

ECONOMICS

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877> 此处有大量书籍免费下载!

仅供个人阅读研究所用, 不得用于商业或其他非法目的。切勿在他处转发!


水隐醉月

经济学通识

薛兆丰 著

Economics

北京日报报业集团

 同心出版社

经济学通识

薛兆丰 著

Economics

北京日报报业集团

 同心出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

经济学通识/薛兆丰著.

北京: 同心出版社, 2009

ISBN 978 - 7 - 80716 - 814 - 0

I. 经… II. 薛… III. 经济学—普及读物 IV. F0 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 069604 号

经济学通识

出版发行: 同心出版社

地 址: 北京市东城区朝阳门南小街 6 号楼 303

邮 编: 100010

电 话: 发行部: (010) 65255876 65251756

总编室: (010) 65252135

印 刷: 北京雅艺彩印有限公司

经 销: 各地新华书店

版 次: 2009 年 5 月第 1 版

2009 年 5 月第 1 次印刷

开 本: 880 × 1230 1/32

印 张: 13.75

字 数: 300 千字

定 价: 25.00 元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载



假如您赞成以下任何观点，就应该再读点经济学：

春运期间火车票涨价，会增加乘客负担

实施最低工资法，对社会底层人士有利

价格战和恶性竞争会导致工人失业和企业倒闭

外国限制我国商品出口，我国就应该限制外国商品进口

贸易顺差好，逆差不好

反垄断法能促进市场竞争

商人实行“价格歧视”，会损害消费者利益

政府应创造职位来减少失业

研究股价历史有助预测股市

商人乱提价会引起通货膨胀

企业为职工支付了养老金

地产商推高了土地价格

失业率太低会造成通货膨胀

美联储局负责调节市场利率

囤积居奇导致了物资短缺

政府增加开支有助刺激经济

经济学有什么用

本书的读者，每个人都有自己的一摊事情，自己的一番经历；各有各的专长，各有各的骄傲；但是，他们还保持着思考的习惯，愿意接触各种观点，改善自己的判断。他们不轻易冒险，但也不愿随波逐流；他们的思想更多来自报章杂志，但仍然没有丧失智力上的品味；他们尊重专家和权威，却依然偏爱简洁的文字和明快的思想。他们对经济学感兴趣，但不至于想要阅读此起彼伏的方程式。一句话，本书读者是有教养的门外汉。

书中文章的行文，力求清楚明确。错字错句，用词不当，虽然难以杜绝，但都不是故意的。虽然清楚的文章写得吃力，但含混的文章没有价值，因为写得不清不楚的文章，别人也无从明确地指出它的错处！

即使要处理复杂的问题，文章也照样可以写得干净利落。有些作者因为匆忙，所以写得含混；有些因为思路不清，所以写得含混；有些为了炫耀，故意写得含混。这些都是坏典型，须引以为戒。

比喻，就是一种不适于论证的修辞方式。例如：“虽然网络股有泡沫，但没有泡沫的啤酒不好喝”。这种修辞方式，对讨论问题有百害而无一利，它只能引发更离谱的讨论，如“茅台酒为什么没有泡沫”。一种比喻，总可以用另一种比喻来反驳，有来有往，冤冤相报，永远触及不到正题。所以，本书不

用比喻。

各篇文章的题材，貌似非常广泛，似乎互不相关。例如，从家电产品的价格战，到春运期间的黄牛党；从厦门远华走私案，到中国加入 WTO 的谈判；从哪种人充当企业的老板，到网站公司为什么会纷纷倒闭；从为什么出口远销的产品往往都是优质产品，到为什么今天的垃圾邮件和垃圾文化会泛滥；从足球队为什么要联手上场，到微软的捆绑销售为什么天经地义，等等。

但是，这些表面看来风马牛不相及的现象，其实都适用相同的经济分析。“寓多于一，一以贯之”，是本专栏的特色。您虽然不能读到比喻，却可以读到许多顺手拈来的例子，这算是补偿。

本书的思想，主要来自课堂上反复讲授的经济学原理。经济学的基本原理只有几条。道行高的经济学人，能够深刻地理解和运用这几条原理，恰如其分地分析生活中五花八门的实例。道行低者，由于无法自圆其说，就不得不随意“创造”一些新理论和新名词来辅助。

不过，通常只有急于“制造学术成果”的学者，才容易犯这个毛病。普通的读者，由于不需靠“化简为繁”来谋生，所以只要遵循常识，就可以融会贯通，掌握足够的思考工具了。

本书中文章的结论，往往出人意料；但随着时间的推移，您会慢慢消化和接受。改造“世界”，非经济学所长；但改造“世界观”，却是经济学的强项。

很多通行的看法，在您的脑子里可能根深蒂固。例如：只要规定了房租的上限，住房短缺就能得到缓解；落后国家要等自身强大以后，才能搞自由贸易；指令企业为职工缴纳养老保险，就能提高职工的福利；电信公司向用户低价销售手机，是恶意的竞争行为；药品价格过高，是由于药品流通的环节过多

而导致的；汽油价格上升，是因为阿拉伯人提高了原油的价格；失业是一种浪费；价格战会导致企业破产和工人下岗；炒股分析软件对预测股票走势多少有点帮助，等等。

但这些观点，全是错误的。阅读本书的一个主要后果，就是“经济观”的转变。您或许不相信，或许想试试看，不管怎样，请打开书开始阅读吧！

目 录

经济学有什么用？（代序）	1
贸易自由是财富源泉	1
愈让步，愈进步！	3
你毁你的独木桥，我修我的阳关道	6
相对优势永不消失	8
交易有别于奴役	11
怎样减少违法	15
民族主义的特洛伊木马	17
谴责西雅图暴乱	20
韩农为何跳海	22
反倾销是怎么一回事	24
自由迁徙的障碍	27
资本流动并非症结	30
市场如何显灵	33
市场从不失灵	35
市场怎样对付不确定性	39
炒房有功	42
定价的一般准则	45
从侃价策略说起	48

谁的谈判力更强 51

市场经济与歧视 53

为“歧视”正名 55

企业有菜单成本吗 59

灾难预报应由保险公司操办 62

保险机制的演进 65

好制度使我们致富 68

自由与繁荣之都 70

市场经济的胜负 72

政府管制事与愿违 75

 政府与市场 77

 减少干预才能减少腐化 82

 行医管制才是症结 83

 也谈药品管制 87

 从美国药物管制说起 90

 无处不是价格战 93

 何必阻止机票降价 95

 年夜饭为什么贵 98

 电力紧张：为什么总是忘记价格 101

 宏观怎么调控 104

春运火车票价还不够高 107

 火车票价还不够高 109

 康德未曾出远门 112

 要我写篇《火车票价还不够低》吗 115

刺激经济是拔苗助长 117

 什么令人丧失信心 119

扩张财政旧神话，东亚政客新说辞	121
经济发展岂是任务	123
析“体育经济”	127
遇袭是祸不是福	131
爱国要讲方法	136
失业不是浪费	139
失业不是浪费	141
工作不是福利	145
自由贸易与失业	147
通货膨胀与失业	150
贫富与再分配	155
从加州牛肉面到基尼警戒线	157
基尼系数信不过，劫富济贫有问题	160
从赌性不同看公平之困难	163
论努力和运气难以区分	165
从明星现象看收入不均	167
法规不能创造福利	171
最低工资法不可取	173
英国的最低工资制	176
争取福利不宜越俎代庖	178
从经济学角度看剥削	181
美国“社保”进退两难	184
企业家精神	187
企业家须回报社会吗	189
真实世界需要商业精神	192

企业家精神的量度	195
环保思想家和经济学实干家	198
从经济学原理看“投机倒把”	203
企业经理的作用	205
企业市价的莫测	208
反对反垄断政策	211
微软行为的经济学依据	213
盗版岂能有理	219
谁创造了暴利	223
造作的“自由”竞争	226
从单双收费之争看反垄断重点	230
谁不正当竞争	235
反垄断只要一招	238
中国产权改革	241
我的担心	243
经济改革就是要落实转让权	245
产权改革需要一条明路	248
国企争论失了重心	251
中国需要组建跨国公司吗	254
中国股市的作用	256
不必忧虑中国农业	259
附地而生的代价	262
中国经济：增长有没有极限	265
内地可以学香港什么	271
思考宪政须忘记经济学吗	274
我们的什么是人类历史上最好	280

教育市场化 283

 多考试，少知识 285

 市场经济的人才观 287

 科教应该商业化 289

 中国教育谁埋单 292

 教育者对谁负责 295

 教育产业化与民间办学 298

 要教育券还是要民间办学 300

 说说 MBA 的故事 303

 教育是选拔人还是培养人 306

利率的原理 309

 利率是微观交易的宏观结果 311

 纯利率影响文化品味 318

 股价不可预测 321

人民币问题 325

 守住了汇率，引入了通胀 327

 汇率策略的悖论 330

 汇率形成的机制 334

 还会继续加息吗 337

 加息是通胀的结果 340

 货币政策不宜多变 343

 压低人民币汇率等于供养美国 346

经济谬误 349

 “价值” 观的谬误 351

 激情的作用被高估了 355

 需求曲线必定向下 357

知数据不知情况	361
区分“合理的”和“满意的”	364
民意与经济规律的冲突	365
资源争用不应靠民主解决	367
打破对政府和投票的迷信	370
钞票与选票之争	373
公共选择与财政赤字	375
改造寻租社会的困难	378
没有受害人的违法	381
理性胡闹	384
民主不是自由	386
经济学之能与不能	391
射不中经济学的箭	393
经济学不是愿望大杂烩	398
价格规律与市场状态无关	401
即使市场不健全也不应该搞价格管制	404
不要寄望于经济学家的道德	405
斯密的道德观和市场观	408
经济学的免责声明	413
后 记	416

贸易自由是财富源泉

愈让步，愈进步！

1999 年 11 月 16 日

中国正式加入 WTO，是以国际协议的形式，为中国的经济改革设立明确的标准和时间表，这与过去“摸着石头过河”的酌情式、随意式改革，效果迥然不同。

有人说，即使中国不加入 WTO，中国照样改革。这是没有认识到“事前规则”与“酌情处理”的差别了。

当我们泛泛地提问“中国搞自由贸易好不好？”时，大家都不难正确地回答：“好！”——这叫“事前规则”。但是，如果我们就逐个具体问题提问：“中国开放农产品好不好？开放电信市场好不好？开放汽车工业好不好？”那样，答案就往往会五花八门，辩论就会无穷无尽、不胜其烦。——这是“酌情处理”了。

用一句话总结世界各国经济改革的进程，就是“知易而行难”。要知道计划经济的症结所在？容易。除了活生生的现实，还有源自米瑟斯和哈耶克的尖锐批评。要了解市场经济如何运转？也不难。除了活生生的现实，还有从亚当·斯密到弗里德曼的透彻讲解。

知道此岸，也了解彼岸，改革的困难，都是过渡的困难。过渡期内，各种既得利益团体，会用冠冕堂皇、似是而非的理由，阻碍产权的分配，阻碍现代企业制度的建立。经济改革如果不定下“事前规则”，而靠“酌情处理”来推进，就必然阻力重重，越改越难，越改越慢。

因此，中国加入 WTO，一大好处就是避免了大量无休止的酌情争论。这在对自由贸易认识尚浅的中国，意义非同寻常。

其实，成功的经济制度，并不在于改造人们的思想，而在于激励人们的行动。你跑到自由经济的典范之地香港，问贩夫走卒“自由经济”的含义，他们是不知道的；但是，“看不见的手”自然会引导他们的行动，在不知不觉之中推动公益。

一旦“开放”成为中国对国际社会的法律承诺，小团体利益、政治变动、经济学谬误、义和团式的民族激情，就会大失它们往日干扰改革开放的影响力。中国的改革，将会更加有章可循、有法可依，中国人的生活将彻底改变。

有人支持中国加入 WTO，理由是 WTO 可以刺激出口。这种人不是自由贸易的可靠支持者——因出口而支持 WTO 的人，同样会因进口而反对 WTO。很多人以为出口总比进口好，赚美元总比花掉外汇好。其实，出口我们的廉价商品，与进口国外的廉价商品，对于改善中国人的生活，同样重要，缺一不可。

也有人说，中国为了加入 WTO，作出了很多让步。但这是无法自圆其说的谬论！我没有见过谁可以解释：既然由于开放对中国有利，中国才试图加入 WTO，那为什么中国加速开放，就反而是一种让步？

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：“贸易对等”原则完全错误。如果别人对我们施加贸易制裁，那么改善我们生活的最佳途径只能是：口头上扬言报复，行动上则进一步开放，绝不报复！

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：中国加入 WTO，的确会对落后产业造成冲击，产生失业，而失业人员需要救济；但是，仅仅为了补贴一群人，为什么非要撑起一间厂、撑起一个行业呢？让亏损的企业及时关停并转，国家的负担就肯定会减轻，而工人可能拿到的生活费就只会更多，不会

更少。

不知道需要多少岁月，才能通过传媒让大众明白：尽快改造我们受保护的落后产业，是我们自己的最大改善！让老百姓享受几毛钱的国际长途、让老百姓乘坐5万公里行程后才出毛病的轿车、让中国农民放下锄头走进城市、让戏迷多看几部美国电影，这难道是让步？

在双边贸易争执中，政治家口头上的“让步”，就是老百姓切身的“实惠”，就是中国的进步。愈让步，就愈进步！

你毁你的独木桥，我修我的阳关道

1998 年 8 月 2 日

假如附近的村子为了妨碍我们去做买卖，故意捣毁了他们自己村口的道路，那么作为报复，我们是否应该毁坏自己村口的道路呢？很多人会说“不”。这是对的。然而，到了另外某些非常类似的场合，仍然坚持说“不”的人就大大减少了。

最近美国国会又决定延续对中国的“最惠国待遇”。其实“最惠”是夸大其辞的，因为美国并没有在贸易方面给予中国什么额外的“优惠”，中国所受到的待遇和世界上几乎所有其他国家所受到的并无二致。所谓“最惠待遇”，充其量只不过是“不刁难待遇”而已。目前只有古巴、伊朗、伊拉克、利比亚、朝鲜、叙利亚和苏丹等七个国家得不到这个待遇。即使这样，美国对这些少数国家实施经济制裁，对中国年复一年地议决“刁难”或“不刁难”，仍然是损人害己的做法。

在经济学理论的研究中，有一个课题已经不再盛行，那就是自由贸易理论。但是，这个课题被冷落的原因并非因为它荒谬，而是因为经过几代经济学大师的雕琢，它已经变得足够稳固和清晰了。自由贸易理论是说，由于生产资料在不同国家的分布不同，而每一种产品都需要消耗不同比例的生产资料，所以同样的产品，在不同的国家相对生产成本就不一样。如果每个国家都集中精力生产其相对成本比较低的产品，然后与别国进行贸易，那么所有这些国家的生活就都会比各自自力更生时好得多。一个更容易理解的例子是，比尔·盖茨即使在编写程

序和烧饭洗碗两方面都干得比他的保姆出色，他也还是应该集中精力写程序，而把烧饭洗碗的工作让给他逊色的保姆完成。这样，两人的处境都会得到改善。

完全不同意自由贸易理论的人是罕见的，但持种种特殊理由推断自由贸易应该缓行的却大有人在。“报复论”是其中一个颇得人心的理由，它声称：“自由贸易虽好，但不切实际。你想公平交易，可人家不干。我们只好如法炮制，以便自卫。”

实际上，以为制裁可以给对方造成伤害的想法是不够全面的。制裁确实造成了伤害，但所造成的伤害不是单方面的，而是双方面的。制裁在伤害了别人的同时，也伤害了自己。永远不要忘记，交易能够使双方、而不是单方受益；同样，禁止交易也必定使双方、而不是单方受损。例如，那些歧视黑人的白人雇主，无疑剥夺了黑人工作的机会，但他们自己也必须为此付出代价——他们的选择范围窄了，劳动力成本高了，本企业的竞争力弱了。美国禁止本国的企业跟别国做贸易，同样是既损人又害己的。

问题是那些受到美国刁难的国家应该采取什么对策。禁止贸易好像捣毁道路。别人既然愚蠢地捣毁了贸易道路，对双方都已经造成了损害，那么我们就应该靠进一步捣毁贸易道路来报复对方，因为这样只会加重双方所遭受的损害，而且往往还会诱使对方变本加厉。我们可以在某些特定的场合扬言报复，那是希望靠虚张声势来逼迫对方改弦更张。但是，我们假如没能把对方吓住，就不应该真的实施任何损人害己的报复行动。明智的对策是：你毁你的独木桥，我修我的阳关道。

相对优势永不消失

2003 年 12 月 22 日

一位在攻读理工专业的同学，最近接二连三给我长信，声称自己发现了一个“没学过经济学就能发现、却长期被人忽视的”经济原理。

是的，时不时就会遇上这样的朋友。我以前公司的火头军，业余时间都泡在图书馆，撰写关于修筑连接深圳和珠海的大坝、藉此增加淡水供应的可行性报告。这几年，又有几个说自己创造了什么经济理论体系的找上门来。这些朋友喜欢闭门造车，有锲而不舍的精神。不是说他们的东西必定没有价值，只是机会不高。

回头说那位理工科的同学。我给他回信说：“读到第二行，我就决定不读下去了，因为你说一个国家的相对优势会消失。相对优势是永远不会消失的。为什么？你随便找本教科书琢磨琢磨，把自己的理解，用一百字写出来再说吧。”

他没理会，继续长篇大论。我倒是出于好奇，自己试了一下，把自己所理解的相对优势原理写出来。果然一百字就够了，没有为难他。是这样：“每个人的资源和时间有限，用来生产此，就不能生产彼。‘顾此’的成本就是‘失彼’；选择‘失彼’最小的‘顾此’，就是这个人的相对优势。由于这始终是自己跟自己比的结果，所以任何人都永远具有相对优势。”

这是说，没有人会在每一种工作上都是成本最高或成本最低的。想来真奇妙：即使别人样样都比我出色，但只要我跟他

共处，只要我们有交换的自由，那么我就不可能一无是处。换言之，只要我从事与自己相比成本较低的工作，然后与他交换，那么双方就都会得益。

成本的概念是要点。成本就是放弃了的最好机会。即使盖茨写程序比我快，做饭也比我香，但只要我跟他住一屋，他就会让我做饭（尽管没他做得香）。并不是因为我做饭比他好，而是因为他做饭的成本是放弃了的程序——他做饭的成本比我的高得多。

如果要为人类的平等寻找最深刻的原因，相对优势原理是有资格当选的。人类的不平等，是一个基本事实，就像刮风下雨、日落日出一样，不会因为人们的喜恶而改变。政策和法律的确能在某些方面制造平等，但那只是把不平等赶到别的方面去而已。

试想一下，如果在考试面前人人平等，那么在请家教的投资上就会出现不平等；如果按地段入学是一视同仁，那么那个地段买房的财力就是很不平等的了；如果要做到法律面前人人平等，那就意味着财富、天资、社会关系上的不平等，将会反过来受到法律的承认和保护。

是时间上的公平，是每个人的生命有限，是每天都只有二十四小时，使得那些“绝对能力”比别人高的人，比不过那些“相对成本”比他低的人，使得“绝对能力”高的人不至于包揽一切工作和所有财富。这可能是上帝为人类公平特意设下的机关。

很多人批评市场经济体制，说它加剧了贫富之间的分化。这恐怕是对的。但批评者忽视了更重要的方面，那就是在贫富分化的同时，穷人的处境绝对地提高了。不是富人下来，而是穷人上去，只不过富人可能上得更快而已。与富人为伍，你的处境会改善。不是因为你可以仰仗他们的仁慈，而是因为你在

某方面的成本必定比他们的低，是因为你有颠扑不破的相对优势。他们出于自私，就会与你分工合作。

泛泛地谈谈中国。得承认，中国还没到“超英赶美”的时候。我毫不怀疑，在基础设施建设、教育投资、商业文化、法律体系等方面，你我都不会见到中国“超英赶美”的一天。不过，这并不表示中国会在自由贸易中吃亏，更不表示中国会输给发达国家。

有人说打开国门，我们的企业就会被击垮。有些企业是的——那些原本受政府保护的企业。但企业被击败，可不是说生产资源被销毁了。汽车工厂破产，航空公司破产，并不是说生产线消失了，飞机不见了。破产是什么意思？破产的意思是，这些资源换了主人。

更重要的是，劳动力并没有被击垮。中国的劳动力，并不是与美国的雇主和顾客竞争。卖家从不和买家竞争。竞争只存在于卖家和卖家之间，或买家与买家之间。中国的劳动力是在和美国的劳动力在竞争，而谁的成本更低、更有优势？显而易见，中国人是没有理由反对自由贸易的。

交易有别于奴役

2001 年 10 月 7 日

按：美国遭受 911 恐怖袭击后，媒体广泛讨论美国为什么招致了某些国家的深仇大恨。一种观点认为，美国在全球推行自由贸易，是一种奴役贫穷国家的做法。但这种观点在经济学上是站不住脚的。

石齐平先生是台湾有名的政经评论员。最近，他在凤凰卫视的节目中谈到全球化问题时说：“美国将自由贸易的游戏规则强加给发展中国家，引起了她们的不满。自由贸易看起来是挺公平的，但公平不等于公正。例如，以前的西部牛仔决斗，谁拔枪快就把对方打倒。这样的游戏规则很公平，但不公正，因为这只是对单方面有利。”

从修辞的角度看，石先生的观点恐怕有可取之处；但从经济学的角度看，却是错得一塌糊涂。首先，经济学告诉我们，由于资源是稀缺的，所以人们一定要选定某种游戏规则来决胜负，选哪种规则都可以，但选是一定要选的；而且，只要选了，就一定有胜负。不能说有胜负就是不公平。

其次，自由贸易的游戏规则并不带强迫性。如果你不喜欢，你可以不作交易。如果你作了交易，对方的确有可能富裕了很多，但要强调的是，你自己的处境也必定改善了，否则你可以选择不作交易。推行自由贸易的游戏规则，绝不是强人所难，不是奴役别人，而只是为彼此增添一些选择而已。

交易和奴役的特点

“交易”的特点，一是存在讨价还价的过程，双方在价钱上如果无法达成一致，交易就告吹；二是存在“以有易无”、“以此易彼”的产权往来；三是交易后，产权的总量并没有增加，但双方的幸福程度都提高了。

“奴役”却恰恰不存在这三个特点。奴隶主和奴隶之间的关系，是一种典型的命令与顺从的关系：奴隶主无须和奴隶讨价还价就可以命令奴隶干活；奴隶主并不需要给予奴隶任何报酬；而令行禁止的后果，只会让奴隶主单方面增加幸福。

简单地说，由于奴隶缺乏任何产权，连自身的劳动力也不属于自己，所以无从与奴隶主建立交易关系。整个奴隶社会的运作，基本上是建立在命令和强迫之上的。

从奴役到交易的演化

在奴隶主和奴隶之间，只有命令而没有价格，只有分工而没有交易。结果，生产效率非常低。究其原因，是因为劳动力虽然属于奴隶主所有，但它实际上是“附着”在奴隶的身上的，真正掌握劳动力的开发和利用实权的人物，是奴隶本身。

奴隶可以消极怠工，甚至可以宁死不从，这使得奴隶主在利用奴隶的劳动力为自己谋福利的时候，不得不支付非常高昂的“监察成本”，并忍受非常低下的生产效率。高明的奴隶主，于是逐渐尝试各种激励措施，通过提高奴隶的自觉性和积极性，来降低高昂的“监察成本”。

取代奴隶制度的，是产权制度以及市场机制，也就是说，取代了“奴役”制度的，是“交易”制度。有了交易的需要，才产生了产权的概念。正是产权制度，高度保障了人力资源和知识资源的个人所有权；正是交易制度，大大激励了人们在劳

动力和科学技术上的投资。这是西方社会崛起的关键之一。

交易不会变成奴役

既然“交易”是产权的自愿交换，它就与“奴役”或“强加于人”毫不相干。家喻户晓的俄罗斯歌曲《三套车》中，有一句“可恨那财主把它买了去”，我对这句歌词很不以为然：财主毕竟只是“买”而不是“抢”，说明这是一笔你情我愿的交易。

你既然愿意“卖”，就证明你拿到财主给你的银两后，可以换来比保留这头牲口更大的满足。如果说“恨”，那么应该是恨自己——“可恨那倒霉的我把你卖了去”，才是公道的说法。当然，俄罗斯民歌是没有必要符合经济学原理的。

对“与人交易”会否变成“被人奴役”的担心，极大程度上是杞人忧天的。现实摆在眼前：我们今天的现代社会，分工非常细，交易量非常大，结果只是我们每个人生活的巨大改善，而不是被奴役。今天的西方社会，可以说已经消除了饥寒交迫的现象。这种经济成就，很大程度上是分工交易的功劳。

只是有一种特殊的情况，按说会导致一个人被别人奴役，那就是这个人破产。一个人，如果所有的家当都不足以抵偿欠下的债务，照理说，就要奉献他对自身体力和脑力的所有权，卖身为奴了。然而，按照现代的法律，奴隶制度是非法的，债权人索取债务的界限，不得超越债务人的人身自由，也就是说，当债务人一贫如洗后，债权人的索偿权也就消失了。

要指出的是，破产并不是交易本身造成的。香港有过一个富有的医生，把他的家产变卖为现金，然后到股票市场搏杀，结果一败涂地。但这个结果，并不是当初购买他的家产、付给他现金的那个买主造成的，更不可说，这个破产的医生，是被当初的那个买主奴役了。这个医生之所以破产，毋宁说是因

为自己失算。

历史经验表明，自由交易能有效地消除国与国的分别，文化与文化的孤立，血统与血统的敌视，还有人与人的冲突。自由贸易，恰恰不是奴役或强加于人，而是平等相处、共同富裕的可靠保障。

怎样减少违法

1998 年 12 月 10 日

人们做坏事的时候，就跟平常一样，都是经过权衡得失，才作出决定的。诺贝尔奖得主加里·贝克尔（Gary S. Becker）教授曾经谈到一件小事，这件小事启发了他着手进行犯罪经济学的研究。

一次，教授赶着参加会议，可是偏偏找不到停车位。假如将小车随便停放，就有可能被罚款；可要是去找车位，回来就肯定迟到。教授估算了一下被抄牌的可能性、罚款金额和会议的重要性，就把心一横，决定违章停车。

事后他总结道：要降低他违章的可能性，有三种途径。一是加强执法。假如巡逻的交警很多，就会冲淡他的侥幸心理。二是加重刑罚。假如罚款很重，他就会三思而行。三是消除违章的好处。假如会议可以推迟，违章没有好处，他也不会乱停车。

生活小事可以启发教授们搞研究，也可以启发我们思考社会问题。对付贪污腐化以及走私贩私现象，我们过去总是强调加强执法和加重刑罚两个方面，现在是不是可以换个角度来考虑问题呢？

中国各级政府下属的超级国有企业，是权力资本的象征。形形色色的价格双轨制度，是权力资本泛滥的温床。因为权力蕴涵暴利，所以才很难杜绝人们滥用权力。

还有很多国营企业，依靠高额的保护性关税来维持生存，

并让每一个消费者和潜在的先进厂商分担由此造成的代价。追求价廉物美，是人之常情。因为产品的质量 and 价格确实存在显著差异，所以才很难消除走私集团铤而走险的内在动力。

要打击贪污腐化和走私贩私，从加强执法和加重刑罚两方面入手，是必要的，否则情况会更加严重。但是，也要看到，问题显然远远没有解决，这些手段是不够的。我们更应该从减少权力资本和走私贩私带来的好处上做工作。

如果继续深化“政企分开”的改革，让更多行政权力退出市场经济，权力所蕴涵的金钱利益将大幅减少。这样，贪污腐化就能逐步肃清。

如果继续深化“开放市场”的改革，逐步降低关税，就能有秩序地调整国内产业结构，让中国的企业真正参与国际合作，让中国公民合理、充分地享受自由贸易所带来的成果。这样，走私贩私也会逐渐消失。

民族主义的特洛伊木马

2001 年 4 月 18 日

乐凯胶片公司素有国产感光材料“脊梁”之称，最近传出消息，说它将与日本富士合资。中国的脊梁掺入外国的成分，况且是日本人的成分，对初开国门的中国人来说，那本来是既值得从商业的角度、更值得从民族大义的角度来炒作一番的题材。

不过，虽然事件的确受到传媒高度关注，也听到有人零星地呐喊“我们不能失去乐凯”，但民族主义的声音似乎欲言又止，不见波澜，而当事人乐凯公司则直言不讳：“民族产业这杆大旗，我们从来没举过，也不想举。”

这是怎么了？去年国内 IT 界讨伐微软霸权、为盗版鸣锣开道、扶持国产软件的呼声言犹在耳，仅仅一年之隔，中国人的国际意识就有这么显著的提升吗？

并非如此。要树立国际意识，不是一朝一夕的事情。美国是全世界种族歧视问题解决得最好的国度，再没有哪个国家能让这么五颜六色的人成功杂居的了，但美国的种族歧视事件依然频传不绝，那何况是其他国家呢？何况是封闭经年的中国呢？今天中国潜在的义和团员还是很多很多的。

人们甚至确信民族大义是超脱于理性范畴，不容讨论的。民族大义本身并不是坏事，但危险就在于，具体什么行为算是伤害了民族大义，并没有明确的定义。于是，每个人内心埋藏的这种既不容讨论、又含糊不清的情绪，就成了“民族主义的

特洛伊木马”。

也就是说，精明的企业家、政治家、记者、律师、甚至歌星，往往能根据情势，巧妙地唤醒公众内心埋藏的这种情绪，为他们自己的局部利益服务。如果这些人成功了，那么整个社会就要因“民族产业”之名，承受大得多的代价。

这个道理，中外皆然。美国的纺织品商人、汽车商人、劳工团体，向政府争取关税和其他保护政策，为他们自己的利益服务，而让公众承担大得多的成本。这些争取保护的商人，打的是什么旗号呢？也是民族产业的旗号。这面红旗深得人心，历久常新，非常管用。

去年中国的 IT 界，民族大义的叫声响亮，背后的原因，也是“利字当头”。第一点利益：微软公司打击盗版的举措，危及了国内众多企业的既得利益。我们自己知道，法律讲不过去，道理讲不过去，于是就摇起民族大义的旗帜来。结果确实很奏效。毕竟讲到民族情绪，就不用讲道理的了。

第二点利益：个别国内的软件公司新推出的软件产品，与微软公司的软件产品正面竞争。这些公司知道自己实力有限，所以也乐于支持那些高唱民族主义的旗手，一方面造势，二方面希望得到政府的帮助。

第三点利益：当时美国科网股泡沫正急剧膨胀，自由软件 Linux 也如日中天。自由软件是代码公开，任人修改使用的软件。于是国内有人就着手把 Linux 改造成“中国人的”操作系统。他们宣传微软的产品不安全，说它会危及民族和国家的事业，其目的是为了争取政府向国产 Linux 提供行政资助。

有趣的是，在美国的资本市场上，谎言总是很快被戳穿，因为投资人总是最拼命寻求真相的人。VA Linux 公司上市当天，股票就暴涨了 700%，最高达到 239 美元，不过，当人们认识真相后，它今天的股价就只剩 3 美元出头了。但可以打赌，

中国人的 Linux 事业，绝不会萎缩得那么快，因为支撑它的，不是私人的钱。

再来说眼下乐凯和富士的合并。为什么乐凯“民族产业这杆大旗……从来没举过，也不想举”呢？恐怕也是利益的原因。在目前的格局下，只要乐凯最后决定与富士合并，那就是对乐凯有利的自愿的商业决定，所以乐凯不会拿民族大义的旗号来给自己找麻烦。反过来，让我们设想，要是现在只是在讨论是否让日本胶卷进入中国，那么乐凯就恐怕要诉诸民族大义，并历数让富士胶卷进入中国的不是了。

所以说，中国政府努力加入 WTO，那是造福子孙，功德无量的事情！因为到时候，我们必须遵守一整套既定的法律框架。这样的好处在于，迫于国际条约神圣不可违反，特殊利益团体难以强调“它们自己那个民族产业”的特殊性，难以煽动民族情绪来争取政治资助。也就是说，一揽子国际化的贸易法规，能够在我国的商业实践中有效地抑制民族主义的冲动，哪怕这些狭隘的民族情绪，那些“民族主义的特洛伊木马”，仍然埋藏在每个人的心中。

谴责西雅图暴乱

1999 年 12 月 3 日

西雅图的世界贸易组织部长会议，因为数万名示威者的扰乱，不得不实施了宵禁。人权分子、环保主义者、贸易保护主义者以及狭隘民族主义者，爬上屋顶，阻断交通，对以“自由贸易”为宗旨的世界贸易组织发起了攻击。

类似的示威不一而足。一个名为“转折点计划”的环保组织，在《纽约时报》刊登整整两版以“全球单调文化”为题的广告，指责世界贸易组织所倡导的自由贸易，破坏了世界各地原有的风土，令开罗变成了洛杉矶，新德里变成了伦敦。

上星期，激进青年学生占据了位于日内瓦的世界贸易组织总部，摇旗呐喊：“WTO 杀人：摧毁 WTO！”他们声称，实施贸易自由化，会迫使第三世界国家的贫苦人民成为发达国家的廉价劳工，使他们过着辛劳而卑微的生活。他们主张关闭发展中国家的“血汗工厂”。

然而，正当记者的镜头瞄准煽情的场面的时候，美国传统基金与《华尔街日报》联合评选的“2000 年全球经济自由指数”公布了：香港、新加坡、美国、澳大利亚、英国名列前茅，而海地、缅甸、越南、古巴、利比亚、朝鲜则照例在结尾处聚首。

这是一份无声的反驳。试问，当朝鲜的树皮都被吃光，电台教人选择无毒的野草进食的时候，谁还能奢谈什么环保？试问，当看到一名企图偷渡的海地男孩在怒海中沉浮的新闻片段

时，人权分子难道还会认为“血汗工厂”是不能容忍的选择吗？是的，第三世界的加工厂里，工人们工作辛劳，生活环境恶劣，出现童工，工业安全没有保障。然而，这是他们目前最好的选择。如果他们不选择在那里工作，他们面对的，就很可能是饥饿和死亡。

有人争辩说，发达国家的人民在享受来自发展中国家的廉价加工品的时候，应该于心有愧，应该给这些工人提供更为优厚的待遇。但是，资本家到这些地区开设工厂，就是看中了那里的廉价劳动力，如果以行政手段提高他们的待遇，就只会出现两个结局，一是造就一个生活格外优异的小圈子，而其他大多数人则得不到雇佣；二是从根本上赶走了资本家。理论上的高工资，实际上的零工资，难道是示威者愿意看到的结局吗？

再谈环境污染和环境破坏。是的，这是经济发展不可避免的副作用。但我们不能忘记，这首先跟发展中国家资源的产权界定不够严格有关。森林、河流往往都是公共财产，如果代理这些公共财产的当地政府缺乏明确的责任，他们就会对环境污染听之任之，无心采取适当的补救措施。

同时，我们也要看到，经济发展的好处往往大于环境污染带来的坏处，两害取其轻，是社会发展的必然选择。没有人否认，在公路上塞车等待是很讨厌的事情，但绝大多数人还是渴望拥有自己的小车。毕竟，没有人强迫你要买小车，也没有人强迫你吃麦当劳。的确，新德里变得象伦敦了，开罗变得象洛杉矶了，这会令游客大失所望。游客当然希望别人保持文明前的特色，但是，难道游客的满足比当地居民脱贫更重要吗？

西雅图示威者是各式各样的，但无论是人权分子，还是环保分子，都有其共同之处，那就是：他们自己享受现代化成果的同时，呼吁别人选择落后。

韩农为何跳海

2005 年 12 月 20 日

世贸部长会议上周在香港举行，数以千计的抗议者从各地飞到，夜以继日地游行示威，其中韩国农民最令人瞩目。他们软硬兼施，白天先来个“三步一叩”博取同情，再以“赤膊跳海”来鼓动高潮；晚上则冲铁马、掷鸡蛋、抢警棍、烧棺材，造就香港四十年来“最长一夜”。人们不禁要问：韩农究竟有什么冤情？他们要争取什么？

他们的冤情，就是因政府停止农产品补贴而断了财路，因农产品增加进口而翻了饭碗。韩农面临的危机，不是不能种地，不是不能卖粮，而是不能继续接受政府补贴，不能继续妨碍其同胞购买外国产品。他们要争取的目标，就是向国际社会陈情，向本国政府施压，要求维持农产品贸易壁垒，以便他们继续占其同胞的便宜。

我们知道，社会进步，生活改善，离不开两个根源，一是“分工生产”，二是“自由交易”。没有“分工生产”，人类的消费品就只能停留在“取自自然”的阶段，与野生动物无异；而没有“自由交易”，每个人一生的幸福就只会剩下一个零头。

朋友，不要说一枝铅笔简单，懂得如何开采石墨的人万中无一；也不要说泡制一杯卡布奇诺咖啡易如反掌，懂得如何饲养奶牛的人万中无一；更重要的是，在口口声声反对世贸的那些人当中，能真正拒绝享受“分工生产”成果的人，更是万万中无一。他们没有一个不是讲一套、做一套的两面派。

谈过恋爱的朋友都知道，男女双方只要“以有易无”，实

践“你快乐我更快乐”的原则，便可以在顷刻间产生极乐。世界无须增加一根毫发。这极乐是“自由交易”带来的。设想一下，假如有那么几个学生，为了增加自己的机会，发起一场“禁止本校女生与外校男生约会”的校园运动，那它一定遭到讥笑，一定无疾而终。

但这跟那群韩国农民在香港的举动有什么区别吗？没有区别。韩农们不正是在推动一场“反对韩国同胞与国外农民交易”的国际运动吗？人们之所以在这个问题上变得糊涂、变得同情、甚至变得赞成韩农的诉求，原因之一是听信了不少关于国际贸易的胡说。

这些胡说，最常见的就是把“行业利益”说成是“国家利益”；把国外的廉价商品说成是“恶意倾销”，把同胞与外商的买卖说成是“不公平竞争”。当每个国家都出现这些利益团体，反反复复地鼓吹这些胡说时，国际上便汇成了此起彼伏的喧哗，织成了接二连三的闹剧。

这是说，每个国家内部的利益团体，都通过向政府游说和施压，获得了行政上的保护，从而保有着巨大的利益；而这些国家的广大消费者，过去是、现在是、将来也还是自由贸易的最大受益者。广大消费者本来就不需要政府官员去参加什么世贸谈判，搞什么讨价还价。只要单方面解除贸易壁垒，消费者就能立即享受来自“分工生产”和“自由交易”带来的巨大利益。

是的，世贸本来不需要谈判。把贸易官员推向谈判桌的，是各国内部活跃的利益团体。是他们在千方百计地阻止其国家开放，阻止其行业开放。而各国政府官员对其他国家作出的所谓“贸易让步”，实际上是其国内利益团体承受的“让步”，所以也就是其国内广大消费者取得的“进步”。世界银行的报告说“自由贸易”带来好处不够多，我认为那恰是因为各国代表在谈判桌上所作的“让步”不够大的缘故。

反倾销是怎么一回事

2004 年 3 月 22 日

最近有报道称，中国已成为国际反倾销的最大受害国，远远超过第二位的韩国，更超过了在上世纪八十年代遭到反倾销最多的日本。我国横跨五矿、化工、轻工、纺织、土畜、机械、电子等行业的四千多种商品，在三十多个国家遇到“反倾销”的麻烦。

欧美许多国家，也就是那些工会和行会林立的国家；声称“为了抵制国际贸易中的不公平价格歧视，以推进国际贸易的健康发展”，订立了密密麻麻的“反倾销”法。现在他们用这些法律来对付中国企业，言下之意是中国企业破坏了公平竞争。

国内一些财经记者，在报道这些新闻时，有意无意地受到这些法律条文影响，听信了那些“反倾销”法的高调，觉得中国企业做错了，在行文中对中国企业颇多责备。这是我不同意的。

干女儿今年六岁，懂事了，两个月前特意跑来问我这个“契爷”。她说：“契契，有什么事情，是既违法，但又做得对的？”我听了大笑，知道这是她爸爸怂恿来问的。是的，我使用六岁小孩能听懂的语言，举了自由贸易和关税作例子。

看来现在还可以再加一个例子：中国企业在欧美国家的销售行为，也是既做得对，但又可能触犯了法律的。随着出口数量的激增，中国企业遭遇“反倾销”法的案例越来越多，这恐怕是不可避免的。但好像成功人士很难避免别人妒忌一样，错

绝不在中国。

让我先反问：谁知道什么叫倾销吗？真有倾销这回事吗？要是真的有，它为什么不是好事而是坏事？如果它是坏事，它坏在哪里？如果它是好事，为什么有人要那么激烈地反对？

毫无疑问，“倾销”字面上意思是低于成本价的销售。姑且假定有这么一回事，姑且不去辩论什么才是成本价，如果市场上确实有商人在倾销，那么损失的是商人自己，得益的是广大顾客。这跟慈善家行善一样。有何不妥？如果连商人自己都不在乎损失，外人为什么要千方百计阻止他？我们看到慈善家行善，难道也会极力阻止他，说他扰乱了市场价格吗？

其实没那回事。经商不是行善，更不是出血。商人以较低的价格在海外市场出售商品，第一个合理的原因是价格歧视。是因为两地市场对产品价格的敏感程度不同，商人便在两地拟订不同的价格，以争取较大的利润。

这没有什么不对的。机票价格在周日较高，周末较低，就是同样的道理。周日旅行的商人和周末旅行的游人，对票价的敏感程度不同。如果强迫航空公司在周日和周末收取划一价，那么对游人来说可能太贵，而对商人来说可能太拥挤，结果不是双赢而是双输。国际贸易也一样，可能欧美的顾客选择多，弹性大，所以中国商人必须进一步降价才能多赚，如此而已。

中国商人低价销售商品，另一个可能的原因，是为了减少损失。的确，中国各地政府引入的电视机流水线可能太多了，导致了国内电视机市场的价格战。之所以要展开价格战，而不索性停产，就是因为停产的代价更高，而价格战却可以减少当初错误决策造成的损失。

流水线是固定成本，引入流水线已是既成事实。假如这是个错误的决定，那么一切损失，都是早在决定引入流水线的那一刻就已经造成了的。在一定的范围内，继续生产并廉价卖出，

不仅不会进一步加重当初错误决定所造成的亏损，而且还很有可能挽回部分损失。这就是国内搞价格战，甚至把价格战扩张到国外市场的原因。那是在挽回损失，而不是在扩大损失。

如果是这样，那么欧美的顾客就无异于发了一笔横财。亏损的是中国商人，因为他们引入了太多生产线；得益的是欧美顾客，因为他们以低于市价买到了商品。有什么可抱怨的呢？抱怨的永远不是欧美的顾客，而是欧美的厂商和工会，因为他们被击垮了。被击垮了就说游戏不公平，如此而已。

这样的分析，并不是说中国企业无需认真对待欧美的“反倾销”调查。商场如战场，就算人家是“欲加之罪”，我们也不能掉以轻心。中国商人必须认真和他们较量，必须奉陪到底，这是中华崛起所伴随的问题。当年日本如此、后来韩国也如此。我要说的只是，中国商人在跟他们周旋的时候，内心不必有任何内疚。

自由迁徙的障碍

2003 年 6 月

一位大学毕业生最近在广州收容所被打死，引起舆论广泛关注。普遍认为，不仅应该彻底调查遇难者的遭遇，追究肇事者的责任，还应该深刻检讨各地普遍实施的收容制度，从法制、人道、经济等角度，考问收容制度存在的理由、实施的效果以及废除的可能。

得先退一步承认，制度是由人来执行的，而人总会犯错，有一个人被打死——哪怕这个人是个大学生，甚至是个留洋归来的博士——都只能说明有人失职，甚至有人犯罪，说明这个制度有待完善，而未必证明这个制度不合理而需要废除。

多年以前，我从深圳龙华的军营里集训出来，皮肤黝黑，粗声粗气，满身臭汗，在深圳火车站附近闲逛时，遇到公安厉声截查。看过证件，知道我是大学新生，他们态度骤变，齐声道歉：“打搅了，职责所在，不好意思。”百分百原话，记忆犹新，但丝毫不能冲淡我的厌烦。

我们今天的诉求，不仅仅是要司法人员对待大学生彬彬有礼，甚至不仅仅是要他们在收容和遣返“三无人员”的过程中文明执法，而是要质疑收容制度本身，并探讨废除收容制度的障碍所在。

推行收容制度的背后，有三个普遍接受的理由，一是流动人口影响当地治安，二是流动人口影响当地就业，三是流动人口增加了当地的社会成本。

一、治安的理由，其实并不成立。是的，低收入的流动人口犯罪率可能的确比较高，但是，强迫这些低收入的流动人口交纳一笔可观的费用，然后通过繁琐的手续办理一系列证件，对降低犯罪率并没有任何帮助。没有听说办了证就不犯罪的。

是的，对流动人口密集的城市，加强警力是必须的，这毋宁是经济发展的必然代价。然而，既然坏人不会因为办了暂住证而不做坏事，好人也不会因为没办暂住证而变坏，那么我们就不能把维持治安作为借口，强行收容和遣送没有暂住证的人。从维护治安的角度看，暂住证是多余的。身份证足够了。

二、就业的理由，也似是而非，其实质是地方保护主义。香港在八十年代末期，经济高速增长，建筑、制衣、家政等行业，都面临严重的劳力短缺。然而，这些行业的工会，为了保持收入水平，纷纷组织起来，敦促政府通过了严格的法规，限制了外劳输入。

其结果，是在维护了局部本地工人短期利益的同时，削弱了这些行业的国际竞争力，并抬高了香港居民整体的生活成本，后来还促使了香港工业的大规模北移。香港至今还在承受劳动力价格过高的痛苦。这个教训，内地应该汲取。

古往今来，任何一个城市，只要人口增加了，不管新增人口的素质如何，不管这些人口带来的资金多寡，只要新来的人并非不劳而获，那么总体生产力都是同步增长，而不是许多人以为的会被拖垮的。

这是因为，劳动力始终是稀缺的经济资源。当劳动力大量涌入后，除了当地原有的“同质”劳动力会贬值外，城市内部所有其他资源（包括楼宇物业、饭店市场、医院学校，甚至原居民的人际关系）都必定增值，而城市的总生产力和总经济价值是必定提高的。

反对外地劳动力的，永远只是那些当地的“同质”劳动

力。香港的例子很清楚。本地建筑工人反对外来建筑工人，本地制衣工人反对外来制衣工人，本地会计师反对外来会计师，而其他人永远是欢迎的。

说穿了，劳动力在城与城之间流动所遇到的阻力，与商品在国与国之间流动所遇到的阻力是一样的。一个有远见的国家，必定会抵制本国局部既得利益集团的压力，对外来商品奉行开放的自由贸易政策；同理，一个有远见的城市，也必定会抵制本地局部既得利益集团的压力，对外来劳动力奉行自由流动的政策。

三、社会成本的理由，是指外来人口分占了当地带有社会福利性质的设施，包括道路、公车、医院等，所以必须让外来人口交纳“城市增容费”，并以暂住证为凭。这一点言之成理。问题是，新增的社会成本，不仅难以核算，而且难以分摊，征收费用的成本过高。所以，放弃另行征收增容费，而改为统一从一般性税收中收取，是更有效率的做法。

从治安、就业和社会成本三方面看，收容制度都并不可取。在思想上，要达成废除收容制度的共识并不难。难的倒是，有些执法人员借收容制度假公济私。这些人是改良和废除收容制度过程中不可忽视的障碍。

资本流动并非症结

1998 年 10 月 17 日

不理解经济现象的内在因果关系，就会在危机中手忙脚乱，药石乱投。比方说，粮食价格上涨，不是好事，因为有人要挨饿了。但因此就主张管制粮食的价格，就错了。粮食涨价只是问题的表征，粮食匮乏才是症结。限制粮食的价格，反而会抑制了粮食的供应，使问题进一步恶化。

目前，金融危机席卷全球，越来越多的人认为，根源在于资本的流动。因此他们主张，限制资本在全球范围内的自由流动，以避免问题的发生。

但是，他们找错了原因，给出的药方也不对。资本流动并非问题的症结。限制资本流动的主张受人欢迎，只是因为这样做比较容易，既能有所作为，又能避免痛苦而且棘手的机制改革。

事实上，金融危机的症结，最重要的是银行受到了政府的操控。出于政治需要或裙带关系，银行冒险将借来的外汇转贷给经营不善的国内企业，然而到期后，这些落后的企业无法清偿借款。改变这种状况的药方，就是切断政府意志与银行贷款之间的联系，消灭政策贷款和裙带贷款，增强银行的独立性和风险意识。金融危机并不表明自由经济的机器失效了，恰恰相反，引发连串问题的症结，正在于那些违反自由经济原则的环节。

金融危机的另一个原因，是那些既有中央银行、又实施汇率管制的国家，在将借来的外汇转贷给国内企业时，以该国的

本位币来记账。由于这些国家往往未能成功地抑制货币发行量，所以该国的货币一旦贬值，企业到期的还款，就无法折合成足够的外汇，进而引发债务危机。

第三个原因，是大型的私人金融机构的投资失误。如美国“长期资本管理（LTCM）”的亏蚀，致使相关的以高杠杆率放款的银行濒临破产。这些不顾风险的银行，是咎由自取的。

第四个原因，是某些地区的货币体制出现了漏洞，引致投机者兴风作浪。例如香港，在实施净化货币发行局的七项措施以前，只要大量沽出港元，就能大幅扯高港元利率。本来，忠实地执行1983年所设计的联系汇率制度，这种情况是不会发生的。国际投机者看准了这个漏洞，连番操纵香港的汇市和股市，从中获利。

无疑，以上这些因素都是借助了资本以及资本的流动才造成问题的。像红色高棉那样取消了货币，这些问题当然不会发生；像马来西亚那样禁止资金流动，这些问题当然也不会发生。但是，阻止资金流动，不仅泼走了脏水，也泼走了小孩。应该认识到，资本流动本身，并不是造成问题的症结。而阻止资金流动，却是倒行逆施，与各国拆除贸易壁垒、充分利用外资的努力背道而驰。

限制资金流动很容易，只要一纸文件就可以；相反，改革庞大的企业和银行机构，让他们承担风险和破产，就痛苦而漫长了。遗憾的是，悲观的气氛愈浓，人们就愈急不可耐，空谈一步登天的愿望。世界银行年会上，政治家们谈论管制资金的流动，勾勒重建全球金融机制的蓝图，却不爱谈论琐碎的机制改革和头痛的债务重组。

但是，管制资金流动只是因噎废食，而革命的蓝图越宏伟，就越容易推延，就越是画饼充饥。正如最近《经济学人》指出的，现在需要的，只是渐进的修改工程，它们虽不壮丽，却行之有效，本末兼治。

市场如何显灵

市场从不失灵

2001年6月18日

翻开萨缪尔森的《经济学》，里面说市场是会“失灵”的。所谓“失灵”，是指经济学者无法用供求原理来解释的现象。为了挽救供求原理，经济学者就敷衍说市场“失灵”了。

这种事情，天文学上也发生过。当年，科学家推测星体的运动周期，百发百中，可是到了太阳系最远的那颗恒星，就出现了很大误差，怎样都解释不通。于是，各种“补救”学说便应运而生，直到后来终于发现了冥王星，现实与理论的矛盾才消失，那些“补救”学说才被人抛弃。

今天的“市场失灵论”，就是当年情境的翻版。听听经济学者在报章杂志上的评论，或翻开经济学教科书，随处都见得到“市场失灵论”的踪影。但是，那并不是“市场失灵”，而是“解释失灵”。解释者尚未深入了解事情的原委，忽略了某些重要的约束条件，才会觉得现象与经济理论之间出现了冲突。只要解释者对真实世界进行调查，只要他们找到了在起作用的约束条件，那么现实与理论的矛盾就会化解，所谓的“失灵”就会立即消失。

问题在于，了解世事，说来容易，做起来却困难重重。所以，“市场失灵”便往往成了经济学人偷懒的托词。我们来看一些常见的例子吧。

“不完全竞争”的谬误

不少人认为，只有“完全竞争”才是好的，而“不完全竞争”就是坏的。这些人忘记了，“完全竞争”的必要条件之一是“产品都是完全同质的”。那么，难道只有“产品没有差别”才是可取的吗？更重要的是，世界上的产品的确千差万别，这是世界的基本事实，而不是“好不好”、“应该不应该”的问题。有些衣服豪华一点，有些饮料甜一点，有些软件占的空间大一点——世界本来就这样。

反过来想，要是这个世界仅仅存在“完全竞争”，所有的产品不仅一模一样，而且一成不变，那这个世界将是多么枯燥乏味！如果你既希望世界上的产品五花八门，品种多样，又认为“不完全竞争”不可取，认为它导致了“市场失灵”，那么你就是奢望一个不可能存在的世界，就是在用童话故事来驳斥真实世界。

“外部性”谬误

“市场失灵”论，也常常用来解释“外部性”现象。例如：化工厂生产了有价值的化工产品，同时释放了有毒的废气，损害了邻居们的健康。化工厂虽然在生产和出售化工产品时创造了社会需要的财富，但它对居民的损害并没有计算在内。要是把损害计算在内，那么化工厂可能本应停产。可是，市场往往不能自动达到这个结果，所以说“市场是失灵的”。

这种“外部性”的情况的确非常普遍。人们往公海倾倒废物，方便了自己，却给大自然留下了难以清除的污染；人们驾驶私家车上路，在自己享受了舒适的同时，增加了交通拥挤的程度；高楼大厦建在故宫附近，会破坏游客在故宫内欣赏的景色。

市场失灵了吗？不是。这些常见现象的症结在于：对这些资源的产权进行界定、保护和买卖的费用太高了。公海没有明确的物主，所以才成了公共垃圾场；道路没有明确的物主，就无法以“价高者得”的原则进行分配，所以才出现大塞车；故宫周围的景观没有明确的物主，所以争来争去，也分不清到底是高楼大厦损害了故宫，还是故宫妨碍了高楼大厦。

不过，一旦这些资源——公海、道路、景观——有了明确的物主，一旦有办法降低“界定产权”和“买卖产权”的成本，那么所谓的“外部性”就会立即消失。“外部性”恰恰不是因为市场失灵，而是因为缺乏市场。不是产权失灵，而是产权缺席。

“价格刚性” 谬误

所谓“价格刚性”，就是说价格变化不灵活。比如，报贩子照理应该根据每小时顾客的人数，或每张报纸当天报道的火爆程度，调整报纸的价格，从而把手头的报纸刚好卖清，并收取最高的价格。但实际上，报纸的价格是固定不变的。这是所谓报纸价格的“刚性”。

还有，既然人们总是愿意住得更宽敞，那么照理所有的空置房屋都总是可以租出去。但实际上，很多房东宁愿把房子一连丢空几个月，也不愿意降低租金。这是所谓房租价格的“刚性”。

但是，“价格刚性”并不是“市场失灵”。设想一下，要是报贩子随时调价，报纸价格就会变得扑朔迷离，令买卖双方无所适从。所以，为了使价格具有“可预见性”，买卖双方便愿意承担一点随机的得失。一旦把这个因素考虑在内，“价格刚性”就无从谈起，市场就不是失灵，而是有效的了。

工人选择失业，或房东宁愿空置房屋，都是明智之举，那

是因为他们不能随时转换工作和赶走房客。他们以为自己不久便能找到满意的工作或房客，所以他们选择了继续搜寻和等待。经过一段时间，他们找不到了，于是认命，可是原来找得到的工作和房客已经无影无踪，他们便只好再搜寻、再等待、再屈服。

他们之所以没有立即就业，没有立即把房子租出去，只是因为他们的信息不充分，无法作出必胜的抉择，而不是价格具有什么“刚性”，不是市场有什么“失灵”。只要把“信息不完全”的因素考虑在内，那么“价格刚性”也就无从谈起，市场就没有失灵。

.....

认为“市场失灵”的人错了。他们之所以犯这个错误，是因为他们缺乏实际的调查，未能查清暗含的约束条件，所以无法解释貌似“无效”的现象为什么是“有效”的。而他们之所以会犯调查不周的错误，有时候是因为他们懒惰，有时候是因为他们活在梦境之中，忘记了真实世界从来都不是“心想事成”的。

市场怎样对付不确定性

2006年8月14日

我曾撰文介绍过“不知道”（或曰“不确定性”）对经济的重大影响。有读者刨根问底，想知道人类究竟是怎样对付“不知道”的。问得好！天真地发问，有时可以重塑对世情的理解。

笼统地说，人类主要是通过市场来对付大量“不确定性”的。你饿了，走到楼下，就能在大排档前坐下，点一碗加州牛肉面，把肚子治好。朋友，不要视之为理所当然，而应该对此充满好奇和敬畏——究竟是什么力量，使得商人在正确的时间和地点，以令你满意的方式和以你能接受的价格把你喂饱了？答案是：那是商人带着真金白银参与的赌博。

是那大排档的店主，不仅动用了自己的积蓄，甚至还可能向亲戚朋友借了钱，参与了一场你并未意识到的赌博——赌你（以及其他居民和过客）在什么时候、愿意用什么方式、以什么样的价格来喂饱自己的肚子。

一切都是低调进行的。店主在决定投资前，可能为具体如何下注辗转反复，也可能到处跟行家商量可行性，也可能终日在街头徘徊，考察潜在的顾客群。但是，我们听不到这个店主的公开演讲，呼吁这个地方“应该”有一个什么样的食店，也看不到专家学者在报纸的评论版讨论这家馆子究竟应该煮什么菜。

但这场“对付不确定性的赌博”确实在进行。而且，答案不久就出来了——答案就在店主的账本上。赌对了，店主听不

到任何掌声；赌错了，店主也不需要向任何人认错。可是，市场已经分毫不差地对店主作出了奖惩——他或者盈利、或者亏损，一切由他自己承担。

多年前，老友尹忠东教了我三件事情，令我受益无穷。一，他要我讨论问题或写文章时不要用比喻；二，他告诉我有一个经济学家名字叫“弗里德曼”；三，他告诉我人的言辞与行动往往是背道而驰的，说是一套，做往往是另一套；人的思想和言论可谓五花八门，但行动却是高度一致的。

这第三点，是我理解人性、理解学术争论、理解市场之美的起点。要对付“不确定性”，要提高对未来的预测力，减少资源浪费或空置的现象，人类不仅需要精准的知识，还需要追求知识和信息的原始动力，而追求知识和信息，往往是昂贵而痛苦的过程，而其中的试金石，就是到市场上赌一手，因为市场会不动声色地对你的判断作恰如其分的奖惩。

另外，“不确定性”的一个重要分支，是所谓“信息不对称”。那是说，卖旧车的车主，知道自己的车有哪些毛病，而买主却不知道。由于卖主和买主掌握的信息不相称，买主为了避免受骗，就干脆不与卖主做买卖。于是，本来对买卖双方互惠互利的交易，便因为“信息不对称”而失之交臂，而这种想象中的情境则被称为“市场失灵”。

我奇怪的是，为什么荒唐的诠释，竟然能如此流行。是的，“信息不对称”的现象有，而且俯拾皆是的。问题是，恰恰是市场的出现，解决了“信息不对称”的难题。明明是“市场显灵”的例子，为什么竟然成了“市场失灵”的证据？

朋友，想卖掉旧车的人，会随便把车停在马路边，便开始吆喝求售的吗？不会。想买旧车的人，会因为了解旧车的状况有困难，就因此善罢甘休吗？也不会。那么，真实世界究竟发生了什么？出现了市场！二手车行出现了，各种车友论坛出现

了，各种为旧车定价的系统（如美国有八十年历史的蓝皮书公司“Kelley Blue Book”）也出现了。简单的事实是：逻辑上可能出现的“市场失灵”，恰恰就是被市场的出现而修复的。

从“不确定性”出发来理解人类行为和机构衍生，是阿尔钦的贡献。最近收到书商寄来的目录，得知阿尔钦将在今冬出版其新论文集。新书扩充为上下两册，而第一册的标题正是《不确定性下的选择与成本》（*Choice and Cost under Uncertainty*）。喜欢从纯真的角度看世界的朋友，到 www.libertyfund.org 查询吧。

炒房有功

2006 年 5 月 30 日

关于房价我曾撰文指出两个要点：一，税收会打击供给，从而让商品价格上升；二，政府不论向买卖哪一方抽税，实际上都由买卖双方共同承担。这是普适的原理。看来，要把这两条普适的原理运用到二手房交易上，不少朋友有困难。

好些读者认为：对二手楼房征收重税，不会影响楼房供应，只会令炒房者却步。我问：二手楼房究竟算不算整体楼房供应的一部分？为什么会出现房地产的二手转让？打击二手楼房交易究竟会不会帮倒忙？

显然，二手楼房是全社会房源的重要部分。那些曾经、正在、或将要入住二手楼房的朋友不妨设想，若二手楼房消失，人人涌入一手市场，那是什么局面？事实上，重税对调动空置房源不利。高房价引诱业主出让，而惩罚性税收则鼓励业主按兵不动。

那么，对目前尚未出售的房源，实施“五年内征收重税”的政策，有助于打压楼价吗？不少朋友认为可以。在他们看来，房地产是特殊商品，不仅可以满足自住者的“使用需求”，而且可以满足套利者的“投资需求”，所以“转手税”可以压抑“投资需求”，而让有“使用需求”的自住者得到房屋。

这可不是经济学。没有无端端的“投资需求”。商品之所以具有“投资需求”，始终是由于它可以满足“使用需求”，而不仅仅是由于它可以转手。要是没有“使用需求”的支持，光

靠转手不可能赚钱；但只要存在“使用需求”，则无论怎样打击转手，也不可能缓解“使用需求”。归根结蒂，国内房子过剩了吗？实在的“使用需求”已经很低了吗？恰恰相反！既然如此，房价居高有何不妥？“投资需求”旺盛有何不妥？

为什么总有人要买二手房？因为在一手房推出时，他们还在乡下，连农民工都不是；因为他们的工作刚落实，收入还不稳定；因为他们还在谈恋爱，到底跟谁结婚还没数；因为他们看不准市道，不知道房地产要升还是要跌。简而言之，是“不确定性”使这些后来才现身的买主无法提前现身，而二手房的卖主则及时发挥了“承前启后”的作用。

二手房的卖主在买主还没现身以前，就与开发商达成交易，承担了资金责任，帮助开发商完成了开发周期，加速了房地产资金的运转，间接促进了房源供给。当二手房买主现身，卖主更直接提供了房源。李稻葵教授倡议的“转手重税”，肯定打击了这个并行过程。

我是说，即使是纯粹的炒家，也对市场有双重而且正面的贡献。而实际上，“自用”和“投资”往往是互相过渡、不可分割的。在美国，不少新置业的年轻人，买了房子后自己住地下室，楼上出租，市道好时又卖出去。朋友，不要告诉我，经济学家有本事分辨这究竟是“自用”、“投资”还是“投机”。

由于对“转手交易”的经济作用缺乏认识，人们难以理解，为什么重税对二手市场的打击与对一手市场的打击是一样的。可他们不妨想想：若只要对“转手商”课以重税，就能把“转手商品”的价格降下来，那对图书零售商征税40%，就能让读者买到出厂价的图书吗？不可能。有的只是反例。

要重申，我说“重税不能压抑房价”，也说“重税可以阻吓交易”，两句并不矛盾。政府当然可以设立重税，剥夺二手楼卖主所得；或颁布法律，把二手楼卖主抓去坐牢。人们当然

可以通过种种手段，成功地压制他们并不理解、于是认作邪恶的商业行为。我只是指出：这样做不会缓解需求，而只会减少交易、减少供应、提高价格。

学习市场经济，关键而深湛的基础课，就是理解世上所有“转手交易”和“炒买炒卖”行为的经济效用。是的，谁都“想”当个挣钱的中间商，但“想”并不等于“能”。事实上，任何存活中间商，都必定作出了为消费者以钞票投票所承认的、难以替代的贡献。究竟是什么贡献，你得去探究。

不学通这一课，你无法理解各国放弃计划经济后，为什么同时取消了“投机倒把罪”；你也无法理解为什么我们要参与并建立期货市场；你更无法理解为什么要建立商学院，大张旗鼓地推广“企业家精神（entrepreneurship）”。不观察、不体会、不举一反三地思考，你眼中的市场，就处处都有邪恶，样样都是特殊商品，事事都要政府管一管。

定价的一般准则

2004 年 1 月 6 日

最近读到一篇探讨如何为电子产品定价的文章，里面列举了多种不同的定价策略，使我想到一个被广泛误解的问题，即厂家定价的一般准则究竟是什么。说这个问题“被广泛误解”，意思是普遍的看法与经济学的看法不同。

普遍的看法是，定价不能脱离成本。会计是一门繁琐而深奥的学问，其任务之一，是以成本为基准，加上合理利润，来给产品定价。十吨饲料养出一头牛，要计算整头牛的成本，不算困难；但牛奶、牛肉、牛皮通常是分开来卖的，其成本分别是多少，就得借助复杂的会计准则了。

经济学的看法截然不同。经济学认为，定价与成本无关。虽然，在企业开张前，权衡成本与收益是通行的作法；但一旦开张，产品的定价就与成本脱节了。不管成本是大是小，只要付出了，就不再是成本，而产品定价的一般准则，永远是“能赚多少就赚多少”。

一块地，一个人，两种投入，种出大米。大米能卖多贵、就卖多贵。赚回来的钱，一部分是地租，剩下的全是工资。那利润呢？没有利润，永远没有。如果大米涨价了，赚的钱比以前多了，那多出来的不是利润吗？不是。如果赚的钱多了，那要么地租就得涨了，要么工资就得涨了，要么都涨，反正没有剩下的。经济学就是这样倒过来看的。

一家股份公司，有多种投入，也有多种产品。赚到的钱，

首先要用来支付原料、工资、费用、利息、租金等等。剩下的不是利润，而是给经理人才支付的租金。再剩下的分红，也不是利润，而是给股东的风险费。各种投入会把产品赚来的钱瓜分干净，始终没有利润的地位。猫王一夜之间从货车司机变成天王巨星，赚来的钱也不是利润，而是他特殊资本的租金。

从这个角度看，产品的价格不是事前根据成本决定的，而是事后根据市场钞票投票的结果决定的。而钞票投票的结果，在企业投产阶段是个未知数，只能在产品出来以后，通过巧取豪夺的营销策略，从消费者手上争取过来。这就是说，定价由供求决定，与成本无关。

只要市场需求大，卖家不会因为成本低而不好意思提价；反过来，只要市场需求确实小，卖家也不会因为成本高而不忍心降价。实战中的厂长经理，都明白这个道理。只不过，他们要么出于误解，要么迫于舆论压力，要么为了搞好形象，往往左右而言他。

以为“产品定价由成本决定”的误解，往往因产品的实物形态而加深。一幢房子摆在那儿，投入的材料都是实实在在的，说它的定价与成本无关，总有点让人疑惑。同样，由于软件和通信等电子化产品，都没有什么实物形态可言，人们就会反过来认为，它们的定价应该很低才对。

传销是行骗。理论上，随便哪种产品都可以选来传销，因为要销的其实不是“商品”，而是骗人的“资格”。交了入会费，你就有资格去骗别人，如此而已。但为了更好地骗，就应当选用容易被人误解其成本高的产品，因为很多人以为“成本高定价就应该高”。几年前，我见过有人选电脑软件来传销。这不高明，很快就失败了。

我是说，任何产品的定价原则，都是“能赚多少就赚多少”；而无形的电子产品，如果能够在营销策略上与有形的产

品接合起来，就比较容易为人接受。但读者不要以为我一面倒，只为企业宰顾客出谋划策。这个定价原则是中立的，因为它的同义语是：“不能多赚就少赚”。

这带出一个奇妙的推论：如果杜绝盗版，那么软件就会很便宜。微软的软件贵，主要原因是盗版严重。因为盗版严重，微软实际上只有企业用户市场，而没有个人用户市场。在企业用户市场上，要是价格再低，总收入就要减少了；而在个人用户市场上，即使价格减半，由于盗版依然盛行，微软也不会增加收入。

设想你是一个实在只能出 100 元、也愿意出 100 元来购买微软产品的个人用户。按照“不能多赚就少赚”的原则，微软其实是应该跟你做买卖的。实际上没有，是因为盗版，是因为微软未能成功分离市场。希望在于：当软件产品逐步过渡为在线服务后，盗版将被杜绝，个人用户就有望以能力之内的价钱享受正版服务。

从侃价策略说起

2006 年 3 月 7 日

假如您打算买辆车，那么有两种策略：一，锁定一个代理商，对他百般纠缠，软硬兼施，要他非降价不可；二，到好几家代理商那儿转转，然后在询问价钱的时候，漫不经心地暗示，你不仅确实要买车，而且已经看了几家店。哪种策略较好？为什么？

这是经济学家阿尔钦在他教科书中的一道问答题。他的答案是：“多找几家商店更好，因为卖家拿‘另有门路’的买家最没办法。与卖家竞争的，是其他的卖家；与买家竞争的，是其他的买家；而卖家并不和买家竞争。”

阿尔钦的解释很深，我至今还不时玩味。这个世界的任何商品，其价值都是因为有人争夺才产生的。阳光没人争，市价是零；空气没人争，市价也是零；但马尔代夫的阳光和空气，有很多人争，于是价值不菲。马尔代夫的居民就是再抠门，游客也得感谢他们为度假多提供了一个机会。到那里旅游的高价，是游客们自己造成的。这是所谓“买家只与买家竞争”的道理。

同样的逻辑，也适用于行政垄断。深圳是国内最早提供手提电话服务的城市，当时买一部手机要几万元。那么，顾客是受害了还是得益了？得益了。虽然我们大可以指责行政垄断阻碍了其他服务商的进入，但就那些购买了手机的顾客而言，价格再高，也还是比无可选择的要好。这是所谓“卖家并不和买

家竞争”的道理。

价格从来不是随意定的。造物主慷慨大方，大自然一草一木，定价一概为零。那么，为什么享受阳光和空气的消费者，总要付出迥然不同的价格？因为商品的价格，总是由消费者之间的竞争决定的，而与商品的提供商（如造物主）是否要收费无关。这是说，即使是天上掉下来的馅饼，也会因为饿汉的争抢而涨价。

学经济的后果，就是时刻都清楚意识到，万事万物，其真实价格一概不是某人或某机构可以随意制定的。有人认为，政府不仅有义务、而且有能力制定价格，所以他们理所当然地认为，政府应该提供免费交通、应该提供免费教育、应该提供免费医疗；而经济学的教育，却教我们反问两个问题：为什么“应该”？究竟是否“可行”？

首先是“为什么应该”的问题。既然人人都有权免费获得某些福利，那么谁有义务免费提供服务呢？美国前总统胡佛（H. Hoover）在1928年曾提出竞选口号，要实现“顿顿有鸡，户户有车”。愿望美好，无人反对。问题是：由谁来负责养鸡？由谁来负责造车？如果说有人有权低价或免费得到，那就是说有人必须低价或免费提供。他们分别是谁？

还有“究竟是否可行”的问题。政府一旦提供低价车票，便出现了黄牛党；提供低价医疗，便有人收授红包；一旦打压学费，便出现乱收费现象——这全是价格受到人为扭曲后，被竞争规律“逼”出来的现象。作为有同情心的人，我们说这些绝不是好现象；但作为经济学人，我们不得不说，这些全是必然现象，是不能通过呼吁、舆论、曝光或行政规定消除的现象。

求知欲强的读者会追问：既然人为压低价格不可行，那为什么世界各地的政府，总是不断地提出这样或那样的价格管制措施，让许多重要商品的价格，包括粮食、能源、教育、交通

和住房等，都处于过低的水平？为了解答这个问题，上世纪 60 年代兴起了“公共选择”学派，衍生了著名的“寻租”理论。篇幅所限，让我陆续再谈。

经济学是学回来的，不是想出来的。我曾详述两个基础观念：一，没有谁可以控制价格；二，没有谁可以控制利率。巧的是，我上周读到德姆塞茨（H. Demsetz）教授几年前的一篇文章，他认为这恰是自亚当·斯密到费雪间一个半世纪的经济学成就，即“建立了高度分权的抽象模型，其中没有人可以控制价格或其他重要的市场指标。”（Demsetz, Harold, (2002) “Towards a Theory of Property Rights II: The Competition Between Private and Collective Ownership,” *Journal of Legal Studies*, 31, Chicago: University of Chicago Press.）

谁的谈判力更强

2005 年 9 月 20 日

谈判力 (bargaining power) 指在讨价还价过程中对成交价的决定能力。这个概念暗示，市场中交易双方的地位是不平等的，有一方可以压制另一方，有一方可以比另一方更有话语权。但真是这么回事吗？市场中的价格究竟是由谁决定的？

设想有位业主，宣布要把房子以 20 万卖掉。房子是他的，房价也就由他定吗？不是。这位业主确实“宣布”了房子要卖 20 万，可要是没人承接，他这“宣布”就啥也不是。假如业主确实希望把房子卖掉，那么与其说他“宣布”或“决定”了价格，还不如说他经过一番调查后，向潜在的买家们“汇报”了市场价格。

世界上其他商品或服务，其价格也不是由卖主或买主单方面“决定”的。没错，总有人先把最终得以成交的价格说了出来，但在“时间上首先”说出价格，并不意味着在“因果上决定”了价格。若没有买卖双方的赞成，任何先提出来的价格都不可能作数。

有朋友会问，垄断产品的价格是由垄断者决定的吗？也不是。垄断者有个更贴切的名字，叫觅价者 (price - searcher)，意思是他与受价者 (price - taker) 不同。由于垄断产品别具一格，所以其价格不能随行就市，得由垄断者寻找合适的售价。

那垄断者会随意定价吗？先要解释，“产生垄断”与“坐享垄断”是不同的两个阶段，不可以混淆。“产生垄断”是指

如何在市场中制造或占有别人不能替代的产品的过程，而“坐享垄断”则是指如何将垄断地位中隐含的经济利益兑现的过程。

产生垄断的途径有几种：石油输出国组织因造物主而赢得了垄断，微软因在竞争中胜出而赢得了垄断，国营的邮政服务因行政命令赢得了垄断，米老鼠则因知识产权获得了垄断。一旦产生了垄断，垄断者就坐享垄断包含的价值，它也称为“租(rent)”。垄断者做买卖，是将他拥有的“租”兑现。不管他是否兑现，不管他如何兑现，垄断地位包含的“租”不变。

石油输出国组织可以贱卖石油，但随之而来的哄抢，会把贱卖的石油价格推回应有的水平。中国铁路是垄断的，可以“决定”把火车票价压到一个不够高的位置，但黄牛党会马上冒出来分占国营铁路的“租”，并使得乘客支付的票价“总值”不变。

经济是一张蔓延到世界每个角落的大网，每个人都只是一个结，无时不刻接受着其他结点的牵制。单纯的概念，诸如“贪婪”、“阴谋”和“强权”，不可能解释价格现象。市场上并没有“为所欲为”这回事。垄断者似乎可以刻意“决定”一个不符合实际的价格并付诸实行，但市场马上会出现纠正的力量把价格调整到应有的水平。

这里的要点是：商品的价格并非由某个买主或卖主、而是由无数买主和卖主“共同决定”，并由每个买主或卖主“陆续汇报”出来的。时间上，这样的“汇报”有早有晚；但因果上，这些“汇报”一概是市场力量的结果，而不是市场力量的原因。

那在讨价还价中，究竟什么人的谈判力更强？很简单，出价太低的卖家或出价过高的买家，其谈判力强；出价太高的卖家或还价过低的买家，其谈判力弱。走进香港的金铺，我觉得自己的谈判力很强；工会工人常常抱怨他们缺乏谈判力，那是因为他们的工资已经很高。

市场经济与歧视

1999 年 7 月 2 日

市场经济是否不可避免地维护了歧视？美国高等法院在 6 月 23 日，分别对三宗涉及“残疾人法”的案子作出裁决，再一次引起雇主和雇员们对这个问题的关心。

这三个案子的原告，分别因为近视和高血压，被他们所属的航空公司和运输公司辞退。他们控告雇主歧视残疾。但是，高等法院判决：假如一个人的身体缺陷，能够通过带眼镜或吃药得到纠正，就不属残疾，原告均不在“残疾人法”的保护范围之内，因此败诉。

事实上，美国的“残疾人法”，一向令雇主们头痛。有不少像“国家就业法研究所”这样的组织，目的就是训练雇主们规避“残疾人法”。这次，他们都为高等法院的判决欢呼，认为判决避免了雇主无数的麻烦。但是，为民请命者却深表沮丧，认为全美有上百万处境相似的人，将继续遭受歧视。

对于歧视，包括种族、性别、年龄和体质的歧视，经济学家有独特的看法。他们认为，尽管歧视仍然是人类社会非常普遍的现象，但市场经济已经最大程度地减少了歧视，市场经济恰是消除歧视的最佳途径。

诺贝尔经济学奖得主加里·贝克尔教授，以研究家庭、犯罪和歧视问题闻名，他给“歧视”下了定义：只有当歧视者愿意放弃一定的利益，例如收入、利润、工资或者享受，以便满足他个人的偏好时，才是歧视。

例如，如果一个女性求职者比别的男性求职者更能干，而雇主却偏要招收男性，那么雇主歧视了女性；如果一个黑人歌手唱得比白人歌手更动人，但顾客却执意只买白人歌手的唱片，那么顾客歧视了黑人。这里，雇主和顾客，都愿意放弃自己的利益，来满足自己在性别或种族上的偏好。

但是，显然存在截然不同的情形。如果明明那个男人更强壮、那个青年更敏捷、那个白人更博学，那么聘请那个男人、那个青年以及那个白人，而不是别的女人、别的老人或是别的黑人，就都不是歧视。这样，雇主的选择，不仅没有造成他们收入的减少，还会导致他们收入的增加。

用这个标准来判断是否存在歧视，意义重大。设想一下，如果第二种情形被判定为非法，那么一切品质标准将被抹杀：近视的人有福了，可以开飞机；体弱的人有福了，可以做搬运；黑人有福了，成绩低也可以入读名校——唯一的理由是他们不能被“歧视”。

是的，歧视现象普遍存在，难以根除。但凭借经济学的分析，我们不仅能够区分，哪些是歧视行为，而哪些只是合理的选择。我们还认识到，歧视者害人亦害己，在歧视别人同时，自己也承担了损失。

可以想见，越是在产权不明晰的社会里，歧视现象就越肆无忌惮，因为人们无须为自己的选择负责。相反，越是在产权明晰的市场经济里，歧视行为就越受制约，因为在那里，傲慢偏见者的收入会减少，兼收并蓄者的收入则会增加。

就算你憎恨黑人，但当你看中了一条皮带时，你未必会因为黑人参与了它的制造，而拒绝购买。只要你买下这条皮带，你就用行动资助了黑人，哪怕你心里依旧充满了憎恨。市场是色盲的，它使你无法甄别商品的生产者，它既惩罚歧视者，也同时奖励宽宏者，这是市场的美妙之处。

为“歧视”正名

2001年8月13日

英文经济学文献中的 discrimination，译成中文时难以处理。“歧视”二字，是文言译法，本来译得精彩。“歧”的原意是岔道，引申为歧异，不相同；“视”即“看待”。“歧视”即白话文的“区别看待”。可惜“歧”字的字义后来偏重若干条岔道中错误的那条，“歧视”一词也因此偏向贬义。到了今天，无论英文的 discrimination，还是中文的“歧视”，往往都指“不公平的区别看待”。

但是，经济分析中的 discrimination 是不带感情色彩的，泛指一切“区别看待”行为，所以，翻译时就遇到了两难选择：译成“区别看待”吧，好处是给读者以“中性”的印象，坏处是读者容易误解，以为“区别看待”和他们心目中的“歧视”是两回事；译成“歧视”吧，好处是直指读者脑海里的“歧视”概念，可望根除他们心目中的误会，坏处是望文生义的读者必定是多数，要让众人改变对“歧视”一词的理解，就跟推广新的度量衡一样，即使假以时日，也未必成功。

我和朋友反复商量后，把心一横，决定赌一赌，作第二种选择，径直把 discrimination 翻译作“歧视”，而期望连同其他不约而同的经济学人，通过将来的文章和书籍，反复阐明“歧视”一词在经济分析中的中性含义，看看这个含义能否逐渐深入人心。

竞争与歧视形影不离

“歧视”是大家司空见惯的行为。“歧视”的根源，在于世上的资源是稀缺的。因为僧多粥少，所以就要竞争，而竞争就是要根据某种规则，排出竞争者的先后高下，让胜出的人享用稀缺的资源，而这“根据某个规则排名”的做法，就是歧视。“竞争”和“歧视”，是形影不离的亲兄弟，是一枚硬币的两面，是同一种现象的两种说法。

谁都可以买奔驰汽车，但买家必须付钱，这就是“根据财富的歧视”；所有未婚香港人，都可以参加“香港小姐”竞选，但参赛者必须是女性，这是“根据性别的歧视”；谁都可以上清华北大读书，但你的成绩必须符合要求，这是“根据知识的歧视”；谁都可以把自己灌录的唱片摆在货架上，但只有喜欢听的人才会为你掏腰包，这是“根据歌艺的歧视”。

歧视的影响是双向的

歧视者是要为他的歧视行为负责的。一个小伙子，专挑女歌星的唱片买，这是“性别歧视”。但这是他的嗜好，他为此付出了双重代价——他不仅为女歌手的唱片付了钱，而且还放弃了所有男歌星的歌曲。他由于在挑选唱片时搞“性别歧视”，所以可能丧失了一些他本来能感受的乐趣。

设想这位小伙子成年后，当了某家公司的老板，他招工的标准是清一色的女性，这当然是“性别歧视”。但这也仍是他的嗜好，他也要为此付出双重的代价——他不仅要为招到满意的女职员付薪水，而且还放弃了所有男性职员的服务。由于他在招工时搞“性别歧视”，所以他的企业丧失了一部分本来应有的竞争力。

我们要指出两点。第一，我们没有办法指责他的嗜好，因

为我们不比他更了解他自己。他或许有这样那样的癖好。要知道，他喜欢清一色的年轻男人或女人、黑人或白人，跟他喜欢把办公室装点成清一色的蓝色或白色没什么区别。

第二，他显然要为他的歧视行为付出代价。这是“反歧视人士”常常忽视的。歧视者本人往往也没看清这一点。歧视行为的影响不是单向的，而是双向的，不仅被歧视者要受影响，歧视者本身也要受影响。这跟有些人就是不吃肉是一样的，受影响的不仅仅是屠夫，不吃肉的那个人也同样受影响。

合算的歧视可以使自己受益，不合算的歧视则会使自己受损，所以人们总是乐于反省自己的歧视标准。歧视者一旦认识到他们为自己的“嗜好”（歧视标准）付出了自己本来不愿意付的代价，通常就会放弃这一标准。所以，无缘无故的歧视，或不合算的歧视，往往维持不下去。反过来说，那些貌似没有道理的歧视，深究下去，你是能找到其中微妙的原因和道理的。

歧视的作用与势利眼

我们往往需要了解别人的背景资料。银行乐意把钱借给有实力的企业或个人，我们希望结交对自己见识和前途有帮助的朋友，警察希望尽快甄别出犯罪率高的人群，而我们的衣着、谈吐、证书、报表、证件、国籍，甚至住所的位置，都是我们背景的简明标签。利用这些标签来作判断取舍，就是歧视。更直截了当地说，选择就是歧视。

由于人们总是希望在最短的时间内得到最多的资料，所以自然就会重视这些标签。有了这些标签，就有了势利眼。势利就是某种歧视标准，它提高了了解对方的效率。

在网上，我们互相见不到对方的打扮、年龄、住址、工作、学历，自然势利眼就少了，大家觉得很公平，很自在，谁也不会有受歧视的感觉，而且谁也无法歧视谁。但是，设想我现在

在网上向大家借钱，就会发生困难了。因为缺乏许多重要的标签，大家就不得不花费多得多的成本了解我，才能达成借贷交易。如果花不起这个成本，交易就无法达成了。

歧视标准的改进

歧视也有出错的时候，但人们不会因此放弃歧视，而只会不断地调整歧视的标准。没有歧视，交易费用就会上升。

有些工种被指责为“歧视”妇女、儿童和老人。但这种歧视其实是有原因的，因为妇女、儿童和老人提供的服务质量的确有不同，这些不同本来可以由工资的差异予以抵消。但如果工会要求“同工同酬”，那么就逼着老板搞“歧视”了。

还有另一种情况，那就是人们缺乏消灭歧视的积极性。比如国营企业招工，非招有本地户口的人不可。这种“户籍歧视”没有道理，会对搞“歧视”的企业造成损失。但深究下去，也能解释这种貌似不合理的现象，那就是国营企业受制于很多人事规定，而且他们对人才的需求也并不迫切。与此对照，民营企业用人，不必要的条条框框就少得多。

歧视现象在世界各个角落都是根深蒂固的，它要么源自广泛竞争的压力，要么源自个人偏好的驱动，要么源自每个人对陌生人群的无知，要么源自对陈规陋习的惰性。“歧视”这一行为本身是不可能消除的，但“歧视的标准”则可以发生变化。可以预言的是，增进商业交流，有助于改善人们“歧视的标准”。

企业有菜单成本吗

2004 年 4 月 25 日

菜单成本（menu cost）是凯恩斯经济学派的基础概念，他们很多政策建议都从这个概念引申而来。菜单成本是指：餐厅的菜单得花钱印刷，印好了就不会天天换。尽管就餐人数每天都在波动，客人点菜的价位也丰俭有别，但每天更换菜单成本太高，餐厅老板就以不变应万变了。

生活中类似的例子俯拾皆是：医院的医药费是不常变化的，公共汽车和地铁的票价是长期稳定的，到超市里看看，不少商品——尤其是耐用品——的标价非常稳定，几个月甚至一两年都没有变化。

而凯恩斯主义者至爱的例子是报刊杂志。没有哪种产品的菜单成本比报刊杂志更低的了。报纸杂志本身就是印出来的，即使每天都改变标价，也不会增加任何印刷成本。但事实上，绝大部分的报纸杂志，其标价都是经年不变的。

这些“价格呆滞”的例子，为凯恩斯学者们提供了依据，为政府微调经济的政策鸣锣开道。他们的理由是：明明应该调价而不调价，经济就无法达到均衡，就会出现失业、衰退、需求不足和萧条等现象。这时候，如果政府能鼓励大众消费，或者干脆由政府自己来消费，那么就能绕过“菜单成本”，把经济带出困境。

但凯恩斯学派的观点大有问题。首先，即使市场有缺陷，也未必见得政府比市场高明。有人带了两个乐手给国王演奏。

国王听了第一个乐手演奏，感觉不满意，便下令把他拉出去杀了。但国王还没听第二个乐手演奏，怎么能断定第二个肯定比第一个好呢？

上个世纪四十年代，凯恩斯主义开始盛行，一个原因，是媒体抹黑了自由市场，在追究大萧条的原因时，把美国联邦储备局等官僚机构的一连串重大政策错误，归咎到自由市场本身；另一个原因，是当时的政界和知识界，都把现实的缺陷与对凯恩斯理论的完美相比较，一厢情愿地以为，既然“市场不完善”，就意味着“政府更完善”。

菜单成本理论的第二个问题，是经济学家们安于坐在温暖舒适的办公室里，面对电脑里的数字和方程式进行工作，而不愿深入到真实的经济社会中，探究那些难以用数字来表达的经济力量，从而正确地剖析经济运行的真相。

与凯恩斯共同提出“需求拉动”学说的史密斯教授（Arthur Smith）曾半开玩笑说：“我开始想当应用经济学家，但发现太难，因为不仅得跟商人打交道，还得搞统计；于是我尝试研究经济史，但那得天天往图书馆跑，后来便索性做一名理论经济学家，因为那只要一张纸一支笔就够了，连门都不用出。”

凯恩斯学者重视“菜单成本”，是因为菜单的成本是最容易取得的数据。但在真实世界里，商人对经济波动作出反应，又何止调整价格这一招？就拿报纸杂志来说，其真实价格恰恰不是不变，而是变得非常剧烈；只是报刊杂志的内容天天不同，质量差异很难被察觉，这便给了出版社很大余地，用价格以外的途径来调整成本罢了。

美国《时代》杂志的零售价经年不变，但杂志社雇佣了多少获得普利策奖的新闻记者，在世界各地派了多少记者，每页广告价格的高低，每期杂志的销量以及由此确定的平均成本，还有为长期订户所作的大幅优惠，都是报社更容易不动声色进

行调整的因素。

一般地，越是容易一眼就判别质量高低的产品，如任何一种期货商品，其价格调整就越显著；而越是难以一眼判别质量高低的产品，如出版物、医疗服务、高档餐饮等，其价格的波动就较不明显，而商人更倾向于在质量上作调整。不是商人不应变，只是外人未必容易察觉。

大半个世纪以来，凯恩斯学者从“菜单成本”等概念出发，提出过林林总总的经济调控政策。他们自己也承认，这些政策只有短期效应，不是长久之计。但当其他经济学派呼吁要正视短期干预政策的长期副作用时，凯恩斯的著名回答是：“长期而言我们都难免一命呜呼。”

凯恩斯是说，生命苦短，有酒今朝醉。是的，但今天就是昨天的明天！今天的麻烦，可能是昨天造成的；而今天的错误，可能要明天来承担。今天美国面临破产的社会保障制度，天文数字的财政赤字，恰恰就是由上一代人为了绕过“菜单成本”造成的。认清这一点，我们就不应照搬外国的凯恩斯。

灾难预报应由保险公司操办

2005 年 1 月 6 日

圣诞节假期在印度洋沿岸出现海啸，吞噬了数十万人的生命，远近闻名的度假胜地，转瞬间成了被愁云惨雾笼罩的苦海。

这固然是天灾，但也是人祸。刚听到海啸和人命伤亡数字攀升的消息时，我是震惊；但听到多个国家的地震局官员至少两小时前就探测到了地震，只是由于官僚作风延误了通报，而要避免悲剧，许多人只需要 15 分钟就可以逃到安全的地方时，我第一反应是：灾难预报的工作，应该交给市场化的保险公司操办。

这次海啸 40 年不遇，40 年不算短。大家想想，假设海啸波及的 8 个国家的地震局官员，持续 40 年，每年都发出一次误报，直到今年才说中，那我问：一，对地震局官员而言，97.5% 的误报率能让他们保住乌纱帽吗？二，对死难者而言，2.5% 的准确率能说服他们听从警报，花 15 分钟跑到高处，躲一躲灭顶之灾吗？

答案是显然的：一方面，地震局官员不愿意承担这么高的误报率。为了降低误报率，他们大事化小，三缄其口，互相推诿；一旦出事，他们却不可能负起他人生命的责任。另一方面，同样的误报率——即准确率——却能拯救数十万人的生命！游客没有理由不接受准确率高达 2.5% 的救命警告。换言之，各国地震局官员与老百姓的“利益严重不对称”，是这次海啸造成重大人命伤亡的重要原因。

有什么机制，能克服这种不对称？有！是市场化的保险公司。保险公司的职能，可以归结为三个环环相扣的部分，即准确评估风险的或然率，对投保者提出合理的行为约束，并分摊个别投保者遭遇的损失。这三合一的职能，完全适用于对自然灾害的预测和预警。

首先，保险公司有强烈的动机，对天气、地震和海啸等自然灾害，进行恰如其分的探索、分析、评估、公布和预警工作。如果某个保险公司高估了灾害发生的概率，它就会向投保人索取过高的保费；这样，它就会被其他索取较低保费的保险公司赶出市场。反过来，如果低估了灾害的概率，它就必然会遇到意想不到的索赔，最终被自然灾害打败。

结果是精算。这已经是保险业的基本事实。不同的人群，不同的险种，就有不同的赔率，背后都有大量的专业知识和统计数据支持着。竞争中的保险公司，时刻都在孜孜不倦地修正着精算的结果，追求着对各种或然事件的更准确把握。

据说海啸前夕，印尼的地震局官员以传真方式向其实已经退休的内政官员通报情况，而澳大利亚使馆向另外某国使馆传递的消息，被认为不合乎外交惯例而被搁置。要是让市场竞争中的保险公司负责预测和预警，延误了就得支付天文数字的赔偿，它们至于连电话都不会用吗？

当然，如果让保险公司从事灾难预报，它们为了减少灾害引起的索赔，很可能会增加误报的次数，从而增加直接或间接的经济损失。问题是，误报不可能毫无节制地增加，因为保险公司之间有竞争，而减少误报，从而减少经济损失，也是保险公司的竞争目标之一。

更重要的是，预防灾害是有代价的。5年前，强烈飓风“弗洛伊德”吹袭美国，当风向未明朗之际，东南沿岸200多万居民，在官方的敦促下紧急疏散。数以万计的汽车造成大塞

车，被佛罗里达州政府称之为和平时期最大规模的疏散行动。后来虽然证实天气预报错了，但紧急疏散的决定绝不应该受到责备。

道理很简单，为了避免无法确知的意外和灾害，我们不得不在事前额外多付一点代价。从事后看，因为飓风并没有吹到，紧急疏散的确造成了诸多不便和经济损失；但若飓风真的吹到了居民区，那么你事后无论再作多少次疏散，也无法挽回飓风所造成的人命和财物损失。

再有，让保险公司来从事天气、地震和海啸的预报，还能加强对投保人的行为约束。不守规矩的投保人，得不到赔偿。如果保险公司对游客发出了警报，游客就有义务疏散，否则灾害一旦发生，投保人就得不到赔偿。这种由保险合约赋予的约束力，也有助于减少高危地区和高危时期的潜在伤亡。

愿死者安息，但愿市场机制能帮助加强人类追求知识和传递消息的动力！

保险机制的演进

2005 年 1 月 16 日

印度洋沿岸多国遭遇海啸。惨重的伤亡，提升世人对预警和保险体系的关注。人们从天灾中获得启示：有人认为生命脆弱，应该珍惜和平；有人认为天灾无国界，国与国应该守望相助；而我从制度上看，强调保险体制在追求信息和分摊损失上的作用。

保险机制比保险公司的历史远为悠久、渗透更为广泛，是人类伟大的发明之一。在大部分时间里，它只是在自发地形成和延续，并没有经历有意的设计和执行。可能正因为这样，其运行机制和对社会冲突的协调作用，往往被低估了。

所谓保险机制，就是三个环环相扣的功能：即准确评估风险的或然率，对投保者提出合理的行为约束，并分摊个别投保者遭遇的损失。任何同时具有上述三项功能的社会机制，都是有形或无形的保险机制。

家庭就是一种典型的保险机制。父母之所以担负起对子女的教育和监督责任，不仅是出于对子女的爱护，也是为了降低子女潜在的保险索赔，因为子女一旦遭遇意外损失，全体家庭成员将共同分担。为了降低风险，家庭成员倾向于互相关心、互相监督。

我的老师威廉斯（W. E. Williams）对保险机制有个经典的运用。他第一堂课总是跟学生约法三章，规定谁的手机在课间响铃，坐在他左右两边的同学将要蒙受学期成绩下降一档的

惩罚。于是，互相提醒成了同学们上课前的习惯。

一群学生坐在一起，听到手机响起，要确定到底是谁的手机，需要花费时间成本。而因为不容易被认定，学生就有麻痹大意的意图，这意图增进了最终有手机响起的概率。想有效地抑制手机响铃的机会，而不花费大量的调查费用，办法就是“株连”——所谓有福同享，有难同当。

几年前，重庆有市民被高楼上坠落的花盆击伤。因无法确定花盆到底从哪一家坠落，这位受伤的市民便将整楼住户一齐推上法庭。法院后来作出判决，50 家住户被判共同赔偿受害人 14 余万元。这件事曾经引起广泛争议，而我认为法官在判决中运用了“株连”的概念，不仅符合经济原则，其判例也有助于防患未然。

保险机制的实质，也是一种“株连”。一旦出现无人能事前准确预测的意外，那么意外的直接承受人可以得到预先约定的全额补偿，而意外造成的损失，将“株连”所有参加同种保险的投保人——是他们共同承担了某个个别人本来要独立承担的损失。

有趣的题目是：“911 事件”中，两幢世贸大楼倒塌，谁是损失的承担者？世贸大楼的业主肯定不是，因为他们买了保险。保险公司也不是损失的承担者，因为纽约曼哈顿区和其他地区高楼的保险费将增加，保险公司可以征收足够的保费来应付赔偿。即使保险公司入不敷出，其损失也将由其投保的“再保险公司”支付。

那么，是高楼的租户吗？也不是。世贸大楼的租户——如《华尔街日报》——给业主支付的租金，最终是由这些租户的客户支付的。那么，《华尔街日报》的订阅者（如我）是世贸大楼倒塌的承受者吗？也不是，我的订阅费是从稿费中支付的。我不写稿，也就不订报了。到底谁是损失的承受者？

是全世界。因为社会广泛采用了层层保险机制，世贸大楼倒塌的损失，实际“株连”了全世界人民，是全世界人民共同分担了损失。每人承担的份额未必一样，但都小得微不足道。也正因为这个属性，保险机制又进一步得到了推广。

保险机制的另一项功能是规范行为。直观的例子是美国的驾车保险。在美国开车，司机普遍比国内小心得多。究其原因，是法律严格规定司机必须事先购买足够保险；而司机一旦违反交通规则，他要交纳的保费必定大增。虽然保险公司从不直接提醒司机要遵守交通规则，但它向投保人索取的歧视性保费，不折不扣表明了它的立场和分寸。

海啸发生后，我想到了保险机制。我的疑问是，为什么保险机制还停留在目前的规模，而没有得到更广泛的推广。大自然的灾害连年发生，当中涉及巨额的生命和财物价值。保险公司只要在预测灾害的准确率上有半个百分点的改进，就能带来丰厚的利润。欧美的天气预报，早在几年前就走上了商业化的道路；而灾难预报与保险机制的紧密结合，还要等多久？

好制度使我们致富

1999 年 1 月 16 日

我们每天都接触到很多自私的人，包括懒散傲慢的售货员、贪赃枉法的官员、卖伪劣产品的贩子等。在回答“谁妨碍了我们致富”的时候，大家很自然地就想起了他们。许多人着眼于道德，认为如果这些人痛改前非，我们的前景就会灿烂得多。

然而，古往今来，人们虽然能够移山填海、建章立制，但丝毫未曾动摇过人类自私的天性。为找致富的路子，想改造人性，就必须先问“人是不是变坏了？”

两百多年前，亚当·斯密这样评价劳动者：“我们的晚餐，可不是来自屠夫、酿酒商和面包师的仁慈，而是来自他们对自己利益的关注。”

不谋而合，马克思反过来这样为资本家辩解：“我们人人都被社会制度之网所捕获。资本家并不是恶魔般的阴谋家，而是一个为环境所迫而为其所为的人。他对现在事态并不比无产阶级负有更多的责任。”

这是说，自私既可为善，也可为恶；人没有变好，也没有变坏，问题并不在自私本身，而在于人所身处的制度环境不同。褒贬人的自私是空洞的。经济学家应该研究的中心课题是，始终自私的人，在不同的环境约束下，会采取什么不同的行动。

很多坏现象，虽然不可取，在经济学上却是合理的。例如，如果实行外汇管制，就会出现黑市兑换；如果晋升评级时论资排辈，人们就会游手好闲地等老；如果基建官员缺乏监督，就

会出现“豆腐渣”堤坝；如果侵犯知识产权可以逍遥法外，学者教授的案头也会堆满盗版光碟。

是的，假如人不自私，就不会出现这些坏现象。然而，假如人不自私，就意味着人们连劳动和进取的动力都丧失了，社会经济会顿时崩溃。其实，很难想象一个人人都不自私的社会是什么样子——那是一个不可能的社会。相反，逐步建立一个能够有效利用人类的私心的社会，才是可取之道。

大胆地揭发社会的坏现象，体现了我们的良心；可是，将这些坏现象简单地归咎于人性，就显得苍白无力了。我们不应该落后于斯密和马克思的智慧，不应该忘记社会制度对个人行为的重大影响。只有好制度才能帮助我们致富。每当我们希望挑战贫困、浪费和不公的时候，我们应该先从改善制度入手，而不是依赖于道德说教。

自由与繁荣之都

1999 年 12 月 17 日

美国传统基金与《华尔街日报》联合主办的“全球经济自由指数”上月底公布，在考察之列的 161 个国家和地区中，经济自由指数比去年有所提升的有 57 个，有所下降的有 34 个，总的来说，全球的经济自由程度持续提高。2000 年马上就要来了，这算是个好消息。

“指数”的评比当局，每年根据 10 个大类 50 个指标，对世界 100 多个国家作出综合的评估。这 10 个大类包罗了银行、资本流动及外国投资、货币政策、政府财政负担、贸易政策、工资及物价、政府对经济的干预、私有产权保护、管制，以及黑市等。每年的评选结果，都一致证明一个简单而重要的主题：一个国家的经济体制越自由，就越有机会享受经济的持续增长，这些国家人民的收入水平和生活素质也越能得到改善。

这份成绩单，跟过去 5 年的一样，香港第一、新加坡第二，北美和欧洲的国家有 5 个占据前 10 名，而名单的结尾，照例是缅甸、越南、老挝、伊朗、古巴、利比亚、伊拉克，以及朝鲜。

平均成绩最好的是北美和欧洲。欧洲的前计划经济国家，都逐步走上了市场经济的道路。爱沙尼亚、匈牙利、阿美尼亚的成绩特别突出。其次，欧洲各个国家多年来都以加入欧洲单一货币体系的条件“马城条约”为准绳来规划经济，使得通货膨胀和政府财政赤字都受到了有效的控制。已经加入欧洲货币联盟的 11 个国家，它们的单项“货币政策指数”全部并列第

一位。

拉丁美洲最引人注目的地方，是成功控制通货膨胀的国家有所增加。三分之一的国家的货币政策指标得到了改善。智利和萨尔瓦多，已经并列“经济自由指数”的第11位，跟在后面不远的还有阿根廷、巴哈马群岛，以及巴拿马。不过，巴西的排名则跌落到110位，那是由于去年她高额的税收和政府开支导致了金融危机。经济评论普遍怀疑巴西政府处理危机的措施能否奏效，这个地区最大的经济体前景依然迷离。

我们看到的主线是，与那些盎格鲁－撒克逊式的资本主义具有渊源的经济体制，普遍获得了良好的表现，不管是香港、新加坡、新西兰，还是美国、澳大利亚，以及英国本身。这些国家和地区不仅具有健全的法律体制，还具有健全的货币体制，这使得她们在去年的金融风暴中没有受到重大的冲击。有人戏说，只要是说英语的地区都能在去年的金融风暴中幸免，这大致上是正确的。

香港政府去年入市干预股票市场。“指数”的编辑曾警告说，此举会危及香港自由经济的根基。但实际上，香港很快推出了真正有助遏止炒卖港元的“净化金融管理局”的措施，而香港政府目前正逐步出售购入的股票。

亚洲是一个最为矛盾的地区，最自由的4个地区，有3个在亚洲；但同时，最不自由的24个地区中，也有8个在亚洲。亚洲的故事告诉我们，不管所谓“亚洲价值”的含义是什么，只要它跟计划经济和民族孤立主义结合在一起，那个地区的人民就要遭受厄运；只要它跟盎格鲁－撒克逊式的经济自由主义结合在一起，它就能抚育出全球最璀璨的明星。是的，繁荣总是眷顾自由之都，所以即使最落后的民族，也能成就最辉煌的业绩。

市场经济的胜负

1999 年 12 月 24 日

半个多世纪前，二战结束，百废待兴，苏联式的计划经济模式、北欧福利主义经济模式以及凯恩斯主义的干预主义经济模式，正大行其道。以亚当·斯密为源头的盎格鲁－撒克逊式自由主义，因为与这些时髦的学说格格不入，正经历令人失落的低潮。

经济自由主义理念不被采用，坚信这些理念的人也自然受到排斥。大声疾呼计划经济不可行的米瑟斯，被视为过时理论顽冥不化的魔鬼辩护士，在美国连一份教职都找不到；他的学生哈耶克，因为力争计划经济的大规模“社会计算”不可能实现，受到了学术界的奚落。每一个赞成甚至仅仅是同情传统自由主义的学者，在他们所在的院校，都有被排挤的感觉。

有感于此，哈耶克将分散在各个大学里的自由主义学者团结起来，创办了著名的“朝圣山学会（The Mont Pelerin Society）”，不仅交流学术，还互相勉励。这个学会最早的核心会员，不仅有他的老师米瑟斯，还有他的老朋友哲学家波普尔，当然，奈特（Frank Knight）、米尔顿·弗里德曼、斯蒂格勒（George Stigler）、布坎南也都是这个学会的会员。可谓鼓动风潮，造成时势。

今天，这个学会从最初的几十人，增加到几千人。参与第一届会议的元老，在世的只剩下弗里德曼一个人了。在周年纪念会上，他老人家回顾说：“世界已经改变，学会的作用已经

不复存在，这个学会本来可以结束。不过，尽管经济自由主义者已经不受排挤，社会普遍在口头上和宣传上赞成自由主义和市场经济，但是现实并没有跟上思想的进步，违反自由经济原则的做法仍然俯拾皆是。”

那么，经济自由主义到底主张什么？一句话，就是限制政府在经济事务中的操控力度，让市场机制发挥调节资源的作用。经济自由主义者并非无政府主义者，他们并非一概反对政府的作用。然而在绝大多数的案例中，他们的研究结果都表明，政府的干预过度了。

总结经济自由主义的政策主张：倡导明晰界定和保障财产权利，认为有恒产，始有恒心；反对通货膨胀，认为通货膨胀永远是潜在的大敌，因为垄断了发钞权的政府，往往难以抑制通过发钞来征敛财富的冲动；反对财政赤字并主张减税，因为政府比不上私人精明；反对创造就业政策，因为强行设置的工作岗位会造成社会更大的浪费；反对产业扶持政策，因为政府无法确定什么是值得扶持的行业和企业，真正值得扶持的，恰恰是那些无须扶持就能健康发展的产业。

他们还反对价格管制，只有让价格充分自由地浮动，才能避免资源浪费；反对贸易保护，分工和贸易不仅对富国有利，对穷国也一样有利；反对用民主投票方式代替钞票投票的方式，选票不能反映选择的代价，民主选举只是避免交易费用过高的权宜之计，实施过多的民主投票，反而会导致更多的社会损失。这对富人和穷人同样成立。

展望新的世纪，大师弗里德曼认为，我们赢得了舆论，却输掉了现实。恐怕太悲观了。舆论上的赢输，我看还会跟随潮流而转变；但现实中，不战而胜的，必定只有符合经济规律的体制——不是因为我们的口才，也不是因为对手的省悟，而是因为别的行不通！

政府管制事与愿违

政府与市场

2000 年 11 月

社会科学的目的

狭义而言的经济学，广义而言的社会科学，它们的目的都是解释社会上“事与愿违”的现象。

最典型的例子是一个希望购买最便宜苹果的人，他进入市场寻找最便宜的苹果，不幸的是，他没有意识到，正是由于他的进入和寻找，市场的供求条件已经发生了变化，本来最便宜的苹果已经没有原来那么便宜了。

经济学就是要解释这种现象，即为什么行动的“愿望”与行动的“结果”是不相符的。只要你搞房租管制，房客就租不到房子；只要你搞价格多轨制，官员就收到贪污的邀请。这种经济解释是中性的，与感情色彩无关：只要你这么“做”，就有那样的结果；那样的“结果”，跟你之所以这么做的“目的”扯不上任何关系。

如果不明白和接受这一点，就会以为最近我国一些学者关于“经济学是否讲道德”的争论是有意义的。那是没有意义的争论。让我们来理顺“经济学是否讲道德”这句话所包涵的几层意思。

第一层意思：经济学是否把道德行为作为它的研究对象？是的。经济学是研究人类行为的科学，所以人类的道德行为当然也是它研究的对象之一。

我在路上跌倒了，你们是否来扶我？你们来扶我的成本大于收益，你们本来是不应该来扶我的，但你们还是来了。这被说成是有别于“经济行为”的“道德行为”。

但经济分析不这么看。我们设想一个不灌输道德的社会：如果人人都知道，如果在街上跌倒，是绝对没有人会施以援手的，那么他就必定尽量减少外出，或者尽量周全地装备自己。不管怎样，他外出的成本都会大大增加。没有道德的社会，是生活成本极高的社会。“道德行为”与“经济行为”并无矛盾，“道德行为”只是“经济行为”的一部分。人们始终按照利益最大化的原则选择他们的行动，至于你为它贴上何种标签，则悉随尊便。不过，与其按照个人的标准谴责“道德沦丧”，不如仔细检查人们所处的具体情境。只要情境改变了，人的行为就会改变。

第二，经济学者本人要不要遵守社会道德？要。但是，每个人的爱心和情操，永远只能波及他身边的极个别人，所以除了他身边的亲戚朋友，外人无需关心他的人品好不好。经济学者当然可以道德高尚，但他道德是否高尚，与经济学无关。

第三，经济学分析的本身是否应该带有道德取向？不应该。有的学者提倡经济学要“讲道德”，要重视“终极关怀”。从学术的角度来看，那是廉价的、卖弄的、错误的。这是因为，值得摆上桌面比较一番的，不是你我内心愿望的强烈程度，而只是一种行为或一项政策造成的可观测的结果。

抽象的道德无法指导人们作出改善处境的决策。严谨的经济学者不仅不会吹嘘自己的爱心和道德，还会在经济分析中“冷酷地”批评一些为民请命者所倡议的“福利措施”。注意：他们并非指责善良的动机，他们只是指出糟糕的结果。以下就是两个典型的“事与愿违”的例子。

最低工资：典型的价格管制

“最低工资”是典型的“事与愿违”的价格管制政策之一。一个学徒工的工资每天 10 元，这是市场上劳动力的供求决定的。竞争是永远不能回避的。价格管制既不能改变市场内在的供求关系，也不能阻挡竞争的现实，它只能转换竞争的形式。

一旦“最低工资”政策把学徒工的市场工资从 10 元提高到 20 元，其他形式的竞争就会马上涌现：（1）劳动强度增加了，雇主为了抵偿多付的工资，必然提高在职工人的劳动强度。（2）工人求职时，附加的条件增加了，更高的工资吸引了本来不参与竞争的劳动力，雇主的招聘要求便水涨船高。如果扫地的工作是每月 1 万元，那么扫地的就是博士。扫地这个行业“滥用”了博士的智力资源，并造成了博士原来工作行业的人才短缺。更糟糕的是，这项“最低工资”政策本来特意要照顾的那些扫地工人，现在得到的最低工资不是政府所希望的 20 元，而是 0 元——因为他失业了。动机最善良的政策，令最需要帮助的人受到最直接的打击。事与愿违，莫过于此。

谁是真正的缴税人

税收是也是政府调节贫富的常用手段，但是，向富人征税，真正缴税的未必就是富人。这又是另外一种常见的“事与愿违”现象。

很多国家推行强制性中央退休金制度，它规定雇主和雇员各自承担一半的退休金供款。这笔新增的成本，事实上真的如政府所愿，是在雇主和雇员之间平均分摊的吗？

当然不是。经济生活中，人与人之间的依存关系不仅微妙，而且神秘，当事人自己也往往难以名状，外人就更无法洞悉了。而这微妙的依存关系，决定了人们对共同责任和共同成本的分

担比例。

实际上，无论退休金制度怎么规定，并没有人事先知道这笔额外的成本按什么比例分摊。经济理论充其量只能告诉我们，在整条经济链中，谁对别人的依赖强，谁就分担得多。如果工人非常渴望工作，而雇主则有大量选择余地的话，工人就甘愿降低工资要求，从而使退休金的供款实际上绝大部分由工人自己承担。如果前提条件改变，那么实际担负起大部分退休金供款的，则既可能是到处招不到劳工的老板，也可能是对产品趋之若鹜的最终顾客。

不管怎样，当政府要从社会上拿走一笔钱时，政府不可能知道实际上这笔钱最终是谁支付的，所以，“劫富”的方案，结果可能令穷人雪上加霜；同样，当政府给社会发放一些好处时，政府也不可能知道实际上这些好处最终落在谁身上，“济贫”的方案，结果也可能令旁人顺手牵羊。上一小节中提到的跑去扫地的博士，就是一例。

确定自己在某方面无知，也是一种知识的进步。坏的逻辑能比坏的动机造成的破坏要大得多！我们应该永远保持警惕，不要以“评价动机”代替“评价结果”。动机是廉价的，重要的只有结果。

节制政府干预并非自由放任

建议政府减少干预，就是主张自由放任吗？当然不是。政府是必要的，政府可以治理自由放任之乱。在“搭顺风车”现象严重的场合，也就是难以实施“用者自付、逐个收费”的场合，例如国防和治安，政府的效率往往比企业高。但现实中，今天各国政府对经济的管制恐怕都是过多的。

1991年诺贝尔经济学奖得主罗纳德·科斯在接受《理性》杂志采访时，恰如其分地表达了经济分析对政府干预的立场。

当时《理性》杂志问道：“您能否举例说明什么是好的管制，什么是坏的管制？”

科斯回答：“从1964到1982年，我在《法与经济学杂志》当了18年的编辑，当时我们发表了一系列对管制及其效果的研究。几乎所有的研究——可能是所有的研究——都表明管制的结果很糟糕：价格提高了，产品质量降低了，而本来不至于此。但是，我不愿意接受这样的观点，即认为一切的管制必然带来更坏的结果。那么，怎样理解我们得到的结论呢？我认为最好的解释应该是：现在政府的规模实在太大了，它已经达到了经济学者所说的‘边际回报递减’的阶段。一旦到达这个阶段，任何进一步的管制就会带来更坏的结果。也就是说，如果我们减少政府的规模，情况就会好转。”

《理性》：“您能举例说明什么是坏的管制吗？”

科斯回答：“我不记得有哪项管制是好的。运输管制，农业管制，从A数到Z，全是坏的。有关的研究报告不计其数，结论如出一辙：效果很糟。”

减少干预才能减少腐化

1999 年 4 月 22 日

骇人听闻的贪污腐化案已经变得司空见惯了。有些人将这些案子汇编成书，呼吁道德教化，甚至将贪污腐化归罪于现代化进程，这表明他们只看到了现象，但找错了原因。

在改革开放的初期，保守的思想异常顽固，计划经济模式严重扭曲了资源的配置，那个时候，让官员从权力中得到好处，可以让他们体会到改革带来的实质好处，从而支持改革，将改革的阻力变成助力；更重要的是，官员接受企业的笼络，将资源调配给最积极、最有效率的商人，对纠正计划经济的浪费，起到了实质的帮助。

但是，这只应是短暂的过渡时期。不急速地进行市场和产权的改革，不迅雷不及掩耳地打破既得利益者干预经济事务的权力，既得利益者就会继续肆虐，剽窃社会资源。

南京市供电局系统的特大行业受贿案，不过是冰山一角。哪里用行政权力来分配稀缺的社会资源——无论是电力、土地、外汇、粮食——哪里就是行贿受贿的温床。

资源争用的现实，是永远无法回避的，问题只是采用什么样的竞争方式来决定谁胜谁负。一旦行政权力取代了“价高者得”成为竞争标准，竞争的标准就立即变得含糊不清。辩论哪个行业更需要电力，是永远不会达成共识的，显性或隐性的行贿受贿就得以乘虚而入。要根除行贿受贿，根本办法只有一个，就是减少行政干预经济的权力。

行医管制才是症结

2000 年 12 月 7 日

按：2000 年 12 月 1 日，《上海市城镇职工基本医疗保险办法》开始实行。该办法第一阶段涉及 10 万人，预计将会陆续适用到 200 万退休人员和 350 万名在职人员身上。其他大城市也将颁布和实施类似的管理办法。

看一次病，时常比病本身更难受。人人都过有切肤的经验，不堪回首。现在陆续有些大城市推出“医疗保险管理办法”，读起来布局缜密、声势浩大，仿佛事情将会出现转机。不过，这恐怕只是“仿佛”而已。

这些“医疗保险管理办法”，是用来具体安排医药费从哪里来、花到哪里去的事宜的。其中的规定，惊人的复杂：哪种企业的职工，什么时候参加工作，什么时候参加保险，什么时候退休，工资总额是多少，处于哪个年龄段，这种险谁交多少，那种险谁又交多少，患的是哪种病，急门诊还是住院，在当地还是在外地就诊，哪种病用哪个账户的钱，花光哪个账户才能接着花哪个账户，上一年度全市职工年平均工资是多少……这些统统都是“交保”和“付保”的参照标准。管理成本之庞大，可想而知。每间医院的收费处，将来恐怕需要由读这套“管理办法”专业的大学毕业生坐阵，才应付得来。

此外，这些管理办法的漏洞和灰色地带也很多：怎样核实工资总额？如何申请在外地看病？“全市职工年平均工资”是

怎样统计出来的？搬到其他城市后如何“等值转账”？职工下岗又怎么办？这些都为将来的争执埋下了伏笔。不过，这些还算是次要的。

重要的是，这些森严的管理办法，实质上是强迫潜在的病人，从早年参加工作开始，一直到退休为止，将漫长一生用于医疗服务的资金，不间断地预先缴纳给一个“独家”医疗组织；这个行政组织，不可能为这笔基金带来高于市场利息率的增长，所以病人不必指望它所提供的保险服务，优胜于私营保险公司所设计的险种；而且，病人从此别无选择，只能够前往这个行政组织所指定的医院就诊。

一言以蔽之，这种医疗保险改革的四大特点是：独家、强制性、提前付款、指定消费。

体味到医疗质量低劣的人很多，但根子挖得往往不够深。药品贵，就诉诸“有关部门”下个文件；医疗费贵，就主张搞更庞大的“独家”强制保险基金；医疗事故频繁，就拿起法律的武器来自卫。这些做法，往往无补于事。凭什么这么说？因为这些措施，均未触及医疗服务的供求本质。

行医资格的行政管制，才是问题的根本症结。可惜，人们往往想也不敢往这个方向想。诚然，经济规律在这里也是应验的。独家经营铁饭碗，医生就不思进取；门诊挂号费压得很低，排队的人龙就长得要命，预计只有三个月生命的癌症患者，可能要等两个月后才能看一次门诊；病人无需支付十足的医药费，处方就可以开出参茸燕窝电饭煲；医生的报酬过低，红包就自动矫正这个扭曲的市场。

“不过，”人们就此打住，“医疗服务毕竟人命关天，总不能放开供应的入口，让私人自由执业吧？这样生命岂不是更没有保障？市场竞争很好很好，能提供一流的产品和服务，但最关键的行业恰恰不能走这条路。医疗很关键，交通也很关键，

还有电信、教育、电力、邮政……”

非也。别的先不说，行医执业是可以放开的。人们不敢赞成放开行医执业的独家控制，是因为不敢坚信“多家竞争”比“独家自律”更好。但是，事实已经表明，“独家自律”信不过。不是吗？药物由“独家”的卫生部门管辖，降价就打雷多于下雨；医疗事故的鉴定，由“独家”的上级卫生部门包办，成功控告的案例就少之又少，官司可以由黑头打到白头；医疗费来自“独家”的强制性基金，从国外的实践经验来看，将来入不敷出，然后就不断增加收费，这是显而易见的趋势。

可是，“多家竞争”就不同了。不要诋毁竞争者。竞争者即使略为逊色，也仍然是好的制衡和替代。有些病李时珍治不好，人们才去找巫婆要香炉灰；若能用上盘尼西林，人血馒头就自然无人问津。换言之，如果李时珍和巫婆都仍然并存，那么就证明，两者在消费者心目中的价值还可以相提并论，李时珍还没有完全占领市场。如果说私营诊所的价值低，那么它仍然存在的这一事实，就证明至少在某些病人的心目中，公立医院的价值也不高，否则私营诊所就不会存在了。

问题是，放开行医执业后，如何让病人更易鉴别医疗服务的质量？办法之一是品牌。届时，市场上不仅有小型诊所和家庭医生，同时也有大型的“医疗百货商店”。日常的百货商店，就是这样替顾客甄别商品质量的。不同品牌的“医疗百货商店”，可以有它自己的行医标准和收费标准，以及相应的医疗保险机制。各种品牌的医院独立竞争，品牌的数目未必要多，但只要外人有另起炉灶的潜在机会，就算有竞争。

读者会说，好是好，但太想入非非了吧？是的，此等改革方案，不可能要求卫生部门自己提出。知易行难，何况知者还不多。40年前，美国的经济学者们就开始抨击“独家发牌行

医”体制的弊端，提出自由行医和“医疗百货商店”的概念，但美国的“医师行会”根深蒂固，根本没有松动的余地。今天，我们的“独家、强制性、提前付款、指定消费”制度也即将施行，看来那条老路是走定了。

也谈药品管制

2001 年 7 月 9 日

政府借助“发牌”等手段，监督药品生产的质量和价格，这种做法通行世界各国。可是，这种做法的效果，远远未如理想。问题出在哪里？我们可以从三个不同的角度，用经济原理加以分析。

很多人说，药品是一种性命攸关的商品，由于药品的成分极其复杂，只有专业人士才能充分了解药品的成分和疗效，所以只有政府介入，充当中立的专业鉴别者，才能保证药品的质量，防止不诚实的药商向顾客隐瞒药品的资料。

说药厂会向顾客隐瞒药品的资料，那是对的；但说只有药厂才会向顾客隐瞒资料，那就错了。不仅仅是药品，实际上任何商品，顾客都不可能了解所有生产细节。社会分工决定了这一点。顾客和厂商之间，信息永远不对称。除了药品，还有宴席、白粥油条、电视、轿车、免熨衬衣、装饰材料、大学课程、心脏手术等等，消费者都无从一眼甄别所有质量指标和暗藏的危险。

厂商总是处于优势，有条件欺骗不知情的顾客。豪华轿车制造厂，可能采用了生锈的螺丝；五星级酒店，可能会提供过期食品；名牌电视机，可能采用了容易爆炸的显像管。这些都是可能的。但是，我们实际上对这些企业提供的服务，还是非常放心，尽管我们对技术细节一窍不通。为什么？

因为市场已经建立了行之有效的机制，抑制了厂商大量的

欺骗行为。这机制就是“商誉”。商品质量信得过，并不是因为企业领取了政府颁发的什么牌照，而是因为企业在“商誉”上作了重大的投资。商品的名声、顾客的口碑、广告的投入，全都是厂商对消费者支付的“抵押”。一旦投机取巧，抵押就付诸东流，厂商就蒙受加倍的损失，竞争对手就乘虚而入。

消费者总是需要“质检”服务的，而厂商本身就提供了这种服务，厂商的信誉和品牌就是这种服务的保证。政府也可以提供这种服务，但政府缺乏企业本身所有的激励和惩罚机制，这是政府“质检”的最大弱点。最好的办法，是保障药厂盈利的权利，让他们在品牌和商誉上投资，从而促使药商“自律”。

现在的药品价格很贵，普通老百姓的负担很重。政府于是出面，指令药商削价和减少药品产销的中间环节。但只要理解成本的原理，就知道这种做法不会收到实效。

绝大多数人以为，药品的生产成本低，中间环节臃肿，导致了药品的价格高。这是错的。正确的思路正好相反：是药品的价格高，才导致了药品的生产成本低，才导致了产销环节的臃肿。

是市场对药品的“供应”和“需求”，共同决定了药品的“价格”。这是整个过程的第一步，而不是最后一步。药品供不应求，所以药品才贵；药品贵，它的生产成本才高，而政府对药商实施了利润管制，所以药商才会增加那么多的产销环节，以使庞大的利润显得比较合理。情况并不是大多数人凭直觉以为的：先有那么臃肿的中间层，才使得药品那么贵。

政府用行政命令来勒令药品削价，是不会奏效的，因为行政命令并不能提高药品的供应。供应不增加，药品的“全部价格”就不会下降！行政命令充其量只能降低药品的“货币价格”，但药商就会马上采取对策，停止供应“降价药品”，并推出等效的“高价药品”，于是，病人搜寻药品的成本增加了，

而负担并没有减少。

要降低药价，办法只有一个，就是增加药物的供应。要增加药品供应，最有效的方法就是放宽直至解除制药行业的发牌管制，并允许和鼓励开办药品集市，增加制药企业之间的竞争。

病人在买药时，权衡的因素不是单方面的，而是多方面的，不仅包括药效，还包括副作用、药价、获得药的迟早等。病人有时迫不及待，宁愿早一点得到虽然质量差一点的药，也不愿意晚一点得到虽然质量好一点的药。

有些人知道自己命不久矣，所以要求药物能立竿见影，副作用严重也在所不惜；也有些人比较穷，所以宁愿以较低的价格，服用质量比较差的药，因为这总比眼睁睁等死强；有些人愿意孤注一掷，所以情愿拿自己的生命去冒险，尝试一些尚在研制阶段的新药。

美国的食品和药品管理局，要求所有上市的新药都得到它的核准。漫长而繁琐的审批程序，拖延了很多新药上市的时间。这个规定的实质，就是牺牲一部分病人的“时间”，来为另一部分病人争取“质量”。“时间”和“质量”，是个两难的取舍。近几年艾滋病蔓延，病人普遍变得更加迫不及待，更加饥不择食，所以有关药物的审查，便出现了放松和加快的迹象。

药物审查到底应该有多严格，而审查的时间到底应该有多快，这两者的最佳均衡点在哪里，这是经济分析所无法回答的。经济分析能够指出的只是，让药商和病人根据具体的情境作出两相情愿的选择，比由政府部门用一刀切的方式来解决，更能满足病人的切身需要。

从美国药物管制说起

2005 年 4 月 2 日

美国的医疗费用奇高，为了防患未然，美国人得长期支付高额的医疗保险。与此相关，美国的药物也是价格不菲，整个药物供应，也是由一些药商联盟，通过政府的行政手段密不透风地保护着的。垄断之下，衍生怪事。

怪事就是，药商多年来不遗余力地扩大“病”的内涵。他们想方设法，要把尽量多的体征说成是一种“病”。哮喘、糖尿、中风当然是病，抑郁、失眠、肥胖、近视、老花也都在药商的努力下，被写进法律，成了正式的“病”。一旦某种体征成了“病”，药商的地盘就拓宽一幅，财路就增加一条。道理是这样的：既然一种体征被法律认定是“病”，那么根据法律，就只能用“药”才能治疗。而药，是只有药商才准提供的。不是药商提供的东西不是“药”，既然不是“药”，就不准声称它能治“病”。

喜剧可以让人发笑，但如果声称喜剧可以治疗抑郁，那就是违法的，因为抑郁是“病”；眼镜就可以校正近视，但没有医生处方就卖眼镜是非法的，因为近视是“病”；吃素可以减肥，但卖菜的人如果声称菜可以减肥，那就是违法的，因为肥胖也是“病”。这是说，一切与药商的产品竞争的治疗途径，都被药商依靠行政和法律手段扼杀了。

人是需要权衡和折中的。不是说经过药物管理局批准上市的药不好，但它们不仅贵（审批过程经年累月，且每种药审批

涉及的经费平均以百万美元计算)，而且未必比其他自然调理方式更有效。既然如此，合理的政策，就是让每个人保有选择和冒险的自由。如果个人被剥夺了这种斟酌的权利，那么他们的健康、快乐和生命，就等于盲目交给了别人。

回头看中国。中国的药物价格高涨，是多年没有解决的问题。从经济的角度看，真正原因只有一个，那就是药品的供应上不去。而药品供应上不去，是因为药商的发牌制度过严。而发牌制度之所以过严，一方面是人们高估了权威对药物的评审，另一方面是其中的垄断利润在作祟。

正如许多经济问题一样，人们虽然正确地看到了“是什么”，但由于错误理解了“为什么”，于是无法提出行之有效的“怎么办”来。现在，大家都看到了“药品价格高”这一事实，而大部分人却错误地认为，药品价格之所以高，是由于药品销售的中间环节太多。他们进而认为，解决之道就是通过行政指令减少中间层。

事实上，是“药品价格高”导致了“销售环节臃肿”，而不相反，不是“销售环节臃肿”或“政府定价太高”导致了“药品价格高”。是过严的药品发牌制度限制了药品供给的渠道，导致了药品的需求大于供给，从而导致药品供应者的丰厚垄断利润，从而衍生了臃肿的销售环节。这销售环节不是别的，正是为了攫取垄断利润而衍生的“寻租组织”。

正确认识了原因，就不难找到解决办法——放宽药商发牌制度。简单的办法就是把发牌制度改成登记制度，让符合资格（包括硬件、软件，以及医疗诉讼保险）的厂商进入市场，让厂商在竞争中建立品牌，在竞争中把药品价格压下来。

当然有人会担心：药品行业人命关天，能让市场完成任务吗？我的回答是：餐馆也是人命关天的行业，但谁可以否认市场中的餐馆比计划经济下的更好呢。设想一下，一旦出现药商

林立的局面，感到无所适从的首先是药商，是他们得主动想方设法取信于民。届时，连药品鉴定机构都可能出现好几个，那不可能是坏事。

最近卫生部官员认为国内药价过高，这是事实。但真正的原因，不是政府定价过高，而是药商的经营牌照发放过少。一旦增加发牌，药商数目增加，药价就会降下来；若不增加发牌，其他价格管制措施是于事无补的。

无处不是价格战

2000 年 11 月 23 日

按：国内家用电器厂商多半是地方政府的重点扶持对象。由于地方政府官员可以从兴办实业过程中获得直接好处，所以他们在投资前不会在意日后能否收回成本。结果，过分急进的投资，造成了电视机、电冰箱、空调、影碟机等电器的大量积压。为了促销，只好削价。厂家一面互相指责对方的削价行为，另一面又试图结成价格联盟。但由于谁也不愿意率先减产，价格联盟往往不攻自破。面对这种现象，传媒往往未能指出问题的症结，而只是附和对“价格战”的指责，并对“价格战”不如“质量战”的观点信以为真。

“我们只打质量战，不打价格战！”——这是海尔集团老总张瑞敏对家电产品价格战的反应。这个答案因为别出心裁，所以传诵一时，被人们看作对行业竞争行为的训诫。中央电视台的《经济半小时》介绍，日本早期的家电产业也是厂商云集、竞争激烈的。如今优胜劣汰，只剩下几家，而这几家企业当年的产品，恰恰都是定价偏高的。该节目表示：不打价格战，恐怕是制胜之道。

当真如此吗？不是。任何一家企业，包括海尔本身，既不会、也不应该刻意节制价格战。质量战和价格战完全是同一场战争，而不是两场各自独立的战争。消费者看重的，既不是价格，也不是质量，而是“质量价格比”。厂商既可以争相调整

价格，也可以争相调整质量，更常见的是左右开弓，双管齐下。但不管怎样，他们各出奇谋，其目的，第一是竞争，第二是竞争，第三还是竞争！

积极倡导“价格战应该降温”的人，或许是身心疲惫的厂商，或许是忧心忡忡的学者，或许是肩负调控市场重任的官员。但不管是谁，他们都尚未认清：尽管竞争的形式可以交替转化，但竞争的本身是永远无法平息和回避的。

厂商对顾客的争夺是永不停息的。一旦价格方面的竞争受到制约，那么其他方面的竞争就会加剧：产品的寿命更长，功能更复杂，服务更周到，保修期更长，抽奖礼品更丰厚，等等。不过，这些被迫追加的“质量”，未必都是消费者真正需要的。

有一个普遍的误解，很值得澄清。消费者要购买的，是“符合预期”的产品，而不是“质量最好”的产品。索尼的技术还是略胜一筹吧？但人们怎么就要挑便宜国产货呢？这正好说明，价格也是重要的权衡因素。反过来问，难道索尼的家电产品就没有降价吗？难道索尼、日立、三洋就不搞价格战吗？不可能不搞！

一般说来，各个厂商都有自己瞄准的顾客群。既有做鱼翅的，也有做粉丝的。媒体贬损厂商的“价格战”，那是没有道理的。他们爱怎么战怎么战好了。是的，日本现存的几家大型家电企业，当年的产品价格都比较高。但与其说价格高是他们胜出的原因，不如说价格高是他们胜出的结果。更准确地说，它们当年的价格虽高，但质量更高，所以才脱颖而出存活下来。

今天，如果质量无法提高，或者消费者不需要那么高的质量，那么就应该不断大搞价格战，才能赢得竞争。这是连海尔在内的企业都不得不面对的现实。张瑞敏在传媒面前标榜“质量战”，只是一场秀。可以赞赏他的机智，但不应该被迷惑——他管理的海尔公司也搞“价格战”，其对手也搞“质量战”，因为那完全是同一场战争！

何必阻止机票降价

2000 年 11 月 30 日

航空公司企图联手维持和提高机票价格的做法，既不利己，也不利人，况且难以成事。航空公司应该迷途知返，马上放开价格限制，实行灵活多样的定价策略。

“价格歧视”天经地义

机票价格多元化，难听一点，即实行机票的“价格歧视”策略，是天经地义的商业行为！请不要望文生义，以为凡“价格歧视”必是一种邪恶的行为。如果您的确这么认为，那就是误读经济学了。事实上，“价格歧视”现象，即产品和服务虽然相同，但不同顾客却要支付不同价格的现象，不仅随处可见，而且是完全合理的。

例如：多买多送，“一块肥皂一元，三块肥皂两元”；有会员卡或积分券的顾客，在超级市场里能买到便宜货；通过旅行社预定的机票，与即买即走的个人机票相比，差价可以很悬殊；餐厅里同样的一桌饭菜，常客可以打个折。厂商这么做，是为了充分挖掘潜在的市场，促进销售，增加交易。这些商业行为，对买卖双方都有利，而不仅仅是对某一方有利。

美国现在的机票定价，就是五花八门的。可能由于航班座位是一种既昂贵，又极其容易“过时”的商品，所以机票就成了世界上价格最悬殊的商品之一。商务舱和经济舱标价悬殊不在话下，从香港到旧金山，楼下经济舱是 4 千港币，楼上商务

舱则要 2 万。从旧金山到纽约的来回机票，如果提前半年通过旅行社预定，200 美元以下就有交易；但如果你要跑到登机口买票即走，就一概要 500 美元以上。急着走但没有空位吗？航空公司可以帮你广播，看哪个乘客愿意高价转让即走的机票。所以，即便是同一航班相邻的两个座位，价格也可以相隔几条街。

这没有什么不妥的。经济解释是：航空公司根据各种“线索”（是否特别追求奢华的享受、时间的价值是否特别高、有没有耐心寻找便宜的旅行社代理、有没有恒心办理里程奖励手续等），将乘客加以甄别（即“歧视”），从而制定具有针对性的价格，在各类乘客身上分别实现收益的最大化。这是“双赢”的商业行为，航空公司、阔绰的乘客和节俭的乘客，全都得益！

“价格联盟”漏洞百出

但美国十多年前也不是这样。那时候，政府一直实施航空管制。然而，事与愿违，航空公司之间的竞争并未因此消失。为了争夺顾客，航空公司竞相向乘客“送礼”：加宽座位的间隔、提高餐饮的档次、免费接载乘客、提供酒店住房优惠、赠送名贵礼品，等等。这些“礼品”往往是乘客本来不需要的。航空管制结束后，这些礼品大部分都随即消失。

现在，国内各大航空公司，以为可以靠结成“价格联盟”来避免所谓的“低价倾销的恶性竞争”，这未免太天真。古往今来，竞争从来都是“恶意”的，厂商从来都在致力于“低价倾销”。如果价格上的竞争受到限制，厂商就必定要在其他方面发动别开生面的竞争。

不是吗？要搞“价格联盟”，航空公司就必须互相提防，不仅要稳定价格，勒紧票源，对“团体票”和“旅行社票”作

出严格划一的规定，还要有效制止各种“非价格竞争”，包括禁止加宽座位、禁止赠送礼品、禁止免费接载乘客、禁止介绍特惠酒店、禁止送票上门、禁止奖励里程、禁止巧立名目优待各种特殊身份人物（军人、教师、学生、老人），否则，形形色色的“非价格竞争”就可以愈演愈烈，直到“实际价格”降低，“价格联盟”名存实亡为止。

另外值得指出的是，尽管当时美国的机票价格居高不下，但航空公司的盈利情况却并不理想。如今中国的情况正是如此。航空公司追求的应该是“高利润”，而不是“高价格”。如果不能甄别不同顾客进行灵活定价，充分开拓市场并增加收入，那么一味追求“高价格”，就只会越来越亏。

燃油涨价，票价仍可下调

国际燃油价格持续上涨，并不意味着国内机票价格没有下调的空间。有些人错误地从成本的角度着眼，打响算盘，说国际燃油价格涨了多少，空域资源如何增加了飞行的成本，甚至中国的气象条件如何加重了飞机耗油的负担，等等。

不妨假定这些都是事实，也不妨假定类似的事实还有很多；但即使是事实，它们也不构成机票涨价的必然理由。这是因为，决定价格的永远是最终产品的供应和需求。跟顾客摆事实、讲道理，那完全是白搭。顾客可以理解你，可以同情你，但不可能接受你、购买你。顾客不要看你的账本，只有价格才能打动他们的心扉，只有价格才能左右他们的行动。

用不着理会航空服务每个环节的成本，我们只需关心最后的结局。眼前的结局是：供应大于需求，定价高于“市场出清”的价格。这种情况下，航空公司越不肯降价，闲置的座位就越多；相反，越是灵活定价，资源就越能被充分利用，航空公司和乘客就越能实现“双赢”。是时候了，接受票价下调的大势吧。

年夜饭为什么贵

2006 年 1 月 24 日

最近国内有媒体请来“资深厨长”，揭露年夜饭的“暴利内幕”，指出饭桌上原料的来价，与饭店收取的“年夜价”差距甚大，而饭店老板的一脸笑容，其实是“笑里藏刀”云云。真那么吓人？且让我解释年夜饭为什么贵吧。

近十多年，我们家是在饭馆里吃的年夜饭。父母并不是铺张浪费的人。记得有一年，我大年夜回家，屋子里寒气逼人，他们舍不得用电。我硬把暖气打开，大厅那棵含苞待放的桃树才骤然盛开。虽然如此，对于年夜饭特别贵，对那一流价钱，二流馆子和三流烹调，父母没有怨言。

首先，随着生活改善，张罗年夜饭也就变得越来越烦人，而一家人围坐交谈的时光也变得越来越惬意了。父母不愿意见到，在年夜饭前有一半人得挤在厨房里，在年夜饭后还有一半人还得挤在厨房里。没人逼，是汲取多年的教训，是反复盘算，才让我们心甘情愿下馆子的。

其次，设身处地地想想，厨师和服务员也有家室，他们也要跟亲人团聚，凭什么我们坐着、他们站着？事情总有代价和补偿，那就是双方都愿意接受的价格。食客当然想少付一点，饭馆当然想多赚一点。但怎么想不重要，重要的是成交。成交让我们看出，食客和餐馆是双赢的。

说来好像简单，但这是体会和理解“价格理论”的范本。提供年夜饭服务的饭馆，的确赚了“暴利”。是谁促成了这

“暴利”呢？是食客自己。埋怨年夜饭贵的人，应该拿面镜子照照，始作俑者就是镜中人。没有食客的追逐，饭馆不可能实现“暴利”。

那么，饭馆利用食客的特别需求，狠宰一刀，是否不道德呢？我们要问：食客凭什么跟饭馆压价？凭着他们另找一家的机会！在大年夜营业的饭馆越多，食客的议价力就越强。那么，究竟是谁给食客提供了这种议价力？不正是被指责为“趁火打劫”的饭馆老板吗？要不是他们个个都出来“捞一把”，食客们的遭遇肯定会更糟糕。

这就是经济学的基础，大名鼎鼎的供求定律。别看它简单，很多人，甚至是一些被称为著名经济学家的人，往往都还不懂这个道理。

去年秋天，万科公司在深圳推出名为“17 英里”的别墅楼盘，几小时就售罄了第一期单位。其他买家竟怒不可遏，以万科将要对其他单位“坐地起价”为由，在售楼处闹事，造成数以万元计的财物损失。两个月后，国内几位当红的经济学家，则在经济论坛上掷地有声地谴责地产商“牟取暴利”。我不禁要问：究竟是谁在制造短缺？谁在平息短缺？那几个经济学家，显然是置经济学的基本教训于不顾。

五年前，我写过一篇短文，指出春运的火车票提价不足。这篇文章每年都在网上被反复争论，至今没有停止。其中一种反对观点认为，春运拥挤的解决之道，不在乎提价，而在乎解除铁路的政府垄断。而我则认为，解除铁路垄断固然最好，但不管铁路是否解除垄断，春运提价都在所难免，那是因为需求激增的缘故。

年夜饭现象，正好印证了这个观点。中国的餐饮业，是典型的自由竞争，没有任何垄断。那又如何？年夜饭还是特别贵，为什么？因为顾客如潮，来得快、去得也快。为了应

付一顿年夜饭而多开饭馆是浪费，为了应付春运潮而多铺铁路也同样是浪费。在供应大致不变时，提价是最好的信号——既抑止需求，又刺激替代品的供给。朋友，这是经济学第一课。

电力紧张：为什么总是忘记价格

2004 年 6 月 19 日

遍及全国的用电高峰期已经到来。各地电力部门推出各种调配方案，鼓励用户“削峰填谷”，以舒缓电力供应的压力。我不懂发电，也不懂送电，更没有深入分析那些电力调配方案。但我知道，供电部门推出的方案越多，细节越是复杂，就意味着问题越来越严重，而他们解决问题的路子也越走越歪。

没错，我是说：一方面，我们用不着去了解发电的原理，用不着去了解电力供应为什么会紧张；另一方面，我们也用不着去了解到底什么人在用电，他们的轻重缓急又如何。我们既用不着具体了解“供应”，也用不着具体了解“需求”。只要看到“短缺”，我们就能断定：“短缺”是“价格”太低造成的。解决的办法只有一个，就是让电价上涨。

人们通常的思路是：为什么电力供应减少了？为什么电力需求增加了？可是，朝这个思路走下去，仔细追查，你可以罗列几百条理由。那又怎样？真正的原因可能是几千条、几万条。谁也不可能逐一身临其境，更不可能亲历亲为地解决问题。能“牵一发、动全身”的，只有价格。

有建设性的答案是：电力从来都是紧张的！以前大家之所以感觉不到紧张，只是因为价格够高——高的足以让人们寻找替代的方法，减少用电量。可现在情况变了，电的价格相对而言变得不够高了，电力于是就变得紧张了。同理，只要价格提上去，就能马上促使每个人、每家工厂精确地计算他们合适的

用电量，并积极寻找替代的方式。

让我说说美国的经验教训。美国七十年代经历过长时间的能源危机，油品和电力极其紧缺。当时尼克松总统的对策，第一步——最错的一步——就是禁止油品价格上涨，取而代之的是层出不穷的行政管制。现在回顾起来，可笑，也可悲。

尼克松颁发“价格管制令”后，油品和电力的“标价”的确控制住了。没人敢违法。但这并没有解决问题，而只是把问题推向别的方面。首先就是油站门前排起了长长的队伍，这个景象维持了整整十年，直到里根上任后解除价格管制才告结束。

接着，人们开始私下蓄油。开大车去加油，回来用管子给其他小车喂油。偷油的事也接连发生了。于是人们给油箱上锁，晚上还提防小偷。不怕偷车，就怕偷油。为了对付私下蓄油，政府再推出新对策，规定每次加油的分量。

这能缓解紧缺吗？当然不能，队伍当然更长了。为了缩减队伍的长度，政府提出“单双”号制度。单号车牌单日排队，双号车牌双日排队。可是，队伍的长度并没有减半，为什么？因为邻居和朋友之间开始盛行交换车牌来加油。

一计不成，又生一计。政府规定礼拜天不准用车。但很多人礼拜天要上教堂，这个规定违反宪法，很快就取消了。政府又规定，一家只能用一辆车。于是，家庭主妇就成了专职司机，从早到晚接送丈夫和孩子上学、放学、上班、下班，而汽油并不能省下来。

与此同时，电力的供应也变得非常紧张。水龙头没有热水，大雪天没有暖气。为了节电，政府花钱购买电视台的黄金时段做广告，宣传节省用电的美德。政府还把中学生组成纠察队，让他们拿着温度计到商场、餐厅和戏院检查，及时举报那些把室内外温差调得太高的用户。

什么办法都试过了，都没有奏效！尼克松和卡特就是不明

白，电力的“全部价格”是由电力的供求决定的，是不以总统的意志和发令为转移的。总统有权发令，把电力的“货币价格”压下来，但电力的“非货币价格”就必定上去了。电力的“全部价格”是不变的。

政府既不能跑到某个商人面前，要他不要投资别的项目了，马上搞个发电厂；政府也不能跑到每个人的家里，告诉他们每个礼拜出门多少趟，洗热水澡多少分钟；政府当然也不知道那些商业用电者，到底谁的业务更重要。

也就是说，一旦出现短缺，就不应该走行政调控的路子，而是应该依靠市场价格，也只有依靠市场价格，才能切实地激励每个用户精确计算是不是值得再多用一度电；也只有依靠市场价格，才能切实地激励每个投资者精确计算是不是应该转为投资发电业。无论从短期还是长期来看，只有电力价格自由浮动，才是开源节流的关键。

宏观怎么调控

2004 年 4 月 17 日

中国目前以“宏观”为名实施的经济调控，实际上往往是在“微观”层面展开的。从房地产到水泥、电力、钢铁，只要调控涉及某个地区、某个行业或某个项目，那么哪怕规模再大，都算不上“宏观”二字所指的全局层面，而只是企业层面的经营决策。

这就引发一连串的问题：一、既然是微观调控，为什么要说成是宏观调控？二、两种调控对经济的影响如何？三、宏观调控的目的是什么？四、宏观调控应该针对哪些指标进行？五、如何评估宏观调控政策的效果？

粗略的回答是：传统智慧认为，宏观调控比微观调控可取，对整体经济造成的副作用较小，所以但凡调控，政府倾向于冠以“宏观”之名。但由于目前中国的宏观调控工具并不发达，尤其是为了立竿见影，政府往往诉诸行政命令，于是导致“微观调控”取代“宏观调控”的现象。

微观调控为何不可取？政府卷入企业层面的经营决策，一般导致三个问题：一是行政官员在不同程度上取代了业务经理，会令企业的市场取向发生改变。到底企业是以“向股东负责、从市场牟利”为最高管理原则，还是以“向上级负责、向社会提供福利”为原则，往往是无法调和的两难抉择。

二是政府既制定市场竞争规则，又参与具体市场竞争，会产生利益冲突，引起诸多当事人的败德行为。这时候，本来在

市场中可以正常展开的竞争，将会转移到行政议决的程序上去。政府有权修改规则，问题是在修改规则的过程中，究竟有多大程度是为了鼓励中立的竞争，有多大程度是为了照顾个别企业胜出，不可能分清楚。于是，竞争规则有可能越改越糟。

三是行政官员的市场信息不足。在宏观调控过程中，要一刀切地对某个行业作约束，事前很难取得必要的信息。例如，在通胀期间，建材和土地价格都是涨得最快的，人人都看到了这个事实，对“是什么”的问题没有异议。但至于“为什么”，就见仁见智了。而当许多人给出了错误的“为什么”后，他们接着给出的关于“怎么办”的解决方案，就往往产生事与愿违的结果。

基于这三个考虑，政府的微观调控应该越少越好。问题是，一些正确地指出目前的宏观调控只是微观调控的经济学家，仍然寄希望于所谓真正的宏观调控，即对货币、利率和汇率等宏观变量的政府调节。我认为其中重大的隐忧，是轻视了宏观问题的微观成因。

我问：为什么要调节经济？经济波动一定不好吗？经济波动有自上而下的（top-down），也有自下而上的（bottom-up）。学者们大都同意，对不同的波动类型，宏观调控效果迥异；大家争持不下的，是它们要调控的经济现象，到底属于哪一种类型。

对“自上而下”的经济波动，如央行多发钞票引起的通胀，外汇管制引起的货币贬值等，的确可以用宏观调控来纠正；但对于“自下而上”的经济波动，如因技术革新而引起的失业，或因地区发展而引起的物业增值，采取宏观调控就只会使问题恶化。

以大企业的涨价与整体经济的通胀为例。从时间的先后顺序看，的确是大企业的涨价在先，其他中小企业尾随，再波及

到其他行业，乃至整个社会，这些大企业（如大地产商、石油输出国组织、粮油供应商）因此被认定是通胀的制造者；但在经济逻辑上，他们只是由于对价格水平格外敏感，率先感知并反映了央行造成的通胀而已。

基于以上观点，我认为传统上奥地利学派的宏观经济理论最值得重视，因为它虽然只是“粗略的对”，但避免了“精确的错”。奥地利学派认为，除了尽量保持宏观经济政策明确和稳定，政府应尽量不去操心日常的经济波动。

春运火车票价还不够高

春运火车票价历来低于市场出清价格，差额向来由铁路职工和黄牛党瓜分。乘客支付的总代价不变，而全社会则蒙受净损失，损失量等于排队者所花时间和气力本来可以制造的财富和快乐。今年火车票不涨价，铁路职工和黄牛党平添一份横财，国家库房收入相应减少，乘客支付的总代价不变，全社会蒙受的净损失不变。2007 是“铁路职工暨黄牛党年”。不同意？认为春运火车票不应该提价的人，读《火车票价还不够高》；认为春节团聚的需求缺乏弹性的人，以及不明白为什么过低价格必然引起资源浪费的人，读《康德未曾出远门》；认为春运加价症结在于铁路非市场化的人，读《年夜饭为什么贵》。

火车票价还不够高

2001 年 2 月 5 日

回家的路不好走

春运期间，火车票提价 20% ~ 30%。民意调查显示，大部分乘客心理上只能接受 10% 左右的提价。传媒为民请命，发出“别老打乘客的主意”的抗议，认为铁路部门不召开几场“提价听证会”，不了解民情，就把火车票提得那么高，这样做不合理。更令人沮丧的是，火车站附近的黄牛党活动猖獗。结果，乘客不仅要承受高额票价，往往还要和黄牛党周旋，甚至受骗上当。

回家的路不好走。这就是几乎每年都要大同小异地重播一次的“春运主旋律”。请大家注意，传媒反对提价、抨击黄牛党、为乘客打抱不平，过去一直是讨好广大读者的窍门。不过，恐怕现在另有一些读者，有兴趣看看不讨好的解释吧。

火车票提价不充分

首先问：谁是火车票提价的幕后主使？乘客可以拿块镜子出来看看，答案就在镜子里。

正是客流暴增，才导致了火车票涨价。火车票提价的幅度是多少，取决于客流增加的幅度，而跟乘客的心理承受能力扯不上任何关系。调查乘客对提价的心理承受能力，或者搞“提价听证会”，都是完全多余的，尽管这样的门面工夫，能够让

一些老百姓感到安慰。

事实上，火车票提价的幅度还不够高！理由显而易见——因为黑市仍然猖獗。黑市猖獗，表明车票的定价偏低，所以炒卖车票才有利可图。如果铁路部门参照黑市的价格来提价，那么黑市就会销声匿迹；如果铁路部门的火车票定价过高，高到不合理的程度，那么就不仅没有黑市，还会出现售票处忙于“拉客打折”的现象。

黄牛党吃了谁的

只要票价过低，黄牛党就必然应运而生，而且驱之不去。不要责怪黄牛党，他们是应邀而来的。是过低的票价和过高的需求，邀请了他们。他们的确赚了钱，但他们赚的不是乘客的钱，而是铁路部门的钱。由于铁路部门的定价过低，所以黄牛党就分了一杯羹，但乘客付出的“总代价”不变。

只要客运班次不增加，只要供求关系不改变，那么无论票价高低，乘客所须支付的“总成本”是不变的。现在，只是“总成本的组合”发生了变化，也就是说，火车票的面值提价不足，于是，其他形式的成本便增加了。乘客为了得到火车票，除了要向铁路部门支付“未充分提价”的票价外，还要向黄牛党支付额外的“佣金”，并承担“反复周旋、讨价还价、鉴别真伪、受骗上当”的成本。乘客付出的“总成本”，是上述三项的总和，而不仅仅是第一项。

另一方面，铁路部门的收入减少了，国有资产流失了，流到了黄牛党的手里，也流到了为炒票活动提供方便和保护的人手里。可是，铁路部门为什么不充分提价呢？

不知道。可能是由于不了解市场，也可能是迫于社会舆论的压力。但无论如何，只要提价不充分，就必定会给黄牛党留出牟利的空间，给车站票务人员以及检察人员增加灰色收入。

不管怎样，过低的票价，请来了黄牛党。黄牛党及其合作者瓜分了本来属于铁路部门的收入，而乘客的“总成本”则既没有增加，也没有减少，只是“总成本的组合”发生了改变。因此，铁路部门提价不足，并不是为民办实事，而是为黄牛党办实事。提价不足的火车票，就是给黄牛党的请柬。既然铁路部门要送礼，怎能怪黄牛党笑纳？

乘客喜欢怎样竞争

对乘客来说，恐怕大多数人更喜欢直截了当的价格竞争，而不喜欢充满艰辛和风险的其他形式的竞争。也就是说，恐怕大家宁愿开源节流，通过自己熟悉门路，多赚一点钱来购买“充分提价”的车票，而不宁愿冒险，为了购买“未充分提价”的车票，提心吊胆地与鬼鬼祟祟的黄牛党打交道。如果是这样，为了方便广大乘客竞争车票，也为了国有资产不至于被黄牛党瓜分，今年铁路部门本来应该参照往年的黑市价格，把票价提得更高。

康德未曾出远门

2001 年 3 月 26 日

“实在需要”论

一篇《火车票价还不够高》，激起雪片般的批评，而最早一封信是我父亲写来的：表面上，火车票价足够高，就不会有炒票现象；而羊胎素也如是，幸好它的价格不象雪花膏，否则也会发生排长队挤伤人的事故。但细想却不然：没有羊胎素，社会不会动乱；但回家过年，百万民工可没有选择余地！所以，羊胎素的贵与火车票的贵看来就有质的不同……

后来接到的来信，大半都是这种“实在需要”论。我给父亲回信说：什么是生活必需品，那是很主观的定义。康德上知天文，下通地理，可他从未离开过家乡的几里地；歌德把阿尔卑斯山描绘得有如仙境，可他从未去过；硅谷是美国高科技工业的心脏，可那里因为缺乏电力要歇业；非洲无数儿童患上爱滋病绝症，但如果强迫西方的药商降价，就会打击他们继续研究的热情。

这个世界“实在需要”的东西太多，每个人的要求都是那么有理、那么迫切，甚至催人泪下。现实可能不受欢迎，甚至令人憎恶，但经济评论的任务，应该是客观地解释真实的世界，而不是给读者发送歪曲的信息，流于用一厢情愿的愿望来博取读者的欢心。而现在的现实是：就算把票价压得再低，也不能增加哪怕一张火车票！父亲，您的好心，并未做成好事。

短缺和过剩的唯一原因

人的欲望是无止境的，所以世界上的经济商品永远都是稀缺的。这是世界的基本现实！何止火车票，还有纯净水、住宅小区、心脏搭桥手术、上网电脑、甚至徐静蕾和崔永元，都是稀缺的。

虽然如此，但只有当商品的定价失当时，才会——而且必定会——引起危机。很多人认为“短缺危机”的原因是商品供给不足。错了！商品从来未曾充足过，不过，危机倒也不是总在发生。只有当商品的定价过低时，才会发生“短缺危机”。价格一旦调高，“短缺危机”就马上消失。宝马轿车和帕瓦罗蒂演唱会就是这样。

同样，商品的“过剩危机”，也不是由于商品供应过多造成的。除非商品的定价过高，否则不会发生“过剩危机”，因为经济商品永远是多多益善的。只要价格适当回落，“过剩危机”就会烟消云散。例如飞机票和彩电。

只有“价高者得”促生产

另外部分来信认为，打破铁路部门的垄断，从而增加运输服务的供给，才是根本的解决办法。这个观点正确，但它离题了。那是“如何增加火车票”的问题；而我们原来的问题是“如何分配有限的火车票”。不管铁路是垄断经营还是开放竞争，都不得不面临“如何分配”的问题，因为经济商品始终是稀缺的。

王则柯教授主张用“火车票实名制”来遏止黄牛党，那他实际上是主张严格执行“先到先得”的标准了。这个办法好，因为有时间亲自提前几天排队的人会赞成。

但别的标准，也都能找到大批拥护者，那些标准包括按年

龄辈分、按职务高低、按离开老家的时间长短、按文凭证书的多寡等。有闲人士喜欢排队，年纪大的喜欢算辈分，官职高的喜欢比贡献，学历高的喜欢讲尊重知识，无非是这样。争论哪一种标准更“公平”，那是永远没有结果的。

竞争标准一旦确定，就有某种人要胜出，某种人要落败，此事古难全。而且无论采用哪种标准，都要浪费一定的竞争成本。若要排队，则浪费了时间；若以年龄、职务、学历为标准，则不仅要浪费填写表格、弄虚作假和稽查核实的成本，还会吸引人们作无谓的努力，比如积极钻营做官，进修不必要的课程等。

在众多的竞争标准中，只有一种最有效、最不浪费，那就是“价高者得”。愿意出高价买火车票的人，他所挣得的钞票，是他在别的场合向社会其他人提供服务换来的。也就是说，他为争夺火车票而作出的努力，已经得到了社会其他人的认可。与此对照，“排队”和“写证明”之类的努力，却无法使别人受益。

分配有限的商品（如火车票）时，若要论“公平”，那么有九万种竞争标准，经济学无力表态，尽管经济学家们众说纷纭，不过，他们的言论只代表自己，不代表经济学；但若论“效率”，那么经济学证明，只有“价高者得”的竞争规则，才能减少浪费和刺激生产，从而创造更多有价值的商品和服务。

要我写篇《火车票价还不够低》吗

2005年1月23日

如果说车票不涨价，是为了表演福利；如果说让几百万民工风餐露宿，目的就是选拔强悍者，卖票就要卖给这种人；如果说节前三礼拜就要不断跟好几个票贩子电话密切联系，说这增添节日气氛；如果说车厢挤得水泄不通，时不时逼疯几个比较脆弱的，还能观看女士敞着门大小便，都是返乡旅途的余兴；如果说与其让几百万人在工厂干活赚钱买高价票，不如让他们站在火车站翘首以待带来的社会效益大；如果说铁路职工也辛苦一年了，得让他们和黄牛党串通挣点压岁钱；如果要这样，我没意见，真没意见。索性搞几趟“免票专列”，让满口仁义道德的兄弟姐妹们玩赏玩赏吧，要我写篇《火车票价还不够低》吗？

机票是个好对照。它先定最高价，然后淡季打折，没人有意见了。机票是实名制的，实名制的作用不是保证穷人买得起便宜票，而是保证乘客间不能直接转手机票，从而保证所有收入流入航空公司和旅行社（合法的黄牛党）的手上。在今天美国，航空公司是自由竞争的，没有政府垄断问题，也没有价格管制问题，可机票价格秒秒波动，明明看好的网页，一眨眼就变价，航空公司和旅行社能宰多少就宰多少。他们兼并了黄牛党，他们就是黄牛党，黄牛党的功能还在发挥，这功能合法化了，机票价格能涨就涨，圣诞节是不是谁都回得起家？

我只字不提铁路的国家垄断特性。难以相信薛兆丰不知道

铁路是国家垄断，难以相信薛兆丰不赞成开放营运业，也难以相信薛兆丰反对铁路私营化。但这些都跟火车票是否应该涨价毫无关系。毫无关系我为什么要谈？我双脚牢牢站在地上，为什么非要我再拄根拐杖？这篇文章发表时，编辑还善意地建议我在文中加一段“民工们辛苦了”。是辛苦，很辛苦，那又怎样？

我感兴趣的现象是：在市场没人是傻瓜，没人做错；可一到公共舆论领域，绝大部分人都变得仁义道德起来，变得不可理喻起来。急了谁都会走后门找黄牛，谁的行为都一样，谁都是精明的，谁都不违反经济原则，市场中人是最不蠢的。没哪个想买车票而买不到的人会说：“咱就甭仗着自己多两个臭钱就去找什么黄牛党了，那可不是跟民工兄弟抬杠吗，火车票让咱富人高价买了，穷人咋办，还是把票让给他们吧。”

可一旦要发表意见，思维逻辑那是乱啊，调子那是高啊。为什么？为什么同样的人，在市场上的“行”与在人堆里的“言”那么不一致？因为前者自己要负责，后者不需负责；因为前者是照顾自己的利益，后者是照顾自己的形象；前者是“故意的有知”，后者是“故意的无知”，甚至是“故意的放肆”。这是我一向对所谓“民意”很有戒心的原因。

让我重复，火车票是个优良范本，能从中学到扎实的经济思维。任何人，只要不带成见地思考，就能领悟。一旦领悟，将永久改变世界观，并丧失一些友谊。不高深，不需学历，不用操心弹性系数是否小于1。

刺激经济是拔苗助长

什么令人丧失信心

1999 年 3 月 12 日

全球金融风暴后，受灾各国陆续步入经济衰退：市民积谷防饥，不愿消费；银行谨小慎微，不敢放款；企业负债破产，一蹶不振，信用危机已成事实。

凯恩斯干预主义哲学毕竟潜移默化了几十年，面对危机，普通大众自然渴望政府有所作为，他们怎么都不愿意相信，政府会真的没有办法。

天既降大任于斯人，政府这时候如果还坚持亚当·斯密的“无为而治”原则，似乎就是懦夫。

因此，人们常常听到这贴出人意的药方：“现在只有利用赤字预算，才能恢复市场信心，刺激经济，走出衰退。”

这剂药日本服食得最多。1992 年以来，日本各种刺激经济的项目已经用掉了大约 80 兆日元（6780 亿美元）。最近连派发购物券的办法都用上了，可是经济依然停滞不前。

同样，许多国家和地区，从意大利到泰国，从韩国到巴西，都往往在出现财政赤字的年份里，依然扩张政府的支出，目的是刺激市民的信心。

在御用经济学家的嘴里，这仿佛是以毒攻毒的良药。然而，这剂药，比它要医治的疾病还要有害。

其实，所谓的“信心”并不重要，它对经济的促进作用，往往被高估了。我们要明白，在打仗时强攻山头，与在衰退中振兴经济，是完全不同的两回事。

攻山头是一个“单”目标任务，所以“信心”和“激情”对达成目标有较大的促进作用；而经济事务却是一个“多”目标系统，只有市场价格才能指导资源的合理配置，光靠“信心”和“激情”是无能为力的。

设想一下，如果没有价格体系，那么一个人即使信心再足，也还是无法断定该买什么、不该买什么，该投资什么、不该投资什么，该干嘛行、不该干嘛行的。

还有，理性预期理论指出，公众越是知情，政府的刺激政策效果就越微，所以只有在封锁了消息的国度，货币政策和财政政策才能暂时奏效；但在信息发达的社会里，市场不仅能够在刹那间对政策作出分析，还能迅速形成各自的对策，于是，政策的刺激作用就会被抵消。

可不是吗？市民明知道是刻意的刺激消费，明知道派发购物券会增大赤字，明知道迟早要加税，他们又怎能乐观起来？

一个人认为自己穷，他到底是不是真穷，并不要紧；但别人为了证明他错了，就拿他的钱来拼命乱花，则必定令他真的变得更穷。政府为了赶任务，为了安抚民心而花钱，人民就会真的变得更穷。

让我们重温香港两位前任财政司的理财哲学吧。夏鼎基（Sir Philip Haddon-Cave）说：“我们绝不可以靠花钞票来走出衰退……政府开支的控制要非常严格。当收入比预期少时，开支就还要收缩。”

彭励治（Sir John Bremridge）则说：“政府盲目的开支是不负责任的，那不能显示信心，只能显示出你是傻瓜。事实上，除了政府支出失控以外，没有其他东西会令我失去信心。”

扩张财政旧神话，东亚政客新说辞

1998 年 7 月 26 日

自从罗斯福总统实施“新政”以来，商人、学者、政客以至市井之徒，都相信只要政府增加财政支出，便可以像轻轻推动杠杆一样，推动整个社会的消费和就业，将经济带出低谷。这是一个神话。

揭穿这个神话的理论分析在专业经济学的圈子里已经是老生常谈，而与这个神话格格不入的经济事实，尤其在今天经济骚动的东南亚，却仍俯拾即是。落后的文化以及代议政制的天性，使得这个神话在今天仍然充满了感染力。

这个神话是这样说的，假设政府的开支增加 100 元，那么那些直接从政府手中得到这 100 元的人，会储蓄其中的一部分，比如说 $\frac{1}{3}$ ，而花掉余下的 $\frac{2}{3}$ 。这意味着另外一个人将得到这笔支出，即 66.67 元。他也将其中的 $\frac{1}{3}$ 存起来，花掉余下的 $\frac{2}{3}$ 。以此类推，从政府手上支出的 100 元最后使社会总收入增加到 300 元。这个“四两拨千斤”的窍门，非常诱人，它就是凯恩斯主义“乘数理论”的简化版。

这个神话的错误，首先在于它没有说明政府的支出是用在什么东西上。假如政府刚好把钱用在私人本来就想要购买的物品上，比如政府把钱支付给餐厅，而让餐厅向顾客提供免费午餐，那么顾客往往不会将意外节省下来的金钱花掉。经济学家多年严格的实证数据表明，人们总是把意外的收入存起来而不是花掉，因此，假如政府的开支忽然上升 100 元，那么私人的

开支就会减少 100 元。这样，政府只是代替了私人作开支，“乘数”的效果被抵消了。所以，要“乘数”起作用，惟有让政府将支出用在没人想购买的物品上，但这样倒不如当街派钱更直截了当。

这个神话的另外一个错误，还在于它没有说明政府支出的来源。政府可以通过三个途径得到这 100 元：一是印钞票，二是增加税收，三是发行债券向私人借钱。印刷钞票的做法，就是将私人财富不声不响地转给政府，这是一种隐蔽的征税。无论采用哪种途径，政府都只是将 100 块钱从一个人手上转移到另一个人手上，这并不能改善总的经济状况。最糟糕的是让政府代替私人从事投资，而政府总是比私人更鲁莽、更好大喜功，结果这笔钱变成坏账的可能性肯定大增。

在泰国，更迭频繁的政府任凭不必要的摩天大楼拔地而起，而私营项目却受到推诿阻延；在韩国，整个经济体系都是靠政府对巨型企业的长期倾斜贷款建立起来的，这些巨型企业一再扩张，根本与国际的需求脱节；在日本，政府为了造就强势的外交地位而扶持出口型经济，并用保护主义维持一个高价的国内消费市场，致使桥本政府在减税呼声和高额赤字之间进退维谷，终于走下政坛。在经济学家眼中，这个神话是东南亚经济危机的罪魁祸首之一；但在政客和舆论嘴里，它却还是挽救经济的灵丹妙药。

四十年了，米尔顿·弗里德曼的名字已经广为人知，但他所驳斥的财政政策的神话还照样大行其道。文化落后的现象，令人叹息。政府生性爱替人花钱，在代议政制中，更必须夸下海口、靠大撒金钱来讨好选民。而选民就算懂得财政政策的虚弱，也还是祈望自己侥幸成为受惠的特殊分子。想肃清财政政策的神话，难、难、难。

经济发展岂是任务

2001 年 3 月 19 日

大多数人都认为“经济发展”越快越好。一次又一次，根据计划经济的指导思想，为了达到某个既定的经济指标，我们不惜代价，使出浑身解数。但是，发展蓝图越是壮观的年代，我们的生活越糟糕。而香港过去 30 年来经济政策的至高理想，却只不过是“量入为出”而已。到底是计划不得当，还是计划本身成事不足、败事有余呢？

全局计划有别于局部计划

稍有管理知识的人，尤其是理工科出身，然后再深造西方企业管理的人，都知道计划的重要性。但被人忽视的是，那些知识和经验，只适用于个人或企业，更准确地说，只适用于目标简单的系统；而对于整体经济，或者说目标极其复杂的系统，全局计划是不适用的。

我计划托福一定要考 650 分，这是单一的目标。我必须作出牺牲，失去睡眠、娱乐、体重、金钱，用这些换取好成绩。为了实现目标，计划显然是有用的。企业也类似，每个人进入企业，目的只有一个，就是为企业追求利润最大化。对于企业，计划也同样重要。

但是，社会有别于企业，更有别于个人。把社会比喻为个人、企业或战壕里的队伍，都是不恰当的。社会是由很多人、很多企业、很多组织构成的目标极其复杂的体系。有谁知道

“公众”需要什么吗？谁也不知道！谁也不知道公众需要多少钢铁、棉花、大米。这只能放手让个人和企业自负盈亏地去冒险尝试。

经济指标的片面性

衡量经济发展的指标有很多，有一揽子的实物指标，如水泥有多少，钢铁有多少，大米有多少，小麦有多少，等等。过去计划经济年代，很多经济学家和计划官员，就是以制定这些指标为职业的。另外，也有综合的指标，最典型的是“国民收入”，它指最终商品和服务的产出总量。

不要以为只有实物指标是片面的，而国民收入则是全面的。它们都是片面的。例如，由于国民收入是以人民币来衡量的，所以，没有“市场价格”的商品和服务，如闲暇、家务劳动等，就没有统计进去。更根本的问题是，国民收入的数字，会令人们对“经济结构自然调整”和“政府刺激经济政策”产生双重误解。

结构调整不是浪费

经济结构的调整，会对国民收入造成显著的影响，尽管这些结构调整往往是有益的。冷战结束，美国军备开支急剧下降，大量设备和劳动力投闲置散。这种转变是有益的，因为腾出了更多的资源，以后可以投入更有价值的生产；但是，当时国民收入大幅下降。本来是好事，但从“国民收入”数字看，却是坏事。

失业不是浪费。人们之所以会失业，是因为他们不愿意“一遇到工作就做”。人们宁愿花时间寻找、评估、比较。这样做是有建设性的。失业增加，表明经济结构正在调整，那是有益的，尽管“国民收入”会减少。相反，一遇到工作就做，或

者坚守市场价值过低的岗位，那才是浪费。

我们说过，造成损失的根源，是当初的预期与后来的事实不符。早知道冷战那么快结束，就用不着去盖那么耐用的军火工厂，请那么多长工了；早知道科网泡沫那么早就破灭，就用不着租那么豪华的办公楼，做那么多宣传广告了；早知道还没有到40岁国有企业就这么飘摇，当初就会为下岗未雨绸缪了。

但是，早在决策的时候，损失就已经造成了，只是现在才显露出来而已。既然不能继续冷战、不能继续讲科网故事、不能让国有企业扭亏，那么资源和人力的调整就是有益的。造成损失的是当初的决策，而不是现在的调整，现在的调整只是在为将来的收益做铺垫。记住，虽然调节是好的，但经济发展将会放缓。

对待经济增长的态度

这样，我们对待“国民收入”或其他的发展指标，就应该抱一种截然不同的态度。出于好奇，我们不妨预测国民收入；出于善意，我们应该为国民收入增长感到高兴。但是，应该认识到，如果为了“好看”，便把经济增长指标当作任务，用行政手段去阻碍经济结构本来要发生的调整，或通过增大公共开支和举债的方式来营造国民收入的增长，那么后果就是事与愿违的。

我们曾经以为钢铁产量是国力的标记，于是连家里的炒菜锅都要贡献出来，土法炼钢。结果，钢铁产量的指标达到了，但钢铁在国民生活中分配的比例却受到了严重的干扰。本来该在厨房做锅的钢铁，都往小高炉里送。人们的生活水平后退了。这是奋不顾身追求钢铁产量的代价。

经济结构总要不断调整，甚至是剧烈的调整，但那是有益的，不应阻挠——尽管国民收入数字会下降；反过来，政府挑

选若干项目来催生，藉此刺激经济，那往往会造成更大的代价——尽管国民收入的数字暂时会更好看。因为追求政绩是政府的天性，所以治本之道是，把国民收入或经济增长指标，有意识地从每届政府年复一年的任务中永久剔除出去。

析“体育经济”

2001年7月30日

很多相信“体育经济”的人说，举办大型体育活动，会带来无限商机。“商机”究竟有多大姑且不论，只要是从“商机”的角度来看问题，就已经是思想的进步了。

为什么？因为做任何事情都要付代价，大手大脚总是不太好。若家里锅碗瓢盆本来就一应俱全，那么想张罗一桌饭菜，并在食客支付的餐费里捞点油水，那很容易；但若家当简陋，一切都得重新购置，那么想靠一顿饭把投资成本赚回来，就比较难。所以“在商言商”的原则是可取的，那就是反复盘算：“要追加多少投入，才能额外增加多少收入？”

“破窗理论”的谬误

遗憾的是，现在许多人大谈特谈“体育经济”。他们中不少人是“破窗理论”的追随者。“破窗理论”是这么说的：一个顽童，打破了邻居的窗户，邻居就得更换新的窗户，于是带动了玻璃工人和木匠就业，而他们又进一步带动了更多原材料提供者就业，整个社会便得以欣欣向荣，所以，顽童打破窗户是有益于经济发展的，云云。

这套推理错得厉害，连目不识丁的大妈也知道它是错的。但错在哪里呢？它忘记了“世界上的资源总是稀缺的”。

是的，如果顽童不打破窗户，那么玻璃工人和木匠就会失业；但失业只是暂时的。记住：正因为资源总是稀缺的，所以

工作总是充分的！暂时失业的玻璃工人和木匠，一旦调整了心态，改变了对自我的评价，他们就会马上接受新的工作，为社会提供“窗户”以外的商品和服务。

这样，社会上就不仅保留了“窗户”这种商品，而且还添加了其他的新商品。我们无法指出新商品具体是什么，但可以肯定新商品一定会出现。相反，如果纵容顽童不断砸烂窗户，那么世界上的稀缺资源，就不得不用来生产本来并不需要的“窗户”，而其他原本会出现的商品就无法面市了。显然，顽童砸烂窗户是破坏，不是建设。

“破窗理论”错得这么离谱，却依然非常流行，这恐怕要归功于一知半解的经济学家。他们炮制的“鼓励消费理论”、“假日经济理论”、“拉动需求理论”，都是半个世纪前“破窗理论”的翻版。照他们的逻辑，只要铺张浪费，或者以逸待劳，每星期多放几天假，每年多搞几场体育赛事，经济就会反败为胜。

这些理论，为不恰当的经济政策鸣锣开道，导致了社会财富的严重浪费。我们断定那是社会财富的浪费，只是凭一点，即人们“本来”并不是那样选择的。人们“本来”并不想提前消费那么多实物，他们“本来”是想增加储蓄以备不时之需的，所以，鼓励或强迫消费就是浪费；人们“本来”不想休息那么长时间，他们“本来”是想多干活以提高货币收入的，所以，鼓励或强迫他们休假和旅游就是浪费。

不要迷信 GDP 指标

从这个角度出发，我们还可以戳穿人们对“国民收入”指标的迷信。大家知道，“国民收入”是最终商品和服务的产出总量，而 GDP 则是衡量“国民收入”的一项常用指标。GDP 持续增长，往往是好事。但人们所知不多的是，GDP 并不全

面，在现实中，存在着大量的“统计缺陷”和“行政花招”。所以，想要把某些年份的 GDP 弄得高一点或低一点，那是易如反掌的。

办法之一，是把隐性的收入显示出来：家庭妇女“本来”在自己家里做家务，那是没有算入 GDP 里的，但是，如果鼓励女性外出工作，或者让家庭妇女给别的家庭做家务，那么 GDP 的数字就会增加；休闲的享受和在家里的娱乐，是没有算入 GDP 的，但如果迫使人们去旅游或到健身房里运动，那么 GDP 就会增加。

办法之二，是把未来的收入提前显示出来：储户“本来”愿意推迟消费，把钱存起来或投资到某些项目上，但如果政府用高利息举债，并把债款用来盖房子修公路，那么 GDP 就会增加。

办法之三，是重复计算：一幢房子，落成时的估价，已经提前反应了它以后的全部收入。但按照 GDP 的计算方法，这所房子后来出售或出租得来的收入，也将计入该年的 GDP 中，所以这所房子的 GDP 是重复计算的。

这类令 GDP 结果发生变动的“统计缺陷”和“行政花招”多不胜数。要提高某几年的 GDP 并不困难，只是要付出更大的代价。问题是，代价往往要等很久才出现，而且，到代价出现时，就不容易看出它跟当初拔苗助长政策的内在联系。

假如经济政策扭曲了人们“本来”的选择，我们便说这是浪费——这是“粗略地对”；相反，一些头衔很高级的专家，在有统计方法缺陷的数值上较真，估算出一国的 GDP 会因举办体育赛事增加零点几个百分点，那就是“精确地错”了。

我们不能肯定一件体育赛事在具体的商业运作上是否成功，因为那要在事后，经过细致的成本—收益分析才能知晓，但我们可以指出，那些认为只要举办一场体育赛事，就能带来无限

商机，就能使一国的 GDP 增加多少个百分点的说法是靠不住的。

不要以为硬性“创造需求”和“创造就业”可以振兴经济。“体育经济”鼓励人们举办更多的体育赛事以发展经济，“假日经济”鼓励人们放长假和旅游以刺激经济增长，这就像“破窗理论”鼓励顽童打破更多窗户以刺激工业和就业一样。

遇袭是祸不是福

2001 年 10 月 1 日

按：《21 世纪经济报道》于 2001 年 9 月 25 日刊登旅美华人经济学者张欣教授的文章“美国经济可能因祸得福”。文章认为：“911 事件对宏观经济有刺激作用”，原因是“美国国会批准了 400 亿美元的紧急预算。这些钱马上会用下去。创造了第一轮的需求和增收，估计一年内就会见效。这个开支增加又会继续创造下一轮的需求。美国宏观经济的乘数为 2.5。如此推算，在美国经济目前不景气的时候，这 400 亿美元的增加开支，可以使国民生产总值最终增加 1000 亿美元……在一个经济已经不景气的时刻，财政开支的增加不失为一针强心剂。”

美国遭到 911 恐怖袭击后，经济专家纷纷发表意见，推测美国经济将会受到什么影响。有人说，那几幢大楼很值钱，里面死伤的各路精英更是无价之宝，所以美国经济将会节节败退，进入恶性循环；也有人持相反的意见，认为美国政府将动用数以百亿的美元援助灾区，这笔钱会带动经济起飞，所以美国遇袭有可能是因祸得福，云云。

这两种彼此矛盾的见解，一听就能发现站不住脚的地方：几幢大楼和人命的确很宝贵，但那毕竟只是泱泱大国中不到百万分之一的小部分而已。每年都有飓风和海啸，常常都有大大小小的地震，死于交通意外和各种疾病的人也成千上万，这些

对美国经济当然都有影响。美国经济为什么就没有节节败退呢？

另一方面，要是美国政府增大支出可以振兴经济，它事发前为什么不这么做呢？几年前，中国国内有个学者，说洪水有利于人口的迁移和第三产业的振兴。这可谓荒唐透顶。就算人口迁移有利于第三产业的振兴，也用不着求助于洪水吧！同样，如果你接受那些经济专家的观点，认为政府花钱能振兴经济，能拉动多少多少倍的需求，那你就应该追问：美国政府为什么不自行把大楼炸掉？

有趣的是，这两种荒谬的见解，有着相同的思想根源，那就是“乘数效应”原理。的确，“乘数效应”是存在的：我多吃一个鱼柳汉堡，的确会连锁带动麦当劳的收入、商业区的租金和渔塘的养殖业，而我少吃一个，也会引发相反的“倒骨牌似的”连锁效应。

但问题在于，“乘数效应”不只一宗，而是有无数宗。不是说“乘数效应”不存在，而是说不能只盯着某一宗“乘数效应”。要知道，无数宗“乘数效应”会互相抵消，会互相排斥，其结果是无法预测的。

你说政府花钱能带动经济。是的，那是“乘数效应”。但那些钱不是无中生有的，而是来自私人的。私人花的钱少了，所以拖慢了经济，那也是“乘数效应”。要争论的问题，不是有没有“乘数效应”，而是哪一种“乘数效应”更大，是由政府花钱还是由私人花钱更好。

“资源是稀缺的”——要理解这一点并不难，难就难在要自始至终牢记这一点。有些人即使已经成了有名的经济学者，到关键时候也还是记不住。

读者们不要相信那些发动战争有利美国经济的说法。大炮多了，黄油就必定减少。应该承认，在战争的初期，经济状况可能会因为政府增加开支而出现蓬勃的景象，但那只是暂时的，

因为将来必定有许多可取的经济物品，会被大炮的生产挤走，人们将来的享受肯定会减少。

与此对照，美国在冷战结束后，失业率上升，经济出现了萧条，这是为什么呢？这是因为许多军工产业需要“关停并转”，因而造成了“乘数效应”的缘故。但是，这种不良的“乘数效应”只是经济的一个侧面，从另一侧面看，许多良性的“乘数效应”也正在发生。我们不能因为出现了衰退，就说结束冷战不好。生产大炮的人只会暂时失业，只要减少生产大炮，将来就必定有更多更可取的经济物品出现。

既然倒掉几幢大楼不足以破坏美国经济，而美国政府增加开支也不见得振兴美国经济，那么这场骇人听闻的恐怖事件，对美国的经济到底有什么影响呢？

遇袭是祸不是福。美国经济受到的影响肯定是负面的。最根本的冲击是：人们醒悟到美国不再是他们心目中的安全国度了。

有人指责美国的情报人员是草包，事前竟然没有发现任何迹象。这种指责太求全责备了。须知道，美国是一个开放社会，可谓无孔不入。当恐怖分子愿意蓄心积虑去死的时候，他们所采取的非理性的做法，往往是防不胜防的。只要美国维持现有的制度，她在防范国内恐怖活动方面，就注定是薄弱的。况且，美国即将展开持久的“报复”行动，这些行动反过来又会激发新的“反报复”行动。

以前，人们认为美国是非常安全的地方，愿意在那里投资，哪怕那里的回报率低一点——毕竟安全本身就是回报的一部分；但现在，既然安全性大大下降，人们为了规避风险，就会调整投资组合，减少在美国国内的投资。

美国经济受到的影响，不在于倒了大楼和死了精英，也不在于政府和保险公司将要大洒金钱，而在于她变得不安全了。

安全性下降，才是美国经济遇到的最大威胁，而航空、旅游、地产等行业则首当其冲。至于具体有多大的影响，有自知之明的评论员恐怕应该保持缄默，等到事后才发表议论吧。

后记：本文发表后，张欣教授不服气，再发表一篇文章，指出虽然资源是稀缺的，但也仍然存在资源如何优化配置的问题。言下之意，是恐怖分子炸掉了大楼，可能会致使美国政府作出有利于资源配置的举动。

张欣教授希望我再作回应，但我没有，因为我上文已经讲得明白：要是美国政府一早知道如何刺激经济，那他们为什么不自行把大楼炸掉？反过来，要是刺激经济的做法只是歪打正着，政府乱花钱反而优化了资源配置只是奇迹、只是纯粹的可能，那这种想法，跟认为“跳楼可能会增强体魄”又有什么差别？

读者应该区分两个不同性质的问题，一是根据“经济学”原理，先炸毁一幢大楼，然后拨款救济，能否促进经济增长？二是根据“万事都有可能”原理，炸毁一幢大楼，是否有可能发生一系列意外的连锁反应，导致了经济增长？

如果作者谈论的是前者，那么我认为它在经济学上（或者说常理上）是站不住脚的；如果作者谈论的是后者，谈论的是纯粹的可能性，那么恕我开个玩笑：我建议张欣教授试试跳楼，因为根据纯粹的可能性（而不是根据任何别的经验科学），他可能会变成超人。

事情又过了几个月。在一个酒吧里，我与一位赞成张欣教授观点的编辑朋友谈起此事，两人争论了一会。在旁的张五常教授听得不耐烦，一摆手，插嘴说：“一个国家，把全国的人全部打个半死，然后再花钱把他们的伤养好，再打到半死，再养好，接着再打个半死，再养好。如是者三次，全国的人都会

死光。”五常顿一顿，补充一句：“不是打死的，是饿死的。”在座哄堂大笑。

我以为“灾害有益”论已被驳得体无完肤，怎料那位编辑朋友没等大家笑完，就一本正经地辩解道：“那当然要保证基本的饮食条件，再去打人……”

张五常教授只得高声称赞：“你也是个天才！”

爱国要讲方法

2001 年 10 月 15 日

爱国是对的，但爱国要讲究方法。这个道理中外皆然。最近，美国人在媒体上激烈地讨论“如何爱国”的问题。其中一些很典型，我们在中国也经常遇到。旁观者清，让我们看看他们的交锋，这对我们中国人爱国，应该有借鉴作用吧。

应否托市

美国遭遇 911 恐怖袭击后，消费信心大受打击，经济眼见会出现滑坡。股市暂停交易了 5 天，开盘后立即大幅下落。于是，有人就站出来，以爱国为名，呼吁美国人保卫金融市场，并发动“一人买一股”的群众运动，力图把下沉的股市托起来。

但《华尔街日报》针对此事，发表了题为《别让爱国主义遮挡市场的锋芒》（Don't Let Patriotism Dull the Market's Edge）的评论。文章指出，要美国人购买股票，丝毫不能弥补恐怖袭击造成的伤害，而只能把金钱从没有股票的人手上，转移到原本持有股票的人那里。这是假借“爱国主义”之名，行“损人利己”之实。

文章接着指出：要爱国，还有一种方法，这种方法与个人利益是吻合的，那就是坚守自由市场原则，任由股价升跌，从而让价格准确地引导资源配置。在人们追逐私利的时候，不知不觉就会推动了公益。相反，如果以强制的手段来歪曲股票价

格，哪怕是以“爱国主义”为名，也会对市场造成干扰，对公益造成损害。

应否挽救航空业

美国的航空业也因为遇袭事件受到严重的冲击，乘客数量减少，保险公司纷纷提高第三方安全保险的保费，甚至索性取消相关的保险项目。一部分航空公司，由于无力承担意外风险，面临停飞的可能。政府为了保护美国的航空工业，马上拨出了紧急援助资金，帮助航空公司渡过难关。

但《华尔街日报》则随即发表了题为《救得了多少》（No Time to Bail）的评论，反对政府出手挽救乌云盖顶的航空业。该文同意，乘客减少，保安费用增加，使航空公司的经营十分困难。但这并非航空业的症结。飞机的固定投入巨大，而“飞机师工会”的势力强大，使得工资长期缺乏弹性，这才是航空业不能灵活应变，动不动就得申请破产的根源。

加强航空服务的保安工作，这的确是政府的本职，但除此以外，政府就没有更多的责任。政府不应该出钱去挽救任何一个需求减少、成本上升的行业。

历史的经验指出，挽救航空业，就像在衰退时期挽救经济一样，是不能成功的。如果航空业值得挽救，那么对于其他同样受到冲击、并逐步暴露出危机的行业，政府又岂能袖手旁观？例如保险业，据初步估计，它要为事件支付200亿到300亿美元的赔偿，那么政府是不是也要施以援手？此例一开，政治家们就再也关不住水龙头了，纳税人的钱很快就会被掏空。

应否重建世贸中心

世界贸易中心是纽约的标志，也是美国最著名的景点之一。它遇袭后，已经夷为平地。一位纽约居民伤心地说：“以前每

次见到世贸大厦便知回家了。现在世贸消失了，回到家也似未回家。”

为了证明美国没有被恐怖主义者打垮，为了证明美国的强大，有不少人建议，不仅要重建这几座大厦，而且要建得更加宏伟壮观。这样的倡议颇为动听，的确能够安抚受创的民心。

但《华尔街日报》则发表题为《不要重建世界贸易中心》(Don't Rebuild The World Trade Center)的评论。文章指出：一方面，这几幢大楼由于两度遇袭，保险公司可能不愿意再作全面的承保；另一方面，现代通信技术已经十分发达和便利，像纳斯达克(NASDAQ)市场，完全是电子化的，金融服务已经没有必要再像以前那样，挤在密集的高楼里进行了。

况且，很多人不知道，今天的世界贸易中心，当年是由一个叫做“港务局”的政府部门，靠大量征收过桥和过路费集资建造的。今天，综合各种因素考虑，重建这座大厦后，它的回报率并不理想，所以恐怕难有私人商业机构愿意出钱重建。文章指出，政府缺乏令人信服的理由，再动用数以亿计的资金重建这幢大厦，而目的仅仅是为了显示实力。

《华尔街日报》的这三篇评论，当然是符合经济分析原则的；而且，该报评论版在这个特殊时刻，依然保持一贯的作风和立场，以敏锐的嗅觉、清晰的论证和犀利的笔触，阐明了会被某些美国人认为不够爱国的经济观点，这更强化了它的“市场经济的坚定代言人”的形象。

值得强调的是，大家从上面你来我往的争论可以看到，仅仅标榜自己“爱国”，或者动不动就斥责对方“卖国”，那是没有意义的。你的辩论对手也同样自信自己“爱国”。“爱国”的动机在这里并不重要，重要的是，某些貌似爱国的经济主张，会导致哪些后果，尤其是哪些事与愿违的后果。无论对于哪个国家的人民来说，宣称爱国而不讲求方法，才是最不爱国的表现。

失业不是浪费

失业不是浪费

2001 年 1 月 8 日

失业都是自愿的

工作不是不够，而是太多了。因为世界上的商品和服务总是不够，所以可做的工作总是太多。那为什么还有那么多人失业？因为人们计较报酬。

人人都计较报酬。当报酬太低时，人们就宁愿失业，因为失业更合算。当然，怎样才算“报酬太低”，各人有各人的标准。对于美国前副总统戈尔来说，离职后若找不到哈佛校长之类的职位，报酬就算是太低了。但不管是谁，失业都是个人“计较”的结果，都是主观的选择，而不是被动的接受。所有失业都是自愿的。

失业是果不是因

失业只是结果，而不是原因。失业的原因，是市场对劳动力的需求发生了改变。原来有需要的一些工种，后来不需要了，找不到买家了，这才是失业的原因。比如网站的频道编辑，去年这个时候很吃香，但现在不需要那么多了，所以很多频道编辑失业了。

这边是空置的电脑和办公桌，那边是待业的频道编辑，实在是浪费。是的，的确是浪费，但这浪费，不是现在裁员造成的，而是过去决定兴办网站公司时就已经造成的。是那时候估

计错了。其实市场并不支持网站的这种商业模式。所以，现在频道编辑失业，矫正了去年的决策错误。

是“过去的决策”造成了损失，所以现在才会裁员。“现在的裁员”，只是在矫正“过去的决策”。如果现在不准裁员，那么损失就会更大。是跌断了腿，所以才打石膏；而不是先打了石膏，才跌断了腿。是劳动力资源先出现了错配，才需要靠“失业”来调节；而不是先出现了“失业”，才导致了劳动力资源的错配。

国企为什么要关停并转？国企职工为什么要下岗？道理是一样的：是社会无法承受国企的浪费，国企才不得不退出市场，职工才不得不下岗；而不是反过来。不是国企停业和职工下岗造成了社会的浪费。要禁止亏损企业停业，或禁止国企职工下岗，很容易做到，但是，谁来付账呢？

失业是一种矫正过程

失业不是浪费，而是一种矫正过程。无论是寻找新的工作，还是重新培训自己，都需要时间和费用。如果硬要消灭失业现象，那么一遇到工作就干好了。但这样就很难碰上合适的工作，大家的潜质就很可能被埋没。一遇到工作就干，那才是浪费。

有位好心的市长曾经许诺“48小时内为求职者提供就业机会”。我们知道，这完全可以做到。因为这个世界的商品和服务都是稀缺的，所以工作总是充分的。那位市长的做法并不成功，否则早就在全世界推广开来了。为什么？因为谁都不愿意“一遇到工作就干”，尽管这样可以完全消灭失业。

同样，医生不会许诺“48小时内让病人出院”。生病是不好的，但住院是为了治病；我们要防止生病，而不是防止住院。要病人48小时内出院，一定做得到，但那没有意义，病人不接受。大家想一想，要消灭“失业现象”，就跟要消灭“住院现

象”一样荒谬。

“失业救济”有别于“创造就业”

每个失业的人，都需要一段重新求职的时间。较富裕的人，可以动用储蓄来维持；而较穷困的人，则需要救济。人人都希望自己“失得起业”。“失不起业”才可怜，那意味着必须“一遇到工作就干”，没有喘息机会。

政府对失业者发放救济，有助于人们“失得起业”。但是，“政府失业救济”有别于“政府创造就业”。政府的失业救济，是把钱财直接交给失业者，让他们生活下去，并寻找报酬得当的工作。失业救济是一种投资，失业者可以靠这笔投资来寻找更好的工作，并靠这份好工作来偿还失业救济的成本。

政府创造就业，则是政府为了消灭失业现象，开办本来不需要的项目，招聘本来不需要的劳动力，让他们从事本来不需要的工作。这一切只是为了“购买”一个发放救济的借口。大量的钱财消耗掉了，但只有一小部分落到了被救济者手上。要救济的是人，而不是厂房，何必为了救济一群人，而苦苦撑起一座厂房呢？为什么不干脆让他们失业，然后直接把救济金交给他们呢？

价格战减少了失业

有些经济学家反对价格战，理由是价格战会导致企业入不敷出和职工下岗。现在，您能否运用上面的原理指出他们的错处呢？

企业入不敷出和职工下岗，不是价格战造成的，而是当初企业投产的决策造成的，或是市场需求的变化造成的。是当初不该引进这么多电视机生产线，不该买这么多飞机，不该盖这么多电影院。早在当初拍板和动工的时候，亏损就已经形成了，

只是亏损暴露的时间滞后了而已。

我们知道，生产线一旦安装妥当，飞机一旦买回来，电影院一旦盖好，就全都成了“沉没成本”，追悔莫及了。到这个地步，企业便只能要求维持工人的工资，而不能要求连“沉没成本”也收回了。所以，“低于成本销售”的现象是存在的，也是合理的。

这种价格战，实属不得已而为之。如果彩电、机票、电影票还不降价，那么顾客就更少，企业的收入就更低！如果投资过剩，要收回“沉没成本”就没有指望，那是泼出去的水。但幸好还可以打价格战，企业还能增加一点收入，多养活一些工人。不要责怪价格战。价格战不仅不是职工下岗的原因，反而是减少失业的合理措施。

工作不是福利

1998 年 11 月 27 日

德国总理施罗德上任后，马上兑现他在竞选中高呼的“工作、工作、工作”的诺言，着手解决失业问题。最近，他在接受一家报纸采访的时候表示，他能创造新的工作岗位——办法就是将法定退休年龄从 65 岁降到 60 岁。

这算什么好办法？欧洲各地的工会早就经年累月地呼吁，要求缩短工人每周的工作时间。这跟施罗德强行降低退休年龄的做法一样，目的都是要迫使雇主不得不雇用更多的工人，来完成并没有增加的工作。

假如工作就是享受、就是福利，那么向工人分摊工作岗位，还不失为一种平均主义方案。

但事实并非如此。我们一百年前的先辈，工作的时间虽然比我们长得多，但收获却比我们少。有工作做的本身，并不是人们追求的终极目标。工作只是追求物质生活和精神满足的手段。人们真正追求的，是物质享受和精神满足本身。

那么，刻意缩短工时，以及限制人们工作，能否帮助挽救衰退的经济呢？不仅不能，反而肯定会令情况更糟。

每个人都不同程度地体会到，在挣扎谋生和满足志趣之间，总有一段距离。假如没有价格体系和竞争标准的限制，人们就可以随心所欲得多。社会上就很可能有过多的红学家、经理，而总是缺乏足够的水电工和服务员。

到底社会需要多少教授，需要多少铁匠？谁来做教授，谁

来当铁匠？这些问题，是理性讨论和科学方法永远无法正确回答的。只有价格体系这只看不见的手，才能够通过反复的尝试和调整，将人力资源分配到社会真正需要的地方。这个分配过程是动态的、永无止境的，而失业就是人力资源配置的必然过程。

需要指出的是，失业并不是资本家剥削工人的工具。私营企业为求生存，所淘汰的只是在竞争中“多余”或者“奢侈”的人力资源，他们并非刻意针对底层工人。最近，马莎百货公司的香港分部一口气裁减了50名中层管理人员，原因是他们比较“贵”。不少外资公司，在中国一旦站稳脚跟，就陆续将外籍高层辞退，原因也是嫌“贵”。

可以想象，假如单靠限制劳动工时和摊派岗位的办法回避失业，社会上的“贵”人就会越积越多，而他们的整体生活素质就会每况愈下，越来越“贱”。

自由贸易与失业

1999 年 5 月 8 日

张五常教授曾经写道：“在 1983 年，一个经济学家如果站在中国的街头宣传开放物价的好处，他的处境将是令人尴尬的。路人会告诉他，这个建议在中国行不通，因为他们的工资太低了。”

寥寥数语，生动刻画了当年人们对经济改革的陌生和抵触。

最近，我遇到了相似的情形。畅销书作者何清涟女士激动地对我说：“中国只要放开搞自由贸易，失业率就会马上上升到百分之三十、四十，中国的第二产业就会全部垮掉。别人的日子过不下去了，你也不会有好日子过。”

中国正在密锣紧鼓地筹备加入世界贸易组织，开放市场、自由贸易，都势在必行。中国现在是否应该实行自由贸易？自由贸易是否是富国的蜜枣，穷国的毒药？

我想，澄清几个常见的关于自由贸易和失业的误解，是有意義的。

不错，自由贸易必然要导致失业。但暂时失业，并不等于永久失业。假如人们总是抱住低效率的职业不放，怎么可能获得高效率的职业呢？

当美国人到处推广电灯的时候，各国的蜡烛工人确实要失业了。他们或许将永久地失去蜡烛工这一份职业，但他们不可能永久地失去所有的职业。资源总是稀缺的，所以工作总是无限的。当人力从蜡烛业节省下来后，其他千千万万的行业，就

会产生新的人力需求。既然今天我们不当蜡烛工人能够生存，明天汽车工人不造汽车也同样有办法生存。

是的，工厂和人力的转营都需要时间，工人必须生存。转营期间他们确实需要补贴。但是，仅仅为了补贴一群人，为什么非要撑起一间厂、撑起一个行业呢？在接受补贴的人群中，何必还要设立什么经理、厂长和主任呢？工人拿到的生活费，又占亏损企业全部支出的多大比例呢？

事实上，大部分资源都耗费在维持设备运转以及经营运作中了。让亏损的企业及时关停并转，国家的负担就肯定会减轻，而工人可能拿到的生活费就只会多，不会少。

谁来支付工人转营期间的生活补贴？在高关税下，付钱的是相关产品的消费者。例如，买外国汽车的消费者，就以缴纳关税的形式，补贴了国内汽车工人。但这是不公道的。为什么买外国汽车的人，就要负责定向补贴国内汽车工人呢？假如汽车制造业在竞争中失败，那么汽车工人就应该成为普通失业者。他们应该领取失业救济，而不应该以他们的工种为由，向购买外国汽车的消费者定向索取生活补贴。这种不公道的现象，只有通过降低关税，才能予以纠正。

有人担心，随着关税下降，国家税收相应减少，靠什么来支付庞大的失业救济？答案是：靠解放的生产力。实行更自由的国际贸易，社会引入更廉价、更高效的生产资源，人们就能将原来支付关税的金钱、原来补贴亏损国企的金钱节省下来，作更有效的投资。新的经济增长点，不仅可以启动闲置劳动力，还可以提供新的税基，为国家创造新的税入。

一个人不与人交易，就几乎不能生存；一个国家闭关自守，就不会繁荣昌盛；人们如果永不失业，那我们就还在钻木取火；政府抽税补贴，只能转移财富，不能创造财富——无论多么玄妙的理论，其结论如果违背了这些基本常识，就不可能正确。

中国的国门势必进一步向国际市场开放，但目前中国社会上仍然充斥着五花八门的保护主义论调。在这个时刻，回顾过去二十年经济改革过程和思想转变过程，牢记生活的基本常识，是有助于我们澄清对自由贸易和失业问题的误解的。

通货膨胀与失业

2001 年 6 月 25 日

经济学者相信，“通货膨胀”与“失业”之间，存在着某种“此消彼长”的关系。于是，他们悉心构造各种理论模型（如著名的“菲利普曲线”），试图摸索其中的规律。但是，那些曾经风靡一时的模型，后来都陆续被事实推翻了。纷扰过后，经济学里还剩下多少可靠的解释呢？

通货膨胀的惟一成因

通货膨胀，就是“货币总量”相对“物品总量”不断增大的现象，粗略地说，就是货币“过多”的现象。而大家都知道，现代社会只有政府才有权印刷钞票，所以，通货膨胀的成因，就是政府发行了过量的钞票。这是通货膨胀的成因，也是通货膨胀的惟一成因。

政府有各种各样的理由多印钞票。比如，在一些税制不健全的国家，政府为了负担开支，就要通过增印钞票来暗中征税；另外，政府为了增加教育、基础建设或国防的开支，或为了援助灾民，也会增印钞票。

增印钞票的理由数之不尽，有些是正当的，有些是不正当的——更准确地说，对某些人来说是正当的，而对另外一部分人来说是不正当的。正当与否，经济学无法作出“科学的”判断。但不管怎样，经济学要指出的是，通货膨胀的成因，就是政府发行了过量的钞票。

被人误解的通胀成因

但街上流行的说法可不是这样的。人们所说的通货膨胀的成因，往往五花八门：有人说是因为房地产商人抬高了地价，有人说是因为股市里的赌风太盛，有人说是因为石油等原材料涨价，有人说是因为政府的开支太大或债务太重，有人说是因为工会成功地取得了过高的工资，等等。

这些众说纷纭的通胀成因，都是错误的。并不是说这些现象不会发生，而是这些现象本身并不会导致通货膨胀。更确切地说，这些现象，不仅不是通货膨胀的成因，有时还是通货膨胀导致的结果（有时则是其他原因造成的）。

人们为什么经常产生类似的误解呢？这是因为，当政府发行了过量的钞票，从而诱发了通货膨胀时，各种物价的上升并不是“齐头并进”的，总有一些物品要率先涨价。然而，即使根本不存在通货膨胀，也有一些物品要涨价。于是，人们就误以为这种碰巧率先涨价的物品，就是后来“大规模涨价”的始作俑者。实际上，这种率先涨价的物品，只不过是“大规模涨价”最早的表现罢了。

相对涨价与绝对涨价

即使不存在通货膨胀，各种物品之间的相对价格，也会不停地涨跌。如果写诗的报酬高，我就去做诗人；如果编程的报酬高，那我就去做程序员。在没有通货膨胀的情况下，所有价格的变化，都仅仅是相对价格的变化，我总能根据诗人和程序员的工资，选择到底是做诗人，还是做程序员。

但是，一旦出现通货膨胀，相对价格这个指标就被歪曲了。假设计算机行业是通货膨胀最早波及的行业，那么所有从事计算机行业的人，其工资收入就会率先上涨。要知道，这种价格

上涨是相对它自己的上涨，并不表示这个行业相对其他行业更加吃香，而只是这个行业最先体现了通货膨胀而已。其他行业（如诗人）的工资收入很快就会迎头赶上。最终各行业的相对收入是大致不变的。

问题在于，在经济社会中，每个人、每个企业、甚至每个行业，都是孤立的，所以当他们的工资收入增加时，他们无从判断，到底是他们的劳动力升值了，还是仅仅水涨船高，自己的劳动力和其他劳动力一同升值，而相互比值并没有改变。这种不确定性，是真实世界非常重要的特征，而正是由于这种不确定性，使通货膨胀对就业造成了影响。

预期外的通胀影响就业

如果通货膨胀是在预料之内的，比如每个人都知道，各行业的工资每年将上涨 5%，那么他们就不会跳槽，老板也不会多请工人干活，每个人都只会呆在原来最合适自己的地方。收入增加 5%，谁也不会高兴，因为人人都知道，别的一切开支都将增加 5%。

预期外的通货膨胀就不同了！如果通货膨胀在意料之外，那么人们就会无所适从。老板的收入忽然增加了，到底是自己的烧饼越来越受欢迎，打败了对面的麦当劳呢，还是出现了普遍的通货膨胀，所有行业的收入都会同步增加，而自己只不过碰巧走在前头罢了呢？不知道，没有办法知道！

老板们通常会静观其变，但一段时间以后，他们就得采取行动。如果认为是自己本事增加了，那么他们就会扩张业务，增加聘用工人，从而带动一片繁荣。所以，每当出现“预期外”的通货膨胀时，就业率就往往会增加。反过来，每当出现“预期外”的通货紧缩时，失业率则往往会大幅度上升。

然而，我们应该认识到，失业率的上升，不是由于经济结

构或劳动力结构发生了改变而造成的，而是由于人们接受了错误的信号而造成的。靠误导得来的“好景”是不长久的。烧饼店老板很快发现，其他的成本都追上来了，自己的实物收入并没有增加，而原先的扩张计划，则很可能因为后续资金跟不上而告吹。“预期外”的通货膨胀，其危害就在这里：它扭曲了价格信号，使人们用错了资源，造成了浪费。

诸位，时不时会有一些“著名专家”站出来说，要通过制造通货膨胀来提高就业率。这种说法大有问题。没错，“预期外”的通货膨胀，的确会使“就业率”上升，但那是因为公众受到价格波动的“误导”使然。那种繁荣是短暂而虚假的。真相很快就会大白，而社会则迟早要付出更大的代价，花费漫长的时间，来纠正资源的配置错误。

贫富与再分配

从加州牛肉面到基尼警戒线

2006 年 7 月 18 日

国内很多快餐馆，都有“加州牛肉面”供应，大致上是汤面加块状牛肉，味道不错。但你假如问来自加州的美国人，他们会告诉你，美国加州不仅从来不以牛肉面驰名，而且连汤面也很难找。“加州牛肉面”的渊源无从考，但它们肯定只是“中国产的加州牛肉面”。

国内经济学家，也经常把五花八门的“国际警戒线”挂在嘴边。房价高了，就说地产泡沫的国际警戒线已到；存款多了，就说内需不足的国际警戒线已到；部分人生活好起来，就说基尼指数的国际警戒线已到。事实上，这些都是中国人自己编造、用来吓唬自己人的“中国产的国际警戒线”。

就拿“基尼指数”来说，这个指数是有的，是个概念，是衡量贫富分化的概念。但是，它的核算方法，五花八门，没有定则；其次，中国国内的统计数字，可用乱七八糟来形容，不能反映真实情况；况且，即使这个指数可以合计出结果，其结果的现实含义，也是学者胡乱强加的。谁定的“国际警戒线”？到了“国际警戒线”又如何？就有暴动？

说得详细一点。目前各种基尼指数的计算方法，都是以人群的“即时收入”为基准的。但事实上，收入的差异应该从“终身收入”的基准去考察。

这跟体重的走势有几分相似。每个人小时候都很轻，慢慢才增重。从“即时体重”的角度看人群的体重分布，结果一定

是：人群的体重极其悬殊——有人很轻，有人很重，往往相差几十公斤！而且，要是遇到生育的高峰期，一下子多了很多小朋友；或者营养条件开始逐步改善，发胖的人忽然增加，那么，统计出来的结果，就会显示“体重悬殊”问题激化。

然而，如果换个角度，以“终生体重”来衡量，即追踪记录每个人一生各个时期的体重，然后再比较他们的“终生平均体重”，那么“体重分化”的情况，就远不至于那么悬殊。换言之，您即使跟一个婴儿比较，也大概只有不超过10公斤的“终身体重”差距，而不至于有超过60公斤的“即时体重”差距，因为婴儿将来是要长大的。

对“贫富悬殊”的统计方法来说，道理是一样的。我们应该改用“终生”的角度，先统计每人“终生收入的现值”，然后再作比较。也就是说，如果我们选定任何一批同时代的人，追踪他们的终生收入，并根据他们的天资和投资等因素作出修正，那么贫富分化的情况，就不可能如此悬殊！

问题是，以“终身收入”为基准的核算方法，必须耗费数十年、甚至跨世纪的个案追踪，成本太大，不能为那些为政府政策鸣锣开道的所谓学者之用，所以他们才不得不采用蹩脚的“即时收入”基准。结果，这样计算出来的“基尼系数”没有说服力。

基尼系数除了计算模式的结构性缺陷，还有取值的问题。在计算基尼系数时，究竟应该取哪些数值、应该忽略哪些数字、如何量化一些非货币的指标，都是没有共识的经济难题。周其仁教授最近遇到一些“基尼系数专家”，便半开玩笑地问他们：“三年经济困难的时候，有些人饿死了，有些人没饿死，基尼系数该怎么算？”

再有是“基尼系数”的现实含义。系数高一点，会怎样？低一点，又会怎样？故事是可以编的。你可以跑到世界任何地

方，计算那里的基尼系数，把那里发生的事情与基尼系数联系起来。拿到科研经费，我恭喜你有机会跑一趟；但不要试图说服我，给你个基尼系数，你就有本事告诉我将会发生什么。

有了上述的经济学准备，再看最近 FT 中文网上“中国有没有中产阶级”之争，是非就更加清晰了：任何人群，一定有收入中位者；围绕这个中位者，一定可以按比例划出一个中产阶级。中国当然有中产阶级，这是顾名思义的有、顺理成章的有，by definition 的有，为什么这么多人试图否认它的存在？

我的回答是：其目的跟炮制“中国的基尼系数国际警戒线”一样，即危言耸听地制造事实上并不存在的危机感，给“劫富济贫”的再分配政策寻找理论依据。中国在发展，大部分人的处境都在改善，收入中位者的处境在改善，即使贫富更加悬殊，也比三十年前人人都穷当当强。

基尼系数信不过，劫富济贫有问题

2006 年 7 月 25 日

《从加州牛肉面到基尼警戒线》一文的要点是：（1）基尼系数的计算角度有结构性缺陷；（2）许多隐性收入、福利或灾难根本无法量化；（3）中国的统计数据不可靠；（4）即使不管三七二十一，把基尼系数算出来，它本身缺乏清楚的现实含义，因为贫富差距拉大未必不好；（5）许多人硬要从不知反映何物的基尼系数中推出“必须立即劫富济贫”的结论，这现象值得警惕。

读者朋友，知道“数据”，并不等于知道“情况”。死亡率高的医院，就一定表明医院的医疗水平低？一个人洗手的次数多，就一定表明他的手比别人干净？一个人打电话的次数多，就一定说明他很忙？常识告诉我们：不一定，可能相反。

只告诉你基尼系数增大，你能藉此推断现实发生了什么情况吗？不行。我的一位朋友，4 年前从月薪 1 万人民币的工作岗位辞职，到“非典”笼罩下的北京苦读新东方；3 年前，向美国银行借款 10 万美元，攻读美国名校 MBA；两月前，他回国工作，月薪 5 万人民币。

我这位朋友，4 年前辞职，收入由“正”变“零”，推高了基尼系数；3 年前举债，收入再由“零”变“负”，再推高了基尼系数；两月前海归，收入跃过国内收入中位数，进一步推高了基尼系数。

朋友，要是只告诉你“基尼系数被三次推高”，你能猜到

背后发生的故事吗？你能判断是好是坏吗？假如你认为“只要基尼系数增大就得劫富济贫”，那么在这过程中究竟应该“劫谁的富”、又应该“济谁的贫”？

不要误会，我无意求证这 MBA 故事有多普遍，我只是说，光看基尼系数，谁也不知道背后发生了什么，更谈不上判断那是“好事”还是“坏事”。很多人只看数据，却不去分辨背后发生的错综复杂的情况，是科学的态度吗？基尼系数本身就经不起推敲，而那条“基尼国际警戒线”——即“国际公认”超过了就会“如此这般”的“线”——则更是胡编乱造。

三十年多前，中国赤贫，搞的是“论权排辈”。以货币收入算，基尼系数低。但在“多一袋米活、少一袋米死”的年代，“特权”的货币价值是多少？“苟活”用多大的正数表示？“饿死”又用多小的负数表示？实质的基尼系数又是多少？我不知道，其仁教授不知道，基尼系数专家们，也不要站出来献丑，说他知道是多少、且远没超过“国际警戒线”。

今天，中国市场化，向“论资排辈”过渡。从货币收入计算，名义基尼系数变大。推高这一系数的动因，不仅有正面的（如我上述的 MBA 故事），也有负面的（如政府垄断和官商勾结等），更有中性的（如人口结构的变动）。我的观点是：我们必须首先去探究造成贫富分化的成因，再有的放矢地去调整那些成因，而不是只拿基尼系数说事，自欺欺人地以为改造社会的指南针已经捧在手上。

上一篇文章出来后，大量回应印证了我的推测：无论是匿名网友，还是署名专家，其实都并不关心基尼系数本身的科学性、准确性和现实含义；他们要说的只是：不管基尼系数有多少缺陷，既然大家都感到了贫富分化，我们就必须尽快劫富济贫。

匿名网友说什么无所谓，但署名专家，本来应该多少具备

数学修养，去理解统计学上的微妙陷阱，去理解量化“生死”和“特权”的困难；也应该多少具备科研耐心，去理清导致贫富分化的多种成因，并在政策建议中加以区别对待。有贼你去抓贼，有冤你去诉冤，不要抱着基尼系数这个不能说明情况的成人玩具，呼吁什么劫富济贫。

我邀请读者思考和讨论三个问题：第一，贫富分化，是否一定是坏事？盖茨确实比我富裕，但假如不让他富裕，我们每个人都会更穷。实施一刀切的劫富济贫政策，会否打击了社会的进步力量？

第二，劫富济贫政策，能否有效抑制社会的丑恶行为？假如政府的行业垄断、不当干预和官商勾结等行为，是造成“贫富不当分化”的原因，那么不从根源上进行治理，而只是在收入上实施一刀切的劫富济贫政策，能让腐败的官商就此从良吗？抑或会令他们变本加厉？

第三，政府是劫富济贫的操办者，它的“劫富”所得，有多少能真用于“济贫”？须知“济贫”是深奥的学问，否则盖茨用不着脱产行善，巴菲特也用不着委托盖茨来散发捐款。到底要培养民间的慈善组织，还是要让政府把它们挤走，独断操办济贫事务？对任何真正热心公益的人来说，这是不容苟且的课题。

从赌性不同看公平之困难

2006 年 4 月 4 日

幸福程度确实不能作人与人之间的比较。刚开始读经济的学生，通常得练习用图线来表达常见的经济观念，诸如“我想到海滩晒太阳，而有太阳油就更想”、“我吃龙虾还是牛扒都一样”、“我说什么也得抽根烟”等。这些练习的背后，都有一个基本的约定，就是幸福程度只能从个人的角度衡量，绝不作人与人之间的比较，因为那做不到。

然而，经济学把个人的“幸福程度”与其拥有的“财富量”分别对待，则是一项思维进步。用俗语来说，就是“有钱未必幸福、幸福未必要钱”。这样一分为二地看问题，解释了许多本来显得扑朔迷离的人类行为，例如“赌性”。

有些人喜欢冒险，哪怕赢的机会再弱，但只要赢一次，就能欣喜若狂，经济学家把他们称为“风险爱好者”；另一种人厌恶风险，哪怕输的机会再小，但只要输一次，就痛不欲生，他们是“风险厌恶者”；还有一种人对输赢的态度一样，只要两者机会相等，就不再计较，他们被称为“风险漠视者”。

我在拉斯维加斯的赌场，见过一位大汉，他坐在三台老虎机中间，两手左右开弓，机械式地给三台老虎机喂代币。虽然喂进去的总比吐出来多，但他仍然若无其事，忙个不停，十足《摩登时代》中的查理·卓别林。如无意外，他是典型的“风险爱好者”了——付出极高代价，以求重温赢钱的感觉，那是他的幸福所在。

大家熟悉巴尔扎克笔下的“守财奴”（见《欧也妮·葛朗台》）。那是个“风险厌恶者”了。钱少一分，就跟要他的命似的。问题是，我自己从来都能理解葛朗台，学了经济学就更理解他，丝毫没有看不起或嘲讽的意思。为什么？因为那也是他的幸福所在。

大多数人，则是在上述两个极端之间游离，有时冒险，有时谨慎。更常见的是，若处于一贫如洗的境地，他们就更乐意冒险；到了家境殷实的程度，他们就往往变得瞻前顾后，不愿轻举妄动。这是说，即使是同一个人，究竟是“风险爱好者”、“风险厌恶者”还是“风险漠视者”，也与其所处的财富水平有关。

美国哲学家罗尔斯（J. Rawls），因“公平”而盛名远播。他用了一个生动的比喻，来证明“公平”是先于一切的“公约”。罗尔斯说，有人生于豪门，有人生于陋室，一切皆出偶然，只能听天由命；但是，在投胎之前，若人们能聚首一堂，他们会达成怎样的协议呢？

罗尔斯推断，由于每个人都对自己将来的命运懵然不知，为了规避风险，即使每个人都出于自私，他们也必定会达成一个“公平公约”，即在出生后“均分”每个人与生俱来的一切，因为这样能使每个人的平均幸福程度达到最大。

罗尔斯这个关于“无知之幕（veil of ignorance）”的比喻远近闻名。我的质疑是：即使有过那样的聚会，会上人们真会一致赞成“公平公约”吗？答案是未必！因为只要他们当中有些是“风险喜爱者”，那么后者就一定宁愿铤而走险，不会接受“结果公平”的方案。毕竟，即使在真实生活中，我们也没见过自愿买完彩票后又要求全部参与者平分奖金的人群。

论努力和运气难以区分

1996 年 7 月

有一个天大的误解，以为人们的幸福，是建立在知道自己与所有其他人的财富相同上——这只是极其少数其妒忌心压倒一切的变态分子的幸福观；大多数人真正关心的是自己经济地位提高的绝对值——我选择只多要十万，而不选择亿万富翁比尔·盖茨破产、不得不到振华路跟我一起上班，能增进我幸福的是前者，而不是后者。我愿让弗莱明大富大贵，我只要一支青霉素；我不要弗莱明改行搞环卫（与我同行），而我不幸死于伤风感冒。

采用强制力使“公平”迈进一步，就使效率后退一步。我给“公平”加上引号，是因为我不认同这是公平，比尔·盖茨腰缠万贯、而我庸碌无财，才是公平的。财富的分布曲线，与智商、运气、个人爱好等分布曲线相吻合，才是公平。

另外，不要企图按照比尔·盖茨的努力和幸运的比例，把他的财富一分为二，把属于幸运造成的那部分拿来“共”。企图划分努力和幸运的比例，不可能。

.....

你以为最终产品的公平与机会的公平是可以分开的，而你追求的仅仅是机会的公平，而不是最终产品的公平。我认为不存在最终产品和机会的区别，这两者是同一回事。

.....

所以当你觉得今天的普通百姓比祖先们具有更多的机会的

时候，往往是因为他们今天得到的最终产品绝对增加了的缘故。一般人的孩子都能够上大学，并不是机会更公平了，而是他们父母的生产力提高了，能够支付更多的闲暇时间和更大的智力投资资金，而这时候财富分布的差距可能比以往大得多。

.....

假如有两个选择，假设我付出相等的劳力，一家公司付给我一万元，而这家公司的和我同一级别的同事，由于他们是外籍员工的缘故，每月的收入比我多十倍；另外一家公司付给我一千元，而且这家公司对内外籍员工的待遇都是相等的，都是一千元，那么，我必定会选择前面那家绝对工资高但待遇不公平的公司，而放弃后面那家虽然公平但绝对工资很低的公司。

从明星现象看收入不均

2001 年 12 月 17 日

打开电视，一位清华大学的院长在演讲，正讲到中国的贫富分化如何严重，讲到那个基尼系数是 0.3 呢，还是 0.28 之类。我对身边的朋友说，如果是我，就会索性在小数点后多加四五位——横竖是不能说明问题的数据，为什么不弄得煞有介事一点呢。

我在这个专栏曾经介绍过，目前衡量贫富分化的统计方法，有结构性的缺陷，以致极度夸大了贫富分化的程度。但毫无疑问，即使矫正了这个缺陷，无论怎么统计，贫富分化也还是存在的。我的观点是，仅仅看贫富分化的数据没有意义，因为不仅无从断定这算不算“分化得太厉害”，而且也无从断定造成贫富分化的起因对社会是好是坏。

造成贫富分化的原因有很多。贪污腐化是原因之一，那是坏的。当然应该肃清贪污腐化，但前提是政府必须先减少对经济的干预。不过，还有许多别的因素，它们造成的收入差距，有时比贪污腐化造成的要严重得多，而这些因素有时对社会是有利的。

就拿演员的收入差距来说。中国的李云迪，获得本届“肖邦国际钢琴大赛”金奖，随后他就和德国 DG 公司签约，最近已经开始接拍电视广告了。好几个朋友都认为，他匆忙答应做广告，未必明智。他是自己形象的垄断者，垄断者是要限制产量，才能取得利润最大化的。先吊起来，恐怕能卖个更好的价

钱。但这是题外话，不管怎样经营，他将来的收入肯定无可限量。

问题是，李云迪的技艺未必比第二、第三名高出许多。第二天再比试一次，结果可能就大不一样。通常的情况是，世界顶尖乐手和其他较次乐手的差别，往往要听很久很久，才能听出那么一点点差别。但第二、第三名的未来收入，就恐怕无法和第一名的相提并论了。

外国的情况也如是。在欧美音乐大赛得冠军的，可以出唱片、开音乐会、做大明星；拿不到头奖的，如果碰巧是中国人，恐怕还可以回国光宗耀祖一番；但如果本身就是欧美人士，因为社会对这些音乐人才已经司空见惯，所以就只能去教书，或者等有钱人开私人宴会时作助兴表演，其收入远远低于头奖得主。

体育表演行业也有类似的情况。世界冠军和世界季军的水平，往往只有毫厘之差，但他们得到的待遇就截然不同了。电脑软件竟然也如此。很多技术员声称，当年 IBM 的 OS/2，在技术上其实与微软的 Windows 不相上下，但微软一旦赢得市场，就赢尽市场，现在 OS/2 的市场份额是可以忽略不提的。

这些不同领域的现象，都有一个共同的特点，就是竞争者之间的水平差异很小，收入差距却非常大，赢者几乎通吃了全部收入。这是什么原因造成的？这是不是一种不公平的现象？“有识之士们”是不是应该起来努力缩窄这种巨大的收入差距？

从经济分析的角度看，“赢者通吃”现象的根源，在于竞争者们提供的服务是“共用品”。所谓“共用品”，就是可以让许多人共同享受，而不会互相排斥的“物品”（包括服务）。凡是提供“共用品”的行业，其内部的收入分配，就往往会出现严重不均。

想想二百年前的情形。那时候，每个村庄、部落或地区，

恐怕都有各自的歌手、乐手、名角和运动健将。因为信息不通，他们得以“雄霸一方”。但在今天，音像技术已经完全打破了地域隔阂，人们只要花同样的价格，就能欣赏古往今来最出类拔萃的表演。不是说其他艺术家和运动员不好，但既然可以听最好的、看最好的，为什么还要浪费时间呢？

喜欢听古典音乐的朋友都知道，我们常听的都是著名版本，听来听去就是那么几个。弹巴赫的是古尔德（Glenn Gould），弹贝多芬的是萧勤（Rudolf Serkin），弹肖邦的是鲁宾斯坦（Artur Rubinstein），拉小提琴的是海菲兹（Jascha Heifetz），唱男高音的是帕瓦罗蒂，你就算不同意，一般也只会另外十来个名家中选出你的至爱。

既然音乐表演在很大程度上已经成为“共用品”，那么“赢者通吃”现象就自然越来越严重，而这个行业内的收入差距急剧加大，也在所难免了。我们认识到，这种收入差距是自由竞争的自然结果。正是行业本身的特点，决定了它会产生这样的结果。

可见“收入均等”在这里不应该成为我们追求的目标。在“赢者通吃”的艺术市场上，如果你非要追求艺术家的“收入均等”，那你就不得不强迫某些听众或观众接受次等艺术；同样，在“赢者通吃”的软件市场上，如果你非要强求软件商的“收入均等”，那你就不得不强迫部分用户使用次等的软件。热心追求“收入均等”的人本来古道热肠，但结果可能是事与愿违的。

关于“平等”的争论由来已久，纠缠不清，幸好经济学贡献了一把柳叶刀。

法规不能创造福利

最低工资法不可取

2001 年 4 月 2 日

很多人不假思索地认为，我们的福利来自完善的规定和法律。每当想到要提高生活水平，他们的直觉就是要让政府下个规定，甚至立个法。这样，“起码”的生活水平就有了保障。如果有人违反法规，就予以追究和严惩。他们似乎不知道，好生活从来不是“规定”出来的。

工资是由什么确定的

收入怎样才合理，众说纷纭。常常有人认为工资应该根据人的素质来定。如果考古学博士去教小学，红楼梦专家去扫地，那么工资似乎就应该高一点。反过来，如果连中专都没有毕业，倒是赚了高收入，似乎就不正常。有些暴富的明星，靠的只是搔首弄姿，并没有下过苦功，于是大家就觉得不合理。

这种想法是错的。说得深奥一点，错误的根源就在于，他们以为原材料的“成本”决定了最终产品的“价格”。但经济分析的观点则正好相反：“供求”先决定最终产品的“价格”，而最终产品的“价格”再决定原材料的“成本”。哪个是因，哪个是果，顺序完全颠倒过来了。

那个搔首弄姿的明星，之所以赚大钱，是因为市场对她有需求。您可以讨厌她，但得承认，别的很多人喜欢她，所以她的劳动力才值钱；而不是反过来，因为她投入的成本低，所以她的表演就不值钱。培养博士和专家的成本确实很大，但他们

如果去扫地，那就只能接受扫地的工资，而他们过去钻研学问的成本与此无关。如果我搬到总统套房里写专栏，那么应该提高我的稿酬吗？不。

归根结底，市场的“供需”是劳动力价格的惟一决定因素。

最低工资法的恶果

既然工资是由劳动力的供需决定的，那么用命令或法律来规定工资和福利的高低，就是枉费心机。理由再简单不过：我们既不能“规定”劳动力的供应，也不能“规定”劳动力的需求，否则我们早就干脆“规定”自己是个富翁了。

“最低工资法”是世界上最典型的法定福利。工人收入低吗？规定它高一点好了——人们往往这么想。但大家没有料到，这种硬性规定的后果，是低薪工人失业，是低薪求职者再也找不到工作。其实，低薪工人自己本来不想漫天要价，漫天要价会伤害他们。

我们知道，“最低工资法”规定的只是货币工资，而货币工资仅仅是“全部报酬”的一部分，此外还有劳动保障、医疗费、有薪假期、工作环境、职业培训等等，那才是“全部报酬”。如果用法律来硬性规定其中的货币工资，那么雇主就会在长期内调整其他报酬，使“全部报酬”回落到本来的水平，使法律失效。

我们也知道，很多人出于好心赞成“最低工资法”，那是因为他们没有意识到它的害处。但有些人则是别有用心的，因为强制性地提高工资，会产生极为微妙的后果。

例如，美国北部的工资比较高，南部的比较低，但北部的工会却极力呼吁，要提高南部的工资。那是为什么？那是没安好心。因为北部的工资本来就高，而且劳动力不密集，所以提

高最低工资对成本的影响小；但南部劳动力密集，一旦提高法定最低工资，成本就会大增，竞争力就会削弱。

美国的制衣工会，也一直强烈要求提高最低工资，声称那是为了保护新移民和年轻人，不让他们受低工资的“剥削”。但实际上，如果真的提高了最低工资，大部分的新移民和年轻人就会失业，最终得益的是工资本来就比较高的白人和中年人。

苦难不是因为规定不力

万一我沦落到要讨饭，请您不要禁止我讨饭，那只会进一步伤害我。您或许会说我该去学点会计或英语，但“应该”不等于“可以”。如果我给人擦鞋，请不要规定我力所不及的最低工资。如果您爱护我，就请保护我追求最好生活的权利——擦鞋，以及保护我的顾客用最便宜的价格购买服务的权利——被擦鞋。

狄更斯笔下的苦难，与其说是因为福利规定不足或资本家贪婪引起的，不如说那是因为低下的生产力水平造成的。是的，当时利物浦的工人平均寿命只有 36 岁，但他们如果不做苦力，就只会更早夭折。

我们周围也有很多阴暗面：到工业区看看打工者，到铁路沿线看看流浪儿童，到卡拉 OK 看看陪酒的小姐，到街头看看拉车的下岗工人。看看还可以，如果细听他们的故事，会心痛的。不妨尽量掏些钱给他们，当是做善事。但不要因为自己看不惯，就阻止他们以不体面的方式谋生。

我们不仅要用心去爱，也要用脑去想。有些人通过不切实际的呼吁，为自己赢得了“有良心”的称誉；而那些呼吁，却变为进一步损害穷人的实际政策。经济学人不喊“让低薪工人拿到最低工资”之类的口号，因为不懂的人这么说，是善于“终极关怀”；但懂的人这么说，就是“伪善”和“造作”。

英国的最低工资制

1999 年 4 月 9 日

英国工党早就许诺要实施最低工资制度，斟酌良久，终于在各界的压力下，敲定了比较温和而无害的最低工资水平，算是对低层选民作了交代。

这个制度规定，从 4 月 1 日起，22 岁以上的正式工人每小时最低工资是 3.60 英镑（约 48.15 元人民币），学徒工最低工资是 3.20 英镑，18 岁到 21 岁的劳工最低工资是 3 英镑。预计全国大约有 190 万收入低于这个水平的人将受影响。

显然，雇主不可能按照最低工资雇佣所有以前在最低工资以下被雇佣的人，所以施行最低工资制度的直接结果，就是社会最低收入人士的饭碗受到威胁。低工资的现象改善了，但失业率相应升高。本来，那些人是最经不起失业的打击的。

在制定最低工资政策的人看来，有些人的工资实在是太微薄了，但难道因此就要禁止他们收取太微薄的工资吗？一项古道热肠的法例，要保障社会的最低层人士，但直接的结果竟然令他们成为首当其冲的受害者，事与愿违，莫甚于此。

经济学是一门解释人类行为的科学，它给人们最大的启示是：人不是机器，人总有对策。评估一项善意的政策的时候，应该考虑受影响的人所采取的对策。一项出于善意的政策，其结果可能是破坏性的，是热心推行这些政策的人们所最不愿意看到的。

在市场中，每个人的劳动力价格，都是交易双方通过反复

尝试确定下来的。不得不承认，黑人未必适宜表演《天鹅湖》，新移民还听不懂客人点菜，招聘妇女要多给分娩假期，少年人的手艺并不娴熟，半文盲无法胜任秘书的工作……，他们在很多行业的竞争力比较弱，这是客观现实，你无法靠跟雇主辩论或教育顾客来改变这个现实。

为了提高他们的收入，硬性定出全国适用的最低工资，只会出现两种结果，它要么是多余的，要么是有害的。假如最低工资厘定得足够低，那就维持现状，谁都不受影响，但这多此一举；另一方面，假如最低工资厘定得过高，那么很多低收入人士的实际收入将降为零；至于合同尚未终止的雇员，尽管他们能够增加工资，但他们的劳动强度会因为雇主减少雇佣而相应增强。

这次，由于最低工资厘定得比普遍预期低，所以违反这个规定的雇佣合约比预期少，大规模解雇的现象并没有出现。此外，现时英国服务业蓬勃发展，新增的 39 万个服务业的职位，足以吸纳 14 万离开制造业的工人，这亦有助冲淡这个政策的危害。

英国战后搞福利主义多年，大家对福利主义先甜后苦的特性，都有切身体会，都明白最低工资政策只是一场政治表演，不能真抓实干。试问，如果政府真能给穷人“定”一个高工资，那何不干脆把穷人“定”为富人呢？

过去英国工人的悲惨境遇，文学作品描绘得催人泪下，大家都认为那是万恶的资本家造成的。但是，经济学的推理告诉我们，经济史也证实，造成那些悲惨生活的，与其说是资本家的邪恶，不如说是低下的生产力水平。

毕竟，资本家不可能用皮鞭把人们从世外桃源赶进矿井里。是的，曾几何时，曼彻斯特工人阶级的平均寿命只有 17 岁，但不做工，他们的生活肯定更不堪设想。无疑，最终令人们脱离匮乏的，不是对工资收入的“规定”，而是经济的自然发展。

争取福利不宜越俎代庖

2003 年 8 月

“社会责任 8000 (SA8000)”是一种国际上新兴的企业认证体系，它就企业对雇员提供的福利待遇，作了一系列规定，范围涉及雇佣童工、健康安全、差别待遇、惩罚措施、工作时间和报酬标准等方面。

最近有位来自美国的仁兄，在国内推广这个标准，在演说中提到了“公司的社会责任”、“美国对华血汗工厂的抵制”、“中国经济总体好于越南，但中国工人待遇明显低于越南”等问题。有朋友听了他的演讲后，来问我意见。

关于争取福利的问题，我有两个基本观点。一，工人的福利高低，最终取决于生产力水平和劳动力供求状况，单靠良好愿望和高喊口号无补于事；二，工人向雇主争取福利，应该由工人自己量力而为，不宜由外人越俎代庖。

英国空想社会主义者欧文 (Robert Owen)，曾经出于人道主义的诉求，创办过一间“文明工厂”，与当时所谓的“血汗工厂”分庭抗礼。

欧文的工厂坐落于苏格兰山区，当地人最初连金币都没有见过，可见那地方多么偏僻。尽管如此，还是有成千上万的客人，沿着崎岖的山路，络绎不绝地前往参观。从 1815 到 1825 的十年间，《签到簿》上的名字竟达两万五千多个，其中包括了俄国沙皇尼古拉，英国王子约翰，奥地利大公马克西米连，还有数之不尽的教区代表团、作家、改革家和开明商人。

是什么吸引了这么多贵客？是厂区的景象：没有人乱扔垃圾，没有人酗酒，没有人被体罚。更令访客惊讶的是，这家工厂没有童工——这里干活的全是超过11岁的“成年人”！

可惜，欧文苦撑了十多年，工厂还是倒闭了。原因之一，是工厂的福利模式不切实际。知道这个故事的朋友都不免兴叹：当年不切实际的福利，在今天看来，是远远不及格的。

没有人会否认，短短两百年间，社会对福利标准的观念，发生了翻天覆地的变化；还有人会争论的倒是，这个变化是由热心人的推动造成的，还是社会进步自然而然带来的。

答案显然是后者。当年血汗工厂里的苦况，是极度低下的生产力水平造成的；而今天普遍的社会进步，则是生产力水平提高带来的。不难反证，要是回到欧文的年代，那么今天一切有关工人福利的法规和观念，不管多么“基本”，不管多么“必须”，也只会被视作天方夜谭。

要理解世界，就必须拨开“动机”和“良心”的迷雾，看到社会现象背后的经济因素。是的，资本家的确贪得无厌，慈善家的确古道热肠。但无论是资本家的动机，还是慈善家的良心，都既不能影响劳动力的供求关系，也不能影响劳动力买卖的成交水平；而无论是对资本家的谴责，还是对慈善家的歌颂，都只是社会真实进程的画外音而已。

不少人对SA8000持否定态度，就在于它的标准是一刀切的。要知道，劳动力的买卖条款，与别的任何商品买卖条款一样，都须因地制宜，与时俱进。有些工作就是要加班，有些就是不欢迎女性，有些就得找年轻的干，有些就得限制员工辞职。

用划一的标准去“认证”千差万别的劳动合同关系，不是多余吗？就像用一块停了的手表去对时一样，尽管它有时的确是准的，但它通常不是快了就是慢了。这样的手表不是多余是什么？

可为什么还有人大力推动 SA8000 之类的认证标准呢？嫌疑之一，是发达地区劳动力成本高的厂商，故意打着人道主义的旗帜，要让欠发达地区劳动力成本低的厂商提高成本，从而削弱他们的竞争力。

中国经济总体上当然比越南好，但说中国工人待遇明显低于越南，就要具体看哪些人跟哪些人比了。就算这是事实吧，也完全可以从劳动力供给充足等角度，得到言之成理的解释。倒是演讲者说什么“美国对华血汗工厂的抵制”，才令人不安。

人人都想争取福利，但这主要是由生产条件和劳动力市场条件决定的。工人和雇主间的劳动力买卖关系，始终是平等的，没有说一方必定就能欺负另一方的。而那位推广 SA8000 的朋友，言外之意分明是：强行提高你们中国的劳动力成本吧，否则有人就要被你们打垮了。

任何时候，任何地点，劳动力的买卖，都是雇主和雇员之间的自愿交易。中国工人始终应该争取自己的福利，好比卖水果的小贩总得讲价。但争取到什么程度，既取决于生产力水平，又取决于劳动力的供应和需求，须量力而为。生搬硬套的外来标准，即使不是别有用心，至少也是没有必要的。

从经济学角度看剥削

2007 年 12 月

剥削的意图人皆有之，但要让意图得逞，谈何容易！三十年前，某西方记者到苏联考察。问到工人的月薪，竟然只是几个美元，他大呼“剥削！”再到车间参观，看见工人没有一个不是吊儿郎当在磨洋工的，他才晓得大呼“不知道是工厂剥削工人、还是工人在剥削工厂！”

从经济学的角度去看人际关系，或具体地看劳资关系，我们永远不能忘记这个规律：每个人都是会形成对策的！劳动经济学，是一门根据经济规律考察劳资关系的经济学分支。其最核心的发现之一，是大规模地靠剥削来牟利并不可能。

首先，我们找不到“剥削的证据”。梅森大学经济学教授科普兰（Bryan Caplan）在上本科生的“劳动经济学”课程时，经常布置的一条作业，就是让学生解释收入差异。无疑，各行各业都存在巨大的收入差距，但这差异本身并不能说明存在剥削。随便截取一段时期跨行业和跨地区的收入数据，只要把教育、资历、生育、体能、行业风险等因素考虑进去，我们就能把收入差异解释清楚，而看不到哪些人是特别容易受剥削的。

其次，要“试行剥削”更困难。大约十年前，香港遭遇通货紧缩，市道不景，裁员减薪的风潮席卷餐饮业。一个工会领袖，在电视节目里大骂餐厅老板，说他们如何没有良心，说他们的利润如何丰厚。一个餐饮业雇主的代表，反戈一击，对那工会领袖说：“我给你本钱，你来经营，你来赚 10% 的利润

看看？”

科普兰教授指出，我们当中许多人至今仍相信一个古老的神话，即妇女、儿童、黑人、民工等“弱势群体”是最容易受剥削的。可是，假如确实如此，那么在世界上利润率最高的企业中，我们就至少应该找到一些是由清一色妇女、儿童、黑人和民工组成的。事实上找不到这样的企业。到处都有抓破头想争创利润的经理，可有谁会说“让我们改雇妇女、儿童、黑人和民工吧”？为什么？归根结底，“支付低薪”与“进行剥削”是两回事。

再有，“策略性剥削”是可能存在的。问题是，它们早就被各式各样的劳动合同有效地限制了。随着制度经济学的兴起，许多一度是扑朔迷离的劳动合同，都得到了合理的经济解释。

教会徒弟饿死师傅，就是一种可能的策略性剥削。那么，市场是如何抑制这种“徒弟对师傅的剥削”呢？办法是让师傅先取得补偿。做徒弟，其工资收入往往是负的——付出的比收入的多得多。当师傅取得足够的补充后，徒弟才能满师从业，并从下一代徒弟那里收取未来被排挤的补偿。当年看《霸王别姬》，就想对那些红卫兵解释，师傅对徒弟苛刻不是没有道理的。

大学教授终身制，则是防止大学对教授进行策略性剥削的制度安排。学术研究的黄金阶段往往是在学者的壮年，但其学术贡献要被充分消化和合理评估，却需要滞后十多年甚至几十年。这样，教授就既会因为早年“虽能干但名声不大”而收取过低薪金，又因为晚年“虽名声较大但不太能干”而继续收取过低薪金。解决的办法是“批发”。大学通常必须在七年内完成对一个教授的考察，从而决定是否永远雇用这个教授。类似地，女性为了防止男性的剥削，也会选择结婚来保护自己。

然而，对于“工作”和“绩效”之间不存在长时间滞后的

职业，终身制就不是上选。两个礼拜前，美国好莱坞编剧集体罢工，要求增加收入。外人恐怕不知道，这些编剧的人均年收入已经是 20 万美元，而洛杉矶的人均年收入只是 2.5 万美元。编剧的工资水平高，是因为他们写的剧本是否受欢迎，很快就有答案，几乎不需要等待；而他们的笔头一旦过时，也很快被炒。

深圳华为最近聪明地绕过了新颁《劳动合同法》对其用工安排造成的干扰。我完全理解立法者试图防止“策略性剥削”的好意，可他们似乎没有看到，市场其实早就形成了各种有效的预防机制，而一刀切的强制政策并不适用于各具特色的行业。IT 从业人员，可能仅次于运动员和演员，是追逐短暂光芒的人群。对他们而言，迅速而充分的报酬模式，恐怕比缓慢而熨平的报酬模式更合理，而这种选择与剥削无关。

美国“社保”进退两难

1999 年 2 月 4 日

1935 年，美国总统罗斯福签署法案，建立社会保障制度。在这个制度下，政府从就业者的薪俸中抽取一定的金额，放到社会保障基金中，用以资助退休人士，保障他们最基本的生活素质。

然而，这套实施了六十多年的制度，跟其他许许多多的政府项目一样，也存在着“成本高、效率低”的忧患。它的问题主要出在四个方面：

一、随着医学进步和出生率下降，“供养比率”直线下降。1950 年，平均每 16 个缴付薪俸税的人供养 1 个老人；到 1997 年，每 3.3 个缴付薪俸税的人供养 1 个老人；预计到 2025 年，这个“供养比率”将进一步下降到 2:1。

二、“大锅饭”总是不够吃的。领取福利的人难免得寸进尺，而政府为了提高民望，也往往乐善好施，结果导致政府在退休福利保障方面的开支与日俱增，难以为继。

三、由于上述两个原因，从工资中扣除的养老金比例直线攀升。60 多年前实施这套制度时，政府平均只抽取就业者工资的 2%，到现在已上升到 12.4%，而这并不包括其他的税项。

四、众所周知，政府理财的效率，远远不及私人。但是，既然政府已经强行扣除了养老金，人们就自然安于依赖政府的照顾。及时行乐，高枕无忧，是多数人理所当然的对策。随着私人储蓄减少、个人创业和投资的积极性减退，难以估量的潜

在经济效益也随之被埋没了。

为了将这个制度支撑下去，过去不外乎采用两个办法：要么是增加就业者的税收，要么是减少退休人士的福利，包括减少退休金和提高退休年龄。

但这是两难的选择。一方面，增加税收就是增加就业者的负担。假如将克林顿建议的庞大医疗保障开支计算在内，就业者就更是百上加斤。另一方面，削减退休人士的福利，在政治上的阻力也很大，因为哪个政党开罪了日益壮大的退休阶层，哪个政党的前途就不堪设想。

为此，克林顿总统想出了一个新办法。他最近在国情咨文中建议，将过去投入到政府债券上的社会保障基金，转移一部分投放到回报率更高的股票市场，以便缓解政府支付养老金的压力。

但是，这个建议马上引起了激烈的争论。人们普遍认识到，跟投资于中性的政府债券不同，政府进入股票市场炒作，必然会引发利益冲突。比如，政府不应一边控诉微软公司垄断，一边又充当微软公司的股东；也不应一边钳制烟草公司，一边又指望它盈利。

公开反对的人群中，包括了联邦储备局主席格林斯潘和诺贝尔经济学奖得主米尔顿·弗里德曼。他们两人一致认为，惟一的出路是将这套庞大的社会保障制度私有化。

多年来，美国的研究机构和传媒一直在热烈地讨论具体的过渡方案。这些方案的核心，是刚就业的年轻人不再向社会保障基金供款，同时允许已经开始供款的就业者自愿选择离开社会保障计划。他们不必等到退休，就可以随时提前取回曾经缴纳的供款，而政府先以无息债券的形式支付。长远而言，这些债券则靠政府削减开支、激励私营经济从而保持财政盈余来偿还。只有这样，才能让管理养老金的私营代理

在法律的监督下自由竞争，从而提高资金回报率；也只有这样，才能保障公民选择生活方式和投资方式的自由，改变“人人皆用别人钱”的现象，让长者不仅富足，而且体面地度过晚年。

企业家精神

企业家须回报社会吗

2003 年 12 月 5 日

拜读张军教授的文章《企业家为什么挣钱》。观点有趣，但我不同意。联想到国内最近兴起的什么“仇富心态”，觉得问题重要，值得商榷一下。

首先，张教授根据他“对近现代西方经济史的观察”，得出“一个大胆的结论”，即“大多数成功的企业家其实不是因为追求金钱而创办自己的企业的。几乎没有因为追求金钱和个人财富而能成功地做大做强自己企业的例子。”

我认为，企业家究竟是不是为了追求金钱而创办企业，外人是永远无法“观察”的。别人的动机，天晓得！经济学者能观察到的，永远是、且只是两点：一，企业家必须造福他人，造福他人才能挣钱；二，企业家必须挣钱，挣钱才能生存。

斯密的名句：“我们希望吃到的晚餐，并非来自屠夫、酿酒家和面包师的恩惠，而是出自他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话；我们不说自己有需要，而说对他们有利。”

就说我吧。我是为了钱，才在这里写专栏的。不是说没钱就不写，而是说没钱就通常不写。但我从来没有跑到主编那里，诉说我是多么需要钱。现在凌晨三点，窗外漫天大雪，我字斟句酌，孤灯夜战，可不是要用文字打动主编的善心，而是要用文字满足读者的需要。

与张教授的第一点差别，是我不以为“有人可以想赚钱就

赚钱”。别人的钱不容易赚。别人不是傻瓜。微软为什么赚那么多钱？有人答“垄断企业很贪婪”；怎样让穷人改善生活？有人答“可以实施最低工资法”；火车票为什么那么贵？有人答“因为有黄牛党”……而我认为，这些假设用户、雇主、乘客是傻瓜的说法，称不上是经济分析。

与张军教授的第二点差别，是我认为不想赚钱的企业是活不长的。有些机构叫做“非盈利机构”，但那只是一种机构注册形式而已，并不是说它们不需要钱。不论哪种非盈利机构，学校、医院、社团，可都不是省油的灯。为实现理想去办企业，很常见；但这个企业能生存下来，就不是因为有理想、而是因为有钱赚了。

张军教授批评国内有许多企业“不通过发明或者创新活动来创造更多的社会财富，相反，他们更热衷于……投机活动。”而我认为，商业投机的重要性，一点儿也不比发明创造低。事实上，要是没有商业投机活动，就不可能有价格信息和生产动机，那么就算制造铅笔的技术全部为人掌握，也不可能生产出半支铅笔。

更何况，在一个连学者教授都成群结队、抛头露面支持盗版的社会，凭什么去责备国内的商人不从事发明创造呢？可知道，一部摩托罗拉手机，包含成千上万项的专利保护；一个程序员的年薪，是数以十万美元计；在欧美打一场知识产权的官司，动辄开销百万美元。

张教授说成功企业往往拥有许多发明创造，这是事实；但他说企业家搞发明创造只是“因为他们喜欢做这样的事情”，就不是这么回事了。老外的发明创造，究竟是用多重的金子堆成的，究竟是靠多厚的法典保护的，倒是出过国门的人应该努力传播的真相。

据张军教授在文章中介绍：“哈佛商学院的第一堂课是商

业（企业）伦理学。这里的教授们要讲述历史的故事，告诉这些富有的‘学生’，对企业家来讲，最重要的一件事是，企业家如何出色地服务和回报社会与社区。”

看来，商学院的训练与经济学院的训练，是有很大差别的。学经济的朋友，往往会读弗里德曼的《企业的社会道德》。弗里德曼说，企业家是股东的代理人，所以必须尽忠职守，不负委托，通过提供产品和服务，尽量为股东赚钱。企业家无权拿股东的钱去回报社会，否则就是盗窃。

而我老师威廉斯更指出：成功人士可以不再回报社会。成功人士开工厂，办商店，雇工人，搞发明，投机套利，承担风险，传递信息……他们并没有亏欠社会；相反，他们已经对社会作出了很大贡献。当然，商学院的同学不妨依然打着“回报社会”的旗号去做生意。经济学只是说，当你向别人宣传时，自己别当真。

真实世界需要商业精神

2004 年 7 月 25 日

财经媒体开始重视和提倡“商业精神”，可见商人在国内的社会地位与日俱增。其实，商人的地位本来就应该是高尚的，只是一些错误的观念泛滥，造成了“商业精神”长期不振。而这错误而泛滥的观念，简而言之，就是“工程师迷信”。

我也曾经有过“工程师迷信”。每个中学时期认真学过物理和化学的人，都容易被这两门学问的成功所激励，然后有意无意地认为，经济现象也可以像大自然一样，被社会科学——尤其是经济学——研究。当经济学掌握了社会运行规律后，社会也可以像汽车、轮船、药物那样发明出来，并受到精确的操控。

这种想法发展到极端，就是“拉普拉斯猜想”。拉普拉斯（P. S. Laplace）是法国天文学家和数学家。他断言：只要告诉他世界某个刹那所有原子的状态及其运动规律，他就可以推知世界的过去与未来。直到量子力学出现，没有人能在理论上质疑拉普拉斯的雄心。

他的雄心也体现在经济学思想上。半个多世纪以来，经济学的教育一直被萨缪尔森的教科书统治。现在人们批评“黑板经济学”，就是指萨缪尔森经济学忽略了真实世界的细节，用机械论的思维来理解纷纭复杂的经济过程。萨缪尔森的世界观，干净漂亮，整洁明快，但因为毫无细节，所以没有用处。

直至读到哈耶克的《知识在社会中的运用》，我的观点才

完全改变。这篇文章不仅是哈耶克个人最重要的论文，也是经济科学的里程碑。哈耶克是说：要发展经济，改善生活，需要具体的知识，而不是泛泛的知识，而商人正是这些具体知识的运用者和传播者。从这个角度看，商人对社会福利的贡献，绝不亚于任何运用和传播泛泛知识的学者。

设想一下，假如你是个领队，带领二十个队员跟对手比赛下棋。你能对这二十个队员下什么样的“宏观指令”呢？什么指令都下不了！只要指令是一刀切的，是宏观的，就是没有用的，就是错误的。你不知道每一盘棋的具体格局。你不能下令“拱卒”、不能下令“跳马”、也不能下令“出车”，你使不上劲。即使你棋艺比他们都高，也只有下场队员自己才了解情况。

正是基于这个道理，哈耶克指出，靠不定期货艇的空程或半空程运货谋生的人，或从商品差价套利的人，都是以不为他人所知的对一瞬即逝的情况的专门了解，在社会中起重大作用的。但这种人一般受到蔑视。要是他们的日子过得比工程师或理论家好，他们就被看成是“坏人”，被认作是“奸商”。

显然，人们都犯了一个错误，即以为这些商人用来谋生的知识是昭然若揭、人尽皆知的。而这种偏见在很大程度上造成了人们重生产轻商业的态度。但事实上，他们赖以谋生的知识，绝不是唾手可得的。在不确定的状态下，他们追求这些知识，往往要付出沉重的商业代价。

要知道，任何经济问题，本质上都不外乎是“不确定”的问题，是“变化”的问题。要是世界日复一日地运转，当中没有任何变化，那么一切都可以达到均衡，不会有什么浪费，也就不存在什么经济问题，更不会有经济学存在的必要。换言之，正是为了应变，商人才应运而生。

掌握经济学原理的朋友明白，经济学里没有“盈利”和“亏损”的概念！这是说，在一个所有知识都可知的前提下，

或者从一个回顾的角度看，一切都在计算之内。一切后来的收益，都有其精确对应的成本。这样，“盈利”和“亏损”根本就没有立足之地。

首次发掘邓丽君的歌唱天赋并让她登台演唱的商人，确实获得了“盈利”，但那纯属意外。扣除所有成本后的剩余收益，属于意外收入，而只有意外收入才是“盈利”。问题是，邓丽君一旦走红，这“盈利”就不再“意外”了——因为下次再请邓丽君演唱的成本将大增，收益率于是回落到一般利率的水平。要盈利源源不绝，就得靠商人寻寻觅觅。

人们现在谈论商业精神，提升商人的社会地位，往往喜欢引用韦伯的观点，把商业精神和新教伦理相提并论。我不明白为什么非得这样。难道没有新教伦理就没有商人、就没有商业精神了吗？从运用经济知识的角度看，人类社会中的商业精神，就象车轮和火一样普遍，也象车轮和火一样不可或缺。

企业家精神的量度

2004 年 11 月 28 日

最近参与一项关于企业家精神的研究，目标是较为系统地考察对企业家精神的量度，为政府和国际组织在援助贫困地区和发展中国家时作参考之用。英语世界里有关企业家精神的论文和专著，我知道的大约有 1000 多份。当中免不了有繁复的数据和方程式，但有趣的发现也不少。

企业家精神是无影无形的东西，要量度并加以激励，并不容易。我原先直觉认为，那根本不可能做到。但不看不知道，一看吓一跳。大半个世纪以来，学者和各国的研究机构，在这个问题上可谓八仙过海，建立过各种各样的模型，有些简陋，有些精致。不管怎样，大都有启发性。

一般而言，要量度无形的事物，就需要寻找一个可观察的委托量。在关于企业家精神的文献中，最常见的委托量，包括有创办小企业所需时间、自雇人士数量、小企业数量、初生企业数量、初生企业中的就业人数、专利申请数、创新营销渠道、风险承担意识、银行贷款坏账率等。

先从轻松的谈起。美国广播公司著名节目主持人司托索 (John Stossel) 带着摄影队，亲自在美国、印度和香港开办企业。在香港，只要填写一张表格，排一次队，就完成了申请注册手续。司托索当天就在商场租到一个摊位，开张摆卖电视台的徽标了。这办事效率，恐怕创世界纪录。

在美国，开同样一个摊位，司托索申请了一个星期；而在

印度，一个月还没有办下来。而在采访中发现，在印度申办一家公司，一年半载办不下来的也是常事。一位拉丁美洲问题专家德·索托（H. de Soto）则在其名著《另一条道路》（*The Other Path*）中则记述，在秘鲁申办一家小工场要走完的程序清单，打印出来就30米长。

企业家精神无所不在，但有些只要一天，就可以用到正事上去，有些要一个礼拜，有些要一个月，有些遥遥无期。这重要的差别，至少部分解释了一个地区、一个国家经济滞后的根源。官僚机制对经济发展的阻碍，是世界各国共同面临的通病。

由考夫曼基金（Kauffman Foundations）提交的《全球企业家观察》报告，则以“创业活动”和“新兴企业”为指标。“新兴企业”是指开办不足42个月的企业，而“创业活动”则以在“新兴企业”内工作的就业人数来衡量。这两个榜的排名相近，高居榜首的包括：巴西、美国、澳洲、加拿大、阿根廷、韩国和挪威等国。

另外一个容易取得的数据，是每年申请专利的数量，以及各企业用于科研资金投入。哈佛大学的戈里奇（Zvi Griliches）在1990年发表的一篇《作为经济指标的专利统计》中表明，中小企业用于科研的资金投入，比大企业能产生更多的专利申请数量。

整体而言，专利申请的数量在下降，而专利的“质量”却在上升。也就是说，发明创造已经逐渐由单干户或小企业往大企业过渡，每项专利所需的科研资金越来越大，而从专利的续期和引用比例来看，整体的专利的质量在逐步提高。

那么，什么因素能促进人们从事自雇行业和开办企业呢。霍茨依金（D. Holtz - Eakin）等人的研究成果表明，资金最重要；年轻人自己的资金，比不上父母的资金重要，而父母的创业经验更重要。也就是说，大规模的统计表明，如果有创业经

验的父母，能向儿女提供资金，那么儿女创业的几率是最显著的。这项研究的政策含义是：高额的遗产税会抑制创业。

另外一项研究则表明，进入自雇行业或自我创业的人，往往都是在支薪工作岗位中表现不如人意、收入偏低的人。这些人同时往往具有较强的内在控制力，做事以内心准则为指导，不容易受外界的影响。这种人一旦开始创业，就能从自身的事业中享受到格外的乐趣和满足，这种满足据统计平均能抵得上20%的货币收入。其中的含义是：企业家自己往往是乐在其中。

我自己的观点，是拒绝断言自雇和创业必定是好事。不少城市的出租车牌都是公开拍卖的，而车主往往另外请司机驾驶。要鼓励这些车主自己开车，从而变成自雇人士并不困难——实行最低工资制就可以了。但这是馊主意，因为车主本来在别的行业能创造更大的价值。刻意地鼓励自雇和自我创业，未必是可取的。

环保思想家和经济学实干家

2000 年 3 月 28 日

市场经济和自由贸易，一直是环保主义者攻击的主要对象。但是，经济学对环境保护问题的看法，并不完全符合环保主义者的口味。

区分“使用”、“未经补偿的使用”与“滥用”

你天天都在使用家具、车辆、房屋、服装，你不断地磨损和消耗这些资源，但你不会视之为“滥用”或者“污染”。那么究竟怎样才算“污染”或者“滥用”呢？

经济学的定义：污染和滥用，是指在使用资源的过程中，对资源所造成的价值损耗，大于使用资源所带来的价值。

第一种情况：你把鞋穿破了，但只要穿鞋带来的价值，大于鞋的成本，那就是使用，而不是滥用。

第二种情况：如果你点燃钞票来照明，这样做成本大于价值，那就是滥用——或换一种虽古怪但正确的说法：你“污染”了钞票。

第三种情况：如果我的工厂在生产过程中弄脏了邻居的空气，但我的产品的价值比他们总的损失还要大，那就不是污染，也不是滥用，而只是未经补偿的使用。我没有赔偿他们的损失罢了。要是我作了赔偿，他们就应该会认可。其结果，就跟我从他们那里购买了一件衣服一样。我所付的价钱，高于他们对这件衣服的“个人估值”，同时低于我对它的个人估值。所以，

如果我能够对工厂附近的邻居给予足够的补偿，那就不是污染，而只是购买和消费。

你或许会说，空气是不能更换的，但衣服可以重新再造。那你就错了，人的劳动也不可以再造啊。我雇佣你为我工作，你也不能再更换你自己了，你对你自己的损耗，也是永久性的。

你或许接着说，人们所看重的只是资源现在的价值，而不会兼顾它未来的价值。那你也错了。一棵果树的价格，包含了它全部的预期收获，而这跟果树主人的寿命无关。或许果树的主人快去世了，但这棵树不会因此贬值。他出售这棵果树时，卖得的价钱必定包含了这棵果树未来全部的预期收获。如果果树的主人决定把果树砍下来做张书桌，他就必定想好了：一张书桌的全部预期未来收入，大于果树的全部预期未来收入。

不是市场失灵，而是市场缺席

财产权利，往往是很难界定的。如果有人要在你的阳台对面盖一幢高楼，从此永远遮挡你原有的视线，那算不算侵害了你的财产的物理属性呢？可以说算，也可以说不算，这视乎怎么界定“物理属性”，要看照射到你阳台上的光线，算不算你的一部分财产。

要明晰一项资源的私有产权，也就是把它的使用权、转让权、收益权落实到具体的人身上，并非一蹴而就的事情，有时甚至由于成本太高，不得不作罢。如果确立一项资源的私有产权所需的成本，超过了它们本身的价值，那么这项资源就容易遭到滥用和糟蹋。

公园树上的苹果，还没有熟透就被人摘掉；公共海滩上，到处是弃置的废纸和罐头；大海更是倾倒垃圾的场所；厂商排放污染物，弄脏了别人也要呼吸的空气。污染、交通堵塞、过度捕鱼、滥用公有土地等等现象，其原因之一，就是缺乏私有

产权。

人们经常说这是“市场失灵”，但这个说法似是而非。事实上，不是市场失灵，而是市场缺席；不是私有产权失灵，而是没有私有产权。也就是说，界定产权的成本太高，没有办法对这些资源实施私有产权，无法买卖私有产权。一旦有办法降低界定产权的成本，对私有产权进行买卖，污染和滥用的现象就会停止。

公共商品容易遭到滥用

对于灯塔、街道、公园、电台、电视、音乐会、电脑软件等商品来说，一个人的使用不会明显地破坏别人所得的享受，或者说，几乎无需追加成本，新增的消费者就可以得到服务。如果对这类商品的消费者收费存在困难的话，这些商品就很容易被未经补偿地使用，因此也容易进一步遭到滥用。

这种商品所产生的问题在于，除非杜绝不付费的消费者，否则几乎谁也不愿意率先付费。广告是一项意外而重要的发明，否则电台、电视、音乐会和体育比赛，远远不会像今天那么蓬勃。

价高者决定用途

餐厅里的空气，归谁所有？是吸烟的顾客，还是不吸烟的顾客，还是餐厅老板，还是公共所有？

这些情形中，最难办的只有一种，就是公共所有。公共所有等于谁也不所有。到底餐厅允许吸烟还是不允许吸烟的问题，如果不能通过空气产权的交易来解决，就不得不借助其他的途径、花费其他形式的成本来解决。开会表决、游说官员、强占位置、干脆转到次选的餐厅，等等。这样，最终的决定——允许吸烟还是禁止吸烟，就往往是武断的决定，因为没有经过价

值比较。也就是说，最终很可能没有把餐厅的空气，用在价值最高的用途上——这恰是本来正要阻止的“污染”和“滥用”。

但是，一旦餐厅里的空气被界定给明确的物主——不管这个物主是吸烟的顾客、不吸烟的顾客、餐厅老板，还是别的什么人——那么餐厅的空气就能用在价值最高的用途上。只要有明确的物主，具体是谁没有关系。如果吸烟的权利可以买卖，那么对吸烟问题最执著的人，也就是愿意为吸烟问题出最高价钱的人，就会把吸烟的权利买下来（或者保留下来）；而把吸烟权利转让出去的人，则会得到称心的补偿。

事实上，美国一些地区已经实行购买“污染权”的措施，比如企业必须付费，才能释放硫化物。结果相当有效。何以见得？含硫量高的煤矿，生意大受打击，煤矿主怨声载道，拐弯抹角反对这项措施。

人人都是环保思想家和经济学实干家

这样的说明应该揭穿关于经济学与环境之间对抗的神话了。实际上，并不能非黑即白地把人区分为环保主义者或经济学家。人人都喜欢清洁、健康、美好的环境，所以人人都是环保主义者——思想上的。

然而，美景是有价的。我们任何时候都面临选择，而选择就是成本。你选择 A，其成本就是没有被选择的 B。你没有到山里避暑静养，就是因为你认为那笔旅费和时间，用在别处更有价值，即认为美景的成本太高。你的行为，胜于你的雄辩。人人都是经济学家——行动上的。

经济学逼你做的，是承认“此长必然彼消”的现实。成本是在所难免的。想绕过稀缺性，是无论如何也行不通的。

长期争论的焦点是，应该以谁对收益和成本的评价为主？爬山俱乐部的成员，根据他们的偏好，顺理成章地希望保护更

多的自然资源，以备他们的志趣之需。至于其他人，他们对“自然和原始”的兴趣相对其他事物要低，就愿意家居更舒适，或者上山更便利（公路和缆车，而不是步行小径）。

可惜经济学并不能回答这个问题。经济分析既不偏重、也不反对改善环境，更不断定各种偏好的相对比重应该怎样。相反，经济分析指出，稀缺性是不可回避的。空气和水越清洁，其他称心的事物就越少。只有在童话里，才能想要什么就是什么。

从经济学原理看“投机倒把”

1998年8月31日

在很多人眼里，“炒家”就是投机倒把分子。他们自己并不从事具体的生产劳动，只是看准不同的时机，靠买入和卖出货物，赚取其中的差价；这些人囤积居奇、不劳而获、操纵价格、扰乱秩序，因而十分可恶。

然而，经济学却所见不同。

过去我们习惯认为，只有生产物质财富，才是对社会的贡献，才是对生产力的促进。千百年来，这个根深蒂固的观念，忽视了“炒家”们对经济发展所作出的贡献，加深了人们对“炒家”的憎恶。每当危机来临，炒家就成了替罪羔羊。

现代经济学指出，我们无法通过观察人们在市场中的行为来正确区分到底谁是投机倒把的“炒家”，谁又是诚实忠厚的“投资者”。投资者和炒家的行为并没有本质的区别。同时，“投机倒把”的行为，在经济生活中起着采集、甄别和传递信息的作用，并不是不劳而获、可有可无的环节。

是的，劳动生产很重要，但是由于生产资料非常有限，一吨煤一旦用来炼钢，就无法再用来取暖，所以必须预先知道“生产什么”和“生产多少”。在这个问题上判断错误，就会造成劳动力和生产资料的浪费。因此，关于“生产什么”以及“生产多少”的信息，与劳动力和生产资料同样重要。

我们怎样才能得到正确的信息呢？夸夸其谈、自诩见解独到的人到处都是，到底谁是正确的呢？必须设计一个最省事的

机制，以便将判断力较准确的人挑选出来。这个机制就是人类不断发明和完善的各种资产转让市场。这些市场赏罚分明，谁使用了准确的信息就受奖，谁使用了错误的信息就受罚。一夜暴富是有的，但血本无归也屡见不鲜。

“投机者”或者“炒家”的工作是采集、甄别和传递信息，市场对他们的决策作无情的判决。假如一个炒家在饥荒前囤积了很多粮食，或者在熊市前抛掉了很多股票而大赚其钱，我们完全没理由批评他。那是他应得的报酬。饥荒不是他造成的，他只是预见了饥荒；熊市也不是他造成的，他只是预见了熊市。他只是一个诚实的信使。没错，是他送来了坏消息，但不要枪毙他，枪毙他也并不能够把坏消息变成好消息。

半个世纪以前，国民党政府在中国造成了恶性通货膨胀。金圆券急速贬值，纸币已经不可信赖，货物变成了坚挺的通货，人人都尽量囤积居奇。这其实是正常的市场反应。但国民党政府不仅不能认清真正的症结，从金融体系入手解决问题，反而严厉地责罚和惩处囤积居奇的人，阻止人们对未来作理性的反应。这是一个活生生的“枪毙信使”的例子。半个世纪过去了，我们的经济学知识又有多少提高呢？

今天，还有很多人憎恶炒作，对引发东南亚金融风暴的国际基金深恶痛绝，称之为“国际恐怖分子”，这也是“枪毙信使”的表现。我们必须承认，金融风暴的根源是东南亚经济内在的畸形结构。某些国际基金只是识破了这些弱点，靠正确的信息和判断赚了钱，为他们的股东创造了利润。他们的做法是自然而且合理的。将金融风暴的责任归咎于索罗斯，甚至将索罗斯抓起来，并无助于这些国家和地区认清并纠正其经济制度的内在缺陷。

企业经理的作用

2004 年 9 月 26 日

我最早接触经济学，是听到有人说“人类最伟大的发明是火、车轮和中央银行”的那一刹。当时心头一震，意识到经济学规律的力量和普遍性，可能并不亚于物理学规律。而后来学到的经济学知识，果然永久地改变了我观察世界的角度。

提这段往事，是我因为多少参与了郎咸平教授引发的争议而有点感慨：有与没有接受过经济学训练的学者和朋友，对问题的理解在概率上有显著的分野。这印证了经济学教授科普兰（B. Caplan）最近的研究成果：经济学人的见解往往相似，而其他人则是各式各样的。

当然，那只是概率上的分野，尽管很显著，但仍然不能套用在具体人身上。具体一个学者，有很多在时间、地点和环境上的算计，不能一概而论。幸好，我们用不着在此讨论这个问题。我们关心的只是意见的本身，而不是提意见的人。

言归正传，我要分两期谈一个不容易说清的观点，就是为什么从公司的治理结构来看，国内试行的 MBO 模式产权改革，是一个比较公正的程序。我只是说“比较公正”，因为经济学上没有什么可参照的理论，可以用来评判怎样才是“绝对公正”。

最早是科斯，在读本科时写了一篇论文，试图解答他自己的一个疑惑：为什么人们不在市场上根据供需的变化买卖他们的资产和劳动力，而非要成立公司，在公司内部不作讨价还价

地工作？科斯的答案是：因为讨价还价的成本太高，而到公司里工作，可以降低交易成本。

科斯的这个见解，因帮他赢了一个诺贝尔奖而大行其道。但另一位经济学家阿尔钦，提出了完全不同的解释，我认为更深刻。阿尔钦认为，团队有一种神秘的作用，它所产生的效果，能比每个成员分别产生的效果加起来还大。

例如，一盆麻婆豆腐是一个团队，它的味道比先吃麻、后吃辣、再吃豆腐好。又例如，两个可以各搬五十斤石头的人，要是—起搬，就可以搬一百三十斤。阿尔钦认为，正是因为团队这种神秘的效果，人们才放弃讨价还价的市场交易，以公司的形式结队作业。阿尔钦对科斯的潜在批评是：即使市场的交易费用大减，公司也还是会生存和发展下去。

阿尔钦继续说，只要缺乏监督，人就会偷懒。自己搬自己的石头，没有人会偷懒，因为搬多少一目了然。但两个人一起搬，各出了多少力，谁都无法观察和衡量。互相推诿之下，本来可以搬一百三十斤的二人组合，结果就只能搬一百一十斤了（不会低于一百斤，否则就不如单干）。

为了加强监督，提高产量，这两个人乐意聘请一个经理来鞭策自己。这是透过现象看本质的洞见：到底是工人聘请经理、还是经理聘请工人，这问题并不重要；重要的是，只有对这两个人有利，经理的角色才可能年复一年地保留下去。

但既然经理的角色是用来监督工人的，那么经理本身由谁监督呢？妙计是由市场来监督。做法是：让工人先拿，经理后拿；工人先拿相对稳定的工资，而经理后拿企业结算剩下的利润。术语上，这叫经理的“剩余索取权”。

从另一个角度解释：容易衡量其工作业绩的工种，先拿相对稳定的工资；难以衡量和监督其工作业绩的工种，后拿市场竞争后剩下的利润。游戏的规则是：经理的工作业绩，不是由

企业内部的工人来认可，而是由市场上的顾客和买卖该公司股票的股东来认可。

经理人或企业家收入的升跌，与公司其他资产很不同。经营得好，企业可以起死回生；经营不好，企业可以血本无归。同样一批电脑，不管谁来购买，价格都不相上下，但若是落在盖茨手上，就可以生产出驰名世界的视窗系统；同样是企业的一员，企业倒闭后，秘书和清洁工在别处比较容易找到相近的工作，而失败的企业家就得面临更大的动荡。

这是企业最一般的理论。我们得从这个角度看，才能理解经理在企业中的特殊地位。可不是什么公平不公平问题，也不是谁是主人谁是佣人的问题，而是人难免要偷懒，加上人们既要结队又遇上监督和量度的困难，共同决定了企业需要设置一个“最后索取剩余”的经理位置的问题。为了保障每个队员的利益，经理的支薪方式，是不能像其他员工一样的。

企业市价的莫测

2004 年 10 月 17 日

本文与《企业经理的作用》是一气呵成的。前文的要点是，企业内部有阶层高低的划分，既有普通职员，也有高级经理，这个现象绝对不能从什么“以上压下”的角度来理解；恰恰相反，我们可以把高层经理，理解为普通职员出于自利而聘请的！

历史上有过两大经营模式：一是经营决策只由一小群人决定，而这一小群人的全部收入有特别的规定；二是经营决策一概由企业每个成员公平投票决定，而企业的收益也在每个成员中公平分配。前者一般称为“公司”，而后者则被看作“俱乐部”。

“公司模式”历久不衰。若不是普通员工也得益，单靠高层压榨低层，这种企业模式不可能生生不息。至于“俱乐部模式”，因为它在道德上有吸引力，也屡屡被渴望公平的热心人士追捧，在这里那里试行过。

很有名的是美国康奈尔大学的万尼克（J. Vanek）教授，他在 1970 年出版了《工人管理的市场经济通论》。万尼克教授认为，如果社会上所有企业都采取这种“工人管理”的俱乐部模式，那么这个社会就既能保留自由竞争的优点，也能极大地接近完全就业的理想状态。

万尼克教授的理论，一度风靡南斯拉夫等国家。当时的风头不再说了，三十多年后的今天，这种模式已经式微。而我印

象最深的，是经济学家弗里德曼当时批评，说这种管理模式的所有权模式不清晰，在马上画条纹变不成真斑马。

俱乐部模式的真正困难，恰恰就在于企业内有平等的决策权。一人大约有一票，这样人人都在企业内部激烈竞争，通过内耗来追求平均利润最大化，结果是等到平均利润最大化时，企业的价值达到了最小化，而企业内职工的收入降到社会平均水准。当整个社会的所有企业都采取这种俱乐部模式时，全社会的资源价值就一降再降，不堪设想。

企业到底采用“公司模式”，还是“俱乐部模式”，对公司的市场价值是举足轻重的。注意，这里是强调，企业的市场价值不仅由企业的有形资源构成，还很大程度上取决于企业无形的管理模式。也正因为这个缘故，企业的市值不可能仅仅按照实物或历史投入的价值来估算。

不仅如此，财务会计本身也不可能完全准确。多年前，我在香港旁听一个由经济学家、政府官员和新闻媒体共同举办的研讨会，主题是政府的财政预算报告。当与会的一位高官信誓旦旦地保证，那份预算报告没有做假账时，一位经济学家反驳说“没有账不是做出来的”。

这位经济学家不是故意抬杠。他是说，即使没有刻意歪曲，任何账目也仍然包含很大的酌情成分：有些开支需要逐年摊分；有些盈利得放到下个季度才体现；凡此种种，财务会计到最后都有艺术的层面。

这个灰色地带挥之不去。问题是，遇到想经营百年老店的老板，当然不会故意利用它来自欺欺人；但遇到别有用心的经理，就很难事前阻止、也很难事后证实他们曾经上下其手。要记住的历史教训是：对财务报告的真误，永远要根据公司治理背景来衡量和估算。

有了这些铺陈，我们可以对国内试行的 MBO 模式有更深

人的把握。所谓 MBO，就是经营班子买断公司的所有权。通常，银行看中了企业的经营班子后，以贷款的形式向这个经营班子下注，赌这个经营班子能把企业扭亏为盈。一旦成功，这个班子在归还银行贷款之余，逐步收购企业的股权，使得企业产权逐步明晰。

这个方案糅合了几个重要的考虑：一是突出了贷款人对经营模式的考察，体现了经营班子对企业未来价值举足轻重的地位；二是经营班子是在竞争而不是内耗中形成的，他们在竞争中取胜的同时也给社会带来了效益；三是充分调动和运用了银行和国企管理官员对企业和行业的具体知识，极大地避免了大规模和一刀切的产权改革所难免的失误。

必须承认，MBO 不是产权改革的唯一模式，也不是产权改革的无暇模式。但没有什么改革模式是唯一的，也没有什么模式是无暇的。改革必须进行下去，而在这场关于国企改革的广泛争论中，不透过这两期专栏所介绍的企业治理知识看，是无法理解 MBO 模式具有的现实优点的。

反对反垄断政策

微软行为的经济学依据

1998 年 8 月 5 日

最近，美国司法部、二十个州和哥伦比亚特区的检察官，联合向微软提出近百年来最大宗的反垄断诉讼。一个自由竞争中崛起的典范企业遭受政府的刁难和威胁，其结果将深远地影响今后政府与信息产业间的主从关系。对经济学人来说，力陈微软行为的经济学依据，是责无旁贷的，义之所在。

要将话题分门别类，才能层次井然地开展讨论。人们通常在三个不同的层面上讨论微软的行为，即技术革新层面、法律实践层面和经济学层面。在技术革新层面，人们讨论诸如“操作系统与 IE 的捆绑是否更受欢迎”等问题；在法律实践层面，人们讨论诸如“‘捆绑（tie-in）’和‘整合（integrate）’两字应如何解读”以及“微软有没有触犯反垄断法”等问题；在经济学层面，人们讨论诸如“什么是垄断”以及“什么是竞争”等问题。本文将在经济学层面上分析“竞争”、“垄断”和“捆绑”等现象，论证微软的行为完全正当，指出有害的垄断来自政府，并主张政府应该充当信息产业的守夜人。

任何企业都是某种程度的垄断

我们知道，“完全竞争”的状态必须符合三个条件：一、每个厂商的产品均无任何差异、可以完全替代；二、厂商无须任何成本就可自由地进入或退出某一行业；三、市场信息完全畅通，每个人都是完全知情者。要满足这三点，才算“完全竞

争”。很多人视“完全竞争”为“理想状态”。必须指出，这个理想状态的特点，就是它从来没有实现过。

由于总是存在产品的差异、地域的差异和信息的差异，任何一个厂商总是处于某种垄断地位，正是这样他们才有利可图。不过，这种地位总是不稳固的。新的思想、新的变革、新的需求和新的供应，势必改变这种垄断地位。人们在不断竞逐新的垄断地位的过程中，不知不觉推动了经济发展。哈耶克在《竞争的含义》（*The Meaning of Competition*，见 *Individualism and Economic Order*，1948）中进一步指出：“相比之下，在一个静态的环境中，也就是完全竞争的情形下，没有一个市场的参与者能够做成一笔尚未做成的交易，在那里根本就没有竞争可言。”真实的市场充满了不断发现和冒险的动态过程。假如市场达到了完全的均衡，就会跟计划经济一样，再没有创新的必要，再没有冒险的必要，也再没有远见卓识的必要了。

正因为这样，一个企业凭借其自然垄断地位去谋取利益是正当的。如果不顾一切地偏袒消费者一方的利益，就必定损害企业不断创新和发展的动力。其结果，不是出现了更价廉物美的产品，而是事与愿违，根本没有新产品出现。扼杀了厂商的自私自利的动力，再谈什么消费者利益，都只是画饼充饥罢了。

另外还应该注意到，在评估一个企业的垄断程度时，对企业所属市场的划定范围不同，评估的结果就不同。例如，在评估微软在市场中的垄断程度时，假如“市场”是指“信息工业”，则微软仅占1%的份额；将“市场”的范围收窄为“软件工业”，则微软仅占4%的份额，还比不上IBM；仅当特指“个人电脑操作系统的市场”时，微软的份额才上升到80%以上。可见，评估一个企业垄断程度的做法是相当随意的。

捆绑是降低交易费用的必然选择

世界上不仅没有“非垄断”的企业，也没有“非捆绑”的商品。即使是一根针，它的长度、硬度和粗细，都不可以由顾客任意选择。厂商出售捆绑的商品，根本原因是降低交易费用。张五常教授在《企业的合约本质》（The Contractual Nature of the Firm, 1983）中说：“如果顾客要支付商品的每一个附件和组成部分而不是支付一个单一的最终产品，那么费用常常是高得吓人。……就照相机里面的一个弹簧的价格达成协议，其费用可能比整个产品还高。虽然在对整个产品估价时消费者有最后的发言权，但不可能期望他去识别产品每一组成部件的价值。”（选自《企业制度与市场组织——交易费用经济学文选》，上海三联书店，上海人民出版社。）

捆绑商品，体现了厂商的创意、经验和风险。一个色盲的顾客，可能需要一台 35 寸带丽音的黑白电视，他并不愿意支付彩色显像管的价钱，但厂商为什么不提供这个选择呢？那是因为对这种“捆绑”的需求太少，以致成本太高。市场上有附带高级音响的奔驰轿车，却没有带防弹玻璃的拖拉机，为什么？因为这种“捆绑”很不合理，在市场上几乎肯定失败。企业必须承担捆绑商品的经营风险。但美国司法部却要求微软在 Windows 98 中捆绑网景公司的 Navigator。比尔·盖茨反击道：“我们不应被迫销售竞争对手的产品。我们无法保证那些产品的质量。试问为什么占据市场最高份额的 Navigator 有权享受这么特殊的待遇？……这一切都归结到我们与司法部的根本分歧：我们要捍卫企业自行设计产品的权利。”

用户欢迎捆绑

操作系统的发展史，既是一部创新史，也是一部捆绑史。

Windows 95 本身就是操作系统 DOS 及其图形界面 Windows 3. x 的结合。大量一度独立出售的产品后来成了 Windows 95 的标准部件，像调制解调器驱动程序（Hayes 产品，1988 年 155 美元）、内存管理程序（Quarterdeck 产品，1991 年 79 美元）、CD-ROM 驱动程序（Corel SCSI 接口，1993 年 99 美元），还有磁盘压缩程序、传真程序、多媒体播放程序等等。

“操作系统”没有一成不变的定义。只有让亦步亦趋的史学家修补“操作系统”的定义，没有理由让创意无限的软件设计师裹足不前。网景也坦然承认浏览器之争实质是操作系统之争，并不断将大量新功能捆绑到 Navigator 的升级版本中去。IBM、Netscape、Novell、Oracle 和 Sun Microsystems 等公司，正联合设计新一代的操作系统。在信息产业里，你无法凭借一次思想的闪光就屹立不倒。面对挑战，微软理所当然要不断增加操作系统的功能。拿古老的“操作系统”的定义来约束微软的新产品，就跟拿孩提时的“人”作定义来约束“人”的成长一样荒谬。

垄断产品无需捆绑其他产品就可以获取更高利润

还有人认为捆绑有助于厂商掠夺垄断利润。其实，厂商根本不需要捆绑任何商品，依照顾客对产品的需求程度，直接提价就可以获得更高的利润。假如微软将 Windows 95 的价钱从 89 美元提高到 129 美元而不捆绑任何浏览器，只要没有超过顾客容忍的极限，微软就照样可以掠夺垄断利润。假如微软这样做，司法部反而没有任何理由控告微软。倒是微软多提供了一个讨好的浏览器，就触犯了法律。司法部要求微软同时提供两个版本的 Windows 95，一个带浏览器，一个不带，但价钱可以相同。显然没有多少人选择不带浏览器的版本。所以司法部分明就是强迫微软提供落后产品，好给其他竞争对手留活路，以

便营造“公平竞争”的局面。照这个道理，聪明的学生去考试时就应该绑一个思维干扰器了。

被捆绑的商品未必能获得成功

另一方面，新产品即使被捆绑到畅销商品上，也未必能打开销路。一度在 Windows 95 中捆绑销售的 MSN 服务，目前用户不足 300 万，累计亏损达 2 亿美元。而对手美国在线（AOL）则拥有 900 万用户，它兼并 CompuServe 后用户就再增 300 万。这正好说明，微软虽然在操作系统市场上占据优势，却未见得能将这个优势“嫁接”到其他产品上。又例如 Windows95 附带了一个特别难用的传真程序，结果大多数用户就另行安装其他传真软件。可以想见，只要网景的 Navigator 确实优异，网景就既可以充当微软的部件供应商，将 Navigator 卖给微软，也可以不跟微软合作而继续独立销售它的浏览器。不过，假如 Navigator 比不上 IE，那么微软捆绑 IE 而不捆绑 Navigator 就是合理的了。

真正顽固的垄断来自政府

经济分析告诉我们，不需要担心商品的捆绑，因为它有助于降低成本、提高性能；不需要担心捆绑会帮助厂商掠夺垄断产品的利润，因为厂商无需捆绑，只要提价就可以达到目的；也不需要担心被捆绑的商品会排挤其他厂商的优良产品，因为只要物有所值，明智的顾客就会另行掏钱购买；我们更不需要担心自然垄断，因为注定“皇位轮流坐”的自然垄断正好激励着厂商不断进取、创新、冒险和奉献。

经济分析还告诉我们，我们应该担心的是政府在行业入口设置重重障碍所造成的垄断。那些倚靠专营权、配额和关税保护等暴力手段建立起来的垄断，与像微软公司这样靠消费者自

愿的钞票投票建立起来的垄断，两者根本南辕北辙、不可相提并论。越来越多的人觉悟到，政府不是垄断的克星，而恰恰正是垄断的根源。显然，政府应该拆除那些障碍，还市场更大的自由。

盗版岂能有理

2002 年 1 月 7 日

按：中国政府在 2002 年元旦正式施行新的《计算机软件保护条例》，加强了对知识产权的保护和对盗版行为的惩罚，使成千上万使用盗版软件的个人、企业、教育机构和政府部门，一夜之间变成了软件著作权的侵权者。在该条例颁布前夕，国内十多位记者、评论员、学者和企业家发表联名公开信，提出多种迂回曲折的反对理由，其目的就是为制造和使用盗版的行为辩护。

为盗版辩护，背后只有一个真实理由，那就是用惯了盗版，一下子舍不得花钱买正版。

这种处境可以理解，甚至值得同情——毕竟谁也不愿意额外增加开支（这表示为需求曲线必定向右下倾斜）。但是，随着中国加入世界贸易组织，保护知识产权的法规必须跟国际条约接轨，我们就只能改邪归正——至少说理该如此。

然而，市面上流传一些似是而非的理论，为盗版行为鸣锣开道。我认为每一个正直的知识分子，都应该本着基本的是非观念，运用基本的常识推理，及时予以剖析和抨击。

知识产权不是共有知识

第一，“盗版有理者”认为，软件产品包含了大量人类共享的知识，所以软件本身就应该拿来共享。这种所谓的“知识

均衡论”，是他们为盗版辩护的主要理由。

这个理由站不住脚。街上的奔驰轿车，其发动机原理是共享的，但谁也不能就此要求共享别人的轿车。当然，你利用人类共享的知识，自行制造一款汽车，就另当别论。书店里卖的书，是由汉字、阿拉伯数字和西文字母组成的，我们不能说语言文字是共享的，所以书店里的书就应该拿来共享。

同理，软件的确包含了许多共享的数学原理、操作系统原理和算法，但既然软件产品受到了知识产权的保护，我们就无权擅自共享别人研制的软件。我们当然可以利用共享的数学原理和编程原理，自行开发软件，但那跟擅自使用别人辛勤研制的产品，完全是两码事。

确切地说，知识产权所要保护的，恰恰就是人们在共享知识上“追加的思想结晶”。而且，这种对“追加的思想结晶”的保护，也还是有时限的。如果一件产品，只要包含了共享的知识，就得拿出来给大家共享，那么试问世界上还有什么东西能免遭共享？

从另一个角度看，盗版软件之所以泛滥成灾，根本原因是现在的复制技术高超，制作盗版的成本很低。正是软件的这一天性，导致了软件容易被盗，导致了知识产权保护法的出台，也导致了各种“盗版有理”的奇谈怪论。

试想一下，要是微软将 Windows 做成硬卡，那么偷窃“Windows 卡”的行为，是否还是合理的呢？在当代文明社会，到超市里偷一支唇膏都算偷，恐怕很难说偷“Windows 卡”或“奔腾芯片”就不算偷吧。难道只要厂商以软件形式发售其思想产品，偷窃就变得有理了吗？

微软和 Adobe 等软件厂商，本来的确可以采用“硬卡”的方式发布产品，但这样做会对用户造成“代码升级”和“功能扩展”等方面的诸多不便。他们当初决定选用软件的方式，对

全球软件业的蓬勃发展起了决定性的促进作用。这样做会招致盗版的麻烦，恐怕是意料之中；但打击盗版的行动，竟然会在中国激起“盗版有理”的呼声，应该是他们始料不及的。

个人用盗版也是侵权

第二，“盗版有理者”认为，中国政府最近颁布的《计算机软件保护条例》修订稿草案，不再区分软件的“私人用途”和“商业用途”，对所有侵权行为一概严厉处罚的做法，超越了“国际标准”。

这种观点耸人听闻，与事实不符。每个曾经安装过软件的用户都知道，在安装前必须接受一系列“软件使用条款”。这些条款均明确声明，厂商保留对任何侵权行为提出诉讼（民事或刑事）的权利。没有哪种语言版本的软件，曾经声明过对私人侵权行为是免被起诉的。可见在国外，私人侵权也是不容许的。我国法律禁止个人做出侵权行为，并没有超越什么“国际标准”。

对一件软件产品，你不妨说出于公共利益，拒绝授予知识产权。你不妨拒绝保护微软或 Adobe 的软件，理由是它们实在太好用了。理论上你可以这么做，代价只不过是整个软件产业随之崩溃而已。但是，一旦授予知识产权，你就应该全面保护它，使它既不受商业用户的侵害，也不受私人用户的侵害，因为这两种侵害本质上没有区别。

反盗版并非强行推销

第三，“盗版有理者”声称“反对以反盗版为名强行推销‘暴利正版’”。这是低级的污蔑。

微软从不强迫别人使用 Windows，Adobe 也从不威逼别人使用 Photoshop，他们只是坚决阻止别人盗用罢了。大家都打开

门做生意，谁也无法强迫谁。是的，你喜欢我的软件，用盗版也非要我的不可。但我希望你付钱才用；你嫌贵，欢迎买别的，货架上有的是价格便宜的替代品；你盗用，不行。如此而已。怎么“反对盗版”竟然变成了“强行推销”？强盗逻辑发展至此，可谓登峰造极。

再说“暴利”。只要软件做得好，顾客愿意付钱，开发商就可以发财，这是经营的成功，本来天经地义。永远都要记住，任何自愿交易都使双方同时受益！微软和 Adobe 赚的钱越多，表明它们给用户带来的好处越大。在自由市场上，只要有人为软件公司赚取的“暴利”忿忿不平，我们就不妨立即为广大用户赢得的“好处”高声欢呼。

随着知识产权法的落实，随着防盗版技术的改进，中国的计算机用户将逐渐改用正版软件。这在心理上和金钱上，都要作出痛苦的调整；不少在竞争中落败的软件厂商，恐怕还要遭受破产的打击。但我们不要忘记，只有改用正版，才是正路，才符合民族产业的长远利益。正直的知识分子，即使遇到困难，也尽量不要接受歪理。

谁创造了暴利

2002 年 1 月 14 日

微软公司在美国是公认的英雄，历年都被权威媒体评为“最受尊重的企业”，因为股民拿到丰厚回报，员工找到用武之地，用户享受价廉物美服务（使用 Windows，每天成本约一口“星巴克”咖啡）。尤其令人佩服的是，微软公司从来没有占用矿山、森林、牧场或油田，一切价值都是由“无中生有”的智慧创造的。

但在中国，人们对待微软的态度很复杂。从行为的层面看，没有人不在使用微软的产品，不论正版还是盗版；但从舆论的层面看，倒是大喊“反微软霸权”、“盗版有理”和“反微软暴利”的人占了上风。这些人甚至被视作“民族英雄”，招摇过市。

这个现象，原因有三：一是微软的竞争对手，在自由市场上斗不过微软，于是另辟战场，想通过舆论造势，争取行政和法律支持，在自由市场以外战胜微软；二是盗版用户数量庞大，大家本来于心有愧，一听到有人把微软说成恶魔，就正中下怀；三是经济知识缺乏，绝大多数人对“垄断”和“暴利”抱有严重的误解，在这些误解的支配下，微软就成了首当其冲的靶子。

关于微软产品的定价和它赚取的利润，这里解释两个观点：一，暴利是由微软公司创造，并由软件用户、微软的股东和员工三方共同瓜分的；二，微软即使出于自私自利的目的，也应该实行价格歧视策略，对部分用户大幅降价，从而达到软件厂

商和用户的双赢。

世界上本来没有“Windows”这种软件，它首先是微软公司编制出来的，接着用户才对它产生了“个人估值”，也就是说，用户愿意付钱购买 Windows。微软当然也愿意卖。在软件不可能盗版的情况下（如把软件做成硬卡），微软本来愿意以“很低”的价格卖出，而用户本来愿意以“很高”的价格买入，而“最低价”与“最高价”的差距，就是微软创造的“全部利益”。

这一“全部利益”，经济学上叫“消费者剩余”。这个名字起得不好，因为它让人以为这部分利益应该归消费者所有。其实经济学上并没有什么原理，指出它“应该”归谁所有。实际上，“消费者剩余”首先由厂商创造，然后往往由生产者、经销商和消费者共同瓜分。

认清这一点，我们就再不要说“微软从用户身上攫取了暴利”了。不符合事实。应该坚持说：微软赚取的“暴利”是它自己创造的，而且那只是它创造的“全部利益”的一部分，其他部分则被用户分占了。整块大饼都是微软自己造的，它不仅养肥了微软，还养肥了用户。最妙不过的是，认为微软赚了暴利的人，在中国解除外汇管制后，大可以多买一点微软公司的股票。

从经济分析的角度看，微软是一个面对众多用户的觅价者（price - searcher）。不同的用户，对同一套 Windows 的“个人估值”不一样：富翁可能最高愿意付 1000 美元，部门经理最高愿意付 500 美元，穷学生最高愿意付 20 美元。不同的需求者愿意付出的最高价不一样，这是觅价者的普遍处境。

觅价者如何定价？应该设法实行“价格歧视”，对不同的用户收取不同的费用：对穷学生的定价不超过 20 美元，对部门经理不超过 500 美元，对富翁不超过 1000 美元。只有实行“价

格歧视”，才能把潜在的交易进行到底，不仅让三种人都用上软件，而且让销售收入达到最大。

要实行“价格歧视”，其困难在于不容易区分用户。必须做得巧妙，做得不动声色，否则个个用户都会佯装自己属于最穷阶层，从而破坏“价格歧视”的预谋。市场上很多营销策略，看上去稀奇古怪，实际上都是为了暗中区分用户而设计的。

对软件用户实行“价格歧视”，第一种办法是“对不同版本暗中打折”。软件商可以发行多种版本，包括企业版、家庭版、专业版、豪华版、经济版和升级版等等。这些版本的功能差异比较小，而价格的差异比较大。不是那些附加功能特别值钱，而是要利用这些附加功能，把顾客的“支付底线”暴露出来，然后对实在不愿意出高价的用户让利。

第二种是“对批发打折”。政府部门、企业、学校或银行，如果大批量购买软件，就可以得到优惠。如果没有优惠，它们本来不会购买那么多。那些在优惠下多买的软件，就是“价格歧视”所促进的交易。实际上，微软也通过发放“许可证”的形式，作“多买多送”的营销。

第三种是“对硬件捆绑打折”。用户如果购买“品牌电脑”，就会一同购买了正版软件。这样购买的正版软件是便宜很多的。微软和其他软件厂商一样，都鼓励这种“软硬捆绑”的销售策略，因为这种做法有效降低了监督盗版的成本。

认清这一点，我们就再不要说“微软产品的高价损害了用户”了。应该说：厂商不会漫天要价，不是因为它们仁慈，而是因为它们自己会遭殃。包括微软在内的软件厂商，应该逐步摸索出巧妙的价格歧视策略，尽量让有钱人和穷人都能用上软件——不是为了尽量仁慈，而是为了尽量多赚。

造作的“自由”竞争

2001 年 5 月 28 日

多年以前，加拿大只有一家垄断经营的电信公司，叫做 Bell Canada。后来政府决定放开电信业务的经营，于是让其他公司自由进入。为了营造和扶持“自由竞争”的局面，政府不仅对新来的公司不加任何限制，还反过来规定 Bell Canada 不得随意降价。理由是，Bell Canada 已经拥有庞大的网络，如果它以“低价”应战，新来的公司就会“被扼杀在摇篮之中”。

成本就是最大代价

这个理由，大多数人都信以为真，但它是错的。错的根源，在于对“成本”的理解。什么是成本？成本就是最大的代价。10 块钱，如果你用来买个雪糕，就不能另买杯咖啡。假设对你来说，咖啡是仅次于雪糕的选择，那么你吃雪糕的成本，就是那杯咖啡。换句话说，成本就是你所放弃的最好的东西。这里，你既然选择了雪糕，便放弃了其他商品中的最佳选择——咖啡。

反之，如果你做一件事情，并不需要放弃什么，或不至于失去什么，那你做这件事情就没有成本。有些豪华酒店，落成后生意寥落，整个投资项目是亏损的，但仍然日复一日地经营下去，这是为什么？

因为这所豪华酒店一旦落成，就无法转作他用，既不能用来做厂房，也不能用来做溜冰场。既然不能转作他用，就是没有别的机会；既然没有别的机会，就是没有成本——整座酒店

不是经营的成本！这样一来，只要业务收入足以偿付所有“灯油火蜡”和“人工”的开支，就值得经营下去。

成本因时而变

当然，最初如果预见到这个结局，这个项目就不会上马；但既然上马了，整座酒店就不再是成本。酒店落成前和落成后，成本不一样，决策也就不一样。有些事情是这样的：如果一早知道结局，就不值得做；但做到一半才知道结局，那么做下去是值得的。

任何时候你都不应该这么想：若早知如此，我当时本来是会这么做的，那么我现在就这么做吧。相反，你应该这么想才对：无论过去怎么样，在现有的情况下，继续做下去是否值得——这叫“不究既往”原则。它适用于人生的任何决策。

婚外情当然不例外。假如结婚后才遇到更合适的人，就往往不会离婚并重新结婚，除非第三者与现有的配偶相比实在好得多。这是因为原有的婚姻已经有很多“既往”的投入，这使第三者处于不利的竞争位置。当然，如果结婚前就遇到这个更合适的第三者，那当初就不会和现在的配偶结婚；但既然已经结了婚，那么就不得不考虑重新再来的成本。

回到 Bell Canada 的例子。它原本垄断经营，已经建立了庞大的网络，这些网络早已落成，而且不能转作他用，所以对于 Bell Canada 来说，整个网络都不是成本！只要业务收入足以支付人工和维护费用，继续经营就是有利可图的。所以，Bell Canada 的确可以把定价压得很低，低得足以让潜在的竞争对手却步，因为对后者来说，项目尚未动工，资金还可以转作他用，所以铺设网络的费用确实是成本！

“明争”与“暗斗”

要知道，市场不仅有“明争”，而且还充满“暗斗”。竞争从来不局限于若干“可见”的对手，它还包括无数“潜在的”、“不可见”的对手。他们虎视眈眈、蓄势待发。那一样是竞争。

在一个村落里，只有一个理发师，但只要人人都随时可以当理发师，那么理发行业就是竞争的，而不是垄断的——虽然可见的理发师只有一个。到底是“竞争”还是“垄断”，不在于可见厂商的“个数”，而在于厂商进入市场的“渠道是否畅通”，在于有没有“行政壁垒”。反过来，要是不拆除“行业入口的壁垒”，那么即使“钦点企业”多至好几家，也仍然不是自由竞争。

政府介入造成社会损失

在加拿大电信业的例子中，只要政府放开了经营的限制，“潜在竞争”就马上产生了。即使市场上依然只有一家 Bell Canada，那也一样是最佳的竞争结果。

在这种情况下，Bell Canada 会以“降价”来恐吓潜在对手，而对手则以“投产”来反恐吓。面对这种格局，政府最得当的做法，就是袖手旁观，任其自然。至于结局会怎样，则不能靠纯粹的推理，而要看实际的较量，但无论如何，结果都比政府介入更有效率。

第一种可能是，Bell Canada 迫于压力而转为低价经营，直到设备用旧了，潜在对手才进入。第二种可能是，潜在对手采用了极其“价廉物美”的技术，以致投产后，任凭 Bell Canada 怎么“降价”，也能战胜 Bell Canada。第三种可能是，双方都不理会对方的恐吓，直到潜在对手真的投产后，Bell Canada 才

实施降价的对策，结果“网络设备”投资过剩，两败俱伤。

第三种情况最糟糕，而政府规定 Bell Canada 不准降价，恰恰就会造成那样的结局。政府阻止 Bell Canada 降价，无异于让它弃置一部分本来可以更充分利用的资源。通过这样的方式来营造“可见的”竞争局面，藉此怂恿其他厂商投入本来或许可以节省的资源，那是一种社会浪费。这种造作的“自由”竞争，跟最初禁止其他人经营电信业务、维持 Bell Canada 的垄断地位，是一样有害的。

从单双收费之争看反垄断重点

2003 年 4 月

电信专家阚凯力教授，最近撰文支持移动话费降价，并反对实施单向收费。文章一出，引起哗然，因为民间以反电信垄断为由，主张移动电话实施单向收费的诉求，已经到了声势浩大的地步；阚教授竟然站出来反对，有点螳臂挡车的味道。

阚教授大致是对的。他的文章说理清楚，逻辑井然，据说有些长期主张实施单向收费的学者和官员，看完文章后就立即转舵了。回想几年来反垄断政策所走的弯路，我们都会同意，理论上的充分争论，可以减少不必要的代价。

必须意识到，在反垄断措施上，有四类问题，它们是各自独立的。任何反垄断措施，都可以归入这四类中的一类。而这四类反垄断措施中，只有一类是必定能够消灭垄断的，另外有两类是为垄断服务的，而最后一类不仅不能消灭垄断，而且还会进一步危害市场竞争。

四类反垄断措施：一是完全解除政府对行业准入的控制权，典型的问题是“企业何时可以自由经营电信业”；二是在政府的行政保护下，垄断企业如何化整为零、掩人耳目，典型的问题是“中国电信是不是要分成东南西北四家公司”；三是在政府的行政保护下，如何对垄断企业进行价格管制，典型的问题是“如何通过价格听证会制定合理的利润率”；四是如何通过立法，规管那些靠市场竞争把对手打败的成功企业，典型的问题是“如何利用《反垄断法》来管制像微软公司那样的企业”。

准入是反垄断唯一关键

只有第一类问题，也就是政府的“行政准入限制”，才是反垄断的重点。一个行业内，如果有政府准入限制，那么供应量的操控权就属于政府，而这个行业的全部“价值”，也就属于政府了。直截地说，谁拥有皮鞋行业准入权，皮鞋业就是谁的；谁拥有铁路运输业准入权，铁路运输业就是谁的；谁拥有电信服务准入权，电信服务业就是谁的。

至于这个行业的主人——即行业的准入控制者——如何套现，则是另外一回事了。是的，他必然要通过这样或那样的方式来套现，但不管他采用哪一种方式来套现，这个行业的价值都始终属于它。

现在，既然政府拥有电信服务业的准入权，那么电信服务业的价值就属于政府了。政府可以采用它喜欢的方式来套现，这些方式包括国营啦、股份制啦、承包制啦、拍卖经营牌照啦、价格管制啦，等等。对政府来说，有些方式效率比较高，能套取较多利润；有些效率比较低，套取的利润较少。但不管政府采用哪一种方式来套现，都不能改变一个事实：政府掌握了这个行业的所有价值。

春运火车票是典型的例子。在春运期间火车票涨价问题上，我一向主张充分涨价，从而消灭黄牛党现象。当我这么说的时侯，我是为政府的利益说话的。如果政府涨价不充分，那么部分本来该涨的票价，就会从国库流失，落入黄牛党和开后门的售票员私囊里。我为什么不替乘客说话呢？因为没有替乘客说话的余地。不管火车票是否涨价，只要政府垄断了铁路运输，那么乘客为乘车所必须付出的总代价是不变的。毫无疑问，要长远地使运输费用下降，办法只能是营运多元化，只能是放开运输行业的行政准入限制。反垄断要抓紧一点，且只要抓紧一

点，就是要政府放弃行业的准入管制。

分拆无助于反垄断

第二类反垄断措施，是着手于垄断企业的分拆。曾几何时，很多经济学家和电信专家，热衷于讨论如何分拆电信、如何分拆民航，以便形成他们设想的“竞争局面”。他们判决一个行业是垄断还是竞争的标准，就是数数目，数企业的数目，数目够多就是竞争，数目太少就是垄断。

那时候，他们争论得不亦乐乎。但实际上，他们所要做的，并不是削弱或取消政府对电信行业的“准入控制权”，而只是在帮政府这个垄断者出谋献策，看看原来的一本总账，应该做成几本分账才貌似“竞争局面”而已。显然，不管怎么做分账，总账还是政府的。

过去几年来，电信和民航的分拆，有的是按照地域来分的——你管这一块地盘，我管那一块地盘；有的是按照服务的种类划分的——你管固定电话，我管移动电话，他管数据服务。但所有这些反垄断措施，其实都与反垄断无关，因为它们都没有触及行业的准入限制。它们只是在尝试不同的经营策略，筹组不同的经营班子，为一家大垄断企业尽量攫取利润服务而已。是的，垄断企业攫取的利润越大，消费者的得益也越大，但这个行业的垄断特征并没有改变。通过分拆来反垄断，重心错了。

利润管制使垄断合理化

第三类反垄断措施，是对垄断企业进行价格管制。传统的办法是利润率核算。先让垄断公司申报成本，然后邀请社会各界人士参加“价格听证会”之类的仪式，在其申报的成本上加上一个“合理”的利润率，进而得出垄断服务或产品的价格。这种反垄断措施，缺点是它鼓励了垄断企业提高成本，优点则

是它对公众有普遍而持久的说服力，能使垄断合理化。

在媒体上，我们经常看到呼吁“价格听证会要让经济学家参加”的经济学家，看到欢呼“价格听证会逐步走上正轨”的经济学家，看到主张“合理控制垄断企业利润率”的经济学家。但这些经济学家完全误解了“成本”计算的方向。

事实是，只要行业准入不放开，只要企业在政府保护下做独门生意，那么这家企业的成本，就会自然而然地上升到垄断价格的高位，具体的办法很多，可以增加原材料的成本，可以增加管理部门和中间环节，总之能做得似模似样；相反，只要行业准入放开，人人都可以进入竞争，那么这家企业的成本，就会自然而然地下降到竞争价格的低位，具体的办法也很多，看看那些力图减少成本的管理丛书就知道了。

最近热吵的“单双向收费”问题，实质也是利润管制的一种，只不过因为中国电信先前划分了地盘，按照固定和移动的业务特点，拆成了两个企业（其实都是垄断企业），而不是原来的一个，这样才产生了单双向收费的问题。

阚教授是对的——问题的核心是话费高低，而不是单双向收取的方法。的确，在多家电信企业共存的情况下，没有理由说接听电话的就不用付钱——难道接电话就不需要网络服务吗？如果有人说，出国坐飞机要钱可以，但回国坐飞机就不应收费，有谁会认同呢？是的，有些航空公司会卖双程票，你可以理解为回国坐飞机不用钱，但那毕竟是同一个航空公司所作的收费安排。

阚教授略嫌不够鲜明的地方，是他似乎在反对单向收费的同时，还积极地“主张”——而不是被动地“期望”——移动话费降价。潜意识中，阚教授还是把自己放在了电信公司经营者的位置，或是政府计划官员的位置，即试图回答上述第三类问题，而不是把自己放在一个置身度外的市场竞争鼓吹者的位置，即直接关注第一类问题。

一个公司是否要降价，最终是靠市场的竞争压力来促成的。如果市场竞争压力来了，它会唯恐自己降价比对手慢了一秒钟。但在维持行政垄断保护的条件下，它却会想方设法抵制降价，甚至以降低服务质量、以放慢技术进步的办法，来变相抵制降价。那些方法防不胜防，外人永远无法了解和控制，而反垄断的斗争，若朝这个方向下去，是永远不会成功的。

《反垄断法》会危害市场竞争

社会上反垄断的呼声很高，但对反垄断的重点，有普遍而根深蒂固的误解。这种误解蔓延，便达成了制定《反垄断法》的共识。其实，只要知道反垄断重点，就会怀疑立法是否能解决问题。既然问题的症结就在于政府实施的行业准入限制，那么解除这种限制不就可以了么，为什么要立法呢？立法的结果，很可能是让政府原有的垄断合法化了，而其他通过市场竞争做大的企业，就要遇到麻烦。

活生生的例子是美国微软公司。因为美国有反垄断法，还有很多在竞争中被“杀下马来”的企业，还有一位跟微软特别过意不去的地方法官，微软公司被反垄断法官司纠缠了十几年。现在幸好有几位深谙市场经济的上诉法官，让微软幸免于难。但美国这种反面的经验，中国可免则免。

是的，中国制定《反垄断法》，将对自由企业造成骚扰，我对此深深忧虑。让我引用一段以赞成市场经济闻名的经济学家盛洪的评论，来证明我并非杞人忧天吧。他曾说道：“如果我们认为微软具有垄断行为，那么我们当然应该反对它了，当然应该是在反对过程中建立起中国的反垄断法，建立中国成熟的反垄断意识。我觉得这是没有什么可讨论的。如果你放弃这样的权利，那么是你的事情，微软可以在那儿哈哈大笑”。（《南方周末》1999.8.20）

谁不正当竞争

2001 年 4 月 16 日

中央电视台《经济半小时》报道，中国邮政由于遭遇私营速递公司的冲击，其 EMS 业务的国内市场份额，已经从最高峰期的 97%，节节败退到目前的 40% 左右。情势令某些人深感焦虑。

观众从电视上看到三组镜头。一、邮政执法人员缴获非法快递物品，非法经营者逃离现场；二、地下速递公司在被清查的 20 分钟里，业务电话响个不停；三、邮政局发言人说，私营快递随意降低资费，这是不正当的竞争，应该整顿。

原来如此。原来应该整顿的不正当竞争就是随意降价！按照这样的逻辑，我们自然会问：“正当竞争”又是怎样的？当然是这样的：只要 EMS 收 30 元，私营快递公司就“不应该”随意降到 25 元；当初 EMS 不上门取件，私营快递公司就“不应该”上门取件；EMS 下午 5 点下班，私营快递公司就“不应该”晚上还做生意；EMS 不允许收件人付款，私营快递公司就“不应该”私自增设这项服务。

但这些还没有触及根本。邮政局发言人本来应该郑重地指出法律的界限：“所谓正当竞争，就是私营快递公司必须立即洗手不干。”是的，根据邮政特许经营的垄断权利，只有禁止其他任何人干这行，才是最“正当的竞争”；否则，“邮政执法人员”就要名正言顺地“缴获”你运送的邮件，就要“清查”和“整顿”你的“地下”速递公司。用那位邮政局发言人的原

话来说，也只有这样，才能“规范市场，迎接我们国家加入WTO，迎接新的挑战。”

我们不是法盲，都应该奉公守法。我们只是想弄清楚，这些邮政特许经营法规，包含了哪些确切的含义，它们会造成怎样的结局。现在，我们都心中有数了。只是有一点大家反而会糊涂的，那就是我们不清楚那位发言人打算“迎接”的，是否就是我们常说的那个“WTO”。

我们也知道，查处“地下速递公司”还有很多别的理由，其中一条，就是说“地下速递公司”递送邮件“不可靠”，或者说它送得慢，甚至会丢失邮件，等等。这些可能都是事实。不过，我们应该问一问，到底谁更关心邮件的安全，是邮件的主人，还是企图排挤竞争对手的送信人？如果“地下速递公司”这么糟糕，为什么它的生意还那么红火呢？

据报道，仅北京地区就有近千家未经注册的私营快递公司。良莠不齐是很自然的，但绝不能因为这样，就排挤竞争者，试图消灭竞争者于未然。

竞争者有时是小规模的、不正规的、多变的、不可靠的，甚至是故意作弊的，但与此同时，它们也可能是灵活的、低成本的、足智多谋的、格外周到的，甚至是立志要做一番长久事业的。不管最后谁胜出、谁落败，它们的参与，一概不是浪费，因为它们构成了真实世界的竞争。竞争会使服务多元化，会降低成本，会提高质量，会使全社会得到净收益。

我们还要追问：竞争者想名正言顺地经营，有这样的机会吗？他们想靠自己的汗水、诚信和智慧开拓市场，有这样的机会吗？消费者想根据私营速递公司的品牌作出明智的选择，有这样的机会吗？没有！理由很简单：递送邮件的活儿，就是只准中国邮政干，不准别人干。谁干就是“不正当竞争”。

“不正当竞争”一词，已经充斥了所有的财经媒体。伴随

它左右的，是一些如“规范市场”、“行业守则”、“质量标准”等等好词，和一些如“无照经营”、“非法降价”、“地下企业”等等坏词。诸位，提高甄别力的实用验方是：每当听到这些词语，就努力避开修辞的影响，追问到底是什么人在忿忿不平？到底“不正当竞争”指的是哪种行为？到底“正当竞争”指的又是哪种局面？

反垄断只要一招

2001 年 6 月 11 日

最近《南方周末》等媒体，邀请国内的经济学家，就如何拆除行业垄断发表看法和建议。常见的内容，第一是说垄断的特征，说垄断如何使社会利益受损；第二是建议如何分拆现有的垄断企业；第三是建议如何对现有的垄断企业作出某种管制，尤其是价格管制和建立反垄断法。

这些言论大部分有谬误，这些建议基本成事不足，败事有余。要拆除国内的垄断，最有效的办法只要一招，易如反掌，就是什么也不管，那就够了。

垄断本身是正常现象

首先，国内的传播媒体和经济学界普遍认为，垄断本身是罪恶的，它会带来社会的损失；而理想的状况，永远是完全竞争的状态。

这种看法错了。垄断是普遍存在的正常现象，它是指供应商有能力左右“价格”和“产量”。举目所见，所有分散在不同地点的零售商，所有提供有差异产品的厂商，都具备这种能力。他们全都是“觅价者”，即“垄断者”。这两个词，一个好听点，另一个难听点，但所指完全相同。学完基础经济学的人，是不应该认为它们有什么差别的。

任何反对“垄断”（“觅价”）本身的人，其实质，就是主张产品不能有任何差异，或主张产品必须在集中的市场进行买

卖。只有那样，即只有当任何产品都像股票市场上无差异的同种股票那样，才有可能消灭“垄断”（“觅价”）现象。可是，任何产品都没有差别，那是多么乏味的世界啊。

记住，要反对的并不是“垄断”（“觅价”）本身，因为它是普遍存在的、合理的经济现象。“垄断”（“觅价”）的成因有多种，包括天赋、产品差异、知识产权保护、交易场所分散、人为准入障碍等等。在众多的成因中，我们只反对一种成因，那就是“人为准入障碍”，换言之，我们只反对通过行政手段设置的行业壁垒。

分拆和管制适得其反

症状要看得准，措施才有效。很多学者对垄断现象看不准。例如，有人说，判断一家厂商是否垄断，要看它占市场的份额，看这一份额是否超过某个百分比。这种观点错在两个地方。第一，市场的范围总是无法清楚界定的，既然如此，你怎么算份额呢？第二，就算市场上只有一家“可见”的厂商，但暗中仍然可能有无数潜在的厂商伺机进入，那仍然是竞争的市场。竞争与否，是不能光看“可见”的厂商个数的。

犯这种错误的人，提出了错误的措施，那就是“凑数”——用强制的办法，凑足市场上厂商的数目。而数目多少才算“理想”，那要看他们的喜好，尽管他们声称那个数目是“科学地论证”出来的。他们的具体做法，就是分拆，或由政府操办另外几家对抗的企业。但问题在于，这些分拆后的企业，或新建的企业，也仍然是得到行政手段保护的垄断企业。

另一类学者认为，衡量垄断与否的标准，要看一个企业有没有攫取“垄断利润”或“过高利润”。而到底利润多少才算“过高”，其实也只是看这些学者的喜好，尽管他们会煞有介事地论证一番。问题是他们完全不明白，今天的“利润”会转化

为明天的“成本”。如果以成本的高低来界定利润的合理性，那么企业只要把成本打高，把员工的亲戚朋友都送去度假，就能使利润变得“合理”了。

犯这种错误的人，提出了错误措施，就是价格管制。对垄断企业实施价格管制（如对电信或医药服务的资费作硬性规定），只能使问题变得更糟。没错，资费可以强制，但服务质量和数量不可以强制啊。你只管住了价格这一头，却无法管住垄断企业供应的那一头。由“政府”来管“垄断企业”，从来没有好结果。美国的加州，说是搞改革对付垄断企业，其实是在搞政府的电力价格管制，结果是大范围、长时间的停电。

还有些学者，上述两种错误一起犯。他们提出了错误的“一揽子”措施——建立“反垄断法”。这是非常糟糕的建议，因为提这样建议的人没有意识到，“反垄断法”会极大地强化政府干预市场的能力。美国的例子表明，“反垄断法”所针对的大部分垄断，往往都是合理的垄断，而恰恰该反对的那些垄断，即由政府行政保护所孕育的垄断，则逍遥法外，得到豁免。

反垄断的独步单方

要死死咬紧一点，就是“人为准入障碍”，那才是“垄断问题”的惟一症结。其他都是似是而非的。“垄断”（即“觅价”）是正常的、普遍的经济现象，我们不反对。垄断有很多成因。我们反对且只反对其中一种成因，那就是政府的行政保护和进入壁垒。

既然是反对行业入口的行政障碍，就根本不需要设立复杂的反垄断法，也不需要主管部门连同各路经济学家张罗“分拆”或“价格管制”事宜（尽管这些工作看起来蛮有使命感）。什么都不需要，只需要一纸文件，上面写着“任何企业都可以经营某某业务”，那就可以高枕无忧了。

中国产权改革

我的担心

2004 年 9 月 10 日

讨论郎咸平问题，得有一个共同的起点，这个起点就是经济学对产权的阐释。不明白这个阐释，就不可能明白两点：一，国有绝对不是人人有，而只能是官员暂时有；二，官员暂时有，其结果就必定是国有资产流失。

不明白第一点的人，会产生义愤，说谁谁谁侵吞了自己有份的资产。殊不知这很天真，因为那资产从来未曾属于过他。不明白第二点，就会产生幻想，以为世上有办法阻止国有资产流失。殊不知这也很天真，因为只要缺乏“转让权”，官员就一定会滥用手中暂时掌握的“使用权”和“收益支配权”，从而破坏资产的长远价值。

你要是跟不明白的人讨论，就觉得是鸡和鸭讲，完全无法沟通。他们从这两个不明白出发，可以滔滔不绝，把学到的历史知识、伦理学知识、财务知识、管理学知识全都用上：公产的历史起源啦、某某哲学家如何定义公平啦、财务上如何科学地定价啦、什么委托代理人理论啦……可这些全都扯远了。

第三种不明白，是在如何分掉国有资产问题上。人们大谈公平，因为大谈公平很讨好，显得很有良心。但这种所谓的良心，是跟智力成熟冲突的。非常可惜的是，很多被称为自由主义者的人显然不懂经济学；不懂经济学，其自由主义立场就必有隐患。

实际上不可能有他们心目中以为有的公平。我指的还不仅

仅是营私舞弊。营私舞弊确实不可避免，但问题还不是这么简单。更重要的是，饼的大小不是固定不变的，我们的问题不是要分一个已经做好的饼。现在是面粉都快发臭了，饼还没做出来，而饼即使做出来了，其大小也取决于谁来做、谁来分。这时候你要追求所谓的公平，说那堆快发臭的面粉原来是多少钱买回来的，所以每个人也应该分多少多少，那有能耐的人就干脆不去领头做饼了。

不仅如此，问题还要更深一层。我们必须成熟地接受一个现实，那就是我们事前看，并不知道谁能把饼做大；而事后看，真能把饼做大的人可能也仅仅是靠运气。这要求我们的社会舆论要有海量，在公平问题上放一马。也就是说，不仅在事前鼓励那些貌似有本事的人去尝试，还要预计到必定有人会失败，更要保障那些看上去靠运气取得成功的企业家不受事后清算。

郎咸平非常聪明，学问也非常好，晓得有针对性地组织数据来证明国有企业的高效。我的担心，是这么善于利用数据的教授，加上国内那么多不懂经济但很有良心的学者，再加上认为理所当然要分一杯羹的老百姓，这些人联合起来，要扳倒几个民营企业家的确不是不可能。扳倒几个做饼的事小，以后没人做饼事大。

经济改革就是要落实转让权

2004 年 9 月 9 日

望文生义，很多人以为“国有资产”就是人人有份的资产。但产权经济学并不这么看。一份资产究竟归谁所有，不能只看文字上的规定，而必须考察其“使用权”、“收入支配权”和“转让权”，看这三权究竟归谁掌控。谁掌控谁才是物主。

从文字的角度看，“国有资产”归全国人民所有，这样的产权界定白纸黑字，已经非常明晰；但从产权的角度看，这样的界定还很模糊，因为只要无法指出哪些人掌控了上述三权，就不能说产权已经明晰。要说明的是，能真正行使产权的只有活生生的个人。

当然，任何资产都总有人在掌控，国有资产也不例外。撇开名义上的规定不说，实际上总有这样或那样的个人，对国有资产行使着“使用权”和“收入支配权”；问题是第三权，即“转让权”，并没有得到落实。这种“三缺一”的产权结构，是全部问题的症结。

表面上，国有资产和标准的股份制公司有很多共同点，例如规模都可以很大，所有者都可以很多，日常事务都得委托经营班子来处理，等等。但国有资产和股份公司有本质区别。股份公司的股东可以随时行使“转让权”把股票卖掉，把换得的钱看病买药、购书上学。但对国有资产来说，无论是名义上的每个国民，还是实际上掌控“使用权”和“收入支配权”的官员，都不享有这种“转让权”。

国有资产不落实“转让权”，这要紧吗？非常要紧！因为只有享有“转让权”的物主，才会关心资源的长远价值。人们稳扎稳打地建造能住上百年的房子，或者精心栽培一棵他死后才结果的果树，那是为什么？那时因为遥远的收益也体现在资产的现值中。只要物主享有“转让权”，他就可以随时把果树按现值卖掉，把遥远的收益兑换成眼前的享受。

而国有资产的“转让权”没有得到落实，被暂时掌握的仅仅是“使用权”和“收入支配权”，这样，国有资产就难免遭到“滥用”。俯拾皆是的现象，是种草代替了种树，豆腐渣工程代替了优质工程，任人唯亲代替了建章立制，铺张浪费代替了开源节流。一般地，资源不会用到带来最大长远利益的用途上，而是用到了带来最大当前利益的用途上。

这一点，我们有过惨痛的历史经验。我们经历过绝大部分资产（包括人力资产）都归国有的时代。准确地说，我们今天之所以要搞经济改革，就是被这段惨痛的经验逼出来的。而经济改革的本质，就是要纠正“三缺一”的产权结构，就是要落实资产的“转让权”。

这带出了下一个问题：“转让权”应该如何落实？应该落实到谁的手上？我们必须理解，这是一个带有很大争论空间的问题，而且永远不会有让所有人满意的答案。唯一可以确定的是：争论应该适可而止，“落实”比“如何落实”重要，而最终采取的方式也只能大致合理，不可能十全十美，也不可能皆大欢喜。

其中一个“大致合理”的原则是：谁为企业带来较大的收益，谁就应该分得较大的股权。这个原则的依据是：不管企业的“账面价值”是高是低，经营班子的管理能力很大程度决定了企业未来的“市场价值”。

人们批评企业家在瓜分国有资产的“盛宴”。问题是，如

果没有企业家的成功管理，“盛宴”可能根本不存在，企业可能本来就是一潭死水。从这个角度看，由银行、国有资产管理部門和企业三方面共同操作的、以经营班子经营能力为依据的产权改革，符合了“大致合理”的标准。

在这场争论中，不少人把注意力放到了腐败现象和法规漏洞上，或者放到了当事人的动机、立场、身份、身家、甚至发言的场合上。确实存在这些问题，但它们远不是最重要的。压倒一切的重要问题是：究竟什么叫“国有资产”？不落实“转让权”的国有资产有什么致命缺陷？为什么必须坚持经济改革？为什么只能退而求其次，追求一个大致合理的改革方案？

产权改革需要一条明路

2005 年 8 月 23 日

经济学比物理学更准确。一张面值 100 元的人民币，扔在有人走过的路边上，若没有风，也不地震，物理学便预测这张人民币会一直呆在那里，可经济学却预测它会迅速消失。朋友，您说哪一门学问更有预见力？

您不妨一笑置之，但这不只是个“脑筋急转弯”问题，其经济涵义不容轻视。那张势必在人群中迅速消失的钞票，说明任何有价值的资产其产权都不会处于真空。换句话说，有价值的资产，它只要不被这个人操控，就必定会被另外一个人操控。“无人”操控的资产不存在，而名义上“人人”都有权操控的资产也不存在。

有人指着一项资产说：“这是公有的，人人有份。”我听是听到了，但受过训练的耳朵，听成的却是：“这名义上是公有，但实际上只是某些人暂时有。”为什么？因为公有的资产，所有者的数目成千上万，所有者的位置遍布城市乡村，所有者的身份可能是文豪也可能是白丁，他们不可能全在操控这项资产。实际操控这项资产的，只能是个别人。

问题是，一项资产的所有者越多，它得到的关心和爱护就越少。那些实际在操控资产的官员或干部，因为使用权和管理权朝不保夕，收益支配权支离破碎，出租权和转让权几近于零，所以资产不会得到应有的爱护和善用。

公有并非实行不了。确实可以把社会的大部分资产，在名

义上归每个人所有，然后再委托选拔出来的政府官员和企业领导来管理。但事实证明这样做的经济效果奇劣。汲取了历史教训，经济改革的重心，应该是让不清晰的产权变得尽量清晰；而所谓“清晰”，就是指要把资产的“使用权”、“收益支配权”和“出租或转让权”三权落实到个人。

中国产权改革的最大困难，是在从“纯粹公有”向“部分民有”过渡的过程中，尚未有一条现成的道路。改革不彻底，彼岸不清楚，就会形成“公中有私、私中有公”的混合产权结构。近一年多来，国内之所以引发关于国有资产流失的激烈争议，其根源就在于这种“公私难分”的经济格局。

我们看看企业，有些叫做“民营”的企业，其最早的出资人或从属的母公司可能是公有的；我们看看学校，那些称为“民办”的学校，虽然校舍由私人出资，但其用地却可能是从政府那里廉价得到的，校长可能是上级调来的；再看医院，那些“公立医院”的大楼和设备可能是政府操办的，但医院管理当局却以极高的市价向病人收取利润。追问下去，这些机构究竟是“公有公办”、“民有民办”、“公有民办”、还是“民有公办”，往往难以界定清楚。

这种情况下，如何看待国有资产流失？我当然不怀疑有政府官员与民营企业家串通，将国有资产私相授受；我也不怀疑有企业家铤而走险，做贪赃枉法的事情；我更不怀疑司法部门杀一可以做百，从严处理可以收一时之效。但是，发现问题，堵塞漏洞，并不表示解决了国企问题。

我们不妨换个角度来看：假设真有一位正直的政府官员，那他怎样才能既推动了产权的明晰进程，又不会招惹“私相授受”的诟病？现在究竟有没有一条明确、稳定、普适的产权改革道路可循？再假设真有一位诚实的企业家，那他怎样才能得到行业的准入、融资的便利和增值资产的产权保障，而用不着

牵扯什么“非法融资”、“挪用公款”、“行贿贪污”和“官商勾结”等罪名？现在的营商条件离这个标准差多远？

我们应该理解，没有明路，就堵不住暗路。产权改革首先需要的，是一条明路，一条合情、合理、合法的康庄大道，否则总会有不少人继续在暗路上前赴后继。要一条明路，是围绕产权改革的争论应该关注的重心问题。

国企争论失了重心

2005 年 9 月 10 日

朋友，您翻开报纸，拿起书本，打开电视，走进课堂，您看到的每一条信息，听到的每一段音乐，学到的每一点知识，背后都有金钱在支撑。一个心智成熟的人，应该首先就信息的本身作出独立判断，而不是从生产这信息的银码来揣摩。

这是我不同意鄢烈山先生批评张维迎教授的地方。我自己不仅赞同张教授的国企观点，而且佩服他直言不讳，更不认为他讲话“站”错了地方。至于其他人（包括鄢先生），则无论他讲了什么，都大可以从其内容本身作出判断。至于他站在什么场合讲，又有什么关系？

当然，我认为鄢烈山本来明白这个道理，他错得并非这么肤浅。他错得深。他是对“公有”二字望文生义、作了一厢情愿的理解；他是没有意识到产权改革的迫切，也没有意识到国企民营化的实际困难，才对张维迎教授的言论产生愤怒、出于道德优越感而作出批评的。

在“全民公有”的体制下，试问谁能真正行使“使用权”和“收益支配权”？又有谁能真正行使“转让权”？哪个公民缺钱看病、缺钱上学，想把“全民公有”中自己占有的一份产权卖掉折现，有可能吗？没可能。这“三权”不落实到个人，从经济学（而不是语文）上看，全民的公有，是大部分人已经没有。

可惜鄢先生未能从这个角度看问题，否则不会误读“公

有”二字，不会对国有资产流失现象产生那种愤怒。鄢先生更没有看到，从“公有”到“民有”，至今没有一条清晰、便捷、确定、安全的道路可循，所以他也未能体会张维迎提出“善待企业家”的苦心。

在美国，没有哪个经济学家会提议“善待盖茨”或“善待巴菲特”的。为什么？因为盖茨和巴菲特的营商手段有法可依，因为他们的产权体制公私分明，因为他们虽然富可敌国、其财产仍得到牢靠的保障。一句话，因为他们已经得到了善待。

中国的营商条件远不是这样。经济改革已经进行多年，但具体的提法和做法不仅含糊不清，还经常变化，结果形成了一种“公中有私、私中带公、官商混杂”的经济结构，这就是已故的诺奖经济学得主斯蒂格勒所说的“我们搭上了改革的列车，但还不知道它要开到哪里”的后果。很多具体的事件，实际上都是这种路向不明的格局造成的。

说到眼前的争议，我认为舆论失去了重心。顾维军被捕了又怎样？他的罪名经过法庭辩论和审判了吗？即使判了又怎样？张维迎是为产权改革的大是大非作判断，而司法部门对顾维军的指控是关于其公司内部的操作，试问起哄的人当中，谁曾用事实说明或用推理证明过两者有什么关系？学者演讲收费，就证明他们的主张是错的？

在讨论国企改革的争论中，太多的时间和精力，被耗费在无聊的话题上：哪个经济学家更了解中国，谁跟谁究竟有多熟，谁究竟拿了多少好处，谁有义务说点什么良心话，诸如此类。追究下去，个别问题或许会有答案。可那又怎样？

让我们回到国企改革争论的重点吧，那应该是：现在究竟有没有一条能让官员和企业家朝着产权明晰的彼岸放心通行的高速公路？产权改革要的是这条路，消除腐败要的也是

这条路。我当然明白，芸芸众生中有些其实是白猫，有些其实是黑猫，但我没兴趣琢磨那个；对我这个本想从国有资产分一杯羹的普通公民来说，只有帮助建设这条高速公路的才是好猫。

中国需要组建跨国公司吗

1998 年 8 月 22 日

今天的中国，不要说大多数的主流派了，即便是少数开口“科斯”、闭口“弗里德曼”的经济学者，也都在异口同声地悲叹“中国战略产业地位的脆弱”，并呼吁“尽快推进中国战略产业跨地区、跨部门、跨行业的大规模重组，以建成与中国生产能力相匹配、可与西方跨国公司一拼高下的大型企业”。看来很多学者对企业本质和贸易理论仍然一知半解，否则民族自豪的激情不会这么轻易地接管了他们的大脑。

诺贝尔经济学奖得主科斯问道：“既然自由市场能够最有效地分配资源，那人们为什么要进入企业，接受经理的命令，而不是独自在市场中寻找买主呢？”他的答案是：“因为要确定自己劳动的市价，是要花费费用的。假如用企业内部的命令取代市场价格，就可以节省个人在市场里反复讨价还价的费用。”科斯继续问道：“既然企业可以降低费用，那为什么企业不会无限扩大呢？”他的答案是：“随着企业规模的扩大，企业内部的管理和监督费用也相应上升，当企业的管理费用超过市场议价的费用时，企业就会停止扩张。”

可见，人们放弃市场、结成企业，是为了降低费用、增加收入。在私有制度下，无论企业扩张到多大，这个道理不变。“股份制”的发明，大大降低了公司内部的管理监督费用，有效地组织起资金、财物和劳力等生产要素，帮助了大企业发挥规模优势，提高了产出。这是西方跨国公司不仅规模大，而且

效益佳的根本原因。

经济学家张五常曾经指出：国营大企业即使与西方跨国公司在规模上接近，也只是貌似神离！国营企业不是自由选择的结果，其内部产权模糊，治理结构混乱，即使推行“股份制”，也是虚有其表。由于股份制的约束和激励机能无法发挥，管理监督费用于是不降反增，因而国营企业一向规模大而无当，业绩乏善足陈。

中国产业改革的关键，是尽快将产权明确到个人，建立和健全现代产权治理体制，而不是奢谈什么产业战略，大搞什么规模重组。要完成“跨地区、跨部门、跨行业的大规模重组”，其实易如反掌，但正如张维迎教授指出的：捆绑的舢板不是航空母舰。

此外，要政府扶持特殊产业的建议也经不起推敲。香港前任财政司郭伯伟（Sir John Cowperthwaite）说道：“要政府发挥扶持产业的效力，政府官员就必须对过去、现在、未来掌握充分的资料，才能知道什么是值得鼓励的好行业，什么是要抑制的坏行业。但这是任何凡夫俗子都无法胜任的。况且，许多国家的经验更清楚地指出，给某些行业提供优厚的发展条件，也就无可避免地扭曲及抑制另外一些行业的发展。所谓理想的行业，不恰恰就是那些在正常的市场环境下无需依赖任何津贴和优惠也能站稳脚跟并蓬勃发展的行业吗？”

中国需要的是“产权革命”，而不是“组建跨国公司”；需要的是自由竞争的环境，而不是政府的扶持和策划；需要的是配合文化低、人口多的现实条件，发展技术中游、劳动密集的产业，而不是不问代价、盲目地扶持高新技术产业。好大喜功的漂亮口号，并不适合中国的国情，更与企业产权和自由贸易的科学理论格格不入，经济学人应该率先跟冒进的建议唱唱反调。

中国股市的作用

2001 年 2 月 26 日

中国股市的第一个作用，就是提供“投资”的场所，也就是“投机”的场所。无数人殚精竭虑，企图说明“投资”和“投机”的区别，那是徒劳的。“投资”和“投机”，在行为上是没有差别的！也就是说，观察人类行为的经济学者，无法从行为上看出一个人到底是在“投资”还是在“投机”。

那为什么学者们要说那么多，试图区分“投资”和“投机”呢？因为大家觉得，“投资”是个好词，“投机”是个坏词。学者们想用“科学”的外衣，伪装自己主观的判断，想用自己设计的“标准”，往别人的行为上“套”。看得顺眼的就是“投资”，看不顺眼的就是“投机”。如此而已。

一个人，生来就要选择，生来就要投资，生来就要投机，生来就要赌——这四种说法，指的是同一种行为。买个鸡蛋，是赌它不臭；读大学，是赌将来会更体面；买彩票，是赌自己会中；不买彩票，是赌自己会不中；娶老婆生孩子，是赌自己能享受天伦之乐；不娶老婆，是赌自己会为婚姻所累。

有人说赌场是“零和游戏”，因为赌来赌去，钱并没有增加，所以赌场“无益”。照那么说，音乐会曲终人散后，钱也只是从听众的手上，转到了乐师的手上，并没有增加，那也是“零和游戏”了。说这些话的人眼里只有钱。是的，听音乐不生钱，但产生了感受；赌博也不生钱，但赌徒购买了发财的希望和偶尔赢钱的快感。如果看不到这一点，就无法解释为什么

音乐会和赌场都是人类历久不衰、兴旺蓬勃的行业。

股民炒股票，就是为了赚钱。他们的行为是中性的。至于张三把他们说成是“改革的先锋”，而李四把他们说成是“赌徒”，那不过是说话人自己的价值判断罢了。经济学的任务是要解释，国企这么不济，股市操作那么不规范，为什么人们还愿意在这里花那么多钱来投资，或者说投机，或者说赌。

这就得转去谈中国股市的第二个作用了。那就是为国有企业筹集资金。古往今来，国有企业的业绩都乏善足陈。为了防止国有资产流失，为了阻止国有企业亏损，我们曾经花了不知道多少力气。殊不知，国有资产是要流失的，国有企业是要亏损的。那么，怎样才能为国有企业补充资金呢？股市是方法之一。

中国的股市，长期以来是国有企业的集资场所。股民的资金，就是用来支持这些国有企业的经营和扩张的。但是，国有企业的亏损，是由于它内在的体制造成的，不是资金不足造成的。所以，集资并不能扭转国有企业普遍持续亏损的局面。也就是说，国有企业的回报前景一点都不乐观。

那为什么中国的股市还那么热呢？原因多不胜数，包括中国的投资渠道（即投机渠道）很少，成功投资（投机）者的示范效应，下岗人员把炒股作为一种职业，国企凭借行政特权仍然具有盈利能力，普遍的假账假报告暂时掩盖了吓人的真相等等。这些因素都有助于解释，为什么中国股市虽然很不规范，但还是能聚集大量资金，吸引很多人参与。

还有一个重要的原因，就是大量兴风作浪的资金，其来源都是国有资金。结果，对于操盘手来说，赚是自己的，赔是国家的，所以他们格外鲁莽，格外喜欢冒险，违规操作也格外肆无忌惮。经济学家不应该作价值判断，批评“你们赌得太凶”，而应该解释背后的前提条件。“赌得太凶”总是有原因的。

股民的心情可以理解。你买了个烂苹果，就会大呼上当，叫别人不要再买；但如果你买了只垃圾股，你就宁愿隐瞒真相，希望有人会接手。所以，虽然不少上市公司业绩不佳，但很多人还是希望它们能继续玩下去。

中国的股市，还有一个意味深长的作用，就是促进国有企业转型。前一段时间，大家在争论让严重亏损的“郑百文”公司退出股市的问题。其实，国有企业虽然亏损，但不退出市场，那也可以，办法就是让别人进入市场，并购这些国企，收拾这些国企。“别人”是谁？最终是私人、民营企业和外资企业。

国有企业曾经享受过百般“优待”和“扶持”，我们现在既往不咎。但国有企业以后还是会亏损的。等到它再需要资金时，如果各级政府不再照顾它，它就只能到社会上和股市上融资。要资金吗？用国有股权来交换吧。

这样，国有企业的内在治理体制，就能自然而然地在股市的购并重组中得到矫正和完善。国有企业向“现代企业制度”的转型，可以通过中国股市这个渠道“和平地”完成。当然，对于国有上市公司股票的流通和收购，目前还有严格的限制。但是，一张文件纸就能取消这些规定。十年培育出来的股市，将来是可以担当重任的。

不必忧虑中国农业

2001 年 12 月 3 日

中国“入世”后，社会上有各种情绪，忧虑的，喜悦的；抵触的，欢迎的。这里谈一种常见的心态，就是对中国农民的“不必要忧虑”。

大家知道，中国农业没有多大的比较优势。这是说，那么多中国人，占用那么多土地去耕种，实际上放弃了很多其他的发展机会；要是这些人和土地用作别的用途，他们本来是可以生产出比农作物更值钱的产品来的。

不要以为中国农民穷，所以中国搞农业的成本低。这是错误的。成本的概念可不是这样。成本是放弃了的价值最高的替代用途。一个种地的农民，如果他改行织布可以挣 10 元，那么他坚持种地的成本就是 10 元；如果他改行做工人可以挣 100 元，那么他坚持种地的成本就是 100 元；如果他改行盖高楼可以挣 1000 元，那么他坚持种地的成本就是 1000 元。我们说中国农业的成本高，意思是中国的农民和农地如果改作别的用途，本来会得到更高的收入。农民就算一贫如洗，但只要存在更赚钱的机会，那么他坚持种地的成本就可以变得很高。反过来说，只要农业转营，农民流入城市，国民收入就可以大大提高。

现在很多人认为，中国“入世”后最令人担忧的就是农业。中国 WTO 首席谈判代表龙永图先生接受中央电视台访问时说：“一些国家每年给农民的补贴几千亿美元，而我们给农民的补贴很少。想起中国农民生活的苦况，我就难过。外国的

谈判代表不让我们补贴农民。我说你们还有一点良心没有？这是原则问题，谈判中我们绝对不让步。”

其实，只要让农民可以自由地迁徙转业，让农地可以自由地转为其他用途，就用不着那么忧虑了。北京一些研究农业的专家论证，中国“入世”后农业不会受到冲击。这种结论好像是为了给“入世”鸣锣开道，保驾护航，但中国“入世”，是用不着用这种站不住脚的理由来辩护的。

合理而令人乐观的辩护是这样的：农业一定会受到冲击，但冲击对农民是有大利的，农民会欢迎这些冲击。今天，如果强迫农民继续种田，他们的日子当然不好过了；就算顶着外国农民的压力，尽量给中国农民发放补贴，他们的困境也还是难以根本改善。但如果把土地转用于工商业，土地的回报就会急升。农民高兴都来不及，何须为他们愁眉苦脸？

过去，农民在计划经济的指令下种田，现在我们将要打开国门让外国农产品进来，中国农民恐怕要占下风，所以就补贴他们；外国农民反对，于是跟外国农民谈判，坚持要补贴我国被强迫从事缺乏“比较优势”行业的农民。问题是，中国农民非种田不可吗？为什么一定要他们种田呢？这恐怕是因为250年前重农主义的思想在起作用。因为害怕如果不自己种田，就会被别人牵制。

不过，重农主义思想，遇到200年前的亚当·斯密，就已经溃不成军了。经济学家张五常说得精彩：“让别人有钱可赚的供应，是最可靠的供应。”有钱是不愁买不到粮食的。更何况，外国（例如美国）盛行用纳税人的钱补贴农业，以致农业产量过剩。廉价的农产品出口到中国，实际上就是美国纳税人补贴了中国人的饭碗。世界上没有倾销这回事，但若真有，“被倾销”的国家岂不是发了横财？何乐而不为啊！

中国要走现代化的道路，农民的比例必然要大幅下降，大

量农民免不了要进城。说城市容纳不了那么多人是不对的。正确的说法应该是：世上本没有城市，去的人多了，便有了城市。要解决中国的农民问题，不是补贴他们，也不是设置关税阻止外国农产品流入中国，而是尽量放开对农民的束缚，给土地转营的方便，给农民转业和流入城市的方便。

外国廉价农产品流入，不应该忧虑；中国农民和农地放弃高成本的农业，转营其他收入更高的行业，也不应该忧虑；惟一要忧虑的，是阻碍农地转营、阻碍农民转业、迁徙和就业的陈腐观念和政策限制。

附地而生的代价

2003 年 7 月

国内的收容制度，本来只是针对乞丐，但在执行过程中，被各地用来普遍地针对外来劳工。这是某些既得利益团体在作怪的缘故。

舆论的注意力不应该被分散。整个事件的症结，不是某个大学毕业生被打死，不是个别执法人员要文明执法，不是收容制度要规范化，而是应该废除收容制度，并以法律保障公民在境内迁徙不受任何地方保护主义的刁难。

进一步说，大批农民向城镇迁徙，不仅是经济发展的前提，还是经济发展的结果。中国将来若能雄视天下，不会是因为农业，而只会是因为手工业、商业、甚至金融业。高兴也罢，不高兴也罢，我们得接受这个现实。

农业不是中国的强项。“地大物博，资源丰富”说多了。澳洲的矿山，含铁量可以达到 90% 以上——所谓资源丰富，可以有这样的含义；美国农民只是“小猫几只”，不仅供养了本土居民，还常年有大量农产品出口，这是托天与地的鸿福了。

相比之下，中国虽然幅员辽阔，但可耕地面积并不可观。各自为政的生产规模、挥汗锄禾的生产水平，基本上一如既往，离“现代化”有相当大的距离。还有不恰当的农业政策，也产生了不少问题。这当然只是一笔带过。要了解实际情况，毫无疑问，得谦虚地请教农业专家和基层干部。

我的异议只是：所有这些农业弱势，从经济学的角度看，

都应该理解为“中国农业的成本高”，而不是相反，不是一些“三农”问题权威所理解的“成本很低”。这是意味深长的分歧。

他们之所以认为中国的农业成本很低，主要是因为看到中国农民贫穷，要求的工资微薄。工资微薄，想当然就是成本低。但成本的概念不是这样。成本是你为了达到目的，所不得不付出最大的代价，不得不丧失的最大机会。

一个男人想生小孩，成本是很高的，即使他要的报酬很少，甚至分文不取；同样道理，想在中国的土地上达到美国农业的生产效率，成本也是很高的，即使农民收取的报酬可能很低。成本的概念，首先得与产出相联系，以效率的标准来看。

成本还得从丧失机会的角度看。成本就是机会成本，机会成本就是成本，两者没有区别。我童年时认识一位中英混血的长辈，在英国学飞机设计，后来回到国内定居，适逢文革，只能在中学教英文，每月工资虽然只是40元，但他教英文，成本何其高！

道理就是这样：教英文的工作是一样的，但不同的人有不同的机会，于是各人的成本就不一样。只要机会会有变，成本就有变。农民还是那些农民，农地还是那些农地，但改革开放的成功，改变了农民的机会，也就提高了务农的成本。汹涌的民工潮，说明一个事实：务农的成本越来越高，而不是越来越低了。

有一种普遍的主张，就是既希望把土地分给农民，又反对土地的自由买卖和流转。其潜台词是：中国农业规模不能减，农民人数不能少；农民能且只能附地而生，所以要把土地分给农民；但不能允许土地使用权的自由买卖和流转，否则土地就迟早落到资本家、企业家等“强势集团”的手上，农民就失去“基本的生存保障”。

然而，只要看到中国农业在国际上的相对劣势，看到中国工业在国际上的相对优势，只要理解了成本的正确含义，就不难看出这种主张的古怪之处——要八亿农民继续附地而生，何止是一厢情愿，简直就是与经济发展的洪流作对。

我当然赞成尽快明晰农地的产权。从经济效率的角度看，土地分给谁都不要紧。分给懒人可以，分给傻瓜也可以。不管是懒人还是傻瓜，只要他确实可以行使土地产权，那么土地就迟早会落到最合适的人手上。可能是大财主，那又何妨？

土地第一手分给农民，当然好。分给他，他就得到了，是从无到有的得到。他可以自己耕作，可以请人代耕，还可以出租，甚至出售。但无论他如何处置，都不改变他分得土地的事实，都不改变他处境得到改善的事实。他或许转身把土地卖了，那只能说明钱对他来说更重要。

大势是：中国农业规模缩小，工业规模剧增，劳动人口从农村涌入城市；只要不弄得太繁琐，把土地分给农民是可取的，既可以让农民得到一点财富积累，又可以让土地的农工用途转移得到产权保障。认为农民永远是农民，不得不附地而生的想法，已经不合时宜。

中国经济：增长有没有极限

2005 年 1 月 12 日

中国经济显然走到了前所未有的高峰：外贸出口连年增长，人民币持续走强，农业人口不断向工商业转型，工商法规在履行世贸条款过程中逐步健全，难怪不少政府官员和经济学家都乐观地认为，中国在未来二三十年内将赶超日本、欧洲、甚至美国。

但中国经济目前也遭遇着挑战：国外反倾销起诉接连不断，国内通胀未见平复，外来民工与城镇居民间的“地方主义冲突”尚未化解，而随着大量法规的涌现，“法理上（de jure）”与“实际上（de facto）”之间的分离也越发显著，而这是中国经济走向“印度化”或“拉美化”的标志。

我们常见两种天真的经济思维。一是说，某地区总人口有多少，在这个地区做生意，即使只要有万分之几的人成为顾客，营业额就可以达到多少；一是说，某公司今年的利润率比去年增加了百分之几，按照这个速度，多少年后，这个公司就会增长到多大规模。

这两种经济思维皆不可取，因为它们忽略了真实世界的约束条件。有时候，哪怕是貌似微不足道的一点约束条件，也能使那些貌似强劲的“增长趋势”完全落空。中国走向全球化，有代表性的提问是：中国经济的增长会遇到极限吗？中国会走上“印度之路”或“拉美之路”吗？

本文将从外贸出口、货币策略、国企改革、商法建设等四

个方面，对大步走向全球化的中国经济作规范性评论，并指出中国经济跨越增长极限的必要条件。

一、外贸出口

我国横跨五矿、化工、轻工、纺织、土畜、机械电子等行业的4000多种商品，在30多个国家遇到了“反倾销”的麻烦。毫无疑问，中国已经成为国际反倾销的最大受害国，远远超过第二位的韩国，更超过了上世纪80年代遭遇反倾销最多的日本。

但世上本没有“倾销”这回事！只是外国的落后企业，为了说服当地政府，让它们采用行政手段压制外国的先进产品，才编造了“倾销”这一罪名。他们宣传多了，也就逐渐为人接受，甚至形成了所谓的“反倾销法”而已。

回顾过去100年，纺织品、汽车、飞机、电脑芯片的供应量扶摇直上，而相对价格却跌到前人无法想象的地步，但生产这些商品的成功企业，不仅没有亏本倒闭，反而不断壮大，恰恰否定了所谓“倾销”的存在。

倾销是价廉物美的代名词，日本和韩国在其经济崛起阶段，也同样遭遇到类似的麻烦，中国企业应该以此自豪。在遭遇“反倾销”诉讼问题上，中国政府应该为出口企业撑腰，帮助它们在欧美等地法庭与贸易保护主义者周旋，从而谋求更大的生存空间。

另外，欧美的贸易保护团体，在对中国货物兴起“反倾销”诉讼的同时，还对中国的生产过程强行施加了各种“国际标准”。表面上，他们是为了维护中国劳工的福利，而实际上，他们是为了强制中国企业提高生产成本，从而缩小中外两地的成本差距，削弱中国企业的竞争力。

中国现在有不少民营企业，在国外进口商提出的各种复杂

的“ISO 标准”下栽倒了。中国的商业管理部门，应该加快培养处理国际贸易诉讼的法律人才，并发挥其知识优势，为中小型民营企业提供必要的咨询，让它们了解国外的有关法规，帮助它们满足这些法规的要求，从而降低它们不得不增加的生产成本。

二、货币策略

货币政策的抉择，是今年中国经济的主题。通货膨胀、宏观调控、央行加息、地产泡沫和人民币汇率调整等话题，全部都是货币政策所引发的。而要明白所有问题的症结，必须从货币理论的经典结论——货币自主、自由兑换和汇率稳定的三角关系入手。

这个经典的三角关系是说，在货币自主权、外币自由兑换和本国货币的汇率稳定三者之中，一个国家只能同时享受其中的两种，而绝对不可能三者同时享有。这是说，一个既行使货币自主权，又允许外币自由兑换的国家，其货币的汇率就不可能是钉死不动的。

然而，在过去两年里，美元持续疲软，不仅是兑人民币、而且是兑欧元、日元等货币的汇率实质上都在贬值。但在其他外币对美元都在升值的过程中，中国却努力钩紧了人民币兑美元的汇率，这使得过量的美元流入了中国，给中国带来了引入性的通货膨胀，促使中国推出了涉及面极广的宏观调控策略，最后还导致了年末央行的加息。

要知道，中国的出口业发展异常蓬勃，中国制造的商品挤满了美国商场，从电器、灯饰、文具、体育用品、家具、餐具、玩具、纺织品，给人“全面占领”的感觉。人民币强劲本来是合情合理的事情，而若要人为地保持人民币兑日渐疲软的美金的汇率不变，中国就只能放弃货币自主权，听任人民币发行量

增长并导致通货膨胀。

问题是，通过宏观调控等行政手段来压制通货膨胀的症状，是不合理的。各行各业出现的投资过热，并不是由于投资失控导致的。大规模的、全方位的投资过热，根源只有一个，那就是通货膨胀。而要抑制通货膨胀，就只能从货币发行量入手。央行加息和宏观调控，并不能触及通货膨胀的根源。

我说过多次，中国是泱泱大国，走向世界，须要保持自己的货币自主权，不能把国内的货币水平与美国一国的货币直接挂钩。也就是说，中国必须继续权衡“调整汇率”和“引入通胀”两大政策走向的轻重得失。我的主张是：放弃与美元挂钩的货币政策，央行改以国内物价水平为唯一准绳，行使货币自主权，让人民币逐步变成全球主要流通货币之一。

三、国企改革

中国宪法已经明确了“保护私有产权”的条款。在国企改革问题上，我们既不应讳谈计划经济下产权结构的此岸状况，也不应讳谈国企改革的彼岸世界。国企改革的目的，就是要把含混不清的产权界定，变成落实了“使用权”、“收益支配权”和“转让权”的治理模式。要是既不正视此岸，也不敢确定彼岸，就会出现诺贝尔经济学奖得主斯蒂格勒（G. Stigler）教授曾经描述的状况：“我们搭上改革的列车，却不知道它把我们带到何方。”

目前大多数人被情绪和个人短暂的利益牵制，没有足够的耐心和理智理解两个要点，一是落实转让权的重要，二是企业价值定价的莫测。在国企改革的进程中，如果这两个问题得不到充分的重视和广泛的理解，国企改革就可能功亏一篑。

很多人不理解产权的考察指标，以为一件物品白纸黑字规定是谁的就是谁的。实际上，考察产权归属的指标是“使用

权”、“收入支配权”和“转让权”。谁实际上拥有这三权，谁才是实际的主人，而白纸黑字上的规定反而是无关紧要的。

目前国有企业的产权治理结构，是拥有“使用权”和“收入支配权”的人，并不同时拥有“转让权”。这种“三缺一”的产权模式，必然引发暂时掌权者的“短期”行为，扭曲资源的最佳配置，并诱发大量“官黑勾结”的社会腐败现象，形成目前知识分子阶层广泛讨论的“印度综合症”和“拉美综合症”。这是中国经济遭遇增长极限的隐患之一。

四、商法建设

在公众舆论大谈“公平分享”的时候，公众还忽略了一个感情上不容易接受的事实，即一个饼的大小，会随着分饼规则的变化，戏剧性地增大或缩小，从而使得如何取得公平的问题变成影响效率的问题。

许多人以为，一个企业的价值取决于它的历史投入。这是完全错的。一个企业的价值，与其历史投入的价值无关，而只是取决于它未来全部收入流的折现。一个企业，哪怕它的历史投入再高，要是由傻瓜来指挥，它的市值就只会萎缩至零，而不会增大。

在市场上，企业的价值极大地取决于经营班子的能力，而经营班子的能力却极大地取决于他们对支配盈利的安全感。如果企业家感觉到自己并不安全，感到自己获得利润后会被清算，那么他们就很不得不假装平庸，间接导致企业的潜在价值泡汤。

一个社会，如果在舆论上、在道德上、在法制上无法保障企业家的这种无中生有、创造并支配巨额财富的权利，那这个社会永远就走不出小农经济的平均主义阶段。在中国大踏步走向全球化的今天，中国人不仅需要建立尊重别人致富的价值观，还需要依靠法律，尤其是商法，在一个个具体案例中界定和保

障正当商业行为的权益。

去年秋季在耶鲁大学法学院做访问学者的周其仁教授对我说，那里是培养左右美国未来走向的人才的地方——经济学家的文章没人认真看，但法官的判词人们读得可仔细了。他的话跟我对香港的一贯看法不谋而合——香港的经济成功，归功于习惯法的妥善照顾。要为中国经济改革保驾护航，最见效的方法，或许就在于培养一个良好的商法传统。

结语

中国加入世贸组织刚好三年，要选取好的角度，才能有启发性地评估眼前的经济数据。有些繁荣可能稍纵即逝，有些萧条却可能蕴育重大的转机；有些经济问题是迫切但并不重要的，而有些隐患是慢性但致命的。

在本文讨论的四个问题中，最迫切而不重要的是外国对中国的“反倾销”诉讼。长远而言，任凭外国的利益团体再怎么折腾，也无法阻止中国出口商品的洪流。其次是中国货币政策的调整问题。长远而言，货币是中性的。或许当大家都不留神时，中国就会改变钩紧美元的政策。

我真正担心的是国企改革不彻底、公众舆论对商业行为构成的潜在威胁，以及商法实施乏力等问题。它们似乎不那么迫切，但恰恰影响着经济体的根基。要评估中国走向全球化的中长期结果，我认为重要的不是看贸易战役的胜负，也不是货币政策的博弈，而是国内的产权改革和商法建设。只有全面落实转让权，建立和健全商业法律，中国才能跨越增长的潜在极限。

内地可以学香港什么

陈志武教授说“香港是一个非常令人向往的现代社会，也是人类的经济奇迹，在许多方面都是值得内地学习的榜样。”我完全同意。但很多东西不是想学就学得来的。事实上，世界上到处都有内地值得学习的地方，如果想学就学得到，官员学者到外国考察一番，内地就早已经是人间天堂了。

香港有不少地方，是内地学不来的，而我认为，那些是香港人讲法治、守秩序、有文化、富创意和经济蓬勃的根源。香港曾经是大英帝国一百五十年的殖民地，这是学不来的。因为是殖民地，所以沿用习惯法，九七前案件可以一直打到英国枢密院，法庭上用英文，一切都要追溯到卷帙浩繁典籍中去，完全不可能翻译，这是学不来的。九七前，香港不仅没有民主，而且很有自由——人身自由有保障，财产权利有保障，言论学术有保障，海关不收取关税，政府基本不干预经济，这样的搭配连大搞福利主义而大走下坡的英国也学不来。

陈志武教授赞成所谓的“现代民主制度”，他在另一个场合说：

但是，直到1832年前，只有拥有足够财产的英国男人才有投票权。在美国，投票权以足够财产为条件的法律到1858年才结束。德国直到20世纪初，有钱人每人3票，中产者2票，普通人只1票。妇女的投票权更是20世纪的事情。所以，现代民主制度是非常近期的事情。非洲、亚洲等第三世界国家，则多是二战之后才推出民主制度的。

我的观点相反，老的制度更合理。现代民主，都是分赃。不缴税的穷人，仗着人多势众，通过一人一票的“现代民主制度”来决定税率的高低和福利分配的多寡，我横看竖看也不觉得这与“自由主义”有什么瓜葛。说它“绿林主义”差不多。香港九七之后大搞民主，是倒退。内地要学香港搞民主吗？最好不要。

在预测香港未来发展时，陈志武教授说：

如果香港进一步从几方面强化其经济与政治结构，香港的未来会继续繁荣。第一，香港应集中发展金融、教育和医疗行业，当然还有转出口贸易，香港政府也的确正在这样定位香港的未来产业结构；第二，香港必须以国际大都市定位，不要变成只是中国的一个都市，如果那样的话，香港无法与那么多的内地城市竞争，那是死路一条。……香港的一切定位应该是强化其国际性，而不是要强化其中国内地性，让它的经济机会跟大中华、跟大亚洲跟世界其他国家的经济联系得更紧，不能只依赖大陆经济，上市公司的来源也要超出中国，这样才可强化其国际性……

香港恰恰不是靠港督和财经专家“正确制定发展规划”而成功的。九七后，香港逐渐背离了它原来的经济发展哲学。董建华制定香港经济之“四大支柱”，搞什么“数码港”、“中药港”，曾荫权又调整为“三个中心”，即金融、物流、旅游零售。四根支柱、三个中心，再加一个“大中华教育枢纽”。太可笑、太内地了。九七以前，香港从渔业到塑胶，到玩具，到制衣，到金融，在九七以前都是自由经济的结果，是哈耶克所说的“自发秩序（spontaneous order）”的结果。

香港前任财政司郭伯伟这样说：

要政府发挥扶持产业的效力，政府官员就必须对过去、

现在、未来掌握充分的资料，才能知道什么是值得鼓励的好行业，什么是要抑制的坏行业。但这是任何凡夫俗子都无法胜任的。况且，许多国家的经验更清楚地指出，给某些行业提供优厚的发展条件，也就无可避免地扭曲及抑制另外一些行业的发展。所谓理想的行业，不恰恰就是那些在正常的市场环境下无需依赖任何津贴和优惠也能站稳脚跟并蓬勃发展的行业吗？

香港的确是“非常令人向往的现代社会，也是人类的经济奇迹”，也的确“在许多方面都是值得内地学习的榜样”，但哪些是可以学的、哪些是学不来的、哪些是应该学的、哪些是不应该学的，说大一点，仍然是人类尚未解决的难题，否则就不会有什么“转轨经济学”了。以我的智力和学识，我只能肯定，讲礼貌是可以学的，取消关税也是可以学的。而且，单是这两点内地够学一阵子了。

思考宪政须忘记经济学吗

2007 年 2 月

传“秋风有变”两年，我置若罔闻：秋风是我心目中优秀的学者；他要走宪政研究的道路，就让他去走；即使得出一些奇怪的结论，他也必定有他的道理；既然自己不跟进，就不便卤莽批评。我很敬重秋风，但读了他的《让我们忘掉经济学吧》和《火车票价高了又怎样》两文，我决定说说看法，包括赞成和反对的。

一

我不认为中国现有的制度是人类历史上最好的制度。中国确实有其自由与繁荣的一面，如没有西方意义上的工会势力，也没有严格实施的最低工资法，且中国经济也正经历举世瞩目的高速增长等。这些都是好的，但远不足称“人类历史上最好”。

制度不容易比较。我听过专家介绍“全球经济自由指数”的编制。那些精确到小数点的自由指数，赋值过程其实相当主观。要弄得似乎客观，九百个方程式都不够。实际上不可能客观。不过，我们也可以返朴归真，简单发问。例如：若上帝说要罚你下辈子做穷人，但让你选择时间和地点，那你会怎么选？各人的答案应该就是各人内心的“人类历史上最好”。

二

经济制度与经济表现，如果两者不仅出现了很大差距，而且这个差距存在较长时间，那一定是哪里出了问题。中国的情况就是这样。中国制度上有许多明显的不足，但经济表现比许多更锐意改革的国家更出色。其中的机理是什么？哪些是好的因素，哪些是坏的；哪些是理想的，哪些是折中的；哪些是长远的，哪些是短暂的？这些是很有趣而还没答案的问题。

比如贪污。去年与斯坦福大学温加斯教授（B. Weingast）吃午饭。他与钱颖一教授合著过关于中国的论文。他说：“中国的问题很奇怪。西方社会没那么多贪污腐败，但企业高层的报酬非常高；而中国企业高层的报酬很低，贪污数额则巨大。在西方合法的收入，在中国就是贪污。”

这是学者考察问题应有的层面。现实的约束条件很复杂，迫使我们不能总把中西体制放到一个维度上来比较。中国是有很多四不象，但这可能是命中注定。不管怎样，学者的任务，是解释为什么四不象也能办事，而且近来办得相当不错。我们既不能说能促使经济发展的就是好制度，也不能说四不象就没有可取和值得研究之处。

粗略地说，我认为中国经济增长的主因是“资源释放”和“加入世贸”，即中国人被允许而且正在为世界打工（薛涌则直接在美国打工）。货币稳定和较少调控，也保障了发展。目前的地区性竞争，起源于不彻底、不健康的产权分配和界定过程。有竞争比没竞争好一万倍，但这种竞争将来会激化黑社会问题。只要利益在那里放着，你不迅速建立白道，黑道就很快盘根错节。

能做得更好吗？我不知道。描述一个健康的孩子，与养育一个健康的孩子，完全是两回事。我对这点深信不移。秋风最

近说：“弗里德曼到哈耶克和布坎南，再到斯密、休谟等苏格兰启蒙运动，然后再到英格兰普通法宪政主义，再到西塞罗、董仲舒、亚里士多德、孔子，回头再到托马斯·阿奎那，在我看来，那是最逼近自由之真理的知识谱系”。

在我看来，那只是一份读书计划。即使读完就掌握“自由之真理”了，那也只是秋风个人的事情。那堆书早就印好放着几千年了。那是关于小孩有多么可爱的描述。你现在是要把一个本来不可爱的小孩变得可爱，那是另外一回事了。

产权明晰不是完全没方案，但很多人觉得不公平，于是搁置。可真实世界的进展是不被搁置的，各种怪事便应运而生。火车票的事情也给我启发。要是票价一开始就定在高峰期价的两倍，然后天天都打折，就风平浪静。现在倒过来要加个价，九千人出来跟你商榷，个个都像是有识之士。这是“公共选择”的困难。

三

有人曾问过哈耶克，要是他有权任意制定一条法律，他会制定一条什么法律？哈耶克回答：国会给任何人好处，就得给所有人同样的好处。这是要为难国会，不让它给任何人好处。弗里德曼也说过，他反对政府用武力抢钱行善。是否赞成这些大师无所谓，但秋风在《让》文中多处代“大师们”发言，而我希望看到明确的出处。

不管“大师们”如何，我自己反对最低工资法，反对“强迫供款、统一管理”的医疗保险体系和退休福利体系，反对以实物或价格管制的方式补贴穷人，反对赋予工会以西方工会特有的权力，包括罢工的权利和以武力阻止别人上班的权利，因为这些恰恰就是对产权和自由的破坏。

欧美强大，是尽管存在这些坏东西，它们还能强大，而不

是因为存在这些东西，它们才强大。中国最好不要学这些坏东西。中国还很穷，玩不起。威廉斯教授说：“你用一根针去刺大象，大象还能保持强大；你用一根针去刺蜜蜂，蜜蜂随时一命呜呼。”

对于劳工福利史，普遍的误解认为：（1）在还没有最低工资法和工会等基本福利制度的年代，工人的生活很惨，因为雇主能随心所欲，想付多少就付多少；（2）后来政府变得强势，修改了法律；（3）现在工人的生活好了，因为雇主的贪婪受到了法律的制约。最近一位经济学教授还说担心这种误解已经绝迹，得修改讲义。秋风是他要找的样本吗？像。

四

秋风主张在思考宪政时要忘掉经济学。他自己身体力行，在《火》文中说：

“假如某种社会文化因素使得该需求极为刚性，价格就会对该需求失灵……人人都想回家……是一种经济因素不能阻遏的需求……在春运最紧张的那几天……价格对供给是失灵的……只有在形成一个真正的市场之后……价格（也）才可以对供给有效发挥引导作用……价格听证会确定的价格可以获得消费者的普遍认可。”

经济学嗅觉告诉我：说“需求刚性”的不懂经济；说“价格失灵”的不懂经济；说“经济因素不能阻遏需求”的不懂经济；说“价格不能调整供给”的不懂经济；说“只有形成真正市场价格才能发挥作用”的不懂经济，说“价格听证会可以产生消费者普遍认可的价格”的不仅不懂经济，也不懂最入门的投票机制。秋风的上述逻辑，只要把“回家”换成“住房”、“治病”、“求学”或“娶老婆”，可以替任何管制鸣锣。只要不同意我的“车票论”，就几乎不可能同意我其他观点。秋风的

解释中，我尚能谅解的只剩下用以愚民和取宠的弄权之术，但难道这就是传说中的宪政？

去年秋季，我在梅森大学教“法与经济学”，与学生们重温不少英美的产权和侵权判例。自古法官就依据 *Sic utere tuo ut alienum non laedas*（拉丁文，我也不会念，意为“使用自己的财产以不损害他人的为限”）为原则。很动听，可什么意思？说不清。法官无论怎么判都以此立论。那是辩证法。直到科斯定律的引入，那些看似“公说公有理、婆说婆有理”的案子，才变得清晰起来。这是说，法律是用来协调冲突的，冲突源自个人选择，而个人选择必定受经济规律约束。法可乱立，官可乱判，但谁都不能逃脱经济规律，谁都不能免付经济代价。

很少人摔倒了，会埋怨力学；也很少人会说小孩还小，所以力学不适用；但到了经济学，买不到票的人不仅责骂经济学，还说市场不成熟的地方经济学就不适用。“我也是坚定的市场经济者，但经济学应用是有条件的，这个市场很特殊……”是冒牌货们的通用番号。秋风则来个新版：宪政更特殊，所以得忘掉经济学。我能说些什么呢？到底要搞什么宪政？但既是秋风，就算了，让他爱去哪去哪吧。

后记（2008-12-9）：据周克成刚刚传来的消息，秋风日前在《2008 公民税权手册》发布会上发表演讲，明确指出所谓“刚性需求”是个谎言。速记稿节录是：“大家还记得去年这个时候房地产商和专家都告诉我们中国人有多么多么强烈的刚性需求，所谓刚性需求完全就是一个谎言，都是一些不懂经济的人在那儿胡说八道，世界上没有刚性需求，需求完全是一种非常主观的东西，说有就有，说没有当下立马就没有了，上午还准备买，下午工资领不出来马上就不买了，非常简单，没有什么刚性需求。”

我对此表示谨慎乐观。可能之一，是秋风认为人们对“火车票”有“刚性需求”，但就“房地产”而言“刚性需求完全就是一个谎言”；可能之二，是秋风曾经忘记了经济学，现在暂时恢复记忆，将来还会忘记；可能之三，是秋风从来没有忘记但也从来没有相信过经济学，需求何时才具有刚性，按发言或动笔的场合而定；可能之四，才是唯一令我高兴的，是秋风从今不再忘记经济学了。

我们的什么是人类历史上最好

2008 年 12 月 22 日

张五常教授七十诞辰晚宴切蛋糕前发言说：

我自己是一个制度的专家，这几年我看得很准。中国现在浮现的制度，开始稳定下来的制度，开始明确起来的制度，你拨开那些沙石，拨开那些不清楚的东西，我看到的是一个我相当欣赏的制度。我认为现在中国正在浮现的制度，是人类历史上我知道的最好的制度。这并非易事，因为我知道很多很多，我知道的比我所知道的任何人都多。

张教授三年后的今天作“补充”。他把全称“中国正在浮现的制度”大幅收窄为特称“中国的县竞争制度”，并加入“考虑到人口与资源的局限”作状语限定：

三年前七十生日那天，我说中国的经济制度是平生知道最好的，神州哗然，跟着骂者不计其数。这里补充，我的意思是考虑到人口与资源的局限，中国的县竞争制度是我知道的最佳经济制度。

虽然奇怪地让“神州哗然”了三年才作补充，但这么说显然没有三年前那么夸张了。问题是中国目前的“县竞争制度”就是人类历史上的最好的制度吗？让我先讲两件插曲。

插曲一是美国麻省理工大学商学院的黄亚生教授今天在《华尔街日报》刊登文章“中国增长梦幻（The China Growth Fantasy）”。文章指出了造成中国经济增长（痴迷于 GDP 数值

的增长) 的不良原因:

让我举例说明。许多外国投资者在和急于招商引资的地方官员打交道的时候都听过类似的话: “你要找十亩人口密集的土地来盖厂房吗? 没问题。我们三个礼拜就能把地腾出来。” 许多外国投资者都为中国地方政府的这种“亲商”作风惊叹不已, 尤其是印度相比之下更是显得无所作为。

但这种“亲商”作风恰恰就是症结所在: 中国居民在其土地转为工业或商业用途的过程中常常几乎没有拿到什么钱。中国政府由于在形式上拥有全部土地的产权, 所以可以大规模地让居民迁徙, 其规模是在市场经济中不可想象的, 而其补偿也往往远远低于土地的公平市价。正因为这样, 工厂厂主在中国设厂的成本远远低于其他国家, 而成千上万的摩天大楼可以象雨后春笋一样在一夜间拔地而起。

插曲二是最近遇到德姆塞茨。我问他: “听说你在7月份的芝加哥大学科斯主持的中国改革会议上对张五常的观点挺不客气的(harsh), 你说什么了?” 德姆塞茨回答: “他关于家庭承包产权的观点是乱来的。很简单, 如果说政府让农民爱把土地怎样就怎样, 那就是真正的私有产权; 如果不是这样, 那就不是私有产权。” 言下之意, 是如果把非私有产权捧上天, 那就大件事了。

黄亚生教授最近出版的新书引起广泛注意, 我还没有拜读。德姆塞茨的观点, 我也等出版了会议记录再评论。但他们显然不无道理: 看看因土地而起的纠纷和上访, 我想上帝也不好意思说那是他的首选杰作; 再看看大量的贪官选择在哪里偷钱, 又选择在哪里藏钱, 也不难推测哪里产权制度较差, 哪里较好。

要说清楚，我并不反对赞扬政府，我们确实需要欣赏在改革过程中某些灵活的权宜之计，它们对经济发展带来了正面作用，有时甚至是巨大的正面作用，但我们充其量只能说那是最佳的“过渡方案”。很难说搭桥手术还没做完的病人已经拥有了人类历史上最好的心脏。究竟我们的什么是“人类历史上的最好制度”？但愿我们还能拿出比当前“县竞争制度”更好的项目参赛。

教育市场化

多考试，少知识

1998年12月17日

近几年，各地林林总总的职业考试层出不穷，甚至到了荒谬的地步：舞厅歌手要考乐理才能“持证上岗”；公务员要考“创造性思维”才能照章办事；财务会计要考“二进制”计算机语言才能核算企业的盈亏，诸如此类。

铺天盖地的考试现象，原因有两个：一是用人单位缺乏真正的人力竞争机制，只好论“考”排辈；二是主考当局巧立名目，以“考”牟利。

在计划经济年代，产品老式单调，脱离实际，虽然当中的确凝聚了不少资源和心血，但仍然是废物。同样，在计划经济模式下教育和锻炼出来的很多“才能”，实际并没有用处。精神垃圾就算通过了考试，也依然是垃圾。

况且，即使有用的知识，也未必人人都要掌握。邓丽君和“甲壳虫”乐队可以不识五线谱，公务员无须懂得“创造性思维”的定义，而会计人员不必知道“计算机的心脏是什么”。我们都讨厌商品搭配，但是，对培养人力资源过程中的搭配现象，我们又有多少觉察呢？

计划经济的幽灵，并非一夜之间就可以摆脱。市场机制越不健全的地方，这类考试就越受重视。因为，很多企事业单位缺乏寻觅和任用贤能的内在动力，往往乐于简单照套什么“职称考试”的规定来指导利益分配；另外，某些主管部门，每每打着“规范化管理”的旗号，巧立名目，插手行业的自主经

营，靠主办“考试”，搞考前辅导和颁发“上岗证”来牟利。

为了迎合这类跨公司、跨行业、跨地区的大型职业考试，人们被迫在一些对本职工作无用的东西上下功夫。这类考试举办得越多，人们主动去汲取知识的精力、机会和动力就越少。不是说知识、技能和文凭等不重要，而是说对人才的评定不能一刀切，更不能由行政机关来负责一刀切。

要减少这类不必要的考试，关键在于加速国有企业的产权结构改革，促使企业所有者真心关注员工的实际工作能力，从而采用更灵活和务实的标准来选拔人才。同时，还要限制行业管理部门以“考”牟利的权力，将人才的评判权和任用权还给企业，还给消费者。只有按照市场规律来利用人力资源，“不拘一格选人才”才会成为社会的惯例。

市场经济的人才观

2000 年 3 月 25 日

一切从马克思的劳动价值论开始——“创造产品价值的，是凝聚在产品中的无差别的人类劳动”。这句话隐含的意思是，劳动量越大，劳动的价值就越大，进而产品的价值也越大。这当然是很粗略的描述，为了与事实相符，后来理论上的修正补充是有的，但主旨并没有改变。

怎样给劳动力定价？计工分，算工龄，比学历，论职位，一会儿重视体力劳动，一会儿强调脑力劳动……凡此种种，都离不开劳动力价值论的主旨。更一般地说，都离不开计划经济核算资源的价格的办法，那就是投入越大，价格越高，按劳分配。

但这无法解释《还珠格格》里赵薇的收入，无法解释篮球明星迈克尔·乔丹的收入，也无法解释黄包车夫的收入。更一般地说，无法解释钻石的价格，也无法解释煤炭的价格，除非你引入足够繁冗的附加说明。劳动力价值论的解释力是虚弱的。

事实上，确定劳动力价格的方向，恰好相反。不是投入的成本决定了产品的价格，而是市场对产品的需求决定了产品的价格，并进一步决定了产品投入的成本。什么是人才？有需求的人力资源，就是人才；需求越大，就是越宝贵的人才。

不是电影学校的老师很辛苦，塑造了小燕子的角色，所以小燕子的价格高，广告赞助商因此要出高价钱购买。方向正好相反，是因为观众喜欢看小燕子，对她的需求大，广告赞助商

才愿意提高小燕子的价格，从而进一步提高了导演和电影学校的需求，结果把人才从别的地方吸引过来，从事电影艺术的研究和开发。

一个天天压腿练嗓，另一个天天涂脂抹粉，但不见得越辛苦的，市场价值就越大。我不是瞧不起苦练基本功但并不走红的演员，正如我不会瞧不起辛苦经营但生意还是失败的商人一样。投资方向失误是在所难免的。我是说，人才的市场价值，应该取决于市场的需求，而不是取决于培养人才时的投入。

基于这个观点，我很难理解为什么所有门类的学科考试，都要考那么艰深的数学。做一名出色的会计，是可以永远不知道什么是转秩矩阵的。不错，数学可以训练脑筋，但会计工作不需要那样的脑筋。你不要以为你专程飞去美国买一桶油漆回来刷新你的旧自行车，它就能卖个好价钱。那破车不需要那种油漆。

博士下岗在计划经济中或许是怪事，因为在那里，人才的价格被认为是由培养人才的投入决定的，投入越大的东西就越好用。但在市场经济中，迪斯科中领舞的小姐，收入高于研究《红楼梦》的博士，并不稀奇，因为在那里，需求决定了人才的价格。

当前，各种职称考试铺天盖地，实在不应该。我不是反对学习，人是应该活到老，学到老的。我知道某银行的一个司机，他炒股票赚了钱，便开办了一间珠宝玉器商店。他以前碰了多少书本可想而知，但这时候却马上认真地钻研起甄别玉石的学问来了。这就是学习。他发自需求的学习，跟老会计在成人大专里做微积分，效果当然南辕北辙。

科教应该商业化

1999 年 3 月 26 日

自从“拨乱反正”以来，重视科学技术和教育的呼声一直没有间断过。然而，只要还能够听到类似的呼声，就反过来证明，科学技术和教育还没有受到足够的重视。作为国策，是开动宣传工具来提升科教的地位，还是通过财政拨款推动科教发展，还是干脆将科教活动商业化？这三者的效果是有天渊之别的。

过去，国民的物质生活水平差距不大，民风淳朴，传播媒体单一，争当“科教英雄”要放弃的物质享受较少，也就是成本较低。因为争取荣誉的途径少，“不怕牺牲”几乎是惟一之道，所以，表扬和宣传给科教行业带来的荣誉收益，确实能吸引部分胸怀大志的人留在这个行业，并偶尔吸引少量的物质捐助。

然而，今天的社会已经大不一样，物质生活水平的差距大大拉开。才华横溢的人若要争取“英雄”的荣名，就要放弃很多东西，而获取荣誉的其他“成功”之道所在皆是。人们从传媒那里更多地接受的，不是乡村女教师的牺牲精神，而是各行各业成功人士的生活指标。也就是说，靠“不怕牺牲”带来的名气，其收益降低了，成本提高了。

不是新时代的常人有别于过去的，而是做新时代的“英雄”划不来。“英雄”于是减少了，减少到与其他出名之道的收益相等的程度。不要过分寄望于个别的英雄事迹，我们讨论

的是整个国家的教育政策。渲染英雄人物的艰苦历程，反而会令大多数新时代的常人对科教事业望而却步。单靠宣传，是无法吸引和挽留科教人才的。

增加科教的财政拨款，也不仅不能从根本上增强科教自身的实力，还有可能出现矫枉过正的浪费现象。对科教事业给予财政拨款，当然是出于政府对科教事业的重视和支持。然而，科教事业从接受财政拨款的第一天起，就为自身的发展设置了一个障碍，就是说，这个行业的体制将是以计划经济模式为主导的。

当经济学家用他们分析汽车生产的手法来分析科教时，很多人不以为然。他们认为，科教有别于所有其他商业行为。经济学家不是教育家，也不是技术员，所以不能插嘴谈科教事业。

但他们却说不出汽车生产与科教事业到底有什么区别。难道科教行业里不存在资源稀缺？难道不存在伪劣产品？难道不存在人才外流？难道不存在懒散冗员？难道不存在欺骗和舞弊？难道不存在竞争与变革？难道可以避开甄别质量和利益分配的难题？

科教行业的兴衰，当然在经济学家们的研究范围之内。如果全靠拨款来资助科教，那么拨款过少，分配标准苛刻，就会使科教发展缓慢，甚至出现倒退；反过来，如果拨款充裕，分配标准宽松，那么行业内就会产生懒散冗员，充斥空洞浮夸的论文，以及滥竽充数的教师。

资源总是有限的。因为资源有限，所以汽车厂商不会生产过分安全的汽车，时速只有 10 公里的装甲车不是大众需要的；同样，由于资源有限，科教也无法供养过多的文学鉴赏家和数论数学家。经济学上寻求约束条件下最佳效益的思想，没有理由不能应用在科教事业上。

世界上只有一种机制能够保证人们在不断尝试中达到最佳

的效益，那就是市场经济下的商业行为。只有理直气壮地提出科教应该商业化的口号，才能给科教注入生生不息的活力。市场会最及时地将消息，即市场需要多少怎样的人才和科研产品，传到最需要收到消息的人那里。市场也会给那些在科教事业上作出贡献的人应得的奖励。

如果你对一个熟练的木工在市场中有可观的收入不感到惊奇的话，那你就不应该对有创意的科技人才或是好教师在市场中的前途感到担忧。相反，在计划经济体制下，他们被淹没的机会要大得多。

工业，重要；农业，重要；卫生，重要；科学，重要；教育，重要……但我们不必要分别一一枚举，因为那样不仅让人担心你没有提到的就不够重要，更让人质疑为什么你提到的就特别重要。无论是工业，农业，还是科教，一概应该商业化，只有市场才知道他们有多重要。

市场连一棵草的价值也不会低估，何况是科教呢？

中国教育谁埋单

2006 年 5 月 9 日

教育有双重功能。一是让学生读书识字，即“传道授业（teaching）”的功能；二是将学生分出高下，即“论资排辈（screening）”的功能。

每当讨论“教育问题”，我们都要有意识地确定，究竟我们在谈前一种功能，还是后一种功能，否则就容易陷入混乱。

要说明的是，教育的这两个功能——“传道授业”和“论资排辈”——始终是密切相关的，不能象水和油那样截然分开。但显然，在不同教育阶段，它们的比重不同。从幼儿园到初中，教育的主要功能是“传道授业”；从高中到研究院，教育的主要功能则是“论资排辈”。

一般地，人们在日常工作中运用的知识和技能，大部分是在初中以前学到和练成的；高中以后所学的知识，工作中用到的较少；而研究生的课程，就更是如此。我自己的体会是，高中时学的三角函数从未用过，而在研究院修过的 18 门高级课程和读过的几百篇专业论文，假如不去教书，用得上的内容将不及百分之十。

那么，高中以后的教育，究竟是为了什么？教育的周期，又为什么会越拖越长？高中以后的教育往往是为了提供一场又一场的智力游戏，让孩子们在游戏中互相攀比，从而拉出体力、智力和性格上的差异，以便在劳动力市场上的雇主们甄别和选购。平均而言，谁在这样的拉力赛中提前出局，谁就在“论资

排辈”的劳动力市场处于下风，谁的终身收入就逊人一等。

人们往往认为，一个国家的平均教育程度越高，即国民受教育的平均时间越长，其生产力水平就越高。然而，这观点有两个问题。

首先，可能是生产力增加和人均收入提高，才导致国民的受教育时间拉长，而不反过来。许多经济腾飞的发展中国家，最先经历的是体制改革，接着是经济发展和收入提高，最后才是教育时间的延长。事实上，这并非坏事。若教育真的必须比经济先行，那么许多落后国家，就至少得等上几代人，才有可能享受经济的起飞。幸好，事实并非如此。

其次，国民人均受教育程度，未必与其生产力水平成正比。例如，在德国和日本，要取得博士学位相当艰难；而在中国，硕士和博士的年产量是世界之冠。显而易见，这只能说明德国和日本的高中以后“论资排辈”的人才拉力赛赛程较短，而绝不表示其科研水平和人力资本质量比中国落后。

在今天的中国，对教育问题可谓怨声载道。以“教育的双重功能”角度看，这是因为中国教育体制出现了双重问题。首先，在“传道授业”的功能上，初级教育的资源非常贫乏。中央答应请客，说提供免费教育；但地方资金匮乏，实在没办法买单。结果，民间不得不再掏钱兴办教育，家长不得不再掏钱购买教育。

另一方面，在“论资排辈”的功能上，教育部门为了充分攫取其颁发文凭的垄断利润，在听任初级教育资源匮乏的同时，又十分热衷于高等教育的扩大招生，以致近年来的研究生人数翻了几倍，令中国瞬间成为研究生的出产大国。国内研究生文凭多到了泛滥的地步。这是说，教育的“论资排辈”功能也被这种急功近利的行为完全捣毁了。

这两个层面的问题，都是因为政府垄断教育造成的。无论

是初级教育资源不足，还是高等教育文凭滥发，都可以而且应该通过民办教育、通过市场机制来解决。例如，教育券的制度，可以提高初级教育的效率，减少地区间教学设施的差距；而只有取消高教部门垄断文凭发放权，让民办高等教育为其自身品牌而竞争，才能遏制滥发文凭的趋势，提高文凭的标签质量。

教育者对谁负责

2006 年 8 月 8 日

几个礼拜前，数学家丘成桐历数内地高教流弊，其一是“搞假引进”。丘教授这样说道：“《纽约时报》说北京大学40%的引进人才都是海外的，你去美国调查一下，我担保大部分是假的……学生带着，在北京大学挂了名，还得请别人替他教书，这是骗人……引进某个名教授可以拿到很多经费，引进一个人，可以拿几千万的资金到学校来，何乐而不为？”

这是严重的指控，与指控一个商人虚报出口数量、以讹骗政府的出口退税，或指控一个医生虚造病历、以讹骗保险公司的医疗赔款无异。身正不怕影斜。堂堂北京大学，只要复印并传真一下诸位引进教授护照上的进出境记录，就可以还北大一个清白。

不料，过了二十天，北大发言人才出来，用笼统一句“不存在虚领报酬的问题”来回应丘教授的严重指控，而重点则评论北大海外引进人才本身的质量，认为“北大海外引进人才的质量是高的，是经得起历史检验的。”

显然，问题的焦点，并未得到令人信服的澄清。事情还没有水落石出之前，我们不妨再等一等。我这里只是要说：负责把数以千万的资金交到北大手上的教育部门，听到满城风雨，为什么竟然可以无动于衷？家里花几百元请个全职保姆，也不至于这样大大咧咧吧。

我不是烹调专家，除了青菜汤面，我就只会煮鸡蛋青菜汤

面，但从经济学的角度看，我有十足自信告诉你，怎样才能向社会提供珍馐百味。办法就是：允许任何人开餐馆，并让食客自己付款。你非要补贴食客？可以，但一定要把钱交给食客，而不是交给餐馆，因为分散而直接承受烹调效果的食客，才是最好的质检员。

假如有个大权在握的官僚，负责分配数以亿计的国民伙食费，而他把伙食费交到餐馆、而不是食客手上，那饮食市场会怎样？会大乱，乱得跟目前的教育市场一样。为什么？因为这是颠扑不破的常识：谁来付钱，服务者就向谁负责。食肆如此，教育亦然。

既然教育经费由教育部门拨付，那学校管理者和教师就向教育官员负责。教育官员缺乏积极性去监督资金的运用，甚至从有意无意的失职中能够获得好处，那么教育体系内大量荒唐的做法就必定应运而生。我不是教育专家，但对于如何让耗费了亿万资金的教育体系搞得乱七八糟，我有一套。

较深的问题是：目前高等教育中，由学生支付的学费已经颇高，而且学生似乎能够自由选择学校，这能形成学生和家长对高等教育者服务质量的监督和约束吗？我拨通电话，请教著名教育专家、在浙江大学教育学院任教的吴华老师。

吴老师的回答是：高校学生表面上可以自由择校，并且支付了相当高昂的学费，但实际上高校之间的竞争，仍在“统一招生”的体制下进行。各校之间的竞争，主要还是面向教育管理部门，以争取学校的等级排名、招生次序、收费标准和招生数量等指标而展开。只要把这些指标办妥，就不愁招生。最近，香港各大学确实形成了体制外竞争，但其影响有限。

为了改善高校教育，家长可能关心学费问题，学生可能关心师资问题，教育学家可能关心教材教法问题，纪检部门可能关心渎职和讹骗公款问题。我是经济学者，关心“谁来向教育

者付钱”和“教育者向谁负责”的问题。我的看法简单：数以亿计的教育资金所托非人——它们不应该由教育官员拨付给学校，而应该以“教育券”形式分给学生和家长，再由学生和家长支付给他们认可的学校；办学则应该充分自由化。

教育产业化与民间办学

2004 年 1 月 15 日

学校乱收费为何能得逞

停止教育产业化，意味着中国的教育水平，只会后退，不会前进。传来的消息是：之所以要停止教育产业化，是为了遏制学校乱收费的现象；而教育，据说是应该当作公益、而不是商业来办。

然而，古往今来，不准人赚钱的行业，就是办不好的行业。教育不可能是例外。世界上任何“质优价廉”的产品，都是既允许商人赚钱、又不存在政府准入限制的行业；反之，任何“质劣价高”的产品，都是要么有价格管制、要么有准入限制、要么兼而有之的行业。

是的，学校乱收费现象的确普遍存在。但我们必须追问：为什么学校乱收费能得逞？最近有 300 多位校长因乱收费而被革职。他们难道是商业奇才？难道是土匪强盗？他们若改行卖青菜豆腐，乱收费也能得逞吗？不能。他们之所以得逞，是因为求学的人多，而可选择的学校少，学生和家长别无选择。

没有任何迹象表明，革除乱收费的校长职务，有助于减少求学的人数，或增加学位的供应。也就是说，学位的短缺，不会因为革职校长而得到缓解。既然如此，学生对学位的激烈竞争，只会从一种形式转成另一种形式，而不会因为“宣布不准乱收费”而减弱或消失。

“教育券制度”为何难以实施

要提高中国的教育水平，恰恰不能停止教育产业化的进程。相反，必须把教育的产业化进行到底：教育部门不仅要还学校自主招生、自主聘教、自主授课、自主定价的权利，更重要的是，还要解除对民间办学的诸多限制，把“鼓励民间办学”作为教育的基本国策。

必须指出，鼓励民间办学，与政府资助教育，两者完全可以并行不悖。政府要想资助贫穷的学生，要真想缩小贫富学生的差距，一个办法就是实施“教育券制度”。它的含义很简单：政府不再把教育基金直接投放给选定的学校，而是先向学生发放“教育券”；学生自由选择民间自由开办的学校，并向学校支付“教育券”；学校拿着靠实力赚取的“教育券”向政府兑现。

这个制度是上个世纪五十年代由经济学家米尔顿·弗里德曼提出的。理论上无懈可击，但在美国各州零星试行，始终得不到普及，原因是阻力太大。阻力来自哪里？来自惯于与世无争的教师，来自惯于接受资助的校长，来自惯于行使拨款大权的官员。但即便如此，由于美国鼓励私人办学，私立学校在缺乏政府资助的竞争劣势下，也仍然办得有声有色。

中国的教育问题，与其说是产业化造成的，不如说是产业化不彻底造成的。要真正地、长远地提高中国的教育水平，就必须鼓励民间办学。而这么做的阻力，也恰恰来教师团体和教育部门。他们统揽各级办学的审批权，设置办学的准入障碍，对他们有实质好处。这些实质好处很大，非三言两语所能撼动。但基本国策的设计者和社会评论者，要理解问题的症结倒并不困难。

要教育券还是要民间办学

2005 年 12 月 6 日

我一直认为“教育券制度 (school voucher)”不仅能显著减少教育经费的错用，还能从根本上提高教育质量。这个观点至今不改，但我也越来越意识到，教育券面临三个根本的难题，使得它几乎不可能实施。相比之下，大力发展民办教育，才是提高教育效率的捷径。

教育券制度的做法是，政府兴办教育的责任不改，对教育的资助金额不减，但不再把教育资金经层层下发给学校，而是直接向学生发放“教育券”；学生家长凭“教育券”自由选择学校，并向学校支付“教育券”冲抵学费；成功争取到学生的学校，凭“教育券”向政府兑现。

教育券制度的第一个好处是公平。教育经费的划拨一向很不均匀，能就读好学校的学生，享受了大部分教育经费；而在教育券制度下，即使地处边远的穷学生，仍能足额领取并支配政府在计划中给他们的教育资助。

教育券制度的第二个好处是有效。在传统的做法下，学校之间不能说完全没有竞争，但这些竞争，主要是面向作为拨款人的上级主管，而不是作为顾客的学生和家长。引入教育券制度，学校和教师就必须直接面对学生、争取学生、向家长交待。这样，即使教育经费不增，教育质量也必定大大改善。

教育券的阻力在哪里？阻力首先来自教师团体。这是因为，一旦实施教育券，学校和教师将面对前所未有的竞争，原来一

些习惯了照本宣科的教师，难以适应市场化的竞争挑战，所以他们会以各种理由反对教育券的实施。

具体而言，中国县乡级政府，都已经为每个教师建立了由上级财政直接拨款的工资帐户，教育的一大部分开支，即教师工资，已经有了固定的走向。这种工资帐户系统，被普遍看作是对教师福利的保障机制，而它是与教育券的思路相违背的。要搞真正意义上的教育券，就得取消这种例行划拨的体系。这样做的阻力很大。

教育券的第二层阻力来自舆论。许多人似乎认为，大家首先要的是免费教育，其次才是高质教育。更直接地说，首先要文凭，其次才要素质。他们认为，教育是社会调节工具，而政府普及教育目的，就是让人人都拿到某个程度的文凭，以符合“社会公平”的标准。因此，他们主张彻底的免费教育。殊不知，水涨船高，富人家的子弟，总会去找更好、更贵的教育。

教育券的第三层阻力，也是最根本的，来自公共财政的性质。在最早大力主张教育券的经济学家弗里德曼的理论框架看来，用于教育的财政预算是既定的，而教育券制度是更有效率地运用这笔既定资金的改进方案。这种理解大有问题。

事实上，各级政府预算的制定，并非一个“自上而下（top-down）”的过程；相反，它是一个“自下而上（bottom-up）”的过程。是各种基层的需求，逐步汇总而成那个最终由上级政府宣布的预算。在这个过程中，不同基层部门总是在争夺潜在的预算额度。换言之，弗里德曼所假设的那个既定的教育预算，假如没有基层教育部门的争取，就不会从天上掉下来。

在教育券制度下，谁有积极性向政府争取预算呢？教育管理部门已经无权划拨教育经费，没有积极性；学校是分立的，即使争取到更多的教育拨款，在教育券体制下这些拨款也很可能流入其他学校，也没有积极性；剩下只有分散的家长。实施

教育券的最终结果，无异于让政府放弃教育的职责。

我自己不明白政府管教育有什么好处，因为市场本来完全可以胜任。但我也认为，要让政府放弃这个职责，难于上青天。今天我对教育券的看法是：它很理想，但不可行，所以与其谋求推行教育券，不如大力鼓励民间办学来得重要。

本文受惠于由美国市场研究中心（Mercatus Center）资助、由美国乔治·梅森大学（George Mason University）与中国浙江大学合办的关于中国教育券实施情况的调研活动。

说说 MBA 的故事

2004 年 12 月 12 日

上个礼拜感恩节，有好几天假期，于是把两位朋友请到家里聚会。一位从耶鲁大学南下，五个小时的车程；另一位从杜克大学北上，也是五个小时的车程。两人都在攻读第一年的 MBA 课程，一见如故，大谈读书经。我在旁边听，觉得有意思，值得说说。

所谓 MBA，就是工商管理硕士（Master of Business Administration），是当代职业经理人的一个标准品牌。不是追求象牙塔里的学问，而是要练就一身商场拼搏的本领，掌握一套便利同行沟通的语言。用制度经济学的术语来说，是为了降低“交易费用”。

第一堂课教的，是大家认为最后一课才应该教的内容——如何写求职信。诺大的教室，几百号人，一下子变成了人才交流中心；在许多人心目中地位显赫的 MBA 课程，仿佛只是一个求职培训速成班。

事实上，如何包装自己，如何发掘自己，如何在帮助老板成功地把商品卖出去前先把自己成功地卖给老板，是贯穿整套 MBA 课程的核心内容。不仅是第一堂课，而是几乎每天，都有各种各样的招聘见面会。一个学期下来，职场上的利弊得失，人人都知彼知己，心中有数了。

在不少人的印象中，美国人的数学不如中国人。一般来说，确实如此。中国人数学较好，主要是因为过去几十年来，数学

是最中性的学科，而且学习的成本极低，只要一张纸，一支笔，加上反复练习就可以了。相比其他需要做实验的科目，中国人在数学上领先并不奇怪。

然而，在美国著名学府的 MBA 班上，中国学生的数学并不突出——就读的美国学生，大部分有金融工作的背景，说起什么数理统计、回归分析，个个都得心应手。据说有个曾经考 GMAT 满分的中国学生，第一次考试成绩就跌出两个标准差以外，我听了都心有余悸。

写作是重要的一环。张五常说过，在语言上的投资是回报最高的。我有体会，而在老美的工作环境，就更是如此。他们重视表达，衡量工作水平的指标，很多都建立信件、备忘录、展示演说、调查报告等文书上。

中国人考试成绩高，比美国人高一大截，但远远不如老美重视写作（包括中文），这是中国人与老美竞争的一个天然障碍。我那位在杜克大学的朋友，曾经写了三页纸的报告，拿到学习小组汇总，结果被融成了一段话，意思却一点没漏。

有趣的是身体语言的培训。你站在台上演讲，目光要稳定，手要放得得体，不能老是做洗手的动作。这我也有体会。凤凰卫视的咨询台开播前，曾经打算请我做节目主持，而试镜时录下来的片断，我只能用“惨不忍睹”来形容。在人前得体，很不容易！

更重要的是，要把你的目光平均分给台下每个听众，故作不经意地与台下每个人不断进行目光交流（eye contact）。训练的办法是，台下每个人都把手举起来，等待你的目光，直到你的目光连续给了他 5 秒以上，他才把手放下。以后，一场演讲下来，每个听众都会觉得你重视他。

社交是 MBA 训练不可或缺的一环。每天晚上都有聚会。说客套话，我认为无聊透顶，但他们得以此训练左右逢源的能

力。政经时事、明星绯闻、电影小说、消费时尚，指哪说哪，否则站在那里就象个外星人。

学校对 MBA 学生一般不提供奖学金，但把他们直接推荐给银行。学生凭入学通知书，就可以轻而易举地获得总额为 10 万美元的学费和生活费。这笔贷款将在学生毕业后按每月 600 美元额度分 20 年偿还。

美国每年制造 12 万 MBA 毕业生，可谓多如牛毛。名牌大学和一般大学的毕业生，收入差距甚大。不同的学校，教材和课程几乎都是一样的，但教师不同，同学不同，而我认为最重要的但很多人没有意识到的，是入学筛选的标准不同。

大学的功能，有时不在于教育人，而在于筛选人。那些从名校毕业的人后来事业辉煌，往往不是因为学校教育了他们，而是因为他们本身就具备成功的潜质。名校只是更善于发现人、聚集人而已。当然，我也以同样的眼光看我这两位朋友：他们在学校怎么混无所谓，但在被耶鲁和杜克的商学院选中时，他们在概率上已经奠定了辉煌的前途。

教育是选拔人还是培养人

2004 年 3 月 10 日

不是要证明是非黑白，不是那么绝对，我要说的只是一股强烈的感受。那就是中国的教育与美国相比，差距比想象的大得多。

一开始，那只是难以名状的感受：虽然看到差别，却不知道根源在哪里。最容易观察到的，是美国学生好问。课堂上，随时有人举手，只要老师不是说到兴头上，就会让他们问。问题一提出来，你会暗暗惊讶：同学们跟得真紧！

第二是学生求学主动。我遇过一次，老师向学生道歉，说上礼拜的作业布置错了，是没有教过的内容，作业不用交了。但这个时候，大家的作业其实已经交齐在讲台上了。蛇有蛇路，鼠有鼠路，同学们就是懂得各师各法，主动出击。

三是讲座多。大学每个礼拜都举办很多讲座，演讲者不仅有教授，还有记者、法官、企业家，甚至其他学校来的学生。讲座是学校提供的基本服务。只要你到了学校，你就是学者，学者参加讲座是家常便饭。再大的学者，也是找张椅子坐下就听了。

四是学生的阅读面广。美国人爱读书。我说的是书，不只是报纸杂志漫画。地铁、公车、草坪、餐厅，到处都能见到在读书的人。读书不是庄严的事情，无须沐浴更衣，红袖添香。书拿起来就可以读了。而跟专业内的同学交谈，你会发现他们读过很多。

这些只是零碎的观察，还串不起来。直到最近跟尹忠东谈起中国的教育，老朋友的话才给了我答案。他说：“现在国内的小孩读书很苦，但我想是难以避免的，因为我们的教育是一种挑选机制。它是选拔人，而不是培养人。考什么不要紧，要紧的是把人选出来。要选拔人，功课能不难吗？”

我恍然大悟，想起经济学家兰斯博格（S. Landsburg）。兰斯博格曾经以经济学教授的身份，给逐渐长大的女儿写过十多条生活忠告，比如怎样侃价等等，而其中一条格外重要：“千万不要在你没兴趣的领域追求成功，因为你得跟那些真有兴趣的人竞争。没有兴趣，你怎么斗得过人家？”

而我们则相反。中国人的教育原则，是千万要在自己没有兴趣的领域顶住，因为你很可能是在跟同样没兴趣的人竞争，所以坚持就是胜利。而所谓的胜利，就是被选拔，没别的意思。

要知道，一个人这么想这么做，没什么大不了；一代人这么想这么做，也没什么大不了；但整个社会一代接一代，源远流长的教育传统和用人机制，始终都是这么设想和实施的话，那就很不得了了。中美乃至东西方的教育差异，很重要的一点，就在于它是要选拔人还是培养人，在于学者是有兴趣还是没兴趣。

要改善这个状况，必须从教育制度入手。想要让学者不仅按个性求学，还要在学成后能谋生，被社会接受，就必须把问题交给教育的自由市场，就必须鼓励民间办学，让教育产业化和多元化。不搞教育产业化和多元化，中国人的智慧还会继续被埋没。

利率的原理

利率是微观交易的宏观结果

2005 年 10 ~ 11 月

利率由谁制定

为了解释利率的形成，就先要重温价格究竟是谁制定的。以前解释过，价格是由无数人的供求共同决定的。供求是支配着每宗交易的强大经济力量；与其说有谁“决定”了价格，不如说买卖双方“汇报”了被那股强大经济力量决定了的价格。

利率呢？利率也是价格中的一种，它是由无数人的“不耐 (impatience)”共同决定的。由于不耐，也就是急躁，人们总想早点享受，于是出现了“现货”与“期货”的交换；也正是由于不耐，离今天越远的“期货”，其价值就越低。因此，若要达成“现货”与“期货”的交易，“期货”的数量就必须比“现货”的数量大，其中的差额便决定了利率的高低。

有人认为利率现象存在，是因为社会在进步，投资会有回报。这种理解不对。一个社会即使没有进步，投资即使没有回报，资源即使日见贫乏，利率也仍然存在。在兵荒马乱的年代，前景黯淡，朝不保夕，“有酒今朝醉”的生活方式盛行，真实利率就因此上升，而不是下降。

反过来，投资回报即使提高，也不会推高利率。设想有人发明了一种新技术，能让每斤饲料增产十倍猪肉。回报率高了十倍，试问利率会因此上升吗？不会。只要“不耐”程度不变，利率就不变。变的是“期望”与“现值”。新技术会改变

人们对未来猪肉产量的“期望”，这改变了的“期望”，会以不变的利率折现为新的“现值”，加到新技术所有者的腰包里去。

只有“不耐”增加，才会提高利率。“不耐”增加，意味着社会上更多人需要“现货”，更少人愿意接受“期货”。一幢刚盖好的使用期为50年的房子，假如社会变得急躁了，那么这幢房子往后49年能提供的服务，其价值在今天看就下降了。使用期越长的物品，由于利率升高而产生的贬值就越严重，这是因为该物品大部分价值都分布在未来，而不是集中在现在。

有人说利率升高会打击买房子的热情，那是对的。但这不是因为按揭供楼得多交一点货币利息的缘故。要是货币利率上升是因为“通胀预期”而不是“不耐加剧”引起的，那就更应该买房才是。利率升高之所以会打击买房子的热情，是因为房子这种耐用品，其价值大部分分布在未来，其现值会因利率升高而跌得厉害。

不耐程度决定了期货的现价，从而决定了真实利率。美国短期国库券（treasury bill）就是一个典型例子。它生动地表明，正是市场的不耐程度——而不是某个人或组织的意愿——决定了期货的现价，从而决定了真实利率的高低。

美国国库券的到期日和届时能兑现的金额是事先确定的。一张半年期的1000元国库券，表示持有者26周后能从美国政府手上换回1000美元。那它今天值多少钱？答案是：低于1000美元，具体数目由市场套利行为决定。

市场越急躁，这份“期货”——26周后的1000元美钞——的现价就越低，较大的差价反映了较高的利率；反之，市场越耐心，其现价就越高，即越接近1000美元，较小的差价反映了较低的利率。不管怎样，正是市场的炒买炒卖决定了债券的现价，从而决定了市场利率。一般地说，利率是无数人在买卖他们的“现在”和“未来”所共同产生的结果。

我们比照一下“汇率”和“利率”。各国中央银行可以主宰货币发行量，结果是各国汇率参差不齐。例如，英镑兑人民币是以一当十、兑日元则是以一当百的水平。但利率是比率，它不受货币量水平的影响。事实上，市场上各种借贷的利率非常接近。若把条款和风险考虑进去，全球利率时刻都趋于相等！

那美联储是怎么回事？具体地说，美联储为什么要根据债券市场的走势，调整罕有人借用的联邦基金的利率？财经评论员时不时就要发表意见，建议格林斯潘应该如何调整利率，难道这个永恒的主题是不着边际？我们下回分解。

格林斯潘的利率

上一节中，我谈到利率起着信号灯的作用，指导着人们在今天、明天、明年、后年的资源分配。如果人们很耐心，等得起后年，那么利率就低，从而推动人们多生产后年才完工的产品，而那往往是较好的产品；反过来，如果等不了那么久，后年才出来的东西今天看不够值钱，那么利率就高，从而推动人们多生产今天就能消费的商品。

引入货币后，利率的形成机制不变，但货币利息变得复杂。原因之一，是“利率”一词的含义更广了。除了前面所谈论的“不耐”因素外，还包括了预期通胀率、投资风险费用和金融服务费用三大块。换句话说，我们日常所说的“利率”，往往是“一揽子（package）”的指标。

如果预期通货膨胀率是5%，那么名义利率就增加5%；如果是一个低收入的“问题青年”要借钱，银行收取的利率会再增加5%的风险费用；如果借款的手续简单，填个表就可以拿钱，那利率要再增加5%的便利服务费。当我们提到“利率”的时候，它往往笼统地指代这一揽子费用的总和。这就是为什么金融市场上的各种“利率”，在同一时刻也总存在差异的

原因。

再来看美国联邦储备局。联储局有两项并不相同的任务。其一是调节美元的货币总量。其具体做法，是在公开市场上买卖政府债券，发放或收回“现钞”，从而间接控制美国的货币总量。“现钞”也叫基础货币，它仅仅是全部货币总量的一部分。但只要控制“现钞”的多寡，就能间接而粗略地控制货币总量。

美联储的另一项任务，是为商业银行提供紧急流动现金。由于商业银行向外反复贷款，从而“增创”了货币。一般情况下，现金的提取量是稳定的，这样“增创”货币没问题。但是，一旦出现不测，市场对现钞的需求激增，某些银行发生“挤兑”现象，那么银行系统就会雪崩式地陷入债务危机。

要指出，发生挤兑的银行未必是不健全的。健全的银行也会发生挤兑。银行需要流动现金，这是很正常的。联邦储备银行就提供这种帮助，它是商业银行藉以抵抗这种风险的“最后靠山（last resort）”。联储向有需要的银行提供流动现金，并收取一定的利息，这就是格林斯潘老是在调的那个利率。

实际上，商业银行每当需要流动现金时，一般都是向同行商业银行借，而不向格林斯潘借。这是因为，尽管商业银行之间的借款利率略高，但手续简便；而向老大哥格林斯潘借钱，虽然利率略低，但手续比较繁琐。事实上，商业银行向联邦储备银行的借款，仅仅占了它们本身现钞储备的微小份额，这些钱对经济的影响根本微不足道。

在这个问题上，格林斯潘是被动的：他盯着“商业银行之间的贷款利率”的变动，相应调整“联邦储备银行贷款利率”的高低，使后者保持略低于前者的水平。为什么？因为如果联邦储备银行的贷款利率太低，人们就会把联邦储备银行当成提款机，向它廉价地借来资金，再以市场的高利率借出去套利；

反过来，如果联邦储备银行的贷款利率太高，那么它就不能发挥为商业银行提供紧急流动资金作用。

格林斯潘宣布调整“联邦储备银行贷款”的利率，只是跟在市场屁股后面亦步亦趋，只是汇报市场的变化情况，而不是相反，不是决定市场的走向。这跟本栏连续三篇文章的主旨相符：利率是一个最终由社会上每个人的“不耐程度”共同决定的汇总指标，即使把风险、服务、通胀等交易费用加上，也仍是一个不可由某个官僚恣意调整的市场结果。

美联储宣布调整其利率，是大新闻，因为它汇报了最近的市场走势。我们也可以对造成这个最新市场走势的背后原因作出分析。我要说的是，那些认为美联储“应该这样调”或“不应该那样调”的评论，还有那些认为格林斯潘调整利率是“为了这个结果”或“为了那个结果”的评论，都是不着边际的。

向费雪致敬

谈利息理论，感觉特别过瘾。正是知道有很多不同意见，才有必要直陈自己的心得。认为美联储不能操纵经济走势的经济学者数之不尽，而在对利息的精准理解上，与我相同的则至少包括阿尔钦和拉发（A. B. Laffer）。我更相信，这知识的源头来自上世纪初奥地利学派对资本理论的研究，尤其是费雪（I. Fisher）的贡献。

我同意，有些经济学原理和应用，只要听别人三言两语地说上几句，然后回家简练揣摩，就可以得出八九不离十的共识。当年我刚学得一点价格理论，就觉得自己锤子在手，目光所及都是钉。得知戴维·弗里德曼（D. Friedman）认为连警察和法庭都可以由市场提供，我便想两个小时，想其论证的细节，等他的书寄到，看看果然不出意料。

但是，有些经济学原理，自己琢磨几乎难免浑浑噩噩，终

须要高人指点，才能豁然开朗。读本科时，我选修第一门经济学，老师说需求曲线有时向上，因为“炫耀品”是越贵越好卖的，而这现象属于什么逻辑悖论，构成了对经济学的什么威胁。直到我读到阿尔钦的讲解，才如梦初醒，明白几乎每一本教科书教的都是以讹传讹。

还有一些经济学原理，是自己不仅始于浑浑噩噩、似懂非懂的状态，而且尽管高人在前，娓娓道来，也还要一年半载才逐渐明白过来的。这时就非五体投地不可了。对我来说，费雪的利息理论就是例子之一。

费雪的不朽贡献，是坚实地奠定了利息理论，并澄清了一些流传甚广的谬误。例如，很多人把货币的价格看成是利息，这是错的。金钱的价格不是利息，而是购买力。换言之，一块美金能买一瓶汽水，那么一块美金的价格就是一瓶汽水。用金钱来买汽水，也同样可以看作是用汽水来买金钱。买家和卖家地位相同，需求与供给没有根本区别，这才是扎实的价格分析框架。

又例如，很多人认为利息是货币世界里特有的现象，这也是错的。利息是人类社会最古老的现象之一。它起源于人的不耐，不依赖于货币的存在。有趣的问题是：在没有货币的社会，或在禁止收取利息的社会，如何观察利率的变化？答案是：观察耐用品与易耗品比价的变化。如果草寮相对瓦房升值，则利率上升；反之则利率下降。

同样的道理，假如牛奶相对于酪升值，则说明利率下降。因为干酪是未来商品，所以只有当利率下降时，干酪才会相对升值；而当人们把更多用于即时消费的牛奶用来生产未来才制成的干酪时，牛奶相对减少了，其价格也就相对上升了。那葡萄相对葡萄酒相对升值呢？读者可以照样画葫芦了。

很多人把一项资产的价值，看作是过去对这项资产的投入

成本，这也是错的。当然，会计都是这么做账的。但经济学不这么看。一项资产的价值，总是它未来收入川流的折现，而过去投入的成本是沉没成本，不论大小都不影响资产的现值。将来我会应用这个观点，去解释为什么一些国有资产须要“贱卖”。

有人认为必须要有投资增值的机会，才会产生利率，这也是错的。赌徒输光了钱，把手表拿去典当，下个月发了工资再把手表赎回来，这过程并没有什么投资增值，因为一切收入和支出都是意料中事。只要赌徒和当铺在时间偏好上有差异，就可以产生交易。有趣的例子多如牛毛。事实上，利率影响极其深远。只要与时间有关的现象，都涉及利息。在所谓“日常的经济学”中，利息概念与供求概念并重。然而，由于收入、回报、回报率、利润和亏损等一系列相关概念非常含糊，容易使人望文生义，以致利息理论一直不清楚，直到有了费雪才井然起来。所以，我们要向费雪致敬！

纯利率影响文化品味

2004 年 1 月 1 日

遇上元旦假期，重读弗里德曼夫妇的自传《两个幸运儿》（*Two Lucky People*）关于中国的部分。其中一个情节，令人掩卷而叹。

据说，一位到芝加哥大学跟弗里德曼念博士的中国学生，在两个不同的时代送过弗里德曼两幅画。先是一幅古代中国画，后是一幅现代中国画。弗里德曼写道：“我们把两幅画都悬挂在公寓的墙上：古代中国画，精致、含蓄，是真美的作品；现代中国画，明亮、鲜艳，是不同的一类。”

我当然没有见过那两幅画，但明白弗里德曼在说什么，心里赞同他。不是我“照单全收”弗里德曼的艺术观点，我只知道他是个伟大的经济学家；也不是我对绘画有先入为主的偏好，而是因为，艺术家的品味，在朝不保夕的年代，与在长治久安的年代相比，一般大有区别。孰优孰劣，虽是见仁见智的事情，但我自己珍视后者。

大家未必知道，经济学不直接谈论“品味”，因为它看不见、摸不着。经济学者如果拿品味变化来解释人的行为，就永远只有一句空话，没有验证余地。为什么有人喜欢读书？你说因为喜欢。那为什么有人不喜欢音乐？你说因为不喜欢。这样说了等于没说。

经济学者不谈无踪无影的“品味”，而是借助各种可以观测的“投资”，来解释各种“瘾”。比如，接受音乐熏陶的时

间，就是对音乐享受所作的投资。接受熏陶的时间越长，对音乐理解力的投资就越大，听音乐所带来的享受就越大。听古典音乐与听流行音乐的享受不同，前者需要听者作更大的投资，才能产生更大的愉悦。

读书“瘾”也是一样。没有人生来就喜欢读书。得先在“阅读理解力”上作投资。要识字、要懂文法、要自己写过、要学过天文地理，懂得人情世故，要读得多，享受才能油然而生。有些人酷爱读书，要读书才够过瘾，而有些人则只看杂志，有些人看报纸就满足了，有些人只能看懂漫画，有些人就只看电视。对“阅读理解力”的投资不同，追求享受的方式就不同。

话说回来。品味既然与投资有关，就必然受利率的影响。我说的利率，不是搭上了货币因素的名义利率，而是体现全社会“急不可耐”程度的纯利率。纯利率无所不在，深刻地影响着每个人的行为。

在纯利率高的地区，人们即时行乐，对未来不抱希望；他们宁愿马上就业，不愿继续深造；他们把抽烟看得比箍牙重要，大吃大喝比锻炼身体重要；他们没有陈酿美酒，不用石头砌房；他们把文物古董倒卖到利率低的地区，换来可以即时消费的资金。

在文化艺术上，居高的纯利率，令文艺市场的品味变得低俗，令人们追求哗众取宠的效果，而不是谦和内秀的品质，因为要欣赏谦和内秀的作品，得付出悠长的时间和大量智力投资，对“急不可耐”的人来说，这么做显然不合算。

我藏有一些英文旧书，是学术上的经典，上个世纪初的版本，虽然旧了黄了，但装订依然扎实，纸质依然柔韧，版式依然落落大方。翻弄这样的书，使人感受到制作者对长远未来的自信——自信好书始终有人懂得欣赏。

我自己的文集就不同了。曾经遇到一位据说是颇有名气的设计师，他非要以吸引眼球为重，不是把书的尺寸做得格外古怪，就是要在封面上使用拼音，硬说没有英文字母点缀，汉字就无法摆得顺眼。我却认为，我的读者不是既懂拼音又不懂汉字的小学生，拼音再好看，也绝对不能用。僵持不下，双方都乐意毁约。

跟香港从事出版的朋友谈起，大家都疑惑不解。要知道，中国当今的印刷技术不差，而深圳更是名列世界前茅的印刷基地，格调再高的图书，都可以在深圳制作。不过，那些精品，多是由外国设计师设计。问题是：中国的劳动力便宜，设计师为什么不愿意多花一点心思？

我现在的答案是：因为国内的纯利率还是居高不下，所以只有急功近利才是合理的选择。无论是读者还是设计师，在文化的鉴赏力上都缺乏充分投资，对文艺产品的长远价值也缺乏信心，所以整个文化市场充斥的，仍然是稍纵即逝的讨巧，而不是久经考验的推敲。文化品味的转变，取决于纯利率的下降，而那需要几代人的长治久安。

股价不可预测

2001 年 3 月 5 日

股票是耐用品

先介绍三个环环紧扣的概念。(1) 股票是一种耐用品，是一种预期在未来很长时间里，能够不断产生收益的商品。(2) 股票的价格，是股票未来全部预期收益的现值，也就是说，股票的当前价格，是该股票未来全部收益的总和。(3) 股票价格的变动，是人们对股票未来全部收益预期的变动。

举个例子，如果有一只股票，它保证在今后每年产生 5 元的收益，直到永远，同时假定市场利率永远是 5%，那么这只股票每股的当前价格就是 100 元。这 100 元，是这一股股票在未来无数年里产生的收益、通过 5% 的贴现率、逐一折算为当前现值的总和。换个角度来理解：只要拿着 100 元，就可以在 5% 的市场利率下，在未来无数年里，每年都获得 5 元的利息收益，而这 100 元本金永远不动。

市盈率无关紧要

市盈率就是普通股“每股市价”与“每股收益”的比值。很多人都相信“市盈率”有助于选股，甚至有助于判断股市的健康程度。最近，好几位国内的著名经济学家，就“中国股市市盈率是否太高”的问题展开舌战，仿佛市盈率的高低总应有个“合理的标准”。

其实，“市盈率”的高低，根本无关紧要。如果前景看好，那么即使当年的收益很低，股价也可以很高，因为股价是“未来所有收入总和的折现值”。反过来，如果前景不看好，那么即使当年的收益很高，股价也可以跌得很低，因为预计“未来所有收入的总和”很低。

大家恐怕不相信，名校里热门专业的大学生，身价往往超过百万！因为身价是“未来所有收入总和的折现值”。但这些名校学生现在几乎没有收入，甚至要借钱交学费。他们的“市盈率”高得不得了，但并非过高。相反，去年歌星毛宁的绯闻不胫而走，那么他的“市盈率”如何变化？虽然他当时的收入仍然丰厚，但前景不看好，所以“市盈率”大跌。可见“市盈率”高低并不说明什么。

股价反映全部预期

人们现在愿意花多少钱买一只股票，取决于他们预计将来能从中获得多少。如果当前的信息发生了变化，改变了人们对未来事件的预期，那么价格现在就会发生变化。任何现实事件的变动，如果已经在预料之中，就不会改变价格。这里两个要点是：（1）股票的当前价格，取决于预期的未来收益；和（2）有关未来事件的信息一旦发生变化，价格现在就会马上发生变化。

只有未能预见的事件，才能导致当前价格变动。如果一场风暴已经摧毁了农作物，那么这家农场的股票就会马上滑落，而不会等到收割的时候才滑落。未来变化的信息，也就是意外，是不可预测的。要是它们能预测，就算不上意外或变化了。如果人尽皆知利好的事情肯定要发生，那这就成了当前的信息，而且体现在当前价格之中了。

股评家经常言之凿凿：“预计下星期股票会调整，并且要

等下半年才能反弹。”——那纯属猜测，倒着说也同样正确。如果那些导致价格变动的消息是有根据的，股票价格“现在”——而不是“到时”——就会立即作出反应。

应该指出的是，这个思想已经足以解释“炒作”的现象，我们不需要额外的理论。尽管不同的股市有不同的规定，以致“炒作”的方式和程度有所不同，但“炒作”总是存在的。同样地，要是“炒作时间表”是公开的，人人都知情，那么股票的当前价格，就会立刻体现所有未来的事件。

认识的变化不可预测

我们不是说事物发展是没有规律的，也不是说人们完全无法把握未来，而是说人们不知道自己什么时候会有“新认识”——如果现在已经知道了，那就不是“新认识”。如果人类的知识是进步的，那么就总有些东西要等到明天才知道。正是这些明天才知道的信息，导致了股票价格（乃至所有耐用品）价格的变动。换句话说，不是未来“事件的走势”，决定了价格的走势；而是有关未来事件的“信息被披露”的走势，决定了耐用资源价格变化的走势。

既然“当前价格反映未来预期价格”，那么结论就是，过去相继发生的价格所构成的图线，并不蕴涵未来价格走向的信息。你钻研那些图线，不能增加你获得更高回报率的机会。也就是说，你再也不要煞费心机搞研究，搬弄折腾过去的数字，以为藉此可以推断哪些股票最可能盈利了。

切中要害的，永远是对一只股票未来回报的预期，而不是它过去的历史。那些图表、曲线、拟人化的描述，关于“支撑位、大势、转折点”的高论，全是信口开河。不少股民花巨款购买别人“精心研制”的股票分析软件，但其实只需要买一支飞镖就够了——向股票列表投飞镖，就足以达到相同的决策效果。

人民币问题

守住了汇率，引入了通胀

2003 年 10 月 18 日

我一向赞成“解除外汇流通管制”和“让汇率自由浮动”两者在中国并行。三个月前，人们在争论人民币是否应该升值时，我写好一篇文章，但因为好几重原因，一直没有发表。没想到三个月后的今天，人们已经在转谈通胀了。事情就是这样接踵而来。

那篇文章的大意有两点：一，因为中国是大国，是个蒸蒸日上的大经济体，不是小国如阿根廷、立陶宛，所以中国的中央银行，适宜以稳定物价为己任，而不适宜以稳定汇率为己任；二，若非要以稳定汇率为己任，那么被动地“输入”国外的通胀或通缩，就是不可避免的代价。

我是这样看的。首先，货币是一种中性的尺度。货币在经济生活中的确举足轻重，但它之所以重要，是因为它是价值的尺度，是因为它传递着经济信息，是因为每个人都凭着它来安排生活和生产。说货币重要，并不是它可以无中生有，不是说多印钞票就能创造就业、就能影响真实的利率、就能推动社会的繁荣。

撇开短暂和局部的误导不说，如果一个人长得很矮，你是不能通过修改度量衡来使他长高的；如果一个人很长寿，你是不能拨动时钟来缩短他的寿命的。也就是说，假如经济情况本身就在剧烈变动，那么就总会有这样或那样的经济指标来反映这种变动。

现在，实实在在的经济变动，就是中国经济实力增强了。因为劳动力低廉，产品质量上升，我们卖给外国人的东西多了，同时也就提高了我们购买外国货物的能力。我们的确可以把换来的美元暂时攒起来不花，但这并不表示我们没有能力花。我们总要花的。永远不花，就是傻瓜。

因为用人民币标价的那些中国货物和中国服务受欢迎，所以外国人争着拿美元来兑换人民币，以便享受中国的货物和服务。在争夺人民币的过程中，用人民币换取美元的比率就会被抬高，也就是大家说的“人民币的升值压力”了。

比方说，过去要用8块人民币才能换人家1美元，现在人家很需要人民币，所以给他6块人民币，他就愿意把他那1块美元给我们了，这就是人民币升值。但我们坚持不升。那是什么意思呢？就是说：不行不行，给你6块人民币不行，一定要给你8块！

当1块美元只值6块人民币的时候，你非要给人家8块不可，那么你就是在送价值2块的礼了；既然多买多送，那么美元就会源源不断流入中国。这些美元可能是以前存的，也可能是新近印的。中国的外汇储备直线上升，部分原因是这样造成的。来者不拒，结果是稳住了汇率，也引入了通胀。

要马上指出，这通胀还不是什么坏事。这种通胀不是政府连年滥发钞票造成的，而是一次性的物价调整，是“稳住汇率”的自然反映，是实施“联系汇率”的必然结果。既然中国经济相对别国经济转强了，那么这种强势不在汇率上反映出来，就得在物价上反映出来。

摆在中央银行面前的，有两套好方针，还有一大堆坏方针。那一大堆坏方针，其特点就是“样样兼顾”——时而要稳住汇率，又时而要稳住物价，再时而要稳住就业。世界各国中央银行的历史表明，任务越多，表现越差劲；任务越单纯，表现越

出色。

两套好（也就是单纯）的方针：一是盯死外币，这外币可以是美元、欧元、或不对外公布的一揽子外币。这样，人民币的货币发行量就跟外币流入量钩死了。流入外币越多，人民币发行量就越多。这是“联系汇率”的一般模式，中央银行实际上丧失了货币发行权。一些小地区小国家，把自己国家的货币钩在一些大国的货币上，好处是免除了政府滥发货币的危险。

二是盯死物价。让国内保持稳定的、接近零的通胀率，好让国内的生产和生活有一个可信赖的价值尺度。这样做的同时，也就得让外汇自由流动，让汇率自由浮动。对大国来说，无论从经济上考虑，还是政治上考虑，都似乎更合适这样做。

哪一种方案都有代价，都有得益者，都有受损者。汇率波动对做国际贸易的人不利，物价波动对靠存款过日子的人不利。但经济本身是波动的，避免不了，可选择的只是通过哪一种指标来反映这些波动而已。无论选择哪一种，都是基于操作便利的权衡，与什么主权啊、面子啊、阴谋论啊，都没有关系。

汇率策略的悖论

2006 年 1 月 17 日

关于人民币汇率走向的争论，已经持续了三年。公说公有理，婆说婆有理。各种各样互不兼容的汇率策略，有时来自不同的学者或官员，有时来自同一个人。不管哪一种策略，要言之成理都不难；我的批评，是这些主张往往没有谈及代价。这是我要解释的。

首先，我们要明白，可供选择的外汇策略并不多，原则上只有三种，即“联系汇率”、“自主汇率”和“管制汇率”。此外，没有谁能发明什么新的汇率策略。如果硬要说某人发明了什么汇率策略，那也只是说他作了选择而已。

所谓“联系汇率”，就是本国货币与某种外币按固定汇率进行兑换。这跟许多大学食堂里的菜票发行并无二致：进来 1 元货币，就换出 1 元菜票。校外的货币若出现通货膨胀，那么校内的菜票也就同时出现膨胀；校外若出现通货紧缩，那么菜票发行量也相应紧缩。

人民币在过去很长时间里，就是实行这种“联系汇率”。实行这种汇率策略，实际上让人民银行放弃了人民币发钞量的酌情权。美元大量流入，人民币流通量就随之上升，带来通货膨胀。国内近年来出现的物价上涨势头，尤其是各地所谓投资过热的情况，其实是这种钩紧美元的“联系汇率”造成的。

要遏制国内的通胀势头，不能依靠行政干预，也不能依靠宏观调控，而只能靠收紧人民币的流通量，即必须让人民币与

美元脱钩。那人民币跟什么挂钩呢？有人主张让人民币钩紧一揽子外币。可以这样做，但这意味着人民币对美元的汇率必然会出现波动。

要说明的是，一揽子外币的品种和权重可以不对外公布，但不能变来变去、早晚不一，否则就不再是钩紧一揽子外币的联系汇率，而是变相的自主货币政策了。所谓的自主货币政策，就是货币发行当局酌情决定货币发行量。他们今天参考这个指标，明天参考那个指标，指标多起来就说什么都行，其实质是自行酌情决定。

也有人主张人民币与一揽子物品挂钩。这也可以，只是技术上并不容易做到。一碗饺子就是一揽子物品，涉及面粉、青菜、畜牧和能源等原料的价格。要在中央银行调控货币发行量，使得一碗饺子的货币成本总是保持稳定，难免有“鞭长莫及”的困难。但不管怎样，只要人民币与一揽子物品挂钩，那么人民币兑美元也会出现汇率的波动。

还有人主张应该以保持人民币币值稳定为首要政策目标。这主张听起来不错，但持这个主张的人得先来澄清，所谓“币值稳定”，究竟指的是人民币的物价水平稳定，还是人民币兑美元（或其他外币）的汇率水平稳定。前者的实质是人民币与一揽子物品挂钩，后者的实质是实行“联系汇率”，而这两个策略并不兼容。

有一些自诩特别关心老百姓的学者，认为人民币若对美元升值，就会削弱中国劳苦大众在国际上的竞争力，会剥夺了他们脱贫致富的机会。假设这些学者说得对，那我们要问：若中国货币当局硬性让人民币进一步贬值，那岂不更好？

我问过持这种主张的学者。他们有时回答：“喔，不，现在的汇率刚好”。而我追问：“你凭什么知道这就是刚好的汇率？”他们答不上来。他们有时则回答：“目前的汇率未必是刚

好的，但我们要遵循英谚，没毛病就不要改”。若是这样，那他们为劳苦大众请命的高调就不攻自破，而且还得接受“联系汇率”带来的通货膨胀后果。

我要说的是，汇率策略是一个选择，任何选择都有代价。有些经济学者，一会儿反对人民币兑美元升值，一会儿又担心国内出现通货膨胀；他们一会儿主张人民币与一揽子外币挂钩，一会儿又主张人民币与一揽子物品挂钩。当然，他们还主张中国放弃外汇管制，还不愿意见到国内出现汇率的黑市。须知道，天下没有这么面面俱到的汇率策略。

后记：有朋友写信来问以“一篮子物品”或“消费物价指数”为货币控制量本位的差别。我告诉他，我看不到以“一篮子在期货市场中能找到的物品”为锚的好处在哪里，却看到了它的坏处。我这样说：

期货市场上的物品，就只有六十多种，都是高度相关的几类（包括能源、谷物、肉类、金属、咖啡、棉花、糖等）。你看着这些物品，然后告诉我，如果附近哪里发生战争或骚乱，这篮子物品是涨价还是价格不变？如果是涨价，就说明一揽子物品的方案很容易误报通胀。原因就在于这样来选物品，代表性很差。要图方便，我上面说的“一碗饺子”就可以。你得解决问题。

还有更重要的一点，你没想到。是关于“时滞”的概念。从看到价格，到反映到央行那里，是有时滞，但那根本就微不足道。央行面临的时滞难题，绝对不是那个时滞。时滞讲的是从央行采取行动，到物价发生变化的时滞。这个时滞，可能是半年，一年，一年半，两年。这才是真正的时滞，造成货币政策困难的时滞。在缩短这个时滞问题上，一揽子物品根本不比CPI强，当然也不弱。不过央行要CPI反映得跟一揽子物品一

样快，也并不难。但那是零头，一小步。是几天的时滞，而不是那个论年算的时滞。

你今天看到篮子物价涨了1元，你采取行动了，明天再看，涨了2元，继续采取行动。你知道吗？问题是你不知道力度够不够，因为你今天的行动，可能得明年才有效果。你如果力度过大，明年这个时候你就惨了。这才是问题。

定货币的适当本位，是说来容易做起来难。有人说“一篮子物品”这种货币制度如果“有国家试过的话，各国及国际货币体系早就不会如此混乱不堪、一塌糊涂。”我想即使凯恩斯、哈耶克和弗里德曼再世，口气也不会这么浓重吧。

汇率形成的机制

2005 年 5 月 8 日

两个礼拜前到杜克大学拜访朋友。席间有人问：为什么国与国之间会有汇率？人民币与美元之间 1:8.2 的汇率是怎样定出来的？两个国家之间的汇率为什么会变动？两个国家之间的变动会否波及其他国家之间的汇率？

说来话长，我只顾低头吃饭。读财务的朋友回答：“汇率基本上是由所谓‘购买力平价’决定的。简单地说，一只鸡蛋在中国和美国两地的价值应该是一样的，人民币兑美元的汇率，就是为了保持人民币在中国的购买力与美元在美国的购买力相等而确定的。”

他补充说：“当然不仅仅是鸡蛋一种商品。国家的汇率管理部门，确定了一揽子社会最基本的商品。他们从这些商品的市场价格取样，通过汇总和计算，再根据世界各国银行和金融机构公布的宏观数据，综合确定该国货币的汇率。”

我听了拍案而起：“错的，错的，完全错的。汇率不是这么定的。所有经济学和金融学的教科书，说的都跟你说的一样，但那些教科书都只是说说而已。我一万比一跟你赌，你找不到任何一本印刷物，上面印有你说的‘一揽子社会最基本商品清单’和加权汇总公式。到底谁在做你所说的采样工作呢？实际上有做这事儿的人吗？”

“有！当然有！我就认识一个。”朋友肯定地回答：“你别管我对不对，我们只管汇率是不是这样决定的。我们把这作为

评判标准，好吧？我这就给我这熟人打电话，看他是怎么参与决定汇率的工作的，他以前就是从事这工作的，我们来问他。”

电话打通，那头的汇率专家一板一眼回答：“汇率由四个因素决定，一是购买力平价，二是各国的通货膨胀，三是国际贸易平衡，四是金融投机。每个国家的政府，还有中央银行、商业银行和投资银行，都会定期发布各种经济数据，我们根据这些数据确定汇率。”

我哈哈大笑：“我不管那些专家是如何确定汇率的，我要问的是，他们的预测对了吗？如果汇率是由一群专家根据既定的数据来源和公式确定的，那为什么不同的专家对汇率会有不同的预测，为什么还会有人在汇率市场上倾家荡产？”

我进一步解释：“气象专家可以用这样那样的历史统计数据来预测明天的天气，但他们的预测对了吗？或许对，或许错，但不管对错，都绝不能说天气是由这些气象专家决定的。一开始的问题是‘汇率是如何决定的’，而你谈的是‘汇率是如何预测的’，两者南辕北辙。”

两百年前，还没有中央银行，更没有什么宏观统计数据，那时候的汇率是怎么决定的？不要以为没有金融专家就没有汇率，没有中央银行就无法形成汇率形成机制。即便取消货币，回到物物交换的年代，部落之间也仍然存在汇率：一块羊肉兑一杆标枪就是汇率。

我的答案：汇率是由甲国人民对乙国资源的需求，以及乙国人民对甲国资源的需求共同决定的。如果一国人民对另一国资源完全没有需求，那么两国就不存在汇率；如果甲国人民对乙国资源的需求增加，在其他条件不变的情况下，甲国的货币就会相对乙国货币贬值。

正是一国对异国资源的需求，决定了汇率。这是最初始的需求，它无需涉及货币，与统计数据无关，也非金融专家所能

预测。汇率只由每个国家每个消费者的每笔消费共同决定。正是每个消费者在购买商品时的钞票投票，表达了他们对商品中所包含的外国资源（自然资源和人力资源）的需求程度，从而通过这种不可抗拒的经济力量，决定了国与国之间的汇率。

过去美元强，对其他货币有升值趋势，简而言之，就是因为其他国家对“美国制造”的商品需求大。今天人民币强，对美元升值，其根本原因也是世界人民对“中国制造”的商品需求增大的缘故。要指出的是，所谓“中国制造”，是一般化的概念，既包括了自然资源，也包含了人力资源，更包含了制度因素。

杜克朋友也终于分清了“预测”与“决定”的差别。我的感慨是：以为汇率是由金融机构根据经济理论、统计数据和数学公式来制定的人太多，包括许多著书立说的专家，而我只能跟其中个别人吃饭。

还会继续加息吗

2004 年 11 月 8 日

中国人民银行决定上调金融机构存贷款基准利率。近十年来的第一次，是大事。虽然上调幅度轻微，但这一步有转折意义。如果只是为了这么一小步，央行似乎用不着酝酿这么久；而既然酝酿了这么久，就令人猜疑这只是开始，加息还会继续。

加息包括了两个方面：首先是贷款利率提高，而由于存贷利率之间的差额基本不变，存款利率也很可能马上跟进。现在各路传媒上的专家评述，几乎都从这两个利率的上调入手，就事论事地讨论加息如何影响存贷、消费、投资、股市和楼市。

这些评论往往不可取，因为评论员们不仅误解了“加息决定”背后的因果关系，而且没有把加息放到通货膨胀的背景上理解。这两方面的错误很普遍，但我的读者可以避免。

假设你要把房子卖掉，你于是“宣布”一个售价，比如说 50 万。我问：这房子的售价真是由你决定的吗？可以说是，因为这个价格确实是由你“宣布”的；但也可以说不是，因为售价要真由你决定，你为什么不说 500 万，而只说 50 万呢？

事实上，你当然有权“宣布”任何高价，但除非你不想把房子卖出去，否则就不能肆意“宣布”；你所“宣布”的价格，与其说是由你“决定”的，还不如说是由你经过市场调查后向潜在买家“汇报”的。这才是到家的价格理论。

同样，利率是由央行“宣布”的吗？可以说是，央行昨天就“宣布”了新的利率，美国的格林斯潘隔三差五就“宣布”

调整利率。但我们不禁要问：难道经济汇总指标可以通过某个人的“宣布”而变成现实？

那是不可能的。事实上，任何央行关于利率的“宣布”，其实是“向社会汇报”，而不是“自行作出决定”。利率是个综合的货币指标，同时反映了全社会的“不耐程度”和“预期通胀程度”。如果社会上人人都急不可耐，怀着有酒今朝醉的心态，那么利率会上升；而同时，即使不耐烦程度不变，但预期通胀增加，那么利率也同样会上涨。

大家现在浏览一下关于加息的评论，只要有意无意把加息看作是央行的自主决定的，就是深深误解了；要是把加息看作是央行试图平息通货膨胀的举措，那就是错上加错。经济的基本面不可能由个别人酌情决定。

这次央行最后决定“宣布”加息，说明了一件事：中国存在预期通货膨胀，而这预期通胀一时半会儿还压不下来。央行宣布加息，是要配合未来的通胀政策！加息是顺应未来的通胀趋势，在名义利率里体现该有的预期通胀率，如此而已。

中国过去十年成功地抑制了通胀，逐年减息正是预期通胀率下降的体现。但从去年起风向变了。这些天我也在等央行是否决定加息的消息，但确切地说，等的不是央行的“决定”，而是央行关于预期通胀率向社会作的“汇报”。

央行“宣布”加息，表明央行十分慎重地认为，通胀还会继续。要指出的是，许多人（包括相当多经济学者）都以为加息是抑制通胀的举措。那不对。通胀必然是多印钞票和过度放贷引起的。加息只能说明通胀，但绝不能抑制通胀。要压制通胀，只有一条路，就是少印钞票和收紧银根。那是痛苦的过程，但其他手段无济于事。

我们要分析加息的后果，就不能把眼光盯在加息上，而要把眼光盯在央行之所以要加息的原因上。既然加息是因为通胀

引起的，我们就不能只是问加息对我们的生活有什么影响，而必须问通胀对我们的生活有什么影响。

单从利率看，加息会使按揭价格上涨，从而抑制房地产交易，使房地产的库存变成所谓的“泡沫”；但如果通胀真的来临，那么房地产就只会显著看涨，而不会因为毫厘的利率增长而萎缩。单从利率看，每个人的存款都有更高的利息收益；但如果通胀真的来临，那毫厘的利率就弥补不了货币贬值造成的损失。单从利率看，加息可以有助冷却贷款投资；但如果面临通胀，加上借款人可以凭其他行政或人际关系借款，到期还可以赖帐，那么加息就控制不了所谓的“过热”。

从去年开始，我说过多次，中国要在“人民币兑美元升值”和“通胀兼加息”两个方案中作出选择。央行的加息决定，表明中国至少选择了后者（可能二者皆选）。既然迈出了这国际瞩目的一步，大概不只这一小步。

加息是通胀的结果

2006 年 9 月 4 日

中国中央银行十多年来首次加息，是在 2004 年 11 月，我发表题为《还会继续加息吗》的评论，主旨是两点：一，必须把加息放到通货膨胀的背景中考虑，加息是通货膨胀的必然结果，而加息本身并不能抑制通货膨胀；二，国内的通货膨胀是由于人民币汇率被低估引起的，只要人民币不升值，通货膨胀就会继续，而中央银行就会继续加息。

事实如此。一年多过去，人民币对美元汇率的死结虽然松开，但升值的步伐缓慢，而中国的出口势头依然强劲，使得人民币的升值压力不减，结果是人民币的通货膨胀持续。通胀之下，物价普遍而持续地上升，而以允许用按揭方式交易的房地产和牵涉金额巨大的基本投资项目为甚。这些现象，乃至最近中央银行的再次加息，都是必然现象。

围绕最近的加息新闻，经济学家纷纷发表评论：说“加得不够”的、说“加得太多”的、说“加息的决定是举足轻重”的。最近就任央行货币政策委员会委员的樊纲则表示：仅靠加息不足以为经济降温，还需行政手段加以配合。我认为，这些评论都是完全误解加息成因的结果。

经济学中没有“过热”这个概念。经济学者不应该总是把外行的概念挂在嘴边，好像真有那么回事一样。究竟什么叫“经济过热”？如何衡量“经济温度”？又如何“给经济降温”？试图提出这些问题，并给这些问题作回答的人，都不是在运用

经济学。

经济学中，只有“通货膨胀”的概念。通货膨胀就是货币流通量持续增长，致使物价普遍持续攀升的经济现象。在那些谈论“经济过热”的人看来，基础建设投资大是个问题，房地产价格高是个问题，劳动力工资增长是个问题，股市交易活跃是个问题，贸易顺差持续加大也是个问题，而这些问题，归根结底就是“经济过热”的问题。

然而，在只认识“通货膨胀”概念的经济学者看来，这些“问题”的本身，统统不是问题。相反，基础建设投资增大是好的，房地产价格攀升是正常的，劳动力工资增长是必然的，而贸易顺差持续加大是最不值得担心的。唯一的问题，就是通货膨胀本身。换句话说，要是人民币的货币流通量保持合理和稳定，我们就始终可以高枕无忧。

樊纲说要为经济降温，那么我问：“什么叫为经济降温？”如果说，要关闭一些本来能够盈利的私人电厂、停止一些本来可以批出的居住用地、少盖一些本来可以缓解居住需求的房子、减少一些轻工产品的出口，就是“为经济降温”，那么我同意，光靠中央银行加息不能成事，还必须辅以政府有力的行政干预。但我的下一个问题是：“为什么要那么做？”如果回答：“为了经济能够达到均衡。”那么恕我追问：“你知道什么叫均衡？”

假如樊纲“为经济降温”的意思，是指专业经济学者所说的“压抑通货膨胀”，那我就不得不重申一个简单的原理：对特定行业的行政干预，对特定商品的物价管制，甚至对任何一种贷款的利率调控，都从来不对压抑通货膨胀有任何帮助。通货膨胀的成因只有一个，就是货币流通量过大；而控制货币流通量过大的办法也只有一个，就是中央银行设法减少货币流通量。

很多人，包括大部分经济学者，都以为中央银行有能力调

控利率。绝对不是。利率是一个宏观汇总的经济指标，它是无数人在现货和期货之间进行自由交易而产生的结果。没有哪个人或经济决策组织，有能力去调控这样一种由无数交易汇总而成的指标。

央行的加息，是在通货膨胀的推动下，顺势“宣告”其名义利率的增量。假如在市场真实利率为3%的情况下，测得预期通货膨胀率为5%，那么央行便“宣告”其名义利率为8%。如此而已。这样的顺势宣布，对通货膨胀的成因毫无影响。要做到门外汉所说的“给经济降温”，只能靠减少人民币的货币量，而其中一条措施就是让人民币充分升值。

货币政策不宜多变

2006年3月19日

货币政策以稳定为佳，不宜多变，更不宜以满足多个目标为归依。要钩紧美元，人民币就可能出现通胀；要钩紧“一揽子外币”，人民币兑美元就有可能升值；要钩紧一揽子物品，人民币兑美元汇率波动的幅度就必定更大。有得必有失，不可能面面俱到。

2003年，我在《稳住了汇率，引入了通胀》中提出：两套较好的策略之一，就是盯死物价。让国内保持稳定的、接近零的通胀率，好让国内的生产和生活有一个可信赖的价值尺度。这样做的同时，也就得让外汇自由流动，让汇率自由浮动。对大国来说，无论从经济上考虑，还是政治上考虑，都似乎更合适这样做。

在那篇文章里，我提出的主要理由是“中国是大国”，而且其经济实力正与日俱增，所以其货币不宜简单地与任何一种外币或多种主要外币的组合挂钩。这是说，在货币政策的取舍问题上，香港、立陶宛、阿根廷等曾经成功实施固定汇率，但这些并不能给中国提供很有帮助的借鉴。

一条小艇，为了稳定，不妨跟旁边的巨轮绑起来，顺其涨而涨、落而落。不是说大船一定很可靠，只是说大船可靠的几率，要比小艇的高很多。然而，一艘仍在不断扩大的巨轮，就不太适宜与其他规模相当的巨轮捆绑在一起。原因之一，是其他巨轮的涨落，往往反过来会受到这艘大船涨落的影响。

只要一个人反对人民币对美元升值，或者他反对人民币对一揽子货币升值，那么他的主张就必定导致另一层的政策含义，即人民币的发钞机制应该采用“货币局”的方式进行。这是说，不管别人拿多少美元过来，我们都以不变的比率把人民币换给他们，同时把换来的美元存好，以备别人要换回美元时，可以再以不变的比率把美元还给他们。

若这样做，中国将损失巨额“铸币税”。什么意思呢？假设今天中国多了10只鸡蛋，是从无到有地生出来的。再假设其他条件不变。那么，在人民币钩紧美元的货币政策下，美国人便可以多印1美元，到人民银行换成8元人民币，然后把鸡蛋买走吃掉，而中国人则把换来的那张美元锁起来，并在“中国外汇储备总额”的账本上多记1美元。鸡蛋就这么给老美吃了。

10只鸡蛋是小事，可10万只鸡蛋呢？200万件衬衫呢？3000万双球鞋呢？为了钩紧某一种外币或某几种货币，中国人就不得不向这些货币的发行当局交纳这种“铸币税”。根据最新报道，中国已经取代日本，成为世界上外汇储备最多的国家，数额达8000亿美元。言下之意，是中国已经成为其他国家发钞当局占便宜最大的国家。

当然，我不是说先前建议的“盯住物价”的方法万无一失。它的困难也不小。我们知道，物价水平是由成千上万种物品的价格构成的。统计数据的来源，有时间滞后的问题，有物品质量不一的问题，还有政策性影响的问题，诸如此类。这好比学开车，要没经验的人走一条直线，说起来容易，做起来有无数的困难。

更严重的问题是隐性的、制度性的隐患。一旦实施“盯住物价”的货币政策，“哪些才是应该盯住的物价”便会成为争论不休、没有定论的问题。货币发行当局的研究和决策机制会因此急速膨胀；同时，背后的利益团体也会努力施加更大的影

响，力图使货币发行量和人民币汇率变动的方向对自己一方更有利。

我的观点是：一，货币政策应该定下来，不能周而复始地变；二，中国经济体巨大，而且还在急速增大，所以不宜采用“货币局”制度；三，若实施“盯住物价”的货币政策，应注意精简研究和决策机制，并尽量减少“酌情处理”的政策空间。

压低人民币汇率等于供养美国

2009 年 2 月 18 日

很多年前，我见有愤怒青年烧美元，就在网站上写过一句话，几天后《南方周末》把它登出来，是劝那些青年“不要烧美元”，理由是“美元是美国的负债证明书”，烧了美元就是免除了美国的债务。我明白愤怒青年是爱国，但爱国可不应该这样爱。

中国的外汇储备，从 1999 年初 1450 亿美元，逐月逐年稳步递增，到达 2008 年末的 19 460 亿美元，增长了 10 倍以上（见“国家外汇管理局网站”）。这是说，中国 10 年来替外国人干了很多活，而换来的是增加了 10 倍的欠条。那些本来还是活期欠条，拿出去就能当即换回服务；而拿着这些外汇再去购买外国政府发行的债券，那就是把活期欠条再换成远期欠条了。

有三个因素可以解释欠条激增的现象：一是我们对外国人贡献大，所以换来的欠条多；二是我们对外国人的需索少，所以兑出去的欠条少；三是人民币汇率过低，所以持美元的人都纷纷跑来换取人民币占便宜。这三个因素共同作用，外汇就涌进来了，而人民币流通量也由此激增，形成了通货膨胀。请见我 2003 年发表的“守住了汇率，引入了通胀”。

在 2005 年，经济学教授塔洛克（Gordon Tullock）在走廊拉着我问：“中国人只想收藏美钞，却向美国提供真材实料的商品，这是为什么？”我回答：“我知道中国人就是喜欢收藏美钞。”塔洛克摇头：“我想到的唯一解释，就是中国人愚蠢。”

过了两个礼拜，我跑到塔洛克的办公室问他：“美国要求人民币升值，岂不也是很蠢？”塔洛克答：“美国政府是因为一些美国公司有意见，被迫向中国施加压力。美国只是说说，还没做什么；但中国是实实在在地把货物运过来，以过高的价格收藏美元，所以还是中国人蠢。”我说：“美国这么一施加压力，中国人就更不愿意升值了。”塔洛克知道中国人爱面子（他曾是驻中国的外交官），听了表示同意。

所谓“守不住”，说的是因“守”而引起的“通货膨胀”难以忍受。2003年以来主张以行政的方式压低人民币汇率的人，有意无意地回避了这么做而直接引起的通货膨胀问题。这是所谓“守不住”的含义。要是没有任何代价，中国人要免费为外国人服务，只求囤积欠条，当然没有什么做不到的。

问题是，为外国人干活，自己只是攒欠条，同时还要忍受通货膨胀，这么做值得吗？有人认为值得。张五常从2003年起就反对人民币升值，反到什么程度？反到他宁愿把外国人的欠条烧掉都不愿意升值的程度。他在2006年发表的“货币问题的三个浅见”中写道：“两年多来我老是不明白为什么那么多人说人民币偏低，压力大，汇率不调高早晚守不住。一年前跟阿康斗气，他坚持人民币的上升压力守不住，我要说把收回来的外汇烧掉他才认输！”

为了抵抗升值而烧掉外汇意味着什么？意味着中国人因烧掉的外汇已经白干了，而因贬值的外汇将来还要白干。只是为了有工作吗？如果只是为了有工作，我自己就能为社会立刻创造20万个工作职位，再琢磨一下就能创造200万个——如果就业者只是为了有工作。说到底，人们是为了改善生活而工作，而不是为了工作而工作。

有人会说“把收回来的外汇烧掉”只是开玩笑。好像是，但美国奥巴马推出数以兆计的乱花钱大计，美金在过去多年已

经、而在未来多年也很可能继续膨胀。这样中国人手上的“活期欠条”和“远期欠条”就必然贬值。本来在今天能换回一个汉堡包的钱，到明天就可能只能换回半个，这效果与“把收回来的外汇烧掉”并无差异。

中国如果不按照市场信号而是出于政策倾向过分压低人民币汇率，那么就会同时导致以下几个后果：（1）外国政府在其本国生产商的施压下要求中国提高人民币汇率；（2）外国广大消费者占便宜；（3）过多外币（欠条）流入中国；（4）中国国内通货膨胀势头加剧；（5）如果国外——尤其是美国——由于其救市计划产生了其本国货币的通货膨胀，那么中国人持有的欠条的实际购买力将下降，意味着中国人过去白干了；（6）中国货过分便宜，导致中国人将来还要白干。

现在摆在我们面前不得不回答的问题是：我们是否为了（1），即不向外国政府屈服，而宁愿同时接受（2）、（3）、（4）、（5）和（6）？

经济谬误

“价值”观的谬误

2001 年 12 月 24 日

中国至少有三代人，都是在前苏联“政治经济学”的教育下成长的。这些人对于“如何衡量价值”，有如出一辙的观念，即认为“价值”不仅是商品内在的本质属性，凝聚了无差别的人类劳动，还决定了商品价格的高低。换句话说，价格是围绕价值波动的，它不应该背离价值。

要指出，这个根深蒂固的观念，不仅不符合科学规范，也缺乏对现象的解释力，甚至还衍生了很多更为严重的谬误。

“价值”不科学

首先，“价值”概念不符合科学规范。它的问题在于，“任何物品都有其内在价值”的说法，既不能被证实，也不能被推翻。这是一种非常微妙的错误——错得厉害，却难以看出。实际上，这类错误早在柏拉图的著作里就有了，但要到本世纪初科学哲学兴起后，人们才逐步看清其真面目。

柏拉图认为，万物都有其内在“本质”，人们看到的只不过是本质的“表象”，而不是“本质”本身。例如，国家有“国家的本质”，美有“美的本质”，善有“善的本质”，而政府机关、美丽的鲜花和助人为乐的行为，都是这些“本质”的某种“表象”而已。

表面看来，柏拉图这种思想洞幽烛微、高深莫测。但说穿了，他只不过是发明新标签，并把标签贴到各种现象上罢了。

谁都可以照样画葫芦。只要发明一套标签，就自创了一套学问。其实，在科学哲学的角度来看，一种理论若既不能证实，又不能证伪，就不是优点，而是致命缺陷。

政治经济学认为“价格”应该围绕“价值”波动，也犯了同样的错误。这是因为，到底“价格”什么时候算作与其价值“相符”，什么时候算作“波动”，什么时候又算作“背离”，是完全没有标准的。“价值”这个概念的缺陷，就在于它是个空中楼阁，既不能证实，也不能证伪。

有趣的是，每当遇到什么商品太贵时，受过“政治经济学”训练的人就会说：“这么高的定价，背离了商品应有的价值。”我们不禁要问：除了可观察的成交价外，我们凭什么说商品的价值“应该”是多少？到底是我们的经济理论要向现实靠拢，还是现实要向我们的经济理论靠拢？

“价值”无解释力

价值概念对现象的解释也是乏力的。经济社会中，有很多司空见惯的经济现象，都是“价值”概念难以解释的。百年邮票为什么那么贵？明星喝一口汽水的广告费为什么那么高？计算机的功能越来越强，但价格为什么越来越便宜？

这些现象，本来只要使用现代经济学中的“供求关系”，就可以得到令人满意的解释。但如果非要用“价值”理论来解释，就不得不加上很多牵强的附加条件，才能自圆其说。

应该说，作为一种理论，“价值”概念也能解释部分经济现象。然而，凡是“价值”概念可以解释的，仅用“供求关系”就足以解释了；而许多“价值”概念难以解释的经济现象，“供求关系”也可以轻松解释。所以，从解释功能来看，“价值”概念是多余的。

对照“个人估值”

相比之下，经济学并不谈“价值”，它倒是强调了“个人估值（personal worth）”的概念。经济学指出：一个人对某件物品的“个人估值”，就是这个人为了换取或保有这件物品所愿意付出的其他物品。

这个定义至少有两层含义：第一，不存在什么内在的、本质的、客观的价值。任何“个人估值”都是与某个“个人”息息相关的，没有了个人的评估，就没有物品的“个人估值”。第二，“个人估值”的大小，并不取决于一个人的“愿望”，而是取决于一个人的“行为”。光说你“觉得”一副对联很有价值，那是没有用的，你必须拿出真金白银才能作数。只有可观察的交易行为，才能反映“对联”和“银两”在你内心的轻重。

“价值”引起严重误解

使用“价值”的概念，还会引致更加严重的谬误。相信“劳动力价值论”的人以为，商品凝聚的人类劳动越多，商品的价值就越大。他们一厢情愿地认为，在生产中投入多少资金和劳动，产品就具有多少价值，一个国家的国民生产总值就有多少增长。

例如，一条好端端的路，挖了又补，补了又挖。在计算GDP的时候，人们会误把所有挖挖补补的成本，都算作它的“价值”，仿佛投入得越多，它就越值钱似的。但实际上，无论怎样计算GDP，路也还是这么一条路。人们对这条路的“个人估值”，是不会因为铺路时浪费了巨额投资而有丝毫增加的。

同样，某些沙漠开发工程，要投资数以亿计的资金，铺设蜿蜒的水道，延伸到干涸的沙地，目的是在那里种几棵菜。那

几棵菜固然凝聚了千万资金，它的“价值”或许有几千万，但它的“个人估值”，却只是顾客愿意支付的那几块钱！

这里有两个概念，一是政治经济学中的“价值”，二是经济学中的“个人估值”。确切区分这两个概念，大家就不会再受到什么 GDP 数据的迷惑，以为靠硬性增加政府投资可以“扩大内需”和“拉动产值”了。任何违反市场需求而作出的硬性投资，都不应算作对总“个人估值”的贡献。

激情的作用被高估了

1996 年 7 月 10 日

民族激情，只是众多激情中的一种，此外，还有自强不息的激情、惟利是图的激情、沽名钓誉的激情、地方主义的激情、挣扎求存的激情、舍身求法的激情、奉献信仰的激情，诸如此类。

那些社会学家说的利他主义、心理学家说的本我情结、法学家说的正义感、医学家说的求生本能，文学家所说的欲仙欲死，对经济学家来说，体现在个人身上的，就只是“自私”二字。比方说，我业余对知识的追求，是受好奇心、手起刀落的快感，以及济世扶贫的理想所驱使的，这些都统统会被经济学家们看作是我的“自私”，并用一组“个人偏好曲线”来刻画它们。

激情对经济的促进作用，往往被高估。无疑，当目标是“唯一”而且“确定”的时候，上述的任何一种激情，都可以激发巨大的能量，促成人们达成该目标。这些“唯一而且确定”的目标可以是：大声喊“加油！”；攻下对面的山头；和眼虫做斗争；考上注册会计师；轻伤不下火线；每天多练 90 个转体大回环，等等。

然而，经济事务却是一个“多”目标系统（不但众口难调，且朝三暮四），在权衡资源配置（这是经济成功的核心课题）的时候，就只有价格体系才是唯一客观的指南；激情无济于事，因为它不携带任何关于如何配置资源的必要信息。

举个例，在没有价格的指导时，如果国家号召我们把钢铁的产量搞上去（单目标），不顾一切的话，我们是可以办到的，而且激情越旺盛，产量就越高（当然在生产可能性范围内）；但是，如果国家号召我们把“经济”（多目标）搞上去，缺乏了市场和价格，我们就很为难了；如果号召说要把“生活”（更多目标）搞上去，就是难上加难了。原因是，这要搞，那也要搞，是不知道如何落墨的。

但要是有了市场和价格（以及明晰的财产权），即使没有激情，只因为人人常怀自私之心，经济也会自然上去的。相反，历史告诉我们，任何一个被激情冲昏头脑的时空，无论在精神上还是在物质上，带来的都只是苦果，而不是丰收。

需求曲线必定向下

2001 年 12 月 12 日

在中国经济学界，认为“需求曲线有时向上”的不乏其人。他们不仅下笔为文，印成铅字一篇篇发表，有些还顺便批评反对者“学风不正”和“理论基础不过硬”。难以解释的是：为什么这么简单的原理，竟然害得那么多老中青经济学人犯错！

事情是这样的。整座经济学大厦中，最重要的基石是“需求第一定律”。它是说：当其他条件不变时，代价越大，需求量越小；或者说，代价越小，需求量越大。这个定律可以用图形来表示。习惯上，用横坐标表示需求量，纵坐标表示价格，那么需求定律就可以描绘成一条从左上角到右下角的曲线，这条曲线的最基本特征，就是“向右下倾斜”。

反对“需求曲线必然向下”的人，认为“需求曲线有时向上”。他们的理由通常是这样的：经济社会存在“越贵越买”的现象。例如股票。价格低的股票是垃圾，不受人青睐；但当股票暴涨时，大家就会看好，愿意出高价购买。这个铁一般的事实，推翻了“需求曲线必定向下”定律，换言之，推翻了“代价越高、需求量越小”的规律。

“有时向上学派”进一步论证道：社会上存在着像珠宝和钻石那样的“炫耀品”，它们也会产生“越贵越买”的现象。既然是炫耀品，就一定要贵，顾客才愿意买；若炫耀品跌价，买的人就会少。所以，炫耀品的存在，也推翻了“需求曲线必

定向下”定律，云云。

这些论证似是而非。照他们的理解，何止股票和珠宝，世界上任何商品，都可以推翻“需求第一定律”。不是吗？臭蛋、旧汽车、洗衣板、黑白电视，都比较便宜，但人们要得少；相比之下，鲜蛋、新轿车、洗衣机、大彩电，虽然都比较贵，但人们还是要得多。

如此类推，台灯、奶糖、空调，甚至马桶，都应该属于可以推翻“需求第一定律”的“炫耀品”了，因为相对蜡烛、糖精、风扇和粪坑而言，人们都是“越贵越买”的。既然任何物品都能找到较劣质的替代品，那么任何物品都可以被视作“炫耀品”；既然越是优质物品（价格越高），人们就要得越多（需求量越大），那么这些物品的需求曲线就不是“有时”向上，而是“永远”向上了。

不是这样的。“有时向上学派”忘记了最基本的前提：一条需求曲线，只能代表惟一一种固定不变的物品，而不能有时代表一种物品，有时又代表另一种。我们不能画一条向上的曲线，解释说它的前半段表示“臭蛋”，后半段表示“鲜蛋”，然后断言“鸡蛋”的需求曲线是向上倾斜的。我们也不能画一条波浪线，解释说它的前半段表示“小学文凭”，中间段表示“中学文凭”，后半段表示“大学文凭”，然后断言“文凭”的需求曲线是向上、向下、再向上波动的。

对股票来说，道理也一样。在信息不全面的世界里，人们经常把商品的价格视作质量指标。与其说人们要买“贵”的股票，不如说他们要买“好”的股票。当股票的价格上升时，股票的品质和盈利能力便在股民心目中发生了改变，变成另外一只有所不同的股票了。在图形中，这应该表示为“另一条”位置更高、但仍然向下倾斜的需求曲线，而不是一条掉头向上的需求曲线。

股民追买“较贵”的股票，是因为他们以为“较贵”就是“较好”，而他们本来就打算购买“较好”的股票。这跟我们要买“较贵”的轿车，不买“较便宜”的自行车一样。轿车的确比自行车贵，但我们之所以买轿车而不买自行车，是因为我们本来就打算买“较好”的交通工具，而不是为了“越贵越买”才买轿车。

你或许不想要“品质较次”的股票或宝石（它们表示为位置较低的需求曲线），而想要“品质较优”的股票或宝石（它们表示为位置较高的需求曲线）。不过，只要有人要免费送你（代价较低），你就想得到更多（需求量较大）。换言之，即使对于昂贵的、高级的或“预期回报高”的商品，只要你付出的代价越低，你对它的需求量也就越大，这表示为那条位置较高的需求曲线依然向下倾斜。

一条固定的需求曲线，表示当“其他任何条件”都不变时，某物品的价格与其需求量之间的反比关系。所谓“其他任何条件”，包括物品的品质、顾客对它的喜爱程度，顾客个人的健康、年龄、性别、家庭规模等等。千万不要忘记，只要这些因素中任何一项发生变化，原来的需求曲线就要上下移动，从而变成“另外”一条需求曲线，而不是“同一条”掉头向上的曲线。两种情况：（1）沿着同一条“向下倾斜的需求曲线”滑动，（2）平移整条“向下倾斜的需求曲线”。始终正确区分这两点，是掌握需求曲线应用的核心。

经济学家阿尔钦曾经写道：“需求曲线可以有多种形状和斜率，但绝对没有任何一段是向上倾斜（斜率为正）的。在较高的代价上，绝对不会有较大的需求量。在某段价格范围内，需求曲线可以垂直，那表示在这段价格范围内，需求量没有改变。但只要价格升得足够高，需求量就会下降。在整个可能的价格范围内，需求曲线则绝对不是垂直的。需求定律是一个非

常肯定的陈述，它恐怕是最有力、最可靠、最重要的经济学原理了。”

后记：David R. Henderson 在 *The Fortune Encyclopedia of Economics* 中的“需求 (Demand)”条目节选：

我们怎么能知道不存在“价格上升需求量也上升”的例子呢？的确有过一些记载，但它们几乎全都可以理解为价格以外的某些因素发生了变化。诺贝尔经济学奖获得者斯蒂格勒以前在谈到这个问题时说，要是哪位经济学家真的发现了反例，那么他“以行内的标准来看必定能名垂青史并且平步青云的。”斯蒂格勒继续写道：“既然这两大甜头是大多数经济学家梦寐以求的东西，而他们谁也找不到这样的需求定律的反例，那么可见这样的反例是多么稀有。”而实际上，只要有经济学家报告说找到了这样的例子，说价格上升时消费也增加了，那么别的经济学家就会设想，那是价格以外的什么因素导致了需求的增加。

知数据不知情况

2003 年 4 月

常洗手的人很干净吗？未必。假如他终日跟脏物打交道，即使常洗手也是脏。常洗手的人很肮脏吗？当然不是。假如他洗手是洁癖驱使，那么他的手比一般人干净。

死亡率高的地方不适合居住吗？未必。加州死亡率居全美之冠，是因为那里气候宜人，最适合养老。死亡率高的地方就适合居住吗？当然不是，在英国工业革命时期的矿区，死亡率很高，以今天的标准看，那是不人住的地方。

不花钱看病的人身体健康吗？未必。很多穷乡僻壤，几乎没有医生和药物，即使眼睛瞎了，牙齿蛀了，骨头折了，也得不到医治。花钱看病的人就体质孱弱吗？未必，发达国家的医疗费用占国民收入的比重越来越大，那里的人活得越来越健康，越来越长寿。

洗手的频率是数据，死亡率高低是数据，医疗费多少是数据，但知道这些数据，并不表示知道这些数据背后的情况。同一个数据，既可表明一种情况，也可表明与之相反的情况。如果只知数据，不去了解情况，就会得出荒谬的臆测。

最近，经济学教授韦森先生发表文章，讨论“社会进步”与“交易费用”的关系。韦森教授说，“减低交易费用会推动社会进步”这一观点错了，因为美国过去有一百年的经济史统计表明，交易费用占国民生产总值的比重从 25% 增加到 45%，所以——韦森教授指出——社会进步总是伴随着交易费用的增

加，交易费用不是“坏东西”，而是交易的“促进力量”。

按韦教授的逻辑，既然电话费、交通费、上网费占日常开支的比例是随着社会的进步而增大的，那就表明，信息交流的障碍、运输和迁徙的困难，都不是“坏东西”，而是交易的“促进力量”了。言下之意是，若缺少了这些障碍和困难，即韦森教授所谓的“润滑剂”和“棘轮机制”，社会都不知道该朝哪个方向进步了。

如此怪诞的结论，出自经济学教授笔下，是“只看数据、不看情况”造成的。须知道，在没有电话的年代，异地通话的费用，不是零，而是无穷大！发明了电话，通信的费用是从无穷大急跌下来，而不是从零暴涨上去。

信息交流的障碍，运输迁徙的困难，从来不是什么好东西。人顶好生来就是顺风耳，顶好生来就是千里眼。那样，电话费永远是零，交通费永远是零。皆大欢喜。除了个别经济学教授，没有谁会感到社会缺少了什么“润滑剂”或“棘轮机制”。

美国的经济史统计，其实不难理解。从数据上看，交易费用（包括部分通信费用，部分交通费用，和所有用于警察、律师、经纪、银行家、文员、经理等职业的开支）在国民收入中的比重上升了。但这只是数据，数据本身不足以说明问题，因为它至少同时支持两种对立的情况。

一种情况是，某些领域的交易费用从无穷大降低到有限大，从而纳入了国民收入的统计范围——这种情况是好事，不管统计员如何点算，都有利于社会进步；另一种情况是，某些领域的效率下降了，人们得花更多的钱来办同样的事，从而使交易费用的统计数值上升了——这种情况是坏事，不管统计员如何点算，都会使经济倒退。

到底哪一种情况占上风呢？要谦虚地承认，我们得首先确认“美国那一百年的经济是进步的”，然后才能据此推断是第

一种情况占了上风，即“交易费用比重上升”主要是由前一种情况造成的。我们只有先了解情况，才能据此理解数据的含义；反过来，我们则没有本事单纯从数据出发，去推知真实世界的情况。

想增强类似的推理能力，大家不妨找美国“教育考试机构(ETS)”设计的 GRE 或 GMAT 作文题来练练手。在美国，不管你想读哪一科的研究生，从数理化到文史哲，从工商管理到宗教神学，都得考个 GRE 或 GMAT 成绩。做那些题目不算掉架子。练过的朋友可能比较容易明白：为什么单纯从“破案数字上升”来推断“治安情况好转”或“治安情况恶化”都是武断的。

区分“合理的”和“满意的”

1997年6月18日

B君，你好！

你的问题请容许我先非常简略地回答，而后在公开的场合陆续再作更为详尽的讨论。但是，我认为反复地阅读重要的名著（主要就是论文）是最重要的。

关于我的“经济学开场白”中对经济学的描述，那曾是我的得意创作。但张五常说这个描述是错误的，正确的描述应该是：经济学是解释人类行为的学科。他认为我加上“理性行为”就错了，不论理性或者非理性，经济学都可以解释。一个人跳楼，一个疯人院里的疯子的行为，他认为他都可以解释。他的话值得我们反复思考。

另外，我要区分“合理”和“满意”的两个概念。一辆汽车，无论设计得怎么拙劣，耗费多少能源，都是“合理”的，也就是说其损耗，是合乎物理学原理的。但这汽车的设计，并不是令人“满意”的，人们完全可以设计出虽然同样“合理”，但更为令人“满意”的汽车。

同样道理，我认为在价格双轨制度下，行贿受贿现象是“合理”的；在国营大企业，自由散漫是“合理”的……但这些现象并不是令人“满意”的。我们完全可以设计出更好的社会制度和经济关系，使得那些永远“合理”地行事的人们，共同创造出更加令人“满意”的结果。

好，希望继续和你交流。

民意与经济规律的冲突

资源争用不应靠民主解决

2002年2月4日

最近各地忙于召开“春运铁路价格听证会”，试图通过“集体议事”的民主程序，解决由供求引发的“资源争用”问题。对此，我与几位在传媒发表意见的经济学者的意见大相径庭，认为现在值得讨论的问题，既不是“听证会应否重视民意”，也不是“听证会要不要请经济学家参加”，更不是“如何使听证会规范化”，而是这种听证会根本就不应召开！

去年这个时候，我曾经解释，乘客在春运繁忙期间的“全部乘车成本”，是由运输服务的“供应”和“需求”共同决定的，所以无论怎样人为干预票价，乘客要承担的“全部成本”都丝毫不会改变。

就算请一万个经济学家参加听证会，票价听任全民公决，把听证会的章程写进法律里，也无助于增加一个座位。一味压低票价，只会把车票短缺的问题引向其他方面。车票涨价不足，必会造成严重超员和其他隐患。那些反对车票涨价的人，应该为潜在的治安问题和安全事故负责。

把“价格听证会”的事情推而广之，社会上不少貌似“民主”或“为民请命”的主张，实质上是“反经济”的。这种主张在生活中俯拾皆是，包括最低工资制度、房租上限管制、车票上限管制、外地劳工就业管制、对教师（而不是对学生）的教育补贴制度、贸易壁垒等。提出这些主张的人不外乎三种：一是既得利益者，二是不懂经济学的好心人，三是懂经济学但

别有用心的人。

对于社会上普遍的“资源争用”和“社会冲突”问题而言，坚定的“市场经济”拥护者有一个一般化的观点：只要通过“市场”可以解决，就没有理由转交给“民主”来解决。换句话说，只要涉及具有明确产权的交换或争用，就应该通过“投钞票”而不是“投选票”来决定。

这种把“钞票”和“选票”相提并论，并把“选票”等而下之的观念，我最早是在波普尔那里看到苗头的。在《开放社会及其敌人》（*The Open Society and Its Enemies*）里，波普尔写道：“……民主仅仅以大多数人统治为标志是不足够的，因为大多数人可能用暴虐的方式来统治（矮于6英尺的大多数人可以决定，高于6英尺的少数人缴付所有税款）。”

最初读到这个段落，我大受震动：“民主投票”或“少数服从多数”原则，确实有这种危险的漏洞！但遗憾的是，我继续读下去，直至把全书读完，甚至把波普尔大部分著作都读了一遍，也没有看到波普尔给出解决办法。

现在想来，这并不奇怪：他虽然敏锐地意识到民主投票的局限（部分归功于他对德国纳粹兴起的观察），但既然“产权理论”和“公共选择理论”当时尚未成形和传播，他也就只能靠强调一些空泛的自由原则敷衍了事了。

今天许多人已经很明白：种种或明或暗的“投票程序”，至少有三个缺陷或难题。一是“什么人有权参加投票”。就拿“春运价格听证会”来说，“应该”请的人很多：有人大代表、经济学家、律师、教师、工人和农民，还有航空公司和汽车运输公司等潜在对手。涉及利益的人多如牛毛。他们为什么有权参加？他们表决的“加权系数”有多大？要回答这些问题，没有准则可言。

二是“投票未必能够反映民意”。投票的候选方案不可能太

多，只能约略设计出几个典型。诺贝尔经济学奖得主阿罗（K. Arrow）证明：只要巧妙地设计候选方案，就可以有效操控投票结果。例如，铁路部门如果只提供两种方案给选民投票，一是提价 100%，二是提价 30%，那么第二种方案就不难获得压倒性的支持，尽管它离“民意的真实分布”的差距未必不小。

三是“投票既不能反映代价，也不能刺激生产”。无论“春运价格听证会”最后谈妥的价格是多少，只要有人为或行政因素影响，价格就不能准确反应市场的需求。“市价”受到歪曲，就不能诱使人们积极提供替代服务。本来可以通过“价格信号”激发的客运能力，现在反而没有实现。

上述三点是波普尔当年未能明示的：用投票的民主方式来解决“资源争用”的冲突，结果是妨碍了产权的实施和交易，扭曲了资源的配置，使馅饼越做越小，最终人人都受到损害。投票越多，浪费越大，所以说它是“反经济”的。

当代最典型的对照实例，是 1947 年独立后的印度，和 1965 年独立的新加坡及一直在港英管治下的香港。印度独立后大搞民主，经济上实行诸多管制，结果民不聊生；至于香港和新加坡，则连续六年被《华尔街日报》和“美国传统基金”评为全球最自由的经济体制，尽管还有诸多不足，但其经济繁荣是不用多费笔墨的。

“春运价格听证会”是中国经济改革的一个研究范本，它警醒我们不能低估所谓“民意”的“反经济”效果。是的，知识分子普遍都对“民主”怀有崇敬之意。我们不是要反对民主，而是要指出民主和市场的优劣，指出投票程序的严重局限。只有这样，才不至于让民主违背善意。

每当谈到这个话题，我就不禁想到康德的一句话：“愿上帝保佑我们免受友人的攻击——要是攻击来自敌人，我们倒能设法自卫。”

打破对政府和投票的迷信

2006 年 4 月 11 日

一位读者来函，认为政府有能力向社会提供公平的公共服务。他可能认为：政府修公路，谁都可以通行，不是很“公平”吗？政府盖图书馆，谁都可以进去借阅，不是很“公平”吗？政府建公园，谁有空就可以去休闲，不是很“公平”吗？

显然不对。我认为这位读者错得浅，但答案可以往深处去，从而联系到经济学一个新兴分支的核心内容，即起源于上世纪四十年代末、在八十年代经几个诺贝尔奖确认、到今天仍然方兴未艾的“公共选择（public choice）”理论。且让我从那位读者的来函说起。

我说他错得浅，是因为只要多想五秒，就能明白免费通行的公路，对有私车的人好处大，对无私车的人好处少；公共图书馆对邻近的居民好处大，对远地的居民好处少；免费的公园对时间成本低的老人好处大，对分秒必争的上班族好处小。政府从来不会无端端推出公共服务，让某些人无端端地得益。任何公共服务，提供什么、怎么提供、在哪里提供、从哪里拨款，都是精明算计和激烈争夺的结果。

好几年前，克林顿争取连任。为了讨好女性选民，他利用特权，拨款支持乳腺癌研究。朋友，听到这则新闻时，您是怎么想的？我的反应是：即使所有女性都能平均享受这笔拨款的成果，它对患前列腺癌的男性也还是不公平的。

没办法，既然看准了中年女性的票源，克林顿就得出这一

招。当然，一部分本来犹豫不决的中年女性，就因为这一点实在、甚至只是潜在的好处，投了克林顿一票。这是礼尚往来，是“选票交易（side payment）”，是“公共选择”理论研究投票机制的起点。

在投票过程中出现“选票交易”，不仅正常，有时还是有益的。最近在一个讲座上，经济学家布坎南（J. M. Buchanan）就说起一件他企图作选票交易而未遂的往事。那是多年以前，他参加一个由多学科教授参加的会议，议题是评选出优秀的科研项目，以便把一笔奖金分给提交这些项目的学生。

参加会议的，除了像布坎南这样的经济学家，还有来自社会学系、历史系和哲学系等领域的教授。各领域的奖金份额，事前已有规定。评选的办法就是让这些来自不同领域的教授，对那些来自不同领域的学生项目投票，而各领域中的最高得票者将胜出。

布坎南对其中一份由经济系学生提出的项目特别感兴趣，便对坐在旁边的一位不知道来自什么领域的教授说：“我特别喜欢这一份，但咱们这么投票，它未必获胜。要不咱俩做个交易：你投我喜欢的这个项目一票，我也投你喜欢的项目一票，好吗？”那位教授一听，脸色大变：哪有人这么明目张胆、光天化日地选票交易的？他断然拒绝了布坎南的建议。

那位教授恐怕不知道，身边这位选票交易未遂的教授，不仅是对投票行为进行经济分析的创始人，还因此获得了诺贝尔经济学奖。事实上，布坎南和塔洛克在1962年合著的经典《共识的数学分析》（*The Calculus of Consent*）中，就讨论了选票交易带来的好处。具体而言，若是那次评奖会议搞了选票交易，那每个学科都更可能选出符合专业标准的获奖者。

不少人把政府看作处理社会问题的靠山，动不动就呼吁“政府要管一管”；也有不少人把一人一票看作直达公平的捷

径，对选票交易感到不可饶恕。然而，“公共选择”理论告诉我们恰恰相反的结论：政府不可能提供绝对公平，也未必比市场更有效率，而投票因其过程充满“猫腻”，所以其结果也绝不是正与邪、黑与白那么简单。

钞票与选票之争

1999 年 1 月 16 日

李嘉诚最近挺身而出，高调批评某些怂恿别人撕毁楼宇按揭合同的政党人士，指责他们为了笼络选民，讨好供楼出现困难的业主，不惜公然挑战商业社会的合约精神。

这边是追逐钞票的商人，“在商言商”，那边是拉选票的政客，“为民请命”，有什么经济学原理，能够帮助我们理解孰是孰非呢？

起源于 1950 年代的公共选择学派，在经济学家布坎南和塔洛克的带领下，对选票机制进行了开拓性的研究，指出了选票机制对市场机制的危害性。其基本的结论是：选民关注的事情越广泛，或者选举进行得越频繁，那么市场和效率就会受到越大的伤害。

虽然公共选择理论赢得了学术界的关注，并且早在 1986 年就获得了诺贝尔经济学奖，但它的思想似乎远远没有被传播和接受。例证之一，就是连一向以维护自由市场著称的《华尔街日报》，也多次发表了批评李嘉诚、偏帮政党的评论。很意外吗？

有人说，在市场中，并非所有东西都是可以交易的，例如健康和选票。他们认为，人们生了病，不能把疾病卖掉；人们参加选举，不能把选票卖掉。

然而，在经济学看来，这些东西并非绝对不可交易，只不过它们的交易费用暂时比较大罢了。有钱的人，事前可以避免

从事各种有害健康的工作，事后可以接受一流的医疗服务，可以接受输血甚至移植器官，谁说疾病不能卖掉呢？劳动分工的本身，就促成了对健康的交易；而器官移植技术的发展，则会进一步降低健康交易的费用。问题只是这类交易比较隐蔽罢了。

同样，选民总是冲着好处去投票的。谁允诺的好处大，选票就投给谁。假如权力真的不能兑换成利益，又有谁会大洒金钱去贿选呢？大摆流水宴来收买选民，当然太露骨。但只要留心观察，又哪有什么真正的含蓄？当年，克林顿在竞选连任期间，特意批准了一项资助攻克乳癌的项目。马上有评论指出，这是为了及时讨好举棋不定的中年妇女。

市场上的钞票竞逐，我们司空见惯。钞票竞逐的结果就是价格，它既传达了资源的稀缺性，又反映了生产的代价，是调配资源和刺激生产的关键信号。相反，选票竞逐却既不能反映代价，也不能刺激生产。政客往往用小恩小惠换来选票，当选后就运用权力和政策，为特殊的团体谋利益。

事实上，隐性的选票交易，一直都在进行中，我们没有理由视而不见。只有正视选票交易现象，才能较为准确地评估其经济后果。在本文开头的例子中，那些政客预计，假如能够给李嘉诚带上“压榨苦业主”的帽子，丑化他，丑化商人，从而让撕毁按揭合约的行为合理化，就可以捞取一批选票。然而，届时李嘉诚损失的将是金钱，而香港损失的将是最宝贵的商业原则，那就是诚信和守约。

亚当·斯密说，当人人都在追求自身的利益时，公共的利益就会自动得到增进。可是，布坎南告诉我们，在不恰当的选票机制下，当人人都在追求自身的利益时，公共利益的根基就可能会受到严重的挫伤。只有严格限定选民和政客对市场的干预范围，才能防止选票政治侵犯个人产权和违反合约精神。

公共选择与财政赤字

2004 年 6 月 30 日

在讨论里根经济政策时我提到“里根经济学”的核心，是在削减税收的同时大幅削减政府开支。但实际上，里根在任期间，仅仅削减了税收，却根本不能阻止政府开支的大幅增长，这为后届政府留下了庞大的财政赤字。从这个角度看，所谓的“里根经济学”，其实并没有真正实施过。

经济史的统计数据更表明，至少从 1790 到 1929 的 140 年间，西欧各国的政府开支都是长期稳定的；仅仅是从 1929 年后至今的 70 年间，政府开支才显著地直线上升。这给经济学者提出了一个严峻的问题：为什么政府开支几乎不可能压缩？为什么政府项目几乎总是欲罢不能？

针对这一问题，经济学界在 1950 年代兴起了“公共选择”学派。到了 1986 年，这一学派的创始人之一布坎南教授获得诺贝尔经济学奖，“公共选择”学派的影响就不再局限于经济学圈子，而是一下子推广到了社会学、法学和行政学的领域了。

说来奇怪，布坎南教授的紧密合作者塔洛克教授并没有共同获奖，而后辈出于尊重，每当正式谈论布坎南贡献的时候，都往往要扯上塔洛克的大名。塔洛克是律师出身，曾经以外交官的身份在中国工作。我听到的传闻是，塔洛克之所以没能获奖，是因为他只是法学博士，没有经济学博士头衔，当然，这是爱护塔洛克的人的猜测了。

再说“公共选择”。有创造性的洞见，往往是出奇地简单

的——虽然简单，却应用广泛，能激励几代学人，掀起一股学术的潮流。“公共选择”的思想就有这特征。我听过布坎南教授介绍他的贡献，他是从一幢公寓大楼外墙的颜色说起的。

一幢公寓大楼里，住着许多住户。大楼的外墙需要粉刷，一群户主得决定到底给外墙漆上什么颜色。合理的办法是投票选择：哪种颜色得票最多，大楼外墙就漆什么颜色。这时候，许多人凭直觉认为，通过这种少数服从多数的程序，投出来的结果，一定体现了大部分人的意愿。

布坎南的洞见就在于他说“不”。理由是：假如有个住户其实最喜欢的是“粉红色”，但他也知道喜欢“粉红色”的人少，“粉红色”一定不能胜出。最有可能被选中的是“黄色”和“蓝色”，而这个住户极其憎恶“蓝色”。于是，他就并不是按照自己的偏好来投“粉红色”，而是出于对投票结果的预期投了“黄色”。

布坎南故事的含义是，当人们参与公共选择的时候，他们不是在选择自己“最喜欢”什么，而仅仅能选择自己“最不喜欢”什么。因此，当看到公共选择的结果时，比如说庞大的赤字、高昂的关税、政府支持的行政垄断或贸易联盟、对穷人不利最低工资法等等，我们不能轻易下结论说这些政策代表了大部分人的意愿，而只能说这是“公共选择”的次优结果。

凯恩斯主义二战后盛行，他们谈的是“市场失败”；而公共选择学派的兴起，则印证了相反的看法，即“政府失败”。也就是说，即使市场存在缺陷，有它不灵光的时候，也不见得让政府来管就一定能把问题解决得更好。

举个例子。美国学者托勒逊（R. Tollison）等人的研究表明，过去人们曾经寄望于司法部，希望它能利用反垄断法来打击非竞争行为。但实际上，司法部并没有触及很多本来该被管一管的企业；相反，它倒是很喜欢去管那些规模很大、竞争激

烈、引人瞩目的行业，因为司法部并非真正关心反垄断问题，而只是希望提高它的工作业绩。

每个投票者都因为比重太轻，所以往往只能“不选”他们最不喜欢的，不能“选”他们最喜欢的，而且有许多人甚至懒得去“选”；另一方面，政府公务员做事，往往是按照他们自己利益的最大化作为标准。这两方面同时作用，就会产生“政策失效”，或者说“政府失败”。

回到本文开头的问题。二战后欧美国家的财政赤字直线上升，从“公共选择”的角度解释，就是个别利益团体的势力庞大，是他们影响了政府的决策，提出并实施了对这些利益团体有利的公共开支方案；与此同时，纳税人因为声音太弱，蒙受的损失也微不足道，所以理智地选择了默许。于是，以“民意”为标榜的公共开支，就一发不可收拾了。

改造寻租社会的困难

2005 年 12 月 26 日

世贸部长级会议日前在香港举行。会议期间，大量从世界各地专程赶来的世贸反对者，尤其是韩国的农民，组织了多场示威游行。与此同时，也有民间组织举办活动，试图从理性的角度探讨世贸的得失，其中香港乐施会举办了“促进贸易公义交流会”，让香港和上海等地的青年学生参与，追求对所谓“公平贸易”的认识。

我认为，这种关于“促进公平贸易”的研讨会，只能在不懂经济学的学生当中才能开展，因为经济学的入门，就是教导学生，世界上根本没有他们所说的那种“公平贸易”；而进一步的高级课程，则研究为什么总有人要提倡“公平贸易”。

贸易的起源，是人们对其拥有的物品的看法不同。我把我拥有的东西看得轻一点，把你拥有的看得重一点；而你也一样，把你的看得轻一点，把我的看得重一点。这样就产生了贸易；也只有这样，才能产生贸易。换言之，贸易永远是人们看法不同的直接产物。

只要不存在强迫，交易就必定能同时提高交易双方的福利，否则交易就根本不会发生。抱怨“交易不公平”的，不外乎两种人，一是因为信息不对称，事后发现情况有变，想吃后悔药的。另一种就是交易的第三者，根本就是外人，评头品足，没有进入角色来考虑问题。

是的，随着世界贸易的发展，资本家把工厂开到了穷乡僻

壤，的确利用了穷人的廉价劳动力。但不要忘记，穷人之所以穷，是因为他们缺乏被利用的机会；而正是那些到穷乡僻壤开办工厂的资本家，给穷人提供更多被利用的机会，从而提高了他们的收入。

经济学家阿尔钦问过：我们是否应该购买非洲童工生产的毛衣？阿尔钦的回答是：应该购买。假如你既有愿望、又有能力救人于水火，那你就应该赶紧这样做；否则便不妨购买那些童工生产的商品。那虽然是童工生产的，但不买它，则只会令童工丧失更多的机会，让他们的处境更加糟糕。认为第三世界血汗工厂不道德的朋友，应该先设身处地地想想，那些工厂究竟是不是让穷人多了一点机会。

那些专程到香港示威的韩农，则是另一种情况。他们人数过千，乘坐飞机到香港，入住各大酒店，还可以在消费指数奇高的闹市区驻扎一周，其平均收入水平绝不是非洲儿童可以相提并论的。他们这次重拳出击，是要维护更具价值的利益来源。这利益来源，就是他们向韩国政府的“寻租”所得。

所谓“寻租”，就是向政府寻求行政保护，从而获取在完全竞争市场下不可能获取的利润。在韩农问题上，寻租行为集中表现在政府对农业的补贴上。这次世贸会议的决议之一，是各成员国代表同意，在2013年之前逐步取消农业补贴。从韩农的激烈抗争看来，世贸这一协议显然切断了韩农的一条重要财路。青年学生应该研究的，是韩农为什么会有如此激烈的抗争。

传统上，经济学认为寻租行为会导致三种经济损失。一是因为寻租者为了维持产品的高价，刻意减少了产量，从而减少了消费者的享受，这称为“夏伯格（Harberger）损失”；二是由于寻租者逃避了市场竞争，降低了生产效率而产生的损失，称为“莱宾斯坦（Leibenstein）损失”；三是由于整个社会都在追逐政府提供的特权，在互相争夺特权过程中造成了无谓的耗

损，这称为“塔洛克（Tullock）损失”。

要改造一个充满寻租行为的社会，从而避免上述三种社会财富的损失，往往非常困难。原因之一，是那些目前在享受政府特别保护的人，只是后来才进入这个行业，他们并非最早享受政府保护的农民。也就是说，这些韩农为了成为农民，可能曾经付出过巨大的投资。现在政府要取消给他们的特权，是事前预料不到的意外，对韩农来说的确是损失。要改造寻租社会，最大的阻力来自于像韩农这样的寻租者。

没有受害人的违法

2001 年 9 月 19 日

最近看到一篇报道，说有一名记者，先潜入一家同性恋者聚集的酒吧，实地观察那里一对对男人的亲昵举动；接着，尾随的执法人员突击搜查，把他们带回公安局处罚；那位记者，再把整个过程写成报道，对这些同性恋者的“丑态”作一番“鞭挞”。

读完那篇报道，我感觉恶心——不是对同性恋者恶心，而是对粗暴干涉同性恋者聚会的记者和执法人员恶心。同性恋者，他们的性取向在外人看来是古怪的，但无论多么古怪，他们毕竟没有伤害任何人。倒是他们自己的私下活动，受到了外人的滋扰；倒是他们的自尊心，受到了好事之徒的伤害。

有人说，他们之所以被拘留，是因为他们违反了治安管理条例。就算是吧，那我们现在就不妨讨论一下，这样的治安管理条例是否合理。也有人说，同性恋者的举动，令大多数人感觉不安。就算是吧，那记者为什么还要钻进别人聚会的特定场所，把鼻子探到人家的嘴唇之间，将细节披露出来，让本来“眼不见为净”的读者难受呢？

读过经济学的朋友都知道，交易能够“无中生有”地增进彼此的幸福。我把多余的面包给你，你把多余的牛奶给我。这样，尽管牛奶面包都没有增加，但我们的幸福都增加了。这个道理很浅，但要贯彻到底并不容易。把这个道理贯彻到底，就会得到“没有受害人的违法”的视角。

在上面提到的故事里，警察把同性恋酒吧里的人都抓起来了，因为他们都是“违法者”。但，“受害人”在哪里呢？执法人员根据某些法律和条例，可以指出谁是“违法者”，却没有办法指出谁是“受害人”。

不是小题大做，这种“找不到受害人的违法”，是社会上常有的事情。

性交易，雇佣没有许可证件的外地劳工，同性恋者幽会，浏览色情网站，发放高利贷，把舶来品带入国境出售，这些做法往往都被视作违法，参与者都是“违法者”，但“受害人”是谁呢？这些没有受害人的违法，有一个共同的特点，即它们都是“违法者”双方自愿的交易。

最典型的例子是麻醉品问题。我们知道，在荷兰和瑞士等国家，买卖轻度麻醉品是合法的。很多学者，包括两位诺贝尔经济学奖得主米尔顿·弗里德曼和加里·贝克尔，都公开支持麻醉品合法化（分别参见北京经济学院出版社的《弗里德曼文萃》和华夏出版社的《生活中的经济学》）。最近英国严肃的政经杂志《经济学人》，也用封面文章高调呼吁麻醉品合法化。

他们走火入魔了吗？我们不妨听听他们的论证。第一，我们缺乏道德上的理由，去惩罚那些自杀的人。既然如此，对那些自愿用麻醉品进行慢性自杀的人，我们又有什么理由去阻止、甚至去惩罚他们呢？我们当然可以用言语来劝说，但我们没有权力阻止和惩罚他们。

第二，麻醉品合法化后，“自愿”食用麻醉品的人数，可能会上升，也可能会下降，但重要的是，“被迫”食用麻醉品的人数肯定会下降。要知道，现在很多瘾君子都是受害人，他们是因为上当受骗而上瘾的。在麻醉品非法的情况下，瘾君子无法通过正当的途径获取麻醉品，犯罪分子于是产生了强烈的动机，要诱骗别人上瘾，通过麻醉品控制别人的行为，盘剥别

人的财富。当麻醉品非法时，只有社会上的恶棍才敢铤而走险去贩卖，并恶意地拖人下水；当它合法时，正当的商人也会去贩卖，但不会强加于人。

第三，由于麻醉品只能在地下买卖，所以品质得不到保证，瘾君子的身体会受到更严重的损害。

第四，管制之下，麻醉品的价格极高，这会诱使瘾君子从事其他犯罪活动。一旦放开管制，麻醉品的价格就会暴跌，原来靠贩卖麻醉品牟取暴利的黑社会分子，会一下子失去了赖以生存的温床，而瘾君子从事其他犯罪活动的机会也会减少。

您不同意这些惊世骇俗的论证吗？不奇怪。先把它放一边，时不时拿出来想想好了。但可以肯定的是：经济学从“自愿交易可以增进双方幸福”的原理出发，最终得到了“没有受害人的违法”的视角，这一思想历程，能令许多喜欢思考社会问题的人，永久改变他们的世界观。

理性胡闹

理性胡闹（rational irrationality）是乔治·梅森大学经济学教授科普兰（Bryan Caplan）研究民主投票机制的核心问题之一。要寻求知识是辛苦的，保持理性是吃力的，但如果得自己承受后果，就不得不小心翼翼；否则，何妨放纵一把，图个爽字？好莱坞明星不乏老左，整天呼吁公平啊、缩小贫富悬殊啊。他们都是大富翁，真的实施起来，他们可是要首当其冲缴重税的。理性吗？理性。因为他们的言论，影响投票结果的概率为零。喊一下，博取公众好感，利大于弊，于是毫无顾忌，放声大喊。是为“理性胡闹”也。其实，我的一位老朋友二十年前就告诉我：人的思想五花八门，而人的行动却大同小异；因为前者不承受代价，后者承受代价。这是我从他那里学到的极其宝贵的两个见解之一。我也因此深信，思想界的伪劣商品，比市场上的伪劣商品多得多。老朋友尹忠东十年前写道：

我有一位颇为自私的朋友，平时总爱想方设法要别人请他吃饭。例如动不动就鼓动别人打赌，但是自己永远做裁判。甚至大家一起坐中巴，他从不付钱，次次都让别人代付，坐的士就更加不用说了。

就是这么一个人人觉得很抠门的人，我发现他却极其爱国。在一次有关钓鱼岛的讨论中，他对我的“世纪大拍卖”极其不满，虎目圆睁。对小日本喊打喊杀比谁都凶，真正表现出一种寸土不让的爱国主义高尚情操。

于是，我想到并郑重地向大家提出一个问题：为什么几乎每个人都具有高尚的爱国主义情操？人类的美德何其多，孝心、

爱心、同情心、宽容心……无法逐一列举。仅就最应该具有的孝心来说，天底下的不孝之徒你我见得少吗？但是我确实很难找到一位不爱国的人。正如网上的一位朋友提到的“只要是中国人，就应该如何如何……”

以最基本的孝心为例，它需要我们对父母不断付出时间、金钱、精力去维护。唯有我们那廉价的，所谓的爱国主义情操，无须付出成本，只要发泄式地叫几句“中国人不想战争，但是我们不怕战争！云云”就足以满足我们那颇为虚伪的爱国主义情怀。因为大家都很清楚，不管中日怎么打，也轮不到我们这些网虫上战场。

日常有大量理性胡闹。人在美国上班，但呼吁同胞不要为世界打工，是一例；自己买大屋，却坚持预测楼价普遍大跌，是一例；用塑胶瓶子砸所谓仇人，以确保对方毫发无损，又是一例。还有吗？

民主不是自由

在《独立宣言》和《美国宪法》里没有“民主”二字。这绝不是偶然的。美国的开国者们对“民主”怀有极大的戒心。针对最近《内地可以向香港学什么》惹来的争议，让我引几段，然后说几句，合起来算作回应。

约翰·亚当斯（《独立宣言》起草人之一，美国第一任副总统、第二任总统）：

很难不让人们享有平等的权利；然而，一旦承认这种平等的权利和权力，革命就会接踵而来。在欧洲，身无分文的人是袋有铜板的人的两倍，一旦让他们享有平等的权力，那些铜板很快就会被分掉。

托克维尔（《论美国的民主》作者）：

我并不反对民主政体。它们或许很了不起，或许符合上帝的意愿，如果这不需要付出代价的话。让我苦恼的，不在于我们的社会搞民主，而在于我们与生俱来的和后天习得的恶行，令我们很难保有井然有序的自由。以我看来，没有什么比缺乏自由的民主更可怕的了。

不是因为缺了什么，而是因为动了念头，才导致了大革命；人们凭空捏造了劳力和资本之间的关系，大胆设计了政府应该如何适当介入劳资关系的理论，炮制了主张极度集权的学说，并让许多人相信，依靠政府不仅能免于匮乏，还能过上安逸舒服的日子。

米尔顿·弗里德曼（《资本主义与自由》作者）：

经济安排被看作是达到政治自由这一目标的手段，因为经济安排能够影响权力的集中和分散。那些能直接提供经济自由的经济组织，即竞争的资本主义，也能促进政治自由，因为它将经济权利从政治权力中分离出来，从而使两者可以相互制衡。

历史绝无二致地表明了政治自由和经济自由之间的关系。古往今来，没有任何享有政治自由的社会是缺乏经济自由的。

历史只表明资本主义是政治自由的必要条件，而显然不是充分条件。法西斯治下的意大利和西班牙……都不是享有政治自由的社会，但都是以私有企业为主体的经济组织。因此，一个实质是资本主义、但政治并不自由的社会显然是可能的。

Walter E. Williams（美国乔治·梅森大学经济学教授及辛迪加专栏作家）：

如果强奸被看作是不道德的，是对个人权利的侵害，那么轮奸就不应该是比较高尚或比较有道德的。

有些人恐怕不同意我把福利、公办医疗保险和农业补贴称作“盗窃”，而喜欢自欺欺人地把它们称为“收入再分配”。照那么说，我们是否也可以让政府来审批政府支持的强奸，并称之为“安慰再分配”？

怎样断定谁可以伤害谁？在独裁体制，由独裁者决定。在民主社会，由暴民们决定。在自由社会，由私有产权决定。

最惹我生气的头几件事之一，就是听到人们说美国是个民主国家和说伊拉克应该成为一个民主国家。在我们两份立国文件——《独立宣言》和《美国宪法》——中并没

有“民主”这个字。

我们国家的创始人蔑视民主和少数服从多数原则。麦迪逊在《联邦党人文集》中说，在纯粹的民主社会里，“把牺牲少数人或不得人心的人送上祭坛的冲动，不会受到任何制约。”在1787年宪法大会上，伦道夫说“这些恶行都能追溯到民主造成的骚乱和荒唐之中。”首席大法官马歇尔说“受制衡的共和与民主的差别，就像是秩序与紊乱之间的差别一样。”立国者们知道民主会导致暴政。他们追求的是共和。

Thomas Sowell（斯坦福大学胡佛研究所高级研究员）：

我唯一一次从法庭出来时对法律的敬意要比进去时大的体验发生在英国殖民统治下的香港法庭。

案子涉及一个被控偷窃的中国壮工，证据还不少。审讯由一个脾气暴躁而年事已高的英国法官主持。他一副上流社会的架势，还带着传统的白色假发。他既没让双方的律师有任何借题发挥的余地，也没让证人感觉到他会容忍任何胡说八道。

一个是受审的中国壮工，一个是负责判案的英国法官，两人的背景和地位太悬殊了。但种族和阶级并不决定什么，尽管现在的知识分子都这么人云亦云。一开始就很清楚的是，法官决意要确保那人得到公平的审讯——一点也不偏，一点也不倚。最后那人被判无罪。

人们经常把民主和自由混为一谈。英国在1832年《改革法案》前，没有任何民主，但早就享有自由了。

在投票权扩展到大部分男性前，自由的基石——有限政府、分权、独立司法、言论自由和陪审团公审——在英国就已经代代相传。美国宪法的全部精神以及许多字眼都来自英国的法律

和政体。

自由不仅可以不依靠民主而存在，民主还可能摧毁自由。……

今天，由于对自由和民主的关系混淆不清，太多的美国人，包括那些位高权重的人，都在想方设法把民主传遍世界，而完全置特定的国情于不顾。从某些方面来说，当我们强迫我们的朋友好歹要装上民主的花环时，我们对他们的威胁可能甚于对敌人的威胁。

英国人明智地给了香港人自由，但他们可能也基于同样的智慧，没让香港尝试民主。那里并不具备民主所需要的传统。

民主（democracy）不等于自由（liberty），两者的差别要比鸭蛋和皮蛋的大。多数人暴政，从亚里士多德和柏拉图以来，就一直是重要话题。是一直，而不是当中某人的忽发奇想。围绕这个问题发言的学者，包括上述几位，对人性和公众情绪深思熟虑，对政治博弈高瞻远瞩。他们既不愚蠢，更非无耻。著名的《联邦党人文集》第9、10和51号，托克维尔的《论美国的民主》第二卷第四部分，都是清晰的读物。

当代对民主的研究也一再确认了“民主有问题，它不仅有别于自由，而且经常与自由冲突”的主题。有两类体制。一、它里面每个人都只能产生有限的、受严密约束的外部副作用，它里面每个人都基本能且只能对自己的行为负责，种瓜得瓜，种豆得豆，自作自受。自由和法治社会属于此类。二、它里面每个人都能产生非常大的外部副作用，它里面每个人都经常不对自己的行为负责，种瓜不得瓜，种豆不得豆，自作不自受，每个人的双手都插在别人腰包里，每个人的福利都依赖于别人的想法。计划经济和民主社会都属于此类。在缺乏前者的情况下大搞后者，对哪国人都合适，对中国人当然也不例外。

历史事实也支持这种观点：从有私有产权和法治传统（传

统是指代代相传的习惯) 社会走向民主, 与从其他社会走向民主, 两者的结果往往是南辕北辙。二战后, 许多国家纷纷走向民主, 其中不少弄得一团糟。一般人会说, 那是因为他们没搞真的民主。为什么不搞真的, 复印机都那么便宜了? 答案是: 因为这样那样的原因, 他们搞不来真的。噢, 那什么是“这样那样的原因”? 私有产权传统和法治传统是无论如何不可忽略的因素。以伊拉克为例, 推翻暴政值得普天同庆, 但为了政治正确而马上实施民主普选, 则是作茧自缚。

我的看法: 除非每一个参与者都先有了自己的被明确界定和受到高度尊重的产权, 然后又自愿把它们交给“多数人原则”处置, 否则在其他任何情况下的民主, 都是对个人权利的侵犯。更甚的是, 对一个连排队都还没学会的民族来说, 对一个豪宅花园未能放心拆除围墙的国家来说, 对一个不懂得对诸如“为自由而限权、为福利而问责”的言论自动产生敌意的公民思想状态来说, 搞民主更容易滑向失控, 大家抱成一团走入泥潭, 陷下去了还不知道为什么。

经济学之能与不能

射不中经济学的箭

2000 年 1 月 10 日

知识分子对经济学的抵触情绪依然是普遍而强烈的，最常见的诘难包括：“经济学不能解释一切”、“金钱不能代表一切”、“人并非总是自私的”，以及“人往往不是理智的，所以未必能实现利益最大化”等等。这些射向经济学的箭都是有力的，只是都没有瞄准经济的本质，所以只能呼啸而过。

对此，经济学家首先要承担责任，因为在开始的时候，他们如果能够把经济的用意说得更准确、更全面，这些不必要的箭是会减少的——尽管它们最终只是呼啸而过。

经济的解释范围

最常见的经济的定义就有问题。经济学家应该改口，与其说“经济学是研究资源最佳配置的科学”，不如说“经济学是解释人类行为的科学”。

因为经济学从来没有把自己的眼光局限于实物资源。相反，经济学一开始就建立在人们对事物的“个人估值”的概念上，并以此为基础，分析人们为了实现最大个人估值，是如何根据“均衡边际”的原则不断作出选择的。

如果人们认识到这一点，也就是说，认识到经济的根本任务就是分析人的选择，那么当加里·贝克尔用经济学分析婚姻和犯罪，诺思用经济学分析战争和历史，张五常用经济学分析孝顺，波斯纳（Richard Allen Posner）用经济学分析习惯法

的判例，科斯用经济学分析污染，以及布坎南用经济学来分析民主选举的时候，人们就不至于那么大惊小怪、深觉被人冒犯了。

是的，经济学不能解释一切，但经济学始终想方设法、并且已经卓有成效地解释了大量人类的选择行为。经济学的确有其局限范围，但这个范围要比一般人以为的要宽广得多。

“全部成本”有别于“货币成本”

其次，经济学的初级教科书，应该在最开始的阶段，就介绍并强调“货币成本”和“全部成本”的概念。

“什么是成本？”据说阿尔钦教授常常在博士论文答辩中提出这个天真质朴的问题。成本就是你所放弃的东西。换句话说，你选择做某事所引致的成本，就是你为了做该事所放弃了的其他事物。

你决定花 30 元看一场 2 小时的电影，其成本，就是这 30 元所能买到的最好的其他商品，再加上那 2 小时你如果做别的事情所能得到的最大满足！你决定今晚跟甲小姐约会，其成本，就是你跟次一位最动人的乙小姐的约会。

选择等于成本，两者形影不离！然而，我们生活中面临的绝大多数选择——也就是成本，都不是以货币的形式体现的。因此，在每天面临选择的时候，我们要盯住的是“全部成本”，而并非“货币成本”。

只有这样，我们才能理解，为什么有人愿意光顾黄牛党，为什么罕见有人自己动手组装照相机，为什么人们要下馆子，以及为什么人们喜欢买名牌商品。盯住“全部成本”，而不只是“货币成本”，你这辈子就可以避免无数的损失。

是的，金钱不能代表一切，但经济学除了在叙述问题时务求简化外，恐怕从来没有犯过或者早就纠正了这个偏颇。经济

学所关注的从来不局限于金钱。

人并非总是自私的

关于人的自私，大家最常引用的是亚当·斯密的经典名句：“我们的晚餐，可不是来自屠夫、酿酒商和面包师的仁慈，而是来自他们对自己利益的关注。我们不求助于他们的博爱，而是求助于他们的自利心；我们谈论的决不是我们自己的需要，而是他们的好处。”

的确，斯密是强调自私的，但他并非仅仅看到了自私。斯密也注意了慈善行为。他恰恰在同一段落里写道：“每个人都几乎从不间断地需要同胞的帮助，但要是指望全靠他们的仁慈，那他一定会大失所望。”

毫无疑问，恩惠仁慈在家庭、朋友、社区、阶级之间是普遍存在，甚至举足轻重的，但它无法进一步扩展，成为无数陌生人竞争与协作的纽带。如果不承认慈善的存在，并认识其局限，就无法深刻理解自私。事实上，一个绝对利己的人，与绝对利他的人一样，在社群中都不具备生存的能力。一个人为了自利，就难免要有所利他。

人们往往错误地声称：经济学假定人们的惟一目的是发家致富。绝非如此！经济学原理假定每个人都有着多种多样的目标：威望、权力、友谊、他人的福利、爱情、显赫、自我表现、知识、美貌、闲暇。经济学并没有忽视——更不会否认——支配着人们的动机的，不仅有文化和知性上的目标，而且还有他们对他人福利的关注。

是的，人并非始终是自私的，但经济学的假设并不与此冲突，它只是假定：人们总在设法满足自己多样化的需要，其中包括了关心他人的需要。

人是否理智无关紧要

还有人指出，由于信息的不完备，以及人的智力和情绪上的缺陷，人们往往无法实现利益的最大化。这经常被作为指责经济学脱离实际的依据。

但这并非经济学的实况。经济学分析的是现实中的人，他们在约束条件下追求利益最大化，不仅无需以信息完备为前提，也无需以人的无所不知、无所不能为前提。

例如，在我们购买福利彩票的时候，信息的确是不完备的，我们不知道我们会不会中奖，但这并不妨碍我们作出合理的抉择，毕竟我们都不会倾家荡产来下注。如果明知道自己根本不会中奖还去下注，就并非利益最大化；但在未知结局前，依照自己对中奖可能性的预期适当下注，就是利益最大化。

经济学教科书应该清楚地指出，“合理的”与“称心的”，两者截然不同。现实世界，对于每个个人来说，有“称心”与否之分；但现实世界的本身，并没有“合理”与否之分。现实世界每时每刻都总是“合理”的——尽管对不同个人来说，它未必总是“称心”的。

例如，当我们说自助餐既会导致餐厅老板标价过高，又会导致顾客饮食超量，因而不是合理的时候，我们必定忽略了某些约束条件，例如计算顾客每一口饮食的分量所需的监察成本。一旦把这个成本考虑在内，自助餐形式就必然是合理的，尽管未必人人都喜欢这种方式。

当我们说一个疯子跳楼不是合理的时候，我们必定忽略了某些约束条件，例如他的神经、气质、他所受到刺激等等。只要把这些条件都补上，结果就是合理的，尽管它惨不忍睹。

再比如，零售商的库存、市场上空置的楼宇、待雇的劳动力，以及备用的餐具和灭火器，我们不能把它们都看成是浪费。

毕竟，未来的供需是波动的、不确定的，只要把这一点考虑在内，它们可能就是合理闲置，而并非浪费。

是的，人们往往不是理智的，他们接受的信息总是有限的，但经济学的主旨，正是研究人们在约束条件下的行为方式。所以，人的冲动和无知，不仅丝毫没有影响经济学的进展，而且恰恰是经济学的注意力和成果所在。

经济学不是愿望大杂烩

2006 年 2 月 14 日

不管一件商品是怎样生产出来的，也就是说，不管它的生产者自由竞争者还是垄断者，不管它是经过加工而成还是径直从山上捡来的，这件商品的价格和分配，都要服从不可抗拒的价格规律。规律就是：这商品的价值是由需求者推高的；即使供应者免费送，需求者间的争夺也不会停止，最终只有那些付出了最高代价（包括金钱、时间和汗水）的需求者才能得到。

自从五年前我点着了“春运火车票不够贵”的战火后，网上每年都要为这个问题吵一番。今年我再掺入“年夜饭”的例子，这停不了的争论，就如火上浇油，变得更加热闹。虽然一些读者来信，已经足以启发另外一些读者，但让我补充几点吧。

其实，我衷心赞同大部分反对我的读者的愿望。是的，我认为不论年夜饭还是火车票，都不应该加价；在人们最需要的时候加价，无异于趁火打劫、落井下石；尤其是铁路运输，它不仅由政府垄断，而且属于公共物品，永远应该以价格低廉和服务大众为本；更何况，广大消费者即使无奈地接受了涨价，心里也很有异议，所以经济学者应该感同身受，大声呼吁降价。

朋友，反对我的朋友，若谈及“应该如何”，我的心是跟你们的紧紧相连的！有机会，我们不妨找棵榕树，手把啤酒，就着花生，敞开来谈这个社会“应该如何”，来个不醉无归。您可以是学裁缝的、烹调的、机械的、电子的、历史的、文学

的，什么样的背景都可以，就是不需要任何经济学，因为我们谈的只是“应该如何”，而不是“是什么”和“为什么”。

这是我要说的第一点：经济学是一门关于“是什么”和“为什么”的学问，而不是关于“应该如何”的愿望大杂烩。只要编辑不把这个专栏的题目改为“日常的愿望”，我和其仁就坚持从经济原理出发，只从“是什么”的角度谈现象，只从“为什么”的角度作解释，而把你我都认同的美好愿望（wishful thinking）摺在一边。

有读者问：你运用的是哪门子经济学？就“年夜饭”和“火车票”的问题而言，我运用的是传统的价格理论，是美国加州大学的阿尔钦教授所教的价格理论。一位八十年代在芝加哥大学毕业的经济学教授告诉我，他们当年要通过“价格理论”的博士考试，得先弄懂阿尔钦所著的《大学经济学》（*University Economics*）里的问答题。是莫大的荣幸，我是这本书的中译者。

阿尔钦是怎么说的？他推翻了一个普遍的成见。成见认为，一碗饭、一张车票或一台外科手术的价格，是由其原料和劳力的成本累加而定的。阿尔钦相反，他认为所有这些最终消费品的价格，都是首先由需求者的追捧和角逐决定的。最终消费品的价格决定后，其原料和劳力的成本才被决定。也就是说，因为人们要吃饭，农民的劳动才有了价值；因为乘客要坐火车，钢铁的价格才会上涨；因为病人渴求康复，医学系的学费才会比哲学系的高。

有些读者认为，铁路是政府垄断的，所以车票应该便宜。什么叫“应该”？须知“应该”不等于“可以”。如果只要是垄断的产品就真可以便宜下来，那何不让政府垄断一切商品？不是没试过。上个世纪，有几十个国家曾经试验过好几十年的计划经济，让政府垄断一切行业，包办一切服务，以为只要包办

就能控制价格，能控制价格就能造福人民，结果呢？结果不堪回首。

不管一件商品是怎样生产出来的，也就是说，不管它的生产者自由竞争者还是垄断者，不管它是经过加工而成还是径直从山上捡来的，这件商品的价格和分配，都要服从不可抗拒的价格规律。规律就是：这商品的价值是由需求者推高的；即使供应者免费送，需求者间的争夺也不会停止，最终只有那些付出了最高代价（包括金钱、时间和汗水）的需求者才能得到。

价格规律与市场状态无关

2006 年 6 月 13 日

有人认为：“在成熟的市场经济里，政府可以放手不管，让商品价格自由升跌；但在不成熟的市场经济里，政府掌管着土地批租权，存在着官商的勾结和腐败，所以政府有责任调控房价，不仅应该通过重税来打击炒卖，而且应该实施‘一票否决制’，把一个地区房价作为该地方领导任免标准来考察。”

这是一连串毫无逻辑的推理，以及导致荒唐局面的建议。让我们倒过来剖析。先假定这段话前面部分正确，看它结尾的建议是否可行，即看看把房价作为官员任免的标准，实施起来会产生什么结果。

会产生荒唐的结果。真要实施“一票否决制”，那名义房价是可以压下来的，但政府能同时保证房源吗？能同时保证质量吗？能同时保证这些临时措施不违反法律吗？不能。我们都清楚，谁都只能“不惜代价”做一件事情，而不可能“不惜代价”做多件事情。这建议显然是信口开河，说着玩的。

再假设文章开头的那段话前面都正确，我们来看倒数第二个建议是否成立。也就是说，即使政府确实有责任调控房价，那采用重税是否能够达到目标？不能。政府抽到的重税，可不是向上帝抽的，而是向买房者和卖房者同时征收的。征收重税，必然导致房价上涨。

那其他调控措施有效吗？无效。楼市专家易宪容，认定楼市存在大量泡沫，于是支持政府调控楼价，并连年预言房地产

大跌，可大跌了吗？国资委官员赵晓，去年夏天为政府的调控措施大声喝彩，兴高采烈地发表了《我们将见证房价的历史性下跌》，可见证了吗？

事实上，中国还很缺房子。很缺！政府不再负责分配住房，大量农村人口涌入城市，城市交通网络极不发达，政府批租土地有限，而居民收入预期逐年增长，这些因素全都表明中国的住房需求不是泡沫，而是真实的、强劲的、递增的、不可能靠行政手段打压下去的。

有人问：既然房地产供不应求，为什么房地产的空置率较高？恰恰就因为政府的管制。学者们倡议的各种措施，包括征收重税、限制交易、减少批地、干预户型、提高首付等，都无一不在强化着同一个信号：房源在萎缩，选择在减少，价格要上涨。就冲这势头，任何一个理智的业主，都会自然而然地采取“囤积观望”的策略。

这是说，即使“政府有责任”，也并不等于“政府有能力”。政府可以轻而易举地推出各种管制措施，但这些管制措施既不能替代、也不能增加真实的供应。这是经济学教训的核心。未掌握经济学的人，往往异想天开，以为政府有多大责任就能有多大能力，于是赋予政府极大的责任，让它包办衣食住行、生老病死，结果造就了上世纪“计划经济”的大悲剧。

我们再看本文开头那段话的第一个观点，即由于市场经济尚不成熟，所以政府有责任对市场进行调控。我反问：市场经济不成熟，不恰恰就是政府不当干预造成的吗？难道政府干预造成的烂摊子，就得由更多的政府干预才能善后？

这种思维很怪，也很普遍。我说票价不足导致了黄牛党，他们便说铁路是政府垄断的。难道政府垄断了铁路，低票价就不会吸引黄牛党了？我说重税不能压低房价，他们便说市场经济目前还不成熟。难道市场经济不成熟，重税就能压低房价了？

没有哪个政府是没有垄断某些资源的，没有哪个市场经济是完全成熟的，可这又如何？这就得让经济规律反过来写？

不管中国的市场经济是否成熟，不管官商有没有腐败，不管政府有多大责任，不管买房者是自住还是投资，不管太阳从东边还是从西边升起，只要政府加重房地产交易税，就会导致房屋供应量减少，购买量减少，成交价上升，以及政府渔利这四个并行后果。同意的朋友，您掌握了经济学；不同意的朋友，您发明了经济学。

即使市场不健全也不应该搞价格管制

2008 年 7 月 4 日

每当我批评价格管制（火车票、能源费、电话费、学费、医药费、房价），有识之士们就提醒我，市场经济是有前提的，而中国的市场经济还不健全（产权不明晰、国家垄断、既然包办就得一包到底、官商不分、计划经济、运作不透明），所以不能片面地反对价格管制。

如果这些有识之士是对的，如果市场经济不健全就应该搞价格管制，消费者就能享受相对便宜的服务（火车票、电费、油费、电话费、学费、医药费、房价），那么我们就应该全力以赴地追求和维护很不健全的市场经济条件（产权不要明晰、国家应该包办一切、官商不要分家、继续计划经济、保持黑箱作业）。总之，情况越糟糕，条件越简陋，就越有理由搞价格管制，人们的生活成本就由此变得更低。

有识之士，市场不健全岂不成了优势？发家致富没那么容易吧！

不要寄望于经济学者的道德

2005 年 11 月 22 日

近两年，中国舆论不仅强烈呼吁经济学者提高专业水准，还要求他们提高道德情操。前者须假以时日，不能一蹴而就，而后者则可以靠拍胸脯来达到。不奇怪，短时间里，媒体上就涌现了一批自称“研究穷人经济学”、“为广大股民说话”、“为社会整体代言”、“自己决不会被收买”的经济学者。这不是好现象。

不论是公众寄望于经济学者的道德，还是经济学者标榜自己的道德，都是可怕的趋势。经济学者本来是最明白其个人道德不可能改进社会的人。如果经济学者不但不去从事研究，还要靠标榜个人道德来提升自己的社会地位，那就意味着他双料的堕落。

好的经济学者，不标榜自己的道德情操。不是说他们没有道德情操，而是他们接受过的经济学训练告诉他们，个人的道德力量只能影响身边为数极少的人，而不能用来解决整个社会的“资源配置”和“机制协调”问题。

经济学第一课，不应该学什么“供给需求”，而应该学习欣赏经济学者哈耶克所说的“自发秩序”。美国人里德 (L. E. Read) 在 1958 年发表的短文《铅笔的故事 (I, Pencil)》, 极生动地阐释了“自发秩序”的思想精髓。国内学者秋风把它译成了精美的中文，在网上容易找到。

在这篇短文里，里德以第一人称讲述了铅笔的制作过程。

从石墨、粘土、木材、黄铜的开采和炼制，到铅笔的发明和合成，再到运输和销售，当中糅合了多个年代、成千上万人的智慧和劳动。令人感叹的是，当中没有一个人完全掌握制造铅笔的全部技术。事实上，绝大部分人并不知道自已参与了铅笔的制造，但铅笔还是诞生了！

铅笔的寓言告诉我们，市场是由无数分立的个体组成的，这些分立的个体各自为政，共同形成了他们每个人事前都预想不到的后果。这种自发形成的秩序，最重要的特点在于，单一的目标和单一的力量，对改善整体的经济没有帮助。

有人问，人类都已经能让卫星上天了，为什么还不能消灭贫困？这是因为消灭贫困比送卫星上天更困难！卫星上天是个“单目标”工程，只要不惜代价，还是比较容易办到的；解决社会的贫困和其他经济问题，则是一个“多目标”工程，没有良好的协调机制，哪怕有强烈的愿望、高尚的情操和军队式的管理，也不可能办到。

正因为这样，经济学从两百年前亚当·斯密开始，就强调对“看不见的手”的研究。贫困之所以顽固地存在，不是因为资源不够，不是因为扶贫的愿望不够强烈，不是因为经济学者的道德情操不够高，而是因为社会缺乏有效的协调。经济学者的任务，是寻找协调方案，而不是标榜个人道德。

另一方面，经济学者要“取宠”也并不难：可以为消费者代言，抱怨机场的咖啡太贵；可以为中产阶级代言，抱怨房地产商制造了泡沫；可以为打工者代言，大谈最低工资法的好处；可以为家长代言，呼吁实行学杂费全免的教育；也可以为国家利益代言，渲染欧美的知识产权法怎么扼杀了中国的企业。

容我以后再解释，为什么机场的咖啡会贵、为什么房价升得有理、为什么最低工资法剥夺了低收入人士的就业机会、

为什么免费教育其实是高成本教育，以及为什么知识产权对本国的科技发展重要。我这里先要说的是，当一个受过经济学训练的学者，为了博取道德上的优势而放弃对科学的尊重，本身就是既不专业也不道德的行为。

斯密的道德观和市场观

2009 年 3 月 9 日

亚当·斯密（Adam Smith）是市场经济最重要的阐释者。他在 1759 年出版的《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*，以下简称 TMS）剖析了人类的心理特质，1776 年出版的《国富论》（*Wealth of Nation*，以下简称 WN）则阐述了市场的运行机制。两部巨著浑然一体：斯密对人性的深刻理解，恰恰为市场经济提供了坚如磐石的正当理由。

斯密首先在《道德情操论》中指出，人是自私自利的。他写道：“我们并不轻易怀疑某人缺乏私心。缺乏私心并不属于我们通常对人产生猜疑的原因之一。然而，如果某个人不是为了家庭和朋友的缘故，却不爱护自己的健康、生命或财产，不去做本来只是自我保护的本能就足以促使他去做的事，那么这无疑是一个缺点，虽然说这是某种可爱的缺点。它把一个人变成与其说是轻视或憎恨的对象不如说是可怜的对象。但是，这种缺点还是多少有损于他的尊严和他那品质中令人尊重的地方的。满不在乎和不节俭的品质，一般不为人接受，并不是由于它讨人怜悯，而是由于它缺乏对自己利益的恰当关心（VII. II. 87，TMS）。”

不难设想，人如果都不自私，那么社会就无法存活。从纯逻辑的角度看，人可能是极端利己的，却不可能是极端利他的。人人都极端利己的社会，仍然是可以想象的社会。虽然彻底弱肉强食，与动物世界无异，但动物世界也仍是可能的世界。然

而，人人都极端利他的社会，却是不可想象的：如果谁都不肯吃饭，非要让给别人吃；别人都吃饱了，也还是不肯吃，非要把剩下的粮食拿去酿酒或养猪……这样的社会不可想象，也不可能存活。

然而，事实上，人并不处于这两个极端，而是在自私的同时，也还懂得同情。斯密这样写道：“无论人们认为某人怎样自私，这个人的天赋中总是明显地存在着这样一些本性，这些本性使他关心别人的命运，把别人的幸福看成是自己的事情，虽然他除了看到别人幸福而感到高兴以外一无所得。这种本性就是怜悯或同情，就是当我们看到或逼真地想象到他人的不幸遭遇时所产生的感情。我们常为他人的悲哀而感伤，这是显而易见的事实，不需要用什么实例来证明。这种情感同人性中所有其他的原始感情一样，决不只是品行高尚的人才具备，虽然他们在这方面的感受可能最敏锐。最大的恶棍，极其严重地违反社会法律的人，也不会全然丧失同情心（I. I. 1，TMS）。 ”

然而，同情心的强弱是随着人际关系的亲疏远近而显著变化的。斯密写道：“同样，对于人性中的那些自私而又原始的激情来说，我们自己的毫厘之得失，会显得比另一个和我们没有特殊关系的人的最高利益重要的多，会激起某种更为激昂的高兴或悲伤，会引出某种更为强烈的渴望和嫌恶（III. I. 45，TMS）。 ”

斯密举了一个生动的例子：“假如中国这个伟大帝国连同其全部亿万居民突然毁于一场地震，那么一个和中国没有任何关系的很有人情味的欧洲人会有什么反应呢？我觉得，他首先会对这些不幸的遇难者表示深切的哀悼，他会忧心忡忡地想到人世无常，人类创造的全部成果就这样在顷刻间灰飞烟灭。可是当悲天悯人、深谋远虑全都过去以后，他就会像平常一样优哉游哉地做生意、寻开心，好像这种不幸的事件从未发生过。哪怕是他自己遇到的最小的麻烦，都会让他更为紧张不安

(III. I. 46, TMS)。”

换言之，满足自己的同情心，也是自私的一种表现。然而，为了追求这种满足，每个人都不能走得太远，以致让自己付出太高代价。斯密指出，有些人会为了崇高的目标，作出巨大的个人牺牲，但他们并不是在爱那些素不相识的人，而是因为他们爱自己的优点。斯密写道：“这不是人性温和的力量，不是造物主在人类心中点燃的仁慈的微弱之火，即能够抑制最强烈的自爱欲望之火的。它通常是一种更强烈的爱，一种更有力的感情；一种对光荣而又崇高的东西的爱，一种对伟大和尊严的爱，一种对自己品质中优点的爱（III. I. 46, TMS）。”可见这种为理想而献身的行为，也没有超出自私的范畴。

到此，斯密眼中的人性结构便清楚了。首先，人是自私自利的，而根本不懂得利己的人不仅是罕见的，而且也是不受欢迎的。其次，人又是具有同情的天性的，周围的人的痛苦和快乐，会根据远近亲疏，不同程度地转化为自己的痛苦和快乐。这样，一个始终以自私为依归的人，就会在两个不同领域内，采取两种不同的策略，来谋求个人幸福的最大化。那就是在私人领域，人们乐意为亲情和友谊作投资，因为这更有利于满足其同情心；而在公共领域，由于人人距离增大，同情心显著削弱，人们就只能在产权保护下，以非交际的方式，通过从事贮藏、分工、装配、交易和运输等活动来改善生活。即使有人愿意行善，那么在他提供的钱财或服务以外，其他环节也还是得以公共领域的规则办理。

对此，斯密在十七年后发表的《国富论》中写道：“一个人尽毕生之力，亦难博得几个人的好感，而他在文明社会中，随时有取得多数人的协作和援助的必要。别的动物，一达到壮年期，几乎全都能够独立，自然状态下，不需要其他动物的援助。但人类几乎随时随地都需要同胞的协助，要想仅仅依赖他

人的恩惠，那是一定不行的（I. 2. 2, WN）。 ”

正是因为同情心靠不住，人类才需要市场经济的协助。斯密在同一段紧接着说：“他如果能够刺激他们的利己心，使有利于他，并告诉他们，给他作事，是对他们自己有利的，他要达到目的就容易得多了。不论是谁，如果他要与旁人做买卖，他首先就要这样提议。请给我以我所要的东西吧，同时，你也可以获得你所要的东西：这句话是交易的通义。我们所需要的相互帮忙，大部分是依照这个方法取得的。我们每天所需的食料和饮料，不是出自屠户、酿酒家或烙面师的恩惠，而是出于他们自利的打算。我们不说唤起他们利他心的话，而说唤起他们利己心的话。我们不说自己有需要，而说对他们有利（I. 2. 2, WN）。 ”

这就是斯密的“道德观”和“市场观”的交汇处，是他给“个人生活”和“社会组织”画的分界线，也是他在考察了人类同情心本性后对市场体系大加赞赏的转折点。从《道德情操论》到《国富论》，斯密始终坚持“自私”的主线。他只不过是先在《道德情操论》中考察“同情心生效”的私人领域，然后在《国富论》中考察“同情心失效”的公共领域，由此分析人类在这两大领域追求幸福的不同方式而已。

对斯密最常见的两类误解，就是要么把他在公共领域的见解，用到私人领域上去，从而宣称斯密主张“绝对的自私自利”；要么把他在私人领域的见解，用到公共领域上去，从而宣称斯密主张“企业家应该讲社会道德并与大众分享财富”。

由于在家庭、亲属和朋友等私人小圈子里，同情心具有很强的作用，所以在这些小圈子里人们往往做出许多令人感动的事情，而这些事情在市场上是不可能经常发生的。但即使人们在为亲友付出的时候没有索取实物回报，我们也能理解他们在同情心驱使下得到的精神满足。然而，尽管如此，即使是在私人小圈子

里，自私也仍然在起着主导作用。例如，我们不会向比自己富有的亲人送钱；有来无往的友谊往往不可能持久，等等。

在公共领域，我们尤其要警惕人们要求企业家讲道德的现象。如果“讲道德”是指企业家不能瞒骗顾客，那是对的，因为瞒骗违反了交易合约，不仅伤害了顾客，在法治健全的情况下也会伤害股东。但如果“讲道德”是指企业家应该拿企业资产去行善施恩，就与斯密的本意格格不入了。斯密明确指出，在市场领域依靠别人的恩惠“是一定不行”的。

长期以来，不少人喜欢把“人权（human rights）”和“产权（property rights）”对立起来，进而谈论产权为人权作出让步的问题。这是深深的误会。个人产权就是人权。企业的产权是由多人的产权通过复杂的合约组织起来的。企业的产权也仍然是个人人权。如果要求企业家在市场上行善施恩，那就等于要求企业家侵犯股东的人权。

要企业家行善施恩的观点，在斯密那里找不到依据。斯密不仅不可能要求企业家替股东动用同情心，而且更不可能要求企业家在市场这种公共领域动用同情心。更重要的是，在斯密看来，无论是企业家还是政治家，他们都是有私心的普通人，要求他们在公众领域行使本来只在私人领域才起作用的同情心，那岂不是特别容易诱发假公济私的行为吗？

斯密并非写了两部自相矛盾的著作，分别供市场经济的怀疑者和支持者引用。相反，他通过《道德情操论》和《国富论》构造了一个自洽体系：由于人不仅是自私的，而且还天生需要通过满足小范围的同情心来换取快感，所以不仅需要在私人领域强调爱心，而且也更需要在公众领域强调应由自私之心在看不见的手的引导下来推动公益，并强调要警惕自私的掌权者对市场机制的破坏。只有这样，才能理解斯密为什么被视为市场经济之父，而不是计划经济或福利主义之父。

经济学的免责声明

2006 年 8 月 15 日

M 是我在美国认识三年的香港朋友。他在诺奖得主史密斯 (V. Smith) 领导的研究所工作，将来会是个拍卖领域的专家。因为都是广东人，又在同一个地址上班，我们常见面，谈吃、谈喝、谈科研。不过，我一直没有向他提及，我在中国大陆写了八年的经济专栏。

很偶然，他在我的杂物堆中，发现了我在国内出版的文集《经济学的争议》，便拿回家去。过了两天，他打电话来，说我写得好，须尽快到饭馆畅谈。席间，他问：“相识三年，为什么从不提你的专栏？”我答：“美国生活太闷，怕你不同意我，吵起来，没人陪我吃广东菜。”

经济学著作给我的第一次震撼，是弗里德曼的《资本主义与自由》(*Capitalism and Freedom*)，那是 16 年前的事情。丁小波把《财经周刊》的一角地盘交给我，让我每周想写什么就写什么，那是八年前的事情。从八年前起、乃至从 16 年前起，我就深知自己的世界观与身边太多人是如何的截然不同。

只要传媒肯付钱，我乐于直陈己见，然后看着远处的读者吵呀吵；但身边的亲戚朋友，时间宝贵，怕伤和气，为免事端，我宁愿闭口不谈或左右言他。这就是我要向读者郑重介绍的“经济学的免责声明”：经济学往往会令你与友侪产生不可逆的观念隔阂，你事前要有思想准备，事后要有敷衍对策，由此产生的代价，经济学概不负责。

学懂经济学的人，其言论常常给外人以“不近人情”的感觉，虽然他所具备的“人情”，与那些喜欢把“终极关怀”挂在嘴边的人相比，其实分不出高下。

阿尔钦在教科书中写道：“购买由童工制造的纺织品，是否不道德？假如你不购买，会让非洲的童工生活得更好还是更糟？要是你能救人于水火，当然最好；不然，购买他们生产的商品，则可以避免他们沦落到更不堪的境地。”

我的老师、经济学家兼辛迪加作家威廉斯（W. E. Williams）教授，也是阐释质朴无华的经济原理的高手。课堂上，他说向右下倾斜的需求曲线，也可以反过来向左上延伸，穿过纵坐标。其含义是：只要价格足够高，人们就不仅会停止购买，而且会开始供应。也就是说，只要他出价够高，同学们都会一个个卖光衣服，赤条条走出教室。

还有一次，威廉斯教授抱怨威廉斯太太在家里太唠叨：每次教授回家晚了，太太就说她是多么的担心。读者朋友，面对太太的唠叨，你知道职业经济学家的职业回答吗？威廉斯说：“你这么担心我，是因为我给自己买的保险不够高。”哄堂大笑之余，我相信每个学生都会永不忘记，他们领教过一次冷酷经济学中的深蓝。

最近吴向宏先生批评我：“薛兆丰有些时候不免马失前蹄，挂一漏万，如他对最低工资制度的贬斥”。我回应：十年前，有人说最低工资可以促进就业。布坎南投书报社反驳，指经济学者若离经叛道，就只会堕落为迎合意识形态偏好的“随营娼妓”。我是布坎南的学生，且老师中没有一个赞成最低工资法。若因此说我“缺乏终极关怀”，我却之不恭。

经济学是研究“事与愿违”规律的学科。是的，很多政策建议，其用意是善良的，但经济学的作用，恰恰是指出这些善良建议所带来的恶果。当经济学者（有职业道德的经济学者）

这么做的时候，他们就往往被冠上“不讲道德”罪名。已经十六年，我早就习以为常，但真的想学点扎实经济学（sound economics）的新朋友，可不能忘记这“经济学的免责声明”。

布坎南在《华尔街日报》（1996. 4. 25）上发表的原文如下：

The inverse relationship between quantity demanded and price is the core proposition in economic science, which embodies the presupposition that human choice behavior is sufficiently rational to allow predictions to be made. Just as no physicist would claim that “water runs uphill”, no self-respecting economist would claim that increases in the minimum wage increase employment. Such a claim, if seriously advanced, becomes equivalent to a denial that there is even minimal scientific content in economics, and that, in consequence, economists can do nothing but write as advocates for ideological interests. Fortunately, only a handful of economists are willing to throw over the teaching of two centuries; we have not yet become a bevy of camp-following whores.

中译：需求量和价格之间的反向关系，是经济科学的核心命题，它体现了这样的预设，即人类的选择行为足够理性，以致是可以预测的。没有一个物理学家会说“水往上流”，也没有一个自重的经济学家会说“提高最低工资可以增加就业”。这种说法，要是认真地生发下去，将无异于全盘否定了经济学，使其科学含义荡然无存；要是这样，经济学家除了撰写迎合意识形态偏好的文章，就别无可为了。值得庆幸的是，只有一小撮经济学家愿意背弃两个世纪的经济学教诲；我们尚未堕落成一群随营娼妓。

后 记

屈指一算，我写经济分析文章已经十二年了。因为与现实结合，这些文章往往引起很大的争议，有些甚至经年累月，至今仍是网上论坛的热贴。追本溯源，这些争议最早是在我童年内心展开的。我在广州出生和长大，至亲的祖母则居住在香港。我从小就体味到粤港两地的经济差距。这些差距是谜，埋在心底。

我幻想过做建筑工程师，为社会贡献有形的财富；但后来想，今天的社会财富，比一百年前丰富得多了，许多人还是抑郁寡欢，可见物质的进步是相对的，精神的快乐才重要。于是打算做个精神分析师，去说服不快的病人。

后来没有进医学院，而是读了数学和经济。在大学期间，我对各种各样的思想着了迷。和朋友分头读书，碰头讨论，得出一个看法：历史上很多灾难都不是大自然造成的，而是错误的思想观念造成的。若能通过努力，创造一点好的思想，或者退而求其次，为好的思想多作一点传播，那算是远大理想了吧。

不知道是兴趣选择了理想，还是理想确定了兴趣，反正我打算走下去。但究竟选谁的著作和思想来钻研呢？站在图书馆密密麻麻的书架之间，那种茫然和忐忑，每个学生都曾经体验过。

我因为在本科时修“经济学”，接触了萨缪尔逊，他的《经济学》读过几次；因为修“科学哲学”，接触了波普尔，读完他大部分著作，翻译过其中四万多字，并从他那里接触了哈耶克和米瑟斯；因为听香港电台的清谈节目，接触了张五常，

又从他那里知道了弗里德曼、科斯和阿尔钦，还有幸受阿尔钦之托，翻译他尚在撰写的一部近百万字的学术巨著。再后来，是到美国乔治·梅森大学，成为布坎南、塔洛克、博祖（D. Boudreaux）和瓦格纳（R. E. Wagner）等人的学生。

这一系列顺藤摸瓜的偶遇，今天竟然连成了一幅有机的图画，二十年前是始料不及的。可以肯定，要是没有他们的著作，要是我没有机会接触和选择他们，研读他们，并日以继夜地思考和自我交锋，我就没有今天的世界观，也写不出这些同样令读者内心交战的文章。

我每天都收到大量的批评。全部批评，可以分成两类，一是针对我个人的，二是针对我文章的。我接受大部分针对我个人的批评，要么视之为赞许，要么视之为鞭策；但我认为大部分针对我文章的批评，都是无力或错误的。有些读者不假思索就写来批评。我通常请他们再三阅读原文，并多加思考。这样回复不是因为我傲慢，而是我不肯为了假扮谦虚，让他们轻视了重要的思想。

我赞成自由贸易，支持中国加入 WTO。不是一般的支持，不是认为入世“有好有坏”的那种支持；而是认为中国的贸易谈判应该尽量让步、“愈让步就愈进步”的那种支持。我反对“贸易对等”和“贸易报复”的主张，认为即使别国给中国的商品设置了贸易障碍，中国也应该照样敞开大门，欢迎他们的商品进口。

我反对政府财政扩张的做法。政府不仅不应靠花钱来振兴经济，甚至不应把特定的经济增长视为己任，而是应该听之任之。经济有它自有的起伏和作息规律，试图去熨平它，会使它波动得更加剧烈，造成更大的浪费。

我反对五花八门的价格管制。制定火车票的价格上限，我反对；制定机票和彩电的价格下限，我也反对。电信部门用

“IP 电话”之名，变相为标准长途电话降价，我赞成；酒楼用各种“最低消费”来为菜肴加价，我也赞成。我认为，不仅应该允许价格上下浮动，还应该允许和鼓励商家以“价格歧视”的方式，对不同的顾客制定不同的价格，以促进双方自愿的交易。

我反对中国制定反垄断法。美国政府用反垄断法来对付微软公司的做法，完全不值得仿效。在中国建立反垄断法，不但无助于削弱行业的准入障碍，还会大大增强政府和司法部门对民营企业的经济干预。在所谓“公平”和“公众利益”的幌子下，市场应有的效率和灵活性会遭到破坏。

我深切地感受到，许多不恰当的观念和做法，并非来自经济改革和市场经济的反对者，而是来自支持者。正如康德说的：“愿上帝保佑我们免受友人的攻击——要是攻击来自敌人，我们倒还有能力设法自卫”。而分析那些用心良苦却事与愿违的经济观念和政策，就是我撰写经济文章的动机。随着此书出版，我祈望由此引发的争议可以扩散开去。

本书旧版发行时，我曾经感谢过丁小波、李韧、沈灏、李戎、宫云涛、陈保平、江艺平、尹忠东、陈学谦、陈智谦、黄立、辜晓红、李凌、徐钟、龙希成、何庭波、黄雪涛、刘应富、卓海洲、李汝忠、李子暘、路卫军、张五常、叶海旋、王陈月明等人的帮助。现在要再感谢刘源、徐亚岚、陈媛、何佳艳、谭端、王强、周克成、王东京、周其仁、张力奋和殷练等人的帮助。感谢许多热心读者为本书命名所作的建议。感谢铅笔经济研究社的陈斌和李子暘促成本书的出版。

策 划：陈 斌 李子旸
责任编辑：李子旸
封面设计：乔智炜



经济学通识 Economics

ISBN 978-7-80716-814-0



9 787807 168140 >

贵州风雅颂文化发展有限公司 | 策划

定价：25.00元