

新卖桔者言



张五常 著

Steven N. S. Cheung



中信出版社 · CHINA CITIC PRESS

举头西北浮云，倚天万里须长剑。
人言此地，夜深长见，斗牛光焰。
我觉山高，潭空水冷，月明星淡。
待燃犀下看，凭阑却怕，风雷怒，鱼龙惨。

峡束苍江对起，过危楼、欲飞还敛。
元龙老矣！不妨高卧，冰壶凉簟。
千古兴亡，百年悲笑，一时登览。
问何人又卸，片帆沙岸，系斜阳缆？

辛弃疾《水龙吟》

给 中国的同学们

新卖桔者言

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

新卖桔者言/张五常 著 —北京: 中信出版社, 2010. 1

ISBN 978-7-5086-1885-2

I. 新… II. 张… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 001486 号

香港花千树出版有限公司授权出版中文简体字版,
只限在中国大陆地区 (不包括香港、澳门及台湾) 发行销售。

新卖桔者言

XIN MAIJU ZHE YAN

著 者: 张五常

策划推广: 中信出版社 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

承印者: 中国电影出版社印刷厂

开 本: 880mm×1230mm 1/32 印 张: 12 字 数: 160 千字

版 次: 2010 年 2 月第 1 版 印 次: 2010 年 2 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5086-1885-2/F·1881

定 价: 28.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

<http://www.publish.citic.com>

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84264000

服务传真: 010-84264033

目录

序	13
引言：《新卖桔者言》的构思	17
一、旧《卖桔》原文（七篇）	
卖桔者言	25
养蚝的经验	31
会走动的资产	37
私产可养鱼千里	43
如诗如画的例子	49
灯塔的故事	55
科斯的灯塔	61
二、神州初放（两篇）	
中国大酒店	69
补鞋少女的故事——为中国的青年说几句话	83

三、谬论与定律（七篇）

- 荒谬的“定律”——兼与林行止商榷 93
- 走火入魔的“风水派” 97
- 博弈理论的争议 103
- 讯息费用与类聚定律 109
- 欺骗定律：咸水草与淡水蟹 115
- 上河定律 119
- 从中国发展学得的工资定律 125

四、街头巷尾的徘徊（六篇）

- 风雨时代的钞票 133
- 从浅观察看深问题 139
- 从玉石市场看讯息费用 145
- 香口胶的故事 153
- 打假货是蠢行为吗？ 157
- 炒黄牛的经济分析 163

五、独裁的游戏（五篇）

- 垄断可能是竞争的结果——为微软说几句话 171

独裁、民主、市场——给阿康与何洋上一课	175
“大”与“赌”跟“喜功”不同	181
下星期上海不堵车	185
广州巧设空城计	189
六、国际贸易的棋局（六篇）	
日日贸易的启示	195
配额：前车可不鉴乎？	201
出口从量税的经济分析	207
薄熙来兵三进一	213
从日本的经验看地球一体化的不幸形势	217
闭关自守也无妨！	223
七、从农民到燕子（五篇）	
要冷静地处理中国农民问题	231
与农妇一席谈	237
佃农专家倒楣记	241
从造园林看中国农民的产出成本——再评新劳动法	247
燕子风水说	253

八、土地的使用（两篇）

不救工业，楼市何救哉？ 261

猪价与楼价：评中国的土地政策 267

九、劳动合同的剖析（七篇）

从桂林疏散到公司理论 277

新劳动法的困扰 283

劳动合同的真谛 289

从穿珠子看新劳动法 295

中国的劳工比我的儿子矜贵了 301

新劳动法与蚕食理论 307

北京要利用县际竞争处理劳动法 313

十、考古说（六篇）

经济大师考古记 321

是打开始皇陵墓的时候了 327

始皇陵墓的经济分析 331

学问无界说：我可没有带着锄头跑到西安去！ 335

龙的故事 339

《千字文》想象考	343
十一、启示录（三篇）	
海啸的启示	349
从全球暖化说人类灭亡	353
世界末日好文章	359
十二、结语篇	
从卖桔者的角度看经济大师的贡献	367

序

这本书用闲话家常的文字来处理司空见惯的现象。记得在旧《卖桔者言》的某次再版的引言中，我说该书的普及是因为它不“科”而教。这是区区在下的独得之秘，当然保存着。当年可没有想到，二十五年后的今天，老人家还是宝刀未老。

用真实世界的例子示范怎样解释世事，卖桔者的方法牵涉到的理论不多，也浅，不需要真的学过。意之所之地魂游四方，怎样观察，怎样调查，怎样思考，怎样推理，怎样验证，或多或少地说了一些。为了争取比较全面的示范，我把题材分十组处理。有些题材与经济学没有多大关系——例如《考古说》那一组——但处理的方法一样，是科学的方法。

学问者，玩意也。既然是玩意，学问有趣。奇怪，同学们往往不懂得怎样玩。为何如此说来话长，也不便说。不便说也要说的，是“成见”这个问题。学问这门玩意要为真理而执著，但成见避之则吉也。清除成见的法门是天真，而天真是对世事保持着长生不老的看法。读者能够每次看同样的事，或面对同样的问

题，仿佛是第一次遇上吗？

不知道怎样教清除成见的法门，但自己容易做到。我喜欢走进自己的天地。朋友不少，但我喜欢争取独自遐思的空间。仰慕戴维德，他家中没有电视。我家中有电视，但自己不懂得怎样按掣打开。是在广西逃难时培养出来的品性吧。当时七八岁，我喜欢独自在田野呆坐到夕阳西下，胡乱地想着些什么。这习惯今天不改，只是呆坐的地方是舒适的房子了。我想，每次这样做是把自己的脑子清洗一番，成见于是不驱而散。这可能是某些宗教的哲理，但我可不是个和尚，或什么禅师的。天下美女如云，老人家这里那里总要偷看一眼。

这集子的文章动笔的时间逾四分之一个世纪，读者因而要注意每篇发表的日期。今天步入中年的国内朋友当时还是小孩子，感受不到昔日的辛酸。就是笔者重读那些曾经被认为是新奇的、以实例示范产权及交易费用的重要性的文章，或神州初放时表达着的一丝希望，自己也有无限的感慨。当年可没有想到，为这丝希望我后来以中文写了几百万字。

张五常

二〇〇九年圣诞

新卖桔者言

引言：《新卖桔者言》的构思

二〇〇九年十一月二十四日

一九八四年经《信报》出版的《卖桔者言》是我平生最畅销的书，重印或再版的次数算不出来了。同学们喜欢读。几年后四川的内地版删除了好些文章，几万本一下子卖清光，是什么原因不再印我懒得听，也懒得管。据说四川之前内地曾经有手抄本，也据说曾经被选为若干本影响力最大的书之一。

当年的《卖桔者言》今天有着它自己的生命，作者再管不着了。仿佛长大了的孩子离家而去，为父的怎可以管呢？该书的名字取自明人刘伯温的《卖柑者言》，改一个字。刘前辈没有真的卖过柑；我却真的卖过桔。《卖桔者言》是书中一篇文章的名目，选出来作为书名。虽然书中的文章一般可读，但二十五年后的今天回顾，读者最喜爱的还是那篇《卖桔者言》。有点新鲜感吧：一位大教授带着一群学生在香港街头卖桔，有证有据地推翻了经济学传统的大名鼎鼎的价格分歧理论。你说过瘾不过瘾？

《卖桔》一文对同学们的感染力使我意识到经济学

应该怎样处理才对，而这些年我也往往朝着这方向动笔。然而，有不少其他较为迫切的话题——例如关于中国的经改——《卖桔者言》那类作品就少写了。有时为了一抒胸怀，我喜欢写些与经济扯不上关系的散文。今天回顾，在专栏这玩意上我下的棋子是走错了一着的。

不久前，替我管理博客的同学（下称博管）被邀请到四川一个名叫自贡的地方讲话，讲我写的《中国的经济制度》。事后告诉我，自贡很多青年学习我的经济学，因为认为可以用。听来有点夸张，但博管跟着在网上发表她的自贡之行后，其他地方的读者的一般回应也说在学张五常的经济学，又是因为认为可以用。

这就带来一些重要的问题。学经济不是为了可以应用吗？不是有数之不尽的书的名目说是“实用”或“应用”的经济学吗？为什么博管的自贡行惹来的回响，只是区区在下的经济学可以用，没有提及其他？我自己当年学经济当然希望可以应用，而跟着老老实实地用个不停。但我只管用自己学得然后改进了的，没有考虑他家的可不可以用。本是同根生，怎么会在应用的实践上我走的路跟行家们走的有那么大的分离呢？

为这些问题我想了几天，得到的解释是大家在科学方法上有分歧。有两方面。

第一方面，行内众君子写的“实用”或“应用”经济学，一般是以理论分析为起点，然后引用真实世

界的例子作示范。我是倒转过来，先以一个自己认为是有趣的真实世界现象为起点，然后用经济学的理论分析。看似相同，这二者其实有大差别。前者是求对，后者是求错。换言之，前者是先搞好了理论，然后找实例支持。这是求对。后者呢？先见到一个需要解释的真实现象，然后以理论作解释，在思考的过程中研究的人无可避免地要找反证的实例。这是求错。找不到反证的实例，理论就算是被认可（confirmed）了。理论永远不可以被事实证实（cannot be proved by facts），只可以被认可（can be confirmed by facts）。找不到事实推翻就是认可，这是科学方法的一个重点，我在《科学说需求》的第一章——《科学的方法》——有详尽的解释。我要读到博管同学的自贡行带来的回响，才察觉到“求对”的科学没有多大实际用场。不是完全没有，而是有了理论之后才把实例塞进去，这样处理的工具很难学得怎样用。不客气地说，写“实用”或“应用”经济学的君子们，大多数自己也不知道怎样用。先搞理论然后找实例支持算不上是用理论作解释。

第二方面，也关于科学方法，是看不到则验不着。我喜欢用简单的经济理论：一条需求定律，把局限的转变变化为价格或代价的转变。只此而已。当然，能达到得心应手的境界需要花长时日。这里不细说。要说的，是任何科学推出来的假说——甲的出现会导致乙的出现——甲与乙一定要是可以观察到的才可以验证。说

什么动机，什么恐吓、卸责、偷懒、勒索、博弈游戏、机会主义，等等，一般不是实物，无从观察，所以无从以这些术语连篇的理论推出可以被事实验证的假说来。不是说这些理论没有道理，或不可信，但基于无从观察的术语或概念发展出来的理论是在说故事，没有科学的解释力。

是的，在经济科学的范畴内，我连行内盛行的“效用”（utility，我喜欢翻为“功用”）也不用。这个边沁发明的概念，看不到，真实世界不存在，可以不用当然不要用了。专家们无疑可以加进方程式把“功用”分析弄得出神入化，但转到真实世界他们失误频频，很尴尬的。另一方面，科学的起点总要有些不是实物的概念或假设为起点。多个香炉多只鬼，经过多年的不断尝试，我不能不接受的看不到的概念只是“需求量”（quantity demanded），没有其他。拿着自己熟习的需求定律（其中“价”的转变是真有其物，但“需求量”是经济学者想出来的概念，非实物也），集中于局限转变来解释世事。原则上局限转变是可以观察到的。往往不容易，有时很困难，但原则上可以观察到。

不久前发生了一件有点尴尬的事。倡导新制度经济学的科斯学会（Ronald Coase Institute）的年会今年在厦门举行，邀请我讲话。我回信说：“我对新制度经济学的发展非常失望，你们的会员可以接受严厉的批评吗？”对方的回信简而明：“我们乐意听到批评。”

我于是给他们一个讲题：**We Cannot Test What We Cannot See: The Disastrous State of New Institutional Economics**。翻过来是：“看不到则验不着：新制度经济学的灾难性发展。”这是针对满是看不到实物的术语的新制度经济学的发展了。

想不到，老人家科斯听到我建议的上述讲题时，吓了一跳，几番叫他的助手来信，希望我能对新制度经济学客气一点。老人家恐怕我历来开门见山的品性，会开罪一些搞新制度经济学的、巴泽尔曾经戏说是写术语字典的高人。其实任何场合邀请我讲学术，我不会想到真理之外的事。在同一天的早上，为厦门大学的同学们讲话，我建议的讲题是“再谈经济学的穷途末路”。自己老了，还可以指导同学的日子无多，不容许我在真理上左顾右忌，讨价还价。

上述的尴尬事件，使我对一九八四年二月十日在《信报》发表的《卖桔者言》重视起来。此文从亲历其境的现象观察起笔，然后带到有关的经济理论去。我很有点后悔二十多年来没有多写这类文章——虽然写过不少。我于是想到编一本《新卖桔者言》，选出大约六十篇从观察现象开始然后引进理论或假说作解释的文章。这样的结集会帮助那些对实用经济学有兴趣的同学。

一九八四初版的《卖桔者言》那本结集，今天还在发行的有五十四篇文章。不是说该结集中的《读书

的方法》、《发明专利》等文章不可读，而是与《卖桔者言》那篇性质类同的我只能在该旧结集选出七篇有足够实力。其余的要保留在旧结集中。换言之，构思一本《新卖桔者言》，我要找五十多篇性质类同的文章加进去。不容易，花了几天花大略地翻阅了二十多年来的文章，认为有机会可以凑够。

为恐凑不够有足够实力的，我希望在一两个月内多写几篇。怎样想就怎样动笔，几天前发表的《打假货是蠢行为吗？》是一例，可以收进《新卖桔者言》。这也好让同学们知道，地球上的有趣现象多得很，只要能放开自己的好奇心，没有成见，可取的题材俯拾即是。需要的理论根底，懂得选读物两年的苦学足够。其实只细读我写的三卷本的《经济解释》足够，但我打算明年全面大修这套书。需要长时日，近于永远不够的时日，是不断地在街头巷尾或真实世界观察，不断地尝试以学得的理论推出可以验证的假说。

构思《新卖桔者言》的目的，是希望可以训练同学们的观察力，训练同学们的想象力，训练同学们用简单的经济理论与概念来解释表面看是复杂无比的世界。只要同学们能用心尝试，客观得像火星人看地球，他们会体会到经济学是有趣非凡的学问。

一、旧《卖桔》原文（七篇）

卖桔者言

一九八四年二月十日

作为一个研究价格理论（price theory）的人，我对实证工作好之成癖。要理解玉石市场的运作，我曾经在广东道卖玉。在美国研究原油价格时，我到油田及炼油厂调查了好几个月。在华盛顿州研究蜜蜂采蜜及替果树作花粉传播的市场时，果园及养蜂场是我常到的地方。后来发表了《蜜蜂的神话》，很受欢迎，无意间我成为半个蜜蜂及果树专家。

因为从事实证研究而在某些行业上成为准专家的经济学者不少。理论若经不起实证的考验，很难站得住脚。一个有实据在手的后起之秀，有时只用三招两式，就可把一个纯理论的高手杀得片甲不留。

跟一般行家相比，我有两个较为例外的习惯，一好一坏。好的一面是我强调实地调查的重要。这观点起于在大学写论文时引用书本上的资料，中过计，痛定思痛而产生的。坏的一面是我的兴趣是在乎调查研究，不在乎写论文发表。满足了自己的好奇心，欣然自得，懒得将研究的结果不厌其详地写下来。关心的

朋友对我那些千呼万唤也不出来的文章很失望。他们如果知道我年宵之夜在香港街头卖桔，会写信来查问所得。

香港年宵市场，在年宵的那一晚，需求的变动是极快、极大的。变动的方向大致上大家预先知道。一千块钱一棵桃花可在几个钟头之间变得一文不值。但若不是买卖双方期待上出错，上好的桃花哪会有弃于街头的明显浪费？卖不出跟蚀大本卖出有什么分别？同样一枝花，有人用二百元买也有人用五十元买，是否浪费？年宵货品的不断变动的价格是怎样决定的？期待上的错误是怎样产生的？这些问题既困难又重要。

要在这些问题上多一点了解，我决定在年宵那一晚亲自卖桔。这算是第二次的经验。第一次是一年前的年宵。那次连天大雨，年宵当晚更是倾盆而下。摆了数天的桔子十之八九因为雨水过多而掉了下来。我见“空多桔少”，知道大势已去，无心恋战，数十元一盆成本的四季桔，以五元清货了事，无端端地蚀了数千元。

今年卷土重来，也是意不在酒。入货二百多盆，每盆成本四十，卖不出是不能退货的。送了一小部分给亲友，余下大约二百盆就决定在年宵晚上八时起，在借来的一个行人众多的空地盘出售。这数量是比一个普通年宵摊位的一晚销量大上好几倍。我和两个朋友与几位学生一起出售的只是四季桔，而在地盘邻近

少有卖桔的人，到凌晨三时半便将桔子全部卖出了。

全部卖出不一定有钱赚；赚钱与否要看每盆桔子平均售价的高低。在我们一定要全部卖出的局限下，入货的多少、价格转变的快慢、价格高低的分布、讨价还价的手法，都有很大的决定性。我们二百盆的平均售价大约每盆五十五元（最高八十元，最低二十元），若盆数减半，盈利会较高。我们赚得的就是那些送了给亲友的桔子，而我自己从卖桔领悟到的经济含义，却大有所值！

九时左右，客似云来。年宵市场没有不二价这回事。无论开价多少，顾客大都讲价。整晚我们只有五六盆桔是照开价卖出的。一般顾客知道年宵市场是讨价还价的，实行不二价很难成交。在这种情况下，我们的开价是预备要减的。每个顾客的讯息资料不同，所以成交价格不一。卖桔的人所求的是要以最高的平均价格，及时将全部货品出售。我们起初开价是每盆八十元，最低六十元出售。十一时开始下雨，开价立减；半小时后雨停了，开价立加。午夜后开价减至七十元。这小时顾客最多，以为午夜后可买便宜货，讲价较繁。其后减价次数渐多，到后来每盆开价三十元。

同样的货品，同样的成本，以不同价格出售，叫作价格分歧（**price discrimination**）。这是经济学上的一个热门题目。要在同时同地用不同的价格将桔子出售，我们四个人要独立作战，尽量将顾客分开，也

要使顾客相信自己所付的是“特价”。如果没有价格分歧，生意是很难不蚀本的。买卖双方因此都有不老实的行为。

价格分歧的现象众所周知，不值得大惊小怪。但在经济学上，年宵卖桔的经验却使我领悟到几个重要的含义。所有经济学课本上的分析，说实施价格分歧必须有两个条件。第一个条件是要将市场分开或将顾客分开，而经济学者一致认为在同时同地将顾客分开是不可能的。这观点显然是错了。价格的讯息费用相当高，而这讯息卖者要比买者知得多。只要买者相信自己议定的价够便宜，他不会再费时去查询，也没有意图公布自己的买价。

第二个价格分歧的主要条件，是付不同价钱的顾客的需求弹性（**price elasticity of demand**）必定有所不同——付较高价钱的弹性系数一定较低。这条件显然也是错了。讯息较少的人付价较高，而讯息的多少跟需求弹性的系数却没有一定的关系。逻辑上，以需求弹性引证的价格分歧的分析，在基础上有很大的错误。这错误不容易在报章上向读者解释。

有些经济学者认为在某些情况下，价格分歧是唯一可以赚钱的方法。那是说，不二价是会蚀本的。诺贝尔奖获奖人施蒂格勒（**G. Stigler**）教授不同意这观点，但我卖桔的经验却认为这没有错。施蒂格勒又认为价格分歧必会带来浪费，因为付不同价格的人的边

际价值不同。这分析看来也是错了。有无可避免的交易费用存在，不同的边际价值总要比买不到桔子有利。若机缘巧合，施老兄能在年宵期间访港，我会带他到街头一起卖桔的。

卖桔的经验也使我对讨价还价及不忠实的行为有较多的认识。值得在这里向大学经济系的研究生指出的，是他们抱怨找论文题材的困难实在是言过其实。要作经济研究，香港有如一个金矿。好而重要的论文题材信手拈来，俯拾即是。

养蚝的经验

一九八四年二月二十一日

有些朋友批评我过分固执，不肯对我认为是错误的理论让步。这批评我引以为荣。学术上，不知道也不需要知道的，我一向不理；不知道但需要知道的，我屈膝求教；知道自己是错了的，我欣然承认。但若真理既知，我是半步也不退让的。

其实，这些朋友的批评主要只有一点。这是二十年来我坚持产权及交易费用在经济学上的重要性。不是说我认为没有这些因素在内的其他经济理论不重要。我坚持的观点很简单：任何经济理论，如果含意着产权对人类的行为没有决定性的影响，都是谬论。我为什么这样肯定呢？单举养蚝的例子就够了。

蚝是在海滩上繁殖的。要繁殖得好，每天要有过半的时间浸在海水之下。蚝是不会走动的。如果海滩是公众用的，任何人可随意拾蚝，而这海滩又是在容易到的地方，那就算是小孩也知道蚝的数量一定不会多。如果海滩是私有，投资养蚝的机会必定较大。同样的人、同样的海滩、同样的天气、同样的蚝，不同

的产权制度有肯定不同的行为。当然，养蚝是可以国营的。政府养蚝，以法例甚至武力惩罚拾蚝的人，又是另一种制度。国营蚝场既非公用地，也非私产；它有着不同的困难，不同的经济效果。养蚝若是国营，投资多少由谁决定？用什么准则决定？蚝类的选择由谁决定？用什么准则决定？蚝的收成时间由谁决定？又用什么准则决定？决定错了谁负责？而惩罚多少又以什么准则来决定的？

在私有产权的制度下，这些问题都有肯定的答案。作决定的人是蚝的拥有者，或是租用蚝场而养蚝的人。投资的多少，蚝类的选择，收成的时间，都是以蚝的市价及利率作指引而决定的。不按市价、不计成本、不顾利率，养蚝会亏本。作了错误的判断，市场的反应就是惩罚。亏蚀的大小是惩罚的量度准则。我们怎可以相信政府是万能的呢？怎可以相信官员的判断力会在“不能私下获利”或“不需私人负责”的情况下较为准确？怎可以相信他们的错误判断会一定受到适当的惩罚？

美国西岸的华盛顿州是养蚝胜地，可不是因为那里天气适宜养蚝。相反，那区在美国西北，水温冷，不适宜养蚝。冬天若结冰过久，蚝会受到伤害；夏天不够热，蚝的成长速度会减慢。为什么华盛顿州是养蚝的胜地呢？主要原因，是这个州不单准许私人拥有海滩，就连被海水浸着的地也可界定为私产。所以这地区虽然海水奇寒，不适宜养蚝，但在那些海水较暖

的海湾，养蚝者比比皆是。

华盛顿州的胡德海峡（Hood Canal），长而狭窄，两岸有山，海峡有尽头，所以海水较暖。海滩既是私有，养蚝是海边房子拥有者的“例行私事”。在同一海峡，公众可用的海滩，蚝就很难找到了。我爱海，也爱静，所以八年前在那里的海边将一栋旧房子连海滩一起买下来，作度假用，也就成为一个养蚝者。

胡德海峡潮水的涨退，最高跟最低相去十七呎；最适宜养蚝的只是其中涨退相距四呎水位的海滩。若海滩斜度较大，好的蚝床面积就较小。因为这海峡的沿岸房子林立，每户人家所拥有的蚝地只有几千呎。这一带的养蚝者大都不商业化，养的蚝贵精不贵多，一般长大较慢的品种，是肉嫩而甘甜的珍品（Willapa Bay oyster）。我自己的海滩较平坦，所以养蚝特别多（大约三万多只）。蚝培养三五年可食，我每年大量送给朋友仍可保蚝床不变。

私人的海滩一看便知。除了蚝多以外，我们还可看到开了的蚝壳被有计划地放回滩上（让小蚝附壳而生）；取蚝的人多在蚝床开蚝（让蚝中液体的营养留在原地）；蚝与蚝之间有空隙（让蚝多食料而增肥）；海星被人拿到岸上（海星是会吃蚝的）。这些小心翼翼的行为，没有私产保障，怎能办到？

商业化的蚝场，蚝床面积以英亩计。被选用的海滩皆极为平坦，海水浅而风浪不大的地方。商业养蚝

的品种是长大较快的。养蚝者用竹枝插在浅水的蚝床上，作为产权的界定，也用以作为收获分布的记号。有不少商业蚝场的海滩是租用的；也有些海边住户将蚝滩卖掉。

如果你要在华盛顿州的海边买房子，你要问海滩属谁？海滩的私地是以哪个潮水位量度？若你见海滩有蚝，你也要问，蚝是否跟房子一起出售？假若蚝滩是租了出去的，你要再问，租蚝滩的合约中有没有容许业主采食少量的蚝？养蚝者有没有权走过跟房子一起出售的岸上地？在私产制度下，这些问题都是黑白分明的。

香港流浮山的蚝场，污染程度确是惊人。蚝本身是不会产生污染的；污染是产权界定及合约的问题。据我所知，香港法例不容许海滩私有。如果不是在某程度上流浮山所养的蚝是私有的，蚝场不会存在。我对流浮山蚝滩的产权结构一无所知。这显然是论文的好题材，希望有研究生能作点学术上的贡献。

蚝不一定要在浅水的海滩上繁殖的。用绳子及竹枝将蚝种吊在较深水而又较清洁的海湾繁殖，也是一个有利可图的有效方法。香港海水够暖，政府应考虑出租海湾给养蚝者。但以吊蚝的方法繁殖，风浪大就不行。在香港，可以避风的清洁海湾恐怕不易找到了。

谈及在内地投资，我异想天开，想租用南中国海

某些适合的海滩，商业化养蚝。在滩上养蚝，风浪的问题不难解决。只要内地能对蚝的私产权利加以保障，这可能是一个比较实惠的投资。

会走动的资产

一九八四年二月二十四日

鱼是会游动的；跟牛羊不同，鱼身是很难标志记号的。北美洲的野生大水牛（buffalo），因为没有人肯饲养，往往要走到很远觅食，几乎被猎者杀得一干二净。科斯曾对这些水牛的产权问题作过多年的研究，但大作至今仍未发表。天上的飞鸟与水中的鱼，产权的保障有特别的困难。但飞禽毕竟不在水面下生活，较为容易看见，所以食用价值较高的，早已给人养乖，作为私产了。在美国时一位朋友猎得野鹿，分了些肉给我，并盛赞鹿肉比牛肉为佳，我感激之余，仍忍不住要反驳：“怎么可能呢？若鹿肉胜牛肉，人们怎会养牛不养鹿？”

海中的鱼，难以捉摸。有些市场价值很高——例如三文鱼（即鲑鱼）——生长期间要远渡重洋。不少经济学家认为海鱼不能界定为私产，无法加以保障，所以海鱼也就成为经济学上的一个专题。在课室里，经济学老师要表达界定私产的无能为力，免不了举海鱼为例。海鱼若没有界定私产的保障，捕捞的人数会增加，

鱼网的孔会较密，而孵养小鱼会受到忽略。鱼的产量就会变得愈来愈少了。

因为这些问题，世界各地的重要渔场都订立了多而复杂的法例，管制在公海捕钓的权利及行为。这些法例的形成受过多个压力团体不断地左右，要解释法例的成因不容易。尽管不少经济学者认为既然海鱼难有私产的保障，政府以法例约束行为理所当然，我却未曾遇过一位稍知渔业法例的学者，会拍掌附和。究其原因，是这些法例的本质大致上都是寓禁于征，即以增加捕鱼费用去减少捕钓。这样一来，我们很难分辨界定海鱼产权的困难，是因为鱼会游动，抑或是因为渔业法例的存在。这个比较深入的问题我会在下一篇文章向读者解释。

且让我先说淡水鱼。以鱼塘养淡水鱼，据说是中国始创的。这种养鱼的方法外国也有。虽然是哪一国始创不易考究，但中国养鱼的历史甚久，即使不是始创也绝不会是学外国的。平凡的现象，往往有着不平凡的含义。中国在鱼塘养鱼的悠久历史，证明了地产权的私产制度的施行，中国要比欧美早得多——中国在唐、宋期间的富庶，可不是侥幸的。以天然环境而论，鱼塘养鱼的条件怎可以及得上大湖？私产保障的需要明显地将鱼从湖里带到塘中。

研究中国农业时，我很佩服中国人养鱼的智慧。水稻的田地竟然在稻收成后，加水而用以养鱼。鱼可

为稻田增加肥料；鱼收获后，又再种稻。农业上，轮植的合并选择是一门不简单的学问。我跟进过的数十个轮植的方式中，鱼与水稻替换最富想象力。这法门可能是中国独有。不知这传统智慧是否还保存着。

淡水鱼我自己也养过。我在华盛顿州的海边房子的后园，有一条小溪横过，绕过房子，流进海里去。因为溪水所经的地形及树荫环境，很适宜养鳟鱼(trout)，所以渔农处很例外地批准我将后园的小溪加阔加深，建成鱼塘，也发给我一张养鱼的商业牌照。这其中最主要的困难是溪水属流动的资源。溪虽属我，但溪水却是公产。要不是我造塘的地点极宜养鳟鱼，溪的下游再没有其他人家，改小溪为鱼塘是很难获准的。在美国，很多公产差不多是公众不可用的。在耕种或畜牧地带，流水的产权有着颇为清楚的界定。但在住宅地带，流水没有产出的用途，产权的界定就被忽略了。

要举界定私产无能为力的例子，经济学者一向避谈淡水鱼。但“海鱼不能保障为私有”却是个一般性的定论。这个定论，香港的经验是反证。以浮笼在海湾养鱼在香港盛行。香港的海非私产：多年前，在海上浮起的物体要跟船一样，久而久之要移动的。可能是因为香港海里的鱼被人捕钓了十之八九，甚至用鱼炮打得七零八落，政府鉴于市场的需要，容忍现在以浮笼养鱼的行业。详细的法例我知得很少。跟流浮山的蚝场一样，浮笼在海上养鱼也是个论文的好题材，大

学的经济研究生还等什么呢？

假如在香港目前许多早已没有鱼可钓的海湾内，捕捞的权利被界定为私有，又让这私有权利的拥有者负担费用去禁止非法捕捞的人，那我差不多可以肯定海湾的产出要比浮笼的方法有效。浮笼养是海底鱼（bottom fish）。这类鱼虽会游动，但若找到有好的栖身之所，它们不会远去。香港政府若能租出海湾作养鱼之用，给予租借者一个可以禁止他人捕捞的权利，养鱼者可在海底设置引鱼的物体，在海上放鱼种，在海底下饲料，即使海湾大为开放，鱼也不会逃走。这方法可减少污染，可不阻碍海面的其他活动，可令鱼采食海中的其他食料，鱼肉也较鲜美。鲨鱼的干扰是一个问题，但总有解决的方法。

从我和朋友在美国合资引鱼而钓的经验得知，石斑最喜欢的是大水泥渠——破烂了的弃渠更好。将这些长短不一的渠多量地放入海中，几个月后，附渠而生的物体已是鱼的食料；再加饲料，又有渠洞可藏身，石斑是驱之不去的。鱼喜吃附木的生物，找些破旧不堪的废船，沉于海底也行。

其他比石斑活泼、游得较远的鱼，私产的保障可能要用几个相连的海湾。石斑呢？只要“好食好住”，它们差不多是“不动产”。这其中有一个使渔业经济学者难以自圆其说的含意：愈是容易给人捕捞清光的鱼，私产保障的费用愈低。私产无能为力的是不可以乱说的。

有了禁止他人任意捕捞的权利，租用海湾养鱼的人可请人巡更，费用应该比现在维修管理浮笼的费用少。当然，收获时的捕鱼费用要比浮笼的方法高，但把香港海湾的鱼捕捞光了的人总有相宜的办法。最好的办法可能不是由养鱼者自己捕捞。开放渔场给垂钓者享受，过下钓瘾，但钓得的必定要买，价以重量计，怎会不客似云来？要防止钓上太小的鱼，规定鱼饵的选择就行。这种取价不取鱼的方法可不是我发明的。

远渡重洋的鱼又怎样呢？下一篇文章我会再作分析。

私产可养鱼千里

一九八四年二月二十八日

话说在美国华盛顿州时，我把海边房子后园的小溪改成鱼塘，饲养鳟鱼。小溪经过鱼塘，绕过房子，流进海里去。塘边有树荫，溪水有大量氧气，且水温寒冷，我养的鳟鱼从不生病，养到最大时每条有五磅多重。每个好鱼者都有自己的“鱼的故事”。饲养鳟鱼后，与朋友聚会闲谈中，若有提起鱼的，我爱谈养鱼，不再言钓。

一个冬天的清晨，我漫步塘边，俯望塘中，竟然见到一尾二十多磅的三文鱼（即鲑鱼）在那里休息。这种以远渡重洋而闻名于世的名贵食料，可不是我养的！定神一想，即明其理。这巨大的三文鱼一定是若干年前在我后园小溪的上游出生，在海洋长大后，依着这种鱼的天性，回到出生之处，小溪改成的鱼塘是它必经之地了。对这位“少小离家老大回”的不速之客，我毫无杀生之念，只想着它可能到过的遥远的地方，笑问客从何处来。

私产的拥有者永远本性难移，打生产的主意。这

三文鱼的出现证明了那鱼塘是适宜孵养小三文鱼的。在塘中养鱼饲料昂贵，而太平洋的饲料却取之不尽，我何不在塘中孵养小三文鱼，养到四五吋时，数以千计的让它们随小溪流入海中。几年之后，鱼在海洋长大了，只要有一两成游返鱼塘，盈利相当可观。就算只得十数尾回归，蚀了本，也可赢得一个值得炫耀的“鱼的故事”。

想做就去做，我立刻查询有关孵养三文鱼的资料。殊不知一查之下，竟然发现有资本家早几年捷足先登，养鱼千里凌波去。他们对孵养三文鱼的研究之深，技巧之妙，令人拜服。可惜他们不仅受到政府法例的干预，也受到压力团体的诸多留难。

撇开香港少量而昂贵的海鲜不谈，三文鱼是世界上市值最高的鱼类。这种鱼在淡水河流出生，在海洋长大，可以游到二三千哩以外的地方。在海洋觅食三至七年之后（按鱼类而别），仍能生存或未被人捕钓的，会回到自己出生的河流，从不出错。回到了出生的河床，产卵之后，鱼会谢世。三文鱼曾在大海搏斗，气力甚大，回归时不到目的誓不休。逆流而上之际，鱼拼命跳，不半途往往弄得遍体鳞伤，鱼肉变质，市场价值下降。捕钓三文鱼的人要在海中或离河流入口不远的地方下手。

在大海捕钓三文鱼，费用高——这些鱼不会在一个地点逗留多日。但在河口的必经之地，用网捕捉易如

反掌。更容易的方法，是在河口建造一条只有数呎阔的鱼梯（fish ladder），让鱼只能从鱼梯上河，回归的鱼就成了网中鱼了。问题是，如果任人随意在河口捕鱼，很容易捕得过多，鱼量会变得愈来愈少。但如果三文鱼的产出是私营的，那么为着图利，养鱼者会顾虑到将来的产量，捕捉会有分寸，而孵养小鱼也会大费心思。问题是，私营者在河口捕鱼，河口的产权属谁呢？就算河口是私产，我们又怎能确定私营者所捕到的是他自己放出去的鱼？进河的鱼可能是野生的。

政府要提倡渔业私营化，方法简单。第一，让河口的捕鱼权利界定为私有；第二，让河鱼的产权界定为私有；第三，禁止渔民在海中网捕三文鱼。此法一行，三文鱼的产量一定激增，捕鱼的费用大幅度下降，鱼的市价起码要下降一半以上——这些都是专家们研究后认同的效果。但现有的渔业法例，一般是基于古老的“海鱼不能被保障为私产”的观念，加上渔船的拥有者及渔民的不断左右，政府不仅对在河口捕钓有多种管制，就是在大海里，那些效率高或费用低的捕钓方法，皆被禁止也。

非私产的矛盾比马克思想象的大得多。海鱼既非私有，船主与渔民各有各的立场。前者要减少渔船牌照，后者要减少渔民的数目，也要推行那些多用劳力的捕鱼方法。于是乎公会对立，各执一词，结果是法例增加了捕钓的费用。费用增加，捕获的鱼量当然减

少，这正投了要保护鱼类的压力团体的所好。受害的是消费者。

前面提及的“资本家”，是有名的私营林业公司，在美国西北部拥有大量林地，其中包括好些小溪及河流。七十年代初期，他们在华盛顿州以南的俄勒冈州，实验孵养三文鱼，送出大海长大，任人捕捞。他们只希望有百分之五以上的鱼回归。私养出海的结果，仍能生存或漏网而回的，却在百分之十五以上。他们选的品种是不吃钓饵的三文鱼（却任人在海上网捕），自建鱼梯（不霸占河口），在鱼鳍上作记号，用私有的水道放鱼出海。换言之，他们的私产保障不多，也不侵犯他人的权利。在孵养小鱼的过程中，他们以暖水加速鱼的成长，给小鱼做过几种免疫手续。到后来，他们竟然设计用大船浮于海中，让回归的鱼游进船里去。

以少许的私产保障而养鱼千里，盈利大有可观，有三几家其他公司跟着在俄勒冈州打主意。这个可以肯定成功的渔业革命，却惹来一场大官司。虽然渔民及船主会因这些私养的海鱼而增加网捕所得，但长此下去，鱼价会大幅下降，对他们是有害的。私养的成本要比在公海捕捞的费用低很多，就算是私养者任人在海中捕捞，但只要市价下降三分之一左右，在公海捕捞的费用就会“禁止”捕捞的行为。渔民及船主于是群起而攻，反对私养。他们赢了官司，阻止了私养

三文鱼的继续发展。目前只剩两家公司继续养鱼千里。

在俄勒冈州以北的华盛顿州，繁殖三文鱼更为适合。可惜较早时有另一场官司，使私养三文难以施行。这是印第安人与白种渔民之争。前者胜诉的结果，是在华盛顿州只有印第安人才准在河口捕鱼。这个民族在土地上一向没有私产，所以他们本身是难以私养三文鱼的。我自己要在华盛顿州孵养三文鱼的困难，有一点到现在还没有人能给我清楚的法律解释。依照法例，我没有权在溪水出口处捕捉回归的三文鱼。但溪水出口的海滩是我的私产，也依照法例，我是有权禁止印第安人在那里捕鱼的。究竟法律上我能否雇请印第安人代劳，也是难以肯定。我的“鱼的故事”就再也说不下去了。

无论官司怎么判，压力团体的势力有多大，经济的需要迟早会显现出来。以私产养鱼千里的渔业革命，只是时日的事。只要有某些适宜养三文鱼的地方，实行渔业私产化，那么现有的华盛顿州及俄勒冈州的法例，是非改不可的。

中国东北部的河流，可能适宜孵养三文鱼。国营虽及不上私营，但总要比野生的产量大得多。孵养三文鱼的科技十多年来因为私营而突飞猛进，这是值得中国渔业界注意的。在适当的情况下，养鱼千里是本小而利大的生意。

（五常按：此文发表后不久，美国西北部的海湾出现

了以浮笼饲养三文鱼的方法，使该鱼的市价大幅下降。环保人士与捕捞渔民群起反对，吵得一团糟，我可没有跟进其后的发展。)

如诗如画的例子

一九八四年三月二日

在经济学上，用以描述市场失败的例子中，有好几个如诗如画，令人难以忘记。久而久之，这些例子成为某种经济问题的象征，行内任何人一提便知。

庇古（A. C. Pigou）的大地如茵的禾田例子，令人向往；但很不幸火车要在田间经过，火花飞到稻穗上，造成损害。因为火车的使用者没有给种稻的人予以补偿，社会的耗费（包括稻米的损害）没有全部算在火车成本之内。在这情况下，庇古认为政府是应该干预的。

关于庇古对社会耗费的分析，科斯（R. H. Coase）一九六〇年力斥其非。其后就有了足以万世流芳的科斯定律。科斯的两位好朋友——施蒂格勒（G. J. Stigler）和阿尔钦（A. A. Alchian）——一九七一年同游日本。在快速的火车上，他们见到窗外的禾田，想起庇古与科斯之争，问火车上的管理员，究竟车轨附近的禾田，是否受到火车的损害而地价下降了。管理员的回答正相反：车轨两旁的禾田地价较高，因为

火车将吃稻的飞鸟吓跑了！

庇古已作古，不能欣赏后人的幽默；施蒂格勒和阿尔钦却不肯放过科斯。他们联名给科斯一封电报，说：“在日本发现了科斯定律的大错！”十年过去了，一九八一年，科斯要退休，我们二三十人在洛杉矶加州大学聚会，向科斯致意。施蒂格勒被选为在宴会后代表我们的致词者。这是再适当不过了：施蒂格勒说笑话的才能，比起他后来获诺贝尔奖的经济学，难分高下。大宴将尽，致词之时快到，施蒂格勒突然跑到我身旁，在我耳边轻问：“你记不记得十年前我告诉你在日本的有关科斯的笑话？”我稍一定神，也悄悄地回答：“火车与飞鸟！”

施蒂格勒大喜，毫不犹豫地走上讲台致词：“我要感谢张五常，他提起我在日本时的一件事……”以他说笑话的本领，哄堂大笑在所必然。由于笑声震天，有些在座的人竟然以为日本禾田地价的例子是我提出的。

较早时获得诺贝尔奖的米德教授 (J. E. Meade)，曾以蜜蜂及果树百花齐放的例子赢得永恒。这例子使人想起花的芬芳、蜜蜂的翻飞、蜜糖的纯洁，衬托着大自然的风和日丽，怎会不令人陶醉，难以忘怀！

米德的分析，是养蜂的人让蜜蜂到苹果园采蜜，却没有付花中蜜浆的价钱给果园的主人，这会使苹果的种植太少，对社会有所不利。另一方面，蜜蜂采蜜

时，无意中替果树的花粉作了传播，使果实的收成增加，但果园的主人也没有付钱给养蜂者，所以蜜蜂的饲养不够多，对社会也有损害。因为得益者可以不付价的缘故，市场是失败了。以米德及一般传统经济学者之见，政府是既应该津贴果树的培植，又应该津贴蜜蜂的饲养者。

在逻辑上，没有价钱收益的服务或供应，当然是要比有收益的为少。但不付代价的行为是否对社会有害，或是否导致浪费，并不是传统经济学所断定的那么简单。我希望将来有机会向读者解释这点困难。

逻辑归逻辑，事实是另一回事。事实上，究竟养蜂者是否不用付钱去买花中的蜜浆？植果树者是否不用付钱去买蜜蜂替花粉传播的服务？花粉的微小，蜜浆的量度困难，蜜蜂的难以捉摸，在一般人看来，要论市价实在是无稽之谈。

一九七二年的春天，我跑到有“苹果之都”之称的华盛顿州的原野及果园追查究竟。只用三个月的工夫，我不仅在事实上证明了蜜蜂的服务及蜜浆的供应都是以市价成交；更令人叹服的，是这些市价的精确，比起我们日常一般商品的买卖，有过之而无不及。我于是用《蜜蜂的神话》（*The Fable of the Bees*，是一本古典名著的原名）这绝妙好题作文章，反驳米德教授及他的附和者的论调。

成竹在胸，下笔时文气如虹。我见蜜蜂及果花的

例子是那么诗情画意，写来流水行云。但真理毕竟是真理。在带球进攻，过关斩将之后，到“埋门”之际，岂有不起脚扣射之理？在结论中我将诗画抛诸脑后——

“凯恩斯曾经说过执政者的狂热是从经济学者的理论蒸发出来的。不管这见解是对还是错，事实却证明了经济学者的政策理论往往是从神话中蒸发出来。为了要推行政府干预，他们没有下过实证的工夫，就指责市场失败。鱼类及飞禽不能保障为私有，是他们的一个随意假设；要在某些资源上废除私产，他们就献上‘天然资产’之名。土地的合约一向是被认为不善；在教育、医疗方面，他们认为市场运作是会失败的。

“当然，这其中还有一个蜜蜂的神话。

“在这些例子中，我们不能否认若有交易费用或产权保障费用的存在，市场的运作会跟没有这些费用的情况有所不同。我们也不能否认政府的存在对经济有贡献。但任何政府的政策，都可以轻易地以减少浪费为理由来加以支持。只要假设市场的交易费用够高，或假设政府干预费用够低，推论就易如反掌。但随意假设世界是如此这般，这些人不单犯了将理想与事实作比较的谬误，他们甚至将理想与神话相比。

“我不反对米德及庇古的追随者采用蜜蜂的例子去示范一个理论上的观点——在不需付代价的情况下，资源的使用当然有所不同。我反对的，是那些置事实于度外的分析门径，那些纯用幻想去支持政府干预的方

法。以这种方法作研究所得的著作，对我们要增加了解经济制度运作的人来说，是毫无裨益的。”

在下一篇文章，我将会向读者介绍另一个如诗如画的例子。

灯塔的故事

一九八四年三月六日

灯塔是经济学上的一个里程碑。一提起这个诗意盎然的例子，经济学者都知道所指的是收费的困难，这种困难令灯塔成为一种非政府亲力亲为不可的服务。

远在一八四八年，英国经济学家密尔（J. S. Mill）对灯塔有如下的分析：

“要使航海安全，灯塔的建造及维修需要政府的亲力亲为。虽然海中的船只可从灯塔的指引得益，但若向他们收取费用，不能办到。除非政府用强迫抽税的方法，否则灯塔会因为无私利可图，以致无人建造。”

一八八三年，西奇威克（H. Sidgwick）将密尔的论点加以推广：

“在好几种情况下，以市场收费来鼓励服务供应的观点是大错特错的。重要的例子是某些对社会有益的服务，供应者无法向那些需要服务而又愿意付价的人收费。例如一座建在适当地点的灯塔，使船的航行得益，但却难以向船只收取费用。”

到了一九三八年，庇古（A. C. Pigou）当然也不放过“灯塔”。庇古是以分析私人与社会耗费（或收益）的分离而支持政府干预的首要人物。灯塔的例子正中他的下怀。庇古认为既然在技术上难以向船只收取费用，灯塔若是私营的话，私人的收益在边际上必定会低过灯塔对社会贡献的利益。在这情况下，政府建造灯塔是必须的。

因为以上提及的市场“失败”而支持政府干预的论调，是经济学的重要一课。这里我要指出的，是这些学者不反对提供服务的人向服务的使用者收取费用。正相反，他们一致认为收费是符合经济原则，是理所当然的。他们也一致认为市价是重要的供应指引。但在灯塔的例子中，困难是收费。在黑夜中，航行的船只大可以“偷看”灯塔的指导射灯，避开礁石，然后逃之夭夭。

细想之下，我认为某些经济学者的大好心肠，世间少有。对那些愿意付价而逃避付价的人，这些学者竟然要政府为他们增加服务。那么对那些在饭店白吃而不付账的人，经济学者是否要政府为他们大排筵席呢？在这个尴尬的问题上，密尔比西奇威克及庇古高明得多了。密尔的主张是要政府向用灯塔的船只强收费，但庇古一派却是慷他人之慨，不管灯塔的费用应从何来。假若不付钱就会得到政府的供应，而政府的供应是由一般税收支持，那么还有什么人会在任何市场付价呢？免费的午餐又吃得多久？

一九六四年，灯塔的例子到了萨缪尔森（P. A. Samuelson）手上，市场的“失败”就一分为二。以萨缪尔森之见，灯塔难以收费是一个问题，但就算容易收费，他认为在经济原则上是不应该收费的，所以灯塔应由政府建造不仅因为私营会有收费的困难而已。支持第二个观点的理论是基于一个叫做“共用品”（public goods）的概念。这概念源自林达尔（E. R. Lindahl），一九五三年萨缪尔森以精湛的文章加以发扬（按 public goods 这名字容易令人误解，本身大有问题；中文一向译作“公共财”，是错上加错。下文将有解释）。

灯塔的服务是“共用品”的一个好例子。塔中的灯亮了，很多船只都可以一起用灯塔的指引而得益。当一条船用灯塔时，它一点也没有阻碍其他的船只去共用同一的灯塔——这就是“共用品”的特征。在这情况下，灯塔既然亮了，要服务多一条船的费用毫无增加。也就是说，服务“边际”船只的费用是零。假若灯塔要收费，那就会阻吓某些船只对灯塔的自由使用，这对社会是有损害的。既然多服务一条船的费用毫无增加（额外费用是零），为社会利益计，灯塔不该收费。但若不收费，私营的灯塔非亏本不可。所以灯塔或其他类似的共用品，是应由政府免费供应的。

在支持政府干预的经济理论中，“共用品”占了一个重要的地位。且让我不厌其详地引用萨缪尔森本人的话，向读者再解释一次：

“在灯塔的例子中值得我们注意的，是灯塔的经营者不能向得益的船只收取费用，这使灯塔宜于作为一种公共事业（萨缪尔森在这里用 **public goods** 一词，误导了读者，因为这里所指的并不是‘共用品’的特征）；但就算灯塔的经营者可以雷达侦察的方法，成功地向每一条船收取费用，为社会利益计，要像私人物品（萨缪尔森用 **private goods** 一词，再加误导）那样以市价收费并不一定是理想的。为什么呢？因为对社会而言，向多一条船服务的额外费用是零（这才是共用品 **public goods** 的特征，跟难收费是两回事；萨缪尔森是‘共用品’一词的始创人，他在这段文字中把这词用得过早了，以致误导；中文译为‘公共财’，很可能是这段文字引错了的）。因此，任何船只被任何收费阻吓而不用灯塔的服务，对社会都是一个损失，虽然这收费是仅足够维持灯塔的经营费用。假若灯塔对社会是有所值的——它不一定有所值——一个比较高深的理论可以证明这对社会有益的服务应该免费供应。”

我认为在支持政府干预的各种理论中，“共用品”最湛深。电视节目也是“共用品”的一个典型例子。任何一个人看电视都不妨碍其他人家看电视；让多一个人看电视的额外节目费用也是零。我们看私营的电视台是要付费的——看广告的时间就是费用；同样节目没有广告较好看。但有谁会认为私营的电视台比不上政府经营的呢？话虽如此，我们不能将萨缪尔森的理论

论置诸度外。萨缪尔森是顶尖的经济理论家，获诺贝尔奖实至名归。有机会我会再谈一些有关“共用品”的问题。

至于收费困难的问题，我们不妨问：既然蜜蜂的服务及花中蜜浆的供应都是以市价成交（见前文），实际上灯塔究竟是怎么回事？这问题我将在下一篇文章向读者有所交代。



科斯的灯塔

一九八四年三月十六日

在我认识的经济学者中，观点和我最相近的是科斯（R. H. Coase）。他和我都强调：若不知道事实的真相，我们无从用理论去解释事实。这观点牵涉到很广泛的科学方法论，持有不同观点的学者大不乏人。纯以方法论的角度来评理，谁是谁非不简单，但这不太重要。从实践研究的角度衡量，科斯和我一向喜欢追查数字资料以外的事实的风气，在行内是比较特别的。

一九六九年的春天，科斯和我被邀请到加拿大的温哥华大学（UBC）参加一个渔业经济研讨会。除了我们，被邀的都是世界知名的渔业经济专家。我被邀请的原因，是我刚发表了《佃农理论》，而船主与被雇用的捕鱼劳力是以“佃农”的形式分账的。科斯呢？要谈产权问题，少了他是美中不足。

那时，科斯和我都是渔业的门外汉。赴会前一个月，我到芝加哥大学图书馆借了大约两呎高有关渔业的书籍，做点功课；科斯知我“秘密练功”，叫女秘书

来将我看过的书拿去，也修炼起来。时间无多，我们只一知半解就硬着头皮赴会。

会议是在该大学的一间古色古香的小房子举行，仰望雪山，俯视碧海。大家坐下来，寒暄几句，仍未开锣，有一个站在窗旁的人突然宣布海上有艘网鱼船（gillnetter），在场的人都一起涌到窗前观看。我和科斯被吓了一跳，内心在想，渔业专家怎可能没有见过网鱼船！我们于是对自己学了不久的三招两式信心大增，开会时的讨论就再没有什么顾忌了。

几天的会议结束后，科斯和我一起从温哥华驾车到西雅图。途中我们再谈那年多来我们常谈的事：事实知识对经济学的重要性。我们认为很多经济学者要“解释”的现象，是无中生有，到头来枉费心思。在这行程中，他告诉我他曾听说蜜蜂的服务是有市价的。三年后，我做了一个蜜蜂与果树的实地调查，一九七三年发表了《蜜蜂的神话》。他也告诉我他听说在英国有一个私营灯塔的人发了达。后来科斯自己一九七四年发表了《经济学上的灯塔》（*The Lighthouse in Economics*）。

科斯调查的是英国早期的灯塔制度。十七世纪之前，灯塔在英国不见经传。十七世纪初期，领港公会（*Trinity House*）建造了两座灯塔。这个历史悠久的公会起初由海员组合而成，后来政府授以权力，逐渐成为隶属政府的机构，专门管理航海事宜。虽然领港

公会有特权建灯塔，向船只征收费用，但这公会却不愿意在灯塔上投资。在一六一〇年至一六七五年之间，领港公会一个新灯塔也没有建造；但在同期内，私人的投资却建了十个灯塔。

要避开领港公会的特权而建造灯塔，私营的投资者要向政府申请特权，准许他们向船只收费。这申请手续是要多个船主联名签字，说明灯塔的建造对他们有益处，也表示愿意付过路钱。灯塔建成后，这过路钱是由代理收取的。一个代理可能替几个灯塔收费，而这代理人往往是海关的公务员。

过路钱的高低是由船只的大小及航程上经过的灯塔次数而定。船入了港口，停泊了，收费就照船的来程，数她经过的灯塔的次数而收费。到后来，不同航程的不同灯塔费用，就印在小册子上了。

这些私营的灯塔是向政府租用地权而建造的。租约期满后，多由政府收回让领港公会经营。到了一八二〇年，英国私营的灯塔只剩二十二个，而由领港公会经营的是二十四四个。在这总共四十六个灯塔中，三十四个是私人建造的。一八二〇年后，领港公会开始收购私营灯塔。到了一八三四年，在总数五十六个灯塔中，领港公会管理四十二个。两年之后，政府通过法例，要领港公会将其余的私营灯塔逐步全部收购。一八四二年后，英国再没有私营的灯塔了。

英国政府当时解释要收购私营灯塔的原因，不是

因为收费有困难，而是政府认为私营收费太高。政府收购灯塔的价格，是依地点及租约年期而定。最高收购价的四座灯塔是由十二万五千英镑至四十四万五千英镑。这些都是很大的数字：一八三六年的一英镑，大约等于现在的三十至四十美元。

从以上科斯调查所得的结果中，我们可见一般经济学者认为私营灯塔是无从收费或无利可图的观点是错误的。但问题不是这样简单。我们要问，假若政府不许以特权，私营收费能否办到？这问题科斯似乎是忽略了。

举个例子吧。有人在一个适宜建灯塔的地方买了或租了一块地，将建造灯塔的计划写出来，跑去找船主，要他们签约同意付过路钱。签了约的船主，得到灯塔的服务后，当然要依约交费，否则会惹起官司。但有多少个船主肯签约呢？不签约而用灯塔的船只怎样对付？科斯在文章内提及船主联名签字申请的步骤，但究竟有百分之几的船主把名字签上了？不签字而又用灯塔的又有多少？当然，在当时的英国制度下，所有进入港口的船只都是要交费的。船主签字只是协助私营者申请特权；特权批准之后，不签字的船只也要交过路钱。没有这特权，收费的困难又怎样了？

我以为在灯塔的例子中，收费的困难有两种，而经济学者——连科斯在内——把这两种混淆起来，以致分析模糊不清。第一种就是船只可能“偷看”灯塔的

指引，或是看了而不认。事实上，以灯塔为例，这类困难显然不严重——萨缪尔森（P. A. Samuelson）等人都估计错了。只要船只进入港口，在航线上显然经过了灯塔，要否认曾利用灯塔是不易的。但经过有灯塔的航线而不进入港口的船只，就会有这第一种收费的困难。这一点科斯是清楚地指出了的。过港口之门而不入的船只显然不多，所以在灯塔的例子中，第一种收费困难不重要。

第二种收费困难，就是船只既不“偷看”，也不否认灯塔对他们的利益，但就是不肯付钱；希望其他船只付钱，有了灯塔，他们可以免费享用。换言之，某些船只要“搭顺风车”（free ride）。虽然科斯在他的文章内没有分析那“搭顺风车”而引起的收费困难，但他的宝贵资料却显示这困难的存在。我主要的证据是政府给予私营灯塔的特权是一个专卖权（patent right），意味着每一艘用过灯塔的船只都要交费。这种专卖权通常是赐给发明者的，虽然灯塔的建造者并没有发明了什么。

因“搭顺风车”的行为而产生的收费困难，在经济学上不仅有名，而且从来没有人能提出在私营下的有效解决办法。读科斯的《经济学上的灯塔》一文，我领悟到一个颇为重要的见解：用“发明专利权”（patent right）的形式来压制“搭顺风车”的行为，可奏奇效！我希望将来有机会再谈“共用品”的时候，向读者解释发明专利权的性质。

二、神州初放（两篇）

中国大酒店

一九八五年四月二十六日

(一)

将来的中国经济历史，今天广州市的中国大酒店会是个小小的里程碑。这间庞大的酒店（一〇一七间房，另加商场、办公及公寓大厦），可能是目前在中国的唯一以纯外资（港资）建造的宾馆。中国的参与，是提供土地，所以这酒店被称为是中港合作而不是中港合资（在经济学上，土地是资产，故也是合资）。港方赢得近于全权策划，由新世界酒店负责管理。因为管理得好，建筑装修够水准，而港商的投资又没有弄到焦头烂额，这酒店对中国的经济发展会有一些的影响。

我对酒店行业一无所知，但知道酒店管理是一些大学的专修课程，又久闻中国内地的宾馆服务“自成一家”，所以在中国改革的问题上我对酒店留上了心。一九七七年，我在美国听到一位中国同事叙述他在中国多间宾馆的历险记；一九七八年，一对美国医生夫

妇由我介绍到桂林旅游了三天，回美后他们面有惧色，令人尴尬。一九七九年，为了探亲，我到一般人认为是广州最好的东方宾馆住了几天。那次的经验，虽然算不上是卧薪尝胆，但令我体会到朋友们没有言过其实。其后北京香山大酒店的故事，举世知名。我想，酒店管理是一个“关心顾客”的行业，“大锅饭”或“铁饭碗”的制度怎会不弄到一塌糊涂呢？

去年四五月间，中国大酒店局部试行营业，我听到该酒店服务好的评价；六月正式启业后，称赞之词更是源源不绝。为了要满足好奇心，八月中我抽空到该酒店住了四天。名不虚传，这酒店使我感到宾至如归，梦里不知身是客。

到了十一月，美国西区经济学会的主事人德沃夏克教授（E. Dvorak）和夫人来港度假。这对夫妇算得上是酒店专家。十多年来，一年一度的美国西区经济学会的三千人聚会，是由他们主理的。他们二人每年花一个月时间，周游各地选择聚会的地方及酒店，所到之处，受到当地的大酒店待以上宾之礼。我跟他们有二十年交情，无所不谈，提起中国，他们要去看看，经我安排到中国大酒店住了一晚。他们的评价高得出奇，认为该酒店的服务是他们经验中最好的！可能言过其实，但要说这酒店是近于世界一流水平，并不夸张。一个以服务困难而获大学重视的行业，在一个以工作散漫而闻名的国家里，能在两三年间有这样的转变，是一件要解释的事。

不是国家职工有决定性

德沃夏克夫妇最欣赏的是酒店顶楼西餐厅的服务。我自己最欣赏的，是吃早餐的地方。在那个茶餐厅里，顾客多而不乱；女侍应笑脸迎人，大方得体；咖啡喝了一半，就立刻有人补加（但不需补钱）；久而久之侍应生又会来问咖啡是否凉了。这些侍应生制服整洁，分布位置平均，互相不作闲谈，对客人的需求反应快而不操之过急。这一切，比起七九年时我在东方宾馆见到的早餐服务，有天渊之别——虽然侍应生同样是土生土长的中国人！究竟发生了些什么事？

我不敢低估新世界管理酒店的本领，但假若中国大酒店的职员是国家职工，持有铁饭碗，尤其是持有铁饭碗的高干子弟，那么算新世界是管理天才，也无技可施吧。那是说，假若工资是由国家决定，职工不能被解雇，管理服务的困难就会因为督察费用奇高而无法解决。换言之，在中国大酒店的中港合约中，港商所获的开除职工及决定工资的权利，使善于管理的能大展所长。

根据我手头上的资料，去年年底，中国大酒店雇用的各种职工共三千零八十三人。分类是：从香港去的一百七十九人；从内地聘请的“合同工”（即月工）二千五百七十四人；“临工”（即散工）三百一十五人；而持有铁饭碗的国家职工只有十五人。人数最多的合同工及临工，昔日是待业青年（或是未毕业的学生），

被选中后，肯干，一登龙门，比内地的一般工资，身价大约是三倍。

最主要的合同工依照合约的安排，可以辞职，也可以被解雇，而工资不是由国家决定的。八四年全年内，被解雇的合同工共一百五十二人——外间谣传港方管理不敢开除在内地聘请的职工之说，是不确的。同一期间，辞职的合同工共二百四十三人。据说这些辞职者中，大约有一半是因为不惯酒店的工作，或是不满工作的要求；另外一半，大都是因为有了工作的训练，找到了类似而薪酬较高的工作。同行抢聘是“资本主义”的竞争习惯，而这是“剥削剩余价值”的论调不能容许的。马克思的观察力平平无奇也。

中国大酒店聘请的合同工，薪金分六级，从最低的每月人民币一百一十六元到最高的二百三十二元（小费不计在内）。这些薪酬中，大约百分之三十四是固定的“基本工资”，百分之二十是“生活补贴”，百分之四十六是“浮动工资”——后者是按职工的个别工作表现而增减的。“浮动工资”最高与最低的差距，大约是百分之四十。

薪酬差距的困扰

这里要顺便一提的，是在内地雇用合同工还要付给政府劳工保险及福利费用。我没有中国大酒店要付

的职工福利费用数字，但据现有的资料，一九七九年，国家职工福利支出比工资还要高一——达百分之一百二十三。这种生产未有苗头而先强调福利的“社会”制度，若坚持下去，中国的前途就难以乐观了。富裕如美国，政府只征收工资百分之七作为福利金，也弄到一团糟。

目前的中国，中国大酒店差不多是最“完整”的私营企业，而中国的前途，要靠这些企业作榜样，也要让这些企业扩展到其他行业。在私营企业内部，职工的福利及退休处理，由劳资双方议定，而这议定的条件，是由市场竞争加以约束的。职工的福利，是劳资合约的一部分，与升职、加薪、赏罚、解雇等问题是不应该分开来处理的。若中国政府对外资的私营企业的职工福利大事左右，对劳工与中国的前途都没有好处。虽然关于这观点的理论及实证很足够，但不简单，不容易明白。我认为外商到中国投资，合同工的福利很可能会受到政府的干预而阻碍了投资者的意向。

另一项有关的问题，是中国大酒店（及另一间中港合资的酒店，其他的我没有机会查询）的国家职工（只有十五名）的工资，规定要等于香港去的同职职工的百分之六十。假若香港的同职职工的工资平均是港币一万元（这是我个人的大约估计），中国大酒店要付的同职国家职工的平均工资是港币六千元。但国家付给这些国家职工的工资，平均不及二百元人民币。这是说，国家职工的工资经国家转手，被抽起了百分之

九十以上。这算不算是剥削呢？答案是，不一定的。国家职工的市值，不一定超过二百元人民币。所以一个可能是国家抽起的是一种间接税——不是抽国家职工的税，而是抽酒店的税。假若这个解释是对的话，我认为中方是应该干脆地抽直接税。另一方面，因为国家职工不能辞职，也不能跟聘方私议合约，被剥削的可能性是存在的。

在另一间我已提及的中港合资的酒店，最高的主管是中国人，被抽取后的月薪是人民币三百多元，而他属下的香港职工，月薪是八千至万多元港币。虽然上级的工资不一定要比下级的高，但相去这么远，管理总有困难。当然，我们不能建议将月薪三百元的无故提升三十倍。薪金要反映职工的贡献所值。主管的所值，怎可以远低于属下呢？我们也不应建议做主管的一定是要外来的。合乎经济原则的做法，是主管不应有中外之分，只要有本事，有所值，就可以管。但这是要基于职工有转让权——可以辞职，也可以被解雇。换言之，合乎经济原则的做法，第一步是要将劳力私产化。

示范有影响力

因为服务办得好，中国大酒店的影响是明显的。这间酒店在触目地点，本地人可自由出入，而服务的好与坏是任何顾客都能体会到的。东方宾馆刚好在中

国大酒店的隔邻，因为要竞争，前者的服务比几年前改进了不少——工资有了弹性，但胶饭碗仍在（我以为东方的地点不比中国差，而园地远为广阔，所以东方若改作私营，加以修饰，中国大酒店会有一个强劲的对手）。事实上，广州市的酒店及饮食业的服务，一般而言，都有了很大的改进（例如荔湾及广州酒家）。我们不能将这些改进都归功于中国大酒店的影响——将铁饭碗改为胶饭碗是一个重要因素。但当去年八月我到广州时，中国大酒店如日中天，而整个广州市的饮食业都在大唱改良服务的论调，我遇到的中国朋友不约而同地说是中国大酒店的影响。有了私营企业的比较，国营的“优越性”就相映成趣地难以自圆其说了。外资在中国就是施了这种压力，而中国大酒店只不过是外资中最令人瞩目的例子罢了。

(二)

经济学有一个热门话题，关于行为引起的目的以外的副作用。经济学者把这些副作用加上了好几个不伦不类的“学术”名词（例如 *externalities*, *technological spillovers*），听起来深不可测，说穿了就不过如此而已。一间工厂为了产出而污染了邻近的物业，是一种有害的副作用，要怎样处理才合乎经济原则呢？一个农民种果树，使隔邻养蜂的人增加了蜜糖的产量，是一种有利的副作用，又要怎样处理呢？关于这些副

作用的处理问题，科斯创立的定律石破天惊，但与本文无关，按下不表。

其他有利的副作用

跟本文有关的，是经济学者一向善于指出多种有害的副作用——除了蜜蜂采蜜及传播花粉的例子，有利的副作用差不多一片空白。这是不着重实际观察的纯理论家要付的代价。

在中国的前途问题上，我花了两期的篇幅写中国大酒店，为的是要指出外资在中国不只是图利那么简单——副作用的影响可能比产出赚钱更重要。我要强调那些常被忽略了由外资引起的副作用。以中国大酒店为例是明显的选择，但这只不过是其中一个例子罢了。当然，外资所引起的副作用不一定有利——欺骗的行为存在——但一般而言，有利的副作用比有害的大得多。

以中国大酒店为例，它的服务起了触目的示范作用，促长了竞争的压力，而它训练的人才外流，也是酒店本身收益之外的有利副作用。虽然国家职工的工资增加了弹性的发展起于中国大酒店之前，但这铁饭碗软化的现象，却是在外资参进之后。估计副作用的价值当然难以办到，但对正在改革制度的中国，外资引起的有利副作用对中国的价值，可能远超生产的直

接贡献。

令人感叹的，是中国的执政者只懂得急功近利，漠视了副作用的重要。又因为有着多种管制，他们无意间把有利的副作用压制了。举个例。中国大酒店门户开放，欢迎本地人光顾。本地人光顾酒店内的饮食的自由，有重要的传达讯息的副作用。但因为外汇管制及一国二币的存在，他们在酒店内支付人民币，要在外汇券的价格上加百分之五十，虽然比起目前的黑市汇率，这“加五”仍是较低的价。最近中国政府要加强禁止外汇黑市，宣布酒店不准用二币二价，“加五”变成了非法了。假若这政策严厉执行，只准二币一价，那么中国大酒店对本地人的光顾不会笑口常开。就算酒店非让本地人光顾不可，该店怎会不把付人民币的视作二等顾客呢？换言之，在有外汇管制及一国二币的情况下，禁止二币二价是压制着一个有利的副作用。

半年前林行止为文批评中国大酒店用二币二价的办法，认为有失国体。他忽略了二币二价是同价，也忽略了如果二币二价被严禁，本地人会被歧视——国体安在哉？国体之失，不是因为二币二价，而是因为促成二币二价的外汇管制。面子的争取是不能强人所难的。

目前，中国大酒店的应付办法，是把白色的二币二价市场改成灰色。本地人（或任何人）支付人民币

要多付百分之五十，但这“加五”不算是附加，而算是按金。酒店发出“按金”收据，指明顾客在将来若能交还外汇券，酒店会依收据交回外汇券面值的百分之一百五十人民币。中国政府如果真的要杜绝二币二价，是可以的，但这不仅阻碍了一些互相得益的交易，而酒店的重要示范副作用也会被削弱了。

我在上文提及的有利副作用，是针对这作用对中国本身的影响。对外资或外商的影响也值得一谈。中国大酒店的成就，跟几年来我们常听到的外资“焦头烂额”的故事成了一个强烈的对比。中国大酒店对外资的示范，影响了后者到中国投资的意向。当然，近一两年来我们听到外资或外商在国内赚到钱的例子，也察觉到跟中国做生意是有着颇为明显的改观，但近年来我多次跟外商倾谈，说到比较成功的例子，他们总不免要举中国大酒店。

中国大酒店对外资的示范，有两方面。第一方面是建筑与装修；第二方面是经济的收益。在美国时我对建筑有兴趣，所以当我住该酒店时，我对它的建筑与装修特别留意。这酒店不是一间突出的建筑物，骤眼看来平平无奇。细察之下，我觉得不简单。这建筑物既没有“花招”，也没有不伦不类的“艺术”设计，而是在平稳中琐碎的东西做得好。例如房内大衣柜的门拉合后不见空隙，浴室墙上的瓷砖井然，浴缸与墙之间的灰泥阔度平均而没有裂痕，大厅的花岗石平坦而色泽一致。目前的中国，这些琐碎工程的难度，一

般人不容易明白。我听到不少人称赞该酒店的冷气及泳池的水——我从来没有见过水转得那么快的泳池。

港商冲锋陷阵的贡献

中国大酒店的建筑与装修，要是在美国，是不值得书写的；但将它放在还坚持铁饭碗的中国，就称得上是鬼斧神工。我们不妨考虑如下的困难：该酒店是一座西式的建筑物，中国的工人有技术问题；装修所用的绝大部分是舶来品，进口有多种管制，而忽略了一项或计算错了又要再办进口；大部分的工人是在内地雇用，香港去的与本地工人合作要有管理才能；广州电力不够，电话不通，食水有味，去污水的渠道容量有限，都要解决。据说中国大酒店的总建筑费用大约是一亿一千万美元，跟香港差不多。虽然内地工人的工资远比香港的低，但考虑到种种困难，这成本实在难以苛求。这酒店的建筑与装修的主事人的魄力是令人佩服的。

曾几何时，几位在中国设制衣厂的外商不约而同地告诉我，要在中国出产合乎规格的成衣难于登天。中国大酒店的建造，却显示事有可为。形容这些港商是冲锋陷阵，奋不顾身，应该是适当的。

中国大酒店由六位港商合资，都是甲级的生意人物。要是他们在这项投资上损了手，其他的外资岂会

不望门兴叹？大致上，该酒店的中港合约为期十五年（启业后起计），其后港方就要将酒店交还中国。港商出了百分之三十的现金，其余的资本是借来的。收入的盈利是要先归还本息。一年前的估计，将全部本息归还（连港商的现金本息）大约需十至十一年。余下年期的盈利，中方与港方平均分账。

从经济学的角度看，任何在利息以外有收入的投资都是好投资。港商明白这一点，但我却不同意他们的观点，认为在五年前这项投资是上算。这是因为任何投资都有风险，而在内地投资的风险要比其他地方大得多。息本归还是十年后的事，依照内地以往的左革右革的经验，血本无归的可能性是不小的。更重要的，是在五年前（酒店合约的签订日期是八〇年四月二十一日），美国的万无一失的除去通胀的实质长线年息利率高达十至十二厘！投资中国大酒店怎能胜过当时的美国债券？所以港商当时的决定，总是给我一点“爱国多于爱钱”的感觉。

从目前的形势衡量，这项投资是上算的（虽然仍及不上当时买美国的长期债券）。这是因为有三个比预期好的因素。第一，比起几年前，利率有了大幅度的下降。第二，酒店范围内的办公及公寓大厦（尤其是办公的那一部分），收入比预期好。第三，客似云来，酒店本身的房租升得比预期的快。假若现在的形势不恶化，归还本息的日期大约可减少两年。

对外商而言，有钱可赚的讯息，远比任何口号有说服力。这是中国大酒店及其他赚钱的外商所作出的常被人忽略的对中国经济发展的贡献。

我认为中国的执政者应该从中国大酒店及其他外资的经验中体会到宝贵的启示。他们应该体会到国家职工制的一无是处，应该开始明白自由择业及转业所含意着的劳力私产化的重要。他们应该了解到国营能胜私营的生产或服务，机会甚微。他们也应该考虑若将土地租出或卖出给外商，合约容易处理，而外商更能尽展所长。地租或地价的收入，会因为交易费用的下降而比他们现在预期的收入高。解除外汇管制，减少入口及其他限制，让劳资双方议定福利，不仅会增加职工的利益，土地的价值也会因而上升。左抽右抽的琐碎收入的总和，远不及租地或卖地的收入可观，而后者更远为干脆。但土地是不应该由政府待价而沽的——政府要尽可能让资本落在善用者的手上。（如果香港老早用上近十年来的补地价政策，经济不会有今天的成就。）把土地私产化，让投资者在市场上竞争，得益的是消费者。

赚钱对社会有贡献，但急功近利可能有害。中国大酒店及其他外资在内地所施的压力，中国政府是不应该因小利而反抗的。合乎经济原则的做法，不是反抗外资的压力，而是将国营企业私产化，与外资竞争。最近深圳菜农事件的处理，是一个因小利而反抗外资压力的例子。因小失大，对中国的经济发展没有好处。

补鞋少女的故事

——为中国的青年说几句话

一九八六年六月一日

在广州，在深圳，在中国比较自由开放、比较繁盛的闹市街道上，我们往往看到一些年轻的少女，坐在路旁替顾客补鞋。男的补鞋青年也有，但比女的少。我在深圳八个地点点数的总结果，是男的二十四个人，女的三十五个。

自由择业鼓励知识投资

我要把这些补鞋的青年归纳在我对中国经济研究的一部分，有两个原因。第一，他们既年轻——大约在十六至二十岁之间——而人数又相当多，触发了我的好奇心。第二，补鞋不是擦鞋，不是几个小时就能学会的服务。当然，补鞋算不上是一门高深的专业，但总算是一技之长，是一种要花时间学习才能争取到的知识资产。在共产制度中，知识投资一向乏善可陈，但那些在街头补鞋的青年，显然是不需政府资助而自己

投资的。我想，这是难得而重要的现象，值得研究。

一九八六年一月，我在深圳访问了一对补鞋的男女。四月间，我又再访问那个女的。据他们说，在中国各地街头以补鞋为业的青年，大部分来自浙江省的黄岩县。这个县以针绣工艺驰名，很多孩子从小就掌握家传的针绣技巧。一九八〇年后，中国比较开放了，离开家乡出去闯天下比较自由。另一方面，在县里操农业工作的时间不多，而其他的粗活，每月所能赚到的只不过是人民币二十至四十元。所以，黄岩县的长辈就想出一个主意：教孩子们学补鞋，然后让他们离开家乡到处赚钱，帮补家计。

有了针绣根底的孩子，学补鞋要六个月；没有根底的要学一年。补鞋的主要工具，是一部可以手提的缝纫机。这缝纫机最初售价是人民币一百元，但后来买的人多，产量增加，成本下降，价格降至七十元。黄岩县的青年学了一技之长，就带备了缝纫机及其他小工具远离家乡去谋生。据说，远在黑龙江或新疆一带，也有他们的踪迹。

苛政猛于虎也

补鞋的青年在深圳的收入听说比其他地方好，但到那里的手续办起来比较困难，而近年来批准的机会更少了。在深圳，补鞋的收入每月大约是人民币三百

元——这比乡间的收入高出大约八倍。除了食宿衣着费用（每月约一百元）、材料及杂费（每月五十元），还有就是工商局及居委会每天都会派员来收费。收费起初每天五角，现已升至每天一元五角了。比对之下，这是一项很大的征收了。没有资本家的“剥削”，却来了一些比马克思笔下的资本家还要厉害的征收“机构”，是目前中国制度改革下的讽刺。一时间，我想起《孔子过泰山侧》的故事。

除了一切费用开销，每个补鞋青年每月可寄大约八十至一百元回家。据说，黄岩县有很多新建的房屋，是靠这些青年资助的。为了证实这一点，我本想到黄岩县走一趟，但因事忙作罢。

补鞋的青年，尤其是那些少女，由于年纪太小，家长要他们联群结伴才可离乡远行。在广州或深圳，他们前呼后应、互相照顾，其中有表哥表妹的同操这个行业。我在深圳访问的那个少女，跟五个女同伴一起租住一个房间。除了雨天，她们的工作时间是从早上七时至下午六时。她们吃的午餐是些粗饼或面包，而晚餐也是仅可充饥的面食而已。她们蓬首垢面，留下烈日与尘沙侵蚀过的痕迹，手皮粗厚，四肢擦伤的地方不计其数，反映街头干粗活并不好过。但她们坚持说比以前快乐得多，显出敬业乐业的精神，令我深感佩服。（四月二十九日的《明报》某版报道：补鞋的少女当娼。这种事当然有可能——世上何地无娼？但我认为绝大多数洁身自爱。）

在深圳，补鞋的主要季节是冬天——夏天的凉鞋是补不了的。所以，炎夏快至时，补鞋的青年纷纷回乡，帮做农村收割的繁忙工作。

中国采取比较自由的经济政策后，补鞋行业随之而兴。上述是其中补鞋青年男女一个故事的大略。但故事的含意远比故事的本身重要。

先天甚足，后天失调

我一向认为中国人的先天智慧及刻苦耐劳的本领，决不亚于世界上任何其他民族。然而，无论是学术的成就，生活的水平，中国的表现使中国人无地自容。说什么因为人口太多、资源短缺，其实都是一些毫无实证的藉口，老早给香港及日本的例子推翻了。大约一年前，斯坦福大学的胡佛学院一位很负盛名的高级研究员，从美国到香港来搜集资料，约我会面，为的是要问我一个问题：“为什么在美洲、欧洲、东南亚各地，中国人都能出人头地，成就屡见经传，但偏偏在中国本土却是那样没出息？”这问题似深实浅。我于是不假思索地回答：“不是制度是什么？”

浅的答案，往往有深的含义。补鞋少女的故事不仅证实了我的观点，而且那“证实”足以令人震惊。试想：单是让这些青年有一点走动的自由，一点择业的自由，他们的收入在几个月之间就增加了八倍！这

是翻三番，不是翻两番，而这些青年不用到本世纪末就有这样的成绩了。

两年多前我发表了一篇题为《与木匠一席谈的联想》的文章，指出从内地偷渡来港的青年，有了自由，学到了一门木工的技艺，几年之间收入激增二十四倍。我又指出，不管我们用什么因素来为这升幅打折扣，余下来的增长率还是十分惊人。补鞋少女的故事，证明了收入激增不一定要跑到香港才能办到的。

何必妄自菲薄

我在其他文章里也曾指出，在中国的制度改革下，国民总收入的迅速增长，是不值得大惊小怪的。昔日的经济劣迹，不堪回首，稍加改革，收入增长以倍数计不足为奇。中国近几年来每年百分之十以上的增长率，从乐观的角度看足以雀跃，但从悲观的角度看，却反映出制度改革之不足。说什么“过热”、“过速”，要缓慢下来，实在有点“口出大言”，因为这些说法通常是用以描述一个经济发达国家的现象。

邓小平希望中国到了公元二千年，国民每年的平均收入能达到现在的美金八百元。达到了又怎样？这等于现在每人每月港币五百元，仍然近乎一贫如洗！邓氏显然是给中国以往的经验、给那些所谓“第三世界”的经验，或给那些先进国家的经验误导了。他似

乎忽略了中国的制度改革是史无前例的：只要改得好，大胆地开放、取消那些妨碍市场发展的管制、推行法治及明确的产权制度，所有其他国家的经济增长经验是不足以为例的。既然经验是中国独有，何必妄自菲薄，翻两番就心满意足？

补鞋少女在几个月间收入增加八倍，是否例外，难以肯定。但究竟多少倍并不重要，重要的是收入的激增是自由发展及劳力私产化的结果。为什么中国几十年来高举着为人民谋福利之旗，却一直没想到自由发展能带来的好处？以中国人的智慧，为什么连这样浅显的道理都没想到？是受了马克思的影响？是为了要保持“党”的正确无误？抑或要维持等级特权的利益？要把大地主、资本家清算、杀头，是一回事，但中国的青年又犯了什么罪呢？这些问题，令人思之惘然。

我在上文提到，作为一项知识投资，补鞋的确没有什么了不起。但这也不重要：重要的是那些补鞋青年毕竟是下了注，作了投资，得到了一门专业，算是人才。我们要问：为什么这些青年（或他们的父母）要到近几年才在知识投资上打主意？答案也是浅显之极：经济开放，使他们看到知识投资有利可图，于是很快就作了决策。比较深入一点的经济学解释，是自由择业意味着人力资源是私产，加上产品可在市场出售，收入可独享，知识投资就增加了。

故国不堪回首月明中

中国在“文革”期间把知识破坏殆尽，以致目前人才短缺得难以形容，这点，中国的执政者是知道的。然而，他们可能还不知道，劳力一旦变为私产，知识投资就一日千里！劳力资产是这样，其他资产也是这样。令人惋惜的是，中国的执政者还是墨守成规，坚持其他资产应为国有。另一方面，劳力资产的知识投资，是会严重地受到其他合作的资产的“非私有”的不利影响。假若中国把其他资产像补鞋青年的劳力一样，界定为私有，知识投资会更加彰显。这是可以断言的。

一年多前，某杂志访问我，言谈间使我想起而且提到孩童时代在中国抗战期间的不幸遭遇。我还因此谈到，一九六八年在芝加哥大学一次大师云集的聚会中，我应邀作农业经济的主讲。当时我走到台上，战战兢兢地打开文稿正要朗读时，突然间想起早年在广西农村结交的但早已不知下落的小朋友。我把文稿推开，说：“我今天能站在这里是很荣幸的。但我要你们知道，当你们在亚洲的农村里看到茅舍前那些在烂泥地上打滚的孩子，我曾经是其中一个。假若他们有我的机会，他们今天也可能站在这里。”

一个从事教育工作的人，听到了补鞋少女的故事，想起四十多年前在中国结交的小朋友，知道他们所缺少的只不过是他们应有的一点机会，我不能不站起来，老老实实地为中国的青年说几句话。

三、谬论与定律（七篇）

荒谬的“定律” ——兼与林行止商榷

一九九二年三月二十日

经济学与其他科学一样，久而久之有一些怪诞不经之论，在逻辑上错得离谱，而且没有事实支持，但行内总有一些人认为是惊天伟论，把它奉若神明，不敢对之“冒犯”。

在这些谬论中，有一个名为“格雷欣定律”（Gresham's Law，又称格氏定律）。《信报》的林行止曾多次在他重要的“政经短评”里抬举这定律。几个月前，我翻阅《信报》，见该“短评”的大字标题是：《格拉森（格雷欣）定律是投资的最高原则》，使我为之愕然！该文开门见山地写道：“我们在这里曾多次谈及的‘劣币驱逐良币’，是少数经得起历史考验的经济定律。”

我想，假若格雷欣（格氏）的谬论是少数经得起考验的经济定律，那么经济学真的不堪一学了。

故老相传，格雷欣定律是指英国十六世纪中期，

流通的金币有新有旧，新的完整，是“良币”，旧的给人轻轻地磨掉小量的金，成为“劣币”。在市场上，使用货币者都抢着使用劣金币，将完整无缺的良币收藏起来。因此，“劣币”就把“良币”逐出市场了。

逻辑上，这定律似是而非，错得离谱！试想，在有优、劣金币的情况下，购物而付出金币的当然要用劣币。问题是，卖物而收币的人可不是傻瓜，怎会不见劣（金）币敬而远之？卖物者是愿意收劣币的，但物品的价格必定要提高，藉以补偿劣币的所值；另一方面，以良币购物的，价格会较相宜。这好比国内今天通用的人民币与外汇券，前者“劣”，后者“良”；在当地购物，只有傻瓜才不会按货币的优、劣而讨价还价。当然，一些糊涂的外来游客，不知其中大有玄机，以外汇券当人民币使用，将格雷欣定律倒转过来，试图以“良币”把“劣币”逐出市场，使识者为之不值矣！

大约六年前，曾获诺贝尔奖的英国经济学家希克斯（J. R. Hicks）到港大来演讲，谈到英国的经济历史，也就提及格雷欣定律。他讲话后，我对他说，这定律是谬论；也将我的理由略说了。他回答道：“你对这定律的质疑我同样地想过。我认为这定律假若是对的话，那么当年的英国人一定是很蠢的了。”我纵声大笑，说：“最蠢的应该是格雷欣呀！市场上的人再蠢也知道金币有优、劣之分。格雷欣怎可以假设购物者知道，而售物者却懵然不知呢？”希前辈摇头轻叹，说：

“这定律只是传言，从来没有谁拿出可靠的证据来。”

“劣”把“良”逐出市场的例子不是没有，但不是格雷欣那样的想法。名画家林风眠逝世后，他的遗作在拍卖行所见的，多是较差之作，精品数十无一。这显然是因为任何画家的精品都不多，收藏的人以为精品的相对价格会上升，而较差的多的是，就把精品收藏起来了。

另一方面，情况相反，“良”把“劣”逐出市场的例子也有。广州解放前的一两年，当地市场只用港币（良币）；什么银圆券、金圆券（劣币）供过于求，无人问津也。这是因为扎起来就一大捆的“劣”币携带不便，币值不保，用者有意，收者无心。这是中国的悲剧。

即使今天，深圳的一些高级食肆也只收港币（良币）而不收人民币（劣币）。良、劣照收的，大都在墙上告示牌写明港币与人民币的黑市汇率。黑市不黑，是我们伟大祖国的伟大之处！

莫名其妙的谬论，被行内人视如至宝，经济学是屡见不鲜的。格雷欣地下有知，不用沾沾自喜，也不用耿耿于怀。二十世纪五十年代的经济发展理论，其逻辑比不上格氏定律，但信者甚众。六十年代大行其道的“界外效果”（externalities）分析，一塌糊涂，但却有口皆碑。要不是我在一九七〇年手起刀落，这个糊涂概念今天还会继续大行其道。二百多年来的传

统的佃农理论，都把地主们当作傻瓜，农民大可欺而骗之。马克思的学说，高深莫测的术语多，内容乏善足陈，而信之者把刀、枪拿起来了。马克思可没说过，资本家是要被杀头的。

每个人，连我自己在内，都曾经在愚蠢的思想上中过计。这样的中计无伤大雅。但在科学上，众所认同的观点不仅不一定对，而且往往错得离谱。因此，从学问那方面看，任何理论只可以被“考虑”，而不可以被奉若神明的。因为误信而拿起刀枪的人，实在过分热衷于社会的改革了。也许，他们不是为了社会，而是为了自己的利益吧。这是本文的题外话了。

走火入魔的“风水派”

一九九七年五月二十三日

《信报》五月三日的社评，题为《墨守成规不可取，离经叛道有可为》的，题目有吸引力。细读内容，是描述一套走火入魔的新经济学，忍不住要回应一下。

社评的内容，是关于美国的一个名为圣信德（Santa Fe）的小市，创立了一个新的圣信德经济学派，高手开始云集，包括了曾经获诺贝尔经济学奖的阿罗（K. Arrow）。这些都是聪明之士，IQ爆棚的。他们利用先进的电脑科技，高级的数学方程式，构成“非常”的“武器”，来对付“非常的课题”。社评又说，这“非常课题”的答案，是“千百万股民梦寐以求”的。“求”什么？求发达也。圣信德学派的天才高手，当然也是股民，也想发达。

据社评所说，对那“非常课题”，“圣信德有了初步解释”！据我所知，可惜的就是“初步”，因为到今天，圣信德的天才，离发达之期尚远！我个人的估计，大约还要等三亿年。

有了答案就可以大发其达的“非常课题”是什么呢？是“经济学家长期以来无法理解的一些现象，如股市投机泡沫的出现和破裂等”。类似的“非常课题”，三十四年前我和几位同学也研究过。今天重听，忍不住哈哈大笑，曰：“弑字都有咁浅也！”我这样说，是有不肤浅的哲理的。

一位 IQ 爆棚的朋友，凡事都说浅、浅、浅的，有一次我考他一考，问：“‘弑’字是什么字，其意为何？”他想了很久，想得面红耳赤，总是答不出来。我以安慰语气对他说：“‘弑’者，‘一’也；《壹周刊》之《壹》也；‘一字都有咁浅’之‘弑’也！”

“一”字当然是浅的。但假若你走火入魔，用上连字典也不容易找到的“弑”字，那么就算你天才绝顶，充其量只可以自欺欺人，说穿了，既不高深，也不绝妙，只能令人啼笑皆非而已。

经济学上有好些不能（其实是不容易）解释的“非常”现象，可不是因为这门学问的理论中看不中用，要“发明”新的，而是因为世间的局限条件千变万化。经济学理论的有效运用，是先要准确地把有关的局限条件研究、调查、鉴定、简化。这是很艰巨的工程，与方程式的多少或深浅扯不上关系。就算一些不是“非常性”的、微不足道的经济现象，一个经济学高手，往往要穷一生之力，才能稍懂其局限条件的结构。阿罗等人是数学天才，也是理论天才，但他们对世间的

真实局限条件，却没有下过什么工夫。

六十年代兴起的交易费用——包括讯息费用——学说，是一个革命性的发展。交易费用是重要的局限条件。为什么在此之前经济学界对之视若无睹，是另外一个话题；而后来经济学界懒得去考查交易费用的局限条件，转向博弈理论（theory of games）那方面的数学发展，又是另一个话题了。我认为，“懒”是人之常情，而这“常情”是这两大话题的答案。

回头说圣信德学派的“非常现象”，其解释的困难，真的是“一字有咄浅”。市场的讯息不仅费用奇高，而且讯息有真有假；更过瘾的是，不同的人有不同的权利，而不同讯息会落在有不同权利的不同的人的手上。

有一次，我与弗里德曼挑灯夜谈，对他说：“经过了二十多年的观察，我对你多年来所倡导的控制货币发行量的政策，有所怀疑。我今天认为，回复昔日的金本位制或采用其他本位制，是可取的。你的货币理论绝对一流，问题是不同的人有不同的讯息费用，而准确的讯息往往落在有权力的人的手上，使他们可在市场大赌几手而成大富，外间的人不知道，就是知道了也无可奈何，这些持有可靠讯息的人不赌才怪！此赌也，可以使市场大起波动，对经济发展有害无益。”我跟着举出汇率波动的例子，利率波动的例子，股市波动的例子，指出在这些市场中，某些人可以有图，因而增加了我们在外间认为是莫名其妙的大波动。

读者不相信吗？如果邓小平还健在，大家一起在香港的股市上大赌一手，你要买圣信德的众多天才再加十倍胜出，还是买邓小平这个连一条方程式也不懂的人胜出？

我们不容易解释市场的好些现象，尤其是宏观性的某些暴升暴跌的现象，是因为世界的局限条件太复杂，而在这复杂的情况下，有些人在讯息上处于有利位置，可以预先知道一些讯息，在市场大赌几手，风花雪月去也。有些人处于另一种有利位置，可以制造新的局限条件，或刻意而又成功地误导市场。一些市民或股民，以为自己先见之明，又或者以为自己掌握到一些内幕消息，糊里糊涂地下注；而其他的好些股民，本着那所谓“牛群直觉”，一窝蜂盲目地炒上炒落。

如果我们能知道复杂无比的讯息局限条件的大概，而又知道这些讯息对不同的人的分布，那么“非常性”的市场现象，大学一年级的经济学理论就可以解释得很清楚。但假若有举足轻重的人能深知上述的局限条件，推断市场的去向而准确地下注，市场的走势就会由于这“准确下注”而改变了。

在市场因为没有人能知道局限条件的整体而引起的波动中，或然率往往使某些数据有联系性的出现。这使好些人认为他们按这联系下注便有利可图。历史上，好些人以这种下注方式赚过大钱，但其实是或然

率让他们在某波动时期吃到甜头。但历史上，这些“高手”也往往因或然率而破产收场。

股市上的所谓图表派，是因为或然率容许有不实的数据联系而促成的。历久以来，我称“图表派”为“风水派”。

圣信德学派是图表派的绝顶高手。因为电脑的功能愈来愈了不起，市场的数据可以大量搬进电脑去，一按掣就大有可观。这些高手不仅懂电脑，且数学高不可攀，又用上巧妙的假设，于是使人看来更是敬畏有加了。

问题是，这些天才忘记了科学方法的第一课。不管电脑如何了得，不管方程式如何湛深，他们是以市场的数据来解释市场。这是以事实解释事实了。逻辑上，这是不可能的。

一百年前，英国经济学大师马歇尔（A. Marshall）说得清楚：最鲁莽、最不负责任的研究者，是有意或无意地以事实来解释事实的那一类。此乃圣信德之类也。

博弈理论的争议

二〇〇一年七月十二日

两个月前在广州中山大学讲话，惹来意想不到的非议！主要原因，是一个学生问及博弈理论（theory of games），我说还看不到这理论对解释现象有什么用处。讲话被整理后（我没有看过）在报章上分两期发表，后来被转载在北大的网上论坛，跟着的争议风起云涌，骂我的及替我辩护的大约一半一半。

首先要说两件事。第一，我认为学生骂我是好现象。几年来我屡次说内地的学生了不起，私下里朋友质疑。这次学子反对我的观点，明显地有进步。不是因为我认为他们对，而是他们不管我是什么教授。第二件事是不幸的。那是在这次争议中，有些学生说我是凭着大名发言，有点浪得虚名也。这不对。我最讨厌大名。我的“大名”是你们学生强加于我，使我哑仔吃黄连，有苦自知。这里我要郑重声明：任何学生若再说我凭什么大名，就是看我不起。学术上的行规你们怎可以不知道。你要批评我的学术，找我发表了的学术文章来出气好了。我是不会回应的，但文章既

然发表了，你们大可手起刀落——不要斩我，要斩就斩我的文章。也不要斩他人说我说过些什么，翻译的也作不得准，要斩我亲手写出来的才算是英雄好汉（一笑）。

闲话休提，言归正传。说我不懂博弈理论，虽不中亦不远矣！我只在一九六二年花过几个星期的时间研读 J. von Neumann 与 O. Morgenstern 的名著：《博弈理论与经济行为》。不是我喜欢读，而是在研究院内选修的一科规定要读。其后在有关博弈理论的几个题材上跟了好一段日子，一无所获。后者是我今天不认同这理论的一个原因。且让我先举出四个我“跟”过的例子。

例一是 duopoly 与 oligopoly，那所谓寡头（指三几个卖家）竞争。这是博弈理论的大题目。只几个人竞争，各出奇谋，不是博弈是什么？问题是，只有两三家看得到的出售同一物品，可能有数以千计的在旁观望，见有利可图时才加入。博弈的不单是看得到的三几个人，还有看不到的数以千计。竞争从来不是指看得到的竞争者，而是包括所有可能的竞争者。博弈理论要算多少个？

大约一九六六年吧。我从赌城拉斯韦加斯驾车到旧金山去，路经之地全是沙漠。天大热，摄氏四十多度，汽车没有冷气，口渴之极。车行了很远皆四顾无人。后来到了一个地方，见有五六人家，其中一家门

前挂着可口可乐的招牌。我急忙跑进去，买了一瓶冰冻的可乐，只二十五分钱。我想，要是卖者叫价五元一瓶，也是相宜之极，为什么只售二十五分？

离开时，我见到有几个邻家的孩子在地上游玩，恍然而悟。我想，要是卖可乐的人把价格提升，这些孩子就会叫父母替他们购置冰箱，大做可口可乐的生意。

例二是 **Hotelling Paradox**，也是有名的博弈游戏。这个怪论说，一条很长的路，住宅在两旁平均分布。要开一家超级市场，为了节省顾客的交通费用，当然要开在长路的中间点。要是开两家，为了节省顾客的交通费用，理应一家开在路一端的四分之一，另一家开在另一端的四分之一。然而，为了抢生意，一家往中移，另一家也往中移，结果是两家都开在长路的中间，增加了顾客的交通费用。

这个两家在长路中间的结论有问题姑且不谈，如果有三家，同样推理，他们会转来转去，转个不停，搬呀搬的，生意不做也罢。这是博弈游戏了。但我们就是没有见过永远不停地搬迁的行为。

例三是市场的讨价还价。经济学的课本是不容许讨价还价的，但这种行为触目皆是。怎样解释真的是头痛了。一九六三年我开始想，好几次认为得到答案，但还是两年前想到的答案算是满意的。我的答案姑且不论，传统上有些朋友试以 **Core Theory** 作解释，也

有以博弈理论作解释，都没有收获。我自己的解释是一个大秘密，想了三十多年，读者要再等两个月读我在《苹果日报》连载的《经济解释》才知道。到时你可能不同意，但我可预先告诉你，我的解释用不着博弈理论。是的，讨价还价是最常见的博弈行为，要是博弈理论连讨价还价的存在也不能解释，那又怎能自圆其说？

例四是我在一九六九年提出的“卸责”问题了。这是博弈理论卷土重来的导火线。我不认为“卸责”及好些有关或类同的概念，在解释行为上有大作为。我自己的老师及一些朋友不同意这个观点。我曾经几次细说我的立场，不再说了。不同意是有趣的事，就让大家不同意下去吧。

例子归例子。我不走博弈理论的路，不是因为我认为人是不会博弈的。人当然会博弈，但我们要怎样解释人的行为呢？我不走博弈理论的路，是因为我认为在科学方法上这条路走不过。那是维也纳学派划下来的科学方法。可能不对，但那是我所知的而又认为是可取的。这些年来，我自己想来想去，认为验证理论的含意时，在原则上可以观察到的才算是事实，而验证一定要以事实从事。我因此在抽象理论与事实验证的转接中下了多年工夫，满足了自己的好奇心。

博弈理论的困难，是太深奥了。我看不到博弈专家所说的事实是事实；看不到博弈理论有什么含意可

以明确地被事实推翻。

以科学解释现象或行为，我说过，不是求对，也不是求错，而是求可能被事实推翻。是要很明确的可能，被推翻了就是推翻了的，然后我们用手指打个“十”字，跪下来祷告，希望上苍保佑，事实不会推翻那验证的含意。博弈理论是不会给我们这个祷告的机会的。

讯息费用与类聚定律

二〇〇二年十二月十九日

那天晚上与几位朋友在一家五星酒店的咖啡厅喝酒，见到二十多位小姐行来行去，是欢场女子，卖笑佳人也是。这些小姐的相貌与身材都有水平，而奇怪的是水平差不多，很平均，没有仙女下凡的也没有目不忍睹的。以十为满分算，朋友们打分都是七分或八分，没有一位小姐是七八分之外的。这奇怪的平均是有趣的经济现象，作为经济解释的老手，我一想就明其理。

我的解释是这样的。据说这些小姐的每次交易大约是一千元，讨价还价可减至八百。我想，卖笑行业的交易价格不能公开，顾客不便逐个小小姐问价，所以价格的讯息费用不菲。如果能像好些物品那样公开标价，仙女下凡的胸前挂着二千大元，不堪入目的挂着三百小元，那么仙女与丑女会混在一起，在同一市场卖笑。然而，价格不能公开，顾客所知之价只是一个平均约数，以为每位小姐之价差不多。这样，仙女与丑女皆不能在这市场立足。前者的机会成本过高，要

亏蚀；后者无人问津。

卖笑佳人的相貌与身材的质量来得那样平均，是价格讯息费用高而导致的结果。这也是说，是价格的讯息费用导致质以类聚。我称之为“类聚定律”。近六十七岁还能在数秒钟之内把这定律想出来，宝刀未老，不禁沾沾自喜。让我试把上述的定律一般化，然后伸展到与此定律有关的话题上去。

不标价而又不便多问价，其价格讯息费用是高的。但好些有标价的行业，因为质量有讯息困难，质以类聚的现象也明确。知价而不知质，基本上等于不知价。这是因为不知质量是高是低，标出之价是否有所值是一个大疑问。这样，质以类聚的安排又出现了。

举一个例，卖影碟，盗版货是在同一市场出售的。售者说是正版，但顾客一看价格，心知肚明，信你都傻，不会为真真假假的问题争论。如果有真的正版在同一市场出售，珠混鱼目，顾客也当作盗版下注。

举另一个例，拍卖行拍艺术作品，大名鼎鼎拍卖行的货色不一定全是真品，但赝品总要有高水平，非专家不容易看出来。如果外行人能一望而知是多有赝品混在其中，经过几次这样的拍卖，该拍卖行的大名就会急速下降，使拍卖品一般跌价。事实上，好些大名的拍卖行一年举行两次大拍卖，多次小拍卖。大拍卖是拍精选的，质量比较可靠，而小拍卖则较为马虎，赝品的比例上升。

当然，因为鉴证的讯息费用不菲，小拍卖也偶有精品。我曾经以三千元在小拍卖中投得两小幅纳兰容若的墨宝真迹，因为我和我的专家朋友比拍卖行的专家看得准。但我和太太要亲自坐飞机去竞投，志在必得，其旅费、时间费用高出物价好几倍。不见经传的小市镇的艺术品拍卖，差不多全是假货。这也是质以类聚了。偶有真货，但非常少，混在其中是因为小镇专家不到家，误把真货当假货卖，其价偏低。我有两位专家朋友赚取真货假卖的钱，但他们要用功研究，钱不易赚，这也证实我提出的类聚定律是对的。

再谈一个例子。那就是名牌的现象。大名鼎鼎的名牌子可以很值钱，因为有名牌效应。名牌首饰、手表、服装、皮包等，都是例子。这些名牌的公司花巨资卖广告、设计及注册商标，非常严格地控制产品的质量，而为冒牌货打的官司费用不菲也。比起籍籍无名的牌子，名牌产品的制造成本不一定高很多，但定价则高很多。不一定赚很多钱，因为维护名牌形象的费用高。

与我们这里提出的类聚定律有关的，是质量的讯息费用使顾客不知道（或不肯定）标出来的价是否正确地反映质量。名牌是质量的保证，而这保证是不容易高质与低质一起保的。好些瑞士的手表厂商用几个牌子，高质与低质的牌子不同，名牌代表高质，杂牌低质。这是因为讯息费用的存在而以牌子不同的方式来搞质以类聚。

一个相关的有趣现象，是大名鼎鼎的牌子很喜欢采用不二价政策。很多专卖名牌的商店不容许顾客讨价还价，而在香港盛行讨价还价的手表零售行业，名牌的开价与成交价的百分比差距远较杂牌的为小。这个现象的含意，是名牌代表着质以类聚，而如果容许大幅度的讨价还价，高质类聚的形象守不住，以致付出大投资吹捧起来的名牌，会因为同样物品的价格变数过大而失却其名牌效应。

以上分析类聚定律，是指质以类聚，不是物以类聚。中国成语老是说“物以类聚”，从物品或产品的市场看，这也是有的。物以类聚的成因，主要不是因为质量的讯息费用或价格的讯息费用，而是因为要减低找寻物品的费用。

小如一家商店，卖文具，或卖五金，或卖手表，其物品的类聚是方便顾客找寻有目的、有意图购买之物。没有人会那么傻，跑进文具店去买手表。小商店之外的大商场，也有物以类聚的倾向。卖电脑的，卖服装的，好些时是多间类同的商店聚在一起，虽然大家竞争比较激烈，但类聚方便了那些有某些物品为目的之顾客，为了招徕，不同商店也就物以类聚了。这是类聚的第二定律。

这商场物以类聚的现象显然没有一般性。那所谓“百货商场”是说物不类聚。大家常见的购物中心(shopping center)，主理的人一般刻意也选取出售不

同货品的商户租客，每类货品的商户数目有规限。一方面，这是为了方便一般比较漫无目的之顾客或一家大小齐购物。另一方面，太多出售某类物品的商店会使购物中心的租值下降。

百货商场或购物中心其实有另一种类聚。那是类聚漫无目的之顾客，或类聚采购几项物品的，或类聚一家大小逛商场，其成员各有各的需求。这是类聚的第三定律。

欺骗定律：咸水草与淡水蟹

二〇〇三年一月七日

在电视看到一则新闻，是旧现象，只是政府最近才注意罢了。从内地运到香港应市的淡水蟹，被咸水草捆绑得乖乖的，受到顾客投诉。顾客要买的是蟹，不是草，而浸透了水时草的重量只略低于蟹的。这是说，卖一斤蟹，草的重量占大约百分之四十五。据说政府正在考虑提出起诉，罚款高达二万四千。

一个卖蟹的人在电视上解释，蟹的重量之价历来是包括咸水草的重量，如果只称蟹不称草，蟹之价肯定要上升，否则血本无归也。这解释当然是对的。

我不明白为什么政府有时间去管市场习惯。如果有市民不知道蟹价是连草称的，湿草很重，咸水草不能吃，那么说明澄清就可以了。一般市民不会那样蠢，不知道卖蟹是连草称，或不知道咸水草不能煲汤或下酒。当然，好些顾客像我一样，不知道咸水草那么重。但下文解释，在竞争下，咸水草怎样重也无关宏旨，顾客不会真的受骗。卖假蟹是另一回事。

政府干预咸水草捆绑着淡水蟹而出售，有格外过瘾的困难。剪去草才称吗？蟹爬来爬去怎么办？剪掉了草，称后再捆绑不仅费时，而在香港卖蟹的不一定是捆绑专家，捆绑不善，顾客买了回家，绑自动松了，凶神恶煞的蟹在家中横行，张牙舞爪，孩子们叫救命，倒也有奇趣。不要忘记，香港人在家中吃蟹，要新鲜，喜欢捆绑着蒸煮后才剪掉捆绑的。

买新摘下来的荔枝，小枝干与树叶往往是连带着，一起称而算价。买家当然知道枝干与树叶不能吃，但价要与枝叶的重量一起付。顾客大都知道荔枝有枝叶相连保存得比较好，正如捆绑着的蟹比较听话一样。

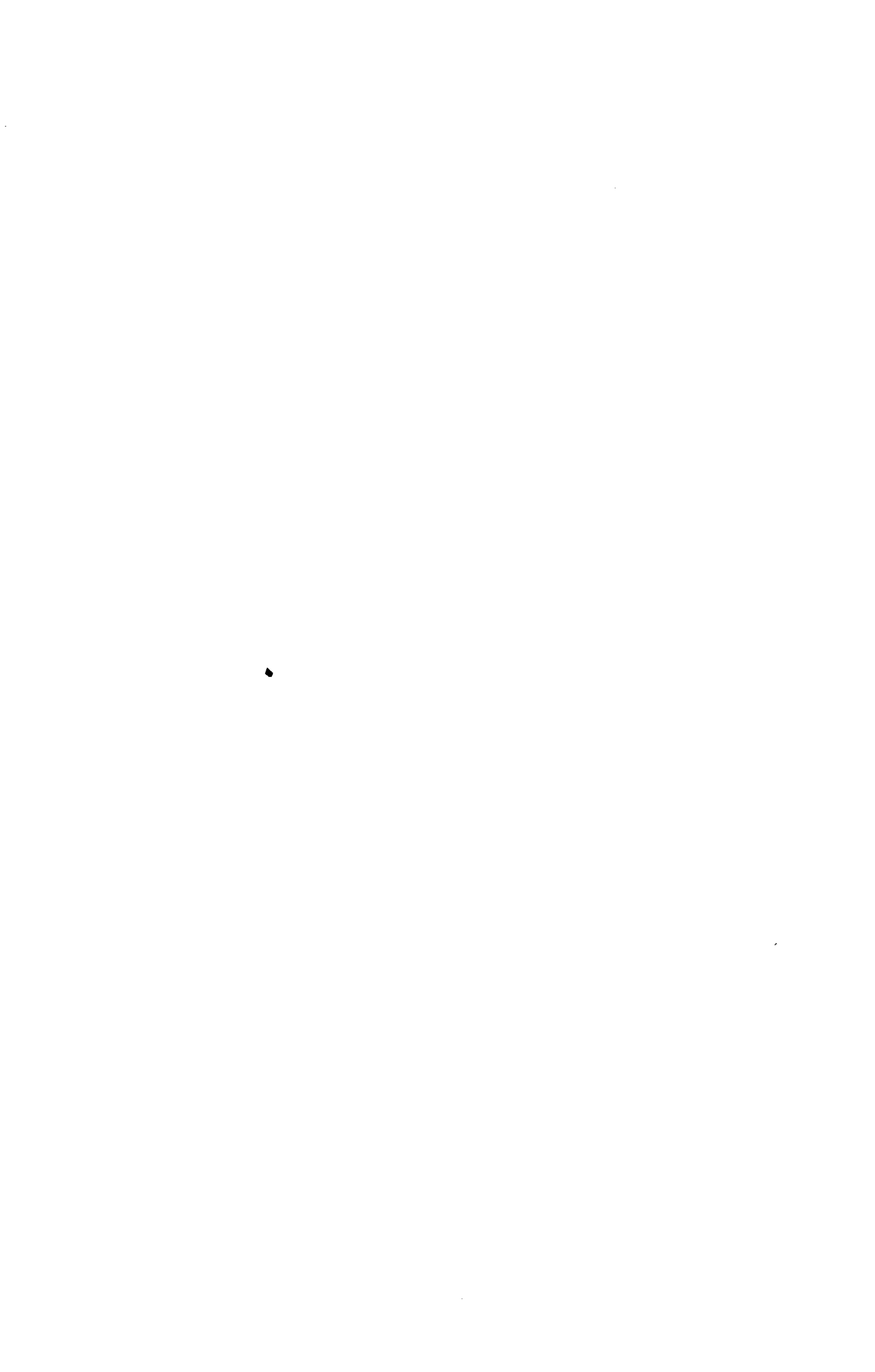
到市场买蔬菜，菜贩喜欢洒水在蔬菜上，这样较为好看，较新鲜，但不断地加水的意图是增加重量。顾客可能不知道多加水是为了增加重量，但怎会有中计的可能呢？所有菜贩都多加水，竞争下没有谁有甜头；这与所有的菜贩都不多加水、菜价提升后的回报率完全一样。问题是你不多加水而竞争者多加，蔬菜卖同价，你就会遭淘汰。入乡随俗，要生存，你照加可也。

欺骗而能获甜头的行为，是要你骗而其他竞争者不骗，而你又可以成功地瞒天过海的。如果你卖成本较低的假蟹，竞争的同行卖真的，顾客不知道，你可获甜头。通常是暂时性的，但你可能认为骗得一时且一时，若被揭穿转行去也。但如果你以为多加水在蔬

菜上是行骗，没有人发觉，沾沾自喜，以为有甜头，那么卖菜的竞争者中最蠢是你，因为长久下去，你不会比他们赚得多。

我最不明白是买鱼吃的现象。到酒家叫贵价的鲜鱼吃，以每两算，但斤两永远不足。顾客可能不知道，“受骗”了，但与买蔬菜一样，足秤与不足秤你要付的价不同，事实上是打个平手。我不明白的是在香港，酒楼向批发商买鲜鱼，斤两也是永远不足的。酒楼的买手不是吃饭的顾客，当然知道斤两不足。既然买卖双方都知道，为什么还是斤两不足呢？

这篇文章的主旨，是说在竞争下，卖家一律欺骗与一律不骗会有同样的效果。我称之为欺骗定律。



上河定律

二〇〇三年三月六日

去年十二月，上海博物馆举办一个重要的国宝展览，是集中北京故宫、辽宁博物馆与上海博物馆的珍藏。不远千里而来的雅士云集，加上上海的本地人多，排队进场要选人少时间，而进了场后欲看北宋张择端绘的《清明上河图》，又要再排队。这后队不是很长的，但动不动要排两个多小时。

那时我和太太刚好到上海几间大学讲话，躬逢其会，当然要去看看。博物馆的主事人要我们在非繁忙时间去，到时会派一位很有礼貌的女秘书出来招呼一下，但说明观看《清明上河图》不能插队，要排两个多小时。这是说，作为贵宾，进场可以方便一点，但《上河图》则是贵宾不贵的。可见内地的处事有了长进。

我对书法有研究。展出的国宝级书法，如怀素的《苦笋帖》，杜牧的《张好好诗》，米芾的《多景楼诗》，以前我见过真迹。这次令我惊喜的是南宋诗人陆游的手书诗卷，书法一流，绝不在好些名书法家之下。奔

放而变化多，天真潇洒，豪气逼人。据说所用的笔是猩猩毛造的，从当时的高丽国进口。心想，不知今天怎样才可以弄得一枝猩猩毛笔来试写一下。

回头说《清明上河图》，据说是宋徽宗委任张择端画的，画了三年，而展出的原作真迹的后一段不复存在。《上河图》原来是近四十呎的长手卷，多个世纪以来临摹之作不计其数。这次原作展出，排队两个多小时，我没有排。不排队是不能近看，但可从离画八呎左右看。《上河图》的人物多而小，离画八呎本已不善，再加上要穿过排队的观者之间的空隙看，更要再打折扣了。

我站着想，人龙只有百多个，为什么要排两个多小时呢？答案是轮到观看的人看得很慢，比一般欣赏名画的慢得多。这又是为什么？灵机一动，想通了。因为排队时间是一个价，一个代价，也可说是一项成本。价愈高——即是排队的时间愈长——观者就多花时间欣赏了。这是说，排队的人愈多，不仅等候的时间愈长，每个观者轮到时所花的欣赏时间会增加。这也是说，以图表曲线分析，纵轴为等候时间，横轴为排队人量，其二者的相关曲线不是直线一条，而是向右弧上：**The curve is exponential**。

让我再说一次。因为时间是价，价愈高，每个观者的欣赏时间愈长。如果六十人排队，观者平均欣赏一分钟，第六十个要等一个小时。但如果一百二十人

排队，观者平均欣赏会超过一分钟，第一百二十个要等超过两小时。既然是从《清明上河图》的人龙得到启发而想出这个有趣的规律，而“上河”有逆水行舟之意（虽然清明上河不是这个意思），我称之为“上河定律”。

有两点还要澄清。其一是依照经济学的理念，历史成本不是成本（bygones are bygones）。既然排队排了两个多小时，是历史，复水难收，再不是成本，不是代价，为什么我说时间之价或代价高而多花时间欣赏呢？答案是观者多花时间欣赏，其考虑不是已经排队的两个多小时，而是这次不多欣赏此后再欣赏的时间成本预期也会是高的。任何人决定去看《清明上河图》，会考虑早看一点的好处与所需的时间成本才作选择，而一个人选在某时某日去参观，他选的是自己认为是利益与成本差别最大的时间。参观的迟早不论，这个人等了两个多小时，他的意识是这次已付出的成本不算，再来也差不多要排队两个多小时。因此，上河定律仍然成立。

举一个例。假若《清明上河图》持久地展出，不用排队，去观看，我欣赏一分钟。但如果我得到方便，可以不用排队欣赏，但说明只此一次，之后我要排队两个小时才能看到。这样，虽然不用排队，我的欣赏时间会超过一分钟。有关之价是可以选择的代价。不用排队，这次没有时间之价，但真正的代价是这次不多欣赏，之后要排队两个小时，所以这次我要多欣赏了。

第二点要说的，是我曾经说，超级市场的繁忙时间人龙愈长，收钱的员工的动作会被迫而愈快。于是，因为人龙长，每件物品的“过机”时间会较快。这与“上河定律”是相反的。但这里是多了一个收钱的员工，他的动作因为龙长而较快。与上河定律相同的，是如果一家超级市场没有提供购买少物的快线，繁忙时间，需要排长队，购物者一般会选购较多物品。这使一个购物者的平均过机时间较长。另一方面，买一包香烟的人通常不会愿意排队等十五分钟。这也是需求定律的含意了。

是的，吃自助餐，同样的食品，每客收费五十与收费一百的食时与食量不同。收费五十，顾客会吃得较少和较快。收费一百，好些食客会因为价高而不光顾，但光顾的会吃得较多和较久。这也是上河定律。

前些时发表了《讯息费用与类聚定律》，解释为什么在同一场所的卖笑佳人的相貌与身材都有相近的水平，很受读者欢迎。内地的网上客很开心，纷纷要求我多写些前所未有的经济定律。他们可不知道，解释一个现象已困难，推出什么定律更是可遇不可求，就是无足轻重的也难于登天。

后来我发表《咸水草与淡水蟹》，其含意着的定律是在竞争市场内，出售者一起欺骗与一起不骗的效果相同，可以称为“欺骗定律”。内地的学子读后说：

“那么浅，不够过瘾！”

我希望提升学子的求知兴趣。很想知道他们对“上河定律”的评价。

从中国发展学得的工资定律

二〇〇九年二月二十日

二月三日到深圳的凤凰录影，我讲得精彩，但播出时他们把我分析新劳动法的主题内容全部删除。我大发脾气的原因，是他们删去了一句我说的对经济科学有重要贡献的话。我说：“工业的工资，是由农作的收入决定的，用不着新劳动法的帮助。”看似平凡，其实也平凡，但对经济思想史有认识的人，会意识到这句话是填补了二百多年来的一个思想空缺。知道执到宝，我立刻挂个电话给张滔，跟他重温经济学对地租与工资的思想演进。这演进永远差一点，不达，看来又要让老人家来画上句号了。

读者要知道，古典经济学的发展，生产要素限于土地及劳力。前者有地租，后者有工资，而这二者怎样决定及分配是大话题，从一七七六的亚当·斯密吵到一八九〇的马歇尔才算有定案，但我认为句号还没有画上。资本的概念更麻烦，古典学派拿不准，新古典也拿不准，要到二十世纪三十年代由天才费雪才解通了。这里不谈资本，只说地租与工资。

李嘉图（一八一七）是第一个全面分析地租与工资分配的大师。地租他从 **differential rent** 的角度入手，说土地之所以有租值，起于土地的肥沃层面不同，优劣有别。这观点后来的学者一般认为是错了。我认为只有小错，在分析发明专利时大手采而用之，一九七七写成了二〇〇五才发表的重要一长节（见《张五常英语论文选》，第二十章第三节）。李氏对工资怎样看呢？后人把 **Iron Law of Wages**（工资铁律）加在他的身上，他自己不一定同意。这铁律说，工资是仅可满足人类生存的要求的收入——不是生与死之间的界线，而是人类认为值得活下去的主观收入水平。到了密尔（一八四八），亚当·斯密的一个旧观就发展为 **Wage-fund Theory**。这是指雇用员工的老板拿出一笔款额，为雇用工人而备，而工资就是这款额除以工人的数目。不可能错，但说了等于没说。密尔后来承认是错了，知道这想法不能决定工资的本身。

重要的发展来自一个德国学者（**Johann Heinrich von Thunen, 1783-1850**）。马歇尔重视这个人。此君提出了边际产出理论（**Marginal Productivity Theory**），说工资会等于工人的边际产出所值。到了马歇尔之手，边际产出曲线就成为生产要素的需求曲线，加上工人的供应曲线，工资就决定了。基本上，从一八九〇到今天，经济学接受了这样的工资理论。我自己在《佃农理论》作出的贡献，是说这理论不限于用时间算工资，分成及其他的合约形式也要遵守边

际产出的规律。这就带来为什么会有不同合约安排的问题，促成了新制度经济学的发展。

还有一位大师要加进去。那是 Philip Wicksteed (1844-1927)。此君证明，有土地与劳力两种生产要素，二者皆获各自边际产出的报酬，在均衡点下，产出的总收入刚好全部分光。

本来是尘埃落定了，但一九四六年一位名为 Richard Lester 的学者，调查波士顿的运输行业，在《美国经济学报》发表文章，说雇用司机的老板不知边际产出为何物，无从按边际产出所值定工资。我的老师阿尔钦为文回应，一九五〇发表，促成了持续十多年的科学方法大辩论。

从逻辑的角度看，说争取收益极大化，边际产出所值要等于边际付出的工资当然对，但雇主怎会知道呢？老板收到订单，看收入，算成本：需要的工资为何，利息、房租、水电、折旧等等加起来，毛利需要多少才划算，接不接单可以决定。雇用工人的成本他知道，需要多少工人他也知道，但何谓边际产出，他不知，也不管。就这样，每个老板都这样，何来边际产出所值等于边际成本了？很显然，边际产出理论如果是对的话，只可能是在结果上对，不可能是老板的意图。老板的意图是多赚钱，只懂得数手指算收入与成本。也难怪古典经济学的大师们吵呀吵的，吵了逾百年：租值与工资及其他资源的收入分配，究竟是怎样

样决定的呢？中国的发展提供了答案。

个人的估计，开放后十年左右，农民人口大约是总人口的百分之八十至八十五。工作年龄的农民大约三亿七。九十年代后期起，流动的农转工急升，转到工业去的总人口约二亿八千万，余下的九千万再转四千万左右到工业去就差不多了。我解释过因为雇用职业农工变得普及，有轮植的选择，职业农工每年可操作十个月，收入当然急升，加上农产品之价上升，职业农工的月入从二〇〇〇到二〇〇七上升了约五倍。如果十五年后一个职业农工的月入达到三千五百——是保守的估计——那么要吸引这农工转到工业去大约要每月薪酬五千元：农村的住屋相宜、舒适，食品也较相宜，而陶渊明的田园生活是写意的。

这样看，我碰中的定律说如下：工业的发展带动了农转工的兴起，但当达到了近于均衡点，工业的工资是由农民的收入决定的——工业工资不够高农民会选做陶渊明。也是这样看，工业的工资会因农民的收入够高而被保护着，远胜什么最低工资或新劳动法等外来的蠢办法的保护。劳力的收入决定了，余下来的其他资源的收入分配，就各自各地以类似的竞争情况瓜分。不难用数学证明，达到了经济整体的均衡点，每样生产要素的边际产出所值，会与每样的边际成本相等。边际产出理论没有错，但对的是结果，不是老板的意图。所以用这理论来解释老板的行为也对。这不仅是科学，而且是科学的真谛。

新《劳动合同法》闯大祸。我和一些朋友的大约估计，约有一亿工业工人回乡归故里，把发展的大好形势打折了。去年七月我知道这回乡潮是出现了的，大概起于去年三月，远在雷曼兄弟事发之前。不一定是失业，而有多少会再回到工业去目前不知道。回乡的也不是输清光：他们在工业操作有了时日，知识是增加了，再出来不会是大乡里吧。

四、街头巷尾的徘徊（六篇）

风雨时代的钞票

一九九九年七月二十三日

话说在扬州我花尽身上带着的钱，向地摊小贩购入了千多张旧钞票。这些钞票最早是一九一〇，最迟是一九五三。四十多年的风风雨雨，不堪回首，可泣而不可歌也。

回家后我花了一整晚审阅这批旧钞，觉得有趣或不明所以的地方不少。兹仅选八项以飨读者：

（一）我找到四张一九三四年发行的壹圆钞票，被一个胶印掩盖着“中国农工银行”，而在其下补加“中央银行”，钞票两面的中、英二文皆如此盖上，四张一样。

泱泱大国，主要银行改名也懒得重印，其马虎溢于票上，可谓奇观。

（二）千多张旧钞中只有三张差不多是全新的，皆由“美商北京花旗银行”发行，纸质一流，印刷精美。五元及十元的是一九一〇年，一元那一张是一九一九年。奇哉怪也的是，三张钞票都是在横中切断，切得

整齐，然后用两张同值的钞票的上半部以胶水粘成一张。这样，钞票上下如倒影，只是号码上下不同！

因为钞票极新，而上下以胶水相连又造得天衣无缝，显然不是出自今天小贩之手。我想来想去，一个解释是发行者不想持钞者看到原来钞票的下半部，而钞票看来是在美国印制，所以一时间赶不及重印。但为什么一九一〇与一九一九的皆如此呢？

（三）有十多张一九三〇年由广东省银行发行的钞票，印上“银毫券”之名，且说明“凭券兑换银毫”。这摆明是以银为本位，以银作保障来增加信心。问题是，一个大的银毫可以变小，而银的分量下降仍可叫作银毫。所以银行若要出术，或与政府串谋欺骗，易如反掌也。

我看这些银毫券的第一个反应：是骗局！真诚的银行发银本位券，怎会不说明纯银的重量？

（四）更大的骗局是那大名鼎鼎的“关金”了。当然由中央银行发行，我手上有的最早是一九三〇，最后是一九四八。

关金是以金为本位，一元说明是一个金单位，十元是十个金单位。后来贬值，钞码愈来愈高，五万元就说明是五万个金单位。没有说明的，是一个金单位究竟是多少金。更过瘾的是，在整张中文的钞票中，“金单位”却用英语。

这个明显的骗局，在中国竟然大摇大摆地施行了起码十九年。要是今天任老弟志刚出这一招，香港人不把他杀了才怪！炎黄子孙毕竟是学精了。

（语曾、任二兄：为什么香港今天的钞票不印明七点八元兑一美元？虽然要经发钞银行去兑换，但这是事实，而金管局没有意图行骗。说明了可增加信心，但要改兑换率时则要发行另一种钞票，比较复杂了。）

（五）找到二、三十年代好几家私营钱庄——如“陆宜和”、“黄山馆德泰和”之类——发行的钞票，显然是清代遗留下来的“有王管”的自由货币制，到了民国就与政府争食的。哈耶克生时极力提倡的自由发钞制度，在中国早已存在。我想，在太平盛世，如清康熙至乾隆的百多年间，这种自由银行（钱庄）制应该有很理想的运作。我又想，今天数以千计的中国青年经济学者，怎可以放过这个绝对是一级的研究题材？

我手头上有的十多张钱庄钞票，有些如合约，有些如凭单，有些则像政府发行的钞票一样。一张钞票其实是一张合约——我在三十年前就说过了。民国时期的钱庄钞票，有以一串铜钱为本位的，称为“一吊”，也有以政府骗人的“大洋”为本位的。政府行骗，一些钱庄也就乐得同流合污，过瘾一下。

（六）找到两张有毛泽东肖像的钞票，都是五百元的。东北银行的是一九四七，长城银行的是一九四八，二者皆印上中华民国的年号，此一奇也；钞票上没有

说明任何保障，此二奇也。想当年，老毛靠打游击得天下，所以自制的钞票也“不拘小节”。但当时市场信不信，通用不通用，则有待考究矣。

(七) 中国人民银行发行的钞票，一九四八及一些一九四九的用上中华民国的年号，但一些一九四九的已改用公元年号，此后就淘汰了“中华民国”。

奇怪，一九五〇年至一九五三年间，人民银行发行的好些票额很大——五千到五万元——应该不是人民币。但旧钞中有一张一九五二年的支票，说明是人民币四万五千元。那在当时是很大的数目了。

(八) 我对钞票上的“公仔”肖像很有兴趣。用人物肖像的目的，显然是要增加市场对钞票的信心。一间名为“中国联合准备银行”所用的肖像，可能因为当时的政治形势，都是中国古时的圣贤豪杰。这家银行起错了名，意头大为不妙。准备与储备不同。银行要的是储备 (reserve)，非准备 (preparatory) 也。银行有什么要“准备”的？准备执笠乎？果然，我所有的多张“中国联合准备银行”的钞票，都是中华民国二十七年（一九三八）。众多圣贤也救它不了！

一张一九二七年中南银行发行的钞票，竟然用慈禧太后的肖像，这银行若非与慈禧的后人有关，其思维有点问题。

你道在那风风雨雨的四十多年中，中国钞票上谁的肖像出现最多？无与伦比的冠军，是孙中山。孙某

本领平平，但被称为“国父”。既为国父，就是死后也要付出一点代价。凡是通胀急剧，钞票贬值如石沉大海的人物肖像，都是孙中山。那搞笑的“关金”，其肖像当然也是孙中山。

可以这样说吧：凡是大骗局钞票上有肖像的，皆国父也。天可怜见！

从浅观察看深问题

二〇〇〇年十一月九日

重要的经济问题，往往可从微不足道的观察中找到答案。这种答案不精确，但很可靠。“不精确”的意思，是指没有严谨的统计数字；“很可靠”是指不容易错，而答案有水平。跟今天后起的经济学者不同，我这一辈的喜欢用浅观察来先找答案的大概，再用其他日常观察加以引证，然后再考虑要不要多走几步。

几个月前我和太太到扬州一行，与来自瑞典的一位经济学者及其太太相聚，四个人在那里畅游了三天。那是扬州八怪的地方，有好些故事可对他们说，而瘦西湖等名胜也是值得一游的。令我感慨的是朱自清的故居。好不容易才找到，是陈旧的房子，一个老人在那里看守，一些旧相片，几本书。老人说，几天才见到访客——朱前辈是逐渐被遗忘了。

少年时我爱读朱自清的散文。《荷塘月色》、《背影》等我今天还背得出来。从朱的故居中的介绍文字可见，当年他很“前进”，有赤子之心，但与其他热血才子一样，潦倒穷途而早逝。

在扬州第二天的黄昏，我们在闹街上走，小贩多如天上星。瑞典朋友见到街上废物多，问：“为什么这个重要的古城不清扫多一点的？”我答道：“是应该多加清扫的，但地上的废物，证明着经济大有改进！”我于是指着地上的几个塑料袋，说：“‘文革’期间，这些还可再用的塑料袋不可能弃诸街头，就是有人不小心遗弃了，不到几分钟就会有其他人拾起来。”扬州街上其他的废物也同样地有说服力：还没有吃完的食品，可以再读的报章，破旧的衣裳……

可以这样说吧。要知道一个城市跟另一个城市的生活水平的高下，把两市街上的废物箱中的弃物拿出来比较一下，得到的结论会是可靠的。

记得一九六一年，在加大做本科生时选修了一科经济发展学。教授是有名的 Charles Wolfe, Jr.，谈到国民收入增长的数据及统计上的困难，说上好几课。我见学问搞得那样复杂，忍不住问：“为什么不看政府每天清洁城市时所收的废物增长率？这不是简单而又可靠吗？”教授无言以对。

最近香港的经济有一个热门话题：贫富悬殊愈来愈严重，有两极分化的迹象。据说经济正在全面复苏，但贫富却两极分化。全面复苏是“据说”，不是我说的；另一方面，只要到环头环尾走走，两极分化容易相信。为什么会这样呢？这是个深问题，我见跑出来解释的年轻经济学者都答得深，有些深不可测，就试行从浅

观察找答案。

想了几分钟，坐上计程车的士佬：“阿叔，近两三年来你们所收的小费是增加还是减少了？”答曰：“惨！惨！惨！”只三个同样的字，我就找到了答案的大概。且听在下道来。

我认为香港的贫富两极分化，有两个基本因素。第一个不是我发明的，那就是回归后的香港政治化加速了。政治化对富有的人有利，或起码能给他们多点保障。这是世界历史的经验，非我之见也。

第二个因素是与的士佬的小费有关的了。这就是香港的联系汇率制度出现了我不大明白的问题，导致香港的实质利率比美国的高得多。香港有通缩，实质利率高达年息十多厘。这样的高息对富人为害不大，而对有钱借出去的却是有利了。但对中层人士来说，高的实质利率会使他们削减消费，尤其是那些买错楼而成为负资产的，其消费削减的幅度更大。

我求教于的士佬的原因，是富有的人很少坐的士——他们有私家车与司机。穷的人也不坐——因为坐不起。坐的士的大都是中层人士。我问小费，因为那是削减消费在边际上首当其冲的。低层穷人所吃的饭，是从中层得来的“嗟来之食”，或可说是从中层的慷慨消费而得的。

看看今天香港的饮食业，就知道那所谓全面复苏是夸夸其谈了。低层的人没有钱到酒楼吃饭，去那里

洗碗、传菜是可以的。但中层的因为实质利率奇高而减少酒楼的光顾，穷的变得洗碗工作也不容易找到了。

君不见，环头环尾的商铺，租值下降的百分比，远比太古广场或置地广场的为大。前者，有些地方是下降至近于零的。无他，中层大幅削减消费而已。在商店购买一套衣服可以穿一年也可以穿十年。新衣的耐用期长短与实质利率的高低是正数联系的。

对读经济的学生说几句吧。经济学是一门验证科学（empirical science）。这种科学是要有实验室的工作训练的。你们在中学读物理、化学，要上实验室的课。在科学的本质上，经济与物理、化学没有什么不同。但为什么你们选修经济，从来不用上实验室的课？你们应该知道，书本上的统计数字不可能代替实验室的教育。

经济学的实验室只有一个，那就是真实的世界。你们天生下来就生活在这实验室里。问题是你们不知道自己活在其中，所以除了上课温习，行行企企，没有细心地观察世界或市场上的事。这样，你怎样苦学也不会成为一个有斤两的经济学者。

你可能见到一些前辈同学，到外地的名校拿得个经济学博士，做了什么教授的，写出来的文章数学与统计的方程式多得怕人。然而，论及解释世事，一般来说，这些文章的内容大概是零。

想当年，科斯读到我那篇后来成为名作的《蜜蜂

的神话》，见到内里有一个几何图表，就说那是整篇文章的唯一缺点。过了些日子我才意识到，科斯是说文章既然内容充分，用几何引证是多此一举。

多到市场走走吧。微不足道的观察，往往有深入的含意。你会学得很多的。回港任职的头几年，年宵之夜我带学生到街头卖桔，是带他们到实验室去了。

从玉石市场看讯息费用

二〇〇二年二月六日

(五常按：本文摘自拙作《供应的行为》第九章第三节)。

玉石在中国起码有五千年的传统，但今天中国人视为装饰珍品的玉石，是翡翠 (jadeite)。翡翠玉石全部产于缅甸，清代中叶传入中国。这里分析的玉石是翡翠，是香港人熟知的在广东道成行成市的那一种。不是所有这类玉石都是珍贵的：劣品甚多。

缅甸的玉石不是从石矿开采出来的，而是在某山上挖掘出来的独石。独石是零散的石块，从数盎司到数百磅不等。经过不知多少亿年埋藏于土下，独石有石皮，而石皮之质与皮内之玉截然不同。石皮通常不透明，从皮外猜测皮内的玉质是湛深的学问，就是专家也是猜错的机会大，猜对的机会小。猜不准，但专家比非专家的准确性高很多，所以猜不准也值得花长时间研习这猜测游戏。猜不准但算是专家的大约要研习二十年。这是很高的讯息费用了。

我调查玉石市场的起因，是玉石原件若被切开来，

真相大白，不用费时研习那猜测游戏。那为什么原石不切开来才出售呢？卖家为什么故作神秘，鼓励买家研习猜测？一个答案是切开可能切坏了。这答案不对。虽然不同的玉石产品有不同的开石切法，但哪一类的原石适宜造哪种产品，众所周知，一般不会切错。事实上，运到香港的原石出售时，通常在石皮上开了一个或更多的小坑，是可以稍窥玉质的大约三公分长不到一公分阔的“水口”。这水口是磨出来的，去皮见玉，让买家看到一小点玉质。水口或深或浅。如果卖家选开较多水口，或把石皮全部磨掉，石内的玉质就披露较多，但还是远不及切开来真相大白。为什么卖家不把水口增加？在缅甸原石出土成交时，通常是半个水口也没有。运到香港出售，原石加上水口，而有时不切开石再转售，水口说不定会加上去。这些现象的解释是后话。

回头说作为独石，每石之玉有独特的面目。不计其数的石块，切开造成零碎产品后，大致上专家可以辨别哪几件零碎产品是出自同一石件的，虽然在色泽上出自同一石件的零碎产品往往不同。有可以辨别的特征是玉石有价的一个原因。然而，如上文所述，翡翠玉石很多，大部分是劣品，有些根本不值钱。可以作为装饰品的起码是中上之选。专家可以辨别是一个重点，而同样重要的是专家可以有准则地排列玉石产品的质量高下。

判断质量高下的准则，是由数百年的中国品味传

统与不同质量的供应多寡决定的。有些我们认为很美观的玉石，因为供应比较多，或与传统的品味不合，不大值钱。同样，日本与菲律宾的品味与中国的不相同，但因为这些地区的需求量不够大，主要决定质量的品味还是中国。最值钱的质量是那些深绿、有光泽、有厚度而又通透的产品。这种产品非常难得。“绿”通常是玉石块中的叶脉或纹理，精彩的要找到一丝也不容易，而要有厚度、够绿而不带黑、有光泽而又无裂纹，就真的是难求了。

购买玉石产品的人不只求装饰美观（入色的可以非常美观），也求保值或作为一项投资。没有专家的鉴别及专家们的认同，玉石产品不可能有今天见到的高价。因为讯息费用高，要成为一个玉石专家是二三十年的工夫，而如果专家们对产品的判断不认同，专家就有等于无了。是个重要的结论：纯以品味而成价的产品，在有讯息费用的情况下，有专家认同其价值会上升。

一九七五年研究玉石市场时，我曾经拿着十只大小相同但质量不同的玉手镯，给五个玉石专家排列价值的高下。他们排列的次序完全一样，但在同样的次序中他们的估价却有颇大的差别。这估价不同不是因为对玉石本质的讯息不同，而是因为市场的讯息不同。专家们各自专于不同的产品。手镯、挂件、蛋面等产品是不同的专业，有不同的市场讯息。同类产品的玉石专家，估价是远为接近的。

要解释玉石市场的“怪”现象，我可以推出两个基础假设。其一是要成为一个专家，对玉石质量的讯息要下相当长的时间投资。虽然专家之间有不同的判断水平，他们每个都是靠专业为生，以“眼光”糊口。他们自己在玉石市场买卖而赚取差价，又或收取费用做顾问。其二是玉石的物主拥有信息披露的权利，物主会审时度势，看看买家是谁，市场的竞争对手等而决定信息披露多少，从而增加自己的财富。这样的信息披露，免不了有欺骗的行为，小则隐瞒，大则入色。

玉石原件不切开来出售，是因为在讯息不足的情况下，切开剖白能获得的价在预期上会低于隐瞒某部分的讯息。如果原石的物主预期切开剖白的价值较高，他会切开来出售，但这情况不多见。最常见的情况，是物主选原石中最大机会披露高质的位置，开一个小水口，以蜡擦得光亮而出售。选择这水口位置要由专家决定，而如果原石预期是珍品，高级的专家会被聘用，选一个水口位置的费用可以高达数万港元。如此慎重处理，专家选错了位置还是时有所闻的。

原石开了一个水口后，要不要多开一个是以能否使原石增值为依归。要是有一个水口见佳质，多开一个预期会有同样佳质的，物主大都选择多开。要是第一个水口见劣质，多开预期会改善，那就更要多开了。通常缅甸的玉石原件运到香港后，出售时每件有水口一至二个，虽然多达数十个的也有。多开一个水口，见劣质而使原石之价暴跌的例子也时有所闻。

考虑购买原石的人当然知道水口位置的选择是出售者认为是披露最佳质量之处。但这买家可能是更高的专家，认为水口位置选得不对，购入原石加开水口再出售。无论怎样，单看水口而猜石内之质是很难猜得准的。我见过一件多个水口尽皆精彩的原石，一位专家朋友说石内多半是劣质，果然说对了。另一方面，缅甸的玉石有不同类的品种，某些品种质量比较稳定，或远为容易观其外而知其内。再另一方面，市场的专家往往专于不同的产品。不同的产品要用不同的石料，所以专家们大都集中于自己懂得的产品市场来选购原石的。

无论怎样说，因为观原石之外难猜石内之质，稍知一些的到原石市场下注，赌一手切开来是有机会赚钱的，而好些瘾君子这样做。二十七年前我作过大略的估计，能这样赚钱的机会不及到马场赌马。这可见真正专家在玉石上的讯息投资不是白费的。是时间很长的投资，通常是靠家族的玉石生意传统，从小练起。如果每个人都大公无私，原石切开来才出售，玉石的讯息投资会只限于鉴辨产品的质量，讯息费用据说可减七成以上。但大公无私的人不存在，各自为战，市场的讯息费用就激增了。自私对社会有利也有害，玉石市场是一例。

但玉石原件不切开剖白，隐瞒讯息的例子，虽然奇异夸张，可不是玉石市场独有。所有产品的市场皆类同，只是不够奇异夸张，我们不注意罢了。

我可举水果店卖红苹果的例子。美国华盛顿州所产的红苹果运到香港出售，水果店把之擦得光亮，然后一个个整齐地堆起，每个选最可观的一面向着顾客。顾客若翻动是不欢迎的。其他例子读者可以想出来，不用多举了。

回头说玉石市场，隐瞒讯息的行为不限于不切开原石出售。因为玉石的讯息费用高而玉石的本身珍贵，其他隐瞒讯息的行为也就比较夸张了。最有趣的是买卖双方议价时价格不公开，而是用毛巾或报纸掩盖着买卖双方的每人一只手，以看不见的“无形之手”讨价还价。隐瞒价格显然是买方的要求。我是专家，愿意出某价购买某玉石，你是旁观的竞争者，知道我是专家，若价格公开你跟着我出的价提升少许竞购，我的专家讯息岂不是给你免费利用了？玉石产品的议价往往用无形之手；玉石原件议价，若有其他人在旁观望，无形之手是一定用的。

广东道的玉石原件拍卖令人叹为观止。是四百平方呎左右的小室，中央方桌一张，没有椅子。地上放着二三十个篮子，每篮之内载着一至五六件原石，每件都有小量水口。室内有几只吊灯，让顾客在拍卖前以灯光照射来猜测石内之质。大约有两天的时间给顾客这样审查，拍卖时是以每篮子内所有的原石算一价。

拍卖官是个顶级专家，在玉石市场声誉卓著的。他的服务是由卖家雇用的，所以他要争取最高的出售

价。拍卖开始，十多个买家环绕方桌而立，一个工作人员把一篮子原石放在桌上。拍卖官拿出毛巾，掩盖着右手伸出去。竞投的人逐个把右手放进巾下，以手指出价。一个一个地这样做，动作快得惊人，不到一分钟所有的人都出了价。拍卖官每个买家都认识，而每个买家所出之价他都记得。

在拍卖官的身后有一间仅可容身的小房子，有布帘，卖主藏身其内。一轮出价后，拍卖官转身把巾下的手伸向小房子。布帘伸出卖主之手在巾下与拍卖官的相触。大家不说什么，但触手的时间比较长。拍卖官在巾下传达给卖主的讯息，是顾客所出的高价为几，不同顾客出价的差距大小，以及拍卖官认为应该卖或再作第二轮竞投的意见。卖主的回应也在巾下传达了。要是决定出售，拍卖官叫出价高者的名字，这价高者不能反悔。

一般来说，如果第一轮竞投有几位高价的价格相近，第二轮竞投同一篮子是必然的。凡起一轮重投，旧一轮的出价皆作废。那是说，只要拍卖官没有叫你的名字，你在重投时所出之价可以低于早轮的。第二轮的巾下出价比较慢，拍卖官常叫触手者出高一点，是有议价的性质了。第二轮过后，拍卖官又再转身与卖主的手在巾下相触。

在我参观过的两次上述的玉石原件拍卖中，每篮平均大约有三轮巾下触手。任何一轮之后，一叫人名

就卖出，卖出后之价是要公布的。卖不出就只把篮子搬开。拍卖完毕后卖主请所有在场的人晚宴，是惯例。没有人认识我，这种晚宴我鱼目混珠地吃过一次。

隐瞒讯息是讯息不对称的主要成因。

香口胶的故事

二〇〇三年五月十三日

前些时在《还敛集》发表《中国必须争取清洁与卫生的形象》，是见到非典病毒的蹂躏，有感而发，建议中国必须培养出清洁的风俗习惯。该文在内地的网上得到很大的正面回响，可见中国的青年也希望自己能养成清洁的习惯，事有可为也。我不是什么清洁、卫生专家，但经济学上清洁及污染是社会成本的话题，是我的专业，可以分析一下。

清洁卫生的经济分析不容易，一言难尽，可以搞得很湛深。另一方面，医疗经济学是一九五八年由凯塞尔（R. Kessel）创立的。可惜这位朋友于一九七五年谢世。要是今天还在，我很想知道他对非典的看法。清洁的经济话题复杂，要说得简单易懂，让我从香口胶说起吧。

香口胶吃完的残胶，吐在地上，被行人践踏，过了不久，胶在行人路上，乌卒卒的，不雅，也不容易清除。四个地方的处理方法不同，让我说说吧。

(一) 香港是吐香口胶于街道上罚款六百。不灵，因为监察费用太高。人烟稠密的行人路，香口胶残渍多如天上星，奇观也。去年香港政府判出去给私营清除残渍，一年费用六千三百万。

经济分析如下。香港市民平均每人每年十元残渍清除费，是否高于香口胶的平均消费我不知道，但很可能高于吃香口胶的消费者盈余 (consumer's surplus)。若如是，香口胶对社会的贡献是负值，不吃也罢。另一方面，清除地上残渍是否值六千三百万一年呢？多半不值，因为这头清除那头又吐。不知政府凭什么准则去花这笔巨款的。

(二) 上海行人众多的街道，香口胶的残渍大约只有香港未清除前的三分之一。不是上海人不乱吐，而是那里的街道从早扫到晚，扫完又扫，不断地扫。

经济分析如下。扫地工资低廉对减少地上残渍有助，吃香口胶的消费者盈余，减除了一部分的扫地成本，有较高的机会是正数。问题是一步之内有二十片残渍，比一步之内有六十片不一定是大改进。说不定，一步之内有一千片最好看。

(三) 新加坡标奇立异。那里一九九二年禁吃香口胶，不准进口！去年（十年之后），美国的香口胶商人大搞政治活动，通过外交途径强迫新加坡取消禁例，吵得不亦乐乎。后来的新法例很天方夜谭，不用细说了。

经济分析如下。香口胶的残渍在地上难看的负值，是否高于吃香口胶的消费者盈余，是关键问题。新加坡政府无从衡量，禁吃是武断。至于后来因为美商的利益而使两国政府吵来吵去，律师费用不菲，也显得政客无所事事，浪费了纳税人的钱。

(四) 日本最简单。不禁吃，地上没有香口胶残渍，是他们的清洁风俗使然。

经济分析如下。香口胶吃完不吐于地，见到废物箱才放进去，其成本远低于香港需要出动高压喷射机，加热，加人手，用大约四十五秒才能清除一小污片。四个例子中只有日本可以肯定吃香口胶的利益（消费者盈余加香口胶之价）高于社会成本。

风俗习惯可以减少交易费用，一九六九年我说过
了。

打假货是蠢行为吗？

二〇〇九年十一月十七日

朋友说，因为明年上海大搞世界博览，估计游客八千万，该市不久前开始对冒牌货、盗版之类进行封杀——罚款奇高、吊销牌照，甚至刑事处理。是所谓“打假”也。我不怀疑中国的假货市场庞大，但衷心说实话，也欣赏中国的假货假得精彩。

纵观地球的经济演进，假货的盛行永远是在人口密度高的国家的发展有点看头时出现，无可避免。因此，客观地看是个好现象。不是赞成或同意假货应该存在，而是当我见到一个贫困的落后之邦产出的假货来得有头有势，会替他们高兴，因为这代表着的，是该国的经济有前途，比政府公布的任何数字来得可靠。曾经说过，衡量一个落后国家的工业发展，最迅速而又可靠的判断是到该国的假货市场考查一下。

二十年前韩国的假货质量明显地高于中国的，我认为中国的经济是远远地落后了。这几年中国迎头赶上，是好现象。两年前一位小姐朋友在深圳花三百元购买了一个名牌皮包，是假货，拉链坏了，拿到香港

的代理商店要求修理，店员真、假不分，免费给她换一个数千元真的。几天前一位女士在内地购买了一只欧米茄手表，看似白金镶着一圈小钻石，钢造的表带精美。三百五十开价，一百二十成交，当然是假货。一位珠宝专家朋友拿着细看，摇头叹息，说：“这么便宜，怎可以把那些假钻石镶得那样完美呀？”我自己也是个准专家。先父当年从事电镀原料及抛光用品的生意，跟香港的厂家有密切联系，所以从小我对表壳、表带的制作过程有深入的认识。看着那一百二十元购得的假欧米茄，翻来覆去地看，心想：零售一百二十，批发只不过是五六十元，物价调整后，这是五十年前香港的十元以下，但五十年前的香港，十元单是表带也造不出来！在物质享受上，炎黄子孙的确有了很大的改进。

转谈本文正题，问：上海政府应该打假吗？答曰：无可厚非，因为假货多可能被认为有辱国体。再问：明年光临世博大典的众多游客，一般会反对上海假货多多吗？答曰：蒙查查的游客一般会反对。然而，若再问：如果外来的贵宾们事前知道哪些货是真，哪些货是假，他们会反对价廉物美的假货存在吗？答曰：他们可能不好意思说出来，但没有理由反对假货的存在。有真货、假货的两种选择，当然比只有真没有假的市场可取。换言之，反对假货存在的贵宾们，主要是恐怕中计，把假货当作真货买。明知是假而付出假货的低廉之价，他们不会反对。君不见，在上海的专

于出售假货的市场，老外云集是常见的现象。我的太太见到一个长得美丽、穿得高雅的西方小女孩，在假货店内用很不俗的普通话讨价还价。如果上海杜绝假货，这个讨人喜爱的西方女孩是不会出现的。父母给她的零用钱无疑是为买假货用的。

不要多信那些因为愚蠢无知而把名牌新制的假货当作真货买的故事。在中国的市场，顾客一般不会中这种计。假货虽然往往可以乱真，但顾客看不出也不易中计。市场的竞争给顾客提供保护。真货与假货的开价一般相去甚远：数万元一只的名牌手表，假货开价只数百，顺口压一下价可减半，大压可减三分之二。手表如是，皮包如是，成衣等也如是。只要这类货品在店铺出售，以假当真卖的店铺在神州大地不容易生存。古家具等是另一回事。

多年前，在台湾，我察觉到一个妙绝的欺骗手法。一间有空调的高档手表商店，把钢造的真的名牌手表镀上金，以金表定价。机缘巧合，我刚好知道该名牌的该型号是没有金造的，所以破案。然而，这种算得上是高明的欺骗手法，在今天的神州不容易出现。这是因为内地对这类骗术的惩罚重而快。不是说内地没有行骗（其实不少），也不是说内地的法治有过人之处（其实要大改进），但某些事，某些情，他们的打杀手法自成一家，有空调的手表商店的老板要吃了豹子胆才敢把真的名牌钢表镀金作金表出售。

没有店子的独行侠出售假货怎样了？到上海的外滩走走，你不难遇上一些满身是名牌手表假货的独行侠，开价也是数百元一只，大手压价后一般比店子的略为相宜。我作过试验，知道独行侠开价的差数比店子的高相当多。不难理解：不怕顾客回头算账，他们可以博一博遇到蠢材。但他们不会把假货作真货卖：就是真的是真货也不会有人相信，何必浪费心思呢？如果有一位顾客在外滩跟一位独行侠以天价购买了一只他认为是真的假名牌，会是上海奇闻，蠢到死，跳进黄浦江算了。

大略地说了政府怎样看，游客怎样看，顾客怎样看，店子怎样看，独行侠怎样看。现在轮到名牌真货的老板们怎样看冒牌货或假货这个问题。曾经写过，假货的出现对某些名牌老板是大吉大利的。当然，如果你问名牌老板应不应该打假，他们多半会抢着说应该。一般来说，这不是由衷之言，只是因为同意不打假有机会害了真货的市价。不出声，不参与打假行动，是名牌老板们的默许做法。

我曾指出，劳力士手表的假货在中国多如天上星，但我敢打赌，该名表的真货这些年的销量一定是暴升了。假货的存在替真货免费卖广告。只出得起钱购买假货的人根本不会问津真货，但有朝一日收入多了，要买真货来过瘾一下是很自然的事。这些日子我见到欧米茄手表的假货急升，心想，不知要到哪里购买欧米茄的股票呢？有另一种大名鼎鼎的瑞士手表，国内

有假货，但奇怪地不多，于是想，这名牌还没有打进神州吧。到几间大商场视察，果然不见。手表如是，皮包、成衣等也如是。君不见，不懂外语的神州女士们，可以把英、法、意等名牌说得朗朗上口，把我这个中、西兼精的老人家杀下马来。她们无疑是从假货中受到教育，学会了。有效果吗？杭州有一家店子，卖一个假货满布神州的名牌皮包，是真货，平均每天销售进账逾人民币五十万。可能是世界纪录。没有听过该名牌的老板参与或建议打假。

我没有说所有假货皆对真货有利。影碟、唱碟、书籍之类，假货为害真货一般无疑问。重视使用功能的产品，例如照相机，假之不易，市场不见假的。但好些年前还盛行的摄影胶卷，在神州假货多得很。质量略差，但不俗，因为是从某国以大卷进口后重新包装的。听说名牌香口胶也有假货，我没有吃过。胶卷与香口胶的例子示范着的，是真假难分、价格不高的产品，不容易处理。

我可能是地球上唯一的要公开说明希望自己的产品被人假冒的人。好几年前见到市场上有不少假冒周慧珺老师的书法出售，见到周老师时对她说了，她不怒反喜。一时间我自己悲从中来，因为没有人假冒我的书法。如果有人假冒我的书法，在艺术市场随处可见，真迹写得一团糟也有价！

读者要考虑收藏艺术作品吗？衡量选择的准则多

多，可靠的无几。只一项准则差不多肯定可靠：见到某艺术家的作品开始有不少假冒之作时，下注真货。当年多被假冒的林风眠、齐白石、傅抱石、吴冠中等画家，今天他们的“真货”之价飞到天上去。

打假货是蠢行为吗？如果名牌的真货老板不反对假货的存在，或默许，应该是。但更蠢的是手表、手袋之类的名牌老板，支持打假货。这类产品，没有假货是不会在神州大名远播的。

炒黄牛的经济分析

二〇〇九年十二月一日

(五常按：二〇〇五年九月二十日，我发表《黄牛也有道》，过于简略，内容远为不足。这里再写，是要加强构思中的《新卖桔者言》的阵容。)

同样的现象或行为，可以有很不相同的经济含意，而如果政府不明道理，只管采取同样的政策或法例来处理同样的现象或行为，可以闯祸。

不久前我发表的《打假货是蠢行为吗？》是个例子。一些假货无疑对真货有害，但名牌手表、手袋之类，假货的普及宣传可以帮真货一个大忙。如果政府立例“打假”，把假货杜绝，不仅会损害真货的老板，数以十万计的制造假货的工人也会受到损害，无数的消费者少了享受也。

同样，排队轮购这现象要怎样解释才对呢？传统的解释是因为有价格管制，售价被约束在市价之下。价管无疑可能导致排队轮购，然而，没有价管的超级市场，在繁忙时间一般有排队轮购的现象。后者的可能解释有好几个：超市频频调整价格的费用可能太高，

或引起混乱的代价可能太高；在短暂的繁忙时间增加收钱的服务可能不划算，顾客宁愿多等几分钟；有人龙出现，收钱的服务员会见形势而提升工作的速度。这些及其他的解释都有可能。跟自然科学一样，经济学的科学方法可教如何取舍解释，如何决定是哪几个解释的合并，也教怎样从几个有关的合并中衡量彼此之间的轻重。

炒“黄牛”一词据说起自二百年前上海出现的“黄牛党”，以“黄牛群之骚然”来描述该现象。其中那个“党”字近于不可或缺，因为下文可见，要炒得有利可图，联群结党而炒之往往需要。一般之见，是“炒黄牛”通常是把原定的物价或票价炒上去而图利，但今天神州大地的经验说，把原价炒下去也时有所遇。炒黄牛因而不限只炒上，而是有时炒上有时炒落。我曾经说中国的市场比西方先进之邦的来得自由，来得精彩，黄牛之价往往炒落是西方经济学者不容易想象的玩意了。

不成气候的课本说的炒黄牛，其实是指炒黑市。这是要在有价格管制的情况下才出现的。黑市的存在可以减少在价管下因为要排队轮购或花时间搞关系等行为必会导致的租值消散。黑市是非法行为，破坏了价管的目的。其实价管的目的为何是深不可测的学问。我认为在私营运作下政府推出价格管制，主要是满足某些人的政治要求。历史的经验，很难找到劳苦大众能因价管而获益的证据。

跟八十年代的中国相比，西方的价格管制属小儿科了。当年神州大地的价管，主要用于国营企业的产品。此管也，容易推行，因为有国营干部的支持。当时在价管下的炒黑市称为倒买倒卖，谁是获益者清楚明确。今天回顾，国企的大事价管帮助了经济改革。这是因为价管无可避免地带来的国企财政损失，要政府上头负担。上头负担不起，是促成要亏蚀的国企加速私有化或民营化的一个主要原因。另一个原因是世纪转换时地价开始上升，国企因而卖得出去，有足够的资金遣散国家职工。是的，当年卖要亏蚀的国企其实是卖地产。

转谈大家熟知的炒黄牛，其实主要是炒票：戏票、球票、车票、粮票、剧票、音乐会票、运动比赛票等。黄牛党卖的称黄牛票。炒黄牛门票有两个特点，增加其生动性与过瘾度。其一，票是小小的纸张，黄牛老兄携带方便，一夫之勇可以随身带很多。其二是门票的使用一般有时间性，过了开场或开车的时间，票的使用权一般作废。炒票的繁忙时间通常是使用前的短暂时刻。要急切地推销，否则作废，这样的局限逼使黄牛老兄们要有很高的效率才可以赚钱。他们要联群结党，互相呼应。黄牛“党”于是成立，大家互传信息的法门是个现象了。今天手提电话普及，使国内黄牛党的运作快若闪电，令人叹为观止。

国企或公立的服务的票价往往偏低——例如新春期间的火车票价——黄牛当然大炒特炒，而我们不用怀疑

这偏低的票价会使有权发票的人获利。公立出售的车票或门票鼓励炒黄牛容易解释，不用细说了。困难是私营牟利的企业也屡见炒黄牛的现象。为什么呢？有几种原因。

想想吧，一间私营的电影院，老板不可能不知道怎样定价才对，或起码知道价位大概应该为几。黄牛老兄要从中取利，谈何容易？大手购入一批电影票，猜错了市场的需求，只卖出其中一小部分岂不是血本无归？这就带来黄牛老兄们要与电影院的售票员串谋行动之举：卖不出去的可以静静地退回给票房。这是香港五十年代的经验，导致电影院的老板们到警署投诉，促成政府立法禁止黄牛行动。这可能是炒黄牛一般属非法的主要原因。今天的电影院一律以电脑处理票房操作，炒黄牛近于绝迹了。

今天，国内的音乐演奏会、体育比赛等项目，皆有黄牛党的存在。那是为什么呢？一个原因，是这些节目的票价够高，炒上炒落都有点油水。另一个原因，是这类演出，在国内通常有免费的赠票送给达官贵人，而这些君子们往往不知莫札特是何许人也，黄牛老兄于是把这些懒得出现的君子的门票弄到手。再另一方面，任何演出，总有些购买了门票的人因为某些事故而不能参与，于是通过黄牛老兄放出去。炒赠票或因事故而不参与的票，往往炒落——即是黄牛票价低于原定的票价。当然，有了黄牛老兄的存在，购买了票的顾客可能见黄牛票价大升了而放出去。

有一次，在上海要参观世界乒乓球决赛，黄牛老兄担保一定有最佳座位，说明票价大约会高出原价百分之五十。到那天，知道决赛的全是中国球手，该老兄说不用急，票价一定会下跌。我和太太等到开场前二十分钟才抵达，结果以半价得票。

两年前在广州听某钢琴演奏，在演奏厅门外有两位黄牛老兄求票。以为一定爆满，殊不知进场后，竟然发觉三分之二的座位是空置的。我立刻考查，发觉黄牛老兄要炒落。他们要以廉价购入因事故而不能参与的弃票，赚一小点钱但以低于原定的门票之价出售。那时该演奏厅的售票处还在卖票，但票价是硬性规定了的，不能改，售票员于是眼巴巴地看着黄牛老兄在面前割价抢生意。

最困难的解释可能还是英国伦敦音乐剧的黄牛安排。这些音乐剧一般上演好几年，而往往未来一年甚至两三年的门票一早就全部卖清光。短暂的低估了需求可能，但那样长线甚至永远地低估是不可能的事。然而，一位外来的游客要看任何音乐剧，只要出得起钱，有黄牛组织可以光顾，而最方便是名牌宾馆的服务处了。属非法，没有告示说有票出售，但如果轻声地问服务员，他会拿起电话，让你讨价还价一下，门票在半个小时内送到。票价比原价高很多，但顶级的座位随时可获。十多年前在伦敦，我们一家炒了两场，其中一场的顶级座位从原价的五十英镑炒到二百英镑，太贵，只让两个孩子去看。伦敦的黄牛党也神乎其技，

只开场前几个小时购得黄牛票，价够高座位果然绝佳，而令人佩服的是这样的黄牛处理，两场皆坐满了观众，空座一个也见不到。（我没有去的那场，叫儿子数空座回报。）

我想到的解释是价格分歧。音乐剧的老板及他们的票房无从判断谁是本地人，谁是愿意出高价的患者。他们于是一只眼开一只眼闭地让黄牛组织先购入一两年的门票。黄牛组织有不同的等级层面，可以鉴辨不同类别的顾客，价格分歧于是出现了。有了这价格分歧的处理，音乐剧的老板以不分歧的票价出售给黄牛组织，其总收入是会高于不容许这些组织存在的。这是经济学。

相比起来，香港的迪士尼乐园就显得愚蠢了。几年前启业后不久，一些买了门票的内地客不光临，托黄牛在园外出售。乐园报警，拘捕了一男一女，舆论哗然。蠢到死，出售后容许黄牛转让的门票，其原价当然比出售后不容许转让的卖得起钱。这也是经济学。

五、独裁的游戏（五篇）

垄断可能是竞争的结果 ——为微软说几句话

一九九九年十二月二日

美国富可敌国的、有金漆招牌的微软公司，最近在一件被称为本世纪最大的反垄断官司案中，被法官杀得落花流水！虽然要待明年才判案，但此判也，凶多吉少，而庭外和解总不会得到甜头。据说微软打算上诉，但上诉既不能拿出新证据，成功的机会是不大的。

实不相瞒，我曾经是美国反垄断官司的专家，在学术上作过研究，而在经验上也作过两件超级大案的幕后经济理论顾问。我赞成竞争，所以从来不反对以竞争的方法去争取垄断。因此，在自由市场竞争下所产生的反垄断案件中，我永远是在站在辩方那一边。控方请我做顾问好几次，我都推却了。

微软官司的法官公布他的见解后，好些人大声鼓掌，尤其是那些曾经与微软竞争的败军之将。香港的《南华早报》也站在法官那一边，认为微软有所不是。

我认为这些人不明白市场，不明白竞争，更不明白美国的反垄断法例是怎样的一回事。

说来不容易相信：美国的反垄断法例是没有法律的——有法例没有法律——永远都是武断，很有点乱来。这法例反对的不是专利，也不是垄断，而是垄断的意图及行动。那是说，这法例反对的不是名词的“垄断”，而是动词的“垄断”。然而，市场的所有竞争，都是要把对手杀下马来，不多不少是有点垄断的“动作”的。

说反垄断的官司判案历来武断，有点乱来，微软目前的官司就是例子。要不是微软赚那么多钱——要不是盖茨那样富有——何罪之有？要是你和我在美国试行微软做生意的手法，但赚不到钱，或亏大本，那么就算你和我跪地恳求被起诉，美国政府也必定视若无睹。换言之，微软的问题，是钱赚得“太多”，在竞争中所向无敌。令人费解的是，在反垄断法例中赚钱多少从来没有提及。

我认为除了赚钱，今天微软在这场官司上所遇到的困境，还有三个原因。其一是他们不选用陪审团。可能今天美国的反垄断官司与二十年前我参与时有所更改，但据我当年所知，被控的一方是可以选择有还是没有陪审团的。当年，一般律师认为，复杂的案件，陪审团难以明白，所以要选单由法官裁决。微软的案件极为复杂，但我认为选用陪审团是上策。这是因为

好些人买了微软的股票，或起码有不少朋友买微软而赚了钱。在一般市民的心目中，微软的形象实在好。这家公司把西雅图的经济搞上去，也是美国今天以科技雄霸天下的一个大功臣。

其二，微软在这场官司中，雇用的律师虽属一流，但对经济理论的阐释却不足。竞争与垄断的概念，竟然没有人对法官解释清楚。

其三，把软件连带硬件一起出售，可以防止软件被盗版或盗用。这是个重点：微软可以说他们坚持软、硬搭销，不是为了垄断，而是要为软件防盗。我认为起码在某程度上，这是事实，但为什么微软没有把这重点说出来？

垄断的成因有四种。从社会经济利益的角度来衡量，只有一种是不可取的。其一是垄断者有特别的天赋，像邓丽君那样的歌星，或多或少有垄断权。这种垄断是不应该被禁止的。要是邓丽君还在，你要把她杀头，还是让她笑口常开地唱下去？

第二种垄断是有发明的专利权或版权，或商业秘密。这种也不应该被禁止。没有发明专利，世界上不会有爱迪生，虽然此公最后因为专利官司打得太多而近于一贫如洗。

第三是最难明白的，而也是美国反垄断法例最常针对的垄断。这就是在竞争中把对手杀下马来。这种垄断有垄断之貌而无垄断之实。一万个竞争者中只

有一个不被淘汰，但这生存的“适者”，分分钟都惧怕众多的败军之将卷土重来，所以他的产品价格不可能是垄断之价。这是微软的“垄断”，有貌无实，是不应该禁止的。

据我所知，赞成自由市场、高举竞争的有道的经济学者，反对的垄断只有第四种，那就是由政府管制牌照数量，或由政府立法来阻止竞争而产生的垄断。这种垄断香港政府是专家，也难怪几年前消费者委员会提出的反垄断建议遭到漠视了。

回头说在微软这件大案中，控方的主要理论专家是大名鼎鼎的 Robert Bork。我认识这个人。此公神高神大，声若洪钟，思想敏捷而深入。他曾经是芝加哥大学元老戴维德的入室弟子，懂经济而又当过大法官，是个奇才。他写过一本经典之作，反对美国所有的反垄断法例。在这次世纪反垄断的大案中，控方在政府之外的主要公司 Netscape 聘请了他。

三十年前施蒂格勒 (G. T. Stigler) 对我说，人的灵魂是可以出售的。是的，人各有价！

独裁、民主、市场 ——给阿康与何洋上一课

二〇〇五年六月九日

上海发了神经。只三年前他们公布的令鬼子佬目瞪口呆的建设项目，今年十一月竣工，可以启用了。是怎样的项目呢？是一条六线行车、长达三十二点五公里的东海大桥，从浦东的南汇直伸大海茫茫的洋山岛，在那里建造据说是中国沿岸最大的货运海港。整体三年又五个月完工，动员六千多人，投资人民币一百四十三亿，大桥的本身占一半。是世界上最长的跨海大桥，但这纪录只能保持三年：将于二〇〇八年竣工的、邻近的杭州湾大桥长达三十六公里，耗资一百一十八亿。

东海大桥的设计与算盘打了好几年，层层拍板拍得快，施工也快。这样的速度只有独裁决策才可以办到。年多前姊姊从多伦多飞访神州，读到正开始动工（数月前启用）的位于浦东的东方艺术中心，美轮美奂，有所感慨，说：“多伦多要兴建这样的文娱中心，规模没有那么大，说了十多年，还是遥遥无期，中国是搞

什么鬼的？”

中国是搞独裁之鬼。当然不是一个人拍板，有专家，有委员，也要层层交代。没有的是民主投票，也没有征求民意。要建公路吗？中国给外人的印象，是政府拿出直尺，再拿起笔，在地图上画一下，然后动工去也。这当然不是实情，但印象如斯也。记得美国要建公路，单是吵闹、论经费就花上好几年，环保更头痛，征用土地也麻烦，而过了十年八载的议决，动工了，半途不是工会闹事，就是压力团体反对，或诉之于法，搞得成本上升逾倍，经费不足，最后要更改设计，或索性停工不干，使中断的悬空公路高架仿佛巨型新潮雕塑，默默无言地屹立数十载。

说独裁决策比民主决策快，竣工快，很少人不同意——阿康与何洋也是会同意的。问题是，独裁会作出错误的决策吗？这一点，阿康与何洋会立刻举出浦东机场的“磁悬浮列车”的例子，花了巨资建造，今天血本无归。该列车起于这里说的独裁决策，怎可以算错那么多不容易理解。从南京到上海的沪宁公路也算错：启用只几年就要加宽了。我当然不敢担保，东海大桥的算盘没有打错。独裁当然可以错，可以大错特错。但问题应该不是独裁可不可以错，而是错的机会会比民主投票高吗？从判断错误的概率看，像赌马那样下注，以较少错为赢，我的钱会押在独裁那一边。

写到这里，机缘巧合，读到阿康写《学券五十

年》，说弗里德曼建议的教育学券制今天有起色。（也是写到这里，发觉《壹周刊》欠我版税，因为阿康的大文刊登的看来是一本书的封面的弗里德曼照片，以及学券建议五十周年大宴的入场券印上的弗老夫妇照片，皆为区区在下于一九八八年所摄。睹照思情，索版税是说笑了。）美国政府大事资助公立教育，使弗老提出的学券制成了名。但美国的公立教育是怎样搞起的呢？起于民主投票！说浪费，与美国的公立教育相比，浦东的磁悬浮列车是小巫见大巫了。

阿康的大文的确有点启发性：《学券五十年》！没有算错吧，五十年是半个世纪呀！学券制摆明是政府资助教育的上选办法，为什么五十年还不被广泛采用呢？又是因为民主投票！今天，美国采用学券制的实例不多，而在弗老定居的加州，以民主投票取舍此制起码两次，两次皆被否决，不是输几个马位，而是输几条街。压力团体奔走相告，广告不尽不实，连思想清晰绝伦与口才雄辩天下的弗里德曼，身在其中也输得面目无光。这是民主。

民主的问题不少，而关于决策出错这个话题，其困难在于投选票而不是投钞票。投钞票，投者入肉伤身，不能不慎重考虑切身代价与切身利益；投选票不需要从袋中拿出钱，只模糊地希望他人的钱可以投到自己的袋中去，或模糊地期望某些利益。没有明确的代价与肯定的回报，不会慎重考虑，容易受到煽动与误导。

我曾经说过，在某些公共事项上（例如大厦外墙要涂什么颜色），民主投票可以节省交易费用。我也说过，独裁的交易费用最低，但可以错估了公众的一般取舍。这里的问题是，建造东海大桥可不是大厦涂外墙，资金与效益远为庞大之外，这大桥的兴建不是品味那么简单。社会的整体经济收益要精打细算。大桥要涂上什么颜色大可民主投票，但应不应该建造是另一回事了。全不负责的政府，万事皆休，但受到适当约束而负责的政府，独裁除了可以避免上述的费时失事，其决策不会因为要讨好多方而右摇左摆，或要分饼子而作出错误的判断。当然还可能错，可能大错，但错的机会比在有团体压力与影响下的投票为低。当然，官员上下其手时有所闻——这方面，我看不出独裁与民主有什么分别。

说到判断经济投资的准确性，独裁与民主皆远不及市场。市场也可能错，但投钞票的市场是直接的价值量度，其准确性考第一是毋庸置疑的了。这里的问题，是像东海大桥那样庞大的公共项目，交易费用的存在不容许市场处理。土地与大海的征用，私人发展商就是有政府的协助也不容易。政府如果处理了这些，可让发展商竞投，而事实上东海大桥的多项工程是由商人竞投处理的。问题是：东海大桥的兴建与否，怎可以由市场决定呢？如果交易费用是零，或够低，所有未来的大桥使用者可以预先出价，签订未来合约（forward contracts），私人发展商于是独资或合资地

竞投，政府只协助征收土地与提供海域就是了。还可能出错，但错的机会甚少，因为所有未来使用者签上 **forward contracts**，大桥的价值为何极为可靠。困难是交易费用存在，这些合约可想而不可求也。

我是四十年前在洛杉矶加大与芝加哥大学接受经济学训练的。这两处当时被认为是市场经济的圣殿。于今回顾，当年的师友差不多包括二十世纪的信奉市场的所有大师了。离开这两所圣殿一两年内，我在想，市场不能办到的，政府不要干。后来改变了主意，同意郭伯伟、夏鼎基等人的看法：市场可以办到的，政府不干。再后来的想法——今天的想法——是市场不能办到的，政府要考虑干不干，甚至考虑大干特干。这观点的转变，是经过多年在公司理论上的苦思而得到的结果。公司与政府的性质相同。既然市场不能办到的公司可能办到，政府也有类同的职责了。只要记着郭伯伟还是对：市场可以办到的，政府不干。

“大”与“赌”跟“喜功”不同

二〇〇五年十月七日

议员张文光访珠三角后，在《明报》评述观感，赞赏之余提到内地好大喜功，例子有广州的大学城，圈地四十三平方公里，怀疑是在展示一只超级大白象。文光兄看错了。不是说中国从来不搞“好大喜功”，以前有的是，但这种意识早就不存在了。早就没有这种需要。

我自己也曾经作出类似的错误判断。十年前上海要在浦东建新机场，我想，还算是新的虹桥机场生意平平，为什么要建新的呢？后来浦东机场启用了，庞大美观，空空如也，我对自己说：哈，好大喜功！殊不知过了几年，飞机要排队升降。这是今天的中国。

文光兄低估了中国的人口密度与发展速度。从上海到南京的高速公路，收费的，启用后又是空空如也，但几年后的今天正在加宽四线。破世界纪录的跨海大桥，一条还没有建好就建第二条，自己破自己的世界纪录。一家公仔面厂每天产出三千万包，一家鞋厂职工十二万，乐从的家具店相连十公里，上海的超级市

场大得不容易想象。还有，义乌的小商品批发商场我入门一看就不想再走：老人家走之不尽也。大、大、大，大学城何足道哉？文光兄是少见多怪了。

九十年代中期，世界百分之十七的建筑起重机集中于上海，五年内建造了香港五十年才达到的商业楼宇的总面积。跟着商业楼价暴跌，朋友都说上海发神经，只有一位不信邪，购入银主盘，今天赚了一百倍。这也是中国。

人多加上迅速发展必有“大”现象，想象力不足不容易理解。一九八三年深圳的人口三十万，今天一千三百万！落笔打三更，但跟着的发展深圳处理得好。这里我要给文光兄上一课，说园艺。举世皆知，年长了的树是不能拔起移动的。应该是炎黄子孙的伟大发明，他们可以搬动百年古树而保存不死。于是立法例：人可以枪毙，但树不准杀。这解释了为什么今天深圳的绿化比香港高那么多。本来是荔枝园满布的穷乡僻壤，今天深圳的马路两旁，不是荔枝就是龙眼或芒果。

文光兄写道：“富裕容易浮夸，繁荣难免豪气，珠三角的大城小镇，都在兴建巨型的政府大楼，连绵不断地坐落在绿化大街上，宏伟的大楼与宽阔的园林，比英国的唐宁街豪气得多。”文笔好，可惜不懂中国园艺的神乎其技，也不知道今天中国的树，可搬不可杀。

回头说大学城，珠海搞不起，中了计。不是好大喜功，而是要大赌一手。中国目前的政制，决策失误

是要负责的。问题是在地区与地区之间的激烈竞争下，不大赌几手不会有大作为。这些年，本来是遥遥领先的珠三角，明显地给长三角比下去。要怎样才可以反败为胜或追成平手呢？于是，一方面他们大兴土木搞文化，另一方面要大量产出本土的大学毕业生。老实说，国内的学术水平使我失望，但他们知道，工商业的发展不需要苏东坡，却需要有大量读书识字、懂得计数的学子供应。这方面，比起长三角，珠三角是远远地落后了。珠海的大学城搞不出看头，广州不信邪，大博一手。大博一手与好大喜功是两回事。

广州的大学城会成功吗？很难说，任何投资都是赌注。文光兄要知道，他们要的不是大学城赚钱，而是要招徕大量中学成绩可观的学子，希望他们大学毕业后留在珠三角服务，然后在工商业的发展中取利。我们要深入地理解中国的制度才知道大学城是怎样的一回事。要招徕大量学子，校园不搞得仿佛多头大白象到处飞是难以成事的。

不清楚中国的制度，容易看错！

下星期上海不堵车

二〇〇六年六月九日

人口二千万的上海，下星期有五天不堵车。事缘六月十五日（下星期四）上海将举行“六国峰会”，搞什么我不清楚，市政府唯恐交通阻塞，通告本周末不放假，大人要上班，小子要上课。换来的是下星期三、四、五是假日，取二送三，与下个周末加起来是一连五天大假。算我孤陋寡闻，这样别开生面的处理在其他地方没有听到过。

当然由某委会决定，因为没有谁愿意独自负责。没有征求民意，也没有吵吵闹闹的公开辩论，委会决定了，于是通告。你可以骂他们不够民主，或社会成本高于社会利益。我个人觉得有趣、过瘾，有点发神经。这是今天的中国。

三年多前上海要建东海大桥，跨海三十二点五公里，是世界最长的。当两年多前我读到一份外国报道，说该桥有点难以置信，好奇地查询，已建了三分之一。去年十一月该桥落成，长度既然破了世界纪录，理应大事庆祝才对。没有。简单仪式，市长没有出席，只

派一个副市长，剪彩，几分钟了事。这是今天的中国。

不久前举世知名的长江三峡工程竣工，北京说不举行任何庆祝，后来还是派出个水利部长，说话三分钟，了事。这是今天的中国。

今天的上海音乐厅，是七十六年前建成的南京大剧院，座位一千三百个，加上消闲地方，是巨型建筑物，非常讲究，内里的大理石及细工雕刻，使之成为国家的历史文物，要保护。四年前要建公路，该建筑是障碍，二话不说，他们把那庞大建筑移动二百多呎，升高十呎多。这也是中国。

提到上述看来没有关联的例子，要示范三个观察。其一是内地决策快，牵涉到工程的动工也快，竣工一般早于预定的日期。可能是我多次提及的地区激烈竞争促成的现象。不一定是好事。一些到内地投资的朋友应付不了那里的节奏，而北京正在推出的压制楼市的措施，显得有点手忙脚乱了。

其二，外人看来是不“民主”的、没有通过司法程序的决策与执行，其实是用上另一套管治制度，不知就里容易妄下批评。历来避谈政治，但这些日子为了研究那重要的地区竞争，我不能不理解一下他们作决策的程序，以及他们坚持是否民主的政制。没有秘密，相当公开，只是外人不习惯，学者漠视，于是高深起来了。我还在查询，要在《南窗集》正在发表的系列加进一篇关于内地地区的管治制度。这里只能说，

要明白中国的地区政制，我们要从一家公司或一间机构的角度入手。北京上头的运作我一无所知，但地区的政制，是公司制。相比之下，美国的城市，法律上不少注册是公司的，但运作程序是另一回事。二者的比较是极端重要的学术研究，自己老了，再没有魄力去处理那么庞大的题材。

其三是这些日子，除了“神舟”上太空，内地喜欢低调处理成果。不容易明白为什么重要如三峡工程与东海大桥的竣工，他们视若等闲呢？好几个可能，是无聊的猜测，不算了。

广州巧设空城计

二〇〇七年一月十二日

顾题思意，这篇文章是要跟广州的朋友开一下玩笑的，而其中“巧设”二字是为了音律的需要，要用仄音，也要七个字才有“三国”的味道。

话说最近报载，去年广州的人均收入是全国之冠，逾一万美元，把我吓了一跳。物价调整后，论实质收入，广州与美国相比如何？拿起笔，在衣、食、住、行这四方面的两地物价水平大略算一下，跟着估计广州的衣、食、住、行的大概比重，算算广州的一万美元消费等于美国的大约多少。“衣”包括所有日常用品；“食”考虑了双方的街市物价与食肆收费；“住”算美国大都会的楼价与广州的相比，以呎价算；“行”则衡量双方的车价、汽油价、保险、修理、公共交通等。与几位朋友对照一下，整个计算用了两个小时，当然不精确，但应该不会太离谱吧。

算出的结果，是在广州花一万美元消费，大约等于在美国花二万五千。美国的人均收入大约三万五千（有几个不同数字，美国商务部公布二〇〇五年是三万

四千五百八十六)。这样算，广州的实质人均收入达美国的七成多。相差那么小？不可信。

真相终于大白。原来广州有三项人口统计。其一是户籍人口，有户口的，约七百三十万。其二是常住人口，五年统计一次，算在广州住半年以上的，约九百九十多万。其三是实际人口，包括着三百多万流动人口，约一千三百万。二〇〇六年广州市的地区总产值约人民币六千亿强。以户籍人口算，人均收入逾一万美元，但以实际人口算，人均收入只美元五千九百。物价调整要乘二点五，等于美国的一万四千多，实质人均收入约美国的四成多，减了三成，合理可信。

广州以户籍人口算出人均收入逾万美元，是摆空城计。当局没有隐瞒实情，空城之计是报道渲染出来的。但某报道又说当局考虑用常住人口算人均收入——多放一些老百姓进去，好叫诸葛孔明在城头上奏琴时不会弹得太乱了。

中国的经济发展奇速，人口四处奔跑，地区变化复杂，过瘾的数据与故事天天有，各各不同。北京上头莫名其妙地低估增长率，跟省与省的个别统计低很多。地区要夸夸其谈，拜孔明为师也无不可。

过瘾过瘾，不久前高小勇到内地某农村调查，得到的结论是年轻力壮的都跑掉，余下来的人口不多。小勇大勇，估计农民只剩人口的两成，周其仁不同意，吵了起来。

其实今天中国的农村是摆另一种空村计，跟广州相反，但比较高明。农村的户籍人口依旧，但不少跑到广州等城市去，从工为生。这样，农村的人均收入，以户籍人口算，低得可怜。是否因此而赢得国务院取消农业税，不得而知。如果是，我这个老人家会站起来大呼精彩。不要忘记，月薪人民币一千六百以下是不用报税的。

我不知道世界上有没有其他国家，人口统计会分那么多类，何况是天下人口最多的大国。写到这里，忽发奇想。如果中国的十三亿多人口有十二亿是流动的，那么城市以户籍人口算人均收入，农村则以实际人口算，一夜之间整个国家的人均收入会暴升十倍！

六、国际贸易的棋局（六篇）

日日贸易的启示

二〇〇三年十二月十八日

中国入世以还，日本的经济有起色。他们对中国的贸易顺差最近再增加，去年他们常说的中国威胁日本经济的舆论开始宁静下来了。事实上，有些舆论转为感激中国对日本经济的贡献。在这个微妙的转变中，某日本大报的某君子提出了一个前所未闻的新观点：日日贸易！

什么是日日贸易呢？解释是：日本人在日本的产品出口全是卖给身在中国的日本人，而在中国的日本人产出的全是卖给身在日本的日本人。说是对外或国际贸易，其实是日本人与日本人之间的贸易，日日贸易是也。

当然是夸张之说，事实上不可能对，但据说因为日本的文化品味特殊，中国与日本之间的日日贸易比率相当高。后者是可信的。

现在来一个颇为重要的问题，不是说笑的。在贸易与投资完全开放的情况下，原则上——记着只是原则

上——日本人到中国投资设厂产出，可不可以做到全是日日贸易而双方的国民收入有增长呢？答案是可以的。

让我先提出两个假设。一、日本人到中国投资设厂，雇用中国劳力，因为在日资旗下，这些中国职员在经济上算是日本的下属。二、日本民族的品味特殊，凡是在日本或在中国的日资产出的物品，只有日本人有兴趣，其他的民族皆不问津。

在上述的两个虚构的假设下，日本出口到中国的有：一、日本本土产品，供给身在中国的日籍职员及其家属购买；二、日本运到中国的来料加工的“料”；三、日本的发明专利、商业秘密与生产知识；四、日本的管理人才。中国出口到日本的有：日资旗下的产品——这主要是由中国劳力产出的了。

我们不难想象，在上述虚构的情况下，日日贸易的成交量可以很大，原则上可以占了日本国民收入的一个很高的百分比。日本人赚得的是：一、从中国进口的日资产品的价格比日本自产的低廉；二、出口到中国的“料”的收入；三、日资在中国的利润——主要是人才与知识资产的收入——其中部分寄回日本享用。中国人赚得的是：一、劳力的薪酬；二、从日资学得的知识。

会有人受损吗？有的。在日本的某些职员，某些企业，会因为外间的工资低廉，迫使日本本土的工资要向下调整，而如果调整不易，职员失业与企业倒闭

皆会增加。这些团体当然要求国家保护。然而，事实上，开放政策与日日贸易带来的利益，会足以弥补上述的损失而有余。困难是我们不能想出一套容易推行的弥补方法。对受损的人来说，调整期间是痛苦的，可能为时甚久。今天过了十多年，日本的调整期看来快要完结了。真替他们高兴。这些年来，因为压力团体的左右，日元在国际上是偏高的，但他们还是守得云开见月明。

当然，硬性的日日贸易是虚构的。没有这约束，日本的经济调整，有广泛贸易的协助，更为容易了。问题是没有方案使受益者弥补受损者，而调整需要十多年。但如果十多年前日本人全都明白今天日日贸易的启示，明智地懂得取舍，这调整会快得多，顺利得多。这启示简单不过：国际贸易与投资愈是开放得快，调整愈容易。另一方面，不能否认，困难不单是日本本身的保护主义。早期到中国投资满有沙石，到东南亚一带又遇上什么金融风暴。希望此后不再。

既然原则上可以有日日贸易，当然也可以有美美贸易、英英贸易、德德贸易、法法贸易……都是到中国来投资设厂的想象虚构。余下来的中中贸易是中资产出只卖给国内与国外的炎黄子孙。是虚构的故事，有很大的约束性，但原则上只要开放国际贸易与投资，各国的国民收入会有增长。这是日日贸易的启示。

这几年我对自己提出一个问题，任何经济学本科

一年级学生都懂得答案，逻辑上不可能错，只是自己到今天还答不出来。我问：如果香港无端端地多了一百平方英里的优质土地，可以兴建数之不尽的房屋，香港人的平均收入会否增长呢？本科生的答案是肯定会增长，什么方程式、几何分析之类，不到五分钟就拿得一百分。

然而，会发生的事实又如何？面对楼价与地价的暴跌，拥有楼宇的业主会反对，持有土地储备的地产商会反对，靠卖地收入支薪的政府（因为需求弹性系数有所不利）也会反对——这三组人反对把那一百平方英里土地放出来建造楼宇。不是业主的或要租楼住的，当然赞成把那从天上掉下来的一百平方英里土地全部放出来兴建楼宇。反对的与赞成的吵呀吵，政府左右为难，决定放一部分出来。殊不知不少业主负资产，地产商叫救命，而政府也为了保持高地价，立刻收回比“八万五”还要高的承诺。这是真实世界。经济逻辑，是全部放出无端端的天赐土地，兴建楼宇，国民的平均收入一定增加。然而，利益所在，各顾各的利益，平均收入反而减少了。我想不出有哪个可以解决这个矛盾的、皆大欢喜的方案。

土地如是，劳力也如是。我说过，十多年前，因为之前的封闭与半封闭的国家搞开放改革，一时间地球多了大约二十亿廉价劳力参与国际生产竞争。土地与劳力都是生产要素，本科生的考试答案，像土地一样，廉价劳力的暴升会使地球人口的平均收入上升。

问题是因为压力团体的存在，保护主义抬头。这与上述的虚构土地例子如出一辙：压力团体促使政府保护，不把骤然急升的土地放出来，好好地利用。

我不知道要给那位发明“日日贸易”的日本仁兄一个什么奖。但他的发明启发了我，使我能从一个真实世界不存在的极端而又硬性的角度推到尽，得到启示。虚构的日日贸易有大约束，不可取，但远胜于没有国际贸易。然而，要有日日贸易，日本要鼓励日资外流，也要开放贸易。保护主义如果成功，连大有约束性的日日贸易也没有。要知道，日日贸易之说是中国签订了世贸协议之后才有日本仔想出来的。

配额：前车可不鉴乎？

二〇〇三年十一月二十六日

（五常按：成衣配额的国际法例演变后来跟本文提到的不同，但本文的理论分析正确无误，经济学要这样处理才对。同学们要注意，这里我刻意地一连三篇反复分析，为的是要示范需求定律与租值概念合并的解释威力。）

中国两年前签订世贸协议后，纺织成衣产品进入美国的配额按步取缔，其中一些取消了配额。后者中有三种产品因为取消了配额而导致美国进口急升。美国决定把配额于明年初放回去。中国反对，说美国违反了世贸协议，美国则认为没有违反，吵了起来。公有公理，婆有婆理，我不懂，但谁对谁错不是这里要探讨的话题。

经济学者是屡有分析配额的效果的。他们一般是按照课本的方法，把几条曲线移来移去，看着法例加上一点变化，然后以些什么回归分析计量一下。这种分析不是错，而是因为过于着重方程式与进出口数字，忽略了我认为是制造品配额最重要的含意，也即是说

漠视了最重要的内容。让我说说吧。

二十世纪七十年代，香港成为世界第一成衣（纺织品）出口“国”。你道为什么？是因为六十年代中期，美国及其他先进之邦，以配额约束香港纺织品的进口数量！

那些年头我在美国，亲眼看得分明。六十年代，香港的纺织品只在低档的百货商场的地库（basement）出售，品质奇劣，价格相宜，见不得光，与数之不尽的落后国家的产品排排坐。配额约束实施后，香港成衣的质量急升，几年之间由地库升到最高档次的那一层，而价格也大幅提升了。不少美国的高档牌子惨遭淘汰，或节节败退。是的，七十年代后期，香港富有的太太小姐们，坐飞机到美国的高档商场购买衣服，买回来的都是香港货。

有什么奇怪了？四十年前美国某些州份把香烟税改为以每包算，香烟立刻加长。若干年前西雅图某区政府委任的收垃圾公司发了神经，垃圾按每箱收费。该区的垃圾箱立刻加大，塞得满满的，父母叫孩子在箱中的垃圾上跳，结果是垃圾箱重得拿不起来！

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

问侍应有没有汉堡包。

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

这分析，中六学生说得出有一百分，但到了博士后只得六十，强可及格，因为只是大略地对。较为正确的分析比较深入，要把“量”来一个颇为复杂的阐释。拙作《科学说需求》的第六章第五节处理了这个问题。

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

另一个问题来了。当年亚洲的国家或地区都受到同样的配额管制，为什么主要是香港跑了出来呢？答案还是需求定律：整个亚洲只有香港容许配额在市场自由买卖。这自由转让不仅使配额落于善用或适用者的手上，也使配额的价值上升，而这使香港的优质成衣的相对价格下降得更多了。听说内地的纺织品配额也有在市场转让的，但因为法律不容许，市场就发明

了一些偷龙转凤的转让方法。这增加了交易费用，然而，一般的观察是内地的配额转让盛行，对产品质量的影响应该与香港昔日的相若。

任何制造品都有多个层面的档次。在国际自由贸易的市场中，不同之区会按他们的比较优势成本来选择各适其适的品质档次产出，选错了的制造商会被市场淘汰。不是说在配额引进之前，香港的制造商没有能力产出质优、档次高的成衣，而是在国际自由竞争下，他们认为投资于高档次的产品，其成本斗不过先进之邦。

配额的引进，是把自由市场的质量档次排列更改了。怎么可能呢？配额之前香港的成衣制造商认为走高档的成本过高，走不过，难道配额之后走高档的成本下降了吗？不是的。答案是：配额引进之后，成衣制造商之间的竞争受到约束，使配额的每个受配者在某程度上拥有一点垄断权，配额之价代表着垄断租值，而这租值的存在容许持有配额的竞争者提升成本，因而容许成衣质量的大幅提升。在持有配额者的竞争下，均衡点是质量提升的成本增加在边际上与配额的租值相等。成衣质量的大幅提升于是可分两部分看：其一是需求定律强迫质量上升的选择；其二是配额租值给予成本上升的空间。这是经济学。

是愚蠢得不容易想象的保护主义。当年美国与其他先进之邦，为了保护自己的纺织成衣商，把落后而

质劣的香港纺织品加上配额限制。然而，到头来，落后的香港成衣商，因为配额保护着他们，给他们有可观的配额租值，让他们有成本空间大展拳脚，提升产品质量，把先进的配额倡导者杀下马来。这叫做搬起石头砸自己的脚。

这些年来中国内地的纺织成衣，有众多港商的参与，质量广及多个档次，其中不乏高档的。入世之后，面对配额的瓦解，制造成衣的竞争急升。在这样的情况下，配额的重临会使他们精益求精，可能把金缕衣造出来。城门失火，殃及池鱼，欧洲的什么名牌将会有难矣！

出口从量税的经济分析

二〇〇五年二月七日

从量税是 **unit tax** 的内地中译，与从价税 (**advalorem tax**) 排排坐。二者都是销售税 (**sales tax**)，前者按件算，价格不论，后者按价算，通常是物价的一个百分率。从量税与从价税的区别分析，经济本科一年级必读，可惜毫无新意，像一潭死水，当年我听不到五分钟就魂游四方。到了研究院，这个题材换了几条方程式，什么弹性系数之类闷得怕人。

去年九月，美国商务副部长访中国，要求依照世贸协议的规定，今年一月一日撤销纺织品配额后，中国自动限制成衣出口，而美国之外的好些国家，尤其是欧洲的，大都有类同的要求。中国要怎样自动约束才对呢？再引进配额是明显地违反了世贸协议，而任何限制国际贸易的政策，免不了违反世贸协议的精神。然而，国际压力如斯，要怎样应付才对呢？

北京显然认为，自动限制比他国出术留难好一点。最近他们推出“自动限制”纺织品出口的从量税，理由是希望此税能鼓励出口的纺织品提升质量。这是有

脑的想法，不俗不俗，可惜还想得不够周全。

指出这从量税的不足之处之前，让我先说这新政策是抽一百四十八项纺织品的出口从量税，其中一百二十五项每件抽人民币二毫，二十一项每件抽三毫，两项按重量，每千克抽五毫。是轻税，虽然有些纺织商叫救命。另一方面，中国的纺织品出口量庞大，单是上海海关在一个星期内的从量税总收入，就达二千一百九十万人民币。再另一方面，我不认为这次从量税的推行会满足老外提出的“自动限制”的要求。

说出口从量税会提升纺织品的质量是对的。香港的中六学生懂得这样说，但其实是湛深的学问。四十多年前老师阿尔钦首先提出如下的问题：为什么美国的金山橙与苹果出口，永远是选择质量最高的呢？他的答案，是因为出口要加运费，而优质与非优质的苹果的运费一样，所以虽然优质的苹果的价格比较高，但加上同样的运费，到了外地，与非优质的相比，优质苹果的相对价格是下降了。

举个例，如果美国的优与非优苹果的价格是二毫与一毫，相对价格是二比一。假设运费是一毫，到了外地的价格是三毫与二毫，相对价格是三比二，即是一点五比一，优质苹果的相对价格是下降了。需求定律所说的价格永远是相对价格，所以外地对优质苹果的需求量在比例上是高于美国的，因而主要选优质的出口。目前中国推出的纺织品出口从量税，理论上与

加运费有同样的提升质量的效果，皆需求定律使然也。从价税不会改变上述的相对价格，所以要提升出口纺织品质量，从量税是正着。

当年大家都以为分析就是那样简单，但一九六九年，两位芝加哥大学教授（J. Gould 与 J. Segall）发表文章，以等优曲线清楚地证明阿师的分析是错了。大家被弄得天旋地转，因为事实上，运费提升，出口的产品质量跟着提升是千篇一律的现象。当时同事巴泽尔就作了如下的实证研究：美国的香烟有长有短，一些州抽从量税，一些抽从价税，资料证明，抽从量税的香烟较长。为这争议我的一位学生（J. Umbeck）发表了两篇很好的文章，支持阿师的分析，但得不到完满的答案。最终阿师还是对，只是逻辑有问题。几年前由我“破案”，找到了完满的分析（见拙作《科学说需求》第六章第五节）。这里只说阿师的结论没有错，而说从量税会提升出口纺织品的质量也没有错。

复杂又来了。二〇〇三年十一月二十六日，我在《信报》发表《配额：前车可不鉴乎？》是自己这两年比较称意的文章。该文指出，二十世纪七十年代，香港成为世界第一成衣（纺织品）出口“国”，主要是因为美国及其他先进之邦，以配额约束香港的纺织品进口数量。配额值钱，而香港容许配额自由地在市场转让，其价更高。经济效应有两方面。其一是上文提出的因为优质产品的相对价格下降，出口会偏于优质那方向走。其二是配额给每个受配者一点垄断权，配额

之价代表着垄断租值，因而容许有配额的竞争者提升成本，使出口纺织品的质量大幅提升。均衡点是质量提升的成本增加在边际上与配额的租值相等。这是说，配额租值给予成本上升的空间；需求定律强迫质量提升的选择。换言之，当年香港的纺织品本来是低档的在外地商场的地库贱售之物，但引进了可以转让的配额制度，数年间质量急升，升到商场最高档次的那一层，把老外的名牌打得叫救命。

回头说目前内地实施的纺织品出口从量税，虽然税的本身有提升出口质量的选择之效，但因为远低于此前的配额市值，也由政府收取，质量可能不升反跌。质量大幅下跌的机会不大，因为在配额制时提升了，攻占了市场，纺织商不会那样傻，放弃既得之市。

还有两个问题。其一是出口从量税是盈利所得税之外的附加税项，虽然原则上可从所得税扣除，这附加会淘汰一些在没有从量税的情况下仅可生存的竞争者。其二是与配额相比，从量税只改变了优质与非优质的相对价格，在现存的产品中会鼓励质量较优的出口。然而，与配额制的重要不同处，是从量税没有提供以增加成本来改进产品质量的空间。

我为这个“政策”问题想了好几个晚上，不是为了要改进什么，而是遇到的是有趣的经济难题，见猎心喜。先此声明，我是反对配额或任何出口税的。世界的政治局限我是门外汉，但如果听到或读到的是大

概地对，不能漠视，我想出如下的折衷办法。

凡是出口的纺织品，一律取消盈利所得税（或取消现有的所有税项），只抽出口从量税，此消彼长，务求二者打个平手。纺织业的总税率应该与其他行业看齐，只是前者在出口产品上换了单用从量税的抽法。因为不再抽所得税，从量税可以提升，老外应该开心一点。与约束出口量的配额相比，从量税是约束出口价，如果不抽所得税，从量税也有提升成本的空间，虽然与配额的不完全一样，但有类同的效果。出口量会减少，但出口的总值多半会上升。

多方面考虑，我认为对中国纺织业的发展，出口产品不抽所得税只抽从量税的制度，有机会胜于此前的配额制。但我不是税务专家，怎样施行，每项纺织品的从量税如何厘定，怎样算出从量税与取消了的所得税大致打平，是我所学之外的话题了。

薄熙来兵三进一

二〇〇五年六月三日

在欧美压力下，几星期前中国考虑大幅增加纺织品的出口从量税，五月二十日宣布将于六月一日施行。这消息害得我整晚睡不着。从来不认为自己有什么影响力，但今年二月七日我在《壹周刊》发表《出口从量税的经济分析》，支持当时中国推出不久的、一百四十八项纺织品每件人民币二毫至三毫的出口从量税，同时建议，如果先进之邦认为抽得太轻，不妨增加，但要调整纺织品制造商的国内所得税。

最近公布大幅提升的纺织品出口从量税，没有所得税抵消的调整，把我吓了一跳，看来北京的朋友没有读过我二月七日的文章，也可能读过但误解了我的分析。提出政策建议，我历来谨慎——人家不听犹可，但依我而行，闯了祸，水洗不清，我这个老师傅不知要躲到哪里去。殊不知到了五月三十日，离大幅增加出口从量税只两天，商务部长薄熙来突然回手，宣布取消八十一项纺织品的出口税，其他详情我不清楚。这使我舒一口气！

经济理论简单，但分析复杂，读者要小心了。

首先是前年在报章读到，依照世贸协议，中国某些纺织品出口取消了配额，但美国考虑把配额放回去。于是，该年（二〇〇三）十一月二十六日我在《信报》发表了《配额：前车可不鉴乎？》，是几年来自己比较称意的文章。该文指出，六十年代，香港的纺织品质量奇劣，只能在美国的低档商场销售，但后来有了配额制，出口纺织品的质量急升，从见不得光的商场地库升到最高档的那一层，把老外的贵价牌子杀得叫救命。

有关的分析是基于三个重点的。第一，配额值钱，出口的同项纺织品，优质与劣质要用同样值钱的配额，当然是选优质的出口了。经济理论似浅实深。首先是阿尔钦于六十年代初期提出的需求定律的解释。阿师指出，美国的苹果与金山橙出口，永远是质量最佳的。这是因为优质与劣质，每果运费相同，加上运费，优、劣的价格虽然一起上升，但与劣质比较，优质的相对价格是下降了，而需求定律的价格永远是相对价格。本来是天才之笔，但一九六九年，芝加哥大学的两位教授，以等优曲线证明阿师之见是错了，错得清楚。问题是，出口的水果永远是质量最佳的，千篇一律，显然与加上运费有关。支持阿师之见，我的一位学生与两位同事发表了几篇很好的文章，但答案的逻辑还是有问题。终于五年前由我破案：阿师的结论没有错，但逻辑要修改（见拙作《科学说需求》第六章第五节）。

配额导致出口纺织品质量急升的第二个理论基础是这样的。有优、劣二质的同项成衣，如果加上够高的同样运费，会选优质的出口。问题是，只加运费，成衣商会选现有的优质出口，不会增加成本再提升成衣的质量。配额是另一回事。市场有价，配额的价值代表着一种垄断租值。这租值放开了一个以提升成本来再增加成衣质量的空间。在市场竞争下，均衡点是在边际上，质量成本的增加与配额的价值相同。

第三个重点是香港当年容许配额在市场买卖、转让。这转让提升了配额的价值，也容许配额落在价值最高的使用者的手中。是香港之幸。当年整个亚洲的纺织品出口都有配额，但只有香港容许自由转让。香港因而杀出重围，小小的城市成为举世无匹的成衣出口“国”。

回头说出口从量税。此税按件算，*unit tax* 是也，与从价税（*advalorem tax*）——按价的一个百分率抽——是不同的。前者改变了优、劣二质的相对价格，后者不改。这是说，有优、劣二质的同项成衣，前者会导致选择优质的出口，后者不会。问题是，加从量税与加运费对优、劣出口的选择一样，没有配额那种容许提升成本再提升质量的空间。所以在二月七日的《出口从量税的经济分析》一文中，我建议把成衣商的国内所得税取消，把税收搬到出口从量税那边去。处理得当，这会有配额的提升质量的效果。但很不容易处理，而我不懂税务，不敢多说。

我为中国大幅提升纺织品出口从量税几晚睡不着，因为这提升没有其他相应的增加成本空间的调整。这样，大幅提升从量税等于大幅提升运费，虽然国家增加了税收，但在国际竞争下愚不可及。想想吧，中国纺织品的主要竞争对手，不是欧美的世界名牌，而是印度、菲律宾、墨西哥等有大量廉价劳力之邦。只提升从量税（等于提升运费），岂不是让这些仅落后中国少许的国家在背后一刀斩过来？

二〇〇一年四月，我到大连讲学，听到那里的朋友大赞市长薄熙来，提到他将会转任省长，没有一个舍得，说有些市民竟然像杜甫写的“牵衣顿足拦道哭”，就留上了心。这次他一下子取消出口税，不知他怎样想，也不管有批评，认为确有大将之风。这边厢有协议，那边厢不协，你走这着，我走那着，是国际的政治经济象棋。朋友，你懂得下吗？所以当我读到薄前市长取消出口税这一着，比我想得出的高明，不由得对太太说：走得好。

薄熙来走的是闲着，以不变应万变。朋友，如果你坐下来下象棋，对手说准备了多项撒手锏，让你先行，你会怎样走呢？炮二平五主攻，马二进三主守，都露了底。薄熙来选走兵三进一！这着棋有两个名堂：称“仙人指路”，又称“投石问路”。这是保持先手，让对方回应再作打算。

世事如棋局局新，不容易见到更刺激的棋局。会怎样演变下去呢？

从日本的经验看地球一体化的不幸形势

二〇〇九年七月七日

我历来敬仰经济学大师萨缪尔森，今天九十四岁了。不久前他发表了一篇文章，认为中国有机会成为地球经济的一哥。我为文回应，但不够详尽，这里再说，是转了话题，但要先重复我在该文写下的一段话：

“萨缪尔森提到，在国际贸易收支失衡的情况下，美国很可能走上保护主义的路。我认为如果奥巴马的政策成员真的有萨氏说的水平，保护主义是不会出现的。这是因为今天的世界与二十年前的很不相同：开放而又满是廉价劳工的发展中国家无数，在产品的成本上这些国家与先进之邦出现了一个差距很大的断层，‘保护’对成本高的国家会带来灾难性的发展。好比如果禁止或约束中国的玩具进口美国，进口商会转到印度等地方购买，就是对所有国家封杀也不容易找到投资者在美国设厂制造玩具。这是说，今天，保护主义的有效施行是要全面性的：国际要全面，制造品也要

全面。这样一来，美国的物价大幅上升不会被消费者接受。”

让我从日本说起吧。五十年前，日本的制造品在国际上开始发难，价廉，且质量不断改进。先进之邦斗不过，约十年英国输得面目无光，继而美国及西欧。在保护主义的压力下，日元大幅升值。记不清楚时日，也不记得过了多久。记得的是日元从三百六十兑一美元升到八十兑一美元，上升了百分之三百五十！这就带来一个经济奇迹：日元上升了那么多，但日本的产品还在国际上畅销，还是满布地球。日本当时继续有贸易顺差不奇，因为弹性系数有决定性，但出口产量依旧强劲却是奇迹。相比之下，两年前人民币兑美元只上升了百分之十强，中国的厂家就遇到困难，在新《劳动合同法》引进之前好些工厂开始关门了。

日本当年的际遇与中国今天的际遇大为不同，可不是因为中国产品质量的改进速度比不上人家，而是五十年前落后国家的制造品能大量地攻进先进之邦的，只有一个日本。日本的人口一亿多。七十年代加进亚洲三小龙——香港、台湾、新加坡——八十年代再加上第四小龙——韩国。连日本一起算，这些新兴之区的总人口只约二亿。世界人口是五十亿强。

拉丁美洲的际遇历来风风雨雨，这里不说。地球一体化始于三十年前中国开放改革，跟着是印度，再跟着是苏联解体，东欧参与国际竞争，又再跟着是越

南、非洲及那些“斯坦”之邦。这是说，三十年来，参与国际竞争产出的人口增加了不止三十亿（劳动人口当然较少），比日本与什么亚洲小龙的人口多了十多倍！六年前，美国的商场满是中國货，但当人民币兑美元只升约百分之十，那里的商场不同国家的品牌无数。

想当年，日本的国际竞争形势与今天的中国很不相同。在缺少发展中国家的竞争下，日本承受得起先进之邦的保护主义，而他们选择让日元的国际币值大幅提升，换取先进之邦不大加进口税，是明智的选择。可惜跟着的处理出现了问题。是的，跟着而来的日本故事是悲哀而又有趣的学问了。

是经济学博士生也不容易考得及格的问题。当年日元兑美元上升了百分之三百五十，日本货还是销售得好，失业率没有多大变动，经济整体的均衡点要怎样调整才对呢？答案是三方面的合并：提升外汇储备，提升工资，提升租值（是经济租值，见拙作《供应的行为》第二章第三节）。日本的外汇储备无疑是大幅提升了，但从他们经济整体的实力看，微不足道。工资提升得快，而当时的日本，终生雇用的合约安排普及，这提升主要是以分花红的方法处理。当年日本员工的“分红”的夸张，使举世哗然。

是在租值大幅增加的发展中，日本当年的政策闯大祸！他们变本加厉地禁止农产品进口——这是增加租值的一种方法。七十年代后期我路经日本时，在一间

高级零销店见到如下的定价：一只番茄五美元，一粒温室葡萄一美元。我带两个孩子到可能是最高档次的花园餐馆进午餐，最相宜的套餐每位美元一百五十。

明治维新之前的德川时代的大地主们的财力，百多年后还存在。他们要地价高，而禁止农产品进口是非常有效的方法。七十年代日本的工资急速提升，主要通过分红制，有需要时下调不困难。然而，房地产的价格（属租值）上升，下调却不容易。有两个原因。其一是在政治压力下，农产品进口不容易解禁。其二是房地产一般押进银行借钱，水涨船高，借贷大幅上升。一九八五年，日本的房地产价格比香港的高出不止一倍。

大约一九八六我发表《日本大势已去》，年多后，我见中国的发展有看头，接受邀请在日本的《朝日新闻》的头版发表了一篇对日本经济前景不看好的文章。由他们翻作日语，而据说《朝日新闻》是当时日本的第一大报。好些日本朋友读后不开心。

这就带来另一个有趣的经济现象。日元兑美元大升了好几倍，以美元及先进之邦的币值算，日本的人均收入很快就与先进之邦打成平手。但因为工资与租值跟着大幅上升，在禁止农产品进口的局限下，日本人的实质生活水平其实升得远没有那么高。这个发展，促使七十年代至大约一九八七年，日本人大手调动资金到外地作房地产投资，到泰国等地投资设厂的也无

数。这些投资一般不是那么理想——日本要到九十年代初期开始进军中国才算是有所斩获。美国的朋友应该记得，七十年代后期与八十年代初期，美国的国际机场满是日本学生及小孩子。这是日元大幅上升给日本人民带来的利益了。

一九八六年底或八七年初，日本的房地产市场终于崩溃，不到一年大城市的高级商业楼宇下跌了百分之八十以上。这导致那里的银行纷纷步入困境。通缩出现，经济不景大致上持续到今天。这个日本不景现象连带着的，是那里的货币量推不上去。弗里德曼很关心这个发展，他谢世前数年几次跟我谈及日本的货币政策问题。日本有关当局不放宽银根困扰着他。到二〇〇一，弗老说日本可能有转机。我的看法不同，但没有向弗老提出自己当时还是有点模糊的见解。

我认为德川时代的地主演变成为后来的资本家的后代，不少是日本的国会议员。他们反对日元贬值。这个意向与放宽银根及搞起通胀是背道而驰的。另一方面，经过那么多年的向外投资的发展，维护日元的强势是需要的。君不见，几年前日本的舆论就出现了“日日贸易”之说：日本输出物品到中国去给那里的日本人及厂家，日本在中国的厂家的产品输出到日本去。这个有趣的舆论是正面的，大有感谢中国之意。

这就带来本文要说的重点。日本的经验，是日元大幅升值，以先进之邦的币值衡量，日本的人均收入

水平很快就追上先进之邦（实质生活水平是另一回事）。但日本只有一亿多人口，先进之邦可以不困难地把他们的国民收入拉上去。香港昔日只五百万人，七十年代工业起飞，一九八二年初港元兑美元升至五兑一，也同样地把香港的人均收入拉上去。差一点的有台湾，有新加坡，到了八十年代再差一点的有韩国。说过了，连日本在内，这些算得上是有成就的发展中地区的总人口只约二亿，先进之邦可以维护自己的工会与最低工资而在某程度上把这二亿人的人均收入拉上去。

今天的地球局限有了大变。自中国开放改革以还，新兴的发展中国家的人口不止三十亿。增加了那么多的穷人参与国际产出竞争，先进之邦是拉不上去的。拉不上去，先进之邦不能不面对下面由无数廉价劳力组成的低成本断层。上层不撤销工会与最低工资，早晚会被下层拉下去。撤销工会及最低工资会使上层的租值上升，原则上可以稳守。这是因为依照比较优势定理，先进之邦在没有工会及最低工资的约束下，大量廉价劳力参与国际竞争会使他们的知识租值大幅提升。这是经济学，可惜今天失传了。

我希望读者明白，今时不同往日，先进之邦再推出保护政策是愚蠢的，因为一定要很全面才有效，而这样做会无可避免地带来他们不可以接受的物价大升，知识租值会消散得快。另一方面，六年以来我坚决反对人民币兑美元升值，主要是因为我看到中国要面对的世界，与日本当年面对的很不相同。

闭关自守也无妨！

二〇〇九年九月二十二日

去年奥巴马竞选总统提名时，说如果他获任总统，会杜绝中国的玩具进口美国。据说不安全是原因。后来他认说错，有歉意。（想深一层，美国本土的玩具工业早就移师中国及工资较低的国家，去如黄鹤，没有什么可以“保”的。）最近九月十一日美国宣布对中国轮胎征收惩罚性的进口税，三年加三次，每次加得厉害，得到奥巴马批准。奥氏之前，布什执政时，美国的压力团体多次提出对中国货进口征收惩罚税，据说有六项通过有关当局，皆被布什否决。

有一个严重问题。这次在惩罚中国轮胎进口的言论中，没有提到像玩具那样，被指有危险成分。中国制造的轮胎显然被认为是安全的，只是价格相宜，导致美国的轮胎工人失业，所以要惩而罚之。既不危险，也非倾销，只是价格过低。这样，将来反对中国制造品廉价进口的声浪会不绝于耳，奥巴马不容易厚此薄彼，轮胎的命运会成为保护主义卷土重来的先驱。不可能是美国消费者的选择。

重罚中国轮胎进口，美国还存在的轮胎制造商会得益，但没有谁会在那里兴建轮胎工厂。这是因为惩罚关税这回事，既可来，也可去，设厂造轮胎是蠢行为。其他发展中国家呢？大量产出轮胎，廉价输美，也会同样地遇到惩罚关税，所以也不会那样傻，见到自己的国家还没有被点名就赶着去设厂产出轮胎了。如此类推，明智的发展中国家的投资者，会选择不走廉价输出美国的路，转而谋求发展中国家之间的互相贸易，地球一体化会变为地球两体化。

上述是我持有的水晶球的想法，可能想象力过高，但逻辑是对的。中国可以报复（retaliate）吗？当然可以，而纵观今天中国持有的筹码，容易。我反对。曾经说过，无论外间怎样惩罚中国货进口，北京的朋友不要采取任何报复行动。协商不成，他们要惩罚，一笑置之是上策。何况今天遇上金融危机，此报复也，将会导致保护主义全球化，对中国半点好处也没有。是的，协商不成，北京的朋友要逆来顺受。尤其是，我认为中国的经济发展到今天，就是被迫要闭关自守，有得守，守得云开见月明。

我要从亚当·斯密的《国富论》起笔的制针工厂说起，向北京的朋友解释一下简单的分析。斯密前辈的制针工厂，因为工人分工合作，每人的平均产量，比独自操作的产量高出数百倍。我曾经指出，因为专业而分工合作，其产量可以容易地上升逾万倍。这是斯密前辈指出的“国富”的主要原因。他跟着翻来覆

去地指出，要鼓励专业分工产出，市场贸易不可或缺，因为没有市场无从专业。这就带来斯密前辈的一个重要格言：“专业产出的限度是由市场的广阔度决定的（Specialization is limited by the extent of the market）。”

这里我要用一些真实的数据来示范市场广阔度对生产成本的重要决定性。二〇〇一年为了写《供应的行为》的第三章——《生产的成本》，我要求一家印制商提供印制书籍的成本数字，由花千树的叶海旋核对，说明一分也不能错。是一本三十二开内文一百九十二页的平装书，以港币算，时间是二〇〇一年七月。众所周知，印制书籍是量愈大平均成本愈低。我获得的数据，印制五百本的平均成本是每本五十七元二毫九分，八千本的平均成本是七元五毫三分。资料显示，开头平均成本跌得急，到了八千本就跌得远为轻微。当时我算过，考虑到仓库的租金，无限量的不急销售，以香港而言，每次印制八千本最着数。

在香港要出书过瘾一下的君子们知道，因为市场小，要销售五百本不容易。二〇〇一年的市价，内文一百九十二页的书每本约四十五元，批发六折，是二十七元。没有算进编辑、设计费用，五百本的平均成本五十七元多，要过瘾不能不入肉伤身。要真的过瘾，二千本（印制成本平均约十七元）是起码的要求了。

市场销量够大是利用专业分工产出而减低成本的

主要法门，也因为这法门的存在，基于私有产权的经济就可以夸夸其谈了。印制书籍是量愈大产出平均成本愈低的一个好例子，可能有点夸张，但我们不难想出更夸张的其他实例。权利有了清楚的界定（所谓私产）是市场运作的先决条件。这是科斯定律。但有私产，市场的销量不足，算你是绝顶天才也只能大叹倒楣了。

神州大地的人口比香港的高出二百倍。要出书过瘾一下吗？内地今天的书价比香港的大约低一半，成本也大约低一半，销售二千本当然远不及香港那么困难。书籍如是，其他产品也如是。外间多购中国货是扩大市场，有助，但自己既然有那么大的市场，他们要保护什么的，让他们保到够算了。不容易明白，美国在消费指数一蹶不振的今天，他们会推出保护主义。难道轮胎之价大幅提升，那里的市民会多购汽车吗？是湛深的学问，我不懂。

美国推出保护主义，对中国当然不利。但此不利也，在发展得有头有势的神州大地来说，因为本身的市场够大，用不着哭出来。报复还击，怎样算我也算不出对中国本身有好效果。中国的劳苦大众拼搏了那么多年，站稳了脚，让他们享受一下外间的名牌贵货不是很好吗？索性取消所有进口关税吧！是站起来表演一下真功夫的时候了。

我曾经指出，中国要大事发展的是内供，而不是

内需。只要内供发展得好——主要是撤销所有约束内供的管制——内需的威力会随之而来。外需无疑有助，但今天看已经不是炎黄子孙的生存命脉了。一个人口不多的小国，要靠出口换饭吃，或靠开赌，或靠旅游，或靠碰中了些什么天然矿物。但中国不是小国，人口多而又吃得苦，市场大得惊人，而工业的确是发展起来了。人家要保护，中国在不利中可以稳守，而长此下去，最大的输家一定是推出保护的那一方，因为在保护中市民是买贵了货，资源的使用也被误导了。日本保护农产品的经验是灾难性的。

我感到惋惜的，是美国惩罚中国的轮胎进口，在过渡期间中国的轮胎制造商会受到损害。中国自动提升出口税会打上交叉，也会与目前的出口税制有冲突。自动约束出口量是配额制度，麻烦多多，纺织品的前车可不鉴乎？然而，轮胎出口配额会减少甚至弥补制造商的财政损失，而更重要是会大幅提升出口轮胎的质量。如果美国可以接受这配额而放弃惩罚税，对中国来说是比较上算的。我可以保证，如果惩罚税换作配额制，而商务部懂得容许配额以市价自由转让，中国产出的轮胎的质量会冠绝天下。这是价格理论的推断，其准确性与牛顿推断树上的苹果会掉到地上相若。

（五常按：如果美国政府言而有信，把中国轮胎进口美国的税分三年猛加三次，美国的轮胎工业会怎样

了？我想到的答案是那里的轮胎工厂多半会关门大吉。这是因为进口商会提早大量进口中国轮胎，储存起来，逐步销售，使本土的轮胎工厂好几年半点生意也没有。)

七、从农民到燕子（五篇）

要冷静地处理中国农民问题

二〇〇四年三月二十五日

(五常按：此文发表后几天，赵紫阳先生托他的女儿给我一个口信，说他完全同意文内提出的三个原则。本文发表之际，农民转到工业去正在大量体现，而农民的收入正在直线上升。风雷急剧，我要到年多后才肯定这个大好形势的发展。不是当时不知道，而是《中国农民调查》那本书及世界银行的报告与我观察到的很不相同，我因而要多作考查。)

这些年来很多青年要求我分析中国的农民问题，提出些建议，希望改善农民的贫困生活。不久前人民文学出版社出版了陈桂棣与春桃合著的《中国农民调查》，洛阳纸贵，其中描述安徽农村的故事，很具震撼性。与此同时，温家宝对农民的关怀，溢于言表，而最近又提出五年后取消农业税。

我不怀疑，从国务院到小学生，他们对农民的热情是真实的。事实上，神州大地没有出现过像今天这样浓厚的对农民的关注。手头没有足够而又可靠的中国农业资料，自己的观察很片面，不能作出有分量的

分析。几天前太太的弟弟，一个四十六岁的饱学之士，给我电话，说他读《中国农民调查》，哭了，要求我立刻为改进中国农民的生活下笔。可惜感人的故事对经济分析是没有多大帮助的。

不要告诉我中国农民的苦况——我可能比所有的人都清楚。二战期间我在广西的农村生活一年多，记得只吃过一碗饭，稀粥一两个月才能品尝一次，番薯是上品，十来天才吃一次，主要食品是木薯，有毒的，要在水中漂洗几个星期才能吃，也吃不饱。骨瘦如柴，余下的皮肉因为营养不足而腐烂，六十多年后的今天还见痕迹斑斑。

重要的是，当时的农民说，他们的苦况不是二战使然——历代相传也如是。今天中国的人口比六十多年前上升了两倍，而农民的生活有了很大的改进。还是困苦，但平均寿命不到四十的日子是过去了的。

拙作《佃农理论》对中国农业有深入的分析，曾经在芝加哥大学教过农业经济，不是个门外汉，加上二战时的经历，可以冷静地看问题。我要在这里提出三项原则，漠视其中一项中国农民的生活不会有大为。

原则一。农民人口一定要大幅下降，弃农转工商。华中的张大哥培刚五十多年前就为这问题大声疾呼，而去年谢世的芝大农业经济大师 D. Gale Johnson 关心中国，为这个问题写过好几篇文章。想想吧，在美

国，一个以农为业的小康之家，需要拥有的一级农地大约是中国的一千三百亩。我不知道今天中国一户农家的耕地是多少，还要交承包租金。可以肯定的是：如果不大量地弃农从工，中国的农民不可能有小康之乐，永远不能。

另一个现象同样有说服力。个人的随意观察，以年息五厘算，今天中国的工业用地的现值比农业用地的大约高二十倍，住宅用地则大约高六十倍——虽然工、住用地有转用途的开发成本。这庞大的差距代表着庞大的浪费。人口不大量由农转工，土地相对少量转用途，这差距是不会大幅收窄的。

据说今天中国的农民人口是九亿，大约是总人口的六成九，比以前的八成五有改进。我认为六成九是高估的，因为很多农民今天半农半工。正确的数字我不知道。同样，我不大相信很多地区的农民的人均全年收入不及人民币四百——工业及其他外快应该没有算进去。低收入却是毋庸置疑的。要使农民一般达到小康之家，以全职农业算（full-time equivalent），其人口比率要下降至百分之二十五左右。

政府帮助任何人都是干预市场，但为了帮助农民而干预一下不容易反对。问题是，你可以帮助农民而鼓励他们留于农业，也可以帮助农民而鼓励他们转到工业去。前者错，后者对。纵观今天北京帮助农民的策略，是选错了方向。正确的方向明确，但路要怎样走，

我要多作细想才说。（我需要中国农地的颇为详尽的产权与分配资料，希望读者可以提供。）

原则二。一定要放弃农产品自供自给的保护主义。中国人多地少，加上大量弃农转工的需要，农产品不可能自供自给而有大成。我多次说过，历史上没有任何供应，能比让人家赚钱的供应来得可靠。要让农产品自由进出口才可把农民的生活搞起来。稻粮今天有进口，是正着，但最近北京决定补贴鼓励稻粮种植，是劣着。

大量放开农产品进口，市场的发展会转向劳力密集的农产品那方面去。例如同样农地面积，蔬菜种植所需的劳力大约是谷稻的八倍，而饲养行业与温室培植所需的劳力，以土地面积算，也多。需要劳力密集的农产品，每亩的产值相应上升。开放农产品进出口，中国的农业会向这方面发展。以养牛为例，美国养一头牛所需的土地面积大约是中国三十亩。让自由市场发展，中国肯定不会选这种养法。市场的发展，要不是牛只进口，就是学日本神户的饲养：种植名贵饲料，以人工替牛按摩，像服侍父亲似的，炎黄子孙出不起钱购买，就卖到外地去。

是的，中国要放弃二百多年前欧洲的重农主义的糊涂思想，开放农产品进出口。需要劳力密集的农产品与工业皆有可为，可以出口交换地多人少的农产品，由市场处理。

原则三。中国农民困难不单是地少人多，而更重要的是知识不足。没有任何资产能比知识资产来得稳定可靠，而不像土地，只要愿意付出代价，知识资产是取之无尽，用之不竭的！

要干预市场来帮助农民吗？听我说吧：大量向他们廉价供应知识教育。有多种通过媒体（例如电视）及其他广及形式的教育方法可以选择，而天天为中国农民哭哭骂骂的大学生，不能自食其言，临阵退缩，要站出来做点义务工作了。我建议国内的大学采用美国的每年四学期制，学生选修三个学期，轮更地抽出一个学期到农村做教育工作。这经验对大学生自己也是一种好投资。

两年多前在成都几家大学讲话，听到大约百分之三十的大学生是农村子弟，很高兴。当时我说，这个数字使我对中国农民的前景看到一线曙光。万事起头难，今天农民求知的意欲明显，政府要干预，不妨顺水推舟，把补贴稻粮种植的钱转往种植知识于农民的脑子中去。

我既欣赏也担心温总理的仁慈。国家负担得起，读过中国历史的人都不会反对帮助农民。但帮助要讲战略，要论投资的社会回报。我认为上述的三项原则是要坚守的大方向。

与农妇一席谈

二〇〇六年一月二十日

几天前与一位农妇谈了两个小时。她来自河南省信阳市以东的罗山县。地点我有兴趣。一则那里不是沿海较为富裕的地带；二则那里的农地广大平坦，可以多用机械耕耘，更改了一些我在《中国的农业传统》的说法。

她说这些年农民的收入上升得快，农工的工资最近一年上升了百分之二十。加速的生活改进不是我说的近四年，而是有六年了。主要是舍农从工或从商的急升。我要一个大约的比率估计，她想了良久，从自己亲朋戚友中数手指，说一家四口的有两个半转到工商业去。老的幼的留在家，年轻力壮的跑广东，跑江浙，跑北京，也有在农村邻近的工厂工作，造木板居多。营商的多跑北京，做小贩，或开大排档。离乡别井跑工厂的不少，有些做驾驶员。做建筑工人的称民工，也多。种植与收成时节，回家协助的多是建筑工人，跑厂的较少。家中老人照顾孩子外，负责两个旺季之间的灌溉与施肥。以兼职化作全职，老幼不算，

如果这农妇的故乡有代表性，中国的农民在劳动人口中跌得快，比我此前想象的快得多。

农工——指那些替他家种植或收成的——开始盛行。好比插秧，几年前是我帮你，你帮我，今天是雇用农工了。理由简单，转业的人多，不能再靠邻居帮忙，农工就迅速兴起了。雇用农工，永远是按亩，不按时间算工资。我拿着计算机，按她提供的资料翻为时间工资，不肯定的要她打长途电话回家查询，是比较有趣的调查过程吧。

插秧是艰苦的工作，每亩五十元（一年前是四十元），从早到晚十个小时，一个人可以插一亩半。那是每天七十多元工资，是跑厂的三倍。但只有旺季才可以做，每年大约有两个月。淡季要靠其他收入，也有自己农地的产出。收割也是五十元一亩，与用机械收割同价。收割机车不便宜。日产的一部三十万，国产的十八万，前者湿地可用，后者不成。每天可收割七十亩，那是三千五百元，但要出机车出油费，当然包维修保养。不知农村的利息率、机车折旧与保养等，算不出机车操作员的工资，但只值数千元的代替牛耕田的翻土车，大约计算，机车操作员的工资与人手略同，每天七八十元左右。工资比工厂高几倍，也是旺季才有工作。妇人说，机械的采用只是这两三年的事，采用得快。牛耕田今天只限于小农地，高低不平的。蔬菜还是全用人手。

转业打工，最低月薪六百，一千不难求，她的家四个出外的三个逾一千。不久前我估计过，离乡别井的收入大约高百分之三十，今天得到的不完善的资料显示，这差距可能高估了一点。

温家宝先生应该高兴，年多前的农业免税或大减税，对农民的生活改进比我想象的为大。今年起农业法定废税，农民一般高兴，网上及香港传媒的言论不可信。

废除农业税的本身会鼓励农民留于农业，但我在《南窗集》指出，如果农地可以自由出租，会反过来，鼓励农民离开农业。果如所料，一些报道说，去年起有某种合作社的出现。那是农民把农地合并，以股份处理，把扩大的农地租给“资本家”，所获租金按股分账。这就是了，当我在《南窗集》指出出租农地会鼓励转业时，我怀疑农地合并的有利使用会是个头痛问题。想不到中国的农民比我聪明。合作社者，公司也。看来这种以公司形式合并农地的方法会盛行，因为农地合并使用会提升租值。看来中国真的要来一个我说的农业革命了。

佃农专家倒楣记

二〇〇八年四月三日

少小时在广西的农村生活过，对田园与农作有感情。战前战后在香港长大，母亲把房子建在西湾河的山头，邻居零落三五家，高低不平的山地还是一小幅一小幅地种着蔬菜、花生之类。后来难民涌至，山头给木屋占了，田园一去不返。再跟着是高楼大厦出现，诗人田汉颂赞过的“筲箕湾的月色”与“鲤鱼门的归帆”再也看不到了。对我这一辈的人来说，高楼大厦是可怕的世界。

留学美国，课余之暇喜欢到园林静坐，有时拿着照相机去，脑子胡乱地想着些什么，有时一片空白。然而，就是在这样的没有刻意地想什么的状态中，往往灵光一闪，此前没有想过的新思想跑出来。后来到西雅图工作，主要是为了爱海，也爱田园，而这些西雅图一带多的是。购买了海旁别墅，跟着是这里那里作点小投资，要不是耕地蚝滩就是树林果园之类。我可以在一个四顾无人的环境中，足不出户好几天。美国的田园景色是好的，非常好，只是缺少了中国农村

那种苍烟落照，不让我们看到一个李白，或一个苏东坡，或一个李清照。没有中国的田园，不会有中国的诗人。

几年前寻寻觅觅，在国内的农村找些休闲之境，希望每年能过几天古诗人的生活，让自己的遐思回到少小时的感受去。价格相宜，但有可取环境的却不易找。后来得到朋友的协助，找到两处。在大江以北承包了些鱼塘，万亩荷花之中竟然有一块小小的干地，只此一块，也承包下来，希望筑小居，让爱好摄影的朋友在夏天有个去处。大江以南呢？找到一个果园，不大不小，在小丘上，也承包下来了。

谈谈这个不大不小的果园吧。种着的主要是荔枝、龙眼、黄皮之类，品种上乘。旧园主聘请了一对夫妇农工，好的，刻苦耐劳，也懂得植果之术，我当然一起“承包”了。一年只有机会到那里三几次，一位当地的朋友替我监管该夫妇的操作。本来相安无事，但不久前监管的朋友把该夫妇炒掉，换了另一对。征求过我的意见。朋友要“炒”的理由，是该夫妇频频偷偷地到外间工作，每人每天可获百元，荒废了果园的打理，百劝不听，于是非炒不可。

历来做得好的农工，要炒我当然有保留，但想不到解救之法。我提供的待遇应该不错。夫妇二人的月薪提升至一千七百，电费电话由我出钱，钻了个科学井，食水是好的，而有什么病痛我会出手。更重要是

替他们建造了一间约八百平方呎的房子，内里有卧室，有客厅，有厨房，有浴室，也有储物室。当然不是星级酒店，但作为农居是好的。听到他们要电视，我把家中客房的交出去。听到他们要空调，我的回应，是该房子的楼底刻意地建得高，也刻意地斜顶用瓦，不可能太热，给他们风扇算了。

该对夫妇没有要求加薪，而我也没有提出加薪挽留。关键问题是我的朋友只能久不久到果园一次，无从查察农工外出打散工的行为。这几年中国农民的收入急升，一百元一天大有吸引力，我们这边加薪，总不能保证农工不违约地出外工作。我们于是只能希望某些农工的个性有别，言而有信，转换一下或会有幸运的效果。

读者要知道，果树的培植还有另一个关键。那是杀虫、施肥、剪裁等，时间要来得相当准。尤其是花开时节必需的杀虫，可取的时间只有三几天。一次错失会失收。一季失治，补救不易；一年不管，整个果园可能废了。杀虫每年要杀好几次，施肥与剪裁的时间也要准，与其他果园或农植的繁忙时间往往冲突，在重要时刻农工外出赚外快果园就完蛋了。

作为一个懂农业而又曾经尝试过其他生意的经济学者，我当然预料到会有上述的麻烦，所以承包该果园时，我给那对夫妇的口头承诺是佃农分成合约。我说明每年的水果收成的收入，减除费用余下来的会与

他们瓜分。说得清楚，承包果园是为了消闲，减除费用后的收入，要怎样分我无所谓。他们当时是高兴的。然而，我这个数世纪一见的佃农专家（一笑）也真倒楣，竟然没有想到水果之价到今天还不值钱，与正在急升的农民工资是各走各路的！

你说奇不奇？我早就料到农产品之价会急升，但可料不到在这几年农产品价格急升的情况下，水果之价竟然下降了！只有水果一项其价是下降了，或然率跟买中彩票差不多吧。天下可以跌价的产品那么多，为什么偏偏选中水果呢？你说倒楣不倒楣？一斤上佳的荔枝批发三元，扣除工资及其他费用是负值，何况这几年风雨不顺，失收，水果之价不升反跌。

没有作过深入的调查，但为水果之价一枝独“瘦”这个怪现象我想过。得到的不能肯定的解释，有两方面。其一是这些年果树很多种到山上去，山坡无数，地租近于零，而满布山头的果树，这几年长大了，产出进入高峰期。读者不妨细看南中国的山头，果树无数，以荔枝为主，再细心看，你会发觉好些果树，其上荒藤满布，其下野草丛生，摆明是被放弃了的。另一方面，海南岛的农业发展大有看头，尤其是果树的培植，温高早熟，轮到我这边消费者都吃厌了。

同样是水果，需要平地培植的、江浙一带的水蜜桃，精品每个批发达八元之高。水蜜桃的培植比荔枝、龙眼等更麻烦，治虫要出尽八宝。看来水蜜桃之价还

要上升，因为其用地极宜建造楼房，转用途地价上升动不动数十倍。近城市的农民发达无数，与发展商对立的钉子户今天到处皆是。

不容易明白为什么剥削农民的神话可以持续那么久。昔日的中国我没有机会实地考察过，但今天要剥削农民吗？你去试试看。为了消闲，也为了跟进农民的生活，作了点小投资。以养鱼为例，我怎样算，费用之外自己所得的要不是负值就是零。鱼价上升了，但费用的上升更多。五年前江浙一带的农工月薪三百，今天九百不容易找到，较为壮健的千元以上。

只有两个机会可以在中国的农地投资赚到钱。其一是若干年前廉价承包了农地，今天地租上升了，转包出去可赚点钱，但自己主持操作多半要亏蚀。其二是拿得很大的农地，千亩以上的，作有系统的研究、选择品种、引进科技、新法管理等。赢面不高，但机会存在。

最高明是选走我的路了。花小投资作消闲，每年过几天陶渊明的生活，体会一下“农人告余以春及，将有事于西畴”。这样，投资其实是消费了。既然是消费，农工不听话大可一笑置之。告诉你吧：这种消费今天在国内还算相宜。上升了不少，但还算相宜。以消费者盈余算，我是赚了，可惜到今天还没有机会把这盈余享受一下。

从造园林看中国农民的产出成本 ——再评新劳动法

二〇〇九年四月二十一日

我喜欢亲自建造园林。没有真的学过，但研究过，建造过，曾经在美国获得一个园林大奖。由我出钱，由我设计，由我指挥，从早到晚工作一个月，造成后让承包工程的仁兄拿去比赛，获大奖后此君生意滔滔。

说自己没有学过可能不对。参阅过苏州与日本京都的园林书籍，认为日本的较合心意。到京都几个园林静坐几天，心领神会，再找一些建造园林的技术书籍参考一番就是了。自己的本领，是摄影时构图看得快，看得准，用之于园林，石头、草木、小丘、水池等的摆布，建造时意之所之地发挥可也。技术的要点是不同物体的动工及安置要有先后次序。根底是日式，中国品味是加进柳树——日本的园林不用柳——是“杨柳岸，晓风残月”的影响吧。读者不要给我误导：植柳是名树中的最差投资。

喜欢亲自造园林，因为作为一门艺术，那是最容

易发泄情感的玩意：创作时作者身在园中，整件作品包围着作者。我不先作任何图样设计，建造时在场中指挥，晚上细想这里那里怎么办，日间见到不满意的这里那里修改一下。

亲近的朋友知道，在学术思想时我是个集中力很强的人，可以持久地集中多天，外人说什么往往听不到。当太太及孩子们见到一下子我魂游四方，知道发生着什么事，也知道怎样吵闹我是听而不闻的，于是不管。奇怪，集中思想时我喜欢孩子们在旁边搞得天翻地覆。这样的一个人，久不久要找艺术的表达来松弛一下，造园林是个好去处。

造园林的机会在美国的西雅图多得很，在香港的机会是零，而今天在神州大地的机会，比美国还要好。是的，中国没有美国那种发神经的环保法例，雇用农工一律相宜，而中国农工对种植的知识，冠绝天下。今天老了，不能整天站在园地指挥。只是久不久去看一次，作些建议或改动，成果远不及自己能长驻场地那么好。然而，有机会我还是喜欢染指一下园林的。

这里还有一个不能漠视的话题。造园林是一项可以稳定地赚点钱的投资。困难是要找到一间有足够空地及宜于造园林的房子。找到了，自己的劳力不论，一元投资房子可升值三至五元。还有，园林这回事，保养得宜会按年升值。这与室内装修年年折旧有很大的差别。

最近要在一个园林种植约四十株桂花树。这种树常绿，清洁，花香，而每年的增值可观也。我选较大的，树干直径八至十公分。售价包运、包种、包活一年。要天晴起码三天才移植，要懂得怎样挖掘，要懂得怎样用草绳把树根连泥土扎成球形，而某些树要懂得怎样切枝。准备工作做好后，搬运移植桂花树那天，六个农民，四女二男，从清早七时工作到晚上七时也植不完。当我知道该天他们每人的工资只约四十元，不是天天有工作，心酸起来，每人补给五十。异日继续，只半天就植完了。当时我不在场，电话坚持要等我赶去看看才放农民走，其实是赶去每人再补给五十。我不要把钱给他们的老板转交，要亲自交到农民手上。

上述的平凡现象有两个不平凡的经济含意。首先是这样的园林移植，连树带工，美国要多少钱一株呢？答案的第一步是美国的园艺专家不懂。五年以上的树他们不敢移植。我移植的桂花树逾十年。中国的农民可以移植逾五十年的老树，一律是包活的。

让我假设技术上美国也没有困难，那么同样的一株树，包运包种包活的，在美国需要多少钱呢？我的大约估计是美元六千一株，比中国约高五十倍。这是较为夸张的例子，但数字的估计大致上对。六千美元一株，选植两株也是过于奢侈了，做梦也不会想到四十株那边去。

现在的问题，是从植树那方面看，中国的劳动力

与美国的没有多大差别，树的欣赏价值也差不多，但从国民收入那方面衡量，我选的夸张例子是中国只有美国的五十分之一。国民收入是不算消费者盈余的——应该算，但无从算——对欣赏者来说，这盈余比在美国高得多了。这些大差距的解释，是植树这个行业不能卖到美国去，而中国的贫苦农民实在多。我遇到的那六位植树农民上了年纪，识字不多，而他们的植树知识虽然了不起，没有其他值钱的用途。享受着他们的产出是我这种人，市场说廉价，我就付廉价，除了赶到场地多给他们一点钱，我还可以做什么呢？说过了，按照经济原则帮助农民，我们要鼓励农民转到工业去，然后让市场压力使农产品之价提升。这是唯一的最有经济效率的法门，其他的一概不妥。

这就带来第二个更为重要的问题。上述的六位农民是打散工的，既没有白纸黑字的合约，也不遵守最低工资的规限，而新《劳动合同法》的所有条例显然是一律违反了。我们应该为这些农民而坚持新劳动法的执行吗？

我的大略估计，如果新劳动法被坚持引进，桂花树的培养与移植的成本上升，会使市价高出一倍。有些还能继续移植工作的劳动农民的收入会提升，但因为顾客见树价上升了，会减少购买量，植树的劳动需求量会相应下降。树园的老板会因为新劳动法的执行而选聘那些生产力较高的劳工，生产力较弱的要不是失业，就是被迫转向收入较低的、劳动法管不着的小

贩工作，或行乞，或盗窃。邓小平先生昔日站起来搞经济改革，在中共十一届三中全会中不是说得掷地有声，说得清楚，要给每一个人自力更生的机会吗？

如此类推，转到工业那方面看，我不否认，新《劳动合同法》会促使还没有倒闭的厂家多置较为先进的机械，也会多向较为优质的产品打主意。淘汰了接单工业，余下来还可以继续操作的会好看一点。中国的改革是为了好看吗？还是为了改善劳苦大众的生计？是谁想出来的经济谬论，支持着科技的改进由法例逼出来会有好效果的？高举腾笼换鸟的汪洋先生最近说大家要耐心等一下，要忍一下，忍得云开见太阳。看来汪先生是忘记了中国的穷人是没有练过仙术的（一笑）。

我没有反对过帮助那些因为某些不幸而不能工作的人，但像中国这样人口多资源少的国家，大搞福利经济愚不可及——也没有资格。新劳动法的执行有一个肯定的效果，那就是生产力最低的人受到损害。这是浅的经济学。较深的经济学说，像中国这样的国家，只要最低下的人能有自力更生的机会，层面高一级的众君子的生活用不着我们操心。

回头说我遇到的那六位上了年纪的植树农工，他们的前途怎样了？很不幸，就算新劳动法不存在，我看不到他们的生活会在他们有生之日大幅地提升。衣服破旧，鞋子看不出是什么，到死那天还会差不多吧。

我想，他们工作得那么起劲，应该是为了他们的后代。这里那里多赚几块钱，寄回乡下孙子们或可购买一件新衣。他们是希望见到子孙有成而活下去，不是希望自己会富裕起来。这些人伟大，国家是因为他们吃得苦而建设起来了。

写到这里，脾气顿发，要问：上苍究竟授予了什么人那么大的权力，可以连最苦的人的一丝希望也不放过？

燕子风水说

二〇〇九年六月二日

很不愿意写这篇文章，因为有替与自己有关的生意卖广告之嫌。但我有一个神奇的故事要说，有机会传为佳话的。避嫌无法，除非不说。前思后想，还是说说吧。

话说深圳某商场有间海鲜酒家，称燕来居，名字与我有关，而设计的品味也由我作主。我这个年纪对生意没有兴趣，但还是要像年轻时那样，好玩的总想玩一下。深圳的燕来居以中国的文化为主题，提供的是我从小爱吃的广东菜。风水不灵，该高雅的商场八成满后，不知怎的差不多所有租客都跑掉，什么广告云云，不说算了。

故事要从“燕来居”这个名字说起。两年前我想到这个名字，不打算采用，但后来一位朋友竟然推荐同一名字，那么巧，就决定采用了。说跟我有关，因为我母亲的名字是苏燕琦，父亲的名字是张文来，前“燕”后“来”，取名燕来居有点意思。英文名字称什么呢？灵机一触，我想到 Capistrano，是再适当不过

的“翻译”了。在燕来居酒家的菜牌上我写下了这样的解释：

“美国加州南部有一个小镇，名 Capistrano，很小的，镇内有一间教堂，很旧的。百多年前发现，每年三月十九日燕子一定飞到该教堂，勾留几个月，又再飞去了。这个三月十九燕子归来的习惯据说起码有几百年，而多年以来，每当该教堂见到第一只燕子回归，就敲响钟声，而钟声一响，整个小镇就大事庆祝好几天，游客云集。很多年前，有人写了一首题为 *When the Swallows Come Back to Capistrano* 的歌，今天不少人还在唱。

“那些燕子来自阿根廷，每年从二月十八起飞，飞三十天，在二千英尺以上的高空飞七千五百英里。这个大自然的现象没有谁可以解释，可见造物者远超世俗。

“宋人晏同叔的《浣溪沙》词是这样说的：一曲新词酒一杯，去年天气旧亭台。夕阳西下几时回？无可奈何花落去，似曾相识燕归来。小园香径独徘徊。”

话分两头。江苏有一处叫金湖的地方，其中有一处叫荷花荡，有荷塘万亩，据说是地球荷花最多的地方。六年前我到过，见而喜之，五年前再去，摄影两个早上，出版了《荷乡掠影》那本摄影集。我热爱田园，在荷花荡承包了一些鱼塘，一些荷塘，后来又在那里购得一小块绝无仅有的陆地，希望在那里筑小房

子，偶尔过一下陶渊明的生活。

头痛的问题来了。朋友希望我能安排一点小投资，带动一下荷花荡的可能发展的旅游业。大家想到建造一间只几个房间的小宾馆，成本看来不高。看错了。我这个人不能接受不舒适的居所，于是成本直线上升。读者要知道，荷花荡这个地方虽然风景幽美，但每年除了荷花盛放的季节，四顾无人，一些散落的农家是不食人间烟火的。几个月前我对那里的朋友说：平生为了好玩屡作要亏蚀的小投资，但荷花荡的小宾馆的投资不算小，加上要雇用人手，亏蚀可以肯定，而每年我只能抽空到那里三几天，玩意是玩得太贵了。

这一次，风水有灵，荷花荡的投资一下子变为有机会赚点钱！我赌读者怎样也猜不中。分点教你怎样赚钱吧。

一、六年前承包鱼塘之际，鱼的批发价约二元五角一斤，请人饲养一定亏蚀。今天批发每斤八元，算盘打得过。

二、不知是谁几年前的发明，在荷塘饲养大闸蟹可与植藕共存，互不干扰，于是把小蟹苗放进荷塘去。

三、金湖一带盛产小龙虾，产量冠于天下。这种小龙虾肉少，我不认为好吃。但说不得笑，这是大名鼎鼎的 **crayfish**，在美国被视为珍贵食品，六年前金湖的小龙虾批发一至两元一斤，今天市场需求庞大，是十元以上了。

奇迹开始出现。我们把小龙虾的苗放进一个荷塘饲养，也是聪明的农民的发明。效果好得离奇，养大的小龙虾呈碧绿色，是顶级精品，商人抢购，出价每斤二十元。不少农民也在荷塘养小龙虾，但我们的产量特别多，也特别精，农民皆啧啧称奇。不知发生了什么事。依照农民的方法，是五月小龙虾收成后，落药物杀掉余下的，培植莲藕，到九月莲藕收成后，再饲养龙虾。我见该塘是龙虾神塘，为恐杀掉龙虾的药物会影响该塘的生态环境，立刻禁止。算盘说，要龙虾不要莲藕。

四、最神奇的故事你道是什么？你不可能猜中。正在装修的荷花荡的小宾馆，两个月前有燕子飞来筑巢，而且愈来愈多，多到妨碍着装修工程。想到 Capistrano 的世界知名的典故，我立刻禁止损害任何燕子，燕巢一个不许动——燕子的光临有季节性，不久后会离开。它们选择栖身的建筑物有偏爱，只有上帝才知道它们怎样选，很可能明年会再来，有可能像 Capistrano 的教堂那样，今后数百年每年会准时回归。难道 Capistrano 的举世知名的燕子奇迹会在神州大地的荷花荡重演吗？机会恐怕不大，可能性存在。

荷花荡那间宾馆原本定名“听荷居”，我们立刻改为“燕来居”。与深圳的酒家同名，但风水有别也。老人家的生意眼立刻发亮。如果燕子回归两三年，我会在宾馆顶上建一小钟亭，不用西方教堂的钟，用中国的古式寺钟，张继写“夜半钟声到客船”那种，每年

见第一只燕子回归就敲响钟声，然后大排筵席，让邻近的农民免费地吃个饱。此法一行，传了开去，游客生意滔滔可以断言吧。我会说服有关人士，如果因为燕子赏面年年回归，使荷花荡的燕来居赚到钱，要全部捐出去给邻近农家的孩子们，为教育用途也。燕子协助教育孩子，不是很有意思吗？

写到这里，我想到某些事，某些情，也想到燕子，不由得想到苏子的《蝶恋花》。词好，是天才之笔：

“花褪残红青杏小，燕子飞时，绿水人家绕。枝上柳绵吹又少，天涯何处无芳草。

“墙里秋千墙外道，墙外行人，墙里佳人笑。笑渐不闻声渐悄，多情却被无情恼。”

八、土地的使用（两篇）

不救工业，楼市何救哉？

二〇〇八年十一月四日

（五常按：此文发表后几个月，中国的楼价开始大幅回升，因为一、新《劳动合同法》大手地放宽了，使厂房的租金收复一半的失地；二、央行大幅把利率下调；三、国际金融危机导致不少外资跑到中国来找避难所。）

在内地的飞机上见乘客手持报章的大字标题：“政府救市凶猛，楼市坚冰难融。”没有借来一读，但心想，那不是发了神经吗？

曾几何时，是年多前吧，读报，某官员说一定要把内地的楼市打死。当时正在打，乱打一通。楼市也真顽固：这里那里交易要加税，谁可买谁不可买有规限，利率加了多次，借钱诸多留难，百分之七十的住宅单位要建在九十平方以下，廉租房要拜香港的难民时期为师……打了大半年，终于把楼市打死了。应该大事庆祝一番才对，怎会叫起救命来了？

也是几天前，内地某报的标题说北京要鼓励劳力密集的工业，增加就业机会云云。我想：曾几何时，不是说要搞经济转型吗？不是说要淘汰劳力密集的夕

阳工业而走向高科技的发展吗？怎么一下子又变了卦？

老人家快要气死了，说说笑，发一下牢骚，或可延年益寿。转谈真理吧。一个像中国那么人多，人均农地极少而天然资源又乏善足陈的国家，大事发展工业是唯一的可靠出路。在这必需的庞大农转工的过程中，工人住得差、吃不饱、苦不堪言。这些现象无可避免。但像中国这样的国家要发展起来，有多个穷国参与竞争，别无善策。整国的高楼大厦、公路、大桥等都是令人哭得出来的劳工血汗建造起来的。有幸有不幸，机会存在，好些劳工成功地打上去，生活改进了。新《劳动合同法》意图协助劳工，但除了很少的一部分，尤其是那一小撮要搞事图利的人，基本上此法是害了穷人自力更生的机会。不容易找到一个比我更关心劳苦大众的——抗战期间我比他们还要苦，苦很多。然而，研究法例的效果是我的专业，学术的尊严不容许我说假话。每次依理直说都给网上客骂个半死，但历史的经验说，热情是换不到饭吃的。

我和太太不是什么慈善家，但认为吃少一点无所谓，见到需要帮助的人，没有手软过。可惜毕竟是小人物，爱莫能助之感天天有。我的主要本钱是经济分析得准，地球史实知得多，动笔写点文章，解释与推断因果，是我可以帮助劳苦大众的最佳方法吧。我认为演变到今天，新劳动法的主要困难再不是初时的第十四条，而是劳资双方的关系正在急剧恶化。合约的条件不能让双方自由议订，不斗个你死我活才奇怪。

令人睡不着觉的故事，罄竹难书，篇幅所限，这里从略了。

先说一个大麻烦。因为人民币的处理不当与新劳动法的引进，内地无数工厂关门主要是在地球金融风暴之前出现的。停产、减产、没有注册而失踪的无数，公布的八万多工厂倒闭是低估了。更远为低估的是百分之四的失业率。某些地方，某些情况，失业率是难以估计的。

我要赶着说的大麻烦，是为写这篇文章再找做厂的查询而获得的。很不幸，非常不幸，地球的金融风暴对中国工业带来的不良效果，比我此前估计的严重！是赶工的季节，但自十月初起形势恶化，门前冷落车马稀，我因此推断：如果北京不迅速大手处理，在未来的农历新年之前——近农历除夕之际——神州大地会再出现工厂倒闭潮，使工业区的已经出现问题的治安急转直下。不能排除骚乱会发生。

屋漏更兼连夜雨，地球风暴真麻烦。立刻取消新劳动法，取消最低工资，肯定会帮助，虽然可以帮多少很难说。另一方面，在这个时候撤销这些法例，不明事理但还有工作的工人可能吵起来。如果北京不当机立断，起码用一些婉转的手法软化这些法例为零，使做厂的见到一线生机，三个月后的新春很头痛。多一事不如少一事，干脆地取消新劳动法会减少麻烦。这里要说明，我急着查询的只是工业的重灾区，其他

没有时间顾及。

转说楼市，像中国这样的国家，经济发展主要靠工业支持。目前，楼价跌得最少的是上海，而上海的优质楼价下跌甚微。这些现象是因为上海主要是一个商业城市，还有国际的商业人士支持着。一般而言，工业遇难，中国的楼价不会出现奇迹。想想吧：无论工人回乡耕种（据说不少）或失业，他们空出的床位，是楼市少了支持，而老板失踪是更大的支持损失了。工厂倒闭，厂房空了，厂租急跌，对住宅楼市也有负面影响。这是因为住宅用地的供应早晚增加的预期，会受厂房空置的影响。更明显是工业的收入减少对楼价有负面作用。不明显的，但不可能错，是楼市两年前的急升，炒作之外，一个主要原因是工业发展的形势好，鼓励了市场对楼房需求不断上升的预期，而这预期今天是改变了。

不久前建议北京取消楼房买卖的所有税项。目前只减了一小点，怕什么呢？不久前也建议北京大手减息，一手减两至三厘吧。目前减了三四次，每次减幅小，怕什么呢？十次减息，加起来减两厘半，比不上一次过减两厘半那么有效。这些可以舒缓楼市的劣势，要有奇迹，工业一定要转头回升。

不久前说六个月后中国可能出现通缩，这推断今天不变。最近的观察，认为北京刚公布的百分之四点六通胀率是比实际偏高了。要强调的，是在目前的国

际灾难形势下，通胀率回头上升一点不是坏事。赌他一手吧：央行要设法把通胀率推到百分之五至七之间。试行推高此率，在今天的形势下，央行会发现不是那么容易。

我说过，经过数十年的观察与思考，我不同意弗里德曼支持的无锚货币制，不同意以货币政策或调整利率来调控经济。然而，目前中国的央行还没有建立好一个不需要管这些政策的货币制度。形势不利，通缩出现肯定是烦上加烦，所以逼着要再用弗老之见。他认为通胀率达百分之五是接受的上限，但形势不对头，很不对头，多加一两个百分点是比较上算的。不容易，因为通缩之势已成。滥发钞票可使通胀大升，这不对，但要增加通胀率两个百分点——过了关容易调整的——在目前的形势下很不容易。经济不景有不同的性质，不是所有不景通胀都可以协助，我认为这次是可以帮一点的。

美国最近公布的第三季消费下降数字很不妥，因为雷曼兄弟事发后只占这第三季十多天。期望地球风暴会很快地平息是不切实际的想法。北京不要学香港的官员那样，大叫大嚷地吓死人，但反应要快，要果断，看准了治方要下重药。中国的困难比美国及欧洲的小很多，法例的修改远为容易，走位还有很大的空间。这是说，如果北京知道怎样处理，做得快，做到足，还是出现我担心的负增长的话，地球的大萧条会比上世纪三十年代严重。

猪价与楼价：评中国的土地政策

二〇〇九年九月八日

中国看来在国际上有点举足轻重。不久前北京说要微调一下，股市应声下跌，八月二十六日美国《华尔街日报》评云：泡沫的新迹象正在中国出现！没有那么严重吧。曾几何时，中国民不聊生《华尔街日报》不认为是新闻，但今天中国的股市下跌数百点他们却认为是地震。

为什么北京要在这个时刻提出“微调”不容易猜测。一个看法是中国的货币量增长得快，有效应，为恐通胀复苏他们未雨绸缪。个人以为，国际金融危机的阴影未散，央行的朋友不妨多等一下。我也认为他们把微调的意向说出来是错的。不久前美国的联储主席伯南克发表《退出战略》，错得更大。金融危机的阴影犹在，市场很敏感，他说有收缩之计市场不会向好的那方走。此君的职位不值得羡慕。大热获续任后，有分量的差评立刻出现。我赞过他在雷曼兄弟出事后的果断，但赌他在下届任期内会被骂得厉害。经济奇迹不容易在美国出现，英雄难做，有什么风吹草动评

论会入他的账。

北京说要微调，也可能因为见到两个价格上升。一是猪价，二是楼价。先谈猪价吧。

这几年做猪也艰难。是奇特的动物。两年前猪价大升，跟着下降，但最近又升，升得相当急。还是那个老故事：养猪的饲料昂贵。问题是，饲料不是猪才吃的，为什么其他家畜没有类同的市价急升呢？我胡乱猜测，得到一个近于怪论的答案，有点新意，说出来给读者们吵一下吧。

不久前得到一项资料。在塘中养鱼，一斤八两的正规饲料可获养鱼增重一斤。养猪，一斤八两的饲料所获可能远不及一斤。鱼在塘中还有其他食料。牛、羊等有草原饲养；鸭、鹅、走地鸡等，饲料之外还可各自觅食。猪呢？蠢到死，单靠饲料来增加体重。究竟今天的猪吃什么料我没有研究。记得七十年前母亲养猪，用的饲料是番薯苗，不值钱的。此法失传，多半因为昔日是饥荒时代，种番薯的农地无数，而今天炎黄子孙有饭吃，少种番薯，受害的是猪。

转谈楼价。这几个月中国的楼价上升了不少，也升得急。主要是商业地区。工业区的楼价还不怎么样。两个原因。其一是利率下降了不少，而楼价历来对利率的变动很敏感。其二，在国际金融危机下，外地的投资者要找避难所，跑到他们认为是比较安全的神州看看，见到大城市的楼价比国际大都市的还算偏

低，就下注了。可喜的是，在这次国际金融危机的阴影下，中国放宽银根就容易地见到楼市大升。这可见神州还没有大中毒资产之计，也可见中国的经济发展是有了很不错的的基础了。

楼价的经济分析是深学问。篇幅所限，这里只能分点略说。

一、楼价上升主要因为地价上升。人口密度、经济情况、土地供应等因素皆老生常谈，而远为复杂的是政府的土地政策会有决定性的影响。

二、一个国家的经济发展起来，人民的财富增加总要找些投资项目放进去。一般而言，土地或楼宇是最可靠的财富累积的选择。房地产本身有用途，有租值或使用的收入，远没有股市那样难于调查，难以明白，受骗的机会大减。有谁不知道房子是可以住的？

三、经济发展起来，人民的收入增加，财富是收入以利率折现，也跟着增加。人民把财富放进房地产去是自然的选择。原则上，楼价的上升等于租值上升的折现，而租值上升是反映着生产力的上升，价格理论中的边际产出理论分析可以推得逻辑井然。然而，在本文的第十点可见，政府操控利率可以严重地扰乱这个重要的经济规律。另一方面，政府的土地政策、货币政策及其他政策，可使房地产之价急升或暴跌，无端端地发达或破产的人无数。我们喜见因为经济上升而楼价上升，但政府的政策处理失当可以是悲剧。

九十年代后期中国的楼价暴跌，破产者无数。但我解释过，那是朱镕基要杜绝权力借贷的宏观调控的效果，大家要接受。然而，跟着的楼价还继续大幅波动，除了国际的不良影响，北京难辞其咎。

四、香港选走高地价路线，有他们的原因，是玩火游戏，这里不评。中国内地的局限条件与香港的是两回事，不应该搞高地价政策。问题是，中国整体的经济发展，人口怎样分布有关键性。如果珠三角及长三角的楼价够低，人口会密集在这两个区域，对国家的经济整体可有大害。原则上，这两区还可以大量地增加楼房的土地供应，或提高容积率，压低楼价。这两区的人口密度是应该比较高的，楼价也应该比较高，但从整个国家的利益看，这两区的楼价应该高多少，我想了很久也没有简单的答案。复杂的答案我是有的，但历来不喜欢复杂，而简单答案的我还没有找到。不管怎样算，不同地区的房地产之价的或高或低是重要而又可靠的处理人口分布的法门，可惜这问题不能单由市场处理。政府的策划是需要的。市场不是万能的，有些事，有些情，市场无价——这是科斯和我的公司理论中的一个要点。

五、原则上，楼价上升是好事。这反映着经济的财富或租值上升，人民的生活有了改进。除了处理人口分布，这原则不容许土地政策刻意地推高楼价，也否决政府压制楼价的上升。同样，政府抽物业的资产增值税有压制楼价的效果，属不智。这种税香港从来

没有，美国有，知道是劣着，改不过来。奇怪目前的美国还不撤销此税。那里的楼市跌了那么多，撤销此税不会大减税收，但会让他们目前极为需要的楼市上升见到一点光明。

六、中国可以在撤销资产增值税的前提下，考虑每年抽百分之零点五的物业税，抽楼不抽地，以政府估计的物业所值为依归，为了避免争吵要以估价打个八折。这类税收政府要说明用途，也要与其他税项分开处理。最适当的用途是城市的治安与清洁。其他税收应该因而递减。我曾经建议抽楼宇空置税。此税会压低楼价及租金，但鼓励使用没有违反经济发展的原则。另一方面，何谓空置不容易界定，实施起来可能很麻烦。

七、楼价上升，穷人怎么办？历史的经验，是楼房的出租市场会解决这问题。我反对政府提供廉租房，理由解释过了。如果政府一定要出手助穷人，出售近于免了地价的居屋是较佳的选择。也头痛，因为贪污的行为难免，而这类房子的建造一般偷工减料，天雨屋漏，而短桩等故事会传遍天下。说到底，协助穷人的最佳法门还是尽量提供他们自力更生的机会。外地的经验说，私营或民营的慈善机构有成功的协助穷人居住的例子。另一方面，廉价楼房，不管是谁提供的，可以扰乱国家应有的人口分布。

八、没有好理由禁止或约束外籍人士在中国购买

房子。中国人是赚了他们的钱，赚了他们带来的知识，而炒买炒卖对赌，一般而言老外斗不过炎黄子孙，所谓猛虎不及地头虫是也。日本仔当年不是在美国的房地产损手频频吗？

九、还有一个重要但难度极高的土地政策问题。经济原则说，条件相若的土地，不同用途的回报率应该相等，也即是说地价应该相等。这是指以发展或改进之前的地价算。不同用途土地的发展成本可以有很大的差距，我们要从还没有发展的土地衡量。这个重要的衡量有一个大麻烦，因为土地使用的界外效应（内地称内生外部性）可以有不能漠视的社会成本的分离，在实际运作上大名鼎鼎的科斯定律往往因为交易费用过高而得不到市场运作的指引。

八十年代到九十年代中期，中国的条件相若的土地，不同用途的回报差距很大：用作工、商业的回报率远高于农业的。可幸的是，到了九十年代后期，县际竞争制度的普及发展，带来了惊人的改进，是中国经济奇迹出现的一个主要原因。县干部很懂得衡量界外效应，虽然不容易算得准。整个问题我在《中国的经济制度》那小书中有颇为详尽的分析。在土地使用这个话题上，两年多前北京上头增加了对县的约束，不对，但最近有转机。我打算再作一次调查。

十、今天看，最头痛是央行拜美国的联储局为师，不断地把利率轱上轱落。见人家闯了大祸，我们为何

还不痛改前非？利率是应该由市场决定的。央行或政府不要管。只有让市场决定利率，土地使用及其他投资的回报率才有机会持久地大致上与利息率相等。这是重要的经济原则。近几年央行处理与操控利率做得不对。在无锚的货币制度下，原则上央行可以单控币量。不调控利率是弗里德曼多年的主张，而联储局曾经偏于这样做。后来格林斯潘转向调控利率，今天看当然是大错了。

无锚货币的确有很大的问题。在国际相对上，美国当年非常富有，输得起，今天还算是富有的。但他们遇到很大的麻烦，在可见的将来不会容易知道利率这只棋子要怎样走才对。

九、劳动合同的剖析（七篇）

二〇〇七年六月二十九日通过，二〇〇八年一月一日起施行的新《劳动合同法》，老人家骂了二十多篇文章。这里挑选几篇比较重要的解释，从二战期间的大疏散说起，牵涉到的中心话题是公司的合约本质。市场其实没有产品市场与生产要素市场之分，只是合约安排不同，管制劳动市场其实也是管制产品市场了。

从桂林疏散到公司理论

二〇〇三年三月二十日

抗日战争时，“疏散”乃“逃亡”之谓也。可能因为“逃亡”不雅，且大有怯意，国民党就发明了“疏散”这一词。日军快来了，要保命，三十六着，走为上着，疏散是也。四十年代初期，内地的城市疏散频频。当时我还是小孩子，但记得湖南长沙的疏散次数多。

桂林疏散今天不见经传，可能没有人记得，或者身在其中的死得七零八落，没有足够的生存者勒碑志之。我是知道的，因为我是桂林大疏散最后的其中一个。

记不起正确的年份了，应该是一九四三，那时我七岁。母亲和我的哥哥与妹妹在柳州，三位姊姊在桂林医学院就读，我在桂林真光念小学。这小学（是的，今天在香港大名鼎鼎的真光的前身）位于山坡脚下，很简陋的。是寄宿生，膳食奇差。母亲给我交了学费与宿费就让姊姊们照顾我。

桂林疏散突如其来，毫无先兆。其实所有疏散都是这样的。我在真光小学寄宿，早上醒来不见了好些同学。过了一天又不见了好些同学。过了几天，醒来全校就只剩下我一个人。不知是发生了什么事，但心底里觉得情况不妥。

三位在桂林医学院就读的姊姊曾经再三叮嘱，不收到她们的指示，就不要动，不要跑，要等她们指导的讯息。后来我才知道，姊姊们见桂林疏散迫在眉睫，委托一位家中的世交前辈到真光找我，把我带到柳州交给母亲，而姊姊们各自为战，先走了。她们想不到，那位世交前辈自己也忙于奔命，忘记了我这个孩子。

话说那天早上醒来，真光校园空无一人。厨房内有东西可吃。在校中等待姊姊们来找我，等到午后也没有踪影，于是独自步行到火车站。街上没有人，但火车站却是人山人海。大家都嚷着那是最后一班火车，叫的叫，哭的哭。一位妇人恳求一位男人带她上火车，什么可以做到的都可以，包括嫁给他为妾。这景象在我脑子中历久不忘。

火车早就满了，车顶上也满是人。我是儿童，个子小，顺利地爬到火车顶上，在人丛中找一个小位置坐下，没有谁说什么。火车晚上起行，不少人挂在窗外的。记得穿过山洞时，一位车顶乘客可能坐得过高，或半站起来，碰撞死了。

火车早上到柳州。下车只有三几个人，我是其中

一个。火车稍停后继续行程。原来柳州也疏散了，市中不见人影。我步行到一条名为沙街的道路（不知此街今天还在否），是母亲居住的地方。桂林真光之前我在柳州中正中学的附属小学读过几个月，住在沙街，因此记得清楚沙街的家。

找到家门，进去，母亲见到我，哭起来。原来哥哥与妹妹都在病，不能起床。妈妈说，不够钱再逃了，只是后园有一头猪，肥而壮，杀了可能卖点钱。感到穷途末路，不知从哪里来的勇气，我到厨房拿了刀，走到后园，一下子把肥猪杀了。

母亲和我把猪切开，在空无一人的街上找到一辆木头推车，把猪推到位于河畔的市场出售。市场空无一人，没有顾客，是夏天，苍蝇满布猪肉，黑黑一片的。母亲知道卖猪无望，哭了。

殊不知过了好一阵，近黄昏，数十艘船只从江上赶到市场购买粮食，见到只有我们母子在卖猪肉。别无选择，一下子抢购一空。这样拿到一点可观的钱，与一艘比较大的船议好了价，赶回家把哥哥与妹妹像猪那样以木头车推到江边，上船向桂平（太平天国起于此也）进发。

木船坐了数十人，只有我们一家四口是从柳州上船的。船不是机动，没有帆，也不用船桨。船行由两种方法推动。其一是由几个人以竹竿在近岸之处撑水底之地而行。其二是由十多个劳工以绳子在岸上拖着

船走。岸上的山坡有明显的拖船者走惯了的路。有时竹撑，有时拖船，一段一段处理的，每段船主议价很快捷。

船程数天的行程中，有两件难忘的事。其一是某天黄昏，船主突然大叫停船。原来江上有一只大龟。船主拿着一头有网的长竿，只一下就把龟拿到船上。想来江龟不少，捕龟的工具早就准备好了。

其二远为重要。岸上十多个劳工拖船，有一个拿着鞭子的人，鞭打他认为是卸责或偷懒的。二十多年后书写佃农理论，谈到劳工合约时，我提出了卸责（shirking）与监管的问题。一九六九年，多伦多大学的一位学者朋友到我在西雅图之家小住，听到他正在下笔的公司理论，我提出“有形之手”是公司的重点，举出广西拖船与拿鞭子的人的例子。当时我说，有趣的问题是：拖船的人可能聘请拿鞭子的人鞭打他们。究竟谁是雇主？谁是被雇？

这拖船与鞭打的现象后来在经济学界引起了很大的回响。多伦多大学的朋友（J. McManus）在文中说拖船例子与问题是我提出的。跟着一篇大文（W. Meckling 与 M. Jensen）说是多伦多提出的。跟着众说纷纭，到后来谁是雇主，谁是被雇的一篇文章，把我的名字放在文章题目之内。

应该是广西拖船例子与卸责的思维触发了后来阿尔钦（A. Alchian）与德姆塞茨（H. Demsetz）的有关

公司的经典之作。此文导致威廉姆森 (O. Williamson) 的机会主义的创立，以及七十年代后期卷土重来的博弈理论。

广西的拖船、卸责与监管的例子是我首先提出的。解释公司的成因我选走的是另一条路。是的，我反对用“卸责”这种在实际上无从观察的概念或术语来解释世事。我要到一九八三年才发表自己的《公司的合约本质》。戴维德认为这后者为“公司”何物这个吵了数十年的话题画上了句号。

新劳动法的困扰

二〇〇七年十二月十三日

三年前贝克尔写中国前途，不乐观。他的看法是一个国家的经济发展到有可观之境，很大机会会搬起石头砸自己的脚。他举出二战后的德国与日本的例子，说服力相当高。三年前我持不同观点，也当然希望他错。然而，在内心深处，我知道贝克尔有机会对，而当时神州大地正开始引进西方的糊涂政策了。我不同意贝克尔，因为他不明白中国，不知道我当时正在研究的中国经济制度。在这制度中，地区的县有很大的经济话事权，县与县之间的竞争激烈，会迫使他们反对中央上头推出的对竞争不利的政策。我担心的是人民币的处理，尤其是汇率那方面，因为货币问题地区政府是没有话事权的。

北京不久前推出的新劳动法，共九十八条，洋洋大观，对地区的竞争制度很不利，应该不容易推行。问题是这“新劳动法”由国家主席推出，势在必行。六月二十九日通过，明年一月一日起施行。公布内容是几个星期前的事，网上吵得热闹。我本想早作分析，

无奈正在写《人民币的困境》那系列的五篇文章，脑子集中，分“思”不下也。

这几天翻阅有关新劳动法的文件，也读到一些市场的热闹回应，认为问题太复杂，不可能用一篇甚至一系列文章详尽分析。前思后想，决定只写一篇，不针对细节，只谈一些基本的经济原则。

新劳动法因为约束合约选择而引起的热门话题有四方面。一是机构之间的派遣工作，二是试用期，三是补偿金，四是无固定期限合约。后者吵得最热闹，是法例第十四条。篇幅所限，这里只略谈这第十四条，复杂的。简化而又不大正确地说，这“无固定期”法例是指一个员工在一个“单位”工作了十年，法定退休期之前单位不能解雇。这是说，一个员工被雇十年后，不管合约怎样写，法律上会获得终生雇用的权利。

中国之外，我知道终生雇用有两个其他实例。其一是日本，终生雇用的安排曾经普及。起自百多年前德川幕府的家族传统，不解雇成员。这制度之所以能持久，主要因为基本工资低，员工的收入主要靠分红。这终生雇用制今天在日本再不是那么盛行了。

第二个与第十四条更相近的例子，是美国的大学的终生雇用合约（香港的大学也拜之为师）。一个博士被聘为助理教授，合约三年，续约再三年。六年后，再续约就升为副教授，获得终生雇用合约，否则被解雇。今天不少美国大学，是获得终生雇用后，可以永

远不退休。这大学的终生雇用安排，起于要维护教授的思想与言论自由，初时只用于公立大学，后来好些私立的也被迫跟进。

效果怎样呢？说是维护思想自由，结果是维护懒人。考虑减薪吗？教师工会立刻出现，吵得一团糟。当年我因为拒绝入“会”而弄得不愉快。可能最大的祸害，是有了终生雇用制后，力争上游的青年才俊因为上头“满座”而无职可升。七十年代在美国任教职时，我对那些结了婚、有了孩子的助理教授的前路茫茫爱莫能助。今天，因为上头“满座”，要在美国的大学获得终生雇用简直免问，而以短暂合约续约再续约的安排是来得普遍了。这是香港人说的散仔打散工。原来的计划是终生雇用，到头来短暂合约变得普遍。这是美国学术界的幸不幸。

目前中国要推出的新劳动法，第十四条之外还有其他数十条，一般是要维护劳工的权益。短期不会有太大影响，因为正在盛行的，是员工炒老板，不顾而去另谋高就，老板跪下来也留不住。然而，有朝一日，经济缓慢下来，老板要炒员工，在新劳动法的保护下，工会林立会出现。举国大罢工的机会存在，证明贝克尔是对的。到那时，北京不容易压制工会的成立与罢工，因为员工可以说是依新劳动法行动。

不要误会，我的心脏长在正确的位置。有生以来，我永远站在劳苦大众那一边。任何法例只要对贫苦人

家的自力更生有助，我没有反对过。问题是法例归法例，效果归效果，数之不尽的说是维护劳工的法例，有反作用。支持这观点的研究文献无数。我自己在街头巷尾跑了一生，结交的穷朋友无数，怎可以不为他们说话？不是说新劳动法不会帮助某些人，但这些人是谁呢？他们真的是需要帮助的劳苦大众吗？给某些有关系的或懂得看风驶哩的人甜头，某些真的需要帮助的就失却了自力更生的机会。这是经济历史的规律。

从经济原则那方面看，是如果要增加自力更生的机会，正确的做法是清楚界定资产权利之后，我们要让市场有合约选择的自由。在雇用合约那方面，雇主要怎样选，劳工要怎样选，你情我愿，应该自由，政府干预一般是事与愿违的。我不是个无政府主义者，更不相信市场无所不能。这里有一个严重而又不容易处理的问题：劳工合约的自由选择，好些劳工不清楚他们选的是什么，不知道法律对他们有什么保障，不知道他们是否受骗了。无良的老板这里那里存在。这方面政府要做的不是干预合约的选择，而是要设法协助，对劳工解释他们选择的合约是说些什么，法律可以帮多少忙。如果劳工清楚明白，政府不要左右合约的选择。可惜澄清合约的本质是困难程度相当高的工作，而今天中国的劳苦大众，合约与法律的知识不足，是以为难。不同收入层面的员工有不同层面的知识，新劳动法不应该一视同仁。

基本的问题，是如果大家对合约与法律的知识足

够，合约的自由选择对经济发展是最上算的。北京不应该因为这些知识的不足而以新劳动法左右合约的自由。这新法有机会把改革得大有看头的经济搞垮了。北京的责任是教育与传播合约与法律知识，因为种种原因，这些事项市场不容易处理。硬性规定劳工合约要如此这般，是干预市场运作，不可取也。

最近为科斯写的《中国的经济制度》一文，我指出九十年代后期中国有通缩，而算进当时产品与服务的质量急升，这通缩严重。房地产之价下降了三分之二。然而，这时期经济增长保八，失业率徘徊于百分之四左右。毫无疑问，这个推翻了弗里德曼的货币理论的经济奇迹，主要是因为中国的合约选择的自由度够高，尤其是劳工合约那方面。如果当时中国有今天要推出的新劳动法，严厉执行，失业率逾百分之八恐怕是起码的了。很不幸，因为新劳动法的推出，我不能不考虑在该文补加一个不愉快的后记。九十七岁的科斯不会高兴：他坚持该文要以中国大凯旋的姿态收笔。

劳动合同的真谛

二〇〇八年二月十四日

内地称“合同”，我爱称“合约”，是同一回事，只觉得“约”字是仄音，较为顺耳。

写了几期中国最近推出的新《劳动合同法》，读者反应多，同意或反对的都拿不准问题的重心所在。是我之过：怕读者跟不上，没有把经济理论的要点写出来。今天看，劳动市场的反应愈来愈麻烦，不容易的理论也要申述一下，希望北京的朋友用心细想。

首先要说的，是新劳动法的意图是把租值转移，或把劳资双方的收入再分配。收入再分配的方法有多种，为祸最大的通常是干预合约的自由选择，而新劳动法正是这种干预。如果从资方取一元，劳方得一元，没有其他效应，我们不容易反对。如果资方失一元，劳方得六毫，社会损失四毫，不利，伦理上也有支持的理由。但如果资方失一元，劳方不得反失，那我们就没有理由接受了。目今所见，新劳动法的效应是劳资双方皆失！某些人会获得权力上升带来的甜头，但不会是资方，也不会是劳苦大众。是中国经改的关键

时刻，我们的注意力要集中在低下阶层的生活改进。这几年他们的收入上升得非常快，说过了，新劳动法把这发展的上升直线打折了。

从一个真实故事说起吧。一九四三年的夏天，我七岁，桂林大疏散时坐火车顶到柳州会合母亲，继续走。柳州疏散得八八九九了。母亲选水路走，要从柳州到桂平那方向去。她带着几个孩子到江边找船。不知是谁找到一艘木船，情况还好，可用，但船夫何来呢？该船可坐约三十人，找乘客联手出钱不难，但要找苦力，船行主要靠苦力在岸上的山脚下以绳拉动。找到的十多个苦力互不相识，是乌合之众。母亲带着几个孩子，是大客户，参与了拉船费用与管理安排的商讨。花不了多少时间，大家同意选出一个判头，算是船程的老板，苦力人数足够，工资等都同意了。船起行后，有一个拿着鞭子的人监管着拉船的苦力，见偷懒的挥鞭而下。

母亲是我曾经认识的最聪明的人，落荒逃难之际不忘教子。船起行后，她静悄悄地对我说：“那个坐在船头的判头老板是苦力们委任的，那个在岸上拿着鞭子的监工也是苦力们聘请的。你说怪不怪？我知道，因为他们洽商时我在场。”

一九七〇年，在西雅图华大任职，多伦多大学的 John McManus 到我家小住，提到他正在动笔的关于公司的文章，我认为他的分析不对，向他举出广西的

拉船例子。他把这例子写进文章内，注脚说是我的。后来 Michael Jensen 与 William Meckling 发表他们的公司文章，再举这例子，说是 McManus 的。八十年代后期，一位澳洲教授以拉船的例子说苦力是被雇，不是雇主，文章题目用上我的名字。胆大包天，他竟然到港大来讲解该文。我在座，只问几句他就讲不下去了。

听说北大的张老弟维迎曾经研究过究竟是资本雇用劳力还是劳力雇用资本这个话题。我没有跟进，不知维迎的结论。但我想，谁雇用谁大可争议，不是那么重要，重要的是合约的安排不同，交易费用有别，减低交易费用是经济发展之途，而从这角度看，合约的自由选择有关键性。

这就带来我自己一九八三发表的《公司的合约本质》，整篇文章是关于劳动合同的经济分析，没有其他。首先要说的，是劳资双方是合伙人。一方出力，另一方出钱，不是合伙是什么？合伙当然不是仇家，无须敌对。当然，因为交易费用的存在，任何合约都可以有纠纷，但政府立法例，左右合约，有意或无意间增加了劳资双方的敌对，从而增加交易费用，对经济整体的杀伤力可以大得惊人。

为什么会有公司的存在呢？首先是亚当·斯密的造针工厂，分工合作可获大利。上述的拉船例子是另一方面的合作图利之举。一艘可坐三十人的船，一个

人拉不动，要用苦力十多个。船大乘客多，十多个一起拉，每个乘客的平均成本比一个苦力拉一只小艇的乘客平均成本低很多。为了减低成本而获利，大家就“埋堆”或组成公司了。“公”者，共同也；“司”者，执行也。

还有另一个远为湛深的问题，由科斯一九三七首先提出。“被雇”的劳工，大有奴隶之慨，由老板或经理或管工指挥工作，不靠市场的价格指引，那是为什么？其实不是奴隶，因为劳工有自由不参与公司，可以自己到街头卖花生去。参与公司，服从指挥，自甘为奴，那是为什么？答案是埋堆入伙有利可图，而科斯拿得诺贝尔奖的重要思维，是公司内的员工的操作贡献，缺少了像街头卖花生那样有市价的指引，公司的形式就出现了。科斯之见，是厘定市价的交易费用可以很高，公司替代市场是为了减低交易费用。一九三七发表，是古往今来第一篇重视交易费用的文章。

我一九八三发表的《公司的合约本质》，贡献主要有四点。一、埋堆合伙，科斯说公司替代市场不对，而是一种合约替代了另一种合约：例如以劳动合约替代了在街头卖花生的市场产品合约。二、科斯说厘定市价的交易费用往往过高，没有错，但公司之内的监管或拿着鞭子的行为，是起于劳工的薪酬一般不是直接地以产品的市价量度，而是以工作时间作为一个代替（proxy）。三、从重要的件工角度看，按件数算工资，劳动市场也就是产品市场。如果一间工厂内所有

的产出程序皆由件工处理，老板只不过是中间人，劳动市场与产品市场是分不开来的。四、劳工或生产要素的不同组合，合约的安排不仅变化多，一家公司可以通过合约的伸延而串连到整个经济去。结论是：一家公司的财务可以有界定，但从产出的角度看，公司的或大或小是无从界定的。这就是十多年来西方兴起的“企业大小无关论”的火头了。这也是目前内地工厂倒闭引起骨牌效应的原因。

任何企业或公司或工厂都是一家合约组织，这组织的形成是为了减低交易费用，而如果没有自由的合约选择，这非常重要的费用节省是不能办到的。这样看，像新《劳动合同法》那种大手干预合约选择自由的法例，对经济整体的杀伤力是不能低估的。

这就是重点。意图把收入或租值再分配的政策，或大或小对经济有害。如果一定要做，我们要用为祸较小的方法。我们要先让产出赚到钱，才考虑拿出刀来下手。埋堆合伙，通过自由的合约选择而组成公司，劳资双方有利可图，是经济发展的重心所在。大手干预这合约的选择，在图利的关键上政府手起刀落，何来租值或利润再分配呢？这解释了为什么凡是左右合约的政策，例如价格或租金管制，对经济的杀伤力历来比抽税、补贴等政策大得多。一九七一美国推出价管，导致经济大不景凡十年。今天中国的新劳动法，如果严厉执行，其祸害会远比美国昔日的价管严重。

不容易找到一个比我更有资历评论新《劳动合同法》的人。学问本钱足够：合约经济学是由我始创的，从而促长了新制度经济学的发展；重要的分成合约与件工合约，经济学者中只有我一个深入地调查过。合约法律有研究：曾经花了一个基金不少钱，请了一组助手调查商业合约法律达五年之久；七九年一篇文章，被美国某学术机构选为该年最佳法律研究作品；我拜读中国的合同法，则是六八年在芝大亚洲图书馆的事了。实践经验有来头：尝试过生意多项，跑过工厂无数。

这一切，恐怕比不上在感情上有需要对自己作一个交代：幼年在广西结交的小朋友，差不多全都饿死了；自己近于饿死好几次；后来虽然父母有钱，自己喜欢结交的一般是穷朋友——今天香港西湾河还健在的老人家不少会记得吧。

从穿珠子看新劳动法

二〇〇八年二月二十一日

我一九八三发表的《公司的合约本质》是一九八二完稿的。寄了一份给戴维德，他读后对一位朋友说：“大家吵了那么多年关于公司究竟是什么，终于给史提芬画上句号。”史提芬者，区区在下也。那是四分之一世纪前的事了。几年前遇到一位博士生，他说选修巴泽尔在研究院教的制度经济学，整个学期只讨论一篇文章：《公司的合约本质》。

为了理解“公司”何物，一九六九我开始跑工厂，十三年后才动笔，可见传世之作不容易。然而，整篇文章的破案关键，却来自一九五一我就深知的、当时香港人称为“穿珠子”的行业。穿者，串也。低贱之极，不见经传，平凡得很，但启发了我。这实例在《公司》文内有提及。

二战后几年，香港西湾河的山头住着些破落户，是贫苦人家，我家一九三八建于该山头，相比起来是“豪宅”了。贫苦人家不少以穿珠子为生计，一个人从早穿到晚只赚得四口便饭一餐，鱼肉是谈不上的了。

很小的不同颜色的玻璃珠子，用线穿起来成为头带或腰带，有点像印第安人的饰物，当时西方有市场。由代理人提供珠子、线与颜色图案的设计，操作者坐在自己家里按图穿呀穿的。以每件成品算工资，是件工。

代理人是老板了。不知是第几层的代理，他的报酬是抽取一个佣金。佣金多少或是秘密，或是胡说，但不同的代理人不少，有竞争，看他们的衣着，整天在山头到处跑——交、收、验货——其收入也是仅足糊口吧。

上述的平凡例子有几个绝不平凡的含意。一、从简单的件工角度看，劳动市场就是产品市场，二者分不开，传统的经济分析是错了的。二、如果政府管制件工的工资，就是管制产品的物价，价管是也。三、没有任何压力团体会对穿珠子这个行业有兴趣——今天设计新劳动法的也没有兴趣——因为作为代理的老板，作出的只是时间投资，赚取的只是一点知识的钱，身无长物，没有什么租值可以让外人动手动脚的。四、这些可怜的代理老板，就是经济学吵得热闹的 *principal-agent* 这个话题的主角人物。这题材可不是起自那一九八三的《公司》文章，而是起自我一九六九发表的《交易费用、风险规避与合约选择》。无心插柳，但八十年代 Zvi Griliches 对我这样说，后来 Sherwin Rosen 对阮志华也这样说。至于《选择》一文也触发了博弈理论在经济学死灰复燃，对我来说，是悲剧。

转谈衬衫的制造吧。整件衬衫，从裁剪到不同部分的车造甚至到上钮，都可以每部分用件工算，也往往用。应选用哪种合约过后再说，这里有些问题比穿珠子来得复杂，从而导致操作的要从住家转到工厂去。在家中操作是有好处的：节省厂房租金与交通时间、可以兼顾孩子与做家务，多多少少有点天伦之乐。但把工人集中在工厂操作，管治与合作配搭的费用较低。原料的处理，在家中可能有困难。当年我调查过一间织藤工厂，藤织品以件工算，但藤枝太长，在家中不能存放。最重要的促成工厂的原因，是机械的设置。资金的需要是个问题（当年的西湾河不少人家自置衣车，在家中件工操作）；工厂可以分两更或三更操作，减少了机械的空置时间；最重要可能是机械太大，家中放不下。二百年前英国的工业革命，主要起于纺织技术有了两项重要的发明，纺织机变得庞大，工厂于是纷纷兴起了。

工厂的兴起，也有几个不平凡的含意。一、工人往往要离乡别井，一百年前中国的旧礼教家庭因而开始瓦解，而今天到处跑的民工以千万计，新春大雪火车站踏死人。二、自甘为奴（见前文）的劳工集中在一起，不仅增加了奴役的形象，加上知识不足，容易被煽动，上街或罢工的行为是远为容易产生了。三、与新劳动法最有关联的，是置了厂房及机械设备的资方或老板，投资下了注，不容易随时无损退出。这其中含意着的租值是一种特别的成本，是不浅的学问，

读者要参阅拙作《供应的行为》的第三章第四节——《上头成本与租值摊分》——来理解。这租值的存在可使外人认为劳动法例有可乘之机，可把租值再分配。然而，有胆投资设厂的不蠢，总会想出些应对方法。这些方法一般提升交易费用，导致租值消散，劳方能得甜头的机会甚微，整体及长远一点看，劳苦大众是会受损的。这是因为租值消散他们要分担。

可能最有趣的含意，是新劳动法的推出，如果严厉执行，会导致机械或科技投资的两极分化。一方面，设置了机械的不会再投资，让机械老化，而还未入局的当然会却步了。另一方面，一些厂家会赌一手，多置机械或提升科技，精简员工人数，希望能选中杰出的，被迫提升薪酬可以赚回来。这两方面，皆会削弱劳苦大众自力更生的机会。比较难逃一劫的是有值钱的发明专利或名牌商标的机构。租值明显存在，他们主要的自卫方法是精简员工，减少产出，提升价格。

回头说件工，不是所有产品或产品的每部分都宜于用件工处理的。按产出的件数算工资，工人的意向是斗快。质量当然检查，但所谓慢工出细活，档次要求极高的产品，检查的费用（包括与员工争议的费用）可能过高了。此外，过于琐碎的工作（例如文员），或有创造性的（例如设计），或不容易界定件数的（例如维修），或需要几个人一起做的（例如电镀），等等，件工皆不容易引进。这里又有几个不平凡的含意。一、选择件工是为了减低监管费用，不选件工是

为了减低件数界定与检查费用。都是交易费用，劳动合同的选择主要是为了减低这些费用。二、如果资方投资机械设备，这设备的成本愈高，产出效率较高的员工，愈要有较高的每件工资才能找到均衡点（见拙作《制度的选择》第四章第六节）。这解释了为什么件工制度往往加上奖金制。三、如果件工合约的交易费用过高，时间工资（日工或月工）或其他劳动合同会被采用。但员工的时间本身对老板不值钱，所以监管“奴役”的情况会出现。任何行业，如果有件工与时工的并存，懂得做厂的人会互相印证，务求二者的工资大致吻合。政府干预一种合约，会误导另一种需要的讯息。四、上文提及，管制件工的工资等于管制产品的市价。这里的含意，是管制时间工资其实是间接的产品价格管制。五、如果政府规定的最低时间工资够高，工人会反对件工合约，因为产出太快其收入也达不到最低时间工资的水平。这样，政府会被迫而废除件工合约。比施蒂格勒、弗里德曼等大师想深了一层：他们认为最低工资的不良效果是损害了生产力低的就业机会，我补加最低工资会左右重要的合约选择，从而增加劳动市场的交易费用。上述的五个含意，新《劳动合同法》的影响都是负面的！

屈指一算，我从经济的角度研究合约有四十三年的日子了。主要是从交易费用的角度看合约问题。说过好几次，分工专业产出，获利极大。自由的合约选择是减低交易费用的重点。在国民收入的百分比上，

交易费用一般高得很。一九八一写《中国会走向资本主义的道路吗?》时，我指出，只要这些费用在国民收入的比重略减，经济增长会急升。

想当年，北京的朋友接受了我提出的关于交易费用的重要性，也同意要尽可能减低这些费用。够浅白，而当时盛行的走后门，交易费用奇高，所以提出的说服力强。跟着的经改有大成是人类奇迹。为什么最近推出的新劳动法，突然间背道而驰，把交易费用大手地推上去呢？是的，从这角度看，新劳动法是明显地走回头路，清楚得很。是中国经济改革三十周年啊，难道这经改要止于二十九年吗？

中国的劳工比我的儿子矜贵了

二〇〇八年九月三十日

很多年前——七十一年前吧——母亲抱着我说：“牛耕田，马食谷；父赚钱，子享福。”我问：“马儿不是吃草的吗？怎会吃起谷来了？”不记得母亲怎样回应。她的智商比我高，从小就斗她不过。

父赚钱，子享福——天地间不可能有更大的真理。儿子四岁开始入学，今天三十六岁了，还在大学进修。历来成绩好，不需要他养我，没有理由要求他赶着去赚钱。在医院每星期操作七十多个小时，也没有理由要求他放弃应有的操作。除税后他的月薪不到三千美元，每小时算工资比不上一个香港的小学教师。如果儿子不再深造，出去赚钱，四倍收入容易。他要继续学下去，我找不到理由反对。儿子勤奋好学，也喜欢花点钱。我对太太说：“补贴他一点吧，花钱可以松弛一下，儿子神经出事我们岂不是输光了？”

说没有心痛过是骗你的。不久前给儿子电话，找了几次才找到。我问：“为什么不接电话呀？”他答：“三十个小时没有睡了，很累，但还要继续。”“为什么

呢？”“一个两岁大的孩子病重，能活下去的机会不高，希望奇迹出现，我不能让他死去。”“没有其他医生替代吗？”“有的，但这个孩子是我的病人，我要跟进。”我只能回应：“你做得对，医生是要这样做才对的。”

二十多年前，儿子在香港念书，暑期让他到海运大厦商场的一家玩具店做散工。因为儿子的英语流利，对外籍小朋友推销很有两手，店子的老板重用，每天下午工作六个小时给他二百五十港元。我精打细算，儿子拼搏六个小时后要到食肆大吃一餐，来去要不是司机接送就是坐计程车（父赚钱也），总成本近四百，收入二百五十，要亏蚀。但我还是鼓励儿子做下去。在玩具店工作是没有知识可以学得的。我对儿子说这种工作可以训练他的干劲与耐力，可以教他怎样才算是把工作做得好，也可以让他知道，事无大小，责任总要有个交代。今天儿子不论工资，每星期工作七十多个小时，算是学会了。

我不怀疑儿子的际遇与机会，比今天内地的劳工高出很多。问题是在新劳动法下，内地的员工每月不能超时工作逾三十六个小时，也即是平均每星期工作时间不能逾四十八个小时。这些劳工怎会变得比我的儿子矜贵了？说是国家爱惜劳工吗？当然是，应该是，但有谁会相信，国家爱惜劳工胜于我爱惜自己的儿子呢？要为劳工争取上进的机会吗？爱惜他们，不让他们多劳，这机会怎样算了？国家为工作时间设了上限，可不是劳工的意欲，是哪个天才想出来的呢？蠢到死！

我自己昔日求学的经历，远不及今天自己的儿子那么写意，但要比内地的劳工好一点，好不太多。父亲早逝，母亲爱惜，但我没有求过她一分钱。在多伦多没有大学收容，什么工作都做，较舒适的是在摄影店的黑房工作，每小时加币一元。后来转到洛杉矶加大就读，机会难逢，看到前途，就拼搏起来，每星期的工作与读书时间加起来约九十个小时。我不是例外。从香港去的学子，除了几个娇生惯养的，一般都工作“超时”一倍。有到火车站搬行李的，有敲门售货的，有到唐人街洗碗或企枱的。我自己尝试过的工作，足够写一本厚厚的书，不写也罢。勤奋负责，不乏雇者，后来成绩好，有奖学金，也有研究助理或教书助理的工作，应接不暇也。

比较过瘾的是进入研究院之前，粗下的工作免不了，我的发明，是与一位同学合资，五百美元买了一部旧皮卡车（pickup truck），加五十美元买了一部用汽油的旧剪草机，到处敲门替人家剪草。市价八元，我们收五。两人合作，剪得快，剪得好，约三十分钟剪得客户满意。过了不久生意滔滔，但每天只能在课后操作一两个小时，周末多一点。

我这一代的生活比不上儿子的，但比今天内地的劳工好。我父亲那一代当然比不上我，也比不上今天内地的劳工。父亲当年的拼搏与一些叔伯的艰辛，母亲生时对我说完一遍又一遍。她就是要我知道成功的过程是怎样的一回事。母亲说，上世纪早期在香港工

厂做学徒的不仅没有工资，较蠢的要给老板补米饭钱。几个月可以学会的技术，学徒要先做洗碗、扫地等粗活，学满师通常是五年了。几位叔伯打上去，事业有成。父亲胜一筹，晚上自修英语，加上学习，半译半著地以中文写了一本电镀手册。后来设馆授徒，也卖电镀原料。他的名字是张文来，被誉为香港电镀行业之父，谢世后多年他的诞辰被拜为师傅诞。火尽薪存，今天在昆山的文来行，还在产出当年父亲改进了的抛光蜡。小生意，但既然是父亲的玩意，可以继续就继续下去吧。

提到上述，是要说明论生活与收入，无疑一代胜于一代，但论到创业成就，以我家为例，却是一代不如一代了。我可以断言，如果新劳动法在神州严厉执行，有工作时间的上限，而每个被雇用的炎黄子孙都受到这上限约束，不可能有一个的成就比得上我的父亲，不可能有一个比得上我，也不可能有一个比得上我的儿子吧。真实的效果将会如何呢？被雇的炎黄子孙中总有一些的成就高于我们一家几代，但这些杰出之士一定是打茅波，违反了新劳动法！

朋友，想想吧。如果一个社会有老板，也有员工，但老板永远是老板，员工永远是员工，那么在新劳动法的严厉约束下，不会有员工杀出重围，久而久之，整个社会就变为一个奴隶制度了。二十年前微软发迹的故事令人欣赏。商业天才盖茨把微软的总部称为校园（campus），内设饭堂，鼓励衣履不整的青年不出

外进膳，晚上灯火通明，不分昼夜地工作的无数。据说每星期工作逾百小时的不少。自甘为奴，被盖茨剥削得过，因为十年后数之不尽的身家逾千万美元了。

新劳动法与蚕食理论

二〇〇八年十一月二十五日

拙作《北京出手四万亿的经济分析》十一月十八日在这里发表时，编辑先生加了一段按语：“中国政府昨天宣布，为了稳定就业局势，暂缓调整最低工资标准，变相冻结新劳动法。”此按不对。新劳动法的江山依旧，何来变相哉？暂缓最低工资的上调，或这里那里放宽一点，有小助，但正着是撤销，因为有影响力的最低工资存在，劳苦大众的生活不会好过。

最低工资在内地不同地区各顾各的存在了好些年，为恐打草惊蛇，我不说。当时的最低工资低，一般没有影响力，而偶有比市场低薪略高的，没有谁执行。新劳动法的引进强化了最低工资的执行，而法定的“最低”，这些日子的升幅一般高于通胀率。新劳动法带来的反效果是明显的：今天，收入最低的工人失业的失业，回乡的回乡，而还有工作的工作时间是愈来愈少了。为什么到了今时今日，网上还有读者支持新劳动法呢？

我在经济学作出的比较重要的贡献，屈指算来近

两掌之数。其中自己感到最满意的，行内不重视，可能因为与传统的分析格格不入吧。逻辑上我不可能错，而对真实世界的市场观察了数十年，认识与行内的朋友差别颇大。我是写了出来的，一九八三年以 **The Contractual Nature of the Firm**（《公司的合约本质》）为题发表于《法律经济学报》，是该期的首篇。二十五年过去，该文大有名堂，可惜行家们到今天还看不到其中要点。

该文说的要点，是经济学课本及课本之外的有关分析，永远把生产要素（如劳力、土地等）的市场与产品市场分为两个市场，课本一律在两个不同的部分处理，是大错。以我之见，市场是权利交换的地方，扩大起来只一个，其中的合约安排千变万化，各各不同，而不同合约安排的选择，一般是为了节省交易费用。后来我在其他文章补充：因为人的自私，或政府多加左右，提升交易费用的安排出现，可以是灾难。美国的金融合约安排是一例，中国的新《劳动合同法》也是一例。

我曾经提到一个尴尬例子。二十多年前被迫作评审，决定一个助理教授应否升级。见该教授专于产出函数研究，我问：“当你在街头让一个孩子替你擦皮鞋，擦好后给他一元。这一元是购买孩子的劳力呢？还是购买皮鞋给擦亮了？”他答不出来，不能升级。我也说过战后香港西湾河山头家家户户穿珠子为生计的例子，拿开了中间人，劳力市场就是产品市场。在工厂见到

的件工合约安排略为复杂，但拆穿了跟穿珠子没有两样。二战时在广西，每十天有“趁墟”之盛，农民带产品集中一处销售，既是产品市场，也是他们的劳力市场了。就是今天，周末到农村一行，在农地或路旁购买农作物，也是二市难分：基本上二者一也，分之蠢也。

既然二者一也，管一就是管二，管制劳动市场就是管制产品市场，法定最低工资就是法定物价管制。那些高举自由产品市场而又赞同最低工资的经济学者，是有点糊涂了。

离开了擦皮鞋或穿珠子，合约的形式变化多，例如以时间算工资，或分花红，或算佣金，或送股票，或供食宿，或赐奖赏，或佃农分成……而又或者几项花式合并而为约。然而，无论怎样变，不管搞得如何复杂，皆可翻为件工合约的替代，穿珠子之类也。从一方面看是雇用合约，是生产要素市场，从另一方面看是产品市场的替代，合约的形式有别，市场一也。

让我提出一个浅问题来考考读者吧。如果今天中国的劳动法规定最低工资是每天一千元人民币，严格执行，失业会增加吗？答案是不一定。劳动市场可转用件工、或分红、或分成，等等其他合约处理。问题是政府约束一种合约的自由选择（这里指约束时工合约），市场选其他合约安排替代，一般会增加交易费用，而政府见工人一天赚不到他们意图的一千元，多半会

左右其他替代合约。这样一来，雇主要逼着关门大吉，被雇的逼着回乡归故里，或到街头卖花生去。严格地说，行乞、犯案也是职业。

那所谓失业，是要有雇主及被雇的存在才出现的。失业主要是工业兴起的发明，工人被炒后一时间找不到其他雇主，自己无乡可归，一时间想不出卖花生之法，要再找雇主，找不到合意的，称为失业。炎黄子孙在地球存在了数千年，失业之声近二十年才听到。

为什么雇主与被雇于工业来得那样普及呢？两个原因。其一是分工合作，集中人手大量产出，每个成员分得的收入会远高于各自为战的产出方法。亚当·斯密一七七六提出的造针工厂是好例子，虽然后来的实际经验证明斯密前辈远远低估了。其二是好些生产程序，因为交易费用的存在，需要监管。这监管促成了劳工有奴隶性质的形象，剥削之声四起也。然而，多年的观察，知道说剥削工人的人没有一个做过厂。在市场的竞争下，剥削工人谈何容易哉？

这就带来上文提到的问题：为什么新劳动法为祸明确，网上还有读者支持此法呢？利益分子或颜面问题不论，答案是有些人见到某些地方，或某些企业，最低工资及劳动法例是明显地提升了就业工人的收入。这里的重点是租值的存在。最低工资及劳动法例由政府推出，更重要是跟着加进了工会，一个有租值的工厂或企业可以被蚕食而使工人的收入增加。租值是经

济学中的一个重要概念，掌握得好不容易（见拙作《供应的行为》第二及第三章）。简单地说一句：租值是资源使用不受价格变动影响的那部分的资产价值。一家工厂大手投资购买了机械，转让出去不值钱的那种投资，工资被迫增加也要继续干下去，其租值是被蚕食了。一间因为苦干得法而打下名堂的企业，有值钱的注册商标，一间工厂研究有获，在发明及设计上拿得专利注册，等等，皆有租值，不是什么最低工资或新劳动法一推出就要关门的。他们有一段颇长的时日可以逆来顺受，但一旦遇到市场大为不景，租值全失，专利名牌就变得麻烦了。这是近今美国汽车行业的困境。庞大的租值被蚕食了数十年，几殆尽矣，怎还可以经得起金融市场的风风雨雨呢？

一般而言，蚕食企业的租值，是需要工会的协助才能成事，所以工会有工人的支持。工会操作的关键（先进之邦的工会，不是目前中国的），是阻碍工人自由参与竞争，因为工人自由竞争不容易蚕食企业的租值。

有幸有不幸，中国的最低工资与新劳动法是来得太早了。君不见，目前纷纷关门大吉的工厂，清一色是接单工业，没有什么租值可言，用不着什么工会对立老板就失踪了。这是不幸。幸者，是关门关得那么快，而又是那么多，其示范大有说服力，好叫有关当局知道容易中先进之邦的劳动法例之计。

可以阻碍工人自由竞争的工会今天在中国还没有出现，可能因为大有租值的企业目前在中国不多。新劳动法无疑鼓励蚕食租值的工会出现，但要等到中国的发展更上一层楼，大有租值的企业无数，这类工会才会藉新劳动法的存在而林立起来。真的吗？可能不会吧。聪明的老板会意识到只要新劳动法存在，有租值蚕食力的工会早晚会出现，不敢向增加租值的投资下注。

这就是北京的朋友要重视的一个关键问题。要搞经济转型这些日子说得多了，而所谓转型者，就是要鼓励增加租值的行业：研发科技、搞国际名牌，等等。有新劳动法的存在，企业租值上升，蚕食此值的工会随时出现，岂非血本无归乎？新劳动法来得那么早，一则是悲，一则似喜也。我这个老人家是怎样也笑不出来的。

北京要利用县际竞争处理劳动法

二〇〇九年七月十四日

不久前有朋自远方来，谈中国经济，他们问外资会否再光顾神州。地球不景，有外资（尤其是韩资）撤离，而问津中国的外资是减少了。我说：“外资还会再来的。虽然中国的经济不是那么好，但比起世界各地，投资下注还是中国最上算。投资环境永远是相对的。”说了这几句，我想到新《劳动合同法》，想到不久前几家考虑到中国下注的美国机构，提到此法有恐惧感。我于是说新劳动法一定要取缔。只轻轻带过：这些朋友知道我骂过不少笔墨，再大骂一番会触犯边际效用下降定律。

几天前再查询形势，有点好消息：中国的工业有复苏的迹象！南中国的工业区，水静河飞大半年，市面有点热闹了；昆山的厂房租金，暴跌后最近回升了十多个百分点；工业发展最可靠的指数——纸盒的销量——止跌回升。解释有两方面。其一，次要的，是央行放宽了银根，借贷较为容易。其二，主要的，是地方政府不仅不执行新劳动法，而且提供避去该法的门径。

经过了一年的发展，避开新劳动法的门径是简化了。厂家提供的劳动合同只写下最低工资，其他皆以奖金的形式处理。只要雇主言而有信，员工接受。偶尔有守法的厂家——例如超时工资加倍。但这些守法的管得紧，对员工的产出表现苛求。据说在初时，守法的工厂比较容易聘请员工，但过了不久员工怕管得紧，纷纷选取“奖金”制。二者之间显然达到一个均衡点，一起共存，而二者与新劳动法的意图皆有出入。一般之见，是如果此法全面严厉执行，大部分的工厂会倒闭。

今天，说外资见新《劳动合同法》而生畏，不是全对。港资也算外资，懂得怎样处理。据说合资也学得快。但来自西方的厂家就远为头痛了。新劳动合同法是非常复杂的文件，通过律师解释也天旋地转，且费用不菲。选大城市下注是个问题，不善于跟地区干部打交道是个问题，而字号有点分量，招牌有点金漆，也是个问题了。这是说，中国愈需要引进的外资，应付新劳动法愈困难。

顺便提及，因为新劳动法的存在，一门搞事的行业出现。听说有些“搞事”之徒是以分账的形式由“专人”指导的。说搞事，因为这些“员工”基本上不打算安分守己地工作。他们受聘一两个月，找到雇主的“非法”行为，要求赔偿和解。要求不多，三几千元一般不难拿到。这样，新劳动法是鼓励了不事生产的“劳工”。这方面，或多或少，或轻或重，地球上所

有劳工法例都有类同的效果。

地区政府为了挽救自己的工业，纷纷采用有“弹性”的方法来处理新劳动法，而不同地区有不同的弹性安排。我于是想到，北京为什么不容许甚至鼓励不同地区各自为战，或各出奇谋，设计自己的《劳动合同法》，务求争取自己的工业发展有成效呢？

拙作《中国的经济制度》指出，中国发明的县际竞争制度了不起，是天才之笔，也是九十年代中国在经济困境中出现奇迹的主要原因。虽然近几年这制度的运作是被中央上头削弱了，但性能仍在。让我提出如下的构思，或建议，给北京的朋友考虑。

建议如下。选一个地点及资源属中等的县，让该县的政府设计及策划自己的劳动法例。可以是前所未闻的，或者说明完全不管（让个别机构设计自己的雇用员工的规则），又或者是一字不改地接受北京上头定下来的新《劳动合同法》。重点是要说清楚，要履行，好叫劳资双方没有浑水摸鱼的机会。这样，不管劳方怎样大呼剥削，或资方怎样认为不合理，我们只看效果论成败。这是说，如果这个中庸的县推出的劳动法例使投资者争相下注，劳动人口不断涌至，明显地带起该县的工业发展，人均收入增加，那么事实胜于雄辩，该县的劳动法例是优胜的了。投资者有选择的自由，劳动员工也有选择的自由。弗里德曼说得好：自由选择是民主的真谛。但如果这个县设计的劳动法例

找不到投资者问津，或劳工避之唯恐不及，那么怎样夸夸其谈也没有用。当然，上述只是一个例子，北京要让所有的县设计及履行自己的选择，衡量成败不会困难。

我曾经指出，中国的县其实是一家商业机构，或是一间公司。我们知道，在竞争下，只要政府容许，不同机构会有自己的公司法（bylaw），而类同机构的公司法设计，在竞争下会偏于类同。在中国，县际竞争激烈，但因为地理环境与资源分配往往有大差别，不同劳动法例的设计可能出现，但大致上类别不会多。我的估计，是县际竞争最后达到的均衡点，是个别的县设计的劳动法不会超过三类，而且会是清楚明确的。历史的经验说，在竞争下，模糊的法例，或过于复杂的，一定是输家。这些不可取的法例通常只在利益团体的压力下出现，而中国付不起应酬个别团体的代价。

如果不同的县真的有个别设计自己的劳动法例的自由，而他们一般还是选择现有的新《劳动合同法》，我这个老人家是无话可说的。北京能否容许这样的自由——没有幕后左右的自由——有关键性。四十年前我研读过西方的合同法律的演变，很欣赏英国传统的智慧。今天我很欣赏中国的县际竞争制度。那是非常聪明的中国人在经济压力下想出来的一套承包合约的安排的组合。如果北京能真的放手，让县政府在竞争下设计自己的劳动法（包括不管，只让个别商业机构设计自己的），中国的经济会再急升可以断言。外资必将

蜂拥而至也。

让我再解释一次。在地区或县际竞争的运作下，让每个县设计自己的劳动法例，或让他们选择处理劳工的安排，如果某县能搞起工业发展，比有同样资源局限的县跑出一个马位，这个县对劳动员工的贡献一定是较大的。七十多年前英国的鲁宾逊夫人（Mrs. Joan Robinson）推出雇主剥削劳工的可能性，但只可以在缺乏雇主竞争的情况下出现。机构之间的竞争会保障劳工的收入，而我曾经指出，中国的县际竞争是多了一层非常重要的竞争，西方求之不得也。今天我想到，如果劳动法例由县际各自设计，各出奇谋，在达到经济整体的均衡点下，这法例对劳工的收入增长一定是最上算的。

经济发展的成败得失的衡量，不要单看人均收入的转变。更重要是租值的升幅与累积。不要因为劳动员工持有的物业不多而认为他们没有什么租值可言。历史的经验说，知识租值比物业租值远为重要。目前的新《劳动合同法》对工人的知识租值的增长，乏善可陈，是负值。我深信，让县际竞争决定劳动法例的取舍，工人的知识租值会急速上升。

在县际竞争下，不管他们推出怎么样的劳动法例，甚或选择完全不管为最佳的均衡方案，北京也应该接受。重点是每个县要说清楚，要让工人明白他们可以选择的是些什么。我不担心工人受到剥削，但担心他

们可能被骗，也担心他们因为无知而作错误的选择。

立下法例而不执行，长远来说不是办法。撤销新《劳动合同法》看来不易，但让县作选择，包括可选现有的，然后带动着不仅是资方的选择，劳方的选择有更重要的决定性。除了压力团体，有谁可以反对呢？正如上文提到的一个例子，有执行与不执行新劳动法的类同工厂，工人选不执行的，不可能因为他们生得蠢。但我认为要让工人知道他们选择的是些什么。我也不能排除，在县际竞争下，一种前所未见的有经济效率的劳动法例可能出现。我不是个无政府主义者，斗经济智商有胆摆擂台，可惜在局限下竞争而衍生出来的合约安排，我很少事前猜中！

十、考古说（六篇）

经济大师考古记

二〇〇五年十一月八日

(一)

第一次怀疑内地地摊小贩出售的、众人皆说是假的古董，有真古物混在其中，起于价格太相宜，就是内地的低工资也造不出来。在地下掘出来是另一回事。

九十年代初期，为了学书法常到上海，在那里清早的地摊市场见到“古”玉件，不大的挂件，设计古雅精妙，工艺一流，开价人民币二三百，议价后八十至一百可成交。明显是仿制的更多，工艺奇劣，容易鉴别，价格减半。问题是，那些看来是古时珍品，人民币八十，比香港商店叫价数千的好得多，是不是真古物呢？朋友一般说是假，连自称专家的也这样说。问他们为什么？回应一律是价太低，不可能是真的。这就是了，他们认为价太低是假，我认为价太低是真。于是盘算，这些玉件设计件件不同、艺术品味高妙，转了几手才卖给我，第一个出售的人所得甚微。应该是真，但怎样证实呢？

我对太太说：“这样吧。如果这些玉件是仿制的，买之不尽，但如果是真古物，可以买尽，之后要等一段日子才有供应。价钱那么低，我们或可买尽，看看供应后果。”于是在两个早上，我们花了三四万元，在地摊选出认为是古的，买尽。此尽也，尽到今天！（其后有少量出现过，今天于高档商店偶见之。）

也是在那时，太太在地摊上看到一件她喜爱的大约十吋高的人物造像。我一看就说：“是晋瓷，有名的‘药师’，内地的博物馆有两件，晋瓷假不了，但为什么是那样新的呢？”讨价还价后一百五十元人民币购得，一位专家朋友肯定是假：太新，价太低，如果是真的会在博物馆内。于是打赌三千元，作当时不少人相信的热释光验证，果然是晋代。这件药师造像有一天要交到中国的博物馆去——不是因为热释光，而是晋瓷若干世纪前失传，“药师”是最珍贵的代表作。

我为中国的古陶瓷可以改作“新”观调查了一段日子。知道硷酸不侵，但土藏痕迹那样重，怎可以新如昨天造的？考查所得，知道内地有翻新绝技，托有联系的朋友寄难看的去尝试，果然了得。后来知道方法分两部分，获知第一部分，在家中尝试过，第二部分是商业秘密。

宋代的汝窑曾经是稀世奇珍，但市场竟然出现，有精美绝伦的，也有远为粗劣的。此天下名窑只存在了二十多年，曾经估计只三十七件存世，台北故宫那

件比较完整，估价天文，而就是碎片一块也被视为国宝。发生了什么事？

九年前听到河南原产地仿制汝窑，立刻派人到那里采购仿制样品，与我在市场找得的貌合神离，是两回事。再派人拿着我认为可能是“古”的汝窑走一趟，回报是仿制品不少，但一看而知有别。重要是市场找到的精品，比有证书的顶级仿制高很多，但价格远为相宜！再深入考查，结论是前者不可能是今天仿制，而是出土翻新。反复推敲，我无从判断这些不是今天造的汝窑到不到宋。

北京某文物权威机构姗姗来迟，去年出版影碟，介绍宋徽宗时期的汝窑，说今天有真有假，真的其实相当多。我认为出土的有机会到宋，但不同意该权威说精致的是真，粗劣的是假——古代的名窑一般有几个质量层面。

个人之见，是出土汝窑翻新后优雅迷人，一看就知道是徽宗品味，既然不是今天仿制，价格相宜，哪管到不到宋，不收藏是大傻瓜！

(二)

从经济学的角度考古很世俗，凡事论价。比方说，要知一件自己有兴趣但不熟悉的看来是“古”之物，是否今天仿制，我喜欢对供应者说希望多买几件，要

一模一样的。他容易地找到我怀疑是仿制，找不到我把出价提升，鼓励加工找寻。

又例如，凡有朋友说我收藏的是今天仿制，我会回应：“给你五万元，带我到仿制的工厂去看看。”这样说，因为我曾经出高价去找多人说的数之不尽仿制得可以乱真的天才，到今天还找不到。

仿制仿制，以假乱真，谈何容易！经济学的价格理论大显神威，说成本高的部分会仿得马虎，市价够高会仿得逼真。

宋代产于河北的定窑（称北定），市场也有，价也不高。是“真”的吗？四年前在河北与那里仿制定窑的老板进午餐，他说河北只他一家，送给我的一套定窑，仿得不错，但一看而知有别。北宋的定窑细看似有轻纱盖面，仿佛雾里看花，这一小点成本高，不难露出马脚。明清的瓷器有精彩的仿制品，因为这个时期的瓷器价格往往天文数字。上古的泥公仔，仿制成本近于零，有价，不懂的不容易分辨今古。除了这些，仿制得可以乱真非常困难——价不够高，技术失传，有些黏土用尽，是以为难也。我只见过一件说明是今天仿制的建窑（日本称天目，属南宋），不看碗底分不开来，价格比我收藏的高几倍。

后人仿制自古有之，这使我们难以判断——除了不是今天——一件古物究竟是哪个时代的产品。我说是唐，意思是最高的可能性是唐，但五代、南北朝，甚

至宋、元等的机会存在。中国的陶瓷文化转变缓慢，不是一旦换了朝代就改变了技术与风格的。不同意这些观点的不可能是专家，或者是蠢专家。上古的玉器，判断只差一千年了不起。识者相传，元代的龙有三爪，明代有四，清代有五。大致上对，但例外多得很。墨守成规非专家也。年多前某拍卖行推出一件书法卷轴，国宝无疑，说是唐。但有两位专家跑出来，说不是唐，而是宋或以后，拍出之价因而低了不少。求教于我，我一看就说是唐，因为宣纸上印上的龙是头细有五爪，是唐龙，非常少见。我曾经研究过一件所有特征皆唐朝的铜镜，有此龙，一模一样。不能说我一定对。

鉴别今古，“文革”与战乱帮大忙。不是今天造的不难肯定，“文革”不可能，因为当时仿古有杀身之祸，再推上去是人民公社，国共之争，抗日战争，乱世也。饭也没有得吃，仿什么的？明清之物，今天不少商人跑到农村找，但较古的多是从地下掘出来。困难依旧：我们无从判断是何时埋下去的。

曾经说过，鉴证中国文物的专家有三个级别。初哥什么都说假、假、假，因为不这样显不出自己是专家。中级的什么都说真、真、真，因为看得多了，知道今天的出土文物多而精彩，价格相宜，何必假呢？最高一级，如区区在下，会说不知不知。这是因为中国的古文化如无底深潭，愈学愈复杂，愈想愈糊涂。

严格地说，研究中国文物，对中国文化的认识要

近于学究天人。我是因为研究宋代的五大名窑而逼着去理解宋徽宗这个糊涂天才的。古董奇案，美国的专家自认不识中文，什么名窑一概不知，是初哥之下的级别、堪称零哥。他们小看了张五常是有眼不识泰山；小看了中国文化则罪不可赦矣！

是打开始皇陵墓的时候了

二〇〇六年十月六日

秦始皇帝这个人不容易明白：一方面有丰功伟绩，另一方面发神经，很大的神经。不知是真是假，记载说，十三岁即位就开始建造自己的陵墓，建了三十九年，动员七十多万人，为了守秘，最后不少建墓者被杀掉，或被迫陪葬。焚书坑儒何足道哉？

发神经，墓地面积达五十平方公里，今天被誉为天下第八奇迹的兵马俑，只是其中一小角而已。我到过西安，兵马俑变化不多，一目了然，奇就奇在中国曾经出现过这样的傻皇帝。但当我见到墓地主场的外观，是大山丘，很想知道内里的设计如何，放着些什么？是二千二百多年前的天下无敌的大玩意，墓中文物可以教我们很多的，为什么不打开来看看呢？我愿意花起码二千元进去勾留半天，细看一下炎黄子孙二千多年前的真实文化，而愿意花钱更多的君子数之不尽吧。赚这种钱对社会有利，对世界有利，说不定西方的君子会多一点敬重我们的以往。起码在感受上，始皇之陵，对人类文化的启示，应该超于埃及的所有

金字塔。

众人皆说，不打开始皇之陵，因为打开会受到氧气的侵蚀，部分文物会受损。问题是如果永远不打开，等于没有，或有等于无。这是愚蠢的浪费。早晚要打开才有价值，才能对社会作出贡献，问题是何时打开才对。

我认为今天打开秦始皇之墓是大好时机，二千多年来最适当是今天，不要再等了。想想吧，两个世纪前科技不足，打开与保护皆有困难，而跟着兵荒马乱，打开了惨过败家。毋庸讳言，最忌打开是“文革”时期，不知死活的红卫兵跑进墓内捣乱，可能把始皇气得从棺中跳起来。

俱往矣！今天科技没有问题了，可以做到应有的保护。更重要是向前看，虽然没有保证书，我们看不到兵荒马乱的将至。是的，打开始皇的墓，不仅可在地球上炫耀一下，也间接地公布，中国是个有恃无恐的国家。只两年北京办奥运，再两年上海搞博览，不知可否赶得上把始皇的墓一视天下，热闹一下呢？

写到这里，我想到做研究生时老师阿尔钦给我为难的一小段往事。读利息理论，我向他求教财富定义的一些小节。他打趣说：“他们说你是天才，要让我考你一题吗？”我说：“问吧。”他问：“如果你有中国人说的万两黄金，收藏好了，是你的。有人把你的黄金全部偷了，你自己不知道，永远不知道，有什么分别

呢？”我答：“我会认为自己还是那样富有，消费继续以富豪姿态从事。问题是这样的消费不能持久，早晚要把黄金拿出来。如果借钱消费，银行老兄会要求我以黄金抵押，或起码要给他看一眼。如果他相信我，不用看，早晚中计。讯息不足的自我安慰的消费行为，不能持久。我的母亲久不久要到保险箱去看一下。自己相信有但其实没有的财富，不能真的算是财富。如果可以算，假设自己有钱的人多得很。有这样的人，喜欢自我安慰的，但不是那么多吧。如果我有万两黄金，我会放在床下，自己睡在床上。”

秦始皇的陵墓，猜想猜想，打开何止值万两黄金，值百亿两也不止吧。墓陵不打开，等于没有，或等于阿师提出的例子，有万两黄金，给人全部偷清光也不知道，只是幻想自己有黄金万两，看不到，用不得，自我安慰地夸夸其谈。究竟是否那样富有？打起官司法官会说是没有的。

始皇陵内之物是炎黄子孙的公共财富，没有谁可以占有，但看一下不是很过瘾吗？

始皇陵墓的经济分析

二〇〇六年十月十三日

执笔写此文时，拙作《是打开始皇陵墓的时候了》只一个网站的点击逾二十二万，跟着的《如果我是秦始皇》点击逾五万。以为热闹过了，写了两篇之一的《何谓自由经济？》，要与圣诞权过瘾一下，正要动笔写“之二”，却想到自己既然是经济大师（一笑），竟然没有提及打开始皇陵墓对西安的经济有什么影响，对中国整体又有什么影响。于是急急脚地挂个电话到佛山给李俊慧，要她在网上找些西安旅游数字，一些兵马俑的观者数字，跟着漏夜赶科场，写此文，以飨读者也。

西安无疑是旅游重点，游客天文数字。去年二千四百多万，其中只七十七万六千是外宾，也了不起。游客给西安的总收入，去年一百七十八亿多，其中神州客每人平均消费人民币六百二十，外宾人均消费则四千二百。奇怪，兵马俑的参观者只有总游客的百分之八，可能因为变化不多，见面不似闻名也。想来那七十七万多的外宾，大多数会参观兵马俑。这样算，

炎黄子孙对此俑的兴趣更少了。

打开始皇陵墓是另一回事。有什么奇形怪状的东西在那里不得而知，但墓地广大五十平方公里，就算空空如也，在墓内行一遍也值钱。我于是想，进入陵墓，每人收费人民币五百，偏低的，每年会有多少游客进去呢？跟着想，人太多，应接不暇，每年可以让多少人进去呢？我于是想到如果安排得好，每年大约可以秩序井然地接待五百万参观人次。那大概倍于黄山或周庄。容易达到每年五百万参观者，要排队，而如果我是西安的主事人，会给外宾优先参观权，再应付不了就加价。

每位入场费五百元，五百万观者的每年收入是二十五亿，以长线利息率五厘算，陵墓打开了，门票收入的现值是五百亿。可观，但不惊人，比不上半个李嘉诚，何况开发陵墓要费用，保护文物与招待访客也要费用。但如果我们算进游客增加对西安带来的经济利益，倍为可观容易。不管怎样说，打开始皇陵墓给西安带来的经济利益，远超打开陵墓及维修保养的所有费用。

从西安本身的利益看，打开陵墓是一盘了不起的生意。但中国整体又怎样看呢？游客到西安的会增加，每位游客的消费也会增加。然而，大部分是中国本土的游客，这里加那里减，总游客消费会增加，但没有只算加不算减那么高。外籍游客则加多减少，甚或加

了西安再加到中国其他地方，所以应该优先接待，不用他们排队了。

从国家整体看，打开始皇陵墓的最大利益，可不是上述的加加减减，而是在相对的形势上，打开陵墓，有不少机会让西安回复到杨贵妃时代的繁华。唐玄宗地下有知，怎样想无从猜测，但北京要开发西部，要把西部的经济搞起来，打开始皇之墓有助，对西部的发展有贡献。

秦始皇当年做梦也不可能想到——我们今天只略加一点想象力就可以想到的——打开他的陵墓，搞起西安，使之成为一个经济重镇，间接地促长了洛阳、郑州、开封等的活力，因而协助了中国西部的发展。逻辑是没有问题的，但要达到这牵一发而动全身的效果，我们的想象力可能有点夸张。

秦始皇真的那么厉害吗？有可能，但要打开陵墓，将来的历史才可以作出判断。不赌这一手愚不可及！

学问无界说： 我可没有带着锄头跑到西安去！

二〇〇六年十月二十四日

不久前发表一连三篇关于秦始皇陵墓的文章——建议打开该陵墓——传到不少网站，其中一个点击四十八万，吵、吵、吵，骂、骂、骂。一些媒体要访问，皆谢绝。不知受了什么诅咒，我老是无端端地惹来争议。不始于今天，三岁起有什么风吹草动，家中人都指着我说，骂个半死：“阿常？一定是阿常那个衰仔！”进入了大学本科，同学说，整个女生宿舍天天在谈史提芬——可惜没有一个曾经看我一眼。进入了研究院，一次考试弄错了题目，答非所问，是大试，考生用号数，不落姓名。一位教授读卷后，说：“这个考生从腰间开枪，一定是史提芬，给他个‘A’吧！”

这次“墓”中闯“祸”，虽然风水先生说是大吉大利（一笑），但无妄之“灾”来得那样神奇，恐怕上帝也解释不了。建议打开始皇陵墓是个人之见，逻辑井然，但有个人的祖先价值观存在，看法各各不同，我看我的，你看你的，我可没有带着锄头跑到西安去！

然而，同学说，某市（可能是洛阳）某报写道，我的“开陵”建议引起考古界发生地震，有考古先生批评我捞过界云云。我当然不是考古专家，严格来说没有一门专业。搞艺术，知道其中有法门，有哲理；搞科学，知道其中也有法门，也有哲理。二者是提供两个角度看人类的智慧。搞了二三十年后，五十多岁时，知道二者其实没有什么大分别，法门与哲理可以一般化。分门别类的学问各有各的细节，掌握了一门的细节就成为专家，但这不是学问的大道。

考虑打开始皇陵墓，是重要话题，技术的细节我不懂。我只是假设技术上在可见的将来不会有大突破，再假设该陵墓早晚要打开。在这两个假设下，回顾历史，今天打开是最佳时机。再从经济利益那方面衡量，扣除所有成本纯利益肯定是正数，而推广到“界外效应”，对国家整体的利益有机会极为可观，但不打开陵墓，估计整体利益只是纸上谈兵。

关心中国的发展多年，不敢胡乱建议什么。我认为考古专家要站出来，考虑上述提出的第一个假设：技术上，在可见的将来会否有大突破？如果没有，今天的技术有什么不可以解决的？这些问题专家们应该知道答案，可惜到目前为止，我偶尔读到的专家言论，一般没有说服力。

说学问无界，是衷心话。身在其中，胡乱摸索，人类的知识无疑是汪洋大海。但如果我们能置身其外，

把学问的整体浓缩起来看，不论细节，人类积累下来的智慧其实不多。求学问，我们有时要跑进去，有时要走出来。进进出出了若干年，最终的体会是学问无界。

细节是有界的，大道没有。十多年前在一个小拍卖的预展中，场地简陋，有三个老头子在细看一幅据说是明人徐渭的书法。这类小拍卖赝品甚多。老头子们认得我的白发，问：“大教授呀，这幅徐渭是不是真的？”我细看了一阵，说：“是真的，假不了。”原来他们早就知道是真货，要考我一下，很有点不相信一个经济学教授可以一眼看出来。他们跟着解释如何鉴定，细节学问的深入令我拜服。他们是专家，我不是。我是跑了出去再回头看：那幅书法有明人味道，而乱写一通的书法，写得那样自然的，整个明代只有一个徐渭。

非常佩服那些在学问上深知细节的人。最近知道一位对某种古物的细节知得多而深入的老头子，天下可能只此一人。很想请他到我家小住数天，求教求教。回应是太老了，行动不便。他住在遥远的地方，不知有没有机会让我找上门去。

求学问，论细节要分门别类，说大道则没有派别之分。

龙的故事

二〇〇六年十二月八日

不久前上海外国语大学教授吴友富，建议重新建立国家形象，说“龙”被西方认为是一种充满霸气和攻击性的庞然大物，对中国的形象不利，要考虑修改。一时间网上大吵起来。绝大部分网友反对改变以“龙”作为中国的标志，但如果一定要改，网友首选凤凰，次选熊猫，三选雄鸡。

朋友，一个国家可以选国歌，或改国歌；可以选国旗，或改国旗；可以选国花，或改国花。如果需要我们可以选国兽，或改国兽。龙老兄可不是国兽，绝对不是，从来没有人选过。它是从炎黄子孙的文化发展中自己跑出来的，不请自来也。既非选出，无从取缔。昔日“文革”革之不掉，他朝核弹炸之不死也。只要炎黄子孙没有死尽，龙会活在他们的脑子中。

吴友富教授应该比我年轻，没有在西方勾留过很久吧。我曾经在北美生活过二十五年，知道那里的教育没有说中国的龙是霸气十足的。正相反，在无数的卡通电影或手绘漫画中，中国的龙是可怜虫：有时摇

尾乞怜，有时像小丑，有时被小老鼠追得叫救命，有时是只腹大头小的蠢东西，在肚子上用正楷大写CHINA，被红须绿眼的小个子侮辱得欲哭无泪——有时被戏弄得泪如雨下也。永远是那副可怜相，但西方的孩子们还是喜欢它，因为它没有吃过任何人。

我不想在这里说不堪回首的往事。炎黄子孙自己不争气，龙于是受到无妄之灾，被羞辱一番无可奈何，很有点活该。今天，炎黄子孙站起来了，老外于是思龙而生畏乎？若如是，也很有点活该。

龙无疑是中国文化的一个重要象征，代表着一种尊严，一种智慧，一种活力。上古的龙是一条四脚蛇，在古玉件与古陶器中出现过不知多个千万次。究竟那四脚蛇的形象从何而来，众说纷纭，莫衷一是。我自己“考古”所得，不会被接受的，是恐龙在神州存在到人类文化开始之后，而龙可能从恐龙变化出来。这样说，与西方恐龙专家之见相差二十万年。但我曾经见到一件中国的小玉件，很古的，起码数千年，形象是恐龙，错不了。

数千年来，龙当然不是真有其物，其形象转变过无数次。从四脚蛇转为近于今天的龙，应该起于唐。大约十年前有人要求我鉴证一面铜镜，图案是唐，鎏金是唐，所以应该是唐。铜镜上有条龙，十分精美，长的，潇洒灵活，头很小，足有五爪。只一次见到这样的龙，所以当时我认为很可能是宫中专用的。几年

前有一幅据说是唐宫的书法拍卖，专家说不是唐，因为唐代还没有那种纸。当我见到纸上淡淡地印着的龙，与那面唐镜上的一模一样，叫出声来。

宋代的宫龙有大头，还是足有五爪——写此文时我正拿着一件宋定窑，细看上面的龙。眼睛、口、面皆难看，且模糊不清，想来是龙头从小转大的过程中的思维挣扎吧。我们今天常见的龙，大约是元代定形的。元代的龙足有三爪，明代加一爪，清代再加一爪，而后者是我们今天说的“五爪金龙”了。

是奇怪的文化。从上古的四脚蛇到今天的大头五爪，不管经济发展如何，中国的龙的形象变化，大变小变无数次，永远是向威猛与潇洒这两个方向走。为什么这样，每一变代表着什么，是湛深的学问，我不懂。

不是真有其物，所以龙的形象容易改。重要的问题，是中国的文化历来均质（homogeneous），保守，可以不改不会改。犀牛是个重要例子。此牛在神州大地绝迹了五千年，但我有一件龙山文化的黑陶犀牛，其形象与清代的瓷犀牛完全一样，一丝不改。事实上，无论是青铜或陶瓷的犀牛形象，在中国从来没有改变过。早就绝迹，但保存下来的形象一丝不改。

深入地解释龙的形象变化，会使我们多些了解自己的文化吧。

《千字文》想象考

二〇〇九年十二月二十二日

故老相传的《千字文》是一篇文学杰作。很有点发神经，因为要用一千个不重复的字。年幼时我背诵过，比我年长的读书识字的炎黄子孙没有一个不背诵过吧。历代书法家试书《千字文》是惯例。故事说南朝的梁武帝命才子周兴嗣作《千字文》，一夕写好，鬓发皆白，当然不可信。找到的记载说：

“相传，梁武帝萧衍命周兴嗣从搨取王羲之一千字不重者编为四言韵语而成。《尚书故实》称：‘兴嗣一夕编缀进上，鬓发皆白……右军孙智永禅师自临八百本，散与人间。’既要不用不相同的字，又要从王羲之遗书中搨出的千字组成，还要使之成韵，一夕而就，恐难尽信。许是赞扬周兴嗣过人智慧与出众的才华，才有此说。

“周兴嗣（？—521）南朝梁陈郡项（今河南沈丘）人，字思篆。”

我赌读者猜不中为什么一时间我对《千字文》有

兴趣，要考查该文的来历。据说《千字文》历来有多篇，我的兴趣是周兴嗣那篇脍炙人口的名著。事情是这样的，不久前我见到一个玉壶，很大的，自己认为不可能错的判断，该玉壶属汉朝文物。绝对是：开门见山是汉白玉之作，旧了色暗，雕工精美，风格无疑问是汉，也篆刻说是汉。奇怪，壶上有非常到家的篆书刻上一副对联，右刻“剑号巨阙”，左刻“珠称夜光”。这是周兴嗣的《千字文》的其中两句，但汉朝的末日要比周才子早上五百年，是搞什么鬼的？

当然，周氏大可套用五百年前的古人之句，谱入他的杰作，但我想到一件事，可能重要，就把这发现对一位也称得上是小才子的江小鱼说了，请他追查《千字文》来历的典故。过了半天，小才子传来他找到的资料，如下：

“有个流传下来说是王羲之的书法，《王羲之临钟繇千字文》，真伪一直有争议，八十年代中国还组织过鉴定，基本判断为后人伪造。

“钟繇是东汉三国时代的人物，汉朝灭亡十年后，他也死了。如果刻有‘剑号巨阙，珠称夜光’的物件是汉朝的，应该是东汉末期造的。

“那个书法上的千字文，有这样的句子‘宇宙玄黄。岁盈余昃。列宿调阳。昆岗珠剑。垂蒙瞻眺。’我认为也是后人伪的。‘宇宙玄黄’就是‘天地玄黄，宇宙洪荒’，‘昆岗珠剑’是合‘金生丽水 玉出昆冈

剑号巨阙 珠称夜光’几句的。

“但很可能钟繇是写过千字文的。而他的千字文，就包含‘剑号巨阙 珠称夜光’两句。后来的周兴嗣编写千字文，就用到了前人一部分语句，包括钟繇的。所以，这个物件说不定和钟繇有关系。”

说到钟繇，又是一个才子，了不起。这判断是基于唐初高傲不群的孙过庭，在他的名著《书谱》中几次提到钟繇。令我印象深刻的有：“夫自古之善书者，汉魏有钟张之绝，晋末称二王之妙……”又有：“伯英不真，而点画狼藉；元常不草，使转纵横。”是顶级的颂赞。伯英是张伯英，即张芝；元常是钟元常，即钟繇。我们今天没有机会见到钟繇的书法——搨本不怎么样，不可靠。但钟是汉朝末期的大家，名重一时，写得出《千字文》不难相信。

问题是，小才子提出的可能是钟繇的《千字文》，跟周兴嗣的在风格与理念上格格不入，这里变不出来，那里挤不进去。我认为周才子的大名版本起笔绝妙，但愈写愈差劲，到最后来得牵强，才子不才也。

这里我要读者品尝周氏千文的第一段：

“天地玄黄 宇宙洪荒 日月盈昃 辰宿列张 寒
来暑往 秋收冬藏 闰余成岁 律吕调阳 云腾致雨
露结为霜 金生丽水 玉出昆冈 剑号巨阙 珠称夜
光 果珍李柰 菜重芥姜 海咸河淡 鳞潜羽翔”

你道写的是什幺？是写大自然的规律。从二十世纪西方的科学方法看，写的是经验的规律，empirical regularity 是也。反复重读这段，你会觉得作者观察力强，品味高逸，风格一致，而不论平仄只论韵脚的文体，是近于汉而不近于右军之后的南朝，与周氏千文的后部的文风相去甚远。所以我认为周氏千文的头一段，可能大部分甚至全部是从汉人之作抄过去的。

这样说当然是猜测，是想象，但如果猜中，其含义重要。早五百年是早很远：意大利文艺复兴的达·芬奇是五百年前的人，你说远不远？这显示着炎黄子孙的科学天分老早就了不起。我说过，中国因为“学而优则仕”，缺少了一个科学传统，但没有说过中国人缺乏科学的天赋。胡锦涛先生推出科学发展观，从炎黄子孙的天赋看，有得搞，只是目前的教育制度不成气候罢了。今天西安兵马俑展出一把镀上铬的剑，那是比汉还要早的秦，而《千字文》的第一段，教的是科学方法的第一课。

为什么我见到的汉玉壶会篆刻着“剑号巨阙，珠称夜光”这八个字呢？巨阙是最好的剑，夜光是最好的珠，那么汉代的玉雕当然是天下无敌的了。又是当时的经验的规律！

（五常按：此文发表后，我有机会再看那大玉壶，发觉另一面篆刻着“金生丽水 玉出昆冈”八个字，增加了“想象考”的支持。该玉壶是汉朝文物是没有疑问的。）

十一、启示录（三篇）

经济学的传统假设在局限下每个人会争取最大的利益。人类自取灭亡的行为不容易在这假设下推出来。然而，从历史的经验看，这个结局是可能的。这组文章的第二及第三篇尝试提出这悲剧的理论架构。

海啸的启示

二〇〇五年一月四日

海啸杀人如麻。动笔写此文时，人死十三万多，但这数字只是失踪数字的一个小比率，最终的死亡数字高达数十万不足为奇矣！是大自然的现象，无从预测。潮来快如喷射客机，潮去速似狂龙缩舌，凡遇正袭，生命不堪一击。

老外的电视说，非洲西部有一个火山岛，如果爆发崩裂，海啸会于八个小时后抵达北美，整个北美的东岸会夷为平地。该报道又说，好消息是十万年才一次，坏消息是今天大约是十万年。更坏的消息是必会重演，问题是时日罢了。这种报道历来夸张，但我不怀疑大自然要怎样就怎样，不是人类可以更改或防止的。起码到今天，人定胜天的说法是梦话。

朋友，不要为这次海啸的遇难者悲伤吧。从大自然的角度看，他们的生命，跟你和我的一样，无足轻重。大自然创造了人类，也可以毁而灭之。人类学的考证记载得清楚。以地球的历史看，差不多所有生物都是昙花一现，人类的命运应该也是这样的吧。以侏

罗纪式的时间算，人类的存在可能只是一瞬间，还可以存在多久只有天晓得。

尘归尘，土归土——既然来自尘土，我们总要回到尘土那里去。这样说，很有点宗教味道，而我认为不少宗教是从这哲理演变出来的。人类的时间是侏罗纪式的时间，什么时候终结没有人知道，可能是一百万年后，也可能是明天。我们个人的时间，以地球历史算，短得无法量度。

朋友，大自然说我们的生命微不足道，随时可以像蚂蚁般受到毁灭，而从大自然看，个人的长寿其实短得无法量度，我们要怎样处理自己的生命才对呢？逻辑说，没有知识的生命会选择打家劫舍，或弱肉强食，享受一天算一天。有知识的生命会选择工作产出，谈情说爱，养儿育女，而又因为我们的脑子是万物之灵，争取知识，搞点创作，希望自己的思想或感情的表达可以传世，虽然从地球的时间看怎样传世也是很短暂的。

是二十一世纪了，人类的知识与文化发展了起码五千年。但我们今天怎样选择自己的生命路向呢？打家劫舍的比率下降了，弱肉强食在文明的招牌下，换了一只羊头。是有知识的工作与说爱的生命吗？可能你和我自以为是，但应该不是大多数。

是对人类很大的讽刺。打开报章看，一些人说为了伸张正义要阻止某公司上市，另一些说为了穷人、

劳工与教师，要争取福利；一些说为了民生要加速政改，另一些说投票会解决一切；一些说为了宗教信仰要以自杀搞恐怖，另一些说要领导世界……全部是为人不为己。就算我不怀疑他们的意图，但从大自然的角度看，这些言论与行为皆不合乎短暂生命的理智选择。经济学的逻辑可以解释，大自然的逻辑看来解释不了。

难道上苍有知，认为人类不理智，要来一次海啸杀他一个数十万？难道大自然认为什么原子核弹是那样小儿科，略动半个小指头来表演一下？难道高得不可思议的连电脑也可以想得出来的人类的脑子，在更不可思议的宇宙中，其实是愚蠢得不可思议吗？

从全球暖化说人类灭亡

二〇〇七年二月二十二日

最近一位同学替我在网上开了一个“五常问答室”，好叫老人家能表演一下。提问的读者多，可惜大多数的问题没有大众趣味，不宜回应。一天选答一题，回应简短，没有大众趣味的选不上。不少问题是同学问功课。这类常见于个人电邮，太多，答之不尽，只能选小部分回应。

这“问答室”的处理，要跑出课堂之外。困难是：有大众趣味的题目，一年何来三百六十五条呢？希望有兴趣的读者能参考一下该“室”答过的问题，知道我选的是哪类题目，帮忙一下。

问题牵涉广泛的，我会考虑在这里以长文回应。一位在夏威夷的读者，用英语出题，翻成中文如下：“你信奉亚当·斯密。他的‘无形之手’导致全球暖化。海上的冰块正在融化。水淹地球将至。如果你有权指使联合国，会怎样挽救人类呢？”

我敬仰亚当·斯密是衷心的。深知世事的大思想

家极为罕有，斯密前辈是其中一个。当师友们说我纯走亚当·斯密的路，我感到高兴，也感到骄傲。但敬仰是一回事，同意是另一回事了。当年写博士论文，我不同意斯密前辈的分析，手起刀落，批评长达三页之多（见《佃农理论》三十二至三十四页）。后来写《经济解释》，我指出亚当·斯密的一个重要失误：他高举自私给社会带来的贡献，却轻视了自私给社会带来的祸害。后者是说，自私可以增加交易费用。从悲观的角度看，这后者可以导致人类灭亡。

先说一下无形之手吧。我是为公司理论画上句号的人，而所谓“公司”者，主要是增加了有形之手。一九八一年，对交易费用有了深入的理解，我指出如果没有交易费用，世界上不会有市场。市场是一种组织，凡是组织，必有交易费用存在，而组织的选择是为了减低交易费用。后来科斯与阿罗都同意这个新观点。今天，香港的中学生也略知大概了。

严格来说，无形之手是假设交易费用不存在，而亚当·斯密把市场看为无形之手，有点互相矛盾。斯密前辈当年没有想到交易费用那方面去。我们今天说无形之手，从新观点看，是指除了政府监管权利界定，市场大可自由，虽然市场也用上非政府的有形之手。好些学者，像哈耶克，不懂个中道理，反对政府干预于是成为一种宗教。这些人可以大名鼎鼎，但没有解释什么。经济宗教与经济科学是两回事。

亚当·斯密主要是搞经济科学的。从自私给社会带来利益的角度出发，斯密前辈熟读历史，知道制度的安排在历史上是有转变的。他于是想出适者生存，不适者淘汰的哲理。这哲理深深地影响了后来的生物学天才达尔文。在达氏的多产论著中，我们往往见到 **economy of life** 这一词。可想而知，适者生存，不适者淘汰，是为了 **economy**，那么肤浅地看，生存是好的，淘汰是坏的了。

问题是“适者生存，不适者淘汰”是套套逻辑，说了等于没说——只是提供了一个重要的角度看演变。人类灭绝，定义说是不适者，究竟是好还是坏呢？既然是不适者，灭绝，应该是好，但好在哪里呢？这是价值观的判断，不是科学。达尔文当年是知道某些生物种类遭淘汰了，因为某方面有所“不适”。他当时的资料，可没有告诉他某些繁盛之极的生物，可以一下子惨遭淘汰。是的，我说过，人类的自私可以淘汰人类，把人类灭绝，从达尔文的角度看，是不适者淘汰，遵守着 **economy of life** 的规律！

转谈全球暖化，冰山融化，水淹地球，若干年后人类可能因而灭绝。我相信吗？相信的科学家愈来愈多，今天近于一致认同，我没有资格不相信。如果全球暖化真的可以毁灭人类，可以挽救吗？原则上可以，但需要交易费用——包括讯息、洽商与监管费用——够低。有商有量，不难找到大家同意的方案。问题是讯息费用是大麻烦，加上人类自私，各持己见，就是找到

了同意的方案，要大家按章遵守难于登天。

地球水淹，足以毁灭人类的，恐怕是数百年之后的事了。朋友，如果没有全球暖化这回事，你认为人类可以多活数百年吗？说实话，我自己不乐观。上苍有知，多活一百年我也不敢担保，几百年看来有点苛求了！

想想吧，只不过是六十二年前，第一个核弹爆于日本。跟着核武竞赛，只三十年后，所有报道都说人类有足够的核武毁灭全人类好几次，跟着近于核战的传言屡有所闻。今天，不能肯定有多少个国家拥有核武，而大家不难理解，有些国家显然认为拥有核武会增加他们的安全感。这边厢核武竞赛死灰复燃，那边厢不惜一死的恐怖活动天天有。朋友，如果核武落在不惜一死的人的手上，你认为他们会珍惜人类的存在吗？

只六十二年就发生了那么多的不幸的事，再加六十二年还不会有核战吗？三百年呢？或然率站在哪一边不是专家也知道，思之能不怆然哉？

从悲观的角度看，有时那些高呼地球要减温的政客，给我有点伪君子的感受。灭绝人类的法门，核武之外还有生化、病毒等，可以随时发生，怎还有闲情逸致去管什么暖化的？轮到地球水浸，为时甚久，人类还存在是大幸了。我恐怕还没有真的水浸，地球会因为人类不存在而冷却下来，到处都是冰。

事生于世而备适于事。人类今天面对的首要任务，可不是约束全球暖化，而是要设法杜绝所有战争与恐怖活动。困难吗？当然困难，近于不可能，而这也是因为人的自私，使交易费用过高，洽商与监管皆极难。连不互相残杀那么简单的事也无从处理，人类怎还可以透过洽商来把地球降温呢？那么浅的问题也没有人提出，蠢到死！

是宇宙的悲哀。所有科学证据，都说只有地球机缘巧合，有生物存在。当年教授说，就算有了地球的独特天气，生物出现的或然率，仿佛把无数砖块抛到天上去，掉下来时刚好砌成一间房子。所有科学证据，都说在生物中，只有人类长出一个可以思想推理的脑子。是很大的讽刺。Richard Dawkins 的名著说，所有动物皆自私。我今天说，人类的自私，有很大的机会会因为脑子了得而毁灭自己。可不是吗？如果动物的发展止于猩猩，不会有核武，不会有恐怖，也不会有全球暖化这个现象了。这样，从达尔文的角度看，脑子了得是不适者！

朋友，就让我发点牢骚吧。让我在这里猜测一下，先把人类历史写出来。要不然，等到人类灭绝，有谁会动笔呢？

世界末日好文章

二〇〇七年三月八日

拙作《从全球暖化说人类灭亡》于二月二十二日发表后，一个网站的首天点击达二十万。分析性的文字有这样的点击率，全凭地球满布炎黄子孙。两位我认识的美国经济大师，一文只有数百至千多点击，何况区区在下的文章有无数网站转载。

同胞人多，某些玩意容易地把鬼子佬比下去。姚明出场，电视观众五百万。朗朗每年演出近二百场，场场爆满。当然了得，但同胞够多有助焉。李云迪每年只演出数十场，当然爆满。我认为演出较少是明智的。

前些时对朱锡庆说，中国发展快，市场大，往往容许政府犯错！公路、机场、桥梁等，新建成时没有生意，要亏蚀，但几年后就生意滔滔了。私人投资也可以乱来一下。九十年代中期，世界百分之十七的建筑起重机集中于上海，五年内建成香港需要五十年才建好的商业楼宇面积。当时一般空空如也，楼价跌得七零八落，但略为开放金融，几年爆满，听说一位香

港投资者购入银主盘，赚了一百倍。人多，发展快，盲目投资也可获甜头。我恐怕有一天到了饱和情况，中计者无数。

回头说分析性文字的点击率，个人的经验，爆棚主要靠两点。其一是提出的要浅而对，其二是没有人提出过。是非常困难的巧合，而奇怪地，愈浅，骂你的人愈多。在同学替我注意点击率之前，有两篇大热。一篇写类聚定律，说欢场女子在同一场所的相貌很平均，因为她们不能把价格挂在胸前，增加了讯息费用，所以相貌类聚。浅而新。一篇写假货，说好些假货替真货卖广告，产出真货的厂商不一定会反对冒牌货的盛行。好比劳力士手表的假货到处都是，真货的销量这些年一定急升了。也是浅而新。

上文提及的较近的一篇大热文章，其论点也是浅而新。建议打开秦陵，说如果永远不打开，等于没有！广州人均年收入逾美元一万，但没有算进流动人口，我说是摆空城计！至于人类灭亡，则源于脑子了得成为不适者！

点击归点击，文章归文章，《从全球暖化说人类灭亡》是几年来我写过的比较称意的作品。难道读者中有那么多识货之人？该文涉及的学问广泛，机缘巧合，我都学过。科学方法的要点拿得准，分析逻辑井然，而理论含意推得够深入。不容易，要碰巧才能写得出这样的文章。从做本科生时说起吧。

近二十四岁才进入洛杉矶加大读本科，超龄五六载，我要在两年内完成四年的课程，而自己坚持要选修大师教授的课。当时在加大读经济本科，校方规定要选修五个学分生物学。起初选一科五个学分的动物学，进入课室，老师派了一份厚厚的讲义，其中数之不尽的字汇我没有一个认识，不对头，知难而退。于是选修一科三个学分的人类学。教授是大名鼎鼎的 **population** 专家，不是指人口，而是生物盛衰的演变。教得好，我读得用心。到了第二年的最后学期，要毕业了，但生物学我还要多修两个学分。于是选修一科名为“生命的起源” (**The Origin of Life**) 的，也是仰慕教授的大名了。

教授开头说故事，好听的，殊不知过了几个星期，物理与化学的方程式排山倒海而来，我毫无根底，何况那些是高级的物理，高级的化学。蓦然惊觉，十多位学生中，只有我是一个是本科生，其他都是生物研究生。过了转科日期，该学期毕业是无望的了。硬着头皮捱下去，希望拿个“D”，算是及格。

大考五题，懂其一，略知其二，余下两题完全不懂。殊不知放榜成绩是“A”！去问教授何解。他说我不懂的两题其他同学也不懂，我略懂的两题他们也略懂，我懂的一题答得最好是我！那是关于生物 **population** 是如何决定的。我只是从选修过的人类学那科搬过去，简单地写下一条方程式，整个答案只几句。

这样的生物进化根底当然微不足道，但毕竟是受到两位高人的教诲，得到启发。从这启发中我想，既然无数的生物不复存在，人类会不会有灭绝的一天？过了几年，美国太空人成功地登陆月球，我想，终于有一种生物可以凭脑子发达而增加自己的生存机会了。这想法不持久。

为了写博士论文，我从头细读亚当·斯密的《国富论》，知道达尔文的进化论是受到此公的影响。然而，斯密前辈所说的农地制度演变的史实是明显地错了。跟着中国的人民公社与“文革”的经验，使我意识到制度的演变不一定是向增加人类生存机会那方面走。

人类会否因为自己的愚蠢而毁灭自己呢？愚蠢？人不是万物之灵吗？就是再蠢也比其他动物的智力高出不知多少倍。亚当·斯密不是说人的自私会给社会带来利益吗？Dawkins 不是说为了生存，所有动物都有自私的基因吗？但中国为什么会有人民公社，会有“文革”，香港怎会有数十年的租务管制？人类怎会不断地互相残杀呢？答案只有一个。自私无疑可以给社会带来利益，但自私也可以增加交易费用或社会费用，只要这些费用因为自私而变得够高，人类可以毁灭自己。在这样的局限下，人类因为脑子了得，发明了可以毁灭自己的武器，有不少机会会因为自私增加了交易费用，导致宇宙没有出现过的生物自取灭亡。只有人类可以做到，因为只有人类才有足以毁灭自己的“智慧”。

六年多前动笔写《经济解释》，刻意地追随斯密前辈，不用任何方程式或曲线。理论架构起自他的，不少地方替他改进；不够精确之处也容易改进；历史的经验与实例的观察，晚辈优胜理所当然。问题是斯密前辈重视自私给社会带来之利而漠视其害，忽略了交易或社会费用这项重要局限，后辈补充要大费思量。

重要的突破是写《经济解释》时，我察觉到“适者生存，不适者淘汰”是套套逻辑 (tautology)，是定义 (definitional) 上的事，不可能错，但说了等于没说，本身是没有解释力的。然而，科学方法说，套套逻辑虽然没有解释力，因为不可能错，但往往提供一个重要的角度看世界，懂得加进内容的可以凭这角度推出可以被验证因而有解释力的理论来。

我于是加进两项局限：脑子了得可以发明毁灭自己的武器，自私会增加交易或社会费用。这样看，脑子了得不会毁灭人类，自私也不会，但二者的合并，人类自我毁灭绝对可以发生。不适者淘汰这个套套逻辑还是不可能错的。

十二、结语篇

从卖桔者的角度看经济大师的贡献

二〇〇九年十二月二十九日

萨缪尔森 (Paul A. Samuelson) 谢世了，享年九十四。三年前弗里德曼 (Milton Friedman) 谢世，也享年九十四。米尔顿我很熟，保罗只是认识，不熟。两个多月前在广州与萨大师的最佳弟子蒙代尔把酒话旧，提到保罗，蒙兄说正在考虑怎样处理保罗本人不大喜欢举行的九十五岁生日的大庆。天公不作美。

不打紧吧。论到经济模型的创造古往今来没有谁比得上萨缪尔森。桃李满门，他起码有五个学生拿得诺贝尔奖，可能还有几个，芝加哥的奈特比不上他。弗里德曼与萨缪尔森的争论是二十世纪经济学的热闹话题。大家在生时弗老的声望占了先机，但最近萨老谢世，排山倒海而来的追悼文字却比三年前弗老谢世时的轰动强一点了。我对二师的相对形势在他们身后倒转过来有两方面的解释。一方面，麻省理工的经济学人马来得一致、均匀，且历久不衰。另一方面，金融危机出现后凯恩斯学派再抬头，而萨氏是这学派的中坚人物。话虽如此，我认为弗、萨二师孰高孰低的

争议还会继续下去，舆论上谁胜谁负要看世界怎样发展来决定了。

无数评价萨氏的文章，颂赞无疑是大多数。有两篇唱反调，很难拆解。这两位作者指出萨氏平生对宏观经济（萨氏的专长）的推测，错的多，对的少，其中一位直指萨氏没有对过一次：**his predictions have invariably been wrong**（他的推测毫无例外地错）。他们引经据典，下足注脚，真的水洗不清。尤其是，萨氏历来看好昔日的苏联与东欧的发展，说一九九〇年苏联的人均收入会追及美国。就是到了苏联解体前两年的一九八九，萨氏还认为那里的经济前途无量。早几年的一九八五，苏联的经济溃不成军，但萨氏写道：“不要被他们的不足之处误导。任何经济都有它的矛盾。重要的是效果。毫无疑问，苏联的计划制度历来是经济增长的强力引擎。”这样的话，类似的说过几次，白纸黑字地发表了，怎还可算是经济大师呢？经济学的重点是解释现象，而解释与推测是同一回事——虽然有事后与事前之分。究竟发生了些什么事？

不少读者及朋友要求我表达对萨氏的评价。我认为天才是没有疑问的，说是经济大师也当然。但我认为萨氏不是搞经济解释的。他本人认为是，我认为不是。在一门复杂的学问的一条路上他走得很远，远过历史上的任何人。为此我曾经在一篇文章中表达过我的仰慕。然而，经济学有好几条路可以走，走其一而又要占有其二、其三会惹来麻烦。四十一年前，在芝

大，哈里·约翰逊（H. Johnson）催促我多学数，认为走萨缪尔森的路我也会走得很远。细心考虑后我选走另一条路。我认为经济学需要有萨氏那样的学者，可惜他对后学的影响一般不是那么好。搞纯理论能搞出大成的历来不及一掌之数，不自量力的多若天上星。能在名学报多发表文章不等于在思想史上会有半点立足之地。搞纯理论不容易搞出可以传世贡献来。

跟无数学子一样，做本科生时我也读萨氏的《经济学》。这本最畅销的教科书出了十九个不同的版本。我认为最好是第四版，今天还珍藏着两本。这本书创立了教科书的典范，仿而效之的作品扩散到所有科目去。初级课本，概念的处理不深入，而凯恩斯的宏观经济分析，没有写出来的局限假设与真实世界大有分离，误导了学子。但学子容易学，老师容易教，于是畅销。

做研究生时我喜欢读萨氏的专业文章。他推理清晰，逻辑前后一贯，永远不拖泥带水，在当时的读物中是表表者。虽然我不同意他或明或暗的局限假设，但有新意而又逻辑井然的理论读物不容易遇上。后来在西雅图华大跟巴泽尔谈及萨缪尔森，大家同意读萨氏的文章不用担心逻辑出错，或假设转软，或前言不对后语。换言之，读萨氏的文章，只要知道他的假设，读者不会中计。一九四八年萨氏出版的《经济分析基础》（*Foundations of Economic Analysis*），满是方程式，幸或不幸，是二十世纪后期数学经济大行其道

的主要原因。萨氏的其他文章就远没有今天见到的后学的那么多方程式了。萨氏不论，满是方程式的经济文章的普及发展，有几个原因，我认为决定性最大的是这些写手写不出好英文！好些人不知道，非经济的散文，萨缪尔森写得非常好。高傲，锋利，幽默，但写起散文萨氏有情感。

毋庸讳言，我认为《基础》一书引起数学方程式在行内普及是不良效应。三十多年前，我的一位优质学生被施蒂格勒（G. J. Stigler）赏识，要请他到芝大去，说要监管他学数。该学生问：“数学对经济真的那么重要吗？”施氏回应：“只有傻子才会这样问。经济学行内不用数而还能站得住脚的只有阿尔钦、科斯、张五常这三个人，你把自己放在哪里？”该学生对我说了，心中有气，我说：“施蒂格勒的数学水平是不需要怎样学的。”

最近读到关于萨氏的评论，其中提及卢卡斯（R. Lucas）大赞萨氏的《基础》对他的影响，跟着说没有方程式的经济文章得个讲字，废物也。卢兄是过于高傲了。不知他会把亚当·斯密放在哪里呢？十九世纪的理论第一把手马歇尔与二十世纪的第一把手费雪，皆数学出身，但他们的经济论著很少用数——基本上不用。

一九六九年，后来获诺奖的 V. Smith 对我说，没有方程式他不懂得怎样想。这是他的法门，但我认为

以方程式思考是多了一个框框，不宜用于道理不深但变化复杂的经济学。当年在西雅图华大，诺斯、麦基、巴泽尔等同事认为我的思想变化自如，无须学数，是全面革新经济理论的人选。当时我可以自己发明数学。想通了问题，要加进方程式来粉饰一下，自己可以发明，再不然找些数学书参考。可惜自己发明的方程式虽然对，但不雅观，被一位数学同事指责了，于是再也懒得发明。后来巴泽尔在文章中提及，当年他教我统计学的回归分析只教了两个小时，说没有见过这样的学生。这些是说，除非选走阿罗、萨缪尔森等人的路，数学用于经济不是那么重要。但要走阿罗及萨缪尔森的路，谈何容易？天赋需要上苍赐予，不是数学懂得多就会有作为的。然而，阿罗应该知道，他用数推出来的我不用数也可以推出来。不知有谁敢赌身家，让老人家表演一下（一笑）。实不相瞒，经济推理斗快，斗准，用数的斗不过我。

人各有法，如果要用数我是先想通了，有了答案，才考虑要不要用。我的经验说，想通了再用数证是多此一举。杨小凯曾经把我一九八三年发表的《公司的合约本质》翻为方程式发表，后来知道史提芬·张就是张五常，吓了一跳。究竟是谁先拔头筹了？是我的文字公司还是小凯的数学公司有机会传世呢？

小凯曾经指出，一位萨缪尔森教出来的名家把我一九六九发表的《合约选择》翻为方程式表达，说如果我懂得用数会获诺奖。小凯可不知道，那篇数学译

作是经我评审而发表的。评审时我察觉到该文的数学在概念上有一个严重失误，无可救药，但错得有趣，就对学报的老编说了，建议发表。后来陈坤耀推荐一位韩国仔到港大经济系讲话，讲的又是佃农分成合约的选择，上述的名家的错失频频出现。我指出，说他的整篇文章完蛋了，举座哗然，韩国仔讲了十分钟就鸣金收兵，很尴尬。可见数学用错是连普通常识也没有的。

这就带来本文的中心话题：一个卖桔者怎样看萨大师的经济学贡献呢？先从科学方法衡量吧。萨氏曾经与弗里德曼大吵科学方法，而科斯又跟弗老吵过。我的科学方法师从 R. Carnap 与 K. Brunner，也加进自己的，认为上述三师的争议原则上没有冲突，只是重点的处理有严重分歧。科斯和我走的路是卖桔者的坚持：解释现象要从调查真实现象入手，要知道现象的细节，虽然有时我投诉科斯花太多时间于不大重要的细节上。另一方面，如果要推测某现象的出现，我们要调查有关的局限转变，而细节也尽可能要顾及。换言之，科斯和我的立场，是解释或推测世事我们首先要从调查真实世界入手。

萨缪尔森的立场，是作为一门科学，论方法，经济与物理（后者是他早年的兴趣）没有两样，理论可以推测还没有发生的现象，略知真实世界的大概就可以创造理论来推出其他或整体。在科学方法上我认为他的想法没有错，只是他忽略了经济科学的实验室是

真实的世界，而自然科学的却有人造的实验室。一个经济学博士从来没有进过人造的实验室，对真实世界的认识很皮毛：读读刊物，找些机构发表的数据作统计分析，就算是对真实世界有所认识了。我认为没有作实地调查的经济实证，远为不足，是经济学对世事的解释或推测频频出错的主要原因，而为弥补不足，动不动创造新理论，是错上错。

是的，我认为萨前辈在经济推断上的失误，起于他对现象的细节知得少，何况数学的思维永远要把世界简化。我不是说不应该简化世界——任何理论的本质是简化世界——而是我认为这简化先要有深入的真实世界的细节调查。不要误会，我不是说萨氏不知世事。他知很多，记忆力上乘，但需要落手落脚的实地调查他没有做，重要的细节他往往忽略了。

举个例。萨氏高举昔日的苏联计划制度：那里的政府发表的增长数字历来可观。一九六九年，西雅图华大的一位女同事到莫斯科一行，发觉那里宾馆内的台灯重得拿不起，推不动。原来苏联当时对台灯产量增长的统计，以重量算！又例如，萨氏当年高举瑞典的福利经济，指出那里的人均收入不下于任何先进之邦。一九九〇年我到瑞典时，找那里唐人餐馆的老板细问，知道他们的层层抽税加起来的总税率奇高，而政府乐善好施的社会福利，对国民收入贡献的算法是由政府主持。看看那里的物价，看看那里的食品市场，我认为那里的居民不容易吃得饱。

我们不容易在萨缪尔森的作品中衡量他对经济学的基本概念——例如成本、租值、价格等——的掌握达到哪个水平。他的畅销课本没有提供深入的讨论；他的《基础》经典满是方程式；他的学术文章着重于创造模型。我认为萨氏高举的凯恩斯对经济学的掌握不到家。

曾经说读不懂凯恩斯的《通论》。这是客套话。凯氏对不可或缺的价格理论没有足够的掌握。例如他假设工资下调有顽固性。工资下调当然比工资提升困难，但最低工资法例与工会势力的左右，是不应该忽略的局限。更重要是除了政府的机构雇用员工，自由市场的工资合约很少采用老生常谈的时间工资合约：件工、分成、时间工资加分红或加佣金，等等，皆普及，而这些合约的工资下调是没有困难的。凯氏显然也不明白，边际产出等于工资的均衡，是竞争下的后果，不是他笔下的假设。凯氏也漠视了那所谓“均衡”只是一个概念，不是真有其物，而不均衡是说理论的假说没有可以被事实验证的含意。更难明的是：凯氏说的储蓄（saving）有储藏（hoarding）之意，有小孩把钱放进扑满（piggy bank）的味道，使无数学子以为看到了皇帝的新衣。耶鲁大学的费雪与凯恩斯是同期的人，前者的储蓄及投资的理念远为优胜。这两位大师各走各的路。

可能受到他的老师萨缪尔森的影响，最近克鲁格曼发表的专栏，直指美国削减最低工资不会对就业有

助，对经济无补于事云云。克大师显然不知道最低工资的规限是一种价格管制，不知道产品市场与生产要素市场是同一市场，只是合约的安排有别。我的意识是麻省理工的经济系教深不教浅。

没有谁会那样傻，认为政府大手花钱毫无效应，或财政政策（fiscal policy）对经济不景的帮助是零。弗里德曼那边反对，因为认为这类政策治标不治本，浪费多，惹来的大政府后患无穷也。财政政策容易被接受，因为表面上有浅道理，也容易获得压力团体的支持。知识上的影响也厉害：前有聪明盖世的凯恩斯，后有智商顶级的萨缪尔森。这两位锋芒毕露，是二十世纪经济学者中足以把行家们吓破胆的人物。可惜天赋高不一定对。

金融危机以还，中国的经验也误导了地球人类。中国复苏得快，地球的人频频指着北京的四万亿花得快。我是不同意这观点的。我也认为跟三十年代不同，大政府今天不容易卷土重来。今天，地球上要活下去的穷人太多，哪个国家推出大政府，哪个国家在竞争下会败下阵来。

回头说那天晚上在广州跟蒙代尔煮酒论英雄，谈到萨缪尔森，他认为保罗的模型创造技巧天下无匹，缺少了的是有广泛深远影响的思想（no sweeping idea）。这评价应该对。若如是，萨氏在将来的经济思想史上不会有一章的篇幅吧。

五常说：

- 学问者，玩意也。既然是玩意，学问有趣。奇怪，同学们往往不懂得怎样玩。为何如此说来话长，也不便说。不便说也要说的，是“成见”这个问题。学问这门玩意要为真理而执著，但成见避之则吉也。清除成见的法门是天真，而天真是对世事保持着长生不老的看法。读者能够每次看同样的事，或面对同样的问题，仿佛是第一次遇上吗？
- 行内众君子写的“实用”或“应用”经济学，一般是以理论分析为起点，然后引用真实世界的例子作示范。我是倒转过来，先以一个自己认为是有趣的真实世界现象为起点，然后用经济学的理论分析。看似相同，这二者其实有大差别。前者是求对，后者是求错。换言之，前者是先搞好了理论，然后找实例支持。这是求对。后者呢？先见到一个需要解释的真实现象，然后以理论作解释，在思考的过程中研究的人无可避免地要找反证的实例。这是求错。
- 看不到则验不着。我喜欢用简单的经济理论：一条需求定律，把局限的转变化为价格或代价的转变。只此而已。



上架建议 © 经济读物

ISBN 978-7-5086-1885-2



9 787508 618852 >

www.publish.citic.com

定价：28.00元