INTERNATIONAL TRADE

贸易的真相

重塑国际贸易常识10讲



李俊慧○著



图书在版编目(CIP)数据

贸易的真相/李俊慧著. ——北京: 中信出版社, 2015.3

ISBN 978-7-5086-5000-5

I. ①贸... II. ①李... III. ①国际贸易一研究IV. ①F74 中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第303269号

贸易的真相

著者:李俊慧

策划推广:中信出版社(China CITIC Press)

出版发行:中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029)

(CITIC Publishing Group)

电子书排版: 张明霞



贸易的真相

李俊慧 著

本书由"行行"整理,如果你不知道读什么书或者想获得更多免费电子书请加小编微信或QQ: 2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的朋友或者关注小编个人微信公众号名称: 幸福的味道 为了方便书友朋友找书和看书,小编自己做了一个电子书下载网站,网站的名称为:周读 网址: www.ireadweek.com

目录

<u>自序</u>

第一讲 国际贸易的体系

第二讲 重商主义

第三讲 绝对优势理论

第四讲 比较优势理论及其扩展

第五讲 提供曲线

第六讲 H-O模型

第七讲 关税壁垒

第八讲 非关税壁垒

第九讲 贸易保护主义的

第十讲 区域经济一体化

代后记 想起我的国际贸易老师

如果你不知道读什么书,

就关注这个微信号。



微信公众号名称:幸福的味道 加小编微信一起读书 小编微信号: 2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、历届茅盾文学奖获奖作品
 2、每年豆瓣,当当,亚马逊年度图书销售排行
- 2、每年豆瓣,自自,业与近年度图书销售排行 榜
- 3、25岁前一定要读的25本书
- 4、有生之年,你一定要看的25部外国纯文学名 著
- 5、有生之年,你一定要看的20部中国现当代名著
- 6、美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本
- 7、30个领域30本不容错过的入门书
- 8、这20本书,是各领域的巅峰之作
- 9、这7本书,教你如何高效读书
- 10、80万书虫力荐的"给五星都不够"的30本书

关注"幸福的味道"微信公众号,即可查看对应书 单和得到电子书

也可以在我的网站(周读)www.ireadweek.com

备用微信公众号: 一种思路

自行下载



自序

之前我根据自己讲授"经济学"一课的内容撰写了《经济学讲义》,在网上连载,并最终得以出版成书,最直接的原因其实不过是遍寻不获合适的经济学教材,于是不得不自己来写一本。

除了经济学,我在学校里负责主讲的另一门课程是"国际贸易"。实际上,我讲授这门课程的时间甚至比讲授经济学更长,进入大学任教的第二个学期就已经开始了。

虽然读本科时我的专业是"国际金融",但其实跟国际贸易班的学生上的几乎是完全一样的课程——经济类的基础课程都是合班一起上就不用说了,即使是所谓的专业课,也是一起上的。例如国际贸易这门课,对国贸班的学生来说是专业必修课,对我们国金班的学生来说就是指定选修课——既然是指定,其实就是必修。反过来,如果是国际金融这门课,对我们国金班的学生来说是专业必修课,对国贸班的学生来说就是指定选修课。于是,其实我在读本科时上过的课跟国贸

班学生是毫无区别的。也于是,"货比货"之下我 很讨厌国际金融,却热爱国际贸易。

为什么会这样?后面介绍国际贸易在整个经 济学体系中的位置时会粗略地谈及, 而在这门课 程的学习过程中大家也会体会到, 国际贸易是最 接近所谓的微观经济学, 尤其是古典时期的经济 学的。看过我的《经济学讲义》的朋友就会知 道,经济学教科书里充满了错误。但国际贸易却 是罕有的错误不多的科目——不是说完全没有 错, 而是错得不多, 即使有错也不是错得很离 谱, 问题比较大的只是在于分析太过肤浅而已。 相比之下, 国际金融里的错误却是满坑满谷, 把 错误都剔除之后已是所剩无几,根本不足以成为 一个独立的科目, 理应取消!

当然,我读本科的时候还没有认识张五常教授,其实也对经济学毫无兴趣(直到大三后期才开始有了一点点兴趣),所以我当时热爱国际贸易而讨厌国际金融,是凭着直觉产生的本能反应,并不是清楚地分析出后者的问题所在之后得到的结论。为什么会有这种直觉呢?是因为上国

际贸易时我觉得都能听明白,而上国际金融时我 绞尽脑汁都搞不懂里面的大部分分析。我不懂, 可不是因为我蠢,而是因为教科书上的分析有逻 辑问题,我用逻辑去想,想来想去怎么都想不 通,于是理解不了,自然就喜欢不起来。

之后,我当了老师,当院长问我想上什么课时,我毫不犹豫就回答:国际贸易!而即使是在我任教的最初几年里,当我的教学水平还很一般的时候,每次讲授国际贸易理论我都能体会到一种科学的美,一边讲,一边我自己都忍不住赞叹不已。学生受到我的感染,也跟着双眼亮晶晶,沉醉其中。

国际贸易这个科目的错误不多,外国人编写的教材都不会太误人子弟。但即使是所谓的高级教材,也只是增加数学技巧的难度,内容都还是比较缺乏经济含义。所以,我决定还是自己写一本国际贸易讲义——《贸易的真相》,比起通常的国际贸易教材会更注重经济含义方面的内容。

另外,看本书之前最好先看过我写的《经济 学讲义》(上下两册),因为本书涉及的一些经 济学方面的基础知识与理论是需要看过《经济学

讲义》才好明白的。

第一讲 国际贸易的体系

§1 国际贸易在经济学体系中的位置

在讲解国际贸易本身的体系之前,有必要先 了解一下国际贸易在整个经济学体系中的位置。

学过经济学的人都应该知道,现代经济学分 微观经济学与宏观经济学——当然我在《经济学 讲义》中已经指出过,这种划分毫无意义,倒不 如划分为价格理论与货币理论。在这所谓的"微 观"与"宏观"之中,隐含着一个假设,那就是它们 所研究的经济体是处于封闭状态的。也就是说, 这个经济体是闭关锁国的,对外没有交往。现实 之中各国或多或少都有些交往,属于开放经济。 如果国与国之间的交往对所研究的现象是重要的 局限条件,就不能假设为封闭经济,而是要把前 提放宽为开放经济。所谓的"微观"与"宏观"理论 的结论推广到开放经济的条件之下, 难免要做一 些调整, 这就构成了国际经济学。也就是说, 国 际经济学并不是什么新的理论, 使用的仍然是经

济学课程里的那些基础理论,只是将之推广到开 放经济的环境(局限条件)之中加以应用而已。

而国际经济学本身,又可根据研究对象是物的流动还是钱的流动,划分为国际贸易与国际金融两大块。国际贸易当然就是研究物在国与国之间的流动,而国际金融就是研究钱的流动——钱的流动最初是伴随着物的流动而产生的,但现在已经有相当一部分是独立于物的流动的。事实上,外国的教材只有国际经济学,并没有独立的国际贸易。我国引入国外的教材时将之切开分成两本,独立成书而已。

§2 国际贸易的体系

接下来看国际贸易本身的体系是如何构成的。

准确来说,这门课的名字应该叫"国际贸易理论与政策"。顾名思义,国际贸易本身由两大部分构成:国际贸易理论与国际贸易政策。前一部分介绍国际贸易方面的理论,后一部分则是对各国政府采用的国际贸易政策进行所谓的福利分

析(即这一部分对应于微观中的福利经济学,实际上是将福利经济学应用于分析国际贸易政策的效果)。

根据有关理论,国际贸易理论在历史上的发 展阶段再细分为三部分: 古典经济学时期的国际 贸易理论、新古典经济学时期的国际贸易理论、 现代国际贸易理论。古典经济学时期的国际贸易 理论包括斯密(Adam Smith, 1723~1790)的绝 对优势理论、李嘉图(David Ricardo, 1772~1823) 的比较优势理论、穆勒(John Stuart Mill, 1806~1873) 的相互需求理论, 其中比较优 势理论是处于正统地位的核心理论,绝对优势理 论是它的前身,相互需求理论是对它的补充。新 古典经济学时期的国际贸易理论包括H-O模型以 及由此衍生出来的理论,处于正统地位的核心理 论当然就是H-O模型,其他衍生理论是对它的补 充与发展。

现代国际贸易理论泛指在"二战"之后出现的 一些新的国际贸易理论,然而这些理论都未能取 得公认的正统地位,因此不同的教科书可能会讲 授不同的理论。这些现代国际贸易理论中,名气 较大的有:规模经济及不完全竞争条件下的国际 贸易理论、产业内贸易理论、战略贸易理论等。

然而, 在我看来, 这些所谓的现代国际贸易 理论全都有着严重的错误。如规模经济及不完全 竞争条件下的国际贸易理论,是基于"微观"中的 规模经济、垄断的分析。我在《经济学讲义》中 已经指出, 传统或教科书经济学中的这些概念与 分析都错得一塌糊涂,以此为基础搞什么国际贸 易理论自然只会错上加错。而产业内贸易中的关 键词"产业内"本身的定义都含糊不清——把产品 定义得很宽(如凡是有四个轮子的都叫汽车), 产业内贸易的数量就会大增: 把产品定义得很窄 (如通过不同的定义将轿车与卡车界定为不同的 产业),产业内贸易的数量就会大跌。改一下概 念就能使得现象大变, 试图解释可以如此随心所 欲地使之变幻莫测的现象的理论, 谈何科学验 证?而战略贸易理论是用博弈论来制定贸易政策 ——对,不是解释现象,是指导政府制定政策! ——更是异想天开地甘为政府甚至只是一个利益

团体利用而已。《经济学讲义》中对博弈论的问

题剖析得很清楚,而战略贸易理论更大的问题是它不以解释现象为本,而是以提供政策建议为目的。政治场上是"一朝天子一朝臣",政府一换届,上届政府信奉的理论很可能就会随之被扫地出门,作为一门科学的尊严又从何而来?总之,我认为那些所谓的现代国际贸易理论,还没有一个能成为国际贸易中的经典理论,因此本书不会讲授这些理论。

国际贸易政策的部分,则可根据它所分析的 对象再细分为两部分,第一部分是分析一国政府 的贸易政策(其实就是贸易保护主义政策,如果 是自由贸易,根本不需要政府搞任何政策)的福 利影响,这部分包括对关税壁垒与非关税壁垒的 福利分析: 第二部分是分析国与国之间的贸易自 由化或经济一体化的福利影响, 这部分包括对区 域性的一体化(如欧盟、北美自由贸易区等)和 全球性的一体化(如世界贸易组织)的分析。传 统的教科书对这一部分的分析虽然谈不上大错, 但肤浅得很,因为它的理论根基是"微观"中关于 政府对价格的干预的分析。我在《经济学讲义》 中指出,"微观"的这一部分内容是用"短缺"、"过 剩"这些并非事实的概念来分析,应用到国际贸易政策上时,再加进福利经济学中"无效率"的概念,做的是规范经济学的价值判断,虽然是有实证基础的价值判断,但忽略了局限条件而简单地用"无效率"来下判断,对于解释现象其实是无能为力的。有意义的分析,是引入张五常教授的"租值消散"与"租值蚕食"的概念,这样不但可以解释在国际贸易中出现的大量极为富有黑色幽默色彩的"奇葩"现象,并且在此基础上再推导出政策建议,那才靠谱得多。

另外,有些国际贸易方面的教科书还会处 理"经济增长和国际贸易"、"国际要素流动"、"国际贸易与发展中国家"等题材。它们研究国际贸易对经济增长的作用,用了一大堆的几何图形做分析,其实并不难,但与现实毫无关系,纯粹是智力游戏而已。当然,国际贸易对经济增长是有意义的,本书会将之归进国际贸易理论中进行有意义的分析。而国际要素流动的题材,内容包括直接投资(资本要素的流动)与移民(劳动力要素的流动),有些教材甚至把跨国公司的研究也批进来。我个人认为,跨国公司的研究最好还是 归并到管理学那边去,而对确实属于经济学范畴的国际要素流动的分析也可以归进H-O模型之中。至于把发展中国家单列出来研究,则是搞特殊理论,大可以把这个题材归入国际贸易政策的分析之中。

附: 国际金融的问题

本书是关于国际贸易的,原则上不会涉及国际金融的内容,但有时难以避免。如后面指出重商主义的谬误时,必须要介绍休谟提出的"价格一铸币流动机制",而这本质上是属于国际金融范畴的内容;又如后面扩展李嘉图的比较优势理论而引入不同国家有不同货币的条件时,不可避免要牵涉到货币汇率的问题。

不过我个人认为国际金融基本上没什么 正确的理论可学。翻一翻国际金融的教材就 知道,这门课的内容大致上由这几部分组 成:国际收支、汇率、国际金融市场与工 具、开放经济下的宏观经济学、国际货币体 系。

我在《经济学讲义》中已经详细分析 过, 传统或教科书所讲授的宏观经济学几乎 是从头错到尾,还加进开放经济这个复杂的 局限条件, 当然更是重灾区。国际金融市场 与工具的部分应该并进投资学里去, 但其实 把《经济学讲义》中利息理论与信息费用的 部分学好了就不需要再另外学投资学。国际 收支的一部分是介绍国际收支账户的构成, 属于介绍事实的常识性内容,与理论无关: 另一部分是汇率与国际收支平衡的关系,实 际上属于汇率的部分。汇率与国际货币体系 其实是同一回事, 只不过前者是从一国的角 度看,后者是从全球的角度看。根据《经济 学讲义》中的货币理论可知,这部分内容只 有"购买力平价说"是正确的理论。

让我挑出那个貌似很有道理的"利率平价说"来做个示范性的批判吧。先说一件真事。2008年之前,也就是美国还没有发生次贷危机引发的金融海啸之前,有一天我父亲打电话给我,说他去银行办事时,银行职员强烈推荐他做美元存款,他看到美元的利率

比人民币高不少,很是动心,便打电话问我 应不应该做。我当头一句就是:"别做这种 傻事!"当时人民币持续单边升值,美元的 存款利率虽然比人民币的存款利率高不少, 但怎么都比不上人民币升值的幅度。如果不 是真的需要使用美元,纯粹为了投资而做美 元存款自然是傻事一桩。

从这件真实的小事引申出去, 人们真的 会因为某国货币的利率高就转去持有该国货 币,从而导致该国货币汇率上升吗?发展中 国家政局动荡, 通胀严重, 如果没有利率管 制,名义利率必然远远高于发达国家,但真 的会有投资者那么蠢,按着利率平价说的指 导去卖出美元, 转而持有这些国家的货币 吗? 1997年东南亚发生金融危机时,由于港 元受到国际炒家狙击,银行间的同业隔夜拆 借利率飙升至百分之几百, 对于一个能够进 入该市场的投资者来说, 他会因为这利率奇 高无比而按着利率平价说的指导去卖出美 元,转而持有港元吗? (注意:前提是这投 资者不是为了狙击港元而想持有港元,而是 为了获得这奇高利率的利益而想持有港元。)显然,上述回答都是否定的!这说明利率平价说早就被无数的事实所推翻。

有人会说,利率平价说中的"利率"其实 不是名义利率,而是"纯利率",那么根据 《经济学讲义》中关于利息理论的内容可得 出以下推论: 纯利率较高的国家, 经济增长 就会较快。一国如果经济增长较快, 也就是 物品的数量与质量提升较快,在其他因素不 变(包括货币供应量的增长率不变)的情况 之下, 该国货币的购买力一定会上升。根据 购买力平价说,其汇率也会随之上升。也就 是说,有购买力平价说就已经足够解释或推 断纯利率较高的国家的货币汇率会上升,再 搞一个利率平价说出来岂非多此一举?

至于什么货币分析法、超调模型等更是 无须再论。外汇市场上的汇率表面上看是由 供求关系的变动决定的,但决定这些供求关 系的背后因素(局限条件),撇除故意造价 所带来的信息费用上升,追根溯源一定是各 国的经济实力与货币政策是否配合相宜。

目说我有一个亲戚在某省的人民银行工 作,有一天我遇到他,他说起最近忙于研究 汇率形成机制。我听了暗暗苦笑,想:这还 有什么好研究的?是的,那所谓的"汇率形 成机制",说容易不容易,说难其实也不 难。说不难,是因为只要把《经济学讲义》 中的货币理论学诱了, 汇率的本质是很清楚 的; 说不容易, 是因为外汇市场除了像一般 的金融市场那样存在着严重的信息费用的问 题之外,还充满各种各样的政府管制,因此 是一个被极度扭曲的不自由的市场。各国政 府的中央银行动不动就以公开市场业务来干 预汇率就不用说了,国际贸易中的保护主 义、国际投资中的种种鼓励或限制、直截了 当的外汇管制.....都会或直接或间接地扭曲 汇率水平, 使之不能如实地反映各国经济实 力的对比。这就有如计划经济时代的商品普 遍地受到政府的管制,所谓的价格根本不是 由市场竞争来决定的,简单地使用供求理论 怎么可能知道价格形成的机制? 也就是说, 传统或教科书上的汇率理论完全没有关于交 易费用的考虑,是这些理论推断与现实严重 脱节的根本症结所在。

而国际金融中关于汇率与国际收支的关系都是用弹性做分析,《经济学讲义》也早就批判过弹性只是个概念,根本形不成可以进行事实验证的理论,因此那些分析是无法验证的。

第二讲 重商主义

上一讲综述了国际贸易的体系之后,接下来顺理成章就是进入国际贸易理论部分的学习。根据前面对国际贸易理论的构成的简介,本来是要讲解斯密的绝对优势理论,因为它是古典经济学中处于正统地位的李嘉图的比较优势理论的前身。然而,我要在讲解绝对优势理论之前先花上很长的篇幅,极其详细地介绍早在斯密之前,也就是早在经济学成为一门学科之前就已经出现的一个重要的经济思想——重商主义。

§1 为什么重商主义如此重要?

称重商主义是经济思想而不是经济理论,是 因为它还没有一整套从假设、公理出发逻辑地推 导出理论及推论的、合乎科学标准的完整体系。 而且,这个经济思想有严重的错误。大家可能会 问:这么一个错误的经济思想,为什么本书要花 上很长的篇幅、极其详细地介绍呢?这有三个原 因。其一,斯密其实就是在批判错误的重商主义 时提出绝对优势理论的。知道了什么是错的,才能更好地明白什么是对的。通过详细的介绍而知道重商主义为什么错,将非常有助于理解斯密的理论对在哪里。事实上,当本讲详细地介绍完重商主义之后,关于斯密的理论只需要花少得多的篇幅就能讲解清楚。

其二,虽然重商主义是错的,并且早在200 多年前斯密就在《国富论》中清清楚楚地指出了 它的错误所在, 然而时至今日, 这种错误的思想 仍然严重地影响着现实之中各国政府的国际贸易 政策。可以这么说,以重商主义这个错误思想的 存活时间之长、影响之深远而论, 它远胜凯恩斯 其至是马克思!这个现象证明了以下观点:在各 种思想争夺对人类行为的影响的竞争之中,不是 优胜劣汰(准确地说,是正确淘汰错误),而是 适者生存!所谓"适者"不等于正确,而只是更适 应有关的局限条件而已。尤其是在政治生态之 中, 更能适应政治局限的思想不见得是更正确的 思想。然而, 讲授、传播思想, 当然是要讲正确 的理论。以是否适应政治局限作为判断对错的标 准,科学岂非成了政治的奴婢?

其三,我想借此讲解重商主义的机会,阐述一个我还正在构想之中的全套解释。这全套解释当然是以经济学理论为基础,却是用于解释历史发展、政治制度的,属于宏大叙事的性质,是要揭开"中国历史之谜"。这将是本书与所有其他国际贸易教材都大不相同之处。

本讲将从以下三个方面来介绍重商主义:第一,重商主义产生的背景(即解释为什么会出现重商主义);第二,重商主义的主张,以及以此为基础推导出来的政策建议;第三,重商主义为什么是错的。

借此机会要提出的那个全套解释,将出现在第一部分,因为这一部分是解释现象,正是经济解释大派用场之处。通过解释重商主义的出现,我将和盘托出一个破解"中国历史之谜"的全套解释,并进而可以引申开去解释更多、更宏大的现象。

§2 国际贸易的爆炸性增长

重商主义盛行于17至19世纪之间,为很多西

欧国家所广泛采用。它的核心内容,是主张政府 以管制性的政策实现国家繁荣。但是在详细介绍 重商主义的观点与政策主张之前,先来看一下它 产生的背景。

重商主义产生的第一个大背景,是航海技术 的发展与地理大发现这两个因素带来了国际贸易 的爆炸性增长。

众所周知,连接中国(从长安出发)与欧洲 的古代丝绸之路是在陆地上, 但随着航海技术的 逐渐发达,海上丝绸之路(从广州出发)也逐渐 兴起。它起于秦汉,兴于隋唐,盛于宋元。与使 用海路相比,通过陆地进行国际贸易的交通费用 与交易费用是非常高的。事实上即使是现在,海 上运输的费用也是所有运输方式(包括空运)中 最便宜的,因此最广泛地应用于国际贸易之中的 仍是海运。首先, 从物理学上说, 克服地面的摩 擦力比克服水面的摩擦力所消耗的能量要高得 多。而且,海上可利用风力、洋流作为动力,这 对于蒸汽机发明之前的人类来说, 比起用牛马、 骆驼拖拉车辆的生物动力要强多了。其次, 在陆

上会遇到多如牛毛的盗贼劫匪,利用"一夫当 关、万夫莫开"的地利,少数武装力量就足以阻 断通行的道路。相比之下,海上虽然也有海盗, 但没有相当的财力是无法进行海战的,这导致海 盗的数量比陆上要少得多。

交通费用与交易费用对国际贸易的规模与结 构有着重大的影响。因为如果交通费用与交易费 用很高,国际贸易的规模会缩小,国际贸易的结 构也会偏向于附加值高的所谓高端(高质量)产 品。理论上的分析将会在后面讲解国际贸易理论 以及分析关税、配额等贸易壁垒的影响时再详细 地讲行, 这里只要举一个简单的例子就能明白。 例如, 假设现在从中国出口产品到欧洲去要花合 计1000元的交通费用与交易费用,作为出口商会 怎么选择出口的产品? 显然他不可能选择出口一 瓶饮用水,因为这瓶水在这里也不过卖1元,运 到欧洲去要至少卖1001元才能弥补成本。可是谁 会愿意花1 001元买一瓶水呢?这种运费远高于商 品本身价值的情况,有一句粤语的俗话是形容得 最绝妙的,那就是"妹仔大过主人婆"(丫鬟比夫 人、小姐这些主子还大)。但如果卖到欧洲夫的

是价值1 000万的丝绸,加上运费也只是1 000.1 万,完全有可能卖得出去。这就解释了为什么古代国际贸易的对象都是奢侈品,因为只有这些高价值的奢侈品才能负担得起那么高昂的交通费用与交易费用。

然而,古代国际贸易以奢侈品为主体的贸易 结构, 其一是导致国际贸易的规模其实不会很 大。虽然奢侈品的单件价值都很高,但需求量很 低, 因此贸易总额并不大。其二是导致国际贸易 对整体经济的意义其实微不足道。这些奢侈品只 有大富大贵之家才买得起, 与平民百姓的日常生 活毫不相干,有与没有都没啥影响,对整体经济 而言只是锦上添花而已。但是将目光投向现代, 人们的生活之中有多少产品是来自国际贸易?片 刻不能稍离身边的手机, 天天上网用的电脑, 运 动时穿的服装跑鞋,路上飞驰着的汽车.....数不 胜数! 由于航海技术的发达,海上贸易大量取代 陆上贸易, 交通费用与交易费用大幅下降, 能参 与国际贸易的产品种类大幅增加。

另一个使得国际贸易在整体经济中的地位大

幅上升的, 是地理大发现。西方自古以来就极其 渴望与东方(主要是中国和印度)进行贸易往 来。因为西方的饮食结构以肉食为主,在那个没 有冰箱的年代,需要使用香料腌制肉食以延长保 存期,在食用的时候也要使用香料作为调味品以 掩盖肉食变质而产生的异味。然而, 西方与东方 之间讲行贸易, 就必须通过中东作为中介。现在 的中东国家大多是靠石油致富,而古代则是靠坐 在东西方的中间做贸易中介而大发其财。西欧国 家与中东在历史上争斗不断, 宗教不同导致文明 冲突只是表象,根本原因还是经济利益。因此, **西方一直寻求绕开中东,直接与东方贸易,以便** 把中东作为贸易中介赚取的丰厚利润收入囊中。

古代的陆上贸易绕不开中东,近代的海上贸易一开始也绕不开中东,因为当时唯一通往东方的海上通道就是波斯湾!率先被发现的能绕开中东的新贸易航道,是绕过整个非洲大陆,从南端的好望角直接进入印度洋。这条航道虽然比走波斯湾要绕远得多的路,但成功地避开了中东,很快就成为繁忙的航道。这说明,与交通费用相比,交易费用往往更高!

然而, 这条航道因为最早是被葡萄牙人发现 的, 葡萄牙人利用这条航道发展国际贸易, 从中 攫取了丰厚的利润,形成强大的实力,垄断了这 条航道,其他眼红的西欧国家想与之竞争却没有 相应的实力,怎么办?我在《经济学讲义》中讲 解觅价(垄断)的时候就已经指出,先进入市场 的生产者可能因为先发优势自然而然地形成垄断 地位, 使得后来者怎么也无法进入与之竞争。然 而, 这并不等于竞争不复存在, 垄断者从此就能 高枕无忧。竞争对手可以另外开辟一个新市场, 彻底地将原有的市场淘汰出局, 使得处于原有市 场之内的垄断者也随之一起被整个淘汰掉。像柯 达垄断了整个胶卷市场,实力之强已经不可能再 有竞争对手进入这个市场将之击败。于是竞争对 手的选择就是开辟数码市场,以彻底地淘汰胶券 市场的方式来与柯达竞争。看看西欧各个国家在 近代陆续崛起的过程, 当能更深刻地体会到这一 点。这一次讲来的是西班牙, 伊莎贝拉女王与哥 伦布的天作之合催生了另一条重要得多的新航 道。

其实西方很早之前就已经有大地是球形的想

法, 但想法归想法, 要使想法落实为大胆的行 动, 经济利益的推动力不可或缺。如果大地是球 形的,则从西方去东方,不一定非要往东走,也 大可逆向思维往西走,一直走到尽头不就是东方 了吗? 哥伦布确实是大胆至极, 因为在已经知道 整个地球布局的现代人看来, 他关于大地是球形 的想法虽然是对的, 但是以当时的航海技术, 一 直往西走、直到尽头便是东方的设想还是太不可 思议了! 从西方往西到达东方, 要跨讨两个大洋 (大西洋与太平洋)与一块大陆(美洲大陆), 而传统的道路往东到达东方只需跨过一块大陆, 二者根本无法同日而语。然而, 无知者无畏! 正 因为无知, 哥伦布无畏地踏上了征程。在毅力与 运气的双重帮助之下,至少他是成功地越过了大 西洋, 到达美洲大陆。当时, 他以为那就是他寻 找中的印度(India),所以称当地人为印第安人 (Indian)

这条新航道的意义重大得多,是因为它不仅 仅开辟了一条新航道,使得西班牙在葡萄牙垄断 海上贸易航道的情况下仍能突围而出,也为后来 的挑战者起了示范作用,激励了更多国家投入更 多力量去开辟新航道;更重要的是发现了一个新大陆,国际贸易的版图大为扩展,更多的产品与人口卷入国际贸易之中,自然使得国际贸易的规模与对整体经济的影响力更上一层楼。

当时有一个所谓的"三角贸易"盛行了大约有400年之久。那就是先在欧洲装载盐、布匹、朗姆酒等商品,运到非洲去换成奴隶,然后穿过大西洋运到美洲换成糖、烟草、稻米等返航。虽然这个过程牵涉到贩卖黑奴而被史学家视为"罪恶",但客观地看待可以体会到多了一个美洲大陆对于国际贸易的重要意义。

航海技术的发达与地理大发现导致国际贸易 爆炸性地增长,直接带来的结果就是财富也随之 爆炸性地增长了。然而,财富的爆炸性增长主要 集中在一个群体,那就是从事国际贸易的商人! 一个富有因而实力强大的社会阶层的地位也随之 上升,必然带来权力的重新分配。因为人有了 钱,就会要求有权,这不仅仅是人性,更是必 需。一个人如果有钱却没权,他就如同肥美的羔 羊,只会引来饿狼的垂涎。有钱人必然要求获得 足够的权力来保护他的钱财,并进而要求更大的权力去更进一步地增加他的钱财。

然而,商人阶层凭借国际贸易带来的滚滚财源而崛起,并进而掌握国家权力,其导致的结果并不是简单的改朝换代,而是有着更深远的政治制度变迁的影响。那,就是民族国家的崛起!

§3 一个破解"中国历史之谜"的全套解释

民族国家的崛起,是重商主义产生的第二大背景,它与商人阶层的崛起有关系,但并不是同一回事,所以要分开来讲述。借此机会,我就要阐述前面提到过的那个破解"中国历史之谜"的全套解释了。

封建社会与资本主义社会的概念辨析

首先是从马克思对人类社会发展阶段的界定 出发,但要做出重大的修改。中国人都知道马克 思将人类社会发展阶段分为原始社会、奴隶社 会、封建社会、资本主义社会、社会主义社会、 共产主义社会。我要深究的,是与我这全套解释 有重大关系的封建社会与资本主义社会的划分。

撇开无法进行事实验证的意识形态价值观不 论,马克思划分的封建社会有意义,但资本主义 社会是没有意义的。什么叫资本主义呢?据说私 有制与雇佣关系加起来就叫资本主义。但是,私 有制其实古已有之,绝不是所谓的资产阶级革命 之后才有的。我在《经济学讲义》中指出,私人 产权由收入权、使用权、转让权三项权利构成。 张五常教授也曾经指出,中国最古老的文字甲骨 文已经被用来订立合约,意味着转让权的存在。 任何资产一旦有了转让权, 多多少少就有收入权 与使用权,也就有了私人产权,也就有了私有 制。

至于雇佣关系,那是在合作生产的需要下形成的,确实是在工业革命之后才普遍而大量地出现的。然而,我的《经济学讲义》在解释"失业的成因"时,以穿珠子的生产为例,说明了大型机器的出现如何使得劳动力需要集中在一起进行生产,然后才大量出现合作生产,出现企业,也

就出现了所谓的雇佣关系;而雇佣关系还要再加上时间工资的使用,才有可能出现失业。

退一步,不问什么是资本主义,而问什么是 资本吧。根据《经济学讲义》中的"利息理论"一 讲所提供的关于资本的定义可知, 一切能带来收 入的物品都是资产,资产的市价就是资本。这 样,即使是在封建社会里,资本照样存在。只不 过工业革命之前的资本,除了劳动力(人力资 本)之外,主要就是以土地的形态存在。但这只 是农业经济与工业经济的区别, 谈不上是封建社 会与资本主义社会的区别。在封建社会里,土地 与劳动力各自明确地归私人所有(即私有制存 在),原则上地主可以用雇佣的方式使用劳动力 来耕种土地,追求利润(土地租值),这跟所谓 资本主义社会中的所谓资本家有何本质上的区 别?答案是,没有!所以,马克思对资本主义社 会区别于封建社会的界定,怎么看都只是农业经 济与工业经济的区别,并没有抓住事物的本质。

由此可见,所谓的"资本主义"是一个含糊不 清的概念。那么,让我们转向"封建社会"的定义

吧。什么是"封建"?据说有两种含义:其一是指 分封制的国家结构,即国王向各类封建领主授予 采邑——封建,就是上头把土地封给下头,让他 们建立自己的领地或小国家: 其二是指以地主剥 削农民为经济基础的社会形态。这后一种定义显 然不可取,因为"剥削"的含义不清楚且带有主观 感情色彩(《经济学讲义》里已经分析过马克思 的"剥削理论"产生的原因与错误所在);而且如 上所述, 那只是农业经济与工业经济的区别, 不 能构成封建社会的本质。干是,有意义的界定只 能是前一种定义。而根据前一种定义,与"封建 社会"(即分封制)相对立的政治制度就不可能 是什么资本主义社会,而是中央集权!

是的,人类社会的发展模式,不是从封建社会向什么资本主义社会发展,而是从封建社会向中央集权的国家治理体制发展!从这个清楚明了的角度来回看中国历史,就能看到史学界一直以来犯下的重大错误在哪里:中国的封建社会根本没有什么2000年之久,而是在秦始皇统一中国之后就结束了!在那之后的中国社会,不是封建社会,而是中央集权的社会!中国历史的存在,雄

辩地证明了封建社会之后完全可以仍然是以农业 经济为主体的国家,西欧国家的那个所谓资本主 义社会,只不过是中央集权制度加工业经济的复 合形态。所以,与封建社会相对的,是中央集 权;而与农业经济相对的,是工业经济。这两套 体系,前者与国家的权力分配与治理有关,后者 与经济结构有关,是互不相关的,可以两两结合 而毫无矛盾。

中国的历史学家将人类社会发展阶段的理论生搬硬套到中国历史头上,以至于出现了一大堆毫无意义的"伪命题"(如为什么中国的封建社会时间这么长,还这么超稳定,虽然曾经有过资本主义萌芽却没能自发地形成资本主义社会,如此等等)。既然是伪命题,自然怎么研究都无法得到正确的答案。

然而,从这个新的、清楚而正确的角度出发,我们就要面对新的命题:为什么中国那么早就结束了封建社会?这个问题很重要,不仅仅因为我们是中国人,需要对自己国家的历史有一个清楚而正确的认识,也因为直接跟这里要研究的

问题相关。前面说了,重商主义出现的第二大背景是民族国家的崛起,而所谓"民族国家"其实就是指中央集权形态而非封建形态的国家。也就是说,这里要解释的现象是:在重商主义出现的时代,是什么因素导致西欧各国或早或晚、陆陆续续地从封建社会过渡到中央集权的社会?这些因素当然也在秦统一中国之时起了支配作用,使得中国早在经济结构从农业社会过渡到工业社会之前就已经脱离了封建社会的形态。

这现象反过来说明,不是工业革命导致了西欧国家脱离封建社会,经济结构和国家的权力分配与治理无必然关系(注意:我不是说完全没有关系),也就是经济基础未必会决定上层建筑。

封建制与中央集权制的区别

不过,这个问题要暂且放一放,先通过比较中外历史来辨析封建制与中央集权制的区别吧。 封建制的特征,如前所述,是上头将土地分封给下头建立领地或小国家。但这只是表面的特征,与中央集权制进行比较,能看到它更本质的特征是一种特定的权力分配结构,即权力不是集中在 中央政府的层面,而是分散在地方政府的层面。因为农业社会里土地是最重要的资产,所以土地成了权力分配的天然载体,分封的对象就成了土地。把产权经济学的视角扩展到政治层面上去,政治层面的产权就是权力,如何分配权力,其实就是如何在政治层面上界定产权。有了这个清楚的视角,封建制与中央集权制的本质区别就很明显了。它们都是不同的权力分配结构,也就是不同的政治产权的界定,前者是权力分散在地方政府的层面,后者权力集中于中央政府的层面。

接下来先比较秦统一中国之前和之后的情况,再比较中国与外国的情况。秦之前的中国,周天子的地位类似于今天的联合国,各诸侯国只是基于道义尊崇他,即使是中央集权色彩相对浓厚一些的西周时期,周天子也无权处置诸侯国的内部事务,这与今天的联合国不能干涉各主权国家的内政是一样的道理。到了春秋战国之时,周天子"虚有其名"的本质就变得更为明显了。各诸侯国有自己的领地,对有关领地的继承采用世袭制,彼此之间有纷争也不找周天子调解了,直接互相掐架武力解决。但秦之后的中国,地方政府

的最高领导人都是由中央政府委派的,更难以想象有关的职位可以世袭或哪怕只是由前任来决定继任者。由此推广开去,在中央集权(或俗称的"大一统")的政治制度之下,中央掌握军队,地方不能有(军队驻扎在地方是另一回事);地方在各种事务上都必须服从中央的决策,中央可以下放一部分权力给地方,但权力的来源还是在中央。

再比较古代的中国与外国的情况。仔细地观察,人们会发现其实中国早在农业社会时期就已经从封建社会进入中央集权社会是一个特例,世界各国的普遍情况是迟至近代之前都还是封建社会,不仅马克思所观察到的西欧是这样,就连中国的近邻日本——众所周知,日本还是一个古代几乎照搬中国各方面制度的模仿者——在明治维新之前都是不折不扣的封建社会,在这项最重要的政治制度上没有学习中国。

先看西欧吧。在近代民族国家崛起之前,西 欧虽然也有所谓的英格兰、法兰西、德意志、意 大利等国家名称,但它们的状况也跟中国周朝时 期的情况差不多。国王是有的,但权力非常有限,大量围绕着城堡而形成的庄园是一个个独立性很强的小国。国王也有自己的封邑,也是一个庄园主(封建主),只是名望较高,得到其他封建主的尊崇与道义上的服从。

很多人天真烂漫,相信一些美好的价值观 (如平等、自由、人权)是与生俱来的,是什么 天赋权利, 其实那都只是某种权力结构的结果而 已。例如,不少人常热情洋溢地赞美西方有平等 的传统,像传说中的"圆桌骑士",不列颠的伟大 君主亚瑟王与骑士们围坐在圆桌旁边,没有等级 高下之别。相比之下,中国古代却是等级森严, 皇帝高高在上地坐着, 臣子分成两排列于丹墀之 下,而且越靠近皇帝的位置代表着地位越高,离 得越远的地位就越低——也就是说,不但君臣之 间有等级高低的差别, 臣子之间也有三六九等的 划分。然而,这所谓的平等与不平等的区别,并 不是价值观的区别, 只是权力结构的不同而已。 在封建制下的西欧,国王与骑士都是封建主—— 所谓骑士, 其实就是从军事的角度来称呼的封建 主。封邑领地可能有大有小、有富有贫, 但就如

同现在国际社会里有大国小国、富国贫国,地位 当然是平等的。中国却是中央集权的制度,皇帝 更是居于权力的最尖端,等级差别反映的是权力 差别而已。

换一个角度来说,如果你只看到古代西欧国 家里国王与骑士围坐圆桌的"平等",却没看到封 建主在自己的领地之内对其他人所享有的绝对权 力而造成的"不平等",那就是选择性失明了。有 一项最典型的权力,叫"初夜权",就是封建主可 以享有对辖下领民女性初夜的权力, 这权力在中 世纪的一些欧洲国家(如苏格兰、法国、德国) 甚至公然以法律的形式予以明确并加以保护。有 意思的是,这权力还可以进行金钱交易,即新郎 为了避免自己的妻子被领主享受初夜权, 必须向 领主支付赔偿费,否则婚姻得不到公证人的承 认,不能获得领主的许可。(注意:我国的少数 边远地区直到新中国成立前都还存在着这种"初 夜权",不独西欧如此。)这"初夜权"既然可以交 易(有转让权),那就说明它已经是一种完整的 产权。说中国古代的中央集权下皇帝的绝对权力 很大, 但显然没有绝对到这种程度吧? (当然,

皇帝抢人妻女的事情并非绝无仅有,但道德上肯定不被认可,更不要说公然成为法律了。)

所以,能说古代的时候西方比中国更平等、 更有人权吗?那要看是谁面对谁来说了。更有科 学验证意义的,是看背后的权力结构。

再来看一个类似的例子。在赞美西方有着保 护私有财产的"优良传统"时,有一句话经常会被 拿出来说:风能讲,雨能讲,国干不能讲!那是 说,我的庄园,风雨能进——那些是自然力,你 就是不想它讲也没办法啊——但国王不能! 国王 得先征求我的同意才能进来。反观中国呢,皇帝 一个不高兴,不要说一介平民百姓,就算是王公 贵族, 抄家灭族都不在话下。可是, 这依然只是 权力结构的不同而已。封建制下, 庄园是封建主 的私有财产:中央集权制下,"普天之下,莫非 王土",整个国家都是皇帝的私有财产。二者都 是保护私有财产而已,哪有什么更"优良"或更"不 优良"之分呢?仍是想象一下:春秋战国那个时 候,难道周天子就能不经诸侯同意闯进他们的领 地里夫吗? (这种事情发生讨, 但结果是引来诸

侯的武力抵抗。)

再看日本的情况。众所周知, 日本的天皇万 世一系,不像中国那样常常改朝换代。然而,这 万世一系的天皇的权力经常被架空就不用说了, 即使是所谓掌握实权的幕府,作为中央政府的权 力,对作为地方政府的国主、城主(封建主)的 控制, 也是远远不能跟中国相比的。在明治维新 之前,日本中央集权程度最高的时期,要数德川 幕府的早年。然而,即使是在那个时候,幕府对 于各国主、城主最严格的控制也只是体现为以下 两条规定: 其一,各地的国主、城主仍可世袭, 或由前任决定继承人,但必须上报幕府,获取幕 府的批准: 其二,各地的城墙高度必须按幕府的 规定修建,不得"违章"超建。这第二条在中国来 看根本不值一提, 地方连军队都不能有, 更何况 修建城墙呢? 城墙要修建也是对抗外敌, 不可能 是对抗中央。至于第一条, 当然更加不在话下, 地方上的长官都是中央委派的, 世袭、私相授受 是不可能的。然而,这一条却适用于中国面对附 庸国。例如古代的朝鲜,就是这种情况。朝鲜国 内的君主只能称王,不可称皇,因为只有中国才

有皇帝,朝鲜那个层面的只能是国王。而国王的 更替继承,都要向中国汇报,得到中国承认,才 能获得正统性。古装宫廷韩剧看得多的人可能对 此有所了解,因为那些电视剧描写宫廷斗争时, 会出现"我们拱他上去,明国(或清国)能同意 吗?"这样的担忧,就是基于这样的历史背景。

撇除意识形态与价值观的影响,客观地看待政治制度的问题,我们会注意到,现代世界各国的政治制度可粗略地划分为两大类:单一制国家与联邦制国家。所谓的"单一制",正是这里所说的中央集权制,而联邦制是一种介乎中央集权与封建制之间的混合制度。于是,从明确的两端来看,古代西方社会使用的都是封建制,现代社会使用的绝大部分是中央集权制。从这个角度来看,说中国在秦之后的政治制度是"先进的"、"现代化的",并无不妥。

当然,从客观分析、科学解释的角度来说,制度并无什么先进与落后之分——虽然在时间的 先后上是可以划分出古代与现代之别。一切制度 被人类所采用,都必然是因为它更能适应当时的 局限条件,从而成为"适者"而"生存"了下来。前面只是区分了封建制与中央集权制的特征,但并没有明确地指出它们适应的是哪些不同的局限条件。所以,接下来要做的,就是这一件事。

古代中国采用中央集权制的局限条件

中央集权制的一个直接影响,是削减了地方政府的权力,使得地方政府没那么自由。

所谓自由,如果要有一个明确的定义,那就 是权力的使用范围比较大。我在《经济学讲义》 中解释产权的三项权利时谈到过, 其中一项权利 是使用权,而这使用权是有权项(用途)和权限 的约束的。使用权的约束越少,就可以说越自 由。然而, 世上不可能有绝对的产权, 也就没有 绝对的自由。因为产权或自由太过绝对时——例 如我有权或自由把苹果砸到你头上的话——必然 以侵犯其他人的产权或自由为代价。但人是自私 的, 只考虑自身的利益, 不会站在整个社会的角 度来想问题。所以所谓人性是"爱自由"的,其实 是指他爱权力, 希望自己的产权的使用范围能更 大一些。

而在政治的层面上,站在地方政府的立场 上,他们当然也是希望自己的权力越大越好,也 就是地方的自由越多越好。这会导致中央集权制 天然地就受到爱自由或爱权力的个体或小团体 (地方)的抵制。于是,站在整个国家的角度来 看,除非中央集权制所带来的好处能够抵消地方 的权力或自由被削减的坏处,人们不可能选择中 央集权制。当然,大一统(中央集权)是靠战争 这种武力手段实现的,但如果其好处真的远远不 如坏处, 地方的反抗会此起彼伏, 令中央忙于应 付,最终将是应接不暇。然而,虽然秦统一中国 费了不少时间,这个朝代本身实现统一的时间也 并不长,但"统一方为常态正道"的观念却自此根 深蒂固地植入中国人的头脑之中, 那就不得不 说, 这是一个得到全社会普遍认同的选择! 要知 道, 欧洲在历史上并非不曾在某些军事强人的努 力推动下实现讨统一, 甚至统一的时间并不比秦 朝短(如罗马帝国),可是统一的观念始终没能 成为主流,这就说明"人不胜天"——这里的天, 是指客观的局限条件。也就是说,如果主观的意 志不能适应客观的局限条件, 是不可能使整个社 会达成共识,成为共同的选择的。所以,秦之后

中国的政治制度从封建制转向中央集权制,表面上看是秦始皇的个人意志所做的选择,但其实是中国社会作为一个整体所做的选择。

当然,秦之后的中国从封建制转向中央集权 制. 还是经过一些曲折的。汉初是想"矫秦之 枉, 徇周之制", 结果勉强试行了几代, 发现不 行,只能实行彻底的中央集权。事实上,汉初部 分地恢复封建制只是带来了"七国之乱"的后 患。□另外,我还想特别挑出一件有趣的史料: 唐太宗李世民在位期间,曾想过要以"世袭刺 史"的名义部分地恢复周朝的封建制,他甚至都 已经把封地安排好了,分封给皇族及功臣的诏书 也都下了, 可竟然遭到大臣们的一致反对! 那些 大臣坚决不肯接受封地,兼有外戚身份的长孙无 忌带头拒绝前往封地,还策动自己的 儿媳妇、李 世民最疼爱的嫡长女长乐公主入宫说情。李世民 无奈地说:割地以封功臣,是古今一贯的做法。 我是希望让各位的子孙世代辅佐我的子孙、永为 藩镇, 传之久远。没想到各位对此却有不满的意 见,难道我还要强迫你们接受封地吗?就是这 样, 在大臣的消极怠工、软磨硬泡之下, 最终妥

协的是皇帝。大臣竟然连裂土割地、独享地方实 权如此"优惠"之事都不要,可见封建制适者生存 的政治局限已不复存在是多么清楚明了。

于是,需要解释的现象是:为什么中国比其他国家(不仅西欧国家,还包括同是东方国家的日本)更早地选择了中央集权制?也就是说,是什么局限条件,使得中国比其他国家更能使中央集权制的优势发挥出来,压倒了地方政府被削减权力或自由所必然产生的抵触反抗呢?

下面提出两个局限条件,不一定完备,但可以作为参考,有兴趣的读者也许能据此找到更多 甚至更好的局限条件。

局限条件之一,是中国要抵御游牧民族(所谓的蛮族)的入侵。所谓的中国,在古代主要是指中原地区,这是一片地势平坦开阔的土地,适于耕种,因此很早就发展起比原始社会的狩猎业更具有可持续发展及财富积累能力的农业。然而,这也吸引了周边的草原与戈壁沙漠上居住的游牧民族进来抢掠。长期从事农业的人跟长期从事狩猎业的人相比,战斗力要弱很多,只好用城

墙将堆积着财富的城市与作为创造财富的源泉的 农田围起来防御。类似的情况在西欧当然也出现 了,但西欧的地形使得围绕着城堡构建防御工事 就足够一夫当关、万夫莫开,而中原那平坦开阔 的地势却较为难办。[2]众所周知,秦始皇的"功 绩"之一就是修长城,但他其实只是把春秋战国 之时就已经在各诸侯国(主要是秦、赵、燕三 国)分别建起的城墙全部连通起来而已。可想而 知, 如果是各个小地方各自为战地修城墙, 游牧 民族骑着快马跑到城墙结束的地方, 绕过去就攻 进来了。但如果由中央政府出面, 在全国范围内 修长城, 从东往西一直修过去, 把所有漏洞都堵 上了, 防御的作用就会大为增强。

局限条件之二,是中国要治水!纵观世界,各大文明古国都发源于大河流域,因为水乃生命之源。但与其他地方的大河相比,黄河是一条特别"暴虐"的河!黄河在历史上数次改道,而所谓"改道"其实就是爆发了严重的水灾,竟至于河水从原来流经的河道泛滥,形成新的河道。众所周知,夏朝的创建者大禹就是靠治水成功而赢得了人心与民望。但治水这件事,跟修城墙抵御游

牧民族的入侵一样,是各个小地方各自为战难以 办成的。好比我在下游,无论我怎么努力治水, 如果处于上游的人不配合,肯定是毫无成效的, 必须是黄河流经的沿岸所有地方都通力合作,治 水才有可能成功。因此如果由中央政府来统一安 排,协调各地,成效会比各个地方互相谈判合作 要强得多。

从上述两个局限条件,可以看到一个共同的特征,那就是如果一件事要牵涉到多个地方通力合作才能卓有成效地完成,这件事由凌驾于多个地方政府之上的中央政府来完成是最为合适的。 多个地方把权力让渡给中央,统一接受中央的指挥,如臂使指地协调行动,可以大幅减少谈判合作的交易费用!是的,这就是中央集权制压倒封建制的一般化局限条件。

中央集权制的好处与坏处

由此,就可以推出中央集权制的好处是什么了(坏处是削弱了地方的权力或自由,于是要额外地耗费成本去压服地方的反抗),就是遇到需要通力合作的事务时,中央政府的效率更高!

看看近在眼前的事实吧。同样是地震,中国 的汶川地震之后, 中央政府一声令下, 真可谓一 方有难、八方支援,迅速地就完成了抗震救灾、 灾后重建的工作。诚然,这中间肯定有浪费与贪 污,但仅以效率而论,一流!转看日本2011年的 大地震, 日本虽然也是中央集权制(单一制)的 现代国家,但相对于中国而言中央政府的集权程 度明显不如, 虽然民众的素质很高, 但救灾工作 的效率显然无法跟中国相比。再转看海地2010年 的大地震, 那里中央集权程度更低, 而且民众素 质低得多 (意味着代替中央集权制来降低小团体 之间互相谈判合作的交易费用的道德约束力要低 得多),整个国家几天之内就已陷入无政府状 杰,以至于国际社会要派出外国军队讲去干预。

然而,中央集权制其实还有更大的好处,那就是因为它把权力集中到上层去,也就相应地使得有关的权力斗争也集中到上层,从而减少了租值消散!

要明白这一点,还是要从《经济学讲义》中 的相关内容出发。以下是逻辑推理的链条:首 先,人是自私的。其次,物品是稀缺的。而两人或以上就构成社会。自私加稀缺,再加上人处于社会之中的局限条件,导致人与人之间的竞争无处不在。除非使用价格作为竞争准则,一切非价格准则主导下的竞争必定会带来租值消散。但是,正因为人是自私的,人会尽可能想办法减少租值消散,所以租值要完全消散并不容易,而减少参与竞争的人数正是一个减少租值消散的常用法门!——想想公海捕鱼中的牌照管制吧。

现在,将这些经济分析带入政治领域,政治之中的竞争就是权力斗争。由于政治之中没有一个高于国家的超级权力来界定产权(政治权力),也就无法使用价格准则来决定权力如何分配,只能使用非价格准则。因此,权力斗争一定会带来租值消散。但自私的人一边进行权力斗争,一边会想方设法减少由此而产生的租值消散。而减少参与权力斗争的人数,是可以减少租值消散的。

以上是理论分析,接下来转向事实验证。从 封建制转为中央集权制,一个直接而明显的好处 就是:地方与地方之间的战争基本消失!"春秋 无义战"、"七国甘乱"(这是粤语俗话,直译 是"像战国七雄的时代那么乱")……这些俗话的 流传反映出封建制时代战争频仍的乱象。战争带 来的巨大财富灭失是众所周知的,战争的减少所 带来的租值消散的减少,可想而知有多大。

除了减少了战争之外, 中央集权带来的另一 个减少租值消散的好处,是将权力斗争从地方隔 离出来。让我举一个真实例子说明这个好处,那 就是武则天时代。如果只看这个时代的史书记 载,人们会觉得这是个乱世!朝中宫内,权力斗 争异常惨烈,死人无数。这当然是因为武则天是 女性, 她要登上权力的巅峰必须以暴力压服很多 反对者, 需要比其他男性争权者杀掉更多的人来 铺平她的道路——先谋杀自己的女儿,以便嫁祸 给王皇后, 夺取她的皇后之位, 再谋杀自己的丈 夫(史书没这样记载,但可以推测唐高宗李治的 头痛症很可能是被她暗中下了慢性毒药),以便 能空出帝位: 再谋杀自己的儿子, 因为丈夫死了 只等于她的儿子继位, 而不是等于她可以获得帝 位,必须将有才干的儿子宰掉,扶植无能的儿子

上台才容易篡夺他的位子……这还只是列出她所 杀过的亲人,跟她没血脉之亲的其他朝廷大臣、 宫廷妃嫔更是不计其数。而由于中国古代的史书 重心是记载朝廷上层的政治史,所以只是看史书 主要篇章的记载,会觉得这跟乱世相差不远。

然而, 如果把目光放宽些、放远些, 看到当 时整个社会——而不仅仅是朝廷上层的朝中宫内 ——那个时代分明是个治世!这一方面要归功于 武则天虽然是个心狠手辣的主, 却是个不折不扣 的明智的独裁者! 她推行的治国之策基本上是一 脉相承了唐太宗贞观时代的大方向,因此能上承 贞观之治,下启开元盛世。然而,这同时也得归 功于中央集权的政治制度, 使得上层的权力斗争 与下层的地方管治互不相干地分隔开来。上面只 管争个你死我活,下面不会因此就跟着大打出手 爆发战争, 该干啥就干啥, 该怎么干就怎么干。 这就有如现代的升斗小民坐在电视机前津津有味 地观看某香港富豪的若干儿女争夺家产, 连场好 戏, 胜讨TVB拍的描写豪门恩怨的电视剧。那些 豪门争家产争得如何你死我活、 丑态百出,都不 会影响升斗小民袋子里的那几个小钱, 最多只是 为他们提供了一些茶余饭后的谈资而已。

家天下独裁制与嫡长子继承制

其实,中国古代除了以中央集权制减少权力 斗争带来的租值消散之外,还通过家天下独裁 制、嫡长子继承制这两项制度更进一步地将权力 集中到皇帝一人手中, 也解决了如何确定继承人 的问题。在《经济学讲义》最后一讲"政治经济 学"中,我已经分析过家天下独裁制能将整个国 家的产权界定得最为清楚, 而嫡长子继承制更是 讲一步地将产权中的"转让权"清楚地界定(限 定)在嫡长子一人身上,能最大限度地降低权力 斗争的租值消散。如果嫡长子继承制严格地执 行,那么几乎不可能再有什么权力斗争——剩下 的唯一办法就是谋杀嫡长子。

事实上, (嫡)长子继承制被古代各国的政权所采用,是有它的道理的。蒙古人的习俗本来是幼子继承制(所谓"幼子守灶"),这是因为在蒙古游牧民族的局限条件下,体力强的年长的儿子都要外出狩猎,最年幼也就是体力最弱的儿子留在家里守灶,是能最大限度地增加财富的制度

安排。然而,蒙古人入主中原后,迅速地就在皇 族这个层面改变了这种制度,采用了汉人的嫡长 子继承制。这是因为局限条件变化了, 如果不改 用嫡长子继承制,将导致第一个儿子生下来后, 接下来的儿子都会在权力斗争中被想方设法地害 死,以确保长子就是幼子,能继承帝位。这将导 致皇帝只有一个独子,皇室血统的传承都会有问 题。但嫡长子继承制却不同,第一个生下来的儿 子自动而明确地成为合法继承人, 受到严密保 护,其他人在权力斗争中想害死他就不是那么容 易了。而幼子继承制下, 合法继承人是谁会一直 是个难以确定的问题。因为目前的幼子不一定就 是合法继承人, 所以不会受到那么严密的保护, 也就比较容易被害死。要知道,蒙古人与其他曾 经入主中原的所谓蛮族非常不同,他们几乎没有 吸纳任何汉族文化, 却在皇族层面吸纳了嫡长子 继承制。可想而知,不采用这个制度会导致的租 值消散一定非常高, 才逼得蒙古人非改用这个制 度不可。

当然,在现实政治之中,嫡长子继承制并没 有完全严格地执行,这是因为将权力高度集中在

一个人手上的时候, 独裁者是否明智是决定他能 否长期掌握政权、国家长治久安的关键。嫡长子 继承制有减少权力斗争引起的租值消散的好处, 但也有风险高度集中的坏处——如果嫡长子并不 是明智的人,却仅仅因为是嫡长子而作为继承人 上台执政, 成了个暴君, 那么即使是站在统治者 而非人民的角度来看,也会有江山倾覆的危险。 《经济学讲义》的"政治经济学"一讲里已经指 出,家天下的独裁者的利益与整个国家的利益是 一致的, 损害人民的利益, 从而损害国家的利 益,最后一定会损害独裁者的利益。家天下的独 裁者会做出损害人民、损害国家利益的事,是因 为愚蠢,不是因为独裁。正是为了平衡这个风

一致的,损害人民的利益,从而损害国家的利益,最后一定会损害独裁者的利益。家天下的独裁者会做出损害人民、损害国家利益的事,是因为愚蠢,不是因为独裁。正是为了平衡这个风险,理论上如果皇帝看到自己的嫡长子并不是明智的人,就应该另选别的儿子做继承人。但这个理论上的应该,等于是为"破坏"嫡长子继承制开了方便之门,也就是产权的界定不是那么清楚了。

然而,一切制度都有它的收益与成本,不可能只有好处没有坏处。中央集权制加上家天下独裁制、嫡长子继承制,已经最大限度地减少了权

力斗争带来的租值消散,但另一方面又必须兼顾权力高度集中的情况下要尽可能地使得掌握权力的独裁者是明智的。其实,中国古代的政治体制是一个完整而复杂的结构,并不仅仅是由这三项制度构成的,后面还将更进一步地展开。但在此之前,要先以事实强有力地说明,中央集权制(含家天下独裁者与嫡长子继承制)减少权力斗争所带来的租值消散是非常庞大的,使得古代中国的经济实力、财富水平远远高于同期的世界其他国家。

古代中国的富裕之证明

古代中国相对于同时期的其他国家,几乎在 所有方面都要强——不是一般的强,而是强很 多!仅以经济实力(财富水平)的差距而论,远 超今天最发达的国家(如美国)与最不发达的国 家(如非洲一些国家)之间的差距。

古代没有政府统计数据,正好让我示范一下 怎么利用客观事实去发现真相,而不是迷恋其实 陷阱重重的数据。 马可·波罗写了关于中国(其时是元朝)的游记,书在西方刚一出版时被视为神经病人的臆想,完全没有人相信他,因为当时的西方人压根儿就无法相信在世上能有如此高度繁荣发达的国家。

另外,从战争规模(参与一场战争的人数) 上也能看出些端倪, 因为从宏观上说, 打仗说白 了就是打经济!所谓"兵马未动,粮草先行",打 仗就是打后勤, 打经济实力。所以, 一个国家所 能动员的参与战争的人数,受制于它的财富水 平。看看西欧、日本的战争,大部分都是几千人 甚至几百人在那里打来打去,可想而知!而回顾 中国历史, 动不动就是几万人、几十万人甚至上 百万人的互掐, 所反映出来的经济实力是非常惊 人的。就拿著名的长平之战来说, 光是秦军坑杀 赵军就多达40万人!这是一个什么概念?据说赵 国当时全民皆兵,即每家每户都出了一个人去参 与这场战争,以每户平均有四口人来算绝对是保 守的估算,那就意味着当时的赵国有超过160万 人口! 能养活那么多人, 经济水平要发达到何等 程度!

台湾作家柏杨曾经写过一套上下两册的《中 国人史纲》,是一部通史。该书讲完清末的百日 维新之后提出一个问题: 为什么日本的明治维新 成功了,而中国的百日维新却失败了?对此问 题, 柏杨滔滔不绝, 列举了好些他认为中国人不 如日本人的地方,导致中国的制度似乎也不如日 本的制度。他列举的其中一个原因,是说中国的 财产继承制度是"平均分配制",而日本人的财产 继承制度是"长子继承制"。当然,像皇位、爵位 这样具有唯一性的权位, 无论中日还是西方都采 用"(嫡)长子继承制",理由前面已经解释过 了。但像财产那样数量不是唯一的东西,就有了 分配的问题。柏杨自然认为日本的制度优于中国 的制度,他做了个貌似有理的分析:日本的长子 继承制是指家庭财产全部由长子一人继承, 其他 儿子都无权瓜分,这就使得家庭财富不断积累在 一个人的手中, 若干代之后便实现了资本的原始 积累,为资本主义制度的形成提供了经济基础。 而中国的平均分配制是把家庭财产大致平均(也 不可能完全平均) 地分配给所有儿子, 这就使得 家庭财富不断地分散,于是总是无法实现资本的 原始积累,导致资本主义制度没有生根发芽的经

济土壤。

柏杨的分析乍一看貌似很有道理,但其实他的分析完全错了!他的问题,是从一开始就抱着"好不好"这样的价值判断去做分析。他先入为主地认定,中国的制度都是不好的,日本的制度肯定比中国的好,于是整个分析是迁就着这个价值判断去做的。然而,科学的态度是要先问"为什么"——为什么中国与日本会有不同的财产继承制度?是什么局限条件导致两国有不同的制度选择?

了解达尔文的物种理论或看过《自私的基因》一书的人就会知道,生物学家认为,不论从最微观的基因层面来看,还是从宏观的物种层面来看,进化的过程如果有意志可言的话,那物种的意志就是要尽可能地保证自己的基因传承下去,并且要开枝散叶、发扬光大。所以,如果一个家庭的财富数量很少,它绝不能分散!因为那么少的财富再分散的话,会连一个人都养不活!至少要确保先养活一个人,通过他把这个家庭的血脉传承下去。但如果一个家庭的财富数量已经

变少了,也还是能养活一个人,而分散财富的好处是可以分散风险、提高存活率。试想一下,如果把所有财产都只给了长子一个人,要是长子一不小心很早就死了,或者生不下儿子,或者是个败家子,把财产都败光了,岂不就是把鸡蛋都放在一个篮子里,全军覆没?可是如果把财产平均地分给所有儿子——当然前提是每个儿子分得的财产足够养活他们——那么其中一人甚至几人发生上述最坏的情况,都不至于对这个家庭造成毁灭性的打击。

很多,它就要分散!因为那么多的财富即使分散

所以,为什么中国与日本有不同的财产继承制度?是因为家庭财富的数量这个局限条件不同!而绝不是中国人就比日本人差劲,中国的制度就比日本糟糕!重要的是,我这个解释是得到事实验证的。因为,同样是日本人,富有的贵族所采用的财产继承制度就不再是长子继承制,而是与中国一样的平均分配制!最典型的例子,是开创德川幕府的德川家康临终之前把自己的财产分成好几份,每个儿子都有一份!

另外, 柏杨那貌似有理的"由一人继承财产 才能实现资本积累"的说法也是错的! 财产的产 权分散在不同的人手里, 会影响资本积累吗? 不 会! 因为这世上有一种金融制度叫"集资"! 通过 股份公司等方式,可以把分散在无数人手上的资 金集中起来,以成就一些需要大额资金才能完成 的事业。事实上,马克思所批评的资本主义私有 制与社会化大生产之间的矛盾根本不成其为矛 盾,就是靠这种金融制度来解决的。无论财产的 产权分散在多少人手上,只要有足够大的利益, 人们自然会想出各种办法把分散的资金集中起 来。

在近代西欧的民族国家崛起的过程中,荷兰人为了跟早他们一步从事海上贸易的葡萄牙人、西班牙人竞争,成立了荷兰东印度公司。而这家公司的资金,就是通过向广大的荷兰人发售股票来筹集的,连阿姆斯特丹市长家里的女仆都购买了股份。

有人可能说:啊,那是西方啊,古代中国人 没这么精明的商业头脑去发明这种金融制度嘛。 错!古代的中国比西方更早地出现"集资"行为!成书于北宋年间的《梦溪笔谈》记载了这么一件可能是中国最早有记载的"金融诈骗案":某人声称他有一桩好生意,但没钱去做,于是到处游说人们给他这笔生意投钱。不少人相信了他的话,给他投了钱,结果他却卷款潜逃了。这故事的重心当然是诈骗,但从这个故事发生的背景可知,当时已经有了可以称为"集资"的行为,而且如果不是当时这种行为还有相当的普遍性,又怎么会有那么多人中计,那样轻易地就把钱交给一个陌生人呢?这比荷兰的东印度公司早了几百年啊!

事实上,在我看来,宋朝是一个很可惜的朝代。那个时候的中国,经济发达,市民阶层富足却不懒惰,无论是科技发明还是制度创新的活动都极为活跃,整个社会的风气非常类似于西方工业革命前夜的状态。如果不是军事上处于弱势而被灭,取而代之的却是对中原文化毫无兴趣的蒙古王朝,造成了经济社会发展长达近百年的停滞,否则,从农业经济向工商业经济的转变很可能会率先在中国出现——正如封建制向中央集权制的转变是率先在中国出现那样。

不管怎么说,中国的财产继承制与日本的不 同,反映的不是中国人比日本人差,而是古代中 国普通家庭的财富水平远远高于同时期的日本! 此外,在婚育观念上的差异,也反映了这一点。 中国人的传统观念是人人都要结婚, 家家都要生 小孩, 否则就是不正常的。可是日本并没有这样 的观念。富有的贵族当然都要结婚,但平民百姓 甚至是普通武士只有长子才会成家立室, 因为长 子继承了家庭的财产,有足够的财力去结婚生 子、养活妻儿;而其他儿子不但不能继承家庭财 产,还必须在成年之后离开家庭,独自寻求生存 之道。这些人身无分文,如果不能发财致富,根 本没有结婚的条件, 因为他只能勉强养活自己。

有一部日本NHK(日本放送协会)的大河剧(古装历史剧)《利家与松》,里面有这么一段剧情:主人公飞黄腾达后对追随他的家臣说:"我给你找个老婆吧。"那家臣竟激动得流下泪来,高声欢呼:"终于我也能有老婆孩子啦!终于我也是个有身份有地位的贵族啦!"是的,在古代日本,能结婚生子是身份地位的象征,是贵族的象征,严格来说,是有钱人的象征!如果

不是整个社会普遍来说都处于极端的贫穷之中, 何至于此!

儒家思想的作用

在这里我就要说到之前提到过的那个全套解释——这是一个解释古代中国为什么比同期的其他国家高度发达的完整的解释。

张五常教授在《中国的经济制度》一书中指出,中国在改革开放后创造了如此高速增长的"经济奇迹",一定是做对了什么。不能因为中国的做法跟其他国家(西方发达国家)的做法看起来很不一样,就以其他国家为正确的标准来批评中国。同样的道理,古代的中国比同期的其他国家发达程度高那么多,其实也是一个很大的奇迹,我们需要去探究它做对了什么,也就是其背后的制度原因是什么。

目前,在中国社会,无论是思想界,还是普通的民众心里,都充斥着一种自卑心理,那就是"崇洋媚外",认定了中国什么都是错的、什么都是差劲的,外国什么都是对的、什么都是美好

的,不但面对现实持这样的负面否定的态度,就连面对古代明明曾经那么辉煌的历史,也是如此。出现这种现象,是因为近百年来中国确实落后过、挨打过。然而,所谓5 000年历史,100年时间在5 000年里算得了什么?那只是滔滔大河中的一个小小的弯道而已!

举个例子吧。中国南北朝时期发生了所谓 的"五胡乱华",也就是以匈奴、鲜卑、羯、氐、 美这五个游牧部落为首的胡人入侵中原, 建立了 数十个大小各异、强弱不等的少数民族国家(所 谓"五胡十六国"),与汉人政权对峙。这比起近 百年来中国被西方列强瓜分殖民, 其实是严重得 多的事情——因为至少清朝之后的中国并没有彻 底地广国而被直接置于外国人的统治之下,而南 北朝之时的中国却是整个北方都直接被少数民族 统治。如果你生活在那个时候, 你会认为以汉人 文化为主体的中国是差劲的、落后的吗? 然而, 结果是什么? 少数民族逐渐被汉人同化了, 他们 接受了汉人文化, 经讨通婚而与汉人融为一体, 变成新的中国人! 隋、唐两朝的皇帝, 都是汉人 与鲜卑人的混血, 但在文化上鲜卑人已经彻头彻

尾地将自己认同为汉人! 作为我们这些后人,也 从来不会觉得仅仅因为五胡乱华,中国文化就是 落后差劲的,恰恰是它那强大的同化力与包容 力,将这些军事上的入侵者变成了文化上的认同 者。

然而,出现这种自卑心理,固然是因为近百年的落后挨打,也是因为先是"五四运动",再是"文化大革命",使得现代中国人对中国历史(包括传统文化)的认识出现断层。柏杨说过一句关于历史的意义的话,我非常赞同,那就是:不知道历史,就不知道"过去",就不可能明白"现在"是怎么形成的,也就无法预见"未来"。我们要正确地认识中国历史的本来面目,才能清楚我们应该如何为中国的未来进行选择。

所以,张五常教授写《中国的经济制度》, 是从改革开放开端的历史追溯下来,探究中国今 天的经济制度是如何形成的,为中国的经济奇迹 提供了什么样的制度支持。而我在这里,则是要 从秦统一中国时的历史说起,探究中国到清末为 止的(广义的)政治制度是如何形成的,为中国 古代的高度繁荣发达提供了什么样的制度支持, 也能为今天的制度建设提供一些参考。当然,更 重要的,是我希望通过梳理历史,还原真相,重 建中国人对于自己传统文化的信心。

前面说到"(广义的)政治制度",之所以要加上"广义"的修饰,是因为我要描述的那个制度其实已经远远不只人们平时所理解的那个狭义的政治制度,更包含了一些文化的因素在内,但它们都与治理国家有关,所以说是政治制度也不为过,称为"广义的政治制度"是比较合适的。

古代中国这个广义的政治制度不是一个单一的制度,而是多个制度有机地结合而成的一个制度体系。首先,是前面就已经详细分析过的中央集权制。它属于权力分配的制度,作用在于把权力集中到中央上层,一方面提高了那些需要多个地方协同才能办成的工作的效率,另一方面则通过缩小参与权力斗争的人群的范围来减少租值消散。其次,也是前面已经分析过的家天下独裁制与嫡长子继承制。这两项制度在中央集权制的基础上,进一步把权力集中在皇帝所在的那个家族

之内,并且还解决了权力继承的问题,以血缘清 楚地界定了权力。这些都是有助于减少租值消散 的。

然而,无论是在《经济学讲义》的"政治经济学"那一讲里,还是在本书前面的内容里,我都提到过,独裁的好处(收益)是效率高,但坏处(成本)是如果独裁者不明智,权力高度集中在他一人之手,会是大灾难。于是,古代中国的这个制度体系中还有一个重要的组成部分,那就是儒家思想!

儒家思想严格来说不是政治制度,而是道德制度,但它对于古代中国的制度体系是不可或缺的。众所周知,春秋之时有诸子百家,各种思想百花齐放。但为什么只有儒家能得到后世皇朝的推崇,成为官方认可的正统思想?这就是因为儒家思想是中央集权制、家天下独裁制的"最佳拍档"!

以往,从"五四运动"到"文化大革命",都以 把儒家批倒批臭为能事。于是儒家思想被形容为 统治者灌输给被统治者的精神鸦片,只是想让被

统治者乖乖地服从统治者。确实, 在中央集权制 下,由于权力需要集中到上层,而前已述及,这 跟人是爱自由(爱权力)的自私本性是有冲突 的。如果一味靠暴力来压制下层,强迫他们把权 力上交, 交易费用是巨大的。而儒家是从思想教 育入手,以较为柔性的方式让下层形成"服从、 听话、乖"就是"好"的价值观,从而自觉地将权力 交给上层, 大幅地减少上层管治的交易费用。但 是, 这只是儒家思想的一个方面, 儒家思想的另 一个方面,是面向上层时,也是从思想教育入 手,以较为柔性的方式让上层形成"父母官"、"爱 民如子"等就是"好"的价值观。这种面向上层的价 值观教育的目的, 是要最大限度地使独裁者明 恕!

将父母子女之间血浓于水的亲情关系,推广 引申为政府官员与平民百姓之间上爱护下、下服 从上的关系,有着两个重要的、最终结果都是减 少交易费用的作用。

其一,就是前面说过的想让独裁者明智。我 在《经济学讲义》的"政治经济学"那一讲里已经 分析过,"家天下"的独裁者,因为整个国家都是他的私有财产,也就是其产权明确地界定给了独裁者,所以理论上独裁者的利益与国家整体利益相一致。但要明白这一点,独裁者必须是明智的。将上层独裁者与下层民众的关系比喻为父母、子女之间的关系,就是想让独裁者明白他的利益与民众的利益是一致的,正如父母绝大多数都是为了子女的利益着想那样。

其二,也正如我在《经济学讲义》里讲解企 业内部的交易费用(管理费用)时所指出的那 样,劳动力这种生产要素是很特殊的。因为劳动 者有自我意志,不像机器那样你设定了要它怎么 工作、多努力地工作,它就会一丝不差地按要求 来工作, 而需要通过激励与惩罚两个方面的手段 来促使他按管理者的意志去工作。上升到政治层 面,企业内部的管理就相当于国家内部的管治 (统治)。用法律、暴力去控制或压制下层民众 服从上层, 这属于惩罚的手段。但光有这种手段 可不行,交易费用太高了,还必须借助激励的手 段。激励手段的一个方面是前面提到过的以思想 教育来灌输服从的价值观, 但还有另一个方面,

那就是反过来教育独裁者像父母对子女那样对百 姓爱护有加,以感情交易来换取下层民众由衷地 尊敬、爱戴,从而服从独裁者。

其实,不仅独裁者与下层民众之间如此,独 裁者(皇帝)与辅助他讲行管治的官员集团之 间, 也需要这样的激励手段去维系关系。儒家思 想之中固然有"君要臣死,臣不得不死"这样要求 臣服从君的主张,但也有君臣关系如鱼水,你中 有我、我中有你的观点。香港作家董千里写的历 中小说《成吉思汗》里有一段剧情是丘外机到蒙 古大漠去见成吉思汗, 向他传播汉人文化(其实 就是儒家思想)中关于君臣关系的观念。在此之 前,成吉思汗认为他与下属之间是主奴的关系, 但丘处机说他这样想是不对的, 臣子并非君主的 仆人甚或奴隶, 而是与君主之间有一定程度的平 等关系。臣子向君主效忠, 君主也要礼贤下士、 尊重人才。虽然这段剧情是虚构的, 但它所表现 出来的精神符合儒家思想的精髓。

归纳来说,其实儒家思想所主张的,就 是"和谐社会"!古代的日本把中国的文化一一搬 过去,圣德太子制定"十七条宪法"中的第一条也正是"以和为贵"!在统治阶层中的上与下之间,也要尽可能地尊重彼此、和气相处,这明显是为了降低交易费用。

然而,儒家思想还不止于此,它还有一个重要的主张,那就是"得民心者得天下","贼仁者谓之贼,贼义者谓之残;残贼之人谓之一夫。闻诛一夫纣矣,未闻弑君也"。也就是说,下层对上层的服从不是绝对的,如果独裁者没有遵守儒家所主张的爱民如子,而是残民以逞,那么下层也不再需要遵守儒家所主张的服从上层,可以起而造反——那不叫造反,那叫起义!也就是说,这上层与下层之间的关系,其实是一种双向的交易:上层给予下层爱护,交换回来的是下层对上层的服从。

仔细地阅读儒家经典,你会深刻地体会到, 其实儒家是最懂政治经济学的!国家最高权力的 来源一定是人民,不管最高领导者是否通过民主 投票的表面形式来获得最高权力。人民是为了获 取政府统一管理和服务的好处,才让渡一部分权 力出来交给统治者,这是一项交易。政府提供的服务如果质量不够好,甚至根本就不是提供服务而是拿着手上的权力作威作福,让渡权力购买服务的人民迟早会把他炒了鱿鱼。这并不是道德说教,这是事实的真相!原因很简单,人是有自我意志的,不是自动自觉就会服从指令的机器。如果统治者全凭暴力压制,交易费用太高了!

如今,我国政府提倡中国文化的伟大复兴, 在海外遍建孔子学院,一如历朝历代那样重新把 孔子奉为中国传统文化的代表与象征。还有一些 名牌大学重提孝道的重要性……面对这些现象, 我们不要一上来就做价值判断说"这是对的,那 是不对的",而是要问"为什么会这样"。一个社会 必须有与之配套的道德制度来降低交易费用,而 儒家在中国存在了几千年之久,历史已经证明了 它的生命力是何等的顽强,它是最适应中国社会 的政治、文化等各方面局限条件的。

科举制的作用

除了中央集权制、家天下独裁制、嫡长子继 承制、儒家思想之外,古代中国的政治体系还有 一个重要的构成部分——科举制! 科举制的意义极为重大,而它对中国的影响

也是好坏参半。我先解释科举制为什么会在古代中国产生,然后再分别辨析它的好处与坏处。但我事先要说一句,我要指出的坏处绝非通常人们所认为的科举制的坏处,我认为人们通常指出的那个坏处是小事,科举制真正重大的坏处从来没有被清楚地认识到。

古代中国为什么会产生科举制,这跟中央集权制是高度相关的。中央集权制之下既然把权力从分散各处集中到上层,那当然就得同时配套一项人才选拔制度,使得整个社会的精英也从分散各处集中到上层,让这些精英来运用权力。显然,这说明古人已深刻地认识到,如果要实行独裁,就要尽可能地让明智的人做独裁者!

但是,科举制并不是随着中央集权制的产生 而产生的。据说科举制的发明者是隋朝的开创者 隋文帝杨坚——但后面我会辨析,真正的开创者 应该是隋炀帝杨广。也就是说,并不是秦统一中 国之后就马上产生了这种制度。这是因为,要探

索出一种最适合中央集权制的人才选拔制度并不 是一蹴而就的事情。在秦统一中国之前, 普遍适 用的是"世卿世禄"制,说白了就是世袭制,上至 周天子、中至诸侯、下至卿士, 各阶层依照血缘 世袭。春秋战国之时出现了"门客"制度,人才自 由流动,"此处不留爷,自有留爷处",人才分散 在地方各处,各诸侯国互相竞争这些人才。这与 封建制下的权力分散状态是相适应的。秦统一中 国之后,就面临刚才所说的必须将分散在各地的 人才辨识出来, 将之提拔到中央夫运用权力的问 题。汉代采用的是察举制和征辟制,前者是由各 级地方推荐德才兼备的人才,后者是中央和地方 官府向社会征辟人才(即前者是由下而上,后者 是由上而下)。由州推举的称为秀才,由郡推举 的称为孝廉。但这种举荐制度缺乏客观标准,容 易徇私。魏文帝曹不又创立了"九品中正制",但 其本质仍然是举荐制,只是负责的官员不是地方 官,而是中央任命的官员。也就是说, 隋之前实 行的人才选拔制度也是意图要把分散于各地的精 英集中到中央,与春秋战国时期的门客制度有本 质上的区别, 只是这个意图没能很好地实现, 人 们一直还在探索更好的制度。

到了隋朝,更好的制度终于被发现了。一方面,是将选拔人才的权力也从地方集中到中央的吏部(这一点是继承了魏文帝的制度);另一方面,是以考试而非推荐的方式来辨别优劣。后一点是科举制最关键的本质,因此虽然"科举"的名称在杨坚之时已经出现,但实际上以考试的形式选拔人才是杨广的时候才确定下来的。所以准确地说,是杨广而非杨坚才是真正意义上的"科举"的创立者。

隋朝之时, 科举并不是定期举行的, 而是根 据皇帝下诏书讲行的, 所以严格来说不算是一项 制度,即只能称之为"科举",不能称之为"科举 制"。然而,这种以考试选拔人才的形式的好处 已经显现出来。例如, 唐初名相房玄龄就是18岁 时便已考取进士,但他在隋朝的时候只是长期在 地方上辗转做着小县今, 未能人尽其才。这说明 隋朝的时候, 中央政府对于科举仍不够重视, 只 是用来选拔低级别的地方官员, 中央层面的官员 还是在贵族圈子里找。然而, 曾经在隋朝举进士 的房玄龄,在隋末的乱世中找到明主投靠,于贞 观年间一跃而成宰相,这件事本身就证明了科举

对发掘人才是有用的。这解释了为什么唐太宗李世民大力完善科举,将这项以考试选拔人才的形式制度化、常态化。据史书记载,他曾悄悄地私访负责进士考试之事的御史府,看到很多新取的进士鱼贯而出,便得意地说道:"天下英雄,入吾彀中矣!"

从唐代中期起, 大多数宰相已经是进士出 身,跟隋代通过科举选拔出来的人才只能在地方 上做个小官截然不同, 科举制已经成为选拔中央 层面高级官员的来源之一。到了宋代,则比唐代 大大地扩大了录取范围与中试名额。唐代录取进 士,每次不过二三十人,少的时候甚至只有几人 十几人。相比之下,两宋合共320年,开科118 次, 录取讲士多达2万人以上! 而宋代的"进士一 等"多数都可以官至宰相,所以进士科又称为"宰 相科"。到了明代,科举制达于极盛,不但从乡 试到会试到殿试的三级考试制度极为完备,重要 的是不先经科举录取很难做中央的高级官员。尤 其是明英宗之后,有"非讲十不入翰林,非翰林 不入内阁"之说。这跟以前举进士就容易做宰相 (但做宰相未必要举进士) 已经有着本质的区

接下来,分别分析科举制的好处与坏处。最 大的好处当然就是它以一种相对来说比较公正客 观的方式将人才选拔出来, 与中央集权制相适 应。但科举制还有两个引申出来的好处。其一, 是打破了阶级身份的限制。都说古代中国等级森 严, 但如果跟同时代的其他国家横向相比, 中国 的等级制度算是最不森严的了。在西方,不但不 同阶层之间不能突破彼此所属的界限, 甚至连职 业的界限都是壁垒森严! 也就是说,如果一个人 是当仆人的,不但他一辈子都只能当仆人,连他 的子子孙孙也都要当仆人! 可是在中国就不同 了, 只要你读书读得好, 能考上科举, 无论你出 身多么贫寒微贱,都可以当官,甚至是中央层面 的高级官员! 所以,科举制的出现,为下层民众 打开了一条诵往上层的道路, 而目这条道路总体 而言是公正客观的!通过科举,人们可以突破出 身限制,可以改变自己的命运,这不是最大的公 平,又是什么呢?是的,直到唐代,贵族的力量 还很强大,一个人的出身还很重要,但到了大量 开科举进士的宋代, 中央上层的政治生态明显地

从以往的贵族政治向平民政治转变。而恰恰是在 元朝这个不肯吸纳汉族文化的时代,不开科举, 而是按种族与职业将人分作三六九等,是古代中 国最为等级森严的时代。

正是由于科举成了下层通往上层几乎唯一的 道路,古代中国形成了"万般皆下品,唯有读书 高"的观念,更进一步使得中国人重视教育、重 视投资于人力资本。从现代经济学看来,确实人 是最重要的生产要素,是突破边际收益递减定律 的关键(通过人脑进行发明创新带来技术进 步),因此投资于人力资本比投资于其他实物资 本都有更好的社会效益(正的外部效应)。这也 算是科举制一个附带而来的好处。

科举制的另一个好处,与前面提到的那个好处密切相关,那就是正因为给不同阶层的精英都提供了一条可以让他们有出头之日的上升通道,也就最大限度地消除了精英人士的不满情绪,从而实现了社会的超稳定!中国的思想界经常讨论一个命题:中国的所谓封建社会为什么是超稳定的,虽然有改朝换代,但换的只是皇帝,政治制

度本身没有重大变化。通常的结论是说中国人没有创新精神,害怕变化,故步自封,保守……但这都不是科学的解释。我在《经济学讲义》里提到过,不能用口味、偏好、民族性那样的概念性的东西来解释行为,因为无法验证。而且这些解释都明显地包含着价值观判断,言下之意是认定了超稳定的古代中国社会是坏的。然而,稳定有啥不好呢?所谓适者生存,客观的局限条件是千变万化的,一项制度能以不变应万变地适应几千年的变化,反映出来的绝不是什么保守,而恰恰是灵活、有弹性,所以有很强的适应能力!

一个社会怎么会不稳定?一定是因为人们觉得自己的利益受损而产生不满情绪,这些不满情绪积累到一定程度就会爆发,动摇执政者的统治根基。独裁者需要明智,造反者何尝不需要?要办成一件颠覆原有秩序、建立新秩序的大事,笨蛋傻瓜是做不到的,只有精英智者能做到。然而,智商的分布是随机的,贵族不一定都是聪明的,聪明的不一定都是贵族,而且遗传和教育都无法确保智商出现在什么人身上。一个聪明的人如果不幸地出身贫寒,在等级森严的社会里他完

全没有办法讲入上层, 获得与其才智相匹配的权 力,怀才不遇的愤恨若刚好碰上合适的时势,就 会产生"时势造英雄"的效应,成为旧秩序的造反 者、新秩序的开创者。但中国有科举制,聪明人 都去读书考试了,即使出身低下,也有机会凭着 自己的聪明才智获得进入上层的机会, 不稳定因 素自然大幅减少。当然,科举制吸纳人才进入上 层的可靠性也不是百分之百。因为这世上总有些 人虽然很聪明,但就是不擅长考试,这种人难免 就成为"遗珠",有很高的风险会成为造反者,像 洪秀全就是这种屡试不中而转向造反的人。但不 管怎么样,有了科举这一条路,总比完全没有途 谷让出身下层的精英讲入上层要强,这种制度已 经最大限度地降低了社会的不稳定性。而且,精 英对现行制度有不满, 也可以通过掌握权力在体 制内进行改革,就不会轻易地寻求以暴力在体制 外进行革命。

但科举制也有很大的负面作用。一般认为, 科举制最大的问题是束缚思想、扼杀创新。然 而,这种负面作用主要是因为用八股文的具体形 式来推行科举,而且内容只考儒家思想,还只考 其中一小部分。18世纪的启蒙运动中,不少英、 法思想家都推崇中国科举制的公开公正,英国更 在19世纪中后期建立了公务员考试制度,实际上 就是吸纳了科举制的形式公正的优点,但考试内 容与考试形式都另有设计。

当然,考试制度也有它存在于本质之中、靠 改变形式与内容还是挥之不去的问题。张五常教 授曾写过一篇《大学收生的准则排列》,将考试 分数定为最不可靠的衡量学生水平的准则, 建议 改用中学老师的推荐信。这种制度相当于汉代的 推荐制,为什么会优于科举制(考试制)呢?要 注意: 前面分析得很清楚, 科举制是最适合中央 集权制这个局限条件的人才选拔制度, 但一个国 家的大学并不是唯一的! 这个最关键的局限条件 不复存在, 科举制就不再是最优选择。推荐制的 优点是能够以多种不同的形式灵活地综合量度一 个人才是否优秀, 但因为过于灵活, 没有统一的 客观标准,就容易徇私。然而,大学有多个,不 同的大学之间互相竞争,这种约束相当于市场之 内多个企业的竞争约束,长期徇私的大学迟早会 在竞争中遭到淘汰,从而有力地约束着徇私的行

为——当然,不可能完全地消灭,但肯定比只有一个中央政府、没有竞争压力的情况要强。在这样的局限条件下,推荐制的优点(灵活综合)足以弥补其缺点(容易徇私),于是就胜过科举制了。

然而,我在这里要指出的科举制的坏处,还不是这个众人皆知的问题,而是另一个我认为更重要的负面影响:科举制造成古代中国比同期的其他国家等级更为森严!

前面说过,科举制的好处之一就是为下层精英打开一条进入上层的公正客观的道路,使得古代中国横向地跟同期的其他国家相比没那么等级森严吗?怎么现在举出的坏处却又是使得古代中国更为等级森严了呢?这不是自相矛盾吗?

不,没有矛盾!前面说科举制使中国的等级没那么森严,是指掌握中央权力的社会上层与贫寒的下层之间的等级,是可以通过考取功名来突破的;而这里说的科举制使中国的等级更为森严,却是指皇帝与其他人(包括大臣、平民)之间的高低之别变得更为绝对。

前面说过,古代西方国家的国王与骑士(封建主)之间的关系显得比中国的皇帝与臣下之间的关系要平等,只是权力分配的结构不同而已。如果拿封建主与附属于他的领民之间的关系跟中国的君臣或君民关系相比,那可是远远不如的。而且,即使是在秦之后中国已经是中央集权制,君臣关系其实还是相当平等的,虽然没到圆桌骑士那个程度,但也不是后来一见皇帝就要三跪九叩的。

柏杨曾经说过一段讽刺的话,大意是你不能 想象丘吉尔去见英女王时会像曾国藩见慈禧那 样,吧嗒一声就双腿跪下,嘭嘭嘭地磕头,慈禧 一个不爽还可以扒了他裤子打屁股……他这么说 只证明他对中国历史是一知半解,只知其一,不 知其二。其实臣下见到皇帝要下跪磕头,是元朝 的蒙古人带进来的做法——前面也提到过丘处机 到大漠见成吉思汗,直指他将君臣关系看成主奴 关系是错的。这段剧情虽然可能只是历史小说的 虚构,但确实下跪磕头在元朝之前是所谓蛮族的 风俗,并不是中原的做法。事实上大臣向皇帝自 称"奴才"也是清朝才有的事,因为满族的贵族将 下属看作家奴。

在元朝之前,中国并非没有下跪磕头,但并 不是普遍的做法,一般限于以下三种情况:其 一,表示投降:其二,表示认罪:其三,子女而 对父母, 那表示的是孝道。当然, 拜祭天地那些 重大场合还是会跪的。这就是所谓的"跪天跪地 跪父母"。大臣面对皇帝的行礼,是作揖,即弯 腰的同时两手合拘举起。事实上日本人就是把这 种礼仪学了过去,一直保留到现在,以鞠躬弯腰 的度数有多大来表示尊敬程度的不同。至于日本 人经常跪着, 那其实是跪坐, 也是从中国学过去 的。以前没有椅子,都是席地而坐,因此跪就是 坐,并不是一种表示卑屈的礼仪,因为皇帝也是 这样跪坐的。在椅子发明之前,皇帝与大臣都跪 坐, 虽然不是围着圆桌以示无高低之别, 但还算 是蛮平等的。所谓"坐而论道"就是这个意思。

椅子发明了之后,皇帝和大臣就从一起跪坐 在地上改为一起坐在椅子上,也没什么高下之 分。然而,就是在宋朝的时候,开始出现了"废

座"的情况,就是皇帝才有椅子坐,大臣就没椅 子坐了,要站着说话。当时朱熹为此还大不高 兴,批评这种做法,说大臣跟皇帝禀报政务,事 情很多,或者是问题很复杂,说的时间会很长, 站着会很累的(见《朱子语类》)。直到宋末, 文天祥被捉到忽必烈面前的时候,忽必烈要他下 跪,他以"南揖北跪"而拒绝,说明南人(南宋) 的礼仪仍是作揖, 北人(蒙古人)才跪的。然 而,明朝虽然取代了元朝,却把蒙古人一些落后 甚至野蛮的礼仪继承了下来,不要说跪,明初甚 至还保留着"人殉"的做法。至于明之后是清,又 是一个少数民族政权, 连下对上的自我称呼都改 为"奴才"——其实也有称"臣"而不称"奴才"的, 但这只说明这个大臣跟皇帝还没贴心到有资格当 家奴的地步,就更不要说下跪磕头了。

然而,我们也要面对一个事实:如前所述, 隋唐两朝的皇帝也带有少数民族血统,但文化上 却全盘汉化,而虽然元朝的蒙古人几乎不吸纳中 华文化,清朝的满人还是很接受中华文化的。更 不要说废座的事情在宋朝就已经出现,而宋可不 是少数民族政权。也就是说,我们也不能把中国 君臣的等级变得越来越森严完全地归咎于少数民族政权对中华文化的负面影响。前面说过,秦统一中国使中国从封建制转向中央集权制,但中央集权制确实更适合中国当时的局限条件,并非秦始皇的个人意志就真的能使历史走向为之一变。同样的道理,虽然少数民族政权入主中原冲击了中华文化,但如果不是因为某些局限条件发生了变化,使得这种看起来"更不尊重人"因此可称为"落后"的礼仪风俗更能适应其时的局限条件,光凭统治者的个人意志是不能使历史走向发生倒退的。

那么局限条件是什么呢?那恰恰就是科举制的负面后果!科举制的盛行,使中央上层与下层平民之间的地位界限有了被突破的机会,也就使得凭借出身背景便能自然而然地获得权力的贵族阶层难以维持。中国有句俗话叫"富不过三代",这话是有现实根据的,因为古代中国的所谓"祖荫"只能传三代!好比说,你为国家立了大功,得了个爵位(不是官位),这个爵位可以传给儿子,儿子再传给孙子。但这只能传三代,到第四代这爵位就要降级了,再继续下去更是会彻底取

消。所以,如果不通过科举获取功名,只凭相荫 一来还是当不了官, 二来虽然有爵位, 但也维持 不了多少代。前面说过, 唐代的时候贵族政治的 色彩还比较浓厚, 因为虽然已经有了科举制, 但 每次中进士的人数非常少,不要说整个官吏体 系,就算是中央高层,大部分官员还不是通过科 举制来选拔任命的,门户出身是否高贵仍然起着 很重要的作用。但到了宋代,由于科举"扩招", 大量进士涌现, 选了出来就要给他们官做, 官员 中通过科举而不是凭借出身获得官位的人越来越 3,成了多数派,贵族阶层遂日渐衰落,贵族政 治让位于平民政治。

这看起来是好事。然而,这事情有另一面。在古代中国的整套政治体系中,有一个人是不需要参加科举就能获得权力的,那就是皇帝!有一个位置是通过世袭而非委任获得的,那就是皇位!这使得皇帝这个最高领导人的地位显得特别超然。以往在汉唐之时,因为是贵族政治,整个中央高层里的人大多都是贵族出身,皇帝与大臣即使有区别,也不是特别大,皇帝最多也就是个大贵族,这跟西欧的国王与一众骑士的关系有极

为相似之处。因此,至少在唐朝,大臣面对皇帝时,虽然是对皇帝感到尊重,但并不会觉得自己比皇帝差多少,不会自感卑微。然而,到了宋朝的时候,很多大臣是平民寒门的出身,面对皇帝这个唯一的贵族,难免油然而生自卑的情绪,出现废座之议也就不足为奇了。而且,皇帝也需要用这种礼仪上的距离作为一种"信号",以彰显自己的权力来源与众不同。当然,汉唐之时的皇帝不是不想搞这种信号,而是客观上他们的出身与大臣都是名门望族,要装神弄鬼吓唬人可就没那么容易了。

世事就是如此吊诡。科举制让下层平民有机会改变自己的命运,使得社会阶层的隔膜能容易地被打破,却使得置身于科举制之外的皇帝变得更加高高在上,因为他的权力是唯一无法通过科举来获得的。平民政治听起来是好事情,但在某些局限条件下,它也会带来负面的作用。所以,这才是科举制最大的坏处。

就是这样,中央集权制、家天下独裁制、嫡 长子继承制、儒家思想、科举制,这几大块结合 在一起,共同构成了古代中国一套完整的政治体系。这套政治体系,稳定而高效,因权力斗争造成的租值消散减少得比同期其他国家低,运作的交易费用也比较低,为古代中国的高度繁荣发达提供了源源不绝的动力。

然而,在这个体系之中缺了一个现代化的重 要因素, 那就是科学传统! 西欧国家早就有科学 传统,但它长期停留在封建制的政治制度中,科 学也只是作为宗教的婢女而存在, 因此一直无法 跟中国相比。然而,17~19世纪,地理大发现促 成了国际贸易的发达,国际贸易的发达使商人阶 层积累了巨额的财富, 这不仅导致了一个新的阶 层崛起, 更导致一些局限条件发生了重大变化, 一些有利于促使其政治制度从封建制转变为中央 集权制的局限条件出现了,也就推动了所谓民族 国家(其实是指实行中央集权制的国家)的崛 起。接下来,本书就要回到正题上,也就是回到 介绍重商主义的产生背景之上, 详细地分析是什 么局限条件的出现使得西欧国家在晚了中国上千 年之后,终于也走上了从封建制转向中央集权制 的政治制度"讲化"之路。

这是意义重大的事情。正是因为西方国家也 采用了中央集权制这种效率高、可大幅减少租值 消散的"先进"的政治制度,再加上科学传统的助 力,短短几百年间就飞速发展,急起直追,不仅 追上了中国,甚至远远把中国甩在后面,造成了 中国近百年来的落后挨打!

§4 西欧民族国家的崛起

西欧国家一直都是封建制, 虽然也有英格 兰、法兰西、德意志等国家的名称, 但国王的权 力很弱。一方面,相对于国内的其他封建主而 言,国王只能算是个大贵族,地位不比他们高很 多,另一方面,相对于外面的罗马教皇这位宗教 领袖而言, 国王更是显得甚为卑微。两欧历史上 发生讨这样两件事:一件是"卡诺莎悔罪"事件, 德意志国王亨利四世得罪了当时的教皇格里高利 七世, 教皇对德王处以破门律的惩罚, 暂时剥夺 其教籍。根据规定,一旦国王失去教籍达到一定 时间,人民可以自动放弃对国王的效忠宣誓。因 此二人相持了一段时间之后,终于还是德王向教 皇低头认输, 去罗马跪地请罪。另一件则是拿破 仑到罗马行加冕礼时,他一下从教皇手上抢过皇冠,自己给自己戴上,以此举动来表示他对教皇的藐视,向世人暗示这皇位是他凭自己的能力得来的,不是教皇的恩赐。然而,狂傲如拿破仑,他要做皇帝还是得到罗马去走一下由教皇给他举行加冕礼的过场。相比之下,中国皇帝根本不需要什么宗教领袖去举行这种认可他权力的仪式。这些虽然是细节,却鲜明地反映了封建制下国王地位的高低。

然而,到了17~19世纪这段时间,情况(局限条件)发生了重大变化,有利于实行中央集权制的因素陆续浮现。

如前所述,地理大发现带来新的贸易航道,而这些贸易航道是要靠坚船利炮去保护其产权的,这就要求一国有强大的海军力量。而要有强大的海军力量,就必须有强大的国家、强大的中央政府!这道理就跟前面解释中国很早就从封建制转向中央集权制的局限条件之一——正是为了抵御游牧民族入侵的战争需要——是类似的。西欧国家的地形决定了古代在陆地上进行的战争不

需要太多人参与,只要少数人有少量的武装,占据有利地形,就有"一夫当关,万夫莫开"的效果。在这种情况下,地方上的封建主单凭自己的力量,组织几百上千人就能保卫自己的领地,无须求助于中央。那么地方还怎么会有动力与意愿让渡权力给中央,以交换中央政府去组织大规模的军事力量提供国防服务呢?

然而, 在地理大发现之后, 谁掌握了海洋, 谁就掌握了世界的财富,谁就掌握了世界。陆地 战争转向海上战争,情况就大不一样了。因为海 上战争必须建造体积庞大的战舰,所需的人力、 物力、财力, 远远超过了一个地方上的封建主有 可能负担得起的程度。当然,可以"集资"。但军 事与商业的重大不同,是需要快速决策,独裁的 高效是最能适应军事需求的。所以自古以来,人 们从来没见过在军事领域里使用市场或民主, 清 一色的都是使用独裁。既然要使用独裁, 所需人 力、物力、财力又超过了一个地方的封建主可以 负担的程度, 唯一的选择就只能是把地方上的权 力集中起来交给中央政府统一使用了。就是这 样,需要强大的海军,就需要有强大的中央政

府,集全国之力去办成这件事,中央集权制的优势是极为明显的。而一旦有了强大的海军,有力地保护了贸易航道,从国际贸易中获得的巨额财富又充实了这个国家的力量,使它更有能力也更有动力变得更强大。如此良性循环,中央政府的权力与财力互相加强,如滚雪球般越来越强大。而一旦有一国如此成功之后,其他西欧国家有目共睹,就会有样学样,有意识地从封建制转向中央集权制,从而推动了整个欧洲的国家都陆续地讲行了制度变迁。

除了需要强大的海军来保护贸易航道的产权,形成对中央集权制的需求之外,国际贸易的发达也从另一个方面推动着封建制转向中央集权制。那就是从国际贸易中大发其财的商人们,追切地需要一个统一的国内市场。因为国际贸易是需要国内贸易与之配套的,一方面出口品需要从国内采购,另一方面进口品需要在国内销售。在封建制下,每一个小地方都被封建主占据着,国内市场被重重关卡切割得零零碎碎——所谓关税,在以前可不是指经过国与国之间的关卡时要交的税,而是经过每一个封建主的领地都要"留

下买路钱"。一国之内的交易费用太高使得国内贸易难以兴旺发达,最终一定还是会拖国际贸易的后腿。因此,当国际贸易繁荣到一定程度的时候,国内贸易的制约就成了一个急需解决的问题。因国际贸易而暴富的商人阶层不但要掌握国家权力,而且需要国家权力凌驾于地方封建主的权力之上,迫使他们取消各领地之间的关税,在整个国家之内形成统一的市场,为国际贸易的进一步发展提供强大的后援支持。这,就是所谓的"资产阶级革命"的本质!

当这些商人阶层掌握了国家权力,而且还推 动政治制度从封建制转变为中央集权制之后,就 会面临这样的问题:怎么管理国家经济?这就为 重商主义思想的出现提供了空间。要注意,古代 中国早就有中央集权制,但掌权的不是商人阶 层。作为一国之君的皇帝以及辅助他的中央上层 官员虽然也要考虑怎么治理国家,但他们并不像 商人那样把国家当成一盘生意去打理,也就不会 把经济方面的管理放到一个特别的高度上去考 虑。而且在农业社会自给自足型的经济结构中, 商业或贸易的地位也不是很重要,即使古代中国 的皇帝考虑经济问题,想到的也只是与民休息、 轻徭薄赋、鼓励生育、鼓励农桑。而如果仅仅是 商人阶层掌权,但政治制度没有从封建制转向中 央集权制,没有可以号令全国的庞大权力,也根 本不需要站在整个国家的高度上去考虑经济政 策。

从这个角度来看,商人阶层掌握权力,以及政治制度"进化"为中央集权制,这两大局限条件可不仅仅决定了重商主义思想的出现,更是催生经济学这门学科的关键!因为,要知道对古典经济学家来说,所谓的经济学,是指国家理财。如果不是商人阶层掌握着一个中央集权的国家,又怎么会需要搞国家理财的研究呢?

到此为止,本书花了很多时间、很长篇幅,终于回答了与重商主义有关的第一个问题:重商主义出现的历史背景是什么?

略做小结吧。地理大发现带来新的贸易航 道,导致国际贸易的爆炸性增长,而这造就了一 个极为富有的商人阶层。有了钱就想有权,商人 阶层要求获得掌管整个国家的权力。另一方面, 国际贸易的发达又要求国家建立强大的海军去保护贸易航道,还要求一国之内打破地方势力的分割,形成统一的市场。于是,不仅仅是商人阶层崛起,更有民族国家的崛起,也就是封建制让位于中央集权制。于是,地理大发现、国际贸易、商人阶层、民族国家(中央集权制)就是重商主义产生背景中的四大关键词!

§5 重商主义的主要观点与政策主张

在详细讲解重商主义的观点主张之前, 要提 请读者注意两点: 其一, 重商主义是掌握了国家 权力的商人阶层想出来的,这一点要始终牢牢谨 记,因为只有这样才好理解为什么重商主义的逻 辑思路会如此这般:其二,西方的科学传统在重 商主义中得到了很好的体现。重商主义尽管是错 的,但它内在是逻辑严密、自圆其说的,而且是 一个科学的理论。要注意,科学的理论不等于正 确的理论,而只是说它可以进行验证,具有能被 事实推翻的可能性(可证伪性)。相比之下,古 代中国的儒家思想却不是一个科学的理论。这不 是说儒家思想是错的,而是说它不能进行验证,

不具有可证伪性,只是一种伦理道德的主张,是一种价值观。尽管中国早就有了中央集权制这个重要的局限条件,但一来如前面所说,掌握国家权力的不是商人阶层,古代中国的统治者不会像商人阶层那样考虑问题;二来中国没有科学传统,靠自身难以想象可能产生重商主义那样的科学理论。

由于掌握国家权力的是商人阶层,他们考虑 国家问题的时候,很自然地就拿他们考虑自己企 业的方式推广到国家层面上去。作为商人,他们 想的是怎么赚钱;作为国家统治阶层,他们也在 想怎么赚钱!所以,整个重商主义的起点是:什 么是一国的财富?国家怎么才能增加财富?事实 上,亚当·斯密的《国富论》一书的完整题目 是"探究国民财富的性质和成因",问的其实是同 样的问题,只是给出了不同的答案而已。对比一 下古代中国的统治阶层,他们想的是:怎么才能 长治久安!

仍是因为商人阶层的出身,他们自然而然地 认为,钱就是财富。而当时是金本位制,再加上 国际贸易中的结算货币也是黄金,于是重商主义对这个问题的回答是:贵金属(如黄金、白银)就是财富!早期的重商主义甚至被称为"重金主义",就是因为他们把黄金视为财富这个基本观点。马克思也批判过重商主义,讽刺重商主义者是"拜物教"的教徒,把黄金当神一样拜。要知道,在西方的宗教思想里,上帝是不以具体的形态出现的,因此把一种具体的东西当神灵去崇拜被统称为"拜物教",属于异端邪说。也就是说,马克思这样批评重商主义,是暗指它是异端邪说,是很严厉的批评。

那么接下来的问题就是:怎么才能增加一国的财富?也就是怎么才能增加贵金属?商人阶层又给出了非常独具他们这个阶层特征的回答,那就是贸易(商业)!把商品卖掉不就有钱进来了吗?然而,国内贸易不行!国内贸易只会使得实方从买方那里得到钱,可是卖方和买方都是同一个国家里的人,于是这个国家内部的钱(贵金属)的总量不会因为国内贸易而增加,而只是使得钱在不同的人之间发生了转移。能够使得一国之内黄金总量增加的,只有国际贸易!而且,也

不是所有国际贸易都导致一国之内的黄金增加, 只有出口才能带来黄金的流入,进口只会导致黄 金的流出。于是,重商主义对怎么才能增加一国 的财富这个问题的回答就是:增加国际贸易中的 出口!

顺理成章地,重商主义得出了以下推论:出 口是好事, 使一国获利, 是获得了黄金; 进口是 坏事, 使一国受损, 是损失了黄金。再进一步, 则是: 顺差(出口大于进口)是好事, 逆差(进 口大于出口)是坏事。再进一步: 贸易是损人利 己的零和游戏!所谓"零和游戏"是博弈论中的术 语,指参与游戏(博弈)的各方的收益与损失全 部加起来之后是零的游戏。游戏之中当然有赢 家, 也有输家, 赢家获益而输家受损。如果是零 和游戏, 就意味着赢家的获益与输家的受损刚好 数值相等。更进一步,这意味着赢家的获益其实 来自输家的受损,即这种游戏的本质是不创造新 的财富,只讲行财富的转移——从输家那里转移 到赢家那里。现实之中,最典型的"零和游戏"就 是赌博!赌博之中赢家的钱,显然是从输家的口 袋里掏过来的。也就是说,在重商主义者看来,

贸易就像赌博一样,不创造新的财富,只是转移财富——从进口国那里把财富(黄金)转移到出口国那里去。

在上述这种观点的支配之下,还是顺理成章地,重商主义者推导出相应的政策建议:必须尽可能地保持贸易顺差!在此政策大方向之下,重商主义者又提出三个具体的小建议:第一,进口要征关税,出口要免关税;第二,尽量减少奢侈品的进口;第三,鼓励目的是为了再出口的进口。

重商主义虽然是错的,但它一直到现在还深深地影响着现实世界,从上述这三个具体的小建议就可见一斑。首先,现代国家的关税政策几乎全是按照重商主义的这个建议来制定的。要知道,关税这东西自古以来就有,但并不是自古以来就是这样征的!古代的关税,按其性质而言,应该称为"财政关税",也就是说,其目的是为了获得财政收入。因此,古代的关税是双向收费的,即出口也征税,进口也征税。这就如同现在的高速公路收费,从A市到B市要收费,从B市到

A市也要收费,因为收费的目的是为了获得收入,不是为了鼓励人们只从A市去B市,不希望人们从B市来A市。然而,自从重商主义出来之后,关税的性质就发生了根本性的变化,不再单纯是为了获得财政收入,而是成了一种保护主义政策,目的是为了鼓励出口、限制进口。关税还是那个名字,本质却发生了天翻地覆的变化,这全是拜重商主义所赐!

再看第二个小建议,众所周知,奢侈品的进口关税都特别重,原因又在重商主义这里。最近我国有意下调奢侈品的进口税率,原因是奢侈品基本上都是有钱人在买,而由于奢侈品进口关税太高,于是有钱人纷纷跑到国外去购买——由此可见这关税有多高了,有钱人专门跑一趟国外,飞机票加吃住的费用还比交关税要划算。结果高关税不但实际上没能阻止奢侈品进口,反而导致有钱人的消费支出流失到国外去。重商主义的错误,其实在这个事实面前已经暴露得很明显了。

最后看第三个小建议。这个小建议显示出重 商主义者真的是非常聪明,他们不是一刀切地反

对所有讲口,而是如果某些讲口有利于增加出 口,就要加以鼓励。什么进口有利于增加出口 呢?有些产品是出口的,但生产所需的原材料可 能需要讲口,这种讲口显然就有利于增加出口。 有一种制度叫"保税区",是在国境之内划出一个 区域,进入这个区域之内的企业,进口原材料或 中间产品可以暂时免征关税。但这种保税区并不 是自由贸易区,使用免税的原材料或中间产品生 产或加工出最终产品之后,就要看产品卖到什么 地方夫了。如果卖到国外夫,那就是出口,之前 免征的进口关税照样免征: 但如果卖到国内, 之 前免征的关税现在就要补征回来。也就是说,所 谓的"保税"是指国家"保留征收进口关税的权 力",暂时不用而已。这种保税区的设计,明显 是采用了重商主义的这个小建议,是要人为地降 低出口企业的生产成本,最终目的还是为了增加 出口。

至此,重商主义从基本观点到政策建议都介绍完了。但我还要再多说几句,那就是请读者好好地深入体会重商主义这整套理论是多么的科学,逻辑是多么的严密!这就是西方科学传统的

智慧结晶,是中国最缺乏的东西! 西方的这个科学传统,得出来的是多么漂亮的理论! 尽管重商主义是错的,我还是忍不住要为它内部体系的逻辑严谨、推理环环紧扣而赞叹不已。从"黄金是财富"这个起点出发,这理论一步一步地推下来,每一步都合乎逻辑的要求,所有概念也清晰客观,可以进行事实验证。是的,它是错了,但它仍然是一个合乎科学要求的理论!

另一方面, 我要感叹的是, 重商主义盛行 300多年之后亚当 斯密横空出世,证明了它是错 误的。接下来,经济学又发展了将近300年。然 而, 重商主义至今仍阴魂不散, 仍然在实际上被 世界各国政府所采用, 甚至被民众所深信——很 多没学讨经济学,或学过也没学好的人都会 把"出口(顺差)是好事,进口(逆差)是坏 事"当成天经地义的真理。也就是说,重商主义 在现实世界中大行其道已达近600年之久! 这世 上有哪一项并非宗教信仰的思想能影响如此深 远?我能想到的就直的只有中国的儒家思想了。 然而, 儒家思想也只是被古代中国的统治者捧上 台面,真实的政治操作中能有多大程度是完全严

格地按着儒家思想来做的呢? 不是经常有"外儒 内法"或"外儒内墨"的说法吗?可是重商主义呢? 严格按着它的思路来做的国家不仅不在少数,其 至应该说是惯例常态了。真正地推行亚当 斯密所 主张的自由贸易的, 只有当年的英国和现在的中 国香港。这一方面是因为重商主义是科学理论, 内部没有逻辑矛盾,而儒家思想不是科学理论, 只是一套价值观, 内部观点有互相矛盾之处, 真 要严格执行是不太可能的, 因为按照这一观点来 做,实际上就违反了那一观点:但另一方面,也 反映了一个悲哀的事实——经济学的地位,其实 非常低下!

在《经济学讲义》里,我已经指出,经济学是一门社会科学,与自然科学本来是一样的性质。然而,我们难以想象在自然科学中已经被证明为错误的理论,还可以在实际操作中大行其道——正如以往错误的地心说被哥白尼否定之后,从当时到现在,一切相关的科学领域的研究与实践,都不会再基于地心说。可是在经济学里呢?错误的重商主义在现实的国际贸易政策中所占据的绝对性统治地位,根本不是正确的国际贸易理

论可以匹敌的。 为什么会这样?有关的问题再*图*到后面进畅

为什么会这样?有关的问题要留到后面讲解 H-O模型以及分析国际贸易政策时再细谈。

§6 重商主义的错误

本节将指出重商主义的错误在哪里。

重商主义的错误在于它整套理论的推理起点都是建立在"黄金是财富"这个错误的前提之上。

《经济学讲义》的"货币理论"一讲已经解释得很清楚,黄金的本质是货币;而货币,不是财富!财富,是土地、房子、桌子、书本……!这些物品因为能够满足人类生存以及生存得更好的需要而对人类来说具有了(使用)价值,所以是财富。而货币,只是协助交易的中介、临时储藏价值(财富)的仓库、量度价值大小的尺子。

一旦弄清楚了这一点,重商主义的错误就变得再明显不过了。按重商主义的政策建议,一国必须保持顺差以使黄金净流入该国,可是黄金其实只是货币,一国如果不断地有货币流进来,而

实物又没有相应的增长,只会导致通货膨胀,而 绝不会增加财富。

事实上,虽然经济学家要到"二战"之后才发展出比较完备的货币理论,可是早在亚当·斯密之前,就已经有人从这个角度正确地指出了重商主义的错误所在。那个人,就是休谟

(1711~1776)。休谟的名字作为哲学家是如雷 贯耳的,作为西方最伟大的哲学家之一,其思想 对很多哲学家乃至科学家都影响深远(如爱因斯 坦曾坦言, 他构思相对论时受到了休谟思想的启 发)。与当时很多哲学家也同为其他领域的大家 一样, 休谟在经济学上也是一个大智大慧的先 驱。他于1776年逝世,而这一年正是亚当·斯密的 《国富论》出版的年份,标志着经济学成为一门 学科。而《国富论》里专门有一部分是批判重商 主义的, 也就是说, 休谟比亚当 斯密更早地批倒 了重商主义——不过他们的角度不同,并没有互 相重复。

亚当·斯密的批判在后面讲解他的绝对优势理论时再说,这里先介绍休谟的批判。严格来说,

休谟的批判应该归入国际金融的领域,但因为他 是最早批倒重商主义的人,还是应该先介绍他 的。

休谟的批判实际上就是前述货币理论的观 点。他指出,一国不可能长期地维持贸易顺差。 休谟提出了"价格——金币流动机制"(Price-Specie-Flow Mechanism)来驳斥重商主义的政策 主张。一个国家如果长期保持顺差, 黄金净流 入, 会导致该国的物价普遍上涨(通货膨胀), 于是该国的产品在世界市场上逐渐失去竞争优势 ——为什么人家要买你的产品?一定是因为在质 量一样的情况下, 你的产品价格便宜。可是该国 物价上涨会使它的产品价格优势丧失,从而打击 出口。相反,外国产品相对来说却变得便宜,于 是进口不断增加。这样一来,顺差就会变成逆 差,导致黄金净流出该国。这个过程会一直持续 下去, 直到前面的顺差被后面的逆差所抵消, 流 讲来的过多的黄金又都流出去了, 该国的货币供 应量回复到原来水平,物价也降回原来的水平。 也就是说, 在金本位制的条件下, 黄金的自由流 动会自动地消除各国之间的贸易不平衡。这是市

场自由运作就能自动调节国际贸易平衡的机制, 政府搞人为的干预最终都会是无效的。

有人可能会问:可是现实中明明就有长期贸 易顺差的国家啊, 比如以前的日本, 现在的中 国。要注意,休谟所处的时代是金本位制,在这 种(国际)货币制度下,各国之间货币的交换比 率是固定的,即属于固定汇率制。这样,贸易不 平衡的压力会直接传导到国内的物价水平上。但 现代各国不再是金本位制,各国之间货币的交换 比率大多是变动的,即属于浮动汇率制,贸易不 平衡的压力就会先压到货币的汇率上,再间接地 影响国内的物价水平。这其实是国际金融里的内 容, 所以我在这里只是简单地说一下结论, 具体 的推导就不细讲了。在其他因素一样的情况下, 一国如果长期有贸易顺差,该国货币会有升值的 压力: 反之, 一国如果长期有贸易逆差, 该国货 币会有贬值的压力。如果保持汇率固定不变, 贸 易不平衡的压力还是会直接传导到国内的物价水 平上。如一国货币有升值压力却人为地维持汇率 不变,就会使得该国国内有通胀的压力。这在表 面上解释了近年来中国的人民币为什么会有升值 的压力。

不过,人民币的问题不是那么简单,为免误 会, 我还是多讲几句吧。首先, 仔细看中国对外 贸易顺差的结构就会发现,如果把美国撇开,中 国对其他国家的贸易顺差并不很大,基本上处于 贸易平衡的状态。也就是说,如果撇开美国,人 民币其实并没有被低估, 也就根本没有要升值的 压力! 其次, 我们进一步要问的是: 为什么偏偏 对美国的贸易顺差会这么高呢?问题其实出在美 国身上,而根本不出在中国身上!美元是美国的 货币,但同时又充当着世界货币,这意味着必须 有大量的美元流出美国之外,去满足其他国家之 间(完全不涉及美国)一些国际经济活动的结算 需求。然而,美元怎么能流出美国呢?除了对外 投资,就是贸易逆差了!也就是说,如果美国没 有贸易逆差,美元就很难充当国际货币。严格来 说,是美国需要对整个世界的其他国家有贸易逆 差,如果这些贸易逆差平均地分配到所有其他国 家头上, 感觉就不严重, 但问题就是, 国际贸易 的世界布局是不平均的,少数几个国家占了绝大 部分国际贸易份额,它们就会承担大部分逆差

(对它们来说是顺差)。这解释了为什么以前是 日本对美国的顺差很高,现在就轮到中国了。这 是因为日本的政策是"贸易立国",而中国也是 搞"对外开放"。

美元这个古怪的地位就是国际金融里一定会 提到的"特里芬难题"。一方面,美元想要成为国 际货币,就要保持坚挺,让人们对它有信心,愿 意持有它,这样美国是要搞顺差的。但美国搞顺 差,美元就无法流出美国,造成世界范围内 的"美元荒"。另一方面,如果美元要大量流出美 国,美国就要搞逆差。但美国搞逆差,美元就有 贬值的压力, 人们就对它没信心了, 不愿意持有 它了,又变成"美元灾"。总之,这个问题是一个 国家的主权货币却承担了国际货币的角色, 这二 者之间存在严重的矛盾造成的。以前金本位时代 不会有这个问题, 因为世界各国在理论上都可以 通过挖掘金矿而获得黄金这种国际货币, 不需要 某一个国家通过逆差来让本国货币流出去充当国 际货币。

由此可知,美国老是拿人民币升值以消除美

国对中国的逆差来说事儿,要不是无知——不懂 货币理论,不懂"特里芬难题":要不其实就是无 耻——那根本就只是表面的借口,他们也深知美 国必然要面对全世界有逆差, 逼着人民币升值, 只是把逆差从中国身上转移到其他国家身上—— 正如当年美国通讨"广场协议"逼着日元升值之 后,只是把逆差从日本身上转移到中国身上。可 以想象,中国的人民币也被迫升值到一定程度, 逆差就会从中国身上转移到其他发展中国家 (如 越南等)身上。只是有了这个表面的借口,就方 便了美国掌握一个动不动就能拿来敲打中国、压 制中国崛起的工具而已。

[1] 这一段的分析是网友"善哉"提供的,特此鸣谢。

[2] 网友francofang对此观点做了以下补充: 西欧大平原有什么地理条件比中国适合城堡防御呢? 为什么中国的平原地区用邬堡体系就不能有效防御蛮族? 南北朝时期在河南淮北、北宋时在河北都是大规模地建筑邬堡防御,效果似乎也不错。城堡也好,邬堡也好,都是在平原地区人为地建立工事来对抗机动兵力的一种防御体系。原因可能是欧洲的蛮族都是有固定活动范围的。高卢人、日耳曼人都分很多支,活动范围和现在的法国、德国的省边界大致相同。西欧三面环海,又有北大西洋暖流,气候条件可以农牧并行,因此中世纪的各王国都是半农半牧的。中国则不同,15英寸等雨线以北的广大地区不可能发展麦作和稻作农业,

一赶,帐篷套上勒勒车就行了。二是没有粮食做储备,肉食缺少食盐、香料也不能久放。到了冬天牲畜掉膘,如果白灾一来,只有南下抢劫一条路。所以中原王朝面对的北方威胁,比欧洲领主们面临的威胁大得多,敌人机动性更强,发动战争的成本也低。

结成中央集权大一统防备战争所能节省的交易费用也要大得多。

因此北方游牧民族是纯粹游牧的,这带来了两个直接后果。一是 所有财产是可移动的,长城一线的隘口都是突破点。只要把羊群

第三讲 绝对优势理论

前面极尽详细地介绍了重商主义的产生背景、观点主张、政策建议和错误所在。在分析重商主义的错误时,本书只是从货币理论的角度指出重商主义者把黄金等同于财富是错的,以及贸易顺差的不可持续性,却未对另一个重要观点"贸易是损人利己的零和游戏"做出批判,这是因为有关的批判要留到这里介绍亚当·斯密的绝对优势理论再进行。事实上,斯密的这个理论,就是针对重商主义的这个错误提出的。

§1 局部均衡分析

先看一个局部均衡的分析,再转向能直接反映斯密的绝对优势理论的一般均衡的分析。所谓"局部均衡分析"是指只分析市场的一个局部,其他部分归为"其他因素不变"之列。而一般均衡分析则是指将所有因素都考虑在内,没有假设为不变的其他因素。严格来说,这世上不可能,也没必要进行真正的一般均衡分析,因为世界上的

没必要。所以,所谓的局部均衡和一般均衡都只是相对而言。具体到国际贸易领域,所谓的局部 均衡分析是指只分析一种产品的情况,而一般均 衡分析是指分析两种产品的情况。

局限条件如此之多,全部考虑在内既不可能,也

那么先来看局部均衡分析,如下面的图3—1。这分析把整个世界分为两部分:其一是本国,其二是外国(本国之外的国家)。古典与新古典的国际贸易理论都使用两个国家的模型,这假设乍一看很远离事实,但并非如此。一方面,两个国家的假设可以在解出基本模型之后放宽到多个国家;另一方面,只要把本国之外的所有外国看成一个国家,则两国模型无须放宽有关假设就能反映现实。

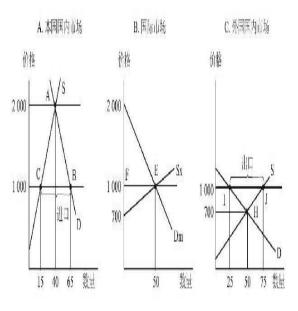


图3-1

这里有三张图,最左边的是作为进口国的本 国国内市场,最右边的是作为出口国的外国国内 市场,中间的图是国际市场。中间的图是从左图 和右图推导出来的,因此要先看懂左图和右图,才能明白中间的图。

先看左图。如果该国是自给自足的话,那么 根据供求理论可知,需求曲线与供给曲线的交点 决定了均衡的价格(2000元),从而决定了均衡 的数量(40单位)。然而, 当该国参与国际贸 易,就意味着国内市场与国际市场打通了,国内 通行的将是国际市场的价格。而国际市场上的均 衡价格是1 000元,比没有贸易时的均衡价格2 000元要低。在这种情况下, 价格的下降大大地 刺激了消费者增加需求量——由图可见,从原来 的40单位增加到65单位:另一方面,价格的下降 也大大地打击了生产者的积极性, 使得供应量从 原来的40单位减少到15单位。这样看来,国内市 场是供不应求的,有50单位(=65-15)的缺口。 怎么办? 用进口来弥补呗! 于是, 进口量就是50 单位。

以同样的逻辑去分析右图。如果该国是自给 自足的话,那么根据供求理论可知,需求曲线与 供给曲线的交点决定了均衡的价格(700元), 国参与国际贸易,国内通行的将是国际市场的价格。国际市场上的均衡价格如前所述,是1 000元,比没有贸易时的均衡价格700元要高。在这种情况下,价格的上升刺激了生产者增加供应量——由图可见,从原来的50单位增加到75单位;另一方面,价格的上升也打击了消费者的热情,使得需求量从原来的50单位减少到25单位。这样看来,国内市场是供过于求的,有50单位(=75—25)的剩余。怎么办?拿去出口呗!于是,出口

量就是50单位。

从而决定了均衡的数量(50单位)。然而, 当该

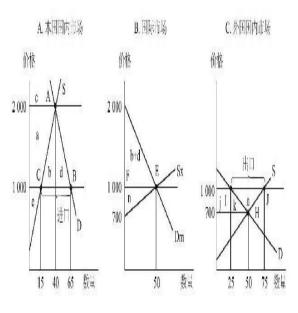
进口量与出口量都是50单位,因此这1 000元的国际市场的价格是均衡价格。所以这1 000元不是随便假设出来的,而是推导出来的。怎么推导?那就要看中间的那张反映国际市场的图。这中间的图里也有一条需求曲线与一条供给曲线,但这两条曲线不是随手画的,而是分别根据左、右两图推导出来的。国际市场上的需求方是谁?当然是进口国。反之,供给方呢?那就是出口国。因此,国际市场上的需求曲线是根据左图的情况推导的。为什么需求曲线是从纵轴为2 000的

点开始呢?因为当价格是2000元时,左图中的进口国市场是供求平衡的,没有进口的需求,对国际市场的需求量就是0。两点决定一条直线,再多找一个点就能作出需求曲线。那就找价格是1000元时的那个点吧。价格是1000元时,进口国市场的供求缺口是50单位,也就是对国际市场的进口需求量是50单位,在这中间的图里标示出来就是E点。两点连起来就作出了国际市场上的需求曲线。

根据同样的逻辑,可以作出国际市场上的供给曲线。当价格是700元时,出口国的国内市场是供求平衡的,没有出口,对国际市场的供给量就是0。再找价格是1 000元时的点,出口国市场供过于求时的剩余是50单位,也就是对国际市场的出口供给量是50单位,也是E点。两点连起来就作出了国际市场上的供给曲线。两条曲线相交于E点,决定了均衡的国际市场价格,从而决定了均衡的国际贸易数量。国际市场上供求平衡,就是进口国的进口量等于出口国的出口量。

以上只是分析了国际贸易的均衡状态是怎么

用"消费者盈余"与"生产者盈余"就能分析国 际贸易带来的利益及其分配。事实上, 国际贸易 理论中都是使用这两个概念来进行福利分析的。 下图跟前面的图是一样的,只是标上了符号。这 次先看中间的图。由图可知,价格线FE之上的三 角形是消费者盈余,而消费者是进口国,因此它 反映的是进口国从国际贸易中的获益: FE之下的 三角形是生产者盈余,而生产者是出口国,因此 它反映的是出口国从国际贸易中的获益。这就从 几何上证明了, 重商主义说贸易是损人利己的零 和游戏,出口才获益、进口是受损,都是错的!



同样的分析可以用图3-2来进行。先看左图,对进口国的消费者来说,没有贸易时的消费者盈余是2000元的价格线以上的三角形,面积为

图3-2

a、b、d这三块面积合成的梯形。再看生产者, 没有贸易时的生产者盈余是2 000元的价格线以下 的三角形,面积为a、e:有了贸易之后价格下降 到1 000元,生产者盈余是面积为e的三角形。显 然,参与了国际贸易之后,生产者受损了,是损 失了面积为a的梯形。然而,从整个国家的角度 来看,净值是获益的,因为消费者赚到的a、b、 d的面积足以弥补生产者受损的a的面积还有余 ——净获益是面积为b、d的三角形。注意,这个 三角形其实跟中间图里的FE之上的三角形是面积 相等的,因为底边都是50单位(进口量),而高 都是1 000元。 同理可分析右图。对出口国的消费者来说, 没有贸易时的消费者盈余是700元的价格线以上 的三角形;有了贸易之后价格上升到1000元,消 费者盈余减少了面积为i、k的梯形,所以消费者

因为参与国际贸易而受损了。再看生产者,没有 贸易时的生产者盈余是700元的价格线以下的三

c;有了贸易之后价格下降到1 000元,消费者盈余是a、b、c、d四块面积合成的三角形。显然, 参与了国际贸易之后,消费者大赚了,是赚了 角形;有了贸易之后价格上升到1000元,生产者盈余增加了面积为j、k、n的梯形,所以生产者因为参与国际贸易而获益了。然而,从整个国家的角度来看,净值是获益的,因为生产者赚到的j、k、n的面积足以弥补消费者受损的j、k的面积还有余——净获益是面积为n的三角形。注意,这个三角形其实跟中间图里FE之下的三角形是面积相等的,因为底边都是50单位(进口量),而高都是300元。

至此,就可以简单地提一下前面说过的问 题: 为什么重商主义早就被推翻了,早就被证明 是错的, 现实之中还是对各国的贸易政策有那么 大的影响力呢?理由很简单,就是因为虽然从整 体来说,自由贸易无论是对进口国还是出口国都 是有利的,但具体到某一个团体,确实有人受损 了! 这些受损的人,为了自己的私利,当然要反 对自由贸易。但他不能公然地说, 我是为了自己 的利益而反对, 他必须拉大旗作虎皮, 把重商主 义这一貌似挺有道理的错误拉过来做幌子。也就 是说,各国政府未必真的相信重商主义,而是它 们被一小撮在国际贸易中受损的人把持了, 以这

一小撮人的利益劫持整个国家的利益,不惜以损害整体利益为代价来满足个人的私利!一定要牢牢地记住经济学的基本假设:人是自私的!人并不是根据对还是错去做选择的,而是根据对自己有利还是不利来做选择的。广泛地通行于世的政策,未必就是正确的!当然了,这一小撮人是想牺牲整体利益来满足他们的个人私利,但他们怎么能做得到呢?这是一个更复杂的问题,后面讲到新古典时期的国际贸易理论时再做深入的分析,这里先按下不表。

要提醒注意的是:这里的分析属于局部均衡分析,所以得出一个出口国的消费者会在国际贸易中受损的结论。但如果是一般均衡分析,一个国家不可能只有出口、没有进口,而作为进口国时,消费者是获益的。所以,在后面介绍的一般均衡分析中就会看到,消费者一定会在国际贸易中获益,不可能受损。但生产者就不同了。由于一个人是多种产品的消费者,却往往只是一种产品的生产者,因此虽然生产者作为进口国时变量,作为出口国时获益,但进口品和出口品的生产者一般不会是同一批人,所以进口国的生产者

就没法像出口国的消费者那样,在这边的受损可以由那边的获益来抵销。也就是说,国际贸易会损害到的群体,就是进口国的生产者。事实上,各国反对自由贸易的都是这些人!

然而,我要更进一步地指出,这个结论是源于传统的国际贸易理论的分析,属于静态的分析。本书后面会指出,如果用动态、发展的眼光来看问题,其实进口国的生产者也有可能——只是可能,不是必然——从国际贸易中获益。这时,国际贸易就不会损害任何人了。但这也是要到讲解新古典时期的国际贸易理论时再细说,这里也暂且按下不表。

§2 绝对优势理论

上一节的分析严格来说并不是亚当·斯密的理论,而是后人根据供求理论利用几何工具做出的一个局部均衡的分析。亚当·斯密的绝对优势理论在本质上属于一般均衡理论,出于逻辑上层层递进的考虑,因而才先在前面介绍了局部均衡分析,然后再介绍绝对优势理论。

下面的表3-1以一个虚构的数字例子来示范 亚当·斯密的绝对优势理论的要点。古典与新古典 的国际贸易理论都使用两个国家的假设,其实还 要加上两种产品。上一节的分析属于局部均衡分 析,所以只有一种产品,现在用一般均衡分析就 要扩充为两种产品了。

这个数字例子中的两国仍然是本国与外国,而两种产品则分别假设为衣服和小麦。生产要素只有一种,是劳动力。古典时期的国际贸易理论都属于2×2×1模型,即两个国家、两种产品、一种生产要素。假设生产过程中只投入一种生产要素,这是因为古典时期的经济学家持有"劳动价值论"的观点,认为一切产品的价值都只由劳动力这个生产要素创造出来。劳动价值论虽然是错的,但没有影响古典时期国际贸易理论的结论,关于这一点以后讲解李嘉图的比较优势理论时再细说,这里先按下不表。

表3-1

本国 外国

劳动生产率

因为假设只有劳动力这一种生产要素,所以有关的生产成本就只是劳动力的成本。从表3-1的数字可见,从劳动生产率的角度来看,一个劳动力工作一小时的产量,在本国是0.25单位的衣服或0.5单位的小麦,在外国则是1单位的衣服或0.4单位的小麦。显然,劳动生产率是越高越好,而本国在小麦方面的劳动生产率比外国高(0.5>0.4),所以具有优势;但本国在衣服方面的劳动生产率低于外国(0.25<1),是劣势。

如果从生产成本的角度来看,则1单位衣服的生产成本,在本国是4单位的劳动(1/0.25=4),在外国是1单位的劳动(1/1=1);而1单位小麦的生产成本,在本国是2单位的劳动(1/0.5=2),在外国是2.5单位的劳动(1/0.4=2.5)。显然,生产成本越低越好,而本

国在小麦方面的生产成本比外国低(2<2.5),所

以具有优势;但本国在衣服方面的生产成本高于 外国(4>1),是劣势。

所以,斯密所说的"绝对优势"可以有两个定义,一个是从生产率的角度来说,指一个国家在某种产品的生产上,投入同样数量的资源(生产要素)比别的国家生产出的产品数量更多(假设不存在质量与种类的不同);另一个则是从生产成本的角度来说,指一个国家在某种产品的生产上,生产出同样数量的产品比别的国家投入的资源数量更少。

由此再推出"相互绝对优势"的概念:在两个国家、两种产品的条件下,如果每个国家都有某种产品是相对于另一个国家具有绝对优势的,那就是两个国家对彼此具有相互绝对优势。

这样,斯密的绝对优势理论把国际贸易的成 因归结于绝对优势的不同:在某种产品上具有绝 对优势的国家,应该集中于生产该种产品,然后 通过参与国际贸易,出售这种具有绝对优势的产 品,换回本国没有绝对优势因此不进行生产的产 品。 例如,根据上述数字例子,本国既然在小麦的生产上具有绝对优势,它就应该集中生产小麦;而外国既然在衣服的生产上具有绝对优势,就应该集中生产衣服。这样,本国专门负责生产并出口小麦,外国专门负责生产并出口衣服,形成国际分工与贸易的格局。

这样做比起两国独自生产两种产品有什么好 处呢?这是关于国际贸易的利益的问题。假设本 国与外国都有100单位的劳动力。先是两国独自 生产两种产品、不进行国际贸易的自给自足的情 况。再假设两国都是把劳动力平均分配在两种产 品的生产上,即其中50人生产衣服、另外50人生 产小麦。这样,从以下表格的数据可知,本国的 衣服产量是12.5单位(=0.25×50),小麦产量是 25单位(=0.5×50); 而外国的衣服产量是50单位 (=1×50), 小麦产量是20单位(=0.4×50)。于 是全世界的产量分别是: 衣服62.5单位, 小麦45 单位。

但如果两国根据各自的绝对优势进行分工, 然后互相贸易,即本国100单位的劳动力全部投 入小麦生产,而外国100单位的劳动力全部投入 衣服生产。那么,从生产的角度来看,本国能生 产出50单位(=0.5×100)的小麦,这同时也是全 世界的产量(因为这时外国不再生产小麦)。同 理,外国能生产出100单位(=1×100)的衣服, 这同时也是全世界的产量。与自给自足的状态相 比,两种产品的总产量都增加了,因此国际贸易 比自给自足能给整个世界带来更大的利益!由于 物品(而非作为货币的黄金)才是真正的财富, 所以国际贸易能够增加整个世界的财富。重商主 义认为贸易不创造新的财富的观点,错!

表3-2

 (生产量)
 本国 外国 全世界

 自给自足
 7

 衣服
 12.5
 50
 62.5

 小麦
 25
 20
 45

 国际贸易

 衣服
 0
 100
 100

 小麦
 50
 0
 50

然而,来自于国际贸易的新增利益怎么分配

呢?会不会还是像重商主义所认为的那样,是出口国赚了、进口国亏了呢?假设两种产品在国际市场上按1:1的比例来交换(这是两种产品之间的相对价格,也就是真实价格)。本国可以出口22单位小麦给外国,换回22单位的衣服进口;反过来,就是外国出口22单位衣服给本国,换回22单位的小麦进口。这样,从消费的角度来看,本国与外国在自给自足时和在参与国际贸易时对两种产品的消费量如表3-3所示。

注意,在自给自足时,假设不存在跨期消费的选择,两国在两种产品上的消费量一定等于其生产量,既不可能多,也不可能少——消费量少于生产量的话就会没有达到最优,因为生产出来的所有产品不全部消费掉,以后就会全部腐烂掉。而在参与了国际贸易之后,消费量与生产量就可以不一样了。如果是本国有生产的产品,其消费量是生产量减去出口量;如果是本国不生产的产品,其消费量直接等于进口量。但从全世界的角度来看,每种产品的总消费量还是必须等于总产量。

根据表3-3的数据,参与国际贸易之后,本国对衣服的消费量从原来自给自足时的12.5单位上升到22单位,小麦的消费量也从25单位上升到28单位。由于物品越多越好,消费量的上升一定意味着一国的福利(财富)增加。所以,本国从国际贸易中获利了。反观外国亦然。参与国际贸易后,外国对衣服的消费量从原来自给自足时的50单位上升到78单位,小麦的消费量也从20单位上升到22单位,外国也从国际贸易中获利了。

前一节强调过,出口国消费者受损只是局部均衡的结论,一旦进入一般均衡的分析之中,消费者永远是获利的。总而言之,无论是哪个国家(不管是出口国还是进口国),都从国际贸易中获利了。也就是说,国际贸易不但能创造出新的财富,而且利益均沾,所有参与的国家都能获利。重商主义所谓的"国际贸易是损人利己的零和游戏"的观点,又是错的!

表3-3

(消费量) 本国 外国 全世界 自给自足
 小麦
 25
 20
 45

 国际贸易
 衣服
 22
 78
 100

 小麦
 28
 22
 50

12.5 50

62.5

衣服

此外, 正因为在这里使用了物物交换的例 子,摆脱了有黄金那样的货币参与其中而给实物 交易蒙上了一层面纱的妨碍, 人们就能清楚地看 到,一个国家不可能只有出口、没有进口。因为 一个国家必须要通过出口某种物品来换取另一种 物品的进口, 而既然有一个国家必须在某种物品 上要有出口,有出口方就得有进口方,一个巴掌 是拍不响的, 所以另一个国家也就必须相应地在 该种物品上有进口。这样,即使不考虑较为复杂 的货币理论, 也可以明白一个国家不可能长期保 持顺差,否则另一个国家拿什么去买它的出口品 呢?

为什么两个国家都能从国际贸易中获利呢? 这额外的利益从何而来?从前面对生产量的分析 可知,因为整个世界的产量增加了,消费量就可 以相应地增加,使参与国际贸易的两个国家都得 自足的时候增加了呢?以下切换到生产成本的角度来再看一次这个数字例子。表3-4反映的是生产同样数量(以自给自足时的产量为准)的衣服或小麦所需耗费的劳动力数量。在自给自足时,两个国家都各有50单位的劳动力投入两种产品的生产,因此从整个世界的角度来看,两种产品都

到好处。但为什么有国际贸易时的产量会比自给

各有100单位的劳动力投入。进行国际贸易后,要生产与以前一样数量的产品,小麦方面本国需要投入90单位(=45/0.5)的劳动力,衣服方面外国需要投入62.5单位(=62.5/1)的劳动力,都比以前节省了劳动投入。

表3-4

(同产量下的劳动力消耗量)	本国	外国	全世界	
自给自足				
衣服 (62.5)	50	50	100	
小麦 (45)	50	50	100	
国际贸易				
衣服 (62.5)	0	62.5	62.5	
小麦 (45)	90	0	90	

另一个使用生产成本的角度来看的方式,是 以自给自足的生产成本去计算生产出有国际贸易 时所享受的消费量所需投入的劳动力数量。本国 在有国际贸易时,衣服的消费量为22单位,如果 自给自足时要达到同样的消费水平就得投入88单 位(=4×22)的劳动力。而小麦的消费量是28单 位,要投入56单位($=2\times28$)的劳动力,即总共 要投入144单位的劳动力。但现在通过国际贸易 只需100单位劳动力就有同样的消费水平,因此 节省了44单位的劳动力。同理,外国在有国际贸 易时衣服的消费量为78单位,如果自给自足时要 达到同样的消费水平,就得投入78单位

(=1×78)的劳动力。而小麦的消费量是22单位,要投入55单位(=2.5×22)的劳动力,即总共要投入133单位的劳动力。但现在通过国际贸易只需100单位劳动力就有同样的消费水平,因此节省了33单位的劳动力。从整个世界的角度来看,总共节省了77单位的劳动力。

表3-5

(同消费量下的劳动力消耗量) 本国 外国 全世界

小麦 56 55 111 合计 144 133 277

也就是说,国际贸易的利益来自产量增加, 而产量的增加来自生产成本的下降,因此投入同 样的劳动力可以获得更多的产量。然而,继续追 问下去:为什么国际贸易能使生产成本下降?

仔细分析上述几个表格就能得出答案:因为自给自足的时候,衣服和小麦的生产分散在两个国家进行,其中一个国家的生产效率比较低下(生产成本比较高);而在有了国际贸易之后,这两种产品的生产分别全部集中到生产效率最高(生产成本最低)的那个国家里进行,使得整个世界的生产效率从以前的平均水平提高到最高水平(生产成本从平均水平降到最低水平),这当然就带来了产量的增加,从而构成国际贸易的利益来源。

§3 分工的意义

由上一节的分析可知,国际贸易本身并没有 直接地创造财富,直接创造财富的其实是分工! 亚当·斯密的《国富论》开篇第一章,就是谈分工 所能带来的生产效率的大幅度上升是如何惊人。 斯密所观察的其实还不是工业革命之后才出现的 制造业工厂,而只是工业革命之前就已经存在的 手工作坊的情况。他详细地描述了他所考察的一 家制针作坊:

扣针制造业是极微小的了, 但它的分工 往往唤起人们的注意。所以, 我把它引来作 为例子。一个劳动者,如果对于这职业(分 工的结果, 使扣针的制造成为一种专门职 业)没有受过相当训练,又不知怎样使用相 关的机械 (使这种机械有发明的可能的,恐 怕也是分工的结果),那么纵使竭力工作, 也许一天也制造不出一枚扣针,要做20枚, 当然是绝不可能了。但按照现在经营的方 法,不但这种作业全部已经成为专门工种, 而且这种工种分成若干部门, 其中有大多数 也同样成为专门工种。一个人抽铁线,一个 人拉直, 一个人切截, 一个人削尖线的一 端,一个人磨另一端,以便装上圆头。要做

圆头,就需要有两三种不同的操作。 装圆 头,涂白色,乃至包装,都是专门的工种。 这样,扣针的制造分为18种操作。有些工 厂, 这18种操作, 分由18个专门工人担任。 固然,有时一人也兼任两三种。我见过一个 这种小工厂, 只雇用10个工人, 因此在这一 个工厂中,有几个工人担任两三种操作。像 这样一个小工厂的工人, 虽很穷困, 他们有 必要的机械设备, 虽很简陋, 但他们如果勤 勉努力,一日也能成针12磅。按每磅针有4 000枚计, 这10个工人每日就可成针48 000 枚,即一人一日可成针4800枚。如果他们各 自独立工作,不专习一种特殊业务,那么, 他们不论是谁,绝对不能一日制造20枚针, 说不定一天连一枚针也制造不出来。他们不 但不能制出今日由适当分工合作而制成的数 量的1/240, 就连这数量的1/4800分, 恐怕也 制造不出来。

斯密的描述极其详尽,并且具有震撼性的说服力。由上述引文可见,说分工能使生产效率有惊人的上升幅度,绝非夸张。光是制针这么一个

简单至极的小产业,分工的程度也不算很细致,却已经使得劳动生产率提升4 800倍之巨!也就是说,上一节所举的那个虚构的数字例子,假设出来的、反映两国生产效率差异的数字,其实是大大地低估了分工所能带来的巨大利益。

为什么分工能给生产效率带来如此巨幅的提 升? 上一节已经解释讨, 就是因为将生产集中到 最有效率的人手上,使整体的生产效率从原来的 平均水平上升到最高水平。然而, 这里隐含着一 个前提假设, 那就是不同人(或国家)有着不同 的技术水平,从而有不同的生产效率。所以,一 般的教科书都会把古典时期的国际贸易理论对国 际贸易的成因与利益来源的分析归入技术差异的 类别之中。也就是说,存在着不同的技术水平是 古典的国际贸易理论的一个假设——后面讲到新 古典的国际贸易理论时就会指出,新古典理论的 假设是不同国家没有技术水平的差异, 因此这是 与古典理论的一个重大区别。

然而,分工真的需要技术水平有差异吗?仔 细阅读上面引用的斯密的那段话,应该能体会到 斯密根本没这么说。人与人之间不需要有技术水平的不同才进行分工,恰恰相反,是分工才造成了技术水平的不同!即使是两个技术水平完全一样的人,他们分别独自制针,跟他们合作分工制针,生产效率就已经大不相同了。

分工本身就能带来技术水平的提升,原因有二。其一,是熟能生巧。众所周知,一个人反复地做一道简单的工序,在"学习效应"之下,会迅速地熟练起来,提升效率。但不是众所周知的是,这效率的提高可以是非常惊人的!张五常在旧版《经济解释》卷二中说过这么一个真实例子:

我调查过一家玩具厂,差不多全部制作都用件工。制造塑胶洋娃娃,我特别欣赏一个以油墨替娃娃涂上眼睛的工人。只涂眼睛,其他的娃娃事项不干。这工人涂上眼睛后随手把娃娃抛进竹箩子内。试想,油墨未干,娃娃抛进箩子,一不小心油墨就会弄污箩中的其他娃娃。我见到的那位工人从不出错,快如闪电,似乎连看也不用看就抛得层

次井然。此乃熟能生巧也。

喜欢篮球运动的人应该很清楚, NBA (美国 职业篮球联赛)的明星赛里有一项才艺表演是背 后投篮,就是背对着球篮,不用眼睛看着球篮来 投球。以NBA明星那样高超的球技,能做到背后 投篮的人也不多,命中率也远远说不上是百分之 百。相比之下,那东莞玩具厂里的工人,进入这 家工厂之前也只是普通一人,却能在分工的制度 下熟能生巧到百发百中的程度,实在是令人叹为 观止。无须看一眼箩子就能放好洋娃娃, 节省的 时间可能只是1秒!然而,想想这工人一天下来 能涂多少个洋娃娃, 那就是节省了多少秒。一 月、一年积累起来的节省又是多少? 一家工厂有 那么多的工人,所有人加起来的节省又是多少? 生产效率的大幅上升,或生产成本的大幅下降, 就是这样积少成多而来的。

其二,是熟不仅能生巧,还能生技术进步! 正如前面引用的斯密的那段文字所言"使这种机 械有发明的可能的,恐怕也是分工的结果",熟 能生巧到一定程度,人就会自然而然地积累经 验,为创新发明奠定基础。看看英国的历史吧,纺纱机的发明开启了第一次工业革命。但纺纱机的发明并不是科学家在实验室里凭空地鼓捣出来的,而是直接参与纺织业生产的一线工人(包括家庭主妇)逐步改良而成的。当然,随着近代科学的进步,进入技术飞速发展的时代,专门从事科学技术研究的科学家、工程师也成了一个职业,也就是在这方面也进行了分工,使得研发技术的效率也大幅提高,技术进步的速度达到日新月异之快。

要知道,在"边际产量递减定律"的作用之下,不断地增加各种生产要素的投入,所能带来的财富增长终究都会达到一个极限。更不要说地球上的资源是稀缺的,不可能真的不断地增加投入。然而,不要忘记人类最重要的资源是脑子!技术进步的作用就是把那条向右下方倾斜的边际产量曲线向右移动,使生产点跳跃到一条新的边际产量曲线上。我在《经济学讲义》里也指出过了,经济增长的源泉,就是技术进步和推行降低交易费用的制度。

今天,人类在日常生活中使用的任何一件普 通物品(如一支普通的圆珠笔),都凝聚了无数 的专利技术。如果没有这些技术进步不断地突 破"边际产量递减定律"的局限,人类社会发展了 成千上万年,人类的生活早该沦落到猪狗不如的 地步了吧。对比一下今天的中国与古代的明朝, 人口暴增了多少倍? 可是现在一个普通民众的生 活质量,都比明朝的皇帝好太多了!那时的皇帝 尽管集天下大权于一身,但他有冰箱吗?有空调 吗? 有手机吗? 有电脑吗? 他的生活享受拍马都 赶不上现代的一介黎民。"五四"时期的胡适曾写 过一篇文章, 说有一个外国人认为古代的中国比 现在的中国好,他严词反驳,说现在一个普通中 国人的生活都比古代的皇帝过得好! 他所举的理 由,就是生活质量的切实提高。古代由于医学的 落后, 就算是皇帝的病逝过程也是非常痛苦的。 他有再多的钱,再大的权,也只能吃吃人参、灵 芝来维持生命。可是现在,一个普通人即使患上 了不治之症, 也可以服用止痛药来止痛, 可以用 吸氧机来帮助呼吸,有大量廉价得足以让普通人 也承担得起的医疗技术与设备帮助他减少痛苦, 从而比较舒服地结束生命。这些,才是真正的财 ~ 然而, 虽说直接创造财富的是分工, 不是

富!

(国际)贸易,可要是没有贸易,分工是不可能进行的,因为一个人或国家虽然可以只生产一种产品,但是生存所需的是多种产品。如上一节所举的数字例子,如果只有分工而没有贸易紧跟而来,只生产衣服的外国人会饿死,只生产小麦的本国人会冻死!所以,贸易是进行分工的不可或缺的一环,因此贸易的利益虽然来自分工,但既然没有贸易就不可能有分工,这利益就是贸易创造出来的。

其实,只要把视线从宏大的国与国之间收回 到人与人之间,重商主义的荒谬就是显而易见 的。如果重商主义是对的,那岂不是国内贸易中 的买方都是亏的,卖方都是赚的?那谁还肯买东 西啊?一个人要是打死都不肯买东西,只赚钱不 花钱,他还赚钱干吗呢?事实上,没有其他人肯 买,他还怎么能通过卖来赚钱?人不就是靠着至 少出售自己的劳动来赚钱的吗?交易是互利的, 消费者获得消费者盈余,生产者获得生产者盈 余,谁都不亏!国际贸易又有什么不同呢?

如果人类没有交易,大家都自给自足,吃的 东西要自己去找, 穿的衣服要自己去做, 住的房 子要自己去盖......可以想象,即使一天24小时忙 个不停, 人要食可果腹都不容易, 更不要说衣可 蔽体、有瓦遮头了。原始社会的人类就是这样 的: 捡地上现成的石头磨一下当工具, 摘果子打 兔子,穿树叶串成的衣服,住在天然而成的山洞 里......严格来说,人类之外的所有生物都是这 样。"人之异于禽兽者",正是因为人类发明了交 易!斯密在《国富论》里也有这么一句名言指出 交易是人类特有的行为:"谁也没见过两条狗公 平审慎地交换骨头, 也没见过一个动物向其他动 物示意说,'这是我的,那是你的,我乐意跟你 换。""有了交易,才有了进行分工的可能性;有 了分工, 才有了生产效率的大幅提升, 有了生产 效率的大幅提升,才带来财富的爆炸性增长,才 有了人类社会的繁荣发达,生活质量远远优于其 他生物.....现代社会如果没有贸易,人类是一天 都活不下去的。[3]

所以,重商主义肯定是错的。如果人类将重商主义的观点贯彻到底,将一切交易(如国内贸易)都禁而绝之,人类就会回到贫贱不堪的境地,与地球上的一切生灵一样,天天都只能挣扎在温饱甚至是生死的边缘线上。这样的生活,真的是人类想要的吗?

然而,尽管斯密提出的分工理论与"绝对优势理论",已经把重商主义彻底地批倒了,但可悲的是,这错得那么简单、那么彻底的理论,至今仍深刻地影响着各国的贸易政策。为什么会有这样的悲剧?前面的局部均衡分析已经做了部分解答,但更详细的回答,留待后面讲新古典的国际贸易理论时再进行吧。

§4 几何分析

前面以数字例子讲解了亚当·斯密的绝对优势 理论,本节以几何的形式再证明一遍。这主要是 因为以后新古典时期的国际贸易理论都借助于几 何来进行分析,几何形式也比数字例子显得更简 洁直观,分析也更广泛有力。

先介绍一下要用到的几何工具。国际贸易理 论所用到的几何工具其实都不复杂,基础理论更 是容易。前面在进行局部均衡分析时已经用到供 求理论中的需求曲线与供给曲线, 这里的一般均 衡分析所要用到的几何工具来自于消费者理论。 首先,由于现在分析的是国与国之间的交往,因 此消费者理论中使用的等优曲线(indifferent curve, 国内的教科书一般不甚准确地译作"无差 异曲线") 要"升级"为"社会等优曲 线"(community indifferent curve,以下简称为 CIC),用于反映一个国家里的消费者作为一个 整体的偏好状况。CIC用来反映一国消费者选择 的消费组合及其福利水平。根据消费者理论,等 优曲线位于越远离原点的地方, 代表的福利水平 (效用水平) 就越高。

其次,反映一国生产者选择的生产组合的曲线,是"生产可能性曲线"(production possibility curve,以下简称为PPC)。在"边际产量递减定律"(或"边际成本递增定律")的支配之下,PPC的形状是凹向原点的。但现在一开始做分析的时候为了简单起见,暂且假设边际成本保持不变,

因此PPC的形状会是一条直线。

下面只提供一个虚构的数字例子里的基本数 据,请读者根据微观经济学的知识,自行运用有 关的几何工具(反映消费的CIC与反映生产的 PPC)来做分析。下面的表3-6与表3-7列出了相 关的数据。假设现在的两个国家分别是中国与美 国,两种产品还是衣服(Cloth)与小麦 (Wheat), 两国各有100个单位的劳动力 (L)。根据表3-6提供的数据,如果中国把全部 劳动力投入生产衣服,可生产出100单位的衣 服;如果全部投入生产小麦,则可生产出50单位 的小麦。可如此类推地从表3-6里找到美国的相 关数据。

表3-6

 劳动力 (L)
 100
 100

 衣服 (Qc)
 100
 80

 小麦 (Qw)
 50
 100

 生产成本
 小麦
 2
 1

表3-7提供的是两国在两种产品上的生产量与消费量的数据。没有贸易时两个国家在这两种产品上的生产量(以P表示)和消费量(以C表示)如表3-7的上半部分所示。有了贸易之后,假设两种产品在国际市场上的交换比率(相对价格)是1:1,这时两个国家在这两种产品上的生产量与消费量如表3-7的下半部分所示。

表3-7

附: 思考与解答

思考

请思考:根据表3-6与表3-7提供的数据,假设边际成本不变,请分别画出没有贸

易时的中国,没有贸易时的美国,有贸易时 的中国,有贸易时的美国,总共四张几何 图。另外,表3-7里指定两种产品的交换比 率(相对价格)是1:1,这是假设出来的, 但并非毫无根据。严格来说,亚当 斯密的绝 对优势理论(包括后面的李嘉图的比较优势 理论),都没能明确地计算出一个相对价 格, 只能计算出一个范围。国际贸易理论中 习惯用TOT(terms of trade的缩写,直译 是"贸易条件") 这个术语来表示两种产品在 国际市场上的交换比率,即相对价格。根据 常识,请试行推导出TOT落在什么范围之 内,才有可能发生国际贸易。

解答

关于下面四张几何图,提示以下几个要 点。

第一,后两张图里出现了(相对)价格 线TOT,它是国际市场中两种产品的相对价 格。而前两张图里乍一看似乎没有价格线, 其实是有的,只是与两国各自的PPC重合 了。因为在边际成本不变的假设下,PPC是

一条直线,这时的价格线也是一条直线,而 且是国内市场中

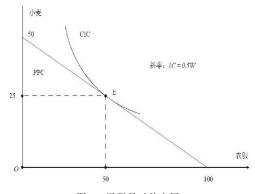


图3-3 无贸易时的中国

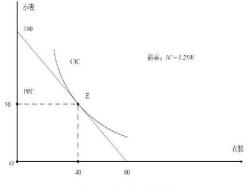


图3-4 无贸易时的美国

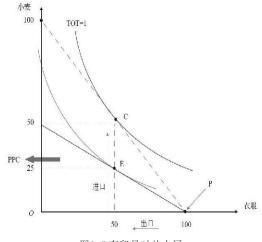


图3-5有贸易时的中国

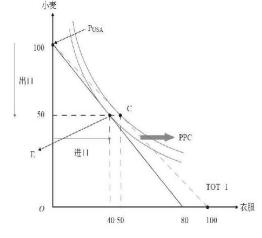


图3-6有贸易时的美国

两种产品的相对价格,所以与PPC的斜率一样,于是二者重合了。以后把假设改为边际成本递增的情况时,PPC就会变成一条凹向原点的曲线,价格线就是PPC每一点上的切线,二者不会重合,价格线就会显现出来。

第二,由后两张有贸易时的几何图可

知,两国都由于参与贸易而获利,因为两国在有贸易时的CIC都比没贸易时的CIC位于更远离原点,也就是福利水平更高的地方。从这两张图里的CIC可知,有贸易时的CIC是无贸易时所无法企及的,因为它位于该国的PPC之外,也就是一国本来的生产能力根本负担不起的消费水平。凭借着贸易,两国都突破了各自生产能力的局限,跳到一条更高的CIC上消费。

一切生物的消费水平都受制于其生产能 力,直到人类发明了交易(市场制度)之 后,人类的消费水平才神奇地突破了生产能 力的约束。这里要再次引用亚当·斯密在《国 富论》中的那句关于交易是人类特有行为的 名言:"谁也没见过两条狗公平审慎地交换 骨头, 也没见过一个动物向其他动物示意 说,'这是我的,那是你的,我乐意跟你 换。"要注意,这些几何图中的PPC并没有 发生移动, 也就是说, 它甚至都没有考虑前 面分析交易带来的利益实际上来自于分工。 而分工的好处是,即使不同人并没有技术水

平的不同, 也能因为熟能生巧以及技术进步 而突破"边际产量下降定律"的作用。也就是 说,即使没有技术进步,反映生产能力的 PPC丝毫没有向外移动, 光是通过交易, 人 们就可以凭空地突破生产能力的限制去消费 和享受。这是多么伟大的事情啊! 试想, 人 类自古就梦想着飞上天去, 但在牛顿发现万 有引力定律之前,这都只是不切实际的幻想 而已, 有了牛顿定律, 人们不是诵讨讳反自 然界的定律,而恰恰是利用这一定律,突破 了重力的约束,实现了自由飞翔的愿望。在 这里,人类是通过交易突破了生产能力的约 束去更自由地消费。而如此伟大的事情,并 不是靠一个像牛顿那样的伟人实现的, 而是 人类自古以来不知从何时起就已经开始"异 于禽兽"地实践着了。

第三,关于TOT的范围。显然,站在某种产品进口国的角度来看,国际市场上的TOT除非比国内价格要低,否则它不会选择向外国人购买(即进口),而是选择自己生产;反过来说,站在某种产品出口国的角度

来看,国际市场上的TOT除非比国内价格要 高, 否则它不会选择向外国人出售(即出 口),而是选择在国内销售。因此,TOT的 范围, 其下限是由出口国的国内价格决定 的,其上限则是由进口国的国内价格决定 的。在上述数字例子中,中国是衣服出口 国, 所以衣服换小麦的最低价格不能低于中 国的国内价格(即100单位衣服换50单位小 麦); 反之,美国是衣服进口国,这决定了 衣服换小麦的最高价格不能高于美国的国内 价格(即80单位衣服换100单位小麦),于 是,衣服换小麦的TOT范围是"0.8单位衣 服/1单位小麦"到"2单位衣服/1单位小麦"。 当然,也可以倒过来说,是"0.5单位小麦/1 单位衣服"到"1.25单位小麦/1单位衣服"。至 于TOT的确切数值,要到后来穆勒提出相互 需求理论才得到解决。

[3] 当然,人类发明了交易最终带来财富的爆炸性增长,原因还在于引入价格机制作为竞争准则,而价格准则是唯一不会引起租值消散的竞争准则,这就是从推行降低交易费用的制度这一方面来为经济增长提供源泉。也就是说,人类之外的其他动物没有交易,一方面是没有分工就会导致创造财富的能力极为低下,

的财富没能最大限度地用在提高生活质量上。要知道,像蜜蜂、 蚂蚁这类动物,虽然没有贸易,却还是有分工的,但显然分工没 能让它们的生活质量达到人类的水平。

另一方面是没有使用价格准则就会引起租值消散,导致创造出来

第四讲 比较优势理论及其扩展

前一讲花了比较多的篇幅详细介绍亚当·斯密的绝对优势理论,接下来就转入在古典时期处于 正统地位的李嘉图的比较优势理论。

§1 比较优势理论

以下表4-1里的数字跟"绝对优势理论"一讲 中的表3-1相比,"劳动生产率"的部分中只有一 个数字是不同的, 那就是外国生产小麦的劳动生 产率从0.4变成了0.67。这一改,导致"生产成 本"的部分中也有一个数字不同,那就是外国生 产小麦的成本从2.5变成了1.5。虽然只改动了一 个数字, 却使得亚当 斯密的绝对优势理论失效 了。因为这时外国无论在衣服还是小麦的生产上 都比本国的劳动生产率高,或者说比本国的生产 成本低, 即外国在所有产品上都具有绝对优势, 不满足斯密的理论所要求的两个国家在两种产品 上分别要具有相互的绝对优势的前提条件。

衣服

劳动生产率 小麦

0.25 < 1.00.5 < 0.67

生产成本

衣服 4.0 > 1.0

小麦

2.0 > 1.5

比较成本 (机会成本)

衣服 2.0 > 0.67

小麦 0.5 < 1.5

然而,这真的会导致国际贸易无法发生吗? 在现实中,发达国家什么都强,发展中国家什么 都弱, 但发达国家和发展中国家之间显然有着相 当庞大的贸易额,这又如何解释呢?正是为了解 释这样的现象,李嘉图将斯密的绝对优势理论进 行了一个小小的却是重大的修正,提出了专属于 他的比较优势理论。

仔细观察表4-1中的数字,虽然本国在两种 产品上的劳动生产率都比外国低, 但差距是不一 样的。在衣服的生产上,本国的劳动生产率只有 外国的1/4,差距巨大;可是在小麦的生产上,本国的劳动生产率只是略低于外国,其差距明显小于衣服方面的差距。于是,如果计算比较成本——某种产品的比较成本等于该产品的生产成本除以另一产品的生产成本——而不是计算生产成本的话,本国在小麦上是有比较成本优势的。

李嘉图指出,贸易的发生不需要有绝对优势,只需要有比较优势——如果是绝对优势,比较优势是指优势较大的那一项;如果是绝对劣势,比较优势是指劣势较小的那一项。所以,即使什么都差,但只要差得少,也已经是优势!反过来说,即使什么都强,但只要强得少,也已经是劣势!事实上,中国古话所说的"两利相权取其重,两害相权取其轻",已经包含了比较优势理论的智慧。

然而,我们需要更深入地理解比较优势理论的本质。由于古典时期的经济学家普遍持有"劳动价值论"的观点,所以这个时期的国际贸易理论都假设只投入一种生产要素(劳动力)。今天我们知道,劳动价值论是错的,其错误之处《经

济学讲义》中关于成本的概念与租值的概念那两 部分已先后指出了,其中一个错误就是劳动价值 论本质上是一种把历史成本当作成本的理论。在 经济学的范畴内, 正确的成本概念必须是机会成 本。既然如此,建立在劳动价值论(以生产时所 耗费的劳动力来量度产品成本)基础上的绝对优 势理论也好, 比较优势理论也好, 能是正确的 吗?新古典时期的经济学家早就把这个问题解决 了。因为既然优势是比较出来的,从成本的角度 来看,比较优势也就是比较成本,而比较成本与 机会成本的概念其实是同一回事! 事实上, 李嘉 图的比较优势理论也往往被称为"比较成本理 论"。而既然他有"比较成本"的概念,可知他其实 至少在下意识的层面上是懂得机会成本的概念 的。也就是说,比较优势理论在本质上其实是机 会成本概念的一个应用而已。

下面就直接从机会成本的角度来详细介绍比 较优势理论,以便读者清楚地看到它的本质。

先看本国的情况。根据表4-1的数字,如果 一个劳动力生产衣服,一小时能生产出0.25单位 的衣服。而如果这个劳动力改为生产小麦,一小时能生产出0.5单位的小麦。也就是说,生产1单位小麦的代价是必须放弃生产0.5单位

(=0.25×2)的衣服——这就是生产小麦的机会成本。倒过来说,生产1单位衣服的代价就是必须放弃生产2单位(=0.5×4)的小麦,所以这就是生产衣服的机会成本。这解释了为什么前面说"比较成本"与"机会成本"的概念其实是同一回事。读者可类似地自行推导出,外国生产衣服与小麦的机会成本分别跟表中列出的比较成本是完全一样的。

一旦明白了所谓的"比较成本"其实就是机会成本,也就很容易明白为什么没有贸易时一国之内两种产品之间的相对价格也跟比较成本是完全一样的。在竞争的压力下,生产者不可能把价格定在高于其机会成本之上,否则竞争对手会蜂拥而入,通过降低价格来抢夺他的市场。这一点在《经济学讲义》中关于生产者理论的部分已经解释得很详细了。那里还指出,平均成本就是市场给生产者的价格。所以,合乎机会成本概念的成本,一定与价格相等,这跟市场结构是所谓的自

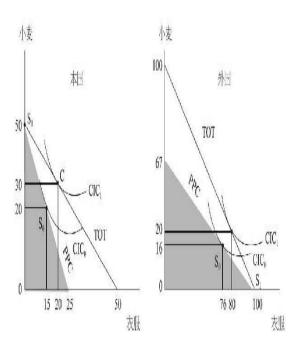
以,这里要特别指出,传统的国际贸易理论为了确保价格与成本相一致,要指定理论的前提假设是市场结构为自由竞争的状态。然而,只要坚持正确的机会成本的概念,这个假设根本是不需要的。后来的所谓"现代国际贸易理论"搞出一套什么"不完全竞争条件下的国际贸易理论"也就同样根本毫无必要。

由竞争(受价)还是垄断(觅价)毫无关系!所

这样,不需要有绝对优势,只要有比较优 势, 各国之内不同产品之间的相对价格就会是不 同的, 从而提供了进行国际贸易的基础, 因为在 某种产品上相对价格比较便宜的国家就具有了出 口竞争力。接下来的分析在逻辑上与亚当 斯密的 绝对优势理论是完全一样的、没必要再重复了。 这里只给出最后的结论: 在某种产品上具有比较 优势的国家应该集中生产该种产品并出口, 以换 回(即进口)该国没有比较优势、因此不再生产 的产品。通过分工,整个世界的生产效率会提 高,从而以更低的成本生产出更多的产品,也就 为消费者的福利增加奠定了基础。

使用与上一讲一样的几何工具(社会等优曲 线CIC与生产可能性曲线PPC),可以用几何图

(见图4-1) 将上述数字例子的分析表达出来。 S0是没有贸易时的CIC₀与PPC的切点,也就是没 有贸易时的最优消费点;而C是有贸易时的CIC₁ 与TOT的切点,是有贸易时的最优消费点。



图**4-1** 思考与解答

思考

请思考:根据表4-2和表4-3所提供的数据,(1)分别将无贸易与有贸易时的中国 画在一张图中,以及无贸易与有贸易时的美 国画在另一张图中,总共是两张几何图;

(2) 表4-3里指定两种产品的交换比率(相对价格)是1:1.5,这当然也是假设出来的。请试行推导出TOT落在什么范围之内,才有可能发生国际贸易。

表4-2

 中国 美国

 劳动力 (L)
 100
 100

 衣服 (Qc)
 100
 110

 小麦 (Qw)
 50
 100

 机会成本
 次据
 0.5
 0.91

 小麦
 2
 1.1

表4-3

美国 中国 P C P C 衣服 50 50 55 55 无贸易 (自给自足) 小麦 25 25 50 50

如果交换比率 (C/W) =1.5:1

衣服 100 52 0 48 有贸易

小麦 0 32 100 68

解答

衣服换小麦的TOT范围是"1.1单位衣服/1单位小麦"到"2单位衣服/1单位小麦", 画成几何图是图4-3的情况。

关于这道思考题的答案,还要提示以下 几个要点。

第一,图4-2中两张几何图里阴影面积的三角形称为"贸易三角形"(trade triangle),因为这个三角形的一条直角边反映该国的进口量,另一条直角边反映该国的出口量,而斜边的正切反映世界市场上的相对价格(TOT),把与贸易有关的一些最重要的信息都包含在内了。此外,观察这两张几何图里的贸易三角形,应该会发现它们是全等三角形。道理很简单,世界市场的价格

无论对哪个国家都是一样的(当然前提是不存在关税等扭曲价格的贸易壁垒),即反映TOT的斜边的角是一样的;然后一国的出口就是另一国的进口,因此两条直角边也相等。

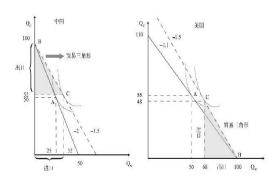
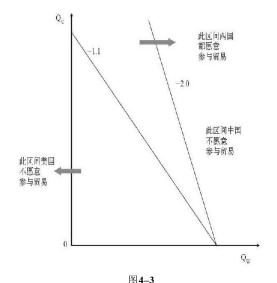


图4-2



事实上,虽然李嘉图的比较优势理论只能算出TOT的取值范围,但转化成几何分析的话,因为有了具体的图形,其实可以算出TOT的确切数值。从这两张几何图可知,TOT作为一个价格要处于均衡水平的话,出

口国的出口供给量必须等于进口国的进口需

求量,所以只要贸易三角形全等,这时的 TOT就是世界市场的均衡价格。否则,TOT 就要变化(价格线旋转而改变倾斜度),两 图中贸易三角形的面积也会随之变化,直到 二者全等为止。穆勒的"相互需求理论"的思 路就是如此。然而,这样靠观察贸易三角形 是否全等来推导均衡的TOT太麻烦了。后面 将会介绍一个方便直观的几何工具用来求 解。

第二,从反映美国情况的几何图来看, 美国在贸易后的衣服消费量比贸易前减少 了。这是否会导致美国的消费者福利下降了 呢?首先,两种产品中有一种的消费量减 少,另一种消费量增加,不一定就比原来 差, 因为消费量减少的产品的福利下降完全 有可能被消费量增加的产品的福利上升所抵 销还有余。其次,量度消费者福利变动的标 准不是消费量是否绝对增加了, 而是等优曲 线是否位于更远离原点的位置上。这是因 为,两种产品的消费量都增加了,一定能推 出消费者的福利增加: 但反之不然, 即消费

者的福利增加,并不一定需要两种产品的消费量都增加。根据微观经济学的"消费者理论",等优曲线的位置越高就代表着消费者的效用(使用价值、福利水平)越高,这才是充分必要条件。既然反映美国情况的几何图中,通过C点的CIC(有贸易时的CIC)位于比通过A点的CIC(无贸易时的CIC)更远离原点的位置,就已经足以证明贸易使得美国的消费者外境变好了。

§2 比较优势理论的扩展——从边际成本不变到边际成本递增

上一节讲解了比较优势理论的基本理论,但 在基本理论的基础上还可以在不同的方面做一些 扩展。

对一个基本理论做扩展,方法是将该理论的假设条件做适当的放宽,看这些放宽会否对理论的结论造成很大的影响。这里先归纳一下比较优势理论的假设条件。

一般的教科书会把比较优势理论的假设条件

列举如下: (1) 这是一个2×2×1模型。其中一个"2"是指两个国家,另一个"2"是指两种产品,最后的"1"是指一种生产要素(劳动力); (2) 边际成本不变; (3) 市场结构是完全自由竞争; (4) 不存在交通费用与交易费用。

上一节已经指出,这里面的第三个假设是不需要的,所以后来的"现代国际贸易理论"中通过放宽这第三个假设来搞出什么"不完全竞争条件下的国际贸易理论"是多此一举。

至于第四个假设,是新古典主义通常都有的。我在《经济学讲义》中不厌其烦地指出,传统经济学或经济学教科书里的大量错误,都是因为忽略交易费用而起。传统国际贸易理论的教科书只是把交易费用理解为性质等同于交通费用郑祥的东西,因此其效果类似于对国际贸易征收刻时,这种分析虽然没错,却极为肤浅。更深刻的分析留待后面讲解贸易壁垒的影响时再详说。另一方面,传统教科书也只看到交易费用的存在对贸易的抑制,却没看到贸易反过来也有减少交易费用的影响。贸易其实就是使用市场,根据《经

济学讲义》的有关内容,使用市场的本质是使用 价格准则来决定竞争胜负,而价格准则是唯一不 会引起租值消散的竞争准则。上一讲说过,"人 之异于禽兽者"就是人会进行交易,而其他动物 都不会。上一讲详细讲解了贸易如何促进分工, 分工如何带来巨大的财富增长,这都是在不考虑 交易费用的影响下所做的分析。如果把交易费用 也考虑进来,则贸易(市场制度或价格准则)相 对于其他非价格准则而言,能大幅减少租值消散 (交易费用的一种表现形式), 也是财富增加的 重要源泉。也就是说,一旦把交易费用的局限条 件也加进来, 贸易本身就能带来财富的增加, 甚 至不需要依赖干分工!

第一个假设,有些教科书会介绍把这个假设中的两个国家、两种产品分别放宽为多个国家、两种产品,以及两个国家、多种产品的情况。这样的放宽是可以做的,但意义不大。虽然乍一看起来两个国家、两种产品的假设很远离现实——这世上显然是有很多国家、很多产品——但只要理解为本国与本国之外的所有其他国家、某产品与该产品之外的所有其他产品,这样的假设就已

经足够贴近现实。所谓的"一般均衡分析"不需要真的像瓦尔拉斯所想象的那样把所有产品一网打尽。在大部分情况下,"1"与"2"有重大的区别——如只有1个人的世界是鲁滨逊一人世界,没有交易费用;但有2个人的世界就已经是社会,有交易费用的存在——但"2"与"3"或"多"已经没有本质的区别。经济学理论要反映现实,但必然要做适当的简化,重要的是看简化有没有把本质的东西简化掉。事实上,放宽关于两个国家、两种产品的假设,对比较优势理论的结论没什么重

大影响, 所以本书就不做介绍了。

但这个假设里的一种生产要素的假设,却有必要放宽为两种生产要素。刚才说过,"1"与"2"往往有重大的区别。那么这里的重大区别是什么呢?如果只有一种生产要素参与生产,则国际贸易带来的好处会全部为这唯一的生产要素所获得;但如果参与生产的不止一种生产要素,就存在收入分配的问题,即由国际贸易而来的收益如何在两种或两种以上的生产要素已过一种生产要素时、这是假设只有一种生产要素时不会遇到的问题。也就是说,在比较优势理论

中,根本无法想象收入分配的问题,更不要说会对此进行分析了。后来的H-O模型正是在放宽这个假设为两种生产要素的方面,做出了重大突破,因而能成为新古典时期处于正统地位的国际贸易理论。有关这方面的重要意义,留待后面讲解H-O模型时再细谈。

这样,剩下来真的需要在这里讲解的扩展就只有第二条"边际成本不变"的假设。在现实之中,由于边际产量递减定律的作用,边际成本不可能是不变的,而是递增的。那么,这会对比较优势理论的结论有影响吗?影响重大吗?

从上一讲的几何分析出发,将假设条件 从"边际成本不变"改为"边际成本递增",有关的 几何图要如何修改,从而使得有关的分析结论会 如何变化呢?上一讲关于绝对优势理论的几何分 析中其实已经提到过,反映边际成本不变的假设 的,是PPC(生产可能性曲线)是一条直线;如 果边际成本是递增的,那么PPC就会变成凹向原 点的曲线,如图4—4所示。

PPC上每一点的斜率,反映的是该处在生产

麦)的比率,经济学术语是"边际技术替代 率"——指在既定生产技术下,减少(或增加) 生产一单位的某种产品,所腾出来(或多占用) 的生产要素用于生产另一种产品, 所能增加(或 减少)的另一种产品的数量。从机会成本的角度 来看, 这其实就是生产那一种产品在边际上的机 会成本(用另一种产品来量度),因此就是边际 成本。如果边际成本不变,边际技术替代率也就 不变,即PPC上每一点的斜率不变,因此PPC是 一条直线: 而如果边际成本递增, 边际技术替代 率也递增,即PPC上每一点的斜率要随着那一种 产品数量(以横轴表示)的增加而增加,表现为 PPC上的切线随着横轴上的数值增加而从较为平

坦变成较为陡峭, 因此PPC的形状就是一条凹向

原点的曲线。

中以某种产品(如衣服)换另一种产品(如小

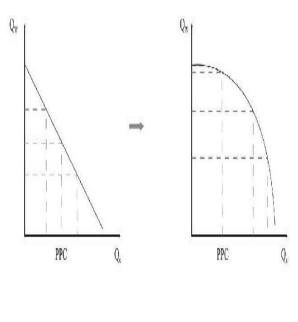


图4-4

搞清楚这个关键区别之后,余下的分析只要按逻辑直推就行了。图4-5是把"边际成本不变"与"边际成本递增"这两种情况分别以左图与右图对照着展示出来。这里画的是"本国"的情况,还有另一个与之做贸易伙伴的"外国"的情况,作为本讲的思考题,留给读者自己去思考应该怎么画。

从右图可见,最优生产点是PPC与TOT相切的点S(左图中这两条线都是直线,不可能有切点,只能用交点代替),最优消费点是CIC与TOT相切的点C。PPC反映一国的生产能力与技术水平,与TOT的切点反映生产者调整自己的生产,直到边际技术替代率(符合机会成本概念的边际成本)与世界市场所给予的价格(边际收入)相等为止。CIC反映一国的消费偏好,与TOT的切点反映消费者调整自己的消费,直到边际用值(边际效用,从消费者角度来看就是边际收入)与世界市场所要求收取的价格(边际成

本)相等为止。这样,生产者与消费者都调整自己的行为直到与世界市场的价格相等,达到均衡 状态。

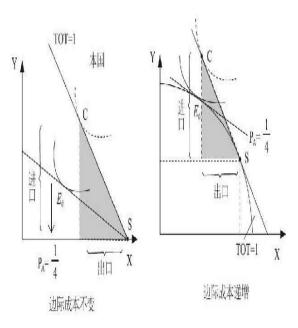


图4-5

从两图的对比可知,假设条件从"边际成本 不变"改为"边际成本递增",一个重要的"后果"是 导致有贸易时的生产点不可能再位于X轴上,其 经济含义是一个国家不可能因为参与贸易而实行 完全的专业化,即不能完全只生产它具有比较优 势的产品、完全不生产它不具有比较优势的产 品。这是因为在边际成本递增的条件下, 随着一 国越来越专业化于生产某种产品,它在这种产品 上的成本优势会逐渐地因为边际产量递减定律 (等价干边际成本递增定律) 这个铁律发挥作用 而减少。当一国的产量增加到其边际成本与世界 市场上的价格相等时,成本优势减少至完全消 失。这时若仍然继续增加生产, 边际成本会继续 增加,以至于超过了世界市场给它的价格(边际 收益), 那就违反了边际相等的最优条件(均衡 条件)。但在边际成本不变时, 再怎么增加产量 都不会丧失比较优势,自然是在生产能力允许的 范围内尽量增加产量。

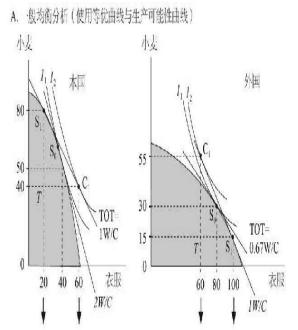
乍一看,这两图的分析是后者比前者更贴近 现实。因为在现实中,人们没见过一个国家什么 都不生产,只集中生产它最具有比较优势的产 品:看到的都是一个国家通常还是会生产很多产 品,只是有出口竞争力的产品就生产得很多,没 有出口竞争力的产品就生产得比较少——指相对 干国内的消费需求而言是较少的, 因此需要用讲 口来满足国内供应不足的部分。不过,目光从国 家转向个人,就会发现如果用于解释个人的行为 选择,前者的分析更贴近现实。因为在现实中, 大部分人在同一段时间内只会专心地从事一种职 业,不会大量从事其中一种、少量从事所有其他 职业。这是因为人能用于生产的资源就是他个人 的精力, 在这有限的资源约束下, 个人的产量是 非常有限的, 也就往往还不到边际产量递减定律 发挥作用的时候就已经不得不停止生产的扩大 了。数学思维好的人可以用极限的方式来想象一 下, 这相当于总产量曲线虽然整体来说是一条斜 率不断下降(反映了边际产量递减)的曲线,但 对于个人来说,他是在很短很短的区域里从事生 产, 所以他所看到的那条总产量曲线(个人的总 产量曲线)的斜率几乎没什么变化,几乎近似于

变,即边际成本不变,于是适用的就是左图的情况,而不像一个国家那样适用右图的情况。把一个国家与一个人的情况都用同一条总产量曲线来反映的话,就能清楚地看到这一特点。

一条斜率不变的直线, 因此可看成边际产量不

图4-6中上方的图是本讲介绍的反映比较优势理论(边际成本递增条件下)的一般均衡分析,下方的图就是上一讲介绍的局部均衡分析。 从图4-6就能明白,局部均衡分析的几何图是从

一般均衡分析的几何图推导出来的。



B. 局部均衡分析(使用需求曲线与供给曲线)

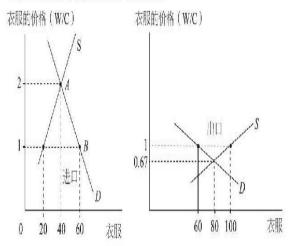


图4-6

§3 比较优势理论的扩展——从物物交易到引入货币

虽然传统教科书一般没有提及,但实际上古典时期的国际贸易理论还隐含着一个重要的假设,那就是不存在货币,国际贸易是以物物交易的方式进行的。

为什么斯密和李嘉图会在物物交易的基础上 分析国际贸易呢? 这是一个有趣的问题。因为在 他们之前, 重商主义者就把黄金这种货币直接当 成财富来考虑,被货币面纱蒙蔽得看不清国际贸 易的本质仍是一国以其生产的物品交换另一国生 产的物品, 因此出口与进口必然相等, 不可能长 期追求顺差、避免逆差。斯密与李嘉图能透过现 象看本质, 固然摆脱了重商主义者的错误, 但另 一方面也忽视了货币对国际贸易的影响。在他们 所生活的那个金本位制的时代,这种忽视并不重 要,因为在金本位制下,黄金在各国之间的自由 流动, 能自动地调节各国的进出口保持平衡。此 外,各国的货币都与黄金保持固定的比率,它们 之间的交换比率(汇率)就自然而然地也保持固 定不变,即实行的是固定汇率制。在这种情况 下,各国货币的价值保持稳定,对实体经济(包 括国际贸易在内)的影响是中性的,因此斯密和 李嘉图的国际贸易理论忽视货币的影响也就没什 么问题。

然而,当国际货币体系不再是金本位制之后,各国货币失去了稳固的锚,彼此之间的汇率制度也相应变成浮动汇率制,货币价值不稳,对国际贸易的影响就不再是中性的了。这样,对于古典时期的国际贸易理论来说,最重要的一个需要放宽的假设其实是物物交换或货币中性的假设。但这个问题似乎因为牵涉到国际金融,于是没有放在国际贸易的范畴内考虑。然而,国际金融里考虑货币汇率的问题,也只是分析其对国际收支的影响,而没有考虑它对国际贸易理论中处于正统地位的比较优势理论的影响。

下面先以一个数字例子来说明引入货币之后 的情况,再做有经济含义的分析。 由表4-4提供的信息可知:两个国家分别是 美国(使用美元)与中国(使用人民币),两种 产品分别是自行车和玩具。在美国,自行车的价 格是100美元,玩具的价格是25美元;在中国, 自行车的价格是400元人民币,玩具的价格是50 元人民币。

表4-4

自行车 玩具

美国(美元) 100 25 中国(人民币) 400 50

设RMB/USD=X,即1美元可兑换X元人民币,则可做以下的推断:若100X>400,也就是将自行车在美国的价格折算成人民币之后,其价格高于自行车在中国的国内价格。由此可算出X>4。将X=4的汇率代入去计算玩具的价格,可知玩具在美国的价格折算成人民币之后是25×4=100元人民币,也高于在中国的价格50元人民币。这样,所有产品的价格都是美国的比中国的贵,中美之间不可能有贸易发生。

另一方面,若25X<50,也就是将玩具在美国的价格折算成人民币之后,其价格低于在中国的价格。由此可算出X<2。将X=2的汇率代入去计算自行车的价格,可知自行车在美国的价格折算成人民币之后是100×2=200元人民币,也低于在中国的价格400元人民币。这样,所有产品的价格都是美国的比中国的便宜,中美之间也不可能有贸易发生。

由这个例子可推出一个重要的结论: 当存在着货币,汇率落在某个范围之内时(如上述例子中的X<2或X>4时),一个国家完全有可能丧失所有比较优势! 也就是说,比较优势理论失效了!

这个结论有着深刻的经济含义。

其一,如果两国之间的货币汇率由市场自由 决定,是绝不会落在上述那个使其中一个国家丧 失所有比较优势的范围之内的,因为汇率本身就 是由两国之间的经济实力(体现为一国在各种产 品上的比较优势)来决定的。这是国际金融中解 释汇率形成的"购买力平价说"的含义,其实就是 货币理论中关于货币价值来自于实物价值的含义。

其二,如果两国之间的货币汇率受到政府的 人为干预,则完全有可能落入上述那个使其中一 个国家丧失所有比较优势的范围之内。当然,完 全没有比较优势是很极端的情况,但即使只是丧 失大部分比较优势,也足以让一国陷入几乎无法 参与国际贸易,从而无法获取国际贸易带来的庞 大利益的困境之中了。

最典型的实例,就是中国在改革开放之前,一方面采用闭关锁国的方式直接拒绝参与国际贸易,另一方面通过将人民币兑换美元的汇率人为地定在严重高估人民币币值的水平之上,从而导致中国丧失了大部分比较优势。随着改革开放的推进,虽然汇率仍然受到管制,但中国政府为了促进出口也只得顺应市场的需要,向下调整汇率到接近市场均衡的水平——市场自由决定的均衡汇率可以大致地从黑市汇率上观察到。[4]

另一个典型实例,就是现在陷于主权债务危 机之中的希腊,因长期实施社会福利而导致竞争 力极度萎缩。然而,由于它与像德国那样竞争力 很强的国家共用欧元这一单一货币,无法自主地 根据本国的竞争力水平向下调整汇率,也出现了 基本上丧失所有比较优势的情况。

虽然由于汇率落在不适当的范围之内而导致一国完全丧失或大部分丧失比较优势是很罕见的极端情况,但把这种极端情况往不那么极端的常态推过去,可以得到以下结论:如果用政府干预的方法来扭曲汇率(指偏离市场自由决定的汇率水平),多多少少会使得一国的比较优势比没有干预时减少。扭曲(偏离)的程度越大,比较优势就丧失得越多。

附:货币汇率扭曲是如何使一国丧失比较优势的?

本讲最初在网络上发布时,最后一节分析引入货币对国际贸易的影响,指出如果两国之间的货币汇率在政府干预下严重扭曲,会让一国丧失全部比较优势,导致无法参与国际贸易。很多对比较优势理论没有真正掌

握到家的读者对此不能理解, 认为货币汇率 的扭曲只会导致一国丧失绝对优势, 不会丧 失比较优势, 而国际贸易的基础是只要具有 比较优势就能发生, 丧失绝对优势并不会导 致一国无法参与国际贸易。虽然我已经反复 说明在货币价值稳定的情况下, 货币价格直 接反映真实价格(相对价格),因此货币价 格已经直接反映一国的比较优势而不是绝对 优势, 可是这些读者还是不能明白。后来我 又写了一篇文章,就是用本讲表4-1的那个 数字例子, 加进货币来做示范性的解释。现 作为附录放在这里作为本讲的补充。

假设表4-1中的"本国"是美国,"外国"是中国,美国使用的是美元,中国使用的是人民币。再假设一开始时美元与人民币的兑换比率(汇率)是1:1,而且每单位劳动力的时间工资都是1美元或1元人民币(下面简写为RMB)。这样,加进货币之后,因为美国生产1单位衣服需要4单位劳动力,即以货币表示的生产成本是4美元,则在美国市场上的价格也一定是4美元。同理,小麦在美国

市场上的价格是2美元。而衣服在中国市场上的价格是1元RMB,小麦在中国市场上的价格是1.5元RMB。这时的汇率是1:1,因此如果都折算成美元来计价,衣服在美国的价格是4美元,在中国的价格是2美元;小麦在美国的价格是2美元,在中国的价格是1.5美元。什么都是中国的产品便宜,美国将无法出口任何产品到中国去!

这个数字例子从一开始就已经设定了美国没有绝对优势,所以这时美国丧失的不可能是早就没有的绝对优势,它丧失的是比较优势!

为什么会这样呢?其实用"一价定理"想一下就能明白。如果两国的劳动力质量(劳动生产率)是一样的,根据一价定理,劳动力在不同国家的价格一定是一样的,前面已经假设中美两国的时间工资都是1美元或1元RMB。可是同样的1单位劳动力工作1小时在中国能生产1件衣服,在美国却只能生产1/4件衣服(用表4-1中"劳动生产率"那一栏的数据来看),以衣服而不是时间来直接量度

劳动力的价格(时间只是个委托量),就能 清楚地看到美国的劳动力价格以其劳动生产 率而论其实比中国的偏高,已经违反了一价 定理 (因为一价定理在这里的含义就是质量 不同的东西要有与其质量相称的不同价格, 质量不同的东西如果价格相同, 低质量的东 西其实是价格偏高了)。美国要是不直接下 调以美元计价的名义工资(劳动力的货币价 格),就必须通过货币贬值来间接下调其劳 动力相对于中国劳动力的价格。也就是说, 中美之间的货币汇率不可能是1:1,而应该 是1:4。

换成小麦来看。同样,1单位劳动力工作1小时在中国能生产2/3单位小麦,在美国却只能生产1/2单位小麦。美国的劳动力价格在生产小麦方面以其劳动生产率而论依然比中国偏高,说明美国要是不直接下调劳动力的美元价格,就要让美元相对于人民币贬值,即中美之间的汇率不可能是1:1,而应该是1:4/3(计算方法是看表4-1中"劳动生产率"那一栏的数字,调整美国生产小麦的

数字为1时,中国的数字要随之调整为 4/3)。

也就是说, 从汇率要反映两国的劳动生 产率不同的角度来看,中美之间的货币汇率 必须落在1元RMB兑换4/3~4美元才是合理 的。一开始假设两国货币的汇率是1:1显然 没有落在这个合理区间之内。现在假设两国 货币的汇率位于合理区间之内,是1:3(即 1元RMB兑换3美元),根据上述数字例子重 新再算一下吧。每单位劳动力的时间工资仍 是1美元或1元RMB,则衣服在美国的价格仍 是4美元,在中国的价格仍是1元RMB。但根 据新的汇率折成美元计价时, 衣服在中国的 价格是3美元: 而小麦在美国的价格仍是2美 元,在中国的价格仍是1.5元RMB,但折成 美元后小麦在中国的价格是4.5美元。这样一 来,美国的衣服比中国贵,但小麦比中国便 官,美国的比较优势回来了!

这就是国际金融中解释货币汇率形成 的"购买力平价说"。这也是为什么我在前面 的章节中说,所有解释货币汇率形成机制的 理论只有购买力平价说是正确的,其余全是胡扯!因为购买力平价说其实只是一价定理的运用而已。一价定理是对的,购买力平价说当然也就是对的,一切脱离了一价定理而试图解释货币汇率形成的理论当然只能是胡扯。一价定理在实际中运用时,需要补加的只是交易费用的局限条件。

在现实中,由于美元是国际货币,美国 可以通过不断地印钞票来弥补因为丧失比较 优势而出现只有进口、没有出口的情况所累 积起来的贸易逆差, 因此也能维持相当一段 时间。但不断印钞票的后果当然就是货币贬 值,美元相对于人民币的价值要下降,反映 在汇率上就是1元RMB兑美元的数字要上 升,跟前面的分析是毫无矛盾的。不过,同 样由于美元是国际货币,它必须通过贸易逆 差把美元放出美国之外, 以便其他国家能有 美元进行国际结算, 所以美国相对于中国保 持庞大的贸易逆差也就是必需的。这一点我 在"重商主义"一讲的最后简略地解释"特里芬 难题"的本质时已经说过了。

人, 是犯了个严重同时很低级的错误, 那就 是比较优势理论是说生产成本比人家高不等 干没有比较优势,而根本不是说价格!价格 一定是比人家低才有可能出口。这是没学讨

那些对比较优势理论掌握得不到家的

经济学的人都懂的常识——你卖跟人家一样 的东西却卖得比人家贵,别人会买吗?

[4] 1949年人民币兑美元的汇率是2.3,到1978年升至 1.5771, 此后持续下降至1993年的5.7619, 并在1994年迅速贬值至

8.6187。

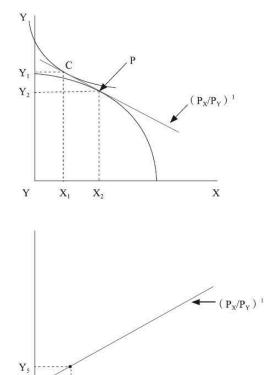
第五讲 提供曲线

在绝对优势理论或比较优势理论中,是算不出两种产品在世界市场上确切的交换比率(相对价格)的,只可算出一个能发生国际贸易的取值范围。为了弥补这一缺陷,穆勒提出了"相互需求理论",其核心思想是指出两国都互相对对方的出口品有需求,二者达到均衡时,这两种产品的相对价格也就确定下来了。

穆勒是古典时期的经济学家,他仍然沿用李嘉图以数字例子来进行证明的方式。这种方式不够直观,例子中的数字是虚构出来的,也显得缺乏一般性。因此,现代经济学普遍使用的是后来马歇尔(Alfred Marshall,1842~1924)改用几何工具所做的分析,这里也只讲解马歇尔的分析。但要注意的是,最早提出解决方案的还是穆勒,马歇尔只是在他的相互需求理论的基础上以几何工具表达出来而已。

马歇尔发明的几何工具是"提供曲线"(offer

curve)。提供曲线的推导如图5-1所示。

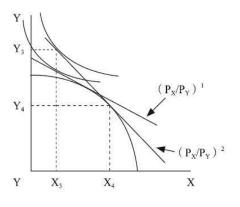


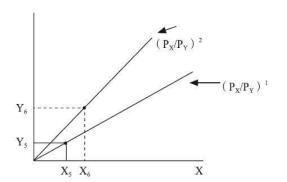
X

 X_5

上方图是在边际成本递增的前提下画的一国在有贸易时的均衡情况,下方图是把上方图中的贸易三角形从左往右旋转180度,然后把底线上的斜角置于原点(即 X_5 是 $X1X_2$ 的长度,反映该国的出口量; Y_5 是 Y_1Y_2 的长度,反映该国的进口量)。

图5-2中的上方图,是在图5-1的基础上加进另一条TOT,比原有的TOT更陡峭,反映着X轴上的产品相对于Y轴上的产品出现了价格上升。在新的世界价格下有新的贸易三角形,同样将这个贸易三角形画在下方图里(X₆是X₃X₄的长度,反映该国的出口量;Y₆是Y₃Y₄的长度,反映该国的进口量)。



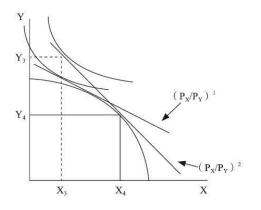


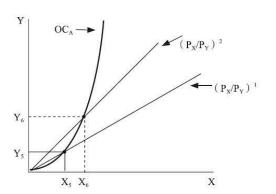
类似地不断变换TOT,可作出不同的贸易三角形,都移到下方图中,把各个贸易三角形在垂直线上的斜角所对应的点连起来,就能画出一条从原点出发、弯向Y轴的曲线,这就是该国(图中假设为A国)的供给曲线。

图5-3是X为出口品、Y为进口品的国家的提供曲线。那么作为它的贸易伙伴,另一个国家就是X为进口品、Y为出口品的国家(假设是B国)。读者可模仿A国的提供曲线的推导来作出B国的提供曲线:B国的提供曲线是一条从原点出发、弯向X轴的曲线。也就是说,一国的提供曲线是一条从原点出发、弯向其进口品所在轴的曲线。

把两国的提供曲线放在同一张图里,那就是图5-4的情况。均衡的TOT由两国的提供曲线的交点决定。因为在这个价格水平下,A国愿意出口X的数量与B国愿意进口的X的数量一样,都是

 X_1 ,因此X产品的世界市场供求平衡了;而A国愿意进口Y的数量与B国愿意出口Y的数量也一样,都是 Y_1 ,因此Y产品的世界市场也供求平衡了。这是一个以X换Y的物物交换的世界,因此这两个市场其实是同一个市场。





如果反映世界价格的TOT没有穿过两国的提 供曲线的交点, 那就是不均衡的情况。为什么 呢?如图5-5所示,如果TOT比均衡的TOT(穿过 两国提供曲线的交点的射线) 更陡峭, 反映出X 的价格较高,Y的价格较低。X是A国的出口品, 价格较高会刺激它多出口: 但X是B国的进口品, 价格较高会使得它减少进口, 这导致世界市场上 的X供(出口)过干求(进口),X的价格有下 降的压力。而Y是A国的进口品,价格较低会刺 激了它多讲口, 但Y是B国的出口品, 价格较低会 使得它减少出口。这导致世界市场上的Y供(出 口)不应求(讲口),Y的价格有上升的压力。 干是, X的价格要下降, Y的价格要上升, 最终 的结果是TOT有压力要向均衡的TOT曲线靠拢。

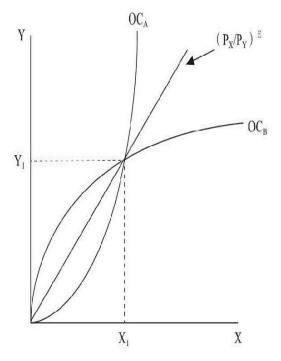
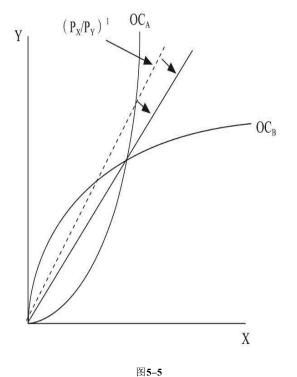


图5-4



读者可自行推导TOT比均衡的TOT更平坦的



第六讲 H-O模型

从这一讲起,我们从古典主义时期转到新古 典主义时期。

新古典主义时期居于正统地位的国际贸易理 论是H-O模型。H-O是两个人的姓名取其首字母 而成的缩略语,全称是"Heckscher-Ohlin Model"。这两个人是一对瑞典的师生,联手合作 提出了这个H-O模型, 因此用他们二人的姓名来 命名。用提出理论的人的名字来命名理论,这是 西方的习惯。中国则比较习惯于用理论的内容来 命名理论, 所以不少中国的教科书把这理论称 为"要素禀赋理论"(Factor Endowment Theory)。二者其实是同一回事。

§1 要素丰裕度与要素密集度

李嘉图的比较优势理论看起来已经非常完善 (不能计算出确切的TOT的问题也被穆勒解决 了), 为什么还要多加这个H-O模型讲来呢?

要注意,H-O模型并没有否定比较优势理论,只是对它的一个重要的补充——这补充是如此重要,使得H-O模型成为继比较优势理论之后唯一与之并肩处于正统地位的国际贸易理论。那么,到底H-O模型对比较优势理论做出了什么补充呢?

先回顾一下比较优势理论对国际贸易的成因的解释:为什么会有国际贸易?从表面现象来看,直接的答案是因为同一种产品在两国之内的价格不同,于是价格便宜的国家出口,价格昂贵的国家进口。但为什么会有不同的价格呢?比较优势理论的回答是因为不同国家有不同的比较优势,在该种产品上具有比较优势的国家其(比较)成本更低,于是价格可以定得更低。但是,原则上可以进一步追问:为什么不同的国家有不同的比较优势?H-O两人就是追问了这个问题。

从李嘉图提出比较优势理论时所举的例子来 看,他似乎是把比较优势的来源归因于气候。他 当时举的例子中的两国是英国和葡萄牙,两种产 品是尼龙和葡萄酒。英国具有比较优势的产品是

尼龙, 而葡萄牙具有比较优势的产品是葡萄酒。 葡萄牙为什么在葡萄酒的生产上具有比较优势? 因为葡萄牙阳光充沛、雨水稀少, 非常适合葡萄 生长并积累糖分。相比之下, 英国却是个经常阴 雨连绵的国家, 完全不适合葡萄生长。这样看 来,葡萄牙的比较优势来自于气候。但这又怎么 解释英国的比较优势呢?显然尼龙的生产跟气候 无关啊。再仔细地分辨下去, 人们会注意到比较 优势理论中隐含着一个假设, 那就是两个国家的 技术水平不同。注意,前面的章节解释过,即使 两个人本来技术水平一样,但通过分工,也会因 为熟能生巧久而久之形成技术上的差异。但不管 怎样,最后比较优势的来源都是技术水平的差 异。因为英国当时率先完成第一次工业革命,在 纺织业上有很强的技术优势,这就是它在尼龙上 的比较优势的来源。但是,真的需要有技术水平 的差异,才能形成比较优势吗?

H-O二人就是基于以上的思考,提出了H-O 模型,想以此解释比较优势的来源。

在H-O模型里有两个关键的概念,其一是"要

素禀赋的丰裕度",其二是"要素使用的密集度"。 H-O使用这两个概念来说明比较优势的来源。

所谓"要素禀赋的丰裕度"是用来描述一国的 要素状况的。"禀赋"带有上天赋予的意思,是指 一国天生就有的要素数量是丰裕还是稀缺。例 如,一国人口众多,相对于其他要素(如土地、 矿藏、资金等)的比例很高,就可以说这个国家 是"劳动力丰裕国"。反之,如果这个国家的人口 相对于其他要素的比例很低,就可以说它是"劳 动力稀缺国"。注意:一定要用比例,而不是绝 对量的大小来做判断。例如中国虽然国土面积很 大, 但与人口一比, 相对于很多国家而言就只能 算是"土地稀缺国",不能算是"土地丰裕国"了。 同样的道理, 虽然美国的人口相对于很多国家来 说绝对值是高的,但与它更大量的资本积累一 比,就只能算是"劳动力稀缺国",而不是"劳动力 丰裕国"了。

那么,怎么量度要素丰裕度呢?有两个办法。其一,是根据上述定义来直接量度,即统计一国之内的要素总量,然后相除,求得两两之间

的比例数值,再进行国与国之间的比较。然而,要统计一国之内的要素总量,谈何容易!有关的数据难以准确地获得。因此,在实际应用时,量度要素丰裕度会使用另一个方法,那就是根据"物以稀为贵"的原则,稀缺程度越高者价格就越高,所以根本不需要去统计什么全国总量,只需要看一眼要素市场上的价格就一目了然,还万分准确。这样,只要拿各要素的价格进行比较,就能知道一国的要素禀赋的丰裕度。当然,这时价格越低的就反映该要素越丰裕。

另外一个概念"要素使用的密集度"是用来描述一种产品的技术条件的。今天,人们经常会在财经新闻里听到或看到"劳动密集型产业"、"资本密集型产业"、"技术密集型产业"一类的说法。但普通人不知道的是,这个概念其实就是来自于H-O模型的这个"要素使用的密集度"。例如,纺织业一向被视为典型的劳动密集型产业,这是因为生产纺织品使用的劳动力数量相对于资本的数量的比例是很高的。反之,钢铁一类的产业则使用大量的机器设备,只需少量人手操作,因此资本的数量相对于劳动力的数量的比例很高,被称为

资本密集型产业。同样要注意,这里必须使用比例,而不能看绝对量。像现代纺织业其实也使用很多机器设备,资本的绝对量并不少,但相对于劳动力而言在比例上是少的。

有了上面这两个概念,比较优势的来源就很清楚了。一国的要素丰裕度要是能够与某种产品的要素密集度配合得起来,就会在该种产品上具有比较优势。例如,中国是典型的劳动力丰裕国,就在劳动密集型产品(如衣服、玩具)上具有比较优势。反之,美国是典型的资本丰裕国,就在资本密集型产品(如飞机)上具有比较优势。

将比较优势的成因追溯到上天赐予一国的禀赋,就没法再追问下去了——如果还要继续追问各国为什么有不同的禀赋,这答案去跟上帝要吧!

另外,比较优势如果来自于一国要素丰裕度 与产品的要素密集度的配合,技术水平的差异是 不需要的!表6-1举出的数字例子证明了这一 点。

由表6-1的数据可知,土地在美国的价格比 在其他国家便官,说明美国是一个土地丰裕国: 而劳动力在其他国家的价格比在美国便宜,说明 其他国家是劳动力丰裕国。生产函数对两国来说 都一样, 这反映了两国的技术条件一样。小麦的 生产明显需要较多的土地,属于土地密集型产 品: 而衣服的生产则需要较多的劳动力, 属于劳 动密集型产品。这样,即使两国没有生产技术上 的差异,美国生产小麦的价格还是比其他国家便 官,而其他国家生产衣服的价格比美国便官,各 有比较优势。

表6-1

美国

世界其他国家

要素 价格

土地: \$1 劳力: \$2

十世, \$4 劳力, \$1

牛产 函数 生产1单位小麦需要5单位土地和1单位劳力生产1单位衣服 需要1单位土地和10单位劳力

价格

小麦价格= 5×1+1×2=7 衣服 小麦价格=5×4+1×1=21 衣服

贸易 模式

出口小麦

出口衣服

接下来的分析就跟比较优势理论如出一辙,不必再重复了。所以,H-O模型并没有推翻比较优势理论的结论,只是对它的前提——比较优势的来源——做了补充。

然而,这个补充其实一点都不重要!比较优势是怎么来的?重要吗?知道了又怎么样?事实上,H-O模型能居于国际贸易理论的正统位置,提出这理论的两位经济学家还据此而获得诺贝尔经济学奖,完全不是因为它在比较优势的来源上做出了补充,而是另一个H-O二人都根本没想到的重大补充!从这个意义上说,H-O二人完全是"无心插柳柳成荫"!也就是说,他们本来所关心要解决的问题其实毫不重要,但无意之中引出的另一个问题才非常重要!

§2 H-O模型的重大意义

到底H-O模型在哪里补充了李嘉图的比较优势理论,而且意义重大呢?

在直接给出答案之前,请读者先考虑一下这个问题:比较优势理论证明,贸易无论对出口国

还是进口国都有好处,既然如此,为什么会在现实之中绝大部分国家都或多或少地推行着阻挠自由贸易的贸易保护主义政策呢?直接的答案是:因为一小撮人的利益的确受到了自由贸易的损害,于是他们劫持了国家利益,让政府采取虽然对国家整体不利,但对他们有利的贸易保护主义政策。可是问题就进一步变成:为什么贸易会损害这一小撮人的利益呢?贸易不是对所有参与的国家都有利吗?怎么就凭空冒出一小撮利益被贸易所损的人呢?

追问到这一步,比较优势理论就回答不出来了。这是因为,无论是早期的绝对优势理论还是后来的比较优势理论,它们在本质上都是一个"2×2×1"模型,即生产要素只有一种,就是劳动力。古典时期的国际贸易理论都是这样的假设,是因为那时的经济学家都主张"劳动价值论",认定所有的价值都是劳动创造出来的,自然投入到生产中的要素就只有劳动力一种了。然而,姑且不论这劳动价值论本身有问题,只说如果生产中只投入一种要素,则所有的收入自然而然就全部归这唯一的要素获得,那就不会存在收

入分配的问题了。在这种情况下,因为贸易对所有参与的国家都有利,而所有参与的国家投入生产的又只有劳动力一种要素,那就不可能出现贸易损害部分人的利益的问题,因为从贸易中得到的利益自然全部由那唯一的要素——劳动力——获得了。

所以,比较优势理论存在一个重大的缺环: 它无法分析收入分配的问题,也就无法解释明明 它的结论是贸易对所有参与的国家有利,为什么 现实之中仍然明显地存在反对贸易的力量。

而H-O模型却正好是一个"2×2×2"模型!也就是说,H-O模型的假设除了去掉比较优势理论中要求两个国家的技术水平有差异的规定之外,还把它对只有一种要素投入的假设修改为有两种。

在经济学中,1到2的区别往往巨大——比如只有1人时是鲁滨逊一人世界,但增加到2人时就是社会;只有1个国家时是闭关锁国的封闭经济,但增加到2国时就可以研究国际贸易了——而2到3、4……实际上是2到多的区别却通常不是本质区别。同样,生产要素从1种增加到2种,就

能进行收入分配的分析了。因为一旦生产要素有两种,虽然贸易能给一国整体带来利益,但这利益要在两种生产要素之间进行分配,谁分得多、谁分得少固然会引起争执,更严重的是甚至有可能其中一方是受损的。——恰恰是这种情况在国际贸易里出现了。这才会导致一小撮人受到自由贸易的损害,于是极力地反对自由贸易。

在深入分析哪一小撮人受损之前,要先分析 一下为什么H-O这两个人会想到将古典主义的国 际贸易理论的假设从一种生产要素增加为两种 呢?他们其实完全没想到这改动是如此意义重 大, 因为这么一改, 可以进行收入分配分析了, 可以解释有人反对国际贸易的现象了, 而这分析 与解释是比较优势理论做不到的。它填补的这个 空白,比它分析出比较优势的来源要重要千百 倍! 因为比较优势既然来自于天赋, 人又不是上 帝,反正是改变不了什么天赋的,分析出这个比 较优势的来源又有多大意义呢? (当然有些禀赋 还是可以人为改变的,但改变并不容易,短期可 视为不能改变。)所以H-O两人做此修改,并不 是像后人那样看出了如此改动有重大意义,而只

是因为随大溜!新古典主义的习惯就是要在模型中假设有两种生产要素,而且还习惯于把这两种生产要素就定为"劳动力"与"资本"。

我在《经济学讲义》中已经指出,由于新古典主义引入了几何工具做分析,而直角坐标有两轴,于是无论是分析什么,都必须假设有且只有两种——产品是两种,要素也是两种。只有一种,在直角坐标里画不出几何图;超过两种,如果是三种的话就得画立体几何图,这已经够麻烦了,超过三种就更是无法画出几何图来。

也就是说,新古典主义的经济学家也好,H-O这两个人也好,他们之所以确定了生产要素有两种,最初的动机仅仅是为了方便使用几何!然而,"无心插柳柳成荫",如前所述,在经济学里从1到2区别重大,但2到多就没有本质区别了。于是新古典主义的经济学家分析什么都要搞两种,碰巧是对的!而H-O把古典主义的国际贸易理论中的一种生产要素增加为两种,更是撞上了大运。但他们二人其实完全不明白这个假设上的改动的重要性,所以并没有进行收入分配分析,

直到后来萨缪尔森看出其重要性而做了有关的分析。因此,也有人习惯于把H-O模型称为H-O-S模型,就是加入萨氏的名字的首字母。事实上,如果没有补加萨缪尔森的收入分配分析,H-O模型的价值只相当于其他那些把比较优势理论从两国两产品模型扩展成多国两产品或两国多产品模型的分析一样,虽然没错,也算是对比较优势理论做了些补充,但意义不大,根本不可能成为足以与比较优势理论相提并论的正统理论。

那么,把一种要素改成两种要素之后,怎么进行收入分配的分析呢?表6-2以中美贸易为例来加以说明。

表6-2

中国 美国 劳动密集型产业 L↑↑,K↑ L↓↓,K↓ 资本密集型产业 L↓,K↓↓ L↑,K↑↑

中国是典型的劳动力丰裕国,因此在劳动密 集型产业上具有比较优势。当中美展开贸易,劳 动密集型产业将因获利而扩张——因为一方面世界市场的价格高于没有贸易时的国内价格,另一方面则是专业化程度提高,该产业的产量增加。在量价齐升的有利条件下,该产业的收入大增,刺激了整个产业的规模扩大。资本密集型产业则由于是不具有比较优势的产业而受到来自美国的进口品的竞争,市场份额被挤占而产量下降,价格也从原来没贸易时较高的国内价格下降到有贸易时较低的世界市场价格。在量价齐跌的不利条件下,该产业的收入大减,导致整个产业的规模萎缩。

劳动密集型产业扩张,就要雇用更多的劳动力,使用更多的资本;而资本密集型产业萎缩,就要减少劳动力的雇用,也减少使用资本。但这两个产业的一升一降对两种要素的需求影响是不对称的。由于劳动密集型产业密集使用劳动力,所以它的扩张虽然同时增加了对劳动力与资本的需求,但对劳动力的需求增加得更多;反之,资本密集型产业密集使用资本,所以它的萎缩虽然同时减少了对劳动力与资本的需求,但对资本的需求减少得更多。H-O-S模型假设短期内生产要

素在一国之内不能在不同产业之间流动,但长期内是可以流动的。我在《经济学讲义》中指出了,这短期、长期的划分实际上承袭了传统或教科书经济学的生产者理论中的做法,但这做法是错误的,是忽略了交易费用的结果。如果考虑交易费用,就不必划分短期、长期。短期内生产要素不能流动,其实是因为流动的交易费用太高。由于某些妨碍流动的交易费用(如信息费用)会随着时间的过去而下降,所以在所谓的长期里要素从不能流动变成可以流动。

这样,资本密集型产业中的生产要素在自私本性的支配下会流动到劳动密集型产业中去。显然,劳动力要素在劳动密集型产业中的需求增加超过了在资本密集型产业中的需求减少,所以从整个国家来看,劳动力的净需求是上升的。在供给不变的情况下,供不应求会导致价格上升,劳动力的价格(工资)就会上升。劳动力这种生产要素一方面是雇用数量增加(就业增加),另一方面是工资上升,在量价齐升的有利条件下,就能分享到国际贸易带来的利益。反之,资本要素在劳动密集型产业中的需求增加不及在资本密集

型产业中的需求减少,所以从整个国家来看,资本的净需求是下降的。在供给不变的情况下,供过于求会导致价格下降,资本的价格(利率)就会下降。资本这种生产要素一方面是使用数量减少,另一方面是利率下降,在量价齐降的不利条件下,就不但分享不到国际贸易带来的利益,反而受损了。

类似的逻辑可用于分析美国。详细的分析这 里就不说了,读者可自行类推。

总而言之,H-O-S分析国际贸易对收入分配的影响,可得出以下的一般化结论:国际贸易会使一国的丰裕要素获益,但会使一国的稀缺要素受损。这个结论与比较优势理论说国际贸易使所有参与的国家都获益是没有矛盾的。因为既然获益的是丰裕要素,那就是说多数人获益了;而受损的是稀缺要素,那就只是少数人受损了。所以国家作为一个整体,依然是获益的。

这个结论在现实中得到了一定程度的验证。 像美国那样的国家,最反对与中国开展自由贸易 的,正是工会!有这么个笑话:我国是共产党执

政,根据党章,共产党是工人阶级的政党。但美 国国内最痛恨中国的人,就是工会!而对中国最 友善的,是美国的商会!从H-O-S理论的分析就 能清楚地解释这一现象, 因为中美贸易中获益的 正是美国资本要素的产权人(那所谓的"资本 家"),而美国劳动力要素的产权人(工人)是 受损的一小撮人。反观中国, 在加入世界贸易组 织之前,最极力反对中国加入世界贸易组织、参 与自由贸易的,恰恰是那些典型的资本密集型产 业(如钢铁业、汽车业等)中的既得利益分子。 他们一再地"恐吓"人们,说如果放开贸易保护, 就会"狼来了",中国的民族产业就会遭受灭顶之 灾......但中国加入世界贸易组织之后,确凿的事 实推翻了他们的这些"恐吓"。

然而,H-O-S模型是对的,但肤浅!因为肤浅,所以它对真实世界中的现象解释得不多。接下来要讲的,是真正深刻的、能解释更多现实的东西。

§3 自由贸易可令所有人受益

上一节介绍了萨缪尔森对H-O模型的补充,

将它能够进行收入分配的分析这一重大含义发掘 了出来,使之能解释尽管国际贸易对所有参与的 国家有利,但现实中仍不乏反对自由贸易的现 象,而这种现象是古典时期的比较优势理论无法 解释的。

然而,这个补加了萨氏的贡献在内的H-O-S 模型,仍然是肤浅的。下面就继续以之前那个中 美贸易的例子来逐一展示更能直面真实世界的深 刻分析。

按H-O-S模型的推断,像中国那样在劳动密 集型产品上具有比较优势的国家,劳动密集型产 业会从国际贸易中获利而扩张,但资本密集型产 业会受损而萎缩。然而,这是静态死板地看问 题,而真实世界是动态发展的!就拿中国的汽车 产业这典型的资本密集型产业为例,加入世贸组 织之后不但没有萎缩,反而出现了爆炸式的增 长。这是因为关税大幅下降后,汽车价格暴跌, 极大地刺激了消费者的购买热情,使得整个汽车 市场数倍于前地扩张。

从下面的"阅读材料"可知,在2001年之前,

着"妹仔大过主人婆",关税比汽车本身的价格还要高!如此高昂的关税,导致汽车的国内价格是世界市场价格的数倍之高。事实上,即使是到了2001年,百分之七八十的关税税率也还是很惊人的。如此高昂的关税造成更为高昂的价格,导致汽车在以前要不就是有钱人炫富的工具,要不就只有企业才买得起,对于普通人来说,完全是高不可攀、遥不可及的奢侈品。听说外国几乎人人都以车代步,就觉得人家果然是发达国家,我们果然是发展中国家,差距就摆在那里啊!

中国的汽车讲口关税都在100%以上, 这意味

阅读材料:中国的汽车进口关税税率变迁

1985年以前,我国整车进口关税税率为120%~150%,后又在原有基础上加征80%进口调节税。从1986年开始,我国将关税与进口调节税合并征收,汽油轿车排量3.0升以上进口关税税率为220%,排量3.0升以下税率为180%。该税率一直沿用了8年。在此期间,我国的进口轿车价格较国际市场高出

3~4倍,进口零部件组装车的价格也同样高出国际价格数倍。

1994年4月1日,我国对进口汽车关税第一次进行下调,175个汽车税目中有105个下调,税率平均降低13个百分点。排量3.0升以下的轿车关税降为110%,3.0升及以上排量的关税降为150%,各自下降了70个百分点。

1996年,我国许诺到2000年中国关税平均税率从23%降至15%,1997年10月1日先降到17%。与此相对应,1997年10月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到80%,3.0升以上的降到100%。

2001年1月1日,汽车关税税率再次降低,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到70%,3.0升及以上降到80%。

2002年1月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到43.8%,3.0升及以上降到50.7%。

2003年1月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到38.2%,3.0升及以上降到

43%。

2004年1月1日,排量3.0升以下的进口汽车关税税率降到34.2%,3.0升及以上降到37.6%。

2005年1月1日,我国按照承诺取消了进口汽车配额许可证制度,对汽车产品实行自动进口许可管理,同时将进口汽车关税水平降到30%。

2006年1月1日,进口汽车关税税率降到 25%。

然而,中外的差距其实不是真的在于收入的高低,而是畸高的关税把价格托得同样畸高。在2001年之后,进口汽车关税税率的显著下降,带动了进口车的价格大降,也就迫使国内各个档次的汽车价格全线下挫。一夜之间,中国人对于汽车的巨大消费潜力像炸药桶一样突然被引爆,炸出了一片汽车市场的大好河山!我记得很清楚,2004年的时候看到路上跑着QQ车,价格仅四五万!而当时一辆质量不错、从台湾进口的光阳牌摩托车大概是两万元。也就是说,最便宜的汽车

只相当于两台中档摩托车!当时至少在珠三角地 区很多家庭都拥有两台摩托车,买辆汽车不过是 件鸟枪换炮之事。一个中等收入的普通家庭,也 买得起汽车了!

干是, 随着关税下调, 国际贸易壁垒下降, 贸易更为自由, 进口汽车潮水般涌进, 而国内的 汽车企业所占的市场份额虽然比以前跌了很多, 但销售额的绝对值却依然大增,也就是规模在扩 张, 绝非萎缩! 试想以下的数字例子来模拟这件 真实发生的事情吧:没有贸易时国内市场可能只 有100亿的销售额,也就是说,虽然这时国内企 业的市场份额是100%, 但收入也不过区区100 亿。但有了贸易之后,汽车价格大跌导致人们大 幅增加消费,市场交易额大涨到1000亿!这时尽 管外国车可能占领了70%的市场份额,而本国车 从原来100%的市场份额下降至只占30%,但归属 于本国汽车企业的销售收入仍然从原来的100亿 暴增至300亿! 这其实是很简单的道理, 可是H-O-S只会静态地看问题,完全没想到像汽车那样 需求富有弹性的产品, 国际贸易带来的价格下降 可以刺激起消费的大幅增加。蛋糕做大了, 国内

这还只是从消费的角度来动态地看待市场的 销售额不是一成不变, 而是会因价格的变动而扩 张, 更完整的角度是还要从生产的角度来动态地 看待国内生产者的技术水平会在竞争加剧的压力 之下为了生存而不得不提高,从而也带来了整个 产业的蓬勃发展与兴旺发达。在这方面, 吉利汽 车的发家史是一个最典型的例证。吉利汽车是一 家纯粹的民营企业, 自诞生之日起就没有得到过 政府一分钱的补贴与资助, 政府也没特意地为它 制定过什么优惠的扶持政策。众所周知, 中国政 府对国有企业爱护有加,对外资企业优待有加, 唯独对民营企业是"爹不亲、娘不爱",真所谓"没 妈的孩子像根草"。中国加入世贸组织时,要履 行世贸组织要求的"国民待遇",那本来是指一国 政府不能内外有别,对本国、外国企业都得一视 同仁,对外国企业也要给予像本国企业(国民) 那样的待遇。当时有人就说,其实对中国来说, 更需要获得国民待遇平等对待的, 不是外资企 业,而是民营企业!

而且吉利汽车开始生产汽车没多久就迎来了 中国加入世贸组织。其时吉利的老总仰天长叹: 生不逢时啊! 当时连那些国有汽车企业都在大 喊"狼来了",他以为自己这家小草般力量微弱的 民营小企业只有被横扫的份儿了。然而,小草就 力量微弱吗? 为了发芽, 看似柔弱的小草能把这 世界上最坚固的头骨都撑开了。为了生存,没有 国家保护、只能全凭自己拼搏的民营企业爆发出 小草一般惊人的力量在市场之中挣扎求存。不, 它们不仅存活下来了,而且还发展壮大!这些民 营的汽车企业刚开始生产出来的汽车虽然的确质 量很差——卖那样便官的价格,也就不能指望它 的质量有多好了。但它们凭此开拓了一个讲口汽 车、国有汽车企业都不屑一顾, 专属于它们的低 端市场,从这个市场上掘到了第一桶金。凭借着 积攒到的一点租值,它们继续靠着自己的力量在 市场中打拼,逐步提高质量,创立品牌,到后来 甚至能够把汽车出口到其他发展中国家去——也 就是说,相对于其他发展中国家的汽车企业,它 们已经具备了一定的比较优势。

是的,正如一国的市场规模不是一成不变那

样,一国的比较优势也不是一成不变的!一国的 无技术、低技术的劳动力数量再多都是有限的, 劳动密集型产业不断扩张之中必然导致劳动力这 种生产要素越来越稀缺,从而使有关的比较优势 逐渐消失。但收入的上升一方面本身就是资本 (财富)的积累过程,导致资本这种生产要素的 数量不断增加而变得没那么稀缺, 另一方面劳动 力收入增加之后也会通过培训、学习提高其技术 能力, 使自己从单纯的体力劳动往有技术含量的 人力资本转变。在劳动密集型产业上具有比较优 势的国家通过自由贸易赚取收入的过程,就是该 国的要素禀赋从劳动力丰裕逐步转变为资本丰 裕,从而使该国的比较优势发生变化的过程。比 较优势理论与H-O模型只会以静态的角度看待世 界, 使得它们对现实的解释力大打折扣。

如前所述,要扩大市场规模,靠竞争来压低价格、刺激消费热情是最有效而无害的办法;同样的道理,要获得比较优势,靠竞争来迫使生产者为了生存而在市场中奋力拼杀出一条血路来,也是最有效而无害的办法。毕竟,竞争力,当然就是要靠竞争去培养出来的能力!时到如今,大

家都知道了,吉利公司甚至已经壮大到能够以蛇 吞象之势收购Volvo(沃尔沃)这世界汽车业中的 奢侈品牌,正从低端市场向着高端市场进发。

不要害怕自由贸易带来的自由竞争, 尤其是 中国人! 中国人怕什么竞争呢? 君不见1978年对 外开放以来,2001年加入世贸以来,凡是政府不 管、充分竞争的行业,中国企业无不迅速崛起, 将其他国家的竞争对手杀个落花流水? 用中国人 吃苦耐劳的民族性来解释并不符合经济学的科学 标准, 所以我提出的解释是: 因为中国没有像其 他国家那样有可以坐食山空的天然资源(如像非 洲的一些国家那样肥沃得扔下种子不事耕作都能 生长和结果的土地,或是像大洋洲、南美洲的一 些国家那样种类丰富或储量惊人的矿藏等),也 没有养懒人的社会福利制度,中国人为了生存就 得像小草那样浴血奋战! 优胜劣汰之下,没有竞 争力, 甚至只是竞争力稍差的人或企业都根本不 可能在中国生存下来。久而久之,中国人或中国 企业自然就都是竞争力一流的了。阿基米德说: 给我一个支点,我就可以撬动地球。中国人说: 给我一个自由竞争的环境,我就可以横扫全世

就是这样,中国参与国际贸易,所有产业

界!

就是这样,甲国参与国际贸易,所有产业 (无论本来就有比较优势的劳动密集型产业,还 是本来没有比较优势的资本密集型产业)、所有 要素 (无论是劳动力还是资本)全都获益了,没 有受损的! H-O-S模型静态地看问题,于是看不 到市场规模在竞争之中会扩大,也看不到比较优 势也可以在竞争之中从无培养成有、从小培养成 大,于是解释不了中国近30年来对外开放改善了 所有人的生活质量,提高了所有生产者的竞争力 的现象。[6]

§4 民主制度阻挠自由贸易

回头再看美国,它所不具有比较优势的劳动密集型产业(如纺织业)确实在中国进口品的大量涌进之下面临灭顶之灾。我做过关于美国的纺织业在中国加入世贸组织之后的行业状况的研究,深知用"灭顶之灾"来形容绝非夸大其词。我找到一份美国的纺织业界向美国政府申诉的文件,里面详细地罗列了自从美国撤销对中国纺织品的进口配额限制之后中国产品如狂潮怒涛般涌

入美国市场的数据,确实非常惊人,因为好些数据的增幅是百分之几千!

于是,这个产业之内的既得利益者在市场上 竞争失败就在自私本性的支配下转向寻求政府干 预市场,保护他们这些失败者。但施行贸易保护 主义政策阻挠自由贸易,保护这一小撮人的利 益,是以牺牲整个国家本来可以从国际贸易中获 得的利益为代价的。既然国际贸易对参与的各国 都有利,倒过来说阻挠国际贸易进行当然就是对 各国都有害了。但为什么美国政府还是答应了这 些人"牺牲大我,成全小我"的要求呢?

因为西方民主制度!

没看过我的《经济学讲义》最后一讲"政治 经济学"里关于民主的分析的读者,要先去看一 遍,因为以下的分析必须基于具备那里的知识背 景才能真正明白。

《经济学讲义》里详细地讲解了民主在历史 上如何臭名昭著,直到近代美国宪法中俗称"权 利法案"的第一至第十条宪法修正案明文限制适

用民主的范围,由此而形成的"宪政民主"才摇身 一变而成所谓"最不坏的制度"。仔细辨析,人们 就会发现,"权利法案"的本质,都是禁止以民主 投票的方式去侵犯私有产权。因为从经济学的角 度来看,一切法律的终极目的,都应该是保护私 有产权。如果讳背了这个终极目的, 那就是恶 法!所谓的"宪政",就是以至高无上的宪法来确 保恶法不会出现。其实,恶法是由独裁还是民主 的形式产生本身并不重要。只是独裁体制之下, 明智的独裁者自然是"明智地"不会去搞什么恶 法: 但在民主体制之下, 即使政治家明智也没 用! 那就需要宪法去防止以"多数人"的名义去侵 犯少数人的私有产权的行为出现(政治哲学中称 ラ为"多数人的暴政")。

然而,宪法毕竟还是写在纸上的东西,真正有意义的始终是施行于真实世界的制度。如果"有法不依、执法不严",法律就等同一张废纸!事实上,不少发展中国家(尤其是深受美国影响的南美国家)都照抄美国的宪法,但它们之中又有多少真的实行了宪政呢?不要说它们这些"东施效颦"之辈,就是美国这"宪政祖师爷",

宪法也难免有写得含糊不清之处,于是虽然在美国已经不可能公然利用民主投票来杀人或瓜分富人的财产,但本质上侵犯产权的恶法在国会之内得以通过仍是屡见不鲜。

阳挠国际贸易进行的贸易保护主义政策, 正 是典型的恶法之一! 想想吧,我的产品物美价 廉,在你的国家里大受欢迎,在市场竞争中把你 国家的生产者淘汰出局,于是他们跑去游说政 府,不让我在你的国家里出售产品。你凭什么不 让我卖?你的消费者是自愿地来买我的产品,我 又没拿着枪顶住他们的后背逼他们非买不可, 你 们为什么不让我卖?你这不是侵犯我的私有产权 中的转让权吗? 所以, 贸易保护主义政策侵犯私 有产权的本质是非常显而易见的。如果美国真的 严格遵守宪法, 国会通过的一切性质为贸易保护 主义的政策,都不可能不违宪。然而,这类违宪 的贸易保护主义政策在美国又是何其泛滥!而它 们全是在国会之内堂而皇之地通过民主投票得以 通过的。这还算什么"最不坏的制度"的宪政民 主?这就是以民主侵犯私有产权,跟以西方历史 上屡屡发生的以投票公然地杀人性命、夺人财产

在本质上如出一辙,区别只是五十步笑一百步而 已。

就这样,有法不依的宪法导致即使是在美国,那所谓的"宪政民主"往往也是名不副实。而且,除了民主那"多数人暴政"的传统毛病之外,一小撮既得利益分子抱团结成压力团体左右投票结果的现象甚至会使得民主出现"少数人暴政"的"新症状"!下面就结合国际贸易领域内的情况来好好地剖析这种看似完全违背民主制度初衷的"新症状"是以什么逻辑在民主体制之内产生的吧。

在一人一票民主选举领导人的制度之下,一个人的力量太微弱了!然而,自私的人想左右投票结果的意图并不会因此而被削弱。那怎么办呢?办法很简单:团结就是力量!既然一个人的力量太微弱,那就抱团投票!于是,一人一票的民主选举制度必然催生利益团体(又称"压力团体")——那是指一小撮人为了共同的利益而抱成一团,在投票之中采取共同行动的团体。为什么是"一小撮人"呢?因为人数越少,才越容易形

成共同利益, 也就越容易达成共识采取共同行 动。不同人毕竟还是有不同的利益的,不同人之 间的共同利益,是求所有参加团体的人那千差万 异的利益的"最大公约数"。显然,人数越少,越 容易找到越多的共同利益:人数越多,就越困 难。这其实意味着利益不同的人达成一致同意是 存在交易费用的。在其他因素一样时,协商一致 的交易费用是随人数的增加而上升的。试想一 下: 同学们要达成一致意见到哪里去旅游, 是一 个班几十人达成一致意见容易呢,还是全校成千 上万人达成一致意见容易?答案不是明摆着的 吗?

这样,人数越少,越容易结成利益高度一致的利益团体,也就容易达成一致意见在投票中采取一致行动,所以利益团体所代表的一定只可能是一小撮人的利益,不可能是大众的利益。当然,人数太少,票数也会太少,不足以影响选举的结果。但不管怎么说,团结起来投票,总比各个人分散地投票以至于会互相抵消影响要强得多。

而民主制度下的政治家又是如何选择的呢?他会因为民主投票号称"少数服从多数"就选择代表多数人的利益吗?要是这样以为,那就太天真啦!政治家也是自私的,在这民主投票的具体的局限条件之下,他追求的是"选票数量最大化、拉票成本最小化"。再加上存在着利益团体的局限条件,政治家才不会愚蠢地一张一张去拉选票,而是会致力于去拉利益团体的票。因为他只要搞定了一个利益团体里的领袖,那领袖一声令下,该利益团体里所有人的票就全都投给他了。

下面以一个数字例子示范一下这种民主制度 的可怕"后果"吧。

假设一个国家符合资格的选民有100万人, 其中30万人往左边投票,另外40万人往右边投票,于是实际上起作用的只有10万张选票。但政治家会去逐一地拉那10万张选票吗?当然不!他会去拉利益团体的票。再假设这个国家每个利益团体平均来说有1万人,也就是这政治家只要搞定一个利益团体的领袖,他就已经得到1万张选票了。于是,理论上他只需搞定11个人——是11 个利益团体的领袖,他就得到了11万张选票,已 经足够压倒前述的10万张能起作用的选票!也就 是说,11万人的选择,压倒了这国家其余89万 人!

谁还敢说,投票能达成少数服从多数这个民主本来想达到的结果?民主投票在有利益团体存在的情况之下,将会是少数欺负多数!是的,你们是大多数,但你们是一盘散沙、各自为战的大多数,所以你们是斗不过有组织的少数派的!

有人可能会问:70万人是没有组织起来的大多数,11万人是参加了利益团体的少数,那还有19万人去了哪里?首先,选举的投票率永远不会是100%,这19万人可以看成没有参与投票,但这时的投票率已经是81%,是非常高的投票率,足以代表民意了。其次,即使100%的投票率,没有组织起来的大多数各自为战地投票,这就相当于"窝里斗"的内讧一样,力量是互相抵消的,很多时候依然斗不过有组织的利益团体。这里只是举例说明有这个可能性,也不是说一定斗不过。但看一下真实世界里的情况,就会明白这种斗不

过的情况不是有可能发生,而是几乎就是必然结果!

话说回来, 政治家怎么去搞定那些利益团体 的领袖呢? 注意,这里说的不是贿选,不是说黑 金政治、买卖选票——那本身是违反投票制度的 游戏规则的——这里说的是完全合法、光明正 大、众所周知的"lobby"! "lobby"这个英语单词本 来是指走廊,后来却引申为利益团体去游说国会 议员在议会里提出并通过对他们有利的法案。这 是因为那些利益团体的领袖常常就是站在议员开 会的房间外面的走廊里,等着他们开完会出来就 凑上前去跟他们说话,表达他们所代表的利益团 体的利益诉求。利益团体的领袖要国会议员给他 们在议会里提出并通过于他们有利的法案, 他们 拿来跟国会议员交换的就是他们手头的政治资 源。他们有什么政治资源啊?那就是选票!如果 一个国会议员答应帮他们在议会里通过这些有利 于他们的法案,他们就在下一次投票时让自己团 体的成员统一地投那议员的票,帮助他成功连 任。所以,国会议员根本不需要理会真正的大众 利益是什么, 他只需要满足这些利益团体的利

益,就能获得权力。大多数人的利益,在民主投票的制度里根本不重要!

然而,我要更进一步指出的是,少数派你也 别得意! 你以为通过损害大多数人的利益就能得 到好处吗? 民主投票制度的可怕并不仅仅是让少 数人欺负多数人,更可怕的其实是,最终来说它 会让所有人受害! 看看刚才的例子, 政治家要拉 够11个利益团体的票才能当选,这里头有农业 利益团体。好了,这政治家拉够了选票,成功当 选了。然后这个政治家还是挺有信用的,说得 出,做得到,在选战中许下的承诺他都认真地对 待,都真的去一一兑现了。于是,他在议会里提 出并推动通过了11个法案,每一个法案都有利于 其中一个利益团体——但那是以损害这个国家其 他所有人为代价的!

例如,他为农业团体推动通过了农产品贸易 保护法案,在农产品领域里实行贸易保护主义政 策,不允许外国产品进入这个国家与之竞争。于 是农产品的价格高了,从事农业的生产者收入高 了,获益了;可是其他所有消费者都要付更高的价格去购买农产品,都受损了。然后这个议员又为纺织业团体推动通过了纺织品贸易保护法案,纺织业的生产者获益了,但其他所有消费者购买的衣服、鞋袜等都贵了,都受损了。注意了:纺织品的消费者是谁?是包括前面的从事农业的生产者在内的!前面的农产品的消费者又是谁?是包括这里的从事纺织业的生产者在内的!

我们是一种产品的生产者,但我们是所有产品的消费者!如果光是我们所从事的那个产业受到贸易保护而获益,那我们确实是光赚不亏。但政治家不可能只拉我们这一个产业的生产者所抱团组成的利益团体的票——这对他确保当选是不够的。可是一旦其他产业也受到贸易保护,我们作为其他产品的消费者就受损了。所以这个通过拉利益集团的票而得以当选的政治家,为了我们而损害了其他人的利益,但他也为了其他人而损害了我们的利益。在民主投票制度之下,最终没有受益者!

在这里, 顺便说一句从这经济现象引申出来

的人生哲理:不要损人利己!通过损人的方式来利己,最终一定还是会损害你自己!因为我们生活在社会之中,我们互相竞争,但我们也互相依靠。损人,最终结果必然是害己!这里说的不是道德,这里说的是真理!

有人可能说, 既然民主投票制度运作起来就 会产生利益团体,它成了损害所有人的关键,那 能不能不允许利益团体成立呢? 这怎么可能? 在 一个自由的社会里,怎么可以禁止人们组织起来 表达自己的利益诉求? 经济学的基本假设就 是"人是自私的",怎么可能压制得了人的自私天 性去禁止人们组织起来追求自己的利益? 要是告 诉人们,这样搞利益团体的最终结果只会害人害 己,这有用吗?如果这社会里只有一个利益团 体,他们就是光赚不亏的。在这样的认识下,所 有人都会不顾一切地赶紧成立保护自己利益的团 体再说, 否则你不组织起来, 人家却组织起来, 你就是那个等着被有组织的利益团体室割的一盘 散沙、软弱无力的大多数!□也就是说,归根到 底, 问题不是出在利益团体上, 而就是出在民主 投票制度上! 利益团体的产生只是在实行民主投 票制度这一局限条件下必然会出现的结果。

综上所述,政治家在自私本性的支配下,做出牺牲国家整体利益来换取那些一小撮既得利益分子结成的压力团体的选票,但最终这些"少数派"也在本行业之外作为消费者而成为多数派,因此同样逃避不了其利益被侵犯的噩运。于是,民主制度在压力团体的影响之下,从少数服从多数,变质成少数损害多数,甚至最终损害所有人!

这样的民主,真的是人们需要的吗?!

§5 不同要素的流动性

上一节讲解了美国在民主制度下如何被利益 团体左右了政府决策,导致被少数人劫持了国家 整体利益而推行损害所有人的贸易保护主义政 策。

那么,暂且不考虑这个政治局限,面对中国 的进口品的竞争,美国政府本来应该怎么做呢? 市场竞争就是优胜劣汰,政府不能做保护落后的 事情去阻止市场竞争。既然美国的劳动密集型产业竞争不过中国,那就意味着它需要进行产业结构的调整,将资源从缺乏竞争力的劳动密集型产业转移到具有竞争力的其他产业去。

然而,H-O-S模型的肤浅就在干,它不明白 不同的生产要素的流动性是不同的(准确地说, 是不同的生产要素转移的交易费用是不同的)。 H-O-S模型的假设是生产要素在一国之内的不同 产业之间能自由流动,但国与国之间不能流动。 这完全错了!所谓"隔行如隔山",其实生产要素 在不同产业之间的流动是很困难的!然而,资本 要素却比较容易在国与国之间流动。世界各国都 积极地吸引外资,给予很多优惠政策。所以美国 的劳动密集型产业受到中国的竞争威胁,这些产 业内资本要素的选择并不是转去投资像IT业那样 的朝阳行业,而是搬到中国来!

下面关于米其林轮胎的阅读材料只是证明这一点的无数个真实案例中的一个。可笑也可悲的是,美国人还在那里埋怨原因是美国政府搞贸易保护主义政策(特保案)搞得太晚,而根本不明

白再怎么搞,米其林还是要搬离美国的,有个特保案只会影响了它的决策是搬到中国还是搬到其他东南亚国家而已。

阅读材料:特保案无助解决就业,米其 林将关闭一北美工厂^[8]

2009年10月31日,美国田纳西州百路驰(BF Goodrich)轮胎厂将被正式关闭,该厂850名员工面临失业。"特保判决来得太晚了,本周五我们的工厂就要正式关门。"该轮胎厂的电工哈特(William Hart)27日告诉本报记者。哈特自己就是该轮胎厂的工会代表,但他丝毫没有感受到由美国钢铁工人协会一手引发的对华轮胎特保案,给美国轮胎工人带来一丁点儿实惠。

奥巴马总统9月11日宣布对中国产乘用 车和轻卡替换轮胎征收特保关税的措施,并 没能改变米其林北美公司关闭这家轮胎厂的 决定,也就没能帮助哈特和他的同事们保住 饭碗。这850名新增失业人口,也将推动美 国9月9.8%的失业率进一步向上攀升。 根据美国钢铁工人协会和轮胎进出口协会介绍,特保措施实施至今,并未使美国轮胎厂扩充员工。他们甚至怀疑美国轮胎企业会改道从东南亚国家向美国输入轮胎,这样不会给美国本土轮胎工人带来丝毫好处。

"扩大就业可能很难,但至少我们有希望保住一些岗位。"美国钢铁工人协会发言人哈伯德(Gary Hubbard)对本报记者说。但就百路驰轮胎厂的情况而言,特保保就业的幻想已经不攻自破。

尽管奥巴马的判决已经过去一个多月,轮胎特保案这一关键词,仍然活跃于美国主流媒体之上。美国商务部长骆家辉27日在广州回答本报记者关于"轮胎特保案"提问时,仍然坚持认为: "美国政府采取的行动是符合世贸组织规定的,也是在中国加入世贸组织时与美方达成一致的框架下进行的。"骆家辉还指出,他此次出席第二十届中美商贸联委会(JCCT)的主要目标是: "确保在三个星期后,当奥巴马总统会见胡锦涛主席的时候,双方能在美中贸易关系方面取得进

展。"

根据美国法律规定,奥巴马总统将在特保裁决生效6个月后评审效果,并有权撤销特保。现在的问题是,奥巴马总统在首次访华之后,是否有足够的勇气对这个仅仅取悦工会却无益于美国轮胎工人就业的特保措施说"不"。

特保保不住就业

位于田纳西州联合城的百路驰轮胎厂,是米其林北美公司生产乘用车轮胎和轻卡轮胎的八大工厂之一。这种轮胎正是奥巴马特保判决所针对的目标,按照判决规定,从9月26日起,凡是进入美国的中国产此类轮胎将被征收35%的关税,明年这一税率降为30%,后年是25%。

10月27日,哈特仍在工厂上班,他已经 和其他工人举行了告别会,本周结束时,这 家运作超过20年的轮胎厂将关门大吉。

从下周起,这里除了少量工会成员仍将 继续从事劳资谈判之外,其余员工均将正式 失业。米其林公司允许员工到其他分公司找工作,但困难的经济形势使得现在开放的就业机会少得可怜。"他们只能去候选人名单上登记,我敢说有90%的人不知道明天去哪儿。"哈特说。

奥巴马总统此前实施的特保措施没有保 住这家工厂。

解雇协议将使所有员工继续保有24个月的医疗保险,而解雇补偿费目前劳资双方仍在协商,原则上将以一个固定基数乘以工作年限决定每位员工的一次性解雇赔偿。这个基数是目前劳资双方谈判的焦点,米其林公司预计整个关厂成本在1.2亿欧元左右。

哈特对特保措施的看法是复杂的,当被问到是否支持特保措施时,他告诉本报:"有特保当然是好事,但特保措施来得太晚,它如果是早几年来可能会起到作用"。

那么,为什么今年9月的特保措施不足以扭转工厂关闭的命运?哈特说:"他们 (米其林)完全可以从其他国家调运轮 胎"。这也就是说,奥巴马的特保措施只不过堵死了轮胎生产和经销商从中国的进货渠道,在明显的成本优势比较下,美国的轮胎企业完全可以从其他海外生产基地调运轮胎供应美国,而并不会选择扩张其美国工厂。

美国经济的不景气导致米其林在今年5 月宣布将关闭该轮胎工厂,原因是"前所未 有的需求大跳水和由此带来的过剩产能", 米其林公司在新闻稿中解释道。

美国的轮胎业同汽车业一样受经济危机 打击严重。据美国橡胶生产者协会统计,今 年前9个月,美国的轮胎出厂量比去年同期 减少16%。米其林前9个月在北美的销售量减 少了20%。为了应对经济危机,米其林决定 今年减少美国产能,并扩大在亚洲的投资。

亚洲已经成为更具吸引力的市场。米其林公司2008年的财报上显示,截至当年,金砖四国的轮胎保有量首次超过美国。而与美国轮胎工人5万美元的平均年薪相比,亚洲国家的劳动力显然更经济。

因此, 无论是从贴近亚洲新兴市场还是

从成本控制的角度来看,轮胎企业都更倾向 于进一步"西退东进"。

奥巴马有权撤销特保

奥巴马针对中国轮胎动用特保措施的行动引起国际社会强烈反响,被视作美国贸易保护主义抬头的迹象。但截至目前,这项措施对美国轮胎市场的影响尚不明显。

据美国轮胎进出口协会(Tire International Association)介绍,美国乘用车和轻卡备用轮胎市场目前保持稳定,主要原因在于经销商目前尚有库存。预计未来4至6周内,美国经销商将面临如何供货的难题。

美国轮胎进出口协会新闻发言人李特菲尔德(Roy Littlefield)对本报说,一个有可能的解决办法是由各轮胎公司先将中国产轮胎出口到周边国家工厂,再经由这个第三国出口到美国,以规避高关税。

世界三大主要轮胎厂都在中国以外的亚 洲国家设有工厂。米其林在泰国、印度,固 特异在新加坡、马来西亚等国设有工厂。 而根据法律规定,奥巴马总统也将于裁 决生效6个月后评审效果,并有权撤销特 保。

反对特保的美国行业协会至今仍与美国 行政院保持沟通,但李特菲尔德对6个月后 的评审结果并不乐观。他认为:"工会的势 力这么强大,结果难以预测。"

虽然明知保不住就业,奥巴马总统依然 动用了特保措施,这被认为是偏袒美国工会 势力的政治行为。中国服务贸易协会会长、中国远洋运输集团总裁魏家福近日在华盛顿 演讲时指出:希望美国不要将经贸问题政治 化。

相对于资本可以容易地在国与国之间流动, 劳动力可就惨了!劳动力是很难流动的——无论 是在不同产业之间,还是在国与国之间。特别是 40岁以上的人,要他们重新学另一种技能固然很 难,而移民到另一个国家去工作,那就更是几乎 不可能。不但有人为的移民政策妨碍劳动力的流 动,即使没有这些妨碍,语言、文化、生活习惯 等种种的不同及由此而来的不适应,都是劳动力 在国与国之间流动的巨大的交易费用。

那怎么办?没办法,降工资吧!事实上,萨缪尔森对H-O-S模型的贡献不止于补加了收入分配分析,他还提出了"要素价格均等化理论"(factor-price equalization theorem)。这个理论其实是一价定理的应用。

"一价定理"是指,同样的物品,在不同时间 与地方的价格也会是一样的。确保一价定理成立 的,是人的套利行为。所谓"套利",其实就是俗 称的投机,即通过低买高卖来套取利益。套利可 以分为空间上的套利与时间上的套利。时间上的 套利就是平时在金融市场上看到的趁低吸纳、逢 高卖出,即在低价的时点上买进,在高价的时点 上卖出。这种时间上的套利有助于拉平不同时点 上的价格,消除价差。类似地,空间上的套利则 是从低价的地方买进,在高价的地方卖出,从而 拉平不同地点上的价格,消除价差。同样的物品 如果在甲地价格比乙地的低, 自私的人就会在甲 地买讲, 然后运到乙地卖出, 从中赚取差价。这 样,甲地对该物品的需求会增加投机性需求,在供给不变的情况下导致供不应求而价格上升;而乙地对该物品的供给会增加投机性供给,在需求不变的情况下导致供过于求而价格下降。不考虑运输费用,只要两地之间仍然存在价差,自私的人就会一直进行这种套利行为,直到价差消失为止。就是这样,套利(投机)行为确保了一价定理总是成立的。显然,所谓的"国际贸易",就是这种套利行为在国与国之间发生。国际贸易的影响也确实就是以统一的世界价格取代两国没有贸易时有差异的国内价格。

然而,能搬运(也就是能流动)的产品符合一价定理,可是不能流动的生产要素(H-O-S模型假设生产要素在国与国之间是不能流动的)又怎么能进行套利而符合一价定理呢?要素价格均等化理论的巧妙之处,就在于证明了生产要素不需要流动也能符合一价定理,只要产品能流动(即能进行国际贸易),就行了!

有关的证明很简单,只需要回顾一下前面的 表6-2。前面已经分析过,有了国际贸易之后, 中国这个劳动力丰裕国里的劳动力作为丰裕要素而获利,表现为雇用数量上升,而且工资(劳动力价格)因供不应求而上升。但随着工资的上升,中国在劳动密集型产业上的比较优势在逐渐丧失,因为中国本来就是因为劳动力便宜才在这种产业上具有比较优势的。可想而知,当中国的劳动力价格上升到与美国同类劳动力一样的水平时,中国在劳动密集型产业上的比较优势就会全部消失,国际贸易就会停止。但这个时候,中美在劳动力这种生产要素上的差异也消失了,即生产要素的价格均等化了。

反之,资本这种稀缺要素则使用数量下降, 而且利率(资本价格)因供过于求而下降。但随 着利率的下降,中国在资本密集型产业上的比较 劣势在逐渐丧失,因为中国本来就是因为资本昂 贵才在这种产业上存在比较劣势的嘛。可想而 知,当中国的资本价格下降到与美国同类资本一 样的水平时,中国在资本密集型产业上的比较劣 势就会全部消失,国际贸易就会停止。但这个时 候,中美在资本这种生产要素上的差异也消失 了,即生产要素的价格均等化了。 美国的情况可自行类推,这里就不说了。也就是说,即使生产要素真的不能在国与国之间流动,但只要有国际贸易,产品可以流动,就能以产品的流动来代替生产要素的流动,从而使得一价定理在不能流动、乍一看无法直接进行套利的生产要素上依然成立!

当然,现实之中,人们看到的是中美之间的 劳动力工资长期存在巨大的差异。这自然是因为 美国的工人面临着工资要下降到与中国同类工人 一样的水平时,在自私本性的驱使下奋起反抗, 游说政府采用贸易保护主义政策,阻挠产品流 动,从而阻挠要素价格均等化理论发挥的作用所 致。然而, 经济规律就跟物理规律一样, 是自然 铁律。如果"人定胜天"中的天是指自然规律,那 自以为是的人类只会被大自然狠狠地惩罚。正如 违反牛顿定律的人不可能不从天上掉下来摔得头 破血流甚至粉身碎骨那样, 违反一价定理的政府 也不可能真的人定胜天、改变这一经济规律,而 只是改变这一规律发挥作用的形式而已。也就是 说,美国人的工资不与中国人的工资均等化,就 得付出竞争力下降的代价。或者从另一个角度来

类比。根据牛顿定律,苹果是要掉到地上的,但飞机却飞上天去,这并没有违反牛顿定律,只是必须人为地给飞机增加一个抵消地心吸力的上托之力,而这是要额外地耗费能量的。类似地,根据一价定理,美国人的工资要下降到与中国人一样的水平,但现在却长期高企,这并没有违反一价定理,只是必须人为地耗费额外的成本去托起这偏高的工资水平而已。

这额外耗费的成本是什么呢?实行贸易保护主义带来的直接后果是国内价格较高,消费者受损。而如果不搞贸易保护主义,这些工人就得把工资降到跟中国同类工人的工资水平一样高。只有这样,他们的竞争力才能回来。可是,美国有最低工资法,有工会,他们没法降工资,于是就只能——失业!是的,贸易保护主义与最低工资法、工会是"配套工程"或"组合拳",有了一者,就必须有另一者,环环相扣,互相支持,否则就不能"成功"地侵犯私有产权。

这种由市场竞争促成的产业结构调整,的确 是很痛苦的。但是,再怎么痛苦,都痛苦不过中 国在这30年来进行的制度改革。美国今天需要做的,是把已经没有竞争力的劳动密集型产业转型为具有竞争力的资本密集型产业;中国这30年来所做的,是把计划经济下的国有企业转制为市场经济下的民营企业。中国的转制,只会比美国的转型更困难、更痛苦。但是,中国做到了!这个过程有多痛苦?当年,人们进入国有企业工作,以为国家会养他们一辈子,结果……

这些人的确很值得同情。但是,同情解决不 了问题!如果为了同情这些人,就拿国家的钱去 给国有企业继续输血, 让这些效率低下、早该被 市场竞争淘汰出局的落后企业得以苟延残喘,那 牺牲的就是整个国家的利益, 使得整个国家越来 越穷......总有一天,连国家也会穷途末路,这些 国有企业还是得死! 坦白地说,即使要国家出资 成立一个基金, 把所有从国有企业遣散出来的人 都养起来, 养他们一辈子, 以换取他们答应让国 有企业破产,都是值得的。因为人的生命有限, 这些人总有全部离开人世的一天, 到了那一天, 国家就不需要再往那个基金里投钱了。但企业却 不是一个自然人,如果一直救它,它就会一直活

下去——半死不活地活下去!那就成了个无穷无 尽的无底洞,钱怎么都投不完。

当然,中国的转制不是以这种较为有利于那 些被遣散的人的方式进行的, 因为代价还是太高 了。然而, 那些被遣散的人是不是就真的活不下 去呢?其实也不然。我记得很清楚,在我的家乡 大举推行转制之际的某年春节的初二, 我妈妈那 边的亲戚按惯例聚首一堂,我的两个舅舅坐在那 里争论转制的对错。小舅舅最后说的一句话一直 深印于我的脑海之中:"不管怎么样,那些下岗 的人, 或是在街上摆地摊, 或是在路边卖水果什 么的,他们全活下来了!"是的,事实就是,那 些下岗的人, 只要是身体健康的, 通过在街上摆 地摊、卖水果,都活下来了——这是小草的力 量! 为了活下去, 其实人的意志与能力是很强大 的。政府直的不需要在这方面操心。政府要操心 的, 是如何切实地增加整个国家的财富。国家富 强了, 蛋糕做大了, 在市场的安排下, 每个人都 会富裕。另一个事实就是, 转制之后, 中国经济 高歌猛进, 那些从国企下岗的职工的收入随之水 涨船高。基本上他们所有人都比原来待在一个半

死不活的国企里煎熬的时候,过上了质量更好的 生活。

然而,问题就在于,如果搞民主投票,让国 有企业职工去决定要否接受让国企破产,让自己 被遣散, 那几乎肯定他们是不可能投赞成票的。 因为他们的利益至少在短时间内的确是受损了, 尽管计国企破产、停止向它无穷无尽也是毫无效 果与意义地输血对整个社会来说是有利的,而对 社会整体有利的事情长远来说必定也会对个人有 利,但有多少人能如此高瞻远瞩、深明大义呢? 这就解释了为什么中国的转制其实比美国的产业 结构调整更困难、更痛苦, 却比美国做得更成 功,因为中国不实行西方民主! 靠民主投票,几 乎不可能投出赞成进行必然会对部分人带来阵痛 的改革的结果。看看今天的希腊,就应该更能明 白这一点。

于是,美国的整体国家利益就这样被一小撮 既得利益分子劫持了,屡屡推行贸易保护主义政 策,固然损害自身的利益,当然也损害中国的利 益。然而,即使贸易保护主义并不直接损害美国 利益,只是损害中国利益,最终也必定会损害美国的利益。为什么呢?这里还是要重提前面的那句话:通过损人来利己,最终必定损己!想想吧,你想赚人家的钱,最好的办法不就是让人家有钱可以给你赚吗?打压中国,把中国搞穷,美国还怎么能从一穷二白的中国人身上赚到什么钱呢?天下之大笨,莫过于此!

§6 H-O模型的几何分析与验证

前面详细地介绍了H-O(或H-O-S)模型的 内容,本节简单地说一下几何图的表达。

图6-1的左图与右图分别画的是没有贸易与有贸易时两个国家(中国与美国)、两种产品(衣服与钢铁)、两种要素(劳动力与资本)的情况。以前关于比较优势理论的几何图都是把两个国家分别画在两张图里,这里是把两个国家画在同一张图里。中国是劳动力丰裕国,而美国是资本丰裕国;衣服是劳动密集型产品,而钢铁是资本密集型产品。所以中国的生产可能性曲线明显地"倾向"于衣服这个劳动密集型产品所在的Y轴,而美国的生产可能性曲线则明显地"倾向"于

钢铁这个资本密集型产品所在的X轴。H-O模型除了在生产方面假设两国的技术水平一样之外,还在消费方面假设两国的消费偏好一样,因此两国共用一组等优曲线。

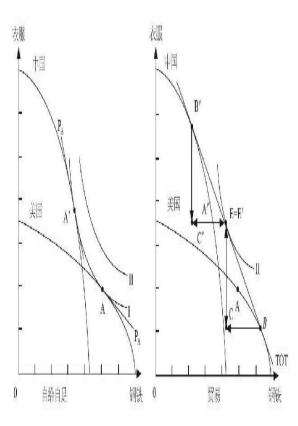


图6-1

接下来要说的,是H-O模型的验证。理论要经受事实的验证,H-O模型当然也不例外。表6-3和表6-4反映的是一个韩国人拿美国与韩国在20世纪90年代的有关数据验证了H-O模型能够解释美韩之间的贸易模式。

表6-3

国家	工人的小时薪金*
美国	100
德国	121
日本	111
西班牙	55
韩国	41
葡萄牙	24
墨西哥	12
斯里兰卡**	* 2

- *可比的国际工资率,以美国为100。
- ** 斯里兰卡的数据是1969年的。

资料来源: U.S. Bureau of Labor Statistics, Foreign Labor Statistics Home Page

(单位, 百万美

		(+E: 1737)
		元)
产品类型	美国出口到韩	美国从韩国进
)叩天至	国	
化学、塑料、药物	1 340	105
发电设备	705	93
专业与科学仪器	512	96
汽车以外的交通工具 (主要是飞机)	1 531	78
衣服和鞋子	11	4 203

资料来源: Statistical Abstract of the United States, 1994

不过,经济学上出现过的对H-O模型进行的最著名的验证,是里昂惕夫做的,因为他本来是想验证这模型,最终却做出了一个悖谬的结果。表6-5列出了三次验证结果,第一次是惠特尼(Whitney)于1899年利用美国的海关数据做的验证,显示了美国出口品的资本相对于劳动力的含量高于进口替代品——表现为(1)/(2)的值大于1。可是里昂惕夫于1953年做的验证却显示美国竟然出口了较多的劳动密集型产品、进口了较

缺、资本丰裕的国家的状况是互相矛盾的。这个验证结论一出来,立时引发经济学界的震动,被称为"里昂惕夫悖论"(Leontief Paradox)。因为H-O模型看起来是如此逻辑井然,很难想象它会是错的。所以很多人认为是里昂惕夫的验证做得不对,于是1987年又有鲍恩(Bowen)等人重新做了一遍,使用的统计数据涉及更多国家,也就是按理说应该更具有广泛性与代表性。可是最终算出来的结果却与里昂惕夫的并无重大出入。

多的资本密集型产品! 这与美国是一个劳动力稀

C	o.	-	3	

	每百万美元的 要素数量	出口品	进口替代品	(1)/(2)
惠特尼 1899	K L K/L	2 621 200 1 122.5 2 335.1(1)	2 589 700 1 240.2 2 088.3(2)	1.118
里昂惕 夫 1953	K L K/L	2 550 780 182 14 010(1)	3 091 339 170 18 180(2)	0.771
鲍恩 1987	K L K/L	1 876 000 131 14 200(1)	2 132 000 119 18 000(2)	0.789

那么,里昂惕夫的验证真的推翻了H-O模型吗?经济学家普遍都不接受这一点,因此他们一

方面如前所述那样去重做里昂惕夫的验证,另一方面则从理论上寻找"挽救"H-O模型的解释,包括里昂惕夫本人在内,都努力地做了这类事情。接下来就逐一地看这些"挽救"有没有道理。

第一个试图"挽救"H-O模型的解释叫"要素密 集度逆转"(factor-intensity reversal)。由于H-O 模型假设两国的生产技术是一样的,这就意味着 同一种产品在不同国家的要素密集度也是一样 的。例如, 衣服在中国是劳动密集型产品, 在美 国也是劳动密集型产品:钢铁在中国是资本密集 型产品,在美国也是资本密集型产品。然而,这 种假设在某些产品中有可能不成立。最典型的就 是农产品。通常来说,农产品在大部分国家都应 该是劳动密集型产品, 可是在美国却不然。美国 的农业都是大农场、机械化生产,只投入很少的 劳动力,农民开着拖拉机、联合收割机等大型机 器,就生产出足够供应整个美国所需的农产品还 有余! 后来美国又在农产品生产中大量引入生物 技术(包括转基因技术)。事实上,美国是一个 农产品出口大国, 在农产品的世界市场上具有举 足轻重的地位。然而,由于农产品通常被归为劳

动密集型产品,于是在里昂惕夫的验证中,出口了很多农产品的美国就显得出口了很多劳动密集型产品。但只要仔细探究美国的出口产品结构,就会发现这里面占了大头的农产品,根据美国的实际情况应该归入资本密集型产品之列。也就是说,正是因为在农产品上出现了"要素密集度逆转",在其他国家是劳动密集型产品的农产品,在美国"逆转"为资本密集型产品或技术密集型产品,导致里昂惕夫的验证出错。

第二个解释其实跟上述解释在逻辑上相关, 那就是"要素同质性"(factor homogeneity)。H-O 模型里有一个隐含假设, 那就是相同的要素在不 同国家里的性质或质量是一样的。可是在现实之 中,同类要素在不同国家里的性质或质量可以很 不一样。还是以农产品为例。其他国家投入农业 生产中的劳动力往往是体力劳动者,是低技能的 人。可是在美国,从事农业生产的所谓"农民", 至少都是会操纵拖拉机等大型机器的、有一定技 能的熟练技工,已经不是纯粹的体力劳动者。至 于后来以生物技术来发展农业,就更是投入大量 的科学家、工程师这些高技能的脑力劳动方面的

人才。里昂惕夫自己也指出,美国最丰裕的要素并不是通常说的资本,而是有技能的农民、科学与技术方面的劳动力。他们已经不是普通意义上的劳动力,而是资本——人力资本!因为要培养出这样的劳动力,需要进行大量的教育与培训,这些在本质上是增加人力资本的投资行为。这样,如果把美国的高技术劳动力也算作资本(人力资本),则农产品更是无可置疑的资本密集型产品了。

第三个解释是"自然资源"。前面两个解释都集中于美国出口品的性质,这个解释则关注美国进口品的性质。仔细地辨别,人们会发现美国进口了大量石油。如果只是把生产要素分为劳动力与资本两种,显然石油只能归为资本密集型产品。然而,美国之所以进口石油,当然不是因为它是资本密集型产品,而是因为它是自然资源。但是在里昂惕夫的不加辨别之下,进口了大量石油的美国就显得进口了大量资本密集型产品。

由这些试图"挽救"H-O模型的解释,人们可以体会到一点:用统计数据做验证真是陷阱重

重! 光是收集一堆数据, 不仔细地辨别里面的细 节,也不了解其背后的经济含义是什么,与理论 本身所蕴含的经济含义是否能对得上号, 出错的 概率可以说是百分之百! H-O模型作为理论当然 难免有假设与现实不能完全相符之处, 也没必要 将假设弄得跟现实的每种情况都吻合得一丝不 差,否则这个理论就会变成特殊理论,缺乏一般 解释力了。所以,所谓"里昂惕夫悖论"的出现, 并没有推翻H-O模型。问题其实出在里昂惕夫身 上。首先,他对H-O模型中的"两要素"假设没有 直正理解:所谓"两要素"只要求有两种不同的要 素,可没说一定是劳动力和资本。虽然H-O理论 的创立者其实自己对这一点也是糊里糊涂的,但 理论本身包含着这种性质在内。而即使同是所谓 的"劳动力", 纯粹的体力劳动与高技能的脑力劳 动也完全可以看成两种不同的要素。其次, 里昂 惕夫对收集来的一大堆统计数据背后的经济含义 丝毫不做辨析就生搬硬套到H-O模型上去,这样 的所谓"验证"不出问题就怪了。

不过,其实里昂惕夫还算好。他虽然错误地 使用统计数据做验证,但结果出来与H-O理论不 样,把不符合的数据剔除直至满足他想达到的结果——这种行为只能称为"高级的学术造假"!与直接抄袭这类"低级的学术造假"相比,不过五十步笑百步而已。然而,错的就是错的,最终的结果都一样,无论是不是造假,也无论是高级还是低级。但如果我们摆脱对统计数据的所谓"定量"验证的迷信,只需用身边都能观察到的事实来做定性验证,H-O模型的正确性是显而易见的。大致的对,胜过精确的错!总以为有数据、可量化才叫验证,才叫精确,是没有真正明白什么叫"验证"。

符时,至少他不像现在很多所谓的经济学家那

试图"挽救"H-O模型的解释其实还有。前面介绍过H-O模型假设两国的消费偏好是一样的。有人就从这个角度入手,指出两国的消费偏好如果不一样,而且各走极端的话,完全有可能出现一国不出口反而进口本国具有比较优势的产品。有关的分析可以用图6-2来表示。

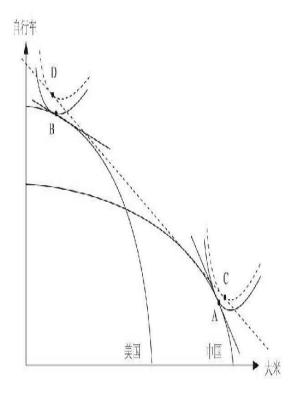


图6-2

由图6-2可见,两个国家是中国与美国,两 种产品是大米与自行车。中国是劳动力丰裕国, 在劳动密集型产品大米上有比较优势:美国是资 本丰裕国,在资本密集型产品自行车上有比较优 势。然而,两个国家的消费偏好又非常特别—— 特别到各走极端,即中国人极端偏好大米,而美 国人极端偏好自行车。这表现为两国不再共用一 组等优曲线, 而且中国的等优曲线严重地偏向大 米所在的X轴,而美国的等优曲线严重地偏向自 行车所在的Y轴。结果有了贸易之后,中国对大 米的消费量(C点) 甚至比没有贸易时(A点) 更 多! 而美国也是在有了贸易之后对自行车的消费 量(D点)其至比没有贸易时(B点)更多。于是 中国虽然在大米上具有比较优势,可是还是进口 大米: 美国虽然在自行车上具有比较优势, 可是 还是讲口自行车。

这样解释对吗?如果仅仅从几何图这个数学 角度来看,这个分析没有逻辑问题;然而,从经 济学的角度来看,却属于套套逻辑的非科学!这 也说明了数学上的逻辑正确不等于经济学上的经 济内容也正确。为什么呢?我在《经济学讲义》 里已经指出,经济学上禁止使用偏好不同来做解释!因为中国人喜欢大米,所以进口大米。这算什么解释?"喜欢"这东西是意图,能看得见吗?看不见的东西,怎么做验证?如果用"喜欢"解释就算是成功解释了,那还用搞什么国际贸易理论?前面例子中的中国为什么要进口钢铁?因为喜欢呗!美国为什么要进口石油?因为喜欢呗!这岂不是什么都能解释,其实又什么都没解释吗?

撇开这种触犯经济学的禁忌不论,就算是直面真实世界,人们何曾见过那么走极端的偏好?而且要两个国家的偏好都走极端,还要刚好就在偏好的对象上构成互补关系,这可能吗?美国人是极端地偏好资本密集型产品而进口资本密集型产品(如石油)的吗?其他国家是极端地偏好劳动密集型产品而进口劳动密集型产品(如农产品)的吗?这种解释的荒唐,根本禁不起验证,只是与事实打个照面!

不过,从这个解释我倒是想起一件事来。在 日本的时候,我深深地体会到日本搞农产品贸易

穷学生,我尽量挑便官的食物买,于是但凡有进 口品的我都买明显比日本产品要便宜的进口品, 如猪肉都是买澳洲进口的,鸡肉都是买美国进口 的。但只有大米是真的怎么都找不到进口品,迫 不得已只好买日本的国产品。虽然我买的已经是 最便宜的那种米,但跟中国当时质量一样的米一 比,价格贵了10倍!所以在日本吃饭,真的是不 敢浪费啊!锅底的锅巴居然也要加些开水把它泡 软了刮下来吃掉,就是粘在碗边的一颗饭粒都要 吃掉。为什么日本在大米的讲口上控制得这么 严,以至于很难在日本的国内市场上买到外国进 口的大米呢?据日本人称,是因为他们日本人只 喜欢吃日本产的大米。据说日本产的大米用来做 寿司和饭团才好吃, 用别的国家的大米都做不出 那种口感与味道。按这种解释来看, 日本人对本 国产的大米就是有着极端的偏好。 然而,我一听这种解释就知道是胡扯!如果 日本人真的那么喜欢本国产的大米,做寿司和饭 团非用日本产的大米不可,那又何必害怕外国大

米讲来与之竞争? 你就让人家随便讲来嘛! 反正

保护主义对这个国家的伤害之深。当时作为一个

日本人真的如你所说那样只喜欢吃日本产的大米,人家进来也抢不了你的市场,你怕什么呢?这样严禁外国大米进入日本,背后的潜台词只可能是:其实你很害怕!你很担心外国大米一进来,其物美价廉就会把日本产的大米的市场份额抢去一大块。真正有竞争力的产品,是无惧竞争的!这种胡扯的理由,真可谓"此地无银三百两"的自曝其短。

[5] 顺便说一句,现在政府或专家总说什么"刺激内需"之类 的话, 老在那里痛心疾首中国人太喜欢储蓄, 不喜欢消费, 消费 力太弱云云 可是看看扫黄金的大妈, 再看看出国旅游的中国 人大名不是去观光而是去狂扫奢侈品,就知道中国人消费力之强 足以震惊世界!不要以为光是富有的中国人才有惊人的消费力, 我家先后聘请讨好几个钟点工做家居清洁, 他们购买的手机都是 动辄四五千的外国名牌,还没用多久就追着潮流更新换代.....专 家们言之凿凿地认定中国人收入低下、社会保障不足于是没有消 费热情, 主张政府人为提高他们的收入、大建社会保障安全 网 这些观点全被这些钟点工在手机上的消费有力地推翻了! 所以,不是中国人没有消费力或不喜欢消费,而是行政垄断或贸 易保护重重的行业里的产品质劣价高, 消费者怎么会愿意购买? 这世上哪会有"钱多人像"的情况?所以,刺激内需的最有效的办 法就是增加市场竞争, 让竞争把价格压下去, 把质量提上去, 把 消费热情刺激出来!只有竞争压下的价格——而不是政府人为打 压的价格——才是最有效而又无害的刺激内需的正道。

[6] 关于中国汽车业要再补充一句: 虽然目前的汽车关税比 以前已经下降了很多, 但还是太高了, 所以中国汽车业仍然存在 着关税偏高而导致落后企业也可免于被淘汰的问题。必须进一步 降低关税才有可能刺激国产汽车, 使其比较优势增加至不仅仅可 出口发展中国家, 甚至能"反攻"发达国家的程度, 如我国的自电 企业所做到的那样。张五常教授的《推断中国改制的理论结构》 一文指出,制度转变牵洗到无数人,有些白愿有些强迫,其困难 (交易费用) ラー就是要强迫那些认为改制会损害他们利益的 人。因此制度转变(改革)成功的关键,是让认为利益会受损的 人实际上利益上升,从而降低推行改革的阻力。这观点应用到国 际贸易理论这里来也是成立的。中国相对其他国家来说更容易地 接受了自由贸易(对外开放),正是因为即使是中国缺乏比较优 势的产业也能在自由贸易中通过市场整个蛋糕的迅速造大与生产 者的竞争力上升来获益。不像如美国那样的发达国家,它们缺乏 比较优势的产业是劳动密集型产业,是所谓的夕阳行业、在自由 贸易的冲击下只能萎缩或通过产业结构的升级变成技术密集型产 业, 抗拒的意图自然就加强了——说到底, 这无非是需求定律的

[7] 这相当于博弈论里所说的"囚徒困境"。我反对博弈论,但我从不否认人会进行博弈行为,如果只是把博弈论作为描述现象的工具,而不是解释现象的理论,这没什么问题。

运用而已。

[8] 本阅读材料来自《21世纪经济报道》,2009年10月30

[6] 本风读材料水白《21世纪经初秋起》,2009年10万5 日。

第七讲 关税壁垒

从这一讲起,转入本书的第二大部分,也就是从之前"国际贸易理论"的部分,转入"国际贸易 政策"的部分,要对政府的国际贸易政策进行福 利分析。

如果一国奉行的是自由贸易, 那是不需要搞 任何贸易政策的, 因为反正外国产品想进来就进 来,想出去就出去,悉听尊便,又何须政策呢? 干是,所谓的"国际贸易政策"一定是贸易保护主 义政策, 是要搞些政策出来阻碍贸易自由地讲 行。从这个意义上说,"国际贸易"这门课是"精神 分裂"的! ——它前半部分的"理论"与后半部分 的"政策"针锋相对、互相矛盾。一切国际贸易理 论都认为自由贸易对所有参与的国家有利,都主 张自由贸易——哪怕在所谓的"现代国际贸易理 论"中有一个用博弈论做分析的"战略贸易理论", 认为贸易保护主义可以作为抵消他国搞贸易保护 主义对本国不利影响的手段, 但它也承认如果考

虑到他国也会搞反报复,最终还是得不偿失。可现实之中世界各国几乎无不或多或少地推行着贸易保护主义的政策。为什么会出现这种悖谬的情况,在讲解H-O模型时已经解释过了。

也于是,这第二大部分对"国际贸易政策"的福利分析的结果,读者还没学就都应该提前知道答案了,那就是一定是伤害国家整体利益的!但不同类型的贸易政策,对一国的损害程度大不相同,因此还是有必要逐一地进行详尽的分析。

§1 关税的基本概念

先来看世界上最古老的贸易保护主义政策 ——关税!

众所周知,关税自古以来就有。但古代的关税,性质跟现代关税大不一样。古代的关税以其性质来命名的话,应该称为"财政关税",即它的目的跟普通税收类似,是为了获得财政收入,跟高速公路的收费是一样的。所以,古代的关税是"双向收费"的——进口要征税,出口也要征税。可是,正如之前介绍重商主义时所指出的那

发生了重大变化,目的不再是为了获得财政收入,而是成了一种抑制进口的贸易保护主义政策。自那以后,关税就变成单向收费了,只对进口征税,以增加进口的成本,出口则很少征税。

样, 自从重商主义思想出来之后, 关税的性质就

根据关税的计算方法,可分为"从量

税" (specific tariff) 和"从价税" (ad valorem tariff)两种。顾名思义,前者是指按商品的数量 来计税,后者是按商品的价格来计税。以进口手 机为例。如果征的是从量税,则按一部手机收多 少关税来算;如果征的是从价税,则按手机价格 的一个比例来算。显然,从量税跟从价税相比, 会鼓励进口商倾向于进口高价商品。因为不同的 手机有不同的价格, 但都是按一部一部来征的 话,显然高价手机每单位价格的税负较轻。例 如,两部手机,A手机100元一部,B手机1000元 一部,按从量税的话都征10元一部。A手机每单 位价格的税负是0.1(=10/100)元,B手机每单位 价格的税负是0.01(=10/1 000)元。根据重商主 义的主张,对奢侈品要尽可能地阻止其进口,显 然从量税有悖干这一主张。这解释了为什么世界

各国对绝大部分产品征收的都是从价税。另外,由此也可以得到一个推论:如果存在通货膨胀,有物价上涨的趋势,从量税相比于从价税也会有保护力度越来越弱的问题。

§2 关税的福利分析——小国情形

了解了关于关税的一些基本概念之后,接下 来就直奔主题——对关税进行福利分析。

下面的图7-1左边画的是本国的自行车市场,是一个局部均衡的图。图中的供给曲线是本国自行车的国内生产者的供给曲线,需求曲线则是国内消费者的需求曲线。300元的水平价格线反映的是世界价格的水平。由于供给曲线与需求曲线的交点高于世界价格的水平,意味着本国在自行车这种产品上是缺乏比较优势的国家(因为没有贸易时的均衡的国内价格高于有贸易时的世界价格),所以是一个自行车进口国。

先看没有关税(自由贸易)时的情况。在 300元这么低的价格水平上,国内的生产者很不 愿意供给,所以国内供给量只有0.6单位;但国内

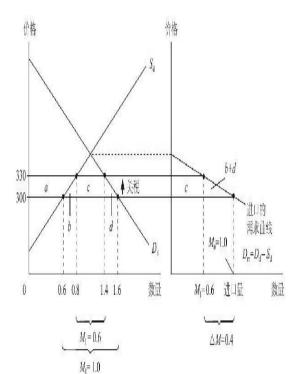
的消费者很愿意消费, 所以国内需求量高达1.6单 位。这供求之间有1单位的缺口,怎么办?进口 呗! 所以M0就是自由贸易时的进口量。

然后,政府推出了关税政策。简单起见,假 设是从量税,每辆自行车的关税是30元。这样一 来, 进口品的价格会上升到330元。为什么呢? 因为虽然表面上关税的纳税人是进口商, 但他一 转身就会把税额加到商品的价格里, 把税负转嫁 给消费者, 这就是中国俗话所说的"羊毛出在羊

身上"。所以,关税的真正负担者并不是进口 商,而是本国的消费者!



B. 自行车的世界市场



事实上,税收学会区分所谓的"直接税"与"间接税"。"直接税"是指税负直接由纳税人承受、无法转嫁的税收,包括所得税、财产税等都属于这一类。而"间接税"是指表面上的纳税人是卖方,但他通过加价就能把税负转嫁给买方,从而使税收间接落在买方身上。间接税因为要通过加价来转嫁税负,所以必定是在交易流转环节中征的税,包括增值税、营业税、消费税等都属于这一类。关税显然也是交易(进口)环节中征的税,也是间接税。

当然,仔细地辨析,税负的转嫁不一定是百分之百的,转嫁程度有多高还要看买卖双方的议价能力。举一个实例来说明吧。我国政府声称为了打压房价,在2005年的时候突然对房地产的交易开征20%的营业税。这项税收政策一推出,本地的房屋中介贴出的报价马上变成"含税价"或"全包价",即房子的卖方直接把营业税也打进房价里,摆明了要买方替他把这项税收也负担了。这

自然导致房价更加上升! 不过, 本地邻近的一个 城镇, 当地的习惯却是买卖双方各负担营业税的 一半。表面来看,本地的地段比较靠近大城市, 房子比较值钱,房子的卖方是"皇帝女唔忧 嫁"(公主不愁嫁),有足够的底气公然要求买 方替他支付全部营业税。邻近的城镇则地段较为 偏远,房子没那么值钱,房子的卖方为了吸引买 家,就愿意承担一半的营业税。但这表面现象是 不是正确的解释,很难说。因为说不准其实后者 的卖方早就预计到他要负担一半的营业税, 开价 时已经故意地开高一些, 即其实已经是部分的含 税价了。为什么毗邻的两地会有表面上看来不同 的税负安排,还需要更深入地调查有关的局限条 件。

在国际贸易领域里,如果世界市场是所谓"自由竞争"(受价市场),进口商(卖方)没什么租值,要他割价让利负担一部分关税,就会切进他的直接成本里去,他会选择离开市场。在这种情况下,关税只会百分之百地通过加价转嫁给进口国的消费者。

这是进口品加价的原因。但国内市场上除了进口品,还有国产品。国内生产者并不需要交关税,为什么他们也把自己的产品加价到330元呢?因为不加白不加!既然这产品以330元可以卖得出去,生产者就会卖330元。他不会因为以前卖300元也能弥补其生产成本,就老老实实地在现在还是卖300元。从机会成本的角度来看,能卖330元而不卖,成本就是330元,不是300元。

于是,无论进口品还是国产品都加价了,整个国内市场的价格最终一定会上升到330元。当然,进口商多收的30元拿去交关税,不是他得到了;可是国内生产者不需要交关税,那多收的30元就切切实实地成了他们的利润(严格来说,是租值)。国内生产者凭空多赚了钱,所以是贸易保护主义政策的获利者,而所谓的"保护"就体现在这多赚的30元上。

国内价格上升,一方面刺激了国内生产者增加供应(如图7-1所示,是从0.6单位上升到0.8单位),另一方面当然打击了国内消费者的需求热

情(如图7–1所示,是从1.6单位减少到1.4单位)。这一升一降,直接导致的就是供求缺口缩减,也就是进口量减少(如前图所示,从 M_0 减少为 M_1)。于是,贸易保护主义政策表面上的影响有二:其一是国内价格上升,其二是进口量减少。

然而, 经济学对关税的分析当然不能仅仅停 留在表面现象,还要深入到对各个团体的利益影 响中,这就是所谓的福利影响(welfare effect) 的分析, 是用消费者盈余与生产者盈余的工具讲 行的。在讲解绝对优势理论之前其实已经做过有 关的分析了, 只是那时是从"无贸易"到"有贸 易"的状态变化来分析贸易的利益,而这里是倒 讨来从"有贸易"(无关税)到"部分无贸易"(有 关税)的状态变化来分析关税造成的贸易利益损 失。这里就不再重复了, 只是给出结论: 对生产 者来说,是获得了a的利益:对消费者来说,是 损失了(a+b+c+d)的利益。这里还要加进政 府,因为它收了关税,因此也是获益者,获得的 是c的关税收入——因为从量税是每单位30元, 而有了关税之后的进口量是Mo,所以矩形面积c

就是政府获得的关税收入。

经济学要站在整个国家的高度来分析问题,因此要计算净影响。将生产者的获益、消费者的损失、政府的获益加总起来,显然关税对一国的影响是净损失:—(b+d)。因为消费者在a上的损失其实转移到了生产者手上(换言之,生产者看似凭空而来的收益a其实是从消费者口袋里掏过来的),而c的损失则是通过进口商交税转移到了政府手上。

但b和d这两个小三角的损失却没有任何其他人拿去,于是成了净损失。这是几何图的分析,但数学只是协助推理的工具,不是经济学本身,必须要弄清楚其经济含义,才算真正明白。b和d的损失是怎么来的呢?先说比较容易看明白的d吧。由图7-1的左图可知,d这个小三角形的高是关税造成的国内价格上升,这个小三角形的底是消费量的减少,也就是说,d的损失来自价格上升而导致的消费量减少。对于消费者来说,物品越多越好,物品的数量减少,当然造成消费者消费享受的减少。所以,d的损失的经济含义,就

是关税造成的消费者消费享受的损失。

那么b呢?由图7-1中左图可知,b这个小三角形的高也是关税造成的国内价格上升,这个小三角形的底是国内生产者的产量的增加。有人会说,产量增加不是好事吗?以前在"国际贸易理论"的部分不是分析过贸易利益的来源就是产量增加吗?错!产量不是越多越好,有效率的产量才是越多越好。效率低下的产量多,反而会造成社会财富的损失。贸易利益的来源是基于投入(成本)不变的前提下产量增加,恰恰是由于生产效率的提升。

但是,怎么衡量某些产量的增加是"有效率"还是"效率低下"呢?标准很简单,看市场价格!在没有关税之前,国内价格由世界市场的价格300元决定,只有边际成本不高于300元的产品才能够在市场竞争中生存下来。回忆一下《经济学讲义》里关于边际成本的知识点:生产者的供给曲线就是边际成本曲线高于其盈亏平衡点的部分,所以供给曲线直接反映边际成本,在300元的价格线以下的部分,都属于有效率的产量:反

之,当然就属于低效率的产量。在市场竞争中,生产者看着市场价格尽力而为地压他的成本,只要能压到市场价格以下,他的生产就是有利可图的(因为P=MR>MC)。但边际成本不能压到市场价格以下的产量,就会让生产者蒙受亏损。在自私本性的支配下,生产者会自动地停止生产,客观上看,他是被市场竞争淘汰出局了。这样,以市场价格为分水岭,生产效率高到可以把边际成本压至市场价格以下的就取胜,生产效率低到没法把边际成本压至市场价格以下的就被淘汰。这就是市场竞争优胜劣汰的本质!

然而,有了关税之后,国内价格上升了30元,使边际成本在300~330元的那部分产量也能够在市场中生存下来。这部分产量本来在市场竞争中是无法存活的,它现在之所以能生存,不是因为它通过提高效率压低了边际成本,仅仅是因为政府的关税人为地提高了生产者的收入而保护了它们,所以这部分产量就是低效率的产量。显然,关税对国内生产者的保护,是保护落后!正是这部分本该被市场竞争淘汰出局的产量却在关税的保护下得以生存,造成了b的损失。

从另一个角度来看, 社会用于生产的资源是 稀缺的,自私的人看着市场价格来配置资源,使 资源都用在收益率最高,也就是最有效率的用途 上。把交易费用也考虑在内, 竞争会使得资源在 各种用途上的收益率(效率)是一样的。但政府 通过关税人为地提高了与进口竞争的产业的收益 率,就会吸引资源从其他产业流出,流进这些受 保护的产业之中。但其实这些受保护的产业效率 并没有真的提高,这等于使资源从效率较高的产 业流出,流讲效率较低的产业,于是导致整个社 会的资源使用效率下降,即资源创造财富的能力 下降, 当然造成了损失。显然, 政府行为扭曲了 人们的选择, 使收益率与效率脱了节。

再从第三个角度来看,包括关税在内的贸易保护主义政策的本质,都是侵犯私有产权,这一点在前面的讲义内容中已经解释过了。保护私有产权是价格准则(市场制度)赖以成立的游戏规则,私有产权被侵犯就意味着游戏规则遭到破坏,价格准则至少局部地不能成立,非价格准则取而代之,必然带来租值消散,当然会使社会受损。

图7-1中右图画的是自行车的世界市场的情况,本国作为进口国为世界市场"贡献"的是(进口)需求曲线。右图是从世界市场的角度看,也能看到关税造成了b+d的损失,只是它不如左图能那么清楚地辨析损失分别来自消费的减少与低效率的生产的增加。

§3 关税的福利分析——大国情形

上一节分析的都是"小国"。什么是"小 国"呢?不是指国土面积小或人口少的国家,而 是指该国在国际贸易中所占的市场份额小。一个 政治上或地理上很大的国家, 完全可能在国际贸 易上是小国。例如改革开放之前的中国, 因为实 行闭关锁国政策, 很少参与国际贸易, 占世界市 场的份额就很少。小国如果实行关税等贸易保护 主义政策,必定导致进口量减少。但因为小,它 就有如大海里的一滴水, 世界市场上多它一个不 多、少它一个不少,它的进口量减少也就对世界 市场没啥影响。从前面的图7-1可见,世界市场 的价格在小国实施关税政策之前或之后都岿然不 动。

然而,与小国相对的,自然就是"大国"。"大国"当然也不是指国土面积大或人口多的国家,而是指在国际贸易中所占的市场份额很大。一个政治上或地理上很小的国家(地区),完全可能在国际贸易上是大国(地区)。例如中国香港就是典型。这个弹丸小地,在20世纪70年代里有多项产品在国际贸易领域内是无可置疑的。大国(地区)如果实行关税等贸易保护主义政策,也必定导致该国的进口量减少。而因为大,它就有如池塘里的一头大象,它的进口量减少便有如大

下面的图7-2就是对大国实行关税政策的分析。由图可见,世界价格在没关税前是300元,有了关税之后就下降为297元,这是因为该国的进口量减少导致世界市场上的需求量大幅减少,在供给不变的情况下,供过于求就造成价格下降。

象跳了出去,会明显地影响池塘的水面高低,即

明显地影响世界市场的价格。

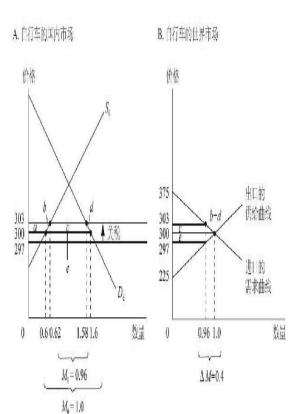


图7-2

其余的分析,基本上与小国的情况类似,只是要指出一点:政府的关税收入现在不是c,而是c+e,因为关税导致的国内价格上升是从新的世界价格297元往上加,不是从旧的世界价格300元往上加。但其他生产者盈余与消费者盈余的变化还是要从旧的世界价格300元算起。这就导致大国的关税对该国的福利影响是e—(b+d)。这是个重要的不同,因为这个值完全有可能是非负的!也就是说,大国开征关税,有可能给该国带来净收益,而不像小国那样必定是净损失。

要怎么看待这个问题呢?这能说明大国开征 关税是好事吗?首先要看的是,什么情况下关税 能使大国获得净利益。由图可知,要使得e> b+d,就要让e的底和高尽可能大。其中的经济含 义是,大国的关税要使进口量减少得不多,而且 关税大部分被世界价格的下降所抵销,从而使国 内价格上涨得很少。也就是说,要想使大国开征 的关税对该国有利,条件恰恰是关税的保护力度 不大!这就是问题所在。政府之所以要搞关税,目的是要保护国内生产者——虽然本质上是保护落后,但总会"美化"为"保护民族产业",而不是要使国家整体获得净收益。如果不想让关税损害整个国家,那就几乎不能达成保护国内生产者的初衷。从二者这样的矛盾对立,其实可以更清楚地看到保护国内生产者是以牺牲国家整体利益为代价的本质。

以上就是传统教科书对关税所做的福利分析。当然还可以把从量税改成从价税,分析会变得复杂,但对基本结论影响不大,再做深入也只是技术性加深,这里就从略了。

要我来评价传统教科书的分析,还是那句话:教科书的分析是对的,但肤浅!肤浅之处在于,它忘记了人是自私的!关税等贸易保护主义政策会损害消费者和进口商的利益,但自私的人不会坐以待毙、眼巴巴地看着自己的利益受损而无动于衷,他们一定会采取"上有政策,下有对策"的防卫行动。对于消费者来说,从前面的福利分析可知,他们损失巨大!但由于他们人数众

多,一方面使巨大的损失除以众多的人数之后平均到每个人身上的损失就不多了,另一方面则是人数一多就难以齐心合力、协同一致地采取防卫行动(即合作的交易费用很高),所以他们只能是沉默的大多数,成为被宰的羔羊。

然而, 进口商就不然了! 所以, 在现实之 中, 进口商不会只是被动地纳税、简单地提价, 而是会通过提高质量来确保原来的市场份额与收 入, 关税是从量税时更是如此。换言之, 关税的 初衷本来是保护国内生产者, 客观的效果却很有 可能是"强迫"国外生产者这些竞争对手提高质 量! 国内生产者本来就是不具有比较优势的落后 分子, 越保护就越落后: 国外生产者本来就是具 有比较优势的进步分子, 越压制就越进步。于是 国内外生产者的竞争力差距不仅没有缩小, 反而 越拉越大!这种适得其反的吊诡结果,教科书的 肤浅分析是看不出来的。

不过,我要留到后面讲解非关税壁垒时再详细地做有关的分析。因为非关税壁垒中的配额、 自愿出口限制都是数量限制,在性质上比关税中

较为通行的从价税更接近从量税的特征, 所以进口商以提高质量来应对利益受损的行为远远比关

税要明显得多,也就更有说服力。

第八讲 非关税壁垒

前一讲介绍了贸易保护主义政策中最广泛、 历史最悠久的关税(壁垒),这一讲则是关于非 关税壁垒的。一切关税以外具有贸易保护主义效 果的政策,无论是否直接作用于国际贸易,都是 非关税壁垒。所以这个大类里包含了各种各样、 形形色色的政策,而且随着时间过去,还不断地 推陈出新、花样百出,充分反映了政府也可以是 创意无限的!因此,实际上我们不可能穷举世界 各国存在的非关税壁垒,只能重点地讲解其中一 些最具有代表性的。

§1 为什么会出现非关税壁垒?

在具体地讲解那些最具有代表性的非关税壁垒之前,先解释一个现象:为什么会出现非关税壁垒?既然已经有了关税,为什么还要搞非关税呢?这里先抛出答案,因为它会让人大吃一惊!答案是:因为有世界贸易组织!

这是个吊诡的答案。因为世贸组织的存在是 为了推动国际贸易自由化,怎么反而成了非关税 壁垒出现的罪魁祸首呢?可是这个世界就是充满 了如此吊诡的情况。

先看看世贸组织是怎么产生的吧。事情要追溯到"二战"之前的经济大萧条!我在《经济学讲义》中解释大萧条的成因时已经提到过,美国为了应付大萧条而推出臭名昭著的关税法案,引发各国互相报复的关税战,使得经济雪上加霜,大萧条更为严重。那里限于篇幅,没有做详细的介绍,这里既然是"国际贸易",正该好好介绍一番。

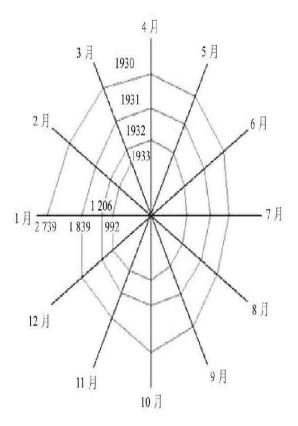
1930年,美国国会通过《斯姆特-霍利关税法》(Smoot-Hawley Tariff Act,前面两个人名是动议这个关税法案的两个议员的名字),将当时的进口税率大幅提升至60%!当时的美国跟今天的美国不同,是有贸易顺差的。也就是说,即使是站在重商主义那种错误的角度来看,参与国际贸易也对美国有利,它却居然搞贸易保护主义!真是"搬起石头砸自己脚"的典型。以当时美国人

国内企业的产品大量过剩, 那就对来自外国的讲 口品加关税,阻止它们进来,消费者没有外国的 讲口品可买,就只好转向本国企业生产的产品, 就有利于减少过剩商品,从而有助于摆脱大萧

那种一根筋的思维,是认为现在国内经济不好,

条。可是, 正如前面对关税的分析那样, 关税只 会给国家整体带来福利上的净损失, 也就是使整

个国家变得更穷。那还怎么能改善经济状况,摆 脱大萧条呢?



此外,当时其他国家强烈地反对美国通过这个关税法案,但美国仍然一意孤行。好吧,你不听我的反对意见,非要对我出口到你国家的产品征税,那我也可以对你出口到我国家的产品征税嘛!就是这样,关税战爆发,互相报复之下,两败俱伤!如以下的图8-1所示,从美国推出这关税法案的1930年到1933年的短短三年之间,国际贸易额下跌了将近2/3!事实上,美国的进口在两年之内就下跌了40%。这意味着专门从事国际贸易的美国企业大批破产,因为现在没那么多生意可做了!

这关税法案的后果之严重,不仅仅在于它直接加深了经济危机,还最终导致了"二战"的爆发!试想,如果我可以通过出口产品到你国家去赚点钱,那我还有可能平平安安地熬过危机。可现在你直接断了我的财路,也就断了我的生路,那我就索性挥兵打过来直接抢啦!"二战"爆发的原因当然有很多,但经济方面的原因这是最重要

的一点,背后的逻辑其实也很简单。

正因如此,当"二战"结束之后,世界各国的政府痛定思痛,都承认当年犯下了大错,决心不再重蹈覆辙,于是它们于1947年协商成立了世贸组织的前身——关贸总协定(General Agreement on Tariffs and Trade,GATT)。关贸总协定的本质是约束政府,就是一旦一国签署了这个协定,该国政府就要按照协定的要求削减关税,此后不得再随意地提高——也就是不能再像"二战"前的美国那样一意孤行地提高关税,也就避免了各国竞相报复而引发世界性的关税战。

然而,正所谓"好了伤疤忘了痛",毕竟有一小撮人确实因为自由贸易而受损,他们劫持国家利益,推动政府又搞起贸易保护主义来。事实上,当年"二战"后各国本打算建立一个覆盖范围更为广泛普遍的世界性的贸易组织,就是因为有这些人的反对,最终只搞了个并非组织、只是协定的关贸总协定。而且,即便如此,仍然由于这些人的阻挠,关贸总协定规定的生效条件始终未能全部达到,于是作为多边国际协定的关贸总协

定从未正式生效,而是一直通过《临时适用议定书》的形式产生临时适用的效力。尽管先天不足,关贸总协定还是通过推动贸易自由化而显著地促进了国际贸易在战后的蓬勃发展。但经济越发展,竞争就越激烈,在自由贸易中受损的那一小撮人就越有强烈的动力反对自由贸易。各国政府被这些人的利益所把持,贸易保护主义的倾向又慢慢抬头了。

但是,现在跟"二战"之前不同,有关贸总协定的约束,政府想搞贸易保护主义,却没法去动那个关税,怎么办?那就"上有政策,下有对策"地搞"非关税壁垒"吧!是的,如果世界各国的政府不是衷心地相信自由贸易——严格来说,不是它们信不信,而是它们能不能免疫于一小撮人劫持国家整体利益——那么即使有关贸总协定这种约束政府搞贸易保护主义的国际条约,也是没啥意义的。他铁了心要搞贸易保护主义,你不给他搞关税,他就"见了红灯绕着走",找旁门左道去搞非关税壁垒。

这一讲后面分析非关税壁垒时就会指出,非

关税壁垒比关税壁垒对一个国家的伤害更为严重!如前一讲所言,如果是大国,理论上还有机会通过关税使国家整体获利(但税率不能太高);然而如果搞的是非关税壁垒,这一讲的分析会显示,无论大国小国,一定是净损失!而且损失一个比一个大!也就是说,如果前提是一个国家非搞贸易保护主义不可,那我的建议是:搞关税吧!虽然都是伤害,但搞关税比搞非关税的伤害至少要轻得多。

然而悲剧的是,正因为有了关贸总协定的约 束,那些铁了心要搞贸易保护主义的国家只好去 搞非关税壁垒了,于是伤害自己更深了!这就好 比,为了对付一个沉迷于网络游戏的小孩,父母 把家里的网线剪断了,让他没法再上网。可是这 小孩为了能继续玩儿网游,索性离家出走跑到外 面的网吧去上网,结果对他反而更危险!——在 家里玩,至少父母可以盯着他:在外面的网吧 玩,可能会遇到坏人。所以,真正治本之道,是 要教育小孩懂事, 让他真正地明白沉迷于网游的 危害, 而不能一味地强行压制, 否则最终的结果 可能适得其反、伤害更深。同样的道理, 要想世

界各国的政府不搞贸易保护主义,真正有效的是破除那一小撮既得利益分子对国家利益的劫持——其根源是民主制度!——光靠关贸总协定之类的国际组织是不可能真正有用的。

可是,要破除一小撮既得利益分子劫持国家利益谈何容易?(意味着交易费用很高。)于是,人们的选择是继续强化关贸总协定的覆盖范围,从以往只是针对关税壁垒(所以名字就是"关税与贸易总协定"),进一步发展为扩大到也约束非关税壁垒。世贸组织于1995年取代关贸总协定,也是因为想涵盖更广泛的、与贸易有关的一切议题,而不是像关贸总协定的名字所示那样狭隘地限于关税。[9]

然而,如前所述,政府在"发明创造"新的非 关税壁垒方面,展示出其"创新能力"可是一点都 不亚于私人或企业!世贸组织把当时一些最常见 的非关税壁垒纳入约束的范围,如规定加入世贸 组织的成员国就不得再对其他成员国搞配额限制 ——我国当年致力于加入世贸组织,很重要的一 个原因就是想借此令美国取消对中国纺织品的配 额限制。可时至今日,非关税壁垒的发展日新月异,配额早已是明日黄花,过时啦!

更可怕的是, 现在涌现的一些新的非关税壁 垒甚至直接利用世贸组织框架下的规则来搞贸易 保护主义! 最典型的是反倾销、反补贴、特保等 非关税壁垒。这些世贸组织框架下的规则设计出 来,本意是让市场较为薄弱的发展中国家有个缓 冲机制,从而吸引广大的发展中国家也愿意加入 世贸组织,加入自由贸易的大阵营。可是自从中 国加入世贸组织以来, 却屡屡被各世贸组织成员 国——无论是发展中国家还是发达国家——利用 这些规则来挥舞非关税壁垒的大棒。在加入世贸 组织之前,估计很少中国人——即使是从事对外 贸易的人——听说过"反倾销、反补贴、特保"这 些术语,现在这些都几乎成了耳熟能详之词,对 于从事对外贸易的人来说, 更是让他们一听就头 疼。这就有如, 法律对于某些重罪处以死刑的惩 罚,却被人利用了去杀人!

也于是,对于世界贸易的制度现状,我的建议是:取缔世贸组织!

§2 进口配额

接下来就正式地讲解具体的非关税壁垒。

最早出现、使用最普遍的非关税壁垒是"进口配额"。所谓"进口配额"是指对一种产品在一段时间内进入某国的最大的数量限制。这种数量限制,往往要配合使用"进口许可证"来实行。

关于配额的几何分析如图8-2所示。左图中的SD+QQ(国内供给与进口配额加起来的总供给曲线)去掉之后,表面看起来与以前关于关税的几何分析图是完全一样的。实际上,那条总供给曲线是可有可无的,去掉也无关紧要。这样,从几何图来看,关税与配额似乎毫无区别。然而,二者当然有区别!但几何图上看不出这种区别来。这就证明了一点:数学只是个工具,不是经济学本身!一样的数学分析,背后的经济含义可以是大不一样的!那么,下面就补加经济含义,来分析配额与关税有着多么重大的区别。

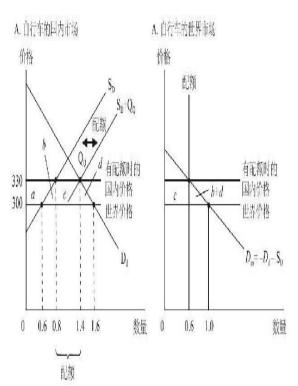


图8-2

区别之一: 从几何图来看, 关税也好, 配额 也罢,都会使国内价格从原来的300元上升到330 元, 进口量下降。然而, 这其中的因果关系是完 全不同的! 在关税的情况里, 是先有价格上升, 再有进口量下降——因为进口品加了关税之后, 在国内销售就必须加价,与之竞争的国内产品就 跟风涨价,导致需求量减少、国内供给增加,于 是进口量下降。也就是说, 价格上升是因, 进口 量下降是果。可是在配额的情况里,是先有进口 量下降,再有价格上升——因为配额直接限制了 可以进口的数量, 在国内的供求状况不变的情况 下, 进口量减少当然会导致供不应求, 从而推动 价格上升。也就是说, 进口量下降是因, 价格上 升是果。关税与配额,价格与进口量的因果关系 截然相反, 可几何图是反映不出这背后因果关系 的区别的。

不要以为这因果关系的区别不重要,其实很重要!这里出一道题目,思考出答案后就能明白这因果关系的区别为什么那么重要了。这题目是:如果由于某些原因,国内需求上升,对进口品实行的是关税,或实行等效的配额(即导致国

内价格上升的幅度与征关税时一样),会有什么 不同的结果?

区别之二:关税与配额对消费者与生产者的福利影响是一样的,都是消费者损失a+b+c+d的消费者盈余,而生产者获得a的生产者盈余。但c呢?在关税里,c是政府获得的关税收入;但在配额里,政府没有征税,c到哪里去了呢?这就是配额的福利分析中最关键的问题。

首先,要弄清楚c现在到底是什么,然后才能追寻它的"下落"。在实行配额时,进口商并没有交税,所以他如果能获得配额(许可证)在国内销售产品,就能获得较高的价格330元,比没有配额时只获得300元的价格要高30元。于是,直观地看,c是获得配额的进口商凭空得到的较高收入。

但是,怎么可能凭空得到较高收入呢?仔细地辨析,对于c,可以有两个角度的看法,其实是同一性质。从一个角度看,它是一种归属于配额(许可证)的租值。我在《经济学讲义》里已经指出,租值是指资产的价值,而一切能够给产

权人带来收入的东西都是资产。对进口商而言,他要获得330元的价格,投入的资产除了一般的生产性资产之外,还得有一张进口许可证!来自进口许可证的收入就是那30元,而不是其余的300元,因为那300元是进口商在世界市场上也能获得的收入,与是否拥有进口许可证毫无关系。事实上,一般的教科书会把c称为"配额租"。

从另一个角度看, c其实是垄断租值! 我在 《经济学讲义》中已经指出,垄断(觅价)的正 确界定不是以市场内是否只有一个生产者为标 准,而是以是否存在进入门槛,阻止市场之外的 潜在竞争对手自由地进入。配额(许可证)正是 一种进入门槛, 只是特定地用于阻止外国企业自 由地进入国内市场。由此就能更清楚地看到,为 什么设置配额之后国内价格上升了。表面看是因 为供求关系变了, 背后的原因其实是因为配额形 成了进入门槛, 使得不是所有人都能想进来就进 来,干是市场内具有了一定的垄断性,在进入门 槛的保护之下,已经在场内的人可以提高价格也 不会被竞争淘汰出局。是的,从这个角度来看, 可以清楚地看到配额的本质是垄断, 是行政垄

断!

以上两个角度其实是同一回事,都说明c是租值,本质是政府人为搞出来的行政垄断的租值,具体地物化为一纸进口许可证。所以,这一纸进口许可证是值钱的!自私的人当然想争夺这值钱之物,那怎么分配或怎么决定胜负呢?这就是配额的分配问题,其实质是分配c的租值。

还是根据我的《经济学讲义》,分配稀缺物 品或决定竞争稀缺物品的胜负的准则有两大类, 一是价格准则, 二是非价格准则。价格准则是价 高者得,也就是拍卖了。政府把配额拍卖出去, 进口商会愿意出多少钱购买配额呢?显然,为了 确保淘汰竞争对手, 进口商会直接把投标价就定 在30元!不会高于,也不会低于30元。因为如果 低于30元的话,如15元,竞争对手会出价16元将 你淘汰掉, 但你事先就想到这个可能性, 你会把 出价调高到17元去淘汰对方,但对方也会事先想 到,又把价格调高到18元.....这个过程一直下 夫,最终一定会把价格调高到30元。但也不会高 于30元,如31元。因为虽然这样可以把配额抢到

手,但也只能每单位商品多卖30元,不足以弥补购买配额的成本。当然,这个分析是基于所有参与拍卖的人的所有情况都一样,如都有相同的产品(种类与质量都一样),也都有相同的信息,等等。现实中不可能是这样,所以不同的人对拍卖标的物的估价也不同,出价也就不同。这一点后面还会再做更深入的分析,现在暂时就只考虑理论假设的那种简单情况。

这样,如果使用价格准则来决定配额的分配,其效果与关税是一样的,只不过c是以拍卖收入而不是关税收入的形式落入政府手中。

但如果是以非价格准则来分配呢?按《经济学讲义》里的知识来推理就知道,租值消散一定会发生——例如,如果是先到先得,排队就会出现——但降低租值消散的行为也一定会出现。而这降低租值消散的行为就是行贿受贿!这一来,c其实就是被进口商与受贿的政府官员共同瓜分了。要注意,进口商是外国人,这就意味着c的一部分流失到国外,也构成了实行配额的国家的损失。

这样,配额给一国带来的损失,取决于以价格准则还是非价格准则来决定配额的分配。如果是以价格准则分配,损失与关税一样,都是b+d;如果以非价格准则分配,损失就比关税更高,是b+d再加部分的c。这就是为什么我前面说非关税壁垒比关税壁垒更糟糕的缘故了!

然而,这还只是限于几何图分析出来的损失。配额对一国造成的更大损害,还在于它败坏了社会风气,腐化了政府官员。因为如前所述,c的分配如果采用非价格准则,就会出现行贿受贿之风。

行贿受贿,或者更广泛地说是贪污腐败,其成因是什么?人们一般认为,大概都是政府官员道德沦丧啦,觉悟不高啦……于是每次反腐倡廉的"主题节目"都必定是肃贪整风,一边捉几个典型拉下马去斩首示众,一边树立几个廉洁奉公的先进模范大肆表扬,后来又有"高薪养廉"的论调……这一切,有用吗?我不会说它们完全没用,但用处实在有限!是的,这世上确实有焦裕禄,有包青天。但问题就在于,通过教育,通过

表扬先进、严惩贪官,就能让政府官员普遍廉洁,基本上杜绝贪污腐败的行为吗?

要回答这个问题,可以先思考另一个类似, 但答案明显得多的问题: 众所周知, 刘翔跑步很 快。那么人们可以通过训练一个普通人, 教会他 跑步的各种技巧,然后在他参加比赛的时候提供 很高的奖金之余,还在他背后举起一支手枪,对 他说:"你如果跑不出刘翔的速度,就一枪打死 你!"这样,有教育、有奖励、有惩罚,这个人 能跑出刘翔的速度吗?答案是显而易见的:不可 能!要真有这个可能,人们早就用这种办法去训 练普通人, 这世上就不会只有一个刘翔了! 用同 样的逻辑,就可以容易地看到前面那个问题的答 案:通过教育,通过表扬先进、严惩贪官,能够 让贪污腐败的情况有些改善, 但不可能把人人 都"改造"成焦裕禄或包青天。

其实,贪污腐败的根源不是政府官员道德沦丧——经济学的基本假设是人是自私的,所谓的道德沦丧,只是自私的一种表现——而是因为使用了非价格准则,导致租值消散,于是自私的人

想方设法要把消散的租值抢到自己手里去。事实 上, 经济学对贪污腐败的研究都集中于一个 叫"寻租经济学" (rent-seeking economics) 的分支 里,那"和"就是指租值了。如果不是有租可寻, 寻租(贪污腐败)的行为又从何而来?但为什么 会有租值? 那正是政府管制搞出来的! 政府以管 制构建起进入门槛,门槛的租值就由此而生。外 面的人想进去,得向政府取得进入的许可证。可 是政府是一个虚无的概念,真实存在的是一个个 政府官员。既然门槛有租值,又不使用价格准则 来分配,门槛的租值就会消散,自私的人就会设 法把租值攫取到自己手里。理论上说,政府官员 对管制所形成的门槛并没有产权, 但许可证要经 他之手发出去,他实际上就在一定程度上控制了 这门槛的部分产权,要进去的人不跟他赎买,岂 可得平?

这样,贪污腐败的根源是因为有租值,而这租值是政府管制促成的,所以贪污腐败的真正成因是政府管制!换个角度看,为什么政府不选择以价格准则分配租值,而是选择以非价格准则呢?就是因为如果以价格准则(如拍卖)分配,

钱进了国库: 但如果以非价格准则分配, 行贿的 钱可是讲了政府官员的私人腰包! 于是,从这个 角度来看,政府管制的目的其实很可能是为了创 造租值以便官员贪污! 从这个倒过来看但甚为正 确的角度出发,真实世界里触目皆是政府管制 ——不仅仅是国际贸易领域里有配额,一国之内 的各行各业里也到处都有进入管制, 如出租车的 牌照管制、各种行业的所谓资质要求.....政府搞 这些管制的目的是什么? 政府当然不会公然承认 是为了创造租值以便官员贪污, 而一定会说出冠 冕堂皇的话,例如"实行出租车牌照管制是为了 公众不会因为坐了黑的而利益受损"之类。但 是, 这是真的吗? 请客观冷静地去思考一下吧!

话说回来,在现实世界中,人们观察到的现象是:越是管制重重、门槛租值奇高的地方,贪污腐败的情况就越严重!例如,以前中国的贪污重灾区是哪里?是海关!赖昌星的案子大家都知道吧?赖昌星有多厉害?厦门整个官场全给他买通了!不仅是厦门,他其实一直买通了更高的权力层!否则,你以为他怎么能逃到加拿大去?你一个普通人,想出国就能出国吗?想逃走就能逃

走吗?他为什么有那么多钱买通这么多人?他的钱主要是来自走私汽车。前面第六讲"H-O模型"中举过汽车的例子,介绍了以前汽车的关税有多高。一辆车不含税的价格也有几十万,关税还几倍于车价,那就是如果能不交关税而进来,省下的钱是上百万啊!走私一趟不可能只走私一辆车吧?可想而知走私汽车的利润有多高,则赖昌星可以用于贿赂政府官员的"租值"就有多高!

试想他拿出这租值的一部分去收买政府官员,给你10万你倒不倒?不倒?那给到50万、100万怎么样?还不倒?1000万、1亿呢?就算当年的厦门官场里有焦裕禄那样的人,给到1亿他都不倒,那简单,拿这钱去收买你的上司,让他直接把你调走!

新闻里曾报道过这样的真实事件:某海关贪污案开庭审讯,被告人承认控罪之余,向法官求情,说他其实不想收贿款,但他不敢不收!收到的钱他既不敢存进银行(怕在银行系统里留下痕迹),也不敢花,全都堆放在家里的床底下,一分都不少!由此可见此人虽然不是焦裕禄,但因

为胆小怕事,其实是不敢贪污的。可是同样是因 为胆小怕事, 他又不敢不贪! 为什么呢? 因为大 家都收钱, 你不收, 你那么干净, 我们这些肮脏 的人岂不是很危险?!一旦发生什么事情,你会 不会率先去告发我们啊?看过《水浒传》里林冲 上梁山泊的那一段吗?梁山泊的人要林冲先去干 什么?对,是要搞个"投名状"来。什么是"投名 状"?就是去杀个人,有鲜血染了手,有了人命 案在身,梁山泊的人才相信他是真心来投靠的。 还有香港那些黑社会电影,如《古惑仔》那样 的,一个人坐了牢出来,大家就跟他拥抱,向他 庆祝, 跟他说:"你终于是我们一伙的了, 是我 们的兄弟了!"为什么?因为案底"花"了,不再是 身家清白之人了!

时至今日,人们已经很少听说海关频频发生 贪污案了。是海关的人突然之间接受了教育,道 德水平提高了,于是减少了贪污吗?当然不是! 显然是因为随着中国加入世贸组织,关税普遍下 降,租值大减,于是不但走私的利益大跌,就连 可以拿来行贿的租值也所剩无几,贪污自然而然 就近于绝迹。现在,贪污的重灾区还有,是在哪 里呢?答案是: 国土局! 虽说土地是拍卖的,但 拍卖之中要搞些猫腻并非难事,价格准则中掺杂 非价格准则的情况多的是。而土地涉及的租值之 高,跟汽车相比不遑多让。

所以,只要有管制,管制造成的门槛租值足够高,品德再高尚或胆子再小而不肯或不敢贪污的人,都抵御不了行贿者的"银弹攻势"。因为有租可寻,才会有租可用来收买政府官员。贪污因管制而生,管制却也恐怕是为了便利贪污而生。

阅读材料:"高薪养廉"的神话

说到贪污腐败,我想借此机会顺便批倒 一个名为"高薪养廉"的神话。

不少人认为,官员贪污风气盛行的原因除了官员的品德问题之外,还因为官员的收入太低。如果实行"高薪",就能"养廉",一方面官员(公务员)收入高了就不用通过贪污来获取收入;另一方面官员一旦被查出贪污就会失去高薪,因此贪污的机会成本大增。这些主张"高薪养廉"的人们还往往举中

国香港、新加坡为例,作为证明。

然而,"高薪养廉"是个神话!

为什么这样说呢?首先,怎么定义"高 薪"呢?一个高级工程师一个月的薪金高达 上万,与他同在一家公司里工作的清洁工一 个月的薪金只有1 000。高级工程师是高薪 吗?未必。那清洁工如果月薪有5 000, 虽然 还是远远不如高级工程师的月薪上万, 但他 拿的算是高薪吗? 恐怕十有八九的人会点头 认同。这就是问题所在。根据经济学中 的"收入分配理论",一个人的工资薪金如果 与他对有关生产做出的贡献是相适应的, 何"高薪"之有? 但如果他的薪金高于他做出 的贡献,那就可以称为"高薪"了。可想而 知, 这时外面的人削尖了脑袋、挤破了头也 要进来竞争这个岗位。

事实上,20世纪90年代,给公务员大幅加薪,当时就是打着"高薪养廉"的旗号,因为当时他同时还在致力于打击贪污行为。朱老是真的相信这个旗号而那么做,还是只是拿这个旗号做幌子,我不得而知。但平心而

论,他当时那样做是应该的。因为在此之前 公务员的工资水平确实太低了——是指低于 社会上从事具有可比性的非公务员工作的工 资水平。公务员工资水平偏低,一方面会使 得政府在与其他企业在劳动力市场上竞争人 才时处于下风,难以吸引高素质的人才进入 政府,从而降低公务员队伍的人才质量:另 一方面则会使已经在政府内工作的公务员想 方设法"创新"出各种各样的管制,以便利贪 污, 间接地把自己应得的那份工资收回来。 要注意,后者虽然也是通过搞管制来便利念 污,但原因在于公务员的工资水平受到价格 管制而低于均衡水平,导致公务员采用其他 方式间接收回被管制的价格,以降低"租值 消散"。

考虑到公务员的职位具有"铁饭碗"的性质,公务员的工资水平确实是应该在一定程度上低于社会上从事具有可比性的非公务员工作的工资水平。因为"铁饭碗"所带来的安全性也有价值,是一种非货币收入,加进以货币表示的工资水平之后要与非公务员的工

资水平相等,才能达到均衡。当然,均衡是个概念,要转化成看得见的事实。如果人们看到一个社会上既没有普遍地出现人们竞相争取成为公务员的现象,也没有较多地出现公务员的现象,就可以确定公务员的工资水平是合理的,与非公务员的工资水平是合理的,与非公务员的工资水平偏低;但时至今日,公务员的试如此火爆,反映出现在"低级别"公务员的工资水平(包含各种福利在内)是偏高的。

注意:公务员考试火爆并不能反映"高级别"公务员的工资水平偏高,因为公务员考试选拔的是低级别公务员。高级别公务员的工资水平很可能仍是偏低的,因此会出现张五常教授指出的"投资贪污"的现象,即有主事地方上的投资项目权力的高级别公务员(干部)与承办工程的联手骗点钱,有时赚取一些非法的"回佣"。只要投资回报率高于市场利率,就说明主事投资的干部是值得拿这些钱的,只是制度上不允许,于是以贪污

的形式呈现出来。有关问题比较复杂,详情请看张五常教授的文章《政府主导投资与奖罚不对称的困扰》一文。

既然低级别公务员的工资水平偏高, 那 就算是"高薪"啦?这"高薪"有"养廉"吗?从 事实来看,自赖昌星一案之后,中国的巨贪 大案确实有所减少。但如前所述, 这只不过 是因为中国加入WTO之后大幅降低了关税, 贸易壁垒大降, 由壁垒造成的租值大减, 干 是无污可贪了。除了海关之外, 其他领域也 有类似的情况。政府大举减少对经济事务的 干预, 计划经济转型为市场经济的制度改革 快速推进, 政府管制大量取消, 官员的廉洁 程度自然而然就能提高。当然,以"双规"狠 狠打击贪污的惩罚措施的加强也有一定的功 劳。只是这始终只能算是"治标"之道,"治 本"之道仍是上述有利于减少政府管制的制 度改革。而且,从道理上来说,现在(低级 别)公务员虽然"高薪",可是跟当年那些贪 污收入相比,又岂可同日而语? 赖昌星几十 万甚至几百万上千万地给厦门大小官员"发

工资",政府那些正规的所谓"高薪"跟它比哪能有什么"竞争优势"?

人们会问: 那中国香港、新加坡的事实 又怎么样?

香港的公务员高薪,与香港官员从贪污 横行变成廉洁清明并不是一路随行的。香港 公务员的薪金开始节节攀升之时,香港早就 已经是一个以廉洁著称之地。事实上,香港 公务员的"高薪"是港英政府眼见回归在即而 急于散尽财政盈余而大搞"社会福利"的政治 手段中的一环而已,与"养廉"的动机与效果 都毫无关系!港英政府(尤其是最后一任港 督彭定康) 在香港临回归之前为香港埋下了 两枚很厉害的炸弹,其一是"社会福利",其 二是"民主制度",果然使得香港在回归之后 一蹶不振、竞争力大跌,经济自然也只能跟 着不景气。但这个问题跟这里要分析的主题 没什么关系, 为免跑题, 就此按下不表。

再说新加坡。从表面来看,新加坡的公 务员确实高薪,也确实廉洁,但二者之间存 在因果关系吗?如果见到两个现象一先一后 或同时出现,不加辨析其背后是否真的存在 逻辑相关性就认定二者有因果关系,那可是 犯了马歇尔批评过的"以事实解释事实"的错 误。

我本来也不明白新加坡的"高薪"与"廉 洁"之间是否真的存在因果关系,直到2012 年初听到这么一条新闻,说新加坡总理被要 求减薪36%,但尽管如此,他的薪金水平仍 远远比美国总统要高(见表8–1)。事实 上,新加坡总理薪金最高还不是那时,而是 在2007年, 高达310万新加坡元(1美元约合 1.51新加坡元), 是当时美国总统年薪的6 倍, 日本首相年薪的7倍! 据那条新闻报 道,新加坡总理李显龙为自己的高薪辩护时 说,他的薪金虽然比美国总统高很多,但美 国总统其实还有很多隐性收入, 如白宫这座 官邸是白住的,出行使用的"空军一号"直升 的。所以真正的收入如果都加起来, 他并不 比美国总统的收入高。一般人听了他这话, 大概只当作辩解之言听过就罢了, 不会相

信,更不会深思他的话有没有道理,是不是事实。但我听了之后,从经济学的角度细心沉思加以分析,就发现他说的是大实话!而由他这番大实话引申出去,我还一举想通了前面的问题,即新加坡的"高薪"与"廉洁"之间是否真的有因果关系。

根据"寻租经济学"的正确分析, 贪污腐 败是因为有政府管制而起。由此可推断,新 加坡比较廉洁,是因为新加坡政府管制不 多,很少插手干预市场,从而使得新加坡的 官员从根本上无污可念。那新加坡的"高 薪"又是怎么回事呢?李显龙说出了背后的 真相!我听了李显龙这番"自辩"之话后再去 了解新加坡的相关情况,发现是佐证了他那 番话的。原来新加坡的公务员(包括内阁官 员这些高级别公务员)拿了高薪之后,几乎 再无任何特权与福利!正如李显龙所说,美 国总统可以白住白宫,可以白坐"空军一 号",而李显龙是没这些福利的。一个重要 的事实是:新加坡很少有公务车,政府官员 甚至在办理公务时都是开自己的私家车。也 就是说,新加坡的做法,是把其他国家给予 公务员的所有或明或暗的特权与福利,通通 折成薪金,"明码实价"地发给公务员,以换 取他们再也不能享受这些特权与福利!

表8-1

 李显龙(新加坡总理)
 169万美元

 野田佳彦(日本首相)
 51.3万美元

 奥巴马(美国总统)
 40万美元

 吉拉德(澳大利亚总理)
 37.9万美元

 萨科齐(法国总统)
 30.2万美元

 默克尔(德国总理)
 29.6万美元

卡梅伦(英国首相) 22.2万美元

资料来源:

http://news.ifeng.com/gundong/detail_2012_01/06/11785820_0.shtu_from_ralated,2012年1月6日《信息时报》

这样一来,表面上看新加坡的公务员拿着很高的薪金,但他们几乎不再享受其他国家的公务员视为天经地义的特权与福利。两相比较之下,到底谁更"高薪"?很难说!姑且不论美国总统的白宫与"空军一号"这些摆在明处的特权与福利如果折成薪金是否足以填补他与新加坡总理的差距,更重要的是那

些隐藏在暗处的费用"报销",简直是个难以估算的无底洞!我曾经听过这样的新闻:美国某国会议员为了在他百忙之中无法分身离开之时能抢购到一张珍稀的邮票,就让他的司机开着他的公务车去邮票的发售地,然后再空车回到华盛顿。这一来一回的花费,全由纳税人来给他报销,因此新闻一曝光,引起民众的一片哗然与愤怒指责。

事实上,我国的新闻报道里,也不乏类 似"公车私用"的报道与批评。然而, 愤怒的 民众不懂经济学, 只是一味地耽于愤怒, 或 者只是一味地叫嚷"加强管理"。姑且不论加 强管理会否真的有用,要加强管理那就要多 搞审计。像我国现在的审计署权力很大,动 不动就审这个部门, 审那个部门, 审得大家 心惊胆战、风声鹤唳。可是民众有没有想 过: 谁来审计这个审计署呢? 这只不过 是"谁来监督监督者"的问题的翻版而已。其 他部门会乱花纳税人的钱, 审计署的人就不 会吗? 他们还打着花这钱是为了加强管理不 让其他部门的人乱花钱的"冠冕堂皇"的旗

号,岂非更是可以名正言顺地乱花钱?纳税 人会不会其实是被审计署卖了还替它数钱? 就算审计署里的人个个都是天使, 养着那么 多天使的审计署,本身就是一大花费吧?如 果把这些花费折成现金直接发给各级大小官 员,以换取一举取消他们的各种大小特权与 福利,会不会更划算?经济学的答案是肯定 的。因为这些钱直接发给官员,成了他们私 人的钱, 他们花起来就会格外小心, 不会再 轻易浪费。对了,这所谓的"高薪"无非是把 竞争准则从非价格准则调整同价格准则而 已, 当然能带来和值消散的减少。

客观上,这样将公务员的特权与福利折成薪金后形成的"高薪",确实是有利于达成"廉洁"的。因为特权中的一种,正是政府管制给官员带来了分配租值的特殊权力。没有了特权,也就没有了政府管制,自然也就没有了贪污的余地。然而,这样的"高薪"的好处,可不仅仅是"养廉",还可以减少政府官员花纳税人的钱所不可避免会带来的乱花一通不心疼的"浪费",也大大地节省了养着

一支庞大的审计人员以加强管理、控制公务 员贪污与浪费的费用,可谓一举多得。

顺便说一句,新加坡自1994年以来把内阁部长年薪的标准定为新加坡48位收入最高的银行家、律师、会计师、工程师和企业高管年薪平均值的2/3,这跟前面我提及的公务员薪金水平应该在一定程度上低于社会上同类性质工作的非公务员的水平,以反映"铁饭碗"的价值,是相适应的。

然而,新加坡这种"高薪"的"好政策"在李显龙手里还是维持不下去。可想而知,大幅减薪的同时,必然是要悄悄地把一部分特权与福利重新引入新加坡政府之内,否则竞争之下新加坡政府将留不住人才。民众因此要承担"无底洞"(一般不知道自己其实付了多少钱给政府官员)的后果,却心安理得于政府官员的"名义"薪金终于成功地下降,又是典型地被人卖了还替人数钱的悲剧。

我不由得想,如果还是李光耀这位"独 裁者"在位,新加坡之内谁敢叫嚷总理的薪 金太高呢?是的,虽然新加坡的"民主"相对 于很多所谓的发达国家或西方国家而言是虚有其表,但仅仅是在上者的"独裁"作风有所减弱,民主的干扰就已经迫不及待地抬头——李显龙就是迫于舆论压力才要行此减薪之举的。

张五常教授曾指出:民主,是更贪的! 因为民主国家的贪污是自上而下的。

不要只见世界上几个主要的发达国家是民主国家,它们的贪污相对来说不算严重,就以为民主制度是官员廉洁的原因——这又犯了马歇尔所批评的"以事实解释事实"的错,根本不查看背后的逻辑相关性,只见民主与相对廉洁同时出现在发达国家,就以为前者是后者的原因。只要把目光稍稍转向其他民主但不发达的国家,就会看到雄辩的事实是:这世界上绝大部分民主国家是贪污盛行的!

首先,发达国家贪污情况相对不严重,仍然是根据前述的"寻租经济学"的分析可知,主要是因为这些国家相对来说推行的是市场经济——是真正的市场经济(即基于保

护私有产权的游戏规则)。市场经济之下,政府插手干预经济的机会比较少,也就是政府管制比较少,自然没啥贪污的机会。而在那些民主而不发达的国家,推行的是伪市场经济,即表面上说自己是市场经济,但其实没有严格有效地保护私有产权的游戏规则,以权谋私等非价格准则横行无忌,其实是属于以管制界定权利的社会制度。既然是以管制界定权利,也就是政府管制普遍存在,自然是为贪污大开了方便之门。

再说民主国家中的贪污是自上而下的原因。因为民主国家里的最高领导人是靠投票选举上台,有任期限制的,迟早会失去手上的权力。中国俗话说得好,所谓"人走茶凉",权力在手之时不用来贪污,那就会过期失效!在自私本性的驱使下,民主社会的最高领导人不趁着手上还有权力时拼命贪污就怪了。事实也是,从东亚到南美到非洲,人们已经目睹过多少民主国家的最高领导人下台后不久就被曝出严重的贪污大案?

不过我仔细地思考这个问题, 觉得关键

并不在于民主还是独裁,而在干权力是否终 身制。即使是独裁,如果事实上是任期制的 (有些名义上是任期制, 但诵讨"垂帘听 政"的"太上皇"形式仍在事实上掌握着权力, 那就不是任期制),赶在失去权力之前搜刮 一番的意图还是挥之不去的。最典型的情况 是: 你听说过中国古代的皇帝有贪污的吗? 因为愚蠢而吝惜舍不得开仓赈济百姓,舍不 得赏赐有功劳的大臣或大将, 这类事情是会 发生, 但贪污是不可能的。这天下都是你皇 帝的了, 你还贪什么呢? 把钱从自己的左口 袋装讲右口袋去吗?这不是傻吗?是的,中 国古代的官员有贪污,可以是严重的贪污, 但皇帝从来都没有贪污一说。当然, 民主制 度下是一定不可能有终身制的, 所以民主相 对于独裁而言,除非能彻底地根除政府管 制,否则不可避免会出现最高领导人也贪污 的情况。而独裁社会有贪污,除了任期有限 的条件之外, 还要加上存在政府管制的条 件。

注意: 我这里只是说终身制的独裁可以

彻底地避免最高领导人贪污——即使存在政 府管制,贪污的也是下面的官员——可没有 说终身制的独裁一定是好事。终身制的独裁 的缺点是如果独裁者不明智, 虽然他不会贪 污, 但会做其他损害国家整体利益的事, 如 穷奢极侈、残忍嗜杀之类, 而终身制下想摆 脱这种不明智的独裁者,要用到政变甚至战 争等流血、损伤人命的手段, 因而交易费用 可能比有任期的独裁制及民主制的情况更 高。这一点我在《经济学讲义》最后一 讲"政治经济学"中关于独裁的困难里指出过 了。任何制度都一定有它的优点(收益)与 缺点(成本),要看具体的局限条件才能知 道采用它的收益与成本是什么,划算与否。

贪污是民主社会那样自上而下地贪比较可怕,还是(终身制下的)独裁社会那样自下而上地贪比较可怕?我认为是前者,因为只要最高领导人没给"污染",明智的独裁者会深明反贪的重要性与必要性。但如果连最高领导人都在贪污,上梁不正下梁歪,还有机会取消管制、根除贪污吗?

§3 自愿出口限制

前面详细地分析了最重要的非关税壁垒配 额,这里总结一下。与关税壁垒相比,配额对实 施国的危害有三大方面。

其一,如果不使用价格准则来分配进口许可证,则几何图中相当于c的配额租就会或多或少地流失到进口商(外国人)那里去,比之关税中的c都是进口国政府的关税收入是更大的损失。

其二,进口商在非价格准则下争夺配额租值 时,难免会产生租值消散。而能够最大限度地减 少租值消散的方式,往往是贿赂发放配额的政府 官员,从而间接地回到使用价格准则上。然而这 样做的代价,是败坏社会风气、腐化政府官员, 使得人们蔑视法律制度,由此而来的交易费用增 加很可能更为巨大。这种损失无法用几何图计算 出来,因此是无法估量之大。

配额其实还有第三方面的损害,但这里暂且 按下不表,先把另一种名为"VER"(自愿出口限 制,voluntary export restraints)、本质其实就是隐 藏的配额也介绍完了,再做分析。

VER从字面来看, 是出口国自愿对本国的出 口数量进行限制,但怎么可能有人能够出口而不 出口呢? 正如商家能把产品卖得出去怎么会不卖 呢?不可能!那所谓的"自愿"其实是被迫的,因 为受到进口国的政治压力而不得不实施。所以, 这VER其实还是配额,只是表面看是由出口国实 施的,就美其名曰"自愿"了。然而,出口国居然 被讲口国逼着做这种损害本国出口商利益的事, 这也太丢脸了吧? 所以, 在现实中, 主要是日本 在美国的迫使之下实施VER。众所周知,日本在 政治、军事上严重地依赖于美国,说得不好听, 就是美国的小弟。大哥开了口要小弟挥刀自残, 小弟也只好在"自愿"的名义下假装欣然从命了。

然而,美国这大哥也别得意!前面刚刚归纳了一下配额对实施的进口国的损害之大超过关税,现在这个VER虽然本质上是隐藏的配额,它却比摆明的配额对进口国损害更大!因为VER既然由出口国来实施,所以无论配额以何种方式分配——即使以价格准则的方式分配——那配额租

值c必定全部流失到外国(出口国)那里去。也就是说,仅以几何图的分析而论,对进口国而言,关税的福利净损失是b+d,配额的福利净损失在b+d与b+d+c之间,可是VER的福利净损失一定是b+d+c!

下面的表8-2是美国有经济学家真的收集了 有关的统计数据, 计算几何图中的那些a、b、 c、d、e等在现实中其实是多少。表8-2的第一行 是计算关税的福利损失, 第二行是进口配额, 第 三行是VER与其他类似的出口数量限制。由于美 国在国际贸易中是大国,而且它是世贸组织成员 国, 关税没有定得很高, 因此在关税方面它其实 赚了, 表现为第五列的"净获益"为正值。然而, 一到配额,这一列的数字就变成负值了。而到了 VER,这负值更是近20倍地上升!这就印证了本 讲刚开始时的那番话——非关税壁垒比关税壁垒 对一个国家的伤害更为严重!如果是大国, 理论上还有机会通过关税使国家整体获利(但税 率不能太高),然而如果搞非关税壁垒,无论大 国小国,一定是净损失,而且损失一个比一个 大! 也就是说, 如果前提是一个国家非搞贸易保 护主义不可,那我的建议是:搞关税吧!虽然都是伤害,但搞关税比搞非关税的伤害至少要轻得 多。

至于配额对进口国的损失还有后面两方面, VER是一个都没少的。那么,在这里就可以开始 讲一下配额与VER在第三方面对进口国造成的损 失了。

在分析的一开头,要先回到前面介绍关税时 提到过的从量税。当时我指出,从量税会有鼓励 进口商倾向于进口高价商品的效果。那里还举了 个数字例子,说明对于不同价格的进口品,同样 的从量税会导致高价品每单位价格的税负较轻。 事实上,这是需求定律的运用。

表8-2									
单位: 百万美元									
	生产者的	消费者的受	在TOT上	死角损	净				
	获益	损	的获益	失	获				
	(a)	$(a \!+\! b \!+\! c \!+\! d)$	(e)	(b+d)	益				
14个部门的关税	679	1 956	465	70	395				
2个部门的进口配					_				

21个	部门的合计	14 782	30 375	-6 333	3 273	-9 739
	14个受关税份 、陶瓷制品、 、聚乙烯树脂	瓷砖、人造	珠宝、冷冻	浓缩橙汁、	玻璃器具	Į,
	2个受进口配	额保护的部	『门是: 乳制	川品、沿海 射	运。	
	5个受VER和 、机床受VER 配额保护。	> • • • • • • • • • • • • • • • • • • •				, .
理,	在《经济 建读者注意 并不是表 好买商品的	,需求定 面上所看	定律作为约 行的那样!	经济学中 只适用于	的唯一 解释消	·公 i费

做广泛的理解,便可用于解释一切与人有关的行为——还不仅是经济领域之内的行为。就拿从量税的分析为例。在这里,需求定律中的价格变量

貓

5个部门的VER和

类似的出口数量

限制

1 791

12.312

2.564

25 857

72.

-6.870

600

2.603

528

_9

473

O

可灵活地理解为进口品每单位价格的税负,而需求量就是进口商倾向于进口的数量。高价品相对于低价品而言每单位价格的税负较轻,就相当于需求定律中的价格下降,于是进口商倾向于多进口高价品就相当于需求定律中的需求量上升了。

然而,事情到此并没完! 进口商多进口了高 价品, 无疑会抑制一部分消费者的消费意愿, 使 得它的销售量下降。传统的经济学教科书在这个 问题上,会热衷于分析需求弹性的情况,说如果 需求是富有弹性的,进口商的总收入会下降:如 果需求是缺乏弹性的,进口商的总收入会上升。 然而, 也正如《经济学讲义》所言, 弹性只是个 概念,没有理论可言,因为迄今为止经济学家找 不到可靠的理论帮助人们事先确定弹性的情况。 可是讲口商并不会坐以待毙! 不能事先知道弹性 的情况, 他们就根本不会用弹性去想问题, 而是 想方设法即使价格上升也尽量维持原有的销售 量。怎么能办得到呢?答案其实很简单:提高质 量吧! 价格虽然高了, 但质量也高了, 性价比不 变,或至少下降得不多,销售量就有望保持。因 此,在从量税的压力之下,进口商不仅简单地倾

向于多进口高价品,还有动力提高进口品的质量。

从从量税转到配额(含VER),读者注意到它们之间在性质上有共通之处吗?配额限制了进口数量,进口商为了得到进口许可证而必须付出部分或全部配额租去争取配额,这付出的配额租与确定的配额数量,不就很类似于从量税是根据数量征税的情况吗?——都是根据数量征税,不是根据价格!要知道,配额只是限制数量,可没限制进口商的进口价格,这跟从价税性质的关税完全不同。

是的,配额在一定程度上其实带有从量税性质,因此它对进口商的行为影响也就是类似的:进口商在配额的压力下,不但会倾向于多进口高价品以弥补销售量下降造成的收入损失,还会有动力提高进口品的质量以确保销售量不会下降到甚至低于配额允许的数量之下。

有人可能会有疑问:为什么进口商在以前 (指有配额之前)不提高质量以获取更高收入, 到现在有了配额才提高质量?如果它能提高质 量,为什么不早提高,还要等到有配额才提高?答案是:根据比较优势理论,不同的进口商在生产不同质量的产品上有不同的比较优势,没有配额时的进口商之所以选择了较低质量的产品,一定是因为它在这个质量水平上的产品最具有比较优势,对它而言已经实现了成本最小化或收入最大化或租值最大化。它要是偏离了这个质量水平——无论是降低质量还是提高质量——对它来说都是偏离了最优选择,是得不偿失的。

由此, 读者也要好好地体会, 正如不要狭隘 地理解需求定律一样, 也不要狭隘地理解比较优 势理论,不要以为它只能解释国与国之间的贸 易,其实它适用于小到人与人之间、中到企业与 企业之间、大到国与国之间的专业分工的选择与 互通有无的交易。而且,也不要狭隘地理解人、 企业、国家之间仅仅是选择不同的产品进行专业 分工, 也在同类产品的不同质量水平上进行专业 分工。因此, 市场不但为不同的人提供不同的产 品,也同样为不同的人提供不同质量的产品,不 光高质量的东西有市场,实际上低质量、中质量 等各种质量档次的产品都有市场!消费者只需量 力而为, 各取所需。

话说回来,一旦配额出现,进口商面临的局限条件变化了,它的行为当然要跟着变化。但配额带来的最重要的变化,是能够拿到进口许可证的进口商获得了部分配额租!也就是说,它的收入增加了,它可以承担得起生产较高质量的产品所必然导致的较高成本!于是,一方面配额导致价格上升,需求量趋于下降对进口商构成了提高质量的压力,另一方面也恰恰是配额给进口商带来了较高的收入(部分配额租),使得进口商有能力提高质量。有压力,又有能力,进口商的最优选择当然就是提高质量了。

可是进口商(外国生产者)一提高质量,进口国与之竞争的同类产品的本国生产者就惨了!配额的初衷是要保护本国生产者,结果弄到最后,受保护的温室花朵怎么都形成不了竞争力,而备受压制的外国生产者在更大的竞争压力与进口国政府双手奉送的配额租的帮助下反倒竞争力上升!市场竞争本来就是逆水行舟、不进则退,在配额的影响下外国生产者进而本国生产者退,

双方的竞争力差距不但没因为搞贸易保护主义而缩小,反而越拉越大!要说配额这个非关税壁垒对进口国最大的损害是什么,没有比这更让人哭笑不得,其实应该是悲催泪下的了。如果说进口国政府铁了心要保护本国生产者,哪怕整个国家(尤其是消费者)为此付出极为沉重的代价都在所不惜,那么这个其实绝非"意外"的后果却连"保护"的初衷都完全颠覆了。进口国到底为了什么要搞贸易保护主义呢?!

以上是从理论逻辑上进行分析,下面就用现实的事例来向大家展示,上面的理论分析不仅在逻辑上是正确的,而且在真实世界中确实得到了事实的验证!

先举的是香港成衣的例子。正如今天中国内 地在纺织品上具有很强的比较优势,横扫美国市 场而令美国生产者急得跳脚、唆使美国政府向中 国纺织品设置配额壁垒那样,中国香港在20世纪 60年代也有大量的成衣出口到美国,因为便宜而 数量甚大,也导致美国政府对香港的成衣设置了 配额这种非关税壁垒。

本来,最初香港出口到美国的成衣是质量很 低劣的货色。美国百货公司的建筑结构通常是这 样的: 地下有负二层, 最底一层是停车场, 负一 层是摆地摊的劣质但价廉的商品, 随着楼层逐层 上升,商品的质量也一层高于一层,直到最高一 层,装修得美轮美奂的铺面里销售的就是最高档 的商品了。香港最初出口到美国的成衣正是在负 一层销售,与其他发展中国家的进口品一起"排 排坐",一味地斗价格低廉。虽然质量低劣,但 因为够便官, 毕竟还是有穷人对它们有需求, 因 此卖是卖得出去的,只是便官得就跟卖垃圾没两 样。然而, 当美国对香港进口的成衣实施了配额 限制之后, 眼看着香港的成衣犹如坐上了电梯, 在美国的百货公司里稳步"上楼",一层一层地往 上升,最后升到最顶层!也就是说,香港出口到 美国的成衣质量不断上升,一直升到最高档的那 个层面。

美国的国内成衣生产商即使生产的不是最高质量的衣服,也不会是最低质量的那种,因此本来香港的进口品跟它们其实构不成竞争关系。然而,那些美国生产者光看到香港进口品数量庞

大,就恐慌了,就羡慕嫉妒恨了,不是反思自己、急起直追,而是直接跑到美国政府那里去寻求贸易保护主义政策,反倒"养肥"了竞争对手,养到它们将产品质量提升到真的能跟自己对决的层面上,而且轻而易举就被对手淘汰出局了!

以前已经说过,这里要再重复地说:生产者一定要对消费者好!想从消费者那里长久地赚钱,绝不能想着靠坑靠骗、靠占消费者便宜去达成,而一定要真的为消费者提供价值,让消费者心甘情愿地掏出钱包来。否则,迟早这坑骗占便宜的恶果,会是生产者自己咽下!从这里引申出去,人是自私的,但一定要清醒地认识到,通过利他来利己才是长远之计,通过损人来利己迟早一定还是会损己!这里说的不是伦理道德,而是经济学教给人们的真理!

成衣还只是个小产业,产值有限得很。美国通过配额把这个市场拱手让给了香港也就罢了, 更可悲而可怕的故事,发生在汽车业!这回闪亮 登场的就是那臭名昭著的VER。

20世纪60年代,日本经济开始腾飞,大量汽

乎所有的日本产品——是质量的代名词:可是当 年,日本汽车质量之差是令人匪夷所思的。当时 有这么一句笑话形容日本汽车的质量: 该响的地 方不响,不该响的地方却响了。汽车的什么地方 该响? 当然是喇叭啦! 可是日本汽车的喇叭没按 几下就坏掉了,不响了。而不该响的地方呢? 当 然是除喇叭之外的所有其他地方都不该响啦。可 日本汽车一开起来就哐当哐当地响个不停, 其不 结实之程度,可想而知! 当年的日本汽车也有一 个绰号,叫"哎呀货",就是指那质量之差,"哎 呀"一声之后,就坏了!只是虽然质量差得令人 发指, 但价格也便宜得令人发指, 所以在穷人中 还是挺有市场,销量极为喜人。干是,类似的一 墓在汽车业发生了,美国的汽车企业又跑去向政 府哭诉,要求美国政府采取贸易保护主义措施阻 止日本汽车的大量讲口。 这一回, 美国大哥对日本小弟提出的要求是

车涌入美国市场。今天,日本汽车——应该说几

这一回,美国大哥对日本小弟提出的要求是 VER。当年,日本政府在美国施加的压力之下将 要在汽车产业推行VER的消息一出来,东京的股 票市场上几只汽车大企业的股票立即大涨!这说 明什么?说明投资者是很聪明的!首先,他们深深地明白,实施VER意味着日本的汽车产业将获得丰厚的配额租,反映在公司业绩上当然将是利润翻番的光明前景,因此是一个重大的利好!其次,他们还深深地明白,谁能得到配额啊?当然是大企业啦!这是因为,一来大企业的市场份额大,也就是它们不争取配额的机会成本比小企业高得多;二来大企业用于寻租的资源实力也较强。于是,有需要,又有能力,不是大企业争得配额就怪了。

事实上, 日本汽车业中的大企业早就希望日 本政府搞这种限制出口的措施了。当年的日本正 如现在的中国那样,竞争充分自由(所谓的"恶 性竞争"其实是充分自由竞争),即只要哪个行 业有钱赚,马上一拥而上,供应大增,竞相削 价, 搞到行业内的生产者谁都赚不到什么钱。那 些大企业为此苦闷不已,一直呼吁政府要控制这 种恶性竞争。其实是它们想加价出口, 但旁边有 多如牛毛的小企业以价格低廉的优势跟它们竞 争,它们哪敢加价加得太多?可是日本政府对此 不闻不理,它们也是无可奈何。现在可好了,美 国人来帮它们把这事搞定了!一众小企业哪有能耐去跟大企业竞争配额?只有纷纷破产倒闭的份儿。事实也是,自从搞了VER之后,日本的汽车业垄断性明显上升,从原来有无数小企业,变作只剩三巨头(丰田、本田、日产)。

这里顺便说一句,正如《经济学讲义》中所 言, 企业争取垄断权是天经地义的, 只是垄断中 的行政垄断是有害于社会整体的。可是企业争取 垄断权不管对社会整体有害无害, 只管以最小代 价去争取垄断权。因此, 企业打着主张政府"加 强管理, 杜绝恶性竞争"的漂亮口号, 其实行着 争取行政垄断权之实,是不足为奇的。不只日本 汽车业发生过这样的事, 以我亲眼所见, 顺德的 格兰仕集团的老总曾公然呼吁顺德政府要管理一 下当地家电业的恶性竞争,只是顺德政府不理他 而已。顺德是家电之乡,聚集了大量中国的家电 名牌,除了格兰仕,还有美的、科龙等。格兰仕 老总作此呼吁, 可以说既是鼠目寸光, 也是忘恩 负义! 说他鼠目寸光, 是因为顺德不是一个国 家,只是一个地区,如果地方政府为本地大企业 搞什么行政垄断, 其有效地域只能局限于顺德一

地,必然导致当地在家电行业内的竞争力下降,最终必然损害总部位于该地的格兰仕。而说他忘恩负义,则是因为这家企业前身本是一家羽绒制品厂,1992年转行进入家电业。当时与它同处一镇之内的家电龙头大企业是科龙。如果顺德政府早早就按照"杜绝恶性竞争"的思路,把科龙严密地保护起来,格兰仕这新入行的菜鸟还哪有出头之日?更不要说现在甚至发展壮大到把科龙都压过头去了。所以,顺德政府不理会这种短视而又忘恩的建议,是很正确的!

顺便再举一个有趣的现象:中国邮政一方面 千方百计想阻挠民营邮递公司进入与之竞争,消 散它的行政垄断租值;另一方面却也千方百计地 想将触角伸进银行业去竞争,消散人家的行政垄 断租值!

话说回来,日本汽车业的三巨头就这样被美国"强塞"给它们的"大礼包"(VER)养得肥肥壮壮。它们将丰厚的配额租大举投入研发,使日本车的质量直线上升,迅速成为美国汽车业三巨头的强大竞争对手!——本来以日本车最初的质

量,根本不可能与美国车构成竞争关系。而且, 日本车企提高质量而获得更高收入之后,索性进 入美国投资设厂,直接绕过了配额限制!自此之 后,美国车被日本车打得只有招架之功、全无还 手之力的故事,不用再介绍了吧。

阅读材料——配额:前车可不鉴乎? (张五常,2003年10月30日《南窗 集》)

中国两年前签订世贸协议后,纺织成衣 产品进入美国的配额按步取缔,其中一些取 消了配额。后者中有三种产品因为取消了配 额而导致美国进口急升。美国决定把配额于 明年初放回去。中国反对, 说美国违反了世 贸协议,美国则认为没有违反,吵了起来。 公有公理,婆有婆理,我不懂,但谁对谁错 不是这里要探讨的话题。经济学者是屡有分 析配额的效果的。他们一般是按照课本的方 法,把几条曲线移来移去,看着法例加上一 点变化, 然后以什么回归分析计量一下。这 种分析不是错, 而是因为过于着重方程式与

进出口数字,忽略了我认为是制造品配额最 重要的含意,也即是说漠视了最重要的内 容。让我说说吧。

20世纪70年代,香港成为世界第一成衣 (纺织品)出口地。你道为什么?是因为60 年代中期,美国及其他先进之邦,以配额约 束香港纺织品的进口数量! 那些年头我在美 国,亲眼看得分明。60年代,香港的纺织品 只在低档的百货商场的地下出售, 品质奇 劣,价格相宜,见不得光,与数之不尽的落 后国家的产品排排坐。配额约束实施后,香 港成衣的质量急升,几年之间由地下升到最 高档的那一层,而价格也大幅提升了。不少 美国的高档牌子惨遭淘汰,或节节败退。是 的,70年代后期,香港富有的太太小姐们, 坐飞机到美国的高档商场购买衣服,买回来 的都是香港货。

有什么奇怪了?40年前美国某些州把香烟税改为以每包算,香烟立刻加长。若干年前西雅图某区政府委任的收垃圾公司发了神经,垃圾按每箱收费。该区的垃圾箱立刻加

大,塞得满满的,父母叫孩子在箱中的垃圾 上跳,结果是垃圾箱重得抬不起来!

配额是值钱之物。一件成衣要一个配额 才可出口,制造商怎会不增加其质量呢?这 正如香港进口的美国苹果与金山橙,因为高 档的与低档的要加同样的运费,进口商当然 选高档的了。如果我瞒着老婆,偷偷地带一 个像年轻的宋美龄到雅谷进晚膳,我不会那 样像,问侍应有没有汉堡包。

经济理论的解释当然还是那条需求定 律。香港中六学生懂得的答案是,虽然加上 运费后,优质苹果与劣质苹果的价格一起提 升了,但从相对价格那方面看,优质苹果的 价格是下降了的。需求定律的价格,永远是 相对价格。同样,提升成衣质量,其价格是 上升了,但优质与劣质同样加上一个配额之 所值,优质成衣的相对价格下降,所以出口 的质量提升。

这分析,中六学生说得出有100分,但 到了博士后只得60,勉强可及格,因为只是 大略的对。较为正确的分析比较深入,要 把"量"来一个颇为复杂的阐释。拙作《科学说需求》的第六章第五节处理了这个问题。

为什么被配额约束了数量,香港当年会成为天下第一纺织成衣出口地呢?答案是两个理由的合并。其一是优质使价格上升,而出口总值以价算。其二是优质的成衣更为耐用,减少了他国的出口量。

另一个问题来了。当年亚洲的国家或地 区都受到同样的配额管制,为什么主要是香 港跑了出来呢?答案还是需求定律:整个亚 洲只有香港容许配额在市场自由买卖。这自 由转让不仅使配额落于善用或适用者的手 上,也使配额的价值上升,而这使香港优质 成衣的相对价格下降得更多了。听说内地的 纺织品配额也有在市场转让的,但因为法律 不容许, 市场就发明了一些偷龙转凤的转让 方法。这增加了交易费用, 然而, 一般的观 察是国内的配额转让盛行,对产品质量的影 响应该与香港昔日的相若。

任何制造品都有多个档次。在国际自由 贸易的市场中,不同之区会按自己的比较优

势成本来选择合适的品质档次产出, 选错了 的制造商会被市场淘汰。不是说在配额引进 之前,香港的制造商没有能力产出质优、档 次高的成衣,而是在国际自由竞争下,他们 认为投资于高档次的产品, 其成本斗不过先 进之邦。配额的引进,是把自由市场的质量 档次排列更改了。怎么可能呢? 配额引进之 前香港的成衣制造商认为走高档的成本过 高,走不过,难道配额引进之后走高档的成 本下降了吗?不是的。答案是:配额引进之 后,成衣制造商之间的竞争受到约束,使配 额的每个受配者在某种程度上拥有了一点垄 断权, 配额之价代表着垄断租值, 而这租值 的存在容许持有配额的竞争者提升成本,因 而容许成衣质量的大幅提升。在持有配额者 的竞争下, 均衡点是质量提升的成本增加在 边际上与配额的租值相等。配额租值给予成 本上升的空间,需求定律强迫质量上升的选 择。这是经济学。

是愚蠢得不容易想象的保护主义。当年 美国与其他先进之邦,为了保护自己的纺织 成衣商,把落后而质劣的香港纺织品加上配额限制。然而,到头来,落后的香港成衣商,因为配额保护着他们,给他们有可观的配额租值,让他们有成本空间大展拳脚,提升产品质量,把先进的配额倡导者杀下马来。这叫作"搬起石头砸自己的脚"。

这些年来中国内地的纺织成衣,有众多 港商的参与,质量涉及多个档次,其中不乏 高档的。加入世界贸易组织之后,面对配额 的瓦解,制造成衣的竞争急升。在这样的情 况下,配额的重临会使他们精益求精,可能 把金缕玉衣造出来。城门失火,殃及池鱼, 欧洲的成衣名牌将会有难矣!

§4 倾销与反倾销

一般的"国际贸易"教材都会在介绍完"限制进口的贸易政策(贸易壁垒)"之后,就介绍"促进出口的贸易政策",好像这是两种性质截然不同的贸易政策,前者是减少进口,后者是增加出口。然而,传统教材介绍后者,最终是为了说明采取这些促进出口的贸易政策的贸易对手(相应

的进口国)会采用相应的反制措施。于是,如果 读者没有被传统教材这绕弯之举迷惑的话,就应 该心清眼明地看到,其实那些反制所谓促进出口 的贸易政策的措施,还是限制进口的贸易保护主 义政策!

也就是说,搞贸易保护主义的国家还有一种常用的招数,那就是"恶人先告状"地指责贸易对手人为地制造所谓的"不公平贸易",于是它才要"以恶止恶"地反制之,目的只是为了报复,或说得更好听,是为了"抵消贸易的不公平性",而不是为了搞贸易保护主义。

可问题是,这世界上真的有人为地促进出口、使得贸易不公平的政策吗?这种指责的言下之意,是出口商其实并不真的具备很强的竞争力,却因为背后有出口国政府的撑腰而凭空地变出竞争力来,于是没有本国政府撑腰的本国企业与之竞争时处于不公平的位置。一个对这种指责的简单回答是:如果真的有这种政策,则按逻辑推理下去,有政府支持的国有企业将会在没有行政垄断的市场(因为没有世界政府的存在,所以

世界市场上不可能存在行政垄断)上将没有政府支持的民营企业淘汰出局!显然,这完全违背经济学理论,也被事实屡屡推翻。否则中国实行计划经济时国有性质的进出口公司早该在国际贸易中打遍天下无敌手才对,何必再搞什么改革开放?!

那么,下面就逐一来看比较常见的一些所谓"促进出口"的贸易政策,及反制它们的、本质 其实还是贸易保护主义的政策。

最常见的,就是倾销(dumping)与反倾销(anti-dumping)!

什么是"倾销"?按英语的字面意思来理解,那就是"倒垃圾的行为"。这当然是一个比喻用法,是指出口品的价格很低廉,简直就像倒垃圾卖破烂那样贱卖。一般的国际贸易教材对"倾销"的定义是:以"太低"的价格出口产品。但问题是:什么叫"太低"?有关的定义会补充说,"太低"是指低于"正常价值"或"公平的市场价值"。但什么叫"正常价值"或"公平的市场价值"呢?这就有不同的定义。通常来说有两种定义:其一,是

指低于出口国的国内市场价格;其二,是指低于 总成本(含合理的利润)。

然而,所谓的"倾销"产品真的会低于出口国 的国内市场价格或所谓的总成本吗?恰好我曾经 调查过中国的瓷砖行业遭遇外国"反倾销"诉讼案 的情况,并且找到一份新中源公司(该公司在瓷 砖行业中产能位居世界第一) 为应对该诉讼案而 撰写的一份报告。该报告详细地列举了新中源出 口到印度的瓷砖的价格数据,指出该公司完全没 有搞倾销, 出口产品的售价不但能弥补生产成 本、运输费用,还很赚钱!该报告还详尽地解释 了为什么新中源出口到印度的产品价格如此低 廉,印度的竞争对手无法与之竞争。原因之一, 是该公司出口到印度的瓷砖其实是质量较为低下 的产品, 在中国基本上是没市场的, 所以其价格 当然便官——比该公司在中国国内市场上销售的 高质量产品要便宜,是完全合理的。原因之二, 是该公司产能巨大——如前所述,是世界第一, 而且比居于第二位的公司高很多——也就享受着 庞大的规模经济的好处,导致其生产成本很低。 相比之下, 印度一来是能够生产抛光砖的企业很

少,于是新中源的出口产品在印度没多少竞争对手;二来是少数掌握生产抛光砖的技术、能成为新中源竞争对手的企业的产能规模很小,于是不具备成本优势。原因之三,印度的国内税收负担很重,其实甚至不下于新中源这样的外国企业进口时要负担的关税,于是印度的瓷砖企业更加没有成本优势了。也就是说,印度企业缺乏竞争力,有一部分原因恰恰是印度政府自己造成的!

新中源这份报告可谓理据翔实, 雄辩滔滔, 一举将倾销的神话破除得干干净净!话说,我也 曾在一次初中同学聚会中听到类似的例子。那次 聚会里, 有一男一女两个同学刚好分别就职于两 家互相激烈竞争的公司之中。而当时刚刚是广交 会结束没多久, 那两家公司在广交会中为了争取 外商订单而大打价格战的新闻正甚嚣尘上。女同 学是A公司的中层管理干部,男同学则供职于B公 司的会计部。女同学先是破口大骂男同学所在的 B公司在广交会上把价格压得那么低是自相残 杀,然后一听说男同学是供职于会计部的,马上 目光闪闪,追问道:"你是会计部的?那你应该 知道详细的成本数据啦?"男同学只是笑而不

事后,我悄悄地把那女同学拉到一边,低声 地问她:"你们公司为了跟人家打价格战,把价 格降到那么低,是不是严重亏本了?"那女同学 不假思索便回答我: "怎么会? 老板怎么可能亏 本卖东西?"女同学这话可谓醍醐灌顶——"老板 是不会亏本卖东西的!"这句朴实的真理,一定 要牢牢记在心头。别看价格那么低, 其实还是没 亏本,根本不是倾销!事实上,我有一个亲戚是 做会计的,她就曾经抱怨过,老板老是要她做假 账避税,因为那企业的成本其实非常低,几毛钱 的成本,产品却卖几块钱,如果老老实实地做 账,就要交很重的税,所以老板啧有烦言。

搞反倾销的国家,其实是心知肚明的吧?所以那些用反倾销搞中国的国家,不会真的拿有关产品的中国国内价格去做那所谓的"正常价值"或"公平的市场价值"的标准。它们不承认中国是市场经济国家,一口咬定中国的国内价格受到政府干预而被扭曲了。这是我国加入世贸组织时没有争取到"市场经济地位"的重大代价。当时,

为了加入世贸组织,在有些条件的谈判上我国做 出了让步,有些让步其实是好事,因为这种让步 是答应更大地开放国内市场: 但有些让步是坏 事,就是给其他国家针对中国搞贸易保护主义留 下了把柄或后门。没有争取到世贸组织认可我国 具备"市场经济地位"就属于后者。那时我国没觉 得这会是一个让我们付出相当沉重代价的让步, 但很快就知道了。一旦外国针对中国的产品展开 反倾销调查,中国出口产品的价格到底算不算倾 销价,如果我国具有"市场经济地位",那就能够 直接拿国内的价格数据来做证明; 但因为我国不 具有"市场经济地位",调查时就要找那些所谓与 我国具有可比性的其他国家的市场内有关产品的 价格来做衡量的标准。然而,他们找的是什么样 的"具有可比性的其他国家"啊?曾经找过印度。 但从前面新中源的案例可见, 虽然印度的经济发 展阶段据说跟中国一样,其实印度的国内企业竞 争力低下、税收负担沉重,其市场价格是高于中 国的。但找印度还算有点儿谱,最没谱的一次居 然找了新加坡!新加坡的市场又狭小,而且显然 是经济发达程度高于中国的国家, 它怎么可能是 与中国具有可比性的国家呢?

后来,中国在这方面吃亏太多了,与各主要贸易伙伴国展开双边谈判,陆续争取到它们承认中国具有"市场经济地位"。然而,反倾销本质上就是要搞贸易保护主义,搞定了这个"市场经济地位",也不等于人家就不会再以反倾销为名搞中国。就算不搞反倾销,也会搞别的招数。所以在那之后,中国遭遇的贸易保护主义案例中反倾销诉讼案的比例是下降了,但什么反补贴、特保之类的新招数又花样翻新地粉墨登场了。这里暂且按下不表,还是先继续谈反倾销的问题吧。

接下来继续介绍传统的国际贸易教科书里对倾销的分类,并一一驳斥之。

传统的国际贸易教科书把倾销分为季节性倾销、周期性倾销、掠夺性倾销、持续性倾销四类。这四类所谓的倾销其实不仅限于国际贸易中才发生,在国内贸易中也会经常见到。其中,前三类的倾销在时间上都是不可持续的,但前两类与第三类的性质又不同。

季节性倾销就是人们平日见到换季之时 以"跳楼价"甩尾货的行为,因为有些产品有明显

的季节性周期,在换季时为了尽快清理库存、回 笼资金,其价格有可能降到确实不能弥补成本的 低位。周期性倾销其实也是类似的性质, 只是库 存积压的成因不是季节性因素, 而是因为处于经 济周期(商业周期)的不景气阶段,产品必须削 价处理。基于"历史成本不是成本"的正确概念, 产品以前在生产时发生的成本是历史成本,不能 视为成本。所以严格按经济学的成本概念来看, 为了清理库存、回笼资金而低价用货的倾销,也 没有低于成本可言。但姑且不严格追究成本的概 念,即使以低于历史成本为所谓倾销价的标准, 这种倾销行为也不会是反倾销所要反的, 因为这 种行为不会长期持续, 当库存清理完毕就会消 失。而反倾销诉讼案要历经调查、立案、诉讼、 判决,耗时费事,待走完整个流程,库存多半都 已经清理完, 它要反的所谓倾销行为早就不复存 在了。

举一个我亲身经历的这类倾销例子吧。某天想买个电脑麦克风,在淘宝上一搜,发现有家位于深圳的网店在清理库存,明确描述为"库存外观不良,通话正常",以超便宜的1元甩卖,另加

运费8元。虽然淘宝店经常有故意把价格标得很低以吸引眼球、其实是把价格加到运费去的情况,但即使运费8元全是加进来的价格,那也是相当便宜了。于是我拍了这货,收到后一看,样子确实不好看,但对我这种实用主义的人来说是毫无影响的,反而它的轻便小巧非常适合我要将它随身携带到教室去使用的需要。这个电脑麦克风我已经用了三年多,没有任何质量问题,让我非常满意。显然,这个电脑麦克风的价格绝对是倾销的,但有啥问题呢?需要反吗?能反得了吗?

再来看所谓的"掠夺性倾销"。这种现象同样不是只发生在国际贸易之中,国内贸易也经常会看见,一般被称为"以本伤人",是指故意将价格压低到(直接)成本以下销售,竞争对手要是跟进就会血本无归,但不跟进又会因为没有价格优势而卖不动产品,最终只好退出市场。将竞争对手淘汰出局之后,搞"以本伤人"的生产者就会在市场中占有垄断地位,可以把价格提到垄断高价的水平,把之前"以本伤人"时亏的本钱赚回来。也就是说,这种倾销的目的是要掠夺市场,目前

的低价也是不可持续的,最终价格会回升,而且 还高于自由竞争时的水平。

然而,这"掠夺性倾销"或"以本伤人"也不过 是神话!要是有人竟然相信这种神话,傻乎乎地 按着这神话去做,前半段有可能成功——即通过 把价格压低到直接成本以下而将竞争对手驱逐出 局——但后半段一定失败! 因为当他自以为已经 独占市场而把价格提到高于自由竞争的水平之上 时,过高的价格带来的过高收入一定会吸引已经 离开的竞争对手再进来! 是的, 既然竞争对手可 以离开, 凭什么认为他们就不可以再进来? 相 信"掠夺性倾销"神话的人,是被教科书经济学 对"垄断"的定义误导了,以为市场上只有一个生 产者的情况就是垄断。我在《经济学讲义》中关 于"觅价"(垄断)那一讲已经解释得很清楚,垄 断是市场上只有一个生产者,但市场上只有一个 生产者不等于垄断。必须存在着门槛阻止市场外 的潜在竞争者讲入,才能构成垄断。故意把价格 压低到直接成本以下,只能一时赶走竞争者,但 如果没能有效地构建进入门槛, 市场上只剩下一 个人也不等于这市场的结构就是垄断的。

张五常在一篇散文里讲讨一个故事, 更是巧 妙地指出,那"以本伤人"的神话甚至连前半段都 不一定能成功! 故事是这样的: 在一个市场上有 两个卖鸡蛋的人,其中一人相信了"以本伤人"的 神话, 于是把鸡蛋的价格降低到直接成本以下销 售,只等着另一个卖鸡蛋的竞争对手出局。可是 他以超低价格卖鸡蛋好长一段时间, 对手居然都 顶得住。到了最后,倒是他顶不住了,主动跑到 对方那里问:"我以为我的资金实力够雄厚的 了,可真没想到你比我还厉害。我亏了那么久, 都要亏光本钱了, 你怎么还没事啊?"对方听得 莫名其妙,回答道:"我本小利薄,哪能跟你比 啊?我这里卖的鸡蛋,可都是从你那里讲的货 呀。"

虽然张五常在讲这个故事时说,这可能不是 真正发生过的事,但在京东、当当等电商大打价 格战的时候,确实发生过这样的事情:有电商从 价格压得更低的竞争对手那里购进甚至还是免邮 费的商品,摆在自己的店里销售。

不过,人们确实可以看到现实中出现过以很

低的价格——低得一定不能弥补生产有关商品的 直接成本的程度——销售商品的情况,这又是为 什么呢?这种低于成本价销售的行为确实存在, 但并不是什么"以本伤人",或是为了驱逐市场上 既有的竞争对手出局好掠夺它们的市场份额,而 是为了做广告!人们经常看到,一种新产品上市 的时候, 会在超市之内的地方做促销推广, 低价 ——甚至免费派送都有!——但目的明显不 是"以本伤人",而是吸引消费者来体验试用。一 旦促销结束,价格当然就会回到较高的水平,但 那并不是什么垄断高价。这是一种巧妙的广告行 为, 低于直接成本销售而发生的亏损其实是广告 费——商家可以选择直接向媒体支付广告费以投 放广告, 但这样做面向的受众不明确, 看到广告 的人未必会是该产品的潜在购买者。但如果是在 这产品销售的超市里以超低的体验价半卖半送给 前来超市的人,这些人有很大的机会成为该产品 的购买者, 比起在媒体卖广告是更为精准的营销 手段。超市里也在销售着的其他同类产品,又怎 么会因此就退出超市呢?

另一方面, 前面提到电商的价格大战又是怎

么回事呢?像京东那样的电商,长年亏损经营,动不动就跟竞争者打价格战,它搞的是"以本伤人"或"掠夺性倾销"吗?答案同样是否定的。首先,大家注意京东打价格战都是在什么时候。一次,是它刚刚进入图书市场的时候。那价格战与其说是要实现它所声称的打倒当当的目的,不如说是吸引大众的眼球——当当一接战,正中京东下怀,因为各大媒体大肆报道,人人瞩目,一下子大家都知道京东现在不仅仅是卖电子产品,还卖书了。另一次,却是苏宁高调进入电商市场,上线"苏宁易购"。

其次,电子商务带有很强的规模经济效应,即规模越大,平均(直接)成本会降得越低。所以,通过降价扩大市场占有率,有利于获取规模经济的好处。最初降价时,可能确实是低于直接成本的亏本买卖,但占有了足够多的市场份额之后,规模上去了,(直接)成本下来了,这低价完全有可能还在直接成本之上而可以长期维持。如果市场的总体规模保持不变,某一生产者通过降价占有了更多市场份额,的确会出现将原来存在于市场之内的竞争者淘汰出局的情况。但是在

市场中生存下来的生产者不会因为竞争者离开而 提价(因为现在的低价其实已经可以弥补因规模 扩大而降得更低的直接成本),也就不存在竞争 对手又会回来的事情。但这有什么不好呢?这就 是竞争啊!竞争的结果是:消费者享受了低价, 这低价也不会再升上去。

不过,目前来看,至少在电商行业里,情况不是这样。价格下降刺激了更多消费者参与电子商务,因此这个市场的总体规模一直在不断地扩大,不但原有的电商仍能维持经营,还吸引着越来越多市场外的潜在竞争者进入。而每一个新的竞争者进来,都要先打一场惊天动地的价格战来吸引消费者的眼球,以便向全世界宣布:各位,我进来啦!

最后,是"持续性倾销"。其实,只有这一类倾销是反倾销有可能反得了的,因为前三种倾销都是短暂地发生,反倾销根本来不及走完冗长的法律程序去反。另一方面,如果以低于出口国的国内市场价格来定义"出口价太低",也只有这种倾销是符合定义的。正因为这种倾销的所谓"出

口价太低"并不是真的低于成本,而只是低于国内市场价格,所以它才有可能持续下去。 但为什么出口价会低于国内价呢?这其实

是"价格分歧"(price discrimination)。如图8-3 所示, 由于本国的国内市场的需求曲线较为缺乏 弹性,而外国市场的需求曲线弹性较大,导致具 有垄断地位的生产者追求两个市场的租值最大化 (即满足 $MC=MR_1=MR_2$, 其中 MR_1 是本国市场的 边际收入, MR₂是外国市场的边际收入)时,会 出现国内市场满足最优条件的均衡价格高于国外 市场满足最优条件的均衡价格的情况。由图可 见,这时的出口价虽然低于国内价,但它是高于 成本价的, 生产者不但没有亏损, 而且已经达到 租值最大化(传统教科书所说的"利润最大 化"), 所以这种所谓的"倾销"是可持续的。

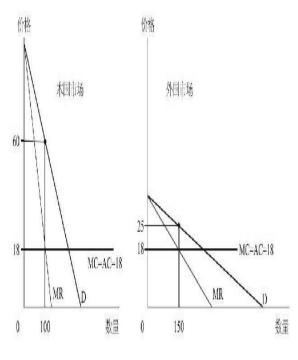


图8-3

显然,要出现这种倾销,必须满足以下条件: (1)有关的生产者在市场上具有垄断地位,否则它面临的就不是一条向右下方倾斜的需求曲线,就根本无所谓需求弹性是缺乏弹性了:

- (2) 国内外市场能有效地分隔开来,否则就会有人在价格较低的国外市场购入商品,运到价格较高的国内市场去赚取差价,也就是发生套利行为,使得两个市场之间的价格差异无法维持;
- (3)两个市场的需求弹性不同,而且必须是国内市场缺乏弹性,国外市场富有弹性。

用这三个条件一套,就会发现我国经常受到 国外反倾销的那些产品,没有一个是符合这些条件的!我国的出口品都是鞋子、衣服之类,全是 竞争异常激烈,无论国内外都是企业林立的市场 环境,根本不可能有什么垄断性。于是,这唯一 有可能长期维持、有可能符合反倾销条件的所 谓"倾销",是跟中国产品绝缘的!国外针对中国 产品的反倾销完全是出于政治原因而不是经济原 因的本质,暴露得再明显不过了。

然而,这基于"需求弹性不同"的价格分歧,

不幸也只是个神话! 虽然逻辑上这分析没错, 但 问题就在于,正如我在《经济学讲义》里指出过 的那样, 经济学到目前为止都没找到可事前确定 弹性大小的因素, 于是弹性就成了个无法验证的 概念, 根本构不成理论。张五常的新版《经济解 释》指出,价格分歧的现象存在,但用需求弹性 是解释不了的,因为无法验证,只能用存在闲置 与信息费用来解释。存在闲置而出现的价格分 歧, 其实是前面说过的为清理库存而出现的倾 销,只是为了免得影响国内市场而放到国外市场 去处理尾货。但因为每一种产品在生命周期结束 时都需要倾销到国外市场去清理尾货,于是看起 来貌似持续出现的倾销, 其实是不同的产品在倾 销。只限于一种产品的话,倾销是不会持续进行 的,一旦尾货卖完就不会再出现了。下一次同一 家企业倾销出来的产品,其实是另一种产品了。

最后,简单说一下中国应该如何应对反倾销诉讼。很多关于反倾销的文章都主张,中国企业要积极地应对反倾销诉讼,不能坐以待毙。但是,我的观点完全相反!如前所述,反倾销诉讼的法律程序冗长之极,再加上应诉企业必须收集

大量原始凭证作为事实证据,还要翻译成英文,略有差错都会被对方抓住把柄,把差错当成"做假账"的证据……小企业根本不可能耗得起这样的诉讼,没等判决下来就已经被拖垮了!于是也有人主张企业要抱团应诉,在行业协会的协调下共同应付,以降低每家企业分担的成本。然而,应诉真的有用吗?

让事实来说话吧! 2011年, 欧盟对华陶瓷反 倾销做出最终裁决, 国内不应诉的陶瓷企业被征 69.7%的高额反倾销税,基本被迫放弃欧洲市 场。而即使是应诉的企业,也普遍被征30%的反 倾销税, 这些企业虽然不至于完全退出欧洲市 场, 但来自欧洲的订单也因价格上升而大跌。如 蒙娜丽莎公司的欧洲订单从2007年的占总1/5下降 到不足1/10, 宏字公司的欧洲市场份额也下降两 至三成。这些公司纷纷表示已经将主攻市场转向 东南亚、印度、金砖国家等地。欧洲市场仍保有 一席之地, 能起的作用只不过是为转移市场争取 到一些缓冲的时间而已。

既然反倾销只是一根用作实施贸易保护主义

的大棒,从上述的理论分析也可知,根本不可能 有反倾销法可以合理地去反的所谓"倾销"行为, 也就是说,人家其实没打算真的跟你说理,说理 又有什么用? 这是名副其实的"秀才遇着兵, 有 理说不清"。搞什么应诉,最多只不过是把死刑 改成死缓而已! 再说, 反倾销是国家发起的, 企 业跟国家压根 儿不在一个力量级别之上,企业不 可能斗得过国家。唯一真正有效的出路,就是让 国家出面对付国家, 由我国政府在外交层面上把 这些事情解决掉,这自然最好不过。但如果外交 实力不足而解决不了,企业也不要去应诉了。与 其虑耗钱财去应诉,不如省下钱去开拓新市场。 就算有一天全世界都向中国关上大门, 只要不是 中国自己搞闭关锁国,回头经营好庞大的国内市 场,也就足够了! 更不要说,如前所述,搞贸易 保护主义的进口国受到的伤害远远大于出口国, 玩的是七伤拳式的"杀敌八百,自伤一千"。

有这么个伊索寓言:一头犟驴子要跳崖,农 夫拼命拉着系在它身上的缰绳不让它跳。但到了 最后,终于还是拉不住,驴子堕崖了。农夫探头 往无尽的悬崖深处喊道:"你赢了!"是的,驴子 赢了,代价是失去了自己的生命;农夫输了,失去的是驴子这财产。那些用反倾销诉讼去搞中国的国家就是那头蠢驴,中国就是那个农夫。让我们向那农夫学习,大方地冲着那些蠢驴吼一声:"你们赢了!"

§5 反补贴

上一节说完了"反倾销",接着再略说一下"反 补贴"。

很多国家(主要是发达国家)针对中国开征"反补贴税",也是基于前面提到过的认定中国不是市场经济国家,声称中国由于是计划经济国家,出口企业都获得政府补贴,因此可以用很低的价格出口到他们那里去,导致所谓的"不公平竞争",所以要加一个反补贴税,以抵消中国企业所获得的政府补贴,使之与他们国家内的企业在"平等"的基础上进行竞争。

然而,这理由是非常荒谬的,从头到尾都站 不住脚。前面已经分析过中国加入世贸组织时没 能获得市场经济地位的问题,这里就不再重复

了。就算退一步说,中国真的不是市场经济国 家,出口企业真的获得了大量的政府补贴,于是 能以极低的价格出口, 与外国企业竞争时占有不 公平的优势, 中国企业就真的能在竞争中淘汰外 国企业吗?如果这答案是肯定的,那岂不是说计 划经济优于市场经济?得到政府补贴的国有企业 竞争力强于没有政府补贴的民营企业? 那中国还 搞什么改革? 1978年之前中国之内全部是国有企 业,得到全额的政府补贴,岂非应该在世界市场 上比现在更能横扫千军、征服地球? 这有可能 吗?这是事实吗?如此明摆着的天方夜谭,居然 有人相信? 主张"反补贴"政策的人如果是正确 的,那岂止是挽救了该国之内的企业免干"不公 平竞争"之灾啊?他们还颠覆了经济学理论,应 该获得诺贝尔经济学奖才对!

如此荒唐透顶的主张,竟然能大行其道,反 补贴只不过是为实施贸易保护主义遮掩粉饰的本 质可见一斑!

不过,中国政府确实对出口企业进行了一项 性质上是属于补贴的政策,那就是出口退税!所 谓"出口退税",是指对出口货物退还其在国内生产和流通环节实际缴纳的产品税、增值税、营业税和特别消费税。这其中最大头的是增值税。这个政策乍一看是一种税收优惠政策,但本质上是出口补贴,因为生产出来的产品在国内销售就要交税,但如果是用于出口就退还交纳的税收(其实只是退部分,不是真的全额退还),从另一个角度来看等于政府给予了相当于退还部分税收的补贴。

然而,仔细地考察这出口退税政策,它是损害中国的整体利益的!张五常教授曾与我商讨过他观察到的一个现象:中国的产品,即使是品牌、包装完全一样的,在香港购买的质量就是比在内地购买的高!就以酱油为例,某国内名牌酱油,都是在内地生产的,但张教授在香港购买到的质量,明显地高于在内地买到的。为什么?

由这现象,我想到另一个在民间普遍流传的"愤青之论",说日本人很好,把最好的东西都留在国内销售,只把差的东西卖到中国来;与之相对,中国人却傻乎乎地把最好的东西都出口到

外面去, 差的东西才留在国内卖。这"愤青之 论"的前半部分即使是事实,解释起来也不困 难。商家都是逐利的, 日本人也不例外, 不可能 真的为了什么民族感情就不把好东西出口到中国 来赚钱。原因应该是以前中国经济发展程度不 高,消费力也就不强,优质品的价格较高,留在 消费力强的日本会有更大的市场: 质量较差的商 品价格也相应的便宜,在中国销售的市场会更广 大。这解释是得到事实验证的。因为随着中国经 济的发展,消费力也明显地随之提高,我们会观 察到日本出口到中国的产品质量也跟着水涨船高 了。

但那"愤青之论"的后半部分又怎么解释呢?这显然跟张五常教授提到的现象是类似的情况。而且,"出口转内销"的商品往往是"优质产品"的代名词,这也说明了类似现象确实是在中国普遍存在的。答案就是出口退税!之前分析配额有着"强迫"进口品质量提升的效果时用到的逻辑,可以引申到这里来,只不过现在是出口补贴导致出口品质量上升。有了出口补贴这额外的"租值",出口品就有了成本空间去提升质量。在国

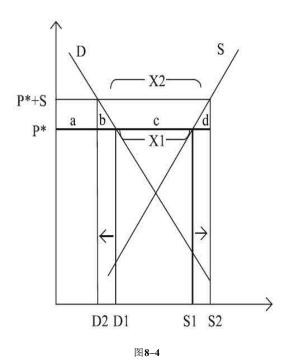
外市场竞争激烈的压力下,能提升质量当然要选择提升质量的啦。然而,出口补贴所花的钱,是从本国人那里征税得来的。于是,出口补贴等于是花本国人的钱去补贴外国人消费!这不是损害本国利益又是什么?

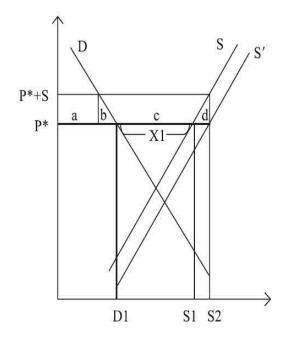
由此可见,即使本质上不是阻碍进口的贸易保护主义的政策,鼓励出口也是一种广义的贸易保护主义——虽然那是把本来不该进行的贸易人为地增加,而不是把本来应该进行的贸易人为地减少,但本质上都是扭曲了市场决定的贸易数量——都必然损害本国利益,概莫能外!

其实说到补贴,西方国家(尤其是欧洲国家)才是大搞补贴的重灾区!欧洲国家对于农业的补贴之厉害,使之成了一个沉重的财政包袱,是造成现在欧债危机的两座大山之一(另一座大山是社会福利,这一点已经在《经济学讲义》中分析过了)。

图8-4和图8-5,是分别用于分析"出口补贴"与"生产补贴"的。二者的区别是前者只对生产出来并且出口的产品给予补贴,后者是只要生产

出来的产品都给予补贴。





几何图的分析就不做了,读者应该自己都能 看明白。这里再出一道思考题,请读者画一下以

图8-5

下情况的几何图: 如果一国的产品本来不具有比 较优势(即本来是需要进口)的,却通过政府补 贴人为地搞成反而可以出口了。要读者画这种情 况的几何图, 是因为现实之中这种情况真的出现 了! 欧洲国家大部分在农产品方面是不具有比较 优势的(因为大部分欧洲国家的土地面积零碎狭 小,难以使用大型机器进行集约化生产),却还 是有出口能力——当然主要是出口到欧盟之内的 其他国家, 出口到世界市场上去的能力是没有 的。这靠的就是政府补贴。画出了这几何图之 后, 跟上述的图8-4和图8-5一比较, 就能明白这 时的政府补贴是何等巨额! 怪不得会成为拖垮欧 洲国家的财政大山。

也普遍存在。有数据显示,日本每头奶牛平均每天获得7.50美元的补贴。与之相对应的是,世界有一半的人口每天的收入只有2美元!又有这么一项统计数据:发达国家的消费者和政府每年支付3 500亿美元去支持农业——这个数目的钱足够让这些国家里的4 100万头奶牛坐在飞机头等舱里绕着地球飞一圈半!中国有一句古话是"宁为太

这农业补贴其实不仅在欧洲有, 北美、日本

平犬,不做乱世人",放到这里来,应该改成"宁 为发达国家的一头牛,不做发展中国家的一个 人"! 当然,得到钱的其实不是牛,而是牛的产 权人。是他们结成了政治势力强大的利益团体, 以损害整体国家利益为代价来争取他们小团体的 利益。法国曾多次想改革——实际上是削减—— 农业补贴,结果每一次都因农民的激烈反对而作 罢。那些农民是怎么表达反对意见的呢?他们把 马铃薯、西红柿之类的东西运到国会外面的大路 上倾倒,把那条路堵塞了,以表抗议。欧洲人其 实都知道真相,但就是对改变此等状况无能为 力!

§6 其他非关税壁垒

前面已经把最常见的一些非关税壁垒逐一进行了详细的分析。但非关税壁垒是花样百出、层出不穷的,大有政府管制下民众"上有政策、下有对策"地绕过管制的"创意无限"之势,皆因它就是为了绕过世贸组织禁止以过高的关税壁垒搞贸易保护主义的管制而产生的。所以我主张:世贸组织理应废除!因为正如价格管制会带来租值消

散,而虽然自私的人会想办法减少租值消散,但 整个社会的交易费用还是会因此上升。所以,世 贸组织的存在只是增加了交易费用,于解决贸易 保护主义的问题实际上无甚帮助。

那么,下面只是列举一下较常见的其他非关 税壁垒,略做点评,就不再详细分析了,因为前 面的分析已足可类推到这些其他的非关税壁垒之 上。

非关税壁垒以其形式而论可粗略地分为以下 几类。

第一类,数量管制。前面分析过的进口配额(需配合使用进口许可证)、VER均属此类。

第二类,价格限制(price restriction)。这"价格限制"不是价格管制(price control),因为它不是人为地将进口价格管制在所谓的均衡价格以下,恰恰相反,它是人为地限制进口价格不能过低。当然,什么是"过低",那就是前面分析反倾销时说过的,很难有一个真正客观合理的标准。

归在价格限制类别下的非关税壁垒,常见的有两种。一种叫"最低价格",即规定进口价格不能低于规定的最低价格,否则要征收附加税,直到其含税价达到规定的最低价格为止。另一种是"海关估价"(customs valuation)。因为关税如果按进口商报上来的价格去征收,进口商一定会倾向于报偏低的价格,海关于是不相信进口商的报价,自行估算进口品的价值来征税。可是这种海关估价会被"滥用"于实行贸易保护主义,即海关故意偏高地估价,这样在关税税率不变的情况下,实际上已经变相地加了关税。

第三类,贸易和采购限制。归在这个类别下的,常见的也有两种。一种是"国家贸易"(state trading),这是由国家垄断贸易,于是可以直接用行政手段限制进口。这种手法多为发展中国家采用,我国在改革开放之前及之后的刚开始一段时间里,也长期使用这种手法。我国以前是用"进出口贸易公司"这种国有企业垄断一切进出口活动,而这种公司的进口更是需要向国家计委申请指标才能进行。后来,我国为了鼓励出口,给予一些大型企业与三资企业"自主进出口经营

权"。这就打开了一个突破国家垄断贸易的口子,因为很多民营企业为了获得这个自由贸易的权利,实行"假合资",即给予某外资企业一点点股份,以换取三资企业的性质,从而得到那个"自主进出口经营权"。这种"上有政策、下有对策"突破管制的手法普遍采用之后,国家对贸易的垄断便名存实亡。最终,国家取消了对贸易的管制,进出口贸易公司全部或破产或改制成民营企业,从事对外贸易也不再需要获取"自主进出口经营权"。

另一种是"政府采购"(government procurement),则为发达国家广泛采用。如美国在经济大萧条时期大搞贸易保护主义,不但通过了以前说过的那臭名昭著的关税法案,还通过了一个名为"Buy American Act"的法案,规定政府采购物品或服务必须优先购买本国所生产的,除非本国产品的价格比外国具有可比性的产品的价格高12%。

第四类,财务与税收管制。这一类是通过影响进口商的财务与税收方面的状况来增加其进口

到以本国货币支付的货款之后难以顺利地兑换成国际货币(如美元),从而打击其进口积极性。有一个效果与此类似的管制是"利润汇出管制"(profit remittance restriction),但那主要是针对外商直接投资的,是指外商在本国投资生产所

获得的利润要汇回外商自己的国家时,会受到诸

多阻挠。

的成本与风险。例如,外汇管制,使得进口商收

又有进口预存款(advance deposit或prior import deposits),是要求进口商在进口之前必须先在指定的银行里存入现金,而这些存款只能获得很低的利息,甚至没有利息。这种"进口预存款"规定多为发展中国家采用,我认为主要目的其实不是为了增加进口商的利息成本,而是发展中国家缺乏外汇,就以这种方式低息甚至免息地占用进口商存入的外汇一段时间。

税收管制则是指除了进口通关时要征收的关税之外的其他国内税收(internal taxes),如果被滥用来实际达到贸易保护主义的目的,其实也是一种非关税壁垒。

第五类,技术壁垒(technical barrier)。技术壁垒是采用极为严苛的技术规定与产业或产品标准,进口品要满足这些规定与标准,生产成本会大幅上升,而且认证费用很高,导致进口品价格大涨;甚至有可能根本无法满足有关的规定与标准,只能退出市场。经合组织(OECD)的经济学家在1996年做过一个统计调查,发现该组织成员国所实施的技术壁垒,导致进口品的成本上升占总成本的2%~10%不等。也就是说,技术壁垒相当于对进口品加收了2%~10%的关税。

举一个我亲眼见过的具体案例吧。具体年份 我已经不记得,只记得当时我在电视上看到这样 的新闻:美国的婴儿车是从中国大量进口的。美 国的一个消费者组织指责中国的婴儿车极其不安 全,因为婴儿车在折叠时如果婴儿不小心把手指 放在某处,就会导致手指被夹断。那消费者组织 在电视上公开做实验,把一支铅笔放在那处,然 后折叠婴儿车,让电视机前的人亲眼看到那支铅 笔是怎么被生生地夹成两段,视觉冲击非常强。 接着列举美国一年里有多少婴儿因为这样的事故 而折断手指。然而,如果是冷静细心的观众,任 细听他们列举的事故数字,会发现这个事故发生 率比车祸致死率要低很多!

是的,这世界上不可能有绝对安全之事!你 过马路买个饭盒,给车撞死的概率不是零!但人 类能因为存在着这所谓的"安全隐患"就宁可饿死 都不过马路去吃饭吗?或者强制要求政府在所有 马路上安装红绿灯,或架设人行天桥,甚至禁止 使用汽车, 以便绝对地避免行人过马路吃饭会被 撞死的意外发生吗?要避免发生婴儿车夹断婴儿 手指的事故,是可以要求生产者加装安全装置, 当婴儿的手放在那处就会自动使婴儿车无法折 叠: 但也可以提醒父母在折叠婴儿车时多注意一 下那处,看到婴儿把手放在那儿就先拿开它的手 再折叠。前者增加了生产成本, 会导致婴儿车的 价格上升。如果没有政府管制, 市场上还是会出 售这种加装了安全装置的婴儿车, 但价格较高, 是"高级"婴儿车。市场上也仍然会出售没加装安 全装置的婴儿车, 但价格会便宜很多, 只是父母 使用时要多加留意,是"廉价"婴儿车。可是这貌 似关心消费者权益的所谓消费者组织, 其实哪里 是真的为了父母们好? 他们只不过是美国婴儿车

制造商的利益代言人,以这冠冕堂皇的理由推动 美国政府强制要求中国婴儿车制造商加装安全装置,增加其生产成本,使得这些进口品不得不加价以弥补增加了的成本,从而失去较为低端的市场。

归在技术壁垒这个大类别之下的,还有一个很厉害的非关税壁垒,那就是"绿色壁垒"(green barriers),是以环境保护、卫生健康、食品安全作为冠冕堂皇的理由,制定严苛的技术规定与产业或产品标准,打着为消费者利益着想的旗号,实则是要增加进口商的成本,从而削弱它们的竞争优势。欧盟国家可谓使用绿色壁垒的高手,不但像中国这样的发展中国家备受"欺凌",就连美国那样的发达国家在农产品出口方面也被它们用"基因安全"的理由将其转基因食品打个落花流水。[10]

然而,有关的分析跟前面针对一般化的技术 壁垒所做的分析是完全一样的。这世上没有绝对 安全之事,只看你愿不愿意多付成本去降低一定 程度的风险而已。以自私而论,多付成本与风险 减少在边际上相等时,就已达到最优,并不是越安全越好。市场自然会提供各种各样质量与价格相适应的产品,让消费者自己去选择,根本无须政府插手干预。但是,如果政府的真正目的其实是要搞管制——对外,是贸易保护主义;对内,其实是要为某些与之有利益关系的企业(如国有企业)搞行政垄断——则环境保护、健康卫生、食品安全之类的动听理由一定会被拉来掩盖粉饰一番。

第六类,其他非关税壁垒。形形色色的非关 税壁垒实在是太多了,其余只能笼统地归在这最 后一大类里。

如,原产地规则(rules of origin),要求进口品有规定比例必须是在出口国生产的。出现这种管制,是因为进口商"上有政策、下有对策"地对付那些针对特定出口国的贸易保护主义政策(如进口配额中的国别配额或地区配额),在出口国进行了大部分生产流程,然后运到没有受贸易保护主义政策限制的其他国家完成小部分生产流程,这样"打个白鸽转"之后就摇身一变成为其

他国家的产品, 出口到进口国去, 就能避开进口 国的贸易保护主义政策。例如,美国对香港有纺 织品配额的限制,香港就在进行完衣服生产的大 部分工序之后运到某东南亚国家——美国对该国 没有纺织品配额的限制——再进行余下最后的一 点点工序,然后贴上"made in该东南亚国家"的标 签,出口到美国去,成功地绕开了美国对香港的 纺织品管制。可是美国一看香港有这个对策,它 就加强管制, 搞出这种"原产地规则", 要求产品 在某地进行的生产超过某个比例之后, 其原产地 就是该地, 而不是以最后一道工序在哪里生产就 以当地为原产地。而配额管制是根据原产地,而

与"原产地规则"有点对应关系的,是"本地化要求"(local content requirements),是指要求产品在本地生产的比例不能低于规定的水平。前面提到过日本汽车为了绕开美国对其实行的

不是最后一道工序的生产地来确认的。

提到过日本汽车为了绕开美国对其实行的 VER(本质上也是一种配额),就把汽车厂设在 美国之内,这样在美国国内生产的日本车当然不 可能受到配额的限制。但是,日本可能还是把汽 车的零部件大部分放在日本国内生产,只是在余 下的最后一点点工序才运到美国国内生产,结果汽车产业所带来的大部分的就业、税收的好处还是留在了日本。可是美国一看日本有这个对策,它又加强管制,搞出这种"本地化要求",要求产品在本国进行的生产不能低于某个比例,否则即使最后一道工序是在本国生产也还算是进口品,依然要受到配额的限制。

又如,劳工标准(labor standard)。这与前述的技术壁垒(含绿色壁垒)性质上有点类似,只是这里是打着"人权"的旗号,"控诉"发展中国家的企业对待工人很差,是所谓的"血汗工厂",所以产品的价格才能那么便宜,既是对发达国家的同行企业的不公平竞争,也损害了发展中国家的工人利益。这些发达国家摆出一副好像很关心发展中国家的工人的脸孔,如果是真心的,那就是等于他们认同马克思的剥削理论;如果是假意的——如果是这样的话,就不需要我再多说什么了!

发展中国家的低技术甚至无技术的工人,其 人力资本的价值(租值)所在,就是他们有力 气!说得好听是吃苦耐劳,说得不好听就是流血流汗。他们不靠卖力气、卖血汗,还能靠什么卖得了钱?发达国家的人如果真心想要帮助这些发展中国家的穷人,那就别搞什么贸易保护主义,多买他们的产品,让他们能够靠卖力气卖血汗来挣到哪怕微薄但至少是自力更生而非靠施舍得来的钱。这是最大也是最可持续的慈善!否则,所谓"长贫难顾",怎么帮他们?难道直接捐钱给发展中国家就能帮到他们?给发展中国家的贪官污吏上下其手攫取了绝大部分之后,只怕剩不下多少能到他们手上吧?

再如,官僚主义的行政政策。据说,法国的海关一个星期只工作四天,一天只工作半天。他们的公务员福利就是这么好,有什么办法? 大批进口货物积压在海关那里等待清关吗? 你们就慢慢排队好好地等吧! 这一来,对时间要求很高的商品——如鲜花、生鲜食物,乃至快递——就甭想进口了。就算对时间要求不是很高的商品,堆放在海关仓库里可是天天要交租金的! 这种刻意的官僚主义的行政政策导致的进口成本增加可想而知。

这种非关税壁垒的手法与前面提到过的绿色壁垒一结合,威力无穷!因为如前所述,这类手法对于时间要求很高的商品杀伤力很大,这就包括了生鲜食物。而生鲜食物同时又很容易落进绿色壁垒以食品安全为由来卡货的陷阱之中,因此只要进口国铁了心要搞你,你几乎就是哭诉无门的。

非关税壁垒还有很多很多,但就不再一一列举了。在这里要特别指出的是,以上出现的种种"道高一尺,魔高一丈"的现象,是典型的政府管制(不一定是价格管制)导致租值消散的现象。事实上,用租值消散理论去解释非关税壁垒中出现的种种奇葩现象,才是最有效的研究通道。另外,此前在分析反补贴时顺便提到过以补贴手段推动出口的贸易政策,也会导致很多让人啼笑皆非的黑色幽默出现,用"租值蚕食"理论去解释是最为有效的。

阅读材料: 胡萝卜是水果, 蜗牛是鱼, X战警不是人! Ш 政府在贸易政策上表现得最创意无限的,可能就是对进口商品的分类了。一种商品被分为哪一类,直接影响着它收多少关税:有可能免税,也有可能收高税,甚至禁止进口。当然,政府绝对不会按学术上的、纯逻辑的标准来分类商品。

既然官方定义的分类对贸易政策如此重要,可想而知,企业会到政府那里去积极游说。贸易保护主义者会主张把商品划分到高关税的类别里,而进口企业则希望这种商品被划分到低关税甚至免关税的类别中。可以想见,在这些强大的压力之下,你就别指望政府总能做出合乎逻辑的专业分类了。

比如,1994年欧盟通过了两条古怪的规 定:

- 1. 胡萝卜是水果。按此定义,胡萝卜酱 是一种水果制品,出口到其他国家时按水果 收税,很低。
- 2. 蜗牛(法国餐厅的招牌菜)是鱼。于 是,养蜗牛的人可以收到政府的养鱼专项补 贴。

美国也做这种玩弄概念的事。在不同的 贸易保护主义者的压力之下,政府一再地修 改小轿车、客车与卡车的定义。20世纪90年 代,当时美国的贸易代表卡拉·希尔斯

(Carla Hills)被迫把同一款车既称为"美国车"又称为"非美国车"。她对日本政府说,在美国建厂的日资车企卖回日本去的车是日本车,不是美国车。这样一来,美国出口给日本的汽车的统计数据就不算这些车。但她又对欧洲国家的政府说,同样是这些车,卖给欧洲,就是美国车,所以,这些车不受欧洲的"日本车进口配额"限制。

更妙的还是企业,它们还会改变产品的外观与名称,以绕过政府的各种商品分类。好好的一件羽绒滑雪服,从袖子处裁开,缝上拉链,就变成了两种商品:滑雪背心和袖子,而这两种商品在VER里,没有相关条目,完全免税。显然,企业在"分别地"进口这两种商品之后,链子一拉,就轻而易举地组装成一件完整的滑雪服。

有时,则是法官唱主角。万圣节小孩所

穿的廉价衣服,本来一直被美国海关视为"节日用的易损物品",是免税的。但2001年一家美国公司Rubie's Costume Company 提起诉讼获胜,法官裁定这种衣服不是节日用的易损物品,而是化装舞会服饰。结果与这家公司竞争的进口产品落入VER涵盖的范畴,要被征收高达32%的关税。这叫"竞争不过,出术来凑"?

2003年,有另一位法官研究了多起针锋相对的诉讼案,涉及60多种玩具人(各种超人和坏蛋),得出以下结论: X战警不是人,很多其他玩具人也不是人。她可不是无事生非开玩笑,因为人形玩具是被划分为"洋娃娃"类的,要征12%的关税。而非人的玩具,只是普通玩具,征7%的税。

这种产品分类的游戏经常都有人玩。只要分类不同会导致有人获益或有人受损,这 些奇葩的定义和分类就将一直层出不穷。

[9] 顺便说一下,我国是关贸总协定的缔约国,当然那时是国民党政府当政,所以1949年后我国就丧失了在关贸总协定中的席位。改革开放后我国一直致力于重返关贸总协定,因此称为"复

关"。但世贸组织成立后,我国不是缔约国,那就只能谋求加入世 贸组织, 因此称为"入世"。

[10] 本讲义的初稿在网上发布时,读者就转基因食品的问 题进行过一番讨论,详情可见我的OO空间中发布的此帖:《转基 因的争议证明即使自然科学一旦涉及人也难免遭受愤青侮辱——

兼谈"地沟油"的鉴别》 (http://user.gzone.gg.com/908961321/blog/1387956123) 。

[11]本阅读材料选自《国际贸易》(International Trade, 14th

Ed.),托马斯·A·普格尔 (Thomas A. Pugel) 著,中国人民大学 出版社, 2009年7月(163页)。原文为英语, 网友"iPhone10X"翻 译成流畅地道的中文, 我在他的翻译基础上做了些调整, 在此特 表感谢!

第九讲 贸易保护主义的

前面分别详尽介绍了关税与非关税这两大类 贸易壁垒。这些贸易壁垒的设立,是为了阻止自 由贸易的进行,也就是要搞贸易保护主义。

但是,为什么要搞贸易保护主义呢?这"讲 义"第一部分(国际贸易理论)已经雄辩地证 明, 自由贸易无论对进口国还是出口国都是有利 的; 而第二部分(国际贸易政策)到目前为止也 详细剖析了贸易壁垒对进口国的伤害有多大。那 为什么还要搞"杀敌八百、自损一千"的贸易保护 主义呢?根本原因在讲解H-O模型时已经做了说 明——就是因为自由贸易确实损害了一小撮人的 利益,导致他们结成利益集团,向政府施加压 力, 促使政府以牺牲整个国家的利益为代价来推 行维护他们利益的贸易保护主义。不过, 贸易保 护主义者当然不承认他们以小团体利益"劫持"了 国家的整体利益。因此他们为了证明贸易保护主 义的合理性, 也提出了各种各样、五花八门的理

由。这一讲就把其中最为盛行的理由逐一检阅一遍, 也是逐一批驳一遍。

§1 保护幼稚产业

在主张贸易保护主义的理由中, 最早出现也 算是最有道理的,是"保护幼稚产业"。美国的第 一任财政部长亚历山大·汉密尔顿(Alexander Hamilton) 早在1792年提出,新生的合众国由于 经济远远落后干发达国家(如英国),其工业就 像一个婴儿一样, 而发达国家的同行则像一个成 年人, 二者竞争必定是前者落败。然而, 也正如 一个婴儿长大成人之后的力量未必会输干成年人 一样,如果把美国的新生工业先保护起来,把 它"抚养成人"之后, 再让它去跟发达国家的同行 竞争,那就不一定会竞争不过后者。其后,德国 的经济学家李斯特在1841年出版的《政治经济学 的国民体系》一书中更为系统地发展、完善了这 一理由。

这个"保护幼稚产业"的理由在逻辑上说得通,因为可基于我在《经济学讲义》中讲解过的"上头成本"的概念来解释。发达国家已经发展

起来的工业,相当于一个已经进入某市场之内的生产者;而发展中国家刚刚起步的工业,则相当于一个还没进入该市场的局外人。在其他因素一样的情况下,已经在市场内的生产者的直接成本,天然地低于还在市场外的局外人,因为局外人所面对的直接成本有一部分对市场内的生产者而言是上头成本。

有些人会认为,发达国家的成熟产业有关于 该产业的丰富知识(包括关于技术的知识),而 发展中国家的起步产业缺乏这些知识, 因此后者 除了直接成本较高之外,还要另花成本夫获取有 关的知识。不过这无非是指有关的知识对已经在 市场内的生产者(发达国家)而言,也是一种以 前进入市场时早就支付过的学费,因此属于历史 成本, 要转化成上头成本来看的(信息)租值而 已。此外,我们也需要从另一个角度来看,先讲 入市场的发达国家要获得有关知识, 要从无到有 地创造(研发)出这些知识,付出的成本较高; 而后进入市场的发展中国家要获得有关知识,却 可以成本低廉得多地从发达国家那里学习。所 以, 先发有先发的优势, 后发也有后发的优势,

不能一概而论。

保护幼稚产业的理由除了在逻辑上说得通, 在现实中似乎也能找到实例的支持。例如,有人 会指出,英国在工业革命之后虽然是率先推行自 由贸易(零关税)的国家,并且从中获得巨大的 利益;但它是在先推行贸易保护主义——如纪录 片《贸易战争》第一集中所提到讨的"航海条 例"就是属于贸易保护主义性质,因为它规定运 往英殖民地的货物都必须使用英国船只, 从而严 重地打击了荷兰的航海业——确保了英国产业的 竞争力冠压全球之后, 才搞自由贸易。另外, 韩 国也是一个典型的通过搞贸易保护主义把本国工 业(如汽车)的竞争力提升到可以与发达国家的 同行抗衡之后, 才将有关企业推出去抢占海外市 场。

然而,保护幼稚产业面临一个巨大的问题: 什么时候所谓的"幼稚产业"才算长大了呢?因为 李斯特明确地表示,他也认为自由贸易最终才是 一国贸易政策的正确方向。发展中国家一旦度过 了落后阶段,实现了工业化,幼稚产业已经长大 成人,就应该转向正常的自由贸易。保护,只是要保护幼稚产业,不是要永无止境地保护下去。可是婴儿可以看着生理特征来判断它是否已经长大成人,幼稚产业要怎么看它是否长大成人、不需保护了呢?不同的产业,有不同的局限条件,标准也会大不相同,难以有统一的规律。

从这个巨大的问题,还会引申出一系列的相 关问题:其一,怎么选择幼稚产业?因为被选为 幼稚产业就能得到保护,免于外国同行的竞争, 这么一个本应纯粹是经济的问题,会容易地变质 为政治问题,使得最终获得"幼稚产业"称号的其 实只是有很强的政治影响力的产业,而并非真的 是国家需要发展的新兴产业。

其二,幼稚产业会不会正因为受到保护而永远长不大?前面说婴儿可以看着生理特征来判断它是否已经长大成人,可是大家都知道,由于现在独生子女政策造成家长对孩子过度保护,造成一大批独生子女在生理上已经成熟,心理上却仍然极度幼稚的现象,已经成为一个很严重的社会问题。人尚且如此,何况是"长大成人"的标准都

模糊不清、变幻莫测的产业呢?前面举了英国、韩国通过先保护、后竞争的方式成功实现了工业化的例子,但纵观历史、环顾世界,人们见到更多的,是保护来保护去都迟迟长不大的失败例子。如中国台湾在七八十年代也曾经在汽车产业推行保护幼稚产业的政策,但至今我们都没听说台湾出过什么叫得上名号的汽车。

其三, 真的只有保护才能发展一国的幼稚产 业吗? 前面分析了保护幼稚产业的理由在逻辑上 有其道理, 但同顾一国之内的行业而不是全球范 围内的不同国家,我们何曾见过一个已经在市场 内的企业, 会因为其直接成本天然地低于局外 人,就不再需要害怕局外人的竞争进入?难道局 外人会有谁保护它们到壮大起来,才能进入市场 与之竞争? 再看看中国对外开放的事实吧。就以 汽车业为例,中国的汽车业到底是在2000年前用 高得吓人的关税把贸易壁垒堆得高不可攀的时候 发展得好,还是2000年后大幅降低关税后发展得 更好? 这答案不是明摆着的吗?

更重要的是,中国的汽车业走的是一条先开

呢?中国先是允许外资车企进来,与中国车企开 办合资企业,然后再开放汽车市场。开放生产领 域的好处,其一是借助外国的资金;其二更重要 的是, 合资企业是一个学习与汽车业有关的各种 知识——不仅是生产技术,还有管理、营销经验 ——的天然载体。前面说过了,后发也有后发的 优势, 那就是有关的知识不需要从无到有地创 造,而只要学习就行了,后者的成本要低得多。 开放生产领域, 引入外资车企进来与中国车企合 资,非常有利于学习这些知识,比简单地购买技 术, 或派人到国外去深造再同来传播, 都效果更 好,成本更低。因为简单地购买技术只能获得技 术方面的知识,经验靠买是买不回来的,只能通 过跟外方人员共同工作的过程中获取。而派人到 国外深造,一方面派出的人数不可能太多,回来 还要再作一次"二道贩子"。[12]我们看看一国之内 的行业有新加入者出现时的情况就明白这个道理 了。新加入者往往要向已经在市场内的企业"挖 角",把它们经验丰富的人员高薪挖过来,因为 要是找新手,学习培训、熟悉行业的成本不但 高,而且费时失事。新加入者从原有企业那

放生产领域、后开放市场领域的路子。什么意思

里"挖角",不跟发展中国家引入发达国家的外资企业是类似性质的事吗?

也就是说,要发展所谓的幼稚产业,与其保护,不如开放——开放生产领域,引入发达国家的成熟企业进来。这样,大概就能在一定程度上避免"越保护可能越幼稚"的陷阱。

§2 其他贸易保护主义的理由

如果说保护幼稚产业是发展中国家搞贸易保 护主义的常用理由,那么显然发达国家无法拿它 做搞贸易保护主义的理由,所以发达国家就"发 明"了另一个理由,那就是"保护就业(工作岗 位)"。对于劳动密集型产业往往不具有比较优 势的发达国家来说,自由贸易确实会使劳动力受 损,但这未必直接等于就业减少。一方面,一部 分劳动力通过学习可以转向从事具有比较优势的 产业:另一方面,只要没有最低工资法、工会等 妨碍劳动力价格(工资)向下调整,就不会有失 业。这些在讲解H-O模型时已经分析得很清楚 了。最重要的是,保护幼稚产业在逻辑上还有可 能提升一国受保护产业的竞争力(也有少数实例

支持了这个逻辑),从而至少在理论上终有一天会过渡到采用正常的自由贸易政策的阶段;保护就业却怎么都不可能提升一国受保护产业的竞争力,只是永无尽头地通过蚕食整个国家其他人(包括其他具有比较优势的产业与广大的消费者)的租值来人为地保护落后产业。

然而,发达国家"发明"的支持贸易保护主义 的理由还层出不穷,远远不止这一条。还有保护 消费者、国防安全、报复手段、推进外交目标 等。保护消费者的理由对应于技术壁垒(含绿色 壁垒),前面已经详细地分析过技术壁垒,这里 就不再重复了。至于国防安全的理由, 是认为有 些产业涉及国防安全,不可以太过依赖于外国供 给。然而,这个理由很容易被滥用。例如,曾有 蚊帐生产商拿这理由来要求搞贸易保护主义,声 称蚊帐在热带雨林地区进行战争时是军需品, 所 以必须予以保护。而生产丝带的生产商也不甘落 后地插口讲来,说他们的机器设备平时虽然用来 生产丝带,但能够容易地转为生产蚊帐,所以他 们也需要保护......至于报复手段的理由,是指外 国对我们搞贸易保护主义时, 我们也要搞贸易保

护主义来作为报复手段。但前面已经分析过,搞贸易保护主义对进口国的伤害远远高于对出口国。所以这理由等同于以前讲过的那个伊索寓言里的笨驴,它一门心思要跳崖,难道农夫就要跟着它一起跳崖?至于把贸易保护主义当成推进外交目标的一种手段,那就更是愚蠢之上再加无耻了。

前面说的都是发达国家提出来的贸易保护主 义的理由, 最后介绍一个由发展中国家提出来的 理由。阿根廷的普雷维什(Raul Prebisch)提出 过一个"依附理论"(dependency theory),把世界 经济体系划分为"中心"(center)与"外 围"(periphery),前者是发达的工业国(也包括 当时的苏联),后者是由殖民地转变而来的发展 中国家。所谓的"外围"国家的经济结构是扭曲 的,因为在殖民地时期长年为宗主国生产农产品 和原材料,没有加工能力,因此有比较优势的出 口品都是廉价的农产品和原材料,要从中心国家 那里购入高价的工业制成品,不但贸易利益大部 分被中心国家攫取而备受剥削, 而且由于农产品 和原材料相对于工业制成品更缺乏弹性, 因

此"外围"国家严重依赖(依附)于中心国家。基于这样的理论分析,他提出的政策建议是要在国际贸易政策上搞"进口替代战略"(importsubstitution strategies),其实就是搞贸易保护主义,不出口农产品和原材料换取工业制成品,而是留在国内生产本国的工业制成品,从而摆脱对中心国家的依附。

这个理论在本质上是把马克思主义的剥削理论推广到国际贸易的领域中,只是把资本家换成了中心国家,把工人换成了外围国家。马克思的剥削理论的错误,我在《经济学讲义》里已经分析过,这里不再重复。这里只针对依附理论进行简单的批驳:仅从最起码的生存需要来说,所谓的"外围"国家生产农产品就足以生存了,可是所谓的"中心"国家没有了农产品和原材料却生产不出工业制成品。从这个角度来说,到底谁比谁更依赖对方呢?

然后,对于进口替代战略的贸易政策的对错,就让事实来说话吧!由于普雷维什是阿根廷人,南美国家普遍采用他的这个政策建议,而与

南美国家同时在20世纪六七十年代起步的东南亚 国家却在日本的示范作用下普遍采用了"出口导 向战略",其本质是借助自由贸易的力量来拉动 经济增长。半个世纪过去了, 历史雄辩地证 明,"出口导向战略"大胜"进口替代战略"! 因为 除了最先采用此战略的日本早就成为发达国家之 外,紧跟而来的"亚洲四小龙"(韩国、中国台 湾、中国香港、新加坡) 时至今日全都跻身进了 发达国家或地区之列,但这个战略最成功的典范 还是中国! ——如此人口众多的大国, 曾经一穷 二白、国民经济濒临崩溃的穷国, 在短短30年间 一跃而成"世界工厂"! 反观南美诸国,经济时好 时坏,导致连政局都经常不稳,更不要说能有一 个国家可勉强称为发达国家了。

事实胜于雄辩!更不要说,贸易保护主义的 理由,除了保护幼稚产业之外,没有一个在逻辑 上站得住脚!

[12] 有关合资企业在发展我国幼稚产业中的作用,我受到了朱锡庆的《中国经济发展的知识来源》一文的启发。

第十讲 区域经济一体化

这讲义的最后一讲,是关于"经济一体 化"的。

从涉及的范围大小来分,经济一体化可分为"全球经济一体化"——简称"全球化"和"区域经济一体化"。以前提到过的关贸总协定和世贸组织,其目的是要促进贸易自由化,最终是要促进全球经济一体化。然而,前面也已分析过了,它们的良好初衷并没有如愿以偿,反而出现了适得其反的效果。前面的分析已经足够详细,这里就不再重复了。

因此这一讲着重讲的是,区域经济一体化。 区域经济一体化的出现,是一方面人们毕竟意识 到自由贸易的好处,而另一方面由于参与世贸组 织谈判的国家太多,谈判出一个所有国家都接受 的结果所需的交易费用太高,导致有关谈判迟迟 没有结果。早在关贸总协定时期,这种情况就已 经变得非常突出,著名的"乌拉圭回合"谈判旷日 词。日本人更讽刺性地把关贸总协定(GATT) 戏称为"General Talk and Talk"(意为"漫谈")的 缩写。由于全球经济一体化的进程缓慢得让人深 感受挫,各地区的人们转向寻求本地区范围内的 经济一体化,于是就有了区域经济一体化的出 现,并表现为"贸易集团"的涌现。减少参与谈判 的人数,确实可以降低谈判的交易费用,因此近 年来区域经济一体化蓬勃发展的势头要比全球经 济一体化大得多。

持久,以至于成了"漫长而无结果的谈判"的代名

§1 区域经济一体化的五个阶段

一般认为,区域经济一体化要经历五个阶段: 优惠贸易协议(preferential trading agreement)、自由贸易区(free trade area,FTA)、关税同盟(custom union)、共同市场(common market)、经济同盟(economic union)。这五个阶段的一体化程度一个比一个高,呈阶梯状上升。

优惠贸易协议只是降低集团内成员国之间的 关税率,但不仅是集团外的非成员国的关税率互 不统一,就是集团内不同成员国之间的关税率也仅仅是比对外的低,并不一定是统一的,如图 10-1所示。

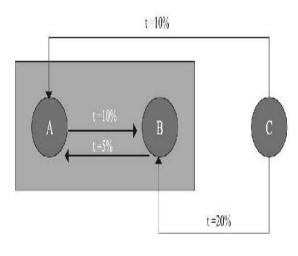


图10-1

自由贸易区消除集团内成员国之间的所有贸 易壁垒(包括关税与非关税),但各成员国对集 团外的非成员国的贸易政策仍可保留其自主权,

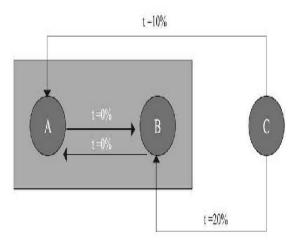


图10-2

关税同盟则不但消除一切集团内成员国之间的贸易壁垒,还统一了成员国对集团外非成员国的贸易政策,如图10-3所示。



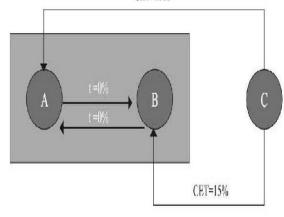


图10-3

共同市场除了具备关税同盟的一切特征之外,还加上允许各成员国的生产要素在集团内自由流动。欧洲共同体在20世纪90年代之前就是这样的典型。

经济联盟除了具备共同市场的一切特征之 外,还加上集团内成员国的经济政策也要协调一 致。如今的欧元区国家就因为统一使用欧元而使得货币政策完全统一,财政政策在一定程度上也要互相协调。然而,欧元自从1999年正式启动、2002年纸币和硬币进入市面成为流通货币以来,由于各成员国的财政政策统一程度不够高,与货币政策完全统一的情况脱了节,形成严重的矛盾,在2009年起引发了欧债危机,至今仍未能平息。

作为经济一体化最后一个阶段的经济联盟如

果再往更深入、一体化程度更高的方向发展,将 进入政治一体化的阶段: 先是"政治联 盟"(political union),若能再进一步便是一个统 一的国家了。英国在北美大陆的13个殖民地先是 成立"邦联"(这是典型的"政治联盟",不算是一 个国家),后通过拟定宪法成立"联邦"而结为"合 众国",大概是人类历史上最成功的一次仅仅通 讨谈判而不是战争就从政治联盟上升为统一国家 的事件。然而,要注意的是,这13个殖民地并不 是从经济联盟发展而来的。北方与南方的经济结 构大异其趣, 甚至有点格格不入。这导致后来要 以南北战争来"补课",仍然脱不了唯有战争手段

可以真正实现国家统一的历史经验。

§2 关税同盟的福利分析

区域经济一体化经历的各个阶段在现实中的 典型例子,后面将会一一介绍,这里暂且按下不 表,先做理论上的福利分析。此处仅以一体化程 度居中的"关税同盟"为例分析。

一般认为,关税同盟带来两个效应:其一是 贸易创造效应(trade creation effect),其二是贸 易转移效应(trade diversion effect)。贸易创造 效应作用于集团内部,属于自由贸易的性质,因 为集团内部取消了贸易壁垒, 导致成员国之间的 贸易大量增加,有关的分析直接套用以前学过的 国际贸易理论与国际贸易政策的福利分析即可。 而贸易转移效应却是作用于集团外部, 属于贸易 保护主义的性质, 因为集团内部取消了贸易壁 垒, 导致成员国与非成员国之间的贸易大量减 少,被成员国之间的贸易增加所部分地取代,即 成员国与非成员国之间的贸易转移到成员国之间 讲行。如果非成员国本来是比较优势更强的国 家,则它与成员国之间的贸易被另一个比较优势

差于它的成员国所取代,那么从进口国、原出口国(非成员国)与整个世界的角度来看,福利都下降了,只有新出口国(另一个成员国)的福利是上升的。整个世界的福利下降,是因为有关的生产从原来全世界最有比较优势的国家转移到了集团内最有比较优势的国家(若是,没有关税同盟之前它已经会是出口国,不需要等到有了关税同盟之后才成为出口国)。

这种理论上的可能性, 在现实中确实发生 了。英国在加入欧盟之前,主要从澳大利亚进口 肉、奶类食品,这一来是因为澳大利亚有广阔的 草原,在这些产品上有明显的比较优势; 二来则 是因为它与澳大利亚同属英联邦国家(即共同尊 奉英女王为国家元首),彼此间的关税率较低。 然而,英国加入欧盟之后,虽然与欧盟成员国之 间的关税下降为零,但根据欧盟的要求必须统一 对外征收较高的关税,导致英国与澳大利亚之间 的肉、奶类食品的关税率上升。于是英国转向从 欧盟进口这些食品。然而,澳大利亚在这些产品 上的比较优势显然强于人均土地面积小得多的欧 盟国家,所以虽然英国与欧盟国家之间的关税为零,进口价格仍然高于原来从澳大利亚进口,只是澳大利亚与英国之间的关税上升导致从它那里进口的成本上升而使得这比较优势失去作用。就是这样,英国人在肉、奶方面的成本因加入欧盟而得不偿失地上升了!所以,欧盟之内实现了高度的经济一体化,到底对整个世界来说是福是祸,实在一言难尽!

§3 主要的贸易集团

最后,简单地介绍一些如今世界上最重要的 贸易集团。

经济一体化程度最高的, 当然要数欧盟

(EU)。它发展到单一货币联盟为止的历程可归纳为以下的表10-1:它最早从煤炭与钢铁这个行业性联盟发展起来,历经关税同盟(欧共体,EEC)、经济联盟(欧盟)、统一货币的艰难过程,确实很不容易。如今世界上再没有一个贸易集团能走到经济一体化程度如此深入的地步。然而套用中国人常说的"改革深水区"这个词,随着进入"一体化深水区",继续提高一体化程度的难

度也越来越大。欧盟能不能更进一步地有所突破,不仅取决于欧洲政治家的智慧与远见,只怕还要取决于民主制度与激烈改革能否共存吧?

表10-1

年 份	名称	条约	新增的成员国
1951	欧洲煤炭与 钢铁联盟	巴黎条约	比利时、法国、德国、意大 利、卢森堡、荷兰
1958	欧洲经济共 同体	罗马条约	
1973			丹麦、爱尔兰、英国
1981			希腊
1986			葡萄牙、西班牙
1992	欧盟	欧盟条约 (马 城条约)	
1994			奥地利、芬兰、瑞典
1999	欧洲货币联 盟		英国、瑞典、丹麦没有参与
2002	单一货币联 盟:欧元		英国、瑞典、丹麦没有参与

另一个重要的贸易集团是"北美自由贸易 区"(NAFTA),由美国、加拿大、墨西哥这三

个北美国家构成。这个贸易集团由干涉及的面积 (整个北美) 与经济总量非常大, 所以虽然一体 化程度远远不如欧盟, 但影响巨大。只是, 这个 贸易集团内部参与的国家数量虽然很少, 谈判的 交易费用要比欧盟低,但其中墨西哥在经济发达 程度上属发展中国家,与直接相邻的美国这个经 济实力最强的发达国家之间形成了极为尖锐的矛 盾。大量劳动密集型产业利用这个自由贸易区迁 移到墨西哥去享受当地便宜的劳动力成本,被美 国的政客愤怒地指责为"job sucker"("吸工作 器",是仿照"吸尘器"造出来的词)。也由于此, 尽管北美自由贸易区在经济上极为成功, 政治上 却难以受到包容,原订的计划是这个贸易集团要 继续往中、南美洲扩展,把更多的国家吸纳进 来, 迄今却迟迟未能成事, 只能维持现状而已。

最后要介绍的一个是存在于我们近邻的东南亚地区、对我国影响比较大的贸易集团"东南亚国家联盟"(The Association of Southeast Asian Nations),简称"东盟"(ASEAN)。它最初由印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和泰国这5个国

家干1967年8月8日在曼谷成立,到2011年8月为

一体化程度远远不如欧盟,这是因为集团内的成员国经济发达程度乃至政治体制都差异很大,谈判的交易费用高得多。1997年东南亚金融风暴期间,有不少声音主张要学习欧盟那样搞单一货

币"亚元",但现在欧元区的"下场"赫然在目,这

种主张早就销声居迹了。

止有10个成员国。东盟起步比欧盟晚得不多,但

代后记

想起我的国际贸易老师

在写本书的"比较优势理论及其扩展"一讲时,我忽然想起了大学本科时教"国际贸易"那门课的杨老师。

之所以想起他,是因为我写比较优势理论的 其中一种扩展是引入货币时, 才发现原来很多学 讨"国际贸易"的学生并没有把"比较优势"掌握到 家,一加进货币就混乱了,把一国的两种产品的 生产成本都比另一国高也有比较优势, 混淆为一 国的两种产品的价格都比另一国高(这时一定是 没有比较优势的)。这说明这些学生上的"国际 贸易"课一定没有这个加进货币的扩展。事实也 是, 我发现即使是外国教材, 很多也没有做这个 扩展。可是我上大学本科时的"国际贸易",讲了 这个扩展。那门课使用的教材就是杨老师编的, 名字是《新编国际贸易》。那里面有在国际贸易 中引入货币的内容, 我在《国际贸易讲义》里使 用的数字例子就是来自于他的教材, 简洁明了, 非常好用。

现在回想起来,虽然那本教材是杨老师编的,不是他写的,可是编得相当好!教材一般都是"编",像我的《经济学讲义》和本书敢说是"著"的,绝无仅有。但同样是编,也有编得好、编得不好之别。而这好与不好,又分是好在用心编,还是好在选择有眼光。编的教材都是天下文章一大抄,但哪些抄哪些不抄,还是能看出编者的眼光是高低有别的。我自己一毕业出来做老师就开始负责"国际贸易"课程的教授,看到过的"国际贸易"教材不少,可是以选择有眼光而论,我认为杨老师编的那本教材最好!

为什么呢?让我举些例子。除了刚才所说他的教材里在国际贸易中引入货币的扩展内容,而且举的数字例子简单明了很好用之外,我印象中那本教材里在讲如何在比较优势理论中推导出一个确定的TOT(而不止是一个范围)时,还介绍了一种几何方法。那个几何方法非常巧妙,虽然比马歇尔的"提供曲线"更复杂(因此当马歇尔发明了"提供曲线"之后就把那个方法淘汰掉了),但当时我看了之后实在是忍不住对发明者对几何操纵得如此出神入化佩服得五体投地!对错有时

不是那么重要,更何况那个几何方法并没有错,只是跟马歇尔的"提供曲线"相比是略嫌复杂了。 重要的是这个几何方法开阔了我的思路,我由此 体会到经济学里的几何可以用到如此湛深的境 界,而比之代数的深更多了一份艺术的美感!但 迄今为止,我没见过哪本国际贸易教材讲了这个 几何方法,只有杨老师的那一本!

杨老师的教材还有其他较深的几何分析,如 埃奇沃思盒形图(Edgeworth Box)的分析。里面 关于经济增长与国际贸易的章节虽然以我现在看 来,从解释现象的角度来说是没有意义的,但使 用的几何分析还是很锻炼思维的。当时我费了不 少脑力去看懂那些几何图,然后总结出其中的规 律,直到可以抛开书本自己按照规律把图画出 来,而不是死记硬背那些繁复的结论。这个过程 对于训练逻辑尤其是运用几何做分析的能力,还 是很有意义的。

以那本教材是1995年的时候出版而论,与当时国内大部分国际贸易教材相比,是非常前沿的。就算放到今天,我觉得也丝毫不显过时。事

实上,杨老师给我们上课时,就很自傲地说:"你们不妨去找国内别的国际贸易教材看看,大部分都不是像我这本书这样写的!"是的,当时国内大部分国际贸易教材跟杨老师这本教材相比,就相当于当时"政治经济学"教材与"西方经济学"教材的区别。

从教材, 我又想到杨老师这个人。

杨老师是一个很有个性、很自傲的人。在我 的记忆中,他的样子跟我心目中的王小波很像。 我在《我是怎么爱上经济学的》系列文章中,我 曾经提到过本科时一个愤青老师上课时花前45分 钟的时间抨击政府的某些政策,在最后5分钟以 开火车的速度把那一课的内容飞快过一遍。那愤 青老师就是杨老师。然而,我并不讨厌他,因为 我能理解他为什么会如此愤青, 甚至是颇有同情 他的心。从他编的那太国际贸易教材的封面折页 上, 我能看到杨老师原来的专业是"航天技术", 也就是说,他读大学的时候本来以为自己的未来 是要去研发神舟飞船、天宫一号之类的伟大机 器, 如今却"沦为"教我们这帮有眼不识素山的小

屁孩,他一定觉得自己是怀才不遇、心中郁结吧?在他抨击政府的那45分钟里,我就埋头看他编的教材。所以,当他在最后5分钟讲课时,我能跟得上他那开火车的速度,还觉得听他上课学到了很多知识,是一种享受!现在回想起来,我早在本科初期就爱上了国际贸易,而不是微观经济学,恐怕不能以正统的国际贸易理论都建立在微观的基础上,不像国际金融那样逻辑混乱、破绽百出,所以更能吸引我为理由。杨老师这本教材写得好,我从中能感受到逻辑之美、几何之美,才是更主要的原因吧。

杨老师的课上还发生过两件事,是我印象最为深刻的。一件事,就是在讲李嘉图之后很多经济学家绞尽脑汁想在比较优势理论下确定TOT的具体数值时,他从口袋里掏出100元钞票放在教案上,说我们之中谁能提出一个自己想出来的解决之道,无论对错,他都奖励那学生100元!最后,一个胆子大的男生站起来说了自己的想法。具体的内容我已经不记得了,但应该是不对的,但杨老师还是立即把那100元钞票放到那男生手上。这件事我印象深刻,因为觉得这很像历史上

商鞅变法时重赏搬木头的人的做法。当然,目的是完全不同的。商鞅那样做是为了让民众相信他的权威,杨老师这样做是为了鼓励我们积极思考解决问题的方法,而不是被动地接受书上现成的答案。只是这种一次性的偶然事件对我们来说是一种"盈利"或"暂时性收入",能否真的改变学生的行为选择是很难说的。但不管怎么样,这对我们的思维多少算是一次冲击。

另一件事,是在期末临考前了。很多同学在最后一次课围着杨老师问问题,我也站在一旁听着。这时,一个平时学习成绩很好的同学挤进来,向杨老师说:"能不能划个考试范围?"杨老师立即眼睛一瞪,黑沉着脸冲那同学说:"你还算是个大学生吗?考试还要问范围?"把那同学窘得面红耳赤、落荒而逃。站在旁边的我,心中暗爽!

大学考试划范围已成了家常便饭,甚至好像 是理所当然之事。大多学生平时懒惰,不听课也 不看书更不复习,只等着考试前夕老师划下范围 就熬夜背书,临阵磨枪,考完便万事大吉。如此

突击学习, 自然是考完之后就把知识都还给老师 了。而我是很讨厌这种学习只为考试之举的。只 要是值得学的知识,课前预习、课中听课(或老 师讲得不好就自己看书)、课后复习、适当背诵 知识要点......这些学习的步骤我在大学时代也严 格地遵行。所以突击考试也好,考试没有范围也 好,都难不倒我。可是一旦有了划定考试范围的 做法,我相对于其他同学的优势就只是考试之前 从来不需要熬夜而已。当然, 更大的优势是他们 考完就忘,我是学过就一定记得——能不能真的 掌握得很到家, 进而学以致用, 那是另一回事。 但如果连学过就记得这最起码的一步都做不到, 又谈何以后慢慢地掌握到家、学以致用呢? 当 然,对于并不是为了学习而来大学读书的学生来 说,这种优势是不重要的。 现在我是老师了,面对越来越懒惰不自重的

现在我是老师了,面对越来越懒惰不自重的 学生,我也只能在考试前划个范围,以免一考之 下几乎全班不及格。但我会明确地告诉学生,最 后一道大题不在我划定的考试范围之内,而是根 据我平时讲课的内容来出题。平时一直认真听课 的学生,就会做这道题;不来上课或者来了也

是"身在曹营心在汉"、其实根本没听课的学生, 就做不了这道题。那最后一道题的打分因而分三 个档次, 答题情况显示他根本没听课的, 打0 分, 答题情况显示他听课了, 因此能复述我讲过 的话的,给一半分,答题情况显示他听课了,而 且听懂了,因此不但能复述我讲过的话,而且知 道针对这个问题应该复述哪一些话,给满分!平 时成绩也根据这最后一道题的答题情况酌情打 分,因为这道题最能考验出学生平时到底有没有 用心听课。这一来, 临考前才背考试范围内容的 人能及格, 但要拿到高分, 一定得平时一直都认 直听课才行。

说到这里,我想兼而说到另一件事:什么样的老师是好的老师?

一般认为,讲课讲得有趣、能吸引学生听进去,讲得好懂、能让学生听明白,就是好的老师。然而,我认为这不对!根据这两个标准,杨老师不是好的老师,但我觉得在我的大学本科阶段,他是我所遇到的少数好老师之一!我的标准是,能让学生学到东西的,才是好老师!杨老师

虽然愤青,虽然讲课时间不多,但他编的教材让 我觉得学到了东西,所以他是好老师。

在大学本科阶段, 我曾经遇到过另一个老师 给我们上课, 他是公认的好老师, 我却认为他不 是好老师。那老师口才很好,上课说话经常引得 大家哈哈大笑, 气氛极为活跃, 所以很多学生都 喜欢他。可是我的感觉却很不好。因为听完一节 课下来,我发现他没讲什么实质性的内容,我没 学到什么东西。上了一节课,我觉得我的心变得 更空虚, 而不是更充实了! 所以上完他的课, 我 觉得自己像是被掏空了,感觉很难受!我来上 课,是为了学习,是为了知道得更多一些,而不 是为了乐呵呵地笑完一堂课——要是为的是这 样,我何不直接去看一个娱乐性的电视节目呢? 那一样可以让我乐呵呵地笑上一段时间啊。我并 不需要到课堂上来寻找大笑一场的机会吧? 那位 老师其实对我有恩,在某件很重要的事情上帮了 我很大的忙, 所以我对他个人并无不满, 但我真 的不喜欢作为老师的他!

无独有偶, 多年后我认识张五常教授, 看到

他写过一篇关于怎么挑选好老师的散文。他指出,要找大师讲的课去听,而不要管他讲得好不好!我的理解是,大师的学问湛深,即使表达得不好,但只要你不停地认真听,多多少少也能受到熏陶。而一旦你的思维能跟他接上线,那感染力就更是排山倒海而来!

我的一位好朋友, 大学本科时与我是同一个 学院但不同专业。最近我也跟她聊起什么是好的 老师的话题,她说起自己读本科时教"高等数 学"的老师是数学系派来给他们上课的。她后来 才知道, 那高数老师在数学界是个名家! 大概是 跟我那"国际贸易"的杨老师类似吧,他可能也有 一种瞧不起他们那帮有眼不识泰山的小屁孩的心 理,给他们上的高数课比杨老师更加消极怠工, 因为他的上课方式就是照念教材!我那朋友说, 他真的是一字一句地照着教材念, 是名副其实 的"照本宣科"! 所以那高数课上得沉闷无比, 他 们班的同学怨声载道。然而, 那朋友也是超级爱 学习之人,尽管那老师这样照念教材,她还是跟 着他的念书一路看下去。然后她就发现, 其实那 老师并不是完全照念,而是有些地方会念得跟教 材上写的不一样。聪明的她马上就警觉到:这些他念的跟教材不一样的地方,是很重要的!因为这说明这老师在这些地方并不认同教材写的内容。在数学这种比经济学更高度标准化的学科里,那位老师竟然能挑出教材的毛病!她意识到这老师非常厉害,所以她更加全神贯注地听他念书,念得稍有不同之处就一个也不放过,尽可能地把他念的不同的内容都记下来。

后来,那个班的同学发起签名运动,要求罢 免这个高数老师,但她和另一个成绩好的男同学 都拒绝签名,因为他们都不约而同地认定,那老 师是非常好的老师,不应该被罢免。再后来,他 们的班主任来询问她关于这高数老师的事情,她 极力向班主任证明那老师是好老师。结果,那高 数老师一直教完了那个学期,没有被中途罢免。

朋友还说,在那学期的高数考试里,她发现一道只有2分的填空题非常有意思,于是她为了那2分的填空题花了很长时间去解答。在她做题的时候,那高数老师在场监考,巡视之际走到她身边,看到她做了那道题,无声地向她跷起了大

拇指。后来她才知道,那题目是数学界里的一道难题!更有趣的事情是,考试分数公布时,她发现自己和另一位女同学的分数一样,并列第一。与那女同学一沟通,她就知道那女同学其他题都做了,只有那道2分的填空题觉得太难没做。而她是花了太多时间做那道难题,余下的题目就只能匆匆忙忙地赶紧做完,没时间回头检查一遍答案,所以在某处大概是不小心算错了数而给扣了分。于是结果就是她与那位没做那道填空题的女同学是同分的。

现在,我自己是一个老师了。作为老师,我尽力而为地做一个不但能教学生一些东西(无论是具体知识还是思考方式),而且把课讲得有趣、吸引学生听进去,也把课讲得好懂、让学生听得明白的老师,因为我希望降低学生学到一些东西的交易费用。然而,对于学生,我的忠告是:不要计较老师讲课是否有趣,是否好懂,而是要仔细地判断他是否有真才实学,你是否能跟着他学到一些东西。

学习,是为了你自己!把自己学不到东西简

单地归咎于老师,是推卸责任!

最后,我只想把以前在某个学期期末的最后一个作业帖里向学生说过的话在这里重复一次:

现在很多学生不听课,这说起来责任不全在学生身上,老师课讲得不好也往往是一个原因。但是,我在《我是怎么爱上经济学的》系列中讲述过自己读书时的经历,我那时的环境也不比现在很多学生好,上课的老师也大多讲得不好。可是,老师课讲得不好,可以不听,那就自己看教材嘛。当然,现在也有很多教材写得不好,那就自己另外找好的书来看嘛。我那时只能到图书馆找,现在网络如此发达,能够找到好书的机会上升了。所以,重要的是,可以不听课,但不可以不学习!以老师课讲得不好、教材写得不好作为

或者想获得更多免费电子书请加小编微信或 QQ: 2338856113 小编也和结交一些喜欢读书的 朋友 或者关注小编个人微信公众号名称:幸福的 味道 为了方便书友朋友找书和看书,小编自己做

本书由"行行"整理,如果你不知道读什么书

不学习的理由, 是不成理由的!

了一个电子书下载网站,网站的名称为:周读 网址: www.ireadweek.com

如果你不知道读什么书,

就关注这个微信号。



微信公众号名称:幸福的味道 加小编微信一起读书 小编微信号: 2338856113

【幸福的味道】已提供200个不同类型的书单

- 1、历届茅盾文学奖获奖作品
 2、每年豆瓣,当当,亚马逊年度图书销售排行
- 2、母年豆瓣,白白,业与逊年度图节销售排行榜
- 3、25岁前一定要读的25本书
- 4、有生之年,你一定要看的25部外国纯文学名 著
- 5、有生之年,你一定要看的20部中国现当代名 著
- 6、美国亚马逊编辑推荐的一生必读书单100本
- 7、30个领域30本不容错过的入门书
- 8、这20本书,是各领域的巅峰之作
- 9、这7本书,教你如何高效读书
- 10、80万书虫力荐的"给五星都不够"的30本书

关注"幸福的味道"微信公众号,即可查看对应书 单和得到电子书

也可以在我的网站(周读)www.ireadweek.com

自行下载

备用微信公众号:一种思路

