

Studies in Contemporary Capitalism

当代资本主义研究丛书

自由市场经济学

一个批判性的考察

(第二版)

Free Market Economics:

A Critical Appraisal(Second Edition)

安德鲁·肖特 (Andrew Schotter) / 著

 中国人民大学出版社

本书对自由市场机制作出了清晰、合乎逻辑和深入透彻的分析。

——《选择》(Choice)

这是一部精品。它对自由市场范式的优劣作出了精要的评价。私人企业和社会经济组织的倡导者，均可从肖特教授的清晰而又深刻的分析中得到启发。

——托马斯·韦伯斯特(Thomas Webster)，纽约城市大学(CUNY)

所有修读经济学的学生都应该研读本书。

——罗杰·米勒(Roger Miller)，威斯康星-麦迪逊大学(University of Wisconsin-Madison)

明白流畅，读起来津津有味；阅读本书是一种享受。

——克利福德·索维尔(Clifford Sowell)，伯利亚学院(Berea College)

ISBN 978-7-300-1



9 787300 172644 >

定价：35.00元

Studies in Contemporary Capitalism

当代资本主义研究丛书

自由市场经济学

一个批判性的考察

(第二版)

Free Market Economics:
A Critical Appraisal(Second Edition)

安德鲁·肖特 (Andrew Schotter) / 著
叶柱政 莫远君 / 译

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

自由市场经济学：一个批判性的考察/（美）肖特著；叶柱政，莫远君译．—北京：中国人民大学出版社，2013.3

（当代资本主义研究丛书）

ISBN 978-7-300-17264-4

I. ①自… II. ①肖… ②叶… ③莫… III. ①自由市场-市场经济学-研究
IV. ①F014.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 060623 号

当代资本主义研究丛书

自由市场经济学——一个批判性的考察（第二版）

安德鲁·肖特 著

叶柱政 莫远君 译

Ziyou Shichang Jingjixue

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242（总编室）		010-62511398（质管部）
	010-82501766（邮购部）		010-62514148（门市部）
	010-62515195（发行公司）		010-62515275（盗版举报）
网 址	http://www.crup.com.cn		
	http://www.ttrnet.com （人大教研网）		
经 销	新华书店		
印 刷	三河市汇鑫印务有限公司		
规 格	160 mm×235 mm 16 开本	版 次	2013 年 4 月第 1 版
印 张	10.25 插页 1	印 次	2013 年 4 月第 1 次印刷
字 数	150 000	定 价	35.00 元

印装差错 负责调换

Free Market Economics: A Critical Appraisal, Second Edition by Andrew Schotter Copyright © Andrew Schotter 1990
Simplified Chinese Version © 2013 by China Renmin University Press.
All Rights Reserved.

第二版前言

由我开始构思这本书至今的八年间，似乎自由市场制度需要的是争相仿效，而不是检讨批评。在苏联和东欧发生的政治和经济变化正好说明了这点。表面上，自由市场理念的胜利和旧式社会主义的全面破产，清楚印证了自由市场及其支持者是正确的。然而，在我看来，近年所发生的事情使得小心检视自由市场变得更为重要；如果不这样做的话，我们或许会盲目地拥抱市场中本应拒而远之的东西。在为自由市场带来的成就赞叹不已的同时，我们也必须对市场带来的失败有清晰的认知，并设法避开它们，这一点对苏东地区等正在进行经济改革的国家尤其重要。对于这些国家，一张能够勾勒出改革旅途中陷阱所在的地图或许会有所帮助。本书正尝试提供一张这样的地图，并且

希望指出，自由市场制度虽有很多好处，但也有它的缺点。认识这些缺点的目的并不是要贬抑市场制度，而是要知道它并非完美。

过去八年越来越多人觉得美国社会百病丛生，至少住在城市里的人会有这种感觉。罪案增加、无家可归、贫穷以及水源和空气污染都叫人日益感到沮丧。虽然大政府的解决方案往往成为人们取笑的对象，但我们绝不能说过去八年的自由市场政策对减轻这些问题有什么贡献。毫无条件地盲目附和自由市场的意识形态，就如盲目地拥护任何一种意识形态一样，都不能成为理性的公共政策的基础。本书尝试指出，必须对传统右派的自由主义市场论证（conventional libertarian free market argument）作出一些限制和修订，才能使之与 20 世纪 90 年代及其后的社会更加相关。事实上，较为保守的政客和学者只曾对他们一直引用的自由市场论证作出过丁点的修改，这一点尤其令人感到惊讶。如果他们的论点在早期里根（Reagan）时代能令人耳目一新的话，那么今天它们便显得陈腐和空洞了。如果不对这一论证作出修改，那么它的受欢迎程度必会滑落。布什（Bush）总统在 1989 年对最低工资法案的否决，可谓说明自由市场论证之陈腐的一个绝佳例子。正如我们将会第五章看到的，最低工资一直是保守阵营当心的一根刺，但现时的政客仍只能以过时的论点条件反射地反对这一政策。在这个充满贩毒分子的时代，这一议题已变得更为复杂；与其倡议废除最低工资，倒不如理性地支持政府以公帑大幅提升它的水平。

一言以蔽之，自由市场的追随者一直受困于这样的一个陷阱：由于中央控制是坏的，因此自由市场就是好的。当其他国家的中央计划经济正在瓦解的时候，人们便容易相信无限制的自由市场必然是好的。我要说的是，自由市场的好处与中央控制的坏处是无必然关系的——两者能够并且应该各自独立地被评估。

本书的第二版比第一版多了一章有关实验经济学（experimental economics）的章节。如我在新加入的第六章中所述，近期经济学家对实验经济学产生了极大的兴趣。实验经济学家在实验室进行控制实验（controlled laboratory experiments），以求发现各种经济制度和理论的本质。虽然实验经济学的目标不是测试自由市场论证的性质，但如果有心选择的话，我们可以从中找到不少文章，直接或间接对自由市场论证的基础假设之有效性有所启示。在第六章我会介绍数篇文献，它

们对自由市场拥护者诚心抱守的假设提出了质疑。通过阅读这些文章，我相信大家可以获得一种健康的怀疑精神（healthy skepticism），而我希望这种精神能够让我们更客观地评估以自由市场解决社会问题的成效。

安德鲁·肖特

第一版前言

不论是听我的学生还是听出席鸡尾酒会的人谈论自由市场制度，我都发现人们对自由市场论证（free market argument）有很多误解。这个世界的人似乎分为两类：一类人认为市场是医治一切问题的良方，另一类人则认为市场是引致所有问题的根源。

本书却认为，真相在上述两种意见之间。在本书中，我尝试将自由市场论证应用于各类不同的社会议题，借以指出论证中若干矛盾的地方。然而，我的目标不是要贬抑自由市场经济学，而是对以它作为解决一切社会问题之方法的有效性提出质疑。我提出的批评是内在（于批评对象本身）的（immanent）；也就是说，这些批评并不挑战自由市场论证的基本假设，反而是先接受它们，并依据这些假设推演出忠

实的自由市场拥护者不能接受的社会后果。我的结论是，虽然市场在很多情况下能够有效运作，但却不是能医百病的万灵药。对于某些问题，非市场的机制也许更为可取。这些非市场的机制应该由国家去组织及协调，因为私人的诱因（private incentives）不能产生和控制它们。

本书是为背景不同的读者而写的。首先，它可以作为各种大学程度的经济学教科书的补充资料。任何一个以竞争（自由市场）经济为理论基础的课程，都可以从本书讲述的思想中得到益处。这些课程既包括经济学原理（微观和宏观），也包括中级微观经济学和工业组织理论。本书也适用于公共政策经济学、福利经济学，以及商学院中涉及竞争过程的本质的课程。在进行课堂讨论和政策分析的过程中，学生和教授都应该不时停下来，仔细思考他们所引用的经济学理据的细微之处。既能够合乎逻辑，又能够不偏不倚地援引现代经济学思想以达致上述目的的书可谓寥寥可数，而我正尝试填补这一空白。

此外，我也希望一般的读者、政策制定者和政治领袖能够阅读本书，依从逻辑严谨而又不太倚重数学的方法，推演出本书关于自由市场的结论。我感到不少时事评论对自由市场理论的处理过分轻率，在援引该理论去支持其政策的时候，往往没有证明如此的援引是恰当的。若大家对自由市场论证的限制有更清晰的了解的话，则对公共政策的辩论也会变得更加理性。

本书由一般的理论谈到具体的个案。在第一章，我会讲解“自由市场论证”，说明它的基本假设和经济思想史上的根源。第二章阐述对自由市场论证的传统批评（conventional criticisms），但由于这种批评不是内在的，因此不会在之后的章节中进一步发展。在第三章我会举出一些例子，以说明按自由市场组织的社会的好处。第四章的目标是明确地指出自由市场机制不能有效运作的情况，旨在说明个人理性（individual rationality）——自由市场论证的奠基石——正是导致此机制失效的原因。作为例证，我们会回顾市场选择未能达致最佳社会结果（optimal social outcomes）的典型和新近例子，重温有关市场信息不对称（informational asymmetries）、外部效应（externalities）和公共物品（public goods）的文献。在这些市场里，自私的个人理性仿佛“无形之手”，破坏而不是导致了社会所欲追求的结果。第五章把我们

从理论带到政策的范畴，探讨诸如犯罪、最低工资、平权措施（affirmative action）、反歧视法和教育学券（educational vouchers）等公共政策议题。第六章提出一个应为赞同（第一章所述的）自由市场理念的人所接受的公正理论（a theory of justice），然而这一理论却会导致他们不能接受的结果。第七章检视用于自由市场论证中最新和最坚定的关于理性的假设——理性预期（rational expectations）假设——并且指出当中潜在的逻辑问题。若这些困难真的存在，则理性预期学派领袖最近对公共政策问题达致的结论可能要作出重大修改。第八章对自由市场制度在美国历久不衰的现象作出解释。第九章总括以上的讨论并提出一些结论。我希望读者读到此处，已经对自由市场经济学的优点和缺点有公正和客观的认识。

由于此书的对象不同，阅读此书也有不同的方法。希望尽快对本书的论点有一概括理解的读者可看第一、第三、第四、第五和第九章。大学教授则应根据任教的课程和学生的背景细心制定阅读策略。第三、第八和第九章是最容易的章节，并无预设任何经济学的背景知识。第一、第二、第四、第五和第六章则要求对经济学原理等入门课程有所接触。第七章需要对经济学和相关的学科有中等程度的知识。这一章是全书最困难的一章，应只分派给高年级的本科生或低年级的研究生阅读。至于要明白其他章节的内容，我相信任何一个勤勉的本科生都不会遇到困难。所有的学生，不论修读的是什么课程，都应该阅读第一、第二和第三章，其他章节则可根据个别课程的需要而选读。除第七章外，本书并没有用到任何数学。虽然如此，本书的分析仍然做到逻辑严谨，有时甚至要求颇高。我这样做，是为了使初学者有一个奋进的目标，同时不会让进阶的学生感到被低估。

本书前一版的书名是《资本主义和角点解方案——保守主义论证的一些问题》（Capitalism and Corner Solutions: Some Problems with the Conservative Argument），曾在纽约大学的朋友和同事之间传阅。他们让我知道，我这篇颇具争议性的手稿所讨论的并不是保守主义论证——保守主义自有其独特的政治、哲学甚至宗教色彩——而是右派自由主义的自由市场论证（libertarian free market argument）。在此，我非常感谢 Jess Benhabib, Clive Bull, Ray Canterbury, Roman Frydman, Lewis Kornhauser, Janusz Ordover, Peter Rappoport, Mark

Schankerman 以及 Bernard Wasow。他们坦率的意见使我在过去两年对本书作出了重大的修改。我要再次多谢 Clive Bull 和 Lewis Kornhauser 对本书个别章节的定稿提供了意见。感谢 Roman Frydman 和 Gerald O'Driscoll 为第七章讨论的纽科姆难题 (Newcomb's Problem) 所做的工作。此外,我还要感谢我的编辑、圣马田出版社 (St. Martin's Press) 的 Michael Weber。他的鼓励和耐心,以及他为我提供的出色的匿名审阅报告,让本书的修订得以顺利进行。本书和我其他的一切工作得以完成,部分要归功于海军研究办公室 (Office of Naval Research) N00 14-78-C-0598 号合约的支持,在此表示衷心感激。最后,感谢我的妻子 Anne Howland Schotter,她细心润饰了本书的文句。

安德魯·肖特

目 录

第一章	自由市场论证	1
第二章	对自由市场论证的典型批评	15
第三章	为何自由市场比较优胜?	33
第四章	理性与市场失效	38
第五章	自由市场的政策处方	52
第六章	自由市场论证的前提: 一些实验证据	71
第七章	“无可指责”的公正观	97
第八章	理性预期与纽科姆难题	106
第九章	为何美国的自由市场制度那么稳定?	120
第十章	结论	128
词汇表	130
参考文献	133
索引	141

第一章 自由市场论证

让我开宗明义地澄清一点：本书所指的“自由市场论证”（free market argument）与一般人所说的“保守主义论证”（conservative argument）不同。后者是由道德、经济和政治等诸方面的论证（arguments）组成的综合体，代表着对众多社会议题的复合观点。乔治·纳什（George Nash）的《1945年及其后的美国保守主义思想运动》（*The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*）将保守主义分为三个阵营：“右派自由主义者”（libertarians）或典型自由主义者（classical liberals）、“传统派”（traditionalists）和“福音一反共派”（evangelical anti-communists）。他认为，必须充分考虑这三个阵营，才能够全面描述保守主义论证的性质。本书所说的自由市场论

证的性质与右派自由主义者的观点最为接近，均强调个人权利的价值，避免了“传统派”和“福音—反共派”在情感和道德方面的关注。我将自由市场论证和保守主义论证区分开来，并对前者进行独立的研究。

自由市场论证的特质

自由市场论证有数个特质，而这些特质并非全都在逻辑上是一致的 (logically consistent)。首先，它由始至终都是个人主义的 (individualistic)，坚持一切的社会行为 (social action) 必须得到组成社会的理性个体所认可。社会不是别的，只是组成它的个体之总和。这意味着除了个人意愿之外，不应对社会决策外加任何道德规范。只有当社会中所有的人都要要求公平 (equality) 和平等 (equity) 的时候，这些道德规范才会与社会政策的议论相关。这些道德规范也不应因为得到政府或社会规划者 (social planner) 的珍视而强加于社会之上。伴随着这种个人主义哲学的是洛克的主张 (Lockean idea)，即每个人均对自己赚取的财产拥有不可侵犯的权利。根据这一思想，没有任何外在的权威有权通过税收侵占个人财产。

自由市场论证假设，经济和社会主体 (economic and social agents) 是理性的 (rational)，他们清楚地知道自己的喜好，并且能够作出一切所需的计算，有效地追求自身的利益。理性预期学派 (rational expectations school) 近期将这个假设推至极端，这点将在第八章讨论。理性假设有两个组成部分——效益最大化 (utility maximization) 和自利 (selfishness)。前者是指社会和经济主体总是作出能为他们带来最大满足的决定。后者是指社会和经济主体在考虑一个社会状况 (例如收入分配) 的时候，只会关心自己得到多少财产，而不理会这一状况对其他人的所得有何影响。亚当·斯密 (Adam Smith) 声称，社会要达致最好的状况 (optimal social outcomes)，唯一的必要条件就是自利：

我们的晚饭，不是出于屠户、酿酒家或制饼师的恩惠，
乃出于他们对自身利益的打算。我们不对其仁慈之心说话，

乃对其自爱之心说话；我们不说自己的需要，乃说他们可得到的好处。除乞丐外，没有人会选择一味依赖他人的恩惠而维生。即使是乞丐，也不是全然依赖他人的恩惠。善人的恩泽确实供给了乞丐所需的金钱，但乞丐生活所需的各种物品，既不是也不能由他人的恩泽而来。和其他人一样，他所需要的大部分物品，都是通过契约、交换和买卖取得的。^①

自利假设 (selfishness assumption) 并不排除理性的主体会作出利他的行为。^② 它只是指出，要将社会福祉最大化，市场中的利他行为既非必要，也非充分。

理性假设，与竞争假设 (competitive assumption) ——即市场上存在众多的经济主体——结合起来，便能构想出一幅经济图像，当中各自独立的个体在追逐自己的利益，不会考虑自己的作为会对他人的生活有何影响。我们可以看出，个体之间的这种依存关系 (interdependencies) 会给自由市场的运作带来困难，而这也是其一直受到批评的主要原因。

自由市场论证通常是效益主义 (utilitarian) 或帕累托主义的 (Paretian) (19 世纪意大利社会学家维尔弗雷多·帕累托 (Vilfredo Pareto) 构想了一个广为人知的判断社会效率的标准)，其计算则以效率为取向 (efficiency-oriented)。个人主义要求社会决策的过程只计算个人的喜好 (preferences)，故此要将这些喜好总计起来。例如，要将一项计划的社会成本和效益 (social costs and benefits) 加起来，进行成本—效益分析 (cost-benefit analysis)，才可知道该项计划应否进行。

根据效益主义的标准，喜好强度 (preference intensities) (可用钱来代表) 可以简单地相加起来。根据帕累托准则，只有社会中的所有成员一致赞同的方案才应该被选择。举个例子，若社会必须要在雀鸟保育区或近郊住宅区二择其一修建公路的话，其抉择应根据哪一个利益团体——自然保育者抑或近郊居民——愿意付更多的钱去改变公路

^① Adam Smith, *The Wealth of Nations*, Indianapolis: Liberty Classics, 1981.

^② 参见 Howard Margolis, *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*, New York: Cambridge University Press, 1982.

4 的位置而定。如果自然保育人士愿意付出 100 万美元，而近郊居民只愿意付出 80 万美元，则公路应建于近郊。近郊居民只愿付出 80 万美元，实质上是承认，只要给他们 80 万美元的贿款 (bribe)，他们就会接受在近郊建公路。自然保育人士愿意最少付 100 万美元，故他们有足够的款项去贿赂近郊居民。由于自然保育人士能够向近郊居民作出双方都得到好处的补偿，因此在近郊修路是对整个社会最为有利的方案。注意上述的计算只考虑了个人的喜好，并没有诉诸如“大自然应受保护”等外在的道德伦理，故此是与自由市场的个人主义基础相一致的。若计算结果表明人们宁愿破坏雀鸟保育区，则雀鸟保育区便应受到破坏。^①

上述的讨论同时点出了存在于自由市场论证当中的效益主义与自由主义之间的矛盾。在近郊建公路必然会违反居民的个人权利，尤其是如果要重新安置他们的话。忠实的个人主义者不应单单因为效益的计算而接受违反个人权利的情况出现。相反，只有当所有人都同意这是最好的方案，或是他们自愿接受贿款的情况下，公路才应该在近郊兴建。这是更为自由主义或契约主义式的个人主义 (libertarian or contractarian view of individualism)，稍后我将会引入帕累托原则 (Pareto principle) 为这种个人主义提供理据。^② 事实上，效益主义和个人主义的冲突在效益主义的名言“最多人的最大利益”中已显出端倪。一个能达致最大效益或最大个人效益总和的社会决策，可能只是对一小撮对该决策有强烈兴趣的人有利。因此，我们可能得到最大的效益，却不能让最多的人得益。

自由市场论证是诺齐克 (Robert Nozick) 所谓的“过程导向”论证 (process-oriented argument)，与之相对应的是“结果导向”论证 (end-state-oriented argument)。^③ “过程导向”论证假设，在评判一个社会制度所导致的结果的时候，焦点不应放在结果的道德性质，而应放在决定结果的制度过程 (institutional process) 之上。举个例子，只

① 参见 William F. Baxter, *People or Penguins: The Case for Optimal Pollution*, New York: Columbia University Press, 1974。

② 参见 James Buchanan, “A Contractarian Paradise for Applying Economic Theory,” *American Economic Review*, 65 (2), May 1975, pp. 225 - 231。

③ Robert Nozick, *Anarchy, State and Utopia*, New York: Basic Books, 1976。

要决定收入分配的过程不涉及诈骗或胁迫，并在其他方面是公平的，那么美国社会的收入分配不均的情况本身并不能成为重新分配收入的理据。如果结果是按照所有牵涉在内的人的自愿同意而达成的话，那么它便是合理的（justified）了，因为根据自由市场论证的个人主义基础，只要是个人自愿选择的就是好的。

另一个自由市场论证的假设是“无形之手—放任自由信仰假设”（invisible-hand laissez-faire faith assumption）。这一假设认为，如果每一个人都能够独立而又自由地与他人制定契约的话，社会的福祉必能增进；对这一过程的任何干涉只会令情况变得更差。

最后一个自由市场论证的假设是“效率—公平互抵假设”（efficiency-equity tradeoff assumption）。自由市场的支持者坚称，若社会用非个人主义式的道德标准去界定结果是否公平，则经济效率很可能会大幅降低。社会只能二择其一：一个是能够达致社会产出最大化的经济制度（即自由市场），另一个是能够最大限度地达致某些非个人主义式道德理想的经济制度，例如“各尽所能，各取所需”的社会主义伦理，或罗尔斯的“最大低度”公正（Rawlsian ethic of maxi-min justice）。^① 后者是以哲学家约翰·罗尔斯（John Rawls）命名的，他在其著作《正义论》（*A Theory of Justice*）中论证，社会决策应以能否最大限度地满足最低层的人的需要作为判断的依据，此即所谓“最大低度”准则（maxi-min criterion）。

综上所述，自由市场论证的基础是个人的权利，它只根据个体的喜好作出效益主义或帕累托式的计算，而由于它假定了个人是理性的，因此它相信不受约束的贸易制度能够将个体喜好的总和最大化。

自由市场论证的思想根源

上文提到的自由市场论证的前提或假设（assumptions），有其思想发展之历史；对此作出回顾将有助于厘清自由市场论证的优劣之处。

^① 参见 John Rawls, *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971。

个人主义

6 虽然不同的人对个人主义有不同的理解，在这里我只会区分它的两种不同意义。第一种是哈耶克（Hayek）的个人主义，它基本上是一个关于社会本质和社会制度的理论，以自由个体的自发和无意识行为（unplanned and unintended action of free individual agents）解释社会制度的本质、发展和功能。^① 它强调的是制度的自发性，这与中央计划者对制度设计和创造的研究形成了鲜明的对比。^② 哈耶克认为：

追溯众多个人行动的结果所产生的影响，我们发现很多人类赖以取得成就的制度之产生和运作，是不需要设计者和指挥者的。正如亚当·费格逊（Adam Ferguson）所言：“国家内的种种建设和成就，确实是人们行动的结果，却又不是人们计划出来的。”自由的人自发合作所能创造的东西，比每一个人的心智所能全然理解的远为复杂。^③

对哈耶克来说，个人主义是与“无形之手—放任自由信仰假设”密切相关的。两者皆高举个人，相信人们自发和无意识地创造的社会制度，比有意识地设计的制度更能达到社会的目标。^④ 哈耶克认为“自然秩序”（spontaneous order）比任何计划产生的秩序更能促进社会的福祉，而自然秩序的创造者是自由的个体，故此个人自由是极为重要的。稍后我将进一步讨论个人主义这个理论概念与“无形之手—放任自由信仰假设”的关系。

个人主义的另一个意义源于一种政治哲学，这种学说认为个人乃社会中一切权利与义务的终极根源。洛克（John Locke）分析国家是如何由“自然状态”（state of nature）演变而成的著作清晰地表达了

① F. A. Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago: University of Chicago Press, 1984. 与哈耶克相似的观点，参见 Andrew Schotter, *The Economic Theory of Social Institutions*, New York: Cambridge University Press, 1981.

② 以下著作也阐述了此观点：David Hume, *A Treatise on Human Nature*, Oxford: Oxford University Press, 1896.

③ Hayek, *Individualism*, pp. 6 - 7.

④ F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Chicago: University of Chicago Press, 1976.

这种想法。洛克认为人在自然状态中是完全自由的，并且被赋予一切的自然权利（natural rights）。^① 政治体制之建立，乃是为了保障个人在自然状态中所享有的权利和财产。若此目标没有达到，人民有权推翻并更换他们的政府。

法律终止之际，乃暴君生起之时。若法律受到破坏，人民便受到伤害。每当掌权者逾越了法律赋予他的权力，并对其人民滥用法律所不容许的权力，即失去执法者的资格，且因失去了人民所赋之权力，等同于所有侵犯他人权利的人，理应受到反对。^②

由是观之，国家或社会本身并不拥有任何权力，它只能是创造它的个体的奴仆。

这种洛克式的个人主义观念对社会政策有何影响？它意味着只要一个社会状况（social outcome）是由个体在没有侵害别人权利的情况下以自由契约的方式达成，国家便没有权对此作出批评或改变。原因是此状况反映了组成社会的个体的集体意愿（collective will），并且是自由个体所产生之“自然秩序”达致的均衡结果（equilibrium result）。此外，根据洛克的看法，个体对掺进其劳动（labor）的物品具有拥有权：

虽然土地和一切低等的动物乃为天下所有人共有，但每一个人均对其自身具有拥有权；而且除自己之外，没有人对此有任何权利。一个人身体所做的劳动，双手所做的工作，可以说是理应属于他的。不论他从大自然那里取得什么东西，若掺进了他的劳动，并与他自身的某部分相结合，那便成为他的财产。^③

① 参见 Robert Nozick, *Anarchy, State and Utopia*。此书对于自然状态如何在保存个人权利的情况下演化为“最低限度政府”，作出了一个现代的分析。

② John Locke, *Two Essays on Government*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1960, pp. 418 - 419.

③ *Ibid.*, pp. 305 - 306.

这里讨论的产权 (property rights) 观念乃自由市场论证的核心特征，这点容后讨论。

效益主义与帕累托准则

若说个人乃构成一切社会分子 (molecules) 的神圣不可侵犯的原子 (atom)，社会即个人之集合 (aggregate of individuals)，那么必须找出一种计算方法，好让我们知道某一项政策究竟令社会变得更好还是更差。如杰里米·边沁 (Jeremy Bentham) 所言：

组成团体的每一个人之幸福，也就是他们的快乐与安全，乃是立法者唯一应该考虑的目标；每一个信靠立法者的人，也应以此为唯一的标准，约束自己的行为。^①

这种计算幸福的方法称为“幸福计量” (felicific calculus)，是由边沁 (Jeremy Bentham, 1748—1832)、詹姆斯·穆勒 (James Mill, 1773—1836) 和约翰·斯图亚特·穆勒 (John Stuart Mill, 1806—1873) 等 18 世纪和 19 世纪效益主义哲学家提出的。现时很多人认为，效益主义为维持现状 (status quo) 提供了哲学辩护，然而它被首次提出的时候是颇具激进 (radical) 意味的。边沁更以它作为思想武器，推动法律改革。效益主义反对洛克、亚当·斯密和其他个人主义者的自由主义观点，即政府不应干扰上帝所创造的自然秩序。对边沁和效益主义者来说，现存状况并不神圣，政府为增加社会福祉而进行干预是有道理的。然而，社会的福祉如何量度或计算？边沁回答：

所谓的社会只是一个虚构出来的东西，它只是由构成它的成员——个人所组成。那么何为社会利益？——就是组成它的成员的利益之总和。^②

如此的回答，20 世纪的经济学家并不满意，因为它没有说明如何

^① Jeremy Bentham, *Principles of Morals and Legislation*, Oxford: Wilfred Harrison, 1984, Chapter 3, Section i.

^② *Ibid.*, Section iv.

量度个体的利益。早期的新古典主义经济学家杰文斯 (Jevons)、埃奇沃思 (Edgeworth) 和马歇尔 (Marshall), 尝试建构一项效益函数 (utility function), 以解释个体在消费一种或一组物品时所得到的满足。此函数以“效益”(utils) 作为标示满足程度的单位。后来的经济学家希克斯 (John Hicks) 和艾伦 (R. G. D. Allen) 意识到要量度效益的绝对值并不可行, 故提出一种相对的序数式 (ordinal) 函数。这样, 效益主义的信条——“最多人的最大快乐” (the greatest happiness for the greatest number), 意味将社会的法律和制度安排妥当, 以达致个人效益之总和最大化。

可是, 这种效益计算仍要面对一个重大的技术性问题; 它假设个体之间的满足程度是可以比较和排序的。例如, 上文提到的公路应建于雀鸟保育区还是近郊的问题, 我们需要一个可操作的方法, 以比较某一群体所失的效益与另一群体所得的效益。上文提到的解决办法是把公路建在近郊, 因为近郊居民愿意付出的钱最少。可是, 倘若收入分配的情况不理想 (optimal), 保育人士富裕、近郊居民贫穷, 则一元对前者的意义远比对后者的为少。因此, 保育人士的“低效益”款项 (cheap utility dollars) 不能够和近郊居民的“高效益”款项 (expensive utility dollars) 直接比较。我们要比较的是款项所代表的效益。

帕累托提出了一个避开这种困难的方法, 让我们无需比较个体之间的效益, 也能够将各种社会决策及其后果定出优先次序。帕累托准则可用以下的例子说明。假设在一个社会中, 有 A 和 B 两个人, 以及苹果和橙子两种物品。A 喜爱橙子而讨厌苹果, B 则喜爱苹果而讨厌橙子。考虑以下两种分配办法: 一种方法是将所有橙子给予 A (橙子爱好者)、将所有苹果给予 B (苹果爱好者); 另一种是相反的分配。毫无疑问, 第一种分配方法比第二种可取, 因为 A 和 B 二人均会一致赞同这一分配方法: 喜欢苹果的得到苹果, 喜欢橙子的得到橙子。由于是全体一致同意 (unanimity), 我们无需为个体之间的效益作出比较。如果没有其他的社会状况是所有人都一致认为是更好的, 则此种决策或分配而达致的社会状况便称为“帕累托最优” (Pareto optimal)。由于得到所有人的一致支持, 这样的结果是有效率的。帕累托准则与自由市场论证中的个人主义最为兼容一致。如果所有人都宁愿

9

10

选择状况 1，则没有人有权反对他们的选择。

帕累托准则在处理效益比较的问题方面是一大进步，然而并不是所有比较社会状况的问题都用得上它。由于只有获得一致共识的时候它才能为不同的社会状况作出比较排序，面对其他情况，它或许会显得模棱两可。为避免出现这样的情况，经济学家采纳了所谓的“补偿原则”（compensation principle）。^① 根据这一原则，如果从社会状况 Y 到社会状况 X，得益的人能够对受损的人作出补偿的话，则 X 比 Y 优胜。补偿原则有以下特点。首先，它没有解决个体间效益比较的问题，我们仍需对得益者得到的效益和受损者失去的效益作出比较。^② 此外，这项原则并未要求得益者真的补偿受损者——受损者可能得不到任何补偿。它所要求的只是得益者有补偿受损者的能力。

当代的自由主义者对补偿原则往往感到愤慨，觉得它有欠公允。设想有一间受租金管制的楼房内住了一班长者。因为租金收入偏低且油价高企，楼房的业主认为不值得继续保留物业作住宅用途，决定把它改为合作社。社会政策应否容许如此的举措？补偿原则的支持者或许会提议：我们应该问一问对楼房有兴趣的买家（得益者），愿意付多少钱去购买楼房；也应该问一问现时楼房的住客，愿意付出多少钱去保留现正居住的公寓（这反映了他们的收入，以及搬到别处的成本）。如果买家的出价比现时住客的出价高（也就是得益者能够补偿受损者），则楼房应转为合作社。补偿原则并没有要求买家真的要作出补偿，因为根据个人主义，社会没有权决定住客的福祉比买家的福祉较为重要；在个人主义的社会中，只有得到买家的同意，上述的价值判断才会被接受。由是观之，以补偿原则作为制定社会决策的依据，是与自由市场的个人主义伦理观相辅相成的。

无形之手—自由放任假设

亚当·斯密坚称，个体追求自己最大利益的自由“就如同无形之手，引导人们创造出意想不到的结果”。这也许是他经济学方面最大的

^① N. Kaldor, “Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility,” *Economic Journal*, 49, 1939, pp. 549 - 552.

^② 参见 William Baumol, *Welfare Economics and the Theory of the State*, London: Longmans Green, 1952.

贡献之一。在《国富论》中，众人追求自利的工作，经由无形之手，会意想不到地产生最丰盛的社会和经济成果。在《道德情操论》这本比《国富论》早 17 年的著作中，亚当·斯密也谈到这种社会成果的适当分配：

如同天下最初为所有居于其中的人平均分配，无形之手引导人们将生活所需作出调配，并在人们不知不觉间，增进了社会的整体利益，为人类提供了得以繁衍的条件。^①

当然，亚当·斯密的想法是基于宗教信仰多过逻辑论证的。18 世纪的宗教信仰认为，如果人类不去打扰神圣的律则（divine laws），自然秩序便可维持。这种信念也成为现代自由放任经济学说的奠基石。可是到了现在，它已不再只是信念那么简单。现代数学经济理论成就非凡，已经把亚当·斯密的信念发展成为一套逻辑完备的一般竞争均衡的数学模型（a logically consistent mathematical model of general competitive equilibrium），并证明了福利经济学的基本定理（Fundamental Theorems of Welfare Economics）。^② 这些定理表明，若自由市场是完全竞争的（perfectly competitive），并且合乎某些假设，则它会导致帕累托最优（Pareto optimal）的结果。换句话说，在资源有限的情况下，并不存在比自由竞争的市场更能令所有人受惠或得益的结局。

12

哈耶克进一步指出，令经济产出最大化的无形之手，也能引导人们发展出种种意想不到的社会机制，达致社会福利最优化的状态。^③ 根据哈耶克的说法，这种社会的“自然秩序”，比起其他由中央计划或控制的秩序，更能容纳个人的自由和生产力。

过程导向与结果导向的公正观

过程导向的社会公正观，例如诺齐克在《无政府主义、国家和乌托邦》（*Anarchy, State and Utopia*）中所提出的，在判断收入分配等

^① Adam Smith, *Theory of Moral Sentiments*, Oxford: Clarendon Press, 1976.

^② 参见 Gerard Debreu, *The Theory of Value*, New York: Willey, 1959; and Kenneth Arrow and Frank Hahn, *General Competitive Analysis*, San Francisco: Holden Day, 1970.

^③ Hayek, *Law, Legislation and Liberty*. 亦可参见 Schotter, *The Economic Theory of Social Institutions*.

社会状况是否公正的时候，只会考虑导致该结果的过程是否合理，而不会考虑结果本身的性质（例如收入或累积资产的差距）。根据自由主义，若过程尊重了参与者的产权和其他权利，并且没有对他们作出任何压迫，则这个过程便是合理的。假想有一个世界，内有三个人居住——阿甲、阿祖和阿里，他们每人有 100 美元。阿里和阿祖同意进行一场拳击比赛，并收取阿甲 50 美元的入场费，阿里将分得 30 美元，阿祖 20 美元。阿甲是热衷于拳击的人，同意他们的安排，高兴地付了 50 美元给他们。赛事结束后，收入分配的结果是阿里有 130 美元，阿祖有 120 美元，而阿甲则只有 50 美元。提倡结果导向公正观的人或许会认为，由于收入不是平均分配，这样的结果是不公平的。诺齐克则持相反的意见：由于过程中的所有交易都是出于自愿，因此阿里和阿祖对他们所赚取的收入具有拥有权，不应受到任何压制。过程决定结果是否公正，手段合理则目的合理，而不是相反。过程导向的公正观引导了很多社会科学家把社会公正（social justice）看做是政府应如何设计公正的社会制度或建立公平的社会规则的问题。公平的社会规则一旦建立，其导致的结果便不应被改变。这一想法在哈耶克的《法律、立法与自由》（*Law, Legislation and Liberty*）中得到清晰的表述，并启发了詹姆斯·布坎南（James Buchanan）和杰弗里·布伦南（Geoffrey Brennan）等人寻求设计出最合适的社会宪法，以协调人们的社会和经济生活的举动。

然而，我们该如何判断社会过程是否公正？不出意料，自由市场论者的答案是：若某个过程或协议是处于洛克所说的自然状态中的人一致同意接受的，该过程或协议便是公正的。由于这可能是唯一能够与自由市场论证的诸项假设相一致的社会公正观，难怪在讨论收入分配和产权等重大社会议题的时候常被引用。

效率—公平互抵

效率—公平互抵观念的出现，源于近期微观经济学和公共财政学对于价格和税制与诱因（incentives）之间关系的研究。新古典主义经济学家希望将有关公平的议题和有关效率的议题分开处理，其中最显著的例子是马斯格雷夫（Richard Musgrave）的《公共财政原理》（*The Theory of Public Finance*）。该著作认为政府承担着三项不同的

任务：增加效率、促进公平和稳定经济。促进公平的政策往往与增加效率和稳定经济的措施相违背，政策制定者必须从中作出取舍。

理性与自利

自利和理性的经济人 (economic man) 这个概念可追溯到亚当·斯密的思想。在他眼中，经济是由一群自利的人组成的，他们互相竞争，因而亦互相制约：¹⁴

我们都渴求改善生活，虽然大部分时间里均显得理智和平静，但自出娘胎到入土为安，这种渴求一直与我们形影不离。从出生到死亡这段期间，人们甚少会对自己的生活状况感到完全满意，以致不希望有任何变化或改进。^①

现代自由市场的观念认为，经济主体不但是自利的，而且也是理性的计算者，有能力解决隐藏在日常生活中的数值最大化问题 (maximization problems)。此观念来自迪普伊特 (Dupuit)、杰文斯 (Jevons) 和门格 (Menger) 等早期建立效益理论的微观经济学家。为了发展需求理论 (theory of demand) (需求理论在古典经济学家的论著中阙如)，经济学家把经济主体描述为通过选择对他们最有利的商品以寻求效益最大化 (通过快乐和痛苦的计算) 的人。边际效用 (utilities at the margin) 的概念把经济人看成是理性的个体，他在生活中的任务是在价格固定的限制下，解决最大化问题。由此，经济学将理性与最大化这两个概念联系起来。正如杰文斯所言：

毫无疑问，经济学计算的终极对象 (ultimate objects of the Calculus of Economics) 是快乐与痛苦。以最少的付出获得最大的满足——以最少的代价换取最多的收获——也就是说，将快乐最大化，这就是经济学的课题。^②

^① Adam Smith, *Wealth of Nations*, pp. 324 - 325.

^② William Jevons, *The Theory of Political Economy*, Middlesex, England: Penguin, 1970. 杰文斯在引文中说，人们希望以最低的成本获得最大的快乐，可惜真正的最大化问题是将快乐与成本之间的差距扩至最大。

1.5 理性假设与最大化的观念使得经济理论更为简洁和完备，比其他没有以理性假设为基础的社会科学更为严谨。然而，我们可以看出，理性假设也为自由市场论证造成了种种困难，削弱了自由市场论证的说服力。

第二章 对自由市场论证的典型批评

在第一章中，我们讨论了自由市场论证赖以建立的价值判断和假设。例如，我们说自由市场论证是个人主义式的，因为它把个人看成是社会结构的基本单位。如果我们不接受这一项假设，则可能也不会接受自由市场论证的结论。同样，我们先要接受无形之手—放任自由假设所援引的经济理论是相关和恰当的，才会同意它的结论——若人们能够自由进行买卖和交易，则社会的福祉可达致最佳的状况。与此相似，关于个人在社会中的位置的看法，是与过程导向公正观和效率—公平互抵假设有密切关联的——后两项假设是否成立，取决于我们对前一问题的立场。

17

本书的要旨是对自由市场论证作出内在批

评 (immanent criticisms), 也就是不对论证的前提或假设提出质疑, 而是先接受这些假设, 并顺着这些假设, 推导出自然可以得到的结论。这并不是说我们必须或应该接受这些假设。事实上, 多数对自由市场论证的批评均对这些假设作出挑战。作为回顾, 我将会勾勒出当代学者对自由市场论证的标准批评。

个人主义

18 大部分美国人想当然地认为, 拥有权利和义务的是个人, 不是集体。然而, 这种想法既非古已有之, 也不是放诸四海而皆准的。在不少的原始文化中, 个人身份的概念十分薄弱; 资产不属于任何个人, 而是共同拥有的, 一切的个人权利均要服膺于族群领袖之下。此外, 他们会依照传统习俗, 分配货物和服务, 边际生产原则 (principle of marginal productivity) ——个人所得等于他的贡献——并不总能派上用场。可能有人认为, 这种社会是没有效率的, 而其没有延续下来的主要原因, 也在于无法演进出有效率的经济组织。基于个人权利的社会, 也许确实比强调集体权益的社会更有效率。可是, 除非我们认为社会组织的唯一目标是经济生产, 平等对于社会没有任何意义, 上述的意见不应给我们造成困扰。

对于“个人”的理解, 要发现与美国自由主义者不同的观点, 我们并不需要返回古代, 或探访原始的民族。在很多的现代社会中, 人们过着比美国更强调社群或集体精神的生活。对他们来说, 将个人的目标置于集体之上是不对的。日本便是明显的例子。美国近来才痛苦地意识到, 原来在工作领域和市场上强调集体的社会, 可以比强调个人的更加有效率。理查德·坦纳·帕斯卡尔 (Richard Tanner Pascale) 和安东尼·阿索斯 (Anthony Athos) 在《日本人的管理艺术》 (*The Art of Japanese Management*) 中仔细研究了松下电器公司 (Matsushita Electric Company), 指出它取得成功的关键在于其价值体系, 要求员工努力赚取金钱回报的同时也要服务社会, 并且以集体决策和营造群体精神的方式增加员工的团结性 (松下的员工每天都要唱公司歌
19 (company song))。这两位作者认为松下的制度糅合了“西方的理性”

和“东方的精神”。也许我们可以批评，自由市场论证假设个人比集体优越，只是受历史和文化限制的狭隘思想。

另一项对个人主义伦理的批评可以在肯尼思·阿罗（Kenneth Arrow）的《个人选择与社会价值》（*Individual Choice and Social Value*）中找到。阿罗在此著作中证明了单凭个人喜好，是无法得出理性的集体决定的，因为并不存在一个逻辑上前后一致（consistent）的投票机制，能够把个人喜好转化为集体喜好。18世纪数学家兼哲学家孔多塞（Condorcet）最先提出了投票两难的问题，而此例子亦多为后人所采用。^① 设想有一个由三个人组成的社会，需从以下三项选择中作出抉择：修建泳池（A）、修建学校（B）或不作任何工程（C）。当中每一个人都各有喜好，并且能够把自己的喜好依次排出第一、第二和第三。图 2—1 显示了各人喜好的次序。

		投票者		
		1	2	3
喜好次序	第一	A	C	B
	第二	B	A	C
	第三	C	B	A

图 2—1 投票两难

如果只考虑个人喜好，哪一个方案应是社会的选择？应如何作出抉择？根据前文提及的个人主义假设，决策的过程应是非独断的（non-dictatorial），每一个人的喜好都应该受到同等对待。简单多数规则（majority rule）似乎是理所当然的解决办法。然而，这一办法会产生一个难题，因为不论选择为何，社会中的大多数人会倾向其他的选择。如果选择为 A，则投票人 2 和 3 会宁愿选择 C；如果选择为 C，则投票人 1 和 3 会宁愿选择 B；如果选择为 B，则投票人 1 和 2 会宁愿选择 A。这里并

20

^① Marquise de Condorcet, “Essai sur l’application de l’analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité de voix,” Paris, 1785.

不存在最佳的社会选择。阿罗指出，这种循环性的问题并非只存在于简单多数的投票机制，而是会在所有的非独断的投票机制中出现。由此可见，即使是忠实的个人主义者，也不能合乎逻辑地要求所有的社会决策均只能依据个人喜好而作出。这是由于没有任何的投票机制能够以理性和非独断的方式满足这一要求。除了个人的喜好外，社会决策需要更多的信息作为基础。某种外加的道德准则（external ethics）是无可避免的。

效益主义伦理和帕累托伦理

效益主义伦理

效益主义在过去 150 年间一直是哲学家和经济学家争议的焦点。^①最近经济学家对效益主义以及效益计算方法作出了不少批评。其中一个至为重要的批评是，要计算效益，需知道个人喜好的强度，而这又只能依靠当事人的报告而决定。由于人们或许会故意虚报其喜好，基于错误信息得出的效益计算或许会不正确，由此作出的决策也不会是最好的。虽然学者们已经作出不少努力，以纠正上述效益披露的问题（preference revelation problem），但它仍然是效益主义应用于社会决策时遇到的一大绊脚石。^②

从更哲学的层次来说，效益主义常被批评为受制于一小撮对某些事情有强烈喜好的人的奇怪念头。例如，阿马蒂亚·森（Amartya Sen）曾经指出，如果尼罗（Nero）在罗马城被焚的时候拉小提琴可以获得极大的快乐，而城中居民因损失而感到的痛苦相对较少，则根据效益计算，我们会得到罗马城理应被焚毁的结论。^③ 绝大部分人的利益可能要为一小撮贪婪的人的利益而牺牲。

① 关于此争论的现在观点，参见 J. J. C. Smart and Bernard Williams, *Utilitarianism: For and Against*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1975。

② 参见 Jerry Green and Jean Jacques Laffont, *Incentives in Public Decision Making*, Amsterdam: North Holland, 1979。

③ Amartya Sen, *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden Day, 1970。

除此之外，效益主义不容许社会对快乐和痛苦的来源作出好坏之分。如果人们觉得用公帑设立色情电影院比设立歌剧院好，则忠实的效益主义者不能够以某一种艺术比另一种艺术更有价值为理由提出反对。^①

根据效益计算，很多看来并不公平的社会现象也可以说成是合理的。例如，从效益计算的角度看，只要奴隶主得到的快乐比奴隶所受的痛苦为大，奴隶制也是可以接受的。这种后果主义的思维模式（consequentialist mentality）^②——只要且仅当（if and only if）某一行为带来有益的结果，则该行为便是合理的——使效益主义受到了抨击。

对分配议题（distributional issues）缺乏关注，也使得效益主义受到批评。例如，在修建公路的例子中，喜好强度的操作定义是有关人等的“付出的意愿”（willingness to pay）。如果社会愿意付出100万美元修建高尔夫球场，但只愿意付出20万美元营运免费午餐服务，而这两个计划的成本是一样的话，则我们应选择前者、舍弃后者。社会成员应该“以钱投票”选择他们想要的，以付出的意愿表达他们的喜好。可是由于财富并不是平均分配的，以付出的意愿作为标准，有钱人便有不公平的优势。具有讽刺意味的是，在税收政策的讨论中，效益主义亦可以为平均分配收入提供理据。^③

帕累托伦理

为了避免效益主义应用于社会决策时遇到的麻烦，经济学家诉诸一致同意的准则（unanimity criterion），即所谓的帕累托伦理。此伦理准则要求在作出一项社会决策之前，先要取得社会中每一个成员的同意。

22

阿马蒂亚·森指出了帕累托准则为自由市场论证带来的难题。^④他发现在各项社会选择当中作出抉择的时候，既要尊重个人权利——也就是满足他所说的自由主义的条件（condition of Liberalism），同时又要得到帕累托最优的结果（Pareto-optimal outcomes），也许是不可能的。换句话说，对帕累托最优的结果的坚持，与对个人权利的尊重，

① 换句话说，如果人们觉得修建泳池比教育他们的子女重要，也应该容许他们这样做。以边沁的话说：“图钉与诗歌属于同一货色”（Pushpin is as good as poetry）。不应将任何外在的价值判断强加于社会之上。

② 参见 Smart and Williams, *Utilitarianism*。

③ 参见 Abba Lerner, *The Economics of Control*, New York: Macmillan, 1994。

④ Sen, *Collective Choice*。

两者可能是不兼容的。

要明白阿马蒂亚·森的观点，我们首先要认识到，严格的个人主义者会坚持，某些人是某些社会选择的唯一决策者。例如，以仰卧还是俯卧的姿势睡觉完全是我一个人的问题，个人主义者会坚持我是唯一能对此作出决定的人。阿马蒂亚·森称这种态度为自由主义的条件。为了说明社会的决策未必能够同时满足自由主义条件与帕累托最优 (Pareto optimality)，让我们研究一下阿马蒂亚·森的“帕累托—自由主义者两难” (Paradox of the Parentian Liberal)：

23

设想一个社会面对三项选择，分别是 A 君阅读《查泰莱夫人的情人》 (*Lady Chatterley's Lover*)、B 君阅读这本书，以及没有人读这本书。让我们把这三项选择分别称为 a、b 和 c。A 君是卫道士，他最希望没有人会读到这本书，其次是他自己读这本书，最不希望“易受影响的” B 君读到这本书；也就是他喜好 c 多过 a、a 多过 b。B 君是好色之徒，他宁愿二人当中有一个人读到这本书多于没有人读这本书，并希望 A 君读这本书多于他自己读，因为他希望 A 君见识一下劳伦斯 (Lawrence) 的著作；故此他喜好 a 多过 b、b 多过 c。根据自由主义原则，若在 A 君读这本书与没有人读这本书之间作出选择，社会的偏好应该反映出 A 君的偏好，故此应该宁取没有人读到这本书，也不要 A 君看这本他认为令人厌恶的书。因此社会应偏好 c 多于 a。同样，若在 B 君读到这本书与没有人读到这本书之间作出选择，自由主义者认为社会的偏好应该反映出 B 君的偏好，故应偏好 b 多于 c。也就是说，社会应偏好 B 君读这本书多于没有人读到它，并且偏好后者多于 A 读到它。问题是，即使根据弱帕累托准则 (weak Pareto criterion)，B 读这本书比 A 读这本书为差；如果要坚持帕累托准则，应该取 a 舍 b。因此每一个选择都可以看成是比别的选择更差。在这种情况下，不存在最好的替代方案，也没有最佳的选择。^①

① Sen, *Collective Choice*, p. 80.

推论的结果是，一个由个人主义者或典型自由主义者组成的社会，若要贯彻始终地作出理性的选择，要么放弃帕累托最优，要么放弃自由主义原则。

这并不是帕累托伦理的唯一问题。设想有一个社会正面对有效率地组织生产和分配物品的问题。假设每一种制度安排均会为社会中的人带来不同的收入分配。又假设该社会只有两个人，图 2—2 描述了不同的收入分配。不论如何组织生产，我们也只能够得到大三角形内的其中一点（代表收入分配）。三角形外的点，例如 Z 点，是无法得到的。如果达到 B 点，则这两个人均可得到 100 美元。经济学家和政治学家要处理的问题是，在三角形内或其边界上的哪一点是值得追求的，我们又应该如何达到它。采取过程导向观点的自由市场拥护者会反对这样的提问方式，他们会说我们只应该为经济组织设计出一套公正的规则，而不需对其结果多加理会——“就让筹码落在它要到的地方”。我们不应该先定下结局，然后设计社会。

24

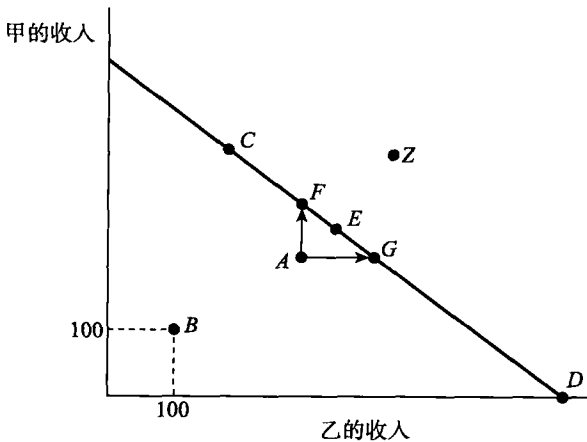


图 2—2 二人社会的收入分布

根据帕累托准则，如果我们对社会的法律系统和税收条例等制度和规则所作的安排会导致 A 的结果，则我们应该改变现存的制度，这是由于有其他的安排（法律和税收制度），可以达致例如 E 的结果（或 E 和 G 之间的任何一点），而这些结果能够让所有的人得到更加多的好处——也就是说，E、F 和 G 比 A 是“帕累托更优”（Pareto superior）。由于同样的道理适用于三角形之内的任何一点，根据帕累托伦

理，只有在斜边上的点是合理的。任何能够得出处于斜边上的收入分配的社会安排均是“帕累托最优”。

可是要留意，当我们改变社会的规则或制度，使它由边线的一点转移至另一点的时候，例如由 E 到 C ，当一个人的收入增加的时候，另一个人的收入会减少。因此，由 E 转变到 C 不会为所有的人一致同意 (unanimously agreed to)，我们无法以帕累托伦理去比较两者孰优孰劣。

2.5 简而言之，自由市场论证基于以下两点。第一，福利经济学的基本定理，即自由企业制度能够保证得出帕累托最优的结果（也就是不会导致三角形之内的收入分配）；第二，是一种道德信念，即认为只要经由公平的过程产生，三角形边界上的任何一点都是合理的。

如此的论证可以应用到有关社会主义的争论。如上所述，福利经济学的基本定理告诉我们，自由企业制度能够保证帕累托最优的收入分配（即三角形斜边上的任一点）。若社会按照社会主义原则安排的话，则可能会产生三角形之内的收入分配，例如 A 点所代表的。但在 A 点的情况下，所有人都希望能够集合起来（如果他们有这样做的自由的话），一致通过改变社会的经济制度，因为在三角形的斜边上存在着如 E 的点，可以让所有人的收入增加。可见，根据帕累托伦理，如果人们有达成任何他们所想的协议的自由，则他们会同意按照自由市场的路线组织社会。

这样说来，帕累托式的论证似乎很难被推翻。有谁敢说人们一致要求的也不应该被允许？在社会主义的争论当中，有一个经典的反对理由：帕累托准则在分配的问题上持中立 (neutral) 的立场。也就是说，在边界 PP' 上的任何一点都是同样的好，如果同时采纳自由主义的政治哲学立场的话，则不论收入分配的结果如何不公平，也没有理由将之改变。试以 D 点作为例子：第二个人拥有全部的财富，而第一个人则什么也没有。这可能是由于第二个人对社会所重视的体育运动特别有天赋，而第一个人虽然是有才华的芭蕾舞者，但市场却不需要他。如此的情况实属不幸，但根据帕累托准则，它仍属于最佳状况，没有改变的理由。社会主义者会这样回答：试考虑一下 A 的情况。如果我们要求运动员缴交税款（挪用他赚取的金钱）并将财富转移到芭蕾舞者手中，他不会再像以往一样努力工作，国家的 GNP 会随之下降

(即意味着他们会处于三角形之内)。即使是这样,也似乎比芭蕾舞者全无收入的 *D* 情况公平。社会主义者的看法是,资本主义与社会主义之间的抉择并不是在 *A* 和 *E* 之间二择其一,而是 *A* 和 *D* 之间作出选择。如果情况是这样的话,不能确定人们会取 *D* 舍 *A*。罗尔斯在《正义论》中论证,处于“无知之幕”(veil of ignorance)(即不知道自己将在社会中占的位置——是运动员还是芭蕾舞者)之后的自由个体,会一致赞同采纳社会主义者的方案。这种制度能够将社会中最弱势的人的快乐程度增至最大。^①

由此可见,帕累托伦理要求获得所有人的一致同意是太过极端,在分配的问题上又显得太过不敏感,因而受到种种批评。

过程导向

根据诺齐克在《无政府主义、国家与乌托邦》以及哈耶克在《法律、立法与自由》中描述的过程导向社会公正观(process-oriented view of social justice),社会制度所造成的结果公正与否,只应该按照其产生过程之性质来判断。据此,设想有一群于同一天出生的婴儿,五十年之后,他们的收入虽各有不同,但若该期间他们没有人受到任何欺诈或压迫的话,则他们之间的种种差别也是合理的。如果其中的一个婴儿相对其他人对经营生意特别有天分,则最终他们之间的收入有差距也是合理的。我们不应该干涉由公平竞赛得出的结果。

对上述论点的最常见批评是游戏规则本身并不公平。我们实在不能够设想,一个生于父亲离家出走、母亲吸毒的穷困家庭的婴儿,能够与一个生于完整的中上阶层家庭的婴儿公平竞争。比赛看似公平,实际上其中一人的起跑线已经移到了跑道的中间。过程导向式的论证有所偏颇,倾向于维持社会现状。

另一对过程导向公正观的批评是,自由市场倡导者只是在制造烟幕,因为一旦订立了游戏规则,游戏的结果是不难预见的。对规则的争辩实际上是对结果的争辩。自由市场倡导者会说规则与结果之间的关系并不容易建立。在他们的心目中,世事变化不定,没有人能够预知社会政策会如何影响人们的收入。因此,规则的设计不会使结果产

^① 这个例子声称罗尔斯的论证为社会主义提供理据是不公道的。就我所知,罗尔斯并没有这样的企图,而我的例子只是将他的论证应用于某一个别的例子。

生偏颇。正如哈耶克所说：

在进一步讨论之前，我们必须再次重温本研究一开始已经强调的基本事实：没有人能够知晓所有的个别事实，而这些事实正是社会中种种活动之整体规律得以建立的基础（the impossibility for anyone of knowing all the particular facts on which the overall order of the activities in a Great Society is based）。这一重要的事实使得人类行为规律之意义（significance）变得可以理解，然而在相关的讨论中，它却鲜有被考虑到——这确实是思想发展史中令人感到迷惑的地方。^①

对上述论点的反驳是，虽然我们可能无法确切无误地知道规则会导致什么结果，但我们却可以颇为清楚地知道规则对分配造成的影响——谁会因某规则而得益，谁会因此而受害。试以篮球比赛中球员不得在篮底下停留超过三秒的规则作为例子。如果废除这条规则，可预见比赛中身高占优的球员的收入会立即上涨，因为他们可以在篮底下停留，阻止对方投球和灌篮，变得更具实力（假设入场人数不会因比赛变得比较沉闷而下跌）。批评者认为，如果球赛规则不是由上而下地强制执行，而是以契约主义所提倡的方法，由球员自由协商订立的话，则他们的争论将会是结果而不是规则，或者是披上规则外衣的结果。社会所采用的规则和它所导致的结果实为一体两面，我们不能够把两者分开来处理。

无形之手—放任自由假说

28 亚当·斯密的无形之手的踪影，于当今美国的社会争议中随处可见。美国人对自由企业制度的信心，正是基于这样的思想：个体在没有被干预的情况下自由进行贸易和买卖会产生最佳的社会状况。现代经济理论也证实了，在特殊的情况下，自由市场决定的结果是帕累托最优的，故上述的想法也是合理的。亚当·斯密的想法大致上是对的。可是，经济学家在证明所谓的无形之手定理的同时，也发现了只有在

^① F. A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, Chicago: University of Chicago Press, 1948, p. 8.

十分有限的情况下，这一定理才是真的。例如，该经济系统一定要没有外部效应（externalities）。这意味着，每个人从消费物品中得到的效益，一定要独立于其他人从消费物品中得到的效益；每家公司生产物品所需的成本，一定要独立于其他公司的生产决策（参看第三章）。然而，外部效应是颇为普遍的现象。例如，如果我从拥有凯迪拉克轿车（Cadillac）所得到的快乐，取决于我的朋友是否拥有同样的汽车，消费的外部效应就已经存在了。^①洗衣店在户外晾干衣服所需的成本，如果因为电力公司排放的黑烟会弄脏衣服而有所增加的话，则生产的外部效应也就存在了。外部效应的存在使得无形之手的定理变为无效。在这种情况下，个人即使能够自由行动，也可能不会得到帕累托最优的结果；相反，他们得到的结果可能会十分差劲。

关于亚当·斯密的无形之手定理与社会议题到底有多大相关性的争论，归结到最后，是现实世界究竟是否如经济学家所设想的这个经验性（empirical）问题。这问题到现在为止仍没有令人满意的答案。然而，有学者认为，即使世界真的如经济学家所设想的那样，无形之手定理仍然是薄弱的（weak），因为它只是保证了自由市场能够得出帕累托最优的结果。从图 2—2 可见，有些帕累托最优的结果远不令人满意，因为有些人的收入是极微薄的。政府采取放任自由的政策可能会导致如此的结果。简而言之，当亚当·斯密声称自由市场能够导致最佳的社会状况出现的时候，我们必须清楚地知道，所谓的最佳只是从十分狭窄的意义上说（帕累托最优）。一旦确立了这种想法，自由市场政策的吸引力可能会变得更为有限。

29

公平—效率互抵

不少人相信，在经济和政治生活中有一件不幸的事实，即经济系统的效率与其产生的结果之公平性之间，存在着一种此消彼长的关系。例如，向富人收税以补助穷人，或许会令收入分配变得更加公平（equal），因此更为“公正”（fairer）（如果将公正（fairness）定义为公平（equality）的话）。但几乎可以肯定的是，富人不会再像之前一样勤劳工作，社会的总体收入因而减少。

^① 参见 Harvey Liebenstein, “Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumer Demand,” *Quarterly Journal of Economics*, vol. 64, no. 2, pp. 183 - 201, 1950.

对于这种想法，有两项批评可以提出。第一种批评声称，公平实为效率的必要条件；第二种批评认为，即使这种想法与现实相符，若要在两者之间作出选择，我们也应该选取公平，因为效率只是一个十分薄弱的标准，不应将之强加于社会。

让我们以一个简单的例子说明上述论点。设想有两个饥肠辘辘的人同时发现了一块蛋糕。他们均需要整块蛋糕的 20% 才可以生存下去。他们应该如何分配这块蛋糕？方法之一是将整块蛋糕给予其中一人，另一个人什么也分不到。这一方法虽然看似不公平或不公正，但却是有效率或帕累托最优的方法——没有其他的分配方法是他们二人同时更加愿意接受的。不幸的是，这样的分配方法会令他们其中一人必死无疑。另一个方法是两人均分得整块蛋糕的 45%，并将余下的 10% 弃掉。此方法并不有效率，因为整块蛋糕的 10% 被浪费了，但多数人会认为此方法比第一种方法好，因为两个人都可以保存性命。换句话说，不能因为某一结果是有效率或是帕累托最优，就认为它是值得追求的。公平但不是最有效率的世界，也许更适合我们生活。

这种想法与新兴的法律与经济理论背道而驰。例如，理查德·波斯纳 (Richard Posner) 在《法律的经济分析》 (*The Economic Analysis of the Law*) 与《正义/司法的经济学》 (*The Economics of Justice*) 中假定，法律的唯一目标是促进效率和增加财富。法律应该维护正义的理念被效益主义扫除。从效益的角度看，如果一项法令会使败诉者失去比胜诉者所得更多的财富，则这项法令是没有效率的 (虽然“公正”)。倘若诉讼双方可以自由地走在一起，自愿地订立他们共同遵守的法律，原本败诉的一方会给胜诉者一笔款项，作为修改法律的条件。通过补偿，所有人都会因法律的修改而得到好处，故此有关的法律条文应该被修改。根据此论证，一个司法区域的法律会随着它的收入分配而改变。最近，库特 (Cooter) 和科恩豪泽 (Kornhauser) 指出了此论证中的谬误。^① 他们证明了，在某些简单的假设之下，普通法 (common law) 不会发展成最有效率或最能够增进财富的法规；反之，经过长时间的演进，不同性质的法律会被采纳，当中有些比其他的较有效率。没有效率的法规永远也不会完全被排除在法律系

^① Robert Cooter and Lewis Kornhauser, "Can Litigation Improve the Law Without the Help of Judges?" *Journal of Legal Studies*, 9, January 1980, pp. 139 - 165.

统之外。因此，无形之手证论并不适用于法律的领域。由于效率是无法保证的，平等的问题似乎更为相关和重要。

对公平—效率互抵假设的另一个批评是，这一假设可能是捏造出来的。一个“有效率地组织”的经济体系可能会产生多数人认为是不公平的结果。在现存制度下得益较多的人可能会有动力去努力工作，表现较差的却可能变得心灰意冷，不再尝试努力奋斗。比较一下另一个绝大部分人认为公平但却“没有效率地组织”的经济体系。如果之前没有动力的人因为觉得制度变得公平而努力工作，使得平均每个工人的付出更多，最终这个“没有效率”但却公平的制度可能会比“有效率”的制度生产力更高。^①可见，如果人们认为他们参与的游戏是公平的，而此想法整体而言会令他们愿意付出更多的话，公平的经济制度也可以是有效率的。

31

理性和自利

大概由于理性是自由市场论证的奠基石，不少经济学家都曾经对此假设进行了仔细的研究。由赫伯特·西蒙（Herbert A. Simon）领导的卡内基-梅隆学派（Carnegie-Mellon School）早期曾对经济主体（economic agents）是理性的效益最大化追求者（rational maximizers）这一观念作出批评。该学派对于经济主体是否有能力作出效益最大化所需要的复杂计算表示怀疑，并且提出经济主体（以及由他们组成的机构）追求的只是令人满意的效益（即订立可以实现并且令他们满意的目标，而不是最大的效益）。例如，在面对一系列复杂的难题的时候，他们可能依照惯常和稳健的方法（rules of thumb）行动，而不是如最大化追求者般对每一个外在冲击都作出反应。人们是理性的，但只是有限度地如此。

自由市场倡导者往往从进化论的角度反驳这种说法。如果人们不是全然理性，而是依照惯常和稳健的方法行事，那么行事方法较为差劲或并非最佳的一群将会被淘汰，剩下的是行事方法较为优胜的人。经过长时间的演化，只会剩下以效益最大化作为行事规则的人，到了

^① 有意见认为，一个经济制度的公正程度或人们对此的观感可能会影响这个制度的 X-无效率（X-inefficiency）。在本质上，此论证与上述的看法相似。参见 Harvey Liebenstein, “Allocative vs. X-Efficiency”。

最后的均衡状态，人们都会以效益最大化的方式生活。^① 然而，有越来越多的实验证据显示，经济主体的行事方式与最大化的假设不一致，在不确定因素存在的情况下尤其如此。

若我们确定地知道世界的一切，作出决定会变得易如反掌。假设这个世界有三种东西——苹果、橙子和汉堡包——而你最喜欢的是苹果，其次是橙子，再次是汉堡包。如果你要在苹果和汉堡包之间作出选择，那十分简单：你会选择苹果。虽然现实世界并非如此简单——有的情况涉及复杂的计算问题——但原则却是始终如一：根据你的喜好，作出能够带来最大满足的选择。可是，在不确定的情况下，事情会更加复杂。假设你有 100 美元作投资，而你的证券经纪人向你提供 A 和 B 两种投资计划，如表 2—1 所示。这两项投资计划的回报相同，可是概率却不一样。可以看出，投资的结果不是可以确定的事情，而是与赌博或彩票一样，各项回报都有其特定的概率。一个理性的人应选择哪一个投资计划？

表 2—1 两个投资计划的预期回报及其概率

计划 A 的回报 (\$)	概率 (%)	计划 B 的回报 (\$)	概率 (%)
50	5	50	10
80	30	80	20
100	30	100	20
120	30	120	30
200	5	200	20

第一个回答这个问题的人是数学家拉普拉斯 (Pierre Simon Laplace)。他的推理如下：由于这项投资是赌博，我们应该计算每项投资的预期金额价值 (expected monetary value)，并选择金额价值最大的。要计算出预期金额价值，我们将每一金额价值乘以可以得到它的概率，再将它们加起来。

$$\text{计划 A 的预期金额价值} = \$50 \times 0.05 + \$80 \times 0.30 + \$100 \times 0.30$$

^① 参见 Armen A. Alchian, "Uncertainty, Evolution and Economic Theory," *Journal of Political Economy*, 58 (3), June 1950, pp. 211 - 221.

$$+120 \times 0.30 + \$200 \times 0.05$$

$$= \$102.5$$

$$\text{计划 B 的预期金额价值} = \$50 \times 0.10 + \$80 \times 0.20 + \$100 \times 0.20$$

$$+120 \times 0.30 + \$200 \times 0.20$$

$$= \$117$$

如果采纳拉普拉斯的规则，我们会选择计划 B，因为它的预期回报是最大的。 3.3

上述的推理过程看似合理，可是一个理性的决策者却不是这样思考的。看一看以下的例子。一个没有购买保险的人需要更换肾脏，医生告诉他这项手术需要 20 000 美元。如果明天仍未换肾的话，他就必死无疑。这个人的银行账户只有 10 000 美元，又没有人可以借钱给他。他在街上碰到一个臭名远播的赌徒，游说他以 10 000 美元作本钱，于两个赌局中选择其中一个投注。这两个赌局如表 2—2 所示。他应该选择哪一个？按照拉普拉斯的方法，他应该选择赌局一，因为它的预期金额价值远比赌局二为高。然而，若他选择赌局一的话，不论结果如何，他也必死无疑。另一方面，若他选择赌局二的话，虽然输掉所有赌本的机会是 90%，但有 10% 的机会赢得 20 000 美元，也就是生存的机会。因此，如果决策者珍惜自己的生命，他应该选择赌局二，也就是预期回报金额较低的一个，而非赌局一。

表 2—2 两个赌局的预期金额价值

赌局一的回报	概率	预期回报
\$ 15 000	90%	\$ 13 500
0	10	0
预期金额价值 =		\$ 13 500
赌局二的回报	概率	预期回报
\$ 20 000	10%	\$ 2 000
0	90	0
预期金额价值 =		\$ 2 000

理性的决策者要最大化的，不是预期赚取的金钱 (dollar)，而是 3.4
金钱能为他们带来的效益 (utility)。虽然赌局一的预期金额回报较高，

但它也意味着决策者明天必死无疑，永远无法享用赢得的钱。赌局二让他有 10% 的机会拾回性命，对他来说是巨大的奖赏。因此，赌局二能带来更大的预期效益，理性的决策者应该选择它。

在不确定的世界中作出抉择需要两个步骤。第一，我们必须赋予投机可得的回报一个效益数字 (utility number)。之后，根据效益数字，选择当中能带来最大效益的一个。预期效益假设 (expected utility hypothesis) 即假定了理性的决策者是按照上述的过程思考的。在我们的例子中，因为决策者需要 20 000 美元才可以保住性命，我们可以假定少于这一数目的金额的效益等于 0。此外，任何等于或多于 20 000 美元的款项都可以让他继续生存，我们可以赋予这些金额大于 0 的效益数字，例如 1。这样，我们可以知道赌局一的预期效益为 0，赌局二的预期效益为 0.1。

赌局一的预期效益

$$\begin{aligned} &= 0.9 \times \$15\,000 \text{ 的效益} + 0.1 \times \$0 \text{ 的效益} \\ &= 0.9U(\$15\,000) + 0.1U(\$0) \\ &= 0.9 \times 0 + 0.1 \times 0 = 0 \end{aligned}$$

赌局二的预期效益

$$\begin{aligned} &= 0.1 \times \$20\,000 \text{ 的效益} + 0.9 \times \$0 \text{ 的效益} \\ &= 0.1U(\$20\,000) + 0.9U(\$0) \\ &= 0.1 \times 1 + 0.9 \times 0 = 0.1 \end{aligned}$$

可见，在确定了效益之后，赌局二确实比赌局一优胜，决策者应该选择它。

问题是：这些效益数字从何而来？上述例子中的效益数字是随意分配的。诺依曼 (John Von Neumann) 和摩根斯顿 (Oskar Morgenstern) 在《博弈理论与经济行为》 (*The Theory of Games and Economics Behavior*) 中证明了我们可以通过实验得出某一类决策者的效益数字。

9.5 有越来越多的证据表明，人们并不是像预期效益假设所预测的那样行事，因此自由市场经济学的理性基础也并不稳固。保罗·休梅克 (Paul Schoemaker) 曾讨论过著名的阿莱悖论 (paradox of Allais)，让

我们考察一下这个难题的一般形式。^① 在 A 情况下，选择 1A 肯定会损失 45 美元，选择 2A 会有 0.5 的机会损失 100 美元和 0.5 的机会无任何损失。在 B 情况下，选择 1B 会有 0.1 的机会失去 45 美元和 0.9 的机会损失 0 美元，而选择 2B 会有 0.05 的机会损失 100 美元和 0.95 的机会无任何损失。多数的受测试者宁愿选择 2A 而不是 1A，选择 1B 而不是 2B。^② 然而，这是不合理的。选择 2A 而不选择 1A 意味着 2A 的效益比 1A 为大，即

$$U(-\$45) < 0.5U(-\$100) + 0.5U(\$0), \text{ 或者} \\ U(-\$45) < 0.5U(-\$100)$$

这里 $U(-\$45)$ 表示损失 45 美元的效益。如果受测试者宁愿选择 1B 多于 2B，则

$$0.1U(-\$45) + 0.9U(\$0) > 0.05U(-\$100) + 0.95U(\$0), \\ \text{或者 } 0.1U(-\$45) > 0.05U(-\$100)$$

在第一种情况下，损失 100 美元的机会是损失 45 美元的机会的一半，受测试者会选择前者；但在第二种情况下，受测试者的选择刚好相反。卡纳曼 (Kahneman) 和特维斯基 (Tversky) 称这种现象为确定效应 (certainty effect)，因为在情况一下，损失 45 美元是确定的，而确定的损失在人们的心目中似乎占有非比寻常的比重。他们提出了“期望理论” (prospect theory) 去解释这种看似不寻常的现象。戴维·格雷瑟 (David Grether) 和查尔斯·普洛特 (Charles Plott) 也汇报了相似的实验结果。^③

理查德·泰勒 (Richard Thaler) 在一篇饶有趣味的文章中总结了

① M. Allais, “Le Comportement de l’Homme Rational Devant le Risque: Critiques de Postulates et Axioms de l’Ecole Americane,” *Econometrica*, October 1953, 21 (4), pp. 503 - 546.

② D. Kahneman and A. Tversky, “Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk,” *Econometrica*, 47, 1979, pp. 263 - 291.

③ David Grether and Charles Plott, “Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon,” *American Economic Review*, 69 (4), September 1979, pp. 623 - 638.

数个驳斥效益最大化模型的实验结果。^①例如，在经济学原理的课程中，我们常被教导要把机会成本与从口袋里拿出来成本（out-of-pocket costs）一样看待。可是，这一点并不总是能够为实验所证实。试看由泰勒提出的例子：

36

例子一：R 在 50 年代以 5 美元一樽的价钱买了一箱质量优秀的葡萄酒。数年之后，酒商提出以 100 美元一樽的价钱回购这批酒。虽然 R 从未付出过高于 35 美元一樽的价钱购买这批酒，但他仍拒绝了酒商的建议。

例子二：H 修剪自己的草地。邻居的儿子愿意为 8 美元的酬金替他修剪草地。但 H 却不愿意为 20 美元的酬金替他的邻居修剪同样面积的草地。

例子三：有两条意见调查问题。（a）假设你曾经接触过一种病毒，如果你染上了它，你会在一星期之内迅速且无痛地死亡。你染上这种病的机会是 0.001。你愿意为治疗这种病最多付出多少钱？（b）假设我们需要志愿者为这种病进行研究。志愿者有 0.001 的机会染上这种病。最少要得到多少钱，你才能会成为这项研究的志愿者？（你不能要求治疗这个病。）结果是：多数人对（a）和（b）的回答的差异是十倍或以上！（一个典型的答案分别是 200 美元和 10 000 美元。）^②

泰勒的例证清楚地显示，大部分人都会如上述例子所描述的人一般行事。原因是人们并不倾向于把从口袋里拿出来成本与机会成本一样看待。他们十分看重从口袋里拿出来成本，而这种行事方式是与理性人的行事方式相违背的。

理性假设似乎并不全然正确；如果它是错误的话，依此建立的经济理论和自由市场论证的地位便岌岌可危。虽然如此，在本书的余下部分，我仍将保留人是理性的假设，因为我的目标是接受自由市场论证的假设，然后对它作出“内在的”批评。

① Ricard Thaler, "Toward a Positive Theory of Consumer Choice," *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 1981, pp. 39 - 60.

② *Ibid.*

第三章 为何自由市场比较优胜？

如我们在第一章所见，自由市场论证的一项重要假设，是市场在不受干预的情况下能够产生最理想的社会结果。这项假设得到现代经济学家的支持。他们以福利经济学基本定理或无形之手定理，在某种意义上证明了亚当·斯密的学说是正确的。但以自由市场的形式来组织社会的真正好处是什么？让人们自由进行交易和买卖有什么好处？回答之一是这是唯一与个人自由一致的经济组织方法。弗里德曼（Milton Friedman）在《资本主义与自由》（*Capitalism and Freedom*）中呼应了这种想法，他指出从来没有一个享有政治自由的社会不是实行资本主义经济的。因此，基于意识形态的考虑，

39

40 维持自由经济体系符合我们的利益。^① 然而，有一个更根本的经济学的理由解释了为何社会应以自由市场来组织它的经济。这个理由来自哈耶克的著作，他认为市场是处理庞杂信息的最有效机制，能够协调众多个别经济体的计划。^② 对自由市场的这种辩护，始于 1930 年哈耶克和米塞斯（Ludwig von Mises）与兰格（Oskar Lange）和勒纳（Abba Lerner）两派之间对市场社会主义（market socialism）的可行性的辩论。为了说明这些关于信息流通的特点，让我们思考一下以下的小故事。

故事一

有个人想筹办一场有 20 人参加的网球淘汰赛。他们当中有些人比另一些人打得好，而所有参赛者都大致了解其他人的实力。在赛事的第一阶段，所有参赛者要打三场赛事，胜出至少两场者可晋身余下的赛事。赛事的组织者需要决定如何安排各赛事，以避免引起参赛者的不满。很明显，参赛者希望与实力较弱的对手对战，以确保他们能顺利入围余下的赛事，但实际上总有人需要面对比自己强的对手。为了吸引更多买票入场的观众，组织者希望对局双方旗鼓相当，实力较强的选手不会过早被淘汰。他必须公平及有效地编排赛事，让观众得到最大的满足。除了解决公平与效率的问题，他还要处理数学上的组合问题，确保每名参赛者都会打三场比赛，而每位选手不会和同一位选手对赛两次。当这位组织者向一名经济学家征求意见时，经济学家说：“什么也别做。只需宣布各参赛者自行寻找头一轮赛事的三名对手，当他们同意自己所选择的对手后，就自然会报名。”这一办法能解决组织者面对的所有困难。各参赛者均会尽力找出最容易应付的赛事，如果还有更弱的对手可以选择的话，他便不会同意和别的对手对战。由于所有赛事都是参赛者自愿安排的，他们没有理由投诉被安排了难以应付的赛事——他们不能怨天尤人，只能抱怨自己。由于参赛者会拒绝

41

① 亦可参见 William Simon, *A Time For Truth*, New York: McGraw-Hill, 1978。这是对此观点颇具情感的赞同。

② 一个应用了哈耶克思想的现代例子，参见 Thomas Sowell, *Knowledge and Decision*, New York: Basic Books, 1981。对哈耶克思想的讨论，参见 Gerald O'Driscoll, *Economics As a Coordinating Problem*, Kansas City: Sheed, Andres and MacNeel, 1977。

与实力明显较强的对手对战，对局双方的实力不会太过悬殊，比赛将会相当紧张，而观众亦会看得津津有味。

故事二

一位经济学教授在安排课堂的座位，让信息以最有效率的方式传递。课室前排中间的座位有最佳的视野及音效，两边的座位稍逊，后排的座位则最差。他最初想过询问学生有多重视学习这些知识，然后根据他们的答案编配座位。但由于学生不想令教授觉得受到侮辱并影响自己的成绩，没有学生会承认他们毫不在乎在课堂学到的知识。于是他决定让学生站到课室的后面，并给予每人 100 美元，让他们用这 100 美元对班上的座位进行投标。他相信那些期望追求知识的学生，会付出较多金钱以投得较前的座位。而那些不屑学习的学生，则会以较低的价钱投得后排的座位，并用投标后剩余的钱来购买其他的商品或服务。通过拍卖决定座位市场价格，将会把学生安置到适当的位置，就如同教授掌握正确无误的信息一样。通过竞投座位，以及放弃能运用于其他地方的金钱，那些重视学习的学生会被编排坐在前排，而那些对学习并不在意（或更需要钱的学生）会被编排坐在后排。这样，市场便揭示了有效安排座位所需要的数据了。

以上的小故事说明了以市场方式来组织社会的好处。竞争市场是一个极有效率的信息处理机制。那些原本只有专家才知道的零碎散乱的信息，能够以最低的成本流通，让社会中的种种活动得以有效地组织和协调。在网球比赛的例子中，只要组织者相信参赛者是自私和追求最大效益的，并容许他们自行处理和权衡所掌握的信息，那么不费吹灰之力就能解决安排赛事的难题。这种解决方法显然比由组织者单方面决定所有的赛事要优越得多，因为后一种方法要求组织者判断每一位参赛者的素质，并且为他们寻找合适的对手。每位球手都对自己的能力了如指掌，所以他们不需要什么成本也能得到相关的信息。相反，组织者需要花很多的时间和金钱与参赛者会面才能获取有关的信息，而这个过程又要面对参赛者欺瞒操控等问题。让参赛者决定赛事和对手的安排，也就是把决定权留给掌握最佳信息的人。如此便保证了最好的决策。这种从信息的角度为市场提供的辩护可以在哈耶克的

4.2

著作中清楚地看到。^①

为了进一步看清楚支持以自由市场组织经济的论据，试想在一个经济体内，工人由于遗传或社会环境的因素而拥有不同的能力，而企业家希望投入那些他们认为最有利可图的行业。这些工人和企业家在市场上提供他们的劳动力和资本，工人在自由市场中通过就业的竞争来赚取工资，而公司则通过服务和投资的竞争来赚取利润。

相关的经济问题是：

1. 应生产什么产品？
2. 应生产多少这类产品？
3. 应如何分配工人的劳动时间生产这些产品？
4. 这些产品应如何分配给工人及企业家？

如果我们以网球淘汰赛的例子为对照，很明显对这些问题有两种回答。第一种方法是让计划者（planner）以命令的方式来作出决策：经济体每年应生产多少鞋、蜡烛、书籍；应如何根据现有的科技分配工人生产不同的产品；这些产品被制成后应如何分配等问题，一概按照计划决定。不需多说，这是十分艰巨的任务。第二种方法是什么也不做。干脆让企业家自行判断人们需要什么，然后进行生产，将制成品放到市场上，让价格浮动调节以配合市场的真实需求。如果企业家生产的产品不受欢迎，或者生产数量过多，那么产品的价格将会下调。结果是，生产者的收入亦会同时降低，他们对生产决定的满意程度也会降低，部分人会将资源投入到他们期望能带来更高利润的产品。在企业家作出这样的调整之前，经济不会达致均衡状态。

通过自由市场价格所表达的经济信息，企业家会将资源由利润较低的行业，转移到利润较高的行业。由于价格反映了消费者的喜好，我们可以看到资源由低利润行业（低需求、高供应）转移到较高利润的行业（高需求、低供应）的整个过程，这正是我们所希望做到的——如果我们的目标是满足消费者的喜好的话。

自由市场倡导者提倡以自由市场而不是中央计划者分配产品及服务的原因有很多。其中一个主要原因是与计划者的目的有关的。计划

^① 参见 F. A. Hayek, “Economics and Knowledge,” *Economica*, 4, 1937, pp. 33 - 54.

者或根据自己的好恶，或根据他们认为什么是有利于社会的看法，或他们对人民喜好的了解来决定产品的生产及分配。对于以上每一种情况，我们都可以提出强烈的反对理由。首先，根据计划者自己的好恶分配产品有何道德依据？毕竟，如果社会（正如自由市场倡导者所想的）只是众多个人的集合（an aggregation of individuals），那么社会的分配应该反映人们的意愿，而不是计划者自己的偏好。由此推论下去，计划者的任务仅仅是依照社会中个人的意愿行事。但由于种种原因，计划者的这一角色也是多余的。只要人们意识到资源分配的结果会受到他们回应的影响，任何旨在揭示个人意欲的机制都有可能被人有计划地操纵。就算人们诚实地报告他们的意愿，肯尼思·阿罗（Kenneth Arrow）也指出了没有一致的方法能够将不同的个人偏好加总（aggregate）起来，从而得出一组一致的社会偏好（a consistent set of social preferences）。^① 因此，这种努力是徒劳无功的。就算能够解决以上的所有问题，收集与整理这些资料所需的成本也会令人却步。

44

自由市场的效果刚好相反。在这里，资源通过竞价（bidding）的过程由低效用的地方转移到较高效用的地方，个人的喜好便得以彰显。此外，人们不会有动机去隐藏自己的真正意欲，因为如果他们作出隐瞒，资源分配的结果将不会是他们所希望看到的。最后，在自由市场中，有关个人喜好的信息能够以最低的成本揭示和传达。

可见，正如网球比赛组织者的任务是“配对每一位选手，尽可能提升每一场比赛的质量”，市场计划者的任务是“配置产品和服务，尽可能完全满足每个人的喜好”。然而，由于个人是通过在市场上对商品及服务竞价来表达他们的喜好的，个人喜好的最大化就成了所生产的商品和服务价值最大化的同义词（这些商品和服务在均衡状态下的价格反映了社会整体的偏好）。似乎相同的答案再次出现了——采取自由放任政策，一切问题便能解决。

支持自由市场的论据看来很有说服力。但在往后的章节，我们将会研究自由市场无法得到理想结局的例子，同时亦会讨论当中因由。对于无节制地以自由市场机制来治疗种种社会疾病的做法，期望读者能够培养出更加怀疑的态度。

① Kenneth Arrow, *Individual Choice and Social Value*, 2nd ed., New York: Wiley, 1963.

第四章 理性与市场失效

4.7 在现实生活中“谁靠刀剑生活，终必死于刀剑之下”，在经济学里“谁靠理性生活，终必死于理性之下”。令市场有效运作的个人理性，往往是破坏市场期望达致的最佳结果的罪魁祸首。在本章，我们会讨论数个例子，以解释这种现象。明白了理性如何成为自由市场论证的致命弱点（Achilles heel）之后，我们就需要重新检视传统的自由放任主义了。

囚徒困境

囚徒困境是经济学家常用来论证理性自我推翻（self-defeating）的著名难题。两名贼人在

抢劫了一间商铺后被捕，但赃物却不见了。警方相信他们两人都有罪但缺乏足够的证据，只好把他们带返警署，并分开审问。在那里，每名贼人均只有一次认罪的机会。如果他们都不认罪，警方便无法控告他们抢劫，只能以游荡这一较轻的罪行起诉他们。这样的话，他们会被判入狱六个月。但如果他们其中一人认罪，而另一人否认控罪，认罪者便能以与警方合作指控他人为理由获得豁免起诉。在此情况下，认罪者只需缴清罚款便能获得释放，而否认控罪者则将要度过十年的牢狱生涯。若他们二人均认罪，则他们会同被判刑，但由于缺乏实质的证据（他们已把所有赃物处理掉），罪名将会较轻，刑期只有五年。

4.8

图 4—1 描述了这两名贼人面对的决策难题。对贼人来说，最坏的情况是自己没有认罪，而同伴却认了罪。而最好的情况则是自己认了罪，而同伴并未认罪。如果他们能够行动一致，最佳的策略则是两人都拒绝认罪（各被囚六个月），而不是认罪（各被囚五年）。

		贼人乙	
		不认罪	认罪
贼人甲	不认罪	坐牢六个月 坐牢六个月	坐牢十年 无需入狱
	认罪	无需入狱 坐牢十年	坐牢五年 坐牢五年

图 4—1 囚徒困境

现在的问题是，如果他们都是理性的，并且希望把自己的效益最大化（即把自己的刑期减至最少），他们会作出怎样的决定呢？答案就是认罪。理由很简单：如果你是贼人甲，而你又知道贼人乙不会认罪，那么，对你最有利的反应就是认罪。这样，你便无需入狱。但如果你选择不认罪，你便会被囚六个月。同样，如果你知道贼人乙将会认罪，你的最佳反应同样也是认罪，因为这样做能将你的刑期由十年减至五年。所以，无论另一名贼人的选择如何，认罪都是双方最佳的选择。

4.9

可是，当两名贼人都认罪，他们均会被囚五年。而如果无人认罪，则他们只会被囚六个月。分析的重点是，在类似囚徒困境的情况下，如果每一个人都按理性行事，只追求自身的利益，那么得出的社会或整体结果（societal outcome）会更差。追求个人效益最大化的无形之

手在这里似乎适得其反了——若两名贼人为整体利益着想，不按个人理性行动，那么他们将会得到较佳的结局。

很多社会情景也存在着类似的问题。例如水源污染的问题。^① 假设有两间相互竞争的瓶装水公司在同一个湖泊的岸边设立工厂，同时它们又用湖水的水来制作饮料。该湖只能承受最多 200 吨的污染物，否则水质将会因过度污染而不适合饮用。这两家公司可以选择安装价格高昂或低廉的净化设施。昂贵的设施会排放 90 吨的污染物到湖中，而廉价的设施则会排放 110 吨。两家公司的盈利考虑如下：如果它们均选用昂贵的净化设施，湖水就会受到较少的污染，两家工厂都能使用湖水。在此情况下，这两家公司都能获得 100 万美元的利润。如果它们都选用廉价的净化设施，那么湖水便会受到严重的污染，两家公司需要在使用湖水前，另外进行水质处理。进行水质处理表示两家公司都要付出额外的成本，而它们各自的利润将会因而减少至 60 万美元。最后，如果其中一家工厂安装昂贵的净化设施，而另一家安装廉价的设施，则两家工厂都无需进行水质处理。但是，选用价格低廉的净化设施的公司，将能以较低的单位成本生产饮料，因此能以较低的饮料售价战胜其面对较高成本的竞争对手。成本较低的公司将能赚取 120 万美元的利润，而承受高成本的公司则只能赚到 50 万美元。这种情况与囚徒困境的情况相似。图 4—2 描述了此情况（方格内，上方的数字代表甲公司的利益，下方的数字则代表乙公司的利益）。

		乙公司	
		选用昂贵的设施	选用廉价的设施
甲公司	选用昂贵的设施	\$ 1 000 000 \$ 1 000 000	\$ 500 000 \$ 1 200 000
	选用廉价的设施	\$ 1 200 000 \$ 500 000	\$ 600 000 \$ 600 000

图 4—2 水质污染问题的可能结果

如果两家公司都是理性的，它们会兴建廉价的净化设施，湖水将

^① R. Hardin, "Collective Action as an Agreeable n-Prisoner's Dilemma," *Behavioral Science*, 16, September 1971, pp. 472 - 481.

被严重污染，它们各自的收益将会是 60 万美元；但如果它们均选用昂贵的净化设施，便可以赚取 100 万美元。这是一个由个人理性（individual rationality）导致整体非理性（group irrationality）的典型例子。这两家公司都在寻求自己的利润最大化，结果双方的利润都锐减，而湖水也受到严重的污染。

如何突破这种困局，再次实现个人效益最大化的目标呢？首先需要的是法律制度。如果两家公司都承诺兴建较昂贵的净化设施，而此协议又能以具约束力的合约（contract）形式由法庭强制执行，则问题便可解决。然而，要两家公司达成协议虽然可行，但当牵涉到 100 家公司，情况便变得相当复杂。

在这里，自由市场倡导者会重申他们有关产权（property rights）的主张了。根据科斯（Ronald Coase）的观点，他们会说这个假设的情况代表的不是市场失效，而是制度失效（institutional failure），因为若湖水的产权得到清楚界定的话，湖水自然会变得洁净。^① 如果甲公司拥有湖水的产权，那么乙公司便需向甲公司支付款项，以使用该湖的水。在这两家公司的谈判过程中，甲公司很有可能坚决要求乙公司选用昂贵的净化设施，而自己则选用廉价的设施。这样湖水能保持洁净，共同引起的灾难性经济后果亦得以避免。如果乙公司拥有该湖的产权，相反的情况便会发生。可见只要产权得到清晰的界定（不论分配给谁），湖水都能保持洁净。唯一不同的只是利润分配的情况。

51

但是这种解决方法有几个严重的问题。其中之一是将产权分配给个别人士几乎是行不通的，或者是极不讨好的。以任何形式拍卖我们呼吸的空气或者是密歇根湖（Lake Michigan）给出价最高的投标者，将要面对极大的阻力，因为此举潜藏着众多对社会的不良影响。纵使产权得到分配，此类计划亦只能适用于只有少量参与者的情况。在此情况下，参与者能以较低的成本与产权拥有者就资源的使用权进行谈判。如果谈判的成本太高，资源的使用权将无法被适当利用，而产权存在的理由亦会变得没有意义。上述情况是很难避免的。一方面，市场必须依赖人性中的自私和理性来运作；另一方面，它必须恒常承受理性带来的恶果。

① Ronald Coase, "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, pp. 1 - 44.

理性、信息不平衡的市场和道德风险

信息完整 (the assumption of complete information) 是界定完全竞争市场 (perfectly competitive markets) 的一项重要假设。这项假设指出, 如果所有公司及消费者获得的信息都是全面及对称的 (fully and symmetrically informed) (即消费者和公司都清楚地知道市场中的所有价格及机会), 而他们又都是全然理性的话, 那么市场上便不会有还未被利用的盈利机会, 长远而言, 这将会带来最理想的结果。

然而, 通过诸如阿克洛夫 (Akerlof)、罗思柴尔德 (Rothschild) 与斯蒂格利茨 (Stiglitz)、威尔逊 (Wilson) 以及皮特克 (Pitchik) 与肖特 (Schotter) 等人的研究, 经济学家近来认识到当信息不对称的情况出现时, 市场会有机会崩溃, 此时便需要对市场作出干预。^①

要了解这种情况如何发生, 试设想一个有众多车主和汽车维修站的城镇。有一天, 所有汽车都因为或严重或轻微故障而不能行驶。如果汽车发生严重故障, 维修站会向车主收取 450 美元的修理费。如果汽车发生轻微故障, 维修站则会收取 350 美元的修理费。维修站每次修理一项严重故障, 需要付出 250 美元的成本, 而修理轻微故障的成本则为 150 美元。

由于车主对他们的汽车出现的故障一无所知, 他们需要根据维修站老板的意见, 来判断购买那一种维修服务 (很明显这与寻找医学诊断的问题相类似)。经过诊断仪器的测试后, 维修站的老板便能判断出问题所在。但由于他们知道消费者不清楚车子什么地方出问题 (即出现信息不对称), 维修站的老板有很强烈的动机去说谎, 把轻微的问题说成严重的问题。故此, 理性、追求利润最大化 (profit-maximizing) 的公司所面对的情况正是“道德风险” (ethical hazard) ——它们有动机去说谎。

^① 参见 Michael Rothschild and Joseph Stiglitz, “Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Competition,” *Quarterly Journal of Economics*, 90 (4), 1976, pp. 629 - 649; Charles Wilson, “Model of Insurance Markets with Incomplete Information,” *Journal of Economic Theory*, 16 (2), October 1977, pp. 167 - 207; 以及 Carolyn Pitchik and Andrew Schotter, “Internal and External Regulation of Markets with Asymmetric Information,” unpublished paper at NYU, second revision, April 1983.

最后，假设市场上有一半的公司并不合格（incompetent），它们的诊断只有八成是正确的。在这样的一个市场中，消费者无法知道他得到的信息是来自合格而又诚实的公司、不合格但诚实的公司、合格但不诚实的公司，还是不合格又不诚实的公司。

皮特克及肖特证实了在这种市场当中，理性的公司实在无法抗拒说谎的诱惑。^①事实上，在任何一个符合上述特点的市场中存在着所有公司（不论合格的还是不合格的）都不诚实的均衡状态（equilibrium）。这种均衡状态一旦出现，政府便有理由作出干预，因为在这种情况下理性破坏了市场的运作。然而，这种情况并不是无法避免的，因为公司（包括合格的和不合格的）展现高度诚信而达致的均衡状态是有可能出现的。实际的结果取决于市场上的各项因素（包括维修严重及轻微故障的收费、维修的成本、合格的公司占市场的比例等）。运用以上例子提供的数字，可以计算出在有九成半不合格的及六成合格的维修站是有诚信的情况下，也可以达致均衡状态。可见政府是否需要这样的市场作出干预，最终要视市场内的专业人士所持的职业道德。如果职业道德包括高度的诚信，市场便能正常运作。反之，唯一的选择便是立法监管。要注意的是，即使在最好的情况下市场也不能单靠个人的理性而达致最令人满意的结果。市场要正常运作，需要所有专业人士都认同和遵守的社会道德。由此可见，理性也许是市场正常运作的必要条件，但却不是充分条件。

53

理性，信息不对称的市场，以及逆向选择：柠檬难题

在《柠檬市场：质量、不确定性及市场机制》（*The Market for Lemons: Quality, Uncertainty, and Market Mechanism*）这篇讨论市场信息不对称的重要文章中，阿克洛夫（George Akerlof）确认了这种市场失效的情况。在这种市场中，存在着能通过交易互惠互利的买家和卖家，然而交易却无从发生。当我们观察他的模型时，我们再次看到个人理性从中作梗，与信息不对称联手破坏自由市场的成果。为了

^① Pitchik and Schotter, "Internal and External Regulation."

5.4 理解他的论点，首先假设一个市镇内有些旧车车主和旧车的潜在买家。这些旧车的质量参差不齐，由极佳到坏透都有，但只有车主才知道这些旧车的质量。由于潜在买家对旧车的质量一无所知，他们只能假设看到的那些旧车的质量只属于市场平均水平。故此，他们最多只愿意缴付平均质量的旧车的价格。可是，只有质量低于平均水平的旧车车主愿意以此价格出售他的旧车。因此旧车买家亦清楚地知道他们所买的任何旧车的质量都会低于平均水平。买家会因此付出过高的价格，所以不愿意购买。由此推论，不论买家或卖家，在任何的价格下，他们都不会愿意进行交易，而整个市场亦会变得不活跃。质量差的旧车将质量好的从市场上赶走，尽管当信息完整时，实际的交易将会多很多。

此论证的要点是，这类信息不对称的市场也许是政府干预和调控的首要对象。买卖旧车的经纪人需要考取牌照，而旧车的质量亦需先行认证，市场才可正常运作。

理性与外部效应

当亚当·斯密思考自由市场理论的时候，他想象的是一个由一大群独立而互不相干的个人所组成的经济体。当中每个人都寻求着自己的个人利益，而除了必要的市场竞争之外，没有人会干扰其他人追求自己的利益。情况就如所有的人都是独立的孤岛，与其他孤岛的唯一联系就是非人性化的市场（impersonal market）。可是，现实世界并不是这样的。我的生产或消费的行为在很多方面都有可能对你构成影响，当中有些影响可能是你喜欢的，有些却是你厌恶的。假设我有一间工厂，刚好坐落在你的酒店旁边。工厂的烟囱被高大的树木所遮蔽。酒店的顾客知道工厂存在的唯一证据就是在享受日光浴的时候跌落在身上的灰尘。很明显，我并不是一座孤岛。我的生产行为对你及你的顾客都构成不少有害的影响。这种影响称为外部效应，因为这些代价是由生产者以外的人承担的——是你，酒店的老板，而不是我，工厂的老板。

5.5 再举一个例子。假设你和我是住在市郊的邻居。有一天，你决定聘请一名建筑师为你的庭园进行美化，而效果好得出人意表，整条街道顿时焕然一新，附近物业的价格上升了，连我也因而受惠。很明显，

你的开支带来的好处并不是由你一个人独享——你制造了正外部效应 (positive externalities)。这再一次说明，人们并非如非人性化市场中的孤岛那样分开。

如果说竞争性市场是由自利和理性的参与者组成的，那么外部效应会为市场的正常运作带来什么影响呢？经济学入门课教导我们，在完全竞争的市场，均衡价格 (equilibrium price) 是由供给曲线与需求曲线的交点决定的 (见图 4—3)。竞争性行业的供给曲线代表生产不同数量产品的边际成本 (marginal cost)，而需求曲线则表示消费不同数量产品的边际效益 (marginal benefit)，因此均衡价格及与之相应的产品数量应是对整体社会最好的组合。只有两条曲线相交的 A 点，生产的边际成本才等于其消费的边际效益，整体的社会效益才得以最大化。

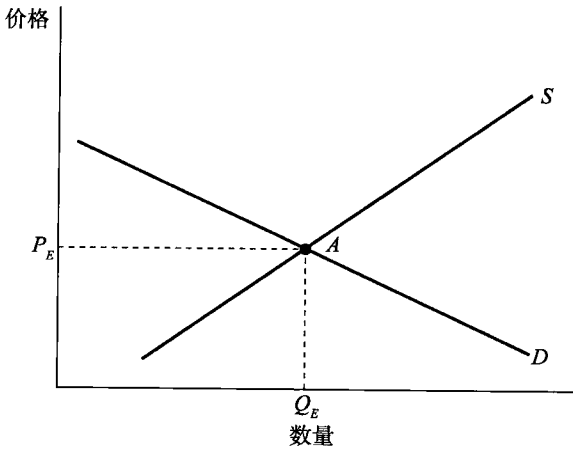


图 4—3 完全竞争下的供给曲线及需求曲线

但这个分析假设了在生产和消费的过程中并不存在外部效应。例如说，如果每个人都住在孤岛上，那么每多生产一单位的产品所需的边际成本，便刚好等于生产该单位产品所需的资源的价值（或者是所需的资源代表的机会成本）。故此，若产品的市场价格大于生产所需的资源边际成本，生产者便愿意进行生产，而他们也要承担相关的成本。可是，若生产行为对其他人造成负外部效应 (negative externalities)，其他人便要为此付出额外的生产成本。这时，当生产者多生产一个单位的产品，要付出的社会成本 (social costs) 并不仅仅是生产者需要承担的资源边际成本 (即私人边际成本 (private marginal costs))，也

56

包括生产者加诸别人身上的成本（即产生的外部效应）。可见，若一家公司在生产的过程中制造了外部效应，真实的边际社会成本并不等于公司的边际私人成本。

这件事意义重大，事关外部效应结合个人理性，能够破坏市场能达致的最优化结果。如果市场能够有效地运作，产品数量的社会边际效益（societal marginal benefit）应与它的社会边际成本（societal marginal cost）相等。在没有外部效应的情况下，市场确实能够做到这点，因为在这种情况下边际私人成本与边际社会成本根本没有分别。但当负外部效应存在时，市场所提供的产品数量会高于对社会最有利（socially optimal）的数量（见图 4—4）。图中可见，市场产出（ $P_{\text{市场}} - Q_{\text{市场}}$ ）位于供给曲线（边际私人成本曲线）与需求曲线的交点。然而，最理想的产出却处于边际社会成本与需求曲线的交点（ $P_{\text{最优}} - Q_{\text{最优}}$ ）。这个结论是循着个人理性的假设演绎出来的，追求私人利润最大化的公司会将边际私人成本与产品价格等同起来。这样便产生了图 4—4 所标示的供给曲线（ S_2 ）。可是，当公司把产品价格与边际社会成本（ S_1 ）等同起来的时候，社会才获得最大的效益，因为此时的价格才反映了多供应一单位产品社会需付出的代价。

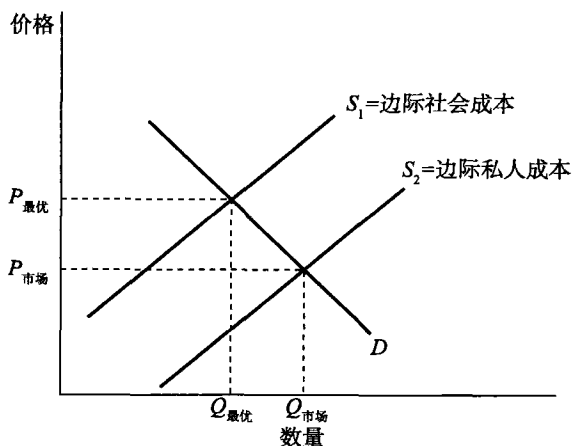


图 4—4 负外部效应引发的过量生产

57 结果是个人理性再一次破坏了市场。由于生产者只关心自己的边际私人成本，他没有任何动机去考虑多生产一单位产品时加诸别人的成本。对个人最好的并不等于对社会也是最好的。追求个人效益最大化产生的

乱局需要市场以外的机制（产权、税法、污染限额、排污费等）来纠正。

公共物品：理性与搭便车

经济物品（economic goods）基本上可分为两类——公共物品（public goods）及私人物品（private goods）。私人物品的特性是它只供一人享受，其他人被完全排除在外。举例来说，一个苹果纯粹是私人物品，因为如果我把它吃掉，其他人就永不能吃它。亚当·斯密在讨论无形之手带来的好处时，考虑的是私人物品市场。这种市场能有效运作的原因很简单。假设有人想卖掉手上的一个苹果，而刚好有两个潜在买家，甲和乙。卖家愿意将苹果卖给任何出价高于 0.5 美元的买家。甲最多愿意付出 1 美元，而乙最多愿意付出 1.5 美元。如果商品被分配到愿意为它付出最多的买家手上，我们会说这是最理想的分配。卖家公开拍卖苹果，而两名买家则为它竞价。很明显，苹果将会卖给乙，因为如果乙的叫价比甲的低，他便无法赢得苹果，而由于苹果属于私人物品，他也因此无法享受吃苹果带来的效益了。故此，乙有足够的动机继续出价（如有需要，他最多会叫价 1.5 美元），直到能买得该苹果为止。换句话说，由于苹果属于私人物品，如果乙在竞价中输了便无法享受它，因此他有动机（通过竞价）向市场披露他愿意为苹果付出的价钱。由此便产生了最理想的分配。

58

对于公共物品市场的分析却很不同。首先，一个人对纯公共物品的消费并不会减少或妨碍其他人对它的消费。此外，一旦公共物品被生产出来，任何人都能够享用它。国防就是公共物品的一个典型例子。很明显，如果我居住的城市受到导弹防御系统的保护，该系统正在保护着我的事实（或者说我在消费它），并不会减少它对其他人的保护程度（或者说他们的消费）。该系统一旦设立，所有居住在城市内的人都会受到保护。

在研究公共物品市场的时候，我们会再次看到个人理性如何破坏市场希望达致的最优状态。假设你居住于犯罪率很高的小区内的一条漆黑的街道上。你的居委会（由邻居组成的志愿组织）决定筹集资金以加强街道的照明。居委会知道花于购买照明设备（光亮度）的费用

越多，街道便会变得越明亮。问题是：怎样定出应该购买的光亮度呢？

5.9 如果居委会知道每一位会员愿意为不同光亮度付出的金额，那么只需要将在不同光亮度的情况下，各人愿意为多购买一单位光亮度而付出的金额加起来，并找出与之相应的生产边际成本，若两者相等，则这便是最佳的光亮度了。但市场能够提供这个答案吗？想一想居委会如何取得决策所需的信息。如果居委会用最简单的方法，直接询问会员愿意花多少钱于照明系统上，基于个人理性与公共物品的非排他性质（non-excludable quality），要找出最理想的光亮度似乎十分困难。作为一个理性及自利的会员，你意识到一旦居委会安装了街灯，不论你有否作出贡献，你都会因此而受惠——照明系统属于公共物品。事实上，如果你一点也不付出，你会得到两种好处：你能免费享受街灯提供的保护；而原本要付出的钱可以省下来购买其他的私人物品。由于以上的原因，当被问及愿意付出多少时，你可能会回答：“我觉得整个街道照明计划是错误的，我什么也不会支付。”如果所有人都是理性的并作出这样的回答，结果将会是这种物品不会被供应，虽然人人都想得到它。问题的症结在于，在公共物品的市场中，人们并不如在私人物品市场般有动机去披露他们真正的支付意愿，因为理性的人知道，只要社会上有其他人提供公共物品，自己不出分文也可以坐享其成，所以宁愿选择搭便车（free ride）了。

面对这种困难有两条路径可行。在很多可能出现搭便车的情况下，社会的风俗习惯（social convention）会让人们在面对私利的时候也如实显示付出的意愿。例如，很多欧洲的公共交通系统几乎没有监察乘客付款的情况，但人们仍然乐意缴付车资。但在某些情况下，社会需要颁布法令或明确的惩罚措施才能够保证人们支付提供公共物品所需的费用。这种情况和信息不对称的市场一样，要获得最佳的社会结果，社会制度或规范的辅助是不可或缺的。

6.0 如果这种有利于社会整体的机制无法建立，那么便需要某种集体或国家行动的介入。近来，不少经济学家均致力于设计出能够揭示人们真实付出意愿（true willingness to pay）的公共物品分配机制。吊诡的地方是，这种机制也是诉诸个人理性来揭示人们的真实意愿，换言之，破坏市场的个人理性同时也是让干预行动得以把市场修补的元素。现在就让我们来看它如何运作。

假设居委会的主席要求会员从三个照明计划中作出选择——计划 A（一组街灯）、计划 B（两组街灯）及计划 C（三组街灯）。每个计划的收费相同。整条街道只住有四名住户，分别是住户一、二、三及四，图 4—5 给出了他们各自的真实支付意愿（true willingness to pay）。图 4—5 显示，住户三最希望街道上只有两组街灯，他愿意为计划 B 付出不多于 80 美元，但只愿意为计划 A 付出 20 美元（他想这样做效果不大），以及为计划 C 付出 25 美元（他担心灯光太强，会妨碍睡眠）。

61

		计划			税款
		A	B	C	
住户	一	60	50	40	0
	二	30	70	50	5
	三	20	80	25	40
	四	40	20	90	0
愿意支付的总数		150	220	205	

图 4—5 居委会会员的支付意愿

现在的问题是，如何设计出一个能够迫使会员透露真实意愿，以便让主席选购最理想的照明计划的选择方案。根据第二章的自由市场效益主义假设（free market utilitarian assumption），“最理想”的计划是指居民愿意支付金额的总和与所需成本两者相差最大的计划。可是，由于我们假设了所有计划的成本都是一样的，故此最理想的计划便是居民愿意为此支付最多的计划，也就是计划 B。居民愿意为计划 B 付出的总数为 220 美元，相对高于计划 A 的 150 美元和计划 C 的 205 美元。

这种需求揭示计划或机制（demand-revealing scheme or mechanism）的研究先驱者包括维克瑞（William Vickrey）、格罗夫斯（Theodore Groves）、克拉克（Edward Clarke），以及泰德曼（Nicholas Tideman）与塔洛克（G. Tullock）等人。^① 让我们根据泰德曼与塔洛克的解

^① 参见 William Vickrey, “Counter Speculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders,” *Journal of Finance*, 16, pp. 8–37; Theodore Groves, “Incentives in Teams,” *Econometrica*, 41, July 1973, pp. 617–631; Edward Clarke, “Multipart Pricing of Public Goods,” *Public Choice*, 11, pp. 17–33; 以及 Nicholas Tideman and Gordon Tullock, “A New and Superior Process for Making Social Choices,” *Journal of Political Economy*, 84, 1976, pp. 1145–1159.

6.2

释，看看这种方法是如何运作的。首先，让每一位居委会会员写下他们愿意为上述三项照明计划支付的最大金额。假设这些信息是正确无误的，居委会主席只需要选购净利益——即愿意支付的金额减去成本后得出的差额——最大的照明计划。这一部分的工作相当简单。接着，我们必须决定每位会员要缴付的金额（或税款）。主席所选择的计划可能会因是否计算了某位居民的意愿（信息）而有所不同。换另一个说法，某位居民是否是居委会的成员或许会影响选择的结果。如果不论某位居民是否是居委会的成员，相同的计划都会被选上的话，则说明该位居民的意愿并不影响居委会的决定，这位居民便不需要付任何税款。反之，如果该名居民的意愿改变了居委会的决定，则他便要付出其他居民愿意为原来的计划付出的总额与现在被选上的计划的总额之间的差额。例如，根据图 4—5，如果所有住户都如实地向主席报告，那么住户一及住户四将无需缴纳任何款项，住户二需缴纳 5 美元，而住户三需缴纳 40 美元。款项的计算方法如下：假设所有住户都如实报告了自己的支付意愿，那么居委会将会选购计划 B，理由是它的支付意愿总数最大。如果我们把住户一从图中剔除，那么计划 A 的支付意愿总数为 90 美元，计划 B 为 170 美元，而计划 C 为 165 美元。无论住户一的信息被考虑与否，居委会都会选购计划 B。所以，住户一所需缴纳的税款为零。现在来看看住户二，如果她的信息被考虑在内，居委会的选择为计划 B。可是，当她的信息被剔除后，计划 C 的支付意愿总数便变为 155 美元，计划 B 是 150 美元，计划 A 是 120 美元，因此居委会的选择是计划 C。也就是说，住户二的信息将社会选择由计划 C 改为计划 B。她所需缴纳的税款为计划 C 的支付意愿总和（155 美元）与计划 B 的支付意愿总和（150 美元）两者的差额（5 美元）。住户三及住户四需要缴纳的款项可用相同的程序来计算。

如果所有参与者都是理性的，即只着眼于自己的利益的话，那么在这种选择方案之下，他们最好的做法就是诚实地向居委会主席报告他们的支付意愿。居委会主席因此能够获得正确无误的信息去选出最佳的照明计划。在这种方案的驾驭之下，个人理性服膺于整体的社会利益，而不是走向整体利益的反面。

为什么这种方案能够奏效？它如何迫使那些自私和追求效益最大化的住户说出真相呢？让我们以住户三的计算说明问题。他最喜欢计

划 B，其次是计划 C，最后是计划 A。

现在假设居委会只有 3 名会员（不包括住户三），该 3 名会员传递的信息使得主席选购计划 B。很明显，在这种情况下住户三提供正确信息对他最为有利，因为这样做的话计划 B（他的第一选择）便会被选上，而他亦无须为此缴纳分文。但如果他讹称愿意为计划 A 或计划 C 付出更多，他就要冒居委会改变选择计划 B 的决定的风险，并要为此缴纳税款。

现在假设委员会的 3 名会员（不包括住户三）所表达的信息让计划 C 被选上。假设住户三提供的信息让居委会的选择维持不变，那么他将无须缴纳任何税款，计划 C 被选购，他的净利益将会是 25 美元（25 美元减去零税款）。如果计划 C 是社会的选择，那么无论住户三的意见如何，他所需缴纳的税款都不会因他的信息而改变。假设他考虑提供另一个信息，令居委会的选择由 C 变为 B，那么要为此付出的税款或多于 55 美元，或少于 55 美元。如果税款多于 55 美元，那么他最好还是说出真相，并让社会维持选购计划 C，理由是如果他将居委会的选项由 C 改为 B，他的回报（payoff）将会少于 25 美元——也就是少于 C 被选购而他无须缴税的情况。同样地，如果住户三所需缴纳的税款少于 55 美元，他最好还是说出自己的真实意愿，理由是如果 B 被选购而税款少于 55 美元的话，他的回报将大于 25 美元。由此可以推论，理性的经济个体在面对这种需求揭露机制的时候，将会以诚实作为最佳的应对策略。

63

第五章 自由市场的政策处方

65 不少让人觉得不公平、不公正甚至冷酷无情的自由市场政策都是以效率论证（efficiency arguments）为理由而提出的。围绕效率论证的辩论往往难以取得进展，因为论者的旨趣大相径庭。在本章，我们会从最低工资、教育学券、犯罪及反歧视法等议题着手，检视常见的自由市场观点，并从效率的角度提出理据来反驳自由市场在这些议题上的立场。简而言之，我会先接受自由市场政策所依据的假设，再按照典型政策制定者的逻辑多走一步，对这些政策提出内在批评（immanent criticisms）。我们将会发现，不少表面上看来有效率的政策其实往往适得其反。

角点解、合理性、犯罪以及最低工资

前两章的讨论似乎说明，除了少数存在着外部效应、信息不对称或公共物品的情况以外，市场是一个理想的分配机制。可是，我们将会在本章看到市场在没有上述因素存在的情况下也同样会失效。具有讽刺意味的是，我们会发现有时市场运作得实在太好了，最佳的自由市场方案（solution）结果是经济学家所谓的“角点解”（corner solution）。虽然这种解决方案从数学的角度看很令人满意，实际上却可能是社会大众不欲见到的结果。为了说明角点解这个概念，让我们以一个在军事方面首次运用被称为线性规划（linear programming）的数学工具的事例进行说明。假设你需要养活一支军队。根据营养师的估算，每名军人每天需要 70 克的蛋白质以及 10 毫克的铁质。有三种食物可供选择：花生酱、罐头肉及食用凝胶，而每种食物都含有一定分量的蛋白质和铁质。吃 1 盎司的罐头肉可摄取 20 克的蛋白质和 3 毫克的铁质；吃 1 盎司的花生酱可摄取 40 克的蛋白质和 4 毫克的铁质；吃 1 盎司的食用凝胶则可摄取 60 克的蛋白质和 1 毫克的铁质。军队期望以最少的成本供应最基本的摄取量。以每盎司计，罐头肉的成本为 5 毛钱，花生酱的成本为 2 毛钱，食用凝胶的成本为 3 毛钱。军队要解决的问题是，以最低的成本，购买某一罐头肉、花生酱和食用凝胶的组合，以满足士兵们每天最少的需要。这是一个简单的成本最小化（cost-minimization）问题，其约束条件是必须满足每天的最少摄取量，问题的性质与第三章提及的问题相似，即在资源、劳动力及科技水平的限制下最大化国民生产总值（GNP-maximization）的经济规划问题，以及网球比赛中最大化观众效益的问题。想一想上述问题的解决方案会有何特点，便会很快得出一个相当明显的结论：军队永远也不会购买罐头肉，因为以每盎司计算，花生酱能够提供更多的蛋白质和铁质，而且价格也更加便宜。在任何一个最大化或最小化问题的解决方案中（solution to a maximization or minimization problem），若有一个或以上的变量（例如例子中的罐头肉）的数值为零，该解决方案称为“角点解”，原因是它处于所有可能的解决方案的数值组合的角落。

67 现在来看看角点解这个概念与第三章提到的经济规划问题有何关系。在第三章所描述的经济体系中，规划者需要在资源、劳动力及科技水平的条件限制下，将生产的商品及服务价值最大化。自由放任政策能够在这种情况下更有效率地解决同样的最大化问题。换句话说，自由市场能够像计划者一样，使用相同的技术并把它们分配给相同的人，让社会生产相同数量的鞋子、书籍和蜡烛。唯一的分别是市场通过价格及工资来决定上述的分配，而价格及工资又同时会为每个人提供收入。但是市场的最佳解决方案可能正是角点解，使得某些工人的实际收入为零，或至少低于贫穷线水平。正如上述膳食问题中的罐头肉一样，对于公司来说，在考虑了工人的能力（就如罐头肉的营养价值及售价）之后，以大于零或高于贫穷线水平的工资来聘请某类工人是没有效率的。因此，某些工人的收入可以是零或极低。这种可能性可不是凭理论空想出来的。例如在印度和孟加拉国等国家，由于低技术工人的数目众多，效率就注定了他们的工资是零或接近于零。用经济学的术语来讲，他们的“影子工资”（shadow wage）就是零。这就是说，为了经济效率，这些工人要面对饥饿——角点解可以是效率最佳的配置方案。养活这些工人是要成本的。但由于他们的人数实在太多，在种种资源及科技条件的限制下根本无法全数聘用，故此他们当中有很多人多余的，对整个经济体系也毫无价值。市场供求给予这些工人零工资，正反映了这个事实。

68 由于角点解的存在，由理性个体组成的经济体系要面对很多问题。第一个很明显的问题是，这种经济体系可能要面对居高不下的失业率，以致大规模的饥荒。第二个没有那么明显的问题是，那些角点解寄居者（corner dwellers）会怎样理性地面对困境呢？经济学文献隐含的假设是，他们会被迫接受福利或者其他类型的国家补助，或是接受再培训以避免结构性失业。可是，除了以上的反应外，人们在面对角点解时还可能会作出其他反社会（antisocial）的行为。面对这一事实，也许我们不得不修正我们深信不疑的自由市场信念。为了更全面地探讨这个问题，让我们先来讨论犯罪与角点解之间的关系，然后再研究最低工资这个人们争论不休的议题。

劳动力市场、犯罪、贫穷、角点解

劳动力市场在经济体系中只有一个目的——以最有效的方式匹配工人与工作。如果新罕布什尔州有过多的水泥匠，而科罗拉多州却缺乏这种工人，那么市场便会把科罗拉多州的水泥匠工资提升到足够高的水平，以吸引新罕布什尔州的工人迁往那里。如前述网球淘汰赛的例子，最好的办法就是什么也不做，让市场自行运作；只有这样，才能保证人们得到最适当的配置，产品的价值得到最大化。在任何时间，根据经济体系能够使用的技术，市场对于特定类别的工人（医生、会计师、汽车工人等）所生产的服务和商品都有一定的需求。市场上这种对劳动力的需求，加上与此相对的供应，决定了工人的工资。当对某种商品的需求增加时，对生产该种商品的工人的需求亦会相应增加，工人的工资也会因此而上升。由于这个原因，拥有相关技术的工人便会投身有关行业，从对商品的需求上升中得到好处。市场通过价格和工资发放信息，工人对此作出反应，投放时间和精力于不同的行业。由此可见，劳动力市场中的工人的行为与商业机构的行为十分相似——投身最有利可图的行业，离开不能获利的行业。当然，这不是轻易就能够做到的事。一名货车司机不能为了更高的收入，一夜之间变为医生；一名会计师也不能为了得到和雷吉·杰克逊（Reggie Jackson）一样的收入，突然变成一名职业棒球手。各行各业都有它的入职门槛，很少有人能够在瞬间改造自己。

6.9

面对种种的转型限制，理性的工人必须决定如何分配他们的时间从事不同的活动，当中可能包括脚踏实地工作、上学或参加职业培训、阅读、看电影或者进行非法的活动。对于一名理性的人来说，这个问题就是经济学家所熟悉的效益最大化问题；他们的决定自然是取决于面对的相对价格及工资。从事高收入行业的人倾向花很多时间工作、很少时间看电影，因为看电影的机会成本十分大。工资极低的人可能选择花很大部分时间消遣、少部分时间工作，因为消遣的机会成本十分低（工资无法补偿工作时的不快）。

任何时间，市场的需求及供给决定了每名工人可以得到的工资和收入。但最有效率的工资组合可能包含了角点解，这表示某些工人将被付

予等于甚至低于贫穷线的市场工资。非法入境劳工会进一步使低技术工人的供应增加，问题更加严重。再者，市场不会为工人提供培训或进修所需的资本。在这样的处境下，一个理性的人会怎样做呢？答案可从上述时间分配的问题中找到。他会以分配时间的方式对市场的工资及价格作出反应。在衡量了所有的可能性、利益及成本后，面对低于贫穷线工资的工人，可能理性地把时间用于进行非法活动上，例如经营外围赌场、卖淫、赌博、入屋盗窃、扒窃及抢劫等。这并不是说，当一个人的工资低于某一水平的时候他便会立即走到街上犯罪——大多数的人只会更加努力地工作；这只是说，我们经历的犯罪数字在某种程度上是人们所面对的相对工资的函数（即合法与非法工作的相对工资）。对于那些不是很抗拒非法行为的人，将部分时间用于犯罪活动上是一个理性的选择。

由此观之，看待罪犯的一个方法是把他们看成追求效益最大化的企业家，面对着各种不同的工资和物价，以最佳的方式把时间分配于从事合法和非法的活动。芝加哥学派（Chicago School）的经济学家如贝克尔（Gary Becker）和埃尔利赫（Isaac Erlich）等人，正是以这种方式看待犯罪活动的，而这种看法亦最为符合自由市场论证的假设。犯罪活动所要求的教育门槛是众多行业之中最低的，因此它对结构性失业者有着很大的吸引力。当北达科他州工程师短缺或凤凰城需要更多的会计师时，失业青年不会迁移到该处找工作，因为他们没有这些职业所需的教育和资格。以他们的能力来说，一个充满诱惑又门槛不高的领域就是犯罪行业。

故此，在一个完全竞争的经济体系里，当工资以最佳或最有效率的方式分配的时候，可能有某部分人口要面对接近贫穷线的工资。没有任何现存的经济理论能够反驳这一点，因为所有经济学家都知道，处于均衡状态的完全竞争经济体系中，可能有些人只能赚取仅能维持生计的工资。如果这部分人口所领取的合法工资是处于或接近贫穷线的水平（即存在着角点解），那么他们的理性反应或许会将部分原本用于合法市场活动的时间，分配到诸如犯罪等非法或非市场的活动之中。由此可见，角点解的后果之一是犯罪或其他不受社会欢迎的行为。信奉第一章所列举的原则的自由市场倡导者显然没有仔细考虑这些问题。

很明显，在讨论政府介入自由劳动力市场时所扮演的角色的时候，角点解的存在以及相关的犯罪问题是十分重要的考虑因素。我们必须问：根据现存数据得出的统计学数字，能说服我们相信今天美国的自

由市场存在着角点解，使得一定数量的人口成为角点解寄居者吗？如果我们能够证明有一部分人口正在领取一个极低工资（例如低于每小时1美元），那么这就是我们所需要的全部证据。

但是如此严格的测试既不切实际，也没有必要，原因有数个：首先，最低工资法、惯例、社会规范及雇主的公平意识等制度上的限制，均使得雇主不会提供等于或接近零的工资。其次，在美国某些工种的工资不会不断下跌，原因是人们会索性拒绝为市场提供劳动力，这种情况通常称为“失意工人”现象（discouraged-worker phenomenon）。最后，即使对于追求利润最大化的雇主来说，给予零工资也并不一定对他们有利，因为靠不够糊口的工资生活的工人，很可能会虚弱得无法履行工作。由此可见，前面有关角点解的讨论，是从理论上指出了市场中低技术工人的沉沦方向，却不一定是对真实世界的描述。

要对低技术劳动力市场进行更深入的探究，必须回答以下的问题：如果低技术工人没有因低工资失意而退出劳动力市场（也就是不论工资多少都愿意工作），工资要下调到什么程度，才能够雇用所有的工人呢？要回答这个问题，必须先了解低技术劳动力市场的运作情况。对市场进行分析的时候，将供给及需求并列可以得出工资的均衡水平（equilibrium level of the wage）。在图5—1中，需求以曲线 D_{labor} 表示，它代表着公司基于利润最大化的考虑，根据每一个工资水平计算出相

72

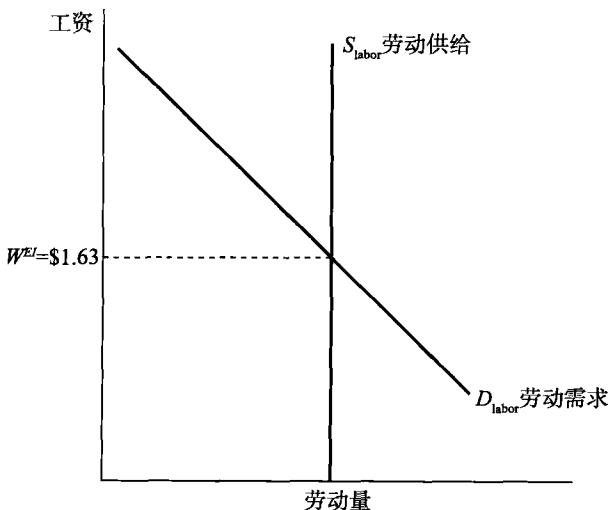


图5—1 低技术工人的均衡工资

应的劳动需求。当工资下降时，雇用更多的劳动力能够增加利润，因此 D_{labor} 是一条滑向右下方的曲线。当所有低技术工人都不计收入为市场提供服务时，劳动供给曲线就成了 S_{labor} 的样子了。由于劳动供应对工资毫不敏感 (no sensitivity)，劳动供给曲线是一条垂直线。根据这些假设， D_{labor} 及 S_{labor} 的交点即表示了对工资毫不敏感的低技术工人得到的均衡工资——我计算出的结果是大约每小时 1.63 美元。虽然这是一个极低的工资水平，但它仍然高估了这类工人的有效工资 (efficiency wage)。在 7.3 没有干预的情况下，经济体系会奋力趋向于提供这种自由市场工资。我们之所以看不到有如此低的工资出现，除了因为有最低工资法外，也由于工人拒绝为如此低的工资工作。

图 5—2 描绘了工人对工资水平敏感的情况下，劳动供给曲线的样子。当工资水平增加，工人将愿意为市场提供更加多的劳动力；当工资水平下降，投入市场的劳动力也减少，故该曲线朝右上方伸展。图 5—2 将对工资敏感的劳动供给曲线与原来的需求曲线并列，并显示出工人对工资水平的敏感使得均衡工资处于图 5—1 的市场有效工资之上。由此可见，那些因沮丧失意而退出就业市场的工人，让低技术工人的收入高于效率工资。

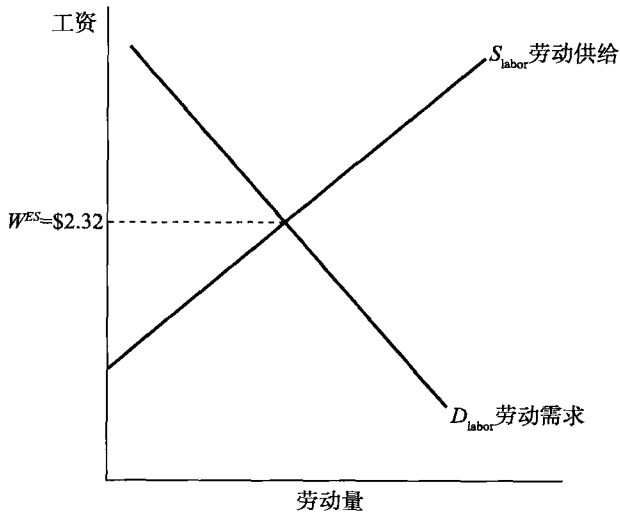


图 5—2 对工资水平敏感的低技术工人得到的均衡工资

毫无疑问，提倡自由市场的人对于上述的演绎会有很大的保留，他们会坚持图 5—2 描述的才是唯一与现实相关的均衡工资——它是从对工资敏感这个与现实相符的假设推导出来的——因为在该工资水平下，所有愿意工作的工人都能找到工作，而这正是“市场出清工资”（market-clearing wage）的定义。他们的理据是：如果工人不愿意以现时的均衡工资工作，这是工人的问题。虽然不应该强迫他们去工作，但也不应该强迫其他愿意工作的人，以收入再分配的方法来帮助他们摆脱困境。这一理据虽然与自由市场论证中个人主义的假设相一致，却忘记了一个重点：这些人的问题其实是每一个人的问题。让我们研究一下，低技术工人在面对不同的工资时会作出什么决定。如图 5—1 所示，当低技术工人不计较工资多少都愿意工作时，很明显，均衡工资（ W^E ）将会比我们在现实社会中观察到的工资为低，因为现实世界中的工人对工资有一定的敏感度（如图 5—2 所示）。故此，如果就业市场中的所有制度上和心理上的障碍都被去除的话，实际工资将被容许向 W^E 靠拢，以下我要描述的事实将会变得更糟。

以当时的工资水平计算，1976 年美国有大约 400 万名全职工人无法赚取足以让他们脱离贫穷线的工资——以 1979 年的价格计算，单身人士约为 3 400 美元，一个四人家庭约为 6 700 美元。由于当中有 100 万人是家庭的经济支柱，可以推算出，全美约有 600 万人生活于家庭支柱有全职工作但却贫穷的家庭。他们是有工作的穷人（working poor）。如果把 1976 年那 260 万名有兼职工作的贫穷人口计算在内，那么就业贫穷的人数便会上涨至 860 万。此外还有 1 400 万名因为疾病、年老、年纪太轻不能工作而生活于贫穷线以下的美国人。暂时让我们先集中研究就业贫穷的情况。于现有的工资水平下（如图 5—2 中 W^E 所示），还有数以百万计有能力但选择不工作的贫穷受害者。莱维坦（Levitan）及贝罗斯（Belous）估计这些人的总数达到 700 万，并认为应该把他们计入劳动人口，当中有 400 万人愿意工作。粗略估算，1976 年全美大概有 300 万名退出了劳动力市场的失意工人（discouraged workers）。

让我们想象一下，这 300 万人一下子同时决定加入劳动力市场，同时所有最低工资法一下子消失，工资下调至均衡水平。1976 年的最低工资是 2.90 美元，想想那些赚取少于 2.99 美元的工人的平均工资

会变成怎样。当时共有 1 060 万名工人赚取少于 2.99 美元的工资，他们的平均工资大概在 2.32 美元左右。想知道这 300 万名工人同时以市场出清的工资投入劳动力市场会发生什么情况，可以借用朱克（Zucker）的研究。根据他的估算，低技术劳动力弹性需求的工资敏感度为一比一（unity）——即工资每下跌 1%，对劳动力的需求便会上升 1%。^① 故此，如果有额外 300 万名工人向市场提供劳动力，工资要下调 30% 至大约 1.63 美元，才可以完全吸纳这些新增的劳动力。^② 一星期工作 40 小时，每小时 1.63 美元，一星期的工资大概是 65.20 美元（如果这么低工资的工作也能稳定就业的话）。如果一年能够工作 50 星期，一年的收入即为 3 260 美元。由此推算，一个四人家庭，若有两名全职的低工资工人，一年工作 50 星期、每星期 40 小时，也无法走出贫穷的阴霾（还要考虑他们是要支付个人所得税的）。可想而知，这么低的工资水平不会在劳动力市场中出现，因为很多人宁愿选择离开劳动力市场也不愿为如此微薄的薪金出卖劳动力。^③

自由市场经济学家或许会认为这只是部分工人的问题，但当考虑到这些失意工人在离开劳动力市场后从事的活动的性质，我们便会发现这是值得整个社会关注的问题。大多数经济学家都误解了这类工人面对的诱因，以为他们会选择回校继续进修，或留在家中照顾家人。这对于中等收入家庭的失业者来说也许是对的，但对于大部分生活在贫穷线以下的工人来说，则是另一种境况，因为他们根本就负担不起这种生活。一名已婚并有两名子女、时薪 1.63 美元（甚至是 2.32 美元）而没有任何积蓄的工人，是不会有余额去进修的。即使他真的能够去进修，一纸文凭也未必能改善生活。哈里森（Harrison）最近的估算显示，对于一个一生工作了 40 年的黑人贫民区居民来说，一纸文

① Alfred Zucker, "Minimum Wages and the Long Run Demand for Low Wage Labor," *Quarterly Journal of Economics*, May 1973, pp. 26 - 272.

② 参见 "Resurgence of Sweatshops Reported in New York," *New York Times*, Thursday, Feb. 26, 1981. 文中提到纽约的血汗工人 (sweatshop labor) 每星期工作 50 小时，工资是每小时 1.5 美元。非法劳工也许把工资压得非常的低，但不要忘记纽约的生活水平很高，故工人的实际收入会比这个数字所表示的更少。

③ 1976 年有 2 260 万美国人生活于贫穷线下的估算可参见 *The Economic Report of the President*, Government Printing Office, Washington, DC., 1982, p. 264. 在此段落及之前提及的统计数字，援引自 Sar Levitan and Richard Belous, *More Than Subsistence: Minimum Wage for the Working Poor*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979.

凭的贡献或价值是 6 000 美元，或者大概每年 150 美元。^① 我们必须追问，这些为工人一生带来的额外利益应该和什么比较才可判断回校进修是否在经济上有利。典型的经济学家会说，比较的对象应是工人因为辞工返学而放弃赚取的收入。无论以什么折现率计算，一名时薪 1.63 美元（或年收入 3 260 美元）的工人，也不会觉得放弃两年的工作回校进修是物有所值的投资（莫说他无法从市场中得到有关贷款）。然而辞工返学的低收入工人要承担的相关成本不是这些。以经济学的术语来讲，这些工人牺牲了他们能够从第二最佳选择中赚取的收入——即他们的机会成本（opportunity cost）。对于低技术工人来说，这未必是之前计算出来的 1.63 美元时薪，而是投入犯罪行业能够赚取的收益，尽管这收益会因为行业伴随的高风险而打了折扣。由此可知，低技术工人面临的抉择并不是工作或学业，也不是劳动力市场或家庭，而是在工作、学业、家务、申领福利及犯罪之间作出选择。我们的高犯罪率从实证经验的角度清楚说明了这一点。对于某些工人来说，在衡量了一切相关的回报及风险后，理性的选择就是犯罪。

我们不可用分析小麦或粟米市场的方法来分析低技术劳动力市场。如果小麦或粟米的均衡价格偏低，那么小麦或粟米的产量便会减少，感到沮丧失意的小麦或粟米生产者，会将资源有建设性地应用于第二最佳的选项——例如种植大麦。可是，沮丧失意的工人，特别是那些低技术、低收入的工人，未必会将所有的资源——主要是工作时间——投放于对社会有建设性的工作，相反可能会将部分时间用于会对社会造成破坏的活动上。故此，过低的均衡工资是有其社会成本的（犯罪），然而这种成本却没有于市场上得到反映，结果产生了错误的市场信号（a mistaken market signal）。简而言之，过低的工资会产生犯罪这种外部效应，而犯罪可能是人们对市场工资的一种理性反应。77

在分析自由市场时，人们常常忽略了这类市场中的外部效应。

说到这里，我们可以正式讨论最低工资的问题了。反对设立最低工资的人认为最低工资会引致青少年失业，而青少年失业又是青少年犯罪的主因——“魔鬼为无所事事的手寻找工作”。图 5—3 与图 5—2 几乎完全相同，除了它包含了一条最低工资的下限线 W_{min} 。最低工资

^① Bennet Harrison, "Education and Unemployment in the Urban Ghetto," *American Economic Review*, 62 (5), 1972, pp. 796 - 812.

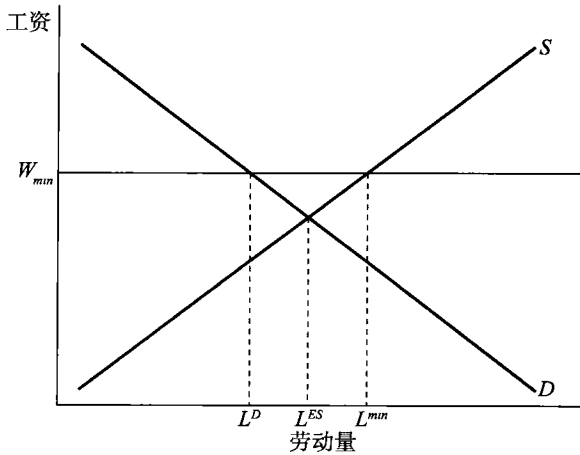


图 5—3 设立了最低工资后的均衡工资

妨碍了市场的自然运作，使得市场不能够以 W^{ES} 的工资雇用 L^{ES} 。虽然有 L^{min} 的工人愿意为最低工资 W_{min} 工作，但由于该工资太高，实际只有 L^D 的工人受雇。最低工资使得受雇工人数目由 L^{ES} 减少到 L^D 。因此，反对最低工资的人推论，最低工资令 $(L^{ES} - L^D)$ 的工人变得游手好闲，他们成为犯罪行业的潜在从业者。

78

但上述的分析假设了无所事事是犯罪的唯一原因，这种看法是十分短视的。低工资也可能是促成犯罪的因素。这一点可以从图 5—3 清楚地看到。为数达 L^{min} 的工人愿意为最低工资投身劳动力市场并放弃其他选项（包括从事犯罪活动）。如果能够在这一工资下创造出足够的需求，他们全部都会工作。但自由放任的经济方案容许工资下跌至 W^{ES} ，那时候只有 L^{ES} 的工人会受雇， $(L^{min} - L^{ES})$ 的工人会因工资过低而离开市场，成为潜在犯罪者。故其中的一个解决方案是引入最低工资。这时有较少的人 (L^D) 受雇，但薪酬却更高 (W_{min})。这明显不是一个很好的解决方案，因为如果没有最低工资，我们便可以聘用更多脚踏实地工作的人，从事犯罪行业的人也会因而减少。这样做能收一石二鸟之效——更多的人受雇，同时更少的人犯罪。基于上述的理据，最低工资制度的存在并不合理。另一个解决方案是容许工资下调至自由市场的工资 (W^{ES})。这时有为数 L^{ES} 的工人受雇，之前因最低工资而出现的犯罪会被消除，整体的社会福利也因而增加。这一事

实为自由市场论证提供了理据。

虽然取消最低工资比实施它更好，但自由市场均衡状态也不是最理想的情况。这里有更为优越的第三个解决方案。这就是取消最低工资，取而代之的是对雇主或雇员发放的工资补贴（wage subsidy）。在均衡工资水平（ W^{ES} ）下，有为数 L^{ES} 的低技术工人愿意脚踏实地工作并且受到雇用。余下的因为不满该工资过低而感到沮丧失意的人，会将时间分配于家务、进修或犯罪上。当均衡工资极低时，由犯罪产生的总代价或成本便不容忽视了。因此，任何能够增加均衡工资的措施，均可诱使工人迷途知返，减少社会为犯罪付出的代价。要做到这一点，只要为低技术工人或其雇主提供工资补贴。为了厘定补贴的总额，我们首先要决定，需要将新的均衡工资提升至什么水平。为此，需要进行简单的效益计算。每一单位的均衡工资水平的增加，均会降低犯罪率，从而减少因犯罪而付出的代价。可是，如果以补贴的方法来提高均衡工资，均衡工资每增加一元，纳税人都要为此付出代价。最理想的均衡工资，出现于均衡工资再增加一元能够为我们节省的额外（或边际）代价（通过防止犯罪），等于为均衡工资再增加一元而需要承担的税收成本（补助金额）之时。让我们称之为理想均衡工资（optimal equilibrium wage） W^{opt} 。图 5—4 描述了这一情况。

7.9

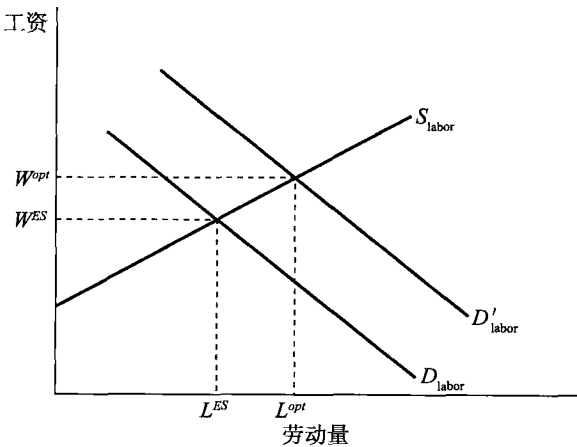


图 5—4 受到补贴的劳动力市场的均衡工资

图中可见我们熟悉的劳动供给曲线和需求曲线，分别以 S 和 D 代

80 表，以及没有补贴措施的劳动力市场的均衡工资 W^{ES} 。在这一工资水平下，经济体系内有若干数目的犯罪发生。假设根据上述的成本—效益计算，理想的均衡工资应为 W^{opt} 。问题是：如何实现这一理想的均衡工资呢？一个方法是给予低技术工人的雇主工资补贴，从而吸引雇主聘用更多的低技术工人。在图 5—4 中，这种措施使得原来的劳动需求曲线向右移（见 D' 曲线）。如果补贴金额定得准确，便可以得到 W^{opt} 这个受补贴劳动力市场的均衡工资。这个均衡状态比最低工资制度下的均衡，以及自由市场下的均衡更为理想，因为根据前述的效益主义计算，为降低犯罪率而付出的补贴是物有所值的。

以上讨论的要点是，自由市场在分配看似是私人的而又没有外部效应的物品的时候（即劳动力），失效的情况也可能会出现。理性乃失效的原因，虽然事情的先后次序有点复杂。如果工资高的时候努力踏实地工作是理性的选择的话，那么工资低的时候转为从事非法或反社会的活动也可以被视为是理性的。然而，这种理性的反应实际上产生了依附于低工资的外部效应。这是在制定劳动力市场政策的时候，不得不仔细考虑的事情。

平等机会、反歧视法以及积极平权措施

第一章提及的一项基本假设，是自由市场的效率与其结果分配的公平性，不幸地有着鱼与熊掌的关系。可是，在某些情况下，这种冲突是不会出现的。在歧视统计理论（statistical theory of discrimination）中有一个这类情况的绝佳例子，从效率的角度证明了歧视少数族裔及女性的雇用做法是合理的。

81 歧视统计理论发端自阿克洛夫（George Akerlof）对信息不对称市场理论的研究；关于信息不对称市场理论，已在第四章作过描述。^①这类市场的问题是，市场参与者的其中一方比其他人对产品掌握着更多的信息。例如，旧车车主对要出售的货物比旧车买家掌握着更多的信息，而更重要的是，质量良好的旧车的车主无法向市场发出信号，让买家知道他们的车质量良好。寻求贷款和赎回保金的人也面对着相

^① George Akerlof, "The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, August 1970, pp. 488 - 500.

同的情况——整个市场都被柠檬（质量差劣的产品）所污染。

劳动力市场的情况也与此相似。求职者到公司的人事部应征。雇主无法在短时间内在众多的应征者中区别出有效率的员工，而大规模的测试计划又昂贵得令人却步。但相比起旧车市场，劳动力市场还是有更多的信息可用：雇主可以知道应征者是年老或年轻、男性或女性、黑人或白人。这些统计上的概括分类，可以与某些和工作相关的特征联系起来，并产生某些概括的印象（generalization），例如年老的工人比年轻的工人动作缓慢，女性的就业记录没有男性的那么稳定等。故此，若雇主不愿意大洒金钱对每位求职者进行测试，从而辨别出某位年长的工人工作得像二十出头的人一样勤快，或某位年轻女士确实是会全心全意投入工作，可以用最低的成本，利用这些外在特征作为聘用的指引。若应征者能力相当，雇主往往会挑选男性而不是女性，因为从统计的角度看，男性会待在工作岗位一段较长的时间，他们的职业生涯不会因为要带孩子而受到干扰。由此可见，由于对每名求职者进行个别测试的成本实在太过高昂，雇主倾向根据容易观察得到的外在特征作出聘用的决定。根据自由市场理论，这种做法虽然不公平，但从经济的角度看却是合情合理的，因为它使得利润最大化，而除此之外公司对社会并不负有任何责任（请记住无形之手——放任自由假说）。索厄尔（Thomas Sowell）将之解释为对人进行分类和归类的成本问题（costs of sorting and labeling people）：

大部分反对分类和归类——尤其是对人进行分类和归类——的理由，都忽略了获得相关知识的成本（costs of knowledge），或者说忽略了一个决策过程与另一个决策过程所需的知识成本之间的差距。即使纯粹基于道德理据反对“歧视”某些群体的理由，也往往没有考虑到相关的知识成本。一个来自别的群体的人的行为模式，可能与他所属群体的典型行为模式不同；如果依据该群体的典型行为模式对他作出判断，并据此作出决定，可能会为这个人带来沉重的代价。这种做法同样会令作出错误评估的人付出代价（放弃了的机会）——因此，存在着寻找其他评估方法的诱因，如果这种方法存在而成本又能与其利益相抵的话。但是，只要对

82

群体作出评估的事实根据是准确的，那么整个群体要付出的代价就只是他们的行为制造出来的成本。

那些没有制造出这些成本的人，可能因为与其他造成这些成本的人同属一个群体，而要付出沉重的代价；那些成本制造者要付出的代价，则相应地少于他们的行为所产生出来的成本。从道德或政治的角度来看，应该通过公共政策，让成本分散于整个人口，而并非集中在该群体中未犯过错的个体。这个政策问题牵涉的变量比目前考虑到的还要多。现时分析的要点是，不能（事后）以两个拥有同样相关特质的个体，因为来自群体 A 而非群体 B 而（将会）受到不同的对待，来证明群体歧视（group discrimination）——即整个群体 A 加诸整个群体 B 的成本——的存在。这两个个体于偿还贷款、不使用暴力、成为体贴的邻居及提出明智的想法等方面的机会可能完全相同，但是只有上帝能够不费分文地预知这一切。如果整体而言 A 和 B 两个群体于上述的特质中有任何的不同，那么要了解来自群体 A 的个体的特质所需要的知识成本，与来自群体 B 的作比较，两者可以有很大的区别。^①

这种方法明显有欠公允，特别是对于年老者、黑人及女性而言。如果给予机会，很多女性会像男性一样，愿意为了事业而作出个人方面的牺牲，很多精力充沛的年老者仍然可以是称职的员工。为何要歧视他们呢？自由市场的回答是为了效率，这是由效益主义证明的。很明显，从群体中找出与众不同的工人得到的效益，相对于付出的成本，可谓微不足道。将资源投放于这种事情上并不合算。尽管这种制度看起来不公平，但至少它是有效率的，在制定社会政策时，我们只能从效率和公平两者之中作出取舍。以上是自由市场的论据。

然而在林林总总的个案中，上述公平与效率的取舍关系并不存在。想一想以下的例子：有两名孪生兄弟出生，一个长着红色的头发，另一个长着棕色的头发。他们在同一个家庭中长大，上同一所学校，被灌输了相同的工作伦理及责任感。长红头发的有一双灵巧的手，有潜

① Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions*, New York: Basic Books, 1981.

质成为一名优秀的脑外科医生；长棕头发的则有出色的辩才，可望成为一名出色的律师。无疑，如果长红头发的被分配到医疗专业，而长棕头发的被分配到法律专业，则社会将得到最大的益处。假设医生的薪酬普遍高于律师，因此兄弟二人都期望入读医学院，但学院只有一个空缺。随着这两兄弟的工作岗位的配置不同，社会能够得到的医疗及法律服务的价值亦会有所不同。如果长红头发的成为医生，他能够提供价值 500 000 美元的医疗服务；如果成为律师，则只能提供价值 200 000 美元的法律服务。至于长棕头发的，如果他成为医生，则只能提供价值 200 000 美元的医疗服务，而如果他成为律师，则可提供价值 500 000 美元的法律服务。因此，最有效的工作岗位配置，是让长红头发的当上医生，长棕头发的当上律师，从而为社会生产总值 1 000 000 美元的服务。

我们都知道，医学院预备班的训练是相当费时及昂贵的。故此，长红头发的那位不会轻率接受有关的训练，除非他觉得自己颇有机会考进医学院。让我们假设法学院和医学院都知道，根据统计得来的平均数字，长红头发的人可以是出色的律师，但只能是糟糕的医生，而长棕头发的人可以是出色的医生，但只能是差劣的律师。故此，医学院倾向拒绝长红头发的人报读，但会接受长棕头发的人；而法学院的收生准则刚好相反。知道这一事实后，长红头发的那位了解到，尽管他有一双灵巧的手，医学院有很大的机会拒绝他的申请，并录取他的棕头发兄弟。考虑到被录取的机会不高，他不会投资于医学院预备班，因为他预期投资的成本将远高于其收益。因此，他会申请入读法学院，而他的兄弟则会报读医学院。对于这对孪生兄弟来说，这是次等理想的工作分配，而社会也只能从中得到价值 400 000 美元的服务，而不是最理想的 1 000 000 美元的服务。

84

现在试想一下，如果有一项禁止这类歧视的法律得到通过，使得法学院和医学院在甄别候选人的时候，不可受到头发颜色等外在特征的影响，而且必须对每份申请作出个别考虑，情况将会变成怎样？^①

^① 《1964 年公平就业机会法案》(Equal Employment Opportunity Act of 1964) 并没有要求这种测试程序。当中的条款 VII 列明“雇主采用专业认可的能力测试，并根据其结果作出决定，而该测试的设计、意图或使用……若不因种族、肤色、宗教信仰、性别或国籍而构成歧视并不属于违法的聘用程序”。U. S. Code, Volume 42, Section 20000 - 2h. 因此，本章讨论的法律到目前为止虽然仍未确立，但却肯定可行。

首先，这项改变的代价也许不菲。每一所法学院和医学院都要制定一个特殊的甄别计划，以寻找出那些罕见但有望成为出色医生的红头发申请人。更重要的是，长红头发的人现在会报读医学院的预备课程，因为他们知道录取准则变得公平了，成功的机会大增，投资医学院预备课程也变得合理。如果甄别计划是有效的，上述的孪生兄弟将被分配到最合适的专业，对社会来说这也是最理想的。这样的分配能够提供的服务总值，将由原本的 400 000 美元提高至 1 000 000 美元。如果甄别的成本低于 600 000 美元，则上述应用于法律及医疗专业的反歧视法对整个社会来说是既公平又有效率的。我们可以基于同样的理由，支持平权措施（affirmative action）和学位配额制度（quota rules），因为不论属于哪个群体，只要有潜质的儿童，这些措施和制度都能为他们力争上游提供诱因，而这些在年轻时候作出的决定，往往会影响他们的一生。

8.5 与很多自由市场的观点相反，我们并不总是要从公平及效率之间作出取舍；反而在很多情况下，公平就是迈向效率之途。上述法学院及医学院收生制度的例子显示出，制度公平与否会产生出不同的配置效果，因为它在某种程度上决定了哪些人会为加入某一行业而奋斗。故此，如果录取程序公正是人尽皆知的事实，则最合适的候选人便会申请，效率也会因而增加。

教育学券

以学券制度取代现行的公立学校制度，是一个广受欢迎但却耐人寻味的自由市场方案。这个由弗里德曼（Milton Friedman）首先提出的方案，曾令广大教育工作者感到错愕。经过近二十年的争论，这个方案终于得到认真的考虑，个中原因是从来没人对它提出有力的反驳。这种现象确实异乎寻常，因为学券制度可谓代表着自由市场经济思想中令人咋舌的前后矛盾。

这项制度要求政府给予所有家长一张价值等于公立学校教育成本的学券。在缴交了学券和学校要求的额外学费后，家长便可以把子女送往他们选择的学校就读，不论其为私立还是公立。国家则根据学校

持有的教育学券的价值，支付相关金额。按照弗里德曼的说法，结果是家长会将子女送到属意的学校就读，不论学校的类别是创新的、传统的，或是富宗教色彩的。表现欠佳的学校将因失去收入而无以为继，而表现好的学校则会蓬勃发展。市场会将好的学校和差的学校区别出来。

这看似是一个完美的自由市场方案。首先，它是个人主义式的(individualistic)，因为每一个家庭都有自由选择孩子就读的学校，不会受到国家的干预。同时，它也是自愿性的(voluntaristic)，因为人们可以根据自己的意愿选择学校。最后，它应该能够达至有效率的结果，因为无法满足学生个别需要的学校将会被淘汰，能成功做到的将得以保存。

86

常见的反对学券制度的论点，多是以公平和反对歧视为理由。让我在这里故意唱唱反调，把焦点集中到另外的一些问题：为何要政府为教育作出补贴？为什么不索性废除所有公立学校，取消一切给予家长的补贴，建立一个没有补助的教育制度呢？自由市场拥护者将会(不情愿地)回答，教育是一种特殊的商品，它附有正外部效应，教育一个人对整个社会的价值，要大于其对个人的价值。举例来说，教育能使一个人成为有学识的选民。有学识的选民能够帮助社会选出最合适的政治家担任政府要职，使民主制度得以畅顺运作。这种好处不但受过教育的人能够分享，全社会也因而受惠。如果放任不管，个人所接受的教育未必能达到社会最理想的水平。因此，社会只是运用学券这种形式，对它所得到的好处作出支付。

可是，很多其他的商品同样具有或正或负的外部效应。举例来说，健康便是一种带有外在影响的商品。预防一名工人免受伤风或小儿麻痹症等传染病的感染，不仅能使该名工人赚得如果请了病假便没有的薪酬，其他员工也因为没有受到感染而得到好处。难以理解的是，为何自由市场拥护者从不争取医疗券制度，例如给予每名美国公民每年2 000美元以补贴医疗开支，因为这应该是他们对学券制度的论据的逻辑延伸。如果我们有一个与公营教育制度相似的全国性医疗制度，则会听到要求医疗券制度的呼声。如果学券制度真的那么好，为什么不推而广之，把健康保障也涵盖在内呢？原因是自由市场拥护者可以很方便地通过提倡国家对教育作出补贴，取消现行由国家运营的教

87 育计划。但由于现时没有国营的医疗服务制度，自由市场拥护者便看不到争取医疗券的理由。简而言之，学券制度的好处不在于教育，而在于它的意识形态——以国家补贴的市场机制，取代国家运营的机制。从个人主义式的自由市场论证观之，这无疑是有利的。

进一步，我们可以追问：为何政府不以补助券的形式，对市民在衣服、房屋及食物等方面作出补贴？自由市场所给予的答案是，这些商品没有外部效应。如果我的屋檐漏水，只有我会被弄湿。如果我的孩子饿肚子，只有我的孩子受到影响。因此，他们会说，这些事情虽然不幸，但由于它们不会对整个社会构成影响，所以国家亦无责任对此作出干预。然而这种想法是短视的。如果社会中有一部分的人口是角点解寄居者，根据最有效率的市场解决方案，他们所得到的工资将仅仅能够甚至无法维持生计，无法为自己及家人提供食物、衣服及房屋。正如我们在之前看到的，面对这种处境的角点解寄居者的一个理性的反应，便是分配更多的时间进行犯罪活动。因此，如果上述的商品得不到补贴，便会产生外部效应——犯罪。如果一个饥饿的人在市场上没有选择，他便会被迫以非市场的手法获取食物。在这些必需品方面对他们提供补助，会带来外部效应。如今我们的城市正在受苦，因为中产阶级居民害怕在夜间外出。因为不想孩子在邻近市区的地方成长，工人每天被迫耗费冗长的交通时间，来往于市郊的居所与市中心的工作地点。为了保障财产，住在市郊的业主得花费巨资购买防盗装置。凡此种种，均与一部分人口只能获得极低的市场工资有紧密关系，因为这些人只是对这种工资作出理性反应。不对食物、房屋和衣服进行补助，与不对教育进行补助一样，都会带来很多外部效应。弗里德曼提倡教育学券的理据，完全适用于上述提到的种种补贴。

88 由此可见，鼓吹自由市场的人对教育学券的倡议，把自己逼进了窘境。如果对教育作出补贴，则在逻辑上他们便无法拒绝对其他种类的商品作出补贴，尽管他们会毫不犹豫地反对后者。但如果他们撤销公共教育制度，又不以补贴替代，他们必然会摧毁美国的教育制度。

第六章 自由市场论证的前提： 一些实验证据^①

在过去数年中，用于研究经济学假设（hypotheses）的工具经历了近乎革命性的改变。受到弗农·史密斯（Vernon Smith）及查尔·斯普洛特（Charles Plott）的研究启发，经济学家已开始进行五花八门的经济学实验，目的是研究经济学理论中具有预测性的内容，以及各种分配机制的性质。

89

在这些实验中，受薪的研究对象被带进实验室，参与模拟真实市场或经济理论情景的决策实验。实验结果经过其他研究人员的反复验证

^① 本章大部分内容取材自作者与布尔（Clive Bull）、韦格尔特（Keith Weigelt）和皮特克（Carolyn Pitchik）共同撰写的研究报告和文章。有关公平与效率取舍的材料来自与韦格尔特合写的“*The Benefits of Equal Opportunity*”，*Business and Society Review*, Spring 1988, pp. 45 - 48, 以及作者与布尔和韦格尔特共同进行的实验。作者在此向他们致谢。

后，或许可对市场机制的设计提供指引。

尽管实验经济学原来的旨趣并不在于测试（如本书第一章所勾勒的）自由市场论证的假设或其心理及哲学上的基础，但你仍可以从相关文献当中找出一鳞半爪，检视自由市场论断（assertions）的正确性。本章的目的正在于此——我会重访自由市场论证的六项特征中的三项（即公平—效率互抵、过程导向及理性与自利假设），检视这些特征在仿真市场的环境中是否如经济学家预期般运作。每一项特征均会以一个具示范作用的实验来说明。

我们的发现是，虽然市场机制大致运作良好且符合预期，但我们的预测被违反的次数却足以让人对某些自由市场论证的假设提出质疑。让我们对这个议题作出更深入的探讨。

公平—效率互抵：平权措施及平等机会法^①

环绕平等机会法及平权措施等公共政策的议论中常见一种信念，即公平与效率之间存在着令人不快的此消彼长的关系。举个例子，人们常认为由于公司在推行平权措施的时候必须在业绩表现方面作出牺牲，公司被迫以利润下降作为良好意愿的代价。如果情况真的如此，我们就不能期望公司会热衷于推行这些计划，因为根据自由市场的理念，公司的任务是为股东带来最大的财富，而这不应与其他崇高的社会目标相混淆。亚当·斯密对自由市场的信念正是植根于对这两种目标的区分，第一章所述的放任—自由信念假设也是如此。

近期布尔（Clive Bull）、肖特（Andrew Schotter）和韦格尔特（Keith Weigelt）于纽约大学进行了一系列的经济实验，使得他们相信在很多有实证意义的情况下，这种公平与效率互抵的关系并不存在。^②简而言之，他们发现公平的做法也可以是有效率的。以平等机会法作

^① 参见 Clive Bull, Andrew Schotter, and Keith Weigelt, "Tournaments and Piece Rate: An Experimental Study," *Journal of Political Economy*, Vol. 95, February 1987b, pp. 1-33; 及 A. Schotter and K. Weigelt, "The Benefits of Equal Opportunity," *Business and Society Review*, Spring 1988, pp. 45-48.

^② 参见 C. Bull, A. Schotter, and K. Weigelt, "Asymmetric Tournaments, Equal Opportunity Laws and Affirmative Action: Some Experimental Results." C. V. Starr Center for Applied Economics, Research Report 8733, 1987a.

为例子，他们的实验显示法案的实施不但能够增加被歧视群体的收入，同时也能为实施有关法案的公司带来更多的收益。原因相当简单：之前被歧视的人突然被平等看待，便更有动机加把劲工作。如果他们工作勤快，会使得其他人也更加努力。于是乎，组织内的所有人都更加努力，在没有额外成本的情况下，公司的产出得到提高，利润也因而增加。有关平权措施的结果则比较复杂。如果公司或社会过往的歧视程度不高，研究显示尽管有关措施能够增加被歧视群体的晋升机会，组织的产出及利润却趋向于减少。然而，如果平权措施在某些群体一直受严重歧视的情况下实施，则不但被歧视的群体能够获益，公司的利润也得到增加。

91

导致上述结果的原因也十分简单。如果某个群体受到严重歧视，他们会变得沮丧及“抽离”（也就是不愿付出）。但在平权措施实施之后，由于这些人意识到竞争的平台变得更加公平，他们有机会得到提拔及事业上的成就，便会尝试更加努力工作。就如前述的平等机会法的例子一样，他们的努力会迫使那些既得利益者也更加努力，公司的利润因而提升。

如果以往歧视的程度并不高，则结果会有所不同，因为在这种情况下，被歧视的群体也不会十分“抽离”，至少也会作出些许尝试。故此，他们会把平权措施看做是一种可资利用的优待，只需要像以往一般工作，也能得到更高的晋升机会。他们不愿付出更多，同事也会争相仿效，公司的利润及产出因而下降。

要进一步理解布尔、肖特和韦格尔特所进行的实验，必须先了解他们如何描述平权措施及公平机会法的特征。简而言之，他们把经济组织视为一连串的锦标赛（tournaments），参赛者争取奖项。锦标赛和其他激励计划（incentive schemes）不同的地方在于，参赛者获得的回报只取决于他和其他对手的相对表现。在两人的锦标赛中，一名参赛者的表现会与另一名比较，表现较优胜的可得到较佳的回报。

公司内部的等级制度结构也包含排名锦标赛的特质：组织金字塔由下而上逐渐收窄，只有排名较高的人才可晋升到上面更狭窄的阶层。例如，公司内只有数名副主席能争夺主席的位置。在大学里，副教授需互相竞争才可获得为数有限的终身教授席位。在汽车市场中，推销员竞相卖出最多的车辆，竞逐最高销售额奖金。如果所有参赛者在各

92

方面都一模一样，而锦标赛又是公平的，锦标赛理论预测所有人都会付出同等的努力（也就是同样努力地作出尝试），谁胜谁负将取决于机会和运气。

不对称（asymmetrical）锦标赛的方式有两种。如果某些人要付出较大的代价才能完成任务，那么竞赛便不平均（uneven）。例如，如果社会中某个群体一直受到歧视，被剥夺了其他群体享有的教育机会，则他们即使从事相似的工作，前者要在岗位上有所表现也会困难得多。竞赛亦有可能变得不公平（unfair）。在这类竞赛中，虽然各人要付出的代价完全相同，但组织内的游戏规则对部分人不利，也就是说他们受到歧视。例如，如果比别人表现得较好还不够，还要表现得好多才能得到提拔，则这种竞赛便是不公平的了。

布尔、肖特和韦格尔特认为平权措施通过改变竞赛的规则，让受歧视群体受惠，从而对他们要付出的高昂代价作出补偿。简而言之，平权措施就是通过对受歧视群体提供优惠，使得原来不平均但公平的竞争（uneven but fair tournaments），变为不平均及不公平（uneven and unfair）的竞争。平等机会法则将不公平的竞赛变得公平。

93 在描述这个实验如何进行之前，有必要解释一下实验对这个课题的重要性。近年来，实验已经被接纳为测试经济理论的一个有效而又合理的方法。受控制的实验室可以提供自然环境无法提供的数据，让我们对各种分配及激励机制进行测试。简而言之，实验是一种便宜的方法，让公司在进行某些分配及激励计划之前（即在错误变得难以弥补之前）先进行测试。

根据上述平权措施和平等机会法的特征，布尔、肖特和韦格尔特对对称（symmetrical）、不公平及不平均的经济锦标赛的表现进行了测试。一个典型的实验是这样进行的。首先，招聘一班在纽约大学修读经济学课程的学生，通常是24人一组。他们被安排到一间房，房内四边放着面向墙壁的椅子。学生们被随机安排座位和编号，并发给一张指示。

每名研究对象均被告知，有另一名研究对象被随机委派为他的同组成员（pair member），而他在实验中所能赚取的回报，将取决于他的决定、同组成员的决定以及一个随机的变量。同组成员的身份不会被公开。接着实验开始。研究对象被要求从0到100中选择一个整数

作为他的“决定数值”（decision number），并把它写在工作纸上。每个决定数值均对应一个成本（cost），这可以从指示上的一个图表中找出。选择的决定数值越大，伴随的成本就越高。在研究对象记录了他们的决定数值之后，工作人员便会传递一个装着抽奖球的箱子，抽奖球上写着包括 0 在内的由 -40 到 40 的整数。这些数字称为“随机数值”（random numbers）。每位研究对象都会从箱中抽出一个随机数值，之后将球放回箱内，并将数值写在工作纸上。将随机数值和决定数值相加，便得出该回合的“总和数值”（total number）。这些数据会被记录在纸条上，然后被收集起来。工作人员会比较每一同组成员的总和数值，然后宣布每组的最高总和数值，得到最高及最低总和数值的组的成员分别会获得 M 和 m 的“固定酬金”（fixed payment），其中 $M > m$ 。将固定酬金减去决定数值所对应的成本，研究对象便能计算出他在该回合得到的回报（payoff）。除了同组成员的身份，研究对象知悉这个锦标赛中其他所有的参数。

在一个回合完成而各人的回报被记录在案后，下一回合便开始了。每个回合的程序均完全相同。每个研究组别要完成 20 个回合。最后一个回合结束时，研究对象将 20 个回合的回报相加，再减去 2 美元，便能计算出参与整个实验能得到的回报。整个实验大概需时 75 分钟，研究对象的回报由 5 至 13 美元不等。这样的回报看来相当足够。

94

留意这个实验的战略性质（strategic nature）。研究对象知道他们的回报取决于自己的行动（他们的决定数值或者努力程度）以及同组成员的行动（决定数值或努力程度）。研究对象必须衡量以下的取舍：付出的努力越多，就越有可能得到较高的固定酬金，但同时也必须付出较高的成本，而成本是要从固定酬金中减去的。要留意运气（随机数值）也扮演了一定的角色。

不公平的竞赛改变了实验的规则，对参数重新定义，让研究对象知道处于不利位置的人要比处于有利位置的人多付出多少努力，才能得到较高的固定酬金。

研究人员一共进行了 7 个实验。实验 1 是对称的，也就是所有研究对象面对的成本和竞赛规则都一样。实验 2 和 3 旨在研究不公平对受试者的行为的影响，程序与实验 1 相同，但却分别指明部分研究对象必须额外付出 25 及 45 单位的努力才能胜过对手。实验 4 和 5 旨在

研究竞赛不平均的影响，部分研究对象必须付出相当于对手 2 倍（如实验 4）及 4 倍（如实验 5）的努力成本。最后，实验 6 及 7 示范了实验室版本的平权措施。在实验 6（及 7）中，我们使用了实验 4 中的变量，即某些研究对象的努力成本是对手的两倍，即加入了有利于对手的不对称规则，然后再加入另一条不对称规则，让他们在总和数值比对手低 25（及 45）个单位的情况下也能获得较高的固定酬金 M 。要研究平等机会法的效果，可以将实验 2 和 3 的结果与实验 1 的逐一比较，因为这样可以看出将原本不公平的竞赛变为公平竞赛的效果。

9.5 要探讨平权措施的效果，可以将实验 6 和 7 的结果与实验 4 和 5 的作出比较，因为在这些个案中（实验 6 和 7），原本不平均但公平的竞赛（实验 4 和 5）被转变为既不平均又不公平的竞赛，新加入的规则使得那些在成本方面处于劣势的人（cost-disadvantaged groups）得到补偿。

竞赛的结果

大致上，锦标赛理论（theory of tournaments）对研究对象行为的预测是颇为准确的。平均而言，研究对象付出的努力与理论所预测的相同。在另一组实验中，布尔、肖特和韦格尔特特证明了随着实验参数的变化，受试者会修正他们的行为，情况就如理论所预期的那样。^①

也如理论所料，研究对象会按不同类型的不对称作出不同的反应。

在不公平的竞赛中（游戏规则歧视某个群体），锦标赛理论预期不论歧视程度大小，所有人都会选择付出相同程度的努力。此外，随着歧视程度的上升，人们会减少付出的努力。在实验中，研究人员发现研究对象的行为符合理论的预测。

在不平均的竞赛中（某个群体需要付出更大的代价才能完成任务），锦标赛理论预期不同的人会付出不同程度的努力，而当中的差距等于他们要付出的努力成本的差距。举个例子，如果某个人要比另一

① C. Bull, A. Schotter, and Weigelt, "Asymmetric Tournaments."

个人付出双倍的 effort 成本，则他只会付出一半的努力（因为他要付出双倍的代价）。实验结果显示受试者的行为符合理论预期。

平等机会法颇能增加受歧视群体的努力程度。付出更多的努力让受歧视群体得到更多的储蓄。法案同时也提高了其他人的努力程度，总体结果是整个竞赛的努力总和得到提升。实验结果似乎说明，平等机会法不单对受歧视群体有帮助，也能够增加公司的产出及利润。从策略的角度考虑，防止工作间歧视是符合公司利益的。

平权措施总是能够增加受歧视群体得到的回报。当低能力者与高能力者之间的努力成本差距较少时，平权措施倾向降低所有人的努力程度，因而令竞赛的总产出下降。然而，若努力成本的差距较大，平权措施倾向增加所有人的努力程度，竞赛的总产出因而提高。

我们可以作出以下的推论。平权措施不单总是能够增加努力成本比其他入高的群体的收入，若努力成本差距高至某个程度，平权措施更能增加公司的整体产出。故此，在历来有严重歧视的情况下，推行平等机会法和平权措施，人们经常提及的公平与效率此消彼长的关系也许不会出现（至少在我们的实验版本中如此）。公平（equity）其实可能是达致效率的必要条件。

理性、自利和过程导向^①

如果市场参与者是理性和自利的话，那么他在评估自己的收获的时候，便不应理会其他人获得的满足。如果有两个选择，选择 1 让他获得较多的金钱而其他人获得的较少，而选择 2 刚好相反，那么他必然会选择前者。霍夫曼（Elizabeth Hoffman）及斯皮策（Mathew Spitzer）进行了一项十分有趣的实验，结果对上述命题以及自由市场论证中的自利假设（selfishness assumption）提出了质疑。^② 让我们研

^① 参见 E. Hoffman and M. Spitzer, "The Coase Theorem: Some Experimental Tests," *Journal of Law and Economics*, vol. 25, 1982, pp. 93 - 98; "Entitlements, Rights and Fairness: An Experimental Examination of Subject's Concepts of Distribution Justice," *Journal of Legal Studies*, vol. 14, November 2 1985, pp. 259 - 297.

^② E. Hoffman and M. Spitzer, "Entitlement, Rights and Fairness."

究一下他们的实验。

霍夫曼-斯皮策实验

97 这里要讨论的霍夫曼-斯皮策实验是从他们早期进行的实验发展出来的。^① 该实验尝试研究著名的科斯定理 (Coase theorem) 所作出的预测, 该定理曾经在第四章谈及。以下将说明实验所包含的测试 (为了简便, 只会讨论二人获得充分信息的实验 (two-person full information version of the experiment))。

两名受试者被带到一个房间, 然后以掷硬币的方式决定其中一人为“控制员” (controller)。之后两人均获发以下图表。

问题 1			问题 2		
受试者			受试者		
数字	A (\$)	B (\$)	数字	A (\$)	B (\$)
0	0.00	12.00	0	0.00	11.00
1	4.00	10.00	1	1.00	10.00
2	6.00	6.00	2	2.00	8.00
3	8.00	4.00	3	4.00	6.00
4	9.00	2.00	4	5.50	5.50
5	10.00	1.00	5	9.00	4.00
6	11.00	0.00	6	10.50	1.00

受试者被告知将要依次回答两个决策问题 (decision problems)。在第一个问题完成后, 会选出第二个问题的控制员。

看看问题 1 的三栏数字。第一栏由 0 到 6 的数字分别对应 A 和 B 二人所得的回报。如果 A 是控制员, 那么他可以选择一个数字以决定各人的回报, 或者和另外一位受试者商量, 共同决定选择的数字以及如何分配共同所得的回报 (受试者可以私底下进行交易)。留意控制员可以作出的选择。如果他选择 6, 他可取得 11 美元, 而另一人则一无

^① E. Hoffman and M. Spitzer, "The Coase Theorem."

所获，二人合计的回报是 11 美元。可是，如果他选择 1，则他们一共 9.8
可得 14 美元，将之作出分配可使二人均获得比选择 6 更多的回报。他们要做的只是对如何分配该 14 美元达成共识。理性及自利的假设指出控制员不会同意分得少于 11 美元，因为这不比他单方面选择 6。对他来说，任何降低他回报的方案都是非理性的。但霍夫曼和斯皮策却发现，控制员倾向于选择分享那 14 美元，并且接受少于 11 美元的回报水平。实际的结果是 20 名控制员当中有 18 人将那 14 美元和另一人平分，即每人获得 7 美元。研究结果似乎违反了自由市场理论以之为基石的理性及自利假设。

研究结果令人困惑，霍夫曼和斯皮策尝试探讨这些看似不理性的行为出现的原因。他们的假设是，虽然控制员被工作人员赋予了权力 (entitlement)，让他可以赚取至少 11 美元的利益，但由于控制员是随意选定的，他并不认为这构成正当的权利 (right)。用我们的话说，就是受试者不单关心获得的结果，他们同时在意决定结果的过程。

为了显露受试者对于过程的关注，霍夫曼和斯皮策假设被随意选派的控制员没有行使特权拿取 11 美元的原因在于他觉得这个特权并不是自己凭努力赚取的 (earned)。之后，霍夫曼和斯皮策在 1985 年进行了另一个实验，当中受试者需要参与两个阶段的游戏。在第一阶段，受试者会玩一个名为“尼姆”(nim)的数学战略游戏，胜出者将“赚取”成为控制员的资格。霍夫曼和斯皮策的推测是，受试者接受洛克的公正观 (见第一章)，即认为人们有权利拥有自己赚得的东西 (掺进了自己的劳动的东西)。由此推论，如果成为控制员的资格是需要凭努力赚取的，受试者会觉得自己有正当的理由得到多于合作所得的回报的一半。

实验结果正如所料。在实验中，受试者进行尼姆游戏，胜出者被说成是赚取了成为控制员的资格，结果有多于一半的合作分配让控制员获得多于个人 (单方面决定) 能得到的最大回报。只有 22% 的合作分配的差额少于 1 美元。在随机选派控制员的实验中，73% 的结果是 9.9
近于平均分配的。

可从这些实验中得出如下结论：单独地考虑，理性和自利作为自由市场论证的基础，不足以解释经济参与者的行为。必须引入某些有关过程的理论 (process theory)，经济参与者的自私行为才会产生。

很明显，洛克的理论就是这样的一种理论，而且它颇具说服力。但你仍可以问，这种理论在多大程度上是受文化影响的。在那些个人主义不被歌颂因此洛克理论的影响力较小的地方（例如日本），我们预期会得到不同的实验结果。正如霍夫曼及斯皮策所言，如果受试者是虔诚的马克思主义信徒，可以预期回报的分配是根据受试者所察觉到的人们的需要而不是能力的优劣。我们想知道这项实验在不同的国家（或文化区域）进行是否真的会得出不同的结果。

搭便车^①

我们曾在第四章指出，自由市场在分配公共物品的时候，可能是失效的，因为此类产品的适当分配，有赖于每个人都诚实地揭露他们愿意为这些产品付出多少金钱，但理性和自利的人可不会如此诚实。有关搭便车的理论是一回事，在现实中量度搭便车的严重性则是另一回事。很多在课堂上谈起来看似很严重的问题，在现实生活中却是无伤大雅的。实验经济学可以让研究人员获得受试者赋予假想的公共物品的价值，并对此加以控制。这种方法对于研究搭便车的行为很有帮助。只要将受试者赋予那些物品的价值与他们报告出来的价值比较，便可以计算出陈述不真实或说谎的程度（degree of misrepresentation or lying）。我们亦可以通过改变分配物品的机制或制度，研究制度性的改变如何影响虚假陈述的严重程度。

搭便车是问题吗？

早期的实验似乎显示搭便车不成问题。在有关搭便车行为的辩论中，约翰森（Lief Johansen）说：“我从不知道有任何历史事件或证据，有说服力地显示真实意愿的揭露问题（problem of correct revelation of preferences）有任何现实的意义。”^② 在罗斯（Al Roth）有关搭

① 参见 M. Issac, K. McCue, and C. Plott, “Public Goods Provision in an Experimental Environment,” *Journal of Public Economics*, vol. 26, 1985, pp. 51–74.

② Lief Johansen, “The Theory of Public Good Misplaced Emphasis,” *Journal of Public Economics*, vol. 7, 1977, p. 147.

便车的实验的文献回顾中，提到一项由瑞典广播公司（Swedish Radio-T. V.）赞助的、博姆（Peter Bohm）主持的研究。^① 在这个实验中，若干成年的斯德哥尔摩居民受薪参与了一个访问。他们被问到愿意为观看由两名广受欢迎的喜剧明星演出的节目支付多少钱，而节目只会在所有受试者愿意支付的金额总和大于节目制作成本的情况下才会上演；一旦决定了节目要上演，所有受试者都可以观看。研究人员根据五个不同的收费准则，告诉受试者节目演出后需要缴付的金额：其中一个准则是他们在访问中表示的支付意愿是多少就付多少，另一个是只收取支付意愿的一个百分比，再另一个是不需要支付任何费用。很明显，不同的收费准则为真相的揭露提供了不同的诱因（试比较支付全费和无须支付任何费用这两条准则）。然而实验的结果是，不论采用哪一条收费准则，受试者都愿意支付相同的金额。博姆认为结果显示他们的意向是说出真相，而是不利用搭便车的机会占便宜。博姆的实验结果可用来支持约翰森的观点，即搭便车在现实中不成问题。其他由施奈德（Schneider）和普密雷仁（Pommerehne）^②、马威尔（Marwell）和埃姆斯（Ames）等人所做的实验亦得出了相同的结论。

大部分这类研究都有一个缺点，即它们都旨在量度受试者愿意为公共物品支付多少金额（而不是在实验室控制受试者的支付意愿），并且实验只是进行了一次。因此，受试者没有机会学习不诚实可能是对他最为有利的政策。艾萨克（Issac）、麦丘（McCue）和普洛特（Plott）修正了上述的缺点。在他们进行的一系列实验中，受试者会得到一份清单，上面写着研究人员愿意为他们每生产一个单位的公共物品支付的金额。换而言之，受试者得到一份对公共物品的需求计划，而他们的回报是物品的价格与他们的付出之差。举个例子：受试者被告知，生产1个单位的公共物品可获得3美元，生产2个单位可再获得2美元，生产3个单位可再额外获得1美元，由第四个单位开始

101

^① A. Roth, "Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview," *The Economic Journal*, vol. 98, no. 393, December 1988, pp. 994 - 1032; P. Bohm, "Estimating Demand for Public Goods: An Experiment," *European Economic Review*, vol. 3, 1972, pp. 111 - 130.

^② F. Schneider and W. Pommerehne, "Free Riding and Collective Action: An Experiment in Public Microeconomics," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, 1981, pp. 689 - 704.

便不获得任何酬劳。如果每生产 1 个单位需付出 1 美元，生产 2 个单位则要付出 2 美元，他们的回报将是两个单位的价值（ $\$3 + \2 ）减去他们付出的 2 美元，即 $\$5 - \$2 = \$3$ 。在这个实验中，受试者在获得那份清单之后，需要在一张纸上写上他们的支付意愿，之后该张纸会被收回。研究人员假设边际成本固定于 1.3 美元，以此估计公共物品的生产数量（等于边际总支付意愿（marginal aggregate willingness to pay）为 1.3 美元时的生产数量）。接着受试者需要按照他们写于纸上的支付意愿付款。同样的实验重复十次。

艾萨克等人发现，随着实验的进行，受试者愿意支付的数目越来越少，最终趋向于零（完全是搭便车的行为），虽然未至于此。他们同时发现受试者首次付出的金额明显高于其后的几次，这显示出搭便车行为可从经验中学习得来。艾萨克等人认为实验结果显示重复和学习（repetition and learning）是让搭便车行为出现的必要条件。由于重复是存在着公共物品的现实世界的特征之一，实验结果似乎说明搭便车的行为不可忽视。

理性：信息不对称市场中的诚信及资格问题^①

我们在第四章讨论过，为市场带来效率的理性，可导致存在着信息不对称、公共物品或外部效应的市场失效。皮特克和肖特曾于 20 世纪 80 年代中进行了一系列的实验，借此了解依靠专家作出诊断及处理的市场（markets for expert diagnosis and care）（存在着信息不相称的市场）能否提供动机，让专家如实地向寻求意见的顾客提供意见，从而有效地运作。^② 普洛特（Plott）和怀尔德（Wilde）也进行过一个相似的实验。^③ 皮特克和肖特的发现是，虽然在这种市场（至少是这种市场的实验模仿）中人们仍能保持较高的诚信水平，但当中仍有空间

① 参见 C. Pitchik and A. Schotter, "Regulating Markets with Asymmetric Information: An Experimental Study." C. V. Starr Center Research Report, 1985.

② C. Pitchik and A. Schotter, "Regulating Markets."

③ C. Plott and L. Wilder, "Professional Diagnosis vs. Self Diagnosis: An Experimental Examination of Some Special Features of Markets with Uncertainty," *Research in Experimental Economics*, vol. 2, ed. Vernon Smith, Greenwich Connecticut, JAI Press, 1982.

让政府作出适当的介入，特别是引入发牌制度（licensing programs），让效率提升至超越自由放任政策能达致的水平。

为了让读者较真切地体会这个实验，以下将列出派发给受试者的指示。虽然会有点冗长，但这也许是了解整个实验及描述其内部运作的最佳方法。之后我们会说明实验的设计及结果。

皮特克及肖特指示

这项实验的目的，是研究数个在信息不充分的情况下人们如何作决定的假设。在实验中，部分人会充当专家（experts），负责向顾客（consumers）提供诊断意见（diagnostic opinions），而其他人则会充当顾客（意见搜寻者（searchers）），他们会根据专家们提供的资料作出决定。顾客的回报取决于作出的决定正确与否；专家的回报则取决于自己提供的意见以及其他专家所提供的意见。如果在实验过程中你作出了正确的选择，你将会赚取一份可观的回报。实验大约需时一小时至一小时三十分，你将会于实验结束时取得你的回报。

以下的指示将会更详细地解释实验的过程，并说明你最终得到的回报将如何厘定。在你阅毕这些指示后，我们会对此作出讨论，并在实验正式开始之前进行几回合的练习。

实 验

本实验研究专家诊断及服务的市场，汽车维修市场是其中一个例子。在这种市场中，一群专家（汽车技工）诊断并处理一群顾客（车主）所遇到的问题。顾客被假定为对他们所遇到的问题的原因一无所知，因此必须搜寻意见从而作出抉择。顾客面对的问题是专家可能有说谎的动机，并建议他们购买不必要的维修服务。除此之外，在这种市场中存在着不合格（incompetent）的专家，他们有可能提供诚实但不正确的诊断。故此，作为一名顾客，如果希望车辆得到最妥善的维修，你必须考虑到你获得的意见当中，有些是正确的，有些是故意做

103



假的，还有些是由诚实却不合格的专家提供的。

为了了解这类市场的本质，我们安排你们当中六人扮演专家，另外六人扮演顾客。你所要扮演的角色，已经列明在你手上的指示的右上角。在六名专家当中，有三名是合格的，另外三名则不合格。

你将要参与的市场按以下方式运作。为方便起见，我们假设顾客就是车主，他们的车辆都遇到或大或小的故障。如果你被安排成为意见搜寻者（即车主），请留意以下的指示。

意见搜寻者

在六名顾客当中，有三人的车辆有大问题，另外三人的车辆有小问题，但你却不知道自己的车辆的问题是还是小。

大修的费用为 450，而小修的费用则为 350。作为顾客，你的目标就是搜寻专家的意见，从而了解你的车子出现了什么问题，然后决定选购大修还是小修服务。

汽车维修公司的目标，则是通过给予诚实或不实的意见，从顾客身上赚钱。请谨记，你咨询的专家当中，有的是既合格又诚实，有的是不合格但诚实，有的是合格但不诚实，有的是既不合格又不诚实。

合格但不诚实的专家在检查你的车子时，能够准确地诊断出车子的问题所在，却会告诉你，车子有严重的故障，然后收取你 450。但他只会作出最低限度的维修，然后赚取你多缴付的费用。

不合格的专家与合格的专家的区别在于，当他们检查你的车子时，无法确定车子的故障是轻微还是严重。我们的实验设计是，不合格的专家知道自己的诊断只有八成机会是正确的。不合格但诚实的专家尝试提供正确的意见，但他们有可能出错，而不合格又不诚实的专家总是说故障严重。

因此，在搜寻意见的时候，获得的意见将取决于车子的问题和你光顾的专家。表 6—1 列出了你会得到的意见。

表 6—1 专家类型与车辆问题决定了顾客得到的意见

		专家类型			
		合格又 诚实	合格但 不诚实	不合格 但诚实	不合格且 不诚实
车辆问题	轻微故障	轻微	严重	不确定（或严重，或轻微）	严重
	严重故障	严重	严重	不确定（或严重，或轻微）	严重

请注意，如果知道车子的问题，你就能够从专家的类型推断他们会作出的诊断，除非他是不合格但诚实的专家。在这种情况下，如果车子有严重故障，不合格但诚实的专家可能给出小修的建议，而当车子的故障只属轻微时，他可能建议大修。这取决于你咨询的对象。请记住，专家当中有三名是合格的，其余三名是不合格的，至于诚实的程度（honesty-dishonesty level）则由他们各自决定。

105

你的任务就是征求专家的意见，然后决定为车子进行大修还是小修。征求意见的过程很简单。你面前有一台计算机终端机。如果你不想搜寻意见，宁愿直接购买维修服务，请在终端机显示“你需要搜寻意见吗？”的时候输入“否”。随后终端机会问：“大修还是小修？”你可以输入“大”或“小”选择希望购买的维修服务。这个回合的实验亦随之结束。

如果你希望在购买维修服务前听取专家的意见，请于回答上述第一个问题的时候输入“是”。随后计算机会随机选取一家公司（每家公司被选取的机会均等），并根据该公司制定的规则提供意见。每次搜寻都要缴付少量的金钱（在这个实验中费用设定为4）。如果经过一次搜寻之后你已准备好作出决定的话，当终端机询问你是否希望再搜寻一次时，只需输入“否”，之后输入“大”或“小”选择要购买的维修服务。如果你需要咨询另一家公司的意见，请再次输入“搜寻”。在作出决定前，你最多只能搜寻三次意见。

你的回报将以以下的方法决定：在每个回合的实验开始前，我们会在账户中存入650。你最终得到的回报是：650－搜寻的次数×每次搜寻的费用－维修的费用。举个例子，假设你搜寻了三次意见，

之后决定大修，那么最终的回报是 $650 - 3 \times 4 - 450 = 188$ 。这种情况比较简单，因为我们假设了大修能把严重及轻微故障都一并修好。如果你搜寻了三次意见之后，决定小修，而车子确实只有轻微故障的话，那么你就作出了正确的抉择，回报将会是 $650 - 3 \times 4 - 350 = 288$ ，结果显然比选择大修要好得多。可是，如果你的车子有严重故障，那你就作出了错误的抉择，而车子依然未能修好。在这种情况下，我们假设你必须缴付 150 的小修费用给修车公司，然后再为车子进行大修。故此，你的回报将是 $650 - 3 \times 4 - (450 + 150) = 38$ ，结果比前述的两个情况更糟。

请注意，如果你选择大修但车子只有轻微故障的话，你要付出 450 来处理只需要 350 来修理的问题。如果你选择小修但车子却有严重故障的话，则要付出 $150 + 450$ 为车子进行两次维修，而不是 450。可见，不论车子的问题是什么，你总是希望在能力范围内作出正确的选择，以求得到最大的回报。

在所有顾客都结束搜寻并作出了决定之后，我们会告诉你在这个回合得到的报酬，以及修车公司的平均可信程度。随后将会进行下一个回合的实验。三名顾客将被随机分配严重故障，另外三名则被分配轻微故障。专家们可以更改他们提供意见的方式。之后我们将重复实验，一共进行十次。你最终获得的报酬等于你在这十个回合所得的金额的和。

专 家

以下是给予被安排为专家的受试者的指示。你将通过向搜寻者提供意见来赚取利润。当你坐在计算机前，终端机便会告诉你你是合格还是不合格的专家。除了资格外，你为顾客提供的意见将取决于你的诚实程度。举个例子：如果你是合格的专家，并且决定诚实行事，则你会准确地判断车子的问题，如实地向顾客提供意见，并为他修好车子（如果问题是严重的收取 450；轻微的则收取 350）。如果你不诚实，虽然你能准确地判断车子的问题所在，但你只会告诉顾客问题是严重的，并向他收取 450，之后把车子修好。与合格的专家不同，不合格

的专家无法确定车子的故障是严重还是轻微。

合格的专家

如果你是合格的专家，你唯一要作的决定是当你为客户提供意见时，选择诚实还是不诚实行事。但是，你无须由始至终都只说真话或假话，你可以从0%到100%中选择说真话的百分比。在决定了诚实的程度后，请在终端机输入从0到100中的一个数字，以回答相应的问题。这数字代表你会提供诚实意见的百分比。请记住，输入的数字越大，即表示提供诚实意见的次数越多，或者说意见是诚实的概率越高。当你被搜寻者随机挑选时，计算机机会代你提供意见给他们。

107

为了说明诚实程度如何影响你的回报，请考虑以下的情况：假设车子有轻微的故障，而你诚实地告诉顾客你的意见，你会为他的车子进行小修，然后赚取 $350 - 150 = 200$ 。但如果你不诚实，你会提出大修的建议，却为他的车子进行小修，这时你的利润将会是 $450 - 150 = 300$ 。

如果一辆有严重故障的车子来到你这里，你会建议进行大修，而依此为它进行大修（你别无选择）。故此，你的利润将会是 $450 - 250 = 200$ 。如果顾客请你为他修理车子，这就是你的计算利润的方法。可以看出，利润计算方法只取决于你提供的意见及维修的规则。但是，你可以维修的汽车的数目，则不单取决于你的意见，同时也取决于其他公司所提供的意见（因为顾客在不断搜寻意见）。如果其他公司的意见与你的有出入，你要承受不被信任的风险，也许最后只能维修少量的车子。

为说明当中的利害关系，假设有一位顾客来征求你的意见，而他的车子只有轻微故障。很明显，如果他最后决定从你的公司购买大修服务，而你只为车子进行小修，你就能从他的身上赚取最大的利润（利润是 $450 - 150$ ）。因此，你可能很想说谎，向客户提供大修的意见。然而，如果所有其他的公司都是诚实的话，那么这位车主便可能在搜寻意见的过程中得到一些（即使不是很多）小修的建议，并决定为车子进行小修，这时你便不能从中赚取任何回报了。由此可见，提供不实的意见能让你从维修每一辆只有轻微故障的车子中获得较大的利润，但实际上有多少顾客会回头光顾你的公司则取决于其他公司所

108 提供的意见，也就是其他公司的诚实程度的组合（honesty/dishonesty configuration）。如果你提供的建议与其他公司的大相径庭，你很可能只会得到较少的顾客（当然，除非你提供的意见与搜寻者的决定是一致的）。

为了解释如何厘定你的回报，假设一位搜寻者的车子有轻微故障（当然他不知道车子的真正问题）。他会不断搜寻意见，直至作出决定为止。假设他决定为车子进行大修。这时我们会找出所有会为这位车主提供大修建议的公司，然后将这宗生意的利润平均分配给它们。例如，只有不诚实的公司才会向车子有轻微故障的车主提供大修的意见。如果有 K 家这样的公司，那么每一家将获得 $1/K$ 份额的生意，并按上述的计算方法获取相应的利润。如果你是一个合格却不诚实的专家，你便能够和同类型的公司一起分享这笔利润。为车子进行小修赚取的利润为 $(450 - 150)$ ，因此你从这辆车子获取的利润是 $(1/K)(450 - 150)$ 。同样的计算方法适用于为有轻微故障的车辆进行小修、为有严重故障的车辆进行大修以及为有严重故障的车辆进行小修的情况。

从以上的说明可以看出，你和其他公司的诚实程度和意见规则结合，会产生双重的后果。第一，它们决定了你可以从哪种类型的汽车维修中分享赚取的利润；第二，如果你是不合格的专家，它们加上你的维修规则决定了你能从每次维修中赚取多少利润。

每回合实验结束后，我们会告诉你：你得到的回报、合格和不合格公司当中的平均诚实/不诚实的比例、其他与你资格相同的公司的平均回报。之后请你重复实验。上述的整个程序一共进行十次。你最终获得的报酬将等于所有回合的回报之总和，并在你离开的时候发放。

不合格的专家

109 作为不合格的专家，你通过提供意见及维修服务赚取利润。你需要向计算机输入你的行为模式，方法是对诚实规则（honesty rule）、意见规则（opinion rule）及维修规则（repair rule）进行设定。终端机会依次询问你上述数据。

诚实规则告诉计算机，当有搜寻者向你征求意见时，你提供诚实

意见的百分比。当计算机询问有关问题时，请输入 0 到 100 中的任何一个数字，以设定你提供诚实意见的百分比。请记住，数字越大，代表诚实的程度越高。

意见规则与维修规则告诉计算机，你诚实行事或不诚实行事的方式。请记住，由于你是不合格的专家，你对车子问题的诊断并非完全准确，可以假设只有八成的诊断是正确的。如果你行事不诚实，则无论诊断是什么，你都会向顾客提供大修的建议。如果你行事诚实，则你会尝试向顾客提供正确的建议（或你所能提供的最佳建议）。故此，你可以选择遵循以下四项规则中的任何一项：

1. 只提供小修的建议。
2. 只提供与你的诊断相反的建议。
3. 只提供与你的诊断相同的建议。
4. 只提供大修的建议。

最后，如果你不诚实行事，虽然你总是会提出大修的建议，但你仍然可以选择替车子进行小修还是大修。你可能想以最低的成本把车辆修好，但由于你是不合格的专家，无法确切地知道车子的问题所在，因此在作出诊断之后你仍要作出如何维修的决定。可能的维修规则有以下四项：

1. 只为车子进行小修。
2. 只为车子进行与诊断相反的维修（即如果诊断是严重故障，则为车子进行小修）。
3. 只为车子进行与诊断相同的维修（即如果诊断是严重故障，则为车子进行大修）。
4. 只为车子进行大修。

110

要选择维修规则，只需在终端机询问有关问题时，输入 1、2、3 或 4。（如果你选择了永远诚实，则无须回答此问题；终端机会向你提出别的指示。）

总括而言，作为不合格的专家，终端机会要求你对以下三项信息进行设定：

1. 诚实程度（从 0 至 100 中选取一个数字）。
2. 意见规则（1、2、3 或 4）。
3. 维修规则（1、2、3 或 4）。

为了厘定你能得到的回报，我们作出了一项简单的假设。这就是大修能修好严重和轻微的故障，小修只能修好轻微的故障。假设一辆有严重故障的车子来到你的公司，你根据诊断和意见规则提出了大修的¹¹⁴建议。如果车主在搜寻了其他意见之后决定光顾你的公司，而你根据维修规则为车子进行大修的话，则你的回报是 $450 - 250 = 200$ 。可是，如果你提供的意见是大修，却只为车子进行小修，则车子未被修好，而你则需要自掏腰包再为它进行修理，这时你的回报将变成 $450 - 150 - 250 = 50$ 。换言之，如果你是不合格的专家，得权衡以下的情况：提供大修的¹¹⁴意见，以小修修好车子（假设小修是正确的），赚取最大的利润。可是，如果你试着这样做，但最后发现决定是错误的话，则你将要为错误付出代价，而利润也因此而下跌。

如果有一位顾客让你为车子进行维修，你得到的利润就如上所述。可见，每次维修车子所得的回报取决于你的意见规则及维修规则。然而，你能维修的车子的数目不单取决于你的意见，也同时取决于其他公司提供的意见（顾客在不断搜寻意见）。如果其他公司的意见和你的不同，则你要冒不被信任因而失去生意的风险。

为了说明当中的取舍，假设有一辆只有轻微故障的车子来到你的公司。很明显，如果你能说服车主购买大修服务，然后只为车子进行小修，那么就能赚取最大的利润（利润将是 $450 - 150 = 300$ ）。因此，你很想向车主提供大修这个不诚实的意见。可是，如果其他所有的公司都诚实，那么车主在搜寻的过程中会得到小修的建议，并可能决定到其他公司进行小修。可见，提供意见的时候需面对这样的取舍：一方面，提供不诚实的意见能够提高每次维修的回报，但另一方面，其他公司提供的意见（即其他公司的诚实/不诚实组合）决定了你的顾客的数目。如果你的意见与其他公司的有很大出入，你的顾客的数目很可能会减少。

最后，让我们用以下例子说明你的回报如何厘定。假设一位车主的车子有轻微故障（他当然不知道车子的问题所在）。他会不断搜寻专家的意见直至作出决定为止。假设他最后决定为车子进行大修。这时计算机¹¹⁴会找出所有会向这位车主提供大修建议的公司，并将这宗生意平均分给这些公司。例如，只有不诚实的公司和部分诚实但却不合格的公司才会向车子只有轻微问题的车主提供大修的¹¹⁴建议。如果这样的

公司总共有 K 家，则每家公司便可得到 $1/K$ 的利润，而利润会按上述方法计算。如果你是不诚实但合格的公司，你便可以分享这笔利润。你会为这辆车子进行小修，赚取 $450 - 150 = 300$ 的利润。因此，这宗生意带给你的利润是 $(1/K)450 - 150$ 。同样的计算方法适用于为有轻微故障的车子进行小修、为有严重故障的车子进行大修以及为有严重故障的车子进行小修的情况。

可见，你采纳的诚实规则、意见规则及维修规则——与其他公司所采纳的规则结合——会产生双重效果。第一，它们决定了听从你的意见并把车子给你维修的顾客的数目；第二，它们决定了你每次维修车子可赚取的回报。

每回合实验结束后，我们会告诉你：你得到的回报、合格和不合格公司当中的平均诚实/不诚实的比例、其他与你资格相同的公司的平均回报。之后请你重复实验。上述的整个程序一共进行十次。你最终获得的报酬将等于所有回合回报的总和，并在你离开的时候发放。

实验设计

从上述的指示可以看出，这个实验包括十个参数：

112

P_h = 大修的售价

P_l = 小修的售价

C_h = 公司进行大修的成本

C_l = 公司进行小修的成本

ξ = 需要大修的车主比例

μ = 不合格公司诊断的准确度

α = 不合格公司数目占整体公司数目的比例

N = 公司的数目

L = 顾客的数目

C = 每次搜寻信息的成本

通过改变这些参数，便能对实验作出控制。在前述的指示中， P_h =

450, $P_l = 350$, $C_h = 250$, $C_l = 150$, $\xi = 0.5$, $\mu = 0.8$, $\alpha = 0.5$ (三家公司合格、三家公司不合格), $N = 3$, $L = 6$, $C = 4$ 。

也就是说, 在实验 1 中, 合格与不合格的公司各有三家, 顾客有六位。每家不合格的公司有八成机会作出正确的诊断。每位顾客的车子有五成机会会有严重故障 (或者轻微故障)。我们还另外进行了两个实验。在实验 2 中, 不合格的公司有四家, 合格的公司有两家; 在实验 3 中, 大修的售价由 450 降低到 420。由于所有其他参数保持不变, 它们可以作为实验 1 的对照 (见表 6—2)。

对实验 3 和实验 1 作出比较, 等于对这个市场引入实验价格管制 (laboratory price control) 之前和之后的情况作出比较, 因为除了大修的售价外, 所有参数都保持不变。而对实验 2 与实验 1 作出比较, 则等于对实行发牌制度之前和之后的情况作出比较, 因为实验 1 的不合格公司的比例较实验 2 为少 (我们假设发牌制度或其他培训计划的目的, 是减少不合格公司的数目)。

表 6—2 实验设计

实验 1	实验 2	实验 3
(10 回合)	(10 回合)	(10 回合)
$P_h = 450$, $P_l = 350$, $\text{credit} = 650$ $C_h = 250$, $C_l = 150$, $\mu = 0.8$, $C = 4$ $N = 3$, $\alpha = 0.5$, $\xi = 0.5$	除了 $\alpha = 0.66$, 一切与实验 1 相同	除了 $P_h = 420$, 一切与实验 1 相同

注: 三家合格公司; 三家不合格公司; 信息充分程度——高。

实验结果

113 在讨论这些实验室市场的时候, 首先必须要问这些市场运作如何。很明显, 如果市场运作良好, 那么政府就不必干预了, 但如果它运作得差, 消费者可能会要求政府作出干预。市场表现的第一个指标就是合格与不合格公司的平均诚信水平 (average honest level)。表 6—3 及表 6—4 列出了在实验 1、2 及 3 中公司的诚信水平, 由最低的 0.68 到最高的 0.79 不等, 前者是实验 3 中合格公司的诚信水平 (见表 6—4),

后者是实验 1 中不合格公司的诚信水平（见表 6—3 及表 6—4）。此外，当中的差距（或方差，variances）较小，由最低的 0.02 到最高的 0.05。虽然诚信水平远高于 0，但却不足以成为不应进行干预的理由。这项发现促使皮特克和肖特进一步研究这类市场的经济表现。他们构建了一套度量经济表现的标准，并以此度量受到不同控制干预（controlled intervention）的市场的表现如何改变。我们不会在这里详论这些标准，但必须指出，诚信水平固然非常重要，但它不是市场表现的全部，因此我们建立了其他的度量标准，以求更全面地展示这些实验于社会整体利益（welfare）方面的意义。^① 由于篇幅所限，我们无法在这里详加阐述。

表 6—3 发牌制度的影响：实验 1 和实验 2 结果的比较

	实验 1	实验 2	相差 (Difference)
合格公司的	0.77 (30**)	0.71 (20**)	0.006 (1.594 [†])
平均诚信水平	(0.04*)	(0.05*)	
不合格公司的	0.79 (30**)	0.71 (40**)	0.08 (1.693 [†])
平均诚信水平	(0.02*)	(0.02*)	

* 代表方差 (variance)。

** 代表观察数目 (number of observations)。

† 代表威尔科克森统计量 (Wilcoxon statistic)。

表 6—4 价格管制的影响：实验 1 和实验 3 结果的比较

	实验 1	实验 3	相差 (Difference)
合格公司的	0.77 (30**)	0.68 (30**)	0.09 (1.412 [†])
平均诚信水平	(0.04*)	(0.05*)	
不合格公司的	0.79 (30**)	0.69 (30**)	0.10 (1.959 [†])
平均诚信水平	(0.02*)	(0.02*)	

* 代表方差 (variance)。

** 代表观察数目 (number of observations)。

† 代表威尔科克森统计量 (Wilcoxon statistic)。

发牌制度： α 的减少（实验 1 和实验 2 的比较）

发牌制度是对市场进行干预的一种方法，其目的是减少市场上不

114

^① 更深入全面的讨论可参见 C. Pitchik and A. Schotter, "Regulating Markets."

115 合格公司的比例（减少 α ）。如上所述，实验 2 是和实验 1 完全相同的市场，唯一的区别是实验 2 有三分之二的公司（四家）不合格（ $\alpha=2/3$ ），而实验 1 有一半的公司（三家）不合格（ $\alpha=1/2$ ）。故此，比较这两个市场的结果，应等同于比较旨在减少市场上不合格公司的发牌制度的影响。

表 6—3 显示了比较的结果，从中可见合格公司和不合格公司的诚信水平的变化，这影响到对消费者的保障。

毫无疑问，发牌制度带来了好处。合格和不合格公司的诚信水平分别由 0.71 上升到 0.77 及 0.79，运用威尔科克森-曼-惠特尼单尾检验法（Wilcoxon-Mann-Whitney one-tailed test），可发现两者的差异具有统计上的显著性，其中合格公司的显著性水平为 6%，不合格公司的显著性水平为 4%。因此，在这个实验中，我们的结论是发牌制度能够提高专家的诚信水平。

价格管制： P_h 的减少（实验 1 和实验 3 的比较）

实验 1 和实验 3 结果的比较，描绘了政府进行价格管制对市场造成的冲击。实验 3 的 $P_h=420$ ，而实验 1 的 $P_h=450$ ，除此之外，两个市场完全相同。可见，实验 3 代表着大修价格被行政手段降低了的市场。比较的结果见表 6—4，当中有些似乎令人难以理解的数字。

不难看出，降低大修的收费给市场的诚信水平带来了不利的影响。合格公司的诚信水平由 0.77 下降到 0.68，不合格公司的诚信水平也由 0.79 下降至 0.69，当中的差异在统计上具有显著性，其中合格公司的显著性水平为 10%，不合格公司的显著性水平为 3%。

116 实验的结果似乎难以理解，因为人们一般认为收费减少对顾客有利。可是，这种想法没有考虑到事情的其他方面。例如，大修的收费减少，意味着错误地为有轻微故障的车子购买大修服务的代价也相应减少。如果价格下降令顾客搜寻的次数减少，或令他们较容易被说服购买大修服务（即更少的大修建议也能游说他们），可以预料公司会趁着顾客的警惕性下降，调低它们的诚信水平。

表 6—5 显示了顾客在这两个实验中的平均搜寻次数，以及他们平均需要多少大修建议才会决定购买大修服务。

如表 6—5 所示，顾客在实验 3 搜寻意见的数目较实验 1 为少（平

均次数由 2.11 下降至 1.96)。虽然减少的绝对数值不大，但仍具有统计上的显著性，威尔科克森-曼-惠特尼单尾检验法显示其显著性水平为 16%。

表 6—5 顾客搜寻意见及作出决定的规律：实验 1 与实验 3 比较

	实验 1	实验 3	相差
每位顾客的搜寻次数	2.11 (0.41*)	1.96 (0.34*)	0.15 (1.014 [†])
决定大修前所需的大修意见数目	2.03 (0.57*)	1.66 (0.45*)	0.37 (1.456 [†])

* 代表方差。

† 代表威尔科克森统计量。

另外，顾客亦较容易被说服购买大修服务。他们在决定购买大修服务前所需的大修建议，由原本的 2.03 下降至 1.66。这个差异相当显著，运用威尔科克森-曼-惠特尼单尾检验法可知其显著性水平为 8%。由此可见，对顾客的福祉来说，价格管制是把双刃剑。价格调低了，顾客能够以低价购入更多的商品从而得益；但价格较高的时候，顾客对专家的建议会更加怀疑，并会搜寻更多的信息。比较实验 1 及实验 3 的结果，似乎占主导的是第二个效应。

117

市场规范

要从一项实验的结果推出具有普遍意义的结论并不容易，也不明智。可是，我们觉得以上述实验的结果作为基础，可以总结出某些结论。首先，在上述的实验市场中，受试公司 (subject-firms) 自行建立了诚信规范 (norm of honesty)，并倾向于坚守着它，而这种诚信规范似乎是受价格及资格水平等市场参数影响的。不论是合格还是不合格的公司，在不同的实验中的平均诚信水平均有少许差异。但每一个实验的平均值的差异均相当小，反映出大多数公司选择了与平均值相近的诚信水平。一旦市场参数被设定了，似乎所有公司都倾向于遵守这个市场的诚信规范。可是，当我们改变了市场参数的时候，诚信规范亦会随之而改变 (试比较实验 3 及实验 1 (表 6—4) 或实验 2 及实验 1

(表 6—3) 的诚信水平)。

进一步推论，政府确实有能力改变行业共同遵守的诚信水平。正如皮特克及肖特在实验中所发现的，资格认证制度是政府干预市场的有力工具（试比较实验 1 及实验 2 的结果）。不合格公司的数目减少了，诚信水平会有所提高，市场也会运作得更好。另一方面，价格管制的效果则较难确定。如前所述，大修价格下降或许会令顾客搜寻意见的次数减少，公司的诚信水平也许因此而下降。实验的结果可引以为戒：天真的政府官僚应对价格管制会为市场带来的系统性影响有所警惕，幼稚的自由市场倡导者亦切忌盲目追随自由市场的政策处方。

结 论

118 我希望本章达到了两个目的。第一，我希望本章增进了你对实验经济学的胃口，令你对现时在这个领域工作的学者的成果更感兴趣。本章所举的例子仅触及这个学科的皮毛而已。第二，我希望本章所讨论的实验提供了一些实证基础，让我们在盲目地提倡以自由市场解决一切社会问题之前，停一停，想一想，对自由市场论证赖以建立的前提和基础采取一种健康的怀疑态度。限于篇幅及时间，只能讨论到这里。殷切期望读者自行进一步探索这门学问。

第七章 “无可指责”的公正观

如果组成社会的人真的信奉个人主义、私有产权、理性、自利、经济竞争等在第一章中列举的自由市场的前提或基本原则 (free market axioms), 那么他们会认同怎样的一种经济公正观念 (notions of economic justice)? 个人主义者会支持我称为内源性的公正理论 (endogenous justice theories)。这种公正理论在判断某一社会状况是否公平的 (fair) 时候, 只会考虑社会内各成员的喜好或个人道德准则, 并要取得所有成员的一致同意 (unanimous agreement), 才会判定某个社会状况是合理的。简而言之, 如果所有成员都认为某个社会状态是公正的, 那么它便是公正的, 没有任何外在的权威有资格替他们作出判决。公正纯粹是一个操作性的概念

121



(a totally operational concept)。哲学家和经济学家对此问题亦毋庸置疑，因为这些外在的“专家”的意见是不相关的 (irrelevant)。

122 内源性公正理论与外源性公正理论 (exogenous justice theories) 不同，后者界定的公正概念所依据的原则并不诉诸社会成员的道德偏好。这种理论将其原则自上而下加诸群体当中。显而易见，外源性公正理论不会被个人主义者接受，因为他们拒绝任何外在的权威强加其公正观于他们的社会。情况就如社会主义平均分配收入的主张不会被 19 世纪的自由主义者接受，神职人员提倡的公正观会被无神论者抗拒一样。内源性公正理论的具体内容会因社群的不同而变化。一个社群认为是公正的，另一个社群却可能认为是不义的。个人主义者坚持，只有社会中的个人才有权界定他们所采纳的公正观，而这一对公正的界定必须得到所有成员的一致同意。

倘若人们如自由市场倡导者一样，相信人是理性的，并且坚持每个人都有权去追求自己的利益，那么他们便不能说由理性和自利行为导致的结果是不公正的了。由理性和自利行为导致的结果可能不是大家想要的 (undesirable) (如第四章提到的囚徒困境)，但却不能说是不公正的 (unjust)。

如果人们确信产权不可侵犯，并相信市场无形之手的力量 (结合支持它的理性和自利倾向)，那么可以说人们对于从市场中得到的任何东西都拥有产权。这种想法使得自由市场倡导者信奉由诺齐克 (Nozick) 提出的过程导向公正观 (process-oriented view of justice)。我们在第一章提到，这种公正观是以结果产生的过程而不是实际结果的性质去判断一个社会状况或收入分配是否公正。

对于坚持第一章所列的原则的人来说，能接受的公正观必然不是外源性和结果导向的 (exogenous and outcome-oriented)。作为个人主义者，他们会拒绝强加于他们的结果或外在的公正准则。只有牵涉其中的个人有权去界定公正的准则和结果。他们也会拒绝接受任何预定的结局 (predetermination of outcomes)，不论其为内源性或外源性，因为这样的做法 (例如收入重新分配) 必定会侵犯个人的私有产权。由此可见，由坚持第一章所列的原则的人所建立的群体只能接受内源性和过程导向的公正观。

现存的公正理论鲜有符合上述的条件的。平等主义 (egalitarianism)

明显是结果导向的，罗尔斯的公正论、效益主义以及沙普利（Shapley）和纳什（Nash）有关博弈论的观念均是属于外源性的。^①另一方面，诺齐克的理论明显是过程导向的，但它却是外源性的，因为它先假定了“公正”的结果是由“公正”的过程所产生，并将这一信念强加于被研究的经济体系或社会。^②然而不是所有的社会或个人均接受这一信念，故此它不是内源性的。

最后要谈及的，是由邓肯·福利（Duncan Foley）和哈尔·瓦里安（Hal Varian）提出的“没有妒忌”（envy-free）的公正观。根据这一理论，若社会中没有人对其他人的所得感到妒忌，那么这一物品的分配（allocation of goods）便是公正的了。^③在这种情况下，每一个人都是根据自己的喜好去评估他人的所得；若与其他人比较之后，所有人都较喜欢自己所得到的，则这种分配便是“没有妒忌”和公正的了。显然福利和瓦里安提出的公正观是内源性的（只考虑个人的喜好并取得所有人的一致同意），同时是结果导向的。图7—1总结了上面提到的各种公正理论。

	过程导向理论	结果导向理论
外源性理论	诺齐克	平等主义 效益主义 罗尔斯的公正论 (沙普利和纳什)
内源性理论	?	没有妒忌的公正观

图7—1 公正理论的分类

注意我并没有列出既属内源性又是过程导向的公正观。以下我即将提出这样的一种理论，并称之为“无可指责”的公正观（blame-free

① Lloyd Shapley, "A Value for n-Person Games," *Contributions to the Theory of Games II, Annals of Mathematics Studies*, 28 Princeton, NJ: Princeton University Press, 1953; John Nash, "The Bargaining Problem," *Econometrica*, 18, 1950, pp. 155-162.

② Robert Nozick, "Summary of Readers' Responses," *Scientific American*, March 1974.

③ Duncan Foley, "Resource Allocation and the Public Sector," *Yale Economic Essays*, Spring 1967; Hal Varian, "Equity, Envy and Efficiency," *Journal of Economic Theory*, 9, 1974, pp. 1-23.

justice)。我将会论证，这种公正理论应为自由市场倡导者所接受，但它会导致自由市场倡导者所不能接受的结果。以这种公正理论作为例子，我们可以看到，自由市场原则可能会导致与其逻辑不一致的结果。

无可指责的公正观

根据我的界定，“无可指责”（blame-freeness）作为一种公正观念，只会考虑导致某一社会状况的过程当中每个人的行为是否合理（reasonable），并以此判断该状况是否公正。由于这是内源性理论，我们必须严格根据社会成员的个人喜好和道德准则去判定某一个别的行为是否合理，而这一判断必须取得社会中的所有成员的一致同意。判断某一行为是否合理的最直接方法是将自己代入行动者的处境，问自己是否会作出同样的行为。若答案是肯定的话，则你便不能够责怪他，而他的行为便是合理的了。进一步，若社会中没有任何人可以责怪其他人的行为的话，则由各人的行为所产生的结局便是“无可指责”的，在这个意义下也就是公正的了。据此，无可指责的结果（blame-free outcome）可以这样界定：在一个制度为 I 、结果为 v 的社会 Z 中，如果组成 Z 的成员中没有人能够指责其他人导致 v 的行为的话，则 v 是公正的。

值得注意的是，无可指责的公正理论是内源性和过程导向的。由于它判断某一社会结果所需的唯一信息是社会成员的偏好和他们的一致意见，故此它是内源性的；由于它只考虑过程当中人们的行为而不考其导致的结果，故此它是过程导向的。由此观之，相比起其他前面提到的公正观念，无可指责的公正观更合乎自由市场原则。现在让我们看看两个例子，研究一下无可指责的公正观隐含的意义。

处境 1：一个癌症晚期病人躺在医院的床上，受尽病痛折磨，苦不堪言。晚上一名护士误将毒药放在床边，他知道这是毒药并服下自杀了。从一个在犹太—基督教道德传统（Judeo-Christian moral tradition）中长大的人看来，他的自杀行为是否合理（justified）？

处境 2：一班寡头垄断者（oligopolists）认为他们唯一的社会责任就是赚钱。他们其中的一个取得了一种珍贵资源的独家开采权，而其他所有企业都需要这种资源才能够生存下去。这家公司买下这种资源，

不准其他企业使用，令自己成为垄断者（monopolist）。这班寡头垄断者是否会认同这种做法是合理的？

根据无可指责的公正观，要回答上述问题的人，首先要问自己：如果我身处同样的情况下，我会怎样做？他必须检视自己的道德信念，并选择采取什么行动，之后与上述行动者的选择作出比较。如果两者的行为是一样的话，那么这种行为便是无可指责的。如果社会中的所有人都会作出相同的行为，则此行为及其导致的结果便是普遍地无可指责（universally “blame-free”），也就是合理和公正的了。

然而，有必要更确切地了解这种公正观意味着什么。首先，我们必须确定哪个群体的意见是相关的。于大学宿舍内被认为是无可指责的行为，若发生在银行之内，可能是不被容忍的。可见无可指责这个观念与黑尔（Hare）的普遍性（universalizability）观念不同，因为前者是依据特定相关的人口而确立，并非放诸四海而皆准的。^①

无可指责的行为及其导致的社会状况可能违反某些外在的绝对道德准则，并因此而被认为是不合理的。在处境 1 中，自杀是违反犹太—基督教信仰的。根据犹太—基督教的信仰，即使社会中的每一成员都会如例子中的癌症晚期病人般抉择，自杀仍然是不合理的。无可指责的公正观纯粹是内源性的道德观念。若所有的社会成员认为某一行为是合理的，则该行为便合理，因为判别的标准只和社会成员的意见有关。

126

由此推论，由于无可指责的公正观只依据社会成员的个人道德去判定何为合理，采纳这种公正观的社会有机会成为它自己的道德准则的受害者。在第二个例子中，一班只顾追求最大利润的寡头垄断者导致了独断情况的出现，虽然直觉上（《谢尔曼反垄断法案》（Sherman Anti-Trust Act）对此作出了概括）我们会觉得这种行为是不公正的，但根据无可指责的公正观它却是合理的。以无可指责作为道德准则的社会的成员若是道德败坏，则整个社会便要被迫自食其果。

此外，以帕累托（Pareto）准则来衡量，无可指责的行为导致的社会状况可能比原本的更差。很明显，于上述垄断的情况中，每一家企业都会因垄断者的行为而受损；以消费者剩余（consumer surplus）的标准来衡量的话，则整个社会都会蒙受其害。可是，从寡头垄断者

① R. M. Hare, *Freedom and Reason*, Oxford: Oxford University Press, 1963.

的角度来看，没有人可以指责垄断者的行为，因为若有同样的机会，他们也会作出同样的行为。

无可指责的判断要求人们的一致同意（unanimity）。相关的群体的所有成员都不指责某一个人的行为，该行为才能被认为是无可指责的。如此严谨的要求使得卫道之士有机会行使他的否决权。我们可以降低标准，只要求一名有代表性或正常的人（即法律上“合理的人”（legal reasonable man））去进行无可指责的判断，不过在这里我们无须这么做。

127 在界定无可指责这一观念的时候，我们要求先考虑相关的经济制度结构（institutional structure, I），其后才判断某一行为是否无可指责。这是由于要判别的行为或社会状况并不是无中生有的（do not exist in a vacuum）。各式各样的社会和经济制度定下了种种规则，限制了我们的行为，同时鼓励我们采取某些行动，从而产生了某些社会状况。在评估这些社会状况的时候，实质上我们是在追问导致如此社会状况的制度是否公正。

根据无可指责的公正观，在判断一个人的行为的时候需考虑他所处的制度环境（institutional context），行为是否无可指责随情境不同而有所改变，可见它是一个十分注重对制度的考虑的观念（a heavily institutional notion）。在这方面它与罗尔斯的最大最少公正观（Rawl's notion of maxi-min justice）相似，不同是罗尔斯尝试设计出一个公正的制度，而我们是在考察某种既定制度所导致的结果是否公正。

不要误以为无可指责的公正观为无法令状态（lawlessness）提供了理据。如果一个人犯了法，即使他的行为是无可指责的，也不等于说不应该惩罚他。法律始终是法律，要求人们遵守法律可以有规则—效益上的理由（rule-utilitarian justification），而这一理由可以凌驾于某一行为的无可指责之上。不过，如果某条法律或某个制度不断导致无可指责但却违法的行为出现，我们便有很好的理由去改变这一法律或制度。关于这个结论，我们将会在后讨论无可指责的收入分配的时候进一步探讨。

无可指责与理性

显然，无可指责的观念与自由市场论证中的理性观念有很密切的

关系。实际上，当一个人被置于另一个人的处境的时候，他是在问自己：“如果我身处他的境况之中，而我原有的口味与喜好没有改变，并且要作出获得最大满足（个人效益最大化）或对我最为有利的抉择，我会作出和他一样的行为吗？”如果我们将理性假设理解为人总是追求最大的满足，则自由市场倡导者以无可指责的思想实验（blame-free experiment）去判断人们的行为是否合理因而是否可以被接受，应是顺理成章的。

无可指责、收入分配与产权

无可指责的观念与第一章所列举的自由市场基本原则是相一致的（consistent），故此自由市场倡导者应该对它没有任何理论上的异议（虽然这不表示他必然喜欢它），但这个观念却可以为违反产权的社会状态提供理据。这显示出，合乎自由市场基本原则的道德体系或公正理论可能包含某些矛盾。让我们看一看问题出在哪里。 128

假设在一个经济体系当中有三个人：一个精通音乐，一个擅长运动，一个口才了得。再假设这个社会的口味和需求会让擅长运动和演说的人得到较高的奖赏，而音乐家则得不到任何回报。在自由市场中，那位运动员每年赚得 100 000 美元，那位演说家政客每年赚得 70 000 美元，而那位音乐家则没有任何收入——角点解（corner solution）令音乐家的收入为 0 美元。由于这种收入分配不均的情况完全是由人们自愿的交易行为决定的，根据诺齐克的想法，这里并没有什么不公平。然而那位音乐家不想坐以待毙，决定打劫其余二人，使得最后分配结果是运动员得 90 000 美元，演说家得 65 000 美元，而自己则得 15 000 美元。这种收入分配是否公正？根据诺齐克的理论，答案明显是否定的，因为这种分配是由非自愿的行为导致的，因此是不合理的。但我们能否指责那位音乐家？换句话说，如果命运的安排是运动员或演说家没有任何收入，他们是否会作出同样的决定？若答案是肯定的话，则他们便不能够指责音乐家劫掠他们的财产，而最后的收入分配结果也就是无可指责的了。

值得注意的是，这位音乐家的劫掠行为只是他面对当时的收入和

129 价格的理性反应，而这亦为他的行为提供了理据。如果我们是理性的，同样认为在没有收入的情况下，打劫比挨饿好，则逻辑上我们没有理由指责音乐家的行为。

想一想罗尔斯会如何看待上述的观点也很有意思。设想这三个人在得悉哪一个人的才华会为社会所重视之前（即在罗尔斯所谓的“无知之幕”掀起之前），相聚见面，并讨论了以下的情况：如果让市场去决定收入分配的话，他们当中会有一个人得到 100 000 美元，另一个人得到 70 000 美元，余下的一个人没有任何收入；整个社会的 GNP 为 170 000 美元，而这亦是能达致的最大 GNP。他们同时知道没有收入的那个人不会坐以待毙，会打劫其余二人。

罗尔斯或许会认为，应该改变社会赖以生产这些收入的规则，以增加社会中处于最不利位置的人（即处于角点解的人）的福祉。不过由于市场所定的规则能够将 GNP 最大化，改变规则的话，整个经济的 GNP 将会降低。根据罗尔斯的看法，这三个人仍会合作，但市场规则会被局部修改，GNP 亦随之下降。参与者在无知之幕下达成的契约或订立的规则或许会降低整体经济的产出，但由于能够增加社会上最弱勢者的收入，他们会接受在效率方面付出代价。

130 支持收入转移 (income transfers) 的理由很简单。自由市场导致的收入分配不均（可能出现角点解）会使部分人选择以作奸犯科作为面对困境的理性响应 (rational response)。若所有处于同样情况下的社会成员都同样会作奸犯科，则他们的行为便是无可指责的，也就是说自由市场导致了无可指责的罪行。这样社会便要面对一个两难局面：人们应该增加资源以加强警力、兴建更多的监狱、聘用更多的法官去防止犯罪呢，还是索性转移收入，给予每个人无可指责的份额 (blame-free income)，把资源用于制裁真正罪有应得 (blameworthy) 的罪犯？换另一种说法，每个人都会认为自己有权获得无可指责的收入，因为没有社会制度（例如市场或国家）有权迫使一个人以作奸犯科作为对社会的奖惩制度 (incentive structure) 的理性响应。一个迫使人们走上无可指责的犯罪之途的制度，失去了审判犯罪者行为的资格。

由以上的讨论可见，自由市场或许会导致鼓励人们无可指责地侵犯他人产权的局面。相信自由市场，并提倡内源性和过程导向公正观

的理性个体，可以为侵犯产权的行为或政策找到合理的解释。以理性为基础的公正观并不保证人们对于从市场获得的东西的拥有权会得到尊重。

结 论

如果自由市场倡导者认同第一章所列举的原则，则他们要承受由这些原则带来的后果，并要接受追求效益最大化的个体的无可指责的行为。强调理性、自利、利润最大化和个人自由的美国经济体系，必须承受由这些信念带来的后果。不论后果如何苦涩，只要所有人都认为引致这些后果的行为是无可指责的，贯彻始终的自由市场倡导者也不应有什么怨言。我们都是自己的道德信念的承担者。在享受自由市场带来的好处（自由与效率）的同时，也必须深入了解它的缺陷（贫穷与犯罪）。

第八章 理性预期与纽科姆难题

133 自由市场论证的信条之一，是市场经济基本上具有自我修正（self-correcting）的能力——如果不受干扰的话，它自己能够治疗通货膨胀和经济衰退。发挥这一作用的机制，正是个人理性。让我们看一看图 8—1。假设一个经济体处于充分就业均衡状态（full employment equilibrium）下的物价为 P_E ，实际 GNP（国民生产总值）为 Q_E ，并假设这是自然生产率（natural rate of output）。此时需求突然增加，需求曲线向右移。若供给曲线不变的话，新的均衡状态将处于 $Q'_E P'_E$ 。此时物价比之前实际 GNP 为 Q_E 时高，出现了通货膨胀。理性的工人知道通胀出现了，他们的实际工资也就随之下降，故要求更高的薪金。这会增加生产成本，使得供给曲线移向

S' 。整个经济体系最终会返回其自然生产率，但物价却上升了。

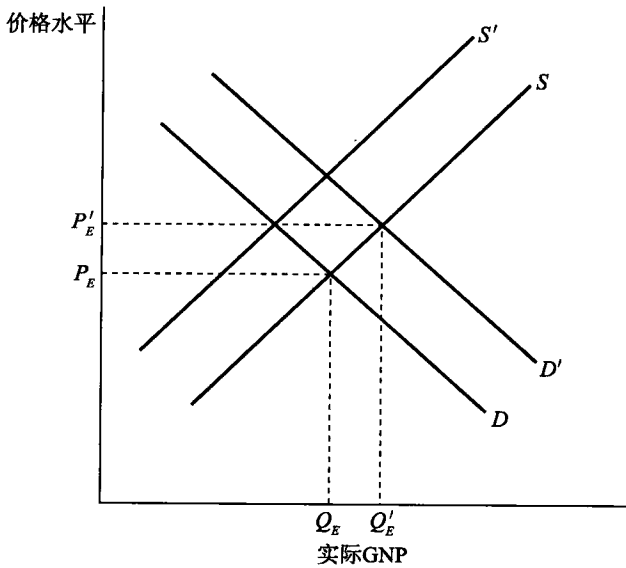


图 8—1 需求增加引起的通胀

同样地，图 8—2 假设了总体需求突然下滑，需求曲线 D 向左移。

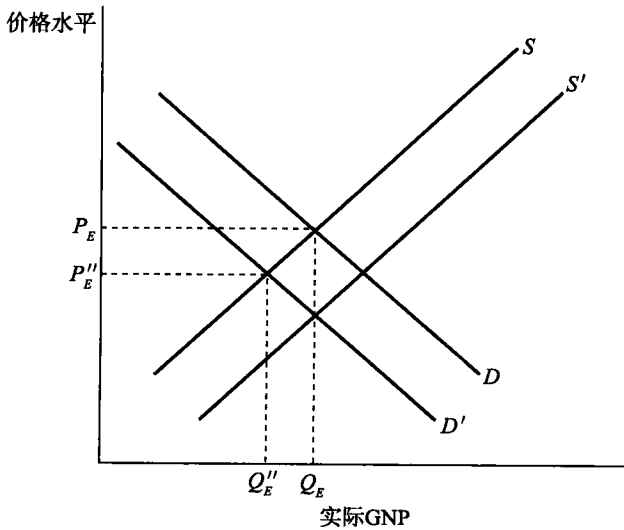


图 8—2 需求减少引起的通缩

134 实际 GNP 和物价也同时下降，直到新的均衡状态 Q'_E 。这时失业率高于自然失业率，由于人多工作少，薪金水平下降。可是，由于薪金水平下降，做生意的成本也会下降，供给曲线会向右移，回复到自然生产率。企业和工人将自己的利润和效益最大化的动机保证了这一情况的出现。

理性预期

135 近期，理性在经济学中的地位被一班称为理性预期学派的经济学家 (rational expectationists) 提升至近乎神圣的位置。所谓理性预期，指的就是对自己身处其中的经济体系拥有一个全面和正确的理解模式 (a complete and correct model of the economy)，并能运用所得到的所有信息的人，对未来经济所作的预期。举一个例子：假设有一个农夫住在一个国家，这个国家的天气永远是在 45 日天晴之后有 10 日下雨。如果农夫记性很好，能记住天晴和下雨的日子，并且知道天气变化的规律的话，那么他能够准确预测任何一日将会天晴还是要下雨。例如连续 10 日下雨之后，他会预期明日将会是天晴，而明显这就是唯一的理性预期。然而，也许由于看不出天气变化的规律（也可能因为记性不好，或懒得去计算下雨的日子），人们并不是总会作出这样的理性预期的。他们可能只会简单地假设，明天的天气会和今天的一样。如此的推测并不理性，因为这不是了解天气变化规律的人会作出的预期，但它仍然颇为准确，55 次的预期只有 2 次是错的。但在一些更为复杂的情况下，“非理性”预期会错得很离谱。

136 理性预期学派（由卢卡斯 (Robert Lucas)、托马斯·萨金特 (Thomas Sargent) 和尼尔·华莱士 (Neil Wallace) 等人领导) 假设经济体系中的人 would 作出理性预期，并认为这一项假设是合乎现实的。这意味着每一个人都是掌握着充分信息 (well-informed) 的经济学者，且各人均拥有一个经济体系的“真实”模型，并据此去作出他的理性预期。我们很容易对这些假设作出批评，因为显而易见，并不是每一个人都是掌握着充分信息的经济学者，我们当中很多人只是依照某些适应规则 (adaptive rule) 去作出预期（例如预计明天的利率等于今

天的利率加上今天的预期利率与实际利率的差别)。退一步而言,即使所有人都是理性的,并根据某种经济模型作出预期,也难保他们使用的是相同的模型,这一问题可以从凯恩斯主义者和货币主义者(Keynesians and monetarists)之间的争论清楚地看到。此外,谈论“真实”的经济模型可能是没有什么意义的,因为所谓的经济现实(economic reality),可能只是人们用以作出预期的经济模型(也许世界只能被主观地了解,不能被客观地认识)。不过,我不打算在这里讨论上述的批评。我要寻求的是对自由市场论证的内在批评,而不是对其假设提出质疑。因此,我们要探究的,是理性预期是如何自我推翻和自相矛盾的。在此之前,我们先来了解一下理性预期学派的经济活动模型,以及它所面对的困难。

政策中立与理性预期

理性预期学派对自由放任宏观经济政策的支持,基于个人理性和市场经济的自我修正能力。它的论证如下。假设一个经济的总供给和总需求曲线如图 8—3 所示。它处于均衡状态,物价为 P_E , 产量为 Q_E 。

137

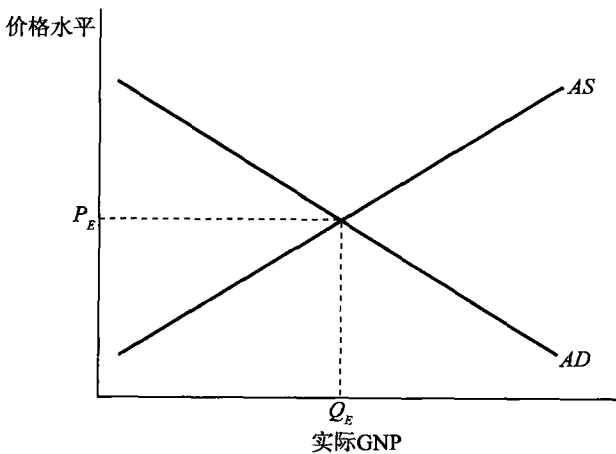


图 8—3 总供给与总需求曲线

此时政府增加了货币供应。假如工人是理性的,并且应用经典货币流通理论(classical quantity theory of exchange)作为预期物价的经

济模型，他们知道物价会随货币供应的增加而上升。^① 另一方面，企业也知道物价会上升，也预期工人会要求更高的薪金。企业也明白，由于物价上升，贷款人也会调高名义利率（nominal interest rates）。因此，如果所有人（工人和企业）都预料货币政策会有所调整，并对物价和工资作出理性预期的话，我们可推测总需求和总供给曲线会如图 8—4 所示般移动，一个新的均衡状态会出现。此时 GNP 仍然维持在 Q_E ，但物价上升至 (P_E') ，利率也会上调。

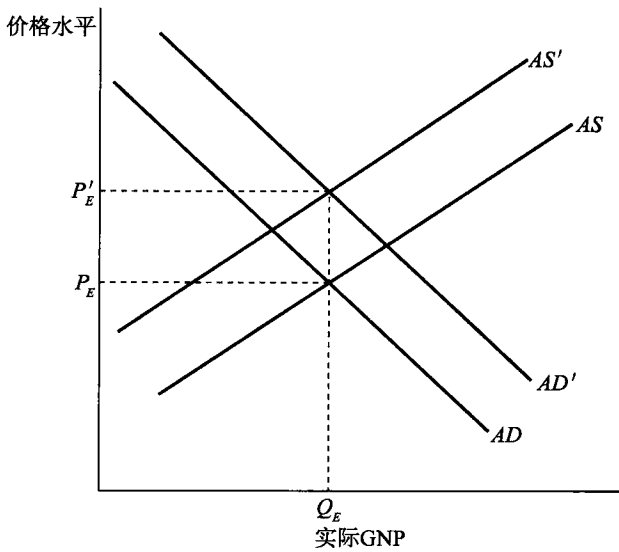


图 8—4 对货币政策的预期引起供给和需求曲线移动

分析的结果表明，在人们预料之中的货币和金融政策对于改变经济的实际 GNP 是无效的，即使短期而言也是如此。货币和金融政策，若早被人们预料到，是不能够改变一个经济的实际 GNP 的。^② 此外，
 138 银行、各类企业和工会，都把预测政府在政策上的改变视为己任，并据此作出理性预期。除非政府不断随机地改变政策，不断地为公众带

① 货币流通理论， $MV=PY$ ，说的就是假设流通速度 V 相对稳定，而经济的实际 GNP (Y) 是处于自然产出率 (natural rate of output) 的话，则货币量 M 的增加会导致物价 P 的上升。

② Thomas J. Sargent and Neil Wallace, *Rational Expectations and the Theory of Economic Policy: Studies in Monetary Economics*, Minneapolis: Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, 1975.

来惊喜，否则不能指望它能够对经济有任何影响。市场经济能够自我修正；政府若尝试修正市场，只会事与愿违。

我想处理的并不是上述政策中立（policy-neutrality）的问题。我要问的是，在一个政府假设了人们会作出理性预期的世界里，上述所谓的理性预期在逻辑上是否可能。如果不可能的话，则上述的论证可能隐藏了一些问题。为了把问题说清楚，我会先描述一个称为纽科姆难题（Newcomb's problem）的哲学问题，并由此探讨理性预期在逻辑上能否成立。^①

纽科姆难题

以下的决策问题，最先由纽科姆（Newcomb）提出，加德纳（Gardner）加以讨论。^② 桌上有两个密封的盒子 B1 和 B2。B1 内有 1 000 美元。B2 内可能有 1 000 000 美元，也可能什么也没有。决策者不知道 B2 内究竟有什么。他面对两个不可逆转的选择：

1. 只拿取 B2 内的东西。
2. 拿取两个盒子内的东西。

假设决策者知道有一位神仙存在，他拥有“非常准确的预测能力”，并在决策者作出选择之前作出了预测。如果他预计决策者选择两盒皆取，他会把 B2 留空。如果他预计决策者选择只取 B2，他会把 1 000 000 美元放进盒内。（如果他预计决策者会靠抛硬币等方法随机选择，则他会把 B2 留空。）在所有情况下，B1 内都有 1 000 美元。决策者完全明白这种情况，而这位神仙也知道他明白，决策者也知道他知道，以此类推。（在我们的讨论中，我们假设效益（utility）是直线递增并以金钱表示（linear in money），故以下的数字代表效益。）

决策者应如何选择？困难就在于两个选择都有很好的理由，但不

^① 本章余下的讨论主要引自 Roman Frydman, Gerald O'Driscoll, and Andrew Schotter, "Rational Expectations of Government Policy: An Application of Newcomb's Problem".

^② Martin Gardner, "Mathematical Games," *Scientific American*, July 1973, pp. 104-108. 亦可参见 1974 年 3 月号的 *Scientific American*, 哲学家诺齐克于此总结了读者对 1973 年 7 月号所讨论的问题的回应。

可能两者同时正确。表 8—5 显示了这一难题。如果决策者选择只取 B2 而那位神仙又预测得到的话，他则可以得到 1 000 000 美元（神仙将钱放入盒内）。另一方面，如果决策者选择只取 B2 而神仙预测他会两盒全取的话，则神仙会把 B2 留空，决策者得到 0 美元。同样，如果决策者选择两盒全取而神仙预测他只会取 B2 的话，则他可以得到 1 001 000 美元。（B1 内常存 1 000 美元，神仙把 1 000 000 美元放入 B2。）最后，如果决策者选择两盒全取而神仙也预料到的话，他只会得到 1 000 美元（神仙把 B2 留空）。

		神仙	
		选择一 (预测决策者 只取 B2)	选择二 (预测决策者 同时取 B1 和 B2)
决策者	选择一 (只取 B2)	\$ 1 000 000	\$ 0
	选择二 (同时取 B1 和 B2)	\$ 1 001 000	\$ 1 000

图 8—5 纽科姆难题

想一想决策者面对的两难。如果他觉得神仙差不多是全知的，他无法逃过神仙的法眼的话，则他一定会选择只取 B2。为了方便说明，假设神仙每作出十次预测，有九次是对的。那么选择只取 B2 的预期效益 (expected utility) 是：

$$EU(\text{只取 B2}) = 0.9 \times 1\,000\,000 + 0.1 \times 0 = 900\,000$$

而两盒皆取的预期效益是：

$$EU(\text{B1 \& B2}) = 0.1 \times 1\,001\,000 + 0.9 \times 1\,000 = 101\,000$$

因此，根据预期效益假设 (expected utility hypothesis)，只取 B2 明显是较佳的选择。然而，我们可以从另一个角度看这个问题。

141 如果神仙已经作出预测，那么他已把 1 000 000 美元放进 B2，或者把它留空。在这种情况下，选择两盒皆取显然较为合理，理由如下：

神仙要么预测决策者只会取 B2，并把 1 000 000 美元放进盒内，要么预测决策者会两盒皆取。在第一种情况下，决策者可得 1 001 000 美元；在第二种情况下，决策者可得 1 000 美元。不论哪一种情况，两盒皆取比只取 B2 都较为优胜。从表中可以看出，不论神仙的预测为何，决策者选择两盒皆取所得的都比只取 B2 为多。因此，从占优原则 (dominance principle) 的角度看，两盒皆取比只取 B2 是更佳的选择。

谈到这里，读者可能会问，图 8—5 中所用的实际数字与神仙的预测能力对理解这个难题有什么影响？出乎意料的是，这一难题或决策两难在不同的领域中也会出现。举一个例子：若我们以 $U(x_1)$ 、 $U(x_2)$ 、 $U(x_3)$ 和 $U(x_4)$ 分别代表最佳、次佳、再次佳和最差的结果的冯·诺依曼-摩根斯顿效益指数 (Von Neumann-Morgenstern utility indices)，并设 α 为神仙预测正确的概率，则根据简单的代数运算^①可以知道，当 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$ 的时候，两难的情况便会出现。因此，如果 $U(x_1)=40$ 、 $U(x_2)=30$ 、 $U(x_3)=20$ 而 $U(x_4)=10$ 的话，即使决策者认为神仙预测正确的概率只有 75%，两难的情况仍然会发生。可见，即使假设神仙的预测能力有限，决策者仍会陷入纽科姆两难的困局。

从以上的讨论中可以知道，在纽科姆难题或相似的情况下，预期效益假设 (expected utility hypothesis) 与占优原则 (dominance principle) 互相冲突。当中任何一个选择都有理由来支持，但却没有理性的选择，因为不论选择为何，都有充分的理据去作另一选择。所谓的理性预期可能与“某一经济理论所作出的预测”同义，但这里存在着理论上的冲突，却找不到明白无误的方法从中作出选择。^② 能够让决策者的预期效益最大化的选择，被另一个不能将效益最大化的选择压倒了。

142

如果金融当局相信公众有不错的预测能力，能够较准确地预测当局的决策 (即 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$)，那么它便会陷入类似于纽科

① 只取 B2 的预期效益 = $\alpha U(x_2) + (1-\alpha)U(x_4)$ ，两盒全取的预期效益 = $(1-\alpha)U(x_1) + \alpha U(x_3)$ ，因此，只取 B2 的预期效益比两盒皆取的预期效益高，如果以下条件成立的话：

$\alpha U(x_2) + (1-\alpha)U(x_4) > (1-\alpha)U(x_1) + \alpha U(x_3)$ ，或者

$$\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$$

② John F. Muth, "Rational Expectations and the Theory of Price Movement," *Econometrica*, July 1961, p. 315.

姆难题的境况中。结果是它无法推行理性的措施或决策。现在让我们研究一下，纽科姆难题对于政策的理性预期来说意味着什么。

纽科姆难题与货币政策

设想一个金融当局希望通过调整货币供应增长速度 (rate of growth of the money supply) 去影响两项经济因素——通胀率 P 和失业率 U 。当局面对的是思想单一的公众。货币政策对现时的通胀和失业的影响，取决于公众能否准确预测它的政策。显然，在这里我们是把金融当局类比为纽科姆难题中的决策者，而公众则好像难题中的神仙；公众对当局行动的预测能力，即等于当局认为公众能准确预测其政策的概率。

金融当局有两项政策选择：一是增加货币供应增长率 (M_H)，二是减少货币供应增长率 (M_L)。让我们先描述一下这些货币政策是如何受到公众预期的影响而带来不同的通胀和失业情况的。

考虑以下由罗伯特·卢卡斯 (Robert Lucas) 提出的简单宏观经济模型，它被广泛应用于有关理性预期的研究文献中。^①

$$y_t^s = y_t^* + \alpha(P_t - P_t^e); \alpha > 0 \quad (1)$$

$$y_t^d = m_t - P_t + V_t \quad (2)$$

$$y_t^s = y_t^d \quad (3)$$

1.4.3 在以上的等式中， y_t^s 和 y_t^d 分别代表总供给和总需求的自然对数 (natural logarithms (logs) of aggregate supply and demand)， y_t^* 代表“充分就业”或“自然”生产水平对数 (log of full-employment or natural level of output)， P_t 代表物价对数 (log of price level)， P_t^e 代表公众预期的物价水平对数 (log of the price level expected by the public)， m_t 代表货币供应量对数 (log of the money stock)， V_t 是一个常数，代表货币流通速度对数 (log of velocity)。这一经济模型的意义大致如下。式 (1) 称为卢卡斯供应函数 (Lucas supply function)，它指出只

^① Robert E. Lucas, Jr., "Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs," *American Economic Review*, June 1973, pp. 326 - 334. 我们采用这一模型，因为它在理性预期的文献中被广泛使用。这类模型往往假设对货币政策的预期是理性的。

有当生产者错误预计物价（即 P_t^e （ t 期间的预期物价）与 P_t （ t 期间的实际物价）出现差异）的时候，一个经济的产出才会偏离它的自然或正常生产量。式（2）是对经济体生产的货物的需求函数（经典货币量公式，classical quantity equation），它指出若货币量及货币流通速度不变，对货物的需求与物价成反比。最后，式（3）表达的是一个均衡关系，它指出若在 t 期间经济是处于均衡状态的话，货物供给 y_t 与需求 y_t^d 一定要相等。为方便起见，我们假设 $V_t=0$ 。

假设 P_t 的数值使得式（1）的 y_t 和式（2）的 y_t^d 相同，则：

$$P_t = \frac{1}{1+\alpha} m_t + \frac{\alpha}{1+\alpha} P_t^e - \frac{1}{1+\alpha} y_t^* \quad (4)$$

通常我们假设公众知道这个模型中的系数（coefficients），因此在对 P_t 作出理性预期的时候，他们会由式（4）得到：

$$P_t^e = \frac{1}{1+\alpha} m_t^e + \frac{\alpha}{1+\alpha} P_t^e - \frac{1}{1+\alpha} y_t^* \quad (5)$$

解式（5）求 P_t^e ，则得：

$$P_t^e = m_t^e - y_t^* \quad (6)$$

从式（6）可见， m_t^e 对作出理性预期 P_t 非常重要。因此，根据这一模型对物价作出理性预期，即意味着对当局的货币政策作出理性预期。将式（5）代入式（4）：144

$$P_t = \frac{1}{1+\alpha} m_t + \frac{\alpha}{1+\alpha} m_t^e - y_t^* \quad (7)$$

最后，将式（6）和式（7）代入式（1）可得：

$$y_t = y_t^* + \frac{1}{1+\alpha} (m_t - m_t^e) \quad (8)$$

我们假设 $y_t - y_t^*$ 与失业的关系由一个比例常数（constant of proportionality）连系（此即奥肯定律（Okun's Law）^①）：

$$y_t - y_t^* = \kappa (U_t^* - U_t) \quad (9)$$

^① 根据实际观察，奥肯定律指出失业率的改变约为实际产出率与自然产出率之间的比率下降幅度的一半。

κ 是一个大于 0 的常数。式 (9) 假设当 $y_t = y_t^*$ 的时候, 失业率等于自然失业率 U_t^* 。利用式 (9), 我们可以把式 (8) 重新写成:

$$U_t = U_t^* + \beta(m_t^e - m_t), \beta = \frac{1}{\kappa}(1 + \alpha) \quad (10)$$

或

$$U_t = U_t^* + \beta[(m_t^e - m_{t-1}) - (m_t - m_{t-1})]$$

1.4.5 现在我们可以用这个模型去分析政府采纳的货币政策会怎样改变现存的通胀—失业情况。我们会就着每一项政策是否被公众正确预期来讨论它带来的影响。为此, 我们假设在 $(t-1)$ 的时候, 经济正处于自然失业率 U_t^* , 而此时稳态通胀率 (steady-state inflation rate) 为 \dot{P}^* , 初始物价为 P_{t-1}^* 。利用式 (10)、(2)、(6) 和 (7), 我们可以编制出表 8—1, 以说明政府的金融政策如何因公众的预测而带来不同的结果。

表 8—1 正确和错误预期货币政策的结果

公众预期的政策	实际推行的政策	对结果的描述
M_L	M_H	$P_t > P_t^*, U_t < U_t^*, P_t - P_{t-1}^* > \dot{P}^* \quad (x_1)$
M_L	M_L	$P_t = P_t^*, U_t = U_t^*, P_t - P_{t-1}^* < \dot{P}^* \quad (x_2)$
M_H	M_H	$P_t = P_t^*, U_t = U_t^*, P_t - P_{t-1}^* > \dot{P}^* \quad (x_3)$
M_H	M_L	$P_t < P_t^*, U_t > U_t^*, P_t - P_{t-1}^* < \dot{P}^* \quad (x_4)$

1.4.6 图 8—6 描述了这些结果。在图中, 当局要在现状 x_0 的情况下作出决策。有两条菲利普斯曲线 (Phillips curves) PH' 和 PH'' 经过 x_0 这点。(菲利普斯曲线描绘失业率和相应的通胀率, 可以看成是政府作出决策时所面对的取舍。) PH' 这条垂直的菲利普斯曲线代表 $(\dot{P}^* - U)$ 组合的轨迹, 也就是公众正确预测当局增加或减少货币增长速度 (rate of monetary expansion) 所产生的结果。它通常被认为是长期 (long-run) 菲利普斯曲线, 在这里我们姑且称之为“正确预期菲利普斯曲线” (correctly anticipated Phillips curve)。曲线 PH'' 代表“错误预期菲利普斯曲线” (misperceived Phillips curve), 因为它代表的是公

众错误预期政府的金融政策而出现的 ($\dot{P}^* - U$) 组合轨迹, 例如公众预期货币供应增长速度会增加, 但当局却将之减少, 反之亦然。

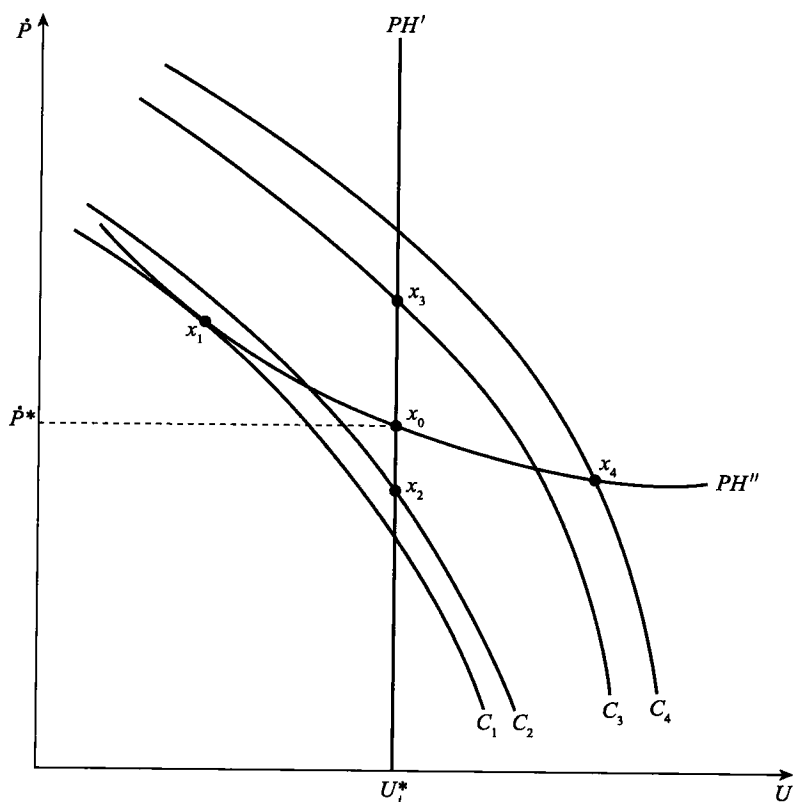


图 8—6 正确与错误预期菲利普斯曲线

要留意的是 PH'' 不是短期 (short-run) 菲利普斯曲线, 因为它是在公众对当局政策的期望不变 (static expectations) 的假设之下绘出的。真正的短期菲利普斯曲线描绘的是货币供应增长速度的改变在预期之外 (unanticipated) 而带来的后果, 而我们的曲线描绘的是错误预期 (incorrectly anticipated) 货币政策带来的后果。故此我们称之为“错误预期菲利普斯曲线”。

金融当局的政策偏好 (preferences) 以凹曲线 (对原点而言) C_1 、 C_2 、 C_3 和 C_4 代表, 越靠近原点的曲线代表的效益水平越高。点 x_1 、 x_2 、 x_3 和 x_4 在表 8—1 中已有所描述, 它们代表的是正确或错误预期

货币政策带来的结果。

根据该图描绘的金融当局的政策偏好，很明显：

$$U(x_1) > U(x_2) > U(x_3) > U(x_4)$$

这里 $U(x_i)$ 是相应结果 x_i 的冯·诺依曼-摩根斯顿效益 (Von Neumann-Morgenstern utility), $i=1, 2, 3, 4$ 。

147 图 8—7 显示了我们的分析，当中的效益代表金融当局的收益 (pay-offs)。

		公众	
		预期 M_L	预期 M_H
金融当局	选择 M_L	$U(x_2)$	$U(x_4)$
	选择 M_H	$U(x_1)$	$U(x_3)$

图 8—7 纽科姆难题与金融当局

纽科姆难题在这里出现了。如果金融当局认为公众对它的行动有足够的预测能力的话 (即如果它认为 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$)，则根据预期效益理论，它显然应该选择降低货币供应增长速度 (行动 M_L)，因为这一行动比 M_H 带来的预期效益为大。可是， M_H 却优于 (dominates) M_L 。于是乎，在纽科姆难题中出现的理论冲突在这里也出现了，金融当局没有理性的措施可以采取。也由于这个原因，对金融当局政策的理性预期也不存在。

148 公众要对物价作出理性预期，必须对货币政策作出理性预期 (参见式 (6))。由此可见，在标准的理性预期模型当中，由于公众无法对当局的货币政策作出理性预期，因此也无法对其他相关的变量作出理性预期。

结 论

本章的论证可以由以下的命题和推论 (proposition and corollary)

来概括。

命题：在上述模型中，假设金融当局只有有限数目的措施可供选择 (M_L 和 M_H)，且它的行动带来的后果可以用图 8—6 和图 8—7 来描述，则如果金融当局相信公众对它的行动有“良好的预测能力”（也就是 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$ ）的话，那么对政府政策的理性预期便不可能存在了。

证明：如果 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$ ，则 $\alpha U(x_2) + (1-\alpha)U(x_4) > \alpha U(x_3) + (1-\alpha)U(x_1)$ ，而 M_L 的预期效益大于 M_H 的预期效益。然而 M_H 优于 M_L 。与纽科姆难题的情况相似，金融当局没有理论上的依据决定哪一项政策更为可取。根据定义，理性预期是基于与现象相关的理论而作出的预期，如果相关的理论并不存在，理性预期也不能形成。证明完毕。

推论：在上述的模型中，对政府政策的理性预期逻辑上不一致 (inconsistent)。

证明：根据定义，公众对政府政策的理性预期意味着 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$ 。但 $\frac{\alpha}{1-\alpha} > \frac{U(x_1)-U(x_4)}{U(x_2)-U(x_3)}$ 也同时意味着公众有“良好的预测能力”。根据命题，这种预测能力同时意味着没有理性的预期可以形成。证明完毕。

上述模型遇到的困难，也是其他涉及产生理性预期的模型所共同遇到的困难。在这些模型当中，有一个或以上的内源变量仅由为数有限的决策者所控制。在这样的情况下，对某一变量的理性预期变为对控制该变量数值的决策者的行为的理性预期。问题是，如果决策者得到的效益取决于他的行为是否被正确预测的话，则为了推测对其行为作出理性预期的人，决策者会被迫进入一系列更高层次的预期 (a series of higher-order expectations)。由于知道其他人对其行为作出系统性的（即理性的）预期，决策者被迫作出非系统性的行为 (behave non-systematically)，以消除任何对其行为作出理性预期的希望。再一次，理性把自己击倒。

149

第九章 为何美国的自由市场制度那么稳定？

151 不论你对美国的自由市场制度有何感受，不能否认的是这一制度自建立之初经历了数百年的种种社会大变后仍能兀立不倒。这不是说今天的资本主义制度、公司企业的规模或是政府的角色与数百年前的一模一样。不变的是，经历了多次经济危机，美国人对自由市场的信心基本上没有动摇。之所以如此，我认为是因为自由市场满足了任何一个成功而又稳定的经济制度需具备的四项基本条件。以下我会讨论这些条件，并探讨美国的自由市场制度在多大程度上满足了它们。

第一项条件是制度中存在的诱因需与制度参与者的本性（human nature）相一致。也就是说，制度不应建基于参与者对诱因作出的不自然

的行为或反应方式。第二项条件是制度需与加诸其中的社会的文化历史和谐一致。举个例子，要说服信奉个人主义的新罕布什尔州的老美改变为欧洲式的社会主义者是一件困难的事。若要说服他支持推行一种新的经济制度，则这一制度必须要建基于对他来说是自然不过的社会和文化信念。第三项条件是，经济制度导致的结果需让参与者觉得是公平的，因为在制度中比较成功的人需向比较不成功的人证明该结果是合理的。不然的话，社会的动荡不安迟早会发生。最后，真正成功的制度必须要有效率。实际上，从经济学的角度看，效率是对制度的唯一要求——有关公平的议题可以说是没有意义的。以下我们将会讨论第一至第三项条件，因为它们是一切具生产力、可行而又稳定的经济制度的先决条件，在考虑任何一个经济制度的时候都要以它们为前提。

人性与社会经济系统

经济系统依靠参与者的行为和心理功能维系而成，属于社会一行为组织（social-behavioral organizations）。因此，若要成功地使人们有秩序地参与其中并接受其结果，则此组织的奖惩系统（incentive system）必须融入参与者的一些基本心理特征。假设我们要设计一个经济系统，让社会中的人依我们设定的规则行事。这些规则订明什么行为是准许的、什么行为是禁止的，以及各种千变万化的行为会导致什么奖励或惩罚。举个例子，自由市场可以看做是一系列的规则，其中订明了偷窃他人财物是非法的并会得到惩罚。规则亦订明人们可根据自己的意愿以任何价钱自由进行买卖，却不能串谋操控价格，否则会违反反垄断法。这些规则组成了一个奖惩系统，奖励某些行为，惩罚另一些行为。要预计自由市场的规则会引致怎样的后果，我们必须预计人们在面对这些诱因（incentive）的时候会如何反应。但要预计人们如何反应，我们必须先要对人的本性作出评估，因为它是人类行为的最终动因。

假如人天生是自私和不诚实的，则自由市场的规则会引致一些后果；假如人天生是利他和富有同情心的，则同样的规则会引致不同的结果。可见参与者的特质对一个经济的均衡状态（equilibrium）会有重大影响。试想象一个由一对父子组成的二人社会，父亲有一个苹果，

儿子有一个橙子。父亲喜爱橙子多于苹果，而儿子却喜爱苹果多于橙子。这个社会的经济规则如下：父子二人需于中午十二时到中央车站，把自己的苹果或橙子放于行李储物柜内，或什么都不放，上锁之后交换锁匙。若他们都把自己的水果放进储物柜，则他们能够顺利交换水果。若其中一人施计，不放任何东西入内而另一人诚信行事的话，则施计者会得到两个水果。图 9—1 表示了这种简单的交换经济。

		儿子	
		放橙子入柜内	不放橙子入柜内
父亲	放苹果入柜内	苹果与橙子互换	儿子得两个水果
	不放苹果入柜内	父亲得两个水果	没有交换水果

图 9—1 水果交换问题的不同结果

上述这一组规则会导致怎样的均衡结局 (equilibrium outcome)? 要回答这一问题，我们先要知道父亲和儿子是怎样的人。让我们设想这个社会的人是极端自私的，即使亲如父子，也只希望自己得到两个水果，而不会理会他人一无所获。由此，我们以 4 代表得到最大的满足，以 3 代表得到第二好的结局，以此类推。图 9—2 总结了各人不同的决定可导致的效益。框图中第一和第二个数字分别代表父亲和儿子可得到的回报。

		儿子	
		放橙子入柜内	不放橙子入柜内
父亲	放苹果入柜内	3, 3	1, 4
	不放苹果入柜内	4, 1	<u>2, 2</u>

图 9—2 根据第一种有关人性的假设，各人可得的回报

从图 9—2 中可知，若他们都是极端自私的话，则他们都不会将水果放入柜中，最后的均衡结局是他们只能享用原有的水果（即框图中

加上底线的(2, 2)结局)。之所以如此,是因为不论另一方的决定如何,若我不把水果放入柜内,我都能得到比较好的结果(这实际上是一个囚徒困境局面)。但从第四章我们知道,这并不是最优化(optimal)的结果,因为若他们都把水果放进柜里的话,两人都可得到更大的满足。因此,如果人性是极端自私的话,上述的规则只会把父亲和儿子导向双输的局面。

然而,若这一经济的参与者有着不同的本性,则同样的规则会导致不同的均衡结局。例如,若父亲乐于为儿子牺牲而儿子又乐于接受父亲的奉献的话,则二人均希望儿子得到两个水果(4),其次为互换水果(3),再次为拥有原有的水果(2),最不希望的是父亲得到两个水果(1)。图9—3表示出这一假设之下各人可得的效益,加上底线的是均衡结局,即儿子得到两个水果。

155

		儿子	
		放橙子入柜内	不放橙子入柜内
父亲	放苹果入柜内	3, 3	<u>4, 4</u>
	不放苹果入柜内	1, 1	2, 2

图 9—3 根据第二种有关人性的假设,各人可得的回报

以上讨论的重点是要指出,不对人性作出与现实相符的假设,便难以讨论社会或经济制度的特性(properties)。从上述的例子可知,如果基于某些原因我们希望父子交换水果的话,则显而易见,根据我们订立的规则和假定的人性,交换水果的行为不会发生。我们所能做的是改变规则,或者改变人性,而前者显然是比较容易做到的。

156

诚然,为人性下定义或为其寻找根源均是十分复杂和具有争议性的工作。威尔逊(E. O. Wilson)等社会生物学家(sociobiologist)认为我们的社会行为(或社会行为可变化的尺度)大部分都是遗传决定的。^①根据这一看法,某些基因产生对其延续有利的行为特征(behavioral

^① E. O. Wilson, *Sociobiology: The New Synthesis*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975.



traits), 而这些行为特征同时又能够增加个体的适应能力 (fitness), 因而有较大的机会一代接一代地遗传下来, 其他的基因则在进化的过程中逐渐被淘汰。现时我们的情感和性格、对他人同情的程度以及正义感正是为延续某些特定的功能或基因而存在, 一如鱼类的鳃是为某种目的而存在。马克思主义者的观点则截然不同, 他们认为是社会和经济结构以及人与生产资料的关系决定了人的本性。每一种经济结构均会产生与之相辅相成的人。资本主义产生资产阶级, 社会主义产生社会主义者, 而这些人最后会破坏他们生活于其中的制度的稳定性, 这正是辩证的历程。其他的学者, 尤其是文化人类学家, 则把文化看成是人性的最终决定因素, 人性是社会化塑造的产物。

不论采纳哪一种观点, 重要的事实是任何一种经济或社会制度, 若它的奖惩制度与参与者的本性不一致的话, 会导致与制度的预期目标相悖的结果。我们只需要回顾一下布鲁克农场 (Brook Farm) 和新和谐公社 (New Harmony) 等早期美国的乌托邦公社实验, 即可看见因错认参与者的动机和本性而失败的例子。

人类文化和社会经济制度

为解决日常生活中经常出现的各类问题, 人们发展出种种社会制度 (social institutions)。这些制度界定了行为规范, 让参与其中的人有秩序地生活。^① 就如语言规则一样, 社会制度给予我们的日常生活一种结构^②, 把我们的行为固定下来, 使它不至于变化莫测。美国人习惯靠右行车, 适应英国的行车规则对他们来说是痛苦的经历。有风度的欧洲男士觉得美国的女权分子很难相处, 因为他们有时控制不了为女士开门或帮她们穿上大衣的冲动。同样, 改变社会政策的时候也应该意识到, 若新的政策与行为的社会规范没有抵触的话, 则有较大的机会取得成功。

^① Andrew Schotter, *The Economic Theory of Social Institutions*, New York: Cambridge University Press, 1981.

^② David Lewis, *Convention*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1969.

经济上的公正

一个经济制度若要延续，它导致的结果必须要被社会中的大部分 158
人认为是公平和合理的（justifiable）。美国的自由企业制度引人注目的一个方面是，即使是十分贫困的人，也会认为富人的巨额收入是实至名归的。他们不但不会仇视体育巨星和大企业行政人员，反而会视他们为文化英雄而加以膜拜。美国人的这种态度也许解释了美国社会的长期稳定以及历史上少有激进的收入再分配的要求。

生产力与经济制度

经济制度应该具备生产力。这是对经济制度的首要要求，也是评鉴它们的基本准则。度量效率的最佳标准是经济学家所采用的帕累托效率（Pareto efficiency）。依据这一准则，当有其他的制度或组织能够在不减少现有各种货物或服务产出的情况下，提高每一种或部分货物或服务的产出，则现存的制度或组织是没有效率的。

评估自由市场的优劣

总的来说，美国的自由市场经济制度是合乎大部分国民心中诉求的。首先，如果我们假设人基本上是自利和关心自己的幸福的话，那么自由市场制度正好适合鼓励人们变得更具生产力。事实上，若人们不是自利和理性的话，则我们有理由相信这一制度会崩溃。因此，如果你相信人性就如经济学家和拥护自由市场的人所认为的那样悲观， 159
这一强调竞争的制度显然是和人性相一致的。

自由市场所强调的个人主义和行动自由也特别与美式的“粗犷式个人主义”（rugged individualism）、企业家精神以及自由等政治意识形态和文化传统融和一致。事实上，18至20世纪人们移居美国的一

个主要原因正是为了在自由市场中碰碰运气。时至今日，美国人仍然认为自由企业制度是维持个人自由和民主的必要条件。由剑桥调查公司（Cambridge Reports Inc.）分别在1975年、1976年、1977年和1979年所进行的民意调查中，受访者被问到以下的问题：“有人认为自由市场经济是保障个人自由的必要条件。也有人认为两者并无必然关系，自由和民主可在其他的经济制度中存在。你认为自由市场是否是个人自由的必要条件？”在四次调查中，分别有54%、59%、60%和59%的受访者回答自由市场是个人自由的必要条件，占了受访者的大多数，有15%~19%的人认为两者并没有必然关系，有25%~27%的人表示不肯定。由于大部分的国民认为改变自由市场制度同时会损害他们在政治上的自由，自由市场制度能够在美国一直保持稳健不会令人感到意外。^①

令人迷惑不解的是，为何美国人会觉得他们的自由市场制度所产生的结果是公平的。至少我们可能会认为，社会中较贫穷的人（即收入最低的20%的人口）会仇怨收入最高的5%的富人。然而令人感到意外的是，上述的情况似乎没有出现。

利普塞特（Lipset）与施奈德（Schneider）提到1977年进行的扬克洛维奇（Yankelovich）民意调查显示，同意“自由企业只令少数人受益”这一看法的人只占受访人数的16%，不同意的占52%。同年进行的哈里斯（Harris）民意调查，要求1625名受访者评论以下命题：
160 能够公平地让大部分的国民受惠。”结果有60%的人表示同意，17%的人表示不同意，23%的人表示不肯定；于1976年进行的类似调查的结果分别为72%同意、14%不同意和14%不肯定。从这些研究可以清楚地知道，美国民众认为市场体制是公平的，或者无需任何重大的变更也能变得公平。

这种认定自由市场是公平的信念也许是源于美国民众相信从根本上改变收入分配的同时必会摧毁自由市场所提供的个人自由和推动力。所有自由市场的拥护者，包括那些相对贫穷的人，都认为以自由市场

^① 本章所引用的所有调查均可在以下这本有趣的新书中找到：Seymour Lipset and William Schneider, *The Confidence Gap: Business, Labor and Government in the Public Mind*, New York: Macmillan, 1983.

换取收入转移将会得不偿失。美国人维护这一信念，可以从1977年进行的哈里斯民调看到——“虽然美国的经济体制有种种不足，但它仍能为国民带来世界上最高的生活水平。”有88%的受访者同意这句话，8%不同意，4%表示不肯定。此外，于1974年进行的罗珀（Roper）民调要求受访者指出“令美国成为伟大国家的十三项主要原因”，有60%的人选择了自由企业制度。

美国人相信自由市场是公平的，难怪历来从没有深入的争取重新分配收入的社会运动。人们对工资不平等的议论充耳不闻，即使贫穷的人也是如此。

最后要指出的是，美国的自由市场极具生产力。不需援引任何统计数字，我们也知道世界上没有任何一个国家可以在经济增长和表现方面与美国相比。这一点也不奇怪，因为效率和生产力正是自由市场存在的理由。自由市场能够稳定运作，重要的原因也在于美国人相信他们的高生产力是拜自由市场所赐。1977年进行的哈里斯民调显示，60%的受访者同意“美国的自由市场是历史上最有效率的经济体制”，只有20%的受访者表示不同意。美国人相信，“除了必要的中央调控，自由市场制度能够自己解决包括通胀和失业等问题”。

161

总而言之，美国的自由企业制度具备了前述稳健经济制度的四项基本条件。它的生产力无可置疑；它与美国的政治和文化传统相协调；它与令人不快但可能十分准确的人性观相一致；民众认为它是公平的。除此之外，人们认为自由企业制度的终结会为他们带来无可估量的损失。由于拥有上述种种特点，难怪自由企业能够在美国欣欣向荣地发展了。

第十章 结 论

163 我在本书的前言中提到，我的目标是通过
对自由市场论证作出一系列的内在批评，令读者对于以自由市场机制作为解决社会问题的方法采取更怀疑的态度。在这个过程当中，种种对自由市场的讽刺逐一浮现。首先，我们看到，个人理性作为竞争过程的基石，如何导致市场失效。从一个又一个的例子中我们看到，在不同的情况下(存在着信息不对称、公共物品、外部效应等的市场)，亚当·斯密的无形之手如何将市场参与者推向效率的边缘，坠进互相摧毁的深渊。此外，从囚徒困境的例子中我们可以看出，与协调合作的行为相比较，个人的理性行为如何导致对所有人都更为不利的结果。

其次，在讨论学券制和最低工资的时候我们

看到，不少市场可能是充斥着外部效应的，虽然从表面看来并非如此。例如，如果我们考虑到处于角点解的人的理性行为，则可以看出表面上没有外部效应的劳动力市场，实际上是把其不能提供的生活工资（subsistence wages）转化为犯罪等令人厌恶的外部效应。接受自由市场经济是有其代价的。倘若如亚当·斯密所言，自由市场之所以能有效运作是由于个人是理性和自利的，则当市场失效的时候，我们便不能指望利他的公益行为出现了。如果促使人虚报自己对公共物品的喜好的诱因存在，则可以预期人们会作出虚假的陈述。如果在没有产权的情况下可通过污染湖泊而令自己得益，则理性而又自利的个人会污染湖泊。如果在工资过低的情况下犯罪是理性的选择的话，则我们要预期犯罪会增加。这并不是说，在衡量过一切成本与效益后，以自由市场机制组织经济不会是一个明智的选择。然而，我们必须清楚地知道，这一抉择是包含一定代价的，并且在某些情况下，付出的代价可能比得到的效益还要多。

164

再者，我们希望以市场机制分配的物品，与我们期望以非市场机制分配的物品可能是属于不同的范畴。例如，以市场机制分配宝马汽车（BMW）似乎是恰当的，但以此分配肾脏和心脏手术却似乎不太恰当，因为每个人不论是否付得起某项手术所需的费用，都应当有生存的权利。^①

总之，我们决不可独断专横地提倡以自由市场机制解决所有社会和经济问题。在合适的情况下，应采纳自由市场机制，但在非自由市场机制看来更合理或可预见市场会失效的情况下，我们必须寻求、设计和试验其他的分配机制，以取代自由市场。在未来的岁月里，寻找这样的机制将会是经济学家的重要研究课题。

① Guido Calabresi and Philip Bobbitt, *Tragic Choices*, New York: W. W. Norton, 1978.

词汇表

“无可指责”的公正观 (Blame-free justice): 在一个社会中，如果没有人能够指责其他社会成员的行为，则该社会制度所产生的结果也就是合理的。

角点解 (Corner solutions): 在数学最大化问题 (mathematical maximization problem) 中，某些变量的数值为零的解。

效率—公平互抵假设 (Efficiency-equity tradeoff assumption): 除非以个人主义式的社会伦理 (individualistic social ethic) 去界定何谓公平 (equity of social outcomes)，否则便需要在社会伦理和社会制度的效率之间作出权衡取舍。

预期效益假说 (Expected-utility hypothesis): 理性的人在不确定情况下作出决策的时候，会先为当中涉及的货币价值 (monetary values)

给予相应的效益数值 (utility numbers), 然后根据环境中各种不确定变量 (uncertainty variables) 的概率, 作出能够将预期效益最大化的决定。

外部效应 (Externalities): 在消费或生产过程当中转嫁给他人的成本或效益。由于这些成本或效益外在于它的生产者, 故生产者在决定为该项经济活动投入多少的时候, 并不会将这些成本或效益计算在内。

内在批评 (Immanent criticism): 不对要批评的理论的前提或假设作出挑战, 而是先接受它们, 继而指出前提或假设当中有自相矛盾的地方, 或由它们可以推论出错误或令人不能接受的结果。

个人主义 (Individualism): 这种政治哲学认为, 个人是一切权利和义务的最终载体, 并由此引申出以下的规范性信条: 所有社会决策都只应该是个人偏好的反映; 任何外在的权威也不应将其偏好强加于社会。

无形之手—放任自由假说 (Invisible-hand laissez-faire faith assumption): 最初由亚当·斯密于其经典著作《国富论》中提出的假设: 如果人们能够在不被干涉的情况下自由地与他人达成契约, 社会的整体福祉便会增加。任何对这一过程的干预都只会使情况变差。

信息不对称的市场 (Markets with asymmetric information): 在交易中一方比另一方拥有更多关于出售货品的信息的市场。

帕累托计算 (Paretian calculation): 作社会决策时可资利用的一种计算方法, 其原则为: 比较 A 和 B 两种决策, 如果 A 可以使所有社会成员生活得更好或更快乐而 B 却没有这种效果的话, 则 A 比 B 优胜。

过程导向论证 (Process-oriented argument): 在判断社会制度所导致的结果的道德性质的时候, 我们只应该考虑导致该结果的过程的性质 (properties of the process) (也就是游戏的规则), 而不应该考虑过程所导致的结果的性质 (properties of the end-states) (也就是规则所导致的收入分配)。如果导致某些结果的过程“公正” (fair) 的话, 则不论看起来是如何的不平等 (unequal), 这些结果也必然是“公正”的。

公共物品 (Public good): 一旦生产了便不能排除他人使用的物品。此

外，这种物品的供应量不会因个人对其消费而减少。国防是公共物品的经典例子。

理性预期 (Rational expectations): 经济体系中的人按与其身处的环境相关的理论而作出的预期。

博弈理论 (Theory of games): 研究社会个体的策略性互相依存 (strategic interdependence of social agents) 的理论，由冯·诺依曼和摩根斯顿从《博弈理论与经济行为》中发展出来。在理论所研究的情境中，一个人所得到的效益不单取决于其在某一特定社会环境中的行为，也取决于其他人的行为。

效益主义计算 (Utilitarian calculation): 做社会决策时可资利用的一种计算方法。本书第一章所讨论的有关公路应建于雀鸟保育区还是近郊住宅区的决策问题，即属于效益计算的例子。按效益主义计算而作出决策的人，会以最大的社会净效益 (net social benefits) (社会效益减去社会成本) 作为决策的准则。在很多经济学的案例中，这可以归结为：作出能够把消费者的支付意愿与社会成本之间的差额最大化的决策，也就是在社会作出某个决策的时候，找出社会愿意为此支付的金额与将要实际支付的金额之间差距最大的决策。

参考文献

- Akerlof, George, "The Market for Lemons: Quality, Uncertainty and Market Mechanism," *Quarterly Journal of Economics*, August 1970, pp. 488 - 500.
- Alchian, Armen, A. , "Uncertainty, Evolution and Economic Theory," *Journal of Political Economy*, June 1950, 58(3), pp. 211 - 221.
- Allais, M. , "Le Comportement de l'Homme Rational Devant le Risque: Critiques de Postulates et Axioms de l'Ecole Americaine," *Econometrica*, October 1953, 21(4), pp. 503 - 546.
- Arrow, Kenneth, *Individual Choice and Social Value*, 2nd edition, New York; Wiley, 1963.
- Arrow, Kenneth, and Frank Hahn, *General Competitive Analysis*, San Francisco: Holden

- Day, 1970.
- Baumol, William, *Welfare Economics and the Theory of the State*, London: Longmans Green, 1952.
- Baxter, William F. , *People or Penguins: The Case for Optimal Pollution*, New York: Columbia University Press, 1974.
- Bentham, Jeremy, *Principles of Morals and Legislation*, Oxford: Wilfred Hamson, 1948.
- Berman, S. M. , and Andrew Schotter, "When Is the Incentive Problem Real?" *Games, Economic Dynamics, and Time Series Analysis*, 1982.
- Bohm, P. , "Estimating Demand for Public Goods: An Experiment," *European Economic Review*, Vol. 3, 1982, pp. 111 - 130.
- Buchanan, James, "A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory," *American Economic Review*, 65(2) May 1975, pp. 225 - 231.
- Buchanan, James, and Geoffrey Brennan, *The Power to Tax*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1980.
- Bull, C. , A. Schotter and K. Weigelt, "Asymmetric Tournaments, Equal Opportunity Laws and Affirmative Action: Some Experimental Results." C. V. Starr Center for Applied Economics, Research Report 8733, 1987a.
- , ——, and ——, "Tournaments and Piece Rate: An Experimental Study," *Journal of Political Economy*, Vol. 95, Feb. 1987b, pp. 1 - 33.
- Calabresi, Guido and Philip Bobbit, *Tragic Choices*, New York: W. W. Norton, 1978.
- Clarke, Edward, "Multipart Pricing of Public Goods," *Public Choices*, 11, pp. 17 - 33.
- Coase, Ronald, "The Problem of Special Cost," *Journal of Law and Economics*, 3, 1960, pp. 1 - 44.
- Condorcet, Marquise de, "Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité de voix," Paris, 1785.
- Cooter, Robert, and Kornhauser, Lewis, "Can Litigation Improve the Law Without the Help of Judges?" *Journal of Legal Studies*, 9,

- January 1980, pp. 139 - 165.
- Debreu, Gerald, *The Theory of Value*, New York: Wiley, 1959.
- Economic Report of the President, Government Printing Office, Washington, D. C. , 1982.
- Foley, Duncan, "Resource Allocation and the Public Sector," *Yale Economic Essays*, Spring 1967.
- Friedman, Milton, *Capitalism and Freedom*, Chicago: Chicago University Press, 1962.
- Frydman, Roman, "Towards an Understanding of Market Processes: Individual Expectations, Learning and Convergence to Rational Expectations Equilibrium," *American Economic Review*, 72(4), September 1982, pp. 652-668.
- , Gerald O'Driscoll, and Andrew Schotter, "Rational Expectations of Government Policy: An Application of Newcomb's Problem," *Southern Journal of Economics*, 42(2), October 1982, pp. 311 - 319.
- Gardner, Martin, "Mathematical Games," *Scientific American*, July 1973, pp. 104 - 108.
- Green, Jerry, and Jean Jacques Laffont, *Incentives in Public Decision Making*, Amsterdam: North Holland, 1979.
- Grether, David, and Charles Plott, "Economic Theory of Choice and the Preference Reversal Phenomenon," *American Economic Review*, 69(4), September 1979, pp. 623 - 638.
- Grossman, Sanford J. , "On the Efficiency of Competitive Stock Markets Where Traders Have Diverse Information, " *Journal of Finance*, May 1976, pp. 573 - 585.
- , "The Existence of Futures Markets, Noisy Rational Expectations, and Informational Externalities," *Review of Economic Studies*, October 1977, pp. 431 - 449.
- Grossman, Sanford J. , and Joseph E. Stiglitz, "Information and Competitive Price Systems," *American Economic Review*, May 1976, pp. 246 - 253.

- Groves, Theodore, "Incentives in Teams," *Econometrica*, 41, July 1973, pp. 617 - 631.
- Hardin, R. , "Collective Action as an Agreeable n-Prisoner's Dilemma," *Behavioral Science*, 16, September 1971, pp. 472 - 481.
- Hare, R. M. , *Freedom and Reason*, Oxford: Oxford University Press, 1963.
- Harrison, Bennet, "Education and Unemployment in the Urban Ghetto," *American Economic Review*, 62(5), 1972, pp. 796 - 812.
- Harrod, Roy, "Utilitarianism Revised," *Mind*, 45, 1936, pp. 137 - 156.
- Hayek, F. A. , "Economics and Knowledge," *Economica*, 4, 1937, pp. 33 - 54.
- , *Individualism and Economic Order*, Chicago: University of Chicago Press, 1948.
- , *Law, Legislation and Liberty*, Chicago: University of Chicago Press, 1976.
- Hoffman, E. , and M. Spitzer, "Entitlements, Rights and Fairness: An Experimental Examination of Subject's Concepts of Distribution Justice," *Journal of Legal Studies*, Vol. 14, November 2 1985, pp. 259 - 297.
- , and ——, "The Coase Theorem: Some Experimental Tests," *Journal of Law and Economics*, Vol. 25, 1982, pp. 93 - 98.
- Hume, David, *A Treatise on Human Nature*, Oxford: Oxford University Press, 1896.
- Isaac, M. , K. McCue and C. Plott, "Public Goods Provision in an Experimental Environment," *Journal of Public Economics*, Vol 26, 1985, pp. 51- 74.
- Jevons, William, *The Theory of Political Economy*, Middlesex, England: Penguin, 1970.
- Johansen, L. , "The Theory of Public Goods Misplaced Emphasis," *Journal of Public Economics*, Vol. 7, 1977, pp. 149 - 152.
- Kahneman, D. , and A. Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of

- Decision Under Risk,” *Econometrica*, 47, 1979, pp. 263 – 291.
- Kaldor, N. , “Welfare Propositions of Economics and Interpersonal Comparisons of Utility,” *Economic Journal*, 49, 1939, pp. 549 – 552.
- Kydland, Finne, and Edward Prescott, “Rules Rather Than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans,” *Journal of Political Economy*, June 1977, pp. 473 – 491.
- Lerner, Abba, *The Economics of Control*, New York: Macmillan, 1944.
- Levitan, Sar, and Richard Belous, *More Than Subsistence: Minimum Wage for the Working Poor*, Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1979.
- Lewis, David, *Convention*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1969.
- Liebenstein, Harvey, “Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers Demand,” *Quarterly Journal of Economics*, 65, 1950, pp. 183– 207.
- , “Allocative vs. X-Efficiency,” *American Economic Review*, Vol. 56, June 1966, pp. 392 – 415.
- Lipset, Seymour, and William Schneider, *The Confidence Gap: Business, Labor and Government in the Public Mind*, New York: Macmillan, 1983.
- Locke, John, *Two Treatises of Government*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1960, pp. 305 – 306.
- Lucas, Robert E. , Jr. , “Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs,” *American Economic Review*, June 1973, pp. 326 – 334.
- Margolis, Howard, *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice*, New York: Cambridge University Press, 1982.
- Marwell, G. and R. Ames, “Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods,” *Journal of Public Economics*, Vol. 15, 1981, pp. 295 – 310.
- Musgrave, Richard, *The Theory of Public Finance*, New York:

- McGraw-Hill, 1959.
- Muth, John F. , “Rational Expectations and the Theory of Price Movement,” *Econometrica*, July 1961, pp. 315 – 335.
- Nash, George, *The Conservative Intellectual Movement in America Since 1945*, New York: Basic Books, 1976.
- Nash, John, “The Bargaining Problem,” *Econometrica*, 18, 1950, pp. 155 – 162.
- Nozick, Robert, *Anarchy, State and Utopia*, New York: Basic Books, 1976.
- , “Summary of Readers’ Responses,” *Scientific American*, March 1974.
- O’Driscoll, Gerald, *Economics As a Coordinating Problem*, Kansas City: Sheed, Andres and MacNeel, 1977.
- Pascale, Richard Tanner, and Anthony Athos, *Art of Japanese Management*, New York: Simon and Schuster 1981.
- Phelps, Edmund S. , “Obstacles to Curtailing Inflation,” in *Essays in Post Keynesian Inflation*, James H. Gapinski and Charles E. Rockwood, eds. , Cambridge, MA: Ballinger, 1979.
- Pitchik, Carolyn, and Andrew Schotter, “Internal and External Regulation of Markets with Asymmetric Information,” unpublished paper at NYU, second revision, April 1983.
- , and ——, “Regulating Markets with Asymmetric Information: An Experimental Study,” C. V. Starr Center Research Report, 1985.
- Plott, C. and L. Wilde, “Professional Diagnosis vs. Self Diagnosis: An Experimental Examination of Some Special Features of Markets with Uncertainty,” *Research in Experimental Economics*, Vol. 2, ed. Vernon Smith, Greenwich Connecticut, JAI Press, 1982.
- Posner, Richard, *The Economic Analysis of the Law*, Boston: Little Brown and Company, 1972.
- , *The Economics of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1981.

- Rawls, John, *A Theory of Justice*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1971.
- “Resurgence of Sweatshops in New York,” *New York Times*, 26 February 1981.
- Roth, A. , “Laboratory Experimentation in Economics: A Methodological Overview,” *The Economic Journal*, Vol. 98(393), December 1988, pp. 994 – 1032.
- Rothschild, Michael, and Joseph Stiglitz, “Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Competition,” *Quarterly Journal of Economics*, 90(4), 1976, pp. 629 – 649.
- Sargent, Thomas, J. and Wallace, Neil, *Rational Expectations and the Theory of Economic Policy: Studies in Monetary Economics*, Minneapolis: Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department, 1975.
- Schneider, F. and W. Pommerehne, “Free Riding and Collective Action: An Experiment in Public Microeconomics,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 116, 1981, pp. 689 – 704.
- Schoemaker, Paul, “The Expected Utility Model: Its Variant Purposes, Evidence and Limitations,” *Journal of Economic Literature*, 20(2), June 1982, pp. 529 – 563.
- Schotter, Andrew, *The Economic Theory of Social Institutions*, New York: Cambridge University Press, 1981.
- Schotter, A. and K. Weigelt, “The Benefits of Equal Opportunity,” *Business and Society Review*, Spring 1988, pp. 45 – 48.
- Sen, Amartya, *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden Day, 1970.
- Shapley, Lloyd, “A Value for n-Person Games,” *Contributions to the Theory of Games II*, Annals of Mathematics Studies, 28, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1953.
- Simon, Herbert A. , “Rational Decision Making in Business Organizations,” *American Economic Review*, 69, September 1979, pp. 496 –

523.

- Simon, William, *A Time for Truth*, New York: McGraw-Hill, 1978.
- Smart, J. J. C and Bernard Williams, *Utilitarianism: For and Against*, Cambridge, England: Cambridge University Press, 1975.
- Smith, Adam, *Theory of Moral Sentiments*, Oxford, Clarendon Press, 1976.
- , *The Wealth of Nations*, Indianapolis: Liberty Classics, 1981.
- Sowell, Thomas, *Knowledge and Decisions*, New York: Basic Books, 1981.
- Thaler, Richard, “Towards a Positive Theory of Customer Choice,” *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 1981, pp. 39 – 60.
- Tideman, Nicholas and Gordon Tullock, “A New and Superior Process for Making Social Choices,” *Journal of Political Economy*, 84, 1976, pp. 1145– 1159.
- Varian, Hal, “Equity, Envy and Efficiency,” *Journal of Economic Theory*, 9, 1974, pp. 1 – 23.
- Vickerey, William, “Counter Speculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders,” *Journal of Finance*, 16, pp. 8 – 37.
- Wilson, Charles, “Model of Insurance Markets with Incomplete Information,” *Journal of Economic Theory*, 16(2), October 1977, pp. 167 – 207.
- Wilson, E. O. , *Sociobiology: The New Synthesis*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1975.
- Zucker, Alfred, “Minimum Wages and the Long Run Demand for Low Wage Labor,” *Quarterly Journal of Economics*, May 1973, pp. 267 – 277.

索 引

A

- adverse selection, as a result of inadequate information, 信息不足引致的逆向选择, 53 - 54, 80 - 81
- affirmative action, and issues of equity and efficiency, 平权措施, 以及相关的公平及效率议题, 84
- affirmative action program, 平权措施计划, 90, 91, 93, 94, 95, 96
- Akerlof, George, 乔治·阿克洛夫, 52, 53 - 54, 80 - 81
- Allais, M., M. 阿莱, 35
- Allen, R. G. D., R. G. D. 艾伦, 9

- allocation of goods and services, 商品和服务配置
Pareto optimal allocations, 帕累托最优配置, 9 - 10
planner vs. free market, 计划 vs 自由市场, 2, 6, 12, 18, 40 - 45, 68 - 70, 76, 87, 128, 164
Ames, R., R. 埃姆斯, 100
Arrow, Kenneth, 肯尼思·阿罗, 19, 44
asymmetric information, experimental test of, 不对称信息, 实验测试, 101
asymmetric information, and the rationality assumption, 不对称信息, 与理性假设, 51 - 54, 59, 80 - 81, 164
Athos, Anthony, 安东尼·阿索斯, 18

B

- Bangladesh, corner solutions in, 孟加拉国, 角点解, 67
Becker, Gary, 加里·贝克尔, 70
Belous, Richard, 理查德·贝罗斯, 74
Bentham, Jeremy, 杰里米·边沁, 8
blame-free justice, 无可指责的公正(观), 124 - 131
Bohm, Peter, 彼得·博姆, 100
Brook Farm, 布鲁克农场, 157
Bull, Clive, 克莱夫·布尔, 90, 91, 95, 92
Bush, George, 乔治·布什, 第二版前言

C

- Carnegie-Mellon School, 卡内基-梅隆学院, 31
certainty effect, 确定效应, 35
Chicago School, 芝加哥学派, 69
Clarke, Edward, 爱德华·克拉克, 61
Coase, Ronald, 罗纳德·科斯, 51
Coase theorem, experimental test of, 科斯定理, 实验测试, 97
compensation principle, 补偿原则, 10 - 11, 30
competitive assumption, 竞争假设, 3

- Condorcet, Marquis de, 孔多塞侯爵, 19
- conservative argument, distinguished from the free market argument, 保守派论证, 与自由市场论证的区分, 1
- Cooter, Robert, 罗伯特·库特, 30
- corner solutions, 角点解, 65 - 80, 87, 128 - 130, 163
- crime, and corner solutions, 犯罪, 与角点解, 68 - 80, 87, 128 - 130, 163
- cultural anthropology, 文化人类学, 156
- cultural history, sensitivity to as a requirement of a successful economy, 文化历史, 对其作为成功的经济体系条件的敏感性, 151 - 152, 157

D

- demand-revealing schemes of public-good allocation, 公共物品配置的需求揭示计划, 60 - 63
- discouraged worker phenomenon, 失意工人现象, 30 - 31, 71, 75 - 76, 78
- discrimination, age and sex, 歧视、年龄和性别, 81 - 83
- dominance principle, 占优原则, 141
- Dupuit, Jules, 朱尔斯·迪普伊特, 14

E

- Eastern Bloc, countries, 东欧诸国, 第二版前言
- Edgeworth, Francis Y, 弗朗西斯·Y·埃奇沃思, 8 - 9
- educational vouchers, 教育学券, 85 - 88, 163
- efficiency, as a requirement of a successful economy, 效率, 作为成功的经济体系的条件, 152 - 158
- egalitarianism, 平均主义, 122 - 123
- endogenous theories of justice, 内源性公正理论, 3 - 4, 121 - 126, 130, 148
- end-state-oriented arguments, 结果导向论证, 4, 122 - 125
- envy-free justice, 没有妒忌的公正观, 123

equal opportunity laws, 平等机会法, 80 - 85, 90, 91, 93, 95
equilibrium wage for low-skilled workers, 低技术工人的均衡工资, 71 - 72, 79 - 80
equity-efficiency tradeoff, 公平—效率互抵, 5, 13, 17, 18, 29 - 31, 40, 65, 80, 83 - 85, 89, 90
Erllich, Isaac, 艾萨克·埃尔利赫, 70
ethical hazard, 道德风险, 52 - 53
exogenous theories of justice, 外源性公正理论, 3 - 4, 121 - 126
expected monetary value, 预期货币价值, 32 - 33
expected utility hypothesis, 预期效益假设, 34, 35, 140, 141, 147
experimental economics, 实验经济学, 89
externalities, 外部效应, 28, 54 - 57, 77, 80, 86 - 88, 163

F

fairness, 公平
 and Pareto optimality, 与帕累托最优, 10
 and process-oriented arguments, 与过程导向论证, 4 - 5, 13, 26 - 27
 as a requirement of a successful economy, 作为成功的经济体系的条件, 152, 158
felicific calculus, 幸福计量, 8
fiscal policy, and rational expectations, 财政政策, 与理性预期, 137 - 138
Foley, Duncan, 邓肯·福利, 123
free market argument characteristics of, 自由市场论证特征的, 1 - 5
 intellectual roots, 思想根源, 5 - 15
free-riding, 搭便车, 不劳而获, 100
Friedman, Milton, 米尔顿·弗里德曼, 39, 85, 87

G

Gardner, Martin, 马丁·加德纳, 139
Grether, David, 戴维·格雷瑟, 35
Groves, Theodore, 西奥多·格罗夫斯, 61

H

- Hare, R. M. , R. M. 黑尔, 125
- Harrison, Bennett, 贝内特·哈里森, 76
- Hayek, F. A. , F. A. 哈耶克, 6, 26, 27, 39 - 40, 42
- health care, voucher system applied to , 医疗券, 86 - 88
- Hicks, John, 约翰·希克斯, 9
- Hoffman, Elizabeth, 伊丽莎白·霍夫曼, 96
- human nature, 人性
- genetic impact on, 基因的影响, 156
 - Marxist view of, 马克思主义观念, 156 - 157
 - sensitivity to, as a requirement of a successful economy, 对其作为成功的经济体系的条件的敏感性, 151, 152 - 157

I

- immigration, illegal, effect on labor markets, 非法移民对劳动力市场的影响, 69
- income distributions, 收入分配与
- and blame-free justice, 无可指责的公正观, 127 - 130
 - and the equity-efficiency tradeoff, 公平—效率互抵, 29, 30
 - and the Pareto criterion, 帕累托准则, 23 - 26
 - and process-oriented arguments, 过程导向论证, 4 - 5, 12 - 13, 27, 123
 - and the selfishness assumption, 自私假设, 2
 - and utilitarianism, 效益主义, 21
- India, corner solution in, 印度, 角点解, 67
- individualism, as a characteristic of the free market argument, 个人主义, 作为自由市场论证的一部分, 1, 2, 4 - 5, 6 - 7, 10, 11, 17, 18 - 20, 23, 74, 85 - 86, 121 - 122, 151 - 152
- inflation, free market cures for, 通胀, 自由市场对此的对策, 133, 142 - 147
- information, processing of, in free markets, 信息, 自由市场对此的处理, 39 - 42

interest rates, and money supply, 利率, 与货币供应, 137
invisible-hand laissez-faire faith assumption, 无形之手—放任自由假
 设, 5, 6, 17, 28-29, 81, 122
invisible hand theorem, 无形之手定理, 28, 30, 39
Isaac, M., M. 艾萨克, 101

J

Japan, value placed on the group in, 日本, 对集体的重视, 18
Jevons, William Stanley, 威廉·斯坦利·杰文斯, 8-9, 14
Johansen, Lief, 利夫·约翰森, 100

K

Kahnemann, Daniel, 丹尼尔·卡纳曼, 35
Kornhauser, Lewis, 刘易斯·科恩豪泽, 30

L

labor markets, and free market theory, 劳动力市场, 与自由市场理
 论, 68-80
Lange, Oskar, 奥斯卡·兰格, 40
Laplace, Pierre Simon, 皮埃尔·西蒙·拉普拉斯, 32-33
law, and efficiency maximization, 法律, 与效率最大化, 30
Lerner, Abba, 阿巴·勒纳, 40
Levitan, Sar, 萨尔·莱维坦, 74
liberalism, Amartya Sen's condition of, 自由主义, 阿马蒂亚·森条
 件, 22-23
libertarianism, 右派自由主义, 1, 4, 8, 10, 12, 18, 25
linear programming, 线性规划, 66
Lipset, Seymour, 西摩·利普塞特, 159
Locke, John, 约翰·洛克
 and creation of the political state, 与国家的产生, 6-7, 13
 and property rights, 与产权, 2, 7, 8
Lucas, Robert, 罗伯特·卢卡斯, 136, 142

Lucas supply function, 卢卡斯供给函数, 142 - 143

M

marginal productivity, principle of, 边际效益原则, 18, 55 - 57

market-clearing wage, 市场出清工资, 73 - 74

Marshall, Alfred, 阿尔弗雷德·马歇尔, 8 - 9

Marwell, G., G. 马威尔, 100

Matsushita Electric Company, 松下电器公司, 18 - 19

“maxi-min” justice, Rawlsian ethic of, “最大低度”公正, 罗尔斯伦理, 5, 122 - 123, 127, 129

McCue, K., K. 麦丘, 101

Menger, Carl, 卡尔·门格, 14

Mill, James, 詹姆斯·穆勒, 8

Mill, John Stuart, 约翰·斯图亚特·穆勒, 8

minimum wage, 最低工资, 71, 73, 77 - 78, 163

monetary policy, 货币政策与

and Newcomb's problem, 纽科姆难题, 142 - 149

and rational expectations, 理性预期, 136 - 138

monopoly, as judged by blame-free justice, 垄断, 以无可指责的公正观视之, 125, 126

Morgenstern, Oskar, 奥斯卡·摩根斯顿, 34, 141, 146

N

Nash, George, 乔治·纳什, 1

Nash, John, 约翰·纳什, 122 - 123

natural order, libertarian notion of, 自然秩序, 自由主义的观念, 7, 8, 11

New Harmony, 新和谐公社, 156

Newcomb, 纽科姆, 139

Newcomb's problem, 纽科姆难题, 139 - 149

Nozick, Robert, 罗伯特·诺齐克, 5, 26, 122, 123, 128

O

Okun's Law, 奥肯定律, 144

opportunity costs, 机会成本
and labor markets, 与劳动力市场, 69, 76
treatment as out-of-pocket costs, 当作直接要支付的钱来考虑, 36

P

paradox of voting, 投票悖论, 19 - 20
Pareto, Vilfredo, 维尔弗雷多·帕累托, 3, 9
Pareto criterion, 帕累托准则, 3 - 4, 8, 9 - 10, 22 - 26, 28 - 30, 126, 158
Pascale, Richard Tanner, 理查德·坦纳·帕斯卡尔, 18
Phillips curves, 菲利普斯曲线, 144, 146
Pitchik, Carolyn, 卡罗琳·皮特克, 51, 52, 102
Plott, Charles, 查尔斯·普洛特, 35, 89, 101, 102
policy neutrality, and rational expectations, 政策中立, 与理性预期, 136 - 138
Pommerehne, 普密雷仁, 100
Posner, Richard, 理查德·波斯纳, 30
preferences revelation problem, 偏好揭示问题
and allocation of public goods, 与公共物品配置, 58 - 63
in utilitarian calculations, 于效益计算, 20 - 21, 43 - 44
prisoner's dilemma problem, 囚徒困境问题, 47 - 51, 122, 163
process orientation, 过程导向, 89, 96
process-orientation arguments, 过程导向论证, 4 - 5, 12 - 13, 17, 24, 26 - 27, 122 - 125, 130
property rights, 产权
and blame-free justice, 与无可指责公正观, 121, 122, 128 - 130
Lockean/liberarian view of, 洛克/自由主义者的观点, 2, 6 - 7, 8, 12, 13
in primitive cultures, 在原始文化, 18
and the prisoner's dilemma problem, 与囚徒困境问题, 50 - 51, 164
and utilitarian calculations, 与效益主义计算, 4
prospect theory, 期望理论, 35

public good, 公共物品, 57 - 63, 100, 164

Q

quantity theory of exchange, 货币流通理论, 137, 142 - 143

quota, equity and efficiency of, 配额、公正与效率, 84

R

rational expectation, 理性预期, 2, 134 - 144, 147 - 149

rationality assumption of, in the free market argument, 理性假设, 在自由市场论证中, 2 - 3, 14 - 15, 31 - 36, 47 - 63, 69, 77, 80, 122, 127, 129, 130, 133, 158, 163 - 164

rationality, 理性, 89, 96

Rawls, John, 约翰·罗尔斯, 5, 26, 122 - 123, 127, 129

recession, free market cures for, 衰退, 自由市场的对策, 133 - 134, 142 - 147

Rothschild, Michael, 迈克尔·罗思柴尔德, 52

S

Sargent, Thomas, 托马斯·萨金特, 136

satisficing of utility, 令人满意的效益, 31

Schneider, F. William, F·威廉·施奈德, 100, 159

Schoemaker, Paul, 保罗·休梅克, 35

Schotter, Andrew, 安德鲁·肖特, 52, 90, 91, 92, 95, 102

self-correction, in the free market economy, 自我修正, 于自由市场经济, 133 - 134, 137

selfishness, 自私、自利, 89, 96

selfishness, as a component of the rationality assumption, 自利, 作为理性假设的一部分, 2 - 3, 14 - 15, 42, 49, 51, 54, 62, 122, 126, 127, 130, 153

Sen, Amartya, 阿马蒂亚·森, 21, 22

Shapely, Lloyd, 劳埃德·沙普利, 122 - 123

Sherman Anti-Trust Act, 《谢尔曼反垄断法案》, 126

Simon, Herbert A., 赫伯特·A·西蒙, 31

- Smith, Adam, 亚当·斯密, 2 - 3, 8, 11, 14, 28 - 29, 39, 54, 57 - 58, 90, 164
- Smith, Vernon, 弗农·史密斯, 89
- socialism, 社会主义
- application of Pareto criterion to, 帕累托准则应用于, 25 - 26
 - and the equity-efficiency tradeoff, 公平—效率互抵, 5
 - market, feasibility of, 市场的可行性, 40
- Soviet Union, 苏联, 第二版前言
- Sowell, Thomas, 托马斯·索厄尔, 81 - 82
- Spitzer, Mathew, 马修·斯皮策, 96
- spontaneous order, Hayek' concept of, 自然秩序, 哈耶克的概念, 12
- state, creation of, Lockean notion, 国家的产生, 洛克的观念, 6 - 7, 13
- statistical theory of discrimination, 歧视的统计理论, 80 - 84
- Stiglitz, Joseph, 约瑟夫·斯蒂格利茨, 52
- suicide, as judged under blame-free justice, 自杀, 以无可指责的公正观视之, 125 - 126

T

- taxes, Lockean opposition to, 税收, 洛克对此的反对, 2
- Thaler, Richard, 理查德·泰勒, 35
- Tideman, Nicholas, 尼古拉斯·泰德曼, 61
- Tournaments, 锦标赛, 91
- defined, 定义, 92
 - economics, 经济学, 93
 - symmetrical, 对称, 93
 - uneven, 不平均, 92, 93
 - unfair, 不公平, 92, 93, 94, 95
- Tullock, Gordon, 戈登·塔洛克, 61
- Tversky, Amos, 阿莫斯·特维斯基, 35

U

- universalizability, R. M. Hare's concept of, 普遍性, R. M. 黑尔的概念, 125

utilitarianism, 效益主义, 3, 4, 8 - 9, 20 - 22, 60, 79, 80, 83, 122 - 123, 127

utility, 效益

comparability of, 的可比较性, 9, 10 - 11

independence of individuals', 个人效益的独立性, 28

maximization, as a component of the rationality assumption, 最大化, 作为理性假设的一部分, 2, 14 - 15, 31 - 36, 42, 48 - 49, 50, 57, 62, 69 - 70, 127, 134, 153 - 155

measurement, 量度, 8 - 9

V

Varian, Hal, 哈尔·瓦里安, 123

veil of ignorance, Rawlsian, 无知之幕, 罗尔斯主义, 26, 129

Vickrey, William, 威廉·维克瑞, 61

von Mises, Ludwig, 路德维希·冯·米塞斯, 40

Von Neumann, John, 约翰·冯·诺依曼, 34, 141, 146

W

wage sensitivity, 工资敏感度, 72 - 74, 75

wage subsidies, as a solution to crime and poverty, 工资补贴, 作为对治罪恶与贫穷的方法, 78 - 80

Wallace, Neil, 尼尔·华莱士, 136

Weigelt, Keith, 基思·韦格尔特, 90, 91, 92, 95

welfare economics, fundamental theorems of, 福利经济学, 基本定理, 12, 24 - 25, 39

Wilde, L., L. 怀尔德, 102

Wilson, Charles, 查尔斯·威尔逊, 52

Wilson, E. O., E. O. 威尔逊, 156

Z

Zucker, Alfred, 艾尔弗雷德·朱克, 75