降，而土地价格上涨，由此对资本价格产生的影响不容易确定，因为，它跟劳动力和土地的联系减小，我认为，在不受限制的移民政策之下，更多移民的到来将不会使资本有丝毫增加（现在的移民法只允许富有的移民进入），资本的回报会得到增加。

最后的结果可能会对大多数没有技术的美国工人带来负面影响。它将有利于许多其他工人（可能是大部分），因为他们出售的不是纯劳力，而是包含有大量人力资本的混合体。土地价格上涨，那些土地最终的购买者将受到损害，而土地的出售者将从中受益。如果资本的回报（利率）增加，那么，借出资本的人将从中受益，而借入资本的人将会从中受损。

由此，能否评判一下对美国现在的居住者产生什么影响？可以作出一些评论，但是，为了说明这一问题，我们需要回顾一下前一章的内容。对于移民限制政策，有一种看法认为，这种政策是一种贸易上的障碍。由于工人进入需要劳动力的地方要受到限制，因此美国的企业就不能购买到来自墨西哥的劳动者，第6章谈到比较优势的观点在此很适用。移民限制的废除最终将为美国带来好处，虽然有些情形会更加恶化——正如关税的废除，美国是最终的受益者，虽然对美国的汽车制造业工人（当然也包括通用汽车公司的股东）造成不利。这些净收益也会为新移民带来巨大的好处。

有关净收益的深入探讨是我们下一章的内容。为什么开放的移民政策会带来净收益？对此问题的更严谨解释超出了本书的范围。然而，在结束探讨移民限制的问题之前，还有两个观点值得指出。

到目前为止，在有关移民问题的论述中，我一直假设移民得到收入的惟一方式是通过出卖劳动力或其他形式的投入要素。事实上，至少还有另外两条渠道：一是通过政府补助（以福利、失业救济等诸如此类的形式）；二是通过霸占别人的私有财产（通过偷盗和抢劫）。新移民一旦到了靠这些方法来维持自己生计的地步，他们就会把其成本强加在现有的居民身上，根本不会提供相应的收益。新移民能提供净收益的说法就再也站不住脚了。

这种观点与历史上取消移民开放政策有何联系？也许，移民限制只是福利国家的一种必然结果。只要明确可怜的移民必须靠自己来维持生



计，他们的到来就会受到欢迎。一旦他们要求取得像原有居民那样依赖税收来维持生计的权利，他们就是不受欢迎的。这种观点与20世纪前半叶的两个重要变化相关联，而且这种做法也非常符合我的意识倾向。

不幸的是，就此观点来说，在19世纪20年代初就开始实行移民限制。10年之后，美国进入大萧条时期，“罗斯福新政”开始实施，这一举措导致政府的规模和责任大大加强。人们可以推测，政府的规模和责任增大均是由于对国家作用的观点发生变化使然。

无论过去的人对移民政策持何种看法，现在的人普遍对此持敌视的态度。其原因部分在于：这些人担心移民不是为工作而来，而是为分享美国社会的福利而来。这种担心缺乏足够的依据。大量的证据似乎表明，新移民大多愿意依靠自己的奋斗在美国社会站稳脚跟，成为自食其力的人。在许多人眼里，美国的工资很高，他们当然不会错过挣到高工资的机会。

有时，反对移民政策的人会说，移民是为富人提供服务，损害了穷人的利益。很明显，移民的涌入对没有掌握技术的美国工人构成了威胁。如果这种观点针对现在的美国人，也许有道理。之所以说“也许”，原因在于，即使没有技术的美国人也具有移民所不具备的优势，比如，他们在语言交流能力上显然超过任何一位移民。另外，他们生长在美国，当然十分熟悉当地的情况，这些正是移民所缺乏的。最近，来自迈阿密的经验表明，即使是处于贫困线的美国人也会从移民潮中获利。

但是，无论情况如何，在开放的移民政策中，最大的受益者还是移民——与生活在美国底层的人相比，他们之中的大多数人移民前无疑更为贫穷。从国家的角度看，开放的移民政策使美国本土的穷人利益受到损害；从国际的角度看，对他们是有好处的。从全世界的角度看，生活在美国底层的人即使谈不上富有，但至少可以安稳度日。

经济帝国主义

“经济帝国主义”这个名词至少包含两层意思：一是应用这个概念可以对本书的部分内容进行描述——把经济学的分析方法应用到传统意义



上认为不属于经济学范畴的问题。从传统意义上看，有些属于政治学家、社会学家、法学家等研究的学科范畴，现在我们再次闯入到他们的研究领域。

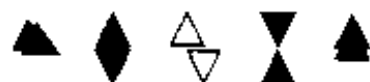
另外，在过去较长的一段历史时期里，“经济帝国主义”是使用最频繁的一个词，被看做是一个具有浓厚殖民色彩的词。在贫穷的国家里，外国资本的输入被看做是经济帝国主义最直接的表现形式，倍受当地人的谴责。抗议的人认为，外国资本的输入是帝国主义武力占领的转化形式。具体讲，富国通过把本国资本输入穷国的方式，达到控制并剥削穷国老百姓的目的。

有些人对此表示深恶痛绝之余，却忽视了“经济帝国主义”的一个重要作用。由于发展中国家在劳动力资源方面非常丰富，在资金上却极其匮乏，这种状况造成劳动的报酬低，而资本的利润高。正是这一点，吸引了外国资本的兴趣。

当外国资本进入穷国，致使该国的资本量增多，从而促使劳动的工资提高，最终会导致利润下降。这又是一次“移民”，只不过这次移入的是资本，而不是劳动力。那些强烈反对经济帝国主义的人把自己看做是穷人和被压迫人的领袖。由于他们极力声讨，在许多发展中国家，外资的进入受到了坚决的抵制。于是出现了这样的局面：外资受阻致使本国的资本家可以利用这一有利形势，通过投资获取高额利润，同时压低工人的工资。究竟有多少抗议外资进入是因为无知的意识形态争论的结果，有多少是深谙个中奥妙的本国资本家推波助澜的结果，弄清这些问题十分有趣。

土地使用限制

假设英国政府要求大城市的周围地区都建绿化带，这样一来，居民的土地使用面积就会减少，就也会促使地租上涨。结果之一是，针对贪婪的开发商，就要通过一项保护郊区绿地的法案，以租户受损为代价来提高城镇土地所有者的收入。对该项加强和维护绿化带的立法提供支持的方方面面进行分析，以便弄清这些支持有多少是来自居民，有多少是



来自土地所有者，这是很有意思的。

别人为什么挣得比我多？

要不是为得到纺织工这份工作，不会有男人修理或制造纺织机。

——苏格兰民谣

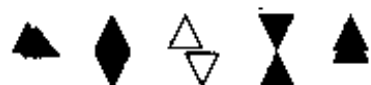
众所周知，对别人的收入感兴趣的主要原因是对其不公平现象的正常关注。这里讲的不公平现象是指别人赚的钱比我们多。也许，某处的某位专业人士并不相信这种不公平现象很重要，也不相信这种现象没有得到正确的评价，甚至不相信有报酬过低的现象，但我却没有遇到过这样的人。甚至比尔·盖茨可能也会发自内心地相信，尽管他的努力得到了巨大的回报，但他所获得的财富并没有反映其真正的价值。如同通过自己努力而致富的股东们所言，我也不敢肯定他说的不对。

这就产生了一个显而易见的问题，我们现在还没有合适的方式来回答这一问题：是什么决定了不同的职业拿不同的工资？我一直认为，从某种意义上讲，各种各样的劳动是一样的。所以，从洗碗工到出庭律师，为什么不能拿到同样的工资呢？

等一段时间看看

第一个答案是，我们也许没有处在长期的均衡状态。比如，律师这个行业，花费在学习上的时间和金钱是沉没成本。如果做其他职业的报酬不仅很高，而且能高到足以使人愿意攒钱为自己来投资，并用新的培训内容取代律师培训内容，那么，人们就会重新选择另一职业的培训——撕毁法学院的文凭，转而去读MBA。

对于进入市场的新工人来说，这不是一个大问题，因为他们还没有投资。但是，新工人流入的减少对该职业就业人数形成很大影响会需要较长时间。如果针对侵权行为的立法改革减少了对律师的需求，那么，法学院的学生人数将会迅速下降。但是，新律师来源的减少使该职业工



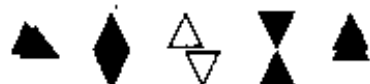
资上升还需数年时间。同样，集体诉讼的出现、设计缺陷责任的透露以及大量其他有关金矿的诉讼案的增加，都会促使对律师的需求上升，这些律师在该领域自己干得很出色，只是时间不长。这种情况的逻辑与我们早些时候讨论过的沉没成本是一样的，它适用于员工，而不适用于工厂。富人和著名人物的原告律师的生活方式得以保证是来自合法的准租金。

能力不同

工资的差别对能力的发挥会产生影响，这就是为什么有些人成果多，而有些人成果少的原因。举例来说，核物理学家的智商肯定远远超过杂货店的店员，因此，他们的平均工资要高于店员的平均工资。假如其中一位物理学家辞掉现在的工作，改行去当店员，他的工资未必比当物理学家时挣得少，但是，个体的工资水平却不会影响总体的工资水平。也就是说，物理学家的平均工资将高于店员的平均工资水平。

如果情况如上所述，那么，就没有什么明显的理由认为物理学家就比店员智商高。智商高的人不管从事何种行业，都应该得到同样的回报。但是，对于包括智商在内的诸多能力，在不同行业中发挥着不同的作用。也就是说，特定行业需要特定的能力，一旦能力与行业相匹配，就可以发挥更大的作用。比如，如果你是一位篮球运动员，身高2.1米无疑非常具有优势；如果一位大学教授拥有这样的高度，只意味着他撞脑袋的机会更多。

如果总人口当中有10%的人身高达到2.1米，而且他们并没有因为个子高而影响到行动的协调性，那么，篮球运动员不可能再拿到非常高的报酬。因为所有高个子（不论是做店员的，还是当教授的，或是挖沟的）都会放弃自己的工作，改行去打篮球。另一方面，如果全国只有10个身高达到2.1米的人，他们一旦成为运动员，其报酬将会与某一标准相对应，这一报酬标准反映了高个队员和一般队员（这些人只是替补队员）对球队的价值差异。10个高个子运动员将凭借他们罕见的 ability 挣到相应的报酬。



当然，这个世界不可能如此清楚地只划分为两种类型：未来的明星和其他普通队员。在均衡条件下，报酬是指这样一种情形：处在边际状态的篮球运动员（处于要么被选上场打球，要么被安排做其他活动的运动员）会发现这两种选择具有同样的吸引力。如果一般选手明显比处于边际状态的选手更有实力，那么，他就会得到较高的报酬。迈克尔·乔丹离边际状态可远着呢，就像当年的张伯伦那样。

全面考虑

假设有一些职业，其中没有一种职业要求具备特殊的才能，在各种劳动力的需求方面，最近也没有出现意料之外的变化。那么，当人们选择从事这些领域的工作时，每个人得到的报酬正是他所期待的。然而，我们所看到的却是报酬差异很大。

均衡所说的平等是指每个领域纯粹的优势平等，而不是指报酬的平等。如果某特定的职业，比如经济学，要比其他职业都更充满乐趣，那么，这一职业所支付的报酬就不会太高。如果不是这样的话（该职业的报酬与那些在枯燥乏味领域里工作的人一样多），从净效果来看，这样的职业就会更吸引人。而那些过着枯燥生活的人，像挖沟工人、社会学家或是律师都将会涌入经济学这个职业。从事这一职业的人过多，报酬就会降下来。

这种观点同样适用于其他不具有金钱优势的职业。如果许多人都盼望受到人们的羡慕和关注，那么，这就会降低摇滚歌星和电影明星的报酬。反过来，这也会对不具有金钱优势的职业产生影响。这就是为什么雇人去驾驶装有炸药的卡车要花更多的钱，而雇人驾驶装有垃圾的卡车则花钱较少的原因。

在得到聘用的成本方面，不同的职业也各不相同。在付款台工作的职员基本上不需要培训；而要成为精算师，则需要多年的学习。如果两种工作挣钱一样多，就不会有人愿意当精算师。从均衡的角度看，精算师的工资高，高到足以抵消为此所付出的时间和费用成本。精算师的工资既包含人力资本，也包含纯体力的投入。



有一些职业，其报酬是可以预测出来的，而另一些职业，报酬是不可预测的。电影明星收入颇丰，但是我认识的惟一一名女演员主要是通过做临时秘书工作来维持自己生计的。在某一职业，大多数人都会面临着失败（至少从经济收入的角度讲是如此），少数人的成功才显得那么辉煌，这没有什么可奇怪的。当演员处于学艺的阶段时，他的成功几率如同中彩票——中几百万美元的机会极少。偶尔会有一次上镜机会，同时，还要靠做兼职工作和领失业救济来作些补偿，在这两个极端之间，机会是极少的。我的印象是，演员的平均工资相当低——可能是因为演员是乐天派，可能是因为他们宁愿在台上挨饿，也不愿舍弃这个行当。

思考题

当我结婚的时候，我太太是一名地质学家，受聘于一家石油公司。那时，汽油费在我们俩的工资中所占比例不到1%，取暖费和电费占我们两人收入的百分之几。如果油价上升，我们的生活会变得更好呢？还是会恶化？如果我们选择天然气作为取暖的途径，答案是不是更难以得出？如果我太太在一所大学工作，情况又会怎样？

美国政府认为本国的建筑太多了，决定对新建筑征收50%的建设税。这一措施会得到哪个集团的支持？哪个集团又会加以反对？

参考书目

本书的最后一部分是我对一本发表于1776年的著作中某些内容的重写。这些内容可参考亚当·斯密所著的 *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chapter X, Book I (New York: Oxford University Press, 1976)。虽然隔了两个世纪，该书仍值得一读。

支持按土地地理条件及其价值征收不同土地税观点的人中，最为著名的是亨利·乔治 (Henry George)。他在 *Progress and Poverty* (New York: Robert Schalkenbach Foundation, 1984) 一书中表达了这一观点。

第四部分

替代伦理学：经济学家如同法官





第 15 章

观点总结

人们总是向我们提出这样的问题：“我们应不应该征收关税？”“我们应不应该控制租金？”对此，我们的回答是：“我们对于‘应不应该的问题’一无所知。你应该去和哲学家们探讨这种问题。我们只能告诉你，如果征收关税，会导致什么样的结果，如果对租金实行控制，有可能产生什么样的结果。”他们会打断我们的回答，说：“我们不想知道这些事情。我们只想知道这样做到底是好还是坏？”对于这样的要求，经济学家的最终回答如下：

对于好与坏的判断，我不能给出结论，因为我不是这方面的专家。然而，我可以告诉你们一个重要的判断标准，我们经济学家称之为效率。这个概念具有以下三个特点：第一，你们所说的“好”，按我的理解，其核心含义可以用效率来概括。也就是说，按照我们经济学家的理解，“好不好”就是“有没有效率”。第二，经济学家可以帮助解答诸如某种变化是否会产生更大效率的问题。第三，除了用效率这个标准，我们经济学家想不出其他更好的衡量标准。

本章随后将对于经济学家所说的“效率”进行阐述。在本章结束时，我希望你们能够明白经济学家为什么不能明确回答“我们应不应该做”的问题。虽然不能圆满地回答这样的问题，但我们还是作出了一定的解释，这总比没有回答好，或者要好于不以经济学为依据而作出的回答。



衡量好与坏

让我们以某种变化为例，来说明衡量好与坏的标准。所谓变化当然指经济上的变化，比如，取消关税、增加一项新税种、租金控制等经济措施。这些变化必然会涉及到许多人的利益，一些人会从中受益，而另一些人则可能受损。假如某种变化遭到一些人的反对，如果我们采取补偿这些人损失的方法，争取他们对变化的认同，我们需要知道补偿的金额——这笔补偿费会促使他们接受这种变化，当补偿金额和变化共同带来的影响正好等于这些人在变化之前的利益时，这些人就不会反对变化了。假如我们问那些从变化中受益的人，他们愿意最多付出多大的损失来支持变化，那么，他们所能付出的最大值正好能够平衡他的收益。假设所有的人都实话实说，我们就可以把所有的收益和损失加起来，而将其简化成一个一般的衡量标准。如果收益大于损失，那么，我们就可以得出结论，这种变化是经济改善。

经济改善的定义与我们的直觉并不一一对应。我们至少需要两个原因才会渴望某种变化的来临。其一，我们得接受每个人对于事物价值的自我评估。比如，对于瘾君子来说，海洛因与糖尿病患者眼中的胰岛素具有同等的价值。其二，我们根据货币的比值比较一下就会发现，我们忽略了货币对于不同的人所产生的不同效用。如果有人告诉你按照对等的货币值，某种变化会给百万富翁带来10美元的收益，而给穷人带来9美元的损失，那么，你就会怀疑，从某种意义上来说，10美元的收益对于百万富翁来说，其价值要远远少于穷人9美元的损失。经济改善可以用来近似地衡量我们对于某种变化是好是坏的直觉。如果我们在经济改善的定义中以幸福感来取代美元的话，那可能会更好一些。但是，只有当我们拥有了衡量幸福感的标准以后，这个定义才会派上用场。

我们应该怎样来衡量价值，才便于我们查明什么样的变化属于经济改善呢？其实，在本书的许多章节中，我们已经这样去做了，只不过没有这样说罢了。消费者剩余（或生产者剩余）是消费者（或生产者）通过特定的经济安排所获取的根据自己的价值观以美元来衡量的利益。消费者剩余就是买者的支付意愿减去买者的实际支付量。如果我们认为经



济安排上的一些变化会导致消费者和生产者剩余总和的增加，正如我们在后面的章节中反复提到的那样，那我们就会认为它是经济改善。

我们的问题是如何将不同人的效用加起来，以便于决定某个人的收益是否足够补偿另一个人的损失。我们的解决办法是将效用加起来，其前提是每个人从1美元中得到的效用是一样的。这样做的好处是可以使“某种变化是不是经济改善”这样的问题变成一个经济学家能够帮助回答的问题。

这种方法为经济学家艾尔弗雷德·马歇尔所首创，他以此对经济改善作出了经济学的界定。他当时就意识到一种明显的观点，这种观点不同意1美元对人人都有同样的效用，更不赞成以这种态度来对待他们，因为1美元对他们而言有着不同的效用。马歇尔的观点是，我们在评估某种有利于富人而不利穷人的变化时必须持严谨的态度。但是通常要求经济学家评估的变化都是那些影响到多元化群体的大变化，比如，所有的鞋类消费者和所有的鞋类制造商，伦敦的所有居民和伯明翰的所有居民。在这些情形之下，个体之间的差异可以忽略不计，所以，马歇尔定义里所提到的事情改善所发生的变化，从增加人类的幸福感这个更笼统、更重要的意义上来说，或许也能够使我们更好地理解。

马歇尔关于改善的定义还有另外一个有用之处。如果经济形势中已无效率潜力可挖的话，那这就意味着在这种情况下可能会产生一些变化，这种变化会带来净收益（以美元衡量）。如果这样，那一个非常有才华的企业家就完全能够组织这种变化，由从变化中获益的人给那些因为变化而遭受损失的人以补偿，因为有了他们的合作，才有了这种变化，以此来平衡损益。如果你认为把街角的垃圾站改成麦当劳将是马歇尔所称颂的改善，那么，你得出的结论之一就是：现在的经济形势是无效率的。另一个结论就是：你可以买下垃圾站，购进麦当劳的特许经营权，开一家餐馆，以此来盈利。

马歇尔、钱以及显示性偏好

对于经济改善这个概念，人们很容易会产生几种误解。一种误解是，



既然净收益是以美元计算的，那么，“经济学就是关于赚钱的学问”。美元不是改善本身，而只是它的衡量标准。就如同码尺不是惟一具有长度的东西一样，钱也并不是惟一具有价值的事物。生命、健康、智慧，所有这些都具有价值——假如有人愿意用钱来购买它们的话。经济改善的定义甚至不需要钱的存在，我们可以用苹果作为衡量物。如同我们在前面的章节中讨论过的仲裁问题一样，任何可交易的商品都可以用做一般等价物。只要相关的价格保持一致，任何可交易的商品都不会影响变化是否会成为改善性的变化。

第二种误解是：当询问受变化影响的每个人从中到底获得了多少收益或是承受了多少损失时，人们会照字面的意思加以理解。如果我们把自己的判断建立在人们陈述的基础之上，那必将违反显示性偏好的原则。这一原则告诉我们价值是以行动，而不是言语来衡量的。这就是我们在分析变化是不是经济改善时所采取的衡量方法。例如，消费者剩余是根据需求曲线得出的，这一曲线显示了消费者的行为，而不是他们的言语。

效率和“万能上帝”

现在我们知道当经济学家称某种变化为“改善”时的含义了。你经常会看到一个与此联系紧密的术语，即“有效率”。如果所有可能的改善都出现了，那么，这种情况就被称为有效率，也就是说，不可能再有改善发生了。

在说明一些经济安排有没有效率时，我们其实是在说它有无进一步改善的可能。这就引发出了一个问题，即“可能”是什么意思？有人认为只有存在的才是可能的。为了得到其他的东西，现实中的一些部分一定不同于其真实面目。由此得出结论，任何结果都不可再加以改善，因此都是有效率的。

但是，之所以存在像效率这样的概念，其目的之一就是为了帮助我们作出选择，并以此来改变现实。发明出成本低廉的热核反应动力，或者开创出防止衰老的药物治疗方法，这都是经济改善——如果这是一本关于医药或核物理的书，那么，这种比喻就很贴切了。久旱逢甘霖，天



降及时雨，这是一种改善，而且，如果这是一本关于祈祷的作用的书，那么，这种比喻也很贴切。可是，因为这是一本关于经济学的书，所以，我们关心的变化就涉及到利用现有的技术知识和目前可得到的投入，来改善由某些人生产和消费的东西。

我发现用一个我称为“万能上帝”的结构非常有助于来体现这一点。这个“万能上帝”无所不知，拥有绝对的权力。他知道每个人的偏好和生产功能，有无限的能力告诉人们做什么，但是他没有点石成金的本领，也没有创造新发明的能力；他是仁慈的；他惟一的目的就是按照马歇尔的理论使效率最大化，使马歇尔所说的改善成为可能。我们可以把他看成是凯撒大帝、特蕾莎修女（一生致力于慈善事业，曾获诺贝尔和平奖的天主教修女——编者注）、超级计算机“克雷”这三者的混合体。

如果“万能上帝”不能再对某种经济安排加以改善的话，那么，这种经济安排就是有效率的。我们为什么对经济安排有效与否这么关心呢？其原因在于，如果它有效率，那就没有必要力求利用经济学来改善它了。反之，如果它没有效率，那很有可能我们仍然没法改善它（因为得不到“万能上帝”的帮助），但是至少值得试一试。

你可能会想，既然我所定义的效率是经济被很好安排的最佳境界，那它就不是一个评估实际生活的有用基准。实际生活不是由无所不知的仁慈上帝管理的，而是由学识有限并为各自利益打算的人管理的。因为这样的本质，我们怎么能够期望配置出一个运转得像由“万能上帝”管理的那样好的系统呢？在判断人类机构的运转效用时使用“效率”这个概念，难道不就像在判断赛车的表现时使用其理论上的速度上限光速一样不合适吗？

然而，这个问题的答案却是：不。这令人感到惊奇。在下一章中，我们将会明白，我们描述的各种机构（这些机构与实际生活中我们周围的机构没有太大的不同）是有可能产生出有效率的结果的。这是经济理论中所蕴含的最令人惊奇，也最有用的事情之一。

马歇尔与帕累托的区别

读者当中肯定有人上大学时学过经济学，可能还记得我关于效率的



解释与你课上学过的有些不一样。你的感觉完全正确。我在此对效率的描述是从经济学家使用的角度，而不是经济学家讲授的角度来进行的。

艾尔弗雷德·马歇尔在经济学发展史的某些方面比意大利经济学家维尔弗雷多·帕累托 (Vilfredo Pareto) 有着更为重要的影响作用。教科书中对“经济改善”和“效率”所下的定义大都采用的是帕累托的方法。帕累托把“经济改善”定义为有利于某些人而同时又不会使任何人有所损失的变化。如果某种经济状况不可能再出现帕累托定义的“改善”的话，那这种状况就是帕累托定义的“有效率”。这种定义方法避免了用一个人的损失实现另一个人的收益的问题，而其代价则是，制定出了一个根本不能用以判断真实生活中的变化的标准。

以关税为例，取消关税会有利于准备购买汽车的美国人，也会给生产出口产品的美国人带来利益，但是，这种做法却会损害美国的汽车制造商和汽车公司的股东的利益。在第19章里，我们将会明白，有充分的理由相信第一类人的收益大于第二类人的损失，所以，按照马歇尔的解释，这种变化应当属于“经济改善”。但同时也有一些人的利益受到了损失，所以，这不是帕累托所定义的“经济改善”。在我们所能够想到的其他政策中几乎都会出现类似的情况。

如果我们进行一系列适当的调整的话，那么，我们就可以假定一些变化（比如取消关税）属于帕累托所定义的“经济改善”。例如，取消关税后，如果你的盈利是10美元，我的损失是8美元，那么，在取消关税的同时，你拿出9美元给我，则你我两人的状况就都较之以前要好。这样一来，取消关税就可以成为帕累托所定义的“经济改善”了，也可以以提出这种方法的经济学家命名而称之为希克斯-卡尔多改善 (Hicks-Kaldor improvement)。由此可见，如果进行适当的调整，某些变化就会成为“帕累托经济改善”。

如果我们愿意接受潜在的“帕累托经济改善”，而不是真正意义上的“帕累托经济改善”的话，那我们就可以回答一些实际性的问题，比如是否应该取消关税。其答案几乎总是与我们以马歇尔定义的“经济改善”为衡量标准时一样。这并没有什么可惊奇的。如果变化带来了净收益（按照马歇尔的说法，它是经济改善），这就意味着受益者不仅可以给损



失者提供补偿，并能够有所盈余。而如果收益者在补偿损失者的同时还有盈余，那一定就是净收益。

潜在的“帕累托经济改善”理论的不足是，它坚持那些变化不会与边际报酬相结合，因而并不是真正的“帕累托经济改善”。当建议采取会使某些人受益，而给另外一些人造成损失的政策时，帕累托所定义的“经济改善”主张避免进行人与人之间的比较。我比较赞成马歇尔的定义方式，因为它在推荐上述政策的同时，提倡人与人之间进行比较。

对于潜在的“帕累托经济改善”的不足之处还有一个更细微的说法，那就是，既然取消关税并补偿损失属于帕累托经济改善，那么关税存在就是帕累托定义的“无效率”。而没有关税不可能再进行帕累托经济改善（假设其他方面没有问题），所以没有关税就是帕累托所定义的“有效率”。显而易见，有效率总比无效率好，所以我们应该取消关税。

这儿有两个问题有待商榷。第一个问题是，虽然我们能够取消关税，我们却没有办法作出使取消关税转变成帕累托改善的一系列调整。我们不太清楚谁是收益者，谁是损失者，以及各自损益的数量，所以，我们不可能实现帕累托改善，那么有关税的初始状态就不是帕累托所定义的“无效率”。

第二个问题是，所谓的“帕累托有效率”并不一定比“帕累托无效率”好。比如，征收关税是无效率的，这并不是因为它在帕累托定义的意义比不征收关税差，而是因为它比第三种情况差，即取消关税并补偿损失。

假设我们有20块饼干和20瓶可乐，现在让我们作一个分配。如果我分到了所有的东西，那这种分配就是帕累托定义的“有效率”。因为其他的分法肯定不如这种分法更有利于我，所以就不可能成为帕累托改善。如果我们每人都得到10块饼干和10瓶可乐，那这种分法就是无效率的，因为鉴于我们的口味不同，我更喜欢喝可乐，你更喜欢吃饼干，所以你分得11块饼干，我分到11瓶可乐，这种分法才有效率。

让我得到全部食物的分法属于帕累托定义的“有效率”，而一人一半的分法则不是。然而，如果把这当做前者优于后者，从而应该选择前者的根据，那这对我而言是非常奇怪的，而如果我期待你同意，那就更奇



怪了。

如果普遍采用“只要有可能，就尽量进行马歇尔改善”的做法，那这种改善就可能与帕累托改善非常相近，即便个别的马歇尔改善不会如此。举例来说，在一种情况下，马歇尔改善使我收益3美元，而使你损失2美元；在另一种情况下，马歇尔改善使你收益6美元，而使我损失4美元。以此类推下去，将所有的结果相加，除非某个人或某个团体每次都处于损失的一方，否则，每个人或者说几乎每个人都会受益。这就是我为什么赞同马歇尔改善的又一个原因。

本书论述经济学的方式虽然有悖于常规，但是书中论述的大部分内容却与其他经济学家的看法基本一致，他们在大学讲课时也是这样告诉学生的。如果说本书在观点上与别人有不同的话，本章就是最主要的不同。我不赞同帕累托对“经济改善”的定义方法，我的许多同事也有同感。虽然如此，大多数人还是按部就班地照此讲授，并没有加以改变。我愿意承认，我们正在以一种不完善的方法来用一个人的收益补偿另一个人的损失，而不是遵循帕累托的做法——做同样的事情但假装没有那样做。从这一方面看，本书的这一部分既可称为是“前卫的想法”，也可叫做是“非主流的看法”，这要取决于人们是否认同这种说法。

一旦到手就把住不放：先下手为强

在通常情况下，经济改善为判断变化的好坏提供了合理的好方法，但并非总是如此。假设这个世界上只有你和我，而有一种药可以延长人的寿命。你我两人中谁得到这片药，谁的寿命就可以延长一倍。为了决定到底谁应该得到这片药，让我们采用马歇尔的方法来解决这个问题。

如果我先得到了这片药，无论你拿什么作为交换，我都不会同意。如果用美元来衡量，那么，这片药对于我的价值（我同意出售这片药的价格）大于它对于你的价值（你愿意支付的价格）。按照马歇尔的标准，我拥有这片药是比较好的结果。

但是，反过来，如果你先得到了这片药，那么，推理的过程和结论与上面相同，即：你拥有这片药是比较好的结果。既然这片药独一无二，



那它就是无价之宝。得到它的人就等于拥有了一大笔财富，从而比别人更富有——虽然不是在金钱方面，而是在金钱无法购得的方面更富有。更富有的人就会以更多的美元来对同样的收益（即本例中拥有这片药的收益）进行估价。所以，关键是谁先得到这片药，谁就处于绝对优势地位，两人情况就会完全不同。一般来讲，某种变化是否属于经济改善有时取决于我们在开始时如何对物品进行分配，因为这种分配会影响人们的所得，并进而影响到人们愿意为最终能给他们带来收益的变化付出多大代价。

马歇尔的经济改善定义在大多数情况下并不涉及上面的问题。例如，我们在考虑是否征收关税的意愿时，是首先认定关税存在，然后再询问人们取消关税会对其有什么影响，还是首先认定关税不存在，然后再询问人们征收关税会对其有什么影响，就都并不重要了。这是因为大多数的收益和损失都是货币方面的，不管你多么富有，在你的收入里增加1美元，其价值就是1美元。另一个原因是，即使某些收益和损失不是货币方面的，那么，关税的取消（或征收）只会对大多数人的收入造成很小的影响，而它对货币的这种微弱影响与其对一些非货币价值产生的影响对等。

这个问题并不仅仅限于马歇尔方法。如果严格地按照帕累托标准，那么大多数变化都是不可比较的。不但无法决定谁应该得到长生药片，而且还无法决定关税是否应该取消。按照潜在的“帕累托经济改善”的衡量标准，我们会遇到与用马歇尔方法时所产生的同样问题。

效率：没有好的解决办法时的最佳选择

对于懂得经济效率这个概念的人来说，它的缺陷显而易见。经济学家关于改善的定义需要两个前提：一是假定钱对于富人和穷人具有一样的价值；二是假定人们知道什么东西符合他们的利益。尽管在理论上不能这样做，但实际上我们会忽略那些不能轻易得到和交易的物品的价值，比如住在一个注重礼仪、文化程度高的社会里的价值。

虽然经济效率有着自己的缺陷，但我们却很难再找到更好的标准了。

替代效率的最普遍方法似乎就是直觉了：面对某种变化，认真考虑一番，然后从整体上决定它是好是坏。也就是说，一切关键之处凭借直觉。为了作出正确的决定，决策者需要把方方面面的因素都考虑进去。要问问自己，我的决定会给每个人带来什么样的后果？也许这个决定会涉及到几百人或几千人，有些情况下还可能会涉及到上亿人。据我所知，没有人能够聪明到可以把上百个不同人的命运考虑周全，而我们也不可能拥有一种万能的方法，能够对某种变化带给每个人的不同影响考虑清楚。

事实上，我们会只考虑这种变化对少数人所造成的影响，比如，我们自己，我们的朋友（那些我们所了解的人）或者是思想中的固定人群（我们对他们知之甚少，比如“工人”、“穷人”）。然后，我们把自己能够同时想到的6个人可能受到的影响综合起来，得出结论，那么，这一结论就可以很好地衡量变化对每个人的整体影响。这种做法的结果之一就是：我们只要认为某些政策有利于我和与我相似的人，就往往会断定它一定有利于国家。反之，那些给我和与我相似的人带来伤害的政策也一定不利于国家。

而这种做法的另外一种结果则是，我们往往会支持那些具有明显收益却会造成潜在损害的政策。举一个简单的例子，如果要决定一块城市用地是否应该用来建城市公园，那么，大多数人想像着自己能够生活在有公园的一座城市当中，他们就会支持这项决定。之所以会投票赞成，是因为他们是从公园受益者的角度来看待这一问题的，他们没有把自己想像成一位住在这块地上的人，因要建造城市公园而要被迫搬到自己不想去的地方住。如果你只考虑所有的收益，而不计损失的话，那你肯定得到一个正数，但是这个结果不能告诉你变化是否真的能够带来改善。所以，直觉（特别是带有偏见的直觉）是不能取代客观分析的，即使是与很不完善的分析也无法比拟。

参考书目

如果对经济改善这个主题感兴趣，想了解更多、更有意思的论述，可以参阅艾尔弗雷德·马歇尔所著的 *Principles of Economics*, 8th. ed. (London: Macmillan, 1920), chapter VI。



大多数情况下，无论是“马歇尔经济改善”对效率的定义，还是“潜在的帕累托经济改善”对效率的定义，它们都会得出同样的结论。在这两个理论不能得出同一结论的情况下，请参阅戴维·弗里德曼的文章“Does Altruism Produce Efficient Outcomes? Marshall vs. Kaldor”, *Journal of Legal Studies*, vol.17 (January 1988)。



第 16 章

什么是效率？

我已经没有什么奥秘可以向你们卖弄了，就好像魔术师已经把藏在袖筒里的兔子转移到帽子里。根据最初9章的论述，我在本章中将构造一个“万能上帝”。

分权计划

在第9章里，我着重介绍了竞争性行业，它的主要特点可以简单概括为：把产品卖给消费者，从其他所有者那里购进生产要素。这些所有者一般包括：劳动者、土地所有者和投资者。所有各方（企业、消费者和所有者）都是价格的接受者。这种安排是否有效率？“万能上帝”能否改善这一状况？

“万能上帝”可以采取某些变化，例如改变分配方式，而保持生产方式和生产数量不变；或者改变生产方式，而维持分配方式和生产数量不变；或者改变生产数量，而维持生产方式和分配方式不变。如果采取上述任一种变化，或者几种变化的组合，是否能够带来经济改善？

配置

产品以一定价格出售。每个消费者购买的产品数量应该满足这样一个条件，即一单位产品的边际价值等于其价格， $MV=P$ 。假设有两个人，



A和B，我们要把一些产品从A转移到B。该产品对A而言其价值高于P，因为在此价格下他愿意买入产品；而对B而言价值低于P，因为在此价格下他不愿意买入产品。那么在此转移过程中，产品对转出方（A）的价值要高于接受方（B）的价值。因此，这种转移只会使情况恶化，而不是经济改善。

将产品以同样的价格向所有购买者出售，在这种方式下，产品将分配给那些最看重他们价值的人。任何再分配必须同时满足两个条件：一些人只有在高于原有价格的情况下才会出售；而另一些人只有在低于原有价格的情况下才会购买。只有两个条件同时成立，再分配才能实现。因此，任何再分配都不可能意味着经济改善。不管产量多大，这一观点都是适用的。如果产品在某一价格水平时的市场需求量等于产品产量，那么这一价格就是有效的。

生产

“万能上帝”能不能命令某家企业以较低的成本（也许通过改变投入的组合）生产同样数量的产品？这是行不通的，因为每家企业是按照成本最低原则生产产品，不可能再降低成本。任何成本的降低都意味着企业利润的增加，所以企业会主动降低成本，不需要外在压力。在第9章中，我们已经提到，在每一个不同的产出水平，都有与之对应的最经济的投入，因此，企业可以根据生产函数得出总成本曲线。

既然降低成本的办法不可行，是否可以通过改变企业的数量达到目的？例如，关闭一家企业，这样，其余企业的产量可以增加（在总产量不变的情况下，企业数量的减少意味着其余企业可以增加产量）；或者新建立一家企业，使每家企业的产量降低？从均衡的角度看（在第9章中有相关论述），在企业作为价格接受者的行业，企业按平均成本曲线的最小值进行生产。既然企业以最低的平均成本进行生产，对任何一家企业来说，产量的任何变化肯定会使平均成本上升，而不可能使它降低。

不论是改变生产方式，还是改变分配方式，都无法实现经济改善。



至少从这两个方面而言，根据我们在第15章中所讨论的重点，竞争性行业才是有效率的，不可能通过“万能上帝”强加任何变化来实现经济改善。剩下的可能就是通过改变产品数量实现经济改善。

产量

只有当增加一单位产品的价值等于要支付的产品价格时（即 $MV=P$ ，边际价值=价格），消费者才会购买产品。在竞争达到均衡的情况下，产品的价格正好等于多生产一单位该种产品的成本，公式是： $P=MC$ （价格=边际成本）。因此，任何产量的增加都意味着产品的生产成本要高于产品对于消费者的价值，任何产量的减少都意味着产量不足。不管是增加还是减少，产量的任何变化都意味着经济恶化。

“万能上帝”是否能够通过同时改变两个或三个变量使结果得到改善？答案是不能。我们已经证明，市场配置规则（按照使市场供求平衡的价格出售产品）是分配产品的有效方法，同时竞争性行业按照这一方式进行生产，这种方式也是生产任何产量的有效方式。无论产量多大，产品的生产和分配都应该按照竞争性行业的方式进行。因此，只留下一个变量——产量。我们刚刚证明，如果产品的生产和分配都是以这种方式进行的，那么竞争性行业自主选择的产量就是有效产量。

前文的论述表明，在竞争性行业，企业是价格的接受者，任何产量的改变都不可能带来经济改善。由此可见，竞争性的市场是有效的。“万能上帝”不仅存在，并且无处不在——它的触角深及经济的各个角落。

补充说明

为了保持论证的整体逻辑性，我在前面省略了许多要点，接下来将对此进行补充说明。

美元成本、价值成本。前文已经提到，企业不可能通过改变生产方式来降低生产成本，但这并不是说任何改变都不会带来改善。毕竟，生



产成本的改变只不过是企业向生产要素提供商支付金额的变化。生产成本的提高和经济恶化（价值净损失）之间有什么联系？

这种联系可以追溯到第5章，投入要素的价格（在第5章中以劳动为例）等于个人的生产成本，劳动的边际负价值（即闲暇的边际价值）等于工资。如果生产者通过让工人加班的方式改变生产过程，那么生产者向工人支付的工资（按美元价值计算成本）等于工人加班的价值成本。因为是加班工作，工人的状况既不会改善也不会恶化（可以拿到加班工资），而雇用工人的企业则因为要支付加班工资导致情况恶化。同理，如果企业降低工人的工作时间，那么企业由于降低工资支付而节约的成本正好等于工人得到闲暇时间的价值。这种分析方法对其他任何形式的投入也同样适用。

如果企业改变投入的方向，情况会如何？例如苹果既可以做成苹果酱，也可以直接食用。每一个消费者购买苹果的数量是一定的，他所购买的最后一个苹果的边际价值正好等于其价格。因此，如果这名消费者少吃一个苹果（因为企业将苹果用于制造苹果酱），则他所遭受的损失与企业的成本（按美元价值计算）等值。

不论企业采用何种生产方式，也不论企业采用何种投入组合，企业的生产成本总是等于其他企业生产这些投入要素的成本之和。因此，降低美元成本的同时也会降低生产产品的价值成本，而增加产品的美元成本也会相应增加产品的价值成本。

如果一家企业通过竞争从其他企业手里得到了额外的投入，会出现什么样的结果？例如，钢铁行业决定增加劳动投入，并不是通过增加现有工人的劳动时间来实现，而是通过从其他行业（比如汽车制造业）吸引一定数量的工人过来，实现劳动量的增加。

汽车制造业损失一名工人的成本等于这名工人的边际收益产品。边际收益产品是指由于雇用该名工人而增加的产出，以美元衡量。第9章中已经提到，以美元衡量的产出增加量应该等于工人的工资。因此，钢铁行业要吸引到这名工人，就必须支付等额的工资，否则他不会放弃以前的工作。这就再次表明，企业花费在投入上的成本（按美元价值计算）等于在其他地方的价值成本。在本例中，价值的损失表现为另一个行业



产量的降低，而不是表现为工人休闲时间的减少。这一结论也适用于其他要素投入。例如，企业要想获得土地或资本的使用权，必须通过竞争从其他企业手中得到——而后者在必要的情况下，将不惜一切代价保护自己所拥有的投入要素，因为丧失这些要素将会带来损失。因此，某一行业要想把投入要素从另一个行业吸引到本行业，必须支付相当的价格，该价格等于其他行业由于失去这些要素而导致的产量的损失。

前文已经说明，从企业角度衡量的生产成本（企业投入的成本）等于价值的损失（作为使用它们的代价），不管体现在工人的休闲时间上还是体现在其他产品的价值上（这些产品本可以作为投入要素生产另外的产品）。既然竞争行业以最小的美元成本生产产品，则它也会以最小的价值成本生产产品。生产方式的任何变化（其他因素不变）一定会导致经济状况恶化。

洗钱。在说明竞争均衡的效率性时，我忽略了由于与投入和产出的转移有关的现金支付而导致的价值收益或损失。把钱从一个人转移给另一个人，这种做法既不是经济改善也不是经济恶化，因为这种转移不过是金钱在不同人之间的转移，总的收益并没有增加或减少。正如在许多其他场合一样，经济理论的好处之一就是可以让你看到，现金交易只是表面现象，真正的实质是产品的生产和消费。

如果单个企业决定多购买1小时的劳动，则对于工人来说，就是增加1小时的工作，同时这种额外的工作时间需要将使工资略有提高。企业不会在意这种工资上的略微提高，因为在竞争性市场上，它既是投入价格的接受者也是产出价格的接受者。但是从整个行业来看，或者从整个经济的角度看，如果工资率有微小提高，则全体工人工作时间的增加就会使这种提高出现乘数增长。企业每增加一单位劳动的投入，就会导致成本和收益的变化，那么在计算时，我是否应该把上述因素考虑进去呢？

答案是：不用考虑。工资的增加只是在劳动出售方与劳动购买方之间进行的价值转移，正如一个人损失了1美元正好被另一个人得到。因为不存在净收益和净损失，所以不会涉及经济净改善的问题。



当然，我的上述论述过程存在一个问题——没有用经济学上常见的数学表述形式表述这一观点，而只是采用了文字形式。严格地说，这种分析应该对许多微小的经济变化进行解释。比如，工人加班的时间应该细化到百万分之一秒，而不是用较为粗线条的小时来衡量。从经济学的角度看，只有证明每个微小的变化都将导致经济状况的恶化，才能说明大的变化会带来同样的结果。如果按照这种方式说明问题，文字的表述的确难以替代数学的表述。如果没有采用数学计算方式，结果就是不精确的。

当然，采用文字表述也可能精确说明竞争均衡是有效率的，但是结果将很难被一般读者所理解。就目前这种状况，我认为已经十分准确，足以让读者理解为什么是这种结论。

多层蛋糕。如果把市场比喻成一个蛋糕，则我前面的论述只属于单层蛋糕，它的构成只有最终的生产者和最终的消费者。而现实的市场则要复杂得多，就如同多层蛋糕。许多企业的产品成为另外一些企业的生产投入，比如，钢铁厂生产的钢铁成为制造汽车的原材料。虽然这种“多层蛋糕”的运转状况很难描述，但是它仍符合基本的经济规律。

让我们先从最底层说起。假设有一家企业准备生产打字机，它首先需要购买土地修建厂房（土地和设备投入）、雇用工人（劳动投入）、吸引股东（资金投入），在一切准备就绪后开始生产。制造出来的打字机出售的价格等于其边际成本。这家企业作为蛋糕的第一层，为生产打字机所投入的代价准确地说明了它的人力成本使用情况，企业付给工人的工资就是对劳动所需的人力成本的真实体现。我们关于竞争均衡有效性的解释也适用于第二层蛋糕。整个竞争情况下形成的蛋糕都是有效的。

我们把复杂的情况简化一下，有利于说明经济运作状况。假设每家企业只生产一种产品，而不考虑“复合产品”的生产情况，比如养羊，至少同时生产两种物品——羊毛和羊肉；再比如一种矿石可以提炼出两种金属。这些产品虽然质地千差万别，但是生产的基本原理不会改变。

在第12章和第13章中谈到的两个因素——时间和不确定性，属于更为复杂的经济情况。我们可以把时间和变化综合起来进行分析，通过对



未来收入流、成本和价值的现值进行计算，得出以上的分析结论。通过以上的形式，我们可以说明在一个不断变化的世界上（但是可以作出充分的预测）竞争均衡的有效性。

效率对不确定性市场而言，是一个更加复杂的问题。我们必须谨慎地考虑“万能上帝”的定位——究竟把怎样完善的市场作为我们讨论的基石。如果“万能上帝”可以预知未来，而市场上真正的参与者却不了解，则市场可以轻易提高这些参与者的绩效。但是在界定“万能上帝”的时候，我们假定他了解所有市场参与者知道的一切信息，并且只了解这些信息。也就是说，这位“万能上帝”和现实中的官僚一样，并不比其他入高明许多。效率并不是确定的世界独有的现象，它也存在于不确定的世界。

竞争效率：总结

第15章的结尾，我提出了一个问题：在对现实世界经济状况作出评判时，效率这个标准是否过于严格，让人无法接受？学习了上述的内容，你现在可以回答这个问题了。我们可以说出一整套机制——竞争市场，这套机制会产生有效率的结果，而所谓的“万能上帝”并不能对此进行改进。当然，现实的市场并不会与这个市场模型一一对应，例如，现实市场中并不能够无限增加生产同一产品的企业。尽管不能一一对应，但大体上可以匹配。

我们不遗余力地讨论这个问题，其中牵涉到许多不同方面的内容，也许你会因此而有所猜测。没错，正如你所想到的，竞争性市场的效率是一个非常重要的结果。如果你想请经济学家改善人类的生活状况，他们所能提供的最重要的帮助就是经济理论。虽然我们不能期待现实的经济世界与我们的假设完全一致，但是其中的许多部分非常接近我们的假设，足以让我们相信，这种状况比其他任何机制都更接近有效的状态。即使我们的假设失去了证明的意义，那么了解造成无效的原因也是找到提高效率的方法的第一步。



垄断

像“效率”和“竞争”这样的词都属于经济学术语，虽然老百姓在日常生活中也经常提到类似的词语，但其实含义相差很远。比如，经济学提出“垄断是无效的”，这个结论按照老百姓的理解就是“当然，这是谁都知道的事实。垄断者都很有钱，还很懒惰。他们没有竞争压力，因为没有人跟他们竞争，所以这些垄断者搞不好企业”。

垄断者有钱并且懒惰，他们因此搞不好自己的企业，老百姓的这种看法与经济学所说的“垄断无效”完全不是一回事。与人们理解的“有效”不同，经济理论指出，垄断企业应该和竞争企业一样有效。前面几章中的讨论与本章不同，在前文中我们有理由认为某些垄断企业是无效的——并不是因为垄断者经营得不好，而是因为他们经营得太好了。

单一价格垄断

假如一家企业打算生产打字机，包括设计产品和建造厂房在内的投入需要1 000万美元。待一切准备就绪后，企业可以生产任何数量的打字机，每台的成本为100美元。产量越大，每台打字机分摊的固定成本就越低，从而平均成本就越低，因此，这家企业能够以低于小规模厂家的价格出售自己的产品。经过一段时间，这家企业成为自然垄断者。

前文的论述表明，竞争行业之所以有效是因为三个因素：资源配置、生产和产量。就配置和生产而言，这一情况也适用于（单一价格）垄断。与竞争性企业一样，打字机厂以同样的价格向所有消费者出售自己的产品——采用的是分配产品最有效的方式。此外，由于降低成本意味着提高利润，企业以尽可能低的成本生产打字机。

那么产量这一因素的情况又怎么样？回顾一下第10章的内容，单一价格垄断与竞争性行业中的企业不一样，它按照高于边际成本的价格出售产品，以实现利润最大化。如果一台打字机的生产成本是100美元，以150美元出售，那些认为打字机只值140美元的消费者就不会购买打字机，市场是无效的。如果垄断企业多生产一台，并把它送给消费者，那么企



业会损失100美元；而如果企业以140美元出售打字机，那么企业获得的净收益是40美元；假如以150美元成交，净收益也会保持不变——企业获得50美元的收益，而消费者遭受10美元的损失，两项相加为40美元的净收益。当然，现实中这两种情况都不会出现。垄断企业不会以低于150美元的价格出售打字机，因为只有保持这一价格水平，企业才能使利润最大化；而消费者也不会以高于140美元的价格购买打字机。

图16-1解释了这种无效率的状况。阴影部分表示的是按照垄断企业利润最大化的价格出售时的消费者剩余与按照边际成本出售时的消费者剩余两者之间的差别。其中一部分是转移——消费者为买到产品付给企业过高的价格，另一部分则是损失的消费者剩余——消费者只愿意按照边际成本而不是按照使垄断企业利润最大化的价格购买产品，从而失去了这部分剩余，而别人也没有得到这部分收益。这就是由于垄断而造成的“福利损失三角”。

第10章中也谈到过类似的情形，电影院以每袋1美元的价格出售爆米花（而不是以每袋0.5美元），也出现了同样的福利损失三角。电影院通

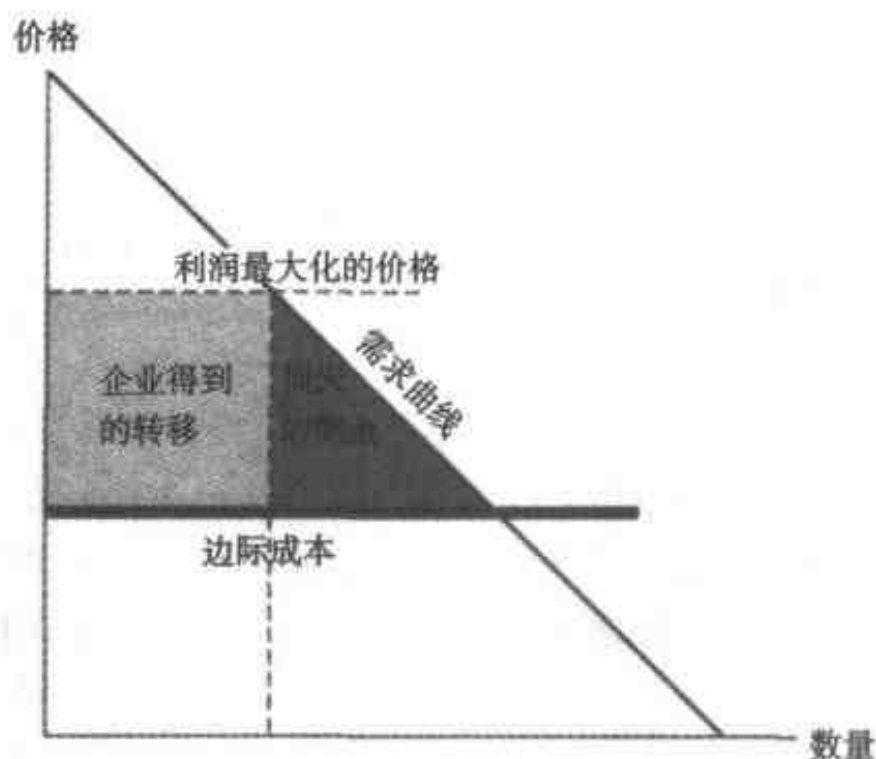


图16-1 垄断的无谓成本

垄断企业为了追求利润最大化，索要的价格超过边际成本时，售出物品增加的价格转移给企业，但是由于产量减少造成消费者剩余的减少是净损失。



过提高票价将所有消费者的消费者剩余转移给自己，由此看出，任何低效的行为，以及任何总体剩余的减少，都会导致利润的降低。

我在前文中曾论证过，竞争性均衡的有效性可以扩展到包含中间产品的市场——例如，打字机既是一家企业的产品又是另一家企业的投入，属于中间产品。一旦引入垄断，那么这种论证就会失效。购买打字机的企业通过必须支付的金额来衡量产品的成本。如果垄断企业生产打字机并以高于边际成本的价格出售，则这一价格不再反映生产打字机的真正人力成本，产品的真实生产情况无法通过垄断价格体现出来。以打字机作为投入要素的企业不得不降低打字机投入量，低于有效的投入水平。例如，如果铝是垄断产品，而钢铁不是垄断产品，则汽车制造商在制造过程中会更多地采用钢铁，而减少铝的用量，这样就会导致无效。

解决这种无效状况的一种方法是纵向整合。仍然采用上面的例子，铝厂可以和汽车制造厂合并成一家新企业，新企业包括两个分公司：生产铝的分公司和生产汽车的分公司。汽车制造分公司根据铝和钢消耗的成本来决定二者的用量，考虑的因素包括钢的购买价格，以及生产铝的边际成本。结果是令人满意的，不但更有效率地设计出汽车，还使合资企业的股东获得收益，并且是在抵消了由于企业规模扩大而导致股东成本增加之后获得的收益。

铁路计划为何无法实施

垄断还可能导致其他更不易察觉的低效率，请看下面的例子：

1870年，美国当时的一个边远地带有一个尚待开发的山谷。谁先修建第一条通向这个山谷的铁路，谁就会获得铁路的垄断权，因为这个山谷的开发潜力不值得修建第二条铁路。如果这条铁路在1900年修建，则修筑者最终获得的全部垄断利润将达到2 000万美元。但是，如果该铁路在1900年以前修建，那么1900年以前每年会损失100万美元，因为当时的需求量太低，难以支付修筑的成本。

既然修铁路有如此巨大的利润，我决定在1900年动工修建。但是另一人也看到了这个前景，他准备在1899年开工。他知道因此会少收入100



万美元，但是如果让我占了先机，他连剩下的1 900万美元也赚不到。还有其他人出于赚钱的愿望，比他更早修建这条铁路。这样就形成了大家争相提前修建铁路的局面，而所得的利润会越来越少。最终铁路的修筑时间是1880年，修筑者只能从这笔投资中赚到正常的利润。

人们竞相追逐高于市场水平的利润率，最终却导致垄断利润的消失，这种现象被称为寻租（rent seeking）。在后面章节中，我们将对此进行论述。寻租会出现在各种场合，其中包括犯罪和政治活动。由于寻租现象的存在，垄断利润会逐渐消失，而垄断的净损失不仅包括图16-1中显示的福利损失三角，而且还包括垄断利润——长方形部分的利润减掉固定成本。这部分损失表示在单一价格垄断市场中，消费者和生产者比“万能上帝”市场情况下经济状况恶化的程度，也代表了如果采用更有效率的安排代替垄断方式所能获得的最大收益。

实现效率的第二个条件。寻租会导致垄断的失效，另一种情况更可能导致垄断的失效。假设无论产品定价多少，企业都无法收回成本——也就是说，不管产量多大，企业利润都为负，没有人会愿意开办这种企业。但是，如果“万能上帝”强迫投资者投资开办这种企业，并且以相当于边际成本的价格出售产品，那么消费者得到的收益可能大于生产者的损失。在这种情况下，创办这种企业就可能是一种经济改善。

要保证效率，垄断者一定要满足两个条件：第一，“把产品提供给任何使之至少与生产成本等值的人”；第二，“当且只有当一定产量时的消费者剩余和企业利润之和为正时才能生产”。

歧视性垄断：能成为解决方案吗？

如果不是以相同的价格出售全部产品，而是采取价格歧视战略，对不同消费者收取不同的费用，情况将如何？第一个结果肯定是利润增加，第二个结果将降低无效率的程度。垄断者实行的价格歧视战略分为两种：完全价格歧视（perfect price discrimination）和不完全价格歧视（imperfect price discrimination）。完全价格歧视战略允许垄断企业以超过产品生产成



本的价格出售产品——就像第10章所举的饼干制造商的例子。这种战略不仅可以实现利润最大化，而且满足前述实现效率的第一个条件。

完全价格歧视性战略也满足前述第二个条件。由于产品以消费者愿意接受的最高价格出售，全部消费者剩余都转化为利润，归垄断企业所有。既然垄断企业从建立之日起便获得了全部的利润，只要利润总额大于总成本，那么企业就有经营的价值。

这种结果只有在完全价格歧视战略下才能实现，而不完全价格歧视战略不仅低效，甚至可能导致比实施单一价格垄断更糟糕的局面。假设有一个出版商，在发行一本书的时候采用不同地区不同销售价格的战略。例如，在英国定价为每本10美元，而在美国定价为每本15美元。如果美国读者认为这本书只值14美元，那么他会认为书的定价过高，他不会买这本书。相反，如果英国读者认为这本书价值11美元，那么他认为物有所值，会买这本书。这种情况就是无效率的配置——如果把这本书按英国的售价卖给美国人，则将实现3美元的净收益。

然而，从另一方面来看，这种在不同市场采取不同定价的做法也可能帮助出版商增加销量，从而使销量接近有效率的产量水平。同时，在这种战略下，企业可能生产出在单一价格垄断战略下无法生产的产品——因为单一价格垄断时企业生产这些产品是无法收回成本的。由此可见，不完全价格歧视战略是否能提高效率是不确定的。在某些情况下，这种战略不如单一价格垄断战略效率高；而在另一些情况下，这种战略的效率则较高。

这样就会给人一种印象，似乎完全价格歧视战略是一种解决自然垄断问题的可行的理想方法。它能实现经济的效率，虽然从某种程度上说，这种做法将总剩余全部转移给垄断者。从更开放的角度看，完全价格歧视在重视消费者利益的同时，对股东的利益给予了同样的重视。只有一个问题似乎不太容易解决——怎样进行定价才能实现完全价格歧视？

寻找万能上帝

一位医生发明了一种治疗一切疾病的方法。他先在自己身上进行试



验，结果死了。

我们之所以探讨低效问题，原因之一就是希望找到解决低效的办法——不断改进我们的机制以产生更好的市场效果。

既然竞争是有效率的，那么人们可能认为，解散垄断企业是根治垄断低效问题的最好办法。但是，假如把一个自然垄断企业拆分成10个自由竞争的小企业，平均成本就会上升——这正是自然垄断产生的原因，垄断实现了规模生产，从而使平均成本降到最低。由于平均成本随产量的增加不断降低，10个自由竞争的小企业中会出现一个企业，它通过不断的扩张，将其他9个企业驱赶出本行业或并购它们，最后自己成为行业里惟一的企业。这样，我们又回到了起点——而对一个新的、自然形成的垄断企业。

垄断的低效性是打破人为垄断的有力依据，但是我在第10章里也曾经说过，人为垄断在很大程度上都是虚构的。这同时也是打破由政府原因造成的垄断企业的有力依据，因为政府对自然竞争行业制定的某些规则也造成了垄断。但是，对于自然垄断，竞争性均衡并不是一个好的选择。

如何解决自然垄断的低效问题？经济学教科书提出的传统办法是政府管制或者由政府直接拥有企业的所有权。这种办法的问题在于，虽然它把私人垄断企业的所有者和管理者都当成经济体系的组成部分，他们为实现各自的目的而努力，但是把政府官员当成独立于体系之外的万能上帝。这明显是不合理的，没有理由对市场的不同参与者采取歧视性待遇。

管理政府垄断企业的政府官员有自己的目标——这个目标是个人利益和任命他的政府机构的政治利益的结合。对于这类管理者，较有利的做法是尽力帮助垄断企业实现利润最大化，以便为实现两个目标创造良好条件——其一是为现任的政府机构寻求连任获得竞选赞助费的来源，其二是为个人谋得一份未来的好工作。

在第19章中，我们将对政治领域的活动进行经济学分析，使用的方法与我们分析一般市场的方法相同——假定人都是出于自身利益进行理



性决策。我们发现，旨在使公众福利最大化的公共政策不一定都能实现初衷。然而，我们现在的讨论将忽略这个问题，我们假定管理自然垄断企业的政府官员的出发点都是好的，他们的目标就是通过促使垄断企业遵循实现效率的两个条件，实现净收益最大化。这两个条件就是按边际成本出售产品，以及在这种价格下，净收益为正时才生产产品。

为了达到这一目标，政府官员需要确定企业的成本。一种方法是通过简单的监察，确定企业生产每单位产品的成本，然后再确定相应的价格。然而，产品的单位成本并不是通过简单的观察就可以确定的。例如，要确定产品的边际成本，仅仅知道企业现有的产量和总成本是不够的，还需要知道增加产量时的成本。

另一个问题在于，政府管理者观察到的只是企业正在做什么，看不到企业可能会做什么，而企业也很清楚政府官员正在监察自己。如果企业的经营者按照尽可能高的成本生产最近的产品，例如采用企业稀缺的要素生产产品，那么政府官员们看到的可能就是较高的边际成本，从而允许企业采用较高的定价。

然而，假定政府官员们看出这里有问题，准确地衡量出产品的边际成本，并且确定相当的价格。产品的边际成本通常比自然垄断的平均成本低——这就是平均成本随产量增加而下降的原因。因此，如果企业必须按照边际成本出售产品，则企业最终将破产——换句话说，如果企业预料到了政府的管理规则，那么根本就不再需要政府调节了。为了避免发生这种情况，政府调节者们必须适当保持价格和平均成本之间的差异。

一种比较明显的解决方法就是由纳税人支付补贴额。那么，政府调节者如何确定津贴的数额？如果他只是根据收益和成本之间的差额确定补贴的数额，企业的经营者将丧失降低成本的动力——特别是那些提高管理效率而产生的成本。于是再次出现上文提到的那种情况，企业经营者知道政府官员们的意图，所以调整了自己的行为。

另一种办法是估算一下成本曲线，要求企业按照边际成本出售产品，并且向企业支付可以弥补其预计损失的补贴额。如果成本低于预计值，则企业可以获得利润；如果成本高于预计值，则企业将遭受损失，因此企业的经营者有了降低生产成本的动力。



但是我们如何进行最初的估计呢？我们可以参照去年的成本，但是如果企业经营者预料到我们会采取这种措施，他们就会故意把企业经营得不好，提高产品成本，以便将来获得更多的补贴。为防止出现这种情况，或许我们可以自己组织一个管理团队，尽力重复企业所有的工序，得出企业真实的产量和成本。当然，这种方法代价很高——与企业真正的管理者不同，我们无法根据现实的市场结果不断检验自己的结论。

即使我们能够获得所有关于成本的信息，也还有另一个问题需要解决：实现效率的第二个条件。如果纳税人支付的金额超出了企业的价值，那么垄断企业就失去了存在的意义。为了判定垄断企业是否有存在的意义，我们需要知道企业的产出对消费者有多大的价值——即需求曲线下的消费者剩余。不幸的是，我们只能在曲线上看到一点——在相当于边际成本的价格水平上的市场需求量，这一价格就是我们迫使垄断企业采用的价格。在经济学教科书中，管理垄断企业是一个非常简单的问题。教科书的作者为你提供了全部相关的信息，并且绘制了经过深思熟虑的图表。然而，在现实世界中，垄断企业并不会遵循书中的成本曲线和需求曲线。

对于自然垄断企业造成的问题，教科书上提供的解决办法就是以边际成本出售产品。效用学派则主张价格等于平均成本。这种方法是低效的，原因在于，如果消费者认为产品的价值大于边际成本，但又小于平均成本，则他们不会购买产品。但是这个办法解决了垄断企业的成本支付问题——从消费者那里获得资金来源。此外，这种方法还消除了维持不应存在的垄断企业的风险，因为不管产品如何定价，这种企业都会入不敷出。

这种方法的初衷是为企业股东的投资确定“公平的报酬率”，因此被称为“报酬率”规则。监管委员会根据过去几年的经验来确定投入的成本，而不是股东的资本。

投资者必须得到多少回报才能使投资物有所值？一个明显的标准就是“市场回报率”——但是根据的是什么呢？如果监管者根据投资者的初始投资额来衡量投资的价值，那么投资者在进行新的投资时将面临一场并不诱人的赌博：如果投资者估计错误，公司破产，他们会失去一切；



如果投资者估计正确，他们也只能得到市场回报。

是否可以通过股票的市场价值来衡量投资的现有价值，并且允许企业按照这个市场回报率来确定股票的价格？不幸的是，这种方式只不过导致循环论证。股票的价值取决于投资者对公司盈利多少的估计，而公司的盈利又取决于投资者对监管者默许价格的估计。不论监管者允许企业生产多大的产值，只要股票的市值与企业的实际产值一致，那么这一产值都是对股票价值的市场回报。

在实际生活中，监管委员会的作用就是为产品召开听证会，举行新闻发布会，说明他们在保护消费者利益、反对垄断对消费者造成的损失等方面所作出的努力。然而，他们真正所做的，以及实际的效果非常不明显。在早期的一篇著名的讨论经济监管的文章中，乔治·施蒂格勒（George Stigler）和克莱尔·弗里德兰（Claire Friedland）试图通过对各州公共企业回报率的经验考察来确定企业监管的实际效果，最后得出的结论是：监管没有效果。

将垄断企业国有化

对垄断实施监管的另一种方法是使垄断企业国有化，它可以克服企业管理者利用成本曲线欺骗监管者的问题，因为此时监管者变成了企业的管理者。但是，这种方法仍然没有解决管理者积极性的问题。在国有企业中，管理者或者说政府任命的官员的利益与大众的利益并不一致。同时，这种方法也没有解决实现效率的第二个条件的问题。即使不再需要监督者，由政府任命的国有垄断企业的管理者仍然会十分谨慎，他们在决定是关闭企业还是向国会申请更多的补贴时，会有所顾忌，因为他的雇员会是潜在的大选投票者和竞选工作者。

另外，还有一个重要的方面使得监管或国有化垄断可能比自然垄断更糟糕。在完全竞争和自然垄断之间存在着许多过渡点，某一特定行业在这种连续过程中的定位可能会发生变化。如果企业发现自己可能丧失垄断地位，那么它可能向政府监管者或所有者寻求帮助。

州际商业委员会的交通管制就是一个典型的例子。在没有监管的时



候，因为大型货运公司逐渐丧失了对小型运输公司的成本优势，卡车运输逐渐发展成为铁路运输的有力对手，交通业内竞争增加。后来，州际商业委员会开始对货船运输也进行管制，甚至在相当大程度组成了卡特尔，接着对卡车运输业进行管制，以保护最初的被管制者——铁路运输业。

待出售的垄断权

前面讲到完全价格歧视垄断满足了实现效率的两个条件。惟一的问题就是企业要把全部剩余据为己有，而它们可能在争取这种剩余的过程中失去剩余。这也表明，不需要直接管制也可能取得有效率的结果。假设1900年我们就预知到从1920年开始，美国的铝制造业将出现自然垄断。1900年，政府将企业的垄断权——1920年之后制造铝的权利，拍卖给出价最高的竞标者，雄心勃勃的垄断者们愿意为将来的垄断利润支付现值，而政府则可以对这种预计的垄断利润征收100%的税额。实现这种方案的前提是，我们能够事先预计到未来的自然垄断。假如估计错误，那么我们会把竞争性行业变成政府垄断行业。

即使我们十分确定某些行业注定会成为自然垄断行业，我们也未必会拍卖这种垄断权。毕竟，如果政府想把垄断作为政府收益的一种来源，或者以此作为交换条件争取它所器重的企业和行业在政治上的支持，那么前面两段的论证可以为政府提供体面的借口。“垄断”这一术语产生的来源就是——描述不属于竞争行业的市场状况。例如盐的销售，某家企业从政府那里购得独占的特许权，其他企业都无权销售。

专利和效率

还有另一种我们大多数人都很熟悉的政府授权的垄断形式——知识产权，包括专利和版权。我的出版商拥有出版本书的垄断权，如果另一家出版商也出版本书，我们将诉诸法律。

与大多数垄断一样，我的出版商对本书的版权会造成产量水平低于



市场需求的情况，从而导致低效（以销售的印数作为衡量标准）。作为读者，你支付的书款中有一部分是出版商支付给我的稿费，另一部分则用于支付出版商编辑和排版费用。这两部分都属于出版商的成本。这些成本不是由销售的印数决定的，因此它们不属于边际成本。有效的价格应该只包括增加一册书的印刷和销售所耗费的成本。价格高于该有效价格意味着一些读者买不到书，即使对他们来说，这本书的价值大于书所耗费的成本。

由此看来，似乎应该取消专利权和版权。但是，在下结论之前，请考虑一下实现效率的第二个条件。如果我写了这本书却一无所得（出版商不支付稿费），我不太可能花这么大精力写作，此时此刻的我也不可能坐在电脑前修改本章内容。要知道现在是圣诞节前夕，做任何事情都比修改稿件轻松。幸好我的工作有法律保障。法律规定，作家和出版商必须以边际成本销售他们共同的产品（书）。按照这一规定，我们发行有效的册数，但是不可能发行得太多。

知识产权法是政府出售垄断权的一个活生生的例子。政府为发明人享有一段时间的垄断（临时垄断）提供了法律保障，前提条件是他必须发明一个可以获得专利的产品（发明这一专利产品的过程）。我为印刷和销售本书的垄断行为所支付的代价就是写作本书的过程。用老百姓的话讲，我写书付出的努力就是为将来得到稿费所付出的代价。

问题

在许多关于自然垄断的讨论中，人们常常假定这个问题就是垄断问题，而这可能是错误的假设。这是一种特殊的生产函数：当产量大到无法再实行完全竞争时才出现最小平均成本。自由放任的单一价格垄断为解决这一由成本曲线造成的问题提供了一种并不完善的途径。它以尽可能低的成本生产产品，但是在产量（往往是产量太低）和决定是否生产（有时会在应该生产时作出不生产的决定）这两个方面都是低效率的。国家控制的垄断是另一种不完善的解决途径。这一方案存在两种可能性：就产量而言，它比自由放任的私人垄断做得好；而就最低生产成本而言，



它就不如私人垄断。尽管如此，这种办法还可能被继续采用。国家垄断为许多类似的问题提供了另一种解决方案，尽管这种方案并不完善。如果可能的话，完全价格歧视垄断也是一个不错的解决办法，它避免了其他方案的缺陷，但是却可能导致一个更大的缺陷——寻租。

思考题

美国大部分土地已经通过私人圈地的形式变成私有财产。这种私人圈地方式简单易行，一个人首先声称自己拥有了某块土地，再经过一定年限的开垦，这块地就成了他的私有财产。在美国历史上的西进运动中，每块土地经历了一个价值转变的过程：最初没有开垦价值（成本高于收益），然后经过开垦具有了耕种价值，接着又升值，超过了耕种价值（收益高于成本）。按照圈地法的规定，垦荒者们会在这一过程中的哪一点上开始耕种土地？从效率的角度看，他们应该在何时开始耕种？圈地法案是美国政府犯过的所有错误中最糟糕的一个吗？



第 17 章

不尽如人意的调控

在上一章里，我们探讨了垄断会造成无效率，还探讨了以减少这种无效现象为目标的政府行为。然而，得出的结论并不乐观。市场常常是无效率的，要纠正无效率现象很困难，而纠正无效率的种种努力也很容易得不偿失。在本章中，我们将要探讨政府更广泛地干预市场时的情形，而不仅仅限于管制垄断，或者试图提高效率。我们先从一个自相矛盾的结果开始——价格控制的结果通常是使商品价格变得更贵。

价格控制的悖论

汽油价格已经涨到了空前的水平，每加仑达1美元。公众认为，是阿拉伯国家的酋长们和在价格上敲竹杠的石油公司提高了价格。为保护消费者的利益，政府必须要采取一些措施，其具体做法是：对于以每加仑超过0.8美元的价格出售汽油的行为均按非法行为论处。

图17-1显示的是汽油的供需曲线，在两条曲线的交汇处，市场价格与相应的需求量是：每加仑汽油1美元，每年需要200亿加仑的汽油。在每加仑汽油价格为0.8美元时，厂商每年只愿意开采、提炼和销售170亿加仑的汽油，而消费者每年却想购买260亿加仑汽油。在相当一段时间内，消费者不可能使用超过实际生产量的90亿加仑的汽油，加油站里的汽油很快就会被用完。

确保能得到足够汽油量的方法之一就是早早地起床，然后，在油罐

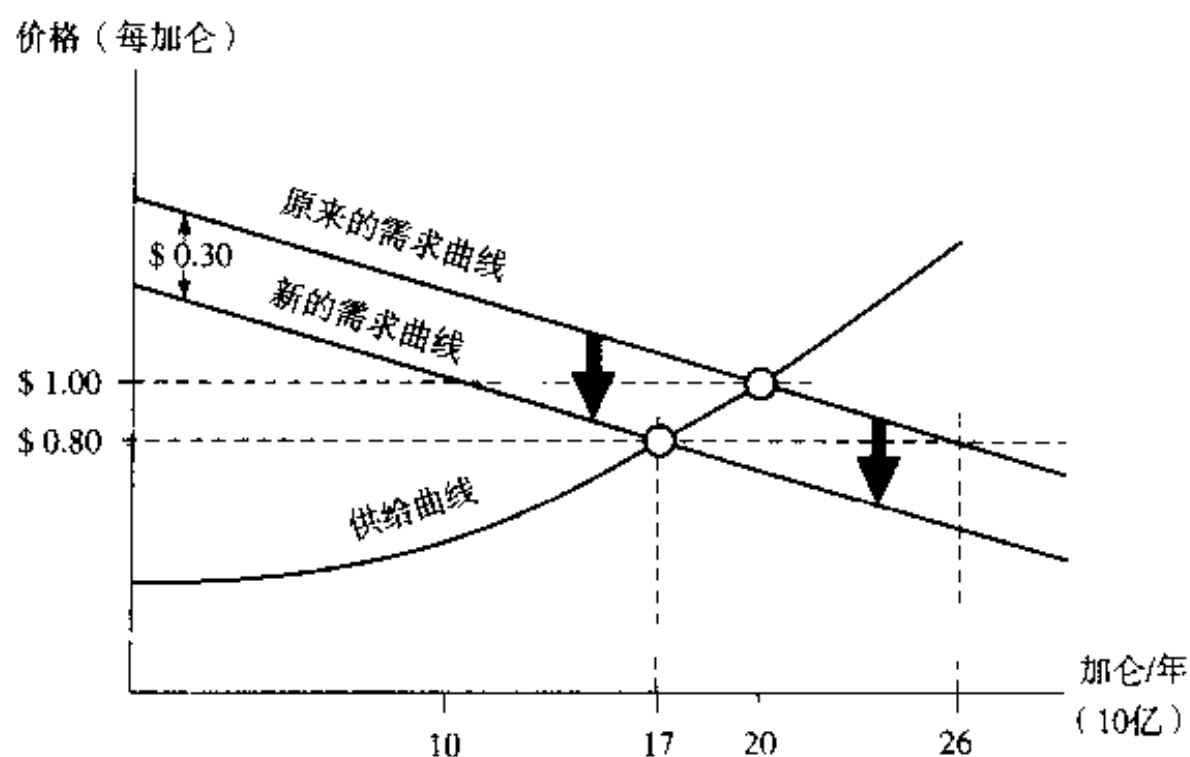


图17-1 对汽油价格实行控制的影响

将每加仑的汽油价格控制在0.8美元会造成短缺，此时，需求量大于供给量。人们排队现象会随之而增加，直到购买成本增加，进而使需求下降到在控制价格条件下供需平衡时为止。从货币角度看，顾客购买每加仑汽油少支出0.2美元；从时间折算看，顾客购买每加仑汽油则多支出了0.3美元。

车刚一离开后，马上去加油站加油。如果每个人都试图这样做，结果就会导致排起长队。顾客们不得不排队苦等，这就会增加人们购买汽油的成本，因为根据时间折算的非货币成本也应计算到人们的购买成本中。

另一种非货币形态的成本是购买时的不确定性。人们每次外出购买汽油的路程都很远，也许，还要冒着到某偏僻地方白跑一趟的风险。还有，为了确保能满载而归，人们必须经常光顾加油站，你也许会发现，甚至还有必要向加油站的负责人行贿。在20世纪60年代，价格控制引起了汽油短缺，个别财大气粗的人为了确保他及亲朋好友能得到汽油，甚至还自己花钱买下了加油站。

如果我为了购买汽油必须要支付0.8美元再搭上相当于0.3美元的等待时间，而且还要承受其他种种不便，那么，我购买汽油的情形就相当于每加仑汽油价格是1.1美元。我的额外支出与每加仑汽油向消费者征收0.3



美元税是等效的，如同征收税赋的情形那样，这也会使需求曲线向下移动0.3美元，如图17-1所示。

排队等待对我来说也是一种付出，但对汽油的生产者来说却算不上是一种收益，他们出售每加仑汽油仍只能收到0.8美元。需求曲线出现移动，但供给曲线却不发生移动。无论是对产量的影响，还是对消费者及生产者福利的影响，与每加仑汽油征收0.3美元税时的情形都是一样的。惟一的不同之处就是没有人得到这笔税款。

0.3美元并不是随机选定的。如图所示，需求曲线移动0.3美元足以能在控制价格情况下使需求量等于供给量。如果消费者的付出（排队苦等以及其他诸多不便）少于0.3美元，那么，需求量仍然会多于供给量。每个人因供给有限而相互展开竞争，这样做的结果会使成本进一步提高，排队的人也会更多。

结果，价格控制使消费者的购买成本，即货币形态的成本再加上非货币形态的成本要比不受控制的价格更高。这样的结果并不是取决于图形的具体情况。消费者消费的汽油不可能多于生产者的产出，因此，非货币形态的成本一定会大得足以使需求量下降到与供给量相等的程度。供给量要比没有价格控制时的更少，因此，消费者的成本必然居高不下。

实行配给

对付上述问题的一种解决方法就是实行汽油配给。由于实行价格控制，产出会下降15%，因此，可以给每个人发一张配给券，使他们可以购买到相当于去年85%的汽油量，任何人想要购买超过其配给额的汽油都会受罚。现在，购买配给汽油的平均成本每加仑只有0.8美元，但是，超过配给量的边际成本却非常高。只要边际成本比边际价值低，人们就会不停地购买，直到购买量达到配给券所规定的额度为止，因为此时的边际成本会骤然增加。

对消费者来说，一旦汽油的边际成本（这将决定消费者的购买量）与平均成本（这会决定消费者的支出）存在差异，那么，我们所说的价格控制会使消费者处境更糟的证据就不会再得到认可。价格控制与实行



配给结合起来能给消费者带来收益，还是带来损失，取决于少得到汽油所带来的收益比由此所带来的损失孰多孰少。

在更为复杂的现实世界中，人们还要考虑贯彻落实配给计划的成本，考虑将其调整以适应变化世界的成本。有效地配置汽油或其他物品是一个复杂的问题，价格控制迫使我们用行政手段取代由市场形成的自行调节机制。

汽油价格控制（还有汽油短缺）在20世纪70年代早期是个很重要的问题，幸亏出现了石油输出国组织和尼克松政府的对应措施，才使这一问题得以化解。如今，这一切早已成为过眼云烟。但是，在生活中，其他形式的价格控制依然存在，其中一种最为常见的形式就是对房屋租金实行控制，我们可以将其作为一个很好的例子，通过分析，可以对配置效应和分配效应的差异进行探讨。

配置与分配

非经济学家倾向于将所有问题都视做分配问题：如果市场上出售汽车，那么，只有富人才能买得起，而穷人却只能望“车”兴叹；如果开办私立学校，那么，只有富家子弟才能有幸来此享受教育，而穷人的孩子却只能靠边站。而经济学家却对配置问题更感兴趣：他们认为，两个人虽然收入相同，但品味却不尽相同。如果汽车和学校都拿来供出售，那么，其中一人可能只购买汽车而不购买教育；另一人则只购买教育而不购买汽车。配置解决的是什么商品到什么地方问题；而分配解决的则是谁得到多少商品的问题。

经济学家关注的焦点之所以是配置问题，并不是因为分配不重要，而是因为我们对此没有什么好谈的。我们可以构想出各种给每个人带来益处（或伤害）的配置变化形式，因此就可以对配置的变化形式作出评价，而不必担心平衡某人收益和其他人的损失问题。分配的变化情形则正好与此相反。如果我损失1美元，你得到1美元，那么，从总体效果看，既不会有净收益，也不会有净损失，效率不会受到任何影响。效率是我们判断事物重要与否的最为令人满意的标准。



请注意一下一般家庭的有关规定：谁把房间搞得乱七八糟，谁就得把房间收拾干净。这样的规定要求大家在各种情形下都必须遵守，因为规定决定了由谁必须完成那些特定的令人不快的任务。然而，长期下来，这种人人有责的效果只能达到一般的程度（除非某些家庭成员把房间搞得更乱），其主要的结果就是给人以激励，让人不要把屋子搞得乱七八糟。这是一种将个人努力进行分配的改善，因为，防止把屋子搞得乱七八糟常常要比把屋子收拾干净更难奏效。

房屋租金的控制

房屋租金正在上涨。圣莫尼卡市政当局决定通过实行房屋租金的控制来保护无辜的租户免受贪心房东的算计。表面效果是解决了分配的问题：使房东情形变得差一些，使租户情形改善一些，而实质效果则是个配置问题。在房租价格控制条件下，对房屋的需求量要比供给量高。如果你已经占有一套出租房屋，你就算是走运的；如果你正在寻找供出租的住房，你就会遇到麻烦。

由于家庭情况出现了一些变化，家庭成员就要搬家。年轻夫妇有了孩子，会从4居室住房搬到6居室的单元房；子女们成家立业后，老两口就要从6居室搬到4居室的住房。但是，在房屋租金价格控制的情形下，假设老两口的6居室住房的月租金是600美元，4居室的月租金是400美元，由于价格控制时的住房需求量大于供给量，因此，在圣莫尼卡市区就可能租不到4居室的住房。而在圣莫尼卡市区以外的地方，虽然没有实行租金控制，但房租价格却是600美元。在这种情形下，老两口只好仍住在原处，哪儿也不搬。

有些人想从城镇某一处的4居室住房搬到另一处，要求居住面积与原来相同，对他们来说，也会存在同样的问题。随着时间的推移，人们居住在何处越来越多地取决于他们习惯居住的地方，而越来越少地取决于现在适合他们居住的地方（房间的大小和地理位置都适合）。这就是一个配置问题：它使一些人的情形更糟，却没有使其他人情形更好。

有一个简单的解决方案：允许租户转租房屋，他们从中无论能得到什



么都可以。现在，出现了两种房租：一是受到控制的房屋租金，另一个是转租人者应该支付给原租户的租金——这样的房屋租金不在控制租金范围之内。老两口仍住在原来6居室的机会成本现在是800美元——如果他们搬走，他们每月节省的不仅仅是600美元的房租，而且还能从继续向其他人转租并收取800美元转租费而赚200美元。搬到4居室住房（这是从现租户手中以600美元转租过来的）使他们节约的钱与没有房租控制的情形是一样的。

房租控制加上不受控制的转租行为使出现房屋自由市场成为可能，同时，在实行房租控制情形下，给予原租户一部分所租房屋的受益权。6居室房屋的租户占1/4的受益权，如果他们决定以800美元转租，那么，3/4的房租归房东，1/4房租归他们。这看起来似乎是一种没有“配置”成本而形成“分配”结果的方法（也许这是政治或其他原因所需要的）。

这就产生了一个问题，那就是在该体制下，房东几乎没有什么动力来维修其房屋财产。在实行房租控制之前，房东可以根据自己房屋的状况来收取房租。而现在，房东所关注的是，他的房屋价值要高于实行控制后的房租，如果达不到他的标准，就只能以损害原始租户的利益为代价——受损害的既包括正占用住房的租户，也包括转租用人。

房屋开始出现失修状况，结果，必然会制定相应的法律规定（如果该法律规定还没有制定的话），特别要求房东必须要对房屋进行修缮。在没有房租控制的体制下，房东是根据自己的利益来做这些值得做的房屋修缮工作，现在，这种体制已经被对房租实行控制的体制所取代。在实行房租控制的体制下，房租标准是统一制定的，而且还要强迫执行，以迫使房东做那些不再是随心所欲而下的事情。

在对房租实行控制的条件下，新住宅的一部分价值会让渡给第一批租户，而不是让渡给建筑部门。这会使建设部门感到很泄气。一种不言而喻的解决办法就是对建筑部门不实行房租控制。

但是，某些影响使得对今年现有住房实行房租控制成为了政治上有利可图的事，同样的影响也会使得对今后5年内的住宅建筑实行房租控制成为有利可图的事。除非政治家们多少能使自己及其继承者保证不这样做，否则，新建筑工程的潜在投资者必须要考虑这一风险。因此，在实



行房租价格控制的条件下，城市住宅楼的建设会趋于萎靡不振。纽约市是美国城市中惟一的一座在二战结束后仍保持房租控制的城市——而且也是惟一的一座被住宅楼数量持续短缺所困扰的城市。

类似的问题也会因其他形式的价格控制而产生。如果实行汽油配给，生产者就会通过降低质量而节省费用，而且仍然能随心所欲地生产多少就卖出多少。法律和规定也许能防止某些过于明显的花招，如以每加仑0.8美元的价格出售3/4加仑汽油，但是却很难测定和控制那些隐秘的将整体产品大打折扣的现象，如降低服务质量和不再提供休息处的做法。价格控制的一个代价就是质量会降低，低于没有实行价格控制的市场同类商品的质量——正如房租控制的代价就是房东不再有动机维修自己的房屋建筑一样。

与这种无控制转租行为相对应的事物就是可用来出售的配给券，其结果可形成有效的配置。这是由于如果每增加1加仑汽油对我的价值要高于你，那么，我就会购买你的配给券。汽油产量仍然很少，因为每增加1加仑汽油只有一部分价值能到达生产者那里，其余的价值则到了汽油配给券的所有者那里。净效果就如同对汽油产品征税，只是以（有价值的）配给券的形式将销售收入配置给了消费者。

为什么配给制度条件下通常禁止进行配给券的买卖活动？也许是因为可进行交易的配给券会使价格控制加上实行配给制的弊端更加突出，而且这些弊端也很难防范。我们可以理解，国家的困难应由每个人来分担——如果“没有足够多的”汽油，每个人只要拥有自己的“需要量”即可，而不是多多益善，但却很难理解特殊的税收体制和前一段内容所述的补贴制——相当于使用可交易票证的配给制。然而，从严格的配给变成使用可交易票证的配给制可使每个人都能从中受益：这些人既有购买者（他们得到额外的配给券，因为他们原有的配给券不够用），也包括出售者（他们放弃一些配给券，因为他们已经够用了）。

责任规定

“买者自慎”意味着产品的销售者或生产者并不承担产品出现缺陷的



责任，“卖者自慎”则意味着卖者要承担起产品出现缺陷的责任。如果法律规定由“买者自慎”改为“卖者自慎”，乍一看似乎是一种单纯的变化：消费者若购买了有缺陷的产品，任何生产者都必须要向这些消费者提供赔偿。

这就是我们在第2章曾提到过的老朋友“婴儿价格理论”，但此处却忽略了法律变化对价格的影响。这种变化增加了生产者的成本（当生产者出售其产品时，如果产品有缺陷，生产者就要负责任），同时也增加了产品对消费者的价值。

人们也许还会有一种猜测，那就是上述做法不会产生任何影响——通常消费者买到有缺陷的产品都会付出更高的代价。这一说法比较接近事实，但还不完全准确。如果要求生产者对有缺陷的产品负责，那么，这就会激励生产者避免出现缺陷产品。而另一方面，如果消费者必须自己承担损失，那么，这就会逼得消费者在使用电动工具时必须戴上安全眼镜，或者是拿起有点温热的可乐瓶时连摇动一下都不敢。

如果消费者知道他们所购商品的质量，那么，前一种激励就是不必要的了。生产者将会发现改进质量控制符合他们的利益，因为他们能够用增加的价格来补偿额外的成本，消费者也愿意花较多钱购买这种经过改进的产品。但是，如果评价产品质量的代价很高，消费者也许就会在不知深浅的情况下决定购买，在这种情形下，“卖者自慎”带给生产者激励就很合适。

如果因消费者使用不当而造成产品缺陷，或是消费者自己应该能够毫不费劲地了解商品质量，这时似乎应该规定“买者自慎”。而如果消费者很难判断产品质量，或者避免问题的最好方法就是让生产者生产出更好的产品，那么似乎应该规定“卖者自慎”。

还有一个更好的解决方案，那就是将“买者自慎”或“卖者自慎”与自由签约结合起来。假设以“买者自慎”为原则，再假设消费者更愿意在“卖者自慎”的原则下购买，甚至愿意以补偿生产者为此原则而付出的成本的价格购买。在这种情形下，生产者将会发现，（以更高的价格）在销售其产品时提供质量担保比没有提供质量担保而销售产品更有利可图。提供质量担保的生产者为了其产品而将原则更改为“卖者自慎”——以此来



主动承担产品缺陷的责任。

相反，假设最初的原则是“卖者自慎”。消费者可以通过签订弃权协议，即同意不予起诉的方式而将这条原则更改为“买者自慎”。这样的弃权协议非常重要的领域就是医疗误诊。如果医疗误诊的担保成本很高，那么，医生也许就会向那些同意守口如瓶、不提出起诉的病人报出特别低廉的价格。

在现行法律条件下，这样的弃权协议没有什么强制性可言。病人可以在手术前签订协议，然后再改变主意并以某种形式提出起诉。这是最近几十年来法律体制偏离协议自由的一个例子。一些批评意见认为这种变化是过去几年责任诉讼的数量与频率明显增加的重要原因，也是责任保险成本明显增加的重要原因。问题与其说是法庭使法律规则出错，还不如说是法院不让人们以自行签订协议的方式来纠正法院的错误。

不进行收入再分配之道

至此，我忽略了这样一个事实，那就是排队等待的成本往往因人而异。也就是说，忙忙碌碌的专业人士或学生可以一边排队，一边学习。在没有配给并实行价格控制的条件下，由于非货币成本必须大到足以能将需求减少到低于非价格控制的水平之下，遭受平均损失的消费者，而不是非货币成本特别低的单个消费者，也许能有所收益。同样的结果也适用于在其他形式价格控制下的生产者和消费者，更一般地说，是在协议自由条件下的其他限制。

大多数有关房租控制、责任规定和类似问题的讨论都将这些情形看做是再分配的方法问题。价格控制、房租控制或“买者自慎”的做法使购买者受了益，却损害了销售者的利益。正如我们所看到的那样，这是不对的。此类政策的主要影响就是形成低效率的资源配置，从而也使所分配的收益更小。这种形式的再分配主要发生在消费者之间和生产者之间，而不是发生在一个群体与另一个群体之间。

房租控制是一个例外。对房租实行控制，确实可以形成利益由房东向租户潜移默化的转变。其中一种理由是，从短期看，房屋的供给非常



缺乏弹性，当房租下调10%时，房东并不会马上就要拆除住房。房租控制对房屋供给的短期影响与汽油价格控制对汽油供给的影响相比是很小的。

另一种理由是，房租价格控制与固有的配给制度是相伴而存在的：将每套住房配置给现在居住在里面的租户。从长期看，房屋价格控制的情形与汽油价格控制的情形是一样的，但是，对房屋出租来说，短期也够长的，所以许多人都能受益数年，有时甚至是几十年。也许，我们可以据此来解释为什么这种做法要比其他形式的价格控制更为普遍。

消费者自我保护

对价格的限制是一种保护消费者免受生产者伤害的做法。对于人们购买什么物品，向谁购买的限制就是消费者自我保护。也许，人们有理由问，我们到底有多少人能自己判断医生的医术是否高明？有多少人能判断药品的疗效？

这样的论点通常忽略了许可与认证的区别，也忽略了控制哪些商品与如何控制这些商品的区别。如果医生被许可行医，那么，未经许可的医生就会因非法行医而被关进监狱。如果医生只是得到了认证，那么未得到认证的医生仍然可以行医——他只是不能公然声称得到了认证。顾客也许会作出决定，他更愿意根据自己的判断，而不愿意根据官方的批准来作出判断，或者说，即使他同意经过认证的医生医术更高明，他也更愿意到没有得到认证的医生那里看病，因为此处的价格更便宜，看病更方便，医生也更能体谅顾客。有关药品的规定指出，自由买卖药品在目前是违法的，只有通过医生开出的处方才能得到药品，但是，处方上必须有提醒患者慎用的警告。为了说明许可强于认证，有些人会说，你不能相信病人能够作出正确的选择，哪怕他们得到了相关信息。而持相反观点的人会说，虽然我（病人）得到的相关信息很少，我也相信自己可以作出正确决定（这样的人世上没有几个），因为这关系到我的切身利益。

虽然有些规定，如强制性接种疫苗，为了大众利益试图强迫消费者采



取行动，因而具有重要意义，但更多的情形似乎只是为非常狭隘的私人利益服务——是以那些受到“保护”的人受损为代价。一个突出的例子就是运用许可制度使从事某职业的人数减少，同时使该职业的工资增加——其理由似乎是，严格的许可制度不仅适用于医生这一行业，而且，理发师、游船销售商、图书管理员以及其他许多“专业人士”等职业也同样适用。尽管这一看似最合理的解释在公开场合很少被人们所提及。

如何既减税又增加收入

在征收累进所得税（graduated income tax）的条件下，收入分成了不同等级，每一等级按不同的税率征税。在累进税制（progressive system）条件下，等级越高，税率越高。在累退税制（regressive system）条件下，等级越高，税率越低。虽然“累进税”听起来不错，而“累退税”不太中听，但这些专业术语表示的只是两种级差计税模式：一种是税率随着收入的增加而递增（累进税）；另一种是税率随着收入的增加而递减（累退税）。

如今的美国实行的是累进所得税制，很多人建议用单一税率（flat tax）来取而代之。我要考虑一下这两种选择的简化形式。累进税制的做法是，每年的收入从0~1万美元为第一个等级，每年收入1万~2万美元为第二等级，每年收入2万美元以上为第三等级。在第一个等级范围内，人们无须纳税；在第二个等级范围内要以收入的20%纳税；在第三个等级范围内，以收入的40%纳税。我们可以将其与单一税率的情形作个比较。单一税率是指人们按其收入的固定比例纳税。

我们先不去关注分配的影响，以便将重点集中在配置上。考虑一下每人收入都一样时的情形——比如说每人年收入都是2.5万美元。在累进所得税条件下，每人每年要纳税4 000美元——平均税率是16%。如果用16%的单一税率取代累进所得税将会出现什么结果？

如果你的回答是：“纳税人上交的税款与过去同样多，因此，这样的改变没有带来什么影响。”这说明你还没有像经济学家那样思考问题。一旦人们按新的纳税体制交税，他们将会交纳比过去更多的税款——而且



感觉还会更好。

假设工资是每小时10美元，如果你多干了1小时，那么，额外收入按40%的税档计税，你得6美元，美国国税局得4美元。一个理性的人出售了自己的闲暇时光——从事工作，直到增加1小时的边际价值等于他工作的价格为止。因此，每个纳税人都会工作到每增加1小时工作的边际负价值等于6美元时为止。

在转变为单一税率之后，边际税率是16%，而不是40%。如果你再多挣10美元，你能得到8.4美元。因为你现在就是以这样的价格工作，劳动的边际负价值只是每小时6美元，因此，值得用更多的闲暇换成美元。每个人增加工作时间，直到闲暇的减少使边际价值增加到每小时8.4美元为止。现在，纳税人工作的时间更长，得到的报酬也更多，纳税因此而更多，而且感觉还更好。

由于人们工作时间更长，因此产出也更多。由于人们收入增加了，因此纳税也就更多了，新增收入纳税16%的税收比原体制征收的4 000美元税款更多。人们感觉更好不只是因为有了更多的钱，而且还因为每个人都选择了一种结果，即选择了某种收入再加上某种程度闲暇之组合。

我怎么会知道这些？在新的体制下，每个人都可以选择与过去同样的工作时长，选择交纳与过去同样的税款——税率就是这样计算的。有人不这样做，说明他现在更偏好其他的选择。更正式的说法是，原来的最佳组合仍然处于他的各种新机会中，之所以不再是最佳，只是意味着在新的机会中包含了更为喜欢的组合。这与第3章所谈到的为什么在购房后人们还能从房价的升或降中受益的解释是一样的。

如果我们现在降低税率，以便使每个人都能支付与累进所得税制时同样的税款（每年4 000美元），人们甚至会感觉更好些。单一税率制现在形成了同样的年收入，同时，也给了每个纳税人更为满意的结果（比如说每年14%的单一税率），相比来说，他们不太喜欢16%的单一税率——人们更喜欢这样的结果，而不喜欢原来的体制。这样的变化不仅是一种改善，甚至可以说（我们假设每个人是相同的）是一种柏拉图式的改善。每个人的感觉都会更好。



复杂性

如果所有的纳税人都是相同的，单一税制确实比累进所得税制优越，在证明这一点的过程中我忽略了一些复杂情况。最重要的是因税收政策的改变而使劳动供给增加，从而对工资产生的影响。这种影响会使一些来自生产者的剩余（让渡给劳动力的出卖者）收益转变成消费者剩余（让渡给购买者），作为最终劳动力购买者的消费者现在正以很低的价格得到这些劳动力。如果每个人都是同样的，那么，每个人最终会分享消费者剩余和生产者剩余。这种分析也许更为复杂，但其净效果仍然会是一种收益。

这种情形的逻辑很简单。人们按收入交纳多少税取决于他们的平均税率，人们决定挣多少钱取决于其边际税率。像美国这样的税制，将高边际税率与低平均税率结合在一起，这样其实是使人们不再追求高收入，从而也大大减少了国家的收入。

尽管这似乎很令人吃惊，但我们也仅是解决了第1章提到的关于英雄的问题。我们在那一章最后提及这位英雄时，讲到 he 正遭到40个歹徒的追杀，而他却只有10支箭。解救自己的办法就是向冲在最前面的歹徒射击。如此之举，歹徒们必然会“争后恐先”。

这位英雄通过使边际成本高于平均成本的方法拯救了自己的生命。一般来说，他最多只能杀死1/4的追杀者，但他却能将冲在最前面的敌人全部杀死——直到手中的箭全部用完为止。没有人愿意冒着必死无疑的危险，拱手将杀死这位英雄的荣誉让给生存下来的人。一旦明白自己的所作所为及其后果，他们都会拒绝冲在前头。

也许你还记得第1章的内容，这也是西古德在克隆塔夫战役中失利的原因：他手下没有人愿意高举战旗，也没有人愿意冒着必死无疑的危险。这也是为超量消费汽油提出一笔很大的罚金，而实际上却没有任何人受到处罚的原因。如果每个人都相信，多购买超过配给量的汽油会使他成为挨罚的对象，那么，没有人会超过配给，也没有人会成为挨罚的对象。同样，你也能通过税制使所有人变得更贫困。

为了使这种对应情形联系得更加紧密，请考虑一下只有两个收入级别



的累进所得税制的情形。低级别中包括了95%的收入，以20%的税率征税。高级别中只包括了5%的收入，却以100%税率征税。每年，我们都要重新计算等级。该体制只能算是轻微的级差计税，因为大多数的收入是按统一税率来征税的——但是，其影响却会使应纳税的收入减至为零。

分配

在人人都一样的世界里，累进所得税制的配置已成为大势所趋。有关累进税的分配论只是出现在收入不等和一些人希望减少累进税的场合。

之所以这样做，其中一个原因就是人们相信，一般来说，1美元可以给那些一贫如洗的人带来更多的幸福，这样一来，富人的一部分财富会转移到穷人那里，从而给社会总福利带来收益，即使这样做也会产生总价值的损失。在前一章中，我提出了一个问题有待回答。这个问题就是，由市场形成的收入分配是否公平。如果你相信更为均等的分配也是更公平的，那么，这就是支持对收入进行再分配的另一个理由。如果人们希望使税后收入分配比税前的情形更为均等，那么，累进税就是一种代价高但却能实现这种效果的出色做法。

然而，美国现行税制是否使收入均等尚不清楚。如果你在一家大单位工作挣钱养家糊口，不管是公家的，还是私人的，你向美国国税局申报的收入也许非常接近你实际所挣到的钱。如果你是私营业主，那么，隐瞒收入的机会，或者是为了避税而将消费开支转换成经营性开支的机会就会特别多。由于种种原因，在实际的税收体制下，在很多不同方面都要进行收入的再分配。越富的人有纳税越多的趋势，从而使分配更为平均，但也有收入相同的人纳税不同的趋势，使税后分配反而不平等。实际情况的确定是非常困难的，对收入和税款的统计数据来源是美国国税局，而人们所感兴趣的，在很大程度是没有申报到美国国税局的收入。

阶级斗争——经济学的缺陷

在分配问题（还有许多其他问题）的公开讨论中，有一个根本性的错



误，那就是假设对富人有利的事物一定会对穷人不利，反之亦然。这样的假设是非经济学家倾向于将所有问题都看做是分配问题的实例。现提出一个反例，请考虑一种富人的情形，他处在收入等级居中的位置，每年挣20万美元，再加上其他（合法的或非法的）大部分没有申报的应纳税收入——（对他自己来说）每1美元的成本是0.45美元。他的表现很有理性——认为值得花费其收入的45%请税务师和会计，以避免向美国国税局按收入的50%交税。如果税率下降到40%，税额就变得比避免交税的成本更低了。这种情形下，富人会感觉更好，美国国税局也能收到更多的税款。

提出此类问题经典案例的并不是阿瑟·拉弗（Arthur Laffer），他只是通过“拉弗曲线”（Laffer curve）将这一案例普及。实际上是亚当·斯密提出了有关这类问题的经典案例，他提出的例子是进口关税太高，以至于所有进口商品都成了走私货。如果将关税降到人们觉得不值得再投资进行走私的程度，那么，消费者和征税者都会感觉更好。

思考题

“Q规定”禁止银行向活期存款账户支付利息。银行认为，由于这样做会降低他们吸收存款的成本，因此也会降低放贷的价格，由此还会使抵押贷款变得更为便宜。这些说法都对吗？



第 18 章

市场失灵：为什么不是每个人都幸福、富有、睿智和已婚

时间是在交通高峰期，事发地点是洛杉矶的威尔士街和韦斯特伍德大道交汇处，据说这里是全世界最繁忙的十字路口。当威尔士街的信号灯变成绿色时，十条行车道上的车就会如潮水般向前驶去。当该大道的信号灯变成黄色时，后面的几辆车也试图想冲过去，结果，在十字路口被挡住。这些陷入困境的汽车只好被堵在路口，好让行驶在韦斯特伍德大道上的其他车蜂拥而过——只要信号灯再变成红色，又会拥堵上新的一批车。

如果在两条大道上开车的司机在进入十字路口前很远的地方就能有所节制的话，那么，交通拥堵现象就不会发生了。车辆的流速不仅会更快，而且司机们也能尽早到达自己要去的地点。好在每个司机的表现还算理性。我在威尔士街上驾车时的那股闯劲使我受益不小（如果我在威尔士街信号灯改变之前就冲过去，最起码我能越过十字路口相当一段距离，而且也不会被另一段路上蜂拥而至的汽车挡住去路）。当然，这样做会损害在韦斯特伍德大道上其他开车司机的利益。你在韦斯特伍德大道开车时的闯劲也会使你受益颇多，但却会伤害在威尔士街上其他开车司机的利益，对别人的损害要比自己所得到的益处大得多。因此，从净效果看，我们都会感觉更糟。但是，我从特定的自己所能控制的决策中得到了所有的益处，却不会受到什么伤害。我正确地选择了行动，这一行动可以最好地实现自己的目标——但是，如果我们都犯了一个错误，开



车时少一些闯劲，那么，我们的情形反而会更好些。

认罪辩诉协议：现实世界中的囚徒困境

公诉人给辩护律师打电话并提供了一份协议。如果被告承认犯有二级谋杀罪，地方检察官可以将其降为一级谋杀，这位刑事被告就会失去被判无罪的机会，但是，他也因此而避免了被判电椅死刑的风险。

这样的认罪辩诉协议受到了广泛的批评，人们认为这是一种从轻处罚罪犯的方法。实际效果也许适得其反——惩罚会更加严厉，而不是更轻。

这怎么可能呢？一个理性的罪犯只有当他认为如此做法会使他处境更好时才会接受认罪辩诉协议，因此平均来看，最后惩罚应该不如审判严厉。难道这还不能表明认罪辩诉协议的存在会使惩罚变得更轻吗？

假设每年有100起案子需要审理，地方检察官的预算是10万美元，对每个案子进行调查和公诉的费用是1 000美元，而且，有一半的被告会被作无罪判处。如果检察官能使其中90名被告承认有罪以求轻判，那么，就可以将其财力只集中在10名拒绝合作的被告身上。检察官在每个案件上花1万美元，判定犯罪的比率是90%。

被告决定是否接受该协议往往是见机行事，因为在进行审讯时，他要面对90%的定罪机会。最后的协议必须要小于90%的定罪机会，但协议很有可能比50%的定罪机会要大——这是在没有任何认罪辩诉协议的情况下被告所面临的情况。如果所有罪犯没有一个人愿意接受检察官的建议，那么，他们的处境将会更好，但是，如果某个罪犯接受检察官的建议，该罪犯的处境就会更好。这就是现实生活中的囚徒困境。

在此两种情况下，每个群体个别成员的理性行动都会使所有成员的处境更糟，个人的理性会导致群体的非理性。经济学家称这种现象为市场失灵，市场失灵可以解释为什么现实中的市场不能像前一章所预期的那样进行有效的生产。但是，市场失灵的发生也有很多来龙去脉，它不同于竞争性市场——如战场、监狱、投票间及十字路口这种多方较量的地方。对各种市场失灵现象，其产生原因和解决措施的经济分析都是相



对的，也就是相对于使竞争市场发挥作用的许多问题而言的——正如我们将要探讨的内容所述。

公共产品

其中一种市场失灵的形式就是“公共产品问题”：当不能控制谁将得到产品时，生产者如何投资进行这种产品的生产。收音机广播就是一个例子。有收音机的人可以经过或无须经过播出者的允许就能收听广播。那么，播出者如何才能对制作广播节目要求一定补偿呢？产品是公共的，这是一个不争的事实，部分原因是法律规定的结果。我们可以规定，未经允许就收听广播的行为是违法的，但大体上讲，收听广播是一种很自然的事情，即使这样做是违法的，要想执行这样的法律，其执行成本也可能会高得惊人。

正如此例所述，产品是否为公共所用并不取决于这种产品是否由政府来生产。在美国，多数广播都是由私人经营的，但广播仍属公共产品。而信件传递是私人物品，即使是由政府经营，邮局在人们没有贴邮票的情况下，仍可以拒绝为其传递信件。

由私人生产公共产品

由私人来生产公共产品有许多方式。一种是采取无异议协议的形式。生产者把所有愿意接受这种产品的人集中在一起，告诉他们生产者希望每个人应该付多少款，从而可补偿该产品的生产成本。生产者同时还宣布，除非每个人同意支付自己所分担的部分，否则，就不再生产这种产品。

如果从群体中单个成员的立场考虑形势发展，其理由如下：

如果其他人拒绝的话，该协议就会落空，我也就不必有任何开支。如果其他人都同意的话，我如果拒绝，虽然会使我省钱，但却以得不到公共产品为代价。因此，如果产品的价值比自己所分担的生产成本更高的话，我就应该同意这样的协议。



同样的论点也适用于每个人，因为每个人都愿意将钱花在对他们来说物有所值的产品上。如果产品的总价值大于总的生产成本，那么，厂商得到的货币量就会增加。如果值得生产，这种产品就会得到生产——这就是有效的产出。

这种无异议协议的方式在较多的人群中很难实施。一些成员可能会加以拒绝，他们希望企业家得不到他们的签名认可就得重新起草协议。而企业家也许会发现，要想估计出产品对每位公众成员的价值是多少，这很困难。假使估计太高的话，哪怕一个人拒绝在协议上签字，整个协议也会落空。

另一种解决方案就是要找到能够“享有一定特权的小团体”：这是一种公共亚群体，他们可以从公共产品中得到足够的益处，其成员很容易被说服承担全部生产成本。这样的群体人数不多，其成员很容易形成自己的无异议协议。当我修整自己的草坪时，我就是一个享有一定特权的小团体，修整好的草坪会对邻居产生更大的吸引力，每个人都会从中受益，但我愿意支付所有的成本，也得到了足够的回报。

无异议协议是解决生产公共产品问题的一种方案。还有一种解决方案就是使公共产品暂时为私人所用。假设公共产品是控制洪水，建造一个水坝将会使山谷下游减少洪水泛滥的机会，从而会增加下游土地的价值。其中一种投资建水坝的方式就是尽可能多地购买山谷中的土地，接着建造水坝，然后，把山谷中的土地以能体现增值的价格再出售出去。

还有一种更为巧妙的方法，就是将两种公共产品合在一起，然后出售这一商品组合。第一种产品有着正的生产成本，对消费者有正价值；第二种商品有着负的生产成本，对消费者有负价值。商品组合则有着负的生产成本，但却有正的价值。这就是收音机或电视机进行播放时的情形，播放的第一种产品是节目，第二种产品是商业广告。

还有一个来自现实生活中的例子，请考虑一下计算机程序问题。为一位朋友拷贝 Word 或 Excel 应用程序就是在侵害微软公司的版权，但是，微软公司却对此无能为力。在实际中，其版权的保护只是针对一些容易对付的目标才能实施，这些目标包括公开销售盗版产品的分销商，包括一些很大的公司，其员工中可能正好就有人知道比尔·盖茨的电子邮箱



地址。为了在行业中经营下去，主要目标放在个人市场的软件公司必须要找到投资生产公共产品的机会。

一种解决方案就是销售计算机时免费赠送软件——比如，随新型苹果机赠送的MacWrite软件。该程序的可获得性使得此款计算机更具价值，购买计算机需增加开支，增加的费用正好用来支付编写程序的成本。

随着计算机越来越实现了标准化，这种做法已经变得不怎么起作用了，取而代之的做法是将软件程序与服务捆绑起来销售。这种服务是通过电话来解答有关如何使程序正常工作的问题。销售人员则跟踪购买程序软件的人，并只对注册者提供帮助。

正如这些例子所说明的那样，私人生产公共产品有许多方法，每种方法在某些环境下生产公共产品都可能会成功，无须依赖任何人就可实现卓有成效的生产。生产者惟一要把握的是产品的一部分价值，只要有一部分价值足以弥补所有的成本就可将其生产出来。公共产品由此而得以生产——但是，若从效率角度看，这样做还是属于生产不足。

许多人们所熟悉的烦恼都来自公共产品问题。通过一次会议就要求兼顾各种问题就是一个例子。我们多数人都喜欢受人关注：当我们在演讲时，我们不仅有机会说出自己的观点，而且有机会表现自己多么聪明、机敏、睿智。这样做也是在强加于他人必须作些付出（除非我们确实充满机敏和睿智）。如果房间里有60个人，那么，我讲话的每1分钟就要使听者付出1个工时的时间。简明扼要也是一种公共产品——但却处于生产不足的状态。

政府资助生产公共产品

一种明摆着的选择就是让政府来生产公共产品而且投资享受免税。这样做也许是，但也许不是一种改善。我们指望政府为了大众的利益而采取行动（通过选举这种机制），这种做法本身就涉及到私人生产公共产品的问题。当你花费时间和精力决定谁是为大众利益服务的最佳人选并根据情况进行投票时，你为此作了付出，而大部分好处却由其他人分享。你正在做的事就是生产公共产品：选举出更好的候选人。这是私人很难



生产的公共产品，因为“公共”是个很大的概念，包括整个国家的人口。因此，公共产品处于严重生产不足状态。公共产品生产不足意味着人们不认为投入这么大精力决定谁是最佳人选会与他们的利益相关——反过来这又意味着民主并不是非常灵验的。因此，我们也不能指望政府能为大众的利益而采取行动。正如通过政府机构控制自然垄断一样，控制着公共产品生产的管理者可能会发现，他们自己的个人利益，或者是委派他们进行管理的政治团体的利益，只会形成相关的政策，而不会使经济福利程度最大化。

即使政府希望生产足够多的公共产品，它也会面对一些问题。为了决定哪种公共产品该生产多少，政府必须要知道这些产品是否对消费者物有所值。只通过观察需求曲线不可能得知这些信息，因为需求曲线无法控制谁将得到公共产品。希望得到公共产品的个人对要多少产品往往言过其实。因此，民意调查可能会误导需求，从而作出非常糟糕的估计。

外部性

“外部性”是指我的行为所强加给别人的净支出或收益。说话唠唠叨叨的演讲者的行为可以被描述成“简明扼要”这样的公共产品生产不足，这种现象同样也可以被描述成具有消极外部性的产品生产过剩。类似的例子还有污染（消极的外部性——这是一种支出）和作为理论研究结果的科学进步（积极的外部性——这是一种收益）。当我粉刷自己房间或修整自家草坪时，我就是在将积极的外部性展现给邻居；而当你餐馆里抽烟，或在深夜1点钟还在大声播放音乐时，你就是在向邻居们展现一种消极的外部性。

外部性所存在的问题并不是一定不好——必须要干工作就不一定好，至少当我有一本好书要读的时候是如此。外部性所存在的问题是：在决定是否抽烟或大声播放音乐时，由于你只考虑自己的付出，因此，你也许会旁若无人地我行我素，即使总的付出（包括你邻居的付出）比总收益更大。同样，我也许不能在本周修整自家的草坪，因为对我来说，这样做得不偿失，尽管总收益（包括我邻居的收益）较大。



在本章开始时，我举了两个外部性问题的例子。一个是堵塞十字路口的司机强加于其他司机时间上的一定损失；另一个例子是接受认罪辩诉协议的被告强加于其他被告的成本（通过摆脱地方检察官可以用来或威胁用来指控他们的材料）。

“外部性”和“公共产品”经常是观察同一问题的两种不同方法。积极的外部性是一种公共产品，而消极的外部性则是一种“消极的”公共产品，而且限制不生产这种产品也是一种积极的公共产品。在某些情况下，以这种方法观察问题也许更为容易；在某些情况下，则用另一种方法更容易——但所针对的却是同一问题。

有效污染及产生原因

“污染”并不是一个不涉及价值判断的专业术语——你可以很容易地验证一下，询问朋友什么是污染的最佳水平。一种很自然的回应就是“当然是零污染，就像谋杀发生率的最佳水平是零一样”。如果你也持有这种观点，你可以想想，二氧化碳既是一种污染物质，也是人类新陈代谢的副产品。将污染程度达到零的第一步就是要停止呼吸——至少是只吸不呼。

这与其他许多情况一样，使用某些富有意昧的词来假设各种有趣的内容。我们所想要做的大多数事都会涉及到成本和收益。将某种情形称之为“污染”并没有告诉我们是否值得为它付出一定代价，甚至也没有告诉我们“污染”是否是一种付出或收益。请考虑一下“热污染问题”——来自热电厂冷却系统的热水会使水流的温度提高好几度，如果你在这样的水流中游泳，而且也没有北极熊，那么，热污染反而是件好事。

从经济学角度讲，我们所需要的是恰到好处的污染。如果向空气排放氧化硫所造成的危害大于预防这种情况发生的最便宜的成本（无论是用烟囱涤气器，还是用不同的生产方法，亦或是关闭工厂），这样的污染就是糟糕的，应该加以消除。如果造成的危害小于防止这种情况发生所采取措施的成本，这种污染就是有效的，我们可以容忍这种情况发生。我们所需要的是有效的污染，而且只能接受有效的污染——不管非经济



学家听起来这词是多么令人生厌。

要想实现有效污染，一种明显的方法就是制定一些规则，专门用来限制厂商应向何处丢弃废品，烟囱必须有多高，应该使用哪种燃料等。但是，为了正确实施，制定规则的人必须要了解大量的信息，而他们对大部分信息并不了解。他们不仅要知道污染所带来的危害是多大，还要知道控制这种污染的成本是多少。正在产生污染的厂商不愿意提供这方面的帮助，因为这关系到他们的利益，他们会尽力说服制定规则的人相信，减少污染的成本特别高——这样就可以说服他们允许污染继续存在下去。

一种更好的解决方案就是向污染单位征收一笔费用，也就是排污费，这等于将其污染成本强加于其他人身上。如果对钢铁厂造成的每1美元的污染征收1美元费用，该厂就会考虑对产品重新定价——钢材的价格就会更贵，还要决定如何生产钢材。如果它能以低于1美元的成本控制1美元的污染，那么，厂商就会这样干下去，结果就是高效的钢材产量和有效的污染控制。

这种方法比起直接制定规则更好，但仍不是特别好的方法。规则制定者不必再测定控制污染的成本——现在要做这件事对厂商有利，但是，规则制定者仍然必须要测定污染的代价，这项工作也许是很困难的。即使他能够带来有效的结果，可是怎样才能使他有兴趣做好这项工作呢？

私下解决方案

针对外部性问题的一种私下解决方案是成立所有者团体。开发商开发房地产，要求购房者参加业主协会。业主协会负责照看草坪、粉刷油漆以及做一些其他影响总体社区形象的事务，或者要求房产主做这些事。我的朋友戈登·塔洛克曾居住在一个私人社区，他说，在这一社区，没有得到邻居的允许，他是不能更改自己家前门颜色的。

这听起来好像是政府的规定巧妙地变成了私下的协议，实际上，这其中有两个重要的不同之处：一是房屋开发商制定一个尽可能好的方案，可以使所出售的房屋价格最大化，这对他是有利的；二是没有人是被迫从开发商那里购买房屋和业主协会会员资格的，如果这种包装方案的吸引力不如其他替代方案，顾客就会一走了之，到其他地方找房源去了。



另一种私下解决方案是合并。如果一家工厂的水污染破坏了附近的观光旅游业务，可以将两家公司合二为一。观光旅游单位收购工厂之后（反之亦然），新的公司将会得到两家企业合并后的收益，并试图使其最大化。如果控制排污，从而增加了观光项目的收入，且这一收入高于工厂为此所付出的成本，那么，新公司就会控制排污，外部性问题就将不复存在。

一些外部性问题可以通过创建适当的产权形式而得到处理。比如，英国鳟鱼生存的流域就是私有财产，每一条河流都归属某人所有——通常都归当地的钓鱼俱乐部所有。产生污染的单位向这样的流域排污就是犯了非法侵入他人处所之罪，这就如同在别人家的草坪上排污一样。如果他相信，该段河流作为一个排污的地方比作为鳟鱼休生养息之地更具价值，他可以花钱把这段河流购买下来。如果他确信，排污不会对鳟鱼造成任何伤害，他可以先买下这一段河流，然后（如果他估计正确的话）再回过头向原来的河流主人出租钓鱼权。

遗憾的是，在某些情况下，似乎无法界定从某个方面造成了外部性的资产所有权。如果你想要睡觉时，我要求你同意我播放立体声音乐，我就不可能再向你强加外部性，但是，在我想要播放立体声音乐的时候你决定睡觉，这就是你向我强加了外部性。如果只涉及两个人，他们也许会通过谈判达成一项有效的协议，但是，洛杉矶的空气污染却影响到了数百万的人。如同生产公共产品的情形一样，无异议协议的谈判问题牵涉到越来越多的人。

看待这种情况的一种方法就是把所有的公共产品与外部性问题都视为交易成本问题。如果洽谈成交条件没有什么支出成本，那么，由于市场失灵原因引起的低效率就可以通过相关各方的讨价还价所消除。这一观点有个名称——科斯定理（Coase theorem，以经济学家罗纳德·科斯命名）。以这种方式看待事物，总会有一个很有意思的问题：“阻碍有效产出协议达成的交易成本是什么？”

因果联系，否则为什么不在洛杉矶实行人口疏散？

对于外部性的理解，科斯的一部分贡献就是注意到：如果在相关各



方之间展开的讨价还价活动不需付出什么代价的话，外部性问题就会很容易得以消除，其分析要点就不是外部性的结果，而是交易成本的结果。科斯的另一部分贡献就是注意到：传统的分析外部性的方式含有根本性的错误。

至此，我都是按照前科斯学派的分析将外部性问题作为一个人对另一个强加的付出。其实，这是不对的。正如科斯所指出的那样，典型的外部性成本是由双方的行动共同构成的。如果没有污染，洛杉矶就不会有污染问题，但是，如果没有人居住在洛杉矶，也就不会存在任何这样的问题了。

如果你不认为疏散洛杉矶人口是解决烟雾问题的方法，那么，请考虑一下一个看起来更真实的例子。军队都有投炸弹的靶场，用来检测炸弹、炮弹等武器。如果你正巧在这块地上宿营，有一枚300磅的炸弹就在你的帐篷旁边，这就是强加给你一个严重的外部性。似乎将宿营的人撤离是一种比把炸弹搬走更为自然的解决办法。

解决飞机噪声问题的一种方法就是减少噪声。当人们正在熟睡而飞机却临近机场时，要使飞机不扰民，就必须命令驾驶员尽量推迟降落。解决方案可以是为飞行航线下方的房屋安装隔音设施，或者是使机场附近地区成为空地，或将其作为水库用地，或者是把噪声很大的工厂都建在这里。如果我们向航空公司征收产生噪声的费用，就如同向钢铁厂征收污染费一样，那么，航空公司就会受到刺激而减少噪声，即使为当地居民加装隔音设备或让他们迁移到其他地方比这种方法更为便宜。

对外部性的传统分析方法就是，假设我们已经知道由哪一方来避免问题成本最小——在南加利福尼亚州，对汽车的排污控制要比疏散该州的人口成本更低。但如果我们不知道这一点，最好的解决方案也许就是科斯的另一个观点：双方进行谈判，让法律制度来清楚地界定谁有什么样的权利和该做什么事，然后，在相关的个体之间进行商谈。

我们还留有一个问题没有解决，那就是如何最好地界定初始权利。假设航空公司可以不受限制地制造噪声，有效的解决方案是不让人们居住在机场附近，那么，我们解决这一问题就不会有什么困难。如果解决方案是减少噪声，我们就会遇到问题。居住在机场附近的居民可能会向



航空公司支付一定费用，希望该公司把噪声降下来，但是，这样做却意味着为每一位居住在机场附近的居民生产一种公共产品——安静。向有效产出的转变会受到交易成本的限制，使得为大众生产公共产品变得很困难。

另外一种情况，我们假设每位户主都有绝对的权利，可以要求摆脱航空公司噪声的困扰。现在，公共产品的问题就成为坚持问题。任何一位户主都可以坚持要求航空公司将本该用来为房屋安装隔音设施的钱付给他们，而不是将省下的这笔钱用于购买飞机，否则就以拒不同意协议相威胁。这样做的结果很有可能是不能达成协议，这也是一种无效的产出。

在这个例子中，最佳原则也许是户主无法禁止噪声，但却可以将造成的损失集中在一起。这样就可使任何解决方案都特别有效率：或者没有金钱交易（航空公司减少噪声），或者是以相对简单和支出不多的方式解决问题（航空公司向一些户主支付安装隔音设施的费用并为坚持不让步的人支付一定的损失费）。然而，这个解决方案取决于法院测定损失的能力。如果测定损失非常困难或根本不可能，那么用不同的原则也许会导致更为有效的产出。

主观能动的外部性：分成租佃……

当两家公司合并时，外部性可以通过合同而加以消除，也可通过订立合同创建外部性。请考虑一下分成租佃（sharecropping）的情形。

分成租佃的佃农是按一固定比例向土地所有者上交农作物，而不是采取租种土地的形式。这似乎是一种无效率的安排。如果我所收获的农作物有一半要上交给土地所有者，那么，只有当所得报酬至少两倍于付出时，才会使我愿意出卖体力或资本。通过合同，我创建了50%的外部性。

这就产生了一个困惑。分成租佃是一种很常见的安排，在历史的不同时期，很多不同的社会都出现过这种情况。如果这是一种无效率的安排，为什么这种方式至今还会存在？



分成租佃现象之所以存在，一种解释就是因为所有其他可选择的方法都更糟。将分成租佃的佃农变成雇员会增加问题的难度，分成租佃佃农无法从增加的劳动投入中得到一半的报酬，而是一无所获。以固定价格租种土地可以给农民以适当的刺激，但是，如果每年的产出总是反复无常变化，在丰收年，农民的日子就好过些，而在歉收年就饿得要死。对分成租佃的一种解释就如同上保险一样，分成租佃也是一种分散风险的（成本很高的）方法。

土地所有者也许可通过监督农民的方法以减少成本——如果农民是雇来的，他也会这样干。如果土地所有者认为农民干起活来不是很卖力气，他就会在来年找其他分成租佃的佃农。分成租佃的佃农相比租地者来说，需要更多的监督，但受监督程度却不及雇工，因为分成租佃的佃农至少还能取得他们的一部分产出。

对分成租佃还有另一种解释，那就是土地所有者也提供了投入，包括：经验、管理，也许还有资本。将产出的一部分作为土地所有者的报酬，这会减少对农民的激励，但却增加了对土地所有者的激励。这与我们所讨论过的其他情形一样，最佳的可选方案仍然会涉及到一些低效率的情形。

几年前，我曾就教科书的合同问题与出版商进行一次谈判。我提出的一个问题是，教科书中的数字是用黑白字体，还是用彩色字体。要是用彩色字体，书就比较贵，但销路会更好。那位编辑不愿意讨论这一问题。当我提出这一问题时，她说他们更愿意放到以后再就此作出决定——意思是签订协议后过一段时间再说。

出版商承担所有的印刷成本，然后与作者分享销售收入。因此，出版商花钱销售更多图书的动机就不会很大——比如，用彩色印刷。如同分成租佃的佃农一样，出版商要承担全部额外成本，却只能得到最后的一部分销售收入。作者却偏向另一种情形，他可以得到利润的一部分，但却不支付各种成本。

有些作者希望得到如何出版其书的预先承诺，出版商设法拖延这样的作者是很有道理的。而对那些更愿意与其所信得过的人打交道的作者来说，他也有充分理由去寻找另一家出版商。



……和打扫卫生

另一个发挥主观能动性的外部性例子也是每一位分担家务劳动的人所熟悉的。这个例子提出的问题是：“谁在餐后负责打扫卫生？”通常的回答是：“做饭的人就不用管打扫卫生了。”

从外部性角度看，这样的回答是错误的。做饭既可产生美味佳肴，也可带来做饭后的一片狼藉。如果由其他人在餐后负责打扫卫生，那么，做饭的人就没有什么太强的动机尽量避免产生这种乱七八糟的现象——比如，在溢出到灶台上的污渍结痂之前就将其擦净。

我们多数人之所以选择这一答案，其原因并不是讨个公平（我们可以轮流做饭），而是不同程度的效率问题。做饭的人，也同其他人一样，会出现休闲时光的边际收益递减情况。你在站立1小时做晚餐后，最不想做的事就是再用1小时打扫卫生。

货币形态外部性

假设我做的事既有积极的一面，也有消极的一面，而且这两方面正好相等，我会忽略外部性成本和外部性收益，而且，由于我采取行动的外部性净成本为零，因此，这样做会产生有效的结果。

人们也许会认为，对于积极的和消极的外部性来说，要做到精确地相互抵消是不可能实现的巧合。但是，有一种称之为“货币形态外部性”（pecuniary externality）的情形却正好与此相像。任何时候，每当我决定增加或减少某种产品的产量时，每当我决定要从事或离开某职业时，每当我决定要改变自己的消费模式，或是用其他方法改变我的市场行为时，有一种结果就是将某条供给曲线或需求曲线稍许移动，从而改变某价格。当我决定成为第1 000 001位内科医生时，我的决定对现有内科医生们工资的影响是微不足道的。但是，为了评价这种影响，我们必须将这种变化乘以100万，每一个内科医生现在都赚得稍稍少了一点。

似乎没有重要的外部性就不可能有经济行为，但是确实存在着可以忽略的外部性。当价格下降1便士时，销售商所损失的就是买主之所得，内科



医生们的损失就是其病人之所得。结果就是货币形态的外部性。我决定谋一个职业，决定购买或出售某商品，通过对其他人购买或出售某种商品或服务价格的影响，也许会对他们产生一些影响。但是，这种影响既没有净成本，也没有净利润，因此，将这种影响忽略不计并不会产生无效的产出。

优秀经济学理论中的白璧微瑕

如果你正在寻找支持政府干预市场的论据，那么，外部性理论是很有用的。毕竟我们所做的任何事情都会对他人造成影响。如果你打算禁止生产某些物品或打算征收某些物品的税，那么，你就是在寻求消极的外部性。如果你打算对某些物品提供补助（比如说你自己所从事的专业），你就是在寻求积极的外部性。

在这样的论点中，存在两种常见的错误：第一，不能将实际收益从外部收益（external benefits）中区分开来。受过良好教育的人通常工作效率也会更高，而工作效率高的人往往也会得到较高的报酬，因此，一种很典型的观点就是认为政府应该为学校提供资助。实际上，正如我们所见，在一个完全竞争的市场里，工资等于工人的边际产量。只有当其他人，而不是那些正在接受教育的人，也能得到收益时，这种情形才能成为一种外部性。

第二种错误就是人们在统计中并没有把积极和消极的外部性都包括在内。由于某人的某种行为而强加给他人一定的外部成本，并不意味着应该向其征税或禁止其行为——也许，他的行为给其他人带来的益处更多。

举个例子，请考虑一下有关减少人口增长的经济学观点。支持这种观点的人将父母们因多生一个孩子而强加给他人的所有成本累加到一起。不足为奇，累加的结果就是消极的外部性。瞧！这就是为生育控制提供补贴的经济学方面的考虑，也是开展计划生育运动的一个理由。

该论点遗漏掉的益处是什么？大量人口意味着有更多的人分担内债和国防开支，意味着有更多的人可以从事与新信息有关的公共产品活动，会有更多的人用固定的开支购买商品，如书籍等。我的最初一项经济研究试图将成本和收益加起来，以便估算出添加一个小孩后的净外部性。我得出的结论是：我不仅无法算出外部性有多大，而且也说不出这种外



部性是积极的还是消极的。

还有另外一个例子，一些人支持制定摩托车主出车时必须带头盔的法律，在他们看来，出事受伤就是将消极的外部性强加给保险公司或州立医院。就人们上保险而言，其本身的含义就是要求保险公司无条件地为客户承担不同的费用，无论这些客户是否同意带头盔。就纳税人而言，这是一种合理的观点——假如净外部性是消极的。

使用头盔可以消除严重的受伤机会，但也把一些致命的事故转变为使伤者长期苟延残喘的事故。要知道，对伤者的精心护理要比花在死者葬礼上的开销多得多。所以，这种变化从受害者角度看是一种改进，从保健制度的角度看则是一种消极的外部性。

头盔也可以增加发生事故的次数。摩托车手会权衡成本与收益来决定驾驶速度和精力集中程度。他得到的保护越好，出事的风险成本就越低，如此一来，他就会不在乎冒更大的风险。如果一部分事故费用要由纳税人来承担，那么，这就会产生消极的外部性。

如果你认为安全装置会导致更加冒险的行为令人难以置信，那么，你可以考虑戈登·塔洛克提出的一个建议：每辆小汽车的方向盘上都在冲驾驶员方向装一个高灵敏度的反应器。很难令人相信，这种高科技的新产品——就好像捆绑在碰撞检测器上的手榴弹，并不能明显减少司机们会遇到的风险。那些对经验证据感兴趣的人应该读一下萨缪尔·佩尔兹曼（Samuel Peltzman）撰写的经典文章。在文章中他指出，要求在小汽车中加装安全装置的立法规定对公路上的死亡率几乎没有什么影响，事故死亡人数的减少正好与事故次数的增加相持平。

第三个有关对外部性片面解释的例子，是有关“市场欺诈行为”的法律规定。一家公司的CEO作了一个乐观的演讲，预期公司的销售额会增加。此言一出，该公司的股票价格立刻上涨。实际上，其销售额却出现了下降，公司股票价格也马上跌回原价。一位有胆识的律师代表全体在高价时购进股票的股东组织了集体诉讼。他宣称，公司老总的演讲是骗人的，是一种“市场欺诈行为”。他的客户有权索赔其买入价格与实际应付价格的差额。

从经济学家而不是从律师的立场看，许多情形都存在这种教条问题，其中之一就是对损害程度的测定。即使上述演讲是靠不住的，即使这一



演讲导致了价格上涨，其影响也应该根据净外部性而不是根据总的外部性来作出判断。对每一个花高价购买股票的人来说，就有一位以高价抛出股票的卖者，前者的损失恰恰是后者之所得，净损害程度为零，这种外部性只是一种货币形态。

宗教广播：公共产品理论的一种应用

每当我打开收音机选台时，都会为有这么多宗教电台而感到震惊。另一方面，每当我来到一家报摊或书店，我也能看到一些宗教方面的新闻和杂志，但它们只占很少的一部分。

这里有一个简单的解释：与出版商不同的是，广播公司生产的是一种公共产品。商业活动是一种生产公共产品问题的解决方案，宗教则是另一种解决方案。大部分收听宗教广播的人都信仰该教——包括信仰褒扬美德、惩罚罪恶的上帝。对宗教广播节目捐款是一种善举。传教士并不知道哪位听众赞助了该节目，哪位没有赞助，但上帝会知道的。

这种分析中没有任何内容是取决于宗教的真实性，重要的是听众们相信这些内容是真实可靠的。结果，宗教广播公司比起非宗教广播公司来说则更具优势。双方虽然都在制作受听众评价的节目，但宗教广播公司却更能得到听众的赞助。而宗教出版商与非宗教出版商相比却没有这种相应的优势。

信息作为一种公共产品

购买商品的其中一项支出就是为获得相关信息而付出的成本。这也许是公司大规模经营的一个理由，品牌名称代表的是一种信息资本。即使可以与素不相识的制造商谈成一笔很不错的交易，要确定这是笔好交易的成本会比节省下来的钱要高得多。而对于品牌产品来说，你不仅知道这样的产品过去一直是质量卓越，而且也确信该品牌产品的制造商为了不损害其品牌的价值，总会有一种动机来保持其质量。

我们为什么不像购买其他商品那样来购买信息呢？有时候我们也在购买信息，诸如购买《消费者报道》(Consumer Reports)、《汽车与驾驶员》



(*Car and Driver*)、《手枪测试》(*Handgun Tests*)等类的图书。然而，我们所使用的大多数信息都是我们自己提供的，为什么？

为出售商品而提供信息的一个问题就是其所有权得不到保障。如果我向你出售一辆小汽车，当你自己不再使用该车时就会转手将其卖掉。如果我向你出售某一消息，你既可以自己利用这个消息，也可让你的朋友和邻居都知道，这就使得提供这一消息的人很难以全部价值将其出售。这是与前述计算机程序例子相同的问题——计算机程序也可以被认为是一种信息。信息在公共产品中占很大一部分，由于信息是一种公共产品，它处在生产不足的状态。

像西尔斯(Sears)或皮切尼(Penney)这样品牌的零售商店就是针对这类公共产品问题的私下解决方案。西尔斯商店并不生产自己所出售的商品，但却要选择其所出售的商品。你在每年或两年期间，仅来此一次购买特定的产品，很难判断哪一种商品是最好的。但是，如果你经常去西尔斯商店购买商品，你就可以辨别它所出售的商品是否物有所值。西尔斯商店把信息附在商品上，却不会告诉你谁是真正的制造商，这样做是为了防止你转手出售该信息——向你的朋友出售这些信息，他们就可以在打折商店里买同样品牌的商品，你所能告诉朋友的就是到西尔斯商店去购买。

逆向选择

考虑一下二手车市场的情形。无论所卖的车质量如何，卖家总比买家精。如果买家不能区分车的质量的话，那么，不管是好车还是坏车，他们都会付同样的钱——这会使销售好车成为一种毫无吸引力的交易。比起保养良好的旧车来说，次车可能更好卖一些，买主也会根据情况调整他们的预期和订货。在一定范围内，卖主会将次车拿来出售——并不是因为保养良好的旧车车主不想销售自己的车，只是因为他们不愿以次车的价格出售而已。

我的朋友埃米·格拉泽针对这样的问题提出了一种解决方案。在他找到自己想要的二手车时，他就问交易商，如果再多付些钱，是否可提供1年的保质期。该交易商拒绝了。他又转向另一位交易商，继续询问相



同的问题。终于，他找到了愿意出售车并能提供保质期的交易商。埃米说：“好了！我就要这辆车，我也不需要保质期。”

次品问题作为逆向选择问题也会出现在保险宣传品上。客户们对自己有多大可能得到赔偿金心知肚明，客户得到赔偿金的可能性越大，他们就越愿意购买保险。保险公司在确定保费比率时必须要考虑这一点——也许他们会冒因要价过高而失去市场的风险。

保险公司千方百计试图控制逆向选择，包括为新客户进行医疗健康检查，还包括在合同中声明，拒绝向那些声称自己没有冒险嗜好，实际却因没打开降落伞而摔死的人提供赔付。另一种方法就是销售团体保单。如果工厂的所有雇员都得到一种统一的保险，那么，保险公司受理的保险对象低风险和高风险是随机的。比起高风险的保险对象来说，低风险的保险对象往往得到的会比较少，但是，由于低风险的保险对象仍然能得到保险，因此，保费的比率反映的是对雇员平均情况给予保险的保险额，而不是对高风险的保险对象平均情况的保险额。

全国健康保险的支持者们认为，正是这种团体保单，才有了其最为极端的情况——每个人都处在能得到保险的团体中。这样就消除了逆向选择的问题，而为了能利用这一保险计划的保险利益而新迁入的那些高风险的保险对象则另当别论。这是一个很好的观点，但是，消除逆向选择所得到的收益是否超过其他管理条款的成本还是不得而知。

道德风险因素

我们所保险的大多数内容至少有一部分是在自己的控制之下。确实如此，不仅在我们健康受损或房子被烧这样的偶发事件时是如此，而且，即使遭遇天灾，如洪水和地震时也是如此。我不能控制洪水，但我能控制损失——我可以决定是否在洪泛区生活，决定是否在断层地带生活，我还可以决定所建住房的稳固度。

我将要采取这些预防措施，而且，也只有采取这些措施才能使我得大于失。一旦我购买了火灾保险，那么，由于不小心使用火柴而造成的部分损失，由于安装消防系统而得到的部分收益，两者都会转嫁到保险



公司。这种形态的外部性被称做道德风险因素 (moral hazard)。

保险公司试图控制道德风险因素，正像他们试图控制逆向选择一样。一种方法就是，明确规定要想得到保险就必须采取相应预防措施——要求工厂必须安装消防系统等等。另一种方法就是采用共同保险的形式——只对一部分价值高的东西提供保险，以便使顾客有动机来避免火灾的发生。从另一个极端看，如果保险公司犯了错误，承担某建筑物的保险费高于建筑物自身的价值，那么，发生火灾的可能性就会极高。

易货贸易、婚姻和货币

最简单的交易形态是易货贸易，也就是我用自己的商品与别人的商品进行交换。为了实现交易，我必须找到这样的人，他所拥有的商品正是我想要的，而他想要的商品也正是我所拥有的。在我们所处的复杂社会中，开展易货贸易可能很困难。如果我想要一辆小汽车，首先我就要在分类广告中进行查找，从中找到欲出售车的人，然后给他打个电话，问他是否需要了解一些交换过程中的经济学知识。这样做会极大地减少潜在交易伙伴的数量。

解决方法就是货币的形成——几乎所有人都愿意接受这种商品。通常，货币的最初形态是某种物品（如黄金、布匹、家养牲畜——货币一词源自拉丁语的“牛”），这是因为此类物品自身都具有一定的价值，逐渐地，这些物品成为交换媒介的等价物。在货币经济条件下，我找到了一个人，他想要我所拥有的商品，我将东西卖给他，然后，用得来的货币去从另一个人手中买我所需要的商品。

举一个例子来说明易货贸易的困难，这个例子也许有助于我们思考一下大宗易货贸易市场的情形。在这样的市场，几乎所有的人都会融入其中——婚姻市场、约会市场等。如果我想要同你一道出去，或是想要与你结婚，你也必须想同我一道出去，或与我结婚。我必须找到一个我所需要的女人，我们俩互相需要。在这样的市场中，我们注意到，调研成本很高，调研时间也很长，男女人群中都有许多失落和孤独的人——换句话说，在这样的市场，交易者聚在一起很难相处，很大程度上都是由于易货贸



易的交易成本太高所致。

提醒

人们很容易把市场失灵错误地解释为是不公平问题，而不是效率低下问题。某人正倒霉的同时，另有人却能坐收其利，因此，人们认为外部性是负面的。由于一些人可以免费乘车，而另一些人则必须要付款才行，因此，人们认为公共产品也是不公平的。

这样的认识都是错误的。请考虑一下100个同样的人在同一大气环境下吐故纳新的情形。这没有什么不公平可言——每个人因吐故而有所收益，却因受到污染又有所损失。但是，由于每个人只为自己造成的污染负担1%的成本，而每个人所造成的污染却远高于效率水准，因此，这就使所有人都会感觉更糟。

与公共产品有关的问题并不是某人掏腰包，其他人坐享其成，而是既没有人掏腰包，也没有人坐享其成，即使生产这种公共产品有利可图。与逆向选择有关的问题并不是有人购买次品或特技跳伞者购买人寿保险，问题是即使汽车值得出售，实际也没有出售，即使人们值得上保险，他们也没有得到保险。我们最为情有独钟的易货贸易市场给许多人带来的只是孤独和失望。

思考题

“……希望您支持我们此次筹资活动的另一个原因是您的自身利益。您捐献给我们的钱将会改善大学的质量和声誉，提高您的学位价值。如果每届的毕业生都能捐献100美元……”
(摘自某校筹集资金的信函)

参考书目

有关提高汽车安全性能反而会增加事故次数的证据，请看萨缪尔·佩尔兹曼撰写的论文“The Effects of Automobile Safety Regulations”，*Journal of Political Economy*, pp. 677-725, August 1975。

第五部分

应用：常规和非常规





第 19 章

法律与香肠：政治市场

“法律就像香肠。最好别到现场观看香肠是如何制作的。”

——俾斯麦 (Bismarck)

美国政府并不是什么都管得过来，也不会有好心肠的老先生总在保护着美国人。所谓的“政府行为”并不是指一个人的行为，而是指政治市场的产出。政治市场与其他市场没什么不同，那些理性的个人都在为自己的最终目标而忙碌——他们按照一整套规则办事，这些规则与管理私人市场的规则完全不同。本章将对这样的市场进行探讨。

我首先要提出一个问题：关税。从政府既扮演中立角色，也要尽全力提供公共产品服务的观点来说，关税是个长期问题。150多年来，在经济学家中占统治地位的观点是，多数关税不仅会给被征税的国家带来伤害，也会对征收关税的国家造成伤害。取消关税并实行完全免税贸易，大多数国家在大部分时间里会更好些——无论其他国家是否在进行互惠贸易。然而，在过去一个半世纪里，除了英国在19世纪和中国香港在20世纪的做法明显有些不同之外，大多数国家（或地区）一直都在坚持征收关税。当需要削减关税时，就会通过谈判来解决：如果对方降低关税，我们也会降低的。从经济学家的观点看，这很像是如果你让一步，我也会让一步的做法。

首先，我们要理解为什么经济学家相信征收关税并不是一种很好的思路。其次，我们要解释为什么立法者尽管很理性，但还要坚持征收关税的原因。



搬起石头怎样砸自己的脚

我们在第6章中就知道，为什么有些观点，如“同样是生产商品，日本却比我们的生产成本更低”或者是“正是由于有了关税，才保护了美国人的工作”等，都是错误的。但是，我们还没有证明关税是不好的，也许还会有其他更不错的观点。若以一些简化的假设为条件，我现在就要证明，如果从整体上讲美国在国际市场上是价格接受者，那么，美国的关税，从最终效果看，会使美国人生活得更糟。

遗憾的是，要证明清楚这个道理，还需要一些数学知识。做高中代数题得心应手的读者对此不应有什么麻烦，而那些一看见数学方程式就头脑发晕的读者可以略过证明部分——但这样做可能会错过一些内容。

几种假设。假设只进口一种商品（汽车），也只出口一种商品（小麦）。假设美国在国际市场上是价格接受者：小麦的生产若发生变化，汽车的消费并不会明显改变海外市场汽车与小麦的交换价格比率。再假设美国的小麦和汽车产业是价格接受行业，这些行业也没有非常显著的外部性。另外假设运输成本为零。

几何证明。图19-1表示的是每辆车征收 t 美元关税之前和之后时的美国汽车生产供给曲线以及汽车消费需求曲线。 P_A 是征收关税之前的市场价格， P'_A 是征收关税后的市场价格。 Q_A 是征收关税之前的进口汽车数量， Q'_A 是征收关税之后的进口汽车数量。图19-2表示的是小麦的价格和数量所对应的曲线。

由于美国的汽车供给量与需求量相等时汽车价格高于全球市场价格，因此，美国就要进口汽车。这时，美国国内的汽车需求量等于由美国汽车行业产出的供给量再加上进口量。在美国，由于小麦供给量与需求量相等时小麦价格低于世界小麦价格，因此，美国会出口小麦。这时，美国的小麦产量等于国内需求量（美国消费者的需求）再加上出口量。

为什么征收汽车关税会影响到小麦的价格？由于美国将小麦提供给外国人，作为交换，外国人则向美国提供汽车。因此，当美国征收汽车

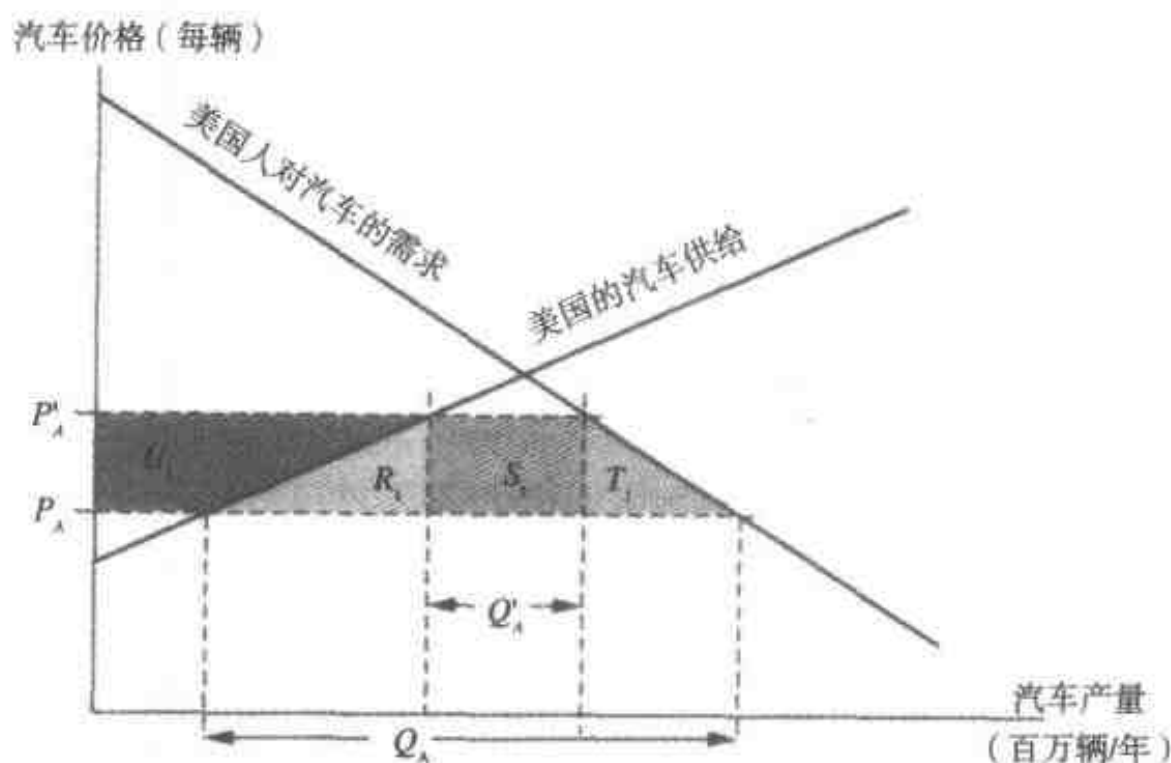


图19-1 征收汽车关税对美国汽车市场的影响

进口汽车量等于国内需求与国内供给两者之差，汽车进口量从 Q_A 下降至 Q'_A 。美国的汽车价格则从 P_A 点提升到 P'_A 。

关税的时候，流向海外购买外国汽车的货币就会很少。同样，如此一来，外国人购买美国小麦的货币也会很少。他们对小麦需求的下降，会使美国小麦的价格降下来。

图19-1中的 U_1 是增收关税情况下美国的生产者剩余的增加。 $U_1 + R_1 + S_1 + T_1$ 则是美国消费者剩余的减少。浅灰色阴影区域 $R_1 + S_1 + T_1$ 表示因关税而造成的美国汽车的剩余净损失。根据同样的道理，图19-2中 U_2 是美国对汽车征收关税后造成小麦价格下降而得到的消费者剩余。 $U_2 + R_2 + S_2 + T_2$ 表示美国小麦生产者剩余的损失。浅灰色阴影区域 $R_2 + S_2 + T_2$ 对美国人来说，就是小麦剩余的损失，这是对汽车征收关税所产生的间接结果。

剩余的净损失一定会对关税收入带来不利影响。政府每年从进口的 Q'_A 辆汽车中每辆征收关税 t 美元，因此，这项关税的年收入就是 $t \times Q'_A$ 。如果该值比两个阴影区域还大，那么，征收关税就会使我们情况更糟。

由于美国在国际市场上是价格接受者，因此，征收关税对于在美国本土之外的汽车和小麦相对价格并不会造成影响。在征收关税之前，美国境

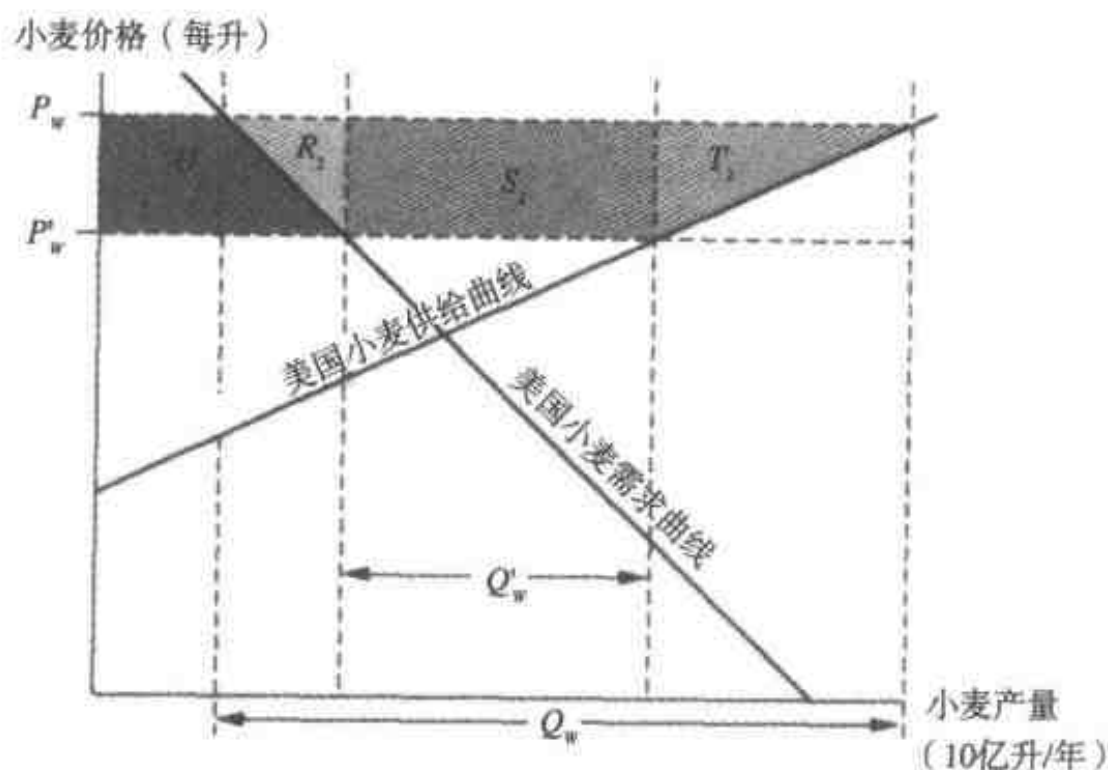


图19-2 汽车征收关税对美国小麦市场的影响

小麦出口从 Q_w 下降至 Q'_w ，在美国的小麦价格从 P_w 降到 P'_w 。

外汽车和小麦的价格比率是 P_A/P_w 。征收关税后，在美国境外的小麦价格（以美元计）就是 P'_w ，汽车价格是 $P'_A - t$ ，因此，美国境外汽车和小麦的价格之比是 $(P'_A - t)/P'_w$ 。

为什么在国际上汽车的售价是 $P'_A - t$ ？ P'_A 是美国的汽车售价。为了在美国买到国外的汽车，你就必须按世界价格再加上关税 t 来付款。在美国的汽车价格是 P'_A ，因此，世界汽车价格一定是 $P'_A - t$ 。

由于美国境外的汽车和小麦价格比率在征收关税前后没什么区别，因此，存在下列等式关系：

$$\frac{P_A}{P_w} = \frac{P'_A - t}{P'_w} \quad (\text{等式1})$$

根据假设，汽车是惟一的进口商品，小麦则是惟一的出口商品，因此，外国人向美国出售汽车所挣得的货币量一定与他们购买美国小麦的开支相等。利用征收关税后的价格和商品数量关系可以得出下列公式：

$$P'_w \times Q'_w = \text{外国人花在购买小麦上的美元数} = \text{外国人销售汽车所得的美元数} = (P'_A - t) Q'_A \quad (\text{等式2})$$



(美国人在每辆车上的花费是 P'_A ，但由于要向政府支付 t 美元关税，因此，只有 $P'_A - t$ 到了外国人手中。)

最后，从图19-1和19-2，我们可得出：

$$S_1 + S_2 = (P'_A - P_A)Q_A + (P'_W - P_W)Q_W \quad (\text{等式3})$$

等式1和等式2说明：

$$Q_W = Q_A \frac{P'_A - t}{P'_W} = Q_A \frac{P_A}{P'_W}$$

将该公式应用于等式3得出：

$$\begin{aligned} S_1 + S_2 &= Q'_A (P'_A - P_A) + Q'_A \frac{P_A}{P'_W} (P'_W - P'_W) = \\ Q'_A \left\{ P'_A - P_A + \frac{P_A}{P'_W} (P'_W - P'_W) \right\} &= Q'_A \left\{ P'_A - P_A + P_A - P'_W \frac{P_A}{P'_W} \right\} \end{aligned}$$

根据等式1用 $\frac{P_A}{P'_W}$ 代替 $\frac{P'_A - t}{P'_W}$ ，得出：

$$\begin{aligned} S_1 + S_2 &= Q'_A \left\{ P'_A - P'_W \frac{P'_A - t}{P'_W} \right\} = \\ Q'_A (P'_A - P'_A + t) &= Q'_A \times t \end{aligned} \quad (\text{等式4})$$

$S_1 + S_2$ 只是由于征收关税而造成的一部分剩余损失， $Q'_A \times t$ 则是全部的关税收入，关税使我们得不偿失。从最终效果看，关税使我们反而会变得更糟——损失还有 $R_1 + T_1 + R_2 + T_2$ 。况且，这还没有考虑到向我们的海外合作伙伴征税所形成的附加成本。

文字证明。现在，我已经证明了自己的结论——如果美国在国际市场是价格接受者，而且，美国的公司在国内市场也是价格接受者，那么，美国征收关税的净效果会对美国人造成损害，这是根据数学推导而得出



的结论。下一步我将用文字再次对其进行证明。

站在美国的立场，对外贸易是在 P_A/P_W 的比率条件下将小麦变成汽车的一种技术。我们在第16章中已经证明，竞争性行业是有效率的，因此，竞争性行业将小麦变为汽车的结果也一定是有效率的。而征收关税则会改变这一结果。在小麦转换成汽车的过程中征税，一定会减少小麦的使用量，也会减少汽车的产量。某位官僚人物的行为完全能造成这种变化。但是根据“效率”的定义，官僚人物不可能改善已经很有效率的产出。因此，关税不可能是一种经济上的改善。

行动的资本。我们用前面18章的内容积累了很多智慧资本。我们学习了一整套理念，其中一些理念看上去似乎没什么用。利用这些智慧资本，我们现在又用了几页高中数学知识，加上一段原因分析，来证明其中一个在经济理论里更为重要的实用性结论——而且证明了两次。

不管是数学证明方式，还是文字语言证明，都各有所长。文字证明的优点就是它有助于我们凭直觉就能感知为什么征收关税可能会招致麻烦——如果我们以前已经学会凭直觉就能感知为什么竞争性行业是有效率的。贸易只是将出口变为进口的一种技巧。某竞争性行业使用这一技巧，直到再多一个单位的进口与生产出口产品的成本相平衡那一点为止，这种出口产品必须是与进口产品进行交换的。征收关税增加了生产成本，该行业就会减少产出，从而也剥夺了一些消费者得到进口商品的权利，这些消费者对进口商品的价值评估要比生产成本高，但却比生产成本加关税低。关税是对生产某些商品征税的特殊方法，其净损失就是所造成的超额负担，就如同征收其他税种一样。

数学证明是根据美国在国际市场上是价格接受者的假设，等式1就是据此而得来的。至于文字证明，我只是假设进出口行业在美国国内是价格接受者（因此，也是有效率的）。其实，两者并不全然是一回事。如果美国农业是由100万个小农场所组成，合在一起生产占世界产量90%的小麦，那么，每一个农民就是一位价格接受者，但美国作为一个整体则不然。

文字证明取决于美国是否为价格的接受者。如果美国不是价格接受者，那么，小麦的出口量（也是汽车的进口量）就会影响到美国境外的



价格比率——在这一比率条件下，我们可以将小麦换成汽车。从美国人的立场看，这是一种外部性。当在美国境外购买汽车时，我会把那里的价格推上去（却把用来支付购车款的小麦价格拉下来），使得人们在美国境外购买汽车更贵。这种外部性会导致产出无效。因此，如果美国是价格的搜寻者，那么，最初的情形（没有关税时的情形）就不会有效率，很有可能征收关税会改善这种情形。

将全世界作为一个整体看，对价格的影响只是一种货币形态的外部性。如果我购买汽车而把世界价格推了上去，那么，对其他购买者来说，这也是一种损失，可对销售者来说，则是一种收益。但是，如果购买者是美国人，销售者是外国人，最后就会出现一种现象——美国只计算损失，而对收益则忽略不计。因此，如果美国在国际市场上是价格搜寻者，那么，如果考虑到全世界所有人的利益，没有关税的产出就是有效率的。但是，如果只考虑美国人的利益，没有关税的产出就是没有效率的。

例外情况：对“商品”征收关税

与其他大多数经济观点一样，对商品征收关税的根据往往也是一些正确的假设。如果我们少了其中某些假设会怎么样呢？

美国作为垄断者。假设从整体而言，美国在生产小麦方面或在购买汽车方面都很接近垄断的情形，美国销售量或购买量的变化都会对世界价格造成很大影响。对汽车征收关税会减少美国的需求，从而使世界车价出现下降。对小麦征收出口税会减少美国的产出，使世界小麦价格出现上涨。因此，如果美国是价格的搜寻者，那么，征收进口关税或出口关税也许会为美国带来净利润。

结果就是获得与形成卡特尔的各公司类似的收益。当美国把国际市场汽车价格拉下来（通过征收会造成消费减少的关税）或者是把世界小麦价格推上去（通过征收小麦出口税），美国可以从中受益。因为美国是小麦的销售者，也是汽车的购买者。如同前述的垄断者，结果对垄断者来说，只能是净损失，而不是净收益。需求和供给曲线从长期运行情况



看要比短期更有弹性，因此，收益与其他垄断利润一样，随着时间的推移很有可能下降。毕竟有许多地方可以赚到钱。

保护幼稚产业。假设美国没有锡金属产业。有一家公司试图在美国开办锡金属企业，但它将面临种种困难——美国工人不知道如何生产锡金属；美国铁路部门也没有运输锡金属的经验，它没有特制的专门用来运输锡金属的货车；美国的矿业部门也没有生产特种矿的经验，这种矿是从锡矿石中提炼锡金属所必须的（提示：在本例中所讲述的技术全是虚构的）。直到所有这些问题解决之前，在美国生产锡不如进口划算。要是能建立锡金属产业并能获利固然很好，但是，却没有任何企业愿意打头阵。

对于成立锡金属公司的问题，一种解决方案就是在最初几年要能承受损失，对待这些企业就如同是一种长线投资，要等待较长一段时间才能见到收益并得到回报。如果这些公司不愿意从事这一行业，说明也许是得不偿失。为了避免出现这一看法，我们可以假设锡金属的发展只是出现在该行业内而不是在公司之外。没有任何公司仅凭单枪匹马就可发展锡金属产业，各家公司可以联起手来干。如此一来，工人们将在生产锡方面更有技能，一些相关的附属产业将会发展起来并对锡金属企业提供支持，等等。

由于最初的厂商并没有将来自外部的收益包括进其损益计算结果中，除非得到临时关税的补贴，这些厂商也许决不会生产锡金属，因为临时关税可以提高进口锡金属的成本。这是为保护幼稚行业而征收关税的观点。我们现在抛开该行业的公司没有重要的外部性假设，在这种条件下，与前述不同，征收关税也许是人们所期待的，即使考虑到每个人的利益。如果美国有潜力以比进口价格还低的成本生产锡金属，那么，美国生产者和消费者的收益将会超过外国生产者的损失。

应该做什么与将会做什么。反对征收关税的一般情况也会有例外，在经济理论中也会有这种例外情况。但是，这些例外却不能解释为什么关税仍会存在。我们在现实中所观察到的关税很少能在经济上得到令人满意的保护。并不是幼稚产业，而是夕阳产业才会得到保护。在美国，这些夕阳产业有汽车业、制鞋业、钢铁业等。



为了理解其中的原因，我们需要一些政治经济学方面的理论。该理论认为，问题并不是应该存在何种法律，而是将会存在何种法律。这一理论被称为公共选择理论。

公共选择：政治经济学

我们上学时所学到的民主模式很简单。政治家们希望得到选票，而投票人则希望政府多做好事。因此，为了能在选举中胜出，政治家们就要为大众的利益而执政。这是根本性的模式，而其他事务（政府实际所做的大多数事务），则是实验性误差。

这一理论的部分错误在于：当假设政治家是理性的同时，也在假设投票人是非理性的。要弄明白什么样的政治是为了公众利益，弄明白哪位政治家因此应该得到支持，这都需要付出一定代价的。没有哪位政治家会打着“我是坏蛋”的标语来参加竞选活动。一个理性的人，无论是投票人，还是消费者，只有得大于失的时候才会希望了解相关信息。如果信息一文不值，人们就会保持理性，根本不去理会这些信息。

假设对你来说，选举一位合适的人当选总统的价值是10万美元——对我们大多数人来说，这是一笔很大的数字。再进一步假设你参加投票将会改变选择结果的几率是百万分之一——又是一个很高的估计。而你预期选举所得到的收益只是10美分，那么，花太多时间弄清该投哪位候选人的票就不是很明智的。

我们已经解释了为什么大多数投票人并不拿选举当回事儿，但是，这却给我们留下了另一个困惑——为什么他们还要投票？我先暂时卖个关子。

狂热情绪发泄的市场

在美国及其他地方，一些重要的运动队几乎总是与城市和大学联系在一起，我们对这种情形早已见惯不怪了。然而，同样的情形在其他行业却很少能见到——即使在其他某些娱乐行业也是如此。

对此情况所作的解释是：运动队所出售的一部分东西是一种狂热情



绪。那些狂热的球迷们到此不仅仅是为观看比赛，而且也是为自己的队伍呐喊助威的。一位球迷坚信自己的呐喊助威有助于自己所支持的球队在场上表现更佳，这样的球迷甚至会感觉自己也是比赛中的一部分——即使只是很不起眼的一部分。将运动队和城市或大学联系在一起，这样不费吹灰之力就可得到一些狂热的拥护者。

每隔4年举行一次的比赛都会在全世界的电视上直播，全世界人似乎因此而处在胜败关头。在这一决胜负的夜晚，人们累加各队的积分——最后，总是一个队赢，另一队输。你不仅可以呐喊助威，甚至还可以尽情表演一番。入场价格就是属于你的1小时时间。如果你想影响世界命运，这是一笔可怜的交易——用1小时的时间换取百万分之一的影响结果的可能性。但是，如果你想将欢乐融入到一决胜负之夜，这样的价格则是很便宜的。

为了改善世界的状态，人们不仅必须参加投票，而且还要投正确人选的票——这需要花费额外的时间考虑候选人及相关的问题。运动迷们不必知道哪个队更值得他们支持，政治狂热分子也是如此。选民中有一大批人不能叫出他们的议员名字，只有很少一部分人可以准确地解释清楚候选人的政治立场。

对这一观点通常的反应是：“你说我们都应该在政治上麻木不仁，但是，如果我们是这样的话，那么，民主也就不起作用了。”没错，真正的信仰并不需要总是有预期的结果。一些人只是为了寻求乐趣，或是为在鸡尾酒会上一争高低，才会去查询政治方面的信息，有些人甚至还会去阅读经济学方面的书籍。民主选举的结果经常受免费信息的左右——反映了在这种价格条件下人们所得到的信息数量。

如果公民由于理性的麻木不仁而造成民主模式失灵，那么，我们就应该寻求另一种模式。如同一般的市场模式，这一模式也是始于理性的个体，每个人都在寻找最佳途径实现自己的目标，并从中预见和解释我们实际所观察到的事物。

立法市场

请考虑一下立法市场的情形。个人向政治人物提供一定付出，以支



持或反对某项立法。付出形式也许是承诺投票推选这位政治家，也许是将现金用于资助未来的竞选活动，也可能是将现金分给政治家们作为其收入。政治家也在寻求使自己的效用发挥最大化的机会，他会提出某种限制性条件，只要他能在选举中胜出，他就可以拿立法做交易。

这种做法有效吗？请考虑一下在该市场中简单交易时的情形。立法者提出一项议案，会给1 000个人每人造成10美元的损失（总支出是1万美元），但保证会给10个人每人带来500美元的好处（总收益是5 000美元）。对这一法律会有什么样的支持和反对？

对遭受损失者来说，总支出是1万美元，但是，他们愿意提供给政治家以反对实施该法律的费用则少得多。如果一个人捐款给竞选活动基金以阻挠该议案通过，实际上他是在为团体中数以千计的群体提供一种公共产品。第18章曾提出这一论点，为的是说明公共产品生产不足，在此也得到了应用。公共的范围越大，用以增加公共产品价值的付出就越低。

得利一方的好处也是一种公共产品，但却只有很小一部分公众人员才能享用——只是10人，而不是数千人。少数公众更容易组织在一起，并对公共产品提供资助。即使给予少数群体的利益比大部分人所付出的成本更少，为了使政治家支持该议案，少数群体仍能提供足够的资助，其数额要比大部分群体为反对该议案所能资助的数额还多。

另外，还要考虑一种因素——信息成本，这一因素也进一步强化了该结论。对那些怀疑该议案会给他们带来10美元损害的人们来说，并不值得费很大力气去印证怀疑本身的可靠性。他的损失可能很小，他愿意作出努力以改变结果的可能性也就很小。利益分散的成员宁愿（理性地）选择比利益集中的成员得到更少的信息。

将“利益集中”和“利益分散”视为对群体全部特征的一种粗略表述，通过对这些特征的了解，可以确定某个群体到底是以何种程度资助公共产品。在这样的群体中，个体的数量只是其中的一种特点。比如，请考虑一下对汽车征收关税的情形。征收关税会使成千上万的人从中受益——包括汽车上市公司的股东、汽车工人、底特律的资产所有者等。但是，通用汽车、福特、克莱斯勒等汽车公司以及国际汽车工人联盟



(UAW)和底特律市，都是目前已经存在的、为大集团的大部分利益服务的组织。为了各种目的，人们可以把所有的股东和大多数工人看做是5个单一的个体——这样的群体规模足够小，完全可以有效地组织了。汽车关税受益者的利益集中程度远非其成员数量可以说明的。

公共产品问题会导致私人市场的低效率，这是因为：虽然一些公共产品的价值大于其生产成本，但却得不到生产。公共产品问题也会导致公共市场的低效率，因为成本和收益只是在努力争取立法时才会被轻描淡写地提到。如果潜在受益者和受害者在力争和反对实施该法案过程中都有不同程度的得失，那么通常，征收费用的法案也许会得到通过，而提供利益的法案也许就不能得到通过。

预期。基于个体和利益群体竞相争取立法的简单模式，我们能作出怎样的预期？一种预期就是立法会更倾向于使利益集中的群体受益，而利益分散的群体则会受一定损失。政府如何对待农民就是一个很好的证明。像美国、法国和日本这样的富裕国家，农民只占人口的很小一部分，这些国家制定的农业政策就是为了提高农民售粮价格。而在贫困国家，如非洲和亚洲的许多国家，农民占人口的很大一部分，制定农业政策就是要降低食品价格，收买城市工人和城市精英的人心，以得到他们对其政策的支持，但利益分散的贫困农民却要承受损失。

第二个证明就是关税和关税谈判的历史。关税可以使利益集中且面对进口竞争的商品生产者受益，而那些利益分散的购买该商品的消费者以及出口产品的生产者则会从中受损。正如我们所知，总成本通常要比总收益更高——但没有政治市场份量那么重。

从国家福利角度看，关税谈判没有什么意义，因为谈判双方开始协商废除一些关税项目都会感觉能有所改善。但从这些谈判国家的政治福利角度看，关税谈判的意义却非同小可。只要日本谈判对手同意提供一些东西作为交换条件，那么，美国的政治家们就愿意提供一些很有价值的政治支持。

第二种预期就是，尽管政治市场经常会有无效的产出，但它也有能成为高效率市场的倾向。由低效向高效市场转换过程中，受害者所付出



的代价越低，他们反对出现这种转换的投入就会越少；市场转换过程的受益者得到的实惠越多，他们就会花更多的钱支持这种转换。因此，一位准备将分散的利益转换成集中利益的政治家会有一种动机，以尽可能最有效的方式实现这种市场转换。

如果这种预期是正确的，为什么我们所观察到的市场转换（如关税）情形却是无效率的？为什么不是简单地向特定的对象征税，然后将收据交给特定的受益者，从而使这种转换成本，即征税和支付收益的行政开支以及与超额负担有关的行政开支减少到最小？

一种答案就是在我们的模型中还有第三种预期。政治家们更愿意出现这种市场转换，对受害者来说，要弄清转换所产生的影响，取得信息的成本特别高，而对受益者来，取得信息的成本则很低。如果信息成本对受害和受益双方来说都是一样的，那么，高额信息成本就会更倾向于低成本，因为受益者的利益是集中的，而利益集中就能更好地购买信息。

信息成本居高不下有助于解释无效率转换模式存在的原因。一些发起者提出的立法方案能给某些人带来实惠，却给另一些人带来损失，可他们却总是将这样的法案进行一番掩饰。向美国消费者征税并把这笔钱交给通用汽车公司、福特公司、克莱斯勒公司和国际汽车工人联盟的做法比起作用相同的汽车关税来说，往往会遇到更多的反对——因为汽车关税可以作为一种“保护美国人免受日本人侵害”的措施。

至此，我们对政治市场的产出提出了三种预期：政治市场对利益集中更为有利；政治市场希望市场向更有效率的，而不是向低效率的方向转换；政治市场更钟情于那种被掩饰得面目全非的转换。这与我们所观察到的情形怎么能对得上号呢？

现实世界中的关税。现实中的关税倾向于保护夕阳产业，而不是保护幼稚产业。美国钢铁行业就是一个强大的利益集中的部门，而一些现在并不存在，但可以通过适当的关税创建的潜在幼稚产业则不是利益集中的部门，因此钢铁行业是一个得到保护的夕阳产业。

这就是为什么幼稚产业不能得到关税保护的原因。如果关税倾向保护不景气的行业，那么，满意理论就应该能解释其中的原因。第13章中



有关沉没成本的讨论，再结合政治家偏好使利润与成本之比率尽可能最高的转换，就是这样做的。

假设对竞争性行业的进口商品征收关税，在征收关税之前，此类商品的价格等于平均成本，因此，经济利润为零。征收关税使进口供给减少，因此，这类商品的价格会提高，该行业的产出也会增加。一旦有足够多的新厂商进入该行业，均衡又会重新出现，这时，平均成本还是与价格相等——利润仍为零。

如果该行业所使用的一些投入供给是不能移动的，如某块土地，那么，土地的价值就会因竞标而涨上去，土地所有者也许会愿意拿出增收的一部分使征收关税的法律得以通过并保持下来。如果投入的供给曲线有着很高的弹性，或者是，如果所有权分布在许多个体中（利益分散），那么，只有转移利润才可以作为关税支持者的回报。

在生产滑坡的行业，有一种重要的不能移动的供给资源：生产企业。这些生产企业的产出收入虽然足以能维持企业生存，但不足以值得重建这样的企业。这种资源的所有权是集中的，如同行业的情形一样。征收关税会增加进口商品的竞争成本，从而增加对国内生产该类商品的需求，这就会增加现有生产企业的数量。生产者在增加的财富中所得到的恰恰是在较高价格条件下消费者所损失的大部分。

征收关税的成本仍然会高于所带来的收益——但是，成本却摊到了众多消费者身上，而收益则只集中在少数生产者那里。由于征收关税给生产滑坡的行业所带来的收益要比蒸蒸日上的行业更多，因此，生产滑坡的行业愿意为征收关税提供更多的支持。结果是，这种关税的模式总是与明明能支持高效率的关税模式格格不入。

同样的分析也可解释为什么在利益分散的情形下很可能对农业征税，而在利益集中的情形下很可能进行补贴。相对固定的资源就是土地，因为其供应相对缺乏弹性，以较低的超额负担将收入让渡给土地所有者或由土地所有者让渡其收入是可能的（如果在更具弹性的供给市场将收入让渡给投入要素的所有者或由该所有者让渡其收入，那么超额负担则较重）。因此，无论是作为让渡收入的受益者还是作为受害者，这样做都是很有吸引力的。



寻租和政府项目成本：并非无偿地给予

政府在提供一些优惠项目——通过几页文件使接受方得到做某事的许可，准备提供1 000个优惠项目。对于潜在的接受方来说，每个项目都值100万美元。

在零价格时，大家都会争先恐后认为自己有权得到这些优惠，他们一定会千方百计找各种关系。而这些许可证只能发给那些将其用于“公共利益”的公司。社会是一个民主的社会，政府官员也是试图将许可证发给能得到公众支持的公司。

如果你的公司想得到一张许可证，但又料到难以弄到手，那么，就应该花钱改善你公司的公众形象——也许可以通过广告告诉大众，你们的产品对国家福利来说是何等的重要，告诉人们有多少工作岗位要靠你公司来提供，还要告诉人们你公司得到许可证将是一件多么重要的事。

你愿意花多少钱？如果在成败之间花钱多少会产生不同的结果，那么，为得到许可证就值得一干。当其他厂商注意到你用10万美元开展广告活动，结果真得到了一张许可证，而他们却与此无缘时，这些厂商也会开展广告活动——可能是20万美元的预算。对此，你又将会重新评价形势并增加你的预算。他们也会起而效尤。

只要以低于100万美元做广告却能得到价值100万美元的政府优惠，那么，总会有更多的公司愿意加入到这场博弈中。这样一来，他们要么加大开支，要么减少成功的机会，别无选择。当每家厂商为得到许可证而付出的平均开支与许可证的价值相等时，就会达到均衡状态。

从一种角度看，这一结果并不令人感到意外。在出现均衡时，边际成本（像通常一样）等于边际价值。但从另一角度看，这一结果也确实令人感到意外。政府提供价值10亿美元的特别优惠是免费的，接受方到头来却一无所获——优惠的全部价值在人们为获取这些优惠的过程中丧失殆尽。我喜欢将此称为弗里德曼第二定律：“政府并不是无偿地给予任何东西。”

经济学中所引用的“寻租”一词出自安妮·克鲁格（Anne Krueger）



撰写的一篇文章。她所考虑的一些例子都是一些实行汇率控制的国家，这些国家保持其流通货币的官方价格高于其市场价格。进口许可证允许进口商以人为的高官方汇率用当地的货币兑换成美元，然后就可以进口外国商品，接下来再以更高利润额销售这些商品。她得出的结论是，由土耳其和印度政府发放许可证和所给予的其他优惠，以及由此而展开的寻租活动所浪费的费用，保守估计，其市场价值大约是印度国民收入的7%，是土耳其国民收入的15%。

寻租现象并不仅限于实行汇率控制的贫困国家。如果特殊利益集团从政治家们那里购买立法机会，那么，这就会提升作为一名成功政治家的价值，接下来又会增加用来得到和保住其政治地位的开支。由此又产生了一个有趣的困惑。

选举成本

我们经常可以读到一些文章，痛惜花很多钱搞竞选活动，尤其是在选举期间。让我感到惊奇的是，与下赌注时的情形相比，用来开展政治活动的开支其实很少。在总统选举年，两个党派在总统竞选和所有国会议员竞选过程中的总开销没有超过100万美元的，而“奖品”就是可以控制联邦政府几年。在这些年内，政府将支出无以计数的钱——数千倍于竞选活动的开支。

“奖品”和为得到这些“奖品”所付出的代价两者很不成比例，对此现象的第一种解释就是公共产品问题，即使相对集中的利益集团也会面临这一问题。如果某个利益集团为政治捐款的付出只能为利益集团成员提升10%的价值，那么，对有能力带来1美元利益的政治家来说，实际带来的利益仅值0.1美元。第二种解释就是，即使相对有效的市场转换也会出现无效率的情形，政府代表某些利益集团花费1 000万美元，也许只能带来价值100万美元的收益。两种效果综合在一起，就会使1 000万美元的开支带来的收益降到与开展竞选活动所得100万美元资助相当的程度。

最后一种解释就是购买政治资格的大部分成本绝不会出现在竞选活



动支出记录中，甚至也不会出现在政治家个人的记录中。它由分享胜利果实的各种承诺所组成——或者，更直白地说，是由给予个人或集团的政治承诺（作为他们提供支持的交换条件）所组成。

思考题

征收关税和出口税有着同样的效果，它们都是在不同的点位向同一交易过程征税（用小麦换汽车）。然而，我们所观察到的却是另一种情形：征收关税很普遍，但征收出口税却很鲜见，这是为什么？

参考书目

最初使用“寻租”这一术语的文章是安妮·克鲁格所撰写的“The Political Economy of the Rent-Seeking Society”，*American Economic Review*, vol. 64 (June 1974, pp. 291-303)。但是，这一理念更早是出现在戈登·塔洛克（Gordon Tullock）的文章“The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies and Theft”，*Western Economic Journal*, vol. 5 (June 1967, pp. 224-232)。另外，可参见戴维·弗里德曼的著作 *The Machinery of Freedom: Guide to a Radical Capitalism* (New York: Harper & Row, 1971; Arlington House, 1978; Open Court, 1989), chapter 38。

加里·贝克尔的文章“A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence”，*Quarterly Journal of Economics*, vol. 98 (1983, pp. 371-400)。其内容是本章所描述的政治市场模型的重要来源。其他公共选择的经典理论还包括：詹姆斯·布坎南（James Buchanan）和戈登·塔洛克合著的 *The Calculus of Consent* (Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1962)；此外，还有曼库尔·奥尔森（Mancur Olson）的著作 *The Logic of Collective Action* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1965)。



第 20 章

理性罪犯和蓄意事故： 法律经济学和违法经济学

第一部分：犯罪经济学

许多年前，我住在离哥伦比亚大学较近的曼哈顿。当时，我需要晚上外出，于是我牵了一条狗作伴。我的朋友欧内斯特·范登·哈格认为此举十分危险。他说，抢劫的人会把我带狗散步的行为当成对他们的某种挑衅，也许会因此而围攻我。我回答说，劫匪跟商人一样，希望以最小的代价获得最大的收益。牵狗外出散步的做法不仅提高了打算袭击我的坏人的行动成本（如果我反抗），而且是一种警告，说明我十分小心，随时准备反击抢劫行为。他们肯定会作出理智的选择，寻找那些更容易攻击的对象下手。

我从没被抢过，这一事实多少证明我的观点的正确性，而一些被抢劫者的经历更加证明了这一点。除非抢劫者想显示一下威风，他们决不会去抢橄榄球运动员。虽然抢劫瘦小老太太的钱是不光彩的事情，但是抢劫犯不是傻瓜，他们跟理智的商人一样，愿意以最低的成本获得最大的收益。从这个角度出发，选择抢劫老太太的钱无疑是最明智的举动。因此，老太太（以及其他失去基本防卫能力的人）就成为了受害者，橄榄球运动员不会成为受害者。据说，有人曾经问过当时很有名的江洋大盗威利·萨顿，为什么要抢银行？他的回答是“因为钱都放在那里”。

用经济学的方法分析犯罪心理有一个简单的假设前提：罪犯是理智的。盗窃犯入室行窃的原因与我教经济学的原因一样——因为他喜欢干这个工作。因此，结论很明确，减少盗窃的方法就是提高从事盗窃活动的成本



或减少其收益。无论作为立法者还是普通老百姓都可以按此行事。

正是出于以上的经济学分析，在曼哈顿晚间散步时，我才决定牵一条狗。这种分析同样适用于有关枪支管制的问题。反对实施枪支管制的人认为，虽然枪支管制的实施可以使危险分子得不到武器，但是同时也妨碍了人们利用枪支进行自卫的权利。支持实施枪支管制的人则认为，即使普通人拥有枪支，在与武装歹徒较量的过程中也不太可能占到便宜。在使用枪支方面，歹徒无疑更有经验。因此，不如实施管制，从而最大程度地减少受伤害的程度。这种看法也许反映了实际情况，但是与本章的讨论无关。

设想一下，一位瘦小的老太太在晚上10点出门，随身携带了一支手枪。在受到歹徒袭击的情况下，她开枪自卫，歹徒也开了枪，混乱当中，可能倒下的是抢劫犯而不是老太太，但也很有可能老太太慌乱中一枪打中了自己的脚。一般来讲，持抢歹徒在遭遇战中更有可能获胜。但是，一般来说，每100名歹徒中会有1名歹徒被老太太打死。按照这样的比例，拦路抢劫并不是有利可图的买卖。有一点不可忽视，晚上带钱出门的老太太并不很多，冒着1%的危险而进行的抢劫很可能一无所获，这才是真正的得不偿失。因此歹徒的数量会大幅度减少，并不是因为他们都被杀，而是因为他们作出了理智的选择，改行从事别的事情去了。

在孩童时代，我们认识了各种不同的动物。我们曾经想像，这些动物之间存在严格的等级，凶猛的动物必然可以吃掉比它们弱小的动物。实际情况并非如此。比如，狮子肯定可以打败豹，狼肯定可以打败狐狸，但是一头经常与豹搏斗的狮子肯定活不长久。因为豹也是十分凶猛的动物，狮子稍有不慎，就有可能被豹杀死。即便每次获胜，也免不了伤痕累累。所以，不到万不得已，狮子不会把豹作为捕食对象。这就是它选择捕食斑马的原因。

在动物之间、罪犯与受害者之间、公司之间、国家之间，不管是在自然界还是在人类社会，都存在着各种各样的对抗。动物之间的弱肉强食，公司之间的胜衰存亡，国家之间的利益争夺，罪犯与受害者之间的殊死搏斗，我们会自然而然认为，所有的对抗不是你死就是我活。然而，在现实生活中，这种形式的对抗不一定非要分出胜负，即使出现这种情



况，也是极少数。在前面假设的例子中，抢劫犯与老太太之间的对抗往往以抢劫犯的胜利而告终。但是由于获得胜利的成本太高，抢劫犯宁愿放弃抢劫老太太的打算。在其他类似的情况中，可能的受害者面对的问题不是如何打败侵犯者，而是如何使侵犯者感到无利可图而放弃实施侵犯的企图。

经济学笑话（2）：

两个人在森林里碰到一头饥饿的熊，其中一人转身就跑，另一个人喊道：“逃不掉了，熊跑得比我们快。”跑的人回答：“我跑不过熊，但我跑得过你。”

太空通道引发的经济学思考

我最喜欢用波尔·安德森（Poul Anderson）的科幻故事为例来说明这个问题。他的小说以未来的星际旅行为背景，两大星际集团通过一条星际通道进行贸易往来，这条通道战略地位十分重要。麻烦的是，这条宝贵的交通线正好处于一个邪恶的小行星帝国的控制范围内。这个小行星帝国一旦截获过往的飞船，就会扣下所有的货物。不但如此，它还不会放过所有的船员。因为该帝国十分缺乏人力，所以它会对所有俘获者进行洗脑，让他们忘掉过去的一切，然后编入该帝国的舰队中，为帝国效力。

由于这个星球非常小，只要其他两个星球集团联合起来，建造战舰，合力进攻，完全有能力打败它。但是这样做的成本会超过星际通道的实际价值，双方都不愿意。另一种办法是给运输用的飞船装备上武器，并增加保护人员。但是同样的问题又出现了，装备武器的成本和增加的人力成本之和使贸易的利润丧失。这种方法是有利的，但考虑到成本和利润，没有一方愿意这样做。

最后，一艘商船的队长尼古拉斯·范瑞积恩解决了这个难题。他说服竞争对手按照一定的比例将贸易利润支付给解决这一难题的人。解决的办法是在每4艘飞船中武装1艘。这艘武装飞船的船员多于其他商船。



小行星帝国在攻击商船时，有 $3/4$ 的机会截获商船并俘获4名船员，但是也有 $1/4$ 的机会截获的是武装商船，帝国会因此而损失1艘战舰和20名船员。总的算来，每攻击4次，小行星帝国就会净损失8名船员，帝国会发现这样做得得不偿失，从而停止袭击行动。

在小说中，当一名下属认为他们应该不惜成本出兵攻打袭击者时，范瑞积恩为下属进行了分析，他的总结正好说明了解决这一问题的核心思路，这一思路充分体现了经济学的方法。

报复和消灭对方都不符合上帝的宽容精神，同时也是得不偿失的。因为对方可能成为你的贸易对象，一旦你消灭了它，只会使你的客户越来越少。解决这个问题关键是利用我们的资源，找到合理的方法，使得袭击我们的星球发现从中无利可图，这样它就会自动停止袭击。我们可以放心地继续进行贸易。

——摘自波尔·安德森所著 *Un-man and Other Novellas* 中的“边际利润”一节

超级大盗

我曾在无意中看到一本由内行（从某种意义上说）所写的关于犯罪经济学和预防犯罪的书，书名叫《超级大盗的秘密》（*Secrets of a Superthief*），作者是杰克·麦克林（Jack Maclean）。这位先生可不一般，他其实是一个偷盗高手，特别擅长对高收入家庭入室行窃。按照这位大盗所说，他的偷窃行为根据对象不同而有所区别，当他闯入一所民宅后，如果发现没有值得偷盗的东西，他就会把不要的赃物堆放在厨房里的餐桌上，然后偷走房间里安装的报警器的控制板。而在其他情况下，在偷盗之后，他总是在出门之前重新安好报警器，以防低水平的小偷闯入，把屋里翻得乱七八糟。

这个超级大盗最终还是犯了一个专业性错误，失手被捕。佛罗里达州的监狱为他提供了免费“度假”的好去处。虽然可以好好休息一下，但他从业多年，工作勤奋，一时之间还难以适应监狱里缺乏创造力的生



活，此外，由于良心发现，深感自己有愧于受他“眷顾”的家庭，决心为受害者提供一套有效的防盗办法。于是，他开始著书立说，对多年“工作经验”进行总结。他首先在同伴当中进行了调查，详细讨论了偷盗的各种技巧，然后总结出一套防盗方法。其思路与解决前面提到的星际通道问题如出一辙，即在冲突中的必要目标既不是打败你的对手，也不是使他无法打败你，而是使他失去对你的兴趣，从而保护自己的财产。

这位大盗认为，想尽一切办法阻止小偷进入自己房子的做法并不可取。对于一名装备精良、经验丰富的偷盗者来说，只要房子里的东西对他有吸引力，没有什么办法可以挡住他的脚步。安装坚固的防盗门窗不可能把盗窃犯挡在门外，只不过增加了他的偷盗成本。为了加快“工作”速度，尽早离开现场，他需要不断提高技能，改进作案工具，降低被抓的可能。这一切都需要成本投入，不过依然不能挡住他人室行窃的决心，毕竟成功的诱惑太大。

其实不需要花费大笔的金钱防盗，只要采取超级大盗在书中所述的方法，就能消灾避祸。他把这种方法称为“智力游戏”，如图20-1所示。按照他的思路，我制定出一个方案。以下是详细介绍。

我首先在房子的后门挂上如图20-1的标识，当然琼斯太太和罗麦尔都是完全虚构的。怀有不良企图的小偷看到这块牌子后会寻思一下，但这还不足以使他放弃行窃的念头。杀虫剂在这个地区十分常见，这块警示牌上的说明非常含糊，小偷不知道从哪里进入才不会吸入杀虫剂。而罗麦尔这个名字听起来很像是一只德国牧羊犬或猎犬（你能想像叫罗麦尔的狮子狗吗），可能就在房里等着小偷。而根据那位超级大盗的观点，小偷很可能觉得值得冒险。大盗在书中举的例子提到了盘桓在房中的家养的响尾蛇，他的例子比我的更好，但是不太可信。他还举了许多其他简单易行并且省钱的例子——例如在后院放置一个大的狗粮盆或者扔一些狗咬胶。

图20-1中的第二张纸条上写着我的另一个提醒。我的一个房间上了锁，理性的窃贼会认为我是一个理性的受害者，他觉得我之所以在门上上锁是因为里面有值钱的东西。第二张纸条上说房间内有危险化学品，这似乎是为了防止小孩进去受到伤害。我想窃贼是会信以为真的。

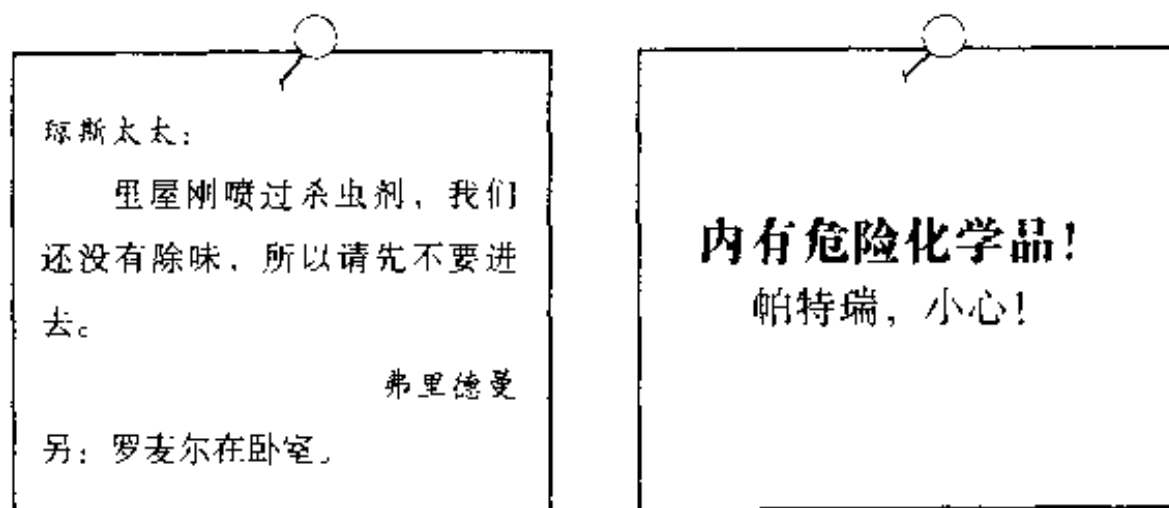


图20-1 低成本防盗法

给假想的清洁工和真实的儿子的虚构警示。

非法市场

“毕竟有专门针对私人事务的法律，比如有合同。如果一个人的话失去信用，谁还会与他签合同？他还能有名誉吗？”

——罗伯特·海因莱恩（Robert Heinlein）所著

《月亮是一个严厉的女人》（*The Moon Is a Harsh Mistress*）

我们习惯性地认为市场都是公开的，并且受到社会承认的机构，例如股票市场、小麦市场或超市。但是这个概念远不止于此。还有政治市场，比如在俄罗斯，在华盛顿。还有非法毒品交易市场、销赃市场。还有性交易市场，包括合法的（第21章将专门论述）和非法的。

应用经济学原理既可以对合法市场作出合理的解释，也可以对非法市场进行解释。当一种产品停止生产，市场上马上会出现该产品的替代品，人们就会购买。由于是非法市场，一旦一方违约，另一方就无法通过法院强制执行，从而像“声誉”这样的产品就会变得越来越重要。诚实政治家的传统定义就是待价而沽的商品。

在非法市场上，信息的处理成本很高。你需要了解自己雇员的详细情况，以便确定将来怎么对待他们，而这些信息对于检察官（的调查）同样是非常有用的，以便决定将来如何对付你。我想这也就是黑手党的



档案如此神秘莫测的原因，就好像等级森严的大公司一样，信息的传递需要经过上传下达的过程。因此，大多数犯罪活动更像是个人或小公司所为，而有组织的犯罪也不像大公司所为，更像出自非法市场的所谓商会或老道企业机构之手。

我们经常会在报纸上看到或者在国会听证会上听到这种解释。在批判这种论调之前，请先考虑一下出现这种说法的动因。报纸希望增加销量，而政治家希望能够连任，所以有组织的犯罪不可能被他们轻描淡写地带过。其实他们的信息来源于执法人员，执法人员试图证明他们需要更多的资金和权力来打击有组织犯罪。而罪犯则希望自己的证词能够换取减刑待遇，因此他们往往会提供逮捕他们的执法人员所希望听到的证词。阅读这些黑手党的案件卷宗时，你可以比较两部分内容，一部分是关于黑手党黑势力和重要性的描述，另一部分则是他们如何真正经营犯罪企业——他们更像是独立的企业家，而不像是犯罪集团的雇员。比较这两部分内容是件非常有意思的事情。

对犯罪市场进行专门研究是一项艰巨的任务，其中的一些难题在其他领域还没有出现过。尽管如此，研究还是取得了一些成果。从学术的角度，它们为我的结论提供了一些证据。纽约进行的一项关于非法赌博的研究颇能说明问题。警方提供了录音窃听证据，研究发现下赌注者是小型的独立操作者，他们不仅无法对竞争者采取暴力行动，甚至在推动承包者履行事先签订的利润分配协议时都困难重重。

内幕，或者所谓的内幕，为调查有组织犯罪提供了更有意思的信息来源。影片《幸运的卢西亚诺的最后遗嘱》（*The Last Testament of Lucky Luciano*）中就描述了一件很能说明问题的事情。在黑手党各帮派之间为争夺领导权进行了一场混战之后，新教父——黑手党领袖，将全国各地所有的黑社会领导人召集到一起，然后宣布：

所有的一切都要按同一规则组成一个统一的组织……大家记住，一切都要按规矩办，马兰托诺不止一次地强调铁的纪律，而他本人则是一切争端的最终裁决者，因为他任何事情上都拥有至高无上的权力。纪律……必须严格执行。



在讲完这番话后不到5个月，他就死于非命。

对此，我的推测是，黑手党实际上（至少部分地）成了政府法律系统之外的执法机构，其主要功能就是使犯罪团体的暴力行为有章可循。假设你参加了一个犯罪团伙，你的一个同伙私吞了你应得的赃款，那么你的第一反应就是杀了他——谋杀就是你所从事行业的内容之一。但是，如果你的同伙被杀，而知情者都知道与你有关，那么非法市场上的其他参与者将不再愿意与你进行交易。

解决这一问题的方法就是在市场中找一个有信誉的组织，请它出面主持公道。你向“法庭”出示有关你的同伙罪行的证据，也请你的同伙为他自己辩护，请法庭判定你的同伙违法。如果法庭确实判定对方违法，而他拒绝赔偿，那么你可以雇用杀手杀掉他。由于大家都清楚他是犯错的一方，因此不会对你的声誉产生不良影响，而不敢跟你进行交易的只会是那些打算欺骗你的人。

毒品、执法以及暴力

美国社会中许多暴力事件都是由非法毒品引起的。这就提出了一个有趣的问题：严格地执行禁毒法律将增加还是减少暴力？

加强执法会导致毒品价格上升。如果吸毒者是为了购买毒品而犯罪，并且毒品需求没有弹性（因为吸毒者一旦上瘾就无法摆脱毒品），那么与毒品有关的犯罪会增加，并导致毒品交易增加。不管在现有的价格水平上毒品需求是否有弹性，似乎将毒品交易完全合法化将会大大减少这类犯罪。毒品的现有价格之所以这么高就是因为它们是非法的。如果海洛因的价格下降20或30倍，瘾君子就会不断购买海洛因，从而活不长久。

暴力的第二种解释是——它是一种寻租方式。从这一意义上看，犯罪团伙会形成地区垄断，因为他们必须抵御其他团伙的攻势。垄断利润越高，犯罪团伙越热衷于争夺或保卫地盘。如果加强执法力度，增加从事这一行业的成本，从而会降低垄断利润。由此可以得出结论，加强执法可以减少暴力事件。

第三种解释认为暴力是产权不确定的后果。毒贩子随身携带着毒品



和钱，如果遭人抢劫，他不敢报警，于是毒贩和抢劫者之间就会发生暴力事件。《可卡因孩子》(*The Cocaine Kids*)一书中描述了这类事件，该书的作者是一位了解毒品市场的社会学家。全面禁酒时出现过这种情况，非法酿酒者抢劫其他非法酿酒者的运酒车。

这种因素造成的暴力事件应该与财富的数目（财富的大小取决于出售的毒品总价值）大致成比例。如果需求缺乏弹性，加强执法造成价格上涨，但由此引发的需求量的减少小于价格上涨的幅度，于是总收益将上升，那么暴力行为会增加；如果需求具有弹性，强制执行将导致收益减少和暴力事件下降。

对与毒品相关的暴力事件，我们进行了三种不同的解释。一种解释表明，执法力度的边际增加将减少暴力行为。另外两种解释则表明，如果需求缺乏弹性，那么加强执法会导致暴力增加；如果需求富有弹性，则会导致暴力事件减少。这三种解释都说明，毒品交易合法化将消除与此相关的犯罪活动。

第二部分：犯罪的成本

抢劫到底有什么错？

我们理所当然地认为像抢劫、偷窃、谋杀这种行为都应该禁止。但是从经济效率的角度出发，看不出这样做有什么直接的理由。偷窃只是一种转移行为，我失去了100美元，而小偷收入了100美元。从效率的角度出发，看上去并没有什么损失，以美元计算的成本正好等于以美元计算的利益。如果是这样，偷窃何罪之有？

如果这确实是事实，那么从效率的角度看，偷窃的确属于中性行为。实际上并不是这样，偷窃并非不需要成本。为确保偷盗成功，偷窃者必须先投入一定的财力、人力和时间挑选作案的工具，选择准备潜入的住所，勘察好地形，最后实施偷盗行动。完成这些事情需要投入多少时间和精力？当然，我们没有必要找一个作过案的小偷进行审问。经济学理论可以告诉我们这样做的成本是多少——至少是边际偷窃者的成本。从



均衡的角度看，窃贼市场与其他竞争性市场一样，边际成本等于平均成本，也等于价格。具体分析如下：

假定有个人打算做窃贼。在决定进入这一行之前，他先进行了经济学的分析。假设投入一定成本以后能够偷到100美元，这些成本包括作案费用、作案损耗的时间、承担的风险费、扣除全部费用，还剩50美元。毫无疑问，收益大于成本，经济利润为正，因此他会认为这一行值得干。如果偷窃的收入高于其他行业，人们都会离开目前的工作，转入偷盗这一行。

随着转行做窃贼的人不断增加，从事偷盗所带来的边际收益下降。大部分最具有价值、最容易偷窃的东西被偷完了。每串钻石项链都有三个珠宝窃贼虎视眈眈。一个窃贼破门入室时却发现超级大盗已经偷走了所有的珠宝，并且重新装好了警报器。这种情况与其他行业类似，产出增加导致收益下降，尽管并不全是因为同样的原因。于是，按照每小时的偷盗数量来计算，窃贼从事偷盗的“价格”下降了。

到底降了多少呢？只要偷窃所得超过从事其他行业的利益，人们就会转而做小偷。均衡出现在下述边际状况：某人转行从事盗窃，他的新职业比原来的职业只有极小的好转，而下一人也考虑转行，最终却放弃，他因此而遭受的损失也是极小的。下面举一个简单的例子来说明均衡状态。边际偷盗者放弃一份工资为每小时6美元的工作，目的是为了从事每小时6.01美元的（偷盗）工作，当然是扣除包括律师费、偶然的不带薪假等所有费用之后的纯收入。

因此，在均衡状态，偷盗并不是简单的转移，而是净成本。偷100美元需要花费价值100美元的时间和财力。窃贼的成本和收益正好互相抵消，而受害者的成本则是净损失。

如果一个贼在偷盗方面具有特别的天赋，而从事其他职业特别无能，当小偷是不是对他最具吸引力呢？假如他偷到100美元，他的成本只有50美元，他净赚50美元。因为受害者失去了100美元，结果还是净损失，尽管这一损失低于边际贼。

如果所有的贼都是边际贼（换句话说，对于潜在的偷盗者而言，转行并没有什么比较优势），偷盗的净成本，包括盗窃者和被盗者的成本和



利益，大概相当于被偷的财物。如果偷盗者类别太多，净成本还是为正，但是低于被盗物品的价值。

以上分析中，我们完全忽略了防盗成本。这一成本包括私人成本——门锁、报警器、保安等等，还有公共的防盗成本，如警察、法院、监狱等。据我推测，这种成本远远超出了边际状况时盗窃的净收益，使得盗窃总成本高于被偷物品的价值。

基于同一理由，偷盗和其他寻租形式一样低效。偷盗者和被盗者为争夺同一物品（当然，这些物品原本属于被盗者）的所有权相互竞争。偷盗的结果是窃贼得到了赃物，而其他窃贼无法再盗得该物品，原来的所有者也失去了自己的财物。当然，被盗者的防盗开支也属于寻租——报警器的功能就是保证财产还能留在原来主人的手里。

如果产权不确定，就会吸引一些人不惜成本将产权转到自己手中，同时另一些人也会不惜成本保护产权。不管产权移交是私下进行还是公开进行，都会出现这种情况。不赚需要纳税的收入或不买征税的商品确实是逃税的一种办法（当然是需要付出代价的），就好像安装报警器也是防止被盗的一种办法（这种办法也需要付出代价）。政治候选人承诺会为你和你的朋友提供某种特别的好处，因此你为他的竞选捐款，这种产权转移行为的实质与盗窃者花钱买工具相差无几。

第三部分：有效犯罪和有效率的犯罪水平

假定我花了20个小时走遍所有的画廊，找到一幅我特别喜爱的绘画作品，并最终以100美元的价格购买下来。如果有窃贼偷走了这幅画，那么我所遭受的损失会远远超过购画时的100美元。对于窃贼而言，即使他找到了合适的画廊和合适的买主愿意购买这幅画（当然前提是买者没有认出这是一幅被盗的画，但是了解画的品质），充其量他也只能得到50美元，他得到的只是画廊支付给他的钱，而不是他的要价。

在这种情况下，这幅画对于窃贼的价值远远小于对于被盗者（我本人）的价值。因此，在许多国家（包括美国）都有一套十分完善的程序，来帮助窃贼将偷到的东西重新向原主人出售。绑架就是一个极端的例子。



绑架者的偷盗目标比较特殊，是活生生的人。对他们而言，人质的价值只有等到他们把人质“转卖”回原“所有者”（或其代表）时才能实现。这种方式最能体现偷盗的效率，也最有利可图，因此绑架案越来越多。

这种对受害者和偷盗者而言的价值差别启发我们从另一个视角来看待偷盗行为的低效性。如果你有一件东西，它对我的价值超过对你的价值，那么我没必要偷它，我完全可以从你手里买过来。窃贼之所以愿意通过偷而不是通过买的方式得到某样东西，一定是因为这样东西对目前拥有者的价值大于对窃贼的价值。因此，偷盗导致的产权转移是低效的。

当然，这也不是绝对的，存在一些特例——“有效犯罪”。假如你在树林里迷路了，而且饥饿难忍。你突然发现一个空无一人、上了锁的小屋子，你闯了进去，吃了屋里的东西，并用屋里的电话打电话求救。那么，你所做的这一切获得的收益大于你对房间主人造成的损失，你很乐意为主人赔偿被你弄坏的锁和吃掉的食物。你擅自闯入犯下的“罪行”暂时转移了小屋的控制权，在当时的情况下，小屋对你的意义超过了对原主人的价值。你只能通过犯罪的方式获得这个价值，而不是购买，因为主人当时不在屋里，无法出售给你（换言之，你当时没法从他那里购买）。

再举个较常见的例子。假定你因为有急事而开快车，很多时候你为了赶时间不得不提速到每小时80英里。法律规定，时速超过70英里就是违法，除非有非常重要的理由。这就是我们处理前面那个迷路猎人的方式——他有合适的借口，可以逃避法律责任。但是处理超速者时，情况要复杂一些，因为超速的原因有很多，到底哪些属于合适的理由，法律不可能对此作出详细规定。

另一种办法是加大罚款的力度，从而只有那些真正有急事的人才会愿意为超速支付巨额罚款。这种方法类似于皮古税（Pigouvian tax），就像第18章中讨论的污染费问题。如果空气污染者必须支付的污染费等于污染造成的损失，那么他们不会停止污染空气的行为，原因在于他们的生产价值大于成本（其中包括为污染付出的成本——污染费）。如果超速行为给其他机动车驾驶者造成了损失，那么我们可以使用交通罚单迫使机动车驾驶者考虑这种损失，从而决定自己的行驶速度。

这种方法为确定惩罚力度提供了基本思路：“惩罚力度应该相当于违



法造成的损失。”据此，违法者只有在违法可以带来效率的情况下才会冒险——违法给违法者带来的收益大于损失。

当然，并不能保证每次都能抓到违法者。如果违法者被发现并遭受处罚的比例只有1/10，那么这种处罚的效果就打了折扣。为了避免发生这种情况，提高处罚的有效性，必须按比例提高惩罚的力度，即将惩罚力度增加到10倍。

由此连带出另一个有趣的问题。对于一笔1 000美元的罚金，如果违法者被抓的可能性是50%，那么罚金应该提高到2 000美元；而如果被抓的可能性是10%，那么罚金应该提高到10 000美元；甚至更严厉的，如果100个违法者中只能抓到1个，那么就该判处绞刑。我们究竟应该选择哪种措施？

其实第9章中已经对这个问题作出了解答：采用组合投入的方式来生产产出。在本章所讨论的问题中，产出就是阻止违法行为，而投入则是逮捕概率和惩罚。解决的办法是：找出与不同威慑水平——对应的最低处罚成本和逮捕概率的组合，绘出打击犯罪的总成本曲线。

你会发现：你越想抓住违法者，所付出的代价就越高，因此随着逮捕概率的增加，强制执行的成本随之也越来越大。另一方面，与判处死刑或监禁的惩罚手段相比，罚款更为有效。原因在于，违法者被罚，有人会因此而受益，并且小额罚款比大额罚款更容易收缴。也正因为如此，惩罚成本往往随惩罚数目的增加而上升。在一个极端（抓住所有的罪犯并使他们交出所有的赃物）和另一个极端（只抓住一个罪犯并把他扔进油锅）之间，存在一个最优组合。

现在，我们得出阻止低效犯罪的一个简单的规则：按照惩罚总成本曲线上的最小成本组合，使预期的惩罚与造成的损失相等。但是，阻止低效犯罪行为本身可能并不是有效的。例如，导致10美元净损失的一次犯罪是低效的，但是如果阻止这次犯罪需要付出100美元的执行成本，那么这种阻止行为就没有意义。考虑到执行成本，有些低效犯罪可能成为漏网之鱼——因为并不值得阻止。当然这还会产生另一种不易察觉的效果，有效犯罪的数量可能减少——因为我们通过阻止这类犯罪降低了惩罚的成本。



为什么不把坏蛋都绞死：无效惩罚的有效性

关于惩罚成本的讨论引出一个有意思的问题：既然有其他许多更有效的惩罚措施，为什么我们的执法系统还是大量采用关押的方式？假定对罪犯而言，以下两种惩罚方式的效果没有差别：一种是服刑10年，另一种是每6个罪犯中判处1个绞刑，其他5个予以释放。如果我们不采用第一种，而是采用第二种，平均而言，罪犯的情况并没有变得更加糟糕，阻止犯罪的效果也没有受到影响，而我们节省了大笔看管费用。如果全部采用这种方式，每6名罪犯中就处死1个，我们就可以节约一些开支，警力预算也可以降低。

死刑的确比监禁有效率，不过罚款的方法更好。为什么不建立一套惩罚机制，迫使罪犯交出更多的钱，同时采用效率低一些的方式给他们额外的惩罚？举例来说，我们可以允许罪犯花钱减轻服刑期限或降低处死刑的概率。如果我们打算采用监禁的惩罚方式，为什么不强制他们劳动以创造收益？如果犯人必须被处死，为什么不让他们把器官捐献出来，为器官移植作贡献呢？如果处罚罪犯的方法不受限制，可以有很多方法降低惩罚的净成本。

关于有效惩罚的问题是有人会根据此敛财。假设我们有一整套从罪犯身上获得收益的有效的法律机制，例如可以按每人几十万美元的价格把犯人当奴隶出售——对现代社会而言这个价格并不高。假如这样，执法者就会在利益驱动下，热衷于把更多的人定罪，而不管这些人是不是真的有罪。由此导致的结果是，社会资源会大量浪费在以下两个方面：一部分人为了占有他人的财产而竭力给他人定罪，而另一部分人则为了保护自己的财产而竭力避免被定罪——这也是一种成本和收益都很大的寻租。

这并不是空穴来风。现在的许多问题，例如惩罚性的损失赔偿、产品设计责任、等级森严、市场上的欺诈行为等等，从某种角度看都是寻租的斗争。原告之所以起诉，不是为了改善产品而是为了要厂商退还货款，生产者则辩护说没有生产某些地方陪审团认为有缺陷的产品——结果是美国不再生产小型飞机，也没有公司愿意生产疫苗。民事处罚法的



推出也带来了类似的问题。该法律规定，警察局能够以与非法活动相关的名义没收财产（并不一定是财产所有者参与了非法活动），于是，出现了政府官员严重腐败的案件。其中有一个案件，执法官员在查出某土地所有者的土地价值几百万美元以后，以检查是否种植大麻为借口闯入，并且杀死了土地所有者。对犯罪行为进行经济学分析时，必须考虑到所有各方的理性自利行为，包括警察在内。

第四部分：私人执法还是政府执法？

假如你的胳膊被人打断了，你一定会叫警察，但是如果这个人只是打破了你的窗户，或是违反了你们之间的合同，你会叫律师。这两种情况中，前一种情况由政府及其有关机构执法，后一种情况由受害人及其代理人出面。在美国社会，政府执法和私人执法之间的区别基本类似于刑法和民法之间的区别。形式上有诸多差别，但是实质是相似的。两种情况都指出有人做了不应该做的事情，这个人要对自己的所作所为承担责任——无论是人身惩罚还是损失赔偿。

两种执法形式都各有利弊。如果起诉一个没有钱赔偿的人，私人执法的缺点就显露无疑——缺乏动力。当你清楚对手没有钱时，你不会再花钱请律师。政府执法的不利之处则可以通过以下这个例子说明。

假设你是一名警官，你已经掌握了对我十分不利的证据，这个证据足以将我定罪。我能够承担20 000美元的罚款。而惩罚的方式可能是20 000美元的罚款，也可能是一段时间的监禁。假设是后者，我愿意付20 000美元避免坐牢。为了说明问题，我们选择第一种方式。

把我缉拿归案会提高你的职业声望，有利于你将来的升迁。这意味着你未来的收入将增加1 000美元。如果从法律角度看，故事很简单，你逮捕了我，我被定罪。如果从本书的观点出发，结果同样清楚。你手里握有证据——足以将我送进监狱的证据。这个证据对你的价值是1 000美元，对我的价值是20 000美元。因此我们之间可能存在双方都有利可图的交易，例如，我给你5 000美元，而你销毁证据。

这是我们双方都满意的结果，但并不是一种有效的执法方式。从这



方面看，政府执法体系缺乏激励机制。这种体系要产生作用，就要求你这个警察将我这个罪犯绳之以法，而事实上它却使你采取了另外的利己行动。当然，政府的执法体系能够也正在努力控制上述问题。例如，惩罚收受贿赂的警官。问题在于，政府必须从抓捕罪犯的有限资源中抽出一部分来查处收受贿赂的警官，这就有很大的局限性。

另外还有一种解决办法，即不用周薪的方式支付警察的工资，而把他抓获罪犯的罚款总额作为他的收入。这样，销毁证据会让你损失20 000美元，因此就算我想贿赂你，最少也要支付20 000美元。而我如果被定罪，最多也就是被罚款20 000美元，所以我当然不会再向你贿赂，除非我想要节省时间和法庭辩护费用。如果我贿赂你，双方的收益没有任何改变。我仍然交了20 000美元，你也只得到20 000美元，只不过减少了中间人的手续。

这听起来像一种奇怪而腐败的体系，但现在的民法体系就是这么运作的。在刑法中，我们称之为行贿。而在民法中，我们称之为庭外和解。我的草案只要再加上一点就可以相当于民法通则：事先宣布抓获罪犯者将获得受害者支付的报酬。因此，警察（现在不如说他是私人企业雇员而不是政府雇员）就会对罪犯穷追不舍。

19世纪的美国执法体系中存在这种情况，我们可以在电影或者书中看到这类熟悉的海报——“悬赏：不论生死，赏金200美元”。在这种体系中，警察被称为赏金捕手。18世纪的英格兰也有这样的情况，当时对罪犯的审判几乎都是由受害者私下进行的。中世纪早期在冰岛形成了完整的私人执法体系。那时，不仅杀人被当成民事犯罪，而且法院裁决的执行也是由原告和他的朋友完成的，包括追捕拒绝支付赔款的被告。尽管这种方式看起来很奇怪，但实际上运转得相当不错。存在这种执法体系的国家成为当时最有趣，甚至从某种程度上最吸引人的国度。它为长篇历史传奇故事提供了素材，13世纪和14世纪创作的历史小说和历史故事今天仍然有英文版出版。

经济学笑话（3）：激励不相容

乔斯抢劫了一家银行，然后渡过里奥格兰德河逃向南方。得克萨斯



州骑警在后面紧追不舍。最后，他们在一个墨西哥小镇抓住了乔斯。但在审问时遇到了难题，乔斯只懂西班牙语，而警察又不懂西班牙语，所以他们找来了一个当地人，临时充当翻译。以下是审讯的记录：

“你把钱藏在哪儿了？”

“警察要你告诉他们藏钱的地方。”

“告诉警察，我决不告诉他们。”

“乔斯说，他决不会告诉你们。”

警察一起把枪对准了乔斯的脑袋

“告诉他，如果他不说出来，我们马上打死他。”

“警察说，如果你现在不说，他们就打死你。”

乔斯开始害怕得发抖。

“告诉警察，我把钱藏在河边的桥上了。”

“乔斯说，打死他也不说。”

第五部分：意外事故法

人们往往认为意外事故都是意外发生的。通过观察，我们发现事实并非如此，其中的原因可以运用经济学原理加以分析。我不会把汽车开到人行道上，但是我会选择开哪种车、多久开一次以及开多快。既然有一部分成本是由其他人承担的，我怎么会作出正确的选择？

最简单的方法是制定规则——汽车应该如何制造，人们可以开的里程，车速是多少，多长时间检查一次刹车系统。我们在本书的其他部分已经详细讨论过这种方法的问题。为了制定有效的规则，立法者需要了解开车者个人品味和能力的详细信息，但其实无从获得这些信息。很多行为根本无法观察到——警察又怎么会知道我开车时是专心看路况还是在听收音机？

即使立法者能够计算出最优的规则并加以实施，他们为什么要这么做？为什么不运用手中的权力去做更有用的事情？比如他们可以制定对于国外汽车不利的交通规则，以此获得国内汽车制造商的政治支持。

更好的解决办法是按造成的后果付费：如果我造成了意外车祸，我



必须赔偿。也就是说，使外部性内部化。于是，我会积极防止意外事故的发生。如果我开车时注意力过于集中在广播上，或只顾跟旁边的人聊天，我要为任何由此产生的事故负责。法庭并不知道事故发生时我没有集中注意力，但是我自己清楚。我们从安全规则转到了赔偿损失的民事责任上。

但是，又产生了新的问题。驾驶变成了奖金为负的彩票，这种风险会推动驾驶者购买保险。许多人在出了大车祸以后，根本赔付不起，如果提前上了保险，出了事就可以由保险公司承担费用。但是，购买保险以后，驾驶者预防意外事故的积极性又会降低。

还有另一个更深层的问题。意外事故的发生并不只是某一人的责任。例如，你横过马路时是否小心，我是否开了快车。理想的情况是，双方都十分小心。如果出事后我必须赔偿你的损失，那么你就不再有小心谨慎的动力了。

对于这个问题，有一种解决办法：意外事故发生后，没有采取合理预防措施的一方负责赔偿损失。但是我们会再次遇到信息了解问题。许多的预防措施、成本和利益是观察不出来的。法庭又怎么会知道，我是不是真的有重要理由冒着出车祸的风险违反交通规则，而这件事情对我的意义是不是大于给别人造成的损失。

另一个方法是让出事的双方都对车祸造成的损失负全责——不是对另一方，而是对整个国家。如果双方都面临着单独支付全部损失的风险，每一方都会主动采取有效措施避免车祸发生。

然而，这种方法也会带来新的问题。双方可能会隐瞒事实，不向有关执法部门报告，私下解决赔偿问题。因此，我们必须建立一套公共机制，有效地报告事故情况并进行处理。

事实上，并不存在无所不知的万能上帝。我们不可能尽善尽美，只能在不尽如人意的解决方案之中挑选一种——私下解决还是由政府部门处理、按照民法的方式还是按照刑法的方式。法律领域和其他领域一样，都不可能运用经济学方法找到简单明了的解决方法。不仅理论问题有时会过于高深，而且我们还必须把理论与实际结合：现实的偏好和生产函数。事实上，我们不可能预测到这一过程中可能出现的复杂情况：法庭



充当的角色、双方私下的和解、受害者执法、警察执法、警察的监督问题、受害者和犯罪人的利己行为、直接的规章制度、法庭取证问题等等，现实的世界远比我们想像的要复杂得多。

思考题

两个贝都因人（阿拉伯游牧居民——译者注）在沙漠中发生了一场争吵，争论的焦点是谁的骆驼跑得慢。双方决定让事实说话，谁到达下一个绿洲花的时间长，谁就赢得10个第纳尔（阿尔及利亚、巴林、伊拉克、约旦等国货币单位——编者注）。1小时后，两人还在原地呆着，因为害怕输，谁也不敢去验证。

一位智者恰好路过，他弄清情况后分别对两个人口授对策。两人听后立刻驱动骆驼，赶往目的地。

问题：那位智者说了些什么？

参考书目

关于私人执法，我的分析可参见“Efficient Institutions for the Private Enforcement of Law”, *Journal of Legal Studies* (June 1984)。我所著的 *The Machinery of Freedom* 详细阐述了一个由法庭、警察和相关法律组成的完整私人执法体系，另外描述了冰岛的私人执法体系。有关最优惩罚的详细论述参看我的文章“Should the Characteristics of Victims and Criminals Count? *Payne v. Tennessee* and Two Views of Efficient Punishment”, *Boston College Law Review*, 34 no. 4 (July 1993), pp. 731-69。另外，参见我的文章“Economic Analysis of Law”，收录在约翰·伊特维尔（John Eatwell）、默里·米尔盖特（Murray Milgate）和彼得·纽曼（Peter Newman）编辑的 *The New Palgrave: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine* 中。在这篇文章中，对这个问题进行了总体论述，并提供了进一步的参考资料。

马丁·A·戈施（Martin A. Gosch）和理查德·哈默（Richard Hammer）所著的 *The Last Testament of Lucky Luciano*（Boston: Little, Brown: 1974）一书据说是以卢西亚诺提供给马丁·A·戈施的一手资料



为基础。特里·威廉斯 (Terry Williams) 所著的 *The Cocaine Kids: The Inside Story of a Teenage Drug Ring* (Addison-Wesley 1989) 一书介绍了较新的非法市场。

另见彼得·路透 (Peter Reuter) 和乔纳森·B·鲁宾斯坦 (Jonathan B. Rubinstein) 的文章 "Fact, Fancy, and Organized Crime", *The Public Interest*, 53 (Fall 1978), pp. 45-67。该文的许多观点和论据支持了我关于有组织犯罪的观点, 其中包括本章中提到的对出版书研究的结果。



第 21 章

爱情和婚姻经济学

什么是婚姻？为什么结婚？

（麦娜斯小姐）也请你不要再向她解释结婚与不结婚有什么不同，她已经烦透了。特别是不要用“诚实”这个字眼，也别再问结婚证书有什么作用之类的无聊问题。麦娜斯小姐有一个保险箱，里面装满了各种各样的证件，无论哪一件都比结婚证书有用。

——摘自朱迪斯·马丁（Judith Martin）所著《麦娜斯小姐的正确行为指南》（*Miss Manner's Guide to Excruciatingly Correct Behavior*）

有些事情我们之所以看不清楚，是因为我们身处其中。如果从遥远的距离看待人类的问题——比如从火星上，就会发现人类的许多现象稀奇古怪，而婚姻则是怪中之怪。我们理所当然地认为，即使只买一种商品，也要多逛几个商店进行比较和选择，我们还认为，理想的生活包括建立一种两个人的双边垄断，换取大量的物品和服务，直到死亡把我们分开。

当然，劳动分工能够产生效益，但是两个人的劳动分工形式并不是惟一的备选方案。我们大多数人都从屠夫、面包师以及酿酒师那里获得了良好的服务，但是我们没有必要为了获得晚餐而跟他们结婚。在传统婚姻中，妻子与丈夫相比，在做饭方面具有比较优势，丈夫则在木工活



方面比妻子强。但是，如果这种比较扩展到家庭之外，做饭或木工活比他们好的大有人在。由此产生一个问题，既然可以雇用干得更好的人，为什么夫妻们都愿意自己来做饭、打扫卫生、照顾和教育孩子？

原因之一是交易成本太高。比如，你要盖房子，就要雇木匠。如果你只是修一下房顶，你要花费时间和精力找一位好木匠，找到后还要跟他谈工钱、签订合同，这些事情投入的成本足以抵消你从木匠那里获得的比较优势。在安装房梁这件事上，木匠当然比你做得好，但是如果下雨，屋漏挨淋的是你，而不是他。所以论工作积极性，你比他高，即使没有人监督，你也会干得很认真。自己的活自己干可以省下与人讨价还价的时间和精力，从而降低了成本。

原因之二是专门化。如果我和太太因为忙于挣钱，没有时间做饭，我们就会去饭馆吃（我们挣的钱足以支付这种开销）。饭馆的厨师做的饭菜应该比我们自己做的好吃（因为做饭是他的专长），结果却是他做的比我们为自己做的难吃。其他服务行业也会出现这种情况。

为什么结婚就意味着永恒？换句话说，为什么男女双方不能通过协商决定，在一起住一段时间，在各自发现更好的伴侣时就分手？婚姻为什么必须是长期性（永久性）的契约？要回答这个问题，我们先回顾一下本书前面关于长期契约存在原因的分析。

我们都是通过在巨大的竞争性市场进行一番比较和选择后才选定了自己的配偶，尽管我们可能都一再强调除了自己的配偶以外没有和其他人谈过恋爱。一旦结婚，我们就获得了在其他情况下被称为“企业专有资本（firm-specific capital）”的东西。已婚后再换配偶的成本很高，此时，我们与原有配偶相处的生活经验对未来的生活毫无价值可言。离婚意味着双方之中至少有一方必须离开已经习惯的地方——家，男女双方共同建立的朋友圈也可能因此而分化。最糟糕的是，新选择的配偶不管具有何种优点，有一点是永远不可能具备的：他（她）毕竟不是前一次婚姻所留下的孩子的亲生父母。

“企业专有资本”确定了讨价还价的上下限。双方都竭力按照自己的方式来解决离婚问题，希望尽可能多地获取利益，尽量满足自己的要求。似乎解决这类问题的理想方式就是，签订详细规定了双方义务的长期合



约。合约签订以前，根本就不存在婚姻、双边垄断之类的问题，也没有太多讨价还价的范围。一旦签订合约，也就不再需要讨价还价了。

从某种意义上来说，传统的婚姻就是这样一纸合约：从总体上看，丈夫或者妻子可以起诉对方没有履行合约规定的义务，例如，妻子可以起诉丈夫不履行赡养义务。问题在于，没有一份合约可以把所有相关的细节都白纸黑字地写下来。例如，如果存在限价政策，那么企业可以降低产品质量而并不提高产品价格，而限价政策会因此失去本来的意义。据我所知，迄今为止没有人以厨艺太差等理由成功起诉自己的配偶。传统的婚姻中仍然存在很多相互妥协的地方。

爱情与婚姻。至此为止，我还没有谈及有关爱情的问题。人们普遍相信，爱情与婚姻密不可分。为什么人们会与自己所爱的人结婚，而不是与自己兴趣相投，或是相互能取长补短的人结婚？如果有人提出这类问题，你一定会感到很奇怪。不过，这确是一个合乎逻辑的问题。

一种答案就是：爱情与性生活有关。这可以通过社会生物学（一门适用于基因研究而不适用于人类研究的经济学）作出解释，在此姑且不论。而性生活与生儿育女有关。父母更愿意养育自己的儿女，却不愿意养育他人的孩子。从多数情形来看，在自己的家养育子女特别方便。因此，对孩子的父母们来说，结婚是很适宜的。

第二种答案是：尽管爱情不能根除夫妻相互间的利益冲突，而这种冲突往往又会导致彼此讨价还价的成本很高，但爱情却会减少这种冲突。如果喜欢自己的妻子，在使她幸福这一点上，我们的利益就是一致的。如果她也爱我，在使我幸福这一点上，我们也有着共同的利益。除非对我们的爱情经过了精心计算，以致我们的目标毫无差异，否则，在各方而总会有发生冲突的可能。如果我们相爱特别深，为了她的利益我会不惜牺牲自己的利益，但这种种努力往往会与她为了我而作出牺牲的种种努力发生冲突。

美国结婚人数在减少。现在，我们已经有了一个婚姻经济理论的概貌，也许我们可以用这一理论做点什么。一个很突出的应用例子就是解



释美国（或类似的社会）在20世纪出现婚姻减少的现象。为什么结婚不再那么普遍？为什么婚约的有效期变得这么短暂？

简单的答案就是人们利用家庭从事生产活动的时间迅速减少了，婚姻各方，尤其是妻子一方获得“企业专有资本”的数量也减少了。如前所述，为了吃饭，没有必要一定嫁给屠户、面包师或酿酒师。事实上，几百年前，对一个男人来说，娶一位面包师和酿酒师做妻子，或者对一位女人来说，嫁给一位屠户都是很平常的事。当时，这三项职业在很多家庭中是屡见不鲜的，特别是在乡村地区。

家庭生产减少的原因是专业化生产增加了。烘烤食品、服装、果酱以及许多其他东西一般都是大批量生产。洗衣服或洗碗筷虽然仍然在家里进行，但大部分工作可以用洗衣机或洗碗机完成。

更为重要的因素是婴儿死亡率出现大幅下降。在过去，对女人来说，必须要不停地生孩子，从而可确保有两三个孩子能生存下来，继而能长大成人。结果，照料和养育子女的任务实际上成了女人们的全部工作。而在现代社会，一对想要两个子女的夫妻就只生两个孩子。

这些变化的结果使得做“家庭妇女”成为业余时间的工作，尽管这种情形并不能代表全部的人口。子女越少，“配偶专有资本（spouse-specific capital）”也就越少，离婚的成本也就会比几代以前要低得多。

离婚并非只是付出代价，离婚也会带来收益，否则的话，就不会有人愿意离婚了。如果收益没有改变，成本减少了，那么，离婚案中至少有一方会发现收益相对成本来说是增加了很多。事实也的确如此。

宝石联姻

大多数人都会认为，送订婚戒指是理所当然的事。实际上，这种习惯只是近年来才形成的，在20世纪30年代以前，送这种礼物并不常见。有关统计数据表明，只是在近年宝石才变成热销品。但是，似乎从20世纪30年代和40年代起，送订婚戒指就逐渐蔚然成风，在50年代则达到了最高峰，从那以后开始日渐式微。为什么？

经济学家玛格丽特·布里尼格（Margaret Brinig）给出了一个很简



单的解释。早在1935年以前，美国48个州中的47个就声明对不履行婚约的情形允许提出起诉。该民事诉讼规定，如果一位妇女被自己的未婚夫所抛弃，就可以提出起诉，要求赔偿对她所造成的损害，包括各种各样的伤害，其中一个重要的伤害就是处女的失贞。在婚姻市场，由于失去了贞洁，实际上会减少女人结婚的机会。这是因为男人们不愿意与那些曾与其他男人睡过觉的女人结婚，而在订婚伴侣之间发生性行为是屡见不鲜的事。对破坏婚约提起诉讼的做法使过去男性勾引女性然后再将其抛弃的做法得到了抑制，而这些情形往往又是歌曲或故事中不朽的主题。

在1935~1945年期间，各个州废除了针对毁约的诉讼规定，这涉及到美国大约一半左右的人口，现在几乎没有人知道还有针对毁约可提出诉讼一说。布里尼格认为，送贵重订婚戒指的习惯是作为一种替代形式出现的——这是针对承诺变得不具法律约束力而采取的一种具有抵押性质的做法，如果男方提出解除婚约，那么，女方有权不交还戒指。布里尼格根据宝石进口、人们的收入、结婚率和法律变更等有关数据进行了认真的统计分析，从而支持了这一推测。诉讼和送宝石订婚戒指都是解决毁约问题的方法，最近一段时间，由于不断变化的性道德观念已经消除了毁约问题，从而也就使送宝石订婚戒指的做法逐渐由盛而衰了。

解除对配偶市场的控制

在我们的社会，只允许一夫一妻制的婚姻。在某些不同的社会，一夫多妻制却仍然是合法的。使一夫多妻制合法化对男人们的福利会带来哪些影响？对所有相关的净福利有何影响？

在很多社会，婚姻是与花钱分不开的——娶新娘的彩礼开销是由新郎或新郎的家庭来支付的，而嫁妆则是由新娘的家庭向新婚夫妇提供的，等等。而这种明确的开销并不是我们婚姻制度的一部分（除非你把婚礼和结婚礼物都计算在内）。结婚的人之所以这样做，因为这是一种约定俗成的东西，新婚夫妇自己也要按这些习俗要求去做：双方如何用这笔共同的钱财开始自己的生活，双方应该承担什么样的责任等。这样的约定俗成是与双方所默认为的结婚价格对应的。



我们作一种假设：瘟疫夺去了许多处于适婚年龄的年轻女士的性命。一种结果就是会调整婚约条款，以便有利于女士——增加娶妻子的成本。如果有离婚的威胁，就会促使加强婚约有关条款。如果一位男人在婚前作出承诺，愿意按照妻子的吩咐做任何事，可后来却是说一套做一套，那么，其他男人就要取代他的位置。

针对随意性的“标准”婚约，可将配偶的价格作出规定。以现实婚约作为一种标准，在此基础上，由丈夫增加或减少一些钱给妻子。“增加一些钱”表明该婚约比标准婚约更有利于妻子；“减少一些钱”则表示该婚约比标准婚约更不利于妻子。供给与需求发挥作用如同在其他市场的情形。如果娶妻子的价格更高，那么，妻子的供给量（女士愿意结婚的人数）就会越多，对妻子的需求量也会越低。基于同样的道理，我们也可以很容易地说出对丈夫的需求量和供给量的情形。如同易货贸易市场，每一位参与者既是买主，也是卖主。

补充说明。有些人会比别的人更适合结婚，标准合约的定义应该包括配偶的质量。为了达到一种零和状态（标准合约的对等词），你必须提供其他方面的优惠条款以得到一个满意的妻子。也许，你可以同意承担所有的洗碗工作。

从这一点看，吸引力是一种财富。例如，相貌出众或者性格开朗就是一种得天独厚的财富，拥有这种财富的人比其他人更容易获得自己想要的生活。就好比一个继承了大笔遗产的人，生来就比出生于一般家庭的人要富有得多。

关于婚姻，还有一点很特别的：每个人的品味都不尽相同。我认为一位女士是百里挑一的，但是没有别的人追求她。结果，我娶了她，而且条件非常合理，甚至连洗碗这样的小小妥协我都不必同意。看看我的朋友们，有些人娶的太太对我毫无吸引力，然而我的朋友显然与我持不同态度，他们都满意自己的选择。择偶上达成的均衡一方面受到供给与需求的影响，一方面在于人们在选择配偶时还要考虑对方是否符合自己的喜好标准和性情特点。后者十分复杂，我不想在此论述，因为它涉及的问题超出了经济学的范畴，需要在更广的背景下才能得出结论。



下面我们谈一谈一夫多妻的问题。假设一夫多妻制合法化，会产生多大的影响呢？正式的分析方法是供给和需求曲线相结合的方法，就像我们在前面章节分析关税影响时采用的方法一样。喜欢用数学公式推导结论的读者可以用自己的方式进行推论。不过在本书中，我尽量用文字来表述这个问题。

价格根据标准的婚姻合同（其特征是一夫一妻制）来确定。一夫一妻制下的重婚者必须提供更多的优惠条件，以补偿对方由于与人共享一个丈夫而遭受的损失。既然从定义来看，重婚的婚姻价格与一夫一妻制婚姻的价格相等（从将成为太太的妇女角度看确实是这样），那么愿意接受重婚的妇女人数应该与一夫一妻制一样。因此，一夫多妻制的合法化对供给曲线（妻子的供给）不产生影响。

一夫多妻制的合法化将使一些过去只娶一个妻子的人再娶一个，当然前提是他们的妻子愿意接受共事一夫的婚姻。因此，需求曲线（妻子的需求）发生了变动。供给曲线保持不变，而需求曲线上升，价格一定上涨。这一结果对待嫁的女子有利。

因为男子要提供比过去更加优惠的条件才能娶到妻子，所以大多数男子最终只能娶到一个妻子，情况比过去要坏。而对于娶到两个妻子的人来说，情况则不甚明朗：他希望能娶到两个妻子，但是从价格的角度看，他可能更愿意按照过去的价格娶一个妻子，而不是按照现在的价格娶两个妻子。

最终的结果是净的收益。试想一下，我们分两个步骤实现这一变化。第一步在保持夫妻原有组合不变的情况下改变价格。这是一种纯粹的价值转移，丈夫的损失成为妻子的收益。下一步则使丈夫和妻子的组合根据新的价格进行调整。仍然只娶一个妻子的男子不会受到影响，而对那些由于妻子的价格上涨而不再娶妻的男子，那些由于想要获得一夫多妻制的好处而再娶几个妻子的男子，以及那些过去因价格太低不愿意结婚而现在在新价格下愿意结婚的女子来说，情况得到了改善。于是，纯粹的价值转移加上这种改善的总和就意味着整体状况的改善。

对一妻多夫制合法化的分析也差不多，只不过调换一下男女的位置。因为一些女子现在嫁两个（或者更多）丈夫，丈夫的需求曲线发生了变



动。在原有的价格水平，需求大于供给，因此价格上涨。只有一个丈夫的妇女必须与嫁多个丈夫的妇女竞争才能得到自己的丈夫，因此她必须提供比以前更好的条件。这对于男人有利，对只嫁一个丈夫的妇女不利，而对嫁好几个丈夫的妇女则可能有利也可能不利。当然，总的效果是经济改善。

许多读者可能会觉得这个结果很奇怪——在一夫多妻的情况下，妇女怎么可能更好呢？而男人在一妻多夫的情况下，又怎么可能更好呢？这一反应符合我在第2章中的描述，我称之为婴儿价格理论：即价格不发生变化的理论。如果采取一夫多妻制，而其他条件没有改变，情况会对妇女不利——除了那些愿意与他人分享丈夫的人。但是采取一夫多妻制时，某些条件发生了变动：妻子的需求曲线向上移动，婚姻合同上的价格也会上升。妇女可以嫁得更好——她的丈夫面临一夫多妻制下的对手的竞争，他必须提供更好的条件才能娶到妻子。而女子之所以愿意接受一夫多妻制，是因为她们所得到的价格至少足够弥补与他人共事一夫所带来的不利影响。

如果我们用汽车和买主来代替妻子和丈夫（或者丈夫和妻子），那么结果就不会那么自相矛盾。假定有一项法律规定：禁止任何人拥有超过一辆以上的汽车。如果取消这项法律规定，无疑将增加对汽车的需求，销售汽车的人将从中得到好处。如果汽车买主不想再多买一辆汽车，那么情况对他们不利，因为他们不得不付出更高的买价。在新的价格水平，购买不只一辆汽车当然好过只购买一辆汽车（否则的话，人们都会只购买一辆汽车），但并不一定比按照原有价格购买一辆汽车好。然而，当价格变化以后，人们再也不可能按照原来的价格购买一辆汽车了。

我以上的说明似乎在向读者展示这样一幅图景：一夫多妻制合法化以后，有些只娶了一个妻子的男子会与原来的妻子离婚，然后再另外娶两个妻子；而一些妇女则坚持重新修改他们的结婚合约。如果你这样理解，那就没有正确领悟我的意思。与其他章节中的讨论一样，所谓“之前”和“之后”两个时间概念只是为了方便进行经济学分析而划分的不同阶段，并不是指现实世界。我比较了两种不同的未来，一种是一夫多妻制（或者一妻多夫制）下的未来，另一种则是一夫一妻制下的未来。



如果一夫多妻制没有合法化，那么一个男子只可能娶一个妻子。但是，如果一夫多妻制实现了合法化，那么他有可能只娶一个妻子，也有可能娶一个以上的妻子，还有可能因为付不起钱而打光棍。

金钱、美人和民歌

褐发的姑娘有房还有地，金发的艾琳达却一无所有。

——摘自弗朗西斯·詹姆斯·蔡尔德（Francis James Child）编辑的《英国及苏格兰流行民歌》（*The English and Scottish Popular Ballads*）第73首

民歌里描述的小伙子必须在两个女人之间作出选择，一个美丽却贫穷，另一个富有却难看。几乎可以肯定，他会娶富有的女人为妻。结果是一场悲剧：至少两个人甚至常常是三个人都痛苦而死。教训很清楚：应该娶美丽的女人为妻。

民歌所表达的意思很明确，为了钱而结婚不会有好下场，而娶一个美貌的妻子则不会有不好的结果，但是民歌中并没有说原因是什么。褐发姑娘（皮肤也黑，没有金发的艾琳达那样迷人）天生命好，拥有一大笔财富。所以你可以说，她因此不配得到小伙子托马斯的爱。但是艾琳达虽然美丽，也不能成为她赢得小伙子的理由，因为她的美貌也是天生的。她们两人都是从父母那里得到了自己的财富或者美貌。既然如此，为什么托马斯拒绝财富选择美貌就是高尚和可取的，而如果他拒绝美貌选择财富就是低贱和卑劣的呢？

我在前文中提到的一种情况可以对此作出一些解释。在民歌的领域里（在其他很多领域，甚至包括人类社会的大部分领域），男女双方并不只是因为志趣相投就结婚，影响他们婚姻的人并不仅仅是他们自己。如果托马斯选择了美丽的艾琳达，那么他就是惟一可以享受她美貌的人。而如果他选择了褐发姑娘，那么他的父母会很自然地认为可以得到儿媳妇的部分财产——也许他们晚年的经济来源就要依靠这笔钱了。因此，小伙子的母亲就会劝说儿子娶有钱的褐发女孩。



如果我的推测没错的话，那么就可以看出，民歌的作者（或者至少是喜爱这首民歌的听众）对于两代人的代沟处于什么立场。

利他主义的经济学

我曾经不止一次地指出，经济学分析有一些假设条件，但是这些条件并不都认为人是自私的。接下来我将证明这一点。假定有两个人，利他主义者安娜和受益人比尔，可能是母亲和儿子的关系。安娜非常关心比尔的福利，比尔也希望能继承母亲的财产。如果你觉得这种只有一方受益的情况不合理，可以回去问问你的父母，看看他们是不是这么想的。

假设安娜的收入有限，她把这笔钱一分为二：一部分自己开销，另一部分留给比尔。她把一部分收入转移到比尔名下，那么自己的收入减少，而比尔的财富增加，就像我在第3章中提到的情况一样：消费者的预算线向下移动。

假设安娜的收入是每周75美元，比尔是25美元。如果她不给比尔钱，每个人的消费额最多等于各自的收入额。如果她把收入全部给比尔，她不可能进行任何消费，而比尔每周可以进行最高限额为100美元的消费。在0到100美元之间，可以出现很多种消费金额选择。100美元（两人每周收入的最大值）可以分成不同的消费段，每一段都与安娜给比尔的金额数量相对应。

图21-1显示了这种变化。如图所示，安娜的最优点就是她的预算线与她的无差异曲线的切点，用 r 表示。她给比尔15美元，自己只剩60美元，比尔则增加到40美元。

假设安娜的收入增加到90美元，而比尔的收入减少到10美元，如图，安娜的预算线发生了变化，在原有预算线的基础上有所延长。但是所有新增的点都处于无差异曲线之下，因此都比 r 点差。如果安娜再多给比尔15美元，则消费点会回到 r 点。

从安娜的角度， r 点是在她和比尔之间分配100美元的最佳方案。只要他们的总收入是100美元，并且安娜收入不低于60美元，她就可以选择向 r 点趋近——她也确实会这样做。也就是说，从整体来看，不论安娜和比尔

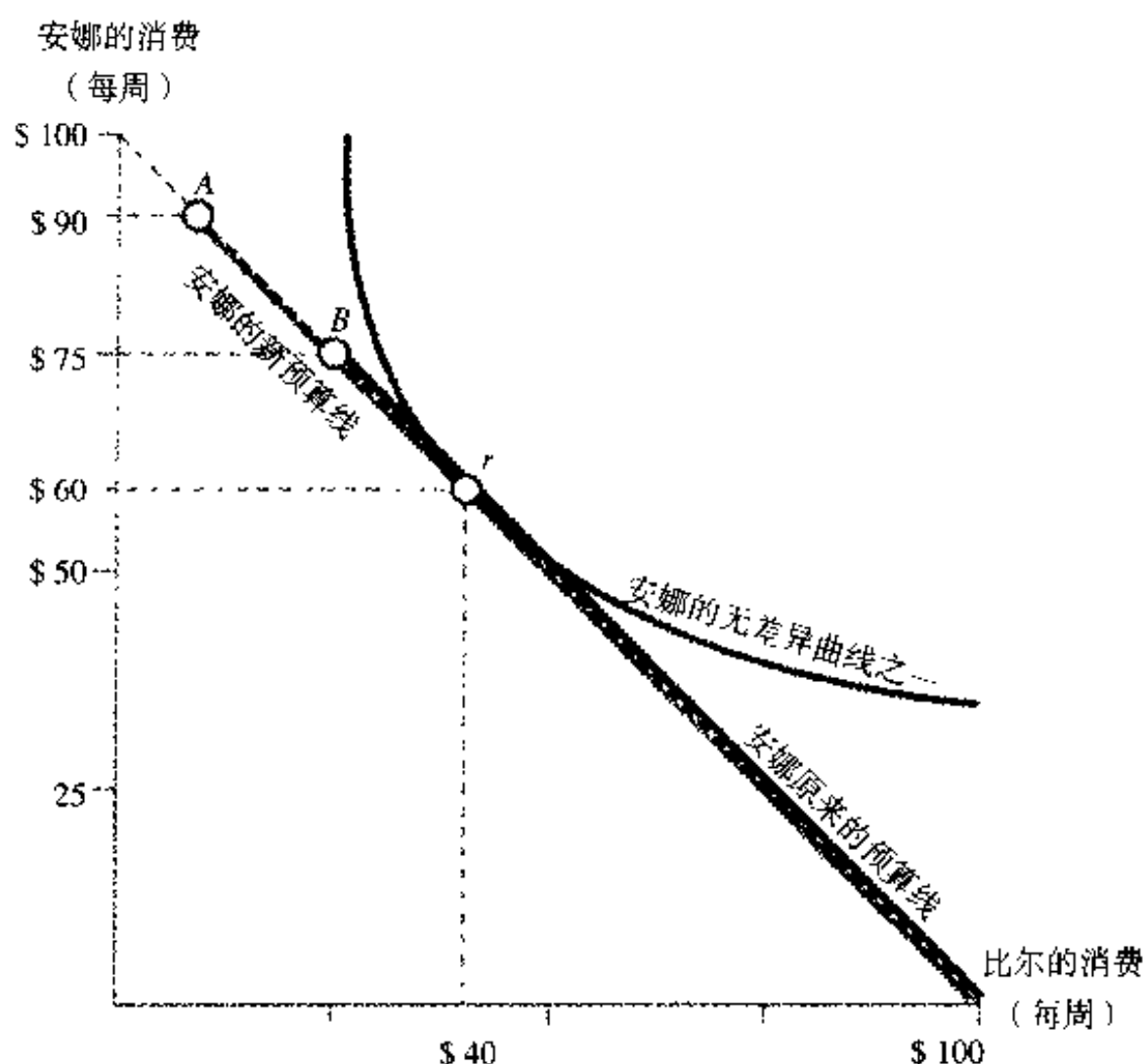


图21-1 利他主义者的预算线/无差异曲线图

在决定把多少收入给受益人时，利他主义者会在预算线上选择一点。

各自的收入是多少，只要总收入是100美元，那么结果都是无差异的——不论他们各自的收入是100美元和0美元，或是90美元和10美元，还是60美元和40美元。不管是利他主义者安娜，还是受益人比尔，上述不同的收入组合都会产生相同的消费方式。

并不是只有总收入为100美元时才会出现上述情况。无论收入总额是多少，上述分析过程都是适用的。只要利他主义者有足够的收入进行分配，那么决定消费水平的只是收入总额，而不是双方最初的收入。

既然决定受益人最终享受的消费额是双方收入的总和，那么理智的受益人就会在关注自己收入的同时，也关注对方的收入，因为这样做符合他自己的利益。从这一角度来看，受益人也希望利他主义者能有更高的收入——尽管他这么做的动机并不是为对方的福利考虑，而是为了自



身的利益。

我们可以把上述论证概括如下：利他主义者拥有另外一人的效用，而这种效用又是决定利他主义者自身效用的变量之一。概括的结论是：在由利他主义者和受益人两人组成的社会里，任何促进经济改善的行动都符合受益人的利益。一旦我们将利他主义者向受益人转移的收入额的增加所带来的影响考虑在内，则任何这类变化都将使受益人的状况得到改善。请看图21-1。这是一个简单的二维图，所有的变化都用金钱来表示。在更为一般的情况下（可能会有折断了手臂、打破了窗户等损失），情况也很相似，但是更加复杂。而在这个简单的模型中，存在一个前提条件：捐献方的收入必须达到一定水平，她才能够实现自己理想的分配方式。

人们很容易对此产生误解，把它看成某种威胁性的博弈：如果受益人伤害了利他主义者，那么利他主义者会减少资助金额，因此受益人会发现，不去冒犯资助者最符合他自己的利益。但现实并不是这样。上述论证中并没有这样的前提：利他主义者知道受益人应对情况的变化负责。因为这种变化完全可能是由第三方或者自然因素导致的。如果变化产生的是净改善，利他主义者和受益人都将从中受益，变化对双方有利。如果这种变化是净损失，那么对双方都不利。

坏孩子定理

我们来看一种新的情况，即利他主义者仍然只有一个（“父亲”），而受益人则变成两个（“兄妹俩”）。哥哥很淘气，总喜欢踢小妹妹。根据前面的分析，淘气的哥哥踢妹妹一脚所得到的美元价值（等于他为了踢这一脚所必须放弃的消费价值）小于妹妹被踢一脚遭受的损失，因此不踢比踢要好。如果父亲因此而降低给哥哥的开销，增加给妹妹的开销，那么这个淘气哥哥获得的收益会少于遭受的损失。我再次重申，在这个过程中，父亲并没有看到哥哥踢妹妹，他只是根据两个孩子的高兴程度作出判断。

对孩子而言，父母是利他主义者，而淘气的小孩会发现，于自己有利的做法是：在有效率的情况下才踢妹妹，这就是所谓的“坏孩子定理”。由于利他主义者效用函数具有特殊性（该函数会考虑到受益人的效用），



利他主义者和受益人从各自的利益出发，都希望实现效率最大化，根据能否实现双方的经济改善来作出决定。

利他主义和进化

我曾经对经济学家加里·贝克尔的经济学思想进行过论述。他所提出的经济学理论是为了解决生物学上的一个难题——利他主义的存在。如果现实正如进化论所说的那样，我们是由于能够自我繁殖而在自然界的优胜劣汰中生存下来（粗略地说，就是能够繁殖尽可能多的后代），那么那些愿意为别人的利益牺牲自己利益的人早就应该被淘汰掉了。然而，似乎在很多物种中都存在利他主义者，也许还包括我们人类。

有一种解释认为，对孩子的利他主义（最明显的是对我们自己的孩子的利他主义，当然也适用于其他亲戚）并不是进化论意义上的利他主义。养育孩子是为了传宗接代，因为他们身上有父母的基因。但是这种说法也有漏洞，无法解释对亲戚的利他主义。对此，贝克尔认为，利他主义通过上述的机制促成合作，这种合作不仅有利于受益人，也有利于利他主义者，从而使每个受益人都愿意主动采取有效的行为来面对整个团体。如果一个团体中有利他主义者，那么就会比没有利他主义者的团体更容易获得成功，并且比后者有更多的后代存活下来，而他的基因，包括利他主义的基因，将越来越普遍。

虽然利他主义者促进了整个团体的后代延续，但是由于他把自己的资源部分转移给团体中的其他人，那么他自身的延续后代能力就受到了影响。如果贝克尔的分析正确，在有一个或者更多利他主义者的团体里，利他主义基因会日益稀少；另一方面，拥有此类基因的团体会日益增加。只有当后者的发展速度跟得上前者的减少速度时，利他主义者才能生存下来。

美丽的艾琳达和坏孩子

在本章的第一部分里，我曾提出这样的问题：为什么娶美丽的姑娘比娶有钱的姑娘好？现在我们可以回答这个问题。大家普遍认为，美丽



是男人爱上女人的原因之一，而财富则不是。我们对利他主义的分析说明，如果双方中有一个是利他主义者，则他们会相处得更好。原因在于，在这种情况下，不管是对利他主义者还是对受益人，他们所追求的都是双方的整体福利最大化。民歌中的托马斯爱的是金发的艾琳达，而不是褐发姑娘。婚礼结束之后，他立即把真相告诉了褐发姑娘——结果褐发姑娘刺死了艾琳达，而小伙子一怒之下又杀死了褐发姑娘，然后自杀，歌曲到此结束，大概也给了小伙子的父母一个教训。如果“爱上一个人”等于利他主义，则歌曲的寓意可能是正确的。如果你娶了一个美丽的女孩，你不仅得到她的美丽，而且得到了一个有效的家庭组合——与你自己的利他主义相一致。

当然，这只是一种单方面的考虑。我们没有理由相信，艾琳达的美丽使她更有可能对小伙子做出利他的行为，但是这并不影响我们的论证。我们知道，根据坏孩子定理，家庭中有一个利他主义者就够了。

当然，还有一种更有力的反对意见，因为“坠人情网”与利他主义之间的联系到底有多紧密，这一点并不清楚。艾琳达被恋人突然抛弃后的反应是，穿上最美的衣服（“每个看见她的人都认为她像女王一样美丽”），去搅乱负心人的婚礼。“坠人情网”似乎描写了一种复杂的感情，与利他主义有一段距离。这种复杂感情究竟在多大程度上与同美貌相联系的利他主义相关？即使这种感情确实等同于利他主义，那么能否保持到婚后的头六个月，仍然是一个有待考虑的问题。

礼物与金钱

为什么人们互赠各种各样的礼物，而不直接给对方金钱？如果每个人都知道自己喜欢的是什​​么，那么他肯定愿意得到钱，然后去买自己想要的东西，而别人赠送的礼物很可能并不称心。

人们送礼物而不直接送现金，有两个原因。第一个原因是，送礼物的人有一定的目标，而并不是从受赠人的福利考虑的。例如，我给你一笔奖学金，并不是因为我喜欢你，而是因为我希望社会上有更多的人接受教育，或者希望更多的优秀高中毕业生去我的母校就读。



第二个原因则是家长作风。如果你认为你比受赠人更清楚什么对他好，你会自然而然地想控制他的花钱方式。父母控制孩子就属于这一类。

即使是对孩子来说，家长作风也并不一定是理智的做法。在我很小的时候，我和家人一起乘火车去俄勒冈州的波特兰探望爷爷和奶奶，旅途花了三天两夜。父亲让我和妹妹选择坐卧铺还是坐硬座，如果我们选择坐硬座，他就把省下的钱给我们自己。我和妹妹选择了硬座。

这个小小的回忆又把我们带回到前面的问题：为什么我们送礼物而不是直接给钱——比如朋友或父母的圣诞节礼物、生日礼物等。即使家长作风适用于自己的孩子，这种做法也不太适合自己的父母。一种可能的解释是，在这种情况下，我们常常认为自己比父母本人更了解他们的喜好。例如，我们认为父母一定也会喜欢自己读过的一本书，因此会送给他们一本。这种解释连我自己都觉得没有说服力，因为常常出现这样的情况：我们在选择送给朋友的礼物时，自己都不敢肯定他们是否会喜欢。

我怀疑真正的原因在于，人们对钱怀有某种敌视心理，特别是在私人交往中，这种心理尤其强烈，这也是美国社会典型的现象。试想一下，男人往往会请心仪的女士去高档餐馆进餐，希望这种浪漫的气氛会令女士对你产生好感。有谁会通过直接给女士金钱来达到这一目的呢？

这种解释引出了一个更深的问题：为什么我们的社会排斥直接送人现金的行为（特别是在私人交往中）？作为经济学家，我希望找到这类“反经济学”行为的经济学解释。我仍然在努力。

暂停怀疑

有的读者可能会想，我是否希望大家都重视本章讨论的问题？我是否真的认为可以用抽象的经济学方法分析爱情和婚姻？我是否真的认为七岁的小孩在决定是否踢自己的妹妹一脚时，会根据经济学理论计算一下成本和收益？而只有经济学博士才可能完全理解这种经济学理论。

对于这些问题，我的回答是，“是，但也不是”。我认为本章的分析有助于理解实际生活当中无法回避的重要问题——爱情、婚姻、家庭和



孩子。当然，我并不认为这种分析能够使这些问题得到准确、圆满的回答。我也不认为，当经济学理论与实际生活不一致时，一定是现实世界出了错。一位著名的德国哲学家曾经说过一句话，当他的学说与事实不一致时，“一定是事实出了问题”。我并不同意这样的说法。

经济学是理解现实生活的一种方法。要判定你是否正确，只需要看看你的预测是否与实际观察到的现象一致。当然，这两者不太可能完全一致，但是不完美的理论总比没有理论要好。

说了这么多，我还想强调一点，经济理论的创造（特别是那些别人不认为是经济学的理论）是一个非常有意思的过程，甚至可以看成某种形式的艺术创作。只要是这样，理论就可以用艺术的标准衡量：优雅和一致。只有当我们开始用现实世界来检验经济学理论时，它才成为一门科学，而不仅仅是艺术，而经济学分析方法也会变得有用，不再只是好玩。

思考题

假设我和妹妹在选择坐硬座还是坐卧铺时，很清楚地知道，选择硬座更符合自己的利益。既然这样，为什么要让我们自己作出决定，导致无效的结果？（这一点可能会对父母有所帮助。）

参考书目

有关婚姻问题的更详细的经济学解释，请查阅加里·贝克尔所著的 *A Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press, 1981)。

◀ 结束语 ▶

在结束本书之前，我需要提醒亲爱的读者，我在本书的论述只是一家之言，有很强的个人色彩。用经济学方法来分析各种行为，这并不是我的独创，许多学者也在进行类似的分析。当然，他们的方法与我的方法并不相同。如果你随便找一位经济学家，问他如何定义经济学，他的回答很可能是“将稀缺资源分配于不同目的的科学”或者“经济学家所做的事情”。

本书中的许多观点并没有得到广泛的认同，但是已经被证明是非常有效的。其支持者包括许多著名的经济学家——詹姆斯·布坎南，加里·贝克尔，罗纳德·科斯，罗伯特·弗利（Robert Foley），道格拉斯·诺斯（Douglas North），乔治·施蒂格勒——他们都是诺贝尔经济学奖的得主，还有许多尽管没有获得诺贝尔奖，但同样杰出的经济学家。

经济学王国之所以能够生生不息，原因之一就是有趣的想法吸引了有趣的人才。另一个原因在于，我们选择的是其他经济学家未曾研究过的空白地带，至少从亚当·斯密和杰里米·本森（Jeremy Bentham）时代以来是如此。这是一个充满难题的世界，我们所掌握的只是经济学工具而已。千里之行，我们刚刚迈出第一步。



思考题

对于你认为无法用经济学方法解释的某个问题，给出一个能够自圆其说并且看似合理的经济学解释。反复多读几遍，你是否仍然认为这种解释是错误的？

参考书目

我的第一篇经济学论文发表于 *Journal of Political Economy*, Vol. 85, No. 1 (February, 1977), pp. 59-77, "An Economic Theory of the Size and Shape of Nations".

如果想从经济学鼻祖开始学习经济学，请阅读亚当·斯密的 *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (New York: Oxford University Press, 1976); 大卫·李嘉图的 *The Principles of Political Economy and Taxation* (Totowa, N.J.: Biblio Distribution Centre, 1977); 艾尔弗雷德·马歇尔的 *The Principles of Economics* (8th ed., London: Macmillan, 1920)。

这三本书区别很大，斯密的书涉及最广也最有趣，李嘉图的书则最难。马歇尔的 *Principles* 第一次对现代经济学理论进行了汇总，这是三本书中最全面的一本，也最能体现现代经济学的某些优点，适合于非常勤奋的读者。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 弗里德曼的生活经济学

作者 =

页数 = 3 5 6

S S 号 = 1 1 1 1 5 2 8 3

出版日期 =

封面
书名
版权
前言
目录
正文