

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

生活中的经济学



出版者的话

根据邓小平同志建设有中国特色社会主义的理论，中国共产党第十四次代表大会把建立社会主义市场经济体制确定为我国经济体制改革的目标。这标志着我国改革和发展进入了一个新的历史时期。从现在开始，到本世纪末还有不到 8 年的时间，改革总的任务是基本实现从高度集中的计划经济向社会主义市场经济的转轨，初步建立社会主义市场经济体制。

社会主义市场经济体制是公有制与市场经济的内在统一，在积极有效的国家宏观调控下，市场机制对资源配置起基础性作用，能实现效率与公平高水平结合的经济体制。在我国建立这样一种新的体制，是本世纪最有意义的一项伟大的试验。我们没有现成的路子可走，没有现成的模式可以照搬。但是，我们可以总结改革开放 15 年成功的经验，可以学习借鉴现代市场经济国家的成熟做法。

由于所有制性质和结构不同，社会主义市场经济与资本主义国家的市场经济当然有本质的区别，那种不从国情出发，认为可以完全照抄照搬资本主义市场经济做法的主张是错误的。但是，社会主义市场经济和资本主义国家的市场经济也有相同的地方。同就同在都是采用市场经济体制和运行机制。因此，学习现代市场经济国家反映市场经济规律的成功做法，借鉴适应社会化大生产的经营管理经验和国际惯例，了解一点现代市场经济学的基本知识，有利于提高全体人民对市场经济的认识和参与市场活动的的能力，有利于我们社会主义市场经济的建立和发展。

正是基于这一认识，我们组织出版了“市场经济学普及丛书”。本丛书涵盖了现代市场经济学的主要领域，运用通俗易懂的语言，系统地、准确地介绍了现代市场经济学的基本原理和基础知识，详细地阐述了市场经济的主要组成部分及其运作规律，并试图联系中国的实际情况作一点具体分析。希望它的出版能为当前正在开展的社会主义市场经济知识学习活动起到参考辅助作用。

总前言

20 世纪 90 年代初，世界被一个消息震撼：中国终于选择了社会主义市场经济之路。

自 1840 年伟大文明古国的大门被列强的枪炮打开之后，中国人一直在苦苦地探索着振兴中华的途径。由于复杂的历史原因，洋务维新运动、科学实业救国等等，都未能使中国富强起来。

对市场经济的选择是中国人民经过 150 年的求索之后所达成的共识。市场经济能使中国富强起来，这已经被事实所证明。中国自改革开放以来，随着市场机制的不断引入，国民经济以惊人的速度发展，1979 年到 1992 年国民生产总值年平均递增 9%。这不仅是中国近代史上经济发展最快的一段时期，也是世界经济发展的奇迹。在世界经济发展的过程中，中国人曾经成功地创造了台湾经验、香港经验，中国人正在创造中国大陆经验！

一、本丛书的编辑宗旨和阅读对象

中国共产党第十四次代表大会正式提出了中国要搞社会主义市场经济。市场经济的大潮迅速地改变着中国的面貌，改变着每一个中国人的物质生活

和精神世界。从指令性计划经济向市场经济的转型，不仅意味着生活方式的改变，而且意味着思维方式的改变。转型过程中出现的大量问题需要用经济学理论去解释；市场经济的规范化，要求人们用科学、理性的态度从事市场交易，管理市场经济。一句话，市场经济的大发展需要经济学知识的大普及。

为了推动市场经济在中国的发展，普及现代经济学的基础知识，提高国民对市场经济的认识和参与市场活动的的能力，改善中国企业家的经营管理素质，加强国内外学术界、工商界的沟通与了解，促进中国的经济改革，我们组织撰写了本丛书。

本丛书是中国第一套主要由在海外的中国学者编写的市场经济学普及丛书。丛书运用现代经济学理论和通俗的语言，全面、系统、详细地阐述了市场经济的主要组成部分及其运作规律。本丛书的所有作者均在中国出生、成长，在国外受过或正在接受系统的经济学训练，其中一些人已经成为国内外公认的一流专家、学者、教授，在学术研究中取得了公认的成就。由于作者在国内外的双重经历，他们既熟练掌握了现代经济学理论，又对中国的国情有相当的了解，因而丛书能够把现代经济学理论和中国国情比较好地结合起来。这是本丛书区别于其他经济学书籍的一大特色。

本丛书的阅读对象包括任何具有高中或高中以上文化程度的读者。目前西方的大多数经济学教科书都程度不同地使用数学公式来表达经济学理论。本丛书的编辑方针强调了通俗性，尽量不用或少用数学公式，用通俗浅显的语言来表达深奥的经济学原理。因此，读者不需要具备任何高等数学知识。丛书重点面向各级政府主管经济工作的干部、研究人员、企业家及管理人员、大专院校师生、中等学校师生，以及各行各业对经济有兴趣的人士。本丛书也可以作为大专院校经济学公共课的教科书、经济系本科生的教学参考书和电视普及教育的教材。

二、市场经济学的研究对象和概念体系

与数学和物理学相似，市场经济学是建立在一系列基本概念和前提条件的基础上的。这相当于一套“公理化体系”。西方教科书一般不预先介绍这些概念，是因为生活在市场环境中的读者已经潜移默化地接受了这些概念。中国的读者则对这些概念不甚熟悉，由于长期生活在计划体制下，甚至可能对这些概念有与其经济学含义相反的理解。因此，我们认为有必要在这里对一些最基本的概念和前提假设作一简略的介绍。

经济学是一门研究怎样作决策的学问。它所研究的对象，既包括政策制定者如何“经国济世”的大谋略，也包括一家一户、摊贩厂商怎样“打醋买盐”的小计划。所以，无论你是鲜衣华盖之辈，还是引丰贩浆之流，经济学都与你息息相关。

经济学主要研究两个问题：一是“资源的稀缺性”，二是“人的积极性”。世界上的资源（人力资本、资金、土地、森林、矿产等等）是有限的，而人类的欲望却是无止境的，怎样利用这有限的资源最大限度地满足人们现在和将来的需要，是经济学研究的第一大问题。因为资源有限，人的欲望无限，所以需要作出选择，进行取舍，研究如何最有效地配置资源的问题。经济学要研究的第二大问题是如何调动人的积极性的问题，即如何通过某种制度安排来促使人们努力工作。一种制度安排如果不能激发其成员的积极性，反而压抑了其成员的创造力，制造出一批又一批的懒人、闲人，这种制度就不可能长期存在下去。不同的经济制度用不同的方式来回答上述两个问题，有成

功的，也有失败的，但任何制度都不能回避这两个问题。

“市场经济”是人类社会的主要经济制度之一，也是本丛书的主要介绍对象。市场经济是一种通过商品交换实行分散决策的经济制度。由于市场经济从未在中国站稳脚跟，再加上三四十年的计划经济的控制，中国人对市场经济的理解往往带着自然经济、计划经济的烙印。提起市场经济，人们自然地会根据自己的知识或经历而产生种种联想。年长的人或许会想起40年代末物价飞涨、民不聊生的情况而毛骨悚然，年轻一代则可能想起关于西方社会丰裕的物质生活的传闻而垂涎三尺。这些只是市场经济的某些侧面，而不是全部。

市场经济学的分析是建立在若干最基本的前提假设的基础上的，其中两个最基本的假设为个人决策行为的假设和个人基本权利的假设。（1）市场经济学对个人行为的一个基本的假设是：人是“理性”的。理性意味着：每个人都会在给定的（法规、政策）约束条件下争取自身的最大利益。市场经济学的一切理论都是基于这一假设而成立的。（2）市场经济学假定交易者在市场交换中对他所买卖的商品或劳务有着完全的选择自由。在自由选择的基础上，人们自愿地交换各自的商品。生产者和消费者在经济活动中的选择自由和平等竞争不应受到侵犯和破坏。在市场机制为每个人提供了自由选择和平等竞争的机会的同时，也需要人们自己承担风险，承担选择的后果。自由是你的，风险也是你的。甘蔗没有两头甜，鱼和熊掌不能兼得。

以上述两个基本假定为前提，市场经济学认为，个人的理性的自由选择行为，可以通过市场机制而协调起来，增进交换各方的福利，达到“互利”的结果。

市场经济有别于其他经济制度的最显著的特点，可以概括为两条：信息利用的有效性及市场机制的激励相容性。（1）竞争市场机制利用价格体系有效地迅速地传递经济信息，使资源达到有效配置。分散化的决策方式，大大地降低了信息处理和传递的成本，更有效地利用了经济信息。（2）市场机制成功地解决了激励问题，即如何调动人的积极性的问题。市场机制给主观为自己的个人以激励，使他们客观为社会而工作。市场机制所提供的激励，使自利的个人和人们之间的互利统一起来了。经济学把这称为激励相容。能否实现激励相容，关系到任何一个经济体制的存亡。

市场经济学的理论体系是建立在上述基本概念和基本假设的基础上的。对上述概念和假设的理解也是理解本丛书的基础。

三、本丛书的逻辑结构

本丛书的选题涵盖了市场经济学的主要领域，不同题材之间既有一定的联系和呼应，又相对独立。

现代经济学理论可以分为微观经济学和宏观经济学两大领域。微观经济学关心的是经济系统的各个组成部分，例如，个人、家庭、企业，并研究市场是如何运转的，它是所有经济学领域的基础。宏观经济学则把整个国民经济作为整体来研究。田国强、张帆的《大众市场经济学》和欧阳明的《简明宏观经济学》组成本丛书的基础部分，分别对微观经济学和宏观经济学作了概括性的介绍。

《大众市场经济学》是本丛书微观经济学部分的概论，也是本丛书的总论。该书以市场为主线把现代微观经济学的主要内容贯穿起来，在市场经济同计划经济的对比中展开论述，这种尝试在中国、在西方都不多见。该书

以通俗的形式，结合中国的现实，生动地向读者介绍了市场经济学的基本原理。在介绍基本原理的基础上，该书还详细讨论了现代经济学关于机制设计的最新理论，以及计划经济向市场经济转型的策略和方法。该书分三部分。第一部分总论，概括介绍了市场经济学的核心观点、研究方法和市场的基本功能。该部分强调，人是理性的，是经济学的基本出发点；建立在自愿交换和自愿合作基础上的自由选择 and 分散化决策是市场经济的基本前提；能否提供激励是检验一个经济机制成功与否的基本标准；产权的明确界定能够提供激励并导致资源的有效配置。第二部分市场经济学的基本原理，系统介绍了市场供给与需求，市场供求背后的两大经济实体——消费者和企业——的决策，产品市场、劳动市场、资金市场和土地市场等四大市场的均衡和整个市场体系的一般均衡。在介绍了市场的成功运作之后，该书也讨论了市场机制的局限性及故障和政府干预的作用。第三部分若干前沿课题，首先介绍了现代经济学正在发展的一个新领域——经济机制设计理论，然后以指令性计划经济向市场经济的转型问题作为结语。该书系统全面，涵盖了微观经济学的主要领域，并介绍了某些前沿论题。该书通俗易懂，运用了大量中国的实例来说明经济学原理，具有相当的可读性和趣味性。该书作者田国强教授在经济机制设计理论等方面的研究中取得了引人注目的成果，其博士论文获全美斯隆博士论文奖，他在国际一流学术杂志上已发表了数十篇论文，是 70 年代末以来第一个在美国取得终生任期经济学教授的中国大陆学者，曾任中国留美经济学会会长。张帆 80 年代曾参与有关经济体制改革的研究，是农村流通和市场研究组成员，曾任中国留美经济学会理事，现为美国韦恩大学经济学博士候选人。

《简明宏观经济学》是本丛书的宏观经济学概论。该书在介绍凯恩斯理论、货币主义理论和新古典主义理论的基础上，结合中国经济体制转型的实际情况，分析了在市场经济中产生通货膨胀、失业和经济衰退的原因，并着重讨论了政府使用各种经济政策的理论依据、效果和得失比较。该书还介绍了一些西方宏观经济学研究的前沿课题。该书共分 10 章。在介绍了宏观经济学的研究对象、方法和流派之后，该书系统阐述了凯恩斯理论的模型和经济政策原理，讨论了政府在市场经济中所起的作用。然后介绍货币主义和新古典主义在失业和通货膨胀问题上与凯恩斯主义的分歧，并用实例加以说明。最后介绍增长理论及相关政策。作者用通俗的语言，由浅入深，耐心细致地把复杂的宏观经济学理论“翻译”成白话，使该书成为一个体系严密的整体。该书也有相当的趣味性，在理论叙述中穿插了不少古今中外妙趣横生的实例。欧阳明教授现在加拿大达尔豪斯大学任教。

市场经济是一个分散决策的经济体系。在市场体系中，决策是由消费者和生产者单独作出的。肖经建的《现代家庭经济学》和史正富的《现代企业的结构与管理》分别研究了现代市场体系的两个经济实体——家庭和企业。

《现代家庭经济学》介绍了家庭经济学的的基本理论和一些实证研究成果。该书先叙述了传统微观经济学关于消费需求和储蓄的理论，然后逐渐过渡到对非传统的“新家庭经济学”理论的介绍。例如，从分析商品和服务的使用到分析时间的使用；从对一般的储蓄和投资行为的分析到对人力资本的储蓄和投资的分析；从对传统商品需求的分析到对非传统商品需求的分析；从对传统商品市场的分析到对非传统商品市场，如婚姻市场的分析。该书所介绍的理论对于分析中国经济体制转型过程中与家庭有关的问题有现实意

义。本书具有沟通经济学与社会学的桥梁作用，用经济学的方法研究家庭、社会问题。对国内研究社会学的学者来说，此书是一本具有相当价值的参考书。肖经建教授现任教美国罗得岛大学，其博士论文在 1992 年美国消费经济学会举办的博士论文竞赛中获第一名。

《现代企业的结构与管理》论述了现代市场经济中大型企业的结构、功能和管理。在过去 150 年间，发达市场经济国家的企业经历了由单功能的小规模家庭企业向多功能、多单位的现代化集团企业的历史性变化，引致市场组织由自由竞争向寡占性结构转化。这一转化反映了现代生产力技术经济特征的变化，也向大企业的组织和管理提出了挑战。该书叙述了这一历史变化过程，介绍了 100 多年来美国企业界为回应这一挑战所作出的卓越的努力。该书由浅入深，叙述全面，分析清晰，主题很有现实意义。史正富曾获 1988 年度孙冶方经济科学论文奖，并担任过中国留美经济学会理事，现为美国马里兰大学社会学和美利坚大学经济学博士候选人。

金融市场是发达的市场体系的重要组成部分。金融市场的建设是中国市场体系建设的关键，也是目前全国民众关注的热点。因此，本丛书把金融市场的介绍放在突出的位置。本丛书的金融市场部分包括易纲、贝多广合著的《货币浅说》和杨海明、王燕合著的《现代证券、期货市场》。

《货币浅说》以现代经济学为工具，联系中国向市场经济过渡的实际背景，介绍了货币理论和货币政策的基本知识。该书分上中下三篇。上篇从人们在日常生活中接触到的货币入手，对货币的定义和货币的功能进行了分析，进而在更为广阔的金融市场范围内考察货币与其他金融资产的关系，并讨论了利息的概念以及与金融投资有关的一系列基础概念，如风险、收益和资产选择等。中篇主要介绍货币理论的几个方面，包括货币需求理论、通货膨胀理论、经济发展与货币化的关系和货币供应机制理论等。下篇集中讨论与货币政策有关的一系列问题，其中包括货币管理体制、货币政策工具、货币政策的效果以及中央银行体制等问题。最后，该书对货币政策的发展前景作了预测。该书对培养读者的投资意识，理解金融信息，判断利率走向大有帮助。两位作者分别是美国和中国培养的经济学博士。易纲现为美国印地安那大学终生任期经济学教授，中国留美经济学会会长。贝多广曾获得 1990 年度孙冶方经济科学论文奖，现在美国纽约联邦储备银行进行客座研究。

《现代证券、期货市场》介绍了现代金融市场的构造和运行、各种融资工具的特征、股票和期货市场的作用、参与人的行为规范和政府的有关法律制度等。该书首先讨论了金融市场的功能、参与人、融资工具，以及国家对金融市场的管理，然后考察了股票与债券市场的分类功能、交易机制及行为规范，介绍了期货市场的功能、演变、交易机制和行为规范。该书接着讨论了分析市场动向的几种方法，其中基本分析运用经济理论来预测长期内价格的变动，技术分析运用图形来预测短期内价格的变动。最后，该书讨论了中国金融市场发展过程中存在的和可能出现的问题，并提出了若干政策建议。作者强调了政府管理和干预的必要性和制定证券交易法、股份公司法的迫切性。此书条理清楚，论点准确，语言流畅，选题具有现实意义，是政府官员、金融界人士和百万股民的有价值的参考书。杨海明是中国人民大学信息系副教授，现为美国康奈尔大学访问学者。王燕博士曾任教于美国东肯塔基大学经济系，现为世界银行经济学家。

市场经济的发展不受国界的限制，交换关系已经把整个世界连成一个大

市场。经过十几年的改革开放，中国经济正在迅速地进入国际分工交换体系，这对中国和世界的未来都有着不可估量的影响。海闻的《国际贸易：理论·政策·实践》和尹尊声的《国际技术转让价格》分别讨论了国际贸易和国际技术交流。

《国际贸易：理论·政策·实践》系统地介绍了经济学中关于国际贸易的各种主要理论和主要政策。该书分三部分。第一部分集中分析了贸易产生的原因和后果。作者从供给和需求的不同角度阐述了贸易产生的原因，介绍了古典经济学、新古典学派等关于贸易基础的各种论述。对贸易后果的分析集中于贸易对生产、消费、市场价格的影响和对生产要素价格、各集团利益及整个社会利益的影响。第二部分着重介绍各种贸易政策，除包括传统的进口保护和出口鼓励政策外，还包括贸易制裁、区域性自由贸易、战略性贸易保护等政策。第三部分介绍了当前国际贸易中的一些重要问题，包括欧洲共同体、北美自由贸易区、发达国家的农产品保护、亚大地区的贸易增长等。这一部分还介绍了国际关税贸易总协定等机构，分析了国际贸易谈判与贸易自由化的进程。该书结构严谨，条理清楚，概念准确，通俗易懂。海闻教授现在在美国福特路易斯学院任教，曾三次任中国留美经济学会理事。

《国际技术转让价格》一书对国际技术转让价格理论和实务作了系统而全面的介绍。冷战结束后，国际技术交流和转让活动更加频繁，国际技术市场空前活跃。国际技术转让的一个重要问题是如何确定技术的价格。与有形商品的交换不同，技术转让是无形的知识产权的使用权的转让，在技术贸易完成后，卖方仍占有该技术，买方只取得了技术的使用权。由于技术转让与商品交易有着不同的市场特征，技术价格的确定成为技术转让谈判中最棘手的问题。作者介绍了国际技术转让概况、技术转让的基本概念、买卖双方对技术价格的分析和价格谈判模式、影响价格的因素、价格的支付和清算方式、国际竞争性招标等。全书结构严谨，行文流畅，深入浅出，令人开阔眼界。尹尊声教授现任教于美国西东大学。

世界市场不仅包括国与国之间商品的交易，而且包括国与国之间资金的流动。国际金融知识的普及对于中国进入世界资金市场，更有效地利用外资是必不可少的。毕克茜的《外汇·风险·保值》和段先胜、杨秋梅的《外国直接投资》介绍了这方面的基础知识。

《外汇·风险·保值》结合中国情况，深入浅出地介绍了什么是外汇，汇率是如何决定的，当前国际上通用的汇率的各种不同的标价方法，什么是外汇的现货及期货市场，为什么说国际收支平衡表是一个国家的总帐单，本国储蓄、国内投资、国外投资有着什么样的关系，什么是现代外汇的五个基本理论，什么是离岸金融市场，欧洲货币市场和亚洲美元市场是如何发展的，等等。该书介绍了有关外汇风险及保值的方法，比较了利用外汇期货、外汇期权及货币市场保值等方法的不同，并介绍了实际汇率及其与国际竞争力的关系。该书还介绍了国际通用的一些常用外汇管理策略，如外汇风险均担法、互惠外汇信贷法等。毕克茜教授现任教于美国旧金山大学商学院。

《外国直接投资》在收集和整理大量资料的基础上，用通俗易懂的语言分析和介绍了外国直接投资的基本理论和实践。该书分三部分。第一部分介绍了外国直接投资的基本理论和基本模式。第二部分介绍了外国直接投资的发展趋势，包括全球性和地区性发展趋势、地区化问题和跨国公司活动的相对重要性。第三部分介绍了外国直接投资在中国的发展状况和特点，外国直

接投资对中国经济的影响，外国直接投资在中国发展所面临的问题，并对外国在中国的直接投资的发展趋势作出了评述。该书的案例分析部分介绍了中外合资企业中比较成功的北京吉普车公司和天津奥提斯电梯公司的情况。段先胜、杨秋梅两位是美国伊利诺大学的博士候选人。

市场体系用自愿交换和分散决策的方式协调了社会经济活动，但市场不是万能的。在市场机制发生故障的情况下，需要政府有限度的干预。陆丁的《看得见的手——市场经济中的政府职能》论述了现代市场经济中政府的作用。汪翔、钱南的《公共选择理论导论》分析了政府决策行为、民众的公共选择行为及其相互关系。

《看得见的手——市场经济中的政府职能》通俗地介绍了现代经济学中有关政府职能的基本理论和方法。作者首先从市场运作的效率缺陷着手，引出政府干预经济活动的基本理论依据。接着探讨了政府在现代经济中应当发挥的作用及其限度。这些作用包括：界定和维护产权，防止市场垄断，维持可操作竞争，管制自然垄断的企业，提供公共货品和基础设施，保护消费者权益和生态环境，开发人力资源，保障基本社会福利，维护宏观经济稳定。作者还讨论了产业政策等争议性课题。作者解释了什么是政府的失败，并解释了造成政府失败的原因。该书的结论是：有形之手只有顺应无形之手运行的规律才能驾驭市场，有形之手只有谨慎使用才能有效地发挥作用；有形之手只有知道哪里应当“无为”才能有所作为，该书结构简明，脉络清晰，立论上注意避免了片面性、绝对性。陆丁博士毕业于美国西北大学，现任教于新加坡国立大学。

《公共选择理论导论》一书介绍了公共选择理论。所谓公共选择理论，就是以现代经济学的基本假设（即所有个人都追求自身利益的最大化）为前提，依据自由的市场交换能使交换双方都获利的经济学原理，分析政府决策行为、民众的公共选择行为及两者的关系。该书对这一理论作了比较全面、深入的评价。此书对于关心中国的政治经济体制改革的读者及各级政府官员是一本有价值的参考书。汪翔是美国罗切斯特大学博士候选人，钱南 1992 年获中国人民大学经济学硕士学位。

就像物理学假说需要经过实验才能证明一样，经济理论需要经过实证研究的检验才能确立。本丛书以两本高质量的实证研究著作作为结尾：林少宫、李楚霖合著的《简明经济统计与计量经济》讲述的是实证研究的方法，茅于軾所著的《生活中的经济学——对美国市场的考察》则对经济生活中的大量案例进行了分析。

《简明经济统计与计量经济》系统地介绍了经济统计学和计量经济学的知识。国内以往的经济统计著作往往论述到回归为止，而计量经济著作又往往从回归开始。《简明经济统计与计量经济》则以回归分析为枢纽，把经济统计和计量经济融合起来，一方面通过对数据的收集与利用、频率以至概率分布的数字特征、方程拟合和模型估计的最小二乘法、相关等内容的介绍，为回归模型的建立和估算打下基础；另一方面，通过对分布滞后、自回归模型用于预测、联立方程模型用于结构分析、经济模型的特殊误差等问题的介绍，为回归模型的推广和应用提供手段。全书着力于实际应用，使读者通过应用而掌握概念。书中的应用例解包括收入分配、供求与价格、工资与待业、证券投资与风险等，大多具有较强的市场经济背景，意在增加读者的阅读兴趣。此外，作者还刻意讲述了一些历史上著名的应用研究成果供读者鉴赏、

寻味。该书的作者之一林少宫教授，是中国应用概率统计学会名誉理事长，当代中国数理统计界知名学者，美国依利诺大学经济学哲学博士，最早从事计量经济学研究的中国学者之一。李楚霖为国内知名数量经济学家，曾为美国麻省理工学院访问学者，现任华中理工大学数量经济系教授。

《生活中的经济学——对美国市场的考察》，通过作者在美国这个高度发达的市场经济国家中生活的点滴经验，以通俗、生动的笔调说明市场经济是如何运作的，把经济学还原为事理常规，用每个人都可能有的经验来说明国民经济核算、总量均衡、通货膨胀、价格与资源配置、外部效应、国际贸易等方面的基本原理。作者着重介绍了市场经济的文化、法律、道德背景，认为这些是市场规则得以保持的基础。该书内容丰富，形式新颖，引人入胜，可读性、趣味性很强。本书用如此大量的实际事例来说明经济学原理，是一种新的尝试。该书作者茅于軾教授是中国社会科学院美国研究所研究员，在1993年被美国马奎斯出版社选为世界名人，他长期以来担任中国留美经济学会国内联络员。

四、丛书的写作过程

中国留美经济学会是留学北美的中国经济学者的专业学术团体，成立于1985年5月，在中国和美国经济学界颇具影响力。学会从1991年下半年开始由当时的学会会长田国强负责筹备编辑本丛书。1992年学会成立了以田国强博士为主编的丛书编辑委员会。编委会从30多份写作计划中挑选了14份，通知作者开始写作。大部分作者在1993年年初完成了第一稿。此后编委会又组织了审稿工作，审稿采取单向匿名方式（即作者不知道审稿人的姓名，审稿人知道作者的姓名），每本书都有两名专家作为审稿人。20多位审稿人对书稿进行了评价，提出了修改意见。各位作者根据评审意见进行了修改，各书的第二稿于1993年5月完成。

我们在此对各位审稿人表示衷心的感谢，他们是：王直、王燕、王家卓、邓胜梁、白重恩、卢菁、朱延光、李道葵、张春、张人则、郑德理、徐滇庆、陶海粟、栗树和、魏尚进、张欣、单伟建、田国强、易纲、张帆等。我们在此也衷心感谢对丛书的编辑出版工作提供了各种帮助的朋友们，特别是陈昕先生为出好此套丛书，在编辑、出版等方面花费了大量的时间和心血，提出了许多很好的建议。我们要感谢上海人民出版社和智慧出版有限公司，他们高效率、高质量、高规格地出版了此套丛书。我们还要感谢美国国际民营企业中心（CIPE）基金会提供了资金上的帮助。最后，我们要感谢张帆和欧阳明在我们写作此前言过程中提供的许多帮助和建议。

田国强 易纲
1993年6月

前言

1986年得到美国福特基金会的资助，我在哈佛大学以访问学者的身份工作了一年。在美国生活的一年中我无时无刻不在思考，为什么美国如此富有？有哪些地方值得我们学习？这个问题在我以后几次访问美国时仍在脑海中盘桓。实际上，这个问题正是经济学希望解决的问题。1988年底，中国社会科学院美国研究所内部刊物《美国研究参考资料》的编辑张跃宏先生鼓励我在该刊上辟一专栏，每月写一个题目，专门对这个问题作出回答。专栏的栏目

就是“生活中的经济学”。张先生后来去了美国，现在编辑部诸君同意我对过去的文章加以修改补充，重新编排，列入本丛书，以飨读者。对该刊编辑的协作，特致以深切的谢意。

一个社会经济效率的高下，当然不像狭义微观经济学所认为的只是价格作用的结果，而涉及到制度、法律、文化和习俗。所以本书所讨论的不限于经济学本身，特别探讨了经济制度运行的整个社会背景。希望这样的讨论会引起读者的兴趣。作者感谢两位匿名审稿人细致负责地对本书初稿提出的建议，使本书的质量得以提高一步。

本书所用的统计数据，除特殊注明者外都取自“Statistical Abstract of the United States”（1992）。

茅于軾

1993年2月

于北京中国社会科学院美国研究所

参考书目

1. Paul A. Samuelson: Economics, McGraw-Hill, 1980.
2. U.S. Department of Commerce: Statistical Abstract of the United State, 1992.
3. 盛洪:《分工与交易》, 1992, 上海三联书店。
4. 茅于軾:《生活中的是与非——新经济体制下的道德观》, 中国社会科学出版社, 将于1993年出版。
5. 茅于軾:《择优分配原理——经济学和它的数理基础》, 1985, 四川人民出版社。

生活中的经济学

WEIGUANJINGJIXUEDIYIPIAN

第一篇微观经济学

1. 喜欢搬家的美国人

根据美国政府发表的统计，全美国每年有 17% 左右的人搬了家。搬家的人中有约 60% 是就地迁居，其余的是搬往外地。这个比率从 70 年代以来没有什么大的变化。对比之下，我国从 1982 年到 1987 年的 5 年之内只有 2.8% 的人迁往他乡，平均每年只有 0.58% 的人跨市镇流动。中国人跨市镇流动比率远远低于美国人，是有多种原因的。但有一点可以肯定，相形之下，美国人是一个喜欢搬家的民族。也许这与美国人的祖先就是从外国搬来的有关，至少他们不像中国人那样有一种根深蒂固的故土难离的恋乡感情。

他们为什么搬家？原因是多种多样的。有的人因为工作变动，有的为了改善居住条件，有的想节省开支，有的为了照顾亲人，等等。但主要原因是工作变动。最初从欧洲来到美国的移民首先在美国东北部的大西洋沿岸立足，以后随着人口增加，对新资源的需要，经济实力的增强，人口和资金逐渐投向西部。结果是使约 200 年来美国的人口重心以每年 4—10 公里的速度不断向西移动，80 年代初这个西移速度再次达到高峰。这和我国人口、资金、技术力量不断朝东部沿海移动适成对照。除了就业的地理分布的改变外，各行各业的盛衰也使人们改变他们的工作。服务性行业（包括运输、公用事业、商业、政府部门、金融和保险业）迅速膨胀，制造业（轻重工业）则相对缩小。前者在近 20 年内增加了 3200 万人，占 20 年前人数的 60%，而后者只增加约 100 万人，只占 5%。只有劳动就业发生了变化，经济结构的变化才能实现。不管是由于新技术（如电子计算机）的出现，或是老资源（如美国的石油）的枯竭，还是国际市场的竞争，如美国的汽车从出口变为进口，都意味着人们就业的改变。选择职业的灵活性，使美国的经济富于适应性，而这一切往往伴随以居住地点的迁徙。美国有 1700 多种日报，大部分是地方报纸，这些报纸的广告主要内容之一是招聘和住房。而且这两种广告互相关联。凡是经济繁荣的地方，招聘的广告比较多，从外地迁入的人口也较多，因而住房的需求也比较活跃。1986 年由于石油跌价，南部几个产油州削减生产，失业增加，而东北部像马萨诸塞州等地由于发展了高技术行业，需要补充劳动力。于是有不少人来此州寻求工作，使该地房租和地产飞涨一时。近年来东北部经历了比全国更严重的经济衰退，房地产价格大跌，以前购进房地产的商人蒙受巨大损失。

在美国搬家没有任何限制，没有户口制度，搬家不必经过任何人的批准，甚至也不需要到警察局去报告一声。搬家也很方便，有专门的搬家公司，有的专管本市搬家，有的则经营往外地的搬迁。搬家时，人们几乎 100% 地都用汽车作搬运工具，人们可以利用专门的搬家汽车。但家具一般是不搬的，多半就地卖掉。搬完之后，再按房间的大小、色调和风格重新购置。

搬家之所以方便，主要因为有住房市场。对中国人来说，“住房市场”这个名词已经变得陌生，正好像美国人不理解我们的“换房大会”一样。1949 年以后，我国很快就限制甚至取消了私房出租业务，要得到住房，几乎只有单位分配这一条路子。换房大会和住房市场有两个基本的不同点。首先，换房必须找到换房对象，有了“换房大会”已经比以前方便些了，但仍是很困难的。靠着换房协调员甚至借助于电子计算机，可能找到三角换房或多边换房的可能。但要使各方在住房的地点、面积、设备、朝向、楼层、环境等方

面的综合条件恰好相等，实在太难了。而住房市场则可以用租金的不同来补偿条件的差异，因而各方可以有较广泛的选择机会。第二，在住房市场条件下，通过房租水平的升降，供应和需求永远是平衡的。换句话说，在美国，你只可能感到房租贵。而不会租不到房子住，所以即使你手头没有房子可以和别人换，也一样可以租到房子住。我国从 1988 年开始住房改革，引进市场机制。但开始大成纹。房改的主要方法是提高房租，然而房租在城镇居民总支出中占的比重从 1.0% 反而降到了 0.7%。当然，是不是要像美国那样完全通过市场来分配住房是有争论的。理论和经验都证明市场分配可以避免浪费，但穷人的住房问题比较难解决。

由于修新房（包括配套设施）总要花一年以上时间，赶不上人口流动变化，供给的变化赶不上需求的变化，因而房租的升降幅度很大，房地产业成为一项可以投机赚钱的大买卖。可是不要以为这种投机对社会不利，也不要以为房地产商赚钱容易。它对社会的贡献是调剂了对房地产的需求在空间上和时间上的余缺；而且地产商会投资于绿化、道路和环境，改善土地的利用。如果赚钱容易，大家都去经营房地产了，而事实并非如此。房地产商估计当地经济要走向繁荣时，纷纷事先购进，使得价格上升，刺激新住房的建造。但如果估计错误，就会赔本。

住房开支在美国人的总开支中大约要占 1/4，这虽然只是一个平均数。在纽约市中心租一个带厨房和厕所的单间，月租在 1000 美元左右，但在小城市里有两间卧室外加客厅的一套中档住宅，月租仅 300 美元。房租由租户和房东协商确定，万一协商不成，双方都可另觅高就，直到满意为止。作者在美时曾和房东（一家房地产公司）就房租剧烈地讨价还价。公司的理由是当地房租普遍上涨，并出示了他们所作的市场调查，某某地点的住房，条件如何，月租若干。我提出的理由是美国的通货膨胀率没有那么多高，我们的收入没有增加，并历数他们服务质量中的问题，如没有按时来灭蟑螂，门锁坏了没有及时来修等。最后双方都作了让步。公司把每月租金增加 150 元减到只增 100 元。于是我代表全体租户在为期一年的租房协议上签了字。附带提一句，那次门锁坏了，我们打电话催促公司派人来修，可是他们拖延不来，最后同意我们自己修理，将新购锁的钱外加劳务费从房租中扣除，扣了他们 25 美元。

大部分美国人并不租房子，他们喜欢买房子住。其中一个重要原因是政府鼓励“居者有其屋”，所以在税收上给予优惠。买房子的常见办法是分期付款，标准年限是 30 年，每月付的贷款和租房子的租金相差不多，所以多数人宁可买房，过了 30 年，房子就归本人所有。孟子说，民有恒产，始有恒心。这句话在美国也不例外，自己拥有住宅的人家算是“殷实人家”，这种地位在美国这样一个以信誉为联系纽带的商业社会中十分重要。向银行贷款做生意、求职、赊购汽车等等，有房产的家庭往往得到优先考虑。

买了住房，会不会把一个人捆死在一地呢？不会。当他想搬家时，可以把房子卖掉。如果这是分期付款，而账还没有偿清，他可以把房子和债务关系一起出售。但出售的价格和原订的房屋价格会有些出入。如果当地房产价格上升，他还可以从中获利，否则就会亏蚀。这里我们可以看到，在商业发达的社会里，不但商品可以买卖，债务关系也可以买卖。其实这就是资金市

场的一个方面。灵活的市场安排，提供给个人广泛的选择机会，造就了一个富有弹性的有生机的经济。经济要得到发展，要使资源的使用合理化，杜绝各种可能的浪费，都必须通过个人在各种选择中作出优化抉择方能实现。我们从美国人搬家的这件事中，可以看到：市场就提供了这样一种机会。

小结：就业的灵活性使经济结构易于调整，但这必将引起人口的流动，如果没有住房市场，人口的流动将受阻。谈了租房和买房的区别，强调了市场分配住房与计划分配的重大差别。

2. 赌博在美国

赌博应不应该禁止？这在美国是一个引起广泛争议的问题。一些人认为只要双方机会均等，又是自愿参加，即使赌场所得乃不义之财，也算不上违法。另一些人则认为即使双方出于自愿，此种财产的转移实无异于抢劫。

看来这不是一个容易解决的问题。为了把问题弄清楚，美国有不少研究机构把赌博问题作为一个研究专题，从经济、法律、社会、道德等各方面加以探讨。现在，人们对于赌博引起的各种后果，好的和坏的，都已经了解得相当清楚了。可是对于赌博是否该禁止这个最基本的问题仍然众说纷坛。本来嘛，像这类涉及价值判断的是非问题并不存在什么“真理”。如果追求这种“真理”，不是自己毫无结果，便是他人被你施以思想专制。美国的州权力很大，各州有自己的宪法（但不允许与联邦宪法抵触）。在对待赌博问题上各州的态度不同，现在有两个州允许赌博合法存在。最有名的就是新泽西州的大西洋城和内华达州的拉斯维加斯。1976年新泽西州30万公民投票决定使赌博合法化，以振兴当地日益萧条的经济；而拉斯维加斯则从19世纪以来（除其中有26年被判定为非法）一贯是合法的赌城。

赌场老板靠精确计算的胜负概率之差来赚钱。换言之，赌客赢钱的机会略低于输钱的机会，这个差数的平均值就成为赌场的收入，用以支付赌场的各种开支并赚得利润。赌场的开支，包括服务人员工资、设备维护、房租，绝大部分是固定支出，与光临赌场的人数无关。因此赌客越多，利润越大。各个赌场无不竞相设法招徕顾客。他们最常用的方法包括：做广告，宣传某年某月某时某地某某先生在此赢得几十万元，甚至几百万元，同时贴出大幅照片，以资证实；改善服务，将赌场装饰得富丽堂皇，雇佣年轻的女服务员，令其穿着暴露的性感服装，赌场门口也常有歌星演唱；降低其它相关服务的费用，例如赌场一带餐馆的收费标准往往只及普通餐馆的一半，大西洋赌城甚至派旅游专车到纽约去接赌客，非但免收车资，还奉送赌本10元。上述这些做法当然会增加一些费用，但他们聘请的管理专家可以计算出做到什么程度可以赚钱最多。

赌场内最普通的赌博有3种：吃角子老虎、轮盘赌、21点，尤以吃角子老虎最为流行。这是一部无人看管的自动化机器，你只要投入一个硬币，将扳手拉动，机器内3个轮子就以不同的速度转动，直到轮子停下。如果当时3个轮子停在某些特定的位置，机器就会吐出从一个到成百上千个数量不等的硬币。如果赢得数目特别大，机器会发出铃响并点燃一串红灯，向你祝贺。在赌场大厅里摆有上百台吃角子老虎，你不时可以听到机器的铃响，你把眼光扫过去，就可以看见被红灯照得浑身通红，脸上泛着难以抑制的兴奋快乐表情的人。轮盘赌是一粒骰子在转动的轮子周沿滚动，如果最后骰子停在轮盘上的位置被你事先押宝猜中，你就成为赢家。不同的位置有不同的赢资配比。21点是由赌场专职人员坐庄，赌客和庄家将发到手上的扑克牌的点子相比较，多者为胜。如果你嫌点子太少，可以叫庄家追发，但总数如超过21点就变输家。这种赌博不全凭运气，也有一定的技巧。

进赌场赌钱，输的机会当然比赢的机会大，否则赌场都会赔钱关门。但是玩上十次八次中有一次赢上几十元上百元钱则是可能的，赢上千元的幸运儿在每天几万名光临的赌徒中也会有那么几个。赢的钱多了，兴致所至，就会在赌城里大手面花钱。所以赌城里开设有非常奢侈的商店，出售几千元一

套的西装、500 元一双的皮鞋、百年陈酿、价值连城的首饰等等，这些商品即使在纽约的高级百货公司中也很少见到，可是在赌城里倒是应有尽有。

赌城每年都招引一两千万人前往聚赌。由于来往的人多，经济跟着兴旺起来。大西洋城从开禁赌博以来增加了 3 万多就业机会，州政府的税收增加了 1 亿多元。拉斯维加斯则更使得内华达这块最不适于人类居住的干旱荒芜之地，出现了一片色彩浓艳、令人目炫的繁华景象。近年来几次世界重量级拳王之争也在此地表演，使这个冒险者的乐园更增加了几份令人兴奋的神秘色彩。这两个赌城每年经济的增长率都远远超过全美国的总平均数。赌城的经济产出当然都是非物质性的，但按现代经济学的概念，只要消费者为了满足自己的需要而支付了钱，这钱就计入国民生产总值，而不问这种需求是吃一块牛排或穿一件衣服等物质性消费，还是请医生治病或进赌场娱乐等服务性消费。

到赌场来玩的人中，大多数不是想来赢钱的，相反他们是准备来输钱的。怀里揣上 50 元钱，到宽广舒适的赌场大厅里换换环境。再经历一下赢钱的兴奋和输钱时的懊丧。等 50 元钱全部输光，娱乐的目的已经达到，高高兴兴回家去。他们觉得花 50 元钱换来一天的刺激是值得的，何况也真有发一笔小财的机会。所以在赌城里可以看到大多数人并不是穷凶极恶的亡命赌棍，倒是在阳光下漫步，带着家眷儿童寻求快乐的人。

虽说如此，总归免不了有一小部分容易走极端的人。而赌博正是他们走向罪恶的大道。所以从统计数字上看，这两个赌城成了社会问题集中的地方。大西洋城十几年来犯罪率上升了 170%，内华达州的酗酒率居全美首位，自杀率超过全美平均水平 1 倍以上。当然确切地说，这些统计数字并不说明大多数人如何行为不轨，它只说明少数人的变态。然而，赌博引起的人们道德的变化却没有任何统计能够说明，而这正在默默地影响着周围人的行为规范。赌博鼓励不劳而获的非分幻想，怂恿侥幸心理，默许对别人利益的侵犯，结果会降低社会和家庭的稳定性，不利于将人的才能引向彼此有利的生产和服务活动。虽然从宏观经济来看，除掉赌场的经营成本利润，赢的钱等于输的钱；从微观上来看个人赢钱的期望值等于输的期望值，似乎这并不构成对整体经济的危害，或者它并不造成物质的直接损失。但现代经济学的效用分析却证明，赌博从整体上看会降低社会的总效用值。用通俗的方法解释，赢钱时大手大脚把钱花掉，输钱时省吃俭用才能还债，说明赢来一块钱所增加的效用比输掉一块钱所减少的效用低。所以尽管输赢的机会相等，效用却遭到了损失。正因为如此，美国舆论倾向于否定赌博的合法性。虽然上述两地由于赌博业而赚了大钱，但没有别的州愿意跟上。非但关于赌博的争议有这样明显的倾向，甚至发行彩票为慈善机关筹款这种方式，在全美 50 个州中至今仍有 12 个州为法律所不容，因为它也带有某些赌博的性质。

小结：赌博在法律和道德上都是有争议的，需要用客观的科学态度来分析。经济学证明了赌博会使效用遭到损失，即使输的钱等于赢的钱。

3. 从邮政的垄断与民航的竞争

个人可以办邮政，听起来似乎是一件新鲜事，可是在美国，不但有私人办的邮政，甚至还有私人办的监狱。

美国企业一般以效率高、服务态度好著称，可是邮政却是例外。究其原因，一是缺乏竞争，二是国家补贴亏损，从业人员拿着铁饭碗，容易造成效率低服务差。中外如此，很少例外。中国只是把这一体制的毛病表露得更为充分罢了。附带说一句，中国邮政系统设置的标准邮筒的投信口窄小无比，稍厚一些的信就塞不进去。美国标准的投信口可以放进一个小包裹。投信口是邮政为民众服务的一个必经通道，通道的大小或许正相当于愿意服务的程度。事实上狭窄的投信口确实把许多顾客赶到更远的邮局服务柜台去排队投邮。

在美国大多数的邮局里办事也都要排队，这对于惜时如金的美国人是很难容忍的。所以私人办邮政的倡议很快得到社会舆论的拥护而实行起来了。私人办的专营快递邮件的全美快邮公司，业务量已超过每天 13 万件，只要是下午 5 点以前投邮的国内邮件，次日下午 3 点以前必定投达。只不过收费很高，约为普通邮资的 10 倍。此外个别城市出现了投递本地邮件的公司，收费稍比国家邮局的邮资贵，而效率和服务态度比较好。邮政是成本递减的行业，即营业额越大，单件成本越低，所以私人邮递要扩大其营业额，使成本降到政府办的邮政成本之下，还需要一段过程。不过，看起来在美国政府独家办邮政、定邮资的垄断时代不会很长了。

私人办公共事业，邮局并非独一无二。我们认为应该由政府办的事业，在美国往往由私人经办（这里所说的私人一般不是指一个资本家，而是以股票方式为个人所拥有的公司）。市内的公共交通，从地铁到公共汽车，既有私人办的也有政府办的。他们各有自己的收费标准和服务对象，但有一点是共同的：谁也赚不到超额利润。因为如果你把价格定高了，马上会有竞争者占领你的市场。多赚钱的唯一办法是改善内部经营，使成本比你的竞争者低。1 个竞争者比 10 个物价监督员的力量还要大，这一点我们至今还没有明白过来。

公共交通、城市清洁、治安管理 etc 都有私人企业，更不用说学校、铁路、航空了。如果这些企业由独家承办，就会出现我们常说的“惹不起，讲不通，离不开”的顾客受气的局面。就拿上面提到的私人办监狱来说，由于政府办的监狱缺乏效率，关一名犯人一年要花三四万美元，于是有私人出来承包。花的钱少，还使犯人满意。私人企业要想继续赚钱，就得继续把监狱办好。当然首先不能让犯人逃跑。

我们常有一种习惯信念：只要企业是政府办的，多赚一些钱也无妨，因为这是取之于民，用之于民。因此，不许私营业垄断是天经地义的，不许政府企业赚钱则有悖于公益。可是严格的经济分析证明，即使赚的钱用之于民，垄断仍会降低社会效益。因为将政府企业以低效率赚的钱用之于民，还不如取消垄断，发挥竞争使百姓得到的好处来得大。要充分论证这一点，需要动用全套微观经济学的逻辑来分析。美国政府的经济政策和有关法令是建筑在经济理论分析之上的。理论分析有时看起来似与常理相悖，但能从更全面的分析中指出一种政策的利弊。这里可以看到经济理论在立法中的重要作用。例如有关自由贸易的法律，似乎增加了进口，不利于国内行业的发展，

但理论分析却指出自由贸易是有利的，因为它使国内的消费者可以享受廉价的进口商品，并迫使国内无竞争力的行业改组，从事美国有优势的产业。所以美国一些行业工会和地区政治势力从局部利益出发强烈要求贸易保护，但联邦政府却不轻易接受，里根和布什总统多次否决了有贸易保护色彩的法案。虽然美国的贸易法案仍对国际贸易有不少限制，但与世界其它国家相比，可说是贸易障碍最少的国家。因为保持竞争机制是根本大计。

美国法律对垄断有极严格的限制。1890 年通过了第一个联邦反垄断法，称为谢尔曼法案，以后在 1914 年、1936 年、1950 年多次修订补充这些法律。非但不许一家公司独霸市场，还禁止几家大企业暗中达成价格和产量的协议，逃避竞争。GE（通用电力）和西屋这些大公司的经理在 1961 年就因协商价格被处以徒刑。犯民事案件被处徒刑，可见惩罚是严厉的。近几十年内每年都有几十家大公司受到指控犯有垄断经营罪，IBM 公司的案子拖了十多年至今还在侦讯。在我国，薄利多销，常常作为商业道德的典型来宣传和提倡，殊不知在美国比较完善的市场经济中，薄利多销是企业的竞争以及反垄断法对竞争的保护的必然结果。

美国百姓从企业竞争中得到什么好处？我们不妨通过“人民快运航空公司”（People's Express）的盛衰来考察一番。第二次世界大战结束时，出门坐飞机开始普及，而在那之前只是政府要员和大企业家才有条件乘坐飞机。战争结束之后，在战争中发展起来的航空工业和航空技术，战争中培养的大批飞机驾驶员和地勤人员，促使民用航空事业大大发展。但是美国的民航服务却没有作相应的改变，依然如故地保留着为上流社会服务的特色。过多的服饰考究的服务员，不必要的奢侈用具，堪称浪费的过量食品，当然，随之而来的是高昂的票价，这种贵族化的航空业服务使得大多数中产阶级成员也望而却步，同时却因乘客不足造成许多驾驶员失业。航空业的不景气是自然的了。在这当口，一些驾驶员和有民航经验的人组成了人民快运航空公司。他们把服务对象瞄准广大的中产阶级。中产阶级有一定的消费能力，有出门旅行的愿望，但对大高的票价还颇为踌躇，而这一批人为数极大。人民快运公司改掉了贵族标准的陈规陋习。他们取消机上服务员，而由地勤和空勤人员兼任，谁有空谁就当服务员；托运行李要另外付钱，把节省的舱位用作货运；甚至还取消了飞机中的免费饮料，谁要喝要拿钱来买（这一规定一直维持到 1986 年公司关门）。结果票价降低了几近一半，然而票价低，飞机的满员率大大提高。即使收一半的价钱公司仍有盈余。人民快运公司由于适应潮流，薄利多销，短短几年内就从几架旧飞机的底子发展到拥资十几亿美元的大事业，与泛美、联合、西北等最重要的航空公司并驾齐驱。其它公司仿效人民快运公司的经验，调整了自己的经营方针，赶了上来。而人民快运公司却没有及时察觉到这种形势变化，终于在 1986 年歇业。它虽然退出了竞争舞台，但是它扭转了美国民航的经营方针，使得乘飞机旅行成为绝大多数美国人能够享用得起的一种便利（现在每年美国乘飞机出门的人次已经超过 4 亿），功不可没。

小结：说明垄断何以有害，哪怕是国营企业也应引进竞争机制。通过“人民快运航空公司”说明竞争如何改变了航空业的面貌。

4. 节约时间创造财富

刚到美国的人多半被它那优美的自然景色和丰富的物质条件所吸引。人们常把富足归因于资源的富有。其实资源丰富只是富足的条件之一。如果不能恰当地利用每种资源，到处存在着浪费，富足仍旧是泡影。当今不少非洲国家资源丰富，可是没有摆脱贫困。尤其是国际贸易日益发达的今天，缺乏资源的国家可以按合算的价格进口资源产品，自然资源的重要性更退居次要地位。日本是资源小国，却是经济大国。我国沿海地区与内陆相比较，也是缺少资源的沿海地区较为发达。这是我们亲眼见到的最好的例证。但所有的富国却毫无例外地有他们的共同点，那就是办事的高效率。所以我们寻求富强之路，应该将注意力放在提高效率，消灭浪费上。

有人把一切节约最终归结为时间的节约，这并不正确。因为并不是单单有了时间就可以创造出一切资源来，所以时间固然要节约，其它资源也是要节约的。让我们从一些小地方来看看美国人是如何节约时间的。

美国许多文具商店里都有“电话留言纸”出售，上面印着日期、时刻、受话人姓名、发话人姓名，内容栏里又分：请回电话到XXX号，等一会再来电话，等等。有了电话留言纸，受话人不在办公室把信息传达给他就简便多了，免得对方再三再四拨电话，既浪费时间，又占用线路。一张电话留言纸所费不足1美分，而打一次本地电话要10到25美分（不同城市价格不同）。这个办法对中国也许特别有用，因为中国电话网的容量普遍不足，受话人万一不在办公室，就要反复拨许多次。熟悉通讯理论的人都知道，使用通讯网等待的时间与通话密度呈指数关系。通讯网内电话忙，等待时间（占线）就大大延长。当某人反复拨号长时间占用线路时，可能影响另一个人的通讯线，如果他也坚持拨号，又会影响第三人。严重的时候甚至造成整个网络的阻塞。所以利用电话留言纸减少通话量，具有特别大的价值。当然，留言纸只是一种工具，它还得有人负责填写。如果接电话的人只是简单粗暴地答一声“不在”，不等你提出什么要求，早已把电话机挂上，那么电话留言纸照样不起作用。通话的双方互相不见面，一方出言不逊对方也无可奈何，但在美国这种情况几乎从来没有。包括打错了电话，惊扰了别人，别人也会有礼貌地告诉你他的号码是多少，以便你核查是号码记错了还是电话局串线。由于养成打电话的良好习惯和礼貌态度，美国人把电话利用到最大限度。看朋友事先定约，以免扑空；间飞机或火车的时刻，并预约购票；向餐馆和剧院定座，以及商谈各种业务，都在电话里解决。试想这为大家节约了多少可贵的时间。最近几年录音电话在普及，当你上班不在家时它会自动回话，请对方利用录音电话通话，内容会自动录下来。你回家时立刻可以知道谁来过电话，是什么事情。由于电话之须臾不可离开，不少人在自己的小汽车里装了无线电话。现在这种被称为大哥大的无线电话也开始在我国流行，它多半被惜时如金的企业家所购用。

观察美国大城市马路上来去的行人，可以看到大多数是行色匆匆与时间赛跑的人，但也有不少优哉游哉观光消遣的人。在地铁出入口也可以看到这两类人，赶时间的人嫌自动扶梯还不够快，在扶梯上从左边超越别人抬腿走上走，其余不着急赶路的则靠右站立。这段时间不长，大概几十秒钟吧，但是注意左右分道，以便各得其所。其实，这种节约时间互相提供方便的习惯不仅美国如此，一切发达国家里都已制度化。相信在我国只要大家逐渐懂得

予人方便自己方便的道理，也会采用此种方法，不过开头的时候总得有人来提倡。

大家都守时，准时开会，准时开车，准时营业等，可以避免在互相等待中浪费时间。美国许多大中城市的交通要道旁，常设有闪光的电子报时板，轮流显示时间和气温。其实，绝大多数人都戴有手表，汽车里也有钟，电子报时板真正的用途是催促人们守时。守时是合作的前提，它的确切含义是在某一时刻完成某项工作。在一个组织复杂的社会内，一个人的不守时，会影响一大片。以飞机到达后旅客取行李这件事为例，就需要许多不同岗位的人的配合：飞机货舱内的搬运夫，驾驶运行行李小车的司机，分辨行李去向的行李员，行李传送带的司机。他们中任何一个人不守时，都会耽误旅客提取行李，还可能影响旅客下一个旅程的安排。笔者曾乘飞机到过许多发达程度不同的国家，发现一个有趣的规律：经济越发达的国家，旅客取行李等待的时间越短。可见人们守时的习惯无形中和经济发达及人民富裕有关。中国民航为了缩短旅客等行李的时间，曾作出过不少努力，可是要达到一流水平还差得远。不要小看了这些小毛病，它的背后包含着更复杂而深刻的社会原因。因等待时间长而焦急的旅客未必明白，由于自己在岗位上工作拖拉，又成为另一些顾客等待的原因。现代社会中没有任何一项职业不是为他人服务的，所以等待是一种社会现象。

鲁迅塑造的阿 Q，他的身上体现了许多中国人的传统习惯和爱好。其中一条就是喜欢看热闹。至今我们仍旧经常可以看到大街上围着看热闹的人群，或者是看变戏法，或者看下棋，看算命，更多的是看吵架。遇到有人打架，行人往往把自己要办的事放下，伫足翘首，脸上表现出极端的关心，比起欣赏真正的演出还要专注 10 倍。看热闹是时间多得没有用场的人的爱好。在商品经济发达的社会里，时间有转化为金钱的潜在可能，因而很少有人肯花宝贵的时间去看热闹。世界上每时每刻都有许多人在吵架。出于好奇心而去关心别人吵架，穷一辈子的时间也看不过来，别的什么事也做不成了。我在美国生活一年多，没有看见任何人吵架，也没有见过看热闹的人群。有一次我到著名的资料资源公司去访问，回来上车时，忽闻马路上一声巨响，接着看见从天空落下来相撞汽车的碎片。所幸驾车人（两位都是妇女）都没有受伤，车子也还能勉强开动。她们把车弄到岔路上，心平气和商量着解决问题。交换了驾驶执照号码，弄清了事故过程，3 分钟后就各自开车走了，非但没有围观的人，连警察也没有到场。马路上除了留下一些碎片，恢复了原来的平静，似乎没有发生过任何事情。当然，所以能这样，与美国有汽车保险制度也有关系。许多人都说美国人富于求实精神，我理解求实精神的特点是双方寻求可以接受的妥协办法，而把是非之争放到次要地位。更确切地讲，尊重别人也有别人的是非标准，从而有了协商的精神准备。协商是一个商品经济社会所需要的态度，与它相反的是从坚持自己的原则发展到教训别人，结果往往干出损人不利己的事。

排队是浪费时间的一大原因。彻底消灭排队现象虽然不是不可能，但是代价太高。因为服务设施要按业务高峰来安排，在其余时间就造成浪费。在美国，银行、邮局、超级市场等在繁忙时也难免排队。但他们有一些尽量减少排队时间的不成文规则。首先是每个人都自觉地有秩序地排队，而不围在服务窗口争先恐后。其实，围住服务窗口丝毫不能缩短排队时间。相反，人多嘴杂，还可能发生差错，反而浪费时间。对顾客来讲，没有了先后顺序，

全凭力气朝前挤，不但增加心理上的紧张，有时还为扒手行窃创造了机会。在美国，排队的头一个顾客照例离开服务窗口至少有 1 米多远。一方面避免彼此挨得太近不舒服，一方面也是尊重别人的隐私权，避免探听别人私事的嫌疑。如果服务窗口不只一个，并不是每个窗口前面都排一个队，而是只排成一个队，依次到空出来的窗口去办事。这样可以保证先来的人先服务，不会发生先来的人因为排了一个移动得慢的队，反而比别的队里后来的人还后得到服务。在超级市场收款点常设有快行道，专门为购物不足 10 件的顾客服务，因为大多数顾客一次购物都达几十上百件。购物少的顾客可以不必等这些买大批东西的顾客，快速通过。坐在柜台上的服务员为了减少顾客等待，也有一套服务规范。在国内常常看到坐柜台的服务员放着长长的顾客队伍于不顾，去忙那些可以等顾客稀少时再来做的事；或者不等前一位顾客的事办完就去应接挤上前来的别的顾客，甚至手里同时压着三四位顾客的事。这些降低服务效率的规则，在美国早已被废除，这些道理说起来简单，但服务员如果没有专门训练，上述现象恐怕还会继续存在若干年。

美国人节约时间的方法当然远不止这些，但上面这几条是不必花投资，立刻就可以做到的。如果我们也能做到，恐怕每年能多创造出上亿元的财富。

小结：节约时间是提高整个社会工作效率的核心。遵守公共秩序又是节约时间的必要条件。

5. 垃圾中的边际效用

多年来美国人均国民总产值居世界第七位之内（这个顺序经常有些小变动，主要由于汇率变化所引起），人均电视机拥有量也居第二，人均能源消耗量及电话机拥有量为世界第三，婴儿死亡率和人均报纸发行量都列第十七位。与此同时，它的人均垃圾量是世界冠军，没有任何国家能够望其项背。从1960年以来的25年中，美国人均生活垃圾的排弃量增加了50%，达到每人每天4磅（1.8公斤）。一个100万人口的城市每天要处理垃圾近2000吨。从垃圾量的变化、垃圾的构成及其处理方法，可以看到不少有趣的现象。

人均垃圾量的增加是生活越加富裕的结果。人们扔掉的旧报纸和旧杂志增多了，占到了垃圾总量的约1/5。日常生活消耗的各种物品，如洗涤剂、食品、化妆品、饮料等的包装越来越讲究，而这些包装最后都进了垃圾桶。25年前包装多半用纸，现在则更多地使用玻璃、塑料、铝和其它金属。所以垃圾中铝的重量从不到1%增加到15%，玻璃从1.4%增加到5%，其它金属从0.5%增加到4%。这表明不但垃圾的数量在增加，其构成也有很大变化。由于人们对环境的关心，资源性产品价格的上涨，再加垃圾处理技术的进步，现在垃圾的利用率比25年前提高了将近1倍，大约有1/10的垃圾得到再生利用。

美国的垃圾不但包含各种废弃物，也包含旧了的家具、地毯、衣服、鞋子、炊具，乃至电视机和冰箱。美国是一个提倡消费的社会，它的生产力巨大，产品积压常常成为主要的经济问题。如果每个人将自己生产出来的产品（更精确地讲，是生产出的价值）全部消费掉，经济则正常运转。如果生产旺盛，消费不足，或者说，居民由于富裕而增加了储蓄，产品就会积压。但如果有人愿意借用大家的储蓄，进行扩大再生产的投资，整个经济仍然运转正常。可是扩大生产的最终目的还在于消费，如果多数百姓只愿多储蓄而不愿多消费，投资也受到抑制。所以对于美国来说，医治经济萧条的主要措施是鼓励消费，至少这个理论在过去非常流行，而且至今仍有很大市场。从宏观上看，鼓励消费使得储蓄率（即储蓄占国民生产总值的百分比）低到15%（1990年中国、日本分别为43%、34%）。从微观即每个家庭的消费看，其结果是使人们异常地喜新厌旧，动辄弃旧买新，所以淘汰的日用品非常多。

旧东西有几条出路：或举办“后院拍卖”，或捐赠给教堂，或捐赠给旧货商店，或当垃圾扔掉。在北部几个州，每到春暖花开时就可以看到各处贴有“后院拍卖”的广告，标明某月某日几点开始在某处举行拍卖；而拍卖生意在南部各州一年四季都很兴隆。向教堂和旧货商店捐赠则经常由于以下两种情况，一是老人亡故，除了首饰、古董值钱的东西分给了亲友，其余的从家具到衣物一古脑儿送给教堂处理。还有是举家远迁，能卖的卖，大多数卖不掉，就送到教堂或旧货店。教堂经常拍卖人们捐来的成吨的衣服和用具。

旧东西在美国很不值钱。笔者曾在后院拍卖中买到1块美元的电熨斗，在教堂拍卖中买到10块美元一套的百科全书（20本），和5块美元一套的西装等。举办后院拍卖的人，一天忙下来也不过卖得五六十元，也许还不及他一天的工资。可见他们卖东西并不在乎赚多赚少，其目的不仅在于处理多余的东西，而且使得物尽其用。否则单纯为了处理东西，尽可以一扔了之。教堂拍卖所得的收入大概也只能抵销举办拍卖的开销。

相反，旧东西在中国就值钱得多了。在北京经常有人收购旧鞋子，每双

几角到 1 元。小贩将旧鞋运到北方穷僻的农村，入冬时每双鞋可以卖到两三块钱。表面上看这是一个矛盾现象：相对穷的中国人却愿意花几倍于相对富的美国人愿意出的价钱，去买这些旧东西。但这个现象却可以用经济学中的效用理论来解释，即商品的价值与它能提供的效用（或使用价值）成正比。冬天，在北方能穿上一双那怕是破的鞋子，也比光着脚受冻舒服得多，所以愿意拿钱去买旧鞋。这证明价格与效用成正比。严格地说，应该是与边际效用成正比。边际两个字用来强调有某一商品和没有某一商品在效用上的差别，特别是已经消费一定数量商品之后再增加一单位消费的效用，同样一块面包，饿的时候边际效用高，吃了几块之后边际效用就降低。所以边际效用是以前消费量的函数。这个理论揭示了一个最平凡的然而也不太被人理解的道理，即一物的价格在某些情况下由消费者对它的评价决定，而与它的成本无关。正因为市场价格和单个企业的成本不成正比，企业才有赚钱与赔钱之别。如果价格等于成本，企业就没有盈亏了。只有当一切条件不变，企业处于长期竞争的环境下，价格才会趋近于成本，而这种情形并不普遍。遗憾的是，成本定价的“理论”把我们的脑筋束缚得太久了，接受新理论并不容易。

富人用一块钱比穷人用一块钱轻率，或者说，富人的钱的边际效用较低。人们越富裕，就越有钱来购买奢侈品，此时社会对边际效用相对小的商品的需求增加了。举例说，在美国最便宜的剃须刀是 10 美分一把，最豪华的剃刀大约要 100 美元，二者相差达千倍。豪华剃刀虽然更美观，更安全，更经用，但它的基本功能也只限于剃胡子，它提供的附加效用非常有限。廉价手表和豪华手表的价钱也可相差千倍。过去我国比较穷，奢侈品没有市场，现在人们钱多起来了，情况正在变化。

由于中美两国富裕程度的差别而形成的效用评价的差别，提供了巨大的贸易机会。即中国可以用极低的价格进口旧用品，其代价主要是收集、分类、运输的成本。如旧汽车是值得进口的。在美国由于人力昂贵，修理费用高，所以报废的标准比较高。美国每年要报废几百万辆汽车，其中有一部分经过修理还可以用上好几年，最后还可以当废钢利用。利用美国报废汽车的另一种办法是拆卸其中的零件或材料。但是进口汽车的跨洋运输费用比较贵，相对于汽车本身的价值，旧汽车运费更高。同时，这对我国汽车工业发展不利，因为我国的汽车工业还处于起步阶段，很难与先进国家的汽车业竞争。说到这一点，我倒愿意建议我国在一定时期内控制甚至禁止豪华型高级轿车的进口。

小结：说明效用，特别是边际效用在经济学中的意义，论证边际效用正比于价格。富人花一元钱购得的边际效用比穷人的低，用这一规律可以解释许多经济现象。

6. 公用事业的收费原则

公用事业是指公共交通、水电煤气、公路服务，以及公园、图书馆、博物馆、消防、治安等服务。在美国，这些事业哪些要收费？哪些不收费？收费的原则如何确定？这是本文要讨论的问题。

人们容易产生一种误解，以为公共事业既然是政府办的事业，就不同于私营企业，不应以赢利为目的，所以公用事业至少应该降低收费标准甚至免费。但如果政府办这些事业赔了钱，赔的钱从哪里来？政府的钱来自税收，因此赔钱办公共事业，等于是用全体百姓纳的税，去补贴使用这些设施的一部分人。这部分人对公用事业用得越多，占的便宜就越大，这会造成对公共设施的过度使用，形成不必要的拥挤。况且这部分人未必都是穷人，对他们的照顾也无助于社会公平。这样看来公用事业免费或低价收费是毫无必要的。

美国有一句谚语：天下没有免费的午餐。这句话可以从两方面去理解：一方面是说没有人愿意让别人白占便宜，所以想揩油是办不到的。另一层意思是说人与人经济交往的原则不允许有人钻空子拣便宜。经济学家常说的“免费搭车”，就是指上述原则被破坏后，造成资源使用的浪费和分配不公的情形。我们常说的吃大锅饭，就是指让一些无所作为的人“免费搭车”，而使另一些努力创造财富的人的利益受到损害。所以，在设计公共事业的收费标准时，应尽量避免“免费搭车”的漏洞。

正因为如此，美国公用事业的收费标准是不低的，而且随着物价水平和成本结构的变化还经常调整。例如能源危机以后，燃料费用上升，美国各地的地铁和公共汽车收费大幅度增加。虽然 1986 年物价水平和能源价格都稳定，但纽约地铁为了更新车辆，又一次上调了价格，票价从 90 美分提高到 1 美元。公用事业非但不应赔本，而且只要经营得好还应略有盈利。所以公用事业并不一定要由政府经营，美国许多城市的地铁和公共汽车就是私营公司投资经营的。纽约市有众多由小公司经营的公共汽车运营路线，它们参与市场竞争，收费虽然略高，但设备舒适，运行安全，到站准时。这一情况有点像在北京出现的人人有座位的小公共汽车。

电话虽然是公用事业，却由私营公司经营。全美独立的电话公司共有约 1500 家，经营长途电话最大的美国电话电报公司前几年被法院裁定解体，分成几家小公司，以利于竞争。美国的长途电话全部由计算机管理，用户在何年何月何时，几点几分，拨通外地某一话机，通话几分钟，该收多少费等等信息，全部贮存在计算机里。月末，计算机将一个月内的全部通话记录打印出来，并算出包括本地通话费用在内的本月总账，由邮局寄给用户，作为应付款的凭据。

美国市内公用电话后通一次话的费用比家用话机的相应费用略高。1986 年在纽约每次市内通话要 25 美分，在波士顿只要 10 美分，近几年已作了调整。家用电话机的收费标准有几种，由用户自行选定。一种不限通话次数，每月收一定的费用；二是固定话机费加每次通话费的累计；三是每月收费一定，但通话总次数不得超过若干。根据用户不同情况，电话局可以采取成本最低的管理办法，例如不限通话次数的用户就可以不必加装记录通话次数的设备。

长途电话的收费标准相当复杂。每分钟的通话费用首先与通话距离或经

过中继站的数目有关，越远越贵；其次与通话发生在一天中哪一时刻有关，工作日上午时间最贵，下班后到夜间 11 点其次，11 点以后及休息日最低，最高价与最低价相差可达 1.5 倍。此种计费标准的设计原则是收费取决于成本，鼓励用户夜间通话以充分利用设备容量，同时也避免大家都挤在线路繁忙时通话，使需要设备容量不得不扩充，导致成本增加，美国还有一种免费长途电话（其实是由受话方付款，因为“没有免费午餐”），用于企业对客户的服务。这类电话在拨叫时都先拨 800，所以 800 成了免费拨叫的代号。

原则上，使用公路也要收费。收费公路每一个出入口处都设有管理处，汽车进入时领取一张凭证，以资识别汽车在哪个地点开始驶入。当汽车驶出收费公路时，管理处根据汽车行驶的距离计费。收费标准还随汽车的重量而变。由于美国汽车拥有量极大，一次次交费耗时过多，而收的费又不高（大约每 100 公里 1 到 2 美元），为了避免麻烦，也为了减少收费管理的成本，大多数公路都将该收的费并入汽油的售价中。车主买汽油的同时也支付了必要的养路费等费用。只有那些通过特殊渠道集资修建的公路，特别是大桥、大隧道，仍实行收费制度。如果这些大桥大隧道是往返必经之路，为了节省收费时间，往往只在一个方向收费，一次收费就将往返两次的费都收了。

电价是经常引起社会争论的话题。因为电力工业是垄断工业，一个发电厂通过电网向一定范围内的用户供电，不可能再有第二个电网进入竞争。电厂和电网由股票持有者所有，他们投资的目的是为了赚钱。如果政府对电厂的经营不加管制，电厂可能将电价定得极高，用户由于别无选择只能减少用电量。经济学的理论分析证明，对于缺乏竞争者的垄断行业，价格不能由唯利是图的企业单方面确定，而必须有政府管制。相反，对于有充分竞争的行业，企业追求利润原是天经地义的事，政府对价格不应加任何干预，而且不必担心价格过高，因为不合理的过高的价格自然会因竞争者的参与而被压抑。这一套理论支持了政府对电价的管制。铁路原也被认为是垄断行业，价格也是政府管的。但从 1980 年起，政府解除了对铁路的价格管制，因为公路、管道、航空等多种运输方式进入了市场竞争。

接下来的问题是政府如何确定电价。看起来唯一合理的办法是运用成本加合理利润的公式，可是如果肯定了这个公式，电厂就失去了改善经营以降低成本的积极性，甚至把各种不合理的开销也打入成本，这种情形在我国是不少见的。1987 年美国电力行业和政府的主要争论是：前十年内新建的大批电站由于用电量大大低于十年前的估计而没有投入运转，这批电站的建设费用能否计入成本？如果允许进入成本，此例一开，以后电力行业将毫无顾虑地扩大投资，造成不必要的浪费；如果不允许进入成本，今后电力行业将拒绝投资，造成电力供不应求。不仅是电厂，凡是政府管价格的行业都会出现这种两难境况。而且对于垄断性行业，这种困境也是无法改变的。

在美国，电价和其它一切商品的价格一样，供不应求时价高，供过于求时价低。一天 24 小时内，白天和傍晚电力供不应求，夜间则供过于求。所以电费要分时计价，这要求设置分时电表，能分别记录不同时段内的耗量。这两种电价相差可这一倍以上，但普通家庭由于用电量不大，多半不安装此种复杂的电表。全国家庭的平均用电量 1987 年为每月 700 度，平均电价接近每度 10 美分。顺便说一句，美国的火车票、地铁票，莫不随时间和季节而调整。一般是周末两天的票价较低；65 岁以上的老年公民避开上下班拥挤时间，可以享受折扣地铁票价；飞机票在淡季也有折扣。

全美国有各类图书馆 3.3 万多个，没有听说过有一家图书馆要收费。但服务对象有些限制，例如学校图书馆仅对本校师生开放，然而在实际执行中几乎任何人都能随便进出。占总数 45% 的公共图书馆则对一切人开放，不要任何证件或介绍信，而且一直开放到书库，读者可以进入到任一书架前，随便翻阅。图书馆的开支是惊人的，仅大学图书馆（占全美国图书馆的 15%）一年支出就达 20 亿美元，在这里，“没有免费午餐”的原则不再适用。因为提高教育水平是消除社会不公平的最主要的途径，受教育，包括进入图书馆，已成为人的基本权利之一。有些博物馆（如美术馆），其性质介乎教育普及和文化享受之间，其收费办法变为在某些特定条件下免费，例如每周有两天，或对学生免费。

公园的收费办法类似于博物馆。娱乐性的都要收费，休息性的多不收费。消防、治安等服务，则无例外地都是免费服务。如果救人要收费，则户主可能不愿雇救火队而造成火势蔓延，殃及邻里。

小结：公用事业的收费标准应尽量做到政府不补贴，也不多赚钱。但由于缺乏竞争市场这一点很难做到。有一些公用事业带有服务性质，或者为了照顾低收入阶层，收费较低甚至免费，成本由全体纳税人负担。

7. 美国人如何看待“按劳分配”

“按劳分配”的概念有其理论基础，这就是从斯密到李嘉图，又到马克思的劳动价值论，这个理论认为一切价值都是劳动创造的，因此价值的分配应依劳动支出的多少而定。

但是在美国，人们除了劳动收入还有其它收入，例如将钱存入银行可获得利息，拿来买股票可得到股息，将房子或土地出租则可获取租金等等，这些都是劳动之外的收入，非但在美国如此，在其它资本主义社会也是如此，甚至在中国这样的社会主义国家，同样存在利息、租金等非劳动收入。可见这是一种普遍现象。如果我们不拘泥于传统的劳动价值论的话，就会想到：除了劳动，是否还有别的产生价值的要素？现代经济理论的结论是：劳动、资本、自然资源是产生价值的三大要素。这倒不是说资本和自然资源会自动创造出价值来，而是说，有了资本和良好的自然资源，可以帮助劳动创造出更多的价值。这一部分额外的价值不能归功于劳动，而应归功于资本和资源，只有这样，人们才会努力积累资本，改进资源的可利用程度，并从中得到非劳动报酬。

所以美国人不但有“按劳分配”的概念，还有资本报酬和资源报酬的概念，认为这三种报酬都是合情合理的，当然也是合法的。

绝大多数美国人以劳动报酬为生，或主要依靠劳动收入。根据统计，美国的劳动收入占总价值创造的81%，非劳动收入只占19%。过去半个多世纪以来，劳动收入在整个国民生产总值中所占的份额一直在缓慢稳定上升，从30年代的75%左右上升到现在的81%。

美国的工资标准是凭什么确定的呢？要回答这个问题，首先要了解不同职业的人实际收入是多少。在美国很忌讳去打听别人的收入，但各种招聘广告却能够透露出一些信息。美国各大城市的报纸都没有这类广告专栏，有些学术性杂志也有征聘专业人才的消息；马路两边的墙上，商店的橱窗里也都可以看到“聘请帮手”的招贴，不过后者多数是请临时工，不是订正式的长期录用合同。这些广告有的明码标价，说明每小时报酬若干；有的则只给出一个报酬范围，确切数字留待面议，不过也有一字不提的。一般情况下，短期雇佣多为明码，长期录用则有待双方商议。因为确定工资数额是一种费时间精力的谈判，只有对涉及重要职务的长期录用才值得花成本去作仔细的调查和比较。

在美国，收入最高的阶层既不是科学家也不是国家领导人，而是经理阶层。他们的年收入可从十几万到近百万美元，个别的杰出人物竟这一千多万美元。这不仅包括他的薪俸，还包括股票增值、分红等收益。由于经理阶层收入最高，美国最豪华的住宅的主人多是腰缠万贯的经理们。

在美国，获得诺贝尔奖的教授的年薪也只12万美元，通常正教授年薪为6万美元左右。在大公司的科研单位任职的科学家薪俸稍高些，在政府任职的官员薪俸相对要低一些，他们之中总统的薪俸最高，也仅20万美元。而一位女秘书的年薪一般仅2万元左右，女售货员的薪水仅1万余元。薪水的高低不仅与职务所需的知识水平和所受的训练有关，也与职业的稳定性有关。正教授和政府官员近乎铁饭碗，所以待遇较低。经理们的报酬波动很大，其

职位也远不如铁饭碗，所以待遇较高。美国的警察待遇很高，可与教授相比，不但因为这一职业要求很高的文化业务知识（警察常常代表政府），而且在执行公务中常有危险。井下矿工的待遇则超过大学教授，其原因也是不言而喻的。以上所指的薪水都是未扣所得税的毛收入。为了防止贫富差距过大，美国实行累进所得税制，即收入高的那一部分的税率较最初的几千元的收入税率高。近二十年来美国不断降低了所得税的最高税率，在最近的 1986 年的一次减税中，将最高档的税率从 50% 降到 27%，和欧洲一些资本主义国家相比，美国的税率是很低的。最近克林顿总统提出增税方案，将年收入为 18 万元以上的个人所得税税率从 31% 提高到 36%，而且年收入超过 25 万美元的那部份还要再增收 10% 的税。

除了政府官员的薪水由其上一级决定（政府官员也有全国统一的工资标准），其他工资基本由市场供需决定。而且，官员的工资也要受市场的制约。因为如果高于市场，人们趋之若鹜，会超过政府的需求；如果过低，则会出现无人应聘的情况。我在波士顿的那一年（1986），圣诞节市场购销两旺，一方面有大量商品应市，一方面有巨大的购买力，可是商店没有足够的售货员。在这种情况下，售货行业的临时工工资竟抬高了将近一倍，连一些加减法还算不大清的小青年都被召去临时帮忙，在闹市的商店里贴着大幅招请帮手的广告，标明的待遇一天比一天高，使人感到赚钱的机会多，赚钱也容易。一位在哈佛大学读书的青年朋友，曾当过清道夫、图书馆管理员、宿舍的夜间值班员，最后到剧场里带座兼当纠察，专门监视观众中抽烟的人。事实上美国人非常注意公共道德，在剧场抽烟的事简直是闻所未闻。所以他的工作便成了拿钱看戏。当然，找工作中的倒霉的事也不少。1986 年以前美国的移民法规定，不合法规私自找工作的外国人要被罚款，在纽约和旧金山这些外国人多的城市里，一些雇主（特别是餐馆老板）借此机会把外来人的工资压低到低于法定的最低工资标准，而受雇者只能忍气吞声，不敢去告发。1986 年以后规定雇方同样要被罚款，这大大减少了非法找工作的机会。

工资是劳动在市场上的价格，正如我们所熟知的，价格可能是扭曲的。为使价格不致扭曲，必须有供方和需方的平等自愿的谈判和公平的竞争。和别的国家一样，对一切人平等对待、保证同工同酬，远不是件容易的事。美国历史上就存在着对黑人和妇女的歧视，为了保障基本人权和消除劳动市场上的不公平竞争，美国从 60 年代以来通过了不少禁止歧视的法律。受到政府资助的机关必须明确宣布本单位提供“同等雇佣机会”，并把这一行字印在公用信笺上。夏威夷大学经济系主任、华裔教授洪家骏先生说，他在当系主任期间招聘教授时，不敢问应聘者的种族、性别、甚至年龄，否则可能被人以歧视罪起诉。美国有些州规定要优先录用黑人，或者黑人和妇女比例高的单位在拨款等方面享有特殊优惠。此项政策类似我国少数民族地区的干部政策。但它引起了经济学家和社会学家之间的争论，前者认为优先照顾任何一类人都破坏了公平竞争的原则，后者认为黑人和妇女本来的地位就比白种男人低，他们之间表面上的平等竞争，实际上是承认了黑人和妇女原来的不平等。这种分歧的实质是经济学家强调效率，而社会学家强调公平。

在我国，按劳分配中的“劳”，大家都认为既包括体力劳动，也包括脑力劳动。但分配是取决于投入劳动的数量和质量，还是取决于劳动产生的效果，在这一点上看法似乎是有差别的。而这两者有时确实是不同的。对于竞争性的商品而言，价格最终将趋近于成本。把这个理论推广到劳动这种商品，

就会认为劳动的价格（或报酬）取决于劳动的数量和质量，包括劳动者维持家庭、生儿育女的开支，以及培养此劳动技能所必需的教育开支，而与劳动所产生的效果无关。所以“没有功劳有苦劳”的人也应得到同样的报酬；而创出的价值大大地超过所支付的劳动价值的部分就成为没有原因的财富，谁得到这一部分谁就有剥削之嫌。在美国，报酬是明确地取决于劳动创造的财富而不是投入劳动的成本。歌星凭他的歌喉，影星舞星凭他们的相貌身段，都可得到几十倍于常人的收入，这些收入与直接投入的劳动价值无关，但没有人说他们是剥削。经理们的高收入也与支付的劳动关系不大，而主要与他们的创新精神，在不确定条件下做出决定并敢于承担风险的勇气以及他们的运气好坏有关。这样一种分配观念有利于进取革新，提高社会的生产率，但显然并不公平。好在美国人已习惯于这种是非观念，过高的收入又有累进所得税加以限制，所以这种分配原则还会继续下去。

小结：在市场经济内，除了劳动还有资本和自然资源也可以获得报酬，因为他们帮助增加产出。劳动报酬并不取决于劳动的成本，而取决于它所创造出的价值。然而这引起了社会公平问题。

8. 漫议超级市场

大家都知道，自动售货机的优点是提高效率，因为它昼夜营业，而且节省人力、节省用地。但从社会中人与人的关系来看，自动售货机有着更深一层的意义，它彻底实现了“金钱面前人人平等”的原则。只要有钱，就能同样地买到东西；没有钱则绝对买不来，不管你是大通银行行长还是美国总统。而且它的服务一视同仁，对华丽的衣着、高贵的肤色、显赫的地位，不为所动。自动售货机的另一个特点是它永远诚实可信，做生意的人常常喜欢标榜自己童叟无欺，而实际上能否做到，却令人怀疑。自动售货机却真正童叟无欺。我们常常深感我国由于缺少一个秩序良好的市场而形成的种种弊端，做买卖光有钱不行，还得有关系；交换缺乏信用，不小心常常上当；像土地、住房、出口限额、进口许可等还排除在商品交换之外。要是我们做每一笔交易都能像和自动售货机打交道一样地享受到公平和诚实，市场秩序问题就不存在了。

在美国，自动售货机使用得相当广泛，街头巷尾、地铁、车站、剧场、邮局、机场和公园，都可以见到它。但自动售货机只适用于出售质量整齐划一、品种单纯的商品，例如罐装饮料、巧克力、香烟、邮票等。近几年自动售货机的原理又推广到银行业务，出现了电子自动银行，顾客通过电子自动设备提款、存款、查账。现在和银行打交道也可以享受更为平等和诚实的服务。

自动售货机的这些优点能否推广到其它商品交易中去呢？在实践中对这个问题的回答是自选商店或称超级市场的出现。在超级市场买东西，除掉最后一道手续——结账和包扎需要有人服务，其余如询价、挑选、寻找商品等则完全如同与自动售货机打交道一样，交易过程排除了人的感情因素，几乎完全避免了人和人之间的对话。不会讲英语的人能利用自动售货机，同样也可以利用超级市场。不少来到美国的中国人，由于语言障碍，最初一段时间只会在超级市场买东西，不敢到和人打交道的商店去采购。

第一次走进美国超级市场，往往只被那琳琅满目、品种齐全的商品所吸引，而看不到在这些表面现象背后的重要变化。试想一下，一家普通的百货商店如果也要供应同样齐全的商品，将有什么结果呢？由于种类太多，一个营业员不可能记住全部商品的定价、摆放位置及有关商品的知识，因此必须为每一类商品配备一名专业售货员，可是当有顾客光临时，这位售货员就得应答顾客提出的问题并帮助挑选。如果此时来了第二位顾客，势必在后面排队，他可能等得不耐烦，挤上前来，结果就是我们经常在百货公司看到的，柜台前挤满人，乱作一团，引起纠纷。买东西、满足消费欲望，本来是一件叫人高兴的事，可是由于这种种麻烦，大家反而视之为畏途，在超级市场买东西，除了结账可能要排队，其它的地方不可能发生排队的现象，更不会发生纠纷。

由于超级市场不设售货员，商品由顾客自行挑选，所以商品必须满足三个条件，第一是明码标价；第二是规格整齐划一；第三是有完备的说明。不能满足这三个条件的商品就不能陈列在超级市场的货架上。譬如说，通常称份量出卖的诸如米、糖、饼干等商品，全都得改为定量包装。农产品如猪肉、西瓜等，在质量和数量上很难像工业品一样整齐划一，但自从超级市场出现之后，农产品的生产也尽可能做到工厂化。西瓜按个出售，它们的大小差别

比肉眼能觉察的差别小；猪肉各个部位的质量差别很大，上超级市场货架的猪肉在屠宰时严格按部位分类包装。所以说，超级市场的出现，不但对包装工业提出了新的要求，而且极大地改变了生产过程本身。这一切变化的最终结果，是生产、运输、销售的规格化，这一变化节省了人力，提高了劳动生产率。

我在美国波士顿市暂住时，住处附近的三个超级市场都在步行距离之内。我比较过这三个市场的经营方针，发现它们各有特色。最远的一家地处闹市区，交通十分方便，顾客也最多。它 24 小时服务，增加了营业成本，但由于顾客多，仍然有利可图。与其它两家相比，同样的货色这家店的标价要高出 5% 到 10%。商店陈列的商品档次也较高。从门口所停的汽车来看，可看出光顾这家店的顾客比较富裕。贵而照样有人买，原因是商店的位置好，顾客觉得方便。由于繁华区房租地价都高，这也增加了商店的成本。价格的灵活性并没有造成任何欺骗或投机的机会，这和我们习惯上设想的不同，我们大多数人很怕国家放松价格管制，认为自由定价必然造成物价上涨。这里的关键因素是要有充分的竞争。如果他们店中商品标价高出其它商店标价的部分，超过了他们所提供的方便，顾客便自动流向其它超级市场。给顾客提供充分选择的机会，是保证价格合理的根本方法。

离我住所最近的一家超级市场，商品最便宜。低廉的价格是最好的广告，所以这家超级市场节约了广告费用。他们还采取了别的一些降低成本的措施。例如录用残疾人，不但残疾人工资较低，而且政府对雇佣残疾人的企业有减税优待，顾客出于对残疾人的同情也愿意前来光顾。有跛子当收款员，还有聋哑人帮助顾客将所购商品装进口袋并送上传送线，一直送到靠近停车场的车道旁。由于残疾人多，劳动生产率低，店员比一般超级市场多，店内的清洁程度也比不上那些豪华商店。这家商店是我去得最多的地方，那里常能买到碰瘪了的食品罐头或临近销售期限的食品，即所谓的处理品，价格可以便宜 1/3 左右。但买回来放在冰箱里即使过期几天也完全能食用。这些处理品在别家超级市场虽然偶而也能买到，但数量则远远不及这家多。因此我怀疑这家的处理品是从别家超级市场批发来的。

第三家超级市场以广告见长。它的广告不上电视也不上报纸，而是通过邮局或专门雇人将印好的广告成叠地在附近地区挨家挨户分发。广告上详细介绍该店在何时对什么商品大减价。居民欲享受此项优待必须将该栏广告剪下，去该店购货付款时将所剪下的广告交给收款员。最使我感到惊奇的是该店常常白送礼物给顾客，只要将广告剪下，就可以得到诸如金枪鱼罐头、大瓶可口可乐、牙膏等礼品，价值多半在 1—2 美元之间。后来我才发现他们这样做确有过人的高明。因为美国人的习惯是一星期左右采购一次，一次就得买上几十件甚至几百件商品。超级市场只怕顾客不上门，只要有顾客光临，平均每位顾客买几十元乃至上百元的商品，商业利润远超过花费在礼品上的一元两元钱。赠送礼品正投合一般人喜欢占小便宜的心理，结果是商店赚了大钱。附带说一句，美国人在超级市场购物的数量常使我对他们的购买力感到吃惊。他们通常一次购物整整一小车，价值上百美元，这和我所习惯的一次到杂货铺打两毛钱酱油的购货方式大不相同。

超级市场之间有剧烈的竞争，这保证了价格合理，并促进管理成本的降低。一些管理不善或经营方针失误的店家常常在竞争中倒闭。我刚到波士顿市时，靠近哈佛大学的一家大型超级市场已经倒闭，人们正在将房子改建，

作别的用场。为了生存，超级市场聘请管理专家研究降低成本提高效率的办法。举例说，市场规模应多大？品种齐全到什么程度？这里都大有学问。品种更全一点可以吸引更多的顾客，但这样势必采购进一些难得有人买的冷僻商品，它们同样占据货架，但周转很慢。如果市场规模很大，商品非常齐全，货架的利用率一定很低。由于超级市场经营的需要，现在已发展出一门专论超级市场管理的学问。我们看到的琳琅满目的商品和井井有条的管理，背后凝聚着许多专家的研究结果。

小结：从自动售货机到超级市场，其特点是童叟无欺，公平合理。这种高度有序的交易对市场建设功不可没，超级市场提供顾客巨大便利，但它凝聚着管理专家的心血。

9. 再谈超级市场

超级市场几乎是每个美国家庭离不开的日常生活品的供应源。由于它童叟无欺，明码标价，节省了讨价还价的时间浪费，解除了顾客怕上当受骗的心理障碍，大大节约了交易成本，提高了商业效率。正因为超级市场不靠价格上的投机取巧，彼此的竞争只能从改善经营和提高内部效率上着眼。其结果一方面是消费者受益，因为流转成本降低，消费者花同样多的钱可以买到更多的商品；另一方面生产者得以增加产量，降低成本。所以超级市场为生产和消费两方面得益，繁荣经济，作出重大的贡献。

超级市场要增加竞争力，一条主要的方法是增加品种，保证满足顾客的多种需要。以面包为例，一般中等规模的超级市场里就有六七十种，除掉烤熟的，还有配好成分放进烤炉就能烤成的生料，它在冰箱里放上一个月也不会坏。那里出售不同形式、不同长短、不同材料的木螺丝钉，装在一个小袋里；铁钉也是不同规格的装成一袋。类似这些既方便顾客又有钱可赚的增加品种的经营之道，我觉得国内的商品还有许多可以利用的机会没有开发。

增加品种给超级市场带来管理上的复杂性。对于每一个具体品种，必须知道库存量还有多少，预计什么时候要售罄，并根据不同商品的提前订货期决定何时发出订单以免脱销。万一脱销，失去赚钱的机会还是小事，影响商店的声誉却是大事，因为顾客不喜欢到一家经常缺货的商店去买东西。增加库存固然可以避免脱销，但有仓库面积的限制，而且积压了流动资金，也是经济损失，尤其复杂的是食品，因为食品都有限定销售期，顾客挑选时总是选货架上同一品种中销售期最远的，商店还必须知道剩下的食品哪一天到期，对于接近销售期限的商品需要降价处理。美国市场是一个多变的市場，每种商品价格经常在变化，超级市场要随市场的变化而变更商品标价。如果要想赢利，就要估计市场可能的变化选择最有利的进货渠道。以上这一切对于品种单一的商店来说，都不是问题。可是对于有几万个品种的超级市场来说，就成为复杂得难以想象的课题。随着电子计算机应用的推广，这个问题才逐步获得解决，超级市场的规模才得以进一步扩大。

70年代末期发明了商品销售码。它是一组粗细不同的黑色线条印在商品的包装纸上，标准的销售码有30条线，每条线代表0或1，所以这相当于一个十位数的数字（因为 $2^{30} = 1.074 \times 10^9$ ）。销售码包含有商品的规格和厂家信息，换言之，只要知道销售码，就可以查出是哪家工厂生产的什么商品。但销售码中不包含价格，因为商品出厂之后价格还会变化。商品进入超级市场之后，经理给它规定一个价格，此时销售码所对应的价格就可以通过计算机查出。当商品从超级市场售出时，付款处计款员将销售码对准光屏扫描口过一下，计算机随即在收款单上打印出品名和价格，同时在库存商品单上注销。这种先进的方法可以提供高效率的管理，但投资比较大，所以还有些小型超级市场未能采用。

超级市场增加竞争力的另一个方面是改进销售服务，其中包括包换商品、退货、包修，还有折扣优待。我曾经在超级市场买过一只自行车用的气筒，买回家后发现和车胎上的气门接不上。我的房东告诉我，这种情况百分之百可以退货。但我已将商品的包装破坏，如果退货，虽然打气筒依旧是新的，可是已不能再陈列到货架上去了，店方将遭受损失，而且这个损失是由于我自己选购不当造成，所以我拒绝这样做。最后我还是把这只打气筒带回

了国。房东劝我去退货，因为他觉得这是顾客的权利。还有一次由于工作需要，我买了一台高级电子打字机，价格是 264 美元，过了一个月我去买别的东西，发现同样的打字机标价 160 美元，标签上注明，折扣的原因是该机在当作陈列品时说明书丢失。显然这是某位不讲道德的顾客把说明书拿走了。此外，超级市场里选购的一切商品都要在付款处记账付款，但我多次见到有人在超级市场里把食品吃下肚去，当然也无从记账。

凡此种种都增加了销售成本。但对于其它形式的商店，它的销售成本还是算低的，而且它确实博得了顾客极大的信任，解除了商业活动中的一道主要的心理障碍。

超级市场之能保持商品低价格有赖于一个非常发达的商品批发网。从蔬菜的冬夏价格相差非常小这一点，就可以证明批发网所起的巨大作用。按蔬菜的自然生长规律，同一地点的冬夏生产成本差别是很大的，但利用不同地点的气候差别，就可以经常得到用低成本生产出来的蔬菜。从生产方面看，每个地区都可以充分利用自己在气候、土壤、降雨等资源特点。所以在美国东部各州所吃的柑桔几乎都产自佛罗里达州，西部则产自加利福尼亚。而全美都能吃到产自达科他州的土豆。北部各州夏季蔬菜都是本州货，但冬季则吃从中美洲进口的鲜菜。批发网的任务就是为超级市场提供各地产品的价格，让他们选择规格和价格最相宜的产品。

围绕着批发商又有一个组织复杂的运输网和仓储系统，以适应农产品收获集中而消费在空间和时间上都十分分散的特点。有一次在高速公路上一辆带拖车的大型卡车由于超载出事故倾翻，报上报道了车里装的东西有鸡、蛋、牛肉和多种水果及蔬菜。本来大卡车里装的什么东西我们无从知道，但这次事故却披露了美国运输网组织的复杂性，它并不是单一品种的直达运输，而是根据生产和消费的需要来安排的多品种的搭配运输。对于这类易腐食品，运输线的两端都要有冷库设备。品种的搭配要求能最大程度利用运输力，这更是一件复杂的组织工作。批发、运输和仓储系统的发达使成本大幅度地降低，不过同时用于计划、统计、通讯、储运方面的开支增加，两相比较当然是得大于失。这种组织方式使美国的经济结构发生变化，农业在国民生产总值中占的比例从 1965 年的 3% 降低到 1990 年的 2%，而包括批发、储运、通讯、计划等第三产业的比例，则从 59% 上升到 69%。附带提一句，上述生产组织的变化必须有一个前提，即畅通全国的运输网。美国宪法第一条第九和第十款，禁止各州对进出口货物课税。在美国，汽车通行全国，除汽车牌照和驾驶执照，不需任何通行证。

商业是要靠信誉，而不是靠欺骗来发展的，自动售货机和超级市场的经验，突出地证明了这个道理。完全依靠信誉的另一种商业活动就是邮购。在美国，除了大百货公司同时经营邮购业务之外，还有专门的邮购商店。这种商店根本就没有门市部，他们经营的商品全在由他们印发的邮购手册中标明。大的像个人计算机，小的如彩色胶卷都可以邮购。办法是用普通信件寄去一张个人支票，说明商品的型号代码，商店将支票兑现后立即将商品从邮局寄上。小件的由邮差送上门，大件的凭邮件通知到邮局去领取。邮购商品的价格和直接购买的价格相仿，但它提供了特殊的方便。邮局业务所及的面总比一般商店覆盖的面更广，一些离开商店较远的边远地方，只要能通邮，就能利用邮购商店。有些老人不便出门，却可以方便地利用邮购。邮购商店为了博得顾客信任都有很宽的退货优惠。照相机、音响设备等三个月试用期

内可以退货，店方原银奉还。这种过硬的信誉保证使邮购业务不断走向繁荣。当然也有个别不自觉的顾客利用三个月的试用期揩油白用。幸亏这种人为数很少，否则邮购商店只好关门大吉，广大顾客也将失去这种方便服务。所以商业和经济的发达建立在供需双方自觉的信誉基础上。

小结：超级市场和邮购业务能够提高交易效率，但需要顾客一方同样自觉地遵守商业道德规范，说明超级市场的普及如何改变了美国经济的结构。

10. 美国的进口货

美国人的日常生活离不开进口商品。超级市场也好，百货商场也好，货架上陈列的商品中进口货大约占到 1/4。视听设备，包括电视机、录像机、磁带、收录机，至少有 60% 来自日本；马路上跑的汽车大约 1/5 是日本货；衣服多半是亚洲产品，其中中国货近年来增加得很快；电器（熨斗、吸尘器、电子表等）多半产自香港或台湾。上面说的是大众化的中低档商品，它们的价格都比相应的美国产品便宜，质量虽稍逊，但也美观耐用。至于高档商品中进口货更占重要地位。法国的香水和酒，意大利的首饰，瑞士的高级表，西德的豪华轿车，都是整版广告介绍的重点，也是中产阶级向往的享受。美国虽然是农业大国，农产品出口占总出口量的约 15%，但食品中也有大量进口货。巧克力和奶酪来自瑞士，啤酒来自西德，中国的青岛啤酒也日见其多，许多水果来自中南美洲和东南亚。进口商品对美国各个阶层人民的重要性可以这样来估计：如果停止进口，一般群众就买不到价廉物美的用品，富有阶级不能享受世界上最精美的产品。这会使他们支付更高的价格而又降低生活质量。

那么，是不是美国占了其他国家的便宜呢？不，这是一种交易，因为外国同样从美国进口商品。过去 MADE IN USA（美国制造）是商品品质的标记，各国都喜欢用美国货。现在美国货的市场很大一部分被日本、德国和港、台等产品挤占。MADE IN JAPAN（日本造）成为大家追求的东西。但在某些领域里，美国货仍独占鳌头。譬如民航客机，大型电子计算机，这些大件头商品一件就值几百万甚至几千万美元。世界各国离不开美国的这些高技术产品。农产品特别是粮食，也是美国大宗出口品，许多国家要靠美国粮食来吃饱肚皮。

美国从进口的商品得到利益，外国也从美国的出口得到利益。所以进出口交易是同时有利于双方的买卖。按说，这是一个很容易明白的道理，可是流行的关于进出口贸易的不少观点，却并不符合这个道理。

发展中国家技术水平相对落后，常常对外国的制成品有浓厚的兴趣。另一方面，自己的产品又不大能吸引外国客商，出口发生困难。其结果往往造成外贸逆差。这就给我们造成了一种印象，似乎是应当尽量争取多出口，争取外贸有顺差才好。于是创汇本身就成了一项国家任务，可是如果我们考察一下外贸有大量顺差的国家和地区，如日本和台湾，可以发现他们的巨额顺差也造成了国内的经济问题，主要是资金外流，影响国内扩大再生产的投资。所以逆差顺差都不是好事。而且就全世界作为一个整体而言，各出超国的顺差之和必等于各入超国的逆差之和。换言之，如果我们要争取顺差，必定要逼迫某一国出现逆差。

美国从 1976 年起外贸就出现逆差，而且逐年扩大，1986、1987 两年达到 1500 多亿美元的最高峰，以后逐渐降低，但仍有六七百亿美元之巨。这里很自然地出现这样一个问题：进口商品是要拿钱去买的，从日本进口，就要用日元支付。现在日美之间的贸易美国是逆差，这一事实证明美国有大量日元购买力，那么日元是从哪里来的呢？

国际间支付手段（可以把它想象为钞票）的流动，除了商品交换为一渠道，还有资本流动的渠道。近几年日本有大量资金流到美国。夏威夷岛避暑胜地整片的房地产都被日本人买走；纽约、旧金山许多著名建筑物成了日本人的财产；日本人不但买了不少美国企业，还在美国开办了新企业，汽车制

造厂是其中一个主要行业；日本银行还在美国购买美国政府债券，以赚得利息。日本人在美国投资先要将日元换成美元，因此美国方面就有了日元结余，可以用它来进口日本货。当然，获得日元的人未必就是日本货的进口商，这里要靠银行和外汇市场帮忙。

美国舆论界对于这种趋势颇为心焦，由于美国的法律并不禁止将土地出售给外国人，所以这样发展下去，或许会有有一天美国成了日本人的财产，这还成何体统！所以舆论界号召要减少进口，增加出口，平衡贸易，外国人就不容易有多余的钱来美国投资。可是美国百姓对这种号召似乎反应冷淡。

美国人一般是很爱国的，这从几件事情可以说明。1986年挑战者号航天飞机坠毁造成7名宇航员死亡。事故的第二天，许多美国民宅不约而同地挂出了下半旗的美国国旗，以示哀悼。每年7月4日国庆日，城市乡村都有许多自发的纪念活动，晚上的烟火晚会都有成千上万的男女老少参加。其实，烟火的色彩和数量都不及天安门放烟火的1/10，但人们一样热烈兴奋。每次发生美国人在国外遭到暗算或被绑架，全国同仇敌忾，比之非美国人遭遇类似事件时要激动百倍。尽管美国人很爱国，但他们对外国货却照买不误。在这一点上华裔美国人就表现不同，多数60多岁的华裔美国人拒绝买日本小汽车，宁可买费油且可靠性也较差的美国车。一方面这是出于第二次世界大战时对日本人的仇恨，另一方面他们幼年时在国内曾发生过抵制日货的运动。美国人对于买日本货（或其它外国货）有他们自己的解释，他们认为如果美国货不及外国货，为了爱国而买国货，结果反而惯坏了美国的企业。要爱国，就要让美国企业到世界市场上去竞争。从这一点可以看到美国人对于爱国和市场的看法。总的说来，美国人比较地认为市场是中性的，人们在市场上的选择应由市场来决定，这和爱不爱国没有关系。我们从出入境的美国海关的态度也可以看到这一点。不论是美国人或外国人，从国外买便宜东西进口，或从国内买便宜东西出口，虽说超过一定限量也要上税，但限量定得很宽，而且海关从来不把旅客自用消费品进出口纳税当作认真的义务。他们主要是查毒品和武器。

一个国家应该出口它具有生产优势的产品，并进口它只能有生产劣势的产品，这称为国际贸易的比较利益原理。这个原理简单明了，但在实践上却远不是简单的事。首先，什么是一国具有生产优势的产品，什么是生产劣势的产品，判断起来就很不容易。我国就一直在发生同一种产品一方面在进口，另一方面又在出口的怪事，甚至同一批货放在仓库里并未移动，却首先卖到香港，接着又买回国内，白给港商赚了几十万美元。我国的石油该不该出口的问题已经讨论了若干年，至今未有定论。其次，即使确定了某种产品应该出口，可是应该出口多少最适当，则是一个更难口答的问题。这些问题在市场经济国家内是极容易解决的——出口能赚钱的产品就是具有生产优势的产品；进口能赚钱的就是只有生产劣势的产品。其理由很简单，在市场经济内钱能买到一切商品，因此，从实践上钱可以作为商品价值的客观度量（理论上的证明可以暂时不问）。赚钱就是增加了一国的价值。但当钱不能购买一切商品，还需其它附带条件时，钱就失去了客观度量价值的特性，所以在非市场经济国家内，赚钱的买卖未见得利用了比较利益。例如有的单位有外汇指标，能以牌价购进外汇用来进口商品。此时进口赚钱未必真的为国家增加了价值。另外一些单位没有外汇指标，当他们需用外汇时不得不亏本出口。上面提到的怪现象，都是由于钱失去作为一切商品媒介的属性而引起的。除

了依靠市场，没有别的办法可以判定一国应该进（出）口什么产品，以及进（出）口多少。在“‘金钱万能’的经济学意义”一文中，我们再来作进一步的讨论。

小结：进出口交易的目的是创汇，而是各方发挥自己的优势、避免劣势以赚得经济利益，一国资金的流出流入不但与进出口商品有关，而且与相互投资有关。

11. 喜欢旅游的美国人

我的房东太太是一位年近六旬的职业妇女，在哈佛大学经济系做秘书。她的丈夫于5年前因脑溢血去世，但她的经济状况并不紧张。除掉每年有近3万美元工资（因是资深秘书，她的工资属女秘书中最高的一档），还有一座宽敞的住宅，归她独自享用。为了排解寂寞，也为了增加收入，她还出租两个房间供房客住，这每年可以增加约1万美元收入。另外她还经营股票，这是她丈夫留给她的可以随时变成现款的金融资产。总之，她是经过了一辈子努力现已挣得稳固经济基础的中产阶级的一员。

人们常说，人活着是因为有希望。如果一个人对自己的前途有信心，那怕只是幻想，就决不会想到死。但人越老，前景中的机会减少了；从过去的事业中隐退下来，原来的希望已很难维持了。所以老年人要保持对生活的信心，必须依托于新的希望。在中国，老年人常把希望寄托在儿孙辈；但在美国，老一辈和新一辈之间的关系很淡漠。那位房东太太有4个子女，除有一个儿子在当地，其余均分散在世界各地。但我在她家住了半年，只见她儿子来过一次，可见儿子在她生活中并不占据什么重要地位。那么她对生活的希望寄托在哪里呢？在旅游！她每次谈起过去到海外旅游的经历时，总是兴致勃勃、眉飞色舞。最近她给我写来一封信，而其中最精彩的一段便是她再次去瑞士和意大利的趣事，写得绘声绘色。

旅游是要花钱的，在过去只有阔气人家才有远游的机会，但在近一二十年内西方各国经济发展甚速，普通中产阶级都有财力每年出门旅行。收入水平中等偏下的家庭也相继效仿，每隔一两年便进行一次节约式的观光。1987年美国人在旅游消费上的钱达3560亿美元，约占该年的国民生产总值的8%。换句话说，平均起来每个美国人每年中近一个月的辛勤劳动所得是用于出门旅游的。

一般的家庭在根据自己的收入安排其日常生活时，首先要保证食品开支，其次是考虑购买住房和耐用消费品，最后才谈得上旅游。因此家庭收入增加时，食品以外的开支相应增加。这个规律不但适用于某一特定的家庭，也适用于不同地区和国家的居民。即食品开支占家庭总开支中的比例，富裕的人较低，贫穷的人较高。例如根据我国的统计，1990年城镇居民的食品开支占总开支的54.2%，而农民则占59.3%，说明城镇居民的收入高于农民。又如同为城镇居民，1957年时食品支出占总支出的58.4%，1964年上升到59.2%，说明这七年中人民收入水平略有降低：改革以来的十年中这个比例持续不断地减小（但1989年以后二年内此比例略有上升，因为食物计划价格的调整），说明人民真实收入不断上升。美国人平均食品开销只占总开销的16%，所以有很大的剩余财力从事其它活动。食物开支的比例随收入增加而减小的规律在经济学中称为恩格尔定律，它在作富裕程度的纵横比较时十分有用，但在具体应用时要注意价格扭曲造成的影响。例如我国粮食价格在定量之内比市价大约低出一半，使吃定量供应的家庭食物支出的比例降低。又如我国城市居民所住公房的房租偏低，说明家庭总支出中有一部分由于政府补贴而没有表现为货币开支，这又人为地抬高了食物支出比例。

食品支出比例的变化只能说明过去去家庭消费结构的演变，如果要预测今后消费结构的变化就要用另一个概念，即家庭年收入如果增加100元，这新增的100元中分别用于食品、耐用消费品、住房、旅游的各占多少。这种对

新增加部分的分析在数学上称为增量分析，在经济学中有一个专门名词，即边际分析。平均数分析重在总结过去，而边际分析重在预测将来，后者在作决策研究时有更重要的意义。前面提到美国的国民生产总值中有约 8% 用在了旅游上，这是平均数分析。从边际分析看，美国人新增加的收入中用于旅游则远不止 8%，而是有 20% 用在了旅游。所以今后旅游业还将有很大的发展。另一个边际分析的指标即所谓弹性，弹性是两个百分比的比例。旅游的收入弹性是指人们的收入每增加 1% 时旅游支出增加百分之几。美国人出国旅游开销的收入弹性是 2.5，换言之，以百分比表示的出国旅游开支的增加速度是人们收入增加速度的 2.5 倍。

旅游将人置于一个完全不同的环境中，它给人一种新鲜感，让人摆脱每日为生活奔波的压力和处理复杂人际关系的小心翼翼的心态，使人处于精神上完全松弛的休息状态。所以旅游业给人的最重要的满足并不是大吃大喝等物质上的享受，而是通过环境的改变使紧张的精神状态得到缓解，从中感到满足。若豪华旅游而处处受气，这对人不会有吸引力。相反，来到贫困荒凉的不毛之地，只要能受到热情坦诚的对待，却可以留下一个终身难忘的愉快的回忆。美国近年来蓬勃发展的一个行业是黑人旅游公司，它专门组织黑人的旅游。黑人参与白人团体旅游，虽然未必一定受到歧视或侮辱，但总有点不自在，这就破坏了旅游所要达到的调整心理状态的精细的功能。专门的黑人旅游避免了这种心理负担，所以它能够兴旺发达。现在黑人及其它少数民族每年的旅游花销总数已达 250 亿美元，占全美旅游花销总数的 9.6%，远低于这部分人口占全美的比例（15%）。这从另一个侧面说明了这部分人收入水平大大低于白种人。

美国每年有 3000 多万人出国旅游，此数超过了美国人口总数的 12%。其中 2/3 的人去了欧洲和加拿大，剩下的多数去了美洲地区。来中国的只有 30 万，占出国旅游人数的 1%。去欧洲及中南美洲的人多，主要有两个原因，一是距离近，可以节省路费和时间，二是文化背景相近，听得懂话，看得懂路标和广告。由于同样的原因，更多的美国人是在国内旅游。美国人每周工作五天，星期六和星期日休息。两天的休息便可以开汽车在半径 500 公里（车行 5 小时）的范围内活动一番。美国联邦法律规定节日假和周末休假连在一起（这和我国相似，不同的是美国的节日规定在相近的星期一，周末的假日雷打不动；我国则规定节日假不变，将周末假移到节日假）。这时形成“长周末”，更是出门旅游的好机会。

旅游的能力主要取决于经济条件和闲暇时间，这可从旅游者的年龄结构得到证明，虽然各种年龄的人都参加旅游，但更多的人集中在两个年龄段，即 20 岁左右的和 50 岁以上的，尤其是后一个年龄段的人数最多。因为他们家中没有幼儿需要照料，大半辈子的积累使他们有了充足的财力，较长的工龄保证了更多的有薪假。就业前的青年人没有职业的羁绊，打零工的收入或家长的支持，可以满足他们对外面世界的好奇心。我的那位房东太太之所以对旅游如此向往，正因为具备了以上两个主要条件。她最经常去的地方是欧洲，旅游的主要活动是滑雪。她每次从欧洲回来，总是回味无穷地向同事们介绍滑雪的惊险经历，同时着手准备下一次的滑雪用具特别是长长的雪橇（其长度正好符合飞机托运行李的限制）和笨重结实的滑雪靴。在中国，60 岁的老太太不要说滑雪，会骑自行车的也为数甚少。我从她带回来的照片看，也感到她那一身打扮有点滑稽。但从她当时的表情，使人感到一种毫无掩饰的

兴奋，而那是只有孩子才会有的稚气。这使我部分地懂得了她如此热衷于去欧洲滑雪的原因。可是使我惊讶的是她最近一次从欧洲回来时竟没有把雪橇和滑雪靴带回来。我带着嘲笑的口吻说：滑雪究竟是一项危险的运动，年纪太大，以后洗手不玩了吧？可是她答复我说，现在发明了新的滑雪装，而且可以出租，以后再去玩更方便了。这更加清楚地表明，已处在夕照之中的她，通过旅游仍在追逐着生活的奇晖。是的，人越老越要有执着的入迷精神，才会活得有意思。

小结：人们的消费结构随着收入水平的上升而改变，介绍了收入弹性的概念和恩格尔定律。随着人们收入水平的上升，旅游上的花销比例在增加。

12. 有关“行”的经济学

衣食住行四大生活要素，“行”列在最末，但它并非最不重要。在判断一事物诸要素的重要性时，我们常用一种似是而非的逻辑方法，即用假设缺少了某一要素的后果来判断。“无农则不稳”就是这种逻辑的一个例子。照这样说来，农始终是最重要的；衣食住行中，食永远是最重要的。事实上当食品足够丰富的时候再强调食是没有意义的，可见对组成事物诸要素中何者重要何者次要的判断，要从具体情况出发。经济学中普遍应用的一种方法是增量分析法，即按当时的实际情况，对每种要素增加一些数量，比较他们的结果何者最有价值。当粮食已经足够多时，增加少许粮食的价值退居次要地位，可能增加一些交通的方便反倒更为重要。笔者最近参加一次关于环境保护经济政策的国际学术会议，会上讨论环境安全、国防安全、食物、人权等何者是最重要的问题。运用上述的增量分析方法很容易解释何以发达国家对环境质量的关心一般超过发展中国家。用他们的尺度来建立国际共同遵守的环境标准，对于尚未完全解决温饱问题的一些发展中国家显然是不适当的。因为对后者来讲，再增加一些食物比再改善一些环境品质更为重要。而对发达国家来说，食物问题已基本解决，增加食物的必要性次于改善环境的必要性。上述的增量分析方法也称做边际分析，边际分析是对现状的分析，又是用增量来作比较。这种概念渊源于微积分，是将数学应用于经济学的产物。一百年前的马克思时代边际分析刚刚问世，那时普遍用平均值分析。平均分析是对过去的总结，用它来推测将会发生什么，不及边际分析有效。

美国交通运输的建设曾经有过几次高潮。19世纪中后期曾经有铁路建设高潮，在短短几十年中造了几十万公里铁路；罗斯福新政以后出现了公路建设高潮，这个高潮一直持续到第二次世界大战之后；六七十年代以来又出现了航空建设高潮，新飞机、大机场不断投入运用。一个世纪的交通建设的积累使“行”的方便得到保证，“出门难”观念已被“出门乐”所代替。

美国有74%的人口居住在城镇，对他们来讲，最重要的交通问题还不是出门远行，而是每天的上班、购物和社会交往，美国城镇人口中的65%居住在不足10万人的中小城市中，那里日常交通主要靠私人小汽车，公共汽车则很少，正因为乘公共汽车的人少，行车间隔时间长，往往要等上半小时才有一班车，这又反过来促使人们更不愿意利用公共交通。这一现象说明了经济学中的一个重要概念，即规模经济。有不少经济活动，参与的人越多，成本越低，效率越高，因而能吸引更多的人参加。在我国也有同样的情况，越大城市，利用公共交通的人越多，行车越密，也越方便。美国的大城市中高楼密集，人口密度极高，如果大家都用小汽车，不但造成道路拥挤，而且连停车的地方也难找。另外大城市又得到规模经济之利，公共交通既方便又便宜。所以这些城市不但有迅速舒适的地下铁道，而且地上的公共交通也相当发达。

城市原是工业化的产物，现代社会已发展成为信息社会。消息的沟通，人员的直接接触，商品生产中的分工和合作，这一切要求用最低的费用和最短的时间来实现。空间的接近是实现这种沟通的条件之一，其结果是使城市更加密集化。所以上千万人口的大城市相继出现，拥挤的问题更为突出。我们知道，土地是不能搬动的，我们无法将一块空地插入到闹市中心。变通的办法是用高速交通工具将城中心和郊区联系起来，将这一部分郊区和那一部

分郊区联系起来。小汽车和完善的道路设计再加上自动化的交通管制就可以做到这一点。在高速公路上的小汽车车速经常可以达到每小时 100 公里，因此小汽车半小时行驶距离的范围可以覆盖 7850 平方公里的面积，这是用速度和能源来换取空间的策略。美国最大的一些城市如旧金山、洛杉矶、纽约、休斯顿，都用这种以速度换取空间的布局。在城中心上班的不少人，家住在几十公里之外空气新鲜的僻静乡间。也有不少人先开汽车到铁路车站，再换乘地铁进城，正像北京人用自行车联结地铁车站到宿舍的一段距离。由于居住的分散，不少大型购物中心，甚至政府机构也都迁到了乡间。这种布局和传统的城市布局完全不同，其优点是借助交通使得每一块土地的使用变得灵活，不必受制于其地理位置。这种策略在经济学上可称为交通费用和土地利用价值的相互补充，即多花一些交通费用（包括旅行时间的代价），使交通覆盖的面积扩大，则可供利用的土地越多，土地的价值便得到更充分的开发。这种策略对于土地资源缺乏的国家更有意义。中国的人均土地面积占有额为美国的 1/4，因此发展城郊交通对这些国家的经济更有必要。同时在交通技术上注意革新，发展出占地更省、速度更高、耗能更少、安全可靠的新式交通工具，将进一步有效地利用土地。

城市公共交通在美国不是社会福利，标价不但要保证成本开支还要有合理的利润。当然，对百姓来讲福利越多越好，可是不要忘记，因福利而开销的钱，它所消耗的劳动和材料都不是从天上掉下来的，同样是百姓自己创造的。福利只是一部分人无偿地为另一部分人劳动的代名词。因为交通不是福利，所以公共交通不但由市政府主办，也有私人运输公司经办，互相竞争。大城市的公共汽车都严格按钟点开行，在车站上往往挂有行经本站的时刻表，汽车内有全线的时刻表，可以免费提供。时刻表分平时和假日两种，车次间隔时间都不相同。他们的标价制度很复杂，总的原则是按供需条件而定：节假日票价低；避开上下班高峰时票价也较低。但总的水平大约合到每张票一美元。这种收费标准在西方各国都相仿。例如西柏林地铁正常票价为 2.7 马克，约合 1.5 美元。特别是西柏林的地铁没有检票口，没有人查票，全凭乘客自觉购票。由于偷漏票的人很少，取消检票员可以节省一笔监督费用。附带提一句，一直到 1989 年北京公共电汽车的起码票价还是 5 分钱，在物价成倍上涨的几十年内纹丝未动，现在一名售票员一个工作日的售票所得可能还够不上他一天的工资和福利开销。单纯从经济考虑，取消售票员也许还能减少公共交通公司的亏损。这里有一个条件，即买月票的乘客仍能自觉买月票，且能遵守上下车秩序。这说明社会成员自觉程度越高，越能节省社会的监督费用，整个社会就会变得越富裕。

大城市之间的旅行可以选择飞机、火车、长途公共汽车或私人小汽车。比较起来飞机最贵，但也最快最安全（至少与私人小汽车相比是这样）。例如纽约到波士顿每小时一班的飞机飞行半小时，票价 65 美元，而火车或公共汽车约为 30 美元。如果开小汽车，汽油费加上汽车折旧大约是 20 美元（距离约 350 公里），所以对这种中等距离的旅行以小汽车为最节省，如果能找到一个同伴，两人分摊费用，则开销还可减少一半。所以在美国的校园内经常可以看到征求结伴驾车旅行的广告。有的学校这种广告发展为非常有组织的活动。除了日期、目的地，还有各种附带条件可以双方协商，例如中途停靠地点，是否兼运行李，是否帮忙开车（长途开车是很辛苦的）。这种广告沟通的结果对个人来讲是节省了旅费，对社会来讲是充分利用了汽车的运载

能力，减少了浪费。一个社会的致富之道，从根本上讲只有“人尽其才，物尽其用”一条路，而不是什么新奇的发明（除非这发明导致人才和物资的更好利用，或满足人们的新的感官及精神上的需要）。一个社会的每个成员能致力于提高各种资源的利用效率，则很快就能变富。把提高效率而节约的财富用来奖励这位有贡献的成员，就能动员每个人去堵塞浪费的漏洞。相反，如果眼睁睁看着大大小小的浪费而人人都无能为力，这就说明经济体制中存在着问题。用马克思的说法，是生产关系阻碍了生产力的发展。

长距离旅行还得靠飞机，因为从东海岸到西海岸即使以每小时 100 公里的速度每天开车 8 小时，也要一个星期才能到达。在美国坐飞机不一定要事先订座，起飞以前到机场临时购票就可以。坐火车或长途汽车也都不必事先购票。不过大多数人还是愿意先买好票，这倒不是因为怕买不着票，而是事先计划可以选择标价较低的日期和路线。美国大小城市部有旅行服务社，他们可以向你提供那些有折扣优待的机会，甚至为你安排一个具体的旅行计划。这样的服务并不收费，他们只从出售的票款中得到售票单位的回扣。换言之，你在旅行社购票并不比在车站机场购票付的票价高，有时候（特别是飞机票）还更低一些。旅行社为社会所作的贡献就是疏导旅客，事先从旅行计划上避免许多旅客不约而同地挤在同一列车或争上同一架飞机，同时又有另一些座位闲置虚糜。尽管他们并未参与“生产过程”，而且这种旅行社实际上都是“皮包公司”，但他们为物尽其用出了力，所以也从中得到报酬。现代社会之所以称做信息社会，正是因为社会创造的财富约有 2/3 是通过交换信息而使原有资源得到更充分利用而获得的，而直接从生产中得到的财富反而只占总财富的 1/3。这种乍看起来极其反常的现象却表明了世界上一切国家在发展过程中无一例外的趋势。这一事实无非说明在改善生产和消费过程中的组织和配合存在着巨大的潜力。用快速、廉价、灵活、方便为特征的“行”的发展，是优化这种组织的必要条件，可见“行”这一行业对经济的进一步发展决不是可有可无的。

小结：说明了边际分析的含意，它是对现状的分析；而平均分析则是总结过去。强调了交通发达如何提高土地利用。介绍美国提高交通效率的各种途径。

13. 多生产未必多享受

我在美国租过几处房子，有的是向房东租的一间卧室，也有的是我联合几个房客向房产公司租的一套住宅。最长的一段时间是和另外3位中国学生合租一套公寓住宅的一个楼层。这层楼里有4间卧室，另带厕所兼浴室，以及一间客厅兼厨房。厨房很宽敞，有两个大冰箱。可是对我们4个单身房客而言，这仍旧不够用，因为大家平时都忙，只有周末才有时间去超级市场采购，一次要买一个星期的菜，所以冰箱常常挤不下。对我们每个人还面临一个两难抉择：超级市场最小包的蔬菜也够一个人吃三四天，因此每星期买菜只能买两种，要买第3种菜调剂一下胃口，它们势必在冰箱里存1周以上，最后菜烂了，只好扔掉。好在美国的蔬菜相对很便宜，多数人采用了多买几个品种，到最后扔掉一部分的办法。但对我们在艰苦环境中生长起来的中国人来说，扔掉一些菜总觉十分可惜。再说这也使冰箱显得更不够用。

这样的浪费有没有办法避免呢？有的。一次我去探望另一位中国同事，他居住情形和我相同，也是4个人合租了一套住宅。他们的厨房比较小，冰箱只有1个。但这没有难倒他们，因为他们4个人合起来开伙，每个人轮流做1周饭。周末买一次菜足够4个人吃1星期。因为没有浪费，伙食开销还比较省。但他们的办法在我的住所行不通，一则因为4个人的口味各异，更主要的原因是出差引起的流动性，无法固定值日。因此我们的浪费就只好继续下去。这一个小例子说明了生产出来的东西未必都能正常地消费掉。

上述的浪费还有别的办法可以避免。例如大家不要都在周末去买菜，或者增加1台冰箱，或者超级市场将蔬菜的包装改小。但每一种办法都要引起不便或增加别的开销。一种无法避免的浪费，从严格的意义来看，就不算是浪费。

在美国生活，伙食不是开销的大头。每月花100美元大体上就够了；住房却是大头，我住的几处地方，房租最低的是每月200美元，最高的是450美元。能在房租上节约才是真正的节约。例如有一次我要去加拿大出差半个月，同时又正打算搬家。如果我能在出差动身的那天退租，在回去的那天搬进新房，可省出半个月的租金，就很可观了。不过靠搬家省钱也非易事，因为房东不会让房子空着。一间房子空上半个月，几百块钱就损失了。所以房东出租房子时就讲好退租的条件，一般要求提前1个月通知房东，以便房东物色新的房客，或者要求房客找人来顶替。为了防止房客不履约，在搬进新居时要求预缴一笔押金，押金相当于半月至1个月的房租，房客毁约时押金将被没收。我们不难想象，一个地区有几百上千个租户要找房子，又有大体上同样数量的房东要找房客。要使每个房间在老房客搬走的第2天就有新房客搬进来，实非易事。所以住房广告成为全美国大中小城市的一项最重要的广告。广告中简要地介绍召租的条件：面积或房间数、地点、有无家具及停车场、起租日期、租金、押金、联系方法等。

美国的房租是不是贵得不合理呢？并不。一座3卧室的住宅，如果连土地在内售价15万美元，按年息10%计算，每间卧室分摊的利息就达每月400美元，这还不包括房屋的折旧、保险、地价税和维修费。将它们统统加在一起，一间房的月租达600美元不是不公平的。这样看来，大多数美国的房租并不比成本贵，或者说房东出租住房赚不了钱。房东购置房产的主要原因并不是出租赚钱，而是房产本身的升值。一些新兴城镇三五年内房产价值翻番

并不罕见。这种购房待沽的现象，反倒便宜了买不起住房、只好租房子住的普通穷人。但是对他们而言，一家4口住3间一套的公寓房，每月要付租金上千元，占了收入的30%到50%，当然是一个沉重的负担。

从消费者的立场看问题，房租越低越好。岂只房租如此，任何商品的价格都是越低越好。但经济学家却不这样看问题。价格的高低应在竞争性的市场上，由供应和消费的均衡来决定。这样定下来的价格不会低于条件最不利的商品生产者的生产成本。所以价格是提供给消费者的一个信息：即当他消费此商品时，社会必须为此付出的成本。价格定得过低，消费者的选择脱离了社会成本，将造成巨大浪费。我国的房租标准，以北京为例，大约只及成本的1%到5%。在这种价格体制下，消费者的倾向是多占住房，不管它用得着用不着。在美国，出差半个月就想搬家，或者找个临时租户。在中国，出国一年也不会退租。你如果有兴趣不妨做个调查，晚上看看有多少家住房没有灯。这个数字肯定会使你大吃一惊，在普遍叫喊住房紧张的情况下竟有如此多的房子空着。也可以说，住房紧张的原因之一就是因为利用率太低。而这正是价格不合理造成的。

中国是一个发展中国家，生产能力还比较低。因此，我们更经不起浪费的折磨，生产出来的东西更应该珍惜它，高效率地加以利用。而在资源利用方面，除了纠正价格不合理，在许多做法上可以向美国学习。

我在《垃圾中的边际效用》一文中谈到，某个家庭不再用的东西还可以调剂给其它家庭加以利用。在美国普遍采用“后院拍卖”（或称“车库拍卖”）的办法，把不常用的东西处理掉。这样做的目的倒不在于能卖得多少钱，而在于腾出被这些多余的东西所占的地方，同时使得物尽其用。对于一些比较值钱的东西，则可在一种专门的“交易小报”上刊登广告。这种交易小报的发行办法非常值得我们借鉴。

人口达20万以上的大中城市多半有这种专门的交易小报，也有的附设在大报纸的星期日特刊上。专门的交易小报每一两星期出版一次，每次有30到80页。广告按英文字母分门别类，从飞机（Aircraft）、古董（Antique）开始，到衣柜（Wardrobes）结束，每期刊登几万条广告。小报规定的定价原则是：几乎全新的可定价为新品价的3/4；状态极好的定为原价的2/3；状态良好的是1/2。物主刊登广告不用交广告费，但物品售出以后要交佣金若干，佣金按物品的售价高低规定从3美元到50美元，每条广告如果在刊出之后没有主顾，还可以免费再刊登一期，但定价要自动削减10%。物品售出以后物主应立即主动向小报交纳佣金。办报的一方可以假装顾主打电话去询货，从而得知该物品是否已经售出。有的顾客得知某件物品已经售出，还会主动向办报人报告。这一制度建立在信用基础上，如果物主赖账不交佣金，交易小报也无法追索，而且区区几元钱也不值得去费口舌。这个例子也说明，诚实商品经济中起着重要作用。

为什么办报一方能免费为物主刊登广告呢？因交易小报本身能卖钱。所以办这样的小报不会赔钱，又能为社会调剂余缺，做到物尽其用，实在是大有益于社会的善举。我国改革以来人民生活迅速提高，光是耐用消费品淘汰的速度就很快：黑白电视要换彩色，半自动洗衣机要换全自动，小冰箱要换大冰箱，搬新居后家具也要更新，互相调剂的需求是很大的。可是迄今为止，像北京这样的大城市就没有任何一家报纸受理这类广告。

调剂余缺的另一种途径是通过旧货商店或委托商行。这在我国的大城市

里并不少见。美国也有这类商店。但美国的旧货店普遍有一条规矩，即商品的标价基本上由物主自定，而卖不出去的话，每星期自动削价 10%。有了这条规定，商品周转大大加速，而且顾客的人数大大地增加。因为如果你看上了一件中意的商品，但又稍嫌贵了些，你可以等一个星期再来看看。然而你也不可以因贪心而等得太久，因为在这期间可能有别人抢先买了去。所以按这个规定买方和卖方都不吃亏。其实这种办法不仅适用于旧货，也适用于新货。波士顿就有一家百货公司采用这条规定以招徕顾客。他的广告上写道：本店所有商品每周降低 10%，如果五周内卖不出去，将捐给慈善机构。

最后让我再举一个例子来说明如何将生产出来的东西最有效地消费掉。飞机的飞行成本与装载的旅客人数关系不大，增加一名旅客多耗的服务费和燃料费非常有限，所以满载飞行是提高经济效率的重要一环。大飞机一次可载客四五百人，其中总会有少数人临时改变旅行计划。他们的座位空出来应该让排队等候的旅客加以利用，这原是常识中的事。国际航班上多运一名旅客价值上千美元。可是要做到这一点却远非易事。因为旅客订了座而取消飞行要到飞机起飞前 20 分钟才能确定。在这 20 分钟内，服务台要呼叫等待旅客的姓名，给他办理登机手续，分配座位，尤其难的是要将他已经交运的行李从另一个航班的几百件行李中挑出来，送上行李搬运小车，转去装入本航班客机的货舱。这一切都必须保证飞机正点起飞。我曾亲眼在旧金山机场和罗马机场看到过这一过程。那两次在等待线上的旅客非常多，人人都怀着焦虑的心情希望能提前出发，但每一个人又都非常有秩序地与机场人员配合，一切都能有条不紊地进行。这发生在短短十几分钟内的事情，给我留下了终生难忘的印象。

小结：让生产出来的东西都能物尽其用地消费掉，是提高经济效率的重要方面，决不应被忽视。要建立各种便物能尽其用的制度和办法。但不可避免的“浪费”并不是经济学意义上的浪费，尽管它可以是物理学意义的浪费。

14. 环境保护的经济学

绿色商品近年来风靡美国。最初它主要是指那些不用农药、不施化肥的蔬菜和水果，以后它包括了一切对环境无害的产品。以洗衣粉为例，过去的洗衣粉多半含磷的化合物，这种洗衣粉通过下水道最终排向河道或海域，使水变得混浊。磷是植物生长的肥料，水草和藻类因获得此种营养而大量繁殖。这些水生植物死亡后吸收水中的氧分而腐烂变质，其后果是水中氧分减少使鱼类死亡，变质的水发出恶臭。改善后的洗衣粉不含磷，避免了对水体的污染。

1985年我第一次去美国时已经出现了无污染的蔬菜和水果，但价钱贵出很多，只有富人和特别关心环境的人才去购买。7年之后第四次访美时，情况完全不同，绿色产品的生产已发展成为一大专门行业。专营绿色商品的店内商品种类非常丰富，除了不用农药化肥的蔬菜水果和无磷的各色洗涤剂之外，还有用再生纸的文具纸张，不含氯氢烃（一种破坏臭氧层的人工合成剂）的喷雾剂，用各种可以回收的容器包装的商品，无镉的蓄电池，完全不用电池的手电筒（用手的压力做动力源），太阳能热水器和太阳能电池。最近还出现了耗电极低的所谓绿色电子计算机。而且绿色商品的价格并不比普通商品贵多少，这大概是因为关心环境保护的人越来越多，绿色商品的市场越来越大，生产规模扩大而使成本降低。

绿色商品与普通商品比较，是不是价钱要高一些？答案是肯定的，至少它不会比普通商品的价钱更低。因为普通商品的生产一定遵循成本最低的原则来组织，绿色商品的生产则多了一层环境保护的考虑，不得不偏离“成本最低”的原则。正由于这一点，环保和经济发展才有了矛盾。因为要保护环境所以使成本上升，这无疑对经济增长是不利的。重视环境保护的人出高价买一件绿色商品，对他本人不利，却有利于大家共同生活在其中的周围环境，所以是道德高尚的表现。一个人买一件绿色商品等于为社会做一件好事，所以绿色商品上都有明显的标志。从绿色商店走出来的人，手里提着此种标志的包装袋，显得有点自负，因为他感到为社会做了好事，理应受到人的尊重。我相信绿色商品近年来大行其道，与人们的这种心理有关。换句话说，与人们对环境保护的觉悟提高有关。

从这件事我们看到，在环境问题上要依靠道德的力量。在一般的经济活动中却要承认人有追求自身利益的权利：消费者应寻求最便宜的商品，生产者应追求利润的极大化。在众多的消费者和生产者公平竞争的条件下，可以避免经济浪费。环境保护的要求对经济运行的自利原则提出了挑战。如果人人不顾对环境产生的后果，只求自身利益，环境问题将无从解决；相反，如果人人都买绿色产品，拒绝一切加害于环境的消费，环境保护才有希望。

说到这里，我们将发现资本主义经济所培养起来的道德观与传统的道德观有相当大的区别。最主要的区别有两点，即承认人有追求自利的权利（但不妨碍别人同样的权利为限）和提倡物质享受。这两点在传统道德观中是没有的，甚至加以反对的，然而在促进现代经济发展中确实起了至关重要的作用。现在环境问题的出现使这两点在资本主义制度下认可甚至鼓励的道德观点都成了问题。幸而人类的良知并没有混灭，前面谈到的绿色商品的出现即为一例。

到过发达国家的人几乎都有一种共同的感觉，即生产中的高效率 and 消费

中的巨大浪费并存。这种鲜明的反差说到底，与资本主义的道德观有联系。在商品生产竞争的社会里，任何生产中的浪费都不允许存在，因为追逐利润的资本家会尽力减少浪费，将它转变为利润；同时有同行业的竞争，浪费将削弱自己的竞争力。这种竞争和淘汰法则逐渐形成一种观念，即生产中的浪费是不该发生的。而且这一规则确实为社会带来富裕和繁荣，因而发展成为道德规范。但是消费方面，盛行的规则是消费者有权处理他花钱买来的商品，不论这种处理方式是什么，甚至原封不动地扔掉也属完全正当，旁人无权干涉。在美国，中产阶级的家庭里无例外地有几乎从来没有穿过的衣服、从来没有翻过的书、积满灰尘的小摆设，和昂贵但过了时的首饰。这些东西之所以被买回家，部分原因是当时的兴致所至，也因为莫名其妙的个人占有欲。其结果就是造成生活中的巨大浪费，然而这种浪费在经济学中没有任何统计。其理论上的原因是：一件生产出来的商品是在出售给消费者的那一瞬间实现了自己的价值，而不是消费者将它用掉的时候才实现价值的。所以生产商品的目的是为了销售而不是为了消费，这种荒谬的逻辑在市场经济的社会里成为天经地义。其另一个后果是广告和商品包装上花的钱和耗费的资源越来越多。它们就是为了销售而不是为了消费的那一部分。这类浪费日益增加，其原因正是销售和消费脱节。

最近我出国参加国际学术活动，途经美国和非洲，绕地球一周，坐了12次飞机。每次飞行都有饮食供应，由于供应的品种和数量不容挑选，大约有1/3的食品，包括奶油、蛋糕、肉类、饼干、面包都当作垃圾扔掉了。当飞机飞行在非洲上空时，我想起地面上因百年不遇的旱灾而哀鸿遍野，而机舱内大量食物被扔掉而感触极深。几百名乘客中大概我是唯一将剩余食品小心保存起来的人。其余的乘客，我相信他们不是道德败坏的人，却极自然地在浪费粮食。至于他们如何看我，认为我不讲究卫生，是来自穷国吝啬成习，或是行为怪僻，则不得而知。

绿色商品的兴旺发达说明了富国人民的环境道德觉悟在上升。美国不少城市居民将垃圾分类（正像五六十年代北京居民的垃圾分单双日倾倒煤灰和生活垃圾），以便于回收利用。超级市场里设置了各种回收桶（纸张、废电池、饮料罐、塑料）而且回收都是义务的。这都说明大家愿意为保护环境出钱出力。但是这些迹象基本上未能改变生产高效率、生活滥挥霍的巨大矛盾。美国人均能源消耗为发展中国家的8倍至10倍，其它资源的消耗虽然差距没有这么大，也都在几倍以上。如果全世界的百姓都要提高生活水平，而且以美国的生活为标本去追求，出不了两代人地球的资源很快就会耗尽。出路何在？当然不是不让其他各国的人民追求富裕的生活，我想唯一的办法是使生产和生活都保持高效率，杜绝一切可能的浪费。这需要对现有的经济进行重大的改造，而且要改变人的道德观，改变制度设计。正好像200年以前资本主义兴起过程中对封建制度曾进行的彻底改造一样。

让我们设想一下，如果生活也做到了高效率，杜绝了资源的浪费，将出现什么结果？

那时人们不以追求时髦为荣，而以节俭为荣。更正确地说，人们以节约资源的生活方式作为追求目标。节约资源意味着省钱，因为资源的开采要消耗劳动和其它物资。如果节约的是食物，相当于减少对土地的使用，也减少了农药化肥造成的污染。总之是省了钱。但如果人们将省下的钱去买其它消耗资源的产品，则整个地看，无助于资源的节约，只不过从消耗此种资源，

转移为消耗彼种资源。所以经济学家想出了全面节约的方法，即对一切资源开发、使用实行征税或收费。比如消耗一吨淡水，额外地征收一元钱；开挖一吨煤征收 50 元；捕捞一吨鱼征收 200 元等等。具体的收款的标准则可由各种资源需要节约的紧迫程度而定，这种政策看起来似乎有效，可是执行过程中问题很多。根本的困难是自然资源没有所有权：淡水是在流动的；煤是在荒野中开采的；海洋中的鱼是国际的。因为没有明确的所有权，不要说偷偷摸摸地使用，即使是明目张胆地使用又会有谁去负责地侦查和追索呢？侦查和追索要花多少代价呢？可见碰到

自然资源的使用问题，经济手段的作用受到限制。近年来国际学术界在探讨借助道德的力量来保护环境。这就需要研究决定道德水平有哪些因素？什么样的道德规范需要建立，而且有可能建立？新道德与人权和法律的关系如何？如何与违反道德的行为作斗争？传统文化、教育、科技如何与道德观念相互影响？这是一个既困难又有重大现实意义的，摆在各国社会科学家面前的新课题。

小结，市场制度不能将损害环境的影响考虑进去，因此不能最有效地利用环境这种资源。市场制度鼓励消费，造成了消费的低效率。这方面如不能有所改变，当今的市场制度将受资源的约束而失败。改变的前途说到底，在于重整人们的道德观。

15. 政府为百姓服务

我作为一名外国人，和美国政府打交道的机会比美国本国公民多。来去之前先要到美国驻中国大使馆花 7 美元办理签证（但在美国驻加拿大领事馆办签证却要花约 15 美元）。在入境口岸站通过边防检查时要交验护照和签证，并接受经过电脑检索的档案查核。在离开美国回国前先要到美国财政部的收入司去呈验纳税单据，证明该纳的税都已付清，本人已不是美国政府的债务人，这样才能获得所谓“启航许可证”（Sailing Permit）。按理在离境登机前要交验“启航许可证”方可离境，但事实上我曾 6 次离开美国国境，可从来没有人检查过这种证件。离境时美国的边防官员连面都不露，把有关手续委托给航空公司的办理登机手续的职员。当然，这些罗嗦也找不到美国公民的头上。

美国没有户籍管理，搬家时不需要到警察局（相当于我国的派出所）去迁户口。和老百姓打交道最多的政府机构是邮政局，它不但处理邮件，还代表政府办一些事，譬如出国旅行申请护照多半就在邮局办理；政府颁发的调查表也通过邮局分发。但按对老百姓生活的重要程度而言，最重要的政府部门是税务局。每年的 4 月 15 日，每个有收入的人（或家庭的一对夫妇）要向税务局递交所谓“退税表”。表内注明了一年各种收入的数目，然后由税务局计算出应交多少税，并把已交税款的余额退还给你。因为在美国，百姓得到的每一笔收入（包括工资、股息）都预先按估计的税率扣下税款存在税务局里，所以 4 月 15 日叫退税日而不称报税日。

政府是纳税人出钱养活和支持的。政府是为百姓服务的。而美国百姓日常生活中享受什么服务呢？最经常看见的也许是公路维修。每一段正在维修中的公路，两端必有穿黄背心的警察，而在繁忙街道的红绿灯前却没有警察。这些保证维修工程安全的警察似乎闲得发慌，荡来荡去，无所事事。据说，法律规定临时施工段必须有警察在场。最近几年美国大城市里的犯罪率不断上升。1992 年我途经洛杉矶机场和芝加哥的灰狗公共汽车站时，都看见有全副武装的警察在巡视。前几年我曾见到支持妇女堕胎的和反对妇女堕胎的两派人游行示威。双方群情激昂，互不相让，中间有警察维持秩序，幸亏没有打起来。

政府支出的主要项目还不是公路和治安，开销最大的是国防，其次是为国债支付的利息和教育，再后便是社会保险。总的来说，政府提供的服务有两重目的，一是保证公民有一个适宜的生产和生活的环境并维持市场规则；二是保证社会中最富有者和最贫困者的生活差距不太大。国防、治安、公路等开支主要用于第一个目的；社会保险主要用于第二个目的；而教育兼对两个目的都有作用。公共服务的特点是无法向享用此服务的人有针对性地收费，我们无法判断一个人享用了多少国防服务，正好像广播电台无法向收听广播的人收费一样。所以政府只好采用统收统支的办法。经济学理论证明，只要可能，享用任一种服务都必须按质量付费。否则会造成使用的过量或不足，同时造成此项服务供过于求或供不应求。举例说，邮政是政府办的，但人们寄信寄包裹仍按件收费，而不是统收统支。在美国，印刷品和包裹的邮资还按投递的距离分成 8 档，遂远遂增。设想如果投递邮件实行免费，虽可以节省去邮票的印刷、销售、邮件的计量、盖戳、核算等等的成本，似乎是对社会大大有益的一件事，但这将造成前面提到的过度消费的问题。

普通美国人不都是经济学家，总觉得免费服务比收费服务好。公路路段要实行收费总要引起一番热烈的争辩。可是一切服务都是劳动创造的。享用了服务而不付费，提供服务的人就没有了收入。如果用统收统支的办法，将别人在别处创造的价值和应得的报酬挪到此地来使用，就会影响别人的劳动收入。所以统收统支不但有过量消费和供给不足的问题，还有收入分配中劳动和报酬脱节的问题。关于这一点，我国人民恐怕有更切身的体会。

即使是政府提供的服务，只要有可能就应向顾客收费。外国人办入境签证收费也是基于这一原则。然而政府向顾客收费和普通私营企业的收费有一根本的不同，即政府提供的多半是垄断性的服务，如办理护照、公证、营业执照，通过公路、大桥、隧道，都不容顾客挑选，与理发或去超级商店买东西不同，后者是一个竞争性市场，顾客有充分挑选的自由。外加政府是一个有权威性的行政组织，它可以强制顾客购买他所不需要的商品或服务。由于政府服务的这些特殊性，产生了三个问题：哪些服务必须由政府提供，别人不容插手；这些服务收费标准如何确定；如何保证服务质量。从经济学理论来看，这些问题都不难解决，但事实上或者由于官员无知和私心，或者因情况复杂，常常把事情办糟。尤其在一些发展中国家，更为经常。例如我国有的城市的海关在检查入境人士是否患有爱滋病的同时，强迫入境者接受与此无关的健康检查，量身高，测体重，并借此征收几倍于成本的费用；办一件简单的公证收费超过一个月的工资，这种做法带坏了市场规则，降低了自己的威信。

人们享受政府提供的服务并因此而付税，税款在人们总收入中所占的比例表示人们享受公共服务与全部消费的比例。各国的统计资料表明，随着收入水平的上升，公共服务所占的比例也在上升。在 19 世纪的百年中，美国政府开支始终保持一个很低的水平，同时生产能力有了空前的增长。到第一次世界大战时，全美国的政府开支在国民收入中仅占 8.5%。这一段的历史经验有人引用英国历史学家、哲学家卡莱尔的话，称之为“无政府主义加警察”。意思是政府只要管治安，别的都不用管。但此后，特别是从第二次世界大战之后，各国政府开支无例外地大幅度上升。到 1981 年美国政府开支占国民收入的比例达到除第二次世界大战特殊时期之外的最高值 31%。里根执政的 8 年中，奉行大市场小政府的自由主义经济政策，力图使政府开支缩小，到他下台的 1988 年，上述比例降到了 28.2%。这个成绩受到自由主义经济学家弗里德曼（1976 年诺贝尔经济学奖获得者）的称赞。

从变化趋势看，世界各国政府都开始感到政府开支的比例太高不利于经济，因此出现了将部分政府职能转交民办的趋势。在美国，邮政已不再是政府垄断。民办的特快专递发展迅速，抢走了很大一部分国营邮政的生意，政府出钱办教育的情况也在改变。无论中小学或大专院校，80 年代中私立的比例都呈上升趋势。甚至治安工作中也有越来越多的私人保安公司出现。再加上冷战结束，国防费将有较大的削减。可以预言，美国政府开支占国民收入中的比例在 90 年代将仍有所下降。

小结：政府为百姓提供的服务，原则上也应和别的商品一样，按质量收费。但诸如国防、治安一类的服务无从区分每个人享用了多少，只好统收统支。收费的原则应使其等于成本。

16. 节约能源（上）

美国人均能源的消耗量为除美国以外世界平均量的 6.6 倍，为发展中国家的 10 倍左右。美国是一个浪费巨大的国家，尤以能源的浪费最为典型。公路上穿梭奔驰的小汽车中绝大多数只坐一个人，公共汽车里也是乘客稀少。马路上的街灯昼夜都亮着，这是公家花钱点的灯；私人厂家的，甚至私人花园里的灯多半也是“与日月争辉”。能源是一切商品生产和运输过程中不可缺少的东西，它几乎和劳动一样重要。一切商品中都包含劳动；同样地，一切商品中也包含能源。汽油和电力的过度消耗固然是能源的浪费，其它任何产品的过量消耗同样也是能源的浪费。当垃圾车装运着成吨废弃的饮料罐、报纸杂志、包装袋、广告宣传画册呈现在眼前时，使人进一步认识到美国能源浪费的严重性。要节约能源，不仅要节约汽车、电力、煤炭、天然气，还要节约一切用它们制造出来的各种产品。

1973 年占美国能源消耗总量 47% 的石油，其价格在国际市场上猛涨了三四倍，石油的替代品天然气和煤炭的价格也随着猛涨。美国所消耗的石油中有一半来自进口，油价上涨意味着美国必须出口更多的商品，结果国内商品供应总量减少，物价水平上升。这就是“能源危机”。今天看来，实际上并没有什么过不了关的危机，只是对经济的一个冲击。20 年以后的今天，美国的能源价格已回落到能源危机以前的水平（以可比价计算）。它真正的后果是提醒人们，矿物能源最终是会耗竭的。以后又发现由于燃用矿物能源产生二氧化碳等温室气体，会使地球变暖，其后果十分深远又难以预测，所以节约能源成为全世界的重大课题。

对一般的美国家庭而言，最主要的几项直接能源开支是汽车用的汽油、用于冰箱及照明等的电力、以及用于炊事、热水及采暖的天然气。有些地区电力价低（因为有水力发电供应），或者一些孤立住房接煤气管道太昂贵，则炊事、热水、采暖都用电力。我在美国时既在高级住宅区的阔气房子里住过，也在近乎贫民窟的连暖气都没有的房子里住过。但不论是什么等级的住房，热水和洗澡缸是必不可缺的。在美国，除了在高楼里的公寓式房子，那里热水和暖气是集中供应的之外，一般独门独户的住家（这是美国主要的住房形式）都是自备供热锅炉。锅炉是根据循环水的温度自动起停的，如果调整不好就会浪费燃料。而且燃料中煤气和空气的比例有一最适范围，偏离这个范围也会浪费燃料，住户就会多花煤气钱，这些调整工作都有专门技术，普通住户未必懂得其中窍门。于是专门帮助住户调整锅炉的各种名目的节能公司应运而生。住户只要每年付一笔服务费，节能公司就会按季节变化前来调整。我的一个朋友在美国北部买了一所新房子，搬进去后第一个月竟花了近 500 元电费。后来请节能公司来检查和调整，以后电费降到 100 多元。节能公司的创建和发展虽然在美国的百行百业中算不上什么大事，但这里包含着重要的道理。即如果任何人能发现社会上存在的某种浪费，并且能想办法避免这种浪费，那么他就能从节约的金额中得到一部分。这得力于经济体制的安排。这种体制鼓励每个人凭自己的才智去发现和杜绝社会浪费，结果是各种浪费得以克服，社会的经济效率得以提高。以后我将介绍旅行支票的发明，也是一个类似的例子。相反，如果存在着人人都能看到的浪费，可是大家对此无能为力，也没有人愿意去想办法加以克服，因为作了贡献并不能分得报酬，这说明经济体制中存在着问题。我理解马克思提出的一条极重

要的原理：生产关系必须适应生产力，否则生产关系就必须加以改变，正是说明了上面的现象。

在美国，大多数住户的电表和煤气表都设在户外，所以抄表不必进入门内。这大大地方便了抄表。但抄表终究是一个耗费劳动的业务。在人工昂贵的美国，电力公司和煤气公司采取每隔几个月才抄一次表的办法来降低成本。用户每月缴的电费是电力公司根据过去耗电的记录测算的。但电话费却是每个月都寄来分项的账单，账单上详细列出本市通话次数，国内长途和国际长途次数，并记有受话者的电话号码和地区号，以及通话时间和通话日期。这些都与管理手段有关。电话账单之所以详尽且及时，因为它是计算机管理的。

电费和煤气费几个月抄一次表，和每月抄表比较，公司和用户双方都不会吃亏。但当电价调整时就发生了问题，因为分不清用户用的电是在调价以前使用的还是调价之后使用的，除非电力公司能在调价的当天将所有的表都抄一遍。在美国，解决这个问题原则是信任顾客和不让顾客吃亏，也就是抄表以前所用的电一律按提价以前的电价计价。与此相类似的一个现象是邮资调整。美国平均每两三年要调整一次邮资，每次调整大约要上涨 10% 左右，但调整以后的一两个月内，如果你仍按老标准贴邮票，邮局不会按欠资信退回来。这意味着假定寄件人还没有得悉调整邮资的消息，或者过去买的邮票还没有用完。这样一种互相谅解的习俗，使得人与人之间的关系较易于相处，有助于形成一个宽松的人际关系。这种做法的后果是无形的所得大于有形的所失，何况未必就真的有所失，因为电力公司和邮局可以把这一部分损失计入成本，他们未必就真的吃了亏。写到这里就想起我国邮局中办事员对投寄邮件的无理挑剔，造成时间和物资的浪费，人际关系的恶化。据说这是邮电部统一规定要求的。再如由此我想起我国邮局出售 3 分钱一张汇款单和电报纸的制度，这增加了窗口的拥挤，引起排队顾客之间的纠纷，邮局职员因为经常受干扰，降低工作效率，甚至容易出错。统统这一切只是为了 3 分钱，如果改为信任制，即无人看管的自己投币自己取单，无形的所得将大于有形的所失。当然，话又说回来，如果多数群众存心揩油，不交钱也取单，这种信任制就会行不通。一个社会的工作效率很大程度取决于社会的道德水平。但为什么银行里的存取款单就可以免费取用而邮局就不行？这都是发生在中国的事。

根据 1987 年的统计（1987 年以后美国统计摘要中不再包括下列数字，也许因为能源危机已经过去），美国平均每个家庭全年的能源支出（不包括汽车用油）为 1080 美元。其中公寓式住房的平均支出为 681 美元，独立住宅的为 1226 美元。因为公寓住房设计紧凑，又没有花园和游泳池，可以减少能源消耗几乎一半之多。这笔开销中用于电力的占 63%，用于煤气的占 27%，用于煤油等液体燃料的占 7%，还有 3% 主要是木柴及少量煤炭。与我国比较，我国城市家庭目前的主要燃料还是煤炭，这与我国盛产煤炭而石油比较少的这种资源特点有关。目前我国大城市的家庭燃料迅速改变为煤气，这与生活水平的提高有密切关系。

按用途划分，美国家庭的能源开销中平均 32% 用于采暖，14% 用于热水，10% 用于空调，43% 用于冰箱、照明及其它电器用具。家庭的能源开销又与家庭的收入水平有关。收入高的富有家庭用能也较多。例如年收入在 5 万美元以上的家庭每年用于能源的开销达 1440 美元；而年收入为 5 千的家

庭，能源开销仅为 818 元。而且富有家庭的能源开销中电力所占的比例也较高。因为电能干净没有污染，使用方便，美国 1988 年电力的平均价格是每度 7 美分，其中工业用电平均 5 美分，居民用电平均 8 美分。再有一个特点是用电量越多电价越低，这正好与我国的做法相反，目前我国规定，用电量超出规定的要“罚款”五倍到十倍。对正当交易施以罚款在美国是闻所未闻的。偷电应该罚款，电价也可以调整，买电有何理由罚款？这大概是因为电力短缺的缘故，也同原来的计划经济体制有关。而企业为了避免高额罚款，安装了许多低效率的自备电站，造成投资与能源的巨大浪费。有的企业干脆贿赂分配电力的官员，增加用电计划以免挨罚，这些弊端都是破坏市场规则造成的。

小结，通过节能为例，说明了美国如何利用市场机制减少浪费。尤其可贵的是如何创造人际关系的宽松环境，这是人们生活质量极重要的一个方面。

17. 节约能源（下）

美国素称是一个市场经济的国家，但那里也发生过因违背了市场原则而导致重大失误的例子，一个明显的事例就是在第一次能源危机之后国家对于能源价格的干预。

1973年海湾国家控制石油输出，造成全世界石油价格上升3倍。当时美国所消费的石油中约40%依靠进口。按照市场规则，国际石油价格上升会导致石油进口国的国内生产的石油油价上升到同一高度，其结果一方面是消费者的负担加重，另一方面是原来国内的石油生产者将获得暴利，美国国会关于国际油价飞涨对策的辩论中出现了两派尖锐对立的意见。一派主张按市场规律办事，油价该涨多少就涨多少，让市场去决定价格。另一派主张限制油价，减轻消费者的负担，并避免石油企业的暴利。由于辩论中石油消费者人数多，结果后一派意见占了上风。最后决定石油生产者必须以高价从国际市场上进口一定数量的石油，此数量正比于该企业自产石油的量。然后将进口石油和国产石油合起来供应国内市场，在市场上形成一个供需均衡的价格。这个价格控制在介乎国际油价和原国内油价之间（通过进口比例的调整来控制），既可以保护消费者的利益，又能照顾生产者的利润，似乎是一个既公平又合理的油价。由于美国采取强制国内石油业负担国际高油价的办法，使国内油价大大低于国际油价，所以当时美国的汽油价格在各个市场经济国家中是最低的，尽管和1972年相比也涨了将近1倍。

这个貌似公平合理的定价政策，事实上违背了市场运行的原则，实行不久就出现了问题。首先是本来可以用比国际油价低的开采成本从国内的油田采油，但由于国内油价低于国际市场上的油价，石油业不愿在低油价下扩大生产，于是国内的石油资源没有很好利用，反而去国外买高价油。外国的石油生产者得到了美国的所支付的美元，最终要回到美国市场上买东西。和开采国产石油比较，美国要支付更多的经济代价来得到同样的一吨石油。

其次是国内的低油价妨碍了节能的发展。从经济学的观点看，“节能”的定义是用其它价值比较低的资源来代替价值较高的能源的消耗。譬如用较好的隔热材料以减少热量的消散，而且前者的价值必须比后者低，这才是真的节能。再如随手关灯，则宣传也是有成本的。通过宣传节能确实是一项好的政策，但宣传的成本不得高于所节能源的价值，否则从经济学上讲非但不是节约反而是浪费。经济学中对于节能的定义强调了两点，首先是不但要节能，而且应该节约一切资源，片面为了节能而浪费了更多的其它资源，则对社会造成损害，其次强调了各种资源的消耗存在着替代的可能性。绝缘材料可以代替部分能源，精确的自动控制（例如对室内采暖和空调温度的控制，对炼铁高炉和热处理炉内温度的控制）则是用精良的控制仪器代替部分能源。但是这种种的替代都有一个合理的限度，并不是绝缘材料用得越厚越好，能源用得越少越好。这个限度直接取决于各种资源和能源价格之比。当国际市场上能源价格上升时，立刻出现成千上万种节能的机会。因为在老的能源价格下，节约已经达到了最适当的限度。现在能源涨了价，则此限度跟着变化。使用更多的其它资源以代替能源成为合理的。现在美国政府故意压低了国内能源的价格，使得理应实现的节能措施表面上成为不合理的节能，成为无利可图的节能，错误地压制了人们的节能限度，结果使美国每年多消耗几千万吨石油。一些以石油为生产原料并出口化工产品的企业因为国内油价

低，还莫名其妙地发了大财，当然也增加了美国石油的进口。

经济学特别强调各种资源消耗之间的可替代性。发一度电用的煤，如果我们追求效率不计成本，则可以降低到 200 克以内；如果我们因缺乏资本而用一些简陋的陈旧的发电设备则要超过 500 克。这个比例的变化范围很大。可见国民经济的各个部门之间的产量并不存在一个固定不变的比例。正因为如此，才有经济学这门学问，它研究如何随着资源的稀缺性的变化来选择生产工艺。如果消耗量之间存在着固定不变的比例，就不会有经济学，只存在物理学和化学。1973 年的能源危机之后，美国的能源价格虽然没有涨到应有水平，但也上升了 1 倍，并引起了更能节约能源的工艺的开发。从 1973 年到 1987 年的 14 年间，美国的国民生产总值增加了 45%（以可比价格计算），而能源的消耗完全没有增加。1987 年能源价格明显下跌，美国的能源消耗量开始上升。

1973 年以后美国能源低价格对国民经济的影响远远没有结束。由于汽油价格相对较低，使得一些可以节约汽油的替代性工艺没有得到发展，特别是汽车的汽油消耗占了总能源消耗的 1/4 弱，占石油消耗的约一半。为了制止因油价偏低而浪费汽油，美国国会再一次犯了错误。他们没有改变价格而是企图用节能立法来避免汽油的浪费。1975 年通过了能源政策和节能法案（EPCA），其中要求从 1978 年以后生产的小汽车，必须满足以每加仑汽油行驶距离为指标的节能要求。1978 年这一指标必须达到 18 英里（合 7.65 公里/升），以后逐年提高，1985 年要达到 27.5 英里（11.7 公里/升）。否则汽车制造商将被处以罚款，其数额是不足标准的汽车每差 0.1 英里罚 5 美元。通用汽车公司 1985 年生产 400 万辆汽车，其油耗指标只能达到 25.5 而不是 27.5 英里，结果被罚了 4 亿美元。事实上这笔钱大部分被加到了车价上，由购车的人承担了。

粗看起来，这种用法律手段避免因低油价造成的浪费是合理的，它强使汽车制造厂用其它资源来代替能源，例如用高强度材料以降低车身自重，用电子控制喷油来节油。然而事实上效果适得其反。原本计划要买新车替换旧车的消费者现在因为新车涨了价而推迟了新车购置，旧车虽然费油但油价便宜，所以更为经济。一辆汽车平均能用七八年，所以路上跑的旧车数目七八倍于新车的数目。如果汽油涨了价，不但车主会尽量提早更换新车，而且对旧车也愿多花些钱，精心保养，维持较好的机件状态而节约一些昂贵的汽油。此例说明法律和行政手段不能代替市场价格的作用。其原因是人们为了达到某一目的，可以选择的方法极多。价格的作用直接决定了各种资源的使用比例，当采用其它手段时，人们可以改变达到目的的方法，仍旧尽量利用低价格的资源，逃脱法律和行政规定的束缚。

用行政法规办事的另一个毛病是“一刀切”，不能照顾不同场合的不同需要。仍以汽车耗油为例，救火车的油耗经济性和出租汽车的经济性要求完全不同。前者难得出动一次，后者整天在马路上跑；前者首要的考虑是可靠性高，马力大，起动快，后者则要求油耗低。一刀切的办法只强调整能，反而造成使用不便或经济上的浪费。事实上我们要节约的不仅仅是能源，粮食、淡水、土地、钢材……都需要节约。如果用行政法规的办法搞节约，就得制订节粮法、节水法、节钢法等等。其中节能法就可能和节钢法矛盾；节粮法又可能与节水法矛盾，弄得我们无所适从。只有价格才能适当地照顾到一切资源的合理使用。当一种资源变得更稀缺时，由于市场的作用价格会自动上

升，当事人便会更经心地节约它，用不着第三者操心。法规和价格各有其作用的范围，逾了界，事情就要乱套。美国以市场立国，市场运行已经有了百多年历史，可是遇到了能源危机仍闹了被世界各国经济学家讥为笑柄的错误。遗憾的是这一类错误早已发生过几百次、几千次。因为不懂得经济学的人占多数，再加上手里有权，迷信行政手段的人常常决定政策。看来，类似的错误还会几百几千次地重复下去。

小结：不论生产和消费，各种投入品存在着相互替代的可能：而决没有什么固定的比例。当价格变化时，利用替代关系就可以得到节约。用行政命令搞节约往往是节约了一种资源，同时却浪费了另一种资源。法律和市场各有其作用范围，不能误用。

18. 没有替代便没有经济学

替代是一个极普通的概念。热水可以用电加热，也可以用煤气加热，因此电和煤气可以互相替代。但是，从生产方面看，电和煤气的生产完全不同。它们生产的方法、占用的资源、耗用的劳动等都不同，最后表现为成本不同。正因为使用效果方面存在着替代的可能性，而替代商品的生产成本不同，这就为消费者提供了选择的机会，他们可以用较小的代价达到同样的消费目的，而这正是经济学所追求的目标，也正是经济学存在的原因。

生产同一种产品，又因选择的工艺不同，而有不同的设备、不同的资源消耗。发电可以用水力，也可以用火力；火力发电可以用煤炭，也可以用燃油或天然气，可以用它烧锅炉产生蒸汽来发电，也可以用它加热空气用燃气轮机来发电。究竟应该用什么燃料？还要看当地各种资源的相对稀缺性而定，价格正是表示稀缺性的指标，所以人们会根据当地当时的价格选用成本最低的工艺方法。技术上的多种可能向我们提供了一些节约劳动、时间、物资等来实现特定的消费目标的机会。

从经济学的观点来看，不但热水器中电和煤气可以相互替代，或者猪肉和牛肉可以替代，而且穿的、吃的、用的等等，都可以替代。这是指人们在收入有限的情况下，可以多花些钱在这一方面，少花些钱在那一方面，也可以作相反的选择。一个家庭在安排生活开销时，可以在买彩电、买冰箱、或出门旅游等多种可能之间作出选择，这证明了这些选择之间存在着替代的可能性。我们决没有理由坚持说，当家庭的年收入达到某一水平时一定会买彩电而不是买冰箱，这里不存在任何固定的比例关系。

由于替代关系的存在，使得经济不同于物理学和化学。我们知道，一公斤开水在常压下必须吸收 2258 千焦的热才能变成蒸汽；二个氢原子必须和一个氧原子结合才能变成水。这些固定比例是丝毫不变的，甚至在地球之外的宇宙空间里它们也不会有任何改变。但在经济关系中由于替代的存在，一切经济变量之间不存在任何固定的比例。可是现实世界是如此捉弄人，当某种商品供不应求或积压滞销时，我们常说经济发展失去了比例。言外之意是，只要找到一个适当的比例，并按此比例去安排生产和消费时，经济生活便能一切正常。可是几十年过去了，我们仍未找到这个“适当比例”是多少。今天，替代法则应取代按比例法则，否则我们永远不会入门懂得最起码的经济学，不懂按比例法则，不可能成为物理学家、化学家和工程师，然而要在经济学的学习中入门，就必须建立起替代观念。

人们选择消费品遵从什么规律？对于外行人来说，这里似乎没有任何规律可循。但经济学家发现，除掉个人的消费偏好确实不存在规律之外，人们在作出消费决策时明显地受自己的收入水平和商品的相对价格的影响。例如美国的人均国民生产总值（按可比价格计）从 1970 年以后的 20 年内增加了约 37%，这一收入的增加改变了居民的食物消费结构，从总体上看，改变最大的是软饮料，人均年消费量从 51 升增加到了 155 升；而粮食、肉类的人均消费量却极稳定，上下波动仅 2%，分别为 67 公斤和 80 公斤；蔬菜的消费量还减少了 20%。食物结构受相对价格影响的最明显的例子，是居住在美国阿拉斯加的少数民族爱斯基摩人，由于当地蔬菜供应极少而鱼类肉类非常丰富，前者价高而后者价低，所以他们的膳食结构中鱼和肉是主食，蔬菜和粮食反而成了副食。爱斯基摩在当地土语中的意思就是食生肉者。

一个家庭在收入限制下，每个月都要有计划地将有限的收入分配于衣、食、住、行等各项开销。一般美国家庭住房的开销要占收入的 1/4 以上，而中国在美留学生由于收入水平低，房租更是一项大开销。不断地寻求低租金的住房，或者寒暑假去外地工作学习时把房子让出来，是改善生活的一项重要活动。所以有“穷人忙搬家”之说。从经济学看，这就是通过替代使消费结构合理化。说到这里使人想起国内的住房改革。房租大低，住房不能商品化是主要问题之所在，所以提高房租无疑是正确的。但与此同时有的地方却限制住房与其它消费品之间的替代选择，例如禁止从住房节约下来的钱（有的地方发住房券而不是货币）用于别的消费，也禁止用钱去获得较多的住房。像这种限制替代的政策，即使提高了房租也不能提高经济效率。相反，如果允许替代，房租不论提高多少，只要确实发生了替代行为，就说明对提高经济效益起了作用。显然，提高得多一些，替代行为必定也更多。但如果房租高到出现了空房也没有人愿去住，则说明提高过了头，因为空房也是一种浪费。

小到每炼一吨钢要用多少电，大到农业产值占国民生产总值中的比例，没有哪项比例是固定不变的。这些比例变化的原因是什么？归根到底无非是两种力量在起作用。首先是人们消费偏好的改变。从较长期的演变来看，人们的物质消耗的比重在减少。例如美国的农林渔业的产值在 1950 年时占总产值的 7.3%。到 90 年代降到了 2.2%；而非物质消耗的比重在增加，如美国第三产业在同期内从 55% 增加到 69%。第三产业产值比重的增加不但说明人们更多地消费诸如旅游、电视、医疗等服务，也说明在物质生产部门中更多地依赖广告、金融、通讯等，使资源的使用更节约。节约稀缺资源是推动经济结构改变的第二个原因，例如物质生产过程中更多地使用计算机，达到节约原材料或节约投资的目的；又如由于能源涨价，汽车制造厂采用更多高强度合金钢和塑料以减轻车身重量（福特汽车厂普通小汽车的重量从 1985 年的 1260 公斤降到 1992 年的 1163 公斤），以节约燃料。有人认为科学技术的发明也是推动经济结构变化的力量之一。但我认为只有能满足人们消费偏好的发明，以及能节约稀缺资源的发明才会推动结构的改变；甚至可以说，科技发明本身就受到上述这两种力量的推动。美国的冶金业在 80 年代中大量用铁基耐热合金代替了更昂贵的（因为更稀缺）镍基耐热合金。如果有人发明铂基耐热合金，就不会有任何意义，因为铂比镍更稀缺。

人们的收入中要减去向政府纳的税才是“可支配收入”。税虽然是强制性的，但税率是议员们在议会中投票立法决定的，尽管它未必符合每一个人的心愿，然而从总体上是得到人民同意的。人们为什么愿意付税？因为政府向人民提供服务，包括国防、治安、道路、社会福利、环境保护。政府虽然有权威性，但它的权威只是为了服务的需要才发生的。政府和人民的关系是人民出钱养活政府，并授权给政府组织各种公共服务。这部分钱（包括联邦政府和地方政府的支出）占国民生产总值中的比例从 20 年代的不足 10% 上升到 80 年代末的 30% 以上，其中大约有 4 成又以养老金、失业救济、贫困救济的形式返回到百姓个人手中。这也属于消费结构改变的部分。

小结：论证了消费结构形成的规律，即在收入约束下各种消费品按价格信号选择和替代的结果。

第一产业是指直接从自然界取得资源的产业，如农、林、渔、矿业；第二产业是加工业，第三产业包括运输、金融、零售、服务等非物质生产部门。

住房改革如果只提高房租而不允许替代，将不能达到改进住房利用效率的目的。

HONGGUANJINGJIXUEDIERPIAN

第二篇宏观经济学

19. 让银行为您服务

在中国生活了几十年的人刚刚踏进美国，对于如何让银行为自己服务没有丝毫的思想准备。因为在国内普通人和银行的关系至多只是到储蓄所去存款取款。但是在美国，90%以上的收支都不用钞票而用支票。人类经历了用贝壳、用贵金属、用纸币作通货的阶段，现在已进入了用支票或信用卡作通货的时代。在美国生活时时刻刻都离不开支票，自然会感到对银行的需要了。

刚到美国的中国人大多数并不富裕，不大可能成为银行的大主顾。但由于美国有3.3万多家银行和储蓄所在竞争，他们并不会放弃任何一位潜在的主顾。所以你刚到不久就可能有银行里消息灵通的业务员找上门来拉生意。美国比较大的银行有专门的国际部，那里外语人才济济，世界上一切主要语言（自然包括汉语），都有业务员会讲。碰到一位业务员用乡音向你解释一大堆花花绿绿的广告和说明书，你多半会被他的热忱和负责精神所感动，因为你大概若干年没有得到一位售货员如此殷勤的服务了。于是你精神上被解除了武装，对条款的模糊之处也就不会用疑虑眼光仔细推敲，这时，你就成了这家银行的主顾。不过请放心，信用是银行的生命。大多数情况下银行不会靠欺骗赚你的钱，况且一旦不满意，你立刻可以换一家银行。

银行免费给你开户，你有了一个银行账号。以后你的收入不论是学校的奖学金、挣的工资、还是从别处来的汇款都直接进入你的账户。同时你要花钱印几本支票本，以后很大一部分开支，例如房租、水电费等都由支票支付。具体的过程是填一张支票，写上收款姓名（或单位），签上名，用普通邮件寄给收款人。收款人在支票背面签字，将支票交给他的银行，通过银行间票据交换，你付的款转移到收款人账下。到月底，银行将你一个月内开出的支票全部寄回给你，此时寄回的支票和收款人的签名使你知悉这笔款子确已被对方收到，这样支票又起到了收据的作用。顺便说一句，由于用支票支付每一笔账都有记录留下，所以违法的交易就只能用现款进行。譬如老板非法雇佣外来移民，或者支付低于法定最低额的工资等。毒品买卖金额巨大，用现钞很不方便，有时使用黄金交割。

用支票付款和用现款付款有什么区别呢？支票有下列一些主要的优点。首先，只要你的账户上确有存款，你就可以立即用支票付款。而如用现款，万一银行现款不足，你虽有存款却提不出现款，这就会耽误你的用钱。我国一些邮局由于现款不够，汇款要等几个星期才能提取出来，用支票就避免了这种麻烦。其次，支票也罢，现款也罢，它们都是一种信用凭证，证明你有一定的支付能力，但支票是要签字才有效的，因此它是认人的，你的钱只有你才能用。钞票则不同，它从谁的口袋里掏出来，就是谁的。你的钞票不论由于何种原因进了别人的口袋，钞票就变成了别人的。由于这个特点，才会发生偷钞票、抢钞票等事件。初到美国的中国人往往不习惯用支票，身上带有大量现钞，所以常常成为有经验的剪径贼的袭击对象。第三，我们知道，存在银行里的钱可以生利息，因为资金在运行中可以产生出价值。用现款时，钞票在口袋里的滞留延误了资金的使用，损失了利息。而用支票时，钱从一个账户转到另一个账户，一秒种也没有离开银行；因而没有利息的损失。此外，用支票节省了用钞票的点数麻烦，避免了钞票在周转中的磨损，减少了亲自到付款处（水电公司、房管所）去付款在时间和精力上的损耗，不过支票也有票据交换、邮寄等成本，但后者的成本小于前者的损耗。大量使用支

票与仅用现款相比，可以大大节约交易中所消耗的人力物力。

开始用支票的时候，常常耽心可能发生的流弊。例如邮寄支票万一丢失会不会被人冒领；收款一方会不会到头来却收进一张空头支票。但当你逐渐习惯通过支票来收支时，这种疑虑会逐渐消失。其实，一切信用往来都存在同样问题，包括我们已经习惯的用现款作交易。一个从原始社会来的人一定会对用一张纸去买一批东西感到惊奇，甚至怀疑一手交钱一手交货时会不会有一方赖账，譬如收款的一方硬说钱没有收到，或者应该付款的一方硬说钱已经付了。但事实上故意赖账的情况即使有，也要比小偷小摸的事少得多，这说明信用关系已成为共同遵守的制度，甚至变成不假思索的行为习惯。这种信用关系如果被破坏，对于社会将是灾难性的。即使在战乱地区政权处于真空状态下，商业交换也还行得通。我国企业之间的三角债长期不能解决，正是信用关系脆弱的结果，而信用脆弱又与所有权模糊有关。私人债务就没有三角债的问题。国有企业的三角债多半最终只能靠政府印钞票来解决。

在美国，为防止可能的支票流弊，有一套制度随之建立起来。例如用支票买东西，要出示自己有照片的身份证明，在美国最常用的身份证是汽车驾驶执照。一旦发现某人在使用支票上行为不轨，银行立刻将事实记入他的档案。以后他非但不会得到任何一家银行的服务，连求职买房也很难办成，他将失去在社会上立足的起码条件。美国虽说是一个自由社会，但有严格的禁区。超越雷池一步，一旦被发觉够受一辈子。银行和保险公司的档案是最厉害的，但这些档案都不是黑材料，本人可以随时了解档案的内容，如果发现内容不实，可以通过一定的手续来更正。违纪的条款也并不太严，开空头支票，即应支款比存款额大，不算严重违纪，罚十几块钱就了事。因为算错账不算大错误。假造签名冒领别人的钱，或者自己去用已经挂失的支票等，才是大事情（因为挂失后被冒领的损失由银行负担）。

话说回来，支票并不能完全代替现款。总会有一些零星开销用支票反而不方便，所以到银行提现款仍是不可避免的。同时出于安全和避免利息损失的考虑，不愿随身携带大数目的现款，也会随时到银行去提款。为了方便储户提款，也为了降低银行因雇佣大批职员的成本开销，大约在 10 年以前出现了电子自动银行，它的基本功能是存款提款。你在银行开户以后，银行发给你一张里面含有只有你自己知道的密码的银行卡。把银行卡插入电子银行，并在键盘上按入密码，当机器确认这二者相符时，你可以每天从电子银行取出不超过 500 美元（或某一数目）整数数目的现金，也可以存入你收到的支票和现款，操作完了还打印出一张结算清单。电子银行不但设置在银行里，而且分布在大的超级市场和闹市区的街头巷尾，无人管理，使用起来非常方便。为了严格管理和防止垄断，按美国法律的规定，一般情况下不许银行跨州设立分行。但电子银行却可以跨州设立。现在全美国有几套各个银行共同使用的联网机，你在别的州旅行时同样可以向自己的银行支取现款，收取的手续费仅 1 美元，它相当于汇款的汇费，在账户上自动扣除。由于电子银行的出现，用现款的交易又取代了一部分原来用支票的交易。

到美国以外旅行，电子银行就鞭长莫及了，而旅行支票则大显身手。花 1% 的手续费，到银行去买票面额为 20 到 1000 美元的旅行支票。在支票上有两行签字的空档，当你从银行购得旅行支票时立即在其中一个空档上签上你的名字，最后当你用它付款时当着收款人员的面再在另一个空档签上字。收款人确认两个签字一致，支票就像现款一样有效。万一旅行支票遗失，拾得

支票的人也未必敢于当着收款员来伪造签名。而且支票持有人可以用电话挂失，挂失以后如有人伪造签名冒领，由银行赔偿损失。银行靠旅行支票赚的钱，主要还不是 1% 的手续费，而是从购票到付款这一段时间内的利息。旅行支票的出现比电子银行早。由于这一巧妙构思而发明旅行支票的人后来成了百万富翁。

美国银行存款分支票存款和储蓄存款两种，前者非但没有利息还要扣除办理支票的服务费，后者虽有利息却不提供支票服务。70 年代开始流行两便存款，既可开支票又有利息可拿，但最低存款额不得低于某一标准，譬如 1000 美元。美国存款的利率很低，1986 年时大银行的利率一般为 5—6%，而且利息还要交 20% 的所得税，当时通货膨胀率为 4% 左右，所以实际利率几乎等于零。银行的贷款利率经常变动，但远高于存款利率。在轻微通货膨胀情况下，利率对吸引存款的作用不大。储户存钱主要是图方便，而不是图利息。真正靠资本赚钱的人，把财产用到买股票、公司债券和购置房地产上去了。

小结：货币的实质是支付能力的信用凭证，凡能起到信用凭证作用的也都可以当货币来流通。支票提高了交易的效率，降低交易费用。

20. 个体经济规律和总量经济规律

现代经济学常分为微观经济学和宏观经济学。前者研究个体经济规律，后者研究总量经济规律。微观经济学从狭义来看，是研究家庭作为消费者以及企业作为生产者如何共同形成市场价格，以及如何按照价格来决定自己的行为学科。譬如说，一种商品的价格上升，会使消费者减少消费，并寻求此种商品的替代品，从而引起替代品的需求增加和价格上升等。另一方面，生产者会增加涨了价的商品的生产，从其它方面转来更多的资本和劳力，期望获得更多的利润，同时又抑制了价格的进一步上升，并满足消费需要。宏观经济学又称为总量经济学，它研究消费的总量和生产的总量（只能是以货币表示的价值总量，否则不同的产品无法相加）。各自取决于什么，以及它们如何对价格水平（不是某一种商品的具体价格）作出反应并保持平衡。因而它要研究居民的总消费量和总储蓄量随什么而变，研究为什么投资会超过储蓄从而产生通货膨胀的压力，以及为什么投资会低于储蓄从而引发失业和萧条。

宏观经济学虽然只研究微观行为的简单加总，但宏观上的规律却不同于微观规律，有时两者截然相反。萨缪尔森教授是美国获得诺贝尔经济学奖的大师，他在大学生中的影响或许超过了其他几位诺贝尔经济学奖得主，因为他写的《经济学》教科书不但在美国，而且在全世界发行了几百万册，修订了12版。在这本书中他举了一个例子来说明微观规律和宏观规律之不同：当一群人在观看马路上的游行时，如果某人把脚踏起来，他可以看得更清楚些。这是微观规律。但如果大家都踮起脚来看，则谁也不会比原来看得更清楚，这是宏观规律。这里可以看到，微观规律不同于宏观规律。

拿经济现象来看，有一个类似的例子可以说明两种经济学规律的不同：如果我的工资得到增加，我可以改善自己的生活；但如果所有的人工资都同样地增加，则谁也不会因加工资而改善生活。因为总体的生活水平取决于社会的生产总量。如果生产不增加，光增加薪水，物价水平就会上升，结果把增加工资的效果全部抵消。相反，从理论上说，如果生产总量增加而工资水平不变，物价水平就会下降，生活照样会改善。不过第二次世界大战以后世界上的主要国家虽然人民生活大大改善，但还没有出现过通货收缩、物价水平降低的例子。

在美国，工会组织的主要目的就是为工人争工资。但是在市场经济中，没有工会的话个人也会向雇主争工资的，有了工会只是增强了雇方的谈判地位，并不能改变工资决定的规律。专门的研究证明，全社会创造的价值以一定的比例在资本和劳动之间分配，或者说，资本产出的价值和劳动产出的价值有一个相当稳定的比例，这个比例并不因工会的出现而改变。但这是一个宏观规律，从微观看则不然，有工会组织的地方工资水平明显地高于没有工会的地方。微观与宏观规律之所以不同，是因为工会将工资抬上去以后，资方将减少雇佣的工人人数，总体而言，社会产出总价值中分配给劳动的部分并不增加。美国另一位诺贝尔经济学奖金得主弗里德曼反复强调，如果政府设置最低工资标准（即企业付给工人的工资不得低于此数），将导致失业的增加。此时政府相当于扮演了一个大工会的角色。经济规律之具有客观性，资本所得和劳动所得的比例并不能随心所欲地改变仅是一个例子。附带提一句，中外经济学家研究中国经济后发现，中国社会产出的总价值中劳动所占

的比例低于美国的比例。这个现象是很容易从观察中得到说明，中国城乡有大量的普通劳动力，由于缺乏资本的结合，只能从事于产出价值很低的劳动。

美国的工会在五六十年代曾取得巨大的发展，工会会员大量增加。尤其在汽车和钢铁工业中，几乎一切企业里都有工会组织，其结果是这两个行业的工资水平大大高出平均水平。但这产生了三方面的负作用。一是许多工人都希望转到这两个行业中去，但行业容纳的劳动有限，工会取代资方，成为雇佣的垄断者。谁可以入厂，谁不可以入厂由工会说了算。二是工会为了增加雇佣人数，反对资方采用节约劳动的先进设备，阻碍了技术发展。三是使此两行业的成本上升，在国际上丧失了竞争能力。到了70年代，大量价廉物美的日本汽车拥进美国市场，使大量美国的汽车和钢铁企业关门，失业增加。这个事实教育了美国的工会组织，80年代以来工会不再坚持增加工资，工会会员数开始略有减少。1986年我在哈佛大学访问时，教职工开始组建工会。但从权利与义务的条款看，参加工会益处不大，所以响应的人并不踊跃。但工会在保障工人的政治权利，使工人不受资方欺侮，改善劳动条件等方面则起到过极重要的作用。

政府对工资是什么态度呢？可以相信，世界上没有哪个政府不希望自己的百姓生活能够提高的。可是政府不希望工资水平提高得太快，否则会造成通货膨胀，对谁都没有好处。和美国政府一样，我国政府三令五申要控制工资总额，但就国有企业而言，总希望多发一点钱给职工。在美国，工资的提高受市场的制约，过高的工资会使企业亏损，资方只好关门大吉。但我国的企业是国有的，高工资即使造成亏损，自有政府补贴。所以厂长们没有受到私营企业那么大的约束，而提工资的内外压力却极大，这成为国有企业的一大基本矛盾。

另一个宏观规律不同于微观规律的例子是关于人口增加对经济的影响。从宏观来看，土地、淡水等自然资源总量是一定的，人口越多，则人均资源成反比地减少，所以人口越多越穷。可是从一个家庭来看，多一个人即多一份劳动力，显然可以增加收入。这两者的矛盾在于：人均资源减少的影响由社会上全部人口来负担，而增加劳动的收入增加却归家庭所有。然而实际情况远比上述的规律复杂得多。既有人口增加伴随着经济增加的例子，也有人口增加导致贫困化的例子；既有人口密度高的穷国，也有人口密度高的富国，人口学家和经济学家在这方面从事的研究成果可说是汗牛充栋，可是并没有一个简单的结论。人口多少对经济增长的影响是移民政策的一个基本考虑。正因为没有一个简单结论，美国的移民政策经常引起争议。

美国是一个移民国家，它的绝大多数人都是15世纪末哥伦布发现美洲以后迁来的移民，土著的印第安人及少数爱斯基摩人现在只占总人口的0.6%。在20世纪初以前美国对欧洲来的移民实际上没有什么限制，但渐渐地早期移民当家作主以后，就要考虑一下新来的对原来的移民有何利害得失。有人认为新移民扩大了美国的经济规模，补充了劳动力的供应，因而利大于弊。也有人认为新移民抢了大家的饭碗。但这些考虑是从整体上作的宏观考虑，从微观上看，美国各州、各城镇之间争夺居民是一普遍现象。因为居民增加首先是增加了政府税收。其次每个人都有衣食住行的需要，都要在市场上买东西。美国是一个需求不足的社会，只愁没有人买，不愁生产不出来，增加需求就可使市场繁荣，就业增加。第三是许多公用事业的成本与人口规模有关，像公共交通、邮政等都是规模越大成本越低。我在底特律市中心的一个

区亲眼看到过由于人口流失而呈现出衰败的凄凉景象，几乎有一半的房子门口都写着“待售”的广告。我也在北卡罗莱纳州的查贝山市体验过因人口流入而呈现的繁荣欢乐气氛。空地上升起脚手架正在营造购物中心，市政府发给我们介绍材料的封面上印着“欢迎前来投资”的大字。人口现象是最使入迷惑的宏观与微观矛盾的现象之一。

美国移民局的实际做法是将移民人数控制在每年 45 万人，这占每年人口净增额 230 万人（为人口总数的 1%弱）的 1/5。1990 年开始移民人数将增加到每年 65 万人。近年来移民中亚裔比例越来越大，在美国任何一个大中城市都可以看到黑头发、黄皮肤的亚裔人。原来就有唐人街的较大的城市，则更显得比以前繁荣了。

小结：经济现象中宏观规律往往不同于微观规律，举了几个最经常提到的例子来作说明。文中也介绍了宏观经济学和微观经济学的主要内容。

21. 美国人如何存钱（上）

一个人挣的钱或者存起来，或者花掉。因此不论在某一年中，或者在某人的一生中，挣的钱应该等于储蓄的钱加上花掉的钱。也有个别的人花的钱比挣的钱还多，他的储蓄是负的，或者说，临死还欠了一屁股债。从宏观来看，一个国家一年内创造出的财富总值（即国民生产总值），或全国每个人一年中挣的钱的总和等于全体百姓的花销加储蓄。但是在社会主义国家中个人创造的财富有一部分没有返回到个人手中，直接变成了国家的积累。主要是因为生产资料归全民所有，每个公民不计报酬地为社会主义大家庭工作，而国家则负责照顾每名职工的生活乃至生老病死。

从国际比较来看，美国人的储蓄率很低，是世界各大国中最低的。以 1990 年为例只占国民生产总值的 15%，同年日本的比例是 34%，英国是 17%，德国西部是 28%，中国是 43%。世界各国中只有新加坡的 39%，印尼和南朝鲜的 37% 可以和中国相比拟。有许多穷困的小国储蓄率比美国还低，甚至有 7 个小国储蓄率是负值，他们靠借债维持生计。

人们之所以从事储蓄，其动机有二。一是为了防老、防意外，在美国还要防失业；二是为了赢利。为了储蓄养老的需要，美国政府规定，职工每月要缴本人工资的 5%，在某些情况下资方（或雇方）也要缴同样数目，作为养老储蓄金（其实是资方将职工应得的工资直接扣缴了）。这笔养老金职工退休以前不能动用，而且养老金由政府代管，职工调动工作也不受影响，这一制度的设计思想是每个人自己解决自己的养老问题，在年轻时多储蓄，以备年老时花费，政府不予补助。本来嘛，政府又不会创造财富，何来钱财补助老人。所谓政府补助，无非是政府强制从一部分人应得的收入中转移给另一部分人。除掉政府规定的养老储蓄，还有各种由私人组成的公司，经办不同目的或额外的养老金储蓄，实际上相当于一专门的银行。不难想象，这些经办养老金储蓄的银行或机构手中聚集了一大笔钱，成为重要的资金供应者。他们或者贷款给企业家，从中收取利息，用以支付存款人的利息并维持自己的运转。他们也可以自己举办实业，用这笔钱来生利。在美国这样一个分工极为细密的社会里，银行很少自己去办实业，他们致力于提高银行的效率，降低自己的成本，以便和同业竞争。

虽然有 88% 的美国家庭在银行里存钱，但这并不是储蓄养老的唯一办法，甚至也不是主要的手段。买房子才是主要的手段。大多数美国人从结婚组建家庭开始就存钱买房子。具体的办法是向银行或专门的抵押购房银行贷款，贷款期一般都是 30 年。美国政治安定，财产所有权有严格的保障，所以贷款期虽然长达 30 年，借贷双方并不感到不放心。每月扣款归还本息，实际就是用买房子的方式来存钱。买了房子不影响搬家，因为整个产权和债务关系可以一起出售给别人。我认识的几个美国朋友都有这样的经历：年轻时住一所小房子；壮年时收入高了，子女也大了，换一所大房子；将来退休之后准备再换小房子。根据美国的统计，64% 的家庭拥有自己的住房，36% 的家庭租房子住。买房子作为储蓄的一种方式有其独特的优点，既存了钱又有了住处，一举两得。而且房子是实实在在的资产，不像钞票、股票等有价证券只是一张纸，所以购置房地产比较安全。当然，房地产也有涨价跌价的问题，弄得不好也会亏本。但是地球上的人口在不断增加，土地这种资源在不断变得更稀缺，所以从机会上看，涨价的可能性比跌价的大。

买黄金也是一种储蓄手段。在美国黄金是自由买卖的，非商业性的进出境海关也没有限制，这种流通的自由使得黄金成为一种灵活、方便、可靠的储蓄手段。但是用黄金作储蓄有两个主要问题，一是金价的波动很大。从历史上看，黄金的最高价和最低价可以相差 1.5 倍以上。二是黄金虽然不怕火烧，但有被盗或失窃的可能。如果将它存入银行出租的保险柜，则将来黄金的所有权取决于谁能控制保险柜的开启，这又增加了某种程度的风险。所以黄金并不是美国人的主要储蓄手段。

存钱生利和存钱防老并不矛盾，最理想的方法是存的钱既能生利，又可将将来防老。从这一点看存黄金不是一种理想的储蓄方式，因为黄金不会生利。将钱存入银行略好一些，但在美国存款利息要缴所得税，再减去通货膨胀的损失，所剩虽不会变负，也微薄得很。当然，银行存款比较可靠，万一银行倒闭，存款仍能从银行保险得到补偿。

比银行存款生利更大的便是买股票。所谓买股票就是向某一企业投资。投资不同于贷款。投资是没有归还期的，除非企业宣布结业，此时每份股票所能分得的钱，等于企业清算时的资产除以股数。但股东每年可以分得企业的红利，股东也可以将自己持有的股票出让。投资一家经营情况好的企业，不但年末可以分红，股票本身还可能升值，所以获利相当丰厚。但如果企业亏损，损失就会很大。获利高的，风险也大，这是经济活动的一般规律。据统计，有 19% 的美国家庭拥有股票。

获利更大，风险也更大的，是金融投机活动。由于风险大，很少人会靠存钱于金融投机事业来防老，因此它主要的目的是生利。金融投机包括买卖黄金、外汇、股票、政府债券（相当于我国的国库券）。他们买进的目的都是为了卖出，换言之，他们自己并不需用黄金、外汇等，只是为了赚取买卖的差价。经济学的理论可以证明，只要金融投机商能赚得利润，这种活动就有利于社会。或者说，金融投机买卖与其它各种买卖并无本质上的不同。只要交易是在平等自愿基础上达成的，它就为参与交易的双方带来利益。所以美国政府并不限制金融投机和其它任何投机买卖。

但是金融投机需要高超的技巧，灵活的信息，正确和果断的判断，它并不是一般人能胜任的。另一方面，具有这种特长的人又不一定具备投机需要的资本。于是金融代理商应运而生。这是一批具有投机专长的人开的金融公司，他们向社会上集资，赚得的利润按一定比例与投资入分享，但万一亏损要由投资人承担。这类公司在 80 年代中如雨后春笋，大多数都相当成功。他们向潜在的投资人寄送各种广告，主要是说明过去几年他们为每个投资人赚得了多少利润，借以证明他们的能力。在 80 年代中期每一百块美元在一年中扣除他们分享的部分，赚得 30 美元是很普遍的。但近两年中金融投机的利润下降。中国人民的朋友索洛斯先生就是一位很成功的金融投机家，他在 20 多年内从几百万的家当发展到十几亿的资产，为了支持中国的开放改革，在中国举办了“开放改革基金会”，每年赠款 100 万美元。但在 1988 年的黑色星期一事件中，因各种股票狂跌，他损失了 1 亿美元。全美国著名的金融公司中只有两三家逃脱了那次噩运。其中一家称为“桥水金融公司”的，它的总裁曾几次来我国访问。我曾问他的诀窍何在，他毫无保留地告诉了我。大概他知道我这个穷汉不会成为他的竞争者。而我呢，也知道发财与我无缘，

竟把这个可算无价之宝的诀窍忘得一干二净。

小结：从总量平衡看，产出等于消费加储蓄（或再加出口）。储蓄有两种目的，目的不同选择的储蓄方式也不同。储蓄如果以投资的方式进行，风险大的获利也可能更丰厚。

22. 美国人如何存钱（下）

俗话说“勤俭起家”，勤，用现代语言讲就是要有干劲。不论这个干劲出自建设国家的热忱或出自个人发财致富的愿望，反正没有干劲懒洋洋是不会有经济发展的。事实上，上述两种不同的干劲都曾导致经济的高速增长，我国在 50 年代初期的增长，可说是前一类例子的典型；香港的增长，或许可说是后一类的代表。当然，这决不是说香港人不爱香港。由于干劲能导致增长，因此一个政策能激励人的干劲的，就是好政策；反之，一个政策执行的结果是苛待了有干劲的人，必定不是好政策。

然而有了干劲却未必一定导致增长，问题在于这个干劲用得是否得当。拿科学家的干劲去种田，砸了铁锅去炼钢，这种干劲非但不能导致增长，还可能造成灾难。如何能使物尽其用，人尽其才，大体上做到似乎并不难，但一切活动都要做到恰到好处，则是一个极难解决的经济问题，在经济学中称之为“资源的最优配置”。好的经济政策不但要奖励有干劲的人，尤其要奖励改善资源利用效率的人。

再来说“俭”。俭就是艰苦朴素的精神。拿家庭来看，把挣来的钱吃光花尽，不留后备，难免有时会紧张被动。一个能发财的家庭决不是吃光花尽的，而一定是多有积蓄而且善于经营的。拿国家来讲，如果生产出来的东西全都被消费掉，那么就没有余力搞扩大生产能力的投资。近年来美国经济走下坡，不是因为美国人懒，也不是因为资源利用效率低，一个主要原因是俭字上出了问题。他们的积累率从 1965 年的 18% 降到了 1988 年的 13%（1990 年上升到 15%），是现在世界各大大国中最低的。

我和一位在美国留学的中国留学生聊天时，无意中说起一般的美国人到底是穷是富？从表面上看，他们几乎每个家庭都有汽车，不少家庭甚至有两辆，住的房子和室内陈设都很讲究；从工薪收入看，知识分子和专业工人的年薪多半可达 3 万元以上，许多家庭还有股票的红利收入。在哈佛大学负责清扫的一位黑人老工人在每年一度的休假中都要去南方几个州游玩，有时还出国到牙买加去。他们这样花钱必定家里存有很多钱。可是从另一方面看，马路上跑的汽车多半是旧车，新的豪华车为数很少；他们虽然多半拥有自己的住房，但大多是借债买的，每个月都要用工薪的几分之一还债。他们用钱虽然阔绰，其中却有不少人是赊账摆阔气。没有到发薪水，已经伸长了脖子等薪水过日子。经济系一位心直口快的女秘书说，她在洗衣店里洗的时装要等发薪水才有钱去取，这耽误了她去参加宴会。所以到底他们有多少家底真很难猜测。

一年多以后我从美国商业部统计局发表的数字上找到了问题的答案。数字显示，1984 年美国家庭的平均净资产（存款、房地产、股票及债券之和减去贷款及各种债务）为 6.6 万元。但此数不包括诸如汽车、冰箱、首饰之类耐用消费品之价值及预期养老金和保险收入。6.6 万元的数字确实不算多，大约只相当于家庭两年半的收入。尤其叫我吃惊的是，美国家庭净资产的中位数只有 2.5 万元，合不到 1 年的收入。所谓中位数是将家庭净资产数从大到小排队，在队列正中间的那个家庭的净资产就是中位数。换言之，有半数的家庭的净资产高于 2.5 万元，半数的低于 2.5 万元。平均净资产则是全国家庭资产总数被家庭数除所得的商。中位数远低于平均数说明大量资产集中在少数家庭手中，大多数家庭的资产是偏低的。美国的统计资料也表明，资

产分配的不平均程度，大于收入分配的不平均程度，又大于纳税后可支配收入的不平均程度。这里累进所得税起了均贫富的作用。

6 万多元的资产是以什么形式存在的？照一般人设想，它必定是以现款、银行存折或股票债券的形式存在着。然而这一切并不是真正的资产，它们只不过是一张纸，用来证明实际上存在的那一部分资产归你所有。真正的资产是工厂、铁路、矿山、建筑、森林、土地等。这些资产在美国绝大多数是个人所有。当你在纽约繁华地段的马路上行走，看到四周高楼大厦，你可以想象每一所房子及其内部的陈设，归根结蒂，它们莫不属于某个私人所有。当你开着汽车越过森林、农田时，这些森林农田也都属于某个个人。事实上，只有你脚下的这条马路大概是公有的，它属于国家（联邦）所有或省（州）所有。我说“大概”是因为确有一小部分马路属于私有。我在波士顿的住所就座落在一条私人马路上，马路两端各竖了一块牌子“私有马路”。冬季市政府的扫雪车只扫公共马路上的雪。正因为如此，私人经营的扫雪车公司应运而生，他们专为私人马路提供扫雪服务，并取得报酬。我注意了一下，同为私人马路，但各条路的维持状态差别极大。有的有专人管理，打扮得像花园；有的年久失修，路面上坑洼不平。事实上不仅私人马路有这种差别，州属的公路也有状态好坏之分。一般而言，富有的州，公路状态比较好。

如果你手持福特汽车公司的股票，你就成为该公司的股东，成了一个资本家。到年底你可能分得该公司利润的一部分。但你去参观该厂的时候，你无法弄清厂中哪一部分资产属于你所有，是一部机床，是一间办公室，或是该公司占有的某一块土地。但福特公司的巨额资产确实属于他的成千上万的股东。这种财产所有权的关系很不同于资本主义初期资本家办厂时的关系。那时厂中的一切资产都明确地属于某一个人。如果你将钱存进了银行，取得一张存折，银行又将存户的钱贷给了许多企业，此时你更无法弄清哪一部机器设备属你所有，甚至也不清楚你的钱贷给了哪一家企业。然而从总量来看，证券和存折等的总价值等于实体资产的总价值；你的银行存单确实有它的物质基础，而不是一纸空文。

从这个角度看，储蓄实际上就是投资。用买股票的方式存钱，意味着你向某家公司投资，此时你将选一家经营最可靠、利润最丰厚的企业；你要在上千家有上市股票的企业中精心挑选。用购置土地的方式存钱，你要选择一块能产出最大价值的土地，不论是森林、农田还是收费停车场。所以当 6500 万个美国家庭选择存钱方式的时候，同时决定了全国的资金流向何处，或者说，美国的扩大再生产将朝什么方向发展。如果你将钱存进银行，这意味着你将选择投资的机会委托给银行，由银行代你作出决定将资金投往何处。即使这样，你仍要在美国 3 万多家银行和储蓄信贷所中选择一家利息高且不会关门的银行作为委托对象。

那么美国百姓选择的结果如何呢？美国家庭中有 80% 持有银行的活期储蓄。当然，活期储蓄的目的不在于投资，而是为了方便。有了活期存款你就有权开支票以支付房租、水电费，乃至在商店买东西时，可以不必随身携带大量现款。可以开支票的活期存款是没有利息的，相反，银行还要向你收取服务费。美国有 62% 的家庭有定期存款。美国的此类存款与我国的规定不同。必须提前若干天通知银行方可支取的，或相当于活期存款而必须保有一最低限额结余的，都算这一类。这部分家庭就是将投资的选择权交给了银行，省得自己伤脑筋。19% 的家庭购买股票，他们愿意动脑筋去寻觅预期利

润高的公司，他们每天留意报上关于股票行情的变化。还有 21% 的家庭购买储蓄债券，3% 的家庭购买公司债券。债券是国家、地方或企业向公众举债的一种契约，不到期不能兑现，但可以出让而变为现款。债券的利息高于定期存款，家庭买某单位发行的债券，实际上就是向该单位作短期投资。有 19% 的家庭购置地产，还有 14% 的家庭自己开办企业，或者说向自己办的企业投资作为储蓄。但买黄金的行为则完全不是投资，这和买一只冰箱或一部汽车的区别仅仅在于终有一天你会再次将它出卖。

小结：说明储蓄如何转化为投资，不同投资有不同的规则，这些规则决定了投资者的风险、获利和资金注入方式。投资者的分散决策决定了整个经济结构朝什么方向调整。

23. 美国人一年生产多少财富？（上）

美国号称首富之国，其人均产值，除掉某些年份低于瑞典、瑞士、日本、挪威外，经常名列世界首位，今天我们来讨论财富的确切意义是什么，它的生产又是如何被统计出来的。

经济学中的财富未必一定指物质财富。所谓财富既包括物质财富，也包括非物质财富，如商誉、信息、专利发明和各种服务。而且物质财富也并非指物质本身，因为稍具物理化学常识的人都知道，物质既不能被生产也不能被消灭（除掉涉及原子核的反应）。所以生产物质财富只是改变物质的理化特性，移动其位置，改变其排列和组合。而物质财富的消费也同样是这些性质转化的过程。以吃东西为例，精美的食物被细心地焙制出来，成为价值很高的产品；它们被吃下肚去，最后成为屎尿汗等各种排泄物。从化学元素组成看食物和排泄物并无多大差别，他们的差别只能用经济学中价值的观念来概括：食物具有价值，排泄物则没有价值。因此生产是生产价值的过程，消费则是耗掉价值的过程。如果再要问，价值是什么？答复是有用而稀缺的东西具有价值，它的高低或大小在竞争性的买和卖中形成。为了满足喜欢打破砂锅问到底的人的要求，经济学建立了效用理论或价值理论，它经得起最严格和吹毛求疵的人挑毛病。但它的事实依据却极简单：消费者按自己的价值判断承认共同形成的市场价格。因此价值可以用价格表示。

生产财富就是生产有用而稀缺的东西，不论这东西具有物质形态或非物质形态。美国是首富之国，其确切含义是美国人享受的这些有用而稀缺的东西比别国的多。令人感兴趣的一点是，随着经济的发展和生活的提高，生产出来的财富中具有物质形态的部分占的比例在降低，而非物质形态的部分比例在增加。这个规律不但在美国的发展过程中得到证实，也在别的许多不同发展程度的国家中同样得到证实。例如在低度发达程度的国家里农林牧渔常占总产值的 1/3 以上。在我国，农业是国民经济的命脉，天气影响丰收歉收，这对一年的国民经济有决定性的作用，但是美国农林牧渔业的产值不到生产总值的 3%，只有国防开支的一半。尽管如此，美国还出口大量小麦和玉米，成为世界上的主要粮食供应国之一。

从事非物质生产的部门包括交通运输、通讯、金融和保险、商业、各种服务行业（旅游，政府提供的服务如治安、救火）、医疗和教育也在内。这些部门是否独立地创造出了财富，还是靠创造物质财富部门的职工养活的，是一个长期以来有争议的问题。当物质部门的产值占绝对大部分，非物质部门只占小部分时，后一种看法曾经占过上风。即从物质生产部门的职工对交通、服务等部门有需要，因而从他们创造的财富中分出一部分给非物质生产部门，以交换他们所需要的服务。但现在在发达国家里，非物质性的产值已超过了物质性产值。例如美国非物质性的产值已达生产总值的 50%，物质性产值则只占 42%，这就很难说前者创造的价值是从后者分出去的，因为部分不可能大于整体，总体上看，少数人创造的价值不可能大于多数人创造的价值。对经济学说史的研究可以发现一个类似的有趣现象，几百年以前人们普遍认为只有金银才具有价值，一块面包并不具有价值，因为它被生产出来旋即被消费掉。大约在 200 年前认识有了大变化，逐渐懂得劳动可以创造价值。但当时经济学界的普遍看法是只有农业才是真正创造财富的行业，工业只是附属于农业的一个次要的“服务”部门。连经济学奠基人，其学说至今还有巨

大影响力的亚当·斯密也持有这种看法。只是到了发达国家完成了工业化过程，后进国家在总结他们的经验时才发现，工业部门的发达才是一国致富的必由之路，这就是我们今天说的“无工不富”。今天我们面临的一场新争论是服务业是否能独立创造出财富来。如果我们总结发达国家的经验，认为工业化以后要继续提高生活水准必须发展非物质生产部门，我们就应制定一个积极扶植非物质生产部门的政策。

现代经济学承认非物质生产部门也独立创造价值，它与第一产业（以自然资源为劳动对象的产业，如农、林、渔、矿业）、第二产业（即加工业）并列为第三产业。当人们吃饱穿暖以后，更多的需要转向旅游、保健、教育、文艺欣赏等方面，而且第三产业可以提高前两种产业的效率，所以第三产业占的比重在不断上升。

生产总值，是不是将市面上出售的商品的价值相加就能得到呢？没有那样简单。因为有些商品被买去作为原料用以制造别的商品，别的商品的价值中包括这些商品的价值，所以把它们的价值统统加起来有些价值就被重复计算了。例如用电炉炼钢，钢的价值中包括了炼钢用电的价值，如果把这两者相加，电的价值就被重复计算。为避免这个毛病，计算国民生产总值时必须将最终产品和中间产品区分开来，只将最终产品的价值相加。最终产品是指将被消费掉的，亦即价值即将被消耗的产品。它们包括消费品、基建投资用品和出口品。而中间产品则指将被买去做进一步加工，其价值还将继续增加的产品。服务业的特点是它的价值在创造的同时被消耗掉。它必定是最终产品，因为它不可能储存或转移，去作进一步加工。医生治病、出租车司机开车、消防队员灭火都具有这种性质。

假设某人受雇于人，修饰园子里的草坪，并得到 50 美元作为酬金。这 50 美元就是该人创造的价值，理应列入国家统计的国民生产总值中。但事实上 50 美元是私相授受，没有任何记录，所以在国家统计中也无从表现。这类不列入国家统计的产值称之为地下经济。每个国家都有规模不等的地下经济，因为这种交易逃避了税收，美国政府禁止这种做法，但无法完全避免。再一种情况是自己修饰自己家的草坪，这用不着付钱，更不可能进入国家统计。不仅修饰园子，一切家务劳动都是创造价值而无法计量的部分。它们应该计人国民产值，然而又不可能计入。所以有人说美国的国民生产总值要加上 1/10 以计入剪草坪的劳务（美国人每一两周便要要在自己的园子里剪一次草，以保持整齐）。同样地，农民种地产粮又自己磨面，最后做成面食消费掉，这些产值理应列入国民生产总值，虽然统计上有其困难。在美国这种情况很少，因为农民都在市场上买主食和副食。这是分工发达为群众提供的利益。对我国而言，商品粮在粮食总产量中占的百分比很低，其余的部分都是农民自己消耗掉了。统计总产值时必须对此加以修正，否则就会产生较大的误差。

出租住房是一种服务，因此租金应计入生产总值。我在波士顿租了一位老太太的一层阁楼，一年租金是 5400 美元，但她供我两顿饭食，此外她还要为住房维修、保险、折旧等支付成本，所以她的净收入估计只在 3000 美元。这笔钱是应列入国民生产总值的部分，而且她还要为此而支付所得税。但当我搬走之后，如果她不再出租而自己使用，就出现了与前面说的自己动手修理园子相同的情况，即相当于自己出租给自己。当然她不必为此而交所得税，但在国家统计中规定要对此作出修正，即把因自己住房而未付的租金计入人生

产总值。

将全美国一年中生产出来的最终产品的产值相加，再加上提供服务的价值，得出国民生产总值。此数在 1990 年已达到 5.5 万亿美元，粗算起来约合每名美国人（包括男女老少）2 万美元。但这并不等于每个 4 口之家一年有 8 万美元可用，因为从国民生产总值中要减去折旧（固定资产的损耗），减去公司利润中未作红利分配的部分，减去各种税收，才得国民的可支配收入。此数在 1990 年已达每人 1·4 万元。

小结：劳动能创造价值，资本和自然资源也有助于价值创造；非物质生产也有益于社会。文中强调了经济学意义的生产是生产价值而不是生产物质。说明为了计算国民生产总值（GNP）应将最终产品的价值相加，这样才能避免重复计算。

24. 美国人一年生产多少财富？（下）

美国是一个人人买、人人卖的社会。我的房东雇人来修饰园子，自己又给人熨衣服；我朋友的太太送孩子去游泳池花钱学游泳，星期天花钱学钢琴，自己晚上去餐馆配餐赚钱。他们所有的进账和出账都通过市场，通过钱的流通。照外行人看来，这样一个社会你赚我的钱，我赚你的钱，彼此抵消之后没有剩下多少。然而应该看到在彼此赚钱的同时彼此提供了优质的商品和服务。自己有钱去让别人赚，但享受了别人的服务；自己的钱又是从别人那里赚来，但赚这些钱并不容易，你必须为别人制造出满意的商品或提供满意的服务。上文谈到，有人以为只有物质生产才创造财富，服务业只是瓜分了他们创造的财富。这种想法错就错在没有看到，服务业赚钱的同时也提供了服务。他们购买别人的商品和购买别人的服务没有什么两样，同样都是在被别人赚钱。但决不是自己的钱平白无故地被别人分掉。一个人或者从事物质生产，或者从事非物质生产，总要创造财富才能获得报酬。然后他又用这笔收入去购买别人生产的物质和非物质产品。

这个简单的事实为我们指出了计算一国生产总值的另一条路，即计算总共生产出了多少财富，或者说，百姓一共赚了多少钱，而不是一共花了多少钱（用于购买最终产品和服务）。从一国的总量来看，赚的钱正好等于花的钱。一般人以为赚的钱不等于花的钱，二者的差是储蓄。这在家庭会计中是对的。但在国家会计中家庭开支是消费，而家庭储蓄则是建设投资。家庭储蓄表面上只是一张储蓄存单，在美国还可能是股票、债券，总之只是一纸文件，此文件的背后实际上是机器、厂房、矿山、铁路。所以就实物而言，生产出的一切货物或服务，或用于消费，或用于建设，要不就是用于出口，此外没有别的去向。

要问百姓创造了多少财富或赚了多少钱，首先要解决百姓除了通过劳动赚得工资还有什么渠道可以赚钱。换句话说，除了劳动，还有什么因素可以“创造财富”？

经济学的研究指出，资本和自然资源可以起到和劳动类似的作用，因此可以认为他们也能创造价值。同样的劳动，当有机器帮助时可以生产出更多的产品，所以在某种程度上机器可以替代劳动，而机器是资本转化的，所以说资本可以“创造”价值。同样，较好的自然资源，如肥沃的土地，埋藏较浅的或品位较高的矿藏，也都可以帮助劳动创造出更多的价值。从这个意义上说，自然资源也可以“创造”价值。因此，劳动、资本、资源称为生产 3 要素，只有这样分析才能完全地理解价值的来源，否则我们将无法解释像科威特这样的国家何以如此富有。

生产要素能创造财富的确切意义是，当它们被投入到生产过程中去时，能使生产中所使用的原材料、动力、辅料等，通过形态的转化增加他们的价值。例如，在美国买一瓶墨水大概要花 2 美元。但制造一瓶墨水所用的化学品、玻璃瓶、包装盒等原材料加起来只值 0.8 美元，其余的 1.2 美元是因为投入了劳动、资本、自然资源（如工厂用地）而创造的财富。要素创造财富的另一种解释是，要素是没有成本的，但在使用它的过程中却能获得财富。它的成本和它所创造的财富无关。如果使用它的成本和它创造的财富一样多，这意味着它不能创造新的财富。

土地资源的存在不需要任何成本。劳动力的维持则需要成本，这是指吃

饭、穿衣、住房、教育等开支，但这些开支并不是因为使用劳动力而引起，它本来就需要开销的。而且这些开销和它能创造的价值无关。作出伟大贡献的企业家、科学家、艺术家并不是因为他们的食物格外精美。作为资本的机器、厂房在使用过程中有磨损和腐蚀，但同时有资本折旧在补偿。当它们最后报废时，折旧基金可以保证买一套新的设施。所以说资本的使用除了折旧外并没有其他的成本，而折旧是和作为投入的原料同样看待的一种开支。资本本身使用到最后仍原封不动地存在着。

生产要素可以创造出财富，谁有权使用生产要素谁就能够得到财富，因此就出现了对生产要素使用权的争夺。在市场经济中这个问题通过市场竞争来解决，即谁出的价格高，谁就有权使用生产要素。结果生产要素就出现了价格，劳动的价格是工资，资本的价格是利息，资源的价格称为租金。要注意，要素的价格是使用要素的代价，而不是占有要素的代价。工资是在一定时期内使用劳动的价格，而不是把劳动者买来当奴隶使用；租金是一定时期内使用土地或其它资源的代价，也不是买卖土地的价格；同理，利息是一定时期内使用资本的代价。所以要素的价格都是指使用一定时间的代价，都有时间单位。

要素是可以再生的，至少它不会在一次使用中就消耗掉，这是要素和其它生产中投入品（如原料）的又一根本区别。土地可以永久利用；劳动虽不可以永久利用，至少也可使用若干年；从理论上讲资本也可以永久利用，只要不发生类似革命的社会大变动。再如淡水资源，它可以再生，一般也可以永久利用。但矿藏一类资源却不可以永久利用，过去对这一点认识不清，把它当成了一般的可再生资源，所以只收取一般的租金。现在还没有找到合理可行的办法来处理这类资源的使用代价，因为这涉及到几代人的利益分配问题。

要素的质量有优劣之分。劳动、土地，它们的质量差别极大。优质劳动，地处繁华地段的土地比一般的劳动和土地，可以多创造出 10 倍以上的价值。资本的差别不那么大，但也有长期短期，能否及时供应以及对使用对象的选择性等质量的差别。为了获得更高的使用要素的报酬（即要素价格），要素的所有者将努力改善要素质量。在现代社会里劳动只可能属于劳动者自身，而在奴隶社会劳动不属于他自身。资源的所有权随社会制度而异。资本的所有权，在资本主义国家都属私人所有。在我国，家庭储蓄的资本属私人所有，国家积累（国有企业的利润、一部分税收）属国家所有。在改革之前的 1978 年全国储蓄存款仅 211 亿元，而现在已超过 1 万亿元。过去，投资主要靠国家财政收入，现在主要靠银行贷款，其中主要是居民的储蓄。要素的所有权对要素的使用效率有重要影响。私人所有的土地决不会长期搁置而不加利用，私人的资本决不会投资于无效益的生产。但私人占有要素的制度可能产生贫富悬殊。美国解决贫富悬殊的办法是征收累进所得税。

将 3 种要素恰当地组合起来，制造出产品或提供服务，实现要素创造价值的过程，这就是企业家的任务。他们在市场上出售产品，用得到的收入去支付要素价格以及原料费用。如果还有剩余，就是企业的利润，否则企业就发生亏损。企业家自负盈亏，他们有时暴富，有时破产。但企业的利润也是一国所创财富的一部分，将要素所得和企业盈利合在一起就是一国所创造的全部财富。

在美国，任何人得到的一切合法收入，货币的或物质的，目前的或将来

的，除掉少数亲友馈赠或国家救济外，无不来自要素的所得。换句话说，只有你提供要素创造了财富，才能取得合法收入。那里没有按人头分配的奖金，按城市户口分配的涨价补贴，没有离退休的加薪，没有可报销的私人消费，机关团体也从来不分食物、饮料、日用品。因为财富都是要素创造的，如果某人没有提供要素而获得收入，则必然有另一些人创造了财富而没有获得报酬。

从创造财富的一面来计算美国的总产值，1990年劳动所得占73%，资本所得占10.7%，其余16.3%是租金和利润。第二次世界大战结束以来，劳动所得的份额一直呈上升趋势。

小结：计算国民生产总值也可以从要素创出的价值来、计算，说明什么是生产要素，其特点是要素没有成本，它的价格等于它产出的价值，此价值正比于它被使用的时间。在市场经济中，除掉施舍和馈赠，人们的一切收入来自提供要素得到的报酬。

25. 美国经济为什么会衰退？

正如许多人都会骑自行车，但很少有人想过为什么两个轮子的车不会跌倒一样；大家都会用钱到市场上去选购商品，但很少有人想过，为什么用钱可以选购任何一种商品。也许很多人认为这个问题不成其为“问题”，可是实际上这是货币经济要解决的最基本的问题。

在以货易货的市场上，如果我要用羊去换别人的斧，首先必须找到市场上有斧的人。其次要知道他是否正需要羊，最后才谈得上以什么比例来交换。有了钞票，买卖双方都大为方便，但钞票并没有改变一个基本事实，即消费者用掉的每一件商品没有不是生产者生产出来的；而且生产出来的每一件商品都应该被消费掉。所以每一种商品的生产 and 消费在数量上必须保持平衡，而且要有一条渠道使这种商品供需的双方能互相找到对方。

在完全是计划经济而没有市场的国家，可以安排生产衬衫的工厂生产一万件“最优”牌衬衫，同时将一万张分配券发出去，这样不会发生供需数量上的不相等。可是在消费者有权选择商品的市场经济中，要使每一种商品供需相等便远不是一件简单容易的事。撇开许多市场调查和预测，在市场经济中解决该问题的基本方法就是让价格起传递信息的作用。企业和消费者各自追求自己的利益，价格就可以起到平衡供需的作用，这就是我们熟悉的价值规律：供过于求的产品价格下跌；供不应求的产品价格上涨。根据美国的经验，价格的信息作用和激励作用可以解决在钱的持有者有选择自由的条件下，每种商品保持其供需相等。虽然在这个调整过程中需要社会付出一定的代价：有不少企业莫名其妙地破产倒闭，大致也有同等数目的企业莫名其妙地发财致富。总的看来，这一现象并没有成为市场经济运行的大障碍，相反，它倒成为市场经济运行的正常机制。钱可以选购任何一种商品，保证有钱就有东西。不会发生“虽有资金却缺乏物资”的现象。

可是，如果消费者拿了挣来的钱不到市场上去选购商品而是将它储蓄起来，问题的性质就起了变化。此时不再是个别商品的供需失衡，而是总量的失衡。即总的购买量少于总的生产量。

要理解储蓄引起经济问题的关键点，在于懂得在市场经济中每个为社会创造了财富的人都从社会获得了大体上相当于他所创造的财富的钱。所以当虽然他虽然参加了生产，但生产出来的产品不能转变为财富时，或者说他虽然制造出了产品，但消费者因为把钱储蓄起来而不去购买时，他将得不到收入。在一个由中央控制的经济中，情况完全不同。因为社会成员得到的收入与他为社会创造的价值无直接关系。举一个极端的例子，在一个由领导分配购买力的社会内，领导负责每个成员的衣、食、住、医疗、教育等，另外再给一点零花钱，每个社会成员的收入与他创造的财富无关。如果社会成员把零花钱存起来而使购买总量小于生产总量时，领导可以增加每个成员的货币收入（例如增加“薪水”），从而注入额外的购买力，使供应总量和需求总量保持平衡。日后一旦人们将储蓄重新投向市场时，主管可以用各种方法约束购买力，包括限制百姓的货币收入（降低工资或裁员），提高物价水平，从国外进口商品以增加供应等等。在一个由千百万个消费者和生产者分散作决策的市场经济国家内，政府也作为分散决策者之一参加市场中的买卖，但它既不能控制工资，也不能决定物价。当消费者因储蓄而减少购买时政府无权命令雇主增加工资。相反，如果产品卖不出去，雇主只会减少雇佣，或降低工

资，使社会上的总购买力进一步削弱，造成恶性循环。衰退便由此产生了。

然而不论在何种社会制度下储蓄原是每一个家庭都在从事的经济活动。因此从全社会来讲，家庭消费掉的产品价值永远比生产出来的价值小。这里的差额是生产出来不用于家庭消费而用于基本建设的产品。因此我们发现，家庭的货币储蓄总额必须等于全社会的投资总额。当这二者相等时，社会上生产出来的商品总值全部都消耗掉，或者用于家庭的日常消费，或者用于基本建设。可是问题恰恰在于家庭储蓄总额未必等于社会投资总额。家庭的储蓄总额是由各个家庭独立决定的，而社会的投资总额是由各个企业家独立决定的。家庭将储蓄的钱存入银行，企业家作出投资决定后从银行借钱去搞基本建设。但存进银行的钱未必等于从银行贷出去的钱。在计划经济国家里就不会发生这样的问题，因为计划中的基建项目由国家决定，他可以做到投资额等于储蓄额（再加上国家代替家庭储蓄的钱，也就是国有企业的利润，它也可以分配给企业的主人，即全体人民）。仅当投资部门不遵守国家计划决策，例如各工业部投资超过计划指标或少于计划指标时，储蓄才不等于投资。即使发生这样的情况，国家也可以及时调整基建规模而使二者保持平衡。

在美国这样的市场经济国家里，要使由家庭决策的储蓄恰好等于由企业家决定的投资，确实是难上加难。一直到 20 世纪 20 年代，经典的经济学理论认为：存贷款的利率也是一种价格，当存款超过贷款时利率降低，减少了家庭储蓄的积极性，同时却增加了企业家贷款办企业的积极性；银行里的钱供不应求时则发生相反的过程，因此和其他任何一种商品一样，利率的浮动可以使储蓄与投资保持平衡。虽然这个理论在 19 世纪已经不太经得起事实的检验，资本主义国家不断地经历了衰退和繁荣的交替，但经济学家们拿不出更有力的理论来解释，只能说价格的调整需要一段时间才能起作用，经济的波动只是调整的过程而已。

可是 1929 年美国发生的大萧条证明了上述的经典理论不足以解释资本主义经济动荡的原因。因为在那次大萧条中美国的社会总产值连续三年急剧下跌，直到 10 年以后，即第二次世界大战前夕，生产才恢复到原来的水平。这次大萧条损失的财富大体上等于第二次世界大战中美国的全部战争开销。美国有 1/4 的劳动力失业，许多家庭受冻挨饿，流离漂泊。在那次萧条中利率降得很低，但投资仍非常微小。因为老百姓没有钱买东西，企业家不会为了生产卖不出去的产品借钱开厂。换句话说，投资的积极性不仅取决于利率的高低，而且取决于市场的兴旺。只要产品卖得快，建厂的成本即使高一点，仍旧有利可图。1990 年秋季以来美国发生的最近一次经济衰退再次证明了利率对经济的促进作用相当有限。布什总统相信降低利率可以刺激经济，所以政府和美国联邦储备银行（相当于中央银行）合作，接连五次降低利率，利率已经低到近 20 年来的最低点，但投资仍未明显上升，整个经济仍处于供过于求的状态。或者说，生产出来的总价值大于百姓的消费加投资；更确切他说，企业家眼看生产出来的产品难以销售，干脆减少生产。国民生产总值不但没有上升，反而连续几个季度出现负增长。

美国在 1929 年 10 月开始发生的令人谈虎色变的大萧条还不仅仅是因为投资低于储蓄。如果仅仅由于这一点，它只不过是一次比较严重的衰退，这种衰退在美国历史上早已发生过许多次。由衰退演变成为大萧条主要是另外两个因素促成的，第一是百姓听信谣言，纷纷到银行里挤兑，第二是美国的中央银行减少了货币供应，使资金更短缺，物价降低，企业家更不愿投资（存

钱获利比办企业获利大)。最近(1991年)国际商业信托银行因发生巨额贪污,资金不足以抵债,造成存户的存款不能兑现。如果存户有灵通的消息,就可以事先将存款提出来避免损失。1930年12月初,群众在经济衰退造成的恐惧心理影响下,听信谣言,到美国银行(事实上是一家普通的商业银行,不过起了一个大名称似乎是美国政府开的银行)去挤兑。美国银行因此倒闭,结果引起一连串小银行雪崩似地跟着倒闭。银行倒闭给工商业和储户双重打击,经济进一步收缩,给衰退雪上加霜,当时美国银行界未能挽救这家殷实的兄弟,据说是因为人事纠纷,歧视犹太人的偏见,再加上同行的忌妒心理所造成。按照银行界的惯例,任何一家银行受到挤兑威胁时,只要他在经营中信用良好,他有权请其他银行借钱给他对付一时的周转困难,其他银行也有义务这样做,因为这对大家都有好处。可是当时这种惯例并未成为一种制度,结果导致衰退发展为大萧条。后来有鉴于挤兑对金融界造成威胁,美国法律规定大多数银行必须对储户的存款保险。万一银行倒闭,存户不会吃亏,这就消除了挤兑的根源。

当时这家美国银行破产后,将它的资产拍卖清理,拍卖所得显然低于资产的真实价值,何况在经济萧条的背景下。最后对储户的每一元钱偿付了92.5分。这说明如果储户不去挤兑,他们一分钱也不会损失。

小结:当购买总量少于生产总量时发生经济运转的障碍,这是由于投资少于储蓄所引起。利率的波动可以调整投资和储蓄,但所起的作用很有限。30年代的大萧条是两个额外因素所诱发,即挤兑银行和减少货币供应。

26. 美国如何对付经济衰退

我国经济也有高速增长的时代和停滞倒退的时代，但除了三年灾荒以外，这些经济波动并没有给百姓的生活带来多大的影响。因为农民的生活很大部分是自给自足，较少依赖于货币经济。城市居民因为大家就业有保障，基本生活条件如住房、医疗、教育都由国家供应。一般百姓甚至并不知道国家的经济是在增长还是在停滞。可是在美国则不然，每个人的收入直接从市场得到，经济繁荣或衰退立刻给每个家庭带来影响。所以经济的荣衰是全国百姓最关心的大事。

衰退造成的第一个影响是失业，不但新毕业的几百万大学生很难找到工作，已经就业的也被大量解雇。失业意味着失去稳定的收入来源，虽然不致立刻挨饿，因为过去有节余，国家有救济，但贷款买的房子因付不出每月该付的款将彼赶出自己的住宅，贷款买的汽车则可能立即被没收。1986年美国还没有衰退，但因世界石油价格猛跌，盛产石油的得克萨斯州的许多油田因无利可图而停工，我亲眼目睹失业造成的阴郁气氛笼罩着街头巷尾，出售旧汽车的停车场停满了待售的汽车，一眼望不到边。有不少经济繁荣地区的人专程赶来买旧汽车。有140万人口的休斯顿市内，大街小巷几乎看不到一张招人的广告。青年人纷纷出走到外地谋生。过去10年内因油价猛涨而发了大财的公司盖了许多在美国也算豪华的高楼大厦，闪光的大橱窗下站着一堆堆神色萎靡、茫然失措的各种年龄的失业者。我虽然没有品尝过失业的滋味，但我非常理解失业给社会带来的严重后果。

衰退造成的第二个影响是家庭资产的丧失。多数美国家庭存钱的主要方式不是银行存款，而是买股票和房地产。在经济衰退时企业预期的利润降低，年终分红减少，股票当然不值钱。原来值10万元的股票到衰退时可能只值8万元甚至5万元。在衰退时房地产同样要跌价，家庭资产因经济衰退而大打折扣。受到这样的打击，当然要更谨慎地花钱，力图恢复自己的资产。结果是进一步减少购买，使衰退更难恢复。

上文谈到，衰退的原因是总购买量（用于消费的加上用于建设的）小于总生产量。要纠正经济衰退就得想办法增加消费或增加建设投资。可是在一个市场经济中，消费和投资是由无数个体的家庭和企业家决定的，他们在衰退的大气候下不可能无缘无故地去增加开销。当然，几年之后衰退会结束，经济再次进入繁荣。改变局面的主要原因是陈旧的设备更新，促使了投资的增加。然而要用政策去扭转衰退，当然不能坐等设备报废，而是要主动寻求积极措施。这个办法后来由著名英国经济学家凯恩斯提出来，就是由政府来当一个大买家，政府出钱去投资。市场受到这个巨大的新主顾的刺激，就会终止不景气，转入兴旺。现在看起来，凯恩斯的办法很简单。为什么过去的经济学家就没有看到呢？这里有几层原因，首先是政府从哪里拿钱去投资？如果政府向百姓借钱，压缩百姓的购买力，把借来的钱拿去投资，这并不能解决多少问题，因为购买力只是从百姓转移到政府，总的购买力并未增加，不足以从根本上使总需求扩大到与总供给相等。凯恩斯提出来的办法是政府把居民已经决定用于储蓄的钱借来，或者说，向银行借钱投资。这笔储蓄原是准备借给企业家的，现在企业家不愿投资，那么政府就代替企业家作出投资的决定。另一个办法是政府向未来借钱。主要是印发钞票（事实是银行在政府的账户上加一笔款子，政府给银行出一张借据，即政府债券），用新钞

票支付政府的投资开销，待投资得到了效益，再将赚的钱收回来还债。

第二个问题是一般经济学家认为要弥补总需求与总供给之间的巨大差距，需要的资金太大。但凯恩斯发现，如果政府投资一块钱，市场可以增加大约五块钱的购买，所以一笔相对小的启动资金就可以使市场活跃起来。因为政府投入一块钱去搞基建，如果这一块钱用于购买水泥，这钱最后发给工人作工资，一小部分成为资本家的利润。工资也好，利润也好，除了小部分储蓄起来，大部分又投入到市场去购买商品。这笔拿来买商品的钱，又变为另外一批工人和资本家的收入，他们储蓄了一小部分之后，又将大部分钱用去买东西。如此周而复始，使最初的一块钱产主出五倍以上的购买力，所以政府投资有启动市场的杠杆作用。

第三点原因是经济学家认为政府像企业家一样，在衰退的环境中缺乏有利的投资机会。何况根据美国的法律，政府不得利用自己的特殊地位经营与民争利的实业，除非那是垄断性的行业，如邮政、电力、铁路（现在这些方面也变成非垄断的民营企业了）。但事实上政府可以从事公共事业的投资，如公路、绿化、城市污水处理、水土保持、河流的区域治理和综合开发。这种为社会所需要的工程，一般的私营企业不会去投资。退一步来说，即使政府投资于完全无效益的工程，例如雇一批工人去挖沟，再雇一批工人去填沟，虽然投资完全浪费掉，但启动了经济，防止全社会生产力的巨大浪费（工人失业，机器闲置）。所失甚小而所得甚大，仍是值得的。

凯恩斯于 1936 年出版了他最重要的著作《就业、利息和货币通论》，但这本书被经济学界抵制长达 10 年之久，直到 1946 年他去世之后才逐渐为大家所理解和接受，现在已成为西方大学经济系的必读书。凯恩斯本人也被公认为继亚当·斯密和马克思之后，作出了划时代贡献的经济学大师。他的理论之所以不被同代人所接受，最根本的原因是当时大多数经济学家过于迷信传统的经典理论，所以他在该书序言最后一段中写道：“本书之作，对于作者是个长时期的挣扎，以求摆脱传统的想法与说法。”又说：“我们大多数都是在旧说下熏陶出来的。旧说已深入人心。所以困难不在新说本身，而在摆脱旧说。”

凯恩斯的理论创建至今已经过去了半个多世纪，但它仍用来作为西方国家制订宏观经济政策的主要理论指导。

当然，由于实践经验的丰富，加上几代人的继续钻研，使得大家对这个理论的细枝末节以及相关的条件了解得更清楚了。现在的问题已经不是推广和应用凯恩斯理论，相反，倒是防止他的理论被滥用。如果一种经济原来处于正常运转状态：想工作的人都有工作做，机器设备都在满开工状态，或者说，总需求和总供给大体上是均衡的。此时政府想使经济进一步繁荣，再采用借债或发钞票的办法举办大的工程，造成总需求超过了总供给。此时生产已无潜力可挖。更多的购买力寻求供应有限的商品，结果必然是导致物价水平全面上升，引起混乱。事实上美国经济已经多次处于这种性质的混乱。由于经常在经济繁荣时政府实行赤字财政，以后必然诱发通货膨胀。作为一个有机体，经济产生了“抗药性”。即使在衰退时，需要政府注入额外的购买力刺激生产，由于“抗药性”的作用，整个经济的反应不是增加就业和生产，而是物价上涨，失业却依然高居不下。这种经济停滞加上通货膨胀的现象称为滞胀。它是 70 年代曾经困扰美国和一些其它资本主义国家的经济问题。

美国还会不会再次发生 30 年代的大萧条？90% 以上的经济学家都说不

会。因为现在有了凯恩斯的经济理论，政府和中央银行不可能在衰退时再执行收缩经济这种倒行逆施的错误政策。确实，经济理论对于人类社会太重要了，不懂理论而去制订国家的经济政策太危险了。但是美国经济是否永远不会再出大的问题，照我看来，这是完全没有把握的。当然，我也同意像 30 年代那种总供应大于总需求造成的大萧条现在已经有了对付的办法，但别的大问题不是不可能出现。最近发生的美国银行的信用危机暴露了这种潜在的危险。

小结：萧条是市场经济的主要危险，它打击每一个社会成员。凯恩斯的理论指出政府作为一个大买主可以制止经济衰退的持续和扩大。但在繁荣时再增加政府投资，想进一步促进繁荣，结果适得其反，最后发生失业和通货膨胀并有的滞胀现象。

27. 美国的通货膨胀（上）

通货是指流通中的货币，膨胀则指过多地发行。然而仔细推敲起来，“通货”和“膨胀”都包含了许多含混之点。先说通货，除了钞票和辅（硬）币，还有支票，它也能起到货币的作用。在美国买东西，你可以开一张支票（同时出示有照片和签名的身份证，如果款额不大，什么证件也不用）；发工资时可能是老板开一张支票给你，凭这张支票你可以到银行支取现款，也可以将它存到你的银行活期存款账户上。有了活期存款就可以开支票，活期存款和你口袋里的钱没有多大区别，所以通货就应包括活期存款。定期存款在一定的条件下也可以转为活期，从 80 年代初美国推广了“定活两便”存款以来，定期活期的界限已很模糊。定期存款虽然不参与流通，但遇到急用，它是最接近于市场的流通手段。因此有时定期存款的增加也可被视为通货的增加。进一步来看，国库券虽然不能流通，但它很容易通过转让而取得现金，至少它可以作为抵押而得到现金，所以成为货币的替代品，这样推广下去，甚至房地产也可以转变成货币，但这个过程至少要好几个星期，使用货币作为支付手段原是为了方便，用房地产作为支付手段还不如物物交换来得方便，所以房地产不大可能作为支付手段来代替货币。上面的讨论无非想说明，除了钞票之外还有多种可以部分地起到货币作用的流通手段，但它们接近流通的程度和当作支付手段被接受的程度各不相同。研究通货膨胀时把通货定义到哪一级为止是有讲究的。多数经济学家同意算到活期存款为止，因为 90% 以上的交易是用支票作为支付手段的。如果不把活期存款算作通货未免太脱离实际，尽管支票和钞票仍有重要的区别。例如，我接受别人付给我的钞票后，立刻可以将这笔钞票用来买东西，付给另一个人。支票则不行，因为支票上写明了收款人。这个例子说明活期存款的流动性远不如钞票。按照上述定义，美国在 1991 年 7 月的通货总量为 8620 亿美元，平均每个美国人 3300 美元（事实上很大一部分美元在境外流通，东南亚、中国、非洲、东欧都有大量美元在流通），其中钞票及硬币为 2609 亿美元，活期存款 2806 亿美元，其它各种名目可流通存款 3120 亿美元，另外还有 77 亿美元旅行支票。如果将定期存款也包括进去，则通货总量约为 39000 亿美元，可见定期存款比通常定义的通货要多 3.5 倍。将 8620 亿美元与美国 1991 年的国民生产总值 GNP 约 58000 亿美元作一比较，可知国民生产总值约为通货总量的 6.7 倍。因为生产出来的每一块钱 GNP，不论它是货物还是服务，都要经过市场交换才能被消费者使用，每一次交换都要用通货，而通货只有 GNP 的 6.7 分之一，说明每一块钱的通货在一年中必须被使用 6.7 次，才能将全部 GNP 通过市场交换提供给居民消费。我们注意到，GNP 只包括最终产品的价值，中间产品不包括在内，而中间产品的交换也要使用通货，所以每元通货的实际周转次数要大大超过每年 6.7 次。

“膨胀”一词不确切的地方则更多了，因为我们不知道什么样的通货量算是“不膨胀”。新钞票每年不断地被印出来，首先用来更新那些被磨损了的旧票子，但这还不够，因为人口在增加，用钞票的人在增加。假定每人持有钞票的量不变，新增的钞票量至少要和新增的人口量成正比。何况每人持有钞票的量也在变化。举一个极端的例子，如果明年人民的收入忽然增加了一倍，每人消费于衣、食、住、行的价值提高了一倍，当其它条件不变时，每人持有货币量理应增加一倍。如果银行不增加货币的供应量就会发生“缺乏

现金”的严重问题。

缺乏现金将给人们带来巨大的不便。我的朋友或商业伙伴从邮局汇来一笔钱，可是我凭汇款通知到邮局取款时，得到的答复是没有现款；或者存户到银行提取自己的存款时，银行抱歉地要求存户再等几天，理由是没有现款；或者农民向政府或私人商号出售农产品时，得到的不是现款，而是一张欠条（俗称白条）。这些情况说明货币供给相对不足（例如银行的贷款到期收不回来，超额借去做生意。也可能是钞票调度上出了问题，但此时必有另一些地方通货过剩而积压）。不难想象，货币供给不足会造成多大的不方便。它使本应得到这些货币的人由于得不到这笔钱而被迫中断其经济活动。

正因为“通货”和“膨胀”两个词都存在着许多界限不明确的定义，这给它们的研究者增加了不少困难。但如果我们不作定量的深入研究，只讨论最基本的概念还是办得到的。在纸币流通之前，贵金属是大家同意接受的通货。19世纪时纸币在美国虽已流行，但它只是为了携带方便而使用，人们心目中只有贵金属才有价值，纸币之所以被接受。是因为它随时可以兑换成黄金。那时20美元的钞票上印着：“美利坚合众国将兑给持票人20美元（当时即指黄金）”，钞票上有财政部长和银行行长的签名，以示郑重。正因为美钞可以兑换成黄金，所以美元习惯上被称为美金。到1934年美国废止了以黄金支持美元的金本位制，从那以后美钞已不能兑成黄金，不过人们仍习惯于美金这一称呼。为了防止联邦储备银行（美国发行货币的中央银行）滥发纸币，国会规定银行必须有相应的黄金储备（不一定正好等于纸币）才可以发行纸币。到1968年，连这一点联系也取消了。美元钞票上的那句语也改成了“本券为公私债务的合法支付手段”。美元虽已不能兑成黄金，它具有购买力的事实却丝毫未变。

从这一点看，货币并不因为本身具有价值才能为大家所承认。严格地说，将贵金属作为货币还保留着以货易货的特点。或者说，黄金的购买力，或与别的货物的交换能力，取决于黄金本身的价值。如果发现了大的金矿，或新的炼金工艺，使黄金的生产成本降低，黄金作为货币的购买力将降低，表现为其它商品以黄金标价的价格普遍上升。纸币却没有这个缺点，它不会因某种商品的成本变化而使物价水平发生波动。纸币优于贵金属的另一个重要原因是贵金属本身具有价值，将它用作流通中的支付手段是积压了资金，损失了利息。或者说，一个国家如果用贵金属作货币，就要有一大批劳动和资金用来生产黄金供流通之需，而纸币的生产容易得多，大量用于生产黄金的劳动和资金就可以节省。管理得好的话，纸币是一种更为优越的货币。当今世界上已没有一个国家继续使用贵金属为货币了。

纸币只是一张纸，它之所以有购买力，纯粹是因为接受纸币的人相信别人同样会接受它，但一张纸币的真实购买力是会变动的，它取决于流通中的通货的总量是多于或少于“适当的量”。当货币流通量大多时，物价水平将上升；太少时则下降。

前面谈到，当货币量太少，不足以满足周转所需时，到银行和邮局提现款提不出来，出售商品只能得到一张欠条而不是现款。一些急于用现款去做别的交易的人，宁愿自己遭受一些经济损失也希望立刻得到现款。他们可能向银行提出，100元的存款能付95元现款也可以同意；出售商品的店家也可能向顾主提出，如果能付现款，商品可以打95折。当货币普遍紧缺时，上述追求现款的交易也普遍存在。此时，昨天卖100元的商品今天只卖95元，出

现了普遍的货币升值。这一现象曾发生在大萧条的美国，从 1930 到 1933 年的 3 年内美国的物价水平下跌了 23%。在用黄金作通货的 16 世纪，英国也曾发生过因黄金供应不足，而各种交易迫切需要黄金，致使黄金价格上升到超过它本身价值的现象。这个例子进一步说明了货币的购买力与货币本身有多少价值无关，而与货币的供应和需求有关。和别的商品一样，当货币供不应求时货币的价值上升，它的购买力提高，这就是“通货紧缩”；相反，货币供过于求时货币价值降低，物价普遍上升，这就是“通货膨胀”。但是，自从世界各国采用纸币以来，通货紧缩的现象很少发生，倒是通货膨胀不断地困扰着大多数国家，不论是发达国家还是发展中国家，也不论是社会主义国家还是资本主义国家。

小结：首先讨论了什么是通货，从现钞到国库券都可能作为支付手段，但其灵活性大不相同。黄金作通货有种种不便，纸币是更为优越的一种货币。通货供应不足会引起经济活动的中断，供应过多则引起物价水平上升。但多少通货供应算是恰到好处则是一个未能解决的难题。

28. 美国的通货膨胀（中）

大家都讨厌甚至痛恨通货膨胀，但如果和中国比起来，美国人讨厌的程度大概不像中国人那样厉害。因为绝大部分美国人的收入来源于市场，当物价水平上升时，他们的收入随着上升，水涨船高，所以他们的购买力并不受多大影响。而绝大多数中国人是拿固定工资的国家职工，如果工资不相应调整，涨价就等于降低生活水平。

通货膨胀如此可恶，那么通货紧缩，物价水平降低应该受欢迎吧？的确，就个人而言，把钞票锁在抽屉里就增加了购买力，财产可以从天而降，确实是求之不得的好事。但经济学家从更广的角度看问题。因为财富不可能无中生有，一切财富都是人类创造性活动生产出来的，如果财富不归生产它的人所有，而分配给了将钞票锁在抽屉里的人，生产财富的积极性就要受打击。这显然对社会不利。所以经济学家既反对通货膨胀，也反对通货紧缩。上文提到，美国在 30 年代初经济大萧条时，3 年之内物价下跌了 23%，其直接的原因是货币供应大幅度减少，其后果是打击各个从事创造性经济活动的人，使得大萧条肆虐达 7 年之久。经济萧条时减少货币的供应，是倒行逆施的经济政策。当时凯恩斯的理论还没有问世，决策者的无知造成了巨大的灾害。

我们反复提到，要保持一个“适当的”货币流通量。然而这个量既无法观察到，也无法计算出来，使问题更加难的一个现象是，美国经济对货币流量的反应相当迟钝。多发了钞票要隔一年半之后物价才会上涨，等到发觉物价上升再来控制货币流通量时，为时已晚。这使人们更难从物价变化上去判断当前货币流通是多还是少。在 80 年代以前，美国用银行利率作为通货流通量的指标，利率上升说明大家对货币的需求殷切，意味着需要增加流通中的货币。所以货币的发行盯住银行利率，这在相当一段时间内是有效的。但在市场经济中，利率原应起到平衡储蓄和投资的作用，当储蓄少而投资过多时，资金供不应求。此时由于市场规律的作用利率上升，从而可以抑止过热的投资活动。可是如果用发行钞票来抵消利率的上升趋势，利率就不能抑制经济过热。这一调剂作用的丧失，曾使美国连年货币发行过量，发生两位数的通货膨胀。

在此期间，一种新的经济理论逐渐为更多的人所接受，这就是由 1976 年诺贝尔经济学奖获得者，当时在芝加哥大学执教的弗里德曼所创立的货币主义。货币主义建议每年增加的货币发行量完全与国民生产总值的增加量成正比。这个理论认为每一元通货在一年内被使用的次数大体不变，或者说，通货的周转速度不变。因此生产总值的增加，要有同样比例的货币增加来保证新增的产品有足够的支付手段在市场上交换。货币主义甚至还认为，在一定条件下，通货量增加的百分比可以决定国民生产总值增加的百分比。

货币主义的理论是弗里德曼利用美国过去一个多世纪的统计数字研究出来的。虽然他的理论还有不少争议，但他确实揭示了过去大家所忽略的许多重要关系，使人们对货币与经济运行的相互作用，有了比以前更深的理解。然而由于这一理论的前提条件太复杂，在理论的应用上还有许多问题。举一个例子，近一两年来东欧诸国的经济大大地开放，交易中广泛使用美元和马克；这使相当数量的美元流入东欧，如果不加补充，原来使用美元的地方将发生货币供应不敷的现象。可是究竟有多少美元流出（或流入）了美国，这是很难估计的。再说，假定货币周转速度不变也未必符合事实。计算机的应

用、电子银行的出现、新金融规则的实施都影响周转速度，而且影响的程度很难定量估计。所以只把国民生产总值当作货币发行量的唯一指标显然不够周全。

为什么当今各国政府十分警惕通货膨胀？因为通货膨胀是政府（或有权使用新印钞票的机构）不费力气就可获得购买力的方法，它的诱惑实在太强了。让我们把从印钞票到物价上涨的具体过程作一番追踪。

假设钞票印刷厂开动印刷机印出 100 万元钞票，政府下令将这些新钞票沿着马路散发。行人拾得这些钞票后，将投向市场去买东西。显然，总生产量并未增加，而总购买力增加了 100 万元，如果原来的总生产和总购买相等，现在则总购买力超过了总生产。由于供不应求，在价值规律的作用下，物价水平将上升，最后在新的物价水平下建立起新的平衡。当然，事实上没有哪个国家在马路上发钞票，但因货币供应增加而引起物价水平上升的过程，其本质就是如此。

在美国，政府发行债券（相当于我国的国库券）。如果债券出售给百姓或私营企业，其结果是购买力从百姓或企业手中转移到政府手中，总的购买力并未增加，因此不会引起物价上涨。但如果债券出售给联邦储备银行，银行用新印的钞票付款，或者干脆在政府的活期存款的户头上加上一笔数目来付款，这就形成了政府新产生的购买力。这笔钱不论用于政府雇员的工资，或购买国防武器，或救济老残病贫，还是弥补政府的收支赤字，结果都是因新增钞票或活期存款（也是货币的一种）而新增了购买力，当它投入市场去采购时即引起物价上升。这里我们必须注意一个重要区别，在马路上散钞票和政府拿新印的钞票去办一件必要的事终究是有区别的。前者除了通货膨胀没有任何好处，而后者则可能解了燃眉之急。因此有一部分经济学家认为适度通胀可能利大于弊。实质上争论的性质是：用什么方法支持政府开销更好，是增税还是发钞票。

按理政府以债券形式借钱以后是要归还的，但那是几年之后的事，而就目前来说，通货膨胀已经成为事实。实际上几年之后需要还钱的时候，政府继续举新债，而且新债比旧债更多。还钱本应使通货收缩，但因新借的债比归还的旧债多，通货继续膨胀。这里有两点值得注意。一是政府不论向谁借债，每年都要付利息，由于政府积累的赤字越来越多，债务利息已成为美国政府的一大开支，大约为每年国防开支的一半。二是由于通货膨胀的作用，钱越来越不值钱，过去借的债务 10 年之后通常贬值一半左右。这是名正言顺的赖账。

银行接受贷款，也可以创造出购买力，或者说，创造出货币。当我将 100 元钱以活期存款的方式存入银行之后，这 100 元钱的购买力并未丧失，因为我随时随地可以提出来，或者开支票付款购物（美国银行中开活期存款的公私户都有权签发支票）。银行收到众多的活期存款后，知道他们不可能同时来银行提款（除非发生挤兑），所以敢于将活期存款总额的 80% 借出去，以获得利息收入，主要用来支付存户的利息。余下的 20% 就足够应付日常提款周转之需，这一部分称为准备金。从银行贷款的多半是企业，他们用经营中的利润来支付贷款利息。尤其妙的是，他们从这一家银行贷到款后，又将它存入到别家银行。因为他们贷款的目的是借来一笔购买力并不是要把钞票放在口袋里。上面的过程还没有结束，收到存款的第二家银行又将存款的 80% 借出去，于是同样的过程再次重复。学过代数的人都知道，最初的一元储

蓄存款按上述过程不断发展，当准备金比率为 0.2 时结果会产生 5 元的新增活期存款，这是一个无穷等比级数之和。上次我们已经说过，活期存款等价于货币，因此银行的存贷作用会增加货币的供应。但银行创造的货币一般不会引起通货膨胀，因为银行的存在已经几十年几百年，今年和去年比并没有新增货币的供应，除非银行界突然降低了准备金比例。而且伴随着银行贷款过程，又有大体上相仿规模的还款过程。

美国通货膨胀的过程中，联邦储备银行将新增加的货币供应到流通中，并不只有消极的作用。不论货币进入流通渠道通过什么方式，终会有一些货币为企业家所得，他们得到这笔新增购买力会从事生产活动，增加社会的总产出。如果不增加货币供应，这种活动原本不会发生。所以通货膨胀在短期内会刺激生产的增加。可是如果原来生产水平并非受货币供应不足的限制，而是由于其它的原因，则短期增加货币的刺激作用很快就让位于其它限制生产的原因，留下来的唯一后果只是物价上涨。

通货膨胀是物价水平的上升，它完全不同于某一商品价格的上升。如果货币供应量不增加，一种商品价格上升只会引起另一些商品价格降低，而物价水平仍保持不变，因为消费者多花钱去买涨了价的商品，剩下较少的钱去买其他商品。如果其它商品不跌价，它们只好放在仓库里，因为没有足够的钱把它们买走。市场规律将迫使这些商品降价出售。单纯从商品的成本构成来分析，一种商品涨价只会引起涨价的连锁反应，不存在因此而使其他商品跌价的因素。这种分析的毛病是以为价格由成本决定，而与消费者的购买力无关，我们经常在报纸上看到，埋怨诸如能源、交通等基础商品的调价而引起物价水平上升。其实这是莫大的冤枉。事实上对不合理价格的调整可以改进有关物资的利用效率，从而增加社会的总产出。当货币供应量不变时，物价总水平还会降低。这正是我们调整物价的目的。以为任何一种商品的价格总是低一点比高一点好，实在是一种幼稚的想法。然而它确实是当今最普遍的经济学的盲区。

小结：进一步阐明了确定合适的货币供应量的困难，介绍货币主义学派对此问题的看法。通货膨胀除引起物价上涨之外还有其它作用，这些作用引起了对通胀利弊的争论，最后讨论了新增存款使银行创造货币的过程。

29. 英国的通货膨胀（下）

本文一开始就讨论了通货的定义，接着讨论了美国按不同定义的通货流动量。近几年信用卡在美国大行其道，总的发行量已超过 10 亿张（人均 4 张），在商店购物可凭信用卡付款，信用卡代替了货币的作用。于是有人问，信用卡是不是也算通货的一种？

回答这个问题不妨作如下的探讨：如果信用卡算作通货，其通货量应如何计算？总不能说一张信用卡相当于 1 块美元或 10 块美元。可见信用卡本身并不是通货，它的支付能力才是通货。如果我持有的信用卡有 500 美元的存款作后盾，那末我这张信用卡就相当于 500 美元的通货。事实上美国开办信用卡的公司还允许持卡人善意透支。如果透支限额是 1000 美元，那末我这张卡相当于 1500 美元的通货。所以信用卡本身不是通货，它允许动用的钱数才是通货。从信用卡和通货的关系可以发现一些有趣的现象：货币本是一张纸，它之所以有购买力是因为这张纸表明了持有人的支付能力。信用卡则表明了持卡人有一定量的货币储备，是货币的代表，或是支付能力代表的代表。

信用卡或各种银行卡与钞票的最大区别，在于前者是记名的，后者则不记名。前者除持卡人外，其他人不能使用；后者则任何持有此货币的人都能使用，显然前者比较安全。现在美国有人开始研究电子货币，它把个人的生理特征，如指纹、嗓音、眼底微血管的形状和该人持有的银行存款相联系，将来人不必用钞票，也不必开支票或出示信用卡，只要按一下手印，就可买东西，将自己银行里的存款转到商店户下。此时不但节省了钞票的磨耗，点数钞票的人工，而且不可能再有伪钞，也不必为了防止钞票被偷盗而设置保险柜、运钞车。无形的信号取代了人类用了几千年的货币。那时你出门旅行永远不会忘了带现金、支票簿或信用卡，你的银行永远是“随身携带”的。电子货币的出现将引起一系列理论问题和制度问题。例如什么条件下会出现通货膨胀？会不会发生货币供应不足？如何建立全球化的货币交换系统？如何从制度上进行监督防止舞弊和破坏？

50 年代以来，美国的通货膨胀在 1974 年以及 1979 年到 1981 年，曾达到过两位数字（最高也没有超过 14%），其余年份均低于 10%；1983 年以来很少超过 5%。就日常生活中的感受而言，物价水平上涨并不明显。原因之一是超级市场里商品的价格几乎每周都在变化，非涨即落。所以一年内总水平上升 5%就很难觉察。但有几件事会提醒大家物价水平的变化。一是每年租房要签一次租约，房租涨落虽然并不代表全面物价水平的变化，但多少与此有关，而且其心理影响是直接的。其次是当地各种公共事业的收费标准的调整，如公用电话、公共汽车，电费。还有就是全国性的邮资调整，近年来平均每两三年要调一次，每次幅度大约为 10%。

确切的物价变化，美国商务部每月都要发布。他们采用三个指标，一是消费者物价指数，二是生产者物价指数（过去称批发物价指数），三是国民生产总值折减系数。每种系数统计的内容有所不同，例如国民生产总值折减系数包括了政府投资品的价格变化，如国防工业产品，这在前两项指数中是不包括的。用得最经常的是消费者物价指数，它包括衣、食、住、行、医，及其它一切日常开销的价格。通过对全美国 85 个地区 2.5 万户租户及 2 万户自备住房户以及 3.2 万家企事业单位作的价格调查，再以每种商品在总销售额中所占比例为权数，加权平均计算出来。从经济理论来看，不存在一个绝

对准确的物价指数，因为严格地讲，不同时期的物价水准不具有可比性，或者说，没有一个绝对的标准可以用来度量物价变化。正好像在宇宙空间中不存在一个绝对静止的坐标，用它可以测量出物体的绝对位移。每年都有大量新产品问世，对于这些产品，找不到它们去年的价格，当然也无从比较这一年来价格的变化。即使同一种产品，质量在提高，因此价格就没有可比性。再有是人们在每种商品上的消费比例在变化，例如美国家庭开销中用于食物的部分 20 世纪以来不断在下降，而用于旅游的部分近年来有明显的上升，这使得计算平均物价中的权数发生变化。所以物价指数只能给人一个大概的印象。

发生通货膨胀时，钞票的购买力在降低。如果通货膨胀率是 10%，则钞票在年底的购买力比在年初时降低 10%。在这一年中钞票（包括活期存款）不是在此人的口袋中就是在那人的口袋中。损失的 10% 的购买力就是由这一年中在口袋里保存了钞票的人分担。为了避免损失，每人都倾向于尽可能少地保存现款；一旦收到一笔现款立刻将它用来买东西，或者存入定期存款。因为定期存款支付的利率至少会相等于通货膨胀率。上述的倾向会使货币的周转加速。当通胀率为 5% 左右时这种倾向还不明显，但通胀率超过 10% 时周转速度加快是明显的。前文曾提到，美国每一元的货币平均一年要周转 6.7 次，第一次世界大战后德国发生恶性通货膨胀，物价在一个月之内即上涨 3 倍，货币在一个月之内就易手 3 次。第二次世界大战后匈牙利曾发生每月涨价 200 倍，货币每天周转 4 次的超级通货膨胀。那时人们做买卖都用跑步的速度。解放前国民党统治区下发生的恶性通货膨胀也达到惊人的程度。买东西要用麻袋装钞票；刚印好的面值 2 元的邮票还未投入使用就加印上“暂作 100 元”；最后物价都以亿为计算单位。由于当时的法币贬值太快，美钞和银元开始流通。人们愿意保存市值稳定的美钞和银元，而将法币尽快花掉。所以市面上一旦出现美钞银元就被人保存起来，而大量流通的仍是那种飞速贬值的法币。这种现象称为劣币驱逐良币。

持有货币的人损失了购买力，那么这部分损失的购买力为谁所占有了呢？因为财富不会自动消失，正像它不能无中生有。在通货膨胀过程中，人的货币利益关系受到广泛的影响。例如在借债当时未估计到通胀的话，债务人将因借债而受益，债权人则受损。但有一点是任何人逃脱不掉的，即每一名通货的持有者受到购买力的损失，这部分损失是被发行货币并有权将它推入市场的人或单位所攫取。一般来讲这就是政府或由它控制的中央银行。在美国也不例外，联邦政府发行债券，由联邦储备银行出钱买进，这笔钱就成了政府额外的购买力，其实是从每一个口袋里存钞票及银行里有存款的老百姓那里强行剥夺来的。这是不需要经过议会通过增税法律就可敛财的捷径。

美元至今仍是国际贸易中最主要的计价单位。石油、粮食、煤炭、黄金的市价仍以美元为单位。国际贸易中的支付手段，第二次世界大战以后几乎全都用美元，近几年来日元和马克的比例在上升，但美元仍占优势。国际投资和债务关系中，美元更占着主要份额。别的国家（公私企业）向美国投资，买美国债券，或在美国银行存钱，等于是借钱给美国。目前美国已成了世界上最大的净债务国。但这些债务绝大部分以美元计算。美国如果打算归还债务，可以有两种选择，一是出口美国货给债权国，以货折成美元抵债；二是印一批美钞出口还债。当然，后一种情况下债权国仍会拿美钞到美国来买东

西。但至少美国不可能还不起债，而且通过通货膨胀可以名正言顺地赖掉一部分债。不像别的国家借了以美元计价的债务，还债的唯一方法是出口货物换成美元。如果找不到买主不能出口就无法还债。所以美国由于美元在国际财务关系中的主导地位而占有很大的便宜。

但是美国很少有可能用滥发货币的办法来处理他的债务。果真这样的话，美元将立刻丧失其国际货币的地位。一种货币要有资格成为国际货币，要为各国的买方和卖方所接受，首要的一条是市值稳定。滥发货币还将造成国内经济的混乱。因为货币是用来度量商品价值的尺度，在通货膨胀时货币的此种重要职能部分地丧失掉了。投资、储蓄、保险、期货交易等都将面临巨大的不确定性。当未来事物的不确定性普遍泛滥时，人变得只顾目前，对将来的影响和后果采取漠然的态度。这将导致道德水平的降低。我们知道，人类社会的存在，依靠法律、道德和市场。恶性通货膨胀将有力地削弱道德和市场，它是使社会关系变得脆弱的一个因素，我们怎能不对它严加防范呢！

小结：通过想象中（实际上是可行的）电子货币，对通货的性质作进一步的探讨。物价指数只能给出一个物价水平变化的大致印象，它缺乏严格的理论支持。通胀会加速货币周转，因它使持币人受损，明显的通胀会削弱道德约束。美元被用作国际债务计算单位，使美国具有特殊的有利地位。

30. 现在如何与将来做交易

交易最原始的形式是物物交易。货币只是到后来为了交易的方便而发明，并为大家接受的。货币的出现容易使人产生误解，以为钱和物的交易在一切情况下都是可能的。现在我们来讨论，用钱做交易的媒介，能不能实现现在和将来的交易。

什么是现在和将来的交易？一种是期货交易，即现在交割钱款，将来交割货物。一种是银行存款，即现在存钱将来提取本息（也可以是现在借款将来归还本息）。保险、养老储蓄等都属于这一类。还有一种是投资，现在建厂将来生产。这些种交易对我们每个人都很熟悉，不大会去追究在用货币作交易的中介时，不同时间的交易是否可能的问题。

严格他说，东西还没有生产出来，何以不同时间上的买卖可以成为现实呢？如果东西已经生产出来，暂时放在仓库里，到将来再行交货，从严格意义上不能算是不同时间的交易。仔细分析起来，不同时间上的交换只有在能找到另一位也有不同时间交换需要的人才有可能。例如把钱存银行，只有当有人愿意从银行借钱的情况下才有可能。否则银行将拒绝吸收存款，或者拒绝支付利息。其结果和你把钱放在家里没有区别。期货交易的情况也相类似，现在交钱将来收货，必须要找到一个现在收款将来交货的对象才有可能。

从个体来讲，从来没有人顾虑银行会拒绝吸收存款或支付利息，但从总体来讲，存款的数额恰好等于借款的数目却只是偶然的事。如果这二者不相等，而且无法加以调整，那么这种交易就不可能进行。

作者在《个体经济规律与总量经济规律》一文中，曾讨论到局部看的经济规律与从全局看的未必一样。有的学者认为美国由于工会的作用，把工人的工资抬上去（资本家受到剥削），使劳动密集产品的价格上涨，于是创造了从发展中国家进口劳动密集产品的条件，美国自己则成了技术密集和资金密集产品的生产地，从而变成了富裕大国。当然，更多的学者则认为美国是资本家剥削工人。但不管谁剥削了谁，靠剥削制度只能使一部分人变富，同时另一部分人变穷，总不可能使整个国家变富，因为自己剥削自己不会使总体的财富有所增加。现在我们又找到一个个体和总体不一致的例子，这就是不同时间的交易。人口减少造成人均负担增大，并不能单纯用增加银行存款的方法来解决。美国的人口还没有面临减少的危机，平均每年还增加约 1%（包括移民），但美国人口平均寿命近 20 年内延长了 5 岁；死亡率减低，20 年内从千分之 9.5 减到 8.5；妇女总生育率稳定在 2% 左右，其结果是 65 岁以上的老年人比例在稳定地上升，1970 年是 9.8%，1980 年升到 11.3%，1990 年升到 12.5%。老年人比例增大也意味着劳动力的负担加重。可以肯定，如果人类社会能避免人口无限增长，必然会经历劳动力负担加重的阶段。因此这将是具有全球性普遍意义的大问题。

美国公民都有一个“社会保险号码”，这个号码终身不变。当个人有收入时，不论是工薪、小业主的盈利或别的劳动或非劳动收入，每个月都要将一定比例的钱存入这个号码的社会保险账户。当个人职务变动时，保险账户跟着人走。当本人年满 65 岁时便可享受社会保险（但要求曾经工作过一定年限，这个年限定得很低）。社会保险涵盖的面很宽，不仅包括老年退休金，也包括长期丧失工作能力补助、死亡抚恤、失业救济、遗属救济、医疗补助。美国法律要求每个公民都加入社会保险，而且这笔基金是由政府管理的。从

1975 年以来，在这个项目下支出的各种补助和救济的总额，稳定在国民生产总值的 19% 左右。除了政府管理的社会保险金，还有各种私人保险机构。这部分支出的金额占国民生产总值的 9%（1980）到 12%（1991）。公私款源相加，社会保险支出已占到国民生产总值的 30%。目前美国社会保险事业面临最大的危机，就是因为人口结构的变化使每年收入的基金相对减少，而支出相对增加。在 1974 年以前收大于支，以后变为支大于收。准备金率（指年初基金余额与预计当年支出之比）逐年降低。1974 年时准备金率为 73%，82 年降到 15%。里根上台之后采取紧急措施，才阻止了进一步的恶化。但美国面临的问题没有将来中国面临的问题严重，因为中国人口是迅速地降低，而且又实行了每家一个孩子的政策。

懂得了现在和将来做交易的限制条件，对美国的债务问题便有了新的认识。现在（1992）美国政府的债务累计已达 4 万亿元，相当于一年国民生产总值的将近 2/3。如果再加上私人和企业债务，总数还要大得多。这是不是意味着为了清偿债务，将来美国人必须在半年多之内光生产不消费呢？不是。因为从总体上看，现在不可能向将来借债。换言之，这笔债务的债权人也是美国人，内部债务必定是互相抵消的。美国国债的真正问题并不是现在向将来借钱，使将来还钱时美国从总体上变穷（因为政府还钱给百姓，百姓变富了），而是扰乱了金融秩序。政府不用增税或节约开支的办法对付赤字，而是向百姓借钱，结果与民间争资金使得企业该投资的项目得不到款源。从实物上看，生产出的用于投资的产品如钢筋、水泥等，从民间投资转向了政府支出。（这是一个简单化了的比喻，事实上基建工程也要使用办公用品；而且投资用途变化时，其具体构成也要变化。）如果美国政府向联邦储备银行（美国的中央银行）借钱，结果便是增加了通货（包括钞票）的发行，造成通货膨胀。这些都是扰乱金融秩序，而不像个人借钱的经验那样，把将来可用的钱移到现在来用，将来还钱就要受穷。

国与国之间的借贷关系就不同了。今天问外国借钱可以改善目前境况，但将来还钱就要困难。所以解决人口老龄化负担率过重的办法之一是将钱借给外国，将来用外国偿还的贷款（它具有在世界市场上的购买力）来减轻国内的负担。然而老龄化是一个全球性问题，所以从全球的角度看，彼此借贷无助于问题的解决，除非借的钱能在将来增加国内的生产能力。

有两种情况使得向将来借钱成为可能，第一是对资源的滥用，例如滥伐森林，造成水土流失；对农田不施有机肥，破坏土壤结构；对矿藏滥采滥挖，使本来可以利用的矿藏报废；只顾生产而污染环境，破坏了人类生存条件。其次就是减少固定资产的折旧提成，从实物上看就是不对设备作大修和更新改造，小车不倒只管推。然而与此相反的政策却不存在，即我们无法用提前大修或更新改造来存款给将来使用。与这种政策比较接近的办法就是投资。

投资是一种最主要的使对将来存钱成为可能的办法，它是通过对目前消费的压缩来增加将来的生产，因而也提供了将来增加消费的可能性。但是我们必须注意到，投资所建的工程将来投产时也要求有劳动的投入，如果没有足够的人力，投资未必能解决老龄化所引起的负担率过重的问题。真正要有针对性地解决老龄化问题，必须投资于节约劳力和节约资源的项目，例如自动化生产线、用机械力代替人力、提高生产的速度等，而不能只是简单重复性地扩大现在的生产规模。从整个经济的互相联系来看，任何节约资源的新工艺，（不一定是节约劳力）都有助于解决老龄化问题。因为资源也必须通

过劳动的作用才可以使用，节约资源意味着节约劳动。举例说，如果一种新锅炉比原来的锅炉有较高的热效率，用它代替老锅炉时，产出不变而投入的煤炭减少，因而可以节约采煤的劳动和采煤所消耗的其它资源，而其它资源也是劳动创造出来的。

为了发明节约人力的新工艺，必须投资于科研，也可以投资于制度创新，二者都能起到提高劳动生产率的作用。农民如果没有一年的粮食储备，是不敢试用新品种的。但有了保险公司，农民只要交少量保险金就可以试验新品种了，因此开办保险公司可以提高劳动生产率，而办保险是要相当资金投入的。这是制度创新可以节约资源的一个例子。为了确保保险公司在用户遇险时能按约支付赔款，还要完善法律和健全司法，这些都需要投资。健全制度对提高生产率的作用有时比之科学技术更重要。只不过它不像新发明那样看得见摸得着，所以常被人们忽视。

小结：从总体上看现在无法向将来借钱，也不可能为将来储钱。懂得这一点对解决我国将来因人口结构改变而使劳动力负担加重的问题极为重要。解决的办法是通过储蓄来扩大投资，而且投资不能是现有生产结构的比例扩大，而必须是能节约劳动或节约资源性的结构性改变。此外懂得这一点对正确理解美国政府的债务也是必要的。

JINGJITIZHIDISANPIAN

第三篇 经济体制

31. 经济活动中的是非观（上）

人类或许有共同的是非观：杀人越货是坏事，乐善好施是好事。但是在一些细节上，在对某种行为好恶程度的判断上，各个民族却有各自的特点。当然，是非判断是个人的事，就一个民族而言，并无一个全民一致的标准，所以说一个民族在是非标准上有异于另一个民族，是一种相当含糊的说法。但这种差别又确实可以在日常生活中感觉到。这种情况造成了我们探讨各民族是非标准差别的困难：我们探讨的对象是一个确实存在而又无法精确界定的事物。可是，是非标准、道德规则、价值判断又是一个人行为的理性基础；当他面临选择时，究竟如何抉择，最终将取决于这些最基本的观念。如果我们对大众的是非观一无所知，我们就没有办法保证一项政策能取得预期的效果。所以对这些基本观念的研究成为社会科学研究的一项重要内容。

仔细想来，美国人在经济活动中的是非观大不同于中国人。首先给我深刻印象的区别就是对于“拾金不昧”的看法。6月间我去休斯顿开会，因天气炎热，我来到一家小杂货铺买饮料，忽然见到地上有一张5美元的钞票。按照中国人的耳惯，我很自然地拾起来交给掌柜的。可是掌柜的拒绝接受，他回答我：Whofounditwhogotit（谁拾到归谁所有）。再有一次在哈佛大学的一间教室里，我见到课桌上留有一支精致的钢笔，肯定是前一堂课的同学遗忘的。新进来坐在这个座位上的同学随手就将这支笔插进了衬衫口袋，继而他忽然想起什么，又将这支笔拿出来欣赏了一番，并用它往笔记本上做记录。其神态之自若，绝不像做了什么不应该做而需要隐瞒他人的事。正巧，就在当时，《人民日报（海外版）》报道，建国门外的一位售货员因疏忽而少找给一位外宾30元人民币，她自己花了80元在用英文出版的《中国日报》上刊登广告，寻觅这位外宾。最后居然找到了那人，并把钱找还给他。我把这个故事讲给美国朋友听，并期望能得到几句称赞的话，可是出乎意料，我得到的反应是冷冰冰的“为了30元钱，花去80元钱，太不值得”。事后我捉摸美国人是如何算这笔账的。从售货员的角度看，她既还出了30元又花去广告费80元，这两笔钱显然不能相抵，而是应该相加。但从社会角度看，则确实是用80元的代价去伸张了30元归还原主的正义。美国人信奉基督教，基督教的道德观同样鼓励拾金不昧，但他们同样重视道德的功利效果。道德的原则是牺牲自己的利益去照顾他人的利益，如果到头来社会并未得益，那么这种行为就会变成了损己不利人。这正是道德上也不值得称颂的事。

确实，我感到美国人的是非标准很大程度上是功利主义的，至少和中国人相比，这个特点一目了然。应该说，功利主义并没有什么不好。如果道德与一切人的利益恒相对立，我怀疑这种道德原则能否坚持下去。它和苦行僧哲学有多大差别？它是不是人类理智的产物？问题只在于这个功利是个人自己的功利，还是全体人群的功利。美国人的道德标准是和它极其发达的商业相联系的。商业活动中最重要的品质是什么？是信誉和诚实。这也许出乎我们许多人的意料，因为中国传统中商业倒是和欺诈密不可分的，打击商人常成为统治者的国策，且常常得到百姓的拥护。不但我国历史上屡屡出现打击商人的合法和非法的记录，直到近几十年内东南亚一些国家多次出现过打击商人，特别是华侨商人的非理性行动。其结果当然是两败俱伤。到那时才看出商人对社会的贡献。

美国讲究诚实和信誉的精神，通过一次考试安排给了我极其深刻的印

象。我参加了一门研究生课程的学习，在期中测验时教授询问同学们什么时候大家有空来参加测验。可是全班 16 名同学竟凑不出一个大家都合适的时间，最后教授决定分两次进行，一次在星期三下午，另一次在星期五下午。我参加了星期三的测验，令我惊讶的是竟没有人监考，教授发完考卷就回办公室去工作了，考场上没有任何人交头接耳或翻书偷看。更使我惊讶的是星期五的试题竟和星期三的一模一样。而在我国的某些地区，考试舞弊的现象时有发生。社会上说假话的现象相当普遍，连天气预报都可以造假。我回国之后一个月内就“被迫”说了一次假话，那是我想买一本火车时刻表，而时刻表只有在北京站二楼才有卖，但进火车站必须凭当天的有效车票，而我没有，当我往里走被问到有没有车票时，我随口回答了“有”，幸亏把门的人没有认真，否则不但时刻表买不成，恐怕还要挨罚。从这个例子中我悟出一点道理：一个社会内如果条条框框太多，有时甚至多得彼此冲突，人们就会试图用说谎来逃避管制；相反，如果条条框框很少，说谎而逃避管制就可以成为一件严重的过失。当然在特殊的情形下，说谎本身不一定是坏事。例如，为了安慰病人而不告诉他实情，就算不上是什么坏事。但为了逃税而说谎，则是把自己应该承担的经济责任转嫁给了别人，是损人的行为。至于缺斤少两、以次充好、赖账不付、毁约失信等更是损人利己的缺德行为。我们可以归纳说，一个真正诚实的人不大可能做坏事，反之，一个经常撒谎的人，你就必须对他加以提防。所以诚实乃是人与人相处中一个最重要的原则。

人类从事交换的历史至少已有两千年，但商业以贱买贵卖为特征，始终和欺骗难解难分。直到近一二百年才出现以信誉至上为经营方针的商号。而将诚实守信作为道德第一要素的社会风尚则更是近几十年才出现的。改革十年来我国的商业活动有了空前的发展，但信誉并未成为经济活动的原则。相反，流行的倒是“漫天要价，就地还钱”。我的分析是：当欺诈流行而诚实成为稀缺品时，按经济学的一般规律，稀缺的东西有更高的价值。所以在漫天要价的集市中如果出现一家不二价的诚实商号，他立即可以占领大部分市场，赚得巨大利润，并使其他商贩黯然失色。而常见情形是，正因为害怕其他欺行霸市商贩的拳脚交加的报复，没有一家商贩敢于冒险成为诚实商号，于是市场风气只能继续以欺诈为本。

在整顿经济中，整顿市场是极重要的一个方面。可是市场如何整顿？既要保护商业的继续发展，又要打击不法商贩，其界限何在？从根本上说，解决经济活动中的是非标准恐怕是市场活动长治久安的一项基本建设。

小结：市场经济的道德标准与传统观点，有一些细微的，然而又是极重要的不同。这种不同主要是突出全社会的利益。诚实与守信能给市场经济带来整体利益。

32. 经济活动中的是非观（下）

“不患贫而患不均”，这是中国人的传统信条。可是至今我们未能发明一种分配方式，可以保证所有的人齐步致富，于是先富的人在他人眼中总是横竖不顺眼，他难免受非议、遭怨恨，甚至被抄家被瓜分。“不患贫而患不均”的结果是“大家一起受穷”。改革以来，党的政策允许一部分人先富起来，这立刻改变了大家受穷的僵持局面，10年来中国人民的生活改善不但有目共睹，而且是亲身感受。可是上述这条传统信条在大家的观念中究竟改变了多少实在很难说，一遇气候适宜，它恐怕又会怂恿一些人出来“造富人的反”。

贫富悬殊有可能但并非必然引起社会的不安定，理解这一关系的关键因素是弄清贫富不均的原因。如果富人是靠偷盗、欺诈、贪污、勒索而发家，贫富不均成为社会的不公，这将引起社会不安；但如果富人是靠勤劳、创新、敏捷、灵活而致富，则在一定程度内贫富差距大反而成为鼓励社会成员创造更多财富的动力。我们需要的是铲除社会的不公，而不是完全消灭贫富差别。

然而“公”和“平”是有联系的，历来的政治家、革命家都把公平作为奋斗的目标之一。贫富悬殊极易造成社会上的丑恶现象。尽管钱的来路正当，但富人的颐指气使，穷人的委曲求存，仍然会使许多人感到压抑。于是难题就出现了，什么样的贫富差距算是适当的？在一个法治社会里这一类纯属价值判断的问题可以通过议会中的辩论、投票，最后制定所得税法来解决。美国的经济学界和政界不断在搜集社会收入分配的变化动向资料，并展开讨论，以确定当前对富人课的税应增加一些还是减少一些。对于合法收入（不论这种收入有多高），美国人几乎从来不用“剥削”这一易使人情绪激动的说法。他们用收入分配差距这种中性的指标：最常用的衡量办法是看收入最高的20%的人的人均收入是收入最低的20%的人的人均收入的几倍。从20世纪20年代到第二次世界大战结束的25年中，美国人的收入差距明显地缩小。但50年代以后，收入差距变化甚微，1965年以后略有缩小，近三五年来又略有扩大，现在最富有20%的人的平均收入约为最穷20%的人的平均收入的7.5倍上下。在国际比较中，这样程度的收入差距属于中等偏低，换句话说，算是比较平均的。至少比德国、法国、荷兰、丹麦等国平均。

美国用累进所得税来调整收入分配中的过度悬殊，越是高收入的部分税率越高。不过，从最高部分的税率演变可以看出美国人不断变得更加容忍高收入。第二次世界大战时最高税率超过90%，以后降到70%，1984年降到50%，而1988年又降到33%。最后的一次减税发生在里根当政的时代。这位共和党总统一向以观点右倾保守著称。在酝酿减税时许多人攻击他是劫贫济富，可是最后在国会投票表决时却顺利通过。除了个人所得税，美国还有公司所得税、遗产税、债赠税，这些税虽然并不明确针对富人，但富人的这类活动远多于穷人，因而有助于缩小收入差距。

嫉妒别人的富有，如果说这是一种毛病的话，原也是人之常情。问题是如何避免这种情绪被挑动和被激发，保持社会的安定与和谐。打上豪分浮财，斗地主抄家，都靠了激发这种情绪才能成功。美国人有一些习惯有利于保持人际关系的平衡。他们互相不打听收入水平，问别人“你一个月挣多少钱？”是很不礼貌的，正好像问一位女士“你多少岁数？”一样。除了在正式社交场合，人们不注重衣着，所以很难从衣着上去猜测此人是阔老还是寒士，当

然也很少凭衣着取人的风气。大学教授过去上课时还打领带，但最近几年有些年轻教授穿着却非常随便。在大城市，邻里之间的交往非常有限，多半只限于说一声“Good morning”之类的问候话，很少串门聊天。家里开宴会，出席者很少仅仅因为是邻居而受到邀请，这避免了比阔气比排场引起的邻里纠纷。

别人富有，本来就是引人羡慕甚至令人眼红的事，如果再怀疑富人的钱恐怕是从自己身上刮去的，不平的情绪便会油然而生。所以避免产生不平心理的重要条件是“把账算清楚”——在每一笔经济往来中既不让别人占了便宜，也不要占别人的便宜。其实对于社会来讲，占别人的便宜和被别人占了便宜是同一件事的两种不同的说法（对个人讲当然完全不同）。只要设想：如果一个社会内没有一个人被别人占了便宜，则其必然结果是没有一个人占了别人的便宜。因为不可能存在只有人拣便宜而没有人吃亏的事。刚到美国时，我对电话收费制管理之严格感到吃惊。大机关里的电话分两种，一种是无人看管可以随便使用的，但此种电话只能拨通本单位内部；另一种可以拨市内、长途、乃至国际电话。后一种电话都有人看管，如果要借用（事实上等于揩油）必须事先声明拨往何处征得主管同意。美国人有一句口头禅“免费搭车”，他们对于白吃、白拿、白占十分敏感，所以创造了这样一个专门名词，不像我们习惯成了自然，见怪不怪。

防止免费搭车最有效的手段，并不是用道德说教去劝阻，而是赋予每个人有保卫自己正当收入的权利，从财源上杜绝别人拣便宜的机会。相反，如果每个人自觉自愿把自己创造的财富交出来，这样汇集的巨额财源便成为喜欢拣便宜的人的可趁之机。税收从表面上看是不与权利相称的义务，但从根本上看，正因为每个人享受了国防、治安、道路、公共服务（例如路灯），才有纳税的需要。所以纳税并不完全是无权利的义务。美国人纳税意识很强，常说“纳税和死亡是人生逃不了的两件大事”。但同样强烈的是百姓对政府开支的监督意识，几乎每天报纸都有文章或消息，直接间接议论这件事。凡此种种，其原则是每笔钱的来龙去脉都要弄清楚。用我们的话说，就是尽量做到各负盈亏，不吃大锅饭。

生产力越发达，分工必定越精细，其结果是交换越频繁。美国种小麦的农民仍在市场上买面包吃，因为自己做面包的成本比买面包的价格高。此时农民生产的商品率达到100%。不仅农民如此，几乎每一个人全都靠交换来获得自己生活用品，于是金钱成为主宰一切的因素。美国之成为金元帝国恐怕与这一点有关。在美国，人人都谈钱，也不避讳谈钱，钱成了推动一切经济活动的动力。然而对每一个人有价值的事物却不限于能通过交换得到的东西，例如健康是有价值的，但钱却买不来健康；新鲜空气是有价值的，但穷人和富人呼吸同样的空气。此外，成就、友谊、寿命、理想等对生命的价值丝毫不比物质享受次要，而都不是用金钱可以买到的。美国人重视钱，与前商品经济社会中的价值观比较是一个进步。但物质享受相对满足之后，又发现了人生还有更多的东西值得追求。有一些美国人觉悟到了这一点，近几年环境保护热风起云涌，自然主义提倡回到自然去，宗教热忱久盛不衰，也许指出了下一个世纪人们将逐渐从热衷于追求物质享受，回复到一个比较均衡的人生价值观。

小结：收入差距大未必引起社会动荡，关键在于造成差距大的原因何在。把账算清楚，可以避免产生忿忿之情，剥削也就不再可能。经济交往中的糊涂账往往成为内部摩擦的原因。

33. 个人和社会的致富之道

按劳付酬的社会主义分配原则既比较公平，又能促进社会生产力的发展。对这一点，即使有争议也未能从根本上动摇它。但这个原则如何贯彻却众说纷纭，就这个题目发表的文章可以说多得汗牛充栋。但我在这里要谈的劳动报酬则是另一件事，尽管它比按劳付酬重要十倍，但很少有文章提出这个问题，更谈不上回答这个问题。

按劳付酬暗含的意义是同样质量和数量的劳动应得到同样的报酬。但我们是否注意到一个基本现象：同样一位外科医生，在中国的劳动报酬远低于在美国同行的报酬。即使他们的技术水平一样，工作的紧张程度也相仿，他们的收入仍相差极远。在这里的比较中，我们暂且假定中国不存在脑体倒挂等一时的不合理现象，而认为对中国医生确实做到了按劳付酬；而且我们也可以不用汇率折算来比较，而直接用吃、穿、住、用、交通、度假等具体项目来比较，上述的结论仍；日是符合事实的。不要说外科医生，就以餐馆里洗碗这种最普通的差事来说，中国工人可以享受的生活水平也远远赶不上美国的同行。这一奇怪的现象说明，一个人的劳动报酬不但取决于他本人劳动数量和质量，而且取决于他所处的经济环境。

当穷国和富国发生国际贸易时，富国往往能用包含劳动较少的产品交换穷国包含劳动较多的产品，表现为贸易的不平等。许多人把这一现象的原因归结为富国剥削了穷国，可是即使两国不发生贸易，像上面提到的同工不同酬的现象仍旧存在。可见这和剥削无关。事实上像台湾就是靠了国际贸易由穷变富的，类似的例子还有韩国等。可见穷国和富国的贸易也可以使穷国变富。国际贸易一般而言是双方同时得益的，否则一方可以退出交易。所以要解决贸易不平等的问题首先要寻出穷国和富国同工不同酬的原因，或者说，这两类国家经济环境不同的原因。

“报酬还取决于环境”，这个发现的重要性无论如何强调也不为过。如果我们穷其奥妙，懂得了如何创造出一个优良的环境，使得每个人在付出同样劳动的情况下生活水平可以成倍地上升，这不是大大造福于全国人民么？

有的同志把这一现象归结为由于美国普遍具有较高的劳动生产率，所以同样一小时的劳动，即使简单劳动如洗碗，由于不同劳动之间的可替换性，所得报酬也较高。但这种解释的毛病在于把结果误认为是原因。我们要问的问题是何以同样的劳动在美国所得报酬较高，他给出的解释是因为美国的人均劳动产值高。等于什么也没有说。

从微观来看，美国企业的劳动生产率高是一个事实，美国汽车装配厂每装一辆汽车所用的劳动不到中国同类厂的 1/10。但这仍不足以解释上述现象，因为中国也有少数高度自动化的先进企业，劳动生产率并不低，但这些工厂职工的报酬仍远不能达到美国的标准。相反，美国也有劳动生产率低低的行业，例如前面提到的医生和餐馆，这些行业的劳动生产率并不比中国同行的高，可是从业人员的待遇仍旧比中国高出好几倍。

所以答案要从经济环境中去找。但所谓“经济环境”究竟是什么东西？它又如何使得一个国家变穷或变富呢？

有一种比较接近的分析是说，同样的劳动由于使用的场所不同，创造的价值会有差异。譬如说，社会上肥皂生产过剩，而火柴却不够，此时如果将劳动投入于生产肥皂而没有用来生产火柴，劳动创造的价值就会降低。这样

的分析固然有理，但这种劳动使用的不当如果仅仅是偶然因素造成，并不会使总体上一国比另一国穷。只有在经济体制上的混乱，使得经常发生资源配置的失当，长线产品老是长线，稀缺产品长期稀缺，经济结构上扭曲纠正不过来，这才会成为穷困的根本原因。

当存在着消除浪费、增加生产、提高效率的机会，但或由于权责利关系不顺，或因管理上过严过死，或者是观念上无法接受等原因，使得上述的潜力眼睁睁不能发挥出来，这是更一般的经济环境中的问题，用马克思的说法就是生产关系阻碍了生产力的发展。例如我国有十几亿亩宜林荒山，农村有上亿的过剩劳力，国内木材奇缺，每年花十几亿美元进口，但不能从体制上使劳力与荒山相结合，类似地，农民不愿多施有机肥培养地力，只图短期利益，使农业产量的维持越来越困难。再如原材料产地与加工基地交换产品可使双方互利，但或因价格限制，或因保护当地并无优势的产业（原料产地硬去搞加工，而加工基地硬去生产原料），或因运输能力被较次要的货运所占用来而使这种交换不能实现。再如农村某专业户因承包鱼池而发了财，村民妒忌他家的富有而哄抢鱼池，结果无人再敢承包而宁可让鱼池撂荒。笔者曾到北京公证处办理公证，那里每天仅受理 60 宗申请，而需要办公证的人超过 500，每人要等 8 天才能挨上号。至于买车票排队、看病排队等上几个小时已是习以为常。类似的例子还可以举出很多。这一类的社会性浪费都决不是无法克服的。当这些浪费长期存在时，整个社会的收入水平必然受到影响。

美国社会同样也存在着低效率和浪费，像前文中提到的邮局排队，但总的看来浪费现象比中国少得多。我经常在思考，何以美国社会的生产潜力能得到较充分的发挥。从制度上或许可以对此作出一点解释：在美国任何个人能发明一种提高效率减少浪费的办法，在由此而获得的经济效益中个人可以分享的比例很大。因此人人都愿意开动脑筋，有了方案还努力去实施，社会的浪费得以日益减少。旅行支票的发明是一个例证。这个新念头方便了出门旅行的人，银行也略有赚头，而发明人因而得利几百万美元。我国有许多可以提高效率的新发明新念头，实行起来困难重重，部分原因是推动这种新方法的有关人士不能从减少的浪费中分享一部分成果。办成一件好事要过五关斩六将，把关的人缺乏与人为善的态度，往往是用损人不利己的原则作指导。

从更深层的原因来看，经济环境还与民族的法治水平、道德标准、生活习惯、文化素质有关。法律面前人人平等，这是法律严肃性的必要条件；必须有法律面前的平等才能有市场竞争的平等，国家提供公平严肃的法律和以法律为依据的治安管理，严惩贪赃在法，商业活动才能正常地进行。道德也构成经济环境，一方面道德引导人们助人为乐，与人为善，君子成人之美，诚实守信，克勤克俭等，这些都是生产和交换的每一个环节中所需要的待人处世的原则，而且这些道德在我国的传统道德中并不缺乏。但另一方面又要承认个人追求自己的利益并不违反道德。君子不但可以，而且必须喻利，生产和交换必须在符合法律的前提下追求利润，而不能“只算政治账，不算经济账”。这一点却是和我国的传统道德观念有一些细微的，然而又是十分重要的差别。至于习惯和文化原则则更隐蔽地、又无所不在地影响人的经济行为。举例说，守时和讲究工作质量，这既不涉及法律也谈不上是道德，可是它直接关系到一个经济运转的效率。

在美国住久了回到国内感到生活不如在美国方便，类似地，一个在上海住久了的人搬到北京居住，也会感到生活不方便，如果搬到小城市这种感觉

就更强烈。久入芝兰之室而不闻其香，一个人习惯了周围的环境就见怪不怪了。但开放使信息沟通，人们多了一个参考坐标，因而开扩了眼界。开放最重要的一个成果就是懂得了改进我们的经济环境，可以开发出巨大的经济潜力，使个人和社会变得富裕。因而从逻辑上讲，开放的必然后果就是改革。现在大家逐渐感到经济环境和经济制度是非常重要的。

改革的困难究竟何在呢？照理说，经济环境是大家自己创造的，只要大家都认识到改进经济环境可以造福于国家和人民，大家一起行动，问题就解决了。可是具体到实际行动上就发现这里有一道极难克服的障碍：当经济环境还是老传统老习惯主宰时，你按新标准行事立刻会被淘汰掉。当欺诈和贪污盛行时，如果你坚持做一个老实守法的人，其后果是不难预料的；相反，在这种环境下更易于适应的是用更虚伪的办法欺诈和更巧妙的手段行贿。同样地，当用低成本制造出劣质产品充斥市场时，你却坚持质量第一，如果产品质量不能从表面上鉴别，必须使用三年五载才能区别良莠时，高质量产品就失去竞争力。改革的实践中有无数这一类的例子。虽然我们明明知道改善经济环境是解放生产力的关键性因素，它的价值比一切新技术新工艺的总和还要大许多倍，但得到它的代价却太高了，道路大艰难了。一些青年人争相移居国外，就是利用别人已经建立起来的比较适合于生产力发展的经济环境和制度，使自己的劳动力能体现出更高的价值。但是更多的人仍坚持留在国内，在改革开放的道路上，努力实现几代中国人梦寐以求的理想。

小结：一个社会经济效率的低下将导致整体的穷困，要提高经济效率必须改善经济环境，它包括资源的合理配置，生产要素的最优结合，人们的商业道德和法治观念。这些条件也可以称之为经济制度，或生产关系。

34. 一个人都买，人人都卖的社会

我搬家之后的房东是一个单身母亲，她没有结婚就生了孩子。现在孩子已经5岁，虽然懂得自己照顾自己，但还离不开母亲的照料。房东太太有了这么一个拖累，再加她自己没有一技之长，所以没有一份正式的工作。单身母亲受国家照顾，另外又有失业救济主。她做二房东，出租住房，也能有些收入。不过，靠救济过日子，总不可能很宽裕，只得量入为出。

当然，西方人一般生活水平较高，吃、穿、用都相当讲究，至少从我的眼光来衡量是如此，根据我的理解，西方社会劳动的价格高，或工资待遇高，所以穷人虽然可以吃得很好，却决不会雇佣别人的劳动。但我的房东却出乎我意料，经常叫别人来帮忙。洗衣机坏了打电话叫人修，花园里除草栽花也请人干，自己有时出门办事还要请个临时保姆看孩子。后来我在美国住的时间长了，才发现雇人干活是极普遍的现象。家里请客要人帮忙，刷房子、搞卫生、照顾病人、花园里除草，等等，都临时雇人。我的房东一方面雇人帮忙，一方面又被别人所雇。她为左邻右舍熨衣服，每熨一件平均可赚1美元。在美国经济宽裕的人自己家里有洗衣机，不宽裕的人就到街上的自动洗衣铺去洗衣。不管哪种情况，洗净的衣服要熨平了穿起来才精神。熨衣服和上述其它工作一样，用不了多高的技术，既可以自己干，也可以雇人干。但在西方社会中，雇人干活是一种极普遍的现象。

雇人干活，自己又受雇于人。这不是人赚我的钱，我赚人的钱吗？彼此赚钱，能创造物质财富吗？为何如此折腾呢？

这种人人都买，人人都卖的活动，或者说彼此赚钱的活动，结果为全社会中的每个参与买卖的人提供了更丰富的生活享受和更好质量的商品服务。

如果说穿了，道理很简单，偶一为之的活计总不如天天从事的来得熟练，房东熨衣服的速度比我的速度几乎快：倍，而且熨得更挺。因为速度快，当然也更省电。又因为专门从事熨衣服，她有一种特殊配方的浆水，以及专用的喷头，使熨好的衣服更耐皱。不仅熨衣服如此，任何一种工作，由于分工专业化，可使技术熟练，质量提高。又由于规模扩大，可以配备专用的工具，使效率更高，质量更好，这在一家一户自成一体不求人的情况下是不可能做到的。

不仅如此，房东熨衣服的同时，还可以照顾她的孩子。所以这是最适合于她的生活特点的一种工作。我们中大多数人都有这样的经验，有时候闲着没事，如果能利用这些零碎的时间发挥自己的长处或优点做些有益于别人的事，自己又能增加一点收入，真是利人利己。这种人人都买、人人都卖的习惯就提供了实现上述希望的机会。而社会上这种习惯真正成为一种风气时，每个人都能更好地利用自己的时间发挥自己的长处，同时更多地享受别人提供的较高质量的产品和服务。

仔细想来，现今社会之所以有如此丰富多采的商品，归根究底，是由于分工和专业化的好处。且不说像彩电、冰箱这种技术上复杂的产品，就以简单的产品如一包火柴，我们之所以能用几角钱的代价买到，不是全靠着分工么？没有了分工，那怕付10倍的代价，也没有任何人能独立而不求人地生产出一包火柴来。上面提到的人人参与买卖的社会，只不过是将这方面的潜力进一步加以发掘罢了。在美国，种小麦的农民也吃市场上买来的面包。因为买面包所花的代价比之自己磨粉、烤制的成本低得多，质量却好得多。提高

商品率并不是提高了社会觉悟所促使的，恰恰是考虑自己利益的结果。

从表面看，彩电、冰箱和火柴之所以能以很低的成本生产出来，是因为有了生产的流水作业线，有了复杂的自动化机器，因此往往得出结论：科学技术是生产力。可是如果没有了买和卖，这种科学技术就不能生长出来。诚然，自动化机器可以从国外进口，但保护和发展买和卖的社会环境却无从进口。这样的事情已是屡见不鲜：一方面先进的工艺已经从科研单位研究成功，或可以降低成本，或可以提高质量。可是推广起来困难重重。可见科学技术要变成生产力还有一道难关。克服这道难关才能真正发展生产力。一个国家穷并不可怕，可怕的是穷而不知道穷的原因，更可怕的是错怪了穷的原因。有人说中国穷是因为帝国主义侵略。这在过去确是如此，但不能成为现在穷的原因。果真如此的话，中国的穷就没有办法改变了，因为帝国主义侵略已是一个历史事实，而历史是无法改变的。也有人说中国穷是由于人口太多，各种自然资源的人均拥有量，如淡水、土地、各种矿藏都落在世界各国之后。果真如此的话，未来50年到100年中国也无法摆脱穷，因为这段时间内中国人口不可能大幅度减少。中国的穷究竟是什么原因造成的，难道不值得我们认真思考一番吗！

买和卖促进了分工和专业化生产的发展，更确切地说，只有买卖才会有分工和专业化；阻碍买卖就是阻碍分工和专业化。为什么我国有这么多大而全小而全的工厂？正因为自己生产比到社会上去买更方便，换句话说，因为买卖的障碍太多。比较发达的国家和发展中国家人民参与买卖的程度，可以看到二者之间有极大的差别。劳动的分配和选择是直接关系到专业化分工的。在西方的劳动市场上可以从报纸看到大批招聘广告，普通力工、稍有技术要求的工种都能通过公开招聘来录用。劳动力的流动是自由的，劳动者是出卖劳动的主人，他不再是奴隶，要听命于其主人可以干什么不可以干什么。一个人自然会选择自己擅长的、有兴趣的工作来做。同时公开招聘使录用劳动的过程透明化，从而杜绝了后门进入。其次，就业的形式极其多样化，有终身制（多半是大学教职），有定期合同制；有整日工作制，也有部分时间制；有雇主提供劳动工具，也有工人自备生产手段；有纯粹的雇佣关系，也有分红制。不同的就业条件满足了不同需要的各种人群。实现劳动的优化组合，用招聘和供需见面的办法，在众多的对象中双方都有权自由挑选最恰当的人选，恐怕比之下一个文件更有效得多。

我的一个朋友有一个7岁的女儿。在寒假期间，他太太每天上午定时送女儿去室内游泳池学一个小时游泳，每星期六上午送到音乐老师处学半小时钢琴，而她自己则每天晚上6点到11点在一家日本餐馆里配菜。这些机会都是当地报纸提供的。其结果是小孩得到了体育锻炼和音乐熏陶，餐馆顾客品尝到美味的配菜，她自己还增加了收入。就整个社会而言并未增加什么负担。互相赚钱的同时还互相提供了服务，改进了全社会的生活质量。

人人参与买卖对社会的文化和道德也起了潜移默化的作用。首先是消除了鄙视商人的传统观点，懂得了参与交换是现代社会中每个人对社会作出贡献的一种方式。其次每个人认识到捍卫个人利益的正当性，自己捍卫个人利益是正当的，同时别人捍卫个人利益也是正当的。这种平等、自由、自重和互重，是西方市场文化的重要组成。它避免了僵化，培养了让步妥协的务实精神。再有，市场中的竞争引导人们提高服务质量和产品质量。这种质量意识是基于负责精神的。守时，守信，克服困难去完成工作，都是负责精神的

具体表现，并成为商业社会中道德构成的主要成分。一个不负责任的人非但是缺乏道德，甚至连饭碗也难找到。

到过西方国家的人异口同声地称赞西方服务态度好。改进服务态度问题在我国已经存在了几十年，各种措施都试验过，可是始终不见效果。我看要真正解决这个问题，把劳动当作商品自由买卖是唯一的办法。因为一个人为了生存而出售自己的劳动，决不会轻视自己的饭碗。我们的铁饭碗制度并不把劳动看作是商品，不把职业看成是自由选择的结果，甚至找机会刁难和奚落顾客作为自己劳动的特权和乐趣，这才是厌恶劳动、厌恶为别人服务的真正原因。事实上我国的个体户、私营饭店等服务态度就比较好。不过他们的服务态度要像西方那样上升为一种道德和文化，则需要长时间的培养和提倡，然而作为上层建筑的道德和文化必然有其相应的生产关系为基础。没有了劳动市场及其自由选择这种生产关系，改善服务态度就成了无源之水、无本之木。俗话说，一把钥匙开一把锁，近年来服务态度不见起色的原因，正是我们找错了那把开锁的钥匙。

小结：买卖是联系生产者和消费者之间的纽带。在市场经济中人人都为别人生产，又消费别人的产品，所以人人都买，人人都卖。此种交换引起了分工，培养了专业化生产，推动了科技进步，并且改变了人与人相处的准则。

35. 最大多数人的最大幸福

我有一位朋友是极有影响的经济学家，他致力于研究“最大多数人的最大幸福”。这个说法原出于英国哲学家边沁对于道德的解释，现在常常出现于政治家的口号中，因为它非常具有吸引力。如果每一个人都获得幸福是不可能的，那么多数人的幸福显然比少数人的幸福更好，而且更多的幸福也应比较少的幸福更好，所以“最大多数人的最大幸福”似乎天经地义地应该是我们追求的目标。

可是仔细一想，这种看法有两个根本性毛病。第一，每个人很自然把自己置于“最大多数人”的行列之内，但万一自己沦落为少数人就难免陷入悲惨的境遇。所以我们应当追求的或许是“社会上最不幸的人也有一个较好的生活条件”，而不是只讲大多数人的幸福而不顾其他人。类似地，历史上阶级矛盾总是少数人压迫和统治多数人，然而我们不能以多数人压迫和统治少数人来代替它，因为只要有被压迫的人群存在，任何人也难免有朝一日不知什么原因忽然变成了少数人中的一员。在阶级斗争主宰一切的年代里，我们总以为反革命只是一小撮，斗倒了他们才能保证多数人的幸福。可是到后来挨斗的人越来越多，人人都有被揪的危险，这才醒悟到不保护少数人是错误的。马克思说，无产阶级只有解放了全人类才能最后解放自己。这才是具有宽广胸怀的革命家应该追求的目标，可是不制裁少数真正的坏人又不能保护好人，问题之难就难在这里。

其次，所谓“最大幸福”，只有当幸福的大小可以比较时才有意义，否则无从比较何者更为可取。例如美国实施个人收入的累进所得税，累进税率越高则越不利于富人，而较有利于穷人。极高的税率可以消除一切贫富不均，这就是我们最熟悉的绝对平均主义。这不但不利于富人，而且对一切人不利，因为它断了一切人改善自己境地的希望。那么究竟多高的税率能给人们最大的幸福呢？这一直是一个没有解决的问题。第二次世界大战刚结束时美国最高税率达到 90%，以后多次降低，1988 年降到了 33%，最近克林顿政府在酝酿增税，可能又要上调一些。经济学中的严格推论无法证明不同人之间的幸福可以比较，甚至同一个人在不同时间的幸福感是否可比都还是一个问題。如果幸福可以像称蜜糖一样比较大小，上述的问题就不存在了。可是幸福只能感觉而无法计量。

经济学假定人们倾向于更多的物质享受（包括服务）。换句话说，在其它条件相同时，人总希望更多的消费。在市场经济中金钱可以购得各式各样的消费，于是金钱成为人们追求的目标。如果借助于权力也可以得到消费，则权力也成为追求的目标。国民生产总值（GNP）就是用来计量一国生产出多少财富的指标，它是可计量的。两种政策孰优孰劣，只要看何者有助于生产更多的价值。于是一国人民的幸福是否有所增进，只要看 GNP 的增长率；比较两国人民何者更幸福就看人均 GNP 的大小。这成为当前国际上认可的评判标准。我国人民为之奋斗的小康标准也用人均 GNP 翻两番作为目标。

可是消费能力的增加是否意味着幸福的增进，还是有待反复推敲的。我曾就这个问题和我的房东探讨过。有一天，她开着她新买的丰田牌小汽车送我上班去——这是我们约定的安排，因为我们的寓所很远；没有方便的交通工具；我不会开汽车，也没有汽车，所以送我上班是我租她房子的条件。当汽车驰过一幢幢正在建筑的住宅和新落成的购物中心时，我很为这些房子的

建设速度吃惊，同时也想到美国自第二次世界大战以来 GNP 增长了 2 倍，人均 GNP 增长超过 1 倍的成绩。战后的美国是什么样子我不知道，但我猜想富裕程度增加一倍必定是一个很显著的变化。于是我问她：“第二次世界大战以来你感到自己越来越富裕吗？现在你的开支是否比那时宽裕得多？”她不经思索地回答说：“我不觉得现在比那时富裕。”我追问她根据什么得出这样的结论。她想了一会儿说：“那时我们也有汽车，也有自己的住房，吃的东西虽然没有现在的花样多，质量也并不次。”过了一会儿她又补充说：“现在我们是比那时的钱多了，但这是因为我们工作了一辈子，有了积累。就时代的变化来看现在的老年人并不比那时的老人阔绰。那时钱虽然少，可是生活得很有意思。”她的这番话确实说明了幸福并不正比于物质享受。因为如果以物质享受而言，现代人们（不仅是美国人）所享受的肯定比第二次世界大战结束时享受的丰富得多，不说别的，光从这 40 年中新发明的东西就可证明这一点。电视机那时还没有普及，现在则成了生活中的第一享受（以一天生活中的时间分配来衡量）。微波炉、电子表、电子计算器、塑料制品、日光灯、收录机等司空见惯的东西，当时还没有出现，至少没有普及。记得 40 年代我在大学念书时几乎每星期都要补一次袜子，现今有了尼龙袜，再也不必为补袜而烦恼了。还有尼龙牙刷、的确凉衬衫都为改善我们的生活质量起了巨大的作用。可是我们已经习惯于使用这些东西，丝毫也不感到它与我们的幸福有什么关系。我的房东太太开的丰田牌汽车以其平稳舒适和设备的完善性而言，肯定比她 40 年前的福特汽车强得多，可是她并没有感觉到。如果物质享受确实可以提供幸福的话，那么上述现象至少说明了不同时期的幸福是不可相比的。

非但“物质享受可以提供幸福”的论断存在上述许多疑问，还有种种迹象表明，一些人物质享受的增进可能导致另一些人的痛苦。如果我的邻居原先和我具有相仿的消费能力，现在他忽然变得阔气起来，非但购置了沙发、录像机和摩托车，而且出入乘坐出租汽车，经常光顾高级饭店。他的变化可能打破我的生活的平静气氛，使我陷入了嫉妒的痛苦，于是最能平我心头之恨的是有朝一日亲眼看到他倾家荡产。嫉妒原是人性中最恶劣的成分，但它又是一个普遍存在的事实。如果“最大多数人最大幸福”确实是我们的政策目标，那么防止那些可能引起周围人群因妒忌而痛苦的变化便是合理的，或者更彻底地，从法律上断绝一切个人发财致富的机会，从道德上谴责一切追求个人消费的权利。幸亏我们对外国人的富有并不妒忌，因为他们和我们并不具有可比性。那么多富丽堂皇的宾馆主要就是为他们造的。不但如此，我们还欢迎他们到中国来投资，赚更多的钱回去。可叹的是我们对自己同胞的发财致富却没有那份宽宏大量的气度，要不信的话，你可以试办一份你的独资企业，看看有多大的困难。如果你居然办成功并且发了财，看看会惹来多少麻烦。

美国成为世界首富，是否与他的百姓不嫉妒有关呢？回答这个问题实非易事。但至少从一个侧面来看，美国同样有妒忌存在，而且有妒忌得发狂以至于犯罪的事。1963 年纽约一个外貌平常的临时工，在一场棒球赛散场之后，驾着自己的小汽车冲上马路旁的人行道，把在这场比赛中获胜的、长得漂亮英俊的英雄压倒。他自己招认，他不能忍受这位相貌出众的运动员那么丰神俊爽，那么光耀夺目。1959 年在北卡罗来纳州的斯旺约诺阿市，一个女大学生用利斧砍倒原先和她同居一室的另一位女大学生，原因就是嫉妒被害

人的漂亮。暗杀肯尼迪总统的奥斯瓦尔德的作案动机，从他的信件和屡次复述讲的话来看，就是对幸运的、有成就的同代人感到嫉妒（奥斯瓦尔德因涉嫌犯暗杀罪被捕，但尚未开庭审讯即被一夜总会老板开枪打死，致使此案成为千古之谜。奥的作案动机只能从间接材料中推测）。类似的单纯由于嫉妒而杀人的案子还有很多。我倾向于认为，一般而论，美国人同样具有人类共同的弱点。所不同的是他们知道自己的弱点，因而具有警惕，从制度、法律、社交习惯上避免这种心理被挑动和激发。例如法律规定人有隐私权，人有权对自己的收入保密（只有竞选就任的高级官员例外。他们参与竞选，说明自愿放弃隐私权）。但在别的国家这一点是有争论的，例如在新加坡政府官员如果有大量不能说明来源的财产将以贪污罪被起诉，这说明人无权对自己的收入保密，我国前两年通过的法律援用了新加坡所采用的原则。在美国，银行职员和税务局官员如果泄漏个人收入的信息将被判为犯罪。和人交往中如果打听别人一个月挣多少工资是极不礼貌的行为。单位的工资单只有会计和主管知道，而且当作密件锁在抽屉里。美国有几百名亿万富翁，要没收他们的财产并不难，只要大多数百姓都赞成，通过法律程序就可以做到（虽然这违反宪法修正案第5款私人财产不受侵犯，但该款认可通过法律程序的此类行为，何况宪法也可以修改）。但多数美国人并不赞成这样做。相反，他们还一再把所得税的累进税率降低，这在前面已经提到过。

要研究“最大多数人的最大幸福”虽然存在上述许多困难，但无疑这个题目具有极端的重要性。

小结：经济繁荣是人们追求的目标，但必须照顾少数不幸者的生存条件。幸福只能感觉而无法计量，因而也无从比较。嫉妒心理极有害于经济增长，应从制度和习惯上防止这种心理被挑动。

36. 所有权漫议（上）

我的一个青年朋友，刚到美国不久，居然只花 50 元美金买了 1 辆旧汽车。欣赏和高兴之余，他邀请我去参观他新买的车。这是一辆 1971 年产的福特牌车子，从里程表上看已经走了 17 万英里（合 27 万公里），早已够淘汰的年龄。但看来原来的车主对车保养得不错，车身上除了几处锈斑再没有碰伤擦坏的痕迹。青年朋友热情地邀请我坐在他的右边，他顺手替我把车门关上，认真地向我解释这辆车的特点。我可以充分地感觉到他对这辆车的喜爱。

首先，座垫和靠背是纯羊毛呢子，不像现在出的新车都是混纺料子。虽然细看起来个别地方的绒面已经磨光，但倒也不显得太破旧。他又说，车上的收音机音质极好，并不次于新式立体声的音响；驾驶座前还有点香烟的电热圈，说着他抽出一支香烟点给我看。这时，我觉察到我们是处在一个密封的小环境中，四周可以触到和看到的都是属于他的，是他所有的。确实，我们在国内坐小卧车的机会也不多，哪想到自己有朝一日也拥有了 1 辆汽车。接着他建议拉我出去兜一回风，他从口袋里拿出钥匙，这个钥匙套在一个闪光的圈上，分明是专为汽车钥匙新买的。他打着了引擎，一面向我解释说，为了保证引擎各运动部件的润滑，必须让它空转两分钟才可以起动，否则会影响发动机的寿命。在我们耐心地等待的这两分钟里，我不免暗自发笑，这辆已经该报废的破车，还想延长多少寿命。但我见他正在注视着手表等这两分钟过去，立刻被他的严肃态度所感动。我想我应该比他更喜爱这辆车才对；如果我拥有 1 辆车也会这样做的。这是我第一次间接地感受到，当自己拥有一件财产的时候将会有什么心情。

前几年我到美国去参加一个学术会议，会后住在朋友家。他多年以前从国内来美国读书，取得了博士学位，有了一份待遇很不错的固定工作。他用抵押贷款买了这所房子，我还能嗅出新房子的油漆气味。他有两个小孩，夫人忙着领孩子，家里有了孩子不免显得凌乱。使我奇怪的是他夫人每有一点空闲不是忙于整理室内，而是把时间都花在剪草、种花、收拾园子上。他的园子真是美极了。从远处望过来，百花丛中隐约看见一所颜色鲜艳的房子，给人一种世外桃源的清静和现代舒适生活相结合的奇妙感受。再看左邻右舍，他们的花园布置都别出心裁。让我在这样的住宅区里看上一天也不会感到丝毫的厌烦，难怪他们园子里的灯通宵都亮着，免得在太阳落下去的那一半时间里浪费了这令人百看不厌的妖娆。

第二天他夫人领着孩子陪我到住宅区的附近散步。她指点给我看，这是儿童游戏场，那是网球场，远处是小学校。她特别告诉我，由于这里小学校新请来了一位有名气的校长，教育质量提高，当地房子的价格上升。我完全能理解其中的缘由。在北京不少家长为了让孩子进好学校，把孩子的户口转到附近有好学校的亲戚家。能进好的小学，就有希望进重点中学，升大学的机会就更大，所以这是一辈子的大事。她又告诉我，某住宅区由于马路上出了一件凶杀案，房价陡跌。这使我明白，何以这里家家户户都如此费心地在地在花园上下工夫，那不仅仅是为了自己欣赏，也与房产的价格有关。而且一个园子弄得凋敝零落还会影响周围的房价，从而遭到大家批评。他们的住宅区由于大家合作努力，改善了整个环境，这一年中房价已涨了 2 万元，几乎等于一般家庭半年的薪金收入。

人们无微不至地爱惜自己的财产，这里还有一个例子。我在美国时忽然

接到国内来的一封信，一位比我大约大 10 岁的朋友请我到他在第二次世界大战以前在美国读书时住的住宅门口拍一张照寄给他。他不但告诉我这所房子的地址，而且附来一张照片，那是半个世纪之前他在这所住宅的门口照的。我在前去寻找这所房子的路上想道，美国绝大多数房子都是木头造的，半个世纪的风吹雨淋，恐怕早已不复存在了。可是当我来到这所房子的面前时，赫然在目的竟是一所美丽精致的像童话故事里的小房子。白色油漆的大门正中央挂着一只用鲜花做成的花圈；透过狭长的窗户可以看到奶橙色的窗帘；房顶上有一只在转动的风向标。它不是一所老朽的破房子，而是充满着生气给人欢乐感觉的寓所。我拿出 50 年前那张照片，只有它才能确证这所房子的寿命确实超过了 50 年。

人们爱惜自己的汽车和住房，更关心自己的储蓄用于投资的效果。美国是资本主义国家，在那个制度里个人不但拥有生活资料，而且也拥有生产资料。工厂、矿山、铁路都属私人所有，但这些企业几乎无例外地都以公司的法人形式拥有所有权。事实上股东个人是真正所有者，董事会或股东代表会代表股东来实施所有权。生产资料的所有权表现为 3 种不同性质的权的统一。第一是经营权，即决定企业生产什么产品、从何处购进原料、产品如何定价、如何招聘职工等。在公司组织中，董事会常将企业的经营权委托给经理，由经理处理企业的日常经营事务。第二是资本收益权，即经营企业所得的利润由所有者享用。在公司法人的组织形式下，利润首先由董事会决定拿出多少百分比作为股票红利分给股东们，剩下的用于企业扩大再生产。分红的百分比低并不意味着股东要吃亏，因为投资于再生产的钱多，股东手持的该公司的股票将升值。第三是企业的处置权，即对企业出租、出卖、关歇、破产等命运作出重大决策的权力。关系到每个股东利害的重大决策有时董事会还无权处理，而要由全体股东投票决定。在我国的国有企业中，经营权基本上（不是全部）归企业领导，即归厂长、经理和书记；资本收益权名义上归财政部，而实际上收益的使用权大体上归计委（决定投资的部门）。而处置权则归系统的部委或厅局。在公司法人制的所有权结构中，虽然公司以法人的地位拥有企业，但公司只是一个组织的名义，真正起决策作用的是股东和董事。股东从购买股票的选择开始，一直要对企业的经营情况进行监督，发表意见，作出决定。个别的小股东如果不满意董事会的决定而又无力改变，可以将股票出售，这就是所谓“用脚来投票”（走出企业）。出售股票的人多了，股票将跌价，所以董事会不敢藐视小股东的合理意见。个人从头到尾监督企业的行为，对于保证投资具有效益起决定性的作用。换言之，它避免了重复投资、无效投资、投资规模过大以及经营不善等毛病。

上文已经谈过，除了买黄金，个人储蓄实际上就是投资，而投资都是有收益的。买房子可以出租收租金，自己住则节省了租金。买林地或农场则有林木或庄稼的产出。存银行可以收利息，买股票可以分红。另一方面，一切投资又都有风险。在买股票的情况下，企业如果亏损，不但分不到股息，股票还要跌价。如果企业亏损严重以致宣告破产，则企业要以其全部资产首先清偿给债权人，如果有余可以退还给股东。这时股东退回的股本一定比原来股票的价值低，股东都要赔钱。最坏的情况是企业资产不足以抵债，股东的股票价值降为零，最初的投资全部蚀光。但股东没有义务用自己的别的资产来清偿企业资不抵债的部分，这就是有限责任公司的做法。换句话说，一个人投资于有限责任公司时，最坏的情况只是将所投入的资金蚀去，不会涉及

他其它的财产，不会变得倾家荡产。由于有限责任公司这种权责利关系的发明，限制了投资人所承担的风险，大大地推动了聚集资金和从事创新事业的活动。但另一方面，当你和一家有限责任公司有业务往来时，你必须了解它的财务情况。万一该公司宣告破产，他欠你的钱无力偿还时，你只好自认倒霉。换言之，企业经营的风险由投资者以及和他有业务往来的企业共同分担。对于无限责任公司，债务人要尽一切努力来偿债，包括变卖他的各式财产。但即使在这种责任无限的情况下，人的最低限度的经济上的生存能力仍受到法律保护。各国法律都规定偿债只限于有清偿能力的人。

小结：私有财产会有良好的保养。然而大公司必须靠发行股票集资，此时产权变得模糊。公司制度力图弥补这一缺陷，解释了公司内履行权利和责任的基本规则。37. 所有权漫议（下）

英国政府和百姓都相信市场经济，认为市场交换可以促进社会分工和科技进步，激励人们为社会多生产商品。社会的兴旺发达全靠市场的推动。市场之所以能有此种神奇的功能，是因为在平等竞争下的交换必定是对交换双方同时都有利的（否则达不成协议），因此每一次交换都能为整个社会增加物质财富。事实上，这一观点是经济学的奠基人亚当·斯密在 200 年前首先提出来的。与此相对立的观点则认为交换只是生产到消费的过渡，只有生产才能创造出财富；如果一方在交换过程中赚了钱，必有另一方赔本，因为交换不能无中生有地创造出财富来。这两种对立的观点以不同的表现方式至少争论了一个世纪。不要以为这仅是理论上的空泛之争，不同的理论认识产生不同的经济政策。市场是应该扶植还是应该抑制，在很大程度上是与上述争论有关的。

市场交换是以所有权为前提的。这件东西属于我的，那件东西属于你的，这才有交换的需要。如果所有权不明确，东西是属于大家的，还有什么交换的必要？交换又以参与各方的地位平等为前提，如果地位不平等，一方可以强制对方屈服：我的是我的，你的也是我的，交换就被掠夺所代替。所有权从没有到有，从含糊到明确，从不完全到完全，中间有一系列过渡状态。地位的不平等从表面到隐含，从法律到习俗，从大范围到局部，也有一系列中间状态。它们都会影响到市场的运作。

美国标榜市场经济，就必须确保所有权的明确和完整。不经过法律程序就剥夺公民对财产的所有权，或者法律本身就藐视所有权的不容侵犯性，这在许多国家都发生过。例如将某些企业充公；在改换币制时限制公民兑换新货币的金额；用低价从百姓手中强行收购贵金属；改变土地的所有权关系又不给合理补偿；或者容忍公民的财产被肆意侵犯。由于美国的财产所有权关系十分稳固，因此特别有利于发展长期的经济交易，例如投资、保险、储蓄和养老金制。以前我们曾提到过，美国的抵押购房制（用未来每月收入中扣款的方式签订合同购置住房）的合同期平均为 27 年，但订约双方并不觉得不放心。不能按期付款（不是赖账）的比例稳定在 6% 左右。美国或许是世界上稳当的投资地，每当国际局势出现动荡时，就有大笔资金拥向美国。比在美国投资更稳妥的保存资金的办法大概就是买黄金了。

一个生活在美国的人无时无刻不感到所有权无孔不入的影响。当你坐车穿过富饶的田野、茂密的森林时，不时会见到一块醒目的牌子：此系某氏之财产。当你行走在城市或郊区，打算穿过一块空地时，“此系私产，不得穿行”的标志赫然出现在你面前。美国有 64% 的住房是房主自住，其余 36% 出

租的住房也是个人所有或公司所有，而这些公司绝大部分为私营而非国营或州营。城市里华丽高耸的大楼绝大部分是私人公司所有，有的大楼干脆以公司的名字命名，例如纽约的泛美大楼是泛美航空公司的财产；波士顿的王安大楼属王安电脑公司的财产。但这些私营公司拥有的财产，并非属于某一个人，而是属于公司的全体股东。只有你坐飞机飞越过内华达州时看到的大片沙漠是属于国家的，因为没有任何人肯花钱去买那块没有任何产出的一无所有的沙漠。

美国全国的土地中有 59% 为私人所有；39% 为公有，即联邦所有（32%）和州及地方政府所有（7%）；另有 2% 的印第安人保留地，即专门辟给原来美洲的土著居民的。公有土地中主要是荒漠，另外是道路、国家公署和保护地、军用土地以及政府用地，美国关于土地所有权的规定不同于同为资本主义国家的欧洲国家。在美国，土地所有者同时也拥有地下的一切财富，所以地主可以自由开采地下资源，或者将地下资源单独出售给别人。唯一条件是他必须遵守政府关于环境保护的规定并照章纳税。但是欧洲的一些资本主义国家规定地下资源属于国家，地主开采地下资源要先向政府购买或者将出售的收入与政府分成，仅从地下资源的有效利用来看，美国的制度更为合理。首先因为每个拥有土地的人都会关心自己这块土地底下可能有些什么宝藏，他会自己花钱请地质学家来考察，有了点眉目之后他会请勘探队来钻探。一旦有所发现，他的土地价格立刻成倍地上升，否则他的投资成为损失，他只能自认倒霉。这就从经济上鼓励了资源的发现，不用政府去费心。其次，矿藏的采收率（采集到的矿石占储量的比例）成为地主自己关心的事，他必定会在经济合理的范围内尽量将地下资源采集上来，不会发生掠夺性开采。掠夺性开采必定发生在开采利润所有者与资源所有者分家的情况下。特别是当前者为私人企业，具有很强的利润动机；后者为公家，处于无人真切关心的情况下。最后，私人拥有地下资源，他有全权选择资源的利用方式，包括将土地及资源一起出售，与开采专营企业联营，出租开采权对资源开采所得分成并监督资源的合理利用，或放置等待市场价格更高时再行开采等。他选择的方案对全社会而言同时一定也是代价较小而产出的价值最大的方案。但美国的制度容易引起贫富悬殊，诱使一些人陷入风险和破产。选择不同的规定各有自己的理由，区别在于有的更着重在效率，有的更着重在公平。但有一点则是共同的：要达到预定的目标，必须有政府明确规定的有效管理，并且有有关各方的合作配合。

根据 1990 年的统计，全美国除土地和自然资源之外的固定资产总额（他们称之为可再生产的有形资产）净值为 14.9 万亿美元，其中 68% 为私营企业所有，19% 为政府所有，余下 13% 为居民拥有的耐用消费品。这个数目为一年国民生产总值的将近 3 倍。美国约有 900 万个企业，每年有几十万（1990 年为 60 万）个企业自动关门或宣告破产，大约有同样数目的企业诞生。在经济景气时诞生的企业多于停业的企业；不景气时则相反。这些企业按所有权结构的不同可以分成三类。第一类是小业主，是一家人独立经营的夫妻店或作坊，也有个别的小业主企业大到有几百名雇员。这类企业占了 900 万中的绝大部分，但营业额却只占小部分。业主有权作出企业的一切经营决策，同时享受全部利润，承担全部风险。小业主企业是无限责任制，即遇到亏损时要动用自己全部家产来偿还债务。第二类是合伙企业，这类企业由几个志同道合彼此信赖的人共同经营。法律规定合伙人的地位均等（除非事先另有契

约约定)，每人都可以独立代表企业对外谈判。合伙企业是无限责任制，每个合伙人都有责任承担企业债务，甚至当别的合伙人失去偿还能力时，仍有责任独立负起偿债的义务。由于合伙企业这种责权利的结构特点，只有彼此十分了解的人才能组成一个稳定的企业。但一旦建成之后他们办事效率高，经营作风灵活；既没有大公司的官僚主义习气，又比小业主有更多的资本，所以他们往往能为顾客提供质量较高的服务；在他们的商品广告上往往专门标明：合伙企业。

第三种企业就是公司组织。这种组织弥补了合伙企业最大的缺点，即合伙人数不可能太多，所以资本不可能很雄厚。公司可以由许多互不相识的人组成，只要这些人相信公司的董事会特别是经理有能力为股东赚钱，他们就会用认购股票的方式投资。买了股票是不能退股还钱的。当股东发现公司经营可能出问题，或者自己急于用钱，可以将股票出售。这个特点使得用钱买股票和把钱存银行有完全不同的后果。当出现通货膨胀而银行利息又很低时，储户必定大量提款用来抢购，进一步促使物价上涨。我国在1988年夏秋就发生过这种情况。而买股票的钱则已经变了机器设备，不能重新变为货币进入市场去抢购。如果你将股票转让，别人手中的钱到了你手中，市面上货币总量并不增加，总购买力并不增加，因而不会造成对通货膨胀的压力。而且持有股票的人并不怕通货膨胀。因为物价水平上升，企业利润跟着上升，只有拿固定工资的职工才害怕通货膨胀。

企业是社会生产和流通的基本单位。要使社会整体有效益，必须企业有高效益才行。什么样的所有制结构有利于企业的高效益呢？可以说有两个必要条件。第一是有权作决定的人必须同时也是对决定的后果负责的人；负责人必须就是决策人。有权作决定而又不对决策的后果负责，必定会造成混乱，引起纠纷，降低效率。第二是企业的盈亏必须由决策人负担。优化决策引起的盈利和错误决策引起的损失，必须直接成为决策者个人的奖惩。从这两个条件来看，小业主企业是效率最高的。但这类企业最大的弱点是经营规模有限，这就限制了效益的进一步提高。公司组织则处于另一个极端：经营规模大，但责、权、利关系不像小企业主那样密切。美国为了保证公司组织中责权利关系的强化，发展了股票市场、经理阶层的竞争市场、企业破产和兼并制度。美国是一个鼓励制度创新的国家，提高企业效率是一个主要的制度创新和制度选择的方向。

小结：明确的所有权是市场经济的基础。对自然资源的不同所有权结构，各有其利弊得失。对个体、合伙、公司三种所有权结构作进一步介绍，并扼要讨论了所有制对宏观经济的影响。

38. 从交通规则到经济效益

驾驶汽车在高速公路上兜风是一件最惬意不过的事。只要你的汽车不断朝前进，新的境界就不断地提供给你新的信息，而且激发着你的好奇心，促使你想进入到更广的未知领域中去。

但是这种享受仅当宽阔的高速公路上完全没有别的车行驶时你才能体会到。如果公路上出现了别的车子你的注意力不得被它吸引过去，好奇还在其次，安全是首要的考虑。如果并行的几个车道上排满了车，你的前后左右都是和你一样飞驰着的怪物，你就完全不会有闲情逸致去欣赏兜风的滋味。如果你的汽车的四个轮胎中任何一个突然爆裂，不出一秒钟，你就会撞到相邻的车上去。或者，虽然你的车子状态良好，可是旁边车子出了问题，厄运一样难逃。美国公路上汽车事故每年都要死 4 万多人，并有百倍于此的人受伤。谁也不敢在高速公路上疏忽大意。

我的一位美国朋友告诉我，她的朋友（年约 40 多岁的职业妇女）的儿子因酒后开车出了事故，自己受了重伤，花去 10 多万元医疗费，还撞了别人的汽车。因为是酒后开车，保险公司不负责赔偿。这件事几乎毁了她儿子的一生。这样的教训谁敢不认真吸取！

即使在半夜，马路上没有一辆车，在红灯前面人们仍旧老老实实地“傻”等。这就是美国汽车文化培养出来的精神。由此及彼，在银行、邮局经常有排队现象，但极少见过乱挤插队。秩序的井然提高了办事人员的效率，受益的还是那些遵守秩序排队的人们自己。

我曾到过十几个不同发达程度的国家。比较各国的交通秩序可以发现一个有趣的规律：交通秩序和经济发达程度成正比。可见交通秩序确实是一种文化，是一种道德，它是发展经济所必需的。事实上不仅在外国，在国内也有类似的现象：人民富裕、经济发达的地方交通秩序好，在穷僻的小县城里尽管也有红绿灯，但只起聋子耳朵的作用。在北京常见到从农村来的老乡，在大街上东张西望，面对无尽的车流茫然不知所措。我真为他们捏一把汗，因为我亲眼看见过老乡被车撞的惨剧。

从交通规则、排队秩序，到人人都有支票本而很少有人开空头支票，这些都是维持一个市场经济所必要的行为规则。违反这些规则不算违法，却属于道德的范畴。所以，市场经济要正常运作，除了法律，更重要的还在于市场道德。道德的基本特点是人人都遵守，人人都从中得利。如果多数人不遵守，我一个人遵守也未必有用。我在红灯前停下来，为的是在绿灯时可以畅通无阻。如果红绿灯前一片混乱，我一个人停下来又有何用？

比较乡镇上的集市贸易和处理国际金融业务的银行，两者都是交易，但他们市场规则发育的过程大不相同。前者吵吵闹闹，后者井然有序。从原始的交易发展到现代贸易，主要的困难在于市场道德的确立。各个民族都有自己的传统道德，例如我国“百善孝为先，万恶淫为首”，但这些传统道德中并没有市场道德的因素。美国虽然以基督教立国，讲究仁爱和平等，但在市场发展的初期，同样充满着欺诈、贪污。更早一些的时候那里原是一个强盗世界。现今美国的市场是二百年培养和发展的产物。不但美国如此，日本也不例外。年纪大一点的人都记得第二次世界大战之前有大批东洋货（即日本货）进入中国，东洋货的特点是价廉而质次，所以有“啊呀货”的绰号，意思是说用不了一两次就会惊呼“啊呀！坏了。”可是现在的日本货成了保

质货的代名词。汽车、音像设备，平均起来日本货最为可靠。这为日本人赚取了几万亿的美元，日本人正是靠进化了的市场规则而发的财。

产品质量，或更确切地说工作质量，是市场道德中最重要的内容。电视机的质量不用过六七年是无法断定的，厂家只要外表做得像那么回事儿，内容上偷工减料就可降低成本多赚钱。所以质量是一个道德问题。而产品质量是用工作质量来保证的。只有每道工序每个零件的一丝不苟才能保证整件的质量。工人在受雇时可以和资方就工资、劳动条件、福利待遇等条件谈判，但一旦达成了协议就得卖力地干，不允许磨洋工，降低标准。工作中的负责精神和高标准是一个社会经济发达的不可缺少的条件。最近日本首相批评美国工人缺乏工件质量意识，引起一场轩然大波。究竟日本工人和美国工人孰优孰劣，我不想妄加评论，但有一点是可以肯定的：在一切经济发达的国家里，极少发生门窗关不上，打电话串线、错号、有杂音、或总机没有人接，马路不平，厕所漏水，放电影断片子，电视机图像不清，拉闸停电，蛋糕里吃出铁钉，书刊印刷错误、装订错页，邮件丢失，报刊晚送等等无奇不有和无孔不入的质量问题。

守时，这是市场文化最浅显的要求。上班、开会、约会、开车、起飞、交货，如果不守时，不但浪费别人的时间，有时会引起巨大混乱和严重损失。古时候没有钟表，只能以太阳在什么位置作为时间标准，当然不可能准确。现在守时在技术上已没有任何障碍，问题在于能不能形成一种普遍的风气。像中国这样的大国，守时和不守时一年造成的经济盈亏恐怕将超过几十亿元。

尊重别人是市场文化的核心。它不但表现为服务态度，尤其重要的是协商精神。在谈判时双方都懂得要尊重对方，尊重对方的利益，尊重对方的原则，体谅对方实际存在的困难。而不是只有我的原则是不可动摇的，你得服从我。尊重对方不仅表现在谈判上，尤其表现在规章制度的制订中照顾到别人的具体困难。因为制度是必须遵守的，对方没有机会和你面对面谈判，只有屈从的份。不尊重对方就会造成执行制度中巨大的不便，所以制度的规定重在合情合理。以美国大学入学制度为例，因为特殊原因录取了但不能入学，学校多半可以保留你的入学资格到下一学年。开学注册不许迟到，但万一因故迟到，罚几十元钱便可通融。开了空头支票，银行假定你是算错了账，不认为你是故意欺骗，罚款了事，不记入档案，尊重对方的精神，使得一个社会易于调整内部的各种关系，使得社会成员感到社会易于相处，不大会产生格格不入的感觉。

也许有人会说，产品质量也罢，守时也罢，最终还是利害关系在起作用，并非属道德的范畴。这样说，并非无理。因为说到底，道德和利益应该是一致的。一个普遍加害于全社会每个人的行为准则，决不可能是道德的。所以道德准则也是全社会长期利益的准则。但当这种准则成为每个人的行为习惯，一个人依此准则办事脱离了任何利益考虑时，这些准则已上升成为道德。新闻记者为了忠于事实深入现场不惜牺牲生命，法官为了维护正义和恶势力斗争以身殉职，这类事件全世界每年都有几百起。这种高尚的精神是市场经济的支撑点，然而它又不可能在一个老死不相往来的自给自足经济中培养起来。这一点恐怕是我国经济更多依靠市场法则中最难完成的任务。

小结：发达的市场经济要求相应的市场道德的支持。遵守公共秩序，讲究工作质量，守时守信，尊重对方，协商互让，是市场道德的主要内容。

39. 美国的色情市场——一切交易都有利于买卖双方吗？

纽约市最主要的部分是曼哈顿区，这是一个半岛，宽约2—3公里，长达20公里，东边是东河，西边是哈德逊河，南面是大西洋。它的主要街道很有规律地呈东西和南北向，互相平行，或互相垂直。横街（东西向）从南到北依次编为第1街、第2街、一直到131号街。往北还有132号到263号街，但那已不在曼哈顿区，而是进入了布朗克斯区。纽约最繁荣的地段就是从曼哈顿最南端到60号街这一部分。著名的华尔街、美国的中央银行——联邦储备银行、纽约证券交易所、公共汽车总站、高102层的帝国大厦都集中在这一块地带。这里还有堪称全球最高档的首饰店、服装店、礼品店和百货公司。但这一切和42号街一带的熙熙攘攘相比，又略逊了一等。42号街是繁华区中最热闹的部分，它的特点是性用品商店鳞次栉比，成为全世界最大的性娱乐市场。

性用品商店公开出售各种色情用品，有小说、图片、录音录像带，男用和女用的性交工具，内服和外用的壮阳药和春药，反正凡是人们可以想象得出的东西一应俱全。这里还有规模不一的黄色影院。小的像一间厕所，顾客进去后把自己反锁在里面，投下几个硬币就可以在自动录像机上看几分钟录像，这称之为窥视影展（PeepShow）。有的提供裸体女郎全身展示。入夜以后这一带到处可以看到妓女或妓男（提供同性恋服务），当然还可以看到脱衣舞表演。性商品的广告用各种方法挑动过路人的色情欲望。到过42号街，才认识到由于性娱乐市场的存在，人们对如何满足性的要求已经作了最大限度的开发，正像人们研究食物和饮料一样，色情业成了人类社会的特殊现象。它是不以生殖为目的的一种性行为。

42号街是一个典型地区，事实上它附近一带都开有许多类似的商店。这一带习惯上被称为“红灯区”。不但纽约有红灯区，其它大一点的城市都有红灯区。不但美国如此，欧洲的许多国家也如此，只不过规模比42号街小，也不那么集中罢了。最近几年在东南亚国家（地区）性商店也逐渐增多。只有信奉伊斯兰教的国家和天主教影响大的地方，性还没有成为商品。

市场经济建立的原则是买卖要建立在双方平等自愿地达成交换的协议上。所以只要有需求的一方，又有供应一方，双方都出于自愿，而且在价格上能找到双方都能接受的水平，交易就做成了。只要这种交易不给第三方带来损害（例如工厂为完成订货的生产而造成污染），那么必定有利于当事人，也有利于整个社会。因为当市场给每个人提供交换机会来改善自己的境况时，整个社会变得更富裕。但是，是不是一切东西都可以交换？有没有什么东西是禁止交换的？有的。举例说，选票是不允许出卖的。即使一个人因为穷而快要饿死时，他显然愿意出卖选票以换取食物，但此种交换仍被禁止。再如人体器官也不允许交换。乍一看来，这些规定不利于交换的当事人。但这样规定是出于维护每个人的基本权利。为了一时的利益而放弃这些基本权利，日后可能会陷入更悲惨的境况。

性用品虽然和个人的基本权利无关，但是否允许公开出售一直是一个有争议的问题。在美国每隔两三年就掀起一番热烈争论。其结果是时而放松，时而严格，但没有作出过完全放开或完全禁止的决定。从几十年来的趋势看，则是趋于放松。但有一点是大家认识一致的，即这类商品有害于青少年，所以禁止出售给青少年。美国有些州租借黄色录像带时必须保证自己的居室可

以和孩子的居室隔开，而且规定将内容泄露给 18 岁以下的未成年人算是犯法。

性用品既然有害于青少年，难道对成年人就无害了吗？买卖双方自愿是否必定有益于双方？最明显的一个例外就是毒品。性用品虽不像毒品危害那么大，但肯定有相当大的负面作用，负作用的大小与当事人的具体条件有关，因此这成了一个难于判定的问题。黄色书刊可能引起性暴力事件，这是最主要的一点考虑，因为交易使第三方受损。但赞成和反对的双方都有充足的调查事实以证明自己的观点。最近有一篇文章说，日本对色情业的管制最松，但强奸的发案率却最低。其实这是一个似是而非的论证。强奸发案率低未必是管制放松的结果，可能是日本人的文化、道德和治安的作用。换言之，如果加强对色情业的管制发案率或许能进一步降低。

限制色情商品的另一点顾虑是影响经济增长和造成失业。一个中等知名度的色情电影明星，在美国的年薪超过 10 万美元，而世界级的色情明星年薪可达百万，她每天收到的崇拜者发来的信超过美国总统收信的数目。在前文“美国人一年生产多少财富”中提到过，服务业和物质生产部门一样，都创造出构成国民生产总值的一部分产值。经济学家们估计，美国每年色情行业的产值超过 1000 亿美元。而且由于色情商品的交换受到限制，隐蔽的交易十分发达，它真实的交换数量远超过表面上能看到的。色情商品已经发展为跨国公司经营的项目。1990 年澳大利亚议会通过一条法律，对色情电影中演员身体的暴露部分加以限制。这项法律立刻遭到澳影剧界的反对，他们估计此项限制将降低澳大利亚摄制的色情电影在国际上的竞争力，每年将使澳大利亚损失几千万元的外贸收入。

多数人认为妓女提供的服务应属禁止交换之列，因为此种服务不同于理发、饮食，它已接近于出售人体器官，有辱人格和尊严，它造成性病的传播，还可能导致家庭的不和。世界各国政府无例外地对卖淫业持否定态度，而且在法律上一度加以禁止。但事实证明它很难完全禁绝，因为有人愿卖有人愿买，法律禁止的结果是交易转入地下，管理更困难，危害更严重。于是许多国家干脆承认这一现实，改为将卖淫业限制在红灯区，妓女要登记，营业要纳税，政府提供定期健康检查和保障红灯区的治安，使这种交易的危害性降至最低。于是卖淫和嫖娼成为合法。但这种行为仍受道义上的谴责。一个有嫖娼历史的人不能竞选议员，更谈不上当总统。正好像一个有婚外性行为的人并不犯法，但道德上被人看不起。

最近有一位名叫妮盖·罗伯茨(NickieRoberts)的女士在英国出版了一本书《历史中的娼妓》(WhoresinHistory)。她本人虽无当妓女的经验，但曾做过脱衣舞女，因此与这一阶层的妇女有广泛的联系，对妓女的实际生活相当熟悉。她提出了一个大胆的看法：妓女由于收入较高，能大大改善生活，因之健康状况也更好。她们中的大多数并非被迫，而是出于自愿。虽然有时也被老板殴打，但不当妓女同样可能受丈夫的殴打。确实，妓女的收入肯定比一般工作人员的收入高，不然为什么有那么多人从事卖淫呢？有一次我在普林斯顿(著名大学所在地)小镇的火车站等车，看见候车棚里写满了提供性服务的电话号码。再有一次中国留美学人在休斯顿开会，6 月那里天气已很热，旅馆里虽有空调，噪声吵得难以入睡，大家就在外面聊天。到午夜一点多钟忽然来了一个姑娘，先是问路，后来又说要打电话。我们觉得可疑，盘问之下才知道是位神女。她在警察局关了两星期，刚放出来，身上不

名一文，只好重操旧业。她有自己的家，但父母知道她在卖身不许她回家。我们问她最大的希望是什么，她说希望赚上两千块钱回家去。有了钱家里就不会嫌弃她了。她希望找归宿，她认为父母的家还是最安宁的窝。那天她已经游荡了一整天，又饿又困。她要求给她一张床睡上一觉。可是我们谁也没有闲着的铺，临走时她求我们不要告诉警察，然后她的身影逐渐消失在黑暗之中。当然，我们之中谁也没有向警察报告，因为不愿对这个孤立无援的女孩子再制造麻烦。

对这件事我想了很久。我们没有向警察报告，是我们支持违法活动吗？还是认为禁妓这件事在法律或道德上是错误的？显然都不是。那么，问题在哪里呢？这一逻辑上的矛盾正好说明了娼妓问题的复杂性。凭着自己的正义感，对这一丑恶现象大加谴责，甚至采取果断的极端措施，可以使娼妓减少甚至表面上不再出现，但它存在的社会基础还可以制造出新的问题。从这方面看，我国 1950 年以后的 30 多年中彻底消灭了卖淫吸毒等现象，这一成就是举世瞩目的。这里有什么基本经验值得我们在改革开放的今天继续坚持的，难道不值得深思吗？

小结：市场交换使双方得益，但并非一切交换都属合法。选票、毒品均属此例。而色情商品，尤其是娼妓的交换则引起广泛的争论。本文对各方的理由作了初步介绍，从中可以看出市场经济的弊端。

40. “金钱万能”的经济学意义

美国是一个信奉民主政治和市场经济的国家。在这样一个国家里金钱就成为“万能”。所谓万能，是指有钱可以买到一切产品，获得一切享受；它反面的意思是没有钱什么事也办不成，甚至于活不下去。在非市场经济的社会中情况是不同的，在那里许多享受的分配不全是靠钱，没有钱的话，自己耕作也能维持生存，金钱不是万能的。不过在严格的意义上说，在美国金钱也并不是万能，譬如不可以买卖人口，不能以钱赎罪、行贿。所以有必要正确地了解在美国这样的市场经济中，金钱万能到什么程度，这种“万能”性有什么意义，带来什么利弊。

金钱万能的确切意义应该是：钱是市场上通用的交换手段，用钱可以在竞争的市场上购到任何一种商品，而不附有其它限制条件。

即使在计划经济社会中，钱也可以买到许多东西，但与市场经济相比，钱的“万能”性要差得多。譬如说，在大多数计划经济社会中土地、矿山、森林等自然资源是不允许买卖的；黄金、外钞等基本上也不能在市场上购到；甚至一些基本生活用品，如粮食、住房等的交换除了钱之外还要凭票证。但在美国，上述各种东西都属于商品，花钱就可以买到。

钱的万能性也可理解为金钱面前人人平等，身份和地位在市场交换中不起作用。在经济学的教科书中常常讲到货币的出现如何方便了交换，用钱交换比之物物交换节省了寻求交换对象的时间，解决了一些商品不可分割的困难（如一头牛、一柄斧）等等，似乎货币被接受是一个极自然的过程。但事实上在一个等级社会中，人的消费水平是由等级决定的；换句话说，人能否得到一种产品或服务与“此人是谁”有关。货币出现之后，无权而有钱的人进入了特权阶层的消费领域，金钱冲击了特权。带贬义的“暴发户”就是出于对新进入的消费者的敌视称呼。暴发户虽然有钱仍受到特权者的强烈抵制，所以金钱之具有万能性决不是一帆风顺的。美国市场经过 100 多年的发育，带贬义的暴发户一词用得越来越少，认钱不认人倒成了公认的规则。和权力金字塔结构的社会相比，人人都有机会进入任何一个消费领域，买软卧火车票、坐飞机都不需要关于身份等级的证明，不能说不是朝“民主”和“平等”迈出的重要一步。但是它又带来了另一种不平等：穷人和富人的不平等。

在理解金钱万能的意义上，强调了在竞争的市场上用钱可以买到一切，市场上卖方用降低价格竞争；买方用抬高价格竞争。此种竞争的规律是商品供不应求时价格上升；供过于求时价格下降，其结果是价格有涨有落，以此来调整商品的过剩或不足，只有在这种情况下，钱才具有万能性。反过来看，如果商品供不应求时，有了钱也买不到（多半是因为价格管制的缘故），那钱还有什么万能性呢！

当金钱万能，用钱可以买到一切商品时，说明一切商品的价格均已调整到使商品的供应和需求相等。经济学中有一个专门名词来说明这一状态，即“一般均衡状态”，或“全局均衡状态”。此时不但各种商品服务的价格使它们的供求均衡，而且资金的供求有利率的调整，外汇的供求有汇率的调整，劳动的供求有工资的调整，土地的供求有地价或地租的调整，使它们全部达到了供需均衡，经济学中用严格的方法证明了在一般均衡状态，一切物资都得到最充分的利用，社会杜绝了一切经济上的浪费，整个社会处于效率最高的状态。这一状态是价格信号指挥物资流向的结果：当任一商品供不应求而

价格上升时，生产者会投入更多的原料、资金、劳动去生产它；同时消费者会减少那些不十分必要的消耗。如果价格的灵活反应受阻，或者价格虽然反映了余缺但生产者和消费者由于不关心经济效益（例如吃大锅饭）而不对价格信号作出反响，一般均衡状态仍旧不能达到。

一般均衡状态强调一切商品的价格都必须处于供需均衡点。如果有一种商品不均衡，其它一切商品都已达到了均衡，这仍不是一般均衡，而且其它商品的均衡也不是真正的均衡。举例说，现在仅有煤炭供不应求，此时煤炭价格上扬，企业家将集资用于开发新煤矿，招聘更多的职工。结果将打破资金市场和劳动市场原来的平衡。所以只有当一切商品和劳务全部处于均衡时，才能有一整套的均衡价格。

在一般均衡状态下，钱具有度量一切商品价值的特点。一件商品的价格如果是 10 元，那么这个价格也就是此商品的真实价值。为什么？答案用不着动用任何理论，实践给出了回答：因为它可以和任一件同为 10 元的商品交换，或者两件此种商品可以与一件 20 元的商品交换，如此等等。均衡价格是价值的真实度量，这种价值与商品内包含多少劳动无关，与商品用了多少成本来生产也无关。在拍卖汽车牌号和电话号码时，一些吉利号可以在竞争中卖到几万乃至几十万元，一些方便号或纪念号也可卖到上千。实践证明了它们有这样高的价值，这里用不着任何理论。即使我们能制造出一套价值理论，可是如果它不符合于均衡价格，在实践上行不通，这样的理论又有何用！

在金钱万能的美国，无论是开厂生产，或是经商做买卖，甚至投机倒把（贵卖贱买），只要在竞争性的市场上赚了钱，就是为社会创造了财富（当然这部分财富归你所有）。原因很简单，赚钱说明产出的价值比投入的价值多，这多出来的财富就是你的经济活动创造的。相反，赔钱则是消耗了社会的财富（当然也由你个人负责）。是否真正创造财富只有用万能的金钱来度量。在美国，如果一种商品出口能赚钱，就说明美国生产此种商品相对于外国而言具有比较优势；反之，如果某种商品进口能赚钱，则美国具有比较劣势。依靠一般均衡理论，很容易度量出一国对于世界市场的优势何在劣势何在，很容易决定什么该出口什么该进口。我国进出口长期以来陷入严重混乱，有一位经济学家建议设立研究课题，寻求比较优势的计算方法。其实，这种计算方法是不存在的，只有市场交换，它相当于一台巨型计算机，才能准确计算出进出口的品种甚至数量。

在美国，任何人生活都离不开钱。钱从何来？从全美国来看，约 80% 靠出卖劳动得到，其余 20% 则来自出租土地或住房、银行利息、股票红利和经营利润。追求金钱或向钱看，是正常现象，它没有任何不道德的地方。谁要耻于言利就活不下去。做生意、找工作、租房子没有哪样不考虑钱的。但是斤斤计较并不等于人情淡薄或吝啬小气，帮穷人的忙、为社会公益美国人是很肯出钱的。我在美国那年的圣诞节前夕，正逢波士顿市为兴建儿童医院募款，募款的实况通过电视台转播。社会名流、电影明星、棒球健将，纷纷出场为医院呼吁。他们中许多人充当电话接线生，接应认捐的电话，电视上出现他们兴奋的表情。还有演员表演节目、医生现身说法、治愈儿童亲诉幸福的感觉，气氛之热烈，场面之动人，给我留下极深刻的印象。原计划从晚 7 时到 10 时募款 40 万元，但因认捐人太多，延长到 10 时半，共募得 47 万元。他们一张张被一种高尚的情绪激发的热情的面孔，和在工作中斤斤计较的认真态度，并没有任何不相容之处。相反，正因为这两种态度并存，才避免了

社会的浪费，经济效率得以提高，人们才变得富裕，才有能力从事公益事业。这两种态度是相互依赖，互相补充的。我想，这或许就是市场经济中人的精神面貌的特点吧！

小结：市场经济中的金钱万能首先是指在金钱面前人人平等，而不是指用钱可以买卖人口，行贿赎罪。当人的特权地位不起作用时，将出现通过价格的竞争，最后会接近“一般均衡状态”。此时钱可以度量一切商品的真实价值，而且赚钱就是创造了财富。一国应该进口什么，出口什么，只有在均衡状态下能否赚钱才能判定。

41. 交易费用

参与交易的双方除了按价格支付货款之外，为了完成交易还需支付的其它费用称之为交易费用。它包括搜寻交换对象的信息费（譬如比较价格和质量），商品的运输和保险费，事后可能发生法律诉讼的仲裁费等。交易费用不仅包括可以看得见的钱财支出，也包括谈判商务条款所费的时间和精力。

前面曾经说明过，平等自愿基础上的交换能有利于交换的双方。所以一切有碍于交换的事物都会使社会受损，这正是自由贸易理论的基础。现在由于交易费用的存在，使得获利较薄的交换不值得进行，整个社会的经济效率降低。专业化的分工，大规模生产的利益，都要求交换能畅通无阻。一个工厂可以自己生产螺钉（或别的零部件），也可以从标准件厂去购买。如果交易费用很高，工厂会选择自己生产的方式，结果专业化分工就难以发展。在美国，因为交易费用低，形成了一个人人买人人卖的社会，商业发达，分工明细，专业化程度极高，整个社会的效率也相应很高。

1991年诺贝尔经济学奖得主芝加哥大学法律系教授科斯，就是因为他研究交易费用，揭示了企业、经济制度存在的原因，并取得了重大成果而得奖的。拿企业来看，其内部的人际关系是下级服从上级，而不是一手交钱一手交货（或服务）的交换。工长命令工人做一个零件，而不是临时到市场上去雇一名工人来做零件，其原因是后者的交易费用太高。所以企业是为了节约交易费用而存在的，而且规模的大小也与交易费用的高低有关。交易费用很高时，企业办成大而全或小而全，它不但有热加工到冷加工的全套设备，还有机修车间、基建队、汽车队、甚至有自己的商店和医院，关起门来万事不求人，一切工作由垂直的领导与被领导的关系去完成，而不是买方与卖方的关系。科斯还发现，经济制度是大家共同遵守的商业规则或交换规则，有了这些惯例省去了许多成文的条款，谈判变得更容易，也是节约交易费用。如果你的商业对手的行为完全不可测，没有任何惯例可循，对他极不放心，大一点的买卖就不敢去做。

经济学理论证明市场是最有效的实现生产和消费的组织形式，科斯认为由于交易费用的存在才使得人们去组织企业来代替市场。举例说，厂长要找人替他起草信函和文件，并将其打印和送发。这原是三种不同性质的工作。最有效的办法是到市场上去找三种不同的专门人才去完成。但由于费用太高，厂长雇了一位秘书兼做这三样工作，这样就牺牲了工作的质量和效率。设想厂长熟悉一家专门从事打字的公司，双方多年交往相互依赖，不必讨价还价，厂长则会将打字工作委托出去。所以社会的经济发展不是朝大而全的企业组织去发展，而是朝尽量降低交易费用的方向去发展。这要求我们对交易费用的性质，它依赖哪些因素而变化，有清楚的了解。

交易费用中有一些是客观存在变化不大的，如运输费；另一些则很大程度上取决于当事人的行为，如谈判费用。互相信赖的人谈判费用很低，甚至用不着谈判，而互相猜忌的人，除了谈商品的价格、质量、交货期、付款方式和条件之外，还要谈违约时的惩罚条款。如果有一方存心钻条款中的空子，则下一次的谈判将更困难，费用更高。如果纠纷闹到要上法庭，做生意赚的几个钱还不够付律师费。所以信任和普遍存在的社会的商业道德是降低交易费用的根本条件。我在美国遇到的几件事深感美国商业关系中存在着互相信赖的气氛。我刚到美国不久，买了一只耳机收音机，同时买了3节五号电池，

在美国称为 AA 电池，但售货员一时疏忽，给了我一小号的 AAA 电池。我回家一试发现电池尺寸不对，第二天抱着侥幸心理去换电池。在国内，电池一类的消耗品是不可以退换的。但结果售货员二话没说，立刻给换了五号电池。还有一次我买了 5 盒一次性打字带，几天后发现其中一盒已经打开，而且用过一段，料想是商店试打字机时拆开用的。因为时间已过去几天，究竟是商店用的还是我自己用的已没法说清楚了。但我和商店交涉后，店方只是问了购货时的几点细节，痛快地换了一盒新的给我。我相信这种对顾客的信任必定建立在顾客本身的行为不越轨这一点上，否则哪一家也经不起顾客的故意敲诈。受到这些启发，我也愿意和商店配合，协助他们降低交易费用。例如个别顾客只图自己方便，把超级市场内的手推车推回家，只要顺路我常常从几百米之外帮他们将车推回去；在超级市场选购食物时，只要估计在有效期之内可以消费完，我尽量选购接近到期的食品。因为我相信，降低他们的成本将降低商品的价格，而不只是增加他们的利润，何况这样于己并无损害。可见一个市场经济的建设，不光是造商场，建摊位，更重要的是建立市场秩序，降低交易费用，这远比硬件的建设重要。因为在一个良好的商业关系中，筹款搞建设并不困难；相反，由于存在尔虞我诈，坑蒙拐骗，有了物质条件生意也难做成。尤其是商业道德没有任何指标可以直接测量出来，是看不见摸不着的，谁愿意去做费力不见效的事呢？在美国商业道德也不光是靠每个人的自觉，还有一套制度和法律来对付越轨的人。例如，每个州都有定期食品检查的制度，它要求检查从生产线到销售货架上食品的质量和日期戳，并把检查结果公诸于众。在这方面做手脚的企业一旦被发现，销量立刻锐减，严重的要被吊销营业执照，甚至罚以巨款。1991 年法国著名皮埃尔牌的矿泉水在美国被检出含酚量超过它自己规定的标准（仍远远低于饮用水标准），几千万瓶皮埃尔牌矿泉水立刻从美国商店的货架上被取走销毁。生产厂被迫停产整顿，损失上亿。谁也不敢在与自己信誉休戚相关的事情上掉以轻心。

美国地方法院每年处理约 30 万个案件，其中约 5/6 是民事案。民事案与刑事案件数的比例在 60 年代大约是 2：1，现在上升到几乎 5：1，说明人际关系的复杂性。民事案中大多数与商业活动有关。美国有 60 多万名律师，他们对社会的贡献就是共同维持一个法治的社会。法律作为道德的后盾，对维持道德水平有正面作用，也间接降低交易费用。但也有人持有相反的看法，认为诉讼费用本身就属交易的范畴，律师这么多正是交易费用高的一个证据。从 60 年代到 80 年代的 20 年中美国律师总数增加了一倍，以每 10 万居民中律师的人数来比较，美国现在是英国的 3 倍，是日本的 20 倍。在首都华盛顿地区，每 22 名居民中就有 1 名律师（1985 年统计）。律师的劳动肯定对维持社会安定是必要的，但美国的律师是不是太多了？如何判断一个国家应该有多少律师算正好？都不是容易的问题。

一个社会要建立市场经济，降低交易费用是必不可少的条件之一。从法律、道德观、文化和习俗上歧视和打击商业活动则显然会增加有形和无形的交易费用，可惜在漫长的人类历史中，不论在中国或外国都存在过很长一段反对商业活动的时期，错误地认为只有生产活动（甚至只有农业和矿业）才创造价值，商业只能瓜分别人已经创造出来的价值。不同的是有的社会觉悟得早，放弃了打击商业的观念，市场逐渐建立起来，经济也得到发展。有的社会则长时期不能摆脱老观点，造成经济停滞，生活不能改善。但也应注意，在恢复商业活动应有的地位中，还可能出现另一种倾向，即不顾法律和道德，

肆无忌惮地追求商业利益。这同样不利于商品经济的建立，因为这种行为的后果也是增加交易费用，只不过是另外一类的交易费用罢了。

小结：平等自愿的交换可以产生经济效益，交易费用是为了实现交换所付的代价。交易费用很高时，交换变成无利可图，社会的经济效率将降低。说明了交易费用包含了哪些内容。企业的存在是为了降低交易费用。

42. 再谈交易费用

在当前我国国民经济向市场经济转轨的过程中，降低交易费用具有突出的重要性。前两天偶然和朋友谈起买飞机票的经验。他有一次拿了介绍信去买机票，因为所盖的章的级别不够，不得不再花上一整天时间，逐级上报审批，换了介绍信才算买到。我自己则有一段更奇特的经历。1989年春出差去深圳，开了买机票的证明。不料广州民航售票处拒绝卖票给我，理由是我出差目的地是深圳而不是广州。当时深圳还没有机场，只有一个售票处。我对售票员的这种故意刁难非常气忿，当我怀着一肚子气恼跨出售票处大厅时，忽然窜出一个票贩子，对我说，多花150元钱，不用任何证明，他可以帮我买到机票。我立刻明白售票员故意刁难的原因。他和票贩子是串通一气的，否则票贩子凭什么能买到飞机票呢？这150元钱就是因为政府这项规定引起的交易费用。在中国还有一桩怪事，即出版社可以出售书号，不费吹灰之力，几千块钱就到手了。类似的现象还有几百几千。在旧社会只有税官和县太爷是肥缺，现在连售票员也成了肥缺。因为政府的规定不必要地过严过细，所幸从1993年起单凭身份证就可以买机票了，免除了介绍信。在美国，通常是通过旅行社买票。我只要拨一个电话给我熟悉的旅行社（当然是我认为服务最好的），告诉他旅行的有关要求，几分钟之内他就能做出几个旅行计划，不同的起飞时刻、不同的航班和换机地点、不同的票价。我选定一个方案，票就算订好了。然后开一张个人支票用普通邮递寄去。对方收到支票后就將机票寄给我（不必等支票兑现，因为万一不能兑现可以在登机前将我拦截下来）。所以不出门就可以将票买到手。附带说一句，在美国送信的邮差兼管收信，所以不出门就可以将信寄走。这也是降低交易费用的一种制度安排。

在中国，手续烦，办事难是出了名的。在美国生活了一段时间，对这一点尤其有突出的体会。从个人来看，手续烦是增加了金钱或时间的支出，但从全国看，类似的浪费造成了经济效率的降低，许多人的劳动彼此抵消，使国家的经济发展受阻。可惜的是许多人并不意识到这一点，相反，他们相信的是经济必须要管才能搞好，个人行为也要监督和限制，所以把大量的时间用于彼此相互的管理。买粮食要粮票，到机关办事要介绍信，进门要填会客单，搬家要派出所批准，还要疏通粮店和邮局，调工作要人事处同意，结婚要领导签署意见，寄文章出国要部级单位保密审查。不必说调动工作或办出国护照更要过五关斩六将。用经济学术语来讲，就是大大地增加了交易费用。

美国是一个市场经济国家，个人的消费，衣食住行没有一样离得开交换。生产过程也包含了一系列交换。有人对铅笔的制造从原材料采集到成品出厂作一统计，要经过近20多次交换。铅笔还是一种最简单的产品。所以可以毫不夸大地说，交换是市场经济的核心。如果伴随着交换的进行要支付高昂的交易费用，市场经济只好停止运作，最后只有万事不求人的自给自足经济才行得通。大家都知道，中国小轿车的价格比美国贵1倍多，如果分析每一个部件的生产成本，多半是中国比美国低，但整车价格反而贵出许多。其主要原因是中国的交易费用高。轿车是一种复杂产品，其中包含了上千次的交换。如果能把因这些交换而发生的公文往来、扯皮、盖章、开介绍信、开会等非生产性的交易费用统统都减下来，轿车成本可以大幅度下降。从交易费用理论可以部分地解释下述现象。世界上市场经济国家都能出口复杂产品，而市场不发达国家只能出口初级产品；有些非市场经济国家大规模投资建了一些

生产复杂产品的工厂，按计算产品成本很低，很有竞争力，但建成之后被复杂的政府规定和官僚关系弄得寸步难行，几年之后也不能投入生产。中国住房紧缺，但许多住房建成后半年一年也没有人搬进去住。因为分配住房的交易费用极高。住房分配会是最耗费时间的，背后还有数不清的个人接触（所谓做工作），弄得不好还有人寻死上吊。

在《漫议超级市场》一文中提到，超级市场成功的主要原因是商品质量划一，明码标价，童叟无欺，也就是降低了交易费用。但最近国内有人反对明码标价，提倡漫天讨价，着地还钱的做法。说是只有这样才能真正体现商品的价值。不知这种奇谈怪论的根据何在。如果美国超级市场上所有的商品都用这种讨价还价的交易方式，售货员增加 10 倍也不够用。相反，如果中国市场上消灭了一切虚伪欺骗的价格，人们不再在价格上动脑筋赚钱，而去发展生产来赚钱，整个社会的浪费将减少，生产将增加，生活将改善。

人们常说美国的东西便宜。一般人对这句话的理解是指美国物价相对于人们的收入而言比较低。东西便宜在经济学上的意义是价格定在成本上，也可以近似地用我们常说的一句话来描述，即“薄利多销”。任何一种商品都可以有两种价格。一是它的生产成本，一是消费者愿意出的价。后者取决于消费者对商品的喜爱程度和他钱袋里有多少钱，而与商品的生产成本完全无关。显然，只有当后一价格高于前一价格时，交易才有可能做成。作为生产者，总希望多卖些钱，因此他们常常索取高价，而把自己的成本当作底牌，这样就出现了交易双方讨价还价的过程。经济学的理论证明了，在不发生供不应求的情况下，价格应该定在成本上。换言之，只要不发生抢购，价格应该由生产者按他自己的生产成本明码标价。任何价格的虚冒都不利于社会总体经济效率的提高。正因为美国东西便宜，百姓才有根强的购买力。

然而用什么方法可以做到这一点？办法很多，这要比较交易费用何者较低。生产者总试图提高价格多赚钱，迫使他们按成本定价的方法之一是政府派官员对企业成本加以核算。但这样做交易费用非常之高，例如招待费或回扣可否列入成本，就可以辩论上好几天。何况官员还可能受贿，这也是一种交易费用，而且是我们很熟悉的交易费用。

美国不采取这种办法，而是通过市场竞争使价格降到成本水平上。只要生产者有竞争，同时消费者有足够的信息去选择索价最低的生产者，政府禁止欺行霸市、垄断信息和地区封锁，并提高政府管理的透明度，最后价格必定回落到生产成本上。在美国的大百货公司里经常看到这样的标语：顾客如发现本市别的商店售价比本店低，我们将退回差价。美国有各种商品的交易所，最著名的是芝加哥农产品交易所，在那里生产者之间价格的竞争有极高的透明度。美国的反垄断法（谢尔曼法）禁止企业之间串通定价逃避竞争。事实证明，用这些方法使企业按成本定价，所耗用的交易费用较低。

读者也许会问，如果价格定在成本上，企业还会有利润吗？是的，在充分竞争的情况下，企业是没有利润的，但它也不会赔钱，产品的售价可以保证企业的一切开支。由于企业不能靠提高售价赚钱，唯一的办法是通过创新降低企业成本来赚钱。此时产品的价格可以定在其它没有创新的企业的生产成本上，而不是有创新的本企业的成本上，因为如果按本企业的成本定价，将吸引大多数的消费者使产品供不应求而发生抢购。

价格定在成本上，首先要由政府带头。政府为百姓服务而收的费（如办理护照，民事诉讼）都很低，仅够开销成本。以邮资为例，美国的邮局将邮

件分为 4 个等级（除特快专递），按邮件投递的时间优先、整批运递还是单件投递、邮局承担的责任来分类。顾客根据自己所发邮件的性质提出按某一类邮件付费，当然要符合邮局的规定，因而不会发生邮局职员要打开邮件检查的麻烦和纠纷。印刷品中夹带信件并不增加投递成本，又方便了顾客。按定价等于成本的原则，邮局不应禁止这样做。否则同一个地址要在印刷品之外再加发一封信，增加了信封成本和分拣投递的劳动。从整个社会来看，是用加倍的劳动去完成同一件任务，显然是一种浪费。但是我对美国邮资刻板的按成本定价原则，也感到有欠合理的方面；美国第 4 类邮件的邮资按投递距离分成 8 类，最远的和最近的相差近一倍，单从成本定价来看这是完全合理的，但从“没有替代就没有经济学”的观点来看则不同了，因为邮资的差别很难引起替代作用。没有哪个家庭会为了节省邮资而搬迁到离他们通讯对象较近的地方去。这种邮资差别不大可能引起顾客改变选择，然而却增加了交易费用。因为每件邮件都要称重，再到一张复杂的表上去查出邮资数。虽然现在美国邮局都用计算机查邮资，但仍要多一道手续，而且计算机也是花钱买的。从这一点来看，我国的邮资收费标准就定得较为合理。

小结：手续烦、办事难，从经济学来看就是交易费用高。其原因之一是政府规定的出发点缺乏与人为善，成人之美的动机。交易费用高是非市场经济国家的通病，这使得他们在发展复杂产品时受阻，在国际比较中他们只能出口简单产品。降低交易费用会导致价格趋近于成本，这是提高社会经济效率的必要条件。

43. 市场经济的基础：优势交换

到美国不久便感到有买 1 辆自行车的必要。因为哈佛大学的校园很大，从一个课堂赶到另一个课堂自行车是最方便的交通工具。很巧，有一家日本人回国，出买的物品中就有自行车。花了 15 美元，这辆日本产的八成新的自行车就归我了。和中国产的车比较，日本车用料讲究，链和飞轮加工精度高，骑起来非常轻巧。但瓦圈电镀太薄，已开始生锈，尤其是坐垫做得太脆弱，所以骑不了多久就拿到修车铺去修了。

这是我第一次来到美国的自行车铺，它和我印象中的北京车铺非常不同。其特点是宽敞、干净、整车和零件陈列得琳琅满目。但最大的区别是师傅修车时是站着干活，不像北京车铺里师傅都蹲着干活。因为美国车铺里有一套轻巧而灵活的悬挂装置，可以把车调整到任一高度。我曾经做过一年机械钳工，所以对修车的活计并不陌生。据我的观察，这位师傅的手艺纯熟，经验丰富，特别是他的工具配置齐全，所以工作效率特别高。举一个小例子，他装卸螺丝，一概不用活口扳子，而用小套扳子。日本是采用公制的国家，而美国则采用英制，两种制度下螺丝的尺寸有细小的差别。这位师傅不但配备有两种制式的扳手，而且用扳手时判断准确。看他干活，轻松利落，没有犹疑和返工，不一会儿工夫，车座和车轮全都换上了新的。对他的技术我越看越觉得佩服，忍不住问他，干这活有多少年了？他说从 30 岁干到现在 45 岁，已经 15 年了。他原是修汽车的钳工，因为和老板不和，一气之下自己开了自行车铺。

中国也有手艺高超，经验丰富的修车师傅。但配备的工具多半不及美国的同行。我作为一名顾客能享受高手艺的修车师傅的服务，和享受高手艺的厨师烧的菜并无本质的不同。而这一切都是社会分工的结果。

试想一个没有分工、自给自足的社会内，生产和消费是什么情景。在那里每个家庭为自己生产所消费的东西，他们也不消费其它家庭生产的东西。因此这个社会不发生任何交换。又因为每个家庭都要保证维持生存最起码的条件，都要解决衣、食、住三大需要，因此每个家庭不得不从事大体上相同的生产活动。事实上即使某个家庭想扩大一些消费的数量和种类，可能性也极其有限。因为人与人体力上的生产能力相差无几。市场经济中富人和穷人的财产可以相差万倍，这在自给自足经济中是完全不可能的。这些原因造成了自给自足经济的单调和一致，整个社会由同样的家庭细胞所构成，他们从事大同小异的生产和消费，而且彼此独立，不存在横向往来。

一旦分工和交换发生，家庭与家庭间的差异便发生了，有的专门酿酒，有的专门造纸，如此等等。于是产生了“职业”这个名词。人们的消费变得五花八门，生活变得丰富多彩，社会成为互相依赖的一个整体，任一个家庭乃至个人的生产会影响到一大片的人。一个人制造伪劣产品，就有成千上万的人食其苦果。同时，每个人可以就自己的特长和兴趣，选择一种能满足别人需要的职业。这时候，市场和交换成为须臾不能离开的活动。如果我们想要享受名厨的菜肴、音乐家的演奏、文学家的小说、工程师设计的汽车和飞机……等等；同时想要发挥自己的专长为大家的需要服务，那么我们必须让市场和交换顺利地进行。这就是市场经济的基础。

一个人要维持生存，在自给自足经济中，就要种田、织布、盖房子等等；在市场经济中就要根据自己的兴趣和专长，从事一项职业以谋生。当然也有

少数人以求乞、掠夺、欺诈、剥削来生存，但这少数人的生存以多数人从事生产为前提，所以他们只能以寄生的方式存在，永远不可能成为社会的主体。在市场经济中，一个人从幼年受教育开始，就要为今后成人谋生做准备。他必须逐渐培养出一套对社会有用的本领。职业学校、大学分科，都是为了这个目的。美国各州对强制性义务教育的年限有各自不同的规定。多半规定 6 岁到 16 岁是就学年龄。但完成了 10 年的普通教育，只是成为一个具备基础文化的人，并不一定具有谋生能力。如果此人没有继续接受职业教育或大学教育，他只能以一个普通劳力的身份进入社会，从各种机会中寻找适合社会需要又符合个人志趣的工作，从实践中学习。如果这个过程顺利完成，他可以成为一个具有专业技术的社会一员，或是电工、或是水暖工、或是打字员等等。这一专业技术成为他不同于其他社会成员的特点，成为他的比较优势。当他进入市场与社会其他成员交换时，比较优势是他进行交换的资本。也有相当一部分人，不能培养出自己的比较优势，只好发挥一不怕苦、二不怕累、三不怕脏的忍耐精神，干那些又苦又脏又累，甚至还有危险的活，这也成为他们仅有的一点比较优势。有些妇女走投无路，最后只好出卖肉体，也是出于同样的原因。

每个人凭自己的优势参与市场交换，这一优势来自各人的体力、智力、天赋和兴趣，也可能来自他所处的地理环境、掌握的矿产资源、气候特点等等。地处交通要道或旅游胜地的居民，可以利用地理特点以谋生，热带居民可以种植热带作物出卖给市场。由于人们需求的日益多样化，还可以不断开辟出新的谋生之道。例如在美国有专门的开彩公司，因为许多商业企业利用彩票吸引顾客，为使顾客相信彩票不是企业设计的圈套，所以企业愿意将开彩委托给一家客观公正的开彩公司。事实上彩票从设计到开彩有一系列专业性很强的问题要解决。中奖率和奖金分配涉及到概率论；彩票是一种准有价证券，从印刷、运输到分发都要有严密监视；开彩所用的工具必须保证奖券中奖的概率相等，而且便于公众监视，有根高的透明度；万一发生纠纷，还涉及到法律业务。任何一个环节的疏忽差错会使整个活动前功尽弃或留下无穷后患。最近北京某企业自己用扑克牌开奖，引起群众的怀疑。如果我国也有开彩公司，问题就不会发生，而且整个开彩工作由有经验的人去完成，质量可以大大提高，成本可以大大降低。企业减少了支出，开彩公司可以赖以为生。

一个人如何能确定自己在某一方面是否具有优势？这不能由自己的主观感觉来决定，因为优势是比较的结果。只有将自己从事一项活动的效果和其他人从事同样活动的效果作比较才能察知自己是否具备优势。市场提供了鉴别比较优势的客观标准。一个人从事某项活动，由于成本比较低，收效比较大，从而能赚钱，这就证明他在这方面具备比较优势。前面提到的修理自行车师傅，十几年的经验已稳固地培养起他的比较优势。最近我在北京的一个朋友办了一家“综合贸易商行”，我问他做什么生意，他说不一定，只要有机会什么生意都做。这说明他没有培养起比较优势。我估计，除非几年之间他能发现并培养起自己的比较优势，否则到头来难免关门大吉。许多准备下海的朋友都有类似的问题，他们放弃了自己从事多年的业务，要下海赚钱，以为只要肯下海，赚钱就不成问题。他们不懂得市场的基础是优势的交换。一个人如果没有别的优势但拥有一笔钱，这也可以成为他的优势，譬如他用钱聘请专家开办专业化生产工厂。一般来说，个人很少拥有可以办厂的大笔

资金，资金是靠筹集来的。所以筹集资金的能力是个人的优势所在，而这种能力的基础是信用和企业经营能力。很多骗子给人以信用和能力的假象，从而骗钱集资。

各人用自己的优势在市场中交换，会发生供应和需求是否匹配的问题。举例说，可能会发生这种情况，人群中有音乐才能或者有音乐抱负的人超过了社会对音乐人才的需求，结果将有一些可能成为音乐家的人不能得到机会发挥。所幸人的才能有相当程度的可塑性，而且比较优势有强弱之分。市场的价格信号可以精确地鉴别出一个人的优势有多大。歌星有世界级、国家级、地方级、卡拉OK级，这些都不是自封的，而是市场鉴别的结果。仔细想起来，这是一件令人叫绝的平衡，人们有成千上万种不同的消费爱好，各人有千差万别的天赋秉份，市场通过价格信号使每人都能找到一个适当的位置，整个社会处于最佳地利用它所具备的人力资源的状态。显然，这不是“服从领导安排”的计划经济体制所能实现的。

小结：市场培育了各人的相对优势，提供全社会一切成员都能利用的优势机会。优势是通过比较而体现的，并用价格信号准确地传达给社会中各个成员。市场实现了各种专长的精细的供需平衡。

44. 囚犯难题和市场规则

在结束这本书的时候，我想结合我国建立社会主义市场经济的目标，从对比美国和中国的市场出发，提出一点希望。

市场以交换活动为其核心，抽去了交换就不再有市场。交换是双方出于自利的目的而进行的活动，它不需要任何一方牺牲自己的利益，因此是极其顺乎自然的。那么建立市场制度似乎不应有什么困难了。然而回顾人类历史的发展才知道，市场制度的建立历尽了艰难险阻。它主要的障碍来自两方面。首先是人与人社会地位的不平等。权势的不平等，阻碍了平等自愿的交换。我国近年来收购农产品时给农民打白条，其根本原因是农民社会地位的不平等。如果一个人可以用他的权势去侵占他人的财富，他何必再去交换呢？而且权势可以致富的话，人人都会去争夺权势，而不会去从事生产和交换。自从阶级社会出现之后的几千年内，争权势成为社会骚动的主要根源。只是英国光荣革命和法国大革命之后，人和人平等的观念才逐渐确立。近半个世纪以来，人权观念发展为一个更系统化和理论化的体系，法律必须建立在人权的基础上。无怪乎当今一切发达的市场经济国家，无例外地都有较完善的人权法治。

市场制度建设中的第二个障碍是市场规则难以被确立。交换有交换的规则，在交换深入到包括商品和劳务的经济领域的一切活动中去时，需要建立越来越复杂的商业和信用规则。遵守这些规则却不是浅近的自利目标所能保证的，相反，它需要道德的自我约束，而且这种道德和传统道德不完全相同。在调整传统道德使其适应市场制度时，很容易走偏。一种偏向是完全放弃了传统道德，物欲无限制地膨胀。当这种偏向受批评时，又容易跑到另一极端，即固守旧道德，抵制一切道德观念的调整。

从人权法治和市场规则两方面看，美国是一个充分成熟了的市场经济国家。但翻开美国历史就可以知道，美国取得今天的成就曾付出过高昂的代价。许多人看过美国电影的西部片，那就是描写社会秩序极其混乱，只有枪杆子才有发言权的背景下所发生的故事。美国原先是一个允许奴隶制存在的国家，最大的一次内战——南北战争就是为了废除奴隶制而引发的。而黑人地位平等被普遍承认是 20 世纪 60 年代以后的事。如果我们对于建立市场经济的艰巨性认识不足，很可能会延误我国的发展。最近报纸电视报道各级政府领导对如何建立市场经济的看法时，多半只有一句话：解放思想。解放思想固然不错，这意味着要从旧观念的束缚中解放出来，准备接受新观念。但这只是破，还没有谈到立。究竟应该立什么？我认为就是上面谈到的人权法治和市场规则这两点。前一点不属于经济学的范畴，关于后一点，可从一个极为有名的模型“囚犯难题”说起。

有一个富人在家中被谋杀，他的财产被盗。警方在侦讯中抓到两名嫌疑犯某甲和某乙，在他们家中搜出了被盗的财物。但他们否认杀人，声称他们先已发现富人被杀，进屋顺手牵羊偷了一些东西。于是警方在将甲乙隔离的情况下分别对他们说：因为偷东西已有确凿证据，这将被判刑一年；如果拒不坦白杀人而被另一方检举，则将被判刑 30 年；如果坦白杀了人将判刑 10 年；此时如果检举他人，另一方抵赖的话，则可受奖无罪释放。试问在这种情况下，甲乙二人将会作出什么选择。这就是著名的“囚犯难题”，或“囚犯两难选择”。

他们各有两种选择：否认杀人或承认合伙杀人。最好的结局是双方都否认杀人，大家都判1年监禁的偷窃罪。但由于二人在隔离情况下不能串供，万一被对方出卖，对方可获无罪释放的宽大处理，自己则被从严判处30年徒刑。所以还不如承认杀人，被判10年徒刑的风险小，而且如果对方不承认的话还可得到无罪释放的宽大处理。换言之，对甲而言，在乙承认杀人的条件下，自己也承认（判10年）比不承认（判30年）更合算；在乙不承认杀人的条件下，自己承认（无罪释放），也比自己不承认（判1年）更合算。所以最合理的选择是承认杀人。同样的分析也适用于乙。因此最后的结果必是双方都承认杀人，各被判10年。原本对双方最有利的结局（都不承认杀人，各被判1年）却不会出现。这个结果与他们是否真的杀了人无关，他们即使从未杀人，也会做出承认杀人的选择。“文革”中坦白从宽、抗拒从严的政策之所以能使一大批人承认自己的“罪行”，其奥妙即在于此。

囚犯难题具有极深刻的含意，它解释了何以短视地以利益为目标将导致对大家都不利的结局。在现实的经济生活中可以举出许多类似的例子。例如政府三令五申不许国有企业乱发奖金。但对于某一特定企业而言，不论其它企业是否乱发奖金，自己多发一点奖金总比少发有利。当每个企业都这样想时，必定导致一切企业都乱发奖金，其结果是对一切人都不利的通货膨胀。类似的一个例子是逃税。人人都希望有良好的治安，方便的道路交通，而这些都是要花钱。钱从何来？从税收来。可是人人都希望别人付税，自己则搭便车。不论别人是否逃税，自己逃税总比不逃税合算，结果是政府流失大量税款。实际上这已是既成事实。改革开放以来，我国政府开支在国民生产总值中占的比例已降低了一半。这些例子与囚犯难题仅有一个不同点。囚犯难题只涉及两个人，如果这种情况重复出现，甲乙二人会从失败中吸取教训，从选择承认杀人改为不承认，处境就可改善。而后面的两个例子涉及到几十万个国有企业和上亿个纳税人，他们之中的任一个改变决策丝毫无助于督促别的企业和个人也跟着改变决策。

从更广泛的意义来理解囚犯难题，它实质上对道德的本质作出了深刻的说明。一般人对道德的理解是牺牲自己的利益去保证别人的利益。这种对道德的理解的根本弱点是没有注意到，自己又是别人的别人，而且别人也是他自己。因此从社会的整体来看，牺牲自己去帮助别人是讲不通的。不是吗？我们可以看到一位学雷锋的好心人免费帮别人修自行车，在他的后面排起了一个长队，排队的人都是来拣便宜的。因此只有一部分人存心占别人便宜的条件下，才有可能让一部分人牺牲自己去为别人服务。而囚犯难题则确切地说明了在什么情况下个人才需要克制自利的动机。道德就是这样产生的。它要求每个人在公共秩序方面遵守规则，最终他本人也能享受到别人或全社会为他提供的道德服务。一个人应勇敢地救助落水的人，因为不知哪一天他也可能遭到类似的不幸。在这里我们可以清楚地看到，商业交换同时有着两种截然不同的动机在起作用：交换本身是受自利动机的驱动，人们做生意都是为了赚钱，这是完全正当的；同时做生意必须遵守市场规则，这是受道德约束限制的，它是反自利的。一个成熟的市场体制最根本的特征是自利动机和道德约束协同作用。每个人都受周围环境的熏陶，懂得哪些场合下应该自利，哪些场合下应该受道德约束。

我国经济走向市场化以后，出现了两种规则的误用。连篇累牍的文章不加区分地批评向钱看、咒骂金钱万能，要求继续把毫不利己专门利人的精神

作为精神文明的支柱；又有大量毫无顾忌追求自利的行为，报纸上甚至鼓励漫天要价着地还钱的半欺诈行为，假冒伪劣产品铺天盖地而来。看来我国经济要发育成为一个成熟的市场经济还有很长的一段路要走。其中最困难的是市场规则的建立，或者说，如何从囚犯困境中解脱出来。

商业道德是一种公共服务，它能使一切从事交换的人得益。它不能依靠某个人去建立，但在建立过程中需要每一个人的积极参与，建立之后还需要每一个人珍视它维护它。建立商业道德需要政府、学术界、教育界、宗教团体等共同发起声势浩大运动并持之以恒地努力。特别是政府，它要带头不说假话，诚实守信，杜绝贪污，严禁滥用权力，树立新的为百姓服务的宗旨。从来没有一个腐败的政府能够带出一个有牢固商业道德的社会。我认为这是我国建设社会主义市场经济的核心问题。

小结：从表面上看，市场是一群追逐私利的人在为了自己的物质利益而交易。但交易有其特定的规范，其基础是人权和市场规则，遵守规则却不能依靠自利动机。通过囚犯难题说明为什么要建立市场规则，廉洁高效的政府才能领导出规范化的市场。

