

学校的理想装备

电子图书·学校专集

校园网上的最佳资源

现代科技与人文大观

芝麻开门——启蒙经济学



芝麻开门——启蒙经济学

1. 不识庐山真面目，只缘身在此山中 ——商品

商品、对于我们来说，真是再熟悉不过了。我们每天吃、喝、穿、用，衣、食、住、行，样样离不开商品，只要兜里有钱，我们可以随时买到想要的各种商品。

可是，如果问我们什么是商品，恐怕一时就难以说清楚了。正因为太普通，所以我们往往习而不察，所谓“不识庐山真面目，只缘身在此山中”。

其实，商品并不是简简单单的东西，它首先必须是劳动产品。未经过人们加工、生产过的东西，如阳光、空气、自然界的流水等等，人们就不必花钱去买，尽可以随意享用。可是一旦其中包含了人们的劳动（比如说人们加工生产出来的纯净氧气），则其他人再想无偿地占有便是不太可能的了。但是，也不是任何劳动产品都是商品，只有在市场上出卖的劳动产品才是商品。你妈妈给你织的毛衣虽说是劳动产品，而且也是供你穿的，但它不是用来交换的，因此不是商品。所以，我们说，商品是用来交换的劳动产品。

劳动产品成为商品需要有一定的条件。这个条件就是社会分工和私有制。社会分工是生产力发展的结果。当人们的劳动产品出现剩余时，从事不同生产活动的人们之间便产生了交换劳动产品的愿望，由于生产资料归不同的私人或集团占有，谁也不愿意无偿地将自己的劳动产品供别人使用或消费，而谁又都不能光靠自己的劳动就能解决自己生产和生活的全部需要，因而只能通过商品买卖形式进行交换。“靠手艺换一碗饭吃”，正道出了个体手工业者以交换为目的进行商品生产的实质。

革命导师恩格斯曾经说过：“什么是商品？这是一个或多或少互相分离的私人生产者的社会中所生产的产品，就是说，首先是私人产品。但是，只有这些私人产品不是为自己的消费，而是为他人的消费，即为社会的消费而生产时，它们才成为商品；它们通过交换进入社会的消费。”

在资本主义社会，几乎一切劳动产品都是商品，甚至连未开垦的荒地、名誉、地位、良心、人格、眼睛、肾脏等非劳动产品也统统成了商品。意大利一位妇女更是连哭笑也当作商品买卖。她刚从某人的葬礼上嚎啕大哭归来，又能马上收起悲容接着去为另一家的结婚仪式服务，说唱嬉戏，逗得大家笑个不停，并按次收费。可见，商品已经侵入了资本主义社会的一切领域，商品生产在资本主义社会达到了它的最高阶段。

社会主义社会依然存在着商品生产，这是由客观经济条件所决定的。传统观念认为，商品只限于不同所有制之间的交换，市场只能存在于计划经济的缝隙之中，作为它的补充。这实际上是将商品经济（市场经济）等同于资本主义，将计划经济等同于社会主义的一种思想表现。实质上，在社会主义社会，生产资料分散在不同生产者手中，企业之间、劳动者之间存在着社会分工，物质利益上有冲突的一面，它们之间互通有无还不可能是无偿的，而必须是有偿的，这样才能衡量出劳动者和企业贡献的大小。所以说，社会主义社会不仅存在着商品，也存在着商品

生产、商品交换。

从历史的经验来看，现代市场经济已被证明是比传统的计划经济更为有效的资源配置手段，这一客观现实终于成为我们建设有中国特色的社会主义市场经济的重要原因之一。

2. 东西对人有用就是有价值吗？ ——使用价值与价值

世上的事情就是这样奇怪。没有什么东西能比水更有用的了（使用价值大），可一吨水才几毛钱，而成千上万吨的水才换得的一颗钻石，除了能让人炫耀他的财富外，几乎没有什么用途（使用价值小）。为什么水的用途大、价值小，而钻石的用途小却价值大呢？几百年来，经济学家一直对这一“水与钻石之谜”津津乐道，纷纷试图从不同角度加以解释。

最先对这一问题加以说明的是一位英国经济学家，名叫约翰·劳。他认为水所以用途大、价值小，是因为世上水的数量远远超过对它的需求，而用途小的钻石所以价值大，是因为世上钻石的数量太少，不能满足对它的需求。正像俗语所说的那样，物以稀为贵嘛。他的观点是以数量与需求的关系来决定物品价值的。

他的同乡、伟大的经济学家亚当·斯密，则作出了不同的回答。他解释说，因为人们花费较少的劳动便可以得到水，故而水的价值小，而钻石却并非随处可见，人们要花费相当多的劳动才能得到它，一枚钻石最终成为商品往往要经过勘探、开采、加工等多道工序，要经许多人的手彼此合作，所以它的价值大。斯密的关于劳动决定价值的观点，后被马克思继承和发展，形成了科学的劳动价值论，并以此为基础，创立了剩余价值论，揭示了资本主义剥削的根源，成为无产阶级经济学家有力的理论武器。

至此，对“水与钻石之谜”的解释并未结束。十九世纪七十年代，西方边际学派又跳出来，他们承袭约翰·劳的观点，却换了一个新名词，试图用“边际效用”来说明问题。所谓边际效用，就是相同物品每增加一单位所增加的满足人的欲望的能力（见“物以稀为贵”）。由于水的数量一般来说总是取之不竭的，而人对水的需要总是有一定的限度，不可能无休止。就拿喝水来说，随着人的肚子逐渐鼓胀起来，最后一单位（杯、碗）水对他来说就变成可喝可不喝的了，也就是讲，最后一单位水对人增加的“效用”也就很小。西方边际学派认为边际效用决定商品的价值，边际效用小，从而其价值也小，而钻石的数量相对人的需求来说却少得可怜，所以它的边际效用很大，价值也大。约翰·劳及边际学派的错误在于仅仅抓住了事物的表象，把价值看成是由使用价值（或效用）决定的而并非劳动。这显然是经不起实践检验的。但由于它描述了人们容易理解的事物表象，所以很易使人迷惑。

马歇尔则用供求均衡来解释这一“谜团”。他认为，人们对水所愿支付的价格，由于水的供应量极其充足，而仅能保持在一个较低的水平；可是，钻石的供应量却非常少，而需要的人又多，所以，要得到它的人，

就必须付出超出众人的价格。这样，供给与需求便在一个较高的水平达成均衡。马歇尔的均衡价格论，正是当代西方经济学的奠基石之一。

经济学家们用水与钻石作对比，说明了商品使用价值与价值的区别，并以对两者的决定因素的不同看法表明了各自的观点。我们应该坚持劳动决定价值的马克思主义理论观，但西方微观经济学中有关需求和供给的分析、边际分析等，对我们也有值得借鉴之处。

3. 神通广大的红娘 ——货币

在原始人类开始直立行走，并从事简单劳动的最初阶段，他们对生活并没有太多的苛求，仅仅满足于非常简陋的住房、粗糙的工具和武器，以及刚能果腹的野果等等。然而，随着文明程度的逐渐提高，人类便不再满足于周围环境所能提供的一切了。如住在山中，吃惯山珍的人们，也想尝尝海货的滋味。而吃、穿、用惯了自己不算灵巧的双手所创造的一切，人们也开始向往能工巧匠创造出的更好的住房，更精巧的工具和武器，以及更加舒适耐穿的衣服等。人类为了得到他们所向往的东西，就只能用他们手头上有的东西去跟其他地区或有技能的人（如铁匠、木匠、渔夫、猎手等）相交换。这时候就产生了怎样支付对方的问题。

假如，偶然遇到的两个人，彼此都需要对方的产品，通过双方商量就会很容易地达成交易。可是，事情往往不会这么简单。正像绕口令说的那样，“别喇叭的哑巴要用喇叭换别鳎目的喇嘛的鳎目，喇嘛不愿用鳎目换别喇叭的哑巴的喇叭，哑巴偏要换别鳎目的喇嘛的鳎目”，那么怎么办呢？要是有一种交换媒介就容易了。

其实，商品的交换有许多方面跟人找对象有相似之处。每个人都有心目中的理想伴侣，但是由于生活空间的局限，并非每个人到了结婚年龄都能找到称心如意的心上人，于是便需要红娘从中牵线搭桥，红娘根据每个人各自的爱好、要求，将情趣相投的人撮合起来，就有可能“使天下有情人终成眷属”。同样，若是商品交换也能有这样一个红娘，事情就好办了。哑巴和喇嘛都可以分别地通过红娘相交换，换到他们所需要的东西。

但是，这必须有一个前提，即哑巴和喇嘛要找的这个红娘，一定也是其他所有人都找的。例如哑巴要换香蕉，他就必须去找认识卖香蕉人的红娘，托她做成交易。一个红娘接触的顾客越多，她就越有可能帮人们达成交易；而她中介的交易越多，找她帮助的顾客则会更多。这样，开始可能会有许多红娘，而逐渐发展的结果，则最终会只剩下一个神通广大的红娘——货币。

最初的时候，贝壳、牛、象牙、布匹、大米、盐，甚至大石头都曾被当作货币，然而由于人们普遍喜欢接受大多数人都认同的东西作货币，加上金银本身便于携带、易分割、价值大、易保存等特点，所以货币最后由贵金属金银来承担。

可是，后来人们在交换过程中发现，只要能够完成中介交换的职能，货币本身是否具有价值并不重要，就像人们只希望红娘能帮助他（她）

们找到满意的对象一样，至于这红娘是什么样的倒无关紧要，所以才有“电脑红娘”的出现。开始的时候，人们还蛮注重货币本身的价值，为了防止个人在金银成色及份量等方面捣鬼，专门由政府或威信较高的团体制造金银币。最早的金属硬币是我国制造的。硬币是圆的，中间有方孔。人们把硬币穿在一起，从一处带到另一处。但是对于购买昂贵的东西来说，金银也不方便。又是我们的祖先最先想到改进货币的方式，他们使用纸币代替金银币，虽然纸币本身没有价值，但是同样起到了交换媒介的作用。

如今，科学的昌明，又使得人们免去了大量印制、携带和使用纸币的麻烦，靠一张叫“信用卡”的卡片就能纵横天下。有了一张信用卡，你就能购买汽车、吃饭、出门旅游，甚至理发也可记在信用卡帐上。可以断言，信用卡完全取代个人和企业使用的现金和支票只是时间问题了。

4. 钱为什么会毛了？ ——通货膨胀

人们习惯上称钱不值钱叫钱毛了。如果告诉您 100 元只值 2.45‰ 粒米，您会怎么想？您一定会说：怎么这么少？不可能的。然而，这在我国 1949 年 5 月的市场上却是铁的事实。据统计，在国民党统治的 1937 年到 1949 年的 12 年间，物价飞涨了 138842 亿倍！也就是说，1937 年的 1 元钱与 1949 年的 138842 亿元的购买力是相同的，这样的天文数字真是举世罕见，令人瞠目。有人形象地将这段时间 100 元法币（国民党中央银行发行的纸币）的实际购买力描述如下：

- 1937 年能买 2 头牛
- 1938 年能买 1 头牛
- 1939 年只能买 1 头猪
- 1941 年可买面粉一袋
- 1943 年只能买一只鸡
- 1945 年 就只够买 2 个鸡蛋
- 1946 年可买固体肥皂 1/6 块
- 1947 年可买煤球 1 斤
- 1948 年 8 月 19 日，可买大米 0.002416 两
- 1949 年 5 月只能买 0.000000000185 两

即 2.45‰ 粒米，连一粒米也买不到了。

这种纸币贬值，物价飞涨的经济现象，人们通常称之为通货膨胀。通货，其实就是市场上流通的货币，它当然不仅仅包括硬币、纸币，也包括支票、期票等现行的一切流通手段。所谓通货膨胀，就是指流通中纸币这种通货的发行量，大大超过了商品流通中实际需要量。结果物价不断上涨。大家知道，货币本来就是起到中介商品交换作用的，人们把自己要交换的商品用货币单位（价格）表示出来，以便于交换时的计算。

假定如今市场上有 50 匹布和 100 斤大米，而只需要 100 元货币就能满足交换要求，即有人先把 50 匹布换成 100 元（1 匹布=2 元），再用这

100元交换100斤大米（1斤大米=1元），整个交换过程即告结束。但我们却发行了200元货币，结果由于这200元仍然在执行原100元的任务，所以当50匹布换成200元货币时，等于1匹布的价格变成了4元钱，同样道理，1斤大米的标价也就涨成2元钱。反过来讲，原来1元钱能买到的东西，现在却要花多一倍的价钱才能买回来，东西还是一样的，只是钱不值钱了，故而人们便说钱毛了。

通货膨胀迫使社会中的每个人都拼命挣钱，使他的收入和资产的增加应至少跟物价的上升一样快。它迫使商店宣布大幅度涨价，政府同意增加过高的税收，学校、医院和其他公共事业部门就得被迫紧缩预算。如果让通货膨胀继续下去，人们便对攒钱不感兴趣，都想快快把钱花掉，下一步就会使经济市场全面崩溃。所以必须控制通货膨胀。

充当中介作用的货币数量，是由什么因素决定的呢？我们怎样才能知道流通中货币量究竟多了，还是少了呢？决定商品流通所必要的货币量的因素有三个：（1）待销售的商品量，（2）各商品的价格，（3）货币流通速度。我们可以通过对上述三个因素的计算，便能知道是否发生了通货膨胀。

我们用待销售的商品量乘上其各自的价格，便得到了各待销售商品价格总额，再把市场上所有待销售商品的价格总额加总在一起，我们便知道了全部商品价格总额。比如，市场上有桃100斤、袜子100双、半导体收音机100台，它们的价格分别为0.8元/斤、4元/双、10元/台，则全部商品价格总额=0.8元/斤×100斤+4元/双×100双+10元/台×100台=80元+400元+1000元=1480元。

如果不考虑其他因素，我们发行1480元人民币就能够满足市场交换的需要。然而，事实上真正的货币需要量要远比这些少，为什么呢？因为我们发行的人民币并非只交换一次便退出市场，而是在不断地中介着商品的交换，卖桃人用50斤桃换40元钱，再用40元钱去换10双袜子，而卖袜子的人则可再用这40元钱去换4台半导体收音机。在以上两次交换中，80元的生意用40元钱便完成了中介任务，这是因为交换行为并不是在同一时间发生的，若卖袜子的人与卖桃人和卖收音机的人同时做生意，则相当于进行一次80元的交换，没有80元钱作媒介是相当困难的。就像是小贩同时要卖给许多人东西，却只有一杆秤。那就只好让人们排起队来，以便在时间上间隔开。

若是我们将每单位货币平均在一年内为商品交换作媒介的次数，叫做货币流通次数的话，则一年内流通中实际需要的货币量，只需用全部商品价格总额除以货币流通次数，便能计算得出，有了这样的数字，我们拿实际发行的纸币数量一对照，便能发现实际发行的纸币量是多了还是少了。

5. 可怕的瘟疫 ——经济危机

您知道世界上除了战争、饥荒之外最可怕的事情吗？给您一个提示，它是一种蔓延极快的社会瘟疫。人们往往用悲凉的笔触描述着瘟疫

到来时的萧条景象：大量商品堆积在仓库里，甚至成批地被毁掉，牛奶倒入大海，面粉在发霉，土豆在腐烂；企业停工停产，甚至倒闭，大量工人失业，充斥街头；货币奇缺，各种股票、债券和其他有价证券下跌。

这种社会瘟疫还能使社会生产和物质财富遭到沉重破坏。像 1929 ~ 1933 年的那次世界性的“瘟疫大流行”，便使整个资本主义世界的工业产量下降了 44%，大约后退到 1908 ~ 1909 年的水平，其中德国甚至后退到 1896 年的水平上。

在此期间，美国毁坏了 92 座高炉，英国毁坏了 72 座，德国毁坏了 28 座，法国毁坏了 10 座。美国有 1040 万英亩的棉花被毁坏在地里，640 万头猪被抛入密西西比河，还有大量的小麦被投进机车锅炉烧毁，巴西有 2200 万袋咖啡被扔到海里……

这一切看起来都是那么荒唐。这种“瘟疫”顷刻间吞噬了社会的全部生产资料，并将许多工厂和商店一掌推个精光。您大概已经猜到了，这种“瘟疫”，经济学上就叫经济危机。

经济危机，简单地说，就是商品生产得太多，卖不出去。农民们挨饿，是因为他们生产的粮食“太多”了，工人们受冻缺衣，是因为他们挖的煤、织的布“太多”了，这岂不是荒唐得很吗？其实，这一点儿也不荒唐，因为他们虽有消费的欲望，却没有钱来满足，也就是需求不足，而资本家不会将产品白送给穷人的。

既然这么说，是不是多给工人加些工资，便不会爆发经济危机了呢？也不是，多加工资虽说可以在很大程度上刺激消费，但并没有解决根本问题。

原来，自从出现了货币以后，便产生了发生经济危机的可能性。在物物交换时，买和卖是同时发生的，不会发生买卖脱节的现象。在出现了货币之后，情况就不一样了。我们把商品出卖换回货币，并不一定马上全部花掉，总要将购买力保留几个月甚至几年。这样就会使一些商品生产者的商品卖不出去。货物卖不出去，就没有钱继续投入生产，生产受影响又反过来影响社会商品的供应量，由此便埋下了危机的种子。

埋下种子并不一定会发芽，人类使用货币已有几千年的历史了，但经济危机的爆发只是近百年的事儿，为什么会这样呢？原因就在于：小商品生产规模狭小，市场联系面还不够广泛，生产的品种和数量容易及时调整，尽管这时已经产生了危机的可能性，但发生全社会范围的生产震荡和经济危机尚缺乏条件。

进入资本主义时代，社会分工的发展，专业化程度的提高，各个部门之间已经织成了一个纵横交错的关系网。只要一个部门发生故障，就会发生连锁反应。各部门内部生产也是环环相扣，某一环节联系的中断，将造成全局性的停顿。此外，这一时代的国际交往也很频繁。就拿生产轿车来说，最终在德国组装成型的小汽车，它的发动机、轮胎、底盘等零部件便分别是由日本、荷兰、瑞士等 15 个国家提供的。这样一旦某一地区的买卖关系发生脱节，即会“株连九族”。因此说，在资本主义社会的特定阶段，社会化大生产和国际交往的加深使经济危机由可能变成了现实。

6. 世上真的没有免费的午餐吗？

——稀缺

西方经济学界流行着这样一句名言：世上没有免费的午餐。意思是说：做饭要消耗人力、物力和财力。耗费一定的人力、物力和财力做出午餐就意味着减少了其他商品的产出。也就是说，人们要想获得某样东西，就必须因此作出牺牲。许多经济系的新生对此存有很大的疑问：非洲难民不是在接受国际社会的无偿援助吗？他们并不需要为此做什么呀？父母不是在无私地抚育着他们的儿女吗？有些商店不是设立了许多“免费”品尝、“免费”赠送项目吗？接受别人的礼物或被邀请赴宴不也是免费的吗？

这个问题说起来您也许会吃惊，世上的确没有“免费的午餐”。人们无论做什么事情都要有损失，没有付出便不会有获得。因为世上的资源是稀缺。

噢，世界的物产那么丰富，怎么会稀缺呢？是呀，自幼我们的教科书上都说“我国地大物博，资源丰富”，说什么也接受不了资源稀缺的概念。可是，您别忘了我国“人口众多”的国情，再多的资源也难以使每个人都能按需索取。全球的情况也与此差不多，看似丰富的资源与人们永无止境的欲望相比真可谓凤毛麟角，故而人们需要研究怎样在现有资源条件下尽可能地达到最佳利用，所以，“生产什么”、“怎样生产”，以及“为谁生产”等问题便构成了经济学研究的主要课题。从这个意义上说，如果世界资源不存在稀缺，经济学也就不存在了。

可是，为什么存在稀缺的情况下，人们要获得就必须要有损失呢？经济学中把损失叫作成本，通常分两种：一种是实际发生并有帐可查的，叫会计成本，另一种则并非实际发生，而只是放弃了获得收入的机会所产生的无形损失，所以叫机会成本（见“选择的学问”）。经济学家们在思考问题时，常常把机会成本考虑进去。譬如，假定我们的社会只生产大炮和面粉两种产品。在现有的社会资源条件下，我们既可单独生产大炮，也可单独生产面粉。如果要两样都生产，由于资源的稀缺，势必一样生产多了，另一样生产得就要少，经济学家便会考虑多生产其中一种产品，而少生产另一种产品的代价，以此来安排各种生产组合。

由此可见，不稀缺的物品，人们不需要放弃什么便可以获得，才是真正“免费”的。国际社会要无偿援助非洲难民，必须拿出原本准备他用的人力、物力和财力，怎么能算作是免费的呢？父母为抚养他们幼小的儿女，不得不牺牲他们原来可以享用的东西，怎么能说是没有代价呢？至于商店的“免费”招牌，是为了招徕顾客，或有其他目的，任何人也不可能想要多少就要多少。更何况“羊毛出在羊身上”，许多商店还带有一些附加条件呢！

7. 选择的学问

——机会成本

我们在日常生活当中经常会遇到一些需要我们进行选择的事情，可

是谁也没有认真地去想一下，究竟为什么最终会选定其中的一件事情去做吧。比如说你很喜欢流行音乐，而恰巧在你所住的地方将举办一场流行歌曲音乐会，据说一位你所崇拜的大牌港台歌星也将到场，这消息无疑将使你听音乐会的倾向大增，因而你去的的可能性也大增。但忽然你听说票价是每张 40 元，这又会使你去的的可能性大减，当你发现音乐会的日期与你考试日期冲突时，你就更不可能去了。

你若将此事跟经济学家谈谈，经济学家会告诉你，你的所有选择都是根据“机会成本”作出的。所谓“机会成本”就是我们由于选择去做一件事而放弃做别的事情所受的最大损失。也就是说，我们在决定做一件事时，会放弃做很多事情，每放弃一件事对我们来说都有损失，其中最大的损失就是我们所称的机会成本。假设你决定要去听音乐会，那么你将花费 40 元购入场券，这 40 元钱对你来说可能意味着几十场电影，与朋友的一顿美餐，一件时髦的衣服以及几十本你所喜爱的名著。而其中你最想要做的，可能是买上几十本心爱的名著，那么这时的机会成本就是几十本你心爱的名著。

机会成本与东西的稀少是有很大关系的。如果我们周围的东西多到用不完，你不需要放弃什么就可以获得一样东西，人们也就不需要进行选择了。正因为你的时间与金钱等资源都是有限的，所以才必须就听音乐会与否拿个主意。

在西方经济学家看来只有机会成本才是真正的成本，该概念可以运用于许多日常决策。譬如说，你的某个同学辍学经商去了，为什么你还在学校里读书？从经济学的观点来看，你读书上学是会有一些损失，其中最大的损失（机会成本）莫过于失去了许多赚钱的机会，但如果人们预期上学读书会增强他们的获利能力，未来的收入会大于其机会成本的话，人们还是会选择读书的。预期未来收入高的专业要比预期收入低的专业“热门”也是基于同样考虑。所以，读书上学究竟是否合算，要看我们决策时上学的机会成本与我们未来收益的比较。

再譬如，某人可以用自己的 1000 元钱办工厂（如果这笔钱借出去，每年可得利息 100 元），还可以从银行借钱 1000 元办同样的工厂，但每年需支付 100 元利息。对此，人们往往选择前者。但若计算两方案的机会成本，则都是同样的 100 元，因为用自己的钱办工厂便失去了借出去收 100 元利息的机会，这同样等于是一笔损失。

由此出发，西方的企业常喜欢负债经营，而我国的企业却习惯于自力更生。虽说两种方式从机会成本上讲没什么差别，但“借鸡生蛋”，给自己留下机动的余地不是更好吗？

8. 经济学家为什么要换靴子？

——边际分析方法

有一个笑话，说的是一位经济学家，有一次与一个护林员步行穿过一处偏僻的地方。在一条羊肠小道的拐弯处，他们突然看见前面不远处有一只凶神般的灰熊。灰熊大概是很久没有猎获到食物，肚子饿坏了，朝着他们就冲了过来。经济学家见状急忙丢下身上的背囊，取出其中的

软便鞋，换下脚上又笨又沉的靴子。护林员对此大惑不解，好奇地问：“你为什么要这样做呢？灰熊要追上我们是很容易的。”而经济学家却镇静地说：“我没有必要跑过灰熊哇，我只要能跑得过你就够了。”

经济学家在此用的正是他的看家本领——边际分析方法。按当时的情况看，他估计，只要他能比护林员跑得快一点儿（边际），他便能逃离熊口。换句话说，他的所作所为使得灰熊要想抓住他会比抓住护林员更费力。这个笑话当然是假定护林员被熊吃掉而经济学家则得以脱身。

19世纪70年代初出现的边际概念，的确是西方经济学自亚当·斯密以来的一个极为重要的变化。经济学家把它作为一种理论分析工具，可以应用于任何经济中的任何可以衡量的事物上。正因为这一分析工具在一定程度上背离了传统的分析方法，故有人称之为“边际革命”。

日常生活中，人们常常会碰到需进行边际分析的问题。譬如，你是火车站附近一家小百货店的经理，是什么使你决定要营业24小时，而不是早八点到晚九点营业呢？你可能会这样考虑：24小时营业当然要额外（边际）花费一些成本（如水电费、营业员的工资等），但是也会有一定的额外收益（就是多开11小时门的营业收入），只要额外收的钱比额外成本要高便可以干。其实你是在拿额外增加的成本与额外增加的利润做比较，而不是从建百货店的费用，购柜台、售货架等的成本来作为决策的依据的。在经济学上，这“额外”的部分便称之为“边际”，而把由某项业务活动引起的边际收入去和它的边际成本（而不是全部成本）相比较的方法，就叫边际分析法。

谈到边际分析法，人们常常会联想到西方经济学的边际效用理论。该理论是与马克思主义的劳动价值论根本对立的，因而完全是资产阶级唯心的一套东西。但边际分析法则是一种决策的分析工具，它同一切其他科学工具（如数学）一样，在不同的社会制度中都是可以应用的。

如一家民航公司开辟从甲地飞往乙地的新航线，每运载一位旅客的全部成本是260元，那么，当每次飞机有空位时，它能不能以每张130元的票价卖给学生呢？有人可能会说：“不行！”理由是每个旅客的全部成本是260元，低于这个数目的票价将会给航空公司造成亏损。但是，如果我们用边际分析法去分析一下，便会发现，行！因为我们此时做决策不能依据全部成本（它包括飞机维修费用以及机场设施和地勤人员的费用等等），而是要依据边际成本。飞机维修费以及机场设施费等的开销，不论是否搭载学生，均是要发生的，而学生在机上的就餐费和飞机因增加负载而增加的燃料支出，才是因学生乘坐飞机而额外增加的成本。若该边际成本只有30元，则边际收入130元大于它的边际成本，说明学生乘坐飞机能为公司增加利润，所以，按低价让学生乘坐飞机对航空公司是有利的。

边际分析法体现了一个重要的决策思想，也就是向前看的思想，它适用于一切经济决策。遗憾的是，在实际生活中，人们往往忽略它，背离它，以致导致错误的决策。

9. 物以稀为贵 ——效用

对于吸烟的人来说，香烟可说是“功劳”极大：什么不得皮肤病啦，什么提神醒脑啦；而在不吸烟者看来，香烟就像是无声杀手，白送给他都不要。为什么同样是香烟，但在吸烟者和不吸烟者看来却感觉不同呢？西方经济学家认为，这是效用在作怪。

什么是效用呢？所谓效用，就是指商品满足人的欲望的能力，一个商品只要能够使人的某种或某些欲望得以满足，就具有效用，它是一个人的自我心理感受。效用与使用价值不同。使用价值是指物品的有用性，不论你用也好，不用也好，它是客观存在的。但效用的大小却因人而异。譬如，香烟无论对吸烟者或不吸烟者来说，它的使用价值都是一样的。但吸烟者烟瘾很大，所以，在他看来，香烟就具有很大的效用；而对不吸烟者来说，由于香烟不受欢迎，所以它也就没有效用。

传说，有一个地主曾经坐着马车去下乡收租子。他不要任何其他的东西，只收金银珠宝。由于他横征暴敛，激起佃农们的极大愤慨，于是，大伙儿联合起来，不给地主任何吃喝的东西。结果，这贪心的地主在火辣辣的太阳下奔波了一天，饥渴难耐，守着满满一车金银珠宝却差点死掉。

假使这个地主还没到要财不要命的份上，如果在他渴极了、饿极了时，给他一杯水、一块面包，他会怎么样？他可能会迫切地愿意出大价钱——例如 100 金币——换这一杯水和一块面包，因为它们此时最能消解他的饥渴感觉，所以效用最大。假如这时还有第二杯水和第二块面包，地主也不会像刚才那样迫切需要它们了。当然愿意出的价钱也不会像刚才那么高了，——比如是 50 金币，于是，这水和面包的效用就减少了。现在，让我们来看看，假使这个地主又吃了第三块面包，喝了第三杯水后的情况；如果这时他已吃饱喝足，那么第四块面包和第四杯水对他来说就毫无用处，他不会为此花一分钱的。可见，第四杯水和第四块面包的效用就是零了。但这时的总效用最大，因为如果他继续吃喝，反而可能会不舒服甚至呕吐，效用就是负值了，总效用会相应减少。所以说，虽然每一杯水或每一块面包对人们的有用程度是一样的，但是它的效用却随着人们消费量的增加而变化。

效用理论可用来解释为什么需求量与价格是反方向变动的。消费者购买物品是为了从消费这些物品中得到效用，如果我们把消费者每增加一单位消费量所相应增加或减少的总效用称为边际效用的话，从上面的例子我们可以看出，随着地主购买水和面包数量的增加，它们给地主增加的满足程度，即边际效用，是递减的，这样，地主愿付出的价格也在下降。所以，需求量与价格必然是反方向变动的，而且需求价格也是由消费者对该物品的好恶决定的。

效用理论还可用来指导人们的消费，使其获得的总效用最大。假使上例中的地主作为一个消费者，他的全部收入只有 200 个金币，他应该买几杯水、几块面包呢？我们知道，在收入既定的条件下，多买面包就要少买水。随着面包消费量的增加，它的边际效用递减，而随着水消耗的减少，它的边际效用递增。为使所购买的面包和水的数量组合能带来最大总效用，地主应使他买面包的每块金币所带来的边际效用，等于用来买水的每块金币所带来的效用。为什么这样说呢？因为假使两者不相

等，地主必然会减少其中边际效用小的一方的消费，而增加边际效用大的一方的消费，这会使他得到的满足加大。只要有不相等的情况，他就会不停地这样做，直到两者相等。所以，要做一个聪明的消费者，就应该使你所花的每一分钱都能带来相同的满足。

应该看到，西方经济学以这种边际效用论为理论基础，虽然可以帮助我们理解现实中的一些现象，但由于它把价值同物品满足人的欲望的能力直接联系起来，使之成为不可捉摸的心理范畴，无疑歪曲了价值形成的真实过程。

10. 教皇与鱼价 ——相关商品和交叉弹性

世界上许多宗教都规定有各种各样的禁忌和戒律，以使其信仰者通过禁忌行为和遵守戒律，来表示对上帝和神明的虔诚，从而成为信徒们修身养心的主要内容之一。饮食方面的节食、禁食尤为普遍。天主教徒便是长期以来被禁止每星期五食肉，以不食荤的清苦精神向天主表示虔诚，世界上约有六千万左右的天主教徒每逢周五便同时不吃肉，却使世界各地的渔业老板们大获其利，因为教义上并没有规定这一天连鱼也不准吃呀。

然而，1966年2月，教皇保罗六世终于下令解除了天主教徒每星期五不准吃肉的戒律，结果使得世界各地市场上这一天的鱼类销售量骤减，价格也比原先低了好多，搞得渔业老板们叫苦不迭。看来，鱼价一定是与教皇有关系喽！那究竟是怎么回事呢？

实际上，教皇本人是左右不了鱼价的，倒是他的一纸命令使得世界市场上鱼类的需求发生了变化，鱼价是受鱼类需求变动影响的。那么，和吃肉有关的命令怎么会跟鱼的需求扯上关系呢？原来，肉与鱼在经济学当中叫做相关商品。它们是属于那种可以相互替代的相关商品，因为在人们的眼中，它们同样都富于营养。当天主教徒被禁止在星期五吃肉时，他们便自然而然地想到了吃鱼，这样就使得鱼的需求量增加，并带动了世界渔业的兴旺发达。而禁令解除之后，每星期五这天人们也就不一定要吃鱼了，对鱼的需求自然就少，价格也就落了下来。如此说来，渔业老板们当初真该请请教皇的客，劝其收回成命哩！

相关商品中除了相互替代的商品外，还有一种叫相互补充的商品，如收录机和磁带，汽车和汽油，网球和网球拍等。它们的特点是，一种商品价格的提高就会引起另一种商品需求量的减少。二者按照反方向变化。人们购买了汽车，就要用汽油，因而双方的价格必然会影响到彼此的需求。在石油危机时，由于汽油价格的暴涨，汽车的需求量便会随之下降。当时，美国克莱斯勒公司，还是一味地生产耗油多的豪华轿车，结果因市场需求锐减，造成仓库积压严重，资金周转不灵，若不是卡特政府紧急援助，原福特汽车公司的总经理艾柯卡纵有天大的本事，恐怕也无力回天了。

为了清楚地表明一种商品的价格变化对另一种商品需求量的影响，经济学家引入了交叉弹性的概念，它等于一种商品需求量变化的百分比

对另一种商品价格变化的百分比的比。如果相关商品是相互替代的商品，一种商品价格的提高就会引起另一种商品需求量的增加。二者按照同方向变化，因而交叉弹性为正值。如果相关商品是相互补充的商品，一种商品价格的提高就会引起另一种商品需求量的减少。二者按照反方向变化，因而交叉弹性为负值。基于这一认识，我们根据交叉弹性的正负号，就可以判断相关商品是互替关系还是互补关系。当交叉弹性的绝对值接近于零，我们就可以说两种商品之间几乎是互不相关的。

了解一些相关商品的知识，可以帮助我们在分析市场需求变动的时候，从不同的侧面将有关的商品联系起来进行考察，不论是消费者、生产者还是政府官员都可以因而避免许多错误。目前我国许多价格改革政策的出台便考虑到了商品价格之间的相关性，才没有出现大的波折。

11. 丰收后的农民为何收入减少？ ——弹性理论

丰收了，农民生产的粮食增多了，收入照理说应该增加，为什么反而下降了呢？经济学家在研究这一问题时，发现不同的商品在价格变动幅度相等的情况下，其需求量或供给量的反应程度大小不一。有的商品，价格略有变动，其需求量或供给量便大幅度增减；而另有一些商品，价格即是波动很大，也不见其需求量或供给量有多大的变化。正如粗细不一的橡皮筋在相同拉力的作用下，伸缩程度不一那样，经济学家借用物理学上“弹性”的概念，把这种现象也称之为弹性，描述价格变动与需求量或供给量变动之间关系的叫价格弹性，描述收入变动与需求量或供给量变动之间关系的叫收入弹性。

弹性理论可以用来解释许多现实中令人费解的现象。举个例子来说，像粮食这类的生活必需品，人们消费多少是基本固定的，即便粮价上调，只要人们手里还有钱，他们就会毫不犹豫地先吃饱肚子，也就是说粮食的需求价格弹性很小。丰收后，由于供给量增加，使粮价下跌，却并不会使需求量同比例增加，结果只会使农民手中的钱更少，这就是人常说的“谷贱伤农”。由此可以看出，粮油、蔬菜、副食、日用品等这类生活必需品，“薄利”是不可能“多销”的，所以，在资本主义社会，经济危机时便会出现把牛奶倒掉、把粮食烧掉的做法，因为这样反而会减少损失。当然，人们如今可以用粮食出口等其他方式减少国内的供给量，很少再将其毁掉了。

过去，我们不注意弹性，在经济工作中吃了不少大亏，大家可能还记得，1979年，我国把猪肉价格上调了20%左右，在当时我国人民收入水平较低的情况下，猪肉需求的价格弹性是很大的。原本国家希望能借此刺激一下养猪者的积极性，使人人碗里多几块肉。可谁料想，猪肉涨价后，人们纷纷去买鸡蛋或其他代用品，猪肉的需求量迅速下降，国家财政因此损失了20多亿元，再加上提价后给职工的补助20多亿元，国家金库中一下子便少了40多亿。

由于消费者总是用货币收入来购买商品，所以，商品需求量自然还会受到收入变动的影 响，其影响程度大小我们可以用收入弹性来表示。

一般说来，收入增加需求量也会增加，收入减少需求量也会减少，但不同商品其需求量增减变化程度是不一样的。通常，生活必需品的收入弹性较小，奢侈品的收入弹性较大，人们越富有，越会花钱购买一些用来炫耀的物品，如金首饰、豪华家具等等。而一些低档生活用品，如玉米面等则收入越增加越没有人买，收入弹性为负值。

德国统计学家 N·恩格尔通过对德国某些地区消费状况的统计分析，得出了著名的恩格尔定理，人们在食物上的花费占全部开支的比例将随收入的提高而越来越小，所谓恩格尔系数实际就是食物支出的收入弹性，它是食物支出与全部支出的比。人们常用恩格尔系数反映一国或一个家庭的富裕程度与生活水准，它依据的正是生活必需品的收入弹性小这一规律。

以上仅仅是一些最基本的弹性知识，它对于我们来说，无论是深入学习经济理论，还是应付处理日常事务，都是必不可少的，加深对它的理解和把握，将会使人们在经济活动中更加“游刃有余”。

12. 怨艾滋病太少吗？ ——供给与需求

1986 年，艾滋病的发现，引起了世人的恐慌，转眼间，几乎使全美的乳胶手套脱销。所有的人都害怕被该病病毒感染，美国医护人员套上两、三层手套以加强防护，自不必说，甚至警察不戴上乳胶手套也决不对嫌疑犯下手。于是，国际市场上乳胶手套一时供不应求，价格上扬。

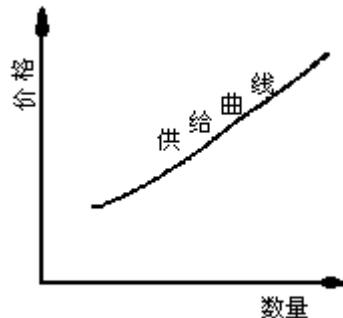
这一消息被我国某报披露后，全国各地许多企业纷纷闻讯投产上马，一哄而上。但多数企业都是在既不知道国际上到底有多大的需求，也不清楚国内生产能力到底形成了什么规模的情况下盲目建设的。如江苏省张家港市到 1988 年春，便建成了 77 条乳胶手套生产线，大有方兴未艾之势。结果，这些不重视商品供求关系的行为，不久即遭到市场经济规律无情的惩罚。1988 年下半年，国际乳胶手套市场出现疲软。据《市场报》报道，仅美国某一港口就积压了 500 货柜，足够全美国用 5 年，而我国可惨了，不用说张家港市的 77 条专用线难以改作他用，仅江苏就积压了乳胶原料 5800 吨，成品手套 22.5 万双。时至今日，在我国城镇的大小街道，还有人打着卫生保健的旗号，推销着不知何方的积压手套。试想，就我国目前的消费水平，有多少人会为洗衣、洗碗、打扫卫生花钱买防护手套呢？真所谓“不识供求，不知经济脉流”。难怪学经济的人都知道一位无名氏开的玩笑话：“你甚至于可以使鸚鵡成为一个博学的政治经济学者——它所必须学的就是‘供给’与‘需求’这两个名词。”

“供给”与“需求”是西方经济学的基础。按照西方经济学家的解释，价值或者是不存在的，或者是无关紧要的，客观存在或具有重要意义的只是价格。由于价格被认为取决于需求和供给两种力量，因而单个生产者（或消费者）要了解价格的决定，从而确定自己的生产（或消费），首先应当分别对需求和供给进行分析。

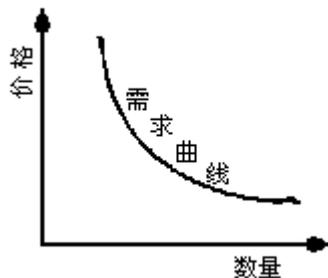
先说需求吧，它可不是我们经常说的欲望。因为人们想要的东西实在太多，可是受手中货币等的限制，而真正会从市场上买回来的却相对

较少，也只有这一部分才会对我们的经济产生影响。因而我们只把能用金钱满足的欲望叫做需求。

西方经济学家从人的心理感受出发，说明消费者对某一商品得到的越多，他就越不稀罕这东西，因而其所愿支出的价格就越低；反过来说，一种商品的价格较低，消费者所愿购买的数量就越多。根据常识，我们知道每一个消费者在不同的价格条件下，也就会有不同的需要购买的数量。假如我们用坐标来表示，横轴表示数量，纵轴表示价格，那么在坐标图上就会呈现出许多点，当我们将这些点用一条平滑的线连接起来，便成了我们常说的需求曲线。



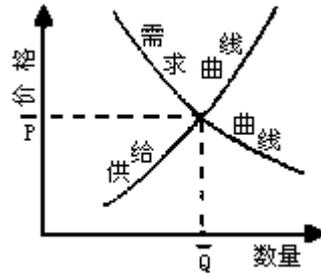
如果将一个市场中所有的消费者对某一商品的需求曲线综合在一起，就可以得出市场需求曲线。这条曲线的形状通常是向右下方倾斜的，这表明随着价格的逐渐降低，对某一种商品的需求量将逐渐增加。



下面再说说供给。供给是指某一时间内，生产者在一定价格条件下可能出售的商品，其中包括新生产出的商品和仓库中的存货。根据我们的经验，厂商生产商品是要消费一定的本钱的，如果售价越高，当然赚得也越多，这时厂商自然也愿意多出售商品。所以，商品的出售量是随着价格的升高而递增的。和需求曲线一样，我们也可以在坐标图上把供给曲线画出来，不过它通常是向右上方倾斜的，这表明随着价格的逐渐上升，生产者愿意出售的数量也越来越多。

消费者总是希望商品价格越低越好，而生产者则希望商品价格越高越好，这两种力量共同作用的结果，便是厂商和用户彼此达成妥协，寻求一个双方都能接受的价格。

如果将需求曲线和供给曲线放在一起，它们必相交，相交的点对应的价格便是该商品的市场价格，因为这时供给量与需求量相等。假如需求量和供给量其中至少一方发生变化，该交点便会移动，直到双方重新相等为止。



懂得这些能使我们在经济活动中少犯很多错误。假定当初的决策者了解到乳胶手套生产多了，会使价格降到很低（甚至低于成本）的话，他们还能盲目上马那么多生产线吗！

13. 鱼和看不见的手 ——价值规律

经济学家在论述有关市场运行规律性时，常常喜欢借亚当·斯密那只“看不见的手”来说明。按照亚当·斯密的解释，所有的人都是为了争取自身的利益而进行经济活动的，而其自身利益受价格的升降，供给和需求变化的直接影响，因此人们必然随时随刻根据市场的变化来调节自己的生产、销售或购买。一切追求自身利益的人，都好像被一只“看不见的手”引导着去进行经济活动。这只“看不见的手”是指什么？很明显，就是指市场经济的自发调节作用，即价值规律。“看不见的手”果真那么灵吗？让我们先来讲一个小故事。

刚改革开放那会儿，广州市场上长期缺货。当地政府索性开放市场，让鱼价自由浮动，一时间，鱼价大幅度上涨，鲢鱼卖到3元多一斤，老百姓开始有些沉不住气了。可是不到一年，鱼渐渐多起来，鱼价也由3元多跌到1.7元一斤，鱼的种类也多起来，广州市民再也不愁吃鱼难了。

用经济行话来解释，广州鱼市的变化，就是由于鱼的价格上升，刺激了渔业的发展，使鱼的供给量增多；而供给量多了，在需求一定的条件下又会使鱼价下浮，价格下浮必会引起需求量增加，需求量增加反过来促使价格上升。就这样，价格上上下下地调整，直到买卖双方相互达成一个彼此都接受的价格（如1.7元一斤），便稳定到这一点上，这一价格便叫均衡价格。

均衡价格中所说的均衡，是指一种没有必要再变动的状态。这并不是说情况不能再变动了，而是说，如果再变动，情况不会比现在好，只会比现在坏。譬如，价格上升，超过均衡价，鱼的供应量将增加，但居民的需求量却会受到抑制。那么多的鱼卖不掉，价格最终还是降下来，如果价格下跌，低于均衡价，这时需求量虽然会增加，渔民却会因利少或无利而改做别的行当，从而减少鱼的供应量。想想，那么多人手里攥着钱，想吃鱼，你说价钱能不上涨吗？所以，最后价格还是要稳定在均衡价格上。

其实，广州鱼市的价格变动正是价值规律作用的结果。按价值规律的要求，商品的价值量决定于社会必要劳动时间，商品必须按照价值量相等的原则进行交换。价值量不等的交换会因一方占便宜，另一方吃

亏而不能持久下去，因而商品的交换最终还是要按等价交换的原则来进行。然而，由于商品生产者彼此并不了解对方的生产信息，对市场需求信息知道得也不一定全面，所以，交换价格背离均衡状态的情况是普遍的。虽然市场上各种商品的价格涨落不定，但价格的涨落总是围绕着一个中心来进行的，这个中心就是商品的价值。

虽说价格是由商品的价值决定的，是价值的货币表现形式。但在现实当中，它的涨落表现为似乎完全受供求关系的操纵，价格受供求关系的影响自发地围绕着价值上下波动，可以起到自发地调节资源在各生产部门间配置的作用。在市场经济条件下，资源的最优配置是指：资源必须用于生产消费者最需要的产品组合；资源必须分配给生产效率最高的使用者。商品的价格自发地围绕价值上下波动，恰好使生产资料和劳动力流入供不应求，价格高于价值的部门，导致这些部门生产的扩大和供应的增加；它又使生产资料和劳动力退出供过于求、价格低于价值的部门，导致这些部门生产的缩小和供应的减少，从而起到提高资源利用效率的作用。历史证明，价值规律是合理配置资源的最有效手段。

价值规律还能够有效地刺激商品生产技术的改进。同一种商品都按照社会必要劳动时间决定的价值量出售，自然会使那些技术先进、干活省时省力的人赚钱较多，而那些使用落后技术、费力不出活的人，要想免于在竞争中被挤垮，就必须也设法改进技术。

但并非所有的落后者通过改进都能成为先行者，毕竟强中自有强中手。落后者因此会越来越穷，先行者会越来越富，终将导致收入差距逐渐拉大，影响社会的稳定。这是价值规律无法消除的副作用，只能由政府通过计划调节的方式来解决。

14. 超级油轮的兴衰 ——完全竞争市场

随着本世纪 60 年代到 70 年代初世界石油交易量的增长，油轮的生意越来越“火”，船也随之越造越大，最终便诞生了被称为“超级油轮”的大家伙。这种“大块头”一般的载运量都在 20 万吨以上，但它除了运油之外，却不适于运其他的货物。可要说起运油，它可是当仁不让，据说，它的运输成本仅有一般 5 万吨级油轮的 1/4。

从 1967 年，世界上第一艘超级油轮下水，到 1969 年便有 63 艘投入运营，1973 年时则猛增至 393 艘，并有 500 多艘尚在建造中。那些海运界的大老板们为了要在竞争中取胜，纷纷到国际金融市场上筹集资金，共借了 350 亿美元的贷款，准备造更大、更多的“超超级”油轮。

谁料想，正当众海运巨头踌躇满志的时候，风云突变，从 1973 年开始，世界石油成交量走起了下坡路。这不啻是对世界石油海运市场的沉重打击，半数以上的超级油轮因此不是被卖，就是无货可运，“待字闺中”。许多船老板纷纷破产，使得那原以为稳赚的 350 亿美元贷款能收回个零头就不错了，世界上的许多银行也被拖累进去，岌岌可危，至今还没缓过劲儿来。

这是一个较典型的完全竞争市场的实例，它具有完全竞争市场的一

切特征：第一，油轮所能提供的服务是无差别的。石油进出口商只关心他的石油能否安全地运送到目的地，既然所有的船提供的服务都是一样的，因而雇什么样的船对他来说则是无关紧要的。除非一艘油轮能确保雇主石油的安全并达到适航要求，否则它是不会有生意做的。

第二，在市场上有无数的买者和卖者——石油进出口商和海运公司。他们彼此之间通过一个极为发达的国际经纪人市场相联系，那里每天的任何时刻都有约 100 家的石油公司、中间商、投机商在为雇用船只竞相报价，同时，也有 600 多家海运公司正待价而沽。

第三，在这个市场上，各种资源能够自由流动。也就是说，要想加入这个市场并无任何阻力，您只要有钱或能借到钱买来一艘油轮，就完全能够有资格进入该市场。关于这一点，我们只要注意一下世界石油海运市场上，油轮数量几年内迅速激增的事实，就不难自己作出判断了；另外，退出这一市场原则上也不存在任何障碍。您如果拥有一艘油轮，并想把它卖掉，没有什么能阻止您的行动。然而，一般来说，如果不出什么意外的话，油轮的使用寿命可长达 20 年之久。即便它的主人破产了，人们也不肯轻易地把它毁掉，或许新主人会继续拿它来赚钱。所以，虽然说是资源可以完全自由流进、流出，但由于超级油轮的特殊性，决定了它的减少要比其增加需要花费更多的时间。

第四，在这个市场上，买者和卖者对市场的情况有充分的知识。由于买者和卖者很多，大家都购买或出售相同的海运服务，并且其中任何一个买者或卖者的需求量或供给量都只占世界总需求或总供给的很小一部分，所以，大家无法左右市场价格，都是既定价格的接受者，而不是价格的决定者。一艘叫查理·汉布罗先生号油轮的遭遇便很能说明问题。这艘 28.5 万吨级的超级油轮，1973 年 7 月 4 日刚下水，就直奔波斯湾，一个月后返回欧洲，第一次航行就净赚了 300 万美元。它接着马不停蹄又返回波斯湾，这一次又赚了 700 万美元。然而，下一次航行却让它足足等了 7 个月，光日常开支就又把第一次到手的 300 万美元搭进去了，而且这一次航行所赚寥寥。在又接了几次不赚钱的生意之后，它便趴在挪威的港口中，静待东山再起的时机了。如果它能有价格决定权，那日子恐怕就不会是这样的。

在完全竞争的市场条件下，消费者和生产者都不会有什么不利，因为完全竞争的存在，迫使商品生产者竞相在降低成本、压低售价上做文章，可以使消费者按实际可以达到的最低价格来购买，而生产者按此价格出售也可获得正常利润。从社会角度来看，完全竞争促使社会资源可以有效地分配到每一个部门，每一种商品的生产上，使之得到充分利用。生产效率低的企业在竞争中逐步被打败，就使得它的资金、劳力、设备等社会资源重新组合到生产效率高的企业中，这是社会的一种进步。就是因为竞争能够促进经济良性循环，刺激生产者的积极性，所以，在我们社会主义国家里也要大力鼓励竞争，创造公平竞争的环境，这是建设社会主义市场经济体制的重要内容。

15. 孤家寡人 ——完全垄断

“垄断”，英文 monopoly，意思是“唯一的卖主”，它指的是经济中一种特殊的情况，即一家厂商控制了某种产品的市场。比如说，一个城市中只有一家自来水公司，而且它又能够阻止其他竞争对手进入它的势力范围，这就叫做完全垄断。

既然整个行业独此一家，别无分号，显然这个垄断企业便可以成为价格的决定者，而不再为价格所左右。可以肯定的是，完全垄断市场上的商品价格将大大高于完全竞争市场上的商品价格，垄断企业因此可以获得超过正常利润的垄断利润，由于其他企业无法加入该行业进行竞争，所以这种垄断利润将长期存在。

但是，垄断企业是不可能任意地抬高价格的，因为，任何商品都会有一些替代品，如果电费使人负担不起的话，恐怕人们还会用蜡烛来照明。所以，较高的价格必然抑制一部分人的消费，从而需求量较低，不一定能给企业带来最大的利润。

垄断企业成为价格的决定者，也并不意味着垄断企业产品的价格单一。有时候，垄断企业要面对需求状况变动不同的数个消费群体，必须分别情况制订出有区别的价格来。对需求价格弹性较大的可采用低价策略，对需求价格弹性较小的可采用高价策略，以便获得较理想的收益（见“弹性理论”）。下一次您去电影院的时候，千万注意一下电影票的定价。一般说来，成人都照原价收钱，学生则可买团体票，儿童尤其是婴儿为免票入场。这种区别定价可以说比单一价格要多收入许多，不相信您可以去问问电影院的经理。

理论上纯粹的完全垄断市场是必须同时满足以下三个条件的：（1）市场上只有一家企业；（2）该企业的产品不存在相近的替代品；（3）进入该市场存在着障碍。现实中真正满足这三个条件的市场几乎是没有什么，因为人的欲望是无止境的，他们总能找到各种替代品。不是只有迪斯尼乐园才能有米老鼠和唐老鸭吗？那么我们其他的娱乐场所也可以搞出别的卡通人物来吸引游客。所以说，完全垄断的市场也是会被打破的。

然而，要打破垄断绝非轻而易举。通常，完全垄断市场有三座护卫“碉堡”，其一是垄断企业具有规模经济优势，也就是在生产技术水平不变的情况下，垄断企业所以能打败其他企业，靠的是生产规模大，产量高，从而总平均成本较低的优势；其二是垄断企业控制某种资源。像美国可口可乐公司就是长期控制了制造该饮料的配料而独霸世界的，南非的德比公司也是因为控制了世界约85%的钻石供应而形成垄断的；其三是垄断企业具有法律庇护。例如，许多国家政府对铁路、邮政、供电、供水等公用事业都实行完全垄断，对某些产品的商标，专利权等也会在一定时期内给予法律保护，从而使之形成完全垄断。

通常认为，完全垄断对经济是不利的。因为它会使资源无法自由流通，引起资源浪费，而且消费者也由于商品定价过高而得不到实惠。“孤家寡人”的存在也不利于创造性的发挥，有可能阻碍技术进步。可是话又说回来，这些垄断企业具有雄厚的资金和人力，正是开发高科技新产品必不可少的条件。另外，由政府垄断的某些公用事业，虽免不了因官僚主义而效率低下，但却并不以追求垄断利润为目的，对全社会还是有好处的。

16. 冰淇淋大战 ——垄断竞争

本世纪 80 年代,美国市场上一种奶油含量超过 14%的冰淇淋畅销一时,每三到四年它的销售量便翻一番,远远超过了普通牌号的冰淇淋。这种多脂冰淇淋的售价也高出普通牌号的好几倍,普通冰淇淋卖 2~3 美元半加仑(4 品脱)时,它则是 2~2.5 美元一品脱。较高的价格所带来的高利润诱惑是任何企业也抵挡不了的,于是,众多的新牌子纷纷在市场亮相。

这些新加入者为了能占有一块地盘,给自己的产品都标上了新牌子,因为商标法禁止他们盗用别人的著名商标,所以说,多脂冰淇淋市场上的产品都是有差别的。垄断就有可能由于这些差别的存在而形成。然而,多脂冰淇淋市场又不是一个完全垄断的市场,因为一个新企业的加入并不会遇到太大的阻力,也就是说,在这个市场中,竞争依然是存在的,故而我们把这一类型的市场称为垄断竞争市场。

从短期来看,垄断竞争条件下的企业,完全可以凭借自己对多脂冰淇淋系列产品的开发,而获得暂时的超额利润。然而超额利润的存在,必将吸引众多的企业投入该行业,新企业加入后,超额利润逐渐减少,直到完全消失,新企业便不再加入。因而从长期来看,超额利润是趋向于零的。所以那些早期因出售多脂冰淇淋而发了大财的商店,到八十年代末也都是赔钱的赔钱,倒闭的倒闭,能不赔不赚就很不易了。生产这种冰淇淋的企业也同样是这种遭遇。比方说,曾被两家美国全国性的杂志评为最佳冰淇淋的生产厂家——中西部大冰淇淋厂,其产品就曾被迫退出一些地区的市场。

即是在这种情况下,垄断竞争市场上的商品价格依然要高于完全竞争市场上的商品价格,而且此时资源的利用也不如完全竞争条件下那样充分。消费者虽然要付出较高的价格,但是他们选择产品的余地加大了;生产者虽然浪费了一定的资源,但是由于竞争的存在,同时,又有垄断的保护,他们还乐意从事技术创新,这对整个社会是有益的。

另外,由于垄断竞争条件下,产品存在着质量、包装、形状、商标等诸多方面的差异,因而企业的销售成本,主要是广告成本会增加。这种广告对生产和消费有促进作用,而且还能提供就业机会,使更多的广告人员有事可做,但也同时增加了产品的总成本和平均成本。

垄断竞争在现实中是一种普遍存在的市场结构,日用品行业中尤为常见。从总体上讲,西方经济学家认为,垄断竞争是利大于弊的。

17. 欧佩克是卡特尔吗? ——寡头垄断

自从 1974 年世界石油危机以来,石油输出国组织(简称欧佩克)便被贴上了“石油卡特尔”(寡头垄断的一种形式)的标签,他们在 1975~1985 年间通过提价,每年多收入 2000 多亿美元。当时,许多经济学家断

言，欧佩克是“兔子的尾巴——长不了”，原油价格很快就会恢复到以前的水平，然而事实证明他们想错了。

当一个行业中的一些大企业决定相互协作，步调一致时，它们便像结成了一个企业那样，成了该行业中的完全垄断者，这种组织就是我们所说的“卡特尔”。结成卡特尔，可以给所有的企业带来超额利润，而分头单干却只能获得正常利润，也就是最低限度的利润收入。但是，卡特尔的成员却另有办法，使自己捞到超额利润之外的好处。那就是他们可以用欺诈的手段，暗中将本企业的产品定价降低，以便将顾客尽量吸引到自己这一边，从而挖其他企业的墙脚。这种损人利己的行为一旦被其他组织成员发现，便会引发一场激烈的价格战。大家竞相压价的结果只能使原本全行业共沾的超额利润越来越少。

19世纪90年代，美国芝加哥市就发生过这样的事。当时作为联系美国东西部铁路枢纽的芝加哥市，共有五条铁路直通东海岸，它因此成为全国肉类集散中心。大批的猪和牛从西部运到这里，经屠宰后再运往东部。五家铁路公司都想独吞这笔生意，可是彼此争斗的结果是两败俱伤，于是，他们不得不坐下来达成协议，共同组成卡特尔。

肉类批发商眼看着无法从任何一家铁路公司中获取优惠折扣，他们便也联合起来，相约只让其中的一家铁路公司运送他们的货物，并宁肯按卡特尔规定的垄断价格支付运费，这一招果然灵验，另四家铁路公司马上就察觉到苗头不对，他们纷纷指责这家铁路公司运用了“欺骗”手段，任凭该公司经理百般申辩也无济于事。于是，他们开始压价以试图夺回生意，肉类批发商们趁机狠狠地“杀”了他们一笔。

由此可见，虽然卡特尔成员能够因遵守彼此的协定而分享垄断利润，但是“挖墙脚”所带来的巨额利润同样吸引着他们，一旦有人采用欺诈手段，卡特尔这种形式很快就会土崩瓦解。

正因为卡特尔组织自身埋有自我毁灭的“炸弹”，这才有人推论欧佩克不久也将覆灭。然而，欧佩克的所作所为证明它并不是一个卡特尔。在中东战争爆发时，欧佩克宣布石油价格上涨三倍，当时便有人预言石油价格迟早会回落，然而该价格稳定五年后，在两伊战争爆发时竟又跃升三倍。即是这样，欧佩克仍然可以用限产的方法再将油价提升。因为石油的替代品很少，油价的涨跌对石油需求量的影响很小，而且这还使欧佩克成员国赚更多的钱，并有更多的石油留待将来出售。可是欧佩克并没有这样做，大概是欧佩克成员国不同意组成卡特尔吧。

欧佩克既然不是卡特尔，那又是什么呢？它是另外一种寡头垄断形式。所谓寡头垄断，是垄断的一种，它是指在一个市场上有少数几家企业供给产品，它们各占较大份额，彼此通过协定或默契制定价格。这些企业被称为寡头，所以这种垄断也就叫寡头垄断。

在欧佩克诸成员国中，沙特阿拉伯是最大的或最有影响的一位。它的产量一般占欧佩克总产量的1/3，储油量也占欧佩克总储量的40%。通常都是由沙特阿拉伯先制定价格或与其他成员协商后制定价格，其他成员则遵照执行，即是石油销路不好时，他们也宁可减少产量也不愿降价，以免引起彼此的纷争，造成两败俱伤。这种寡头垄断或许我们称之为价格领袖式寡头垄断。

其实，在欧佩克成员中，一些生产能力较小的产油国希望油价再高

一些，或产量多增加一点，多赚点钱，与价格领袖——沙特阿拉伯不同的是，他们不用担心自己的产量会影响世界石油价格，然而欧佩克给他们规定了严格的产量配额和销售价格，他们只能接受这样的价格和产量限制。否则会受到“价格领袖”的惩罚。1982年9月，伊朗擅自将原油产量提高了一倍，委内瑞拉、利比亚、厄瓜多尔、阿尔及利亚和阿联酋的产量也都超过了配额，沙特阿拉伯闻讯，立即于1984年提高了自己的产量，以世界油价的下跌，给这些越规者一个警告。

所以，像欧佩克这种形式的价格领袖式寡头垄断，与卡特尔的主要区别就在于该组织成员能够预见到其他成员对价格变化的反应，他们会理智地选择使其利润最大化的产量和价格，从而小心翼翼地维持着组织的存在，因为这对大家都是有好处的。

18. 囚犯的难题与可乐大战 ——博弈论

人们在下棋时通常要揣摩对手的心理，以便决定采用相应的对策，从而争取在对抗中获胜。我国战国时著名的“田忌赛马”就是一个突出的实例。人们在这一过程中的分析和判断，最终由匈牙利著名的经济学家、数学家、后移居美国并发明氢弹的冯·纽曼归纳成博弈论（又称对策论）。这一理论最初主要用于桥牌和棋类的博弈，因而未能引起学术界的重视。1944年，冯·纽曼与奥地利经济学家摩根斯顿合作撰写的《博弈论与经济行为》一书发表，对经济学家研究分析人们的经济行为产生了深远影响。您想知道博弈论是怎样解释人们的经济行为吗？我先给您讲个“囚犯的故事”吧。

据说，有两位同谋作案的嫌疑犯被逮捕了，但警察缺乏判定他们有罪的证据，便把两人分隔开来进行审问。审问当然是遵照“坦白从宽、抗拒从严”的原则进行，如果其中一个罪犯能如实招供，并能积极揭发同伙，就会得到宽大释放；而拒不交待的同伙则会被判刑十年，但若是两人同时坦白，那末两人都要被判刑五年。如果都拒不交代犯罪事实，根据警察现在掌握的证据来看，只能判处他们三个月监禁。

我们现在假定给两个罪犯分别取名为张三和李四，试问，张三该怎么办？坦白交待，从而希望宽大释放吗？那比不坦白而遭三个月监禁好。不仅如此，坦白还有其他好处；假如李四不坦白，而张三又如实招供并揭发了他，那么李四就要坐十年牢；而即使李四也坦白了，顶多两人都判五年徒刑，那也总比被李四出卖而单独蹲十年大狱强。同样李四也面临这样的进退两难处境。我们可以把他们俩的选择及相应的后果用下图表示出来：

张三坦白	宽大释放	五年徒刑
	十年徒刑	五年徒刑
张三不坦白	三个月监禁	十年徒刑
	三个月监禁	宽大释放
	李四不坦白	李四坦白

这样的难题我们在日常生活中也经常碰到。比如，在 1984 年，英格兰足球球迷闹事，酿成死亡 100 多人的惨案，震惊世界。据救护人员事后发现，受闹事球迷伤害致死的仅为少数，而大多数受害者都是在球场出口处因挤压、践踏而致死的。这些人在当时面临着与囚犯同样的问题，假如大家都按平时那样走的话，相信每个人都能出去，可是很难保证大家不受闹事球迷的伤害，而如果只有您一个人跑，您也可以肯定能出去，但如果大家都跑而只有您在走，您便很可能受到闹事球迷的伤害。既然对个人来说，跑是一个最有利的选择，于是，所有的人都选择了跑，这才酿成了上述惨剧。

可以看到，自私自利不可避免地害人害己，因为大家完全可以选择走，以一种一切为了他人着想的心情使众人都获救。这使我们想起了经济上的寡头垄断，几个寡头的处境与囚犯是一样的，损人利己的欺诈行为同样可以使他们获利甚丰。但他们是否能相处得更好呢？让我们看看可乐大战的例子吧。

可口可乐与百事可乐是美国两家最大的饮料生产跨国公司，彼此也是主要的竞争对手。本世纪 50 年代以前，可口可乐可说是在饮料市场上的一枝独秀，根本不把百事可乐放在眼里。那时，可口可乐每出售五瓶，百事可乐只能出售一瓶。但从 50 年代开始，百事可乐决定向可口可乐发起冲击。他们试制了一种口感更柔和的可乐，并下大力气争取年轻一代的消费者，终于使可口可乐每售出三瓶，他们便能售出二瓶了。市场占有率大约是可口可乐占 45%，百事可乐占 25%。这时，百事可乐公司又设想了另一个大胆的计划——搞品尝试验。因为他们知道，大多数的消费者在被蒙上眼睛后是无法准确区分百事可乐与可口可乐的，而且他们事先经过大量试验，证明百事可乐比可口可乐更容易为消费者接受。这便使可口可乐面临选择；不应战吧，公司的市场份额就将损失 3%，应战吧，结果会更糟，人们看到可口可乐自己证明自己的失败，谁还会来买可口可乐公司的产品呢？！于是，可口可乐公司决定对百事可乐的挑战不予理睬，而是开发出了一种叫“开胃可口可乐”的新产品。

可口可乐应战	占有市场 41%	占有市场 44%
	占有市场 29%	占有市场 26%
可口可乐不应战	占有市场 42%	占有市场 45%
	占有市场 28%	占有市场 25%
	挑战	不挑战
	百事可乐	

这回，轮到百事可乐公司抉择的时候了。他们虽然通过品尝试验，并新推出“开胃百事”，将两家“比分”拉近为31% 39%，但假如他们没能及时开发出另外一种开胃可乐的话，市场上的比分将重新扩大成25% 46%，而实际上他们已有了一种叫“开胃百事”的产品，可是这也仅能将比分维持在27% 44%。很显然，百事可乐公司也必需另辟蹊径了。看来，两个可乐巨头的战斗还有的打。只要“战斗”不止，博弈论就永远可以帮两家找到最优的应战策略。

可口 可乐	开发 开胃可乐	占有市场 44%	占有市场 46%
	不开发 开胃可乐	占有市场 27%	占有市场 25%
百事 可乐	开发 开胃型	占有市场 39%	占有市场 40%
	不开发 开胃型	占有市场 31%	占有市场 30%
		开发开胃型	不开发开胃型
百事可乐			

第二次世界大战期间，博弈论又被成功地运用到军事行动中。自此以后，它被日益广泛地运用于许多带有竞争性质的领域中，如经济管理中的市场竞争理论，企业经营决策协议或合同的谈判等，甚至政治权力斗争中的联盟也精彩地应用了博弈论的思想和方法。

19. 免费的自行车到底能骑多久？ ——私人物品和公共物品

在欧洲的许多城市中心，尤其是那些年代久远的老城区，交通拥挤已成为人们生活中的主要问题。在那里，开车上街简直是寸步难行，而且还几乎找不到停车的地方。公共交通也是拥挤不堪，并且还不方便。于是，瑞士日内瓦的一群年轻人决定为此做点什么。他们合伙购买了150辆崭新的自行车，准备放到日内瓦的大街小巷，供所有的人使用。他们估计，城里的其他年轻人在有事穿越市中心区的时候，可能会用到这些免费的自行车。

谁知，这些车子刚刚放置出去几个月，麻烦就来了。150辆自行车时间不长就只剩下了127辆，并且其中的75辆已无法使用。这些无法使用的自行车大多是由于一次载人过多而损坏的。因为在当地，多人合骑一辆自行车是很稀松平常的事，骑车人还以此为骄傲似的，没有人觉得自己有责任修理由此而损坏的自行车。因此，车子坏掉便会被弃之路旁。反倒是那些被人偷去的自行车在找回来时却是好好的，只不过被人重新漆过。另有一些人，虽说算不上是偷，却嫌没车自己不方便，干脆将车子据为己有，走到哪儿都用锁把车子锁起来。

您觉得这样的结果奇怪吗？其实，在存在私有产权的情况下，这完全是可以预料得到的结局。没有人会主动地维护和保养他与其他人共有的东西。您想，当我们出资将车修好，却不知以后是否还能用上它，谁

会惹这样的麻烦呢？但您自己的车子就不一样，让我们看看那些被偷的车子或被据为己有的车子就知道了。原因就在于，私有财产在个人眼里的价值要高于公有财产。

在日常生活中，我们要消费两类不同性质的物品：私人物品与公共物品。私人物品是那些由私人企业生产并提供的产品，它的显著特点就在于消费中的排他性，即排斥他人使用的特性。正如那些免费供人骑乘的自行车，一旦被人加上锁，就可以排除他人的使用权，这样，骑车人就不必担心办完事后车子会被别人骑走了。

公共物品是私人不愿意生产或无法生产而由政府提供的产品和劳务，包括国防、空间研究、文职人员、法官、邮政、气象预报、灯塔等。它的消费具有非排他性，即无法排除个人从公共物品中获利。因为公共物品一旦被生产出来，生产者就无法决定谁来得到它。灯塔就是典型的公共物品，无论谁建造了灯塔，任何人都可以免费地利用。由于私人很难从过往的船只那里征收使用费，因而我们通常认为，私人修造灯塔是无利可图的。既然私人不愿意建造，灯塔的引导又是过往船只必不可少的，于是只能由政府通过向过往船只强制抽税来修造。

不少公共物品还具有非竞争性，即消费者的增加不会引起额外成本的增加。例如，电视节目接收者的增加，不会引起电视节目制作费用的增加。同样地，国防费用也不可能因人口的增长而相应地提高。这就是说，公共物品的消费增加一般不需要其他资源，不会减少其他方面的消费。私人物品则不然，它们大多具有消费的竞争性。例如，一片面包，某人吃掉了，别人就不能享用，大家都可以拿它来充饥，但却不能是在同一时间。因而，吃面包的人多了，必然会引起生产面包成本的增加。多一个消费者购买面包，就要用面粉、发酵粉等来生产，因而会减少其他方面的消费，如馒头、饼干等等。

由于自行车的使用具有排他性（即便是一辆车子同时载了几个人，也不能说它不具有这一特性），所有的人都不可能在同一时间同时使用，这就必然造成消费者对自行车购买数量的增加，而企业也就可以因生产自行车而获利，故而无需政府出面生产。既然它不适宜作为公共物品，那么瑞士日内瓦的“好事者”提供的免费自行车到底还能骑多久便可想而知了。

20. 死亡之谷 ——市场失灵

巴西有一个地方，叫库贝托，它坐落于海岸线上，紧靠着巴西的主要港口桑多斯，并可以通过输油管道和公路运输将石油和其他物品源源不断地送往附近的圣保罗市，因而巴西人将其视作理想的经济开发区。

最初，人们在这儿兴建了一座炼油厂，后来又建了一家钢铁铸造企业和一家化肥厂，随后，美、法、意大利和德国的许多著名企业也纷纷来此建厂，最终使该地区拥有 23 家大企业，成为全国创税大户。库贝托因此被巴西人誉为“活力之谷”。

可是，这里的 8 万多居民做梦也没有想到，他们所生活的地方竟是

全球污染最严重的地区之一。根据 1982 年的调查表明，该地区每天向大气中排放的有害气体，如一氧化碳、二氧化硫等，超过 1000 吨，100 多人因五氯苯酚中毒而饱受折磨，面部生疮，肝、肺和肾也多处发病；胎儿和婴儿的死亡数占了该市总死亡数的三分之一强，许多婴儿生下来就没有大脑。无怪乎人们现在将该市称为“死亡之谷”。

我们知道，竞争是实现经济有效运转的最理想的途径，然而库贝托市的情景虽说是那里企业竞争的结果，却无法让人相信这就是所谓市场经济的“有效”。

为什么人们追求进步的行为却带来了如此严重的后果呢？您可能不知道这正是市场失灵的表现之一，市场不是万能的吗？不错，在“看不见的手”调节下，整个经济的确能和谐而稳定地发展，使资源得到最优配置。但市场并不是万能的，它在调节经济的同时，也会引起许多副作用的。

比如说污染，它对人们的身体健康有害，这谁都知道。然而，要减少污染，并不是人们说一句话就能解决了的。必须添置大量的防污染设备和检测仪器，需要增加经营成本。经营成本的增加则意味着利润的减少，私人企业为了追求利润最大化的目标，怎肯轻易增加经营成本？！故而你污染，我也污染，以致大家都呼吸使人短命的空气，饮用受到污染的水。

再比如说，从历史的角度来看，大家都能认识到国防对每个人的重要性，可是，世界上却没有哪一个国家的国防经费，是靠老百姓自愿筹集的。政府都必须强制老百姓纳税，以支援国防建设。这就防止了所谓“搭便车”的问题，即一部分人出资建设国防，却使另一些不愿出钱的人无形中受益。而这恰好是市场经济所无法解决的。

那么，到底市场会在什么样的情况下失灵呢？通常有以下四种情况：（1）存在外部效应；（2）缺乏竞争；（3）宏观经济动荡；（4）社会收入分配不公。

所谓市场上存在外部效应，就是指一些人因他人的生产或消费，而无端受伤害或占了便宜。因他人生产或消费而受到伤害，我们称为产生了外部负效应，若占了便宜则称为产生了外部正效应。我们上面提到的污染和国防的事例便是极好的佐证。

市场经济条件下，企业的生产不受外界的干涉，在追求利润最大化的目标驱使下，企业完全可能干出损人利己的事来。而且养蜂人和果农也不可避免地会因对方的生产而得益，蜜蜂酿蜜需要采集花粉，却也无形中成了果树授粉的功臣，果农因此也省去了人工授粉的劳作，可说是两全其美。只可惜市场机制无法控制外部效应的好坏，这不能不说是一个缺陷。

可是一般人不理解的是为什么市场会缺乏竞争呢？因为竞争必然产生垄断。

本来，完全竞争对市场经济条件下资源的有效配置是至关重要的，生产者和消费者都能从中得到好处。然而，竞争的结果却使一些生产者破产被吞并，而少数生产者逐步强大起来。这些暴发户为避免损失，就有可能相互勾结，利益共沾，形成垄断。虽然从他们来说收益增加了，但消费者利益受到侵害，社会资源远未达到有效利用。这远不是我们所

希望的。所以，我们需要政府出面制定反垄断法，保护竞争。

市场无法克服的第三个突出的问题便是宏观经济动荡，按照市场供求变化的规律来看，市场价格由需求与供给决定。从短期来看，这种供求决定的均衡价格也许是合适的，但从长期来看，也许就会对生产有不利的影响。比方说，当农产品过剩时，农产品价格的下降短时间有利供求平衡。但如果农民因此将土地改为他用，那么以后即使农产品价格上涨，农产品的供给也不可能马上增加了。

另外，由于市场机制而产生的失业和经济危机，对社会经济的破坏作用也是巨大的，必然产生社会经济动荡。而且，自由的市场机制所产生的社会收入分配不公，也是我们无法接受的。市场经济条件下，资源的交换决定着社会的收入分配，但个人的禀赋、机遇、努力程度等的不同，决定了他们的收入必然会有差别。台湾“主计处”最近完成的台湾地区第一次家庭财富分配统计显示，最富有的20%家庭，平均每户拥有资产1300多万元新台币，最贫穷的20%家庭，平均每户只有78万元，相差16.8倍，富人用肉喂狗，而穷人却吃不饱肚子，能说这是合理的吗？市场是无情的，但社会却不能对此视而不见，故而政府干预经济便是再自然不过的了。

21. 从黎巴嫩的没落说起 ——政府的作用

黎巴嫩，昔日中东地区的一颗明珠，如今已成为政治派别林立、经济满目疮痍的地区。它曾经是国际金融、旅游中心之一，农业也很发达，全国三分之二的收入来源于商业和贸易。但现在人们了解黎巴嫩，却是因为人质问题。黎巴嫩境内目前到处都有被绑架的人，既有出于政治原因被绑架的外国人，也有出于经济原因被绑架的黎巴嫩人。靠绑架赚赎金竟成了该国的主要经济活动，当然，占第一位的还是贩毒。

目前该国国内金融活动不存在了，人们的商贸活动竟退化成为物易物。为维持生计，那儿的人们不得不变卖家产，购买一些补给的食物，有的甚至投靠某派武装、干走私或趁火打劫等。但一些人还是吃不饱肚子，他们常常去垃圾堆里找些可吃的残渣剩饭。

黎巴嫩首都贝鲁特，这一曾誉为“中东的巴黎”的美丽城市，今天已是废墟一片，水、电、通讯及排污设备几乎如同虚设。内战使人们饱受创伤，政府也徒有虚名。

黎巴嫩的这一事例，很生动地向我们展示了一个没有政府的社会、经济将会是什么样子。同时，也使我们不禁要问：在现在经济社会中，政府究竟在扮演什么角色？

在凯恩斯之前的西方经济学界，人们普遍接受以亚当·斯密为代表的古典学派的观点，即认为，在自由竞争的市场经济中，国家只扮演一个极其简单的被动的角色——充当“巡夜警察”。凡是个人依靠自己的力量能够做到的事，凡是在市场经济机制作用下由个人做效率更高的事，就不应当由国家来干。国家仅仅执行某些必不可少的重要任务，例如保护私人财产不受侵犯，从不直接插手干预经济运行等等。

然而，历史事实证明，自由竞争的市场经济导致了财富和收入分配的严重不平等，经济的周期性巨大震荡，社会矛盾的尖锐冲突。1929～1933年世界性经济危机的总爆发即是明证。以凯恩斯为代表的凯恩斯主义者因此断言，现代市场经济的一个突出特征，就是国家不再仅仅扮演“巡夜警察”的角色，而是用“看得见的手”协调经济运行中总量平衡以及某些重大的结构性矛盾。

原则上讲，凡是国家能够比市场机制提供更好服务的地方，凡是个人无法进行平等竞争的事务，都可以通过国家的干预来解决问题。

国家可以协调社会总供需的矛盾，所谓社会总需求是指一定时期内（通常为一年），全体社会为满足生产和生活的需要，所要购买的商品总量。社会总供给则是在此期间，由物质生产部门提供社会使用的商品总量。个人和企业只能决定自身生产的产品数量，却无法左右社会的需求，因此社会总供需之间必然是不相等的时候多于相等的时候。政府在市场经济条件下虽不能直接干预企业的生产经营，也不能决定社会总需求的大小，但它的有关宏观经济政策却可以起到抑制或增加总需求，调节总供给，从而使两者协调一致的作用。

政府还可以制订国家经济发展战略，企业的自身发展可以由企业通过制订企业发展战略来加以规划，全国范围内经济发展的规划则只能由国家有关部门统一来完成，任何单位和个人都无法替代政府这一职能。

政府还可以进行重大比例关系的协调和产业结构的调整。一国经济中，当年的生产成果多少用于当期的消费，多少拿来积累起来以备将来的发展，这一类比例关系的确定，既要考虑人民生活水平的提高，又要兼顾经济发展的后劲，必须由国家慎重加以决策。另外，各产业部门间及其内部的相互关系和比例构成是否合理，将关系到国民经济能否持续稳定高效益的发展，也必须由政府出面进行调整。

目前，我国实行社会主义市场经济体制。市场机制作用的必然后果之一便是“使一部分人先富起来”，这势必会打破原有“一二一，齐步走”的格局，形成地区之间、城乡之间、个人之间的贫富差异。这自然会导致许多人心理失衡，埋下社会不安定的种子。政府的作用就是尽力弥合贫富间的“缝隙”，使不安定因素消灭在萌芽状态，达到收入公平与经济效率的统一。

除此之外，运用政策、法令、法规等形式，依靠军队、警察、法庭的力量来维护市场经济活动中企业、团体、个人的合法利益，也是政府义不容辞的责任。同时，它还负有支持社会公益事业的责任，如防止污染、兴办教育、维护国防、投资基础设施的建设等等。

总之，在现代社会中，政府的作用是极其重要的。至少从目前及今后很长一段时间来看，政府的职能都是无可替代的。

22. 宏观经济的晴雨表

——GNP、GDP

1929年开始的那一次空前绝后的经济危机，对世界经济的“摧残”就如同是投下了一颗原子弹。可是奇怪的是，在危机爆发当时，人们并

没有感觉被“炸”，美国的胡佛总统竟还以为经济形势正趋于好转哩！

那时人们对国民经济状况一无所知是情有可原的。因为危机爆发以前，世界上除了前苏联统计机关编制有尚不完善的国民经济平衡表外，有关国民经济统计核算方面的资料还几乎是空白，所以，人们不可能知道究竟国民经济糟糕到什么程度。

世界经济危机的爆发，终于激起了人们想要了解国民经济状况的欲望，于是，西蒙·库兹涅茨教授受美国参议院财经委员会之托，开始试图建立并发展一系列用来统计核算一国总产出的指标，并由此发展成后来的“国民收入帐户”。1933年，当地公布1929—1932年的国民收入统计资料时，人们这才发现，这次经济危机竟是如此可怕。

库兹涅茨教授的这一套统计核算指标，后经修改补充形成了国民生产综合指标体系。其中作为衡量国民收入的手段，使用最广、最著名的是国民生产总值，即GNP，它是英文“Gross National Product”的首字母缩略语。国民生产总值是指一年中，一国或地区拥有的生产企业生产的最终产品和劳务的市场价值总和，它并不包括那些在该国境内从事生产活动的外国企业的产值。例如，日本在华的独资企业，其产值就应加进日本的国民生产总值中，而不应记在我国的帐上。

假如我们对一国境内所有企业的产值总和感兴趣，我们可以计算国内生产总值（GDP），它是指一个国家或地区内所有企业生产的社会最终产品和劳务价值的总和。GDP与GNP的计算范围不同，前者对凡发生在本国领土范围内的生产活动，不论这种活动是由本国居民还是由外国居民进行，其所得收入均计入本国国内收入之中。至于该收入归什么人所有，并不加以考虑。后者则对凡本国常住居民（本国公民和常住本国但未加入本国国籍的居民）生产的最终产品和劳务价值，都要计入本国的国民生产总值。至于在哪里生产、成果到哪里去，都不加以考虑。可见，从反映一个国家和地区的实际生产水平来看，GDP这一指标更能说明问题。从1972年4月起，联合国每月出版的《联合国统计月报》就因此由过去逐期发表各国的GNP指标改为发表各国的GDP指标。

值得注意的是，无论是GNP还是GDP都不计算中间产品的产值。也就是说，我们只统计布上衣这一最终产品的产值，而棉花、棉纱、坯布和色布等中间产品的产值我们就不再计算了，以避免重复。这与我们分别把棉农、纱厂、布厂、印染厂和服装厂的增加值汇总起来，结果是一样的。

有些产品和劳务的生产和提供，有时并不与其交换发生在同一时间。比如二手汽车、旧房子、老古董及一些艺术品等，其产值已经在人们将其生产出的那一年计入了本年的GNP，以后再买卖多少次也都不与GNP发生任何关系了，但每一次买卖的成本（如佣金、费用等）则应作为当期服务的市场价值计入相应的GNP中。

最终产品和服务并不一定总是有市场价值。例如，政府向居民提供的许多服务就是免费的。遇到这种情况，我们也许是给它估算一个价值，也许就用其产品或服务成本代用，实在无法估算的（如学雷锋做好事活动）也就只好不在GNP中反映了。

有的时候我们还会遇到另外一个问题。打个比方说，1965年生产的一台黑白电视机显然不及1988年生产的一台遥控彩电复杂，今天的医生

提供的服务也显然比二十年前的大夫提供的服务高明得多。所以，当我们把现今的 GNP 与二十年前的 GNP 放在一起进行比较的时候，我们实际是在比较不同质的产品和服务。这往往需要我们在比较时进行必要的调整，然而困难是相当大的。

对于地下经济和各种违法活动，GNP 不予核算。像种鸦片、贩毒等违法活动，本来就是国法所不容许的，其产值自然要排在 GNP 之外。至于为逃税而产生的地下经济，由于估计不准，也无法列入 GNP。

GNP 也不该算人们消费的休闲时间的价值，这使它无法精确地衡量人们富裕程度的提高。试想，人们每周工作 40 个小时，便完成了以往每周 60 个小时的工作量，余下 20 个小时用来旅游、学习、娱乐或与家人共享天伦，难道不是生活富裕的表现吗？可是这都无法在 GNP 指标中反映出来。另外，GNP 只计算产值，却不考虑为获得这些产品或服务时人们所付出的代价（如污染等），故而它并不能简单地作为衡量一国经济富裕程度的标尺，但若是反映国民经济运行状况，它是目前最“称职”的一个。

23. 经济与日常生活

——两部门经济收入流量循环

我们每个人都是在怎样帮助经济的发展？为了清楚地阐明这个问题，让我们先进行一些必要的假设。为了不使经济显得过于复杂，我们假设我国的经济是封闭型的，就像一个世外桃源一样，对外贸易不占重要地位，因而可以略去不计。又根据亚当·斯密“看不见的手”的原理，经济是由市场机制自发地调节的，政府在经济活动中不起什么重要作用，因此也可以略去不计。这样，经济中只剩下简单的两大部分，一部分我们叫做企业（或厂商），另一部分就是我们普通的老百姓，叫居民（或公众）。这样的经济在经济学中给它一个名字，叫“两部门经济”。

在两部门经济中，居民拥有一切的生产要素，比方说，资本啦，土地啦，劳动力啦，管理才能啦等等，而企业什么也没有，它如果要生产，就必须向居民购买上述生产要素。一旦它获得了这些生产要素，经过一个生产过程，便能生产出商品和劳务，卖给居民，从而收取帐款。企业用这些收入向居民支付其先前出卖生产要素所应得的报酬，如工资、地租、利润、利息等等。整个过程既包括实物的流动，也包括货币的流动。只要我们老百姓不断地出卖所有的生产要素，并把因此获得的报酬收入，全部用来购买企业生产的商品和劳务，就能保证经济按不变的规模运行下去。

然而，实际上我们知道，老百姓是不可能将全部的收入都花费掉的，他们总要保留一部分以备将来之需。这样，从货币流动来看，一部分的货币便脱离了整个经济的循环，被储蓄起来。这种情景有些类似于在一个圆形封闭的水槽上扎一个眼，便不断地有水渗漏出来，所以经济上把这些因储蓄而脱离了经济循环的钱就叫做漏出。

现在假定，某一个发明家设计了一种能清扫房屋、做饭和洗衣服而且费用低廉的机器人，但他没有资金去生产这个奇妙的发明物；而我们手里有很多的储蓄，如果我们和发明家相互合作，那么就有可能使机器

人诞生，经济社会得以改善。金融市场（债务和股票市场）和金融中介机构（银行、保险公司）便具有使人们相互合作的功能。如果居民把储蓄存入银行或其他金融机构，银行或其他金融机构又把这些储蓄贷给企业，企业利用贷款作为投资，那么脱离经济循环的货币便又会流回到原来的线路中去。居民用储蓄购买企业发行的股票、债券，企业利用出售这些证券获得的收入作为投资，其结果也一样。这些重新流回到循环中的钱，在经济学上就叫做注入。

但是，如果我们中的一些人没有把钱存入银行，而是藏于床垫子下或是别的什么地方，或者银行没能把钱贷放出去，那么流出循环的钱不能再流回来（漏出 注入），经济活动的总体水平就会下降，工厂没有资金便不能扩大再生产，商店没有资金便不能经销更多的商品，科研机构没有资金便不能开发新产品，于是，我们便是在阻碍经济的发展了。所以，为了我们大家都能生活得好一点，您可千万别干把钱藏入地下或墙洞里的傻事噢！

24. 泉城的泉水为何干涸了？ ——国民收入均衡与调节

自古以来，泉城济南就以“家家泉水，户户垂杨”而闻名于天下。可是，近几十年来这里却闹起了水荒，不但众泉不再喷涌，而且地下水也降到了临界水位以下，于是人们天天都会听到“水是生命之源，希望广大市民注意节水”的警示。据说，经济的发展，导致工业用水和居民用水的大量增加，是促成人们过量开采地下水，引起水源涸竭的直接原因。

长期以来，人们总是以为地下水是取之不尽、用之不竭的，殊不知地下水也要经过一定的循环才能保证常年不断。首先，它必须要有水源，也就是要有充足的降水。这样才能使水沿着山坡而下，在城市的中心低洼地积聚起来，一旦找到出口，即会形成喷涌的泉水。地表的泉水，在阳光的照射下蒸发成水汽飘到天空，遇冷后又结成雨滴降落到地面，便完成了一次循环过程。在这一过程中，无论是降水的减少，还是过量的开采，都会使泉水的水位下降。

经济的运行也就像这泉水一样，我们假设泉水的水位代表经济活动水平和就业水平，它分别有两个注入口和排出口。当泉水达到最高喷涌高度时，我们称之为充分就业，或者说经济活动达到了充分就业的水平。

如果人们对“经济泉”中“水”（资金）没有取用的话，相当于资金没有被人们拿到经济循环之外，消费者的总收入全部用于消费支出，也就是总收入恒等于总支出，从而总供给恒等于总需求，则经济活动应该是一直维持着充分就业的状态。可是现实是人们在不断地“用水”。首先，人们总会把一部分“水”节省下来用作储蓄。这实际等于是一部分资金跑到了经济循环之外，如果不能把这部分被截留的“水”作为投资等额地再注入地下，便意味着总需求小于总供给，泉水的水位就会下降。这说明经济活动的整体水平降低，部分产品找不到市场，因而生产收缩，一部分人将失去工作的机会。这或许是因为人们没有把钱存入银

行，也可能是银行无法找到愿意拿这笔钱进行投资的人。解决问题的关键，就是要设法使流出循环的资金能够被吸引回来。

怎么样才能鼓励人们的投资意愿呢？当然是要提高存款利率和降低贷款利率啰！因为存款利率低的时候，人们宁愿把钱都用于消费也不会用来储蓄，银行也便没有力量组织投资。我国1988年发生的“抢购风潮”，就是由于当时物价大幅窜升，无形中起到了贬低存款利率的作用，广大消费者才因此抢购商品以进行储备保值。银行部门估计不出物价的走势，只得推出保值储蓄，才逐渐平息了这场风波。贷款利率与投资则呈反方向变化。贷款利率高，其与投资利润率的差额就小，因而就打击了人们的投资意愿；贷款利率低，其与投资利润率的差额就将扩大，愿意申请贷款投资的人就越多，所以，只要调整利率，就能改变投资资金的大小。中国人民银行也正是通过不断调整存贷款利率，以使流出来的“水”再等额地流回到经济机体内。

“泉水”的另一个喷涌口代表政府税收，另一个注入口代表政府的各种支出。假如政府通过征税的方式，把企业经营收入的一部分转变为政府的税收收入，同样也等于从泉眼中抽取了一部分水，与我们把钱搁置不用是一样的，对经济的影响也相同。我们也需要政府把它靠税收征来的钱再花费掉，否则就又会有人为此而丢掉那一份原本满不错的工作。有时，政府为了要提高经济活动水平，就可以增加开支或减少税收。而若要降低经济活动水平，则必须削减政府开支或提高税收。

但为什么有时候储蓄等于投资，税收也都用作了政府开支，可经济并不是处于充分就业的状态呢？因为此时“泉眼”里的水位虽没有发生变化，流入与流出相等，但并不说明水就是满满的，它完全可能稳定在低于最佳状态的某一点上。在这种情况下，就会出现失业和经济衰退，甚至经济危机。当然，泉水也可能会处于喷涌状态，即经济处于高于充分就业状态的某一点上，这时“水”多于现实经济对它的需要，就会出现通货膨胀。

由此可见，一旦经济活动达到了充分就业的水平，就必须使储蓄等于投资，税收等于政府支出，任何破坏平衡的变动不是导致通货膨胀，就是产生失业。

现实经济中，平衡是暂时的，不平衡是经常的。政府可以通过所谓的财政政策和货币政策来调节宏观经济的运行状况。财政政策主要运用增减政府开支和税收等手段来控制经济，而货币政策则依靠控制货币供应量和调整利率来达到目的。这些政策的运用方式则视政府目标而定。假若出现了失业现象，政府就可以一方面增加开支，减少税收，另一方面增加货币供应量，降低贷款利率，以便创造更多的就业机会。但有时用来降低失业率的各种政策却很容易导致通货膨胀，而治理通货膨胀的措施也会抑制经济活动，减少工作机会，从而增加失业。政府的财政和货币机关因此像个喝醉了酒的水手：当他向左歪斜的时候，由于过度地矫正自己，从而又踉跄地向右跌下。这时候，我们就必须权衡利弊，做出恰当的取舍。西方宏观经济学家们甚至认为，他们的主要工作就在于研究在对付通货膨胀与失业问题之间如何做恰当的取舍。

25. 失业：不可避免吗？ ——失业理论

1988年7月23日，《人民日报》海外版发布了一则消息：中国企业有职无工者逾两千万。这里所说的有职无工者，是指表面上有工作，实际上对生产并没有做出贡献的人。他们中的绝大多数人所以年复一年地做着无用功，主要是由于他们从事的大多是本不需要的工作，这在经济学上叫隐蔽性失业。

失业就是我们平时常说的丢了饭碗，凡在一定年龄范围内愿意工作而没有工作，并正在寻找工作的人都是失业者。失业的具体原因千差万别，我们通常都是把失业的类型大致地加以划分，除了上述提到的隐蔽性失业外，还有季节性失业、摩擦性失业、结构性失业等等。

有手有脚、挺正常的人，谁愿意失业呢？可是，当农民把地里的活儿忙完了，他们总不能在家里闲着吧？！但是他们的生产具有很强的季节性，这是自然条件所决定的，很难改变。因此，他们农闲的时候成群结队地出来找工作，并非是因为他们丢了饭碗，这是极正常的季节性“失业”现象。

有时，经济的不断波动，会使同行业的企业产生对劳动力需求时而扩大，时而缩小的情况，有的企业在竞争中败下阵来，在破产清算的同时，也把大批的劳动力重新抛向了市场。而有的企业则在竞争中站稳了脚跟，并且还要图谋发展，所以需要到市场上招募更多的工人和管理人员。很显然，劳动力的这种流动，定朝着有利于生产效率提高的方向发展的。但是，就个人而言，在他（或她）重新找到新工作之前，他（或她）的饭碗的确丢了。这就造成所谓“摩擦性失业”。摩擦性失业是社会重新配置资源所产生的必然结果，社会付出了失业的代价而换得经济更有效的运转，一般来说是值得的，故而摩擦性失业也总是会存在下去。

在一个迅速发展的经济里，有的行业发展壮大，有的行业日渐萎缩，发展壮大的行业需要招募大量的劳动力，而日渐萎缩的行业则不断释放出劳动力。由于煤矿工人并不掌握炼油技术，采煤与炼油行业间的劳动力转移就不会十分顺利，加之人们眷恋故土，不愿背井离乡及性别歧视等思想的影响，往往是“失业”与“空缺”并存，即一方面存在有工无人做的“空缺”，另一方面又存在着有人无工作的“失业”。这种失业是经济结构的变动造成的，故称结构性失业。

不管是结构性失业，还是摩擦性失业和季节性失业，都是由于经济中某些难以克服的原因而造成的失业，这在经济学上叫自然失业。单有自然失业发生，并不意味着整个经济没有达到充分就业状态。充分就业也并非就是人人都有工作。这不仅因为现实中的劳动力市场总不是十分完善，经济也难以克服某些造成失业的因素，而且还因为自然失业的存在是非常必要的。因为这部分失业人口的存在，可以组成产业后备军，等于是资本的劳动力蓄水池。有了这样的蓄水池，企业在扩大生产规模时，才能随时获得劳动力。同时，产业后备的存在也“威胁”着就业者，迫使他们努力提高生产效率。此外，各种福利支出（失业补助、贫困补助等）的存在，也使得失业人口不会成为影响社会安定的因素。

按照古典经济学家的假设，劳动力的价格——工资是能够随着劳动力的供求状况上下波动的。在他们看来，失业是一种可以自动消除的现象，从理论上讲，充分就业是可以达到的。因为劳动力市场与其他市场一模一样，失业只不过是劳动力供应过剩的结果，这种过剩在供求关系的相互作用下自然会得到解决。换句话说，当发生失业时，工资将会一直下降，直到企业有利可图并愿意招收更多的工人这一点为止。

而被誉为“宏观经济学之父”的英国大经济学家凯恩斯却指出，由于工会的存在与最低工资法的限制，工资不可能持续下降。事实上，当人们已经习惯于一种工资水平以后，更低报酬的工作将不易被他们接收，这就形成工资能升不能降的局面。工资居高不下的结果不可避免地使部分工人无法受雇，从而形成失业。因而，凯恩斯认为充分就业只不过是一种特殊情形罢了，如果一定要追求实现充分就业的完美境地，那就必须由政府出面采取相应的政策行动。比如增加政府开支、减少税收、降低贷款利率等等。

凯恩斯所说的这种失业多半发生在经济周期中的萧条阶段，那时，总体经济活动水平下降，引起工作供应量的减少而造成失业，所以这种失业也叫做周期性失业。周期性失业给社会及失业者个人都会造成损失。因为失业者不再生产任何东西，经济也因而不是全力运行了。但是，同样重要的是，没有收入，人们也就不具备任何购买力，企业产品就销售不动。当越来越多的工作被机器人和电脑所取代时，情况就更糟。“机器能够制造汽车，却永远不可能购买汽车”。

26. “经济乐团”里的指挥家 ——计划调节与市场调节

马克思在《资本论》中曾经这样写道：“一切规模较大的直接社会劳动或共同劳动，都或多或少地需要指挥，以协调个人的活动，并执行生产总体的运动……一个单独的提琴手是自己指挥自己，一个乐队就需要一个乐队指挥。”当今经济，如果将其比喻成一支规模庞大的乐团，那指挥又是谁呢？确切地说指挥有两位，一位台上，一位台下，站在指挥台上的这位叫市场调节，而在台后负责幕后指挥的那位叫计划调节。演出时，两人必须彼此默契合作才能奏出一曲和谐乐章。

乐曲是否美妙动听、和谐清越，跟乐手、乐谱的搭配是有极大的关系的。在“经济乐团”中，该工作叫资源配置。若是能将“乐团”中现有的人力、物力、财力加以合理的安排，使其发挥出最高的效率，便可以说资源得到了合理配置。

一般来说，配置资源的工作，也就是组合各种乐器，配备适当乐师的工作，在经济乐团中是由乐队指挥去干的。“市场调节”喜欢一切顺乎自然，主张自由、不干预，乐团成员可以根据自己的意愿选择某一专业去发展。在他看来，所有的人都会关注自身的利益。当练小提琴的人多了，他们必然会为得到有限的乐队位置而展开竞争，而他最终只挑选其中的佼佼者加盟乐队，自然会使落选者生计无望，结果他们便可能转而去练大提琴或别的什么。他这里不论怎样调整乐队的组合，都能随时

找到令他满意的人选。因为一切追求自身利益的人，都会自然而然地听命于他手中的指挥棒——价值规律，否则，他们便会没有饭吃。

“计划调节”的指挥与“市场调节”的指挥截然不同。他办起事来一丝不苟，凡事都要先盘算盘算，一旦决定下来便严格按事先打算好的程序去干。他需要什么样的乐手，需要多少，计划上白纸黑字写得一清二楚，从而避免了人们的盲目行动。另外，他由于颇为注意兼顾各成员间的利益平衡，也深受乐手们的拥戴。虽然人们知道他的台上指挥功夫不及“市场调节”那样富有效率，但是，他在幕后营造一个良好的演出气氛，保证乐团成员公平竞争方面却是无人能比拟的。

“市场调节”运用优胜劣汰的法则，促进了乐队的良性循环，刺激了效率的提高。虽然人们尚不能确切知晓最佳的人力、财力和物力的配置状态是怎样的，但他却始终能引导人们向这一最佳状态靠拢，这也正是他能在台上经久不衰的奥秘所在。可是“市场调节”的那一套也有致命的弱点，他放手让人们盲目地去选择，十之八九会出现某些位置缺少乐师的局面，若不是有“计划调节”坐镇后台帮他协调，真不知他的好戏将怎样开演！正因为知道这些，观众都真切地希望两位指挥家能精诚一心，密切配合，否则大家上哪儿去一饱耳福呢！

27. 银行的银行 ——中央银行

综观当今世界，无论一国经济取何种模式或形态，无论一国的商品生产和交换发展至何种程度或阶段，各国都已经普遍建立了中央银行。中央银行作为一国最高的金融管理当局，担负着制定和推行货币政策、监督和控制金融业、建设和维护最适合国民经济发展的金融环境的重大任务。

而在我国社会主义阶段，中央银行却还很年轻，仅仅在 1983 年 9 月，中国人民银行才专门行使中央银行职能。十几年来，随着经济体制改革和金融体制改革的不断深化，我国中央银行建设已迈出了不小的步子。但是，由于人们受头脑中固有的传统思想，及对西方货币银行理论不确切地理解的影响，他们对中央银行在国民经济中应有地位的认识和理论的研究都有待深入，所以造成我国宏观金融领域最近几次失控的局面，这就要求进一步普及中央银行的理论知识。

中央银行的形成经历了两个世纪的漫长岁月，它是由商业银行演变而来的。它的确立同资本主义经济发展息息相关，而且在其确立过程中，政府的特权起到了决定性的作用。

世界上最早的中央银行诞生于老牌的资本主义国家——英国，这与当时当地适宜的经济环境和金融环境是分不开的。英国现代银行发源于 17 世纪的伦敦金匠。当时，金匠们开始接受贵金属存户并发行本票进行贷款，并在此基础上迅速发展成为现代商业银行。至 19 世纪初叶，英国已拥有商业银行近千家，相当一部分是股份银行。由于股份银行资力雄厚，因而在竞争中逐渐打败私人银行，一天天壮大起来。

最初，每个商业银行都有发行银行券的权力。所谓银行券，是由银

行发行的用以代替商业票据的银行票据，其实是一种为节约黄金或金属货币，而代其发挥流通手段和支付手段职能的证券。银行券本身没有价值，只是由于发行银行保证随时兑付黄金或金属货币，才为人们所接受。通常情况下，只要银行能够保证所发行的银行券随时兑现，就能稳妥经营。但不幸的是，所有银行未必都能照此行事，因而流通领域便常常发生纸币过剩现象，特别是银行林立，竞争者多，同行也会进行恶意的挤兑，因此，经常引起社会混乱。除此之外，当时的银行实力普遍较弱，所发银行券只能在当地和较近地区流通，缺乏一种能在全中国流通的货币，给生产和流通造成了许多困难。可见，需要有一个专门负责货币发行的银行。

随着商业银行业务的扩大，企业之间通过商业银行办理转帐结算的业务数量也一天天扩大。这就使得原本企业间的债权债务关系，通过商业银行转帐，变成了商业银行间的债权债务关系。那么，商业银行间的这种债权债务关系又如何了结呢？这就需要有一个中枢机构来办理它们之间的转帐，其意义在于免除两地间现金运送，便于地区间资金转移，加速商品流通。各商业银行因为要在这里清算，必存款于此，所以这又要有一个清算的银行。

各商业银行既然吸收存款，则势必要准备一部分现款，以备存户随时提取。然而这部分现款究竟准备多少，实在是伤脑筋的事；准备多了吧，会减少银行贷款发放，影响经营效益；准备少了吧，万一存户都要提款，支付不足则势必要破产倒闭。于是，最好的办法就是各商业银行在吸收存款后，提出其中很少一部分作为准备金，这样，大家的准备金聚到一起，便是一个相当大的数目。正像我们平常组成的互助会一样，在某家银行发生支付困难时，这笔资金即可予以必要的支持。由于这笔资金需要单独地存放起来，因此需要一个银行的银行。

另外，政府对金融事业的管理也要依靠专门机关来进行；财政的收入和支出，也需要由一个代理国库职责的银行办理，故而政府的银行又是不可少的。

随着股份银行数量的增多和资本的扩大，其中必然会有一家脱颖而出，充当发行的银行、清算的银行、银行的银行和政府的银行。1694年创立的英格兰银行便是世界上最早担此重任的银行。它由政府支持私人创办，从一开始就大量贷款给政府，政府也反过来给予其钞票发行权，并规定任何人不得拒绝接受其钞票，所以两者关系非同一般。加之英格兰银行稳妥经营，在数次经济危机的打击下，居然能岿然不动，从而取得了其他商业银行的信任。不少商业银行将手中的未到期票据向英格兰银行要求再贴现，从而确立了其作为“银行的银行”的地位。1833年英国国会规定英格兰银行钞票为无限法偿币，或者叫任何人都不得拒绝接受的货币，1954年英格兰银行取得清算银行的地位。就这样，英格兰银行终于逐步地发展成为了一个名副其实的中央银行，并以保持经济增长，减少失业，稳定金融物价，平衡国际收支等作为其主要的政策目标。

28. 人民政府为何也要收税？

——税收

“税”字，从“禾”从“兑”，禾指农产品，兑在古时含有交送、交换之意，若将两字结合起来理解，税即为农民交纳给国家的农产品。春秋时代，鲁宣公（公元前 594 年）实行“初税亩”，成为我国税收正式形成的标志，屈指算来，它也有二千四百岁高龄了。

古时，“溥天之下，莫非王土”，作为“王臣”耕作“王土”，自然必须向朝廷缴纳一部分“皇粮”抵作地租。人们常说那是封建统治者为满足他们穷奢极欲、荒淫无度的生活或对外军事扩张的需要，而滥用税权、横征暴敛。可是生活在社会主义制度下的中国公民，在改革开放后的今天，不仅发现自己腰包鼓起来了，生活条件好起来了，而且发现税务（所）与自己打交道的机会也多起来了。在平常人的眼里，“苛捐杂税”似乎是统治阶级剥削劳动人民的工具，怎么社会主义国家也要向人民征税呢？

原来，国家之所以存在，其作用之一就是向社会公众提供一些必不可少的服务，如国防、教育、维护治安等等，否则就不能保证社会的健康、顺利发展。而政府机关本身并非生产单位，不直接创造财富，却要由生产单位养活，不然就不可能存在。对生产企业来说，政府机关的存在对他们也是有好处的。比如，对经济纠纷的调解处理，保护竞争的公平合理，增强对潜在劳动力的培训和教育，调节总供求，抑制通货膨胀等等，少了政府机构很难或是根本无法做到。从这一点上说，社会主义国家比以往任何制度下的国家都更需要利用税收形式，以集中一部分资金（或称作财力），因为不仅非生产部门的公共需要（如文教、卫生）要通过国家的财政分配来满足，而且生产部门扩大再生产基本建设投资的相当部分也要通过国家集中分配来满足。

税收还有调节作用。它可以调节社会分配公平状况，防止贫富两极分化。社会主义市场经济提倡机会平等，反对以大锅饭为特征的平均主义。但是，由于竞争起点的不平等（如人的能力有大小，企业实力有强弱、规模有大小等），社会分配中出现收入的不公平是不可避免的，如果让生产效率、技术水平有差距的劳动者获得同样的收入，才是会阻碍生产发展。而分配不公问题，往往又容易造成人们的消极不满情绪，干扰社会安定和人民团结。所以我们可以采用向高收入者多征税，向低收入者少征税甚至不征税的办法，控制高收入者个人财富的增长速度。

此外，税收还是重要的经济杠杆，国家可以通过它对经济活动进行指导和调节。如国家对有些企业、项目、部门需要特别扶持和鼓励的，就可以降低税率甚至在一定时期不收税，以加快它们的发展。反之，对有些经济活动需要适当控制的，就可以多收税，以抑制或减缓它的发展，防止经济畸形。再如，有些企业的产品关系到人民群众的基本生活需要，国家对其产品采取限价政策，因而造成该企业利润很低，影响企业发展后劲。国家在税收上就可以因此采用倾斜政策，加以保护和照顾；对有些因国家对其产品定价高而盈利大的企业，国家则可制定高利率，以保证企业的公平竞争。

目前，在一些发达的资本主义国家，由于各种法制条例、措施比较得力，加上人民的税收意识比较强，那里的税收征管搞得比较好。而我国则由于税收方面的法制还不很健全，漏洞很多，个别人税收方面的思

想意识还比较差，总希望“在别人栽的树下乘凉”，据有关报章披露，如今 60% 的三资企业，80% 的个体商贩及 100% 的无证经营者都有程度不同的偷税漏税行为，每年给国家造成的税收收入损失估计达 1000 亿元左右。这将会直接减少国家对文教、卫生、铁路、邮电等部门的投入，其严重后果将直接地作用于我们每个人头上，使我们乘车难、打电话难、看病难，上学难……

所以说，社会主义税收和资本主义、封建主义税收在性质上虽有着天壤之别，但人民政府依然也要加强税收的征管工作，同时还要在人民群众中间广泛开展税收意识的宣传和培养。那种认为“人民政府不收税”的想法是十分错误和有害的，它甚至会危害到人民政府的存在和发展。因此，为了我们的幸福生活，让我们都来做一个依法纳税的公民吧。

29. 丢豆子的学问 ——统计

旧中国大上海的一天，日升楼（现南京路浙江路口）一带突然来了两个人，他们整日站在大街上，一个站在路南街角，一个站在路北街角。奇怪的是，每当身边走过一个行人，他们就往口袋里丢进一粒豆子。这是干嘛呐？您可别以为他们是什么惊险故事中的包打听一类的人物，或者是无业游民，丢豆子就是他们的职业。

原来，香港永安环球百货公司的郭氏兄弟准备在南京路筹建上海永安公司，地段就看上了这日升楼一带。这里不仅较繁荣，而且是南北交通要冲，电车可直达上海火车站，每天过往的行人熙熙攘攘，生意一定差不了。但是，地段选好了，究竟把百货大楼建在街的哪边，是路南好还是路北好呢？郭氏兄弟并没有轻率地下结论，他们决定调查一番，于是才有了开头的这一幕。

这两个人晚上回去后，把口袋里的豆子倒出来数，豆子数便代表一天的行人数量。他们就这样天天站在街上，豆子足足丢了好几天，终于弄清了路南的行人比路北的多，所以，我们现在看到的永安公司（现上海华联商厦）是坐南朝北的。

在调查中，这两人运用了原始的统计工具，虽然我们有了计数器等先进的统计工具，但是仍需进行实地统计调查。说起统计，其实我们并不陌生，在日常生活中，我们每时每刻都在与统计打交道，如我们常听到这样的说法：“ $\frac{2}{3}$ 的同学通过了考试”、“今年国民生产总值比去年增长 8.9%”……等等。那么，到底什么是统计呢？简单地说，统计就是从给定的总体中，随机取出若干个体，并根据所获得的个体信息来推断总体性质的一种方法。说通俗些，如果我们想要知道一筐苹果是甜是酸，用统计的方法则只需拣出几个（个体）来尝尝便知道了。就好像我们从一个仓库中，随意地取出几件产品来检验其质量，并根据检验结果，来判定该仓库产品总体质量一样。丢豆子选地址也是根据几天中的人流量，来推断一个月甚至一年中的人流量情况。

很显然，统计可以使我们节省时间和成本。为了调查市场销售趋势，我们不可能依次询问全国的每一位用户，这样做不仅花费太多，而且完

全不切实际；我们也不可能将所有的药剂都拿去化验，那样不仅会破坏所有的药剂产品，而且占用了大量的人力，浪费太大。唯一的办法就是运用统计。统计可以将繁多而杂乱的信息资料进行提炼压缩，使我们看出其中包含的内容。正因为如此，统计方法才被广泛地应用于许多不同门类的学科中，如研究吸烟与癌症的关系，疫苗对小儿麻痹症的有效性等。

30. 金匠铺、柜坊、钱庄、银行 ——银行的发展

多年来，银行一直被我们作为政府机关看待，这实际上是错误的认识。银行是金融企业，只是这种特殊的企业经营的不是一般商品，而是货币。银行通过为它的顾客（存款者和借款者）提供某些服务，而从他们那里得到各种形式的报酬。银行是怎样发展起来的呢？

据考证，银行最早是由铸币兑换业发展演变而来的。古代为使国与国间的贸易变得容易，便有专门的人从事铸币兑换的业务，他们帮人先将一国的铸币换成等值的金银，而后再把金银换成等值的另一国货币。做这种生意最方便的莫过于金匠了。

那时候，金匠替人加工打制金器、金首饰。如果所需时间较长，顾客就不得不把黄金和其他珍贵物品存放在金匠那儿，同时也有一些有钱的人，自己不愿保存货币，而交给金匠代为保管。时间一长，这便逐渐发展成为一种业务。顾客留下他想保藏的黄金、珠宝，得到一张收据，以后，他只要凭收据和支付一点儿保管费用即可取回他的黄金。

开始的时候，金匠还认真地地在每一块黄金上标上其所有者的铭牌，以使顾客能领回他原先存放时的那块儿黄金。可是不久，他便发现，人们之所以需要货币，只是为了得到货币所能够买的东西，而不是货币本身。从而，这一块黄金和另一块黄金只要成色相同，便同样有用。顾客们并不在意他们领回的是否是他们原来所寄存的东西，只要二者原价值相同，他们便不会有意见。这一点正是金匠的店铺与物品存放处或仓库之间的一个重要差别，关键就在于黄金（货币）含有一种不具名的性质。当你把一张写有你的名字的钞票存入一家银行，而后又发现它在另一个人手中的时候，难道你会去控告银行吗？

就这样，金匠便不再在金块上做标志，而随意地“张冠李戴”。久而久之，机灵的金匠便发现一个问题：虽然金块是随时可取的，但是，全部金块并不会同时被提取出去。如果他停止这项业务，而退还一切寄存者的全部金块，保留100%的金块是非常必要的。而如果他的这项业务继续办下去，保留100%的金块便绝对没有必要，因为新寄存的金块量可以抵销一部分提取量。

于是乎，聪明的金匠们开始利用他们所保管的某些货币来购买其他有收益的资产，这样既可以保证寄存业务的顺利开展，又能使店铺得到一些额外收益。银行就是由这些店铺逐渐发展起来，充当信用中介和支付中介的信用机构。

在我国，最早的汇兑业务产生于隋唐时期。当时，民间经营的典当

业很普遍，出现了兼营银钱保管业务的“柜坊”。唐宪宗时起，由于携带金银铜钱到异地贸易很不方便，各地也常有禁止钱币出境的规定，于是产生了汇兑。唐代各道的军政机关都在京师设有办事机构，叫做进贡院。各地商人在京师卖出货物后，可将现款交给本道的进贡院，由进贡院出具一张票券，分作两半，商人拿一半，另一半寄回本道。商人到家后就像对暗号一般，若两半能对合起来，即可取出货款。这种票券即称“飞钱”。后来，商人为了避免运送现金，或为牟利，也有办理飞钱的。这是我国旧式金融业的萌芽。

17世纪末期，我国兴起“钱庄”（有的地方叫银号），清朝末年又产生了据说多为山西人开的“票号”。它们大多是由一些规模较大的银钱兑换业的钱铺发展而来，既经营兑换业务，又办理存、放款和汇兑业务。1845年，中国第一家新式银行——丽如银行在香港设立，但它竟是英国人开的，而中国人自己的第一家银行——中国通商银行，在此半个世纪后的1896年才正式挂牌开张。由于帝国主义银行已占领了我国的金融市场，中国民族资本主义银行只能在风雨中飘摇。国民党统治时期，虽然成立了中央银行、交通银行、中国农民银行及中央信托局、中央合作金库等所谓“四行二局一库”，但它们都是为官僚资本政治、经济统治服务的，新中国成立后，在没收国民党银行的基础上，我们逐步建立起了以中央银行（中国人民银行）为核心，以专业银行为主体的，多种金融机构并存，充满生机和活力的社会主义金融体系。

31. 神秘的“金鱼” ——股票

只要你看过俄国文豪普希金的童话诗《渔夫和金鱼的故事》，就一定会记得渔夫那贪心的老婆。渔夫曾有一次捕到一条金色的鱼，那鱼答应给他一切他想要的东西，于是渔夫就将它放回了海里，这事儿被渔夫的老婆知道，她不停地叫渔夫向那条神秘的金鱼要这要那，结果暴富暴贫，片刻间过上了皇后般的日子，转眼却又一贫如洗。现实经济领域中竟也有这样一条神秘的“金鱼”，1987年，它终于在阔别了近40年之后，重又悄悄地在我国深圳登陆了，这就是我们长期视为“洪水猛兽”的股票。

股票能够使人一夜之间加入百万富翁的行列，也能让人顷刻间变得一贫如洗。上海有个工人，几年前辞职后用几万元资金从事国库券和股票买卖，现已成为百万富翁。买了电脑、点钞机、保险柜，并有四名秘书帮他抄录行情。然而，近来股市普遍下跌，终又使他被抛出了曾经风光一时的大户室，“赤条条”地重新加入到街头倒卖外汇者的行列。

世上怎么会有股票这种东西呢？说来话长，让我们先来看看股份公司是怎样出现的吧。简单地说，人类最早从事物质资料生产靠的是手工劳动，这既不需要很多的帮手，也不要多少本钱，最多夫妻二人外加一学徒工便足以支持起来。然而，随着机器化大生产时代的到来，手工生产规模小、成本高的缺陷便充分地暴露出来，并渐渐地在竞争中被淘汰。机器化大生产要求人们投入大量的人力、物力，这已非一般小手工作坊

主所能负担得起，于是便有了几个人合伙，联营等形式，目的是为了集中几个人的力量。后来，生产规模进一步扩大，几个人的力量也显得势单力薄，需要集中更多的资金，于是，股份公司这种形式便应运而生了。

那么，为什么人们不向银行贷款呢？其实，这一步人们也想到了，只是由于银行贷款主要用于短期的放款，而且银行又可随时收回贷款，这就给那些需长期稳定地占用一定资金的大型工程建设造成一种威胁。你这里工程尚未完工，他那里早已三番五次上门催债了。股票则集资面广，动员资金迅速，面额可大可小，使很多人都可成为它的购买者，并且只要该股份公司不破产，这笔资金就永远不需要归还，因而就解决了上述矛盾。另外，发行股票还可以分散企业的经营风险，对购买股票的投资者来说，也可能使投资者获得超过银行存款利息的收益，故它对人们的吸引力要比银行贷款大得多。

世界上最早发行股票的股份公司大都与航海业有关。这些公司是适应西方一些殖民主义国家进行海外贸易掠夺、扩大海外市场而设立的。由于当时远航贸易路途远、时间长、危险性大，因而巨额利润的诱惑和风险是并存的。再加上远航所需的巨额资本，任何个体业主也无法承担得起，于是，一些聪明的商人便想出了发行股票的方法。

股票是股份企业或股份公司发给股东证明其所入股份的一种所有权证书，持有人可借以取得利息和红利，以及根据规定行使股东权力。如那时的英国东印度贸易公司就采用集资合股的方法组成一个赴印度洋远征队，第一次航行集资股本额为 6 万多英镑，参加远征的商人有 100 多人，航班结束后，各股东领回各自的股金，并且从利润中分到红利。

稍后，在 17 世纪中叶至 19 世纪中叶这段时期内，世界股份公司的发展进入成长阶段，股票不仅形式上开始多样化，而且数额上也迅速增多。股份公司已经遍及许多行业，而且许多与股份公司配套的机构也相应成立。例如，1608 年在荷兰阿姆斯特丹诞生了世界上第一家证券交易所，其他一些著名的证券交易所和有关证券交易的法律文件及著名的道·琼斯股票价格指数等也是在这段时间内相继出现的。

从 19 世纪下半叶开始到目前为止，西方资本主义国家的股份经济的发展达到了高潮。高度的商品化使股票几乎渗入各行各业，可以说它已经把握住了左右世界经济的魔杖。由于股票已扩散到经济的每一个“细胞”中，所以它的波动潜伏着对整个经济的破坏作用。每次世界性股市涨跌，都会使整个地球为之汗颜，心跳加速。如 1991 年 8 月 19 日，前苏联总统戈尔巴乔夫下台的消息传出仅 1 小时，日经股票平均值狂泻 1000 余点，南朝鲜股市价猛跌 76.8 点，致使万千股民捶胸顿足，痛不欲生。

那么，我国为什么也要试行股份经济呢？这除了因为前面讲的股份制能积极推动社会经济发展以外，还与我国的体制改革有关。随着经济体制改革的逐步深化，我国人民的生活水平蒸蒸日上，手中的钱也越聚越多，据统计资料表明，我国城乡居民个人储蓄已达 12000 亿人民币，我国民间持有外币已超过 100 亿美元。另据国家统计局测算，我国个人资产总额已近 13000 亿元，首次超过国有资产总额 10000 亿元的水平。换言之：我国个人资金已足够收购全部国有资产。而与此同时，改革后的企业在落实资金支配使用权之后，却苦于资金供应渠道单一，使长期

发展资金没有着落，生产增长受阻。如果用股票将两者联系起来，就可把一部分居民原准备用来消费的钱转化成生产资金，既可以解决企业生产资金短缺，又可以使居民的消费需求延后，暂时缓解社会总供需的矛盾，对经济发展有利。

32. 股票与债券为什么不同？

同样都是些花花绿绿的纸头，股票与债券有什么不一样的？！

债券，顾名思义是将钱借给他人后取得的一种索回凭证，表明对他人拥有债权。而股票则是表明所有权的一种凭证，它是人们把资本投入某一企业后用来显示所占资本份额的。当然就与债券不同啰！

正因为股票与债券分别代表着所有权和债权，所以，股票持有人可以参予股份公司的内部管理，而债券持有人只能要求负债的公司到期偿还本金并支付利息，却无权对其生产经营指手划脚。不管对方企业经营状况有多好，债券持有人也只能按双方预先商定的利率拿利息，而不可能要求增加，股票持有人则可以尽享投资带来的巨大收益。当然，后者所冒的风险也是很大的，因为一旦企业经营亏损，债主的本息要照还，但自己的收益便很难讲啰，说不定还会把老本也赔上。因为企业毕竟也有您的一份，经营得不好您也有责任，怨不着天也由不得人，不像把钱借给别人，还可以拿债务人是问。

股票既然是自己的东西，也就没有期限了。当然也可以把它卖出去，这就相当于您把一定的实物资产（如厂房、设备、原材料等）出售给别人，而换回现金。现金换得多与少要依据市场对该股票发行企业资产的评价而定，可能收回额会高于股票本金，也可能会低于股票本金，所以才产生了股票交易的神秘魅力。

债券虽然也可以通过转售收回本金，但由于市场对该企业经营状况的评价与其关系不大，又是较稳定可以收回的证券，因而其转让价格一般与本金没有很大差别。仅有可能受通货膨胀的影响而发生波动。债券而且是有一定的偿还期限的，借钱人不可能永久使用，因为所有权毕竟属于他人，按期索回是理所当然的。作为筹资手段，无论是国家、地方公共团体还是企业，都可以发行债券，而股票则只能是股份制企业才可以发行。但这并不是说，股份制企业发行的就一定是股票。股份制企业发行股票还是发行债券要出于一定的考虑，如果是为了短期的资金周转，那么发行债券这种方式要相对有利一些。因为发行债券不会引起原有投资者所投资本比例的变化，而且债券的利息是固定的，若是企业用借来的钱所创造的新增价值多于这部分利息，那么企业不是因此“借钱生财”吗？

可是，由于债券都有一定的偿还期限，故而不宜作为长期投资来使用。因为长期投资回收期长，所需资本应该保持一定的稳定性，所以这时股份制企业就会用发行股票的手段来筹集资金了。既然风险要大一些，当然将来获利多的时候，也就应该多分一些给股票持有人。

33. 股票溢价发行是赚老百姓的钱吗？

——股票发行

时下，议论股票的人越来越多，人们对于股票的认识也渐渐由陌生转为熟悉。可是，看过的招股说明书越多或购买的股票越多，人们的疑问也越多，其中一个解释不清的问题就是：我国的股票为什么多是溢价发行呢？

书摊上所卖的各种谈股票的小册子多没有涉及这个问题，但提到了溢价、折价和平价。如果股票的发行价与其面值相当，则我们称为平价发行；如果股票的发行价低于其面值，则是折价发行；如果股票的发行价高于其面值，就是溢价发行了。比如，对方 1 元的股票，我们要用 2 元来买，则对方股票就是溢价发行。那么，为什么有的 1 元的股票要卖 2 元（溢价），而有的 2 元的股票才卖 1 元（折价）呢？在西方，由于股票也是商品，其发行价格必然受到市场供求关系变化的影响，故而效益好、知名度高的企业股票往往被人们看好，上市很抢手，发行价格自然也会高于股票面值，而效益不好知名度低的企业股票则会因购买者少而折价发行。当然，我国目前企业股票实行溢价发行也有这方面的原因，但又不完全是因为它。现有的股票发行企业也并非个个效益极佳，知名度极高，为什么就没有一个折价发行的呢？

知情人道：国家不允许折价发行股票，有些人猜测说，国家此举可能是为帮企业多捞点钱吧。

其实，这真是冤枉国家。国家所以不允许折价发行股票，主要有两方面的考虑。

第一、企业正常经营过程中投入的资金与企业创立时投入的资金，其资本利润率不一致，前者往往要高于后者。我国现有的股份制企业，多半是由国营企业经改造而组建的。它的前身（即该国营企业）在创立时，投资者只有国家一家，众所周知，企业创立时，要经过筹建，试生产经营，为产品寻找市场，开辟市场等过程，从投入资金，到取得投资回报，这中间需要许多时间，并且这种投资具有风险性。这个过程中资本利润率很低，甚至有可能发生亏损。而企业进行正常生产经营后，在正常情况下，此时投入的资金主要用于购买原材料。如果生产出来的产品能顺利地卖出去的话，经过一个不长的生产周期，这笔资本就能获得较大的增值，显然此时的资本利润率要高于企业初创阶段。而这高于初创阶段的资本利润率是以初创时必要的垫支资本带来的，企业创办者（国家）并为此付出了代价。这部分代价在我们作为新加入的投资者购买股票时，理应分担一、二，不然的话，谁还愿意创办新厂呢，等别人建成后购买人家的股票多划算？此其一。

第二，由于新投资者的加入，使原有投资者应得的每股红利减少，为此新加入的投资者要给予补偿。比如说，一企业税后留利 100 万元，在计划经济条件下，由于国家是唯一的投资者，所以这 100 万元应由国家独享；而在股份制改造后，国家又不可能将 100 万元统统抽走，否则会影响企业的继续生存和发展。这时，虽然国家仍是大股东，可由于这 100 万元与其他股东一起分享，实际上国家要损失一部分，因此，新股东入股时，如与国家共享这 100 万元，应要求其补偿国家的损失，即溢价购买股票。

所以说，基于上述两种原因，国家在企业股份制改造时，不允许折价发行股票是符合公平合理原则的，并没有坑害老百姓。

34. 钢琴家的手为什么值那么多钱？

——保险

在著名的卡拉扬乐团中，有一位钢琴家名叫威森博格，他钢琴弹得不坏，这可是他那一双灵巧的手的功劳。他这双手可值钱了，因为他和保险公司签订了合同，如果他由于手指的意外受伤而丧失职业的话，保险公司将负责赔偿他 6 万法郎。其实，情调钢琴王子理查德·克里德曼的手指保险费更高，简直根根手指赛金条。

在西方，保险范围之广、险种之多、花样之怪，我们凭想象是无论如何也想象不出的。那么，世界上怎么会出出现保险这种行业呢？这还要从航海说起。

原来，公元前 2000 年，人们都将航海看作是生财的捷径，欧洲地中海一带海上贸易活动频繁。但由于当时的船舶抵御海上风浪的能力很弱，常常要在遇到风浪时，抛弃部分或全部货物，以保船舶不致倾覆。可是，谁也不愿自己的货物被投进海里啊，那就只能由全体受益者或有关人员来共同承担被弃货物的损失。因为，被抛弃的货物是为保全未抛弃货物所作的牺牲，其货物主因此而遭受的损失理应由其他货物主分摊。这种共同海损分摊原则可以说是海上保险的萌芽。

11 世纪末叶，十字军东征以后，意大利商人控制了东西方的中介贸易。公元 1347 年 10 月 23 日，该国热那亚商人乔治·勒克维伦出了一张迄今世界上所发现的最古老的保险单，承担“圣·克勒拉”号商船从热那亚至乔马卡的保险。由于保单没有订明乔治所应承担的风险，它还不具备现代保险单的形式和内容。

直到 18 世纪中叶，世界贸易的中心转移到英国伦敦后，这才有了近代保险和保险组织。当时，伦敦的某些咖啡馆是进行海上捕捞、船舶及附属用品拍卖的主要场所，由此也成了保险商品交易场所。其中劳埃德咖啡馆的托马斯·费尔庭，在一批忠实主顾的支持下，于 1769 年成立了一个海上保险团体。这个保险团体于 1774 年迁入新的营业地点，取名劳合社。从此，近代保险诞生了。

人们通过交纳保险费的形式，将一部分资金聚集在保险公司，一旦有投保人遭受了损失，保险公司便拿这笔钱的一部分加以赔偿，使生产或生活能正常进行，从而保证社会稳定，这便是所说的“千家万户保一家”。其实，在我们社会主义国家，保险公司的主要任务还是为了防止灾害损失的发生，而不是仅仅事后一赔了之。因为都是大伙儿辛辛苦苦挣来的财产，谁愿意白白损失掉呢！但是有些天灾人祸是很难避免的，一旦灾难降临，损失惨重的情况下，如果没有保险公司的赔偿，要重建家园，恢复生产，短时间内谈何容易！

那么，为何保险公司能支付巨额的赔款，而不倒闭呢？这主要是因为保险公司集中了大量要求保险的单位和个人所分散缴付的保险费。这些分散的钱，如果单独留在被保险人自己手上，对补偿损失来说，无济

于事。但集中起来就是雄厚的资金力量，能够解决单位和个人无法解决的损失补偿。需要指出的是，保险补偿费总是固定的，一旦发生灾害或事故，不论您实际损失是多少，保险公司都将按原先契约写明的费用数字赔偿您。一般来说，您要求得到的补偿费越多，损失发生的可能性越大，保险公司向您收取的保险费也越多。保险费收取的标准又是按照灾害、事故发生的概率，依据概率论的科学原理计算出来的，所以通常不会发生保险公司因赔款过多而倒闭的事情。但是，不怕一万就怕万一，小概率的事件也是时有发生。保险公司为防范这一点，常与其他保险公司签订再保险合同，以共同承担危险责任。

正因为世界上存在着这样那样的危险，保险业务才能够存在并获得发展。但保险公司并非一切危险都承保，有些危险是保险公司不能承担的，如新产品不能打开市场，经营管理不善等原因所造成的财务亏损的危险便不在保险之列，只有那种不可能有财务盈利而只有损失的危险，保险公司才能够承担。

35. 我国为什么要控制人口？ ——人口与经济增长

人口的增加究竟与经济是什么关系？

以前，我们往往认为，人口增长必然降低生活水平，从而也影响经济的发展。从消费方面看，人口增加，直接影响人均消费量，如果有一块蛋糕，吃的人增多，每人得到的部分就会减少。

从生产方面来看，假定一个国家在一定时间内，土地、工厂和其他劳动资料是一定的，那么这个国家的劳动力越多，每个劳动力平均拥有的生产资料就越少，人均产量也就越低。

从公共设施方面来看，如果所有年龄组的人同时增长 10%，各种公共设施，如水井、医院、旅游海滩等的使用人员便增加 10%，对公共设施需求人口的增加，使得人均得到的公共设施消费量减少，或者迫使政府增加公共设施开支。

另外，由于新增人口大部分是孩子，这一年龄组人口的增加将意味着劳动年龄人口比例的减少，从而按社会平均的人均产量下降。孩子们的出世还引起某些公共设施需求，特别是幼儿园、学校需求立即增加，于是教育水平下降，并使原先投入建造港口、通讯系统等设施的资金转为投入学校建设和保健方面。这又使其他公共设施更加紧张。由此我们似乎可以说明，人口增长将阻碍国家的经济增长。

可是，事实却总是爱与人们开玩笑。据统计资料显示，1950 年到 1975 年期间，人口增长较快的不发达国家人均收入增长水平与发达国家一样快，有时还超过发达国家。有人比较了一些发达国家 19 世纪人口增长率和人均产量的历史数据，也没有发现二者有明显的关系。这一切似乎又在向人们显示，我们并不能证明人口增长就一定妨碍经济增长。

诚然，从经济角度看，增加一个孩子好比是增加一只下蛋鸡，一棵苹果树，一家工厂或一间新房。孩子将来长大后要向社会提供劳力和智力，生产商品供别人消费，为别人提供服务，为美化和净化环境作出自

己的努力，同时还要向国家缴税。其中最有意义的或许是他们通过提供新思想和改进工作方法所做的贡献，这种贡献能够提高整个社会的劳动生产率。

但是，一个孩子又是一件“耐用商品”，一些人必须在他长大成人，做出贡献之前，长时间地进行大量投资。他的兄弟姐妹为给他作伴，别的机会就减少了；需要纳税的人必须为教育和其他公共服务事业缴更多的钱；邻居也不得不听到更多的噪声；在孩子幼年时期，他们并不从事生产，因而家庭和社会的收入将由更多的人分摊，人们的所得比孩子未出世时更少。当孩子长大后，他们参加工作就意味着减少了他人的就业机会，而且每个工作着的人的产量和工资也会下降。所有这些对其他人来说，显然是一种经济损失。

可见，真正的人口问题并不是人太多或生的孩子太多，而是新增人口在能为社会做出贡献之前，别人必须首先要作出牺牲。如果孩子有残疾或痴呆症，则这种牺牲将永远存在。事实上，新增人口的生产一般将大于消费，不过早在我们受益之前，我们必须把本来可以作为眼前消费的资金用于人口增长。因此，对人口的增长采取什么样的对策，需要由各国根据不同的人口、经济发展现状及社会承受能力而定。

我国所以必须控制人口，一是我国人口基数大，即使人口自然增长率降为10‰，每年也还要增加1160万人。虽然目前在我国11.6亿人口中，绝大多数人的吃饭穿衣问题已经解决了，有一小部分人的生活已走上小康水平，但在边远落后地区，却依然有一部分人无法解决温饱问题，而且我国今后10年吃饭穿衣问题也不容乐观。因为我国耕地总面积虽占世界第二位，但平均每人占有1.3亩左右，我们要在只占世界7%的耕地上，养活占世界22%的人口，困难是可想而知的。而且我国目前生产能力和社会承受能力也远远达不到人口迅速增长的要求，若不控制人口，经济在不堪重负的情况下必然积重难返，社会生活福利水平的下降就是可以想见的了。

另外，我们的最终经济目标是赶上发达国家，同时维护社会主义制度，使广大人民都能分享繁荣富强的果实。为达到这一目标，我们采取控制人口的措施，既可防止“嘴巴”增加过快，抵销了“经济果实”的增长，又不致使未来经济发展缺少劳动力，受太大的影响，因为在人口大基数的作用下，每年新增人口数仍将很可观。

我国控制人口还有一个原因，就是希望能提高教育质量，改善我国人口素质。“百年大计，教育为本”，如果每年新增人口将来都成为文盲、白痴，那么人们现在无论做出多大的牺牲都是毫无意义的。

36. 商品家族新成员——点子 ——第三产业

“点子”，或者“主意”、“建议”，这一产生于人的头脑中的抽象的东西，虽然有时产生的社会效益或经济效益是巨大的，但长期以来，人们并不把它作为商品来看待。近来，随着社会主义市场经济理论的确立，人们的价值观念经过经济大潮的冲击，也在潜移默化地发生着变化，

一切能带来经济效益的东西都渐渐地被人们划入了商品家族中，并被直接拿到市场上进行交易。作为这个商品家族中的新产品，点子也终于得到了理直气壮的承认，跃上市场的前台。

“何阳卖点子收入 40 万！”

“福州大学向社会卖点子获利 100 多万元！”

“在辽宁举办的一次点子拍卖会上，最贵的一个点子竟以 11388 元成交！”

“当年宝钢上马时，有一个庞大的引水工程，造价 9000 万元，就是由于某高级工程师的一个点子——引用长江水，便节约了几千万元。”

“山西原平鼓风机厂也经人点拨，引进了上海鼓风机厂人才及管理，三年后效益翻了两番……”

如此众多点子的成功，终于使祖国大江南北迅速涌现出来了一大批颇有声誉的“××科技咨询服务中心”、“××策划公司”和“××经济顾问所”等。据说，目前上海此类行当每年仅创汇就可达 25 亿美元，上海由此每年可增收利税 30 亿元。

经济学家指出，像点子这样的“精神产品”从一文不值到身价倍增的变化，正好从一个侧面反映了第三产业由弱到强的发展进程，同时也说明我国经济水平又跃上了一个新台阶。

第三产业是为研究经济增长对产业结构的影响而划分的国民经济三个部门之一，按照国际上经济学界通行的分法，第一产业是指直接作用于自然界，生产初级产品的产业，如农业。第二产业是把初级产品加工成为满足人类生产、生活进一步需要的物质资料的产业，如加工工业。第三产业则是提供满足人类基本物质资料需要以外的进一步需要的产品和服务的部门，如饮食服务业、金融、邮电等。有时，我们也分别称之为第一次产业、第二次产业和第三次产业。

在我国，三个产业的划分是以 1985 年国家统计局的分类为标准的：第一产业是农业，包括林业、牧业、渔业等。第二产业为工业和建筑业，其中工业中又包括采掘业、制造业、自来水、电力、蒸汽、热水、煤等。上述第一、第二产业以外的其他各业则归第三产业范畴，又可再分流通、服务两大部门。按照国际上的一般习惯，结合我国的实际，我们还可具体地把第三产业分为四个层次。流通部门，包括交通运输业、邮电通讯业、商业饮食业、物资供销和仓库储存业算作第一层次；为生产和生活服务的部门，包括金融、保险、地质普查业、房地产、公用事业、居民服务业、旅游业、咨询信息服务业和各类技术服务业等等是第二层次；第三层次则为提高科学文化和居民素质的部门，包括教育、文化、广播电视事业、科学研究事业、卫生体育和社会福利事业等。第四层次是为社会公共需要服务的部门，包括国家机关、党政机关、社会团体以及军队和警察等。

世界经济发展的历史实践证明，第三产业在国内生产总值（GDP）中所占的比重是呈稳步上升的势头。经济越发达的国家，第三产业方面的投资和就业比重就越大，这是一个历史的趋势。在西方工业发达国家，第三产业在国内生产总值中所占比重在 80 年代初已超过 50%，至 1989 年，美、日、法已分别达到 69%、56% 和 67%。而且第三产业已成为扩大就业的主要领域，如 1990 年，美国第三产业的就业人数从 1980 年的

6146 万人增加到 8500 万人，已占美国就业总人数的 77.3%。

第三产业在国民生产总值中所占比重稳步上升，是呈阶段性变化的。

第一阶段：第一产业比重最高，第三产业次之，第二产业最低。

第二阶段：第一产业比重最高，第二产业次之，第三产业最低。

第三阶段：第二产业比重最高，第一产业次之，第三产业最低。

第四阶段：第三产业比重最高，第二产业次之，第一产业最低。

这一规律已经为世界各国工业化发展的实践所证明，并且成为了人们判断一国经济发展水平的尺度。

我国 1960 年，三个产业占 GDP 的比重分别为 47%，33%和 20%，处于第二阶段，说明当时我国的经济尚处于工业化初期的水平。1989 年，我国三个产业占 GDP 的比重变成了 28.4%、44.3%和 27.2%，相当于第三阶段的水平，这一方面表明我国经过建国四十年的努力，经济已由工业化初期水平提高为工业化中期水平，另一方面也说明了我国与世界发达国家的差距。为改变这种状况，从“七五”计划起，我国把加快第三产业作为重要的产业政策，使之继续快于第一、二产业的发展，以便到 2000 年，第三产业在国民生产总值中的比重，由现在的 1/4 左右提高到 1/3 左右。

37.10 亿元诈骗案的背后 ——审计

长城机电公司以 24%的利率为诱饵，诈骗 10 多亿元人民币的大案，经报纸披露后，引起国人一片哗然。激愤之余，人们不禁要问，为什么全国会有那么多人受到蒙蔽；莫非是长城机电公司使了什么障眼法？据报道，长城机电公司在此方面的确是做了手脚，它利用人们对公证机构的信任，用重金收买了某会计师事务所的几位注册会计师，得到了一张有关该公司资产状况的审计报告。而这一纸证明可以说是该公司诈骗成功的“头号功臣”，您知道为什么这样说吗？

这要从审计的产生说起。审计是审核计算的简称，它原是会计的一种分支，用来审查会计记录和数据是否正确可靠。我国古代就有“计吏”制度，但发展很缓慢。在国外，19 世纪中叶，欧洲工业革命的成功，促进了资本主义生产的发展。为了取得大规模生产的优势，一些公司开始用发售股票的办法面向社会筹资。当时，与企业有利害关系的社会各个方面，如投资者、债权人、管理当局等都需要了解企业的财务状况，但各企业会计核算缺乏统一的标准，会计实务十分混乱，主要表现在隐瞒营业收入和其他收益，盈余与资本混淆不清，财产估价和折价计算方法不一致，成本计算方法不一贯，乱记费用，以致盈亏不实等。这就很难取信于民。故此需要有一批立场公正的专家，在统一的核算标准指导下，检查有关公司帐务，核定公司资产负债表的正确性及其可靠的程度，评价其财务状况，并据此向委托人出具审查核算报告。现代的公司审计便随之产生了，并逐步建立起一套企业审计的制度和由专职会计师担任审计任务的审计机构，即会计师事务所。

确切地说，审计是一种对报告、报表或凭证进行检查并确定其是否符合规定标准的过程。按照审计的范围来分，可以分为内部审计和外部审计。内部审计，就是我们通常所说的企业自查。它主要是由企业内部的一个监督职能部门，检查企业内部控制制度的规定是否恰当和行之有效，以及发现、防止和纠正财务会计处理上的错误和弊端。然而，由于一些主客观原因，企业和个人不一定都能完全地、忠实地遵循公正合理、客观的原则，从而可能做出有损他人、有损国家利益的经济行为来。因此，除了内部审计，委托专业会计师或注册会计师进行独立的外部审计，不会因外界的影响而发生偏差，是审计工作发挥公正、公断作用的重要保证。

但是，由于我们长期忽视对社会主义审计理论和审计学科的研究，没有完善地建立健全审计法规、审计制度、审计机构和审计专业队伍，因而在经济大潮的冲击下，免不了会有极少数的审计单位或个人，在金钱的诱惑下，违背审计的职业道德，干出损害国家，损害大众经济利益的事情来。他们打着“公正”的旗号，极易使人上当受骗，长城机电公司诈骗阴谋的得逞便足以说明这个问题。所以，我们必须一方面加强审计专业素质，特别是职业道德水平的提高，配合法律手段，严打经济违法犯罪行为；另一方面，我们也要教育人民群众擦亮眼睛，提高识别真伪的能力，以防经济犯罪活动的发生。

38. 一次车祸撞出来的学科 ——管理

1841年10月5日，在美国马萨诸塞至纽约的西部铁路上，两列火车迎头相撞，造成近20人伤亡。这在当时地广人稀的美国可是一个不得了的大事，一时间闹得满城风雨，舆论哗然，当地各报连篇累牍地对铁路公司老板低劣的管理工作进行了严厉抨击。马萨诸塞议会为平息民愤，不得不迫使铁路公司老板交出管理权。另聘具有管理才能的人担任公司经理。当时的人们谁也不曾料到，这竟是世界上首例分离所有权与经营权的决定。从此，美国涌现了一大批杰出的经理人员，F.W.泰罗就是其中最突出的一个。真可谓一次车祸撞出了一门学科。

泰罗，美国费城一个律师的儿子。自幼天资聪慧、勤奋好学，由于严重眼病和神经性头痛，他18岁时考取了著名的哈佛大学法学院，却不得不辍学，先学徒四年，后进入费城米德维尔钢铁厂当技工，因工作出色，六年间闪电般地逐渐被提升为工长、总技师和总工程师。

泰罗所处的时代，正是美国工商业迅猛发展，资本雄厚的时期。然而，当时美国国内经过南北战争后，劳动力极为缺乏。虽然有大量的移民涌入美国，但他们大部分没有技术，只会干力气活，所以，如何有效地利用和尽快地培训有限的劳动力，就成了人们普遍关心的焦点。

泰罗在当工长时发现，资本家在市场上雇佣了工人以后，虽然可以规定他每天工作多长时间，强制他去从事何种工作，但是工人如何去干这些工作，制造每件产品或完成某项加工作业需要多长时间，在好多情况下，资本家是无法决定的。因为，生产技术主要掌握在工人手中，资

本家不可能熟知每一台机器的操作技术。工人利用手中的技术，就能控制操作方法和作业时间，来一些技术性“磨洋工”。

泰罗就曾碰到这样一件事：75名工人往火车车皮里装每块重92磅（1磅=0.454公斤）的生铁，平均每人的日装运量只有12.5吨，别人都断定无法再使这个速度提高了，而泰罗经过详细计算，认为一个工人应该每天能装运47~48吨生铁。为此，他挑选了一名叫施密特的想挣大钱的壮汉，要求他按标准的作业方法装运，并许以高额酬劳，果真使他达到了每天搬运47.5吨生铁的指标。

针对这些情况，泰罗认为，应该规范每一个工人的操作方法。为此，他将工人的每次操作分解成许多动作，如抓、拿、提等，并继而把动作细分为更小的单位——动素，根据动素的必要性和合理性来决定去掉那些不必要的动作或动素，以制定标准作业法，这就是著名的动作研究。

在动作研究的基础上，泰罗及其助手又用秒表测量工人完成每项动作所需的时间，并适当加入一些生理需要的时间（如上厕所）和不可避免的耽误时间，为标准作业方法制定标准作业时间。这就是著名的时间研究。有了这些科学的测定，工人的工作量的确定和企业的生产作业计划的编制就从此有了充足的依据。

无疑，按泰罗的这一套方法从事生产，工人们就甭想再像过去那样“磨洋工”了，但如果不在报酬上加以提高，这套方法要想得到工人们的支持简直比登天还难。

为保证工人能心甘情愿地按照标准作业方法和时间工作，泰罗敦促资本家实行差别计件工资制，对未完成定额的按低工资率付给，完成并超过规定标准的按高工资率付给，以体现多劳多得。这种新的付酬制度，使得工资率与工作效率“同步提高”，这对促进工人采用标准的作业方法，克服怠工现象，具有很大刺激作用。对资本家来说，尽管支付给工人的工资增多了，但生产率的提高将使他们更有利可图。可是，实际上泰罗的刺激性工资制虽使工资率与生产率呈同方向变化，却绝对不可能使两者真正“同方提高”。

泰罗还建议企业将计划职能和执行职能分离开来。以往的工作方法都是师傅传徒弟，或由聪明者凭经验发挥，常常是走一步看一步，顾此失彼，效率低下。泰罗主张让工人只负责实际操作，而由专业的计划部门去做计划，这既可以使工人潜心钻研操作技艺，又能使管理职能向专业化方向发展。那么，在计划职能和执行职能分开后，最高管理者则宜采用泰罗提出的“例外原则”来领导企业。即最高管理者将纷乱繁杂的日常事务授权给下级处理，只对那些下级管不了、管不好的“例外情况”保留决策权和监督权。关于这一点，管理者常常忽视，结果事必躬亲，工作反而起色不大，个中原因很值得我们深思。

为了纪念泰罗对现代管理理论的开创性贡献，人们在他的墓碑上刻下了“科学管理之父”几个字，并将他的理论称之为“泰罗制”。泰罗制的功过是非诚如列宁所说的那样：“资本主义在这方面的最新发明——泰罗制——也同资本主义其他一切进步的东西一样，有两个方面：一方面是资产阶级剥削的最巧妙的残酷手段，另一方面是一系列的最丰富的科学成就，即按科学来分析人在劳动中的机械动作，省去多余的笨拙的动作，制定最精确的工作方法，实行最完善的计算和监督制等等。”

39. 霍桑试验的启示 ——行为科学

在人类漫长的历史发展过程中，常常有许多偶然的事件引发了使人意想不到的结果，如弗来明发现青霉素、哥伦布发现新大陆等，在管理学上也有一些这样相类似的实例，行为科学的诞生就是其中的一个。美籍澳大利亚人以梅奥为首的研究小组依靠敏锐的观察和认真的思考，锲而不舍，终于天才般地创立了行为科学这一当代管理理论的一大支柱。

话说 20 世纪 20 年代，当时的人们普遍认为，物质条件好，工人的劳动生产率就必定高，为证明这一点，美国科学院于 1924 年 11 月组织了一个专家小组，到位于芝加哥郊外，西方电器公司属下的霍桑工厂一进行了实地调查。

当时的霍桑工厂，无论是物质待遇还是文化设施都胜人一筹，而工人们却成天牢骚满腹，厂方绞尽脑汁，生产效率也未见有任何起色。专家小组因此就照明条件进行试验。参加试验的 12 名女工被分成对照组和试验组两个组，研究人员对两个组女工的工作情况进行了详细的观察和精确的记录。当试验组的照明度逐渐从 24 烛光增加到 46 和 76 烛光时，他们发现，两个组产量的增加大致相当，而当试验组的照明度渐渐降至 10 烛光甚至 3 烛光时，产量仍在继续上升，只是当照明条件接近月光水平（0.06 烛光）的时候，试验组才出现了产量下降的情况。

专家对上述结果大惑不解，于是，他们又开始试验其他方面。比如，缩短工作时间，增加休息时间，在上午十时和下午二时各给予 5 分钟的休息，改变工资制度，从集体奖励工资制改为个人计件工资制，在休息时间提供咖啡和点心；等等。所有这些措施开始时都使产量有所提高，与研究人员的设想完全一致。研究人员心想，一旦有一天把这些“特权”取消掉，这些女工的产量不下降才怪！谁知，就是在“特权”被全部废除的情况下，“日产量和周产量都达到了前所未有的高度”。这进一步使问题扑朔迷离。有关研究人员耗费四年时光，却依然如云里雾里一般，多数人都灰心丧气了。

就在美国科学院专家小组由于得不到明确的结论而准备放弃这次试验时，哈佛大学企业管理学院产业研究室主任梅奥和罗特利斯伯格对此产生了兴趣，并率领一个哈佛小组接手了该试验。这就是举世闻名的“霍桑试验”。

他们在排除了多个假设后，终于将注意力集中到了管理方式的改善与产量的关系上来。他们解释说，可能是试验人员改变了传统管理者的严格命令和控制的方法，并创造了使工人倍受关心，可以自由发表意见的工作气氛，让工人感觉到自己受到了重视，士气和工作态度也随之改善，从而促进了产量的变化。因而，工人生产率的高低主要取决于他们的士气，后来，大量的试验结果的确证实了他们的这一假设。

由于梅奥等人的这一发现，肯定了人的心理等因素对效率的影响，因而管理学界将其理论称之为人际关系学说，以后又改称行为科学。

行为科学弥补了泰罗制把人看作是机器的附属物等缺陷，开创了管

理研究的新领域，使一大批有关人的行为的理论得以产生。行为科学因而与以泰罗制为代表的古典管理理论并称为西方管理的两大理论支柱。

40. 旱则资舟 水则资车 ——经济预测

在我国春秋后期，越国有个政治家叫范蠡。他辅佐越王勾践打败吴国后，退隐故乡，改名陶朱公，做起生意来了，时间不长就成为江南有名的富商。他有什么诀窍吗？他的诀窍，用现在的话说，就在于经济预测。

经济预测，就是根据过去的经济资料与经验，运用自己掌握的科学知识和手段，探索人们所关心的事物在今后的发展变化，并做出估计和评价，以减少对未来事件的不肯定性。

闹水灾时，别人都忙着买船卖船，陶朱公却大量低价收购车子，他凭自己多年的经验认为洪水不久将退去，水一退去，车子自然又成为主要的交通运输工具，那时价格必然会大涨，此为“水则资车”；而在久旱之后，他又预先做起船的生意，久旱必雨，他估计日后用船时又可赚大钱，此为“旱则资舟”。他这套生意经还真帮了他的帮忙，难怪人们都说，“早知三天事，富贵一千年”。

经济预测，作为对未来经济走势的分析、预见和推断，在当今社会里愈发显得重要。对于一些简单事情的预测，我们可以学陶朱公那样凭经验直观的作出，但如今的社会，影响经济发展的因素错综复杂，人们往往借助大量的信息资料和科学先进的预测方法及计算设备，还未必能保证一定预测得准，一般人更是免不了“看走了眼儿”。有时即使是专家，不经过科学的计算分析，也难免干出些可笑的事来。老球王贝利在球场上算得上是叱咤足坛的风云人物了，可是说起预测哪个球队将获胜利，他却是“屡测屡败”，成了国际足坛的一大笑谈。在五十年代，美国的福特公司设计了一种汽车叫 EDSOL，他们花了很多钱来做市场预测，结果直到第三年，销售量才达到预测量的 10%。

所以会出现这样令人大跌眼镜的现象，一是预测要说明未来，而未来充满了未知数；二是经济预测常常要预测人的行为，而人的行为是最难以捉摸的。从这一点来说，经济预测显然要比气象预测等困难得多。经济预测与实际总是难以做到 100% 的完全吻合，一般说来，经济预测的误差率不超过 2% 就算是准确的了。

为了提高经济预测的准确性，除了要树立系统的观念，把影响单个经济因素的方方面面考虑周全外，还应注意实事求是，选择的资料要具有代表性，在条件允许的情况下尽可能的多。此外，如能将人的经验判断和科学的数量分析结合起来，效果一定会更好。

目前，西方各主要发达国家已普遍采用数学模型运用电子计算机来搞经济预测。数学模型可以将多种影响因素通过设定变量的形式考虑在内，而电子计算机又可以一次处理大量的数据资料，这比以往我们凭经验、靠人算要前进了一大步。在这方面，我国起步较晚，但近几年进步很大，已经在中央及省部级单位中建立了相应的经济预测网络，并成为

了国家及省市重大经济决策的重要依据。

在实际社会活动中，经济预测是与经济决策、经济计划密不可分的。经济预测为经济决策提供依据，经济决策的实现靠的是经济计划。所以说，要想制定出科学合理的经济计划，搞好经济预测是至关重要的。

41. 阿斯旺水坝的利与弊 ——经济决策

过去，埃及尼罗河下游河道过于狭窄，每年都要泛滥，给中下游地区人民的生活带来极大的不便。河水泛滥时，河两岸低洼地的居民不得不举家迁往地势较高的地方，待洪水退后再重返回来耕田种地。这样往返劳顿，实在是有些劳民伤财。埃及政府因此决定在尼罗河上兴修一条大坝，取名阿斯旺水坝。

自 20 世纪 70 年代初大坝竣工以来，它确实给埃及人民带来了廉价的电力，控制了水旱灾害，灌溉了农田。

然而，这座水坝实际上却破坏了尼罗河流域的生态平衡，造成一系列灾难：由于尼罗河每年不再泛滥，从而使大量泥沙和有机质沉淀到水库底部，两岸绿洲失去肥源，日益盐渍化；由于缺少来自陆地的盐分和有机物，致使沙丁鱼的年产量已减少 1.8 万吨；一些原本每年逆流而上到上游产卵的鱼类，也因为大坝的阻挡而无法前进，使产量大减；由于泥沙被大坝拦住，尼罗河三角洲平原开始向内陆收缩，使工厂、港口、国防工事有跌入地中海的危险；由于大坝阻隔，使尼罗河下游的活水变成相对静止的“湖泊”，为血吸虫和疟蚊的繁殖提供条件，致使水库一带血吸虫病流行。真是“一失足成千古恨”。看来做决定前真该好好考虑考虑。

我们每个人每天都要做出许多决定，如“我今天该穿什么样的衣服？中午饭吃什么菜？”等等。做决定，用经济术语来讲，就是经济决策。经济决策古已有之。据《史记》记载，西汉元封元年（公元前 110 年），桑弘羊做了治粟都尉。他看到当时的富商们贱买贵卖，垄断市场，从中牟利，就做出决策：用国家的力量来控制物价。他尽笼天下货物，实行盐铁专卖，当市场上的商品供大于求时，国家买进，积存起来，待求大于供时再卖出，平抑物价。国家增加了收入，还打击了不法商人的投机行为。

桑弘羊的决策，是凭借他个人的阅历、知识和智慧进行的，所以叫经验决策。但到如今社会经济活动如此复杂的时代，靠一、两个人“拍脑袋”的经验决策显然已跟不上时代的需要，我们必须依据科学理论进行科学决策。因为社会联系越来越紧密，许多经济活动往往会牵一发而动全身，引起一系列连锁反应，前面提到的阿斯旺水坝就是一例。

正因为如此，本世纪 50 年代，在美国诞生了“决策科学”，它应用经济学、社会学、心理、组织理论、系统分析、运筹学、计算技术等学科的新成就，逐渐丰富和完善，现已成为现代管理理论的重要组成部分。像美国耗资：300 多亿美元将人送上月球的阿波罗计划的成功，就是运用科学决策的范例。

地球上曾经存在过许多庞大的动物和高大的植物，正是由于不能适应地球环境的变动而灭绝了。在生产高度社会化的今天，经济组织所处的外界环境是瞬息万变的，组织的领导者如果不能掌握其变化动向，及时、有效地做出与环境相适应的决策，就会坐失良机，造成损失，甚至而倒闭。据美国有关机构统计，该国每年大约注册 75 万新企业，但五年后仅有 5% 左右的企业能生存下来，绝大部分的企业都是由于决策的失误而倒闭的。

1973 年，当世界性的危机严重地冲击仰赖石油为生的汽车制造业时，美国汽车产销量排名前两位的通用汽车公司和福特汽车公司纷纷见机行事，很快转产耗油少的小型汽车，而排名第三位的克莱斯勒公司却依然我行我素，照样生产耗油量大的大型汽车。结果，1978 年石油危机再次降临时，克莱斯勒公司的产品大量积压，差点儿因资金周转不灵而濒临倒闭，最后靠新任总经理艾柯卡的大胆改革和卡特政府 1.5 亿美元的特别贷款，才勉强度过了难关。难怪有人说：“管理的重点在经营，经营的中心是决策。”

也许有人会问，我们既已有了科学的决策理论，为什么还常常会产生决策的失误呢？这主要是由于目前人们对自然的认识和改造的能力有限，不可能了解到进行决策所需的全部信息，而且对各种可行方案的结果也并非无所不知，因而失误是难免的。由此可见，要求寻求一个理想的、绝对优化的方案是不现实的，正如一个饿汉想要找到一块玉米地里最大的玉米吃，结果可能到饿死还未找到。如果我们抱着要寻求一个“足够好”或“过得去”的相对优化方案，则可节省大量的时间和人、财、物力。

42. 牵牛要牵牛鼻子 ——经济效益

俗话说：打蛇要打蛇七寸，牵牛要牵牛鼻子。任何事物都有一个关键部位，抓住它，就像牵牛时牵住牛鼻子，再野性不改、凶猛不羁的牛，也能使之乖乖就范，驯服地为人们拉犁、推磨。那么，经济上的“牛鼻子”在哪儿呢？在经济效益上。

我国最早抓住“牛鼻子”的人是已故著名的经济学家孙冶方同志。他在 50 年代冲破传统思想的束缚，果敢地提出：社会主义企业要理直气壮地抓利润，抓住了利润，就抓住了牛鼻子，许多问题就会迎刃而解。您可能会觉得这实在是太可笑了，谁不知道企业应该抓利润？！可是，在那个“以阶级斗争为纲”，“抓革命、促生产”的时代，号召企业想方设法多赚钱简直就跟号召企业多进行剥削一样，是想都不能想的。为此，他竟被“四人帮”关了七年监狱，倍受摧残。可他依然紧抓“牛鼻子”不放，铮铮铁骨，令人敬佩。

回想刚建国那会儿，我们面对国民经济这样一个“庞然大物”，如何驾驭，一无所知。于是就到苏联老大哥那儿学来了以行政手段为主的集中统一管理方式。但是，这个办法其实是在赶“牛”，“牛”本身却缺少向前走的积极性，不是朝左跑了，就是朝右跑，有时甚至还往后跑，

人们浪费了不少的精力（资源），“牛儿”也没能越走越快。究其原因，就是没抓住经济效益这个“牛鼻子”。

经济效益，也就是人们常说的“上不上算”、“划得来划不来”。人们通常是拿他们所付出的代价与所得到的结果加以比较，以便得出他们的判断。在付出不变的情况下，当然人们所得到的越多，他们就越觉得合算，经济效益也就越高。

那么，怎样才能牵住牛鼻子——提高经济效益呢？从根本上说，就是在保证适销对路的前提下，追求利润的最大化。

对于一个企业，人们所以允许其存在，是因为该企业提供了能够满足人们某种需要的物品，并不断增加能够提供的工作机会，以满足人们的就业需要。人们满足程度的大小最终是要靠利润来衡量的。所谓利润是通过销售产品得到的收入在扣除了生产经营过程中的各种消耗以后的剩余。消费者手中的货币，就好比是一张张选票，只会投给深受他们喜爱的产品，企业产品“得票”多，利润就高，说明通过企业产品的使用能够满足购买者的某种需要。这样的企业，经济效益自然不差。

通常说来，企业经济效益好了，那么整个国家总体经济效益通常也就不错；如果大批的企业亏损，国家总体的经济效益也不可能好。

但是，有的时候，某些企业为提高经济效益，也有可能干出损害大众经济利益的事儿来。比方说，少数企业为争取多出口自己的产品，跟国内的其他同行竞相降价，虽然产品是多出口了一些，但国家总体上的外汇收入却少收了；再比如，企业为少付出多收入，不肯投资防污染设备，结果向外排放了大量污水、废气，企业虽然因此多赚了钱，但老百姓的健康受到威胁，到底划得来划不来呢？所以，我们应想尽办法使企业的经济效益和国家总体的经济效益统一起来，牵好牛鼻子。

43. 人最需要什么？ ——马斯洛的需要层次理论

人最需要什么呢？恐怕每个人的回答都是不尽相同的，因为个人的追求千差万别。为什么有的人放弃国外优厚的物质条件，甘愿归国报效，而有的人却削尖了脑袋想出国，甚至不惜触犯刑律呢？为什么有的人将巨额遗产捐献国家，而有的人却将大笔公款据为己有呢？又为什么有人先富起来却兴办教育或福利事业，而有的人花天酒地，胡作非为呢？这不能不说是由于他们具有不同等级的需求所致。

据《报刊文摘》报道，1992年10月29日，北京崇文区一个体户来到北京昆仑饭店，要求住宿“总统套房”。服务员告诉他，每晚住宿费1200美元。这位不是总统的大款享受一宿之后，第二天一早又要了一份上千元的早餐，结帐之后，扬长而去。其实，改革开放以后，一部分人先富了起来，在这些人中，此类的“壮举”已数不胜数。像30万元买一条小狗，35万请一桌酒席，甚至有两位大款比赛烧钱，竟使裁判因过分激动而导致心肌梗塞，当场死亡。

人们不禁要问，这些人挥金如土，充门面，摆阔气，究竟是为了什么？要细说起来，原因很复杂，但主要还是因为这些人在经过一番努力

之后，积累了一些财富，可是这些财富并没有给他们带来预想的地位，以及其他人对他们的尊重，于是，他们便想方设法地干出一些惊人的“壮举”，以期“留芳青史”，也不枉白来这世上走一遭。

美国著名的心理学大师 A·马斯洛对人们这方面的需要很有研究，并把它称之为尊重的需要。他认为，人类的需要概括起来可以分为五类：生理的需要，安全的需要，归属和爱的需要，尊重的需要，以及自我实现的需要。

生理的需要是包括人在内任何动物都有的，但不同的动物，其需要的表现形式是不同的。就人类而言，人们为了能够生存，首先必须满足基本的生活要求，如衣、食、住、行等，这是人类最基本的需要。“饥而欲食，寒而欲暖，劳而欲息”，人类的这些需要得不到满足就无法生存，也就谈不上还可以有其他需要。由此可见，“仓禀实而知礼节”（米仓充实，人们才能知书达理）不无一定道理，物质文明是精神文明的基础嘛。

基本生活条件具备以后，生理需要就不再是推动人们工作的最强烈力量，取而代之的是安全的需要。这种需要可分为两小类：一是现在的安全需要，二是未来的安全需要。能够保证自己不失业，在生产和生活中生命安全不受威胁，这便就是现在安全方面的主要愿望了。而对于充满不定因素的将来，人们总是希望在病老伤残后不至于落到无依无靠的地步。所以，人们在年富力强的时候希望努力工作，积累一笔财富，以及富裕后又极担心人身财产安全，正是这种安全需要在起作用。有时，生理需要得不到满足，人们是不会顾及安全需要的。像电视剧《上海一家人》中的阿祥，为了一家人不被饿死，不就是甘冒杀头的危险逾越日军封锁线去背米吗？

人作为社会的一员，希望自己归属于某一集团或阶层，希望与别人正常交往，爱别人并且得到别人的爱。这种爱指人与人之间健康亲密的关系，以及相互间的信任与依赖。这就是作为社会的人所具有的归属和爱的需要。人们在社会生活中最容易按地域划分团体。所谓“老乡见老乡，两眼泪汪汪”，就是由于当某人离开一个群体，来到一个陌生的地方，周围的环境不再是那么熟悉，与别人重新建立彼此接纳、关心、友爱和同情的关系往往需要很长时间，所以“他乡遇故知”就格外亲切。归属和爱的需要比生理的需要和安全的需要来得细致，需要的程度也出每个人的性格、经历、受教育的程度不同而有差异。

一般来说，人们在生理需要、安全需要及归属和爱的需要基本得到满足之后，便会追求更高层次的需要——尊重的需要。尊重的需要包括自尊的需要和受别人尊重的需要，自尊是指在自己取得成功，包括获得信心、能力、本领、成就、独立和自由时的自豪感；受别人尊重，是指当自己做出贡献时能得到他人的承认。来自别人的尊重包括威望、承认、接受、关心、地位、名誉等。

自尊和受人尊重，这两者是联系在一起。要得到别人的尊重，首先自己要有被别人尊重的条件，自己要先有自尊心。对工作能力有信心，对知识的掌握有决心，不愿落他人之后，别人懂得的，自己不能不懂，别人不懂的，自己也要知道，只有这样才可能受到别人的尊重。

人类最高层次的需要就是自我实现的需要。这种需要就是希望在工

作上有所成就，在事业上有所建树，实现自己的理想或抱负。同自尊的需要一样，自我实现的需要几乎在任何人身上都有不同程度的表现。例如，改革开放以来，北京企业一线青工流失严重。他们的月收入都在 700 元左右，却放弃了本行转向商贸、旅游业、从事个体出租、饭店服务、公司销售等工作。据这些企业的团委调查表明，这些青工渴望金钱、住房，有务实的一面；同时也希望成才、追求自我价值的实现，愿意凭借自己的努力在社会上赢得一定的地位，得到社会承认。这就是为什么高薪留不住人的原因。由此我们不难得出这样的结论：当人类的物质文明发展到一定的水平，吃饭、穿衣等问题不再困扰人们的时候，自我实现的需要便有可能成为人们关注的重点。“衣食安全诚可贵，社交尊重亦重要，若为自我价值故，前面数者皆可抛”。这就要求我们重视精神文明的建设，注意引导人们的自我实现需要向好的方面发展，以避免极端个人主义的泛滥。

加深对人的需要的认识，不仅能使我们更多地理解别人、多一分宽容，而且还有助于经济学家们找出激励人们努力工作的方法。事实证明，只有人们最渴望得到的东西，才能够对人们构成激励。

44. 为什么“挥泪大甩卖”会吸引许多人？ ——消费心理

其实，谁也都知道“从南京到北京，买的不如卖的精”，生意人很少会无缘无故“大出血”。可是每次遇到“挥泪大甩卖”之类的叫嚷，人们又总会觉着他这一次肯定是碰上真正的便宜货了。这不，小张见到一大群人围着一个小摊在抢着什么，便也拼命挤进去，一看原来是在卖“原价 58，现价 30”的皮鞋，小张经不起小贩的劝唆，也掏钱买了一双。正在他得意洋洋的时候，在走不多远的一家商店里，小张突然发现货柜上摆放着一双与他刚买的那双一模一样的皮鞋，标价才 25 元！“也许我买的这双皮鞋质量要好吧”；他怀着这样侥幸的心理，快快地走了。

生活中像小张这样的消费者不乏其人。要问他们为何会贪图便宜，有的人会说这是人的本性决定的，有的人则会将其归因于收入水平不高，……而实际上这是消费心理在作怪。消费心理是消费者购买和消费商品时所产生的心理活动，是消费者对客观事物和本身需要的综合反映。这种复杂而微妙的心理活动直接支配着消费者的购买行为。一般而言，人们在受到内部刺激（如饥饿、口渴等）或外部刺激后，便会产生一系列复杂的心理活动，从而由需要而产生购买动机，购买动机直接左右人们的购买行为。例如，在 1988 年物价快速上涨时，人们都预计物价还将继续上涨，所以出于购物保值的动机，人们大多表现出经济学家称之为反常的越涨越抢的购买行为。而在物价回落时，许多人又预计价格还将继续下落而持币待购，市场上于是出现越降价越无人买的怪现象。

据国外有关资料介绍，消费者的购买动机可以细分为六百种以上。最基本的有三种类型：理智动机，感情动机，偏爱动机。

理智动机，主要是指消费者比较讲究实用的需要，包括价廉物美，经济实惠，一物多用，经久耐用，使用方便，服务修理等方面的需要。

这是我国消费者最广泛、最主要的一种心理动机。而每一个消费者又往往会偏重于某一方面的需要，比如有的消费者特别注意价格，有的强调耐用可靠，有的关心服务修理和方便程度等等，这种理智动机会驱使消费者在购物过程中保持一种求实心理，即表现为能够从自己的经济地位出发，根据自己的实际需求以及商品或劳务的价格、质量等，冷静地分析，而作出购买抉择。目前，我国有些企业强调薄利多销，实行三包，提高产品及服务质量，均属于满足消费者这方面的需要。

感情动机，主要是为满足消费者在感情上的某种需要和欲望，包括地位、声望、友谊、享受、美丽、漂亮、好胜、好奇等各方面的心理动机。比如有的消费者为显示其地位和声望，而愿意购买高价高档产品；有的为增进友谊而挑选包装美观的赠送礼品；有的女士为留住青春美貌而购买高级化妆品和款式新颖高档的服装；有的则完全出于好奇到处购买新产品……我们若是加以归纳的话，人们在感情动机驱使下产生的消费心理大致可以分为求新心理、求美心理、求名心理、求廉心理（单纯求便宜）、好奇心理等。现代企业为满足这类消费者心理动机的需要，必须大力发展新产品，包括高价高档产品，并注意发展包装美观、式样新颖、适应时令潮流的各种消费品。

偏爱动机，主要是指用户对某厂、店的商品或某明星有特殊的偏爱。目前的发烧友、追星族便属于此类。他们非要购买自己喜爱的厂、店的商品，或者购买自己崇拜的明星的照片、磁带、纪念物等。因此，现代企业和商店，必须大力发展名牌产品和名牌商店，改进产品和服务质量，不断提高经营管理水平，使消费者产生或创造独特的印象和良好的声誉。

45. 学点生意经 ——心理定价策略

这年头，也不知什么时候，人们对数字 8 忽然恭敬起来，恨不能身边的一切都能跟 8 “沾亲带故”。听说两广那边儿的人念叨着它发了家，于是大家也都忙着念叨起来，指望它说不定哪天会给自己带来好运哩。与此同时，同是一个数字家族中的“4”，却因与“死”谐音，倍遭人们的白眼。据说电话号码 847424（爸死妻死儿死）便因有“杀人”嫌疑，始终分派不出去。真是冤枉透了。

人们这样的行为原本无非是由于迷信或要讨个吉利，谁知却给经商的人们帮了大忙。他们根据消费者心理要求来制定价格，一方面赚了钱，另一方面还讨来个商品的好销路，一石二鸟，何乐而不为呀！这种定价策略，我们叫做心理定价策略，比如说，我们购买了一台高档的组合音响，商店标价 6940 元，而当别人问的时候，我们却总喜欢说是花 7000 元买的，因为照实说，老是叫人觉得 6000 多元的产品，凭空掉了一千元的价。所以，对高档消费品或消费者不太了解的商品，最好用整数标价。

可是，如果是日用消费品或消费者舍不得买的商品，则应该保留价格的零头。如将 5 元的商品价格定为 4.99 元，尽管只少花了 1 分钱，但却会使消费者产生少花 1 元的便宜感。

还有，把不同等级的商品定为不同的价格，能使消费者产生货真价实、按质论价的感觉，更容易为消费者所接受。上海市的三阳盛南货店，素称经营有道。当初虾米、胡桃在上海一度滞销的时候，他们在调进后，通过精选，在保持合理利润率的前提下，即利用这种分级方法，将每个品种分成3~5级，并分别以不同的价格出售，却供不应求，常常脱销。

商品的定价就是这么奇妙。深谙此道的专家，对消费者心目中的名牌或名贵商品，从来不肯随意将价格定得太低，因为他们知道许多商品一般消费者从外观上是很难区别其性能和质量的，人们习惯从商品的价格上去判断优劣。您如果以每克10元的价格出售黄金，即便您的黄金是纯金足赤，也别指望人们会相信您。消费者遇到此类商品降价，多半会以为产品本身有毛病或积压太多，再不就是新产品即将出台，老产品赶紧处理，或是认为一定是质量下降了。要不，人们怎么会说：便宜没好货呢？！

不过，贵的也不见得就是好货。据说某外国名牌饮料，1.25升的成本也不过几毛钱，售价却高出我国同类饮料好几倍，还不是因为有人觉得喝它够派！要说起来，这也是在利用某些人的消费心理。

在商品的销售定价过程当中，懂得一点消费者的心理，看来是十分必要。可是就怕有歪嘴的和尚把这经给念歪了，利用人们的某些心理，千起以次充好，滥竿充数的勾当，祸国殃民，损人利己。如果我们大家都具备一些这方面的知识的话，就能够防止上当受骗，消除这类不良行为滋生的土壤。

46. “我”这一辈子 ——产品生命周期

我叫产品，自从人们把我生产出来投放市场，我便开始了曲折的生命旅途，直到我最终被年轻的一代接替而退出市场，我的生命周期便从此划上了句号。和人们一样，我这一辈子也可以划分成四个段落，就像人们分别称其为儿童期、青年期、中年期和老年期那样，经济学家更喜欢把这四个阶段分别叫做介绍期、成长期、成熟期和衰退期。

最先给这四个阶段命名的是一位美国经济学家，他叫维农。他原本是以以此来解释“里昂惕夫之谜”的，没想到给市场学家帮了忙，他们拿它来分析产品的市场状态真可谓是得心应手。如果您是位企业家的话，了解到我在各阶段的状态后，说不定会对您的经营决策大有好处哩。不过，您首先可不能把我的生命周期同我的使用寿命混为一谈。我的生命周期是指我在市场上“风光”的那会儿，跟我本身的耐用期限可不是一回事。或许人们对我喜欢一阵儿就不喜欢了，以致我的生命周期较短，但可能我的使用年限甚至比人的一生还要长。然而，也并非总是这样，我的使用寿命有时也会比我的生命周期短。像火柴，瞬间就会烧尽，但人们却一直喜欢它。

那么，我在市场上怎样生活的呢？提起刚刚进入市场那会儿，我就活像一个才出道的新手，被人推拥着走上了“拳击台”。对手多半是久经沙场的老将，有实力，有地位，但毕竟已垂垂老矣，我则凭初生牛犊

不怕虎的劲头，敢打敢拼。然而，由于不被大众所认识，我的拥趸寥若晨星，观众都拼命帮对手加油，因此我的自信心受到很大打击，在场上处于被动挨打的状态。我的投资人见状急忙替我大做广告，以扩大我的知名度，为此他可下了血本。

功夫不负有心人。经过他的这一番“输血打气”，我的拥趸开始逐渐多起来，人们称我为“新星”、“明日之星”，我也不负众望，在各地赛场上连战连捷，气势很盛。我的收入因此也开始猛增，投资人也正慢慢地将成本收回来，但他这一时期的广告依然帮了我很大的忙。这一时期在经济学上叫成长期。

随着我的经验日益老道，名气越来越响，观众几乎都转向了我这一边，我的事业进入成熟期，已经可以说打遍天下无敌手了。投资人此时也把投入降到了最低点，收入却源源不断，真是一个收获的季节。许多年轻的一代对我很崇拜，纷纷以我为榜样埋头苦练，希望有朝一日能成为我的接班人，在这种情况下，我也不得不居安思危，不断推陈出新，以防止落伍遭淘汰。

然而，岁月不饶人。终于有一天，我开始尝到了失败的滋味。年轻的一代迅速赶上来了，他们精力旺盛，生机勃勃。尽管我想尽办法以延缓衰老，并也在一定时期取得了较好的效果，可是大自然的规律是无情的，老一辈总要被年轻的一代所代替，这样才会有进步。当观众终于离我而去时，我也无奈地告别市场，光荣退役了。或许从此安度晚年，或许等候重整旗鼓……

47. 花巨款做广告，值吗？ ——广告

随着“亚洲一号”卫星的升空，全亚洲 38 个国家的民众都有机会欣赏到“卫视”几个频道的精彩节目，尤其是卫视中文台更是受到大陆同胞的钟情。可是频繁穿插在节目中的广告也着实令人头疼，于是就有人写信去要求减少广告，结果对方答复说，广告是他们的“生命”，没有广告费收入就不会有精彩的节目。细细想来，确有道理。电视台是不能去收观众的钱的，制作节目又需要经费，不宰来做广告的这些冤大头，又宰谁呢？！倒是这些企业有意思得很，明明知道电视台这是“姜太公钓鱼”，却争着挤着来“上钩”，您没见中央电视台新闻联播前的报时钟康巴丝、蓝宝石、雅确等等轮着换吗？真叫人有点犯琢磨。

现如今的广告费贵得惊人。某报披露，中央人民广播电台黄金时段的广告播出费 1993 年上扬 70%，收听率最高的一则广告是“新闻和报纸摘要联播”节目前的最后一条广告，时间仅 30 秒，收费为 45 万元人民币以上，可谓是“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴”。花那么多钱做广告，值吗？

我们还是让事实来说话吧。1987 年因转产太阳牌锅巴而闻名的陕西轴承厂，靠中央电视台这一富有影响力的传播媒介而名扬四海，第一年花广告费 4 万元，结果利润实现 12 万元；他们尝到了甜头，第二年将广告费增至 60 万元，赚回 200 万元；第三年 150 万元的广告费更是给他们

带来 600 万元的利润。一分广告十分利，真是一点儿不假。难怪国外许多大资本家做起广告来常常不惜工本，一掷千金。广告的钱看来花得值。

广告所以有这么大的威力，主要是它能把消息、资料传送给可能购买的顾客，激起人们购买的欲望。有一个故事，说的是美国南方很偏僻的一个畜牧场，牧场的工人经常缺席，因为他们大部分来自穷乡僻壤，除生活必需品外，没有其他的消费需求，所以，当挣的钱足够养活他们一家人了，他们便不再来上班。牧场主因此很着急，因为那会使他赚的钱减少。于是，他决定在他牧场门口工人上下班必经之路开一个商店，并在商店橱窗上挂了一些广告，介绍一些他觉得工人会买的消费品，尤其是介绍那些工人看了后就会买回去给太太的东西，而这些东西在周围是买不到的。这一招刺激了工人多挣钱来购买这些商品的欲望。果然时隔不久，这个牧场便不再有缺席的了。可以看出广告使人们的工作更努力了。

既然广告有这许多积极的效果，为什么我们不多花钱做一些广告呢？有时广告太多，人们无力购买，其产品也会引起人们的反感，而且更重要的是经费问题。

广告与宣传不一样，广告是要付钱的，而且看的人看过广告后应知道是谁付的钱。在一个社会或一个地区内，少数几家企业激烈竞争的情况下，如果一家企业增加了它的广告费，其他企业也会仿照增加，结果可能谁都没有得到预期的效果，可广告费却恶性膨胀，甚至一些做广告的人也觉得广告做得过多了。钱花得多，并不一定能保证广告的效果就好。究竟花多少广告费才合适，我们现在只能从经济的角度用数学公式推导，还没有人能从社会的观点来衡量。

但是，有一点可以肯定，如果没有广告，大家也不会有那么丰富多样的报纸、杂志和电视节目看，也不会有电台节目可听。据专家估计，一般的报社、杂志社，它的收入的 90% 都是从广告费用中来的，而不是靠卖报纸、杂志收入的。

广告有时也会产生一些不好的影响，特别是有些企业趁机吹牛骗人。常言道：王婆卖瓜、自卖自夸。你花多花少去夸，政府都不管，但夸的话一定要是真的，而不能有虚假的成份。否则，世界上许多国家（包括我国）的政府机关都会对此行为进行惩罚。就连有些产品（如香烟、烈酒等）能否做广告都有所限制。

48. “金利来”与“金狮” ——商标

你知道吗？声誉卓著的“金利来”领带原先的名字叫“金狮”。为什么要改成“金利来”呢？这里面还有一段有趣的故事。原来，人称“领带大王”的曾宪梓先生有一天曾送两条“金狮”牌领带给他的一个亲戚，满心希望亲戚会喜欢。谁知人家满脸不高兴的说：“我才不带你的领带呢，金输金输，把什么都输掉了。”原来，粤语中“狮”“输”两字谐音，而这个亲戚又是个酷爱赌马的人，带这种领带不觉晦气才怪。

说者无意听者有心，曾先生回家后，苦想了一夜，终于想出将金狮

的英文 Goldlion 改为意译与音译结合，即 Gold 意译为“金”，lion 谐音读为“利来”。这个名字既响亮又吉利，终于随着“金利来领带，男人的世界”的广告词，进入千家万户。

小小商标作用大。它是企业、事业单位和个体工商业者在其生产经营的商品上使用的一种享有专用权的标记。它通常是用名称、专用名词术语、符号、标记、图案或以上几要素的组

合来鉴别和确定某一厂商的产品，用以与其他厂商生产的同类产品相区别。人们通过商标可以了解商品的出处、质量和特点，便于消费者认牌选购，便于企业维护信誉，保障合法权益，更便于工商行政管理部门和用户加强对商品质量的监督。

商标虽然是一个形式，但离了它，很多商品就不能在市场上顺利流通。在商品经济比较发达的社会，商标是企业之间进行竞争的手段之一，名商标简直就是一棵可靠的“摇钱树”。一些欠发达地区，以及生产技术落后、产品质量低劣的企业常常利欲熏心，他们不是从生产技术抓起，提高产品质量，却想方设法盗用名牌企业的商标，专门生产假冒伪劣产品，坑人害人，损人利己。各国因此都有专门的商标法规，来保护商标专用权不受侵犯。按照我国商标法规的规定，商标一般有效期为十年，到期企业如不申请延长使用，国家将不予保护。

商标也有优劣之分，一个好的商标，除了合法以外，还应易读、易记，并能长久使用。像“可口可乐”饮料，本世纪二十年代引入中国时所用“口渴口腊”商标，便是一个糟糕的范例，结果饮料根本卖不出去。

近几年来，我国改革开放的窗口越开越大，产品出口越来越多，怎样给产品取一个好名字（商标）成了摆在我国外贸出口企业面前的新课题。某家化妆品企业向欧美出口一批人参珍珠霜，冠以“芳芳”商标，这本无可厚非。国人会联想出一个天真活泼、青春焕发的少女形象，但欧美人却会产生厌恶之感。原来，“芳芳”的英文（Fansfang）是“狗牙”的意思，难怪别人倒胃口。另外，寻求国外商标法规保护也至关重要。北京某家啤酒厂出口的啤酒销路虽看好，却忽视了商标注册工作，结果被外商抢先注册，吃了大亏。可见，新形势下我国商标意识、商标工作亟待加强。

49. 人要衣装货要包装 ——包装装璜

“人要衣装”，相信谁也不会反对，用各式得体、艳丽的时装将自己装扮得潇洒、英俊或漂亮、妩媚些，走到街上，自我感觉也会不错。可是，若提到“货要包装”，能真正理解的人恐怕就不会那么普遍了，也许这是老祖宗传下来的，不然我国为何竟有那么多数落包装的怪话：什么“绣花其外，败絮其内”啦，什么“绣花枕头一包糠”啦。似乎只有平平淡淡、朴朴素素才是“英雄”本色，甚至天真地希望广大的消费者能不过分重视商品外观包装，而发现“我很丑，可是我很优秀”。这不，前几年，我们生怕外国人不认咱们中国的宝贝，买椟还珠，吉林长白山的人参是用麻袋装着走出国门的，景泰蓝也是用稻草、麦秸“护送”

出去的，货运到国外，外国老板将它们分别用精美的礼盒一包装，摇身一变顿时身价百倍。

吃亏上当后，国内的人们也开始重视起包装装璜来。山东曲阜酒厂生产的“孔府家酒”，便是靠着一个设计古朴、深受收藏者喜爱的瓶子，一举打开国内外市场，并在多次国际国内评比中获得金奖。后来，他们又设计了一种外形酷似我国古代线装书式的包装，盒内除孔府家酒外，还配有精美的中国酒具。这种产品一投入国际市场，立刻受到各国喜爱中国文化的消费者的欢迎，经济效益自不待言。而另外一家酒厂的产品，虽然各方面指标都得到专家好评，与孔府家酒难分伯仲，却由于长年忽视产品包装、始终是“酱油瓶”式的老面孔，销路不畅。所以，作为加快市场销售、提高经济效益的重要条件之一，包装装璜目前已成为商品的重要组成部分，于是人们送给了它一个雅号，叫“无声的推销员”。

怎样才能给产品“打扮得体”呢？其实道理跟人的穿着是一样的。首先，应该跟上时代的潮流，按照顾客的需要和兴趣进行设计；每一个时代都有每一个时代的特色，因此必须根据不同的市场潮流，选择恰当的包装款式、图案、材料等，墨守陈规终究是要被淘汰的。其次，“穿戴”（包装）应符合自己的“身份”档次。高档消费品配以精美的外包装，才能相得益彰；价值连城的景泰蓝，混迹于廉价的稻草、麦秸之中，是无论如何也不能给人以“无价之宝”的联想，却像是富婆穿着破衣烂衫，怎么看怎么像叫化子。再次，要注意实用性。除了外形给人以美感或数量增加的感觉外，还应注意在包装上注明选择的配方、调味和使用的方法等，如能配上彩色照片来表现内部的产品，相信一定能使顾客产生一个美好的印象。当然，最重要的是不要忘记“衣服”是“防身护体”的，可不能忘了包装保护产品的作用噢！

50. 潇洒的风度、漂亮的脸蛋就是公关吗？

——公共关系

一般的人在提到公关这两个字时，脑海里总是回想起他（她）所见过的公关小姐、公关先生的形象：举止文雅、谈吐幽默、彬彬有礼、风度翩翩，似乎只有女的像窈窕淑女，男的如绅士君子一类的才配当公关人员。其实，这是人们对公关活动的理解过于表面化了的结果。按有关专家的说法，一个人长得漂亮容易获得别人的好感，公关活动成功的可能性因而增大，但这并不意味着仅仅取悦别人就是公关。赢得别人的好感，至少不是反感，是取得公关活动成功的先决条件，却不是目的。公关活动的目的是为了传播信息，联络感情，改变公众态度，促进公众行动。因此说，广告、游说、新闻宣传和公开宣传只是实际进行公关活动人员的工具，任何一种工具或者这些工具的任何组合都不能等同于公共关系的整个职能。

那么，究竟什么是公共关系呢？这恐怕是当今世界上最说不清的一个概念了，它的 472 个以上的定义足可以收入《吉尼斯世界大全》了。开始，人们对公共关系的理解侧重于宣传自己，单向劝服，因此那时的公共关系定义常出现“引导公众”的字眼。二次大战后，随着公关事业

的飞速发展，人们对公共关系的理解也从单向劝服深化为双向交流，相互作用，公共关系被理解为“发展相互了解和良好意愿的艺术或科学”（见《韦氏第三版新国际词典》）。美国著名公共关系职业的领袖人物、公关学者雷克思·哈罗博士在 472 条定义的基础上，归纳出多数人都赞同的、比较全面的一个解释：“公共关系是一种别具特色的管理功能，它帮助建立和维持一个组织和公众之间的相互交流、理解、认可和合作；它涉及对于各类问题的管理；它帮助管理人员了解公众舆论，并对其作出反应；它确定并强调管理人员为公众利益服务的责任；它帮助管理人员了解并有效地利用社会变化，起一种预测趋势的早期报警系统作用；它研究和利用正常的、合乎道德要求的传播作为主要工具。”

人类早期的近似于公共关系思想的观念、意识及言论可以上溯到古希腊、古罗马时期，在我国，则从先秦一直延续到近代。现代意义的公共关系活动可以说最先是由企业界发起的。在进入 20 世纪前，许多企业领导人奉行威廉·H·范德比尔特所说的话“让公众见鬼去吧”，他们认为，其主要责任是使企业的所有者受益。直到本世纪 30 年代发生经济危机后，他们才开始意识到公众的重要，又喊出了“顾客是上帝”的口号。

这时，一位美国著名的记者艾维·李，由于成功地为大财阀洛克菲勒进行了公共关系活动，而使现代公共关系进入了一个前所未有的发展时期。

当时的美国，垄断财阀肆无忌惮地搜刮民脂民膏。为攫取最大利润，他们全然不顾广大民众的利益和最起码的社会道德准则，使整个社会的阶级矛盾日益激化。在此情况下，终于爆发了以揭露工商企业的丑闻和阴暗面为主题的新闻揭丑运动，史称“扒粪运动”。包括洛克菲勒在内的许多大资本家被搞得声名狼藉，于是他们大多数人采取恫吓、威胁、利诱以及出钱请人美化宣传等手段，结果适得其反，公众对他们的敌意反而与日俱增。艾维·李审时度势，及时提出“说真话”的宣传思想。他建议洛克菲勒邀请劳工领袖协商解决劳资纠纷，广泛进行慈善捐赠，改变自己在公众心目中的不良形象；在处理宾夕法尼亚州铁路公司发生的人员伤亡事故时，他建议洛克菲勒果断采取公布事故真相，向死难者家属提供赔偿，为受伤者支付治疗费，向社会各方诚恳道歉等措施，取得了良好效果，使洛克菲勒在公众心目中摇身一变成了大慈大悲的善人。

在我国，社会主义企业当然不需要，也不应该为不道德或不法行为涂脂抹粉，但从事公关活动却依然是十分必要的。首先，社会主义企业想要立足于社会，也必须在公众中树立自己的形象。由于科学的迅速发展，商品不但更新换代异常迅速，而且还向着系列化的方向发展，企业没有时间、人力、物力去为自己生产的每一个产品做树立形象的工作，因此，就必须由公关人员从事树立组织整体形象的工作，让组织整体形象去影响其生产的每一个新产品和组织推出的每一项服务。如松下电器公司，由于在公众中树立起了经久、耐用、信得过的整体形象，因此它生产出来的一系列家用电器，大至彩色电视机和录像机，小至电动刮胡刀和电池，消费者都感到经久、耐用、信得过。

其次，社会主义企业还必须注重在平等互利的基础上与公众实现信息的双向交流。企业既要自身的信息、意愿向公众传播并解释，又要

及时地了解公众对自己产品质量、工作效率、人员素质、服务质量的评价，在此信息交流过程中，双方都是获益者。

再次，社会主义企业的生存和发展也离不开公众。公众是一个企业赖以生存的基础，商店离不开消费者公众，饭店离不开顾客公众，如果企业的一切不是以维护公众利益为出发点，它就会失去自己的公众，从而也就失去了存在的必要。

51. 种小麦还是织布？ ——劳动分工和绝对利益

生活于十八世纪的英国人亚当·斯密，被称为“现代经济学之父”，原因就在于他写下了那部对世界历史进程产生了重大影响的划时代著作《国民财富的性质和原因的研究》，人称《国富论》。当时的英伦朝野上下，人人对其推崇备至，皆以老师相称。后世经济学子也将斯密先生尊为祖师爷，入门必读《国富论》，连革命导师马克思创立政治经济学，都是以此为主要理论来源的。只可惜的是，亚当·斯密留给后人的著作为数甚少，他在临终前托朋友代为焚烧了十六卷手稿，不能不说是人类的一大遗憾。

作为工场手工业时期集大成的经济学家，斯密先生笃信劳动分工的作用。他认为，劳动是各国财富的源泉。“劳动生产力上最大的增进，以及运用劳动时所表现的更大的熟练、技巧和判断力，似乎都是分工的结果。”斯密先生还用制针工场的实例来说明这一点：若一个熟练工人单独从事这项工作，每天最多只能生产 20 枚针，而一个从未接受过制针教育的，也从未受过如何使用制针机器训练的工人，即使出他最大的努力，可能一天之内很准制成一枚针。若进行合理的分工协作，让一个人抽出铁丝，一人将铁丝拉直，一个人将铁丝切断，另一个人将铁丝削尖，再一个人将铁丝的一端磨成针头，……每个工人每天即能生产出 4800 枚。

其实，远在人类发展的早期，人们就发现了专业化和劳动分工的优越性。甚至原始部落也明白，如果某些人专门从事武器制造，另一些人专门从事打猎，还有一些人专门从事耕种，那么整个部落最终生产出来的武器和食物就要比每个人都单独生产各种东西要多得多。然而问题是，没有人愿意专门制造箭，除非他能够用箭换到他所需要的一切。

因此，扩大劳动分工的关键还在于扩大市场，因为分工是由交换引起的。没有交换，铁匠就没有面包吃，农民也就没有铁锹用。一切生产、生活用品都出自个人的双手，哪里还会有什么分工？！要想使专业化分工成功，必须准备好进行交换。人们越是能从广大市场上交换到各种需要的商品，就越是能专心致志于自己擅长的某一工作，各自的天赋才能就可以充分地得到磨炼和发挥，生产效率也就越高。生产效率的提高，意味着在有限的时间内，人们可以比以往生产出更多的产品，国民财富会因此相应增加。

由斯密先生的劳动分工理论出发，如果将整个世界比作一个“国家”，各国就好似众多的“个体生产者”，各国之间要是也存在劳动分

工，在自由贸易的情况下，岂不是使世界财富迅猛增长吗？为了验证一下我们的想法，下面让我们举一些数字来实际计算计算：

假定只有美国和英国发生贸易关系，两国都只会种小麦和织布，在彼此发生贸易之前，各自一年的总劳动分配如图所示。

生产情况（分工前）

	小麦		布	
	劳动小时数	产量	劳动小时数	产量
美国	100	120 吨	100	100 匹
英国	150	120 吨	50	100 匹

生产情况（分工后）

	小麦		布	
	劳动小时数	产量	劳动小时数	产量
美国英国	200	240 吨	0	0
	0	0	200	400 匹

实行劳动分工前，美国以 100 小时的劳动生产了 120 吨小麦，比英国少用了 50 小时，显然在种小麦上有绝对优势，英国则在织布上占有绝对优势，以 50 小时生产了美国用 100 小时才能生产的 100 匹布。（如图）

现在，让美国把所有的劳动时间都用来专门种小麦，英国则专门从事织布，情况会怎样呢？美国将全部的 200 小时用来种个麦，一年可收获 240 吨；英国 200 小时的劳动可织布 400 匹，假定美英两国 1 小时的劳动创造的价值相等，美国以 100 小时劳动（120 吨小麦）与英国 100 小时劳动（200 匹布）相交换，交换后美国比自家单独生产两种商品时多得 100 匹布，英国也同样多得 100 匹布。这便是在国际分工的基础上，两国实行贸易的好处。由于该好处（利益）得自生产上的绝对优势，因而经济学上称之为“绝对利益”。

当一个国家以同样的成本生产一种商品不如另一个国家生产的多，它就应该进口这种商品，而不应该在国内生产这种商品。像挪威、冰岛那样的国家，在温室中也能种植香蕉，但是他们进口香蕉就要比生产香蕉更为便宜，然而，绝对利益理论并不能充分地解释国际贸易的基础，因为依照该理论，如果一个国家在生产所有的商品方面都具有绝对优势，它就不需要进行国际贸易了。这与事实不符。斯密先生的学说不能作出科学的解释，因而无法用来说明国际贸易的普遍规律。

52. 律师与打字员 ——比较利益

在一个城市里，有一位最好的律师，但他同时又是一个最好的打字员。他应该放弃律师职业，而去专门从事打字工作吗？当然不。这倒不是因为歧视打字员的工作，而实在是培养一名律师要比培养一位打字员困难得多。如此看来，他应该请一位秘书做打字工作。从秘书来看，在两种业务上，她都比那位律师缺乏效率，但是相比较而言，在打字方

面她的不利条件要相对少一些。如果要我们出主意的话，我们肯定会劝律师放弃打字工作，而专心致志地替人打官司，然后用多赚的一部分钱，支付打字员的工资。这种交换对双方都有好处。

国家的情况也是如此。英国经济学大师大卫·李嘉图在 1817 年雄辩地证明，国际分工有利于所有国家。在此之前，亚当·斯密先生认为只有在生产效率上具有绝对优势的国家，才有必要从事国际贸易并从中获得好处（见“种小麦还是织布”）。而大卫·李嘉图则证明即便是生产效率绝对无优势可言的落后国家，也能从国际贸易中获得好处。

假定美国工人生产 1 单位食品要 1 小时的劳动，而英国工人则要 4 小时，比美国工人多用 3 小时，而生产 1 单位衣服，美国工人只用 2 小时，英国工人要 4 小时，比美国工人多用 2 小时。显而易见，美国在两种商品的生产上都占绝对优势，按照亚当·斯密的绝对利益理论，则两国没有进行国际分工和贸易的必要。可是我们发现美国就像那位律师一样，虽然生产效率都是最高，不过相对来说，在食品生产上优势更大（1 4 与 2 4）。我们不妨让美国将“打字行当”——服装生产转由英国去做，看看情况会怎样。

国别	生产情况（分工前）	
	食品生产的劳动与产量	服装生产的劳动与产量
美国	1 小时/1 单位	2 小时/1 单位
英国	4 小时/1 单位	4 小时/1 单位
合计	5 小时/2 单位	6 小时/2 单位

国别	生产情况（分工后）	
	食品生产的劳动与产量	服装生产的劳动与产量
美国	3 小时/3 单位	0/0
英国	0/0	8 小时/2 单位
合计	3 小时/3 单位	8 小时/2 单位

美国工人用 3 小时劳动可生产 3 单位食品，英国工人则用 8 小时生产出 2 件衣服。不论双方怎样贸易，整个世上比原来多出了 1 单位食品，这也是由国际分工和国际贸易所带来的利益。

李嘉图的比较利益论比斯密的绝对利益论更具有普遍意义，它能解释为什么世上所有的国家都在进行贸易，因而也被称作国际贸易的一般理论。

53. 里昂惕夫之谜

1953 年，著名的诺贝尔奖得主、美国经济学家瓦西里·里昂惕夫在对美国进出口统计资料进行分析时，得出了一个令世人费解的结论：美国正在出口需要耗费许多劳动的产品（即劳动密集型产品），而进口的

却是要投入大量资本才能生产出的高精尖产品（即资本密集型产品）。这一结论的费解之处就在于，它与国际贸易理论中的一个著名原理相矛盾，而且至今众说纷坛，人称“里昂惕夫之谜”。

那个著名原理即是所谓的赫克歇尔—俄林原理。赫克歇尔和俄林是瑞典经济学界有名的师徒二人，他们根据大卫·李嘉图的比较利益说，加以推导，证明了一国如果某一种生产要素（劳力、资本、土地）比较丰裕，就应当生产和出口这种生产要素密集的商品，从而利用它在成本上的优势，在国际竞争中获利。照他们这么说，美国作为一个资本相对充裕，劳动力相对稀少（工资很高）的国家，应当出口资本密集型产品，进口劳动密集型产品才对。现在情况完全颠倒过来，可怎么解释呢？是赫克歇尔—俄林原理有问题吗？

里昂惕夫自己解释说，可能是由于美国劳动力素质高，体现了较多的智力投资，如果将这一部分智力资本加上，美国的出口产品仍是资本密集型的，进口产品仍是劳动密集型的。乍一听来，颇有道理。可是，后来有人发现“里昂惕夫之谜”所反映的现象，在发展中国家也存在，对此，智力投资一类的说法便难圆其说了。

经济学家特拉维斯则认为，赫克歇尔—俄林原理只有在国际间的贸易渠道畅通无阻以及不存在保护关税等贸易障碍的情况下才是有效的，因为该原理的成立必需要有一定的假设前提，目前，在关税壁垒严重的今天，人为的阻碍是可以使赫克歇尔—俄林原理失去作用的。

美国哈佛大学的维农教授用他创立的产品生命周期理论，做了另一番解释。他认为，产品在介绍期和成长期（见“产品生命周期”）所花费的成本是较高的，而且在成长期，由于需求量大，厂商可以通过技术垄断而得到超额利润。像美国这样的国家，出口的主要是这类产品。然而，当产品进入成熟期，竞争加剧，需求增长又趋平缓时，厂商则有可能去工资成本较低的国家或地区设厂，然后进口标准化生产的零件或成品，以加强竞争能力，美国的工资成本相对较高，所以进口国外大规模生产的，并且对它说来不再具有“新产品”性质的产品，是比较有利的。

瑞典经济学家斯塔芬·布伦斯达姆·德林却不这样看，他觉得还是市场需求在作怪。一国的对外贸易所以被看成是国内贸易的延伸，国内市场需求既决定着国内贸易，也影响着进出口商品的数量和结构。照此说来，美国出口的商品，必定是美国国内市场已经饱和，而其他国家和需要的商品；进口的商品也一定是美国人民需要而生产成本又较低的商品。

围绕“里昂惕夫之谜”的破解，经济学家开始把经济理论未曾考虑到的一些因素引入分析中，有的还由此创立了新的理论，真可以说是“一石激起千层浪”。但令人遗憾的是，至今人们仍未能得出一个普遍一致的看法。

54. 国际贸易帐簿 ——国际收支

通常，有贸易往来的国家要对有关的交易事项做到心中有数，所以，

他们往往都有一本“国际贸易帐簿”，经济学上叫国际收支表。它记录了该国和别的国家商品的进出口及资本输入输出方面的情况，一般说来，所有这些交易都是以货币来计量的。当一个法国老父亲汇钱给他在纽约读书的儿子，就将会对法国和美国的国际收支产生影响。中国的进出口公司购买了意大利的鞋子，也将影响中意两国的国际收支。

当一个国家从国外收进的款额大于对外支出的款额时，就是国际收支顺差；相反，当一个国家从国外收进的款额小于对外支出的款额时，就是国际收支逆差。日本历来对美国在进出口方面有着巨额的顺差，美国在对日本的贸易上就有逆差。一般说来，出口大于进口的顺差将提供就业机会，使更多的人为多生产出口产品而工作，所以人们大多不反对出现这种情况。巨额逆差对一个国家的国民经济会有严重的影响，因而各国政府都力图避免出现这种情况。

然而，从经济理论上讲，国际收支有关帐户不论是顺差还是逆差，都是一种不平衡，在某种意义上说都蕴含着较大的危险，决不可掉以轻心。如果一国的经济状况不理想，这时的国际收支逆差会使国外商人对这个国家的经济前景更加失望，影响该国的国际经济地位，于是就需要以国家干预消除国际收支逆差。如果一国的经济状况很好，这时的国际收支顺差又会招致外国的压力，要求该国更多地购买别国的商品，或者调高汇率使外国商品更容易进入该国市场，以便消除这种顺差。日本就是面临这种情况，它的贸易收支长期大量顺差。欧洲和美国，尤其是美国近来压日本开放市场，使日本在国际贸易领域成为众矢之的。此外，国际收支顺差意味着有更多的外国货币流入本国，这还容易带来通货膨胀压力。

那么，会不会一个国家既有大量的国际收支逆差，而国民经济运行状况却又良好呢？情况也是有的。美国在1984年到1985年初的情况就是如此。它有巨额贸易赤字，在资本流动方面也处于逆差境地，但由于经济复苏情况良好，美元地位坚挺，所以这种逆差并没有表现出很明显的破坏性后果。但我们不能对此存有侥幸心理，一旦美国经济形势急剧逆转，美元地位动摇，也许外商对美国经济会更加失去信心。如果外商抽逃资金，或者美国人不能控制逆差增大的势头的话，对国际经济都将产生更大的破坏效应。

一个国家的政府是怎样使其国际收支达到平衡的呢？它可以制定严格的紧缩措施，例如提高税收来限制人民在商品和劳务方面的花费，这可能导致进口的下降。政府亦可以削减工资，这样就可以用更低廉的价格对外出口商品，从而扩大出口。它还可以建立某些商品的进口配额制度，即是指在某一时期内，某些特定商品的进口有一定数量限制。此外，也可以制定征收进口关税，来限制有关的进口商。

如果一国政府不愿采取上述保护性措施来限制对外贸易，则可以将其货币贬值以达到收支平衡。贬值，是使一种货币对别的货币的比值下跌，其结果，由于兑换贬值货币所花费的外币减少了，这样，外币在货币贬值的国家就能买到更多的东西。但是，从货币贬值国家的角度来看，这是一种好现象。它的商品出口量会增加，因为在世界市场上，这些商品便宜了，这样就会消除该国的国际收支的逆差。

55. 金娃娃的成长与衰亡 ——金本位制

黄金号称金娃娃，就其自然属性来说，最适合于充当货币材料，所以在商品经济发展到一定阶段，它便击败众多敌手，堂而皇之地坐上了“货币”的交椅，固定地充当商品交换的媒介。

可是金块携带起来很不方便，并且难以检验其成色和重量，所以国家通常是把一定重量的金块铸造成硬币的形式，上面标有国家的印记，以保证其成色和重量，使买卖人用起来放心。然而，金币依然不易携带在身边作为零用，故而政府不可避免地又发行了保证可以兑换成黄金的纸币。

原本纸币是代替黄金充当流通手段和支付手段的，商品交换者只关心它是否能够起到媒介作用，并不关心它具有多大价值。然而就是在18世纪末，英国的老百姓可尝到了它的苦头。那是在著名的拿破仑战争爆发后的1793年，英国庇特政府为了筹措与法国交战的军饷，通过英格兰银行（英国的中央银行）大印纸币，从而使纸币贬值。而老百姓眼见着手中的纸币越来越不值钱，便纷纷到银行挤兑金币。到1797年，各地私人银行因不能满足纸币兑现要求而纷纷宣布停兑，并紧急抽回了其在英格兰银行的全部存款。眼看一场全国性的挤兑风潮就要爆发，庇特政府急忙宣布停止纸币兑现，禁止熔化金币，禁止携带金币出境。这样就割断了纸币与黄金的联系，使纸币发行不再受什么限制了。但是事与愿违，这一番举措使英国国内物价却飞速上涨，投机之风大兴，工商业活动受到严重影响。英国庇特政府迫于舆论压力，只好授权成立著名的金块委员会，以便调查造成经济波动的原因，并提供对策。

著名的古典经济学家大卫·李嘉图当时也参加了有关金块问题的论战。他由货币的商品本性分析入手，剖析了货币充当价值尺度、流通手段、支付手段和贮藏手段等职能，并提出以黄金作为基本货币单位（即本位），以代表黄金的纸币为流通工具的货币制度（金本位制）设想。1816年，英国首先实行金本位制。19世纪中叶以后，该制度终于在世界范围内全面铺开，从而对此后一百多年的国际货币体系发展产生重大影响。

典型的金本位制有以下特点：金币自由铸造，这就保证了在需要金币时随时增加货币供应，纸币与黄金可自由互兑，黄金在国内可自由流通并可自由输出入境；作为财富储备的全部是黄金；国际结算也使用黄金。正因为有这些特点，所以在金本位制下，货币币值比较稳定，流通中的货币量具有自发调节作用。流通中金币的数量若是过多，可以熔化掉多余的金币，若是不足，则可以随时铸造以补充。

第一次世界大战爆发后，欧洲主要资本主义国家纷纷发生不同程度的通货膨胀，为防止黄金外流，他们相继放弃金本位制，典型的金本位制就此夭折。战后，当人们离开战场重又开展对外贸易的时候，却又发现国际结算由于缺少黄金而显得那么困难。于是，大家又都纷纷恢复了金本位制。不过，此时的金本位制与战前的已有所不同，除不再有金币，纸币也不能随意兑换黄金以外，英镑、美元等也与黄金一样充当了国际

储备货币，实际上是金块本位制与金汇兑本位制的混合体制。这种体制在 1929~1933 年世界经济危机的冲击下，终于因为各资本主义国家又相继放弃各种金本位制而告瓦解。

第二次世界大战后，美国为巩固其霸主地位，曾一度恢复以美元为中心的汇兑本位制，却也不过是“回光返照”。至 1971 年，美国正式宣布停止用美元兑换黄金，黄金作为本位币的制度便成了历史。

56. 布雷顿森林中的君子协定 ——布雷顿森林国际货币体系

布雷顿森林是美国罕布什尔州一个风光秀丽的旅游胜地，有“北美的瑞士”之雅称。在第二次世界大战的战火依然弥漫在欧洲及亚太地区的时候，1944 年 7 月 1 日，小镇上突然热闹起来，共有 44 个国家不同民族、不同肤色的有关人士云集这里，其中也有咱们中国人。这些人可不是来此观光游览的，他们是来参加正在这里召开的“联合国货币金融会议”，讨论第二次世界大战后国际货币金融问题。

这实际上是国际经济领域的一场“狮王争霸战”。美国凭借其在二战中迅速膨胀的经济实力，一心要登上“世界经济霸主”的宝座，从而使美元成为与黄金并驾齐驱的国际货币，以实现其控制整个世界的野心。按当时的情况看，美国的确已比较具备这种条件，其黄金储备 1941 年便已达到二百二十七亿美元，占当时全世界货币黄金储备的五分之四。二战结束时，该国黄金储备更高达近二百五十亿美元，这使其经济实力明显处于绝对优势地位。

但是，英、法等国也不甘示弱，他们早在二战期间就开始成立货币集团，以此作为控制弱小国家，争夺世界市场，与其他大国对立、抗衡的工具。原来，1929~1933 年的世界性经济危机将原有的残破、跛行的金本位制度摧垮之后，英、法、美纷纷网罗一些国家成立所谓英镑区、法郎区和美元区的货币集团，要求各区内所有成员国的货币都必须同英镑、法郎或美元保持固定比价（即英镑区各国货币都与英镑挂钩，法郎区各国货币都与法郎挂钩……）；区内贸易都通过英镑、法郎或美元清算；资金移动在区内不受限制；黄金外汇储备集中保管等等。上述这些货币集团的存在和相互对立、激烈争夺，使得国际金融局势更加动荡不安，资本主义国家为了抢占国外市场，纷纷实行外汇倾销，各国货币竞相贬值，相互间的贸易战、货币战愈演愈烈，造成国际货币金融领域的巨大震荡。布雷顿森林会议正是在这种背景下召开的，为的是避免战后这种经济、金融动乱局面的重演。

会上，英美代表为谋求本国货币的霸权地位，稳定国际货币金融，各自提出凯恩斯方案和怀特方案。英国从自身黄金储备较少出发，在其提出的凯恩斯方案中提议，设立“国际清算同盟”，会员国无须向“同盟”缴纳黄金外汇，而另创设一种叫本柯（Bancor）的国际货币单位。通过“本柯”帐户清算顺差和逆差国的债权和债务。

美国的怀特方案则建议设立“国际稳定基金”，由会员国交纳一定份额的黄金外汇，用以资助暂时出现国际收支逆差的会员国，而该基金

的主要目的是建立稳定有秩序的外汇交易，恢复多边贸易。

由于美国财大气粗，会议最终通过了以怀特方案为基础的“国际货币基金协定”，并根据该协定，于翌年设立了“国际货币基金组织”和“国际复兴开发银行”，即“世界银行”。前者确立了战后新的国际货币体系，后者主要任务是处理长期国际投资问题。

按协定规定，美元按一盎司黄金合 35 美元的官价可以兑换黄金，由此形成各国货币与美元挂钩，美元与黄金挂钩的固定汇率制度，从而建立起以美元为中心的国际货币体系，也叫布雷顿森林国际货币体系，简称布雷顿森林体系。

布雷顿森林体系的产生，造成了一个相对稳定的国际金融环境，对国际贸易和世界经济的发展起了一定的促进作用。但由于战后西欧诸国和日本积极恢复国民经济成效显著，经济增长迅速，国际储备不断增加。而美国则热衷于对外扩张，发动侵略战争，使得财政赤字加大，通货持续膨胀，外债增加，黄金外流，储备下降，削弱了自身的经济金融力量。两方面最终促使美元的国际信誉发生动摇，并日趋低落。

自 1960 年 10 月美元爆发战后第一次危机以来，世界市场上抛售美元、抢购黄金的风潮便一直未间断。美国虽然会同其他国家多次联合采取干预行动，以维持汇率的稳定，但终究挽回不了美元的颓势。继越南战争之后，美国国内又爆发严重

的经济危机，终使其内外交困，美国尼克松政府不得不于 1971 年 8 月宣布停止美元兑换黄金，布雷顿森林体系的一大支柱倒台了。

美国的对外政策，引起了西方国家的普遍不满，他们要求美元公开贬值，取消美元的特权地位。美国、英国、法国、意大利、比利时、荷兰、原西德、瑞士、日本和加拿大 10 国为此在美国华盛顿召开紧急会议，经紧急磋商和秘密谈判，宣布美元对黄金贬值 7.89%，黄金价格由一盎司 35 美元，提高到 38 美元。但此举更使美元信誉江河日下。经数次贬值后，各国货币纷纷与美元脱钩，宣布实行浮动汇率制。至此，布雷顿森林体系的另一大支柱也倒塌了，以美元为中心的国际货币制度宣告彻底垮台。

57. 世界上各种货币之间是怎样兑换的？ ——购买力平价

世界各国的货币五花八门，这给国际间的商品买卖带来极大的不便。一国国内的交换可以用一种货币作媒介来进行，国与国之间交换时，双方持有的货币不同，可怎么结帐呐？

经济学家对此议论纷纷。瑞典的卡塞尔先生提议说：一国与另一国交换时，可以接受对方国家的货币，因为这些货币可以在对方国内购买到商品和劳务。也就是说，这些货币代表了在对方国内一定的购买力。只要我们的贸易活动持续不断地进行下去，我们就可以用手中持有的对方货币去购买或消费对方生产的商品和劳务。如果我们不再需要对方的货币，进行两国货币的兑换，兑换的比率（即汇率）则应根据两国货币具有的购买力来决定。可是怎么换呢？我们假定，人民币要兑换成美元，

在我国国内市场上 100 元人民币可以买到 200 斤大米，而 200 斤大米在美国市场上只要 12.5 美元即可买到，那么，根据购买力相等时的货币数量，我们知道，100 元人民币可以兑换 12.5 美元。这实际相当于以我国货币的购买力交换美国货币的购买力，双方持有的一定数量的对方货币，都能在对方国内买到相同数量的商品。这就是著名的“购买力平价说”。

根据这一理论，如果甲国出现通货膨胀而导致货币购买力降低，乙国的物价不变，则甲国货币对乙国货币的汇率就会下降；而如果情况相反，则甲国货币对乙国货币的汇率就会上升，在甲乙两国同时发生通货膨胀时，则需对比两国物价上涨程度。如甲国物价上涨程度相对较高，甲国货币对乙国货币的汇率就会相对降低，反之，则甲国货币对乙国货币的汇率就会相对上升。

“购买力平价说”虽然在理论上解释了汇率是如何决定的，但实际应用起来却不容易，根据美国兰德公司的计算，如单纯按购买力来比的话，现在美元只能兑 1.25 元人民币。这与现在的汇率相差甚远。而且由于它忽视了货币本身所具有或代表的价值及割断了黄金与纸币的联系，还广受批评哩。

现在的汇率是用可以贸易的商品来计算的。如中国出口到美国的商品需卖多少才能换回 100 美元，而同样这些商品在中国的人民币来收购价（出口换汇成本）加上贸易公司的利润，再考虑一定时期内两国货币的通货膨胀率，综合计算出来就是汇率。

58. 石头缝里长出的美元 ——石油美元

喜爱足球的人都知道，亚洲的足球劲旅多在西亚。即便是不及我国一个省大的巴林、卡塔尔等国，他们的足球队也着实够中国队对付的。什么原因呢？其中最主要的就是他们的球队背后有大笔大笔的美元作后盾，因而可以请到当今世界一流教头来领军，并能邀请到世界一流强队来练兵，实力自然非比寻常。

西亚诸国为什么会有那么多的美元呢？原来，西亚及北非一些阿拉伯国家，地下有极丰富的石油资源，这在以石油产品作为主要能源的当今世界来说，便意味着地下滚滚涌出的都是“钱”。但在本世纪七十年代以前，由于国际石油托拉斯垄断石油产品的价格，致使巨额利润旁落他人之手。怀抱着“金娃娃”却依然生活拮据的人们当然不依不饶。

1973 年 10 月，阿拉伯产油国借中东战争之际，为打击以色列及其支持者，联合采取减产、禁运、提价、加税、增股和国有化等措施，一举打破了外国石油公司对原油价格的垄断，夺回了对原油价格的决定权，把价格提高将近 3 倍，因而石油收入猛增。

这些用“石缝中流出的神水”换来的财富，若是扣减掉用于发展其本民族经济和国内其他支出，则剩余部分中 90% 都是美元，我们因此常称之为“石油美元”。

石油美元的积累，由于近半个世纪的两次石油危机而迅速提高。在

1979年至1981年期间——石油美元的黄金时代，石油输出国组织每年出口的总收入都在2000亿美元以上。据统计，从1973年至1982年的十年中，该组织累计已积累石油盈余资金4320亿美元，相当巨大的一笔资金！

这些资金大部分投入了国际金融市场，通过存款、贷款和投资等方式，重又流回到石油输入国。可以毫不夸张地说，这样巨额的资金足以操纵整个国际金融市场。1980年国际市场上出现的两次黄金暴涨暴跌现象便与此有关。当年年初，石油美元倾泻而出抢购黄金，致使黄金每盎司达到850美元，狂涨了3倍。而到了夏天，石油输出国又将手中150吨黄金一下子抛出，造成世界市场上黄金价格猛跌。

石油美元是发展中国家的产油国联合起来，同发达资本主义国家斗争的一个胜利果实，它大大提高了这些国家的经济地位，尤其使一些人口稀少的低收入国家，一跃成为举世瞩目的“大阔佬”。促进了该民族经济的发展。据估计，1985年，沙特阿拉伯持有石油美元1500亿，科威特700亿，阿联酋400亿，利比亚300亿，伊拉克250亿，卡塔尔200亿，这些国家联合组建了阿拉伯银行体系，参与国际投资，成为国际金融市场上的一支劲旅。同时，又由于这些国家普遍着手发展自己的民族经济，使其国内成了全球最大的劳务承建市场。

正由于石油美元的出现，带来了世界经济的一系列重要变化，故而引起了经济学家的极大关注，并专门开设专题加以研究，以密切追踪这一重要经济力量的新动向。

59. 谁在替酒鬼付帐单？ ——套汇

一个酒鬼有一次旅游来到美国和墨西哥边界墨西哥一方的一个小镇上。在一家小酒馆里，他要了一杯啤酒，侍者收了他0.1个比索（墨西哥货币）。喝完啤酒，他把找回的0.9个比索放进兜里，便步行到边界另一侧的一个美国小镇去玩。因走得渴了，就又买了一杯啤酒。这儿的啤酒是0.1美元一杯，可他必须先将他兜里的比索换成美元，当地的兑换率是0.9比索换1美元。这个酒鬼用口袋里的0.9比索换回1美元，支付了酒钱后，还剩0.9美元。然而，墨西哥一方的兑换方法是0.9美元换1比索，实际上等于说酒鬼喝了两杯啤酒却没花一分钱。这一下可把酒鬼高兴坏了。虽然从此后，酒鬼常常在美国和墨西哥边界跑来跑去，喝不花钱的酒，可他始终很奇怪的是手中的钱一文不少，两边的酒店也没被他喝得关门，那么，谁在替他付帐单？

聪明的读者，您一定想知道这其中的奥妙吧，其实，只要您仔细分析一下，就可发现其中关键。大家看，那个酒鬼之所以可以一直用一块钱喝一杯一杯的啤酒，关键在于他有不同的兑换货币的机会，在墨西哥是一个比索兑换0.9美元，在美国是一美元兑换0.9个比索。这两个兑换价是不一样的。那位酒鬼先生正是利用了相同两国货币，不同兑换牌价之间的差距，进行了套汇活动，即把一国货币在兑换价高的地方换成另一国货币，再将另一国货币拿到其兑换价高的地方换回原来的货币。

只要各个金融中心同一时间的兑换率不同，就必然会产生套汇活

动。例如，在伦敦外汇市场上，一英镑的美元价格为 1.99，而在纽约外汇市场上为 2.01，套汇者便可在伦敦以每英镑兑换 1.99 美元的价格买进一批英镑，并立即在纽约以每英镑兑 2.01 美元的价格脱手，每英镑可净赚 0.02 美元（假定手续费不算）。如果他本钱多，获利也就越多。现实生活中，倒爷们也就是靠这种手段发财的。

可是，究竟谁付了酒钱呢？或者说，套汇活动所获利润是从哪里来的呢？当然不会从天上掉馅饼了。以我们的例子来说，美国和墨西哥政府都可能付这笔钱。如果美国定的兑换价是正确的，那么墨西哥方面由于低估了自己货币比索的价值，这笔啤酒钱自然也就是由该国政府掏腰包了；而如果墨西哥政府定的兑换价是正确的，那么美国自己低估了美元的价值，这笔钱就是美国政府出的；假定正确的兑换价是在 0.9 和 1 之间的某一点的话，例如为 0.95 美元兑 1 比索，则两国政府便共同负担这笔酒钱。

60. 自由贸易的克星 ——关税壁垒

我们知道，按照比较利益学说，世界各国应尽量实行自由贸易，才有利于增进整个人类的福利（见“律师与打字员”）。但长期以来，无论是哪一个国家，即使是鼓吹自由贸易最起劲的美国等，从来就没有实行过真正的自由贸易，即使有，也是非常有限和短暂的。

难道是比较利益学说所揭示的贸易互利性原理不科学吗？其实不是。

比较利益学说的成立需要许多假设前提，而问题就出在这其中一些前提条件上，因为这些条件在现实经济生活中要么是罕有的，要么就是不存在的。例如，它假设各国都能充分就业，而当今世界各国失业却是普遍现象；再比如，它假设各国之间能充分竞争，可是殖民地和宗主国之间的地位什么时候平等过！因而在国际分工体系中，有关国家和地区就自然会考虑其各自的利益，采取相应的贸易保护政策。关税壁垒便是人们常用的重要手段。

壁垒，顾名思义就是一座屏障，用来把人们保护起来，防止受到外来的侵害。在传统上，人们是用关税来组成壁垒，以阻挡外国商品的进入，或是限制国内某些商品的流出。关税是由政府设置的海关，向进、出口商按进出口商品征收的一种税收。关税起先并不一定是人们专门为设置屏障而建立的，它也可以是为增加财政收入而征收的。为增加国家财政收入而征收的税称财政关税，为保护国内经济的发展或影响进出口而征收的关税，才叫保护关税。

保护关税使外国货在一国国内市场缺乏价格竞争力，廉价的国产商品所占有的优势就可以弥补其在技术、质量等方面的缺陷，从而有利于这些行业的发展。但是从长远来看，保护关税却也会使这些行业由于缺少竞争而不思进取，反而起了坏作用。

所以，保护政策也是有一定的适用条件的，这便是美国首任财政部长汉密尔顿和德国著名经济学家李斯特最早提出的“幼稚工业”论。他

们认为，保护政策应只适用于“幼儿工业”。理由有二：第一，“幼儿”是无法与“成人”竞争的，他们还需要学习很多知识，还不成熟，所以需要加以保护，否则便会夭折于摇篮中。第二，“幼儿”很有潜力，他们是会不断成长起来的，所以值得保护，因为一旦他们成熟了，便有能与“成人”竞争，保护自然也就不需要了。这种保护的理​​由较适合落后国家的情况，尤其是对发展中国家反对帝国主义的剥削和掠夺，保护国内市场，发展民族经济，具有重大的指导意义。

但是，关税的设置绝不仅仅是为了保护国内的“幼儿工业”，有时，也是出于保护就业机会的考虑。美国就面临这样的情况。比如它的国内汽车市场，由于遭到日本车的侵蚀，1980年的国产车销售量比1978年下降了四成还多，劳工人数也由922000人降至804000人。利益受到侵害，很容易在直觉上使人们迁怒于外国产品，由此引起的保护倾向是难免的。

实行关税壁垒以保护贸易常常也是出于政治、外交、军事等原因。西方某些国家的政府候选人常以此为赌注，来捞取选票。还有的是把它当作向别国施加压力的工具，如美国就曾为报复新西兰政府拒绝美军带核武器的军舰来访，羞恼之下，扬言要取消对进口新西兰羊毛、羊肉、黄油等的关税优惠。

那么，一国出于对国内市场、民族工业和就业机会的保护是否便有理由设置保护关税了呢？也不尽然。任何国家都不应为了本国利益而不顾别国利益，单方面提高关税。大家都这样做，与自己与世界都是不利的。同时，一国单独行动可能会引起别国的报复行为，形成关税的逐步升级。1962年8月1日，欧共体为保护本地区各国食品业，开始对进口的美国冻鸡加征保护性关税，税额从每磅4.5美分猛涨至30美分，以致此后10个月，美国对欧共体的冻鸡出口减少60%。美国与欧共体多次谈判不成，便决定于1963年8月初对欧共体出口美国的十几项商品，实施报复关税。正是关税报复的可能性，对一国单独采取提高关税的行动起到了阻止作用。

61. 明枪易躲、暗箭难防 ——非关税壁垒

近年来，由于利用关税实行贸易保护过于引人注目，而且有关的国际经济组织又积极致力于削减关税，从而使利用关税来实施贸易保护的手段有很大减少。

俗话说，按下葫芦起了瓢。十几年前，当时的法国外贸部长米歇尔·若贝先生突然宣布了一个奇怪的决定，要求所有进口的录像机都必须到普瓦提埃港口报关。消息一出，人们纷纷打听普瓦提埃城的位置，这才知道竟是法国南部濒临大西洋的一座偏僻的小城市。法国政府此举用意何在呢？明眼人一看便知，这是为了对付日本产录像机而故意设置的屏障。明摆着嘛，普瓦提埃港口小，因此办理海关申报手续的时间就要拖长，从而人为地延续了外国录像机的大量涌入。这也是一种典型的保护贸易手段，因它与关税壁垒异曲同工，却又伪装巧妙，所以一出现便成

为现代贸易保护主义者的法宝，称非关税壁垒。

确切地说，非关税壁垒是指关税以外的，一切旨在干预和限制进口的法律和行政措施。据国际经济界人士估计，80年代末非关税壁垒已达2500多种。它所以能在近20多年大量地增长，影响扩大，除了我们前面提到的原因外，还由于过高的关税全面、长期地维持下去，会使所在国经济严重受损害，而且自三十年代的经济危机以来，关税壁垒已不能完全、有效地阻止外国商品的倾销。因为危机使商品价格暴跌，资本家不惜蚀本对外倾销商品，单纯提高关税已无法筑起有效的保护墙，所以，以数量限制为特征的非关税壁垒才得以大行其道。

经常采用的非关税壁垒有进口配额制、许可证制度、最低价格制、苛刻的技术标准、严格的质量要求、繁杂的海关检查手续等等。这些手段都具有隐蔽、灵活、应变力强等显著特点，正如孙悟空72变，防不胜防。比如，人家说你的产品不符合他定的质量标准，你明明知道对方是在刁难，可又有什么话说呢？再如，日本为了保护国内汽车市场，坚持要外国厂商对缓冲板与车身间的空档填充硬质材料，或者给缓冲板边角包上橡胶，理由是防止和服（日本民族服装）在车辆经过时被扯破。试问，有多少日本人会穿着和服上街呢？其司马昭之心，可谓世人尽知。

鉴于非关税壁垒躲在暗处，没有办法以定量的方法来确定其对贸易的影响，故而关贸总协定前五轮的谈判一直无法对此达成协议，直到1964年第六届多边贸易谈判即“肯尼迪回合”时，关贸总协定才开始将关税减让谈判与限制非关税壁垒的谈判一并进行，由此而取得了一系列的结果。但是，削减非关税壁垒的谈判绝不会一帆风顺的，有时甚至会更复杂、更困难，以削减非关税壁垒为谈判重点的“乌拉圭回合”自1986年9月开始，至今历时7年左右，最后到签字前夕仍争吵不休，即是明证。

62. 经济联合国 ——关贸总协定

经济上还有联合国？是的，人们都这样称呼关贸总协定，因为，第二次世界大战后，在没有硝烟的世界贸易战场上，它通过一轮轮的多边贸易谈判，不动刀不动枪地解决各成员国之间的经济贸易争端，维护着世界的“经济和平”，所以人们给了它这样一个雅号。

关贸总协定，全称叫关税和贸易总协定，它是1947年由23个国家在日内瓦签订的，于1948年1月1日开始生效的一项关于关税和贸易准则的多边国际协定。它的基本目标是削减关税和促进世界贸易自由化。我们中国还是其缔约国之一呢！1950年3月，台湾非法宣布退出关贸总协定时，由于种种原因，新中国政府未能及时作出反应。从此两者关系长期中断。从1979年开始，随着我国不断扩大对外交往，与关贸总协定的联系逐渐密切起来。1986年7月，我国正式提出恢复关贸总协定缔约国地位的申请，现该组织中国工作组正在审议中。

作为当今世界上最大的国际贸易组织，关贸总协定与世界银行、国际货币基金组织共同构成世界经济体系的三大支柱。自成立以来，它使世界贸易总额增长了十倍以上。关贸总协定缔约国现已达105个，它们

之间的贸易量占世界贸易总量的 90% 以上。

可是有谁知道，它原本只是一名“替补选手”。原来，美国在二战后为清除其商品出口障碍，凭借其经济实力，竭力主张贸易自由化，并倡议筹建一个以实现战后贸易自由化为目标的国际贸易组织。1946 年 2 月，联合国经社理事会第一次会议，通过了美国关于召开世界贸易和就业会议的建议，并成立了筹委会。同年 10 月，筹委会第一次会议，审议了美国提交的国际贸易组织宪章草案。此后，筹委会第二次会议便进行了关税问题的多边谈判，1947 年 11 月 21 日至 1948 年 3 月 24 日，联合国贸易与就业会议在哈瓦那召开，会上讨论通过了《国际贸易组织宪章（即《哈瓦那宪章》）》。该宪章包括有关就业与经济活动、经济开发与复兴、限制性贸易做法、政府间商品协定及建立国际贸易组织的条款。但由于当时各国意见分歧很大，无法调和，有 23 个国家遂将《哈瓦那宪章》中关于贸易政策方面的规定，和各国在关税减让谈判中取得的协议合并形成关贸总协定，并于 1947 年底签订了《临时适用议定书》。原本想以此作为建立国际贸易组织的过渡，后由于美国国会以《哈瓦那宪章》与其国内立法存在差异为由，否定了《哈瓦那宪章》，从而使国际贸易组织建立的计划化为泡影，这才使关贸总协定由“替补”变“正选”，逐渐由“临时协议”发展成拥有 100 多成员国的国际组织。

关贸总协定的谈判被称为“回合”，很有些拳击赛的味道。迄今为止，关贸总协定共主持进行了 8 个回合的谈判。前 5 个回合以关税减让为主要内容，以后的谈判增加了有关非关税措施的内容，尚在进行中的“乌拉圭回合”，则进一步将谈判内容从传统的关税和非关税措施领域，扩大到服务贸易、知识产权和与贸易有关的投资措施等新领域。

那么，“复关”后我国经济将会受到哪些影响呢？从有利的方面来看，“复关”可以获得我国在国际贸易活动中的发言权和主动权，从而在国际事务中更好地发挥自己的作用，可以实现我国经济与世界经济体系的衔接，享受多边无条件最惠国待遇，以清除和避免某些国家对我国出口产品的歧视性限制；可以借助关贸总协定贸易争端的解决程序解决有关贸易争端，维护我国的经济利益。

从不利的方面看，“复关”将会使我国面临的国际竞争越来越多，对我国脆弱的经济发展不利，而且由于国门大开，外国商品大量涌入，将使我国贸易逆差加重，危及国际收支平衡。另外，对我国的贸易体制、企业管理、居民心理不能不说是一个考验。然而，权衡利弊，“复关”虽然从目前来看要付出一定的代价，但它对我国未来经济发展的作用却是极其巨大的。

63. 美国国会的杀手锏 ——最惠国待遇

[镜头一]1992 年 1 月 17 日中午 12 时，美国首府华盛顿，《中美关于保护知识产权谅解备忘录》签字仪式上，中美两国两位女官员分别在协议书上签字，然后双方互相握手致意，镁光灯闪烁。

[画外音] 美自签字日起，中止根据美国贸易法特别 301 条款对中国

发起的调查，并取消把中国指定为“重点观察国家”。

[镜头二]同日下午，在美驻华使馆举行的马丁·路德·金纪念活动会上，高效俭大使高兴地说：“现在大家可以松一口气了，对美国的大财团来讲，这个协议更是个好消息，这对维持中国的最惠国待遇，以及中国尽快加入国际关贸总协定是有积极意义的。”

[镜头三]同年3月2日，布什总统致函美国众议院，否决了国会有条件延长中国最惠国待遇的议案。6月2日，布什下令无条件延长中国最惠国待遇1年。

以上的镜头，真实地再现了美国布什总统力排众议，无条件延长给中国最惠国待遇前前后后的历史片断。最惠国待遇，这一我国百姓耳熟能详的名词，到底包含了些什么样的奥妙，竟值得美国国会三番五次地使出来作为攻击中国的杀手锏？并且每次都是经过沸沸扬扬地辩论、争吵，最终以美国国会的阻挠失败而告终。

最惠国待遇，就是一国在通商、航海、税收或公民法律地位等方面给予另一国的，和现时或将来给予任何第三国同样的一切优惠、特权或豁免等待遇。通常以最惠国条款的形式在条约中固定下来。譬如，我国与美国彼此给予对方最惠国待遇，假定美国这时与日本又达成了新的无条件减免关税的协定，那么，美国给予日本的所有优惠条件，我们同样也可享有。

最惠国待遇原则是关贸总协定最基本的原则，它奠定了关贸总协定的基础，是自由贸易的一大支柱，最惠国待遇条款适用的范围有大有小，在贸易条约和协定中，往往把最惠国待遇适用的范围加以规定，一般包括以下内容：（一）有关进口、出口、或者过境商品的关税和其他捐税；（二）在商品进口、出口、过境、存包和换船方面的有关海关规定、手续和费用；（三）进出口许可证的发给；（四）船舶驶入、驶出和停泊时的各种税收、费用和手续。

有的最惠国待遇还规定：国民商号公司和贸易组织所进行的金融财务、货币和银行交易等方面也可互相给予优惠待遇等等。有的把贸易、航海、金融方面的优惠各自作为单独的协定列出来，使它更为具体。条约中规定这样待遇的条文，称为“最惠国条款”。

最惠国待遇可分为多边和双边的两种。如成立于1946年的关税及贸易总协定的宗旨，可以说是一个国际性的多边协定，是一项关于关税和贸易准则的国际性法规。最惠国待遇原则是它的基本原则之一，它的第一条就是关于一般最惠国待遇的条款，该条款规定的最惠国待遇就是多边性的。它在总协定缔约国之间起着统一和平衡的作用。双边性的最惠国待遇则仅存在于两个国家之间。

最惠国待遇可分为无条件最惠国待遇和有条件最惠国待遇两种。无条件最惠国待遇最先由英国采用，故称欧洲式的最惠国待遇，即缔约国一方现在和将来给予任何第三国（最惠国）的一切优待和豁免，应当立即自动地、无条件地同样给予缔约国的另一方。有条件最惠国待遇最先由美国采用，因此又称美洲式的最惠国待遇，即如果缔约国一方给予第三国的优待是无条件的，缔约国另一方也将无条件地享受；但如果是有条件的，则缔约国另一方必须提供同样的条件，才能享受这种优待。这就意味着，加入关贸总协定，并不一定能获得所有缔约国给予的最惠国

待遇，其中一些是有条件的。所以，即使将来我国重返关贸总协定成功，美国国会依然可以凭借有关条件，拿最惠国待遇要挟我们，这一点我们必须充分地考虑到。

64. 穷国为何受穷？ ——引进外资

1953年美国出版了一本名叫《贫困恶性循环理论》的书，经济学家纳克斯在书中提出了一个看似费解的命题，“一个国家穷是因为它穷”。但这一命题却告诉了人们这样一个道理，一个国家的贫困会导致该国经济的恶性循环，而这种恶性循环使贫困的国家更加贫困。这是什么原因呢？

根据马克思的再生产理论，社会再生产若是无法将上一次生产过程中消耗的价值量补足的话，是不可能按原来的规模重复进行的。但是话又说回来，即是补足，我们也仅仅能维持简单再生产，这不过是理论上的一种抽象，现实生活中是很少见的，连马克思自己也说：“规模不变的简单再生产好像只是一个抽象。”（《资本论》第二卷，人民出版社1953年版，第486页）社会再生产多半是在扩大的基础上进行的。

一个贫困的国家，之所以经济会陷入恶性循环的泥淖，主要是由于拿不出更多的钱来投入社会再生产，社会生产因而萎缩，并带来产出的减少，而这却又使资本的投入进一步减少，经济由此“江河日下”。所以，资本形成不足正是经济产生恶性循环的主要原因。

资本形成不足可以从供给和需求两方面考察：从供给来看，由于贫困的国家人们普遍的收入水平较低，所以他们不可能有很多的钱拿去存入银行，银行也就无法积聚大量的资金投资社会再生产，即社会的资本形成能力较低。既然企业无法得到追加的资本，便仅能在一个较低的水平上维持生产，因而也就无法增加产出，甚至会使效益下降。企业效益不好，职工的收入自然也会降低，这就使他们更不会去储蓄，因而社会追加资本量进一步减少，……由此周而复始，穷国焉能不穷！

另外，我们还可以从需求方面来考察。众所周知，低收入国家的人们一般购买力较低，使市场上许多中高档商品问津者寥寥，而低档商品又赚头不大，因而投资对人们的吸引力并不大，这就影响了资本的形成，造成工厂开工不足，产量降低，直接影响到企业的经济效益。企业赚不到钱，职工口袋里就不会有多少收入，故而就越发地买不起东西……

看来，要使经济不再恶性循环下去，穷国不再受穷，一方面要增加资本的投入量，另一方面要增加人民的收入才行。在这方面，引进外资是一个极好的途径。它一方面能弥补有关国家建设资金的不足，同时给这些国家带来国外先进的技术和设备，另一方面，由于合资和独资企业招收当地员工，为所在国提供了一些就业机会，再加上税收、保险、原材料和能源的使用等，有关国家和人民将增加大量的收入。正因为如此，世界各国，包括发达的资本主义国家在内，都在积极致力于引进外资的工作。但是，引进外资也要有一定的原则，特别是不能使外债过量，而且还要注意保护本国民族工业的发展。

65. 三资企业为何亏损？ ——跨国公司

奇怪，前一阵子报纸上载文，要人们警惕合资和外资企业亏损的现象。为什么在人们看来生意十分兴隆的三资企业，帐务上却是收支持平甚至是亏损的呢？难道中国的生意这么难做？非也。因为假如生意真的难做，便不会有那么多的外国投资者纷至沓来，而且就是那些发生亏损的三资企业的外方老板对此也很满意。看来需要从三资企业——跨国公司身上找找原因。

对于跨国公司这个名称，大家一定不会陌生。它虽然出现于本世纪初，但在1914年以前，私人国外投资的主要形式是证券投资，也就是说，他只购买国外已有企业的股票，而并不兴资建厂，后者称为直接投资。两次世界大战期间，私人国外直接投资虽一度有所发展，但真正崛起却是在第二次世界大战结束后。据有关资料统计，现在全世界跨国公司的总数已经超过二万家，它们控制的子公司也近十几万家；跨国公司的产出已占世界总产量的五分之一以上；公司内部贸易占到全球制成品贸易的四分之一，对外直接投资总额已突破一万亿美元，国外销售总额达四万亿美元左右。

跨国公司之所以会迅速发展，原因是它具有国内公司所不具备的多方优势。首先，它可以比较充分地利用国际分工的好处。虽然我们不知道，国与国也可以通过国际贸易而获得国际分工的利益，但由于国际分工受到各国政治因素的干扰，其程度是不彻底的。而跨国公司却有可能对劳动力、原材料、运输等成本及各国市场规模、税收和风险情况进行比较，然后根据绝对利益的原则，把同一产品的制造过程在其子公司之间合理地分配，由此就可以充分享有国际分工的最大利益。

其次，跨国公司还可以最大限度地发挥技术垄断的优势。因为根据产品生命周期理论，新产品在它刚开始进入市场的时候，由于别的厂家对它的生产技术知之甚少，所以技术上的优势是可以为有关企业创造较大的经济收益的；可一旦别的厂家也有能力生产这种产品时，争取劳动力成本低廉的优势就显得重要了。普通企业只能靠内部挖掘潜力来努力降低成本，跨国公司则可以选择那些所在国劳力便宜，技术保护又得力的子公司输出技术，从而轻而易举地获得明显的竞争优势。

再次，跨国公司在融通资金方面涉及面之广，也非一般国内公司所能比拟。它的资金除来源于本公司自有资金以及从本国政府机构或金融界借款外，还可以通过国际渠道融通或到子公司所在国筹措，自然灵活多了，而且融通方式也多样化了。

最后，跨国公司还有另一方面的优势，那就是它可以极灵活地逃避各种各样的贸易壁垒和资金流动限制。这也正是我国境内的三资企业所以亏损的原因。实行贸易保护政策的国家，一般只能对进出口商品实施关税和非关税壁垒措施，而对外商跑到自己家门口办厂经销产品却奈何不得，至于跨国公司内部的财务处理，则更是无权插手。通常，跨国公司都是用一种叫“转让定价”的手法，也就是在公司集团内部各子公司

之间，人为抬高或降低相互转让原材料、半成品或最终产品的价格，来逃避有关国家在贸易、税收或外汇等方面的限制。例如，外商为使其在我国的子公司少缴营业税，就指示该子公司以极低的价格把自己的产品向外商在其他国家的子公司出售，这样，虽然外商在我国的子公司减少了收入，但其他的子公司由于低价购买了成品，稍作处理高价出手即可获得很高的利润，假设其他子公司所在国的税率比我国低，该外商的整个公司集团的纳税额便会减少，利润随之增加。

如果企业是合资的，亏损部分由中外双方分担，外商还可以在原材料供应上做手脚。只要人为地抬高供应给中外合资企业的原料价格，就会把盈利部分神不知鬼不觉地独吞，而且多半合资企业都是以我国为主要销售市场，销路又可不必操心。真是无商不奸。

66. 纸黄金 ——特别提款权

只听说过有纸币，难道黄金也有纸的吗？其实，所谓的“纸黄金”只不过是人们用来称呼特别提款权的。由于它在实际使用时所起的作用与黄金的作用相同，而本身又没有价值，这一点有些像纸币，所以人们才这样叫它。

第二次世界大战后，曾显赫一时的“布雷顿森林体系”的实质是将黄金和美元作为国际货币进行流通，以适应日趋扩展的国际贸易的要求。但由于黄金的产量极其有限，跟不上世界贸易急剧扩大的速度，于是“黄金不适于担当国际货币”的呼声便日益强烈。同时，由于美国经济实力的强大，美元成为国际货币，就使世界各国普遍将美元作为本国的主要储备而保留起来，美元多出少进，这样就必然导致美国国际收支持续出现大幅度逆差，而逆差又降低了人们对美元的信心，同时也丧失了它作为国际货币的信誉，因而使美国陷于重重矛盾之中。

在当今国际贸易极为频繁的情况下，没有国际货币做中介的日子简直是不可想象的。在黄金和美元相继陷入危机的情况下，国际货币基金组织终于在1969年创设了一种新的金融工具——特别提款权（英文为Special Drawing Right，简称SDR），它是国际货币基金组织根据世界储备和世界贸易发展需要，不定期创设后，按份额比例分配给各成员国的一种使用资金的权利。各国可以将它作为国际储备资产，即国际上普遍接受的资产。同时，它作为世界性的货币对美元和黄金起补充作用。会员国获得特别提款权就等于获得了可以无条件使用或兑换其他货币的权利，因为这是会员国在原有的普通提款权以外又增加的权利，故而得名。

这种新的储备资产的创立，并非是向会员国另外发放特别提款权纸币，而是采用记帐的方式，即在国际货币基金组织的特别提款权帐户中记上其拥有的数额，使用时采用帐户划拨的方式。例如日本需要美元时，将其在国际货币基金组织所设帐户中的特别提款权数额的一部分，转入同组织中的美国帐户，与此数额相应的美元就由美国转入日本。所以，特别提款权不能像其他货币一样在市场上流通，而只是货币基金的记帐

单位。成员国在发生国际收支逆差时，可以凭这种帐面上的资产，向国际货币基金组织指定的国家换取等值的其他国家货币，以支付国际收支逆差。

在建立之初，特别提款权与美元等值，合 0.888671 克黄金。后因作为货币价值基础的黄金退出，美元又数度贬值。所以，特别提款权改以 16 种货币（所谓一篮子货币）定价，即以在世界贸易中所占比重超过 1% 的 16 个国家货币的汇率为基础，进行加权平均后得出。不过，这样计算起来十分复杂，成为妨碍特别提款权普及的一个障碍。于是，1981 年 1 月 1 日起，国际货币基金组织又决定以美、日、法、英、原西德 5 国货币汇率的加权平均数取代原方案。

特别提款权创立至今，共分配六次，到 1986 年 6 月，分配额已超过 214.5 亿特别提款权（1986 年 9 月，1 特别提款权= 1.2 美元），由于创造过多的特别提款权会成为加剧世界性通货膨胀的重要原因之一，因而西方主要发达国家对此种发放持慎重态度。不过，为加强发展中国家的对外偿付能力，又有必要适当扩大它的发放。

目前，与特别提款权相似的金融工具还有欧洲货币单位。它的价值也是由欧共体各国货币的加权平均数来计算的，并且用于欧共体各成员国间的清算。因而，欧洲货币单位又被称为“小型特别提款权”。

由于特别提款权以多国货币的加权平均数定值、汇率相对稳定，因而近来它已不仅广泛用于各国及国际机构之间的清算，而且介入民间交易的现象也逐渐增多，出现了大量用特别提款权表示的定期存款、定期存单和债务等。我们相信，随着国际交往日益加深和经济发展的逐步深化，特别提款权将会有有一个更为广阔的发展前景。

