

您下载的文件来自天下电子书 <http://www.txdzs.com>

第1节：经济学教材的革命(1)

道格拉斯·C·诺斯序

(1993年诺贝尔经济学奖获得者，华盛顿大学经济系主任)

经济学教材的革命

如果你的运气足够好，你偶尔会遇到这样的人，他的生活和行为与我们所宣称的理想完全一致。我是幸运的，保罗·海恩在1975年进入了我的生活。出人意料的是，这一切始于他给我的一封信，信的开头是这样的：

我会在这个学期末搬到西雅图来，我想在城里找一所大学或学院教经济学。这是两个独立的决定。在经济系求职一事无论成功与否，我都会搬到西雅图来。但是我觉得，教经济学--特别是教经济学导论课是我能做好的事，我会把这件事一直做下去。

我从1967年起担任华盛顿大学经济系的系主任，并努力将它办成全国最好的经济系之一。我对于“最好”的定义不仅包括学术声望，那是我们一直在努力确立的，而且也包括对这所州立大学中的广大本科生施以有效而亲切的教育。校方对于优秀的教学只表示口头的褒扬，而薪酬制度仍然与专著的出版挂钩，所有同事都在努力发表专著，鲜有例外。担任系主任之后不久，我决定回到导论课的教学岗位上，看看我们做得究竟如何。结果令人沮丧，我发现情况跟我读本科的时候相比没什么变化。教材中充满了经济学理论的术语，解释什么是完全竞争模型，张伯伦和罗宾逊夫人的不完全竞争理论，还有垄断，边际分析，各式图表随处可见。按照传统的讲法，我在第四讲中讲授完全竞争，并用美国农业的情况加以例证。课上到一半，坐在后排的一位同学对我所讲的大声提出异议。我觉得我应该教训他一下，就请他上台来讲他自己的观点。他走上讲台，谈起价格补助、牛奶营销法案、食糖生产补贴等等，遍及农业的各个方面，甚为精彩，且并不限于竞争模型。我逃回办公室，开始寻找一种更有效的教学方案。当我收到保罗的信时，我已经为此努力了数年。我回信问他，要是他来教，他会怎么做。下面是他回信的一部分：

我希望能在这样的学校里教书：那里的教员愿为本科生的通识教育尽心尽力，并心怀热忱；他们会不断反省通识教育的性质和重要性，并把提供良好的通识教育视为己任；他们将会把自己的学科作为基地，大胆进入其他学科，而不是把自己的学科当作一座城堡，在里面享受清静的生活。在我梦想的学校里，所有人都应该达到某些核心要求；因为任何人都能列出一个受过通识教育的人应掌握的特定知识，更为重要的是，如果一所人文学院要想成为一个生机勃勃的知识共同体，就必然要求有某些共同的核心知识。对于这些核心知识，首先应该要求教员们掌握。（我常想，如果每位教员都要修本科生所有的必修课，而且同事们也将对他所开设的核心课程加以评估的话，那么全体教员的课程设置讨论就会更有成效了。）

保罗放弃了南美以美大学的终身教授职位，来到华盛顿大学做一名没有终身教职的讲师。到2000年3月保罗去世时，他仍然保留着这个职衔。我不知道我们现在是不是符合保罗心中对理想教员的期待，但我知道，改变了我校经济学教学方式的不是我们，而是他。他改进了本科生的教学计划，彻底修订了导论课程，并定期和研究生助教讨论如何改进教学质量。不仅如此，对于我们这些注重高质量的本科生通识教育的人来说，保罗始终是一种鼓舞和激励。

《经济学的思维方式》这本书体现了保罗处理经济学以及通识教育的方法。同现行的教材相比，本书是一种根本性的变革。本书关注社会问题，更关注经济学推理澄清这些问题的方式，由此激发学生对经济学的兴趣。此外，恰如本书标题揭示的，经济学的力量就在于它是一种思维方式。对这种思维方式的曾经（今后也一直是）经济学对社会科学革命性贡献，它有助于我们增进对周遭世界的理解。

每年秋天，我在给大一新生开的讨论班上都会专辟一节讲讲保罗这个人：他在神学院受

的教育，他被授予圣职的仪式，他进入经济学之路，还有，他把严密的经济学和一种对社区以及社会福利的开阔而积极的关切结合起来的方式（毫无疑问，保罗的经济学是严密的）。他信奉个人自由，并认为有必要让有责任心的人担当起这份自由。他和他的妻子朱丽就是按照这一信条生活的。

华盛顿大学，圣路易斯

张维迎序

（牛津大学经济学博士，北京大学光华管理学院院长）

为什么没有免费的午餐

每个人每天都在做决策。普通人的决策如果出现失误，只影响其个人的得失。但公共决策的不当，就不仅影响个人，而且对整个社会带来不利的影响。

制定法律和政策是当今社会最重要的公共决策。2004年5月1日开始实施的《道路交通安全法》是一部重要的法律，该法第76条第1款第2项规定：机动车与非机动车驾驶人、行人之间发生交通事故的，由机动车一方承担责任；但是，有证据证明非机动车驾驶人、行人违反道路交通安全法律、法规，机动车驾驶人已经采取必要处置措施的，减轻机动车一方的责任。

很明显，这一规定体现了侧重保护非机动车驾驶人、行人的立法意图。就事后补偿受害人而言，这一点本无可厚非。但立法者可能没有认识到，任何法律都是一个激励机制，都在诱导人的事前行为。一个好的法律应该诱导所有利益相关者选择合理的行为，而不是只约束一部分人的行为。交通事故发生的概率以及事故导致的损害的大小，不仅取决于机动车司机的行为，而且取决于非机动车驾驶人及行人的行为。加重司机的责任固然可以使司机开车更谨慎一些，但会导致其他人行路更加不谨慎。最后的结果可能不是减少而是增加了交通事故和受害人的损失。

该道路交通安全法实施后暴露出的一系列问题，包括一些非机动车驾驶人和行人故意制造交通事故以获得赔偿，正反映了这一法律在激励机制考虑方面的欠缺。由此引起的反应和结果就是全国人大对该法律的修改。修改后的道路交通安全法规定，机动车与非机动车驾驶人、行人之间发生交通事故，机动车一方没有过失的，承担不超过10%的赔偿责任；如果交通事故的损失是由非机动车驾驶人、行人故意碰撞造成的，机动车一方不承担赔偿责任。这一新的规定与原来的规定相比，加大了非机动车驾驶人和行人的责任，显然更有助于减少交通事故，促进社会和谐。

第2节：经济学教材的革命(2)

修改后的《道路交通安全法》将于2008年5月1日开始实施，离原来的道路交通安全法实施时间相距整整4年。这期间，我们的社会为此支付了不少额外的成本，仅仅全国人大为修改该法律的直接成本就不是一个小数字。

我一直在想，如果我们的立法者和普通大众能多一点经济学知识，这样的学费本来是可以减少或者避免的。

经济学是一门研究理性决策的科学。它对指导我们做个人决策也许作用不大，但对公共决策的制定很有价值。这是因为，公共决策的制订是一个政治过程，人们对公共政策的不同看法，既可能源于认识水平，也可能出于对自身利益的考量。就认识而言，不仅取决于立法者和政府官员对相关问题的认识，而且也依赖于普通大众的认识，这在民主化的社会尤其如此。经济学的思维方式有助于我们认识法律和政策的后果，从而避免制订出事与愿违的公共政策；就利益而言，经济学的思维方式也有助于人们看清那些隐藏在“公共利益”背后的私利动机，从而减少公共政策被利益集团俘虏的可能性。

什么是经济学的思维方式？在我看来，经济学的思维方式可以用一句话概括：世界上没

有免费的午餐。做任何事情都是有成本的，我们只能在不同的选择中权衡。个人选择需要权衡，公共政策和法律制度的制订也要权衡。为什么没有免费的午餐？因为人的行为基本上是理性的。公共政策必须建立在理性人假设的基础上，否则，就会事与愿违，导致整个社会的损失。计划经济制度就是一个很好的例子：它与个人理性不相容，所以一定失败。

现实中，人们总是喜欢免费午餐，这不是由于他们不理性，而是因为理性的人总是希望让别人为自己支付午餐费，除非制度规则使得他们没有办法这样做。比如说，当一些人希望政府控制价格的时候，他们的真实意图是自己为获得同样的东西少支付一些费用，而不是为了真正的公共利益；类似地，当一些人主张政府应该限制某些行业的准入的时候，他们的真实意图是保护自己的垄断地位，而非维护市场秩序。如果我们忘记了这一点，不断满足他们的要求，社会就会陷入“囚徒困境”：每个人都选择吃免费午餐，最后的结果是每个人都不得不支付比本来高得多的费用。

经济学的思维方式有助于我们建立一个摆脱“囚徒困境”的制度，这个制度就是市场经济。价格，利润，企业家，是市场经济制度的核心。

中国经济改革 30 年取得的巨大成就，显示了市场经济在创造财富和改进民生方面的威力。但现在，反市场化的舆论很有市场。市场经济确实有不少弊病，其中最大弊病是：当你能够享受到它的好处的时候，你可能看到的都是它的缺点；当你没有机会享受它的好处的时候，它也没有办法告诉你它的优点在什么地方。特别是由于政府或者某种强权的不恰当干预，破坏了市场经济的正常运作，使市场经济表现为病态市场经济的时候，人们往往以为这是它本身的毛病。学一点经济学有助于我们认识清楚我们面临的问题的根源，从而找到正确的解决办法。

保罗·海恩等人的《经济学的思维方式》，是我所读到的写给非经济学专业读者的最好的经济学教科书之一。我相信，如果我们的立法者、政府官员和参与公共政策讨论的普通大众能明白这本书中讲述的经济学常识，学习一点经济学的思维方式，我们在公共政策的制订上就可以少犯一些错误，少一些合法但不合理的游戏规则。故此，我愿意把这本书推荐给大家！

2008 年 3 月 28 日

梁小民序

（清华大学 EMBA 教授，西方经济学在中国介绍和普及的第一人）

像经济学家一样思考

面对通货膨胀时政府采取的物价干预措施；面对经济学家喋喋不休地争论经济是否过热，人民币汇率该不该上升；面对个人理财中的各种困惑等等，连普通老百姓也感到需要了解一点经济学了。经济学本来就是解释市场经济中的各种现象，并帮助人们做出理性决策的。像萨缪尔森、斯诺、贝克尔、曼昆这样的大牌经济学家都认为市场经济中每个公民都要学一点经济学。国外大学各个专业都把经济学作为必修课。而市场上普及经济学的著作车载斗量，甚至连为儿童写的都有。

学习经济学的最好方法就是系统地读一本教科书。市场上的经济学教科书太多了，这些书是为不同层次的人写的，选读哪一本教科书十分重要。作为非专业学习经济学的，就需要一本内容较为全面，又通俗易懂的，而这本《经济学的思维方式》就是适于大众阅读的书。

我们说这本书适合大众阅读，原因就在于它介绍经济学时的切入点不同。曼昆认为学经济学的目的是能“像经济学家一样思考”，换句话说，对公众而言，学经济学并不是要掌握那些深奥的理论或者学会使用数学、图表之类的工具分析经济问题，而是要学会用经济学的思维方式去思考现实经济中的各种问题，并做出决策。经济学家是如何思考问题的？我们应该如何掌握这种思维方式？这正是全书内容围绕的中心。

这本书的特点之一在于它不是给你介绍一个又一个概念、一个又一个理论、一个又一个

图表、一个又一个数学模型，而是从现实中你熟悉的事情出发，告诉你经济学家是如何思考的。这样，你就在不知不觉之中掌握了经济学的思维方式。

当然，经济思维本身也离不开经济学的基本内容。这本书从思维方式入手介绍了各种经济学知识，从个人到社会、从微观到宏观、从主流的观点到非主流的看法、从历史到现实，可以说，这本书的内容相当全面，但切入点不同，组织与写作的方法也不同，让一般读者读起来更容易，理解起来也更容易。这正是这本书另一个重要的特点。

本书是从堵车的例子开始的。堵车是全世界各个城市和主要交通干线都存在的情况。老百姓遇到堵车就是一个“烦”字，恨不得天下只有他一人开车；社会学家则是大讲汽车对人类的危害，自己开着车时却想着如何减少汽车的危害；会说的经济学家则说，堵车反映经济繁荣，政府领导有方，就差点高呼“我爱堵车”了。而本书的作者则认为，堵车表面的混乱之下隐藏着一种秩序；正因为有秩序，所以尽管堵车，车仍在行进，由此引出学习经济学的目的正在于认识社会秩序。市场经济表面看来也是相当乱的，但是其中同样存在秩序。认识这种秩序，了解经济世界的运行规律，正是学会经济学思维方式的起点。后面就开始介绍市场上的协作，每个人的行为是如何无意识地相互合作的，合作中的游戏规则是什么，产权如何重要等等，继而展开全部内容。所介绍的内容都是我们身边每天都发生的事情，但每件事情用经济学的眼光看都与我们平常的感觉有差异，而你读过之后会发现有了新的视角，新的认识，对经济学了解得更多了，认识与分析问题的能力提高了，你也学会像经济学家一样思考了。

这本书的作者是美国人，所用的事例主要是美国的。但中国与美国差异特别大，除文化背景、历史传统、经济发展程度之外，主要是经济体制的差异。美国是完全市场经济，中国是政府主导的市场经济。而且，中国未来市场经济的模式也不会是美国模式，所以作者针对美国情况所做的分析就不一定都适用于中国。比如，作者与一般美国经济学家一样是反对政府限价的，但在我国市场发育不成熟的情况下，政府经济需要限价，如对春运火车票的限价，以及通货膨胀严重情况下的价格干预。这个问题就不仅仅是市场调节，而需要更多地考虑政治与社会因素。我们读这本书，学的是基本内容。如果能结合中国的现实做一点进一步的思考就更有意义，收获也就更大了。

2008年3月2日

于怀柔陋室

第3节：经济学的思维方式(1)

第1章 经济学的思维方式

一个优秀的机械师能看出你的车有什么毛病，是因为他们知道，你的车在还没出毛病的时候是如何运转的。许多人觉得经济学问题令人困惑，是因为他们对于一个正常运行的经济系统没有清晰的概念。他们就像那些水平不高的机械师，只学过怎么修理那些运转不良的机器。

一旦我们把某种东西认为是理所当然的，对于那些熟悉的事物，我们就很难看清它的真面目，正所谓“只缘身在此山中”。因此，我们很少注意到社会中还存在着秩序，也认识不到我们每天赖以生存的社会协作过程。所以，开始学习经济学的一个好办法，就是先学会对我们每天都参与其中的社会协作的功绩感到惊奇。高峰期的交通就是一个绝佳的例子。

1.1 认识秩序

看到这个建议，你也许会大吃一惊：“高峰期的交通是社会协作的例子？难道它不是应该被用来说明丛林法则或是社会协作的崩溃吗？”完全不是。如果当别人说到“高峰期的交通”时，你头脑里想到的只是“堵车”，那么，你恰恰支持了前面提到的论点，即我们只注意到失败的情形，而把成功认为是理所当然的，甚至都感觉不到了。高峰期的交通的主要特征是运动而不是堵车，正因为如此，人们才日复一日地加入到车流中，而且差不多都能到达目的

地。当然，交通系统运转得肯定不完美。（又有什么东西是完美的呢？）但是，它毕竟还能运转，对于这一惊人的事实，我们要学会感到惊奇。

早上 8 点，成千上万的人离开家，钻进他们的汽车，奔向各自的单位。他们都是自行选择路线，没有和别人商量。他们的驾驶技术不同，对风险的态度各异，礼貌程度也千差万别。纵横交错的路网构成了城市交通的动脉和静脉，当这些尺寸、形状各不相同的私家车在其中行驶或是进进出出的时候，又有形形色色的卡车、公共汽车、摩托车和出租车加入进来，就像一个什锦盒。人们驶向各自的目标，一门心思只顾他们自己的利益，这并不一定是因为人们都是自私的，而只不过是没有人知道别人想去哪儿。关于其他人，每个人所能确知的仅限于周围为数不多的几辆车的位置、方向和速度。对此，还得加上一个重要的假设，就是别的司机也像他们自己一样努力地避免出车祸。当然，存在一些每个人都得遵守的基本规则，诸如红灯停车或是尽量接近最高限速行驶。差不多就是这么一回事。上面描述的整体安排可能会解决混乱，但我们也许会担心路上的汽车将变成一堆堆废铜烂铁。

然而，我们看到的却是平稳有序的车流，如果你从高空俯视，甚至会感到一丝审美愉悦。下面所有独立运行的汽车，彼此首尾相接，车距狭小，然而并不碰撞，一旦有一点点空隙，旁边的车就会抓住稍纵即逝的机会突然并线，车距大的时候就加速，车距一小，就又慢了下来。高峰期的交通状况（或者任何时候的城区交通状况）确实是社会协作的巨大成果，而非混乱与无序。

1.2 社会协作的重要性

每个人都熟悉交通，但几乎没有人把交通看成一种协作型的共同努力。通常，我们认为自己依赖于“经济”商品，但我们对社会协作过程的依赖要大得多。如果没有鼓励合作的制度，我们就不能享受文明的种种好处。1651 年，托马斯·霍布斯（Thomas Hobbes）出版了《利维坦》（Leviathan），其中有一段话经常被引用：“在这种状况下，产业是无法存在的，因为其成果不稳定。这样一来，举凡土地的栽培、航海、外洋进口商品的运用、舒适的建筑、移动与卸除须费巨大力量的物体的工具、地貌的知识、时间的记载、文艺、文学、社会等等都将不存在。最糟糕的是人们将不断处于暴力死亡的恐惧和危险中，人的生活将孤独、贫困、卑污、残忍而短寿。”*

因为霍布斯相信人们都致力于自我保护和个人满足，因而只有强力（或源于强力的威胁）能使人们避免不断地互相攻击，他的著作仅仅强调了社会协作的最基本形式--远离暴力和抢劫。他似乎作了如下的假设：人们只要能不对别人进行人身攻击，也不侵犯他人财产，然后，那些能产生工业、农业、知识和艺术的积极协作就会自然而然地产生。但是，会是这样吗？为什么该是这样呢？

1.3 这一切是怎么发生的？

我们享用的各式各样的服务和产品，需要经过复杂而互相关联的生产活动才能生产出来。那么人们是怎样互相激励，从而生产了这些产品和服务的呢？甚至在圣人的社会中，如果每位圣人不想使自己陷入“孤独、贫困、卑污、残忍而短寿”的生活，也得用一定的程序来诱导积极、恰当的协作。毕竟，在圣人们能够有效地帮助别人之前，他们必须决定“该做什么”、“在哪儿做”以及“什么时候做”。

自从霍布斯探究社会以来，已经过去了 350 年。霍布斯可能没能认识到这个问题对于理解“集体”生活有多么重要。因为，与我们所处的社会相比，霍布斯时代的社会要简单得多，受到习俗和传统的束缚更多，而不太有迅速的、破坏性的变革。事实上，直到 18 世纪，才有一批思想家开始思索为什么社会能“运转”--一个人在信息极其有限的情况下追逐自身利益，不但没有造成混乱，反而形成了井然有序且成果丰硕的社会。

第 4 节：经济学的思维方式(2)

在 18 世纪的思想家当中，亚当·斯密（Adam Smith）无疑是最有影响力的一位，也是最敏锐的人之一。在斯密生活的时代，大多数受过教育的人都相信，只有统治者的精心筹划才能使一个社会免于混乱与贫困。斯密不同意当时的这种流行观点。但是，为了反驳这一观点，他必须描绘出他所观察到的社会协作过程。在他看来，这个过程不仅在政府关注缺席时能起作用，甚至当政府的政策不对时，这个过程还能消除错误政策的后果。亚当·斯密于 1776 年出版了他的著作，名为《国民财富的性质和原因的研究》（An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations），简称《国富论》，并以此确立了“经济学之父”的声誉。他并没有发明“经济学的思维方式”，但是他比前人更广泛地发展了这一思想，而且，是他将其首次运用于对社会变革和社会协作的综合分析。

1.4 智力工具--经济学家的技能

经济学的思维方式到底指什么呢？正如其本身所暗示的那样，它指一种方法，而不是一套结论。约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes）曾经作过恰当的表述：

经济学理论并不是一些现成的可以用于政策分析的结论。它不是教条，而是一种方法、一种智力工具、一种思维技巧，有助于拥有它的人得出正确的结论。

但是，“思维技巧”又是什么呢？要把它既清晰又简练地描述一番并不是件容易的事。等你自己有了实践经验，你就知道它是怎么回事了。也许，它可以概括为由下述基本预设导出的一套概念：所有社会现象均源于个体的行为以及群体的合作，在这些活动中，人们基于他们预期的额外收益和成本进行选择。

这是个相当概括的论断。所有的社会现象？没错。事实上，不妨在一开始就承认，经济学家认为他们的理论的解释范围并不局限于人们平日谈及社会的“经济部门”时所想到的事情。经济学不仅仅是关于货币、利润、商业和金融的学问，也不单是对人类竞争行为的研究。实际上，经济学研究人们的选择及其无意的结果--这些选择的非预期的副效应。高峰期的交通和国际贸易都能用经济学的思维方式来研究，非营利组织、关注社会的慈善机构以及政府机关也可以。如果我们已经找到一种方法来解释国际商用机器公司（IBM）和美国农场局联盟的行为，为什么不能将其用于美国国税局和农业部呢？像社会团体一样，政府的各个部门也都是由个人组成的，而这些个人基于他们预期的收益和成本进行选择。

不要误会，经济学理论并不是假设人人自私、物质至上、目光短浅、不负责任、一门心思向钱看。“人们基于他们预期的收益和成本进行选择”这一预设并不意味着前面所说的那些。一切都取决于人们把什么东西看作收益和成本，以及他们把什么样的价值观与收益和成本联系在一起。经济学理论不否认慷慨、公益精神及其他美德的现实性或重要性。如果经济学家否认事实，那他们就成了傻子了。

经济学的思维方式在使用过程中会关注三个方面：其一，个体的行为；其二，群体的合作；其三，前述两种活动的结果，不管这些结果是有意的还是无意的。对个体行为的关注主要指节约和权衡，或者代价。节约意味着使用者最大限度地从资源中获取他想要的东西。稀缺使得节约成为必要。尽管有些人手里掌握着无限的资源，似乎没有节约的必要，但是，人都是要死的，所以时间对于所有人来说都是稀缺资源，对于钱多得不知怎么花的人来说也是如此。你在山上滑雪一周，就意味着这一周你不能去海边晒太阳，无论你挣多少钱，你都必须选择。甚至比尔·盖茨（Bill Gates）也得选择如何最好地使用他的时间和财富--下个月他是寻找更多的投资机会呢，还是到一个遥远的小岛上享受一次来之不易的假期呢？即使是他，也不能同时拥有一切，也要权衡轻重利弊。事实上，当他要决定挣来的又一个 10 亿美元该干什么的时候，他也面临权衡--选择。他是该把这些钱塞到床垫里呢，还是投资再建一家微软呢，或是拨给他的慈善基金？他的选择可能和你迥然不同，但有一点和你一样，就是他也得面对稀缺性的问题。我们将在后面的章节中看到，经济学的思维方式会澄清节约的过程，以及在稀缺性造成的约束之下的选择行为。

经济学的思维方式也澄清了很多重要而令人困惑的群体合作。如果说个体经济行为的核心问题是稀缺性，那么群体经济合作的核心问题就是存在大量互不相同甚至互不兼容的个人计划。我们通过节约解决稀缺问题。我们需要千千万万素不相识的人的合作，这是事实，我们通过参与协作过程来达到这个目标。城市交通的例子能同时说明这两个方面。当上班族规划行驶路线、考虑何时并线、决定绿灯变黄灯时该加速还是减速时，他们是在节约时间。而当他们在特定情况下作出他们认为最好的决定时，他们是在作选择。他们的行为通过一个过程得到协调，这个过程本身并不仅仅是所有人的行为的简单总和。没有人（也没有一个中央交通调度员！）能通过群体合作来控制这个过程，然而这个过程却能协调全部个人决策。尽管这个过程并不完美，但大多数人还是能成功地抵达目的地。

这就使得我们思考无意的结果这一观念。每个人都想到达各自的目的地，一路上都要不断作决定，都在路上与他人进行协作。但是，没有人计划过交通的总体流量。这一点不是哪一个人能控制的。就算有一个虚拟的中央交通调度员，也不可能通过详细指示每个人该怎么做来保证有序的交通。人们“不过是在开车”，他们无意的结果呈现为复杂的路况。很多时候，人们会问：“这种有序的情形是如何成为人们在各自追求自身利益同时所产生的副产品的呢？”正是这类问题的提出，激发了经济学的思维方式。

在现代工业社会中，专业化程度已经很高，人们的节约行为就发生在这样的背景之下。专业化（或者按照亚当·斯密的提法叫做劳动分工）是增加产出的必要条件，而产出的增长在近几个世纪又使得“国民财富”得以增长。但是，没有协作的专业化是通向混乱之路，而不是通向财富之路。人们只是按照自己的资源和能力，根据自己特定的计划追逐一己之利，与此同时，对旁人的利益、资源和能力几乎一无所知，而每个人自己的计划的成功又有赖于与旁人的合作，这样做能成功吗？

第5节：经济学的思维方式(3)

在回答这个问题或是解释亚当·斯密所谓的商业社会的神秘运转的时候，经济学理论常显得颇具启发性。斯密在《国富论》的开头写道：

分工一经完全确立，一个人自己劳动的生产物，便只能满足自己欲望的极小部分。他的大部分欲望，须用自己消费不了的剩余劳动生产物，交换自己所需要的别人劳动生产物的剩余部分来满足。于是，一切人都要依赖交换而生活，或者说，在一定程度上，一切人都成为商人，而社会本身，严格地说，也成为商业社会。*

在这样的社会里，每个人的生存都依赖于专业化和交换，成功的协作是一项特别复杂的任务。想想看，为了你今天吃好吃一顿早饭，有多少活动要进行精密的协作。你早上吃的麦片和面包要经过生产、加工、运输、分销等若干环节，农民、卡车司机、建筑工人、银行经理、超市收银员只是在这些环节中付出劳动的人当中的少数几个。（继续往下想，事情就更不可思议了：矿工采掘铁矿石炼钢，钢材制造卡车，卡车拉砖，用砖盖厂房，工厂生产拖拉机，拖拉机用来收麦子。关于生产农民使用的拖拉机，我们就可以写整整一本书来谈论其中涉及的无数个人和组织。）这些人怎么就会在适当的时间、适当的地点正好做了适当的事呢？经济学理论在很大程度上源于对这些问题的回答，并从中逐渐成长起来。人们一谈到“经济”，多数人脑子里想到的可能就是商业社会。近年来，尽管经济学经历了帝国主义式的奇遇，它仍然能卓有成效地解释商业社会的运作。

1.5 通过互相调节进行合作

经济学理论主张，人们在追逐自身利益过程中的节约行为为他人创造了多种选择机会，社会协作是对群体合作过程中产生的不断变动的净利益之持续的互相调节过程。这是个很抽象的论断。我们不妨再回到交通的例子，这样可以使上面的论断形象一些。

设想一条双向四车道的高速公路，所有入口和出口都在右边。为什么不是所有人都挤在最右边的车道呢？既然必须从右边上高速，还得从右边下高速，为什么有些人还要开到最左边的车道去，难道他们不嫌麻烦吗？任何在高速公路上开过车的人都知道答案：最右边的车道因为有车辆不断进出，速度慢，车流常常受到阻挡，所以有急事的人都尽快离开这条车道。

他们会选择哪条车道呢？我们试图理解的是可能出现的总体情况，所以尽管我们不能预测某一个人的行为，我们仍然可以知道，人们将尽量平均地分散到其他三条车道中去。可是，为什么会这样呢？这是如何发生的？答案正是对刚才所提到的群体合作过程中产生的不断变动的净利益之持续的互相调节过程的解释。人们对于每条车道的净利益都很敏感，随时准备离开较慢的车道，进入较快的车道。这样，原来较慢的车道就会变快，而原来较快的车道则相应变慢，直到所有车道的车速相当，或者，更准确地说，直到没有人认为能从改变车道中获得净利益为止。这一切发生得很迅速，且从不间断，比让在入口发高速票的人指定每辆车走哪条车道有效得多。

同样的道理也适用于社会的其他方面。个体基于他们预期的净利益选择行为。他们的行为又或多或少地改变了他人心中面临的选择的相关收益和成本。当一个行为的预期收益对预期成本的比率变大时，人们就多做点，反之，当这个比率下降时，人们就少做点。几乎所有人都认为钱越多越好，这一事实是社会协作机制的极其重要的润滑剂，对社会协作过程有极大的帮助。当人们用钱来衡量一项行为的收益和成本时，一点小小的变动就会使很多人改变他们的行为，更重要的是，这一改变的方向与其他人正在做的事更趋一致。这就是在分配各种可用资源以满足人们的需要时，社会成员之间合作的主要机制。这就是市场经济的主要内容。

1.6 游戏规则

经济体制是人们追逐利益、互相协作的方式和手段，是由“游戏规则”决定的。在本书中，这个短语将反复出现。人们是充分利用稀缺资源，还是糟蹋这些稀缺资源，经济游戏的规则对解释这个问题大有帮助。

规则影响激励。以美国职业棒球大联盟为例，为什么国家联盟的投手要练击球而美国联盟的投手就不练呢？因为两个联盟的竞赛规则中对投手的规定不同：国家联盟的投手在比赛中要自己上场击球跑垒，而美国联盟用指定打击手代替投手跑垒。指定打击制度的存在就使得美国联盟的投手没有动力成为好的击球手。

不管“游戏”指商业、政府、科学、家庭、学校、交通、棒球还是下棋，“游戏”的参加者至少要粗通规则并同意遵守这些规则，否则“游戏”就无法进行下去。规则必须相当稳定。尽管规则会随着时间发生变化，但还是得有相当程度的稳定性，这样人们才能了解规则，并依照规则行事。（试想，如果指定打击制度在一场美国联盟的棒球赛中突然被取消，甚至在一个赛季中途被取消会出现什么问题。）参加者常常需要一定的时间来理解并适应新规则。比如，最近在美国职业棒球联赛中裁判扩大了好球区范围，这样，球员就需要调整自己对坏球和好球的判断，相应地，他们要根据规则的变化调整击球策略。投手和捕手也要相应调整他们的策略。

社会上，人与人之间大多是依照他们了解并一致遵守的规则进行协作。当规则有争议、不一致或是不清楚时，“游戏”就倾向于崩溃。不单小孩子玩的捉鱼游戏、职业球赛是这样，生产和贸易也是如此。在 20 世纪 90 年代，中欧和东欧的几个国家试图从中央计划、官僚控制的经济体制过渡到分权的市场经济体制，它们面临的最大困难，就是在它们玩新“游戏”之前，缺乏一套清晰的、为各方共同接受的规则。如果你到国外去旅游，那里的文化和你的文化背景迥然不同，你又不通当地语言，这时，如果当地社会的游戏规则突然乱套，你会感到一定是出了什么事。人们不知道别人对自己期待什么，也不知道对别人该期待什么。在这样的环境下，社会协作迅速崩解，原先互惠互利的交换让位于对新规则的观望，最糟糕的是，

破坏性的争斗会占上风，最终会确立一套只对一方有利的规则。

第6节：经济学的思维方式(4)

1.7 产权作为游戏规则

在大多数社会群体协作中，人与人之间的关系是用规则来协调的，产权是这一整套规则中的一大部分，具有重要地位。市场经济的基础是私有产权，即以法律所有权的形式把权利指派给特定个体。私有产权明确地界定谁在法律上拥有什么。假设你是一个私有产权所有者，那么，未经你许可，他人不得使用你的财产，也不得改变你的财产的物理属性。不经过你的同意，你的邻居不能把你的车开走，也不能在你的车上蹦蹦跳跳，不能重新喷漆，不能放掉轮胎的气，甚至不能给你的车装一套更好的音响。（当然，未经他的同意，你也不能把他家漂亮的院子轧坏。）此外，私有产权可以在自愿的前提下和其他商品或服务进行交换或交易。在经济学的思维方式下，你买一辆车，或者是买一包零食，都是产权的交换。现在，你获得了车或零食等物品的所有权，卖方获得了现金的所有权。

在社会主义经济当中，公民通常拥有消费品（诸如衣服、食品、收音机等等）的私有产权，但是，生产资料--自然资源、土地、工厂、机器以及生产过程中的其他物质投入只具有社会产权。在此，所有权被法律指派给全“社会”，而不是指派给个人。社会产权不能自由交换。在这种制度下，对于全社会拥有的财产，没有哪一个人法律上有明确的权力进行处置。谁来决定一家社会（全民）所有的工厂应该生产小汽车还是卡车，轮船还是炸弹，扩大规模还是缩小规模，继续生产还是停产呢？（又得经过什么样的决策程序呢？）真的能指望“全社会”做出这些决策吗？不单单是对一家工厂，而是要对全部全民所有的生产资料进行决策。这样的决策能激励经济增长、促进繁荣吗？

正是通过决定某物在某种情况下属于某人，私有产权为社会成员提供了可靠的信息和激励。但是，一个产权明晰的体制不可能一夜之间建成，而必然是一个长时段的渐进过程，在这个过程中，法律、习俗、道德、技术、日常实践共同作用，才会建立起一种可靠的模式。对于社会主义经济模式的变革运动，必然意味着废除旧的产权，但并不意味就能建立新的产权模式。这种运动的结果可能并不是市场协作，而是混乱。对前苏联的那些成员国来说，从官僚支配的经济向市场支配的经济转型之路是充满危险的，到处是凹陷的路面、冲毁的路基、滑坡，甚至还有地图上没标明的地方。

根据经济学的思维方式，清晰界定并严格执行的产权确实能够促进现存稀缺资源的有效使用。明晰的产权还能直接促使人们努力发现新资源、引进新技术以降低成本、开发新的才能和技巧。在下一章里，我们会证明，产权的自由交换还能增加交易双方的机会和财富。当然，经济衰退也是有可能发生的。资源的突然减少会降低一国的生产可能性（比如，想想20世纪90年代波斯尼亚和科索沃的内战以及随之而来的大屠杀对环境的破坏，2003年伊朗大地震中人民生命财产的巨大损失，同年巴格达的轰炸，甚至同年美国电网的暂时瘫痪造成的损失）。

1.8 经济学理论的偏见：缺点还是优点？

好，现在你可以学着像经济学家那样思考问题了。但是，有一点要注意，我们关于社会的理论既不完美，也不是没有偏见的。（你知道什么理论既完美又中立吗？）经济学理论并不提供没有成见的观点，既能顾及所有事实，又能对所有价值观一视同仁。回忆一下我们在前面提到过的经济学理论的基本预设，即所有社会现象均源于个体的行为以及群体的合作，在这些活动中，人们基于他们预期的收益和成本进行选择。

难道这不正是一个带有偏见的视角吗？想一想，强调选择是否合理。选择在经济学理论当中的地位极其重要，以至于有人批评经济学假定人们会选择失业或贫困的生活。等到我们在后面讨论贫困和失业问题的时候，你可以自己作个判断，这种说法是中肯的批评还是对理

论的误解。但是，毫无疑问，经济学理论试图解释这个世界，其假设就是世上之事都是人们选择的结果，特别是无意的结果。

经济学理论看重个体，这一点与重视选择密切相关。我们的日常语言常常将这二者混为一谈。因为实际上只有个体进行选择，所以经济学家在剖析企业、政府、国家等集体的决策时，总试图确定集体之中个人的选择。比如，你选择上你现在的学校，但是学校本身并没有"选择"收下你做学生。学校本身是由一群不同角色的人组成的，他们各有各的责任。事实上，是学校中的一些人以学校的名义录取了你。运动场管理员、秘书、差不多所有的教员和学生对录取你为新生可能不起任何作用。同样，不是微软、红十字会、纽约市、基地恐怖组织作选择，是那些集体中的个体作选择。（如果这些组织不是由一个个人构成，你能设想它们作决策吗？即使能，你觉得应该怎么解释这些组织的运行方式呢？会有一个富于洞见的新方式吗？）这就好比一个物理学得好的学生，他懂得我们的日常语言所谓的"日出"、"日落"，但他也知道是地球绕着太阳转使得太阳看起来升起或落下，同样道理，一个经济学学得好的学生应该很快就能懂得是个体在作决策和选择，而不是集体自身。

也有人批评经济学的思维是错的、误导人的，是因为经济学强调节约行为、算计心和目的与手段的一致性。经济学家假设人们在行事之前，心中先有一个目的，比较所有可行选择的预期收益和成本，并从错误中吸取教训，避免再犯。但是人们真的是这样算计的吗？与之相比，难道我们的很多行为不是更多地出自下意识的欲望和未经权衡的冲动吗？每个行为一定是为达到某个目的的手段吗？一定是对于一个明确界定的目标的追求吗？尽管经济学家并未声称人们什么都知道，也没说人们从来不犯错误，但经济学的思维方式确实假设人们的行为是在比较了收益和成本之后做出的，强调了人类行为的工具性，这样做忽略了一个事实，即很多重要的活动实际上并不是为了达到某个目的的手段，比如，一次热烈的谈话，或者一场友好的网球赛。

第7节：经济学的思维方式(5)

另一项针对经济学的思维方式的指控是说它有亲市场倾向。这类批评让大家注意到了经济学理论的一个真正的、明显的特征，但这个特征也许完全不像它表面看起来的那个样子。经济学理论源于对市场 and 复杂交易过程的研究，多少年来，经济学家已经很清楚哪些条件会对交易成功与否产生影响。经济学家被指责有亲市场的偏见，这也许更应该看成是他们对某些社会制度和游戏规则的首选，这些制度和规则能使人们在互相交换的过程中获益更多，能使生产效率更高，总之，所有参与者都能从中获益。

1.9 偏见还是结论？

上面说到的那些真的是偏见或者成见吗？我们为什么不能称其为信念（或者干脆就称其为结论）呢？经济学家通过观察稀缺性、选择、权衡及其结果来解释社会现象，不正是因为这些能帮助我们理解社会现象吗？物理学家说，能量既不能被创造，也不能被消灭，难道我们能说这是一种偏见吗？生物学家假设DNA分子控制机体发育，难道我们能说这是一种偏见吗？*

我们现在提出的问题很重要，而且很有意思*。但是我们不能继续进行深入的探讨，否则这个导论章节就会长得让人无法忍受。对我们三位作者来说，对任何种类的知识的探索都必然是从求知者一方的某种约定或信念开始的，这一点是显而易见的。我们不可能带着一个完全开放的头脑去接触世界，因为我们不是昨天刚刚出生的。无论如何，完全开放的头脑意味着完全空白的头脑，什么也学不到。任何讨论、探寻，甚至每一次观察都根植于信念，并从中生长出来。我们必须从某一个地方开始，头脑中也必然有一些现成的东西。即便是经济学家，也得面对有限的资源进行选择 and 权衡。我们首先要知道自己在哪里，然后根据我们对真实性、重要性、有用性或启发性的信念往前走。当然，我们的判断可能是错的。的确，我

们在某种程度上总是错的，因为每个"正确"的陈述都必然遗漏或忽略大量正确信息。最详细的地图也是对现实的简化。

有些人建议用避开理论的方法来避免这种风险，对此我们不敢苟同。经济学是关于选择及其无意后果的理论。有些人嘲笑"空想的理论"，更愿意依靠常识和日常经验，这些人常常成为极端模糊和笼统的假设的牺牲品。常识可能会让人相信，抽大麻会导致将来吸食烈性的毒品，因为烈性毒品吸食者往往是从抽大麻开始的。然而，很多抽大麻的人从前都喝牛奶，那么是不是能推论出喝牛奶会导致抽大麻呢？即使牛奶含有大量能导致上瘾的 L-色氨酸（火鸡里也含有同样的氨基酸），这样的"事实"本身也肯定不能证明某一事实是另一事实的原因。再想一想所谓的"超级杯赛效应"。财经记者经常报道在超级杯赛期间的一个有趣的事实：当国家联盟的球队赢得超级杯时，那一年道琼斯工业指数的表现就好，而当美国联盟的球队获胜时，道琼斯指数表现就差。直到 1998 年国家联盟的一支球队捧杯时，上面的结论一直有效。据说现在这个结论八成有效。有什么效呢？国家联盟获胜后道琼斯指数好，国家联盟失败后道琼斯指数差，这一事实并没有给我们提供关于金融市场和道琼斯指数的深入见解。超级杯赛的结果并不一定会引起（或"导致"）股价的上涨或下跌。如果你仅凭事实之间的关联和统计相关性就认为其间存在某种因果关系，就会沦为这种极其平常而又完全错误的推理的牺牲品。事实上，这可能只不过是巧合。

1.10 没有理论就是糟糕的理论

这一点很简单，但很重要。我们能观察事实，但必须用理论来解释其原因。要用因果理论把相关事实和不相关的事实区分开来（这样，尽管多数抽大麻的人以前的确喝牛奶，喝牛奶也未必就是与解释抽大麻相关的事实；类似地，超级杯赛可能也和华尔街那些人没有关系）。实际上，在我们对世界的观察当中充满了理论，我们才能从纷乱扰攘的世界中发现意义。事实上，我们观察的只是我们所"知道"的一小部分，东一榔头，西一棒槌。其余部分我们用所持的各式理论补足：狭窄的或宽泛的，模糊的或精确的，普适的或特殊的，经过缜密推理的或只是含混认知的，经过仔细检验的或未经仔细检验的。

当学生们发现经济学理论令人困惑且冗长乏味时，我们越来越觉得，很大程度上是因为我们经济学家想教给他们的东西太多。正是因为有这样的疑虑，我们才写了这本教材。本书写作的宗旨很明确，就是要事半功倍。本书围绕一组概念展开讨论，这些概念共同构成了经济学家的知识工具箱。这些工具，实际上也就是技能，与我们前面讨论过的基本预设有密切的联系，虽然为数不多，但是用途极其广泛。它们能解开诸多谜团，比如汇率、通过亏损实现盈利的公司、货币的本质、"同一"商品定价不同，等等。通常认为，解开这些谜团是经济学家的分内之事。但是，这些工具也能解释一些通常被认为不属于经济领域的事情，比如交通堵塞、环境污染、政府运作、大学领导的行为，你会在后面的章节中读到对这几点的讨论。

然而，经济理论本身并不能回答任何有趣或重要的社会问题，认识到这一点很重要。经济学的思维方式要补充其他领域的知识：历史、文化、政治、心理以及塑造人们价值观和行为的制度。仅仅学习经济分析的技术并不难，而要把这些技术应用于无限复杂的社会实际问题则难得多，至于要用得明智、有说服力甚至出神入化，就更是难上加难了。最好的经济学家和经济学学生不仅仅是匠人，他们能把经济学的思维方式运用自如。

现在就担心经济学理论的应用总是很难且有不稳定性，未免为时过早。本书的首要目的是使你能开始像经济学家那样思考问题，我们相信，一旦开始就不会停止。经济学的思考会让人上瘾。一旦你习惯了经济学推理的原则，并把它变成你自己的工具，你就会发现它大有用武之地。你会注意到，很多关于经济和社会事务的文章或言论都是真知灼见和胡言乱语的混合物。你开始"突破常规的框框"想问题，这是一种珍贵、强大且有益的知识技能。

你能一笔将图中的点都互相连接起来吗？要求不走重复路线。（提示：突破框框思考。）
简短回顾

经济学的思维方式由社会理论家创造出来，是为了解释人与人之间产生秩序和协作的原因，因为从表面看来，群体间的合作不甚协调，人人都追逐自己的利益，完全不顾及自己合作伙伴的利益。经济学是关于选择及其无意后果的理论。

经济学的思维方式的基本预设是：所有社会现象均源于个体的行为以及群体的合作，在这些活动中，人们基于他们预期的额外收益和成本进行选择。只有个体进行选择。他们可能会自己作决定，也可能因为在集体（家庭、企业、政府机构等等）中与他人合作而作决定。但是，这不应该使我们忽略下述事实：以集体名义的选择实际上是由个体做出的，而这些个体都在实现各自计划和目标的过程中权衡利弊、节约资源。人们因为资源稀缺进行节约，这为他人创造了多种选择机会，他们的行为产生不断变动的净利益，群体间对净利益的持续互相调节又使得合作更加默契。

经济学理论在研究人类行为和协作的时候，特别重视个体的选择。个体一直在比较预期的额外收益与成本，我们常常称之为节约。尽管这种视角有偏见和局限，但是，若要理解复杂的社会生活现象，理论是必不可少的。

经济学的思维方式还强调游戏规则的重要性，以及游戏规则影响我们选择的方式。产权是指通过法律来指定稀缺物品的所有权，它是游戏规则的一个关键要素。社会产权是把所有权指派给全社会，而不是个别人。但问题在于，社会自身并不能做出选择或决策，只有个体才可以。私有产权制度把所有权指派给特定的个体，产权可以自由交易。正因为如此，私有产权能使我们有机会和选择有清晰的认识，同时也构成了市场经济的基础。

第 8 节：效率、交换与比较优势(1)

第 2 章 效率、交换与比较优势

2.1 好东西和坏东西

2.2 物质财富之谜

2.3 贸易创造财富

2.4 值不值？效率与价值

2.5 学会权衡：比较生产的机会成本

2.6 从专业化和交换中获益

2.7 为什么要专业化

2.8 从国际贸易到国际贸易，再到国际贸易

2.9 交易成本

2.10 降低交易成本的动机：中间人

2.11 中间人创造信息

2.12 市场作为发现过程

延伸阅读：经济增长：专业化、交换和法制

经济学家普遍支持自由贸易，然而长期以来，在西方世界，贸易的名声不佳。这大概是因为人们有一种根深蒂固的观念，即仅仅通过交换不可能有真正的收获。农业和制造业被认为是真正生产性的行业，因为它们能创造出新事物，一些额外的东西。但是，贸易只不过是用一种东西交换另一种东西。这似乎能推论出，商人从贸易中得到的利润，就相当于他们在对全社会课某种税。农民和工匠付出辛劳，得到所谓的真实产品，并从中获得工资或其他利润，所以，他们的收入在某种意义上说是名正言顺的；换句话说，种瓜得瓜，种豆得豆。但是商人就不一样了，他们什么都不种就坐收果实；他们的活动看起来什么也不创造，却能得到报酬。所以会有人认为，贸易就是社会渣滓，典型的无效率。

这种论证方法会引起很多人的强烈共鸣，他们还对商人保持着古老的敌意，这种敌意表现为对“中间人”的不信任。人们常常想绕过中间人，把中间人看成一种合法的强盗，他们被

授权在贸易高速公路上向每一个过路人强行索取一定比例的费用，走到这条路上来的人不是极其愚蠢就是不幸之至。（在市场经济体制中，人们有不经中间人的自由；但是，人们多数情况下还是会选择使用中间人的服务。）

无论“贸易是非生产性的”这一观念是多么古老，多么根深蒂固，它毕竟是完全错误的。“生产性”一词所有的能应用于农业和制造业的正面意义，无一不能应用于贸易。交换是生产性的！这是因为交换有助于满足人们更多的需求。

私有产权的交换是市场过程的起源。这一章探讨人们自愿进行商品和服务贸易的核心原因。我们将论证贸易能增加各方的财富，也能带来效率。我们会向你介绍你的第一张图表--生产可能性边界。图表是一种有用的工具，可以帮助我们权衡利弊，澄清专业化和交换过程中的财富增长。

2.1 好东西和坏东西

合作性质的交换行为，从根本上说，就是双方同意互换产品和服务的产权--所有权。你在路边小店买了桔子，你才有机会享用这些桔子，店主才能按照他认为合适的方式支配你付给他的钱。原来是他的东西（桔子），现在是你的；原来是你的东西（3 美元），现在是他的。我们在很多日常购买行为中都不会有白纸黑字的书面合同。（很明确，桔子现在是你的。）而在其他一些购买行为中，比如买房、买车、租一套公寓，我们就得起草合同、契约，对谁拥有什么及财产如何使用做出明确规定。

经济学家经常被日常的商品交换迷住，谢天谢地，我们对好东西有很明确的定义。按照经济学的思维方式，如果某物在选择者眼里多多益善，那它就是好东西。就这么简单。我们还可以进一步分析这个概念，即区分“免费品”和“稀缺品”。免费品是不用付出代价就能获得的东西；稀缺品则必须以别的东西为代价才能得到。

比如，你自愿买桔子，说明桔子对你而言是好东西，同时，它也是稀缺品，因为你以你认为有价值的某种东西（3 美元）为代价换取了桔子的所有权。你的室友愿意排队领取“免费”音乐会票，说明这些票对她而言是稀缺品。她愿意以时间为代价换取这些票，而这些时间本来能做其他她认为有价值的事情。这么说吧，如果某人必须付出代价才能得到一个东西，那它就是稀缺的。

一个东西仅当不需代价就能获得时才是免费品。免费品不大容易想象，但确实存在。其实这只是个语境问题。对装着水肺的潜水员来说，空气是稀缺品，但对大学课堂里的学生来说则是标准的免费品。温暖的热带阳光对巴哈马群岛土生土长的孩子来说是免费品，但对从密尔沃基出发去热带度寒假的一家人来说则是稀缺品。

第 9 节：效率、交换与比较优势(2)

要是所有东西都是免费品就好了！那样就没有人有稀缺性的问题，没有人要付出代价，也没有人需要权衡或选择了。我们想要什么就有什么。天堂就常常被描绘成这样。问题是，我们在人间，就得面对稀缺性。我们不能想要什么就一下子都能得到。我们必须选择。

不仅如此，还存在经济学意义上的“坏东西”。如果好东西是多多益善，那么，你一定已经猜到了，坏东西就是越少越好的东西。夏天的蚊虫叮咬、洛杉矶的烟雾、“9.11”的恐怖，就是坏东西的一些例子。别忘了，经济学意义上的好东西和坏东西的概念都是主观的。以我们两位作者为例，勃特克讨厌蓝草音乐*，而普雷契特科则很喜欢。我们无法确知保罗·海恩对这种音乐是爱憎分明还是持无所谓的态度。一个人认为是坏的东西，在另一个人看来很可能是好东西，对第三个人也可能无所谓好坏。

2.2 物质财富之谜

一般说来，所谓贸易就是在市场中交换稀缺品。如果我们要证明贸易创造“财富”，最好先澄清“财富”这个词的意义。

财富是由什么组成的？你的财富都包含哪些东西？很多人不假思索地就习惯性地认为经济系统创造"物质财富"，像奔迈掌上电脑、太阳工作站、约翰·迪尔拖拉机、福特小货车、马丁吉他、尚彬烤箱、金宾威士忌、任天堂掌上游戏机和哈里·波特小说之类的东西。但是，除非某个人认为这些东西有价值，它们才能称之为财富。按照经济学的思维方式，财富就是人们认为有价值的任何东西。

价值是选择者眼中的价值。我们想起来了，佛陀一无所求，这正是他拥有的很重要的东西。既然他已经找到了他想要的，他的财富就已经大大地增加了。他已经证得涅槃。但是，不同的人可以有也确实有不同的价值观。额外的水对一个想要浇地的农民来说是额外的财富，而对一个遭受密西西比河水灾的农民来说就不是财富。两尺高的新雪对滑雪胜地的老板来说是额外的财富，对一个道路清洁工来说大概只是一个会把腰累断的负担。手风琴对一个波尔卡乐队的乐手来说是财富，对重金属乐队来说就不是。

经济增长并不在于生产更多的东西，而在于生产更多的财富。当然，物质的东西能对财富有所贡献，而且很显然，从某种意义上说，对财富的生产也很重要（手风琴是用某些物质材料做成的，雪也可以用造雪机生产）。甚至像健康、爱和心灵的宁静这类"非物质"的东西也有某种具体的物质表现。但是，财富的增长和物质产品的体积、重量或数量增长没有必然的联系。我们必须从一开始就抛弃"财富=物质的东西"这一见解，它讲不通，而且会妨碍我们理解经济生活中的方方面面，比如专业化和交换，而这些正是亚当·斯密所谓的商业社会的核心。

2.3 贸易创造财富

对贸易的怀疑至少可以上溯到亚里士多德。这些怀疑倾向于认为，自愿的交换总是（或应该是）等值交换。其实反过来才对：自愿的交换从来就不是等值交换。如果是的话，交换就不会发生了。交易双方互相合作，都得到了获得更大价值的机会。对于双方来说，获益的机会就是一种激励。在信息公开且自愿的交换当中，双方都期待通过放弃某种价值较小的东西来获取某种价值较大的东西。如果杰克用自己的篮球向吉姆换取棒球手套，就表明杰克认为手套比篮球价值大，而吉姆认为篮球比手套价值大。我们观察到，人们都是以一种自己认为有价值的东西为代价，自愿换取另一种他认为价值更大的东西。从任何一方来看，交换都不是平等的，因为双方对价值的判断不一样；否则，他们就不会重新安排篮球和手套的产权（"现在手套是你的了"）。而这正是贸易的生产性的根源。杰克的财富比以前多了，吉姆也一样。交换是生产性的，因为双方的财富都增加了。

"不对，"教室后面传来一个爱争辩的声音，"财富没有增加。杰克和吉姆感觉比原来好，这没错；他们可能更高兴，仅此而已。但是交换并没有生产出什么，还是一个篮球和一只棒球手套，不管新主人是谁。"

是的，交换是没有生产出什么新东西。但究竟什么是生产呢？我们立刻会想到工厂、投入的原材料、工人们的汗水和辛劳、最终产品的包装。我们只想到了生产的技术性因素--仅仅看"常规"。我们还忽略了另外一点，就是棒球手套和篮球的制造商试图在技术上把这些材料重新配置，做成更有价值的组合。他们试图增加价值，这才是经济因素，这也是厂商制造它们的根本原因。这只需要突破常规想想。

用篮球换手套没有制造出什么新东西--这并不需要另外的高难技术--但确实制造出了一种双方都认为更有价值的新模式，这就是他们开展贸易的原因。它增加了双方的价值和财富。不妨把交换看成是另一种生产方式，杰克把篮球作为"投入"，得到棒球手套作为"产出"；吉姆则把手套作为"投入"，把篮球作为"产出"。

每个人都用一种有价值的东西换取另一种更有价值的东西。每个人都发生了成本。实际上，任何选择或行为都伴随着代价，一个被舍弃的机会。按照经济学的思维方式，获得某物的成本就是获得它必须付出的代价的价值。为了强调，我们称之为机会成本。杰克认为篮球

有价值，但他自愿用篮球作为代价换取了他认为更有价值的手套。吉姆认为手套有价值，但他用手套作为代价换取了他认为更有价值的篮球。每个人都认为收益大于成本。他们都享有净收益--财富的增加。

这种额外的收益是从哪儿来的？如果杰克在交易之后享有更多财富，看起来这额外的收益一定来自吉姆。但要知道，吉姆也享有更多的财富。这不可能是从杰克那里拿走的。正相反，自由贸易是一个机会，能同时为交易双方创造更多的财富。每个人在交换中合作，就能找到一个增加自己财富的方式。

这一生产性过程（交换）的结果是双方的产出的价值都比投入的价值大。要使一项活动有生产性，不需要别的什么了。交换扩大了真正的财富。如果双方想得到更多他们想要的东西，这是一个高效的方式。

第 10 节：效率、交换与比较优势(3)

2.4 值不值？效率与价值

经济学家常把效率挂在嘴边。现在我们来回答这个问题：一辆车每加仑油能跑 25 英里，另一辆车每加仑油能跑 75 英里，哪辆车效率高？初看起来，好像跑得多的必然意味着高效率。在某种技术性意义上，没错。同样是 1 加仑汽油的“投入”，“燃料效率”高的车能跑的里程就多，即有更大的“产出”。而那些数字，所谓的“客观数据”，是潜在购车者的重要信息。但是，决策者肯定会问另一个问题：“值不值？”毕竟，燃料效率越高，车的成本也越高。在作决策的时候，人们总是倾向于权衡所有预期的额外收益与预期的额外成本。

要买每加仑汽油能跑较多里程的车，就会有额外的成本，这对于买车者而言是一条重要信息。假设每加仑汽油能跑 75 英里的车卖 8 万美元，而每加仑汽油只能跑 25 英里的车卖 2 万美元。多数潜在的买主也许会感到前者虽然比较能出里程，但不值这个价。对他们来说，买这种车的额外成本超过了节约燃料带来的额外收益。效率的技术性定义（比如每加仑汽油能跑多少英里）只关注客观数据，并不能解释决策者赋予投入和产出的价值。经济学家的效率概念--为了强调，他们称之为经济效率--从决策者的角度比较额外收益和额外成本。如果决策者判定预期的额外收益超过了预期的额外成本，就称这个决策或行动计划是有经济效率的。

简单地说，“值不值”这种问题问的就是经济效率。我们对此的回答可能因人而异。办公室里，一个员工开车来上班，第二个坐公共汽车上班，第三个骑车上班。每个人都对额外的成本和额外的收益进行比较，然后选择他们认为最好的交通工具。每个人都在追求一种“有经济效率”的上班方式。他们在办公室里对哪种上班方式最好无法达成一致意见，说到底是因为他们的价值观不一致。

的确如此。对某些问题，经济学家无法给出确定的回答。比如，问“哪一个更有效率，护理学位还是哲学学位？手机还是固定电话？砍光树林还是有选择地砍伐？”事实上，问题要是都这么提，就没意义了。一切都取决于实际情况。

我们的价值观决定了我们对效率问题的看法。社会上对于某个特定项目的相对效率的争议，往往是对某种东西是相对有价值还是相对没价值的争议。了解这一点并不能解决任何争端。但是，如果连争的是什么都不知道，那么解决争议肯定就会更加困难。

问题不在于“哪一个确实效率更高”，而是“谁有权做出某个特定的决策”。钻出睡袋然后爬山，这对于一个想着晚上钻进睡袋睡觉并且在寻找两点间最短距离的人来说，无疑是极端恶劣的无效率。登山爱好者肯定会一个劲地反对这种看法。但是，这并不会引发社会冲突，因为我们都同意，一个人应该有权决定自己度假时露宿山顶更有价值，还是在床上睡觉更有价值。只有当我们对谁拥有哪些权利意见不一的时候，才会激烈地辩论某种做法是不是“真”有效率，比如，砍光树林或露天采煤。或者，在一个自然资源迅速消耗的世界里，一辆汽车

只坐一个人这一普遍现象是不是"不可思议的低效率"。

在游戏规则建立起明晰和有保障的产权的同时，它也暗中决定了用什么样的程序来衡量预期的成本和收益，以达到决策目标。在寒冷的冬日，如果妈妈打开窗户，同时又开空调，那么，只要她对所使用的资源有无可争议的支配权，她就是在有效率地使用资源。另一方面，如果她是在给别人的房间降温，或者如果别人在给她交采暖费，她的产权就要受到挑战。这样一来，虽然妈妈按照她的意愿对房间作了如此这般的安排，但事情却不再是看她的这种安排有效率与否，而是看她是否有独一无二的权利来衡量她的行为涉及的投入和产出的价值。

当产权明晰、稳定且可交换的时候，稀缺资源的价格会反映出其相对的稀缺程度。后面几章会讲到决策者怎样用价格信息来追求效率。指责价格是"错的"，不反映成本和收益的真实价值，这就等于否定了整个市场过程，而价格正是在这一过程中制订的。这不是对效率的批判，而是对现存的产权体系及总体的游戏规则的批判。

2.5 学会权衡：比较生产的机会成本

经济学家可以肯定地说，个体之所以自愿进行交换，是因为他们认为值得。他们认为交换是增加财富的高效率的方式。我们来看下面的例子，把这个问题想得深一些。

琼斯住在榆树街，他生产两种啤酒：淡啤酒和黑啤酒。每个季度他能生产 10 加仑优质淡啤酒或 5 加仑优质黑啤酒，或这二者的任意线性组合。图 2-1 左边表示的是琼斯的生

产可能性边界。生产可能性边界表示琼斯在一定的资源和能力条件下所能生产的淡啤酒和黑啤酒的最大组合。

布朗住在橡树街，她也生产淡啤酒和黑啤酒。按照她的资源和技术，每个季度只能生产 3 加仑优质淡啤酒或 4 加仑优质黑啤酒，或这二者的任意线性组合。我们在图 2-1 的右边画出了布朗的生产可能性边界。假定琼斯的淡啤酒的口感和布朗的淡啤酒一样好，黑啤酒也一样。

初看上去，琼斯酿酒的效率较高，无论是淡啤酒还是黑啤酒。毕竟，两种酒他生产的都比布朗多。但是生产能力本身并不能衡量效率。我们必须比较代价和收获，因为两种啤酒都不是免费品。换句话说，我们必须看生产淡啤酒和黑啤酒的机会成本，并对琼斯和布朗的机会成本加以比较。

图 2-1 简单的生产可能性边界

注：这两幅图画的是琼斯和布朗的生产可能性边界。如果琼斯专门生产淡啤酒（10 加仑），而布朗专门生产黑啤酒（4 加仑），然后琼斯以 3 加仑淡啤酒向布朗交换 3 加仑黑啤酒，双方就可以享有超过原先各自生产可能性边界的产品组合。

那么，琼斯的生产成本是多少？假设琼斯决定只生产淡啤酒。他可以生产 10 加仑。但他要以生产 5 加仑黑啤酒的机会为代价。这就是他酿制 10 加仑淡啤酒的成本。他为了生产 1 加仑淡啤酒，就要以生产 1/2 加仑黑啤酒的机会为代价。（反过来，假设琼斯只生产黑啤酒。他可以生产 5 加仑，但他要以生产 10 加仑淡啤酒的机会为代价。为了生产 1 加仑黑啤酒，他放弃了生产 2 加仑淡啤酒的机会。）如果布朗只生产黑啤酒，她可以生产 4 加仑，但是要以生产 3 加仑淡啤酒的机会为代价。为了生产 1 加仑的黑啤酒，布朗要以 3/4 加仑淡啤酒为代价。（类似地，布朗生产 1 加仑淡啤酒的代价是 4/3 加仑黑啤酒。）

第 11 节：效率、交换与比较优势(4)

我们把这些信息列在表 2-1 中：

| 酿酒商 | 黑啤酒（加仑） | 淡啤酒（加仑） | 黑啤酒的机会成本 | 淡啤酒的机会成本 |
|-----|---------|---------|-----------|-----------|
| 琼斯 | 5 | 10 | 2 加仑淡啤酒 | 1/2 加仑黑啤酒 |
| 布朗 | 4 | 3 | 3/4 加仑淡啤酒 | 4/3 加仑黑啤酒 |

表 2-1

现在，我们要问一个重要的问题：谁生产淡啤酒的机会成本相对较低？答案就在表里，是琼斯。他的代价是 $1/2$ 加仑黑啤酒，而布朗为了酿 1 加仑淡啤酒需要放弃 $4/3$ 加仑的黑啤酒。和布朗相比，琼斯是机会成本较低的淡啤酒生产商。按照经济学的思维方式，琼斯在淡啤酒生产上有"比较优势"。和布朗相比，他生产淡啤酒的效率更高。

我们得出了琼斯是效率较高的淡啤酒生产商的结论，这可能不会使你感到惊奇。但是，和琼斯相比，布朗是效率更高的黑啤酒生产商！注意，布朗生产 1 加仑的黑啤酒的成本是 $3/4$ 加仑淡啤酒，而琼斯要用整整 2 加仑淡啤酒才能生产 1 加仑黑啤酒。和琼斯相比，布朗是机会成本较低的黑啤酒生产商。酿制黑啤酒是布朗的比较优势。

我们可以想象他们各自会作何选择，就好像他们在岔路口一样。走了这条路，就不能走另一条路。琼斯可以选择生产淡啤酒，也可以选择生产黑啤酒。他生产 1 加仑黑啤酒（选了这条路）意味着以第二种机会--生产 2 加仑淡啤酒（放弃的那条路）为代价。布朗也面临类似的选择，但是她的成本就不一样了。对她来说，生产 1 加仑黑啤酒的成本只有 $3/4$ 加仑淡啤酒。这就是机会成本的含义。

2.6 从专业化和交换中获益

只需稍作分析，我们就能知道琼斯肯定是成本较低的淡啤酒生产商，布朗是成本较低的黑啤酒生产商。如果他们都专门从事各自擅长的生产（因而也是相对高效率的生产），并彼此开展贸易的话，会出现什么情况呢？比如，假设琼斯在城里的家庭啤酒作坊供货商那儿遇见了布朗，并交流了酿酒经验。一番商谈之后，他们达成了如下协议：琼斯只生产淡啤酒，布朗只生产黑啤酒，然后进行一对一的交换。琼斯将用 3 加仑的淡啤酒向布朗换取 3 加仑的黑啤酒。

3 个月过去后，琼斯把 10 加仑淡啤酒装了瓶，布朗也把 4 加仑黑啤酒装了瓶。双方都专门从事有比较优势的生产。注意，在图 2-1 中，原先他们各自受到生产可能性边界的约束。但是，当他们完成 3 加仑淡啤酒对 3 加仑黑啤酒的贸易后，双方享有的啤酒组合都超出了原先的边界。琼斯得到了更多他想要的东西，他的财富增加了，现在他有 7 加仑淡啤酒和 3 加仑黑啤酒，原先他自己做不到这一点。布朗的财富也增加了，她现在有 3 加仑淡啤酒和 1 加仑黑啤酒，原先她自己 also 做不到这一点。

2.7 为什么要专业化？

专业化是"追求比较优势"的另一种说法。现在我们要理解专业化的动机。人们追求专业化是因为这样做能增加他们的财富。专业化使得生产者能通过贸易获得那些若他们自己生产要花费更多的产品，从而扩大其生产可能性，市场经济的规则允许人们用这种方式交换他们的私有产权。这对经济学的思维方式至关重要，经济学家把这叫做"比较优势法则"。比较优势解释了专业化的动机，也解释了由此带来的经济增长。这也说明了人们为什么不愿做"三脚猫"，而要从事高度专业化的职业，比如会计、护士、演员、飞行员、木匠、牙医、码头工人、教师、管工甚至职业杀手。通过从事他们自认为有比较优势的专业活动，人们期待享有更多财富（更多他们觉得有价值的东西）。如果你自问："我学什么专业好呢？毕业以后会有什么机会呢？"你就已经问了一个关于你自己的比较优势的问题。

2.8 从人际贸易到国际贸易，再到国际贸易

在我们的故事里，很明显，琼斯和布朗都从专业化和交换中获益了。尽管他们都没听说过"比较优势法则"是什么，他们却急于遵循这一法则。英国经济学家大卫·李嘉图（David Ricardo）是亚当·斯密的继承者，在他 1817 年的著作《政治经济学及税收原理》（Principles of Political Economy and Taxation）当中，他首次明确表述了比较优势法则，并用它来解释国际贸易中的一些问题。事实上，我们已经看到，这个法则可以应用于普遍的交换和专业化。比如，如果我们愿意，我们可以说，琼斯家"出口"淡啤酒，并"进口"黑啤酒，淡啤酒对

黑啤酒的"交换率"是一比一。相应地，布朗家以同样的比率出口黑啤酒，进口淡啤酒。我们可以往前再走一步。我们立刻注意到，双方最终都是以出口的东西支付进口的东西。

即使是辩论，也要服从收益递减法则，如果我们要继续沿着这个思路往下想，可能就要"得寸进尺"了。前面说到，琼斯住在榆树街，布朗住在橡树街。如果我们说，"橡树街从榆树街进口了淡啤酒，榆树街从橡树街进口了黑啤酒"，这种说法是越说越明白还是越说越糊涂？再换种说法，"榆树街和橡树街开展贸易"，又如何呢？这和说琼斯和布朗开展贸易是一回事。严格地说，街道之间不做贸易，邻近的地区之间也不做贸易。只有个体之间做贸易，并从中获益。

如果琼斯住在堪萨斯，而布朗住在宾夕法尼亚，他们俩坐在家里，上网聊起家庭酿酒作坊的事，然后做了同样的交易，又怎样呢？也许我们会说"堪萨斯州从宾夕法尼亚州进口黑啤酒"，或其他类似说法，这种说法是越说越明白还是越说越糊涂？这和说琼斯和布朗开展贸易还是一回事。和街道、邻近地区一样，州和州之间也不做贸易，而是人与人之间跨越市、县和州的边界做贸易。

那么，我们说美国和芬兰、德国、加拿大或是亚洲开展贸易是什么意思呢？这是说，美国公民和另一个国家的公民开展贸易。芬兰不生产诺基亚手机，也不出口，而是芬兰人生产，芬兰人出口。其实，说街际贸易、市际贸易、县际贸易、州际贸易、国际贸易也没什么错（也许，有一天甚至会说星系际贸易，尽管笔者对其可能性持怀疑态度）。经济学家经常被召集起来讨论复杂的国际贸易问题，讨论也有不同的复杂程度。说美国和芬兰开展贸易只是为了表述方便。我们心中则要时刻谨记，这种说法只不过是一个简略表述，后面隐含着为数众多的人之间的数量庞大的交易，其中很多人跨越了不同的地区和政治边界，以大型机构的名义进行交换。

第 12 节：效率、交换与比较优势(5)

2.9 交易成本

已经够复杂的了，是不是？我们在后面的章节还有很多机会来讨论国际贸易政策。我们的基本思想不会动摇。自愿的贸易是互惠互利的；否则，贸易就不会发生。在一个私有产权体系中，人们有强烈的动机进行专业化，因为比较优势能产生个人财富。游戏规则鼓励这些活动。

我们的故事讨论并比较了生产的机会成本。但找到贸易的另一方有没有成本呢？刚才我们故意假设这个成本很低，琼斯和布朗住在同一个街区。如果琼斯和布朗住在一个国家的不同地区，发现一个交易机会就没那么容易了。地理阻隔可能会阻碍交易；同样，不知道现有的贸易机会也会阻碍交易。我们把这些叫做交易成本。交易成本是指在相关各方之间安排（贸易的）合同或契约的成本。

和其他类型的成本一样，交易成本是对额外财富的生产的真实而重要的阻碍。在琼斯和布朗这个例子中，如果一个住在堪萨斯，一个住在宾夕法尼亚，那么，网上的讨论就能有效地降低交易成本。没有网络，他们就发现不了潜在的交易机会。

2.10 降低交易成本的动机：中间人

假设你手上有 10 股雅虎股票要卖掉。你可以找找朋友，向他们推销，也可以在报纸上做广告。但如果你使用中间人（在这个例子中是股票经纪人），甚至在付了佣金之后，你仍然可能卖一个更好的价钱。毫无疑问，如果你的广告做得时间足够长、范围足够大，你也能找到一个买主，愿意出股票经纪人为你提供的价格。但是，你自己找买主的成本低于经纪人佣金的可能性微乎其微。此外，新技术普及后，出现了网络股票经纪人，他们正是通过大幅压低佣金来和传统的股票经纪人竞争的。

对很多自以为节约的人来说，"批发"是一项受欢迎的消遣。也可能真的是吧。如果他们

以寻找便宜货为乐趣（很多人确实是这样），他们就能从其中得到收益。那是他们的选择。自由的市场允许这些购买策略的存在。但对于大多数人而言，零售商能给我们提供有用的信息，是一个重要的、低成本的信息来源。供应商和中间人之间的市场竞争促使他们寻找向潜在消费者传达信息的新渠道，同时降低交易成本。零售商的库存反映了某些可供选择的机会的范围，通常这一信息用其他任何手段都难以得到。

同样的道理也可以应用于职业介绍所。人们经常对私人职业介绍所收取的介绍费感到愤怒。除非他们预期职业介绍所提供的信息比介绍费更有价值，否则他们估计也不会去职业介绍所。但他们还是去了。一旦他们和用人单位建立联系，职业介绍所好像就没什么用了，当然，介绍费也就显得像是一种不正当的强迫征税。

我们习惯于把实际情况和虽然更好但并不存在的情况相比较，对中间人的不良评价很大程度上是由此造成的。我们所作的交换有时对我们不太有利，当然，要是我们什么都知道，我们就能作更有利的交换。因此，我们的结论是，中间人利用了我们的无知。但为什么要这么看呢？用同样的论证，你可以说医生利用了你的病，他们不应该收钱，因为如果你一直不生病，他们就一分钱也挣不到。这没错，但和我们的问题无关。我们既不可能什么都知道，也不可能一直不生病。医生和中间人都是真正的财富生产者，因为他们给我们创造了更多令人满意的选择机会。

2.11 中间人创造信息

通过给可用资源贴价格标签，供求关系（或称市场竞价过程）无意中为决策者创造了价值指数，这将是本书将反复讨论的话题之一。它有一个极重要但又极不为人重视的优点，就是市场参与者可以从中获取高质量、低价格的信息。中间人是这一过程中的重要角色。这个过程反映了他们的比较优势。

某些市场是“有组织的”，例如股票市场和商品市场，意思是说在一个广大的地域中，许多潜在的买方和卖方的报价被集合在一起，为某类相当单一的物品创造出单一的价格。另一些市场，例如给单身男女幽会的酒吧，即便是最没有经验的眼睛也能看出是缺乏组织的：对每一笔交易来说，待交换的商品和交换的条件都得经过协商，因此交易成本非常高。相对而言，二手家具市场是没有组织的：因为买方和卖方没有广泛接触，所以交易的价格会有很大的变动。日用杂货的零售市场，与之相反，是最有组织的市场之一。所以，对某一个地区来说，牛肉的价格变动要远远小于二手家具的价格变动。

有些时候，股票市场和商品市场据说会比杂货市场和二手家具市场更接近“完美”。这种差异描述是一种误导，因为这个说法的言外之意就是杂货市场和二手家具市场应该被改变（完美比不完美好）。然而，只有在改善市场能降低交易成本，并且改善市场的收益超过改善市场的成本时，这种建议才有意义。可是我们不知道用什么方式才能改善一个特定的市场，有时交易成本太高，都不值得去改善市场了，事情往往就是这个样子。此外，某些政府为“改善”市场所做的努力看起来似乎是为了某些人的特殊利益。在第十章里我们还会举一些例子。

每一个价格都是一条具有潜在价值的信息，人们可以用它来判断有没有适合的机会。这样的价格越多，价格的表述就越清晰、越准确，知道的人就越多，可供人们选择的机会就越多。总之，人们的财富就越多。难道这不正是我们对财富增长的阐释吗？人们有更多机会可以选择，更能做自己想做的事。

中间人是组织市场的专家，因而也是创造有价值信息的专家。他们之所以能从事这样的专业活动，大概是因为他们认为在信息生产方面具有比较优势。想想 eBay 那个拍卖网站。开发 eBay 的人发现了一种方式，可以帮那些使用其服务的人们降低交易成本，并提供有价值的信息。简而言之，中间人可以减少交换过程中的障碍，从而为他人进一步提供专业化和交换的机会，无论他们是否能充分意识到这一点。感谢零售商—中间人，一位会计找到了为

她的家人提供牛奶的另一种方式。说到底，她有自由自己养牛、挤奶，但她不选择这么做，而是发挥她自己的比较优势，并用她的一小部分收入换取零售商的服务。她也不用开车到威斯康星的奶牛场去买牛奶。当地的零售商安排了背后的一切交易，卸掉了会计师的负担，那些养牛的农民也不必再费心给数万加仑牛奶找买主了。

第 13 节：效率、交换与比较优势(6)

2.12 市场作为发现过程

这正是市场体制的动机。没有市场交换过程，经济学家几乎不可能知道某个人的比较优势是什么。事实上，经济学家对于良好的市场运行无关紧要！市场中的个体从事他们自己认为有比较优势的产业。人们根据行为衡量自己相应的成本和收益。经济学家试图解释指导人们进行选择的逻辑和原则。我们的图表是为了帮助大家理解人们在现实世界中使用的逻辑。在非市场经济体制中，产权不归个体所有，也不能交易，而是归“全社会”所有。一个中央经济计划者为了改善全社会而生产、派送产品和服务，他也得画图表，也得做所有这些令人头大的计算，来协调数以百万计的人和他们的各自的计划和目标，那么，他从哪里能得到必要的信息，能让他算得又快又好呢？

在现实世界中，人们只需要在所有事情当中选择对他们最具吸引力的事情，就能发挥他们的比较优势。甲打棒球而不是踢足球；乙写小孩看的恐怖故事而不是写美国史著作；丙当电视主持人而不是管理一家工厂。美国进口亚洲生产的衬衫，亚洲购进美国生产的谷物，这一切都是因为他们相信这是获得他们想要的东西的最佳方式。比较优势以及因之产生的效率，不是在黑板上发现的，而是通过产权在现实市场中的交换发现的。

在大多数这类决策中，相对价格提供了基本的信息。对于我们能从事的不同任务，我们要考虑我们的能力和能获得的报酬，我们选择某个工作，是我们认为它能最大程度地推进我们感兴趣的事业。比如，学生们想知道他们的政治学学位、护理学学位和哲学学位将来会有怎样的职业生涯和发展机遇，也想知道它们有哪些局限性。这些想法都不意味着他们单单看重价格，或者说他们学某个专业“只是为了钱”，人们的行为方式不会这么荒谬、这么令人无法忍受；而是说在其他因素等同的前提下，相对价格会影响人们的决策。美国的服装店发现亚洲货比国内生产的同样质量的衬衫便宜。亚洲农民选择不种麦子，是因为他们知道，只要他们种的麦子不能比市场上的美国麦子卖得贵，那么，再怎么种也挣不到令人满意的生活。简言之，他们的行为准则是，为达到一个确定的目标，最廉价的方式就是最有效率的方式。这样，他们不断互相合作和互相调节的过程就构成了经济。

延伸阅读 经济增长:专业化、交换和法制

无论你相信与否，纵观人类历史，除了极少数享有特权的人以外，贫穷几乎一直是人类社会的规律，而不是例外。所以，经济学的一大问题就是什么东西使一些人富了起来，而不是问什么东西让人们一直很穷。为什么在差不多 300 年前，位于亚欧大陆西北角的几个国家突然开始了我们现在所谓的经济增长的进程？为什么会出现经济增长？为什么在欧洲先发生？为什么很长一段时间之后，在欧洲以外只在那些建立在欧洲遗产上的国家发生？

寻求经济增长的解释

到底发生了什么？亚当·斯密考察了 18 世纪末的情况，并在《国富论》第一章中总结道：

在一个政治修明的社会里，造成普及到最下层人民的那种普遍富裕情况的，是各行各业的生产由于分工而大增。

换句话说，财富来自分工引起的产量大幅增加。经济增长是商业社会发展的结果，在商业社会中，每个人都从事专业化活动，并靠交换生活。

19 世纪研究经济增长的最杰出学者用的是另一套术语，但得出的结论差不多。卡尔·马

克思（Karl Marx）把 18 世纪发生在某些国家的巨大产出增长归因于商品生产体系的发展。马克思用"商品"一词指称那些资本家为了营利而不是为了消费而生产的产品。当然，分工全面延伸到社会的各个层面之后，事情的确是这样。斯密所谓的商业社会在马克思那儿叫作资本主义社会。如果你认为马克思对这样的社会不会说什么好话，那么请看他和弗里德里希·恩格斯（Friedrich Engels）合写的《共产党宣言》（The Communist Manifesto）：

资产阶级在它的不到一百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切世代创造的全部生产力还要多，还要大。自然力的征服，机器的采用，化学在工业和农业中的应用，轮船的行驶，铁路的通行，电报的使用，整个整个大陆的开垦，河川的通航，仿佛用法术从地下呼唤出来的大量人口--过去哪一个世纪能够料想到有这样的生产力潜伏在社会劳动里呢？

马克思认为，他看到了一个以资本私有和为营利而生产为特征的社会的深刻缺陷，这个缺陷最终将摧毁这个社会。但是他并不怀疑这个社会生产财富的能力。在《共产党宣言》出版一个半世纪之后，资本主义社会或商业社会的物质成就已经使马克思和恩格斯在 1848 年观察到的成就相形见绌了。

鼓励专业化和交换的规则演进

但是，不能说这些国家只是通过专业化就富起来了，事情并没有这么简单。如果专业化真的是解决贫困问题的方法，你肯定会问，让每个国家都采用劳动分工的办法，这样不就能富起来了吗？答案是，那些"国家"实际上不能"采用"像商业社会这么复杂的体制。个体也做不到。亚当·斯密在《国富论》第二章中简洁地阐明了他的观点：

引出上述许多利益的分工，原不是人类智慧的结果，尽管人类智慧预见到分工会产生普遍富裕并想利用它来实现普遍富裕。

分工的发展是缓慢的、渐进的，没有人设计这个历史演进的过程，甚至没有人想过要设计它。独立的个体希望从专业化中获得好处，所以他们用各自的方式进行专业化的活动。他们的决策使他人的决策变得更容易。同时，人们逐步完善社会制度，使交换变得更加容易，交易成本逐步降低，人们也从中获得了更多利益。

货币就是这些制度之一，而且是特别重要的制度，我们在后面会讲到。但是，尽管重要，货币制度其实并不是被谁发明的。和劳动分工的发展一样，货币体系也是在个体推进他们自己感兴趣的事业，以及与他人的合作过程当中逐渐形成的。亚当·斯密的老师之一，亚当·弗格森（Adam Ferguson）在他 1767 年出版的著作《论市民社会的历史》（An Essay on the History of Civil Society）当中正确地论述道："国家偶然发现了现存的社会体制，这是人类行为的结果，并不是人类任何计划的推行"；人类社会常常经历"最伟大的变革，其中没有一个变化是人的计划"；甚至政府官员也"总是不知道他们会用他们的计划把国家引向何方"。

第 14 节：效率、交换与比较优势(7)

这不是说有远见不重要，更不是说政府无法为经济体系的成功发展做出什么贡献。亚当·斯密肯定不相信这些。他坚持认为，只有"在一个政治修明的社会里"，才有广泛专业化的发展，产量的增加，以及"全面富裕"。政府必须维系一定的条件，让商业社会得以发展。斯密在 1755 年的一份手稿中指出（这份手稿成为后来《国富论》的基础）："从最卑下的野蛮行为演变到最高级的富裕状态，并不需要什么特别的条件，只要和平、税赋较轻、政府有相当的公义即可；其余的事都由事物的自然过程产生。"

这样，我们就又回到了第一章介绍的重要概念--游戏规则，以及它在经济学中最重要的特征--明确界定并得到充分保护的产权。如果没有对产权的合理保障，人们就不会为将来投资，也不会制订什么有用的计划或是创立某种昂贵的事业。这意味着，在实践当中，政府至少必须保护社会成员免遭他人盗窃和抢劫，维持一个相对公允和可预测的司法系统以解决人与人之间的争端，并保证政府不会掠夺公民财产或独断专行。我们当中的许多人在以"法制"

为特征的社会里生活了一辈子，却常常不知道政府很少能达到这些标准的要求。

合理保障的产权及其重要推论--产权交换的自由是商业社会成功发展的必要条件，在这样的社会里，人们可以有效地合作，创造并利用各种资源以满足彼此的需要，经济才会增长。如果没有这样的条件，贫困就不可避免，也许有极少数人可以通过榨取大多数人的劳动享受丰裕的生活。

其他因素也有影响。当一个民族努力改变他们的生存状况时，气候是一个重要因素，可能起促进作用，也可能起阻碍作用。自然资源也是一个影响因素，即使不像有些人想象的有那么大的影响。战争是一个极其重要的因素，会使卷入战争的国家的财富遭受巨大损失，同时会使一部分人屈服于另一部分人的独裁和剥削。如果我们在看过历史之后问现在应该做些什么，那么有一件事至少是明确的，就是政府必须建立法制社会，使其治下的人们有望得到他们的投资和努力的收益（当然也要付出代价）。没有法制，商业社会无法成功发展。

简短回顾

商品交换主要是所有权的交换，或产权的交换。产权是"游戏规则"的一个重要部分，用来规定谁拥有什么以及财产应该如何使用。如果一个社会体系有明晰的产权，且对产权交换约束较少，那么这个社会就能产生价格机制，以帮助那些追逐自己比较优势的人们发现他们的优势到底在什么地方。市场过程能告诉人们他们的机会在哪里，这样人们就能利用这些机会发现有效率的方式来创造净收益。

好东西就是多多益善的东西，相反的，坏东西是越少越好的东西。稀缺品必须以某种好东西或选择者认为有价值的别的什么东西为代价才能得到。所以，稀缺品只有通过选择、挑拣或某种权衡才能得到；免费品则不是选择的对象。经济学是关于选择的理论，关注的是稀缺品的生产和交换。我们如果生活在没有稀缺性的世界里，也就无所谓经济学问题了。

按照经济学的思维方式，机会成本一词常被用来强调一项行为的成本是人们赋予次优机会的价值，人们在选择这一行为时以次优机会为代价。

在最宽泛的意义上，财富指人们认为有价值的任何东西。人们自愿交换产权，是因为他们感到这是创造个人财富的有效方式。自愿的交换总是包含价值较低的东西（投入）和价值较高的东西（产出）两方面。从来不存在等值的交换。和农业、制造业一样，交换也是创造财富的过程。事实上，交换是自己生产某种东西的另一种方式。

经济效率取决于对价值的评估。尽管物质和技术方面的事实可以直接决定效率，可是它们并不能确定相对于其他生产过程的相对效率。对于一项计划或活动，决策者总会问自己，是否值得为之付出一定的成本，这和问这项活动是不是有效率是一个意思，只不过方式不同罢了，因为经济效率的概念就是权衡预期的额外成本和预期的额外收益。

从根本上说，对某个过程是否有效率的争议就是对某人的评价应赋予多大权重的争议。因此，经常也是对游戏规则的争议，对谁应该对什么资源拥有什么权利的争议。

机会成本决定比较优势。人们从事专业化活动是为了交换，进而从中获取财富。他们专门从事自认为有比较优势的活动。有些产品和服务，他们认为自己生产的成本太高，所以他们自己不生产，而是通过交换获得。生产可能性边界描绘了这个过程中财富的增长。无论人们从事的是地区贸易还是国际贸易，"比较优势法则"都有效。

信息本身是稀缺品，这导致了交易成本的增加，很多经济活动都可以理解成对信息稀缺的一种回应。交易成本是安排合同、契约和贸易的成本。生产信息的成本对每个人来说都不一样。如果可以发展出一个具有适当激励机制的系统--特别是市场过程--人们就可以专门从事他们具有比较优势的产品的生产了。

备受诋毁的"中间人"在很大程度上是信息生产的专家，他们能降低交易成本。这是中间人的比较优势。就像股票经纪人能在潜在买主和潜在卖主之间牵线搭桥一样，一般零售商给消费者提供生产商的产品销售信息，而且使得生产商能和那些想要他们产品的顾客建立联

系。中间人认为，他们的比较优势在于能提供某种信息进而降低交易成本，能协调跨地区的市场交换，能把地方性市场整合到更大的经济系统中去。

游戏规则决定了我们彼此协作（和竞争）的方式。确认私有产权的法制也允许产权的自由交换，激励人们专门从事他们有比较优势的活动。专业化和劳动分工的出现为经济增长创造了条件，也解释了为什么某些国家的财富比另一些国家多。

第 15 节：无处不在的替代：需求的概念(1)

第 3 章 无处不在的替代：需求的概念

3.1 关于"需要"

3.2 边际价值

3.3 日常选择就是边际选择

3.4 需求曲线

3.5 需求法则

3.6 需求和需求量

3.7 需求自身也会变

3.8 所有事物都依赖于其他事物

3.9 通货膨胀导致的错误感觉

3.10 时间站在我们这一边

3.11 需求价格弹性

3.12 对弹性的思考

3.13 弹性与总收入

3.14 垂直需求之谜

3.15 所有稀缺品都必须以某种方式分配

3.16 只有钱重要吗？货币成本、其他成本和算账

到现在为止，我们已经对于权衡进行了不少讨论。我们知道，大多数物品是稀缺的，这就是说，只有通过以其他有价值的东西为代价才能获得。在这一章里，我们将考虑稀缺性的进一步应用--任何事物都有替代品。没错，任何事物都有。这就意味着，明智的选择--从现有的资源中尽可能多地获取自己想要的东西，节约的选择--要求比较采取其他选择时的预期额外成本和预期额外收益。日常的选择需要权衡。我们将提出消费者需求的概念来解释买方是如何面对权衡的，以及市场上的价格信号是如何鼓励买方进行节约的。

3.1 关于"需要"

刚才我们说到，人们面对"权衡"，这和人们有真正的"需要"有什么联系？请看下面 4 句话：

- 一个人平均每天需要喝 8 杯水以维持最佳健康状态。
- 所有公民都应该得到他们需要的医疗条件，无论是否付得起钱。
- 糖尿病人需要胰岛素。
- 你需要读你的经济学教材。

这 4 句话都谈到了某种必要性。虽然经济学的思维方式不否认人们有真实的需要，但是，经济学的思维方式仍然认为这 4 句话可能产生严重的误导。我们可以稍微"突破常规"思考一下。

先来看最后一句话。你需要读你的经济学教材。你的教授把这句话写在课程大纲里，她当然认为这是对的。的确，如果你不能跟着课程的进度读书，你的成绩也就不会好。如果你的教授有博士学位，作为学生，你们会收到博士老师的指令，就像处方一样。但是，事情不仅仅是你的教授认为你为了通过这门课需要做什么，而是学生们实际上将要做什么。学生们

面对稀缺性，因而面临一系列的权衡。你知不知道，有些学生甚至连教材都不买，仅仅是因为书太贵了？而另一些学生倒是花钱买了书，可是一学期下来连翻都不翻。（他们一定认为他们花的这笔钱是一种“沉没成本”，我们在后面几章中会讨论到这个概念。）有些学生勇敢地尝试去读经济学教材，可他们还“需要”读微积分教材、哲学教材、物理学教材，这样，他们就只能粗略地看，而不是仔细地读那些指定的章节。物理的期中考试近在眼前，抬高了读经济学的指定章节的成本。

所有的学生都会面临这样的问题。读经济学教材需要付出代价。随着代价或成本的升高，学生们读得就少了。他们转而寻求替代品。比如，你可能会问一个（读过这一章的）同学书上的要点是什么；或者，你可能把书放在枕头底下，希望睡觉的时候能吸收一点书里的内容；或者，你指望考试的时候撞大运；或者，假如你有足够的勇气，你也可能会在老师答疑的时候请求老师解释书里的内容，向她暗示你已经看过这些内容，只是还没有完全理解。（这些小花招，我们一清二楚。）这些就是读书的替代品。

上面这些可能会与你的经验产生共鸣，那么第一句话又怎么样呢？一个人平均每天需要喝 8 杯水以维持最佳健康状态。当然，医学权威已经证明了这句话是对的。现在我们讨论的是人们的健康，而不仅仅是学生的分数。我们要看到另外一些事实。一个普通人也许愿意少喝水，而代之以喝咖啡、喝啤酒、喝汽水或者吃桔子。这些都不是水，而是水的替代品。（顺便问一句，近来你是否足量摄入了每日所需的蔬菜和水果呢？如果没有，为什么？）那些现在每天喝 8 杯水的人又怎么样呢？比如说，如果水价上涨到 2 美元一杯，他还会每天喝 8 杯水吗？如果涨到 5 美元一杯呢？50 美元一杯呢，还喝不喝？

现在来看第二句和第三句话，显然，这两句更难处理。所有公民都应该得到他们需要的医疗条件，无论是否付得起钱。但是每个人需要多少医疗条件呢？如果一位女士得了严重的阑尾炎，自己又付不起医疗费，可能我们都会同意用纳税人的钱来给她做阑尾切除手术。如果换成一个少年想治粉刺，症状并不严重，我们会同意吗？医生的服务和其他医疗资源是稀缺品。即使我们要求每个医生免费给病人看病，医疗资源仍然是稀缺品。如果每个人有一丁点小病就去咨询医生，那么有多少医生都看不过来。的确，看病的价格越低，人们看病的次数就会越多，而从医生那儿得到的建议可能不过是睡睡觉、多吃水果和蔬菜、放宽心或者耐心等待。人们可以想象得出，降低看病的费用肯定会使其他种类的成本变高，比如排好几个小时的长队或是门诊几分钟就被打发走，等等，因为医生的服务是稀缺品。

糖尿病人需要胰岛素。没错。没有胰岛素的话，至少非常难受，还有可能会死。对于一个糖尿病患者来说，他当然可以用别的东西去替代每天的 8 杯水，也可以用和同学讨论来替代自己读书，但是，他肯定没有东西可以替代胰岛素，对不对？结论别下得太快。一般地说，他可以用健康的食谱和适度的锻炼来替代。整体护理和系统药物治疗越来越受到人们的欢迎。（即使这些不像胰岛素那么有效，人们确实已经用它们来替代胰岛素治疗，不像那个完全不读书，只想着考试撞大运的学生。）因为，胰岛素对大多数糖尿病人来说也是稀缺品，使用胰岛素也需要权衡，或者以他们认为有价值的其他东西为代价。

3.2 边际价值

水和钻石相比，哪一个更有价值？很多人在回答这个问题时都不假思索地说：“水。”但是，接下来的问题稍有一点变化：一杯水和一杯钻石相比，哪一个更有价值？这时，人们就开始犹豫了。如果他们回答“水”，我们会问，如果一杯水和一杯钻石放在面前让他挑，他会拿哪一个。每次都是钻石赢。

第 16 节：无处不在的替代：需求的概念(2)

在面临选择的时候，人们都会毫不犹豫地拿走钻石而不是水，那他们又怎么会说水比钻石更有价值呢？因为，他们会说，水对于生命是必要的，而钻石不是必要的。对，如果他们

在沙漠中心快要渴死了，水当然比钻石更有价值。这个回答混淆了不同的语境中不同的权衡，我们的选择是在特定的背景下做出的。我们的选择依赖于我们面临的境况。

如果你要拍一只蚊子，以免感染上黄热病，一张旧报纸肯定要比莎士比亚全集更有价值。如果玉米皮塞住了你的牙，你难受得要命，一根牙签肯定比一台计算机更有价值。在特定的情况下，任何东西都可能比其他东西更有价值，因为，和我们的选择一样，价值也依赖于境况。

经济学家用他们自己的方式来说同样的事情。要紧的价值是边际价值。经济分析本质上就是边际分析。很多经济学家甚至用边际主义这个词来指代我们所谓的"经济学的思维方式"。边际意味着"在边上"（这一页的"边际"就是页边）。边际收益或边际成本就是额外的收益或成本。经济学理论就是边际分析，因为理论假设了人们的决策是通过比较预期的额外收益和预期的额外成本做出的，收益和成本都是站在决策者所处的边界上来衡量的。在经济决策当中，除了边际收益和边际成本，其他的都不重要。

3.3 日常选择就是边际选择

这也太抽象了吧！那好，假设一个好朋友晚上 9 点给你打电话，那时你正在玩命准备第二天的物理考试。（你已经放弃了经济学课指定的必读材料。）你的朋友想过来呆一会，你说你还得学习呢。你的朋友再三恳求，你说不行。你的朋友很伤心，问："难道物理比我还重要吗？"这时，如果你掌握了经济学的思维方式，你就可以毫不犹豫地说是："仅仅在边际的意义上是。"

如果还是止不住这种怨诉，那就告诉你的朋友，让他下学期修一门经济学课，然后接着看你的书。在这种情况下，不是你朋友和物理考试孰重孰轻的问题，而是在这个特定的晚上（即边际），和你朋友一起过两个小时和看两个小时物理书相比，哪个更值得。

你的朋友犯了一个常识性错误：用"非此即彼"的方式想问题。要么是"我"，要么是"物理"。当你的朋友在你考试前一天晚上给你打电话时，你的选择不是"非朋友即考试"。事实上，当我们被要求做出选择的时候，也很少面临这种非此即彼的选择。通常，当我们被要求做出选择时，我们会发现，从我们的境况出发，情况往往是此多彼少或者此少彼多。经济学的思维方式拒绝用非此即彼的方式想问题，而是注意边际收益和边际成本。对于想节约所有稀缺品（包括水这样的"必需品"）的人来说，这样做是正确的。

3.4 需求曲线

"需要"这一概念鼓励了非此即彼的思维方式，却不欣赏边际思维。人们确实有需要。然而，在一个充满了稀缺性的世界里，人们要权衡利弊--少选择一点甲，是为了多选择一点乙。正因为如此，经济学家才发展出了"需求"的概念。需求这个概念把人们想获得某种东西的数量与他们为了得到这些数量要付出的代价联系在一起。这一概念是边际分析的深入且极其重要的应用。

例如，在一个"标准"的美国小镇上，人们的计划用水量因价格不同而不同，如表 3-1 所示：

| 每加仑水的价格（美元） | 每日用水量（百万加仑） |
|-------------|-------------|
| 0.07 | 23 |
| 0.04 | 40 |
| 0.02 | 80 |
| 0.01 | 160 |
| 0.005 | 320 |

表 3-1

我们都同意，每个人的确需要用水。但是，好好看一看这张表。这张表显示了一种关系，当水价变动时，人们的计划用水量也随之变动。如果水价是每加仑 7 美分，每天会用掉 2300

万加仑。当水价下降时，原因姑且不论，人们就计划用更多的水。当每加仑 2 美分的时候，人们每天计划用 8000 万加仑；如果水价降到每加仑半美分，人们每天就要消费 32000 万加仑。（消费一词并不一定意味着他们每天要喝掉那么多水！只不过是说他们要获取并使用这么多水，用于各种各样的用途。）

当我们把这些表里的信息画成图 3-1，事情就变得更有意思了。纵轴表示可能的水价，单位是美元/加仑。横轴表示人们在不同的价格下计划购买的水量。把表中的数字标在图中，并连接起来，我们就得到了一条向下倾斜的曲线。

经济学家称其为需求曲线。需求曲线表示了消费者在任意给定的价格下计划购买的数量。我们"阅读"需求曲线的方法是：选取一个特定的价格，并在横轴上找到相应的点。那个数量就代表了人们计划购买的数量。我们称之为需求量。比如，我们这张图中的需求曲线显示，如果水价是每加仑半美分，每天人们就会用掉 32000 万加仑。这就是他们的需求量。他们会使劲用水，好像水不要钱似的，更精确地说，好像水价只有每加仑半美分，因为那正是他们为了得到水而必须支付的价格。当水价相对低廉时，人们当然不但会用来饮用、洗澡、做饭、洗衣服，还会用于数不胜数的其他用途，例如注满游泳池、浇草地、洗车，等等。（这些也都是消费行为。）很多人在修剪完草坪后不愿意扫地，而是直接接上水管去冲马路和便道；每用一次马桶就冲一箱水；冲一个澡也要好半天；洗衣机里注满了水，尽管衣服数量还不到洗衣机容量的四分之一。

图 3-1 一个"标准"美国小镇的自来水需求

但是，把这一价格加倍，即每加仑 1 美分，这时各家各户的行为就会大不相同了。人们会改变他们的计划。需求量会改变。他们会放弃那些不太重要的用途，根据上图，每日的用水量会减少一半。把水价再加一倍，即每加仑 2 美分，他们就会更省了。同样的道理，当水价涨到 4 美分一加仑时，用水量又会减半。现在每天的用水量只有 4000 万加仑。很多人会降低洗车和浇草坪的频率。洗衣机只有装满了脏衣服的时候才开。有些人可能会决定不在自己家里游泳，因为水价太贵。注意，即使水价涨到 7 美分一加仑，人们也不会完全不用水。每天还是会消费掉 2300 万加仑，可能都是用于"最重要"的用途或者在每个选择者眼中最有价值的用途。

第 17 节：无处不在的替代：需求的概念(3)

看看这张图，你能确定这个社区需要多少水吗？经济学的思维方式对回答人们需要多少水这个问题没什么帮助。我们把这个问题留给生理学家去解决。这是他们的比较优势之所在，不是我们的。但是需求的概念以及对水的需求曲线的图示，的确提供了一种深刻的见解，即经济学家对于边际分析的强调，但这一见解尚未得到足够的重视。我们在这个例子中可以发现：消费者对于水价变动做出了边际调整。他们一般不会做出非此即彼的选择。

当人们面临高昂的价格时，作为节约者，他们会把水保存起来。他们会找出水的替代品。当水变得越来越贵时，他们会努力"减少浪费"。他们会决定，再也不值得把水用作某种用途了。他们会找出更有经济效率的方式来实现他们的目标。（不要忘记你在第二章里学到的观点！）那些原先用水冲马路上的草渣的人，现在可能会用扫帚扫。他们可能也会装上高压水枪。为了可以少浇几次草地，从长远考虑，他们可能会种几棵树给草地遮荫。游泳池可能会被后院的蹦床代替。在这些情况下，我们可以说，扫帚、水枪、树（广义地说，甚至蹦床）都被用作水的替代品。

3.5 需求法则

我们上面所说的这一模式极为重要，以至于一些经济学家愿意把它称为"法则"：需求法则。我们称其为"法则"是因为它不仅对水适用，而且对一切稀缺品都适用。其表述如下：当

其他条件不变时，物品价格上涨，则需求量下降；类似地，当其他条件不变时，物品价格下跌，则需求量上升。

这一法则断言，在人们想买的东西的数量和他们要为此付出的价格（代价）之间存在负相关关系亦即反向变动的关系。价格和需求向相反的方向变动。价格较高的时候，消费者就会计划少买些；价格较低的时候，他们就会尽量多买。你觉得这样概括性的推论能被称为法则吗？你能想出例外吗？（胰岛素是不是例外？等会儿再说，我们要先吊吊你的胃口！）为什么有些人对他们要付出的代价感到无所谓？有些人反而认为代价越高越好？这样的人会在价格上涨的时候买更多的东西。当其他条件不变时，15 美元的 CD 卖得比 11 美元时少；网费降低时，更多人愿意上网；当全场打折时，商店里可能会挤满急切的顾客。

3.6 需求和需求量

在使用需求概念时，你必须小心，注意除了价格变动以外，有没有其他因素变动的可能性。你最好的防护措施就是掌握需求和需求量的区别。经济新闻的评论员常常用需求作为需求量的省略。我们在后面将看到，这样做会犯错误，而且这种错误已经犯了不少。

经济学理论中的需求是两个变量之间的关系：价格和人们想买的东西的数量。对任何物品，你都不能说需求只是一个数量。需求总是一种关系，把不同的价格和人们在不同的价格下愿意购买的数量联系起来。我们把这一事实表述为：需求是一个明细表或一条曲线。从明细表的一行变到另一行，或者从曲线上的一点移动到另一点，应该总是被称为需求量的变化，而不是需求的变化。请注意我们对需求法则的表述。例如，我们没有说价格下跌的时候需求变大，而是说需求量变大。

在图 3-1 当中，一切都很清楚。如果价格被定在每加仑 1 美分，然后降到每加仑半美分，则需求量会从每天 16000 万加仑增加到 32000 万加仑。在 4 美分的价位上，需求量每天只有 4000 万加仑，这正是各家在 4 美分这个价位上想购买的数量。但是，尽管如此，需求并没有变，因为需求是整条曲线或整个明细表。请注意，在我们的图中，需求曲线并没有移动或偏离。我们是在沿着给定的需求曲线运动。需求曲线本身表示的是消费者在各个价位愿意购买的不同数量。也许明确这一区别的最佳方式就是牢记曲线或明细表总是能跟在需求一词后面。在某种情形下，如果你说“需求”，而不能说“需求曲线”，你就犯了一个常识性错误。你要说的可能不是需求，而是需求量。

3.7 需求自身也会变

“你不是告诉我们需求自身从来不变吗？”教室后面传来一个怀疑的声音，“你不是说当水变贵的时候，人们可能会买更多的高压水枪或别的什么吗？他们买那些东西是因为水更贵了，而不是因为高压水枪更便宜了，对不对？所以，你所谓的“需求法则”不适用于高压水枪——因为人们买了更多的高压水枪，但是高压水枪的价格没变！”

这个学生提的问题很好。而且，尽管他的结论是错的，他还是对我们到现在为止所讲的一切都能详加注意，这样很好。现在，我们要把需求的概念向前推进，让我们继续关注。

需求法则仍然是完全正确的。需求法则是说，当其他条件不变时，如果一种物品的价格变化，那么对这种物品的需求量也会随之变化。这里的关键之处在于“其他条件不变”这个短语。价格对我们的选择有重要影响，但是我们也认识到，除了价格本身，还有其他影响因素在鼓励人们增加或是减少对商品或服务的消费。如果人们的购买意愿发生了变化，即使物品的价格保持不变，那么对该物品的总体需求就必然发生变化。需求曲线本身能移动。对某一特定物品的需求能增加也能减少。

让我们回到前面的例子，继续考虑镇上的人对水的需求。我们一直假设唯一的重要变化是水价的变化。至于其他影响人们买水意愿的因素，我们都认为是保持不变的。需求量的变化仅仅是由于水价的变化。为了使总体的需求上升，必须得有什么事发生，使得在所有的价格水平下，各家各户都愿意买比从前更多的水。在每加仑半美分的价格水平下，人们可能会

选择消费比原先的每天 32000 万加仑更多的水，比方说，因为天气干旱，他们想多浇几次门前的草坪。需求（曲线）会向上向右移动。或者反过来，假设社区在水源中发现有某种污染物。家庭就会减少用水量。（还喝吗？不喝了。还用来洗澡吗？可能大概洗一洗就算了。还用来游泳吗？不游了。还浇草坪吗？为什么不浇呢？）如果这些事情发生，人们就会比以前减少对水的消费，无论水价是多少。他们的总体需求就会下降。曲线自身就会向下向左移动。

第 18 节：无处不在的替代：需求的概念(4)

如果你想画出对水的需求增长，那么请把表 3-2 中第二栏数据描成图。（尽管在书上画，这是你的书，不是我们的书。）如果你想画出对水的需求的下降，就用第三栏数据。你将看到，无论哪种情况，对于任意一个给定的水价，需求量都比以前上升或下降。需求法则仍然成立。我们仍然能画出一条向下倾斜的需求曲线。在这两种情况中，价格和需求之间都是负相关的。但是曲线本身却移动到了一个新位置。

| 每加仑的价格（美元） | 每日用水量（百万加仑） | 每日用水量（百万加仑） |
|------------|-------------|-------------|
| 0.07 | 40 | 15 |
| 0.04 | 60 | 25 |
| 0.02 | 140 | 55 |
| 0.01 | 240 | 100 |
| 0.005 | 400 | 200 |

表 3-2

3.8 所有事物都依赖于其他事物

我们能够明确分离出导致需求变动的一些影响因素，也就是能"导致需求曲线移动"的因素。每个经济学的好学生都必须注意到这些因素。让我们从最明显的因素开始。

消费者（需求者）数量的变化。在我们研究的这个镇上，人口的增加会导致用水量的增加，人口的减少会导致用水量的减少。随着越来越多的小孩取得驾照，他们开始向大人要车开，从而增加了司机的总量，对汽油的需求也会随之上升。而一个日趋老龄化的社区则与之相反，对汽油的需求压力会逐渐变小，但对家庭护理服务的需求则可能会上升。

消费者口味或偏好的变化。当我们两位合作者修改这一章的时候，人们对阿特金斯食谱的狂热给炸面包圈的销售造成了毁灭性的影响。需求大幅下降，因为那些在乎自己健康的人会避开这种食物。他们不买并不是因为炸面包圈的价格上涨了。他们之所以买得少，是因为他们的口味变了。现在他们要吃碳水化合物含量较低的食物。（对于低碳啤酒的总体需求上升差不多也是同样的原因。）你们班上可能会有一些同学曾经是小甜甜布兰妮的铁杆歌迷，但是现在，即使免费赠送，他们可能也不会考虑再要她的新唱片了。随着时间的推移，人们的口味会变，而且的确在变，这就会导致需求的变化。

收入的变化。当然，我们的需求不仅受口味的驱使，而且也受我们的收入驱使。一般情况下，我们可能会有这样的预期，收入增加会导致对一种特定的商品或服务的需求增加，而收入减少会导致需求减少。在暑假打工的时候，你可能倾向于多买几件好衣服，而当你又回到学校整天学习，收入减少时，你就会少买点。当经济状况良好、人们收入增加的时候，很多人会去迪斯尼乐园玩。在经济萧条时，失业的人比较多，需求自然就会下降。但是，这里要当心。收入变化和对"正常"品的需求变化呈正相关。但不是所有的东西都是"正常"品。有一系列东西，其价格和需求的变化模式就与前面所说的相反。经济学家称其为低档品。如果人们的收入增加了，但是人们对某种东西的需求反而变小，这样的东西就是低档品。类似地，如果人们的收入减少了，他们对低档品的需求就会变大。举个例子，学校里的穷学生经常吃通心粉加奶酪或者方便面。毕业之后，找到了第一个工作，他们花钱的方式就会与以前不同，少吃通心粉加奶酪，多下饭馆，现在他们能吃得起了。对这些学生来说，通心粉加奶酪就是

低档品：当他们的收入增加时，对这种东西的需求减少。

但是，别忘了，价值是选择者眼中的价值。对这一个消费者来说是低档品的东西可能在另一个消费者眼中是正常品。低档这个字眼真是倒霉，因为看上去像是在暗示这个东西是质量低劣的。但是“低档”这一标签和质量并不存在必然联系。不管好还是不好，我们姑且用这个标签吧。经济学家区别正常品和低档品的唯一方法，就是看消费者对收入变化的反应如何。再回到琼斯和布朗的例子，就是第二章中那两个自制啤酒的邻居。假设他们的收入有了显著的提高。现在琼斯有能力把自己的孩子送到社区学院念书了，他家对这一服务的需求上升了。而布朗现在则鼓励她的孩子离开社区学院，去申请常青藤学院，她们家对社区学院的需求现在降低了。所以，对琼斯家来说，社区学院是一种正常品，而对布朗家来说，则是低档品。

经济学的思维方式认为，万事万物都是互相联系的。经济学家喜欢说，所有事物都依赖于其他事物。他们确是这么看的。现在我们已经看到，消费者购买某种东西的意愿是和这种东西的价格以及消费者的口味、偏好还有收入相关联的。但是，还有其他因素。当消费者面临不同的选择时，他们也会比较其他物品的价格。其他物品的价格变化很容易引起对消费者正在考虑的物品的需求发生变化。总之，任何单个物品的价格只有在消费者将其同大量其他物品和服务的价格相比的时候才有意义。

这就把我们引向了影响需求的第四个因素：替代品的价格变化。现在来看看当小镇的水价上涨时会出现什么情况：能省水的高压水枪的需求上升了。人们买更多的高压水枪，不是因为它的价格下降，而是因为水价上升了。或者举汉堡包和牛排的例子。假设开始的时候汉堡包每磅 2 美元，牛排每磅 4 美元。假如只有汉堡包的价格上涨了（原因姑且不论），会发生什么事呢？假设汉堡包涨到了每磅 3 美元。需求法则表明，人们会少买汉堡包，需求量会下降。同时，很多人会倾向于买牛排，它是汉堡包的替代品。对牛排的需求就会上升。或者再换另一个例子。进口便宜的外国车会降低对美国车的需求。毫无疑问，美国的汽车制造商会坚持用进口配额制度和关税来提高外国车的价格。在其他条件不变的情况下，一种物品的价格升高（或降低）会导致对其替代品的需求上升（或下降）。

互补品的价格变化也会导致需求变化。互补品就是“与之相配”的东西，就像热狗和小圆面包、水和游泳池、汽油和八缸 SUV 一样。如果店主把热狗以特价销售，他可能就会卖掉更多的热狗。这是需求法则在起作用：热狗的需求量会上升。他也可能会卖出更多的小圆面包（互补品），即使不特价也会如此。买热狗的多了，买小圆面包的也就多了。小圆面包的价格是固定的，对小圆面包的总体需求会上升。水价高可能会使对游泳池的需求降低。油价高会降低对高油耗的汽车的需求。在其他条件不变的情况下，一种物品的价格升高（或降低）会导致对其互补品的需求下降（或上升）。

第 19 节：无处不在的替代：需求的概念(5)

最后，一种物品的预期价格的变化会导致对其总体需求的变化。恐怖分子袭击纽约和华盛顿特区的那天，对汽油的需求暴涨。人们对未来油价的预期突然间发生了急剧的变化。他们那时预期油价会大涨。根据新预期，人们一窝蜂地抢购汽油，希望在涨价之前把油箱加满。换句话说，他们对汽油的需求在“9.11”那天上升了。那天，美国上下普遍如此。（事实上，对汽油需求的暴涨导致了油价的暴涨！）或者，我们来看另一种情形。假设你正考虑购买液晶电视。你正在商场购物，准备今天就抱一台回家，正在此时你遇到了一个在商场工作的同学。她悄悄地告诉你，这种电视下周就要降价促销了，在现价的基础上降价 20%。你会怎么做？如果你决定等到降价以后--根据你对下周较低价格的新预期，那么你现在对液晶电视的需求就由于这种新预期下降了。

3.9 通货膨胀导致的错误感觉

很多人觉得需求法则不起作用，一个主要的原因是因为他们忘了考虑通货膨胀效应。在

通货膨胀严重的时期，很多价格表面上确实上涨了，但根本不是真正的价格上涨。通货膨胀的性质、原因和后果在本书后面会有详细讨论（从第十四章开始），但是通货膨胀严重扭曲了我们对相对价格和成本变动的感知，所以我们最好先来考察一番，然后再往下讲。少量的预期可以避免大量的混乱。

通货膨胀是指商品平均货币价格的上涨。但是，因为我们已经习惯性地以一种东西的价格认为是我们为得到它不得不付出的钱数，所以我们很容易地推论出双倍的价格意味着双倍的成本或是双倍的代价。然而，如果双倍的钱数只有一半的购买力，事情就不是这样了。如果每种东西（包括劳动力以及人们出售或出租以换取金钱的各种东西在内）的价格都加倍，那么，除了钱的价值减半以外，其他所有东西的真实价格都没变。所以，汽油价格加倍并不一定导致人们少用汽油，如果人们的收入和他们使用的所有东西的价格也都同时加倍的话。

我们来看一个很简单的情形。假设你在学校图书馆打工，每小时的工资是（税后）5美元。假设1美元能买5包方便面，每磅汉堡包的价格是2.5美元。你工作的价值，特别是工作带来的收入，使你有能力买25包方便面或2磅汉堡包。又假设所有东西的价格，包括你的每小时工资在内都加倍。现在你每小时挣10美元。其他条件不变，原来挣5美元的，现在都挣10美元了。但是，如果别人提供的商品也涨价，那么事实上你并没有比原来更富。以你现在10美元的工资，你最多还是只能买25包方便面或2磅汉堡包。在这个极其简单的例子里，我们清楚地看到，你的工资、方便面和汉堡包的相对价格都没有变。

事实上，由于通货膨胀的作用，不是所有东西的价格都同比例地增加，这正是通货膨胀造成诸多问题的原因之一。但是，各种价格还是倾向于一起变动的。所以，如果我们想要检验某一种商品价格上涨的后果，我们首先得剔除价格普遍上涨的因素。比如，假设1975年大学学费是5000美元一年，到了2005年则涨到了15000美元一年。那么，学费在这些年中究竟涨了多少呢？答案是：学费根本就没涨。如果学费跟通货膨胀率保持一致的话，早就从每年5000涨到比15000更高的水平了。

3.10 时间站在我们这一边

如果你本性是一个疑心比较重的人，你可能会这样的疑问，就是人们是不是真的像我们前面几个例子当中那样有灵活性，随时可以自我调节。这种怀疑不是没有道理的。允许调节的时间越长，对任一给定的价格来说，需求量的变化就会越大。

回到汽油价格的例子。当美国人因为20世纪70年代OPEC石油危机而减少消耗汽油之前，油价有多高呢？别忙着回答，你得先注意到，油价的涨幅并没有数字的增幅那么大。同样，这是一个相对价格的问题，油价上涨多半是通货膨胀导致的价格上升。1972年，每加仑汽油平均价格是38美分，如果油价仅仅随着通货膨胀率上涨，那么现在应该已经涨到1.35美元了。问题是个好问题：相对价格应该上涨多少，人们的汽油消耗才会降低10%、25%甚至50%呢？答案很清楚，这取决于允许调整的时间有多长。人们会买油耗低的汽车、会把家搬到离单位近的地方或者会组织几个人合开一辆车去上班，但他们不会立刻这么做。对于制造汽车的工程师来说，他们需要时间来提高汽车的燃料效率；公交公司和航空公司也需要时间扩充运营时间表，给开车的人们提供更多更好的汽油替代品。在短期内，我们肯定会遇到麻烦。但是随着时间的推移（从长远来看），我们会找到汽油的替代品（几个人合开一辆车，使用六缸或四缸的发动机，缩短旅程，等等）。我们会找到新的节约方式。

我们前面所用的例子差不多全是家庭决策，这有可能使我们忽略一个重要的事实，即生产者和家庭都是顾客。公司也要用水、用汽油，有的时候，公司还用得特别多，以至于它们对价格变化极端敏感。如果你忽视生产者对很多商品的需求，那么你就会忽略许多导致需求曲线向下倾斜的重要因素。以水为例，选址的决策经常是根据预期水价做出的，这些决策又影响到不同地区的需求量。

对顾客来说，发现替代品并开始使用替代品都需要时间。生产者也需要时间来开发、生

产和推广替代品。因此，价格变动时人们多买多少或是少买多少，在很大程度上取决于我们观察这一调整时限定的时间长短。有时，幅度相当大的涨价（或降价）在一开始的时候不会导致消费量显著下降（或上升）。有时，这甚至会使人得出价格对消费量没有影响的结论。这是个完全错误的结论。这个世界上没有什么东西是立刻发生的。人们必须得花一定的时间，才能发现某种东西有替代品。

3.11 需求价格弹性

"价格变动时人们多买多少或是少买多少"这样的表述实在是麻烦。但是，这的确是一种重要的关系，有很多种应用。所以经济学家就发明了一个特别的概念来总结这种关系。这个概念的正式名称是需求价格弹性。这个名称恰如其分。弹性指的是敏感度。（当用三号铁杆击球时，高尔夫球比大理石球有弹性。）如果对于某种东西的较小的价格变化，人们买的数量有很大变化，就说这种东西的需求有弹性。而如果某种东西价格变化很大，但需求量却没有什么变化，就说这种东西的需求缺乏弹性。

第 20 节：无处不在的替代：需求的概念(6)

需求价格弹性的定义是：需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。这样，如果鸡蛋的价格上涨了 10%，使得人们想买的鸡蛋数量减少了 5%，需求价格弹性就是 5% 除以 10%，即 0.5。（如果要说得完全正确，应该说是负的 0.5，因为价格和购买量向反方向变动。但是为了简单起见，我们省略了负号，把所有弹性系数都看成是正的。）

只要弹性系数大于 1（忽略符号），即需求量的变化幅度大于价格的变动幅度，就说需求是有弹性的。只要弹性系数小于 1，即需求量的变化幅度小于价格的变动幅度，就说需求是缺乏弹性的。心急的同学肯定想知道，当需求量的变化幅度正好等于价格的变动幅度时，也就是弹性系数正好是 1 时应该怎么说。我们说，这样的情况叫做有单位弹性。

弹性受三个因素影响：

时间（我们已经讨论过了）。人们对价格变化调整的时间越长，需求弹性就越大。

已知替代品的可用性。消费者在面临更高的价格时，通过寻求替代品以达到节约的目的。任何东西都有替代品，但有些东西比另一些东西有更多的已知的替代品。替代品越多，需求弹性越大。替代品越少，需求弹性越小。（你能看出时间和已知替代品的可用性之间是如何联系的吗？我们常常需要时间来考虑和发现适当的替代品。）

预算中被用于某种东西的比例。预算中被用于某种东西的比例越小，消费者对价格变化的敏感度就越低。需求就越缺乏弹性。如果预算中被用于某种东西的比例较大，消费者就会变得更细心，精挑细选，他们对价格变化的敏感度就越高，因此需求就更有弹性。

你可以用下面给出的几种情况来判断需求是不是有弹性，以便熟悉这个概念的使用。每种情况在下面几节都有讨论。

- "盐的价格要翻番了，我还是要买这么多--所谓需求法则也不过如此。"
- 对小货车的需求。
- 对福特小货车的需求。
- 对红色福特小货车的需求。
- "如果大学的学费降低 20%，那么大学收到的学费总额就会上升。"
- 对胰岛素的需求。

3.12 对弹性的思考

"盐的价格要翻番了，我还是要买这么多--所谓需求法则也不过如此。"在许多吃盐上瘾的消费者眼中，几乎没有什么东西可以替代盐。此外，很多买便宜货的消费者，比如盐、牙签、方便面，可能还有铅笔，他们对价格变化并不敏感。与其说是因为"便宜"使得这些商品的需求高度缺乏弹性，还不如说是因为人们的预算花在这些方面的比例太低。如果盐在你每

年购买日用杂货的预算中只占一小部分，那么，盐在你每年购物的总预算中的地位就更不必说了。如果在你没有准备的情况下问你，你每年在盐上面花多少钱，你可能根本不知道。对于买盐这件事来说，你缺乏动机去成为一个细心、“挑剔”的顾客。但是，我们敢肯定，你心里一定很清楚你每年在学费或房租上花多少钱，因为它们可能在你的预算中占了相当大的比例。（当然，如果是你的父母在为你出这些钱，你可能就不知道了，但是他们一定知道！）

如果盐的价格从每磅 0.5 美元涨到每磅 1 美元，多数人还是会像以前一样买盐，他们不会有激烈的反应。但是，注意两件事情：（1）这并不违反需求法则，因为这也在整个价格空间中展示出了某种关系。如果盐的相对价格一直往上涨，比如说每磅 5 美元甚至 10 美元，家庭会不会仍然像往常一样买那么多盐呢？（2）其他使用盐的人，比如某些餐馆或是制作半成品的商家，盐在他们的预算中占的分量比较大，所以他们更可能在盐涨价的时候节约开支。美国东北部做“咸土豆”的企业会更加仔细地节省。

对小货车的需求。我们来看这个例子和下面两个例子，来探讨已知替代品的可用性。你能举出一些东西来替代小货车吗？这个清单上可能会有大货车、敞篷车、小轿车、公共汽车、摩托车甚至自行车。如果小货车的价格普遍上涨，人们就会去寻求这样的替代品。

现在来看对福特小货车的需求。请注意，我们已经把产品范围从一般的小货车缩小到了福特小货车。如果只是福特小货车的价格上涨，会出现什么情况？人们会转向我们刚才在清单中列的那些替代品。但是，现在实际上有比刚才更多的替代品。我们现在可以在清单上增加道奇、克莱斯勒、丰田等等一大批非福特牌的小货车。很清楚，它们不是作为“小货车”这个产品集合的替代品，但它们是福特小货车的替代品。因为消费者有更广泛的替代品可供挑选，对福特小货车的需求就会比对小货车总体的需求更有弹性。

最后来看对红色福特小货车的需求。产品集合更狭窄了。但这就意味着替代品的数量必然更大了--现在我们可以清单上增加绿色、蓝色、紫色、黑色以及其他不是红色的福特小货车。红色福特小货车的需求曲线会比对福特小货车的需求更有弹性，这就表明，如果只有红色福特小货车涨价，那么消费者对此会更加敏感。

3.13 弹性与总收入

“如果大学的学费降低 20%，那么大学收到的学费总额就会上升。”大学的学费收入是学费和入学人数的乘积。如果学费降低了 20%，而总的学费收入仍有增加，说明入学人数必定有比 20% 更大的增长。需求量的增长幅度超过了价格的增长幅度，所以需求是有弹性的。

这一点给我们的启示是，有更简便的方式来考虑弹性问题。想一想，需求量总是与价格向相反的方向运动。如果价格变化导致总收入与价格反向变化，那么需求必然是有弹性的。需求量的变化幅度必然比价格的变化幅度大，因为总收入正好是价格和数量的乘积。这可以作为需求有弹性的定义。如果价格变化导致总收入与价格同向变化，那么需求必然是缺乏弹性的。需求量的变化幅度不足以压过价格的变化幅度。这正是需求缺乏弹性的含义。

不要认为大学降低了学费，同时需求又有弹性，就能得出大学总会有更好的经济状况这样的结论。没错，在需求有弹性时降低学费会使收入增加，但是入学人数的增加也同时会引起总成本的上升。在这种情况下，大学就必须决定总收入的增加是不是超过了总成本的增加。（但是定价策略的问题我们留到第九章再进行讨论。）

第 21 节：无处不在的替代：需求的概念(7)

另一方面，弹性和总收入的关系使我们质疑这样一个常见的错误：很多人认为，公司为了“挣更多的钱”，需要做的全部事情就是提价。但是，一个公司如果把价格提高了 20%，而需求量下降了超过 20%（需求法则！），总收入就会下降。

3.14 垂直需求之谜

在整个价格范围内，需求曲线不是完全无弹性的。没有例外。完全无弹性的需求曲线是一条垂直的线，表示对某种东西来说不存在替代品。你要是明智的话，就不要到现实世界中去寻找这样的需求曲线，这就像是在马的世界中寻找独角兽一样。

我们在前面最后提到的对胰岛素的需求，又该作何解释呢？它的需求曲线是一条垂直的线吗？我们已经讨论过，健康的食谱和整体护理可以作为胰岛素的替代品，如果我们愿意的话，我们还可以在这个清单上加上祷告、正确的思维方式以及其他很多东西。你可能仍然感到疑惑不解。让我们暂时假设，糖尿病患者对这些东西统统不予考虑。如果我们假设胰岛素的需求曲线是绝对竖直的，这意味着什么？意味着糖尿病患者将完全不考虑他们要为胰岛素付出多少钱，只要医生开药，他们就会买。如果每周的药要花 3 美元，他们买。如果同样的药每周要花 30 美元，他们也买。如果每周要花 300 美元，他们还是照买不误。他们真的会买吗？对人们的行为作如此的假设合理吗？经济学的思维方式认为，在胰岛素价格逐渐上涨的情况下，人们会认为祷告是一种越来越有吸引力的替代方式。

换一个角度来看一看。假设原来胰岛素的价格是每周 30 美元，现在一下子降到了每周 1 美元。现在使用胰岛素的糖尿病患者会不会增多呢？会。但是这说明了什么呢？在支付的成本较低的时候，糖尿病患者更愿意按处方吃药。当他们所付的钱变少的时候，需求量上升了。这当然意味着胰岛素的需求曲线是向下倾斜的，并不是一条垂直线。事实上，的确如此。

需求法则现在可以用弹性来表述：对整个价格范围而言，不存在完全无需求弹性的东西。大多数购买者对于购买成本的变化至少会做出一点点反应，对于足够大的成本变化，所有购买者都会做出反应。如果你觉得这个结论实在是太浅显了，根本不值一提，那么请你看看报纸，你就会知道这个结论并非对每个人来说都是显而易见的。好心人和一些心眼不那么好的人常常谈论基本需求、最低要求、绝对必需品等等。但是需求曲线几乎从来不像他们设想的那样缺乏弹性。当然，这并不是说需求总是很有弹性的，而是要具体问题具体分析，才能回答这个更加困难的问题。我们在后面就会看到，这个问题对于我们判断经济系统是否正常运行至关重要。

3.15 所有稀缺品都必须以某种方式分配

我们现在使用的分配稀缺品的主要方式，是市场价格和人们的支付意愿，无论是水、小货车还是胰岛素。

如果某种东西是稀缺的--人们如果不以某种他们认为有价值的东西为代价，就不能得到他们想要的数量--这样的东西必须被分配。换句话说，必须建立某种规则或制度，对那些要求得到稀缺品的人加以甄别，决定谁该得到多少。对商品的支付意愿是规则之一，但是我们实际上也使用其他方式。这是个产权问题。

"按需分配"的想法可能对很多人有天然的吸引力，但是对读过本章前半部分的人来说就没什么吸引力了。只要稍微想想，你就能看出，如果要在全社会推广使用，这个方式会变得多么模糊、主观、随意、相对、不确定，而且有被滥用的危险。另一种方式是"先来先得"。无论何时，只要你看见人们在排队购物，你就观察到了这种分配体系的运作，通常是作为支付意愿的一种补充。另一种分配稀缺品的方式是抽签。这对很多人是个打击，觉得这不是一个公平的方式，因为有些人根本不要，可是他们却比别人有更高的要求权。有时我们也用人人平等的原则来分配稀缺品。我们把蛋糕或比萨饼切成同样大小的小块，然后每人吃一块。动物在争食尸体的时候，通常用"强权就是公理"的原则来分配稀缺品，人类有时候也这样做。人类有时候也以功绩作为标准，即把稀缺品分给值得享有它们的人，不论原因是什么。你能不能举出按照政治权力分配商品和服务的例子？

每种分配方式都有其优点。但是，这些方式如果作为普遍方式来分配稀缺品，每种方式都有一些严重的缺点，在亚当·斯密所谓的"商业社会"的成员中分配尤其如此。如果大多数商品都按照"先来先得"的方式进行分配，人们就要花费极多的时间用来排队。抽签本身是公

平的，因为没有人对稀缺品有特殊的要求权，但是完全凭偶然性来分配却忽略了人们愿望和条件的多样性。平均分配的困难在于，有时候某种东西很难被分割得很均匀，有时候每一份的价值太低，以至于对人没有意义。"强权就是公理"的原则有明显的缺陷，不光是对弱者，对强者也是一样，人们被迫花费宝贵的资源来捍卫自己的那一份。按照功绩分配不失为一个明智的方式，但是，前提条件是人们对什么是功绩以及用什么程序来决定某人拥有什么功绩要有一致的认识；而这些条件在很小的社会圈子（比如密切结合的家庭）之外几乎无法满足。

最重要的是，上面讨论的这些分配原则都没有考虑供给的问题。很少有什么东西像吗哪*一样从天而降，所能供给的数量很少是与分配方式无关的。大多数商品都是人生产的，而人们都想让他们的努力得到回报。如果一种稀缺品的分配方式不能使生产这些商品的人们得到适当的回报，那么这种分配方式最终一定会崩溃。但是，我们把对供给的讨论推迟到下一章，这一章只关注需求的概念。即使只看需求这一面，把稀缺品分配给愿意出最高价格的人这一方式也有若干被人忽视的优点。最基本的是，它能使人们根据各自的境况进行节约，从而扩大人们的自由和权力。想想汽油的例子。

第 22 节：无处不在的替代：需求的概念(8)

有很多种方式来节约汽油：多走路、坐公共汽车、骑自行车、几个人合开一辆车、搬到离单位近一点的地方住、在高速公路上开慢点、调节发动机、不冲浪、不出去兜风、更周密地计划、把几次旅行合并到一起、不去离家太远的地方度假，或者买一辆小点的、更省油的车。每种节约方式的成本或代价对每个人来说都不一样，有时甚至有很大的区别。有些人住的地方周围有方便的公交条件，他们改乘公共汽车可能代价并不大，除非他们乘公共汽车会晕车。有些人可能会和同事比邻而居，这样他们几个人合开一辆车的成本就比较低，除非他们喜欢在路上一边把音乐开得很响，一边独自思索。有些人正在考虑买车，他们可以很方便地改买一辆小点的车，放弃买大车的计划，除非他们有一大家子人，或者经常要运大幅的油画。没有一个公式可以适用于所有人，没有一个最好的方式让人们节约。很多欧洲人的住宅和办公室在同一幢楼里，或他们住在邻近的楼里，走路甚至坐电梯去上班。长期以来就是这样。如果我们认为节约汽油很重要，节约的方式不太贵也很重要，我们就应该善意地看待汽油相对价格的上涨。

当一个东西的价格上涨时，并不需要告诉使用者去节约，不需要经济学家告诉他们该做什么。相反，他们会找到最符合自身利益的方式来节约，即使他们以前从来没有听说过这个词。也不用告诉他们首先要减少浪费，那恰恰是他们想做的，尽管对于什么是浪费可能各有各的看法。也不用盯着他们，确认他们是否真的在节约，因为"骗人"的人最终是在骗自己。提高水价就会使人们努力去找漏水的地方并堵住漏洞。多数情况下，人们不需要受很大的罪就能"完成自己的那一份"，因为他们会自然而然地选择那些代价最小的方式来节约；既然他们远比别人更清楚自己的状况，他们就会在所有可能的方式当中选取最好的一种。

3.16 只有钱重要吗？货币成本、其他成本和算账

我们在本章前面的讨论中从来没有认定，对于购买者而言，在他们花钱购买某种东西的时候，以货币表示的价格是衡量成本的全面尺度。有的时候，货币价格确实是一个不充分的尺度。经济学家和普通人知道这一点。需求的概念绝对没有向人们暗示，金钱是对人唯一重要的东西。对这一点的混淆造成了极大的误解，我们花点时间来澄清这一点是有好处的。

认定人们在价格上涨的时候会少买某种东西，这并不意味着人们仅仅看重钱，也不意味着人们是自私的，同样不意味对社会福利的关注不影响人们的行为。经济学的思维方式建议对这个问题持如下的看法：一项行为的机会成本上升时，选择者会倾向于少发生这种行为；一项行为的机会成本下降时，选择者会倾向于多发生这种行为。人们不仅仅对预期的收益变化做出反应，他们也比较预期的额外收益与预期的额外成本，无论他们用什么方式来计算成

本。在商业市场经济中，货币是一个通用的度量单位，相当于“米尺”，很容易被理解。更准确地说，货币使人们能够计算相对的收益与成本。每个人都会注意钱，因为所有人都能用它推进他们感兴趣的任何事业。

如果人不能光靠吃饭活着，那么人也不能光靠钱活着。但这并不意味着饭或者钱不能给人带来重要的利益或用处。货币价格的变化是协调人们生产和消费的有用信号。这也正是经济学家如此重视价格变化的原因。

简短回顾

权衡，权衡，再权衡--大多数物品是稀缺的，意思是它们只能通过以其他物品为代价才能获得。

任何物品都有替代品。人们在追求自己的目标时有多种方式，他们对各种方式的预期额外收益和预期额外成本进行比较，从而在各种稀缺品之间做出权衡，这就是节约的含义。边际收益和边际成本是在现有条件下的预期额外收益和预期额外成本。

“需要”这一概念忽视的内容正是“需求”这一概念强调的内容：达到目的有多种方式以及权衡的重要性。

“需求法则”断言，人是会节约的。他们在价格高的时候会少买，在价格低的时候会多买。

对某种商品的需求表述了价格和数量的关系：前者指为了得到该商品必须支付的价格，后者指人们要购买这种商品的数量。需求是一个明细表或者一条曲线，不要和特定价格下的需求量混淆起来。

不要把需求量的变动和总体需求的变动搞混！如果某种商品的价格变了，而其他条件不变，那么只有该商品的需求量会发生变化。总体的需求也会变化，但是，它不是在商品价格变化的时候变化。影响总体需求的因素包括：消费者数量的变化、口味和偏好的变化、收入的变化、替代品和互补品的价格变化以及预期的价格变化，所有这些都不和需求法则相冲突。

当价格变动时，人们对某种商品的购买意愿会相应发生变化，增加或减少的程度由需求价格弹性的概念来表述，即需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。

当需求量变化的幅度大于价格变化的幅度时，我们说需求是有弹性的，价格变化会使得对该商品的总货币支出向相反方向变化。当需求量变化的幅度小于价格变化的幅度时，我们说需求是缺乏弹性的，价格变化会使得对该商品的总货币支出向相同方向变化。

某种商品的需求价格弹性主要取决于替代品的供应。替代品的供应越好，需求价格弹性就越大。通常，发现或找到替代品是需要时间的，所以，时间在决定需求价格弹性的过程中也发挥作用。此外，某种商品在某人的预算中所占比例对弹性也有影响。

稀缺品必须被分配，因为，它的定义就是每个人不能想要多少就要多少。尽管很多标准都能用来分配稀缺品，决定谁得到什么，但是通过私有产权的自愿交换和货币价格标准进行分配可以促进经济自由，提高个人的力量。这些规则以及它们产生出来的价格信号使得人们有可能计算他们的利益，并根据各人的独特情况和实际条件进行节约。

第 23 节：机会成本与商品供给(1)

第 4 章 机会成本与商品供给

4.1 对机会成本的复习

4.2 成本和行为相关，而不是和事物相关

4.3 我现在该干什么？“沉没成本”的无关性

4.4 生产者的成本作为机会成本

4.5 边际机会成本

4.6 成本和供给

4.7 供给曲线

- 4.8 供给自身也会变
- 4.9 边际成本和平均成本
- 4.10 志愿兵的成本
- 4.11 供给价格弹性
- 4.12 用成本论证正当性

经济学的供给理论和需求理论从本质上来说没有什么区别。两种理论都假设决策者面临一系列不同的方案，并要从中选择一个。他们的选择反映了预期收益和预期成本间的比较。对于生产者来说，他们也要进行节约，其逻辑和消费者是一样的。我们下面要讨论的是，机会成本和市场价格如何激励厂商生产并供给稀缺品，市场价格如何反映机会成本并把信息传达给我们大家。

4.1 对机会成本的复习

首先，我们来看一下，你能不能用前几章讲过的机会成本概念来解释一些常见的、令人困惑的事情。

同样是从一个城市到另一个城市，为什么穷人更愿意坐长途汽车，而富人更愿意坐飞机？简单的回答是，坐长途汽车便宜。但是，事实不是这样的。某些人的时间机会成本相对较高（想一想，一个律师 1 小时收费可达 100 美元），长途汽车对他们来说就是极其昂贵的交通工具；对穷人来说，他们的时间机会成本一般要比高收入者低得多。

要找一个十几岁的小保姆看孩子，为什么在富人聚居区很难找，而在收入较低的地区就比较好找？夫妇俩找不到保姆，可能很灰心，会抱怨邻居家的孩子太懒。这话很难听，而且是多余的。任何一对夫妇，只要愿意支付机会成本，不愁找不到十几岁的小保姆。找十几岁的保姆看孩子，意味着让他们放弃他们觉得最有价值的其他机会。如果一个地区对保姆的需求很大，因为富人们经常要外出，同时，如果当地的年轻人手里都有大把的零花钱，他们更愿意和别人约会或是在家闲坐，不想给人看孩子，挣那一份并不可观的收入，那么，找保姆看孩子的机会成本很高也就没什么可惊讶的了。

为什么在经济不景气的时候有更多的本科毕业生继续读研究生？工作前景不好使得待在学校里的机会成本降低了。因此，更多的学生倾向于再花一两年拿一个硕士学位或是 MBA，而不是找一份 24 小时加油站的夜班工作。

为什么来自低收入地区的年轻人更愿意参军？你能解释吗？

4.2 成本和行为相关，而不是和事物相关

从上面这些例子可以看出，很明显，成本和事物没有关系。成本总是与行为、决策和选择相关联。正因为如此，经济学的思维方式不承认客观成本。这一点和常识不一致，常识告诉我们，事物总是有“真实”的成本，这个成本是由物理学定律决定的，而不取决于人们反复多变的心灵。跟常识作战是很难取胜的，但我们必须试一试。这一次，我们还是要从常识的框框外想一想。

我们可以指出，“事物”根本没有成本，这大概是解除常识的武装的最快办法。只有行为才有成本。如果你非要认为事物的确有成本，并且准备用一个例子来证明你的观点，你就差不多肯定是在偷换概念，用一个不被注意的行为替换某个事物，硬给它加上一个成本。

例如，一个棒球的成本是什么？你说：“10 美元。”但是，你的意思是说，在当地一家体育用品商店里购买一个大联盟官方指定的棒球的成本是 10 美元。因为购买是一个行为，所以这个行为需要以其他机会为代价，从而发生了成本。请注意这里引入了行为。棒球的成本因行为的不同而改变。制造一个棒球的成本就不一样。销售一个棒球的成本又不一样。在球场捡一个球的成本又是多少呢？想一想，在 2003 年总决赛当中，那个球迷无意中对自己、对芝加哥小熊队做了些什么啊！

考虑大学教育的例子。成本是多少？回答是，“大学教育”没法有成本。我们首先要区分，

获得大学教育的成本和提供大学教育的成本分别是多少。做出了这项区分之后，我们还应该注意一件事：截至目前为止，我们在本章和前面几章中关于成本所说过的一切都隐含了这件事，即成本总是对某人而言的成本。获得高等教育的成本通常是对学生而言的成本。但是，也可以指对学生家长的成本，这是不一样的。或者，如果录取某个学生需要拒绝另一个学生，那么，对于约翰（没被录取）来说，成本甚至可以是玛莎被录取为一年级新生。所有这些成本都不一样。

关于事物的“真实成本”有大量无效的辩论，这都是因为辩论者没能认识到只有行为才有成本，而行为对不同的人有不同的成本。

4.3 我现在该干什么？“沉没成本”的无关性

在第三章中，你学到了商品的价值总是在边际被决定的道理。比如，水的价值不是人们在不买就没水用的前提下愿意付出什么代价来买水，而是根据人们所处的实际境况，看人们愿意为额外的一定数量的水付多少代价，这才是水对于人们的价值。对于成本，同样可以应用这种边际分析的原理。在分析收益的时候，很多人误入歧途，是因为他们把一种物品或收益的总价值和边际价值混为一谈。在分析成本的时候，最常见的错误是把以前发生的成本和边际成本即额外的成本搞混了。在计算成本时，正确的立场不是往后看，因为过去的都是沉没成本，不可恢复的成本。正确的立场是往前看，等待当下的机会。

玛丽的父母为女儿的婚礼喜宴投入了 5000 美元，这笔钱无法退回。两周之后，玛丽和她的父母发现她的未婚夫是个骗子、卑鄙小人。他们取消了婚礼和喜宴。这家人是否因为取消了喜宴而亏损了 5000 美元呢？常识告诉我们，是的。但是，如果他们决定取消婚礼但保留喜宴，那笔钱能要得回来吗？不能。投进去的这笔钱代表了产权的交换。从付钱的那一刻起，这笔钱就不再属于玛丽的父母了。

第 24 节：机会成本与商品供给(2)

假设你路过一家自助餐馆，拿了一份意大利卤汁宽面条加金枪鱼，付了 1.9 美元给收银员。你愿意付钱，是因为你期待从面条中获得的满足感比花这 1.9 美元买任何其他东西能获得的满足感更大。然后你吃了第一口，立刻意识到自己犯了一个严重的错误。面条太难吃了。如果现在把面条剩在盘子里，你要付出多大的成本？

不是 1.9 美元。你付给收银员的现金已经不是你的了，而是餐馆的。钱回不来了，就算你把盘子里的面条吃完，宣布“对得起那笔钱了”，那钱也不会回来。一旦你把钱付给了餐馆，拿到了面条，你就面临一系列新的选择。你还想不想上下一节课了（吃这些面条可能会让你生病）？你还想不想要命了（可能你觉得不把这些面条吃完会遭雷劈）？或者，你不想吃这些面条了，觉得有点罪恶感，因为没把盘子里的面条打扫干净，但至少减少了你生病的可能性。所有选择都在于你。问题是，你现在面临全新的选择，不管你怎么做，那 1.9 美元再也回不来了。

你付的价钱正是经济学家所谓的沉没成本。沉没成本是与经济决策无关的。过去了就是过去了。决策过程中唯一重要的成本是边际成本，即额外的成本。边际成本都是将来的事。和你那 1.9 美元一样，在刚才的例子里，玛丽婚宴中投入的无法退回的 5000 美元在支付之后也是沉没成本。把它作为人生的一个重大教训记下来吧。现在你站在一个新的岔路口上。

当然，在我们决定把某项成本看作与决策无关之前，先要确定它是否真的是沉没成本。一个学生花了 100 美元买了微积分教材，期中以后又去退课，即使他通读全书，他也无法找回“这笔钱的价值”。但是，他可以把书再卖给学校的书店，比如说卖了 20 美元。这就是他现在面临的选择：继续拥有这本书，还是把所有权转让给学校的书店。这个学生的沉没成本不是 100 美元；其中 20 美元是可挽回的，他的沉没成本是 80 美元。

按照经济学的思维方式，沉没成本是历史的一部分，因为它不能代表未来的选择机会。

它可能会让你（对微积分老师、书店或你的大学生活）感到遗憾或悔恨，但它在任何意义上都和当下的决策没有关系。它只是一个信息，或是生活中的一个教训而已。别误会我们的意思，不是说这个教训无关紧要，我们只是说这项成本已经与现在无关了。问题是，你现在该干什么？

4.4 生产者的成本作为机会成本

当我们考虑生产者的成本时，比如，我们会自问，为什么生产一辆山地车要比生产一张红杉木野餐桌花费更高的成本呢？我们倾向于首先思考生产每种东西时都用到了什么。我们会想到原材料以及耗费的劳动时间，可能还会想到必备的机器或工具。我们用货币单位来表述投入的价值，并假设山地车或桌子的成本就是以上各项成本的总和。这么算并没有错，但有两个问题被漏掉了。其一，为什么山地车或桌子的生产者恰好选择了这些投入，并按照这种比例进行生产？其二，为什么生产者要使用这些投入就得花这么多钱呢？

在生产过程中和在消费过程中一样，任何事物都有替代品。技术为我们要做的事创造了各种可能性，同时也设置了种种限制；但并没有宣称生产某种东西只有唯一正确的方式。在新德里，男人用短把的锄头挖高架桥的地基，女人把土装在筐里，顶在头上去倒掉。想象一下，这是怎样的场面。为什么他们要这样做呢？是包工头选择了这样的技术，因为他们觉得这是挖掘和搬运土方的成本最低的方式。在印度，用人力运土要比用重型机械成本低，因为在印度用极低的工资就能找到劳动力。用重型机械来挖土反而太贵。

为什么在印度这种没有技术的劳动力的工资这么低？原因在于，在这个国家里，很多人都没有机会用自己的劳动以任何方式为他人创造有价值的东西。机会成本这一概念主张，生产者要为其所使用的人力资源和物质资源支付一定的钱数，这个钱数取决于资源所有者能从他人身上获得什么东西，也取决于用这些资源能为他人创造出多大的价值。

所以，生产一辆山地车的成本取决于生产者为了获得适当的资源要支付多少钱。而且，因为这些资源还可以应用于其他的生产机会，所以，生产者支付的价格必须与“最佳机会”的价值相匹配。于是，被放弃的机会的价值就成了生产一辆山地车的机会成本。

考虑野餐桌的例子。野餐桌的生产成本一部分是红杉木的价格。假设最近对新住宅的需求上升了，于是建筑承包商就多购进红杉木材。如果这导致了木材价格上涨，那么生产野餐桌的成本也就随之上升。没有什么因素影响到生产一张野餐桌的物质投入，但是生产的成本上升了。因为用红杉木盖的房子比以前值钱了，生产桌子的厂商就必须为用来生产桌子的红杉木支付更高的机会成本。1992年，当安德鲁飓风横扫佛罗里达南部之后，全美的三合板价格迅速上涨。对于那些被安德鲁飓风害得无家可归的人来说，三合板的价值大大提高了，连那些想把三合板用作其他用途的人此时也不得不支付更高的机会成本。当然，这也激励每一个人节约使用三合板。

一个有技术的工人和一个没有技术的工人相比，能赚更多的钱，因为（或者只要）这些技术能使这个有技术的工人在别处更值钱。一个会安装车轮辐条的工人，如果同时能拿大顶，嘴里还能哼着小曲，那他一定是技艺非凡。但是，假如他不寻常的天才在别处值不了更多钱的话，我们的山地车生产者就不需要为此付给他们额外的报酬。不要以为这样的事不可能。马戏团就会为这种本事出高价。如果他们从马戏团团主那儿得到的报酬比山地车生产者愿出的更高，那么，对于山地车生产者来说，这些工人的机会成本就变高了。在这种情况下，山地车生产者会对他们说“再见，祝你好运”，然后用其他机会成本较低的工人取而代之。

当国家篮球协会和美国篮球协会合并为一家后，雇用一名7英尺高、身体协调的运动员的机会成本会怎么变呢？在两家联盟的体制下，每个运动员都有两支球队为其加盟而报价。其中一方争夺这个球员的成本是由另一方愿意出的价格决定的，如果双方都认为这名球员会使票房收入增加很多，那么双方一定会同时出高价抢他。但是，当两家联盟合并为一家后，雇用球员的权利只归一支球队所有，这时雇用一名7英尺高、身体协调的球员的机会成本就

下降了。如果球员工会随后保护球员的权益（在某种情况下），如果球员愿意，他可以选择转会到另一支球队效力，这时雇用篮球明星的机会成本就又上升了。所以，职业球队的老板愿意把两家联盟合并为一家，还一个劲地论证球员的转会权会破坏球队间的均衡，影响比赛的质量，这些都没什么稀奇的。

第 25 节：机会成本与商品供给(3)

让我们来看一个更普通的例子。假设一家员工众多的大公司（比如沃尔玛）现在到一个小地方开展业务，这时，当地雇用杂货铺伙计、银行出纳、秘书、加油站服务员的成本就会上升。为什么？因为杂货铺、银行、机关、加油站必须给它们雇用的这些人支付机会成本，因为这些人会在新的企业里找到更好的工作机会。这可能意味着更高的工资、更好的工作条件、更好的医疗保险，等等。新企业会以这种方式吸引潜在的雇员。比如说，加油站的老板可能会发现，留住工人越来越难，或是以原来的工资招募新员工越来越难，因为工人们在其他地方找到了更有价值的工作机会。如果一个招募新兵的机构进驻这个地方，没法把人们从现有的雇主身边吸引过去，它们就要面临很现实的征兵难题了。

最能阐明机会成本概念的资源大概是土地。假设你要买一亩地盖房子。你买地得花多少钱？这得看这块地用作其他用途时价值有多大。别人是不是也想在这块地上盖房住呢？这块地有没有潜在的商业或工业开发价值呢？如果你不买，这块地会不会成为牧场呢？你买地的成本要看人们认为这块地皮有哪些其他用途，然后才能决定。

4.5 边际机会成本

如果你现在正在想，机会成本和边际成本有什么关系，说明你的问题是很对路的。所有机会成本都是边际成本，所有边际成本都是机会成本。机会成本和边际成本是一回事，只不过看问题的角度不一样罢了。机会成本关注的是一项行为放弃的机会的价值；边际成本关注的是一项行为会使现在的境况发生怎样的变化。和决策有关的任何成本的全名是边际机会成本。

所有这样的成本都是行为或决策的成本，都和某个具体的人相关，都是将来发生的成本。

4.6 成本和供给

现在我们来到本章的核心--用我们的边际机会成本概念来解释市场上商品和服务的供给决策。正如需求曲线表示的是人们为了获取某种特定的商品愿意付出的边际成本或代价，供给曲线表示的是促使潜在供应商生产某种特定的商品必须支付的边际成本。在图 4-1 中，我们用熟悉的生产可能性边界来说明我们的逻辑。

爱荷华州的一个农民，我们姑且称其为史密斯吧，今年正准备种玉米和大豆。如果他在所有的地里都种上大豆，他能收获 14.5 单位大豆。如果他全种玉米，他能收获 10 单位玉米。他的生产可能性边界上画出了这两个组合，还画出了所有其他可能的组合。土地面积、土壤对这两种作物的适应程度、农业机械化程度、耕种的水平等条件都已经给定。表 4-1 列出了史密斯生产可能性边界上所有实际的组合。

图 4-1 边际成本逐渐上升的生产可能性边界

注：该图是史密斯生产大豆和玉米的可能性边界。他最多能生产 14.5 单位大豆（0 单位玉米）或 10 单位玉米（0 单位大豆），或边界上任一点表示的大豆和玉米组合。请注意这条边界的弧度。它表示生产玉米的边际成本越来越高。

（你也许已经注意到了，图 4-1 中的生产可能性边界是曲线，而不是直线。这表明史密斯种植每种作物的机会成本都是逐渐增加的。如果他想扩大玉米的种植面积，他就必须放弃种植和收获大豆的机会。此外，他的农场的一部分土地也越来越不适合种植玉米。沿着这条边界运动代表着一次次权衡，这就是史密斯面临的机会成本。）

假设大豆每单位 1 美元（我们在这个例子中会一直保持这个价格不变，让计算变得简单

些)。史密斯能利用的信息不止于此。对史密斯来说，重要的是大豆对玉米的相对价格。他用这一信息和他生产的边际机会成本进行比较，进而决定种多少玉米和种多少大豆。下面的例子很简单。假设玉米卖不出去，即每单位玉米的价格是 0。史密斯肯定全种大豆，最后收获 14.5 单位大豆。为什么？如果他种了 1 单位玉米，他就只能种 13.5 单位大豆（我们在沿着生产可能性边界往下移动）。他的边际成本是 1 美元（即少生产的那 1 单位大豆的价值）。他得到了什么呢？1 单位玉米，市场价值是 0。重要之处在于，生产第一个单位玉米的边际成本是 1 美元。如果每单位玉米的价格是 0.9 美元，结果会怎样呢？假如史密斯自愿生产了 1 单位玉米，他会额外得到 0.9 美元的收入，但是额外的成本是 1 美元，就是少种的那 1 单位大豆的价值。在这种相对价格下，史密斯是不会种玉米的。

假设玉米的价格也是每单位 1 美元。现在史密斯可能倾向于至多生产 1 单位玉米，但肯定不超过 1 单位。他最多可能会计划生产 13.5 单位大豆和 1 单位玉米。他会沿着生产可能性边界往下移动，从 A 点到 B 点。他会放弃价值 1 美元的大豆，换取价值 1 美元的玉米。

史密斯生产第二个单位玉米的边际成本是多少？他将不得不把大豆的产量从 13.5 单位降低到 12.4 单位。差了 1.1 单位，市场价值是 1.1 美元（我们仍然让大豆的价格保持在每单位 1 美元）。只有当玉米的市场价能补偿史密斯生产玉米的边际机会成本时，他才会考虑生产第二个单位的玉米，在本例中，玉米的价格是每单位 1.1 美元。史密斯生产第三个单位玉米的边际成本是多少？他得以 1.2 单位大豆为代价，市场价值是 1.2 美元。只有当这一额外成本得到补偿时，史密斯才愿意把玉米的产量提高到 3 个单位。只有当玉米的市场价为每单位 1.2 美元的时候，史密斯才会考虑生产第三个单位的玉米。

我们可以把所有这些总结在表 4-2 中。

现在，我们可以得到三个重要的结论。第一，当生产者决定生产什么、生产多少的时候要考虑边际成本。第二，相对价格进一步为生产者提供了其他生产计划的边际成本和边际收益信息。

4.7 供给曲线

图 4-2 供给曲线就是生产不同数量的某种产品的边际机会成本曲线

注：图中的柱形表示生产每单位玉米的边际成本（以美元度量）。史密斯想确认玉米的价格能补偿他生产的最后一单位玉米的成本。因此，如果玉米价格是每单位 1.1 美元，他就生产 2 单位玉米。如果价格是 1.8 美元，就会鼓励他生产 9 单位玉米。这样，我们就可以画出一条向上倾斜的玉米供给曲线。价格越高，他供给的量就越大，这反映了供给法则。

第 26 节：机会成本与商品供给(4)

我们的第三个结论最好用图 4-2 包含的信息来表示。图 4-2 只不过是表 4-2 中的信息画成了图。图中的柱形表示史密斯种植玉米的边际机会成本，给定大豆的价格为每单位 1 美元，然后衡量玉米的市场价值。（第一个柱形的高度是 1 美元，第二个柱形是 1.1 美元，依此类推直到第十个柱形，高度是 1.9 美元。）我们已经看到，如果玉米的相对价格在每单位 1 美元以下，他是不愿意生产玉米的；只有当玉米的价格涨到每单位 1 美元时，他才愿意供给 1 单位玉米；如果价格涨到了每单位 1.2 美元，他可能愿意生产 2 单位的玉米。这条向上倾斜的线就是史密斯的玉米供给曲线。每一个柱形都表示了生产玉米的边际成本。在供给曲线下方的面积代表了史密斯的总生产成本（即把所有边际生产成本加总）。

供给曲线表示了某种商品在不同价格下的不同供给量。在我们的例子里，它代表史密斯在不同的玉米价格下的计划产出量。因为他的生产面临越来越高的边际机会成本，所以只有当史密斯期望生产玉米能有更高的玉米价格来补偿的时候，他才会多种玉米。如果他预计每单位玉米能卖 1.9 美元，他就会生产 10 单位玉米。

这个种地的例子用一种简化了的方式指出了所有供给曲线的基础。供给曲线是生产不同

数量的某种产品的边际机会成本曲线。当人们愿意为这种产品支付更高的价格时，这个较高的价格就会诱导那些拥有或掌控资源的人们供给这种产品，只要他们供给这种产品的边际机会成本低于这一价格即可。当其他条件不变时，产品价格的上涨会增加供给量，但总的供给曲线不变。

4.8 供给自身也会变

但是供给曲线自身也会变。一旦生产的边际成本发生变化，则总的供给曲线也倾向于变化（或移动）。生产要素的价格上涨（或下跌）会抬高（或降低）边际成本，从而导致总的供给曲线移动。较高的边际成本会使供给曲线向上向左移动；较低的边际成本会使供给曲线向下向右移动。至于技术的变化，比如使边际成本降低的技术创新，则会使总供给增加。反过来，技术陈旧则会减少总供给。

我们从图表中可以看出，另一产品的相对价格的变化会导致供给曲线的变化。因为这会激励生产者重新考虑他的生产计划。比如，现在假设大豆的价格从（前面例子中的）每单位 1 美元降到 0.5 美元。大豆的市场价值降低了，所以农民种植玉米的边际机会成本也降低了，如表 4-3 所示。生产每单位玉米的边际机会成本降低了一半。这会使玉米的供给曲线向下向右移动，即总供给增加了。和以前相比，种植玉米的农民现在愿意按较低的价格卖玉米。我们也可以换一种方式来看这个问题：在任一价格水平上，农民都愿意供给更大数量的玉米。也许你愿意把玉米供给的这一增长画成图，那么请把表 4-3 中的数字画到图 4-2 中。

玉米产量（单位） 边际机会成本（大豆价格保持在每单位 0.5 美元）

| | |
|----|--------|
| 1 | \$0.50 |
| 2 | \$0.55 |
| 3 | \$0.60 |
| 4 | \$0.65 |
| 5 | \$0.70 |
| 6 | \$0.75 |
| 7 | \$0.80 |
| 8 | \$0.85 |
| 9 | \$0.90 |
| 10 | \$0.95 |

表 4-3

你还记得吗，我们在前面讲过，消费者对未来价格的上涨或下跌的预期是怎样改变消费者需求的。对生产者来说也是同样的道理。我们的所有行为都是基于预期的。生产者对于产品的价格变化的预期会改变产品的总供给。如果生产者预期 6 个月之后产品的价格会降低，他们现在就会努力增加产品的供应量，以便“趁着价格还比较高的时候赶紧多卖点”。类似地，如果他们预期 6 个月之后产品的价格会上涨，他们现在就会选择较少的供给量，从而使供给曲线向上向左移动。推迟当下的供给并不意味着必须要减少当下的生产量。因为预期未来价格比较高，他们减少的是打算供应给当下市场的数量。

最后，供应商总数的变化会使市场的供给曲线移动。更多竞争者的加入会增加总供给，竞争者的退出会减少总供给。一般来说，预期的利润会鼓励竞争者加入，进而增加市场供给。预期的亏损会鼓励竞争者退出，进而减少市场供给，生产者们都正在为他们的资源寻找更有利的用途。我们将在第七章里更全面地讨论利润和亏损的问题。

4.9 边际成本和平均成本

别把边际成本和平均成本搞混，这一点很重要。如果你无意将这二者搞混，那么下面要讲的可能只会在你脑袋里埋下祸根。我们还是希望不要发生这种事。让我们再来看看史密斯这个农民的故事吧。表 4-4 列出了史密斯生产前 3 个单位玉米的总成本、边际成本和平均成

本（总成本除以产量）。

| 玉米产量（单位） | 生产玉米的总成本（美元） | 边际成本（美元） | 平均成本（美元） |
|----------|--------------|----------|----------|
| 0 | 0 | 0 | 0 |
| 1 | 1.00 | 1.00 | 1.00 |
| 2 | 2.10 | 1.10 | 1.05 |
| 3 | 3.30 | 1.20 | 1.10 |

表 4-4

很明显，边际成本可以和平均成本大不相同。但是，指引史密斯选择种植更多玉米的不是平均成本，而是边际成本。他应该再多种点儿吗？还是少种点儿？边际成本是行为的结果，它也应该是行为的指南。

这样商人们对平均成本就不感兴趣了吗？除非他们有足够多的销售收入以弥补成本，否则他们是要亏本的。除非他们预期有能力弥补总成本，否则他们不会心甘情愿地从事某种生产活动。因此，他们可能会这样来看问题，即用每单位预期的生产成本和每单位的售价进行比较。但是，请注意，任何决策的预期成本实际上都是边际成本。边际成本并不一定指一单位产出的额外成本，它也可以指一批产出的额外成本，或者是关于整个生产过程决策的预期额外成本。决策常常使用这种"总括"的方式。

比如说，没有人建一家汽水装瓶厂仅仅是为了装一箱汽水。在大多数商业领域里，都有很重要的规模经济的问题，除非商人们看准了一条能大批量生产的路，否则他们是连一个产品都不会生产的。他们根本就不会进入这个领域。他们根本就不会建这个装瓶厂。全部的决策--建还是建，建多大规模，用什么方式建--在做出时都是一种边际决策。记住，边际的数额可能很大，也可能很小。所谓产出，甚至可能是你最喜欢去的娱乐场所的销售额，如果那里开门到凌晨两点，而不是一点钟就打烩。

第 27 节：机会成本与商品供给(5)

无论商人们是否用平均成本考虑问题，他们的决策肯定是由边际成本指引的。在事情发生之后，可以回过头来算一下平均成本，看看事情进行得怎么样，如果未来和过去相似的话，人们也可以从中得知一些未来的事。过去的一切都是历史了，不可否认，研究历史是有教育意义的，而经济决策总是在当下做出并面向未来。

4.10 志愿兵的成本

我们来看一个和玉米供给截然不同的例子。这个例子很合时宜。20 世纪 90 年代末（正值经济繁荣的时代！），美国军方面临征兵的困境，同时也面临着延长现役人员服役期的难题。1999 年，议会军事委员会主席弗洛伊德·斯宾思（Floyd Spence）曾说过，军队正面临"绝望的困境，而且每况愈下"。他提议废除志愿兵制度，恢复强制兵役制。美国从 20 世纪 70 年代初就没有强制征兵了。2001 年，世界贸易中心和五角大楼被袭击之后，军队恢复征兵的呼声日高。当前，美国在阿富汗和伊拉克部署军队，国内的经济又比较景气（当我们 2004 年夏天修订这一章时），军队恢复征兵制度的呼声比以往几十年都要高。

征兵--强迫身体符合条件的青年男女在军队中服役--可能是达到我们需要的兵员数量的"比较便宜"的方式（需要？）。当然，直截了当的强迫常常奏效，但这样做一定是组织军队的便宜的方式吗？

肯定有很多人为征兵制度做过辩护，其中一种论证为人熟知，即志愿兵制度*太费钱，这个论证显然不怎么样。国防部和其他部门担心征来的兵和志愿兵的相对成本，他们很轻易地回避了一个问题，即这是对谁而言的成本。我们是在讨论对谁的成本呢？纳税人吗？被征募的对象吗？国会？五角大楼？它们各不相同。

对于一个即将成为士兵的年轻人来说，成本是多少？最好的方法就是给他们贿赂，不断

提价，直到他们接受为止。如果马歇尔愿意为了每年 5000 美元参军，卡洛尔要 8000 美元才愿意，而菲利普要 60000 美元才愿意，这些价格就代表了马歇尔、卡洛尔和菲利普的机会成本。对这三人来说，招募他们三人入伍的成本是 73000 美元，政府当然可以强制他们入伍服役，并发放低得多的军饷，但这只不过是掩盖事实而已。

机会成本是关于放弃了的其他就业机会及其他价值的函数，后者又包括生活方式、对战争的态度、勇敢或胆怯的程度，等等。当政府需要军事人员时，可以把报酬提高到正好能招募到所需的兵员数量，事实上，这在某种意义上正好会使征兵计划的成本最小化。因为招募到的正好都是服役成本较低的人，像马歇尔这样的人，但绝不是菲利普这样的人。而在强制兵役制下，这种情况的发生只会是一个巧合，可能性极低。图 4-3 是对这一问题的简洁的论证。

图 4-3 志愿兵的供给曲线

这张图画的是志愿兵的供给曲线。它总结了不同的价格和供给数量的对应关系。有人说，人们不会自愿拿性命冒险，这已经被人们的实际行动驳倒了--无论是当兵，还是当警察，甚至是高空作业修理工，这些职业都有人做。不管曲线的位置到底在哪儿，也不管其斜率具体是多少，反正这条线一定是向上向右倾斜的。有些人（他们认为其他的选择没什么价值）会在工资很低的情况下选择当兵。但是，基于我们的假设，只有当年薪高到 16000 美元时，才会招够 300 万志愿兵。这就是说，每年要支付 480 亿美元的工资。但是，纳税人不愿意看到税率提高，国会也不愿意批准这类巨额拨款。国防部的人非常在意国会议员们喜欢什么或不喜欢什么。他们可以把这笔令人沮丧的支出砍掉一半，每人只付 8000 美元，强制入伍就行了。现在公布出来的成本只有 240 亿美元了，为减掉的成本欢呼吧！

但是，对构成武装力量的这些人来说，成本又是多少呢？根据我们的假设，对那些志愿兵来说，志愿兵部队的成本是 300 亿美元。这个数目就是在供给曲线下方的面积，兵员数限定在 300 万人，也是入伍青年放弃的其他机会的价值总和。其间的差距，由政府支付的 180 亿美元，是一种财富的转移，即从纳税人向一部分志愿兵的转移，这些志愿兵本来为了较低的工资就愿意从军，然而他们得到了较高的工资，这一工资水平是招募到 300 万名志愿兵所必需的。

对那些被强制入伍的人来说，这样一支征来的部队的成本有多高呢？具体多高不好说，只能说肯定比志愿兵部队高。除非正好招到志愿兵役制下愿意服役的那些人，成本才可能低到 300 亿美元。这种事情可能性极低。从需求曲线顶端征来的人越多，换句话说，从需求曲线底端征来的人越少，强制兵役的成本就越高。比如，一个人愿意在年薪 9000 美元的情况下当志愿兵，但现在只能得到 8000 美元年薪。他拒绝参军，后来也没有征到他。而一个在年薪 24000 美元的情况下才会当志愿兵的人却被征召入伍，拿 8000 美元的年薪。结果是，纳税人省了 16000 美元，因为在志愿兵役制下，这个人的服务原本每年要收 24000 美元，现在只收 8000 美元了。但是，一个机会成本 24000 美元的人取代了一个机会成本只有 9000 美元的人。站在服役者的角度上，这意味着增加了 15000 美元的成本。征兵制度没有减少维持军队的“成本”。这样做只是把成本从纳税人头上转嫁到服役者的头上。在你看来，这也许是征兵制的缺点中最小的一个，也许你头脑中为其预设的优点会盖过这一缺点。但是，至少经济学家可以指出这一后果。

这时，教室后面又传来了那个烦人的声音：“那么爱国主义呢？难道我们不是都该尽自己的一份力吗？”

可能我们都应该尽自己的一份力。但是，事实上我们没有。即使在战时，适龄人群中也有半数以上或是因为身体原因，或是因为职业原因免于服兵役，还有人因为各种各样的情况缓役。如果我们能够按照工业界的做法，把机会成本付给当兵的人，我们就能更好地“尽自己的一份力”。而且，事实上我们确实有爱国主义的感情。如果有足够多的爱国主义，我们

能招募到的志愿兵可能就会把服役看成是爱国的责任，愿意以零成本或仅仅以名义成本服役。这样的人肯定有不少，但是肯定远远少于我们所“需要”的兵员数目。光靠这一点肯定不行。我们在前面几小节中曾提到，机会成本是其他机会和“其他各种价值”的函数，爱国主义就是价值之一。爱国主义情绪越高涨，吸引志愿兵入伍服役的货币成本就越低。

第 28 节：机会成本与商品供给(6)

4.11 供给价格弹性

弹性的概念对于供给和对于需求来说是同样重要的。正式的定义一样，供给价格弹性等于供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。根据供给曲线，价格和数量是同向变化的，这反映了要想吸引供应商提供更大的销售量就要出更高的价格。如果供给量变化的百分比大于价格变化的百分比，供给就是相对有弹性的；如果供给量变化的百分比小于价格变化的百分比，供给就是相对缺乏弹性的。

本书把完全无弹性的需求曲线归于天方夜谭--这是一个不存在的现象。完全无弹性的供给曲线则是另一回事了。尽管当商品价格上涨时，需求量立刻就会变少，但是供给量却需要过一段时间才会变大。潜在的供应商们会重新组织他们掌握的资源，最终会针对较高的价格提供更大的供给量。

为了生产某种特定的商品，如果不需要付出更高的成本就能得到额外的生产资料，这种商品的供给曲线就是接近完全弹性的。在这种情况下，价格的轻微上涨会使供应商增加大量供给。

图 4-3 中描绘的志愿兵的供给曲线是一种中间情形。价格弹性在线上不断变化，从 7000 美元和 9000 美元之间的 2.0 下降到 23000 美元和 25000 美元之间的 1.2。（如果你想自己检验数字的正确性，在计算变化的百分比时把变化的两点之间的平均值作为比较的基础。）

稍停片刻，确认你已经理解了供给价格弹性的概念。我们在下一章会看到，正是供给曲线和需求曲线的相对弹性决定了不断变化的情况对商品交换的数量和价格有何影响。

4.12 用成本论证正当性

对于那些警惕性不高的人来说，针对成本的经济分析是一件很不可靠的事，因为成本常常具有伦理和政治的维度。很多人似乎相信卖方有权收回成本，无权把价格定得远高于成本，如果他们把价格定得比成本高或者比成本低，就差不多肯定是在追逐某种不正当的利益。这种思维方式已经渗透到我们的法律当中，成本的功能是论证正当性。例如，法律规定的价格控制，通常在成本上升的时候允许提价，而如果不能证明是成本上升的原因，则禁止突然提价。如果政府机构认定一家外国公司在美国以“低于成本”的价格销售商品，那么这家公司就会被指控为“倾销”而受到处罚。在这种情况下，成本变成了正当性的标准，而不再是决策的真正原因，所有关于成本的陈述都必须加以检验，看看是不是为了某个特殊目的所做的辩护。

一般认为，价格应该和成本密切相关，因为成本可能代表了某种真实的、不可避免的东西。连那些强烈支持控制房租的人都会同意，当取暖的燃料价格上涨的时候，应该允许房东提高房租。如果仅仅是公寓的需求比供给增长得快，他们肯定不同意提高房租，如果他们同意，他们也就不会支持控制房租了。因为和成本无关，所以提高房租就是“敲竹杠”、“囤积居奇”和“剥削”。但是租金的上涨同供暖费的上涨一样，都和成本有关联。当租一间公寓的需求上升时，房客为了租到有限的空间竞相报价，这就增加了房东把房子租给某一特定房客的成本。一个新的求租者为了租到一间三楼的公寓愿意出的价钱是房东给现在房客续租的边际机会成本。这种情况看起来和燃料涨价不同，但实际上是一回事。燃料的成本最终也是取决于互相竞争的用户和供应商之间的关系。成本终归是供给与需求的结果。后面两章还要继续讨论这个问题。

简短回顾

供给曲线和需求曲线都反映了人们对其他机会的价值的估计。任一商品的供给量和需求

量都取决于人们在衡量了所有可选机会之后做出的选择。

成本是某人放弃的机会的价值。要调和对其他决策成本的不同意见，往往先要就讨论的是谁的成本取得共识。

当下的决策无法影响过去的支出：沉没成本与决策无关。与决策相关的成本都是未来的事。

机会成本必然是边际成本：它们是伴随一项行为或决策而来的额外成本。

供给取决于成本。（什么不取决于成本呢？）但是，供给的成本是由于供给这种东西放弃的其他机会的价值。经济学理论主张把成本概念表述为：所有与决策有关的成本都是机会成本--选择这条路（而不是另一条）放弃的机会的价值。

供给曲线向上向右倾斜，这是因为要说服资源拥有者放弃当前的活动转向其他活动，必须出价越来越高才行。

凡是能改变生产的边际成本的因素都会使供给曲线移动。如果供应商的价格预期发生了变化，或者一个行业内供应商的总数改变了，市场的供给曲线也会移动。

供给价格弹性是供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。

认识到"事物"没有成本，可以平息很多对某种东西"真实"成本的争论。只有行为需要以其他机会为代价，所以只有行为才有成本。

切记要时刻提醒自己："对谁而言的成本？""做什么事的成本？"这样做会使你像一个经济学家一样思考。

第 29 节：供给与需求（上）(1)

第 5 章 供给与需求（上）

5.1 市场是竞价的过程

5.2 交易成本，又来了

5.3 产权和制度

5.4 货币价格的协调作用

5.5 基本过程

5.6 竞争、合作与市场出清

5.7 改变市场条件

5.8 信贷市场

5.9 竞争源于稀缺性

5.10 过剩与稀缺性

5.11 市场过程和中央计划

延伸阅读：时间偏好和利率

在我们这个世界上所有已知的富裕社会里，专业化都是标志性的特征。亚当·斯密在观察 18 世纪英国社会出现的经济增长时，曾作过如下的反思：

在一个政治修明的社会里，造成普及到最下层人民的那种普遍富裕情况的，是各行各业的生产由于分工而大增。

斯密认为，当一个社会的成员掌握了有效的专业化能力，能把他们的劳动"分别"开来，这个社会就会变得富裕。

劳动分工--专业化--是如何形成的？在第一章中，我们把这个问题作为经济学的核心问题提出来了。在第二章中，我们开始回答这个问题。我们考察了专业化和交换的动机，以及专业化造成的机会和财富的增加。我们称之为"比较优势法则"。但是，生活在富裕的、高度专业化的商业社会中的人们究竟是怎样互相鼓励，才会采取这些互相关联的行动，最终生产出一系列不可思议的产品和服务呢？

主要问题在于我们的所知极为有限。专家，究其本质，也不知道所有事的做法。（你能否举出一个人，不管叫专家也好，叫别的什么名字也好，他的确知道所有事情的做法，或者至少能有效地发号施令，让每个人高效地生产商品及提供服务？）事实是，每个人的确有一定的知识和技能，但是，他们对其他无数的知识和技能都一无所知。想一想，这个世界上可能没有一个人知道一支普通的 2B 铅笔是怎么制造出来的，这是多么不可思议，在真实世界中，这却是真真切切的。

这事初听起来好像很疯狂，还是突破常规好好想想吧。在铅笔厂中，一旦木头、石墨、橡皮、油漆、胶水、锡包头、适当的工具和机器全部到位，很多专家都知道如何把铅笔做出来。但是铅笔生产线上的专家不知道那些基本的投入是怎么生产出来的。想想木头吧。伐木工人需要把树木伐倒。他们要依赖特制的高科技设备，还需要穿衣、吃饭、喝咖啡、看病以及其他种种产品和服务，有了这些才能好好工作。伐木的设备有一部分是用钢材制成。所以铅笔当中还有钢厂工人的一份辛劳，他们本人却未必知道这一点。钢材生产又要用到铁矿石，铁矿石如果不是由其他专家从国外进口，那么多半是从密歇根的上半岛铁矿开采的，首先通过苏必利尔湖铁路和伊什佩明铁路，然后由轮船沿苏必利尔湖和密歇根湖南下，运到加里、印第安纳等港口。火车是谁造的？还有铁轨、轮船、船员们吃的各色食物，又是谁做的？更不必说肥皂、卫生纸之类的了。是谁生产了燃料、建造了港口、发明了复杂的导航通讯系统？答案是无数其他专家，他们追求各自的比较优势，依照他们有限的知识和技能和其他学有专长的人进行合作。

想象一下，为了生产出一支普通的 2B 铅笔，无论在国内还是在海外，有多少不同种族、肤色、信仰的人为之提供不同的产品和服务，他们的意见、技能、目标又有多么大的差异。人与人之间互相并不认识，甚至可能说的不是同一种语言，但是 2B 铅笔生产出来了。而我们消费者呢，都知道上哪儿能买到便宜的铅笔。

市场的奇迹，很多人已经有过准确的描绘，就是数以亿计的人在互相不认识的情况下能够合作，不但生产出了 2B 铅笔，而且生产出了数目繁多的更为复杂精巧的产品，还使这些产品能够随时都供应充足。人们的合作，并不是服从某个像国家计委那样的机构颁布的全国性的综合经济计划。政府的角色要有限得多。回想亚当·斯密所说的“在一个政治修明的社会里”。政府的重要职能在于贯彻私有产权以及监督合同的履行。只有这些基本的游戏规则得到确立之后，那些不计其数的交换才可能发生。

人们经常认为这个井然有序的交换网络是理所当然的。（“你的铅笔用完了是什么意思？”）我们在第一章里讨论过平稳有序的车流（就连车流也被认为是理所当然的），市场体系当然要比这更复杂。虽然市场的有序性看起来很神奇，但是它并不神秘。在交通系统中，红绿灯是协调各种车辆的信号，在商业社会中，帮助人们协调各种生产计划和消费计划的关键信号又是什么呢？答案是价格。价格市场中形成，并给人们传达了各种重要的信息和信号，还有激励，使人们对这些信号做出反应。市场价格在供求双方的博弈中形成，我们在第三章和第四章中已经分别作过介绍。在这一章中，我们把供给和需求放在一处，描述市场过程的原理。

5.1 市场是竞价的过程

很多人认为，“市场”就是一个地方或广场，就像圣路易的盖特威中心举办的各类奇异收藏品展览，或是堪萨斯城博览会上的牛拍卖会，或是华尔街的纽约证券交易所。市场遍布全球各个地区，上面这些都是真实的例子，市场现在已经延伸到了虚拟的网络空间。正式的市场可能发端于中世纪的村镇集市，但是在当代，如果把市场仅仅看作一个地方或是广场是远远不够的。

财经类的记者们使用很多混杂的隐喻来描述市场，使得市场听起来常常像一个人。我们在晚间新闻或是财经频道里经常能听到某某专家说，华尔街对于最新的经济数据感到“兴奋”

或是"紧张",还说股票市场"希望"或是"期待"艾伦·格林斯潘(Alan Greenspan)代表美联储宣布降息。也许,当某一天条件成熟时,一个专家还会报告说:"股市醒过来时发现身上浮肿,后来又剧烈痉挛,头疼得厉害,今天打电话来请了病假。"尽管这种表述会让新闻听起来更有趣,但是,按照经济学的思维方式,只有个体才会希望、期待、痉挛或头痛,而市场不会。

就连经济学家自己也使用一些会误导别人的隐喻。他们经常说市场体系是"自动"的或是"能自我调节"的,给人的印象是,好像市场没有人的干预自己就能如何如何了!很多经济学家言之凿凿,好像市场是某种机械化的东西,比如恒温器。这样说是错的。市场体系完全是由需求方和供给方组成的,供求双方都是活人,追逐着各自感兴趣的计划,根据面临的相对稀缺性进行节约,并按照各自的需要谈判和交换,获取各自想要的东西。

关于市场的这些常见的错误表述,我们要尽量避免。市场不是一个人,也不是一个地方,一个东西。市场是竞价的过程。当经济学家使用供给和需求这样的术语时,他们确实是在讨论人与人之间这些持续不断的谈判。想想网上各式各样的交换吧。

大量的谈判不是在开会的讨论中,而是在日常生活里。我们在各种交往中经常要竞价。这些竞价过程通常预设了一些定义明确的游戏规则,也预设了明确的产权归属。我们参与谈判时,会把大多数相关的权利和义务认为是理所应当的。我们往往不需要问:"如果我给你做了这件事,你会不会给我做那件事?"我们只需要走进一家比萨饼店,找个没人的座,示意服务员过来,点一份中号的比萨饼,再告诉他加青椒、黑橄榄、多放奶酪。服务员不会问我们会付什么,他只是假定我们会付该付的价钱。

第 30 节: 供给与需求(上)(2)

5.2 交易成本,又来了

让我们回想一下第二章讲的交易成本的概念。有时候,人们想做某些事情,而且如果有人来做,他们也愿意付钱,但是这并不意味着这事儿就真的有人来做。尽管需求者认为付出的价值已经够大了,足以弥补供给者的机会成本,但事情未必能做成。下面举一个简单的例子,我们每个人可能都碰到过这种情况。每天有几百个人骑自行车过一座桥。偶尔会有交通事故造成的玻璃碎片溅到自行车道上。几百个骑车的人第一次遇到满地的玻璃渣时,每人都愿意出 1 美元让人把路面扫干净。也就是说,骑车的人总共愿意支付几百美元来让人扫马路,实际上,很多人为了几美元就愿意来做这件事。然而,几百个骑车的人可能每天路过那片玻璃渣,日复一日,直到玻璃渣被风吹散或者被其他车辆带走。这显然是合作的失败。为什么会发生这种事?

发生这种事的原因在于交易成本太高。光是需求者愿意付钱,供给者也觉得可以接受,这还不够。还得有人安排实际的交易:从骑车人手中收钱并负责扫马路。这事可没那么容易,待会儿你就知道了。如果这是件容易的事,我们就不会在自行车道上看见那么多玻璃渣。一个有心人会想到从这个失败的合作中赚钱,他决定在马路边把骑车的人一个一个拦住,向他们解释发生了什么事,证明自己的诚心,还要引导他们承认很愿意看到玻璃渣被扫干净,最后要说服他们每个人交纳一定数目的钱,以反映他们的强烈愿望,整个过程中,大多数骑车人都在纳闷,为什么他们要为有利于大家的事情付钱。

这种合作失败的原因在于交易成本:在供求双方之间安排合约或交易契约的成本。

为什么那些开着带有空调和高级音响的小汽车的人不下来清理玻璃渣?为什么有些人下班回家时被堵在路上,他们满不在乎,却也不下车帮那些时间更紧的人清理路面呢?交易成本可以解释这一切,也可以解释为什么那些对环境有深切、真诚的关怀的人们反而会坐视环境恶化。交易成本的概念使我们懂得,为什么在民主社会里的大多数选民经常连马路都扫不干净。对于那些正在从中央制订计划、官僚控制决策的经济体制向市场经济体制转型的社

会来说，交易成本也是一个特别重要的概念。

在 20 世纪 90 年代初，苏联的中央计划经济解体了。当时，经常有报道说农村有庄稼没有人收，烂在地里，同时，城里的商店货架上空空如也。怎么会有这样的事发生？为什么没有人把粮食运进城，满足人们巨大的需求呢？官僚体制的崩溃不足以解释这一切。人们应该有能力把粮食从地里收起来，送到饥饿的人手中，这一点即使没有上头的明确命令也应该能做到。

人们会设想这样的事。然而，要想得仔细点、具体点。这些要被糟蹋的粮食是谁的？谁有权来收割这些粮食？谁拥有收割设备？谁有卡车把粮食运到城里去？卡车用的燃料归谁所有？粮食到了城里由谁来分配？光凭事实--一边是要烂在地里的粮食，一边是城里饥饿的人们--并不能使粮食从农田运到城里的粮库。负责的人首先应该得到适当的信息和激励。

交易成本能解释"浪费"的情况。浪费一词是加了引号的，因为事情是不是浪费还不清楚。如果把粮食运到消费者身边的成本高于粮食本身的价值，那就应该让粮食烂在地里，这不是浪费。很显然，事情就是这样。交易成本是实实在在的，一点也不比收割和运输的成本次要。

5.3 产权和制度

这样的事在美国不大可能发生，因为美国的土地、粮食、农业机械、卡车、粮库和零售店都是私有的。游戏规则不一样。在产权明晰的制度下，消息灵通的人们就会有强烈的动机把粮食从没用的地方运到有用的地方，中间可能需要借助他们本来没有的资源。而在产权可以自由交换的制度下，有些人能使这些必要的资源物尽其用，这时资源就会迅速以低成本聚集到这些人手中。

不妨把前苏联这种令人泄气的局面和美国在救灾和重建工作中调配需要的人力、拖车、建筑设备以及其他物资的方式比较一下：1992 年安德鲁飓风袭击了迈阿密；1998 年和 2001 年，密西西比河洪水淹没了北达科他州的法尔戈、爱荷华州的达文波特；还有 2001 年世界贸易中心被袭击后的下曼哈顿。关键的差别在于，美国有成熟的、界定清晰的产权体系，还有，人们有充分的自由按照自己的选择交换产权。在美国，多年以来形成了庞大的制度网络，有营利性的，也有非营利性的。有了这些制度，人们进行的各种交换，无论是经常性的，还是偶尔为之，其交易成本都能够保持在一个较低的水平上。（善于思考的读者会敏锐地注意到，人们之所以频繁地、有规律地进行某种特定的交易，只是因为交易成本低。）

再想一想，要是你饿了，买一份你喜欢的比萨饼有多么容易。做一份比萨饼要经过很多交易：盖比萨饼店、种青椒、运橄榄、给奶牛挤奶，还有给这些活动安排必要的赊销限额--一切的一切都要协商。协商成功是因为交易成本足够低。交易成本低是因为这些交易是在一大套制度中发生的，这些制度随着时间的推移逐渐发展，市场的参与者随之降低了他们从事的交易的成本。想想那些专业的生产商，专业的网上零售商，各种服务的专业提供者；财务会计的原则，行路的规则，还有各行业的贸易惯例；银行，信用评级机构，高度组织化的证券交易所；每天报纸上的不同栏目，电话公司的黄页，看一眼就能知道股票经纪人和供应商的电话；普通法的原则，贯彻这些原则的警察，解决争端的法院，还有对法律系统进行补充的私人仲裁机构。

在那些计划经济已经失败的国家中，市场体制似乎正在发育。市场体制已经取得的成就面临着巨大的障碍，就是在差不多每个转折点上都会遇到交易成本高的问题，这是因为很多关键的制度还没有到位。那些成熟的市场经济在几个世纪中自然形成了各种制度，在这些原来实行计划经济的国家中，个体的交易者（普通人）能不能设计并创造出这些制度呢？这些制度在别的国家是通过缓慢、渐进的方式逐渐确立其地位的，原来实行计划经济的国家能不能很快地把这些复杂的制度创造出来呢？他们能不能尽快克服高交易成本的问题，满足人民的需要呢？人民已经迫不及待地要享受市场经济应许的成果了。前苏联各成员国的改革计划是否成功很大程度上取决于对这些问题的回答。

第 31 节：供给与需求（上）(3)

5.4 货币价格的协调作用

为什么市场经济中几乎所有交换的发生都是为了钱？为什么人们不以物易物，用他们生产出来的产品换取他们需要的东西呢？为什么人们卖东西或提供服务都要收钱，工人们领的工资也是钱，即使钱本身没什么用。（就像最近有些抗议世界贸易组织的人说的，“钱又不能吃”。可能，在有些地方，你能把钱用来卷烟抽，只要不犯法。）

回答是：钱能降低交易成本。货币是交换的一般媒介。货币遍及各种市场，不管是合法的或是非法的。和仅仅依赖以物易物的市场相比，使用货币的市场具有明显的优势。如果社会上没有货币促进交易过程，安排交易的成本就会大得多，因此我们的财富也就相应少得多。

（别忘了，财富的定义不是金钱或仅仅是物质财富，而是指一切人们认为有价值的东西。）在一个只有以物易物的经济系统中，人们得花费大量时间寻找愿意和自己进行交易的人。制作吉他的琴师要寻找农民、制造卫生纸的人、磨坊主、制造工具的人、做胶水的人、建筑承包商等等，他们中间每一个人都得愿意接受吉他，并以他们自己的产品作为交换。所有用来寻找贸易伙伴的时间都不能用于制作吉他，这样，吉他的产量就会锐减。同理，所有其他商品的产量也会减少，因为其他生产者也得寻找合适的人交换产品。

每一次以物易物都伴随着高昂的交易成本，认识到这一点，人们就会努力尝试自给自足，即自己生产自己需要的一切东西。如果一个社会受到以物易物的限制，没有货币促进交易的话，其专业化的程度就会大大降低，人们就会变穷。在几乎所有已知的社会当中都存在某种货币体系的演化，即使在条件对货币极其不利的情况下，货币依然存在，这本身就有力地论证了使用货币的优势。

货币还有另一个重要的优势。交换中的货币量可以作微小的调节，也可以作极大的调节。想象一下，做吉他的琴师在一个纯粹的以物易物的经济中想得到一张音乐会票。他能用 1/10 把吉他去换音乐会票吗？然后用剩下的 9/10 把吉他去换一大包炸薯条、汽油或是其他想要的东西，行吗？恐怕不行。他可能还是得先把吉他换成 10 张音乐会票，然后再把其中 9 张票换成炸薯条、汉堡或者其他东西。想一想，这里面的交易成本大得出奇！所以佛陀才放弃一切，什么都不要。但是，如果做吉他的琴师把吉他卖掉，收回来的是钱，那他就可以买他想买的东西，多买点或者少买点都无所谓，没有丝毫困难。如果他觉得顾客们愿意比以前多出一点钱，他就可以把吉他的交换价值--货币价格提高一点；如果他想确保销量或者多卖出几把，他就可以把价格稍微降一降。

在商业社会中，微调的能力对于协作是至关重要的。以一加仑汽油为例。如果我们要在星期二下午 5 点半的时候在自助加油站把油箱加满，这就需要有恰当数目的人，他们具备恰当的能力，对恰当的资源有恰当的控制，他们要在恰当的时间以恰当的方式进行合作，去勘探、采油、输油、炼油、装车、储存。这个复杂的系统主要是靠人们对货币价格的调整做出的反应来协调的。那些人之所以能取得上面这些丰功伟绩，并不是因为他们有多么爱我们，知道我们有多么需要汽油，而只是在推进他们碰巧感兴趣的众多不同的计划而已。他们的努力之所以能互相吻合，是因为有货币价格发出的不断变化的信号来协调这些努力。

我们要再次强调，货币价格对于我们的社会运作的极端重要性并不意味着公民们的性格特征或道德水准。只要人们想节约，他们就要关注价格，从他们掌握的资源中尽可能多地获取他们认为有价值的东西。货币价格帮助生产者计算预期的成本和预期的收益。当然，人们并不仅仅关注货币价格，光看不做没什么意义。相反，当价格变化的时候，人们随之调整自己的行为，为了从价格指示的新情况中“获益”。就这样，人们之间产生了协作，自利（重申一下，不一定是自私）的行为变成了合作。

5.5 基本过程

现在我们来考察需求和供给的过程，图 5-1 表示的是原声吉他市场的需求和供给。相比之下，原声吉他并不贵，国内的初级和中级乐手会买这种乐器。注意，市场的需求曲线是向下倾斜的。这反映了第三章的基本内容--需求法则。当吉他的相对价格下降时，人们倾向于买更多的吉他，当相对价格上涨时，人们就买得少一些。当只有吉他的价格变化时，需求量会发生变化，而总的需求曲线不变。然后，注意向上倾斜的供给曲线。我们在第四章中讲过，供给曲线一般都是向上倾斜的，这说明生产更多的吉他需要更高的边际机会成本。制作更多的原声吉他需要投入很多特殊的资源，从各种等级的云杉、桃花心木到高级技工的劳动。对于吉他生产者来说，他们要获得更多的云杉和桃花心木，就得在竞价的时候压过其他用途，比如做圣诞树、细木柜子、香匣以及其他木制品。人们用这些木料总能做其他的東西。较高的吉他价格会使生产者制作更多的吉他。

图 5-1 原声吉他市场的供给与需求

注：市场在 500 美元的水平出清。在 700 美元的水平下，会有 400 把吉他过剩，在 300 美元的水平下，会短缺 400 把吉他。

注意供给曲线和需求曲线的交点。交点对应的价格是每把吉他 500 美元，市场上的数量是 1000 把。在 500 美元的水平上，注意，需求量是 1000 把，正好等于供给量。在这种情况下，吉他购买者的计划和吉他生产者的计划是完全协调的。

在自由市场中，生产者当然可以想卖多少钱就卖多少钱，消费者也可以想给多少钱就给多少钱。我们不妨假设，市场价远远高于 500 美元，比如说，700 美元吧。如果吉他生产者计划每把吉他卖 700 美元，结果会怎么样？向上倾斜的供给曲线帮助我们找到答案。在 700 美元的水平上，供给量会超过 1000 把，增加到 1200 把。（只是供给量增加了，供给并没有增加！）但是，别忘了，市场是由两方面组成的，买方和卖方。卖方在价格较高的时候愿意增加产量，这时潜在的买主会作何反应呢？需求曲线帮助我们找出这个答案：在 700 美元的水平上，人们会减少预计的吉他购买量。需求量（不是总体的需求！）会降低到只有 800 把。

第 32 节：供给与需求（上）(4)

哪一方的计划能实现？哪一方的计划会遭到挫折？消费者作为总体，能买到在 700 美元水平上他们愿意购买的所有吉他（需求量是 800 把），但是生产者会发现他们生产得太多了。他们生产了 1200 把吉他（供给量），计划全部卖掉。二者的差是 400 把，生产者不愿看到产品积压在仓库里。这时的市场就不是完全协调的，出现了吉他的过剩。当供给量大于需求量时，就会出现过剩。在我们的例子里，吉他剩余量是 400 把。在意外发现产品积压的时候，卖方才知道产品过剩了。他们只不过是卖得没有原来预计的多。

生产者怎么才能处理掉这些计划外的吉他存货呢？他们可能会拔出手枪，指着吓傻了的顾客的脑袋，逼他们以 700 美元一把的价格买剩下的吉他。但是，这样做是和自由市场的规则相冲突的。也许一家生产商可以烧掉一家竞争者的生产设备，这样，他就可以多卖了。但这样做也违反游戏规则。也许他们可以影响立法，规定儿童必须学弹吉他，这样也能增加需求，促进销售。这样做是操纵和改变游戏规则，并把游戏规则向有利于他们的方向改造，但是这需要很长时间，还要有政治策略，是一种开销很大的做法。卖方在自由市场中能做的，也是他们通常的做法，就是降价。

的确，我们可以预计市场上吉他的价格会从 700 美元跌到 500 美元一把。随着价格的下降，潜在的购买者是很敏感的：需求量（不是总需求！）会从 800 把上升到 1000 把。同时，供给量（不是总供给！）会从 1200 把降到 1000 把。这时就没有吉他过剩了：买方和卖方的计划完全吻合；市场在 500 美元的水平上达到完全协调状态。卖方再也没有动机通过降价与其他卖方竞争了。

最后，考虑相反的情形。假设当前的市场价格低于 500 美元一把。在每把吉他卖 300

美元时，人们会急切地计划购买 1200 把（需求量），但是生产者只计划生产和销售 800 把（供给量）。当生产者的生产计划完成后，很多消费者会失望，他们想买吉他可是发现吉他都卖完了。这时就出现了短缺，和过剩正好相反。当需求量大于供给量时，就会出现短缺。消费者会感到短缺，因为要排特别长的队或者发现缺货。卖方会动用计划内的存货，发现他们卖得要比原来预期的多。

一个失望的购买者会怎么做？闯进商店偷一把吉他，那是犯法的。往别人的油箱里灌沙子，好抢在别人之前买走最后一把吉他，同样是犯法。但是人们可以出高价买吉他。如果消费者对吉他的报价越来越高，卖方会作何反应？会生产更多的吉他。注意，随着市场价从 300 美元涨到 500 美元，供给量会随之增长，从 800 把到 1000 把。同时，上涨的价格也使需求量从 1200 把下降到 1000 把。不管是人们真的提高了购买吉他的报价，还是卖方发现可以用提高售价和增加销售量的办法来取代买方报价，市场价总有升高的趋势，短缺现象会随之消失。

5.6 竞争、合作与市场出清

人们总是说，买方和卖方在市场经济中是竞争关系。果真如此吗？回到第二章中琼斯和布朗的例子，他们交换淡啤酒和黑啤酒是在相互合作。难道只是因为交易是为了钱，交易双方的合作关系就变了吗？没有。如果你自愿花 20 美元、200 美元或 500 美元买一把吉他，不管多少钱吧，反正只要你和卖方找到了互相合作的方式就行，这就是交换的互惠本质，无论是用货币还是通过以物易物。货币使这种合作行为能更容易发生。

竞争当然存在，而且，与合作一样，竞争在市场过程当中也是无处不在的。但是，卖方倾向于和卖方竞争，买方倾向于和买方竞争，而不是买方和卖方竞争。

再看短缺的例子。失望的买主互相竞争，或者是出高价竞买，或者是证明自己在定价更高的时候也愿意购买。竞价的过程会减少短缺。卖吉他的人当然愿意能卖多贵就卖多贵，或者急于卖给出价更高的人。相反地，在过剩的情况下，卖方相互竞争，争相吸引顾客，甩掉多余的存货。不是买方和卖方的竞争，而是卖方和卖方之间的竞争。竞争不是通过暴力或骚乱，而是通过降价--只要大家都尊重并执行游戏规则！"这把吉他别人都卖 700 啊，看你这么喜欢，给你个优惠价吧，595。再额外赠送一个拨子。"即使你知道那个拨子本来就是送的，卖主是在寻找一种方式和其他的卖主竞争，同时跟你合作。那个还卖 700 美元的竞争者很快就会发现光送一个拨子已经不够了。她很快也会降价的。（当你去买车的时候，卖主是跟你竞争还是跟马路那头的经销商竞争？你想买得便宜点，但是你怕卖主吗？还是担心自己出价太低，以至于卖主把车卖给比你多出 100 块的人？）

因此，价格在短缺的时候倾向于上涨，在过剩的时候倾向于下跌。竞价的过程一直要进行到短缺或过剩得到缓解为止。在我们这个例子里，就是到 500 美元时为止。如果没有短缺，买方也就没有出高价的动机了。如果没有过剩，卖方也就没有降价的动机了。经济学家通常把这一价格称为均衡价格，因为供给和需求的"力量"形成了均势，价格没有进一步变化的趋势了。但是，这种说法显得有点机械，好像市场是某种装置一样。我们更愿意称之为市场出清价格。所谓市场出清，就是既没有短缺，也没有过剩。买方的计划和卖方的计划完全协调。

经济学的思维方式的的目的之一就是为了解释市场出清现象。不仅仅是吉他市场会出清。任何商品或服务的自由市场都有出清的倾向。供给和需求的"法则"或原理能帮助我们理解市场为什么会出清以及市场是如何出清的，信息有限的个人又是怎样找到实现他们计划的途径的。

最后一点，也是很重要的一点：商业社会不需要经济学专家使市场出清。商业社会需要的是有效的游戏规则，人们可以用这些规则，按照他们认为合适的方式来买卖他们的财产，协调他们的计划。经济学家的作用在于，解释市场过程是如何与个人的计划相协调的，解释市场过程是如何产生财富并促使经济增长的，帮助人们理解一些他们不明白的事情。人们常

常不明白，市场出清是诸多个体选择的无意后果。对于买吉他的人来说，他们不可能不关注市场总体的状况，他们买吉他的前提是价格能承受得起。他们不可能知道有关吉他行业的一切情况。对于卖吉他的人来说也是一样，他们追求的是自己的目标，要赚钱谋生。市场出清的倾向既不是由经济学家和政府计划的，也不是由生产者和消费者控制的。人们的信息和知识是有限的，这一点无法避免，人们通过竞价和贸易合作来追逐各自的目标和计划，市场出清只不过是这些活动的无意的后果。

第 33 节：供给与需求（上）(5)

5.7 改变市场条件

现在我们把问题往前推进一步。此前我们讨论的中心是，在给定供给曲线和需求曲线的情况下市场的出清倾向。但是，我们在第三章和第四章中已经讲过，供给曲线和需求曲线本身也会移动。现在我们就来看一看，当供给曲线或需求曲线移动的时候，会出现什么情况。

比如，假定云杉的价格下跌，而其他因素（技师的工资、桃花心木和其他材料）的价格不变。首先你得确定，这一变化会不会导致需求曲线或供给曲线的移动。云杉降价会降低制作吉他的边际机会成本。因此，吉他的产量会上升。还记得吗，供给曲线是由这些边际成本的“高度”导出的。边际成本降低意味着供给曲线要向右移。市面上的吉他会增多，总供给上升，价格会从每把 500 美元降到 400 美元。（如果供给增加了，价格还是 500 美元一把会怎么样？会出现过剩。卖方会争相降价，直到过剩消失。）新的市场出清价格出现，是每把 400 美元。（注意，吉他的需求曲线没变，当价格从每把 500 美元降到 400 美元时，需求量增加了。）

考虑一个不同的例子。如果电吉他的价格上涨会出现什么情况？会对原声吉他的市场产生什么影响？一般认为，电吉他和原声吉他是很好的互补品。原来想买电吉他的人，可能会因为价格上涨而改变计划。有些人会转而购买原声吉他，有些人可能会买长号、手风琴或其他乐器。无论如何，原声吉他的总需求上升了。我们可以在图中表示为原声吉他的需求曲线向右移动了。出现了新的市场出清价格，每把原声吉他 600 美元。

5.8 信贷市场

当然，市场过程不单协调我们虚构的吉他生产和消费，而是对数不胜数的稀缺商品和服务都进行协调。

比如，考虑一下信贷市场。我们在图 5-2 中可以看到，和所有稀缺资源一样，信贷市场的需求曲线也是向下倾斜的。较低的利率（信贷价格）会增加信贷需求量，较高的利率会降低需求量。信贷的供给曲线是向上倾斜的。较高的利率会增加供给量，较低的利率会降低供给量。当借贷双方的计划得以协调（即需求量等于供给量）时，信贷市场出清。在图中，即当利率是 6% 时，市场出清。当其他条件不变时，如果利率低于 6%，会发生信贷短缺，借款人之间会互相竞争，因为贷款供不应求。利率会因此升高，直到市场出清水平。反过来，如果利率高于市场出清的利率水平，比如说 8%，就会出现信贷过剩。银行提供的贷款超出了家庭和企业 8% 的利率水平下愿意承担的数量。银行和银行之间就会竞争，压低贷款利率，直到 6% 的市场出清水平。

假设需求发生了变动。比如，我们假设现在的利率是 6%，正好是市场出清的水平。但是人们预期利率会在今后几个月内上调。如果人们预期未来利率会上调，他们现在对贷款的需求会怎么变？对了，就像我们在第三章讲过的那个例子，“趁还没涨价赶紧多买点”。那些贷款买房买车的人，或是要上某个项目的企业就会趁现在利率相对较低的时候增加贷款。价格预期的变化往往会导致信贷需求上升。因此，需求曲线会向上向右移动。（在图 5-2 上画出这条新曲线吧，没事儿。）这个结果颇有意思，对明天价格（在本例中，即明天的利率）预期的变化能够改变今天的价格。今天需求的上升会使市场出清利率变高。

图 5-2 信贷市场的供给与需求

当然，如果需求方预期在未来几个月内利率会升高，那么供给方可能也有类似的预期。还记得吗，我们在第四章中讲过，供给者的行为也是根据价格预期进行调整的。在信贷市场这个例子中，银行预期今后几个月利率会比较高，今天就会少提供贷款。这时，总体的信贷供给曲线就会向上向左移动。信贷供给的下降会使当前利率升高的压力进一步加大。

（说了这么一堆，你可能会问自己：为什么人们贷款要付利息？银行为什么要收利息？买吉他、加油、租房子要给钱或给别人劳务费等等好像是天经地义的。贷款为什么要付钱呢，还用了利息这么个怪名字？放贷人做了什么事，有什么资格收利息？说到底，琴师花了很长时间的劳动做成了吉他，乐器行的老板为了使你买琴更方便，发生了交易成本。如果你借了 500 美元买了一把吉他，你现在除了欠 500 美元本金之外，还欠利息。借钱给你的人做了什么事能证明额外的利息收入是正当的？我们会在本章的延伸阅读中解释这些关于利息现象的相关问题。）

5.9 竞争源于稀缺性

如果房间里温度低，没有人会责备温度计。如果有人说，冷天里拿一支蜡烛就能使整个房间变热，你肯定觉得这是开玩笑。这是因为，这些东西都有什么用，人们多少还是知道一点的。但是，人们常常把某种商品的稀缺性归咎于价格高，好像实行了价格管制，稀缺性就没有了。我们会在下一章中讨论价格管制问题。

现在，我们要知道的是：稀缺性是购买意愿和供应水平之间的关系，也就是需求和供给之间的关系。如果人们不需要以有价值的东西作为代价，就会产生很多欲望，而又不能想要多少就要多少，所以会出现稀缺。市场价格告诉我们相对的稀缺性。但是，不要把稀缺性和稀少性搞混。说某种东西稀少，是说只有相对很少的数量可供使用。八声道磁带要比光盘稀少。购买意愿不是构成稀少性的要素。现在谁还要八声道磁带啊？没有需求了。城里的跳蚤市场上一盘老式的八声道磁带只卖一两块钱。同样的音乐刻在光盘上，要的价就高得多。人们愿意多花钱买光盘，因此光盘比八声道磁带更稀缺。（如果你还不明白，假设作者之一--普雷契特科在一个棒球上签了名。他签名的棒球肯定比巴里·邦兹签名的棒球更稀少，因为一共只有一个，而邦兹至少签了上百个。但是，没有人愿意为普雷契特科签名的球和邦兹签名的球出同样的价钱。事实上，普雷契特科的签名可能把棒球的價值减到了零。所以，他签的球的稀缺性远远不及邦兹*签的球。）

第 34 节：供给与需求（上）(6)

紧接着，根据第三章的结论，如果某物是稀缺的，就必须被分配。换句话说，必须建立某种标准来区别要求拥有它的人，以便决定谁拥有多少。这个标准可以是年龄、辩才、敏捷程度、受公众尊敬的程度、支付意愿或者几乎其他任何东西。在我们的社会中，最常用的标准是支付意愿。有时候我们也用别的标准来分配。

比如，哈佛大学每年收到的入学申请远远多于它能招收的学生人数，所以哈佛大学必须分配这些稀缺的位置。哈佛大学按照高中成绩、高考成绩、推荐信和重要校友的关系以及其他标准来衡量一个学生。乔·考利奇是学校里最受欢迎的男士，经常有女生为了赢得他的好感而尖叫。他必须分配他的注意力。无论他采取什么标准，容貌、智力还是温柔程度，他都必须用某种方式来区分这些姑娘。

分配的另一面是竞争。一旦哈佛大学公布了选材的标准，想上哈佛的学生就要竞争，以满足哈佛的要求。如果那些急于约会乔·考利奇的姑娘们知道他最看重的是容貌，她们就会努力打扮自己，使自己看上去比别的姑娘更美。

很明显，竞争不只是在资本主义社会才有，也不限于使用货币的社会。竞争源于稀缺性，只有消除了稀缺性，才能消除竞争。只要存在稀缺性，就一定有分配。分配就是按照某种以

区别为目的的规则进行配置。当人们努力满足用来分配稀缺品的规则的要求时，竞争就发生了。

所使用的规则会造成差异，有时候这个差异会很大、很重要。如果一个社会按照支付意愿来分配，社会成员就会努力挣钱。如果一个社会按照体力强弱来分配，那么社会成员就会锻炼身体。如果一个社会按照铜管乐器的演奏水平来分配，那么社会成员就会学习吹喇叭。如果名牌大学把高中三年的成绩作为招生的重要依据，高中生就会看重分数。他们也可能用成绩来竞争一些其他的资源（比如在同学中的地位、老师的表扬、开自家汽车的机会、使用父母信用卡的机会），但是高校招生的规则一定会激励高中生努力得高分。

5.10 过剩与稀缺性

关于短缺，我们已经说了不少。对于过剩，又有什么可说的呢？很多人用过剩一词说明某种东西不稀缺。但是这说明不了什么问题。对于过剩的唯一正确的定义是，在某一价格水平下，供给量大于需求量。在我们前面的原声吉他的例子当中，即使在每把 700 美元的时候，人们愿意出这个价钱，虽然市场上吉他过剩，但吉他仍然是稀缺的。

美国医学会一直在警告，美国社会的医生过剩近在眼前。美国医学会认为，如果我们不断地培养医生，超出我们需要的医生很快就会成为我们的负担。但是，一个国家到底“需要”多少医生，谁也不知道。当一个行业的从业人员谈论“需要”的数量时，他们差不多总是在说在某一价格水平下的需求量。他们当然不希望看到，医生的服务越来越不值钱。他们也不愿意承认，较低的诊疗费用会导致医生收入降低，最终会使行医的人数减少。

5.11 市场过程和中央计划

计划经济就是要保障社会成员之间的协作，从可用的资源中获取最大的利益。社会由很多个体组成，人与人之间互不相识，有效的合作需要以简洁、明晰、标准化的交易条件为前提，这样交易成本才会维持在一个低水平上。

在我们生活的这个世界上，人们具有不同的技能、兴趣、价值观和偏好；资源有各种用途，而且机会成本各异；日常生活中充满了变化和新发现。想象一下另一种经济制度，社会主义的计划经济，所有的生产资料，包括各种资源、机器、工厂等等，都不是私有的，而是归全社会所有，这些稀缺资源的最佳用途的决策权掌握在一批经济学家、社会学家、化学家等专家手中，这些人组成了一个中央计划委员会，决定生产什么、生产多少、给谁生产。整个社会主义经济就像是一个巨大的非营利机构。市场被废除了。货币也没有用了。中央计划部门依据什么信息和信号来对各种商品的生产和分配进行有效的安排，以满足广大人民的需要呢？

计划委员会里的工程师们当然可以说，用黄金做公共汽车、用铂做铁轨、用锡做结婚戒指在事实上是可行的。在自由市场经济中，公共汽车生产商、铁路建筑商和珠宝商也可以这么做，他们在政治上和经济上都是自由的。

那么，在市场经济中，怎么没见到有人这么干呢？因为这么干肯定会赔得一塌糊涂。把市场上这些资源的价格和人们愿意为最终产品支付的价格比一比，就可以让生产者们在生产之前认识到这么做的后果很可能是亏损。所谓的算经济账，就是这么一回事。这些价格是通过无数人在日常的市场过程中的自愿交换和谈判产生的。但是，社会主义社会的计划经济取消了市场过程。那么，制订计划的人有什么信息和信号供他们参考呢？他们手上可能有大把的数学公式、工程原理，仓库里的原料堆积如山，一大群适合工作岗位的劳动力，还有复杂的计算机系统运算一大堆数据，但是这些东西对经济计划能起多大作用？数据会显示，锡质的结婚戒指很少。是不是该多做一些呢？还是少做点？成本应该有多高？锡质的结婚戒指到底有多么稀缺？铂比钢的摩擦力小，这是不是会让制订计划的人认为铂比钢更适合于做铁轨？铂还有什么用处，把铂用于制造医疗器械、铁轨或其他东西的成本各是多少？如果生产一根钢轨的材料、人工可以用于建医院、做烤面包机、铅笔或是其他种种稀缺的商品和服务，

那么生产一根钢轨的相关成本会是多少？没有货币和市场定价的过程，制订计划的人就没法有效地算这笔经济账。

前苏联各成员国的计划经济的崩溃，正好验证了经济理论的一个说法：中央经济计划制订者，不管他们有多么聪明，多么爱人民，他们也不知道该怎么有效地管理商业社会中的日常业务。问题不在于找一个更懂行的人来为经济增长出谋划策，而是要形成更有效的制度和游戏规则来鼓励人们发现自己的比较优势，使他们掌握的有限的知识、信息和资源得到最有效的利用。

第 35 节：供给与需求（上）(7)

延伸阅读 时间偏好和利率

为什么要付利息？

工资和租金代表的是对某种商品或服务的报酬，这一点再明白不过了。一个工人的服务和用于出租的财产可以在市场上定价，这个也容易理解。但是为什么要付利息呢？利息是个什么东西？

最近，一个财经记者在电视上宣称："如果美联储的艾伦·格林斯潘降低利率，钱的价格就会下降。"这种让人听了之后会晕倒的话，我们听得多了。这种话也许能够吸引那些不断换台的人的注意力，但是根据经济学的思维方式，这种话是完全错误的。

有种说法认为，就像你租一辆车要付租金一样，用一笔钱就要付利息，这种看法是错的。你给你的老板干活，老板为你的服务支付报酬。你又用这笔钱买吃的、用的，反正有人卖，你就可以买你想要的东西；他们又把你付给他们的钱支付给他们的员工，依此类推。钱在人与人之间流通，没有谁为了使用钱而付利息。如果你把两张 20 美元的票子放进糖罐祈雨，多少年都没下过雨了，印制和发行这张钞票的联邦储备银行不会因为你把钞票派了这个用场而向你收钱的。如果因为下雨，你把租车公司的车在自家的车库停了一天，租车公司会作何反应？

只有我们借钱的时候，我们才要付利息。借钱意味着我们获得了我们还没有挣到的购买力。借钱的人现在需要钱，但是他们现在没有值钱的服务可以用来换钱。他们会说服出借方现在借钱给他们，并保证以后归还。他们互相达成了协议。将来归还的数额和现在借到的数额之比决定了利率。

人们想要购买某种资源，但又不想等到将来挣够了购买力之后再买，而是现在就获得资源，他们为此支付的价格就是利息。理解利息的最佳方式就是把利息看成一种获得资源当下支配权的手续费。它显然不是"钱的价格"。

当下的资源通常要比未来的资源更有价值，这是因为现在拥有资源常常扩大了我们的机会。对资源的当下支配常常使我们能够采取一些行动，使我们经过一段时间之后提高赚钱的能力，这样，在未来的某个时刻，与现在不能支配资源相比，我们就会拥有更多的资源。我们一旦看到了这样的前景，我们就会去借钱。我们也愿意支付（不付不行）利息，只要利息小于我们预期从借钱这一行为中能获得的利益即可。

所以，利息不是资本主义经济专有的东西，更不是银行家和其他放贷人的贪心和权欲的结果。首先，不是说钱多了，利息就没有存在的必要了。每个人能得到的钱多了，只会降低钱的购买力，这也是我们为什么一直在强调，借钱的人需要的是购买力，不仅仅是钱的问题。人们常说，利率就是借钱的成本，这只是因为钱是人们当下获得财产的通用途径。但是，没有货币的经济社会里也会有利息，因为，从根本上说，它是商品当下价值和未来价值的差异。

时间偏好

你最好能记得，只有资本的生产力才会使得资源的当下价值大于未来某一天的价值。人们常常展现出经济学家所谓正时间偏好率的特征，就是说，人们认为当下的快乐要比将来的

快乐有价值。

这儿有两个小测验，你可以试一试，看看自己是不是占压倒多数的具有正时间偏好的人群中的一个。假设你的男朋友在情人节那天只是吻了你一下，然后说，有一打玫瑰花要下周才能给你。一打玫瑰花还是一打玫瑰花，但是如果你觉得，一周以后送来的一打玫瑰花的价值和情人节那天送的一打玫瑰花的价值不一样，你就是具有正时间偏好率的人。或者，你收到了一大堆推销邮件，信封上面用大字写着俗气的话，说什么你可能已经中了一辆价值45000美元的新跑车，你给其中的一个回了信，出乎意料之外的是，你真的中了大奖！当然，你很高兴。然后你听说，那辆车要一年之后才能送到。你还是挺高兴的，但是比起你刚才做梦下周开跑车出去兜风时的高兴已经少了许多。事实上，你可能很愿意出一大笔钱，现在就能拿到车，而不愿等到一年之后。如果你真是这样想的，那么你就是具有正时间偏好率的人。

某些持批评意见的人把正时间偏好说成是短视的明证，或是认为人们缺乏想象遥远未来的能力，无法具有思考较近的未来时的鲜活程度和思维力度，抑或是人类自身的一种固有倾向，在看未来的时候免不了带着一副玫瑰色的眼镜。所有这些解释都是在怀疑“时间偏好”的最终合理性。但是，人都是要死的，在这样一种事实的限制下，再加上生活中种种不确定因素，人们认为手里的一只鸟胜过树丛中的两只鸟也就无可厚非了，不见得是非理性或目光短浅。如果人们有理由认为收入会随着时间的推移而增加，他们就可以合乎逻辑地得到结论，当收入预期会增加的时候，眼下放弃一点某种利益会比以后多放弃一点这种利益付出的代价更大。经济学家不是说人们应该具有正时间偏好，而是他们观察到，人们的确给当下某物赋予的价值要比给未来“同样”的东西赋予的价值高。如果其他条件不变，我们对于现在吃饭（我们肚子饿的时候）还是以后再吃或现在睡觉（我们犯困的时候）还是以后再睡并不是无所谓的。

现在回答本延伸阅读开始提出的问题。支付利息是为了让人们放弃对资源的当下支配权。利息是出借者放弃的机会的价值的报酬，借入者愿意支付利息，是因为这些机会现在对他们敞开了。

利息中的风险因素

无论是企业向银行贷款，还是消费者向商家购物时分期付款，或是使用信用卡，这些都是正时间偏好率在一个特定商业社会中的应用。但是，这些应用中也包含了不同程度的风险报酬以及协商这些贷款时发生的大小不一的成本。一般来说，你向商业银行借钱跟你向一个大型企业借钱相比，成本会高一些。但这不一定是说你承担的利率会高。银行要调查你的信用记录，还要为你的贷款做账，这些成本你都要支付，还包括银行向贷款人收的一笔保险费，用来预防未来可能发生的追缴成本或是干脆收不回来的风险。如果银行不能收这笔风险报酬，银行就会拒绝给风险较高的客户发放贷款。所以，当立法者给贷款“年息”强加一个上限时，银行不得收取比这更高的利息，这么做实际上没有降低利率，因为这种做法的实质只是银行把一部分贷款人拒之门外，不向他们发放贷款。人们如果觉得贷款无利可图，也就不会去寻求贷款了，所以很难看出最高利率法对低收入人群有什么好处。

第36节：供给与需求（上）(8)

真实利率和名义利率

各类合同上注明的利率还包含了一个重要的因素，然而这个因素本身却并不是利息。这一因素就是弥补出借者货币购买力的预期损失（“通货膨胀”是货币购买力损失的另一个名称；通货膨胀发生的原因和机制我们留待后面的章节再作详细的讨论）。如果出借者想获得每年3%的收益，预期通货膨胀率是零（即货币购买力保持稳定），那么他会向贷款人收取3%的名义利率。而且，他也“真”的能在这笔贷款上赚到3%的收益。合同上注明的利率就是名义利率，也就是银行柜员背后墙上公示的利率。如果出借者预期通货膨胀率是2%，即货币

的购买力在一年之后会降低两个百分点，那么他就会收取 5% 的名义利率。出借者并没有"真"的赚到 5%，要记住，当他收回本金和利息时，每 1 美元只相当于 0.98 美元。所以他的"真实"利率--真实的回报率是 3%。

计算真实利率的公式是：

真实利率=名义利率-通货膨胀率

（在前面的例子中，我们计算真实利率时，是把预期的 2% 的通货膨胀率从 5% 的名义利率中扣除，得到的就是 3% 的真实利率。）

简短回顾

在一个劳动分工程度很高的社会中，各类决策的协作是相当复杂的过程，需要不断协商，再协商，还要执行数不清的交换协议。

市场最好被看成一个竞价的过程，而不应被看作一个人、一个地方或一个东西。供给和需求是一个互动的过程，相对价格在此过程中被决定。这也是一个互相调节、互相接纳的过程。

有效市场经济的一个重要特征就是制度，数目众多，可以降低交易成本，促进自愿的交换。交易成本是在供求双方之间安排合约或交易契约的成本。货币是交换的一般媒介，可以降低交易成本。在高度专业化的经济系统中，货币价格体系的存在可以给人们提供信息，使他们对于市场上供求情况的变动随时做出反应，他们可以调整计划，更好地进行合作。

当买方和卖方的计划互相协调时，换句话说，当需求量等于供给量时，市场得以出清。当价格低于市场出清价时，就会发生短缺，即需求量超过了供给量。市场价格会倾向于上升，以减少短缺。当价格高于市场出清价时，就会发生过剩，即供给量超过了需求量。市场价格会倾向于下降，以减少过剩。市场出清是买方和卖方追求他们各自计划的无意的结果。经济学家对于解释这一过程的发生原理是有助益的；但是，如果没有经济学家，自由市场照样可以有效运行。

利息代表了获取资源当下支配权的成本，也是当下的商品与未来的商品的价值差。利息常常是针对一笔贷款而言的，这是因为货币代表了对当下商品或未来商品的一般支配权。

名义利率包含了安排贷款及保障还款的成本，以及预期的通货膨胀率。真实利率等于名义利率减去预期的通货膨胀率。

一个社会中的利率通常是正的，因为人们通常认为当下的商品比未来的商品更有价值。

交换是一种互相协作的活动。买卖双方对交易的条件达成一致，这就是协作。买方和买方竞争，通过竞价或者其他非货币手段争取得到稀缺品，短缺时尤其如此。卖方和卖方竞争是争夺利润。在过剩的时候，他们一般会争相降价。

稀少不是稀缺，不要搞混。如果某种东西的数量很少，那它就是稀少的，比如普雷契特科签名的棒球或勃特克签名的网球拍。稀缺性是购买意愿和供应水平之间的关系，也是供给与需求之间的关系。只有当人们不用付出任何机会成本就可以得到他们想要的东西时，稀缺性才会消失。

稀缺品必须以某种方式分配。分配必然伴随着某种带有区别性质的标准，以决定谁得多少。不管用哪种带有区别性质的标准来分配稀缺品，竞争都是达到标准的手段。商品过剩不等于没有稀缺性。和短缺一样，过剩意味着买方和卖方之间缺乏合作。

在一个开放的市场中建立起来的价格体系可以传达重要的信息，即关于商品和服务的相对稀缺性的信息。中央计划的经济通过政府行为废除了私有产权、货币和市场，也恰恰破坏了市场的信号，人们也就无从发现他们各自的比较优势，也无法有效地使生产计划和消费计划相协调。

第6章 供给与需求（下）

苹果落地，这事用不着物理学家操心。所有的苹果好像都是自己掉下来的，不管有没有物理学家，苹果都会掉下来，这是一个自然的过程。物理学家发现了这个过程背后的原理，并把它叫做万有引力定律。经济学的思维方式关注的是人们的选择以及这些选择的结果，并要发现在其背后起作用的原理，在这个意义上，经济学和物理学有某种相似之处。人们各有各的计划和目标，他们在市场上通过竞争与合作协调各自的计划，经济学能帮助我们理解这一切。我们在上一章中强调过，市场出清不一定非要有经济学家参与。市场出清通过需求和供给的相互作用就能达到。

经济学家有一个作用很重要，就是要澄清一些对市场过程常见的误解。经济学家常常是突破常规思考的。我们从第一章开始就在澄清一些误解。我们在这一章中会继续澄清误解，希望你能把事情看得越来越清楚。在这一章中，我们也会讨论一些新问题，比如价格管制、对酒类和药品的禁令、税收，还有所谓成本决定价格的老生常谈。

6.1 限价的冲动

汽油是人们生活中必不可少的东西，我们就以它为例。我们修订这一章的时候，在美国一加仑普通汽油的平均价格已经超过2美元。（在很多地区已经超过了2.8美元。）我们就把这个平均价格当作全美汽油市场的出清价格。

我们作者和你一样，都在抱怨油价太高了。（有意思的是，我们并不抱怨要为一加仑啤酒多付很多钱，但那是另一回事。）没准我们现在能做点什么呢。忘掉“市场的力量”和“市场过程”吧。如果我们立法实行价格管制，会怎么样？我们可以改变游戏规则--干预自由市场，要是还有人敢于超过联邦规定的价格上限收费，那就是违法！

一加仑汽油的公允价格是多少？1.5美元？1.25美元？0.99美元？对谁而言的公允？忘掉供应商吧，现在是我们占上风。对我们消费者来说，多少钱才是公允的？假设我们最终同意（怎么同意的？如何论证？）一加仑汽油的“公允而合理的价格”是1美元。然后，经过冗长而争论纷纷的政治手续，新政策出台了：加油站不得以高于每加仑1美元的价格出售汽油。经济学家把合法的最高价格称为价格上限--价格不允许超过一定的水平。我们先规定汽油的价格上限，可能以后还要规定啤酒、食品、衣服、药品、吉他或者长号的价格上限。

但是，别高兴过头了。一想到每加仑汽油只要1美元，是挺高兴的，但是，想象和现实并不总是能够完美地互补。多数情况下，它们连互相替代都不行。我们还是得运用经济学的思维方式，考虑一下市场过程和它的无意结果，这才是明智之举。我们可以从图6-1开始。

图6-1 汽油的价格管制

注：市场在每加仑2美元时出清。价格上限设定在每加仑1美元。需求量上升到每天150万加仑，而供给量下降到每天50万加仑。价格管制的无意结果就是每天短缺100万加仑汽油。

市场出清价格是每加仑2美元。假设每天的供给量和需求量相等，都是100万加仑，取个整数，为了好算。但是，有了价格上限的规定，卖方每加仑只能收1美元，顾客每加仑也只出1美元。现在执行的是新规定。只要高于1美元，就算违法。结果会怎么样呢？人们会计划多买汽油，享受自驾车游遍全国的乐趣，不用几个人合开一辆车上班，不用乘公共汽车上学，也可能会买一辆油耗高的八缸SUV，等等。当汽油价格低到每加仑1美元时，人们会计划多买汽油，这一点可以从需求曲线上看出来，只要顺着需求曲线往下移动就行了。需求量（不是需求！）增加到每天150万加仑。但是这些人（或者其中的大多数人）能实现他们的计划吗？市场还能保持协调吗？供给量随着价格的上升而上升，随着价格的下降而下降，无论这个价格是在自由市场中形成还是用法律规定的。卖方的存货会被购买浪潮消耗殆尽，每天的产出会从100万加仑降到50万加仑。由于新的价格管制，卖方的销售收入和利

润都会随之下降，这会让卖方的日子很不好过。（但是，还记得吗，我们在前面曾经假设不考虑他们。）他们的反应是进行节约，降低产量--如果他们不这么做，估计多半就得改行了。我们可以让供应商暂时赔钱，但是我们不可能让他们一直从事一个赔钱的行业。我们在这个例子里的确对消费者关照有加，然而他们会发现想买汽油，可是买不到。市场上会出现短缺，每天的缺口大约是 100 万加仑（需求量和供给量的差）。

6.2 价格固定时的竞争

在自由市场中，短缺的时候价格会上涨，市场会出清，这都是无意的结果。但是，设定价格上限会导致另外的无意结果：汽油的持续短缺。相关的市场价格能传递关于某种商品相对稀缺性的重要信息。1 美元的法定价格上限使汽油看起来不如每加仑 2 美元时稀缺，但事实上并不是那么回事。既然不让多收钱，也不让多给钱，人们会怎样应对短缺呢？我们一定会看到，购买汽油的非货币成本会上升，因为汽油是稀缺品，必须被分配。如果我们用法律禁止了货币价格这一分配手段，就不得不使用其他的分配规则，不管是自然形成还是人为设计。等待购买汽油的人会试图找出新的分配规则对购油人群加以区别，而且他们会互相竞争，努力达到这个标准。他们的竞争会使总成本增加，除了价格之外，还要加上购买汽油的非货币成本。竞争会使总成本不断增加，直到需求量不再超过供给量。

汽油行业可能是最好的例子了。当人们想到，汽油卖每加仑 1 美元，他们有可能买不到他们想要的数量，这时人们可能就会早早地去加油站排队，以免加不到油。但其他的人也会有同样的想法，所以队越排越早，越排越长。排队等待无疑是一种成本。

有些人可能会四处搜索，而不是排队死等，甚至雇人排队，20 世纪 70 年代在加利福尼亚就有人这么干。他们要为此额外支付时间成本，还有，开车寻找加油站要消耗汽油，也是一种额外的成本。还有的人可能会做交易：给加油的工人一笔小费，油可能就会加满，对一般的人就是有保留的供应；或者给加油站交一笔特殊的钱，把车停在加油站；或者固定在加油站修车；或者给加油站老板送一张戏票。所有这些竞争方式都会增加买油的成本。成本会持续上升，直到需求量最终降低，和供给量一致。

购买某种商品的欲望如果在当前货币价格下不能得到全部满足，那么人与人之间的竞争就会增加购买这种东西的成本。在这种情况下，通常都会涨价。如果购买某种东西的其他成本上升了，我们就能断定有某种社会压力（例如法律规定的价格管制）把货币价格压制住了。在这种情况下，队会越排越长，找卖主会越来越难，甚至要用某些特别的交易来分配商品，因为在当前价格水平下，需求量大于供给量，这时就出现了商品短缺。

经济学家的短缺概念集中在货币价格上。只有当货币价格不能在互相竞争的需求者当中发挥分配稀缺品的作用时，短缺才会存在。我们在生活中经历短缺时，每次都能发现购物的非货币成本上升，人们靠非货币成本来分配稀缺品。

6.3 正确的信号与错误的信号

在商品明显短缺时，如果法律禁止供应商涨价，那么供应商该怎么办？他们可能会寻求其他手段，使事情朝有利于他们的方向发展。汽油零售商可能会决定减少每日的营业时间，周末全天不营业，以此降低他们的成本。如果他们在 20 小时之内就能卖掉一周的量，那他们何必每周营业 120 小时呢？这种对短缺的反应会进一步增加汽油购买者的成本：他们会排更长的队；周末的旅游计划不得不取消或缩减；经常会发现自己身处困境，因为没法买到燃料；会付出额外的成本，因为要找加油站、要操心，有时还要冒着生命危险，因为储存汽油时不正确地使用虹吸管。

第 38 节：供给与需求（下）(2)

在我们这个复杂的、相互依赖的社会和经济系统中，浮动的货币价格对于确保有效的合作极端重要。如果价格不能反映某种商品的相对稀缺性的变化，供给方和需求方就会得到错

误的信号。他们就找不到一种能有效地给对方提供便利的途径，他们根本就没有动机去寻找这样的途径。这种动机对人是重要的，因为有许多大大小小的途径使人们能够互相提供方便，计划经济中的计划部门未必能想到这些途径，但正是这些途径的综合效果却能使混乱和秩序判然分明。浮动的货币价格反映了不断变化的供求情况，给我们提供了这样的动机。

6.4 想在城里找房吗？看讣告吧！

我们现在来看一个比较怪异的例子。在纽约找房子非常困难。竞争本身没什么怪异的。怪异的是这种竞争呈现出来的相当有创造力的方式。比如，人们常常看《纽约时报》和《纽约邮报》的讣告栏，看看有没有即将空出来的公寓可以租。不，他们在找房子的时候并不是向亡魂寻求线索，他们是在为一间即将空出的公寓竞争，试图击败对手。几十年来，纽约的公寓房一直处于短缺状态，这不是因为自由市场不起作用了，而是因为几十年前纽约市政府的官员们进行房租管制，并把他们的富于公益心的政策推行到现在，在中产阶级看来，这个房租水平实在是够低了。在房租受到管制的公寓市场上找房子，看讣告是高昂的非货币成本之一。

假设你所在的小区每月租金是 380 美元，近一两年来由于人口增长，需求增加推动租金上升，同样的房子现在租金涨到了 500 美元一个月。人们就会对租金上涨愤愤然，问："房东做了什么，凭什么收这么多房租？"

图 6-2 画出了当前的情况。市场出清价格，在本例中就是房租，是每月 500 美元。注意，供给曲线是竖直的，代表总共有 750 套公寓，这个数目是固定不变的。无论租金是 400 美元、500 美元还是 800 美元一个月，短期内供给量总维持在 750 套。当然，从长期看，供给量可能上升，也可能下降。但是，当下的市场供给是相对固定的，就像一瞬间看到的。从短期看，供给是无弹性的。

图 6-2 租金管制的无意的结果

假设这个小区里许多有影响力的人物决定站出来说话，不再满足于抱怨他们交的或其他人交的房租太高。对于他们的抗议，房东们充耳不闻。他们转而寻求市政府官员的帮助。他们坚称，人总得有个地方住，官员们也表示赞同，然后驳回了房东们的不同意见。（房客的人数毕竟比房东多得多。）如果房东两年前对每月 380 美元的租金感到满意的话，现在给他们 400 美元一个月，他们就该满意了。（他们倒也允许房东和通货膨胀跟高税负与时俱进。）

现在房东们的抗议没人理会了。（"你做了什么事，凭什么一个月 400 美元还不够？"）城市法实施租金管制，租金不得超过 400 美元一个月。房东和房客可以自行协商租金，低于或等于这个水平都行，但不能高出 400 美元一个月。

租金管制的初衷或目的是什么呢？让更多的人租得起房。但是看看事情的真相吧。供给量维持在 750 套，和以前一样，但是需求量增加到了 1000 套。需求量增加应该作何解释？当然是因为价格低！所以出现了 250 套的缺口（你明白这个数是怎么算出来的吗？）这是租金管制的无意的结果。租房的人踏破了房东的门槛，争着要想得到他们需要的东西——一纸租房协议。没有租金管制的时候，想租房的人凭租金竞争，而租金就会被推到市场出清价格，即每月 500 美元。但现在这是违法的。

公寓稀缺的情况，现在比以前更严重。当法律或习惯把租金维持在低于供求相等的价格水平时，其他分配方式就会出现。房东就会按照年龄、性别、种族、生活习惯、家庭规模、证明信、是否养宠物、在这个小区居住的时间、是否守规矩来区分求租者。

假设一个房东是种族主义者。没有租金管制的时候，当然也就没有公寓短缺这回事，如果这个房东拒绝穆斯林、乌克兰人、亚洲人，那么他就是在拒绝 500 美元的房租收入。公寓可能就会租不出去。但是在 400 美元的租金管制下，急着租房的人排成长队，一个种族主义者房东可以来一个拒一个，即便如此，他还能找到别人租，而且租金还是上限，400 美元。房东按照自己的偏好来挑房客的成本大大降低了。我们预测，有偏见的房东会因为租金管制

做出这种事，事实上，我们观察到的结果也的确如此。

在租金管制期间，能租到一间公寓的房客真是幸运得很，他们会尽可能长地保留住尽可能多的空间，在度假的时候也会尽力把房子转租给别人或是借给朋友住。同时，房东没有什么心思去维护公寓的质量，比如更换漏水的管子、修理漏风的窗户和出了毛病的空调，因为这些事对于房东来说是额外的成本。那么额外的收益是什么呢？如果没有租金管制，房客会威胁退租，这时房东就会想到要承担维修的费用，因为一旦退租，房东就会失去空房出租的租金收入。而如果存在租金管制，房东说话就很硬："你不喜欢？走啊。要租这房子的人把我家的门都挤破了！"

诸如此类的反应就会产生新的需求，比如行政复议委员会，或者进一步立法禁止某些房东的做法，而这些都会导致高昂的成本。长期的结果可能是房东最终会消失。因为现有的楼越来越旧，可能拆了做停车场，或者改建成办公楼，新的公寓又没有盖起来。如果事情真成了这样，总供给就减少了。这对短缺会有什么影响？（在图 6-2 上画一条新的垂直的供给曲线，比如说，可以帮你预测一下，500 套。）

6.5 烈酒、烈性毒品：犯罪的动机

当游戏规则发生变化的时候，动机肯定也会变化。在某些县是完全禁酒的，成年人生产、销售酒类是违法的，甚至喝酒都可能是违法的。你有没有想过，为什么在禁酒的县里有人私自酿烈酒，然后私下卖掉？他们为什么不酿啤酒或葡萄酒？是因为标准的酒徒更喜欢这种非法酿制的烈酒吗？你有没有想过，为什么在 20 世纪"咆哮的 20 年代"，啤酒和葡萄酒的产量急剧下降，而同时杜松子酒和威士忌还有的卖？为什么那时候死于酒精中毒的人要比现在得多？为什么那时在芝加哥的街上经常会发生私酒贩子火拼的事，而现在没有了？

第 39 节：供给与需求（下）(3)

回答这些问题不仅仅是社会学家、社会心理学家、历史学家和研究犯罪的学者们的事。经济学家也能从中得到教益。经济学的思维方式也贡献了它独特的视角。我们刚才提到动机和游戏规则，实际上已经提供了线索。记住这一点，还有我们关于供给和需求的概念，现在我们来解释这个例子。

事实：20 世纪 20 年代的禁酒令没有摧毁供求过程，而只是宣布为非法。人们在地下市场协调他们的活动。酒类的生产被几个势力很大的黑帮把持着，而众多独立、合法的商户不能做。黑帮也控制着酒类的销售。按照我们的供给和需求的概念来想，禁令主要影响的是含酒精饮料的供给价格弹性，酒的产量或供给量不再像酒类市场繁荣、公开的时候那样对微小的价格变化那么敏感，供给变得缺乏弹性了。而酒的需求曲线在禁令期间则保持了相对稳定，人们愿意偷偷地到一些无证售酒的小店里去喝一杯过过瘾。结果是，黑帮看到有利可图，愿意冒巨大的风险酿私酒，即使犯法也在所不惜。

人们追逐各自的比较优势。这并不是说比较优势是个评价性术语，它是分析性术语，可以合理地解释这些事实。如果生产和销售都在地下进行，那些在犯罪方面具有比较优势的人就会脱颖而出。好人就会在这个竞争过程中被淘汰。一个成功的私酒贩子必须知道怎样犯法，怎样笼络朋友，怎样用暴力去威胁对手，怎样用贿赂去收买对手，知道谁能信任，谁不能信任。他不但要确定谁来记账、谁来管市场、谁来做交易，还要确定谁去威胁对手、谁负责打人、谁负责杀人。他们会根据各自的比较优势来选择同伙。

不只是这些。他当然还得知道该生产什么。啤酒还是威士忌？葡萄酒还是杜松子酒？生产肯定会向烈酒倾斜。拉一车啤酒和拉一车威士忌都有可能被抓，那么，在懂得节约的犯罪分子看来，肯定是生产和运输威士忌更合算，因为威士忌在黑市上的价格要高得多。按照经济学的思维方式，更危险、劲儿更大的酒在禁酒期间遍地都是，而淡酒却很少见，这有什么奇怪呢？死于酒精中毒的人多得吓人，也就顺理成章了。

把禁酒的例子跟目前的反毒品战争比较一下。没有人愿意把一卡车古柯叶偷运入境。运输粉状的可卡因效率更高。针对目前的反毒品战争（每年要消耗 200 亿美元），出现了纯度更高、更危险的毒品，即所谓强效可卡因。我们只能猜测未来会发生什么事。目前的禁毒法律没有摧毁毒品的供给，也没有消灭需求。和对其他真正有害的东西的禁令一样，其无意的结果往往是催生了更猛烈、利润更高的东西，以取代不太猛烈、利润不太高的东西。酒精之战虽然在数十年前就已经结束，但是禁毒之战还会继续升级。

6.6 脱脂牛奶、全脂牛奶和强盗牛奶商

得了吧，如果牛奶的生产、流通和消费被禁了，会怎么样？我们预测，这些活动也会转入地下。对牛奶的需求不会有太大变化，但是供给会变得比较缺乏弹性，价格会大幅上涨。脱脂奶和低脂奶会逐渐退出生产，让位给全脂牛奶和奶酪，因为冒着巨大风险的犯罪分子会认为，要用卡车或飞机运输更纯因而也就更贵的牛奶，这样才会赚更多的钱。尽管更强的牛奶能使骨骼和牙齿坚固，人们还是会怀疑质量。禁奶之前，许多友好的商人从事这一行已有多多年，而现在那些在犯罪方面具备比较优势的人就会把他们逐出市场，无论是用威胁还是血腥的暴力。

6.7 维持物价和过剩

在前面的例子中，我们讨论了对汽油和房租的价格管制，具体地说，是价格上限，即用法令限制某种商品和服务的最高价格。我们发现，当价格被限定在低于市场出清价格的水平上时，这种有效的价格上限的确能产生很大的影响，却会在无意中造成短缺。现在我们来几个价格下限的例子。所谓价格下限，是指用法令规定某种商品或服务的最低价格。每个人出的钱或收的钱在原则上都不得低于规定的下限。设定价格上限通常是为了保护消费者的利益，而设定价格下限通常是为了保护供应商的利益。价格上限和价格下限的设置都是要把财富从市场上的一部分人手中转移到另一部分人手中。

比如，现在我们以小麦市场为例。假定市场出清价格是每蒲式耳 1.5 美元，农民怨声载道。种小麦的农民觉得，如果每蒲式耳小麦能卖到 2 美元，他们就满足了，但是他们只能任凭市场的力量摆布。如果政府部门认为他们的意见是合理的，农业部可能会决定用设置价格下限的方式来支持农民，即每蒲式耳 2 美元，不仅仅提高了价格，而且也增加了农民的收入，改善了他们的生活。

面对面粉涨价，消费者会怎样反应呢？他们会少买，较高的价格使需求量降低了。这只不过是需求法则又起作用了，不管这次涨价的起因是自由市场的竞争还是联邦的农业政策。同时，种植小麦的农民会对这一更有利的价格做出什么反应呢？如果你理解了供给曲线的概念，你就能做出正确的预测，小麦产量会增加。在这个案例中，问题在于计划中的消费量在下降，而计划中的供给量却在上升。换句话说，市场会因为小麦产量过剩而变得不协调。

每卖掉 1 蒲式耳小麦，农民就能从消费者手里收 2 美元，那么卖不掉（过剩）的小麦怎么办？因为在当前价格下，消费者已经买够了他们愿意买的数量，那么政府必须跟进，按每蒲式耳 2 美元的价格买进那些过剩的小麦。（至于政府官员决定如何处置收购的这些小麦，和维持小麦价格这件事没有关系。他们可以把这些小麦送给别的国家，也可以往海里一倒了事，只要他们不把这些小麦以低于下限的价格卖给国内的消费者就行。）

维持农产品的价格的确能使生产者受益，但是这部分好处来自于他人利益相应的损失。消费者现在要支付高价。纳税人面对高额的税负，也要“勒紧裤腰带”，因为政府购买过剩小麦的钱是从纳税人手里收上来的。有效地维持农产品价格就等于把财富从消费者和纳税人手中转移到生产者手中。

第 40 节：供给与需求（下）(4)

6.8 供给、需求和最低工资

对生产性资源的需求和其他需求曲线一样，都是向右下方倾斜的。其他条件不变时，如果价格较低，需求量就比较大；如果价格较高，需求量就比较小。比如，对没有技术的劳动力的需求就是一条向下倾斜的曲线。当其他条件不变时，企业倾向于多雇用这种没有技术的工人，他们的工资比较低。

没有技术的劳动力的供给是一条向上倾斜的曲线。其他条件不变时，小时工资率越高，劳动力供给越大。没有技术的劳动力的市场出清工资是需求曲线和供给曲线交叉处的工资水平。如图所示，就是在交点处。在这一点，劳动力供给量等于劳动力需求量，换句话说，就是在市场出清的工资水平下，想找工作的人都能找到工作，想雇人的企业也都能找到雇员。

假设市场出清的小时工资率是 4.5 美元。如果联邦法律规定，最低工资是每小时 5.35 美元，这样工人们不就更富裕了吗？最低工资是价格下限的另一个例子。如果老板支付或工人领取的工资比法律规定的最低工资还要低，就是违法的。为了使最低工资制度发挥作用，这一工资水平必然定得比市场出清工资高。但是，如果真能发挥作用，就必然带来无意的结果。会出现劳动力过剩，这有两个原因。其一，工资涨了，需求量就会变小，也就是说，有一部分工人会被解雇。其二，对工人来说，工资更有吸引力了，想找工作的人多了，供给量就变大了。请注意，我们说的是他们找工作。因为出现了劳动力过剩，所以他们找到工作的可能性变小了。对于技术含量较低的劳动力市场，这在无意中就造成了失业。（我们在第十五章中还有机会讨论失业的其他原因。）

最低工资已经存在了几十年，而且最低工资水平在这些年中也涨过，穷人们真的从中受益了吗？如果最低工资率并不比雇主支付的工资高，那也就没什么意思了。只有当法律涉及的雇主支付的工资比最低工资低的时候，才会发挥作用。可是，如果这些雇主被迫支付高工资，那他们解雇几个工人不就行了吗？即便不解雇的话，他们也可以等待现有雇员辞职，不招新雇员不就行了吗？

"他们本来可以不这么干的。"这是个常见的回答，但这个回答并不好。因为很多人都相信，工资是"从利润里出的"，当工资上涨时，只要利润足够多，足以应付工资的上涨，企业就可以不解雇员工。这好像是说，劳动力的需求量是恒定不变的，可能受技术的支配，所以企业的选择就只有两个，要么支付高工资，要么干脆歇业。但是劳动力的需求并不是完全无弹性的，有时还有很强的弹性，因为不管是什么类型的劳动力，企业在某种程度上总能找到替代品。

在实行最低工资制度和没有技术的工人这个问题上，大多数赞成者的想法好像是认为，想找工作的人数和企业想雇的人数都不会变。如果工资低于某个极小值（比如说一小时 4 美元？），没人愿意干。如果工资超过某个极大值（比如说一小时 8 美元或 9 美元？），那些依靠没有技术的劳动力的企业就会关门。在这两个极值之间，劳动力的需求曲线是完全无弹性的。如果事情真的是这样，那么，谈判筹码多的一方就可以决定劳动力的工资水平，人们接下来自然而然就会问，为什么这个权力掌握在雇主手中。为什么不颁布法律，规定一个最低值呢，至少得使雇主支付的工资能让人活得下去吧。

对于较高的法定最低工资，很多经济学家持一种传统的（有人会说是臭名昭著的）敌意，这种敌意根植于他们的信念，他们认为供给曲线是向右上方倾斜的，需求曲线是向下倾斜的。没有技术的人想找工作，其数量并不是固定不变的，当工资率上涨时，人数就会增加。当工资比较高的时候，会有更多的人竞争空缺的职位，而劳动力的雇主则会千方百计地节约他们的"需要"。

例如，一家快餐店雇了几个年轻人，如果法律规定，最低小时工资率要上调 25 美分，老板会怎么做？开这家店不一定非要用这么多人，在减少人数方面肯定还有相当的调节余地。一个办法是减少营业时间。在工资比较低的时候，在顾客不多时营业也是有利可图的，可是，工资一涨，就不合算了。另一个办法是降低服务质量，在生意清淡的时段，员工可能

略微过剩，这样在高峰时段才能保证服务的速度。如果工资涨了，老板可以把过剩的员工裁掉，让顾客在高峰时段多等一会儿，这样才能保证效益。对顾客来说，这样做等于变相涨价，快餐店可能会因此损失掉一部分客源，但是，在给顾客提供服务时，没有一家明智的企业会不计成本。要想节约劳动力，不管是什么类型的劳动力，总会有很多种方法，局外人可能想不到。有些节约的方法，雇主也未必想到，直到劳动力成本上涨，才会刺激他们努力思考。

现行联邦法律规定的最低工资也许无法支持一个家庭过大多数美国人习惯的生活，事情的确如此，但和我们的问题没什么关系。一方面，很多挣小时工资的人不需要养家，或者他们挣的小时工资不是家庭收入的主要来源。在领取最低工资的人群中，有近一半人的家庭收入高于美国的平均水平。更重要的是，如果每周 200 美元的收入还不够，那么一分钱都挣不到当然就更不够。法定最低工资的大幅上涨确实可以给一部分人带来更多的收入，但是，对另外一大部分人来说，因为他们找不到报酬更高的工作，所以最低工资的上涨实际上降低了这些人的收入。

当我们讨论法定最低工资上涨有哪些可能的效果时，很重要的一点是看实际数字，还要看哪些人被排除在外。如果快餐店给新员工的起薪是每小时 6 美元，而最低工资才涨到每小时 5.75 美元，同时法律规定农民、有小费的员工、受培训者不享受最低工资，那么我们就看不到这项政策有什么效果。对最低工资的争论有时就变成政治观点不同的人之间的口水战。

6.9 谁在纳税？

如果我们对香烟征收重税，会有什么结果？这里，最重要的因素就是看香烟的需求弹性有多大。多数研究表明，在现在的价格区间中，需求弹性很小，所以，征收重税可能会使税务局收入大幅增加，但是可能起不到什么改善国民健康的作用。长期以来，香烟税居高不下，香烟的价格越来越高，买烟的支出在烟民的预算中所占比例逐渐变大，因此烟民对烟价的上涨会越来越敏感。当税率高到了一定的程度，几乎可以肯定，需求会变得对价格敏感，需求弹性会变大。到了这个程度，继续增税会降低税收收入。抑制吸烟和增加税收这两个目标不可能通过提高香烟税同时达到。

第 41 节：供给与需求（下）(5)

对商品的销售环节征税会对价格产生什么样的影响？有没有什么原则能让我们预测这一点？政府要供给方缴税还是让需求方缴税，这有关系吗？在图 6-3 中，你又可以练习需求曲线和供给曲线了，用它们来确定税收归宿，即实际的纳税人。经济学家在分析的时候喜欢用农产品做例子，因为农产品通常有许多不同的需求者和供给者，战略因素对分析不起作用。

（我们会从第九章开始考虑战略因素。）图 6-3 画的是大豆油的需求曲线和供给曲线。你可以看到，市场出清价格是 20 美分一磅。现在，政府对大豆油的销售征税，卖油者每卖一磅要交 5 美分税。然后价格会发生什么样的变化？

图 6-3 大豆油的供给与需求

第一步要显示出税收对供给曲线的影响。既然现在销售大豆油的边际机会成本比以前高了 5 美分，那么我们就把整条供给曲线竖直上移 5 美分的高度。新的供给曲线和需求曲线在哪儿相交呢？因为需求量和供给量在 24 美分一磅时相等，这个价格就是新的市场出清价格。每个周期内的购买量和销售量会从 40 亿磅下降到 35 亿磅。

到底谁在纳税？需求方以前每磅支付 20 美分，现在支付 24 美分，供给方在征税之前每磅收入 20 美分，现在的净收入是 19 美分。所以，需求方承担 80% 的税负，供给方承担其余 20%，尽管事实上税都是由供给方缴纳的。

为了征收和管理的方便，销售税几乎总是对供给方征收的。如果政府靠需求方交纳销售税，一则税款的支付和征缴都会发生很高的成本，二则逃税现象会很普遍。我们不妨来看看，

如果政府让购买大豆油的人来付每磅 5 美分的税会怎么样。

我们现在把税收的效应表示为需求曲线的竖直下移。想想看，为什么是这样。需求曲线表示的是需求方在各种价格水平下计划购买的数量。如果税法规定他们每买一磅大豆油要多付 5 美分，那么对于某一数量而言，他们现在只愿意在比以前低 5 美分的价位买。所以，对每一个数量来说，需求曲线都向下移动了 5 美分的距离。

这条新的需求曲线经过了税收的调节，现在和供给曲线相交于每磅 19 美分处。这就是新的市场出清价格。供给方每卖一磅会收到 19 美分，这和他们缴税时一样。需求方每买一磅付 24 美分，其中 19 美分给供给方，5 美分给税务局。和前面一样，需求方承担 80% 的税收，供给方承担剩下的 20%。

为什么税收归宿会出现二八分成的情况？这是由供给和需求的相对弹性决定的。在 35 亿磅和 40 亿磅之间，需求价格弹性是 0.73，相对缺乏弹性；而供给价格弹性是 2.6，相对有弹性。哪一方对征税导致的价格变化越迟钝（即弹性越低），他们承担的税负比例就越高。

看过这个例子之后，你可能会问自己，联邦政府和州政府对企业利润征的税最终由谁来承担呢？如果你能用这个税收归宿的分析方法得出一个清晰而有说服力的答案，那就该让你来写经济学教材了。让一家企业缴税，就好像让一包香烟或一桶豆油缴税一样不可能。税都是人缴纳的。对企业利润征的税最终由谁支付？企业所得税会不会使企业出售的商品价格变高？企业所得税是不是降低了企业雇用的工人的工资？企业所得税是不是降低了企业所有者的收入？企业利润是由很多笔交易形成的，很复杂，没有人说得清到底是谁在支付对企业利润征的税。这一点可以看成是废除这种税的一个好理由，也可以看成是保留这种税的一个不错的政治理由。

任何一种税，无论是对商品或服务的买方征收，还是对卖方征收，都相当于在供给和需求过程中钉进一块楔子。不管由谁付税，征税这一行为本身就已经削弱了供求双方的能力，使他们不能很好地把握机会，从事互惠互利的交换活动。这当然是对烟酒征税的原因之一。但是，对食品、洗漱用具、书报杂志、服装以及其他无数商品征税也有同样的效果。

6.10 高价的体育，廉价的诗歌：谁之罪？

夏天，职业橄榄球队的老板们宣布，秋季的球票要涨价了，他们将涨价归咎于成本上升，特别是球员的工资越来越高。他们对我们说的是实话吗？不全是。为什么球员会有这么高的工资？不是因为他们的工作太危险，或是累得让人受不了，因为以前一个赛季只挣几千美元时，他们的工作也是危险而辛苦的。正确的答案是因为需求，有很多人愿意出高价来看比赛，这使得球员们一个个都成了香饽饽。热情的职业球迷越渴望亲眼见到心目中的英雄，他们要为球票付出的钞票就越多。在美国，踢足球的人挣得就少多了，不是因为他们工作不努力，也不是因为“足球的成本比较低”，而是因为足球在美国不流行。对足球的需求差得远呢。

芝加哥小熊队在和萨米·苏萨新签了一份数百万美元的合同之后宣布，球票要涨价了，这没什么奇怪的。球队老板可能会指责苏萨，但是苏萨把很多很多的球迷都带到球场上来了。是球迷们花钱看苏萨的愿望使老板们愿意（或者说刺激了他们）给球员涨工资，留住像苏萨这样的球员，这一点可以从对球票的强劲需求上看起来。经济学家好像更愿意指责成本上升的真实原因。

大多数诗人都不富裕。他们仅能勉强度日。为什么诗歌朗诵会的门票这么便宜，是因为朗诵诗歌的成本很低吗？还是因为对诗歌朗诵的需求低？是后者。但是，玛娅·安格鲁是一个富裕的诗人。她在很多所大学的剧场和其他场合朗诵诗，出场一次就能挣几千美元。你可以到你们学校的名人演讲会亲自去看。她的出场费高得离谱，票价也是。如果你认为是她的高额出场费导致票价太贵，那你就是还没有理解经济学的思维方式。是对玛娅·安格鲁出场的需求高使得票价贵。她的朗诵比彼得·勃特克的诗歌朗诵（这显然不是他的比较优势）稀缺得多，这就转化成了玛娅·安格鲁收取的高额出场费。

6.11 成本决定价格吗？

前面的例子实际上指向了一个重要的问题，人们对这个问题又多有误解，所以值得进一步解释。

第 42 节：供给与需求（下）(6)

当卖方对消费者宣布涨价的时候，他们喜欢说涨价是由于成本上升造成的。商业类报刊经常登一些这方面的通知，绝大多数情况下，这类通知都会有一段话表示深切的遗憾，说成本变高了，必须涨价。可能历史上没有一个卖主在涨价时声称，涨价是因为人们对其产品的需求上升了，他们拒绝把涨价归咎于顾客。这不是好的生意之道！

在我们的日常生活中，我们的所见所闻都告诉我们高成本导致高价格。但是，成本不仅取决于供给，也取决于需求，从来如此。经济学家一直对“常识”持明确的怀疑态度。这不是好的经济学！我们来回顾一下肯尼思·布尔丁（Kenneth Boulding）在 50 多年前的洞见：

没有一条法则说，如果一种商品的成本是每吨 40 美元，则其价格就也得是每吨 40 美元。如果一个人花 100 万美元在南极盖了一栋房子，那么花了 100 万美元这件事本身不可能使他得到等额的回报。然而，生产成本和价格之间存在密切的联系。一种商品的价格依赖其供给曲线和需求曲线，供给曲线的位置依赖于生产成本。

布尔丁所谓的“法则”当然是指普遍的经济规律或原理，而不是指法律的规则。经济学家以外的人好像都相信生产成本高可以给高价格提供一个普遍的解释。事情不是这样的。我们用另一个简单的例子改造一下布尔丁的例子，然后再继续探讨更复杂的情况。

6.12 “退出者”发行了他们的第一张唱片

“退出者”是一个虚构的朋克乐队。“退出者”为进棚录音花了 2 万美元，又花了 2000 美元制作了 1000 张唱片，包装费用也包含在内。手里拿着一盒新出厂的唱片，他们开始讨论卖多少钱合适。

斯派克第一个发言。“ $22000 \div 1000 = 22$ 。我们每张卖 22 块钱--我们又不是为了钱才唱的。”他很自信地说。

尼德尔纠正他：“ $22000 - 1000 = 21000$ ，不对，是 22 块钱。”

沙夫特问：“那我们的乐器和设备怎么算啊？咱们得把这块也加进去。”

尼德尔反驳道：“可是，哥们儿，那些都已经是沉没成本了。那些乐器是咱们 5 年前买的。”其他人也不能肯定那些东西该怎么算。

争论了一段时间之后，他们都同意尼德尔的建议，每张唱片卖 22 美元。然后他们到路上，混在人群中叫卖他们的唱片，每张 22 美元。但是，市场上每张唱片一般卖 15 美元左右，谁会愿意多出 7 块钱买这个乐队的唱片？他们的父母、一个弟弟、三个表哥还有演出时的几个醉鬼买了。“退出者”剩了 988 张唱片。

实际上，这个乐队真是对得起它的名字，要是乐队成员一直用这种思维方式，他们就都得从生意场中退出。他们认为，生产成本决定价格高低。他们根本就没有考虑需求--人们的支付意愿！此外，他们甚至没有算出成本到底是多少。尼德尔是对的，乐器的成本是沉没成本（如果他们把乐器卖掉，能收回的那部分除外）。但是，一旦他们拿到了唱片，录音棚的租金、刻盘和包装的费用就都成了沉没成本。现在卖 8 块、6 块甚至 2 块一张都比开价 22 块钱但一张也卖不出去强。和第四章里的例子一样，把这件事记下来，作为生活的教训吧。

6.13 “山里有金子！”那又怎么样？

本书作者之一住在离罗普斯金矿不到 20 英里的地方。这座金矿在一个世纪以前开采过，20 世纪 80 年代又有过一阵短暂的开采。现在这座矿关闭了。不是因为金子采完了。那儿的每个人都知道矿里有金子。那矿主为什么会自愿关闭矿井呢？因为市场上金子的价格告诉他应该关闭。市场的价格是通过供给过程和需求过程确立的。如果有人想重新开采的话，我们

可以假设，采掘的成本是每盎司 600 美元。但是，现在市场上的金价是每盎司 400 美元，所以矿主不可能卖 600 美元一盎司。当然，他们可以说，他们的劳动是辛苦而危险的，他们应该卖这个价钱，但是他们的金子和别人的没有什么不同之处。如果将来对金子的总体需求大幅度上升，把金价拉升到 20 世纪 80 年代的高价位，可能有朝一日罗普斯金矿会恢复开采。但是，在可以预见的未来，金子的市场价一直很低，深谙节约之道的人就会到别处寻求获利的机会。罗普斯金矿的开采成本和维护成本都太高了。

6.14 甚至连屠户都没这个胆子

假设对牛肉的需求突然上升，谁都没有料到。尽管全国上下普遍出现这种现象，每家肉铺还是只能通过自己的销售看到这一点。牛肉会比预想的卖得快，而且要动用存货才能满足顾客的需求。肉铺的存货对于瞬间的需求变化只是一个缓冲器。如果连存货也卖完了，就只能给中间人（肉类屠宰加工商或分销商）打电话，增加牛肉的订货量。但是，因为顾客的需求是在总体市场上增加，所以别的肉铺的牛肉订单也会比预期的大，不光是这一家增加订货。这就给屠宰加工商的存货造成了巨大的压力，他们只能订购更多的肉牛以供屠宰。

但是，供给是存在约束的。我们希望最终的牛肉产品的供给是相对有弹性的，即对价格的微小变化很敏感。肉铺可以按自己的意愿卖，多卖点也行，少卖点也行。但是，牛可不是一夜之间就能长大的；短期之内，肉牛的供给是没有弹性的。因此，对肉牛的需求的增加只会导致屠宰加工商之间的竞争，他们必然会抬高肉牛的市场价。屠宰加工商们会告诉肉铺，要想拿到牛肉，就得出高价。肉铺想多进牛肉，就得多出钱。

肉铺老板会怎么做呢？对他们而言，牛肉的成本上升了。他们会向想买牛肉的顾客要高价，嘴里还得一个劲儿地道歉："我的牛肉进价高了，成本上去了，所以，不好意思，涨价也是没办法的事。"当然，抬高成本的并不是屠宰加工商。到底谁应该为高成本负责？是肉铺柜台另一面的人们--顾客。

6.15 为什么换一个便盆这么贵？

为什么住院费一直在涨？如果制度规定，病人住院和门诊的医疗费一样，病人肯定愿意住院。这样做就等于是邀请病人住院，增加对稀缺的医院服务的需求，可以预料到，住院费肯定会上涨。跟在家养病相比，住院的病人当然能受到更好的照料，医生也能更方便地监控病人的情况。此外，保险公司通常能报销全部住院费，而自己养病的医药费却不能全报。

第 43 节：供给与需求（下）(7)

医院的管理证明了沉没成本也是有用的。假设一家医院新增了 200 个床位，又购置了大量精密实验设备。一旦修建或采购完毕，相关的成本就成了沉没成本。但是，这并不等于它们对医院的管理者就没有用了。如果政府和私营的保险公司同意，按照医院给病人提供的医疗服务的成本给医院拨款，如果医院能决定哪些费用可以纳入成本，那么每一美元的沉没成本就都能派上用场了。如果按照某种公式计算，医院能尽快收回这些沉没成本，同时不引起要为此付费的人的敌意，沉没成本就可以"遍及"每一个病人。

是谁的成本？又是谁的收益？如果你想知道为什么执行某项政策，最好的方式就是问一问这项政策会使谁受益，成本由谁负担。如果医生能从医院拥有的最先进的医疗设备中获益，如果取悦医生的成本主要由院方承担，如果政府、保险公司和慈善家们毫无怨言地承担全部设备采购成本，那么，尽管昂贵的医疗设备很少使用，医院也会采购，医疗费用也就涨得飞快。

近年来，给员工上医疗保险的企业向保险公司施压，要保险公司控制成本，保险公司又向医院施压，要医生们压缩诊疗费。保险公司曾经做过试验，每年给医院提供一笔固定的费用，而不是医院说花了多少钱，保险公司就照单全额报销。提供医疗服务的人倒是有了节约的动机，可是他们一节约，病人就不高兴了。既要对每一个人提供足够的医疗保障，又要使

成本的膨胀限定在可控的范围内，这个问题将在相当长的一段时间内困扰着我们。要想对这个问题有清楚的认识，首先要认识到需求影响成本，用某种方式分配医疗资源势在必行，因为，在病人看病不花钱的情况下，不管供给量有多大，需求量肯定都会比供给量大得多。

6.16 多修点吧，反正又不要钱

还记得我们在第一章中关于城市交通的例子吗？这个例子举过几次之后，我们曾指出过一点，其实你早就知道了，就是城市的交通并不总是协调的过程。交通拥堵、高犯罪率、教学质量差已经成为美国的严重社会问题，人们对此头痛不已，政府应该在这些方面有所作为。近几十年来，为什么城区的道路越来越拥挤？常见的回答是，人口增长了。但是，人们也要看电影、上肉铺、打网球、玩彩弹游戏，怎么没发现这些公共设施有拥挤情况呢？

拥挤是短缺的另一种说法。对于任何商品，只要我们把价格定得足够低，都会出现短缺。那些想用修路来解决交通拥堵的人会说，人们想免费使用公路，他们想用多少，我们就应该供给多少公路。这话简直是荒唐。修路的边际成本可不是零，在城区修路成本还相当高。我们为什么要为了一点点额外的收益付出大量的额外成本呢？你会说，可不是一点点收益啊。不经过市场的检验，我们怎么能知道呢？顾客的支付意愿会告诉生产者，为了满足消费者的需求，值得花多大的成本。开车的人在堵车时大喊大叫，这对政府部门没什么帮助，它们还是不能确定，在城区和郊区修建更多的公路到底花多大成本合适。

问题在于，在城里开车的人对缓解拥堵问题是不是足够重视，他们愿不愿意出这个钱来缓解拥堵。如果我们计划修建足够的公路来解决所有开车人的问题，那么当公路的使用成本为零的时候，人们肯定不愿意。但是，如果我们决定，用收过路费的办法来测试开车人的支付意愿，我们很快就会发现，美国人“需要”的道路空间远远少于他们嘴上要求的数量。价格上升的时候，需求量就会下降。人们会在找不到合适的替代品时才开自己的车，这样就缓解了道路的压力。他们的生活可能会更加顺心（即使他们会抱怨要交过路费），因为他们不会由于边际价值低的用途而在路上堵成长龙，而是把使用公路的机会留给了更有价值的用途。

只要公路归政府所有，而政府迫于政治压力，又要让人们免费使用公路，那就必然会堵车。就算我们再怎么修地铁、修轻轨，堵车现象也不会消失。最好的证据就是，任何新修的地铁或轻轨都没有减轻当地的交通拥堵。新修公路是为了缓解道路压力，但是交通拥堵会扩展到所有的道路上，而且公共交通也改变不了这一局面。只要稀缺的公路资源能继续让我们免费使用，路就会一直堵下去。

6.17 成本和所有权

产权是重要的。只要你在部队待过，你就会知道，部队在用人时效率低得令人发指。让资深的会计师去给营房刷油漆，而在小卖部管账的人还要掰手指头。当然，这话可能有点夸张。然而，我们预测部队里浪费人才的现象比市民社会更普遍，不是没有根据的。为什么？因为在市民社会里，雇主总是被迫向雇员支付他们的机会成本。如果你必须给会计师开会计师的工资，你就不会让会计师去给营房刷油漆。如果你要为企业的盈利能力负责，你就不会这么干。而在另一方面，如果一名中士给一名有技术的新兵分派了不需要技术的活，他要承担什么成本？如果这名中士正好对新兵流露出来的优越感感到愤怒，不管这优越感的确存在还是他想象出来的，那么，他把这名新兵调到更适合他的工作岗位上，可能就会失去一个羞辱他的宝贵机会。人人都会节约，可是人们的目标却各不相同。

好钢要用在刀刃上，如果使用资源的人用不着支付资源最佳用途的全额机会成本，资源的使用就会比较随意和粗心。（如果你觉得“随意”和“粗心”言重了，那么你觉得能不能改用“有差别”？）如果某种资源明确地属于某个人，他在使用资源时就常常被迫支付资源的机会成本。士兵无法“拥有自己的劳动力”，他给谁干、在哪干、在什么条件下才干，这些他都无权选择，因为法律已经剥夺了他选择工作的权利。如果是山姆大叔征召，他就不能坚持收取自己的机会成本，可是如果是家得宝*愿意要他，他就可以收取自己的机会成本。对劳动力

以外的其他资源，道理也是一样的。如果某种资源不知道归谁所有，那么也就没有人向要使用资源的人索取使用资源的机会成本。所以，在这种情况下，资源的价值往往会被低估，从而在使用的时候就会随意和粗心。

第 44 节：供给与需求（下）(8)

所有这一切在社会主义社会都会出现，因为资源是由政府的官员来分配的。对于前苏联的经济计划人员来说，要修筑一条铁路，其成本就是资源用作其他用途的价值。但是，如果政府官员有权弄到高价值的资源，根本不用出价，他们怎么能发现资源用作其他用途时有多大价值呢？还记得那个神奇的工人吗，就是能一边拿大顶，一边哼着歌，还能给自行车上辐条的那个？如果没有马戏团主愿意为他的表演出高价，中央作计划的那些人怎么能知道，让这样的人做自行车是太大的屈才呢？

在不同的经济体制下，对于同一种行为，计算成本的方式是不一样的，这一点可以看作经济体制的标志性特征。在产权私有的体制中，竞价过程会产生价格，对于资源所有者而言，这一价格差不多就是机会成本。而在产权不明晰的体制中就没有这样的过程。那么，是什么过程取而代之了呢？这条铁路价值大还是那条铁路价值大，用钢材生产铁轨还是生产卡车，提高运力还是提高所运货物的质量，是生产更多更好的消费品还是在家休闲，这些问题谁说了算？如果没有供求过程来创造信息，制订经济计划的人就差不多只能自己拍脑袋来决定资源的用途。

在一个经济系统中，如果决策者不想盲目操作，就必须使用某种实际的价值指数来为其他的选择机会定价，计量边际收益和边际成本。供给和需求，即市场上的竞价过程，给可用的资源标定了价格，生成了这种价格指数。只要游戏规则对某人控制和交换某种资源的权利没有明确的规定，供给过程和需求过程就无法生成衡量稀缺性的实际指数，也就无法指导分配和协调人们的活动。

延伸阅读

正确地表述经济问题

现在给你做一道经典的题。三个人到一家汽车旅馆，开了一间房。总价是 30 块钱，每人付了 10 块。他们进了房间以后，总台的服务员发现钱收多了。他忘了今晚有特价，25 块钱一间。总台的服务员不能离开，于是他找来在客房值班的服务员，给她 5 张 1 块钱的钞票，请她到房间去还给那三个人。她在路上想，三个人分 5 块钱，该怎么分呢？她决定只还 3 块钱给他们，因为他们又不知道钱收多了，剩下的 2 块自己揣了起来。谁也没有察觉。

现在请看问题：每个人实际上付了 9 块钱，3 乘以 9 等于 27。服务员藏起来 2 块，一共 29。但是那三个人一开始付了 30 块，不是 29 块。剩下那 1 块钱哪儿去了？

把书合上。别往下看，直到你自己算明白为止！如果你 15 分钟或是 20 分钟还没想明白，再打开书往下看。（必须承认，本书作者之一花了差不多 20 年才想明白！）

当心错误的问题或误导性的说明

我们知道，有些老师会说："没有错误的问题，只有错误的答案。"尽管我们很不情愿，但我们还是得说，这些老师的看法是错的。上面的问题根本就是错误的问题。（根本就是在乱问，好比问"蓝色的重量是多少？"）这个问题的问法就是故意要误导你，但是从这个故事的叙述来看，好像问得挺有道理的。这恰恰是问题的困难所在。"剩下那 1 块钱哪儿去了？"这个问题根本就没有答案。

房间的费用确实是 25 块钱。那三个人不知道这一点。他们多付了 5 块钱。他们也的确从服务员手里收回了 3 块钱。多付的钱当中剩下那一部分到哪儿去了？

这才是正确的问题。现在你可以得出正确答案了。钱进了服务员的腰包。就这么简单。

为什么要举出这个问题呢？它和经济学并不相干。因为，在日常生活中有很多涉及经济

事务的分析的表述方式有问题，或者完全就是在误导人，这有可能是因为无知，也有些像上面的题一样，是故意的。经济学的思维方式的一大作用就是能够看透那些胡说八道。我们会举三个相当平常的例子帮你提高功力。

数据好像会自己说话，当心！

假设有人给你一组数据，如下表：

■
■

这个例子是虚构的，我们假设这些数据都是正确的。这里没什么花招。过去十年中，通货膨胀率也不高。小货车的价格确实上涨了很多。现在我们问：关于小货车的需求曲线，这些数据说明了什么？

别说我们这次又在问错误的问题。这是一个中规中矩的问题。我们关心的是你怎么回答。

如果你说小货车的需求曲线是向上倾斜的，那你就掉进了我们的圈套。尽管问题是中规中矩的，但是，我们在叙述这个问题时提供的数据给人一种感觉，好像需求曲线是向上倾斜的。

数据从来不会自己说话。实际上，数据根本不会说话。就像我们在第一章里讨论的，经济学家运用理论是为了解释数据，从数据中发现意义。我们关于供给和需求的理论是经济学中很重要的一部分。需求法则允许有向上倾斜的需求曲线吗？不允许。（连垂直的需求曲线都不承认。）需求曲线在任何地方总是向下倾斜的。

把这一点记在心里吧。小货车的价格涨了，买得反而多，你应该怎么解释这些数据呢？从1995年到2005年，小货车的总需求上升了，这至少可以部分地解释市场价格的上涨。（人们的收入高了，家庭规模大了，大规模的广告战都可以解释这一期间需求的增长。）和认定那些数据说明需求曲线必然向上倾斜相比，这个回答显然更好。

■

当心有些冒牌的经济学家胡说八道

有时候，问题不只是让数据自己说话。看看国内的报纸，你总是会看到一些信口开河的文章，就像下面引的一段：

近期的寒流继续给橘子市场带来灾难。在今后几周内，橘农会面临更加糟糕的局面。一些期货商预测，供给降低会使桔子价格上涨。但是他们还是考虑得不够全面。高价会降低橘子的需求，这对橘农来说是雪上加霜。需求一降，价格很快就会跟着降。橘农的处境真是相当凄惨。一方面是橘子减产，一方面是价格降低。市场不会原谅任何人。桔农要在这种双重打击中得以幸存，只有靠运气了。

我们希望你已经注意到了，记者在写报道时用了一种误导的方式，把市场说得像一个“不会原谅人的”人。这一点我们倒是可以原谅他。他的文章的其余部分才是真正有问题的，因为他使用了供给和需求这样常用的经济学概念来组织他的文章，文章又显得很自信，很有说服力。

第45节：供给与需求（下）(9)

供给下降的确会导致价格上升。可是，橘子价格的上升并不像记者所写的会导致需求下降。当其他条件不变时，价格上升会使需求量减少。这会缓解橘子市场上出现的暂时性短缺。但是，记者把需求量的下降和总需求的下降搞错了，这样一来，记者的预测就像纸房子遇到冰雹一样，根本站不住脚。（特别较真的学生，就像我们在第三章中提到的那个，可能会争论说其他条件已经变了。如果人们预期未来橘子会涨价，总需求实际上会上升，因为各家都想趁没涨价的时候多买点。）

需求（供给）的变化和需求量（供给量）的变化之间，经常会出现混乱，要时刻保持警

惕。报纸和财经杂志读得越多，你就会发现得越多，信不信？（我们在上一章后面的习题中也放了两个。如果你还没有注意到，现在可能应该再回过头去看一看。）

这幅图说明短缺日益严重，而且会一直持续下去

论证经济问题时，画图经常是最有效的方式。我们在这本书里就用了一些图。光是在这一章，我们在讲租金管制和税收归宿的时候就用了图。图形可以帮我们理解和预测某种政策的结果。报纸很少用图形，但是政策机构和智囊团却常常用。图 6-4 就是一例，我们来看一看。

图 6-4 错误的石油供给曲线和需求曲线

这张图表示的是 1950 年到 2050 年石油的供给曲线和需求曲线。两条曲线相交于 2010 年。从图中可以看出，美国在前 50 多年中石油是过剩的，但是在 2010 年以后，石油短缺会日益严重，而且会一直持续下去。画这张图的智囊团于是就提出很多建议，说什么美国必须制订石油储备政策，避免发生石油危机。

但是，注意，这张图没有提供石油价格的信息。尽管分析家给两条曲线标明了“需求”和“供给”的名称，但这两条曲线根本不是供给曲线和需求曲线。我们被耍了！供给曲线描述的是价格和供给量的关系，需求曲线描述的是价格和需求量的关系。而图中的这两条曲线并没有显示出这些关系。

图中所谓的“过剩”和“短缺”同样是误导人的。过剩的定义是在某一价格下供给量大于需求量，而不是在某一时刻“供给”大于“需求”。市场上的价格在过剩的时候肯定会下降。短缺的定义是在某一价格下需求量大于供给量，而不是在某一时刻“需求”大于“供给”。市场上的价格在短缺的时候肯定会上升。

这张图没能说明市场过程的供求原理。它没有承认价格在市场过程中的调节作用。如果在一段时间当中石油需求的增长超过了供给的增长，市场价格就会上升，以反映其边际价值和边际成本。不会出现日益严重的短缺，也不会持续短缺。相反，价格上涨会让使用者节约石油。

简短回顾

我们延续了上一章的主题，游戏规则通过塑造动机影响供求条件。

动机是会变的，比如，对自由市场过程实行价格管制。如果价格管制有效，那么在无意中就会导致市场失调。

价格上限是法律规定的最高价格。无论对汽油还是别的东西（比如公寓的租金）设置价格上限，都会导致短缺。价格竞争会被非价格竞争或非货币竞争取代。法律规定的低价并不能消除商品的稀缺性，甚至连降低稀缺性都做不到。

价格下限是法律规定的最低价格，例如对农产品的价格支持和没有技术的劳动力的最低工资。如果价格下限有效，那么就会在无意中造成过剩。以农产品为例，过剩的部分通常被政府收购，这代表了财富从消费者（他们要承受较高价格）和纳税人（他们要承担较高的税负，为政府支持农产品的计划出钱）手中向农民转移。在最低工资的例子中，过剩表现为有人找不到工作，他们不像过剩的农产品一样还有政府兜着。那些在最低工资水平下还能维持工作或者找到工作的人的生活会好过一点（和他们在自由市场中能挣到的生活相比），那些找不到工作的人实在是太不走运了。

禁酒和禁毒使市场转入地下。在犯罪方面有比较优势的人会成为这个竞争过程中的接班人。

东西、地点、组织都不会缴税，只有人缴税。对某种活动征税倾向于减少人们从事该活动的机会。

没有一条经济学法则说价格是由生产成本决定的。如果你认为我们可以在价格决定成本和供求关系决定成本之间选择，那你就错了，因为供给过程和需求过程决定了所有的成本。

相对的成本会根据供求情况的变化而变化，这样，供求过程定出的价格就可以反映商品的相对稀缺性，人们就能知道怎样使用才最节约。

在商业社会中，价格可以反映商品相对稀缺性的变化，可以协调人们的活动。

当资源不归私人拥有，或者决定其用途的游戏规则不明确时，商业社会中的合作就会更困难。

很多人使用经济学术语和概念的方式是误导人的。揭穿他们的说法是经济学家的能耐。

第 46 节：促进经济增长(1)

第 20 章 促进经济增长

20.1 谁富，谁穷？

20.2 历史记录

20.3 经济增长的源泉

20.4 外国投资

20.5 人力资本

20.6 石油来自于我们的头脑

20.7 经济自由度指数

20.8 私有产权的发展力

20.9 亚洲记录

20.10 亚洲之外

延伸阅读：国家间 GDP 比较的难点

今天，世界上的大多数人仍然继续生活在贫穷之中，他们的情况比所谓"发达"国家的居民在经济衰退到达顶峰时所经历的还要糟糕。确实，当今世界经济最引人注目的现象就是一些经济系统比其他经济系统表现出色得多。我们还没有普遍认可的标准可以用来清楚明确地比较不同经济系统的绩效，确定是否加拿大比美国表现更出色，挪威比瑞典表现更出色，或者瑞士比上述国家中的任何一个表现更出色，但是，我们不需要任何复杂的绩效测量工具，也可以知道这些国家中任何一个的经济系统都比埃塞俄比亚、阿尔巴尼亚、孟加拉或者世界上众多其他极度贫穷的国家的经济系统表现出色得多。

经济系统是一种社会系统，人们通过这个社会系统合作创造资源和使用资源，满足彼此的需求。为什么一些系统比其他系统成功得多呢？这就是本章的主题。当然，有些国家一开始自然资源就比其他国家少。但是大自然的恩赐不同，不能用来解释富裕的新加坡和贫穷的印度或者富裕的瑞士和贫穷的尼日利亚之间的巨大财富和福利差距。人口比例也不能用来解释富裕国家和贫穷国家之间的所有或者是大部分显而易见的差异差距。荷兰 37000 平方公里的土地养活 1600 万人口，爱沙尼亚 45000 平方公里的土地要养活的人口只相当于荷兰人口的 1/10，相比之下，荷兰要富裕得多--更不用提荷兰人民自己围海造田造出了大块土地。

20.1 谁富，谁穷？

国际复兴开发银行，更多人知道它的另一个名字--世界银行，定期发布《世界发展报告》，该报告总结了每个国家经济系统的运行表现，其中把国家分为高收入、中等收入和低收入三类。

高收入国家包括美国、加拿大、西欧国家、以色列、日本、韩国、澳大利亚、新西兰、新加坡，文莱、科威特、卡塔尔、阿联酋等一批靠卖石油致富的小国，以及一些更小的国家，它们现在是或者一直以来都是富裕大国的附属国，比如法属圭亚那、荷属安的列斯、关岛等。

更多的国家被世界银行划分为低收入国家，在这些国家里，每位居民的年均收入低于 1000 美元（现值）。这些国家中包括中国和印度，这两个国家的人口加起来占世界总人口的 3/8；全世界有 2/3 的人口都生活在低收入国家。其他低收入国家还包括巴基斯坦、孟加拉、

缅甸、柬埔寨、老挝、越南、前苏联分裂出来的较贫困的共和国、阿尔巴尼亚和几乎所有中非国家。

中等收入国家包括从墨西哥到南美洲最南端的拉丁美洲诸国(除了尼加拉瓜、洪都拉斯、海地和圭亚那, 这些国家是低收入国家), 南非, 北非诸国, 从希腊、土耳其到伊朗、沙特阿拉伯的大部分中东国家, 1989 年以前曾属于苏维埃帝国的中欧和东欧国家, 另外还有泰国、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾。

世界银行区分国家的标准是人均国民生产总值, 就是用国民生产总值 (GNP) 除以人口所得的数值。因为世界各国总收入和总产量的计算者强调国内生产总值 (GDP), 而 GNP 很多时候实际上和 GDP 相同, 所以我们在解释这种贫富标准的意义和局限的时候, 会着重于 GDP。

20.2 历史记录

1999 年美国的人均 GDP 是 30845 美元。印度为 2248 美元, 不到美国的 10%。与 1820 年相比, 美国 1999 年的 GDP 增长了超过 500 倍。与 1820 年相比, 印度 1999 年的 GDP 增长了不到 20 倍。* 区别在于经济的增长。这段时间里, 美国的平均年增长率超过 3%, 而印度的经济增长微不足道。为什么两个国家的境遇如此不同?

在一些人看来, 对这个问题一个肯定回答是剥削。经济增长依靠的是可以投资于生产资本的初始盈余资本。世界上的富裕国家利用其军事霸权征服亚洲、非洲和拉丁美洲实力较弱的国家, 盘剥被征服的人民, 用榨取的盈余资本推动它们自己经济的发展。当欧洲国家接触到世界的其他国家时, "欧洲人的优越势力, 使他们能为所欲为, 在此等辽远地方, 做出各种不合正义的事体"。说这句话的是亚当·斯密, 不是卡尔·马克思。但是斯密也提到, 他们所做的不合正义的事体与很多的"蠢事"掺杂在一起, 他自己的观点是, 英国这个最有野心的殖民强权国家将更多的资源花费在维护帝国方面, 而不是收回这些资源获取回报。他也许是对的。第二次世界大战后欧洲帝国迅速崩塌的一个主要因素就是它们没有给殖民强权带来显著的经济利益。

剥削论是对当今贫富国家强烈对比的一种普通解释, 然而, 埃塞俄比亚等世界上一些最穷的国家, 从来不曾被其他国家和地区征服或殖民, 而瑞士等一些最富的国家, 从来不曾征服或殖民其他国家和地区, 由此, 产生了反对剥削论的基本观点。军事力量看上去比经济增长因素更有影响。但是, 毫无疑问, 经济增长最初是在西欧被发现或者说被发明的。当马克思和恩格斯在 1848 年庆祝之前的 100 年里"资产阶级社会"多产的成就时, 他们几乎只着眼于欧洲及其分支(即美国、加拿大和澳大利亚)的情况。在这些国家以外, 人均 GDP 一直增长平平。

1848 年以后, 经济增长也传播到世界的其他地方, 在第二次世界大战后的 25 年里, 每个大洲都至少经历了一次让人印象深刻的高速经济增长。1950~1973 年, 全世界的 GDP 年均增速为 4.9%。结合同时期的人口增长计算, 我们可以得出人均 GDP 年均增速为 2.9%, 这是个惊人的数字, 这意味着在区区 25 年中, 全世界人民的实际平均收入就几乎可以翻一番。但是 1950~1973 年是增长额外迅速的年份。1973 年之后, 拉丁美洲的经济增长略为减缓。苏维埃帝国和非洲国家的经济增长速度低于人口增长速度, 因此这些国家的人均收入实际上是下降了。在欧洲及其分支, 经济增长普遍维持在至少足以让人均收入在 50 年内翻一番的水平。在亚洲, 直到 20 世纪 90 年代经济危机爆发之前, 经济平均增速足以让实际人均收入在不到 25 年的时间里翻一番。

20.3 经济增长的源泉

人类历史上出现了经济的持续增长, 这是前所未有的现象, 因为一些国家创造了条件, 让它们的绝大多数人民可以从事专业化的工作, 可以进行交易。稳定的社会秩序过去是, 现在也仍然是基本的前提, 在此社会秩序下, 法制完备, 人们有理由自信地启动项目, 他们相

信只要付出努力就能够享受到成果。

对这个问题的一种思考是经济发展其实有三个因素在起作用：人、资源和制度。但是，人实际上是一个既定因素。我们当然希望人们能更友好、更善良，但实际上这是我们无法控制的。我们也无法直接控制大自然是否赋予我们资源。我们希望有更好的天气，更富饶的土地，但是这都不是我们的选择能够直接决定的。然而对于支配我们的互动方式和资源利用方式的制度，我们还是些许控制权的。这就是为什么经济发展至关重要的因素是基本制度（比如法制），而不是自然资源的供给或人力资本投入的水平。这些制度给出游戏规则，在这些规则下，我们相互作用，通过交易实现获利。

第 47 节：促进经济增长(2)

另一个重要的先决条件是以低成本交易商品和交换想法的可能性。如果人们无法进行交易，就不会有专业化，如果转移商品的成本高于交易的预期收益，人们就无法进行交易。想法的交换也很重要，也许比亚当·斯密和其他早期经济学家意识到的重要得多。因此，欧洲的地理条件是经济增长特性中的一个主要因素。欧洲绵延的海岸线上有诸多的优良海港，欧洲还有无数宽阔的河流，这些河流是山顶融化的雪水汇聚而成的，它们流过平坦的平原，终年通航，这一切让欧洲人可以以低成本在广阔的区域中交易商品和交换想法。

没有剩余资本的积累，广泛的专业化就不可能有长足的发展。人们生产商品供他人使用，可是生产者通常不认识使用者，而且两者往往距离遥远。在生产过程开始之初到出售产品获得收益之间的这相当长的一段时间内，生产者必须能够存活。因此，经济增长要求积累消费品存量，让生产者能够度过生产期，这些消费品的作用相当于资本，因为它们是产成品，其使用提高了未来的生产率。

资本积累还通过提高劳动能力为经济增长做出显著的重要贡献。不用说人们也知道，推土机运的土远远多于人用铁锹运的土。资本积累既是一个量的过程，也是一个质的过程，这就没有那么明显了。专业化最重要的成果之一是技术创新。技术创新意味着，一个国家增加其资本货物的存量，不仅仅是获得更多的生产资料，而且是获得更强有力的生产资料。随着时间的推进，新的运土设备将会是更有效的运土设备。

技术创新实际上是推动经济增长最强大的力量。比如运输系统，在前面已经提到过，它是经济增长过程中的重要因素。1800 年，身在美国的人们怎样运输商品、交流想法以及进行旅行？以今天的标准来看，他们的方式速度非常慢。在那时，如果是长途，几乎任何东西都要走水路。修筑公路成本很高。公路必须跨越河流山川，而且在下雪泥泞的情况下要能保持通行。而货运或客运大部分靠马力，这里的马力指的就是其字面的意思，即马匹运输。然而，1800 年到 1870 年间交通资本的积累，主要不是更多的帆船和运河的积累，而是更多的铁轨、火车和各类车辆的积累，使得每单位资本能够更快速地运输商品。因此，技术创新体现在人们获得的额外资本当中。到 1940 年，内燃机再一次提升了单位运输资本运输商品的效率。至于今天让人们进行旅行和交流想法的资本设备，即我们都熟悉的喷气式飞机和因特网，与 1800 年甚至 1940 年的资本设备相比，在任何方面都拥有巨大的优势。

技术进步对推动经济增长起着重要的作用，这意味着落后于领先国家的那些国家享有一个重大优势。技术创新不是从天上掉下来的，它是人们在试图推动他们感兴趣的项目过程中互动产生的。世界上在技术进步方面领先的国家必须靠自己发现更好的行事方式，而在发现过程中，成本是不可避免的，还包括犯错带来的所有成本。然而，落后的国家，特别是在它们落后得比较多的时候，就可以避免这些成本。一个拥有极少资本的极度贫穷的国家在 20 世纪末要提高其产出，不必经过别的国家在历史进程中经历过的那些技术阶段，可以直接从牛车和土路跳到柴油卡车和水泥公路。这是落后的巨大优势。仅仅靠应用领先者付出高成本得到的诸多经验，贫穷国家的经济增长就可以比富裕国家过去的经济增长速度快得多。

20.4 外国投资

但是，贫穷国家实际上是否能够做到这一点，取决于许多因素。假设它们一开始只拥有原始技术条件，无法为自己制造能够提高其生产力的复杂资本货物，因此它们必须进口这些资本货物。但是它们有办法进口它们想要的资本货物吗？它们在交易中能付出什么？由于贫穷，它们注定拥有极少能够用于出口的剩余产品，而通过出口才能有办法进口。它们想从其他国家进口货物，然而它们能够生产出这些国家需要的剩余产品吗？这种需求足以成为交易的有力条件吗？贫穷国家能生产富裕国家想要的什么东西呢？尽管“原材料”是立刻出现在很多人脑海中的答案，海外的大量需求可以让这些原材料带来出口收入，这些收入可以购买新的资本设备，但是实际上很少贫穷国家拥有丰富的矿产蕴藏量或者其他原材料。或者，如果它们确实拥有资源，它们最可能缺乏的是以低成本开发资源的知识和设备，这个成本必须能够足以让它们的海外销售盈利。

外国投资在这里就起到作用了。富裕国家的投资者可以借钱给穷国，这些钱可以用来购买贫穷国家想要买的资本设备。他们愿意这么做吗？如果在考虑了风险调整后，这些投资的预期回报率超过其他投资的预期回报率，他们就会愿意这么做。因为一个正在追赶其他国家的国家有快速增长的机会，在贫穷国家的投资的回报率应该相应较高。遗憾的是，在很多情况下，此类投资的风险也很高。除了投资经济不发达国家带来的普遍的高风险和由于补充资源可提供性的不确定性而导致的风险，在很多情况下，我们还必须加入政治不稳定性带来的风险。

有些政治风险来自于人们习惯性的敌意，是人们看待外国投资者的敌意，特别是对那些在贫穷国家投资的投资者。投资回报普遍被看成是贫穷国家被投资资源的“流失”，特别是在投资者来自富裕国家的时候。这种态度很容易带来游戏规则的改变，催生那些部分或全部没收外国投资的政府政策。意识到这些政治风险的个人和企业更不愿意投入其资本--除非他们能在降低风险方面有所安排！如果外国投资者愿意将其投资的回报与某些特定的政府官员分享，独裁者或寡头执政者统治的国家通常愿意压制大众的不满，甚至向外国投资者授予特权。当贫穷国家出现经济增长的时候，其收益通常只流向拥有特权的少数人，而不是切实地惠及广大民众，上面讲到的就是这种现象的主要原因之一。

贫穷国家没有能力在国内产生发展需要的资本，外国投资者在没有高回报预期的情况下不愿意提供资本，而在外国投资者和贫穷国家政府官员之间时有发生的腐败关系让很多人提倡应由富裕国家政府投资，而不是由私人投资公司投资。但是，这个提议本身就有问题。什么能够促使诸如美国这样的富裕国家的政府在贫穷国家投资呢？慷慨的冲动作为制订政府政策的理由，能为人们所接受吗？政府有过慷慨的冲动吗？当慷慨施舍者是政府的时候，在慷慨行为所谓的背后，真正的动机是什么？真正的交换条件是什么？给予援助的政府官员想从接受援助的政府官员那里得到什么？在其援助的隐含或明确条款没有被满足的时候，富裕、强势国家的政府会做什么？政府间援助不会成为政府干预他国事务的手段吗？

第 48 节：促进经济增长(3)

有些人相信，通过国际机构引导外国援助就能够解决这些问题，这些人必须要仔细看看世界银行等此类国际机构的实际记录，它们没能从与政府间援助相关的难题和困境中全身而退。甚至在我们考虑政府是否是控制投资方向最好的机构这个问题之前，所有这些问题就已经出现了。贫穷国家的政府如何分配赠予它们的资源或者以补贴利率借贷给它们的资源？它们会把资本分配给能够最有效使用这些资本的团体吗？它们怎么知道哪些团体能够最有效地使用这些资本？腐败不会在这里出现，我们对此有多少信心？在这种情况下，浪费和腐败经常发生，这让富裕国家的国民高度怀疑“外国援助”计划。在民主国家，单单这种怀疑就足以让计划缩水了。

对外贸易和投资对世界经济增长贡献巨大，那些今天仍然刺耳地坚持主张"全球化"只是让富国更富、穷国更穷的人应该解释解释，为什么现在会是这种情形，而这样的情形过去却不曾有过。被隔绝于世界经济之外的国家或者选择将自己隔绝的国家不曾经历全球性的经济增长。另一方面，香港和新加坡的例子足以反驳那些怀疑国际分工能否为全球经济的参与者带来财富的人。这些国家和地区处在不利的环境当中，几乎完全没有我们平时所能想到的自然资源，它们把自己全心投入到国际贸易和投资的高速运转当中，创造了惊人的经济增长记录。

我们刚才还在担心提供政府间援助的政府会干涉受援国的内政。我们需要把这种担心与对它们不干涉的担心放在一起权衡。事实上，很多受援国未能用外国援助促进其经济增长。外国援助甚至会降低经济增长率。资本赠予怎么会降低一个国家的经济增长率呢？你可能会想，最糟糕的情况，也不过就是这种援助没有起到积极作用。从捐助国获得的资本几乎不可避免地与国内资源（土地、劳动力、国内资本）共同使用。外国援助被分配给了无用的项目，这里的无用是指它们没有给经济增长做出贡献，比如通往统治者乡间宫殿的四车道高速公路，或者主要用来运送政客和官僚去阿尔卑斯山度假的国家机场，或者看起来让人印象深刻但不能发电或提供灌溉用水的大坝--这种援助只能对受援国的经济增长带来负面作用。让外国援助在一个国家起作用，并非毫无机会成本。

一些不良政府实施政策的目的是让拥有特权的少数人致富或让执政党派保住执政地位，即使这些政策会妨碍经济增长；外国援助也可能支持这样的政府。你如果仔细想想，就会意识到政府间援助是援助国对受援国内政的干涉。如果你不明白是为什么，问问你自己那些想要推翻独裁政府的人如何看待从其统治者那里经手的来自他国的捐助。因此，这个问题不是发放援助给贫穷国家政府的政府或国际机构是否应该干涉，而是变成了它们应该如何干涉。如果目标是要让人们脱离贫困，那么援助应该交给有适当经济政策的政府以及广大的穷人*。尽管对于在特定境况下到底是什么构成最佳的经济政策确实还有一定争论空间，但是对什么有效，什么无效，我们已经知道了不少。根本问题不是无知，而是让那些知道该做什么的人没有这么做的政治动机。

至于为什么私人投资通常比外国政府或官方国际机构的援助更能加速经济增长，有若干个原因。一个原因是私人投资通常有知道如何使用投资的人。一个更重要的原因是私人投资者，至少是在没有与当地官员发生腐败关系的情况下，迫切希望经济增长，因为这会让他们的投资盈利。对于看起来让人印象深刻的项目，如果不能创造出高于其投入的价值，私人投资者是不会感兴趣的。投资者密切关注他们借出的资本是否得到了建设性的使用。

20.5 人力资本

很多贫穷国家应该比现在更加用心实施的一项合理政策是基础教育，特别是对妇女的基础教育。识字人口是经济快速增长的另一个重要的先决条件。很多贫穷国家忽视女孩子的教育，从而固执地剥夺了它们自己的珍贵资源。第十一章说到美国人当中的收入不均衡主要由于其人力资本价值的差异，而不是由于其身体资本的差异。拥有各种生产性知识和技能，才能让个体致富。人力资本对国家财富的增长有多大贡献呢？

要为这个问题给出一个定量的答案是很困难的，甚至是不可能的，主要是由于为国民慷慨地提供学校教育是富裕国家开支其收入的一种方式。学校教育既是消费品也是资本货物。因为财富增加带来更多的学校教育和更多其他方式获得的知识，我们无法很有把握地估计人力资本对经济增长进程的确切贡献。但是，我们能够确定它是很重要的。如果没有受过教育的民众，技术进步能对经济增长做出这么大的贡献吗？似乎非常的不可能。如果微软的新产品不是纯粹的玩具的话，微软新产品开发者的知识和技能必须要与微软产品使用者的知识和技能相当。复杂机械让我们能够更加容易地做很多事情，同时也必须有人来修理、设计、制造这些机械。

20.6 石油来自于我们的头脑

大多数人会从既定因素和地球的自然资源方面考虑问题。但是如果我们越过这些一般设想,稍稍跳出常规进行思考,我们会发现知识是经济增长进程中的关键因素。世界上的贫穷国家缺的不是"物品",缺的是"想法"。在人类历史的大部分时间里,石油毫无实用价值。是人类的才智最终发现了让石油为人类服务的方法。经济学家朱利安·西蒙(Julian Simon)是跳出常规思考问题的高手,他说:"资源更多地产生于人们的头脑,而不是大地或空气。"当然,自然资源都是在我们身边的物质世界被发现的,西蒙的意思是发现和利用这些资源要靠人类的头脑。今天我们对自然资源显而易见的使用方式,比如在电脑芯片中硅的使用,实际上是人类知识和才智的继承和积累。

如果动机恰当,受过教育的人可以利用这个世界随时可供使用的知识储备,把现有的东西转变成他们想要的东西。甚至让动机变得恰当本身也与知识有关。我们一直在学习如何明确地分配产权来让组织更有效地工作,让囚徒困境更少地造成协作失败。

第 49 节: 促进经济增长(4)

20.7 经济自由度指数

从 20 世纪 80 年代开始,一群经济学家试图使用传统经验技巧获得这些洞见。在与米尔顿·弗雷德曼(Milton Friedman)和其他倾向于市场的经济学家商讨后,沃尔特·布洛克(Walter Block)、詹姆斯·格瓦特尼(James Gwartney)和罗伯特·劳森(Robert Lawson)建立了经济自由度指数,然后把他们的指数与经济增长的测算联系在一起。他们的成果最先于 1996 年发表,展示了 1975~1995 年的世界发展数据。从这时起,格瓦特尼和劳森每年更新他们的研究,其他组织也加入进来,计算不同政策对经济增长的影响水平*。经济自由度指数试图从管理控制、定价、货币政策、财政政策和国际贸易的角度衡量一个国家的经济政策。如果国家执行的政策管理控制水平低、定价自由、货币政策稳定、税收水平低、国际贸易开放,这样的国家会被评价为具有较高的经济自由度;而如果国家执行的政策管理控制水平高、定价受限制、货币政策带来通货膨胀、税收水平高、国际贸易封闭,这样的国家会被评价为具有较低的经济自由度。他们最初的计算结果见图 20-1。

正如可以看到的,实施最高自由度指数政策的国家(A 类国家)也拥有最高的人均 GDP 水平。在讨论为什么有些国家富、有些国家穷的时候,这些总量的相互关系值得思考,但是对于历史记录的审视可以获得更多这些数字背后的东西,可以更详细地向我们显示经济发展的制度前提和促进经济发展的偶然因素。

图 20-1 经济自由和收入

20.8 私有产权的发展力

这种被观察到的经济自由和经济发展之间的相互关系趋势不仅仅是统计上的联系。1776 年,亚当·斯密在《国富论》中明确了一个系统的偶然因素,人们在享有参与市场进程的自由时能增加财富。这个偶然因素是我们从第二章开始在全书中一直解释的东西。经济自由让人们通过自愿交换私有财产--在法制之下一切适宜的买、卖和交易--进行相互协作,这种自由促进了个人和国家财富的发展。这让人们能够寻找他们的比较优势,找到以低成本生产、运输稀缺商品和服务的方法,激发企业家的动力,推动市场进程。

20.9 亚洲记录

对于气候和地理条件带给国家的障碍,人们基本无法改变。但是法制、诚实胜任的政府官员、受过教育的民众、对外贸易和投资的开放性,政府对这些事有很大的控制度。政府做得怎么样?试想韩国的情况。从 1960 年到 1999 年, GDP (根据 1995 年美元现值) 增长超过 18 倍, 年均增长率超过 12%。根据 1995 年的美元现值计算, 人均 GDP 从 1960 年的 1256 美元上升到 1999 年的 12056 美元, 年均增长率接近 10%。在这段时间, 为了让自己从

穷国成长为富国，韩国做了些什么？

韩国的政府和人民当然对教育给予了足够的关注，包括对妇女的教育，现在妇女构成了韩国劳动力的 1/3。韩国向世界经济开放自己，有效地利用外国人自愿投资给韩国的资金。借着这些年来国际贸易的繁荣兴盛，韩国致力于出口，出口所得被用来购买经济发展需要的其他商品。1960 年时，谁会预测到 20 年后韩国制造的汽车能与西欧和北美制造的汽车在销售上一争高下呢？

韩国绝对不是政府一边站，让市场分配资源的国家；在关键时刻，政府官员和行业领导者共同谋划，影响资源投资和特定产业的发展。然而，韩国允许供需力量产生相对价格，其政府官员一直关注相对价格，因此经济发展一般遵循比较优势决定的模式。政府支出保持在合理控制之中，因此经济不会受制于不确定的物价飞涨。韩国人民显示出他们自己愿意保持相对较高的储蓄率，因此增加了可供国内投资的资源供给。

法制被普遍推崇，甚至带着宗教的狂热。腐败是个问题。不仅低级别的官员，一些最高职位的政府官员也被判收取贿赂、向特殊经济利益授予特权。但是这些滥用职权的行为受到了批评，位高权重的公务员被起诉和判罪，这充分体现了法制。游戏规则为大部分人所知并得以实施，因此人们能够做出经济决策，人们有理由相信他们能承受错误决策产生的成本，收获正确决定带来的收益。

在这段时间里，日本和中国台湾的记录与韩国的记录相近，不论在经济增长速度方面还是在普遍实施的政策方面。它们拥有愿意勤奋工作和乐于储蓄的受过教育的民众，它们在稳定的游戏规则框架内运行，从价格体系中获得提示，向世界经济开放，不受过度的政府支出或快速通货膨胀的牵制，它们可以利用由更先进的国家发展的技术进行快速发展，大幅缩短它们和世界上最富裕国家之间的差距。日本不仅仅是缩短了差距，它还让自己变成了世界上最富裕的国家之一。1960 年，日本的人均 GDP 是美国人均 GDP 的 35%；1999 年，这个数字变成了 78%。

亚洲其他一些国家的表现就差得远了。印度的人均 GDP--再次根据 1995 年美元现值计算，通过了购买力平价的调整--在 1960 年是 735 美元。到 1999 年，只增长到 2248 美元，这大约是 40 年前韩国人均 GDP 的两倍。1960 年，印度的人均 GDP 是韩国人均 GDP 的 55%，而在 1999 年，不到韩国人均 GDP 的 15%。这其中的部分原因是人口的增长；从 1960 年到 1999 年印度人口增加超过 100%，但是在这段时间里，韩国的人口只增加了 47%。对于印度的收入增长速度迟缓的解释，大部分要归结于更加缓慢的经济增长速度。为什么印度不能以哪怕稍微与韩国、中国台湾和日本相似的增长速度追赶上来？战争和备战会大大地延迟经济增长，印度在这段时间正苦恼于内部冲突和与邻国巴基斯坦及中国的冲突。但是韩国和中国台湾在这段时间也在军备上花费不菲。答案可能必须在印度政府实施的政策中寻找。

尽管在过去的 10 年中，显示出一些改善的征兆，但是，在让价格分配资源方面，印度仍显示出极端的不情愿，而于在政府官僚中获得权威方面，印度又展现出强烈的偏爱。在整个这段时间里，政府使得价格大面积扭曲。出于所谓保护穷人的目的，有些价格被压制，尽管它们并不总是达到保护穷人的效果。正如你能记得的，在前几章中我们说过，政府抑制物价，并不降低稀缺性。它们更像是通过抑制供应者将稀缺性聚集在一起。另外，被法律抑制的物价无法确保穷人能够买到商品，这些商品的价格表面上为了帮助穷人被抑制了，竞争转向了其他利润，而穷人通常不善于在这些利润上进行有利的竞争，就像他们不善于在价格利润上竞争一样。

第 50 节：促进经济增长(5)

印度政府拒绝关注价格提供的信息，使得价格被扭曲。20 世纪 60 年代苏联实施的集中规划享有盛誉（大部分是不应得的，我们接下来会了解到），印度的政府领导人被苏联模式

说服。结果造成了大量浪费，把过去的经济增长又重新计算了一遍，因为资金直接投给了一些项目，最终这些项目被证明无法产生足以支付其成本的效益。在政府没有进行规划的经济部门中，官僚们拥有为所欲为的权力，他们的管制让企业家们处处受挫。大部分经济决策都需要政府许可，而这些许可授予与否，全凭相关官僚的议员以独裁的方式决定的，在这样的经济系统中法制是不存在的。独裁的政府是与法制相对立的，它对企业起到了极大的压制作用。

20.10 亚洲之外

第二次世界大战以后，拉丁美洲国家的经济增长记录好坏参半。表 20-1 展示了 1960～1999 年 7 个拉丁美洲国家的人均 GDP 的百分比变化，这 7 个国家是安格斯·麦迪森（Angus Maddison）的《世界经济考察》（Monitoring the World Economy）一书中的主要考察对象。这些变化也参考了经过购买力平价调整之后的实际 GDP。

必须非常谨慎地使用这些数字。拉丁美洲的经济记录不仅在时间上好坏参半，在地域上也是好坏参半。1929 年，阿根廷的人均 GDP 是美国人均 GDP 水平的 63%，阿根廷属于世界上的富裕国家之列；而 1999 年，其人均 GDP 仅为美国的 38.5%。委内瑞拉 1999 年的人均 GDP 比 1960 年时低 0.1%。巴西的人均 GDP 在 20 世纪 70 年代迅速增长，但是在 80 年代又下降了；其 1990 年的人均 GDP 比 1980 年时低 8%；1999 年的人均 GDP 比 1990 年的高出 4 个百分点。智利在这一时期经历了两次经济改革，这两次改革都对其经济起到重大作用。几年来，智利经济看起来一直保持稳定，从 1990 年到 1999 年增长 19%。在这段时间里，秘鲁的经济政策在杂乱无章与合理明智之间交替变化。

在拉丁美洲，反复无常的经济政策已经成为常规而非例外，这让我们很难总结这些国家经济增长以及无法增长的原因。也许不稳定的政府无法建立法制是最不会出错的一种解释，拉丁美洲国家的政府显然一直都不稳定。

国家 变化（%）

阿根廷 17.4

巴西 41.0

智利 41.5

哥伦比亚 31.3

墨西哥 34.3

秘鲁 1.0

委内瑞拉 -0.1

来源：世界银行，《世界发展指标》，www.worldbank.org/

表 20-1 1960～1999 年人均 GDP 变化

撒哈拉以南非洲地区，除了博茨瓦纳和南非，其他国家的记录只能用悲惨两字形容。表 20-2 展示了 7 个非洲国家 1999 年的人均 GDP。尽管埃塞俄比亚不属于撒哈拉以南非洲地区，但也被囊括在内。表中显示的结果并不是缺乏努力造成的。二战后多年来，坦桑尼亚一直是发展专家最钟爱的国家，也接受了诸多技术援助和财政援助。所有这些努力都收效甚微，20 世纪 70 年代中期之后的大部分时间里，坦桑尼亚的人均 GDP 实际上一一直在下降。

国家 人均 GDP（美元）

埃塞俄比亚 112

坦桑尼亚 188

尼日利亚 250

肯尼亚 337

加纳 410

科特迪瓦 787

刚果 840

来源：世界银行，《世界发展指标》，www.worldbank.org/

表 20-2 1999 年人均 GDP（1995 年美元现值）

这一地区的气候和地理条件都对经济增长有所妨碍。这块大陆上的很多地区缺乏富饶的土地或者丰沛的雨水。酷热和潮湿给人们的努力带来障碍，只有热带气候下才猖獗的疾病，比如采采蝇传播的睡眠症，让人们身体虚弱，牲口遭殃。河流流量在旱季和雨季的变化很大，因为降雨带给河流的水量比山上冰雪融化带给河流的水量多；因此，它们无法像欧洲的河流那样起到水上走廊的作用，运送人或货物。非洲国家大多数是 19 世纪欧洲列强独裁阵线的产物，国家边境上不同种族的人们之间长期以来纷争和内战不断。偶尔较大的经济增长对于提高平均生活水平的作用不大，因为那点增长已经被人口的爆炸增长抵消了。今天这个地区的人均收入比 25 年前还要低。20 世纪初，除了南非，撒哈拉以南非洲地区的人们都很贫困，到了 20 世纪结束的时候，仍然极度贫困。

完全从现实主义的角度来看的话，即使乐观主义者也必须承认目前没人知道做什么能够让非洲走上经济增长的道路。最让人沮丧的现实是这个地区的政治，稳定、诚实和称职的执政统治不是常规，而是例外。如果一个政府只关注如何保住政权、镇压叛乱、抵抗邻国势力的侵犯，即使有恰当的建议，它也是无法按照建议行事的。

在过去的几十年里，亚洲的经验让我们相信这些政策确实重要。其他亚洲国家不如日本、韩国、台湾、香港和新加坡等地区做得好。泰国、马来西亚和中国大陆的经济增长速度也是值得人尊敬的，这让我们有理由相信，对当今世界上的任何一个国家来说，贫穷都不是不可避免的命运。但是，政策是由政府制订的，我们不能指望制订政策的人总是能支持经济增长，而非支持与经济增长相悖的狭小的个人目标。

延伸阅读 国家间 GDP 比较的难点

回顾我们在第十四章中关注的关于总量计算的问题：GDP 的概念建立在如此多的惯例之上，有如此多的强制涵括和缺省，因此用它比较不同国家的福利水平必须极度谨慎--然而，一直以来我们的做法都是轻率的。GDP 大部分衡量的仅仅是市场上的东西。因此美国商务部经济分析局计算美国 GDP 的人员不会把留守家里的妻子或丈夫的劳务囊括在其中。不论这种劳务多重要，计算这种劳务太困难了，因此它们被完全地排除在计算之外。但是被雇佣的保姆的劳务价值是以其获得的报酬计算的，所以它们在计算之列。因此，结婚的人多了，GDP 就趋向下降，离婚率上升，GDP 就趋向上升。实际的福利情况则相反。另外，更多的妇女进入了劳动力人群，由于她们对总产出的贡献，GDP 升高，这部分可以用她们的收入计算。但是，因为没有扣除她们不再做的家务劳动的价值，所以 GDP 的增长夸大了总产出价值的增长--除非她们的家务劳动没有价值，这显然十分不可能。

第 51 节：促进经济增长(6)

将此论点应用于低收入国家。在这些国家里，市场上的建设性工作比例小得多。因此，低收入国家的 GDP 被打折了折扣。当我们看到世界发展指标提供的最低收入国家人均 GDP 数字的时候，我们会发现这些数字被大打折扣。世界发展指标对 1999 年莫桑比克人均 GDP 的估计值是每年 198 美元，埃塞俄比亚是每年 112 美元，坦桑尼亚是 188 美元。没有人可能在收入如此低的情况下生活一年--而且这是平均值，也就是说有些人的收入甚至更低--因此，我们知道没有经过调整的 GDP 数字严重夸大了最贫穷国家人民的贫困程度。

这些数字中计算了那些用于抵消其他收入影响的收入，所以也夸大了富裕国家人民的富裕程度。例如，一个煤火电厂发电，它的产出计入 GDP。由于产生煤灰粉尘，电厂雇佣人来进行清洁和油漆，GDP 又一次增长。同样地，如果我们想在人口稠密地区驾驶汽车而又不被汽车尾气熏得断气，就要安装催化转换器，由此带来的汽车的额外成本不是我们必须接

受的成本。如果我们对福利感兴趣，那么将清洁工、油漆匠的价值和催化转换器的价值排除在 GDP 之外就是有意义的。问题是，一旦我们开始走这条路，就无法停下脚步。我们必须扣除大量医疗的价值，为了工作通勤的价值以及为了工作相关的活动所生产和购买的其他所有商品的价值。

一些通用的比较标准也严重扭曲了国家间人均 GDP 的比较。世界发展指标按照以美元计算的人均 GDP 发表从最贫穷国家到最富裕国家的名单，但是美国以外的国家不用美元计算它们的 GDP。因此每个国家按照本国货币发布的 GDP，必须除以其人口数量，再使用当前汇率将其计算单位转换成美元。

我们在第十九章讨论过，外汇率表示一个单位的特定货币能够购买的其他货币的数量。例如美元-福林汇率，可以表述为 220 匈牙利福林兑换 1 美元，也可以表述为 0.004545 美元兑换 1 福林。这意味着一个访问匈牙利的美国人付 220 福林买到的商品，在美国用 1 美元可以买到。如果事实如此，在布达佩斯用 220 福林买到的东西，在纽约用 1 美元可以买到，那么美元-福林汇率就表现了购买力平价。但是，整个 20 世纪 90 年代，布达佩斯的美国人惊喜地发现，当他们把美元换成福林，在匈牙利的饭店用餐以及酒店入住时，与在美国使用美元相比，可以买到更多的东西，其原因我们稍后讨论。美元-福林汇率在 20 世纪 90 年代没有表现出购买力平价。脱离购买力平价比较国际汇率，含义重大。

例如，根据世界发展指标的报告，1999 年，匈牙利的人均 GDP 是 5151 美元（美国是 30845 美元）。但是为了反映购买力平价的估计值，将匈牙利的人均 GDP 调整后，它就上升到了 11430 美元。事实上，这个数字比之前高得多--大约高出了 120%。如果要使国家间的比较有意义，就必须做这种调整。一旦做了这种调整，最贫穷国家的人均收入就会有大幅度的提高。表 20-3 展示了 1999 年 10 个最贫穷国家的人均 GDP，以及经过购买力平价调整后的收入。表格支持了我们刚才的观点：没人能够靠每年 100 美元的收入生活，也没人这样做过。

人均 GDP 经过购买力平价调整后的收入

| | |
|-------|---------|
| 埃塞俄比亚 | 112 628 |
| 塞拉利昂 | 138 448 |
| 布隆迪 | 143 578 |
| 马拉维 | 156 586 |
| 厄立特里亚 | 173 881 |
| 几内亚比绍 | 183 678 |
| 坦桑尼亚 | 188 501 |
| 莫桑比克 | 198 861 |
| 尼日尔 | 209 753 |
| 乍得 | 218 850 |

来源：世界银行，《世界发展指标》，2001

表 20-3 最贫穷国家的年收入（1999 年数据，用 1995 年美元现值计算）

简短回顾

经济增长在过去几个世纪才降临到这个世界，它是伴随快速发展的劳动分工或专业化而来的，首次出现是在欧洲及其分支国家。

低成本地进行旅行、运送商品和交流想法的方式是促进专业化和由其带来的经济增长的重要先决条件。

在社会中，经济增长的另一个基本条件是建立明确的、被普遍认可的并且执行良好的游戏规则或者法制。

经济增长依靠资本积累，因为资本提高了劳动力的生产能力，还因为资本包含技术进步，

技术进步对经济增长进程起着重要作用。

向全球经济开放，能够促进经济增长。除了能更加充分地发挥比较优势，它还让原始经济从发达经济的技术成果中获益。如果一个国家创造了有利的环境，外国投资就会对发展中经济的初始资本做出巨大贡献。

人们愿意将大部分收入储蓄起来的意愿也对资本积累和经济增长有重大作用。

人力资本是社会资本存量的重要部分。在一个社会里，如果人们受过教育，其经济增长会更加快速地进行。越来越多的证据显示知识是促进经济增长的一个最重要的因素。

对经济增长来说，有效组织政治生活的知识是基本知识之一。一个国家是经历快速经济增长，还是其经济增长速度低于人口增长速度，主要取决于它是否建立了适当的政府制度。

在对使用不同货币的不同国家的人均 GDP 进行比较的时候，GDP 总量分析的可靠性被进一步动摇。

第 52 节：经济学的局限(1)

第 21 章 经济学的局限

21.1 经济学家知道些什么

21.2 不仅仅是经济学

文明的可能性主要取决于社会运转的良好程度。经济学的思维方式揭示了关于社会运转的哪些东西？有什么重要的东西被隐藏起来了？如果回头看本书的第一章，你会找到一段关于经济学理论的偏见的简短讨论。既然你已经读完这本书了，你可能想再回头读读那个部分。那些真的都是偏见吗？还是更像有效的假定？

21.1 经济学家知道些什么

经济学的思维方式使用需求、机会成本、边际效应、比较优势等概念搞清楚我们身边日常世界的意义。经济学家对于真实世界的了解不比商业经理人、技工、工程师和其他让事情实现的人对真实世界的了解多。经济学家知道的是事情是如何组合在一起起作用的。经济学概念让我们更清楚地了解我们观察到的事情的意义，更加一致、连贯地思考广大范围内的复杂的社会互动。

这在实践中多表现为关于客观交易的负面认知。在家庭内部或其他小团体中，人们相互之间有足够的了解，可以根据个人偏好相互协作，正如你已经注意到的，经济学的思维方式对于更好地了解家庭和这些小团体的内部关系没多大帮助。虽然人们相互完全不认识，然而却能够十分有效地在一起工作，经济学家主要解释的是人们之间的这种协作是如何发生的*。读完了这本书，也许你已经发现，我们更多强调的是不该做什么，而不是该做什么。负面结论是很重要的。经济学家弗兰克·奈特（Frank Knight）曾经引用一句话为经济学推理重于负面结论的特点辩护：“造成最大破坏的不是无知，知道比不知道更糟糕。”

太多的人声称“知道”如何解决紧迫的社会问题。他们头脑里对经济世界的认识十分简单，他们认为，人们的意图很容易实现，对于建设更好的社会，唯一的障碍是缺乏善良的意图。于是，他们常常排斥经济学家，把他们当作“纯粹的空谈家”，认为他们不仅多此一举地把事情复杂化了，而且质疑善良的意图。约翰·斯图亚特·密尔（John Stuart Mill）在 1831 年出版的一篇名为《时代精神》（The Spirit of the Age）的文章中反驳了外行人的指控，为经济学家和所有社会科学辩护。他评论说：

每个（对经济学）稍有涉猎的人都认为自己的想法跟别人一样好。每个有眼睛有耳朵的人都会评判一个从来没有系统学习过政治学或政治经济学的人是否认为自己绝对不能散布哪怕最粗劣的观点，不能带着可鄙的无知和愚蠢指责那些终身致力于这些科学研究的人。系统学习过这门学科的人反而被认为没有相应的资格。他是个理论家--这个表现人类智慧最高级、最高贵的努力的词变成了嘲讽的代名词。

社会行为的结果远远超出人们能够轻松预言到的或事先知道的范围。经济学的思维方式--毫无疑问，是一种理论--让我们有"预见能力"，帮助我们预测或解释意料之外的结果。例如，限制纺织品进口入美国，确实暂时保住了纺织品生产者的工作和收入，这够清楚的了。但是如果把眼光放远一点，就会发现这么做提高了纺织品价格，减少了美国的出口机会，而且妨碍了比较优势的发挥，从而让其他美国人的收入减少了。再举一个例子，租金限制降低了租户须向房东支付的租金。但是有多少租金限制政策的支持者意识到租户一定会在其他地方付出成本，新形式的区别待遇会取代建立在价格基础上的区别待遇，以及该政策对出租房屋供给的短期影响和长期影响等等。他们没有跳出常规思考的思维工具。

有人警告说一些失策的行为会让事情变得更糟，但是他们自己又不提出解决办法，人们很容易对这些人失去耐心。我们的社会已经习惯了非凡的科技成果，在这样的社会里，"做些什么"的需求往往大大超过所能提供的社会问题的建设性应对措施*。我们设想社会问题可以像技术问题一样得以解决，但是这样的设想可能错了。我们承认冲突的利益给社会政策制订者带来难题。但是我们仍然低估了实现社会变革计划的难度，主要是由于我们低估了社会系统的复杂性，人们的行为通过互动网络在社会中得以协调，人们通过互动网络相互协作达到目标。在亚当·斯密关于美德的著作《道德情操论》(The Theory of Moral Sentiments)中，关于"系统的人"，他警告说：

似乎想象他能够轻松地安排一个庞大社会的不同成员，轻松得就像手在棋盘上摆放棋子一样。他没有考虑到，除了手施予棋子的行动准则，棋盘上的棋子没有其他的行动准则；但是，在人类社会的棋盘上，每个棋子都有自己的行动准则。

也许这就是为什么经济理论通常对待经济系统的改革提议如此不友好的原因：它假设每个棋子都有自己的行动准则。不是经济学家自己对改革不感兴趣，而是他们对奉承特权阶级不感兴趣。但是经济学理论揭示了决策的相互依赖性，呼唤人们关注未经权衡的改革提议的后果。"那样是不会解决问题的"成了经济学家对于诸多善意的政策提议的标准回答。现实主义不一定是保守主义，但它们通常看起来很相似。而且有这样一种认识，即知识确实助长了保守主义。甚至物理学家也被自诩为永动机发明者的人指责为毫无希望的保守主义者。

21.2 不仅仅是经济学

约翰·梅纳德·凯恩斯曾经在祝酒时把经济学家说成是"文明可能性的看守者"。文明的可能性--这就是全部。在复杂问题上，资源的高效配置和有效的社会协作拓宽了可能性的界限，但是它们自身并不确保文明的进步。协调良好、运转顺利的社会给个体更多的选择机会，但是并不确保个体做出适当的选择。经济学的思维方式是重要的预备条件，特别是在民主政体中。但是事情不止于此。

经济学家大多时刻准备承认有时他们使用的概念会歪曲他们所研究的现实。他们愿意让他们的分析和结论接受理性批评的考验。但是不论是在自然科学还是在社会科学中，总有些观点不可避免地会受到质询。如果经济学的思维方式有时带来扭曲、放错了重点，甚至带来彻底的错误，而合理的批评是适当的纠正方式。使用这种纠正方式通常会改变以往的经济学结论。将来很可能事情还会继续如此进行下去。

让我们做出最后的评论。做一名出色的经济学家，不仅仅意味着精通经济学的思维方式。数学和统计学的知识是必备的，当然，任何一位像样的经济学家必须会说专业语言。但是一名更出色的经济学家应该意识到与其他学科专家交流思想是有利可图的。经济学思维方式的专家通过与哲学家、政治理论家、社会学家、艺术史学家、文化人类学家等研究人类状况的专家交换思想，能够使自己充实。如果你决定继续学习经济学，一定不要忽视或完全放弃其他的人类科学。如果你选择学习经济学以外的其他学科，我们希望你不要忘记在这本书中学到的东西。选择哪条路，取决于你自己。

第 53 节：经济学的局限(2)

译后记

不套公式的经济学

书译完了，照例得有篇译后记。

国内引进的经济学教材大多需要一学年才能讲完，本书篇幅相对短小，一学期足够。当初选择翻译此书，是想给国内读者提供另一种选择。主流教材的内容，本书都讲到了。本书使用的数学很少，各种曲线也讲得不多，基本是用语言来处理问题的。

诺斯在本书的序中提到，海恩是令人敬佩的教师，他在教学上很下功夫，这使本书真正做到了深入浅出。本书的目的就是要使读者了解最基本的经济学知识，并用正确的思路来分析身边的事情，理解这个世界。学习经济学的目的不在于套公式、建模型。经济学家们常常对一个问题提出相反的方案，或对经济形势有相反的判断，因此常遭人诟病，原因肯定不是不会套公式，而可能是太会套公式，而忽略了某些基本事实或常识。

本书的习题一定是作者多年教学经验的结晶，建议读者认真阅读。因为本书不大用数学和曲线，内容看似浅显，一看就懂，但只有做了作业才知道是不是真懂。

本书的语言很生动，且口语化，这给译者造成了很大的困难。译者水平有限，难以准确传达原著的语言风格，只能说尽力而为。本书还提到了很多美国社会生活中的常识，国内读者不一定熟悉，翻译时择要加了译注。另外，和大多数美国商科教材一样，本书文字略显啰嗦，但翻译时未作删削。

译者都是经济学的初学者，翻译时自认努力，亦步亦趋，但仍不免有错漏之处，敬请读者指正。来信请寄 onebook@263.net，并注明"《经济学的思维方式》勘误"。

译者

2007 年 11 月

出版后记

另一种经典

国际上广泛流传的经济学经典教材有两种，一种是以曼昆、萨缪尔森、斯蒂格里茨等诺贝尔经济学奖得主的大师级著作为代表的，专门为经济学专业学生编写的教程；而另一种则是为普通读者和非专业学生设计的，适合一学期课堂教学的教程。后者在国内还不为大众所熟知，此类著作旨在将经济学独特的思维方式介绍给普通大众，使他们学会在生活中运用经济知识。我们本次翻译出版的这部《经济学的思维方式》就是个中翘楚。

这两类作品有何区别呢？我们可以参考著名经济学家熊秉元先生针对斯蒂格里茨的《经济学》和海恩的这本《经济学的思维方式》所作的经典比较分析：

斯蒂格里茨和海恩之间，至少有两点明显的差别。首先，斯蒂格里茨……这位主流经济学里的佼佼者，关心的焦点就是"经济活动"（economic activities）……相形之下，海恩……的故事，和买卖没有直接的关系……而是人类日常生活的一部分。因此，海恩所关心的，不是狭隘的"经济活动"，而是更广泛的"人类活动"。而且，海恩所希望探讨的，是在人类互动里，所呈现出的状态以及所透露出的一些特质。由探索人类活动之中，希望能归纳出生动有趣的"经济思维"……

其次……斯蒂格里茨是以一个"参与者"（participant）的角度，刻画经济活动的样貌。不同的人，面对不同的考验，作出不同的反应。一旦了解了各个参与者所面临的情境，再归纳出不同的情境之间的共同性，就可以体会到经济活动的特质；这是斯蒂格里茨取景的角度，也是主流经济学四平八稳、一以贯之的方式。……对照之下，海恩（在书中列举的）塞车的故事，重点不在于各个驾驶员如何用最短的时间找到回家的路；重点所在，是每个开车的人都自求多福，但是互动之下却呈现出一种乱中有序的景观。海恩希望掌握的，是人际互动的特性，包括隐藏在整个景象下的规律，以及相关支持的条件。因此，海恩不是一个参与者，

而是一个"旁观者" (observer)。他静观其变, 然后阐明人类行为和社会现象在动静之间的特性。……既然在不同的游戏规则之下会导引出不同的景观, 经济学家(旁观者)的功能, 就是试着揣摩各种不同的游戏规则, 然后比较这些规则之间的差别。经过对照和比较, 也许社会大众能摸索出较好的游戏规则, 均蒙其利。

由此可知,《经济学的思维方式》是突破国人所持传统观念的另一种经济学教程。其最大特色在于通俗易懂。在当下的中国社会, 经济发展是最重要的主题之一, 而经济学更是当仁不让的显学和热门学科。过去高高在上的经济学, 如今已成为了普通人都需要有所了解的知识、技能之一。

与萨缪尔森、曼昆等经济学家的经典经济学教材写法截然不同, 海恩放下学院派的矜持倨傲, 以自身多年的教学经验为基础, 致力于让经济学变得更亲切、更平民化。他避开数学公式、图表、术语等让读者望而却步的东西, 而将经济学的教学重心放在"思维方式"上, 致力于帮助普通读者了解经济学最核心的精髓, 并教大家将之运用于实际问题。作者深谙"授人以鱼不如授人以渔"之道, 其教育态度是值得钦佩和珍惜的。这种写作姿态也得到了道格拉斯·诺斯、熊秉元、张维迎、梁小民等海内外知名经济学家的赞同和推崇。

每个章节后的"问题与讨论"环节是本书的一大亮点, 作者煞费苦心地为读者编写了数量可观的练习题。但是这些习题却并不会让读者望而生畏, 因为细心的读者一定会发现, 作者为每个习题都设置了真实有趣的情境, 这实际上是把读者引向一个又一个真实的案例。因为作者深知, 只有能把学到的知识运用到实际问题的解决中去, 才算是把"学生带出师"了。这些习题按照每章的内容编排, 循序渐进, 你可根据自己的学习进度不断自我检测, 并同时体味其中的趣味。此外, 每章边栏中还标注出了内容提要 and 重点总结, 方便读者快速浏览章节要旨, 并且便于记忆。

本书作者保罗·海恩终身致力于教育事业, 曾被誉为美国"近 25 年来最优秀的经济学教育工作者之一", 经济学大师、诺贝尔经济学奖得主道格拉斯·诺斯这样形容保罗·海恩: "他的生活和行为与我们所宣称的理想完全一致", 他对这位同仁好友是如此的推崇备至, 以至于每年秋天在给大一新生的讨论班上, 道格拉斯都会专辟一节来讲讲保罗这个人。《经济学的思维方式》是保罗·海恩的经济学思想的最集中体现。本书第 1 版于 1973 年面世, 30 多年来不断更新(海恩因肾癌去世后, 乔治·梅森大学的彼得·勃特克和北密歇根大学的大卫·普雷契特科接过了他未竟的事业), 目前已出至第 11 版。这是迄今为止在诸多经济学原理的教材当中获得国际声誉最盛的同类教科书, 已先后被翻译成日文、俄文、匈牙利文、捷克文和保加利亚文等。

相信本书将有助于帮助读者朋友在解决日常生活中面临的实际问题时作出更审慎的决策。

欢迎采用本书做教材的老师与本编辑部或培生教育出版集团北京办事处联系, 以便得到我们为您提供的教学资料和相关服务。

世界图书出版公司北京公司

服务热线: 010-6401-3086 8161-6534

服务信箱: onebook@263.net

培生教育出版集团北京办事处

服务热线: 010-8881-9178

服务信箱: service@pearsoned.com.cn

世图北京公司"大学堂"编辑部

2008 年 4 月 16 日

更多免费电子书, 请到 <http://www.txdzs.com> 下载

手机访问 wap.txdzs.com 免费下载

声明：本电子书仅供读者预览,请在下载 24 小时内删除，不得用作商业用途；如果喜欢请购买正版图书！