

全球畅销·世纪经典  
大师盛誉·人生必修  
最好的经济学入门读物

# 一课经济学

〔美〕亨利·黑兹利特

Longtingfang 根据“德赛公园开放式校译”并网友寻正校译修订版制作  
希望有一天这本《一课经济学》，跟物理、化学并列科学教材，作为  
中学生的必修课。

## 大陆版推介

如果你只想看一本经济学的书，那应该就是这一本。

一部畅销半个多世纪、全球销量 100 余万册的经济学入门读物。

一部备受哈耶克、弗里德曼等众多经济学大师赞誉的经济学经典之作。

这是一本了不起的著作。这本书以罕见的勇气和正直，准确地写出了最需要写的东西。我还没有见过其它任何一本书，能让初学者在如此短的时间内，学到如此多经济学基本规律。

——哈耶克 (F. A. Hayek)

1974 年诺贝尔经济学奖得主

如果为简单明了的经济思想设立诺贝尔奖的话，黑兹利特先生的书会获此殊荣……对于这些年的经济失调，胡写乱说的经济著作充斥市面，而黑兹利特行笔犹如熟练的外科医生做手术一般，对症下药，彻底、客观，且不偏不倚。

——约翰·黑尼斯 (John W. Hanes)

前美国财政部前副部长

亨利·黑兹利特对价格体系运作解释，真的是精彩绝伦：久经验证、正确无误，且一目了然。

——米尔顿·弗里德曼 (Milton Friedman)

1976 年诺贝尔经济学奖得主

他是人类历史上仅有的几个真正会写作的经济学家之一。

——门肯 (H. L. Menchen)

美国语言学家、知名新闻记者

## 内容简介

本书是美国著名经济专栏作家亨利·黑兹利特专为社会大众撰写的经济学入门读物。全书包括三大部分 26 章，以一堂课的形式，深入浅出地讨论了涉及现实社会经济生活的诸多问题，例如公共建设工程、税收、政府信贷、就业与失业、关税、最低工资、进出口、价格

体系、房租管制、工会、最低工资、利润、储蓄、通货膨胀等，以最简单的阐述方式，向读者逐次解读这些复杂的经济问题背后的真相、什么样的经济政策会造成什么样的结果。

同时，针对那些广为流传的经济理论或学说中存在的谬误，黑兹利特进行了毫不留情的揭露、批驳，从而帮助社会大众更了解经济世界运作的法则。

本书以浅显的文字取代了高深的经济学术语与复杂的公式，为经济学入门提供了一种最为迅捷和有效的方式。

## 台湾版推介

本书作者赫兹利特——堪称二十世纪美国最伟大的经济专栏作家，教给我们经济学最重要的一课：

“经济学的艺术就是：不只观察任何行动或政策的立即影响，更要看较长远的影响；不只追踪政策对某个群体产生的影响，更要看对所有群体造成的影响。”

然而就在这一点上，人们，甚至是政府，常常犯错，或者明知故犯。好经济学和坏经济学的分野就在这里。坏经济学家只看到触目所及的事情；好经济学家却看得更远。坏经济学家只观察计划中的行动产生的直接结果；好经济学家却也放眼更长远的间接结果。坏经济学家只注意政策对某个特殊群体已经产生或将要产生的影响；好经济学家还会去深究政策对所有群体产生的影响。

以这堂课为基础，作者举许多日常可见的实际例子，例如公共建设、课税、授信、失业、关税、最低工资、价格管制、工会、工资、利润、储蓄、通货膨胀等等，以最浅显的方式告诉读者，这些复杂的经济问题背后的真相、什么样的经济政策会造成什么样的结果，以及，真正学会这一课经济学。

经济事务影响我们每一个人，本书可以帮助你更了解经济世界运作的法则，不会再被政府或「专家」的花言巧语所蒙骗。

## 名家推荐：

本书以浅显易懂的文字取代高深的经济学术语与方程式，清楚地阐释了经济学经过半世纪以上之试炼，去芜存菁了的经济学概念，值得推荐。

——吴荣义

行政院副院长

这本历久弥新的书，告诉我们为什么有些最受欢迎的政策不对，而有些最受批评的现象其实对社会是有利的。将近六十年前出版的这本《一课经济学》，是一课必修的经济学。

——张清溪

台大经济系教授

我对这本书有什么期许？有，一是它应该被列为所有经济学原理课程的补充读物，二是所有政府官员在思考提出经济政策之前该翻翻这本书，看看能不能说服自己那项政策的必要性。

——薛琦

台湾金融研训院院长

如此简明清楚有力的一本书……我们可以说，它形塑了这个世界。

——史提夫·富比士（Steve Forbes）

富比士总裁兼杂志总编辑

精彩绝伦。书中所谈，正是最需要一谈的事情，而且是以罕见的勇往直前态度去谈这些事情。就我所知，当今找不到其它的书，能让聪明的初学者，在那么短的时间内，学到那么多基本的经济真理。

——海耶克（F.A. Hayek）

诺贝尔经济学奖得主

他是人类历史上，极少数文采斐然的经济学家之一。

——孟肯（H.L. Mencken）

美国语言学家、知名新闻记者

亨利·赫兹利特解释价格体系如何运作，真的是经典之论：历久弥新、正确无误、一目了然。

——米尔顿·傅利曼（Milton Friedman）

诺贝尔经济学奖得主

## 作者简介

亨利·赫兹利特（Henry Hazlitt, 1894-1993）

堪称美国二十世纪最重要的经济专栏作家，散播自由经济理念给一般大众，影响力既深且远；《富比士》杂志总编辑史提夫·富比士（Steve Forbes）尊称他为「二十世纪最杰出的经济新闻人」。他也是当代「自由人主义」（libertarian）运动的重要角色，奥地利经济学派的大将。

他曾任职于《华尔街日报》、《纽约邮报》，后来为《纽约时报》撰写经济方面的社论文章，批评罗斯福政府政策不遗余力。他曾在《纽约时报书评》大力推荐海耶克的《到奴役之路》，使其登入畅销书之林；他也协助米塞斯（Ludwig von Mises）的《人的行为》等著作找到出版商出版。1946 年到 1966 年，他在《新闻周刊》（Newsweek）辟设固定专栏，教育数百万读者了解经济学的入门知识，以及自由经济的观念。

赫兹利特的第一本重要著作《一课经济学》（Economics in One Lesson, 1946），一出版即成为畅销书，至今销量超过一百万册。他一生写作不辍，共有 18 本着作和无数的评论文章，重要著作还有《凯恩斯经济学批判》（The Critics of Keynesian Economics）、《道德的基础》（The Foundations of Morality）等。

# 这真是一堂精彩绝伦的经济学课

吴惠林

（中华经济研究院研究员）

2005/3/29

出版社的编辑来电，希望我为本书写一篇推荐序。当他说这本书是 1946 年出版，作者是位「自由主义份子」（libertarian），而且是「奥地利或奥国学派」大将时，我连书名和人名都没仔细听，二话不说就请对方寄来文稿，因为这么早年的自由经济作品，又是「地道的自由学派」（与当前的自由学派完全相反），我便认定是好东西。

文稿一到手，瞄到书名和作者的名字，直觉非常眼熟，碰巧转动椅子面向背后的书架，一本袖珍本、老旧的英文原版书映入眼帘，竟然就是手中译文的最原始版本第六版（1948 年）。那是 1995 年去世、台湾自由经济前辈、可能是最早将奥国学派有系统引进台湾、也可能是台湾研究奥国学派（尤其是海耶克思想）最有成就的夏道平先生（1907-1995）留给我的。已记不得特别将该书封面朝外「直放」了多少年，也应是提醒自己记得看。想当初应该翻阅过才对，但恐怕没有看完全书，如今接到中译本，冥冥当中似乎点醒我到了仔细详读的时刻。

这本书原名 *Economics in One Lesson*，作者是赫兹利特（Henry Hazlitt）。乍看书名我直觉地作「经济学用一堂课就可以说完」的解读，而出版社的译名《一课经济学》，显然是指本书内容只是经济学里的「一课」而已，因此也以「经济学最著名的一本入门书」称之。当我读完本书，觉得这两种诠释各有千秋，就后者而言，由于作者在全书中只讲了这么一件事：「经济学的艺术，在于不只观察任何行动或政策的立即影响，更要看较长远的影响；不只追踪政策对某个群体产生的影响，更要看对所有群体造成的影响。」因而可说只有这一门课而已，至于前者说法，下文自有交待。

我们可以说得更坦白些，本书的焦点在评判「公共政策」或政府政策的影响，而公共政策的影响应是全面性且长期性的，但自 1930



年代末期凯因斯理论兴起之后，由凯因斯的名言 “In the long run, we are all dead” 就可明白，着重的是「短期」、「当下」或「立即」影响。当「总体经济学」成为显学之后，凯因斯式的经济政策就广受各国政府爱用，政府乃堂而皇之踏上经济舞台且不旋踵就成为主角，于是「管制、干预」就成家常便饭。溯及源头，1930 年代全球经济大恐慌是背景，而罗斯福的「新政」就是政府干预市场，甚至取代市场的最佳典范。在那个集体主义、社会主义盛行的时代，凯因斯的政府规划与经济管制手段被海耶克（F.A. Hayek, 1899~1992, 1974 年诺贝尔经济学奖得主之一）认为正是把社会推向集权主义的利器，因为只有权力更加集中的政府，才有可能满足社会的无餍需求。海耶克撰写《到奴役之路》（The Road to Serfdom, 1944）苦口婆心剖析危机，不幸的是在当时被视为毒草，以致海耶克到美国也几乎没有机构敢收留，而赫兹利特不但干冒众怒，还在《纽约时报书评》大力推荐《到奴役之路》，使其登上畅销书之林，并且自己也写作本书鼓吹奥国学派的思想，也就是散播自由经济理念，可见赫兹利特对自由经济的信心多么坚强。

这本书以「一般性实例」（避免出现「过时」的时效性问题），将各个社会里最常犯的二十来个错误迷思，以浅显的笔调娓娓道来且一一破谜。由于赫兹利特任职于大报社，又为《纽约时报》撰写经济方面的社论文章，就更知晓如何撰写让一般读者都能了解的文字，而且具备上乘驾驭文字的功力。他其实只是利用基础经济学的供需原理、机会成本、比较利益等最基本的原理来破解迷思，对于政府的稳定物价、一切为出口、关税保护、拯救产业、房租管制、最低工资、通货膨胀、重消费轻储蓄等等大家耳熟能详的政府管制政策予以拆解，指出谬误。用「爱之适足以害之」、「到地狱之路往往是好意所铺成的」来形容赫兹利特对政策的效果之分析是最贴切的。

我在 1995 年指导的一位硕士生在其硕士论文的感言中写了这么一段话：「回想当初，若我那天不去书店、若《人生经济学》这本书的书名没有『人生』这两个字，若这本书不要这么薄，我想我不会有兴趣去翻阅的。因为阅读之前，经济学对我来说，似乎只是有关货币金钱分析的一门学科，并未引起我的注意。但是，在一口气阅读完这

本小册之后，却完全使我对经济学改观，甚至燃起我去研究的强烈动机。」这段话套在赫兹利特这本书更为合适，虽然本书的篇幅是我那本小书的两倍多，但即使是经济学的门外汉，读起来也是轻松愉快，也能发现什么才是真正的经济学，这也正是海耶克对本书的颂词：「就我所知，当今找不到其它的书，能让聪明的初学者，在那么短的时间内，学到那么多基本的经济真理。」而 1976 年诺贝尔经济学奖得主、当代自由经济泰斗弗利曼（Milton Friedman），更盛赞本书是「经典之论：历久弥新、正确无误、一目了然。」并且弗利曼在 1985 年所说的：「……经济学是一门迷人的学问。而最令人着迷的是他的基本原理如此简单，只要一张纸就可以写完，而且任何人都可以了解，然而真正了解的人又何其稀少。」赫兹利特就是这些稀少人物之一，本书正是证据，也就是我在上文所提的「经济学用一堂课就可以说完」之意涵。

最后，我忍不住呼应赫兹利特在本书第 26 章〈三十年后的这堂课〉前两段所说的：

「本书第一版于 1946 年付梓上市。现在，写这段文字，已经过了三十二年。这段期间，本书前面阐述的教训，我们学到了多少？」

如果我们指的是政治人物，也就是制定和实施政府政策的那些人，那么他们根本没学到什么。相反的，本书分析过的各种政策，远比第一版问世时要根深柢固和普遍存在，不只美国如此，世界上每个国家都不例外。」

我不但对这两段话感同身受，也不禁感慨当代的凡人是多么顽冥不灵、多么自私自利！

## 译者弁言

本书作者亨利·黑兹利特（Henry Hazlitt）指出他写《一课经济学》（*Economics in One Lesson*）的动机，是因为凯恩斯的《通论》充满虚妄的谬见，非予一一点破不可。当我们专注于某个单一经济群体时，看起来可能是千真万确的许多事情，在转而考虑既是消费者又是生产者的每一个人的利益时，却有可能是一串错觉。认识问题的整体而不是片面，这才是经济科学的目标。

黑兹利特是美国报界元老，著名的经济专栏作家，被誉为“20世纪最杰出的经济新闻人”。《一课经济学》第一版于1946年推出，那时正值罗斯福新政成效卓著的年代。第二版于1979年推出，该书所阐述的政府干预经济的教训被一一应验。1992年，98高龄的作者黑兹利特还写了一篇〈我如何写就一课经济学〉的文章，而当年，该书英文版销量已经突破100万册。2009年，黑兹利特入选自由市场名人堂。这里贴出的译文借鉴了过去5个中译本的译文，并根据德赛公园寻正的校译修订而成。这是读者们自发的、共同参与的一个开放式译本。

我们注意到，现代市场经济更为复杂，宏观政策的核心的确是控制波动的幅度，凯恩斯主义的错误不在于动员闲置资源，而在于代价。经济总量增加了，原本看起来很大的代价，就会相对变小。但是，如果认为这个是解决一切问题的法宝，就不对了。有些代价是不能用经济发展来弥补的，而是会不断积累起来。每个人都应该常常自问，为什么要保障自由？

了解最基本的经济科学，主张和捍卫自由，这是每个公民的必修课，但我们不能停留在这一课。有识之士需要多关注具体的政治操作，例如反对垄断，我们就多应该关注具体某行某业“去国有化”的方案设计。如果不把精心的设计落实到具体的操作层面，期待中的转型将会是拖延和糟烂。在这方面，改革开放三十年，肯定有不少可圈可点的成功和失败的案例；撒切尔夫人时代、里根时代自由化经验；东欧国家去国有化的经验，都能让自由市场经济的主张变得更加务实可行。

# 目 录

新版序

第一版序

## 第一编 主旨

第1章 关于这堂课

## 第二编 课程的应用

第2章 破橱窗

第3章 战祸之福

第4章 公共工程意味着增税

第5章 税负抑制生产

第6章 政府信贷扭曲生产

第7章 机器之祸

第8章 摊享工作机会

第9章 遣散军队和裁减公务员

第10章 盲目崇拜全面就业

第11章 关税“保护”了哪些人？

第12章 出口狂热

第13章 “等位价格”

第14章 救救某产业

第15章 价格体系如何运作？

第16章 “稳定”物价

第17章 政府价格管制

第18章 房租管制的后果

第19章 最低工资法令

第20章 工会真正提高了工资吗？

第21章 “足以买回产品”

第22章 利润的功能

第23章 通货膨胀的幻景

第24章 抨击储蓄

第25章 课后温习

## 第三篇 三十年后的这堂课

第26章 三十年后的这堂课

后记与参考书目

## 新版序

本书第一版于 1946 年面市，该版曾被译成八种文字，并出过好些平装版本。在 1961 年版的平装本中，我加写了新的一章，探讨租金管制的问题，这个课题在第一版中并没有从一般的政府定价中拿出来单独讨论。1961 年版还更新了部分统计数据和用作说明例证的参考资料。

此外，本书内容在此新版前再无其它改动，主要是我认为没有大改的必要。本书是为了强调一般性的经济科学原理，强调忽视这些原理会受到的惩罚，而不是去探讨特定政策法规对经济可能造成的危害。书中的例证虽然主要取材于美国经验，但作者所责难的政府干预行为在各个国家是如此普遍，以至于在许多外国读者看来，作者就像特地在描述他们自己国家的经济政策。

时隔 32 年，该对此书作一个全面修订了。我对例证资料和统计资料做了全面更新，并彻底重写了租金管制那一章，因为 1961 年版的讨论现在看来还不够充分。另外，我加写了最后一章——“三十年后的这节课”，以说明今天我们上这节课比以往更为迫切的原因。

亨利·黑兹利特

于康涅狄格州，威尔顿镇

1978 年 6 月

## 第一版序

本书在于分析那些盛行到几乎成为新的正统学说的经济学谬误。阻碍它们成为正统学说的一个因素，在于这些谬误本身自相矛盾，让接受同样前提的学者各执一端形成百家争鸣的“学派”。道理很简单，跟现实相联系的问题，是不可能一直错下去的。一个新兴学派与另一个的区别无非就是一群人比另一群人更早地认识到基于错误前提所进行的推导多么荒谬，那一刻，由于是无意间放弃了错误的前提，或是由于接受了相对于其内在逻辑所推导出的不那么诡异与令人难以接受的结论，那样的推导已经不自洽了。

然而，当今主要国家的政府所采取的经济政策，即便不是全部被那些盛行的经济学谬误所左右，也必然都受到了那些经济谬误的深刻影响。所以，剖析这些谬误，尤其是衍生出这些谬误的核心谬误，也许是了解经济学的最简捷且最可靠的方法。本书的构思，以及看上去多少有些雄心勃勃与挑战意味的书名，正是来源于这个信念。

本书属于阐释性质。本书所阐述的主要观点，皆非原创。相反，本书将致力于揭示，当今许多被看作是卓越的创新和发展的观点只不过是换了新马甲的古老谬误，进而印证“忘记历史，就意味着重蹈覆辙”这句格言。

本书的内容，我觉得，应当算是“古典的”、“传统的”或“正统的”吧，起码，抱持那些谬误的人会用这些名义来否定我的分析。但是那些努力探求真理的学生，则不应该被几个形容词吓住。学生们不应该总想着寻找革命性的、“全新”的经济学思想，他们应该是既接纳老观念，又欢迎新观念，应该摒弃浮躁而不是好炫求酷，一味地追寻新奇和原创。莫里斯·科恩（Morris R. Cohen）说过：“如果说我们能够推翻以前所有思想家的理论，那么我也不敢奢望自己的作品对别人会有任何价值。”[脚注：《理性与本质》（Reason and Nature），1931]

由于这是一部阐释性著作，我会自由地利用他人的观点而不必作具体说明（除了少数脚注和引文外）。在经济学这个诸多先贤辛勤耕

耘过的领域写作，这样做在所难免。不过，有三位作者对我有特别的帮助，我不能不提及。首先要感谢弗雷德里克·巴斯夏（Frederic Bastiat），本书中的阐释所采用的框架得益于巴斯夏一百年前发表的文章〈看得见的与看不见的〉（Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas）。事实上，本书可视为巴斯夏原文所用的分析方法的现代版，是其延伸和扩展。其次，要感谢菲利普·威克斯第德（Philip Wicksteed），特别是关于工资的章节和课后温习那一章，多得益于他所著的《政治经济常识》（The Common Sense of Political Economy）。最后要感谢路德维希·米塞斯（Ludwig von Mises），除了他对我这本粗浅的入门著作在写作上的指点，特别地要感谢他对通货膨胀过程散播方式的说明。

我认为在分析谬误时，不同于对贡献的评价，要避免指名道姓。若要指名道姓，就得公允地对待每一位被批评的学者，引述其著述原文，叙述其对某个问题的特殊见解，列明其所给定的限定条件，指出其表达暧昧或前后矛盾之处等。因此，书内并没有具体提及卡尔·马克思（Karl Marx）、索尔斯坦·凡勃伦（Thorstein Veblen）、大道格拉斯（Major Douglas）、凯恩斯爵士（Lord John M. Keynes）、阿尔文·汉森（Alvin Hansen）和其它人，但愿读者不会太失望。本书的目的并不在于揭露某某学者所犯下的某个错误，而是在于分析经济生活中那些最常见的、流传最广的、影响力最大的经济学谬误。谬论一旦流行开来，便责怪不到谁的头上，散布谬误负有主要责任的作者的细节与隐晦之处会在流传中消失。当用于包装谬误的理论被简化成泛泛的教条，那些可能隐藏在一堆限定条件、含混表达或数学方程式中的诡辩就会显现出来。本书所讨论的流行教条跟凯恩斯或其它某位学者所陈述的学说不完全相同，希望大家不要因为这些不同就责怪我处理不公。我们在这里所感兴趣的，是那些有强大政治影响力的集团抱持的信条，以及政府的政策行动所依据的信条，而不是这些信条的历史渊源。

书中极少引用统计资料，望读者见谅。倘若要引述统计资料作论据，去论证关税、政府限价、通货膨胀，去论证政府对于煤炭、橡胶、棉花等商品的进行管制所产生的影响，那么本书的篇幅势必远远超出预先的设想。还有，作为一个报界从业人士，我非常清楚统计数字更

新的频率有多快。我建议那些对特定的经济问题感兴趣的读者，结合统计资料，去翻阅即时的“现实”问题讨论：相信大多数读者会发现，用学到的基本原理去正确解读统计数字并非难事。

本书中的文字力求通俗易懂，力求在不丧失合理的准确性的前提下，尽量避免过分专业化，以便还不了解经济学的读者同样能充分理解。

当本书编为单行本时，先已有三个章节分别独立发表于《纽约时报》（New York Times）、《美国学人》（American Scholar）、《新领袖》杂志（New Leader），感谢三家允许我将这些篇章收集于本书中。米塞斯教授校阅了本书手稿，并且提出了许多有益的建议，这里表示感谢。当然，对于书中所表述的各种观点，言论责任完全由作者本人承担。

亨利·黑兹利特

于纽约

1946年3月25日



# 第一编 主旨

## 第 1 章 关于这堂课

在人类所知领域中，经济学总是被更多的谬误所困扰。这决非出于偶然。这门学科内在的难度原本就高，再加上人类好为追求私利掩饰辩护，对于物理学、数学、医学等其它学科而言，这种倾向无关紧要，但在经济学就把问题无数倍地复杂化了。我们将在本书中看到，尽管每个群体都有某些经济利益和所有群体的完全一致，但各自又都存在着与其它不同群体的利益相抵触的利益关系。尽管有一些公共政策从长远来看对所有人都有利，但其它的政策却是以牺牲其它群体的利益为代价来维护某些群体的利益。能够从那些政策直接获利的群体，会在利益的驱使下不遗余力地主张积极实施相关政策。他们会雇来花钱所能雇到的最好的专家来全力宣扬有利于他们的学说。这样做的结果，要不会让大众信以为真，也会让大众稀里糊涂，以至于接下来对经济科学几乎再也无法做清晰地思考。

除去这些无休无止对私人利益的辩护，还有另一个重要因素导致新的经济学谬误每天都在产生。那就是：人们有着天生短视的倾向，总是只关注某项政策的即时影响，或者只关注政策对某个特殊群体产生的影响，而不去探究那项政策对所有群体造成的长远影响。这本身就是忽略种种续发后果的谬误。

好经济学与坏经济学之间的全部区别就在于此。坏经济学家只顾及眼前所见的利弊得失，而好经济学家则看得更远；坏经济学家只观察经济政策提案中的行动产生的直接结果，好经济学家还会考察更长远的间接结果；坏经济学家只关注某项政策对某个特殊群体已经产生或者即将产生的影响，好经济学家还会去探究该政策对所有群体产生

的影响。

两者的区别似乎显而易见，尽可能地探讨某项政策对每个人可能产生的所有影响，似乎应该是起码的常识。难道大家不知道，居家过日子的时候，贪图一时的纵欲享受往往会招致不幸的后果吗？每个小孩不都知道糖吃得太多会恶心不舒服吗？喝醉酒的人不都知道次日晨起之后必定胃灼头痛吗？酗酒成瘾的人不都知道狂饮烂醉会损肝折寿吗？风流成性的人不都知道纵欲贪欢劳命伤财，还容易患上性病吗？回头看看个人生活中的经济问题，游手好闲的懒汉和尽情挥霍的败家子在放纵自己时，不也知道他们是在走向负债与贫困吗？

然而，当我们踏进公共经济学的领域时，这些起码的常识却往往被人忘得一干二净。有些被认为是当今杰出经济学家的人抨击储蓄，他们把全国性的铺张浪费推崇为拯救经济的途径。当有人质疑这些政策的长期后果究竟会如何时，他们却像败家子对待严父的告诫，俏皮地答道：“何必看得那么远呢？要知道从长远来看，我们都是要死的。”此种戏言，却被人当作至理名言和最成熟的智慧而流传下来。

相反很不幸的是，我们已经在承受或远或近的过去实施的政策所带来的长期影响了。坏经济学家昨天要我们置之不理的明天，转眼就成了今天。有些经济政策的长期影响，可能不出几个月就会露出弊端；有些政策产生的后果，也许需要好几年之后才会显现；还有些政策，其后遗症甚至要潜伏数十年才会爆发。这些长远影响蕴含在这些政策之中，这是确定无疑的，就像小鸡孕育于鸡蛋之中，花朵孕育于种子之中一样。

因此，从这个角度来看，整个经济学的研究可以简化为一堂课，这堂课又可以归纳成一句话：经济学的艺术，在于不仅要观察任何法案或政策的即期效果，更要考察比较长远的影响；不仅要关注政策给某一群体带来的后果，更要追踪给所有群体造成的后果。

那些给当今世界带来严重危害的经济学谬误，十有八九是忽视这常识的一课的结果。那些谬误全都植根于两个中心谬误之一，或者兼而有之：一是只注意经济法案或提案的短期后果，二是只关注其对于某一特殊群体的影响而忽略了其它群体。

当然，与其相反的错误也是可能有的。在考虑一项政策时，我们

不应该只顾其对社会整体的长期效应。此类错误常常来自古典经济学家，那些被证明为在长期中有净利益的经济政策，往往会立即伤害到一些人的利益，而上述错误思想往往会导致一种对这些人的命运冷淡无情的态度。

但在今天犯此类错误的，相比而言仅属少数，并且大多是一些专业经济学家。当今最为盛行的那些谬误，在涉及经济事务的每次探讨中反反复复暴露出来的那些谬误、无数政治演讲中的错误、以及新经济学中核心的似是而非的论点，便是只重视政策对于特殊集团产生的短期效果，而忽略或淡化其对整个社会的长远影响。“新”经济学家们自认为这是超越“古典”、“正统”经济学家思想方法一次伟大的、甚至是革命的进步，因为他们考虑到了昔日为经济学家们所忽视的短期效应。然而，他们自己却因为忽略或轻视长期影响，而犯下了更严重的错误。他们只对某些个别的树木作了精确细致地考验，却忽略了整片森林。他们使用的方法和得到的结论经常是倒行逆施，以至于有时会惊讶地发现自己竟和 17 世纪的重商主义不谋而合。事实上，他们陷入了（或者是如果他们寻求逻辑自洽的话，必定会陷入）古老的谬误之中，而这些谬误，我们过去以为传统经济学家早已根除掉了。

常有人感叹说，坏经济学家向大众兜售谬论，往往比好经济学家宣扬真理更动听。常有人抱怨说，蛊惑人心者鼓吹经济谬论时，总是比那些点出问题要害的诚实的人更能获得大众的欢呼喝彩。这其中并没有什么奥妙：煽动家和坏经济学家，都只强调了一半的真相。他们只谈某项政策提案的即时影响，或者只谈其对某个特殊群体的影响。仅就他们所关注的东西而论，也往往是言之成理。在这种情况下，我们只需要站出来，指出政策提案也会带来长远的不良影响，或者指明这是牺牲其他一切群体的利益去满足某个特殊群体。也就是说，我们必须用另一半的事实，来补足和矫正他们所强调的半边真相。不过，要想阐明某一方案对于每个人的全部主要影响，往往需要进行冗长、复杂而无趣的推理。大多数听众总是怕听长篇大论，很快就会厌烦和不专心。坏经济学家利用了听众理性上的懒惰与低能，指出这些答案只不过是“古典主义”、“自由放任主义”、“资本主义的辩护术”、甚至其它认为有效的攻击污蔑之词，使听众相信根本没有必要去进行

那样的推导与综合判断是非优劣。

以上，我们用抽象的语言陈述了这一课的本质，及其所针对的谬误的性质。但是，如果我们不给出一些实例，并加以说明，读者将不能很好地理解这一课的真正含义，公众也将继续被那些盛行谬误所蒙蔽。我们会利用经济生活中的实例，从经济学中最基本的问题讲起，一直讲到最复杂最艰深的问题。我们会借助这些例证，先学会如何察觉和避开那些最粗浅最明显的谬误，直至学会发现和避开那些最复杂最难以捉摸的谬误。这些正是接下来要讲的内容。

## 第二编 课程的应用

### 第 2 章 破橱窗

让我们从一个有可能是最简单的例证入手；我们来效仿法国经济学家巴斯夏，从一面被砸破的橱窗讲起。

话说一个顽童抡起砖头，砸破了面包店的橱窗。当店主怒气冲冲追出来时，小捣蛋已经溜得没了踪影。看热闹的人围拢了过来，幸灾乐祸地盯着橱窗的窟窿以及散落在面包和馅饼上的玻璃碎片。不一会儿这个人群就会进行哲理思辩，其中必然有人开始用祸福相依的哲理宽慰起众人或者店主的心：玻璃破了很是可惜，可是这也有好的一面。这不，对面的玻璃店又有生意了。一副新的橱窗需要多少钱？要 250 美元？！这笔钱可不算少。话又说回来，要是玻璃永远都不破，那装玻璃的人吃啥。他们越琢磨越来劲。玻璃店多了 250 美元，会去别的商家那里消费，那些个商家的口袋里多了 250 美元，又会向更多的商家买东西，这样下去以至无穷。经这么一说，小小一片破橱窗，竟能够连环不断提供资金给很多商家，使很多人获得就业机会。要是照这个逻辑推下去，结论便是：扔砖头的那个小捣蛋，不但不是社区的祸害，反而是造福社区的善人。

且慢！让我们来分析其中的谬误。至少围观者所作的第一个结论没错，这件小小的破坏行为，首先会给某家玻璃店带来生意。玻璃店主对这起捣蛋事件除了略表同情之外，高兴程度不亚于棺材店老板获知新的死亡事件。但是，面包店主损失掉的 250 美元，原本是打算拿去做一套西装的。如今，这钱被迫挪去补破窗，出门就穿不成新西装（或者少了同等价钱的其它日用品或奢侈品）。他本来有一副橱窗再加 250 美元，现在只剩下一副橱窗。或者说，在准备去做西装的那个

下午，他本来可以心满意足同时拥有橱窗和西装，结果却只能面对有了橱窗就没了西装的糟糕现实。如果我们把他当作社区的一员，那么这个社区就损失了一套原本会有新西装，那就是精确的社区财富减少程度。

总之，玻璃店主的这桩生意，不过是从做西装的缝纫店主那里转移来的。整个过程并没有新增“就业机会”。那些围观的人只想到了交易中的两个当事人，即面包店主和玻璃店主。他们却忘记了可能涉及的第三方，即缝纫店主。他们之所以忘记了他，恰恰是因为现在玻璃碎了，他也就失掉了亮相的机会。人们过两天就会看到多出一副新橱窗，但绝不会看到多出一套新西装，因为那套西装根本就不会被做出来。人们总是只看到眼前所见的东西。

### 第3章 战祸之福

讲完粗浅的“破窗谬论”，有人会说，任何人只要动脑筋想一想，一定不会犯这样的错误。事实上，穿着各种伪装的破窗谬论，在经济历史学上却最为顽固不化，而且此种谬论在过去任何时候都没有现在这么盛行。如今，每天都有许多人在一本正经地重复着同样的错误。这些人包括工业巨头、商会和工会领袖、社论主笔、报纸专栏作家、电台与电视台的评论员、技巧高深的统计专家、一流大学的经济学教授。他们正在用各自的方式宣扬破坏行为所带来的好处。

尽管他们中有些人不屑于承认小小的破坏行为中也存在着净利益，但他们都确信，巨大的破坏行为能让人们受益无穷。他们吹嘘战争对经济是如何如何的有利，非和平时期能比，并向我们展示通过战争才能实现的“生产奇迹”。他们认为，战争时期庞大的需求“累积”或“堵塞”，会给战后的世界带来繁荣。第二次世界大战结束后，他们兴致勃勃地清点那些在欧洲被战火夷为平地、必须重建的房子和城市。在美国，他们清点出战争期间无力兴建的房子、短缺的尼龙袜、破旧的汽车和轮胎、过时的收音机和电冰箱。他们得出了一个令人生畏的经济总量。

这种“需求堵塞”谬论只不过是我們所熟悉的老朋友——破窗谬论——换上一件臃肿的马甲之后的形象而已。不过这一次，有更多相关的谬误绞缠在一起，需要我们逐一驳斥。首先，它把需要（need）和需求（demand）混为一谈。战火摧毁的东西越多，它所造成的贫困越严重，战后的需要量就越大。这是毫无疑问的。但是，需要并不等于需求。有效的经济需求，光有需要还不算，还必须要有相当的购买力才行。当今印度对产品的实际需要相对于美国的需要来讲简直大得不可比，但是它的购买力，以及由此可以刺激起来的“新的生意”相对于美国来讲却是微不足道的。

不过，就算绕过了上一个谬误，接下来还有可能陷入另一种谬误。持破窗谬论的人常犯只从货币的角度去思考“购买力”的错误。其实，只要让印钞机开足马力，不愁没有钞票。要是以货币来衡量“产

品”价值的话，那么以钞票为产品的印钞业，无疑是当今世上规模最大的产业。但是用这种方式去解决购买力问题，所印制的钞票数量越多，单位货币的价值就越贬值，货币贬值的程度可以用物价上涨的幅度来衡量。然而，大多数人只习惯于用金钱来衡量自己的财富和收入，所以只要手头多了几张钞票，便以为自己过得更好，尽管拿这些钱能买到的东西比从前少，自己实际拥有的东西可能不如从前。现在，很多人把一些“好的”经济成果归功于第二次世界大战，其实，其中绝大部分是战时通货膨胀造成的。哪怕在和平年代，同等规模的通货膨胀也能带来这样的结果，并且的确产生过这些结果。后面我们还会回过头来谈这种货币幻觉。

“需求堵塞”谬论只讲出了一半的真相，这点跟破窗谬论一样。被砸破的橱窗的确会给玻璃店带来生意，战争造成的破坏也的确给某些产品的制造商带来了大量的商机。房子和城市的毁于战火，为建筑业赢得了更多业务，而战争期间没办法生产的汽车、收音机和电冰箱，确实为那些特定的产品带来累积性的战后需求。

这一半的真相在大部分人看来，就像是总需求增加了。从单位货币的购买力降低的角度来说，一部分增长是的确如此【通胀导致需求增加是一个宏观经济学的结论——译者注】。不过更主要的原因还是需求从其它地方转向了这些特定的产品。欧洲人盖出了空前数量的新房子，因为他们必须先解决安居问题。可是，在他们兴建更多房屋时，可用于生产其它产品的人力和生产能力的减少程度与之相当。人们买了房子之后，可用于购买其它产品的支付能力的减少程度与之相当。人总是顾得了一头，就顾不了另一头（当然，要除开额外增加的被饥寒交迫的紧张感所激发出来的更大的生产能量）。

简单地说，战争改变了人们在战后的努力方向；战争打破了各行各业原有的平衡；战争重塑了工业的结构。

二战后的欧洲各国都出现了高速甚至奇迹般的“经济增长”，那些惨遭战火蹂躏的国家是如此，那些未受劫掠的国家也是如此。遭受的破坏最为严重的德国等国，其经济增长速度比破坏不那么严重的法国等国要快。部分原因是因为西德实行了较为稳健的经济政策，部分原因是想尽快过上正常生活的念头使人们工作更加努力。但它并不表



示财物毁损对失去财物的人有利。没有人会因为需要激发出斗志而刻意烧毁自家的房屋。

战争结束后，迎来和平的人们通常会在一段时间内激发出旺盛的精力。托马斯·麦考利（Thomas Macaulay）在《英格兰史》（History of England）的第三章开门见山这么写道：

不幸的事件、政府的失误，可能将一个国家置于悲惨的境地，但与之相比，科技的持续进步、人们改善自身生活的恒久努力，却能在更大程度上促进国家的繁荣。我们经常发现，肆意挥霍、苛捐杂税、荒谬的商业管制、贪渎腐化的司法体系、伤亡惨重的战争、叛乱、迫害、烈火、洪水，它们都在摧毁财富，但人民通过努力创造财富的速度却更快。

没有人愿意让自己的财物毁于战争或和平年代。对个人来说是伤害、是灾难的东西，对由个人组成的国家来说也一定是伤害和灾难。

经济推理中最常见的许多谬论，源于人们倾向于将国家与集体当成抽象的名词去思考，而忘记或忽视了组成它、并赋予它意义的个人。这种倾向在今天尤为明显。如果一开始就从惨遭横祸的个人角度去思考，那就不会有人认为战争造成的破坏对经济有利。

那些认为战争造成的破坏能增加总“需求”的人，还遗漏了一个基本事实：需求和供给就像硬币的两面，其实是从不同角度观察到的同一样东西。供给会创造需求，因为归根结底供给就是需求。人们的供给，就是他们为了换取自己需要的产品而必须贡献出来的东西。农民为城市供应小麦，即构成了他们对于汽车或其它商品的需求。所有这些，是现代劳动分工和交换经济中固有的特点。

毋庸置疑，这个基本事实对于大部分人（包括一些被誉为杰出的经济学家的人）来讲，由于工资支付与以及几乎所有的现代交易都以货币为媒介的间接形式等形成的复杂机制，他们认识不清。约翰·穆勒（John Stuart Mill）等一批古典经济学家，虽然有时未能对那些由于货币的使用而产生的复杂后果给予充分的重视，但他们至少透过“货币的面纱”认识到了基本的现实。就这一点来说，他们比当今那些批评他们的人更胜一筹。那些批评者非但没能从中得到启示，反而被金钱的表象搞糊涂了。单纯的通货膨胀——也就是发行更多的货

币，造成工资和物价上扬——看起来也许像创造了更多的需求。但从实际物品的产量和交易量来看，则完全不是这么回事。

显然，生产力被摧毁多少，实际购买力就会被摧毁多少。尽管由于通货膨胀的影响，以金钱表示的产品价格或“国民收入”会上升，我们却不应该被此表象迷惑，甚至自欺欺人。

有人争辩说，德国人和日本人比美国人拥有“战后优势”，因为他们的老旧工厂在战时被完全摧毁，得以更换最现代化的厂房和设备，生产效率得以提高，成本得以降低，非美国那些老旧、过时的厂房与设备可比。如果真是这样，那美国人完全可以立即拆除老旧设施，从而一举抵消日本和德国的领先优势。实际上，只要能满足利润最大化，所有国家的所有制造商，都可以每年弃旧换新。

道理很简单，厂房、设备都有最适当的折旧率，也就是最佳的更新年限。只有在制造商的厂房、设备因为老化过时，净值接近于残值，正要找人来拆除，并且已经订购了新的设备之际，炸弹刚好在这一刻落下，帮忙拆毁了现有设施，才真的对当事人有利。

当然，如果厂房、设备以前的折旧和过时程度没有适当反映在会计帐簿上，实际损失就不会有账面损失那么更严重。新厂房、新设备的出现，也的确会加快老旧设施的淘汰速度。也就是说使用新装备能创造更大的利润，继续使用旧装备比较而言就是损失。如果那些拥有老厂房、老设备的制造商想继续使用过时装备，已经超过了利润最大化的正常期间（假定他们有预算来添置新厂房和新设备），那么厂房、设备此时被摧毁，将带来比较优势，或者讲得确切一点，可以减低他们的比较损失。

我们从中得出一个初步结论：即用炮弹或炸弹来摧毁厂房绝对不会有什么好处，除非那些厂房破旧过时，残值收入远不足以抵补拆除费用。

此外，上述讨论还略去了一个关键问题。即，无论是个人还是社会主义政府，必须拥有或者能够获得相应资金储备、即资本积累，才能实现厂房和设备的更新换代。然而，战争却会摧毁累积下来的资本。

显然，战争也许会带来一些补偿性的因素。比方说，战争期间技术上的发明与进步，可以增加个人或国家在某一方面的生产力，最终

甚至可能存在总体生产能力的净增长。另外，战后的社会需求形态绝对不会和战前完全相同。但是，我们不能因为这些错综复杂的情形而忽视最基本的事实：大肆破坏具有价值的任何东西，都会造成净损失、不幸和灾难。个别特殊情况下或许有这样那样的补偿性利益，但从总体上看，战争的破坏对社会绝不是恩赐或福音。

## 第4章 公共工程意味着增税

当今世上，没有哪种信仰能比民众对政府支出抱有的信仰更持久、更具影响力。各国民众都在仰仗政府支出这剂灵丹妙药，坚信它能包治所有的经济弊病。私营产业不景气吗？我们就靠政府支出去拉动产业经济。出现失业问题了吗？这显然也是“私人购买力不足”造成的。开出的药方明摆着还是政府支出。总之，唯一的解决之道就是政府花掉足够多的钱去补齐“不足”。

无数的文献基于这一谬论，而且，跟这类信条通常的情形一样，它已经成为盘根错节的谬论网的一部分，与网络中其它荒唐的说法相互支撑。我们还无法在本章解析整个谬论网，其诸多分支将放到后面的章节去解析。不过，我们能在这里剖析孕育其它许多无稽之谈的谬论之母，也就是该谬论网的主干。

除了大自然有限的免费恩赐之外，我们取得任何东西都是要付出代价的。这个世界上有的是所谓的经济学家，这些人个个都有不劳而获的办法。他们吹嘘，政府根本不用收税都能有花不完的钱；政府可以无限累积债务，根本不用偿还，因为“钱是我们欠自己的”。后面我们还会再来剖析这类奇谈怪论，但这里必须无情地指出，过去做的这种美梦总是以国家财政破产或者通货膨胀飙升而破灭。我们必须认识到：政府所有的支出最后都必须靠纳税人来埋单；通货膨胀本身只是税收的一种表现形式，是很特别恶毒的一种税收形式。

让我们把基于政府推行长期借款和通货膨胀政策的谬论体系要放到以后再探讨，本章中我们要理所当然地认为政府支出的每一块钱都来自马上的或者将来的税收。一旦我们用这种方式来看问题，所谓政府支出造就的“丰功伟绩”，就不再那么风光了。

一定数额的公共开支对执行基本的政府职能是必要的。一定数量的公共设施建设，如街道、桥梁、隧道、军营、海军基地，以及议会、警察和消防队的办公设施等，是提供基本的公共服务所必需的。社会对这些公共建设本身有需要，也依据此需要而进行时，对此我毫不担心。我所要讨论的是将公共建设当做一种手段，用以“提供就业”，

或者创造出社区用它法无法创造出来的新财富的那些公共工程。

假设要建一座桥，如果它能满足民众的迫切需要，缓解难以克服的交通或运输问题，换句话说，如果纳税人觉得把钱一起投在这里，比不收税而让他们自己消费更有价值，那么兴建这样的桥梁就没有什么问题。但如果是为了“提高就业机会”而建桥，那就成另外一回事了。当提供就业机会成了目的之后，有无兴建桥梁的实际需要就会成为次要问题。政府必须无中生有，创造出“公共建设项目”。他们不再只考虑哪里必须建桥，而是开始自问自答：桥可以建在哪里。他们会琢磨，再建一座桥以连接浦东和浦西，能找到适当借口来说明为什么有此需要吗？很快该工程就变得绝对必要。那些对建桥的必要性提出质疑的人，则会被认为碍手碍脚和不识时务而被忽略。

关于建桥，一般有两个论调。其一主要发生在造桥之前，另一个主要流传于完工之后。第一个论调指出，造桥能够提供就业机会，比如说，一年可以提供 500 个工作机会。言外之意是，不建这座桥，就不会有这些工作机会。

这仅是眼前的结果而已。如果我们学会不只看眼前还看其续发后果，也就是说，不只是关注那些政府工程的直接受益者，还要同时考虑那些间接受到影响的人，我们的认识就会迥然不同。没错，造桥工人可能会获得更多的工作机会，然而造桥的钱却必须从税收中支出，造桥每花一块钱，就得向纳税人征一块钱的税。要是建造这座桥耗资 1000 万美元，纳税人就得损失 1000 万美元。他们本来可以用这笔钱去购买他们各自最需要的东西。

因此，建桥工程所创造的每一个工作机会都是以它处一个民间工作机会的丧失为代价的。我们能够看得见桥梁工地上的工人，我们看得见他们在做工，于是，政府支出能够创造就业机会的论调变得活灵活现，令大多数人深信不疑。但有些东西我们是看不到的，因为，唉！它们根本没被允许发生，它们是从纳税人的口袋里掏走 1000 万美元之后而破坏掉的工作机会。所发生的一切无非是，最好的可能就是，该工程引起了就业机会的转移。造桥工人增加了，汽车工人、电视机技工、制衣工人、农民就减少了。

桥终于建好了，不妨假定那是一座漂亮而非丑陋的大桥。第二个

论调会说，这都得归功于政府支出的神奇魔法。要是当初那些反对者得遂所愿，还会有这座跨江大桥吗？若少了这座桥，这个国家正好损失相应的那么一笔财富。

这里也一样，对那些不能看到双眼能关注的范围以外的东西的人来说，主张政府支出的人更有说服力。这两类人的眼睛里都只有那座桥。如果他们能学会既看直接的结果又看间接的影响的话，那些原本可能产生而没有产生的东西便会呈现在他们的想象之中。他们将看到没能盖起来的房子、没能生产出来的汽车和洗衣机、没能做出来的礼服和外套、没能种出来和卖出去的粮食。要看到这些没有被创造出来的东西，得靠某种想象力，可惜这正是许多人所缺乏的。我们也许意识到过这些不存在的东西，但当我们每天上下班路过的桥梁时，我们的意识里便只有了桥梁。政府支出的幻象，无非是通过牺牲其它的机会，把特定的财富创造出来而已。

这种推理方法同样适用于其它各种形式的公共建设。例如，动用公共资金兴建供低收入家庭居住的廉租房。这么做，只不过是征税的方式让收入较高的家庭把钱拿出来（也可能有一小部分是其它低收入较低家庭的钱），强迫他们补贴那些政府选定的低收入家庭，让后者以相同或更低的租金，享有更好的住房条件。

我不打算在这里探讨兴建廉租房的种种利弊，只想指出，赞成兴建廉租房的最常见的两个论调都存在谬误。其一是它能“创造就业”，其二是建造廉租房即创造了财富，否则便没有这笔财富。这两个论调都站不住脚，因为它们忽视了赋税造成的损失。用于兴建廉租房的税赋所毁掉的其它行业的工作机会，跟它在住房建设行业创造的工作机会一样多。这也导致有些私人住房无法盖起来，有些洗衣机和电冰箱无法生产出来，使其它不计其数的商品和服务供给缺乏。

有人说，兴建廉租房不需要一次拨一大笔钱，用年租金补足就行。类似的回答并不能解决任何问题。那只意味着把纳税人的负担分摊到许多年，而不是集中在一年。这样的技术细节与我们的主要问题是不相关的。

支持兴建廉租房的人有着很大的心理上的优势。建设时能看到繁忙的工地，完工后能看到崭新的建筑，入住时能看到乔迁新居的人喜

气洋洋地带领亲朋好友参观房间。相反，因赋税而损失的工作是看不见的，那些无法生产出来的产品和无法提供的服务也是看不见的。每次看到那些房子，看到那些住在里面的幸福快乐的人，我们都需要重新集中精力，才能想象出那些没有被创造出来的财富。主张兴建廉租房的人指着矗立在眼前的楼房反驳说，你说的那些只是想象出来的、不存在的事物，是纯理论的东西。他们的言行令人惊讶吗？就像萧伯纳的剧作《圣女贞德》中的那个家伙，当被告知毕达哥拉斯的理论说地球是圆的、而且绕着太阳转时，他驳斥道：“十足的白痴！他不会用自己的眼睛去看吗？”

对于像田纳西河流域治理工程这样的宏伟工程，我们仍需进行同样的推理。这项工程十分浩大，其视觉冲击力更容易让人产生错觉。你看，这是一座巨大的拦水坝，这是一座令人震撼的弧形钢筋混凝土建筑。它“比私人资本能够建造的任何东西都伟大”，它是摄影师的圣殿，是社会主义者的天堂，也是最常被引述的公共建设、公共所有权、公共设施运营奇迹的象征。这里有巨大的水轮发电机组和电站厂房。单靠这项工程就带动了更多的新工厂和新产业，整个地区的经济水平也得以提高。拥护者对此推崇备至，说这里创造了没有负面效应的经济净收益。

我们不必详细讨论田纳西河流域治理工程或者类似的公共工程的优劣。不过在这里，我们必须看一看这本账目的支出部分，这需要加倍努力去运用想象力，因此似乎很少人能够做得到。如果政府把从个人和企业那里征收来的钱集中花在某个地方，使当地变得相对富裕，那有什么好令人惊叹的？凭什么应该视之为奇迹？请不要忘了，其它地方会因此变得相对贫穷。所谓“私人资本建造不出来”的伟大建设，实际上正是用私人资本建造的，即利用从民间征来的税来筹集建造工程的资本（如果是发行国债借钱的话，最后也要靠征税去偿还）。我们必须再次借助想象力，才看得到那些不存在的民间发电厂、民宅、打字机和电视机。这些事物得不到建设或生产，是因为全国各地人民身上的钱都被拿去建设了特别上镜的诺里斯大坝。

我审慎地选了几个对于支持公共支出项目的主张最为有利的案例，也就是说，这些公共支出计划都是主张政府支出的人推崇备至的，

也是最受公众认可的。我还没有谈及那些主要为了“提供工作机会”和“让人们有工作可做”而着手搞的、耗资巨大而没有价值的面子工程。就象我们所看到的，项目本身的可用性在这类方案中必然是一种次要的考虑。而且，工程越是铺张浪费，耗用的人力成本越高，就越能达到提供更多就业机会这个目标。在这种情况下，由官僚们所构想出的项目所能够创造出的财富和福利水平，很难达到如若允许纳税者个人自由购买或生产他们自己所需要的东西，而不是强迫他们将一部分收入上缴国家所能带来的财富和福利水平。因为，每花一块钱都是纳税者自己提供的。



## 第 5 章 税负抑制生产

除开前面所讲的，还存在着一个因素，使得政府支出所创造的财富也就不可能完全补偿其征税所破坏的财富。人们通常简单地认为政府支出就是把国家的钱从右边的口袋掏出来，再放进左边的口袋，整个问题不是这么简单。比如，主张扩大政府支出的人告诉我们，如果国民所得一年是 1.5 万亿美元，联邦税收是 3600 亿美元，那么就只有 24% 的国民所得从私人用途转到公共用途 {书后注 1: 1989 年的国民收入为 6.2 万亿美元 (按 1993 年的美元币值计算)。当年的联邦税收为 2.4 万亿美元, 约占国民收入的 40%。(杰拉尔德·斯卡利[Gerald W. Scully]: 〈什么是最优政府规模〉 [What is the Optimal Size of Government?], NCPA 报告第 188 号, 1994 年 11 月.)。这种说法就好像把整个国家当成资源汇聚在一处的大公司, 资源转移只是账面上的调整而已。这帮主张扩大政府支出的人忘记了, 政府支出必定需要首先从甲那里拿走那一笔钱, 然后才能给乙, 他们或许十分清楚这个道理, 但他们只谈这个过程给乙带来的那些好处, 如果不把钱转移给乙, 这些美好的东西就不会发生, 他们忘记了此类操作对甲造成的影响。乙能够被看见, 而甲就避而不谈。

在现代社会中, 每个人所承受的所得税比例不尽相同。所得税的巨大负担被强加于国民收入的一小部分之上, 为了弥补公共开支的不足, 政府还必须开征其它名目的赋税。这些赋税最终都会影响到交税者的行为与生产动力。如果一家公司发生亏损, 每赔一块钱, 就得足足损失一块钱; 当这家公司赚钱的时候, 每赚一块钱, 却只能留下 52 分钱, 当它不能用丰年的收益去弥补亏损期的损失时, 公司的经营政策就会受到影响, 它将丧失扩张业务的冲动, 或者只扩张那些风险最低的业务。觉察到这种状况的人甚至会打消开创新事业的念头。现有的雇主将不再提供更多就业机会, 或者不再象他本可以提供的那样多, 其它人则根本不打算成为雇主。长期下来, 与本来可以达到的水准相比, 新设备和新工艺的应用放慢。最终结果是, 相对那样的水准而言, 消费者买不到更好更便宜的产品, 实际工资达不到应有的水

平。

当个人所得税率调升至 50%、60%或 70%时，也会产生同样的效果。人们将开始扪心自问：辛辛苦苦一年下来，为什么有 6 个月、8 个月甚至 9 个月全是在为政府做贡献，只剩下 6 个月、4 个月甚至 3 个月的所得供自己和家人使用？赔钱的时候，自己必须承担全部损失，赚钱的时候却只能留下一小部分利润，他们会认为，拿自己的钱去冒这种风险未免愚不可及。再者，他们也没有多余的钱拿去冒险，因为资本还没有累积就已经被征收走了。简单而言，用于创造民营工作机会的资本不能成形，已成形的资本则被阻止了发起新的企业，主张扩大政府支出的人，正好创造了他们宣称想要解决的失业问题。

当然，为了执行基本的政府职能，一定数量的税收必不可少，围绕这个目的的合理税收对生产不会造成太大的损害。此类政府职能除了其它方面，也为生产提供了保障，此种保障提供的效益超过弥补生产者税收上的损失。但是，以税收形式征取的国民收入的百分比越大，对于私人生产和就业的阻碍和威胁就越大。等到总税负大到超过了一个可以承受的限度时，政府又想课税又想不至于抑制和破坏生产，将成为一个不可能解决的问题。

## 第 6 章 政府信贷扭曲生产

政府拿钱出来”扶持”企业，有时和政府征敛民财一样可怕。扶持的形式通常是政府直接贷款，以及对私人贷款提供政府担保。

政府信贷的问题往往是很复杂的，因为它涉及到通货膨胀的可能性。对于通货膨胀造成的各种影响，我们留待后面的章节再去分析。在这里，为了简单起见，我们假设所讨论的政府信贷不引起通货膨胀。我们以后会进一步讨论，通货膨胀虽然会使问题的分析过程复杂化，但不会从根本上改变这里讨论的政府信贷政策的后果。

国会中最常见的政府信贷提案是增加对农民的贷款。在大多数国会议员的眼中，农民根本得不到足够的贷款，私人抵押贷款公司、保险公司或乡村银行提供的贷款从来谈不上“充足”。不管有多少的贷款机构就是国会刺激建立起来的，国会总是能不断挖掘出现有的贷款机构还没有满足的新缺口。农民可能获得的长期贷款和短期贷款已经够多了，而议员们又发现，”中期”贷款还不够多，或者利率太高，或者抱怨私人贷款只贷给了家道殷实及有可靠经验的农民。于是，这个立法机关中关于设立面向农民的新贷款机构和新贷款类别的提案层出不穷。

不难发现，有两类短视行为导致人们对这些政策充满信任。一类是只从借钱的农民的立场来考虑问题，另一类则是只关心交易的前半部分。

要知道，在诚信的借款人眼里，所有的贷款最终都是要偿还的，所有的信贷都是债务。国会提高信贷额度的提案不过是加重债务负担的提案的代称。要是我们习惯使用第二个名称，而不用第一个名称，那些提案就不会再那么受欢迎。

我们不必在这里讨论私营机构提供给农民的常规贷款，其中包括抵押贷款，让农民用于购买汽车、电冰箱、电视机、拖拉机和其它农用机械的分期付款贷款，以及供农民在收获和销售谷物前用于资金周转的银行贷款。我们这里要讨论的只是政府机构提供给农民的直接贷款，以及由政府担保的贷款。

这些政府贷款往往有两类用途。一类用以帮助农民把谷物囤积下来，暂不上市销售。这是一类特别有害的贷款，让我们留待后面讨论政府实施商品管制问题时再做具体分析。另一类贷款是为农民立业提供资金——让他们买得起农场本身、或者一部小拖拉机、或者一辆大牵引车、或者所有这些东西。

乍一看，这类政府贷款似乎很有必要。有人会站出来说，这里有个贫困家庭，缺乏谋生手段。让他们靠领取救济金生活是一种冷酷和浪费的解决办法。给他们买座农场、使其自力更生、让他们成为有自尊与自食其力的公民，让他们为国家的 GDP 尽一分力，并用自己的产出来偿还贷款。要不这里有位农民生活艰难，买不起拖拉机，还在使用原始落后的方式耕种土地。借钱给他买部拖拉机吧，让他提高生产力，他能够靠增产所赚来的钱还本付息。这样一来，既能让他靠劳动致富，又能增加产出，使整个社会更加富有。况且，这类贷款是“自偿性”的贷款，根本不需要政府和纳税人来负担成本。

事实上，这正是私人信贷机构每天都在做的事情。倘若某人想买农场，手头的积蓄只够农场售价的一半或三分之一，储蓄银行或邻居们会以抵押贷款的方式借钱给他凑够买价。倘若某人想买拖拉机，农机公司或金融机构可以允许他首付三分之一的货款，其余的欠款靠产出的增加分期偿还即可。

然而，在私人提供贷款与政府提供贷款之间存在着一个根本性的区别。每个私人放贷者都是在用自己的资金承担风险。（确实，银行家是利用别人委托给他的钱去冒险，但一旦有损失，也必须拿自己的钱去赔付，否则只有破产出局。）当人们拿自己的钱去冒险时，通常会严格审查借款人是否有足够的资产做抵押，审查其经营能力和诚信如何。

倘若政府依照同样严格的标准来经营贷款业务，那政府根本没有必要涉足这一行。为什么要去做私人机构已经在做的事呢？不过，政府一向是以不同的标准来从事经营的。政府之所以涉足贷款业，就是要向那些从私人机构借不到钱的人提供资金。这其实是说，私人放贷者不肯拿自己的钱去冒的风险，政府放贷者却愿意拿别人（纳税人）的钱去冒险。事实上有时这种措施的辩护者也明确地承认政府放贷的

坏账率高于民间放贷，但他们坚持认为，此种损失由增加的产出可以弥补，且有盈余，增加的产出来自那些有借有还的人，甚至大部分借了不还的人。

我们若只注意那些拿到政府贷款的生产者，而忽略掉那些由于政府贷款计划而丧失了获得生产资本的人的时候，上述辩护才会显得有些道理。因为，政府真正借出去的并不是钱，而是资本，钱不过是交易的媒介。（前面已经提醒过，我们稍后再谈通货膨胀性信贷扩张而引发的复杂性问题）。政府真正借出去的是农场或拖拉机本身。农场的数目有限，拖拉机的产量也有限（只要不是牺牲其它产品去生产过剩的拖拉机），那么政府把农场或拖拉机借给某乙，就没办法再借给某甲。因此，真正的问题在于：到底是甲，还是乙，应该得到农场？

这就要靠比较甲与乙各自的价值，各自对生产的贡献，或者有能力做什么贡献。假设政府不干预，甲会得到农场。当地的银行家和邻居都了解他，对他知根知底。他们希望自己手上的资金得到合理有效的利用。他们知道甲是诚实守信的人，值得在他身上冒险。也许因为勤劳、节俭、有远见，他已经积攒了购买农场所需资金的四分之一，他们借给了他其余的四分之三，这样他就得到这个农场。

有一个奇怪的说法很流行，是所有造钱学派学者的主张【译者注：monetary cranks，指迷信通货膨胀的经济学者】，说信用是银行赋予某个人的。事实恰恰相反，信用是人已经拥有的东西。一个人有信用，或许是因为他拥有资产折合成现金来计算，其价值大于他想取得的贷款。或许是因为个人品行与信用记录让他获得了信用。他带着本身具备的信用到银行去，银行家才愿意借钱给他。银行家绝不会随随便便地借钱给别人，他需要得到偿还的保证。银行只是把借款人的资产或信用从流动性较低的形式转换成流动性较高的形式而已。有时银行也难免失误，这样一来，不但银行家自己受损失，整个社会也会受损失，因为借款人没能创造出预期的价值，资源被浪费了。

可以看出，具备信用的甲是银行愿意借钱的对象。但抱着施舍心态的政府更关怀乙的处境。缺乏信用的乙没办法从私人放贷者那里取得抵押贷款和其它贷款，他没有储蓄，没有信用记录支持他可以作为一个成功的农民，当时他还可能是靠领救济金生活。提倡扩大政府信

用的人争辩说，为什么不借给他足够的钱，让他购买农场、小拖拉机、大牵引车，助其立业，使他成为有价值也有生产效益的社会成员呢？

也许就个别的案例来说，这种愿望能够很好地得到实现。但整体而言，按政府的标准选定的信贷对象，风险显然高于按私人放贷标准选定的信贷对象。投给乙们的贷款越多，损失越大，他们中间失败的比例会高出很多。乙们的效率会比较低，更多的资源会被他们浪费掉。可是，获得政府贷款的人将买到农场和拖拉机，本来可望获得私人贷款的人就反而得不到。乙有了农场，甲就被剥夺了拥有这个农场的机会。甲被排挤出去，可能是因为政府信贷导致的利率提高，或因为农场的价格因之上涨，或因为邻近地区也没有剩余的农场可买了。这样一来，政府信贷所造成的净效果是减少而不是增加了当地所能创造财富，因为可用的实体资本（由实际的农场、拖拉机等构成）没有交给效率更高的、值得信赖的人，而是落到了低效率的借款人手里。

要是我们不谈农业，而是谈其它的商业形式，上述道理还会更加明显。时常有人倡议政府应该承担起“私人产业承担不起”的那些风险。这意味着应该准许政府官僚拿纳税人的钱去冒险，做那些没有人会用自己的钱去冒险的投资。

这种政策会带来诸多弊端。它会导致徇私舞弊：借钱给亲朋好友，或者贷给贿赂者；它将不可避免地导致种种丑闻；只要投资项目运作失败，令纳税人的钱有去无回，必将导致互相指责推诿。它还会增加对社会主义的要求，因为，人们会很自然地问道：既然政府承担了风险，那为什么不应该取得所有的利润呢？让纳税人承担风险而事实上只有私人资本来获利，哪里有这样的道理？（然而，后面会谈到的，政府对农民提供的“限抵无追偿”贷款，正是属于这种情况。）

**【Nonrecourse Loans，限抵无追偿贷款，指贷款追讨局限于抵押品价值，不额外向借贷者追讨超出抵押品价值的余额——译者注】**

让我们暂且略过上述弊端，只关注政府贷款的一种后果。这就是，它会浪费资本和减少生产。政府信贷会把现有资本丢进糟糕，充其量也是效益不明的项目中。相对于没有此类信贷而将获得这样的资本的人，政府信贷会把资本交给能力更差、或者更不可靠的人，因为在任何时候，实体资本的数量都是有限的（有别于印钞机吐出来的货币数

量)，交到乙手中的东西，就不可能再交给甲。

人们希望把自己资本用于投资增值，但投资一定要谨慎，放出去的贷款一定是想收回来。因此，大部分放贷者把钱投下去之前，都会预先仔细审查投资计划，仔细衡量获利的预期和亏损的几率。他们有时也会犯错误，但基于诸多原因，他们犯错的可能性小于政府放贷者。理由如下：首先，借出去的钱是他们自己的，或是别人自愿托付给他们的。而政府借出去的钱却是从纳税人那里强制征收来的，不需要顾及纳税人的个人意愿。私人放贷，只会放给明确地期望在将来能偿还本金与利息或红利的借方。这标志着他们期望借款人能生产市场上有需求的东西。反观政府投钱，则围绕着诸如“创造就业”之类的模糊目的，并且，项目效益越低越好——也就是说，相对于产出所雇用的人数越多，越有可能获得较高评价。

其次，私人放贷者是经过严酷的市场筛选胜出的。经营不善就会赔钱，再也拿不出钱借给别人。他们只有经营得很成功，才可能有更多的钱借出去。因此，私人放贷者（除去通过继承遗产获得资金的一小部分人）经过了优胜劣汰的考验。反观政府贷款业务人员，不少只通过公务员考试，只知道如何用假设的方式回答假设性的问题，或者只是善于找来最动听的理由把钱贷出去，以及在贷款出问题，找来最合适的借口以推脱责任。不过最终结果却不会因此改变：私人贷款比政府贷款更能充分运用现有的资源和资本，政府贷款与私人贷款相比会浪费更多的资本和资源。简单说，与私人贷款比较来看，政府贷款会减少生产，而不是增进生产。

总之，主张由政府向私人个体或是项目提供贷款的提案，只看到了乙而忘记了甲。它只关注从中获得资本的人，而忘记了那些本来应该得到而没有得到此项资本的人。它只看得到有政府贷款注入的项目，而遗忘了无法获得资本的其它项目。它只关心某个群体的眼前利益，而不管其它群体的损失，以及整个社会的净损失。

反对为私人企业或个人提供政府担保的贷款和政府担保的抵押贷款的理由差不多同政府直接贷款和提供抵押贷款一样强烈，尽管此类干预更加不明显。主张政府担保抵押贷款的人，同样忘记了实际借出的终究是有限的实体资本，如果扶助了看得到的乙，必然会牺牲看

不到的甲。政府担保的住房抵押贷款（尤其是免首付款或首付款很少的住房抵押贷款）不可避免会发生更多的坏账。政府强迫全体纳税人去承担恶性风险与补偿损失。鼓励人们去“购买”自己其实负担不起的房子，最终造成住房供给相对于其它物品过剩。暂时过度刺激楼市，会使得每个人（包括以政府担保抵押贷款购买房子的人）负担的房价升高，甚至可能最终误导建筑业高成本地过度扩张。总的来说，从长期来看，政府信贷并没有提高国家整体的生产，却鼓励了不当的投资。

本章开篇处提到，政府拿钱“扶持”企业，有时跟政府征敛民财一样可怕。这个说法，除了适用于政府贷款，也同样适用于政府补贴。政府从来不会贷给或是赠予企业任何不是从企业拿走的东西。人们时常听得到，罗斯福新政的执行者和主张政府干涉经济体制的人吹嘘，在 1932 年及其后一段时间，政府通过复兴金融公司、住房业主贷款公司及其它政府机构，如何”帮助经济走出困境”。然而，倘若政府不是在事先或事后征敛民财的话，它没有钱给企业资金上的帮助。政府的全部资金都来自税收。即便是倍受吹捧的”政府信用贷款”，也是基于最终要由赋税支付其贷款这样一个前提。当政府向企业提供贷款或补贴的时候，它所做的就是向成功的私人企业征税，然后拿钱去扶持不成功的私人企业。在某些紧急状况下，或许有理由实行这样的政策，我们准备在这里去考察其合理性。但是，长期这么下去，从国家整体的角度考虑，这似乎不是一个合算的机制，而且经验已经表明，这种做法的确得不偿失。



## 第7章 机器之祸

在所有的经济学谬论中，相信机器在总体上导致失业最为阴魂不散。这种谬论曾经被无数次驳倒过，但总能死灰复燃，并且和以往一样张狂。每当出现长时期失业潮的时候，机器总是被指责为造成失业的罪魁祸首。这一谬论仍然是许多任务会组织开展实际运动的理论基础。而公众则普遍容忍这些做法，要么认为工会做得对，要么是稀里糊涂，搞不清工会错在哪里。

所有那些机器导致人们失业的想法，若讲一点点逻辑上的一致性，必然都会得出荒谬的结论：不但我们今天的每一项技术进步都会带来失业，就连原始人动心起念摆脱无谓的蛮干时，就已经开始造成自己的失业了。

也不必追溯那么遥远。让我们看一下 1776 年出版的亚当·斯密的《国富论》。这本巨著的第一章叫做“论分工”，在这一章的第二页上，作者给我们举了个饰针制造业的例子。一个劳工，如果不知道如何使用制造饰针的机器，“也许一天也做不出 1 枚饰针，要做 20 枚，就绝无可能了”。但是使用机器，他一天能做 4800 枚饰针。这样看来，很不幸，在亚当·斯密时代，每出现一个操作机器的劳工，就得有 240 到 4800 名做饰针的劳工丢掉饭碗。如果机器只会让人失业的话，那么饰针制造业的失业率就已经有了 99.98%，还有什么比这更糟的吗？

的确还有更糟的，毕竟工业革命那时正处于萌芽期。让我们来看看那场革命中的一些事件的方方面面。以针织袜业为例，新织袜机刚投入使用时就遭到了手工工人的破坏（单单一次暴动，被毁掉的机器就超过 1000 台），厂房被烧毁，机器发明者们受到威胁而被迫逃命。直到最后出动了军队，并把暴动领袖们流放或绞死以后，秩序才得以恢复。

现在，我们应该记住，从暴动者们的角度来看，想到他们的明天乃至更远的将来，他们抵制机器的行动是理性的。威廉·费尔金（William Felkin）在《机器针织和花边织制商历史》（History of the

Machine-Wrought Hosiery Manufactures; 1867 年) 中告诉我们(尽管他的陈述听上去令人难以置信), 在采用机器后的 40 年里, 英格兰的 50000 名做针织长袜的手工工人和他们的家庭, 大多数最终都没能从饥寒交迫的悲惨境地中解脱出来。然而, 暴动者们相信, 无疑地他们中大部分持此看法, 机器会不断地取代人力, 他们却是错的, 因为到了 19 世纪末, 针织袜业所雇用的劳工人数, 比该世纪初的时候反而增长了至少 100 倍。

阿克赖特(Arkwright)在 1760 年发明了棉纺机。据估计, 当时在英格兰有 5200 名使用纺车的纺纱工, 以及 2700 名织布工——总共有 7900 人从事棉纺织品的生产。阿克赖特的发明在推广应用时遭到了抵制, 理由是它将威胁到棉纺工人的生计, 最后, 当局只好动用武力来平息抵制浪潮。然而到了 1787 年, 也就是阿克赖特的发明问世后的第 27 个年头, 议会的一项调查表明, 实际从事棉纺织业的人数, 从 7900 人增加到 32 万人, 增加了 4400%。

要是读者们有机会去翻一翻 1889 年版戴维·韦尔斯(David A. Wells)所著的《近来的经济变革》(Recent Economic Changes), 便会发现其中一些章节, 只要把日期和数字改一改, 就跟今天那些科技恐惧症患者所写文字如出一辙。让我们来看看其中几段:

从 1870 年到 1880 年这十年间, 包括首尾两年, 英国商船运量增加, 光是进出口清关吨数就增至 2200 万吨……然而, 从事于这一巨大装卸工作量的人员人数, 与 1870 年相比, 1880 年雇用的人数只剩下约 3000 人(准确数字是 2990 人)。这是怎么回事呢? 原来, 各个码头和船坞都安装了蒸汽吊装机和谷物提升机、采用蒸汽动力等等……

1873 年, 贝塞麦转炉(Bessemer)生产的钢材在英格兰能卖到每吨 80 美元, 这个价格并不是因保护性关税所形成的高价。而到了 1886 年, 还是在英格兰, 每吨的售价不到 20 美元, 产销仍有利可图。同期, 贝塞麦转炉的年产能翻了四番, 而所用的人工比从前不增反降。

根据柏林统计局估计, 1887 年在全世界投入使用的蒸汽机的动力总和, 大约相当于 2 亿匹马的力量, 相当于约 10 亿人的劳动力; 至少是全球劳动人口的总和的三倍……

我们可以想象，最后得出的这些数据应该会让韦尔斯先生暂时放下手中的笔，琢磨琢磨为什么到 1889 年这个世界上竟然还有人工作可做。但他只以审慎地悲观态度作了这样的结论：“照此下去，工业生产过剩……可能会成为一种长期的现象。”

在经济大萧条期间的 1932 年，把失业问题归罪到机器头上的把戏再次上演。短短几个月内，一群自称技术统治论者的人提出的理论象森林大火一样席卷全美。我不打算在这里复述这些人罗列的怪诞数字，或是修正其数据而揭示实情来使读者为此疲倦发腻。读者们只需要知道技术统治论者鼓吹机器会永远取代人力是老调重弹就够了，而这些人竟然无知地以为这个论调是他们新创的革命性的真知灼见，再次印证了作家乔治·桑塔亚纳（George Santayana）那句格言——“忘记历史，就意味着重蹈覆辙”。

技术统治论者最终在人们的嘲笑声中销声匿迹；但是在他们之前早已存在的信条却阴魂不散。它反应在成百上千的工会所设计创造的制造工作机会的规定及闲职就业的实践中，此类规定与实践之所以得到容忍乃至赞同，是因为公众还没有弄清楚这个问题。

1941 年 3 月，科温·爱德华（Corwin Edwards）代表美国司法部在美国临时经济委员会（TNEC）作证时，围绕这类实践列举了大量实例。例如，纽约市的电气工会被指控拒绝安装纽约州以外的企业生产的电气设备，除非那些设备在安装现场拆解后重新组装才行。在得克萨斯州的休斯敦，管工工会要求，在施工现场，预制管道一端的螺纹必须锯掉，重新切削螺纹，才准安装。各地油漆工会的分会则纷纷限制使用油漆喷枪，只准用效率低下的油漆刷，主要是为了“制造工作机会”。美国卡车司机工会的一个分会，要求进入纽约市区的每一辆卡车，除了原来开车的司机，还必须多雇用一名当地的司机。许多城市的电气工会要求，建筑工地如果要使用临时照明或临时用电，必须雇用一名全职的维修电工，但不准安排这个电工参与电气施工工作。爱德华先生说，根据这个规定，建筑工地“往往雇用一名终日无所事事的人，整天翻报纸、玩纸牌，全部的工作只是在上下班时拨一下电源开关”。

在其它许多领域，也都存在这种凭空“制造工作机会”的做法。

在铁路行业，工会坚持在那些不需要司炉的火车机车上雇用司炉。在戏剧业，工会坚决要求说，即使在用不上布景的剧目中，也必须雇用布景装拆工人。音乐家联合会要求在可以放唱片的场合雇用所谓的占位音乐家，或甚至整团的占位管弦乐队。

到了 1961 年，仍然没有迹象表明这种谬误已经消亡。不但工会领袖，连政府官员也郑重地把“自动化”当作失业问题的一个主要原因。人们谈到自动化，就好像那是一个全新的事物。其实，它不过是持续的科技进步和省力设备不断改进后的新名称而已。

然而，即便是在今天，反对省力机械的论调仍然并不限于那些经济学盲。直到 1970 年还出了一本这样的书，其作者受到了高度评价，并荣获了诺贝尔经济学奖。在这本书中，该作者反对在经济欠发达国家使用省力机械，理由是机器会“减少对劳动力的需求”！[脚注：冈纳·缪尔达尔（Gunnar Myrdal）：《世界贫困的挑战》（*The Challenge of World Poverty*），（New York: Pantheon Books, 1970），pp. 400-401 处处可见。]按此逻辑得到的结论就是：要想创造尽可能多的就业机会，就必须让所有劳工尽可能地从事缺乏效率和收益的工作。言下之意，19 世纪初捣毁织袜机、蒸汽动力织布机和剪切机的英国卢德暴乱分子们（Luddite）的所作所为，归根到底竟然是对的。

我们可以用一大堆数字来说明，过去那些恐惧科技进步的人错得有多离谱，但这样做无济于事，除非我们清楚地认识到他们为什么错。因为在经济学中，统计的与历史的东西，如果不与一种对事实作出基本推理的理解相结合的话，它们就是毫无疑义的。就本章分析的情况而言，这种结合意味着要去理解为什么在采用机器和其它的省力装置之后，必然产生那样的结果。要是我们不这样做，那些科技恐惧症患者就会狡辩说：“过去的状况还能忍受，但是今天的状况已经发生了根本性的变化，如今我们根本无法承受开发更多的省力机器。”当有人指出他们的前辈所作的预言被证明是荒谬的时候，他们正是以此来辩解的。1945 年 9 月 19 日，在某报业集团的专栏中，美国第 32 任总统夫人埃莉诺·罗斯福（Eleanor Roosevelt）写道：“发展到今天，省力装置只有在不使人失业的情况下，对我们才是有利的。”

如果采用省力机器确实会造成失业率不断上升、加剧不幸的话，

我们将合乎逻辑地得出颠覆性的结论，不仅会颠覆技术领域的观念，而且会颠覆整个人类文明的观念。我们不仅应该把任何的新技术进步都视为一场灾难，而且更该觉得过去所有的技术进步也都同样恐怖。每一天，我们每个人在处理个人事务时，总希望省心省力，把该做的事情尽快做完。每个人都想少花力气多办事。大大小小的雇主，总在设法通过节约劳动力来提高经济效益。头脑灵活的工人，都会想办法以最少的付出去完成上面指派的工作。雄心勃勃的人，总在坚持不懈地跟时间赛跑。如果严守逻辑上的一致性，那么科技恐惧症患者们必须摒弃所有这些进步和智巧，因为技术进步不但无益，而且有害。比方说从芝加哥运货到纽约，要是我们能够大量雇用人力，我们何必还要用火车，让人扛起货物背过去得了。

类似这样的错误理论，在逻辑上从来都站不住脚，但一旦有人相信，就贻害无穷。因此，我们需要设法弄明白：随着技术进步和省力机械的采用，到底会发生什么事。视特定行业或特定时期而言，具体情况会有不同，但我们应当采用囊括各种主要的可能性的范例。

假设有位制衣商了解到有种机器，可用于制造男式女式大衣，所耗人力只相当于以往的一半。于是，他购置了这种机器，并且裁掉了一半的员工。

初看上去，这似乎是很明显的就业损失。但是，机器本身需要人工去制造，由此带来原本不存在的工作机会，是冲抵损失的工作机会之一。应该看到，只有当这种机器可以用过去一半的人力生产出更好的大衣，或是能以更低的成本生产出同样好的大衣时，制衣商才会购置机器。假设是后一种情况，便不能假定制造机器所用的劳动量，以工资来计算的话，恰恰等于制衣商购置机器时期望能长期节省的劳动量，否则就没有经济效益可言，制衣商也不会购置那种机器。

这么算来，就业机会仍然出现净损失。但我们至少要注意这样一个极大的可能性：即省力机械采用，其带来第一波影响也很有可能是使整体就业增加。因为制衣商使用机器，通常只是期望机器能长期帮他省钱，要机器“挣回本钱”也许要等上好几年的时间。

等到机器挣够了本钱，开始产生经济效益时，制衣商就可以获得比从前更多的利润（假设他不打算低价销售，大衣的售价和竞争对手

相同)。在这种情况下，好像劳工的就业机会遭受了损失，而只有那位制衣商，也就是资本家才能从中获利。但正因为资本家有了超额利润，相应的社会收益才得以体现。这位制衣商只有三种途径用掉超额利润，并且有可能在三个方面都分配一些资金：（1）用超额利润扩大生产，购置更多的机器，生产更多的大衣；（2）将超额利润投资到其它行业；（3）将超额利润用于个人消费。无论把利润用于哪个方面，他都会增加就业机会。

换句话说，这位制衣商由于经济效益而获得了以前没有的利润。他从制衣工人直接工资那里节省下来的每一块钱，现在必须以间接工资的形式支付给新机器的生产工人，或者支付给他所投资的其它行业的工人，或者支付给为他盖新房、造新车的工人，或者通过为太太添置珠宝皮裘，支付给相关行业的工人。不管支付给什么人（除非他是一毛不拔的守财奴），他所间接提供的工作机会，将和他削减的直接工作机会一样多。

此外，事情不会也不可能就此打住。如果这位事业心强的制衣商在业界拥有相当大的成本优势，他会开始扩张营运规模，宰割坐以待毙的对手，或者逼迫他们着手添置机器。这样，又促使机制制造商增加人工。同时随着竞争加剧和产品增多，也会开始压低大衣的价格。那些新添置机器的制衣商获利不可能再如以往丰厚。率先使用新机器的制衣商获利率也开始下滑。仍未使用机器的制衣商可能根本无法获利。换句话说，整个业界创造的节约开始向大衣的购买者转移，也就是回馈给消费者。

不过，由于大衣现在便宜了，更多的人会来购买。这意味着，生产同样数量的大衣，虽然雇佣的人工比以往更少，但现在的大衣总产量却比以往更大。如果人们对大衣的需求像经济学家所说的那样具有“弹性”（elastic），也就是说，价格下跌能刺激消费，消费者总体花在购买大衣上的总金额会比以前多，那么整个制衣业所雇用的劳工人数，甚至可能多于采用机器之前。从历史来看，针织袜业和其它纺织品业所发生的情形正是如此。

然而，新的就业并不取决于对某种具体产品的需求弹性。假设说，即使大衣的价格下跌了几乎一半（比如说从原来的 150 美元降为 100

美元)，且总销量跟以前相比持平。其结果将是，消费者和以前一样都有一件新大衣，而不一样的是，每位消费者节省下了 50 美元。因此，他将把这 50 美元用在其它的什么东西上，从而增加了其它行业的就业。

总之，整体而言，机器、技术改进、自动化、降低成本和提高效率并不会使人失去工作。

不消说，并不是一切的发明与发现都是“节省劳动”的机器。有的发明创造的目的在于改良产品性能，如精密仪器、尼龙、合成树脂、胶合板、各种塑料。至于电话和飞机这样的发明创造，它们所执行的作业是直接人力无法执行的。更多的发明创造则给人类带来前所未有的产品和服务，如 X 射线机、收音机、电视机、空调、电脑。但在前面的论述中，我们所选取的，正是当代科技恐惧症患者尤其抵制的机器类型。

反过来，那些认为机器总体而言不会让人失业的主张也有可能说过头。例如，有时人们主张，机器能创造更多的工作机会。在某些情况下，这种说法可能符合事实。在某些特定行业中，机器绝对能创造远多于从前的工作机会。18 世纪的纺织业便是一个很好的例子。现代的新兴产业与之相比有过之而无不及。1910 年，在美国有 14 万人受雇于新兴的汽车制造业。到 1920 年，由于产品改进和成本降低，有 25 万人受雇于这个行业。到 1930 年，随着产品继续改良，成本继续降低，整个业界的从业人员达到了 38 万人。1973 年，这个数字上升到 94.1 万。同样在 1973 年，有 51.4 万人受雇飞机及其机零部件制造业，39.3 万人从事电子组件制造。因此，随着发明的不断进步和成本的降低，在一个接一个的新兴产业中，的确都出现了上述就业增长的情形。{书后注 2:经济学家迈克尔·考克斯 (W. Michael Cox) 和理查德德·阿尔姆 (Richard Alm) 在 1992 年为达拉斯联邦储备银行写了一篇文章，在文中，这两位作者指出工作机会是一个不断创造的过程。经济学家熊彼特第一个提出“创造性破坏”，即科技创新能把劳动力从过时的工作中解放出来，进而创造新的就业机会。考克斯和阿尔姆考查了 20 世纪就业的迅猛增长的全过程。在这一过程中，1900 年美国有 2900 万工人，在 1991 年工人人数已达 1.16 亿。(考克斯和

阿尔姆的〈流失〉(The Churn)，达拉斯联邦储备委员会年报，1992年) }

机器可以大幅度地增加就业数量的观点还有一种绝对正确性。当今的全球人口是 18 世纪中叶工业革命形成规模前的 4 倍，因此也可以说，是机器使人口得以增加。如果没有近现代机器，这个世界根本无法养活那么多人。即，我们之中四分之三的人能有工作可做，能够在这个世界上存在，都要拜机器所赐。

然而，把机器的主要功用或是成果看作是创造就业却是一种错误的观念。机器的真正成果是增加生产、提高生活水平、增加经济福利。要让人人都有活儿干，即使（或尤其是）在最原始的社会中，也易如反掌。全面就业（full employment）——真正的全面就业，起早摸黑、全年无休、累死累活的就业状态——是工业发展最落后的国家的特色。对于已经达到这种全面就业的地方，新机器、新发明和新发现并没有办法带来更多就业机会，必须要等到人口有所增长才有办法。新机器的确有可能使失业增加（但这里谈的是自愿性失业，而不是非自愿性失业），毕竟，人们如今可以不必工作那么长的时间，孩童和老人也不用再工作。

我们需要重申，机器所带来的是增加生产和提高生活水平。这个结果可以通过两条途径来实现：机器使消费者购买的产品变得更加便宜（在前面大衣例子中已有说明），或者提高工人的生产力，从而使工人的工资能够提高。换句话说，机器能够提高货币工资，或者能够降低物价，让同样的薪水能买到更多的产品和服务。有时候两种情况会同时发生。至于到底发生哪种情况，主要根据当时国家的货币政策而定。但无论如何，机器、发明和发现都会提高实际工资水平。

在我们结束这个话题之前，有必要再提醒一下读者。古典经济学家的可贵之处，在于他们寻求特定经济政策的续发后果，关心其在长期内对公众整体的影响。但是它的不足之处，在于他们过分注重长期和全局，有时反倒无视短期和局部的效应。他们往往低估经济发展对特殊群体的即时影响，甚至根本不放在心上。例如，我们已经看到，在工业革命最早期的发明之一新织袜机的应用，导致了許多英格兰手工织袜工人所遭遇的不幸。



不过，这些事实及其现代版本，又使得某些经济文章作者走到了另一个极端，也就是只关注特定群体所遭受的即时后果。由于某种新机器投入使用，张三失去了工作，那些学者坚决要求社会“关注张三”、“绝不要忘记张三”。他们接下来所做的就是眼睛只看张三，而忘了李四刚得到制造新机器的新工作、王五刚得到操作新机器的新工作，以及赵六现在只需要用过去一半的价钱就能买到大衣。正因为他们只想到张三，他们鼓吹倒行逆施的荒谬政策。

的确，我们也至少应该给予张三一些关注。他因新机器而失去了工作。也许不久他就会找到找另一份工作，甚至比过去的工作还好。但实际的情形也可能是，他这辈子花了大半生所学习和掌握的某项特殊技能，变成了市场不再需要的技能。他对自身与旧技能的投资都白费了，正如他的老雇主在旧机器或旧工艺流程上面的投资，突然之间也变得落伍过时，血本无归一样。张三本来是技术工人，拿的是技术工人的工资。因为他的技能不再有人需要，他又沦为非技术工人，只能领到普通工人的工资。我们不能也不应该忘掉张三。像我们将要看到的，张三的经历几乎是所有工业和经济进步都必将带来的个人悲剧。

我们到底应该对张三怎么办——不管他、让他自己去适应变化；发放遣散补偿金或失业补助给他，任由他依靠领取救济金度日；或者由政府出钱培训，帮助他再就业——这些话题已经超出了本章要讨论的范围。这里要总结的教训是，我们应该设法观察经济政策或经济动向的所有的主要后果——既观察其对特殊群体产生的即期影响，又观察其对所有群体产生的长期影响。

我们在这个主题上倾注了大量的时间和精力，这是因为就新机器、新发明和新发现对于就业、生产和福利的影响，我们能得出什么样的结论至关重要。要是我们得出的结论是错误的，那么我们在经济学上就很难做多少正确的事情了。

## 第 8 章 摊享工作机会

前面我已经提到了工会制造工作机会和闲职就业的种种做法。这些做法的起因，以及公众容忍它们的原因，跟害怕机器一样，是源于同一个根本的谬误。人们相信，用更有效率的方式去做事，只会消减工作机会。这个信条换句话说就是，采用缺乏效率的方式去做一件事，反而可以创造工作机会。

与这个谬论相联系的信息是：这个世界上可做的工作是有限的，要是我们想不出更繁琐拖沓的做事方式来增加工作量，那么我们至少可以想方设法将事情分摊给尽可能多的人去做。

这一错误隐含于许多任务会所坚持的细微分工之中。在大城市的建筑业中，这种细微分工众所周知。泥匠不许碰砌烟囱的石材，因为那是石匠的专有工作。电工不可以拆开再装回木板以处理接线不良，这是特种工作，无论多么简单，都属于木匠。管工若要处理浴室的漏水问题，不允许撬开和铺回瓷砖，因为那是瓦匠的专有工作。

各种工会之间常因某种界限不清的工作的特权而争执、发动“隶属权”罢工。美国铁路公司送交司法部长行政程序调查委员会的一份报告就列举了大量的例子，控诉国家铁路调节理事会的诸多决定：

铁路上的各项独立作业，无论多么微不足道，例如接听铁路专用电话或者扳道，至今都是特定职业雇工的专属权。倘若其它工种的工人，在当班时代行了这类专属操作的话，那么，干这个活儿的人不但要得到一天额外的工资，而且公司还必须向有权操作的休假待岗的工人支付一天的工资，因为没有召唤他们来做此项工作。

的确从这种微细随意的劳动分工可以令我们大家做出牺牲，而让一些人获益——前提是这种事只发生在他们身上。但是，主张将之作为一般办法加以推广的人士却没有认识到，这样做通常提高了生产成本，其最终结果就是做的工作更少，生产的商品也更少。房主被迫雇用两个人来做本来一个人就可以完成的工作，他的确会多给其中一个人就业机会，但是这么一来，他能够花在其它东西上面的钱就会变少刚好那么多，削减了生产其它东西同等的就业机会。由于他解决卫生

间漏水问题多花了一份冤枉钱，他一直想买的新羊毛衫就只好泡汤。

“劳工”并没有捞到更多好处，因为多雇用一名无所事事的瓦匠，就会导致另一名羊毛衫编织工或编织机操作工做不成事。但房主的处境却变得很糟糕。他本来可以修好管漏，并拥有一件羊毛衫，现在卫生间是不漏水了，却少了一件羊毛衫。如果我们把这件羊毛衫算作国家财富的一部分，那么整个国家就少了一件羊毛衫。这就代表着靠随意细微分工增进就业的最终结果。

此外，还有一些其它的“摊享工作机会”的策略，常常是由工会发言人和国会议员提出的。其中最常见的是缩短每周工时的提议，常常以法定工时形式出现。现有的联邦工资工时法中包含惩罚性的加班条款背后的主要思想就是认为这种做法有助于“摊享工作机会”和“提供更多的工作机会”。在各州原有的立法中，禁止雇用女工或童工每周工时超过一定时间，比如 48 小时，其依据是确信周工时若再往上加，必定有害健康与员工士气。此外还部分地是因为相信更长时间的工作有损工作效率。但是，联邦法律的条款中规定，只要雇工每周工作超过 40 小时，雇主就必须按每个小时的正常工资加付 50% 给劳工。这一条款的制定依据不是因为政府相信每周工作比如 45 小时就有害健康或有损效率，加入这一条款的原因部分地是希望籍此提高劳工每周所得，部分地希望通过遏制雇主要求员工每周工作超过 40 小时，而达到迫使雇主增雇员工的目的。就在我写作本书的时候，已有许多方案希望通过法定一周工作 30 小时或工作 4 天来“扭转失业”。

这样的计划，无论是通过单个工会推行，还是靠立法去执行，其实际效果会如何呢？我们将通过下面两种情况的分析来阐明这个问题。第一种情况是把每周标准工时从 40 小时缩减为 30 小时，而不改变小时工资率。第二种情况是把周工时从 40 小时缩减为 30 小时，同时调高小时工资率，以保证从业员工维持原有的周薪水平。

我们先来分析第一种状况。假设每周工时从 40 小时减为 30 小时，而小时工资率不变。若实行该措施时，恰逢失业潮，这么做无疑可以提供更多的就业机会。但是我们不能断然肯定，这一计划将提供足够的新增工作以维持同样的工薪支付和同样的工时数。除非我们提出一

些不切实际的假设：每个行业的失业率都相同与每个工种新手的工作效率都赶得上熟手。我们姑且认为以上假设成立，再假定每项技术工作都有足够多的技术工人可雇佣，假定新雇的工人不增加生产成本。那么，将周工时从 40 小时减少到 30 小时（同时不增加小时工资），将有什么样的结果呢？

尽管雇用的工人多了，但每人工作的时间将减少，总工时并无增加。生产不可能会有任何显着的增加。工资总额和整体“购买力”不会扩大。即使在最理想的条件之下（这种情况几乎不可能发生），实际结果只可能是原有的雇员补贴原来的失业人员。因为，为了让新员工的周薪能够拿到老员工原有工资的四分之三，老员工现在只能拿到原有工资的四分之三。确实，老员工现在工作的时间短了，但是这种用高代价换来的休闲时间并非出于自愿。给别人提供工作对他们来讲是一种牺牲。

那些要求缩短每周工时以“摊享工作机会”的工会领袖通常都能认识到这一点，因此他们提出的方案就看上去让每个人都能熊掌和鱼兼得。他们告诉我们说，应当将周工时从 40 小时降低到 30 小时，以提供更多的就业。然后，通过增加 33.33% 的小时工资来补偿缩短工时造成的工资下降。举例来说，如果受雇的员工以前每周工作 40 小时，平均可领 226 美元，为了使他们每周只工作 30 小时仍能领到 226 美元，小时工资率则必须提高到平均 7.53 美元以上的水平。

这种方案实行起来又会怎样呢？第一个同时也是最明显的后果将是增加了生产成本。假设员工以前每周工作 40 小时，所得的工资低于生产成本、价格、与利润关系允许的工资水准，那么不必缩短每周工时，小时工资率也有可能提高。换句话说，他们每周工作与从前相同的时数，周薪就可能提高三分之一。而不是象他们在新 30 小时工作制下那样仅仅得到与以前相同的收入。然而，如果在每周工作 40 小时的办法下，员工所领工资已经达到了生产成本与价格可允许的上限（其实试图解决的失业率问题正好表明，工资甚至超过了这个上限），那么小时工资率提高 33.33% 所造成生产成本上升的幅度，将显着超出目前的生产成本、价格、利润关系状态能够忍受的程度。

由此可知，进一步提高工资水平的结果，将是出现更为严重的失

业。那些效率最差的公司会被淘汰出局，那些效率最差的员工会被炒鱿鱼。整个行业的生产将缩减。生产成本上升、供应减少，这些将迫使产品的价格上涨，劳工以同样的工资能买的东西因而更少了；另一方面，失业率回升会削弱消费需求，导致产品价格下跌。最终价格是涨是跌，取决于当时的货币政策。若是通货膨胀政策，使价格能长得上去，从而支付得起上涨后的工资。但实际上，通货膨胀只不过是掩盖了实际工资率的下降，若以劳工能够买到的产品来衡量，劳动报酬和以前相比不会有起色。最终的结果必然是相同的，即周工时减少了，但小时工资率并没有提高。这种情况我们已经讨论过了。

简而言之，摊享工作机会的谋划，是建立在我们讨论过的幻觉上。支持这种方案的人，只考虑到他们能够向特定个人或群体提供就业机会，他们并没有静下心来思量，对于社会上的每个人来讲其总体影响将是什么。

正如我们在本章开头所指出的那样，摊享工作机会的策略源于一个错误的假设：社会上可做的工作是有限的。恐怕再也找不出比这更荒谬的论调了。只要还有人的需要或愿望还没有获得满足，能做的事就没有止境。在现代的交换经济中，当价格、成本和工资彼此之间呈现最佳的关系时，完成的工作才最多。至于这些关系是什么，我们将在后面的章节中专门讨论。

## 第9章 遣散军队和裁减公务员

在每一次大战结束，提起军人复员问题的时候，人们总是非常担心没有足够多的工作岗位来安置这些复员军人，进而担心这些人会因此失业。确实，当数以百万计的人突然间被遣散，要使得私营工商业重新吸纳他们是需要相当一段时间的——不过历史上首要的引人吃惊的是这一过程完成之迅速，而非迟缓。人们对失业问题忧心忡忡，是因为他们只考虑到了这个进程的一个侧面。

人们看到退伍军人涌入劳动市场时，不禁要问，哪来那么多“购买力”雇用这些人呢？如果我们假设政府在战时可以在维持公共预算收支平衡的情况下来供养军队，答案则很简单。政府在战后不用再维持庞大的军队，会减少军费开支。纳税人以前被征去供应军队的钱，现在可以留着自己用，也就会有更多的钱去购买更多的东西。换句话说，民间需求将从此增加，并将为复员军人所代表的新增劳动力提供就业机会。

如果政府在战时采用赤字财政，也就是靠政府公债和其它的赤字财政形式来供养军队，情况会有所不同。然而，那也提出了一个不同的问题：我们将在后面的章节再讨论赤字财政的影响。这里只需要知道赤字财政和我们讨论的要点无关即可。因为，要是我们认为维持这个水平的预算赤字有某种好处的话，那么只需要减税，减税幅度和以前用于支付战时军费上的资金一样多，就可以保持与原来相同的预算赤字。

但是，从经济角度来说，军人复员转业并不会让我们停留在与遣散之前的经济状态。以前靠平民养活的军人并不仅仅转变为靠其它平民供养的平民，他们现在是自食其力的平民。如果我们认为那些要被遣散的军人不再为国防所需，那么继续把他们留在军中纯粹是一种浪费。他们本身是不从事生产的，纳税人出钱供养他们是得不到相应回报的。现在，纳税人能把这一部分的钱支付给复员转业人员，换取等值的产品或服务。国民生产总值增加了，也就是每个人的财富都增加了。

当政府冗员过多，这些公务员为社会提供的服务配不上他们所获得的薪酬时，上述推理是同样适用的。然而，无论什么时候，只要做出一些努力去裁减多余的公务员，就一定会遭到极力反对，说这种举动是“通货紧缩的”。你是要裁掉这些公务员的“购买力”吗？你想要损害依赖那些购买力的房东和商家吗？你这么做，纯粹是在削减“国民所得”，促成或加剧经济衰退。

谬误又一次发生于只认识到了这一行动对遭到裁减的公务员，以及那些依赖于他们的特定商家的影响。人们又一次忘记了，如果这些公务员不再呆在政府机关，纳税人便可将原先被征去养活这些冗员的钱留作己用；人们再一次忘记了，纳税人的所得及购买力的增幅，至少跟被裁掉的冗员的所得及购买力的减幅相当。即使过去做公务员生意的商家有损失，别处的商家还会赢得起码同样多的生意。首都华盛顿不会像以前那般繁华，或许商店少了一些，可是其它城镇却能有更多的商家。

而且，跟以前的讨论一样，事情还不止如此。冗员裁掉之后，国家并不仅仅跟保留了冗员的状态一样，而且变得更好。因为，被裁掉这部分人必须自谋职业或自己创业。就象我们在分析军人复员的情形中所指出的那样，纳税人的新增购买力将推动这一进程。不过，这些人只有为雇主，或者更确切地说是提供工作机会的雇主的顾客，提供了等值服务，才能在社会立足。他们不再是社会的寄生虫，而是有生产贡献的人。

我必须重申，以上所述，我并没有谈及其服务是社会真正需要的那些公务员。必需的警察、消防队员、环卫工人、卫生局官员、法官、议员和行政人员，这些人都履行着与私企职员同等重要的生产性职责。由于他们所从事的服务，私人企业才得以在法制、秩序、自由、和平的环境中运作。但留用他们的理由，是因为他们提供的服务有其效用，而不是因为他们靠支配纳税人的钱所拥有的“购买力”。

这种“购买力”论调推敲起来就会显得荒诞不经。这套说辞对骗子和窃贼同样适用。窃贼窃取你的钱之后，他的购买力也会提高。他把盗窃来的钱花在酒吧、餐厅、夜总会、成衣店，甚至拿去买车。然而，其支出每提供一个工作机会，你自己的支出所能提供的就业机会

就将同时减少，因为，你恰恰减少了这么多钱可供花费。同理，公务员的支出每提供一个工作机会，纳税人那边就要少提供一个工作机会。钱被盗窃，对于你而言是一种白白损失，钱被征去养活那些冗员，恰恰正是这种情形。事实上，倘若这些冗员仅仅是些游手好闲的人，还算我们走运。可惜如今，他们更可能是些忙于阻碍和破坏生产的，劲头十足的“改革者”。

当我们留用一批公务员只是为了保住其购买力，而找不出更有力的理由时，那就表明应该把他们从政府机关裁减出去。



## 第 10 章 盲目崇拜全面就业

任何国家的经济目标，与任何个人的经济目标相同，在于以最小的努力取得最大的结果。人类全部的经济进步，在于以同样的劳力得到更多的产出。也正是由于这一原因，人们着手用骡子代替自己负重，并且进一步发明了轮子和马车，发明了铁路和载货汽车。正是由于这一原因，人类才运用自己的聪明才智，发明创造了无数节省劳力的装置。

所有这些实在是太基本了，如果不是因为那些杜撰和传播新口号的人一再忘记这些话，在这里都不好意思再提。当我们从国家的角度来分析时，这一首要原则意味着：追求生产最大化才是我们的真正目标。要达成这个目标，全面就业，即不存在非自愿失业的情况，就会成为必然的副产品。不过，就业只是手段，生产才是目的。少了全面就业，我们无法连续不断地达到充分生产这个目标。不过，我们很容易就可以实现没有充分生产的全面就业。

原始部落的成员赤身露体，吃、住条件都很可怜，不过他们没有失业的痛苦。中国和印度远比美国贫穷，但它们的主要问题也不是失业问题，而是生产方式太落后（这既是资本短缺的原因，也是资本短缺的结果）。全面就业一旦偏离了充分生产这个目标，并且自身被当作一个目标的话，恐怕没有什么东西会比它更容易实现的了。希特勒推动庞大的扩军备战计划，实现了全面就业；第二次世界大战让每个参战国都实现了全面就业；德国的苦役都全面就业；监狱和戴镣铐的囚徒都全面就业。高压统治总能实现全面就业。

然而，议员们在国会提出的不是充分生产的议案，而是全面就业的议案。就连工商业联合会呼吁成立的也是“总统全面就业委员会”，而非“充分生产”委员会、或“全面就业与充分生产”委员会。在任何地方，手段反而成了目标，而目标本身却被遗忘了。

人们讨论起工资和就业，就好像它们与生产力和产出没有什么联系一样。在仅仅存在一个固定量的工作可做这一假设下，所得出的结论是：30 小时周工作制将提供更多的工作职位，因此比 40 小时周工

作制要好。工会变着花样“制造工作机会”的做法仍一再被稀里糊涂地容忍。美国专业音乐人工会领袖皮特里洛（Petrillo）扬言，若某广播电台不加倍雇用音乐工作者，就要该广播电台关门，他受到公众支持，毕竟他只是想要创造更多的工作机会。当我们拥有公共事业管理局（WPA）之际，大家认为天才行政管理人员标志就是能想出相对于工作所能创造的价值雇用最大数量的人力的项目——换句话说，最没有效率地使用劳动力的项目。

如果这是一种选择——可惜不是——最好是拥有生产最大化，同时光明正大地救济一部分失业人口，远比打着“全面就业”的幌子，用各种滥配工作来扰乱生产要好得多。文明的进步其实体现在就业人口的减少上，而不是体现在增加上。因为当国家变得日益富裕，才使我们得以禁止使用童工，得以实现老有所养，使得成千上万的妇女不再需要劳累工作。在美国必须工作的人口比例，远低于比如中国或俄罗斯这样的国家。真正的问题并不在于 10 年后美国还能提供多少就业机会，而在于我们的产出能达到多少，我们的生活水平能因此提高多少？今天人们极力强调的分配问题，如果有更多的产品可供分配，终归是更容易得到解决。

我们如果能把重点放在真正该放的地方——也就是放在生产最大化的政策上，我们就可以理清自己的思路。

## 第 11 章 关税“保护”了哪些人？

我们若只是单单叙述世界各国的经济政策，很可能会使得每个认真学习经济学的学生垂头丧气。同学们可能会问：当今任何与国际关系相联系的流行的思想和政府的实际政策，还没有什么能赶得上亚当·斯密的时候，我们还来讨论经济理论的改良和发展，有什么意义呢？如今的关税和贸易政策之糟糕，比起 17 世纪、18 世纪时的政策有过之而无不及。开征关税和设立贸易壁垒的真正原因相同，当局者所搬出的理由也相同。

自《国富论》问世两个多世纪以来，自由贸易论已经被阐述过无数次，但都不如《国富论》讲得那么简捷有力。亚当·斯密的立论大致基于这样一个基本命题：“在任何国家，人民大众的利益总在于而且必然在于，向售价最便宜的人购买他们所需要的各种物品。”他接着说道，“这个命题不证自明，费心思去证明它，倒是一件滑稽的事情；如果没有这班进出口商和制造商自私自利的诡辩混淆了人们的常识，也不会有人去质疑它。”

从另一个角度来看，自由贸易可以被视为专业分工的一个方面：

每一位精明的家长都知道的一句格言是，当自己制作比购买成品开销更大的时候，就永远不要自家动手做。裁缝不会自家做鞋子穿，而是向鞋匠购买。鞋匠不会自家缝衣服穿，而是请裁缝代劳。农夫既不会去做衣服也不会去做鞋子，而是雇用不同的工匠。他们全都发现，符合他们自身利益的是，他们应集中生产精力于与其邻居相比而存在着相对优势的地方，用部分自己的产品去购买，或者换个说法，用其产品价格的一部分，去购买他们所需要的其它东西。在每一个家庭的管理中是精明的举措，用于一个大国的管理中，很少会是错的。

然而，到底是什么使人们认为，在每一个家庭的管理中是精明的举措，用于一个大国的管理中，就可能是错的呢？这又是一张不容易梳理清楚的谬论网，而人类至今尚未能冲破它的羁绊。不过，其中的中心谬论则是本书要剖析的，即仅仅考虑了关税对特殊群体产生的立即影响，而忽略了考察关税对整个社会的长远影响。

美国一家羊毛衫制造商，跑到国会或者政府部门向相关的委员会或者官员表示担忧，说对英国羊毛衫减免进口关税，会给国家带来灾难。现在，他的羊毛衫售价每件 30 美元，但是同样品质的英国羊毛衫的售价仅为 25 美元。因此，要使他可以持续经营，就必须征收这 5 美元关税。不消说，他声称此举并非只顾自己，而是替他雇用的成千男女员工着想，替服务于这些员工的更多人着想。任由这些人丢掉饭碗，失业率会上升，购买力会下降，负面影响会像涟漪一样往外扩散。要是这个制造商能够拿出确凿的证据，证明减免关税定会使他倒闭出局，国会肯定认为他的反对意见无可辩驳。

然而，这里的谬误出在只看这家制造商和他的员工，或者只顾及美国羊毛衫业。这种谬误源自只注意看得见的立即结果，而忽略了那些被剥夺了出现机会而看不见的结果。

向国会进行游说的人为求得关税保护，不断用与事实不尽相符证据进行申辩。然而，我们权且假设那家羊毛衫制造商以上所述的就是事实，假设为了使得它能在这个行业中继续维持下去，并能继续为现有员工提供工作机会，征收 5 美元的关税是必要的。

我们刻意选择撤消关税这种最棘手的例子来做说明。我们没有讨论为了创造新的产业而设立新的关税这种情况，而是就维持业已保护一个行业能够存在的关税，同时撤消它又必然会伤害到一些人的既得利益的情况展开讨论。

该项关税被取消了；那位制造商破了产；成千员工被遣散；靠这群人发财的商家直接遭受损失。这是看得到的立即结果。但还有一些结果，虽然追踪起来很困难，但同样直接同样真实。以往 30 美元一件的羊毛衫现在只卖 25 美元，消费者花更少的钱，就能买到同等品质的羊毛衫，或者花同样多的钱，能买到一件品质更好的羊毛衫。如果他们买到了同质的羊毛衫，那么他们不仅有羊毛衫穿，省下的 5 美元还可以拿去买别的东西。消费者掏 25 美元买进口货，是在促进英国羊毛衫业的就业，这也是那个美国制造商为我们所断言的那样。而消费者省下的 5 美元，则会促进美国其它产业的就业。

不过，由此带来的结果还不止这些。通过购买英国的羊毛衫，他们向英国人提供了美元，从而使得英国人可以拿这些美元去购买美国

产品。事实上，英国人手上的美元最终只有拿去购买美国产品（这里暂且忽略汇率波动、贷款、信用等复杂因素）。由于关税减免，英国人得以出售更多的产品给我们，现在他们才有能力从美国买更多的产品。事实上，美元最终只能用来买美国产品，除非外国人持有美元永远不用。因此，作为允许进口更多英国产品的结果，是我们必然出口更多的美国产品。尽管美国羊毛衫业中就业的人数减少了，但更多人得以被其它行业雇用，而且是更有效率地雇用，例如洗衣机或飞机制造业。美国总的就业率并未下降，但是美国和英国的整体生产却增加了。两国的劳动力资源都充分流向了各自的优势产业，而不必继续窝在缺乏效率或者成果差的产业里。两国的消费者都得到了实惠。他们可以买到最便宜的产品。美国的消费者能买更多的羊毛衫，英国消费者可以得到更多的洗衣机和飞机。

现在，让我们换个角度来看一下这个问题，看看新开征一种关税会带来的影响。假设美国对进口针织品还不曾征收关税，美国人已经习惯购买售价不含关税的进口羊毛衫。现在，有种论调说：我们可以通过对进口羊毛衫征收 5 美元的关税来催生国产羊毛衫制造业。

这种论调本身逻辑并没有什么问题。关税抬高了英国羊毛衫在美国的售价，使得美国厂商进入羊毛衫行业有利可图。然而，美国消费者将被迫补贴这个产业。他们每买一件国产羊毛衫，事实上就等于被迫缴纳 5 美元的税，这体现为新羊毛衫产业的较高价格。

一些原来并不受雇于羊毛衫产业的美国人现在改入这一行，这当然是事实。但是整个国家的从业人数或就业机会并无任何净增长。由于消费者不得不多花 5 美元去购买同品质的羊毛衫，可用于购买其它产品的钱就少了 5 美元。他将不得不因此缩减相应的开支。为了使一个产业发展或生存而开征关税，很多其它产业将不得不萎缩。为了让 50000 人能够受雇于羊毛衫产业而开征关税，其它产业的从业人数将不得不因此损失 50000 人。

然而，新产业是容易看得见的。其从业人数、投入的资本、产品市场规模，测评起来都很容易。邻居们每天都能看见羊毛衫厂的工人上下班。这些结果直接并且明显。但是，许多其它产业的萎缩、及其损失的 50000 个工作机会，却不是能够很容易被觉察到的。即使是对

最聪明的统计专家来讲，要确切地了解因为消费者不得不在羊毛衫上多花一些钱而给其它产业造成的损失——确切地知道有多少男女工人被某一个别的行业所解雇，确切地知道每一个行业所丢掉的生意——也是不可能的。因为损失被分摊到了美国其它所有生产活动中，人们一时很难看出某种生产活动承受损失前后的明显差别。要知道倘使那 5 美元可以被留下来，每个消费者原本会怎么花掉它是不可能的。因此，绝大多数人都可能会罹患此种错觉，以为新产业并没有使他们付出任何代价。

我们必须注意到，这种对羊毛衫征收的新关税并不会提高美国人的工资水平。更准确地说，征收这种关税将使在羊毛衫产业中工作的美国人，其工资处于美国的平均水准上下（就相当技能而言），而不是同该行业的英国工人工资水平竞争。然而，并不存在由关税而带来的美国工资水平普遍的增长。因为，象我们所看到的，这里并不存在就业数量的净增长，也没有对商品需求的净增长，以及劳动生产率的净增长。事实上，作为关税保护的一种结果，劳动生产率是降低了。

这就让我们见到关税壁垒的实质影响。不仅仅是所有看得到的利益，都被不那么明显，但一样真实的损失给冲销掉了。其结果，乃是整个国家承受了净损失。与数百年来无数出于自利的宣传与并非出于自利的认识混乱相反，关税降低了美国的工资水平。

让我们来进一步察考其中的机制。如前所述，消费者多花钱购买受关税保护的产品，能够用来购买其它产品的钱就会相应减少。产业作为一个整体并没有从中获得净收益。但由于人为地对外国产品设立壁垒，造成美国的劳动力、资本和土地，从相对效率较高的产业，转移到相对效率较低的产业上。因此，美国劳动力和资本的平均生产力，必然由于关税壁垒而降低。

倘若我们现在从消费者的角度加以分析的话，我们会发现，用同样多的钱所能买的东西更少了。由于他不得不支付更多钱去买羊毛衫和其它受关税保护的产品，所以能买的其它每一样东西都减少了。消费者收入的整体购买力随之下滑。关税的净效果，到底是降低货币工资，还是提高货币物价，要看当时实行的货币政策。很清楚的一点是，尽管受保护产业的工资水平可能比不受关税保护时要高，若把所有产

业都考虑在内的话，和本来应有的整体水平相比较，关税一定会降低实际工资水平。

只有遭受一代又一代的误导性宣传腐蚀的大脑才会觉得上述结论仍有争议。资本和人力资源，由于经济政策的影响，被刻意运用在比较缺乏效率的地方，我们还能够期待得到与上面不一样的结果吗？贸易和运输，被刻意设立的人为壁垒所阻碍，我们还能期待有其它不同的结果吗？

设立关税壁垒的效果，跟筑墙挡道没有两样。值得注意的是，贸易保护论者习惯用战争术语，诸如，应该“击退”舶来品的“入侵”。他们在财政上的建议和在战场上所采用的招式一样。设立关税壁垒以击退舶来品的入侵，就像布设坦克陷阱、战壕、铁丝网，用以抵御或延缓敌军的攻势。

就象外国军队要克服这些障碍就得付出更高的代价——部署更大的坦克；使用地雷探测器；派出工兵剪除铁丝网、架桥、抢滩一样，在外贸中要克服关税壁垒，需要加大投入开发更有效率的运输方式。一方面，我们试图通过开发速度更快和效率更高的飞机与船只，投资修筑更好的公路和桥梁，投入使用更好的火车和载货汽车，尽力去降低英国与美国，或是加拿大与美国之间的运输成本；另一方面，我们设立关税，使得从经济效益上看较以往更难运输货物，因为它抵消了我们在高效率运输上的投资。我们降低羊毛衫运输成本 1 美元，却又增加了 2 美元的关税而阻止了它的运输。由于减少了本来可以获利的部分运载量，我们减少了运输效率中投资的价值。

人们把关税当作是以消费者为代价来使生产者获益的一种手段。从某种意义上讲，这话不错。那些主张征收关税的人，只考虑到受关税保护的生产者能立即获得利益，却忽略被迫支付关税的消费者会立即遭受损失。但是，把关税只看成是生产者一方的利益与消费者一方的利益之间的冲突，却是不对的。关税的确让所有的消费者蒙受损失，但它并不使所有的生产者都能从中获益。相反，象我们刚刚看到的，关税只对受保护的生产者有帮助，为此不惜牺牲其它所有的美国生产者：尤其是以那些出口潜力相对较大的生产者利益为代价。

我们不妨用一个夸张的例子，来使这最后一点更清楚些。假定我

们设立的关税壁垒很高，完全是禁止性的，让人根本不可能从国外进口商品。设想一下，作为后果之一，美国羊毛衫售价刚好上涨 5 美元。消费者购买一件羊毛衫不得不多花 5 美元，他们将在其它 100 种行业的产品上平均少花 5 美分。（选这样的数字，只是为了说明其中原理。实际数字当然不会分布得这么均匀。再者，羊毛衫行业本身也无疑会由于其它行业受保护而受到一些损害。但这些复杂情形可以暂时不考虑。）

现在，由于外国的某些行业发现他们进入美国市场的途径被完全切断了，他们得不到美元外汇，根本没办法去购买任何美国产品。于是，结果之一，美国产业的受害程度，和以前的出口率成正比。首当其冲的受害者包括，原棉生产者、铜生产商，以及缝纫机、农业机械、打字机、商用飞机等产品的制造商。

就算关税壁垒不是完全禁止性的，仍然会产生同样的结果，只不过损害程度小一些而已。

因此，关税的作用是改变美国的生产结构。它改变了职业的数目、职业的种类，以及一种产业相对于另一种产业的规模。关税使得相对效率较低的产业规模扩大，相对效率较高的产业规模缩小。因此，其净效果是减低美国的生产效率，同时也减低相应贸易国的生产效率。

尽管有成堆的支持和反对的意见，长期而言，关税与就业问题是无关的。的确，突然改变关税，无论调高或是调低，其所引发的产业调整，都会引起暂时的失业率上升，甚至会带来暂时的经济萧条。但是，关税与工资问题却有关系。关税的长期效应一定会使实际工资下降，因为它减低了效率、生产和财富。

由此可知，衍生出关税谬论的核心谬论是本书所要剖析的。也就是，只看单一关税税率对一群制造商造成的立即影响，而忽略了由此对全体消费者和其它所有制造商造成的长期影响。

（我曾听到过某些读者提出这样的疑问：“为什么不通过对所有生产者加以关税保护来解决这个问题呢？”这里的错误在于，这样做并不能让所有生产者获得一致的裨益，那些产品销路已经具备国际优势的本国制造商，根本不可能从中获益；关税所导致购买力转向，一定会给那些生产效率高的制造商造成损失。）



在关税的问题上，最后我们一定要牢记一件事。这同样是我们探究机器的影响时发现的必须谨慎的一点。我们毋庸否认，关税确实对特殊利益集团有利，至少有可能有利于特殊利益集团。没错，关税是牺牲其它每个人的利益，来为他们造福。而他们的确得到了好处。如果受关税保护的行业只有一个，当该行业的业主和劳工购买别人的产品时，可以尽享自由贸易的好处，那么该行业将整体受益。但是，如果受关税保护的行业越来越多，最初受保护的行业中人，既包括生产者，也包括消费者，也会开始因为其它人得到保护而受害，最终结果可能在整体上比没有任何人受到保护时还要糟。

但是，我们不应该象那些热烈的自由贸易论者通常所做的那样，否认关税有可能对特殊群体产生利益。比如，我们不能妄想减少关税将有助于所有人，而不会有人受到损害。的确，降低关税对国家整体有益，但是有人会受到伤害，原先享受关税保护的群体将遭受损失。那其实就是根本不应该在一开始就实行这类保护政策的原因之一。但思考的明晰与公正让我们看到与承认，当某些企业呼吁，取消它们的产品关税，会致使工厂倒闭、工人失业（至少暂时如此），他们所言不虚。而且如果其工人已经发展了行业专门技能，他们甚至可能遭受长期的利益损害，或者直到他们最后能掌握别的专门技能为止。我们探究关税的影响时，应与探究机器的影响时相同，我们应该力求认清所有的主要影响，包括短期的以及长期的，对于所有集团的影响。

作为本章的结束语，我应当补充说明一点，本章的论点并不在于反对所有类型的关税，包括不反对那些主要为了增加财政收入、或者为了扶持战时需要的产业而征收的关税；也不在于反对开征关税的所有主张。本章只是针对这样一种谬论：关税总体上可以“提供就业机会”、“提高工资”，或者“保障美国人的生活水准”。其实这些事情，它一样都办不到；而且就工资和生活水准来说，关税的作用适得其反。至于对那些为了其它目的而征收的关税，这些话题已经超出了本章的讨论范围。

我们无需在这里探讨进口配额、外汇管制、双边互惠，以及其它减低、转移或阻碍进行国际贸易的手段的影响。大体上讲，这些方式具有与高关税或者禁止性关税相同的影响，而且结果往往更糟。它们

导致了更为复杂的问题，而运用我们在分析关税壁垒问题时所采取的推理过程，我们可以认识到这些政策的最终效果。

## 第 12 章 出口狂热

所有国家对出口都怀有病态的渴求，这种影响仅次于各国对进口怀有的病态恐惧。从逻辑上讲，真的没有比这种事情更矛盾的了。长期而言，进口与出口必然相等（这里的进出口指“国际收支账户”里的所有项目，包括“无形”项目，如旅游消费、海运费用等）。出口偿付了进口，反之亦然。只要我们希望得到报偿，那么我们的出口越多，进口量也就必然越大。进口的数量减少了，我们的出口也必然更少。倘使没有进口的话，我们就不可能出口，因为外国人没有美元可以用来买美国的产品。所以，当我们决定削减进口的时候，其实等于决定削减出口。当我们准备扩大出口的时候，其实等于准备扩大进口。

其中的道理非常简单。一位美国出口商把商品卖给英国进口商，换回的是英镑。但是这位老兄在国内没法用英镑来支付员工工资、用英镑来给太太买衣服、或买戏票。他需要美元来支付这一切。他拿着英镑没有用处，除非他拿去购买英国的产品，或者把手里的英镑（通过银行或代理商）卖给美国进口商，让他们用于进口英国产品。不管采用哪一种方式，在美国的出口以等量的进口支付之前，都无法实现银货两讫。

如果交易不是以英镑，而是以美元进行，情形也会一样。除非以前曾有英国出口商输出产品到美国，并因此有美元积累，否则英国进口商没办法以美元支付美国出口商。简单地说，外汇是一笔票据清算的交易，在美国，是将外国人的美元债权和他们的美元债务冲销。在英国，外国人的英镑债权则和他们的英镑债务冲销。

我们没有必要去纠缠所有这些问题的技术细节，在任何一本关于外汇的好教科书中都找得到相关说明。然而，必须指出的一点是，对外贸易从本质上来讲并无任何神秘之处（除开那些笼罩其上的神秘难解的东西来看的话），它与国内贸易没有什么本质上的差异。每个人都必须卖些东西给别人，才能获得购买力，才有钱去买别人的东西；只不过我们中的大多数人卖的是自身的劳务，而不是出售商品。国内交易大多也是通过银行等结算机构，以注销买卖双方支票和其它支付

的方式进行。

在国际金本位制度下，进出口贸易差额有时确实可以靠交运黄金的来结算，但也可以用交运棉花、钢铁、威士忌、香料，或其它普通商品来结算。这里主要的区别在于，当金本位制存在的时候，黄金的需求几乎可以无限扩张（部分原因是黄金被公认为是终极国际“货币”，而不仅仅是另一种普通商品），各国不象限制其它任何商品进口那样限制黄金的输入。（另一方面，近年来，它们限制黄金的输出，采取的措施甚于限制其它任何商品出口，那却是另一码事。）

如今某些人，在谈论国内贸易时，头脑清醒并且很有理智，当话题转到对外贸易，他们立刻变得情绪激动、头脑糊涂得令人难以置信。在后一种情况下，他们会极力主张或原则上默认一些在国内贸易上他们会认为是疯狂愚蠢的主张。一个典型的例子是相信政府为了达到增加出口的目的应当向国外提供大量贷款，而不考虑这些贷款有多少能收得回来。

不消说，美国的公民们拿自己的钱去冒险，放贷到国外的，政府不应该设置任何障碍，阻止民间贷款给我们的友邦。作为个人，仅仅出于人道的考虑，我们就应该慷慨解囊，资助处于严重贫困和饥饿威胁之下的人们。不过，我们必须自始至终明了我们这种行为的性质。我们对于国外民族予以慈善救济时，却给人以正在做着一笔精明的纯粹是基于自己商业利益的交易的印象，那就太不明智了。这只会造成以后的误解和恶劣关系。

可是，在主张对外大量贷款的论调中，一个谬论始终占有重要位置。其说法是：即使放到国外贷款有一半（或者全部）变成呆账，得不到偿还，国家仍然可以由这种贷款而获益，因为它们将强劲地拉动我们的出口。

那些用于帮助外国购买我们产品的贷款，要是拖欠不还，就等于我们拿产品去白送，这是明摆着的事实。一个国家不可能靠无偿的商品输出而变得富有，这样做只会使这个国家变得更穷。

把这种说法用在私营企业身上，没人质疑其正确性。如果一家汽车公司贷款 5,000 美元给一个人买等价的车子，而这个买家最后没有偿清贷款，那么这家汽车公司不可能因为“售出”这辆车子而增加收

益。它损失的是生产这辆车的所有成本。如果这辆车的生产成本是 4,000 美元，而买家只还一半的贷款，那么这家汽车公司的净损失是 4,000 美元减去 2,500 美元，也就是 1,500 美元。坏账造成的损失，并没有从它的销售业绩中赚回来。{书后注 3:黑兹利特用的 5000 美元这个数字并不确切。现在一辆新车的平均价格要 20000 美元左右。

（戴维·亨德森（David R. Henderson）的〈同通胀娱乐与博弈〉（Fun and Games With Inflation），刊于《财富》1996 年 3 月 18 日，第 36 页）}

对于私人公司来说如此简单的事实，为什么用于国家，那些聪明人却会犯糊涂呢？原因在于，要认清这种交易的实质，需要人们把放宽眼界多看几步。某个群体确实可以从中获益，而其它所有的人则蒙受了损失。

例如，专门或是主要从事出口贸易的人，可能会从政府海外贷款坏账中得到净收益，这是确实无误的。整个国家因此而蒙受损失是肯定的，只不过难以追踪哪些人遭受了多少损失。私人放贷损失由放贷者自己直接承受，而政府贷款的损失，最后则必须靠加重税负来解决。此外，这些直接的损失会对经济造成不良影响，从而造成更多间接损失。

从长远来看，贷款收不回来对美国的企业和就业并没有好处，而是有害的。对用于购买美国产品的贷款，外国买主的赖账每多一美元，国内买主终将损失一美元。因此，出口业获益的同时，依靠内销为主的行业将蒙受损失，长期下来，二者得失大体相当，甚至许多从事出口的企业，其净收益也会受损。例如，1975 年美国的汽车公司约有 15% 的产量销往海外市场。假如给国外贷款，出口量可增加到 20%。但如果贷款收不回来，导致美国消费者的税负加重，造成汽车公司的国内销售额减退 10%，对这些汽车公司来说也是得不偿失。

重申一下，这里并不是说私人投资者向海外贷款是不明智的，这里要说的是，我们不能靠收不回来的贷款变得富有。

基于这个道理，那些靠对外贷款呆账，或者直接赠与外国的方式，制造出口大增的做法，是愚蠢的，企图通过出口补贴的方式拉动出口的做法，愚不可及。出口补贴以低于生产成本的价格，出售产品给外

国人，补贴部分等于白送。这是企图靠送人东西来发家致富的另一个例子。

美国政府不顾这些常识，多年来一直实施“对外经济援助”计划，主要是政府对政府的直接赠予，金额动辄高达数十亿美元。这里我们只对支持那些计划的一种说法感兴趣——许多支持此种政策的人愚蠢地相信这样可以“拉动出口”，相信这是维持美国的繁荣和就业的聪明做法，甚至是必要的措施。这依然是靠送东西能让国家致富的另一错觉。这一计划蒙蔽了许多的支持者，其关键在于：美国直接送出去的，不是出口商品本身，而是用来购买出口的钱。因此，个别出口商有可能从国家的损失中获利——如果他们从出口所得到的个人利益大于该计划分摊给他们的税负的话。

只看某项政策对某个特殊群体产生的立即影响，而没有耐心或智慧去考察该政策对每个人造成的长远影响，这样的错误，我们在这里又多了一个实例。

如果我们真的去考察每个人所受的长期影响，我们还可以得到另外一个结论。与几个世纪以来大部分政府官员所奉行的教条恰恰相反，这个结论，正如约翰·穆勒非常清楚地所表达的那样：对外贸易对任何国家能有利益，最终并不在于其出口，而是在于其进口。是进口，让一个国家的消费者能以比国内更便宜的价格，买到外国的商品；是进口，让他们买到国内制造商不生产的商品（在美国尤为突出的是咖啡和茶叶）。总的来说，一个国家需要出口的真正理由，是赚钱来支付其进口。

## 第 13 章 “等位价格”

正如关税的历史所提醒的那样，特殊利益，总能驱使受惠的人处心积虑，去说服众人为什么他们应该得到特殊待遇。特殊利益集团的代言人提出对自己有利的计划，那些计划开始显得荒唐可笑，有识之士都懒得去戳穿它。但是特殊利益会驱使受惠的人坚持推进他们的计划。该计划若能通过立法实施，会立即改善那些人的切身利益，所以他们不惜代价，雇来身名显赫的经济学专家和公共关系专家为其代言。他们那些论调在公共场合被人反复提起，再加上大量统计数字、表格、曲线图和圆饼图的狂轰滥炸，民众很快就信以为真。等到有识之士意识到立法实施势在必行，一切为时已晚。有识之士没办法在短短几周之内吃透相关的主题，而他们的对手，也就是利益集团雇来的智囊，已经在这个主题上倾注了数年心血。有识之士被对手指责成学识不足，让人觉得一副要对公理提出质疑的架势。

农产品“等位价格”的历史，正是照上述进程写就的。我记不起等位价格第一次作为立法议案提出具体是哪一天，但是 1933 年新政实施时，它已经成为既定的原则，并作为法律颁布；而且，年复一年，等位价格的衍生论调也被陆续颁订为法律。{校注：等位价格 (Parity Price)，是美国农业经济中的名词，是美国农民出售某些农产品的价格。政府调整农产品的价格，使它具有同过去一定时期（基期，1909~1914 年）的农产品价格相同的购买力。在每个市场年度开始时，如果市场分配额得到了三分之二的合格农民投票同意，美国农业部就宣布将维持的基本农产品价格水平，若生产量超过了按这些价格所能卖出的数量，价格便由无偿贷款或与农民签订的购买协议来维持。以农民所得的价格指数除以他们所付的价格指数所得出的称为等位价格率。}

等位价格的说法大致如下。在所有产业中，农业最基本、最重要，必须不惜一切代价加以保护。还说，只有农民富裕了，其它人的富裕才有着落。要是农民缺乏购买力，买不起工业产品，工商业就会萎缩。他们认为这是 1929 年经济崩溃的原因，起码是经济无力复苏的原因。

当时农产品价格暴跌，而工业产品价格的跌幅却很小。结果，农民买不起工业产品，导致城市工人纷纷下岗；然后，城里人也买不起农产品，经济萧条四下蔓延，形成恶性循环。解决办法只有一个，很简单，把农产品价格拉回到与农民所购买的其它产品的价格相比较而言更为公平的价格上来。1909 年到 1914 年间就出现了这种公平价格，那时的农民很富裕。所以，那时的价格关系应该恢复，并且永久维持。

这种似是而非的论调隐含了许多谬误，在这里没有时间一一探讨，展开讨论也会离我们的主题太远。但是我们找不到充分的理由，认定某一年或某一特定时期出现过的价格关系就是神圣不可侵犯的，甚至认为这种价格关系比其它的时期更为“正常”。就算当时的价格关系相当“正常”，又有什么理由可以让我们无视此后 60 年生产和需求状况发生的巨变，同时认为这种价格关系应该继续维持下去？利益集团选定 1909 年至 1914 年的价格关系作为等位价格的基础，并不是随意的，就相对价格而言，那其实是美国历史上对农业最有利的时期之一。

如果等位价格观念有点意义或逻辑，那就应该普遍适用于所有商品。如果 1909 年 8 月到 1914 年 7 月农产品和工业产品之间的价格关系应该永久保持，那为什么不将那段期间各种商品之间的价格关系也永久保持呢？

在本书 1946 年版中，我用了下面的描述来说明由此观点所导出的荒谬结论：

在 1912 年，一辆雪佛兰（Chevrolet）六缸房车的生产成本为 2150 美元；而 1942 年，改进型六缸雪佛兰房车的成本是 907 美元，若参照当时农产品等位价格来调整，售价应该是 3270 美元。1909 年到 1913 年（含首尾两年），金属铝的平均价格是每磅 22.5 美分；1946 年初是 14 美分，若按照“等位”价格，则应该是 41 美分。

时至今日，要不断以新的数据更新上面所作的两种比较，这种努力是既困难又颇值得争议的事情。因为，我们除了必须考虑 1946 年到 1978 年间严重的通货膨胀（消费物价指数上涨了三倍多），还必须考虑前后两个时期汽车品质上的差异。这种困难，显然表明了等位价格的提议行不通。



在 1946 年版中，我对上述问题作了比较之后进一步指出，生产率提高也是农产品价格下降的部分原因。

“从 1955 年到 1959 年的五年间，美国的棉花收成量平均每英亩为 428 磅，从 1939 年到 1943 年，年均为 260 磅，而在 1909 年到 1913 年这个‘基’期，年均收成只有 188 磅。”再跟现在的生产率水平比较一下，1968 年到 1972 年五年内，平均每英亩棉花收成 467 磅，农业生产率继续提高，只是增幅有所下降。同样的，1968 年到 1972 年五年的平均每英亩收成，玉米为 84 蒲式耳，小麦为 31.3 蒲式耳，而从 1935 年到 1939 年，玉米年均只有 26.1 蒲式耳，小麦只有 13.2 蒲式耳。

由于使用更好的化肥、选育良种、机械化程度提高，农产品的生产成本已经大幅下降。在 1946 年版中，我引用了这段话：

“在一些完全实现机械化和大批量一条龙生产经营的农场里，只需要几年前三分之一到五分之一的劳工，就能实现相同的产出。”

然而，“等位”价格的先知们对这一切却视而不见。{脚注：《纽约时报》，1946 年 1 月 2 号。耕种面积限制计划有助于提高亩产，第一是因为农民会首先辍耕亩产低下的耕地，第二是人为的高价激励农民在现有耕地上追施更多化肥，以提高亩产。因此，政府的耕种面积限制计划基本上是自己拆自己的台。}

政府不肯将等位价格原则普遍应用于所有的产品，足以证明它并不是一种为着公共利益而谋经济计划，它仅仅是补贴特殊利益集团的一种手段。还有另一个证据来证明此结论，当农产品价格上涨，高过了等位价格，或者为政府政策所迫使而达到这种程度时，国会中代表农民利益的议员们，从来不曾要求把农产品价格拉回到等位价格，从来不曾要求农民此时退回补贴。等位价格是一条单向通行的规则。

我们现在且把这些考虑撇开，仍回到本章特别关心的核心谬误。该谬误的论调是：如果农产品可以卖到更高的价格，农民就会购买更多任务业产品，并由此带来工业繁荣和充分就业。不消说，有没有等位价格，对这个论点关系不大。

然而，一切还要取决于这此高价格是如何形成的。如果是整体经济复苏带来的结果，也就是百业俱兴、工业生产增加、城市工人的购

买力提高（不是通货膨胀造成的），这就意味着丰收和富裕不仅属于农民，而属于所有国人。不过，我们要讨论的是政府干预所带来的农产品价格上涨问题。政府有多种措施可以办到这一点：可以靠政府法令强行提高价格，不过这是最不可行的办法。国家粮库可以按等位价格收购所有的农产品。可以贷款给农民周转，让他们在市场价格低于等位价格的时囤积产品，暂不上市销售。政府可以强制限制农产品产量。政府当然可以多管齐下，实践中它们就经常这么做。现在，无论用什么方法，让我们简单地假设政府干预已经带来了农产品价格上涨。

结果又是什么呢？农民的产品卖出了更好的价钱。尽管生产有所减少，他们的“购买力”提高了。有些人看到农民立时变得富起来，看到他们购买更多的工业产品。若只观察政策对直接相关的群体产生的立即影响，他们能看到的只是这些。

然而，还有一种后果，同样是不可避免的。假使小麦原先售价为每蒲式耳 2.50 美元，政府干预后的售价为 3.50 美元。那么，农民每售出 1 蒲式耳的小麦，就多得 1 美元。小麦涨价导致面包涨价，城市工人消费面包时，相当于要为每蒲式耳小麦多支付 1 美元。其它农产品价格上涨也会造成这样的影响。如果说农民增加了 1 美元的购买力去购买工业品的话，那么城市工人正是损失了同样数量的用来购买工业品的钱。也就是说，工业产品在农村地区的销售额增加多少，在城市地区便减低多少，一加一减，工业行业在总体上没有捞到任何好处。

当然，不同行业的销售额当然会出现变化。不消说，农机农具厂商和邮购公司的生意显然会更加红火，但是城市百货公司的生意会不如从前。

事情到此并没有结束。这种政策的结果不但没有带来净收益，反而造成了净损失。政府干预并没有停留在造成购买力的转移，也就是把购买力从城市消费者（或一般纳税人，或两者兼而有之），转移到农民手上。政府干预往往通过限制农产品的生产以抬高价格。这是一种对财富的破坏。它意味着可供消费的农产品被人为减少了。这种对财富的破坏如何实现，取决于政府为了提高价格所采取的措施。它可能是从实物上毁损已经生产出来的作物，就象巴西烧毁咖啡豆那样。

也可能是限制种植面积，如美国农业调整局（AAA）计划，及其后续推广方案。后面，我们将对政府商品管制作更广泛的讨论，届时，我们再去考察上述某些措施造成的影响。

不过，这里需要指出的是，当农民通过减低小麦产量的方式获得等位价格时，每蒲式耳的价格可能确实提高了。但是，产销数量却都减少了。其结果将是他的收入并没有随价格同比例增加。甚至有些主张实施等位价格的人，也意识到了这一点，并且以此为论据，进一步主张应该给予农民“等位收入”。然而，这就需要采用财政补贴的方式才能实现，而这会直接牺牲纳税人。换句话说，为了帮助农民，政府干预注定会让城市劳动力和其它群体的购买力减少得更多。

最后，我们来讨论主张等位价格的另一类论调。提出这种论调的人更加老成圆熟。他们坦率地承认，“没错，等位价格的经济论证的确经不起推敲。这样的价格是一种特权。它们是加在消费者身上的一种负担。但是，关税不也是加在农民身上的一种负担吗？农民不也是因此而不得不去买更贵的工业品吗？对农产品实行补偿性的关税是没有意义的，因为美国是农产品净出口国。等位价格制度就相当于保护农民的关税。这是使得收支相抵的唯一公平的手段。”

要求实施等位价格的农民确实有合法的申诉理由。其实，保护性关税对他们造成的伤害，远比他们所了解到的要深重。在减少工业品进口的同时，美国农产品的出口同样被迫减少了，因为外国人换不来美元去购买美国农产品。并且，这种政策会引起其它国家对美国农产品征收报复性关税。但是，上述替农民讨回公平的论调同样经不起推敲，甚至其关于事实的隐含的说明也是错误的。根本不存在一种全面性的关税，去保护所有的“工业”产品或所有非农产品。为数众多的国内工业或者出口产业，并没有受到关税保护。如果城市工人由于保护性关税而不得不支付较高的价格去买毛毯或外套，那他不得不支付较高的价格去买棉衣或食品就是对他的“补偿”吗？还是说他被剥削了两次？

有人提出政府可以给予每个人同等的“保护”，这样大家扯平。事实上这是不可能做到的。即便实施起来不存在技术上的问题（例如为承受国外竞争压力的工业家某甲开征保护关税，给予出口产品的工

业家某乙财政补贴)，我们还是不可能做到“公平”，或者一视同仁。就关税保护或补贴而言，我们或许应该给每个人相同百分率，或许应该给相同金额，但我们永远无法肯定政府是不是重复支付某些群体，却漏给了其它人。

即便我们有办法解决这个异想天开的问题，那又如何呢？每个人都在补贴其它人，谁又能受益呢？若每个人因赋税负担增加所受的损失恰恰与他们由其补贴或保护所得到的好处相等时，利润又在哪儿呢？我们只不过在养活一大群不从事生产的官僚来执行这套计划，并由此给生产造成损失。

从另一方面来说，同时取消等位价格制度和保护性关税制度，最简单。此前，两种保护制度结合起来执行的结果，不会为什么人拉平任何利益关系。这一结合的体系仅仅意味着：农民某甲和企业家某乙同时获利，却牺牲了被遗忘的某丙。

在这里，我们一旦不仅仅是探讨某个特殊群体受到的即时影响，而且同样探究经济政策提案对每个人造成的长期影响时，又一条谬政的嘘吹利益便凭空消失了。

## 第 14 章 救救某产业

国会大厦的侯休室挤满了某产业的代表。某产业不行了。某产业快完了，我们必须拯救它。只有征收新关税、提高价格，或者提供补贴，它才有救。要是国会坐视不管，某产业一垮，产业工人就只有流落街头。他们的房东、杂货店、肉铺、服饰店、戏院，就会失去生意，经济萧条会因此蔓延到其它行业。但如果国会马上采取挽救措施的话——那么，啊哈！某产业会向其它行业购买设备；更多的人将能得到工作；他们将为当地的肉铺、面包店，以及霓虹灯制造商带来生意。这样的话，就是经济繁荣扩展到其它行业。

很显然，这不过是我们刚刚讨论过的情况的一般形式。在前一章，某产业是指农业。不过，某产业多不胜数，其中最著名的两个例子是煤炭产业和白银产业。美国国会为了“拯救白银”，曾造成巨大的危害。支持这种挽救计划的一个论点，是认为它将有助于“东方”，其实际结果之一，便是造成了银本位制下的中国发生通货紧缩，进而逼迫中国放弃银本位制。美国财政部不得不以离谱的高价大量收购不必需的白银，任其积压在金库里。“银参议员们”完全可以用直接补贴矿业业主或矿工的方式来达到其政治目的，其危害与代价也不至于如此惨重。但这样做无异于赤裸裸的抢劫，若不包装上“白银在国家货币上扮演不可或缺的角色”等意识形态上的东西，以此来遮羞的话，美国国会和这个国家是绝不会赞同的。

为了拯救煤炭产业，国会通过了古费法案（Guffey Act）。该法案不仅允许而且强制煤矿业主联合起来，只能以高于政府规定的最低价格出售煤炭。尽管有国会立法定价，但政府很快就发现，它总共制定了 35 万种不同的煤价！这是因为有数以千计的规模不等的煤矿场，并且有铁路、公路、海运、江运等不同运输方式，以及成千上万个不同的目的地{脚注：1937 年《烟煤法案》（Bituminous Coal Act）适用范围的听证会上，烟煤部门负责人惠勒（Dan H. Wheeler）的证词。}。强制维持煤炭价高于市场竞价水平的一个后果，是消费者加速寻找煤炭的替代物，如石油、天然气、水力发电，来获取动力和取暖。如今，

我们发现，政府正在努力迫使公众从石油的消费重新转移到煤炭的消费上去。

本章的目的，不是探寻过去为拯救特定产业曾经造成的所有结果，而是探讨拯救一个产业，必然带来的主要结果。

可以说，为了军事目的，不得不创建或保全某些产业；也可以说，某个产业税负或工资率相对于其它产业不成比例，因而难以为继；还可以说公用事业公司因为面向公众的费率偏低，无法赚取合理的利润。这些说法有没有道理，要视特定的情况而定。我们暂不讨论这些，本章只谈拯救某产业的一种论调——如果放任其在自由竞争（也就是某产业的代言人所声讨的，自由放任的、无政府主义的、残酷无情的、同类相残的、弱肉强食的竞争）中萎缩或消亡，它会拖垮整个经济；而如果用人为了的力量维持它的生存，它会让其它所有人获益。

本章要谈的，无非是将主张实施农产品等位价格或对某些产业实施关税保护的论调加以扩展讨论。不消说，反对通过人为干预提高产品价格的观点，不仅适用于农产品，它同样适用于其它任何产品，正如我们用以反对为某个产业实施关税保护的理，同样适用于其它任何产业。

拯救某产业的办法不胜枚举。除了我们前面提到的，相关提案通常还有两大类，我们会简短地讨论它们。其中一类强调，某产业已经“过热”，应该设法阻止其它公司或劳工再进入。另一类则呼吁，政府应该以直接补贴的方式对某产业给予扶持。

如果某产业与其它产业相比确实过度拥挤，那根本不需要任何强制立法，去排斥新资本或新劳工进入。新资本不会抢着挤进显然要垮掉的行业。投资人不会冒然踏进风险最大、回报率最低的行业。劳工如果能更好的选择，同样不会进入工资最低、工作最不稳定的行业。

如果新资本和新劳工是被强制排斥在某产业之外，例如垄断、同业联盟、工会的政策或者法律等强制手段剥夺了资本和劳动力自由选择的权力。它逼迫投资人将钱投向回报率还不如某产业的其它地方。它逼迫劳工只好投身工资更低、就业前景更为暗淡的行业，而那些行业还不如所谓有毛病的某产业。总之，这意味着资本和劳工的运用效率都不如允许它们自由选择时的水准。因此，这也就意味着生产的下

降，而它又必将反映为一种更低的生活水平。

生活水平下降，可能表现为人均所领的工资低于本来应有的水准，也可能表现为更高的人均生活费用，或者两种表现都有（具体表现取决于当时的货币政策）。实施限制性政策的结果是，某产业内部的工资和资本回报率可能会更高；但是其它产业的工资和资本回报率，将被迫下降，低于本来应有的水准。某产业得到好处，只可能是以甲、乙、丙产业的损失为代价的。

从国库直接拿钱来补贴某产业，其后果也差不多。这只不过是财富或收益转移到某产业。某产业中的人获得多少，纳税人就损失多少。确实，从公众的立场上看，补贴这种方式的好处在于，它使这个事实更为清楚明了。相比之下，关税、最低价格限制、垄断限制进入行为的相关论调，往往让人看不清这个事实。

采用补贴方式，有一点是显而易见的，某产业之所得，正是纳税人之所失。同样明显的是，某产业之所得，必然是其它产业之所失，因为用于支持某产业的税款，有一部分是它们缴纳的。同时，为了支持某产业，负担一部分税款的消费者，也就不能把那一部分钱拿去买别的东西。为了让某产业能有起色，结果一定是其它产业的平均规模小于原来应有的水准。

但是，补贴的结果不仅仅是财富或收益的转移，也不仅仅意味其它产业的总体萎缩程度和某产业的扩张程度相当。其后果同样是（并且是在把国家视为一个整体时所受的净损失加以考虑时），资本和劳工被迫从运用效率较高的产业流失，而流向运用效率较差的产业。如此一来，创造出来的财富减少了，人均生活水平低于应有的水准。

事实上，这样的结果正是那些补贴某产业的主张在逻辑上的必然发展。某产业其实是竞争不过其它产业而萎缩或衰亡的。我们可以追问，究竟是什么原因要给落败的产业做人工呼吸，供它们吊命？而那些认为经济扩张意味着所有产业必须同时扩张的说法大错特错。为了使各种新产业迅速成长，通常必然要放手让一些旧的产业萎缩或衰亡。只有这样，必要的资本和劳工才能从旧产业释放出来，供新产业使用。要是我们人为地去维持马车业及其相关行业继续存在，我们只会减缓汽车业及其相关行业的成长步伐，我们只会减低财富创造，阻

碍经济发展和科技进步。

然而，当我们为了保护一些已经掌握了熟练技术的劳工，为了保护已经投下去的资本，而企图使任何产业免于衰亡的时候，我们便犯了与上述情形相同的错误。尽管这对于某些人来讲可能有些自相矛盾，放手让夕阳产业消失，跟允许朝阳产业成长一样，这是一个有活力的经济能够健康发展所必需的；前者是后者的必要条件。企图保护落伍过时的产业，就跟保护落伍过时的生产方式一样愚蠢：事实上，二者往往不过是说明同一事情的两种不同方式而已。如果要想有更好的产品和更好的手段能满足新老需求，改进的生产方式必须不断取代陈旧的生产方式。



## 第 15 章 价格体系如何运作？

本书的主旨可以概括为：在研究任何经济政策提案的影响时，不仅要考察提案带来的立即结果，也要探究长期结果；不仅要探讨其首发后果，也要探讨次级后果；不仅要看其对某些特定群体的影响，还要看其对所有人的影响。由此可以认为，把注意力只集中在特别的某一点是愚蠢的，也是误导，比如只关注某个行业发生的事情，而忽略在所有的行业发生的变化。然而，经济学中的重大谬误，正是出于人们长期养成的这种思维惯性和惰性，总是孤立地考察特定行业或特定过程而不顾其它。这些谬误，不仅仅充斥在利益集团代言人的言论中，就连一些颇具影响的经济学家也时常挂在嘴边。

主张“生产致用而非利润至上”的经济学派，其观点从根本上说，就是以这种孤立片面性的错误为基础的。他们据此抨击所谓邪恶的“价格体系”。该学派的信徒宣称，生产问题已经解决了。（象我们后面将会看到的，这一重大的错误也正是那些认为印钱就能解决一切，认为均贫富就能解决问题的忽悠术士的出发点。）科学家、效率专家、工程师、技师，已经解决了生产问题；凡是你想要的东西，他们都能生产出来，要多少有多少。他们接着表示，可惜这个世界并非由生产致用的工程师主宰，而是由利润至上的企业家主宰，是工程师听命于企业家，而不是企业家听命于工程师。只要有利可图，这些企业家就会让工程师把任何物品生产出来，一旦赚不到钱，刻薄的企业家就会停止生产，他才不管众人的要求有没有得到满足，也不管整个世界对更多的产品的迫切需要。

这种论调中存在好些谬误，很难一下子梳理清楚。不过，我们已经了解到，其核心错误在于只看一个产业，或挨个孤立地考察几个产业，好像各产业之间没有任何联系。其实，任何一个产业与其它所有产业都是有联系的，并且，每个产业中的决策都是与其它各产业中的决策相互影响的。

如果我们能够认识到商业作为一个整体所必须解决的问题的话，我们就可以更好的理解上述论点。为了把这一基本问题尽量简化，我

们先谈鲁滨逊漂流到荒岛时面对的问题。一开始，他的需求似乎是无穷无尽的。他被雨淋透、冻得发抖、饥渴交加。他需要每一样东西：饮用水、食物、房子、不被野兽咬伤、火、一个足够软可供躺下睡觉的地方。他不可能一下子满足所有这些需要，毕竟一个人的时间、精力或资源都很有限。他必须先立即解决自己最需要的。比方说，极度焦渴最为令他痛苦，于是他在沙地上挖坑收集雨水，或者做个简陋的容器蓄水。等到有了少量的水，紧接着必须去找吃的，改善水源则是以后的事。他或许想去抓鱼，为此，他需要鱼钩鱼线，或渔网，而且必须事先准备好这些工具。但是不管他在做什么事，做这个就做不了那个，他只能把不那么急迫的事挪到以后再说。他得时时考虑把时间和精力用在做哪些事情上。

在电影《海角一乐园》（Swiss Family Robinson）中，身陷荒岛的那个瑞士家庭也许会发觉这个问题稍好解决一些。虽然有更多张嘴巴要吃饭，却也多了更多双手干活儿。他们可以分工作业，例如父亲打猎，母亲煮饭，孩子们拾柴火。但是，即便如此，这个家庭里也不能让某位成员去无休止地做同一件事情，而不考虑他所满足的公共需求与其它一些尚未被满足的需要相对而言的迫切程度。当孩子们已经拾了一堆柴火之后，就不应简单地让他们接着拾。比如说，可以派其中一个孩子去担水。这户人家同样不断面临应把力气用在哪里的问题。而如果他们有幸拥有猎枪、渔具、船、斧头、锯子的话，更得要考虑劳力和资本用在什么地方。要是拾柴火的小孩抱怨说，哥哥要是不去抓鱼而去帮他拾柴火，他们会拾得更多，这就是难以言喻的蠢话。从上面孤立的个人或家庭的故事，我们能清楚地认识到，某项工作做得多，往往不过是以牺牲其它所有的工作为代价得到的。

像这类浅显易晓的论述，有时被嘲讽为“鲁滨逊经济学”。不幸的是，嘲讽得最厉害的，是那些最需要这种经济学的人，是那些无法理解简单故事背后的基本原理的人，是那些在探讨错综复杂的现代经济社会时，却又把这些基本原理忘到了一边的人。

我们回过头来谈现代社会。在这样一个错综复杂的社会中，人们的需要和要求及其轻重缓急千差万别，如何解决劳力和资本用在哪里的问题？解决之道正是通过价格体系，也就是通过生产成本、价格和

利润三者间不断变动的相互关系来调节的。

价格是由供需关系决定的，反过来又会影响供给和需求。当人们对于某项物品需要越多，他们就会出更多的钱去购买，于是其价格上升，其生产商的利润也由此增加了。由于现在生产该物品会比做其它更赚钱，那些已经在此行业中的人就会扩大生产，同时更多人被吸引进入那一行。随后，供应增多又会导致价格下降、边际利润下滑，直至其边际利润跌回到其它行业的平均利润水平（相对于其风险）。或者，人们对那种物品的需求减少，其供给可能会增加到这样的一点，使得其价格降至生产它的利润小于生产其它产品，甚至不赚反赔。这种情况下，“边际”生产者，也就是效率最低或成本最高的生产者，会被淘汰出局。只剩下成本较低，效率较高的制造商仍在生产。那种商品的供应也会减少，或至少不再增加。

认为生产成本决定了价格的这种想法也是由上述过程产生的。不过，这个学说，若以这样的形式来说明，却是不正确的。价格取决于供给和需求，而需求取决于人们想要拥有某种商品渴求程度，以及他们愿意支付多少来换取。认为供给部分地取决于生产成本，这一点是对的。但一种商品已经发生的生产成本却不能决定商品的价值。商品价值取决于现在发生的供需关系。然而，制造商们对于一种商品未来生产成本和市场价位的预期，将会决定那种商品未来的生产数量，这种预期就会影响未来的供给。因此，一种商品的价格与其边际生产成本之间存在着一种彼此不断接近一致的趋势。不过，这并不是由于边际生产成本直接决定价格。

这样说，私人企业体系好比成千上万部机器，每部机器由各自的半自动化调节器来管理。机器之间，连同它们的调节器之间，彼此连接，相互影响，整个运作起来好比一部有生命的大机器。我们大多数人一定见过蒸汽机上的自动调速器。它通常是由两颗小球或重锤组成，以重力和离心力发生作用。当引擎速度加大时，这些小球会绕着它们所附着的活塞杆飞起，形成离心力，以此自动收紧或关闭调整蒸汽送入量的节流阀，从而减慢引擎的转速。反之，如果引擎的速度太慢，小球就飞不起来，从而扩大节流阀，加快引擎转速。因此，速度一偏离理想的水平，这种偏离就会自动启动一种力量去对偏离进行自

动矫正。

正是通过类似的调节方式，成千上万种不同商品的相对供应量，在自由竞争的私人企业体系中得到调节。当人们对于某种商品的需求增加时，其竞争性的出价便抬高了产品的价格，生产者会因为有利可图而扩大生产。生产其它商品的制造商也会转向，加入到这种回报率较高的产品生产中。但增加这种商品的供应的同时会减少其它一些商品的供给。如此一来，这种商品的价格因此相对于其它商品的价格开始下跌，先前激励其产量相对增加的价差因素便不复存在。

同样是用这种方式，如果某种产品的需求减少，该产品的价格和利润会下降，产量当然也会随之减少。

正是最后一个环节让那些不理解“价格体系”的人大为反感。他们谴责价格体系导致了匮乏。他们愤慨地责问：为什么在生产鞋子不赚钱时，企业家就要停止生产？为什么他们只受自己利润的支配？为什么他们的行动要由市场操纵？为什么他们不“开足马力充分利用现代的制造工艺”来生产鞋子？这些“生产致用”的哲学家下结论说：价格体系和私人企业只不过是“匮乏经济学”的一种形式。

这些问题和结论主要源于孤立地观察一个产业、只见树木不见森林的错误看法。在达到某一平衡点之前，继续生产鞋子是必要的。但是我们也有必要生产外套、衬衫、长裤、耕犁、铁锹、牛奶和面包，建造住宅、工厂、桥梁。若这些迫切的生活需要都没有得到满足，却一味地生产出堆积如山的鞋子，而理由仅仅是我们有能力做鞋子，这种做法可说是要多蠢有多蠢。

经济处于均衡状态时，某个产业只有以其它行业牺牲为代价，才有可能得到扩展。因为，在任何时候，生产要素都是有限的。只有当原来用于其它产业劳工、土地和资本，转移到了某个产业，那个产业才能够扩张。而且，当某一产业萎缩或者停止增产，并不必然意味着总体生产出现净减少。因为该产业一定程度上的萎缩，可能仅仅是释放出了一些劳工和资本，以允许其它产业的扩张。因此，仅仅因为某个产业的生产减少，就下结论说总生产缩减，是错误的。

总之，每一种东西的生产，都得以牺牲放弃某些其它东西为代价。事实上，生产成本本身可以定义为：为了生产某样东西而放弃的其它

事物（休闲和娱乐，或可以用于其它地方的原材料等）。

由此可见，为了一个有活力的经济的健康发展，我们应当放手让衰败中的产业消亡，允许成长中的产业扩张。因为，那些衰败的产业吸收着本应被解放并投入于成长产业中的劳力和资本。正是倍受妄责的价格体系解决了那个极为错综复杂的问题，即准确地决定无数商品和服务彼此相对应该生产多少。靠价格、利润和成本体系的半自动化运作，让本来复杂难解的方程式迎刃而解，这种解决能力远非任何一群官僚能比。因为这套系统的解决方式，是由每一位消费者根据本身的需求，每天由自己去投下新的一票或十几票来调节的。而官僚的解决办法，是要代表消费者去决定各自的需求；这样决定的结果并不是消费者自己的愿望，而是官僚们认为对消费者会有好处的需求。

然而，尽管官僚们并不理解市场的这种半自动化体系，他们却常常为之心态失常。他们总是从向他们施压的集团的利益出发，努力去改进或矫正这种体系。至于他们这样的干预会产生什么的后果，我们将在接下来的几章进行考察。

## 第 16 章 “稳定” 物价

那些想要长期把某些商品的价格抬高到其自然的市场价格水平之上的企图，每每以失败而告终，败得很惨，败得声名狼藉，以至于那些圆熟精明的施压集团，以及承受他们压力的官员，很少公开宣称这一目的。尤其是在他们率先提议实行政府干预时，他们所陈述的目标往往更为温和、更加动听。

他们宣称，他们并不是想要长期把某商品的价格提高到其自然价格水平之上，他们也承认这种干预对消费者是不公平的。但是，由于该商品目前的售价显然远低于其自然价格水平，生产者养不活自己。除非政府立即采取行动，不然的话，他们只有破产出局。如果真成了那样，必将出现真正的匮乏，而消费者也将不得不以高得离谱的价格去购买这种商品。消费者现在图“一时”便宜，但最终这将使他们付出高昂的代价，因为，现在这种“暂时的”低价格不可能永远撑下去。但是，我们不能坐等所谓的自然市场力量，或“盲目的”供求法则，来矫正眼前的状况。等不到那一天，生产厂商已经倒闭，大家只有陷入大短缺的恐慌之中。政府必须有所行动。我们真正要做的，是熨平这些剧烈的、无益的价格波动。我们并非想要提高商品价格，我们仅仅是要使它稳定。

人们通常提出的实现稳定物价的方案有好几种。其中最常见的就是主张政府向农民提供贷款，好让他们可以暂时囤积其收获的谷物，而不急于拿到市场上出售。

国会被敦促实施这种贷款，其理由让大多数听众觉得颇有道理。议员们被告之，农民的谷物都集中在收获时节上市出售，而这正好是一年中农产品价格最低的时候，投机商乘机买进囤积，等到青黄不接的时候，就高价倒卖。农民则因此蒙受损失。政府应该确保这个钱应该拿给农民赚，而不要让投机商从中渔利。

无论是理论还是经验都无法支持这样的论点。倍受谴责的投机商，并不是农民的敌人，相反，他们对于农民的最高福利至关重要。因为，农产品价格波动的风险必须要有人来承担，而在现代社会中，

这些风险其实主要是由职业投机商们承担的。一般说来，投机运作越成功，职业投机商对农民的帮助越大。因为，投机商们的赢利能力，恰好仰仗于他们预测未来价格的能力。也就是说，他们预测未来价格的越准确，价格波动就会少几分剧烈和偏激。

因此，即使大多数农民不得不在收获后的那个月，把全部的小麦收成送到市场销售，对那些农民来说，那个月的价格也不一定就低于其它月份（这里要扣除仓储成本，【若农民愿意自己负担仓储成本，他们也可以不必急于集中销售小麦，译者注】）。对于投机商来说，若想要趁机获利，他们就会在那个时期集中买进小麦。他们会不断地收购，直到价格升到使他们感到在将来根本无利可图的那个价位。他们会在将来他们认为有可能会有损失的时候售出这批商品。其带来的结果，必是使全年农产品的价格趋于稳定。

正因为有职业投机商承担了这些风险，农民和粮食加工业者才得以免除风险。生产者是可以市场来实现自我保护的。所以，在正常的情况下，当投机商们干得很出色时，农民和粮食加工业者他们的利润主要取决于本身的生产技能和勤劳与否，而与市场的波动无关。

实际经验表明，除开仓储、利息和保险费用，小麦和其它不易腐烂的谷物的平均价格水平在一年之中是相同的。事实上，一些精细的调研表明，收获季节之后的谷物价格平均单月涨幅并不足以抵偿这些仓储费用。因此，投机商实际上还补贴了农民。不消说，这并非他们的本意，它仅仅是投机商一方所表现出来的一种顽固的过分乐观的倾向。（这种倾向似乎在最有竞争性的行为中存在于企业家们身上：作为一个阶层，企业家们经常事与愿违地补贴消费者，特别是当存在着很大的投机收益前景时，尤其如此。就象购买彩票的彩民，整体上肯定是赔钱，因为每个人都抱着赌一把的心态，想要押中那中奖率微乎其微的头彩。有资料显示，投入到黄金和石油勘探开采的劳力与资本总值，超过开采出来的黄金或石油的总值。）

然而，当政府介入这一过程，无论是政府收购农民的谷物，还是贷款给农民让他们囤积谷物，暂不上市销售，情况就完全不同了。有时，这是以维护所谓的“常平仓贮”（ever-normal granary）的名义来实施的。但是正如前面说过的，这个功能已经由私人组织的自由市

场执行得很好，谷物价格和每年的谷物存货结转纪录已经证明了这一点。当政府介入之后，常平仓贮其实成了政治仓贮。政府用纳税人的钱，鼓励农民囤积了过多的谷物。政治人物瞄准的是农民的选票，为此，提出这种政策的政客，或实施这种政策的官僚，总是给农产品定一个所谓的公平价格，使之高于当时的供需状况所允许的价位。这必然导致买家减少，常平仓贮因此往往成为常不平仓贮。过多的谷物被囤积在市场之外，其结果是暂时保证了一个高于正常情况的价格。然而，这样做只会带来此后比正常情况更低的价格。因为，该年通过囤积一部分粮食，使之不能被投放到市场上去，这造成人为的短缺，这将意味着来年人为造成的过剩。

我们若去详述在这种政策下实际将会发生的情况，我们恐怕会离题太远，比如说，对美国棉花种植业的影响。{脚注：不过，棉花生产和销售的计划方案是一个特别有启发的例子。截止 1956 年 8 月 1 日，美国棉花储备量达到了破纪录的数字 1452.9 万包，这比整整一年正常的产量或消费量还要多。为了解决这个问题，政府改变它的计划，决定从生产者那里购买大部分收成，再立即折价转售。为了夺回美国棉花的国际市场，政府对棉花采取出口补贴，一开始每磅补贴 6 美分，到 1961 年，提高到 8.5 美分。这一政策在减少原棉储备上确实取得了成功。但是，除了它强加给纳税人的损失外，它还是美国的纺织品与外国的纺织品相比，无论在国内市场还是在国际市场上，都处于严重的竞争劣势。因为这样做等于补贴了外国纺织业，被牺牲掉的是美国纺织业。这是典型的政府定价方案。为了避免出现一个人们不希望产生的后果，整个经济陷入了另一种并且是更糟糕的境地。}{书后注 4：黑兹利特加入脚注之后，情况并没有好转。据《投资者财经日报》(Investor's Business Daily, 1995 年 9 月 29 日)， “从 1986 年至 1993 年，政府的棉花计划耗资 120 亿美元，平均每年要花 15 亿美元。跟许多农产品计划一样，政府将大量的钱抱给为数不多的生产者。在 1993 年，政府补贴支付给了大约 9.6 万户棉农。” 强加在消费者头上的额外成本也相当高。美国审计总署 (GAO) 在 1995 年 7 月 20 日发布的一项研究结果显示，过去 8 年，棉花计划耗费的社会成本平均每年为 7.38 亿美元。这份 GAO 报告的结论认为，“政府的棉花计



划，已经陷入代价高昂的，由国内国际价格组成的迷阵之中，棉农从中获益而政府和社会为此牺牲很大。”美国第 104 届国会改革此棉花计划的努力以失败告终。} 我们囤积了整整一年的棉花收成，不拿去出口，从而刺激其它国家棉产量增长，致使本国棉花的海外市场被破坏。尽管反对这种限制和贷款政策的人们早已预计到了这样的结果，但等到事情真的发生了，那些对此后果负有责任的官僚们却只是轻描淡写地说：这本来就是无论如何都要发生的事情。

贷款政策通常伴随着、有时则不可避免地引出限产政策——也就是人为制造出短缺。几乎在每次努力“稳定”物价的时候，总是把生产者的利益放在第一位的。实际的目标则是使价格立即上涨。为了使涨价成为可能，政府通常会对受管制的每一位生产者采取一定比例的限产措施。这种限制会立即产生几个坏影响。假设可以在国际范围内实施这种控制的话，那么，它将意味着世界总产出的削减。因此，全球消费者能够享用那种产品的数量，比不受限制的时候更少。世界也就贫穷了那么多。由于消费者为此被迫支付高价，以高于应有水平的价格购买那种产品，他们也就因此损失了这么多钱来购买其它产品。

主张实施限产政策的人通常的解释是，在市场经济条件下也会发生产量下降的事情。但是就象我们在上一章中所看到的那样，这二者之间存在着巨大的区别。在自由竞争的市场经济中，由于价格下跌而被逐出市场的，是那些高成本、低效率的生产者。拿农产品来说，被淘汰出局的农民的是那些能力最差、或设备最差、或耕地最贫瘠的生产者。对那些耕种最好的土地的最有能力的农民，是没有必要限制其生产的。相反，如果价格下跌是平均生产成本降低的一个标志，而通过增长了供给表现出来的话，那么，在边际土地上耕种的边际农民被淘汰出局，反倒有助于在好土地上耕种的能干农民扩大其生产。因此，在长期中可能并不存在该产品产量的任何下降。而且这一产品将在一个永远比较低的价格水平上生产和出售。

若真的出现这种好现象，那么该商品的消费者将会获得的和以前一样充裕供给。同时由于商品价格更加便宜，他们得以节省下更多的钱，转而用于购买其它东西，而在以前他们是不会有这笔钱的。因此，消费者显然会过得比以前更好。同样，他们在其它方面开销增加之后，

其它行业的就业又随之增加，并吸收那些原来处于边际地位的农民。新职业能让他们的努力会更有收益，也更有效率。

回头再看政府干预的情形。一视同仁按比例限产的结果，一方面意味着不允许那些效率高、成本低的生产者去生产所有他们能够以低价格制造的产品；另一方面，这又意味着人为地使那些效率低、成本高的生产者继续留在这一行业中。这种政策增加了该产品的平均生产成本，生产的效率也降低了。同时，这样被人为保留在某一行业中的缺乏效率的边际生产者，也将因此继续占用着该行业生产中的土地、人力和资本，使这些资源不能被投入到其它收益更大、效率更高的地方。

至于有人争辩说，实施限产的结果，至少让农产品的价格提高了，且“农民拥有了更多的购买力”，这样的论调实在是没有意义的。农民们所获得的，正是从城市消费者那里拿走的同样大小的购买能力。（在等位价格那一章，我们已经做过充分说明。）为了限制生产而向农民提供贷款，为了人为地控制产量而给予农民相应的补贴，这些做法都无异于强迫消费者或纳税人向无所事事的人支付报酬。在每一种情况下，这种政策的受益者肯定都得到了“购买力”，但每一种情况下，总有其它人也恰恰损失了相同数量的资财。社会所受的净损失便是生产的损失。因为，政策支持人们可以不去生产。由于每个人的资财变少，经济中可以流通的东西减少，实际工资和实际收入必然会下降，这种下降表现为货币收入减少或生活费用升高。

但是，假使试图将农产品保持在一种较高的水平，同时并不实施人为的限产政策，那么价格过高的农产品不仅卖不出去，并且随着产出而越积越多，直到该商品的市场价格最终跌到一种比倘若从未实施过这种方案时的价格水平低得多的程度。或者，其它不受限产方案管制的生产者，在人为高价的刺激下，会争相大幅增加其产量。在英国的橡胶生产限制方案 and 美国的棉花生产限制方案中，都发生过上述这种事情。在这两个例子中，价格的下降都达到了灾难性的地步，不实施类似方案无论如何也不会出现这样的后果。一开始急吼吼制定“稳定”物价和稳定局面的计划，结果反而造成不稳定，相反，市场的自由力量根本不可能造成那么极不稳定的后果。

尽管如此，人们仍然不断地提出各种各样新的控制商品价格的国际性方案。他们宣称，这一次，我们会避免一切过去犯过的错误。这一次，设定的价格不仅仅对生产者“公平”，对消费者同样“公平”。这一次，生产国和消费国将会以一种非常公平的价格上达成一致，因为每一种价格都会是很合理的。设定价格将同样必然带来生产与消费在各国之间的“合理的”划拨和配置。那时，只有那些专好冷嘲热讽的人才会预言各国关于此事将有纠纷发生。最后，一定会出现伟大的奇迹：这个实施超级国际管制和强制计划的世界，也将成为一个在国际贸易上“自由的”世界！

政府中的规划官员在这里所说的自由贸易概念是什么含义，我无从揣知。但是，他们的言下之意不包含哪些事情，我们倒是相当确定。他们的意思绝对不是说，平民百姓拥有以任何他们愿意出的价格从事买卖和借贷的自由，拥有在任何他们觉得最有利可图的地方从事买卖和借贷的自由。他们的意思绝对不是说，平民百姓可以去种植任何他们想种的谷物并达到他们期望的产量、可以自由移民、可以自由支配自己的资本和财物。我猜测，他们所说的自由，是官僚们代表平民百姓决定这些事情的自由。而且，他们还将告诉平民百姓说，假使他服从于官僚们的指示的话，驯服的奖赏将是生活水平的提高。但是如果规划官员将国家主宰、控制全民经济生活的观念，绑定到国际合作的观念之中，那么未来的国际控制很有可能会像国家控制的情形：平民百姓的生活水平，随着他们的自由的缩减而每况愈下。

## 第 17 章 政府价格管制

我们已经分析了政府试图将商品价格限定在自由市场水平之上的做法，看到了由此造成的一些影响。现在让我们来看一下，当政府努力将商品价格限定在自然水平之下时，有可能会带来一些什么样的后果。

当今各国政府在战时几乎都做过这后一种努力。确实，在战争期间，国民经济全部由国家控制是必然的，我们在这里不会去探究战时管制价格的学问，要去探究就必须考虑战时的复杂状况，这会使我们远离本书所关注的主题。{脚注：不过，在这一点上我自己的结论是，尽管在战争期间，政府的优先要求权、分配权或定量配给可能是不可避免的，但管制价格造成的伤害尤为突出。虽然要达到实现最高限价的目的，往往需要结合配给制，但即便就暂时的情况而言，实施配给则不一定要结合最高限价。}不过，无论战时管制价格的做法明智与否，几乎所有的国家在战后很长一段时期内仍在实施价格管制，即使当初启动价格管制的理由已经不复存在。

战时通货膨胀是产生政府启动价格管制压力的主要原因。本书撰稿时，大多数国家安享和平，但都存在着通货膨胀，各国政府总会萌发管制物价的念头，即便没有真正实施。虽说管制物价在经济上一定有害，甚至是破坏性的，不过对于政府官员至少具有一项政治上的好处——管制价格等于暗示物价上涨应归咎于企业家的贪婪，官员们往往只字不提政府实行的货币政策才是造成通货膨胀压力的主要原因。

首先，让我们分析一下，当政府试图将单一商品、或者一小部分商品的价格维持在低于自由竞争市场的价格水平时，会发生什么样的情形。

当政府准备只管制一小部分商品的最高价格时，通常会选择那些关系到民生的必需品，官员们会说，确保穷人能够以“合理”的价格，买得起生活必需品，这比什么都重要。我们假设为此选定的商品是面包、牛奶和肉类。

主张压低生活必需品价格的理由是这样的：如果我们任由市场去

决定牛肉的价格，那么，价格会由于被争相购买而被抬得很高，以至于只有富人才买得起。这样一来，人们得到的牛肉就不再与他们的基本需要成正比，而仅仅是与他们的购买力成正比。如果我们压低牛肉价格，每个人都能得到公平的一份。

关于这一论调首先要注意的是，如果它是有依据的，那么，所采取的这种政策既无法保持前后一致又无法把握其分寸。因为，假若以每磅 2.25 美分的市场价格决定牛肉分配的，是购买力而非基本需要，那么，即便将法定“限价”降到 1.50 美分，其分配将同样是由购买力决定的，只不过依赖程度可能会稍小一些。事实上，只要牛肉还需要拿钱去买，这种“由购买力而非需要决定”（purchasing-power-rather-than-need）观点总是适用的。只有在牛肉免费奉送时才不适用。

政府出台限定最高价格的措施时，往往强调是为了“使生活费用不再上涨”。这个说法预设了有个“正常”的或神圣不可侵犯的特定价格存在。这个特定价格或以前的低价格，被视为“合理的”，比它高的任何价格都是“不合理的”，而不去管特定价格设定之后，生产或需求状况所发生的变化。

在讨论这个主题时，若假设政府把价格刚好限定在自由市场价位，就没有意义了。因为，那就和根本不实行价格管制没有两样。我们必须假设市民的购买力大于商品的供给水平，并且政府限价低于自由市场价位。

现在，我们知道，当商品价格被人为限制在它的市场价位之下时，不可避免地会带来两个后果。第一是导致受控商品的需求增加。由于该商品变得便宜，图便宜的人会更多，人们也买得起更多。第二是导致受控商品供给减少。由于人们买得更多，商家的存货也销得快，而与此同时，该产品的生产却受到了阻碍。降价致使该商品收益率降低，甚至做不出利润。边际生产者被迫出局。即使最有效率的生产者也可能亏本经营。这种事情就曾在二次世界大战期间发生过，当时的屠宰场在美国物价管制局要求下，以低于购买活牛和雇用屠宰加工工人的成本的售价，持续屠宰和加工肉制品。

如果政府暂不采取其它措施，价格限制将造成受控商品出现短

缺。这恰好与政府内制定法规人员的初衷背道而驰。因为那些被选定的限价商品，都是政府最希望其保持充足供应的商品。但是，当他们限定了这些产品生产者的工资和利润水平，而没有限制奢侈品或其它非必需品生产者的工资与利润时，他们就阻碍了制造商们去生产价格受控的必需品，而相应地刺激了非必需品的生产。

政府内制定法规的人员迟早会认识到其中一些后果。接下来，他们就会采取其它各种办法和管制措施，来尽力避免出现类似的局面。这些措施包括配给制、成本管制、补贴和全面管制价格。我们来一一讨论这些措施。

到了某种商品因价格被规定在市场水平之下而出现显着的短缺之后，有钱的消费者往往遭到指责，说他们得到的必需品“超过公平份额”；要是受控商品是生产用的原材料，就有公司会被指责为“囤积居奇”。鉴于此，政府会推出一系列规定，指定谁有优先购买该商品的特权，或者由政府机关决定分配给谁，分配多少，如何分配。一旦实施配给制度，就意味每位消费者，不论他愿意以多高的价钱购买更多的某种商品，他都只能得到某一最大限额的配给。

总之，一旦采取了配给制度，就意味着政府采取的是双重价格体系，或者是双重货币体系，在这个体系中，每位消费者除了持有一定数量的钱币，还必须拥有一定数量的票券或“额度”，才能买到东西。换句话说，政府限价市场试图通过配给，去起到自由市场通过价格所起到的部分作用。之所以说只是“部分作用”，是因为配给只限制需求，而不能象更高的价格那样，还能刺激供给。

为了保证受控商品实现持续供应，政府可能扩大管制受控商品的生产成本。比方说，为了使牛肉的零售价格保持在低水平，政府可能限定牛肉的批发价格、屠宰场的牛肉价格、活牛的价格、饲料的价格、农场工人的工资。为了压低牛奶的送达价格，政府可能限定牛奶送货司机的工资、奶品包装的价格、农场的牛奶价格、饲料价格。为了压低面包的价格，政府可能限定面包师的工资、面粉的价格、粮食加工企业的利润、小麦的价格等等。

然而，当政府继续扩大受控商品范围的时候，无非是扩大了我们在前面所指出的价格管制的后果。假使政府有魄力有能力去限定受控

商品的成本，成本控制也只会导致受控商品的各种生产要素（如劳工、饲料、小麦等等）出现短缺。这么一来，政府不得不继续扩大受控商品的范围，而其最终的结果与全面的价格管制是相同的。

政府可能采取的另一种解决问题的方法，是提供补贴。例如，他们认识到，当把牛奶或黄油价格限定在市场价位之下，甚至与其它受控商品价格相比较都偏低，短缺就可能发生。因为生产牛奶或黄油的工资及收益率，还比不上生产其它商品。政府为了补救这种现象，对牛奶和黄油的生产者进行补贴。我们姑且忽略推行补贴在行政上的种种困难，并且假设补贴刚好足够确保牛奶和黄油得以持续生产，很明显，尽管补贴是提供给生产者的，但真正得到补贴的却是消费者。因为，生产者从净收益上讲并没有比允许他们以自由市场价格出售其牛奶黄油时得到的更多，而消费者却以远低于自由市场价格的水平买到了这些产品。两者的差价，正是他们获得的补贴金额——也就是政府表面上付给生产者的补贴金额。

现在，除非接受补贴的商品也实施配给，否则购买力最强的人会买得最多。这意味着，他们得到的补贴会比购买力较低的人更多。到底谁补贴了消费者，取决于政府如何征税。如果既是纳税人又是消费者，便是自己补贴自己。若接受补贴的商品很多，要辨别谁补贴谁就让人晕头转向了。然而有一点应当是明确的，那就是，补贴的钱必须由某些人来买单，并不存在什么可以使公众得到某种好处而不必付出任何代价的方法。

价格管制往往能在短期内显现出成效。它可能会在一段时间内运作得很好，尤其在战争时期，它会因人们的爱国意识和危机感而获得支持。然而，实施的时间越长，运作的难度就越大。当价格被政府强制压低后，需求会持续地超过供给。我们已经看到，如果政府为了防止受控商品供应短缺，试图去降低其生产成本，即压低其劳工、原材料和其它生产要素的价格，随之而来的将会是这些生产要素的短缺。倘使政府采取这个方针，政府不仅会发现沿产品线“纵向”扩大价格管制不可避免，也会发现有必要对不同产品线“横向”扩大价格管制。如果我们对一种商品实行定量配给，民众得不到满足，尽管仍然存在过剩的购买力，需求将会转向某种替代品。换句话说，对任何一

种日益短缺的商品实行配给，势必对仍未实行配给的商品造成越来越大的压力。如果我们假设政府有效地遏制了黑市（或者，至少阻止黑市不致壮大到足以左右法定限价市场的程度），继续执行价格管制必然会迫使政府将越来越多的商品纳入配给的范畴。并且，政府不可能只限于对消费者实施配给。在二战期间就不仅限于消费者，事实上，而是首先对生产者实施原材料配给。

总之，旨在将某种历史价格水平永久化的全面价格管制，其自然结果终必是一种完全专制性的经济。工资必须像物价那样，被强制压低。劳工必须像原材料那样，被强制纳入配给。最后，政府为每一位消费者规定了他能得到的每一种商品的数量，为每一家制造商规定了它能得到原材料的数量、能够雇用的劳工的数量。到那时，厂商竞价购买原材料将不被容许，竞价招揽劳工同样不被容许。结果会形成僵化的极权经济，每家厂商、每个劳工都听任政府支配，而最终，我们将放弃掉曾经拥有的全部传统意义的自由。正如亚历山大·汉密尔顿两个世纪前在《联邦党人文集》（Federalist Papers）一书中所指出的：“控制一个人生计的权力，就是控制一个人意志的权力。”

这就是所谓“完美的”、长效和“无关政治的”价格控制的后果。政府管制酿成的一些大错，有一部分被黑市所化解。这个现象在一个又一个国家得到证实，在二战期间以及战后的欧洲尤其如此。在有些国家，黑市的成长壮大是以破坏法定限价市场来实现的，直至前者成为事实上的市场。然而，当权的政客们仍然力图通过维持形同虚设的法定价格来表明，即便其政策实施者们有过失，他们的立意是完全正确的。

不过，并不因为黑市最终取代了法定限价市场，我们就可以认为这个过程没有任何伤害。这伤害既有经济上的，也有道德上的。一些大型的老牌企业，过去靠的是雄厚的资本，并且在很大程度上依赖于他们在公众中的信誉，而在市场转型期，它们被迫限制生产或中断生产。取而代之的，是那些既无资本又无生产经验的皮包公司。这些新公司跟那些被取代的老牌企业相比效率低下，它们以远远高于先前企业用来继续生产其产品所需的生产成本，产出质量低劣、名不副实的商品。这是对不诚实的一种奖励。这些新公司之所以能够生存和发展，



是靠钻法律空子，而顾客又与它们沆瀣一气。自然而然，道德败坏深入到经济生活的每一个角落。

此外，政府价格管理部门很少真正做出努力，去维持他们一开始急吼吼要维持的现行价格水平。他们声称旨在努力“保持价格不变”。然而，他们很快就会以“纠正不公平”，或者“社会公正”为借口，着手实施歧视性的价格管制政策，结果是政治力量强大的群体得到政策倾斜最多，其它的群体则得不到政策照顾。

由于当今政治力量大抵以选票来衡量，因此当局总是力求讨好工人和农民。起初，人们不太能把工资和生活费用关联起来，认为可以单纯地涨工资而不涨价。后来，当人们认识到涨工资势必以牺牲利润为代价时，官僚们则争辩说，反正利润本来都高，即便涨工资而价格不变，生产者仍可以获得“公平的利润”。由于并不存在一个一致的利润率，而企业的利润又各不相同，所以，对利润一刀切的做法势必将赢利能力最差的公司一举淘汰出局，进而导致若干商品的产量减少或停产。这就意味着失业、生产萎缩、生活水平下降。

费尽折腾去规定最高价格，其根本原因是什么呢？首先，是什么致使价格上涨，人们在这点上存在误解。真正的原因是商品匮乏或货币过剩。法定价格上限根本无法解决这两方面的问题。事实上，正如我们所见，它们仅仅加剧了商品的短缺。至于货币过剩如何应对，我们会在后面章节讨论。不过，隐藏在限价政策背后的谬误之一，倒是本书的主题。正如无数计划旨在人为抬高某些商品的价格，是政府一心顾及生产者的眼前利益而没有考虑消费者利益的结果，同样，通过法令来压低价格的那些计划，是政府一心顾及公众作为消费者的眼前利益，而没有考虑他们作为生产者的利益的结果。这类政策所得的政治支持，产生自公众思想中类似的模糊观念。人们决不愿花更多的钱去购买牛奶、黄油、鞋子、家具、戏票、钻石，去支付租金。任何时候，任何一样这些商品的价格高于先前的价位，消费者就开始忿忿，感觉遭人敲竹杠。

惟一的例外，是他自己生产的商品：此刻，他完全理解并赞成提价的理由。不过，他总容易把自己的行业看作是某种例外。“我干的这行”，他会这样说，“现在的情况相当特殊，一般人是了解的。

人工成本在涨；原材料价格也在涨；这种那种原材料已经不再允许进口，必须以较高的成本在国内制造。此外，市场对本行产品的需求增加了，应该允许本行产品做必要的提价，从而鼓励供给以满足需求。”等等。每个人作为消费者时，都会买很多种不同的商品；而作为生产者时，通常只生产一种产品。他看得出，压低自己的产品的价格是不公平的。正如每家制造商都希望他自己的产品卖到更高的价格，每个工人都想要更高的工资或薪金。作为生产者时，每个人都看得出价格管制限制了本行的生产。但是，几乎每个人都不愿将观察到的这个事实推己及人，因为这意味着他会付更更高的的价钱去买别人的产品。

简单地说，我们每个人都具备多重经济角色。每个人都是生产者、纳税人，消费者。一个人支持何种政策，取决于他当时从何种身份去为自身利益作考虑。犹如电影《化身博士》(Dr. Jekyll and Mr. Hyde)，他有时处于这种身份、有时处于那种身份。作为生产者时，他便希望通货膨胀（这时主要顾及自己提供的服务或产品）；作为消费者时，他便希望政府限价（这时主要顾及他不得不掏钱买别人的产品）。作为消费者，他可能拥护或者默许政府实施补贴；而作为纳税人，他会愤慨为此埋单。每个人都很可能认为他能应付各种政治力量，以便能从他自己产出的商品涨价中获利（同时还要他的原材料价格被合法的压低），同时他还可以以消费者的身份受惠于价格管制。但是绝大多数的人都在自欺欺人——利用政治力量操纵价格，注定得不偿失；因为管制价格不可避免地会限制和破坏就业与生产。

## 第 18 章 房租管制的后果

政府对院宅和公寓房租的管制，是价格管制的一种特殊形式。从实质上讲其主要后果与一般的物价管制也是相同的，但仍有几点需要特别考虑。

有的时候，实行房租管制是整个物价管制政策的一个部分，但多数时候则是通过专门立法来规范的。这类情况往往出现在在战争初期。有的小镇因为部队驻扎，寄宿店主提高房价，公寓和院宅的业主提高租金，于是这导致了公众的愤慨。或者，在某些城镇，房屋事实上可能被炮弹炸毁了，而对武器或其它军需品的需求又挤占了建筑业所需的原材料和劳动力。

房租管制最初是以房屋供应缺乏“弹性”为依据强制实施的——也就是说，无论租金被提高到怎样的水平，住房短缺都不可能得到立即弥补。因此，人们坚持认为，通过禁止提高房租，政府可以保护租户不被敲竹杠、不被盘剥，同时不会对业主造成实质的伤害，也不会打消建造新房屋的积极性。

即便我们假设不会长期实行房租管制，上述论调也有缺陷。它忽视了一个立即就会出现后果。如果我们允许房东提高租金，以反映出通货膨胀和真实的供求状况的话，那么，各个租户将会节省租用面积以求经济合算。这样使得其它人可以分享供不应求的居住设施。相同数量的住房，就可以供更多的人居住，直到房荒得到缓解。

然而，房租管制鼓励了居住面积使用上的浪费。它造成一种差别待遇，其中，已经在某一城市或地区占有院宅或公寓的租户得到了特别的优待，却牺牲了四处找房的求租人的利益。只有允许租金上涨到自由市场的水平，才可能让所有的租户或求租人享有同等的机会，竞价争取居住空间。在通货膨胀或房源短缺的状况下，倘若不允许房东自己定个一口价，而只允许房东接受出价最高的人承租，那么租金毫无疑问也是会上涨的。

房租管制持续的时间越长，其影响就越恶劣。新的房子不会盖出来，因为不存在盖新楼的经济激励。而随着住宅建造成本升高（通常

是通货膨胀造成的)，原来价位的房租不再能带来利润。正如现实中通常发生的那样，即使政府最后认识到了这一点，并且不把新房屋的租金纳入管制范围，对兴建新住宅的激励，以及建造数量，还是会少于完全不实施房租管制的情况。新房屋的租金可能是同等大小旧房屋的10~20倍不等，具体要看旧房屋租金的价位，以及旧房屋租金管制以来的货币贬值程度（这样的事情曾经发生在二次世界大战后的法国）。在这样的状况下，住在老房子中的租户，不管家庭人数增加多少，或者目前的房屋多么破旧，都不愿意搬迁。

由于老房子的固定低房租，已经住在里面的租户合法地受到限制租金提高这一政策的保护。这等于鼓励他们浪费性地使用空间，而不考虑他们的家庭是否已经变小。如此一来，新需求迫在眉睫的压力都集中到了数量相对较少的新建筑上，并从一开始就迫使新房屋的租金高于完全自由的市场中应有的价位。

尽管如此，这种做法并不能相应地激励新住宅的建设。原有的建筑商或业主发现，从旧房屋上他们只能得到极为有限的利润，甚至处于亏损。他们不会有多少资金，甚至可能拿不出资金去投入新的建设。此外，他们或其它具有资金来源的人们有钱也不敢投，因为担心政府随时另找借口，突然对新房屋实施房租管制。这样的事常有发生。

住房状况的恶化也可能会表现在其它方面。最重要的是，除非政府允许适当地提高租金，否则业主不会自找麻烦修缮公寓或做其它方面的改善。事实上，在房租管制与现实严重脱节，价位打压过猛的情况下，房东甚至不会对租出去的院宅或公寓给予必要的维修。他们不仅没有经济动力，甚至没有足够资金去维修。房租管制法令也造成房东与房客之间关系恶化：房东被迫接受最低的回报率、甚至不赚反赔，租户则抱怨房东连起码的维修都不管。

迫于压力或由于混乱不清的经济思想，下一个步骤通常是取消“高档”住宅的房租管制，而同时继续维持中低档住宅的房租管制。其论点是：富人负担得起较高的房租，而穷人负担不起。

然而，这种区别对待政策的长期影响与其预期恰恰相反。高档住宅的建筑商和业主得到鼓励和更好回报；而需求更为迫切的低租金房屋，其建筑商和业主反而受到限制和惩罚。前者可以自由地赚取供需

状况所允许的最大利润；后者则缺乏激励（甚至缺乏资金）去建造更多的低租金房屋。

上述做法相对鼓励了业主对高档住宅的维修和改造，致使新建私人建筑被迫转向高档公寓。然而，人们缺乏激励去建造新的低收入住宅，甚至缺乏激励去保障现有低收入住宅的修缮。因此，对于低收入群体来讲，其住房质量将会恶化，而且数量上也不会有什么增加。在人口增长的情况下，低收入住宅的恶化和短缺都将会愈演愈烈。甚至严重到这样一种地步：那时，许多房东不仅赚不到钱，反而被迫月月赔钱。也许到了那时，他们甚至连放弃这笔财产也做不到。他们可能当真抛弃房产，溜之大吉，从而避免纳税。当住宅的供暖和其它的基本服务无人管理时，租户也只有另找住处。越来越多居民区沦为贫民窟。近年来，在纽约城区内，经常可见整段的街区都是废弃的公寓建筑，窗户破烂，或者用木板钉死以防遭人恣意毁坏。纵火案比以前增多，房主就有嫌疑。

一个进一步影响是市政收入流失，这是由于以财产价值为税基的税收持续萎缩。市政面临破产，或是无法继续提供基本的服务。

当这些结果变得明朗并引起广泛关注时，那些实施管制的人自然不会承认他们犯有过错。正相反，他们怪罪到资本主义体制头上。他们争辩说，私有制度再度“失灵”，“私有产业解决不了问题”。因此，他们力陈，国家必须介入，一肩担起兴建廉租房的重任。

对于那些参与过二次世界大战的国家、以及那些为了平抑通货膨胀而实施房租管制的国家来说，这几乎是统一的结局。

于是乎，政府推出规模浩大的廉租房兴建计划（当然是拿纳税人的钱去做这件事）。当然，廉租房的房租，根本不足以弥补房屋的建造和营运成本。不足部分通常由政府每年拿钱出来补贴，无论是通过收取低廉的房租来直接补贴租户，还是以各种名义补贴廉租房的承建商和物业公司。无论名义上如何安排和计划，享受廉租房的租户都得到了别人的补贴。他们所需交纳的一部分租金是由别人提供的。这些租户是被政府选中的接受优待的一群人。对于优待特定的一群人的各种政治可能性，明眼人一看即知，无需多说。一个压力集团将由此形成并壮大，进而相信它有权接受纳税人的补贴。这是向全面的福利国

家迈进的另一个不可逆的步骤。

实施房租管制，最具讽刺的一点，在于它越是背离现实、手段越严厉、越不公正，支持继续管制的政治呼声越强烈。假如法定固定房租平均来说是自由市场租金水平的 95%，并且对房东来讲只有些许不公平的话，政府此时取消房租管制，遇到的政治阻力不会太大，毕竟租户只需要多负担约 5% 的房租。但是，倘若通货膨胀非常严重，或者房租管制法十分严厉，总之跟现实大幅脱节，以至于法定固定房租只相当于自由市场租金的 10%，巨大的不公平让业主和房东受损、让租户受益，政府此时取消房租管制、要租户转而支付高租金就会引起非常强烈的反对。反对者会说，突然加重租户房租负担，未免过于残酷和不合情理。鉴于这种情况，甚至反对实施房租管制的人也会妥协，认为取消管制必须慎重、渐进、慢慢来。实际上，就是连这种逐步取消管制的方案，在房租管制的人中，也极少有人怀有政治上的勇气和经济上的远见而敢于提倡。总之，房租管制越是不切实际、不公正，取消管制在政治上的可行性越小。一个接一个国家的实践表明，即使其它的价格管制形式已经取消了好多年，为害不小的房租管制依然照旧在实施。

继续实施房租管制的政治借口毫无道理可言。法律有时规定，当“空房率”高于某个数字时，可以解除控制。执行房租管制的官员总是提醒公众，空房率还没有达到那个数字。这当然是不会达到的。法定房租至今一直被控制在远远低于市场价格的水平，这足以使阻碍出租房屋供给的增长，另一方面又人为地增加了对它的需求。因此，政府所规定的租价上限越是低得不合理，出租房源的“稀缺”情况将持续下去就越必然。

强加于房东们的不公正待遇是公然的恶行。大家不要忘了，他们被强制补贴租户的租金的，为此他们往往要自己承担很大的净亏损。享受补贴的租户，也许会比补贴他们的房东还富有，因为后者不得不承担市场租价中的部分份额。政治家们忽视了这一点，而其它行业的人有可能因为同情租户的处境而支持实施或者维持房租管制，但他们绝不会自找麻烦，建议通过纳税而自己也向租户提供部分的补贴。全部的负担落到非常倒霉的一小群建设或拥有出租房屋的家伙身上。

甚少有比贫民窟主更具有贬义的词汇了。贫民窟主是什么样的人呢？他并不拥有坐落在黄金地段的豪宅，而是只有位于贫民窟的破旧老屋。那里的房租是最便宜的，而租金的支付又是最拖拉、最不稳定、最靠不住的。很难想象一个人（除非天性邪恶）具有相当的经济条件，可以拥有像样的房屋出租的话，相反他选择了去作一个贫民窟主。

不合理的价格管制施加在面包等日用消费品上的时候，比如面包，面包店只要停止烘焙、停止出售面包就行了。面包马上就会供不应求，迫使政治人物提高价格上限，甚至取消价格管制。但是，房子是非常耐用的消费品。可能要住上好几年，寻租户才会开始感受到房东无力维修与扩建的苦果。也许再过数年，人们才会意识到房荒与房屋设施恶化与房租管制有直接的关系。与此同时，只要房主们在扣除税金和抵押贷款利息之后还算有点净收入，那么，除了继续拥有和出租房产，他们似乎也别无选择。于是，政治家们——记住，租户的票数比房东的票数更多——在被迫放普通价格管制之后，仍然长久地继续执行房租管制政策。

这就回到了我们的基本课程。要求实施房租管制的压力，来自于仅仅考虑了臆想出来的全部人口中某一群体的短期利益。而当我们考虑到这种控制在长期内对于包括租户自己在内的每个人的影响时，我们就会认识到，不仅房租管制徒劳无益，并且，管制手段越严厉、延续时间越长，它的破坏性越大。

## 第 19 章 最低工资法令

我们已经看到政府通过强制手段提高某些商品的价格所带来的恶果。靠颁订最低工资法令来提高工资，也会带来类似的恶果。这不足为奇，因为事实上，工资就是一种价格。我们给劳动力价格取了一个完全区别于其它产品价格的名称，对经济思考的清晰性而言这是一种不幸。大多数人因此不了解商品价格和劳动力价格是由同样的原则在支配。

一说起工资，众人的思维就变得如此情绪化和政治化，以至于大多数讨论都忽略了最基本的原则。那些会马上站出来驳斥“人为抬高商品价格可以带来繁荣”的说法的人，会马上站出来指出最低价格法令可能适得其反、给它们想要帮助的行业造成最大伤害的人，仍然会力挺最低工资法令，并会抨击持反对意见的人，不带丝毫疑虑。

然而应当明确的一点是，最低工资法令至多不过是克服低工资弊端的一个有限的武器。由它所能得到的好处是否能够超过它所造成的损害，要取决于其目标有所克制的程度。这类法令越是雄心勃勃，力图囊括的劳工数量越大，力求拉动的工资涨幅越大，就越是注定其弊大于利。

举例来说，当政府通过一项法令，规定工人每周工作 40 小时的工资不得低于 106 美元，那么，首当其冲的是那些劳动价值够不上这 106 美元的劳工，他们将不会被雇用。法律可以规定雇主给雇员开的工资达不到某个标准就算违法，但法律并不能使雇来的人的劳动价值一定够得上这个标准。你在阻止了社会享有他能提供的有限的、力所能及的服务的时候，只不过是剥夺他能力与条件能挣到相应工资的权利。简单地说，你用失业取代低工资，损害了所有人的利益而没有相当的补偿。

针对上述情况的唯一例外是一群劳工的工资低于了市场价值。这种状况极为少见，情况非常特殊，或者是发生在竞争力量无法自由而充分地发挥作用的地区。但是几乎所有这些特殊的情况，都可以通过组织工会的方式予以解决，同样有效，却比法律条例更灵活，副作用



也远比之为小。

可能有人认为，如果法律强制规定某行业支付更高的工资，那个行业可采用提高产品价格的方式，将工资负担转嫁给消费者。然而，这种转嫁是不易办到的，就像人为地调高工资的后果也难以避免一样。产品提价的可能性可能不存在：因为消费者会转而去买同类进口产品或改用其它替代品。即便消费者继续购买提高工资行业的产品，但较高的价格将迫使他们买得比从前更少。结果会是，该行业的某些劳工能从高工资中受益，其它的劳工将被迫失业。另一方面，如果工资涨而价格不涨，这个行业的边际生产者将挤出这个行业；所以，这不过是以另一种方式促使产量减少，进而促成工人失业。

在我们指出此类后果以后，有人会说：“行啊，如果某行业全靠低工资吊命，那么还不如用最低工资法令把这个行业完全淘汰掉。”这种大胆的说法忽视了现实。首先，它忽视了消费者将再也得不到此种产品。其次，它忘记了这仅仅是用失业惩罚了在那一产业中工作的工人。最后，它还忽略了一点，即便 X 行业的工资很低，却是业界劳工的最佳选择；否则，那些劳工早就改行了。因此，如果 X 行业因为最低工资法而遭淘汰，先前的业界劳工会被迫转行到更不如意的其它行业。求职竞争甚至还会压低那些可供选择的职位的工资。总之，最低工资法必定造成失业增加，在这点上不可能得出其它结论。

此外，实施旨在处理好最低工资法导致失业问题的救济方案，还会引发出令人费解的问题。比如，法律把每小时最低工资定为 2.65 美元，表明劳工一周工作 40 小时而工资低于 106 美元的，统统为法律所禁止。{书后注 5:最低工资现在是每小时 4.25 美元。按每周工作 40 小时计算，单单工资成本，雇主就要负担每周 170 美元一个人。}再假设现在的失业救济金标准是一周 70 美元。这意味着，我们宁可每周花 70 美元去养活一个闲人，也不肯让人尽其所能去挣得周薪为 90 美元的工资。最低工资法剥夺了社会享有这部分人的服务所创造的价值，也剥夺了这些人凭自力更生而拥有的独立与自尊。与此同时，我们降低了他们本可以通过自己的努力而得到的收入。

只要救济金标准还低于一周 106 美元，就会带来上述后果。然而，把救济金提得越高，则其它方面的后果就会越糟。如果救济标准调到

一周 106 美元，那么对于许多人而言，工作与不工作的收入一个样。更进一步说，无论救济金标准高还是低，都会造成了这种局面，即：每个人努力工作，挣得的只是工资与救济金之间的差额。举例来说，假设每周的救济金是 106 美元，某劳工每小时工资是 2.75 美元、即周薪 110 美元，那么该劳工实际上只是在为每周 4 美元的工资而工作。因为他不工作也能领到 106 美元。

也许有的人会认为，我们可以通过提供“工作救助”而不是“家庭救济”的办法来避免上述结果；但这只是换汤不换药。工作救助意味着我们付给受惠劳工的工资比市场上付给他的工资高。因此，他们领取的救助性工资，只有一部分是劳动报酬，其余则是变相支付的救济金。

有必要进一步指出，政府以工代赈安排的工作必然没有效率，其效用也很成问题。政府不得不搞出一些再就业工程来雇用技能最差的劳工。它不能着手于培训人们木工、泥瓦工或是类似的手艺，因为他们担心那么做会导致与目前的熟练工人的竞争，甚至引发工会之间的对抗。虽然我不主张搞补贴，但是如果政府首先公开地对那些处于边际生产水平以下的工人进行直接的工资补贴，或许从总体上看，它所造成的损失可能会小一些。可这样做却会有政治麻烦。

这个问题就此打住，再谈就跑题了。请记住，在我们考虑实施最低工资法，或者提高最低工资时，我们一定要认识到实施救济的种种困难和后果。{脚注：1938 年，当美国所有制造业的平均工资是每小时 63 美分时，国会制定的最低工资限额只是每小时 25 美分。1945 年，当所有工厂的平均工资提高到每小时 1.02 美元时，国会制定的最低限额为每小时 40 美分。1949 年，当所有工厂的平均工资提高到每小时 1.40 美元时，国会将最低限额提高为每小时 75 美分。1955 年，当所有工厂的平均工资提高到每小时 1.88 美元时，国会将最低工资限额提高到每小时 1 美元。1961 年，当所有工厂平均工资提高到每小时 2.30 美元时，国会将最低限额提高到每小时 1.15 美元，1963 年再提高到 1.25 美元。长话短说，1967 年最低工资增为 1.40 美元，1968 年为 1.60 美元，1974 年为 2.00 美元，1975 年为 2.10 美元，1976 年为 2.30 美元（那时所有私营非农业生产就业者的平均工资是

4.87 美元)。1977 年，当非农工人的平均工资达到了每小时 5.26 美元，最低工资也提高到每小时 2.65 美元，附加条款规定在此后三年中要相继增长进一步提高。于是，随着普遍的小时工资的提高，最低工资法的提倡者认为，法定最低工资水平至少应到相应地提高。尽管是最低工资在随市场工资进行提高，但总有人构建最低工资立法提高了市场工资水平这一迷信。}{书后注 6:在黑兹利特上述脚注之后，最低工资又增加了三次：在 1981 年增至 3.35 美元，1990 年为 3.80 美元，1992 年为 4.25 美元。每一次最低工资的增加，伴随着失业增加（尤其是少数族裔的年轻人失业）与新增就业机会的减少。（理查德·维德（Richard Vedder）和洛厄尔·盖洛维（Lowell Gallaway）的〈联邦最低工资应该调增吗？〉(Should the Federal Minimum Wage Be Increased?)，NCPA 政策报告第 190 号，1995 年 2 月)}

在结束这一论题之前，也许我应当提一下主张以法规形式确定某一最低工资率的另一种论调。有人指出：一家大公司如果垄断某一行业，它不用担心竞争，可以用低于市价的工资来支付劳动力报酬。在很大程度上这种情况并不符合现实。这样的“垄断”公司在形成过程中必须以高工资从其它行业吸引员工。形成垄断之后，从理论上讲，它以向有具体特殊技能的工人支付“低于应有水平”的工资，而不是象其它行业一样大幅度地提高工资。但是这种情况只有在该产业（或公司）病入膏肓或者龟缩时才有可能；如果它处于兴盛或扩张阶段，则必须继续用高工资才能吸引扩增其员工人数。

经验告诉我们，那些被指责为垄断的大公司，所支付的工资最高，所提供的工作条件最吸引人。而绩效较差的小公司迫于竞争压力，支付的工资往往最低。但是无论公司大小，所有的雇主都必须支付够高的工资，才能留住员工，竞争人才。

以上所说并非表明我们找不到提高工资的方法，它仅仅指出，靠政府的法令来提高工资，这种方式表面上看来简便易行，却是错误的，并且是最糟糕的。

也许这是最佳时候，指出许多改革者与那些不能接受他们建议的人之间的区别，并不在于他们更有善心，而是他们更缺乏耐心。问题不在于我们是否愿人富不愿人穷，任何有良心的人当然希望大家都过

得好。真正的问题在于用什么手段去实现这个良好愿望。在回答这个问题时，请不要无视一些最基本的真理。我们没办法无中生有，让劳工报酬长期高出其创造的价值。

所以，提高工资的最佳手段，是提高劳动力的边际生产水平。这可以通过许多方法来实现：通过增加资本累积，例如添置机器以协助劳工；通过新的发明和革新；通过雇主更有效率的管理；通过员工的勤劳和更有效劳作；通过更好的教育培训等。单个生产者产出越多，他为整个社会所增加的财富就越多。他生产得越多，他的服务对于消费者的价值越大，因此对雇主的价值也越大，雇主越有可能给他涨工资。实质工资来源于产值，而不是来源于政府的法令。

因此，政府政策不应该给雇主增加更多负担，而应该鼓励他们创造利润；鼓励他们扩张经营，通过添置更新更好的机器来提高劳工的生产力。也就是不要限制资本积累，而要鼓励资本累积，并以此来增加就业、提高工资率。

## 第 20 章 工会真正提高了工资吗？

相信工会可以在长期内从根本上提高整个工业人口的实际工资，这种想法是当今时代重大的妄想之一。如此妄想的主要原因是没有认清工资根本上说是由劳动生产力决定的。举例来说，正是由于这个原因，在英国和德国的“劳工运动”发展远胜于美国的数十年间，这两个国家的工资依旧远远跟不上美国。

尽管有压倒性的证据表明，劳动生产力是工资的根本决定因素，但这个结论常被工会领袖所忘记或者嘲笑、一大批跟在工会领袖屁股后面鹦鹉学舌的经济学家也以此求得“自由主义经济学者”的名声。这个结论并不是建立在如那些人所嘲弄的雇主们全都和善慷慨与仗义疏财的假设上。它是以一个全然不同的假设为前提的，即：雇主个人所渴望的是增加自己的利润收入，并使之最大化。假如有员工愿意只拿少于其实际应得收入的工资的话，雇主怎么可能不充分利用这种好事呢？雇主怎可能坐视别的雇主从一个员工身上每周赚取两美元（自己两手空空），而不自己（少赚一美元却）从他身上每周赚得一美元呢？只要这种状况存在，雇主们竞相出价招揽物超其价的劳工，将使劳工工资趋于他们的最大经济价值。

以上所说并不表示工会起不到任何有益的、合理的作用。工会能起到的核心作用，是改善局部的工作条件，并且确保工会成员所提供的劳务能够得到实际市场价值。

由于劳动力市场的工人求职与雇主择才的竞争并不完美，无论劳工方面，还是雇主方面，都无法掌握充分的劳动力市场信息。单个劳工也许不知道他对雇主提供的劳务的实际市场价值。同时，劳工的谈判能力往往相对较弱。一旦判断错误，劳工方面付出代价要远高于雇主方面。如果雇主不慎拒用一个能干人，雇主的损失只不过是那个人过人之处所能创造的那部分利润；但是，他雇用了成百上千的求职者。相反，劳工如果自信找份更好的工作并不难，而错误地拒绝了一份工作，那么，对他来讲，这可能意味着巨大的代价。他的谋生全赖一份工作。他不仅会发现自己无法很快找到待遇更好的工作，还有可能一

时间连待遇低很多的工作也找不到。他最大的问题是时间上拖不起，他要吃饭，他的家人也要靠他吃饭。为避免这些风险，即便雇主开出的工资低于他心目中“实际市场价值”，他也可能接受。然而，当雇主的工人们形成一个整体与他打交道，并且为其中某一工种确定了一个大家都知道的“标准工资”时，他们会有助于均衡双方在讨价还价中的力量以及判断失误的风险。

历史经验却证明，工会很容易就做过了头，特别是当劳动法规偏向劳动者，单方面强制约束雇主时，工会会做出一些不负责任的行为，实行短视的、反社会的政策。例如，只要他们想把工会成员的工资固定于高出他们实际市场价值的水平，他们就在这么干。这样做一定会造成失业。事实上，要达到这个目的，工会还必定会采取某种胁迫和强制手段。

手段之一是订立歧视性的工会会员资格，在专长或技能因素之外，设立各种限制条件。可以是对新工人收取过高的入会费、主观裁决会员资格、以公开或隐秘的方式进行宗教、种族或性别歧视、采取某种绝对的会员人数限制，或是在需要的情况下，通过强制手段推行排他性政策：不仅排斥非工会劳工生产的产品，甚至排斥外地的工会生产的产品。

借助于威胁和强制手段将某些工会会员的工资提高或者保持在实际市场价值之上的最典型的例子就是罢工。和平的罢工是可能的。只要罢工行动是和平的，便是劳工的合法武器。即便如此，罢工也应该是不得已才作为最后的手段。齐心协力的罢工，可以使一贯克扣员工的偏执老板得到教训清醒。他可能会发现，他无法以罢工者拒绝的工资标准去雇到同样优秀的劳工。但是，一当罢工行动掺杂胁迫或暴力的手段——组织大批纠察队员阻止在职员工继续上班工作，或者阻止雇主招募新员工取代他们，罢工者的主张就难免令人质疑。我们看到，纠察队员的目标并非针对雇主，而是针对其它的劳工。这些其它劳工恰恰希望得到老员工空缺出来的岗位，并且愿意接受老员工如今拒绝的工资。这个事实证明，可供新员工选择的其它工作机会，都不如老员工拒绝的这份工作好。如果在老员工的强行阻止下，新员工根本无法上岗工作，这些人只有放弃选择对他们最好的工作，转而去选

择那些比较差的工作。由此可见，罢工者们实际上是在霸占某种相对于其它劳工的特权。

如果上述分析是正确的，那么，不分青红皂白地仇视“罢工破坏者”就不讲道理。如果罢工破坏者只是专职流氓，他们自己就用暴力威胁，或者无能其职，或者他们得到临时的高工资，其唯一目的是制造复工假象直到原有工人被吓倒复工，领原先的微薄工资，人们仇视他们就是有道理的。但如果“罢工破坏者”只是普通的男女劳工，目的不过是为了求得一分稳定的工作，而且愿意接受原有的工资标准，那么，他们就成了为了使那些罢工工人享受更好的工作条件而不得不被推到比此更坏的工作中去的工人了。事实上，也只有通过不断进行持续的暴力威胁，原有雇员的这一优越地位才有可能维持下去。

冷静思考一下就会发现，“情绪经济学”孕育出来的理论很难自圆其说。其中之一是说，劳工普遍“工资待遇偏低”。这就好比是说，在自由市场中，价格普遍长期偏低。另一个离奇并且顽固的观点是说，一个国家工人的利益是彼此相同的，一个工会内工人的工资以某种方式调增讲有助于所有其余的工人。这一观点不仅毫无真实可言，而且实际情况是，如果某个工会强行为会员争取到的工资高于其劳务的实际市场价格，这样做，对当地的其它人、对其它所有的劳工都造成伤害。

为了更清楚地了解这种伤害是如何发生的，让我们设计一个极为简化的假想社会。假设这个社会只由六群劳工组成，并且假设它们的起始工资相同，他们的产品的市场价值一开始也相同。

这六群劳工分别是：（1）农场工人；（2）零售商店店员；（3）制衣工人；（4）煤矿矿工；（5）建筑工人；（6）铁路职工。他们的工资不由任何强制因素决定，不一定彼此相等，但不管工资是多少，我们直接给每一群劳工一个原始的指数，以 100 为基础。现在，让我们假设每一群劳工都组织了全国性的工会，六大工会能够仰仗自身行业的经济生产力、政治权力和战略地位，提出各自的调资要求。假设你争我夺后的调资结果是，农场工人根本得不到工资的提高，零售商店店员涨 10%，制衣工人涨 20%，煤矿矿工涨 30%，建筑工人涨 40%，铁路职工涨 50%。

根据上面所出的假设，我们可以计算出工资平均上涨了 25%。现在，为方便计算，我们再假设各行业的产品价格涨幅与该行业工资增幅相同。（由于好几个原因，包括了劳动力成本并不能代表所有生产成本这一事实，价格不会那么变动——短期内是肯定不会的。尽管如此，那样的数字仍然可以用来说明其中的基本原理。）

现在的情况是，生活费用平均上涨 25%。农场工人的货币工资看似没有下降，从能够买到的东西看，他们的处境变得相当糟糕。零售商店店员的货币工资虽然涨了 10%，处境也比调资竞赛之前时更糟。制衣工人的货币工资即使涨了 20%，生活也无法和以前相比。煤矿矿工的货币工资纵然涨了 30%，购买力只是增加了一点点。建筑工人和铁路职工当然有所改善，但其实际获益比表面看上去小得多。

即使这样的简化计算，还要假设强行涨工资不会带来失业。要这个假设成立，我们还必须假设工资调增的同时，货币供应和银行信贷也等量增加。即使如此，扭曲的工资率也不可能不造成行业性失业，特别是在那些工资调增最多的行业中。如果没有采取相应的通货膨胀，强行涨工资会造成普遍性的失业。

按百分比计算，最严重的失业并不一定发生在工资涨幅最大的工会中。因为，失业出现了转移和分配，跟对不同劳动力的需求弹性以及很多种劳动力的“联合需求”特点相关。然而，当我们把所有这些因素都考虑进去，我们很可能会发现，在把失业人数与就业人数进行权衡时，即使是那些工资涨幅最大的集团，他们的处境也每况愈下。当然，从福利的角度分析，我们将会发现，真正受到的损害要远远高出用数字表示出来的损失。因为，失业劳工承受的心理损失，远高于受雇劳工购买力增加一点点而获得的心理收益。

这种局面也不能靠提供失业救济来弥补。首先，此种救济很大程度上是直接或间接地从那些就业者的工资中支付的。因此，这降低了工资水平。同时，象我们已经看到的，“充分的”的救济金支付创造了失业。出现这样的结果有多种形式。在过去，扶助失业会员是有影响的工会的一项基本功能，所以，它们在要求涨工资时，总是三思而后行，会充分衡量由此可能带来的失业。而在现代失业救济制度下，政府强迫一般纳税人负担工资过高造成的失业救济支出，工会便失去



此种针对提过分调资要求的约束。此外，我们说过，“充分的”救济会使一些人根本不想工作，而工作的人又觉得努力工作挣来的实际收入仅相当于工资和救济金两者的差额。严重的失业意味着产品产量更小、国家更穷、每个人能拥有的东西都更少。

工联主义的倡导者有时会用另一个答案来回答刚才的救济问题。他们承认，如今的大工会会员的确会欺压没有参加工会的劳工，补救办法很简单：人人都参加工会。然而，这种补救方案并没有那么简单。首先，不论瓦格纳—塔夫脱—哈特利法（Wagner-Taft-Hartley Act）以及其它的法律条文怎样从法律上和政治上给予工会组织以极大的支持（人们可能会在某些情况下把这种做法称为强制），但美国仍然只有约四分之一的潜在受惠的劳工参加了工会。{书后注 7：现在，劳工参加工会的入会率为 15.5%（《投资者财经日报》，1995 年 11 月 14 日）}导致工会化的条件要比我们通常所认为的要特殊得多。即使人人参加工会，各工会的力量也不可能很均衡，一如今天的形势。某些种类的工人有远比他人更有利的策略性优势，要么是会员人多势众，要么是生产的产品不可或缺，要么其它行业对这一行业更为依赖，要么是更会使用暴力。但是，假如情况相反呢？撇开这一假设中自我矛盾之处不谈，如果所有工人的货币工资都可以通过强迫手段等比例地提高，又能如何呢？可以肯定，从长期来看，没有人会过得比工资丝毫不变要好哪怕一点点。

这就把我们带到了问题的核心。这里常用的假设是，调高工资会是以减低雇主的利润为代价的。这种情况在特定条件下或者短期当然有可能发生。例如，某家公司的工资被迫调高，但为了跟同行竞争，产品无法涨价，那么调增那部分工资，只好从利润中扣取。比较少见的是整个行业全部调增工资。如果那个行业不担心外国货的竞争，该行业就可以通过提高价格把调资负担转嫁给消费者。考虑到消费者大多是劳工，必须付更多的钱购买商品，也就等于所有实际工资会因此下降。那么由于商品提价，那个行业的销量会减少，从而利润基数会减少，而该行业从业员工人数和总工资也会相应减少。

当然，我们也可以设想有可能出现另一种情况：整个行业的利润减少后，雇用人数没有相应减少。换句话说，工资调增之后，总工资

随之增加，不过行业利润足以承担由此造成的成本上升，并且没有公司因此倒闭。这样的结果不太可能，但它是可以想象的。

让我们以铁路业为例加以说明。铁路业没有办法通过以提高票价的形式将调资负担转嫁给乘客，因为政府法规不允许它这么做。

至少，工会有可能在短期内以牺牲雇主和投资人为代价，而获得工资调涨的利益。投资人曾经拥有很多流动资金，但是假设这些资金已经投资到铁路业了。他们的资金已经转变为了铁轨和路基、货车厢和火车机车。他们的资金曾经可以投到其它很多地方，现在却被套牢在一种特定形式上了。对于那些已经投资下去的资本，铁路工会可以迫使投资人接受较低的投资回报。只要收入高于经营成本，投资人就会继续让铁路公司运转，即使投资回报率只有 0.1%。

如此一来，会产生一个难以避免的结果。如果投资人已经投到铁路业的钱，现在创造的收益比不上投资其它行业，投资人就不会再多投一分钱给铁路公司。他们也许会只更换已经耗损的设施，维持起码的运转，以保护现有投资；但是长期而言，他们想都不会想去追加投资对破旧落后的设备搞更新换代。要是国内的投资回报比不上投资海外，他们会把资金投到海外。如果他们到处都找不到好项目，以足够多的收益来补偿其风险，他们根本不会再进行投资。

由此可见，劳动剥削资本至多不过是暂时现象。这一过程很快就会结束。实际上，它的结束并不会像我们假设性的说明那样结束，而是令所有的边际公司破产出局；令失业升高；迫使工资和利润重新调整，直到正常（或者非正常）的获利前景重现，就业和生产得以恢复。但是在此期间，由于劳动剥削资本，失业增加和生产减少会使每个人都更穷。尽管劳动者收入占国民收入的相对比率会一度提高，绝对要下降；劳工相对获益，不仅是短期胜利，甚至是得不偿失的胜利，因为从实际购买力看，劳动力的收入总量同样降低了。

于是我们得出了这样的结论，尽管工会可能在一段时间内保证其会员货币工资的增长，这种增长一部分以雇主的利益为代价、更多则是以非工会劳工的利益为代价得到的。但是，在长期内，工会根本不能为工人整体增加实际的工资收入。

相信工会能够做到这一点的想法是以一系列错误认识为基础的。

其中之一是“后发者因之而发”（post hoc ergo propter hoc）的巧合谬论。在过去的半个世纪以来，资本投资增长和科技进步工资大幅升高，因此工资稳步增长，但同期工会也不断成长，因此他们将工资增长归功于工会。但是造成错觉的根本谬误还是在于，只考虑工会要求提高工资之后，特定受聘劳工短期内受到的影响，却没有去追踪工资上涨对所有劳工（包括迫使工资调涨的劳工）的就业、对生产和生活费用所造成的影响。

我们或许可以从这个结论出发，进一步对工会提出质疑：长期来说，工会是否阻碍了全体劳工的实际工资上升到应该达到的水平。如果工会造成的总体影响是降低了劳动生产率，那么工会肯定是阻碍工资上涨、甚至是降低劳工工资的一股力量；我们可以探索事实是否是这样？

谈到生产力，不少工会政策还是可圈可点的，有贡献是真的。在一些行业中，工会坚持订立标准，帮助劳工提升专业技能。在其早期历史中，工会采取了许多措施来保护会员的健康。在劳动力过剩的地方，个别雇主为了短期利益，不断要求员工进行高强度、长时间工作，而不顾这样做对工人身心健康的严重损害，因为雇主可以随时换人。甚至有的雇主无知短视，不顾一切让员工操劳过度反而减少利润。针对所有这些情况，工会通过争取起码的标准，常常能够改善会员的健康和福利，同时使他们的实际工资得以增长。

但是近年来，随着工会权力的增长，以及民众的同情用错地方，工会的一些反社会的做法被民众容忍或支持，工会努力的目标已经超出了合理的限度。将每周的工作时间从 70 小时减少到 60 小时，不仅对保障劳工的健康和福利有益，长期而言对提高生产也有帮助。将每周工作时间从 60 小时减为 48 小时，对劳工的健康和休闲生活有帮助。再从 48 小时减为 44 小时，对劳工的休闲生活有好处，但不一定能增加生产和收入。将每周的工作时数缩减为 40 小时，对劳工的健康和休闲生活不会增加多少好处，而产出和收入将明显减少。但是现在的工会讨论甚至有时还强制实行 35 小时乃至 30 小时的周工时制度，否认这样做会或者需要减少产出或者收入。

削减每周工时并不是惟一的妨碍生产力增长的工会政策。事实

上,这是伤害最小的一种工会政策,至少由此而产生的得失一目了然。我们看到,许多任务会坚持实施僵化的细分工制度,不仅导致生产成本上升,而且引发代价高昂且荒谬的“地盘”之争。它们反对按工人的产出和效率来支付工资,坚持要求所有的会员小时工资标准一视同仁,而不管劳动生产率的差别。它们坚持论资排辈,而不是论绩效来晋升。在抵制“又要马儿跑,又要马儿不吃草”的名义下,它们刻意怠工。它们谴责那些劳动产出超过其它同事的员工,要雇主解雇他们,甚至殴打泄愤。它们反对引进和改良机器。它们要挟雇主说,如有任何会员因为安装使用机器而遭到解雇,这些被解雇的会员必须无限期领取“保障收入”。它们坚持依照“制造工作机会”的规则行事,要求用更多的人力和时间去完成指派的工作。他们甚至强迫雇主留用根本不需要的员工。

绝大部分类似的政策都是以这样一个假设为前提的,即只有一个固定量的工作可做,只有一个有限的“工作储量”,因此,我们就应当把它分摊给尽可能许多人去做、分散到更长的时间内去做,免得这个储量用得更快。这个假设是完全错误的。事实上,可做的工作并不存在数量上的限制。工作会创造出工作。甲所生产的东西会产生对乙的产品的需求。

然而,正因为存在着这样一个错误的假设,由于工会的政策建立在这个假设之上,它们的净影响是使得劳动生产率降低到了它本可以达到的水平之下。从长期看来,工会政策的净影响对于所有工人来讲是减少了实际工资——也就是说,从他们能够购买的商品的角度的工资——使之低于它们本可以提高到的水平。啰嗦一句,上半世纪中实际工资大幅增长的真正原因,是资本累积以及由此才有可能出现的巨大的科技进步。

但是这一进程不是自动实现的。不仅仅因为坏的工会政策,而且也同样因为坏的政策,在过去十年中,这种发展事实上已经停止了。如果我们仅仅考察以名义美元价值来衡量的私人非农业工人总的周平均收入的话,它的确从 1968 年的 107.73 美元,上涨到 1977 年 8 月的 189.36 美元。但是,劳动统计局扣除了其中的通货膨胀因素,考虑到消费者物价的上涨,以 1967 年底币值计算这些收入时,它指

出，实际的周收入已从 1968 年的 103.39 美元下降到 1977 年 8 月的 103.36 美元。{书后注 8：《投资者财经日报》1996 年 1 月 4 日刊载的资料显示：过去 40 年，薪酬占总产出的比重，一直保持在 60%左右。经济学家肯尼斯·沃伊泰克(Kenneth P. Voytek)报告说，从 1959～1972 年，非农劳工每小时薪酬年均增长 2.4%。从 1973～1994 年，这个增幅放缓至 0.8%。这是因为，从 1959～1972 年的生产率年均增长 2.4，而从 1973～1994 年生产率年均增长不到 1%。整体而言，自 1959 年以来，薪酬收入在国民收入中的比重增加了 4%，与此同时，工会会员人数是急剧下降。非工资薪酬，如保健和在职培训，不断增加。}（《投资者财经日报》，1996 年 1 月 8 日）}

实际工资收入中止增长，这并不是工会本身性质所决定的一个内在必然的结果。它是那些目光短浅的工会政策和政府政策造成的。现在要改变这两类短视政策还来得及。

业余的经济学作家总是呼吁订立出“公正”价格和“公正”工资。这些有关经济公正性的含混概念是从中世纪流传下来的。与此不同，正统经济学家则代之以有效价格和有效工资的概念。有效价格是指能够鼓励最大产量和最大销售量的价格。有效工资是指能带来最大就业量和最大的实际工资支付额的工资。

有效工资的概念，被马克思主义者极其未列入门墙的信徒，购买力学派，曲解并使用。他们把工资是否“公平”这个问题留给了头脑简单的人，而真正的问题，他们坚称，是目前的工资是否有效。他们说，惟一有效的工资，要能让劳工“买回他们所生产的产品”，这是惟一能够防止经济立即崩溃的工资。马克思学派及购买力学派将以往的每一次经济萧条，归咎于此前没能支付这种工资，并且不论什么时候，他们都认定工资还没有高到足以买回产品的地步。

这套信条在工会领袖手里被证明特别有用。他们深知自己没有能力去激发公众的利他心理，也没有能力去说服雇主这类邪恶的人“公正”对待劳工，他们抓住一个刻意迎合民众的自私动机的说法，危言耸听，进而迫使雇主接受工会的要求。

可是，我们怎么才能准确地知道，在什么时候劳工已经具有了“足以买回其产品”的能力了呢？或何时超过足够的程度呢？我们

又如何知道合理的总量确切地说是多少呢？由于此信条倡导者尚未做出努力为我们解答这些问题，我们只好试着自己来寻找答案。

一些支持者的言辞似乎在暗示，从事每一产业生产的工人都应当得到足够买回他们所创造的具体产品的工资。但他们的意思肯定不是指，生产低档服装的劳工的应得工资，要够他们买回低档服装，而生产貂皮大衣的劳工的应得工资，要够他们买回貂皮大衣；或者，福特汽车厂劳工的应得工资，要能买回福特汽车，凯迪拉克汽车厂劳工的应得工资，要能买回凯迪拉克轿车。

不过，回顾一下 20 世纪 40 年代汽车制造业工会的情形，我们或许可以从中得到启发。当时汽车工会大部分会员的收入已经位列全美国工薪族的三甲，根据官方统计数字，他们周薪已经比制造业平均周薪水平高出 20%，几乎是零售业平均工资的两倍。他们却要求进一步调高工资 30%。其发言人说，“提升保持正快速下降的我们对所生产的产品的购买能力”。

那么，产业工人和零售业工人的平均工资应该涨多少呢？在那样的经济环境下，如果汽车业工人需要调高 30% 才能阻止不景气，其它行业的劳工仅仅调高 30% 就够了吗？或者，政府是否应当使他们的工资得到 160% 的增长，以达到同汽车业工人相仿的人均购买力水平呢？我们应当记住，那时的情况就象现在一样，不同行业的平均工资水平存在着巨大差距。在 1976 年，零售业劳工的平均工资每周只有 113.96 美元，全体制造业劳工的平均收入为 207.60 美元，承包政府工程的建筑业劳工周薪为 284.93 美元。

（如果工资谈判史，以及个别工会内部为工资讨价还价的史料还有某种指导价值的话，那么，我们可以确信，要是有人提出后一个建议（即其他行业的工会要求大幅调高工资与汽车工人持平），汽车业工人一定会坚持现有的工资差距。因为，除去那些少见的慈善家和圣人之外，工人以及其余的人，对于经济平等的强烈要求，事实上是追求得到同现有经济规模中比我们收入更高的人一样收入水平的热情；而不是努力帮助那些工资水平比我们目前的收入还低的人，使之与我们看齐的热情。不过，我们在这里所讨论的是有关某一特殊经济理论的逻辑与合理性问题，而不是人类天性中的这些弱点。）

劳工应当获得足够买回产品的工资的说法，只是一般“购买力论调”的一种特殊形式。认为劳工的工资就是劳工的购买力，这种认识没有错。但是同样没错的是每个人的收入，包括杂货店老板、房东、雇主的收入，都是他用于购买别人的产品的购买力。别人不得不为之寻找到买主最重要的东西之一，是他们的劳务。

而且，上述所有这些，都有其相对应的另一面。在交换经济中，每个人的货币收入同时又是另外某个人的成本。小时工资每次调升，便会使产品成本上升，除非或直到能从单位小时的劳动生产率的等量增长中得到补偿。如果政府管制价格，禁止产品涨价，生产成本的增高就会减低利润，迫使边际生产者停产，这将意味着表示生产萎缩，失业增加。即使价格可以调高，但更高的价格会使买方望而却步，市场会因此萎缩，同样会增加失业。如果所有劳工的小时工资普调 30%，使得物价上涨 30%，那么劳工能购买到的产品不会比从前多；经济生活就像旋转木马那样原地转圈。

毫无疑问，很多人会反对上述观点，认为工资增长 30%未必会导致物价出现等比例涨幅。的确，这种假设是建立在长期的基础上，并且是在货币和信贷政策允许的前提下。如果货币和信贷缺乏弹性，也就是当工资被强行提高时（也就是超过劳动生产率的增加），货币和信贷并没有增加，那么工资率上升的主要影响，将使失业率上升。

在这种情况下，总工资都可能低于从前，从货币金额和实质购买力来看都是如此。就业率降低（工会的政策造成的，不是科技进步转型造成的），必然意味着人均拥有的产品数量减少。不太可能出现劳工在剩余产品中相对份额增加，从而弥补产量绝对值减少的损失。美国的保罗·道格拉斯（Paul H. Douglas）通过分析大量的统计数字，英国的庇古（A. C. Pigou）通过纯理论推导，各自独立地得出同一结论——劳动力的需求弹性介于 3 和 4 之间。通俗地说，这表示“实际工资每下降 1%，将使对劳动力的总体需求至少上升 3%”。换种方式来说，“如果工资被推升到高于边际生产力那一点，那么就业率的减幅通常是工资增幅的三到四倍”。{脚注:道格拉斯，《工资理论》Paul H. Douglas, *The Theory of Wages* (1934),p.501} 所以，劳工的总收入肯定会相应的减少。

尽管这些数字只代表过去某个历史时期劳动力需求弹性，并不一定能用于预计未来的情况，我们还是有必要认真考虑这些结论。

现在让我们假设，工资率上涨的同时，货币和信贷出现了相应的涨幅，以此避免产生严重的失业。如果我们假设调资前的工资与物价之间的关系本身是一种长期的“正常”关系，那么工资调增，比如30%后，物价必然上升一个大约与之相当的百分比。

人们之所以相信价格上涨的幅度会明显地低于工资提高的比率，主要是因为他们犯了两个错误。首先，他们仅仅考虑了特定公司或特定行业的直接人工成本，并认为它们代表了所有的人工成本。这犯是用部分取代整体的常识性错误。这里的每一个“行业”不仅是我们进行“横向”考察的生产过程中的一个部门，它同样是对之加以“纵向”分析的生产过程中的一个阶段。以汽车装配为例，汽车工厂生产汽车的直接人工成本，可能不到总成本的  $1/3$ ；有些人根据这个数字轻率地下结论说，工资增加30%，汽车价格只会上涨10%或更少。但是他们忽略了原材料和外购零部件、运费、新工厂或新设备、经销商加成等方面的间接工资成本。

政府的计算数字表明，从1929年到1943年这15年间，美国的薪资收入平均占国民收入的69%。从1956年到1960年这5年间，这个比重同样是69%。从1972年到1976年的5年里，工资收入平均占国民收入的66%，再加上各种补贴，员工的总收入平均占国民收入的76%。{书后注9：关于当前工资和薪金收入占国民收入的百分比，参看书后注第8条。}这些工资薪金当然必须从国民生产（**national product**）去支付。现在我们要据此合理地估计“劳工”的收入，虽然需要在这些数字上进行增减，我们还是可以大概假设：人工成本应该不低于总生产成本的  $2/3$ ，甚至超过  $3/4$ （取决于我们对于劳动力的定义）。我们取其中较低的估计值，并且同样假设以货币衡量的边际利润是不变的，那么工资成本全面升高30%，价格显然会上涨20%左右。

然而，这样的变化意味着，代表投资人、职业经理人和个体工商户的人们收入的货币边际利润只相当于，嗯，从前购买力的84%（译者注：利润的相对购买力在假设以货币衡量不变的情况下相对下



降为原业的 83.33%，即 1 元钱的产品，现在要卖 1.2 元，而利润仍然是 33 分钱，33 分钱占 1.2 元的份额只有原业 33 分钱占 1 元钱份额的 83.33%）。这种状况的长期影响，是导致投资和创业达不到应有的水准，准备创业的人会放弃创业：与其自己当小老板，不如去当高级打工仔；这种影响会延续到工资与物价的关系恢复到以前的正常水平。以上我们只不过在用另一种表达方式，说明在那些假设的状况下，工资上升 30%，最后也会使价格上涨 30%。

这并不等于说工薪族得不到相对利益。在过渡期间，他们会相对获利，其它人则会承受相对损失。但是这种相对获利不可能使工薪族总体上绝对获利。因为我们讨论的这种成本相对于价格的关系发生变化后，会引起失业，会引起生产出现失衡、停产或减产。因此，在经济调整到新均衡状态的过渡期间，劳工虽然可能从更小的蛋糕分得更大的一块，但是和以前从更大的蛋糕分得更小的一块相比，现在的一块是不是比以前那一块大（多半要小一些）就值得怀疑了。

这就将我们带入经济均衡（equilibrium）的一般意义和影响的问题上。均衡工资和均衡价格是指使供给和需求相等时的工资和价格。无论通过政府还是通过私人的强制力量，只要我们力图把价格提高到均衡价格之上，那么需求就必然减少，生产也会因此而下降。如果强行将价格压低到市场均衡价格之下，那么利润就会随之减少，甚至没有利润，这事实上就意味着供给或生产的衰退。所以任何迫使价格高于或低于均衡水平（自由市场经常使之趋于这个水平）的企图，都将导致就业量和生产量缩减到低于它们应有的水准。

现在，回到劳动者必须得到“足以买回产品”的工资这一信条上来。显然，国民生产既不是由制造业劳工单独创造，也不是只由他们来购买的。每个人，白领职员、专业人士、农民、大小雇主、投资人、杂货店主、肉贩、小药房老板、加油站业主，简单地说，每一个对产品生产有贡献的人，都在购买产品。

谈及决定了产品分配的价格、工资和利润，我们知道，最好的价格并不是最高的价格，而是能刺激达到最大产量和最大销售量的价格。最好的工资率也不是最高的工资率，而是能达到充分生产、充分就业和持久稳定的最大总工资的工资率。不论从业界还是从劳工的角

度来看，最好的利润不是指最低的利润，而是能够鼓励更多人投资、创业，更多人成为雇主，能提供更多就业机会的利润。

倘若我们试图带着某一个集团或阶层的利益服务的目标运行经济，我们将会伤害或破坏所有的人的利益，包括经济政策想要照顾其利益的那些人。我们必须按为所有人谋利益的方式运行经济。

## 第 22 章 利润的功能

每当提到利润这个词，很多人所表现出来的愤慨表明了对利润在经济中所起的至关重要的功能的理解是多么的缺乏。为了加深理解，我们在这里换一个不同的角度，来探讨一下第 15 章介绍价格体系时涉及到的内容。

实际上，利润在国民经济总量中所占份量并不大。一些统计数字足以说明这一点。从 1929 年到 1943 年这 15 年间，注册企业的净利润占国民收入的比率，平均低于 5%。从 1956 年到 1960 年，公司的税后利润占国民收入的比率，年均低于 6%。从 1971 年到 1975 年，这个比率年平均也低于 6%（事实上，由于通货膨胀因素的会计调整不够充分，这个比率可能被高估）。{书后注 10:根据经济学家沃伊泰克使用的数据，20 世纪 60 年代和 70 年代，企业税前利润平均为 10~12%。80 年代降至不足 8%，90 年代回升至 9%左右。（《投资者财经日报》，1996 年 1 月 8 日）}然而利润却是最招致敌意的一种所得。我们用奸商（profiteer）一词，来贬斥那些获取所谓暴利的人，但是找不到“奸工”（wageer）或“奸赔”（losseer）等名词。不过，理发店老板的平均利润，不仅远不如电影明星的片酬或者钢铁公司经理人的年薪，甚至可能不如熟练工人的平均工资。

不少人在这个问题上充斥着各式各样的想当然。世界上最大的产业公司通用汽车，其利润总额自然可观，然而这种特例却被当成了产业典型。很少有人关注过企业的倒闭率。他们不知道，“如果参照过去 50 年的企业经营经验，那么今天开店经营杂货店，每 10 家平均会有 7 家左右活到第二年；可能只有 4 家能挨到四周年店庆”（摘自美国临时经济委员会的研究报告）。他们不知道，从 1930 年到 1938 年的所得税统计资料显示，亏损企业的数目年年超过盈利企业的数目。

那么，平均而言，利润的总量又有多少呢？

对这个问题的回答，通常是用上面所引用的那类数字，即公司的利润平均不足国民收入的 6%，或者回答说制造业公司每创造 1 美元的营业额，自己留下的平均税后利润不到 5 美分（举例来说，从 1971

到 1975 年这五年间，这个数字只有 4.6 美分）。{书后注 11:关于当今企业利润的更多数据，参看书后注第 10 条。}尽管这些官方数字远远低于人们对利润规模的通常看法，它们却符合按常规会计方法核算出来的公司的实际经营结果。我们无法获得有关所有经济活动——其中既包括了非公司组织又包括了公司组织，既包括了经营状况比较好的年份又包括了不大景气的年份——的充分可信的数据。不过，一些知名经济学家相信，长期而言，要是把所有的损失考虑进去，把已经投下去的资本的最低“无风险”利息考虑进去，把经营自家企业的人所提供劳务折算成“合理”的工资考虑进去，企业很可能毫无净利润可言，甚至是净亏损。创业家们（自行经营企业的人）并非不想赚钱，而是因为他们过于自信乐观，投入到了一些不会成功或无法成功的事业之中。{脚注:参照:奈特,《风险、不确定性和利润》Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*\* (1921)。对于存在净资本累积的任何期间，还必须假定以往的投资整体上是盈利的。}

不管怎样，有一点是很清楚的：任何人掏钱投资时，不仅要承受赚不到任何回报的风险，而且还得面对血本无归的可能性。在以前，一些特殊企业或产业的高利润，一直是人们不惜冒险创业的激励因素。但如果政府政策规定，比如说，最高利润不能超过 10%或类似的比率，而同时使其亏本的风险依然存在，那么，创业家的牟利动机会受到什么样的影响？就业和生产又会受到什么样的影响？我们只要看看二战期间开征的超额利润税的结果，即可知这种限制，即便是在短期内，会怎样伤害生产的效率。

但是现在不论在什么地方，政府在推行其政策时都倾向于认为，无论采取任何抑制生产的举措，生产都会自动进行。当今生产所承受的最大风险之一，仍然是来自于政府的价格管制政策。这些政策不仅根本不能刺激各种产品的生产，其造成长期的影响则是阻碍生产与消费者实际需求达成平衡。在自由经济的环境中，消费者的迫切需求会使得某些产品生产出现政府官员所说的“超额利润”、“不合理利润”，甚至“暴利”。但正是追逐利润的事实在促使每家公司去实现获利产品生产最大化，促使他们追加投资，添置更多的设备、雇用更多的员工，还会吸引来新的投资人和生产者介入该行业，直至那种产

品的生产足以满足需求，该产品的利润又会回落到（或低于）总的平均水平。

在一个工资、成本和价格取决于竞争市场作用的自由经济中，人们对于利润的预期决定了应当去生产些什么产品，应当生产多少，——以及什么东西是根本不应该生产的。如果生产某种产品毫无利润可言，就表明我们在人力和资本投入方向上犯了错误，因为用于生产该种产品的各种要素的价值势必高于产品本身的价值。

总之，利润的一大功能是为生产要素的配置指出合理的方向，并且为之开辟途径。只有这样，我们才能恰当地确定无数不同产品的相对产出，使它与需求相一致。任何一位政府官员，不论他有多英明，都没办法以硬性手段解决这个问题。自由价格和自由利润会迅速促成生产最大化，迅速缓解供不应求，这是其它任何体制不可比的。硬性管制价格和硬性管制利润，只会使供不应求拖延更久，并使生产和就业下滑。

此外，利润还能对每一家参与竞争的企业持续不断地施加压力，不论这些企业目前的经营绩效处于什么水平，他们都必须不断改善经济效益和效率。景气好的时候，这么做能有更多的利润收入；景气普通的时候，这么做能领先竞争对手；不景气的时候，不这么做就无法生存。因为利润不仅可以降为零，还可以迅速转为亏损。经营者往往需要付出更大的努力去避免损失，而不仅仅是改善处境。

与通常给人的印象相反，利润的实现不是靠提高价格，而是靠降低生产成本，靠讲求经济效益和效率。同一行业的每一家公司都赚钱的情况很少见（而且除非存在垄断，在长期内则更是不可能的了）。对于相同的商品或服务，每一家公司的要价最终必然相同；那些要价过高的公司，它的产品将无人问津。由此可见，生产成本最低的公司，取得的利润率最高。获利公司继续扩张以那些效率较差、成本较高的公司的败落为代价。这种结果也正是消费者和公众所需要的。

总之，由成本与价格的关系所决定的利润，不仅告诉我们生产何种产品最经济，而且告诉我们哪种生产方式最经济。这些问题，不仅资本主义经济体系必须回答，社会主义经济体系同样必须回答；任何想象得到的经济体系，都必须回答。对于绝大多数商品和服务而言，

在用全部方法得到的所有答案中，自由竞争条件下损益分析所得出的结果无疑是最为出色的。

我一直强调降低生产成本这个问题，因为这正是损益分析的最不为人所理解的作用。显然，更多的利润要给那比邻居制造出更好更经济的捕鼠器的人。至于利润在回报、在激励人们生产优质产品和创新方面的功能，则通常是人所共知的。

## 第 23 章 通货膨胀的幻景

我发现有必要时时提醒读者注意，特定的政策只有在“不存在通货膨胀”时，才会必然带来特定的结果。在公共工程和政府信贷的章节中，我说过将通货膨胀会引发的复杂状况挪到后面来讨论。其实，货币与货币政策联系非常紧密，以至于在每一种经济过程中都很难分开。即便是为了简化阐述，要将二者分开也是很困难的事，甚至根本分不开。例如，我们在探讨政府或工会的各种工资政策对就业、利润和生产的影响时，我们都只有把不同的货币政策产生的若干影响立即考虑进去才讲得通。

在我们分析通货膨胀在特殊情况下的影响之前，我们应当首先考虑它通常的后果是什么。也许在此之前，我们最好先考虑些这样的问题，即为什么政府总是采取通货膨胀的手段、为什么它已经具有了某种古老的诱人的吸引力，为什么它那虚幻不实的论调，诱惑一个又一个国家走上经济灾难的不归路。

通货膨胀之所以吸引人，最明显、最古老、最顽固的错误，在于把“货币”与财富混为一谈。亚当·斯密两个多世纪前写道：“财富就是货币，或者说就是金钱，这是一个普遍为人接受的概念。很自然，它是因为货币具有双重功能——即作为流通的手段和作为价值的尺度——而产生的……成为富裕的人就是去得到货币。按照通俗的说法，财富和货币从各方面来看都是同义词。”

当然，真正的财富存在于人们所生产和消费的东西之中。它是我们吃的食物、穿的衣服、住的房屋；它是铁路、公路和车辆；是轮船、飞机和工厂；是学校、教堂和剧场；是钢琴、绘画和书籍。然而，混淆货币与财富的语意含糊的作用是如此之大，以致于那些有时可以认识到这种混淆的人在他们的推理过程中也不自觉地滑回这种错误中。每个人都懂得，如果自己更有钱，就能从其它人那里买到更多的东西；若手里的钱是先前的两倍，就能多买一倍的东西；有三倍的钱，自己的财富就会有原来“价值”的三倍。对于许多人来讲，结论再清楚不过：只要政府多发行货币并且分配给每一个人，那么我们就可以

比原来富裕这么多，这一结论似乎是显而易见的。

这些人就是最幼稚的通货膨胀支持者。还有另外一类不那么幼稚的人，他们知道，要是整件事真有那么简单，那么政府只要印钞票，岂不就可以解决我们所有的问题。他们意识到这么干肯定会出问题；所以他们希望通过某种方式限制政府发行新增货币的数量。他们提倡政府增印货币不多不少、刚好足够弥补所谓的“不足”或“缺口”。

购买力是长期不足的，他们觉得，因为那些产业不知怎么回事，不让生产者分得足够的货币以使他们作为消费者可以购买回他们所生产的全部产品。在某个地方存在着一个神秘的“漏洞”。一些人用数学方程来“证明”了这一点。在方程式的一边，他们对某个项只计数一次，而在方程式的另一边，他们却莫名其妙地把同样的项重复计数好几次。于是这在他们称之为“付款款项 A”和他们所说的“付款款项 A+B”之间，制造出惊人的缺口。于是，他们发起一场运动，披上钞票马甲，坚持政府应该发行货币或“信用”，以弥补失落的付款款项 B。

那些头脑简单的“社会信用”宣传家看起来太过于荒谬可笑，但是有无数的稍胜一畴的通货膨胀支持者，他们有“科学”计划，能够发行刚好足够的额外货币或信用，弥补所谓的长期或定期发生的，他们以某种另外的方程式计算出来的，不足或缺口。

更有见识的通货膨胀支持者意识到，货币的过量增加将使单位货币的购买力下降——换句话说，将导致物价上涨。但是这一点难不到他们。相反，这恰恰是他们想要通货膨胀的理由。其中一些人认为，达到这样的结果能改善贫穷债务人相对于富裕债权人的地位。另外一些人认为这可以刺激出口并抑制进口。还有一些人相信，要医治经济衰退、“让产业复苏”，以及达到“充分就业”，通货膨胀都是一项必要的措施。{脚注：这是凯恩斯学派的根本理论。对于这个理论，我在《“新经济学”的失败》(The Failure of the “New Economics”, New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1959) 中做过详细分析。}

有关增发货币（以及增发银行信贷）如何影响价格的理论不计其数。一方面，就像我们刚刚谈过的，有人认为无论增发多少货币都不会影响价格。他们仅仅把增加的货币看作是提高每个人“购买力”的



一种手段，使每个人都能买到比以前更多的东西。他们似乎没有静下心来想一想：从整体上看，不可能所有人都能买到比从前多两倍的東西，除非生产出来的东西比从前多两倍。他们也可能认为，阻碍生产长期增长的惟一因素是货币需求不足，而不是人力、工时或产能不足；他们认为，如果人们想要某些商品，只要付得起钱，那些商品几乎都会自动生产出来。

另外一个流派——其中不乏一些杰出的经济学家——则抱定僵化的机械论去考察货币供应量对商品价格的影响。在他们看来：一个国家的所有货币，是相对于所有的产品而发行的。因此，货币总量的价值乘以它的“流通速度”，一定等于交易商品总量的价值。所以，只要流通速度不变，单位货币的价值恰好与投入流通的货币数量成反比。货币和银行信贷的投放量翻一番，“价格水平”就会翻一番；增为三倍的话，价格水平也刚好增为三倍。总之，将货币数量乘以几倍，也就等于将商品的价格乘上了几倍。

由于篇幅关系，我们无法在这里一一剖析这种看似有理的说的荒谬之处。{脚注：对其分析有兴趣的读者，请参考安德生（B. M. Anderson）《货币的价值》（*The Value of Money*，1917年；1936年新版）；米塞斯《货币与信用理论》（*The Theory of Money and Credit*，美国版，1935年，1953年）；也请参考本书作者的《通货膨胀危机，及其解决之道》（*The Inflation Crisis, and How to Resolve It*, New Rochelle, NY: Arlington House, 1978年）。}不过，我们应该弄清楚，货币数量增加为什么会使价格提高，又是如何使价格提高的。

货币数量的增长是以一种特殊的方式实现的。比如说，它是由于政府的支出超出了税收能够负担、或者可望负担的水平（假定也超过了政府靠发行国债获得的收入）。再比如说战争时期，政府印发货币来支付契约承包商。这笔支出首先会抬高军需品的价格，大量钞票因此流入到战时承包商和他们员工的手里。（在价格管制那一章，我们为简便起见没有考虑通货膨胀。现在讨论通货膨胀，我们同样忽略政府试图管制价格造成的复杂状况。即使都考虑进来，也不会改变分析的结果。价格管制会导致某种“堵塞”或“受压抑”的通货膨胀，其结果是减小或掩盖对经济运行的某些早期影响，但这是以更加恶化的

后期影响为代价的。)

这么一来，战时承包商和他们的员工便得到了更高的货币收入。他们会把这些钱拿去买自己想要的商品和服务。为他们提供产品和服务的商家，因为需求增加了，可以抬高价格。因为这些买主口袋里有更多的钱，他们不在乎增高的价格，而是要买到所需产品。因为在有钱人眼里，每一块钱的主观价值已经降低了。

我们把战时承包商和他们的员工称作 A 群体，把直接向 A 群体提供产品和服务的商家及其员工称作 B 群体。现在，B 群体由于销量和价格大幅提高，会向 C 群体购买更多的产品和服务。C 群体同样得以提高价格，获得更多收入，进而向 D 群体购买产品和服务。依此类推，直到价格上涨和货币收入增加覆盖整个国家。这个过程完成之后，几乎每个人的货币收入都有所增加。但是（假设产品和服务的生产并没有增加），产品和服务的价格也会相应上涨。整个国家并不比以前富有。

然而，这并不意味着每个人的相对或绝对财富和收入将保持在原来的水平。相反，通货膨胀是一种不公平的过程，它会对不同群体的命运造成不同的影响。最先获得新增货币的群体获利最大。例如，A 群体的货币收入会在价格上涨之前增加，这样，他们商品购买量的增长几乎可以与货币收入量的增长保持相同的比率。B 群体的货币收入会在价格刚开始上涨时增加，按照所能购买的商品的实际价值计算，B 群体比原来更富裕了一些。当价格普遍上涨之后，货币收入还没有增加的群体，不得不以较高的价格来购买他们想要的东西。这意味着他们的生活水平比以前更差。

我们可以用一组假设性的数字来更清楚地说明这一过程。假设我们把整个社会分成 A、B、C、D 四大类生产者，他们按顺序获得通货膨胀的货币收入利益。在 A 群体的货币收入已经增加 30% 的时候，他们所购买的商品价格还未上涨。到 B 群体的货币收入增加 20% 时，物价平均上涨仅为 10%。但是当 C 群体的货币收入增加 10% 时，价格已经上涨了 15%。当 D 群体还没有等到货币收入增加时，他们所购买产品的平均价格已经上涨了 20%。换句话说，排在最前面的几类生产者可以享受到通货膨胀所导致的更高的物价和工资所带来的好处，而

这又必然是以排在最后面的几类生产者（作为消费者）由于提高物价或工资所遭受到的损失为代价的。

假设几年后通货膨胀被控制住了，最终结果是货币收入平均增加 25%，价格平均涨幅也相同，每个群体的货币收入都增加了这么多，每个群体所生产的产品都上涨了这么多。但是，这并不能消除转变时期各个群体的各种收益和损失。以 D 群体为例，尽管在最后阶段该群体的收入和产品价格也上升了 25%，而他们能买到的商品和服务，也只是和通货膨胀开始前完全相同。但在通货膨胀期间，在该群体的收入和产品价格还没有上涨时，该群体不得不多花 30% 的钱向 A、B、C 等其它的生产群体购买产品和服务，这些损失将永远得不到补偿。

因此，通货膨胀只不过是我们的核心课程的又一例子。在短时期内，通货膨胀的确可以为某些集团带来好处，但这不过是建立在其余人的代价之上的。而且就长期而言，它会给整个社会造成破坏性后果。即便是一次相对缓和的通货膨胀，也会扭曲生产结构。它牺牲掉其它产业的利益以带来某些产业过度扩张。这是资本的错误运用和浪费。当通货膨胀被消除，或是被抑制住时，这种不恰当的资本投放（形式可能是机器、工厂或写字楼）都不可能产生出充分的收益，并很有可能损失大部分的价值。

我们同样不可能使通货膨胀顺利而缓和地停止下来，从而避免一场随之而来的衰退。甚至不可能在预先设定的时点，或在价格上涨到预先设定的水平而让通货膨胀终止。因为，到了那时，政治和经济两方面的力量都无法控制住局面。当有人主张让价格上涨并固定在 25% 最好，就有人进一步主张，提价 50% 的效果会比此好一倍，也许还有人会补充说提价 100% 的好处会翻上两番。政治上的压力集团则会坚持主张使通货膨胀继续下去。

此外，我们不可能控制通货膨胀下的货币价值。前面谈过，因果关系绝不是机械性的。比方说，你不可能事先计算出，货币数量增加 100%，则单位货币价值下跌 50%。我们也说过，货币的价值是由持有者的主观价值认定的。而价值的认定，不仅取决于每个人持有的量，而且也取决于货币的质。在非金本位制度下，战争的胜败将决定参战国货币汇率的涨跌，这与货币数量关系不大。货币的当前价值往往取

决于人们对未来的货币数量的预期。而且，由于投机交易的存在和发展，每一个人对于货币价值的认识也不仅仅取决于他自己的判断，而且同样受到他认为其余的每一个人对货币价值会做出怎样的判断这种考虑的影响。

所有这些，可以解释为什么恶性通货膨胀一旦发生，单位货币价值下跌的速度将远远超过比货币数量正在增加或者能够增加的速度。到这个地步，那就是经济的灭顶之灾，整个通货膨胀的计划就此宣告破产。

然而，人们对通货膨胀的热情从未消退过。几乎没有任何国家能以别国的失败为前车之鉴，也没有哪代人能从前人的苦难中吸取教训。每一个国家，每一代人，都沉迷于相同的幻景。每次都伸手去摘死海的苹果，一到嘴里便化为一团灰烬。通货膨胀的特质让人们幻化出千百种错觉。

当今社会主张实施通货膨胀最顽固的论调，是认为它能“使产业之轮运转起来”，能把我们从产业停滞和资产闲置的白白损失中拯救出来，进而带来“充分就业”。这套说法的原型仍就是混淆货币与财富。它假设通货膨胀能带来新的“购买力”，而且这一新购买力将在良性循环中使其自身成倍的增加，好比一颗石头丢到池塘里，掀起层层扩散的涟漪那样。然而，我们已经知道，对特定产品的实质购买力是由其它许多产品组成的，它不可能只靠印刷更多我们称之为美元的纸张来使其神奇地增加。交易经济的基本运作方式，是甲拿自己生产的东西{脚注：参照：穆勒的《政治经济原理》(Principles of Political Economy; Book 3,\*交换乙生产的东西。Chap. 14, par.2); 马歇尔的《经济学原理》(Principles of Economics; Book VI, Chap. XIII, sec. 10); 安德森的〈反驳凯恩斯对总体供给创造总体需求学说的抨击〉(A Refutation of Keynes' Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand)，该文刊于经济学家论文集《资助美国繁荣》(Financing American Prosperity)。也请参照：本书作者主编的论文集《凯恩斯经济学批判》(The Critics of Keynesian Economics; New Rochelle, N.Y.: Arlington House, 1960)。}

通货膨胀的真正作用是改变价格和成本之间的关系。它所带来的

最大改变，是提高相对于工资率的商品价格，借此来恢复价格和生产成本之间可以持续经营的关系，进而恢复商业利润，鼓励资源闲置的企业重新达到某一种产出水平。

整个事情已经摆明：把难以为继的工资率降低，是更直接和更诚实的做法。但是久经世故的通货膨胀支持者声称这种做法在政治上行不通。那些通过直接调降工资率来降低失业率的提案，甚至被他们指控为“反劳工”。然而，坦率地讲，他们自己所主张的就是通过提高价格来减少实际工资率（即以购买力水平表示的工资率），以此欺瞒劳工。

他们小看了经过千锤百炼的劳工；大工会都聘有懂得指数数字的专业劳动力经济学家，所以劳工不容易被蒙骗。鉴于此，通货膨胀政策似乎既无法达到其经济目标，也无法实现其政治目的。那些最强势的工会的工资水平往往最有待修正，而也正是他们坚持主张说，至少应当使他们工资率与生活费用指数保持同比例的提高。如果各大工会的这一要求取得了优势，那么物价和主要工资水平间不切实际的关系就会继续存在。事实上，工资率的结构甚至可能变得更不公平——众多没有参加工会的工人，他们的工资水平甚至在通货膨胀之前就不大符合他们应得的标准（甚至可能因为遭受工会排挤，而被压得过低），而在物价上涨的过渡期间，他们的处境将进一步恶化。

总之，那些更老练的通货膨胀支持者实在不够坦率。他们并没有开诚布公地阐明问题，到头来甚至把自己也愚弄了。他们就像那些更幼稚的通胀支持者一样，也开始大谈钞票，仿佛这种可以随随便便印出来的钞票本身就是一种财富似的。他们甚至一本正经地去讨论所谓“乘数”（multiplier），来证明政府每印制和开销一块钱，整个国家的财富就会很神奇地增加好几块钱。

简言之，他们使公众的注意力、以及他们自己的注意力都从目前经济衰退的真正原因上移开了。大多数时候，衰退的真正原因是工资-成本-价格结构失调：即工资与价格关系失调、原材料价格与产成品价格关系失调，或是一种价格与另一种价格、一种工资与另一种工资之间关系的失调。在达到一定程度后，这些失调化解了生产的动力，甚至使得生产无法继续；并通过交易经济的有机关联，使这种不景气

向外扩散。一直要到这些失调被矫正，充分生产和充分就业才有可能恢复。

通货膨胀有时确实可以起到矫正这些失调的作用，但这是一种轻率而危险的手段。这种矫正手段靠的是错觉，而不是开诚布公。它给每一经济过程罩上了一层迷惑人的面纱，欺骗了几乎所有人，包括那些深受其害的人。我们都习惯于用货币来衡量自己的收入和财富。这种思维习惯非常顽固，就连专业的经济学家和统计学家也不容易摆脱。坚持用实体产品和实质福利来看待各种关系很不容易。当我们听到，国民收入（以货币计量）比通货膨胀之前增加一倍，谁不会觉得更富有更骄傲呢？甚至那些过去周薪 75 美元而现在每周能拿 120 美元的小职员也会认为，虽然与过去周薪 75 美元相比，要维持同样的生活水平他必须多花上一倍的开销，不管怎么说自己总还是比原来更有钱了。当然，他并不是看不到生活费用的上升，但他却没能象认识目前的实际处境那样，充分认识到另一种可能的情况，即假如他的实际生活费用没有变化，而他的货币薪金有所下降，那么他的购买力也只是降到目前的水平，即工资随更高的物价有所调增的水平。通货膨胀有如自我暗示、催眠术、麻醉剂，可以减轻手术时的痛苦。通货膨胀就是大众的鸦片。

确切地说，通货膨胀的政治作用正在于此。这是因为，通货膨胀能混淆了所有事情，以致现今实行“计划经济”的政府总是把它当作摆脱困境的最后一着。例如我们在第四章谈到，有人鼓吹靠推动公共工程去创造新的就业机会。现在我们知道那种说法是错的。我们说过，如果投入公共建设的钱是靠税收，那么政府公共工程上多花一块钱，供纳税人自己支配的钱就会少掉一块钱；公共工程每创造一个工作机会，就会毁掉私人部门的一个工作机会。

但是，假设公共工程的资金不是从税收收益中支付的，那么情况会怎样呢？假设它是用赤字财政来支付的——也就是说，通过政府借债或者印发货币来为这些项目筹资——会出现什么问题呢？在这种假设下，上一段所说的一得一失的结果似乎就可以避免。有人可能说，这种公共工程是靠“新的”购买力创造出来的，纳税人的购买力并没有被拿走。所有这些错觉给我们造成一种印象，似乎这样一来国家不

需付出任何东西就可以有所收获。

然而，现在，让我们运用这课知识来考察这种做法的长期后果。政府欠下债务，总有一天是要拿纳税人的钱去还的。并且政府不可能无限期累积债务。倘若试图如此，总有一天会垮台。就像亚当·斯密于 1776 年所指出的：

当一国的债务一旦累积到某一程度时，我相信，这个国家就几乎不会公平地而且彻底地偿清债务，历来如此。清偿公共债务，如果真的实现了的话，那通常也是以政府破产来了结的；有的时候是通过公开的破产，但更常见的是通过一种虚假的支付来偿还的事实上的破产。

然而，当政府开始偿还其因公共工程累积的债务时，它必须课征比这笔支出更重的税收。因此，以后它毁掉的工作机会，一定比它创造的工作机会要多。这种额外的重税不仅削弱购买力，而且降低或破坏对生产的刺激，从而减少国家的总财富和总收入。

这个结论的惟一例外是这样一种假设之下的情况（那些鼓吹这种支出的人事实上也确实往往这么假设），即假设大权在握的政治人物，经济衰退或者“通货紧缩”的时期，然后在否则会过度扩张或者是“通货膨胀”的时期及时地偿还其债务。这是一个引人入胜的传说，可惜大权在握的政治人物，从来不如此行事。考虑到政治运作的压力变化莫测、经济预测难以捉摸，政府不可能有机会那样做。赤字支出一旦启动，就会产生强大的既得利益者，他们会不顾一切维持此种政策。

如果政府不打算偿还累积的债务，而借助通货膨胀来应对，其结果就是我们前面所叙述的情形。国家作为一个整体不可能无中生有。通货膨胀本身就是一种税收，而且可能是最邪恶的一种，支付能力最低的人，负担通常最重。假设通货膨胀对每个人和每样东西的影响均等（我们已经证明这绝不可能），那就相当于对所有的商品征收单一税率的销售税，对面包牛奶与钻石皮裘征收相同税率。或者，它也可以被看作对每个人的收入征收单一税率的人头税，没有人能够例外。它不仅对每个人的支出征税，而且对他的存款和人寿保险也征税。事实上，它是一种单一税率的没有任何免税可能的财产税。在这种情况下

下，穷人要支付同富人一样高的税率。

然而，情况甚至比这更坏。因为，象我们所看到的，通货膨胀对每个人的影响不是也不可能是均等的。有些人的苦难比其它人更深重。从百分比来讲，由于通货膨胀，穷人所承担的税负通常比富人重，因为穷人的财力不比富人，无法通过投机购买实质资产来保护自己。通货膨胀这种税，不是税务稽征机关所能控制的。它无孔不入。它可以任意施加税率，谁也无法事先确定。我们知道今天的税率是多少，却无法知道明天会是多少；等到明天，又不知道后天将是多少。

和所有税收的影响一样，通货膨胀这种税收也决定了个人和企业不得不服从的经济政策。它不鼓励谨慎节俭的行为，而助长了各种挥霍、赌运气及其它不计后果的浪费行为。它往往使投机比生产更有利可图。它扯裂了稳定的经济关系。它那无处说理的不公，驱使大家乱来，孤注一掷。它促使人们要求施行集权控制，以此埋下法西斯主义和共产主义的种子。最后的下场，必定是幻境破灭的痛苦和经济崩溃。



## 第 24 章 抨击储蓄

远古先哲就在诵赞储蓄是一种美德，而警告挥霍浪费带来的种种恶果。这个古老的智慧，反映了我们常识性的道德判断，以及人类未雨绸缪的明智抉择。但是这个世界上总有许多挥霍成性的人，也总有许多理论家，为挥霍行为寻找合理化的借口。

正统经济学家勇于驳斥他们那个时代的种种谬论，证明了符合个人最佳利益的储蓄政策，也符合国家的最佳利益。他们指出，懂得长远打算的理性储蓄者，对整个社会不会有害，反而有益。但当今社会，古老的节俭美德连同正统经济学家的证明再次受到了抨击，许多人搬出反对节俭的新理由，提倡支出的论调蔚然成风。

为了把这个基本的问题尽可能讲清楚，我想我们最好从经济学家巴斯夏所用的经典例子开始着手进行说明。假设有两兄弟各继承了一笔财富，因此每年都能各得 50000 美元的收入，但是其中一人挥金如土，另一人谨慎节俭。我们在这里忽略掉所得税、以及两兄弟是否应该去工作赚钱，是否该把大部分钱捐给慈善机构，因为这些问题和我们接下来要谈的主题无关。

哥哥阿尔文是个挥霍者，他不仅有挥霍的性情，而且有挥霍的信念。他是卡尔·洛贝图斯（Karl Rodbertus）（我想不用再往前回溯得更远了）的忠实信徒。在 19 世纪中叶，洛贝图斯宣称资本家“必须将他们的最后一便士收入都花在享乐和奢靡上”，因为如果他们“决定储蓄，……那么商品将积压，部分工人将失业”。{脚注：洛贝图斯，

《生产过剩与恐慌》Karl Rodbertus, *Overproduction and Crises* (1850), p. 51.}阿尔文常出入夜总会；小费出手十分大方；他拥有一处豪宅，养了很多仆从；他有两三个私家司机，车子买了一辆又一辆；他有一个赛马场；他喜欢架游艇出航；喜欢去各地观光；他给太太买钻石项链和皮裘大衣；送朋友贵重却派不上用场的礼物。

要做所有这一切，他只好动用老本。可这对他又算得了什么呢？如果储蓄是一种罪过，不储蓄当然就是一种美德；而且，无论如何，他这么做不过是为了补偿吝啬鬼弟弟本杰明由于储蓄给社会带来的

种种损害。

不用说，阿尔文对于迎宾、侍者、餐厅老板、皮货商、珠宝商、各类奢侈品店家来说都是最受欢迎的人。他被视为众人的财神爷。大家都看得很清楚，正是他四处挥洒钞票，人们才有那么多工作可做。

与他相比，弟弟本杰明可就远不如他受人欢迎。他很少光顾珠宝店、皮货店和夜总会，也不会亲昵地直呼那些领班侍者的名字。与阿尔文年年吃老本不同，本杰明要节俭得多。他一年的花销在 25000 美元左右。在那些目光短浅的人看来，他提供的工作机会显然不到阿尔文的一半，另外 25000 美元则丝毫没有派上用场，就跟那笔钱不存在一样。

且慢！让我们来看看本杰明究竟是如何支配那另外 25000 美元的。那笔钱，他并没有放在钱袋子、书桌抽屉和保险箱里面。他把钱存到银行，或者拿去投资。如果他是存到商业银行或储蓄银行，银行会贷给企业用作周转金，或用于购买证券。换句话说，本杰明的钱用于直接或间接投资。而一旦这笔钱以一种资本投资的形式出现时，人们就会把它用来购买或是生产资本类产品——房屋、写字楼、工厂、轮船、卡车、机器。通过这些项目，货币同样被投入了流通领域，而且它们也提供了同样多的就业机会。促进就业这种作用与把钱直接用来消费的结果是一样的。

总之，现代世界中的“储蓄”，只是支出的另一种形式。通常的区别在于，货币被转交给了其它的人，并被他们用于扩大生产。就提供就业机会来说，本杰明的“储蓄”加上他的消费带来的效果，与阿尔文单纯消费的效果一样，他们投入流通的资金也一样多。关键区别就在于，阿尔文花钱提供的就业机会，每个人都看得到；而要认清本杰明储蓄的钱所起到的同样的作用，则需要我们做进一步的观察和思考。

12 年后，阿尔文破产了。在夜总会和时尚精品店里再也没有了他的身影；那些曾奉他为财神爷的人如今谈起他时，嘲笑他是傻蛋一个。他不得不向本杰明写信恳求接济。与此相反，本杰明的支出与储蓄比率还是和以前一样，由于投资收益不断增长，通过他的投资创造的就业机会不仅数量更多，并且那些工作待遇更加好、劳动生产率更

高。他的资本财富和收入都比以前高。简单来说，他增加了国家的生产能力，阿尔文却没有。

近年来，关于储蓄的谬论层出不穷。要回答这些问题，仅靠我们“两个兄弟”的传统例子恐怕就远远不够了，我们有必要多花一些篇幅对此加以分析。许多谬论连最基本的概念都搞混，到了令人匪夷所思的地步，尤其当类似的错误出现在一些备受尊敬的著名经济学家的著作中时。例如，储蓄一词有时被用来单指蓄藏（hoarding）金钱，有时被用去指投资，甚至用来用去不加区分。

如果仅仅是缺乏理智、莫名其妙地大量蓄藏金钱，在大多数经济状况中都是有害无益的。但是这种蓄藏金钱的情形极为罕见。有些舍不得花钱的情形看上去与之有些类似，但那是理性抉择的结果，与其有着本质区别。例如，经济衰退时期，消费和投资萎缩。消费者买东西都很俭省，部分原因是担心工作不保，想留点钱以备不时之需。也就是说，他们紧缩消费，不是因为吝啬守财，而是对前景担忧，万一真的失去工作，让家里能够多维持一段时间的花销。

消费者紧缩消费还有另一个原因。物价可能正在回落，但是消费者预期还会继续降价。如果他们推后再消费，用同样多的钱就能够买到更多的东西。他们不希望拿钱去买正在缩水贬值的商品，而是愿意持有他们期望（相对而言）可以升值的货币。

同样的预期心理使人么紧缩投资。他们对企业的赢利能力已经失去信心。再者，他们愿意再等几个月，届时或许可以买到更便宜的股票或债券。换句话说，他们不愿持有可能贬值的商品，或是为了某种程度的升值而持有货币本身。

同样，把这种紧缩消费与紧缩投资的行为归入到“储蓄”名下，是不恰当的。它的动机与一般的储蓄有所不同。将这种“储蓄”说成是经济衰退的起因，更是大错特错。恰恰相反，它是经济衰退的后果。

确实，这种紧缩支出行为可能加深和延长一场衰退。有些时候，政府对企业的干预反复无常，企业不知道政府政策下一步又变成什么样子，企业对未来做出预期的不确定性就会增加。于是，企业和个人不愿冒险将利润进行再投资，他们的银行存款余额因此越积越高。他们宁可保有更多的准备金，以防万一。这种现金储备行为似乎成了随

之而出现的经济发展速度放慢的原因之一。然而，衰退的真正原因，是政府政策所带来的一种不确定性。企业和个人保有更多的现金，只不过是这种不确定性所导致的一连串后果中的一个环节而已。把经济不景气怪罪到“过度储蓄”上，就像苹果价格下跌，不去怪苹果丰收，却怪人们不肯出更高的价格买苹果一样。

然而，一旦有人存心要贬低某种做法或机制的时候，任何帮腔的言论，不论多么不合逻辑，他么都会为之叫好。有人帮腔说，各种消费品工业，是预期有某种需求存在而建立起来的，如果人们只知道把钱存起来，这种预期就会落空，并且导致一场衰退。这一论断主要是以我们已经分析过的错误为出发点的，即忘记了我们在消费品支出上所减少的部分是被用在资本品上了，而“储蓄”并不一定意味着总支出的缩减。他们惟一说对的一点是：任何突然的变化都可能是引起混乱，就象消费者突然把他们的需求从一种商品转向另一种商品时所表现出的混乱一样，而倘若原来的储蓄者将他们对资本品的需求一下子转向了对消费品的需求，那么由此而来的经济生活的混乱则会更为严重。

反对储蓄的另一种论点，说起来也实在是荒唐透顶。他们嘲讽 19 世纪人们被反复灌输着储蓄的观念，说结果是，蛋糕越做越大，却没人去吃。这样的描述显得幼稚无知。戳穿这种不实之说的最好办法，是用贴近现实的写照，把实际情况呈现出来。

那么，让我们自己想象一下。假设国家每年的储蓄占国民生产总值的 20% 左右。{脚注：历史上，20% 近似地表示国民生产总值每年投入资本形成（不包括消费资料）的总值。但是如果扣除资本消耗，则每年的净储蓄接近 12%。参照：特伯格，《经济成熟的歪理》George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945)。1977 年官方估计的私人国内投资总额，占国民生产总值的 16%。}这个数字已远远超过美国历年来的净储蓄水平，我们取个偏大的整数，一来便于计算，二来好让那些指责“储蓄过度”的人服气。

现在，由于这样的年储蓄和投资水平，该国每年的总产出水平将逐年增加。（为了单独讨论这个问题，我们忽略影响增长不均衡的所有因素。）假设生产每年增加 2.5 个百分点（为了简化计算，我们用

百分点，不用百分增长率)。这样，我们可以用下列指数数字来表示我们所要考察的 11 年间的大致情况。如下表所示：

年份	总产量	消费品产量	资本品产量
第 1 年	100	80	20[†]
第 2 年	102.5	82	20.5
第 3 年	105	84	21
第 4 年	107.5	86	21.5
第 5 年	110	88	22
第 6 年	112.5	90	22.5
第 7 年	115	92	23
第 8 年	117.5	94	23.5
第 9 年	120	96	24
第 10 年	122.5	98	24.5
第 11 年	125	100	25

(图表) {脚注:我们在此假设这 11 年中储蓄与投资之间的比率保持不变。}

关于这张表格，我们需要首先注意的是，总产量每年的增长是由于储蓄所引起的，没有储蓄就没有总产量的增长。(你也可以想象，不花什么钱，单靠改良和新发明去提高生产力的情况，但是这方面的增幅非常小；并且，真要靠新工艺新设备，还得要有足够的投资才行。)这种储蓄年复一年被用于增加现有机器的数量和改进其品质，从而提高全国的产品产量。不错，“蛋糕”会越做越大(很奇怪，这也成其为反对的理由)；每一年做出来的蛋糕，的确不会全部吃掉。然而，这里并不存在什么不合理的或是累加的限制。其实，每年吃掉的蛋糕越来越多；到了第 11 年底，该年单单消费者吃掉的蛋糕，就等于第一年消费者吃掉的蛋糕和生产者吃掉的蛋糕的总合。而且，资本设备和生产产品的能力本身与第一年相比也已增加了 25%。

让我们看看其它方面。每年有 20%的国民收入用于储蓄，一点都

没有扰乱消费品工业的运行。如果它们在第一年生产的产品只卖出 80 个点（假设没有未获满足的需求使价格上涨），它们在拟定第二年生产计划的时候，当然不会笨到设想能够卖出 100 个点。换句话说，消费品工业已经习惯假设过去的储蓄率会持续下去。只有储蓄出于预料突然大增，才会扰乱它们的运行，使它们的产品卖不出去。

但是，正如我们已经注意到的，假如储蓄额突然锐减，那么它将同样导致资本品工业的混乱。要是存在银行的钱，全部被取出来购买消费品，就业不会增加，只会使消费品的价格升高，同时降低资本品的价格。其总体影响首先会迫使就业发生移转，短期内会使资本品工业中的就业缩减。长期的影响将是使整个社会的生产低于本来可以达到的水平。

抨击储蓄的对手们并没有就此认输。他们起初对“储蓄”和“投资”加以区别，这确实是很恰当的。但是，在作出这种区别之后，他们又把储蓄和投资看作成了两个完全独立的变量，好象这两个变量能够彼此相等纯属偶然。这些经济作者勾勒出一幅奇特的画面。一方面，储蓄者会自动、无缘无故、愚蠢地闷头存钱；另一方面，可以吸收这些储蓄的“投资机会”却非常有限。至于结果，唉——，自然是经济迟滞不前。他们宣称，惟一的解决方法，是由政府出面征用这些愚蠢和有害的储蓄，投资到公共工程上，哪怕拿去搞些毫无用处的沟渠或者金字塔，总之要将钱花掉以扩大就业。

以上观点及其“解决方案”包含太多的错误，这里我们只能选其主要错误加以指正。储蓄大于投资的部分，只相当于被真正蓄藏的现金。{脚注：经济学家就这个问题的分歧，只是定义不同所致。你也可以对储蓄和投资给出相同的定义，那么二者肯定相等。在这里，我选择从货币的角度定义储蓄、从商品的角度定义投资。这个定义与人们对其字面意义的大体相同，但并不完全一致。}但在当今现代化的工业社会中，极少人会把硬币和钞票藏在袜子里面或床垫底下。就算这种可能性极小事情真的发生，它也已经反映在企业的生产计划和价格水平上。它甚至不具备通常的累积效果——行为古怪的隐居者生前蓄藏的现金被人找到，拿出来花光用光，可能就跟新出现的蓄藏现金额度相当。事实上，这方面的总金额都可能对经营活动的影响微不足道。

倘若象我们所看到的那样，人们把钱存入储蓄银行或商业银行，银行会急着把钱借出去或者拿去投资。银行付不起让资金闲置的代价。惟有当人们担心产品的价格下跌、当银行担心投资风险太大时，人们才会增加持有现金，银行让资金闲置。但这种迹象表明经济衰退已经显现，才造成贮存现金的行为，而不是贮存现金的行为引发经济衰退。

撇开这种可以忽略的现金贮存不考虑（即使是这种例外情形，也可以视为直接“投资”于货币本身），储蓄和投资会趋于彼此均衡，就像任何商品的供给和需求会趋于均衡那样。我们可以认为储蓄和投资分别构成了新资本的供给和需求。其它任何商品的供给和需求，在价格的作用下会达成均衡，资本的供应和需求也一样，在利率的作用下会达成均衡。利率只是资本借贷价格的特殊名称，它与其它价格没有两样。

这整个主题，在近年来被复杂的诡辩、被糟烂的政府政策如此过分愚蠢地混淆在一起，让人对人们是不是能够重拾常识和理性感到失望。人们病态地害怕利率“过高”。人们认为如果利率太高，产业界借钱来投资新厂房和机器，会赚不到钱。这种观点极具影响力，近几十年来各国政府都以人为的力量，实施“廉价资金”政策。但是相关的论调只注意了提高资本需求，却忽视这些政策对资本供给的影响。事实上，这不过是顾及了政策对于某一集团的影响而忽略了其它后果这种错误的又一个例子而已。

如果相对于风险，利率被刻意压得太低，储蓄和借贷都会减少。廉价资金政策的支持者相信，不管利率是高是低，储蓄都会自动进行，因为，富人家的余钱也只有存银行。但他们并没有说清楚，一个人在什么样的收入水平下才有可能固定地存储一笔小量资金，而不考虑当时的利息率水平或者贷款的风险如何。

尽管富豪的储蓄额受利率的影响要比一般富裕的人小得多，但事实上每个人的储蓄额都会受到某种程度的影响。试图证明在一种极端的情况下实质储蓄额不会因为利率大幅下降而减少，这就好比是在说，糖的总产量，不会因为价格大幅下跌而减少，理由是高效率、低成本的生产者会继续生产。这种观点忽略了边际储蓄者，甚至忽略了

绝大部分的储蓄者。

将利率人为压低所造成的影响，其实与把商品价格压低到自然市场水平以下所产生的影响相同：需求会增加，供应会减少。压低利率会导致资本的需求增加，而实质资本的供给减少。它会造成经济扭曲。毫无疑问，人为压低利率，就鼓励借贷。而实际上，这倾向于鼓励了高投机风险的经济活动，这种经济活动除非在类似人为造就的低利率条件下是无法存在的。从供给面来说，人为压低利率，会抑制正常的节约、储蓄和投资行为。它会减低资本的累积、放慢了劳动生产率的增速，与阻碍实现那种如此急切想要催生的“经济的增长”与“改良”的许诺。

的确可以人为压低资金利率，但只有靠持续不断注入新资金、不断扩张银行信贷，以替代实质储蓄。这么做会制造资本供给增加的假象，就象多掺点水，会让人觉得牛奶更多了一样。但这是一种持续的通货膨胀政策。显然这是一个累积危险的过程。倘若通货膨胀得到了逆转，或者仅仅是被控制住，甚至只是膨胀速度放慢的话，资金利率就会上涨，并爆发经济危机。

还有一点要指出，新注入的货币或银行信贷，虽然能在开始带来短期的利率降低，但持续注水最终将使利率上升。之所以如此，是因为注水会让货币贬值，导致货币的购买力下降。放贷者开始意识到，今天借出去的钱，等到一年后还回来时，能买到的东西会减少。为了弥补这种预期货币购买力的损失，他们会在正常贷款利率上再加上一笔溢价。这个溢价可以很高，它取决于预期的通货膨胀率的高低。由于这个原因，1976 年英国国库券的年利率上升到 14%；1977 年意大利政府公债的盈利率高达 16%；1974 年智利中央银行的重点贴现率激升到 75%。总之，廉价资金政策最终必将造成巨大的经济动荡，这比起它们原本希望纠正或者避免的问题要来得剧烈得多。

假如我们并不准备采取通货膨胀性的政府政策去干扰资金利率，那么，当储蓄额增长时，利息率会自然降低，从而以一种自然的方式为增加了的储蓄创造需求。也就是说，更多的储蓄供给要寻求投资机会，就会迫使储蓄者接受较低的利率。同时，较低的利率水平意味着更多的企业贷得起款。因为，贷款购置新机器或厂房带来的预期利



润，更有可能超过必须支付的贷款利息。

现在来看一下我准备讨论的有关储蓄的最后一种谬论。经常有人认为，在吸收新的资本上，存在着一个确切的数量极限。他们甚至假设说，我们已经达到了这个资本扩张的极限。这样的观点能够在那些无知的人们中流行开来已经够让人吃惊了，而训练有素的经济学家居然也能接受它，简直令人匪夷所思。现代社会几乎全部的财富、几乎每一件区别于是 17 世纪前工业化时代的东西，都是由累积的资本构成的。

这种资本一部分是由许多称之为耐用消费品的东西组成，例如汽车、冰箱、家具、学校、学院、教堂、图书馆、医院，以及比它们都更重要的私人住宅。在世界历史上，人类从来没有对这些东西感到满足过。就算住宅的数量够多，但除了那些最好的房屋外，对于居住品质上的改善总是可能的，也是需要的。这种要求从来没有什么限度。

资本的第二部分就是我们所谓严格意义上的资本。它由生产工具组成，包括从最原始的斧头、刀，或者耕犁，到最精密的机床、最大的发电机或粒子回旋加速器，或者设备最先进的工厂。在这方面，可以扩增和想要扩增的数量，尤其是品质，也同样没有上限。在可预见的未来不会有“过剩”的资本，除非最落后国家的技术装备赶上最先进国家；除非美国效率最差的工厂赶上设备最新、最好的工厂；除非最现代化的生产工具，已经达到人类智力的极限，再也无法改进。只要以上任何一种条件尚不具备，经济中就必然有更多资本的用武之地。

然而，如何才能“吸纳”新增资本呢？如何实现其“偿付”呢？如果能将资本储蓄起来，它会自行吸纳和自行偿付。生产者会投资于新的资本财货（也就是购买更好、更精巧的新工具），因为这些工具能够降低生产成本；这些工具做得出纯靠手工根本做不出来的产品（包括我们身边的大部分用品，例如书籍、打字机、汽车、火车机车、吊桥）；或者，这些工具能够大幅提高产量；或者（换种方式来说），这些工具能够降低单位生产成本。而且，就像单位生产成本可以降低到什么程度并没有极限（除非每样东西都是零成本生产），可以吸纳的新资本数量，也没有极限。

由于新增资本使得单位生产成本稳定下降，它可以在两个方面单独或者一起发挥作用：即减低消费者购买商品的成本，或者提高使用新设备获得增产能力的劳工领得的工资。因此，新机器对直接使用它们的人，以及广大的消费者，都有好处。对消费者来说，同样的钱，能买到更多、更好的产品。或者说这些东西提高了他们的实质收入。对使用新机器的劳工来说，除了货币工资增加，实质工资也增加了。汽车业是个典型的例子。美国的汽车工业的工资是全世界同行中最高的，甚至在美国的各行各业中也排在工薪族之最。然而（直到 1960 年），美国的汽车制造商仍能以比世界其它各国更低的价格出售其产品，因为其单位成本更低。其秘诀在于美国生产汽车时，每位劳工和每辆汽车所使用的资本量比其它国家都多得多。

不过，仍有一些人认为我们已经走到了这一资本累进进程的尽头，{脚注：对这个谬论统计意义上的反驳，参看特伯格《经济成熟的歪理》。加尔布雷思学派（Galbraithians）用近似的理论继续驳斥“长期停滞论者”。}也还有另外一些人认为，即使我们目前还没有走到头，但这样继续储蓄和不断增加资本积累无论如何也是愚蠢的。

在作了这些分析之后，应该不难辨别那种做法才是愚蠢的

（确实，近些年来美国已经失去了全球经济的领导地位，但原因出在美国政府本身的反资本主义政策，而不是因为所谓的“经济成熟”。）

## 第 25 章 课后温习

正如我们反复认识到的，经济学是一门认识种种续发后果的科学，同时还是一门分析总体后果的科学。它研究的是某些现行政策或者政策建议的后果，不仅仅限于比较短的时期某些特殊利益集团，而且是在长期内对整体的后果。

这便是本书所特别关注的教训。我们首先给出了其骨架结构，然后以各种实际应用的例子，使之有血有肉。

就在对个例的阐述中，我们也发现了其它一些更为普遍的教训的线索；我们应该就这些教训作出更好更清楚的说明。

在认识到经济学是一门探究各种后果的科学时，我们必须懂得，就象逻辑学和数学一样，经济学是认识那些必然结果的科学。

我们用个简单的代数方程来说明这一点。假设  $x=5$ ，且  $x+y=12$ 。这个方程“解”是  $y=7$ 。答案之所以确切无疑，是因为这个方程式事实上告诉了我们  $y$  等于 7。它并没有直接地给出这一结果，但它却必然蕴含了这个结果。

这个简单的方程式所蕴含的道理就是数学中其它最复杂、最深奥的方程式也要遵循的。答案已经蕴含于问题的陈述之中。因此，必须把它“解出来”。的确，出现的结果有的时候出乎解题的人的意料，甚至有一种感觉，好象发祥了某种全新的东西——那种兴奋战栗，就象“天文观测者猛然发现一颗新行星游入了他的视野”。对其答案进行理论的和实际的分析所得到的结果而言，他的这种创造力也名至实归。然而，答案的确早已蕴含在问题的陈述里了，只不过并非一目了然。数学的研究告诉我们：必然的结果未必是显然的结果。

所有这些对于经济学来说同样适用。在这方面，经济学也可以拿工程来比喻。工程师处理问题的时候，必须先确定对那个问题有影响的所有事实。如果他要设计一座桥梁来连接两地，就必须先知道这两个点之间的精确距离、两点附近确实的地形特性、桥梁所要承受的最大载荷、建桥用的钢材或其它材料的抗张和抗压强度，以及桥梁应该具有的应力和应变等等。这些参数方面的实际研究已经由其它人完成

了。他的前辈们早已推出了复杂精确的数学方程式，从这些方程式出发，根据他已经掌握了的材料强度和桥梁应当达到的应力，他就能确定索塔、斜拉索、主梁的必要直径、形状、数量和结构。

同样，当一个经济学家确定了自己所要分析的问题时，他必须用类似的方法了解与其问题有关的基本事实，以及从这些事实中可以得出的有根据的推论。在经济学分析中，演绎推理与了解事实是同等重要的。我们可以引用桑塔雅纳论述逻辑学的话来讲经济学（它同样适用于数学），即它是“探寻真理之光的辐射”，因此，“当人们懂得了逻辑体系中的一个词，并用它来描述事实时，与这个词联系在一起的整个逻辑体系就会豁然明朗”。{脚注：桑塔雅纳，《真理的境界》George Santayana, *The Realm of Truth* (1938), p. 16. }

现在，很少有人能够真正懂得，他们不断提出的各种经济主张会有什么样的必然结果。当他们说，拯救经济的方式就是增加信贷，就等于是说，加重债务就能拯救经济。二者是同一事物，从不同侧面去看，便有了含义不同的名称。当他们说，繁荣之道是提高农产品的价格，就等于是说，让城市劳工购买的食物价格变贵就能迈向繁荣。当他们说，增加国家财富的方法是政府提供补贴，就等于是说，加重税负就能增进国家的财富。当他们主张以增加出口为主要目标的时候，大多数人并没有意识到，应该相应制定一个扩大进口的目标。当他们说，任何情况下，刺激经济复苏的方法是提高工资率，就等于拐弯抹角表示，只有提高生产成本才能促使经济复苏。

上述种种说法都象硬币一样有其相反的一面，可能因为我们观察的角度不同，或是为了说得更全面一些而换了一种说法，现在它们听起来似乎不如原来有吸引力。当然，这不一定表示，那些主张在所有的情况下都站不住脚。有些时候，借来的资金可以产生很大的收益，加重债务也许算不得什么；有些时候，为达到军事目的，政府在个别情况下进行补贴也是不可避免的；而且，有的时候，个别产业也负担得起生产成本的增加；诸如此类。不过，不管是哪一种状况，我们都务必要同时考虑硬币的两面，去探讨经济政策提案所蕴含的所有结果。事实上，人们很少能做到这一点。

我们对例证所作的分析，从另一方面给了我们一点附带的启发。

那就是说，当我们不仅仅从短期的某一集团的利益出发，而同样研究了各种各样的建议对所有集团长期利益的影响时，我们所得到的结论通产符合那些最简单的常识。不了解当今流行经济观点的“半文盲”们也根本不会想到，橱窗被砸破、城市毁于战火是件好事；或者兴建一些并不需要的公共工程不算纯粹浪费；或者政府裁撤冗员让闲人重回劳动市场非常危险；或者添置能增进财富创造、让工作更省力的机器会令人不寒而栗；或者对自由生产和自由消费设置障碍就可以增加财富；或者迫使其它国家以低于生产成本的价格，购买我们的产品，可以让我们变得更加富裕；或者储蓄是既愚蠢又邪恶的行为以及挥霍享用才能带来繁荣。

亚当·斯密用极其普通的常识，回应当时的诡辩家说：“在每一个家庭的管理中是精明的举措，用于一个大国的管理，很少会是错的。”但不智者就在复杂关系中迷失了。即使他们得出来的结论看上去就很荒唐，他们也不会重新检查自己的推导过程。哲学家培根说：“稍微懂点哲学的人会倾向于无神论，而深究哲理则会使人的思想更接近宗教。”依读者本身的信仰而定，可能接受，也可能不接受这句箴言。不过，下面这句话却千真万确：懂得一点点经济学很容易引导人们得出自相矛盾的十分荒谬的结论，而真正理解经济学则会使人的思想重新回到常识。因为通达的经济学在于向人们揭示一项经济政策的全部后果，而不是仅仅引导人们把目光停留在那些显而易见的现象上。

在我们的研究过程中，我们还重新发现了一位老朋友。他就是威廉·格雷厄姆·萨姆纳（William Graham Sumner）讲的“被遗忘的人”（Forgotten Man）。读者也许还记得，萨姆纳曾在他 1883 年发表的一篇文章中写道：

一旦 A 发现某件事在他看来是错误的，害得 X 因此遭受苦难，便与 B 谈论此事，并且建议通过一项补救措施并向 X 提供帮助的法律。他们通过的法律，总是规定 C 应该为 X 做些什么，更好的情况则是 A、B 和 C 都应该为 X 做些什么……我想做的是挖掘一下 C……我把他称作“被遗忘的人”……人们从来没有想到过他。他是改革家、社会投机家和慈善家的牺牲品。而我则想向你们指出，他的品格

和人们加在他身上的各种负担值得大家去关注。

然而,当“被遗忘的人”一词在 20 世纪 30 年代再度被人提起时,不是指 C,而是指 X,真可说是历史的反讽。至于 C,仍然被要求去支持更多的 X 们,和以前比起来,更是彻底遭人遗忘。就是这个 C,这个被遗忘的人,还得经常响应政治号召去献爱心,使那些政治家们的灵魂得到慰藉。

在结束本书之前,假如我们没能认识到,出现本书所分析的根本谬误并不是偶然的这一点,那么我们的分析就是不彻底的。事实上,这种系统性谬误是劳动分工所不可避免的结果之一。

在尚未出现劳动分工的原始社会里,或者在那些拓荒者之中,每个人都是单纯为了他自己或他的直接家属而工作的。他的消费与他的生产完全一致,而在其产出与满足之间,总也存在着一种直接的联系。

但是当更为细致的社会化分工出现,这种直接和立即的关联就不复存在。我消费的东西,不全是生产的,我可能只生产其中一样。我用我生产的商品、用我提供的服务所赚来的钱,去购买其它我所需要的商品或服务。我希望我购买的每一样东西,价格越便宜越好,但是我生产的商品、我提供的服务,价格要越高越好。我希望其它所有的东西越丰富越好,至于我自己所生产的那类产品,我希望越稀缺越好。常言道,物以稀为贵,若能得遂所愿,我付出的努力就能得到更丰厚的回报。

这并不一定意味着我会限制我自身的努力以减少自己的产出。事实上,跟我生产同样产品、提供同样服务的人是大有人在,我只是行业中普通的一员,而且我们这一行是自由竞争,如果我限制自己的努力和生产,对我自己并没有好处。相反,如果我是一个麦农,我会希望我所种植的小麦产量越高越好。倘若我仅仅考虑自己物质上的福利,而没有任何良心不安的话,我一定希望其它所有麦农的产量越低越好;我希望市面上小麦及其替代品供给出现短缺,我的收成就能卖到最好的价钱。

通常,上述这种自利动机对小麦的总产量不会产生任何影响。事实上,只要存在竞争,每位生产者都会尽最大的努力,在自己的土地上耕种尽可能多的农作物。这样,靠自利动机的力量(不管是好是坏,

它比利他动机更持久且更具威力）就能使产出最大化。

但是，如果所有麦农以及小麦替代品的所有生产者，能够联合起来消除竞争，而且政府允许或鼓励这种做法，形势就会发生逆转。麦农就会去说服本国政府（最好是说服相关国际组织），强迫所有的麦农等比例缩减小麦的种植面积。这样就会让小麦供不应求，进而抬高小麦价格；每蒲式耳小麦的价格涨幅，很可能大于产量的降幅，麦农整体上就会因此受益。他们会赚到更多的钱，也就可以买到更多的其它产品。然而，其它人的状况都会因此变差（假使其它条件不变），因为其它人都必须拿出更多自己生产的东西，来换取更少的小麦。很清楚，小麦减产的数量，就是整个国家财富减少的数量，国家因此变得比较贫穷。但那些只将目光放在麦农身上的人，看得到麦农因此获得的利益，却没看到其它所有人因此遭受更多的损失。

这个道理，适用于其它每一种行业。如果因为气候反常，柑橘的收成突然大增，所有的消费者都会受益。柑橘增产多少，整个世界的富有程度就增加多少。但是，柑橘会卖不起价钱，这会使全体柑农比以前贫穷，除非大量的柑橘卖得出去，销量增加足以弥补降价的损失。当然了，如果在这种情况下，我的柑橘收成反而不如常年，我一定会因为普遍性丰收导致的低价而蒙受损失。

适用于供给变化的原理，也会适用于需求发生的变化，无是此变化是由新发明或新发现引起的，还是消费者品味发生了改变。新型棉花采摘机，虽然可以降低每个人购买棉质内衣和衬衫的成本，并且提高整体的财富，但是受雇的棉花采摘工人数量会减少。新型纺织机器可以用更快的速度织出更好的衣料，但许多老式纺织机器却会因此遭淘汰，尚未收回本钱的淘汰机器，其部分投资将就此损失，其所有者当然变得比较贫穷。进一步开发核能发电，可以谋巨福于人类，但煤矿和油井的业主却会因此烦恼忧愁。

没有一种技术改进不会伤害某个人，同样的道理，大众的品味与道德的变化，即使是更高雅更好，不会伤害到某个人。若更多人都变得清醒克制，无数酒吧间招待员将因此失业。若赌风日衰，在赌场和赛马场营生的人就只好另谋更有效率的职业。男人更懂得洁身自爱，世界上最古老的行业就会陷入绝境。

然而，公众道德水准突然提高，受到伤害的不仅仅是以迎合人们低俗趣味为职业的人。那些毕生致力改善社会风气的人，受到的伤害更大。牧师面前做忏悔的人会减少；社会改革家再也没了动力；人们对他们的服务的需求减弱了，对他们的财经支持也就没了。如果没有人犯罪，我们就不需要那么多律师、法官、消防队员，也不需要监狱看守和锁匠，甚至可以不要警察（交通警察除外）。

总之，在这样一种劳动分工制度下，我们很难完美地满足人类的需求。因为，要做到这一点，我们至少会暂时地伤害一些已经作出投资的人、已经为此苦练技能的人。如果各个经济领域都是非常均衡的共同增长，那就不存在特殊群体与整个社会之间的利益对抗，就算有，也不会构成任何严重问题。如果同一年全球的小麦收成同步增加，我的小麦收成也同比例增加，与此同时，柑橘和其它所有农作物的收成同时增加，所有工业产品的产出也增加，单位生产成本相对下降，那么我这位麦农不会因为小麦产量增加而受到伤害。虽然，每蒲式耳小麦的价格可能下跌，我的产量增加也没能完全弥补总收入的减少，但是，如果其它每个人的供应量增加，我也能用更便宜的价格卖到他们的产品，算下来大家扯平，那就没有什么好抱怨的。如果其它每一样东西的价格跌幅，和我的小麦价格跌幅完全相同，我的富裕程度会和我收成增加的幅度同比例上升；其它每个人的富裕程度，也会和所有产品与服务供给增加的幅度同比例上升。

这种齐头并进的经济增长方式从未发生过，并且永远也不可能发生。经济增长只可能是在不同领域以不同的步调增长，此起彼伏。如果我生产的那种商品，其供应量突然大增，或者如果新发明或新发现，使得我生产的那种商品不再有人需要，这些使整个世界获益的好事情，对我和我的同行们来讲，都是一场悲剧。

但是即使公正无私的观察者，也总是注目在最显眼的集中的损伤，而非因为增产或新发明而带来的广为扩散的好处。每个人都在享用更多价廉物美的咖啡，这个事实没有人注意；人们看到的，只是咖啡种植者们因为咖啡豆买不起价钱而生活难以维继。新机器以更低的成本，提高鞋子的产量，这个事实没有人注意；人们看到的，只是一群男女劳工的生计因此没有着落。诚然，我们应该从总体上认识到这



些群体的困境并且富有同情心地帮助他们解决问题，努力去分析能否利用在这一特殊进程中得到的收益去帮助这些人，使他们得以另谋更具生产意义的职业，事实上，这还是对问题获得全面的了解所必须的。

然而，问题的解决方法，绝对不可以是硬性地去压缩供给、去阻止进一步的发明或发现，或是支持鼓励人们继续从事已经失去价值的工作。但事实上，这正是当今世界各国政府竞相利用开征保护性关税，捣毁机器、烧毁咖啡树，以及无数的限制性措施而力求达到的结果。这种通过制造短缺来创造财富的信条，实在是疯狂透顶。

遗憾的是，当我们孤立地考虑任何生产者集团的利益时，这种观点往往说得通——倘使这些集团真的能够使得其产品出现短缺，同时又使他们购买的其它产品保证充分供应的话。然而，这种信条推而广之则是荒谬的，它绝不适用于整个经济领域。因为那么做无异于经济自杀。

最后，来高度概括一下我们这一课：当我们专注于某个单一经济群体时，看起来可能是千真万确的许多事情，在转而考虑既是消费者又是生产者的每一个人的利益时，却有可能是一串错觉。

认识问题的整体而不是片面，这就是经济科学的目标。

## 第三篇 三十年后的这节课

### 第 26 章 三十年后的这节课

本书第一版是 1946 年面市的。我现在写这段文字时，一晃已经过了 32 年。在这三十年间，本书当年所阐述的那些教训，我们真正学到了多少呢？

若拿这话问那些政治人物，也就是那些对于制定和实施经济政策负有责任的人，那么他们根本没学到什么。相反，本书反对过的各种经济干预政策，如今远比三十年前更深重、更盛行，不仅在美国是这样，在世界各国都是这样。

以尤为突出的通货膨胀政策为例。实施通货膨胀政策并不单纯是因为其自身的缘故，而且它同样也是其它经济干预政策所带来的一个不可避免的结果。今天，通货膨胀已经成为各国政府干预经济的普遍象征。

1946 年版中阐明了通货膨胀的后果，但是当时的通货膨胀相对温和得多。我们看到，美国联邦政府 1926 年的财政支出不到 30 亿美元，并且有财政盈余。相比之下，虽然在 1946 财政年度，支出上升到 550 亿美元，赤字为 160 亿美元。在战争结束后的 1947 财政年度，支出降到 350 亿美元，还出现了 40 亿美元的财政盈余。但到了 1978 财政年度，支出飚升到 4,510 亿美元，财政赤字竟达 490 亿美元。

这一切都伴随着货币存量的激增——美元的活期存款与银行体系之外的现金总和从 1947 年的 1,130 亿美元直升到 1978 年 8 月的 3,570 亿美元。也就是说，三十年间，流通货币的供应超过了原来的 3 倍。

货币供给高速增长导致物价急剧上涨。消费者物价指数从 1946 年的 58.5 飚升到 1978 年 9 月的 199.3。也就是说，物价也是原来水

平的 3 倍以上。{书后注 12:经济学家亨德森报告说,“在 1939 年之后的 56 年中,通货膨胀率平均每年为 4.4%。听起来很温和,加起来就不温和。实际上,通货膨胀做的不是加法,而是乘法,类似银行利息的复利计算。结果是,1939 以来,物价上涨了 998%。”(亨德森的《同通胀娱乐与博弈》,刊于《财富》1996 年 3 月 18 日,第 35 页)}

我已经指出通货膨胀政策的实施部分是由于其自身的缘故。凯恩斯的《就业、利息与货币通论》发表已经是 40 年前的事情,那本书被各种理论分析和实践经验所彻底质疑也已经有 20 年,时至今日,无数政治人物仍在不断主张实行大量的赤字支出,以对付和减少失业。极具讽刺的是,过去 48 年,联邦政府已有 41 年出现财政赤字,年均赤字高达 500 亿美元,程度如此严重,那些政治人物仍旧不断提出这种建议。{书后注 13:到 1992 年,财政预算赤字已达到 2900 亿美元。此后,1995 年的预算赤字下降到“只有”1650 亿美元。(《投资者财经日报》,1995 年 10 月 5 日)}

灾难性的政策,他们甚至还谴责其它的国家(尤其是德国和日本)没有遵循这种“扩张性”的政策。就像伊索寓言里的狐狸,自己丢了尾巴之后,它就强烈要求其它所有的狐狸也都把尾巴割掉。

抱持凯恩斯迷信的一个最坏结果是,不仅促使通货膨胀率急剧上升,而且用系统的手段,将人们的注意力从失业的真正成因上转移开,比如工会工资过高、最低工资法规、过度的长期失业保险,以及过分慷慨救济金。

尽管通货膨胀有一部分是故意制造的,但今天的通货膨胀主要是政府诸多经济干预的后果。总之,它是国家再分配的一种后果——从张三那里征敛钱财,再把它随随便便地花在李四身上这种政策的后果。

若整个过程采用单一措施,那么这个过程会比较容易追踪,其破坏性也比较容易揭示,例如 20 世纪 70 年代初在国会颇受重视的保证年收入提案。该提案建议对所有高于平均水平的收入课征更高的税收,用于救济生活在贫困线下的人,从而保证后者有一笔“能够过得去”的收入,而不管那些人愿意工作与否。如此明目张胆打击生产、包养懒汉的提案简直空前绝后,这只会让每个人都变穷。

但是，我们的政府并没有采用这样一种单一的方法，它也不是在某个个别的干预中损害公众利益的。相反，政府更喜欢制定无数律令，并通过这些律令片面地、有选择性地实现再分配，这样的措施可能完全忽略了某些贫困群体的存在。同时，在另一方面，它又将使其它某些集团享受各种各样的好处，比如津贴、补助、以及其它优待。这些措施，随便列举一些：社保、老年医保、医疗补助、失业保险、食品券、退伍补助、农业补贴、住房补贴、租金补贴、学校午餐、创造工作机会的再就业计划、抚养子女的家庭援助，以及针对老人、盲人、残疾人等实施的各种直接救助。联邦政府统计表明，单单最后这类人，联邦财政救助对象超过 400 万，这还不包括接受各州、市财政救助的人数。

有位作者最近对至少 44 种福利方案进行了统计和详细调查。1976 年，政府在这些计划上的总支出高达 1,870 亿美元。把这些计划合起来看，1971 年到 1976 年，年均增长率为 25%，是同期国民生产总值增长率的 2.5 倍。1979 年的支出金额预计超过 2,500 亿美元。与这些福利支出急剧增长相一致的，是“国家福利产业”的发展。目前在这一产业公共部门和私人部门中的就业人数为 500 万，而从中获得报酬和服务好处的则有 5000 万人。{脚注：霍布斯，《福利产业》Charles D. Hobbs, *The Welfare Industry* (Washington, D.C.: Heritage Foundation, 1978)}

几乎每个西方国家都实施了类似的组合福利计划——有时整合化程度比较高，具有更少的随机性。无论如何，为了实施那些福利计划，各国只有征收越来越多的苛捐杂税。

我们只需以英国为例来进行说明。英国政府对个人从工作中得到的收入（称为“劳动”所得）征收的所得税，税率最高达 83%；从投资中得到的收入（称为“非劳动”所得）征收的所得税，税率最高达 98%。这种税率直接打击工作和投资的积极性，如此全面地抑制了生产和就业，有什么令人吃惊呢？干扰和惩罚雇主是阻碍就业最明显的手段。同样，打击投资积极性，令人们不愿投资效率更高的新机器设备，是压低工资最明显的手段。然而越来越多这样的政策正被各国政府采用。{书后注 14：在英国，所得税税率最高达 40%，增值税税率为

17.5%，资本利得税税率为 33%。（1996 年的《经济自由指数》（Index of Economic Freedom），布赖恩·约翰逊（Brian T. Johnson）和托马斯·希伊（Thomas P. Sheehy），The Heritage Foundation, 1996.）在 1994 年，各项税赋刮走了国民生产总值的 34%。（《经济学人》（The Economist），1995 年 2 月 9 日，第 99 页）}

但是，严苛的税赋并没有带来足够的财政收入，去满足重分配型政府诸多开支、以及诸多计划中的开支。结果是世界各国的政府都陷入长期的预算赤字和通货膨胀，并越陷越深。

过去三十多年来，纽约花旗银行对 10 年期通货膨胀率进行了记录。其计算是基于各国政府自己公布的生活费用指数。在其 1977 年 10 月的经济通信中，公布了对 50 个国家通货膨胀的调查结果。该调查显示，截止 1976 年的最近十年内，表现最好的西德马克，购买力损失 35%；瑞士法郎损失 40%，美元损失 43%，法国法郎损失 50%，日元损失 57%，瑞典克朗损失 47%，意大利里拉损失 56%，而英镑则损失了 61%。至于拉美国家的购买力，巴西货币克鲁赛罗损失 89%，乌拉圭、智利、阿根廷比索损失均达 99%以上。

尽管与一两年前的情况相比，世界通货贬值的总体状况有所缓和，但 1977 年的贬值率分别是，美元 6%，法国法郎 8.6%，日元 9.1%，瑞典克朗 9.5%，英镑 14.5%，意大利里拉 15.7%，西班牙比塞塔则达 17.5%。至于拉美国国家，巴西货币单位 1977 年贬值 30.8%，乌拉圭比索 35.5%，智利比索 53.9%，阿根廷比索则高达 65.7%。{书后注 15:1994 年各国货币的年通货膨胀率为：美国 2.8%，法国 1.7%，日本-2%，瑞典 4.5%，英国 2.4%，意大利 4%，西班牙 45%，巴西 2500%，乌拉圭 40%，智利 11%，阿根廷 5%。（1996 年的《经济自由指数》，布赖恩·约翰逊和托马斯·希伊，The Heritage Foundation, 1996.）}

请读者们想象一下货币大幅贬值所造成的国家经济混乱局面，以及这些国家无数居民所承受的生活困难。

正如我已经指出的，这些通货膨胀本身导致了如此严重的人类灾难，可是它又主要是政府进行经济干预政策的后果。实际上，所有这些干预无意间阐明并凸显了本书的基本教训。因为这些政策的实施都是建立在可以给某些特殊群体带来即期利益的假定上。实施干预的

人，未能对政策的续发后果进行考虑，也就是没有考虑到它们对所有群体产生的长期影响。

总之，那些政治人物对这本书三十多年前就给出的教训似乎什么都没学到。

如果我们逐一阅读本书的章节，我们就会发现，在第一版中我们所责难的各类政府干预形式，无一例外不是正在被各国顽固采用。各国政府都在努力用公共工程来解决政策性失业问题。他们变本加厉地增加税负，推行信用扩张。大多数政府仍以“充分就业”为压倒一切的目标。他们继续实行进口配额和保护性关税。他们设法通过让货币贬值来达到出口增加。农民仍旧在为“等位价格”而努力。政府则继续帮扶那些无利可图的行业。他们还在努力“稳定”个别商品的价格。

随着通货膨胀抬高了商品价格，各国政府不断将物价上涨的原因，怪罪到私人生产者、销售者以及所谓“奸商”头上。他们规定了石油和天然气的最高限价，在这些产品的生产恰恰是最需要得到鼓励的时候，政府阻碍了新的开发；或者，政府将全面地固定或是“监督”价格和工资；他们仍继续实施租金管制，尽管后者事实上已经造成了明显的灾难。他们不仅保留最低工资法令，而且面对法令所带来的明显的延续的失业，仍然不断提高最低工资标准。他们不断通过制定各种法律，给工会以各种特权和豁免权的支持；硬性要求劳工加入工会；容忍大规模的罢工纠察和其它形式的胁迫；强迫雇主和这些工会进行“集体的真诚的劳资谈判”——也就是说，对他们的要求至少要做出某种让步。所以这些措施的目的都是为了“帮助劳工”，但结果却是又一次制造和延续了失业，同时还减少了总体工资支付，使劳工工资达不到应有的水平。

大多数政治人物仍在忽视利润的必要性，夸大雇主们的平均利润或净收入总量，反对任何非正常利润，并对它们课以重税。有的时候，他们甚至对利润本身的存在感到深恶痛绝。

在人们的观念中，反资本主义的思想渗透得比以往更深了。每当经济不景气，政治人物就认为“消费者支出不足”是主要原因。于是，它们一方面鼓励消费者增加支出，另一方面制定更多的妨碍性和惩罚

性措施去限制储蓄和投资。我们说过，当今各国政府的主要做法，是制造或加速通货膨胀。结果是，经济发展到今天已经没有一个国家是金属本位的货币政策了，几乎每个国家都通过印制长期贬值的纸币来讹诈它们的人民。

最后，让我们看看最近的一种趋势。政府一旦推行带有“社会”二字的计划，就会完全失控，不仅在美国是如此，在其它所有国家都是如此。对于政府干预，我们已经看了个大概，现在让我们来细看一个当今尤为突出的例子——美国的社保制度。

最早的联邦社会保险法案是 1935 年通过的。这个法案背后的理论是：大部分社会救济问题，在于人们有工作收入时没把钱存下来，到上了年纪才发现自己没有积蓄安度晚年。立法者认为这个问题可以解决，如果劳工被强制性地给自己保险，同时雇主也被强制性地为劳工负担一半的保费，这样一来，等劳工在 65 岁或更高年龄退休时，他们就会有足够的退休金安度晚年。社会保障基于严格的精算原则，被设计成完全自偿性保险。设立的社保基金足以应对将来的理赔申请和到期的社保支领。

但是实际的运作从来都没有依照这种设计执行过。社保基金只是账面数字。社保金收缴上来之后就被政府挪作它用，用于满足其经常性开支，或者向某些人提供津贴。自 1975 年以来，当期的社保发放金额已经超过这套制度的社保金缴入金额。

这很自然地产生了每届国会都要寻求增加社保名目的局面，例如增加社保支付、扩大社保覆盖面、增加新形式的“社会保障”。就像在 1965 年加进医保计划之后不久，一位评论家所指出的那样：“过去七次大选之年，社保名目每次都有增加。”

随着通货膨胀的发展和推进，社保金额也必然有所增加。然而，其增长率并不与通货膨胀的发展幅度相同，而是比后者要大得多。典型的政治手段是在眼前积聚起大量的保险费，而将成本推到未来去消化。然而，未来总是要到来的，每过几年，国会将不得不再次提高劳工和雇主缴纳的社保金。

除了社保金提留比率不断增加，纳入社保缴纳基数的薪金也在不断增加。最早的 1935 年社保法案中，规定薪金收入的前 3,000 美元

作为社保缴纳基数，并且提留比率很低。1965 年规定薪金收入的前 6,600 美元作为社保缴纳基数，提留比率 4.4%（雇主和员工都必须缴纳），到 1977 年基数激增为前 16,500 美元，提留比率 11.7%。（从 1960 年到 1977 年，年度总社保入账增加了 572%，按复利计算平均每年增长 12%。来年计划中的涨幅比这更高。）

根据官方统计，1977 年初，社会保险系统的无资金准备的负债高达 4.1 万亿美元。{书后注 16:现在的社保提留比率是 15.3%。据估计，到 2010 年，美国的社保体系将破产。}

如今，谁也无法说明社保制度真的是一个保险计划呢，还是只是一种复杂而不平衡的救济制度。政府总是设法证明，那些众多的受益者所领取的社保金是他们“挣得的”、是他们“出了钱的”。可是，还没有哪家私人保险公司，有能力从实际收取的“保费”中支付现有规模的社保金。1978 年初，低收入劳工退休的时候，每月领取的社保相当于工作收入的 60%左右。中等收入劳工领取的社保约为原来收入的 45%。薪资特别高的人领取的社保约为原来收入的 5%或 10%。如果我们把社保制度看作是一种救济制度，那它就是一种很奇怪的救济制度。因为，那些已经领取最高工资的人得到了最高水平的保险收益。

然而，今天的社会保险制度仍然神圣不可侵犯。如果哪位国会议员胆敢提议取消或削减现在或未来的社保支付，那无异于政治自杀。如今，美国社会保险制度是一种令人畏惧的象征，它代表了一种近乎必然的趋势，即，在任何国家中救济、再分配或是“保险计划”，一旦形成，它们就会不可避免地发展到一种完全无法收拾的地步。

简单地说，我们今天面对的主要问题，不是经济上的，而是政治上的。著名的经济学家们已经就怎么做达成了共识。实际上，政府为重分配财富和收入所做的种种努力，只会扼杀生产积极性，并导致普遍贫困化。政府真正该做的事，是建立和执行一套法律架构，禁止暴力和欺诈。政府一定不要去干预个别的经济活动。政府的主要经济职能是鼓励并保障一个自由的市场。当亚历山大大帝去拜访哲学家第欧根尼，居高临下地问哲人有什么请求时，据说，第欧根尼回答道：“是的。请挪尊步，不要挡着我晒太阳。”每位公民都有权对政府这么要求。



举目阴云蔽日，但并不是完全没有希望。总有某些地方，阳光会破云而出。越来越多人开始意识到，政府不会无中生有给他们什么东西，而不需要把那些东西从别人——或者他们自己——手中抢过来。特定群体享受更多优待，只能是意味着税负加重、赤字增加、通货膨胀加剧。而最终，通货膨胀将把生产引上错误的轨道，并破坏生产的组织。有些政治人物也开始认清这一点，其中有的人甚至清楚明白地把它讲出来。

此外，人们的信条也存在着明显的变化趋势。凯恩斯学派和新政实行者们逐渐退场。保守派、自由派和其它自由企业的支持者们更加坦率清晰地表达着自己的观点。而且，这样的人越来越多。在年轻一辈中，由一些受到良好教育和训练的经济学者形成的“奥地利学派”快速崛起。

真正的出路在于，趁目前的各种措施造成伤害还没有达到不可收拾之前，公共政策干预经济的局面必须扭转。

## 后记与参考书目

想要多读点经济学的人，接下来应该找几本中等篇幅和难度适中的专业著作来看。据我所知，目前还没有哪本书能完全满足这种要求，不过，有几本书搭配起来效果不错。福斯提诺·波夫(Faustino Ballvé)的《经济学精要》(Essentials of Economics, Irvington-on-Hudson, N.Y. Foundation for Economic Education; 126 页)，这本精彩的小册子简要总结了各种经济原则和经济政策。珀西·格里夫斯(Percy L. Greaves)的《探讨美元危机》(Understanding the Dollar Crisis, Belmont, Mass.: Western Islands, 1973; 327 页)，主题类似但篇幅较长。还有，贝蒂纳·格里夫斯(Bettina Bien Greaves)主编的两册的《自由市场经济学》(Free Market Economics, Foundation for Economic Education)。

想要深入了解经济学的读者，如果已经具备了一定理解能力，接下来应该看米塞斯的《人的行为》(Human Action, Chicago: Contemporary Books, 1949, 1966; 907 页)。这本书的逻辑单一性和经济学的精确度，超越了以前所有的经济学著作。在《人的行为》出版 13 年后，米塞斯的学生罗思巴德(Murray N. Rothbard)写了两册的《人、经济与国家》(Man, Economy, and State, Mission, Kan.: Sheed, Andrews and McMeel, 1962; 987 页)。这本书中有不少新东西，有不少作者透彻的见解；其叙述简单明了；其结构安排在某些方面比米塞斯的巨著更适合作为教科书。

还有些深入浅出探讨特殊经济主题的小册子，包括米塞斯的《规划自由》(Planning for Freedom, South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1952)，弗里德曼的《资本主义与自由》(Capitalism and Freedom, Chicago: University of Chicago Press, 1962)。罗思巴德的《为什么我们的钱变薄了？》(What Has Government Done to Our Money?, Santa Ana, Calif.: Rampart College, 1964, 1974; 62 页)很不错。急于了解通货膨胀的读者，可以读本书作者最近出的《通货膨胀危机，及其解决之道》。

与这本书观点类似，从当前的意识形态与发展层面进行探讨的经济学著作，有本书作者的《“新经济学”的失败：分析凯恩斯的谬论》

(The Failure of the “New Economics”: An Analysis of the Keynesian Fallacies, Arlington House, 1959); 哈耶克的《通向奴役之路》和《自由秩序原理》。米塞斯的《社会主义：经济与社会分析》(Socialism: An Economic and Sociological Analysis, London: Jonathan Cape, 1936, 1969), 这本书对集体主义的教条所进行的彻头彻尾的批判是空前的。

读者当然不要错过巴斯夏的《经济诡辩》(Economic Sophisms, 1844), 尤其是他写的〈看得见的与看不见的〉。

对经济学经典感兴趣的读者, 不妨先读现代的经典, 再读时间更久远的经典。按第一版的出版日期, 我们倒着列一个书单: 威克斯第德的《政治经济常识》(The Common Sense of Political Economy, 1911); 约翰·克拉克(John Bates Clark)的《财富分配》(The Distribution of Wealth, 1899); 尤金·庞巴维克(Eugen von Böhm-Bawerk)的《资本实证论》(The Positive Theory of Capital, 1888); 卡尔·门格(Karl Menger)的《经济学原理》(Principles of Economics, 1871); 斯坦利·杰文斯(W. Stanley Jevons)的《政治经济论》(The Theory of Political Economy, 1871); 穆勒的《政治经济原理》; 大卫·李嘉图的《政治经济与财税原理》(Principles of Political Economy and Taxation, 1817); 亚当·斯密的《国富论》。

经济学会往无数个方向发展。仅各专门领域的经济学著作已是汗牛充栋。例如货币与银行、外贸与外汇、税收与公共财政、政府规制、资本主义与社会主义、工资与劳动关系、利息与资本、农业经济学、租金、价格、利润、市场、竞争与垄断、价值与效用、统计经济学、经济周期、财富与贫困问题、社会保险、房地产、公共事业、数理经济学、产业经济学与经济史的研究。但是, 没有人能适当掌握这些专门领域, 而不对基本的经济原理以及所有经济因素和经济力量之间复杂的相互关系已有深刻理解。当他能过阅读一般性的经济学内容而有此能力之后, 才能被期望在自己感兴趣的特殊领域, 找到合适的书籍。