



樊纲 / 著

在我们国家，长期的国有制基础上的计划经济，磨灭了人们的风险常识。这样一种经验背景，一搞市场经济，就难免“准备不足”，被风险所耍弄。



走进风险的世界

中国当代著名经济学家随笔集

广东经济出版社



樊纲 / 著

走进风险的世界

中国当代著名经济学家随笔集

广东经济出版社



总策划：毛世屏
责任编辑：杜传贵 苏彩桃
封面设计：李法明
责任技编：梁碧华

中国当代著名经济学家随笔集

走进风险的世界

樊纲 著

出版发行	广东经济出版社（广州市环市东路水荫路11号5楼）
经销	广东省新华书店
印刷	广东省农垦总局印刷厂（广州市沙河东莞庄路）
开本	850×1168毫米 1/32
印张	11 2插页
字数	255 000字
版次	1999年5月第1版
印次	1999年5月第1次
印数	1—5 000册
书号	ISBN 7-80632-416-X / F·202
定价	18.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

读者热线：发行部〔020〕83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·



作者简介

樊纲，经济学博士，中国社会科学院研究员，中国社会科学院研究生院教授；国家级有突出贡献的中青年专家。现任中国经济体制改革研究基金会秘书长，国民经济研究所所长。

1953年9月生于北京；祖籍为上海市崇明县。1969年赴黑龙江生产建设兵团务农，1975年转到河北省围场县；1978年考入河北大学经济系（七七级）政治经济学专业；1982年毕业后，考入中国社会科学院研究生院经济系，主攻“西方经济学”专业；1985年至1987年赴美国国民经济研究局及哈佛大学访问研究；1988年获经济学博士学位；同年进入中国社会科学院经济研究所工作；1992年至1993年任《经济研究》编辑部主任，1994年至1995年任经济研究所副所长。

主要著作《公有制宏观经济理论大纲》（主笔）、《现代三大经济理论体系的比较与综合》、《市场机制与经济效率》、《渐进之路——对经济改革的经济学思考》等学术专著，在《经济研究》等中国学术刊物上发表了《灰市场理论》、《论改革过程》等学术论文近百篇，在理论界产生了较大的影响；1991年获孙冶方经济优秀论文奖。1992年被破格晋升为中国社会科学院研究员，被评为国家级有突出贡献的中青年专家；



1993年成为中国社会科学界最年轻的博士生导师之一。近年来的主要研究领域为宏观经济学、制度经济学及“过渡经济学”。

除受政府委托进行研究并就各种经济政策问题向政府各部门、各地方政府提供咨询、建议，并在国内担任多种社会职务之外，近年来被世界银行、UNDP，ESCAP，OECD等国际组织聘为经济顾问，应邀到许多国家讲学访问、参加学术会议与合作研究，在国际经济学刊物上发表英文论文多篇。他在有关中国经济问题的论点经常被国内报刊杂志、电视传媒以及CNN，New York Times，Financial Times，International Herald Tribune，Wall Street Journal，Handelsblatt，Nikkei，BBC等重要国际报刊、电台、电视台所引用。



总 序

贫困一直是困扰世界的大问题。过去二三百年内，原来是穷国的，现在多半仍是穷国；原来是富国的，现在多半仍是富国，穷富之间似乎有一条跨越不了的鸿沟。但这一难堪的局面，开始出现了转机。首先是因为中国实现了人类历史上空前的经济增长，在长达 20 年的时间内，在 12 亿人口的大范围内，实现了平均约 9% 的年经济增长率，从而使人均国民生产总值增加到四倍以上，并使绝大多数人摆脱了贫困。

这个伟大的转变既非完全自上而下的，也不是完全自下而上的；既有国家政策改变所引导和规范的变化，也有群众自发的创造性的经济活动。我们希望这个增长的势头还能再继续几十年。因此要求全国人民，从上到下，都能“按经济规律办事”。本着这样的心愿，我们收集并出版这套《经济学家随笔集》。

事实上，我国的经济增长还有非常巨大的潜力。我们可看到社会上存在着惊人的浪费，许多可以开发的机会没有被利用。例如成千上万的人没有工作做，更不用说几亿个农村的剩余劳动力；假冒伪劣产品每年都造成上千亿元的经济损失；许多人创造了财富却未能得到相应的报酬，另一些人并未创造财富却得到超额的分配，从而大大打击了人们工作的积极性；经济诉讼案件成指数规律上升，占用了大量劳动用于非生产性的，而且是彼此抵消的活动；资金未能流动到最能创利的项



目，反而去支持重复建设和无效建设；个人之间，集体之间合作的机会没有利用，有时反而造成了种种纠纷，更不用说损人不利己的名目繁多的管制和干预。谁能改变这一现象？是百姓们自己。有些现象与政府政策有关，但制订政策的人也是百姓中的一员。要改变上述种种不合理的现象，需要普及经济学知识，这一套随笔集，正是中国的经济学家们出于自己的社会责任感，希望大家都能按经济规律办事而提出的各种建议，做的各种分析，发表的评论和意见。

经济学的知识能否帮助经济发展，或者说，经济学家的的工作只是为了说明世界，还是兼有改造世界的责任，历来有两种互相对立的意见。然而，即使是持否定看法的经济学家也多半对政策分析有兴趣。只有那些经院派的“经济学家”，才把劳动创造价值的论证和捍卫一个学说的纯洁性视为自己的职责，他们的知识确实是远离我们经济生活，政策出了天大的偏差他们也能心安理得。大多数经济学家一方面关心现实的经济活动，一方面又表示对经济学能否帮助经济发展表示怀疑，这是出于对自己的研究对象的一种敬畏。因为现实的经济实在太复杂了，凭着有限的经济学知识就企图改造整个世界，往往会闹出许多大乱子，所以还不如保持一种谨慎的态度，承认经济学的能力有限较为妥当。可以说，这是一切抱自由主义信仰的经济学家的共同态度。

经济学究竟能不能帮助经济增长？答案是十分清楚的，在凯恩斯理论出现之前的30年代，世界范围内的经济大萧条正是因为对宏观经济的无知才出台了许多倒行逆施的措施，使得事情朝坏的方向发展。现在有了凯恩斯理论，政府有财政政策 and 货币政策的工具来对付萧条。可以有把握地说，类似的错误不可能再次发生。这难道不是经济学的伟大贡献吗？从微观上



看，税制设计，国际贸易规则的制定，环境保护条例的选择，公共服务的定价原则等无一不要用到经济学的理论。对普通百姓，虽然他们并不参与宏观政策和微观政策的制订，但他们是政策的作用对象，懂得政策和不懂得政策对政策执行的效果是完全不同的。更何况关于产品质量、市场规则、竞争的参与等，都直接关系到普通百姓每时每刻的活动。普及经济学知识将有助于整个社会的经济效率的提高。这套《经济学家随笔集》将在这方面发挥作用。我们深信，随笔集中任何一个建议如果能被接纳的话，它所能创造的社会价值少则几十万元，多则几十亿元，所以这是大大有利于我国国民经济的一件事。是为序。

茅于軾

1998年8月16日于北京天则经济研究所





前 言

这里收集的是我近几年写下的一些可以被称作“经济杂文”的文章。始作俑者，应该说是《经济学消息报》的主编高小勇先生，该报创办不久，他就有了办“专栏”的想法，约我开个头。我当时感到他原来的想法是要在报纸上有些“时评”一类的文章，我也曾设想如此去做，就宏观经济的走势、当时争论较多的话题发表看法，但一旦下笔写去，却又觉得有点一般化，况且这类文章在什么地方都可以登，为什么偏要在“专栏”里做？不如弄得有点个人特点、有些新意，用一种通俗的语言，一种较为轻松的方式，介绍一些经济学的道理。于是有了《皇冠上的明珠》、《骗出一套新体制》、《阳光与面包的联想》一类的文章。

《经济学消息报》上的专栏文章的特点是文字较短，内容与形式相对较为多样一点，特别是因为知道读报的人们多是经济学研究者或经济工作者，对经济学的问题都有所了解，因此后来写了好几篇关于经济学方法论、经济学基础理论、中国经济学发展等方面的文章，与读者们讨论。也可以说，在《经济学消息报》上的一系列文章，并没有一个较为统一的形式、更为“统一”的一组文章，后来出现在《经济导刊》上。该刊编辑部主任乔桐封邀我主持《经济沙龙》专栏，每期一篇，面对较为多样的读者，专写一事一议、深入浅出、通俗易懂、解疑释惑的文章，文章的篇幅也较长一些，容许把道理说得更透彻



一点。于是，在乔桐封的“催逼”之下，两月一次，定期发出，三年的时间，形成了《在小贩扎堆背后……》、《电话亭里的经济学》、《居民楼里的公共物品》、《青春宝贵与职业选择》等一组形式较为统一、篇幅基本一致、内容也主要是讨论经济问题与经济现象，而不是讨论经济学理论及方法论的文章。

以上两组文章，应该说是本书的主体部分。另外，本书也收集了《求解命运的方程》一书中的几个章节。应该说该书从头到尾都属“经济杂文”，也是想用通俗的方式，用经济学的道理与方法来说明生活中、社会上的各种现象。这里收进的几个章节都曾被各种杂志、报刊以不同形式摘选刊登过。

我想，一名经济学研究者至少应当会写三类文章：一类是面对“圈内人”写的专业论文，即用专业的术语，讨论经济学专业研究人员感兴趣的理论与实证的问题。这类文章可称为“专业论文”，刊登在专业杂志（如《经济研究》）上，而这类杂志原则上说非专业人士也是不看的；第二类是专对制定经济政策的人们（既包括政府的决策人，也包括公司企业的决策人）所写的有关经济政策的分析性文章。这类文章也要求把理论模型用较为通俗易懂的方式表达出来，以使各方面官员和研究人员得以讨论。这类文章可以称作“政策文章”，报刊杂志上多数文章应属此类；还有一类，就可称作“经济杂文”了。经济杂文就内容来说，既可以讨论一个理论问题，也可以讨论一个政策问题，从形式上说也是要求通俗易懂，因此不同于专业论文。但我想这种“杂文”与“政策文章”的一个重要区别是它们的目的不是“对策”，而是“解惑”。解惑当然也有益于对策，而且是对策的前提与基础，但它不直接提供具体的政策建议，而只是力求说明一类经济现象，说明一个经济学的道



理。从这个角度看，经济杂文与经济学的“专业论文”性质更加接近，因为二者的主要目的都是“解惑”。有的人总想让“专业论文”直接提出一三四条政策建议，其实是“难为人”的，专业论文“解惑”，就完成了它的任务，下面的事应由另外的政策文章以至另外的政策研究人员去办。

当然，经济杂文与其他经济类文章的另一个重要区别恐怕就在于它要求语言文字更加生动些，不像专业论文与政策文章那样“枯燥”。又要理论正确，又要深入浅出、说透问题，又要生动活泼、引人入胜，这应该说是作者们的一大挑战。

从读者这几年的反映来看，我想人们是需要经济杂文的，因为它们起到了普及经济学知识、帮助大家理解各种经济与社会现象的作用。在我们这个经济学基础知识教育还不普及、不发达的国家里尤其是这样。南方一家报纸曾登过一篇文章，希望我多写、甚至“主要写”经济杂文供大家看。现在广东经济出版社出这一套“经济杂文集”，也是反映了人们对这类文章的需要。

从我个人来说，倒并不是由于人们拉我写经济杂文才被动行事，而是因为我自己的确喜欢在刻板的专业论文之外写些轻松一点、活泼一点的经济杂文。把对经济学的一些了解与体验，用较为通俗、形象、具体的方式写成大家较容易接受的文字，应该说也是一种享受（这并不否定写专业论文也有它特殊的享受）。但我也可能写得再多，这几年约我写专栏的报刊杂志还有若干家，我都没有允诺。毕竟，我还有其他的研究要做，有其他的文章要写，不能一天到晚总写杂文。人的精力总是有限的，一篇千把字的小文章要想写好也要费一番心思，花一定的时间，还要放一放润色修改，并不像有人说的“随手的事”。杂文写得太多，其他的事就别干了（这一点请被拒绝的



○ 走进风险的世界

报刊杂志谅解)。不过无论如何，能为经济学知识的普及做一点贡献，是我们这些人的一大快事。也希望读者们能从这些杂文中读出些乐趣，从而提高对学习经济学、研究经济学的兴趣。经济学本身会随着懂得它、研究它的人数的增加而增值，虽然我们这些人会随着在同一市场上“竞争者”人数的增加而贬值。

1998年10月27日



目 录

- (1) 总 序
- (1) 前 言
-
- (1) 骗出一套新体制
- (5) “皇冠上的明珠”
- (8) 顺毛摸驴
- (10) 所有权开始起作用了!
- (13) 论“手脚并用”
- (16) 论“双重代理”
- (20) “阳光”与“面包”的联想
- (24) 利益冲突与调解冲突的规则
- (28) 着眼于新的基础
- (34) 经济矛盾与经济学家
- (43) 经济学家谈道德?
- (48) 再“谈道德”
- (52) 在要素流动中缩小“人均收入”差距
- (58) 再论“人口迁移”
- (67) 优先培养民族民间投机家



○ 走进风险的世界

——达沃斯世界经济论坛札记之二

(71) 用制度降低风险

——达沃斯世界经济论坛札记之三

(77) 在“小贩扎堆”背后

(82) 腐败的经济学原理

(87) 街头公用电话中的学问

(92) 讨价还价者言

(97) 居民楼里的“公共物品”

(103) 如何搞“人工增雨”？

(114) 尽快停止复制旧体制

(116) 未完成的雕像……

(121) “影楼”与“月饼”

(127) “不自由的市场”

(132) “公用浴室”与“外延式发展”

(136) “老鼠会”、股市及其他

(141) 酒馆、盒饭、理发摊……

(145) 从加拿大不说实话的华人说开去……

(151) 理发、洗发、国民总产值

(158) 走进风险的世界

(163) 通货膨胀、权威主义与“谈判文化”

(171) 人间的“扯皮”与科斯定理

(180) 作为制度的文化

(189) 对幸福的评价

(208) 金钱、权力与自由

(223) “为他”与“为己”



- (236) 能力、需求与机会
- (253) 远虑与近忧
- (266) “治学经济学”胡侃
- (273) 选择闲暇
- (276) 给自己多攒点闲暇
- (279) 让青春更好地选择
- (284) 社会博弈与制度建立
- (289) 市场无需大智慧
- (292) “市场发育”杂谈（四则）
- (202) 市场、风险与制度
- (308) 要素流动与人口流动
- (314) 东南亚危机断想
- (318) 多重性的现实与多种经济政策的组合
- (322) 天下没有卖不出去的东西
- (326) 在改革中发展经济理论的研究
- (330) 创新、制度与规律
- (335) 政府在经济发展中的“额外作用”





骗出一套新体制

我们现在所处的这个年月，骗子似乎越来越多了。搭个野班子，刻上几个“筹备中心”的图章，上上下下全国各地能卷走几十万；把头梳梳光，一副金丝眼镜，一只密码提包，操上几句“广普话”，作港商状，便能弄到上百万的订单货款，然后逃之夭夭。“小”“托”小骗拖欠赖账之类已多到报刊都不愿再作报道的地步；假冒伪劣之多，以至要成立“打假办公室”，还要来个“质量万里行”；甚至连政府机构内部都是“村骗乡、乡骗县、一直骗到国务院”。无怪乎那么多人惊呼世风日下，有的甚至责怪搞市场经济搞得人们道德沦丧。

其实如果我们承认人非圣贤，承认总会有些人要利用各种可能的机会和制度上的漏洞用各种可能的办法为自己谋取一分利益，就应该承认在体制改革的过程中，骗子多了一些是十分自然、十分正常以至是十分可喜的现象。如果说“乱世出豪杰”的话，那我们可以说“改革出骗子”。原因并不复杂：改革是一种破旧立新的过程，旧的一套体制、规章以至与之相适应的道德规范、行为准则正在解体、失去效力，而新的市场经济的规则与规范还没有完全形成，还不完善，人们还不知道怎样在新的体制下保护自己的利益、谨防坑蒙拐骗，经济生活当中就难免出现一些“制度真空”，可供“小人”们钻的空子也就会多起来。骗子多了，



正说明我们的改革正在深入进行，遍地铺开。骗子的个数衡量着改革的深度与广度。

信用、信誉、诚实、“保质保量”这些东西，不能仅当作一种“美德”来看，而也得当作一种制度的“产品”来看待。经济学可以完全不承认、不依赖什么“为消费者负责”、“为他人着想”的美德，而只承认斤斤计较的利害得失。我们可以不去管古代的诚实与信用是怎么形成的，在现代商品经济中，信用不是因为其美好才被人们所信奉，而只是因为它有用、有利，才被人们所遵守。其基本逻辑无非是：你想骗我，我也想骗你；你想骗我时我便想方设法防你的骗，我想骗你时便要琢磨着如何让防骗的你防不着我的骗；魔高一尺，道高一丈，兵来将挡，水来土掩，骗到最后大家一方面被骗得越来越聪明，另一方面也骗得累了，才发现其实谁都不是傻子，天生被骗而不会骗人；大家费了那么多劲你骗我我骗你还不如谁都不骗谁更省事、更合算、更经济一些（节省“交易成本”），于是大家偃旗息鼓，制定下一些共同防骗的规章制度以利于好好合作，人也显得诚实、讲信用、讲道德了起来。

事物发展的这一逻辑，一方面表明在新型的商业道德确立之前，总难免有一个骗子泛滥的过程，另一方面也说明，有利于大家诚实合作的制度，往往正是在大家你骗我、我骗你的过程中逐步形成的。有骗人的，就有人要防骗，那防骗的过程，其实正是制度的形成过程。比如“合同”或“契约”就是为了防骗而产生的。最初大家可能都是君子口头协议，后来有人事后不认账，才发现得有“合同”这样一种事前用文字写下的制度。怎么订合同，也是骗出来的学问，一笔买卖里可供钻的空子会有很多，一开始谁都不可能想得很全面；受了骗，吃一堑长一智，下次再订合同就会完善一些，于是乎合同的文本也就越来越长，条款越来越多，越来越细。光有合同还不行，还得保证执行，不执行合同



的人要是不受惩罚,合同不过是一纸空文,于是先是有了私人间的“械斗”或“私设公堂”,然后有了“要债公司”(黑帮团伙有时也起这种作用),后来发现还是大家交点税,搞些社会的、公共的机构比较便宜,也容易较为公正,于是“攒”出了政府、法庭、警察之类的玩艺,私人合同中的一些条款,也变成了大家共有的法律中的一些内容,免得每次都要重写一遍。仔细分析一下就不难发现,大大小小的制度很大程度上都是为了防骗而建立的。

我们的传统体制,是靠垂直的管理与监督来维持的,并形成了与之相适应的大家都对上负责、对上级诚实就是对人民诚实的道德准则。体制改革,引入市场机制后,经济主体多了,横向的经济往来多了,怎么向别人诚实的问题便突出了起来。旧的规则和旧的道德已不再适用,新的还有待建立,于是出现了骗子增多、“三角债”难清,欠账的是爷爷、要账的是孙子之类的事情。所以问题不在于“道德沦丧”,而在于如何在新条件下重建“防骗体系”。在这当中最重要的问题是政府经济职能的转变,其首要职能要由原来的“发号施令”,转变为“保护产权”,法律的设置和执法机构的加强,也要与此相适应。市场经济搞起来了,政府的职能与之不相适应,出现“政府缺位”,其他一些东西就会来“补位”,像“要债公司”、“家族势力”之类,“黑帮团伙”也会趁火打劫。“保护产权”一事不由政府当作“公共物品”来加以提供,就会有人来当作“私人物品”来加以提供,同时就难免产生出许多副产品。我们已经有了政府机器,最好还是靠转变职能过渡到新体制,而不要再走一个漫长的重组过程。与此同时,各种民间的“防骗工事”,也需逐步建立、完善起来,像法律顾问、法律事务所、商业合同、“消协”之类的机制,也起着防骗的重要作用。在我们的改革过程中,随着骗子的增多,政府职能的转变和民间机构的建设也在进行。我之所以对骗子增多这件事持乐观态度,



根本上还是因为相信防骗的新规则，新体制以及新型的商业道德，必将在大小骗局之中诞生。虽然有国外一些现成的规则可供参考借鉴，但有中国特色的骗子总得我们自己对付，所以新体制有赖于我们自己在与各色骗子的周旋中逐步形成、掌握和应用。我们谁都不是先知先觉，不受骗不知防骗之重要，不受骗难学会防骗，所以在一开始不可能把一切规则都搞得很完善、很精细，总要有一个过程。骗子一多，大家都引起重视，新规则才能普遍地形成；骗术越高明，规则才会订得越严密。你仔细观察一下，现在的骗子们其实骗术还很简单、原始，得手还太容易（体制的漏洞还太大、人们还太“傻”），所以从体制改革的全过程来说，我们还和骗子们一样，都只是处在“初级阶段”。

作为一个人，我相信人与人之间存在着许多美好的东西，有真切的爱心、善良的愿望、温暖的友情、诚实的信誉、“利他主义”、好人是多的、人间是暖的，但作为经济学家，我宁可把人先假定为是“恶的”、“丑的”，无时无刻不想骗人的。我想这可能反倒有利于经济制度的完善，经济问题的解决。天下的事不怕多往坏处想，只怕只往好处想，一厢情愿地上当受骗。这种思维方式不是没有坏处，因为为防小人所设的制度，有时会约束到了君子头上，浪费了君子的时间，比如签合同之类的事就是如此。但这也是没办法的办法，是为了保障君子的利益。没有有效的制度防小人，小人就会泛滥起来，直到最后不再有人去当君子。道德的沦丧，根本的原因不在于“教育”不够，而在于制度不灵。也正因如此，我宁可相信制度，而不相信“人性中的美德”。

1993年1月28



“皇冠上的明珠”

《经济学消息报》的编辑命我写一专栏。无论对报纸还是对我本人，这应该说都是个“新事物”，只是不知我能否写得好，能否坚持得住，能否不辜负编辑的厚望，不“倒了”读者的胃口。经济学的一大理论要素就是“风险”。就请编辑、读者和我一起冒一次险吧！

我想就从最近经济学的的一个“消息”说起。

1992年经济学界的一大要闻，是美国芝加哥大学经济系的贝克尔获得了诺贝尔经济学奖。如果说其他人获奖的主要原因主要是由于“深化了”经济学，贝克尔获奖则主要是由于他“拓宽了”经济学，把经济学的一般原理应用于人类行为的各个领域，从结婚生育到子女抚养，从家庭结构到社会教育，从夫妻离婚到抢劫犯罪，从歧视行为到利他主义，都有了一套严谨的理论模型来加以分析，并得出了一系列常识无法论证的结论，形成了像“歧视经济学”、“离婚经济学”、“犯罪经济学”这样的领域以及学术专著（请注意，“离婚经济学”不是鼓励离婚，“犯罪经济学”不是研究如何犯罪，就像“短缺经济学”不是为保持物品短缺一样）。美国经济学界中，对贝克尔的贡献，其实褒贬不一，特别是一些学院派理论家，虽然不否定他有所贡献（特别是关于人力资本理论的分析），但不少人认为



有些东西具有“雕虫小技”的味道。笔者在美国曾与一些经济学家谈起贝克尔的著作，好几次都从对方脸上看到一种“不屑”的神情。在一些人看来，贝克尔的研究，主要是将经济学中的基本原理，应用到各个领域中去，而“应用”相对说来总是容易些，更何况像“婚姻”、“犯罪”这样的领域，对某些“严肃”而不愿“取巧”的经济学教授们来说，只是“不去”应用，而不是“不会”应用罢了（笔者自己曾写过一篇题为《“治学经济学”胡侃》的文章，试图用经济学的一般原理，分析一下“傻博”们的行为，登在《大学生》杂志上，没敢投到学术刊物上去充当“学术成果”）。贝克尔得了奖，我想那些教授们一定会发感慨：诺贝尔奖是不是“容易了点”？

贝克尔或许并不那么“伟大”，但无论如何他的工作却表明了经济学的“伟大”。他进一步证明了经济学可以用来分析人类的一切行为或人类行为的一切领域。这其实也正是他获奖的真正原因。在贝克尔之前很早就有人指出过广义地经济学不是仅研究人类物质生产与交换的科学，而是研究一切人类行为与效果的科学。所谓“经济”的概念，就是如何以最小的代价，取得最大的效果；就是如何在各种可能的选择中，也就是在各种主观与客观、自然与人际条件的制约下，选取代价最小而收效最大的那一种选择。从经济学的角度看，社会科学以至人文科学的一切领域，都是以经济学的原理为基础的：政治、法律本身是为了解决经济利益冲突而存在的；历史说到底经济发展的过程；而文学则表现经济学的一大“理论要素”。即人的“偏好”（性格）的复杂性、多样性以及它在决定人的行为中的作用。哲学当然更加“形而上”一点，因为它首先要解释“人的起源”问题。但无论如何，亚当、夏娃一旦走出伊甸园，他们就一定要按经济学的规律办事。在一些经济学家的眼



“皇冠上的明珠”○

里，社会科学中的其他一些学科，要么因其不能解决“吃饭”或如何“吃好饭”的问题，是“无用的”；要么因其只能做经济材料的搜集与归纳而不能做逻辑推理（不能应用数学！），是缺乏“科学性”的；要么不过是经济学的一个分支、一种应用。我们当然不必如此“狂妄”，但我们也的确可以为选择了经济学这样一个“职业”而感到欣慰。西方经济学界流传着许多经济学家嘲讽或自嘲的笑话，但也流传着这么一句近乎“肉麻”的颂辞：经济学是社会科学“皇冠上的明珠”。我们大可不必躺在这一颂辞上沾沾自喜，但至少——回到现实中来，我们也不必羡慕别人“下海”：穷是穷了点，但一顶虚无的“皇冠”所能提供的“精神满足”也可能是这一职业的一种收益吧！

1992年12月10日



顺毛摸驴

前几年曾见过一幅漫画：一所大学校园内，道路整齐，横平竖直，但人们却偏不去大道，而是在大道之间的草地上抄近路，直达楼门口，在草地上踩出了一条条明显的“小路”。漫画的文字注释是两句话：“中文系的学生说：路本来是无所谓有的、无所谓无的，人们踩得多了，就形成了路。数学系的同学说：两点之间直线的距离最短。”漫画的寓意很清楚，是讽刺那些不遵守规章制度，践踏草地、破坏环境却还振振有词、旁征博引的大学生们以及其他种种类似的行为。

后来又读到一篇小品文，说是有一位建筑师设计了一片房子，却没有设计房子之间如何修路。有人问他时，他让人们把空地上都种上草，然后看人们如何去踩，再把人们踩出来的地方铺成路，旁边安上石凳、果皮箱等等。再后来我到了美国哈佛大学，看到校园里草地上真的就是横七竖八铺着人们按“两点之间直线最短”原则踩出的“小路”，所不同的是，这些小路是用柏油铺好的“正经”的路。难看么？我并不觉得，反倒感到颇有“人情味”。脚下光滑平坦，两旁郁郁葱葱，一切清清爽爽，又不用修那么多栏杆千堵万截，相信从全世界来此的各路学者们也不觉难看。

是修改“人情”还是修改“制度”，我想这是一个根本性



的分歧。人情是需要修改的，无论“性本善”还是“性本恶”，可以说在目前我们的人情中确实还存在着先天带来、后天养成的许多丑恶，需要逐步靠道德教育加以改善，这点可以不去争论。但问题是：假如人情一时半会儿修改不好怎么办？是让制度去“迁就”它，还是让它来“顶”制度？制度本来是为了调节人际关系而设立的；有什么样的人，就应该有什么样的制度去相应地调节这样的人之间的关系。硬要设计出一套适合于另一种人的制度，让它来调节这一种人的关系，这种制度又怎么能有效率？于是只好在制度不灵时来“教导”人们、“号召”人们“要”怎么怎么做，“应该”怎么怎么做（比如：“应该”执行国家政策，“应该”减少浪费，“应该”积极生产，提高生产率等等）。

我不想简单地用上述分歧概括传统体制与市场经济机制之间在思维方法上的差别（没有那么多篇幅去防止可能发生的误解），但我想在体制转轨、“体制创新”的过程中，我们应记取过去的经验教训，使我们的“设计”与现实中“丑恶的人性”相适应（等到人们被“教育好了”以后再去修改设计也不迟）。对实践中发生的一些“乱套”或“出格”的事，也该换一副眼镜来看待：没有规矩不成方圆，有了规矩也不一定成方圆，关键的问题是看那是些什么样的规矩。中国的一句俗语叫做“顺毛摸驴最省劲”。驴不摸是不行的，否则它不干活，但我们不能摸了半天到头来又发现：怎么还是在干“戛茬儿”的事？！

1993年2月



所有权开始起作用了！

经济理论界一直存在着一种观点，认为所有权是不重要的，企业经营的好坏，经济运行效率的高低，关键在于“管理”，只要管理人员的“素质”提高了，或者说选好了管理者，经济问题就能得到解决。这一理论在过去一二十年中得到了更多人的赞同，部分的原因在于：在“现代经济”中，在现代的市场股份制下，企业经营的权力似乎都在管理者手中，“股东大会”形同虚设，名义上是董事会任命总经理，但事实上在很多情况下是总经理去挑选社会名流加入董事会，股东们一般都会对经理的提名加以认可，结果是“管理阶层”权力无边，所有者即大大小小的股东们，似乎除了“剪息票”以外，就不再有什么实质性的、积极的经营职能了。由于几十年西方一些国家出现的这些现象，成为“所有权不重要”或“管理最重要”理论所依赖的重要事实，一时间似乎也很难加以驳斥。

到了90年代，新的事实出现了。从去年以来，美国出现了一个前所未有的解雇总经理(CEO)的高潮，那些大公司、而且是国际性大公司的著名的、年薪以百万美元计的总经理们，也不例外。先后解雇了总经理的著名大公司有：国际商业机器公司(IBM)、美国通用汽车公司，数字设备公司，康帕克电脑公司，古德耶橡胶公司，田纳技术公司，美国快运公司，西屋机电公司



等等,这些都是美国 500 家最大公司之内的佼佼者。西尔斯百货公司、花旗银行、汤迪电脑公司三大公司,最近也在进行类似的解雇总经理的过程。

解雇(当然在有些情况下为了“给面子”,是自动“辞职”或“退休”)的理由十分“正常”:企业经营不善,利润下降,亏损增加,股票价值下跃。解雇发生的过程也很“正常”:股东们对董事会施加压力,董事会最终开始“造反”(造那些“请”他们加入董事会的总经理“哥们儿”的反),总经理最终遭到解雇。“经理阶层”不再主宰一切,相反,他们的命运受到别人的“主宰”。在“现代经济”中,这么多的大公司总经理被解雇,似乎还是有史以来第一次,因而引起了商业界和理论界的广泛关注。

在现代市场经济中,所有者其实一直是用两只手投票的:一只手在市场上“玩股票”,通过股票的买进抛出,投这个企业的“赞成票”,那个企业的“反对票”;公司股票行市的变动,反应着所有者们对企业质量评价的相对变化。另一只手则在股东大会上投票,对董事会或经理们施加影响。对于“上市公司”来说,这两种“投票方式”表现得最明显;而对于独资公司或“不上市”的合资公司来说,当然主要的投票方式是后一种,但只要资产本身能够买卖,前一种“市场投票”方式也是潜在地存在着的。在现代市场股份制经济中,在许多情况下所有者们主要是通过股票买卖方式来参与资源配置(资本配置)的决策过程的,如果资源配置错了方向,利润率较低,抛售股票者增加,股票价格下跌,就会影响到下一轮的投资结构。所以,即使在经理阶层权力很大、股东大会和董事会看上去没起什么作用的情况下,也不能说所有权是不重要的,没有经济职能,在经营决策过程中不起作用。

所有权起到更大作用的时刻,还不在于企业经营状况较好的时候,而是在它不好的时候。企业经营状况不错,有利润可赚,



○ 走进风险的世界

股东们也就乐得把经营上的事都交给经理们去做，自己图个清闲。问题发生在出问题的时刻，在于出现亏损的时候。所有权的核心其实不在于谁来“负赢”，而在于谁来负亏。有盈利的时候，问题仅在于如何分配利润，谁拿“剩余”更有利于提高效率；而一旦发生了亏损，经理人员当然也有“名誉”受损的问题，也会被解雇，但真正的资本损失，总是由资本所有者承担的——亏的不是别的，而正是资本本身（所以叫做“亏本”）。所有权最明显地起作用的时候（大家都能看得见它起作用的时候），一定是企业发生亏损的时候（如果这时所有权还不起作用，那就说明所有制关系出了问题）。前二三十年资本主义经济较为景气，多数企业都有较高的利润率，这时当然经理阶层的作用较为明显，而所有者的作用则不那么明显；而当经济进入了不那么景气的阶段，或竞争更加激烈时期，企业利润率下降以至发生了亏损，这时所有权的作用就会突出出来——害怕亏本的所有者们会站出来说话，要求经营者改变策略或者干脆更换经理人员。

所有权的重要经济职能之一就是要把最能干、最适当的人挑选出来担当企业经理。企业管理当然是很重要的，没有好的经理当然不会有好的企业。但问题在于：在有的所有权关系下，为什么好的经理不能被挑选出来或成长起来，为什么本来还不错的经理人员会逐步地与无能的经理人员们“同流合污”？为什么许多好的经营管理经验、知识想用也用不上？为什么企业长期亏损，经理照常按照级别拿工资而不被解雇？管理的重要性丝毫不否定所有权的重要性，相反，好的管理取决于有利于效率提高的所有权关系。

1993年3月3日



论“手脚并用”

笔者在《所有权开始起作用了》一文中，讨论了最近美国大公司总经理被解雇风潮对我们的启示。我不知这一举世瞩目的“风潮”是否足以打破 80 年代以后西方经济繁荣时期形成的所谓“所有权不重要”、“管理决定一切”的幻觉，也不知能否改变一些人只看表象，不深究实质、“只知其一，不知其二”的思维方式，但我想最重要的问题还是在于我们是否能从这一经验事实中进一步弄清一些“逻辑”。事实总有许多特殊的因素，而“逻辑”具有一般的适用性。

股东们通过某种方式（股东大会投票、私下实施压力等等）对公司的经营业绩进行评价，对经理人员进行任命与撤换、对公司发展战略或经济组织方式进行改革等等，这样的行为在经济学中有一学名，叫做“叫喊”（也有人称之为“呼吁”），更形象一点就是所谓的“用手投票”。另一类行为，即股东一看公司经营状况不好就出售股票，以此来表示其不满、表示他们的“用脚投票”（用“购入”表示满意，也是用脚投票，只不过不是“撤出”，而是“进入”）。由此而论，股份制下所有者对资本使用和配置的监督职能，就体现在“手脚并用”上——不仅体现在股东大会上的用手投票，也体现在市场股票交易中的用脚投票。有的时候，“手”的作用表现得较为明显（比如解雇总经理），有的时候，则主要体现在“脚”的



作用上，在“手”的作用不明显时，不能说所有者就不起作用了，还要看到“脚”的作用，而且“手”能起作用，往往正是“脚”起作用的结果——正是因为大家抛售股票、股价下跌，才产生了“用手”解雇总经理的必要。

最近西方的这次“用手投票”实行公司改组的风潮中，有一个现象颇值得引起注意：在向董事会施加压力，要求对公司进行改组时，起主要作用的，并不是一般的小股民，而是一些大股东，其中主要就是一些作为持股大户的“金融机构”：基金会、银行、投资公司等等。这一现象大概会使一些主张建立“国有资产基金”或“国有资产投资公司”之类的“法人”、并对国有企业实行“法人持股”的同胞们感到欣慰，因为这一现象似乎正支持了他们的主张。但是，透过这“现象”再看一层，我们就会发现，西方国家的那些“法人”、“机构”，之所以能积极地行使所有者的权力并有足够的动机对那些利润率下降的公司施加压力，是因为他们若不这样做，把资金投到或存入这些金融机构的千百万的“小债权人”，就会把他们的资金撤走，自己持有或投到另外的地方去。用“委托——代理人”理论中的术语说，如果作为大股东的金融机构不积极地施加压力去“解雇”它们的代理人（即公司经理们），那些“小民们”就将“解雇”他们，即这些金融机构本身——撤走投入的资金，本身就是一种委托人对代理人的解雇，你可以继续办你的金融机构，但你将不再是我的代理人，我“炒”了你的“鱿鱼”！我用“脚”走路，行使了我作为所有者“撤出”的权利。

我不否认“机构持股”在所有制改革过渡过程中的积极作用，但我们却不能因此而设法去论证“法人”或“金融机构”持股就可以从根本上解决我们的经济所面临的问题，否定在“机构”背后千百万小股民的决定性作用，论证“小民”的所



有权不重要。其实，在上述金融机构的运行过程中，小民的作用比在股份公司经营操作中所能起的作用更大，对于股份公司来说，股民抛出股票，用脚投了票，还不能撤出公司的实际资产，公司还可运行下去，要对其实行改组，还需进行实际的“用手投票”，而对于金融机构来说，由于这种机构的资产就是资金本身，因此如果大家撤走了资金，实际也就撤消了机构本身，在这种场合，“手投票”与“脚投票”是合二而一的：我的撤出，就相当于解雇了“代理人”，也就是同时行使了“手”功能。所以我说，第一，无论在哪种情况下，“机构”、“法人”的作用，都不可否认在它们背后的“小民”的作用，第二，在“所有权”的行使中，“脚”的作用往往更大——“撤出”其实就是所有者或委托人解雇代理人的权利，是市场经济有效运行中不可缺少、起着根本性作用的一种所有权；第三，在任何时候，我们都要“透过”法人看到“小民”，透过“法人所有权”，看到“最终所有权”，事实上，法人所有权的性质，是由最终所有权的性质决定的。

于是我们不妨思考：如果我们也搞了“法人持股”、“机构持股”的机制，在这些法人、机构的后面，有没有“小民”？有没有人能“用脚”走路？所有者能否“撤出”？是否增加了“脚”的个数，又有几双“脚”真的能走路？是否增加了我们经济中对资本效率，对利润率的“关心程度”？如果在这些机构的后面仍然还是国家，或国有银行、国有企业，它们过去对资本效率关心不够、动机不足，而且根本不能用脚投票，难道一搞了“法人持股”，就有了“动机”并能够实现用脚投票？

1993年5月27日



论“双重代理”

产权关系、企业制度是经济学理论众多论题中的一个，但却是十分基本的论题，所以人们研究了这么多年，却似乎还没有穷尽它的方方面面。这也就难怪西方大企业经理被解雇这件事可以引发我们这么多的联想（见笔者前两篇文章）。现在就让我们再集中地“联想”一下我们自己的国有制的企业制度。

国有制是“全民所有制”的一种形式（我们且不说它是“唯一形式”），至少，它的合法性，总要有“全民所有”来加以论证。因此，运用“委托人——代理人”的理论方法进行分析，在国有制经济中，实际上存在着一个可以称为“双重代理”的问题：第一层“委托——代理”关系，是“全民”的每一个人，原则上作为公共财产的共同所有者，将自己的所有权，委托给“国家”、“政府”或随便换一个什么样的名称都无关大局的公共机构（名字是形式，“公共机构”是事物的本质）加以代理——全民所有制，就其产权关系而论，是经济中每一个合法公民，都对全民所有的那些财产，拥有一分平等的，无差异的权利；而这种权利，因其平等、无差异，每个人都不应有什么特权，因此必须将其赋予或“外化”到一个统一而唯一，有别于每个具体个人的公共权利机构，使后者成为所有权主体，或所有权代表（代理），无差别地行使社会赋予的所有者的各种职能。无论历史和现实生活中国家所有制是如



何形成的，国有制经济的基本逻辑就是如此，其合法性只能建立在这样一种逻辑基础之上。（请读者参见樊纲、张曙光等著《公有制宏观经济理论大纲》第1章）

第二层“委托——代理”关系则是一般产权理论中所说的那种所有者将其对财产的使用、管理权，委托给经理、工人等等（经理与工人之间还有一层委托代理关系，但本质上与所有者对经理之间的关系并无二至）。这时便产生了所有者如何监督代理人，如何使其有足够的激励和约束去有效地经营资产，如何获得充分的信息使被监督的代理人不得侵犯所有者的利益等等。

后面这一层关系。即所有者作委托人、经营者为代理人的关系，应该说是所有企业制度中都会遇到的一般性问题。因此也较多地被人们所谈论、所涉及；而前面一层“委托——代理”关系，由于为公有制所特有，西方的经济学家们谈论得较少，我们“引进”西方理论时也就谈论得较少，而我们自己对它的研究，似乎也还远远不够。其实，对于一个公有制经济来说，前一层委托代理关系，才是真正“首要”的关系，因为，在后一层所有者与经理的委托——代理关系中，前提是所有者作为委托人有充分的动机去监督资本的使用，是存在着一个完整的、有动机的委托人，倘若不存在这样的一个委托人，后面的整个委托——代理关系，从一开始就很难“理顺了”；我们通常所面临的问题，其实首先不是发生在企业这一级“代理人”身上，而是发生在所谓“公有制代表”即国家这一级（第一级）“代理人”身上。

社会上每个人把自己的那一分平等的公有权赋予了国家，在经济活动中便原则上可以不再负有公有权的责任。他们可能在许多具体问题上要求享受所有者的权利（充分就业、工资增长等等），但却有理由不再“操”作为所有者要操的“那一份儿心”。无论我们如何号召“人们对国家财产有主人翁意识”，但人们却



◎ 走进风险的世界

可以只在享受所有者利益时主动地提醒人们自己是“主人翁”，而同时“合法”地在各种问题上拒绝承担“主人翁”的责任。并且，从个人的角度看，不负所有者责任，在很多场合下是“合乎理性”的。比如我作为全民一分子（十亿分之一）为 10 亿元的国有资产不被滥用、侵蚀、盗窃，而是被有效地利用，努力地以某种方式向国家（公有权代表）“施加压力”（这是委托人捍卫自己利益的基本方式之一），但结果，即使 10 亿元资产产出了 10 亿元利润，我个人的利益原则上说只有一元钱的增进，还不够我向“中央”打一个长途电话的费用，我从个人利益出发就有充分的理由采取“不操心”的态度。理论上说：公有制的规模越大，涉及的人越多，每个人作为所有者所采取某一行动的收益与代价之间的不对称性可能越大，“搭便车”（等着别人去行使职责）现象出现的可能性越大，“全民所有权”、“国家所有权”越容易成为一种抽象的概念。

这里的问题就在于：在一个大家先把所有权委托给“国家”代理，再由国家把经营权委托给企业代理这样一种双重委托——代理的制度安排中，由于第一级委托人（许许多多的个人）缺乏关心和监督财产效率的动机，第一级代理人亦即第二级委托人（“国家”或“政府”），就可能缺乏足够的压力、动机或激励去促进资本的有效利用，去有效地监督第二级代理人（企业）保障资本的利益、增进资本的效率。第二级委托——代理关系的有效性是由第一级委托——代理关系的有效性决定的；如果在第一级关系下产生出了“无所谓的代理人”，那么就会在第二级关系中出现“无所谓的委托人”，在第二级关系中进而出现“无所谓的代理人（企业），也就是十分自然的事情了。

想到这些，看到西方大企业的经理“终于”（在出现亏损后）也被解雇了，而我们的经理们亏了那么多也仍然照干不误，最多



是“平调”一下,也就不觉得奇怪了——我们所面临的问题实在首先是如何在整个经济中增加“有所谓”的委托人的问题。同时也对另一些现象不再感到奇怪,那就是为什么一个国有制经济那么有赖于人们的“觉悟”或“良心”,有赖于管理人员对人民的“忠诚”和“自觉”;特别是,那么有赖于好的“领导人”。从经济的意义上说,所谓“好的领导人”主要就是因为他(或他们)作为国家权力的行使者,能够较“自觉”、充分地体现全民所有者即许许多多个人“外化”出来的那种资本责任,自觉、主动地在缺乏委托人压力的情况下也能“有所谓地”作好第一级代理人和第二级委托人,积极努力地监督第二级代理人,从而使得尽管人人都在试图“搭便车”,至少还能有一个人(或一些人)在“开车”。

1993年7月18日



“阳光”与“面包”的联想

如果没有“失敬”之嫌的话，我要说我国经济学界有两位“诗人”（当然或许远不止两位），一位是戴园晨，一位是钟朋荣。他们不一定真的写诗，但是形象思维特棒，经常能对经济学的问题、观点、理论，作出非常精彩的比喻，妙语惊人。比如戴老有一绝妙的“肥猪理论”，比喻我们有些人对待个体、私人经济的态度，像是对待“肥猪”的态度，因为在那些人看来，我们只是在“现阶段”“利用”这些经济成分，就像是在养猪：你在“现阶段”还不肥，我不杀你，还要继续养着，待你肥了，便有一个取刀来宰的问题了。钟朋荣无论是文章还是聊天，也经常是妙语连珠。前几天一次会后，聊起现在的政府官员，他说可以按其工作的性质分成两类，一类是生产“阳光和空气”的，由于阳光和空气任何人都可以随意索取，用不着向生产出它们的人“买”，所以这部分官员还是很清贫的，只有权而没有钱；另一类官员的工作性质属于生产“面包与水”的，而面包与水就有一个给谁不给谁的问题了，更由于它们是稀缺物品，就要由人们来“买”了，于是就存在着“腐败”的可能，这类官员中也就不乏大腹便便之人，以至在业余时间要很好地研究如何消除“脂肪肝”的问题。

“阳光”如果是“生产出来”的话，便可算作是一“公共物品”，因为它不具有消费的“排他性”：只要太阳出来了，你



“晒老阳”，我也能“晒老阳”，就像路灯，只要它站在那里，可以为你照明，也可为我照明，并不因它为你照了明而不能为我照明（路灯是更严格经济学意义上的公共物品，因此它是人们生产出来的，有稀缺性，而阳光则是无需生产的非稀缺的“免费物品”，严格说来不属于经济学的研究对象。公共物品的其他例子还有国防、公安、制度、环境、宏观经济稳定政策等等）。而“面包”，则可以说是一种典型的“私的物品”（通常称作“私人物品”，我们这里为了避免误解，换一种说法），它不一定是“私人”生产出来的，但它具有消费排他性：你吃了一个，我就得吃另一个，而不能再吃你的那一个；你若吃光了，我就不再吃面包可吃。公共物品由其特点所决定，有一个大家谁愿享用但又谁都不愿意为其生产支付费用的问题，由此会生出谁来提供公共物品的问题，并由此产生了政府和“公共财政”，产生了“官员”或“官僚体制”等等；但是，公共物品一旦生产出来，却没有一个“分配”的问题，因为由其性质所决定，它可为大家所共享。私的物品则不同，它既有一个由谁生产的问题，也有一个如何分配的问题——这个特别地给你吃，那个特别地给他用。

公共物品迄今为止一般都由公共机构如政府来组织其供给（这样总的来说比较有效率，尽管经济学家们仍在探索其他更有效率的方式），无论是公有制占主导的经济还是私有制占主导的经济，都是这样。私的物品的供给则可以由政府组织供给，也可以由私人在市场机制下进行供给。如果是前者，那就是公有制经济；若是后者，便是私有制经济。问题在于，公共机构组织某种产品的供给，显然为“腐败”提供了一种条件，因为所谓“腐败”简单地说就是“以公权谋私利”，一有“公权”存在，便出现了腐败的可能。但是，区别在于，对于“公



共物品”（比如路灯）来说，只是在一个“环节”上存在一种腐败的可能，即在公共物品的生产组织过程中滥用权力、挥霍公共财产，在批包工程过程中搞权钱交易等等；而对于私的物品（比如面包）来说，则是在两个“环节”上存在着两种腐败的可能：一是在其生产组织过程当中存在着以权谋私的可能，另一种是在物品分配过程当中存在着的权钱交易可能，因为作为私的物品，由其消费的排他性所决定，必须分配给个人，于是在给你与给他之间，便出现了一个公共的分配权（或者“供销权”）与私人的金钱相交换的可能。在一个由国营企业或国营商业单位分配或销售私人物品的经济中，不仅大小官员，甚至售货员也能“受礼”，看仓库的也能受贿，就是这个道理。

这样，我们就不难发现，如果在一个经济中，只有公共物品以公共的方式供给，那么我们只有一种腐败的可能；而若私的物品也以公共的方式加以提供，我们一下子就有了三种腐败的可能：即还要加上在私的物品的供给过程中生产环节与分配环节上出现腐败的另外两种可能。再进一步，由于任何经济中，可算作公共物品的只是少数，私的物品总是大多数，因此如果私的物品也以公共的方式加以供给，腐败的可能性，便会以“几何级数”成倍地增加。总之，腐败的可能性，随着以公共方式供给的私的物品的数量的增加而增大。

存在腐败的可能，并不等于必然存在着腐败。但问题在于，腐败的可能性越大，防止腐败、消除腐败、“杜绝”腐败的成本就越高，反腐败就越难，政府官员的廉洁就越不容易做到。打个比方说，在一个有十倍的物品由公共机构加以供给的经济中，“廉政公署”的规模至少也要大十倍，才能保持同等的廉洁程度。光靠“宣传教育”不能清除腐败，还要靠各种监督、检查、“运动”、执法等等，而这些都是要投入人力、物力的（“宣传教育”也是有成



“阳光”与“面包”的联系○

本的，至少得增加宣传教育的工作人员)。

这就是“钟朋荣比喻”的要义所在：如果我们的政府官员都是仅仅在那里提供“阳光与空气”，我们的社会中便不会有那么多的腐败；而要想清除我们社会上那么多的腐败，根本的办法不是“严打”，而是改一改体制，减少提供“面包与水”的公共机构（国有企业在经济学的意义上也是一种公共机构）的个数，把生产与分配“面包与水”的事，交还给个人与市场去做（这才是真正的“政府转变职能”）。总之，消除“公权与私利相交换”现象的根本办法，不是费劲巴拉地去消除那个“交换”，而是要减少那个“公权”；以私权谋私利（前提是有私权）的人越多，以公权谋私利的事会越少；那些少量存在的公权也更容易受到有效的监督。

不知钟朋荣自己是否同意我由他的比喻所产生的这些联想。

1993年8月24日



利益冲突与调解冲突的规则

几年前曾读过美国历史学家查尔斯·比尔德的著作《美国宪法的经济观》(此书直译应名为“对美国宪法的一种经济学解释”)。在这本写作于本世纪初的著作中,作者独树一帜,用“经济利益”与“经济利益之间的冲突”来解释美国宪法形成的历史过程。这种理论的提出,纠正了当时广为流行的一种观点,即认为美国建国时的制宪斗争,是“尊重各州的权利”与“主张有一个强有力的中央政府”两种“观点”的斗争,是“慎思的具有民族思想的人士”与“偏狭的具有地方思想的人士”之间的斗争。比尔德研究所证实的是:“许多开国元勋都认为关于宪法的争执主要是由于经济利益的冲突,这种经济利益的差别多少带有地理的或区域的性质。”当时读到这些论述,并不觉多少新颖之处。作为一名从小接受马克思主义“阶级斗争”理论(阶级无非是大一些的、较为“自觉”的利益集团)教育的经济学者,理解这种观点是很容易的,反倒奇怪那时的人们怎么竟对这一显而易见的道理看不见,还有那么多的异议。同时,又觉得二百多年前在美国发生的那些事情,与我们现在所面临的问题关系不大。

今年初去美国研究访问,第一次到了美国宪法的诞生地费城,参观了当年美国“开国元勋”们讨论并通过美国宪法的“独立大厦”,以及那间 13 州代表讨论宪法草案的议事大厅。讲解员



是一位二十多岁的青年男士(根据其谈吐风度,我猜想是来此打工的大学生或研究生),指着那些中世纪的桌椅、烛台、鹅毛笔,向观众们叙说当年发生在那里的故事,顺便说道:当年的美国,就像现在的俄国,一片混乱,充满了各种复杂的冲突;当时在这些桌子后面坐着的人们,代表着各州、各种利益集团的利益,通过长期的争执、讨论,最后找到了走出混乱的和平和稳定的道路。那句“就像现在的俄国”,显然是他的“发挥”,不在事先写好的正式解说词之内,但正是这句话,引起了在场游客的共鸣,使那些古迹,更具有了现实的内涵,也使我再次想到了比尔德的著作及其他所阐述的“利益冲突决定论”的永恒意义。

真正的经济学家,不会对利益冲突大惊小怪,不会试图“教导”人们不要为自己的利益而斗争,在对手面前避让三分;经济学家关心的问题只在于找到一种“最优的”调解利益矛盾的方法,使每一方的利益达到“可能的最大”(这是“均衡”概念的本质涵义——均衡的涵义绝不是有人理解的那样是“总需求 = 总供给”),并尽可能使各方利益的总和达到最大,避免“两败俱伤”(“负和博弈”的结果。解决利益矛盾冲突的方式是多种多样的。长期争执不休,谁也不妥协让步,社会长期陷于混乱,早晚也会在混沌中“磨”(以至“打”)出一个结局,但这也一定伴随经济的巨大损失,生产停滞、收入下降、资本“外逃”等等。不承认矛盾对方的利益,凭借一时的权力压制对方争取自己利益的行为,把对方的利益强制性地“拿来一块”,矛盾暂时得到缓解,但并没有得到解决,或早或晚冲突还要爆发,还得再找出路,因此,也是下策。从美国宪法形成的历史中可以引出的对我们现实生活相关的一个经验教训就是:大家还是坐下来“谈判”,脸红脖子粗地争吵一通为好,哪怕这“一通”要花费几个月或一两年或更长的时间,争议出一套调解矛盾的规则和方法,一定在经济上更“合算”



一些。认清和承认矛盾对方的利益,好好摆一摆各自的利益,求一折衷的妥协方案(这也就是达到了“均衡”),才能使经济在一稳定的制度框架内有效地运行。在此过程中,找出一套以后在遇到矛盾冲突的时候可以遵循的调解矛盾的“规则”,比找到一种当时解决问题的具体方案,要更加重要。规则即制度;有了一套长期有效的规则,经济与社会便有了长期稳定与发展的基础与保障。宪法就是一套最基本的规则,构成基本的制度;日常各种经济社会问题好解决或不好解决,都能从宪法的结构中找到原因,这就是为什么制度变革最终总会变为“宪法变革”,而经济学的“最高形式”(我以为)是“宪法经济学”(而不是“制度经济学”)的原因。

改革开放、“放权让利”以来,我们的地方经济已日益强大起来,中央与地方的关系已经发生了很大的变化;与此同时,旧的体制和新的现实之间的冲突已日益尖锐;中央与地方之间、地方与地方之间的矛盾日益暴露,并已成为经济不稳定的一个重要根源。面对这种利益矛盾,我想现在是到了大家坐下来好好“谈一谈”的时候了。“诸侯割据”、“软约束竞争”不是办法;一方“压”另一方也不是办法,最好的办法还是大家互相承认对方努力争取自己利益的行为的正当性、合理性,通过谈判,“吵”出一套新规则(“新宪法”?),作为大家共同遵守的行为准则,以求经济与社会的长治久安。财政问题、金融问题、行政管理体制问题等等这些具体的问题都有待于在“基本规则”修订之后才能得到根本的解决。现在许多问题的确到了各方坐下来好好“谈判”一番、争论一番、商议一番的时候了。中国自秦始皇起形成了两千多年的中央集权的体制与传统,时间到了20世纪末,改革开放使中国的经济体制发生了重大的变化,我们的一些基本游戏规则,似乎也该重新讨论一番了。



当年坐在“独立大厅”时制定宪法的那些美国人，多数是政治家，并不是经济学家。“规则”、“制度”这些东西最终是由代表各种利益集团的政治家们制定的。那么经济学家能起什么作用呢？经济学家当然可以扮演不同的角色。比如说，在“中央与地方”的利益矛盾中，经济学家第一可以作“中央的经济学家”，去研究如何“制定政策”；第二可以作“地方的经济学家”，也就是去研究如何“下有对策”；第三种，用布坎南的话说，经济学家可以作“中裁人”或“中介人”(arbitrator)，把“方案 A”、“方案 B”……的好处与坏处(没有绝对好的或坏的东西)，明确地告诉利益冲突的各方，把可行的解决问题的方法分析出来给各方看；把每一方的利益所在和达不到利益时所会作出的反应告诉他们的竞争对手，让他们自己根据自己的利益与所面临的条件，作出各自的最优选择。这两种角色都有用处，都有积极的意义，因为各方的利益都需要“专家”来捍卫，同时也需要“专家”来“调解”，特别是在对关系到各方长远利益的“基本规则”进行重新修订的过程中，就更是这样。

1993年11月11日



着眼于新的基础

前几天见到两位大学同学，才得知蒋光远先生已经于不久前去世了。他是我在河北大学上学时的经济系系主任，直接教授过我们七七级政治经济学专业的课。他早年毕业于北京大学，多年在国家计委、统计局工作，文化大革命中下放，后来到了河北大学任教，1982年后又调回北京，在统计局出版社任领导工作。记得当年他给我们讲课时，总是一杯极浓的茶水，一支接一支地吸烟。我想他的早逝一定与这些嗜好不无关系。

从个人的角度悼念、回忆某一个人，我想我们不会去设法为他作什么“全面评价”，而是首先想到我们自己曾怎样地受益于他。我与蒋先生并无私交可言，但他所给予我的一切却至今受用、终身受用，这便是他给我们开的那门课，现代西方经济学。

70年代末、80年代初的时候，各大学经济系已经开始设了“西方经济学”的课，但多数只是讲“流派”，地方大学如此，多数名牌大学也是如此。而蒋光远先生没有照那一般的作法去做，而是找来一本英文的“经济学基本概念”作课本，由微观经济学到宏观经济学，从头到尾给我们讲了一整学年的“西方经济学”的基础理论，一个概念一个概念地讲解，一个



公式一个公式地推导，一个图形一个图形地分析，甚至还指导我们在有些问题上去读一本台湾人翻译出版的《中级经济分析》和马歇尔、罗宾逊等人的原著。毫不夸张地说，我的“西方经济学”的“底子”主要就是在这一年的上课下课打下的，至今遇到许多经济学理论问题，想到的还会是当年河北大学黑板上、作业本上的那些公式和图形。没有当年的这一套做底，我以后进一步学习现代经济学的很多东西，一定会吃力得多，甚至根本不会真正学得进去、真正搞懂。换句话说，我学了一些“西方经济学”的知识，首先不是因为我到“西方”去留了学，而是因为上了蒋光远老师的课。没有上这一门课，我不仅可能至今也没能掌握很多经济学的知识，而且可能到了西方去留学，也未能在较短的时间里掌握很多新的东西。正因如此，当我得知蒋先生去逝时，首先想到的便是他所给予我们的知识是多么的宝贵；也由此联想到了基础知识在一门学科的控制与发展中的重要地位。

发展到今天的经济学，已经是一整套相当复杂、相当深入、涵盖面相当广泛的知识体系了。而一门知识越是发展、越是繁杂，在学习它的过程中，掌握基础知识、打好基础知识“功底”就显得越是重要，就像盖房子，地基不深，楼层也高不上去。所有的高楼大厦，都要用砖、用瓦或是用钢筋水泥，即使材料略有些差异，也都有一个“承重”的问题，都需要把基础打牢。有的人总不相信基础知识的重要性，总以为没有基本功的严格训练就可以到“前沿问题”、“尖端问题”上去比试，在“草屋时代”可以、“平房时代”可能也行，到了现代高层建筑林立的时代，就很难办得到了。即使对于少数天才来说，可以在很短的时间内自己走到“前沿”，“重新创造”出许多前人的研究成果，但如果先用更短的时间把前人的成果学到



手，然后用更多的时间赶到前沿去施展才华、不是更符合经济的原则么？就个人来说，在年轻的时候、学生时代少上课、少读书、少做作业，有更多的时间去搞实践、搞调查、写文章、读“在职学位”，当时可能会显得颇有成果，但耽误的可能是一辈子更大的成就。就整个民族来说，如果用一种忽视基础课的思路来指导大学生、研究生的教学，其结果可能是耽误一、两代人。美国的经济学界在世界上无论从人数还是成果质量来说目前被公认为处在领先地位，其重要的原因就在于对基础课教学的重视。经济系大学本科生已经是“初级教程”、“中级教程”一步一步学过了，到了研究生阶段，好一点的研究院里，你至少还学二至三年的基础课、基础理论课、专业理论课，做作业、考试、修学分，然后才允许你开始选专业、做论文，不允许你早早地钻到一个小专题或“政策研究”的“前沿”上去折腾，其结果自然是学生的基本功较为扎实，知识面较宽，不会在基本概念上出大错，连什么是“均衡”、什么是“平衡”也分不清（当然这不否定到做论文的时候许多人还是会找一个较容易通过的偏窄的小题目去做），也不至于因为无知把前人已有的成果还看成是自己的“贡献”。

学理论不先学基本知识、基本方法，而是先学“流派”，实在是件误人子弟的事。不同的“流派”在现代经济学中其实就像是不同风格的建筑，观念不同、前提标准不同、信息把握角度不同，但其基本的（不是全部的）建筑材料、建筑技术、建筑结构，却是相同的。比如在我国被“炒”得人人知道的凯恩斯学派与货币学派的争论，仔细分析一下就不难发现，二者的差别不过是由一些不同的前提假定推导出的一些政策主张的差别，在基本概念、理论框架、分析方法上并无二至，都可以在同一个 IS-LM 模型中加以体现。再比如新制度学派与新



古典学派的差别问题，有人认为新制度学派是对新古典经济学的否定，其实这是没有搞懂所谓的“新古典经济学”，也没有真正搞懂新制度经济学的“精神实质”。新制度学派的理论家们其实是将新古典理论的同样方法，扩展到制度行为的分析，放松了新古典模型中关于“制度给定”这一理论假定，再引入了其他一些有关假定，在此基础上系统地分析制度演化过程及其效应，并由此构造起一个现代经济学的理论分支。它与新古典理论在有些结论上可能是冲突的，在对一些问题、特别是某些特定的条件下、特定历史时期中的问题的分析会显得更为有用、更有说服力，但本质上只是对整个经济学理论的一个方面的扩展和深化，而不是对其他理论的否定；对同一问题的分析所得出的不同结论，主要是前提假定变化的结果，并不是基本分析方法的差别。每个时代的经济学家们都会因当时“惹眼”的经济问题而挑起各种各样的争论；不同的分析问题的角度和深度、认识问题的充分性与正确与否也会导致差别；在理论进步的每一个阶段上都会因种种原因而产生不同的观点；而对争论、对差异的介绍，也有利于激起后一代人的理论兴趣和创造性的思维活动。但只看到差异而看不到“共有的财富”，是具有误导性的。特别是，如果不在学懂基础理论知识的前提下介绍“流派”，其结果可能是既没有搞懂各流派的理论本身，不了解他们观点的实质和相互间的真正区别，也不利于后人在综合各派所长的基础上进一步将理论研究推向前进，相反，可能使一些人得出经济学不过就是几种政策观点在那里争来争去、甚至得到“经济学不过就是一些政策点子”的有害结论，不可能站在各派理论之上，综合各派的有用成果使理论与政策的分析上升到一个新的高度。

中国经济学发展到目前的一大“瓶颈”是教学，特别是现



代经济学基础理论的教学。经济学的课程设置“老化”，教学大纲“老化”，最薄弱的环节就是现代经济学基础理论与专业理论课的教学薄弱。当然这里面有一个“师资不足”的问题，但“师资”的知识结构一方面是过去“教学大纲”的结果，另一方面是受现在与今后的教学大纲引导的。我们在经济改革与经济理论研究的各个领域里思想已经很解放了，但在经济学教学的领域内，似乎还有一个进一步解放思想、实事求是地认识当代经济科学发展的大趋势，认识我们知识结构缺陷的问题。“苏联教科书”（这绝不是什么“真正的马克思主义经济学”）和苏联教学大纲统治我们经济学教学与知识结构的时代该结束了。那一套东西已经把“苏联”引向了死胡同，难道我们还要抱住不放吗？

现在有的学校开始改革经济学教学大纲，增加新学科的设置，但主要倾向是增加一些专业课特别是一些实用性较强的专业课，对现代基础理论知识的教学仍没有给予足够的重视。经济学理论所分析的是整个经济系统内各种因素的相互关系，是经济各领域内具体操作技巧的理论基础，所以不仅以经济学研究为职业前景的人应该学好，其他有关领域内以实践性较强的工作为职业前景的学生也应首先学好，缺了这一基础知识，专业知识就会缺乏坚实的基础，实践性知识和各种操作技巧也难以融会贯通。萨缪尔逊的《经济学》，其实是美国大学公共课的教科书——不是经济系、管理学院学生的公共课教科书，而是整个大学文理工科全体学生的公共课教科书。他们要求每一名大学生具有一些经济学的基础知识，而我们经济系、管理系的教学中对经济学基础理论的教学还缺乏重视，这很难真正适应世界经济、技术、政治发展对人才的需要。就理论性知识与实践性知识关系来说，许多人一生可能只有在学校的几年有机



会读一些基础理论知识（许多理论是需要甚至只能在课堂上由老师传授的，或者说，“自学的成本”会大得多）。而实践性知识今后还会有很长的时间在实践中逐步学。有了基础理论知识和方法的训练，再学实践性知识也容易很多。失去了学理论、打基础的机会，今后可能很难再提得很高。早早地让大家去学实践性知识，是一种对下一代不负责任的“短期行为”。以理论或政策研究为职业目标的学生，则更应该先花几年的功夫打好基础理论的底子，早早地去搞调研、“出点子”、写文章，一时成果不少，但弄不好会耽误了今后进一步的提高。

基础知识重要，但有时并不“显眼”。这也像蒋光远老师的为人一样，自己并不“显眼”，但为人师表、传授知识，使他人受益无穷。

1994年2月24日



经济矛盾与经济学家

阿罗的“不可能性定理”，以严谨的理论方式证明了：在许多情况下我们不可能从不同的个人、不同的企业、不同的所有者、不同的利益集团的利益偏好中，推导、构造出一个社会共同的、得到所有人赞同的利益偏好或所谓的“共同利益”，除非我们违背某些为大家共同接受的起码的道德准则。

这一定理首先对古典的“福利经济学”来说是颠覆性的，因为它意味着：在许多问题上（不是全部）根本不存在什么体现全社会共同利益的“社会福利”，因此根本无法构造出被经济学家作为“最大化”对象的“社会福利函数”。“新福利经济学”只好改变方法，沿着“帕累托最优”的思路前进，着重研究如何使一部分人的境况变好而不使另一些人境况变坏的问题。而这样一来，经济学家所能做的事情显然就是十分有限的了。

阿罗的定理，却是对现代“公共选择”理论的极大支持，因为在布坎南等人的眼中，本来就很难存在什么社会共同利益，很难有什么“一致的赞同”；在他们看来，在经济生活中，存在的只是一个一个特殊的利益集团，甚至历来被当作公众利益代表的政府，也是一方面作为一个官僚体系有着自身的利益，另一方面，政治党派本身不过是某些利益集团的代表，是



受到利益集团“资助”才竞选当政的，因此政府的政策，也总是体现或着重体现着某些集团的利益，最好的情况下，也是各种利益集团相互竞争、相互制衡、看谁“游说”成功的产物，是某种妥协的产物；“公共选择”的过程，不过是各种利益集团相互较量又不得已相互妥协的过程；公共选择的结果（一届政府或一种政策、一种法规等等），不过体现的是利益冲突与利益的均衡（经济学强调均衡，而最基本、最根本的均衡，不是什么“供求均衡”，而是“利益均衡”）。它们只有在一种意义上才是符合大家共同利益的，那就是：谁都不可能在这种社会博弈的过程中获取更多的东西，如果你“不服”，采取行动企图获得更多的东西，引起对方的某种反应，你最终的结局可能更糟。

这种理论对于熟悉马克思的中国经济学家来说本不该陌生。马克思主义经济学最根本的“精神实质”，就是把社会分成不同的特殊利益集团（“阶级”）；不承认天下存在“共同的爱”，而只承认“阶级的爱”。有些中国经济学家之所以在遇到现实经济问题时经常忘记运用“利益矛盾分析法”，我想可能是出于两方面的原因：一是在过去的一些“苏联式”理论的影响下，只用马克思主义来分析别人，而从来不允许用来分析我们自己的社会，鼓吹我们大家都一定是“同志式的相互协作”，否定我们的社会也可分成不同的利益集团，而且它们相互之间也存在着各种各样的利益关系与利益冲突；第二个原因我想可能在于马克思阶级斗争学说本身：它强调的是一个阶级推翻另一个阶级、打倒另一个阶级，而不是强调在同一社会中，不同利益集团之间如何在矛盾冲突的情况下相互协调，相互妥协，和平共处（不用别人批判，我这里承认是一种“阶级调和论”）。



否定许多问题上“一致利益”的存在，不仅是对福利经济学以至以前的新古典经济学的一种挑战，也是对所有经济学家的一种挑战，因为它导致了一个“职责”问题发生：既然社会划分成不同的利益集团，不存在以“最大化”为己任的经济学家可以去最大化的那个“一致利益”，经济学家又能给社会做什么？履行什么职能，提出什么样的“政策建议”？作为追求具有“唯一性”的真理的科学家，经济学家又能追求什么？以往经邦济世、以统治社会为己任的经济学，突然间显得十分的“无能”。

经济学家就是这样自己把自己从“神坛”上拉了下来。

但他们毕竟还大有可为。

第一件可做的事是尽可能地找出那些存在着可能称作“一致利益”的场合，并提出如何实现这种一致利益的建议。这主要指的是尽可能地找到那些能够进行“帕累托改进”的地方，让大家都知道：在这些地方，可以采取某种政策，使一部分人利益增大，而不使任何人受到损害（无论是绝对的损害还是相对的损害），改进资源的配置效率。天下这种情况其实还是很多的，只是有时不大容易被认识到。仔细想一想，现代经济学所能提出的可能称得上是经济学自己特殊的对制度或政策的评判标准，其实已经只剩下这么一条，即“帕累托效率”了。这也是经济学作为一门实证科学最基本的“本职工作”——既然在可以进行“帕累托改进”的地方不存在利益冲突，人们没有实现这一改进只是因为“信息（知识）不全”，而科学的功用就在于为人们提供更全面的信息与知识，使之能够认识到可以作怎样的改进以增加自己的福利。

第二件可做的事情，是在各种利益相互冲突，不使一些人的利益受损（无论这些人是多么的仅占“少数”）、就不能使另



一些人（无论这些人是多么的占大多数）的利益增进的场合，或者大家的利益“绝对地”看都能长、但相对关系却发生变化的情况下，努力保护任何一方（无论是多数还是少数）不会在利益冲突和收入分配中受到不必要的或过多的损害，使他们能够积极地去参加利益的竞争、争取自己应得的一份。正是在这个意义上，我说经济学家中可以有一批人成为不同“利益集团的经济学家”，并有所分工，成为比如说“工会经济学家”、“消费者协会的经济学家”、企业经济学家、地方经济学家、部门经济学家、政府经济学家等等，在一定时期、一定程度上“专职地”为某些利益集团服务，使他们的利益在社会上、市场上、政治上得到充分的表现、阐发与保障，不使哪一方成为没有人为之“辩护”的弱者，在利益上多受到不公正的对待。对事实上处于弱勢的集团就更要为之辩护。这就像“法庭”上，有三位法律专家：原告律师、被告律师和法官，前二者分别代表两个当事人的利益，法官则是“仲裁人”（这种职能我们还没有谈到）。这三位法律专家可能是同班同学、同师同宗，读的和引用的是同一部法典，但他们的职能在此是分别保障不同集团的利益，不使任何一方成为被不公正对待、被欺负的弱者（这就是为什么穷人请不起律师，法庭一定要为其指定一名的理由）。我想问题还不在于我们认为经济学家“应该怎样”，其实事实上必然这样——市场经济本身要求有经济学家之间的某种分工，这种分工在事实上也正在出现，以自觉或不自觉的形式出现。当个“利益集团的经济学家”原则上没什么“丢人”的。真正“丢人”的是：想为所有的人服务却不自觉地为个别集团服务，或者反过来，在为个别集团服务时候却以为或声称在为全社会服务。

第三，作为理论经济学家或学术经济学家（以及中央政府



“综合部门”的经济学家), 其职责就在于协调相互冲突的各方的利益, 用自己对客观经济关系、社会利益结构与利益冲突现状的科学分析, 来告诉每一个集团或利益当事人, 他们之间的相互竞争, 相互冲突, 在各种情况下会是怎样一种结果, 怎样才是一种对双方来说“损失最小”或“不能再大”的“最优解”, 什么是利益的“均衡”, 经济学意义上的“最优”, 从来都是在一定限制条件下的“不可能再优”, 而那些限制条件中, 就包含着其他利益集团对这一利益集团争取自身利益的社会限制。解决经济问题的“最优解”, 其实不是使每个集团都达到“最大满意”的解, 而是使各方“最小不满意”的解。在履行这一职能的时候, 经济学家需要做到的是努力使自己“利益中立”, 充分考虑到各方的利益所在, 而不能只看到、只注意到某一方的利益而忽视其他利益集团的存在。找到利益的均衡点, 提出制度改革的方案, 不等于“各打二十大板”, 因为利益均衡点本身也体现着历史发展的规律, 某些利益集团的要求, 因符合了社会发展的趋势, 会更多地得到满足, 但在一定的时点上, 他们也只能够那么多、不能再多, 否则往往适得其反, 历史毕竟还没有发展到更高的阶段。正是在这个意义上, 经济学家的职能就是“中介人”——不仅利益是中立的, 而且起到博弈双方“仲裁人”, 交易双方“中介人”的作用。我想这就是布坎南以下这段话的涵义所在: “经济学不应是一门选择的科学 (science of choice), 而应是一门‘契约的科学’ (science of contract); ‘埃奇渥斯方盒’应是这一学科的教科书的第一个图示; 而普遍适用的原则不是最大化, 而是一切来自交易; 经济学家的职能不是‘最大化者’而是‘中介人’ (arbitrator), 他站在利益冲突之外, 努力使冲突各方达成互利的妥协” (布坎南: 《应用经济理论的契约范式》)。



在以上所分析的经济学家可以履行的三种职能中，第二种与另外两种、特别是第三种是否相悖？其实并非如此。明确地认识社会划分成不同的利益集团、他们之间的利益会相互冲突、因而需要找到某种契约式的解决办法，这是对所有经济学家的一种一般职业要求，而有一部分经济学家专职地去维护某一利益集团的合法权益，是一种经济学家的“内部的分工”；即使这些经济学家也应该明确，维护某一集团的合法权益也是为了使经济过程的结果更加均衡一些，而不是否定另一方的合法权益，也是为了那些以“仲裁人”、“中介人”为己任的经济学家们更好地做出客观、公正的判断。有人做“原告律师”，有人做“被告律师”，有人做“法官”或“陪审团”，最后这个体制运行的结果才是“均衡的”、才有利于社会的进步、经济的发展。（需要注意的是，经济学家与法官的职能还是有所不同的。法官或陪审团的首要职能是依据现有法律判出一个对错，是“不妥协”，而经济学家的职能则是要在一定的历史阶段上找出一种适当的“妥协”，虽然这种妥协应是“积极的妥协”）。

以上的理论还可以解释许多重要的问题，比如：

——说明为什么市场经济国家有那么多至少自身标榜为“非党派”、“非政府”、“非赢利”的民间独立的经济学研究机构（不是赢利性的“咨询公司”），以便使致力于研究科学，做好“中介人”的经济学家们避开利益关系的嫌疑，也在事实上使自己保持更清醒的头脑，保持科学研究的客观性、严肃性，为公众提供客观的分析，少一些“感情冲动”。——说明为什么在经济学的意义上我们不能轻易地说谁的某种社会主张是“对”是“错”。经济学理论不是道德学、伦理学或历史学，经济学家也不是政治家或政客，经济学本身不能给出有关道德，



“社会正义”甚至“平等”的准则，而只是将一定历史条件下社会普遍接受的道德准则或平等观念，作为经济学进行效率分析的“约束条件”（所谓“效率与平等的矛盾”其实是这么一回事）；在现实中，经济学家们面对的毕竟不同利益集团的相互冲突，而这是一个公说公有理、婆说婆有理的事；从经济学的原则上说，或者从经济学家的职业立场上说（而不是作为一个一般的个人，或者作为一个伦理学家、政治家、或历史学家）来说，任何一个利益集团，哪怕是一个逆历史潮流而动的“反动”集团，或者以社会上多数人的利益为敌，只追求自己的私利或小集团利益的“反人民”集团，他们为自己的利益而斗争，以他们自己的利益为标准，也是“对的”，不这样反倒是不对的、奇怪的、可笑的、不合逻辑的——谁会“自行退出历史舞台”？从经济学这门实证科学的观点来看，“错”只存在于以下的一些情况之中：第一，没有正确地认识到自己利益所在。第二，没有认识到你在尽力为自己争利益，别人也在尽力为自己争利益，你的行为会受到别人的反对，别人会与你利益冲突，你的目标一定会受到别人的制约。第三，虽然认识到自己的利益所在，却不能认识到如何才能有效地争取自己的利益，或者采取了不可能达到目的的错误的方法，反倒使自己受到更大的损失。第四，作为经济学家，没有能把现实中存在的利益冲突和如何协调这种冲突的最佳方法找出来并揭示给各方看等等。总之，经济学意义上的“错”，只在于“无知”、在于“浅薄”、在于“片面”。在某种意义上，对于经济学家来说，只存在“蠢”、存在“臭”、而不存在道义上或评价标准上的“错”，就像我们只能说与我们下棋的那一方下了“臭棋”，而不能说他为了打败我、为他自己赢得胜利这件事是“错”的道理一样。总之，在我们对某人所提出的一个方案进行对与错的



评判时，先要用他的明里暗里所持的特殊利益目标来作一番衡量。

市场经济机制之所以“好”、之所以成为中国经济学家应该为之奋斗的目标，不是因为它要把一些利益集团的利益“打倒”，而是因为我们相信它是一个更为有效的利益协调机制（资源配置机制不过是利益协调机制的“物质背面”）。但尽管如此，市场化的改革从本质上说不是一个“帕累托改进”过程，从而在此过程中难免会使旧体制下的某些利益集团受到损害，因此会受到一些人的反对，在改革的每一阶段上也一定是矛盾重重，各个利益集团都会有符合自己利益最大化的各式各样的“最优改革方案”，因此会有各种各样的争论、各种各样的冲突。这种冲突是对理论经济学家“职业纯洁性”和“职业能力”的一种考验。首先看我们能否以科学家的眼光冷静地观察与分析，能否在纷杂的矛盾冲突中认清各种矛盾的原因，同时又能像布坎南所说的那样“站在利益冲突之外”来研究对策。理论经济学家也是人，也有感性、也有好恶、也有道德标准，作为经济中的一分子，也有自己的特殊经济利益，收入降低了也要骂娘，也可以同时兼作所有者、劳动者、商人等，也可以兼作政治家、道德学家、至少是“兼作”普通老百姓；但当我们以经济学家的职业身份研究问题，发表观点的时候，我们却不能感情用事，从“道义”出发，而要想到我们这个职业所需遵循的原则；或者反过来，当我们以其他身份讲话时，不要借用经济学家的名义。其次，就“职业能力”而言，在复杂的利益冲突中，对经济学家的考验就在于能否找到最能为大家都接受的，不得不接受，最好是接受，但又能推进制度改革，使改革过程更快捷、更有效、更少痛苦的对策与方案，能否及时、准确地说服各种利益集团认识到他们的利益所在，作出相



○ 在逆风的世界

互的妥协（能否实现这种妥协，能否采用某种方案，更主要的还是取决于政治较量），经济学家不可能消除改革的阵痛。因为它根本不取决于经济学家的聪明（不能夸大经济学家的作用），而只能设法使阵痛减少到最低（不能再低）的程度，或者不再“额外地”增加改革的阵痛。任何改革方案，包括适应一国特殊条件的最好的（不能再好）改革方案，都仍将是“得罪人的”，因为它可能最终还是要损害某些集团当前的既得利益，不如此经济就不能发展，将来再改革时会有更多的人（包括当前反对改革的既得利益集团本身）要为此付出更大的代价。因此，某些条件下的“最优改革方案”可能就必须是、只能是“激进的”，也还是要克服某些利益集团的反对与抵制，对此经济学家也要“旗帜鲜明”。因此经济学家不能怕“得罪人”，不应担心遭到反对、以至遭到打击，但经济学家至少要对每个方案都会得罪哪些人，有一清醒的认识，从而不会在一个方案提出之后，去抱怨“怎么这么好的方案还会有人不满意？”

1994年3月24日



经济学家谈道德？

作家梁晓声在他的《九三断想——谁是丑陋的中国人》中提到了他与我的一次“争论”。那指的是：在一次讨论有关“人生观”问题与社会现象的写作计划会上，我发言时说我们不能强求人们都按一种方式生活，各种活法对不同的人来说可能都是最好的“活法”；因此我们也不能总是教人们应该如何活着。梁先生听后不以为然，说不能认为那些堕落的活法是最好的活法，社会总得有点“正确与错误”、“好与坏”的标准与主张等等。我在学术界、理论界已习惯了各人有各人不同的观点，开会的目的首先就是把大家找到一起来“吵架”，摆不同观点，所以我对梁先生的反对并不介意。他讲得也很温和，也是有理有据，所以我也并不觉得发生了什么“争吵”。事后甚至都忘记了，直到有朋友打电话告诉我梁先生在他的著作中用了相当大的篇幅来讨论那次的争论，解释他当时还没有看我的书《求解命运的方程》，对我的思想不大了解，还向青年朋友推荐我的书等等。当然，更重要的是在书中进一步阐发他的观点，仍然认为我们不能容忍堕落，《九三断想》全书主旨也是批判生活中种种丑恶，书中充满着一种义愤、一种激情、一种正义感。

梁先生在他的书里对我有一句褒词，说从我的书中看到我是很有“一分责任感”的，以至想要写书来分析人生……不过我



倒是想用这句话来回敬他(绝不是贬意的“回敬”),他才是真正认真、执著、充满责任感、道义感的人,不像我这样对什么都已漠然处之,似乎什么不再激得起“义愤”、“激情”。他搞文学,接触的丑恶现象比我多,按说更该“司空见惯”,他却不是,可见骨子里的道义、情感要比我们这些人不知多多少倍。现在为道义、为“正确”而振臂高呼、呕心沥血、痛心疾首、面红耳赤的人已日渐减少,而梁晓声是我所知道的仅存的不多几个人之一。

梁晓声对于他与我的差异的解释是:“……还由于,我们对现实社会的,以及我们写一本书时的立足点和视野的幅度是分明有很大差别的。”他说我是在为那些正常的、有理性的人们写一本如何理性地分析人生与社会的书,是在“摒除了‘恶’的‘活法’之后,对普通人的‘活法’娓娓的论说”;而他所要做的则正是要在善与恶之间划出一道界限,正是要面对、批判我们现今社会的种种“丑恶”的“活法”。

但我想我与梁先生的差别恐怕首先是职业上的差别。

我是搞经济学的。经济学不像有的人认为的那样是“数钱”的。经济学研究的是人们的行为,当然首先是“怎么挣钱”的行为(顺便说一句,经济学本身研究的是“别人”,即社会上的大家“怎么挣钱”,而不一定是自己怎么挣钱,那是“工商管理学”的问题)。但同样涉及不挣钱但同样为了追求某种“满足”的行为。“挣钱”不过是为了获得更多的可以用钱换来的物质上或精神上的满足,但天下还有许多用钱买不来或不必要用钱买或没有钱也能“买”的满足。问题在于关于什么是“满足”这件事对不同的人是不同的,有的人吃咸、有的人吃甜,有的人抽烟、有的人喝酒,有的人好吃、有的人好穿,有的人重“精神”、有的人重“物质”,有的人好为别人操心、有的人只知道“自私自利”。不管这些“口味”、“偏好”是先天形成的,还是后来学来的,反正当分析人们的



一种行为时，经济学得把它假定为“事先已经存在的”，并把它们当作人们行为的各自不同的“目标”，用这些目标来解释人们为什么这样行为而不那样行为（为什么“买”那个而不“买”这个），或者告诉人们你要想达到一定的目标，应该如何利用和配置你的资源，以达到“满足的最大化”。

不同的“口味”、不同的“偏好”，说到底也就是人的不同的“价值观”，其中就包括“道德观”，因为不同的“偏好”也就是一个人关于什么“好”、什么“坏”，什么较好、什么较坏，什么“值”、什么不值、什么不那么值等等的一种评价。为了挣点钱，不顾“廉耻”，说明对于他来说，那些“钱”要比他的“廉耻”更“值”；“舍己救人”，说明他认为“救人”很“值”或“救人”这件事好，“见死不救”不好等等，这与我认为是抽烟比喝酒好，你认为猪肉比羊肉香的道理是一样的。

问题在于，经济学作为一种实证科学，在它的分析过程中，假定各人不同的偏好是“事先给定的”、“已知的”。这其实就是在说，作为经济学家，我们对你有什么样的价值偏好、道德标准，没有办法，“管不着”，我们只是在你们已有的价值标准条件下研究你的行为和你的行为的后果，以及你的行为对社会上他人的影响，或者告诉你怎么才能实现你的愿望，或者告诉别人怎么“对付你”，你又怎么“对付”他人。原则上说，经济学家就其职业本身来说，可以为希特勒服务（第三帝国没有从职业标准上说很合格的经济学家，虽然我们作为个人来说不能从人格上、道义上认为他“好”），也可以为丘吉尔服务；可以为黑帮服务，也可以为政府服务。从这个意义上说，经济学就其学科、就其职业来说是“道德中性”的，经济学家是“不讲道德”的。经济学家只从一个角度谈“道德”、谈“价值观”，那就是分析不同的道德观、偏好体系会对经济行为有哪些影响，要求社会经济制度作怎样的改进，



道德观、价值观变化的经济原因，以及道德观、价值观的变化对经济发展、社会经济关系的变化所产生的各种影响。但经济学家对价值观道德观本身(!)的“好与坏”不作评价。道德是经济分析的前提之一，“约束条件”之一，但本身却不是经济学的研究对象。现在有的经济学家也在著书立说，大谈“市场经济应该有什么样的道德”，告诉人们什么好什么坏，从职业角度说，这是“不务正业”。当然，经济学家也是人，作为个人，他当然可以就价值观、道德观问题发表自己的看法，但他这样做的时候应该明确地意识到并告诉他人，他只是作为个人而不是经济学家在发表看法，因为从经济学本身中我们得不出关于道德观的论断(其实，从任何可以称为“科学”的学问中都得不出这样的论断)。

什么人“管这件事”呢？伦理学家、政治家(不是政治学家)、文学家以及“牧师”等等一切用各自方式管理“意识形态”的人们(当然还有我们每个人，即作为无“职业特征”的社会的普通人)。是他们在构造着、改变着、影响着人们的价值观、道德观、是非观等等，是他们在就什么是好、什么是坏、什么正确、什么错误进行着研究与评判，教导着人们应该这样生活而不是那样生活，做这样的选择而不是作那样的选择。总之，那正在梁晓声的职业范围之内。

我不知道人们是“因为性格的差别”、所关心问题的差异才选择了不同的职业，还是不同的职业在重塑着人们的性格。比如说我不知道梁晓声是因为本来有十分强烈的是非感、道德感，才选择当了作家，以文学为手段，宣传自己的观点、净化他人的灵魂，还是因为他当了作家，更多地关心着人们的心灵活动，关心着社会道德，才变得更加“热血”。而我自己，也不知是因为学了经济才对道德问题变得这么“无动于衷”，还是我本来就不关心“终极价值”而是更关心说明人们的行为逻辑本身，只想分析



事实而不想改变人性，才会选择了经济学这一“冷漠”的学科为自己的职业。不过我倒是对我们一些科学家（这里主要指社会科学家）、理论家在他们从事自己的专业活动、写他们的专业文章中夹杂了太多的感情色彩、太多的“是非”观念、太多的道德说教，很不以为然。不是那些东西本身不对，而是说那会影响到你作为一个科学家的客观性。我们作为个人或许“热血”一点为好，但在职业领域内，却应该是冷漠的。

我想这就是现代社会分工合作的优点，我们大家谁也不必面面俱到，而只需从某一个角度来分析人生、思考社会。不过，在这种分工的条件下，也就需要大家相互理解和尊重各自的职业特征，在相互争论中加深大家对人生与社会的理解，而并不会因此而伤什么“和气”。所以我想说：如果梁先生与我真的发生了什么“争论”的话，那只是件好事，我们不妨更多地争论，如果我们有时间、感兴趣。

最后让我以一个一般个人的身份说一句“非职业”的话：我非常赞赏梁晓声关于善与恶的“道德说教”，我们确实应该好好批判一下当今各色的“丑陋的中国人”。

1994年12月8日



再“谈道德”

很高兴读到《经济学消息报》1995年3月25日登载的沈懿的文章《经济学家不谈道德?》。文章对我关于“经济学家不谈道德”的观点进行了较为深入、颇有哲理的批判，因而也就为讨论的进一步深入提供了新的条件。

应该说，我同意沈文的主要观点（只有一点很不同意，他认为我们不应该在“别人开垦的土地上播种撒谷”。科学的无国界性与应用科学的有国界性并不矛盾）。那么，我们的差异在什么地方？

我想没有一个合格的经济学家会说道德在经济中不起作用。不仅解释一个社会制度、经济制度离不开道德规范、价值观念，甚至解释一个人的行为也同样离不开道德规范、价值观念。现代经济学第一章就要讲人的“偏好”或“效用函数”，那当中就有道德规范。本身就是“价值”观念，以此为前提，才能有“选择”、“均衡”等等，才能引出一系列的经济分析。制度经济学就更是这样。“道德观”、“文化传统”等等是“非正式的制度”，并体现在“法”和正式的规则之中，所不同的是，普遍接受的道德观或意识形态是可以不必用正式制度去强制执行的社会行为规范。我想这些理论我们这几年谈得够多的了（在我的那篇文章中也有提及）。



那么，为什么又说“经济学家不应该谈道德？”问题在于：经济学家本身不是道德家，不对什么是“好”、什么是“坏”这件事本身作出我们的评判，我们要分析，（1）一种道德观念导致人们作出怎样的选择。（2）社会流行的道德或文化传统会对经济制度与经济发展产生怎样的影响（我在1994年香港《二十一世纪》杂志上发表的文章《中华文化、理性化制度与经济发展》就是专门讨论这一问题的）。（3）不同的道德观念会引起怎样的社会冲突与经济矛盾；（4）在体制演变过程中，道德、意识形态会如何起到降低改革成本或加大改革成本的作用。（5）一种经济制度又会对道德观的改变与演化起到怎样的作用，比如，计划体制必然发展起怎样的道德观，市场经济又会怎样改变人们的观念等等。但是，作为经济学家，我们“不给出道德观”，不教导人们“这是道德的”、“那是不道德的”，总之是不做“道德说教”。我们能够告诉人们，如果“换一种道德观”，我们的经济也许能够“更有效率”，但现代福利经济学已经告诉我们，当我们谈论“换一种道德观”的时候，我们所使用的“效率”那个词的涵义已经改变了——我们只能在给定偏好或价值观、道德观的前提下才能谈论“效率”（十分抱歉，要说明这个问题需要很大的篇幅，不能在此讨论）——这恐怕是对“道德重要论”的最强有力的证明，但同时也就证明了，经济学家在道德观、价值观的问题上遇到了自己分析的界限：你只有在给定的价值观、道德观的前提下才能进行效率分析！而不能教导人们什么是“更好的道德”。

也许我说“经济学家不应该谈道德”这句话本身引起了误解。但我想表达的意思在目前有着特别的意义：我们经济学家要更多地分析制度如何使“道德沦丧”，而不是指望着靠“道德说教”去改变人们的行为，偏偏忽视了制度（“法”！）的改



进。我们这些年道德说教还少吗？我们的义愤、我们的“愿望”、我们的“假如”还少吗？但是我们的“道德”却在旧体制下越来越堕落。这丝毫不否定社会上应该有人去进行道德说教（这是我推崇梁晓声等“悲壮文人”的原因），但也应该有人来做点“科学分析”，用实证科学的方法，也就是经济学的方法来分析一下道德堕落的原因，最根本的是经济制度方面的原因，来分析一下如何才能使人们“不道德的行为”受到社会的、制度的约束，使“不道德”成为“不合算”的行为，从而也使人们在经济实践中逐步发展起新的道德观念。总之，我们现在的头等大事是“改革制度”，而不再是“改造人”。我们该改一改“狠斗私字一闪念”的传统思维方式了！至少经济学家应这样。

现在我该承认我应该更严谨地遣词用句。较为严格的说法似乎是：经济学家不是不应“谈道德”，而是不应做“道德说教”，“谈道德”是指经济学不可避免地会“涉及”道德；不做“道德说教”则是指经济学不是伦理学，不就什么是道德的、什么是不道德的作出自己的评判，教导人们应该“偏好”这样而不是“偏好”那样，应该“利他”而不应“利己”等等。作为实证科学，经济学要对一切（任何一种）道德观、价值体系、意识形态或“偏好”的一切“前因后果”作出我们的实证分析（恰恰是在这个问题上我们做得太差，甚至很少有人去做），但我们自己却无法用我们自己的学科知识从逻辑上论证一种“偏好”比另一种“偏好”更好。

道德改善了当然是好事，当然有利于经济的发展，比如说如果人人都自觉地讲信用，就可以节省大量的“交易成本”，既包括“相互设防”所需的事前成本，也包括追查诈骗案、惩处诈骗犯所需的事后成本；再比如如果每个政府官员都能廉洁



奉公，我们就不必再花那么多钱设一个“纪律检查委员会”（现在就是因为这个部门及有关的其他执法部门经费太少，许多案件无法去查）。因此，我们当然希望有人能进行道德教育，希望人们的心灵变得更加美好，赞赏梁晓声先生对“丑陋的中国人”批判，赞成一切真正有利于提高人们道德水平的道德说教。但是，作为经济学家，我们要想使我们的理论“有用”，不要寄希望于我们的道德说教会使人们“良心发现”、改变行为从而使我们的经济状况变好，那样做才真的会发生重大的“政策失误”。亚当·斯密最初只是假定人是“利己的”；后来，到了现代制度经济学（威廉姆森），又进一步假定，人不仅是“利己的”，而且还是“一有机会就要损人利己的”（即所谓的经济学上的“机会主义”），这都说明经济学越来越“实际”，越来越进步了，而不是越来越“脱离实际”了！市场经济（当然是有法制才能有市场经济），是一个“道德要求”很低的经济制度，是一个可以让鸡鸣狗盗之徒相互交易的经济，因此是一个可以持续的经济，不像我们的传统体制，它要求每个人都是“圣人”才能正常运转。时到今天，这种要求我们大家都变圣人的理想，本身并不是坏事，但如果我们经济学家还在花大精力为此奋斗，却一定是“经济学家”的悲哀。

1995年5月27日



在要素流动中缩小 “人均收入”差距

中国经济目前面临的一个重要问题是地区性差异逐步扩大，主要是随着沿海地区的发展速度加快而导致“东西部差距”日益扩大。这不仅影响到不同地区间居民收入水平的扩大，而且在一定程度上已经成为进一步深化改革的障碍。比如说资本市场的改变，如果我们现在改革投资体制和金融体制，允许资本在区域之间的自由流动，就会发生内陆地区资本大规模向沿海地区流动的情况，进一步拉大地区间的差异，就像前两年曾经发生过的那种情况一样。对这种差异扩大的惧怕，自然构成延缓投资体制改革、金融体制改革和资本市场建立的一个重要因素。

正因如此，地区差异问题日益引起各界的关注，也为解决这一矛盾提出了各种各样的“思路”、“战略”或政策。但是，不少有关发展地区经济、缩小地区差异的政策建议中，仍然没有脱离“老思路”的范围，还是简单地强调加大对落后地区的“投入”和各方面的“帮助”，使他们的经济发展水平“赶上”先进地区，以达到“共同富裕”的目的。根据这种思路，现在要做的事情就是如何“改变发展战略的重点”，调整“区域发展政策”，其核心无非就是加大在内地的投资规模，多在内地



搞一些建设项目，把发展重点“转移”到内地去等等。

这种单纯强调增加投入的方案的最大缺陷，在于没有充分注意到地区间比较优势和资源合理配置的经济规律，忽视了人是一种可以流动的生产要素。

人类迄今为止已经能够做许多事情，但有一种事情还不能做，就是改变一个地区的自然条件、地理特征、区域环境等等。而就经济发展来说，有些地区就是要比其他地区有更丰富的自然资源、更便利的交通条件、更优越的地理位置。这些地区生产同样的东西，并将其提供到市场上去，成本更低，收益更高，总之，更加经济。而在条件不那么好的地方发展经济，毕竟成本较高，获益较小，甚至许多努力不可能达到预期的效果。中国历史上违背经济规律配置资源的例子太多了，最后也都以失败而告终。不顾经济规律，把有限的宝贵的资金投入产出率较低的地方去，整个经济的发展速度会降低，长远地看也不利于落后地区人民的利益。

但是，人不能改变地理条件，却能够改变自己的地理位置——人是可以迁移的。如果人们能够打破某些传统的障碍、思想的障碍、行政的障碍、社会的障碍以及信息的障碍，会自然地收入高的地区流动，向条件好的地区流动。即使考虑到真正意义上的“迁移成本”，人们最终会在迁移后收入的增长大于迁移成本的前提下，选择向收入较高的地区迁移。

这就提供了一种可能：不是在条件并不具备的情况下人为地加速落后地区的发展，而是创造条件鼓励要素（资本与劳动）的合理流动，特别是人口的合理流动，自由选择向收入较高的地区流动。不仅允许和鼓励劳动力人口的自由流动，也允许和鼓励资本的自由流动；既允许向已经较发达的地区流动，也允许向较落后地区效益好的投资项目流动。这样，从长期



看，各地区最终会达到一种平等，即“人均收入”的均等（这其实是一切地区间平衡的最终目标）。条件较好，较发达的地区，在这种流动过程中人口密度会提高，市场竞争加剧，较高的产值被较多的人们分享；而人均收入相对落后的地区，条件确实较差的地区，人口密度会进一步下降，最终使得较低的国民收入（产值）由较少的人们分享，人均收入水平因此而相对提高。在人员流动的同时，由于充分利用了条件较好地区的优势、资源、包括劳动力和资本，被更多地配置到条件较好的地区，整个经济的增长速度会加快，较先进地区的收入也会增长，但落后地区的人均收入水平会增长得更快。也就是说，缩小“人均收入”的差距，不仅要靠提高落后地区的发展水平来改变其“分子”，而且要靠人口要素的流动，改变各地区“人均收入”的“分母”。

世界上一些大国内部各地区之间差距的缩小，无不是伴随着人员的流动，人口的迁移，繁荣的地区人口增加，落后的地区人口减少，资源合理配置，收入也相对平等，差距不会过大。美国的中西部地区，经济从来不像东西海岸那样发达，但这从来没有成为一个特别严重的、威胁到社会安定的问题，就是因为人口的流动导致最终的“人均收入”（广义地说还包括诸如环境、城市拥挤程度、空气清新程度之类的非货币收入）达到了基本的均等。

我国今天地区间差异之所以成为日益严重的问题，一个重要的原因就是在历史上形成的行政区划、户籍制度、人口政策、落后的交通、信息条件以及传统的乡土观念，阻碍了人口这一最活跃的生产要素在地区之间的合理流动。市场化改革以来，随着经济的发展和国内大市场的形成，我国目前人口流动的趋势正在形成。总的来说，这是一种自然的、健康的、由市



在要素流动中缩小“人均收入”差距○

场引导的、非常积极的趋势，是中国现代经济史上的一个重大变迁。落后地区的人出来到沿海地区找工作，加上资本逐步更多地向地价较便宜、劳动力较便宜的内陆地区投入，再加上中央政府适当地增加对一些有经济发展潜力地区基础设施的投入（政府只应当投资于道路、城市公用设施等其基础设施，而不应搞经营性生产项目），我们的地区间的收入差异才会逐步消除。这是在我们中国条件下唯一符合市场经济规律、符合经济效率原则的消除地区间收入差异的途径。

缩小地区间差异这件事是不能仅靠市场力量的，特别在市场经济发展的初期，市场的力量还没有强大至足以实现资源充分的合理配置，还需要政府（中央政府）出面加以组织与规划。政府要做的事情当然包括一定程度上以投资或补贴形式进行的收入转移支付，但更主要的还是要通过改革制度、修订规则、完善信息等等，克服种种障碍，为资源合理地流动，为形成一个更完全的市场，创造“软件”方面的条件，鼓励人口更积极地流动起来，并通过规则与法治使这种流动尽可能逐步地有序（不可能一开始就什么都有序）。

有的人担心大量人口流入城市会造成严重的社会问题。有些问题是难以避免的。但是，只要我们不过早地改变农村土地制度，而是让农户继续有一块相对固定的口粮田作为最低收入的社会保障，使农民在城市找不到工作或失去工作时还有一个“老家”可回，有一个最后的生存手段，农村就会继续起到一种“过剩劳力蓄水池”的作用，城市中工作机会相对变少时，离乡进城的人就会减少；而不会造成城市的过度拥挤，不会导致大规模的“城市贫民”，就像拉美、亚洲的一些发展中国家的大都市曾经发生过的那种情况一样。同时，要对小城市的发展给予足够的重视，因为一旦大城市变得过于拥挤，交通、住



○ 走进风险的世界

房等问题变得严重，小城镇就会变得较有吸引力，就会促进小城镇发展成为小城市、中等城市。沿海地区这几年的工业发展并不是仅仅发生在几个大城市里，而是同时发生在现在被称为“乡村”的广大地区，在整个沿海地区“四处开花”。中国这样一个人口大国，人口密度如此之高，东南沿海地区形成世界上人口最密集的“城市群”，不会使人感到惊奇。沿海发达地区对此也要早有准备。

政府现在要着手做的，并不是立即取消现行户籍制度、改变农村土地制度等等以促进人口的流动，户籍制度的不合理已是一个历史遗留下来的事实；也只能逐步地改变。现在政府应该抓紧做的是将人口流动这个现实尽快地纳入经济发展的总体规划，体现在经济发展条件较好地区的城市发展、住房建设、交通规划和治安体系发展的计划当中，并且使我们的户籍制度、城市就业制度、教育制度、医疗卫生、社会保险、住房制度、治安制度等更快地适应新的变化。对许多发达地区和城镇社区来说，“外地人”会越来越多，这是不可阻挡的市场洪流；“民工”不再是短期的“盲流”，而将构成现代城市人口的一个长期的组成部分。他们不是“社会负担”，他们的到来意味着发展与繁荣；早一点为他们的到来做准备，早一点适应新的情况，改变旧的发展模式，才能更主动一些，而不是到问题成了堆再去解决。

各方面都应该认识到，第一，在目前条件下，发达地区的城市居民和城市政府拿出更多的资金（税收）发展城市设施、加强社会治安，以接纳、吸收更多的外地人口，这本身就是对缩小地区之间的差别、缩小城乡差别的一种贡献，并不是只有每个发达地区都要向落后地区投资才是为缩小差别作贡献。第二，发达地区想要靠限制人口流入的办法来人为地维持本地区



在要素流动中缩小“人均收入”差距○

较高的收入水平和“宽松合适的生活环境”，在人口流动问题上搞“地区封锁”，不仅有碍于全国大市场的形成，对自己的发展也不利，而且由此造成地区差距扩大，社会矛盾加剧，早晚也会危及自身的稳定。

1995年4月15日



再论“人口迁移”

《经济学消息报》1995年6月24日刊登了傅吉奎和孙可庸的两篇关于缩小地区经济差距的文章，与我的观点进行商榷。遗憾的是，两篇文章中的论点对我来说并不具有很大的说服力。

一、经济时代与区域条件

傅文中指出了西部的许多“有利条件”，比如农业条件好，林业条件好，矿产资源丰富，具有发展重工业的条件等等。这些都是不错的，我们的确应该继续开发利用这些资源，这也是中央政府应该适当增加对西部一些资源富足地区基础设施建设投资的重要原因。但是：

第一，世界上有许多地方都有资源，但先开发哪个后开发哪个是由开发的经济成本决定的，人们用哪里资源不用哪里资源是由经济价格决定的（请注意不是“政府定价”）。原则上说，如果现在青藏高原上的铁矿开采成本加上运输成本高于澳大利亚铁矿的到岸价格的话，经济上的合理选择是使用后者而不是使用前者（当然还要有国际政治上的考虑，但那也是有限度的）。只有当其他地方的资源越用越少因而也变得越贵之后，前者的开发与利用才成为经济上合理的。这是举例说明，但这种思维方式具有一般意义，因为它符合经济的法则。



这还不仅是所谓“市场法则”，它是我们“人类的自然规律”。

其二，农业资源当然需要加紧利用。中国的农产品就其生产成本而言已变得越来越贵，因此许多过去未开发的农业资源将变得越来越有利可图，可以预见西部农业在今后必然会有较大的发展。但是，尽管如此，我们仍要思考一个问题：农业的发展能提供多少就业？如果人口分布不变，那又能提高多少人均收入？

“人口迁移论”的背后其实是经济结构变化论。中国过去的人口分布，是适应于传统的农业经济格局的。只要有一块地长庄稼，便可养活一批人（我们的人口大省四川是历史上农业人口集中的典型区域）。但是，现代经济的发展，经济的现代化，20世纪以来国民收入的增加，已不再主要地依靠农业的发展，从根本上说是因为人类物质生活水平的提高，已主要不再依靠农产品的增加。农产品消费数量与质量当然也会随着收入的增加而增加，但收入的增加已不再主要靠农业的发展，而更多地靠各种现代“新玩意”、新产业的增加。这种经济发展结构的转变，必将带来人口布局的变化，导致人口向更适合于生产现代“新玩意”的地方转移。换一个角度说，由于现代工业的发展从地理格局上说已经与农地的分布相脱离，转而更主要地依赖那些离市场（包括国际市场）更近、交通（特别是海运、河运这种较便宜的交通）更方便的区域，过去“农地导向”的人口分布必然要发生变化。这是客观趋势，我们奈何不得。回顾一下现代世界经济发展的历史，哪个国家没有在经济发展的过程中伴随着发生这种人口格局的变化，而且不仅是一个国家之内在变化，国际之间也在发生变化。

傅文中还提到了“三线工程项目”，也列为西部的“有利条件”之一。我很奇怪为什么会提这样的论据。“三线”建设



就总体说是我们人为配置资源、不计经济成本（那时有那时的政治成本要考虑，另当别论）的典型事例。笔者自己一直是十分强调体制改革的决定性作用的，但三线企业活力差、发展不起来，却真的不主要是自身体制上的问题，而在更大程度上要归结为“自然的、外在的原因”——它们在地理位置上处在了成本较高的不利条件上。这里的一般性教训，也同样值得我们每一个关心西部发展的人认真记取。

二、东部能吸纳多少人？

傅文对东部地区吸纳更多人口的能力提出了疑问，并指出我国本来东部人口的密度就较高，本身又存在大量潜在失业，等等，因此已不能吸纳更多的人口。但是，这里的第一个问题是：东部潜在失业人口多，西部不是更多么？西部安置现有人口都成问题，东部至少现在人们活得还比较不错，人均收入比西部高许多，为什么不让西部人到东部来，让东部吸纳更多的人口呢。其次，东部不存在“劳动短缺”么？事实却是现在已有几千万中西部人在东部打工，民工潮还正在涌来，其原因正是东部的发展在提供越来越多的就业机会。

一个地方的人口密度究竟是密还是不密，按“平方公里”计算只是一种“自然算法”，按平方公里再加上“资本量”来计算才是“经济算法”。从经济学家的眼光来看，只要劳动力有工作、有收入，人们愿意在此生活，一平方公里上人再多也不算多。反之，没有工作、没有收入，不能与资本（生产资料）相结合，一平方公里上人再少也是“太多了”。在世界上一些大国里（比如美国）各地区的经济发展水平、经济规模、收入总量有着很大的差别，但却没有什么人在谈论“地区差距”问题，原因就在于人口分布导致人均收入基本是平等的，某些经济收入总量少的区域人口稀少得比我们的西部还要少，



而一些经济发达的区域（比如美国东部海岸的一些地区）比我们东部人口密度还要高。亚洲国家与地区也是这样。香港在很小的区间内人口密度可谓世界之最，但不构成经济问题（他们还在进口劳力），原因就在于有资本、有收入、有工作。

如果客观经济规律决定着我国东南沿海地区（再加上中部沿江的一些地区）具有发展现代经济更有利的条件，那么那里的人口密度就应该更大、更密。它不这样，才是不公平的，因为它既然能“吸纳”更多的资本、产生更大的收入，为什么不应该吸纳更多的人口？“西部人”现在倒是应该好好分析一下“东部人”拒绝吸纳更多外来人口的种种理由。为什么东部人就应该既享受较高的收入、较好的工作，又享受不拥挤的城市、优越的环境、良好的治安而“西部人”就只能“安享”贫穷？在笔者看来，就是应该有更多的西部人到东部去分享（难听一点的话叫“瓜分”）那里的人们现在所享有的高收入（从而把那里快速增长的人均收入“拉”下来）。东部楼房现在还太矮，还应该再多花些钱建得再高些，楼与楼之间的密度再小些，再少一些奢侈“室内采光”；东部的道路占用面积还应再小些，再多花些钱搞些高架路和地铁；人多了治安不好就应该再多花些钱加强治安等等。只要资本还在往东部流，只要地区收入差距还在拉大，只要人们还在愿意把更多的工厂企业设在那里，只要这样的投资（包括对道路、城市基础设施的投资等等）效益仍比在其他地区建长长的道路效益还要高，就应该有更多的人去分享就业、分享收入，直至那种“人均收入”差距拉大的趋势停止下来并开始逆转。这才叫公平！根据经济学理论，根据世界各国发展的历史规律，我相信中国经济发展的一个必然趋势是：东南沿海的人口密度将会更高，东南沿海的许多地区将逐步发展成一个人口密集、产业密集、就业密集的城



市带（想一想世界各地已经形成的种种城市带），而在这过程中，必然发生的则是大规模的人口迁移和劳动力在产业之间的转移。我们现在就应作好今后几十年中国大规模人口迁移的思想准备，并为其作必要的物质准备。这不仅是经济效率的需要，也是社会公平的需要。我们最根本的国情是人口太多，人均资源占有率太小，地区之间自然、地理条件差别太大，所以我们不能指望条件较好的东部不更加拥挤（至少在可预见的未来当中是这样）。

三、“行政区划观”

“行政区划”是与人口相关的。一方人口，才有一方“行政”。再加上我们的户籍制度，我们多年形成的一个观念是一个人是属于一个地界、一个行政区域的。如果说“乡土观念”是历史上自然经济或农业经济的产物，“行政区划观念”则是加上了一层传统计划体制的色彩。于是才有了“你们”、“我们”的区别，才有了“你们不玩了、我们就倒霉了”的说法（见孙可庸文）。市场经济越发展，全国的大市场越是成为一个有机的整体，越是需要我们改变传统观念，建立起以下的新观念：

第一，就个人来说，应该逐步形成“我是属于这个国家的”或“整个国家都是我的”的观念，而不是眼睛仅看到自己目前所在的区域。个人就业、居留的选择的空间，应该扩大到全国的范围之内。原则上说，只要我到另一地区工作的预期综合收入（所谓“综合”，意指还包括自然环境、人文环境、社会地位等；所谓“预期”，则包含着风险）减去“迁移成本”（迁移不仅要花“搬家费”，“漂泊他乡”对许多人来说还是一种痛苦），高于我在本地区的综合收入，我就应该选择“出走”。现在对许多人来说迁移收益较低而迁移成本较高，有很



大一部分是体制上的原因造成的，比如户籍制度和土地制度，这还一时取消不了，因为在一定时间内还需要适当控制人口流量，但从长远看，这种“全国选择范围”的观念应逐步加强。“这一代人”迁移、“出走”的成本太大、收益不高，已经难以改变了，但“下一代人”走出去就可能是有利可图的（现在“出走”的其实也正是“下一代人”——我们不可能指望“这一代人”自愿迁移或带头”迁移）。

第二，就政府来说，无论是中央政府还是地方政府的决策人，都应该逐步形成“人均收入”的观念。市场的发展，经济的发展，不可能消除由自然地理条件决定的经济发展水平之间的地区差异，而只能消除不同地区之间人均收入的差距。对于某些相对于现代经济发展要求条件较差的地区来说，鼓励人们“出走”，把较少的收入留给较少的人来分享，是好事，是积极的、健康的政策。这里有一个“悖论”，就是较发达地区若也追求“人均收入”增长率，它们就会设法阻止人口的进入（这种趋势正在形成）。这不说明别的，只说明人口迁移的背后也是利益冲突。面对这样的冲突，第一，需要中央政府发挥作用，作“利益协调人”，自觉地用不同的“指标”考核不同地区的“政绩”，也就是用一个地区的“人均收入”的指标，而不是“发展水平”的指标来鼓励人们换一个角度思考问题（学者也该在这方面起点作用）。第二，要相信市场经济的发展本身会要求生产要素更加顺利地流动。当发达地区经济的发展需要更多劳动力的时候，它们才会“欢迎”人口进入，不如此，那里劳动力成本就会提高，资本就会流到外地，最终还是趋向人均收入的均等（我国一些较发达的地区目前已开始尝到了人为限制人口进入的苦头）。

一个很有意思的事实是，《经济学消息报》的编辑把两篇



文章放在同一天、同一版上发表，一篇的作者单位在南京，属于“东部”，提出的论据是东部人口已经太多了，吸纳不了更多，“只有依靠国家和地方政府力量（我理解是‘西部地方政府’），增加投入，加快改革开放，开发地区经济来解决问题”；另一篇的作者单位在广西，属于“西部”，提出的论据是“向东部倾斜过了，该向我们倾斜了”。二者最终都得出了要缩小差距就只能由国家加大对西部投入的结论，但论据角度却不同，这颇有些“地方色彩”。地方利益也是需要有人代表的，也是学者的一部分职能，因此我对此不持反感，但我想我们大家总还有一些共同利益需要研究。

两位作者文章的结论有一个共同点，即要求国家对西部加大投入。在一定意义上，我对此原则上没有异议。但我之所以对“改变分子”这一做法不那么乐观并提出应在“改变分母”上多做点文章，是由于我对目前国家即中央政府那样做的能力与效果不那么乐观。由于十几年来体制改革和经济发展客观上形成的结果，我们目前正处在国家财政收入和中央财政收入比重相对下降的历史阶段，国家能拿出的钱越来越有限（中央政府财政紧张，也是件客观规律决定的事，而不是“下决心”扭转就能改变的事），这笔有限的投入放到哪里去才能更有效地加快现代化进程，用少量投入“引来”较大量的国际资本和先进技术，尽快使我国经济缩小与先进国家的差距？人为地设计、一厢情愿地加以安排，不是办法，这点我们自己的历史已经证明了。此外，需要注意到并认真加以思考的一个重要事实是：这几年国家投入到西部的资金中有很大部分自己“孔雀东南飞”，东南沿海地区的高增长很大程度上靠的正是内陆地区转移投入过来的资金，这种态势下国家再追加一点投入能扭转局面么？面对这样的事实，我们必须仔细研究一下客观条件



和客观趋势，在此基础上才能找出可行的、有效的解决问题的办法。

四、题外话

一篇文章只能论说一种论点。“很全面”的文章可能是正确的文章，但可能是没有人看的文章。我说了“鼓励资本进去、鼓励人口出来”的话，也还可以说得更多，“既应该这样，也应该那样（目前也应该适应加大一些投入）”，但问题的本质是我们当前需要着重认识的问题是什么？应该着重纠正的思维偏差是什么？

《经济学消息报》组织了这方面的讨论，很有意义，我希望有更多的人对我进行批判，大家共同深化我们的认识。扭转东西部差距当然需要多方面的动作，任何一条单独的政策都不解决问题。同时，东西部的划分只是笼统的划分，还有许多具体的区域条件需要具体分析。有些西部地区具备充分的条件发展起资源密集型产业，国家对基础设施的一定投入能很大程度上改变当地的落后局面，当然需要中央政府有所举动，对这些地区来说恐怕是一个人口如何迁入的问题，而不是迁出的问题。还有，有许多基础设施，比如一些联接边远地区的公路、铁路主干道，无论如何早晚是要建的，为了加速缩小地区间差距，尽管目前回报率低些，也不妨“提前投入”。从大趋势来看，西部的人口正在越来越大规模地出来（出来的不仅是傅文中所说“高层次人口”，“民工”其实是目前人口移动的主流）。这是一个十分积极、目前看来仍十分健康的伟大变革；同时也有越来越多的“外地收入”汇入西部，这则是资本要素“内向”流动的一个重要组成部分。随着东南沿海地区土地成本、劳动力成本越来越高，随着内地改革开放程度的加大和这些年基础设施的改善，越来越多的国际资本和国内资本正在向内地



○ 走进风险的世界

投入，当然还不可能一下子深入到较远的地区，但这一要素流动的趋势正在形成。这些变化都不表明“彻底的市场经济”不会在收入平等上起好的作用或会造成更大的不公平，而恰恰表明了市场的力量（说到底是人类自然理性的力量）正在开始在新的机制下发挥出作用，使我们的经济走向更大的平等。我不期望平等会很快到来，但我预期在不久的将来“人均收入”不平等扩大的趋势会停止下来并发生逆转。

1995年8月8日



优先培养民族民间投机家

——达沃斯世界经济论坛札记之二

世界经济论坛1995年年会于1月底召开,正值墨西哥金融危机闹得不可开交;特别是最初几天,美国的援助计划由于国会的反对前景暗淡,市场进一步下跌,直到克林顿动用行政权力并联合国际货币基金组织,制定出了一个470亿美元的一揽子援助计划,市场才算暂时稳定下来。

世界经济论坛可以说是西方世界经济界的一个“骡马大会”,各国、各界人士凑到一起,交换信息、发表观点、寻找机会、私下切磋。各大通讯社、报社的新闻记者们也穿插于其中,搜集消息、采访人物、“煽风点火”。不过在我看来,会场上最为“壮观”的一景,是参加会议的各金融公司、投资公司、财团基金、企业集团的经济学家、金融专家、“战略分析家”们,在会上可谓上窜下跳,为各自公司的利益极尽打探消息、分析对策之能事。这批人有着良好的专业知识背景,在资本市场上混迹多年,政界、学界、新闻界都有熟人,消息灵通,头脑灵活,长期分析当然不如学界的著名学者那样深刻、全面,但对市场当前的走势及其背后的各种短期因素了如指掌。由于墨西哥金融危机闹得正紧,所以他们在会上会下不停地找学者谈话、接受记者采访、相互之间交流信息,打越洋电话了解市场动态,从手提电脑上接通商业信



息网络查询资料,真是忙得个不亦乐乎。有好几次和他们在谈话时提到墨西哥那边的情况,他会告诉你“一小时之前”如何如何,市场上发生了什么变化、美国国会哪个议员说了一句支持或不支持克林顿方案的话,可见其工作效率之高。

其实仔细想想,还不正是这些人以及这些人为其工作的那些金融公司、投资基金,在墨西哥兴风作浪吗?不正是这些受过良好专业训练、懂市场、懂法律、正儿八经的专业的、现代的、有着几百年市场炒作经济的国际金融公司,一本正经、遵纪守法地在“玩弄着”墨西哥政府以及市场上的众多普通投资者,一会儿把资金投进去,一会儿又把资金抽出来。这是它们的正常职能,即在一切可能的情况下,在法律制度允许的情况下,在市场上捕捉和追求赢利的机会。是它们正确地抓住了墨西哥迅速开放市场、积极些外资、放松外汇管制、扩大外资经营领域的机会,大举进军墨西哥资本市场,在墨西哥全部引进外资中,投资于证券市场的资本据说高达70%以上;也正是它们,借助国际资本市场流动性强的特点,一有风吹草动,就马上撤离,躲避风险,最终导致了墨西哥的金融危机。对于这些引进国际资本的利益来说,它们这样做是完全正确的,你让它们“考虑发展中国家的利益”,反倒是你不正确了,因为你在做着违反事物本身性质与逻辑的“白日梦”。

墨西哥金融危机爆发之后,人们纷纷研究它能给发展中国家提供的经验教训。我想对于我们这种一方面是发展中国家、另一方面处在体制转轨型初级阶段的国家来说,重要的经验教训,不仅在于要用制度与政策引导外国资本更多地投向“实业”以提高本国的生产能力和出口能力,尽量使投机性强、流动性强的短期证券市场投资在全部外资中所占的比重不至于太高;不仅在于要控制外债的比重、保持适当的还债能力;不仅在于要及



时对宏观经济走势进行监控与调整,防止问题积累扩大,而且还在于:在积极引进外资、借助外资发展本国经济的同时,要更积极地发展、壮大本国的民族资本(特别是民间资本),发展壮大本国企业与个人在资本市场上运作的本领,使本国资本和本国企业在国内市场上居于统治的和主导地位。

一个发展中国家,特别是像中国这样刚刚开始建立市场经济、人们刚刚开始学习市场运作、刚刚进入国际市场的国家,一方面各方面的规章制度还很不健全,可被钻的“空子”还不可避免地大量存在,有些“空子”还是很大的空子;另一方面,人们还普遍地缺乏市场经济中“斗智斗勇”的经验,企业家、投资家们缺乏市场竞争的经验,政府官员则缺乏管理市场的经验。在这种条件下,如果我们允许外资进入,而不鼓励本国民间资本成长,允许外国银行到中国来开展业务而不允许本国民间银行的成长与发展,允许外国的“投资基金”或金融公司到中国的证券市场上来炒作,却不允许本国民间资本发展自己的投资基金、金融公司,那将是一种最糟糕的政策。这种政策的所谓“论据”是国内没有人懂得如何开办民间银行、民间投资基金等等,业务“不正规”,缺乏现代化手段,让它们发展一定是“乱搞”,而外国的银行和基金则“正规”、“现代”、“有经验”。但这种政策实施的结果是什么呢?一定是外国资本正正规规地在赚你的利润,“现代化”地钻你的空子,“经验丰富”地把你的钱骗走。国内的民间资本,当然在一开始时不正规、不现代、没有经验,但你不让他们开始发展,他们什么时候才能正规起来、现代起来、经验丰富起来?正因他们开始时还很不成熟,钻空子、投机“行骗”的本领也不很大,掀不起多大的风浪;骗了钱也仍然会有大部分留在自己的国土上,“肉还是烂在自己的锅里”。而且,对于这些处在“初级阶段”上的投机家,同样处在“初级阶段”上的政府也能管得了。管



○ 走进风险的世界

理者与被管理者的“水平”总是一起提高的、相辅相成的；管理者只能在管理“不成熟的”被管理者的过程中自己逐步成熟起来，才能更好地管理那些外来的经验丰富的被管理者。看着世界经济论坛上那些上窜下跳、八面生风、经济丰富而又正规体面、“遵纪守法”的国际投机家们，我真的很怀疑如果真的先向他们一下子放开市场，我们的政府管理部门是否是他们的对手。

市场不能没有“投机”——所谓投机，无非就是捕捉和利用赢利的机会——扼杀了投机就扼杀了市场。但正像一个发展中国家必须把发展民族工业放在首位的道理一样，鼓励市场投机，首先应该鼓励民族资本、国内民间企业的投机；引进一些外国投机家也是为了使我们的投机家们更好地向人家学习，更快地学到投机的十八般武艺，使我们民族资本不仅从数量上壮大起来，也使其质量与“技能”尽快提高到一个较高的水平。那时我们才能不是总被别人“玩弄”，也可以去“玩弄”别人。

1995年2月4日



用制度降低风险

——达沃斯世界经济论坛札记之三

在 1995 年的世界经济论坛年会上, 不仅以中国为主题的研讨会数目增加、比重增加, 人们对于参加这些研讨会也十分踊跃。这些研讨会当然都是自愿报名的, 没有强迫或分配; 由于年会期间在同一个时间内、在同一个会议中心的其他会议室里还有别的同样令人感兴趣的研讨会在同时召开, 所以参加某一特定研讨会的人数多少, 的确可以作为这一论题和人们对于主讲人感兴趣的程度的衡量指标。今年年会上有关中国的几次研讨会会场爆满, 小会由于人数有限(200 人左右), 总还有几十人排在候补的名单上。

企业家、金融家、商人们关心中国, 当然首先是因为看好中国的市场。一个 12 亿人口的大国, 经济发展处于“起飞阶段”, 人民的收入水平正在不断提高, 购买力正在不断加大, 对商品质量品种的要求也不断地提升, 存在着大量的投资机会和可观赢利前景, 这对于任何一位商人、企业家、投资者、大财团、基金会, 都是不可多得、千载难逢的发财的大好时机。这是商人们关心中国的最基本动机, 其他一切都是建立在这个基础上的。人们关注中国经济目前存在的一些问题, 如通货膨胀、宏观经济不稳、不确定因素增多等等, 但人们之所以对这些问题表示关心,



说到底还不是因为他们想来投资，想来占领市场，面临着一些投资决策的问题。当然最后的决定可能是不投资，一走了之，但至少在目前也仍在做投资的考虑。

不过，一位研究中国经济的外国学者在会上与我交谈时，告诉我他对人们心理状态的一种感受：去年他也来开会，那时人们对中国“看好”的程度比今年要高许多，更多的人们是在打探什么样的投资机会较好，哪些领域、哪些地区更有利于发展，有哪些优惠政策，在哪里设办事处最合适等等；而今年，人们的态度似乎更具“怀疑性”、批判性，更多地是在提疑问：中国目前是否适合投资，风险到底有多大？除了通货膨胀、宏观经济忽冷忽热的问题外，今年人们谈论较多的一个话题是政策多变、政策不透明、法制不健全、中国合作者遵守合约的信用差等等。有几件修改合同的事件、逾期不还债的事件、“知识产权”保护事件，以及一些官员腐败的事件等等，被一些西方媒体大肆渲染，加剧了人们对中国投资环境的疑惑，应该说是今年商人们关注中国问题的一个特殊原因，或者说，商人们似乎在以一种较为消极、较为悲观的心态在审视中国。

我想这位外国学者的观察还是有些道理的，因为就我自己在国内国外与国外经济学界人士（包括大公司经理与“公司经济学家们”）的交往，也颇有同感。

先不谈这些外国人对中国的现实情况存在哪些误解（也许我们可以在另外的文章中单独加以分析），我们还是应该先来检讨一下我们经济中存在的问题。

投资这一经济活动的特点在于其长期性与风险性。它不像“管理”或“劳动”，可以今天干了今天拿钱，付出与回报可以是“同步”的（与最终收益“挂钩”的管理收入与劳动收入原则上是为了使管理者和劳动者与资本所有者共担投资项目的长期风



险),投资则是今天投入,很长时期之后才能取得回报的事情,而在这一长时期内发生的一切事件,都可能以种种方式影响最终的结果;投入与回报之间的间隔越长,投资的风险性就越大,在投资决策时所面临的“不确定性”也就越强。外国投资者,都是些私人投资者,即使是基金会、财团、股份公司等等,也都要为它们的私人持股人即“最终所有者”的财产权益负责,因此必然关心资本投入之后的长期回报,关心投资的风险性问题,不像我们的许多投资决策者,反正用的也是国家的钱,只顾投资时“痛快”,对未来“回报”,以至“还债”的问题并不多加考虑,风险不风险的对他们意义不大(有人说这是由于投资决策者“风险意识不强”,但我想更主要的问题恐怕还是在于从产权关系上根本缺乏考虑风险的动机与约束,不然为什么叫了那么多年“要有风险意识”,还是没有风险意识)。

未来的不确定性或风险(这两个概念实际是有差别的,不过此处存而不论),有两种,一曰“天灾”,二曰“人祸”。这里的所谓“天灾”,指的是当事人所无法预知、无法控制的一些外部因素,比如真正的自然灾害,世界市场行情的变化、世界大战等等。而“人祸”这里特指的则是与一项投资活动相关的当事人行为的不可预测性和投资活动赖以进行的制度环境的不稳定性,包括政府有关政策的不确定性、多变性,合作伙伴的“欺骗性”(欠债不还,不讲信用、不遵守合约条款等等)等等。总之,“天灾”可以理解为一切不以人的意志为转移的不可抗拒的外部因素,“人祸”则是人的行为问题,包括人们制定的制度与政策当中存在的问题。

对于任何经济来说,“天灾”可以说是一种普遍存在的风险,而“人祸”则是不同经济中所谓“投资环境”的差别所在。所谓合同、法律、规章、司法制度和人们的法制观念等等,或者说,一切



○ 走进风险的世界

经济制度，它们最根本的作用，其实就是为了减小人的经济行为的不可预测性，减少经济环境的不确定性。在一个法制严格，不遵守合同、不还债就要受到法律规定的制裁的经济中，由于人们明确地知道自己如果不遵守合同会受到怎样的处罚，也知道合作伙伴如果发生违约行为或欺骗行为会受到怎样的处罚，知道这些行为的“成本代价”是什么，同时又知道双方遵守合约的好处是什么，人们就会较容易地预测别人的行为方式（当然这不排除还会有人违法，但违法的概率会减小）。我们本来不很知道别人的“诚实程度”，但在有效的制度下，由于大家知道了某种程度的不诚实的后果会是怎样的，便可以预测别人会至少达到怎样的诚实程度，合作起来风险也就会较小（任何一项“投资”都是许多人之间的一种长期合作关系）。所以说，一个好的法制体系是有直接的“经济意义”的：它减少投资的风险，因而能“吸引”更大的投资。稳定的、“透明的”政策、法规，稳定而有效的政治体制，也有同样的功效。

这就使人想到所谓“良好的投资环境”究竟是什么的问题。从“硬件”方面说，投资环境当然指的是交通、通讯、各种基础设施等等；而从软件方面说，“良好的投资环境”说到底就是一个能够提供稳定预期的法制体系和政策体系，保证各种“合同”的贯彻执行，减少各种交易成本。

有一位外国投资公司的经济学家对我说，作为投资者，当然希望获得税收政策的优惠，但是任何“优惠政策”本身也包含着不确定的因素，因为既然是“优惠”，就不是“正常的”标准。与别人处在不平等竞争的地位上，经济中就总会存在着取消这种优惠的压力；今天给了“优惠”，明天就可能取消“优惠”，而且还不确切地知道哪一天会取消优惠，结果是加大了不确定性、加大了风险，其实还不如一开始就有一个长期较为稳定的税收政策。



有一家日本公司的经理对我说，他们在中国办了两年的办事处，寻找投资机会，但最终还是撤走了，原因仅在于“政策规定不透明”，不同部门的政策相互抵触，许多规章制度和政策的具体执行情况因人而异，换一个人就可以换一种做法，结果根本无法作有实际意义的投资项目成本收益分析。在他看来，透明、一致、稳定的政策和制度，要比优惠政策重要得多。

在一个正处在制度转轨过程中的经济，要求一切制度、政策、规章“稳定不变”，是一种不切实际的幻想，因为如果真的那样，我们就不再有什么改革，就不再有实践的探索，也就没有制度的逐步完善。这一点我们有责任讲给外国投资者们听，使他们在投资时事先将这种“不稳定性”也计入投资的可行性分析中去，并告诉他们，赢利的机会也正在这种积极的变动之中。但是，从我们自己的利益出发，我们应该加紧改革，着眼于制度的稳定性和政策的稳定性，加强法制建设，提高我们各种经济行为的“信用程度”。同时，也要寻找一些“为投资保险”的具体措施，以减少实际存在的不确定性所能造成的负面影响。总之，不能总在“提供优惠”方面做文章，而是要在“改善制度、减少风险”方面做文章，才能使更多的外资投入到我们急需的建设项目当中来。

十分重要的问题在于，我们不是正在努力吸引外资的唯一国家，我们在与世界上众多个正在崛起的发展中国家竞争，亚洲的、拉丁美洲的许多发展中国家目前在各个领域内咄咄逼人，已经并正在吸引着越来越多的投资者；东欧各经济转型国家已经加速复苏，大量的欧洲和美国资本已经转向那边。你不加紧体制改革，创造更好的投资环境，别人却在加紧改革。外国资本不是为了你的发展而存在的，它们总是在追逐最有利的投资机会，你的投资环境不如别人，它们就会不到你这里来。所以说，如果



○ 在低风险的世界

我们承认外资的投入有利于我国经济的发展与市场的形成,那我们就更需加快改革的步伐,最大限度地为国内国外的投资者提供一个稳定的投资环境。

1995年2月2日



在“小贩扎堆”背后……

有人提出这样的问题：为什么大街上修鞋的工匠们非要“扎堆”坐在一起？他们做的生意是一样的，彼此是竞争者，为什么要坐在一起相互抢生意？分开一些不是更好吗？坐在一起，难道是为了“聊天”？或者为了能有一种“广告效应”，吸引雇客们的注意？

其实，不仅是修鞋的好“扎堆”，其他各行各业的小贩们也都好扎堆：水果摊一排十好几个，卖菜的更是这样，还出现了什么“丝绸一条街”、“成衣一条街”、“汽车配件一条街”等等。

这些“摊”和“街”最初形成时都不是谁组织的，而是自发地、自然而然地“扎”过去的。

他们究竟为什么要扎堆而不是离得远一些？

只有经济理论才能给这个看起来不合情理却又普遍存在、以至许多人都已司空见惯的现象一个科学的回答。

这就是我下面要“侃”的题目。

我们先从最简单的例子开始进行分析（理论分析必须得作一些“抽象”，从简单到复杂）。

假定一条街（一个确定的范围）两侧都平均分布着许多居民，大家都要吃一种水平（或修鞋、或买菜，无所谓）。由于水果是相同的，同时假定大家知道各水果摊上同质水果的价钱也都



○ 走进风险的世界

一样(不一样会引起什么后果,我后面再说)。这时,大家上街买水果,买哪个摊的,显然就取决于哪个摊离自己更近。请注意,一个消费者为了吃到水果所付的成本包括两项:一项是买水果时付出的价钱;另一项就是为买到水果所费的功夫——花时间去跑一段路(经济学中也有“鞋底钱”这样一个概念)。如果各摊上水果价钱相同,大家当然总会选择跑路最少的“购买方案”。当然,如果为了“溜弯”走更远的路,等于你同时又“买”了另一样东西,就是溜的那个“弯”,所以要另当别论。

以上说的是“买方”,现在再看“卖方”。

由于买者都拣最近的摊买水果,小贩对市场的“占有率”,就取决于他的摊离大家的距离——离一个摊较近的消费者越多,摊主卖的水果越多,赚的钱也就越多。现在假定一条街上只有两个小贩,开始时分别设在街的两头(这是“离得最远”的一种安排),这时显然两个摊的市场占有率是相同的——这条街上的消费者会从街中央分开,离东边近的去东摊,离西边近的去西摊。

下面就让我们来看看一个小贩,比如说西边的那一位,是否可以采取点什么行动来扩大他的“占有率”?办法显然是有的——只要他往街里边(东边)挪一点,他的占有率马上就会提高。因为他这样做时,在他西边的顾客,仍然会来买他的,而在街的中部原来一些去东摊购买的顾客,现在由于离西摊近了,也会调转过来自西摊的;他越往东挪,离东边的顾客越近,来买他的水果的人就会越多。

但问题在于,市场经济中每个人的权利都是平等的;而且,市场经济理论假定每个人都同样聪明(或同样不聪明,反正不必假定只有“精英”才能管理好经济,而其他“小民”由于“不懂经济”而只能听从别人的安排),因此,原则上说,西摊能做的事,东摊上的那一位也同样能做,今天没做吃了亏,明天也会学着做起



来,也会往街的中央挪,与西边的那位“竞争”市场份额。就这样,你挪一尺,我挪一丈,最终大家都挪到了街的中央,在街中央重新“平分市场”——一条街上的人都从两头跑到中央来买水果,买哪个摊上的概率这时原则上是相同。

过去在街的两头开分市场的“市场结构”是“不均衡”的,因为那时虽然也是两个人平分市场,但双方都有改变当时处境即再“往里挪”的动机;而现在两位都在街中央的这样一种“安排”,却是一种“市场均衡”,因为这时谁都不会再具有改变自己位置的动机——无论是哪一位,是再往东挪还是再往西挪,都会失掉一些顾客,而不会提高市场占有率——“市场均衡”的概念,从来是一种“行为”概念,而不像有人以为的那样是什么“总供给=总需求”。

于是,我们就看到了“扎堆”的现象——本来的“势不两立”的竞争者,却偏偏还要坐到一起去。这就是所谓的“看不见的手”的一种力量。而在它的背后是一系列卖主与买主的“理性行为”、“选择”、竞争、成本、收益、“最大化”、“最小化”、“均衡”之类的经济学道理。

经济理论在以前被教条主义、形而上学和浅薄无知等败坏的名声,真正的经济理论其实是很“平易近人”的,它就是从我们生活周围大大小小的现象、事实中分析、概括、抽象、推理出来的,又能够解释比直觉更多的道理。小贩们受利益动机趋使,自觉或不自觉地“扎堆”,可能自己都不会意识到究竟为什么,但经济学理论却可以把这行为背后的道理一条条地分析出来。

当然,一种理论一般只能解释一种现象的基本原因,而不能穷尽所有的因素。我上面说的“市场均衡”的道理,是“小贩扎堆”这种现象的基本内核,是从市场上林林总总的“扎堆”现象中抽象出来的。抽象的东西在还原到现实生活时都会附加上各种



各样的其他因素,从而表现为形形色色的具体形态。小贩们“扎堆”自然也会有一些偶然的因素在起作用。比如一个小贩到一个地方摆摊,最初可能就是因为看到那个地方生意已经很红火;或者是因为老乡、朋友为了帮他一把,分给他一块市场;或是因为工商局看到一个地方形成了某种特殊的市场,便规定今后一切同类生意都要到那个地方去做。或者,相反地,因为顾客的分布情况较为特殊,某一类小贩都不去扎堆等等。总之在解释具体情况的时候还是要作一点具体分析。

以上是“两个卖者竞争模型”,把它推广到多个卖者,道理基本上也是一样的,只是更复杂些。比如在一条街上同时有多个同类摊贩的情况下,街口摊位由于外来偶然路过光顾的人可能多些,被购买的可能性大些,他就有可能因销量大有能力与其他“里边的摊位”进行杀价竞争,因此往往会产生出“多交市场管理费”或“多交摊位费”的制度安排,以做到“公平竞争”(这里可以引伸出“政府职能”)。

至于说到“ $\times\times$ 一条街”的现象,情况就又更复杂一些。因为这时涉及到了买者“搜寻价格”或“搜寻质量”的问题。有些商品,在一个城市里各处的价格、质量可能不一样,买者为了获得更充分的商品信息,往往要进行一番调查(“搜寻”最低价、最高质与最想要的型号),这时,同类商店最多的地方,就会成为大家最愿去的地方,因为这样可以节省买方的“寻价成本”。于是,便会发生分散在各处的商店在“适者生存”的过程中逐步向某一处“扎堆”的过程,形成一条一条的专业商品街;再进一步,还会形成几类商品在一起的“商业城”等等。商店扎了堆,卖者之间的相互竞争又会使价格下降到相同的水平、质量提高到相同的水平,并在此基础上进一步开展成本、质量与服务的竞争,使消费者得到更大的好处,资源配置得更加合理、更有效率。



市场就是这么一个自然、自发而又精巧的机制，会生出一系列令我们赞叹不已的“好玩意儿”。

笔者自己是深信理论的力量，也希望更多的人更重视学习理论、研究理论。经济理论不仅能够给各种纷杂的经济现象一个科学的解释，更能够指导实践，使我们在实践中更加自觉。

比如，上面所讲的理论，经适当扩展、深化，就可以应用到商业建设、市场的区域分布、“中心城镇”建设等问题上去，使我们少走弯路、少浪费资源；再与别的理论相结合，还可以应用于解决更多、更大的问题。

在此我也很想提醒一些自以为懂了一些理论而忽视普通人的自发选择和市场自然形成过程的“聪明人”，不要把理论应用“过了头”，再生出些“拉郎配”之类的事来。

1993年11月5日



腐败的经济学原理

腐败的问题,似乎在我国社会中成了个难以克服的痼疾,也成为人们经常议论的一大话题。反腐倡廉反复搞,似乎成效不大,因此我想现在也该针对腐败产生的原因,对腐败与反腐败的问题多作些经济学的分析,以便找到更有效的对策。

腐败的原因从根本上说不在于当事人品德的好坏、水平的高低,而在于规定着人们行为方式的那一系列体制。

所谓腐败,可以有一个最简单的定义,就是“利用公权谋私利”。若是利用“公权”谋公利,那是理所应当的,公权本身就是为了公利而设计出来的;若是以“私权”谋私利,不说是天经地义,也是合理合法的;若是以私权谋公利,通常称为“大公无私”,经济学上称为“利他主义”,需要提倡,但没有也不成大的问题;只有以公权谋私利这件事,是人们深恶痛绝的腐败,是属于要加以反对、“严打”的行为。

这种“以公权谋私利”的行为,当然首先与“用人体制”相关。如果我们现实一点,即使不说现实中的每一个人都是为私的,也总得承认生活中至少有一部分人是“有私心”的,一有机会就要以权谋私。那么,从反腐败、反腐败的角度看问题,我们首先要研究的一个问题是如何把那些私心较少、愿意为了公利而勤奋



工作的人选出来去“当官”，掌握“公权”，而不是尽“提拔”那些蝇蝇苟苟之辈，使得这些人有机会利用公权搞腐败。从这个意义上说，我们要反腐败，至少要做的是改革我们国家机关和国营企业的人事制度，改革官员的选拔与任命制度，尽量减少“坏人”当权的机会。

其次，“以公权谋私利”这件不合法的事之所以泛滥开来，显然与法制不健全有关，因为如果我们再现实一点，承认现实中的多数人现在还是“有私心”的，还到不了大公无私或克己奉公的境界，不管干部选拔制度多么严格有效，也总会有一些谋私利的人被选到行使公权的岗位上去，那么，我们要研究的问题就是，如何改革我们的干部监督制度，改革我们的立法与司法制度，使得第一个行使公权的人都能够受到人民的严格监督，使得那些敢于以公权谋私利的人能被及时地揭露并受到应有的处罚，并以此而警告其他人，老老实实地做“公仆”，不要以公权谋私利做“公敌”。

但是，如果我们再现实一点，就会发现：选人、监督与执法等反腐败的活动，都是有成本的，而不是可以“免费”获取的。就“监督与执法”而论，所涉及的成本至少包括：立法过程所需的费用，维持立法与执法机构的费用（包括人员的工资与办公室、办公设备所需的支出等等），监督费用，调查案件的费用，公众个人举报揭发所需的时间与费用（打个举报电话也是要花钱的）等等。当然反腐败也是有收益的，直接的收益是收回了“赃款赃物”，间接的收益首先是有利于消除“民愤”，从而有利于社会稳定并因此而使经济得以更快地增长。不过就个别案例而言，反腐败斗争的成本与收益往往不成比例：受贿 100 元的案子与受贿 100 万元的案子，可能要花同样的调查费用，要动用同样多的监察人员。这至少可以解释为什么在腐败现象很普遍的情况



下,人们一般只是先抓“大案要案”,或者,只有“够级别”的事才能“立案侦察”。

反腐败行动的另一个间接收益是它的“杀一儆百”效应。给定一个社会、一定时期、一定条件下腐败的“普遍程度”,多惩治一个腐败,便增大了一点人们预期的“被抓住的可能性”,从而使一些人“不敢”去腐败。这是因为,对于搞腐败的人来说,也有一个成本与收益的问题。搞腐败的收益自然就是贪污、受贿、收“好处费”等等以公权谋私利行为中所占的各种便宜,而“腐败的成本”则由以下两方面的因素所决定:

第一,是被抓住后所受的处罚。无论是被降职或开除,所失去的原有收入或原有的预期收入(所谓“高薪养廉”就是为了加大腐败的这种机会成本),还是罚款、蹲监狱等等的追加惩罚,或是在社会上被蔑视等精神上所受的损失(如果社会上人们还对此表示蔑视的话);总之,腐败一旦被抓住后所受处罚越重,腐败的成本就越大。

第二,就是反腐败、反腐败制度的严肃程度。制度越严,为此而进行的宣传、监督、调查、追踪等行动越是频繁、越是认真、越是有效,腐败“被抓住的可能性”就越大,搞腐败时预期的成本损失就越大。

说是抓住腐败一定严惩,但是如果没人去抓,或是因太多而“抓不过来”,或是大家司空见惯,谁也不抓,没人监督,没人调查,或是官官相护,有人举报也没人去抓,甚至举报的人反倒会受惩罚,搞腐败“被抓住的可能性”事实上等于0或近乎于0,腐败的成本事实上也就还是等于0或近乎于0,因为“腐败的预期成本”,理论上说就等于被抓住之后所会受到的处罚与预期的被抓住可能性的乘积。

可见,在反腐败的问题上,腐败行为被抓住的可能性是十分



重要的一个因素。

但是问题在于，“被抓住的可能性”，在理论上是一个“概率”，所以，它不仅取决于你监督了多少、抓了多少，还取决于在一定条件下有多少人“需要被监督”——理论概率，只是“受监督的人数”除以“有条件犯罪因此需要被监督的人数”而得出的一个比率。所以，要研究腐败的成本和反腐败的有效性问题，还要研究一定条件下有可能、有条件搞腐败的人数有多少。

我们这个经济所面临的一个问题，恰恰在于“有条件搞腐败”的人数太多了一点。在我们的经济中，有太多的经济物品要以“公共的方式”加以生产、供给与分配，“公共财产”在社会总资产中所占的比例太大，“公款支出”的事情、“政府决定”的事情，“计划分配”的事情太多，进而言之，政府管的事情太多，政府的规模太大，政府官员的人数太多。特别值得注意的是，我们的国有企业也是一种使用“公共财产”的机构，国有企业的经理们也是一种“政府官员”，而且在一些问题是距钱和物“更近”的官员；并且，国有企业的职工，无论是售货员还是司机还是装电话的，也都是使用国家财产工作的人，也可能进行某种以公权谋私利的腐败活动。在这种情况下，对如此众多的掌握着某种公权的人们进行监督与执法所需的困难显然太大，防止腐败、消除腐败、“杜绝”腐败的成本显然会很高，通过有效的监督来保证政府官员廉洁奉公就很不容易做到，以至根本监督不过来、抓不过来，一不留神就会弄到“法不责众”的地步。打个比方说，在一个经济中，如果国营商店的售货员也能凭借公权“开后门”，国有企业看仓库的也能凭借公权收贿赂，你得花多大人力物力才能“健全法制”？在一个有10倍的事情要由政府决定、10倍的物品要由政府分配、10倍的资金由政府官员掌握的经济中，“高薪养廉”所需的费用，“廉政公署”所需的规模，至少也要大10倍，才



能换取一个同等的“廉洁程度”。即使我们假定一切反腐败的努力本身都是有净收益、净回报的，一个社会把那么多的资源配置在反腐败这个用途上，也是件很不经济的事情。

由此而论，在我们这样的一个经济里，腐败现象多，根本的问题不在于有私心的人多（本来就是这么多），也不是“法制不健全”（当然不是说已经健全了，而是说相对于要监督的对象的数目来说健全起来太难了），而在于“公权”存在的场合太多了。因此，要想把我们经济中的“以公权谋私利”这种腐败现象减少到最低程度，更重要的一种体制改革，还是在于“减少公权的数目”，缩小政府的规模，减少花公家钱、“玩”国有资产的机会，把更多的事交还给个人与市场去做。就我们的情况而言，清除腐败，根本的办法不是“严打”，也不是宣传教育（不是说这些完全不起作用），而是改一改体制。在多数人还“有私心”的现实条件下，消除“以公权谋私利”现象的根本办法，不是否定那个“私利”，也不是费劲巴拉地不使人们去“谋”私利，而是尽可能地减少那个“公权”，以此来达到减少以至消除种种“以公权谋私利”行为的目的。一个经济中以私权谋私利（前提“私权”起作用）的事情多些，不构成问题，成问题的仅在于以公权谋私利；而从逻辑上说，一个经济中以私权谋私利的事儿越多，以公权谋私利的事儿就会越少，那些少量存在的公权也越容易受到有效的监督。

1994年1月15日



街头公用电话中的学问

1993年春天，我们开车到了美国南海岸的新奥尔良。这是一个富人区与穷人区截然分开、对比鲜明的城市。

为了浏览南北战争之前建成的南方庄园式的豪门大院、花园街景，我们开车在城市转了几圈，一会儿进入富人区，一会儿拐到穷人区。看过一个富丽堂皇的宅院后，我们开进了一条破烂的街巷。街角上有一个电话亭，粗粗的钢质话筒线晃晃悠悠地挂在电话亭外，话筒已不翼而飞。我不禁幸灾乐祸，大笑出声，“老美”的电话也有坏的时候！

我在美国前前后后待过不少时间，也跑过不少地方，仔细想想，见到过的那么多的街头公用投币电话，总是多数“亭亭玉立”，坏的的确不多。再想想自己的北京和中国各大城市，这些年大家没少呼吁多安街头公用电话，也安装过不少，但总是没几天就坏，很少能找到几个好的可用，又不尽有些怅然。

我想也该立一个“研究项目”，多问它几个为什么，研究一下街头公用电话中的学问。

投币电话的好坏，现在已不会是什么技术问题了，差别恐怕首先在于“用料”的不同，美国的街头投币电话，摸上去、敲上去，都让你感觉是一个大铁疙瘩，经拉又经踹，经扯又经拽，所以不爱坏。我们的投币电话，则叮叮咣咣明显的是一层铁皮，自然经不起折腾。用料好、用料多，显然花钱也要多，而我们的那种铁



皮式，一定省工省料，来得便宜。但问题在于，便宜的不一定经济：“铁疙瘩式”比你贵 10 倍，但一用 10 年不坏，天天从里边往外掏钱；你的“铁皮式”倒是便宜 10 倍，但装上去没 10 天就坏，要保证使用，10 年里得装至少 300 个，花 300 倍的钱，到底哪个合算？（当然，如果根本不需要保证使用，自然也就不必花那么多钱）。

如果想当然，很容易作出这样一个判断：我们是穷国，电信局也没有那么多钱一下子做出那么多“铁疙瘩式”满足需要，有这些“铁皮式”的凑合用也不错。但我以为，这并不构成做许多“铁皮式”的理由。“铁疙瘩式”一次做不多，可以少做几个，但做一个是一个，日积月累，慢慢地也会遍布街头。“铁皮式”倒是可以一下子“遍地开花”，图个眼前的红火，但到头来（没几天就到了头）一个也剩不下。

经济上的事最忌讳的就是只图眼前小利、不顾长远损失。街头电话不过是小事一桩，更大的教训我们有的。

以上谈及的是电话的耐用性与原材料投入品质量之间相互关系的“物质必然性”。但经济现象不仅是物质关系问题，还是个社会关系问题。而往往正是对社会关系的认识，决定着人们的物质选择，比如，街头电话用什么材料制造？依我看，做那么多“铁皮式”的让它“遍地开花”，就没有把安街头电话的社会关系问题考虑周到。

若把一个投币电话装在一位谦谦君子家里由他一个人用，别说是铁皮的，就是塑料的，也可能用它 10 年不坏。但放在街头，来者却不个个都是谦谦君子，一个捣蛋鬼一晚上就可能毁掉 10 个“铁皮式”电话，这点我们在“选料”的时候、设计规划的时候、做预算的时候是否想到了？北京街头电话坏了之后，报上开始有文章“呼吁”爱惜公物。事后呼吁并非没有必要，宣传教育、



提高大家的道德水平也很重要,也会有成果,但是一个首要问题是要在事前算计到我们的社会中还有一些人“缺德”,还一时教育不过来,因而就不能把当前的经济决策建立在将来把大家都教育成“谦谦君子”的“理想境界”之上。美国社会的犯罪率比我们高,他们当然得算计到,因此必须使做出的公用电话让那些“缺德鬼”们轻易砸不坏、以至懒得费劲去砸坏它才行。但即使我们的公德水平普遍较高(?),也还是得算计到那些“仅存的”、“个别的”、“少数的”、“极个别的”不自觉公民,要考虑到“一条臭鱼就能腥一锅汤”的道理。

经济决策最怕的是只往好处想,不往坏处想。我们要宣传“自觉”、提倡“自觉”,但人们还不那么“自觉”,你怎么办?经济决策目前还是要以人们“不自觉”为前提。投币电话如此,其他事也是如此。

就单个电话的成本价格相比较,“铁疙瘩式”的一定比“铁皮式”的用料多、成本高;成本高是为了防止“小人”们破坏,而不是因为它本身能够更好地通讯。明白了这个道理,我们就可以知道:“铁疙瘩式”电话相比“铁皮式”电话多用的料、多花的成本,不是电话通讯本身的技术要求,而是为了“对付人的”——是为了防止人为的破坏而不得不支付的“社会性成本”。

说到这儿,我们就可以引入经济学中的“交易成本”这个概念了。

在经济学中,一切为了与人打交道、为了防止上当受骗被人破坏而支付的人力、物力、财力,可用一个专用术语加以概括,叫作“交易成本”;而一切为了获得某种使用价值而支付的人力、物力,则称作“生产成本”。简言之,生产成本是人与物打交道时支付的成本;交易成本则是人与人打交道时支付的费用。通常,人们在研究交易成本问题时所举的例子是“订合同”前前后后所花



○ 走进风险的世界

费的时间精力与金钱财物。比如商品买卖合同、项目委托合同、劳动雇佣合同等等,事前要调查研究,事后要监督核查,这一切都是为什么?都是为了防止交易的对方利用各种可能的机会(包括由现实中存在的“不确定性”所造成的机会)来破坏合同的执行,防止受到欺骗,防止有人投机取巧,保证自己的利益不受到损害,破坏合同的行为,在本质上与投币电话放在外面被人出于种种动机进行破坏的性质是一样的;而为了防止破坏合同所支付的成本与为防止破坏电话所支付的成本,在本质上也是一样的,都是为了防备“小人”,都是为了对付人,而不是为了对付自然、对付物质世界。

经济学中一个重要的研究课题就在于如何对一个经济中或一事物上所花费的生产成本与交易成本加以计算。而通过以上的分析,我们就可以看到,在公用投币电话这个问题上,我们有了一个衡量“交易成本”的简便办法:它近似地等于“铁疙瘩式”电话的成本,减去“铁皮式”电话(假定它刚好满足电话通讯本身的技术要求和防止自然界刮风下雨造成损害的技术要求)成本之后的差额。我们的街头电话总得不到发展,原因不是生产成本付得少了,而是在于没考虑到要防范“小人”,交易成本付得少了。

以此类推,想一想在我们生活中的各个环节上,我们支付了多少交易成本?

由此也可推知道德教育之重要。讲公德、讲文明、提高社会的文明水准,大家办事讲信用、做人讲规矩、爱护公共财产等等,之所以对人类是有利的,对我们每一个人是有利的,基本的原因不是因为它“美好”,而在于它可以节省人与人之间的交易成本,减少人与人之间的“内耗”,把更多的资源用于物质生产、提高我们大家的实际消费水平。但是,还要强调一下的是,当人们的道



德水准还没有提高的时候,我们千万不能忘记防范“小人”。忘记了,反倒会引起资源配置的效率下降,反倒会使我们的实际消费水平降得更低,反倒会没有街头公用电话可用。以此类推,在骗子较多而又一时“教育”不好的条件下,我们只能多支付一些交易成本,多订些合同,多制定些法律,花更大的力气加强执法与司法机构,多成立些“消协”之类的打假组织,多搞两次“万里行”之类。那不仅是必须的,而且是有利的。不下点功夫防骗,一定是骗子横行。

(注:以上这篇文章的初稿是两年前写成的。两年后的今天,中国各大城市有人看管的街头收费电话亭已随处可见。这可以说是在我们这个劳动力资源富裕、物质资源相对稀缺的经济中解决公用电话问题的一个具有中国特色的“最优解”,因为我相信目前用这种办法提供街头电话的使用价值的成本,一定比生产“铁疙瘩”式电话的成本要低。在这个“最优解”中,电话通讯的生产费用还是等于电话机本身技术上必须的生产成本,而“人工看管费用”,则属于交易成本——是这些看管人在防范着“小人”。)

1994年4月26日



讨价还价者言

乌克兰首都基辅市。

我和两位来自美国的国际政治学教授一起，利用学术会议散后剩下的一天功夫上街观光购物。乌克兰这几年改革滞后，没做什么事情，经济一塌糊涂，但自由市场毕竟也有了一些，特别是工艺品市场，凭借其深厚的文化传统，吸引着为数相对少得可怜的外国与外地的游客。市场在一条中世纪就已形成的街道两旁，总共不过三四十个摊位，外加几家画廊。严格说来，真正的“摊”也不多，多数人只是把油画、雕刻品、漆器等挂在路边的墙上，靠在墙角或干脆摆放在地上。一位教授看中了一幅山水油画，画幅不大，水平也很低，卖者却开口要 90 美元，这位“老美”犹豫了一会儿，最终还是要掏腰包，我看着不公，上去侃价，最后帮他以 40 元成交。另一位看中了一个颇大的木雕，卖者开口 200 美元，这位也是没有二话，又是我帮他侃成 110 美元。从此这两位老先生不再离我半步，看中了点什么都要等着我先去讨价还价；下午再去另一个地方也执意要约我同行。

晚上吃饭聊天，两位“谦谦学者”说了实话：我们一是感觉难以开口讨价还价，二是也不会侃价。美国人在日常生活中真的很少侃价。商人们做大买卖时另当别论，但在日常生活中，要我们去侃价，会觉得很难堪；倒不是因为会让人觉得我们“小气”，



锱铢必较，而似乎是对卖方的一种不信任，似乎是在说他开价不公，在欺骗我。今天，看着你与小贩们争价却很自然，是否是亚洲文化的差异？

于是我对他们讲起了“发展经济学”：你们不会侃价有你们的道理，我们侃价“自然”也有我们的道理。你们的市场化已很发达，竞争者众多，谁开价过高，都会被别的竞争者压下来；市场上商品多了，卖者多了，消费者的市场信息也较充分，大家对各种物品值多少钱心中也多少有个数，总之市场竞争机制已经“找到了”各种商品的“均衡价格”，并将其摆在大家面前，成为公开的秘密，谁要高价也难以得逞；从卖者的角度看，生意做大了，卖的东西多了，与其一件一件费力不讨好地讨价还价，还不如明码标价大批量地卖赚得更多，于是讨价还价的事也就自然成为不必、不值、以至“不敬”。可我们的市场（包括乌克兰的那个市场）还处在“初级阶段”，卖者竞争还不充分，市场也尚处于分割状态，谁也不知道“均衡点”在什么地方，只好是“漫天要价，坐地还钱”，在个别的交易中讨个“公道”。卖者不漫天要价，不符合利润最大化原则（有机会不用其实不符合市场的精神）；买者不“坐地还钱”，则也不符合消费者效用最大化的原则，是甘心吃亏上当，所以侃价也就合情合理，没有“尴尬”可言，大家彼此彼此，习惯成自然，谁都不会因“不信任”对方而有一种道德负罪感。从本质上说，这不是“文化”问题，不是道德问题，而是“发展阶段”问题。你们二百多年前不也是从讨价还价起步的么？

我们中国过去十几年市场发展的过程，其实是对上述一般道理的一个很好的证明。

自由市场最初是由流动商贩起步的；而任何地方的市场如果还是以“打一枪换一个地方”的小贩为主，那地方不仅假冒伪劣、哄抬物价、投机倒把的事情泛滥，而且你买东西时一定要讨



价还价，狠砍三刀，否则肯定吃亏上当。接下去，“行商”会发展为“坐摊”，逢五逢十的“集市”也会发展成更为固定的市场，竞争者多了，流动性小了，物品也丰富了，买方自给自足程度小了，市场购买的次数也多了，买卖双方对于对方的行为方式也都有了较深刻的了解等等，讨价还价的余地也就小了。但这时讨价还价还是必要的，只是性质已有所变化，主要是因为这时市场的专业化程度还不高，比如“有钱的”买主与“没钱的”买主还都在同一市场上购物；卖者要一高价，主要是起到“价格区别对待”的作用，那些有钱（钱的“边际效用”对他较低，因而多花几个不大在乎）的买主可能不还价（当然还会有另一些买主因另一些原因而不还价），这样就能多卖几个钱；那些没钱的或虽然已有了钱但仍保持着“计较习惯”的买主（不能说“习惯”完全不起作用），讨价还价一番，双方也都不亏什么。在面对各种各类游客（比如外国游客多）的市场上，这种“叫价”方式无疑会持续较长时间。北京“秀水东街”上也会长期存在一种“均衡的高价”，即所有商贩都统一要的一种“宰老外的高价”。再下步，“坐摊”发展成为“商店”，甚至各种档次的专业商店，卖方之间的竞争更加充分（不是说有了“店”竞争一定充分，而是说竞争导致多数卖主改变了经营方式），卖方的流动性进一步降低，不同的买主也分开了档次（质量与价格同时分档，但质量与价格并不一定成比例，质量高一点，价格可能高许多，付高价时实际还买了一个“高档身份”），结果无论是在高档上还是在低档上讨价还价都成为不必要的——市场竞争的发展已经把各种东西的均衡价格“明码标了出来”。这一规律在任何地方都适用，包括在乌克兰，在一些已经形成的专业商店里，也是明码标价，不得争议。我在一家专业画廊里买了一幅油画，问价时老板拿出一个本子，让我自己读上面的标价，不得争讨一分一毫。我当时当然还要故作“吃亏状”，



抱着砍下一点来的侥幸心理试了几次,虽然没有成功,最后“咬牙”买下来时,心理觉得还是合算的,觉得那画真的该值那么多。市场发育到了这个阶段,讨价还价的“习惯”慢慢地就会不再适用了,以至会变成一种“尴尬”,至少会像我当着若干其他买主的面“小里小气”地侃了半天价,毫无结果,最终只好照价付钱时的那种“尴尬”一样。

这就是我这个亲身经历了中国近十几年市场发展几个阶段的中国人能对“老外们”讲出的一番道理。仔细想想,这种道理对我们自己也是有“政策含义”的。

市场是一种“均衡的机制”,但它只是一种使价格“趋向均衡的机制”,谁也不要指望市场价格从一开始就是均衡的或从今以后总会是均衡的。从交易发生开始到形成“完全竞争”的市场,是一个相当长的历史发展过程。在这一过程的初期,我们大家感受更多的不是均衡,而是不均衡,是“哄抬物价”、“假冒伪劣”、“坑蒙拐骗”、“欺行霸市”、“官商勾结”、“人为控制”,是“谁都不懂市场”等等。但这并不意味着市场这个均衡机制不灵,相反,较完全、较发展的市场正是在这种种的不均衡中发展起来的,是一个阶段一个阶段成熟的。想想我们今天的市场比起十年前的市场来,不是已经成熟许多了么?认识到这点,一方面可以使我们心理上有所准备,不要想着一搞市场经济一切就应该十全十美,或者说人家外国人能搞的我们不能搞,要么是因为我们有“中国特色”,要么是因为我们有“民族劣根”,再或者甚至说我们现实中的许多不尽人意的现象都是因为搞市场经济把一切“搞糟了”;另一方面,更重要的是,我们的“决策者”们应该很好地认识市场的发展规律,不要一看到市场上出了点问题就去压、去堵、去砍,而不是想办法进一步发展市场。比如,这些年还在不时地搞“物价检查”,“控制物价”,作为一种权宜之计,在市场不



完全时用行政手段管制一下，是必要的，但从长远看，要控制物价又不伤害生产者、经营者积极性的最好办法是去发展市场，鼓励更多的生产者、经营者进入市场进行交易、参加竞争；卖主多了、交易多了、市场多了、信息更完全了，物价自然会趋于真实、趋于正常，假冒伪劣的东西也就难以泛滥，或者，劣质品就只好“降价处理”。当市场出现问题时，你得首先问一下为什么那些人“哄抬”物价能抬得上去，为什么那么高价还会有人去买，为什么没有人出来“杀价竞争”？而不能总问这些商贩怎么这么“自私”、“没良心”。你总在那里管头管脚，不让竞争扩大，你就总得一天到晚去管头管脚，累得要死，却总也解决不了问题，不如多采取些措施去鼓励竞争、鼓励市场更快地发育。在市场还不完全的时候，政府是要采取一些管制的措施（市场较发达之后，政府还需要进行一定的管理，但其性质已经有所不同），但也有“好的政策”与“坏的政策”的差别：好的政策是一方面临时管管价格，但管制的措施却不伤害市场的发展，同时在另一方面大力鼓励市场竞争，鼓励更多的人加入市场；坏的政策则是一下子管死，让多数人不再有动力去加入竞争，或根本无法再有什么自由竞争，使市场长期处在不完全的状态当中。当然，作为一名观察者，我也并不期望决策者们一下子就能作出很完善的决策。市场发育的过程，也是管理市场的人们的“发育”过程；不让市场发展，人们也不会真正学会怎么管理市场，因为管理市场的人其实不过也是市场上参加“游戏”的一方，或者说是“游戏”中若干方的利益代表，“游戏”还没“玩”起来，规则也不可能完善。

1994年4月



居民楼里的“公共物品”

年初迁入新居，发现无法通邮，被告知原因是楼上尚未成立“居委会”，没有建立收发室，邮递员无法(?)挨家送信送报(送进每家的信报箱)。于是企盼居委会的成立。但是几个月过去，发现并无成立居委会的动静，关键是似乎没人张罗此事。向单位的房管部门反映，说是住在楼里的不是一个单位的人，难以协调；向房管站反映，则说这事应由用房单位协调处理。于是醒悟，我们原来是处在一种“无政府状态”之中，没有一个公共机构在负责我们楼里的“通邮”这样的公共事务。

再想一想，“居委会”本来不就是由居民们自己组织成立的吗，为什么我们不能自己组织呢？于是开始设想如何成立居委会。可是一旦仔细想来，便立即望而却步，因为这意味着大量的劳动：从起草、张贴一个“告示”开始，到请各住户派代表来参加一个居民大会，讨论是否要成立一个居委会、是否要设立一个专职或兼职的收发员或收发室，到选举居委会，再到讨论大家如何按月交点钱以支付收发员的报酬等等。我有那么多的时间精力去张罗这么一项公益事业？如果别人出面组织，我最多参加个会、积极附和一下、投个票、出点钱，办不成损失不大、最多就是看不上当天的报纸当天的信；办成了就可以享受通邮的好处。于是不再去多想，抱着别人出面的希望继续等待。在这个楼上



可能还有别的一些像我这样半热心半不热心、半“有觉悟”半“无觉悟”的人也像我这样做过一番设想，但也只是想想而已，没人采取实际的行动加以沟通，于是我们就继续处在既无“政府”、也无通邮的状态。这时我深感政府之重要，意识到“无政府”之缺憾。

天下的事有大有小。一个居民楼里遇到的问题，与一个国家一个社会遇到的问题，在性质上并无大的差别。我所遇到的通邮问题，其实就是经济学中的“公共物品”问题。

在经济学中，所谓“公共物品”(public goods)，首先是指那些具有“消费不排他性”特征的东西。这里的所谓“物品”，可以就理解为一种“东西”、一个“事物”，它能给人们带来某种“好处”(所以是“goods”)或“坏处”(那样的东西则被称为“bads”；若是公共的“坏东西”，比如说“污染”，就可称为“public bads”)。这样的东西是与“私人物品”相对而言的，后者的基本特征就在于其“消费的排他性”，比如一碗饭我吃了你就不能再吃，一件衣服穿在我的身上就不能穿在你的身上。而典型的“公共物品”的特征是，我对它的消费不排斥你同时也对它进行享用。比如路灯(不是灯本身，而是安到马路上去的灯)、国防(不是武器本身，而是由它们适当组织之后所捍卫的国家安全)、公安、“宏观稳定”等等。路灯可以为我照明，你若同时走在同一条街上，它也为你照明，不因我对它的享用而排斥你对它的享用。制度、法律等等也是公共物品，因为它们也具有不排他性，甚至是不能有排他性——它原则上必须被一国全体公民所共同遵守、必须应用于每一个人，否则就不成其为制度、不成其为法律，不成其为制约大家行为的社会规范。

“公共物品”还指那些以公共的方式加以提供较为经济、更有效率的物品。比如“消防队”。任何个人或企业都可以组建一



支消防队(“私人物品”)来预防家中或企业失火,但家家都设立一支消防队,显然是不经济的,谁家也不是天天用得着消防队,一个城市有一定数量的消防队就足够应付这种偶然的灾难了,因此最好的办法是大家凑点钱成立少量的公共消防队。公园、公共图书馆等等也都具有这样的特征(这类物品以公共的方式加以提供,在一定程度上也是为了某种公平的原则,使得那些没有条件以私有的方式消费某些物品的人也能获得一定的益处)。

“某居民楼通邮”一事,之所以是一件“公共物品”,首先是因为它具有“消费的不排他性”——邮递员一来,不是只为我一个人送信,而是可以为楼里的任何一个人送信。其次也是因为这件事以公共的方式来加以组织较为经济——一个人跑一次只送一个邮件,远不如一个人同时送许多家的邮件更经济一些。不过,我不知道每家有一个信箱、由邮递员把邮件一一塞进信箱这样的做法更为经济(这时用不着每个楼有一个兼职或专职的收发员及收发室,但要多一些邮递员,因为每个邮递员工作量大些、工作时间长些),还是每个楼设一个收发员或收发室更经济些(这样可以少一些邮递员)。这事显然还值得研究,不过我们在此暂时存而不论。既然现在有了这么一个设收发员的规定(成文的还是不成文的也不得而知),那么事实上“居民楼通邮”这件事就无论如何成了一项公共事务,是在被当作一种公共物品来加以提供了——需要有某种形式的公共管理,才能够实现通邮。居民楼里的“公共物品”还包括楼道灯、垃圾处理、楼道卫生等等。许多居民楼楼道里长年黑漆漆的全无照明,也是“无政府”的一种反映。

所谓“公共的方式”,其实也就是“政府的方式”——政府说到底不过就是一个执行“组织提供公共物品”这样一个基本职能的公共机构。无论事大事小,基本的原则都是一样的。我们组



织一个“居民委员会”，其实就是在组织一个“政府”——居民代表大会，就相当于所谓的“议会”；大家在会上决定“设”还是“不设”收发员，这种决定，也就相当于一项“法案”。要设收发员，是有成本的，要支付工资，于是就必须要钱。既然通邮这件事是大家共同受益的，因此钱也就要由大家来出。相应地就还要通过一项“法案”，即“税收与预算法案”，规定各家每月出多少钱。这就相当于有了“公共收支”或“政府收支”。所谓税收与政府收支的基本功能，说白了就是用公众的钱来为公众提供所需的公共物品。要有收支，就要有人来组织，比如说要有人去挨家收钱（“税务局”），定期向收发员支付工资，检查其工作，最后还要定期向居民大会报告收支情况（“决算报告”），要有人监督账目（“审计署”）等等。无论这些日常工作是业余的还是专职做的，是由一个热心人张罗还是成立一个正式的组织正式地做，反正是有人来负责，这就相当于有了一个“行政机构”（“国务院”），其职能就是贯彻实施“议会”的法案。无论现实中的政府最初是如何形成的，也无论现实中的政府在其职能与性质上是否发生的“异化”，“政府的起源”不过如此，政府的性质不过如此。市场经济所以还要有政府，说到底就是因为虽然市场在提供“私人物品”的问题上是最有效率的，但公共物品还是得由政府来组织提供（不一定是由政府来直接“生产”那些物品本身，但是由它来“组织”供给）。我们现在遇到的问题是，政府成天管着本来应由市场负责的私人物品供给，却偏偏不在它应该做的“本职工作”即提供的公共物品、公共服务这个问题上多做些事情。

公共物品的提供之所以困难，我们想自己成立“政府”来解决通邮这个公共物品的问题之所以难以实现，一个重要的难点就在于人们的“搭便车”行为，也就是自己不想为公共物品的供给支付成本费用，而只想享受公共物品所能带来的好处这样一



种行为。“搭便车”的行为可能发生在两个环节上。一是在制度建立的过程中。任何一样东西作为公共物品加以提供，都相当于建立起了一个新的制度，而制度的建立是有成本的，比如最初与人们“沟通”的成本（广义上它也属于一种“交易成本”，也就是与人打交道的成本）。为了建立居委会与最终实现通邮，我（或其他人）得挨家挨户召集、劝说人们开会，得花许多时间与精力；开会本身得花费几十人一两个小时的时间；为了达成协议，会上会下还不可避免地要做一些说服工作。如果这种“体制创新”的组织工作最终能给组织者带来某种额外的好处（比如说超过“通邮”本身的好处，像“升官发财”之类），还能使一些人有点积极性，但在一些情况下这可能是纯粹的“作贡献”，这时许多人就会等着别人去组织，自己坐享新体制的好处，也就是搭别人的“便车”。这就是为什么在新体制创立的过程中，信仰、利他主义、“献身精神”等等会起到非常重要的作用的原因。在那些通过战争实现制度创新的过程中，甚至需要人们不怕流血牺牲，这时就更需要人们“有一点精神”了。

另一种“搭便车”则是用各种方式的“逃税”。公共物品是大家享用的，本应大家纳税交钱（或者没钱的出力），支付这些物品的成本费用。但是人们出于个人利益最大化的动机，会尽可能地做到只享用而不交钱或少交钱，也是一种搭别人的“便车”的行为，偷税漏税当然属于这种情况。另一种情况则是掩盖自己对公共物品的实际需求，以达到少交税赋的目的。比如在通邮的问题上，有些人就会说我家的信少，应该少交，或者我家没信，应该不交，而事实上一旦通邮他家的信可能会立即多起来，并不比任何人更少。这种“搭便车”的行为会使公共物品的供给因“财政收入”不足而不足，甚至会完全没有供给（达不成一项可行的收支协议）。



写本文草稿的时候,我正在为我们楼里通邮的问题发愁(这也是想到这么一个题目的原因),并且还看不到解决的办法。于是我想既然以公共的方式难以解决问题,不如另想办法用“私人的方式”去解决,到邮局去租一个信箱。对我个人来说,这当然要花多得多的钱,但比起要我费时费力地去搞“制度创新”、去组织一个“政府”,还是“合算”的。任何事情当然都可以有一个“私的”解决办法,比如没有路灯,可以每人打一支手电;没有公共治安,可以组织私人的“保安队”;法院若不管欠账还钱,可以成立私人的“讨债公司”等等,但资源配置的效率显然不同,社会公正也无从谈起。

当我到邮局去问如何租用信箱的时候,邮递员告诉我房管站似乎正在想办法解决这个问题,让我再等两天。一个星期之后,问题真的解决了!办法是在另一幢楼的一层,找到了一个兼职的收发员,负责我们这两个楼的邮件分发,兼职收发员的报酬由房管站从居民交纳的管理费中出(闹了半天我们的管理费中已包含了用于此项目的“税收”,而房管站这个政府机构本来就应该负责组织提供“通邮”这个公共物品)。我们终于从“无政府状态”中走了出来(也并没有成立什么居委会)。由此我也有了一个“重大的发现”:在已经存在政府的情况下,最好还是通过“转变政府职能”、改善政府服务来解决一些长期得不到解决的问题,提高资源的配置效率,这可以省去许多“重建政府”的麻烦。

1994年7月16日



如何搞“人工增雨”？

我们这次还是要谈点有关“公共物品”与政府职能的话题。

中央电视台“焦点访谈”前几天播出了一个节目，讲“人工增雨”的事，说是一个旱区搞人工增雨，老百姓都很拥护，花钱少，效果好；当地政府也支持，甚至动用了“行政手段”，发了个“红头文件”来要求大家出钱实现人工降雨，结果好心没得好报，被怀疑是搞“乱摊派”，被人告到了上边，弄得反复审查，“好事多磨”，以至耽误了一些人工降雨的大好时机。节目的题目很表明记者与编辑的责任心与倾向性，叫作“好事不该多磨”。

仔细分析起来，这件事涉及许多重要的问题，可以从其中引出一些颇为深刻的经济学道理，揭示出我们经济体制中的一个亟待克服的弊病，因此似乎还有必要作更多的经济分析。

第一个值得分析的问题是：人工降雨这件事政府该不该管？而且，该不该动用一点“行政手段”（强制性手段）来管？

有些人似乎认为现在搞市场经济了，这种事政府就可以不管或已经不该去管，由“保险公司”之类的企业通过市场的方式搞就可以了。其实，人工降雨是一个再典型不过的政府该管的事情，而不是市场能管好的事情，主要的原因就是因为“人工降雨”这件事本身是一个典型的“公共物品”，（public goods）。

在经济学中，所谓公共物品，首先指的就是“消费（使用受



益)不具有“排他性”的那些东西。掉在我的田里的雨滴,当然只有我来“消费”,不能再去浇你的庄稼;这个县搞的人工降雨,大致不会落到另一个县去,从这个意义上说,“雨水”本身的消费是排他的,不是公共物品。但是,下雨,特别是“人工降雨”这件事,无论如何一定的范围内却是很难“排他”的——一块云彩飘过来,雨一下一大片,很难说在一个村里那雨下到你家就不会下到我家,我们现在的科学技术还不能做到让那雨滴精确地只落到这块地而不落到那块地的程度,所以至少在我们目前的条件下,人工降雨这件事从技术上看还具有“受益不排他”的性质,因而还只能被当作一种公共物品来加以处理。

消费或受益上的“不排他”,引起的一个问题就是谁来为其付费?因为一旦存在着我花钱增的雨,会“免费”地掉在你的地里的可能性,就会有人想法子“搭便车”,尽可能地不交钱或少交钱,反正现在谁也不可能把炮打到天上去而让雨只下到自个儿的地里却不让别人沾上点边。麻烦都是由此而来的。一个村里,可能人人都希望搞人工降雨解除旱情,但只要有一人不交钱,好事就可能吹掉,因为人人都不愿意眼看着让别人白占了便宜。一旦发生这一类相互推诿、相互攀比、谁都想占便宜而不愿吃亏的情况,事情就麻烦了。如果不存在“搭便车”的可能性,不存在收益“外部化”被别人占便宜的机会,谁获多少益该交多少钱,或者反过来,谁拿得出多少钱就能相应地获多少益,事情就简单得多,可以就由市场上的自愿交易来使供给与需求相适应。而在“公共物品”的情况下,市场会失去效力,只能求助于“政府”作为解决问题的方法,而政府也正是在这种公共物品供给的场合,有了它的用武之地——其实,政府就其基本职能而论,正是为了更有效地向公众提供公共物品而存的(我们这里应该广义地理解“公共物品”)。



在人工降雨这件事上，政府可做或该做的事情在于两个方面：一是制定规则，既包括如何根据当地农民的意愿组织这类活动的规则，也包括如何“交费”的规则，是按人头交还是按受益地块的大小交等等。这里的关键问题在于是否存在一种制度，保证我们这里说的“政府”所作出的决策确实符合了民众的意愿。（后面我将指出，我国目前的一个重要的体制缺陷就是缺乏这样一种制度上的保证，从而在什么是“合理收费”，什么是“乱摊派”的问题上经常搞不清楚。）政府该做的第二方面的事情就是贯彻实施这些规则，既包括组织实施人工降雨一类供给公共物品的活动，也要保证钱能收得上来，收得公平，防止有人“搭便车”。

为什么这些事情要由政府来做？因为政府这个公共机构，从其本义上说就是为了解决“公共”遇到的问题而存在的，同时也是因为只有政府做这样的事情比较经济。在此，当我们谈论政府该做什么不该做什么的时候，我想有关“政府”概念上的两个问题需要搞搞清楚：

第一，政府并不一定指的就是那种高高在上的官僚体制。在公共物品供给的问题上，本来意义上的政府，不过就是有关当事人凑起来的一个公共机构，负责商讨、决定一些与当事人大家利益相关的公共事务，制定一些大家需要遵守的规则。在人工降雨的问题上，一个地区的农民们如果能组织起一个“村民大会”之类的议事机构，并选出几个人贯彻实施村民大会的决议，这个村民大会连同那个执行小组一起，其实就是一种形式的“政府”，就是在履行政府的职能，没有什么神秘。

第二，政府的形式可以是多样的，但无论形式如何，政府履行公共职能时都有一个一般性的条件，那就是：政府是要有点“权威”的，否则许多事情就不可能做成，比如说“收费”这件事，你让人拿出钱来，没有点权威怕是不行的，弄不好还得来一些强



制性的措施。“红头文件”在某种程度上就是这种权威的体现，有了这么一个“红头文件”，事情办起来也就快捷得多。这种“行使强制性措施的权威”从哪里来，涉及到理论上所说的“政府的合法性问题”，仔细分析起来颇为复杂。简单地说，国家或合法政府，是一个社会中唯一能够合法地使用暴力来保护产权的机构或组织（保护产权的内容之一是防止“搭便车”之类的侵权行为），也是唯一的能够借助强权来征税的机构，因而拥有着组织公共物品供给的便利条件。你若认为现在的政府没有起到组织公共物品供给的作用，或收费不合理、“乱摊派”，或滥用合法的税收权力谋取私利，你可以组织另外一个上面所说的“村民大会”之类的机构来实现种种有益的公共职能，这并不难，但是你要想也建立起或得到那个“唯一的”使用“暴力”的合法性，却不是件容易的事情；或者，你若想在缺少这种强权合法性的条件下把事情做成，也不是那么容易，因为“交易成本”要高得多。所以，从经济学的意义上说，通过现存的合法政府实现公共物品的供给，是最经济的，但这里的前提当然是政府要“转变职能”，要切实履行政府该履行的职能。

政府的职能是“组织公共物品的供给”，并不是说要由政府自己来生产并供给那些物品，比如说，不是要由政府自己投资建“国有企业”，生产人工降雨用的“炮弹”和大炮，再由国家雇员来放炮增雨，而是说要由政府来“组织”、协调这项活动，制定规则、收钱、付钱、协调生产者与受益者等等。“炮弹”、大炮，以及路灯、消防车之类的具体产品，是具有使用排他性的，因此都可以作为经济学上所说的“私人物品”来生产；作为公共物品的只是“人工降雨”、“公共照明”、“公共消防”这类东西。我们现在的政府，一方面许多该做的事没有做，该由它来组织的公共物品的供给没有组织，另一方面又做了许多不该做的事，其中就包括吃力



不讨好地“亲自”管理企业生产私人物品，结果整天要为国有企业的日常经营与财务亏损的问题发愁，该管的事自然也就管不好。市场经济有效运转的基本条件之一就是私人部门生产供给私人物品，政府则专职组织供给公共物品。这是已经被理论和许多国家的实践所证明了的。

第二个需要分析的问题的：怎样才能避免不正当的政府行为？

既然政府该管人工降雨这样的事，而新闻报道中的政府也的确管了，促成了好事，那问题又出在哪里呢？从报道中可以看出，问题出在政府用文件规定农民要交钱增雨，有“乱摊派”之嫌，结果有人告了当地政府的状，引起了纠纷，耽误了好事，才引出了一条颇有新闻价值的“焦点访谈”。编辑的结论是：我们应该具体问题具体分析，不要一说反对乱摊派，就把大家欢迎的好事也说成是乱摊派。

但是，经济学能从这件事中引出的结论却不大一样，恰恰不是要“具体问题具体分析”，而是要把问题“一般化”，建立起适用于各种具体情况的一般性的规则与制度。

电视记者对与人工降雨有关的当事人的采访，证明了农民事实上愿意交钱搞增雨，因而证明了在这个问题上政府并没有搞“乱摊派”。但与此同时，我们大家也知道，其他大量的事例却表明在我们的生活中的确存在着不少乱摊派的现象。这不说明别的，只说明我们目前的制度还存在着问题，在与政府职能、政府权力、公共物品供给、财政体制、决策机制等有关的环节上，有什么东西还不对头。最关键的一点是：在基层政府的活动中，目前我们还缺乏一个基本的制度和基本的规则，来选择和判别什么是公众欢迎的公共物品和愿意缴纳的税款，什么是公众反对的“乱摊派”。从这个意义上说，目前我们存在着一种“政府缺



陷”，在政府的整个制度结构中，缺少一个重要的环节，即制度化的公众议事与公众监督程序。可以设想，如果在人工降雨的问题上，有一个明确的法律规则，要求由当事人全体参加的“村民大会”或一个合法的、切实代表全体当事人利益、反映公众要求的委员会，来民主决定是否应该搞人工降雨，是否应该向受益人征税(收费)，以何种标准、何种方式征税(收费)，然后再委托有关行政部门去加以实施，当事人再对政府的收入与支出进行严格的监督，所谓“乱摊派”的问题不就会大大减少而又能使好事不再多磨了吗？是“合理收费”还是“乱摊派”，自然也就在每一个具体问题上有了一个客观的标准(即“村民大会”的评判)。现在之所以要在什么是“合理收费”与“乱摊派”的问题上，一件事一件事地做事后的“具体问题具体分析”，说到底就是因为事前缺乏一个一般性的制度，来保障每一个具体问题上都能有一个合乎程序的公共选择、公共评判与公共监督。公共物品的特点就是无法以市场的方式来选择，但它又同样要根据大家的需求来提供(否则就会出现资源配置无效率)，所以得要有一个使大家的需求得以表达并以大家的需求来决定公共物品供给的机制。在每一个具体问题上都要有具体的投票表决，但每一次投票表决所依赖的可以也应该是同一个一般性的表决制度。

随着经济的发展，科学技术的进步和人民生活水平的提高，公众对公共物品、公共服务的需求也会相应地有所增加。这也是为什么经济发达国家财政收支占国民收入比重较大的基本原因，而不是像有的人所说的那样，是因为那些国家的“国力”强所以财政收支的比重才大。过去我国的传统政府收支体制是典型的统收统支，一切利税收入都集中到中央(或上一级政府)，然后再根据统一制定的预算进行分配与支出。这种方式，再加上国家拥有企业、控制收入初次分配的体制，造成了一种事实上什么



都由政府来管、同时什么都由政府官员说了算的局面，同时也割裂了政府收支与具体受益人之间的关系。

改革开放以来，一方面随着放权让利，地方政府特别是基层政府的职能不断加强，地方政府“自主地”组织公共物品供给的情况越来越多，另一方面，随着各种形式的非国有经济、非公有经济的发展，政府收入的来源也发生了变化，收入的范围也已扩大，在一些发达地区，计入政府“预算收入”的那部分收入，已经只占全部政府收入的10%至40%，大量的政府收入以所谓“制度外收入”的形式存在，以“为地方办一件事收一件事的钱”的方式发生。这本身并不一定是什么坏事。从公共财政的角度看，大家能够明确地看得到“收一定的钱办一定的事”、“纳税人是受益人”，这样的财政是最受公众拥护的财政，地方也应该拥有一定的“税收立法权”来保证地方公共物品的供给。但问题发生在，由于缺乏我们前面所说的公共选择、公共评判与公共监督的基本制度，结果，一方面在许多地方政府的确为公众办了大量好事，在许多事情上公众事实上愿意集资、愿意捐款、愿意出人出力；另一方面则是地方政府官员滥用权力搞乱摊派的情况也大量发生，引起了公众的反对，以至又不得不搞一个“一刀切”的运动来“清理乱摊派”。“一刀切”的运动不能从根本上解决问题，“具体问题具体分析”看上去灵活多变但实际导致“具体问题具体纠纷”的“人治”法则，也解决不了问题。真正能够解决问题的还是要建立起一种能在每个问题上使当事人的利益能够充分体现并得到尊重的决策与监督机制。这个问题现在还没有引起各方面充分的重视，还有很长的路要走、很多的事要做。

1994年9月



尽快停止复制旧体制

社会主义市场经济是一个完全不同于旧的集中计划、也不同于目前实行“分权制”的国有经济的新的经济体制，它要求对旧的体制作根本性的改革，在各个方面建立起新的体制。这是一个艰巨而复杂的任务。要加速实现这一目标，而不是使实现这一目标更加困难，我们当前所面临的一个重要问题是如何立即停止旧体制的扩张，停止“复制旧体制”。

以往改革开放的一个重要成果，就在于我国经济中出现了新的经济体制成分。这里所谓的“新体制经济”，指的主要就是各种非国有经济成分，其中包括城乡集体合作经济、外资合资经济和私人、个体经济等不同于旧体制的产权关系并因此按照与旧体制不同的方式运行的经济实体。过去 14 年，我国经济体制结构的变化，既取决于新体制的成长，也得益于旧体制的改造。但是，除了农业经济体制的变化之外，整个经济中体制结构的变化应该说主要归功于新体制成分的成长。旧经济体制即原国有经济部门的改革，不能说完全没有取得进展，比如引入了市场价格调节，实行了各种形式的经营责任制，某些政府部门的职能也发生了转变等等，但从国有企业的基本行为方式和运行效果看，从政府与企业、国家与职工的基本关系看，还很难说旧体制已获得了实质性的改造，经济关系已发生了根本性的变化。我国整



个经济运行体制之所以已发生了初步的改变(笔者不同意已发生“根本性改变”或“重大转变”的判断),市场机制之所以已开始许多方面发挥作用,经济状况也较为稳定,主要的原因还是因为在旧体制的周边生长、发展起了一大块新体制成分。正是这些新体制成分的成长和所占比重的提高,使我国整个经济的运行机制开始具有了不同于旧体制的“新特征”。当前我们深化改革和发展市场经济的一项根本性任务,仍然是要进一步逐步增加新体制的比重、减小旧体制的比重,最终实现由旧体制到新体制的过渡。

但是,一个值得注意的问题是,阻碍对旧体制进行改革的各种因素,虽然一方面因新体制的成长而有所削弱,但另一方面也因下述种种原因而有所加强:过去十几年中,原有既得利益集团的利益在有些方面受到削弱,但在另一些方面却反而有所加强,比如在中央政府“放权让利”过程中,各级地方政府、国营企业、国家职工、各级官员等等,又获得了新的受到行政权力保护的既得利益;旧体制官僚化程度又有所突出,变得更加“根深蒂固”;特别值得注意的是,随着物质的扩大再生产,旧体制本身也在“扩大再生产”,虽然其按产值计算的相对比重在国民经济中有所下降,但其绝对规模却仍在扩大,导致“吃旧体制饭”的既得利益集团的规模没有缩小,反而有所扩大。新建的国营企业绝大多数仍然按照旧的产权关系、旧的管理办法运行,新就业的国营企业职工和国家干部基本上仍然按照旧的劳动工资制度端“铁饭碗”、吃“大锅饭”,国家职工在社会劳动力中所占的比重和总就业中所占的比重不但没有缩小,近两年还有所上升。一个颇能说明问题的例子是,这些年我们无时不在“大讲特讲”简政放权,改革旧的行政体制和用行政办法管理经济的体制,但事实上,政府行政部门雇员在社会总就业中所占的比重在过去 14 年



中由 5.8% 增长到 6.7%；年年都在讲打破“铁饭碗”，但各种享受“国家职工”待遇的人数仍以年均 2.6% 的速度增加。所谓改革，说到底是改革人们的利益关系；改革的阻力，说到底来自将要在改革中受到或暂时受到一定损失的各种既得利益集团。因此，旧体制下既得利益集团的扩大，必然使进一步改革的阻力加大，使对旧体制的改革更加困难。政府规模的扩大，使得“政企分开”、“简政放权”等改革更加困难；享受“国家职工待遇”的国营企业职工人数增加使劳动工资人事体制的改革（所谓“破三铁”）阻力加大；按照旧方式管理的国营企业和国有资本的增加，会加大国有资产管理体制改革的难度。如果新增国营企业又加入了亏损企业的行列，改革起来就更难。

复制旧体制的问题，最突出地表现在社会投资资金的使用上。我国目前的国民收入储蓄率每年高达 30% 以上，甚至近 40%，这是经济发展的一个非常有利的因素。但是，这些储蓄的大部分迄今还都是通过银行变成贷款投入了国有经济部门（有的统计调查表明，国家银行系统贷款的 90% 以上都是对国营企业或地方政府投放的）。这些贷款除了被用来弥补亏损、还“三角债”以外，很大一部分被用来建设大大小小的新的国有企业，其中绝大多数仍实行旧的所有制形式和旧的管理体制，很大一部分的投资效率很低，有许多一建成就开始亏损，不仅没能像预期的那样成为各级财政的新财源，反又成了新的“包袱”，要靠新的补贴或银行挂账养起来。而与此同时，许多采用新体制的非国有经济却因得不到贷款而难以迅速地扩大生产规模、实现升级换代、提高经济效益，许多落后地区则难以实现经济起飞。有的人说，非国有企业如乡镇企业也会投资失误，也会经营不善，也会发生欠账不还等现象，与国有企业没有什么不同。但是，在我们的现行体制下，有一个重要的区别必须看到，那就是，非国



有企业欠账不还，基本上只是“一次性的”，不会像亏损的国营企业那样成为财政补贴的新的支出对象，也不会成为需要银行不断追加新贷款以维持其生存的新的“无底洞”。市场经济条件下出现决策失误，出现“坏账”，总是难免的，但市场经济的运行规律就是不断地优胜劣汰，若企业本身真的是自负盈亏，这些“坏账”的负效应就是有限的，不会使资源的无效利用进一步扩大，也不会引起国家财政支出的进一步增加和宏观资金运动上的进一步失控。我们投资资金使用效率低，企业经营效率低，企业只能生、不能死，亏损补贴严重，“三角债”前清后欠，银行挂账不断增加等等问题，长期未能解决，现在再拿着大量宝贵的资金去“复制旧体制”、“扩大老问题”，不能使其发挥出应有的效率，实在是太可惜了。

正是由于旧体制仍在不断被复制，不断被扩大，旧体制改革的难度和阻力在许多方面并不比5年或10年前小多少。如果我们仍然希望避免社会矛盾激化，在稳定的社会环境中逐步完成向新体制的过渡，现在就应该继续积极地扩大新体制，缩小旧体制。旧体制的改革有许多困难，一时还不能彻底改造，但我们至少可以做的一件事是：制止它本身的进一步扩大，或者说，停止复制旧体制。不能再一边甩包袱甩不掉，一边又背上新包袱；一边想改改不动，一边又去复制那个想要改掉的旧体制。这并不是说旧体制成分没改之前就不能利用旧体制下的社会生产力进行扩大再生产，而是说在物质扩大再生产的同时，要尽可能停止旧体制的扩大再生产，要努力在扩大物质再生产的同时，尽量引入新体制，使物质扩大再生产具有新体制的社会形式和运行机制。比如：

——对于新增资本或投资项目，我们应该从现在开始就逐步试行新的集资方式、所有权形式和资产管理制度，用股份制、



投资公司或民营贷款投资等新形式取代旧的国有国营投资体制，从每一新增资本开始改变投资管理体制和资产管理体制；

——对于新建企业，应该不再实行原有的行政管理办法，不再纳入旧的行政隶属关系和计划管理体制，而是纳入市场体系，采用新的管理办法，使其更直接地面对市场、自负盈亏，不再像现有企业那样享受旧体制所提供的各种非市场性保障；

——对于新增职工和管理人员，从现在起就应立即实行新的劳动工资制度、社会保障制度和住房制度，不是名义上搞合同制而实际上还是和原来的固定工那样享受“铁饭碗”。

具体的实施办法当然要依具体情况而定。现实地说，实行新体制在一开始也不一定就是“全新”，但“有新意”就比完全沿袭旧体制为好。“停止复制旧体制”这一思路应该尽快地明确起来。在原有的旧体制不能立即改造之前，停止复制旧体制本身就意味着引入新体制，增加新体制比重，因此也是改革大业的一个组成部分，也是积极地推进改革。

一般地说，在不能一下子变旧体制为新体制的情况下，首先实行“双轨”，这可以说是缓解社会矛盾又积极推进改革的一个基本方法。但是，以往的经验教训已经表明，用“双轨体制”的办法能否尽快而成功地实现向新体制的过渡，将取决于能否制止住“旧体制轨”的扩大，在于能否控制住“旧体制存量”的增加，使一切“增量”都纳入新体制。我国实行的“双轨价格制”之所以出现了一些问题，迟迟不能向市场价格并轨，问题不是出在“双轨制”本身，而是出在旧体制一轨本身的扩大——在很长一段时期内，计划流通和计划定价的产品部分并没有按照最初设想的那样在数量上被固定住，而是也随着生产的扩大逐步扩大，结果，“增量”没能完全被纳入“市场轨”，相反，有很大一部分，有时甚至是大部分反倒因种种“公的”或“私的”原因而被纳入了旧体制



的“计划轨”，甚至出现了向计划轨“并轨”的情况。在整个经济通过“体制双轨”向市场经济过渡的过程中，以往的经验教训值得我们深刻记取。积极的和有效的“双轨制”的真谛，就在于控制住旧体制的扩大而积极发展新体制，在于“存量改不动时先改增量”，而不能在存量没改动时增量又成了旧的。我们只有从体制的每一方面、每一环节上停止复制旧体制，积极发展新体制，既增加整个经济中新体制的比重，也为改革现存的旧体制成分创造必要的条件，才能加快市场经济的形成，真正走出一条具有中国特色的稳健改革的成功之路。

1993年



未完成的雕像……

意大利，威尼斯，世界著名的圣马可广场，周围的建筑却风格各异。12~13 世纪的建筑，溶合着浓厚的阿拉伯色彩；然后是哥特式建筑，然后是文艺复兴时代的建筑。看得出，这个广场就像这个城市一样，是在上千年的时间里逐步建立起来的。威尼斯的鼎盛时期是 11 世纪到 15 世纪，历时近 500 年，是地中海上的最主要的商业重镇、东西方交汇的入口，是当时最强大的城邦国家，也是现代资本主义的发源地之一，直到后来土耳其帝国的兴起、北方低地国家的强大以及拿破仑的入侵为止。圣马可广场以及它周围整个威尼斯的各种雄伟壮观、绚丽多彩的建筑，纪录着这一“水上之城”当年的风光，而不同风格的建筑，也体现着它发展的历程。

广场上的主要建筑之一是当年的市政厅大厦。这是一个大约五层楼的灰白色庞然大物，外表有许多石雕装饰。但我很快注意到，奇怪的是，在最顶层的拱形楼檐上，只有靠左边的最初几个窗户的上端有女神坐像作装饰，而其他还有二十几个窗子上端，只是空空的一个拱形窗架，不再有什么女神的雕像。这使得整个建筑看上去很不协调。于是我问“导游老头”（他的确是个“老头”，看上去像个退休的教授，学识渊博，风趣幽默），那是怎么回事。他抬头看了看，平静地回答说：“还能是怎么回事，政



府没钱了呗！这楼是14世纪末开始建的，政府财政那时已经开始捉襟见肘，又要打仗，所以一直拖拖拉拉，有一点钱盖一点，盖了几十年，到最后要赶快完成，钱又不够，只好省下了这些作装饰用的女神雕像。”他又指了指广场另一头的一个建筑，说：“那是拿破仑在位时建的，第一层的大舞厅是拿破仑计划招待贵宾用的，还没建好，滑铁卢战役已经打完了，所以不仅拿破仑从来没用过它，它的内部甚至都没有进行任何像样的装饰，也是因为政府不再有钱的缘故。”

原来事情就是如此简单：政府没钱了，只有“压缩基本建设”开支。作为经济学家，这可以说是个一加一等于二的原理。但作为一个中国人，作为一个在中国的体制环境中生活惯了的中国经济学家，我听到了这个关于政府没钱了盖不完房子、盖子房子也不能进行装饰的故事，还是感觉到有点“新鲜”。过去，在我们传统的计划经济体制下，政府虽然要受资源的约束，也不能想做什么就做什么，但只要政府计划要做的事情，总能调动各种资源把它完成。像几个雕塑装饰这样的事，大不了就是从哪个省调几块大理石来，再调来几个工匠，不管多长时间，干完就是了。即使在现在，改革开放十几年之后，我们的政府仍然拥有很大的资源配置的权力。

“有多少钱办多少事”，这就是经济学上所谓的“预算硬约束”。或者，再换一句话说，就叫做：“不超支”、“不透支”。经济学上那个颇为“玄乎”的概念，其实就是这么一个简单的、日常的事情。与之相对应的概念，就是所谓的“预算软约束”，也就是超出自己“收入预算”、财政能力而花钱，“超支”、“透支”。

前面所说的威尼斯市政府没钱了就不盖房子、不修雕像，是一个政府“预算硬约束”的一个比较极端的例子。之所以这么说，是因为它不仅没了钱就不再盖房子，而且也没有进一步从民



众中收捐收税，集资筹款，用扩大其“预算收入”的办法来扩大其支出。在这种情况下，我们就可以说，这时政府的预算约束是“绝对硬的”，或者说，它遇到了“资源约束”。这或是因为再征税老百姓就无法生活；或是因为当时的社会矛盾所决定政府已无法再从老百姓那里征税（尽管老百姓手中有钱）；或是因为有比盖房子更重要的支出项目（比如战争），可征的税必须全部用于那些项目。这就是说，所谓“资源约束”其实不是一个物质的或自然的观念，也是一个社会的观念，一个利益冲突的观念。

如果是另一种情况，政府没钱了就进一步去征税、集资。这种情况下，政府的预算约束已经是“可以扩大的”，并可能引起社会冲突（纳税人的反感或反抗）。但这种情况中至少有一点还是好的，就是不会引发通货膨胀。原因在于：增加税收，意味着是把别人的钱拿过来我花，而别人这时就只好少花钱或没钱再花，是社会中的“真实收入的转移”。社会的“总支出”或“总需求”还是不变的，所以不会引起物价的普遍上涨，即通货膨胀。从这个意义上说，在这种情况下政府的预算约束仍是硬的，它要想多花钱，只能多收钱（或拉人来为其完成雕像），而不能“透支”。

再一种情况则是一种“现代情况了”，也就是在货币（纸币）经济或信用经济的条件下所发生的真正“预算软约束”的情况：政府没钱了，就多印钞票或向中央银行透支（中央银行则增加货币供给）。在这种情况下，经济中没有因税收增加而发生“收入的转移”（从个人到政府之间的转移），而只是长出了一块“名义收入”；而这就导致了社会上总的购买手段从而“总需求”的扩大（总需求的定义就是社会上购买能力的总和）。需求的增大，会在一定范围内“拉动”供给的增加，即生产的增长，但在一定时期内，社会生产能力的扩大是有限度的，到一定程度，物品的供给就会停止增长。这时，扩大了总需求遇到了无法再扩大的总



供给,结果怎样呢?在产品价格无法变动(被固定死)的情况下,便是“短缺”,即“有钱买不到东西”(这是我们在计划固定价格的年代经常发生、常年发生、摆脱不掉的情况);在价格可变动的体制下,一定发生的便是通货膨胀,也就是那更多的钱不过是花在购买同样那么多的东西上。这种情况,我们可以称为真正的“预算软约束”,因为约束的这种软化,不仅导致收入分配的变化,而且导致宏观经济运动的变化,导致“短缺”或“通货膨胀”。

即使政府如果只靠多发货币而增加支出,当然还是发生了收入分配方面的变化,因为这最终导致通货膨胀,导致人们手中货币收入的实际贬值。这在理论上称为政府征收了“通货膨胀税”。当然,这时政府的实际收入也并没有开始多发票子时想象的那么多,因为物价水平都涨了,同等的货币都贬值了。

时至今日,我们的经济体制已经发生了很大的变化,政府更加自觉地约束自己的收入与支出行为。比如说,《预算法》规定国家财政从此以后不得向银行借款透支(没钱了出现赤字,只能发债券即向公众借钱)。从这个意义上说,政府今天的预算约束已经比过去“硬”多了。但是,我们今天为什么还有通货膨胀?前面的分析着重说的是政府行为,其实最一般的道理在于:通货膨胀之类的事情发生,一定因为经济当中某些人“多花了钱”,或者多花了钱而没有生产出更多的东西来,导致名义收入的扩大快于实际收入(生产、供给)的扩大。想想我们的企业大量亏损,银行坏账大量增加,再加上大量生产出来但卖不出去的库存,再加上在经济过热时期各地银行盲目拆借导致货币供给的扩大,通货膨胀显然还是有些人在我们的经济中搞“预算软约束”。

记得1987年我在哈佛大学曾经就“预算软约束问题”请教过当时在那里讲学的匈牙利经济学家科尔奈教授。科尔奈是最先广泛运用“预算软约束”概念的人。我问他:国有企业的行为



○ 走进风险的世界

特征是预算软约束；但如果这种软约束的背后是政府对企业的保护，而且结果是宏观经济变量的变化即短缺或通货膨胀，那么能否说政府也是预算软约束的？他回答道：在这种情况下政府本身当然也是软约束的；但毕竟，政府对宏观经济状况负责，要关心通货膨胀问题，而企业则不在乎这一后果。我想他的话是对的。从我国的情况看也是，政府本身的约束反倒容易硬起来，因为它要对通货膨胀负责，而企业的约束则要更难一些。而现在已经到了这样的时刻：政府应该从自身利益出发，也就是从社会稳定、取得低通货膨胀这样的目的出发，来考虑深化国有企业改革即改变企业行为方式的问题了。

1996 年



“影楼”与“月饼”

偶然从收音机中听到一个热点访谈节目,说的是北京市场上“影楼”价格奇高:港台来的摄影师为新婚夫妇拍一套婚纱照要几千元钱(最高的达“8888”)。主持人问了“特邀嘉宾”一个典型的“老式问题”:价格这么高,政府怎么不管管?那位嘉宾的回答却令人耳目一新:政府有关部门说了,这是私人消费的问题,不便多管。

我当时听了真的很高兴:我们的政府终于开始不再管制价格了,终于明白了私人消费品的买卖与价格,政府不必多加干涉的道理。一种东西的价格假若很高,一定是那个市场上存在着较大的“超额需求”;价订得高,若是没有人买,卖方一定维持不下去,要亏本倒闭,他才不会那么傻;高价维持得下去,一定是因为有人出得起高价、愿意出那高价,这就是“市场需求”。我们这些出不起、不愿出那高价的人自然也不去光顾那“8888”的高价影楼,不过还是去拍200元一套的婚纱照,为什么要看着眼热瞎操心?有的人老是看着市场上某种商品价格“奇高”,看着卖者漫天要价,就是不想想那一定是因为在另一方面存在着需求,存在着市场,不然为什么他要高价能要得下来?有的人为什么一面喊价钱高(买主都会喊价格高),另一方面却还是咬着牙掏钱去买,“一个愿打,一个愿挨”?那一定是你急着要那件物品(“需



求强度”较大，“需求弹性”较小)。这时真正要解决的问题不是价格为什么这么高，而是东西为什么这么少？是什么造成了“供给的短缺”或“供给不能扩大”？是否存在制度上或政策上的原因（假定生产技术一时改变不了，人们能进行改进的只是制度与政策）？是否存在“垄断”，存在市场竞争的障碍？面对“高价格”或“暴利”，政府的责任只是要通过改进制度与政策，消除市场竞争的障碍，扩大市场供给，而不是去人为地限制那个价格。短期内价格高，利润高，会吸引更多的生产者加入市场，只要不存在垄断或其他“市场进入”的障碍，竞争加大，供给加大，价格不久就会自己降下来（通货膨胀情况除外，我们这里谈论的是相对价格）。只要不存在人为的垄断，正是人们痛恨的那个“暴利”才有可能吸引更多的生产者进入一种市场进行竞争，这时你越是“反暴利”、压价格，价格反倒越是下不来。婚纱摄影这个市场也是这样。据那位知情的特邀嘉宾介绍，一些中国自己的摄影师，正在利用自己的技术，成立自己的“影楼”，以低4~5倍的价格与那些高价影楼进行竞争，吸引顾客。我坚信这个市场上的情况不久就会有很大的改观。即便将来剩下几家“漫天要价”、极尽奢华之能事、满足少数人以挥霍来满足自己“炫耀的偏好”与需求的高价影楼，也没什么大不了的。市场就是一个不必大家整齐划一、按一个模式花钱、使各种消费需求都能得到满足、各种收入的人都可用“金钱选票”来购买自己付得起的那些物品的一种经济机制（如何尽可能实现收入的平等则是另一个问题），用不着我们总在那里“看不顺眼”。

过了几天又听收音机，这次讲的是“高价月饼”。从前两年起，中秋节前后“高价月饼”不断增多，那价也高得越来越“扎眼”：几百、上千元一盒，不过四、五、六块，像是吃“金砖”。市场上月饼供给并不少，但这种高价月饼却越来越多，市场竞争变成



了“反向的价格竞争”（“正向的”应是越竞争价格越低），比着谁的价格高。结果，到头来北京市政府在去年出面干涉，对月饼市场进行“整顿”，实行价格检查，利润限制，以限制高价，硬是把价格压了下来，把价格上涨趋势用行政手段刹住。

仔细分析起来，虽然中秋月饼与婚纱摄影就交易物品本身而言同属私人消费品，但政府对前者不去限价，对后者却实行了限价，不能不说都有道理。在目前对月饼实行限价，也真是不得已而为之。

问题出在什么地方？我想问题恐怕在于：在婚纱摄影的场合，毕竟多数是结婚的人自己在掏私人的钱包照相；而在中秋月饼的消费上，买高价月饼的钱恐怕都是“公款”。也就是说，差别在于：虽然二者本身最终都是私人消费品（月饼最终还是由个人吃下去），但前者是“私款消费”，后者却是“公款消费”。

月饼这些年来作为私人家庭过节时的一种特殊消费的意义正在退化，其需求正在相对减少，原因在于人们生活水平的提高，使日常各种点心的消费量加大，“过节才多吃”的消费模式正在消失。但与此同时，月饼的“社会意义”正在加大，越来越多地成为各国有单位以及一些非国有部门变相加薪、“联络感情”、以至变相“上贡”、变相“行贿”的一种手段。给本单位职工发月饼当然越来越必发不可。借机增加大家的实物收入，是“内部动机”；别的单位都发你不发，就会“成问题”，这是“外部压力”。但这种“发月饼”还好说，不必买“上等品”；“送月饼”可不是闹着玩的。本来中秋节是与上级领导、与“审批单位”、地面上的“土地爷们”联络感情的大好机会，那月饼一定要“拿得出手”，不能让那点“小意思”变成“不好意思”；你若买得便宜，别人买得贵，风头让人家占了，你一定办不成事；谁都不是傻子，不知道市场上的“行市”。于是便一定要捡贵的买，反正又都是公款，花的不是



自己的钱。高价月饼由于利润高，“回扣”也一定大，这也是高价月饼有人买的一个原因。卖方看准了这种形势，便拼命地“上档次”，质量上去没上去不一定，价格可一定是上去了。结果是各单位的“月饼支出”大增。据说有个 1000 多人的企业，中秋节买月饼花了 40 多万元。也就是说，由于高价月饼“问世”，大家的“交易成本”都看涨。

能否通过加强卖者之间的竞争，使价格逐步降下来呢？我想只要现行体制不变，就很难办到。这是因为：

首先，卖者之间的竞争，如果面对的也是私人的买者，问题容易解决，因为价要是太高，到最后买者减少，最终卖者会竞相杀价。但是在“公款购买”的场合，第一，“公款”的“预算约束”显然要“软”得多，就是说大家对公款花费的多少不像私款那样“心疼”；第二，卖者竞争这时可以以给私人“回扣”的方式发生，虽然这对于卖者来说也相当于杀价，但给了私人回扣，公款支付的那个价格却仍可以不断上涨。也就是说，公与私之间的利益矛盾这时构成阻碍价格下降的原因。市场上竞争可能是越来越激烈，但公款花在月饼上的钱却可能还是越来越多。

其次，在我们目前的体制下，“月饼”已经在一定程度上具有了“行贿物品”（至少是“社会物品”）的性质，除非有朝一日“受贿”的人普遍认为“月饼没什么意思”，否则，只要还有人买高价月饼能取得“预期行贿效果”，其他人就只能“跟上”。从这个意义上说，“月饼”本身有了一种“外部性”或“公共性”，必须采取某种公共的行动才能解决它所引起的一些问题。

面对高涨的价格，人们当然不会等闲视之。首先是一些财力较差，眼看着“月饼成本”越来越高、自己不再买得起高档月饼送人或只好买“次等”月饼送人、并因此而不能取得预期“行贿效果”的单位，开始抱怨、抗议，要求“政府”采取行动干预，把价格



压到自己买得起从而与别人在“送月饼”这个问题上得以“平等竞争”的水平上。私人消费者这时抱怨的其实不多，因为他们反正自己不买那些高价月饼来消费，除非高价月饼把整个月饼“行市”拉了上去。与此同时，政府作为国有财产的所有权代表，总有履行维护国家利益的职责，也总不能对公款消费支出越来越大的问题视而不见。但由于月饼不像小轿车那样容易监测（“监督成本”较大），所以难以用“控办”的手段限制人们购买，只好从卖方“开刀”，通过限制价格，达到限制支出的目的（月饼的价格一旦降下来，作为礼品的意义或“价值”，自然也就小了，需求还会减少）。

这就是我们观察到的“政府出面限制月饼价格”这一现象背后的经济原因。我不知道是否还有别的原因，但我想这是对这一现象的一种逻辑论证。既然同一个政府不限“影楼”的价而限月饼的价，这后面一定有点什么特殊的東西。同样的道理也适用于其他一些市场，如一定时期内的商品房市场，近几年的挂历市场、酒楼市场甚至资金市场等等。总之是在一切公款消费、公款支出起决定性作用的市场上，同样的逻辑或多或少都会适用。北京市政府曾经对本已放开商品房市场加以限制和控制，对挂历的问题也在解决；公款宴席的问题多年来想了许多办法试图解决，但现在似乎还没找到好办法，只好继续吃下去；而资金市场1993年以来又恢复了政府的行政控制，背后的原因都与“公款好花”（理论上称“预算软约束”）有关。

这个“月饼”的例子，我想无论如何清楚不过地说明了一个重要的理论问题：市场不仅是一组价格；光在表面上有了价格，有了自由买卖，有了竞争等等，还不一定就已经有了市场，或者说还不一定有了一个有效率的市场机制。决定市场机制运行状态和运行结果的最重要的因素，是价格背后的“市场行为主体”，



○ 走进风险的世界

即那些买者与卖者本身。不同的买者与卖者，“钱”的来源不同、属性不同，会导致不同的结果。不解决这个问题，我们就会看到政府会一而再、再而三地“回来”管制价格，来做“政府限制月饼价格”这种看上去可笑但在我们的现实中却很符合逻辑的事情。

看来我们的体制改革还得继续深入。

1995年1月



“不自由的市场”

1 月底，我应邀去瑞士达沃斯参加世界经济论坛年会。

许多年来瑞士都是世界上人均收入最高的国家之一，经济发达，社会稳定，人民安居乐业，有一套较完善的市场运行与社会管理的法规制度，加上多年没有经历过战乱，文化古迹和自然环境都得到了精心的保护，的确能让人感受到“物质文明与精神文明”的高度发展。世界经济论坛每年召开年会的地点达沃斯，虽是世界著名的滑雪胜地，毕竟只是阿尔卑斯山间的一个小镇，比起繁华的大城市，人均收入总还是要低一些，但尽管如此，仍让人处处感觉到他们殷实的经济实力和良好的社会秩序，使人相信人类作为一个群体，最终还是能够和睦相处，共同创造出一种大家都能分享的“体面的生活”。

经在北京的一位瑞士朋友介绍，我认识了达沃斯当地的一位年轻的旅店业老板。他曾在香港学习酒店经营两三年，对中国多少有一些概念。星期天中午他请我到附近村庄的一家古色古香的小餐馆吃饭，我趁机向他了解当地的经济与社会情况。他说他们的经济目前有两个主要的问题，第一是经济衰退还没有完全结束，收入增长不快；第二是规章法律太多，各方面的限制很大，没有充分发展的自由。比如说你想盖一栋房子，房子能盖多高、用什么材料、内部装有什么设施、外部是什么样子等等，



都有明确详细的规章制度，你自己不能随便决定；即使你没有违法，但若引起了你的邻居们的不满，反对你在这个地方盖这么一个式样的房子，他们就会对当地政府提出申诉，最终有权阻止你的计划，于是你盖房子的计划就可能告吹。再比如你的每一笔收入都受到政府的严格监督，税收很高，由政府用于各种社会福利和公共工程项目，自己可支配的部分十分有限。

我故意问他，政府管这么多，你是否认为你们的经济还是市场经济？他说，市场经济当然还是市场经济，我们这里几乎一切财产都是私人财产，你有处置你财产的自由权利，但你当然也得为你的财产负责，既包括想方设法不亏损、按时还债的责任，也包括要向社会负责，就是服从各项法律与制度的规定；总之，我们还是市场经济，你可以买卖你所拥有的东西，但同时社会也有许多的规则在限制你的行动、限制你的收入，可以说我们是一种“不自由的市场经济”，不像你们国家，现在人们有很大的自由干自己想干的事情、自由支配自己的收入，可以到处摆摊卖东西，可以四处停放汽车。

应该说，我这是第一次听到一个西方人说中国人比他们享有更多的自由。但我想这其实是真的。在经济领域里，尽管我们许多人都在抱怨政府管得太多、自己没有自由，但实际上——不是在纸面上、原则上，而是在实际生活中——经过 15 年的“放权让利”的改革，在我们的经济生活中许多人比起生活在西方社会的人，的确享有更多的经济自由。比如也以盖房子为例，我们的每个城市也都有关于城市规划的规章制度，但至少你的邻居不会干涉你的建房计划，严格地说是无法干涉你的计划，不能因为他不喜欢就对你进行起诉，我们迄今为止还没有这样的处理“外部性”的制度；更何况，在不少情况下，如果你有权有势有路子，许多规章制度（当然不是全部）都是可以“通融”的。再比如



税收，我们有了很具体的税收法规，但偷税漏税的程度之大也是有目共睹的。在许多领域里，有了纸面上的规章制度，不一定就真的有了制度，因为执行法律制度这件事也是有成本的，只是纸面上有了这些制度，现实中没有人为其贯彻实行而付费，或者社会事实上还付不起那么多的费，那规章制度也就不过仍是一纸空文罢了。

应该承认，我们的经济正处于体制转轨的过渡时期，许多适合于旧体制的规章制度即使没有正式作废，也已经在实际中失去了效力；而新的规章制度还没有建立起来，或者名义上建立了但实际上还没有发挥作用，从而形成了某种“制度真空”、“规则真空”。我想这是我们现在比别人都“自由”的基本原因。前面所说的“盖房子”的事只是一个例子而已。街上乱摆摊、乱停车也还都是小事一桩，其他例子比比皆是。乱集资、乱收费、乱开发、乱用地等等已经导致了宏观经济的失调，可以说是一些较“严重”的例子。我们还有几乎是全世界最自由（可能不如俄罗斯）的国有企业（在市场经济中，国有企业其实是最少有财务自主权的），由于缺乏明确的产权从而缺乏必要的约束，导致一些人可以拿着国家的资产来为个人或一个小集体谋私利，盈了是自己的，亏了挂在国家的账上。又比如，也是由于产权不清、责任不明，我们有着世界上最自由的“借贷者”，借了钱可以不还，不还钱可以不受惩罚，无法把他判刑投入监狱；一方面是因为还缺乏有关的法律，另一方面是因为许多人借钱是以“国有”企业的名义，并不是为自己，你又怎能将“国家”关进监狱里去？

其实，我们也并不特殊，世界上所有的“市场经济”不过都是这么发展过来的，现代市场经济国家现在拥有的那些规章制度其实也都是一步一步建立起来完善起来的，而不是先天就有秩序、有约束。典型的情况是美国早年那“无法无天的西部”。现



在人们看到的美国的那些繁琐得无以复加的法律和司法程序，其实正是从那“无法无天的自由”当中经历了几百年的时间逐步发展起来的。像瑞士这样的欧洲国家与美国那样的新大陆有所不同，因为有传统的延续（传统也是一种制度，即所谓“非正式制度”），但是仔细看一看它的历史，在这些国家市场经济制度建立与发展的几百年时间里，曾经出现了多少“诈骗案”、“侵权案”、“行贿受贿案”、“幕后交易案”，多少种假冒伪劣，多少次“宏观波动”，多少次“泡沫经济”，多少次社会冲突，然后又是多少次“议会辩论”，多少个“修正法案”，才逐步形成了现在的这些法律、规章与程序！

懂得这么点历史，可以使我们知道：

第一，从发展的角度看，“市场经济”在一开始的时候会显得“十分自由”，但越发展完善，规章制度越多，也就越不“自由”（当然，我们这里要给予“自由”以正确的定义）；市场经济发展的过程，其实也就是在“混乱的自由”和无法无天的社会中逐步“加上”各种社会约束、各种规章制度的过程。

第二，无论是中国人还是外国人，拿着现在一些发达国家的市场经济体制的状况与目前中国经济体制的状况直接相比，都是错误的、无知的、无益的。可以类比的，是我们现在的总体经济状态（不能只比个别方面）与一些发达国家比如说100年前或200年前的状态相比。缺乏“历史感”，是许多外国人和许多我们的同胞们经常会犯的一个方法论上的错误。我们只用了很短的时间，就发展到了今天的程度，走过了西方一些国家几十年、上百年时间中走过的道路（当然，这在很大程度上是借鉴了别人发展过程中的一些经验教训，也借鉴了别人现在的一些作法，从而少走了弯路），已经是一个了不起的成就。

时至今日，恐怕已经没有什么人说“市场经济”、特别是“现



“不自由的市场”○

代市场经济”，是什么自由自在的、没有法律的经济，是那种所谓个人或个别企业想怎么干就怎么干的经济；只有在市场经济发展的“初级阶段”，才会存在较多的“无法无天”的现象。不过问题在于，正是在市场经济发展的“初级阶段”上，往往会有一些缺乏历史感的人因为看到经济中一些无序的、混乱的、不讲信用、缺乏法制的现象，就去批判市场经济本身，并制造出一些“假想敌”，说赞成搞市场经济就是赞成“无法无天”，不要法律、不要政府、不要秩序。我们的市场经济体制现在当然还很成熟，还存在很多的问题，但针对这些问题最糟糕的做法是停止前进甚至倒退回去，回到旧的规则和秩序中去，那绝不是出路；正确的做法是继续将市场化改革深入推进下去，逐步形成新的规则和新的秩序，逐步“加上”新的约束，既包括产权的约束，也包括法律的约束，从而走向那种“不自由的市场”，或者毋宁说是成熟的、规范的市场。

1995年3月7日



“公用浴室”与“外延式发展”

在英国开会，住在一幢原来是贵族庄园、后来租给政府做“会议中心”的城堡里。庄园很大，有网球场和游泳池。一次游泳，一位家在伦敦郊区的学者给我讲他在家里游泳的故事。他是个“穷教授”，买不起大房子，住在公寓房里，公寓里开始没有游泳池。后来同住在一个公寓小区的6家人达成了协议，在共有的花园里辟出一块地方建个小泳池，费用大家分摊，建好了共同享用。总的来说：这是个不错的制度安排。一共6家人，大家共用一个游泳池，应该没有问题，不会太拥挤，谁多游两次少游两次的也不会增加成本。“但是”，这位经济学教授说：“我们犯了一个大错误，就是在建游泳池的时候还建了一个公用的淋浴室，本来是为了大家游泳后淋浴方便，但没想到后来的结果是，每天早上晚上，各家的大人小孩，无论是游泳还是不游泳，都跑到公用淋浴室来洗澡，谁洗少了都觉得吃亏。到月底一算，每家分摊的水费、电费（加热用电），比各家自己平常的费用要高出许多。”他说：“6家中就我是经济学家，所以责任应该在我，怎么就没想到人是自私的，一有机会就会‘搭别人的便车’，占‘公用’的便宜。游泳池可以是作为一种公共物品加以提供，因为大家共用一个游泳池费用可以低些，但淋浴这件事无论如何属于一种‘私人消费’，应该尽量建立起‘私有产权’，用‘私’的方式加以生



产与消费，‘公用’的方式一定是没有效率的，一定是‘需求膨胀’、‘费用膨胀’。于是我提议立刻取消公用淋浴室，这样，大家的水费、电费才又降低到了正常的水平。”

类似以上这种淋浴的事情，我想我们中国人是太熟悉不过了，在我们的身边也是经常发生，比比皆是。英国人也好，中国人也好，在这种事情上的行为方式没有什么两样。而且，无论是我们人均收入 400 美元也好，还是它们 2 万美元也好，贪公家便宜（哪怕是像淋浴这样的很小的便宜）的行为也没有什么不同。其实，正是人、人类的这种共同的行为方式，决定着经济制度的“共性”。

什么该是“私的”，什么该是“公的”，从实物形态上看本无严格的界限，只是要看“效率”后果。能够由个人消费的东西，最好个人所有，不同个人之间的产权界限越清楚越好。公共共同消费的东西，也要尽可能把账算清楚，使私人成本与私人收益相对称，才能有效率。前些日子讨论中国发展汽车工业的问题。不少人认为中国人口那么多，发展“私车”会引起不少问题；但若只发展公共汽车，又不能满足人们坐“私车”的需要。于是，有人出主意，说是可以几家人共同拥有一辆小轿车，既满足了坐自己的小轿车的需要，又能使道路上不至于过于拥挤。这个主意乍一听不错，仔细一想，其实是个最糟糕的主意，因为它是一个“产权最不清楚”的办法，到头来一定最无效率。试想几家人共同拥有一辆车，每天谁用？谁先用谁后用？几家人在一个单位还可以一起开车上班下班，不是一个公司的怎么办？即使在一起上班，下班后车由谁用？即使在时间上可以规定，定期轮流用车，用多用少怎么算？有人在单位时间内跑得多、有人跑得少，有人开起车来经心，有的人马虎，这些怎么算？车出了毛病谁来修？修车的费用怎么分摊？算谁的责任？汽油怎么算？谁负责去修车或



去办各种有关的手续,买保险、交养路费?这些“账”算不清楚(“算账”过程所费的人力物力是第一种类型的“交易成本”),到头来一定是“用车需求”膨胀,用车成本大增,每个人都“狠用车”而不修车,车的寿命缩短(这也可以认为是另一类“交易成本”),用车的“资源配置”效率下降。几家人开始时可能都是好朋友,到后来可能闹得不可开交,最终的结果,不是把车卖掉,就是其中一家把车全部买下,回到“私有”的产权安排上去(这其实就是一种不以人的意志为转移的客观逻辑)。这并不是说汽车这东西一定要谁坐车谁拥有车,但是产权总是越清楚越好。公共汽车或出租汽车公司拥有车,然后提供服务,谁乘车谁付钱,也是公共用车,但产权界限比较清楚,事情就比较办好,谁也不能“白搭车”。小轿车私人拥有,也可以在用车的安排上做些变通,以减少路上车多的问题。比如,几个同事家住不远,可以轮流开车接上几人同行。几家人共同“用车”比几家人共同“有车”要更好、更有效率。原因还是在于后者有明确的产权。

小事如此,大事也是如此。今年要制定经济发展的“九五规划”,于是又开始讨论如何才能“集约化增长”或“内延发展”的问题。所谓“集约化”、“内延”发展,说到底无非就是如何少用些资本投入,多在改进技术、改进管理、提高效率方面做些文章,从而以较少的资本取得较高的增长率。“集约化”、“内延”增长这些词语,已经叫了多少年了;前苏联人四五十年代就叫起;我们国内也是一叫再叫,我从学经济学那天起就知道“应该”、“必须”、“坚决”地“走集约化发展的道路”,“用内延化发展的方式促进经济增长”。经济理论界对这些概念的讨论也不知道有多少次、多少年了。可是怎么就是不起作用?“应该”做、“必须”做、“坚决”要做的事情怎么就总也做不成,总是“外延式增长”,总是“投资饥渴”、“资金紧缺”,投资膨胀、通货膨胀、投资效率低下,企业负



债越来越多？根本的道理在哪里？恐怕问题还是出在资金的产权安排制度上。只要资金是国家的、大家的，对每个投资者来说都是不花白不花、不用白不用的，就一定会是人人都争着抢着去多用资金。我要是不多用你就会多用，我就吃了亏，就等于没有占到“大锅饭”的好处，而我多用了资金也不用担心还债，借了债可以不还（从借债那天起就没想怎么还债），亏了本可以赖账，反正最终会有国家来“注入资金”维持我的生存，就不会有多少人认认真真地去想怎么改进技术、改进管理、提高效率，“集约化”、“内延式”的发展经济，大家的精力，就一定更多地花在怎么“外延地”向国家争投资、争贷款、争项目、比着谁更能花钱、更多地花国家的钱上，而不是花在“内延”地提高效率上。前苏联也罢，中国也罢（其他许多国家也罢），同样的产权关系，一定产生同样的经济后果，无论你是从40年代起叫集约化经营还是在90年代叫集约化经营，体制不改，结果不会有什么差别。在这种事情上，不会有什么“国别特色”和时代差别。经济学理论就是有这样的信心毫不怀疑地做出这样的预测。加强管理也罢，加强教育也罢，几十年过去了，一种人们“坚决反对”、花大力气想要改变的事实却一而再再而三地出现，总也改变不了，就说明在这事实背后有着一定的不以人的意志为转移的逻辑。你可以不相信理论，但总该在事实面前得出点什么结论了。

1995年4月



“老鼠会”、股市及其他

“老鼠会”现象这几年也“传”到了我国（在台湾前些年闹得很凶），颇为引人注意。“老鼠会”当然是一个贬义词，是指那些事实上主要靠发展会员收取入会费，或靠向新入会会员高价传销物品，从中赚钱发财的那些传销经营组织或营销公司。并不是所有的传销组织都“够得上”老鼠会，因为在一定的规则管理下，可以存在很健康的传销组织。但就“够格”的“老鼠会”而言，其特点是，在它当中每一个进入市场的人能赚钱的前提条件是后面有更多的人进入市场。所谓“老鼠会”，可以说指的就是“先进入市场的人赚后进入市场的人的钱”这么一种现象，简单地说就是“前人赚后人”。

其实，以传销方式出现的老鼠会，只是“前人赚后人”现象的一种，只不过是较明显、较露骨、较赤裸裸的一种“前人赚后人”，在许多市场上都存在这种情况。比如说股票市场，买了企业股票，企业的利润率不过每年10%~20%，可是股票价格却可能成倍上涨，“暴发”的人，无非是赚了后来进入市场买股票的人们的钱，赚钱的前提条件也是一样，后面要有更多的人进入市场，前面的人才能赚钱。房地产也是一样。有人被“套住”，是因为“没有后来人”。一旦没有了后来人，市场就要“崩盘”，市价就要下跌，有人就要赔本。从这



个意义上说，在老鼠会、股票市场、房地产市场上因市价下跌造成的“赔本”，在很多情况下其实质就在于已经进入市场的人，原以为自己是“前人”，但由于没有后来人，自己事实上成了“后人”，成了“被前人赚了钱的后人”。股市大跌，一泻千里，是因为这时人人都想逃跑，以免成为“最后一个后人”。

以上的分析是一种“高度抽象”（其他因素我们后面再说）。但基于以上的分析，我们已经可以解释以下几个问题。

第一，已经入市的人，最希望有更多的人入市；没有新人入市，市内的人就要开始想办法“造市”，用一些真真假假的信息增强“市外人”的信心，“勾引”他们入市。“造市”的本质就在于“勾引后人”。

第二，在股票市场上，所谓“市盈率”与企业利润率（“红利率”）的差额，在一定程度上（还有其他许多因素决定“市盈率”），可以理解为“市场扩大的速率”，是“后人”数目增加的速率。当然，这里的“后人”应该“资本化”，也就是指入市资金规模扩大的速率。而且，这一“规模”指的是“相对规模”。在土地市场上，相对规模与绝对规模从长期看是一致的，因为土地的供给一般说是给定的。而在股票市场上，股票的供给量是可变的，股票价格取决于入市资金（需求）与股票数量（供给）之间的关系，这就可以理解为什么入市了的人怕“股市扩容”。股市扩容（供给扩大）会使已经入市的任何一个人都有可能成为“最后一个”——即资金的相对规模停止扩大甚至缩小。

老鼠会和股票市场（把这两个东西放在一起似乎有点奇怪）最怕“停下来”。因为一停下来，市场上许多人都成了最后一个。股民们今后还可以凭手中的股票从公司企业那里领取“红利”，而参加老鼠会的人们，一旦老鼠会停了下来，大家就



都白白投了资而不会再有回报（唯一的“回报”是慢慢消费他们买到的那些本想传给别人的高价物品）。也正因如此，老鼠会特别地可恶，非得有规章制度加以限制不可。

以上的分析是一种“极而言之”，其关键是把老鼠会、股票市场一类的事完全视为一种“赚后来人钱”的机制——只是在赚别人的钱，似乎没有一点“生产性”功能，提供一点实际的效率。这其实并不全面，并非事情的全貌。

人类的经济活动，可以分为两大类别来加以理解：“生产性活动”与“分配性活动”。生产性活动是指创造出新的使用价值（效用）的活动，不仅包括生产出物质，而且包括提供服务，比如商业服务、信息服务等等。举例来说，在“传销活动”中，无论如何，把东西变卖出去，或者通过自己的“劝说行为”为商品作了广告（传递了信息），都可以说是一种生产性活动，多多少少提供了“有用”的东西。但是在另一方面，经济活动还包括“分配性活动”，就是说，活动的目的不是靠生产出有用物、创造出新价值来赚钱，而是要去“分配”别人创造出的价值，是“赚别人的钱”。比如所谓老鼠会活动的主要部分其实不是“卖东西”（传销），而是“套人”，“赚后来人的钱”。

问题的复杂性在于，不仅生产性活动和分配性活动往往是不可分割的、缠在一起的，而且，在许多情况下，没有分配性活动就不能有生产性活动。比如，股票市场上，人们交易那几张纸（证券）这项活动其实是有很大的生产性意义的，因为第一，它使得股票的所有者可以通过市场对企业施加压力，迫使其提高效率、生产出更多的有用物。第二，把各种有关的信息揭示出来，无论是有关生产者（企业）的信息，还是消费需求的信息，还是经济环境的信息等等，使更多的人得以分享，从



而有利于更迅速、更准确地实现有效的资源配置和重新配置，使有限的资源能够生产出更多的真正的有用物。从这个意义上说，从长期的、平均的角度看问题，股民的收入与他们所创造的有用物相一致。但是，股票市场怎么才能起作用？人们为什么要去股票市场交易？如果只能像其他人一样获得个“平均利润”，就不如到其他地方去从事更“实在”而且更“稳当”一点的经济活动。到股票市场这个风险比别的市场来得大的市场上进行活动，一定得有较高收益作为诱惑，人们才会感兴趣。超额的“高收益”从哪里来？并不能从生产活动本身提供，因为股民们所生产出的有用物是一定的；高额收益的诱惑，只能来自股民们“相互赚钱”的“分配性活动”，也就是靠“挣别人的钱”。正是股票市场作为一种人与人之间相互赚钱也就是得以从事“分配性活动”这样一种机制，为人们提供了较高收益的可能性，从而把人们（主要是那些对风险有较大“偏好”的人们）引诱到了市场上来，也才能实现股市投机的“生产性功能”。从长期看，股票市场上大家获得的总收入，仍然是一种平均利润，与其生产性功能相一致，只不过有人在股市风波中多赚了一些，有人赔了一些，有人今天赚得多一点，有人明天赚得多一点，前人赚得多，是因为不断有后人进来赔钱等等。

理解经济活动的多重性质，有助于理解不同市场的功能及其实现方式。没有分配性活动，生产性活动可能就不能进行。不能总看着人们在“赌博”就认为这些活动没有用。不仅股票市场，就是“老鼠会”也有其“生产性功能”，只不过在有的情况下，经济活动的分配性性质过大，会使许多人“赔钱”并因此造成严重的经济问题与社会问题，造成市场的大起大落，也不利于经济的发展。正因如此，我们需要“市场管理”，需



○ 在进风险的世界

要对这种分配性功能较大的经济活动进行“规治”，对“传销活动”进行监督并限制、取缔那些只靠“扩大会员”赚钱的活动；需要有“证券市场监管委员会”来防止市场的过度投机，防止内部交易、市场垄断、欺诈等等现象的泛滥，这些都是为了一方面发挥各种经济活动的生产性功能，另一方面适当限制其分配性功能，这就是所谓的“规治”不同于“取消”的特殊意义所在。看到市场出了一点问题，就把市场活动取消，其实也就取消了它的积极作用。市场上没有一项活动是没有“分配性”或所谓“投机性”的，如果我们见到一些投机，见到有人赚了有人赔，出现了财富的重新分配，就去取消那项活动，那么最终我们会发现什么都得取消，于是我们也就不再有什么市场经济。

1995年5月



酒馆、盒饭、理发摊……

有朋自远方来，很想见面聊一聊。白天不行，晚上家中地方小，长谈不方便，竟然想不出什么去处可以坐下来聊天。吃饭时间还好，而我们又过了吃饭的钟点。于是只好约在一家大饭店的咖啡座里见面。先用了40多分钟的时间赶到那里（后来再花同样的时间赶回来），叫了一壶茶、一两样小吃（你不吃喝人家不让你落座），边喝边聊，两个多小时，结账时花了近100元钱，相当于我月工资的1/6。

我们两人都是学经济的，拿着那账单相视一笑，颇有些感叹。我们两人曾在香港有过类似的经历。那时我去找他，也是晚上，也没约在家中，而是跑到他家街角上的一家酒馆里，里面很安静，我们选了个谈话方便的“雅座”，一人一扎啤酒，也是一两样小吃，也聊了两个多小时，结账时花了150多港币，相当于他月工资的1/300。

问题出在什么地方？是他的收入高，我的收入低？不是，收入低有收入低的活法，世界上并不是所有收入低的地方都得花上1/6的工资跑老远地方去聊两个小时的天。这可以说是一个相当复杂的社会经济过程的反映：我们作为一个发展中国家，正处在一个“跳跃式”的“二元化”发展阶段上。

中国人过去聊天不是没有去处，一是小酒馆，8分钱打一



两酒，2分钱买一碟小菜（共一角钱，相当于当时一般低收入者月工资的1/300），两个蹬三轮的老头可以坐在那里聊上两个小时，那景象我小时候还见过，更有省钱的老头可以自己怀里揣着已经当过几次下酒菜的咸鸡蛋到酒馆里来泡一阵。另一个也很不错的去处是茶馆，一角钱可以泡一壶龙井茶，坐在那里读书、看报、侃大山，还会不断有人往你壶里来续水。这些本来都是我们中国人的习惯，当然并不是有钱人的习惯，而是普通劳动大众生活的一部分。搞了“文化大革命”，自然许多东西被破坏掉了。但是后来改革开放、发展经济，这些东西为什么也没能再恢复并发展起来？这应该说是一个“谜”，值得我们经济学家和社会学家去探讨。

原因可能是多种的，但从经济的角度来看，我想一个重要的原因在于：像我们这样一个经济落后的人口大国，一旦对外开放、发展经济，整个发展过程就不再是一个自然演进的过程，而会发生“跳跃式”的变化。

我们可以设想一种类似发达国家当年“自发演进”的过程。小酒馆、小茶馆等等会一直保持、延续下来。室内环境，酒的质量，外部装修等等，会与人们收入水平的提高相应地发生变化，逐步地“提高档次”，人们下酒馆、茶座消费支出与工资收入的比例，也相当地保持在一种稳定的水平上（1/300也许是一个“自然定律”？）。

而在我们的“跳跃式”、“二元化”发展进程中，上述情况几乎是不再可能的了。首先起作用的一个因素是发达国家已经出现的“高档消费方式”会对落后国家的消费者产生极大的影响，这一方面导致许多人会想方设法尽快致富，追上人家的生活水平，从而不再满足做小酒馆、小茶馆一类薄利多销的生意。其次，各种现代消费方式的引入，必然要占用更多的资



源、更多的土地、更多的空间，导致城市用地特别是商业用地普遍昂贵，这导致那种与多数人低收入水平相适应的小酒馆、小茶馆也无法有利可图地生存下去。结果有“酒铺”也只能是昂贵的“酒吧”；有茶馆也只能是那种为旅游服务的“老舍茶馆”之类的高消费场所，一般工薪收入阶层无法将其视为自己生活的一个组成部分（偶然一去，不是旅游性质，就是“开洋荤”）。于是，一方面是在新的条件下形成了为高收入阶层或旅游者服务的“上档次的”、“现代的”、“洋味的”酒吧、茶楼、大宾馆，另一方面，普通老百姓不再有经济实惠的消遣之处可去。

这种“二元化”现象，目前其实到处可见。原来的理发馆不再能维持，逐步都变成了港台式的“发廊”，而为普通老百姓服务的则只有路边的理发摊（没有用地成本，也无需室内外装修，不必用高档洗发水）。原来的饭馆都里外豪华装修，原来的家常菜“上档次”成了港式粤菜；在另一方面则发展起了推车销售的盒饭。商店成了“商城”和名牌精品店，老百姓所需的低档物品，针头线脑都上了“地摊”、集市。高消费支付得起高成本，低消费的只能由低成本来支撑。这也是没有办法的办法，也符合事物发展的规律，不是个谁对谁错的问题。但无论如何，在所有这些现象中暴露出后进的发展中国家（前提是已经存在了发达国家）所面临的特殊困难：在我们发展初期，可能面临的收入不平等、消费不平等的矛盾会更加严重；我们发展过程的“两极化”倾向会更强。这种现象也不是什么“中国特色”，一切后发展中国家都会经历这样一个阶段。我们中国人也逃不脱一般经济规律的制约。这也是经济学基本逻辑会普遍适用的又一个具体例证，只不过这一规律具体在哪一个领域里、哪一种消费活动或生产活动中表现出来，在不同的国



家或地区中是不一样的罢了。在中国，它的具体表现是我们没有小酒馆可坐下聊天，老百姓理发要到马路边的小摊去……

下一步会怎样？经济学的逻辑不会告诉我们事物发展的具体形式，但也还是能告诉我们一个大致的趋势。“高级”的东西是不会消亡的，消亡的只能是贫穷。“二元化”的状态不会向“低级的”一元化发展（除了极特殊的“越穷越光荣”的时代），而只会向“高级的”一元化转化。当然，在这过程中，会逐步出现一些新的“过渡型态”，随着人们收入水平的提高而逐步使“高级的”东西大众化。一个已经出现的例子是在大城市已到处可见的“仓储式（地下室）平价超市”。这种商店里卖的东西已属“高档货”的范畴，但尽可能地在占地费用、装修费用和人工费用等商业成本上节省，使一般的工薪阶层买得起。在这种店中买东西的人正在随着人们收入水平的提高而变得越来越多，标志着我们的经济正向更高的发展水平过渡。但我还是不知道在近期内如何使老百姓能有一些小酒馆、小茶馆之类的便宜去处，如何使理发摊搬进屋里来使老百姓刮风下雨时也能理发等等。这恐怕也是我们处在“转型时期”的一种特殊的困难。但我相信到了一定时候，某种过渡形式会自然而然地由人们创造出来，用不着“思想家”们去人为地设计。

1995年



从加拿大不说实话的华人说开去……○

从加拿大不说实话 的华人说开去……

华人移民西方，由来已久，一代又一代，在全世界找最好的地方、最有钱赚的地方。原来因为穷，总是找打工机会最多的大都市，生活环境之类的事是第二位的。但现在不同了，华人富有了，移民的“热点”也发生了变化，对许多人来说，首选标准不再是打工机会，而是生活环境，于是加拿大后来居上，超过美国，成为香港、台湾等地有了钱的中国人移民的新热点。那里经济发达，同时社会又安定，环境又优美，再加上地域宽阔、地价便宜、交通方便，那里有些小城市或大城市（如温哥华）的一些城区，已经成了华人的天下，或者干脆就是由于华人移民的进入而发展建设起来的。

移民加拿大，还有一个重要的吸引力，就是那里优厚的社会福利，比如失业保险、养老保险等等。很多人都可以因种种原因到政府那里领取各种各样的丰厚的社会福利。而且在最初，加拿大政府“傻”得很，你到政府机构去，申述你的理由，也不用出示任何证明文件，没有任何法律程序，人家没有二话，全然相信。于是很多“狡猾的”中国人虚报信息，占了很大的便宜。



后来不行了。加拿大人发现了中国人的欺骗行为，开始加强法制，制定了一套严格得多的规章制度，任何人（包括加拿大的原有居民）都要经过一定严格的程序才能从政府手中领取社会福利。政治家们抱怨说，我们原来是靠公民道德来维系社会福利体系，相信每个公民都说实话，不必搞什么复杂的审查制度；现在有人不讲道德，我们只好制定规章制度来加以保证，以使这一体系不垮掉。

我想，这样一个审查制度从无到有的过程，十分清楚地体现了“道德”与“制度”的相互关系。

道德与制度都是人际关系（因而个人与社会的关系）的一些社会行为规范；它们的意义就在于协调人与人之间的利益关系，使各为自己打算的人们在追求自己利益最大化的时候，不致侵害他人的正当利益。如果一项行为规范（比如说“讲实话”）能被社会全体公民所信奉和“自觉遵守”，无需社会强制地贯彻执行，或者，从个人的角度说，如果一个人违背了某一行为准则自己就会觉得“不舒服”，良心上过不去，有一种犯罪感（这其实就是所谓的“自觉”的内涵），那么这种行为规范就是无需制度加以保证的“道德”，这时，就可以说社会秩序可以仅由道德来维系。如果一种行为规范，社会上许多人都愿意遵守，但有一部分人不能自觉遵守，这时就必须：第一，通过某种正式的程序（立法过程）将这些行为规范明文写下来，以“社会契约”即法律或规章的形式公之于众。第二，建立某种合法地拥有强权的社会权威机构来强制地执行这些规则（司法与执法），对违反这些规则的人进行惩罚——不能执行的制度只是一纸空文，不成其为制度。“道德”（广义地说是“意识形态”）也被称为“不成文的制度”或“非正式制度”，以法律与司法体系加以强制贯彻的社会规范也被称为“成文的制



度”或“正式的制度”。

由此也就可以看到道德与制度之间的“经济差别”。正式的制度既然要立法、司法、组织一种社会机制、运用社会强权去贯彻执行，那么它就显然是“有成本的”，要耗费一定的人力、物力（广义地也属于交易成本的一种）；而道德如果能被人们“自觉遵守”、无需强制，就是无需成本的，无需社会“破费”，比较“省钱”。比如在加拿大社会福利制度中，如果人人都说实话、都不谎报信息骗取福利、侵害他人（公众）的利益，总之，如果人人具有自觉说真话这种“美德”，社会就无需，第一，费时劳神地制定有关申报福利的规章制度；第二，让人们费时劳神地填写报表、复制材料以至聘请律师；第三，也无需社会福利机构的办事人员（这时要配更多的办事人员）花费更多的时间去检查那些本来可以不被制造出来的文件；第四，在一些可疑的场合，还要派人进行调查，发现违法的人还要对其进行起诉等等。总之，一部分人不遵守“讲实话”这个道德，导致整个社会要支付更多的“制度成本”。

由此，我们立即可以得出以下三点推论：

第一，道德是“值钱”的，就是因为道德可以节省制度成本。道德的“价格”就是它的“机会成本”，也就是制度的成本。比如，在上述例子当中，“讲实话”这一美德的“价格”，就等于要设立检查制度所需花费的各种成本。

第二，“道德说教”是有益的，因为它可以节省成本，减少社会为处理人际关系、防止“小人”损害他人而花费的制度费用。“道德说教”本身也是有成本的（比如要利用宣传工具，要召集人们开会等等），但从理论上说，只要这一成本小于制度建立与运营所需的费用，“道德说教”就是合算的。当然这里指的是真正有效的、确实改变了人们的道德观念，而不是那



种荒唐的“空洞说教”。所以说，所谓“思想工作”做得好，有其经济价值。一个政府可以在“加强思想政治工作”与“加强法制”之间进行替代性选择，哪一个成本更低些，就采取哪一个，只是要考虑到，成本是相对于效果而言的，还是一个“时效”问题，如果道德观念太难改变、旷日持久，还是赶快加强法制的好，成本一定相对低些。

第三，少数人的“缺德”行为可以引起很大的社会成本。原则上说，在千万个公民中，只要有一个不讲实话，就会“搅臭一锅汤”，使社会支付很大的成本来制定与执行更为严格的制度。说到底，制度就是为“不讲美德”的人制定的，是全社会为了防止一部分人（可以只是极少数人）侵害别人利益而支付的代价。

无论如何，人们的道德水平是会变化的，这个事实在制度的演变中起到十分复杂的作用。在许多情况下，人们的道德水平会“恶化”，或者说会“改变”。在不同的时代，人们的道德观念会发生变化，或者会受外来文化的影响。比如在新加坡，原来人们尊老爱幼，子女赡养父母，作为一种社会普遍接受的道德标准，维系着家庭关系，并节省了社会对老年人的福利开支（包括养老福利、服务设施、住房等等），但是后来，年轻人变得越来越独立，也越来越“不孝顺”，一些人不再赡养父母，引起了很大的社会问题，于是新加坡议会只好通过了一条年轻人必须赡养父母、否则要受惩罚的法律，用这样一种成文的制度来替代正在变化中的道德。加拿大社会福利的例子中，外来移民的出现引起了制度的变化，也可视为道德观念的变化，或者说，是另一种道德观在社会中起作用，导致整个制度的变化。

道德也会“变好”（其实本来无法对道德作“好”“坏”评



价，因为不同的道德本身是评判的标准，你认为是“不好的道德”，可能对他人来说是“好的道德”，当我们说“好”或“坏”时，已经加入了我们自己特殊的价值判断)。前面我们说通过“道德说教”可以提高人们的道德水平，但是道德与制度的关系的复杂性在于，道德水平的提高，往往有赖于以该种道德为基础的制度的贯彻。制度的设立是以某种道德标准为“精神基础”的，比如“审查制度”就是以“说实话好”这样一种道德规范为基础的；而制度的目的，就是要强制地贯彻某种道德规范，对不按此规范行事的人进行至少是事后的惩罚，并以这种惩罚为震慑，使人们能够遵守。而正是这种能够严格执行的制度，有可能使作为这种制度精神基础的道德准则得以加强。制度所意味着的那种潜在震慑，构成人们对不遵守制度所能带来的成本的预期（包括正式的惩罚和社会对罪犯的非正式惩罚比如说“歧视”），使人们出于自己利益的考虑，认为遵守规则对自己是“有利的”，从而逐渐使人们形成一种“习惯”，不再需要制度的强制。

道德的成长，在很多情况下其实还不主要是由于制度的强制与震慑，而在于人们在实践中逐步形成的需要。比如，“说实话”在很长时间内可能并不是大家共同自觉遵守的道德准则，人们总是具有“机会主义”倾向，试图利用他人对真实情况不大了解的机会进行欺骗以谋取自己的最大利益，于是人们就“骗来骗去”，假冒伪劣，没有人讲“信用”等等。但是久而久之，大家都变得越来越聪明，越来越会采取各种办法“防骗”，结果，一方面行骗越来越难，骗子的成本越来越大，另一方面，你骗他人他人也会来骗你，有得有失，并不划算，因此，这时即使没有防骗的正式制度（一切制度从一定意义上说都是为了“防骗”），人们也会逐步地培养起一种道德。比如说



在一些市场经济较发达的国家中，“讲信用”这一“商业道德”的发展，与人们实践经验与教训的逐步积累是有一定关系的。

加拿大人过去不需要一种“审查制度”，是因为人们“觉悟较高”，而这种较高的觉悟我想不是天生的，而可能是由多种因素造成的：第一，可能部分地归功于“道德说教”（教会、政治家、家长等等都日常地做着这种工作）。第二，可能归功于早年的一些制度，或者是相关的制度，使得人们在强制执行的规范下逐步形成了“讲实话”的习惯。第三，长期的社会实践和知识、信息的扩展，使人们越来越聪明，也越来越认识到在一个长期的、多次“博弈”的过程中还是“讲实话”成本较低、收益较高，不再骗来骗去。

总之，我们看到的那种无需制度的“美德状态”，是长期社会经济和文化发展的结果，是在特定历史条件下形成的一种“文化”；当来自另一种“文化”的人作为移民进入这种文化环境时，道德规范的差异引起了制度的“引入”或“重新引入”，也就不足为奇了。

加拿大是遥远的西方。我们应该如何面对我们的“道德状况”？在一个经济、社会体制发生重大变化的时期，在人际关系发生重大转变的时期，新道德的传播与严格的制度保障，我想都是最终使美德得以培养起来所不可缺少的。宣传新道德是伦理学家、政治家的事情，而如果建立有效的制度以减少交易成本并最终有利于人们行为习惯的改变，则需要经济学家的参与。

1996年



理发、洗发、国民总产值

陈欢件先生：

你好！来信提出了一个相当有趣的“理发”问题。让我来试着分析一下，看看经济学在这样的问题上究竟能否具有说服力。

你的问题的核心是如何看待“理发者本身所付出的时间”，是否也算作一种“服务”或劳动。这个问题看起来很小，其实也很大，因为它涉及到如何计算“国民生产总值”的问题；如何理解“经济增长”的问题。从中也可以看出理论本身发展的轨迹。

让我们先从理发这件事本身说起。

对一个人来说，有一个干净整洁的外表，一个不令人厌恶的“发型”，这件事（这个“物品”，即 goods）其实是“挺贵的”，他要为此付出两样东西，一是对理发师的劳动、手艺等等付一定的费用；二是自己要付出一定时间，坐到理发店去理发。前者，即理发师的劳动，“值多少”很容易衡量，因为它形成“交换价值”，可以说就是所付出的那笔钱。问题在于后者，即理发者本人的时间如何衡量？其实这部分时间也是有价值的，从根本上说，它的所值就是他花这段时间生产出“自己的美容”所能给他带来的幸福。如果用别的“外在的”东西来衡量，则是这个人用这段时间干别的事（比如他自己的专业工作，假如有的话）所能创造出的



价值,也就是经济学中所说的他这段理发时间的“机会成本”。对于一般人来说,八小时工作时间一般不会去理发,而只是占用一段休息时间。在这种情况下,理发的机会成本也不是“钱”,而是他不去理发而去“玩”、“休息”、“运动”等等所能为他带来的“乐趣”或“幸福”。理论上说,只有当去理发所能带来的幸福(“边际幸福”)即“干净整洁”所能带来的愉悦,大于其他事所能带来的幸福时,一个人才会去理发。

由此马上可以解释为什么有人会“不修边幅”。这里的基本原因就在于这种人对于“干净整洁”这件事的评价相对不高(请注意“相对”二字),头发长点无所谓,也不在乎别人怎么看,而对其他休闲活动所能带来的乐趣评价较高。或者,对某些特殊的人来说,比如说那种一天24小时除了吃饭睡觉就是工作的“工作狂”来说,他认为他的时间是如此宝贵,不去理发而去工作或干别的就能创造出更大的价值(包括可能赚更多的钱)。但无论如何,在以上两种情况中理发这件事对一个人的“效用”相对评价越低,而理发的“机会成本”越高,那个人的头发就会越长(越脏?),就会越发显得“不修边幅”。显然这是个因人而异的事,因为这一理论完全不否定相反的情况,比如有的“名人”由于对“形象”高度重视,尽管很忙,理发却可能比别人还勤。

不过人与人的这种差别只影响到不同人对待理发这件事的态度不同,而不会影响到理发师劳动的社会价值。理发者的机会成本只是他本人的一种私人“交换”,只是他个人的“私人价值”,而理发师的劳动则进入社会交换,接受社会评价,由市场供求关系、理发师的一般训练成本等等社会因素所决定,不管是谁来理发,该付多少钱就付多少钱。

这样我们就可以首先明确,不存在所谓理发师对理发者(即所谓“协同生产者”)进行补偿的问题。手艺差的理发师谁都可



以少给钱,但并不因为理发对象是个“工作狂”或“名人”,就要反过来对其进行特别的补偿。那是个人偏好问题和“私人价值”问题,是“理发”这件事在理发者自己的偏好体系或“评价体系”内所处相对地位的问题,所以只由他自己去“均衡”、去“补偿”。

接下来的问题就更复杂一些。既然一个人去理发付出了两样东西,却出现了不同的情况:他付给理发师的钱,算作理发师的“产值”,在社会上“值钱”,而他自己付出的时间却不值钱(“钱”的概念本身是一个社会产物),没有社会的价值,不算作他的社会产值,不计入 GNP,这里边的道理又何在?

其实这也是一个很普遍的现象。理发这件事还有点特殊,因为一般说来人不能自己给自己理发。为了更好地说明道理,我们换一个例子:洗发。现在真的有人去理发店不是为了剪发,而只是洗发;而洗发这件事原本是自己可以做的,用不着花钱请别人去做的。自己做的时候,也是不计“社会价值”的,不计入“国民总产值”一类的范畴;而一旦自己不做了到外面花钱请人做,所支出部分就会计入总产值。生活中这类事情其实不少。比如自己做饭不算产值,到饭馆去吃就有了“产值”。不仅是“服务”,物质生产方面也是这样,自己花园里种的菜养的花自己享用了,一般都不计入国民总产值,拿到市场上去卖就要计入产值等等。

这一现象说明了什么?它说明了以下一些问题:

第一,人类从自给自足的自然经济中走出来,进入市场经济,在“市场化”的那个特定过程当中,用“国民总产值”等市场经济概念计算的“经济增长”,其实包含着有一部分经济活动“社会化”的过程,即由自己做转变为“花钱请人做”的过程。这种社会化的过程当然是一种进步,因为它包含着总福利的增长:到理发馆洗发的人多了一点享受(即使不算由专业人士洗发使其质量



更高的问题,洗发者至少也取得了“省事”好处,这是他到外面洗发“总收益”的一部分),同时又使另一些人(理发师们)的收入有所提高。

第二,我们通常所说的价格、“国民总产值”之类的概念,本身是一个社会性的、市场经济的概念、特别是国民总产值的概念,严格地说只是一个市场经济的概念,而且是市场经济发展到一定阶段之后才逐步形成的概念,因为它只计算一切经过交换、“销售”之后被市场所承认的社会价值量,而不包含经济中许多“自给自足”的部分。就物质产出而言(暂时不谈服务),在自然经济成分较大、市场经济还未充分发展的时候,全社会的新增“物质产出量”与“新增交换总价值量”(即“国民总产值”)的差别还较大,人们就会更多地从物质总产量的角度看问题(这就是我们过去所用的“工农业总产值”概念的特点之一),这时大量用于自给自足的产品(如农产品)还要计算,不然的话许多经济活动就无法包括在社会统计之中(在经济发展的这个阶段上,人们的概念最容易发生混乱,也会出现各种不同的理论);而当自给自足部分已大大缩小,绝大部分产品都是为社会生产并进入交换过程的时候,人们就会改而使用“国民总产值”这样的概念了(在此我们是否可以看见经济理论的发展与经济实践发展的关系,同时我们是否也可以注意到如果我们还是停留在100~200年以前形成的理论上,我们就一定是落后的)。

第三,由此也就说明,国民总产值这一概念并没有包括所有的物质产出,更没有包含所有的“消费”或“享受”,它只是一个“指标”,在一定程度上标志着经济发展、社会进步。随着经济市场化的发展,国民总产值已经越来越多地涵盖了人们的物质消费与“服务”的消费,但也可能包含着总“福利”或总“幸福”中更小的一部分。这里涉及到的另一重要因素即所谓的“闲暇”。任



何经济指标都无法包括人们大量享受的“闲暇”。因为所谓“闲暇”严格地说就是“不花钱地玩”，或者干脆就是“闲待着”（连洗个发也要到外面去请别人洗）。而经济发展、社会进步的一个重要标志可能就是闲暇的增加，而没有任何物质产出或服务的增长。比如一个国家假若国民总产值不变，而人们的休息日从每周一天变成每周两天，人们的闲暇相应地增长一倍，社会福利显然增加了，但这并不能从国民总产值这样的指标中显示出来（这并不是说像“工农业生产总值”之类的概念就比国民总产值的概念更好，因为前者除了有其他种种缺陷之外，也不可能包括闲暇或家庭中的自我服务）。总之，我们通常所用的经济指标，都不能完全地反映我们的真正的“生活质量”。这也是为什么我们第一要用其他许多指标来反映社会的进步、经济的成长、生活的改善、福利的增加；第二，人类总是在那里不断努力，力求创造出一些更具有综合性、更全面地反映各方面生活质量的指标。比如，最近这些年联合国开发署组织各方面专家共同研究发展一种被称作“人类发展指数”（Human Development Indicator），把国民总产值、教育水平、健康水平（期望寿命）等三种主要因素用某种方式结合在一起形成一个统一的指数，来衡量人类生活质量的改进。其实，从理发这个例子中也可以看出，今后或许还可以做更多的事情来衡量人类生活中更多的内容，包括“外表美”这样的东西。

以上所分析的问题，应该说在现代经济学中已经有了一些相应的理论和方法来进行处理。由此可见，多学一点现代经济学，可能不仅能使我们更好地理解经济社会中的许多大问题，也可以更好地理解我们生活中面对的许多小问题，甚至更好地理解我们自己：我们自己的行为方式和所作所为。



我希望以上的分析回答了你的问题。

1996年6月11日

附：

尊敬的樊老师：

您好！

作为一个经济学爱好者(或说“迷”),你自然成了我的偶像。只因入“迷”时间尚不长,面对一个小问题,却想不出一个结果来,于是鼓足勇气向你讨教(以前一直怕会因此浪费你宝贵的时间而没有勇气)。

问题是这样的:当理发师为我们(顾客)理完发后,我们所付的钱,其中是否包含着理发师的“劳动时间价值”?按照“劳动价值理论”,这应该包含在其中。由于“理发”(服务)的生产、交换、消费是在同一时刻进行的,“理发”(服务)的生产是理发师与我们(顾客)共同完成的,我们的“配合”是促成生产完成的重要因子(不单从消费对生产的影响这一角度理解),也就是说,我们是服务的“协助生产者”,但我们在理发时所费的时间该怎么处理呢?虽然,大多数中国人的时间“很不值钱”,但对于一些废寝忘食(甚至忘理发,如在写《平凡的世界》期间的路遥)者,这些时间也是很“值钱”的,(这是否也可以解释成他们不修边幅的原因)。我们(顾客)协助生产“服务”时的时间价值是否需要补偿呢?如需补偿的话,其方式和定价标准又是怎样呢?当一个手艺并不高明的理发匠为那些废寝忘食的“名人”服务时,因此是否能推出理发匠可能要“倒付费”给“名人”的现象?(剔除理发匠考虑到“名人”可能为其带来的广告效应而免费或倒付费为其



服务的情况)。而这在现实中是不曾发生过的,那么就有这样一个推断:我们(顾客)协助生产“服务”的地位是不存在的,且我们为消费“服务”所费的时间是没有交换价值的(废寝忘食的“名人”也不例外)。因为老是对这个“推断”持否定的态度而又找不出别的解释,以至对“劳动价值理论”(我理解的“劳动价值理论”很不全面且不准确)都有了很大的不信任,因为用“供求理论”好像很好理解!

樊老师,知你在《经济导刊》杂志上辟有“经济沙龙”一专栏(我订阅这本杂志就是想看你的大手笔),不知能否就我幼稚的困惑作一解答。我将不胜感激。

近日重读你的《“苏联范式”批判》,很是过瘾。

期待着你的答复。

顺致

好意

陈欢件

1996年5月28日



走进风险的世界

今年招博士研究生，在现代经济理论的考试题中，我出了这样一道概念题：“简要定义资本市场的均衡条件。”十分遗憾，几乎没有一个考生答对这道题。正确答案其实十分简单，只需用一句话：“经过风险调整后的资本收益均等”（即考虑到风险因素所带来的预期损失之后的收益均等）。多数考生回答了许多东西，但就是没有答出一个关键词：“风险”（只要提到这个词，我就给分）。我想这既反映出我们经济理论教学上的问题，同时也许正反映出我们社会目前的一种现状：还缺乏关于风险的知识。

风险是一个在生活中无处不在的因素，出门怕下雨，乘飞机怕失事，做生意怕受骗，买个东西怕是假货等等。但在经济学中，“风险”这个因素在整个理论体系中直到讨论资本、资本市场的时候才出现，并作为一个决定市场均衡的主要因素来加以讨论。这不是没有道理的。其道理就在于：资本这个生产要素一方面与劳动不同，不是短期内投入生产，劳动者随时可以撤出又不会发生很大程度的贬值，资本是一种长期投入品，一旦投入某一生产领域，就很难撤出或“转产”，任何资本的重新配置都会有很大的一笔“沉淀资本”发生。另一方面，资本要素又不像土地要素，后者原则上指的是那些不会再生但也



不会消失、同时任何经济活动都离不开的“不动产”，其所有权可以易手，但其本身的价值因其稀缺性的决定（不可再生）从长期看总会随着经济的增长而不断升值（房地产市场当然也会有起有落，也会出现“过热升值”或“一蹶不振”，价格在一段时间内偏离其实际价值，但总体上说，土地的价格波动不大），而资本则很不同，它指的是那些在经济活动中可再生也可消失、其价值可以转瞬即逝的生产要素，指的是那些今天已经生产出来但还未被最终消费者“认可”其使用价值的东西（如机器、原材料等）（马克思称那种“认可”为“惊险的一跳”）。总之，资本的“高风险性”就在于：它可以一夜“暴发”，成倍地增值，但也可以一落千丈，赔他个吐血自杀。劳动者（管理者）失业了，“一条汉子”还在，还可以再找工作，尽管收入可能会下降一些；土地这个用途不行了还可转做其他用途，“留得青山在，不怕没柴烧”，而资本一旦贬值，一旦没用了，就是分文不值，倾家荡产，而且会“来去无踪”。再加上资本这个东西所体现的不仅是人与物的关系（即生产函数中的一种投入品），而且还体现着人与人的相互关系，体现着人与人之间打交道的种种利益冲突：它很容易被认识或不认识的人“抢走”或“骗走”（广义上的骗，即由信息不公开、信息不对称、虚假信息所造成的利益损失），因此就更多了一层风险，即人世间的“险恶”。

正因如此，市场经济越是发展，资本经营者们的风险意识越强烈。国际上多数大公司，特别是那些从事资本经营活动的大公司，至少都有一个部门专门进行“风险分析”，都有一位专职副总经理，专门负责“风险控制”。股民、公众对资本风险的意识也越来越清楚，有关资本风险的许多深奥理论，实际上首先是一般人在长期经营活动中经验积累而获得的一些“直



觉”或常识。比如说，资本理论中说较高“期望值”的资本一般会有较大的“方差”，这其实是对直觉或长期观察结果的一种理论概括和数学表达，因为它所说明的不过就是“收益较高的资产风险也较大”这么一个常识性的道理。

写此文章的直接起因其实是最近在美国，看到电视上在辩论最近一时期那里汽油涨价的问题，许多人攻击石油公司，说它们内部勾结、哄抬物价，为了高利润而损害消费者。而石油公司代表（是位经济学家，即公开地代表石油工业利益集团利益的经济学家）的回答却颇为耐人寻味，他不去找诸如成本提高、储量变化等客观原因，而是说，从主观上，作为石油公司并没有靠提高价格来增加利润的动机，因为利润突然增大会“赶跑投资者”，其中的道理就在于广大投资者都知道利润率今天突然地高增长，明天就可能大幅度下跌，这样就增大了资本的风险，从长期来看只有坏处而没有好处。因此，石油公司的代表说他们的战略是尽可能保持利润的稳定以减少投资的风险，不愿意做那种在短期内靠提价而提高利润的事。他的这一答辩并不一定说明石油公司的战略多么正确，但无论如何说明了广大投资者，也就是在资本市场活动的公众，对风险的重视和对风险的知识。

在我们国家，长期的国有制基础上的计划经济，也磨灭了人们的风险常识。过去的投资，其实也是有风险的，但这些风险都被掩盖在国家那个大锅饭之中了（那也是一个巨大的“资产组合”），而作为投资活动的直接参与者、经营者、管理者，是感受不到风险的，赔了反正有国家兜着，没有人作为资本所有者受什么损失，继续拿他的那份固定工资。这样一种经验背景，一搞市场经济，就难免“准备不足”，被风险所耍弄。典型的情况就是股票市场与房地产市场刚刚开放初期，有一阶段



市场价值持续高额上涨。这当中有一些客观的原因（主要是因为市场从无到有，最初供给不足），也有大家在缺乏风险意识下的推波助澜，因为那时人人都以为、人人都相信市场就会那么不断地涨下去，只要拿到了股票、拿到了土地就会赚钱，在买股票时甚至都不知道股票是谁发的、那个企业生产什么、经营状况如何、利润率多高；买房地产时只看一眼图纸就敢拍板，都不问问周围建了多少新房，今后会不会有人来买房等等。直到“泡沫”破灭，许多人惊呼上当，才第一次知道资本市场这个东西不是闹着玩的，它会有起有落，有挣有赔。

要想使人们具有风险意识，靠书生们去“宣传”、“教育”风险的理论，恐怕是没什么大用的（就像改革的政策不是来自理论分析一样），对大多数人来说风险意识只有在亲身经历了风险、“亲自”吃了亏、赔了本、碰了壁之后，才会逐步地养成。这也就是说，风险意识只有靠市场经济的发展、市场竞争的展开、市场交易的活跃本身来培育与发展。这其实也是我们这个国家正在发生的事情。股民们上过一次当，现在某一天市价上扬，他们已不会相信这一态势会永久地持续下去，而是高兴之余马上担心什么时候它会下跌，这就是一种风险意识的表现。这就叫作投资者逐步地“成长”与“成熟”。

不过还是有人不懂今天“过度增长”意味着明天“过度下跌”的道理。比如说现在许多人在叫经济增长速度太慢、经济过冷，总想着再回到前两年“每年翻一番”、“增三倍”、“增五倍”的高水平。我们要是真的能长久地、全面地（各地一样、大家一样）保持那样的高增长当然是好事，但客观规律是增长速度越高，经济当中不稳定的因素越大，越是可能出现大的波动，像100%~500%的增长率，或者再低些30%~50%那样的增长率一般地说是注定要导致后面的“暴跌”、“紧缩”、“调



○ 在进风险的世界

控”的。作为“白手起家”的“暴发户”，对于那些现在仍一无所有的“后来者”，希望发生经济的大起大落当然是“可以理解”的，因为正是那种高风险的波动为他们提供了大捞一笔的机会（捞走了什么？捞走的是现在一些人手中已经积累起来的東西），捞不到也没有什么损失。一个市场上若都是这么一些“空手道”的玩主，我们也就自然不难理解为什么人们总在那里说中国的资本市场就是与别国的不同（其实只是“阶段”的不同）。但是作为已经经历了“原始资本积累”阶段的大公司、大厂家，作为一个国家，却一定要有充分的风险意识，要满足于一个不太高但是能够持续的、较为稳定的增长率，要以这样一种增长率作为政策所追求的目标，防止经济的大起大落，防止公司股票市场价值“曲线”大上天下地那么“难看”。大起大落的效率损失和收益损失，要比稳步成长大得多。这就是有经验的经济管理者都注重“风险控制”的原因、是好的经济学家不会一味地在那儿鼓吹“大干快上”或一个劲儿地“造市”的原因。

今后也许我们还会有机会再来更深入地分析一下风险的源泉和如何依靠制度来降低风险。

1996 年



通货膨胀、权威主义 与“谈判文化”

公有制经济的中国，正为两位数的通货膨胀而苦恼异常。

通货膨胀可谓一个“古老”的现象。自有货币经济始（严格地说，是自有纸币经济始），便有了通货膨胀。不过时起时落，并不天天发生。比如二次大战战后，西方发达国家经济高速增长时期，物价水平就较稳定；到了60年代后期和70年代，通货膨胀才日见严重。有了通货膨胀，就要求经济学家出来解释，于是出现了各种关于通货膨胀的理论。这些理论说复杂可以把人抛入云里雾里，说简单却也不难一言以蔽之，那就是对以下这个问题给出各自的回答：通货膨胀究竟“怪谁”？早年凯恩斯主义理论的回答是“怪投资者”——是投资者那种变化莫测的“动物精神”，导致对投资预期收益的过高估计，从而导致投资需求过旺，引起总需求过大，超过现有生产能力充分利用时所能提供的总供给，于是发生通货膨胀。因此，在他们眼中，医治通货膨胀的办法就在于采取紧缩的财政政策，提高税收以抑制需求，或减少政府支出以抵消过大的投资。货币主义以及后来的理性预期学派的回答则是“怪银行”（也可说是怪政府或货币当局）——既然通货膨胀是一种“货币现象”，那么原因自然可归结为中央银行多发了货币；货币多了，人们



手中持有的购买力大，有支付能力的需求过大，自然导致通货膨胀。因此，他们认为只要把货币增长率保持在经济自然增长率的水平，就可医治通货膨胀；而理性预期学派则声称只要政府宣布低货币发行率政策，改变人们对通货膨胀率的预期，通货膨胀率便可自然下降。某些后凯恩斯主义者的回答则“怪工会”——由于工会力求提高工资，导致成本提高；资本家为了保持一定的利润率，便提高价格，于是发生由工资成本提高所推动的物价水平的上涨。当然，同样的理论分析，也可导致不同的结论，即“怪企业主”——若工资提高后企业主能够接受较低的利润率，不把工资成本的提高转嫁于消费者，便不会发生通货膨胀。不过这两种观点的一个共同之处在于都把问题归结为收入分配中的利益斗争，因此共同的政策主张便都是调节收入分配。此外，在解释70年代初西方国家高额通货膨胀时，许多人的回答是“怪石油生产国”（更一般地，可称为“怪外界冲击”）——是石油生产国提高了原油价格，导致原材料成本提高，才有了通货膨胀，这是另一种“成本推动型”通货膨胀。

以上种种理论，可以说把经济中一切可以“怪罪”的人都分别怪罪了一遍。于是，很自然地，70年代末以来，出现了一种更新的理论，叫作“怪大家”——是由于经济中的所有经济行为主体，资本家、劳动者、政府、银行、地方社团、以及其他种种国内、国际的特殊利益集团，都想在有限的国民收入中争得更大的份额，才造成了难以抑制的通货膨胀。这是一种试图用社会经济制度结构和利益矛盾关系来解释通货膨胀的理论。用较早表达这种观点的一本论文集的书名来命名，这种理论可以称为“通货膨胀的政治经济学”（F·赫希和J·高德索普，1978）。80年代以来，越来越多的经济学家开始持有或接



受了这种理论，并分别根据西方发达国家（见高德索普的《当代资本主义的秩序与冲突》，1984）、拉美国家（见福克斯利与怀特希德：《拉丁美洲的经济稳定》，1980；索普等人的《拉丁美洲的通货膨胀与稳定》，1979）和北欧小国（见卡岑斯泰因《国际市场上的小国》，1985）的通货膨胀历史情况，对这种理论模式进行了论证。

各种经济利益集团或行为主体之间的利益冲突导致通货膨胀，其基本的逻辑关系如下：每个利益集团采取一定的对策（Strategies），争夺有限的国民总产出，以获取较大的收入；这些集团在一定程度上势均力敌，不存在压倒其他优势，并且谁都有其充足的理由获得他想获得的一份，在其他收入提高时，他亦有充足理由提高收入，以达到“公平”分配；于是社会便只能通过这样或那样的方式“认可”各方提出的“过分”收入要求；而实际总收入又是有限的，结果到头来增加了的只是收入的名义值，即货币数量，使用来衡量和购买同一实际总产出的货币量增大；而收入分配比例不一定有所变化，用货币单位表示的物价水平却必然提高。在这当中，货币不是谁有意发放出来的，而是被各方势力“逼出来的”，金融系统不发也不行；通货膨胀不是谁有意搞的，而是在你争我夺过程中由各方势力一起抬起来的。它事实上是个谁也不想要的结果，但却又是大家在追求各自想要的东西的过程中产生的必然结果。通货膨胀难治也就难治在这里：这是一个货币现象，但背后的实质却是一个利益问题和“社会博弈”问题；治了通货膨胀，必然就要触犯某些人的利益；而若在整个利益结构当中有哪一方的势力能够压倒其他从而治住通货膨胀，通货膨胀也就不会发生了。

通货膨胀难治，但各国却都在尝试着各种办法去治。人们



总结道，迄今为止各国治理通货膨胀的办法大致可分为三类：

第一类可称为“利益结构调整法”，即在不变的经济机制和政治制度下，通过利益关系的变革来治理通货膨胀。西方发达国家如美国、英国、法国、意大利等近些年来都采取了这种方法，其中以英、美最为典型，基本做法就是政府通过改变税收、就业政策等，强化某一利益集团的利益和势力，打破原有的利益均势。里根政府和撒切尔政府的保守主义政策，加强了企业主集团的地位，而使工人及其他中下层阶级在面临失业危险情况下的争价地位削弱。失业率提高了，贫富差距拉大了，通货膨胀率却果然降低了，奥妙正在其中。这也验证了较早出现的一些新马克思主义经济周期模型：在现代资本主义经济周期历史上，凡是资本家阶级相对优势较大，工人的斗争难以奏效的时期，也就是通货膨胀率较低的时期。

第二类可称为“权威主义”或集权主义方法，近年来拉美一些国家（以及以色列，我以为），基本循此道而行事。既然经济中各种利益集团势均力敌，缺乏权威，政府便出面来充当权威，采取一套压制性的收入分配政策，如冻结工资等，强制性地实行紧缩。这种方法，自然及时奏效（例如以色列曾一度被视为医治通货膨胀的楷模）。但问题是，原有的利益结构和经济机制未变，皮球一时被压下了水，稍一松手，便会立即弹浮起来；加上压制性措施造成的社会危机，一定时期后也不得不松手，结果是早先一时取得的成就“通通丧失”。

第三类被称为“新合作主义”，这主要是北欧各小国采取的方法。典型的情况是在社会民主的基础上建立某种稳定的社会调节体制，如由政府、工会、企业家组成“三位一体”的协调机构，通过谈判来协调各方面利益，解决矛盾冲突。因而这也被称为一种“谈判文化”（negotiation culture）或“社会伙



伴关系意识”。这里之所以被称作“文化”，是由于作为谈判基础的，是各行为主体和“精英阶层”共同具有或达成的一种超越于特殊利害之上“共同富裕的意识”，借此就如何解决通货膨胀及其背后的收入冲突达成某种统一的意见，来约束大家的行为。这种“共同富裕的意识”的形成，显然是有实践基础的：人们在通货膨胀中会逐步发现，你争我夺、互不相让的结果，不过是大家谁也不想得到的通货膨胀（不仅是“零和博弈”，而且是“负和博弈”），那么显然不如事先大家沟通，一起摆出“免战牌”的好（在博弈论中，这称为“纳什—古诺均衡”）。实行这种办法的国家，近些年来不仅通货膨胀率低，罢工也少，社会稳定；如有政策转变，过程也较平稳。当然，这种机制也有其问题：谈判往往是艰苦、复杂、费时耗力的，因而在决策形成及贯彻上会发生时滞。这也算是一种特殊的“交易成本”吧。

以上三者当中，理论家们最为推崇，并作为其“政策结论”推荐给大家的，是“谈判文化”。它保持了民主——不是靠“拉一派打一派”，也不是靠强行专制，而是力求使多元主体的多元利益都得到肯定、兼顾和体现；又形成了权威——不是多元利益主体中某一方的权威，也不是强加于人的权威；凌驾于众人之上的只是社会各方的“统一利益”或不同利益中统一的那一方面、那一部分；而这种权威的行使，依靠的则是社会内部的一种协调和平衡的机制。事实上，这种“权威”本身产生于对多元利益的肯定，产生于民主本身，是民主的权威。

这一派理论家未作深入分析，但对我们来说可能很有意义的一个问题是这种“谈判文化”形成的条件。我想，“北欧小国”形成了谈判文化，与它们以下几方面的特征是不无关系的：（1）市场经济。这种经济的特点是，尽管各市场行为主体



之间存在利益矛盾，但每个行为主体本身是具有某种“自我约束”动机的，比如说，“预算约束”是“硬”的：自己造成的损失不能让别人去分摊，因此任何时候都不能“无所顾忌”地去争去夺。(2) 民主政体。这些国家都是社会民主党执政，民主传统深厚，机制健全。(3) “谈判成本”低。小国者寡民；寡民者易沟通。这是大国望尘莫及的。

这一套理论，不可不谓具有启发思考的意义，为理解通货膨胀包括我们公有制的中国经济当前面临的通货膨胀，提供了一个有益的角度。在传统的集中计划经济中，我们没有（原则上没有）通货膨胀，这倒并不在于“权威的”计划当局控制着物价，根本地倒在于它控制着收入分配；不在于像传统社会主义理论所说的那样全社会“利益一致”，不存在利益矛盾，而在于在集中计划的经济社会体制下，除政府之外的利益主体，缺乏为自己利益而奋争或迫使当局多发货币的权力，“中央”的权力盖过一切。经济体制改革了，发生了“轮番上涨”的通货膨胀，根本地不在于“放开了物价”，而是在于“下放”了权力；多元的利益主体（现在当然更加多元）被赋予了多元的主权，于是利益矛盾、收入冲突便不可避免地表面化、货币化了。劳动者争取更多的消费收入；企业争取更多的利润分成和更多的投资贷款，各地方争取更多的资源；中央计划者又要求更多的财政收入以保证积累的进行和经济的生长；各行政机关要求更多的拨款或贷款，各部门都要求政策向自己“倾斜”，掌握着各种批发权、销售权的官员又要在行使公共权力的过程中实现一分私利，于是便是各式各样的“上有政策、下有对策”，各式各样的“攀比”，各式各样的“大战”。既然是公有制，“我（或我们）不能吃亏”的道理便特别的理直气壮，又能得罪谁呢？各种利益从各个方面向一块既定大小的馅饼上



通货膨胀、权威主义与“谈判文化”○

挤，挤出的不是油，而只是空气，即那些不断贬着值的货币。可见，通货膨胀在我们这里也仅是一种货币现象，它的实质却是一种利益矛盾。八方称雄，军阀混战，呼唤着“权威”。于是中央必须出面控制局面、实行紧缩，把放了的权力收回（或冻结）一些，把一些“计划外”的东西再度纳入计划；“新权威主义”或“硬政府”主张便也应运而生。可为可不为者，不得以为为之也。但控制局面的愿望虽好，有些实际已经控制不住了。比如货币发行量，在紧缩之中的1989年1月，已大大超过去年同期，并已超过了计划中全年货币发行量的1/4。（还是那个道理：货币不是发出的，是“逼”出的。）而在被控制的局面背后，人们却在等待观望。许多被“砍掉”的项目只是在“歇工”；许多未上项目的计划仍在暗中编制；奖金被变成债券，等待来日兑现；生活水平下降的呼声正逐渐增强；各种款项的申报书仍压在案头。一切都在等着那只按住皮球的手一旦松动。不少人预言：“那已为时不远了。”

看来的确要从“政治经济学”的角度去研究治理通货膨胀的对策，不是调整某项政策，也不是仅盯着货币发行，而是要从根本上改变我们经济中的利益结构和利益协调机制。在微观层次上不存在利润收入与工资收入的抗衡与制约，消费就必然要膨胀；企业的预算约束得不到硬化，投资饥渴就必然不可遏止；而消费和投资需求都无约束，财政赤字和信贷赤字就必然递增。紧急情况下采取一些计划强制措施是必要的，但从长远看，这显然解决不了根本的问题。我们的确需要“权威”。但是什么样的“权威”？还是过去那种压制经济活力、否定多元利益的“绝对权威”？经济发展到今天，改革的道路走到今天，这不仅不是出路，也已不可能了。或者，树立一种能够（被假定能够）在今天控制局势、凌驾于芸芸众生之上解决矛盾，在



○在德风险的世界

明天主动创造出一个民主制度和“健康”的多元经济利益结构的“新权威”？这当然是一种美好的设计。但是，已有的理论和实践告诉我们，任何权威的权威性及其功能效果，都取决于它赖以存在的利益结构和经济制度本身。一种得以维系较长时间因而也能维持社会稳定的权威，只能要么依靠社会中的一种势力来制约另一些势力，要么建立在各种势力民主“谈判”的基础之上，建立在各种基本势力的自我约束和相互制约基础之上。脱离任何社会基本势力的权威是不存在的；即使存在，它本身也迟早会变成社会不稳定的根源之一，因为它本身就会成为一种不受约束的社会势力。权威只能是制度的产物，并本身构成制度的因素；期望在一种制度基础上的权威创造出另一种制度，我们便只能长期期望、不断期望。民主本身不是由压倒其他社会势力的权威创造出来的，而是在各种势力的抗衡中形成的。我们已有的民主如此而来，我们将有的民主也将如此而来。

1989年5月



人间的“扯皮”与科斯定理

1991年的诺贝尔经济学奖，授给了美国芝加哥大学法学院年过八旬的罗纳德·科斯教授。国际经济学界对这次授奖的普遍反应是：我们终于对这位改变了现代经济学面貌的思想家表示了应有的尊敬。

科斯一生著述不少，但真正称得上“经典”的，只是两篇论文。一篇是他在大学期间写成、于1937年发表的《论企业的性质》，另一篇是1960年发表的《论社会成本问题》。前者提出了被后人概括为“交易成本”的概念，并用它分析了企业与市场的差别与关系；后者则强调了“产权”在经济问题中的重要地位。这些概念和理论，不仅已被经济学家们普遍接受，而且在此基础上，发展起了“产权学派”和“交易成本经济学”，并以它们为主要内容，形成了现代的“新制度经济学”。其影响之大，已波及到了今天的中国，经济学家们从“科斯定理”出发，引申再引申，针对我们中国面临的特殊问题，洋洋洒洒写出了不少的论著。

我不妨也来凑上一篇。不作“引申”，只是“札记”。

天下之大，有人会积德行善，也总有人“损人利己”。“损人利己”可以说是对一大类人类行为的概括，对其也可从不同



的角度进行分类。一种可行的分法，是分成“存心的”损人利己和“附带的”损人利己。坑蒙拐骗，可谓“存心的”，其特点是只有先损人，才能后利己。而所谓“附带的”，其特点是为了利己，在自觉不自觉中损了人。典型的例子是“污染”。对于这种附带的损人利己，经济学中有一学名，就叫作“（负的或坏的）外部效应”（externality）——即我的行为对我之外的他人的影响（也有正的或好的外部效应，如栽花种树，既满足了自己，又愉悦了他人）。

外部效应引起了一系列的经济学问题。首先是如何看待生产的成本和效益。钢铁厂为生产一吨钢自己付出的代价是铁矿石、煤炭、劳动等等，但这只能说是“私人成本”；它还排放了污染，使别人蒙受了损失，这些损失是社会为这一吨钢所付出的代价，因此总的“社会成本”应该等于“私人成本”与外部损失的总和。“私人成本”与“社会成本”的这种差异，引起的相应的经济学问题便是如何评价钢铁生产的价值：如果仅计算私人成本，生产那么多钢铁也许是“合算的”，但如果加上那么多的外部损失，从“社会福利”的角度看，可能就是“不合算”的。于是，下一个问题便是如何使钢铁的产量确定在“社会地看最合算”的水平上——不是因污染而不生产钢铁，而是在生产钢铁为人们带来的好处和控制污染所带来的好处之间求得某种合理的平衡，使污染降低到最低限度，实现资源的最优配置。

经济学早年提出的解决外部效应的基本办法是“征税”——政府出面干预。对于生产者来说，因赋税使得成本高了，它的生产量自然会小些，就是说，不能再不管不顾地扩大生产了（相应地，对于那些能为社会带来“额外好处”的生产活动，如植树造林，则给予补贴）。经济学历史上，减少外部



效应曾经是“政府干预”的一个重要理由。但是，征税不是件容易的事。恰当地规定税率和有效地征税，谈谈容易，做起来却很难，也要花费许多成本，到头来往往往不能完全解决问题。这使经济学家做进一步的思考。

1960年，科斯提出：“并不需要政府干预”，私人之间的市场交易同样可以解决问题；政府所要做的，只是“明确产权”。这就是所谓的“科斯定理”。它的基本形式可表述如下：在存在外部效应的场合，只要（1）在交易过程中不存在交易成本；（2）产权是明确界定的，则不论产权在谁一方，私人之间的自愿交易都可使资源获得同样的有效配置。此定理分为前提和结论两个部分：结论是通过私人交易就可以实现最优配置，而前提有两个（严格地说还有一条：“不存在收入效应”，但因不是主要问题，我们不妨略去），一是不存在“交易成本”，二是产权明确；结论的成立有赖于这两个前提的确立。

所谓“产权”（property rights），在现代经济学中的涵义是很广的，它可理解为从一项财产（知识、技能、环境等等都可算作“财产”）上获取利益的权利。如果钢铁厂被赋予“任意处置河水，获取利润”的权利，那么就说在排放污染这一问题上，钢铁厂拥有对河水的“产权”；如果沿河居民被赋予了“使用清洁河水，可以拒绝任何污染”的权利，则说居民们拥有对河水的“产权”，而钢铁厂则没有这个“产权”。

科斯强调说，外部效应所造成的损失之所以难以克服，首先在于“产权不清”。比如，对河水的产权不明确，谁都可以说对它拥有产权，又不能排斥别人也对它有“产权”，就会出现一方要赔偿，一方拒付赔偿的情况，结果是相互指责，纠缠不清，问题总是无法解决。而只要产权明确，无论产权在谁一方，“市场交易”便可发挥作用，无需政府干预，“私下里”也



能解决问题。这存在可能的两种情况，一种是把产权“判给”河边居民。这时钢铁厂不给居民们赔偿费就别想在此设厂开工；而若付出了赔偿费，成本高了，产量就会减少些，如此反复，直到双方都满意为止。相反的情况是把产权界定到钢铁厂一方，这时居民就无法索赔。但是，如果居民们认为付给钢铁厂一些“赎金”使其减少污染，由此换来的健康上的好处大于那些赎金的价值，他们就会用“收买”的办法“利诱”厂方减少生产从而减少污染。当厂家多生产钢铁的赢利与少生产钢铁但接受“赎买”的收益相等时，它就会减少生产。理论上可以证明，最后达成交易时的钢产量和污染排放量，会恰恰与前一种情况下相同。请注意，产权划定方法不同，在收入分配上当然是不同的：谁得到了产权，当然谁可以从中获益，而另一方则必须支付费用来“收买”对方。科斯定理所说的不过是无论财富（“产权”就是财富，是收入的源泉）分配或收入分配如何不同、公平与否，只要划分得清楚，资源的利用和配置是相同的——都会生产那么多钢铁、排放那么多污染，而用不着有个政府从中“插一杠子”。

那么政府是否就无事可做了呢？其实不是。不过是要去做它本来应做的事：明确产权。明确产权当然首先是在法律上界定产权归谁所有。但有效的法律界定依赖于实际的执法程度——不能执行的法律等于一纸空文。因此“明确产权”本身包含着有效地运用国家权力保持产权。这两件事在一个经济中只有政府来做（政府这个凌驾于个人之上的机器被创造出来首先就是为做“裁判”而不是来“踢球”的）。这两件事本身当然也并不容易做。前面说到把产权判给谁就意味着谁的财富的增加，因此在界定产权过程中一定存在着大量的利益冲突，而保护产权则需要形成相应的法律细则并建立起权威的执法机构。



科斯定理也表明了产权与市场之间的关系——既然产权不清就无法通过市场交易解决问题，那么显然，明确界定产权就构成了市场交易的先决条件。市场的真谛不是价格，而是产权。没有产权就没有合理的价格；只要有了产权，人们自然会“议出”一个合理的价格来。这就告诉人们：想要市场经济么？请明确产权（其中包括界定和保护产权）！正因如此，在现代经济学中，“明确产权”与“市场交易”两个概念往往具有等价的意义。

明确产权是通过市场交易实现资源最优配置的一个必要条件，却不是充分条件。另一个必要条件就是“不存在交易成本”。

所谓“交易成本”，简单地说是为达成一项交易、做成一笔买卖所要付出的时间、精力和金钱（所买卖的那一种商品的价格不在其中，运输费、商品保管费等也不在此中）。市场调查、情报搜集、质量检验、条件谈判、讨价还价、起草合同、聘请律师、请客吃饭，直到最后执行合同、完成一笔交易，都是费时费力的，因此都意味着成本的支出。为什么要这么麻烦，费这么多力气？最根本的一个原因就是防着对方不说实话、坑蒙拐骗、损人利己。就河水污染这个问题而论，双方都可能不说实话，力图借这个“附带地”损人利己的事“存心地”损人利己。在居民有权索要赔偿的情况下，他们可能“漫天要价”，把“肠炎”说成“胃癌”；在钢铁厂有权索要“赎买金”的情况下，它可能把减少生产的损失，一元说成十元。无论哪种情况，对方都要调查研究一番，克服“信息的不完全”。然后还要经历艰苦细致的谈判，讨价还价。如果只是一个工厂和一户居民，事情还倒好办，当事人的数目一大，麻烦就更多，因为有了“合理分担”的问题。如果是多个厂家，单就谁排了污水、排了多少，在他们之间如何分摊赔偿金或如何



分享“赎买金”就要先扯皮一番；如果是多户居多，谁受害重谁受害轻，怎么分担费用或分享赔偿，也可打得不可开交。所有这些麻烦所引起的时间、精力、金钱的耗费，就都是在这个问题上的交易成本。而正是这些交易成本，可能使得前面所说的那种由私人交易达到的资源配置无法实现——或是大家一看有这么多麻烦，望而却步，不再去做赔本的买卖（交易成本大于索赔的好处，索赔有何必要？），或是由于交易成本也打入生产总成本，导致最终的钢铁产量和污水排放量，不同于最优数量比例。所以说，科斯定理可以有一个“逆反”形式：如果存在交易成本，即使产权明确，私人间的交易也不能实现资源的最优配置。

交易成本在有的经济学家笔下被视为一个涵义相当广泛的概念（此概念人人在用，但如何下一个准确定义，至今仍是个体有争议的问题），既包括人们为了充分了解客观世界的各种情况，预防一项经济活动所面临的客观世界中存在的各种“风险”所需支付的成本，也包括下述种种并非由客观原因引起的成本：（1）经济活动各当事人为确定各自的正当权益而付出的成本；（2）为克服他人出于“嫉妒”或其他原因而设置的各种障碍，争取实现自己的正当利益所需付出的成本；（3）为了解交易对手的真实情况、防止被坑被骗、被人侵害、保护自己的权益所需付出的成本。这后一类中的种种成本，可以说纯粹是由人与人之间的相互“扯皮”、不同利益之间的相互冲突所引起的，而并非出于什么“客观的”原因。为了与那些由客观原因引起的成本相区别，我们不妨将这一类成本就称为“扯皮成本”。而“交易成本”这个概念的特别之处，它所涵盖的特殊内容，正是这种“扯皮成本”。因此，就其特殊内容而论，我们可以就把交易成本理解为“扯皮成本”——它所指的主要就



是在各种可能的情况下，为获取经济收益而与人打交道时发生的一切时间、精力和物质的支出。

交易成本本身也有一个“制度化”的问题；而“制度化”又可能反过来减少或增加交易成本。天下有一个人试图损人利己，社会就往往得设置出一系列的法规、制度、“审批手续”来加以防范；而既然是社会制度，就得对人人适用，结果，不仅防了“小人”，也防了“君子”（有时小人没能防住，单单防了君子），就是说所有的“君子”得为个别小人的存在而多支付许多额外的成本。有制度就得有一系列执行制度的社会机构，维持这些机构存在和运作的费用，是社会总交易成本的一个组成部分；它们的存在，本来是为了保护人们的正当权益、减少交易成本的，但在这些机构中工作的人们本身也可能构成一个个特殊的既得利益集团，它们之间会相互扯皮，而且还会把它们自己的利益，建筑在公众更多地耗费时间、精力和金钱与这些机构相周旋的基础之上，结果可能反倒增大了全社会的交易成本。

我们生活中处处事事都在与人打交道；我们生命的一大部分就是在人与人之间的各种“扯皮”（被人扯和扯别人）之中耗掉的；社会财富中的很大一部分，就是消耗在扯皮之上的。美国新制度经济学派经济史学家道格拉斯·诺思和约翰·瓦利斯曾试图测算美国经济中交易成本占资源耗费总额的比重。他们认为一切提供交易服务的部门所用掉的资源数量的变化，在一定程度上就体现着一个社会中交易成本大小的变化。提供交易服务的部门包括：商业（不包含运输）、金融、保险、房地产业等私人部门以及全部政府部门，包括立法、司法和行政机构。他们的研究发现，提供交易服务各部门所用掉的经济资源，在1870年占美国国民总产值（GNP）的25%，而在1970



年增长到 50% 以上。想到这些，交易费用这个概念近一二十年能够被广泛应用于解释各种经济现象，甚至形成了“交易费用经济学”，也就不足为奇了。事实上，人类的经济活动，从来就是由两方面构成的，一方面是与物质世界打交道（学称“人与物的技术关系”），另一方面是与人打交道（学称“人与人的社会关系”），相应地，我们所获得的每一项经济收益，都要由两种成本换来，一是与物打交道时支付的“生产成本”，也就是生产出一定产品在技术上必要的人、财、物的耗费，另一种便是与人打交道时必须消费的“交易成本”。这两种成本，反映着经济活动中的两方面的基本关系，也必然地体现在各种经济现象、经济问题当中，所以交易成本的概念也就能有如此广泛的应用价值。

科斯定理的两个前提条件，各有各的所指，但也并不是完全独立、相互之间没有联系。最根本也是最为人所重视的，是明确产权对减少交易成本的决定性作用。

产权不明确，一个重要的后果就是扯皮永远扯不清楚，意味着交易成本无穷大，任何交易都做不成；而产权界定得清楚，即使存在交易成本，人们在一方面可以通过交易来解决各种问题，另一方面还可以有效地选择最有利的交易方式，使交易成本最小化。

交易成本无处不在，是基于人是社会动物，处处要与他人打交道并受他人掣肘的事实，但这并不是说在任何条件下，或者在任何“打交道”的方式下，交易成本都是相同的。不同条件下人与人之间打交道的“方式”，就是所谓的“经济体制”。在有的体制下，经济效率高些，有的体制下，效率则低些，这种差别说到底就是交易成本的差别。产权明确与产权不明确，是体制之间的一个基本差别，由此造成交易费用的差别，在前



面已经说过了。但二者所造成的另一个差别是，产权如果是明确的，人们便可以在此基础上选择不同的体制，来最小化交易成本；而若产权不明确，人们只能眼看着资源利用效率低下而束手无策。还可举河水污染的例子。如果上游钢铁厂排放污水影响的是下游的印染厂，两家在产权明确条件下用赔偿的办法解决问题，需要每隔一段时间根据变化了的情况谈判一次，那么这时如果交易成本太高，双方就可能选择另外的方式来解决，比如一方干脆一次性地把另一方“买下”，组成一个“联合总公司”，把整个污染的问题放到总公司总利润最大化的原则下来加以考虑（这就是所谓“用企业代替市场”的办法；在其他一些情况下，人们则可以反过来，通过“专业分工”，“用市场代替企业”）。“联合总公司”与“不联合但通过交易索赔”就是两种不同的经济体制。产权明确，人们就可根据采用这两种体制时哪种交易成本更低些，来选择体制，节约资源，减少“扯皮”的耗费。而这一切显然都是以产权明确为前提的。产权若不明确，上述两种方法都根本不能进入他们“选择的范围”，就更谈不上择优选择了。

科斯定理本身是就“外部效应”而论的，这篇札记也仅举“河水污染”的例子，但产权与交易成本在经济活动中的作用与二者之间的相互关系，却是普遍适用的，这正是产权理论和交易费用理论影响日大的原因，也是我们可以从“科斯定理”中引申出许多针对现实问题的结论与主张的原因。当我们试着将这定理中的基本原理应用到我们身边的事上来，做一番经济分析的时候，它的确能使我们从大大小小的平淡无奇之中看到经济学智慧的光芒。

1992年1月28日



作为制度的文化

中国的经济学家正在越来越深入地研究传统习惯、文化、道德观念等等在体制改革过程中的重要作用。最近读到吴敬琏、刘吉瑞的专著《论竞争性的市场体制》，在对我国经济改革问题进行全面、深入分析当中，专辟一章，论述经济改革与政治改革、与观念更新的关系，论述了在改革过程中文化价值观念更新的重要性，并特别分析了中国的儒家文化传统与现代市场经济的关系，对马克斯·韦伯在上个世纪提出的认为儒家文化阻碍资本主义发展的“韦伯命题”进行了分析和批评。又读到了孔泾源的论文《论中国经济中非正式约束的作用》，对中国传统文化中的“天人合一”论、集权主义、等级均衡等等在市场取向的改革中所起的正负两方面的效应，进行了系统的分析。这些论著都极富启发性，在体制改革理论的研究中具有重要的意义。

现代经济学对于文化传统、习惯、道德、意识形态等等的重视可以说是越来越明确、越来越“自觉”，直到现在把这些原来被当作经济体系“外部条件”的东西，都归为制度的一个组成部分，称作“非正式的”或“无形的”制度，而把法律、规章、组织等等称作“正式的”或“有形的”制度。这种“一般化”的做法，倒不是因为经济学家试图使自己的学科更加包



罗万象，或者像某些人所说的那样要搞什么“泛经济学”，而的的确确是因为分析来分析去，人们发现文化和道德观念之类的东西在一个最基本的问题上与法律、规章等并无二致，都符合“社会规范”或“行为约束”这样一种对于“制度”的定义——文化、道德等等与法律、规章一样，都是调节人际关系的一种“规则”，都是社会对个人行为的某种约束。

举例来说，一个社会在一定时期内关于收入“平等”具有一种由习惯、传统而构成的被多数人认可的标准。就正式的制度来说，可能没有哪一条法律、规章说一个人不能发财，不能比其他人的收入高出几倍或几十倍，或规定发了财后必须与他人分享等等，但是，在一定的社会或社区内（比如说农村地区或在亲戚朋友构成的人群中），都会存在一定的关于“平等”的习惯或“道德规范”，构成了对人们“发财”或“发财之后”的行为的约束。一个村子里，一个人发了财（首先富起来）若不与其他村民或亲戚分享，便可能被视为“黑心”、“不够朋友”、“缺德”等等，人们根据习惯或通行的道德观念，“自然而然”并且“理直气壮”地找上门来要求“分一杯羹”，或是个人上门来要，或是大家一起通过“地方政府”来要求捐助、摊派等等，若不能得到满足，今后这个人便会处处受到大家的排斥、打击，使其“什么事都办不成”，甚至会发生故意破坏、造成财产损失等等。在很多情况下，“发了财”的人，自然也就只好主动非主动、情愿不情愿地按照习惯和道德所形成的“无形的”规则办事，与他人分享自己的收入。这种个人收入“外部化”的无形的制度，自然会阻碍或约束着人们追求更多收入的行为。当一个人考虑到自己必须交出一部分收入与他人分享的时候，有些赢利行为可能就变得“不值得”了（就像税率太高了没人愿意多生产一样）。无论正式的制度如何规定，



实际中的经济行为、收入分配以及由此决定的经济运行结果，是会在一定程度上受到通行的“平等观念”这一非正式制度所决定的。现实中起作用的“制度总和”，既包括正式的制度，也包括非正式的制度。

再一个例子是国营企业的“破产法”。这显然是一个正式的制度，我们经过很大的努力终于使之得以在体制改革的大潮中获得通过，以法律的形式昭示于众。但是，在几十年国有企业经营的过程中已经形成的“习惯”是国家对亏损企业给予补贴，贷款可以无限期赖账，实在不行了与其他企业实行合并，而不是宣告破产、实行清算等等。结果，虽然有了“破产法”这个正式的、成文的制度，但人们还会继续按习惯办事，实际中实行的仍是现在已不同于正式制度的那些非正式的制度。结果，虽然有了“破产法”，亏损企业也在不断增多，但仍然几乎没有企业依法破产。

另一些例子也许能说明道德或一个社会中流行的“价值观念”以及意识形态在经济生活中的作用。所谓“价值观念”，是指人们对于什么是好、什么是坏，什么是幸福、什么是痛苦，什么是“值得的”、什么是不值得的一种主观判断。在“无私奉献”这样的精神被社会普遍视为“光荣之举”的情况下，国民经济增长中的很大一部分可能就是由“义务劳动”创造的，同样的增长率所需付出的劳动工资成本会较低而实际利润率会较高。正式的制度中不一定有“劳动无报酬”这一规则，但实际上人们却会这样做（这其实是从另一方面破坏了“按劳取酬”，虽然是从“高尚的”一面）。反之，当社会上普遍把“无私奉献”视为“傻冒”的时候，义务劳动之类的事情就会大大减少，同样的国民总产值中所含的工资成本自然也就就会增大。



有人或许认为习惯、传统等等至少在一点上不同于通常所说的制度，即习惯等等是人们可以“自觉”遵守的，而无需他人或社会的强制。但这只是在一定程度上是对的，而且只是在下面的意义上才是对的：传统文化或习惯由于被社会上的多数人自觉遵守并加以维护，对于少数不想遵守它们的人来说，并不需要社会建立专门的机构来对他们进行强制，而是可以通过某种方式由社会上的其他人自动地实施这种强制。比如亚当·斯密曾经举例说，若某种商业欺诈行为被当地（另一个地方情况可能不同）的商界普遍认为是不道德的、不能被接受的（虽然可能并未违法，而只是比如说没有充分地“讲信用”），一个人一次“犯规”，可能导致所有人今后不再同他做生意，使他蒙受极大的损失。在这种情况下，一个人就会“自觉地”按照当地的这种道德规范行事，否则，对他来说是“不合算的”。在我们前面所举的“吃大户”的例子中，只要这种现象被认为是“正常的”，谁想破坏这种习惯，拒绝摊派或拒绝别人来“吃大户”，其他人就可能采取种种手段来破坏他的事业或对其采取“不合作”的态度，使其蒙受更大的损失，结果，他就只能“认头”，与大家分享自己的财富。“吃大户”者利用和维护“平均主义”这一习惯或观念，是因为这一“无形的制度”对他们有好处，而“被吃”者遵从这一制度，是因为不这样做损失可能更大。在任何情况下，一种制度之所以能够有效地发挥作用，一定是因为它伴随着一套有效的“奖惩机制”，那些虽然有正式规定但却实行不了或有效性有限的制度，一定是因为“奖惩不明”或缺乏足够的对违法行为的监督手段（机构、人员、经费、“决心”等等），从而无法切实地实行奖励或惩罚。

这完全不否认人们会自觉地、情愿地遵守一项从某种意义上说对自己不利的制度，但这样做的前提条件是人们真正把一



种道德观或一种理论和信仰，看成是自己应该为之献身的东西，或者把他人的幸福也看成自己的幸福，能够从他人的满足中获得自己的满足。“子女敬养父母”的家庭制度（请注意并不是任何国家这方面的制度都是相同的），在很多情况下的确是真正自愿的，而这应归功于人们已经把“孝顺”这一伦理道德看成为一种“天经地义”，或者归功于子女切实地将父母的幸福当成自己的幸福。诺斯曾指出，意识形态或伦理道德能起到降低一种正式制度的实施成本（监督、维持等等的费用）。

许多非正式的制度都在实际中发挥着作用，决定着人们的行为，但这并不是说制度是正式的还是非正式的，是件无关紧要的事。这是因为，制度作为制约、规范人们行为的一种规则，使人们能够在调整自己行为的同时，预测他人的行为，从而减少人与人之间的扯皮以及相应的“交易成本”。非正式的制度同样能够使人们在一定的程度上预测到别人会怎样行为（怎样行为对那些人是有利的），但由于其“非正式”，人们可遵守可不遵守的不确定性就必然较大一些。相反，制度越是“正式”，越是有正规的社会机构对执行制度进行监督，人们的行为就会越是符合一定的规则，越是具有“规律性”，别人就越容易对其进行预测，打起交道来也就越容易，不必花费更多的时间精力去调查、了解，去与之签订更详细的合同，也可以减少对执行合同的监督。总之，减少“交易成本”。在当今中国，不对有关人士“给点好处”就办不成事，可以说已经成了一项非正式的（甚至不能公开讲明的）规则，但正是由于这是一项非正式的规则，在经济活动中就有着很大的不确定性——你不知道究竟该给谁好处、给多少，不知什么时候、什么地方会“节外生枝”，一处没有“打点”到而使事情办不下去，因此要费很大的成本去四处打探，找“门子”有时还会因“走错



了门子”而白花钱，该花的地方反倒没有花到。如果这一切“公开化”、“正式化”，“正式”规定“该给哪里、哪些人付多少好处”（这相当于“明码标价”），可能反倒会减少成本，提高效率（当然也便于监督这些“好处费”的“去处”，但也正因如此，人们不愿意公开）。一些外商想到中国来经营业务，也知道该花些“额外的成本”，最终却因为“信息不公开”，摸不到门子、节外生枝的事太多而放弃了原来的计划，这可以说是非正式制度下交易成本较高而阻碍经济发展的一个典型例子。

习惯与传统的东西，并非总是变革的对象，任何已有的文化都有其积极的成分，任何新的制度只有与一定的传统文化相结合才能在一个社会中真正建立起来。但是，在制度变迁的过程中，我们的确需要更多地注意到传统或习惯所起的阻碍作用。

今天已经成为无形制度的东西，往往是历史上某种有形制度的“遗产”——习惯、传统和价值观念等等本身可能就是在过去的某种制度下形成的，而非正式的制度，即传统、习惯、道德观念等等，往往比正式的制度更加“根深蒂固”、更加“深入人心”，在社会生活中会起到更加久远的作用，因此也更加不易改变。早期制度经济学的理论家往往更强调制度作为一种习惯的特征，认为制度的本质就是长期形成的习惯或传统。制度经济学的创始人之一，美国经济学家凡勃伦曾经说过：“制度实际上就是个人或社会对有关的某些关系或某些作用的一般思想习惯。……今天的制度，也就是当前公认的生活方式”（凡勃伦，《有闲阶级论》，中译本，商务印书馆，第138~141页），汉密尔顿指出，一种制度意味着一种思维方式或某种广为流行的、经久不衰的行动，制度根植于人群的习惯



或风俗（汉密尔顿，《制度》，载于《社会科学大百科全书》，1932年剑桥版）。这就告诉我们要对于各种非正式制度的变革给予更大的注意。体制改革往往从“解放思想”开始，思想不解放任何正式的制度变革都不可能发生，而正式制度的改革并不意味着体制变革过程的结束，只有当社会上大多数人的价值观念、思维方式都转变过来的时候，改革才会真正成功，而这往往要比一些正式规章的改变更难、需要更长的时间。前面所举的国营企业破产难的例子，在一定程度上就说明了这一点。在计划与市场的问题上，也是这样。几千年的集权主义传统和几十年的计划经济，以及过去的某些“社会主义”的理论，给我们留下了一个相当根深蒂固的“精神遗产”，就是不相信民众之间自利的行为和互利的交换能够使经济有秩序地运行，而只是相信“专家”或“精英”们的理性与智慧。我们不妨称此为一种“精英治国论”思想。这种思想认为，一个由受过良好教育的专家组成的政府或计划当局，第一能够知道民众的“物质与文化”的需求偏好，因而知道所谓的“社会福利”或“全民利益”；第二能够根据这种被知的偏好有计划地组织社会生产使其得到最大限度的满足。这种思想的核心在于，民众个人是不可依赖的；由个人自负其责、自行其事，是会出乱子的，因而是要不得的；“有政府”一定比“无政府”要好；在集中计划体制下事情没搞好、出了问题，不是因为体制上的弊病，而是因为“计划不科学”，管理者“素质太差”、“政策失误”等等，总之是因为你“笨”，只要换一个“聪明人”或“懂行的人”来搞，就可以解决问题，而且还是要集中地搞、有计划地搞，因为只有“精英”是“有理性的”，而其他人是“无理性的”。结果，遇到什么事，出了什么问题，首先想到的就总是怎么去“管住”、去加强计划控制、去增加“审批”，而不是



怎么去因势利导，利用市场机制去加以调节。甚至在积极推动改革的人士中间，在如何进行“市场化”改革的问题上，也总是强调要自上而下、按部就班，先由专家们“精心设计”出一个周密的计划来再搞，而不相信只要一些基本的规则有了，当事人比任何专家更知道如何根据具体的条件制定出有效率的规则。市场机制的特点正在于能使人们自愿而自动地“分头行动”（而不是“一刀切”地统一行动），充分利用各自所面临的特殊条件去捕捉新的赢利机会；市场化的改革过程也是这样——只有处在各种特殊条件下的当事人自己，才最知道什么样的体制、什么样的管理方法，最适合于他们的特殊条件，最知道当前怎么改、改什么、迈多大的步子，最适合当前的特殊情况；也只有当事人自己才能创造出最适合于自己特殊情况的具體体制形式。市场化改革是一个关系到千百万民众切身利益的事，许多事情只能由民众自己来完成。只有那些由民众自己创造然后由理论家们加以总结、“上升”为理论的东西才是真正有生命力的，而不是相反，先有计划后有实践。用计划的办法搞市场化改革，正说明我们头脑中习惯了的计划思维方式是多么的根深蒂固。

一切历史的积淀都会在今天起着这样或那样的作用。正是因为现在社会中有形无形、正式非正式的约束，使我们的改革不可能一蹴而就，也必然地会使一个国家、一个民族、一个文化群体的改革道路以及改革过程中所必须经历的种种“中间形式”以至最终形成的经济社会制度本身呈现出自己的特点，因为既然你不摆脱掉这些约束，你也就不得不暂时“迁就”这些约束，那种不正视现实、硬要“强扭生瓜”、希望“一口吃个胖子”的做法，不仅不能成功，还往往适得其反。但是，暂时的合理性不等于永久的合理性。需要清醒地认识到的问题是：



不管现存的东西历史多么悠久、多么根深蒂固、改起来多么困难、需要多么漫长的过程，一切落后的、阻碍经济发展和社会进步的东西都迟早将被历史所淘汰（好的东西，不妨碍经济效率或有利于经济效率提高的东西自然也会以新的形式“适者生存”，不必担忧）。我们现在“迁就”一些习惯的东西，只是为了在当前减少改革的成本和阻力，为了今后更顺利地将其改掉，而不是为了将它们永久地保存或将其“固化”起来，就像我们对某些既得利益的维持甚至是“赎买”只是为了最终取消既得利益一样。对于那些妨碍经济发展的东西，只存在“暂时改不掉”的问题，而不存在是否要改掉的问题。强调文化、习惯、传统的重要性是对的，有利于我们克服那种不顾现实条件的“急躁病”。体制变革理论也正越来越将这些因素引入理论分析。但若把文化、习惯、传统的重要性作为论证传统体制或变相的传统体制的合理性的一种依据，一味地强调我们是如何地特殊，从中引伸出应该永久保留或以某种形式“固化”旧体制的结论，我们就永远不会摆脱离落后的状态。传统文化中那些有生命力的东西，一定是在新的条件下与新的文化相结合之后以新的形式“再生”出来的，而不是我们人为地保留下来的。在人类社会的发展历史中，对于不同的文化与传统，同样存在着不以人的意志为转移的“物竞天择”，能够适应变化了的科学技术和生产方式的文化“基因”，会在新的条件下生存与发展，而那些过时的、落后的、腐朽的东西，虽然在其消亡之前，还会阻碍着新制度的成长，但在未来社会的“特色”当中，却绝不会有它们的一席之地。

（原载 1992 年《读书》第 10 期）



对幸福的评价

明确了生活的选择会怎样地受着外界因素的限制，我们可以进一步深入而集中地谈选择问题本身。在前面先谈选择所受的限制，然后再具体谈我们自己如何进行选择，这是与我们所经历的历史进程相吻合的：从我们这一代所亲身经历的社会发展过程来看，开始时最突出的问题是如何地受到限制，而发展到今天，限制少了，选择余地大了，于是更突出的问题变成了如何在那么多的机会和还在不断新出现的机会当中进行选择。当选择范围狭小时，你没有什么机会可以选择，一切似乎都是命中注定或他人给你安排好的，人们感受最深切的问题当然是“受限制”或“不能选择”，只有当选择范围扩大、选择机会增多时，我们才会感到如何选择的问题的重要性。过去你走一步路，走错了，责任可能不在你自己，因为你只能这样走，而现在则不同了，条条道路都可走，你得自己做决定，走错了责任在你自己，弄不好将来会后悔莫及。机会多了其实也有机会多的麻烦，“自由”的代价是“思考”，就像商店里东西多了我们反倒不知道买什么好。当初饭店里只卖包子稀粥，你进去就吃，现在有了一个长长的菜单，你反倒要坐在那里琢磨半天。这也可以解释为什么在传统的“指令性”经济中尽出懒人，大家的“选择”功能都会退化（而发“指令”的人则累得要死，



还总要挨骂)，搞市场经济之后，大家才逐步地变得“精于算计”起来，这是机会多了逼出来的。

多样的幸福

人生在世，究竟怎么活着，为了达到怎样的目标，各人会有各人的说法，这一点我们以后再论，但在这各人的各种说法背后，我们可以找到一种共同的、大家都不会否认的东西，或者称生活的一般目标，那就是所谓的“幸福”，或“快乐”，或“满足”，总之是人人都想活得更好，更好地活着。这可以说是一个不言自明的道理。哲学家早就指出人的天性就是“趋利避害”。而所谓“选择”的问题，说白了就是在各种可能的条件下，选择那种能为自己带来较大幸福或满足的较好的活法。

但是，光知道生活是为了追求幸福或满足，你还是不会选择，因为幸福或满足这样的概念（经济学中对此的专门术语是“效用”），实在是一个意义广得不能再广、泛得不能再泛、一般得不能再一般的概念。而之所以如此，就是因为天下有太多的东西能给我们带来幸福或满足。

有钱显然能够给我们带来幸福。在一个商品经济的社会中，钱能与各种物品相交换，所以有钱首先意味着可以使我们对衣、食、住、行的各种物质需要得到满足。对于穷人或我们这些穷国中的芸芸众生来说，物质上的不满足必然会导致对物质富足的极大追求。一家三代七八口人挤在一间 10 来平方米小篷户里的人，得到一套四居室的公寓，一定使全家幸福得几天睡不着觉。对索马里的难民来说，一碗饭可能意味着救活一条生命，那一碗饭所能提供的满足可以说是无法用任何价值指标来加以衡量的，因为问题已经严重到生死之间。有了钱可以买私人轿车，可以使我们免除挤公共汽车之苦，不必每天在寒风中伫立多时，翘首企盼成帮结队、姗姗来迟的汽车，再像冲



锋陷阵一样挤上去一站一个多小时；有了钱还可以四处旅游以至周游世界，住大宾馆，吃大饭店，领略欧洲的文化、美洲的风情。在一个“金钱万能”的社会中，你有了钱还可买权力、买女人，以至买奴隶，如果你自己不觉得受到道义或良心的谴责的话。即使钱什么也不买，只是钱本身，也可能给人带来满足，那种守财奴、吝啬鬼，像巴尔扎克笔下的那位葛朗台先生，家财万贯，却四壁如洗，每天数数钞票听听钱币的声响，便可获得极大的满足。

没有钱，只有物，一样能给人带来幸福。钱这个东西本来就是自商品经济发达之后才被创造出来的，在此之前人们的满足直接来源于他们自己生产出的物品，或掠夺来的战利品，或臣民们献上来的贡品。在现代社会中，商品经济不发达或不完善，或者是由于人们出于某种特殊的原因（比如为了隐瞒收入、逃避税收、损公肥私等等），也仍然会出现实物形式的收入分配或物物交换。这些年我们消费的许多物品，并不是我们自己拿钱去买的，而是“公家”发的，正月十五发元宵，八月十五发月饼，五一、十一、元旦、春节，更是鸡鸭鱼肉、大米白面，无所不发，以至发展起了一个举世无双的家用冰柜的市场，以免发的东西发臭。当然并非到处如此。我所在的社科院，“清水衙门”，这些年不是一点没发，但的确不足挂齿，而据说有的地方职工一年四季只需自己买点青菜，其他都由单位发来（顺便说一句，这个“地方”同时是一个亏损大户，银行挂了一大堆账，并且老在抱怨国家不给它自主权和优惠政策）。经济学中强调要去统计人们的“实际收入”，而不只是“货币收入”，这在一个收入实物化的经济中，显得特别重要。还有一种无需要金钱也能“满足”的情况，便是一些大大小小的“清官”，没有钱也可以高消费，叫做“两袖清风，大腹便便，



不戴将军帽，也有将军肚”，不拿别人的钱，也没有礼品拿回家，但出门豪华轿车，吃饭山珍海味，坐头等舱、住五星级，国内国外四处旅游，都由公款报销了，自己拿着钱反倒麻烦。当然大腹过于便便，也会带来痛苦（经济学中称为“负效用”，也就是幸福的反面）。据说有一个有权的单位，体检时发现50%的人得了“脂肪肝”，分析下来都是因宴会吃得太多、太频繁的缘故。

没钱没物，只有“权”，也能带来满足。在许多情况下，高官不一定意味着厚禄，而只意味着要多尽义务。在我们国家长期实行的公有制和平均主义分配制度下，一份官职只意味着要吃苦在前、享受在后（以权谋私之类是违背这一官职本身所体现的原则的），有时按照“官本位”计算该拿的你也不能拿，至少要靠后一点拿，否则“群众会有意见”，你今后的日子也不好过，“群众”和你闹别扭，你又不能把他们开除，你的权力行使起来也就会不那么灵便，还不如“有福同享”反倒对自己有利。其实官职或权力（这里特指“公共权力”）本身无疑是个好的东西，它是社会责任的象征，是对一个人工作中的勤奋、对业务的熟悉、组织管理能力大和社会责任感强的一种社会承认。它意味着一个人可以在较广的范围内、较大的事务中对社会作出较大的贡献。许多人正是出于这样一种自我价值实现的目的、取得社会承认的目的、更多地为社会和为人民服务的目的而谋求官位的升迁与权力的扩大。此外，这世界上总是既有君子又有小人，有的时候，君子不去掌权，小人便会得志，君子从道义上也应为了人民的利益而去与小人争权；君子被放到了官位上，意味着正义的胜利、更多人的幸福，君子们就更能体会到升官所能带来的满足。不过这也就是说，官位带来的满足，并不是在任何人那里都具有上面所说的那种高尚的



和积极的意义。对于那些小人来说，官位和权力本身则意味着发号施令、前呼后拥、高高在上、仗势欺人等等所能给他带来的那种特殊的“幸福感”。

既无钱，也无权，从事一项对社会进步有益的工作，成就一些他人不能成就的事业，受到他人的尊敬，同样能够给人以满足。“尊敬”本身可以对人意味着很多。中国的知识分子收入不高，社会待遇也不怎么好，很长时期里还被当作“臭老九”对待，连算不算作“工人阶级一部分”还要争论半天，可还是有许多人勤勤恳恳地工作，乐此不疲，别人称之为“傻帽”，也只淡淡一笑了之，我想很大程度上就是他们所从事的工作本身能给他们带来的快乐在起作用，是他们事实上所能获得的社会尊敬在起作用。无论一些政治运动如何以知识分子为敌、怎样宣扬“读书无用”，我们中国社会其实从骨子里还是尊重知识、尊重知识分子的，这点我们知识分子自己应该有所觉悟。我最初体验到这一点，是在河北农村插队的时候。转插到了围场县棋盘山公社，干了3个多月的农活，后来被安排去做民办小学的教师。对于我来说，比起下地劳动，这简直是再轻松不过的事了，收入少一点我也愿干，可按规定我干这份工作竟然可以拿与小队长同等的工分，每月还有15元的教师津贴，这在当时当地简直可以说是贵族了，让我第一次感受到我的那点知识竟然还这么“值钱”。后来情况当然就好了许多。前年有一次我在北京街头开车违章，警察看看我的驾驶执照，又看看我，故作严肃状：“社科院的，臭知识分子吧！下次注意，快走！”没挨训也没罚款，算是享受了一次特殊待遇。“臭知识分子”这顶帽子在不同人的心目中其实有着不同的涵义。

生活中能给人带来幸福和满足的事情真是太多了，而且问题在于不同的事能给不同的人带来不同的满足。做好事能给人



以满足，比如助人济难，能使雷锋感到幸福；做好家务，操持好一个家，也能产生成就感；使坏也能给当事人带来满足，比如“恶作剧”能给捣蛋鬼带来快乐。对有的人来说，抽烟如同服毒，但对烟民来说，能使他“赛过活神仙”。毒品难禁，就是因为它能使人产生暂时的和虚幻的满足感。而正是毒品这个东西，使以个人满足和个人选择为大前提的自由主义经济学理论陷入了困境：按照这一理论，一切选择都应由个人根据他自己对幸福的评价作出，别人不应干涉，而吸毒在最初可能（并非全部）就是出于个人的选择，有的吸毒者甚至公开宣布就是不管自己身体如何受损，也要图一时的享受，我们为什么要对其进行干涉，强迫人们进戒毒所戒毒？毒品既然有需求，就应该有供给，为什么还要取缔毒品的买卖？童工这样的问题可以以童工尚未成年、不具有进行合理选择的能力为理由取缔那个“市场”，而在吸毒、卖淫这样的问题上，我们要么只能以它们所造成的坏的社会效应、对他人的不良影响以及与它们所引起的其他犯罪活动为理由来论证为什么必须将其取缔，要么就只能假定我们比当事人自己更知道什么对他或她才是真正的、长远的幸福。

闲暇的快乐

这里或许特别值得一提的是，什么也不干，也能提供满足。什么也不干，也就是闲在，经济学里称为“闲暇”，文雅一点说是“闲适”。除了家财万贯、可以不干活也有吃有穿的真正“有闲阶级”之外，我们社会里的绝大多数人不可能真的什么也不干，至少还得挣钱吃饭。但有的人完全可以既不求升官，也不求发财，不去劳心费神上学考试搞什么理论研究、发明创造，拣个费力最小、工资说得过去的工作，每天上班安分守己做好本职工作，下班按时回家，看看电视、搓搓麻将、听



听录音、读读小说；世界杯足球赛时蹲在家里看电视直播，帕瓦罗蒂来了找找门票；星期天携妻带子逛公园商场，星期六邀几个朋友喝酒侃山；年轻的时候跑跑步，年纪大点练气功，身体精心保养，不熬夜，不发火，心平气和，延年益寿，直到每天早晨拎着鸟笼子漫步街头。这种所谓的“平民生活”，说起来显得“平庸”，其实那当中的一份“闲适”能给人带来的满足，对许多人来说，并不一定就比整日奔波劳累、费心耗神求得的功名利禄所能带来的满足少几分。

我们下面将会谈到，由于幸福或满足这个东西取决于个人的主观判断，因此是难以进行人与人之间的相互比较的，但是我们也可利用一些客观标准来衡量一下谁更“赚”了。比如说，我们现在是电视时代，大城市里的电视普及率已到了90%以上，人人花一两千块钱就可买一台彩电，成本是一样的。而在另一方面，电视台和大大小小的电视艺术中心以及各式各样的“野班子”，整天在那里几百万、几千万元地赶制各种电视节目，每天都有几套连续剧、译制片之类的播放，供公众坐在家免费收看，这时你看得越多，享受的越多（当然那种看着让人难受、混身起鸡皮疙瘩的节目不算数），就相当于你从电视台那边投下的金钱中获益越多、“赚得越多”。而那些晚上还要赶饭局应酬的商人，还要开会读文件、串门“密商”的官员、政客，及搞研究、写文章的知识分子们，没有时间看，不仅白花钱买了电视当摆设，而且没从电视台所花的那些钱里获得什么利益，算下来，“闲在”相当于多“赚”了多少？

中国古代的老庄学派，崇尚“清静”、“无为”、“不争”，不是没有道理的。除了“悠闲”本身提供的满足之外，“无为”与“不争”，还可免除许多“痛苦”。商人们对破产的担心，政客对“暗算”的防范，学生考试前的煎熬，学者苦读时的孤



独，一旦“不争”，便都不会在你的生活中发生。总之，老庄哲学中的无为与不争，在经济学中就叫做“闲暇也提供满足”。当然，一般人生活中的“闲在”，并不就都等同于哲学家们所崇尚的那种进入“超然物外”、“大智若愚”境界的“闲适”，但“闲暇”本身所能提供的满足，总是一个具有一般意义的生活要素。只计算物质产出或物质享受，不将“闲暇”考虑进来的经济学，只是一种“简陋”的经济学。

“机会成本”

从对闲暇的分析，可以引出许多有意思的结论。比如，它可以使我们保持一个无忧无虑、轻松乐天的生活态度，多看生活中积极的一面，在平凡中发现无处不在的生活乐趣。有钱可以“悠闲”，没钱照样悠闲。但它也可能产生一种“阿Q”精神，把贫穷叫“简朴”，称懒惰为“不争”，自己消极混世，还说出一套“闲适”的穷酸道理误人子弟；得意时踌躇满志，到处贴上“闲谈不得超过三分钟”的条子；失意时又要作慷慨激昂状，大骂努力进取者为“俗气”。不过我们可以先不管这些。闲暇可以提供满足的道理，在经济学的意义上可以首先把我们引到经济学的另一重要概念：机会成本。

所谓机会成本，基本的意思就是有一得，有一失，“鱼与熊掌、不可兼得”。经济学的老祖宗，英国的亚当·斯密曾经说过（大意）：国王会羡慕在路边晒太阳的农夫，因为农夫有着国王永远不会有的安全感。这话中包含着许多层含义，其中一层就是说，国王的权势也是有代价的，至少是以那种“安全感”为代价——你要有权势就不能不时时防范有人在搞阴谋诡计想要暴动叛乱、“篡党夺权”，而你要有农夫那样的安全感就不能有国王的权势。不过经济学中机会成本概念的意思要更狭一些，它往往特指在“资源是有限的”这个前提下，将一种资



源更多地用于这一目的便不能更多地用于另一目的。经济学中最普通的一个例子就是“黄油与大炮”：一个国家总共有那么多的资本和劳动，既要生产黄油（消费品），又要生产大炮（武器），多生产了一吨黄油，就要少生产（比如说）两门大炮，这时那少生产的两门大炮，就被称为多生产一吨黄油的“机会成本”。

一个人生到世上来，至少拥有一种“天赋的”资源，那就是时间，每天 24 小时，每年 365 天，一生六、七、八十年。人与人之间在时间资源问题上可能也是不平等的。有的人体质好些可以长寿，有的人则半路夭折；有的人反应快些，读书一目十行，外文过目成诵，于是他的时间比别人的“密度”更大，一天等于人家两三天；更有些奇才天生可以少睡觉，别人要睡 8 小时，他只需打个小盹，所以每天就比别人多赚好几个小时。但无论如何，就每一个人来说，时间资源对他总是有限的，多有多多的有限，少有少的有限，因此在这有限的时间里所能干的事情就是有限的：读书了就不能看报，打牌时无法打球，今天要开会读文件，研究怎么管理国家大事，就不能去跑买卖看摊；今晚要去官场上应酬，就无法到商场上去交易（“官商一体”的情况当然要另作分析）；而且，当过官可能不妨碍你去经商，但在有些社会环境下，经商者恐怕很难在官场上得到大家的认同；要想做学问，就得多花功夫多读书，你就只能有较少的时间去经商挣钱或开会升官。有的人特别“能干”，一生能成就许多事情，有时似乎是一心几用，似有分身术一般，同时干着升官、发财、做学问的事业，这除了可能是因为他天赋特高、特别能干之外，无非是由于前面所说的原因：他的时间“密度”比别人高，或者特别善于利用时间、抓紧时间，在有限的时间里同时做成好几件事。可是仔细分析起



来，机会成本对这样的人也同样适用：他尽管比别人做的事多，但毕竟不能再多了。

在所有的情况下，人们要干成一些事情，至少面临着一种机会成本，那就是“闲暇”。鲁迅的一句引用率相当高的名言是：所谓天才，就是把别人喝咖啡的时间用到读书上去罢了，说的就是这个道理。抓紧时间者，把时间的“密度”提高也，就像把房间里都摆满了家具，我们就不再有空间可以行走的道理一样。功名利禄、成就事业从一定意义上讲并不难，有一正常的平均的智力水平和身体条件，都能得到，只不过要用勤奋、辛劳，也就是用那喝咖啡的时间去交换罢了，至少，你得一边读书（或谈买卖，或开会）一边喝咖啡，而不能坐到露天咖啡座的阳伞下一喝两个小时，悠哉悠哉观赏路上的行人、天上的飞鸟。要挣钱就要四处跑买卖、赶饭局，看摊一看十几个小时；要升官就要多花时间搞调查、写报告、编计划，四下联络感情，八方打探消息；要做成点学问就要读万卷书，行万里路，搜集资料，完成试验，一睁眼就想到哪篇文章还没写，哪段讲义还没编，恨不得做梦也能做出个搞试验的新招。于是要么是整天在外，半夜才归；要么是挑灯夜战，不近人情；星期日不放假，节假日不休息，不陪老婆进商店，不陪孩子逛公园，女友告吹，夫妻吵架，第三者插足。就一般情况而论，上帝由于公平地分配给了每人一段有限的时间而公平地对待我们每一个人，你多得一分功名利禄，不过少得一分轻松悠闲罢了。有的人条件特别好，运气特别好，什么事都似乎信手拈来：坐在家里不动，好买卖会自动找上门来，什么政绩也没有，可阴错阳差地官运亨通；学问不大，抽了个空子，一个新点子也成名成家。这些情况当然有，但不仅是例外，而且其实这样的人即使发了点财也不会成为巨富，当了大官也不会是伟



人，出了名也做不出大学问。靠勤奋不一定成器，靠运气和小聪明也能成名，但对于一般情况来说，不花点时间和精力是办不成什么事的，且不说那努力过程中的种种煎熬。

经济学中有这么一种“算法”：把一个人一天的可支配时间（自然时间减去比如说8小时的必要睡眠时间），或一生的可支配时间从自然年龄中减去不能工作的少年和老年期，算作一个总数，然后给出一天工作所能获得的收入标准，让你自己去选择究竟是多干点活，还是多享受点悠闲。这种算法明确地告诉你：你想多干成点事，就得少一点闲暇的享受。

我之所以在这里讲了这许多关于闲暇的理论，并借闲暇的问题来展开谈机会成本的概念，实在是出于我自己对时间有限这一自然的、严酷的规律的深切感受。不管别人如何，我反正是个“笨鸟”，只觉得白日苦短。早上起来，书本摆上，没读几面，稿纸摊开，没写几行，转眼已是半夜十一二点，赶紧再“最后冲刺”，突击一下，已是精神恍惚；上床去睡，早上再睁眼时，总会想到这还没有做完，那已到了期限，像是一场噩梦；这也想干，那也承诺，“狗揽八泡屎”，又不愿意糊弄事，最后是焦头烂额，欠下一屁股文债。于是你便没有时间找朋友聊天聚会，没有时间打牌下棋，没有8小时之外，也没有了星期天。以前夫人拉我出去玩，只说乘车太挤太费时间，不愿费那个劲儿，玩一趟回来太累，信誓旦旦说如果自己有了汽车，一定多玩几次加以补偿。后来真的倾其所有，咬牙买了汽车，一年多多了，真正出去玩才只有两次，不知以后是否会补上。要是不会玩，不想玩，倒也罢了，因为那种情况下“玩”这件事并不能给你提供多少“满足”，也不全觉得有什么损失。但问题在于我骨子里还是贪玩的。在兵团时曾连续三天三夜玩“三打一”（扑克）赌烟卷；直到如今兵团战友们相聚还是想赌一



○ 在进风险的世界

盘（与别人玩根本交不上手）；武侠小说、武打片是不看的，但警匪片却也可以算是一个嗜好，在没有什么好的艺术片的情况下，来点警匪较量的悬念，欣赏一下编剧新奇的骗观众的小把戏，也是一种享受。从大学二年级学会跳舞，哪个舞场上也还是拿得出手的，也曾是不大不小的舞迷，况且跳舞不在跳舞本身，而在于舞场的轻松热烈、舞乐的柔和欢快、舞伴的赏心悦目。还有运动，应该说我不是十分热衷，特别像跑步之类枯燥单调的项目，从来是抵触的，但像乒乓球、网球之类活动量不那么剧烈，技术性、竞争性较强的玩法，还是喜欢玩的。球拍、球网、球衣、球鞋，也是一应俱全，只是总在那里闲置；年岁越大，越知道应该加强运动，计划定了几次，却还是每每“等这个活干完以后”，至今没有一次实施。所有这些都无时无刻不在提醒着你，你正在损失着什么，牺牲着什么，使你真正懂得“机会成本”的概念，告诉你必须学会在有些事情上适当“收缩”，不要超越时间那死的、铁的、雷打不动、残酷无情的自然界限。

做事情的机会成本是闲暇，反过来说，“闲暇”本身也有它的机会成本，比如说一个人什么事不做，或者做得很少，倒是舒服自在，但因此也就成就不了什么事业，比如说挣不到更多的钱，得不到更多的物质享受，看着别人有钱买这买那、出门旅游，而自己最多只能沏一杯茶在家里享受“清淡的闲暇”。机会成本概念的核心在于什么事情也不是都好都坏，而是有利有弊，有得有失。机会成本的概念具有普遍的意义和适用性，就在于可以说什么事情都有它的机会成本。我们上面仅仅是就“时间”本身谈问题，还没谈为做成一件事所需付出的其他代价，比如“痛苦”或“辛苦”，从这些代价当中，我们更可以了解机会成本的无所不在。为官当政、有权有势、万人之上，



又有一种干国家大事的感觉，但所受的约束也大，上下左右都要小心谨慎；搞学术研究，“臭知识分子”一个，相对来说却有可以保持较大的个性的自由，自己写了东西签上自己的名，用不着看上司的脸子。自己当老板 开公司，可以更大地发挥才干，赚了钱拿大头，但操心也大，每天要忙于生意，还要承担赔本的风险；作个小职员“打打工”，虽然要看老板的脸色行事，但不操那份心，这时你也就不能抱怨为什么别人比你更有钱。

“均衡”与“中庸”

既然如我们前面所说，生活中有那么多的东西都可以给我们带来幸福或满足，那么，假如（请注意这是一个特定的“假如”）一个人不特别地偏爱什么，又假如各种社会的外在条件允许他进行选择并能使他实现自己的选择，他的最合理的、最佳的生活选择，就是把自己可以支配的时间和精力适当地分配在各种活动中、各种目的上，什么都来一点，什么都不太多，适可而止，恰到好处。比如说（仅仅是比如说），一天共有 24 小时，减去 8 小时睡眠，还剩 16 小时可支配的时间，我们可以平均地分配在 4 件大事上：挣钱（养家糊口、物质享受）、当官（社会地位、社会服务）、治学（陶冶情趣，发展文化）、娱乐（休闲玩物，保养身心），每件上面 4 个小时（不妨设想 8 小时上班，一半是为了挣钱，一半是为了当官），哪一样也别太多，哪一样也别太少，哪一样也别漏掉，这种活法一定是一个在经济理论上可以被证明为对这个特殊的人（由那些“假如”来定义的人）的最好活法。

这当然是为了用简便的方式说明问题而举的一个极端的例子，其实这里一般的道理仅在于：假如（还是请注意这个“假如”）一个人没有特殊的偏好的话，比如不特别是财迷或官迷



或书虫或“玩闹”的话，他的最佳选择是将自己的时间精力适当分散地用于几种目的之上，不可在某一特殊目的上用得过多。之所以如此，就在于经济学里一个重要的道理：人从一件事上所能获得的满足一般是“边际递减”的，太多了就会“太腻”，不如来点别的。抽烟时第一口最香，抽到最后就无所谓了；吃饭时第一碗最好吃，一般最多两碗、三碗，吃到第四碗已觉得撑得慌，已经开始难受而不是享受了；电视一台没用，十分难受，但有了一台之后若再买一台，不能说完全没用，但显然用处不大了。没钱的时候有一块钱能解决基本的生存问题，这是要命的事，每一分钱都要算计着花；但每月要能挣一万块，一块钱掉到地上可能都不去拣，拿着钱可能胡乱地买些没什么用的东西。没有官位时，一顶小乌纱帽可以把你与芸芸众生区别开来，但官当得越大，责任也越大，官场上的竞争也越激烈，政敌也会越多，再爬一级也越不容易，弄得你可能不想再往上爬，因为算下来官阶的“边际好处”已越来越小。没有名气的时候一点名气使你沾沾自喜半天，名气大了时，再多几个人知道你，再多几家报刊印上你的芳名已不会令你感动了。第一本书读着一切都新鲜，知识长了一大块，再读第二本，有些东西你已经知道，味道就不会那么浓了。休息也是一样，劳累一天回到家里休息一下，或奔波几天后休一个周日，是一种难得的享受，倍加珍惜；让你整天闲着不做事，你还得找点事“打发日子”，英文里叫做“杀死时间”（kill the time），就是说那时间对你来说已经可厌了。所以，最好的办法就是“适可而止”，哪一方面花的时间精力都不要过多，匀出来用到那些还能给你带来较多满足的事上去，这样几项加到一起所能获得的“总的满足”，才会最大。在经济学中，一般的道理就是在每一件事上付出的精力，所能带给你的满足，在“边际上相等”的



时候，你所获得的满足最大；而达到这样一种“最大满足”的状态，经济学里就叫作个人选择的“均衡”。所谓“边际上相等”，简单说就是你在一件事上多花点功夫，与在另一件事上多花点功夫，所获得的满足都是一样的；或者反过来说，这时你若在一件事上少花点功夫，在另一件事上多花点功夫，并不能使你获得更大的满足。我们后面还会通过对其他因素的分析，来说明要想获得最大的满足，人们实际上应该怎样分配自己的“功夫”，但以上说的这些，作为一种一般的道理，总会是适用的。

说到这样一种生活选择的“均衡”，立刻想到了中国哲学中的“中庸”之道。其实经济学的这些道理，在实证分析的意义上（而不是价值判断或作为一种生活“主张”的意义上），与中庸之道是相通的。最近读到崇尚闲逸的大文豪林语堂先生（我们后面要说一下他本人的“说一套做一套”）关于中庸之道生活观的一些绝妙的文字，这里不妨抄录一些，读者可以从中更好地了解我们上面所说的那些道理。

“半玩世者是最优越的玩世者。生活的最高类型终究是《中庸》的作者，孔子的孙儿，子思倡导的中庸生活。古今与人类生活问题有关的哲学，还不曾有一个发现比这种学说更深奥的真理，这种学说所发现的，就是一种介于两个极端之间的有条不紊的生活——中庸的学说。这种中庸的精神在动作和不动作之间找到了一种完全的均衡（他也用了‘均衡’二字——引者注），其理想就是一个半有名半无名的人，在懒惰中用功，在用功中偷懒；穷不至穷到付不起房租，而有钱也不至有钱到可以完全不工作，或可以随心所欲地帮助朋友；钢琴会弹，可是不十分高明，只可以弹给知己的朋友听听，而最大的用处却



○ 走进风险的世界

是做自己的消遣；古董倒也收藏一些，可是只够排满屋里的壁炉架；书也读读，可是不太用功；学识颇渊博，可是不成为专家；文章也写写，可是寄给《泰晤士报》的信件有一半退回，有一半发表了——总而言之，我相信这种中等阶级生活的理想，是中国人所发现的最健全的生活理想”。“最快乐的人终究还是那个中等阶级的人，所赚的钱足以维持经济独立的生活，曾替人群做过一点点事情，仅是一点点事情，在社会上有点名誉，可是不太著名。只有在这种环境之下，当一个人的名字半隐半显，经济在相当限度内尚称充足的时间，当生活颇为逍遥自在，可是不是完全无忧无虑的时候，人类的精神才是最快乐的，才是最成功的”。（林语堂：《谁最会享受人生》，湖北人民出版社，1989年版第26～28页）

总之正如我们前面所说的，所谓的理想的生活方式，就是既有钱，又有权；既有才，又有闲；占尽人间春色，又不招人妒嫉。在这里，要达到这种“均衡”境界，就要什么都“只要一点点”、“不十分”、“有一些”、“半有名半无名”等等，这些都是定义那个“均衡”的一些“数量界限”。为了说明这种“度”，林先生还引用了李密庵的《半半歌》，将问题从“量”的方面进一步明确化，也很有意思，不妨也抄录在此：

看破浮生过半，
半之受用无边。
半中岁月尽幽闲，
半里乾坤宽展。
半郭半乡村舍，
半山半水田园；



半耕半读半经廛，
半士半姻民巷；
半雅半粗器具，
半华半实庭轩；
衾裳半素半轻鲜，
肴饌半丰半俭；
童仆半能半拙，
妻儿半朴半贤；
心情半佛半神仙，
姓字半藏半显。
一半还之天地，
让将一半人间。
半思后代与沧田，
半想阎罗怎见。
饮酒半酣正好，
花开半时偏妍；
半帆张扇免翻颠，
马放半缰稳便。
半少却饶滋味，
半多反厌纠缠。
百年苦乐半相参，
会占便宜只半。

这歌谣也写得半雅半俗、半深半浅、半诗半歌、半工半对，上句刚觉拗口，下句又流畅起来；半是装腔作势，半是倾吐心声，看来的确颇得中庸之真谛。

我们在以后会向读者说明，林先生等等所推崇的这种生活



方式，从实证的意思上说，其实只是一种特殊的人，也就是—些具有特殊偏好或价值取向的人，在相当特殊的主客观条件下可供选择的一种特殊的求得生活最大满足的方法。它不适用所有的人，甚至不适用于现代社会条件下的大多数人；我也不想向读者提出这种“生活对策”的建议。但是，从经济学实证分析的角度看，“中庸之道”、“半苦半乐”这些道理中，的确也作为一种具体情况，包含着经济学的一般道理，即兼顾诸多生活满足所达到的那种“个人选择均衡”。哲学家的“中庸之道”中所包含的一般适用的道理，其实只能在经济学中得到一个较为严格的、数量化的因而是在逻辑上较为科学的论证，那就是：根据各自的偏好在做各种事情时使所获得的各种满足在边际上达到均等。当我们像前面那样假定一个人并不特别偏爱什么的时候，同时当一个人的社会生活条件已经能使他在各种事物中进行较为自由的选择的时候，便会出现林先生所崇尚的那种特殊的中庸的生活方式（关于偏好等等，我们后面再谈）。总之，林先生推崇的那种“活法”，的确也是一种“活法”，而且是一种相当不错、常常令人憧憬的活法，虽然是不一定适合于所有人的最好的活法。

当然，必须承认，经济学的“均衡”与哲学的中庸之道，还是有区别的。但基本的区别似乎从根子上存在于哲学与经济学之间：哲学总是“形而上”的，而经济学的特点是“形而下”；哲学要把问题搞“玄”，经济学则要把问题搞“俗”；中庸之道的精义是那种玄玄乎乎、难以把握的“境界”，而经济学中“均衡”的要点却在于赤裸裸的“算计”（林先生的文章写得很平易，没有那种“玄”的味道，但后面我们也许有机会指出，他所进入的那种“境界”，却是我们这些俗人所进不去、“讲不起”的）。哲学家玄而又玄的中庸之道，在经济学家看来



不过就是“边际均等”。像中庸之道这样一种带有很强的价值
观色彩的生活哲学，可能只适用于一批能“进入境界”的雅
士，而经济学的俗理，或许能够适用于劳苦大众。我自己也是
个俗人，想中庸也中庸不起来。在以下的文字里，或许我可以
有机会解释一下这俗气是怎么形成的，为什么会这么俗。

（原载《求解命运的方程》第2章）



金钱、权力与自由

对金钱与权力的态度，也是人的“偏好”或“兴趣”中的一大要素，也决定着人们的生活选择。比如说，我们可以设想，一个人能力不成问题，适合于干任何事情，在选择生活道路之初，告诉他在前面摆着三条“有保障”的路，都会有一番可观的成就：经商，将来定能成百万富翁；从政，将来必有大官可做，至少升至部长；读书，将来可做名教授；但三者不可兼得，只能从中任选一样。这时，对金钱与权力的偏好，显然就会决定他的选择。

我想我们在这里先得把问题进一步明确一下：钱没有人不爱的，多多益善，不会咬手；权也是有用的，有胜于无，不必忌讳；博学亦是美事，发明创造、著书立说，亦可流芳百世。有的人条件优越，精力过人，无所不能，可做到家财万贯、封侯拜相、又著作等身。在有的情况下，几件事情是相互关联的，可“举一反三”。比如在有的制度下，有钱可以买权，有权亦可“刮钱”；在另一种情况下，“学而优则仕”、“书中自有黄金屋”，一旦金榜题名，状元及第，便可高官厚禄，甚至封个驸马，连老婆也配齐了（我一直搞不清楚的一件事是，为什么在中国存在并只有在中国存在过那么长时间的“科举制度”，这个制度的本质特征是把升官发财都与“学问”相“挂靠”，



但恰恰是在这个制度下一方面产生了那么多无用的学问，另一方面也产生了那么多的贪官污吏，既阻碍了知识的发展，又阻碍了社会的进步。看来“学本位”与“官本位”、“金本位”一样都是有缺陷、要不得的)。问题在于，对于一般人来说，在一般的“鱼与熊掌不可兼得”的情况下，或者说一旦到了那种诸事不可兼得的“边际条件”下，人们会更加偏重于哪一边？这才是我们所面临的选择问题的实质。“偏好”这个概念的一大优点，就在于不是说哪个好、哪个不好，而是说哪个都好，只是在都好的东西中你比较一下觉得哪个“更”好一点，哪怕只有一点点，认为更值得为其多花些功夫、多费些力气。

金钱的悖论

首先要指明的是，经商办公司的人，并不都仅仅是为了钱，特别是力求做大买卖、搞大企业的人，到后来很大程度上不再是为了钱，而更多地是为了成就一番事业，显示自己的能力，实现自我的价值。所以当我们讨论金钱这个因素在人们的选择中所起的作用时，我们并不是在说仅仅是金钱驱使着人们去经商做买卖。但同时，金钱（以及在它背后的“物质享受”）这个因素可能在各种选择中都会起到一定的作用。正因如此，我们需要把它单列出来进行一下分析。

金钱原本是一种好东西。它是社会财富的标志：金钱越多，只要不是偷来、抢来或“刮”来的，表明社会对你所提供到市场上的产品评价越高；它意味着对无论物质产品还是精神产品的价值的肯定和承认，表明你的活动，满足了社会上许多人的某种需要。在现代经济学中，金钱可以说是经济得以发展的第一“原动力”，又是一个不可缺少的“润滑剂”。即使在不存在现代意义上的“金钱”的古代社会，金钱所代表的那个东西，即物质财富，也总是社会追求的首要目标，是社会进步的



根本标志。为了金钱，可以生出许多恶事来，从勾心斗角、小偷小摸，直到杀人放火、铤而走险、世界大战。但仔细想一想若大家都不去努力发财，这个世界今天会成什么样子？我们就不会有今天的高楼大厦、电灯电话、电脑音响、卡拉OK、航天飞机、坦克大炮。它们都是人们不断追求金钱也就是追求物质文明的结果。从这个意义上说，世界其实本来就是由大大小小的“财迷”创造的，没有人们世代代前赴后继流血牺牲财迷心窍地为了金钱而奋斗，就没有我们今天的一切。

可是“金钱”一词听起来总是透着那么一股子“俗气”。这种现象要是仅发生在现代中国，倒也罢了，因为我们过去许多年一直提倡了一种越穷越光荣的价值观念。但问题是，这种情况历来如此、到处如此，由古至今，中国外国，少有例外。在其他语言文字中，“金钱”一词也总是或隐或现地有那么一种贬意包含在其中。曾听到过一首美国摇滚乐歌曲，一开头就是“金钱、金钱、金钱，一切都是金钱、金钱就是一切”，用那么一种地地道道的俗腔俗调唱来，使你感觉那玩艺与什么荣誉感、廉耻心之类的东西是毫不相干的。列宁曾建议到了共产主义社会把金钱（黄金）用来建厕所，与臭大粪为伍，于是就把金钱贬到了最底层。所以，真正值得研究的问题不是金钱本身是好是坏，而是为什么人们历来一方面追求金钱，另一方面又把金钱说成是那么一种不值得追求的东西。我觉得，原因可能是多方面的，比如说人们之间为金钱而展开的争斗，使金钱本身成为暴露人类最卑劣天性的显示器；物质富足会使人变得性情懒惰、能力衰退等等。不过我想就我所观察到和体验到的事实，提供一种“歪理”供读者一晒。

文字的涵义主要是由文人们赋予的。而历代的文人，首先都不是真正的穷人，至少幼时家境还过得去，因此能上学读



书，有了文化。而一旦有了文化，便能从一种无文化的人所不能领略的精神生活中得到一定的满足，或者说产生了除物质需要之外比别人更多的精神需要，也就是现代“马斯洛人类需要说”所描述的那种需要序列中较靠后的几种需要。正是这种别人所不具有的精神生活，使文化人、知识分子、“社会精英”们与文化较少、知识水平较低的“俗人”们相分离开来，于是他们便感到了自己的不俗。这些不俗的人后来并不一定都成为富人，有的人升官进爵或扩展了祖上留下的产业，有的人则穷困潦倒、布衣终生。但问题是，这两种人——富有的知识分子和穷困的知识分子会不约而同地都去想方设法贬低金钱的价值和那种追求金钱的生活方式。富者不愁衣食，已不必去想如何挣钱的琐事，尽可整日吟诗作画、抚琴弄弦；为了显得既与劳作着的大众不同，又同那些没什么文化的富商巨贾“暴发户”相区别，他们要特别地贬低金钱的意义（反正他们钱多，金钱的“边际价值”对他们来说已递减到相当小的地步），使自己显得轻利重义，至少口头上、文字上，说给人听、写给人看时一定要如此做作。另一方面，那些穷困书生或落魄了的文人，自己穷，却又不甘与那些没文化的一般的穷人相混同，况且的确也有差别，即他们能够比没文化的穷人多一点精神生活，于是便也特别地要表白他们是如何地不爱财（爱也没有、爱也没有）、如何地清高（清高，清贫但自视高于其他贫者也）、如何地重义（没有利，只好重义），如何没有钱一样也能过一种很丰富、很满足的生活，以掩盖没钱的尴尬。于是在定义文字涵义的文人中便有了一曲贬损金钱的二重唱，高声部堂皇、低声部穷酸，共同左右舆论，于是金钱就不会再有很好的名声。

这一理论可以解释很多现象。首先可以解释的是：历史上的那些著名的闲士、隐士，无论是贫穷得“茅屋为秋风所破”



者，还是“有点钱、但不多”、鼓吹中庸之道的雅士，也无论是像陶渊明那样自己选择了辞官归去还是像杜甫那样被贬而不得已自食其力者，总之，所有那些的确没什么钱但看上去生活过得仍蛮有“乐趣”的人，一定是：第一，原先并不很穷，并因此而有了第二，有了文化，甚至是很高的文化，从而达到了一种“境界”，有了自己那么一套特殊的精神生活和那么一种特殊的偏好观念，成了所谓的“精神贵族”。陶渊明“不为五斗米折腰”，回乡赋闲，仔细查一下，原来他自己先前是有“五斗米”的，不然不会有那么高的文化，写出那么一篇千古绝唱的《归去来辞》；孔夫子立论“君子喻于义、小人喻于利”，原来他自己是贵族出身，已到了不论千辛万苦、一心只想着游说八方君主、兴邦治国、克己复礼的“崇高境界”；林语堂先生的家庭出身我不清楚，但当年留洋西方者，家里一定不仅有些产业，而且也一定是几代的书香，这么一个出身，那么高的文化，也就难怪能对“钱不多、但有一点”的中庸生活推崇备至了。总之，要想过那种被文人们推崇的“穷，但心安理得、仍很幸福”的生活，看着别人富裕不妒嫉、不着急、不去努力为改善自己的经济状况而奋斗，一定是那些早年有条件读书识理、然后又能进入某种超凡脱俗境界的人，而不可能是一般的“俗人”。以此类推，也可解释宗教的作用。宗教可以被视为一种穷人的文化或为了穷人而设立的文化。它为没什么文化的一般的穷人创造出了另一番有别于现实生活的精神世界，使人们通过进入另一种境界而不再多想现实世界的贫穷，使他们在尘世的日子过得稍微平静一些、安然一些。而若由此再往回反推，林语堂先生向我们大家极力推崇的那种“都市隐士”般的生活方式，就有点成问题了：它会在客观上起到与宗教一样的“麻痹”世人神经的作用。我自己现在大小也算个



“文化人”了，我似乎有权利对我们“自己”说一句不那么中听的话：文化人最“没劲”、最“缺德”的一点就是总想把自己比别人高明一点的那些东西拿出来炫耀，把自己的那套生活方式吹得比别人的怎么怎么高明、高尚、高级，然后想方设法地把它强加于所有人，并不说明条件，以满足自己做“精神领袖”的欲望，从不愿设身处地为别人想想怎么才能像自己那样生活、这样生活又有什么好？一个穷人以至一个穷国，努力发财，挣钱攒钱，追求物质上的富足、享受，难道不是最应该、最合理、最积极的吗？再者说，又怎么可能让穷人对金钱采取一种“有也好、没有也行”的态度呢？没有行吗？在科学文化已比较发达的今天，真正的没文化的穷人已越来越少了，但物质享受的程度也越来越高了，“穷”的概念已大大不同了。这就意味着，要想用精神生活上的乐趣来弥补物质享受的不足，也是越来越难了。因此，我们仍然无法向大众们提倡那种“现代隐士”的生活方式。

我说这些，有很大一部分其实是出自内心的体验。我想我从骨子里是属于那种潇洒不到甘心清贫的程度、又不愿让人看我整天忙碌只为挣钱的“羞羞答答的财迷”；我一方面可以理解人们对金钱会持如此蔑视的态度，但另一方面，或许我的专业是经济学，理论上又觉得人们应该努力地去爱财、发财。从小我的家庭经济状况应该说还是不错的。父母由于解放前大学毕业，很早就有了高级专业职称，在当时就属于高薪阶层了。后来父亲被打成“右派”，因“错误较轻”，仅被降了两级工资，生活水平在那年代应该说相对是富裕的。我一下乡参加工作，到的是国营农场，一上来就有40多元的工资，没有经过当年18元一个月学徒的阶段，开始竟不知那钱应该怎么花。“转插”到农村挣工分，当然是最穷苦的阶段，但一是时间不



很长，二是有家中资助，也没有真的穷到份上。后来由于在县城里重新入了国家职工的名册，上大学读研究生时按政策可以“带工资”，比起其他同学也算是优裕的。再往后由于较早出国，有了一笔可观的外汇收入，早早置齐了几大件，又一直没要孩子，上不用赡养老，下不用供养小，虽然前些年兜里从不宽裕，很多年没有一分钱的人民币存款，和女朋友出门常常兜里只有两三元钱，从来没敢充过“大款”，但总的说来也不曾真的在钱的问题上受过很大的窘迫——肉总是要吃的，咖啡总是要喝的，衣服不曾去买处理品。我想象我这么一种“不尴不尬”、不上不下、不贫不富的生活状况，是最容易接受传统的“君子不言利”的价值观念了。从未真正富过，享过什么大福，花过什么大钱，甚至很长时期内作为一个中国人不知道富能富到什么样子，也就不会有富人那种没钱活不了的感受——没有“上去”过，也就说不上“下来”，老在下面待着，只要不时地有点长进便可满足；但也从未真正受过穷（这当然是在一定社会中的相对感觉），总还是比上不足比下有余；没有真正尝到过贫穷的苦处，所以又缺乏在经济上彻底改变地位的动力；加上又有了点“精神生活”，更加上从小受惯了那套“小人喻于利”的重精神满足、轻物质享受的误人子弟的传统说教，生活中的朋友又没有吃喝玩乐特别“物质”的一类，所以钱的概念，在个人生活选择中一直排不到前面去——对钱的偏好总不那么强，至少在人面前总要摆出一副“无所谓”的面孔。

想一想当初英国资产阶级的形成，主要有两个来源，其一是那些开始落魄的贵族纨绔子弟，这些人从小吃喝玩乐惯了，不学无术但深知钱之重要，于是借助特权与暴力，经商、“圈地”、对外征服，重新积累财富；其二便是那些一贯受穷、被压在社会底层的平民“第三等级”，凭借其吃苦耐劳、细心经



营，逐步发展为工商业的“暴发户”。那些有点文化、日子过得不上不下的文人阶层成为资产阶级的，不说没有，总是少数。我想这不是没有道理的。像我这种羞羞答答、既缺少压力、又缺少动力、满脑子清规戒律的小财迷，这辈子恐怕是发不了大财的。

但我与某些“雅士”的区别恐怕在于我不想把所拥有的某些偏好、观念说成是高尚、超凡脱俗，并试图将其推而广之，让别人也来效仿，并把别样的偏好、观念说成是“低级的享受观”。你可以有你的偏好，但你也应该理解别人、尊重别人的选择。不仅对现在走上经商之路的各路豪杰应该如此，即使对一些人“贪图小利”的行为，也应作客观的分析。在美国的时候，经常可以见到一些中国的访问学者，四五十岁的教授、副教授，悄悄地跑到餐馆去打工，或是在拥挤不堪的厨房里刷碗，或是在寒冷的夜色中看管停车场；有的人为了吃两顿免费的饭，周末老往教堂跑；没事总去逛那些跳蚤市场、旧货商店。年轻一些的中国留学生对此大为蔑视，说这些人不务正业、有失身份甚至有损“国格”。但仔细想想，固然可以为他们感到悲哀，但你得对他们表示理解。中国五六十岁这一代知识分子，是最穷困的一代，既没有上一代知识分子那样拿了几十年的“高薪”，又不像我们这一代毕竟还赶上了改革开放。他们大学毕业后几十元一个月的工资一挣就是几十年，一家老小要他们抚养，一辈子紧巴巴地过日子，吃的是草，挤的是奶，好些科研单位里早逝的还不都是这些人，连生命都被糟蹋了。到了美国，打一天工挣的美元就可能比他们在国内一个月的工资还多，而且这辈子可能就这么一次机会攒一些钱回来买齐几大件了，家里人还在眼巴巴地盼着，你怎么能叫人家不“见钱眼开”。其实年轻的一代也何尝不是这样。我见过一些中



国留学生，毕业以后在美国找了一份其实很一般的工作，但有了固定的收入，开始买房子、买新车，那种满足感便立刻溢于言表，对国内来的“老表们”颇有炫耀之意，叫人看上去很不舒服。但这也是可以理解的。想想青年学者中占大多数的人从中国边远贫困的城镇农村考入大学又参加工作，多年过着穷学生的生活，毕了业还是住那黑漆漆、乌烟瘴气的筒子楼，破自行车寒风里骑着到处跑；出国留学后也一直要打工挣钱交学费，艰苦奋斗好几载，如今柳暗花明，物质上有了转机，难道还不该得意一番吗？

权力与约束

对于掌握公共权力的人，历来有着不同的词语来加以描绘，并且总是有贬有褒。比如说“当官的”就有贬意，而“领导”就是尊称；“政客”一词，让人想到的是为官从政者如何诡诈狡猾、心狠手辣、厚颜无耻，而“政治家”，则让人想到运筹帷幄、经邦治国、为国为民的伟人。

与对待金钱的态度相类似，中国的知识分子们，在对待权力的问题上，一方面有着“学而优则仕”的传统，另一方面又百般标榜不畏权势，自诩“天子呼来不下船”，其实也是骨子里想当官，当不成官时便说“不当也罢”，吃不着葡萄说葡萄酸。客观地说，权力本身是“中性的”，问题在于谁来行使、怎么行使；可以用它办好事，也可以用它来办坏事。争权夺势者，许多人的确是为了争夺一分为人民服务的权利。而且，面对权力，“好人”不夺，“坏人”就要夺走，对此当然不可等闲视之。许多利国利民的社会改革方案、经济发展计划，也都要借助权力才能实现。在掌权的人中，有知识的人越多，特别是懂得经济学、法学、社会学、政治学知识的人越多，社会管理越科学化、专业化，社会的发展也能更加顺利。所以我说应该



有更多的知识分子去做官从政、谋求权力，而不是远离权力。

但这只是一般的道理，具体到每个人，可能都同意这一道理，但在“偏好”上却会有很大的差异。在我过去的大学、研究生同学中间，在做官从政与治学写书两项事业之间，大致存在着三种态度：一种就是所谓的“书呆子”，毫无做官的愿望，待人接物也总是谦让三分，毫无“领袖欲”；第二种是“无所谓”，完全没有特别的喜好，采取走着瞧的态度。机会好了，到政府部门谋一官半职也不错；没有什么机会，在大学教书，在研究所搞研究，也高高兴兴。两种生活方式从个人偏好的角度看，对他来说是“无差异”的。第三种人也就是所谓的“官迷”了（此处“官迷”一词，完全没有贬意，只是借来形容一种“偏好”）。其中一些甚至从进校门之初，志向就早已确定，将来就是要努力在政界一显身手，最喜欢看的闲书是政治人物传记，最乐意见论的是政界人物的升降升降，喜欢组织和参加社会活动，早早地注意建立和发展有价值的社会关系与政治关系，一门心思地要尽快“升”上去，连“作派”都早早地学起，我们戏称为“未当官先有官僚样”。那时我看着身边那些偏好各异的同学，暗自叹服“上帝”的合理安排：他使每一种职业都成为一部分人的爱好，使得这部分人完全出于对职业的热爱而努力工作，以至可以不计报酬，收入低、待遇差也在所不惜。如果说社会上别的一些人当官是为了发财之类的卑劣动机，我相信我的这些同学热衷于从政即使不是出于为人民服务的崇高愿望，至少也是出于一种个人正当的事业心和成就感。我们的社会将得益于他们。试想如果搞政治的人们不热衷于政治，都以一种无所谓的、三心二意的态度搞政治，社会至少要出更多的钱来使一些人安心当官、认真从政、管理社会、完成各项公益事业，一个“好政府”的社会成本就要大得多。



一个人究竟是出自名门望族更倾向于从政，还是“苦孩子出身”、“受欺压”较深更倾向于从政，我不得而知。有的情况下，法门寺的贾桂站惯了，自己不敢坐下，也影响到他的孩子不敢坐下，继续做奴才；但有的时候情况可能刚好相反，压迫最深、反抗最重，越是当过“奴才”的，越是能认识到权力的价值和作用。或者，对于一些人来说，正是因为当过了“奴才”，才发誓这辈子非要当一回“主子”。不过据我的观察和体验，在我们这个社会，少年时代家庭政治地位不高的人，政治抱负不会很大，因为从小父母就会不断地告诫你，在人群中、在各种活动中，不要出风头、不要逞强、不要冒尖，要随大流，要听话，不要去当什么头，更不能带头闹什么事。这种教育会潜移默化地溶进一个人的性格中去。我的父亲是“右派”，从小就记得他“下放劳动”，一个月才回来一次，晒得精黑，人精瘦，到家里还要一篇一篇地写东西，保姆告诉我那是在写检查，是写给领导看的。从很小的时候开始，我就记住了父母、亲属以至保姆都讲过的一句话，叫做“夹起尾巴做人”。上小学的时候，因学习不错，也当过中队长、大队长，但从来是想怎么当个听话的好孩子，而不敢向别人发号施令，就连淘气捣蛋，也是跟在别人屁股后面行事，自己从没真正当过“领头的”。后来开始的文化大革命，我这“黑五类”的出身，走上社会，自然也没“官”可当，也就从不去想。有了些社会经验，读了些书，懂得了一个人干什么事都要有主动性、创造性，要敢于发表自己的观点，坚持自己认为正确的主张，但仍很难培养起许多我所熟悉的人所拥有的那种宏大的政治抱负。

在生活当中，对一件事兴趣显得不大，往往是因为对别的一些事“偏好”较强，所以当面对选择时，就总是往别的方面倾斜。与做官从政“相抵触”的兴趣、偏好，可能有多种，前



面提到的金钱、闲暇等等，都属于这种“相抵触”的东西。在此特别一提的是对“自由”或“独立性”的偏好。“自由”也是可以为人们带来满足的，因而会与“当官”这件事“相克”。这是因为，做官从政，即便可以身居高位、前呼后拥、炙手可热，一人之下、万人之上，以至当国家首脑，但所谓官职，都是政府的组成部分，做官者手中的权力，都是公共权力，政治家们都是公共人物，是在行使着公众赋予他们的某种职责。所以，做官从政者，必须置于领导与公众的监督之下，有的时候公众监督或群众监督可能不起什么作用，至少也还是要置于“领导”或“同级”（以及事实上的同级）官员的监督与相互监督之下。这种监督平时可能体现不出来，但一到“提升”的时候便会起到决定人命运的作用。有些人在官场上总抱怨行动不自由，处处受人管，但这其实是做官从政这一职业的特点——因为你行使的是“公权”，公众或赋予你权利的“领导”自然也应该有监督你行使好权力、按照某种“规章”正确行使权力的权利。国有企业的领导人员（他们也有官级），之所以要受到比私人企业主更多的监督与管制，是因为他们管理使用着公有财产、国有财产。既然如此，原则上你就不能按照个人利益、个人愿望或仅仅按照工厂全体职工的利益和愿望来支配财产、行使权力，而必须在各方面监督之下使权力的运用符合社会公众或国家的利益。从逻辑上说，国有企业经理的“自主权”或“自由度”，一定要小于私人企业、“个体户”的“自主权”或“自由度”。从这个意义上可以说，在一个健康的政治体制下，政治家的特殊代价就是额外的一分“个人自由”（而我们百姓？“个人自由”较多，但权力较小）。我们每个人在社会上生活办事，都没有绝对的个人自由，但政治家、官员相对而言个人自由就应该更少而不是更多——社会既然把公共权力



交给你行使，这么大的责任与荣耀是要以你必须接受公共监督为条件的。相反，如果我们发现某些官员可以不受监督地为所欲为，以权谋私而不受惩罚，那一定是体制上出了什么问题。在中国的现实条件下，说“当官的”比我们小民的“个人自由”更少，恐怕很少有人能够信服，我们甚至可能无法举出很恰当、很能说服人的例子，然而在某些特定的问题上还是有例可举的。比如，作为一个在研究所工作的普通学者，我写文章、发表观点，对于决策的影响、对于社会的影响可能没有政府官员那样大（这是权力较小的表现），但我却有比政府官员们更大的发表个人观点的自由，用不着过多地去想我的观点是否与我的领导的观点相左、是否与政府宣言中的“提法”相一致之类的问题，也不用担心“外电”援引我的话然后在前面加上一句“某政府官员称……”。一个私人企业主心血来潮可以把自己的资产从生产中撤出来，只要不去干非法的事，这是他的个人自由；而一个国有企业的官员经理（官员加经理），原则上说必须按照国家规定的方式花钱，不得随意处置国有资产，因为社会和国家上级机关有权监督你是否滥用权力将国有资产用来谋取私利。在我们中国的社会中，对政府官员的个人隐私还是相当保护的；在西方国家，要当政治家就要准备着丧失一切个人隐私，政治地位越高、官做得越大，受到的公众监督越多，越是难以保持自己的隐私。在那种情况下，你就更加可以理解为什么许多人给他官也不愿去做（不过不必担心，总有人会去做、抢着做，这就是个人偏好的差异）。1987年我在美国时，总统预选已经开始，民主党一位最叫座的候选人因与女模特有染而早早败下阵来。当时有人提了个问题：在美国80%的男人有婚外男女关系，为什么非得要求我们的总统来自那20%的“纯洁的一族”？这无异指出了：你要想当总统，就



得失去在一个 80% 的人有婚外男女关系的国家中的“有婚外男女关系的自由”。这个例子也许太“歪”了一点，但也在一定程度上说明了公共权利与个人自由的矛盾关系。

所以我想，从政也是要以一定的“偏好”为前提的，只有当一个人对行使公权、为公众服务的偏好大于对个人自由的偏好的时候，选择做官从政、做“公共人物”的一条道路，才比较地“顺”，否则会产生很大的内心冲突和外部矛盾。比如，有的人一方面是个学者，希望能保持和发表自己个人的观点，另一方面又做了官，要考虑影响，考虑与政府精神相一致，结果，往往会顾此失彼，或是为了发表个人观点而耽误了政治前程，或是为了做好官而不得尽情地发表个人观点，随时注意自己作为政府一员所可能产生的影响。所以，我常常暗自钦佩为官从政者的牺牲精神。反过来，遇到与做官有关的选择问题时，我就常问自己：你能否做得到那么样的克己奉公？

不过，有时令人哭笑不得的是，我们虽然是学者，有些人却偏认为我们发表的东西就“代表政府”，有的人则要用政府官员的“水准”来要求我们这些书呆子，要求我们的一言一行，也要像政府官员那样与政府的政策宣言相吻合。我想这可能有两方面的原因：第一，我们的研究机构迄今为止都还是“国有”的，我们这些研究人员也是“吃官饭”的，所以导致一些人认为我们也都应该“打官腔”。第二，由于多少年来（4000 年还是 40 年，我不得而知）传统观念的影响，我们的一些学者，总不习惯于首先“站在政府之外”客观地分析种种社会因素之间的相互关系，然后再为有关的当事人（可能是政府，也可能是非官方机构如企业、组织等等）出谋划策，而是一上来就“站在政府之内”，一心想以政府的观点、角度观察和思考问题，以“政府代言人”自居（没有人封他），本身是



○ 在遭风险的世界

不是官说出来的话都像官，以至会以官的口气、以代表政府的口气教训百姓小民，结果自然也就被百姓小民们认同于政府官员。其实如果你说的话一旦真的引起了一些麻烦，弄得真的政府官员走出来对你加以“管束”，并要以政府官员的标准要求你，要求你再说话时一定要先“认真学习文件”，搞清楚了政府想说什么之后再说，你可就真的麻烦了。所以我想，开展真正的学术民主、促进百家争鸣的第一步是在每一篇发表的文章之前都注明作者究竟是仅代表自己呢还是想代表（不管是否有人授权代表）政府说话，把“角度”先搞搞清楚，以避免产生混淆，各方面的关系也可以顺一些。

（原载《求解命运的方程》第5章）



“为他”与“为己”

我们讲了许多关于幸福、满足、兴趣、雄心、偏好之类的“理论”，而这一切似乎都仅仅是“个人”的，或我们“私人”的。每个人都在最大化自己的幸福或满足，那么，我们经常所说的“社会”、“人民”、“祖国”在什么地方？“公共利益”在什么地方？怎么解释在现实生活中的许多助人为乐、先人后己的现象？怎么解释“慈善家”的行为？在我们生活的选择中，难道就仅仅考虑我们自己的幸福而不考虑他人的利益？

80年代初报纸上曾经有过一次热热闹闹的大讨论：“人都为私的吗？”我不知道人们究竟怎样看待那一次讨论，认为它有结果还是没结果。用经济学的理论来衡量，我认为那次讨论是没有什么成果的，因为从头到尾不论参加讨论的哪一方都把各种不同问题以各种方式搅混了，没有谁真正说清楚了问题。最大的混淆有三：一是混淆了人是只为私不为公或反过来只为公不为私的问题，与人能不能为私的问题；二是混淆了是否有人会为公的问题，还是多数人、一般情况下人们究竟是为公还是为私的问题；三是混淆了人们实际上是为私还是为公的问题，与你要提倡、鼓励、教育人们为公或为私的问题。这三大混淆就把问题搅得乱七八糟，最后我想许多人不是更清楚了，反倒更糊涂了。



为公与为私，为他与为己，历来是人的社会生活中的一大矛盾。我们这些年的社会风气则经历了从“狠斗私字一闪念”到“人不为己就是大傻冒”的变化；社会上，一些“大公无私”、“为人民服务”叫得最响的人往往在于着营私舞弊的最肮脏的勾当，而一些默默无闻的小人物，却真的在那里不图回报地为他人做着好事；有的人损人利己、以至损人不利己专以损人为乐事，有的人则一副热心肠每每叫你感动得热泪盈眶。我们自己有时与别人斤斤计较、寸步不让，可有时就是能做出一些让他人也让自己而感动的助人为乐的事来。在我们这个集体主义、社会主义意识形态占统治地位的国家里，仍有不少的人在那里以权谋私、损人利己、坑蒙拐骗，而在像美国那样的个人主义为天经地义的国家中，我的确见过不少的人真的不计报酬、不图回报地为社区、为穷人、为公益事业认认真真地工作或捐款捐物。我自己从很早开始就被指责为“个人奋斗”。我也承认的确如此，而且认为应该如此、不能不如此，但我们从事的工作本身却确实与国计民生不无关系。经济学家们整天在那里设想着怎样才能使整个国民经济更快地增长、人民生活水平更快地提高，一个政策建议（比如“提价”）即使会挨骂并且首先使自己倒霉（物价提高首先倒霉的就是我们这些拿固定工资的科研人员），但只要真的对发展经济有利、从长远看对提高大家的生活水平有利，也仍然要积极鼓吹。在经济理论研究中，我主张要多往坏处想少往好处想，要以人人都不仅会谋取私利而且一有机会还要损人利己为出发点来制定经济政策，而不能把经济政策建立在人人都能自觉地去义务劳动、为人民服务的基础上；但与此同时，我现在之所以按期阅读唯一的一种非专业杂志《读者文摘》，不是为别的，主要就是因为那上面总会有一些文章真诚地描绘人类爱心、人与人之间相互关



怀、一般人的亲情与友情，总之是人性中一切美好的、读来令人感动不已的东西。我不仅相信它们的存在，而且相信它们将更多地存在，虽然我不相信靠“教导”、“灌输”、“宣传”它们就能更多地存在。可见，“为公”与“为私”的问题的确使人迷惑，也很容易引起争议。

问题不在于那些较容易解释的现象，比如在市场经济中，个人与企业的行为都要考虑到“别人”，因为在市场上“要想自己获利就要满足他人需要”；又比如，对于政治家来说，“要想作一个好政治家，就要为老百姓做几件实事”。这些行为或其他种种“图回报”的行为和现象，解释起来比较容易，因为在这些行为中“为别人”只是手段，“为自己”是最终的目的。真正的难题在于如何解释那些真正“不图回报”的行为，以及同一个人既会为私也会真的为公这样的现象。所有这些现象，包括种种相互矛盾的现象，需要有个解释；并且，不是就事论事的解释，而是有一个“理论框架”，能把所有矛盾的东西都联系起来给出一个统一的、系统的、理性的而不是感情的、科学的而不是道义的、不存在自相矛盾、也不存在概念混淆的解释。

我相信只有经济学能给出这样一种解释。

“利他主义”

人是一种社会动物，这无非就是说他或她是生活在与他人的相互关系之中的，人与人是相互发生联系、相互发生影响的。这种相互影响的一个重要方面，就是一个人的幸福或痛苦，会对另一个人或一些人的幸福或痛苦发生作用。比如，“阶级敌人完蛋之时，就是人民大众开心之日”，就是说“阶级敌人”的痛苦，会导致“人民大众”的幸福；“无产阶级只有解放全人类，才能最终解放自己”，就是说，只要还有“2/3



的劳苦大众”没有幸福，“无产阶级”就不会获得幸福。这些例子未免太“大”了一些，让我们还是举点更实际的例子。儿女孝顺父母，或者反过来，照现在经常可见的情况，父母“孝顺”儿女，就是父母或儿女的幸福，会使儿女或父母感到幸福。现在的许多年轻的父母，自己省吃俭用，终日操劳，一心为了那个独子或独女儿的幸福，完全置自己于度外，在他们的“偏好体系”中，最重要的显然不是他们自己，而是子女。或许有人会说这种情况下，人还是只为自己，因为子女和父母本是一家人，“私”的概念稍加扩充就可以不是指私人，而是指“私家”。那么就不妨再往远了说说。经常发生的一种情况是，单位里别人长了工资、分了房子，或有了什么好事，有些人会感到不舒服、不痛快，晚上睡不着觉，即使他们也长了工资，也分了房子；而在另一些情况下，我们的好朋友事业有了发展，工作上有了成就，我们会感到高兴，由衷地表示祝贺，就像我们自己有了成就一样。

在经济学里，如果一个人幸福的增加，能引起另一个人的幸福也有所增加（不一定同比例增加），或一个人的痛苦，会导致另一个人的痛苦，就说这两个人的福利是“正相关”的（比如家人、朋友等等）；相反，若一个人的幸福能导致另一个人痛苦，或一个人的痛苦会使另一个人感到幸福，就说这两个人的福利是“负相关”的（比如所谓的“阶级敌人”）。如果一个人关心社会的进步、国家的昌盛、人民的幸福，就说这时人民的利益与一个人的利益是正相关的；而若一个人处处与人民为敌，大家过好日子他难受，整天在那里不仅不顾国计民生、经济增长，而且专门找碴挑毛病，看着人民收入提高，日子越过越富裕，不符合他的那套“越穷越光荣”的伟大理论，心里就别扭，我们就可以说这种人的利益与“人民的利益”是



“负相关”的，我们就可以称他为“人民公敌”（有的人名为“人民公仆”，实为“人民公敌”，是不是与仆人有时看到主人越发财心里越不痛快的道理是一样的？）。而如果一个人与另一个人毫不相关，或者毫不关心，别人无论是幸福还是痛苦都对他不发生任何影响，则说他们之间“不相关”——不相关也是一种相关，即零相关，或不正不负相关。

但这样解释之后，似乎还是没有解决人们到底是为私还是为公的问题。为了说明这个问题，我们不妨先就一个具体的情况加以讨论，比如“助人为乐”，这可以说是“雷锋精神”的一个重要方面。

“助人为乐”者，顾名思义，是因为帮助了别人，使别人获得了幸福，自己也获得了快乐。词中那个“乐”是谁的乐？是“自己的乐”，不是因为他“助人”而使别人获得的“乐”，而是帮助别人的人因帮助了别人而使自己得到的“乐”。这首先说明，乐于帮助人的好人，并不是因为没有自己个人的幸福而与我们这些一心只为自己的人有所不同（假定我们只为自己），或与那些把自己的欢乐建立在别人痛苦上的坏人不同。他们与一般人或“坏人”的区别之处，仅在于他们能把别人的幸福，当成自己的幸福的一个组成部分，别人的幸福与他的幸福“正相关”。他们正是因为如此才与我们不同，显得更高尚、更美好。但是，在一个基本问题上这些“好人”仍与我们是相同的，那就是：他们也有个人的“偏好”体系，也有个人对什么是幸福、什么是痛苦的评价、他们也会最大化自己的幸福，只不过他的“幸福观”或他的幸福的“构成”，与我们不大一样，其中包含着别人的幸福，而在我们的幸福中，只有我们“私人”的而已。

其次，要搞清楚的一个问题是，乐于助人乐的，并不是



就没有自己个人的私人利益，不是没有专属于自己的、从自己的物质享受或精神享受中所获得的满足。换言之，“一心为公”，“大公无私”等等，只在形容词的意义上是正确的。作为一个个人，总得有点属于自己私利的东西，而不可能真的“一心”为公，大公“无私”。如果有谁说存在那样的人，那一定是骗人，是不切实际的空想，要求人们仿效这种行为模式也一定失败。实际情况总是为公不等于不为私，大公并非完全无私。雷锋（我们在这里不去考证雷锋其人其事，而只是把公众心目中的雷锋作为一种“类型”来进行分析）把自己的存款寄给灾区，他一次只寄了200元，而并没有把自己的积蓄全部寄出，他比那些收入更高、存款更多但一分钱没寄或只寄了比如说20元的人高尚得多，也绝不因没有把自己的存款全部寄出就不高尚、不伟大，但毕竟“没有全部寄出”这件事说明了他作为一个个人总得有点自己的私利，并且正因如此而更合理、更“近人情”，更显得出他的实心实意。改革开放后有一则报道说，在雷锋展览馆里摆出了雷锋生前用过的进口手表和皮夹克，这就更符合实际了。雷锋因此而不再是被人为地装扮起来的不食人间烟火的圣人，而是一个活生生的、可亲可敬的具有“利他主义”的个人。

这就是说，助人为乐的人与我们这些只为自己的人的差别，不在于有没有自己的“私利”，而仅在于在他的个人利益的结构中、在他对幸福的评价体系中，不仅有自己的私利，而且还有一分他人的利益、公共的利益。用一句数学语言说就是，如果说我们的利益结构是“一元的”（仅有私利），助人为乐者的利益结构则是“二元的”（不仅有私利，还有公利）。如果更现实一点说的话，我们多数人也并不是完全不关心国家、不关心集体，不关心整个人民的利益，像咱们北京人还特别地



以整天“为政治局操心”而闻名于世。因此我们的个人的利益结构，实际上也是“二元的”，而我们与雷锋的差别仅在于：在他那里，“功利”所占的位置更重要一些，所起的作用更大一些，雷锋对公利的“偏好”更强一些，而我们这些人则对功利看得更轻一些，偏好更弱一些，私人利益在“选择”中所占的位置更重要些，所起的作用更大一些。换言之，私心人人都有，只不过有的人“私心重”些，一事当前，先替自己打算，而像雷锋这样的人则私心更轻一些，把人民的利益更放得靠前一些。

总之，每个人都最大化个人的幸福或满足，同样可以“为公”、可以助人为乐。具有关心他人、关心公共利益这种优良品德的人，特点就在于他有一种特殊的“偏好体系”、特殊的价值观念，也就是所谓“利他主义”的价值观念和行为方式（在经济学里，这称为“利他主义效用函数”）。不过这里需要注意的一点是：说一个人具有“利他主义”并不是说他完全利他、一点都不为己，而只是说他能够不仅关心自己，也能够关心他人。如果说“大公无私”这样的概念，更具有形容词的意义的话，“利他主义”这个概念则更具有严格的、确定的实证意义。

“利他主义”的表现形式可以是多种多样的，从关心家人、朋友、到关心公益事业、全民利益、帮助穷人，从事慈善事业等等。无论到什么时候，“利他主义”都是令我们感动、值得我们赞美的一种美德。它是我们这种社会动物的“人性”中美好的一面。它是许多人偏好体系中的一个组成部分，也会体现在我们大大小小的生活选择之中，是解释许多社会现象的一个不可忽视的因素。



个别与一般

在有关“公与私”的讨论中，经常发生的一种情况是：有的人用有些人助人为乐、大公无私的事例来论证人是可以为公的，另一些人则用人们为私的事例来证明人们只是为私的，而且往往都是一下子推而广之，说到大家以至“人类”都是如此。以上关于私利与公利之间关系的分析，我想已经能够在一些基本问题上说明这种讨论错在什么地方。但还有一个问题需要搞清：我们想要搞清楚的问题，究竟是“有的人”能够不图回报地为人民服务、助人为乐，还是社会上“大多数人”在我们当前的社会条件、文化传统下都能够不图回报地为人民服务？我们究竟是在讨论一种可能性，还是要实证地说明我们社会中一心为公的人占多大的比重，一般人、多数人目前的“私心”或“公心”究竟有多“重”？

在这种问题的讨论中（以及在许多社会经济问题的讨论中），举例子是不能说明问题的，没有什么意义，在一个处处提倡集体主义、共产主义的社会中，你可以找到图财害命的罪犯；在一个私人利润占支配地位的国家中，你可以找出慈善家（不论你说他“虚伪”与否），但这些例子都不能说明这个社会实际上（而不是人们希望的）、占支配地位的、多数人所信奉的道德标准、人的价值观念究竟是什么。而真正有意义的问题恰恰不在于能不能找出正面的或反面的例子来证明或否定某种可能性，而在于实证地、科学地、实事求是地，而不是闭着眼睛不看事实、一厢情愿、强词夺理地考察在一个社会中、在多数人的情况下，“多数人”的行为是非和道德观念。而且仔细想一下就不难发现，只有这个问题才有真正的实际意义，可能性的问题则只有理论的意义（我们在前面分析的各种可能的情况，便是属于一种理论探讨）。



实事求是地考察，我们必须承认，在我们今天的社会中，雷锋还仅仅是一种“模范类型”，而多数人，一般公众的道德观念和行为规范还远远不能用雷锋那种“一心为公”、不计报酬、助人为乐的类型来加以概括。这不是说多数人完全没有“公心”，而是说“公心”在人们的“偏好”中还只占很小的位置；偶然做点好事是可能的，但想让他们长期不计报酬地为人们服务，是不现实的。这就是说：虽然不否认人们“能够”为公，但你得承认至少在目前多数人主要是为私的。我想真正有意义的问题仅在于此。至于“人之初、性本善”还是“性本恶”的“本源”问题，以及最终人们能不能都百分之百地为公的“终极”问题，当然不是说完全没有意义、不必讨论，但实在不必浪费太多的时间和精力现在就来把它说清楚，更不能用这种“本源”与“终极”的问题来取代或“偷换”现实是什么这样的问题。

我们之所以说搞清楚现在多数人的价值观念、偏好体系是什么样这个问题是最重要、最有意义的，是因为正是这个问题关系到我们现在如何处理人际关系、如何发展经济社会制度与如何制定经济政策与社会政策。比如，你要是承认了现实，你就不会把“雷锋行为”当成“制度设计”（比如说收入分配制度的设计）和制定政策的前提，不能把经济政策建立在比如说“义务劳动”的基础之上，而必须建立在“不给钱人们不会努力干活”的前提假定之上。认清了现实，我们也就不会再去空谈什么在目前条件下人们都能“同志式地相互协作”，而遇到人们不是相互协作相反却总在那里相互扯皮的事变得不知所措。实事求是的一个重要涵义就是少说废话、没用的话、没味的话，就是要把大量的废话从我们的让人觉得在讲外星人故事的教科书中清理出去。实事求是地承认当前现实社会的一般情



况是利己心重于利他心，并在此前提下构造我们的社会经济体制，才能真正有效地促进社会的发展和人们道德水平的提高。

我们以上只是围绕“公与私”的关系，分析了不图回报的利他主义行为方式。在个人与社会、与公众的关系上，还有一种“正的相关关系”同样需要重视，而且恐怕更值得我们每个人加以重视，那就是“图回报的”正相关关系——一个人可以通过满足他人的需求、为公共服务、促进公益事业而获得商业利润、社会地位、政治权力以及因表现出自己能力、实现了自己的价值而取得的社会尊敬。严格地说，这种个人与社会的关系，也属于一种交换关系，因此是与市场经济相适应的，可以说它本身是市场经济赖以存在的一个客观基础。这种关系的重要性，实际上也可由我们在前面所分析的事实中加以论证：既然在现实中我们多数人主要还是“利己”的而不是“利他”的，那么如何以一种制度来保证人们只有为他人、为社会提供了一分服务的情况下才能获得一笔利润、一种地位、一分尊敬，自然就是社会需要解决的首要问题。并且，从现实出发，我想最重要的问题不在于怎样通过道德教育扩大人们的利他之心，而在于如何使人们无论是利己心还是利他心都能够起到有利于社会发展的积极作用。最糟糕的制度导致人们一方面靠道貌岸然地说假话行骗于世，另一方面只有靠损人才能利己、损公才能肥私、滥用公权才能谋取私利。而一个好的体制，则至少要同时做到以下两点：第一，只有为社会提供了某种服务、满足了社会上的某种需求，才能使自己的私利得到满足，才能得到别人提供的服务，从而使每个人利己的动机都能在客观上起到利他的效果，为私的行为能达到增进公益的目的。从经济学的角度看，这也就是要使每个人的每一项活动，都是“生产性的”，都有利于使整个社会总的福利增大，而不是只想着怎



么从别人的兜里往外掏钱，成天致力于怎么分割或重新分割一个（长不大的）蛋糕。第二，使社会上每个人所拥有的那些利他之心，无论多少，都能最大限度并最有效地发挥作用。比如建立起为社会公益或慈善事业捐款的制度、志愿服务制度等等，使一切利他主义动机都能有机会、有渠道发挥出来并受到适当的鼓励。这样，人们偏好体系中的无论利己和利他的动机，便都能发挥出积极的作用，促进经济的发展与社会的进步，同时，也自然会促进整个社会道德水平的提高。

承认现实不仅不否定道德教育的意义，相反正有利于论证道德教育的必要性。要是人人都是雷锋，还有什么教育的必要呢？事实上，只有承认现实，才可能更好、更有效地进行道德教育。因为通过对人的偏好的深入研究我们可以发现，人性中那美好、善良的爱心，只能平等地用同样美好的爱心去加以打劫、加以启发，使之成为人们自己的偏好体系的一个有机的组成部分，成为一种自愿的行为。还有一点要做到的是，不能由那种自己心地十分肮脏的人来讲道德，让那些以权谋私、心胸狭隘、专以损人为乐事的人来“教导”别人大公无私、助人为乐，人们一旦发现了这种人的真面目，就会觉得自己受了欺骗，反而会对真正好的东西也产生强烈的逆反心理。

欺骗与道德

“利他主义”的对立面其实还不是利己主义，而是“损人利己”，即把自己的幸福建立在别人的痛苦之上，别人的幸福与这些人的幸福“负相关”的情况。经济学最初只是假定人们是利己的，后来一方面有人论证出利己者也可以利他，另一方面有人则论证人们会“更坏”，不仅利己，而且一有机会还要坑蒙拐骗、损人利己，称为经济学意义上的“机会主义”。这应该说也是一种客观存在。天下“君子”再多都不成问题，有



一个“小人”就能搅混一锅汤。所以，真正的问题还是在于怎么来防范“小人”。

我们现在所处的这个年月，骗子似乎越来越多了。许多人惊呼世风日下，有的甚至责怪搞市场经济搞得人们道德沦丧。其实如果我们承认人非圣贤，承认总会有有些人要利用各种可能的机会和制度上的漏洞用各种可能的办法为自己谋取一分利益，就应该承认在体制改革的过程中，“骗子”多了一些是十分自然、十分正常以至是十分可喜的现象。原因并不复杂：改革是一种破旧立新的过程，旧的一套体制、规章以至与之相适应的道德规范、行为准则正在解体、失去效力，而新的市场经济的规则与规范还没有完全形成，还不完善，人们还不知道怎样在新的体制下保护自己的利益、谨防坑蒙拐骗，经济生活当中就难免出现一些“制度真空”，可供“小人”们钻的空子也就会多起来。骗子多了，正说明我们的改革正在深入进行。而新体制的建立，无非就是不断设立新的规则来防止欺骗、惩罚骗子的过程。好的道德从最根本的意义上说不能靠宣传建立（不是说宣传完全不起作用），而只能靠对不道德行为的惩罚而建立。因为不道德的行为得不到惩罚，有道德的人最后也会变得不道德了。

作为一个人，我相信人与人之间存在着许多美好的东西，有真切的爱、善良的愿望、温暖的友情、诚实的信誉、“利他主义”、好人是多的、人间是暖的，但作为经济学家，我宁可把人先假定为是“恶的”、“丑的”，无时无刻不想骗人的。我想这可能反倒有利于经济制度的完善，经济问题的解决。天下的事不怕多往坏处想，只怕只往好处想，一厢情愿地上当受骗。这种思维方式不是没有坏处，因为为防小人所设的制度，有时会约束到了君子头上，浪费了君子的时间，比如签合同之



“为他”与“为己”○

类的事就是如此。但这也是没办法的办法，是为了保障君子的利益。没有有效的制度防小人，小人就会泛滥起来，直到最后不再有人去当君子。道德的沦丧，根本的原因不在于“教育”不够，而在于制度不灵。也正因如此，我宁可相信制度，而不相信“人性中的美德”。

（原载《求解命运的方程》第6章）



能力、需求与机会

我们现在搞市场经济，“资源配置”这一经济学的术语，已被人们广泛地应用。对于经济学家来说，这是一个令人感到快慰的好事。所谓“资源的合理配置”或“最佳配置”，从社会的角度说，就是要建立起一种社会机制，使得人、财、物各种生产资源，能够用于最能满足社会需要从而能够产生最大效益、最大利润的目的上去；而对个人来说，我们每个人都有一份“资源”，即我们的时间、精力和能力（有钱人当然还有一份资本财富可以用于投资活动）；而资源的“最佳配置”，一方面指的是如何将自己的时间、精力配置到最能发挥自己作用的用途上去，最大限度地有效利用自己的才能，另一方面也是如何将自己的能力，配置到最能满足社会需要的领域中去，最大限度地实现自己的社会价值。

竞争与创新

在详细分析“社会需要”在我们的个人选择中如何发挥作用、如何使我们的“供给”适应“需求”之前，我想先说一下经常被人忽视的两个重要的经济学原理：第一是“有用物一定有市场”；第二是“供给本身能创造需求”。

“有用物一定有市场”，说白了就是“货好不怕没人要”。这意思是说，别怕市场已经被别人占得满满的，别怕有那么多人



也在竞争，只要你有真本事，能拿得出比别人更好、更新、更有用的产品，就一定会有人买账、有人喜欢。你就应该有一分自信，发挥自己的特长，甚至先不去想是否“有人要”的问题，勇敢地加入竞争。我们的经济正处于发展当中，市场刚刚开放不久，机会还很多，即使经济再发展，市场再“拥挤”，只要有真货拿得出来，一样能够在竞争中取胜。我最初在实践中对“市场已经被占满”这种情况有了一种直接的感性认识，是在去美国留学之后。第一次走进美国的超级市场、百货商店，我直发呆：每一类产品，每一种细小的、微不足道的用途，从厨房用具到家用电器，从洗发水到小汽车，每一种都有几十个、上百个牌号在那里竞争，你选都选不过来。这时你就会怀疑一个新手，一个新企业，怎么能够再加入进来。我自己是想都不敢想在那种条件下也去办企业、做买卖；可是后来我得知就在这么一种条件下，还就是不断地有人靠着一些新技术、新质量、新用途、新价格，挤进市场，站住脚，打败了对手，发了大财。其他任何一种领域内的道理也是一样。比如我们都知道有那么多的人在写小说、写诗歌、写散文，文学小道上黑压压挤满了人头，但你要真的相信自己就是有一分对生活的独特观察，有一种对社会的新鲜理解，有一套表现人性的独特方法，能驾驭别人未曾使用过的语言技巧，你就不要管旁边有多少人，竞争多么激烈，不要听那些“大师”如何规劝人们不要把那小道弄得过于拥挤，写你的书，走你的路，早晚能够赢得编辑、赢得读者。天下总有识货的人。搞理论研究也是这样。以前自己初上此道时，总觉得理论刊物发文章，一定重名气、重地位，还得有点关系，那么多理论家在那里每天写出那么多的文章，竞争那有限的版面，编辑老爷们怎么就会看上你的？后来时间长了，特别是现在自己也当了“编辑老爷”，才



发现真正的好文章其实是不太能够漏掉的。编辑们见到观点独到、实力雄厚的文章，那欣喜劲儿不亚于作者本人，只有那些没什么特色、内容与形式都平平一般的文章放在一起权衡的时候，名气、地位以至关系等等文章之外的因素才会多少起些作用（说完全不起作用是瞎话），所以根本的问题还在于我们自己是否拿得出真货、好货，功夫用在文章之外是耽误了功夫。

“供给本身能够创造需求”与“货好不怕没人要”的基本道理是相通的，后一句更强调“质量”，而前一句更强调“新颖”。许多东西，在没有生产出来、没有被人提供到市场上来之前，还没有其他人能想到有这么一种东西，自然就不会有需求，因而很可能受到一些对其“潜在用途”不理解、估计不足者的轻视、忽视，但只要那个新产品真的能为人们提供一种新的用途、新的满足，它最终总能获得一个稳定的市场。从这个意义上说，往往不是消费者先有了需求，然后大家去生产，而是相反，东西生产出来了，大家才产生购买它的欲望，市场才被“创造”出来、“开拓”出来。生产的道理与市场的规律也是相似的。谁有什么“绝活”，就不必在乎一开始“不受重视”，而是努力使它的功效发挥出来，加上适当的宣传、推销（包括所谓的“自我推销”），让大家看到它的种种实用价值，“订单”自会源源而来，也就不再有谁不予以重视。我的一个美国朋友，上学之余潜心研究一种游戏棋，说将来要把它推到市场上去。我当时听了很不以为然，心想市场上已有了很多种游戏，现在又兴电子玩具，怎么就能让大家来买你的一种新式游戏棋。几年不见，前年他为联合国的一个研究项目来到北京出差，找到我。我回忆往事，提起了那个棋，他竟告诉我他已建起了一个以那棋命名的公司，在西南部的几个州每年可以销出几千副，有几十万元的利润，市场行情还在看涨。他还准备



扩大生产，同时扩大推销宣传；顺手还从旅行包里拿出一副送我，说我要是愿意，可以让给我在中国的销售权（我这个“空头理论家”当然还是眼高手低，不敢去开拓市场，用“供给创造需求”）。从更广泛的意义上说，“供给本身能够创造需求”的道理，实际上是在说我们不必去一味迎合人们现有的需求、现有的口味、现有的眼光，而是要通过我们自己的创造性活动，去把人们的需求、口味和眼界，引到一个新的方向、提到一个新的高度。这在精神产品的“供求关系”上特别重要。很多情况下人们不重视一种理论、一件作品，市场似乎不大，往往是因为人们还不能认识到它们的重要性，还不具有欣赏它们的能力，这绝不等于说它们就没有价值，就不需要生产。相反，你把它们生产了出来，摆在人们面前，才会对人们起到启示的作用，使大家的理解能力和欣赏水平有所提高，人们才能给予足够的重视。一味地迎合现有的需求，大家就总在低水平上重复。

社会的需要

市场上一方面有供给，另一方面有需求。上面我们讲了要对自己的“供给”有信心，下面则该讲讲需求在“选择”的问题所起的作用了。

人生的问题之所以能用经济学的原理来加以分析，原因之一就在于，生活中，我们不仅要考虑自己“需要”什么、自己能“生产”什么，还要考虑“社会需要”什么。人这种社会动物的生活，是在与他人的相互作用中发生的。一个人的“社会价值”，是在与另外的人、与公众、与社会的关系当中实现的。一个人可以完全不顾及别人的评价，但所实现的只是“个人的”价值，而“社会”价值，则要由社会来加以评价；评价的标准，主要就在于你是否为社会、为他人生产出了、提供了多



少有用的产品，无论是物质的产品，还是精神的产品。

我们过去的经济体制，虽然整天说要“最大限度地满足人民日益增长的物质文化需要”，并把它命名为经济的“基本规律”，但从本质上是忽视需求、忽视对需求的研究的，并且缺乏一种“产销见面”、“供求见面”、相互适应的机制，结果是一方面生产出了不少不符合社会需要的东西，生产出来后因没人要而大量积压，浪费了许多资源；而另一方面，人们需要的东西又不能生产，发生严重的物品短缺。人才的生产、人力资源的“配置”也是这样。不顾社会的实际需要，按想当然办事，结果是一方面大量浪费人才，另一方面实际有用的人才却培养得不多。体制不变，情况还不明显，因为旧体制本身在一定程度上把问题掩盖住了，一搞改革开放，问题就全暴露了出来。首先是“官”太多，“商”太少。这些年每年叫喊简政放权，但国家机关工作人员在总就业人数中所占的比例不但没有下降，反倒还在持续上升。所以现在“全民经商”、扭转“官”与“商”的比例，从长远看是件大好事，一开始出现一些“官”、“商”不分和“官倒”，也是不得不付的代价，也还是有其积极意义的。另一个突出问题就是在全民教育水平还不高的情况下，理论型人才培养过多，实用性人才培养太少，搞理论研究的人过多，搞技术应用的人过少。这里的多与少不是这两种人才的数量相互比较，而是相对于经济与社会发展的实际需要。技术应用人才从数量上可能原来就比理论研究人员数目多，但从实际需要的角度看，却还差得很远，而理论研究人员虽然人数还不很多，但相对于需要来说可能就是多的。

这些年出现了“教授上街卖馅饼”的现象，说起来令人痛心，究其原因也是多方面的，但我想其中之一可能就是因为存在着某种“教授过剩”的现象。“教授卖馅饼”这件事本身不



是什么好事，天下也没有一个市场经济视“教授卖馅饼”为一种正常、一种进步；“教授卖馅饼”，不仅贬低了教授，也诋毁了市场经济。但“教授卖馅饼”这件事，反映的却是我们这个经济在过去的旧体制下形成的一种“病态”。首先的一个问题是，教授为什么要去卖馅饼？当然首先是因为穷。教授为什么穷？因为工资低、教育经费少。这又是为什么？有两种可能的原因：一是钱太少，粥碗太小；二是人太多，抢粥喝的人太多。钱不多是很可能的，一个穷国，那么多的事情要办，财政收入又增长不快，拿出的钱自然有限；加上一些对教育、科技的重要性认识不足的因素，导致有钱也不往教授身上花，于是逼得教授上街卖馅饼。但是，我们也要问一问，是不是“人多了”。当然首先是“吃”教育经费这锅粥的“闲杂人员”太多了。我们的学校和研究单位，那么多的干部、行政人员、后勤人员，一个教授的后面可能有4至5个不干教育（甚至还为教育“添乱”）的人与教授一起分享教育经费，给教授剩下的自然不会多。这个原因我想是问题的一个重大症结。其次，教授是不是也多了？总体上不多，有些学科，特别是一些本质上属于“赋闲学问”的学科中，教授、以至大学生、研究生，是不是太多了？天下没有无用的学问，也没有无用的人，更没有无用的教授，但却可能相对于社会需求、相对于我们的经济发展水平，出现“过剩”的学问、“过剩”的人。我们国家大专院校教师与学生的比率，在世界上是相当高的；无论是讲师还是教授、副教授，授课量比起发达国家的教师们少得多。而我们这样一个穷国，是否养得起？有限的资源要养那么多的授课量不大的教授（此外还有比率更高的大量学校里的行政后勤人员），教授的生活待遇也就不可能很高，结果便难免被逼得去卖馅饼。“养士”是件好事，穷国也该“养士”，我个人更是巴



不得国家把“士”“养”起来。但我们不妨研究一下：相对于社会经济发展水平、我们有些专业中的“被养者”是不是太多了？穷国只能养得起较少的士，养多了一定是“无车弹夹怨冯宣”，怨也没有用，只好去卖馅饼，自己解决问题，馅饼卖得多了，或许有朝一日还能买辆车开开，至少做到上街能“打的”，不再“弹夹”鸣怨。教授卖馅饼这件事反映出我们知识界、学术界在市场经济发展的过程中也面临一个“总量调整”与“结构调整”的问题。再者，有些专业是否特别地“教授过剩”？我不必列举具体是哪些专业，但毫无疑问，我们现在有不少专业是实用性较差、与经济发展关系不大的学问，而偏偏是这些专业，由于过去比较“发达”，产生了一种“马太效应”，人却越来越多，比一些急需发展的专业人数增长得还快，比如说，那一专业虽然实用性较差、社会需求量较少，但因此专业里老学问家多，“博士导师”多，结果招的研究生就多，从事这一专业的人才数目越滚越大；而那些急需发展的专业，因在原体制下不发达，“导师”奇缺，发展却很慢。这种情况下难道就不该有几个人想法改改行吗？改行总是或多或少意味着资源的浪费，对当事人个人来说更是一种痛苦的选择，但不如此资源就会有更大的浪费，大家谁的待遇也别想改善。供求不相适应，就要进行调整，不积极地调整，就要痛苦地调整。大家都顶着不动，有人去“卖馅饼”，比较起来更加积极、更有利于问题的解决。光坐在那里大叫市场经济搞得“文化堕落”，解决不了什么问题，其实不过是怀着那种对陈旧的体制、陈旧的时代、陈旧的文化垂死留恋，来批判社会的进步，试图徒劳无益地阻挡积极的社会变革。“文化”要想不堕落的根本出路在于文化的发展适应经济发展的需要，如果不相适应，到头来可能会彻底堕落。市场是供求相互协调的一种社会机



制，并不是说市场可以在一夜之间把供求之间的比例关系从原来的不适应变为适应，特别是在原来的比例关系严重失调的情况下就更不可能一下子扭转过来。相反，这种协调是一种逐步实现的过程，而且是一个在“波动”中经过反复协调达到适应的过程。在一开始的时候，难免发生“矫枉过正”，然后再逐步“回落”，还可能“回落”得过了头，再逐步校正过来，所以不能看到一开始发生“物极必反”、“矫枉过正”，就说市场调节把事情搞糟了。我们过去“官”多、“商”少；搞理论的多，搞应用的少，结果发展到今天大家都去经商、下海。官界如此、学界如此、文化艺术界也是如此，以至政府部门“人才流失”，搞理论研究、搞“纯文学”的人数锐减，以至像我们《经济研究》这样的杂志都出现一定程度的“稿荒”，我想也是难免的事。试图人为地阻止这一趋势，我看也难以奏效。如果我们相信市场机制的作用，就不必过多的担心，因为市场机制运行的特点，就在于它不会搞“固定价格”、“固定比例”或者“定额配给”之类的事情，而是会不断地继续调整，早晚会再“校正”过来，甚至有些现在“下海”的人，也许过一阶段发现那一行业不适合自己的，收益不大，还会回到政界、学界里来。而经过供求关系的一番长期的调整，我相信学界的“待遇”也会相应地得到改善，即使粥还是那么多，僧少了每人碗里的也会多些，达到在一个社会中“体面”的水平，不用再为“受穷”而烦恼。不过学者们应该心中有数的是：既然要搞学术（不是应用），就别指望着“发财”。科学也是生产力，但我们毕竟是靠实业界养活的，不承担实业界的投资风险。如果我们的收入与实业家们一样高，到头来就不再有人去搞实业，都来搞学术，我们就又会没饭吃。在美国，大学教授的收入（兼职收入除外）平均地说相当于一个卡车司机的收入，这不是没



○ 走进风险的世界

有道理的。正是这样一种收入结构，保持着各种社会需要的工作都有人去做，每项工作上的人不是太多，也不是太少。我们“知识分子”，要同轻视知识、轻视“知识分子”的倾向斗争，要为改善自己的待遇、条件而奋斗，但也要认识到，知识分子并不是“天经地义”地应该享受什么什么样的待遇，它既取决于我们自己的奋争，也取决于社会上的“供求关系”。

“时髦”的风险

生活中我们大家都知道“物以稀为贵”，就是说你的东西不必太好、质量很高，只要少，一样能卖大价钱，赚大利润。东西不少，不是就其绝对量而言的，而是相对于人们需求的大小而言的。需求量大，东西少，大家争购，价格被抬了上去，生产者利润就高，就会有更多的人来生产这种物品，于是东西会多起来，价格也就逐步跌下去。而当供给太大，价格太低，大家亏本，便会有许多人倒闭或早早地转移到别的行当上去，于是价格又回升。所谓“供求规律”，所谓“看不见的手”，说白了无非就是这么一回事，所以经济学的基本理论其实是很简单的，经济学本身是建立在“常识”之上的，直接来自现实生活。经济学界甚至有这样一句自我嘲笑的话：“什么是经济学？经济学就是把在现实中行得通的东西，拿到理论中来看它能否行得通。”当然，像供求规律这样的道理，说来简单，但在实践中自觉地加以利用并用好，也不是时时处处很容易的，因为人们经常会受到其他一些现象的迷惑。比如直到今天，还经常见到一些报道或文章，说商店、摊贩如何如何“乱涨价”坑害消费者，谋取暴利，因此要加强管理，加强控制，刹住涨价风。表面一看很有道理，但我们应该再问一个问题：他为什么能够涨价？涨了价为什么还有人买？要是涨了价之后没人来买，他还能涨价么？这样一问，你就会发现，问题不在



于商贩的“缺德”（有机会涨价而不涨价，从经济学的观点看是“大傻冒”），而在于东西太少，不能满足需求，所以根本的出路是发展生产，增加供给，加强市场上卖者之间的竞争，而不是去“管理物价”；你管着物价不让它涨，那么就一定是商品马上一抢而光，“有价无货”，或者就是“走后门”成风，歪门邪道盛行；而且你越是压着物价不让它涨，不让那种商品的销售者、生产者在一定时期内获得“暴利”，就越是不能吸引更多的人来多生产这种东西，市场状况就总是得不到改善，你也就越是得成天忙三倒四地去“控制物价”——那才是真正的瞎忙，没有忙到点子上。改革开放以来的大量事实告诉我们，你放开哪个物价，不去管它，哪个市场上的供求关系就得到改善，到头来价格不仅升不上去，还会往下降；而国家管住哪一种物价，那个市场上就一定还是供不应求，价格总在那里憋着劲地涨。我经历过旧体制下的物品全面匮乏，现在走在街上那一排排的水果摊中间，常常为市场机制的神奇效力而感动：真不知从哪儿冒出这么多的水果！大冬天的两块多钱一斤又大又好的芦柑、苹果，比起10年前价格也没高出多少（按质量算许多水果可以说没有涨价），而大家的收入却涨了那么多，可有人居然还在反对搞市场经济！

在“供求规律”的基础上，经济学还发展起了一套稍微复杂一点的理论，叫“创新理论”，其中的一个比较重要的原理，叫作“产品生产周期”学说，说白了就是描述“创新”与“赶时髦”之间的关系。最初，有人发明了一项新产品、新技术、新的经营方法，或者抓住了新出现的一种社会需求，就是看准了一块新市场，这就是出现了“创新”；由于其新，便物以稀为贵、物以“新”为贵，物以“独”为贵，因而能发大财，得到很高的“超额利润”；大家看着眼红，于是大批的人



○ 走进风险的世界

都来仿而效之，干同样的或类似的事情，生产同样的或类似的东西，这就称为“模仿”或曰“追随”，其实就是出现了“赶时髦”；什么东西一成时髦，一成“大量”，便不再新、不再稀、不再独，市场便拥挤起来，那东西也就不再“贵”，价格下跌，一直跌到有人赔本、有人倒闭、有人“自杀”。这种产品或技术从赢利角度看的“生命周期”，也就完结了。在这整个过程中，“创新者”是成功者，后来“模仿”得较早的，也可以算是成功者，利虽不那么大，也还算有利，早早捞了一票。而失败者，“赔本赚吆喝”者，一定在那些“赶时髦”者之中产生。“赶时髦”的好处是不承担“创新的风险”，也没有为“创新”而付出过一种额外的努力，看到别人已经开了路子，才跟着往前走，似乎比较保险，但是没有想到这种保险的方法也有“风险”，即大家都来赶时髦，市场一下子拥挤不堪之后赔本的风险。

从个人“选择”的角度看，能成为创新者当然是最理想的，但实事求是地说，我们并不是每个人都有能力（知识与资本）去创新，多数人恐怕只能“模仿”、“跟随”。所以，对我们大多数人来说，赶时髦有时必不可少，真正需要特别注意的问题便是在“时髦”到来的时候，要冷静思考谨防赶过了头，没有赶上“赢利”，反倒赶上了“赔本”。赶时髦者，都看到了在自己前面的人如何如何“赚了一笔”，看到了当初创“时髦”的那种高额利润，一心想着也按同样的办法去赚。但你看到了那个“榜样”，别人也会看到；你去模仿，别人也会去模仿。大家一哄而起，结果一定是行市大跌，做生意如此，做其他的许多事，比如对学习专业和职业的选择等等，都是如此。当前的一大“时髦”是经商“下海”，更具体一点的时髦还有“炒股票”、“房地产”、“开发区”等等。我们国家是需要大量的人



转移去经商“下海”。作为经济学家，我特别希望看到有更多的人去“下海”。下去的人越多，竞争越激烈，市场成熟发育的过程也越快。但从个人选择人生之路的角度说，我们每个人都应小心不要赶时髦赶过了头。我国改革开放后最初经商发迹的主要是两种人：一是在原单位旧体制下干得“不顺心”，一身才华得不到重用，或因种种原因受排挤打击，于是半是无奈、半是自愿地脱离旧体制、脱离“官本位”、放弃“铁饭碗”，自己另辟蹊径；另一种人是社会待业人员、刑满释放人员等等，无事可做，逼上梁山，从个体户干起，义无反顾。这两部分人中，只有第一种人是真正意义上的“下海”者，是放弃了已有的铁饭碗之后经商的；而后者本来就在“海里”，上不了岸或没有位置能让他上岸，所以也就无所谓“下”。当初的这两批人，可谓是“创新者”。他们冒着各种各样的风险，打开了一条新的生路，所以他们成功了，发了财。按照“创新理论”，他们也一定会成功。因为他们即使在经营能力和实力上差一点，也能因市场空缺大，物以稀为贵而获利。而今天，当“坚冰已经打破、航道已经开通”的时候，当大家都看到了那条道路的好处的时候，再去“下海”，就已不再具有“创新”的性质，而都只不过是“模仿”、“赶时髦”而已。这时你能否成功，已不可能仅靠“物以稀为贵了”，而是要看你能否在正常经营的条件和市场竞争环境下有实力取得成功，不败在身边那些大量的竞争者手下，也就是取决于你本身的能力和实力。这时做“选择”，你就要更多地做些“市场分析”，这是因为，过去是个人下海就能“捞到”的东西，现在你得去和别人竞争才能“抢到”了！

在“时髦”面前要保持冷静的另一个原因是：有的时候（当然不是所有时候），整个时髦都是在瞎折腾！因为这种“时



髦”违反了历史发展的真正潮流，是“逆潮”。这时赶时髦赶得越欢，事后发现白费的功夫越大，甚至还会对我们的今后产生许多副作用。文化大革命是一个最典型的例子。最近在一次会议上，听到我们社会科学院院长作了一个很精辟的分析：苏东等国由于教条主义盛行，整个社会科学界 70 多年来的工作成果，除了一些资料性的东西外，其他一切基本上可以说都是白费了。这很值得我们深思。理论界、舆论界有时有些很时髦的论题，但你自己分析一下，实际上并没有什么真正的理论意义和理论价值，过一段时间再回过头来看，不会对科学的进展和知识的积累增添任何新的东西，并不值得那么多人去为它费那么大的功夫，还不如扎扎实实在一些当时不时髦、不叫好甚至遭白眼、遭排斥、遭压制的论题中去多下功夫，将来反倒真正对社会有益，真正有长远的价值。理论界的情况是如此，其他各个领域里也都会有这种情况发生，都需要我们在“新潮”到来时保持清醒的头脑，作冷静的分析。我想我们每个人都是赶时髦赶过来的，年轻的时候就更难免如此，要紧的是在每一次赶“时髦”中吸取应有的教训，下次时髦再来时，变得比较清醒一些。

选择专业或职业，都有一个社会需要问题。在不同的时期，社会需要可能是不同的。有时从事某些专业，可能更容易找到工作，或有更多的发展机会，这对于一个人的生活选择来说固然重要，但我想若从长计议，一个人在生活之初，在选择学习方向的时候，应该更多地注重自己的兴趣和能力，着眼于你喜欢做什么和能够做什么，而把是否“容易被录取”、“容易找到工作”等等放在较次要的位置（不是完全不考虑）。你容易被录取，别人也容易被录取；那个专业今天缺人，明天可能就不缺，一切都可能会变，“市场”经过供求之间的相互调整



达到平衡之后，各专业、各领域里的竞争程度会是相同的。你能否在竞争中占据一席之地、取得成就，到头来还是要取决于你自己的能力，取决于你所付出的努力。所以要用一种长远的眼光来看待选择的问题。发现选择不当，该调整也要及时调整，浪费了一些时光也是必要的，因为现在调整，浪费的只是几年，而现在不调整，到头来可能浪费的是整个一生，就像我们的国家现在加紧改革，可能会有点小乱子，但若挺着不改，到头来会出大乱子的道理一样。

机会与诱惑

社会的某种需求，在我们的生活中就表现为一种“机会”或“机遇”。机会的存在不是偶然的，但在某时某地出现在某个人的面前，却是偶然的，这时就需要我们当机立断，及时抓住。抓住了机会，就有了成功的可能。最初机会出现时可能很不起眼，但抓住了，有了一个好的开端，沿着这个方向走下去，就可能有很大的成功。无论在生活的哪个方面，情况都相类似，这一点人们也谈论得很多了。许多成大业者，都是因为善于抓住稍纵即逝的机会。

但我倒想到了另外一点，就是对“机会”也要作一点鉴别、作一些分析，并不是任何机会都要抓住。在我们今天这样的一个新旧体制交替转轨的时期，新的机会、新的可能性可能每天都会在我们身边涌现，如果都去“抓”，就可能什么也抓不住。在我所知道的人当中，有那么两三个，人非常能干聪明，什么事都干得上来，大概正因如此，机会对他们来说也显得特别多，“好事”总会找上门来，结果今天看看这个好，去干干，明天看看那个好又去试试，什么风头都赶得上，赶上过，这10多年来编过书，搞过“学会”，给政府当过“智囊”，呈递过如何改革开放的政策建议，编过电视剧，开过公司，炒



过股票，出国待了一阵，回来还搞过社会调查，后来又当了外国公司的“驻京代表”之类，总之是八面生风什么都干，但又似乎一事无成——也不能说无成，只是一直没有什么大的成就，到现在似乎还在四处飘荡，没有“定位”。其实我想凭他们的才华，踏下心来集中精力于一件事，恐怕早已成大家了。能力强、机会多，选择余地大，无论如何是件好事，但问题在于你得把它们看成是一个“可供选择”的机会，而不能当作非得利用不可、失去哪个都可惜的机会。机会有时就相当于一种“诱惑”，在众多的机会中进行选择，就相当于“抵制”一些诱惑、排除一些可能，集中到一种特定的选择上去。这时要做的，关键就是认真分析自己的兴趣、志向、优势，搞清楚自己真正想要什么、想干什么、能干什么、什么更重要，根据自己的志向找机会，而不是受各种机会的摆布，让诱惑牵着自己的鼻子跑；由你来利用机会，而不是做机会的奴隶。

80年代初期我国改革开放进入高潮，当时的一大社会需求，就是为改革积极出谋划策。改革是个新问题、新事物，在这个论题面前，青年人与老一辈可以说站在同一水平线上，因此是青年人展露才华的大好机会，对我们这些中国社会科学院研究生院的经济学研究生来说，更是近水楼台，占有天时地利人和之便，可以捷足先登。我的不少同学、朋友，都是在那一时期崭露头角的。我也曾试着做了一点，搞过一次调查，回来后提过一次建议，但很快放弃了。现在回想起来，当时这样做并非是由于做了很理智、很清醒的分析，只是有一些“直觉”：一是我自己觉得对走“仕途”并不十分感兴趣，与自己的性格不大相适应，不如好好读点书，自己有了更大的“本钱”，去做些更独立的研究工作，更合自己的口味；二是自己没有那么敢想敢说敢干，一下子去搞“对策”，理论准备实在不足，说



出的话没有充足的理论依据，心里总不踏实，总觉得自己有朝一日会推翻自己当时的观点、主张。三是觉得自己二十几岁再上学，不抓紧时机踏下心来读点书，错过了这么一个重要的机会，将来可能一辈子后悔，现在想来，面对当时的“社会需求”和社会机会，作了这么一个选择，未免有点“自私”，但也没有办法，因为就我个人“秉性”而论不适合做的事情，即使干起来也会是三心二意，勉强强不会有什么成效，不像我的一些朋友那样，满心欢喜地干，一心一意地干，无论成就如何都不觉得难受。

到了90年代，市场经济有了更大的发展，国际交往也越来越多，在另一方面我自己经过几年的学习、留学，也算有了点知识，遇到的各种需求与机会自然更多也更多样，其中不乏有很大的诱惑。除了外企、公司之类的邀请之外，有些国际组织的邀请，对我来说颇有诱惑力。这些国际组织需要依靠所在国的经济学家所做的种种研究来了解各方面的经济情况和经济问题，而目前国内搞经济而又能直接用英文作为工作语言与他们交流的专业经济研究人员的确不多。我要参加这些国际组织的工作，待遇显然不薄，况且并不放弃我的专业，还可利用不少有用的资料和调研机会，但最终我还是放弃了：第一，我不能放弃我现在真正感兴趣的研究方向，国际组织所需要搞那些研究课题毕竟与我自己的兴趣不尽一致。第二，既然我已回国来了，我的目的就是要在尽可能多的时间里从一个在国内的中国人的地位上面对我的同胞们做事、讲话，而不想站在国内却面对国际组织讲话、为它们写报告。所以到头来我还是坚持了我自己的“活法”。这也是一种机会成本的比较。如果当初为了每月多几千元的收入，而放弃自己真正想干的事业，现在我可能还是国际组织中几千几万个无声无息的小雇员当中的一员



○ 走进风险的世界

而已。

在一个机会层出不穷的历史条件下，真正适合你自己的好机会，可能只有不多的几个。

（原载《求解命运的方程》第8章）



远虑与近忧

在生活选择过程中，一个困难的问题在于，无论是在走上人生之旅的初期，还是一个人老了之后回过头来审视走过的一生，自己究竟擅长做什么，怎么判断自己的长项、短项，恐怕没有人能完全说得清楚，因为在开始的时候，你对自己一无所知；而到了后来，一旦投入了一项事业，就不能再在另一项事业上发展，从而使你事后无法再做什么比较和调整。一旦没有选对方向，在身不由己的条件下，各方面因素把你阴错阳差地投入到某一专业上去之后，调整起来成本可能很高。比如进大学后转个系或转个专业也得费一番功夫，如果已经学了几年，再放弃这个专业从头学另一专业，原来投入的大量时间和精力有很大一部分会废掉（在经济学中，这称作“沉淀成本”，就是说，沉下去再也捞不回来了），所以逼得人们只好沿着已走上的路继续走下去。因此，对于青年人来说，根据自己的能力特长选择自己的学习方向和工作专业，显得特别重要，特别不能“掉以轻心”，多以长远的观点分析我们自己、分析我们面对的社会。

预期的作用

在我们选择的时候，一个起重要作用的因素就是“预期”，也就是对各种事物将来发展的趋势，作出的一种事前的估计、



预测、判断，比如对社会发展状况的预测，对我们个人家庭生活状况变化的估计，对我们所做的事别人有什么反应的猜测，对市场行情走势、政治风云变幻、对科技发展新潮流所作的判断，以至对自然界变化趋势，明天是否刮风、后天是否下雨等等的预测。总之，是我们对未来发生事件的一种事前作出的主观判断。在生活中，不仅我们过去经历过的事情和现在正在我们周围发生着的事情，影响着我们需要作出的选择，对将来的预期也决定着我们的选择。比如，如果预期改革开放将继续进行下去，政策“一百年不变”，市场经济将来会有更大的发展，我们有点钱就可能琢磨着如何去投资，去搞个公司什么的，在国内好好建基立业，以求发展。相反，如果我们预期政策过两天就会变，又会回到“一大二公”的老路上去，我们有了钱就可能更想把它吃光花净，买8000元一件的西装，1.6万元一块的金表，或者，钱再多点，就会想着如何买个外国护照，把钱换成美元存到外国银行去，将来以移居国外为“最终归宿”，那些宝贵的资金连同入一起，也就因此而被“配置”到了国外，不再在我们这个急需资金的穷国里发挥作用。预期不久物价要大规模上涨，我们便会去买黄金、换美元、到商店里去抢购，吃的用的，有用的没用的，只要能放在家里三天不烂，就买回来放着，以求使手里的钱（包括先前在银行存的款）实现“实物保值”。相反，若预期物价稳定，一时不会有大的变化，我们就可能会多存点钱，留着以后买真正需要的东西。预期股市看涨，我们就买进股票；估计明天要下雨，我们就约人打扑克，若天气预报说晴天，我们就可能计划着出去郊游。有的人当前并不很富有，但却很敢花钱，敢买贵东西，甚至借钱买东西，除了可能比较注重当前享受、具有“今朝有酒今朝醉”的性格特点外，另一个原因就是对自己将来挣钱的能力“看好”，



相信将来自己还能挣大钱，“天生我才必有用，千金散去还复来”，所以现在不在乎。美国的银行在给医学系、法律系学生贷款时最慷慨，原因也正在于预期这些学生将来收入一定没问题。由此可见，“预期”本身就能“当饭吃”。相反，若我们对自己今后的收入增长信心不大，或者我们将要从事的那个职业“行市”看跌，甚至会出现失业，那我们尽管现在收入很高，手面也不会太大。岁数大点的人显得“扣门”，可能的原因之一，就是因为他们预见到快要退休（或已经退休），收入已难以再有多大的提高，所以得省着点花钱留点后手了。花“公家的钱”许多人不那么“算计”、不那么在乎，能花就花，其实也是“预期”到过了这村可能就不再有这个店，“有权不用过期作废”，现在不花，不一定就能留到以后再由自己来花，像自己的钱早晚还是自己花那样。

多数人其实都是很有点“长远眼光”的，遇事都能瞻前顾后，把对未来很长时间的预期都带到当前的选择问题中来，作为“决策”时需要考虑的一个因素，并能根据预期的变化，不断调整自己的行为。真正“近视眼”，即那些只看到眼前的一些事件，不想将来如何的人，其实不多。在如何“花钱”的问题上是如此，在职业选择、生活安排、处理日常事务、交朋友搞对象等等事情上也是如此。我们在选择学习专业或职业的时候，总该想一想几年、十几年之后，这一专业对于社会是否有用，能否有较多的“晋升”机会，是否能使你在岁数大一点的时候有一个比较稳定收入。“铁饭碗”对大家的一个吸引力，就在于你可以不做“失业”的预期，不必为将来收入的不稳定而担忧。在一个政府比较强大、法制比较健全的社会中，罪犯会减少，大家都显得比较安分守己，有很多投机取巧的机会也不去利用，就是因为人们会预见到自己犯罪被抓住、受到惩罚



的可能性较大。中国古时杀犯人好搞游街示众，并戴上高帽子让众人老远的也能看到，甚至“当众砍头”，其目的就是要通过那一颗将要落地的人头起到在更多的人心中建立起犯罪要受惩罚的预期，达到所谓“杀一儆百”的效果。相反，如果政府执法不力，名义上有了法，但有人犯了法却不能认真稽查、依法惩处，法律成了一纸空文，社会上的罪犯必然也就会越来越多。人们的预期，不仅是依照法律条文的那些文字建立的，也是根据实际上依法被惩处的可能性大小也就是那些法律的实际“权威性”而建立的。中国农村中许多地方有的人先富了起来，周围的乡亲以至大小干部都去“吃大户”，“摊派”也越来越多，当事人却不敢拒绝，维护自己的合法权利，原因之一就是目前在仍然起作用的“均贫富”的传统观念之下，人们可以预见到今天拒绝了“吃大户”，得罪了人，今后在这一方土地上的日子就不会好过，没有人再与你合作甚至上下下下都会与你作对、设置障碍，造成的损失更大，还不如认“吃”。如果没有对事后结果的那么一种“预期”，我想多数人都不会拒绝那些无理的“吃大户”行为。

预期的形成，当然主要依据的是过去的经验、已有的知识和在此基础上对未来的分析、预测。“能掐会算”的一般都是那些阅历深、知识多的人；对要预期的事物了解越多、越深，预期越是准确。但是，在这件事上，人的性格和经历往往会起很大的作用。比较“乐观”的人、以往一帆风顺的人，容易把什么事都多往好处想，往容易办成的方面想，而比较“悲观”、经历曲折、挫折较多的人，则遇事容易多往坏处想、往难处想，相应地作出的决定自然也就会有所不同，甚至作决定的方式、速度也会不同，前者会显得更积极一些，说干就干，不为将来“留一手”、顾虑太多；而后者则趋于保守，不仅显得犹



犹豫，轻易不着手采取行动，容易作出“否定”的选择，而且要对将来可能发生的问题采取一些预防措施。

不过据我的个人的体验和对周围人们的观察，人的“预期方式”通常是不断发生变化的，一个基本的趋势是，随着年龄的增长、经历的事物增多，人们会越来越趋向于一种较为“悲观的”预期。青年人容易较多地按自己的幻想来预测未来，而年纪大点的则更容易估计到现实中的种种困难，甚至过分估计困难，导致真正的保守。这当中的道理也很简单。实际生活本来是充满矛盾、充满困难的，与我们的“理想”境界有很大的差距，不存在按照我们的愿望设想出来的“十全十美”的事物，所以，经历的实事越多，幻想越少，对困难的估计越多。首先是对自己的期望值开始降低，认识到自己的能量其实有限，能做成的事情其实不多，什么事都只能一步一步地走，一个困难一个困难地克服，不可能一口气吃成一个胖子，再拼命也不行，于是学会了凡事都“悠着点劲干”，不能太着急。对社会进步的期望也逐步放慢，意识到社会弊病只能一点一点地克服，要经历漫长而痛苦的时间过程，不能指望一夜之间正义战胜腐败、善良战胜邪恶、真理战胜谬误；在纸面上改革一项规章制度容易，一夜之间即可完成，但要改变旧体制下形成的传统习惯、思维方式、道德观念，却不可能一蹴而就。有好几次，我们一些中青年学者聚在一起讨论中国改革的前景，讨论我们这一辈人还有没有希望看到一个比较完美的经济体制的最终建立，讨论来讨论去，无论多么的不甘心、多么的不情愿，还是承认，我们这一辈人，恐怕就是见不到那一天了，从现在起算三四十年的时间，对我们来说，就是要在各种社会冲突中度过一生了，我们可能就是属于“过渡的一代”了。

我常想所谓一个人“成熟”或“老成”的标志之一，就是



他“预期的高低”：越是“成熟”，预期越低——不再幻想世上有什么十全十美的东西，不再期望我们的努力会有完善的结局，不再真的指望做什么事情能“一帆风顺”、“万事如意”、“心想事成”、“一蹴而就”。二十来岁的人结婚后婚姻容易不稳定，其中的一个原因就是心目中那种“理想伴侣”的幻影还未消失，还期待着有朝一日一定会碰到一个十全十美完全符合自己要求的如意郎君或如意夫人。年龄更大的人结婚就比较稳定，是因为这时人们已认识到天下其实不存在十全十美的人，更不存在与自己的那一套特殊“偏好”恰恰相吻合的对象，不是有这点毛病，就是有那么点毛病，同这一位结婚与同另一位结婚，不过是用这一种缺点去与另一种缺点相交换，用这一种不合意去换另一种不合意，对自己碰上如意伴侣的“运气”不再抱什么期望，期望值越来越低，看看自己已经找到的这位，原来已经很不错了，于是不再“心比天高”，不再作不切实际的幻想，婚姻自然也就少了一些根本性的不安定因素。

青年人容易事事多往好处想，年纪大点的人容易多往坏处想，多往好处想者敢想敢干，容易“冲动”，多往坏处想者则容易趋于保守，遇事畏首畏尾，强调困难，安于现状，不求进取。这一普遍的趋势反过来也说明一个社会确实需要年轻人来维持一个社会乐观的生机和积极进取的精神——“期望值”高一些，订的目标也高，困难事先没有想到它该发生也会发生，到时再作调整也没关系，无非是出现一些“曲折”，但若“期望值”低，目标订得很低，从一开始就可能不是积极地采取行动，结果社会进步的进程总也不能取得突破。随着年龄的增大，我时常提醒自己不要酒足饭饱之后，一边剔着牙花子一边教训比我年轻的人：“太毛躁，把什么事都看简单了！”



“风险”的把握

“预期”指的是对未来事物的一种估计、判断，预期正确与否，首先取决于你对实际情况的了解和对事物发展规律的认识，你了解得越多、认识得越深，预测未来就可能越准确。但是由于预期是对未来的预期，未来的事还没有发生，你对过去和现在已经发生的事了解再多、认识再深，仍不足以准确地把握未来，总有些将来才发生、才出现的因素会影响到事物发展的进程；未来的一切对我们现在的人来说，总是有那么点“不确定”的，至少总会是一种“或然事件”——有百分之几的可能性会这样、百分之几的可能性会是那样，谁都不能说百分之百一定是那样，那种一张口就说百分之百一定怎样怎样的人，其实是百分之百地可疑的。这样，当我们作出有关未来的任何决定、任何选择的时候，总是某种程度上在冒“风险”——事情的结局，有百分之几的可能性会是成功，但也有百分之几的可能性要失败。彩票（有奖销售、有奖募捐等等）买了一百万张，其中有一个人能得大奖，那就是说你买一张彩票就是冒了百万分之九十九万九千九百九十九的赔本的可能性，中奖的可能性只是百万分之一，所以在美国有人说买彩票中大彩的可能性比坐飞机从天上掉下来的可能性还要小得多。赌博的道理也是这样。据说有一次美国大赌城拉斯维加斯的老板们以优惠条件请全美的物理学家们到赌城去开年会，希望也像以往其他会议那样，旅店费上赔本，但从客人投下的赌资中大赚一笔，但这一次是物理学家们来开会，谁都明白赌博中赢钱的“概率”是多少，结果根本没人去下赌，老板们大赔特赔。天气预报不可能总是百分之百地准确，预报今天晴天，我们出门不带伞，多少总是冒了点下雨挨淋的风险。一种股票过去赢利率再高，明天也可能下跌，我们买下了这种股票，多多少少总是冒了一



点亏本的风险，“买股票一定发财”，是在股市建立初期特定条件下形成的一种错误预期；股市跌落几次，那么多人赔了本，大家才变得比较清醒起来，懂得了股票既带给我们赢利的可能，也使我们承担了“被套住”的风险。

一般说来，决定一件事成败的因素越少、越单纯、风险也就越小，因为起作用的因素越少，我们越容易加以控制、加以把握，防止意外事件发生；如果决定事情成败的因素不仅少，而且主要取决于我们自己的主观努力，那么风险就相对更小，因为这时我们就更容易将事情置于我们自己的控制之下。相反，决定一件事成败的因素越多，越是不由我们自己的主观愿望与努力所决定，而是由许多外在的、客观的因素所决定，我们就越是难以把握事物的发展进程，风险也就越大。由此推论，不同的“职业”，风险大小是不同的。一些“社会性”比较强、不仅取决于个人能力、天赋和努力，而且还较多地取决于“天时地利人和”等各种社会因素，取决于人与人之间相互制约关系的工作，则风险较大。比如当官从政，个人素质、天赋条件和努力勤奋等等固然重要，但能否飞黄腾达，还往往在很大程度上取决于“运气”，取决于你是否恰巧碰上了赏识你的“上司”，这个“上司”又恰巧能“通天”；取决于你是否恰巧从事了一项得到上面重视的工作，身处一个恰巧受到重视的地区或部门；恰巧在你主持工作时风调雨顺而不是连年遭灾；任期内有没有点能够显示才能、抛头露面、引起世人关注的偶然事件发生等等，总之有许多因素不在你自己的控制范围之内，“或然性”就是比较大的，风险也就较大，一次会议我赶上了没赶上，参加了没参加；一个人我认识了没认识，“跟”了这个人没“跟”那个人，一件事做了或没做，都可能导致要么平步青云，要么一贬到底；今天投票可能就是 51 票当选，



明天投可能就只有 49 票，一届几年，下次形势已经大变，不论你能力多大，为人多么正直，多么有为民服务的宏伟抱负，也没有办法。经商投资办企业也是“社会性”很强的事。首先是市场行情、需求结构瞬息万变，完全不取决于我们自己，影响一种商品价格的因素可以说是无穷无尽的，理论上说世界上一个最遥远的角落上发生的一点小事，可以影响到深圳股市发生一次波动。非洲丛林中一只青蛙吃了一只蝗虫，可能避免了一次大的蝗灾，而没有吃掉这只蝗虫，到头来可能爆发世界性的经济危机，都是说不定的事。其次是他人的竞争，你想做成一笔买卖，对方可以与你做，也可以与别人做，你费了很大的劲，几乎什么都办成了，不定谁插进一杠子就能吹掉，中国的市场还不成熟，这对有的人来说风险较小、把握较大，因为有关系、有权力，能够垄断市场；但对另一些人来说，就更是捉摸不定，因为你不知要走什么门子、过什么关卡、向什么人“上贡”，甚至“上多少贡”、能否管用等等都是不确定的，因为没人会在这个问题上对你“明码标价”，你得自己去猜；而且对方是在凭着公权谋私利，本来你的开价对公家来说是一笔很合算的大买卖，别人的开价也比你高，本来你可以做成，但只因你没照顾好“私人利益”，而别人对私人“上贡”上的多，结果他能做得成而你做不成。经商的人迷信的多，香港的大小店铺都供着财神，一天香火不断，除了与文化背景、文化水平有关外，与这一行当本身受外界因素决定较大、自己的小命总觉得与受外界神秘力量的操纵，是分不开的。当兵打仗当然风险就更大，枪子满天飞，中弹者壮烈牺牲，幸存者有本事能吃苦定能当将军，但首先取决于你是否幸存。相反，另一些职业，像搞科研、当教师、做编辑记者、搞文学艺术、靠手艺吃饭的事，虽然不能说没有机遇的问题，人际关系之类的东西不



○ 在进风险的世界

是不起作用，但总的来说风险较小，只要自己有才能又努力，总能一步一步取得点成绩，成绩即使不大，也不至于赔本、坐牢、大起大落。有人总看着没什么本事的人凭着运气好也能发大财、做大官，令人羡慕，而自己满腹经纶、一身绝技，却要辛辛苦苦不断地做个研究员、工程师、写字作画，但你得想到，对那些能因运气好而鸡犬升天、吃喝玩乐的人来说，也会发生因运气不好而灭门九族一贫如洗的事。不凭运气吃饭的人，那碗饭吃起来则相对较为保险，不一定大贵，却也不会有什么“灭顶之灾”。

银行存款吃利息虽然保险，却偏有人要拿钱去买股票、买彩票；不同的职业、不同的活法，风险不同，稳定性不同，却都有人去干，除了个人能力与志趣等方面的差异以及最初走上某种生活道路时的一些偶然因素之外，也取决于人们对待“风险”的态度，这可以说是人的“性格”在选择问题上所起的又一种作用。有的人不大在乎风险（这在理论上就称为“风险无所谓型”性格），甚至喜欢冒险（“风险喜好型”），冒险的刺激本身就是一种“乐趣”、“满足”，不管有多大的风险，失败的可能性有多大，只要有一线成功的希望，并且一旦成功收益很高，也会冒险去干，不惜孤注一掷，于是较容易选择那些收益高但风险大的事做。相反，那些“胆子”较小，比较求稳的人（称为“风险回避型”），便较容易选择较为保险的生活道路。这种人可能不是不求有所成就，但却也希望能比较稳定，不受那么多外在因素的支配和摆布。（当然，对“风险”的态度有时也与是否有耐心、甘愿吃苦耐劳靠自己的不断努力而谋生的性格因素相关，因为在那些好“冒险”的人当中，有一类之所以宁愿去冒险，是不想自己多费力气或没有耐心靠长期努力去取得某种成功，而只想撞运气，投机取巧，只要有可能一下子



“发迹”，哪怕会冒很大的风险也在所不惜)。

这绝不是说人们选择做什么不做什么，主要取决于对风险的态度，因为事实上志向、能力等因素可能起着更大的作用，但仔细分析一下，我们在做选择的时候，总会有意识无意识地考虑到风险的因素：成功的可能性有多大，失败的可能性有多大，若失败后果有多严重等等。一个人如果历来运气很好，比如抽奖总能中奖，关键时刻总有“贵人相助”，遇事总能逢凶化吉，总能心想事成等等，就可能不那么在乎风险；而一个人若历来没什么运气可言，抽签总抽“下下签”，什么事非得靠自己付出很大努力才能成功，又生性较为独立，不愿什么事受一些自己无法控制的因素的摆布，就比较容易形成回避风险的态度。就我个人来说，我想我是属于不大有“运气”的一类，一切抽奖、撞大运的事，总是落在倒霉那部分当中。在美国的两大赌城里都小小地玩过，都是几十美元不到半个小时就一路输光；从小到大，虽然并不特别地走“背字”，但也从未有什么特别的好运临头，凡事都要靠一步一步地学习、一点一点地做起，所以也就对风险看得重一些，不敢轻易做那些风险较大的事，看不准，没有至少六分的把握不敢轻举妄动，以至虽然搞经济、鼓吹股份制改革，却连玩股票也不感兴趣，有了钱还是觉得买了东西先用上比较保险，连存银行都生怕通货膨胀率高吃了“负利息”（理论上说，我们存款的实际利率率，等于名义利率减去通货膨胀率的差，通货膨胀率一高，实际利率就成了负的）；总觉得经商做买卖一类的事，别人可能谈十笔能成三笔，而我谈20笔也不一定能成一笔，再加上对“独立性”有较强的偏好，尽量避免受制于人，所以也就只好选读书搞研究这种比较稳定、主要取决于自己努力的事干干。搞社会科学理论研究在有人看来也有风险，比如说搞不好会出“政治问



○ 走进风险的世界

题”，但实际上，只要你的价值取向是“科学论证”而不是“政治投机”，那么虽然在短期内可能会受到政治形势波动的影响，但从长远来讲“风险”并不大，因为只要我们真的想去探索真理，即使会犯错误，也总会一步一步接近它；而真理从长远来看是一定会站得住脚的，无论在一定时期内人们会怎么说。

人与人之间在“胆大”、“胆小”，好冒险与怕冒险的问题上，无疑是有差异的。但是单就一个人来说，敢不敢冒险，总是相对的。“胆子”再小的人，再稳健的人，如果一件事做成后收益实在太太、太诱人，他可能还是要去冒险。马克思在《资本论》中曾引用过当时别人说过的一句话：“资本逃避动乱和纷争，它的本性是胆怯的。这是真的，但还不是全部真理。资本害怕没有利润或利润太少，就像自然界害怕真空一样，一旦有适当的利润，资本就胆大起来。如果有10%的利润，它就保证到处被使用；有20%的利润，它就活跃起来；有50%的利润，它就铤而走险；为了100%的利润，它就敢践踏一切人间法律；有300%的利润，它就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险。”（引自马克思《资本论》第一卷第829页，人民出版社1975年版）。用这样一句话来比喻我们一般守法公民的行为也许并不十分适当，但它的确可以表明在一般的行为方式中，收益与风险的相互关系。有时我们不愿去冒险，只是因为觉得“不值得”；一旦觉得“值”，再大的风险也不怕。比如现在许多人放弃铁饭碗，下海经商搞个体经营，是冒着一定风险的，他在作此决定之前，一定要把收益与风险都“算计”清楚：第一，这样做可能获得的收益是什么，有多大的可能性能够获得这样的收益（包括较高的收入与“独立性”，自我价值实现的乐趣等等）；第二，放弃的是什么（稳定而悠闲的工作与工资



收入、公费医疗、劳保福利)；第三，将要付出的是什么(辛劳、操心等等)；第四，有多大的可能性会“破产”、经营失败、赔本等等。在其他任何选择问题上，基本道理也是相同的，只要看准了什么事情真正“值得”去做，我们都会去冒一定的风险。而且在什么“值”什么“不值”的问题上，各人的看法和评价是不同的。比如有的人不下海，显得“胆小”，其实根本的原因是因为别人觉得每月一万元的收入就值得一试，而他觉得并不值得为此而去冒险，相反，他可能不那么看“利”，而更看重“名”，一旦有个什么能使其干大事、出大名的机会，在别人看来不值得，他却会甘愿为其而冒一番风险。所以，在评判一个人“胆大”“胆小”的问题上，我们也要注意到一个人的志趣偏好的影响，而不能仅就他在某一个具体问题上显得有些保守，就轻易对他作出“胆小”的判断。

(原载《求解命运的方程》第10章)



“治学经济学” 胡侃

治学不是仅治经济学；学了经济学不一定就能治其他门类的学问。但是经济学具有的一般性却往往被忽视：它可以用来研究各种条件下行为与效果的关系，分析的是如何“以最小成本取得最大收益”（这句被争论多时的不合形式逻辑的话，其实表现的是所谓“目标—成本对偶性”）。有的人干脆就把经济学等同于一般的“人类行为效果学”，而不管所论的行为是造钢琴还是弹钢琴，是做馅饼还是做学问。写下“治学经济学”这个题目，便是想用经济学的一些基本原理来分析一下“学人”的行为。但需要说明的是：第一，“治学经济学”不属于经济学，因为它研究的不是人的经济行为或物质生产交换活动；从性质上说还不如西方人已提出的“犯罪经济学”更像经济学。第二，我这里不搞“对策”研究，就是说，仅想实证性地考察学人实际在如何行为，而不提供任何做学问的“诀窍”或“速成教材”；读者也许将与笔者一样，研究了半天治学经济学，该没学问还是没学问。

一、偏好与选择

考察治学行为面临的第一个问题是，一个人为什么要做学问而不是去干别的。

理论上先要一般地假定，我们讨论的是具有“理性”的



人，他能够根据个人的偏好尺度，趋利避害，追求效用最大化或利益最大化。这样，任何个人面临的问题便是在一定的选择范围内，作出抉择，适当地支用和配置自己的资源或禀赋，以获得一生的最大满足，或效用最大化。这样，一个人选择了以治学为生，便首先归结为两种基本因素：个人禀赋与个人偏好尺度（scale of preference）。

我们先假定任何人，人之初，只有一种等量的禀赋即人力资本，而且假定这种禀赋是同质的。这样，我们就必须首先从偏好的差别来解释学人的理性选择结果。

再假定一个人的目标函数具有以下的一般形式：

$$U = U_1 (\text{做出学问}) + U_2 (\text{做官或有权}) + U_3 (\text{发财}) + U_4 (\text{悠闲}) + \dots$$

公式中的U代表“一生获得的满足”或总效用； U_i 则代表各种“成就”所能分别提供的满足。这一目标函数的特点在于它是多元的，相互之间可以并不排斥，但各分界是可以单独计算的。

这里“满足”的概念具有一般性。做成了学问，并不一定发财，但也会有一定的经济收入，基本的物质满足也还是会有；百万富翁有广厦万间，提供的满足很大程度上也是精神上的。因此一项成就所能提供的满足应该综合地理解，但各项成就本身的作用可以分别考察。

在“同质禀赋”前提假定下，一个人选择了做学问而不是其他，那必是由于他具有特殊目标函数结构——必定是由于在他个人的特殊偏好尺度中，“做出学问”所能提供的满足特别大。因为所谓“同质禀赋”，就是说他不是不能干别的，问题只在于他不愿去干，在于其他事业对他来说所能提供的满足都较学问上有所造就为小，于是他便把有限的人力资源更多地、



集中地配置于做学问这一事业中来。所谓“不愿干、不屑干”等等，都表明的是偏好差异。这些是有实际依据的。有的人也曾作过“对策”研究，尝试过仕宦之途，不是不会“权术”，也并非前景不佳，但不久就发现“没意思”，退回书斋；有的人也做成过买卖，但后来还是弃商从文，都是选择的结果。于是，尽管世上时兴“官本位”，尽管卖鸡蛋的收入比造原子弹的收入多，还是有人在坐冷板凳，在享受清贫的“满足”。

二、禀赋与选择

以上假定“同质禀赋”，目的是为了抽象地说明个人偏好的作用。但是，尽管一般地说，“搬运工与科学家的天赋是相同的”，差别总还是有的。

禀赋的差别及其对选择的影响可分为两种情况：

第一，天然不会干别的。比如天生就不会处理人际关系，天生就不会理钱管物，身体又弱不胜衣，于是别无他途，只有啃故纸堆、爬格子了。就是说，他的人力资本，在其他任何场合都不构成生产要素，不具有有竞争性的生产力。

第二，天赋条件特别适于从事科学研究，或者说在这方面特别具有生产力，于是不必偏好有所特殊，既然做学问较易于有所成就，提供的满足较大，资源配置自然也就朝这方面“倾斜”。无论如何，从小学开始，一路三分四分爬过来的人，一般是不会选择做学问的。

有利于做成学问的人力资本的特殊因素包括：智商（包括逻辑、语言、分析能力等）、毅力、诚实、谦虚、献身精神、不怕孤独寂寞、记忆力以及一般知识基础等等。

在假定只有一项禀赋即人力资本的前提下谈论“禀赋”与选择的关系，显然仅适用于“静态分析”，在一定的社会历史阶段的一定时点上，人的“禀赋”是既定的；但从动态角度考



察，人力资本本身也是后而知之形成的，除非我们一律从三岁小孩谈起。过去条件下选择了上学读书，形成了今天的“禀赋”，于是在今天的条件下，做学问便成了最佳选择。但有人也许会说：“早知今天搞商品经济，我当初才不来读博士呢！”这既是下面要谈到的机会或外部条件问题，也是经济学所说的“未来是不确定的”，“时间是不可逆的”问题。不过本文不更多地讨论信息和预期问题。

信息和预期问题还包括：对自己能力的真实状况的了解；对未来科学发展程度的展望，以及对自己在将来条件下能否有所成就的预期等等。

三、机会或外部条件与选择

要选择，就有一个选择范围的问题，或者机会问题，形式上表现为目标函数有多少个分量的问题。西方人有时假定“机会均等”，从而把选择范围归结为是否拥有、拥有多少人力资本以外的其他禀赋如物质资本、遗产等等；有时则假定每个人禀赋相同，谈论机会是否均等，也就是谈论社会提供给某一特定个人的选择范围的大小问题。研究我们自己所面临的职业选择问题，似乎自然应该假定经济禀赋相同，研究其他社会条件对选择的影响。

这里相关的因素有社会政治经济制度、家庭背景、少年时期的社会环境、就学机会与条件、职业选择自由程度等等。没有过硬的家庭背景或社会关系，从政先天条件不足，“官倒”也没有门子，选择范围自然就较小，容易产生做学问倾向；书香书第，自然从小受唯有读书高的熏陶；有的人青少年时期赶上文化大革命，上山下乡，当不成兵，连工人也当不成，只好自己读杂书，当时学马列蔚然成风，于是打下了些社会科学的基础；加上社会阅历较多，搞起社会科学或人文科学研究也就



顺理成章了。这些都是机会或机遇的作用。

总之，许多人，无非就是在上述种种主观的、客观的、内在的、外在的因素的共同决定下，走上了治学的道路。博士们不一定特别傻，但也不一定特别聪明；他们只是像其他任何人一样，作出了自己的选择。

四、生产函数

上文目标函数中的变量，是各种“成就”，包括做学问的成就；而成就是靠劳动投入换取的。这种投入与产出的关系，便是所谓生产函数。

不同的产出，有不同的生产函数，各有其特征。而“学问生产函数”的一个十分显著的特征：学问做到一定程度之后，进一步的劳动投入的“边际收益率”会发生快速递减。

这指的是，一门学问，最初掌握其基本概念、基本原理，是较容易的，这时多读一点书的边际收益率显得很高。但到了一定程度之后，要想再进一步，就要求再投入比过去大许多倍的劳动和心血，要读比过去许许多多倍的书。

这大概是由以下一些因素决定的：

第一，已经成形的基本知识，自然都是关于已经解决了的问题的，相应的理论自然也就已被别人以明了的形式作了阐述，掌握起来也就较容易；而进一步的知识，总是关于那些尚未解决或未完全解决、还在被人们从各方面加以探索的问题，掌握起来必然不那么容易，要读的书也就多得多。

第二，理论上真正有所成就，哪怕是些微的成就，都需要有系统的知识为基础，能够把各方面的问题融会贯通；还要求掌握科学的思维方法。而构成系统的各种问题之间那些复杂和微妙的联系，以及科学思维方法的精髓或精妙之处，恰恰是三言两语说不清或者干脆是些“只可意会不可言传”的东西，只



能在大量阅读前人著作特别是大师名著的过程中，在反复深入思考、反省和磨炼的过程中，在大量的、多方面的知识积累中，逐步体验出来并且把握住，成为个人的财富或“个人的知识”。佛学上讲“悟”，便是这样一种潜移默化的过程。而“悟”的过程，正是长时期“打坐”，边际“正果”却极小的过程。因此，到了一阶段之后的学问生产函数，便可称为“悟函数”，其特征便是“边际收益快速递减”（这里我们看到了经济学“亵渎神明”的俗气：学问家们神乎其神的悟性，在经济学中就叫作“边际收益快速递减”）。至于过了悟的阶段，会不会出现边际收益递增，是否有“悟后阶段”，“灵感”层出不穷，板斧一挥，如入无人之境？是把灵感算作悟后阶段的高额产出，还是归算为悟阶段累积的果实？由于笔者尚未“脱毛”，进入那样的佳境，所以只好留待大学同学们作答。

学问生产函数的上述特征，可以解释以下一些现象。

第一是所谓毅力或恒心在做学问中所起的重要作用。能否成就学问，就看一个人能不能经得住打坐的磨难，能不能熬得住边际收益极低，或边际成本极高的痛苦。

第二是最终留下来做学问的人总是少数。一个人如若不是不能干别的，或者不是由于对做成学问的个人偏好极高，那么他的理性选择必然是学问做到一定程度便转而去干别的，因为对他来说几方面不大的成就加到一起所能提供的满足，必然比在治学之路上一条道走到黑所能提供的满足为大，或者获得同等满足需付出的代价较小。

第三，长期做学问不一定大有成就，但有大成就者必然有相当长期治学的经历，特别是在知识高度积累的今天。

最后要指出的是，这里所说的生产函数，是真知灼见的生产函数，而不是“冒牌产品”或“劣质产品”的生产函数。著



○ 在避风险的世界

作本身，不一定等于真有建树。而学术产品是否真有价值，不凭是否有一时的“轰动效应”，也不能靠自吹自擂或请记者来吹，而是要由同行来评判，由社会实践来评判，由历史、由后人来评判。

1992 年



选择闲暇

《八小时之外》的编辑约我写稿，我首先想到的是自己没有“八小时之外”的，于是觉得很有意思。这也就规定下了我只能对八小时以外“纸上谈兵”，就像我们这些经济学的书生对经济问题也只是纸上谈兵一样。

同时我也发现“八小时”值得研究。我们从事的理论研究这个职业，不去“定点上班”，所以没有“八小时”之说。这是好事，因为可以自由支配时间，别人上班的时候，我们也可以上街闲逛，把“八小时之内”变成八小时之外。但自然也有坏处，就是不再有工作与休息之间的明确界限——没有“上班”，也就无所谓“下班”，晚上吃完饭又坐上办公桌，上厕所的时候还要想着文章怎么写。当然，这一切也都由你自己决定。这一分“自由”是我们这一职业的一大诱人之处，是为什工资少一点也会有人来干的原因之一。

在经济理论上，“时间”以及由时间体现的我们的整个生命，是每个人都拥有的一种“禀赋”，一个人再穷，没房子没地没受过教育，也还有一分时间，这时间既可以用来工作，也可以什么也不做，作为“闲暇”来享受。在经济学里，“闲暇”就像面包、衣服、家用电器一样，是一种“消费品”，只不过我们从闲暇中获得的那分享乐，不同于面包使我们解除饥饿、



衣服使我们温暖漂亮、电器使我们方便省力，而只是使我们“清闲”、“轻松”、“闲静”，使我们忘却生意上的烦恼、官场上的角逐、学问中的艰深，而只是关注于我们自己的生活本身（当然也得包括关注个人生活中的种种烦恼）。同一切其他“消费品”一样，“闲暇”也是有代价的，就是你多闲散一分、少做一分，就减少一份工资收入。就是说，你为获得一分闲暇并不一定直接付出了什么，但却减少了一些其他方面的享受。在我们雇保姆来为自己做家务的场合，闲暇的代价，便是支付给保姆的那份工资。

于是我们生活中的一个基本的问题便是：你想要有多少闲暇？这个问题的反面便是：你想做多少工作？过去在我们的旧体制下，这个问题对多数人来说是不存在的。首先，每个成年人都必须工作；其次，大家一律是一天八小时、一周六天、一年52周。即便在今天，选择多少时间工作对大多数人来说也是不存在的，只有我们这些在家工作的“自由职业者”或个体户、私人企业老板等等除外（许多政治家和企业经理的工作时间也不局限于一天八小时）。改革开放之后，我们可以选择第二职业，在八小时之外做另一些工作，挣更多的钱。这应该说有了新的选择余地，但由于我们正处在发展初期，物质生活的需要，比对“闲暇”的需要更紧迫一些，所以多数人如果做新的选择的话，也是尽量选择增加工作时间，“增加闲暇”还没有成为多数人的实际选择。

人们究竟如何选择是一回事，有没有选择的余地是另一回事。社会的进步、经济的发展，要求我们也逐步建立起对“闲暇”的市场选择机制，不再是千篇一律地每个人都面对“八小时以外”，而是可以选择“零小时以外”（比如妇女可以选择不去上班、“两小时以外”、“四小时以外”（小时工、半日工）



“X小时之间”（早晚工）、“弹性工作制”（今天四小时以外，明天12小时以外），按周计算，24也可以不再是48小时，而是40小时（五天工作制）24小时（有一些人可以选择半周工作）等等。关键不在于多少，而在于每个人可以根据自己情况、需要，不仅选择工作，也选择工作与闲暇时间的长短。此外，社会经济发展的一大趋势就是减少工作时间，增加休闲时间，所以将来有一天很可能一个国家的多数机关、公司，都会实行六小时工作制或四小时工作制。

我想，我们的社会应该、也一定会向否定“八小时”或“八小时以外”的方向发展。这就意味着，我们是在向否定“八小时以外”这个“标题”、“这个“刊名”的方向发展，虽然事实上这个名称本身具有永恒的象征意义。因此，我想不妨“未雨绸缪”，在此为贵刊有朝一日“改名”提前（提一大前）作一“虚妄”的准备：为它起一个不再有“数量界限”的新名“备用”，不妨就叫作“享受闲暇”。

1994年1月



给自己多攒点闲暇

活了四十来年，一直觉得当儿女还没当够，但突然间现在要当爸爸了。随着妻子的肚子一天天见大，作丈夫的也越发感到新的责任正在一天天地加重，“八小时以外”的闲暇时间，便也不断有了新的内容。先是看到夫人有了新的家庭作业，要读《孕妇的十个月》、《婴儿与母亲》、《胎教300问》、《初生宝宝的12个月》之类的书，中文英文，床头堆得老高，当作一种不敢懈怠的功课，也是在学一门新的重要的学问。接着是丈夫要陪怀孕的妻子傍晚出门散步，这既是功课，也是一种前所未有的奢侈：为了孩子，也为了母亲，你得把一部分资源（时间）配置到这一用途上来。然后，要为那即将来到人世的新人购置衣物。小床、推车、奶瓶、奶嘴直至消毒碗柜，逛一逛商店里从未去过的角落。再接下去，就该是孩子降临之后的事情了。现代父母的榜样处处可见，我也不难想象我们将会怎样地度过每一个夜晚、每一个周末、每一个假期。很久没有逛公园了，80年代后兴起的大小游乐园从未去过，现在终于可以预见到就在不久的将来，我们将会把可玩的地方一一逛过。对于我这个过去上班与下班区别不大的学术工作者来说，今后上班与下班至少可以有一个鲜明的界限：当你为孩子奔波、为孩子忙碌、陪孩子玩的时候，你是处在下班的阶段。



于是，我似乎突然领悟到八小时以内与八小时以外的一种差异所在：对于一个有家小的人来说，上班八小时是在进行物质的再生产，而八小时之外是在进行人的再生产——一方面，通过休息，我们再生产出了我们自己——自己的精力、体力，使我们自己的存在得以维持；另一方面，通过养育子孙后代，通过“复制”出新一代的男人女人，我们再生产着人类，维持着我们人类不断的生息。

这样一想，又觉得人类真伟大：人生到世上，其实就是不断地劳作、生产，不是这样的生产就是那样的生产。不仅“劳动创造了人”，人也为了创造人而劳动。人就是这样一种生产的动物。

想到这些，方才意识到：转了一个弯，八小时“之内”与“之外”的差别闹了半天其实是不存在的——我们无论在“之内”不是在“之外”，都是在生产，不断地再生产，只不过生产的内容上有些差异罢了，而两种生产说到底也是一样的：物质的生产其实还不是为了维持和发展人类本身，因此还是可以归结为人的再生产——挣钱还不是为了吃饭吗？个别人可能不是这样，但从人类整体来说不过如此。

由此不禁对我们人生的最终目的产生了疑问：难道人活着就是不断的生产吗？人类的进步难道就表现为更多的生产吗——更多地生产物质产品从而更多或更好（？）地生产人类本身？人类活得更好又体现在哪里呢？难道就体现在使用更好的工具（更先进的技术）、消费更多的物质产品从而更多更好地再生产人类本身吗？

这真是一个没有答案的问题。

或许唯一的答案是：人类的进步、人生活得更好的标志，甚至是唯一的标志，可能就是闲暇的增加，是生产时间的减少



○ 在逆风的世界

——无论是物质生产的时间还是人自己的再生产所需时间的减少，是那种真正意义上的闲暇（而不是下了班再忙别的）的增加。只有闲暇的增加，才使你的生活当中出现了一些真正的差异，使我们显得有了一些真正的进步，不再一代一代地重复着忙碌的人生。从这个意义上说，人类进步的根本性标志不是发明和使用了多少新技术、有了多少新的物质产品，而是在于诸如“五天工作制”，休假、旅游、听音乐、看“闲书”（看“正书”是为了工作，不算休闲），陶冶情操、追求精神境界之类的事情上，换句话说，就是那些非生产性的事情上。

于是意识到给自己留一点真正的闲暇的重要性。作为人是一定要生产的，但生产是无止境的，生产率的改进也是无休止的，一代人有一代人的局限，总不可能达到充分的满足，还不如适可而止，留给自己一点不生产的闲暇，享受人生中一些别样的东西。

1994年11月



让青春更好地选择

关于“青春饭”问题的讨论，多限于围绕“女人的价值”展开。其实男人女人都有一个“青春饭”的问题。喀麦隆的一个球员才40岁，这次世界杯赛上被咱们的电视评论员称为“老米拉”、“米拉大叔”，真让人深感岁月的危机。艺术歌唱家都可以是越老越辉煌（太老了底气不足当然另当别论），但MTV上的“歌星”，无论男女，老了都不行，不会成为追星族的崇拜对象，一到三十几岁就会有人问“什么时候退休”。再往一般的事情上说，无论男女，上学读书，青春时光对谁都是最宝贵的，过了一定年龄段，模仿能力、记忆能力以及创造能力都会下降，学起来至少要花成倍的功夫。所以我想，“青春饭”问题目前可能突出地反映在一些女性阶层上，但实际是人类生活中的一个带有普遍性的问题——你如何安排自己的一生，社会应如何为青春付费？

人人都有一个青春，每个人的一生至少可以分为两个阶段：青春时期与青春不再的时期。每个人事实上都面临一个共同的问题：若在年轻时多玩一些，或者早早地去工作挣钱以便有更好的物质条件在青春时代享受人生（不能否认，许多享乐是要钱的），总会或多或少影响到知识的掌握与能力的发展，从而导致以后的收入相对少些。相反，若在年轻时多读些书，



此时辛苦些（读书是件很辛苦的事，所以会“赶跑”一些人），知识多了，能力得到了较全面的发展，将来的收入会相对高些。显然，这两种选择各有利弊，是一个“两难选择”。经济学承认，面对这样的问题，人们的行为将取决于各自的“偏好”：有的人就是喜欢年轻时多享受一些，不那么在乎将来的生活，于是他（她）会倾向于选择前者；而有的人考虑得较为长远，更注重一生的安排，或是更想在一生中成就较大的事业，就会倾向于选择后者，在年轻时代多为以后打下坚实的基础。从本质上说，这是一个“公说公有理，婆说婆有理”的个人主观价值判断问题，我们不该把自己的价值标准强加于他人，因不理解别人的活法而指责别人活得不如自己好；或者，总觉得别人活得比自己好，可自己又不愿意与别人“同流合污”。为什么非得让别人和你都是一个活法？偌大个社会，不能否认那些不愿按某种模式生活的人也可能有非常幸福、对他自己来说是最幸福的人生。我也不否认伦理学家或我们个人有宣传特定价值标准的权利，而只想说，从经济学角度看问题，我们要尽量少对不同的“活法”作“横向比较”。

在挣了钱如何花的问题上，也是如此。一代人有一代人的消费观念。年轻人现在收入高，对未来的收入又充满信心，不想存钱储蓄，吃好穿好，这是个人的选择。市场经济是一个多元化的社会，收入不再是平均的，消费方式不再是划一的，有人愿意把钱花在几千元一件的衣服上，花在几百元一支的口红上，这与有人愿意把钱花在吃上，或是花在装修房屋上，都同样是个人的偏好，我们都应持一种宽容的态度，承认他们使我们的社会丰富多彩，而不是单调乏味。对此，人们有权作出自己的选择。

从经济学的角度看问题，我倒是更关心社会是否“为青春



而充分地付费”。有人吃“青春饭”，一定是因为人们喜欢青春的光彩；而人们欣赏青春光彩却是以“吃青春饭”的人们的某种牺牲（未来稳定的职业与收入）为代价的，因此有责任对后者进行一定的补偿。在这个问题上，我们不能以传统的“平等收入”观念来衡量市场经济中收入的差距。某些特殊行业，如运动员、歌星、舞蹈演员，以及礼仪小姐、饭店服务员等所谓的青春行业，收入的确是高些，其中包含着两部分内容。一是对消耗青春、耽误未来的收入补偿。这对一些从事特殊行业，如运动员、舞蹈演员是如此，对饭店服务员也是如此。他们（她们）从事了青春职业并因此而没有多上学或早日进入更加稳定、可以一生从事的职业，因而需要一种补偿性报酬，否则就会没人去从事许多社会需要的青春职业。这是市场配置资源的一种合理安排。这在我们的生活中实际已经表现出来了。当初像饭店服务员一类职业刚出现时，人们蜂拥而至，时间一长，这些青春行业的特殊问题暴露了出来（信息更完全了），报名的人数明显减少，招聘工资也有所上升。这就是市场机制的作用。二是一些稀缺资源的市场价格。比如说，既然人们喜欢看到高敏拿世界冠军为民族争光，而12亿人当中又只有一个高敏，那就应该对这样一种稀缺资源付较高的报酬，也以此鼓励第二个高敏早日冒出来，不要因吸引力不高而埋没了天才。其他领域里的道理也是一样的。这当然不否认市场经济发展初期存在着收入不公的现象，但只能靠体制改革和市场的发展逐步解决，而不能靠批评别人“追求高收入”来解决。

明确了以上这些之后，我们不否认目前在有关“青春饭”的问题上，的确存在着一些困惑；现在进行的讨论，其实暴露出了一些人在选择生活道路中遇到的矛盾。这不仅是一个个人选择的矛盾，而且是一种社会矛盾，是对社会的一种挑战：我们能否



创造出更好的社会机制来帮助青年人解决遇到的问题。

经济学告诉我们，在如何利用青春这个问题上，人们发生困惑的一个重要原因是“信息的不完全”，或是对自己了解不够，或是对社会、对未来看不清楚。一个人在选择自己的人生道路时，首先要好好地分析一下自己，搞清楚自己的偏好究竟是什么，不要盲目地选择了一种活法，到头来却发现并不是最佳的选择，后悔莫及。明确了自己的偏好，要搞清楚的则是不同选择可能产生的不同后果，可能对自己后半生产生的影响。关于“青春饭”问题讨论的最重要的积极意义，我想正在于把各方面的问题揭示出来给青春正红、面对选择的青年朋友们看。一个特别值得重视的客观事实是，当前的轻松与享受总是有代价、有“成本”的，它会对一个人未来的收入、未来的成就产生影响；而未来的社会是一个充满激烈竞争的社会，是真刀真枪的社会，是比知识、比技能、比真本事的社会，靠投机取巧，靠运气好，或者靠外表的一些特殊条件取胜的可能性不是更大而是更小。因此，对于一般人来说，年轻时若不多学点知识，打下一个较好的基础，年轻时风光了一阵，到头来真的可能一事无成，在激烈的竞争中成为一个失败者，这不是“道德说教”，而是客观趋势。你可以不理睬别人关于如何生活的说教，但你在按你的生活偏好作选择时，应该把这一客观趋势考虑到。未来对每个人都多少是“不确定的”，我们每个人在年轻时都不可避免地“以青春赌明天”。以上的分析只是说：要尽可能地掌握我们能够知道的信息与较为可靠的推断。

另一方面，我们还要看到我们现在的教育制度与就业制度，为青年们提供的选择空间还不够大，这也是引起矛盾的一个重要原因。在现有的教育体制下，青年人只能按部就班地上学，高中毕业后一般必须马上进入大学，中间若工作两年就可



能再也考不上；成人教育一般也只有业余学习，与在正规大学中专心读几年书的效果多少有些差别，学成后也往往不能获得事实上的同等待遇。这里就有许多改进的余地。比如说，如果高中毕业后参加高考的成绩两三年内继续有效，就可以使一些人先去工作两年再回来上大学，既有了一定的社会阅历，又有了一定收入支持学业的完成，还可以使许多人的青春不失去大放光彩的机会。再比如一些职业的就业方式可以更加灵活，可以有半日工、周二工、周三工之类的安排，这就可以使一些人一边上学一边在精力许可的条件下工作，特别是青春行业的工作。再比如，社会还可以更多地设立一些以工作过几年的青年人为对象的职业再培训学校，使各种各样的人力资源得以在适当的时期内充分地发挥作用，造福于整个社会。

总之我想，在“青春饭”这个问题上，社会应该做的首先是充分尊重每个青年人自己独特的选择，而不是简单地告诉人们应该这样做或那样做。社会所要做的，只是为人们提供更加完全的信息与更加完善的制度，使人们在选择时更加自觉，少一些盲目性，使人们的选择余地更大，使大家各得其所，使社会更加多彩多姿。在一个多彩的世界里，我们每个人都将活得更好，更多地得益于“青春的光彩”，整个社会也会显得更加年轻，更加充满朝气。

1994年9月



社会博弈与制度建立

今年的诺贝尔经济学奖，授予了对现代博弈论及其在经济中的应用作出了杰出贡献的三位数理经济学家。在这三人中，应数纳什名气最大，正是他在1950年至1954年的一系列重要论文，奠定了现代博弈论的学科体系，“纳什均衡”这个概念恐怕是现代博弈论中的一个最重要的基本概念；博弈论课程从第一节开始就要讲解这个概念，然后就是不断地、反复地应用，变化无穷，又万变不离其宗。从“纳什均衡”的基本涵义中又发展起了“完美纳什均衡”、“适当纳什均衡”、“稳定什均衡”、“颤抖纳什均衡”、“序列纳什均衡”等等、等等。如今纳什获奖，实属当之无愧。

博弈论(Game Theory)，中文又有人译作“对策论”、“游戏论”，本身是一种数学理论。但说一句有些夸张的话，这种数学理论，其实是在所有数学理论中最适合于被应用在社会学特别是经济学中的理论，因为经济学和其他社会科学说到底，一不是研究物质世界的科学，二不是仅仅研究某个人与给定的物质世界之间关系的科学，而是研究人与人之间相互影响、相互冲突、相互欺骗、相互敌对、相互竞争、相互合作、相互交易等等的科学。这一系列的“相互”加到一起，才构成我们通常所说的“经济关系”、“生产关系”或“社会关系”。



所谓“博弈”，俗称就是“下棋”。你走一步，我走一步，您想办法（策略、对策、战术）杀死我，我想办法杀死你，或者“和棋”，这与经济关系、社会关系本质上是一样的。在一个经济中，每个人、每个集团、每个阶层，都有自己的特殊利益，都想通过自己的某种行动，谋求自身利益的最大化；但问题是，在整个经济中，在一定时点上，资源就是这么多，市场就是那么大，收入就是这么些，你多得一点，他就可能要少得一点，由此构成人们相互之间的利益冲突。博弈论应用较广的一个领域即对“寡头垄断”的分析，所研究的就是几个大厂家如何采取策略以求击败对方、自己多占领一点市场份额的问题。

与下棋有所不同的只在于，在社会中，人们还可以通过相互合作取得共同利益的增进（在博弈论中，这称为“正和博弈”）。但即使人们相互之间的确存在一些共同利益，合作可以带来好处，也仍然有一个在合作过程中如何做到公平分配利益，如何不相互欺骗、占对方便宜、损害对方利益的问题。这同样是一个“斗心眼”的问题，一个“对策”问题。水来土掩、火来水挡，魔高一尺、道高一丈，都是说人们在相互作用，你能采取行动“骗”我，我也会采取行动“骗”你；你“骗”我时我会防你，我想“骗”你时也要想到你会采取对策防我。我这里好用一个“骗”字，并非危言耸听。假冒伪劣、偷奸耍滑、不守合同、欠债不还、不讲信用、贪污腐败，所有这些我们日常经常见到的、妨碍人与人之间相互信赖、相互合作，从而妨碍效率提高、经济发展的事情，其实都可以用一个“骗”字来概括。用理论术语说，就是在他人信息不完全的情况下，利用一切现行体制下可能的机会，以不惜损害他人或公众利益的办法为自己获取最大的利益（这就是经济学中所谓“机会主义”的涵义）。

如果说现实生活中许多现象可以用“攻”和“骗”字来概括的



话,博弈论的精要之处就在于“防”,也就是要针对他人、对方可能采取的战略,来制定自己的战略。所谓“纳什均衡”,指的就是这样一种人与人相互关系所处的状态。在这种状态下,给定其他人所采取的战略,一个人只能采取某种战略才能获得利益最大化,任何战略改变都不能使他的收益进一步提高。其核心思想就是要针对别人的行为方式,可能采取的行动,来作出自己的决策。这就是为什么在经济活动中人们必须研究、打探、分析别人行为方式特征的原因,也是“信息”的重要性所在。经济学作为研究人类行为方式的科学,其基本的意义也正在于此。信息总是不完全的,正因如此,我们需要在尽可能地了解他人行为方式的基础上进行“预期”、“预测”,根据某种行为发生的“概率”来制定我们自己的对策,所谓“贝叶斯游戏”中的纳什均衡,指的就是在这种依据概率与预期下所形成的相对关系。

在一个社会中,多数人不是打一次交道,或者可以打一次交道之后就跑得无影无踪;许多情况下“行骗”之后还能被找到,这就是博弈论研究的“多次”或“重复游戏”的实质所在。人们反复多次打交道,各自的行为特征越来越表现得清楚,对方的防御措施也越来越完善,所谓“制度”其实就是这样在多次博弈中逐步建立起来的。“制度”的概念,指的是由社会强制地加以执行的正式的社会行为规则与同样地规范着人们行为的习惯、道德、文化传统等非正式规则的总和。但从博弈论的角度看,我们可以就把制度简单地定义为一套在“多次博弈”之后逐步形成的、使人们在相互打交道时可以较为确定地知道别人行为方式的社会契约。因为,如果制度真的是有效的而不只是写在纸上而没有人去执行的话(这种情况下我们就可以说,有关的制度并没有真的存在),任何人的行为若违反了这种制度而占了什么便宜的话,便会受到惩罚。“多次博弈”的思想放到现实生活中来,我们



就可以理解为什么一个法制的市场经济制度需要很长的时间、反复的实践才可能逐步形成、逐步完善起来。人非圣贤，不能预见一切可能发生的事情，不受骗不会知道如何设防，没有人受害不会发现问题，所以制度只能在多次实际的博弈中逐步完善起来。

博弈论是我们现实生活的概括和归纳，而又反过来有利于我们更好地认识现实生活。马克思主义理论本来是承认现实的，从而一直把“利益冲突”（“阶级斗争”只是其特殊形式）放在理论的核心。而我们现在有些“不顾现实”的理论却把人们各自为自己的利益而奋斗这样的事实、把天下存在着利益冲突这样的事实，当作一种“怪事”来看待。比如有人批判“上有政策、下有对策”，说这是一种“错误”。其实政策本身就是“上面”对“下面”的一种对策，而“下面”有“对策”来对付“上面的政策”，也是一种必然的现象，社会本来就是每天在进行着“上面”与“下面”、“左面”与“右面”、“南面”与“北面”的游戏。哪一方的“对策”损害了另一方的利益，比如地方的对策损害了全民的利益，或中央的政策与地方利益冲突，正说明在我们的制度上、体制上存在着种种问题，需要通过体制改革来对人们的行为方式进行调整，以使各种利益得以更好地“相互兼容”，而丝毫不说明人们在现行体制下采取某种“对策”有什么错误。不用这种博弈论的观点来看待我们生活中的许多现象，总在那里教导人们“应该如何如何”去做才“正确”，而不去努力地改革制度从而改变人们追求自身利益的行为方式，我们会总处于混乱与不稳定的状态之中。我们的政策制定者本身也该更好地用博弈论的观点来看问题，你有政策，别人就是会有“对策”，你要想使你的政策有效，就须充分考虑到别人可能采取的各种对策，以使你的政策本身符合“纳什均衡”的要求。这样才能达到预期的效果，而不是政策一



○ 在逆风的世界

出台就被别人的对策所“瓦解”，而自己却蠢乎乎地惊呼“你怎么会有对策？”

博弈论不仅是在教我们如何与别人“斗智”，也是在启发我们冷静地看待冲突，心平气和地审视纷争。下棋时谁都想将死对方，你就不能说对方是“错误”、是“坏人”。他下了错棋，不能达到他的利益目标，你可以说他“臭”、说他“蠢”，但你不能说他为自己的利益而努力这件事是“错”（用你的利益作标准来衡量是“错的”，用他自己的利益作标准来衡量则可能恰恰“正确”）。有了这样一种对竞争对手的“将心比心”的理解，你就可能在看到别人试图维护自己既得利益、拒不让你来占上风的行动，甚至对一些看上去“逆历史潮流而动”的行为，不再那么“你死我活”地义愤填膺。你该做的只是想出更好的办法与他“博弈”，而不是付诸“道义”，幻想他能“自行退出历史舞台”。所谓“政治家风度”，前提正是承认博弈对方为自己利益而奋斗的平等权利。有了这样一种共识，我们的许多问题会得到更顺利的解决。

“大奖”本身是一种广告。诺贝尔奖的评奖方式更是一种“理论广告”，而不仅是一种“人的广告”。今年的诺贝尔经济学奖的一个重要效果可能就是使更多的人了解到博弈论的内容和它的应用价值。一个人都听说过的大奖的广告效应，要比我们这些书生写多少篇一般人不看的论文的广告效应要大得多。

1994年12月6日



市场无需大智慧

市场的发展并不需要“大智慧”，因为市场本身是可以由最一般的智慧水平的“小市民”以至“鸡鸣狗盗”之徒（出狱改过之后）进行交易并以某种方式相互合作、相互制约的机制。市场的发展，体制的转轨，也不需要特别的大智慧，而只需要一样东西，那就是一种“承认现实”、从现实出发的态度。现实的情况是怎样的，如何从现实出发承认什么是可行的、有效的、合理的，就去做什么，市场就会逐步发展起来。开始时候可能有许多问题，但总会逐步完善。我们现在的问题在很大程度上其实还是不承认现实、不从实际出发做事情的问题。旧的体制明明已经运转不灵了（比如固定利率制度），还不开始动手改革；明明到处都行之有效的体制（比如民营银行和民营的投资基金），仍然不鼓励发展；明明需要尽快开始着手解决的问题（比如国有股、法人股的问题），却拖着迟迟不加以解决，不是“缺乏大智慧”的表现，而是不实事求是的表现。

解决问题，改进制度，发展证券市场等等，并不是一件容易的事情，但这不意味非得有什么超人的“大智慧”，而只是说要有一个人现实中逐步探索、逐步发展、逐步完善的过程。世界上所有的证券市场、资本市场以及整个市场经济的发展，都不是一帆风顺、不出问题的；不能指望存在什么“大智慧”，能在一开始就把什么都设计好，然后“开步走”，或者能在一开始就预知到



一切可能出现的问题、矛盾、骗局、风险等等，一下子建立起一种完善的体制不使任何问题发生。制度从来是在一个个问题出现后逐步完善的；法律、规章从来是在一个个骗局发生后建立起来的。不让市场发展，自然不会出现任何问题。但这也就是说，不让问题出现，等于不让市场发展。我们现在有世界上不少市场发展的经验教训可以吸取，有许多其他国家行之有效的规章制度可以借鉴，这有助于我们缩短发展的进程。但“抄来”的法规要变成市场各方充分理解的、能够真正实施的行为规范，也仍然要有一个“出问题”的过程。那种能够一下子建立起完善的市场的“大智慧”，我想我们人类还不具备。

反对发展市场的一个经常说到的理由是“人员素质低”、“没有人会运作”，也是说人们缺乏应有的“智慧”。当初搞股票市场时就有人认为中国还早呢，“谁会搞股票交易”；现在要发展“基金”，反对的理由之一又是“谁会搞基金”？其实，这些世界各地“是个人”就能搞的东西，为什么我们中国人就那么“没智慧”？这些年在我国的现实生活中，基金其实早已以各种形式出现许多了。一个单位里几个人把钱凑到一起让一个“热心人”或“能人”去证券市场上炒作，其实就是形成了一个基金，只不过是处在“初级阶段”或“初级形态”罢了，只不过你没有把他们正式请到一个场地中来挂牌，没有正式给他一个“名分”罢了。这些事实上在搞基金的大小“能人”们其实也并没特别的大智慧，他们只要不断操作下去，在实践中成为专业的基金操作者，就能成为这方面的专家。你不让他发展、不让他们在实践的过程中不断学习、不断积累起经验，阻断他的专业化进程，反过来又说人们缺乏“智慧”，其实是在扼杀智慧，也扼杀了市场。

认为人们“缺乏智慧”，因此无法发展市场的另一个理由是现在各级政府还“不会管理市场”。其实，市场管理者的管理能



力与水平是与被管理者的能力与水平一起发展的。魔高了一尺，道才能高一丈。你不让市场运作起来，不让被管理者“玩起来”，你就永远只会纸上谈兵、奢谈管理，而永远不会学会管理市场。天下没有骗子“行骗”，人们就不会知道如何“防骗”。一种经济机制就是一组人们之间互动的关系，互动的双方只能一起“成长”。这其实也正是市场发展的本意。政府、市场管理者不是也不需要是具备“大智慧”的超人，大家都是凡夫俗子，需要的只是使凡夫俗子们积累经验与知识的过程。

市场的发展不仅不需要什么大智慧，而且我想最怕“大智慧”。计划经济其实最初都是由一些智慧极高的人设计出来的。我们现在最怕的一种“大智慧”就是自信世界上别人都搞、并已证明行之有效的东西，我们可以不搞，自信我们可以搞出另一种市场，一样有效率。市场经济其实不是建立在人的智慧的基础上的，而是建立在人的自利这样一种“本能”的基础上的。自信的“大智慧”否定市场经济的通行做法，还是和计划经济一样，是要否定普通人、一般人、芸芸众生的作为人的本能。按照这种大智慧，我们还会有什么市场呢？

（本文原为上海某报纸组织召开的研讨会“市场需要大智慧”而作）



“市场发育”杂谈(四则)

一、矛盾冲突与历史进程

中国的市场化改革已经在自觉不自觉中走过了 16 个年头。16 年对我们每一个人来说都不是一个短暂的时间,而 16 年过去了,我们的经济却似乎还是步履蹒跚,每天在生活中遇到的,还是种种的问题,重重的困难,通货膨胀、假冒伪劣、欠债不还、官员腐败、产权不清、法制不力等等。似乎还远看不到市场经济建成的那一天。总说要在“三五年内建成市场经济的基本框架”,但好几个“三五年”过去了,不知前面还要有多少个“三五年”。于是产生了不少的“焦躁”。

其实,16 年的时间,在历史上只是短暂的一瞬;在市场经济制度发育的过程中,也还只是一个地地道道的“初期阶段”。人们现在总是在拿西方社会中的市场经济体制与我们现在的体制相比,说人家的体制如何如何地完善,我们是如何如何地混乱。但是,“人家的”目前的市场经济体制,至少是经过 400 多年的时间,经过反反复复的摸索逐步发育起来的,其中又经历了多少的矛盾冲突、社会动乱、以至战争。而我们中国,在二千多年的封建经济之后,又加上了三十多年的计划经济,然后人们“想起来”要搞市场经济,迄今为止不过 16 年的时间,经济的发展水平本身又还很低,在这种情况下,又能要求中国的市场经济体制达到



怎样的水平呢？客观地说，16年来，我们已经用相当快的速度走过了别人历史上经历了几十年甚至上百年才走过的道路。由于是后进国家，有先进（先走一步）国家的经验教训可以借鉴，所以我们可能并不需要也用400年的时间来发展市场经济体制，但毕竟，我们也得一步一步地走过处在向市场经济发育过程的各个必经的阶段。在我们所处的这个“初级阶段”上，你能期望什么？期望没有问题？没有混乱、没有冲突、没有矛盾？中国人已经够聪明的了，我们可以学习别人的经验、吸取别人的教训，根据中国自己的情况进行市场化改革，但我们不可能“聪明”到一夜之间干成全部事情、一夜之间消灭全部问题的地步。那不是人，而是神，是神话。现实的改革与发展，一定是充满矛盾、充满冲突，也一定是“不尽人意”的——各个利益集团会从各个角度获得实惠，也会从各个角度提出自己的不满，还会有有的集团获益多些，有的集团获益少些，有些人甚至会受到利益的损害。只要没有“神”或者“超人”在天上“重新分配”人间的利益（这是改革的本质所在），就会存在“不合理分配”，会存在利益冲突。

我们不能期望没有冲突，问题是在冲突背后的大趋势是走向崩溃还是走向和谐。举一个例子。笔者曾在西方报纸上不止一次地读到过中国即将发生“内战”、出现“军阀”、“分裂”之类的说法，依据是中国各地区之间经济发展和收入水平的差距近年来在逐步扩大，相互间的利益冲突有所加剧。但是，在中国的现实中国，有着更基本的事实使冲突向着合理解决的方向转化。第一个事实是，只要随着市场化改革的深入，经济中的各地区、各部门、各集团正日益更加紧密地在一个统一的国内市场上相互依存，割裂市场的动机对任何人来说只会是越来越小而不是越来越大。发达地区会越来越依赖于不发达地区的资源、劳动力和产品市场，而落后地区会越来越依赖于发达地区的资本投入、



技术转移与劳动力市场,总之是在经济上的相互依存程度会越来越 高而不是越来越低。第二,一个以年均 9% 到 10% 的速度增长的经济,尽管有收入分配不公、有通货膨胀,绝大多数人的实际收入仍会每年有所提高,人们的生活状况总会有所改善,而在一个多数人的境况有所好转的情况下,人们总会更多地倾向于通过合作来解决问题,而不是试图分裂来另起炉灶。还有一些其他方面重要的政治与经济的因素推动着中国朝着统一大市场的方向发展,这里不一一列举。退一万步说,一个 12 亿人口、人均收入水平在世界上还很低的国家真的发生了混乱,谁能获得好处? 正如不少有识之士所指出的那样,那将是一个世界性的灾难,是一个谁都承受不起的悲剧。这不是说我们可以无视现实的矛盾,无视潜在的危机,不抓紧时机进行改革与调整,也不是说问题可以自然地得到解决,但历史的进程是有一定规律的,决定历史发展的基本因素是可以分析出来的,矛盾冲突的存在不一定必然导致“分裂”或“崩溃”的发生。

二、“有序”与“无序”

市场不是一夜之间就能建立起来的;而在市场化的漫长而痛苦的过程中,由于旧的规则还没有完全消亡,新的规则还不完善或还没有建立,难免出现一些混乱,显得有些“无序”,因而很容易引起一些人的惊恐,似乎天下大乱。其实这是非常正常的事情,没有出现一些乱子,倒反而是“不正常的”,或者说明改革根本没有取得实际的进展。比如当前令人瞩目的一个现象是“骗子”增多,假冒伪劣盛行,引致许多人惊呼世风日下,有的甚至责怪搞市场经济搞得人们道德沦丧。其实如果我们承认人非圣贤,承认总会有些人要利用各种可能的机会和制度上的漏洞用各种可能的办法为自己谋取一分利益,我们就应该承认在体制改革的最初过程中,假冒伪劣多了一些是十分自然、十分正常



以至是十分可喜的现象。原因正是在于：改革是一种破旧立新的过程，旧的一套体制、规章以至与之相适应的道德规范、行为准则正在解体、失去效力，而新的市场经济的规则与规范还没有完全形成，还不完善，人们还不知道怎样在新的体制下保护自己的利益、谨防坑蒙拐骗，经济生活当中就难免出现一些“制度真空”，可供“小人”们钻的空子也就会多起来。假冒伪劣的事情多了，正说明我们的改革正在深入进行。“信用”之类的东西不是因为其美好才被人们所信奉，而只是因为它有用、有利，才被人们所遵守。事物发展的这一逻辑，一方面表明在新型的商业道德确立之前，总难免有一个假冒伪劣泛滥的过程，另一方面也说明，有利于大家诚实合作的市场经济体制，往往正是在大家你骗我、我骗你的过程中逐步形成的。有骗人的，就有人要防骗，那防骗的过程，其实正是制度的形成过程。比如“合同”或“契约”（社会制度则可视作社会上大家共同接受的一套契约），就是为了防骗而产生的。虽然有国外一些现成的规则可供参考借鉴，但有中国特色的骗子总得我们自己对付，所以新体制有赖于我们自己在与各色骗子的周旋中逐步形成、掌握和应用。我们谁都不是先知先觉，不受骗不知防骗之重要，不受骗难学会防骗，所以在一开始不可能把一切规则都搞得很完善、很精细，总要有一个过程。骗子一多，大家都引起重视，新规则才能普遍地形成；“打假办”的建立，“质量万里行”的举办，“消费者协会”的发展，“消费者权益法”的通过等等，都是市场经济制度逐步建立完善的一种标志。

有序都是从无序中发展起来的；市场化改革要破除多少年形成的一套旧体制，若一开始什么事都很有序，那才是真正的无序，因为那样一来就不可能发展起市场经济的新秩序。同时，任何秩序要想有效率并能持久地存在，都是因为它符合了当事人



的某种利益需要,或是增进自己利益的需要,或是防止别人侵占自己利益的需要;真正有效的秩序,都是在无序之中通过当事人自己的相互“交易”、“契约”和反复“试错”而逐步形成的,而不是由专家们或某种权威从上面教授而成的;即使我们事先设计或“引进”的规则或秩序是正确的,也只有通过人们在实际中的反复尝试以至吃了亏、上过当、受过骗之后,才能为人们所接受,成为人们愿意遵守、维护的新秩序,它也才能在实践中立得住,才有其生命力。比如没有一种证券市场的规则不是要求买方仔细审查卖方的可信程度,但在证券市场形成初期,因种种原因就是会有许多人见到证券就买,都可以不顾谁在卖;吃了几次亏,出了几次风波,人们才有了风险意识,才会不仅遵守规则,而且要求政府建立规则、加强法制,法制建设也才成为经济中一种“制度需求”。市场化改革还要经过很长时期的过渡才能完成,在这个过程中难免不有许多无序的现象出现,我们只有能在其中看到积极的趋势,才能更积极主动地推进市场化改革,推动由无序走向有序的进程,而不是一看到出了点问题就取消市场,把市场发育的进程停下来,把我们的经济拉回到旧的“有序”中去。

三、依赖“专家”还是依赖“民众”

市场经济机制便可定义为在人与人自愿交易基础上协调人们相互关系的一种社会规则。它作为一种经济运行机制的基本特点,就是它的运行首先依赖于一般的“个人”、依赖于“民众”,依赖于他们自主而自愿的行为,而不是像计划经济那样依赖于少数的“专家”、依赖于“精英”,依赖于他们对民众或个人的“指导”。传统的计划经济体制和以往的某些“社会主义”理论给我们留下了一个相当根深蒂固的“精神遗产”,那就是不相信民众之间自利的行为和互利的交换能够使经济有秩序地运行,只相信“专家”或“精英”们的理性与智慧。这种可以称作“精英治国



论”或“专家治国论”的思想总是认为：一个由受过良好教育的专家组成的政府或计划当局，第一能够知道民众的“物质与文化”的需求偏好是什么，因而知道所谓的“社会福利”或“全民利益”是什么；第二能够根据这种被知的需求偏好有计划地组织社会生产使其得到最大限度的满足；而个人自己，却并不知道自己的利益究竟是什么，特别是不知道什么是自己的“根本利益”或“长远利益”，个人自己在市场上追求自己的“眼前利益”，一定是“无政府主义”，一定不能导致社会福利的最大化。总之这种思想的核心就在于：民众个人是不可依赖的；由个人自负自责、自行其事，是会出乱子的，因而是要不得的；“有政府”一定比“无政府”要好，在集中计划体制下事情没搞好、出了问题，不是因为体制上的弊病，不是因为解决经济问题的基本思路出了问题，而是因为“计划不科学”，管理者“素质太差”、“政策失误”等等，总之是因为你“笨”，只要换一个“聪明人”或“懂行的人”来搞就可以解决问题，但无论如何还是要集中地搞、有计划地搞，因为只有“专家们”是“有理性的”。

与此相反，市场经济作为一种思想方法，其核心则首先在于依赖一般的“个人”，依赖于“民众”。它的基本运作方式就是一般有利己心的个人之间的自愿的交易。市场经济并不是十全十美的“理想境界”，它也存在着本身固有的矛盾。但是第一，它虽然可能是“无政府的”，但并不是无秩序的，只不过与集中计划体制有着不同的秩序。作为一种资源配置的机制，它的运作所依靠的是个人与个人、企业与企业之间互利而自愿的交换与契约，而不是依靠国家与企业、与个人之间的行政隶属和计划分配。第二，现代市场也绝不是真的“无政府”。个人之间的交易活动本身要求有一个作为凌驾于交易双方的社会“第三者”即政府的存在，而政府则通过保护产权、调节经济变量，在市场上同样发



挥着稳定经济和增进平等的重要作用，只不过不再是我们传统体制下的那种执行资本所有者职能、在各种经济事务中都是“当事人”、都充当“决策者”的作用。第三，市场经济条件下也不是没有“约束”，但首先是人们自己出于避免损失而进行的“自律”和人与人之间为防止相互侵害而形成的契约；政府或国家的管理，只是人们相互间管束的一种形式（政府的首要职能应该是保护产权以及在此基础上的各种契约关系）。从这个意义上说，市场经济对人们经济行为的约束比传统集中计划体制下的约束更多而不是更少，更有效而不是更无效，因为在传统体制下只有来自“上面的”约束，一旦大家“齐心合力对中央”，无论怎样完善的法律、规章、政策，都将在事实上失去效力（即所谓的“法不责众”）。只有当人们之间相互钳制，国家才能从“当事人”的身份中摆脱出来，真正作为“第三者”、仲裁人，在当事人之上行使法律的权威，主持社会的公道，也才能因不必事事都管而把自己该管的事情管好。

市场依赖于一般的个人，依赖于民众，其实说到底是依赖于制度，依赖于调节个人与个人之间相互关系的规则或“契约”；而传统的计划体制，其实质是不相信制度，而相信“专家”，不依赖于“法制”而依赖于“人治”。正因如此，传统的计划体制的运行状态的好坏，很大程度上也的确取决于“人”的因素，取决于是否存在“明主”，取决于计划者的“水平”，取决于厂长经理们的“管理素质”、文化程度、责任心以至于道德水平等等，同时还要取决于一般被管理者的“素质”以及他们是否与你进行“同志式的合作”。而市场运作的“要求”却远没有那么高，原则上说，它只要求人们“会算账”，知道“趋利避害”，谁都可以不是“专家”，“一般人”足矣，鸡鸣狗盗之徒只要出了大狱后不再鸡鸣狗盗，也可在市场上正当发财。应该说，一种依赖于一般民众“平均数”的制



度,要比一种依赖于少数个人制度,更稳定,更容易持久。历史已经证明,虽然科学总比不科学好,良知总比愚蠢好,懂行总比不懂行好,政府官员们所受的教育水平越高越好,但“专家治国论”以及体现这种思想的集中计划体制,作为一种“经邦济世之道”,是不成功的,在可以预见的将来,也是不会成功的。“包办婚姻”可能偶尔确比“自由恋爱”更符合当事人的利益,但从长远看,在绝大多数情况下,一定为人们带来更少的幸福、更多的麻烦。

四、是“自上而下”还是“自下而上”

传统的“计划”的思想方法,在我们的这个社会,可以说已经形成了一种“思维定式”,在任何地方都会表现出来,我们要建立市场经济的体制,首先也要破除思想中的“计划方法”。在改革中出现的一个引人注目的现象是,在如何进行“市场化”改革的问题上,计划的思想方式也在明里暗里、自觉不自觉地起着作用,导致一些人总是试图“用计划的办法搞市场”。由于我们所面临的特殊的体制改革问题,是从一个高度集权的计划体制向市场经济过渡,因此不可避免地要采取某种“自上而下”、有领导有步骤地贯彻执行的方法,在一些触及许多人的既得利益的情况下还要统一而强制地执行,在改革的最初阶段,就更是这样。对于国有经济的改革,许多问题上还必须这样,因为它本来是高度统一的,各方面的制度本身是相互“配套”的,许多东西不统一地打破、配套地打破,就不可能打破。但这种“自上而下”方法的局限性需要及早认识。有效率的制度必然是能使人们在特定环境、特定条件下以最小成本捕捉住获益机会的某种社会安排,而市场机制的特点正在于能使人们自愿而自动地“分头行动”(而不是“一刀切”地统一行动),充分利用各自所面临的特殊条件。市场化的改革过程也是这样——只有处在各种特殊条件下的当



事人自己，才最知道什么样的体制、什么样的管理方法，最适合于他们的特殊条件，最知道当前怎么改、改什么，迈多大的步子，最适合当前的特殊情况；也只有当事人自己才能创造出最适合于自己特殊情况的具体形式。从各个部门的配套衔接问题上看也是这样，它们最终只能在别的部门发生变化的情况下逐步地相互适应，而不可能齐头并进、一齐“到位”。最后可能实现的“最优”，事实上只能通过一个一个的“次优”逐步“逼近”的结果，无论我们在理论上论证出的最优状态本身是什么。任何“专家，都不可能在事前即在改革之前清楚地知道什么样的改革方案适合于各种具体情况，各方面的改革应如何相互配合，相互适应，就像在生产问题或资源配置问题上不可能知道每个人需求、偏好的道理一样。因此，虽然我们需要有改革的战略设计和总体方案，但这些战略、方案都不可要求过细，而只应起到明确改革大方向的作用；也不可过分强调总体协调，似乎没有一个精心设计的总体改革方案并按部就班地实施，就不能进行改革甚至认为那不是改革，认为只有由专家们设计好、配套好的东西才可行，当事人自己创造的东西反倒不行（其实仔细想一想，在我们已经取得的改革成果中，绝大多数都是由当事人自己创造出来的，而不是由专家们设计出来的）。市场化改革是一个关系到千百万民众切身利益的事，许多事情只能由民众自己来完成。等着“专家们”设计好了然后一声号令“齐步走”，什么市场化改革也完不成，只会耽误了宝贵的时间、错过了有利的时机；只有那些由民众自己创造然后由理论家们加以总结、“上升”为理论的东西才是真正有生命力的，而不是先有理论后有实践的本末倒置。在这个问题上，经常听到的所谓“理论准备不足”，有时不仅不是什么坏事，反而是正常的，反倒说明真正的改革正在实践中向前推进。因此我们应该尽快将改革从以“自上而下”为主的阶



“市场发育”杂谈(四则)○

段推进到以“自下而上”为主的阶段,给“下面”一个真正的自主权,即自己选择适合于自己的体制、也选择适合于自己的体制创新方式的自主权,用“市场办法搞市场”。



市场、风险与制度

中国经济经过这几年的“折腾”，人们的“风险意识”已经越来越强了。想想两年前的情况还大不一样。那时政府机构、公司企业投资、置业，很少有几个多想一下可能存在的风险，总以为生产出的东西总会有人要，市场价格会一个劲地往上涨，建了开发区总会有人来。个人买股票，几乎是见了就买，连哪家企业发的股票、企业生产经营什么、状况如何、赢利前景如何，都可以一概不问，相信股价会不断地上涨，不会有“崩盘”的一天，总以为只要“人气高”、“实力强”、资本雄厚，什么经济规律，什么市场法则，什么决定金融资产市场价值的基本要素(Fundamentals)都不在话下，都不起作用。有的人甚至认为什么“风险理论”，在西方适用的，在中国不适用，中国的市场就是不一样等等。当然我们中国的市场现在还远不是成熟的、安全的市场，因此才会有更大的波动、更多的“反复”，但毕竟市场法则已经开始起作用，已经开始了几番波动，许多人被“套住”，亏了本，还有人跳楼自杀(由于我们的许多投资者“预算约束是软的”，所以“自杀”的人不多，这是一件“憾事”)。但这样一来，人们的风险意识也就逐步培养了起来。1992至1994年一轮宏观经济波动过去之后，许多“老板”感叹到，今后再做生意，先得考虑风险了！个人投资者买股票时，也在考虑市场的涨跌问题了，股价稍涨了涨，人们



马上在想什么时候会落，不再相信它会无限地涨下去。

这就向我们提出了第一个问题：怎样才能使人们有“风险意识”？靠学者、专家去向人们宣传、灌输风险意识？不能说完全没有作用，但实际上用处不大。投资者、商人讲的是实际，理论再漂亮，他也得在实践中“撞了南墙”才会相信。从这个意义上说，不可能人们先有了“风险意识”再发展市场经济，而只能是相反，先发展市场经济，让市场波动起来，才能使人们在市场的波动、盈亏的变动中逐步树立起风险意识；不发展市场，不让市场运转起来，只是在纸上告诉人们有风险，人们便总有一种“狼来了”但总也不来的感觉。没有实际的风险，没有实际的亏损、破产、倒闭、“套住”等等发生，你怎么能让人们在实际中感觉到风险及其后果（有风险又怎么样？），又怎么能有风险意识？把市场发展停下来等人们的风险意识养成、风险管理搞好了再搞市场经济，结果是既没有市场，也没有风险意识。西方市场经济国家中市场上每天每个投资者都在谈风险，大的金融公司都有专人或专门的机构研究风险或进行“风险管理”、“风险控制”等等，是他们几百年市场经济发展、市场波动的结果，而不是因为他们的理论家做了更多的宣传。所以说，现在要想培养起人们的风险意识，首先还是要大力发展市场本身，而不是限制它的发展。

我们通常所说的“风险”可以因其原因的不同而分成两类：一类是交易当事人之外的各种不测因素决定的，即那些不依交易当事人主观意志而转移的“外部事件”。以证券市场为例，通货膨胀率的变化、利率的调整、政府货币政策的改变、国际市场的波动、战争的爆发、天灾的发生等等，虽然就整个经济来说有的因素是“内生变量”，但对于证券市场上的交易当事人来说，却是外部事件（政策变化时有人知道“内部消息”是另一回事），但它们都能造成市场的波动、价格的变化，对交易者来说具有风



险。人们可以利用知识对这些“外部事件”进行分析、预测或猜测（“专家”的作用正在于此）；不同的判断，引起不同的决策行为，有的会抵消市场的波动，有的则会加大市场的波动，还会使市场的风险性加大。这里有必要一提的是“政府政策”这个因素。政策是由许多因素决定的，政治因素、社会因素、意识形态、决策者水平的因素等等，但更重要的还是经济的因素，主要就是经济利益的因素，不同经济利益集团的冲突是决定政策的重要原因。市场上“炒家”，是一个集团，除了这个集团之外，经济中还会有许多其他集团，也都在想着如何“发财”、如何得利，如何使自己的利益得到保护，他们也会“游说政府”，或者是通过各种“抱怨”对政府施加压力，影响政府的政策，迫使政府不得不考虑他们的要求，从而引起政府政策的变化。对于市场上的“炒家”来说，政府决策人的想法、处境，其他利益集团的行为和在各种情况下的要求，也是一种决定市场情况的因素，也具有不以自己意志为转移的风险性，也是需要“博弈”过程中加以考虑的。如果只想着经济中有自己的利益，只期望政府的政策符合自己的利益而不会反映其他集团的利益，是一种幻想，也是不懂经济规律，早晚也会吃亏的。

另一种风险，则是交易当事人行为本身的难以预测性。不说涉及众多交易者的证券市场，即使一般的一对一的“生意”，对任何一方来说，也是有风险的，除外部事件的风险之外，十分重要的一种风险就是可能受交易对方的“骗”。我们每个交易人，可以知道自己的行为特征，比如自己的履约能力、诚实程度、还债能力、稳健与否等等，但是，在许多场合，特别是在与“生人”交易的场合，我们不知道或不完全知道对方的行为特征，不知道对方是否诚实守信，不知道他是在认真地与你做生意，还是在设圈套骗你，或是在进行冒险赌博；也不知道他办事是否牢靠，情绪



是否容易波动,是小心谨慎,还是毛毛躁躁,是否容易“听信谣言”、容易改变主意;是喜欢小心稳重的生意人(学称“风险规避者”),还是专爱冒险的赌徒(学称“风险喜好者”)等等。所以你在做生意之前,也得花些人力物力对对方的各方面情况作些调查研究(这就是所谓“交易成本”的一部分)。但调查得再仔细,还是有些情况不得而知,所以也得猜测,不可避免地也具有风险。这种由“当事人对方的信息不完全”所引起的风险,在“人多”的市场上,特别是在多数人“赌”一种或有数几种交易对象的证券市场上,会特别的重要。市场上涉及的人越多,人们行为的不可测性越大,一个人的一种“心情”的变化,也可能(因一系列他人的连锁反应)引起市场的一个大的波动,许多人在那里变来变去、赌来赌去,加上有许多拿着公家的钱玩的人,许多“赚了算我的、亏了算你的”、自己本来一点财产也没有因此不怕破产的“空手道”赌徒,市场就更是不可捉摸。再加上有“大炒家”的存在,那种不可预料的故意靠势大而掀动市场、制造波动以从中谋利的行为,更是市场波动的重要原因之一。所以说,证券市场上的风险,除了“天灾”,还有“人祸”。“人祸”作用较大也是为什么证券市场上的风险较大的原因之一。在市场发展的初期,“人祸”的作用会特别地大,也是初期市场上风险大、波动大的原因所在(这就是“市场规律”,而不是像有人以为的那样没有规律)。

市场上人人都想多赚钱,而且往往是想“赚别人的钱”(在许多“零和博弈”的情况下就只能是赚别人的钱),所以人人都想尽可能地隐藏自己的信息,又尽可能多地打探别人的消息,那么市场的风险能不能减小呢?不可能完全减小,但可以部分地减小。但这不是靠人们良心发现,也不是靠“教导”人们“大公无私”、诚实交易等等,而是靠合同(少数交易之间)、靠法制(法制、制度本身就是一种“社会合同”)、靠规章。制度是人与人之间打交道时



○ 在进风险的世界

的一种行为规范,是市场上交易各方利益分配与保障的规则,因此它的作用主要不在于防“天灾”,而主要是在于防“人祸”,其作用原理就在于:通过设定一定的行为规范,规定在各种情况下的利益保障办法,并且在有人违规时实施有效的惩罚,从而使人们的行为具有一定的可预测性——当人们知道对方违反制度会受到惩罚的时候,人们仍不能绝对地确定对方不会干违规的事情,但至少可以知道对方会通过自身利益的算计,在一定范围不干对自己不利的违规的事,从而减少了市场的风险。由此也可以知道制度不仅是一套纸面上的规则和如何惩罚的条款,而且本身也包含制度的执行,即行为的监控(不能有效地监控,许多违规行为就不会被揭露)和惩罚的实施(不能执行惩罚的法规等于不存在这种法规)。

制度不可能是一下子就完善起来的。再聪明博学的专家也不可能预见到各种可能出现的情况,不可能预见到人们会如何在实践中创造出千变万化的各种新的手段、新的方法来侵犯他人利益、逃避制度的惩罚。任何制度、规则都只能在人们不断地交易、“骗局”不断发生、“丑闻”不断出现的过程中逐步使制度、规则完善起来。市场不仅是一个无数交易当事人相互博弈的过程,也是管理者与被管理者、执行者与“犯法者”不断博弈的过程,是骗子们不断创新其骗术,防骗的人不断创新其防骗制度的过程。好的制度不在于其完善,而在于其可以一方面允许人们不断地交易、创新(取消了交易,也就不再有制度),而另一方面又能够使制度不断地得到修订与完善。“骗局”、“丑闻”给人们的教训不仅在于使人们认识到市场风险的存在,也在于启发人们如何去进一步完善制度,如何通过制度创新以控制风险的扩大。金融工具的不断“衍生”其实正是一种市场交易手段的创新(另一层意义上说也就是“骗术”的创新),相应地也就要求有



交易规则、风险控制机制(无论是市场管理方面的风险控制机制,还是金融公司内部的风险控制机制)的创新。

天下本来是有风险的,人本来不是能够预见一切的,许多机会也就存在于风险之中。计划经济和管制经济企图取消风险,假定计划者与管制者能够全知全能,结果是既使人们丧失了风险意识,又使我们失去了经济增长的机会。市场化进程不是要取消风险,而是要通过一系列制度的改革去创造一种新的尽可能地使大家利用机会同时又尽可能地控制风险的机制,使人们的才能、人们的知识、人们的预见能力在风险中提高,使我们的经济在风险中增长。

这本身也是一个充满风险的过程。但是,我们只能冒此风险,别无出路。

1995年6月



要素流动与人口流动

最近在欧洲举行的一次国际会议上，一批来自各国（主要是发达国家）的经济学家、国际经济学家、国际关系学家讨论“经济全球化”问题。一位来自英国的已退休的但是十分资深的国际关系学女教授，半是认真、半是“倚老卖老”开玩笑地指点着一些年轻的学者说：“你们这些研究国际关系的人，我看得赶快改行了，因为以后不再有‘国际关系’，因为不再有真正意义上的国家。今天世界上资本的流动性之高是历史上未有过的，今后就更是这样，资本、技术、资源以及工厂，在全世界流动，哪里成本低、利润高，就到哪里去生产。国家的功能就将只剩下作一个‘地主’，占有那一块‘领土’并借其收‘租’，接下去的任务不过是如何用收来的‘租’提供更好的服务，以吸收更多的投资，如此而已。”这一番话新疑、独到，颇有点“震撼性”。接下去许多人发言都加以附和，有的还进一步发挥，论证经济的“全球化”如何改变着世界，改变着国家，改变着资源的配置，改变着一切。

到我发言时，我说，“也许我这个发展中国家来的人可以为讨论提供点别的东西。”物品、资本、技术等生产要素都已经高度流动了，这是一个重大的变化。但迄今为止，有一样生产要素还是不能流动，那就是“人”，劳动力。这也许是最关键的一个要素，不一定在生产过程中有多关键，而是在理解世界上的许多问



题上十分关键。发达国家的劳动力反正不会向发展中国家流动（因为工资低），而发展中国家的劳动力则不允许向发达国家流动：“船民”要被轰回来，“非法移民”要被赶出去，入境时要先搞清楚“不准工作”、没有“移民倾向”等等。因此，“国家”的概念远未终结。“国界”的含义就在于把人群隔开，把不同收入水平、不同生活质量的人分开，防止穷国的穷人“流动”到富国去分享富人的财富与收入。当今富国的国内政治与国际关系的中心问题是什么？说到底就是“工作岗位”的多少问题。他们一方面在鼓吹资本的流动、贸易的自由，另一方面则在叫嚷自由贸易与资本流动导致原来本国的工作职位在被发展中国家的穷人（所以“劳动成本低”）“抢走”，而越是如此，就越是不能让发展中国家的穷人自由迁移，迁移到他们的国家里去与他们争夺有限的饭碗。美国最近在大张旗鼓地清查亚洲移民或非法移民在低工资工厂打工的事情；最近又有新政策，外国人连“社会保险号”都不得持有了；而美国与中国等发展中国家的贸易纠纷，由于这些国家的经济发展和就业的增加，正在威胁到美国工人的就业。所以说，国家对于富国来说是一个双重的概念，一方面，国家是资本所有者的“行会”，它鼓吹资本的流动和自由贸易千方百计去打开各国的市场，以允许它们自由进入到世界各地去争取最大的利润；另一方面，对他们来说，国家是劳动者的“工会”，又千方百计去阻止劳动力的自由流动，尽可能地封闭他们本国的劳动力市场（当然主要针对的是非熟练劳动力的市场，对有专业技术的人员，能为他们带来更多的财富，市场还是“准入的”，所以有所谓的“技术移民”一说，总之是把穷国的人才吸走。）。而穷国的命运则比较悲惨，它们没有资本可以流动出去，而劳动力又不准许流动出去，只能靠出口更为便宜的劳动密集型产品换取外汇，而这又被发达国家说成是“倾销”。过去“冷战”时代的国际关系



已经不复存在,但这不等于国际关系不复存在,只不过这是一种新型的国际关系,也可以说是今后一种“正常的”国际关系,那就是作为各国“工会”与“行会”代表的国家之间的关系。

学者还是较少利益偏见的,所以我的发言立刻得到了包括发达国家在内的各国学者的共鸣,原来那种赞扬经济全球化的热烈情绪从此也就多少冷下来一些,话题开始更多地集中到当今世界的各种利益冲突上去;连那位老教授后来都开始谈论穷国的“弱小工业”应该受到适当保护的问题。

国家是由人构成的,首先是一个人群的概念而不是一个地域的概念。国家最重要的因素是人,是人的利益、人的收入、人的福利。国家的富裕程度要由“人均收入”来衡量,而不是以“平均亩产”来衡量。这些经常被人忽视的基本道理,不仅可以使我们更好地理解与处理国际间的问题,也使我们可以更好地理解和处理我们国内的问题。

比如我们的“地区差异”问题。我曾经写文章鼓吹要在要素流动过程中,特别是人口流动过程中,实现地区之间人均收入的均等。结果遭到了两方面的反对。落后地区的人认为这是鼓吹放弃发展他们的“故乡”、“热土”;而较发达的地区的人说:不行,你们不能来,我们这里人已经够多的了,我们也有我们的问题,你们落后地区最好自己“就地”解决贫困问题,不要出来。这当然也像国际关系的问题一样,涉及到的是利益关系,是不同地区之间不同利益集团的利益冲突。但我们毕竟是一国的人民,是一个利益共同体。如果一个国家各地区之间的人口不能相互自由流动,这个国家的地区之间的“东西关系”问题就会变成国际上的“南北关系”问题,即穷国与富国的关系问题那样,变成一个死结,长期无法解决。相反,只要我们在制度上和政策上保证人口的自由流动,各地区的自然条件、地理位置、人文环境等差距



再大,最终也会使人均收入趋向均等,实现真正意义上的社会平等。正是美国这个现在努力减少外来劳力的国家早年曾在宪法上作出过严格的规定,任何一个州若拒绝其他州的人口流入或拒绝在工作就业上一律平等,则被视为是违法,要受到严厉的制裁。正因为如此,美国地域与我们几乎同样辽阔,各地区的地理条件、交通条件等差异也荷大(洛基山脉及中西部广大地区比我们的西部还要贫瘠),但几乎很难听到有什么地区差异的抱怨。联邦政府的帮助和一些适当的特殊政策(比如允许内华达州搞一个赌城)当然起作用,但更重要的因素是人口的自由流动。收入较低地区(这也是一个经常变动的概念)的人口不断流向收入较高的地区,最终在市场均衡的过程中实现人均收入的均等。这才是一种“可持续的”解决问题的方案。

现在令人担心的一种趋势是较发达的地区,特别是一些城市,开始制定各种“反流动人口”的政策,阻碍外地人口的进入,甚至驱赶外地人口,在生活、就业、子女教育等方面设置越来越多的障碍,而不是减少这些障碍。这是为了什么?当然是为了“本地人”的利益,为了使本地人就业能够受到保护,能够使城市的生活更加“惬意”。就发达地区本身而言,“只顾”自己的利益,并没有什么错;当地政府也是首先要获得当地人民的拥护。我这里并不想像有的人那样试图改变“当地人”为自己着想的逻辑。我想提出的问题是:同样是为自己着想,我们是否也应考虑以下一些问题:

第一,“社会平等”对于一个国家的全体人民来说也是一种“公共物品”,就是说,它对我们大家都有影响(“消费”的不排他性),一个收入差距越来越大、社会紧张程度越来越大的国家,对我们大家都没好处,弄不好甚至会因社会动乱而打断我们大家经济增长的进程。即使不发生社会动乱,各方面的政治压力也



会迫使中央政府采取较为强制措施,进行收入和财富的重新分配,缓解社会不平等扩大的趋势,这同样会影响到发达地区的进一步发展。

第二,我们还是发展中国家,即使是发达地区,也仍是这样,对于这样的经济,若不允许人口流动、劳动力流动,让大量落后地区的农业劳动力逐步转移到城市、到工业,而是过早地像先进国家防止穷国的劳动力流入那样对自己的劳动力市场进行保护,就会导致这些地区的劳动成本过早上升,产品失去竞争力,过早出现一些发达国家那种“经济空心化”现象。我国有一些较为发达的沿海地区,其“劳动综合成本”,包括工资、福利、住房、城市建设支出等等加在一起,变得越来越贵(城市土地越来越贵也是这种成本上升的一个组成部分),导致那里的产品在国际市场甚至国内市场上正在开始失去竞争力,自己的失业(开工不足、工厂停工)情况也反倒越来越严重(因为经济增长速度下降、经济活力减弱)。应该说,这是与封闭劳动力市场、排斥“廉价”外来民工的错误政策是分不开的。从这个意义上说,较发达地区应该从自己的利益出发,从自己经济能持续发展的需要出发,坚定不移地保持和提高劳动力市场的开放性。

我国是一个 12 亿人口的发展中国家,人均收入不过才 600 美元,而我们现在一些地区和城市就要与发达国家攀比,既要有高收入,又要有“花园城市”,有的还对土地的“容积率”作了种种严格限制,限制盖高楼,限制更充分地利用土地。刚有几辆自行车被偷就大喊外地人来了搞坏了治安,而实际上我们的公共治安至今比许多发达国家的大城市还好得多。享受当然是越多越好,“城里人”的既得利益当然是城市政府决策的一个重要因素。但我们作为经济学家想提醒人们的问题在于:在这一极多一份享受,在另一极就可能是更长时间的贫穷。当我们付这么高的



费用追求这种享受的时候,我们似乎至少应该给落后地区的人一点进入发达地区的自由,允许他们来平等地竞争一份工作,平等地换得他们能挣得一份收入的机会(其实,当它们进来的时候背后已“天生”地面对着许多不平等,唯一的优势是要的工资较低而工作更加勤奋)。

最后,我们要研究的问题是:中央政府在这个问题上积极地采取促进人口流动的政策,还是默许或鼓励地方政府限制人口流动的政策?地方政府原则上可以不去管什么地区间的平等问题,这个问题到头来无论如何却总是中央政府的责任!

1997年8月



东南亚危机断想

—

1997年国际上的一个重大事件就是东南亚的金融危机。无论这次危机对中国产生或将产生怎样的负面影响,积极的影响都是最主要的——中国人很少没有对外国发生的事情像这次这样广泛研讨、认真研究、吸取教训。几十年前或一百几十年前发生在欧洲、北美的类似事情早已被人们忘记了,因为时过境迁,历史已经过去;六年前发生在日本的事情(泡沫崩溃、坏债暴露),许多人没有在意,因为日本已经太发达了,我们与他们的发展阶段相差太远;80年代初拉美国家的债务危机、三年前发生在墨西哥的事情(金融危机、对外经济关系失衡),许多人也没有在意,因为那是遥远的南美,文化背景不同,国际环境不同。而这次的东南亚金融危机,发生在我们的邻国,而且发展水平相近,文化背景相近,不仅与我们有着较为紧密的经济联系,而且我们也与他们面临一些同样或相似的问题,如银行坏债、房地产积压、固定汇率制度等等,于是引起了普遍的关注。从一定意义上说,这次的东南亚危机,相当于我们的一次“免费授课”——我们没有付出很大的代价,但却受到了几乎与我们自己遭遇金融危机一样的深刻教训。可以想象一下,如果没有这次的东南亚



危机,我们没有对我们所存在的诸如国有企业、银行体系、资本市场等问题的危害性及其严重后果的较深刻的认识,不存在现在开始有的那种“危机意识”,而是相反,沿着过去的路子走下去,甚至进一步将日本、韩国的一些有问题的做法当作经验来学习(它们仍有许多值得我们学习的好的做法),到头来我们的问题可能比东南亚各国更加严重,发生的危机可能更加惨重,付出的代价可能更大。

因此,现在的关键问题其实不在于如何防止这场危机的负面影响,而在于我们如何及时而认真地吸取这些以别人的经济危机为代价的经验与教训。

二

东南亚危机发生后,许多人幸灾乐祸地认为“亚洲奇迹”破灭了,甚至“下一世纪是亚洲世纪”的希望也破灭了。其实,这一危机从各方面看来仍可看作是东南亚国家发展过程中的一个插曲。第一,经济发展本身是充满风险的,落后国家的发展,因有发达国家的挤压,风险就更大些,出现一些曲折总是难免的。此次危机从目前看也还是比不上本世纪30年代西方大萧条那么惨重。第二,亚洲的奇迹已经发生了,人们的收入已经在二三十年内翻了几番,高楼大厦就是已经立在那里了,这次的危机本身使经济得到调整,也使人们更清醒地认识到自己的问题,加以改革和调整,只会使今后的发展更加健康地进行下去。亚洲一些国家在短短30年的时间里走过了西方一些国家300年所走过的发展道路,不出一问题、没有一些波动,反倒是奇怪的。没有这种历史的观点,我们即可能错误地判断形势,也会无法正确地总结与吸取经验教训。

与此同时,所谓“东亚模式”却的确值得我们很好的反思。



过去一些我们当作经验、样板的东西，这次被证明从长期来看是弊多利少的事情。比如政府保护下的企业发展，“主办银行制”，经济计划与产业政策，追求企业规模，多样化经营的大企业集团等等。这并不是说我们“东方”国家历史和文化的特征就不会在经济发展和经济体制上留下特殊的痕迹，但搞市场经济归根结底要按照其客观经济规律办事，市场经济有一般性的制度要求必需遵守，来不得所谓的“发明创造”或“东方特色”。

总之，“东亚奇迹”依然存在，“东亚模式”正在接受实践的检验并在危机中受到校正。

三

东南亚一些国家这次遭受金融危机的困扰，从宏观经济管理方面看的一个重要原因就是投资过度、经济过热，因此我们首先要记取的一个教训就是要警惕经济再次过热，不能认为保持经济比例平衡之类的原则只对别国适用，而我们“就是不一样”，就是能“超常增长”、“永远牛市”。但是，在另一方面，我们可以吸取的一个教训却是经济也不可“过冷”。国内体制问题、结构问题越多，越是不能停止增长。

这次东南亚各国陷入危机，或多或少都与1996年世界市场需求下降、导致各国出口增长下降，从而引起各国经济增长率下降、国内外债问题暴露、贸易不平衡与国际收支不平衡问题加剧等等有关。有的人认为这是由于这些国家外贸依存度过大。但是，如果在外贸出口需求下降的同时，采取扩大国内需求的宏观政策，保持经济的增长，至少可以不使国内金融危机发生并引发国际收支危机。韩国这些年已经积累起了较严重的体制问题和结构问题，突出表现在银行不良债务严重。在这种情况下，1996年全球半导体需求下降、价格下跌，严重影响了出口和国际收



支,导致一系列债务问题暴露,企业破产,国际信用等级、融资能力也随之下降,最终酿成了全面的经济危机。

像银行不良债务这样的问题,是否演化成金融危机,很大程度上取决于人们对经济增长的预期与信心,因为信用问题本身就是一个对未来的信心问题。不良债务越多,人们越敏感,增长率稍有变动就可能影响到“泡沫”的破灭。因此,即使对于一个资本市场尚未开放、货币不能自由兑换的经济来说,为了防止国内发生金融危机,也可以从这次的东南亚经济危机中吸取教训:不良债务这样的问题越严重,首要的当然要抓紧体制改革,但同时也越要在宏观政策调整上作文章,防止经济滑坡、保持经济适度增长。

我国目前银行不良债务严重,同时出现了通货紧缩和增长速度下降的局面;在东南亚经济危机的背景下,近期内就更是面临出口增长趋缓、外国直接投资趋于下降的可能性。在此情况下,适当调整宏观政策,扩大国内投资需求(主要应是基础设施投资),已成为当务之急。

1998年3月



多重性的现实与多种经济政策的组合

在这两年讨论宏观经济政策问题的时候,经常听到否定经济总量关系和宏观政策重要性的观点。两种最有影响的论点是:

(一)中国经济问题的根本在于“体制”,一切问题都是体制问题,而不是什么总需求不足的问题,因此不需要调整宏观政策,只要坚持改革,一切问题就可迎刃而解。

(二)中国经济的问题,包括这两年市场需求不足的问题,原因在于“结构”,是结构失衡、投资过度等等导致市场供需结构发生错位,所以根本的措施在于结构调整,而不必调整总量关系,扩大国内需求。

这两种观点从一定意义上不错。第一,中国的确存在着以上两方面的问题;第二,以上两方面的问题是比宏观问题,即总量关系问题更“本质”、更根本、更具决定性的问题;中国的总量失衡,在很大程度上就是由这些更根本性的问题所引起的。而宏观政策,只不过是短期内调节一些经济变量关系,目的仅在于“熨平”波动,并不能解决以上这两方面的根本性问题。

但是,这两种观点的似是而非这处在于:

第一,现实经济中,我们总是同时存在着许多方面的问题;



同一现象可能同时由几种原因所引起。比如就这两年发生的“银行惜贷”现象，可以说就是几方面因素共同作用的结果。首先是40年不还的国企债务累积到今天，银行实在难以为继，企业也个个债台高筑，越来越少的人还会相信再借给它们债，它们会好起来并会还债。其次是前些年的盲目扩张、投资，导致许多部门生产能力过剩，优胜劣汰的速度又太慢，存量无法调整，在给定市场需求（任何一个量的需求）的前提下，一些部门内进一步扩大投资的回报率相对下降，也导致银行不愿贷款。但与此同时，毕竟还是存在着另一个因素，那就是连续几年控制投资支出的宏观紧缩政策导致总需求扩大速度相对过慢，市场需求不旺，投资回报普遍较低，普遍找不到能令人信服的“好项目”（如果只是一些部门差，一些部门好，你可以说是“结构问题”，但若“普遍”不好，则一定有“总量问题”）。

第二，这么多年来，我们什么时候没有“体制问题”？什么时候没有“结构问题”？但为什么有时相伴随的是通货膨胀、经济过热，有时发生的则是通货紧缩、市场疲软。这说明，总量关系问题的确可以从多面的、复杂的经济现象中抽象出来，作为一个相对独立的因素加以分析并用特殊的政策加以对待。体制问题相对于宏观总量问题无疑是更“根本的”。笔者自己在过去的文章中，在《公有制宏观经济理论大纲》一书中，一直把中国宏观经济失衡的最主要原因归结为我们的体制缺陷，把体制改革作为中国最主要、最根本的政策问题，但笔者一直认为宏观总量问题的发生，仍有独立于体制因素的其他因素（如货量供给、政府支出、前期政府对投资的控制程度等等）的作用。

第三，最似是而非的论点是“通过体制改革实现经济稳定”，或“通过结构调整克服市场疲软”。正因为体制问题、结构问题是更“根本性”的问题，它们也是一种“长期问题”——体制改革



和结构调整都只能是在相当长时期内才能见效的过程(我们搞了这么多年改革、叫了这么多年调整,有些方面才刚刚开始见到成果)。而我们却经常会遇到要在一两年内把通货膨胀压下来的问题,遇到如何尽快扭转通货紧缩,如何克服外来事件影响(如亚洲金融危机)保持经济增长的问题,这些都是些必须在短期内见效的问题,等不得改革、调整的漫长过程。“宏观问题”从来就是一个短期问题。所以,说“通过改革促进经济长期稳定发展”是对的;但说“通过改革实现宏观经济稳定”(抑制过热或避免通货紧缩),其实是不对的。

第四,用一种经济问题,无论它是多么的“根本性”,来代替另一些经济问题,或者用一种经济政策,去解决所有经济问题,是不对的,也是行不通的。经济学的一个基本结论是:如果经济中存在 N 种变量,发生 N 种问题,你必须有 N 个政策去加以处理。这 N 个政策之间有必要相互协调,不使其相互冲突,但不可能用一种政策或 $N-1$ 种政策解决 N 个问题。在多种因素、多重问题存在的情况下,我们必须既有深化改革的政策,有结构调整的政策,又有总量调节的政策。

宏观经济政策的基本目的是减少波动以取得动态效率(任何“过热”或“过冷”都是动态无效率的),它有别于一般的配置效率和生产效率。同时,从宏观稳定与体制改革的关系来说,也是相互促进的。宏观稳定事实上会起到对改革“去除干扰”的作用,使改革能在正常状态下进行。比如过热的经济会使企业过于“自我感觉良好”,缺乏改革的压力;而“过冷”的经济则会因新增就业数量减少而使安置下岗职工再就业的问题难以解决,使改革无法以应有的速度进行。所以说,宏观政策调整,去除了宏观过热或过冷这个因素,可以更好地改革。这也可以说是追求“改革的动态效率”。



中国经济当中的问题太多了,以至有的人看到了这个、看不到那个。中国经济当中有的问题太重要、太“本质”、太“根本”了,以至有的人“一叶障目”,一个问题盖住了其他问题。这些都可以理解。但我想这当中有两个十分重要的方法论问题值得我们重视:

第一,经济学不仅只包括“制度经济理论”,也不只包括结构“市场均衡理论”,还包括宏观经济理论,以及其他分析各种特殊因素的理论。各人可能学术有专攻,但不能以一部分理论否定另一部分理论的重要性,不能用一种政策问题取代另一些政策问题。

第二,经济学的基本分析方法是对复杂的经济现象进行抽象分析,分析出各种相对独立的“解释变量”,然后再将其综合起来分析现象的整体。这里首要的基本功是“抽象”,抽象清楚了,最后才能综合,而不至于“片面”,不至于看不到事物的另外一些方面、各个方面。不会抽象的人,最终不会综合,不知道如何把不同的因素,放在适合的位置上,解释复杂而多重性的现象。

1998年4月



天下没有卖不出去的东西

国企改革、产权重组、出卖企业(资产),搞混合所有制,股份制等等,现在已经被大家从观念上开始接受了。也有了一些政策。但是,反对意见还在,有老的反对意见,也出现了一些新的,比如有的人说,现在买卖资产,不再有观念上的障碍,但实际障碍仍无法逾越。许多国有企业那么多职工、那么多债务,想卖都卖不出去。所以结论是,靠产权重组来改革国有企业,理论上大概是对的,但在现实中还是行不通。

这种看法其实似是而非,因为从经济学的基本道理上说,天下没有卖不出去的东西,只有定价不对的东西。我们是否想过卖不出去的东西是否要价太高了。

这里的问题首先在于如何认识“资本的市场价值”。资本的本质在于它可以生利,在于给资本所有者所带来的未来收益。因此,资本的市场价值,不是它的“账面价值”,甚至不是实物资产的“重置价格”,而说到底,是未来时期内(可以假定无限时期内)预期收益(当前形成的预期)折现值的总和。100万元建一个企业,利润丰厚,其资本的价值可以是100亿;而100亿建的厂,若已不能赢利,可能只值100万(可能就等于清偿拍卖后的残值),这时你若定价100亿,当然卖不出去。如果一个企业已经亏损,还有一大堆欠债,或者还有一大批工人无法安置,其市



场价值可能还是“负的”。你还要按账面资产的价值卖，还想从中捞一笔，当然不会有人买，除非政府强令另一个国有企业去“接收”，但那显然已不是我们这里谈论的买卖关系。

当然，亏损企业并不一定卖不出好价钱，原因是在你手里是亏的、在你的体制下是亏的，到了新买主手里可能就能赢利，所以买方价格可能是正的，因为对于他来说预期收益是正的。买卖关系中包含着“体制改革”。“卖”这个行为本身就意味着体制改革、产权改革，“卖得出去”这件事本身就意味着卖出之后可能发生的效率改进（在许多情况下，卖了不等于从此一定会逐步发生改进，但不卖一定不会发生改进）。

不过无论如何，买者出的价，一定不仅包含对企业目前经营效果的评论，而且包含着对以下两大重要因素的考虑：一是企业债务。你让他背走债务，将来还本付息，所谓的购买价格自然要打一折扣。二是富余职工的安置。由你来安置职工，不由买主承担责任，他可以付的价自然会高些，否则，自然要低些。所谓“资本收益”，最终起作用的是“净值”——一切收益减去一切成本，包括买下企业后可能要面对、要处理的一系列历史遗留下来的“麻烦”（我们的企业中由于过去方方面面的产权不清，会有一大堆的麻烦）所需付出的代价（包括人力、物力、财力各方面的代价）。形式上的购买价格，不过是把一切未来要付出代价都计算了之后现在所要支付的东西，它只是一个购买一个企业所支付的“总价格”的一部分。

所以，有时看到我们的有关部门一厢情愿地按照企业资产的账面价格为一些亏损严重、资不抵债、冗员累累的企业“开价”的时候，我往往很奇怪：他们怎么不反过来想想：如果是你，你会按那个价格买企业吗？（据说现在有的地方现实了一点，可以“下浮”10%，只是不知这个百分比是凭什么定的）。



韩国的大宇汽车公司，作为一家国际知名的大企业，据说最近正在谈判以几千万美元的价格卖出去（当然严格地说是叫作“与人兼并”）。这个价格当然离它那几百亿的账面价值相差甚远，但因为它欠了一大堆的债，要改造、重组还要有很多投入，价不降到这个程度不会有人要。德国政府从1990年到1995年，通过“国有企业托管局”，把原东德的国有企业都卖掉了（除了关掉的外）。但那是它花了两千多亿美元把它们卖掉的（请注意，这里是花钱卖东西，而不是花钱买东西），那花的钱，当然主要是用作安置工人、清偿债务、治理污染等等，以便使买主能把东西“拿走”，否则，许多东西即使白给也还是没人拿。

可见，那种说现在卖不出去东西已不是观念的问题，并不全对。这里还是有一个观念的问题：如何认识什么是资本，什么是资本的市场价值。

资本价值这个概念之所以重要，还因为它直接涉及另一个概念：“资本流失”。经常发生的情况是：资本按照市场价值卖了出去，但由于这一成交价低于账面资产价值，便会被说成是资产流失。问题的复杂性在于，资本的买卖，很多情况下并不经过一个市场竞价过程，而只是买卖双方一对一讨价还价的结果，双方对同一资产的价值判断，自然是不同的，卖者尽量报高，买者尽量压低，再有一个第三者，又会有第三种价值判断，很难有一客观准确的标准（未来收益还没有发生，还只能是主观预期）。这在客观上也为真正的“资本流失”即利用资本交易中饱私囊的行为提供了机会，使真的流失与假的流失混在一起，难以分辨。

在这个问题上，由于在现实中很难有完美的解决办法（请两个外国的资产评估机构来评估，不仅成本太高，得不偿失，也不一定解决问题），所以只好“求其次”，用另外的一引进标准来间接地加以判断，比如好好查一查是否有人在资产交易中个人拿



了“价外的好处”。

最重要的问题,这是在于把问题“想一想开”,把各方面的收益与成本加起来统筹考虑。卖掉了企业,政府甩掉了包袱,今后不再有补贴性支出,不再有人整天找上门来要钱、要物、要安置人,不再天天发愁去解决国企内的一大堆头痛的问题;相反,企业改了制,提高了效率,增加了收入,政府还可以增加税收,而且,政府从此集中精力干自己该干的事情,包括“加强税收征管”,财政收入会有更大的增加,也可建更多的公共设施。里里外外,减支增收,比拖下去不卖会合算得多(拖下去不卖,情况还会“动态地”恶化,支出会比现在还多)。你可以不卖,可以撑下去或混下去,但是明天怎么办?什么时候是个头呢?

应该想到的是,现在我们卖资产不仅是为了“收钱”,更重要的是为了“改制”,为了改制后效益的增加。把这些问题都考虑进去,有些交易就会显得合算多了。

1998年5月



在改革中发展经济理论的研究

——20年的理论与实践对经济研究者的若干启示

中国经济改革20年,自然也是经济理论与经济政策研究大发展的20年。毫无疑问,这20年是中国的经济学研究发展最快、成果最多的20年。思想解放首先导致经济学的开放和现代经济学的“引进”,进而发展到经济学教学体制(包括出国留学)和教学内容的变革,一大批受到现代经济学训练的中国经济学家已经成长起来,发表了一大批研究成果,对中国的经济改革和经济发展,作出了独特的贡献,并通过他们的努力使现代经济学在社会上更加普及。作为1978年初进大学经济系读书的这批经济学者来说,我们是“幸福的一代”,这不仅是因为我们每天要面对激动人心的问题,也不仅是因为20年来社会上上下下人人关心经济,而且也是因为经济学这20年来总体上说是最为宽松、最为开放的研究领域;思想解放之光最先照耀经济研究,后来经济学界的争论,相对说来也较少条条框框,尽管我们也一样不断地面临着进一步解放思想、突破框框的问题。

回顾这20年经济研究的发展,对于我们这些搞经济研究的人来说,有哪些重要的启示值得记取呢?以下是笔者想到的几个。

第一,坚信理论、逻辑的力量,坚信客观规律一定会不以人



的意志为转移地为自己开辟道路。这似乎是老生常谈了,但还是有许多人,包括一些经济研究者,却还是会对此产生怀疑,或是总相信(希望?)经济学的规律只在别人那里可以应用,而“我们就是不一样”,就是有“特色”,从而丧失理论的一贯性以至自己行为的一贯性。比如,从马克思到哈耶克,从马歇尔到凯恩斯,从科斯到诺斯,没有哪一家经济学不认为产权关系是最重要的,“所有制关系是一切经济关系中最重要、起决定作用的关系”(马克思)。但是还是会有一些人,人云亦云地认为产权是不重要的,技术、管理等等才是最重要的,总希望不解决产权改革的问题就可以从根本上解决我们的种种体制弊病,直到其他一切都试过了,不灵,才又回过头来看产权关系。产权关系一时因利益矛盾改得动改不动是一个问题,经济问题的根源是否在此、是否早晚一定要改,是另一个问题;实践中暂时不改,但理论上不可一刻不谈,否则就是理论家的失职。20年的实践已经证明,不论人们愿不愿意,不论理论家们是否犹豫不决,不论现实中存在哪些障碍,产权改革早晚一定要发生,不以主动的形式发生,就是以被动的形式发生、“被逼”的形式发生。有些领域还没有发生或者目前看上去还很难发生,因此又导致一些经济学者费劲地做出这样或那样“特殊的划分”,但笔者相信,它早晚还是会不以人的意志为转移地发生。理论家要做的是“事前”通过理论分析揭示出规律,使人们为即将发生的事做好准备,而不是“事后”不断修正自己的观点。

第二,要理解现实问题,“政治经济学”往往更加重要。以市场均衡、资源有效配置为基本内容的现代经济学(以微观经济学和宏观经济学为其主体部分),分析的主要是市场经济的运行机制,论证的是在给定的经济制度和利益结构条件下,怎样配置资源才是最有效率的。人们学习了这些经济理论,对于理解经济



问题起到了“开窍”的作用，并立即试图用它们来为中国经济开药方，提出了一系列的“应该如何……”、“应该如何……”；但是后来人们才进一步发现，所谓有效率的资源配置在现实中却很难实现，其原因不仅是因为一些人“思想不解放”，而且在于不同的人、不同的利益集团有着自己的特殊利益需要捍卫。制度变革这样的问题，本质上不是一个私人之间交易的问题，而是一个“公共选择”问题（制度本身是一件“公共物品”）。因此，仅仅掌握了现代经济中微观经济学、宏观经济学等等内容，还并不能解决我们的问题，即利益关系重组和体制改革的问题。我们需要更多地关注各利益集团之间的利益冲突，更多地关注体制改革过程中的利益矛盾，以此为基础寻找改革的可行的道路。正因如此，人们近些年来越来越多地研究了以公共选择理论为主要内容的现代政治经济学，以及与此相关联的制度经济学和过渡经济学。这些同样也是现代经济学的重要组成部分，对于我们来说可能目前是更加重要的部分。

第三，经济学要研究各种利益冲突，而经济学者则要力求做到“利益中性”，才能保持自己研究活动和政策主张的相对独立性、“超然性”，不被各种势力所左右。我个人曾提出市场经济发展起来以后，经济学者之间也不妨有些分工，有人专做“政府经济学家”，有人专做“公司经济学家”，有人专做各利益集团的经济学家，充分揭示各种利益的需要，使各种利益集团都有代表或代言人（就像法律专家有人要为被告辩护，有人要为原告辩护的道理一样）。但是，我也一直认为，一个社会毕竟需要有一大批经济学者力求（很难做到“完全”）超脱于利益冲突之上、为各种利益集团在经济、社会中的利益平衡而作“仲裁人”（布坎南语），独立于任何集团（也包括独立于政府），从事对事实的客观的分析和各种利益冲突的客观研究，从中寻找解决冲突的可行的改



革方案和经济政策,使各种利益之间实现某种“平衡”与制衡“市场均衡”的背后其实就是利益的平衡与制衡)。这就要求有一批相对进行独立研究、独立思考的经济学者(包括“学院派经济学者”)和独立“脑库”,进行相对“超脱”的研究。社会各界要对学者观点背后可能存在的利益倾向有充分的警觉;而学者则应更自觉地审查自己的政策建议是否更多地受到某种利益(自己的或是与自己相关的其他人的利益)的支配,尽可能有意识地“回避”利益干系,尽可能保持独立性和客观性。举例而言,比如说至少应该有一些“不炒股”的经济学家对股市的走势进行客观的分析,提出自己的“局外人”的忠告。随着市场经济体制的形成和利益格局的多元化,这方面问题已越来越明显,越来越值得学者们重视。

20年在历史长河中,在中国经济改革与发展的全过程中,只是很短的一个篇章。中国的事业为经济学者提供了一个大显身手的舞台,为中国经济学的发展提供了深厚的土壤。可做的事情还非常之多,也对研究者们提出更大的挑战。能否取得更大的成就,也有赖于我们自身视野的不断开阔和研究方式的不断调整。

1998年6月



创新、制度与规津

——关于企业家的若干经济学原理

一、企业家与管理者：艺术还是科学

按照熊彼得的定义，企业家的核心品质是“创新”，是开拓、开发和创造新的产品、新的市场、新的技术、新的组织（包括管理方法）的那种“创新精神”，是捕捉新的市场机遇，把原来不相干的要素或原来不形成有用物的各种要素加以组合或重新组合，创造出新的有用物（物品、服务等）。

企业家不等于“管理者”或“经营者”，后一个概念更强调的是按照一定的规则保证某种经济程序产生出预期的成果。但在现实中，好的管理者、经营者之所以有成就，很大程度上是因为他们富有创新精神；而企业家要想使其创新变成能够实现的利润，也必须善于管理（至少是善用管理人才）。所以我们现实中所用的企业家的概念，实际上比理论上的概念定义更宽一些，它也包含着管理的能力。

这里我们就遇到了人们经常混淆的问题：“管理学”究竟是一门科学还是一门艺术？有人说是科学，有人说是艺术。其实，现代管理学是试图同时教授两样东西：第一，如何在市场经济中当一个企业家；第二，如何管理好一个企业。企业的活动的确是艺术，因为那是灵感、勇气、想象力等构成的创新活动；而管理则



可以构成一门科学,它可以用确切的数学来加以表示并进行检验,在实践中需要用严密的方法加以实施。现实中的许多企业经营着由于事实上身兼两任,所以可以说既是艺术家又是科学家。这正是现实中的企业家与一般的艺术家的不同之处:后者可以只有浪漫的想法,而前者必须有科学精神。

二、传统体制下有没有企业家?

不少人说,企业家只有市场经济中才有,传统的计划体制没有企业家。其实也不尽然。

企业家的概念,从“创新”的涵义上,可以普遍地加以利用。政治学中把政治家也称为“政治活动的企业家”,因为他们同样要通过创新(新的理念、新的政纲、新的竞选策略、新的人事组合、新的体制结构等)把过去不相干的要素组合起来,办成过去办不成的事。从这个意义上说,政治家也是一个企业家,也需要艺术性的创造活动,只不过不是以经济利润为活动目的罢了。

在传统体制下,那些能干的厂长经理,之所以被我们大家认为“能干”,也是因为他们富有创新能力——在那么一个错综复杂的官僚化的计划体制中,他们居然能把事情办成,把章子盖下来,把资金搞到手,没点想象力,没点“变通能力”,没有在上上下下的人际关系上创新、发展的本事,是办不到的。在那样一种“铁饭碗”、“大锅饭”、“平均主义”的体制下,工人都缺乏努力工作的激励(包括惩罚),而有的厂长经理就硬是通过各种手段使大家能够认真工作,使工厂秩序井然,没点组织结构和人际关系上的创新能力,也是办不到的。

到了今天,我们一方面有了发展初期的市场,另一方面很大程度上还存在着政府控制的国有经济体制。在这种“双轨体制”下,要当好一名国有企业的厂长经理(这里是“当好”,也就是使企业有利润。否则的话,混个国企厂长当当,连年亏损,也没什



么难的)更是得有点创造力,因为他一方面要对付庞大的官僚体制,另一方面要应付市场竞争,要捕捉两种体制下的机会和两种体制之间缝隙中的机会,要避免两种体制下的成本和两种体制摩擦产生的成本,真得要有十八般武艺。你可以说在不同体制下企业家有不同的行为目标、行为方式和体制约束;你也可以说搞市场经济我们必须有适合于市场经济的企业家;你也可以说过去的厂长经理所熟悉的那一套不是市场条件下企业家应搞的一套,今后不再适用等等;你也可以更严格地区分和定义“计划体制下的企业家”和“市场经济下的企业家”,但无论如何,他们都得具有创新精神,用“具有创新精神和创新能力”这一基本要素来衡量,两者具有共性。

不同体制下的企业家,当然行为方式不会一样,甚至还得有不同的“偏好”以至不同的“品质”。比如,在传统体制下,当一个好的厂长经理的一个特殊要求是有“对国家的忠诚”或强烈的为国为民服务的利他主义精神,最多是“只求名,不求利”,“只想当官,不想发财”,因为在国有制企业的体制中,相对的平均主义,“考虑左邻右舍”等等是国有制的所有制关系的内在逻辑决定的,企业的厂长经理不可能像在市场经济中的私人企业或公司中那样根据其业绩获取高额的经济报酬。作为“国家干部”,作为政府任命的国有企业的厂长经理,他可以取得很高的荣誉,可以被提升到更高的政府级别上去,可以去当部长、总理并因此而享受一些特殊待遇,但个人货币收入却很难与其他人有明显的差距。或许,在较坏的情况下,一个国有企业的厂长经理可以用公款吃喝玩乐,但在工资、奖金等分配问题上却很难多拿(“大腹便便可以,两袖必须清风”)。笔者不相信国有体制不改,这种情况会有根本性的扭转。而这这就要求国有体制下的企业家与市场经济下的企业家具有不同的“偏好”。这也可以说是我们在现行



国有体制下选择国有企业厂长经理所要考虑的特殊问题。

三、企业家的成功：市时度势与着重规律

以上我们事实上是将企业家作为创新精神的代名词加以利用。但创新不等于空想。成功的企业家可以说是成功的幻想家，因为他的幻想或猜想并未脱离实际，符合了客观规律；而许多人一心想创新，最后一事无成，是因为他想捕捉并不存在的机会。

这似乎有点“成者为王，败者为寇”的味道。但这的确表明企业家的事业是充满风险的。如果人们有100%的把握知道事情的结果，那已不是什么创新了。因为创新按照定义就是去尝试前人没做过从而大家都还未知的事情。正因如此，一切成功都包含着机遇或“运气”。这也就是为什么许多企业的门前都供着佛龛，许多成功的企业家都承认其成功是努力加运气的结果。

当然成功并非全靠运气。理论上说，还是有办法提高成功的概率。要想做到不空想、不蛮干、不是整天的瞎折腾，一个重要的条件就是多了解一些历史上别人成功的经验，多一些关于客观规律的理论知识。比如，市场经济几百年，一个“颠无不破”的客观规律就是“专业化竞争”最有效率。现代经济学开山鼻祖亚当·斯密两百多年前写的《国富论》开篇讲的就是分工与专业化，构成了现代市场经济的基础，构成了生产力不断提高、效率不断改进的基础，一切“横向联合”或“纵向联合”、多元化经营等等都建立在这种专业化分工的基础之上的。而一些年来我们的许多企业家，却不断地“创新”——事实上是不断地闯入自己不熟悉的领域，以为自己可以无所不能，结果搞得摊子铺得过大，顾此失彼，在哪个领域里都不具备专业上领先的能力，最终哪个都成不了气候甚至一个一个被人家排挤出来。在市场发展初期，到处还都有空缺，似乎哪里都能赚钱，用不着专业知识，这种



“横向创新”似乎还可维持；一旦市场竞争发展起来，这种没有专业的三心二意的冒险家们的弱点就冒露出来了，才知道专业化的必要。世界上成功的大企业，都是兢兢业业在一个领域里不断完善又不断创新，才能占稳市场份额，形成百年老店，立于不败之地。这里面是规律可循的。

所以说，创新容易，只要想象力丰富；而成功的创新就不那么容易了，它得符合市场经济的规律，符合科学技术进步的规律，符合社会进步的规律。

中国的企业家，经过市场经济发展初期的几番折腾，正在开始反思过去、探讨未来，从而也更加注重理论的学习和经验的观察。遍地书摊上有那么多关于经营管理、市场营销、企业家传略、经济学知识的书籍成为畅销书，正是这一过程的反映。从一味地“造市”、“铺摊”、“冒险”，至学会审时度势、尊重规律，正是企业家走向成熟的过程，是更多的成功企业家产生的过程。而中国成功的企业家多了，也就会有更多成功的企业，整个经济也才能更加成功地发展。

1998年7月6日



政府在经济发展中的 “额外作用”

——关于“东亚发展模式”的再思考

东南亚危机后，所谓的“东亚发展模式”受到人们的挑战。人们的讨论集中在两个方面：(1)东南亚危机与东亚发展模式之间的关系；(2)发展中国家的政府究竟能做什么，政府是否可以、应该在经济发展中发挥干预的作用，因为所谓东亚发展模式的首要具有的、可以说是最醒目的一个特点就是一个经济中“集体行为”或政府干预发挥了特殊的作用，包括运用强制的办法来推进市场环境的发育和完善，实行强制储蓄，实施某种“产业政策”，等等。

第一个问题我想首先是一个如何看待经济发展过程的问题。发展过程必然也是有曲折、有波动、有危机的；风险、危机等等可以说是经济发展过程的一个必然的和正常的组成部分；经济发展本身就是一个充满风险的过程；怎么能够想象经济发展没有风险和危机的伴随？西方国家的发展模式在其发展过程中也是经常出现危机的。东亚国家经济高速增长 30 年没有发生重大的经济危机，这本身就已经是一个奇迹；这次的东南亚危机再大也不过 30 年代的危机，所以，简单地用现在的危机来否定东南亚的发展模式是错误的。

第二方面当然是当前理论讨论的重点，即政府的作用问题。



而要想讨论这个问题,我想有两个重要的事实要作为前提搞清楚。第一个事实是,东南亚的问题是一组发展中国家的的问题,而“发展中国家”的定义本身就意味着已经存在着的一组“发达国家”,它们已经先行发展起来,在经济、技术、资本等方面已经位于优势,而且在国际市场上处处挤压着发展中国家,使发展中国家在很多方面都处于劣势,而作为发展中国家,无疑又会有它的特殊的优势,比如通常所说的比较优势,没有这些东西发展中国家就可能就只好永远地处于劣势。这是一个非常关键的问题。现在讨论的东亚发展模式实际上是特指的一组发展中国家在与发达国家有很大差距的情况下开始起飞这样一种模式,而不是在一般意义讨论经济增长方式,不是指在同一起跑线上,哪一种经济增长模式更好。发展中国家最终面临的问题是怎样加入到世界经济体系中去,使自己更具竞争力。这是发展中国家,包括当年的社会主义模式实施赶超战略的潜在动机。第二个重要的事实是,发展是有阶段的,发展较高阶段上出现的问题是与较低级阶段上遇到的问题是不同的,现在讨论东亚模式,也要有一个发展的观点、阶段的观点;对于较高发展阶段上是错的东西在较低阶段可能是对的,反之亦然。

上述两个前提性的事实带来的主要问题是:在技术、资本、制度都比较缺乏的情况下,发展中国家应如何发展?发展中国家究竟有哪些可以利用的特殊的优势?(我这里想特别强调“特殊的”优势)。当然,即使发展中国家有一些优势,那也是落后的优势。具体来说我想作为发展中国家无非有以下两个方面的优势可以利用:第一个就是前面大家讲到的比较优势,主要是在劳动要素相对充裕的资源结构下,劳动成本较低。发展中国家一定不能再搞“贪大求洋”,不能在资源结构条件不具备的情况下过分强调发展高科技,而不去根据成本最小的原则,在不同的阶



段下不断利用“适当的技术”(proper technology),大力发展劳动密集型的产业。东南亚各国成功就成功在发挥了自己的比较优势,而出问题就出在了“贪大求洋”。这要求发展中国家在选择发展战略时,不管是政府选择还是市场选择,都必须充分发挥比较优势。

我想强调的是第二个优势,就是作为发展中国家,有一个特殊的“知识(或信息)”优势,也就是有发达国家的经验可资借鉴,即包括市场经济体制的建立与发展方面的知识,也包括现代产业、科学技术发展方面的经验与知识,甚至包括对付经济风险、经济危机的对策的经验与知识。这可以就用已有的那个“落后的优势”或“后发优势”(advantage of backwardness)的概念来概括。

实际上,一切关于东亚国家“集体行为”或政府作用的争论,不管是“发展推动论”还是“市场增进论”都是假定政府可以在体制转型、在发展战略上集中各种知识和信息,然后制定出相应的政策,利用政府(通过政府)的特殊权力以贯彻,以使体制转型和经济发展的速度更快一些。政府到底能起多大的作用,集体行为或政府干预的效果是好是坏,其实最终都得在这一特殊因素的基础上加以论证。而作为发展中国家的政府,是否应该或者能够比一般意义上的政府,或者说比起已经发展到前沿的发达国家的政府,在经济增长和经济转型过程中,“多发挥一块”作用,说到底要用发展中国家作为一个整体(政府在一定意义上可以看作是公共利益或公共意志的体现而已)是否拥有“多一块”信息或知识,来加以论证。当我们还没有达到世界经济体系发展的前沿时,我们的特殊优势就在于可以“免费利用”那些已经成为“国际公共信息”的别人通过失败与危机积累起来的经验与知识,使我们的发展过程相对别人已经经历的过程而言,成本更



低一些。比如,对资源配置和产业结构,对于产权的重要性的和法律保护产权的重要性,对市场竞争的作用,对经济危机发生的原因以及宏观经济对策等等,发达国家在多年(几百年)的发展过程中已有了经验,有的已经写进了教科书,可以供后进国家加以利用和借鉴,用不着发展中国家也通过那么多的曲折、“试错”、波动、冲突、危机的代价(这些东西现在似乎都被“智者”忘记了)去一一重新获取,可以参照发达国家的经验来作出有效的制度安排和政策选择(“市场增进型政府”的主要作用不在于产业政策,而在于运用政府权力,积极地推进一整套市场经济体制的建立)。

这种建立在“多一块知识”基础上的政府的“多一块作用”,我想在经济与社会发展的最初阶段,在经济发展问题还不是那么复杂的时候,适用性显然更大一些。到了更高的阶段,特别是当一国经济开始进入需要自己进行创新或已经能够在像“发展高科技”这样的领域内参与国际竞争的阶段,其适用性就要大打折扣,因为到了这些“前沿领域”,首先是情况本身变化非常快(比如科技进步)。其次,既然已经是“前沿领域”,也就不再存在多少可以供发展中国家利用的“多一块的免费信息与知识”,社会与政府所具有的知识优势相对来说就要少得多。因此,作为发展中国家,发展水平越高,也就越要求“集体行为”或政府的直接领导与干预的作用越小,而由市场选择的领域要越大。

总之,我倾向于肯定东亚发展模式中国政府在发展初期的特殊作用,因为我相信“发展中国家”这个概念本身有特殊性,它一定与发达国家、与已经到了“前沿”的那些国家有所不同,一定有它的特殊问题,也一定有它的“特殊优势”,不利用这种优势,使自己的发展进程有别于一般的、或者说有别于历史的处在了世界经济前沿的国家的经济增长进程,相反也和发达国家过去在



历史上所作的一样,反倒是错误的,是“浪费资源”(即浪费了那一块额外的免费知识)。

当然,政府干预有政府干预的特殊问题。政府本身是一个官僚机制;政府决策会犯这样那样的错误;民主制不健全则会产生更多的问题;在发展初期所搞的一套机制(包括政府干预与政府保护)之下会形成特殊的利益集团,会对体制转轨产生额外的阻力,想加快改革、及时“转入下一阶段”都难办到。腐败、过度投资、高额坏债等等,这些东西一旦发生,都可能积重难返,成为经济与社会危机的根源。这些都是值得高度重视的问题。东南亚经济危机也是这样告诉我们的,我们要引以为诫。本文不过也是想指出政府主导型的体制在发展初期可能起到积极的作用,完全不排除在一定条件下也可能起坏的作用。不过,我不相信世界上存在没有缺陷的发展模式。避免了一类问题,会面对另一类问题。对于经济与社会发展来说,特别是对于在发达国家挤压下的发展中国家的发展进程来说,我不相信存在十全十美的模式。先抓紧时间发展起来,当了“富人”,去解决“富人的问题”,总比长期停滞不前,总在那里解决不了“穷人的问题”,要好得多。

在当前,在危机还没有过去的时候,我们当然最主要的是要反思“东亚发展模式”的问题。在目前条件下肯定政府在发展初期所能起到的特殊作用,在学者中也不是什么时髦的事情。作为中国人,由于从计划经济而来,政府“不正当干预”问题更加严重,许多政策也不一定就是在起“市场增进”的作用。所以我们再应从这次危机中吸取教训。而本文的目的,仅在于想提醒人们,我们不必走向另一个极端,不应因为发生了危机就彻底否定一种发展模式中的合理成分。

1998年7月