

資本主義沒告訴你的 **23** 件事

23 Things They Don't Tell You about Capitalism

張夏準 著 · 胡瑋珊 譯

繼《正義》之後，韓國人最迷戀的一本書！

為什麼技術日新月異，生活卻似乎沒有變得更好？
有些人比較富有，是因為他們比較有能力、受過更好的教育、更有創業精神？
貧國為什麼貧窮，而這些國家怎樣才能富裕起來？
如果您認為世界不公平，卻無能為力的話，一定要讀本書。

本書讓您透析資本主義真實的運作方式：

- ◎沒有自由市場這回事。
- ◎全球化不會讓這個世界更富有。
- ◎我們並非生活在數位世界之中——洗衣機對這個世界帶來的變化，還比網路多。
- ◎貧窮國家比富裕國家更具創業精神。
- ◎高薪主管並不會讓績效更好。





資本主義沒告訴你的 23 件事

23 Things They Don't Tell You about Capitalism

張夏準 著 · 胡瑋珊 譯



作者介紹

資本主義沒告訴你的23件事

作者：張夏準

張夏準 (Ha Joon Chang) 為發展經濟學的專家，並在劍橋大學 (University of Cambridge) 研究發展政治經濟。在二〇〇五年，他獲得華西里·列昂惕夫獎 (Wassily Leontief Prize) 的經濟學獎。他著有《富國陷阱》(Kicking Away the Ladder - *Development Strategy in Historical Perspective*) (二〇〇二年)〔贏得二〇〇三年
的綱納·繆達爾獎 (Gunnar Myrdal Prize)〕，以及《富國的糖衣》(Bad Samaritans: *Rich Nations, Poor Policies and the Threat to the Developing World*) (二〇〇七年)。

張夏準對全球化的批判或許是全世界最有效的。

馬丁·沃夫 (Martin Wolf)

闡述清晰，並以驚人事例提供深入和生動的解說。

杭士基 (Noam Chomsky)

這是一本睿智、生動、爭議性的著作，讓我們以嶄新的眼光看待全球化。

喬瑟夫·史迪格里茲 (Joseph Stiglitz)

了不起……研究周詳、全方位地探究，鞭辟入裡。

賴瑞·艾略特 (Larry Elliot)

當代最破除舊習的思想家之一，在《資本主義沒告訴你的 23 件事》一書中，摧毀我們這個世界最大的迷思。

自由市場資本主義或許有瑕疵，但並沒有實質的替代選項——到頭來，這還是讓我們全體都比較富足。西方比起開發中國家更有效率、金融發展更為精密，而且科技是推動每個人進步的動力。對不對？

錯。本書將會徹底顛覆各位讀者以往接受的經濟智慧。這會讓「他們」對你們所說的幕後事實無所遁形，展現這個體系真實的運作方式，其中包括：

沒有自由市場這回事

全球化不會讓這個世界更富有

我們並非生活在數位世界之中——洗衣機對這個世界帶來的變化，還比網路多。

貧窮國家比富裕國家更具創業精神

高薪主管並不會讓績效更好

本書引經據典，內容闡述金錢、平等、自由和貪婪等引人入勝的議題，印證目前「自由」市場不但對人們不利，對於經濟運作的方式也不具效率。作者張夏準列舉各種選項，展現出確實有更好的方法。

看《資本主義沒告訴你的 23 件事》的七個方法

方法一：如果你連資本主義是什麼都不清楚，請看：

第一、第二、第五、第八、第十三、第十六、第十九、第二十和第二十二件事。

方法二：如果你認為政治是浪費時間的事情，請看：

第一、第五、第七、第十二、第十六、第十八、第十九、第二十一和第二十三件事。

事。

方法三：如果你們不解為什麼所得一直增加、技術日新月異之下，你們的生活卻似乎沒有變得更好，請看：

第二、第四、第六、第八、第九、第十、第十七、第十八以及第二十二件事。

方法四：如果你們認為有些人比別人更為富有，是因為他們比較有能力、受過更好的教育和更有創業精神，那麼請看：

第三、第十、第十三、第十四、第十五、第十六、第十七、第二十和第二十一件

事。

方法五：如果你們想要知道，貧國為什麼貧窮，以及這些國家可以怎樣富裕起來，請看：

第三、第六、第七、第八、第九、第十、第十一、第十二、第十五、第十七和第二十三件事。

方法六：如果你們認為這個世界不公平，但卻無能為力的話，請看：

第一、第二、第三、第四、第五、第十一、第十三、第十四、第十五、第二十和第二十一。

方法七：根據以下順序讀……。

致 謝

我在寫這本書的過程之中，有許多人士的大力襄助。我的出版經紀人艾文·慕卡西（Ivan Mulcahy）——我前一本闡述開發中國家的著作《富國的糖衣》（*Bad Samaritans*）之所以能順利問世，他的厥功至偉——不斷鼓勵我再接再厲，為更廣大的讀者群寫書。我在 Bloomsbury USA 的編輯彼得·吉納（Peter Ginna）不但提供寶貴的編輯意見，而且當我在思索這本書的概念主軸時，提出《資本主義沒告訴你的23件事》的書名，為本書基調的奠定扮演關鍵性的角色。我在艾倫·萊恩（Allen Lane）的編輯威廉·古拉德（William Goodlad）領導本書的編輯工作，每一件事都處理得恰到好處。

許多人士讀過本書各篇章之後提供非常受用的評論。鄧肯·葛林（Duncan Green）看過本書所有的章節，並就內容方面和編輯議題給予我非常實用的建議。傑夫·哈寇特（Geoff Harcourt）和狄派克·娜亞爾（Deepak Nayyar）讀過許多章節之後，提供十

分明智的建議。德克·貝茲梅爾 (Dirk Bezemer)、克里斯·卡拉梅 (Chris Cramer)、薩拉雅·芬尼爾 (Shailaja Fennell)、派翠克·伊曼 (Patrick Imam)、黛博拉·強斯頓 (Deborah Johnston)、艾美·克拉金 (Amy Klatzkin)、拜瑞·林 (Barry Lynn)、凱尼亞·帕森斯 (Kenia Parsons) 和鮑伯·羅森 (Bob Rowthorn) 讀過各章節之後給我寶貴的評論。

若不是我能幹的研究助理，本書就蒐集不到這樣詳盡的資訊。我要感謝（按字母順序），巴葛夫·艾德霍宇 (Bhargav Adhvaryu)、海森·雅克姆 (Hassan Akram)、安東尼歐·安德歐尼 (Antonio Andreoni)、余蘭德·拜斯尼特 (Yurendra Basnett)、姆哈瑪·伊爾芬 (Muhammad Irfan)、維瑞烏·康區查 (Veerayooth Kanchoochat) 與法蘭絲卡·雷哈特 (Francesca Reinhardt) 的協助。

我也要感謝鄭成日 (Seung-il Jeong) 和李布姆 (Buhm Lee) 為我網羅不容易找到的數據。

最後（但同樣重要的是），我也要感謝家人，要是沒有他們的支持和愛，這本書就無法順利完成。我的太太熙珍 (Hee-Jeong) 不但在我寫這本書期間賦予情感上的支持，而且還讀過所有的章節，協助我更連貫、更友善讀者的方式來組織我的論點。我把本書的理念說給女兒由奈 (Yuna) 聽，她的反應展現了十四歲孩子智識上驚人的

成熟度。我的兒子靜鈺 (Jin Gyu) 也對本書提供一些非常有意思的點子和道義上的支持。我將這本書獻給他們三人。

簡介

全球經濟分崩離析。二〇〇八年的金融危機雖然在各種財政和貨幣政策的刺激方案圍堵之下，並未惡化為全球性的經濟崩壞，但還是有史以來第二大的經濟危機，僅次於經濟大蕭條。我在寫這本書的期間（二〇一〇年三月），儘管有些人宣稱不景氣已經結束，但景氣絕對尚未恢復可維繫的復甦。在不見金融改革的情形之下，寬鬆貨幣和財政政策導致金融泡沫再現，實質經濟體系卻身為資金短絀所苦。如果這些金融泡沫破滅，全球經濟可能會再度陷入（二次探底）衰退。就算經濟復甦得以維繫，這場危機後續的威力多年之後依然會感受得到。企業和家庭可能要好幾年的時間才能重建他們的資產負債表。這場危機造成的巨大預算赤字，將會迫使政府大幅減少公共投資社會福利支出，這會對經濟成長、貧窮和社會穩定造成負面的影響——這些影響可能會歷時好幾十年。在這場危機之中喪失工作和房屋的人，可能再也無法重返經濟主流。這樣的前景令人膽寒。

這場大災難追根究柢說來，肇因於一九八〇年代以來在全世界各國引領風騷的自由市場意識形態。我們被灌輸的觀念是，如果任憑市場自由發展，將會產生最有效率和最公平的結果。效率——因為個人最清楚手中的資源怎樣運用最為理想，以及市場競爭的過程——會讓個人確實根據本身的生產力得到報酬。自由市場的意識形態告訴我們，應該賦予企業最大的自由。公司最接近市場，熟諳什麼對他們的事業最有利。如果我們讓企業自由發揮，便能創造最大的財富，最終對社會也有好處。這派人士告訴我們，政府對市場的干預只會降低他們的效率而已。政府干預的設計，受到平等主義的誤導之下，往往就是為了侷限財富創造的規模。就算不是如此，政府由於既沒有必要的資訊，也沒有做出好的商業決定的誘因，所以無力改善市場的決定。總結而言，這派人士告訴我們，要全心信任市場，不要試圖阻礙。

大多數國家遵循這派的建議，在過去三十年間推出自由市場的政策——國營產業和金融公司的民營化，金融和產業鬆綁、國際貿易和投資的自由化，並降低所得稅和對社會福利的支出。這派理論的支持者也坦承，這些政策可能會暫時產生一些問題（例如分配不均的情形惡化），但到頭來這些政策會讓社會更有活力、更富裕，因此對每一個人都有好處。這就好像水漲船高的比喻一般。

這些政策的結果卻正好相反。撇開金融崩壞不說（未來數十年將會令這世界飽受

打擊)。大多數人都不知道的是，在那之前，自由市場政策已經在許多國家造成經濟成長放緩，分配不均的情況惡化，而且經濟更為動盪。許多富裕國家的這些問題，被信貸巨幅擴張所蒙蔽；因此，美國自從一九七〇年代以來薪資停滯、工作時數增加，便因為信貸擴張帶動消費大增這樣讓人飄飄然的現象所遮掩。這些問題在富裕國家已經夠糟的了，但是在開發中國家的世界，這些問題更為嚴重。過去三十年來，次撒哈拉非洲地區的生活水準一直停滯不前，拉丁美洲的人均所得成長率在這段期間下降三分之二。有些開發中國家在這段期間的成長快速（雖然分配不均的情形快速惡化），例如中國和印度，但是這些國家正是那些拒絕全面採用自由市場政策的國家（僅部分地自由化）。

所以，自由市場主義的倡議人士（他們也常被稱為新自由經濟學家（neo-liberal economists））對我們所說的（頂多只能說部分正確），最糟糕的情況是通篇錯誤。誠如我在本書各章之中所說的，自由市場意識形態者大力倡導的「事實」，就算不是自圓其說，也是秉持懶惰的假設和盲目的願景。我寫這本書的目的就是要讓大家看清楚，自由市場倡議人士不願意告訴大眾資本主義的事實。

本書並非反資本主義。對自由市場意識形態的批判，並不同反對資本主義。儘管資本主義的種種問題和侷限，但我相信資本主義依然是有史以來最理想的經濟體

系。我批判的重點是過去三十年來，在這個世界獨領風騷的特定資本主義學派——也就是，自由市場的資本主義。這並非施行資本主義唯一的方法，根據過去三十年來的歷程顯示，絕對也不是最好的。本書要告訴各位讀者的是，應該有（而且可以）讓資本主義更好的方法。

即使在二〇〇八年的危機讓我們對經濟運作的方式產生嚴重的質疑，但由於人們認為這是專家才會操心的議題，所以大多數人都不會去思考這些問題。在某個程度上，這些確實是屬於專家級的議題，需對許多技術議題精通相關知識才能為這些問題找到答案，這些議題往往極為複雜，使得專家本身也難以達成共識。我們大多數人純粹沒有時間或必要的訓練，來了解這些技術層面的細節，以至於難以對不良資產收購計畫（Troubled Asset Relief Program, TARP）的成效、二十國集團（G20）的宿命、銀行國有化的智慧、或執行主管薪酬適切的水準置喙。說到非洲的貧窮、世界貿易組織（World Trade Organization）的運作、或國際清算銀行（Bank for International Settlements）資本適足率（capital adequacy）的規定，我們大多數人其實都會覺得困惑。

然而，我們無須了解所有技術性的細節，也能了解這個世界當前的局勢，施展我所說的積極經濟公民（active economic citizenship），要求決策者的行動方針必須正

確。畢竟，對於其他議題，我們就算沒有技術性的專業，還是能夠做出判斷。我們無須具備流行病專家的專業知識，也知道食品工廠、屠宰業從業人員和餐廳該有衛生標準。對經濟的判斷也無二致：當你一旦知道主要的原則和基本的事實，你們就算不知道技術面的細節，也能穩健做出判斷。唯一的條件是，你要願意拿下那些新自由意識形態希望你們每天戴著的樂觀眼鏡。這些眼鏡會讓這個世界看起來一派單純、美好。但你們要拿下這副眼鏡，直視現實嚴苛的光芒。

當你一旦知道天底下沒有自由市場這回事，那些因為規定會讓市場「不自由」（見第一件事）便譴責規定的人，就騙不了你們。當你們了解，大而積極的政府可以促進（而不是打擊）經濟的活力，你們就會知道各界普遍不信任政府的態度其實是無矢之的（請見第十二件事）。如果知道我們並非處於後工業知識經濟之中，你們就會質疑有些政府對工業衰落視而不見（甚至表明樂見）的智慧（請見第九件事和第十七件事）。當你們一旦發現涓滴經濟學沒有用，就會了解政府對富人過度減稅，並非我們得到的資訊所說的，是為了讓全體人民都更加富裕，而是純粹所得向上重新分配（參見第十三件事和第二十件事）。

這個世界的經濟情勢之所以如此並非偶然，也不是肇因於無法抗拒的歷史力量。大多數美國人的薪資停滯、工作時數增加，但高層主管和銀行家的薪酬卻大幅增加，

這並不是因為市場的鐵律（請見第十件事和第十四件事）。我們暴露於日漸激烈的國際競爭壓力之下，不禁對工作保障感到憂慮（請見第四件事和第六件事），這不是純粹因為通訊和交通技術日新月異的進步。過去三十年來金融業越來越偏離實際的經濟，最後造成我們當今面臨的經濟大災難（請見第十八件事和第二十二件事）並非無法避免的。貧窮國家之所以窮，並不是因為某些難以改變的結構性因素——熱帶的氣候、地理位置不佳、或文化粗劣（請見第七件事和第十一件事）。

事情的發生是有原因的，如我在書中所述，這些都是出於人的決定（尤其是那些有權設定規則的人）。就算沒有任何一個決策者可以確知她採取的行動絕對會有理想的結果，但做出的決定卻不是那樣無法避免的。我們並非生活在最理想的世界。當初如果做出不同的決定，這個世界就會有不同的光景。有鑒於此，我們得問那些有錢有勢的人所做出的決策，是否基於穩健的推論和堅定的證明。唯有當我們這樣提出質疑時，方能要求企業集團、政府和國際機構採取正確的行動。我們若不當積極的經濟公民，就會永遠都是犧牲者，任憑那些比較有能力決策的人擺布、告訴我們事情的發生是因為情勢所逼，雖然好像不好、也不公平，但我們也無力改變。

本書主旨是為了協助讀者了解資本主義實際上是怎麼運作的，以及可以怎樣改善。然而，這並非一本「經濟學的入門書」。本書闡述的知識有的遠比入門書還要簡

單，有的則是專精領域的知識。

這比經濟學的入門書還要簡單，因為我連許多經濟學專書不得不解釋的技術性細節都沒提。然而，我之所以跳過這些技術性的細節，並不是因為我認為讀者反正看不懂。經濟學百分之九十五的道理都是常識，只是被闡釋得很複雜，就算是剩下的百分之五，就算不是全都屬於技術性的細節，只要以簡單的辭彙就能解釋個中精華。這純粹是因為，我相信學習經濟學原理最理想的方式，是以這些原理來闡述讀者最有興趣的問題。所以，我只有在闡述到相關議題時才會介紹其技術性的細節，而不是有系統的，像教科書一樣的介绍。

不過，雖然沒有專家級知識的讀者絕對看得懂本書內容，這本書的深度卻遠遠超過經濟學的入門書。的確，書中探討的內容遠遠超過許多高等經濟學的專書，質疑許多普遍的經濟理論和許多這類書籍視為理所當然的實證事實。對於非專家級的讀者而言，要他們對理應由專家制定的理論、和這個領域專業人士大多已經接受的實證事實提出質疑，乍聽之下似乎讓人退卻，但當你們不再認定大多數專家深信的理念一定是正確的，就會發現這其實要容易得多。

我在書中探討的議題大多沒有簡單的答案。我的主要重點是強調，不同於自由市場經濟學者灌輸你們的觀念，許多情形都沒有單純的答案。然而，除非我們正視這些

議題，否則就無法看清這個世界運作的真相。而且除非我們了解這個道理，否則就無法捍衛自己的權益，做個更積極的經濟公民就更別說了。

目次

作者介紹

看《資本主義沒告訴你的23件事》的七個方法

致謝

簡介

第一件事 沒有所謂的自由市場 1

第二件事 公司經營不應以老闆的利益為出發點 15

第三件事 富裕國家中，大多數人的薪酬超過應有的水準 31

第四件事 洗衣機改變世界遠超過網路 43

第五件事 認為人性是最壞的，你所得的就是最壞的人性 55

第六件事 更高的總體經濟穩定度並沒有使世界經濟更為穩定 67

第七件事 自由市場政策鮮少讓貧窮國家致富 81

第八件事 資本有國籍性 97

第九件事 我們並非生活在一個後工業時代

第十件事 美國並沒有世界最高的生活水平

131 113

第十一件事 非洲的低度開發並不是天注定的 143

第十二件事 政府能挑出致勝王牌 159

第十三件事 讓有錢人坐擁更多財富，並不會讓我們變有錢 173

第十四件事 美國企業主管的薪酬過高 187

第十五件事 窮國人民比富裕國家的更具創業精神 199

第十六件事 我們沒聰明到可以由市場發揮 213

第十七件事 教育程度提升本身並不會讓國家致富 227

第十八件事 對通用汽車有益的事情，未必對美國有利 241

第十九件事 儘管共產主義瓦解，但我們還是生活在計畫

經濟之中 253

第二十件事 機會平等不見得公平 267

第二十一件事 大政府讓人們更接受變革 281

第二十二件事 金融市場的效率得收斂，而不是追求

更高的效率 293

第二十三件事 良好的經濟政策無須優秀的經濟學家 307

結果

附註 333

第一件事 沒有所謂的自由市場

他們告訴你的事

市場需要自由。當政府干預市場，指示參與者什麼可以、或什麼不可以做的時候，資源便無法流向最具效率的用途。如果人們不能做他們認為最有利可圖的事情，便會喪失投資和創新的誘因。因此，如果政府對房租上限設限，房東就會失去維修房產或建新房的動力。或者，如果政府限制可交易的金融產品種類，締約雙方原本可能受益於滿足其特有需求的創新交易，這下便無法獲得自由締約的潛在收益。正如對自由市場高瞻遠矚的經濟學家米爾頓·傅利曼（Milton Friedman）名著書名一樣，人們必須保有「選擇的自由」。

他們沒有告訴你的事

自由市場並不存在。每個市場都有一些會限制選擇自由的規則和界限。市場之所以看起來如此自由，完全是因為我們無條件接受其基本限制，以致視而不見。市場有多「自由」是無法客觀界定的，它是一種政治定義。自由市場經濟學家常宣稱他們試圖捍衛市場，免於政府出於政治動機的干預，但此言並不正確。其實政府始終是牽涉在內，而那些自由市場主義者就和任何人一樣，也是懷抱政治動機。克服「自由市場」存有客觀定義的迷思，是朝著理解資本主義跨出的第一步。

勞工應該自由

一八一九年，英國議會提出規範童工的新法案「棉花工廠管理法」(Cotton Factories Regulation Act)。以現代的標準看來，提案法規「寬鬆」的程度令人難以置信。法案明文禁止僱用年幼的孩童——也就是說，九歲以下的兒童。年齡較大的孩童（十歲到十六歲之間）仍可工作，但是，工作時間限於每天十二小時（沒錯，他們對那些孩子真的比較仁厚）。新的規則只適用於棉花工廠，這些工廠是公認對勞工健康危害特別嚴重的環境。

該提案引起巨大的爭議。反對者認為它破壞了自由締約的神聖性，因而使得自由市場的基礎毀於一旦。有些上議院（House of Lords）議員就這項立法辯論時，基於「勞工應該自由」的理由提出反對。他們的立論是：孩子們想要（和需要）工作，而工廠老闆想要僱用他們，這有什麼問題？

時至今日，英國或其他富裕國家就算是最吹捧自由市場的支持者，也不會將恢復童工納入他們希望的市場自由化（market liberalization）配套措施之內。然而，直至十九世紀末或二十世紀初，當歐洲和北美洲實施第一個重要的童工法，許多備受尊崇的人士都還認為童工法規違反自由市場的原則。

由此看出，市場的「自由」，就像是美麗一樣，情人眼裡出西施。如果你認為兒童不需工作的權利，凌駕於工廠老闆有權僱用任何他們認為最有利可圖的人，那你就會認為禁止童工是侵犯了勞工市場的自由。如果你抱持的立場正好相反，那麼你看到的便是一個因為政府規範誤導而備受桎梏的「不自由」市場。

我們不必回到兩個世紀以前去看那些我們視為理所當然的法規（並接受這些法規是自由市場「背景的噪聲」（ambient noise）；這些法規首度實施時，遭到嚴重質疑會對自由市場造成破壞。當環境法規（例如，汽車和工廠排放量的規定）幾十年前出現時，許多人士都抱持反對態度，認為會嚴重侵犯我們選擇的自由。反對者問道：如

果人們想開汙染較嚴重的汽車，或者工廠覺得汙染較大的生產方法能為他們創造更大的利潤，為什麼政府要阻止他們作出這樣的選擇呢？今天，大多數人將這些法規視為「理所當然」。他們相信會對他人造成傷害的行為，縱然出於無心（譬如汙染），仍需要加以限制。他們也明白謹慎利用能源資源方為明智之舉，因為許多能源資源是不可再生的。他們可能認為，降低人類對氣候變化的影響也是有道理的。

如果不同的人對於同一個市場的自由度，各有不同程度的認知，那就真的沒有客觀的方法來定義這個市場有多自由。換言之，自由市場是一種幻覺。如果某些市場看起來自由，這完全是因為我們全心接受這些支撐市場的法規，以致於看不見它們的存在。

鋼琴線和功夫大師

我小時候和很多人一樣，也迷上了香港電影裡那些違反重力法則的功夫大師。就跟許多孩子一樣，我也懷疑，但當得知這些大師其實是掛在鋼琴線上時，心情極其地的失望。

而自由市場就有一點像這樣。我們完全地接受某些法規的合法性，以致於看不見它們的存在。深入檢驗之下，便會發現市場是由法規所支撐的——而且是很多很多的

法規。

首先，市場上可以交易的項目便有各式各樣的限制，而且不只是禁止交易麻醉藥品或人體器官這些「顯而易見」的東西。雖然大多數國家過去都有買票、買官、和賄賂司法判決；但是在現代經濟體中，選票、政府工作和司法判決是不能買賣的，至少不能明著來。某些國家雖然可以用錢買學歷——無論是透過付錢給遴選人員（非法地），或是透過捐款給大學（合法地），但大學入學資格或許通常是不得交易的。許多國家禁止買賣槍械或酒品。通常藥品必須經過檢驗證明其安全性，獲得政府明確的授權之後，才能在市場上行銷。這些法規都可能引起爭議——正如在一個半世紀以前販賣人口（奴隸買賣）的禁令。

對於誰可以參與市場也有許多限制。現在童工法規禁止兒童進入勞工市場。專業人士需要證照，這對人類生活的影響重大，例如醫生或律師（有時可能會由專業協會核發，而不是政府）。許多國家規定資本額得達一定水準之上的企業才得以設立銀行。即使是股市（二〇〇八年的全球經濟衰退便是肇因於股市規範不足），對於交易資格也有規定。你不能拿著一袋股票，就這樣在紐約證券交易所（NYSE）突然蹦出來賣。公司必須在一定的年限內，符合上市要求，滿足嚴格的審計標準，才可以提供股票買賣。公司必須在一定的年限內，符合上市要求，滿足嚴格的審計標準，才可以股

票上市交易。唯有具備證照的股票經紀人和交易商方得接受客戶委託買賣股票。（譯注：原文僅說「……才能買賣股票」，但因與事實不合，故加上受託幾字。）

貿易條件也有明確的規定。我在一九八〇年代遷居英國，起初對許多事情都覺得新鮮，有件事情讓我頗感驚訝，那就是如果消費者不喜歡某件已購入的商品，即使商品本身沒有瑕疵，也可以要求全額退款。在當時的韓國，除非是在最高檔的百貨公司，否則其他商家就是做不到這點。在英國，消費者有權改變想法。相較於賣方想要規避退還買方不想要（但還能用）的商品給製造商而滋生額外成本的權利，消費者這一方被視為更為重要。交易過程還有許多其他規定規範各個層面：產品責任、無法履約交貨、無法償還債務等。在許多國家，銷售據點的位置也得取得許可——諸如不得街頭擺攤的禁令，或分區法規禁止在住宅區內進行商業活動。

然後還有價格管制，我這裡所談論的，不只是像自由市場經濟學家們極其痛恨的租金管制或最低工資這些顯而易見的現象。

富裕國家薪資水準的決定，主要是取決於移民控制這項要素，任何有關最低工資的立法也都是如此。移民最大限度是怎麼決定的呢？這不是取決於「自由的」勞工市場，如果放任這個市場發展，到頭來市場會以比較廉價，而且往往更具生產力的移民，來取代百分之八十至九十的本地勞工。移民事務主要是由政治解決。所以說，如

果你們對於政府在經濟的自由市場中所扮演的重大角色還有任何殘存的懷疑，那麼停下來認真思考，追根究柢來說，我們所有的薪資水準都是政治決定的（見「第三件事」）。

繼二〇〇八年金融危機之後，許多國家的貸款價格（如果你能申請到一個貸款，或如果你已經有個變動利率的貸款）已都大幅降低，這都要歸功於這些國家持續調降利率。這是因為突然之間人們都不想貸款，以致於銀行得降價以求嗎？並非如此，這是政治決定的結果，希望藉由降低利率來刺激需求。即使在一般時期，大多數國家都是由中央銀行設定利率水準，這意味著政治考量會悄悄地發揮影響力。換句話說，利率也取決於政治。

如果薪資水準和利率（在相當大的程度上）是由政治決定，因為這兩者會影響到所有其他的價格，所以說其他所有價格水準也是取決於政治。

自由貿易公平嗎？

如果我們不贊同它背後的道德價值，便會看出這是個法規。十九世紀美國聯邦政府祭出高關稅限制自由貿易，激怒奴隸擁有者，這些人在那時候，並不認為在自由市場上販賣人口有什麼錯。對於那些相信可以蓄奴的人士而言，禁止奴隸買賣的規定就

如同對製造商品貿易設限一樣，是可以大力反對的。一九八〇年代的韓國商店老闆可能會認為，政府規定可以「無條件退貨」的要求，是一種不公平的、會造成沉重負擔的法規，限制了市場的自由。

當代自由貿易和公平貿易之間的辯論，幕後也存有這樣的價值衝突。許多美國人認為中國從事國際貿易，也許是自由的，但卻不公平。在他們看來，中國部分廠商支付勞工令人難以接受的低廉工資，迫使勞工在不人道的環境下工作，這樣的競爭並不公平。相對的，中國廠商則可以這樣還擊：富裕國家一邊倡導自由貿易，但同時又試圖限制「血汗工廠」的產品進口，以人為障礙對中國出口品構成障礙。他們認為，外國阻止他們剝削唯一供應最充裕的資源——廉價勞工——是不公平的。

當然，個中爭議的難處在於，所謂「令人難以接受的低廉工資」、或是「不人道的 work 環境」並沒有客觀的界定方法。經濟發展水準和生活標準在國際之間存在巨大的差異，自然地，在美國會讓人餓死的工資，在中國（平均工資是美國的百分之十）算是相當可觀的工資，而在印度（平均工資是美國的百分之二）更算是一筆財富。事實上，大多數抱持公平貿易心態的美國人不會購買他們自己的爺爺所製作的東西，因為他們在不人道的環境下工作極為冗長的時間。事實上，大多數抱持公平貿易心態的美國人，在他們祖父那一輩也是在不人道的環境下，工作極長的時間；所以他們若置

身那個時代，應該也不會買那一輩生產的商品。

直到二十世紀初葉，美國平均每週工作時間大約是六十個小時。在當時（更精確地說法是一九〇五年），美國是這樣的一個國家：最高法院宣布紐約州限制麵包師傅的工作日不得超過十小時的規定違憲，裁決理由是這樣的規定會「剝奪了麵包師傅想工作多久就作多久」的自由」。

由此可見，公平貿易的相關爭議其實主要是跟道德價值和政治決定有關，而不是一般以爲的經濟考量。即使是經濟議題，經濟學家也沒有齊備的技術工具可以定奪。

這一切並非意味著，我們需要採取相對主義的立場，而且不去批評任何人，只因爲任何事情都會發生。我們可以（而我有）檢視中國（或任何其他國家，在這一問題上）現行的勞工標準的接受度，並嘗試對此盡一些心力，不要以爲那些有不同看法的人在某些絕對意義上是錯誤的。這一切並不意味著，我們需要採取相對主義的立場，而且不去批評任何人，只因爲任何事情都會發生。我們對中國（或任何其他國家，在這一問題上）現行勞工標準的可接受度，可以（而我確實也這樣做）有意見，並嘗試對此盡一些心力，不要斷定其他抱持不同看法的人絕對是錯的。儘管中國廠商無力負擔美國的工資、或者瑞典的工作條件，但肯定能改善勞工工資和工作環境。事實上，許多中國人不接受目前普遍的工作條件，並要求更爲嚴謹的法規。但

是，經濟理論（至少自由市場經濟）無法告訴我們，在中國什麼才是「正確的」工資和工作條件。

我想我們已經不在法國了

二〇〇八年七月，隨著國家金融體系的崩潰，美國政府挹注房貸公司房利美（Fannie Mae）和房地美（Freddie Mac）二千億美元，並將它們國有化。目睹這樣的事情，肯塔基共和黨參議員吉姆·邦寧（Jim Bunning）譴責這樣的行為只有像法國這樣的「社會主義」國家才可能發生。

法國已經夠糟了，但是在二〇〇八年九月十九日，參議員邦寧熱愛的國家，被他自己的政黨領袖轉變成了邪惡的帝國。根據美國總統布希（George W. Bush）那天宣布的計畫，以及後來命名為「問題資產紓困計畫」（Troubled Asset Relief Program, TARP），美國政府要用納稅人至少七千億美元的錢，買下令金融市場窒息的「有毒資產」。

但是，布希總統並不是這樣看事情的。他認為，這項計畫只是美國自由企業體系的延伸，也就是「聯邦政府唯有在必要時，才應干預市場」的信念，而不是「社會主義」。只不過，在他看來，將這一大塊金融部門國有化的行動，只不過是必要情況之

一。

當然，布希的聲明說穿了，就是政治的欺人之語——把人類史上國家干預最重大的事件之一，粉飾成尋常的市場進程。然而，布希這些話暴露了自由市場神話薄弱的基礎。誠如聲明極為明確的表達，在自由市場資本主義之下，哪些國家干預行動才是必要的，其實只是觀點的問題。自由市場並沒有科學界定的疆界。

如果現存的任何特定市場的界限都不值得重視，企圖改變它們就像企圖為它們辯護一樣合情合理。事實上，資本主義的歷史在市場界限的議題上，是一個持續不斷的奮鬥。

現今許多不屬於市場的東西——人類、政府工作、選票、司法判決、大學入學資格、或未經核證的藥品——已為政治決定所排除，而不是市場進程本身。雖然還是有人試圖用錢買到這些東西，有的是透過非法途徑（賄賂政府官員、法官或選民），有的是透過合法管道（僱用收費高昂的律師贏得訴訟、捐款給政黨等），這兩個方向都有動作，不過，趨勢還是朝向降低市場化發展。

至於還在交易的貨物，規範法規與日俱增。相較於幾十年前，現在我們有更多嚴格的規定，規範誰可以生產些什麼（例如：有機或公平貿易生產者（fair-trade）的證書）、這些商品可以怎樣生產（例如，汙染和碳排放量的限制），以及可以怎樣販售

（例如，產品標籤和退款的規則）。

除此之外，重新界定市場界限的過程有時會爆發暴力衝突，這也反映出它的政治本質。美國人爲了自由買賣奴隸（不過商品的自由貿易——或者關稅議題——也是一個重要的議題）打了場內戰^[1]。英國政府爲了實現鴉片的自由貿易，挑起鴉片戰爭對抗中國。正如我先前所討論的，規範童工自由市場的法規之所以得以落實，完全得歸功於社會改革者的奮鬥。有些政黨爲了收買選票，以政府官位酬庸對他們忠誠耿耿的人，故而頑強抗拒政府工作或是選票不得以自由市場方式買賣的法規。唯有結合政治行動主義（political activism）、選舉改革和改革政府聘僱規則，才能終結這些惡習。

認知到市場界限的模糊，無法以客觀的方式判斷，讓我們了解到，經濟學不是一門如物理、化學的科學，而是一個政治運動。自由市場經濟學家可能希望你們相信，市場的界線可以科學方式正確的判定，但這是不正確的。如果你的研究內容，不能按照科學的方法確定疆界，那麼你所做的研究不是一門科學。

由此可見，反對新法形同主張現狀（雖然某些人的觀點認為不公平）不應改變。至於主張現行法規應該廢除，亦即表示市場範疇應該擴大，這意味著有錢人在這個領域裡，應該得到更大的權力，因爲市場是遵循一元一票（one-dollar-one-vote）的原則運行。

所以，當自由市場經濟學家說某個法規不應該實施，因為它會限制某個市場「自由度」，他們只是表達一個政治觀點，拒絕那個受到法案保護的權利。他們用意識型態的斗篷假裝他們的政治動機並非真的以政治為出發點，而是經濟面客觀的事實，至於其他人的政治動機就純粹都是政治性的。然而，他們和對手一樣都是出於政治動機。

擺脫市場具客觀性的錯覺，是朝向認識資本主義邁進的第一步。

第二件事 公司經營不應以老闆的利益為出發點

他們告訴你的事

股東擁有公司。因此，公司的運作應該以他們的利益為依歸。這個主張並非單純道德上的爭論。不同於員工（有固定薪資）、供應商（支領特定費用）、貸款銀行（獲取固定利率）和企業其他相關人員，公司股東沒有任何定額給付的保證。股東的收入端視公司績效而定，這點是讓他們確保公司締造良好績效的最大誘因。如果公司破產，股東就血本無歸，然而，其他的「利害關係人」（stakeholders）至少還能得到一些東西。因此，股東承擔其他參與公司事務的人不會有的風險，這會激勵他們追求公司績效的極大化。當你爲了股東的利益來經營公司，公司會締造最大的利潤（扣除

所有定額的支出之後），對社會的貢獻也會極大化。

他們沒有告訴你的事

股東或許是企業的所有者，但是他們是公司流動性最高的「利害關係人」，對於公司的長期發展往往最不在乎（除非他們是公司的大股東，拋出持股一定會對公司營運造成衝擊）。因此，股東（尤其是小股東，但並非僅限他們）比較希望公司策略能夠締造最大短期獲利（這些策略付出的代價通常是長期投資），以及自這些獲利之中獲得最大的股利（這點會使得公司保留盈餘再投資的金額減少，進一步削弱公司的長期展望）。爲了股東的權益經營公司，通常會削弱其長期的成長潛力。

卡爾·馬克思（Karl Marx）捍衛資本主義

你可能已經注意到，英語國家的世界中，許多公司的名稱都有字母L；像是PLC、LLC、Ltd等。字母L在這些縮寫中代表著「有限（limited）」的意思，也就是「有限責任（limited liability）」的簡稱——公共股份有限公司（PLC）、有限責任公司（LLC）、或者只是有限公司（Ltd）。有限責任意指如果破產時，公司的投資者將只

會失去他們所投資的錢（他們的「股份」）。

但是，你可能沒有意識到，現代資本主義之所以成爲可能，就是拜那個「字」（代表有限責任的L）之賜。今天，商業企業這種組織型態被視爲理所當然，但並非一直以來都是如此。

在十六世紀歐洲發明有限責任公司之前——或是早期所謂的合股公司（joint-stock company）——商人在創業時，必須賭上所有的一切。當我說所有的一切，我指的是所有的一切——不只是個人的財產（無限責任意指破產的商人必須賣掉所有的個人財產，以償還債務），還有個人的自由（如果他們不能清償債務，就得被關進負債人監獄坐牢）。有鑒於此，如果還有任何人願意開創事業，就真是一個奇蹟了。

不幸的是，即使創造了有限責任，實際上在十九世紀中期之前，仍然很難去應用它——你需要皇家特許狀（Royal Charter）才能成立有限責任公司（或是共和政體的政府特許狀）。一般咸認，有限責任公司的經營者如果不是百分之百的擁有公司，會冒的風險就會過大，因爲他們拿來冒險的資金，有部分並非他們自己的錢。而且，有限責任公司裡的非管理層級的投資者，對於管理者的監督會變得比較沒有警覺性，因爲他們的風險是有上限的（只限於各自的投資額）。基於這些理由，有經濟學之父和自由市場資本主義守護神之稱的亞當·史密斯（Adam Smith）反對有限責任的制度。

他的名言：「〔合股〕公司的董事們……管理他人的財務多過於他們自己的，你無法期待他們像私人合夥公司（private copartnery）〔亦即須要承擔無限責任的夥伴關係〕的夥伴一樣，以戒慎恐懼的態度看管財務。」^[1]

因此，各國通常只批准有限的責任給那些被視為國家利益的一些特別大型和高風險的企業，例如成立於一六〇二年的荷蘭東印度公司（Dutch East India Company）和它的主要競爭對手英國東印度公司（British East India Company），以及惡名昭彰的英國南海公司（South Sea Company of Britain），一九七二年的投機泡沫令有限責任公司面臨好幾個世代的罵名。

不過，到了十九世紀中期，隨著鐵路、鋼鐵和化學等大規模的產業出現，對於有限責任的需求感覺上越來越強烈。由於沒幾個人擁有足夠的財富可以獨立成立鋼鐵廠或鐵路公司，所以，從一八四四年的瑞典開始，接著是一八五六年的英國，而後是西歐和北美的國家——大部分是在一八六〇年代和一八七〇年代——紛紛讓一般大眾都能採取有限責任這種型態。

然而，對於有限責任的懷疑依然喧嚷不休。甚至，根據（*according to an influential history of Western European entrepreneurship*）^[2]，到了十九世紀末，廣義的有限責任觀念已引進幾十年之久，英國小公司的實業家（那些積極掌管公司和其業主

的人物），試圖透過公司的設置（incorporation）〔有限責任〕限制對公司債務的責任，還是會為人唾棄。

有趣的是，最早領悟有限責任攸關資本主義發展的人，居然是卡爾·馬克思：一般人咸認他是資本主義的宿敵。不同於他那個時代許多反對有限責任的自由市場倡導者（和他們之前的亞當·史密斯），馬克思了解，藉由減少個人投資者的風險，可以怎樣靈活調動新興重工業和化工業所需的大筆資金。當股市在資本主義的戲劇中仍只是一個小戲碼時，馬克思在一八六五年（那時候合股公司在資本主義的這齣戲裡還是穿插表演而已）即有先見之明地這樣寫道：「合股公司為「資本主義生產的極致發展」。就和他的自由市場對手一樣，馬克思意識到，也提出批判，有限責任的存在會鼓勵管理者過度冒險的趨勢。然而，馬克思認為，這種機構的創新會造就巨大的實質進步，這個現象只是過程中的副作用。當然，馬克思不願自由市場的批判聲浪，捍衛這種「新的」資本主義，是基於別有用心的動機。他認為，合股公司是邁向社會主義的「轉型點」，它將所有權與經營權分開，所以有機會消滅資本家（他們現在已不管理公司），而不會危及資本主義在物質層面的進步。

資本階級的毀滅

馬克思預言，以合股公司為基礎的新資本主義將為社會主義鋪路，但他的預測並未成真。然而，他認為普及有限責任這樣新的制度，將會使得資本主義的生產力升上一個新的層次；這個預言經證明是非常有先見之明的。

在十九世紀末葉至二十世紀初期間，有限責任加速了資本的累積和科技的進步。資本主義當初的體系，是由亞當·史密斯的別針工廠、屠夫和麵包師傅所組成的，員工頂多只有數十人，並由唯一業主管理；這時則轉型為一個由大型股份有限公司（corporations）構成的體系，這些的公司員工人數，包括高層管理者本身在內，動輒數以百計，甚至數以千計，組織結構複雜。

有限責任公司有關管理誘因的問題長期以來，一直為人所擔憂（也就是，經理人用別人的錢來投資，會冒過高的風險），但是最初似乎沒那麼受到重視。在早期的有限責任公司，許多大公司由深具個人魅力的企業家所管理——例如，亨利·福特（Henry Ford）、湯瑪士·愛迪生（Thomas Edison）和安德魯·卡內基（Andrew Carnegie）——他們擁有很大部分的公司所有權。儘管這些部分業主管理者（part-owner-managers）可以利用本身的職位冒著過度的風險（他們往往會這樣做），但還是有個極限。由於他們擁有公司大部分的股權，如果作出風險過高的決定，將會傷

害到他們自己。此外，這些部分業主管理者當中，許多都具備了獨到的能力和遠見，因此，他們所做的決策就算動機不良，比起大多數立意良善、完全業主管理者（full-owner-managers）所做的決策，往往還是比較高明。

然而，隨著時間的推移，出現了專業經理人這個新的階級，取代這些有魅力的企業家。隨著公司規模與日俱增，要取得公司大規模股份的困難度也越來越高；不過瑞典等歐洲國家，創始家族（或有他們擁有的基金會）由於法律准許以較小的投票權（一般為百分之十，有時甚至是百分之零點一）發行新股，所以依然是主要的股東。隨著這些變化，專業經理人成爲主導者，而股東們對於公司經營方式的決定變得越來越被動。

從一九三〇年代開始，管理型資本主義（managerial capitalism）的誕生凝聚越來越多的話題——這種資本主義之下，講的是傳統的資本家，也就是維多利亞時代（Victorians）所稱的「產業的船長」——已經被職業官僚（私營部門的官僚，但還是官僚）所取代。越來越多的人擔心，這些受聘的經理人會基於自身利益來經營公司，而不是爲了公司的法定所有人，亦即股東們的利益。有人認爲，這些經理人理應該追求利潤極大化，但卻追求極大化銷售量（追求最大的公司規模，從而提振本身的威望），藉此喊高本身的福利，或者更糟，他們直接參與的大型專案計畫，雖然大幅膨

脹自我意識，但是對於公司的利潤毫無助益，也無益於它的價值（基本上是由股票市值來衡量）。

有些人即使無法欣然接受專業經理人崛起的現象，但還是接受這是一種必然的發展。以創業理論（theory of entrepreneurship）（見第十五件事）聞名的奧地利裔美國經濟學家約瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）認為，在一九四〇年代，隨著公司規模不斷壯大，以及根據科學原理研究企業和發展的出現，早期資本主義如英雄般的企業家們，將被官僚的專業經理人所取代。雖然熊彼特認為這將減少資本主義的活力，但認為這是無可避免的。在一九五〇年代的著作中，加拿大裔的美國經濟學家約翰·肯尼斯·加爾布雷思（John Kenneth Galbraith）也認為，這種由專業經理人管理大企業的趨勢崛起，是不可避免的，因此，對那些企業提供「抗衡力量」的唯一方式，是透過增加政府管控並加強工會力量。

然而，在那之後數十年間，越來越多血統比較純正的私有財產擁護者認為，管理者的誘因設計需能促使管理者追求公司的最大利潤。雖然有許多優秀的聰明人才投入「設計激勵機制」的議題，但事實證明這個「聖杯」是難以實現的。經理人絕對能夠掌握合約內容的字字句句，但不是合約的精神；特別是，當股東難以驗證經理人的績效不佳，是肇因於未加注意獲利數字，還是因為他無法掌握的力量。

聖杯還是邪惡的聯盟？

然後，在一九八〇年代，聖杯被找到了。這就是所謂的股東價值極大化的原則。有人主張，專業經理人應該根據他們能帶給股東的利益得到獎勵。爲了實現這一點，首先得無情地削減成本——工資、投資、存貨、中階管理人員等——來極大化利潤。第二、這些利潤之中，應該盡可能將絕大多數金額分配給股東們——透過股利和股票回購。爲了鼓勵經理人如此作爲，他們的薪酬方案之中，股票選擇權所占的比例需要增加，這樣他們才會和股東的利益站在一起。這個主張不光受到股東們的擁護，許多專業經理人也很有支持；其中最有名的是長年擔任奇異（GE）執行長的傑克·威爾許（Jack Welch），他在一九八一年演講中首度提出「股東價值」這個名詞常爲人所津津樂道。

在威爾許演講後不久，股東價值極大化成爲美國企業界的時代精神。一開始時，這對管理者和股東雙方都運行得很順利。企業獲利在國家歲入所占的比例自從一九六〇年代開始就呈現下降的趨勢，在一九八〇年代中期卻大幅上升，並呈現上升趨勢至今^[3]。股東以股利型態分享公司獲利的比例也隨之增加，持股的價值也跟著上升。在一九五〇年代至一九七〇年代，美國企業獲利之中，分配利潤所占的比例占百分之三十五至百分之四十五，但自從七〇年代末期以來這個比例就一直呈上升的趨勢，而

目前維持在百分之六十左右[4]。經理人的薪酬（見第十四件事），但股東對於不斷上漲的股票價格和股利感到很滿意，所以不再質疑他們的薪酬配套內容。這一做法很快蔓延到其他國家——特別是英國這類企業權力結構和管理文化跟美國相近的國家，但在其他國家卻不是那麼容易，如同以下所見。

現在，這個專業經理人與股東之間的邪惡聯盟，以壓榨公司其他利害關係人把錢給擠出來（這就是為什麼其他富裕國家接受這種制度的速度會慢得多，因為這些國家，企業其他的利害關係人擁有更大的相對權力）。企業無情地裁員，許多勞工遭到解僱之後，重新以非工會勞工的身分受僱，工資更低、福利更少，而且薪資調漲幅度也被抑制（通常透過調動到或外包給低工資的國家，例如中國和印度——或是做出這樣的威脅）。當企業要脅遷移到企業所得稅率較低以及/或經濟補貼較高的國家，政府被迫降低企業所得稅和/或提供更多的補貼，供應商和其勞工，也受到他們不斷調降採購價格的壓榨。因此，收入不平等（income inequality）的現象爆增（見第十三件事），以及看似無止盡的企業榮景（當然，在二〇〇八年結束），絕大多數的美國人和英國人只要以前所未有的利率水準貸款，就能共享（顯而易見）的繁榮。

收入再分配之後隨即變成利潤的作法已經夠糟了，但利潤分享占國民所得比例自從一九八〇年代以來雖然不斷增加，也沒有促成投資成長（見第十三件事）。投資占

全美生產總值的比例不升反降，從一九八〇年代的百分之二十點五降到至今（一九九〇年至二〇〇九年）的百分之十八點七。如果有資本運用效率提升、促使成長率上升的補償，那麼投資率下降或許還可以接受。不過，在一九六〇和一九七〇年代，美國的人均所得成長率從每年大約百分之二點六降到一九九〇年至二〇〇九年的百分之一點六，這是股東資本主義的全盛時期。英國也出現類似的企業行為變化，一九六〇年代到一九七〇年代，當時國家正遭逢據稱的「英國病」（British Disease），人均收入的成長率從百分之二點四下降到一九九〇年至二〇〇九年的百分之一點七。因此，在平均意義上（亦即忽略收入再分配攀升的趨勢），以股東利益經營公司，連對經濟也沒有助益。

但這還不是全部。關於股東價值極大化最糟糕的是，它對公司本身甚至也沒有太多的好處。公司追求極大化利潤最簡單的方式就是減少開支，因為要提升營收會比較困難——也就是透過裁員、削減工資，以及將投資額降到最低程度以減少資本支出。然而，追求更高的利潤，僅僅是股東價值極大化的開始。隨著利潤比例的極大化，隨之需以更高的股利派發給股東。或者，公司用部分利潤購回自家的股票，從而使得股價上揚，間接地重新分配更多的利潤給股東們（股東們若決定出售部分的股份，便可實現更高的資本利得）。數十年以來，企業進行股票回購的比例通常不到利潤的百分

之五，一直到一九八〇年代早期，從那時候以來這個數字就持續上升，二〇〇七年達到百分之九十的驚人比例，而二〇〇八年則達到荒謬的百分之二百八十。[5]美國商業經濟學家威廉·拉佐尼克（Williamazonick）估計，如果一九八六年至二〇〇二年期間，通用汽車（GM）沒有花費二百零四億美元回購股份，而是把錢放在銀行（以百分之二點五的稅後年收益率計算），二〇〇九年便可輕易地籌措到挽救免於破產所需的三百五十億美元。[6]而這樣毫無節制地揮霍利潤之中，專業經理人也獲得龐大的利益，因為他們透過股票選擇權（stock options）擁有大量的持股。

這種種都會損害公司的長期發展前景。裁員可能會增加短期內的生產力，但是長期以往下來卻有負面的後果。員工人數減少意味著工作密度增加，員工在勞累之下更容易出錯，從而降低產品的品質和公司的聲譽。更重要的是，由於一直面臨裁員的威脅，員工心中的不安全感與日俱增，會讓他們不願為公司特定的工作技能投資進修，削弱了公司的生產潛力。提高股利和回購自家股票的增加，使得企業保留盈餘降低，在美國和其他富裕的資本主義國家，這些保留盈餘是企業投資的主要來源，因此從而減少了投資。投資減少的衝擊在短期內可能不會有所感覺，但是從長遠來說，這會使得公司的技術落後，威脅到公司的生存。

但股東們難道不在乎嗎？如果公司長期地走下坡，身為公司業主的他們，承受的

損失不是最大的嗎？身為這些財產的擁有者——無論是房子、一小塊土地或公司，難道不關心這份資產的長期生產力發展嗎？如果資產業主任憑這一切發生，主張維持現狀的人士會認為，那一定是因為那正是他們想要的，不管外人看來有多瘋狂。

不幸的是，儘管股東是法定的公司所有人，在公司各種利害關係人之中，他們卻是最不致力於公司長期生存力的人。這是因為他們可以輕易退出公司——只需出售持股，必要時承受些許的損失，只要他們夠聰明別死守失敗的事業。相反地，對於其他利害關係人而言，如公司員工和供應商，要退出公司和另尋聘用機會就比較困難，因為他們可能已為合作的公司，積累了特定的技術和資本設備（就供應商而言）。因此，在大多數的利害關係人之中，公司長期的生存力對他們會有更大的利害關係。這就是為什麼極大化股東價值不利於公司，以及對經濟其他層面的原因。

世界上最愚蠢的想法

有限責任賦予股東輕易退場的機制，從而降低任何投資所涉及的風險，正因為如此，讓他們得以累積龐大的資本，使得人類生產力大幅躍進。然而，值此同時，也正是這樣輕易的退場機制，讓公司股東成為長期展望不可靠的守護者。

這就是為什麼英美世界以外大多數的富裕國家，透過各種正式和非正式的手段，

試圖減少自由浮動股東的影響，並保有（甚至創造）一批長期的公司利害關係人（包括一些股東）。在許多國家，政府擁有關鍵企業相當可觀的所有權——無論是直接（例如：法國的雷諾汽車（Renault）、德國的大眾汽車（Volkswagen））、或是間接透過國有銀行的所有權（如法國、韓國）——作為公司穩定的股東。如上所述，例如瑞典這樣的國家，就允許不同等級持股的股東擁有差別投票權，這使得創始家族在公司增資時，得以掌握重大的控制權。在某些國家中，公司的管理部門（例如：德國的公司監理會有工會代表在場）會有正式的勞工代表，他們比浮動股東擁有更大的長期定位。在日本，公司會透過在各友好公司之間的交叉持股，將浮動股東的影響減至最低。因此，專業經理人和浮動股東們發現，儘管他們也偏好股東價值極大化的模式（因這種模式對他們有明顯的好處），在這些國家要形成「邪惡聯盟」變得更加困難。

在這些國家的公司因為長期利害關係人能夠發揮巨大的影響力（即使不是完全的掌控），無法跟美國和英國企業那樣輕易地解僱勞工、壓榨供應商、忽視投資和以利潤派發股利與進行股份回購。這一切的一切都意味著，從長遠來看，他們的生命力可能會比美國或英國的公司更強。只要想一想通用汽車怎樣揮霍掉它在全球汽車產業之中絕對的主導地位，最後終於破產的過程；在這期間，公司一直站在股東價值極大化

的浪頭，持續縮編、不願進行投資（見第十八件事）。通用汽車管理階層以短期為導向的策略一直都很明顯，至少從一九八〇年代末期以來都是如此，儘管公司日漸衰微，但因這種策略讓經理人和股東都很開心，所以一直奉行到二〇〇九年破產的時刻。

以浮動股東的利益為依歸來經營公司，不只不公平、也缺乏效率，不光是對國家經濟而言如此，對於公司本身而言也不例外。正如威爾許近年所坦承的，股東價值或許是「世界上最愚蠢的想法」。

第三件事 富裕國家中，大多數人的薪酬超過應有的水準

他們告訴你的事

在市場經濟中，人們是依據生產力敘薪。一名瑞典人所得到的報酬是從事同樣工作的印度人的五十倍，對於心軟的自由主義者而言，這個現象可能令他們難以接受，但是這反映的是他們的相對生產力。試圖以人為方式減少個中分歧——例如：在印度推行最低工資法——只會導致個人才華和努力的報償不公平和無效率。只有自由的勞動力市場可以公平、有效地獎勵員工。

他們沒有告訴你的事

富裕國家和貧窮國家之間之所以存在薪資差異，主要並不是因為個別生產力的不同，而是因為移民管制。如果有遷徙的自由，大部分富裕國家的勞工可能會，而且也應該會，被來自貧窮國家的勞工所取代。換言之，工資基本上是由政治所決定。從另一方面來看，貧窮國家之所以貧窮，並不是因為他們的窮人（其實他們有許多人的競爭力，跟富裕國家裡從事相當職位的人相較之下，有過之而無不及）；而是因為他們的富人，他們大部分做不到這一點。不過，這不表示富裕國家裡的富人，就可以讚揚自己的個人才智。他們的高生產力可能只是因為所處社會延續了歷史悠久的集體機構。如果我們想要建立一個真正公平的社會，便應該拒絕我們全都是根據個別價值敘薪的迷思。

直線前進……還是閃避牛群（以及人力車）

在新德里（New Delhi），一名巴士司機的報酬約為一小時十八盧比（rupees），而在斯德哥爾摩（Stockholm），和他從事同樣工作的人則領取約每小時一百三十克朗（kronas）的報酬，這在二〇〇九年的夏天，大約相當於八百七十盧比。換句話說，

瑞典司機的酬勞幾乎是印度司機的五十倍。

自由市場經濟學家告訴我們，如果某件東西比另一個類似的產品更昂貴，那一定是因為它比較好。換言之，在自由市場中，產品（包括勞動力服務）獲取它們應得的報酬。因此，如果瑞典司機——姑且稱之為史凡（Svan）——的報酬是印度司機——讓我們稱他為雷姆（Ram）——的五十倍，那麼，一定是因為史凡作為一名巴士司機，他的生產力比雷姆高出了五十倍。

在短期來說，有些（雖然不是全部）自由市場經濟學家可能坦承，人們會為了時尚或流行熱潮，而以過高的價格購買一項產品。例如，近年金融市場繁榮時，人們在投機熱潮之中以非常荒謬的價格購買那些「有毒資產」（此風已經轉變成自從經濟大蕭條以來，最嚴重的經濟衰退）。不過他們會說，這種事情不會持續太久，因為人們遲早會理解這些東西的真正價值（見第十六件事）。同樣地，資格不符的求職者就算透過欺騙的手段（例如，偽造證書）、或是在面談時誇大其辭，而得到一份薪資優渥的工作；沒有多久也會遭到解僱和取代，因為人們很快就會看出，他的生產力不值得那樣的薪水。所以，根據這樣的邏輯，如果史凡得到的報酬是雷姆的五十倍，那麼他的生產力一定是雷姆的五十倍。

可是，真的是這樣嗎？首先，有人的開車技術真的會比另一個人好上五十倍嗎？

即使我們想辦法以量化的方式衡量開車品質，開車技術真的可能會有這種生產力的差異嗎？如果我們拿邁克·舒馬克（Michael Schumacher）或路易士·漢米爾頓（Lewis Hamilton）這些職業賽車手，來和一些剛剛通過駕駛執照考試，特別笨拙的十八歲青少年相比，情況也許是如此。不過，我實在無法想像，一個尋常的巴士司機怎麼可能開得比另一個司機要好上五十倍。

此外，如果真的有差的話，雷姆的開車技術說不定比史凡更為熟練。以瑞典的標準來看，史凡當然可能是一個好司機，但是在他的的人生中，是否曾經閃避過一頭牛？而這卻是雷姆經常必須做的事。大多數的時間，史凡所需要的是直線行進的能力（好吧，週六的晚上可能得稍微閃躲那些酒醉的駕駛），然而雷姆在開車時，幾乎每一分鐘都必須隨時小心翼翼地閃避牛車、人力車和堆放三米高木箱的腳踏車。所以，根據自由市場的邏輯，雷姆領取的酬勞應該要超過史凡，而不是正好相反。

對此，自由市場經濟學家可能主張，史凡會領取更多的報酬，是因為他擁有更多的「人力資本」（human capital），亦即是，經由教育和培訓所積累的技能 and 知識。事實上，幾乎可以肯定史凡已從高中畢業，擁有十二年的學校教育。然而，雷姆在他位於拉賈斯坦邦（Rajasthan）的村莊裡僅僅完成五年的教育，他可能只能勉強讀寫。

然而，史凡在多出來的七年教育中，所獲得的額外人力資本幾乎都跟駕駛巴士無

關（見第十七件事）。他不需要任何人類染色體或一八〇九年瑞典與俄羅斯戰爭的知識才能開好巴士。因此，史凡的額外人力資本，不能解釋爲什麼他的報酬比雷姆多出五十倍。

其實，史凡的報酬之所以比雷姆多出五十倍的原因，說穿了，就是因爲保護主義——瑞典勞工透過移民管制的保護，免於和來自印度和其他貧窮國家的勞工競爭。當你仔細思考，所有瑞典的巴士司機，或就瑞典（以及其他富裕國家）的大量勞動力而言，沒有理由不能被某些印度人、中國人或迦納人（Ghanaians）所取代。大多數的這些外國人只要能領有瑞典勞工的部分報酬就會很滿意了，而他們都至少能把工作做得同樣地好，或甚至更好。而我們所討論的，不只是像清潔工或掃街工人這些低技術的勞工。還有大量的工程師、銀行家和電腦程式設計員在上海、奈洛比（肯亞共和國首都）或基多（Quito）（厄瓜多爾共和國首都）各地等待著，他們可以輕而易舉地取代在斯德哥爾摩（Stockholm）、林雪坪（Linköping）和馬爾摩（Malmö）等地的同行。但是，這些勞工不能進入瑞典的勞動力市場，因爲基於移民管制的因素，他們不能自由地遷移到瑞典。因此，瑞典勞工可以要求五十倍於印度勞工的報酬，儘管他們當中有很多人的生產力並不比印度勞工高。

在房間裡的大象

我們的巴士司機的故事，揭示了英文諺語所說房裡的大象（elephant in the room）（譯註：意指大家心照不宣的事實）的現象。它說明了富裕國家裡絕大多數人的生活水平，嚴重地仰賴其勞動市場最嚴苛的控制——移民管制。雖然如此，許多人士在討論自由市場的優點時，看不見移民管制的事實，而另外有些人則是故意地忽略它的存在。

我已經指出（見第一件事）真的不存在在所謂的自由市場，但這個移民管制的例子顯示出這個所謂自由市場經濟中，市場規範的程度，但我們卻對此視而不見。

雖然他們抱怨有關最低工資法、工作時數的規定，以及各種行業工會對勞動力市場施加的「人爲」門檻，卻很少有經濟學家會提及，移民管制也是阻礙自由勞動力市場運作的惱人法規之一。他們幾乎沒有任何人士主張取消移民管制，但是，如果他們的言行一致，就應該也要提倡自由移民。事實上，幾乎沒有人這樣做，這個事實再度印證我在第一件事中的看法：市場的邊界是由政治所決定的，而自由市場經濟學家們和那些想要規範市場的人一樣「政治性」。

當然，我批評自由市場經濟學家對於移民管制的主張言行不一，並不是主張應該取消移民管制——我不需要這麼做，因為（現在你可能已經注意到了）我並不是自由

市場經濟學家。

各國有權決定他們可接受的移民額度，以及可以投入哪些領域的勞動力市場。所有社會吸收移民的能力有限，而這些移民往往有著不同的文化背景，因此，要求一個國家超越極限，接受移民的作法是錯誤的。移民流入速度過於迅速，不僅會導致工作競爭驟然增加，也會消耗住屋和醫療照護這些物質的和社會的基礎設施，並和既有居民的關係陷入緊張。同樣重要的（縱然其重要性難以數計）是國家認同的議題。國家恆久不變的認同感，不能也不應該改變，這是一個迷思——一個必要的神話，但終究不過是個迷思。無論如何，如果有太多的移民同時湧進，接收的社會在建立新的國家認同上會產生問題，而做不到這一點，可能會發現很難維持社會的凝聚力。這表示移民的速度和規模需要受到控制。

但這並不是說，富裕國家目前的移民政策不能加以改善。儘管任何社會對於移民的承受力有限，不過並不表示人口總量是固定不變的。各個社會可以透過不同的社會態度和政策，決定要增加或減少對移民的開放。此外，根據移民的成分，從開發中國家的觀點來看，大多數富裕國家接受了太多「錯誤」的人。實際上，有些國家對於那些帶來超過特定「投資」金額的移民，多少是立刻就可以成爲公民，這種計畫幾乎形同販賣他們的護照。這項計畫只是使得大多數開發中國家苦於資金短缺的問題更是雪

上加霜。富裕國家也比較願意接受具備較高技術的移民，這樣做也使得開發中國家苦於人才外流（brain drain）的問題。這些人才如果留在他們的祖國，比起非技術的移民，更能對自己的國家發展做出貢獻。

貧窮國家之所以貧窮，是因為他們的窮人造成的嗎？

我們有關巴士司機的故事，不僅暴露了在自由市場裡，每個人都會根據自身價值獲得公平報酬的神話，也讓我們對於造成開發中國家貧困的原因，有了重大的體悟。

很多人認為貧窮國家之所以貧窮，是因為他們窮人，事實上，貧窮國家裡的富人通常將他們國家的貧窮問題歸咎於窮人的無知、懶惰和消極。許多這些富人會這樣告訴你（如果你願意傾聽的話），要是他們的同胞能像日本人一樣辛勤工作、像德國人一樣守時，並像美國人一樣有創意——他們的國家便會是一個富有的。

以算術來說，拖累貧窮國家平均國民所得的確實是那些窮人，這是事實。但是，貧窮國家的富人們卻沒幾個了解到，他們國家貧窮的罪魁禍首並非窮人，而是因為他們自己。回到我們巴士司機的例子，史凡的報酬比雷姆多五十倍的主要原因，是因為在他所屬的勞動市場，許多人的生產力比起印度的同行遠高出五十倍。

即使瑞典的平均工資大約是印度平均工資的五十倍，但大多數瑞典人的生產力絕

對不會是印度同行的五十倍。他們當中的許多人，包括史凡，甚至可能技術水平更低。但有一些瑞典人——那些在易利信（Ericsson）、紳寶（Saab）和斯凱孚（SKF）等世界一流公司中的高層經理人、科學家和工程師——他們的生產力是數百倍於他們的印度同行，因此，瑞典的全國平均生產力，到頭來落在印度全國平均生產力的五十倍的範圍內。

換言之，貧窮國家的窮人通常都能和富裕國家的同行分庭抗禮，不能做到這一點的是貧窮國家的富人。這是他們的相對低生產力讓他們的國家貧窮，所以，他們經常性地抨擊他們的國家之所以貧窮都是因為所有的窮人所造成，這是完全錯誤的指控。與其責備他們自己的窮人拖累國家，貧窮國家的富人應該問問自己，為什麼他們不能像富裕國家的富人一樣，把他們國家的其他人往上提升。

最後，為免於富裕國家的富人們自鳴得意，要對他們提出一個警言，他們要了解本國的窮人能享有優渥的酬勞，都是因為移民管制和窮人們自己的高生產力所致。

在富裕國家，即便在個人生產力確實高於貧窮國家同行的產業裡，他們的生產力在很大的程度上是拜制度之賜，而不是他們個人本身的關係。他們的生產力比貧窮國家的同行高出數百倍以上，並不是單純地，甚或是主要地，只因為富裕國家裡有些人更聰明、受過更好的教育。他們能得到這樣的成果，是因為在他們的生活經濟體

制裡，擁有更尖端的科技、組織更完善的公司、更完善的機構和更好的實體基礎設施——這種種都是經過幾個世紀以來集體行動的主要產物（見第十五件事和第十七件事）。著名的金融家華倫·巴菲特（Warren Buffet）在一九九五年接受電視採訪時，對於這點的論點很精彩：「我個人認為，我所賺取的財富，有很大的比例要歸功於社會。如果把我放在孟加拉國（Bangladesh）、祕魯（Peru）或某個地方之中，你會知道我的這個天賦在不對的地方會創造多少生產力，相信三十年後的我，將還會是在苦苦掙扎當中。我現在正巧工作於一個市場體系，一個對於我所作的事情會給予非常優渥的獎勵——優渥地不成比例。」

所以，實際上我們是回到了起點。個人所獲得的報酬，並不完全是個人價值的反映。在貧窮國家和富裕國家，大多數人工作所得的報酬完全是因為移民管制的存在。就算是富裕國家裡的公民，那些不會輕易被移民所取代的那些人，有人可能因此說他們的報酬反映自己的價值（雖然他們可能並不是——見第十四件事），即使是如此，他們之所以可以有這樣的生產力，完全是拜所處社經體系之賜。這並非單單因為他們個人的才華和努力，才會有這樣的生產力。

廣泛為人接受的說法是，唯有讓市場順其自然地發展，每個人才會獲得根據本身價值正確也公平的工作報酬；這是個迷思。只有當我們拋開這個神話，並把握市場的

政治性質以及個人生產力的集體性質，我們才能夠建立一個更公正的社會，在這樣的社會之中，不僅僅是個人的才幹和努力，而是歷史的傳承和集體行動，都將在決定如何獎勵人員時得到妥善的考量。

第四件事 洗衣機改變世界遠超過網路

他們告訴你的事

近年通訊技術革命性的發展，尤以網路為代表，徹底改變了這個世界運作的方
式。「地球零距離」(death of distance)的現象隨之而起，並因此形成「無國界的世
界」，以往有關國家經濟利益和國家政府角色的傳統已不再適用。這項科技革命界義
我們所處的時代。除非國家(或公司，或與此有關的個人)以相當的速度改變，否則
就會被淘汰。我們——作為個人、公司、或國家——勢必要更有彈性，而這需要更大
程度的市場自由化。

他們沒有告訴你的事

我們對於變化的感受，往往會把最近發生的變化，視爲是最具革命性的。事實上往往不是如此。在電信技術方面的最新進展，相對而言，近年來在電訊技術上的進步，並不像十九世紀末期所發生的變化——有線電報——更具有革命性。此外，從日後經濟和社會出現的改變來看，網路革命（至少目前）尚不如洗衣機和其他家用電器來得重要，這些電器用品大幅降低了家事所需的工作量，讓婦女得以進入勞動力市場，並幾乎廢除了家事服務之類的職業。當我們回顧過去時，不應該「把望遠鏡拿反」，以免低估了舊時代而高估了新時代。否則會導致我們對國家經濟政策、企業政策和對自己的事業生涯，做出各種錯誤的決定。

在拉丁美洲每個人都有一個女僕

根據一位美國朋友的說法，在一九七〇年代，她在學校所使用的西班牙文教科書中，有一個句子是這樣寫的（當然是用西班牙文）：「在拉丁美洲每個人都有一個女僕。」

當你仔細想想這句話，會發現這是一個在邏輯上不可能發生的事。在拉丁美洲的

女僕是否也有女僕呢？也許存在著某種我沒有聽說過的女僕交流計畫，在那裡的女僕們輪流做彼此的女僕，所以，她們全部都可以擁有一個女僕，不過，我並不這麼認為。

當然，人們可以理解這個美國作家為什麼會提出這樣的陳述。在貧窮國家裡有女僕的人口比例遠遠高於富裕國家。在富裕國家，學校老師或是小公司裡的年輕經理人做夢也無法想像，他們會擁有一個居住在家裡的女僕，但在貧窮國家裡的同行卻可能有一個——甚或是兩個女僕。這些數字是很難取得的，但是，根據國際勞工組織（International Labour Organisation, ILO）的數據，巴西估計百分之七至八的勞動力，以及埃及及百分之九的勞動力都是受僱為家庭傭工。而相對的數字在德國，則是百分之零點七、在美國是百分之零點六、英格蘭和威爾斯是百分之零點三、在挪威是百分之零點零五、在瑞典是百分之零點零零五（這些都是一九九〇年代的數字，只除了德國和挪威是二〇〇〇年代的數字）^[1]。因此，在比例方面，巴西的家庭傭工是美國的十二至十三倍，而埃及是瑞典的一千八百倍。難怪許多美國人認為在拉丁美洲「每個人」都有一個女僕，而在埃及的瑞典人則會認為，埃及是個家庭傭工特別氾濫的國家。

有趣的是，在今天的富裕國家中，家庭傭工占勞動力比率，跟當今開發中國家的

水準相仿。一八七〇年，美國有「收益就業」(gainfully employed)的人當中，大約有百分之八是家庭傭工。在德國，這個比率直到一八九〇年代也是在百分之八左右，不過之後就開始快速地往下滑。在英格蘭和威爾斯，由於地主階級的關係，那裡的「僕役」文化存在的時間比其他的國家更久，這個比例甚至更高——在一八五〇年至一九二〇年期間，勞動力的百分之十至十四是家庭傭工(有些許上下起伏)。事實上，如果你閱讀阿加莎·克莉斯蒂(Agatha Christie)的小說一直到一九三〇年代，你會發現，不只那個在上了鎖的圖書館裡遭到謀殺的出版界大亨擁有僕人，經濟拮据(hard-up)的中產階級單身老女人也有，即使她可能只有一名女僕(和一個一無是處的汽車修理工人廝混，這名工人原來是出版界大亨的私生子，而她因為愚蠢地提及一些她不應該看到的事情，也在第一百一十一頁裡被謀殺了)。

在富裕國家，家庭傭工少得這麼多(當然，按比例而言)的最主要原因——鑒於今昔在收入水平相近各國的文化差異，雖然這顯然並非唯一的原因——是勞動力的相對價格比較高。隨著經濟的發展，相對於「東西」而言，人(或者說他們所提供的勞力服務)變得更加昂貴(見第九件事)。因此，在富裕國家，家事服務變成了只有富人才負擔得起的奢侈品，但在開發中國家，它仍然是低廉到甚至中下階層的人也消費得起。

進入洗衣機時代

現在，無論「人」或「東西」在相對價格的變動上爲何，以家庭傭工爲業的人口所占的比例，其下降程度不像富裕國家在上個世紀那樣的戲劇性，當時並沒有供應大量的家用技術，其中我以洗衣機當作它的代表性技術。不論僱用人洗衣服、打掃房間、爲房子燒材取暖、做飯、洗碗所需的價錢有多昂貴（相對而言），如果這些事情不能由機器來完成，仍然會僱用他們。否則，你就不得不自己花費大量的時間來做這些事情。

洗衣機節省了大量的時間，這些數據是不容易取得的，但根據一九四〇年代中期美國農村電氣化管理局（US Rural Electrification Authority）的研究指出，隨著電動洗衣機和電熨斗的問世，清洗三十八磅的衣服所需的時間減少了將近五倍（從四小時減少至四十一分鐘），燙衣服減少的時間超過一點五倍（從四點五小時降至一點七五小時）[2]。而自來水則讓婦女不必花好幾個小時取水（根據聯合國發展計畫（United Nations Development Program）的說法，在一些開發中國家，取水這件工作每天需要花上多達兩個小時的時間）。吸塵器讓我們能夠將房子清掃得更透徹，跟以前我們使用掃把和抹布的那個時代比起來，現在所需的時間更是微不足道。瓦斯爐／電爐以及中央暖器系統已經大幅度減少蒐集薪柴、生火、維持火勢，以及加熱和烹煮工作完成後

的清理時間。今天，富裕國家裡的許多人甚至有洗碗機，它的（未來）發明者是美國農業部的員工魯賓諾先生（Mr. I. M. Rubinow），他在一九〇六年《政治經濟學雜誌》（*Journal of Political Economy*）發表的文章中指稱它將是「人類的一個真正福音」。

家電的出現，和電力、自來水以及天然瓦斯一樣，已經完全改變了女性的生活方式，也連帶著改變了男性的生活方式。更多的婦女因此能夠加入勞動力市場。例如，在美國，已婚的白人婦女在黃金工作年齡（三十五至四十四歲）外出工作的百分比，從一八九〇年代末期極低的數字，成長到今天將近百分之八十^[3]。由於社會上從事家庭傭工的人數大幅減少的情況下，社會還是能夠勉強運作，也使得女性的職業結構出現了急劇的變化，正如我們上面看到的——例如，一八七〇年代的美國，有將近百分之五十的就業婦女受僱為「女僕和女服務生」（鑒於當時的外食情況還不那麼盛行，我們可以推定她們大多數是當女僕多過女服務生）^[4]。勞動力市場參與度的增加，肯定提高了婦女在家庭和社會的地位，因而也降低重男輕女的觀念，提高對女性受教育的投資，也進而提高女性勞動力的市場參與度。即使那些受過教育，最終卻選擇留在家裡陪伴孩子的婦女，也享有更高的家庭地位，因為要是她們決定分手，還是有能力養活他們自己，所以對其伴侶而言，這是可信的威脅。隨著外界的就業機會逐漸增加，生養小孩的機會成本提高，使得家庭少子化。所有的這些都改變了傳統的家

庭動態。綜觀而論，這種種現象形成真正重大的變化。

當然，我不是指這些變化的發生只是——或甚至主要是——因為家電科技的改變。「避孕藥」和其他避孕用品讓婦女們能夠控制生育的時間和頻率，對女性接受教育和勞動力市場的參與產生了強大的衝擊。而且，另外還有非技術性的因素，即使擁有相同的家電科技，各個國家在女性參與勞動力比例，以及職業結構照樣會大不相同，這取決於社會對於中產階級婦女就業的接受度（貧窮婦女總是必須工作）、支薪工作和養育子女的稅收獎勵、兒童托育的負擔能力等的傳統習俗。即使，說了這麼多，但是，如果沒有洗衣機（和其他省力的家電科技），婦女在社會角色和家庭動態的改變程度，將不會如此地劇烈，這仍然是正確的說法。

洗衣機打敗了網路

雖然許多人認為網路已經徹底改變了世界；但是相較於洗衣機（和公司）所帶來的變化，網路的影響並不如洗衣機——至少到目前為止是如此。當然，網路改變了人們閒暇時間的生活方式——上網、在臉書上與朋友聊天、透過skype與朋友說話、和坐在五千英里外的某人一起玩線上遊戲，諸如此類。它也大大地提高了效率，我們可以在網路上找到保單、假期、餐館的相關資訊，甚至青花菜和洗髮精的價格都可以找得

到。

然而，當涉及到生產過程，它的影響是否具有如此革命性的效果尚不清楚。不過可以肯定的是，對於某些人來說，網路已經深深地改變了他們的工作方式。根據我的經驗，我知道的確是如此。拜網路之賜，我和我的朋友（她也曾是共同的作者），在科羅拉多州丹佛（Denver）任教的艾琳·格拉貝爾（Ilene Grabel）教授，靠著一次面對面的會議，和一、二次的電話通訊^[5]，便順利完成一整本書。不過，對許多其他人來說，網路在生產力上並沒有太大的影響力。許多研究一直難以證實國際網路對於整體生產力的正面影響；如諾貝爾經濟學獎得主羅伯特·索洛（Robert Solow）所說，「證據隨處可見，就是沒有數字」。

你們可能認為我這樣比較並不公平。我提到的家用電器，發揮它們的魔力已經至少好幾十年，有些甚至是一個世紀了；而網路僅僅只有二十年的歷史。這是部分正確的說法，正如著名的科學史家大衛·艾傑頓（David Edgerton）在他引人入勝的著作《舊事物的震撼：一九〇〇年以來的科技與全球歷史》（*The Shock of the Old - Technology and Global History Since 1900*）中所說，科技運用的極致以及進而發揮最大的影響力，往往是在該項技術發明之後好幾十年才實現的。但即使就網路眼前的影響力而言，我懷疑是否正如許多人所認為的，是一種革命性的科技。

網路輸給了電報

跨大西洋有線電報服務在一八六六年啓動之前，發送信息到「池塘」彼岸大約需要三個星期——帆船穿越大西洋所需的時間。即使用輪船「快遞」（在一八九〇年代之前，這種方式並不普遍），你必須要等上一星期（橫渡時間的紀錄是八至九天）。

而利用電報，以傳輸三百字的信息為例，所需的時間減少到七至八分鐘。它甚至可以更快速。《紐約時報》（*New York Times*）報導一八六一年十二月四日亞伯拉罕·林肯（Abraham Lincoln）的國情咨文，七千五百七十八字的演講稿從華盛頓特區（Washington, DC）在九十二分鐘內發送到國家的其他地區，平均每分鐘發送八十二字，相當在不到四分鐘的時間內發送三百字的信息。但是，那是一項紀錄，而平均值大約更接近於每分鐘四十字，因此三百字的信息需要花上七點五分鐘。從二星期減少到七點五分鐘以倍數而言，速度快了二千五百倍以上。

網路將三百字信息的傳輸時間從傳真機的十秒減少到，比方說，二秒，但是，這減少的僅僅只有五倍。當涉及到更長的信息，由網路所減少的速度更大——它可以在十秒內發送，比方說，三萬字的文件（以它已被載入來考慮），這在傳真機需要花費超過十六分鐘（或一千秒），我們得到的是加速了一百倍的傳輸速度。但跟傳輸速度加快二千五百倍的電報比比看。

網路顯然還有其他革命性的特點，它讓我們能夠高速傳送圖片（甚至電報或傳真機也做不到這樣，因而需要依靠實體運輸）。它可以在許多地方收取，而不只有在郵局。最重要的是，使用它，我們可以從大量的資源中搜尋我們想要的特定信息。然而，純粹就速度的加快而言，它是遠不及卑微的有線（甚至還不是無線）電報來得有革命性。

我們大大高估了網路的影響，只因為它現在正影響著我們。不只我們如此，人類往往著迷於最新、最炫目的科技。早在一九四四年，喬治·奧威爾（George Orwell）就批評那些，因為飛機和無線電的出現使得「距離化爲無形」和「國界消失」而過度興奮的人們。

改變觀點

誰在乎人們是否誤以爲網路的影響力更甚於電報或洗衣機呢？人們對最新變化的印象比較深刻又有何關係呢？

如果這種觀點的扭曲，只是攸關人們的意見，這無傷大雅。然而，這些觀點的扭曲真的有其影響力，因為這會誤導稀有資源的運用。

人們對於ICT（資訊與通訊技術）革命的迷戀，尤以網路爲代表，已經造成一些富

裕國家——尤其是美國和英國——錯誤地推論製造貨物是太「過時」的事情，他們應該努力靠著構想過活。正如我在第九件事中所做的解釋，這種對「後工業社會」的信仰，導致這些國家過度地忽略他們的製造業，對經濟造成負面影響。

更令人擔憂的是，富裕國家的人們對於網路的著迷，已使國際社會擔憂富裕國家與貧窮國家之間的「數位落差」(digital divide)。這促使企業、慈善基金會和個別善心人士，相繼捐贈資金給開發中國家購買電腦設備和網路設施。但問題是，這些是否開發中國家最迫切需要的東西。或許捐助資金在那些比較不時尚的東西，例如掘井、擴大電力系統網絡、和製造更負擔得起的洗衣機，將會比發給農村裡的每一個小孩一台筆記型電腦、或設立網路中心更能改善人民的生活。我不是說這些東西一定是更重要的，但許多捐助者倉促投入奢華的方案，而沒有仔細評估他們的資金若用於不同用途時，相對長期成本和效益如何。

然而，另一個例子則是，人們因為對新事物的著迷，深信近年來通訊和運輸科技的變化是如此地具有革命性，所以正如日本的商業大師大前研一(Kenichi Ohmae)著名的書名一樣，現在我們是生活在一個「無國界的世界」(borderless world)[6]。因此，在過去將近二十多年來，許多人開始相信，今天所發生的任何變化都是重大科技進步的結果，對抗這些就像是試圖走回頭路。相信這樣的世界，讓許多政府廢除在資

金、勞動力和商品的跨境流動方面的一些非常必要的法規，因而造成不好的結果（例如，見第七、第八件事）。不過，正如我已經表明的，這些近年來科技的變化，都比不上一個世紀以前對應變化那麼具有革命性。事實上，一個世紀以前的世界所擁有的通訊和運輸科技，儘管遠遠不如一九六〇年代到一九八〇年代期間，但卻更爲全球化。因爲在六〇年代到八〇年代期間的各國政府，尤其是那些有權力的政府，相信那些更爲嚴格的跨境流動法規。決定全球化（換句話說就是國家開放）程度的因素是政治，而非科技。然而，如果我們任憑本身的觀點受到對最新科技革命性發展的著迷扭曲，那麼就看不到這一點，結果會導致推行錯誤的政策。

在國家和國際層面上（以及在個人層面上做出正確的職業選擇），了解科技的發展趨勢對於正確制定經濟政策非常重要。但是，我們對於近期科技的迷戀，以及低估那些已經普及的事物價值，導致我們走向種種錯誤的方向。我以微不足道的洗衣機和網路較量，藉此刻意讓這個觀點更具挑釁的意味，但我所舉的例子應以讓各位了解，在資本主義制度下，科技力量塑造經濟和社會發展的方式，比一般認爲的要複雜得多。

第五件事 認為人性是最壞的， 你所得的就是最壞的人性

他們告訴你的事

亞當·史密斯(Adam Smith)有一句名言：「我們對於我們晚餐的期待，不是來自屠夫、釀酒師、或麵包師傅的恩惠，而是來自他們對本身利益的關注。」市場完美地利用只考慮自己（以及，最多的是，他們的家人）的自私個人所帶來的能量，來創造社會的和諧。共產主義之所以失敗，是因為它否認了這一個人類的本能，並且以每一個人都是無私的，或至少大多數人是利他主義的假定，進行經濟的運作。如果我們要建立一個持久的經濟體系，我們勢必要認定人性是最壞的（也就是說，他們只考慮到自己）。

他們沒有告訴你的事

在大多數人中，私利是最具影響力的人性特質。然而，這不是我們唯一的驅動力，很多時候甚至不是我們的首要動機。事實上，如果世界上如經濟學教科書中所說，充斥著追逐私利的個人，那麼這個世界將會為之癱瘓，因為我們大部分時間都會用來欺騙他人、試圖揪出欺騙者，以及懲罰這些被抓到的人。然而，整個世界如常地運作，因為人們並非自由市場經濟學所相信的，是只會追逐私利的主體。在承認人們往往是自私的同時，我們需要設計一個經濟體系，充分地利用其他的人類動機，並激發人們最好的一面。可能性是，如果我們認定人性是最壞的，我們得到的將會是他們最壞的一面。

如何（不）經營一間公司

一九九〇年代中期，我在日本參加一場由世界銀行（World Bank）主辦的「東亞經濟成長奇蹟」（East Asian growth miracle）會議。辯論的一方是我這樣的人士，認為政府藉由對抗市場訊號，保護和補貼汽車與電子產品之類產業的干預行為，在東亞經濟成長奇蹟中扮演了正面的角色。而另一方是支持世界銀行的經濟學家，他們認為

政府干預充其量是一個無關緊要的枝節，或者最壞的情況是，在東亞地區產生弊大利的後果。更重要的是，他們補充道，即便東亞經濟奇蹟真的歸功於某些政府干預，但並不表示東亞各國所採用的政策能夠推薦給其他國家。有人指出，那些制定政策的政府官員都（像我們所有人一樣）是追逐私利的主體，更有興趣於擴張他們自己的權力和威信，而不是促進國家的利益。他們認為政府干預在東亞之所以奏效，是由於歷史的因素，他們擁有非常無私以及有能力的官僚（我們無須在此觸及這個議題）。甚至一些支持政府扮演積極角色的經濟學家也承認這一觀點。

在聆聽這場爭論時，觀眾席上一位儀表堂堂的日本紳士舉起了手，介紹自己是神戶製鋼株式會社（Kobe Steel）的高階主管，在當時神戶製鋼是日本第四大鋼鐵製造商。這位紳士斥責經濟學家誤解了現代官僚的本質，不論是在政府或是在私營部門。

這位神戶製鋼主管說道（當然，我是套用他的說法）：「我很抱歉這樣說，但你們經濟學家並不了解真實世界的運作方式。我擁有冶金學（metallurgy）的博士學位，而且已經在神戶製鋼工作了將近三十年，所以對於煉鋼的事，我略知一二。不過，我的公司現在規模這麼龐大而且複雜，公司內部正在進行的事務有一半以上，即使是我也不明白。至於其他的經理人——具有會計和市場營銷的背景——他們真的更沒什麼頭緒。儘管這樣，我們的董事會照例批准了員工提交的方案，因為我們相信員工的作

爲全是爲了公司的利益。如果我們認定每個人的出發點都想提高自己的利益，並時時質疑員工的動機，那麼公司運作將會停擺，因爲我們會把所有時間都花在審查自己真的不懂的提案。如果你認爲每個人的出發點都是爲了自己，那麼你根本無法經營一個大型的官僚組織，不管是神戶製鋼或是你的政府。」

這只是個軼事，但它是標準經濟理論極限一個強有力的證據：標準經濟理論假設，私利是人類唯一重要的動機。讓我對此詳細闡述。

自私的屠夫和麵包師傅

自由市場經濟學的出發點是假設，所有的經濟主體都是自私的，正如亞當·史密對於屠夫、釀酒師和麵包師傅評價的總結。他們聲稱市場體系的好處，是它引導那些看似人性最壞的一面——追逐私利，或者說貪婪——轉爲一些有生產力和對社會有益的的事情。

鑒於他們自私的本性，商店老闆會盡量多收你的錢、勞工們在工作時會盡量偷懶，而職業經理人會盡量提高他們自己的報酬和威望，而不是提高利潤（這些利潤大部分都是流到股東手上，而不是自己）。然而，市場的力量就算不能徹底消除這些行爲，也會加以嚴格限制：如果在轉角處就有一個競爭對手，商店老闆便不會騙你；如

果知道他們可以很容易的被取代，勞工們就不敢懈怠；如果受僱的經理人是在一個充滿活力的股市內運作，在這樣的市場裡所創利潤和股價較低的經理人，就會面臨公司遭到收購而失業的風險，那麼經理人就無法欺騙股東。

對於自由市場經濟學家而言，政府官員——政治家和政府官僚——在這方面形成了獨特的挑戰性。他們因為不受制於市場的紀律，因此無法在任何有意義的程度上，克制自己對自身利益的追求。政治家們的確面臨一些來自彼此的競爭，但因為不常選舉，以至於對他們的懲戒效果是有限的。所以，有足夠的餘地讓他們追求那些可以提高他們的權力和財富的政策，而付出的代價是國家的福利。當涉及到職業官僚，追逐私利的範圍就更大了。即使是他們的政治領袖，那些政治家們，試圖讓他們執行配合選舉需求的政策，他們總是有辦法可以混淆和操縱政治家們，正如在BBC喜劇影集《是的，部長》(Yes, Minister)和它的續集《是的，首相》(Yes, Prime Minister)的精彩描繪。此外，這些職業官僚不像政治家，即使不是終身職，他們仍然有高度的職業保障，所以，他們只需拖延一些事情，就可以等待他們的政治領袖下臺。我在本章一開始時提到，世界銀行經濟學家們在日本的會議上所表達的憂慮關鍵。

因此，自由市場經濟學家建議，由政治家和官僚所控制的部分經濟應該儘量減少。從這個觀點看來，放鬆管制和私有化不但具經濟效率，在政治面也是明智之舉，

因爲這可讓政府官員以一般大眾利益爲代價，利用國家提高自身利益的可能性降到最低程度。有些人——所謂的「新公共管理」（New Public Management）學派——更進一步地延伸，建議政府本身的管理應該攤在更大的市場力量之下：更積極採用績效相關的薪酬計算方式，以及和官僚簽署短期的合約、更頻繁的委外政府服務項目、更積極的公私部門的人才交流。

我們或許不是天使，但是……

追逐私利的個人主義，這個假設是自由市場經濟的基礎，我們個人的經驗對此也有很多的共鳴。我們都被不誠實的商人欺騙過，無論是把一些爛掉的李子放在紙袋底部的水果販，或是極力誇大產品健康效益的價格公司。我們知道太多腐敗的政客和懶散的官僚，以至於不相信所有的公務員是純粹爲市民服務。我們大多數人，包括我自己，曾對工作不盡責，而我們有些人也曾因爲新進同事和助理找盡各種藉口不認真工作而沮喪萬分。此外，近年來我們在新聞媒體看到的內容告訴我們，職業經理人，甚至是美國奇異公司的傑克·威爾許和通用汽車公司（GM）的瑞克·瓦格納（Rick Wagoner）這些應該是股東利益的擁護者，也並沒有爲股東帶來真正的最佳利益（見第二件事）。

這些全都是事實，不過，我們也有許多的證據——不只是軼聞，而是有系統的證據——顯示即使在我們的經濟生活中，自私自利並不是人類唯一重要的動機。可以肯定的是自私自利是其中一個最重要的動機，但是在作為我們行為的驅動力上，我們還有很多其他的動機——誠實、自尊、利他、愛、同情、信念、責任感、團結、忠誠、公共精神、愛國心等——這些有時比追逐私利更為重要。^[1]

我們先前的神戶製鋼的例子顯示，成功企業是如何仰賴信任和忠誠度，而不是懷疑和追逐私利。如果你認為這是來自一個違反人性、壓抑個人的「工蟻」國家的奇特案例，那麼隨便拿起一本在西方世界出版的有關企業領導和任何一個成功商人的自傳，看看他們怎麼說。他們會不會告訴你得隨時懷疑，並監視人們有沒有偷懶和欺騙？不，他們大部分討論的可能是如何與員工「連結」、改變他們看待事物的方式、啓發他們，並提升他們之間的團隊合作。優秀的經理人知道，人們不是視野狹隘追逐私利的機器人。他們知道人們有「好」的一面和「壞」的一面，而傑出管理的祕密是放大前者、淡化後者。

「按表操課」的做法也是說明人類動機複雜性的一個很好的例子；員工爲了死守工作規範之下，因而放慢了產出的速度。你可能會納悶，爲什麼勞工按照規定工作會傷害到他們的僱主。無論如何，這種半罷工法（semi-strike method）——也稱爲「義

大日式罷工」(Italian strike) (如同義大利人他們自己所說的「白色罷工」(sciopero bianco或white strike))——減少百分之三十至五十的產量是眾所周知的。這是因為並非一切都可以在僱用合約(規則)上詳細載明的，因此，所有的生產程序在很大程度上是依賴勞工的善意，他們去做一些合同上沒有要求他們的額外事情，或者當規則過於繁瑣時，發揮自發性並採取捷徑以加速事情的完成。勞工們這種毫不自私的行為的背後動機各不相同——對他們工作的喜愛、對於他們技藝的自豪感、自尊心、與同事們的團結感、對上級經理人的信任或對公司的忠誠。但底線是，如果人們都是以完全自私的方式行事，就像他們在自由市場經濟中被認定會做採取的行徑，那麼公司，從而我們的經濟，將陷於癱瘓。

沒有意識到員工動機的複雜性，早期大規模生產時代的資本家認為，經由完全剝奪勞工對於他們工作的速度和強度的自行決定權，進而剝奪他們偷懶的能力，如此將極大化輸送帶的生產力。然而，很快的這些資本家會發現，當勞工們被剝奪了自主權和尊嚴時，他們的反應變得被動、沒有思考力和甚至不合作。因此，首先是一九三〇年代出現了人類關係學校，強調和勞工以及勞工之間良好溝通的需要，也出現許多管理方法，強調人類動機的複雜性和提出讓勞工們展現最好一面的方式。這種方法的極致是所謂的「日本的生產系統」(有時被稱為「豐田生產系統」)，它藉由賦予勞工

責任感和信任他們有如道德主體的方式，進而利用勞工們的善意和創造力。在日本的制度中，給予勞工相當程度的生產線控制權，也鼓勵他們提出改善生產過程的建議。這種做法使日本企業達到很好的生產效率和品質，以至於現在許多非日本公司正在仿效他們。不以勞工們最壞的一面來認定他們，日本公司已得到他們最優秀的一面。

道德行為有如一種幻覺？

所以，如果你環視四周然後仔細思考，這個世界似乎違背自由市場經濟學家的假設，到處充滿了道德行為。當自由市場經濟學家面對這些行為時，他們經常把它們當作「幻覺」而不屑一顧。如果人們的行為看起來都似乎是合乎道德的，他們認為，這僅只是因為觀察者沒有看到在這些行為背後看不見的收獲和懲罰。

根據這種推斷的說法，人們始終仍然是個追逐私利者。如果他們的行為合乎道德，不是因為他們相信道德守則本身，而是因為以這種方式行事，對他們個人會有最大的獎勵和最小的罰則。例如，即使沒有法律強制或者沒有等著準備接收他們業務的競爭對手，生意人如果不欺騙也並非意味著他們相信誠實的美德。這是因為他們知道，作為一個有誠實聲譽的生意人將帶來更多的客戶。或是說，許多遊客在外表現惡劣，回到國內卻不會做出同樣的行為，這不是因為他們回國就突然變成好人了，而是

因為沒有了遊客的匿名身分，因而害怕被認識或在乎的人批評或排擠。

這一定有一些真實性存在。有些細微的獎勵和懲罰不是立即可見的，人們的行為確實會對此有所回應。然而，這樣無線上綱的推論到頭來是行不通的。

事實是，即使沒有任何隱藏的獎懲機制在運作，我們許多人的行為是誠實的。例如，為什麼我們——或者至少我們這些跑得很快的人——搭乘計程車不會沒有付錢就跑走呢？[2]畢竟計程車司機不可能丟下他的車子太久的時間，真的在後頭追我們很遠的距離。如果你是居住在一個大城市中，你幾乎不可能再次遇到相同的司機，所以，你甚至不需要害怕未來會遭計程車司機某種方式的報復。考量到這一切，搭乘計程車沒有付錢就跑走的人竟然有這麼少，這實在非常了不起。再看看另一個例子，你們有些人到國外度假，碰到的汽車修理技工或街頭攤販可能並未騙你。對於他們的誠實交易，即使你無法經由傳播他們的美名給予獎勵——尤其困難的是，你甚至無法拼出土耳其修車廠的名稱，或者柬埔寨麵攤小姐可能每天都在不同的地方做生意，反正你也記不得她的名字。

更重要的是，在這個世界上只要居住著自私的人，那麼無形的獎勵/懲罰機制就不可能存在。問題是，因為別人的行為而獎懲他們，需要耗費時間和精力，而且只是針對採取行動的個人，如果從行為標準改進，他們所獲得的好處則歸於大眾。回到我

們上面的例子，如果你是計程車司機，想要追打跑走的乘客，你可能要冒違規停車被罰款或甚至你的計程車被破壞的風險。但是，這名乘客你日後可能再也不會碰到，你有什麼機會受益於他提升行為標準？對外散布那家土耳其修車廠的好話，你得花時間和精力，但你可能永遠不會再造訪的那個國家，那麼為什麼要那樣做呢？所以，身為追逐私利的個人，你等待有個夠愚蠢的人出現，花他的時間和精力對那討厭的計程車乘客私下討回公道、或大力讚揚那位少見的誠實修車廠，而不是自己付出代價。然而，如果每個人都像你一樣自私自利，那麼每個人的做法都會和你一樣。因此，沒有人會爲了別人的好壞行爲，而去獎懲他們。換句話說，那些自由市場經濟學家所說的，創造道德幻覺的那些看不見的獎勵／懲罰機制之可以存在，只是因爲我們並非那些經濟學家口中的自私、沒有是非的主體。

道德不是幻覺。當人們表現出無私的行爲——無論是不欺騙顧客、儘管沒有人監看也努力工作、或是報酬過低的公職人員抗拒賄賂——如果不是全部，也有很多人會這樣做，因爲他們真心地相信這是正確該做的事情。無形的獎懲機制的確重要，但它們無法解釋所有——或者，依我看來，甚至是大多數——無私的行爲，如果我們是完全自私的，即使只是爲了簡單的原因，它們也不會存在。有別於柴契爾夫人(Mrs Thatcher)的主張：「沒有所謂社會這樣的東西，有的是個別的男士和女士以及家

庭」，人類從來沒有以微小、自私、不受任何社會束縛的主體存在過。我們是生在具有特定道德準則的社會中，並已透過社會化，將那些道德準則「內化」了。

當然，這一切並不是要否認追逐私利是人類最重要的動機之一。然而，如果每個人的出發點都真的只是爲了增加自己的利益，這世界將已經陷於癱瘓，因爲會有許多交易的欺騙行爲，以及生產怠工現象產生。更重要的是，如果我們是基於這樣的一個假設設計我們的經濟體制，其結果很可能得到的是較低的，而不是更高的效率。如果我們這樣做，人們會覺得自己是不被當作道德主體信任，進而拒絕以道德的方式行事，迫使我們必須花費大量的資源去監管、評判和懲罰人。如果我們假設人性是最壞的，我們將得到他們最壞的一面。

第六件事 更高的總體經濟穩定度並沒有使世界經濟 更為穩定

他們告訴你的事

直到一九七〇年代，通貨膨脹都是經濟的頭號公敵，許多國家飽受惡性通貨膨脹（hyperinflation）之苦。而即便沒有達到惡性通貨膨脹幅度的國家，由於通貨膨脹率偏高、波動，令經濟陷入不穩定、投資受到打擊，也進而阻礙了經濟成長。幸運的是，多虧政府對預算赤字採取更強硬的態度，並持續引進不受政治影響的中央銀行，可以不受拘束、全心全意專注控制通貨膨脹，因此，自從一九九〇年代這頭通貨膨脹的惡龍已被屠殺了。有鑒於經濟穩定與經濟成長是必要的長期投資，這頭叫做通貨膨

脹的怪獸之死，已為促進長期榮景奠定了基礎。

他們沒有告訴你的事

通貨膨脹也許是已經被控制住了，但世界經濟也已經變得十分不穩定。在過去的三十年中，我們大肆宣揚成功控制價格波動的成就，卻忽略了全世界經濟在這段期間裡格外不穩定的現象。金融危機大量出現，其中包括了二〇〇八年的全球金融危機，許多人的生活因為個人負債、破產和失業而毀於一旦。對通貨膨脹的過度關注，已經分散我們對於充分就業和經濟成長等議題的注意力。在「勞動力市場彈性」的名義下，已經讓就業機會變得更加不穩定，讓許多人的生活不安定。儘管價格穩定是經濟成長前提的主張，但是，在通貨膨脹問題應該已被控制的情況下，自從一九九〇年代開始，意圖帶來更低通貨膨脹率的政策，卻只是造成了經濟成長的疲軟。

那裡就是金錢所在之處——或真是如此嗎？

一九二三年一月，法國和比利時的軍隊占領以煤炭和鋼鐵著稱的德國魯爾地區（Ruhr region）。這是因為在一九二二年時，德國嚴重延宕給付第一次世界大戰時締

結的凡爾賽條約 (Versailles Treaty) 所要求他們的賠款。

但是，如果法國和比利時需要錢，他們應該占領了銀行——畢竟，如同美國著名的銀行劫匪威利·薩頓 (Wille Sutton) 在被問及爲什麼要搶銀行時的回答：「那裡就是金錢所在之處」——而不是一處處的煤礦和鋼廠。但是他們爲什麼不這樣做呢？原因是他們擔心德國的通貨膨脹。

自從一九九二年夏天開始，德國的通貨膨脹就如同脫韁的野馬一般。在一九九二年的下半年，生活成本指數在六個月之內升高了十六倍。當然，惡性通貨膨脹至少有一部分是由於法國和比利時所要求的繁重賠款所造成。但惡性通貨膨脹一旦啓動，法國和比利時爲了確保他們的戰爭賠款得以煤炭和鋼鐵等物品抵付，而不是會迅速貶值的毫無價值紙幣，占領魯爾地區這樣的舉動是完全可以理解的。

他們這樣的做法是正確的。在魯爾地區被占領後，德國的通貨膨脹就完全失控，物價上漲了一百億倍（沒錯，是億，而不是千甚或是百萬），直到一九二三年的十一月，當新的地租馬克 (Rentenmark)（譯註：德國一九二三至一九三一年爲了抑制通貨膨脹以地租為基金而發行的貨幣）貨幣推出之後才有轉機。

德國的惡性通貨膨脹，在德國以及世界歷史的演進中，留下了深遠的重大影響。有人據理宣稱，惡性通貨膨脹的經驗，令人們對威瑪共和 (Weimar Republic) 的自

由制度失去信心，令納粹得以趁勢崛起。那些採信這個觀點的人因此暗示，一九二〇年代德國的惡性通貨膨脹是第二次世界大戰的主要原因之一。德國由於惡性通貨膨脹而受到的創傷，使得德國聯邦銀行（Bundesbank），亦即第二次世界大戰後的西德中央銀行，極度厭惡寬鬆的貨幣政策。即便歐洲單一貨幣的歐元（euro）面世之後，以及隨後在歐元區（Eurozone）國家的中央銀行形同虛設，即使面對持續不減的高失業率，歐洲中央銀行（ECB）還是堅持緊縮的貨幣政策，直到二〇〇八年的世界金融危機，歐洲中央銀行才不得不加入世界各國央行的行列，採行前所未有的寬鬆貨幣政策。因此，當談到德國惡性通貨膨脹所帶來的後果時，我們談論的是，這次事件之後依然餘波盪漾將近一個世紀，影響所及不只德國，其他歐洲國家、全世界和歷史都受到衝擊的影響力。

通貨膨脹的問題有多嚴重？

德國不是唯一經歷過惡性通貨膨脹的國家。在財經新聞媒體裡，阿根廷已成爲現代惡性通貨膨脹的代名詞，但它所經歷的通貨膨脹率最高只在百分之兩萬左右。比德國情形更糟糕的是匈牙利於第二次世界大戰之後，以及辛巴威（Zimbabwe）在二〇〇八年羅伯特·穆加貝（Robert Mugabe）總統獨裁統治的最後幾天（現在他與前反對派

共享權力)爆發的通貨膨脹。

惡性通貨膨脹將市場價格變成無意義的雜音，破壞了資本主義的基礎。在一九四六年匈牙利通貨膨脹最高的時候，物價每十五小時上漲一倍，然而，在一九二三年德國惡性通貨膨脹最嚴重的日子裡，物價每四天上漲一倍。如同我在整本書所主張的，物價信號不應該是絕對的指標，但是當物價以這樣的速率上漲時，經濟就不可能會好。此外，惡性通貨膨脹往往是像阿道夫·希特勒(Adolf Hitler)、或羅伯特·穆加貝(Robert Mugabe)這些政治災難的結果或成因。人們拼命想避免惡性通貨膨脹的原因，是完全可以理解的。

然而，並非所有的通貨膨脹都是惡性通貨膨脹。當然，有些人會擔心任何的通貨膨脹，如果不加以關注，將不斷惡化為惡性通貨膨脹。例如，在二〇〇〇年代初期，日本中央銀行總裁速水優先生(Mr Masaru Hayami)，以擔心惡性通貨膨脹的可能性為由，眾所周知地拒絕放鬆銀根——儘管在那段時期，他的國家其實是處於通貨緊縮(物價下跌)之中。但其實並沒有證據顯示這是不可避免的——或甚至是有可能發生的。沒有人會認為惡性通貨膨脹是可取的，甚至是可以接受的，但不管通貨膨脹率為何，是否所有的通貨膨脹都是壞事，這是值得高度懷疑的。

自從一九八〇年代以來，自由市場經濟學家便設法說服世界上的其他人，應該要

不惜一切代價達成經濟的穩定，依照他們的定義就是指非常低的（最好是零）通貨膨脹率，因為通貨膨脹對經濟是不利的。他們所提議的指標通貨膨脹率，一直以來大約是經濟學家史丹利·費雪（Stanley Fischer）——他是前麻省理工學院經濟學教授，以及在一九九四年至二〇〇一年期間，擔任國際貨幣基金會（IMF）的首席經濟學家——所建議的百分之一至百分之三。^[1]

但是，實際上並沒有證據顯示，在較低水平上，通貨膨脹是不利於經濟的。例如，即使由一些自由市場經濟學家協同類似芝加哥大學（University of Chicago）或國際貨幣基金會等機構所作的研究顯示，只要在百分之八至百分之十以下，通貨膨脹和國家的經濟成長率沒有任何關係^[2]。而一些其他的研究甚至將門檻提得更高——百分之二十或甚至是百分之四十。^[3]

根據個別國家的經驗也顯示，適當的高通貨膨脹率與經濟快速成長是可以兼容的。在一九六〇年代至一九七〇年代，巴西的平均通貨膨脹率是百分之四十二，但卻是世界成長最快的經濟體的其中一個，它的人均收入一年成長百分之四點五。而在同一時期，儘管南韓每年的年平均通貨膨脹率接近百分之二十，實際上高於當時的許多拉丁美洲國家，但是它每年的人均收入成長卻是百分之七。^[4]

此外，有證據顯示，過度的反通貨膨脹政策，實際上是有礙經濟發展的。自

一九九六年以來，當巴西——經歷過一場痛苦的快速通貨膨脹階段，雖然還不到惡性通貨膨脹的幅度——開始透過提高對世界上一些最高水平國家（每年百分之十至百分之十二）的實際利率（名目利率減去通貨膨脹率）控制通貨膨脹時，它的通貨膨脹率降至每年百分之七點一，但是它的經濟成長也變得更糟，每年的人均收入只有百分之一點三的成长。自從一九九四年以來，當南非開始把控制通貨膨脹列為首要任務，並提高對上述巴西水平國家的利率，它也有類似的經歷。

為什麼會這樣呢？這是因為旨在降低通貨膨脹的政策，如果實行地太過度，實際上會減少投資，並進而降低經濟成長。自由市場經濟學家常常試圖藉由經濟穩定會鼓勵儲蓄和投資進而促進經濟成長的論點，來證明他們對通貨膨脹極度強硬的態度。因此，世界銀行在一九九三年的報告中企圖主張，以低通貨膨脹率界定的總體經濟穩定乃東亞經濟體快速成長的關鍵因素（如以上所述，實際上並不適用於南韓的一個命題）；報告指出：「總體經濟穩定鼓勵長期規劃和民間投資，並透過其對金融資產的實質利率和實際價值的影響力，幫助增加財政節餘。」然而，事情的真相是，要讓通貨膨脹率降到非常低——個位數的低水平，所需的政策會抑制投資。

因為少有非金融投資的利潤可以超過百分之七^[5]，那麼當實質利率在百分之八、十或十二時便意味著，潛在投資者會覺得這樣的非金融投資不具吸引力。在這種

情況下，高風險、高報酬的金融資產是唯一有利可圖的投資。儘管金融投資可以推動一陣子的經濟成長，但這種成長是不可能持久的，就像在二〇〇八年的金融危機（見第二十二件事）所清楚展現的，因為這些投資最終是要以在實際部門活動中可行的長期投資為後盾。

因此，自由市場經濟學家們故意利用人們對於惡性通貨膨脹的合理恐懼，推動弊大於利、極度反通貨膨脹的政策。這種情形已經是很不利了，但情況比這更糟糕。反通貨膨脹政策不僅有礙投資和經濟成長，也未能達到其原本的目的——那就是，加強經濟的穩定性。

虛幻的穩定

自從一九八〇年代以來，尤其是一九九〇年代，在許多國家，控制通貨膨脹一直是首要的政策議程。各國極力審查政府支出，以防預算赤字激發通貨膨脹。他們還鼓勵給予中央銀行在政治上的自主性，因此，如果有必要違背民眾的抗議，央行可以提高利率；但政治人物就沒辦法不顧民眾的抗議。

這場抗爭需要時間，但近年來，大多數國家已經馴服這頭稱為通貨膨脹的野獸。根據國際貨幣基金會的數據，一九九〇年到二〇〇八年間，相較於一九七〇年代和

一九八〇年代的平均通貨膨脹率，在一百六十二個國家中有九十七個國家是下降的。富裕國家打擊通貨膨脹的成效特別成功：他們的通貨膨脹全都下降了。經濟合作暨發展組織（OECD）國家（雖然不是所有的富裕國家都屬於經合組織，但這組織中大部分都是富裕國家）的平均通貨膨脹率在兩個時期（一九七〇年代至一九八〇年代相對於一九九〇年代至二〇〇〇年代）之間，從百分之九點七下降至百分之二點六。全世界，特別是當你生活在一個富裕的國家，已變得更為穩定——然而，真是如此嗎？

如果我們把低通貨膨脹作為經濟穩定的唯一指標，那麼這個世界已變得更加穩定；但事實上，如我們大多數人所感受的，這個世界並未變得更為穩定。

在某種意義上，過去三十年中，在自由市場的主導和強大的反通貨膨脹政策下，世界變得更加不穩定，金融危機的頻率和程度是增加的。根據前國際貨幣基金組織首席經濟學家，而今是哈佛大學教授的肯尼思·羅格夫（Kenneth Rogoff），和美國馬里蘭大學（University of Maryland）教授卡門·萊因哈特（Carmen Reinhart）的一項研究，當以通貨膨脹來衡量時，在第二次世界大戰結束到一九七〇年代中期，幾乎沒有一個國家是處於金融危機的，而當時的世界比今天更不穩定。在一九七〇年代中期到一九八〇年代末期，當通貨膨脹在許多國家加速成長，以這些國家在全球所得的比例加權計算，處於金融危機的國家比例上升到百分之五至百分之十，這似乎證實了以通

貨膨脹為中心的世界觀。然而，在一九九〇年代中期，當我們應該已經馴服了這頭稱為通貨膨脹的野獸，和達到難以實現的經濟穩定目標時，處於金融危機的國家比例爆漲至百分之二十左右。在二〇〇〇年代中期，這個比例有幾年是短暫下降到零，但隨著二〇〇八年全球金融危機再度上升到百分之三十五（並有筆者在寫這本書的當下，也就是二〇一〇年初，進一步上升）。〔6〕

過去這三十年來這個世界變得更不穩定，也可以從另外一個層面看出，那就是許多人在這段期間越來越缺乏工作保障。在開發中國家，工作向來比較沒有保障；但這些國家由於過早施行貿易自由化，摧毀他們產業很多的「正規工作」，以至於許多「不正規的產業」——那些未註冊的公司，不繳稅也不遵守法律，其中也包括那些提供就業保障的公司——缺乏工作保障的工作增加。在富裕國家，由於失業率上升（相較於一九五〇年代至一九七〇年代），一九八〇年代期間的工作也越來越沒有保障；在很大程度上，這些國家的失業問題是肇因於，他們限制性的總體經濟政策將控制通貨膨脹凌駕於一切之上的結果。自從一九九〇年代以來，失業率下降，但相較於一九八〇年代以前的時期，工作不安全感仍然是上升的。

這個現象有許多原因。首先，大多數富裕國家短期工作所占的比例，雖然增幅沒有某些人認為的那麼巨大，但已提高。第二，那些保住工作的人，留在同樣工作崗位

上的時間幾乎（儘管不完全是）跟一九八〇年代以前的人一樣久，但是非自願終止就業的比例，至少在一些國家（特別是美國）中，已漸增加。第三，特別是在英國和美國，甚至直到一九八〇年代，那些在多數情況下都是穩當的工作——管理、文書及專業工作——自從一九九〇年代以來，就已經變得很沒保障。第四，即使工作本身還是有保障，但其性質和密度卻可能面臨更頻繁和更劇烈的變化——往往是變得更糟。例如，根據英國社會改革慈善組織約瑟夫·朗特里（Joseph Rowntree）基金會（這個基金會是根據著名的桂格（Quaker）慈善商人為名）在一九九九年的一項研究，近三分之二的英國勞工認為，他們在最近的五年內，經歷了工作速度或密度的增加。最後，但並非最不重要的一點是，自從一九八〇年代以來，許多（儘管不是全部）富裕國家的福利制度已被縮減，因此，人們感到更不安全，即使失去工作的客觀機率並未改變。

問題的關鍵是，物價穩定只是經濟穩定的其中一個指標。實際上，對於大多數人來說，它甚至不是最重要的指標。在大多數人的生活中，最不穩定的事件是像失去工作（或工作內容的描述遭到大幅更改），或是他們的房屋在金融危機中遭到法拍這類的事情，而不是物價上漲，除非它們是在一個惡性通貨膨脹的幅度（老實說，你真的能分辨得出百分之四通貨膨脹率和百分之二通貨膨脹率之間的差別嗎？）。這就是為

什麼駕馭通貨膨脹，並非完全如那些反通貨膨脹鬥士們所說的，讓大多數人感受到穩定感。

現在，物價穩定（亦即低通貨膨脹）的同時，也存在非物價形式的經濟不穩定，諸如更頻繁的銀行危機和工作更沒有保障，這樣並存的現象並非巧合。這些同樣都是自由市場配套政策的結果。

在上述的研究中，羅格夫和萊因哈特指出，陷入銀行危機的國家比例，跟國際資本流動的程度有著高度的關聯性。自由市場的經濟學家深信，加強資本跨界流動的自由性，有助於提升資本運用的效率，所以這樣國際資本的流動是他們想要達到的主要目標（見第二十二件事）。因此，他們已把開放資本市場的理念推向世界各地，雖然最近，他們對於開發中國家在這一點上，已經軟化了他們的立場。

同樣的，工作缺乏保障的現象增加，是直接肇因於自由市場政策的後果。一九八〇年代，富裕國家工作缺乏保障的現象就表現在高失業率上，這是總體經濟政策反通貨膨脹緊縮的結果。在一九九〇年代和爆發危機的二〇〇八年間，儘管失業率下降、非自願性失業的可能性增加、短期就業的比率提高、許多工作內容遭到重新界定的頻率增加、職責加重——所有這些都是勞動力市場法規變化的結果，而這些法規的原意是增加勞動力市場的彈性，進而提高經濟效益。這個自由市場的配套政策，通常被稱

為新自由主義（neoliberal）配套政策，強調低通貨膨脹率、更大的資本流動性和降低工作保障（美其名是為了加強勞動力市場的彈性），其實主要是為了金融資產持有人的利益。強調通貨膨脹控制是因為許多金融資產具名目固定收益率，所以通貨膨脹會減少其實際收益。至於要強調促進資本流動性，是因為金融資產持有人的收資報酬要超過其他資產持有人（物質和人力）的話，主要是靠更快地轉移資產的能力（見第二十二件事）。從金融投資者的觀點來看，之所以要求提高勞動力市場彈性，是因為讓聘僱和解僱勞工變得更容易，可以使公司更快地進行重組，這意味著公司可以更好的短期資產負債表（balance sheets），更容易進行出售或購買的行為，帶來更高的經濟收益（見第二件事）。

旨在提高物價穩定的政策，縱然會造成金融更不穩定和工作更加缺乏保障，可是如果確實一如通貨膨脹鷹派的預期，有帶動投資和促進成長，那麼還有道理可言。然而，相較於一九六〇年代和一九七〇年代高通貨膨脹時期，在後一九八〇年代低通貨膨脹的時代，世界經濟成長速度要慢得多，尤其是因為大多數國家的投資減少（見第十三件事）。自從一九九〇年代以來，通貨膨脹已經完全被馴服，即使在富裕國家，人均收入成長從一九六〇年代的百分之三點二，降到了一九九〇年至二〇〇九年的百分之二點四。

總之，通貨膨脹在中低水平，並不如自由市場經濟學家們聲稱會構成那麼嚴重的風險。企圖把通貨膨脹率降到非常低的政策，已令投資減少並使得經濟成長減緩，這些都違背通貨膨脹率降低會促進經濟穩定，鼓勵投資從而提振經濟成長的說法。更重要的是，通貨膨脹率降低甚至沒有為我們大多數人帶來真正的經濟穩定。資本和勞動力市場的自由化，自由市場配套政策兩大不可或缺的部分，以通貨膨脹控制為其關鍵元素，使得金融不穩定和工作缺乏保障的情形更為嚴重，對我們大多數人來說，世界變得更加不穩定。雪上加霜的是，控制通貨膨脹有助於促進經濟成長的說法並沒有實現。

我們應該停止對於通貨膨脹的沉迷。通貨膨脹已經變成藉口，被那些主要圖利於金融資產持有者，不惜犧牲長期穩定、經濟成長和人民幸福的政策，當成要讓政策合理化的怪獸。

第七件事 自由市場政策鮮少讓貧窮國家致富

他們告訴你的事

開發中國家脫離殖民統治獨立後，試圖透過國家干預的方式發展經濟，有時甚至直接了當地採用社會主義。他們試圖發展諸如鋼鐵和汽車這類超出他們能力範圍的產業，刻意地採取類似貿易保護主義、禁止外國直接投資、產業補貼，甚至是銀行和產業企業的國有化等措施。在情感層面上，這是可以理解的做法，因為他們之前的殖民統治者都是實行自由市場政策的資本主義國家。然而，這種策略造成的後果當中，經濟蕭條還算是最好的結果，最壞的情況是造成災難性的後果。經濟成長疲軟（就算沒有衰退），而受保護的產業也沒有「成長」。慶幸的是，自從一九八〇年代以來，這

些國家大多數都已經醒悟，並開始採取自由市場政策。當你仔細想想，這是一開始就應該做的事情。除了日本（也許還有韓國，雖然對此仍有爭議）之外，當今所有的富裕國家已經透過自由市場政策，特別是透過與世界其他地區的自由貿易而致富。而更徹底接受這些政策的開發中國家，近年來的表現更好。

他們沒有告訴你的事

出乎大眾一般所預料的，開發中國家在國家主導發展期間的表現，優於他們後來轉採市場導向改革期間的成就。雖然國家干預的例子當中，有些造成重大的挫敗，但比起他們在市場導向改革期間的成就，大多數這些國家在「往昔的苦日子」中，經濟成長得更為快速，所得分配更為平均，爆發金融危機的情形也比較少。此外，幾乎所有開發中國家都是透過自由市場政策致富的說法也不正確。事實或多或少是與此相反的。除了少數的例外，當今所有的富裕國家，包括英國和美國——所謂的自由貿易和自由市場的發源地——是透過如今他們建議開發中國家不要採用的保護主義、補貼政策和其政策的組合而致富的。自由市場政策迄今並未讓什麼國家致富，未來也不會。

兩個經濟狀況極差的國家

以下是兩個開發中國家的概況。如果你是一個試圖評估他們發展前景的經濟分析師，你會怎麼說呢？

甲國：直到十年前，該國還是採行高度的保護主義，平均產業關稅遠高於百分之三十。儘管近期的關稅降低，依然存在著重要的有形及無形的貿易限制。該國對於跨境的資本流動、國有和高度監管的銀行部門有嚴格的限制，並且對外國擁有金融資產的所有權有諸多限制。在該國生產的外國公司抱怨，地方政府充斥歧視性的差別稅率 and 法規。該國沒有選舉而且貪腐嚴重，財產權不透明、複雜。它對知識產權的保護尤其薄弱，使其成爲世界上的盜版之都。該國擁有大量的國有企業，虧損嚴重，但仍然靠著補貼和政府授予的壟斷權而勉強支撐著。

乙國：該國的貿易政策在最近的數十年裡，已真正成爲全世界最大的保護主義者，平均產業關稅爲百分之四十至百分之五十五。大多數的人口不能投票，而賄選和選舉舞弊十分普遍。貪汙腐敗猖獗，政黨販賣政府職位給他們的金主。這個國家從來沒有透過公開、競爭的程序招聘過一個公僕。它的公共財政狀況不穩，政府拖欠貸款的紀錄令外國投資者憂心。儘管如此，這個國家對外國投資人極盡歧視之能事；特別是在銀行界，禁止外國人成爲董事，因爲，除非是居住在該國，外國股東是不能行使

他們的投票權利。它沒有競爭法，允許同業聯盟（cartels）和其他的壟斷形式不受約束地成長。它對知識產權的保護不夠完整，拒絕保護外國版權的汗名尤其嚴重。

這兩個國家都忙於應付那些應該會是阻礙經濟發展的事情——保護主義、歧視外國投資者、薄弱的產權保護、壟斷、缺乏民主、貪腐、缺乏精英分子等。你會以為他們都是邁向發展的災難。但再想一想吧！

甲國是今日的中國——有些讀者可能已經猜到了。然而，只有少數的讀者會猜得到乙國就是美國——也就是，約在一八八〇年左右，當時它比今天的中國稍微貧窮一點。

儘管擁有所有的所謂反發展的政策和體制，中國在過去的三十年來，已經是世界最具活力和最成功的經濟體，而美國在一八八〇年代是世界上其中一個成長最快的——並迅速成爲一個最富裕的——國家。因此，十九世紀後期（美國）和今日（中國）的經濟超級巨星，都遵循這些政策配方，幾乎完全與今日的新自由主義自由市場的「正統背道而馳」。

這怎麼可能呢？自由市場學說不是透過今日的二十多個富裕國家，從兩個世紀的成功發展經驗淬鍊而來的嗎？爲了回答這些問題，我們需要回溯過去的歷史。

死掉的總統不會說話

一些美國人稱他們的美元紙鈔為「死掉的總統」，這個說法並不太精確。他們的肖像裝飾著美元紙鈔的這些政治家，他們是都死掉了沒錯，但並不是所有紙鈔上的政治家都是美國前總統。

班傑明·富蘭克林 (Benjamin Franklin) —— 他出現在人類歷史上最知名的紙鈔上，一百美元的鈔票——從沒有當過總統。不過，他很可能已經可以算是了，他是最老的開國元勳，也可說是在新生國家中最受人尊敬的政治家。雖然他因為年紀太大，以及喬治·華盛頓 (George Washington) 的政治地位太過崇高，所以未在一七八九年參加美國第一任總統的競選，然而，富蘭克林可能是當時唯一夠格挑戰華盛頓這個總統大位的人物。

美鈔上的總統聖殿中，真正讓人驚奇的是亞歷山大·漢密爾頓 (Alexander Hamilton)，他的肖像在十美元的鈔票上。和富蘭克林一樣，漢密爾頓從來都沒當過美國總統，但是和富蘭克林不一樣的是，富蘭克林人生的故事已成爲美國的傳奇，而他，嗯，並不是富蘭克林。漢密爾頓只是一個財政部長，雖然他是美國首任。他躋身在眾位總統之間做什麼呢？

今天大多數的美國人都不知道，漢密爾頓之所以出現在那裡，是因為他是現

代美國經濟體系的建築師。一七八九年，漢密爾頓以令人吃驚的三十三歲之齡成為財政部長，兩年後他向國會提交《製造商問題報告》（*Report on the Subject of Manufacture*），為他的年輕國家制定了經濟發展的策略。在報告中，他認為「處於起步階段的產業」，像美國的產業，在可以獨立自主之前需要政府的保護和培育。漢密爾頓的報告不只是有關貿易保護主義——他也主張公共投資基礎設施（如運河）、銀行體系開發、政府債券市場推廣——而是保護主義是他的策略中心。有鑒於他的觀點，如果漢密爾頓是當今開發國家的財政部部長，他的異端邪說將讓他飽受美國財政部的嚴厲批評，國際貨幣基金組織和世界銀行甚至有可能拒絕貸款給他的國家。

然而，有趣的事情是，在這一點上漢密爾頓並非是唯一的一個。所有其他的「死掉的總統」都會遭遇來自今日美國財政部、國際貨幣基金會，以及其他自由市場信念捍衛者的反對。

在一美元紙鈔上的是第一任總統喬治·華盛頓。在他的就職典禮上，他堅持穿著美國服飾——為了這場典禮特別從康乃狄克州（Connecticut）訂製的——而不是品質較高的英國服飾。如今，此舉便會違反世貿組織主張政府採購應透明化的裁決。而且我們不要忘記，任命漢密爾頓為財政部長的人是華盛頓，並要充分了解他對經濟政策所採取的看法——漢密爾頓在美國獨立戰爭時期是華盛頓的副官，而之後是他最親密

的政治盟友。

在五美元紙鈔上的是亞伯拉罕·林肯 (Abraham Lincoln)，一個眾所周知的保護主義者，他在南北戰爭時期把關稅增加到有史以來最高的水平。^[1]在五十美元紙鈔上的是尤利西斯·格蘭特 (Ulysses Grant)，他是南北戰爭英雄出身的總統。在反抗英國要求美國採取自由貿易的壓力時，他曾經說過：「在二百年內，當美國已從保護主義政策得到所有可得的好處之後，也就會採取自由貿易。」

班傑明·富蘭克林並未認同漢密爾頓的新生產業學說，但他基於另一個原因堅持高關稅保護。當時，美國到處幾乎都是免費的土地，所以美國製造商有必要提供高於歐洲平均水平四倍左右的工資，否則工人就會跑去自行成立農場（這絕不是隨便說說而已，因為他們有許多人之前就是農民）（見第十件事）。因此，富蘭克林認為，除非他們能受到免於來自歐洲的低工資競爭保護——或是今日所稱的「社會傾銷」——否則美國製造商將無法生存。億萬富翁出身的政治人物羅斯·佩羅 (Ross Perot) 在一九九二年總統競選時，就是用這個邏輯反對北美自由貿易協定 (NAFTA)——百分之十八點九的美國選民們樂於贊同的邏輯。

不過當然，你們可能會說，美國自由市場資本主義守護神——湯瑪士·傑佛森 (Thomas Jefferson)（出現在罕見的二美元紙鈔）和安德魯·傑克遜 (Andrew

Jackson) (出現在二十美元紙鈔)，一定有通過「美國財政部的測試」嗎？

湯瑪士·傑佛森或許反對漢密爾頓的保護主義，但不像支持專利制度的漢密爾頓，他強烈反對專利權。傑佛森認為構想就「如空氣一般」，因此不應該屬於任何人。由於現在大部分的自由市場經濟學家強調對專利權和其他知識產權的保護，他的觀點在這些觀點之中就像洩了氣的氣球一樣被擊垮。

那麼，主張保護「普通人」和財政保守主義的安德魯·傑克遜（他清償了聯邦政府的全部債務，這是美國歷史上的首次）又如何呢？對他的粉絲來說，很不幸地，就連他也沒有通過測試。在傑克遜的治理下，平均產業關稅是在百分之三十五至百分之四十的範圍內。他也是出了名的排外人士，當他在一八三六年取消半公立的美國（第二）銀行（美國聯邦政府擁有百分之二十）的牌照，其中一個主要藉口是外國（主要是英國）投資者持份「太多」了。然而多少才是太多呢？答案是，僅只有百分之三十。如果現今一些開發中國家的總統取消銀行的牌照，只因爲美國人擁有銀行的百分之三十，將會讓美國財政部爆跳如雷。

因此，就這樣。每天，幾千萬的美國人用印有漢密爾頓或林肯肖像的鈔票繳稅和購買三明治，拿著華盛頓肖像的零錢度過一天，卻沒有意識到這些受人尊敬的政治家們多是令人厭惡的保護主義者，在他們自己國家飽受大多數新聞媒體的抨擊——不論

保守派還是自由派。紐約的銀行家們和芝加哥大學（Chicago university）的教授們，在用安德魯·傑克遜買來的《華爾街日報》（Wall Street Journal）上刊文表達不滿，批評委內瑞拉總統雨果·查維斯（Hugo Chavez）荒唐的排外行爲，卻完全沒有意識到安德魯·傑克遜比查維斯更爲排外。

死掉的總統不會說話。但是，如果他們可以，他們會告訴美國人和世界上的其他人，他們的繼任者在今日所推行的政策，與他們爲了將一個依賴奴隸勞動的二流農業經濟改變成世界上最大的產業力量所採用的政策，是如何地全然相反。

照我的話去做，而不是照我做的去做

每當想起美國過去的保護主義，自由市場經濟學家通會常反駁說，這個國家儘管施行保護主義還是成功了，而不是說他們是因爲保護主義才成功的。他們認爲，美國無論如何是注定要迅速成長的，因爲它擁有得天獨厚的自然資源，並湧入大批積極、勤奮工作的移民。他們也說，國內市場廣大，藉由一定程度上允許國內公司之間的競爭，多少減少了保護主義的負面影響。

這雖然可能具有戲劇性的效果，但隨著這種反應而來的問題是，美國不是唯一因爲採用違背自由市場學說的政策而成功的國家。事實上，正如我將在下面詳細闡述的

內容，當今大部分最富裕的國家是以這樣的政策獲得成功的。〔2〕而且，當它們是條件非常不同的國家時，不可能因為它們都有一些共同的特殊條件，而抵消了保護主義和其他「錯誤」政策的負面影響。美國有可能是受益於龐大的國內市場，那麼小小的芬蘭和丹麥又該怎麼解釋呢？如果你認為美國是受益於豐富的自然資源，你如何解釋如韓國和瑞士之類幾乎沒有天然資源可言的成功國家呢？如果移民是美國的一個正面因素，那麼對所有這些其他的國家——從德國到臺灣——他們一些最優秀人才遷移到美國及其他新世界國家，又該如何解釋呢？那些「特殊條件」的論點是根本說不通的。

許多人認為發明自由貿易的國家是英國，它在採用類似於漢密爾頓提倡的政策基礎上，開創了它自己的繁榮，這並不是一個巧合。雖然漢密爾頓是第一個理論化「新生產業」論點的人，他的許多政策是從所謂的英國第一位首相羅伯特·沃波爾（Robert Walpole）複製而來，沃波爾在一七二二年至一七四二年之間治理英國。

在十八世紀中葉，借助於關稅保護和補貼，以及沃波爾和他的繼任者提供給國內羊毛製造商的其他資助，英國進入了羊毛製造業，這是當時的高科技產業，向來由低地國家（今日的比利時和荷蘭）所主導。這項產業很快地提供英國出口收入主要的來源，使得英國可以進口十八世紀末期和十九世紀初啓動工業革命所需的食品及原料。英國只有在一八六〇年代採用自由貿易，其實它有絕對的產業優勢。同樣的方式，美

國在它大部分的優勢階段（從一八三〇年代至一九四〇年代）是世界上最保護主義的國家，而英國在大部分它自己的經濟成長時期（從一七二〇年代至一八五〇年代）是世界上最保護主義的國家。

今天，幾乎所有的富裕國家都採用保護主義和補貼，以促進他們的新生產業。他們有許多（尤其是日本、芬蘭和韓國）也嚴格限制外國投資。在一九三〇年代和一九八〇年代，芬蘭曾經把全部擁有超過百分之二十外資的企業正式歸類為「危險的企業」。他們有幾個（尤其是法國、奧地利、芬蘭、新加坡和臺灣）利用國有企業促進重點產業。當國際平均水平為百分之十左右時，以自由貿易政策和對外國投資者的友好態度著稱的新加坡，透過國有企業製造出超過百分之二十的輸出。現今的富裕國家就算有保護外國人的知識產權，也沒有保護得很好——在很多的這些國家裡，拿著別人的發明申請專利是合法的，只要這個「別人」是個外國人。

當然也有例外。荷蘭、瑞士（直到第一次世界大戰）和香港使用些許的保護主義，但即使是這些國家也並沒有遵循現今普遍接受的學說。直到二十世紀初期，荷蘭和瑞士都拒絕保護專利權，他們認為專利是違背自由貿易原則的人為壟斷行為（現今的自由貿易的經濟學家奇怪地未能理解這個觀點）。雖然香港的做法並不是基於這種原則，但是直到最近，它侵犯知識產權的惡名更甚前面所提到的國家。我敢說你認識

某人——或至少有一個認識某人的朋友——他從香港購買了盜版的電腦軟體、假的勞力士手錶、或「非正牌的」凱文的幻虎世界（Calvin & Hobbes）T恤。

大多數讀者可能會發現我對昔日歷史的紀錄是反直觀的。他們一再接收到的資訊是，自由市場政策是最有利於經濟發展的，他們會覺得困惑，為什麼現今大多數的國家採用這些按理來說不好的政策——例如保護主義、補貼、產業的法規和國有化——而仍然可以致富。

有鑒於這些國家在當時的經濟發展階段，答案就在於這些糟糕的政策，實際上是好的政策，而原因有幾個。首先是漢密爾頓的新生產業論點，在我之前寫的《壞撒瑪利亞人》（*Bad Samaritans*）「我六歲的兒子應該找一份工作」的章節中，做了更詳細的解釋。我們送孩子上學，不是讓他們進入就業市場與成年人競爭；基於同樣的道理，在生產者有能力於全球市場上獨立競爭之前，開發中國家需要先保護和培育他們。其次，在早期發展階段市場運作沒有很好，有各種的原因——交通不便、信息流通不佳、小規模的市場容易受到大型參與者的操縱等。這意味著，政府需要更積極規範市場，有時甚至需要故意製造一些市場。第三，在這些階段，政府本身需要透過國有企業去做很多事情，因為根本沒有足夠的私營部門的公司，有能力從事大規模、高風險的計畫（見第十二件事）。

富裕國家儘管本身發展的歷程如此，但卻利用其雙邊外援、他們控制的國際金融機構貸款（如國際貨幣基金會和世界銀行）的附帶條件，以及透過智識優勢影響意識形態，要求開發中國家開放邊界，讓他們的經濟體徹底暴露在全球競爭之中。富裕國家推行的政策，當初他們自己還是開發中國家時也沒有採用，他們對開發中國家說的是：「照我的話去做，而不是照我做的去做。」

造成成長降低的增進經濟成長學說

若有人直指富裕國家這種的歷史虛偽時，一些自由市場的捍衛者會反駁說：「好吧，保護主義和其他經濟干預政策可能會在十九世紀的美國，或二十世紀中期的日本奏效，但是，開發中國家在一九六〇年代和一九七〇年代嘗試這樣的政策時，難道不是大大地搞砸了嗎？」他們認為，過去曾經有效的方式，到了現在並不一定仍然管用。

事實是，開發中國家在一九六〇年代和一九七〇年代，保護主義和國家干預盛行的「往昔苦日子」時期，經濟表現得一點也不差。實際上，它們在這段時期的經濟成長表現，遠遠優於它們在一九八〇年代加強開放和放鬆管制下所達到的成果。

自從一九八〇年代以來，除了日益嚴重的不平等（這從改革的親富本質來看是可

以預料的結果——見第十三件事），大多數開發中國家都經歷了經濟成長明顯減緩的階段。在開發中世界的人均收入成長從一九六〇年代和一九七〇年代的百分之三，下跌到自由市場改革最多的一九八〇年至二〇〇〇年的百分之一點七。在二〇〇〇年代間，開發中世界的經濟成長回升，在一九八〇年至二〇〇九年期間的成長率高達百分之二點六，但這主要是因為中國和印度的快速發展——這兩個巨人雖然放寬限制，但並未擁抱新自由主義政策。

在如實遵循新自由主義祕方的地區——拉丁美洲和撒哈拉以南的非洲——經濟成長表現遠遠不如在「往昔苦日子」時代的表現。在一九六〇年代和一九七〇年代，拉丁美洲按人均計算成長了百分之三點一。一九八〇年至二〇〇九年間，成長率僅比它的三分之一略高：百分之一點一。即使這種成長率有一部分是因為，在二〇〇〇年代早期的某個階段，該地區明確拒絕新自由主義政策國家的快速成長——阿根廷、厄瓜多爾、烏拉圭和委內瑞拉。「在往昔的苦日子」裡，撒哈拉以南的非洲按人均計算成長了百分之一點六，但在一九八〇年至二〇〇九年期間的成長率只有百分之零點二（見第十一件事）。

總括來說，自由貿易和自由市場政策就算曾經奏效過，也是微乎其微的。大多數富裕國家當年自己還是開發中國家時，並沒有採用這樣的政策，然而這些政策在過去

的三十年，已經讓開發中國家減緩了經濟成長，並使得所得不平等的情形惡化。很少有國家是透過自由貿易和自由市場政策而變得富裕，未來也很少會有因此致富的國家。

中華民國二十九年九月二十九日

行政院秘書長 蔣中正 呈

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

呈請 鑒核 呈請 鑒核 呈請 鑒核

第八件事 資本有國籍性

他們告訴你的事

跨國公司一直是全球化真正的英雄。顧名思義，跨國公司是已經超越原國界的公司。他們的總部可能仍設在公司首創時的國家，但大部分的生產和研究設施都在本國以外的地區，僱用的人員，包括許多高層決策者，都是來自世界各地。在這樣一個資本無國籍的年代，以外國資本為目標的民族政策，最好的結局是沒有效果，最糟糕的結局則是有反作用。如果一個國家的政府歧視他們，跨國公司將不會在該國投資。我們提升本國的公司，目的可能是為了幫助國家的經濟，但是這樣的政策實際上對經濟是有害的，因為這樣會使得最有效率的公司不願在這個國家設立據點。

他們沒有告訴你的事

儘管越來越多資本「跨國化」，實際上大多數的跨國公司以國際業務的方式，仍然維持本國公司的名義，而不是真正的無國籍公司。它們在家鄉進行大部分的核心業務，例如：高端研究和策略制定。它們大多數的決策高層都是本國人，當不得不關閉工廠或裁員時，通常因為各種政治上，以及，更重要的，經濟因素，最後才處理本國的工廠和員工。這意味著本國在跨國公司中占了大多數的利益。當然，它們的國籍不是決定企業表現的唯一因素，但我們承擔了漠視資本國籍的風險。

卡洛斯·戈恩 (Carlos Ghosn) 的全球化生活

卡洛斯·戈恩出生在一九五四年的巴西波多韋柳市 (Porto Velho)，父母是黎巴嫩人。他在六歲時與母親搬到黎巴嫩的貝魯特。他在那裡完成了中學教育後，前往法國，並從最負盛名的兩個教育機構巴黎高等綜合理工學院 (École Polytechnique) 和巴黎高等礦業學院 (École des Mines de Paris) 分別取得了工程學位。他在一九七八年加入法國輪胎製造商米其林 (Michelin) 公司，在公司的十八年間，戈恩因為有效的將公司的南美洲業務轉虧為盈，以及成功地把美國子公司與一皇輪胎公司 (Uniroyal

Goodrich) 合併，將公司在美國的業務增加了一倍而聲名大噪。

一九九六年，戈恩加入國有法國汽車製造商雷諾公司，在公司的重振上扮演了關鍵性的角色，讓人見識到他無情大砍成本的手法名不虛傳，並給他冠上「成本殺手」的外號，只是他實際的做法沒有像這綽號那樣讓人難以接受。當雷諾在一九九九年收購了虧損的日本汽車製造商日產公司 (Nissan) 時，戈恩被派往日本整頓日產公司。最初，他的非日式管理方式，例如解僱勞工，面臨激烈的抵抗，但在數年內他讓公司營運完全好轉。此後，他完全被日本人所接受，成了日本動漫 (manga) (漫畫書) 的角色，相當於被日本天主教冊封的宣福禮。二〇〇五年，他再次震驚了整個世界，他回到雷諾公司擔任首席執行長和總裁，同時保留日產公司聯合主席的身分——這個壯舉堪可與一個足球教練在同一時間內管理兩個球隊相比擬。

卡洛斯·戈恩的人生故事概括了全球化的戲劇性。人們爲了尋找更美好的生活而搬遷，有時簡直是到了世界的另一邊，就如同戈恩家人所做的一樣。有些移民，像戈恩的母親一樣，回到祖國。這是一個反差很大的日子，例如：當義大利移民到美國時，拒絕教導子女義大利文，因爲他們非常堅定地不再回到義大利，並希望他們的孩子能完全被同化。許多來自貧窮國家的青少年像戈恩一樣，懷抱野心和智慧到更富裕的國家研讀。這些日子以來，許多經理人爲總部設在國外的公司工作，這往往意味著

你必須在另一個（或兩個）本國以外的國家居住或工作，因為你的公司是跨國公司。戈恩，一個黎巴嫩籍的巴西回歸移民，為兩個法國公司在巴西、美國和日本工作過。

這種觀點認為，在這個全球化的世界中資本國籍是沒有意義的。公司的總部可能在某個特定國家創立，並且仍然留在該國，但它們已經打破了它們的國界。現在，它們在報酬最大的任何地點創辦它們的活動區。例如瑞士的食品龍頭雀巢公司可能在瑞士的沃韋市（Vevey）設置總部，但是它只有不到百分之五的產出是在瑞士製造的。即使我們認為雀巢的「家」是在歐洲而不是瑞士，它的大本營只占它收益的百分之三十左右。跨國公司在本國以外地區進行的活動，並非只有生產這類相對較為低階的活動而已。這些日子裡，即使研發這類高階活動通常是設在本國以外的地區——在開發中國家，如中國和印度，這種情形越來越多。甚至像戈恩這樣的高層經理人，也是從國際的人才庫，而不是特別從本國的人才庫中拔擢而來。

其結果是，公司再也沒有任何的國家忠誠度。一個企業將竭盡所能，藉由關閉工廠、削減工作、或甚至引進外國勞工等方式來增加利潤，即使這意味著傷害它自己的國家也在所不惜。有鑒於此，許多人認為，像許多國家曾經所做的，限制外資持股公司的作法是不明智。只要公司在其境內製造財富和就業機會，國家就不應該在乎公司的擁有人是本國公民還是外國人。當所有的大公司為了尋找獲利機會而準備移往任何

地方時，刁難外國公司投資意味著，你的國家就不會受益於那些看好你們投資前景的公司。這一切都合理，不是嗎？

克萊斯勒 (Chrysler) —— 美國、德國、美國 (再次) 然後 (成為) 義大利

一九九八年，德國汽車戴姆勒—賓士 (Daimler-Benz) 公司和美國汽車製造商克萊斯勒公司合併，事實上是戴姆勒—賓士公司收購了克萊斯勒公司。但是，當它們宣布合併時，這樁合併案被描述為一樁雙方平等的結合，甚至在管理董事會中，德國人和美國人的人數相等。然而，這只是在最初幾年如此。不久之後，德國人在董事會中的人數壓倒性地超過美國人——每年情形不同，但通常每十至十二個德國人卻只有一個或兩個美國人。

不幸的是，收購並不是很成功，戴姆勒—賓士公司在二〇〇七年將克萊斯勒出售給美國私募基金博龍公司 (Cerberus)。身為一家美國企業的博龍公司，克萊斯勒的董事會大部分是由美國人所組成 (有一些來自戴姆勒公司的代表，他們仍然持有百分之十九點九的股份)。

在這一事件中，博龍公司未能扭轉公司局面，而克萊斯勒公司在二〇〇九年宣告破產。它依靠美國聯邦政府的財政援助，和義大利汽車製造商飛雅特公司（Fiat）的大量股權投資，進行了重組。當飛雅特公司成爲最大的股東時，飛雅特公司的首席執行長塞爾吉奧·馬奇歐尼（Sergio Marchionne），也同時成爲克萊斯勒公司的首席執行長，並任命另一個飛雅特公司的經理人進入克萊斯勒董事會的九人小組。有鑒於飛雅特在當時只擁有百分之二十的股份，但有機會增加至百分之三十五，以及最終的百分之五十一，隨著飛雅特所有權份額的增加，義大利人在董事會的比例極有可能也隨著時間而增加。

因此，曾經是典型美國公司的克萊斯勒，在過去的十年來相繼由德國人、美國人（再次）然後是義大利人所經營。沒有所謂「無國籍」資本這樣的東西，當由外國公司接管時，即使強大的（前）美國公司最終會由外國人經營（但是，當你仔細想想，那就是收購所代表的意義）。儘管它們的業務看似是跨國的，在大多數公司裡，決策高層仍然是本國公民——那就是公司所有權所在的國家——儘管在事實上遠程管理（當收購公司不派遣高層經理人到被收購公司時）會降低管理的效率，但是派遣高層經理人到國外是昂貴的，尤其是兩國之間在物質和文化之間存在著很大的距離。卡洛斯·戈恩是證明這項法則非常罕見的例外。

企業有一種「本土情節」，這不僅是從決策高層委任的觀點來看的。本土情節在研究和開發方面也很強烈，這在最先進的產業中是一個公司競爭優勢的核心。大多數公司的研發活動留在本國，當它們遷往外國時，通常是到其他已開發國家，而在那裡有著很深的「區域」情節（這裡所指的區域是指北美、歐洲和日本，就此而言，這是一個區域自成一格的意思）。最近，越來越多的研發中心已經在開發中國家設立，如中國和印度，但它們所主導的往往是複雜性水平最低的研發。

即使在生產方面，可以算是一個公司所進行的最容易的事，也因此是最有可能搬遷國外的選項，但是大多數跨國公司仍然堅定地以本國為立基點。有些公司的特異例子，比如雀巢，它大部分的輸出品是在國外製造，但它們是非常例外的情形。在美國立基的跨國公司，不到三分之一的製造業公司，它們的輸出品是在海外生產的。在日本公司的案例中，這個比例遠低於百分之十。在歐洲，這個比例最近正上升快速，但大多數歐洲公司的海外生產是在歐洲聯盟內進行，因此，這個過程主要應該被視為，為名為歐洲的新國家成立國家性的公司，而不是歐洲企業成為真正的跨國公司。

總之，很少有企業是真正超越國界的。它們之中絕大多數仍然在本國製造大量的產品。特別是在高階活動方面，例如策略性的決策和較為高階的研發，它們仍然堅定地集中在自己的國家中。無國界的世界這個說法是非常誇張的。^[1]

為什麼有本土情節？

在這個全球化的世界中，為什麼會存在著本土情節？自由市場的觀點是，資本國籍並不是——也不應該是——重點，因為公司爲了生存必須追求利潤的極大化，因此，愛國主義是一種它們難以承擔的奢侈。有趣的是，許多馬克思主義者都同意這個說法。他們還認爲，爲了更大的利潤和自身的擴大再生產，資本樂於破壞國界。語言根本上是不同的，但信息都是一樣——金錢就是金錢，所以，爲什麼一個公司只爲了有利於母國，就應該去從事利潤較低的事呢？

但是，公司有本土情節的作法也有很好的理由。首先，就像我們大多數人一樣，公司的高階經理人對他們所出身的社會也感到有一些的義務。他們可能以許多不同的方式來框架這些義務——愛國主義、社區精神、高貴情操的責任、或者希望「回饋造就他們今日成就的社會」——並對這些義務有不同程度的感受。而只要大多數公司的決策高層是本國的國民，在他們的決策中出現本土情節也是在所難免。雖然自由市場經濟學家摒除單純追求私利以外的任何動機，但是「道德」動機是真實的，並且比他們所引導我們相信的更重要（見第五件事）。

除了經理人的個人情感之外，一個公司在它的「成長」過程中，往往對國家有真實的歷史義務。公司，尤其（雖然不完全）在早期的發展階段，往往有公帑直接和間

接的資助（見第七件事）。它們大部分在特定類型的活動上獲得直接的補貼，諸如設備投資或勞工培訓。它們有時甚至可以藉由公帑的幫助脫離困境，如同一九四九年的豐田汽車（Toyota）、一九七四年的大眾汽車（Volkswagen）和二〇〇九年的通用汽車（GM）。或者，它們可能會以間接的關稅保護或法定壟斷權的形式獲得補貼。

當然，企業往往不會提及這樣的歷史，甚至會積極隱藏，但是在有關的各方都存在著一種心照不宣的理解，因為這些歷史的情義，公司確實對自己的國家有一些道義上的義務。這就是為什麼比起外國公司，對於政府和公眾的道德勸說，國內公司從事違反它們的（至少短期）利益卻有利國家的事，雖然無法在法律上加以強迫，卻被期望能有更為開放的態度。例如，根據二〇〇九年十月的報導，南韓的金融監管機構發現無法說服外商銀行借給中小型公司更多的貸款，儘管它們和國有銀行一樣，在二〇〇八年秋天全球金融危機爆發時，已和金融監管機構對此簽署備忘錄（MOU）。道德和歷史的原因固然重要，但本土情節迄今最重要的原因是經濟——事實是，一個公司的核心能力不能輕易地被帶出國界。

通常，一個公司成爲跨國公司並在外國建立活動，是因爲它擁有某些公司在地主國營運所不具備的業務技術和/或組織能力。這些能力通常體現在個人（例如：經理人、工程師、技術工人）、組織（例如：公司內部規則、組織慣例、「機構記

憶」），以及相關公司的網絡（例如：供應商、金融業者、產業協會、或甚至跨越公司界限的校友關係網），這些全都不能輕易地被轉移到另一個國家。

大部分機器可以輕易地移往國外，但移動技術工人或經理人的代價高出很多。移植組織程序或業務網絡到另一個國家甚至更為艱難。例如：當日本汽車公司在一九八〇年代開始在東南亞設立子公司時，因為它們需要可靠的分包商，因此它們要求它們的分包商也建立它們自己的子公司。此外，這些無形的能力體現在個人、組織和網絡上，往往需要合適的制度環境（法律制度、非正式規則、商業文化）才能良好運作。不管它有多強大，一個公司不能轉移它的體制環境到另一個國家。

由於以上這種種原因，那些需要高水平人力和組織能力的複雜活動，以及良好的體制環境，往往留在本國。本土情節並不只是因為情感的依戀或歷史的原因而存在，它們的存在有很好的經濟基礎。

「黑暗王子」改變了他的心意

彼得·曼德爾森（Peter Mandelson）爵士，在我寫這本書的當下（二〇一〇年初）形同英國政府實際上（*de facto*）的副首相，他在玩弄權術政治上小有名氣。曼德爾森是非常受人尊敬的勞工政治家，也是專業的電視製片赫伯特·莫里森（Herbert

Morrison) 的孫子，他是東尼·布萊爾 (Tony Blair) 領導下所謂的新工黨崛起背後主要的輿論導向專家。他擁有能夠感應和利用政治氛圍轉變的著名能力，並據此組織有效率的媒體宣傳活動，再加上他無情的性格，讓他獲得了「黑暗王子」的綽號。

經過高調卻動盪的內閣生涯之後，因涉嫌貪腐醜聞兩度辭職的汗名，曼德爾森在二〇〇四年退出英國政壇，搬到布魯塞爾 (Brussels)，成為歐盟貿易專員 (European Commissioner for Trade)。他早在一九九八年曾經短暫擔任英國貿易及工業大臣 (Secretary of State for Trade and Industry) 一段期間，那時建立起親商政治家的形象，為他擁護自由貿易和投資的立場，躋身全世界頂尖擁護者之列奠定了堅定的聲譽。

曼德爾森在二〇〇九年初，出人意外地重返英國政壇並成為商務大臣 (Business Secretary)。當他在二〇〇九年九月接受《華爾街日報》訪問時，說多虧英國對外國所有權的放任態度，「英國製造業可能會是輸家」，儘管他加了但書說這是「經過漫長的一段時間，肯定不會是在一夜之間」，還是引起很大的震撼。

這是不是曼德爾森典型的花招？因為他的本能告訴他，這是該打民族牌的時候呢？還是他終於恍然大悟，他和其他英國的決策者在很久以前就應該了解的事情——亦即，外資擁有本國經濟過多的所有權是有害的？

有鑒於此，我們可說，儘管公司存有本土情節的事實，但並不一定表示國家就應

該對外國投資加以限制。沒錯，只要有本土情節，外國公司的投資可能就不是在它們最合意的活動上，但是投資就是投資，它仍將增加產量和創造就業機會。如果你在外國投資者可以投資的項目上設限——例如：透過禁止它們持有絕大多數的股份，或要求它們轉讓技術的方式，告訴它們不能投資「策略」產業——外國投資者會乾脆轉移到別的地方，而你將失去他們即將創造的就業機會和財富。尤其是開發中國家，它們沒有很多本國的公司可以做類似的投資，如果只因為是外來的，就拒絕外國投資，很多人認為這簡直是不合理的。即使它們只能取得如裝配操作這類較低階的活動，在有投資的情況下，它們還是可以過得比沒有投資時來得好。

這種推理就問題本身而言是正確的，但在我們做出對外國投資不應該有任何限制的結論之前，需要考慮更多的議題（在此，我們拋開基於財政收益，而不牽涉直接管理公司股份投資的組合投資，而著眼於外國直接投資，這通常被定義為意圖涉足管理，而收購超過百分之十的公司股份）。

首先，我們必須記住，許多外國投資被稱為「褐色投資」（brownfield investment），那是由一家外國公司收購現有的公司，而不是涉及外國公司設立新的生產設施的「綠色投資」（greenfield investment）。自從一九九〇年代以來，褐色投資占全世界外國直接投資（FDI）總額的一半以上，在二〇〇一年國際併購（M&A）

發展得如火如荼之際，甚至達到百分之八十。這意味著，大多數外國直接投資涉及到掌管現有的公司，而不是創造新的產值及就業機會。當然，新的業主可能會投注更好的管理和技術能力，並重振境況不佳的公司——就像在卡洛斯·戈恩管理下的日產公司——但這樣的收購往往是著眼於利用被收購公司已經存在的能力，而不是創造新的能力。而且，更為重要的是，一旦你本國的公司被外國公司收購，收購公司的本土情節長期以往下來，在被收購公司人員的內部晉升上將會構成限制。

即使在綠地投資的情況下，本土情節也是需要考慮的因素。不錯，綠地投資創造了新的生產力，所以，就定義而言，它優於另一種選擇，也就是有投資總比沒有投資好。然而，決策者在接受它之前必須考慮的問題是，它將會如何影響本國經濟未來的發展軌跡。不同的活動對於技術創新和生產力成長的潛力各有不同，因此，你今天的作為將會影響到日後的表現和你會從中所得到的成果。一九八〇年代在美國產業政策專家之間流傳一種說法是，不管你生產的是洋芋片、木片還是微晶片，我們不能假裝這都無所謂。外國公司在你們國家生產的，很可能是洋芋片或木片，而不是微晶片。

有鑒於此，尤其是對本國企業仍不發達的開發中國家來說，至少在某些產業上對外國直接投資加以設限，並且努力提升本國公司，使他們成為替代外國公司的可靠投資者，可能是更理想的作法。這在短期內將使國家損失一些投資，但最終它可能會讓

境內擁有更多更高端的活動。或者，更好的是，在有助於本國公司快速提升能力的條件下——例如：透過要求合資（這將促進管理技術轉移）、要求更積極的技術轉移、或強制勞工培訓——開發中國家的政府可以允許外國投資。

我們雖說外國資本對你們國家，可能不比本國資本有利，但並不是說，我們應該永遠以本國資本為先，而不是外國資本。這是因為，國籍不是唯一決定資本行為的要素，這些資本的意圖和能力也很重要。

假設你正在考慮出售陷入困境的國有汽車公司。在理想的情況下，你希望新的業主最終能夠有意願和能力來提升公司。當準買家——無論是本國還是外國的——是已經有規模的汽車生產商，而不是如私募股權基金的金融資本時，它更有可能擁有技術能力可以這樣做。

近年來，私募股權基金在企業收購上，扮演了越來越重要的角色。即使他們在特定產業上沒有內部的專業知識，但是，在理論上，他們可能為了長遠的目標而收購公司，並聘請產業專家擔任經理人，要求他們提升公司的能力。然而，實際上，這些基金通常沒有提升收購公司的長期打算。他們收購公司的目的，是爲了在公司重組轉虧爲盈後的三到五年內，再把公司轉賣出去。由於投資期的因素，這種重整通常包括削減成本（特別是解僱勞工和避免長期投資），而不是提升能力。這種重整透過削弱創

造公司產量成長能力的方式，很有可能傷害公司長期的榮景。在最壞的情況下，私募股權基金收購公司，可能是抱持著明確的意圖，毫不考慮公司長遠的未來，而進行資產分售和販賣公司寶貴資產的行為。惡名昭彰的鳳凰風險控股公司（Phoenix Venture Holdings）從寶馬汽車（BMW）買下英國汽車製造商羅孚（Rover）公司之後的所作所為，就是典型這樣的這種例子（所謂的「鳳凰四（Phoenix Four）」之所以如此地惡名昭彰，是因為他們付給自己巨額薪酬、和給他們朋友高得離譜的顧問費）。

當然，這並不是說，已經在業界運作的公司，在長期上也有永遠提升被收購公司的意圖。當通用汽車公司（GM）在二〇〇九年破產之前的十年間，收購了一系列規模較小的外國汽車公司——如瑞典的紳寶（Saab）和韓國的大宇（Daewoo）——目的是要依賴從這些公司累積而來的技術謀利，而不是提升它們（見第十八件事）。此外，最近產業資本和金融資本之間的區隔已經日趨模糊，如通用汽車公司（GM）和奇異電器公司（GE）這類的產業公司，在金融業製造的利潤比在產業製造的獲利還要多（見第二十二件事），因此，事實上，收購公司在特定產業的運作並不保證會長期投入該產業。

所以，如果一家產業相同的外國公司，抱持認真的長期承諾態度，要收購你們本國的公司，那麼把公司賣給那家公司，可能比賣給國內的私募股權基金要來得更好。

然而，如果所有的條件保持不變，你們本國公司很可能會採取比較有利於國家經濟的做法。

因此，儘管在全球化的美麗糖衣之下，一家公司的國籍仍然是決定高階活動地點的關鍵，例如研發、擬定策略。國籍不是公司行爲的唯一決定因素，所以我們需要考慮其他條件，例如收購業者在業界以往的紀錄，是否真正關心收購公司，以及他們長期投入收購公司經營的承諾又有多麼強烈。雖然盲目排斥外資是錯誤的行爲，但若以爲資本不再有國家根源，並在這樣的迷思之下制定經濟政策，那就太過於天真了。畢竟，曼德爾森爵士多年之後才顯露出來的保守態度，其實在現實世界裡是有其嚴肅立論的。

第九件事 我們並非生活在一個後工業時代

他們告訴你的事

在過去的幾十年，我們的經濟已經徹底轉型。特別是在富裕國家，曾經是資本主義原動力的製造業，如今已不再重要了。隨著經濟繁榮以及高生產力的知識導向服務（例如銀行與管理諮詢）的崛起，自然也帶動對服務的（相對）需求，各國製造業都已陷入衰退。這些國家已經進入了「後工業」時代，大多數人在服務業工作，而大部分的產品是服務。製造業的衰退是自然的發展，我們不僅無須擔心，而且還是我們真正應該慶賀的事。隨著以知識為基礎的服務業崛起，對於某些開發中國家而言，能夠略過這些氣數已盡的製造業活動，而直接越級至以服務為基礎的後工業經濟甚至會更

好。

他們沒有告訴你的事

我們大多數人的工作地點不是工廠，而是商店和辦公室，就這一點而論，我們也許是生活在一個後工業的社會。可是從產業已經變得不重要的這個意義上來說，我們並還沒有進入後產業社會的發展階段。在總產量中，大部分（雖然不是全部）製造業比例的萎縮，並非由於生產的製成品絕對數量的減少，而是因為它們的生產力（每單位投入資源的產值）快速成長，以及跟服務費用相關價格降低。現在，儘管產業空洞化主要是因為跨部門生產力成長的差異，因此本身未必是什麼負面的事情，但它對整個經濟生產力成長和國際收支差額（balance of payments）卻有負面的後果，這是不容忽略的。至於開發中國家多半可以略過工業化，直接進入後工業社會階段的想法，這只是一種幻想。由於它們的生產力成長範疇有限，使得服務業成爲經濟成長的劣質動力。服務業的可貿易性低，意味著經濟如以服務業爲基礎，出口能力便會下降。出口收益較低，意味著更沒有能力自國外購買先進技術，這又進而導致經濟成長更爲緩慢。

有任何不是中國製造的東西嗎？

有一天，我九歲的兒子金圭（Jin-Gyu）（沒錯，就是在我之前的《壞撒瑪利亞人》一書中出現的那個「我六歲的兒子」——他可真是一個多才多藝的演員呢！）問我：「爸爸，有任何不是中國製造的東西嗎？」我告訴他，有，情況或許看起來不是這樣，但其實其他國家還是有在製造東西。接著，我勉強想舉個例子。當我正要以他的「日本」任天堂DS遊戲機為例時，突然想起了曾在它的機身上看過「中國製造」的字眼。我試著告訴他，有一些手機和平板電視是韓國製造的，但卻想不出一個九歲的小孩可以辨認得出來的其他東西（他還太小，不懂BMW這些東西）。難怪中國現在被稱為是「世界的工廠」。

雖然很難令人相信，但是「世界的工廠」起初是用來形容英國的詞語——這個現在在法國總統尼可拉斯·薩柯奇（Nicolas Sarkozy）口中「沒有工業」的國家。由於成功地在其他國家之前發動工業革命，英國成為十九世紀中期首要的工業強權，方有足夠的信心進行完全的貿易自由化（見第七件事）。一八六〇年，它生產了百分之二十的全世界製造業產量。一八七〇年，它占有世界製成品貿易的百分之四十六。即使「所有東西」似乎都是在中國製造，但是目前中國在世界出口的比例大約只有百分之十七（二〇〇七年），所以，你可以想像當時英國的主導程度了。

然而，英國的標竿地位為時短暫。在一八六〇年左右完全自由化貿易後，隨著美國和德國這些國家快速地迎頭趕上，它的相對地位從一八八〇年代開始往下滑落。第一次世界大戰時，它喪失了在全世界工業層次上的領先地位，但是，英國經濟本身在製造業的主導性，後來仍然持續了很長的一段時間。直到一九七〇年代初期，英國與德國，製造業就業人口占總就業人數的比重大約是百分之三十五左右，在全世界各國之中名列前茅。當時，英國是典型的製造業經濟，出口製成品，並進口食品、燃料和原料。在一九六〇年代至一八七〇年代，它的製造業貿易順差（製造業出口總額減去製造業進口總額）一直維持在國內生產總值（GDP）的百分之四至百分之六之間。

不過，自從一九七〇年代開始，英國製造部門的重要性迅速萎縮。一九五〇年，製造業產量在英國國內生產總值的份額曾經是百分之三十七。今天，它卻只有百分之十三左右。製造業的份額在總就業人口數中，從一九七〇年代早期的百分之三十五左右下降到勉強超過百分之十。^[1]它在國際貿易上的地位也發生巨大變化。這些日子以來，英國每年擁有的製造業貿易赤字落在國內生產總值百分之二至百分之四的範圍內。究竟發生了什麼事呢？英國是否應該為此擔心嗎？

如今盛行的觀點是，沒有什麼好擔心的。首先，英國並不是唯一發生過這些事情的國家。製造業占總產出和就業人口數比重下降——所謂產業空洞化的一個現象——

許多評論家認為，這是在富裕國家中相當普遍的自然現象（在英國發現北海石油的例子中，這個現象發生的速度更快）。普遍認為的原因是，當他們變得更富裕，人們的需求主要轉為服務，而不是製成品。製造業部門隨著需求的降低，很自然地萎縮，而國家跟著進入後工業社會的階段。事實上，許多人頌揚服務業的崛起。根據他們的說法，隨著生產力的迅速成長，近年來以知識為基礎的服務業擴張——如金融、諮詢、設計、電腦運算和資訊服務、研發——意味著，至少在富裕國家中，服務業已經取代製造業成為經濟成長的動力。製造業現在是一種低階的活動，在如中國這類的開發中國家進行。

電腦與理髮：產業空洞化為什麼會發生

我們真的進入後工業時代了嗎？製造業現在已經無關緊要了嗎？答案是：「只在某些方面是如此」，以及「並非如此」。

在富裕國家中，在工廠工作的人數比例比往昔要低很多，這是無可爭辯的事實。在十九世紀末期和二十世紀初期曾經有一段時間，一些國家（主要是英國和比利時）在那時有百分之四十左右的就業人口從事製造業。今天，這個比例最多是百分之二十五，而在一些國家（尤其是美國、加拿大和英國）則幾乎不到百分之十五。

由於在工廠工作的人數減少地如此之多（按比例計算），社會的本質已經產生了變化。我們的工作經驗造就了我們部分的為人（大多數經濟學家不承認這一個觀點），所以，我們的工作地點和工作性質影響了我們這個人的本質。相對於工廠的勞工，辦公室職員和售貨員的體力勞動較少，不必在輸送帶和其他機器旁邊工作，對於他們的勞動過程有更多的控制權。在工作和工作以外的時間內，工廠勞工與他們的同事有更密切的合作，特別是透過工會活動。相反地，在商店和辦公室工作的人們，往往在比較單獨的基礎上做事，而且也比較不會加入工會組織。售貨員及部分辦公室職員會直接與客戶互動，而工廠勞工從來見不到他們的客戶。我不是夠格的社會學家或心理學家可以就這方面說一些深奧的評論，但所有的這些意味著，在今天富裕國家裡的人們，不僅彼此之間工作方式不同，也不同于他們的父母和祖父母。從這個層面來看，今日富裕國家就社會性而言，已經進入後工業社會。

然而，就經濟的意義而言，他們並沒有成爲後工業的社會。製造業仍然在他們的經濟中扮演著主要的角色。爲了能看清這一點，我們首先需要理解，在富裕國家中爲什麼會發生產業空洞化的現象。

產業空洞化有個微小、但不容忽略的部分是，視覺上的錯覺；在這方面，它反映出的是在統計分類上的變化，而不是在實際活動上的變化。其中一個這樣的幻覺，是

基於有些活動的外包，這些活動本質上其實是服務性質的，但以往是製造商內部自行進行，所以被歸類為製造活動產出（像是餐飲、清潔、技術支援）。當它們外包出去時，記載的服務產出增加，但在服務活動中卻沒有實質的增加。雖然，這個現象的增加程度並沒有可靠估計，但專家們一致認為，在美國和英國，外包作業是產業空洞化的一個重要來源，尤其是在一九八〇年代。除了外包作業的影響，製造業萎縮的程度被所謂的「重分類效應」(reclassification effect) [2]誇大了。英國政府的一份報告中估計，一九九八年到二〇〇六年之間的英國製造業就業人口數減少幅度多達百分之十，這可能是由於一些製造公司觀察到，它們的服務活動成爲主導，因而到政府統計機構申請重新歸類爲服務公司，即便它們仍然從事一些製造業的活動。

真正產業空洞化的一個原因，近年來引起許多關注。製造業增加從低成本開發中國家進口，特別是中國。無論它看起來有多麼戲劇性，但它不是富裕國家產業空洞化的主要原因。直到一九九〇年代末期，中國的出口並沒有造成真正的影響，但產業空洞化的進程已在一九七〇年代最富裕的國家中啓動。大多數的估計顯示，中國作爲新的世界工廠的崛起，可以解釋在富裕國家中，迄今已經發生的產業空洞化只有百分之二十左右的原因。

很多人認爲，製成品的（相對）需求隨著不斷上升的榮景而下降，這樣自然的趨

勢，在很大的程度上，可以解釋產業空洞化剩下百分之八十左右的原因。然而，仔細觀察，可以發現，這個需求效應其實是非常微小。我們好像對服務的消費支出占所得比重的絕對值越來越高；然而，這並不是因為我們消費了越來越多的服務，而是因為就相對價值而言，服務變得越來越昂貴。

以你十年前購買一台個人電腦所支付的金額（經通貨膨脹率調整後），今天你大概可以買三台，如果不是四台、運算能力相當或更大（當然更小型）的電腦。因此，你可能有兩台電腦，而不是只有一台。但是，即使有兩台電腦，你的收入花費在電腦的部分已經降低了許多（為了免於爭論起見，我假設你的收入，經過通貨膨脹調整後，是相同的）。相反地，很可能你的理髮次數和十年前是一樣的（那是，如果你頭頂上的髮量沒有變少的話）。理髮的價格可能已經上漲了一些，所以，你的收入用在理髮上的比例比十年前還要高一點。其結果是，這看起來好像，比起以前，你花費更大的（更小的）收入比例在理髮（電腦）上，但實情是，你真正花費在電腦上的比以前更多，然而，你在理髮上的花費卻是一樣的。

事實上，如果你調整相對價格的變化（或者用技術術語來說，如果你以不變的價格衡量事物），富裕國家製造業的跌幅遠不如它所呈現出來的那麼不合理。例如，在英國的情況，不考慮相對價格的效應（用術語來說，以當前的價格），在一九五五

年至一九九〇年之間，總產量中的製造業所占比重下降超過百分之四十（從百分之三十七至百分之二十一）。然而，當考慮到相對價格的效應，下降幅度只勉強超過百分之十（從百分之二十七至百分之二十四）[3]。換言之，真正的需求效應——亦即是，把相對價格的改變納入考慮之後的需求效應——是微小的。

那麼，製成品的相對價格為什麼會下降呢？這是因為製造業的生產力成長往往超過服務業。製造部門產出的成長速度快於服務部門，所以製成品的價格相對於那些服務的價格便下降了。在製造業裡，機械化和採取化學程序的生產要容易得多，因而，比起服務業更容易提高生產力。相反的，許多服務活動的本質，在增加生產力的同時，很難不會因此稀釋產出的品質。

以某些例子來說，僅僅提高生產力便會破壞產品本身。如果一個弦樂四重奏在九分鐘內急奏出一首二十七分鐘的作品，你會說，它的生產力變成三倍嗎？

對於一些其他的服務業，表面上提高的生產力是由於產品品質的降低。一個老師可以藉由讓四倍的學生在她的教室裡，提高四倍她表面的生產力，但她的「產品」品質已經因為她不能像以前一樣對個人付出同等的關注而降低了。在如美國和英國這些國家裡的許多零售服務業，雖然表面上是提供便宜的鞋子、沙發和蘋果讓人購買，其實一直是透過降低本身的零售服務品質來增加生產力：在鞋店的售貨員比較少，所以

你等待的時間從五分鐘變成了二十分鐘；你必須等待四個星期配送你的新沙發，而不是兩星期，而且還可能去掉一個工作天，因為他們只會在「早上八點和下午六點之間的某個時段」配送；你比以前花更多的時間開車到新的超市，並且到了那裡還得再穿過如今變得更長的通道，只因為那些蘋果價格比舊超市更便宜，而其所以便宜的原因只是因為新的超市位於偏僻的地方，從而可以有更多的占地面積。

有一些服務業活動，如銀行業，它們比其他的服務業有更大的餘地提高生產力。然而，如同二〇〇八年金融危機所顯示的，在這些活動中大部分生產力的成長，並不是由於真正的生產力上升（例如，由於更好的電腦造成交易成本的減少），而是由於隱藏（而不是真正的降低）金融資產風險度的金融革新，從而使金融部門以無法持續地極快速度成長（見第二十二件事）。

總括來說，在富裕國家中，製造業的份額在總產量的下降，很大程度上，不是因為如許多人所認為的是對製成品（相對）需求的降低。主要也不是因為從中國和其他開發中國家的製成品出口增加，雖然這對某些部門帶來了很大的衝擊。相反地，這是由於作為產業空洞化程序主要驅動力的製造部門，它的生產力快速成長造成製成品相對價格的下降。因此，雖然富裕國家的公民們，就他們的就業情形而言，可能是生活在後工業社會，但是，就生產而言，在那些經濟體中，製造業的重要性被削減的程

度，還沒有到達我們可以宣告一個後工業時代的來臨。

我們應該擔心產業空洞化嗎？

但是，如果產業空洞化的成因在於國家製造部門的動態本身，難道這不是件好事嗎？

未必如此。產業空洞化的原因，主要是由於製造部門相較於服務部門的相對動態，但這個事實並沒有告訴我們其他國家對應部門的情況如何。如果一個國家的製造部門，它的生產力成長比其他國家的對應部門緩慢，便不具有國際競爭力，從而導致短期國際收支差額的問題，以及長期生活水平下降。換言之，產業空洞化可能伴隨而來的是，經濟的成功或失敗。國家不應該因為，產業空洞化是因為製造業部門相對動態的事實，而盲目地產生安全感；因為在國際標準來看極度不活絡的部門，即使是製造業，可能（通常都是如此）比起同一國家的服務部門，還是比較有活力的。

無論一個國家的製造部門，以國際標準來看是否具有活力，製造部門相對權重的縮減，會對生產力成長造成負面的影響。當經濟是由生產力成長較慢的服務部門主導，整個經濟的生產力成長也將放慢。除非我們相信（像有些人那樣），那些曾經歷產業空洞化的國家現在已經是夠富裕，不再需要更多的生產力成長，否則生產力下降

應該是國家需要擔心的事——或者至少是要他們自己將就去擔憂的事。

產業空洞化對國家的國際收支差額也有負面的影響，因為服務原本就比製成品更難出口。國際收支逆差意味著一個國家不能在世界上維持「收支平衡」。當然，一個國家可以透過暫時向外貸款來填補缺口，但最終還是勢必要降低幣值，從而降低進口能力以及生活水平。

服務業的低「可交易性」根源於，不像製成品可運往世界各地，大部分的服務提供者得和消費者處於相同的地點。還沒有人發明提供遠距離理髮或房屋清理的方法。顯然，如果提供服務者（上述例子中的美髮師或清潔人員）可以搬到客戶的國家去，這個問題就會得到解決，但在大多數情況下，這意味著移民，而這是大多數國家限制最嚴格的事（見第三件事）。有鑒於此，在經濟結構中服務業份額的增加意味著，一個國家，在其他因素不變的情況下，將會有比較低的出口收益。除非製成品出口不成比例地增加，否則國家將無法像往常一樣支付同樣金額的進口總量。如果它的產業空洞化是伴隨著削弱國際競爭力的那種負面形式，其國際收支差額問題可能更為嚴重，製造部門將無法再增加其出口總量。

並不是所有的服務業都是同樣具有不可交易性的。我前面所提到的以知識為基礎的服務業——銀行、諮詢、工程等——都是具有高度的可交易性。例如，英國自

一九九〇年代以來，以知識為基礎的服務業的出口，在填補由產業空洞化（以及在北海石油出口下降，這使得國家能夠——僅能——在一九八〇年代，產業空洞化的國際收支逆差的後果下存活）所留下來的國際收支差額的差距上，已經扮演了非常重要的角色。

然而，即使在以這些知識為基礎的服務業出口最為先進的英國，由這些服務業所產生的國際收支順差，遠遠低於國內生產總值的百分之四，勉強夠支付國家的製造業貿易赤字。由於二〇〇八年世界金融危機，全球金融監管有可能隨之加強，英國未來不可能在金融及其他以知識為基礎的服務業上保持這個水平的貿易順差。以美國的情況，按照推測應該是另一種模式的後工業經濟，貿易順差在以知識為基礎的服務業，實際是小於國內生產總值的百分之一——這對於彌補它大約占國內生產總值百分之四的製造業貿易赤字毫無幫助。〔4〕美國之所以能維持這麼大的製造業貿易赤字，只因為它可以從國外大量借款——這一種能力由於世界經濟的變化，在未來幾年只會縮小——而不是因為服務部門的介入而填補了差距，就像英國的情況一樣。此外，值得懷疑的是美國和英國在以知識為基礎的服務業上的優勢是否可以持續維持。在如工程和設計的服務業中，從生產過程中獲取見識是至關重要的，產業基礎不斷萎縮將導致他們的（服務）產品品質降低，因而造成出口收益的損失。

如果英國和美國——兩個都應該是以知識為基礎的服務業最發達的國家——從長遠來看，不可能透過這些服務業的出口來滿足他們的國際收支差額的需求，那麼，極不可能有其他的國家會有能力可以做到。

後工業社會的幻想

有些人由於相信，產業空洞化是肇因於我們經濟成長動力從製造業改變為服務業的結果，於是認為，開發中國家在很大程度上可以略過工業化的階段，直接進入服務業經濟。特別是隨著境外服務業增加，這一個觀點在一些觀察印度發展的人士眼裡變得十分普遍。他們認為，不要再管所有那些「汙染產業了，為什麼不直接從農業邁入服務業呢？持這種觀點的人士認為，如果中國是世界的工廠，印度應該努力成為「世界的辦公室」。

然而，以為貧窮國家的發展能夠主要以服務部門為基礎的想法，這是一種幻想。正如之前所指出的，製造部門生產力的成長速度本來就超過服務部門。可以肯定的是，一些服務產業確實具備生產力快速成長的潛力，特別是我上面提到的以知識為基礎的服務業。然而，這些服務活動主要是提供給製造公司，因此很難只去發展這些產業，而不先去發展一個強大的製造根基。如果你一開始就把你的發展主要建立在服務

業的基礎上，那麼比起以製造業為基礎，你的長期生產的成長力要緩慢許多。

此外，我們已經看到了，由於服務業的可交易性更低，比起專門從事製造業的國家，專門從事服務業的國家很可能會面臨更嚴重的國際收支差額的問題。這對於國際收支差額問題終將降低生活水平的開發國家而言，已經是夠糟糕的。但是，這對開發中國家更是嚴重不利。問題的關鍵是，為了發展，開發中國家必須從國外進口更好的技術（無論是以機器的形式或是技術授權的形式）。因此，當它存在國際收支差額的問題時，藉由部署先進技術來提升本身的能力，從而發展它的經濟，將受到阻礙。

當我提及以服務為基礎發展經濟策略的這些負面現象時，你們有些人可能會說：那麼，你如何看待像瑞士和新加坡這些國家呢？難道它們不是在服務業的基礎上發展的嗎？

然而，這些經濟體也並不是如它們所被報導的一樣。它們其實都是製造業的成功案例。例如，許多人認為瑞士是仰賴第三世界的獨裁者把偷來的錢存入它的銀行，或者藉由販賣牛鈴和咕咕鐘給日本和美國遊客來維生的，但它實際上是全世界工業化程度最高的經濟體中的一個。我們沒有隨處看到太多的瑞士製造的產品，原因是這個國家很小（約七百萬人口），這使得瑞士製成品的總量相當小，又因為它的製造商專門製造生產者貨品，例如機械和工業化學品，而不是更可見的生活消費品。但以人均來

計算，瑞士有全世界最高的產業總產值（它可能僅次於日本，位居第二，端看你根據的年分和數據）。新加坡也是世界五大工業化經濟體之一（再次，以製造業每人加值計算），而這前五大工業國當中，另外兩名分別是芬蘭和瑞典。事實上，除了少數像塞席爾共和國（Seychelles）這種人口非常少、和擁有特殊旅遊資源（八萬五千人，人均收入約為九千美元）的地方，迄今沒有一個國家是依靠服務業而能達到像樣的（更不用說高的）生活水平，而未來也一樣。

總結而言，即使是富裕國家都沒有明確地成為後工業的社會。雖然在這些國家裡的大多數人不再在工廠工作，但是一旦我們考慮相對價格的影響，製造部門的重要性在它們的產出體系之中並沒有下降很多。但是，即使產業空洞化不一定是產業衰退的徵兆（雖然它經常是），它對長期生產力成長和國際收支差額都會有負面的影響，這兩者都需要估算。我們現在生活在一個後工業時代的迷思，已經讓許多國家的政府忽視產業空洞化所帶來的負面後果。

至於開發中國家，認為它們可以略過產業化階段，並以服務產業為基礎建立繁榮景象，這只是一個幻想。大多數服務業生產力成長緩慢，而大部分那些生產力可以成長快速的服務業部門，都得具備強大的製造業部門做後盾。可交易性低的服務業意指，專門從事服務業的開發中國家在國際收支差額的問題上將會面臨更大的困境，這

意味著提升經濟的能力降低。後工業社會的幻想對富裕國家而言已是夠糟糕的，但對開發中國家而言則有積極的危險性。



第十件事 美國並沒有世界最高的生活水平

他們告訴你的事

儘管近年來經濟問題的困擾，美國仍然享有世界最高的生活水平。按市場匯率計算，有幾個國家的人均收入高於美國。然而，如果我們考慮同樣的美元（或不論任何其他所選的共同貨幣）可以在美國買到比其他開發中國家更多的商品和服務的事實，美國是全世界除了小型城市國家的盧森堡以外，生活水平最高的國家。這就是為什麼其他國家力求效仿美國的原因，而美國正是展現自由市場制度優勢最具（即使不是完美地）代表性的國家。

他們沒有告訴你的事

一般的美國公民對於商品和服務的掌握，在全世界只有盧森堡除外，比任何其他國家的人民都要高。然而，有鑒於美國高度的不均等現象，這個平均值在代表人民生活情況的準確度不及其他所得分配比較均等的國家。不均現象比較嚴重，也是美國健康指標較差，以及犯罪統計數據較為嚴重背後的因素。此外，在美國以同樣的美元可以買到多於其他大多數富裕國家的商品，這主要是因為美國擁有比其他類似國家更廉價的服務業，而這要歸功於較多的移民和較差的就業條件。再者，美國人的工作時間比歐洲人要長很多。以每工時計算，他們對於商品和服務的要求小於幾個歐洲國家。雖然我們可以爭辯哪一個是比較好的生活方式——更多的物資、更少的休閒時間（如同在美國），還是較少的物資、更多的休閒時間（如同在歐洲）——但這表明了，比起類似的國家，美國的生活水平並沒有明顯的比較高。

馬路並不是以黃金鋪成的

一八八〇年至一九一四年，將近三百萬義大利人移民到美國。當他們到達時，他們之中有許多人是極其失望的。他們的新家不是心目中原以為的天堂。他們有許多人

寫信回家鄉說道：「不只馬路不是用黃金鋪成的，它們根本一點也沒有鋪任何東西；事實上，馬路是要我們去鋪的。」

那些義大利移民並不是唯一將美國視為美夢成真之處的人。美國大約在一九〇〇年的時候，才成爲世界上最富裕的國家，但即使在其存在初期，它仍是其他地區窮人想像的強力據點。在十九世紀初期，美國的人均收入仍然在歐洲平均的上下，但低於英國和荷蘭平均的百分之五十左右。但是可憐的歐洲人仍然執意要搬到那裡，因爲這個國家有幾乎無限供給的土地（當然，如果你願意驅趕幾個美國原住民），和勞工嚴重短缺的問題，這意味著工資要高於歐洲的三或四倍（見第七件事）。最重要的是，缺乏封建傳統意味著這個國家的社會流動性（social mobility）比舊世界的國家更高，如同美國夢的理念所頌揚的。

不光是那些被美國吸引的準移民會這樣想。特別是在過去幾十年中，世界各地的企業界人士和決策者也一直希望，並經常嘗試，仿效美國的經濟模式。根據崇拜美國模式的人士所說，這個國家的自由企業制度讓人們可以自由競爭，而且可以獎勵贏家，不受政府或是誤導的公平主義文化限制。這個系統因此對於創業精神和創新產生了格外強大的誘因。它的自由勞動力市場，具備方便的聘僱和解僱的特性，讓企業保持靈敏度，因而更具有競爭力，因爲他們可以配合瞬息萬變的市場情況，搶先於競爭

對手迅速地調動人力。由於企業家可以坐擁豐厚的紅利，而勞工得配合市場狀況迅速調適，這個系統的確產生了高度的不均等現象。然而，它的支持者認為，即使在這場比賽中的「輸家」也心甘情願地接受這樣的結果，因為，有鑒於這個國家的高社會流動性，他們自己的孩子有可能是下一個愛迪生（Thomas Edison）、摩根（J. P. Morgan）、或比爾·蓋茲（Bill Gates）。有了這種鼓勵人們努力工作和發揮才華的誘因，難怪這個國家在過去這一個世紀以來，一直是世界上最富裕的國家。

美國人就只是生活地比較好……

其實，這並不完全正確。美國已經不再是世界上最富裕的國家了。現在，一些歐洲國家有更高的人均收入。世界銀行的數據告訴我們，美國在二〇〇七年的人均收入是四萬六千零四十美元。以美元計算，有七個國家擁有更高的人均收入——首先是最高高的挪威（七萬六千四百五十美元），接著是盧森堡、瑞士、丹麥、冰島、愛爾蘭以及最後的瑞典（四萬六千零六十美元）。扣除掉冰島（三十一萬一千人）和盧森堡（四十八萬人）這兩個小型城市國家，美國只是世界上第六個最富裕的國家。

但是，你們之中也許有些人會說，那不可能是正確的。當你到美國去的時候，你看到的的就是那裡的人民生活過得比挪威人或瑞士人要來得更好。

我們會有這種印象的一個原因是，美國的不均等的情形比歐洲國家來得更高，因此在外國遊客看起來，比實際情況更加繁榮——外國遊客到任何國家很少有機會能看得到窮困的部分，而美國窮困的部分比歐洲多出很多。但是，即使不考慮這種不均等的因素，大多數人認為美國比歐洲國家有較高的生活水平，還有一個很好的理由。

你在日內瓦搭乘一趟五英哩（或八公里）的計程車，可能已經付了三十五瑞士法郎，或三十五美元，而相同的車程在波士頓可能只要花費你十五美元左右。在奧斯陸（Oslo），一頓在聖路易斯不超過五十美元或二百七十五克朗的晚餐，你可能必須支付五百五十克朗，或一百美元。在相反的情況下，如果在你的假期裡把美元兌換成泰銖或墨西哥比索，你會得到這樣的享受，例如，一星期裡第六次的背部按摩，或是在晚餐前點了第三杯的瑪格麗特酒，你會感覺到你的一百美元彷彿已經被放大至二百美元，甚至三百美元（還是因為酒精的關係？）。如果市場匯率準確地反映國家之間生活水平的差異，這種事情就不應該發生。

為什麼以一樣的金錢，在不同的國家所能購買的東西會有這麼大的差異呢？這種差異的存在，基本上是因為市場匯率主要決定於國際貿易商品和服務的供需（雖然短期內的貨幣炒作會影響市場匯率），但是在特定的國家裡，一筆錢可以購買到多少東西取決於所有商品和服務的價格，而不僅僅是那些國際上的交易。

在非貿易事物中，最重要的是個人對個人的勞動力服務，例如駕駛計程車和在餐館端盤子。這類服務的交易需要國際的遷移，但這嚴格地受限於移民管制，因此，這種的勞動力服務最終造成不同國家之間巨大的價格差異（見第三件事和第九件事）。換句話說，在瑞士和挪威這些國家裡，像搭乘計程車和飲食這類消費非常昂貴，這是因為他們有昂貴的勞工。在如墨西哥和泰國擁有廉價勞工的國家，這些消費就很不宜。當涉及到國際貿易的東西，如電視機或手機，它們的價格在所有的國家，不管貧富基本上都是相同的。

爲了考慮各個國家之間非貿易商品和服務的價格差異，經濟學家們想出了「國際元」（international dollar）的點子。基於購買力平價（purchasing power parity, PPP）的概念——也就是，根據一個共同的消費籃子所能買到的東西在不同國家的價格，來衡量貨幣的價值——這種虛構的貨幣，使我們能夠將不同國家的收入轉換成共同的生計水平衡量標準。

將不同國家的收入轉換成國際元的結果是，以市場匯率計算，富裕國家的收入往往變得比較低，而那些貧窮國家卻傾向於變得更高一點。這是因爲我們大部分的消費是服務，而這在富裕國家是更爲昂貴的。在某些情況下，市場匯率收入和購買力平價收入之間的差距並不大。根據世界銀行的數據顯示，美國的市場匯率收入在二〇〇七

年是四萬六千零四十美元，而它的購買力平價收入差不多是四萬五千八百五十美元。至於德國，這兩者之間的差距較大，是三萬八千八百六十美元對上三萬三千八百二十美元（百分之十五的差距，可以這麼說，雖然我們不能真正直接拿這兩個金額來比較）。而丹麥的情況是，這個差距將近有百分之五十（五萬四千九百一十美元對上三萬六千七百四十美元）。相反地，當以購買力平價收入來計算時，中國二〇〇七年的收入增加了一倍以上，從二千三百六十美元變成五千三百七十美元，而印度的收入則幾乎增加為三倍，從九百五十美元變成二千七百四十美元。

現在，由於（虛構的）國際元，每一種貨幣匯率的計算不再是一個簡單的事情，尤其因為我們必須假設所有國家都消費同一籃子的商品和服務，但顯然情況並非如此。這使得購買力平價收入對於使用的方法和採用的數據都極為敏感。例如，當世界銀行在二〇〇七年改變它的購買力平價收入估算的方法，中國的購買力平價人均收入下降了百分之四十四（從七千七百四十美元降到五千三百七十美元），然而新加坡的購買力平價人均收入一夕之間就上升了百分之五十三（從三萬一千七百一十美元漲到四萬八千五百二十美元）。

儘管有這些限制，一個國家的收入以國際元來計算，可能比按照市場匯率的美元收入，可以更讓我們了解它的生活水平。而如果我們以國際元來計算不同國家的收

入，那麼美國（幾乎）又回到世界的頂端。這取決於估算的方式，但盧森堡是唯一在所有的估算方式中，購買力平價人均收入都高於美國的國家。所以，只要我們拋開盧森堡這個人口不到五十萬人的小型城市國家，一般美國公民的收入可以買到的商品和服務量在全世界沒有任何國家的人民可及。

這樣我們是否就可以說，美國擁有全世界最高的生活水平呢？也許是吧。但是，在我們做出這個結論之前，還有幾件事情是必須要考慮的。

……當真如此嗎？

首先，擁有比其他國家更高的平均收入，並不一定表示所有的美國公民生活比起和他們相對應的外國人更好。無論這是否取決於收入分配的情況。當然，沒有任何國家的平均收入能真正描繪出人民的生活情形，但在一個比較不均等的國家，會受到特別誤導的情形更可能發生。有鑒於美國迄今已是所有富裕國家中收入分配最不均等的國家，我們可以很有把握地猜測，美國的人均收入誇大了公民實際生活水平的程度遠超過其他國家。而其他的生活水平指標，也間接地證實了這個臆測。例如，儘管有最高的平均購買力平價收入，美國在諸如平均壽命和嬰兒死亡率這些衛生統計資料中，只排名在世界第三十名左右（好吧！美國醫療保健體系的沒有效率也是導致這個

結果的原因，但我們不要捲入這個議題中）。比歐洲或日本高出很多的犯罪率——按人均計算，美國在監獄裡的人比歐洲多出八倍，比日本多出十二倍——這個現象顯示，美國低下階層遠遠要大得多。

其次，它的購買力平價收入差不多等同市場匯率收入的事實，證明了美國較高的平均生活水平是建立在眾多的貧窮之上。這是什麼意思呢？正如我之前指出的，富裕國家的購買力平價收入會低於市場匯率收入，有時會很明顯，這是正常的現象，因為它有昂貴的服務業勞工。但是，這並不會發生在美國，因為不像其他富裕國家，它有廉價的服務業勞工。首先，由於貧窮國家的低工資移民的大量流入，其中有許多是非法的，這使得他們的勞動力更加便宜。此外，甚至美國本地勞工的退路，比歐洲國家收入水平相當的勞工更差。因為他們的工作保障更低，福利支援更為薄弱，比起歐洲那些和他們相對應的人，美國勞工，特別是服務產業的非工會的勞工，為了較低的工資而工作，而且工作條件也比較差。這就是為什麼像搭乘計程車和在餐館用餐這類的消費，在美國比其他富裕國家更便宜。如果你是消費者，這樣就好極了，但如果你計程車司機或服務生就不是如此了。換句話說，平均美國收入的較高購買力，是以眾多美國公民較低的收入和較差的工作條件的代價換來的。

最後，但並非是最不重要的，相較於不同國家的生活水平，我們不應該忽視工作

時間的差異性。即使某人比我多賺百分之五十的錢，但如果他的工作時數是我的兩倍，你不會說他比我有更高的生活水平。這同樣適用於美國。美國人，符合其工作狂的名聲，在二〇〇七年時的工作時間超過任何其他國家的公民，按市場匯率計算，人均收入多了三萬美元（希臘是全部之中最貧窮的國家，人均收入僅略低於三萬美元）。美國人的工作時間比大多數歐洲人長百分之十，比荷蘭人和挪威人長約百分之三十左右。根據冰島經濟學家吉爾法松（Thorvaldur Gylfason）的計算，按照二〇〇五年每一工時的收入（按購買力平價計算），美國僅排名第八——在盧森堡、挪威、法國（沒錯，法國，那個躺椅之國）、愛爾蘭、比利時、奧地利和荷蘭之後——而緊隨其後的是德國^[1]。換言之，每單位的努力，美國人的生活水平並不像其他競爭力相當國家的人民。他們透過更長的時間來彌補這個較低的生產力。

現在，如果有人認為，爲了更高的收入，若有必要，她希望工作更長的時間——她寧願有另一個電視機，而不願意有多一個星期的假期——這是完全合理的。而我，或其他任何人，又有什麼權利說她弄錯了優先順序呢？

但是，對於那些收入水平非常高，但工作時數卻更長的人，問一問他們是否正在做正確的事情，也是合乎情理的。大多數人都會同意，在低收入水平的情況下，增加收入很可能會改善你的生活品質，即使這意味著更長的工作時間。在這個層級上，即

使必須在工廠工作更長的時間，但更高的收入很可能會帶來較高的整體生活品質，藉由改善你的健康（透過更好的食品、暖氣、衛生和醫療保健）以及減少家務的體力要求（透過更多的家用電器、自來水、瓦斯和電力——見第四件事）的方式。但是，超過特定水平的收入，物質消耗相對於休閒時間的相對價值是縮減的，因此，以延長工作時數的代價來賺取更高的收入，可能會降低你的生活品質。

更重要的是，事實上，一個國家的公民工作的時間比其他類似國家的人要長，並不一定意味著他們喜歡工作較長的時間。他們可能是被迫長時間工作，即使他們實際上希望能有更長的假期。正如我在上文所指出的，一個人的工作時數有多長，並不只是受到他自己對工作——休閒平衡的喜好度所影響，還有類似福利照顧、勞工權益保護和工會力量的影響。個人必須把這些東西視為特定的，但國家對這些是有選擇的。他們可以重寫勞工法、強化福利國家和發起其他政策的改變，讓個人長時工作變得沒有那麼必要。

大部分對於美國模式的支持，是基於美國有世界最高的生活水平的「事實」。雖然毫無疑問的，美國是世界生活水平最高的國家之一，但是當我們對於生活水平的概念，不再侷限於一個國家平均所得可以買到什麼的問題時，他們所謂的優勢看起來就要薄弱得多。美國較高的不均等現象意味著，比起其他國家，它的平均收入比較不能

說明其公民的生活水平。反映在公共衛生和犯罪這類的指標上，美國在這些方面的表現遠遠不如類似的國家。美國公民較高的購買力（與其他富裕國家的公民相比），在很大的程度上要歸因於許多同胞們的貧困和安全感，尤其是在服務產業。美國人的工作時間，也類似國家裡和他們相對應的人要長很多。美國人每一個工時的收入低於一些歐洲國家，甚至以購買力來算也是如此。這樣還能被描述成擁有較高的生活水平，這一點是很值得商榷的。

沒有簡單的方法可以用來比較不同國家的生活水平。特別是以購買力來計算，人均收入按理來說，是最可靠的指標。然而，若只注重我們的收入能購買多少商品和服務，我們會錯過了其他構成「美好生活」要素的東西，例如：有品質的休閒時間、工作保障、不受犯罪活動騷擾、取得醫療照護、社會福利照顧等。雖然，對於如何衡量這些互相對抗和對抗收入數字的指標，不同的個人和國家肯定有不同的看法，但是，如果我們要建立人們可以在那裡真正「生活地很好」的社會，非收入的面向就不應該被忽略。

第十一件事情 非洲的低度開發並不是天注定的

他們告訴你的事

非洲注定要低度開發。這個地方的氣候惡劣，導致嚴重的熱帶疾病問題。而且地理位置又差，許多國家地處內陸，鄰國的市場小、出口機會有限，又有暴力衝突會波及周遭的國家。非洲的天然資源太多，使得人民怠惰、腐敗、容易爆發衝突。非洲國家屬於多種族，難以管理而且比較容易出現暴力衝突。他們的機構品質不佳，無法妥善保障投資人。他們的文化低劣——人民不努力工作，不存錢，也不能彼此合作。這一切機構上的缺陷在在解釋了爲什麼，不同於世界上其他的地區，非洲大陸無法成長，甚至在一九八〇年代以來雷厲風行地進行市場自由化以來還是停滯不前。非洲除

了靠外援之外，沒有其他可以進步的辦法。

他們沒有告訴你的事

非洲並不是一直都停滯不前的。在一九六〇年和七〇年代，當這一切理應對經濟成長構成牽制的結構性障礙都存在，而且往往更爲嚴重時，非洲其實締造了相當亮眼的成長績效。而且，所有理應造成非洲停滯不前的結構性缺陷，在當今大多數的富裕國家都歷歷可見——惡劣的氣候（極地和熱帶氣候），地處內陸、天然資源豐饒、種族分裂、機構品質不佳以及文化不好。這些結構上的問題似乎會對非洲國家造成發展上的障礙，純粹是因爲這些國家還沒有所需的科技、機構和組織技能來因應這些障礙構成的負面影響。非洲在過去三十年來之所以停滯不前的真正問題癥結，出在非洲國家在這段期間被迫推行的自由市場政策。不同於歷史或是地理位置，政策是可以改變的。非洲的低度發展並不是天注定的。

寶琳眼裡的世界……還是，救難小英雄的？

據媒體報導，美國共和黨於二〇〇八年大選的副總統候選人寶琳（Sarah Palin）

曾以為非洲是個國家，而不是一個大陸。很多人都不知道為什麼她會這樣想，不過我想我知道答案。這是因為一九七七年迪士尼（Disney）的動畫《救難小英雄》（*The Rescuers*）的影響。

《救難小英雄》的劇情是，有一群小老鼠組成救難協會（Rescue Aid Society）穿梭於世界各地，為陷入麻煩泥沼的小動物伸出援手。其中有一幕，各國老鼠代表穿著本身的傳統服飾，操著本國口音（如果它們會講話的話），一同出席參與救難協會的國際代表大會。法國老鼠代表戴著法國貝雷帽、德國的老鼠代表穿著深藍色的服裝、土耳其的代表則戴著菲斯帽。另外還有戴著毛帽和留著鬍子的拉脫維亞代表，以及，
嗯……非洲的……女性老鼠代表。

迪士尼可能並不是真的以為非洲是個國家，可是每個人人口兩百二十萬的國家都有一位代表，而非洲人口超過九億人口，將近六十個國家（確實的數字要看你們認不認英屬索馬利蘭（Somaliland）和西撒哈拉（Western Sahara）為國家），卻也只配到一位代表，就足以看出他們對非洲的看法。就跟迪士尼一樣，許多人也把非洲視為一群烏合之眾的國家，備受酷熱的天氣、熱帶疾病、赤貧、內戰和腐敗所苦。

我們固然應該謹慎，別把所有的非洲國家都混為一談，但不可否認的是，大多數非洲國家都非常貧窮——尤其是如果我們把範圍放在次撒哈拉非洲地區（Sub-Saharan

Africa) [或是所謂的黑暗非洲 (black Africa)]，大多數人說到非洲也就是指這個地區。根據世界銀行 (World Bank) 的資料，次撒哈拉非洲地區二〇〇七年的人均收入據估計是九百五十二美元。這比起南亞的八百八十美元要高一點 (阿富汗、孟加拉、不丹 (Bhutan)、印度、馬爾地夫 (Maldives)、尼泊爾 (Nepal)、阿富汗和斯里蘭卡)，可是低於世界上任何其他地區。

而且，非洲的成長悲劇 (growth tragedy) 已是老生常談。南亞自從一九八〇年代以來，成長已有起色；可是非洲卻似乎受困於經濟停滯的慢性疾病 (chronic failure of economic growth) [1]。次撒哈拉非洲地區這個地區現在的人均收入跟一九八〇年代的差不了多少。更讓人憂心的是，這個地區的經濟停滯不前，主因似乎不是出在對政策的選擇不佳 (畢竟，就跟許多其他開發中的國家一樣，這個區域的國家自從一九八〇年代以來就已施行自由市場改革)，而是受限於大自然和歷史傳承的缺陷，使得改革就算有其可能性，施行起來也是極為困難的。

這些讓非洲停滯不前的結構性缺陷，要列舉起來可是非常的可觀。

首先是大自然的條件——氣候、地理位置和自然的資源。非洲大陸太靠近赤道，使得熱帶疾病氾濫，例如瘧疾，降低了人民的工作生產力，並增加了醫療照護的成本。由於地處內陸，許多非洲國家難以融入全球經濟之中。他們周遭多是惡劣的鄰

居，因為鄰國多是貧窮的國家，市場很小（限制了他們的貿易機會），而且經常爆發暴力衝突（通常會波及鄰國）。非洲國家也受到自然資源豐饒的詛咒。據說，自然資源充沛使得非洲人民懶惰——就像這個熱門的說法：因為他們可以躺在椰子樹下，等著椰子自己掉下來（不過這麼說的人顯然自己沒有試過這樣做；真的躺在樹下的話，可會有被打到頭的風險）。由於不費吹灰之力就能享有自然資源，也助長了腐敗和暴力衝突。像是日本和韓國這些資源匱乏的國家，其經濟成長的成功事蹟往往被引為負面資源魔咒（reverse resource curse）的例子。

除了大自然之外，非洲的歷史據說也是讓他們停滯不前的原因。非洲國家的種族太過分歧，使得人民彼此缺乏互信，造成市場的交易成本昂貴。據說，種族多元化或許助長了暴力衝突，尤其是如果有幾個勢均力敵的族群（而不是眾多小團體，這樣就會比較難以組織）。在大多數的非洲國家，殖民主義的歷史營造了低品質的機構，因為殖民者並不想在熱帶疾病孳生的國家定居（這樣看來，氣候和機構之間是有互動關係的），所以只建立符合最起碼所需的機構，以便進行資源的開採，而不是為了當地的經濟發展。有些甚至貿然斷言，非洲文化不利於經濟發展——非洲人工作不努力，也不規劃未來，不能彼此合作^[2]。

基於這種種原因，非洲的未來前景似乎很黯淡。這些結構性的缺陷當中，有些似

乎任何解決方案都無法克服，也不行。如果地處內陸、太靠近赤道，以及緊鄰惡鄰等原因使得烏干達停滯不前的話，他們應該怎麼辦？搬遷整個國家並不可行，那麼唯一的一個辦法就是殖民主義——也就是說，烏干達應該入侵，譬如說，挪威，把所有的挪威人都趕到烏干達去。如果種族太過多元不利於發展的話，那麼坦尚尼亞（Tanzania）（這是全世界種族最多元的國家之一）就應該大刀闊斧進行種族淨化嗎？如果自然資源太過豐沛會阻礙成長，那麼剛果民主共和國（Democratic Republic of Congo）就應該試著賣掉一部分蘊含礦產的土地，好比說賣給臺灣，好把自然資源的詛咒丟給別人？如果莫三比克（Mozambique）是因為殖民的歷史而落得機構體質疲弱，那他們該怎麼辦？他們應該發明一台時光機好修補那段歷史？如果喀麥隆（Cameron）的文化不利於經濟發展，那麼他們是不是應該雷厲風行地推出洗腦計畫，或是讓人們參加一些改造集中營，就像赤柬在高棉搞得一樣？

這些政策上的結論，有的是實際上根本不可能做到（搬動整個國家、發明時光機），另外就是在政治上和在道德上所不容的（入侵另外一個國家，種族淨化和改造集中營）。所以，對於深信這些結構性缺陷，但又覺得這些解決方案過於極端、不容接受的人們，便主張非洲國家應該透過外國援助和國際貿易的額外幫助，來建立某種永久性的殘疾津貼（例如，富裕國家只針對非洲降低他們的農業保護，以及其他同樣

貧窮和結構不良的國家)。

不過非洲除了接受本身的命運或是仰賴外界的援助之外，還有沒有其他辦法可以追求未來的發展呢？非洲國家真的沒有自力更生的希望嗎？

非洲的成長悲劇？

我們在試著解釋非洲的成長悲劇，並探索克服的方法之前，得先回答一個問題：那就是，這真的是個悲劇嗎。答案是否定的。這個地區缺乏發展並不是慢性的沉痾。

在一九六〇年代和七〇年代，次撒哈拉非洲地區的人均收入成長率還不錯。當時在百分之一點六左右，雖然和東亞「奇蹟式」的成長率（百分之五到百分之六之譜），或是甚至拉丁美洲同時期的成長率（大約百分之三）還差得遠，但這樣的成長率已不容忽視，足以和當今富裕國家在工業「革命」期間（一八二〇年到一九三〇年）百分之一到百分之一點五的成長率相提並論。

非洲在一九八〇年代之前享有不錯的成長率，這個事實告訴我們，「結構性」的要素不能當作這個地區（其實，是近年來）經濟停滯不前的主要原因。如果真的是這些結構性因素作祟，那麼非洲根本不會有過成長。又不是說非洲國家是突然之間搬到熱帶地區或是因為某些地震活動才突然變成地處內陸的。如果結構性的要素這麼重

要，非洲國家的經濟成長就應該會隨著時間推移逐漸加速，因為這些要素裡頭至少有一部分會削弱或徹底消失。譬如，殖民者留下來的機構品質不好，這個要素可能會淘汰或改善。就算是種族多元化的要素，也可能會因為義務教育、兵役和大眾媒體而降低其影響力，就跟美國歷史學家韋伯（Eugen Weber）一九七六年經典名著《農民變成法國人》（*peasants into Frenchmen*）書中對法國的描述一樣。^[3]然而，事實並非如此——非洲的經濟成長率自從一九八〇年代以來是突然之間崩盤的。

所以說，如果結構性的因素一直都存在，而且，如果這些要素的影響力真的隨著時間逐漸降低，那麼這些要素就不能解釋，非洲為什麼在一九六〇和一九七〇年代以不錯的速度成長，然後又突然停滯不前。成長驟然停頓的原因，必須從一九八〇年左右發生的事情來解釋。最大的嫌疑就是那段時期政策方向劇變。

自從一九七〇年代末期以來（從一九七九年的塞內加爾（Senegal）開始），撒哈拉以南非洲國家就被迫奉行自由市場、自由貿易政策，遵循世界銀行和國際貨幣基金會（IMF）（以及最終掌控這些機構的富裕國家）所謂的結構性調整計畫（Structural Adjustment Programs, SAPs）的條件。這些政策和一般看法正好相反，並不利於經濟發展（請見「第七件事情」的說明）。這些政策令羽翼尚未成熟的生產商暴露於國際競爭之中，導致這些國家在一九六〇年和一九七〇年代勉強建立的小型工業崩盤。所

以，非洲國家被迫回頭依賴初級大宗商品（例如可可、咖啡和銅）的出口，持續為這些大宗商品價格劇烈波動以及生產技術沒有進步所苦。而且，當結構性調整計畫要求出口量大幅增加時，非洲國家，因為他們的技術能力僅限於少數幾種經濟活動，結果只得試著出口類似的商品——像是咖啡和可可之類的傳統產品、或是切花（cut flowers）之類的新產品。結果往往因為供應大增的關係，造成這些大宗商品的價格崩落，這有時候意味著，這些國家出口量雖然增加，可是賺到的利潤卻減少。政府在平衡預算的壓力之下，不得不減少開支，影響所及需要一段時間才看得出來，例如對基礎建設的影響。可是假以時日，基礎建設的品質惡化，會讓非洲生產商更居劣勢，使得他們籠罩在更大的「地理劣勢」的陰影之下。

結構性調整計畫的影響之下——以及日後各種換湯不換藥的變種型態，包括現在的減貧策略文件（Poverty Reduction Strategy Papers, PRSP）在內——導致經濟（人均收入）連續三十年來無力成長的後果。在一九八〇年和一九九〇年代期間，撒哈拉南部非洲國家的人均收入以每年百分之零點七的速度下降。這個地區後來在二〇〇〇年代終於開始增長，可是前兩年的萎縮意味著，撒哈拉南部非洲在一九八〇年和二〇〇〇九年之間，人均收入的年成長率只有百分之零點二。所以，在採用「比較理想的」政策（也就是自由市場政策）將近三十年之後，非洲人均收入基本上跟一九八〇年的水

準是一樣的。

所以，所謂的結構要素其實是自由市場經濟學家推出來的代罪羔羊。他們眼睜睜地看著心愛的政策未能達成好的結果，因此必須找到其他的說法，來解釋非洲的停滯（近年來大宗商品一度景氣大好，可是後來又沉寂下來，如果你們沒有把這一段算進去的話，那麼甚至可以說是倒退）。對他們而言，這些「正確的」政策會失敗是匪夷所思的事情。結構性因素唯有在一九八〇年代初期的成長煙消雲散之後，才被說成非洲國家經濟表現疲弱的主因，這可不是巧合。

非洲能不能改變他們的地理位置和歷史？

我在這裡直指自由市場經濟學家歸咎於結構性變數，不過是試圖挽回一點顏面而已；但並不表示這兩者之間沒有關係。上面指出許多會對經濟成果造成影響的結構性變數，其中許多理論都是有道理的。像是惡劣的氣候可能阻礙發展。周遭圍繞的盡是貧窮、衝突頻起的國家，限制了他們出口的機會，而且比較可能受到鄰國的衝突波及。種族多元化或是資源的寶藏可能導致政治動態逆轉。不過，這些後果並不是無法避免的。

首先，這些結構要素發揮影響力的方式各有不同。譬如，自然資源充沛雖然可能

造成負面的影響，可是也可能促進發展。如果不是如此的話，我們壓根不會認為自然資源充沛的國家表現不好是負面的。自然資源讓貧國可以賺取外匯，進而購買先進的技術。把這些資源說成詛咒，就好比說所有銜著銀湯匙出生的孩子都會因為生來即有的財富而嬌生慣養，導致人生一敗塗地一樣。有些人真的會這樣，可是還是有許多人利用先天的優勢，進而超越他們的父母成爲更成功的人物。某個影響要素是屬於結構性（也就是說，大自然或是歷史既定的），這個事實並非表示影響所及的後果便是命中注定的。

其實，當今富裕國家大多都有類似的缺憾[4]，但照樣能夠突破萬難發展起來，這個事實便證明了以上所說的結構性缺陷並不是不能克服的。

讓我們先看看氣候的例子。熱帶氣候比較容易孳生熱帶疾病，尤其是瘧疾，對健康構成的負擔理應癱瘓經濟成長才是。這是個很糟糕的問題，但是可以克服的。當今富裕國家當中，許多以前都有瘧疾之類熱帶的疾病，至少在夏季的時候會有——不光是熱帶地區中心地帶的新加坡而已，義大利南部、美國南部、南韓和日本也都是。這些疾病再也不會造成重大傷害，完全是因爲這些國家拜經濟發展之賜，改善衛生條件（這一點大幅減少疾病的發生）和醫療設施。這種氣候的主張面臨一個更爲嚴峻的批評：那就是，許多富裕國家（例如芬蘭、瑞典、挪威、加拿大，以及美國部分地區）

都為嚴寒的極地氣候所苦，對經濟造成的代價不下於熱帶氣候——像是，機器結凍、燃料成本飆升，以及交通運輸因冰雪受阻。沒有道理相信，嚴寒的氣候對於經濟發展的影響會比酷熱的天氣好。寒冷氣候並未牽制這些國家的發展，因為他們有資金、技術可以因應（就跟新加坡因應熱帶氣候一樣）。所以，把非洲低度開發的問題歸咎於氣候，是把低度開發的原因跟症狀混為一談——氣候惡劣並不會導致低度開發；國家無法克服惡劣的氣候，只是低度開發的一個症狀。

以地理位置來說，許多非洲國家地處內陸的特徵常為人所強調。可是，瑞士和奧地利呢？這兩個國家都是全世界最富有的經濟體之列，他們也是地處內陸。有的讀者可能會說，這些國家之所以能夠開發，是因為他們擁有良好的河運；可是，非洲許多國家也可能擁有同樣的利基：布吉納法索（Burkina Faso）的伏塔（the Volta）、馬利（Mali）和尼日（Niger）的尼日爾河（the Niger）、辛巴威的林波波河（the Limpopo）與尚比西的尚比西河（the Zambezi）。所以說，問題出在缺乏河運系統的投資，而不是地理因素本身。而且，北歐國家因為冬季的海面結冰，以往大半年都深陷內陸，直到十九世紀末葉他們開發出碎冰船才為之改觀。惡鄰或許確實會有影響，但未必是幕後的主因；看看印度近年快速的成長，這個國家地處全世界最貧窮的區域（比起先前所提撒哈拉非洲地區還要貧困），他們也面臨衝突的問題（印度和巴基

斯坦之間長久以來的軍事衝突、印度的毛派納薩爾派（Maoist Naxalite）游擊隊、斯里蘭卡（Sri Lanka）的泰米爾—僧加羅族（Tamil-Sinhalese）的內戰）。

許多人會說是資源魔咒的問題，可是像美國、加拿大和澳洲等國家的天然資源比所有非洲國家還要豐沛，南非和剛果共和國（Democratic Republic of Congo, DRC）或許是例外（它們顯示充沛的天然資源也可能是老天眷顧）。事實上，大多數非洲國家的天然資源並不富足，至今開採到任何重大礦床的非洲國家不到十二個^[5]。多數非洲國家的天然資源以相對值而言或許還算豐富，但這純粹是因為他們幾乎沒什麼人造資源（例如機械、基礎設施）和技術勞工。而且，十九世紀末期以及二十世紀初，全世界成長最快速的地區都是資源豐富的區域，例如北美、拉丁美洲以及北歐，顯示資源魔咒未必已經發威。

種族多元的問題在許多層面會對經濟造成阻礙，但我們不應誇大其影響力。其他地方也有種族的多元性。就算不看美國、加拿大、澳洲這些移民社會的種族多元性，歐洲當今許多富裕國家還是深受語言、宗教和意識型態的分裂所苦——特別是理應容易爆發衝突的「中等程度」（幾個族群，而不是無數的）。比利時有兩個種族（如果你們把說德語的少數民族也算進去的話），瑞士有四個語言和兩個宗教，而且經歷了多次因宗教而起的內戰。西班牙的少數民族也有嚴重衝突：加泰羅尼亞（Catalans）和

巴斯克 (Basques) (甚至曾經涉入恐怖主義)。瑞典由於曾經統治過芬蘭五六十年 (從一二四九年到一八〇九年勢力退到俄羅斯為止)，所以有大量說芬蘭語的少數民族 (大約人口的百分之五)，芬蘭也有說瑞典語的少數族群，規模大致相同。以此類推。

就算東亞國家，他們理應受惠於種族的同質性，但還是有嚴重的內部分裂問題。各位可能以為臺灣具有族群同質性，因為所有的居民都是「中國人」，但人口分為兩個 (或四個，如果你們更細分的話) 彼此敵視的語系族群 (linguistic groups) (外省人 vs 臺灣人)。日本少數民族的問題也很嚴重，有韓裔、琉球人 (Okinawans)、愛奴人 (Ainu)、部落民 (burakumin)。南韓或許是全世界語系族群最具同質性的國家之一，但並未因此避免同胞互相仇視的問題。例如，南韓有兩個區域彼此仇視的情形特別嚴重 (東南部和西南部)，甚至到有些人不准子女和「另外一邊」的人結婚。有意思的是，盧安達 (Rwanda) 語系的同質性跟韓國一樣，儘管如此，盧安達還是爆發了種族淨化，先前主要的少數族裔圖西族 (Tutsis) 遭到多數胡圖族 (Hutus) 屠殺——這個例子印證了，「族群」是政治的，而不是天然的侷限。換句話說，富裕國家並未因為族群異質 (ethnic heterogeneity) 所苦，這不是因為他們沒有這個問題，而是因為他們的國家建設做得很成功 (這個過程，如我們稍後所說，通常並不愉快，而且甚至

會衝突迭起)。

人們說差勁的機構牽制了非洲的成長(確實如此)，但當富裕國家的發展程度跟現今的非洲國家類似時，他們的機構品質卻要更差得多。儘管如此，他們還是不斷地成長，並達到高度的開發。他們建立品質良好的機構，主要是在經濟發展之後(至少是緊接其後發展的)。這點顯示，機構品質固然會影響經濟開發，但同樣也是經濟開發的成果。有鑒於此，機構品質差不能用來解釋非洲未能成長的原因。

人們會說非洲的文化「差」，可是當今大多數的富裕國家也都曾有這樣的汗名，如我在前一本著作《富國的糖衣》(*Bad Samaritans*)之中，講述懶惰的日本人和不老實的德國人(*Lazy Japanese and thieving Germans*)這一章所描繪的。二十世紀初葉之前，澳洲和美國人若去到日本會說日本人懶惰。十九世紀中期之前，英國人若去德國，會說德國人太笨、太個人主義、太過情緒化，使得經濟難以開發(德國那時尚未統一)——這跟現在他們對德國的刻板印象正好相反，但人們現在對非洲人的看法就是如此。日本文化和德國文化隨著經濟開發而出現了轉變，這就像，人們出於對高度組織的工業社會的需求，行為會變得更有紀律、更加算計、合作。所以，文化主要是經濟開發的結果，而不是原因。把非洲(或是任何區域、任何國家)低度開發的問題歸咎於本身的文化上，其實是錯誤的。

所以，對非洲（其實別的地區也是如此）經濟開發構成障礙的結構性問題看似無法改變，但通常是可以（而且曾經）透過改善技術、加強組織技巧以及改善政治機構的品質來克服。大多數當今的富裕國家本身，以前都因為這些狀況所苦（至今在某個程度上還是如此），這個事實就直接印證了這點。而且，儘管這些障礙（型態往往更為嚴重），非洲國家在一九六〇年和七〇年代並沒有問題。非洲近年來未能成長的主要原因在於政策——主要是SAP對非洲大陸施加的自由貿易、自由市場政策。自然資源和歷史並不會導致一個國家陷入某個特定的未來。如果問題是政策造成的，那就可能更為輕易地扭轉未來。我們未能認清這點的事實，才是非洲真正的悲劇，而不是人們所說經濟成長一直沒有起色的沉痾。

第十二件事情 政府能挑出致勝王牌

他們告訴你的事

政府未必擁有明智商業決策所需的資訊和專業，無法透過產業政策挑出致勝王牌（pick winners）。政府決策者無須負擔決策的財務後果，所以動機來自對權力的追求，而不是利潤。尤其是，如果政府試圖違背市場邏輯，不願本身欠缺某些資源和能力的事實，硬要推展某個產業領域，最終會造成災難性的後果，許多開發中國家常見的「白象專案」（white elephant）（譯註：大而無當的累贅）就是如此。

他們沒告訴你的事

政府能挑得出致勝王牌，有時候還特別厲害。我們若開放心胸環顧四周，就會看到全世界各國政府都有成功的例子。有人主張說，政府對企業做出攸關他們的決策，肯定不如公司本身的決定，這樣的主張是沒有事實根據的。擁有詳盡的資訊未必保證能做出比較高明的決定——當局者迷，對於當事人而言，這樣可能反而更難做出正確的抉擇。而且，政府有許多途徑可以取得更豐富的資訊，並改善他們決策的品質。此外，有利於個別公司的決策，未必對這個國家的整體經濟有好處。所以，政府根據市場跡象選賢可改善國家的經濟表現，尤其是如果他們和私部門密切合作（但不要過於緊密）的話。

人類史上最糟糕的商業主張

布萊克（Eugene Black），世界銀行有史以來在位最久的總裁（一九四九年到六三年），據報導曾批評開發中國家一心只想追求三大圖騰式的建設——高速公路、綜合鋼廠，以及為國家領導人蓋紀念碑。

布萊克先生對於紀念碑的評論或許不盡公允（那時許多開發中國家的政界領袖並

不是自己要蓋的），但他憂心這些國家，不顧本身經濟生存能力競相興建高速公路和綜合鋼廠這類追求尊榮的專案計畫，倒是說對了。當時許多開發中國家興建的高速公路至今依然空蕩蕩，他們的鋼廠之所以能夠生存，完全是因為政府大量的補助和關稅保護；這類的例子不勝枚舉。白象（white elephant）或沙漠碉堡（castle in the desert）之類的說法，都是在這段時期出現，用來形容這類專案的。

不過，在當時眾多可能成爲沙漠碉堡的計畫之中，南韓興建綜合鋼廠（在一九六五年提出）的計畫是最令人費解。

當時韓國是全世界最貧窮的國家之一，仰賴天然資源的出口（例如魚、鎢礦）或勞力密集的製造業出口（例如以真人頭髮製成的假髮、廉價的成衣）。根據普遍爲人接受的國際貿易理論——所謂的，比較優勢理論（Theory of Comparative Advantage）——韓國這樣的國家，擁有許多勞力，但資本非常稀少，不應該製造資本密集的產品，煉鋼就是如此。^[1]

更糟糕的是，韓國甚至沒有生產所需的原料。瑞典發展鋼鐵產業的方式非常自然，因爲它擁有許多鐵礦。韓國幾乎沒有鐵礦或煉焦煤——這兩個是現代煉鋼的關鍵原料。現在這些原料可從中國進口，但當時是在冷戰時期，中國和南韓之間並無貿易往來。所以政府得從澳洲、加拿大和美國等國家進口——這些國家都坐落在五、六千

英哩之外——因此使得生產成本暴增。

這也難怪，韓國政府雖然提議對鋼廠眾多層面提供多項補助——免費的基礎建設（港口、道路、鐵路）、稅務優惠、加速其資本設備的折舊（好讓初期幾年的稅務負擔降到最低程度）、降低公用事業費率等措施——依然很難說服外國對這項計畫投資和提供貸款。

當時韓國政府雖和許多潛在贊助者進行談判（例如世界銀行、美國、英國、西德、法國和義大利政府），但所作所為卻讓這項計畫看起來更加沒有吸引力。雖然當時各界對於開發中國家國營事業不具效率的問題普遍感到憂心；但南韓政府於一九六八年成立南韓浦項製鐵集團公司（Pohang Iron and Steel Co. Ltd, POSCO）來經營鋼廠時，就是採取國營企業的模式。更糟糕的是，這家公司的領導者是朴泰俊（Park Tae-Joon），他本是陸軍總司令，幾乎沒有什麼商業經驗，幾年前才剛執掌國營鎢礦開採公司。即使在講究絕對服從的軍隊，這也太過離譜。這個國家即將展開他們有史以來最龐大的事業，但負責領軍的人物卻不是擁有豐富資歷的專業商管人才！

所以，潛在贊助者面臨的商業提案很可能是人類史上最糟糕的——由政治任命的軍人領導國營事業，生產的產品不論從什麼經濟理論來看，都不是適合這個國家。想當然耳，世界銀行會建議別贊助這項計畫，在一九六九年四月的談判中，這些潛在的

贊助者幾乎全都正式退出。

韓國政府並未因此退卻，還是成功地說服日本政府，把他們對殖民時期（一九一〇年到四五五年）絕大多數的賠償金投入鋼廠計畫，並為這座鋼廠提供必要的機器和技術建議。

該公司在一九七三年開始投產，並在短時間內便占有一席之地。到了一九八〇年代中期，這家公司已被視為全世界最具成本效率的低規鋼生產商之一。到了一九九〇年代，該公司更躋身成爲全世界頂尖的鋼材公司之列。他們在二〇〇一年民營化，並不是因爲績效不佳，而是因爲政治因素；現在這家公司是全世界第四大的鋼材生產商（根據生產量）。

這著實讓人百思不解。這麼一個有史以來最爛的商業提案之一，怎麼會躋身有史以來最成功的企業之列。其實，更讓人不解的是，浦項集團並非南韓唯一透過政府計畫成功的企業。

在整個一九六〇年代和七〇年代，南韓政府推動許多民間部門的公司，跨入他們若憑本身條件不會進軍的產業。政府通常是透過誘因，例如補助、或進口關稅保護（不過這些誘因也可以作為懲罰的工具，績效不佳的公司就無法享有這些優惠）。然而，當這些優惠誘因不足以說服這些企業家時，政府就會使出殺手鐮，例如威脅他們

當時還是全國營的銀行將會取消貸款，或甚至祕密警察會私下約談。

有趣的是，這些當時由政府推動的公司結果都大放異彩。在一九六〇年代，現今的電子業界巨擘樂金集團（LG Group）本來屬意紡織業，但為政府所阻，不得不進入電纜產業。諷刺的是，這家電纜公司成為他們日後發展電子業務的基礎，樂金集團現在便是以電子產品聞名全球（如果你們曾經想買最新的朱古力機，應該就會知道）。在一九七〇年代，南韓政府對現代集團（Hyundai Group）創辦人鄭周永（Chung Ju-yung）施加極大的壓力——這位傳奇性的創辦人以勇於冒險而聞名——要求他成立一家造船公司。雖然鄭周永起初對這個點子仍裹足不前，但當樸正熙將軍（General Park Chung-Hee）（這個國家當時的獨裁者，也是打造韓國經濟奇蹟的舵手）親自威脅要讓他的事業集團破產時，鄭周永才屈服。現在，現代造船公司已成為全世界最大的造船商。

選出輸家？

現在，根據自由市場經濟的主流理論，以上所述浦項、樂金和現代集團的成功，根本不應該會發生。這套理論告訴我們，在沒有任何政府干預的情況下，人們經營自己的事業時，資本主義才能發揮最大的效益。他們主張，政府的決策絕對比不上那些

當事人所做的決定。這是因為政府對公司的資訊掌握，不如公司本身的那麼充分。所以，譬如，如果公司主要想要進入A產業，而不是B產業，那麼一定是因為他們知道A產業比B產業更有利可圖，因為他們本身的专业能力和市場狀況。然而有些政府官員，根本沒有商業的敏銳度和專業（儘管從某些絕對值來看，她或許夠聰明），卻告訴這家公司主管應該投資B產業——這是專斷的作為。換句話說，他們主張，政府挑不出致勝王牌。

自由市場經濟學家主張，情形其實比以上的描述還要極端。政府決策者不但挑不出致勝王牌，還可能會選出輸家。最重要的是，政府決策者——政治人物和官僚——追求的是權力的極限，而不是獲利。所以，他們注定会選擇可見度高、具有政治象徵意義的白象專案，而不顧經濟生存能力如何。而且，由於政府官員玩的是「別人的錢」，不會真的擔心專案在經濟層面的生存度（有關這個議題，請參考第二章）。這些官員一方面秉持錯誤的目標（尊榮凌駕於獲利之上），另一方面誘因也不對（對決策後果不負個人責任），如果他們干預企業事務，所選的肯定是輸家。根據這派主張，企業事務不應該是政府涉足的領域。

政府秉持錯誤的目標和動機而選出輸家的例子當中，最知名的當屬英國和法國政府在1960年代合資推動的協和專案（Concorde project）。協和客機至今依然是人

類史上，最令人折服的工程壯舉。我在紐約看到英國航空（British Airways）大型廣告看板上寫著，搭乘協和客機，能讓你出發前就到達（Arrive before you leave）（協和客機只要三個小時左右就能飛越大西洋，紐約和倫敦之間的時差是五個小時）；這是我這輩子看過最難忘的廣告標語，至今依然記憶猶新。然而，由於資金全花在開發上，而且雙方政府的補助款必須由英國航空和法國航空（Air France）均分購買客機，協和客機成爲企業界值得警惕的失敗案例。

有關政府違背市場邏輯而挑出輸家的情形，印尼航空產業的例子更爲離譜。印尼自一九七〇年代起決定發展這個產業，當時他們是全世界最貧窮的國家之一。政府之所以做出這個決定，純粹是因爲哈比比博士（Bacharuddin Habibie）（印尼前總統蘇哈托（Mohammed Suharto）二十多年來的左右手，後來在他下臺後，曾擔任總統一年多的時間）剛好是曾於德國訓練和工作過的航太工程師。

不過，就算經濟理論和各國實證直指政府可能選出輸家，而不是致勝王牌；韓國政府怎麼可能成功地選出這麼多的致勝王牌？

一個可能的解釋是，韓國是一個例外。這派主張可能這樣說，不論是什麼原因，韓國政府官員擁有高超的能力，雖然別的國家都辦不到，但他們硬是能夠選出致勝王牌。不過這必定意味著，我們韓國人是史上最聰明的人。身爲韓國人，我一點也不介

意這種爲我們民族籠罩榮耀光芒的解釋，但這套說法不能說服韓國以外的民族，那我就很懷疑了（確實沒錯——請見第二十三件事的說明）。

的確，如我在本書深入探討的（主要的部分請見第七件事和第十九件事），南韓並不是唯一成功選出致勝王牌的政府^[2]。東亞其他發展奇蹟的經濟體也是如此。南韓政府挑出致勝王牌的策略是效法日本政府施行過的方法，只是南韓的手段比較激進。臺灣政府和新加坡政府也不遑多讓，只是他們採取的政策工具稍有不同。

更重要的是，不光是東亞政府順利地挑出致勝王牌。在二十世紀的後半，法國、芬蘭、挪威和澳洲等國家的政府，透過對國營事業的保護、補助和投資，成功塑造和指導產業的發展。美國政府雖然假裝沒有介入，但其實自從第二次世界大戰之後，他們透過大舉支持研發，爲這個國家的產業界選出大多數的致勝王牌。電腦、半導體、飛機、網際網路和生物科技產業的發展都是拜美國政府對研發的補助之賜。即使在十九世紀和二十世紀的初葉，政府對產業政策的組織和成效遠遠不如二十世紀末葉；但當今富裕國家幾乎都已採用關稅、補助、授權、規範以及各種政策方法，促進特定產業的發展，而且獲得相當可觀的成就（請見第七件事）。

如果政府能這樣規律地挑出致勝王牌，有時候甚至締造驚人的成果，那你們或許會質疑，主流經濟理論主張這不可能辦得到的說法是哪裡出了問題。的確，我會說這

理論當中有許多事情都說錯了。

首先，這派理論雖未明說，但其實是假設當局者才能掌握最充分的資訊，能賴以做出最高明的決策。如果接近最前線就是高明決策的保證，那麼便沒有任何公司會做出錯誤的決定，這聽起來似乎頗有道理。可是有時候，當局者反而更難客觀看待情勢。這也是為什麼企業界有許多決策，在決策者本人看來是自以為天才的高明之舉，但看在別人眼裡，就算不至於鄙夷，也還是帶著質疑。例如在二〇〇〇年，網路公司美國線上（AOL）收購時代華納（Time Warner）媒體集團。儘管遭到外界的高度質疑，但美國線上當時的董事長史蒂夫·凱斯（Steve Case）卻稱此為歷史性的合併，說媒體和國際網路局勢將會為之改觀。這項合併案接著卻在眾目睽睽之下慘遭滑鐵盧，促使當時執掌時代華納的傑瑞·賴文（Jerry Levin）於二〇〇〇年一月坦承，這樁合併案是百年最糟糕的交易。

當然，雖然這樣說，但我們不能就這樣假設，政府對個別企業的決策絕對不如公司自己做的決定，我並不是否認資訊的重要性。然而，就產業政策所需的資訊範圍而言，政府可以確實掌握這些資訊的來源。的確，以往順利選出致勝王牌的政府，通常都有比較有效的資訊交流管道，可以掌握企業界的訊息。

政府確實掌握企業重要資訊的途徑當中，有個顯而易見的方法是：成立國營事

業，交由企業自己經營。像是新加坡、法國、澳洲、挪威和芬蘭等國家，都高度仰賴這項解決方案。第二，政府可以合法要求產業之中，接受國家支援的企業定期報告他們主要的業務層面。南韓政府於一九七〇年代對此執行得很徹底，當時政府提供許多新興產業大量的財務支援，諸如造船、煉鋼和電子產業都是如此。另外一個方式是仰賴政府官員和企業界精英之間的非正式網路，這樣一來官員可對企業狀況建立充分的了解；不過過度仰賴這個管道的話，可能使得外人難以打入這樣的小圈子，或造成嚴重的腐敗問題。法國由法國國家行政學院（Ecole Nationale d'Administration, ENA）畢業生建構的政策網路，便是這個情形最知名的例子，有正面、也有負面的層面。日本的商議委員會（deliberation councils）則是在法律規範和個人網路這兩個極端之間的折衷，政府官員和企業界領袖會透過正式管道，在學術界和媒體的第三方觀察員在場之下定期交流資訊。

此外，主流經濟理論並未體認到，企業利益和國家利益之間可能會有衝突存在。即使企業界人士一般而言可能（但未必，如我先前所說）比政府官員更了解自己的事業，所以能做出最符合公司利益的決定，但並不保證他們的決定必然對國家經濟有好處。所以例如，樂金集團的主管在一九六〇年代想要打入紡織產業，這個決定對他們公司而言是正確的，但南韓政府把他們推進電纜產業，讓樂金成爲電子公司，這個決

定卻是基於國家利益的考量——長期而言對樂金也有好處。換句話說，政府的選擇或許有損部分的企業利益，但從社會的角度來看，卻能締造比較好的成果（第十八件事）。

一直都有挑出致勝王牌

到目前為止，我列出許多政府選出致勝王牌的例子，並且解釋為什麼自由市場理論斷言政府不可能選出致勝王牌的主張充滿漏洞。

我這樣的闡述並非意圖蒙蔽各位政府失敗的例子。我已經提過，在一九六〇年代和一九七〇年代開發中國家做了許多沙漠碉堡式的建設計畫，像是印尼的航空產業就是一個例子。不過，其實不止於此。就算是日本、法國或南韓這些素以擅長挑出致勝王牌而聞名於世的國家，也會有失敗的時候。我先前提過法國政府進軍協和客機的計畫落得失敗的命運。在一九六〇年代，日本認為本田公司（Honda）規模過小、體質太弱，於是試圖讓日產公司（Nissan）接管；但這項計畫卻落得徒勞無功；後來發展更演變為，本田公司發展得比日產還要成功得多。南韓政府試圖在一九七〇年代末期提振融鋁產業，可是因為能源價格攀升（能源價格在鋁的生產成本當中占有特別高的比例），便眼睜睜地看著這個產業慘遭重擊。以上這些只是少數幾個最知名的例子而

已。

不過，我們不能只因為有成功的事蹟就斷言政府在任何情況下都能挑出致勝王牌；同樣的道理，我們也不能因為失敗的經驗（雖然很多），就全盤否定政府試圖挑出致勝王牌的努力。

對此幾經思索之下，你們就會領悟到，政府無法挑出致勝王牌是有道理的。在這個充滿不確定的世界裡，會失敗的往往就是企業決策之中這樣的冒險本質。畢竟，私部門的企業隨時都試圖找出致勝王牌，把賭注押在充滿不確定性的技術上，從事別人眼裡沒有指望的活動，而且往往落得失敗的後果。的確，就算是過去最會選致勝王牌的政府，同樣也不會一直都挑到致勝王牌，即使是最成功的企業，所做的決定也未必永遠都是正確的——只要想想看微軟（Microsoft）災難性的Windows Vista作業系統（我寫書時就是用這套系統，真的很難用），還有諾基亞（Nokia）的N-Gage手機／遊戲平台令人尷尬的失敗。

問題不在於政府能不能挑出致勝王牌（因為他們顯然有這個能力），而是在於怎樣改善他們的打擊率（batting average）。而且跟一般人所想的正好相反，只要有足夠的政治意志力，政府確實能夠大幅提升打擊率。那些經常成功挑出致勝王牌的國家，可以證明這一點。臺灣在國民黨政府的規劃之下締造了經濟奇蹟，在共產黨於

一九四九年拿下中國大陸政權，迫使國民黨不得不遷到臺灣島之前，這個政黨一直是腐敗和無能的代名詞。南韓政府在一九五〇年代對經濟管理的無能是出了名的，嚴重到美國國際開發署（USAID）把整個國家形容為無底洞。在十九世紀末葉和二十世紀初，法國對於挑選致勝王牌這檔事，是出了名的沒有意願、也沒有能力；但在第二次世界大戰之後，他們於這方面卻在歐洲稱霸。

事實上，政府和私部門一直都有挑到致勝王牌，但最成功的往往出自雙方的合作。不論是民間、官方、還是聯合，各種挑選致勝王牌的 effort 都有成功、也有失敗，有時候還敗得很慘。如果我們繼續對自由市場的意識形態視而不見，任憑這派主張告訴我們唯有私部門挑出來的致勝王牌才能成功，那到頭來我們會忽視政府領導、或公部門和私部門聯合努力下，經濟發展的巨大可能性。

第十三件事 讓有錢人坐擁更多財富，並不會讓我們變有錢

他們告訴你的事

我們必須先創造財富，然後才能分享。不論你喜不喜歡，投資和創造就業機會的是富人。有錢人對於市場商機的發掘和掌握是至關重要的。在許多國家，過去因為妒忌政治和民粹主義的政策，對有錢人課徵高額稅率，因此對財富創造設置了上限。這種情形必須中止。這聽起來或許很嚴苛，但長期而言，唯有讓有錢人更有錢，窮人才可能翻身。當你給富人更大塊的派，其他人分到的派短期而言或許會變小，但長期下來，窮人分到的派從絕對值來看會變大，因為整個派都做大了。

他們沒告訴你的事

以上所說的主張——也就是所謂的「涓滴經濟學」(trickle down economics)——在第一個關卡就過不了。雖然「帶動成長的偏富政策」和「降低成長的偏貧政策」通常是涇渭分明的，但偏富的政策在過去三十年來並沒有加速經濟成長。所以上述的主張，在第一步就站不住腳——也就是，給有錢人比較大塊的派，會讓派變得更大的論點。這個主張的第二個部分也說不通——上層的人創造更多的整體財富之後，最終會涓滴下來給窮人。涓滴現象確實存在，但如果我們將此交給市場，那麼影響力會非常微薄。

史達林的陰魂——還是普列奧伯拉夫斯基？

歷經第一次世界大戰的摧殘之後，蘇維埃政權的經濟在一九一九年面臨危殆的險境。列寧(Lenin)體認到新政權若無法恢復食品生產就沒有生存的機會，於是推行新經濟政策(New Economic Policy, NEP)，允許農業進行市場交易，並讓農民自這些交易之中獲利。

布爾什維克黨(Bolshevik)是分裂的：左派的托洛茨基(Leon Trotsky)認為，新

經濟政策不過是資本主義的倒行逆施。聰明絕頂、自學出身的經濟學家普列奧伯拉夫斯基（Yevgeni Preobrazhensky）也支持他的論點。普列奧伯拉夫斯基主張，蘇維埃政權的經濟要成長，就要增加對產業的投資。然而，普列奧伯拉夫斯基也主張，這樣增加投資是非常困難的，因為經濟剩餘（surplus）（也就是，超過國民生存所需必要的水準）操控於農民手中，因為他們主要是農業經濟。所以，他認為，鄉下的私有財產以及市場都應該廢除，由政府壓抑農業價格，讓所有可投資的經濟剩餘無所遁形。接著，政府可將這樣的剩餘轉到工業部門，讓規劃主管確實投資。在短期之內，這會壓抑生活水準，尤其是農民的生活，但長期下來，每個人的生計都會改善，因為這會極大化投資，隨之帶動經濟的成長潛力。

至於右派人士，像是約瑟夫·史達林（Joseph Stalin）與布哈林（Nikolai Bukharin）——普列奧伯拉夫斯基的宿敵和智慧上的對手——將此稱為現實主義（realism）。他們認為，就算允許鄉下可以私有土地和牲畜，不怎麼符合共產主義的精神，但基於農民的優越地位，他們也禁不起跟農民為敵的代價。根據布哈林，除了騎著農民的小馬邁進社會主義之外，他們別無選擇。一九二〇年代，右派比較占上風。普列奧伯拉夫斯基逐漸邊緣化，於一九二七年遭到放逐。

然而，在一九二八年，情勢逆轉。史達林成爲唯一的獨裁者，竊取他對手的點

子，並施行普列奧伯拉夫斯基鼓吹的策略。他沒收富農的土地，並透過人民公社化（collectivization of agriculture）把農民的土地徹底收歸國家掌控。政府將從富農沒收而來的土地用來開設國營農場（sovkhoz），小農不得不加入合作社、或集體農場（kolkhoz），只有名目比分的所有權。

史達林並未完全遵循普列奧伯拉夫斯基的建議。其實，他對農民相當溫和，沒有徹底榨乾他們。反而是，他對工業工人的薪資水準卻設得低於生計所需，迫使都市的女性爲了家庭生計不得不加入工業勞動力。

史達林的策略代價很沉重。數百萬人抗拒，或被控反抗，農業集體化（agricultural collectivization）到頭來成了勞改營。農業產出崩潰，緊接著大量牽引重物的動物數量銳減，一部分因爲飼養農民預期將遭到徵收，於是急著宰殺，一部分則是因爲他們被迫把收成穀物運送到城市，使得可以餵養他們的穀物短缺。農業的崩潰導致一九三二年到三三年的七年大饑荒，數百萬人因此餓死。

諷刺的是，要不是史達林採用普列奧伯拉夫斯基的策略，蘇聯就無法以這樣的速度建立起工業基礎，足以在第二次世界大戰擊退入侵東部前線（Eastern Front）的納粹軍隊。要不是納粹在東部前線失利，西歐就無法打敗納粹。所以，諷刺的是，西歐人現今的自由居然是拜蘇維埃極左派的經濟學家普列奧伯拉夫斯基之賜。

我爲什麼談到將近一個世紀以前，早已爲人所遺忘的俄國馬克思主義經濟學家？這是因爲，史達林（或普列奧伯拉夫斯基）的策略和現今自由市場經濟學家鼓吹的偏富政策之間，存有驚人的相似之處。

資本家 vs 工人

從十八世紀以來，封建秩序（人們自出生起就有特定的社會位置，終其一生都不會改變）飽受歐洲各地自由派人士的抨擊。他們認爲，人們應以本身的成就獲得獎勵，而不是出身（請見第二十件事）。

當然，這些是十九世紀舊派的自由派學者，所以他們的觀點看在現今的自由派人士眼裡（特別是美國自由派——他們在歐洲會被稱爲「中間偏左」，而不是自由派）會覺得可議。畢竟，他們是反民主的。他們相信，給窮人投票權（女性被視爲缺乏心智能力，他們連考慮都不考慮）。爲什麼會這樣？

十九世紀的自由派相信，節約是累積財富與進而帶動經濟成長的關鍵。人們得到勞力的收穫之後，若要累積財富，就得節制立刻享樂的慾望，而是以這些錢進行投資。以這樣的觀點來看，窮人之所以窮，是因爲他們的個性無法做到這樣的節制。所以，如果賦予窮人投票權，他們會想要透過對富人課徵高額稅率，將稅金花掉，讓目

前的消費模式極大化，而不是進行投資。這樣做短期或許會讓窮人日子比較好過，但長期下來，由於投資減少，使得經濟成長下滑，反而會讓他們的生活更糟。

自由派反貧的政策獲得古典派經濟學家的支持；其中最卓越的學者當屬十九世紀英國經濟學家李嘉圖（David Ricardo）。不同於當今的自由派經濟學家，古典經濟學家並不認為資本主義的經濟是由個人構成的。他們相信，人們分屬不同的階級——資本家、工人和地主——各階級的行為模式各有不同。他們認為在各階級之間行為差異當中，最重要的是資本家會將所有（幾乎）的收入進行投資，但其他階級（工薪階級和地主階級）卻會把錢花掉。他們對於地主階級的意見分歧；有些（例如李嘉圖）認為這是個消耗的階級，會阻礙資本的累積；另外一派（例如馬爾薩斯（Thomas Malthus））認為他們的消費有助於資本家階級，因為這會使得他們產品的需求增加。不過這些經濟學家對於工薪階級的看法卻是一致的。他們把所有的收入全都花光，所以如果他們在國家經濟之中所占比例提高，投資就會下降，並進而使得經濟成長減緩。李嘉圖等狂熱的自由派市場學者就是在此，和普列奧伯拉夫斯基之類的左翼共產主義學者有志一同。這兩派的主張雖然顯然並不一樣，但都相信可以投資的經濟剩餘應該集中在投資者的手中，也就是前者所說的資本家階級，以及後者所說負責規劃的官方。這就是現今人們說你得先創造財富，然後再分配的意思。

在十九世紀末到二十世紀初這段期間，自由派最大的恐懼成真，歐洲大多國家和所謂的西方旁支國家（Western offshoots）（美國、加拿大、澳洲和紐西蘭）把投票權擴大到窮人（想當然耳，僅限男性）。然而，他們原本擔心對富人課徵高額稅率，以及因此會導致資本主義崩潰，並未成真。在男性普遍得到投票權之後的數十年間，富人課稅和社會支出並未增加多少。所以，問題癥結並不是出在窮人身上。

此外，原本恐懼的富人稅如火如荼地開徵之後，資本主義並未因此崩潰。事實上，反倒變得更為強大。第二次世界大戰之後，大多數富有的資本主義國家，累進稅和社會福利支出都快速增加。儘管如此（或，有一部分因此——請見第二十一件事），在一九五〇年到一九七三年之間這段期間，這些國家的經濟成長率創下有史以來最高的紀錄，也就是所謂的資本主義的黃金時期。在黃金時期來臨之前，富裕的資本主義經濟人均所得每年以百分之一到百分之一點五的速度增長。在黃金時期期間，美國和英國的成長率為百分之二到三，西歐為百分之四到五，日本則是百分之八。自此之後，這些國家的成長再也不會這樣快速過。

然而當富裕的資本主義經濟體從一九七〇年代中期以來經濟成長開始放緩，自由市場派的學者拍掉他們十九世紀主張的塵埃，說收入投入投資的比例減少是因為受到經濟減緩的影響。

自一九八〇年代以來，大多數時候都是由那些增加所得再分配的國家（雖然不是全部）所主導的。即使是所謂的左翼政黨，例如英國布萊爾（Tony Blair）的新工黨（New Labour），以及美國柯林頓（Bill Clinton）的民主黨，都公開鼓吹這樣的政策——當柯林頓在一九九六年揭糞他的社會福利改革，宣稱他想要終結我們所知道的社會福利時更達到了高峰。

削減社會福利的困難度經過事實證明，超過了原本的想像（見第二十一件事）。然而，儘管雖然由於人口老化（退休金、殘疾補助、醫療保健的需求以及其他各種跟銀髮族直接相關的支出增加），升高社會福利支出的結構性壓力，他們的經濟成長卻放緩。

更重要的是，在大多數國家，也有許多政策到頭來是把窮人的所得再分配給富人。對富人減稅——降低所得稅最高級距的稅率。金融自由化讓頂尖的經理人和金融鉅子大有機會從事投機獲利，以及拿取天文數字的薪資（見第二件事和第二十二件事）。其他領域的自由化也允許企業可以獲得更大的利潤，除了更能發揮獨占優勢的力量，更能夠肆無忌憚地汙染環境、開除員工。貿易自由化的提升以及外國投資的增加，也形成降低薪資的壓力——或至少這樣的威脅。

結果，大多數富裕國家所得分配不均的情形都有增加。例如，根據國際勞工組織

（International Labour Organization, ILO）《二〇〇八年世界就業報告》（*The World of Work, 2008*），在二十個有這份數據的先進經濟體當中，介於一九九〇年到二〇〇〇年這段期間，十六個國家所得分配不均的情形都有增加，剩下來的四個國家中只有瑞士大幅下降^[1]。在這段期間，美國所得分配不均的情形（原本就已是富裕國家當中最高的）更攀升到一些拉丁美洲國家的水準，像是烏拉圭和委內瑞拉。芬蘭、瑞典和比利時等國家，所得分配不均相對增加的幅度也很高；但這些國家所得分配不均的水準本來就非常低——芬蘭的情形來說，可能過低，使得所得分配不均的問題比先前所說的許多社會主義國家都更來得嚴重。

根據美國經濟智庫（Economic Policy Institute, EPI）（這是中間偏左的智庫，位於華盛頓特區），於一九七九年到二〇〇六年期間（最近的可得數據），美國所得最高的百分之二的人口，所得占全國所得的比例翻升了一倍，從百分之十到百分之二十二點九。所得頂尖的百分之零點一的人更好，所占比例翻升三倍以上，從一九七九年的百分之三點五，到二〇〇六年的百分之十一點六^[2]。這主要是因為這個國家的企業執行主管薪資暴增，這根本沒有道理，在二〇〇八年金融風暴之後更是明顯（見第十四件事）。

在上述國際勞工組織報告中六十五個開發中國家和前社會主義國家中，在同一時

期有四十一個國家的所得分配不均的情形增加。這些國家所得分配不均的比例比起富裕國家要來得小，但是其中許多國家原本分配就已非常不均了，所以增加之後會比那些富裕國家的情形更爲糟糕。

不會涓滴而下的水

這些所得向上再分配的情形如果真的讓經濟成長加速，或許還有道理可言。可是事實上，偏富的新自由派自一九八〇年代改革以來，經濟成長其實是放緩的。根據世界銀行的數據，全球經濟在一九六〇年代到一九七〇年代的人均成長率超過百分之三，自從一九八〇年代以來，每年的成長率只有百分之一點四（一九八〇年到二〇〇九年）。

簡而言之，自從一九八〇年代以來，我們把比較大塊的派都給了富人，以爲他們會創造更多的財富，長期下來會讓這塊派比任何其他可能性都還要來得大。富人確實拿到更大塊的派，可是他們其實是減緩了這塊派變大的速度。

問題出在所得集中在那些理應會投資的人士手裡——不論是資本家階級，還是史達林的中央規劃的官方——如果這些投資人未能增加投資，那麼成長就不會增加。當史達林把歲收都集中在國家計畫委員會（Gospplan）（國家的規劃機構），至少集中的

資金保證會轉為投資（儘管投資的生產力受到許多因素的負面影響，像是投資困難以及工作誘因的問題——請見第十九件事）。資本主義經濟並沒有這樣的機制。其實，儘管所得分配不均的問題從一九八〇年以來上升，但七大工業國（G7）（美國、日本、德國、英國、義大利、法國和加拿大）以及大多數的開發中國家，投資在全國生產總值當中的比例都是下降的（見第二件事和第六件事）。

就算所得向上再分配真的比其他方式創造更多的財富（我再說一次，實際情形並非如此），也沒有保證說窮人就會因此受惠。頂端的財富增加，或許會向下涓滴、嘉惠窮人，但這並非必然的結局。

當然，涓滴不全是個愚蠢的點子。我們不能單憑眼前的影響來論斷所得再分配的影響，不論它們看起來可能有多好、或多糟糕。當富人擁有更多的財富，他們可能會用這些錢增加投資和帶動成長，如果這樣的話，所得向上再分配的長期影響或許是每個人得到的所得在絕對值上會有所成長，但相對值就未必了。

然而，問題是如果任憑市場發揮涓滴效應，那麼通常就不會有這個效果。例如，美國經濟智庫的數據，美國人口所得金字塔最頂端的百分之十的人，在一九八九年到二〇〇六年之間，在所得成長之中占了百分之九十一的比重；最頂端百分之一的人則占有百分之五十九。相對的，社會福利國家透過稅制和轉移，可比較輕易地分散所得

向上再分配之後增加的經濟成長給人民受惠。的確如此，在稅制和轉移之前，比利時和德國所得再分配的情形其實比美國還要不均，瑞典和荷蘭則或多或少跟美國一樣^[3]。換句話說，我們需要社會福利國家的電力增加機，才能讓上頭的水大量的留到下層。

最後一點（但同樣重要的是），許多原因讓人相信，所得向下再分配有助於經濟成長，如果有時機的配合，以及用對的方式的話。例如，當經濟情勢像現今這樣低迷時，提振經濟最理想的方式就是向下再分配財富，因為窮人支出占所得比例通常會比較高。增加數十億美元若透過財富支出的途徑分配給所得較低的家庭，對經濟產生的提振作用，會比透過減稅分配給富人來得大。此外，如果薪資並未一直停留在生存水準、或低於這個水準，那麼額外的收入或許有助於鼓勵工薪階級投資於教育和健康上，這或許能夠提升他們的生產力，進而帶動經濟成長。而且，所得再分配增加可能有助於促進社會的和諧（因為產業罷工和犯罪行為減少，這可能進而鼓勵投資，因為這會減少生產流程中斷的風險，使得財富創造的過程更為平順）。許多學者相信，這樣的機制於資本主義的黃金時期就已在運作，那時候沒什麼所得分配不均的情形，而且經濟成長快速。

所以這樣看來，沒有理想假設，所得向上再分配將會加速投資和成長。一般而言都沒有這樣的情形。就算經濟成長真的加速，透過市場機制向下涓滴的量依然非常有

限，如上述對美國等富裕國家跟優良社會福利國家的比較。

光是讓有錢人更有錢，並不會讓我們也跟著富有。如果把更多財富交到富人手裡，就會嘉惠社會其他族群的話，那麼就得透過政策機制（例如，對富有的個人和企業減稅，但有加強投資的但書）要求他們加強投資，進而帶動經濟成長；接著透過像社會福利國家這樣的機制，分享經濟成長的果實。

第十四件事 美國企業主管的薪酬過高

他們告訴你的事

許多人的薪酬高於一般人。尤其是在美國，企業支付高層主管的薪酬，在某些人看來，高得離譜。然而，這是出於市場需求的驅使。有鑒於有限的人才庫，你們若要吸引最頂尖的人才，勢必得付出高額的代價。若以營收高達數十億美元的企業巨擘的角度來看，爲了吸引頂尖人才多付個幾百萬美元、或甚至幾千萬美元，絕對是值得的；因爲她做的決策比競爭對手的同儕更爲高明，能爲公司創造好幾億美元的額外營收。這樣的薪酬水準看起來似乎不公平，但我們不應該出於妒忌的心態，以人爲的力量試圖壓制；因爲這麼做的話，只會對生產力造成打擊而已。

他們沒告訴你的事

從許多層面來看，首先美國經理人的薪酬都是過高的，相較於以前的經理人，他們的薪酬過高。以相對值來看（也就是一般員工薪酬的比例），美國企業執行長當今的薪酬約比一九六〇年代同等職位主管高出十倍以上，儘管後者經營的公司（若以相對值來看）比起當今美國企業要成功得多。此外，相對於其他富裕國家同等職位的主管，美國企業的經理人薪酬也是過高。從絕對值觀之，他們的薪酬（根據我們所用衡量指標和所比較的國家）比其他同樣經營大型、成功企業的同儕高出二十倍。美國企業的經理人不只薪酬過高，而且受到過度的保護，因為他們不會因績效低迷而受到懲罰。許多人認為這完全取決於市場力量的需求；但其實並非如此。美國的管理階層擁有如此龐大的力量足以左右經濟、政治和意識形態，所以也能操控他們薪資的取決要素。

執行長的薪資和階級妒忌政治

美國企業執行長的平均薪酬（薪水、紅利、退休金和股票選擇權）為一般人員薪酬（薪水和福利）的三百到四百倍。有些人對此極度不滿。例如，美國總統歐巴馬

(Mr. Barack Obama) 認為執行主管薪資過高的批評便常爲人所引述。

自由市場經濟學家並不認為薪資這樣的差異沒什麼問題。他們說，如果執行長的薪酬比一般員工高三百倍，那麼肯定是因爲這些主管爲公司創造的價值高出三百倍。如果坐領高薪的人沒有這個價值，市場的力量很快就會讓她捲鋪蓋走路（參見第三件事）。那些凸顯出執行主管薪資議題的人，像是歐巴馬總統，都是訴諸階級妒忌政治的民粹者。他們主張，除非生產力較低的人能夠接受根據本身的生產力敘薪，否則資本主義就無法妥當地運作。

如果稍有妥協，不看事實的話，這番論點幾乎會讓人信服。

我不是說生產力較高的人不該拿較高的（有時候是高得多的）薪資。真正的問題在於，目前薪酬差異如此之大有沒有道理可言。

首先，執行主管的薪酬總額很難正確估算。第一，許多國家對於公布企業執行主管的薪酬方面都做得很差。當我們談整體薪酬時（而不是單單薪水），我們得把股票選擇權納入。股票選擇權讓持有者未來有權購買特定數量的公司股票，並沒有確切的現值，所以需要加以估計。至於價值的估計值，根據所採方法而定，可能會有很大的差距。

如先前所說，美國一九六〇年代和一九七〇年代企業執行長薪酬相對一般人員薪

酬比落在三十到四十左右。這個比率自從一九八〇年代初以來就快速增長，在一九九〇年代初期達到一比一左右，到了二〇〇〇年代更攀升至三百到四百比一的比率。

至於美國一般員工的所得變化，則和此大相逕庭。根據美國經濟智庫（這是中間偏左的智庫，位於華盛頓特區），二〇〇七年美國員工平均時薪（經通膨調整）從一九七三年的十八點九三美元上升到二〇〇六年的二十一點三四美元。在三十二年當中上升百分之十三，每年大約上升百分之零點四〔1〕。當我們探討整體的薪酬（薪資加紅利），而不是單看薪資時，情況更爲黯淡。就算我們只看復甦期（有鑒於員工薪酬在景氣衰退時下降），一九八三年到八九年期間，員工薪酬的中值以每年百分之零點二的速度下降，一九九二年到二〇〇〇年期間，則以百分之零點一的速度下降，而且整個二〇〇二年到二〇〇七年期間都沒有增長〔2〕。

換句話說，美國的員工薪資自從一九七〇年代中期以來幾乎是停滯的。當然，這並不是說，美國人的生活水準自從一九七〇年代以來就不會成長過。家庭的所得，跟個別員工的薪酬相反，已有提升；但這純粹是因為越來越多家庭是雙薪家庭。

現在，如果我們相信自由市場的邏輯——應該根據貢獻敘薪；那麼執行長的相對薪酬從比一般員工（他們的一直沒有什麼改變）的三十到四十倍，一直增加至三百倍到四百倍之譜；那麼肯定表示美國企業執行長的生產力比他們在一九六〇年代和

一九七〇年代增加了十倍（相對值）。真的嗎？

美國經理人的平均素質或許因為接受更好的教育和訓練而獲得提升，但他們比起一個世代以前的同儕好了十倍？那可不一定。就算只看過去二十年，我在這段時期是在劍橋任教，我真的很懷疑現在所收的美國學生（他們都是潛在的執行長人才）比起我在一九九〇年代初開始任教時的學生好上三倍到四倍。不過如果美國執行長的相對薪資純粹是因為他們的素質成長而攀升：在這段時期，美國企業執行長的平均薪酬從一般員工薪酬的一百倍增加至三百倍到四百倍，那麼這應該是真的。

近年來相對薪酬暴增的現象，有個常見的說法是企業的規模擴大，所以執行長能造就的差異也跟著擴大。康乃爾大學（Cornell University）的法蘭克教授（Professor Robert H. Frank）在他經常引用的《紐約時報》（New York Times）專欄之中提出一個熱門的例子，如果一家公司盈餘為一百億美元，那麼比較優秀的執行長，可以輕易做出比較高明的決策，為公司盈餘增加三千萬美元^[3]。所以說，言外之意是指，當執行長能為公司增加三千萬美元的盈餘時，給她多個五百萬美元又如何？

這個論點有點邏輯，但如果公司規模擴大是解釋執行長薪資暴漲的主因，那麼為什麼在一九八〇年代（美國企業規模是一直在擴大的），他們的薪資才突然之間暴漲。

而且，同樣的論點也可以應用在員工身上，至少在某個程度內。現代企業的根本在於勞工的複雜分工和合作，所以執行長的作爲是唯一攸關公司績效的論點，會產生很大的誤導（參考第三件事和第十五件事）。隨著公司的規模越來越大，員工可能對公司帶來好處、或傷害的程度也跟著增加，所以聘請優秀員工的重要性也跟著水漲船高。若非如此，爲什麼企業還要費力成立人力資源部門？

而且，如果高層主管決策的重要性日增，是解釋執行薪水暴漲的原因，那麼爲什麼日本和歐洲同樣經營大型企業的執行長，薪資卻只有美國企業執行長的一小部分？根據美國經濟智庫，二〇〇五年瑞士和德國的企業執行長薪資分別是美國同儕的百分之六十四和百分之五十五而已。瑞典和荷蘭的薪資只有美國企業執行長薪資的百分之四十四和百分之四十五左右；日本執行長更只有他們的百分之二十五。美國以外十三個富裕國家的企業執行長，平均薪資只有美國水準的百分之四十四^[4]。

以上這些數字其實是嚴重低估國際間執行長薪酬的差異，因爲股票選擇權並未納入計算——美國執行長的股票選擇權往往遠高於其他國家的同儕。其他美國經濟智庫的數據顯示，在美國，企業執行長包括股票選擇權在內的薪酬，可能比扣除股票選擇權的薪資高出三、四倍，甚至五、六倍，雖然很難確切知道實際的數字。這意味著，如果我們把股票選擇權納入，日本企業執行長的薪酬（就算有股票選擇權，也是很

少)可能是美國執行長薪酬的百分之五而已，而不是百分之二十五。

現在，如果美國執行長的價值有其他國家同儕的兩倍(相較於瑞士的執行長，扣除股票選擇權)、二十倍(相較於日本的執行長，包括股票選擇權)，那麼他們經營的公司爲什麼在許多產業都落後日本和歐洲的公司呢？

你們可能會說，日本和歐洲的執行長之所以能以遠低於美國執行長的薪資水準(絕對值)工作，是因爲他們的國家一般薪資水準比較低。然而，日本和歐洲國家的薪資基本上，跟美國是同樣的水準。美國經濟智庫研究的十三個國家中，二〇〇五年平均員工薪資爲美國員工的百分之八十五。日本員工的薪資是美國薪資的百分之九十一，但其執行長卻只有美國同儕的百分之二十五(扣除股票選擇權)。瑞士的員工和德國員工的薪資雖然比美國員工高(分別是美國薪資的百分之一百三十和百分之一百零六)，但他們的執行長卻只有美國同儕薪水的百分之五十五和百分之六十四(同樣地，這也是扣除股票選擇權，美國的股票選擇權要高得多)。[5]

所以，美國經理人的薪資過高。美國的員工薪資只比競爭對手國家高百分之十五、或以上，但是美國執行長的薪資卻比旗鼓相當國家的同儕高了至少兩倍(相較於瑞士經理人，扣除股票選擇權)，以及可能高達二十倍(相較於日本的經理人，扣除股票選擇權)。儘管如此，美國執行長經營的公司卻沒有比日本或歐洲競爭對手

好，而且通常是比較差。

反正我贏定了

在美國（以及英國，這是企業執行長薪資比僅次於美國的國家），高級主管的薪酬計畫占盡便宜。這些主管除了薪資過高之外，管理得不好也不用負責，頂多就是捲鋪蓋走路，不過就算離職，他們也會捲走豐厚的離職金。有時候，執行長拿的比合約要求的還要多。根據兩位經濟學家——貝博查克（Bebechuk）和佛萊德（Fried），「當美泰兒公司（Mattel）的執行長巴拉德（Jill Barad）在外界猛烈抨擊之下辭職（二〇〇二年）時，董事會讓她豁免四百二十萬美元的貸款，另外還給了三百三十萬美元現金支付豁免另外一筆貸款的稅金，並且允許她自動贖回非歸屬選擇權。除了這些優渥的福利之外，她的就業協議之中還有可觀的福利，其中包括了兩千六百四十萬美元的離職金，以及每年超過七十萬美元的退休金。」〔6〕

我們應該在乎嗎？其實不用，自由市場經濟學家會這麼說，如果有公司會笨到對失敗的執行長支付離譜的福利，那就讓他們去吧。在比較鐵石心腸的對手（他們不會去做這種沒有道理的事情）競爭之下，這種公司自然會被淘汰。所以說，這些公司縱然有些薪酬計畫設計得很差，但最終還是會在市場的競爭壓力之下消失。

這樣說似乎有道理。透過競爭的過程，讓不具效率的做法自然遭到淘汰；不論是過時的紡織技術，還是偏頗的執行主管薪資計畫。美國和英國企業一直不敵外國公司（整體而言，他們的管理誘因較佳）的競爭，這個事實就是明證。

然而，這個過程要經過很久的時間，才會讓錯誤的管理薪酬遭到淘汰（畢竟，這個現象已經好幾十年了）。通用汽車近年宣布破產之前，人們已經知道這家公司已經衰退了三十年之久，但大家對高層主管的薪酬都是不予置評，不會要求他們效法二十世紀中期的主管（那時候公司在全世界擁有絕對的主導地位）（參考第十八件事）敘新。

儘管如此，不僅因為美國和英國的管理階層過去幾十年間一直坐擁高薪，而且權勢變得如此強大，以至於他們過度而且偏頗（就算失敗幾乎也不會受到懲處）的薪酬也不曾有人過問。他們透過董監事連結（Interlocking of Directorates）與操控對獨立董事提供的資訊，以及因為絕大多數的董事都不會過問執行長對執行主管決定的薪資水準和結構，結果使得他們逐漸掌控董事會。股利支出高漲也讓股東開心（見第二件事）。透過施展他們對經濟的影響力，企業管理階層對政治層面也形成巨大的影響，其中包括理應中間偏左的政黨，像是英國的新工黨以及美國的民主黨。尤其在美國，許多私部門的企業執行長到頭來都進了政府執掌各部門的運作。最重要的是，他們運

用本身的經濟和政治的影響力，散播自由市場的意識形態，宣稱必須維持現狀，因為這是最具效率的做法。

管理階層這樣的權勢，在二〇〇八年的金融危機之後已充分展現出來。當美國和英國政府在二〇〇八年秋天挹注人民天文數字的納稅錢，給這些面臨危機的金融機構紓困時，這些金融機構幾乎沒有幾位執行主管受到懲處的。的確沒錯，少數幾位執行長丟了飯碗，但繼續留任的主管當中，沒有幾個大幅減薪，而且對於美國國會決議要對接受納稅人資金紓困的金融機構設定主管薪資上限，強烈反彈。蘇格蘭皇家銀行（Royal Bank of Scotland, RBS）前掌門人弗雷德·古德溫爵士（Sir Fred Goodwin）身敗名裂之後，還是拿到一千五百萬到兩千萬英鎊的退休金（這讓他每年所得大約七十萬英鎊），英國政府拒絕對此採取任何行動；不過後來在外界強烈的抨擊之下，他不得不繳回四百萬英鎊。英國和美國納稅人，雖然形同這些接受紓困的金融機構的股東，但卻無法對這些「現在受僱於他們的員工」，懲罰其差勁的績效，以及迫使他們接受比較有效率的新酬計畫；這個事實顯示出，現在這些國家的企業管理階層擁有多麼強大的權勢。

市場會剷除不具效率的做法，但唯有在沒有人有足夠的權力可以操縱他們的情況下。此外，就算最終會遭到淘汰，但這種片面的管理薪酬計畫存在的一天，經濟體其

他成員即會付出沉重的代價。公司爲了擠出更多的利潤好分配給股東，以免他們對高額執行主管薪資提出質疑，便不斷壓榨員工的薪資、採取臨時僱用制度和一直不斷縮編（請見第二件事對這議題更詳細的說明）。而且爲了盡可能發出優渥的股利，堵住股東的悠悠之口，公司不得不儘量壓低投資額，削弱了長期生產力的發展。當這個現象跟管理階層超高的薪資結合起來，美國和英國企業在國際競爭上便居於劣勢，到頭來導致員工失去他們的工作。最後，當問題越滾越大，在二〇〇八年的金融危機時，納稅人便被迫對這些失敗的公司提供紓困，但罪魁禍首的這些主管卻幾乎都能全身而退。

當美國以及（情節較輕的）英國企業的管理階層，掌握這樣經濟、政治和意識形態的權力，足以操縱市場，並令其所作所爲的負面後果波及到其他人時，若還以爲執行主管的薪資由（而且應該如此）市場決定，方能達到最適水準和結構的話，那麼未免是癡人作夢。

第十五件事 窮國人民比富裕國家的更具創業精神

他們告訴你的事

創業精神是經濟動態的命脈。除非有創業家積極尋覓可以賺錢的新商機，生產新的產品和把握尚未獲得滿足的需求，經濟就無法發展。的確，許多國家（從法國乃至於所有開發中國家的這些國家）的經濟之所以死氣沉沉，其中一個原因就是出在缺乏創業精神。貧窮國家除非這些漫無目標的人改變態度，積極尋覓賺錢的商機，否則他們的國家就沒有發展可言。

他們沒告訴你的事

窮國人民一直都很有創業精神，即使收入僅夠餬口。已開發國家一個無所事事的人，貧窮國家就有兩、三個小孩在幫人擦鞋子，四、五個人在叫賣東西。貧窮國家之所以貧窮，並不是因為個別人民缺乏創業的活力，而是因為缺乏生產技術和已開發的社會組織，尤其是現代企業。微型貸款的問題日益明顯（這是開發中國家對窮人非常小額的貸款，主要是為了協助他們成立公司），顯示個人創業面臨的侷限性。尤其是在上個世紀，創業已成爲一種集體活動，所以集體組織資金的貧乏阻礙了經濟的成長，更甚於個人缺乏創業精神的問題。

法國人的問題……

美國前總統布希（George W. Bush）曾說過，法國人的字彙裡沒有創業精神這檔事；這番抱怨廣爲世人所知。他的法文或許不夠標準，但布希先生所說的卻反映出英美兩國對法國普遍的偏見，認爲法國是個死氣沉沉、活在過去的國家，充斥懶惰的員工、焚羊的農夫、虛偽的左翼知識分子、愛管閒事的官僚，最後（但同樣重要的），還有自命不凡的服務生。

布希先生對法國的觀感不論對不對（稍後再談，請見第十件事），他這番言論背後的觀點，是廣為世人所認同的——人民要有創業精神，經濟才會成功。這樣說來，開發中國家的貧窮，也可以歸咎於這些國家缺乏創業精神。富裕國家的觀察家會說，看看這些傢伙拿著這一天裡第十一杯的薄荷茶、無所事事地站在那兒，這些國家真的需要更多積極進取的人民，以及政經界有權勢者的努力才能脫離貧窮。

然而，開發中國家只要是處於、或經歷過一段時期貧窮的人，都會知道這些國家多得是創業家。在貧窮國家的街道上，你們會看到男女老少兜售東西，你們想得到的，還有甚至想都想不到的貨品都買得到。在許多貧窮國家，在美國大使館門前排得長長的隊伍裡頭，你們甚至可以買得到一個位置（跟專業來排隊的人買），還有在街道旁停車格幫你看車（其實就是不損壞你的車子）的服務、在特定街角擺設小吃攤的權利（可能是當地警局某個腐敗的官員賣的）、甚或乞討的地盤（當地惡棍賣給你的）。這些都是聰明才智和創業精神的發揮。

富裕國家則正好相反，大多數人民根本不會考慮過創業。他們大多是在企業內工作，有些企業聘用十幾萬名員工，從事高度專門、界定狹隘的工作。就算有人夢想著，或至少漫不經心地討論著要成立自己的公司、做自己的老闆，但真正會付諸實施的卻沒有幾個，因為這樣做很困難，而且有風險。所以，富裕國家大多數人畢生都用

來執行別人的創業願景，而不是自己的。

所以說，開發中國家人民的創業精神遠高於已開發國家的。根據經濟合作暨發展組織（Organization for Economic Cooperation and Development, OECD）一份研究指出，大多數開發中國家百分之三十到五十的非農勞動力是自我聘僱的（這個比率在農業往往會更高）。在某些最貧窮的國家，自我聘僱的人口比率可能遠高於此：迦納的百分之六十六點九，孟加拉的百分之七十五點四，以及貝南（Benin）更高達百分之八十八點七^[1]。在已開發國家的情形正好相反，非農勞動力只有百分之十二點八是自我聘僱。有些國家甚至沒有十分之一；挪威的百分之六點七，美國是百分之七點五，法國為百分之八點六（結果，布希對法國的批評其實是正宗的五十步笑百步）。所以，即便排除農民（如果納入這個比率會更高），開發中國家一般人自行創業的機率是已開發國家的兩倍以上（分別為百分之三十和百分之十二點八）。如果我們比較孟加拉跟美國，這兩者的差異更達十倍之多，（分別為百分之七點五和百分之七十五點四）。在大多數極端的情況，貝南個人創業的機率比挪威的高出十三倍之多（分別是百分之八十八點七和百分之六點七）。

此外，富裕國家就算是經營公司的人，他們的創業精神也不見得比得上貧窮國家的同儕。對於開發中國家的創業家而言，三不五時就會出問題。電力可能中斷搞亂生

產時程。海關不讓修理機器必要的零件放行，這些零件從一開始就因為買美元的許可出了問題而延誤。原料也沒準時交貨，因為載貨卡車故障……因為路上有破洞。而且當地官員爲了收賄而放水（甚至為此無中生有制定規定）。要克服這些障礙，思慮要敏捷，而且要能隨機應變。一般的美國商人若要在金邊或馬普托（Maputo）經營小公司，碰到這些問題，肯定撐不了一個禮拜。

所以，這顯然是個謎團。相較於富裕國家，開發中國家從事創業活動的人（以比例來說）要多得多。首先，比起富裕國家的同儕，他們創業技能會更常面臨嚴峻的考驗。可是爲什麼這些更具創業精神的國家反倒比較窮呢？

滿懷期待——微型貸款登場

貧窮國家的窮人似乎無窮無盡的創業能量，當然，並未遭到忽視。越來越多舉足輕重的人士認爲，貧窮國家的發展動力應該是這些所謂的「非正式部門」（informal sector）——也就是由並未跟政府登記立案的小公司構成的。非正式部門的創業家，據說，之所以經營得如此辛苦，並不是因爲他們缺乏必要的願景和技能，而是因爲缺乏資金實現他們的願景。一般的銀行歧視他們，當地的貸款提供者則獅子大開口，要求高得嚇人的利息。如果這些窮人能以合理的利息借到一點錢（也就是所謂的微型信

貸），讓他們可以搭個小吃攤，或買進行動電話再租出去、或買些雞隻販售雞蛋，那他們就能脫貧。這些小公司雖然是構成開發中國家經濟的主力，但其成功卻會進而帶動整體經濟發展。

微型貸款的發明大多數人都是歸功於經濟學教授穆罕默德·尤努斯（Muhammad Yunus）。當他在一九八二年於家鄉孟加拉成立鄉村銀行（Grameen Bank）的創舉以來，便在微型信貸產業聲名大噪，儘管以前也曾有人試圖這樣做過。雖然借錢給窮人，尤其是貧窮的女性，向來被視為高風險的作法，但鄉村銀行的貸款償還比率卻非常高（百分之九十五，甚至更高），顯示窮人是高度可以銀行擔保的。到了一九九〇年代，鄉村銀行以及其他在玻利維亞（Bolivia）等國家類似銀行的成功，引起世人的注意，而微型信貸（或更普遍的说法：微型貸款）的理念（包括儲蓄和保險，而不是只有信貸），快速地散播開來。

這個配方聽起來完美極了。微型信貸讓窮人有資金實現創業的潛力，憑著自己的努力脫貧。在這個過程當中，他們得以獨立、得到自尊，因為他們不再仰賴政府和外援機構的救濟才能生存。微型信貸對貧窮婦女的嘉惠尤其明顯，因為她們有能力賺錢之後，跟男性的相對地位才能因此改善。政府無需補助窮人，也減輕了預算的壓力。在這個過程之中產生的財富，自然的，不光是造福非正式部門的創業者，而是讓整體

經濟都更為富有。基於以上種種理由，這也難怪穆罕默德·尤努斯教授深信，有了微型貸款的幫助，我們可以創造一個沒有貧窮的世界（貧窮就此成為歷史的遺跡）。

到了二〇〇〇年代中期，微型貸款的風潮達到了高峰，聯合國將二〇〇五年訂為國際微型貸款年（International Year of Microcredit），皇家成員（像是約旦王后拉尼婭（Queen Rania）和名人（像是演員娜塔莉·波曼（Natalie Portman）和艾絲維亞·莉巴山（Aishwarya Rai）等人）都共襄盛舉。二〇〇六年，當諾貝爾和平獎頒發給尤努斯教授和鄉村銀行，微型貸款更因此攀上高峰。

巨大的幻影

可惜的是，微型貸款的炒作，嗯，只是炒作。越來越多人是批評微型貸款，有些甚至是早期「大力宣揚的有力人士」。例如，最近大衛·魯德曼（David Roodman）、喬納森·默多克（Jonathan Morduch）（長久以來一直大力宣揚微型貸款的好處）坦承，驚人的是，微型貸款發展了三十年，我們卻沒有什麼具體的證明，以可衡量的方式驗證這確實改善了客戶的生活。^[2]個中問題不勝枚舉，任何想要知道的讀者，可以去看米爾福德·貝特曼（Milford Bateman）近期的著作《微型貸款為什麼沒用？》（*Why Doesn't Microfinance Work?*）^[3]至於跟我們探討主題最為相關的部分，則列舉在

以下篇幅。

微型貸款產業向來自誇說，他們不用政府的補助、或國際贊助者的捐贈，除了或許初期「萬事起頭難」的階段之外，營運還是一直能夠維持獲利的。有些人拿這當作證據，說窮人只要有機會，可以跟任何其他人一樣玩弄市場。然而，其實，要是沒有政府或國際贊助者的補助，微型貸款機構就必須（而且已經這樣做）高額的利息。已有人披露，鄉村銀行起初之所以能夠收取合理的利息，只是因為（沒有張揚而已）孟加拉政府和國際贊助者有提供補助。如果他們沒有補助的話，微型貸款機構就必須普遍收取百分之四十到百分之五十的貸款利息，在墨西哥之類的國家更高達百分之八十到百分之百。在一九九〇年代末，鄉村銀行被迫放棄補助，於是不得不重新成立（在二〇〇一年）並開始收取百分之四十到百分之五十的利息。

由於利息高達百分之一百，沒有幾個商人可以賺到償還債務所需的利潤，因此微型貸款機構大多數的貸款（有些利息高達百分之九十）向來是爲了「均等消費」（consumption smoothing）：人們貸款的目的是支付嫁女兒的婚禮費用或暫時性支應某個工作的家庭成員因病造成收入下降的窘境。換句話說，絕大多數的微型貸款都不是用來帶動窮人的創業精神——這個表面上宣稱的貸款宗旨——而是爲了資助消費。

更重要的是，微型貸款當中就算有一小部分是投入商業活動，但並未讓窮人脫

貧。起先，這聽起來可能令人費解。這些申請微型貸款的窮人知道他們在做些什麼。不同於富裕國家的人民，他們大多都經營過某種的業務。他們爲了求生存和單純爲了脫貧的渴望，讓經商的聰明才智磨練到最精明的極限。他們爲了支付市場水準的利率，必須創造非常高的利潤。所以到底哪裡出了錯？這些人（動機如此之強，擁有相關技能，而且承受市場的強大壓力）汲汲營營地經營事業，爲什麼成果如此微薄？

當微型貸款機構起先在地方上成立時，首批客戶或許所得增加了——有些甚至是大增。例如，一九九七年當鄉村銀行和挪威電話公司Telenor合作，提供女性微型貸款購買手機以便出租給同村的居民，這些「電話婦女」賺到可觀的利潤——七百五十美元到一千兩百美元，而這個國家的人均年所得是大约三百美元。然而假以時日，這些由微型貸款資助的事業變得過於飽和，盈餘也跟著下降。到了二〇〇五年，以鄉村銀行贊助電話出租業務的這個例子來說，電話婦女人數多到，每個人每年的收入據估計只有七十美元，可是那時候這個國家的人均所得已經增加到四百五十美元以上。這個問題就是所謂的合成謬誤（The fallacy of composition）（這是說，有些人可以特定的業務成功，但並不表示每一個人都能做得成）。

當然，如果可以不斷地開發新的事業線，這個問題就不會存在——如果某個活動

因爲市場過度飽和無利可圖，只要再開發另外一個事業就好了。所以，假使電話出租業務的利潤下降，你們可以製造手機或爲手機撰寫遊戲程式，來維繫同樣的收入水平。你們顯然已經注意到這些建議的荒謬之處——孟加拉的電話婦女沒有足以打入電話製造或軟體設計所需的資金。問題在於，開發中國家的窮人可以從事的業務有一定的侷限性（單純的業務），因爲他們的技能有限，可以使用的技術狹隘，以及可以透過微型貸款動用的資金有限。所以，假使你是克羅埃西亞的農民，以微型貸款增添了一頭乳牛，可是因爲當地另外三百名農民跟你一樣也在賣牛奶，使得當地牛奶市場的利潤直線滑落，但受限於本身技術、組織技能和資本的限制，不可能就這樣轉行出口奶油到德國或乳酪到英國，因此只好繼續在牛奶販售這一行堅持下去。

英雄的幻滅

我們到目前爲止的討論顯示，貧窮國家之所以窮，並非因爲個人缺乏創業的活力（他們其實具有高昂的創業精神）。重點在於，富裕國家之所以富有，是因爲他們能把個人的創業活力導入集體的創業活動。我們對於創業精神的觀點，主要受到民間對於愛迪生和比爾·蓋茲之類資本家的傳誦，以及受到熊彼德（Schumpeter）（奧地利的哈佛經濟學教授）創始性的著作影響，過於側重在個人的觀點——英雄式的個人在

卓越的願景和決心驅使之下才有創業精神。因此我們進而相信，任何人只要夠努力，都能成功創業。然而，就算真的如此，創業精神這樣側重個人的觀點也正在逐漸過時。在資本主義的發展歷程之中，創業逐漸成爲集體而爲的努力。

首先，像愛迪生和蓋茲這樣卓越的人才之所以能有這樣的成就，完全是因爲他們有各式各樣集體機構的支持（見第三件事）：整體科學基礎建設，讓他們得以吸收知識以及進行實驗；公司法 and 各種商業法規，讓他們後來得以成立組織龐大、複雜的公司；還有教育體系爲他們公司提供受過高等教育的科學家、工程師、管理者和工人；金融機構，讓他們想要擴張時得以籌募大筆的資本；專利權和版權法規，保護他們的發明，還有讓他們產品可以輕易進入的市場等。

此外，在富裕國家，創業家會彼此合作，程度遠高於他們在貧窮國家的同儕，即便他們是跟類似的產業合作。例如，丹麥、荷蘭和德國等國家的製酪業之所以能有今日的規模，完全是因爲他們的農民在國家的協助下，自行組織合作社和集體投資處理設施（攪製乳脂機）和海外的行銷。相對的，波羅的海地區國家的製酪業卻未能發展起來（儘管他們得到相當可觀的微型貸款），則是因爲他們的酪農試圖單打獨鬥。另外一個例子，義大利和德國許多小型公司透過行業協會（在政府的補助協助之下），聯合投資研發和出口行銷（這些都是超過他們本身能力的範圍）；但開發中國家的公

司一般而言，並不會對這些領域進行投資，因為他們並沒有這樣的集體機制。就算在公司層次，創業活動在富裕國家也變得高度的集體性。現今，沒有幾家公司是由愛迪生或蓋茲這樣對未來真知灼見、充滿個人魅力的領袖經理領軍，而是由專業的經理人管理。熊彼德於二十世紀中期寫的書中已看出這個趨勢，儘管他對此並不表滿意。他察到，現代科技的規模日漸擴大，會讓有遠見的個別創業家越來越不可能獨立經營一家大型公司。熊彼德預言，在他所謂「當執行主管的料」的英雄式創業家遭到取代之後，資本主義的能量將會元氣大傷，最終將會走入盡頭（見第二件事）。

熊彼德在這方面的論點已經事實證明為誤。過去這個世紀以來，英雄式的創業家越來越罕見，而產品、流程和行銷的創新過程——熊彼德對於創業精神論述的關鍵元素，在本質上逐漸變為「集體性」。儘管如此，自從第二次世界大戰以來，全球經濟的成長速度日漸增快，超過大戰之前的時期。以日本的情形來說，企業已開發出機構性的機制，發掘創意，即使是生產線最基層的員工也不會錯過。許多將日本企業的成功歸功於（至少一部分）這樣的特質（見第五件事）。

如果以前成功創業曾經是純粹個人的成就，上個世紀已不再是這樣的光景。現在，集體建立和管理有效組織的能力，遠遠比一個國家之中，某個個別成員的決心甚或才華更為重要，攸關這個國家未來的榮景（請見第十七件事）。除非我們排拒英雄

式個別創業家的迷思，協助創業人才建立集體的機構和組織，那麼貧窮國家永遠也無法持之以恆地擺脫貧窮的桎梏。

第十六件事 我們沒聰明到可以任由市場發揮

他們告訴你的事

我們應該任憑市場自行運作，因為基本上，市場參與者知道自己在做什麼——也就是說，他們是理性的。因為個人（以及企業（這是共享同樣利益的個人所構成的集體））都是爲了自己的最大利益爲出發點，而且由於他們最清楚自己的處境，外界（尤其是政府）試圖限制他們行動的自由度，只會適得其反而已。任何政府若試圖防止市場主體（market agents）去做他們認爲有利可圖的事情，或在自己擁有的資訊較差的情況下，強迫他們去做些違反意願的事情，那麼未免過於膽大妄爲。

他們沒告訴你的事

人們未必知道自己在做什麼，因為我們理解議題（即使是跟自己直接相關的事情）的能力是有限的；或是以專業術語來說，我們是有限理性的（bounded rationality）。這個世界是非常複雜的，我們因應這個世界的能力大受侷限。所以我們需要（而且通常會）特意限制自己選擇的自由度，以便對我們得面對的問題降低其複雜度。通常來說，政府的規範之所以有用（尤其是在現代金融市場這樣複雜的領域），並不是因為政府擁有更高超的知識，而是因為他們限制了選擇，進而降低手邊問題的複雜度，所以減少了出問題的可能性。

市場可能失靈，但……

誠如亞當·史密斯（Adam Smith）對隱形的手（invisible hand）的闡述，自由市場經濟學家主張，自由市場好就好在，獨立個人（和企業）的決定能在沒有任何人特意試圖協調之下便趨於一致。這之所以可能，是因為經濟行為者（economic actors）是理性的，也就是說他們最了解本身的處境，以及怎樣改善的方法。他們坦承，特定個人的確可能不理性，或甚至一般理性的個人偶爾會有不理性的時候。然而，長期以

來，市場會懲罰不理性的行爲，進而淘汰他們——例如，不理性的投資人將資金投入價格過高的資產，得到的投資報酬很低，這樣會迫使他們調整本身的行爲，否則就會被淘汰。有鑒於此，自由市場的經濟學家主張，放任個人決定要做些什麼，是管理市場經濟最理想的做法。

當然，沒有幾個人會說市場是完美的。即使傅利曼也坦承，市場失靈的情形確有其事。汙染就是個典型的例子。人們製造過度的汙染，因為他們無須負擔處理汙染問題的代價。所以對於個人（或個別公司）是最適水準的事物，全部加總起來，從社會觀點來看便淪爲次最適化的層次。不過，自由市場經濟學家很快便直指市場失靈（雖然理論上有其可能性）在現實世界是極爲罕見的。而且，他們也主張，市場失靈最好的解決方案通常是引入更多的市場力量。例如，他們認爲減少汙染的方法就是爲此創造一個市場——建立可交易的排放權，讓人們在社會最適化的極限之內，根據本身需求買賣汙染權。此外，自由市場的經濟學家還說，政府也會失靈（參考第十二件事）。政府或許缺乏矯正市場失靈所需的資訊。或是說，他們可能由政客和官僚操控，這些人的出發點是自己的利益，而不是國家的利益（參考第五件事）。這一切都意味著，政府失靈的代價通常比他們（宣稱）要整治的市場失靈還要大。所以，自由市場經濟學家指出，市場失靈的存在並不表示政府干涉就有其道理。

市場失靈以及政府失靈相關重要性的爭論至今依然甚囂塵上，我在此無法對這個爭議做出定論。然而，在這一議題上，我至少可說，自由市場的問題並非僅止於個人理性行為可能導致集體非理性結果的事實（也就是市場失靈）。問題癥結出在，我們根本不是理性的。當理性的假設並不成立，我們就得以截然不同的方式思考市場和政府的角色，甚至基於市場失靈的架構（畢竟，這也假設我們是理性的）。且讓我解釋。

如果你聰明的話……

在一九九七年，經濟學家休斯（Myron Scholes）與莫頓（Robert Merton）以判斷衍生性金融工具價值的新方法得到諾貝爾經濟學獎。順便提一下，這個獎其實不是真正的諾貝爾獎，而是由瑞典央行為了紀念諾貝爾（Alfred Nobel）所頒發的獎項。其實，幾年前諾貝爾家族甚至威脅要拒絕這個獎項使用他們先人的名字，因為這個經濟學獎大多是頒發給自由市場經濟學家，要是諾貝爾本人在世，也不會認同的；不過這是題外話。

在一九九八年，一家名為美國長期資本管理公司（Long-Term Capital Management, LTCM）的龐大避險基金在俄國的金融危機之後瀕臨破產邊緣。這個基金規模之龐

大，一旦破產，會牽連甚廣。美國金融體系之所以不至於瓦解，純粹是因為聯邦準備銀行理事會（Federal Reserve Board）（美國的中央銀行）對十幾家貸款銀行施加壓力，要求他們挹注資金為這家公司紓困，令他們不甘願地成為這家公司的股東，掌握百分之九十以上的股權。美國長期資本管理公司最後在二〇〇〇年倒閉。

美國長期資本管理公司於一九九四年，由著名的（現在則是惡名昭彰的）金融鉅子 John Meriwether 成立，董事會成員當中（你們相信嗎？）有休斯與莫頓。休斯與莫頓不光是把他們的名號借給公司，以便賺取豐厚的薪資；他們還擔任合作夥伴，公司積極利用他們的資產定價模型。休斯並未因為美國長期資本管理公司垮臺而退卻，繼續在一九九九年成立另外一家避險基金：白金木林資產管理（Platinum Grove Asset Management, PGAM）。我們只能說，新的贊助者可能以為莫頓——休斯模型在一九九八年之所以失敗，純粹是因為另外一件完全不相干的意外事件影響——俄國爆發的危機。畢竟，這難道不是史上最棒的資產定價模型，而且有諾貝爾委員會的背書？

可惜的是，事實證明白金木林資產管理的投資人看錯人了。

在二〇〇八年十一月，這家公司幾乎破產，暫時凍結投資人的擠兌。唯一令人安慰的是，他們可能不是唯一被諾貝爾桂冠得主搞垮的例子。Trinsum 集團——休斯曾擔

任合作夥伴，莫頓則是科技長——也在二〇〇九年一月破產。

韓國有個諺語說，就算是猴子也有從樹上掉下來的時候。的確，我們都會犯錯，失敗一次（就算是跟美國長期資本管理公司這樣嚴重的巨大失敗），還可以說是偶有失足。不過，同樣的錯誤犯兩次？那你就知道，第一次的錯誤並非真的只是失足。莫頓和休斯並不知道他們做錯了什麼。

當諾貝爾經濟學獎得主，尤其是那些因為資產定價得獎的學者，無法判讀金融市場時，我們怎麼能任憑世界隨著這麼一套經濟原則（假設人們永遠知道自己在幹什麼，所以應該放任市場自由運作）起舞？誠如聯邦準備銀行理事會前主席葛林斯潘（Alan Greenspan）在國會聽證會上不得不承認，「假設企業（尤其是銀行）的私利是最能捍衛股東和公司股權的想法是個『錯誤』」。唯有當人們能夠掌握以及知道怎樣因應情況時，私利才能對他們構成保護。

二〇〇八年的金融危機時期，有許多例子在在顯示，理應最聰明的人其實並不知道自己在幹什麼。我們說的可不是相信美國世紀金融騙案主腦馬多夫（Bernard Madoff），還把錢交給他的好萊塢大人物——像是史蒂芬·史匹柏（Steven Spielberg）和約翰·馬克維奇（John Malkovich）；或是傳奇性的棒球投手山迪·柯法斯（Sandy Koufax）。這些人雖然在自己擅長的領域都是世界級的佼佼者，但

未必了解金融。我們說的是，專家級的基金經理人、頂尖的銀行家（包括部分全世界最大的銀行，例如英國的匯豐銀行（HSBC）和西班牙的桑坦德銀行（Spanish Santander）），以及世界級的大學（紐約大學（New York University）以及美國巴德學院（Bard College）），這些知名學府擁有全世界最知名的經濟學家任教，卻同樣也給馬多夫騙得團團轉。

更糟糕的是，這不光是被馬多夫或艾倫·斯坦福（Allen Stanford）等騙徒欺騙的問題而已。銀行家和其他理應專精這個領域的專家看不清狀況的失敗案例不勝枚舉，就算是合法金融的領域也是如此。其中一位這樣的金融鉅子於二〇〇八年告訴當時的英國財政大臣達林（Alistair Darling）：「從現在起，我們要充分了解牽涉的風險之後才會通過放款。」^[3]讓他深感震驚。另外，美國國際集團（American insurance company, AIG）則更讓人震撼；據報導，財務長喬·卡薩諾（Joe Cassano）在集團垮臺（美國政府後來在二〇〇八年春天為這個集團提供紓困）之前六個月曾說，「嚴格來說，在理性的範疇內，看到我們任何信用違約交換（Credit Default Swap, CDS）交易就算只損失一塊錢，也是非常難受的」，你們大多數人（尤其是為喬·卡薩諾先生收拾殘局的美國納稅人）聽了這番話可能也笑不出來，因為美國國際集團之所以破產是因為他們搞砸了四千四百一十億美元的CDS投資組合，而不是因為他們的核心保險

業務。

當諾貝爾財務經濟學得主、頂尖的銀行家、野心勃勃的基金經理人、頗負聲望的大學學府，以及最聰明的名人，以事實顯示他們對自己在做的事情其實並不了解時，我們怎麼能夠接受這樣的經濟理論（這套理論的成立完全是基於人們完全理性的假設）？結論是，我們就是不夠聰明，不能這樣放任市場發展。

但有了這樣的結論，我們要何去何從呢？既然我們不夠聰明，不能放任市場自行發展，那麼能不能思考對市場加以規範呢？答案是肯定的。其實不止於此。我們之所以需要規範往往就是因為我們不夠聰明。且讓我解釋為什麼。

最後的文藝復興人

一九七八年諾貝爾經濟學獎得主赫伯特·西蒙（Herbert Simon），可說是世上最後一個文藝復興人（興趣廣泛、樣樣精通的人物）。他一開始是政治學者，後來轉進公共行政的研究，還為這個領域寫了《行政行為》（*Administrative Behaviour*）的經典著作。他在這一路上還寫了十幾份物理學的報告，後來跨入組織行為、企業管理、經濟學、認知心理學（*Cognitive psychology*）和人工智慧（*artificial intelligence*）的研究。要是說有人了解人類思考和組織的方式，那麼肯定就是西蒙了。

西蒙主張，我們的理性是「有限」(bounded)的。他不相信我們全然是非理性的，儘管他自己和許多其他行為學派的經濟學家（以及許多認知心理學家）匯集了許多極具說服力的資料證明我們的行為有多麼的不理性[2]。根據西蒙，我們試圖保持理性，可是這樣做的能力卻極為有限。這個世界過於複雜，西蒙主張，我們有限的智力是無法充分理解的。這表示，我們要做出好的決定時，面臨的主要問題並非資訊不夠，而是我們的能力有限不足以消化這些資訊——根據我們現今面臨的種種問題看來，網際網路時代的進步似乎並未改善我們的決定品質；這個事實也充分印證了他的論點。

換個角度來說，這個世界充滿了不確定性。在這兒說的不確定性，不光是說不知道未來將會發生什麼事情。對於可以確定的事物，我們可以合理的計算每一個可能情況的或然率，就算我們無法預測確實的結果——經濟學家將此稱為「風險」(risk)。確實，我們計算人生中各種層面涉及風險（舉凡是死亡、疾病、火災、傷害、歉收等）的能力，是保險產業的根基所在。然而，人生當中許多其他的層面，我們連可能發生什麼事情都不知道，計算這些情形發生的或然率就更別說了——誠如，美國深具洞察力的經濟學家奈特(Frank Knight)和英國卓越的經濟學家凱恩斯(John Maynard Keynes)等學者在二十世紀初期所強調的。奈特和凱恩斯主張，在這樣的不確定性之

下，這種現代經濟學賴以奠定基礎的理性行為並無可能。

不確定性的概念（或是這個世界的複雜度），換個方式來說（各位或許會覺得訝異），美國前總統布希（George W. Bush）第一任政府的國防部長唐納德·拉姆斯菲爾德（Donald Rumsfeld）的發言，或許為這個概念做了最好的詮釋。他在二〇〇二年就阿富汗情勢召開的新聞簡報會上指出，「有些是已知的已知。有些事情我們知道已經知道。有些則是知道的未知。也就是說，有些事情，我們現在知道我們並不知道。不過有些未知的未知。有些事情我們知道我們並不知道。」我認為，二〇〇三年獲得「簡明英文運動」（Plain English Campaign）頒發「語無倫次獎」（Foot in Mouth award）的得主，應該也無法領會這番言論之於我們對人類理性的理解有多麼重要。

所以說，這個世界如此複雜，我們理解這個世界的能力如此有限，那要該怎麼辦呢？西蒙的回答是，我們要特意限制本身的選擇，好讓我們必須處理的問題範疇和複雜度都得以降低。

這論點聽起來難以理解，但當你幾經思索之後，就會發現我們其實向來都是這樣做的。大多數人都會對生活常規建立慣例，這樣就不用老得做出許多決定。一天當中最理想的睡眠時間和早餐吃些什麼，取決於我們身體狀況和一天當中得處理的工作而定。儘管如此，我們大多數人都會在固定的時間上床睡覺、起床，早餐吃的東西也大

同小異（至少在周一到周五是如此）。

西蒙最喜歡拿西洋棋爲例，說明我們多麼需要一些規則來因應本身有限的理性。西洋棋只有三十二個棋子、六十四個方格，似乎相當單純；可是事實上，這卻牽涉到相當龐大的計算。如果你們跟一般經濟學教科書內充斥「超理性」（hyper-rational）的人物（如西蒙這樣形容他們的）一樣，那麼當然，便能在採取行動之前，掌握所有可能的情形和計算出發生的或然率。不過西蒙指出，通常一場棋局會有十的一百二十次方的可能性（沒錯，一百二十個零），這樣「理性」下棋方式所需的腦力已超過人類的極限。確實，西蒙研究過多位棋王之後發現，他們會根據經驗法則（啟發式原則），專注於少數幾個可能的步數，以便減少他們可能得分析的情況數量，基於這個原則，就算結果可能更好的步數也會被他們排除。

如果西洋棋是如此的複雜，那麼你們就可以想像，我們的經濟（這牽涉到好幾十億的人口和好幾百萬種產品）有多麼的複雜。所以，就跟個人生活和西洋棋局的慣例一樣，企業的經營也會秉持「有生產力的慣例」，來簡化他們的選項和搜尋的管道。他們會建立特定的決策結構，正式的規則和傳統，讓他們探索各種可能性的管道範疇自動受到侷限，即使可能讓他們更有利可圖的途徑，公司還是可能斷然排除。不過，他們還是會這麼做，因爲否則的話，他們可能在資訊的浩瀚大海之中滅頂，永遠

做不出決定。類似的道理，社會會建立一些潛規則，特意對人們做決定的自由度設限，以免他們老做出新的決定。所以，例如，這樣才會形成排隊的傳統，以免在擁擠的公車站，人們得不斷計算、再計算自己的處境，以確保可以擠得上一班公車。

政府得放聰明

目前為止都還順利，不過西蒙的有限理性理論對於規範到底有何說法？

自由市場的經濟學家反對政府規範，所基於的理由是（顯然是合理的）相較於那些行為接受規範的人士而言，政府的了解並不會比他們來得高明。根據定義，政府對於個人或公司的處境，不會像他們自己的那麼了解。他們認為，有鑒於此，政府官員不可能做出比經濟主體（*economic agents*）更高明的決定。

然而，西蒙的理論也顯示，許多規範之所以能成立並不是因為政府的了解一定比規範針對的對象來得高明（儘管有時候確實是如此，請見第十二件事），而是因為他們侷限了活動的複雜度，讓接受規範對象得以做出比較好的決定。二〇〇八年的全球金融危機對於這個論點便做了很好的詮釋。

在這場危機發展得如火如荼時，我們無法發揮做出好決定的能力，因為那時候的局勢在金融創新的自由發展之下，演變得過於複雜。所以出現了許多複雜的金融工

具，連金融專家本身都未能充分理解（除非是專精這些工具的金融專家，有時候連他們也不懂）（請見第二十二件事）。金融公司的高層決策者顯然並未充分掌握他們的業務。規範主管機關也未能充分理解當時的情勢。誠如先前所討論的，現在我們見到當時這些關鍵性的決策者，各式各樣的告白蜂湧而出（有的是出於自願的，有的則是不得不為）。

我們若要避免未來再度出現類似的金融危機，就得對金融市場的行為大幅設限。除非我們充分了解金融工具的運作，以及對於金融市場其他層面（以及對於整體經濟）的影響，否則就得禁止。這將意味著，許多複雜的金融衍生性工具，因為事實證明其運作和影響所及都超過我們（甚至於理應了解的專家）的理解之外，都應該明文禁止。

你們可能認為我的看法過於極端。然而，我們對於其他領域的產品都是這樣做的——藥品、汽車、電子產品等。當公司發明一種新藥，例如，不能馬上就上市販售。藥品的效力，以及人體對這款藥物的反應都是很複雜的。所以得對藥品積極進行檢測之後，我們才能確保藥效超過副作用，也才能夠批准上市銷售。對於金融產品市場，提議要確保產品安全無虞之後才能上市販售的主張，沒有什麼特殊的。

除非我們透過建立規定限制，特意對我們的選項設限，以簡化我們必須因應的處

境，否則我們有限的理性就應付不來這個世界的複雜度。這不是因為政府的了解肯定超過我們得規範的標的，而是謙遜的體認到，我們對於理解本身行爲的心智能力是有限的。

第十七件事 教育程度提升本身並不會讓國家致富

他們告訴你的事

教育程度良好的勞動力對於經濟發展絕對是必要的。東亞國家經濟發展的成功（這些國家以其高教育成就而聞名於世）和次撒哈拉非洲地區等國經濟停滯（有些國家的教育程度是全世界最低的）之間的對比，就是這點最好的證明。而且，隨著所謂「知識經濟」的崛起（知識成為財富的主要來源），教育（尤其是高等教育）便成為繁榮決定性的關鍵。

他們沒告訴你的事

顯示教育程度高能夠帶動國家經濟繁榮的事證少得可憐。透過教育得到的知識雖然讓人們得以過著比較充實、獨立的人生，其實大多跟提升經濟沒有關係。而且，有些人認為知識經濟的崛起令教育更形重要，這個觀點會產生誤導。首先，知識經濟本身這個概念就是有問題的，因為知識一直都是財富的主要來源。而且，隨著去工業化（de-industrialization）和機械化（mechanization），富裕國家大多數工作對知識的要求水平說不定都已下降。即使是高等教育（這在知識經濟應該是更為重要的），這和經濟成長之間也沒有單純的關係存在。真正攸關國家榮景的並非個人的教育水準，而是國家動員個人組織高生產力企業的能力。

教育、教育、教育

教育、教育、教育——英國前首相布萊爾（Tony Blair）一九九七年在大選期間，闡述政府三大優先政策時，這樣總結他的演說。這場大選讓他的「新」工黨在野將近二十年後重新拿下執政的大權。

新工黨日後的成功、或其教育政策的成就或許可議，但不容置疑的是，布萊爾先

生在大選的這番言論充分掌握他總能選對時機說對話的卓越能力（這是，在他對伊拉克議題失去理智之前的事情）。在布萊爾先生之前許多政治人物都曾大談教育，以及推動改善教育，但他說這番話的時候，正值知識經濟在一九八〇年代以來崛起，整個世界深信教育是經濟榮景的關鍵。越來越多人深信，如果在煙囪工業時期，教育就攸關經濟的成功的話，那麼在資訊時代就更甚於此，因為這時候財富主要來自腦力，而不是努力。

這樣的論點似乎直接了當。教育程度越高的人，就更有生產力——他們拿的薪水比較高就是一個明證。所以說，教育程度越高的經濟體就更有生產力，這就成了數學的邏輯議題。貧窮國家受過高等教育的人口（以經濟學家的行話來說，就是人力資本（human capital））比較少——也印證這個論點。在經濟合作暨發展組織成員國，平均受教育的年數為九年左右，但在次撒哈拉非洲地區的國家卻連三年都沒有。東亞經濟「奇蹟」的經濟體（日本、南韓、臺灣、香港和新加坡）在高等教育的卓越成就，都是眾所皆知的。他們對教育的成就不單單表現在量化的衡量指標上，例如高識字率或各教育層次的高註冊率。他們的教育品質也非常高。他們四年級和八年級的學生在國際數學與科學教育成就趨勢調查（Trends in International Mathematics and Science Study, TIMSS）及學生基礎素養國際研究計畫（Program for International Student

Assessment, PISA) (這是衡量十五歲應用數學來解決現實世界問題的能力) 都名列前茅。我們還需更多的證據嗎？

我們不需要教育……

教育對於提升經濟生產力的重要性似乎不言自明，但其實有許多證據在在質疑這個傳統的看法。

讓我們首先看看東亞經濟奇蹟的例子，教育對於這些經濟體的發展理應扮演著關鍵性的角色。臺灣在一九六〇年，識字率只有百分之五十四，菲律賓有百分之七十二。臺灣雖然當時的教育水準普遍較低，但自此急起直追，締造人類史上經濟成長最亮麗的表現之一；可是菲律賓的表現卻相當貧乏。在一九六〇年，菲律賓人均所得幾乎是臺灣的一倍（兩百美元 vs 一百二十二美元），可是現今臺灣的人均所得卻是菲律賓的十倍左右（一萬八千美元 vs 一千八百美元）。除此之外，南韓的識字率為百分之七十一，跟菲律賓的差不多，但還是低於阿根廷的百分之九十一。雖然南韓的識字率遠低於阿根廷，但自此經濟成長的速度卻遠遠超越阿根廷。南韓的人均所得在一九六〇年代只有阿根廷的五分之一多一些（八十二美元 vs 三百七十八美元）。今天，南韓的人均所得卻是阿根廷的三倍之多（大約兩萬一千美元 vs 七千美元左右）。

很顯然的，一個國家的經濟成長表現取決於更多的要素。不過這些例子打破了一般以為教育是東亞經濟奇蹟關鍵所在的迷思。東亞經濟體的經濟奇蹟發展之初，並沒有特別高的教育成就；但菲律賓和阿根廷之類的國家儘管人民教育水準遠高於這些東亞國家，但經濟表現卻很黯淡。

在光譜的另外一端，次撒哈拉非洲地區的經驗也顯示，加強對教育的投資並不保證經濟表現就會更好。在一九八〇年代到二〇〇四年期間，次撒哈拉非洲地區的識字率從百分之四十大增到百分之六十一^[1]。儘管教育程度提升，但這區域在這段期間每年人均所得其實下降百分之零點三。如果教育對經濟發展如此重要，誠如大多數人深信的，這種情況就不應該發生才對。

教育對於經濟成長並無明顯助益的情形，並非僅限於我選的這幾個極端的例子（一端是東亞，另外一端則是次撒哈拉非洲地區）。這其實是個普遍的現象。在二〇〇四年一篇廣為各界引述的文章之中，「教育到哪兒去了？」，長期任職於世界銀行的哈佛經濟學家蘭特·普利切特（Lant Pritchett）就一九六〇年到八七年期間，幾十個富裕國家和開發中國家的數據進行分析，並對大量類似的文獻進行深入的研究，希冀了解教育對成長會不會造成正面的影響^[2]。他的結論是，教育提升便會帶動經濟成長的觀點，幾乎沒有可以佐證的證明。

不太了解歷史，對生物也所知有限

這個看似明顯的主張（教育水準提高應該會讓一個國家更為富有），為什麼幾乎沒有證據可以佐證呢？這是因為，簡單來說，教育並不像我們所深信的，對於一個經濟體生產力的提升如此重要。

首先，並非所有的教育都能跟生產力提升畫上等號。許多科目對勞工的生產力並無影響，連間接的都沒有——例如文學、歷史、哲學和音樂（見第三件事）。嚴格從經濟的角度來看，教授這些科目是在浪費時間。我們教導孩童這些科目是因為我們相信，它們最終會豐富他們的生活，讓他們成為良好的公民。在一個凡事都應證明對生產力成長有何貢獻的時代，這方面的交易支出逐漸受到抨擊；但這依然是對教育投資一項非常重要的（在我看來，最重要的）理由。

而且，就算是數學或科學這些科目，理應攸關生產力的提升，其實對大多數工作者而言都沒有關係——投資銀行家並不需要生物學、或服裝設計師也不需要數學來精通本身的工作。就算是這些科目有關的工作，你們在學校（甚至大學）所學的往往跟實際的工作沒有直接的關係。例如，汽車工廠生產線員工在學校的物理課所學，和其生產力本身的關係是相當薄弱的。許多職業的實習和在職訓練的重要性印證了學校教育對員工生產力的關聯有限。所以，就算是理應以生產力導向的教育，也沒有我們所

想的那樣攸關生產力的提升。

跨國的統計數據分析也無法找出一個國家數學分數和其經濟表現之間的關係[3]。不過讓我提供幾個更具體的例子。在二〇〇七年的TIMSS數學部分，美國四年級生的程度不但落後東亞大多數國家的學童，也落後哈薩克（Kazakhstan）、拉脫維亞、俄國和立陶宛等國家的同級學生[4]。歐洲所有富裕經濟體，除了英國和荷蘭之外，接受這次測驗的學童分數則低於美國的學童[5]。挪威的八年級學生——這是全世界最富裕的國家（根據市場匯率來看的人均所得，見第十件事）——不但落後所有其他富裕國家的同級生，而且也落後比他們窮得多的國家，其中包括立陶宛、捷克、斯洛伐尼亞、亞美尼亞（Armenia）和塞爾維亞（Serbia）（有意思的是，這些國家都是前社會主義國家）。[6]以色列這個國家向來以其對教育的狂熱和高端研究的卓越成績聞名於世，但八年級生的分數卻落後挪威，也落後保加利亞。科學檢測的成績也有類似的情形。

知識經濟呢？

就算教育對經濟成長的影響到目前為止一直很薄弱，但你們或許會懷疑，近年來知識經濟的提升或許改變了這一切。這番論點可能是這樣的：當點子成爲財富的主要

來源，教育對於一個國家繁榮的決定性自此會更加的重要。

在此我還是得指出，知識經濟並非新意。我們總是覺得，一個國家之所以富有（或貧窮）取決於他們對於知識的掌控（或缺乏）。中國在第一個千禧年時，是全世界最富有的國家，因為它掌握其他國家沒有的技術知識——其中最知名的當屬造紙、活字印刷、火藥和指南針（但絕非僅止於此）。英國在十九世紀成爲全世界的經濟霸主，因為他們的技術創新領導全球。當德國在第二次世界大戰變得跟祕魯和墨西哥一樣貧窮時，沒有人會建議說，他們應該重新歸類爲開發中國家，因爲大家都知道這個國家一掌握技術、組織和機構的知識——這些都是讓他們在大戰之前，得以成爲最令人畏懼的工業強權的原因。這樣說來，教育的重要性（或不重要）在近代並未改變。

當然，人類現今掌握的知識遠多於往昔，但這並不表示每一個人（甚至大多數人）都比以前受過更好的教育。如果要說的話，許多職業一般工作人員所需跟生產相關的知識量都已減少，尤其是富裕國家。這聽起來或許有些荒謬，但且讓我解釋。

首先，隨著製造業生產力的提升，富裕國家絕大比重的勞動力是從事低技能的服務業工作，這並不需要大量的教育——在超級市場補貨、速食餐廳煎漢堡和清潔辦公室（請見第三件事和第九件事）。所以說，隨著這些職業的從業人員比重增加，如果我們只對教育對生產力的影響有興趣的話，那麼我們跟教育程度高的勞動力可能越來

越沒有關係（而不是越來越高）。

而且，隨著經濟發展，知識融入機械的比重跟著提升。這意味著，儘管個別員工對於本身工作的了解不像以前的那麼深入，但是整體經濟的生產力卻得以提升。這個例子讓人印象最為深刻：現在富裕國家大多數的商店助理人員甚至於不用知道怎樣加減——這個技能在以往從事同樣工作的人員而言是必備的——因為條碼機可以幫他們做這個部分的工作。另外一個例子，貧窮國家的鐵匠對於器具製造相關的金屬性質，可能比博世（Bosch）和百工（Black & Decker）大多數員工都還要了解。再看看另外一個例子，貧窮國家街上多得是小型的電子商店，在那裡工作的員工可以修理的東西可能比在三星（Samsung）或新力（Sony）的個別工作人員多得多。

這些現象當中，絕大多數是因為這個單純的事實：機械化是提升生產力最重要的途徑。不過馬克思主義有個影響深遠的學派主張，資本家故意透過最機械化的生產（就算這些方式並非最經濟的），使得員工「去技能」（de-skill），好讓員工更容易取代，因此易於掌控^[7]。機械化確切的理由不管是什麼，結果都是：技術發展較高的經濟體，可能其實不需要那麼多教育程度高的人員。

瑞士人的矛盾

現在，可能有人會主張，儘管經濟開發或許不需要一般員工接受更高的教育，但需要有更多教育程度高的人位居高位。畢竟，如我先前所說，一個國家之所以比別的国家富有，關鍵在於他們能創造出比他國更具生產力的知識。所以，有人可能會說，一個國家的繁榮與否，取決於大學的品質，而不是小學。

然而，就算在這個理應由知識主導的時代，高等教育和繁榮之間的關係並非那麼的直接了當。且讓我們看看瑞士這個讓人印象深刻的例子。這個國家是全世界少數幾個最富有、工業化最高的國家（參考第九件事和第十件事），但驚人的是，瑞士至今大學註冊率在富裕國家之中是最低的；截至一九九〇年代，這個數字只有其他富裕國家平均值的大約三分之一。直到一九九六年，瑞士的大學註冊率依然是經濟合作暨發展組織國家平均值的一半不到（百分之十六 vs 百分之三十四）^[8]。至此，瑞士的比率大增，到了二〇〇七年，達到百分之四十七（根據聯合國教科文組織（UNESCO）的數據）。然而，瑞士的比率依然是富裕國家當中最底的，而且遠低於芬蘭（百分之九十四）、美國（百分之八十二），以及丹麥（百分之八十）這些大學最密集的国家。有趣的是，這也遠低於許多財力沒那麼雄厚的國家，像是南韓（百分之九十六）、希臘（百分之九十一）、立陶宛（百分之七十六），以及阿根廷（百分之

六十八)。

瑞士提供的高等教育不但遠遠不及他們的主要競爭對手，也落後經濟實力遠遠不及他們的經濟體，他們怎麼還是在國際之間繁榮國家當中名列前茅呢？

一個可能的解釋是，各國大學的品質各異。所以說，如果南韓或立陶宛的大學不如瑞士的大學，那麼確實可能，瑞士即使大學學歷人口的比例遠遠不及南韓或立陶宛，瑞士的經濟會比他們更爲富有。然而，如果拿瑞士跟芬蘭或美國做比較，這番論點就站不住腳。我們不能說瑞士的大學品質遠遠優於芬蘭或美國的，所以瑞士就算大學註冊率只有他們的一半也無所謂。

瑞士人的矛盾，主要的解釋還是（同樣的）出在教育有關生產力的內容偏低。然而，以高等教育而言，無關生產力的部分，並非跟小學和初中一樣傳授學子有助自我充實，成爲優秀公民和國家認同的科目，而是經濟學家所說的「分門別類的」功能。

當然，高等教育除了爲其學子提供特定跟生產力相關的知識以外，還有一個重要的功能，就是建立個人在「就業力」（employability）階級架構之中的排行[9]。在許多行業，真正重要的是一般的智慧、紀律和自我組織的能力，而不是專家級的知識——這些是你們可以且必須在工作中學得的。所以就算你們在大學主修的是歷史或化學，你們若要在保險公司擔任主管的工作、或在運輸部擔任政府官員，這些知識或許派不

上用場，但你自某個大學畢業的事實卻能讓人認同你的潛力：你可能比其他沒有這個學歷的人更聰明、更自律，而且更有組織能力。當你大學畢業時，聘請你的僱主看中的是一般的特質，而不是你的專家知識（這些跟你要執行的工作通常沒有關係）。

現在，近代對於高等教育的重視日增之際，許多高、中所得的國家之高等教育出現一種不健康的動態（以上的數字顯示，瑞士對此已經免疫）。當上大學的人口比重一旦跨過關鍵性的門檻，人們就得去上大學，才能獲得好的工作。當（假使）百分之五十的人口都上大學，那麼不去上大學就形同宣稱，你在人口能力分布當中屬於底部的那一半，對於剛開始找工作的你，這可不是最高明的方式。所以，人們會去上大學，很清楚他們會「浪費時間」，念一些在工作上永遠用不到的東西。每個人都想要去上大學時，高等教育的需求上升，就會進而帶動供給，大學會釋出更多的學生名額，這樣一來，大學的註冊率就會進一步增加，讓人們去上大學的壓力更大。假以時日，這會形成學歷通貨膨脹的過程。現在「每個人」都有大學學歷，你們得擁有碩士、或甚至博士學歷才能出類拔萃，即使這些高等學歷之中有關生產力的內容，跟你們未來工作生產力之間的關係幾乎微乎其微。

有鑒於瑞士直到一九九〇年代之前，以百分之十到百分之十五的大學註冊率，國家生產力在全世界卻一直名列前茅；我們可以說真正需要的註冊率說不定更低。我們

就算接受這個說法：瑞士現在百分之四十幾的大學註冊率，因為技能條件跟著知識經濟崛起增加，所以應該已是最低水準（我高度懷疑）；但這個主張本身還是意味著在美國、南韓和芬蘭至少有一半的大學教育，基本上是「浪費」在分類的零和賽局（zero-sum game）。這些國家的高等教育已經變成像戲院一樣，有些人爲了視野決定站著看，使得後頭的人不得不也站起來。當站起來的人夠多時，每個人都得站起來，這表示沒有任何人能看到比較好的視野，而每一個人都看得更不舒服。

教育 vs 企業

如果不光是基礎教育，而是連高等教育都無關國家的繁榮，那麼我們就得認真重新思考，教育在我們經濟扮演的角色。

以富有國家的情形來說，他們對緩和高等教育的執著。他們對學歷執著已帶動學歷通貨膨脹這樣不健康的發展，後來更導致許多國家對高等教育大規模地過度投資。我並不反對國家因爲某些其他的理由，擁有非常高——或甚至百分之一百——的大學註冊率，但這些國家不應該自我欺騙，以爲這樣就會帶動生產力大幅提升。

以開發中國家爲例，這方面觀點的改變更爲明顯。他們雖然應該擴大教育，爲年輕學子更有意義的人生做好準備，但說到提升生產力這個議題，這些國家的著眼點就

得跳脫個別的教育水準，而是側重於建立正確的機構和組織，以便推動生產力的成長。

富裕國家跟貧窮國家之間，真正的分際並非個別國民受了多少教育，而是在於他們的國民能以高度生產力、組織為聯合主體的程度——不論是波音（Boeing）還是福斯（Volkswagen）這樣的企業巨擘，還是瑞士和義大利規模較小的世界級公司（請見第十五件事）。這些公司的發展需要有各種機構的支援、鼓勵投資和冒險——這樣的行業體制可讓「幼稚工業」（infant industries）的公司（見第七件事和第十二件事）得到保護和扶植，金融體系則提供長期提升生產力投資所需的「耐心資本」（patient capital）（見第二件事），機構讓資本家（良好的破產法）和勞工（良好的福利國家）都可享有第二次的機會（見第二十一件事），有關研發和訓練的政府補助及規範（見第十八件事和第十九件事）等。

教育是寶貴的，但其主要的價值並非提升生產力，而是在於協助我們培養本身的潛力，擁有更為充實和獨立的人生。如果我們以為教育會讓經濟更為富裕而擴大辦學，那麼到頭來只會失望而已，因為教育和國家生產力之間的關聯其實很薄弱、複雜。我們對教育過度樂觀的看法應該降溫，把注意力集中在成立和升級有生產力的企業以及機構以資支持（尤其是開發中國家）。

第十八件事 對通用汽車有益的事情，未必對美國有利

他們告訴你的事

企業部門是資本主義體系的核心，這是生產物品、創造就業以及發明新技術的地方。如果沒有活躍的企業部門，經濟就會死氣沉沉。所以，對企業好的事情，對國家的經濟絕對好。尤其是有鑒於全球化世界之中國際競爭的壓力日增，國家若刁難公司成立和經營，或迫使公司去做他們不想做的事情，就會失去投資和就業機會，到頭來便會落後。政府需給企業最大的自由度。

他們沒有告訴你的事情

儘管企業部門如此重要，賦予企業最大的自由度說不定對公司本身都沒有好處，對國家經濟就更不用說了。其實，並不是所有的規定對公司都不利。有時候，限制個別公司的自由度，以免他們破壞所有公司都需要的共同資源（例如天然資源或勞動力），這是符合企業部門的長期利益的。公司在規範之下所做的事情，或許在短期會對他們個別造成成本負擔，但長期會有助於提升集體的生產力——例如勞工訓練的提供。到頭來，真正重要的並不是企業規範的數量，而是法規的品質。

底特律怎麼贏得戰爭

有人說第二次世界大戰的真正贏家是底特律。確實，蘇聯犧牲的人最多——據估計，在愛國者戰爭（Great Patriotic War）（以俄國之名）超過兩千五百萬人，將近是全世界死亡人數的半數。不過，英國要是沒有美國——羅斯福總統（Franklin Roosevelt）口中的民主國家的軍火庫——提供軍火，就無法在納粹的攻擊之中倖存。這些軍火彈藥大多數是在底特律汽車製造商——通用汽車（General Motors, GM）、福特（Ford）和克萊斯勒（Chrysler）的改裝工廠製造的。所以，要不是美國擁有這樣的

工業生產力（以底特律為代表），納粹就會攻下歐洲，至少是在蘇聯的西部地區。

當然，歷史絕對不是直接了當的。納粹德國在戰爭之初之所以無往不利，是因為他們擁有行動力敏捷的軍隊——也就是知名的Blitzkrieg，或稱為閃電戰（Lightning War）。德軍之所以行動力如此之高，是因為他們高度的機動化，其中許多項技術正是由通用汽車提供的（透過他們在一九二九年收購的歐寶子公司）。此外，現在已有證據顯示，通用汽車在戰爭時期一直違法祕密維繫和歐寶的關係，這家公司製造的不只是軍事用車，還有飛機、地雷和魚雷。所以這樣看來，通用汽車對雙邊都提供軍火，並從中獲利。

即使在底特律的汽車製造商當中——集合起來有三巨頭之稱——通用汽車那時候便已相當卓越。在史隆（Alfred Sloan, Jr.）的領導之下（他經營公司三十五年的時間（從一九二三年到五八年）），通用汽車在一九二〇年代末之前，便已超越福特汽車，成為美國最大的汽車製造商。進而成為全美汽車公司之一：生產，套句史隆的話，「以各類車型滿足各階層的各種用途需求」，從雪佛蘭（Chevrolet）起，向上發展到龐蒂克（Pontiac）、奧斯摩比（Oldsmobile）、別克（Buick），最後是凱迪拉克（Cadillac），分別分布在「成功的階梯上」。

到了第二次世界大戰結束之前，通用汽車不光是美國最大的汽車製造商，也是國

內最大的公司（以營收來說）。這家公司權傾一時，連當時的執行長威爾森（Mr. Charlie Wilson）於一九五二年赴國會為其擔任美國國防部長的任命提案參加聽證會時，有人問他覺得本身的企業背景和擔任公職之間，會不會有任何潛在的衝突；他的回答也就是大家都熟知的：對美國有益的事情，就對通用汽車有利；反之亦然。

這套邏輯似乎很難反駁。在資本主義的經濟之中，私部門的公司在財富、就業的創造和稅收扮演核心的角色。如果公司的績效亮眼，整體經濟便會跟著受惠。尤其是像一九五〇年代通用汽車這樣規模最大、技術最先進的企業之一，其成敗會對經濟其他層面造成重大影響——供應商公司、那些公司的員工、這間企業巨擘員工（人數可能數十萬人）可能會買的商品的製造商。所以，這些企業巨擘的作為對於國家的經濟繁榮特別重要。

這套邏輯的支持者說，可惜的是，這樣明顯的論點在二十世紀普遍不為世人所接受。共產黨政權為什麼反思部門，是可以理解的——畢竟，他們認為私有財產是資本主義萬惡的淵藪。然而，在景氣大蕭條時期和一九七〇年代之間，民間企業就算是在最傾向資本主義的經濟體也備受質疑。

企業被視為反社會的主體，他們對利潤的追求需要加以限制，方能追求其他理應比較崇高的目標，像是正義、社會和諧、保護弱勢，甚至國家的光榮。所以，在人們

以為政府需要規範那些公司要為社會利益做些什麼的信念之下，產生了複雜、笨重的授權體系。在某些國家，政府甚至以國家發展的名義要求企業違背本身的意願去從事某些業務（見第七件事和第十二件事）。大型企業不得進入那些以小公司為主的市場、工廠和零售商店，以便保存傳統的生存方式以及保護小公司免於跟大企業競爭。政府以保護勞工權益的名義，推出許多繁重的勞資規定。在許多國家，消費者權益的擴張甚至大到會對企業造成傷害的地步。

支持企業的人士則主張，這些規定不但會對大型企業造成打擊，而且對每一個人都沒有好處，因為這會使得大家分享的整個大餅縮小。這些規定限制了企業嘗試新的經商方式和進入新領域的途徑，因此會減緩整體生產力的成長。不過他們進而指出，到頭來，這些反企業論點的荒謬將會清楚地呈現在世人眼前。所以，自從一九七〇年代以來，世界各國已逐漸接受這個看法：對企業有利的事情，對國家經濟也有助益；政策立場也採取支持企業的態度。就算是共產國家自一九九〇年代以來也已棄守他們試圖箝制私部門的努力。我們還需要進一步考慮這個議題嗎？

巨人怎麼倒下？

威爾森先生的發言過了五十年後，通用汽車在二〇〇九年夏天破產。美國政府儘

管眾所皆知排斥國營，但還是接管這家公司，並在周延的重建之後，以新的實體名義問世。在這個過程之中，他們花了納稅人五百七十六億美元的驚人資金。

有人可能會說，美國政府之所以出手相救，是基於國家利益。讓通用汽車公司這樣規模龐大和關係盤根錯節的企業突然之間垮臺，會對就業市場和需求造成嚴重的負面漣漪效應（例如，通用汽車的員工對消費的需求下降、通用汽車對其供應商公司的產品需求消失），使得當時國內即將爆發的金融危機更加嚴重。美國政府代納稅人自兩害中取其一。他們可能說，對通用汽車有利的事情，對美國依然有好處，雖然從絕對值來看，這並不是非常好的事情。

然而，這並不表示我們不應該質疑通用汽車當初怎麼會落得這番田地。一九六〇年代通用汽車面臨德國、日本出口的激烈競爭，後來還出個南韓，但通用汽車卻未以最自然的方式（就算困難）回應：生產比競爭對手還要精良的汽車。他們反而試圖走捷徑。

首先，通用汽車怪罪其競爭對手傾銷和各種不公平的交易方式，促使美國政府對外國（尤其是日本）的汽車設置進口限額，並迫使競爭對手開放自家的市場。在一九九〇年代，當這些措施證明不具效率，不足以阻擋公司衰退的情勢，他們便試圖成立其財務公司——通用汽車金融服務公司（General Motors Acceptance Corporation，

GMAC)，來彌補在汽車製造市場的失利。通用汽車金融服務公司的業務超越傳統汽車融資的功能，開始自行進行金融交易。通用汽車金融服務公司本身經營得有聲有色——例如，二〇〇四年通用汽車百分之八十的利潤都是來自通用汽車金融服務公司（請見第二十二件事）〔1〕。不過，這不能真的掩蓋通用汽車最根本的問題——他們未能以具有競爭性的價格製造出好的汽車。就在大約同一段時期，這家公司走捷徑，收購比較小型的外國競爭對手（例如瑞典的Saab和南韓的大宇（Daewoo）），就不用投資開發更好的技術；可是這些措施都不足以恢復這家公司以往在技術領域的領先地位。換句話說，在過去四十年中，通用汽車爲了阻止衰退什麼都試過了，就是沒有努力製造更好的汽車，因爲試圖製造更好的車子這件事本身太過麻煩。

很顯然的，從通用汽車的觀點來看，這些決定當時或許是最理想的——畢竟，這些措施讓公司無須費力便能生存好幾十年——但對美國其他層面卻沒有好處。紆困方案令美國納稅人付出的沉重代價，就是最終的證明，但在這一路上，要是通用汽車不得不投資技術和機械，開發出更好的車輛，而不是透過遊說要求保護、收購比較小型的競爭對手和轉型爲金融公司的話，美國經濟的其他層面也會有比較好的表現。

更重要的是，通用汽車便宜行事，試圖以最少的努力脫離困境，這些手段到頭來連對他們自身也沒有好處——除非你們眼裡的通用汽車，只有其經理人和不斷變化的

股東團隊才算數。這些主管壓榨其他的利害關係人——他們的員工、供應商公司和這些公司的員工——而且，也不爲了提升生產力而投資，藉此拉高利潤的數字，從而坐領高得荒謬的薪水。他們還透過對股東提供股利和股票回購等手段贏得股東的默許，甚至連公司的未來都要賠了上去。股東並不介意，而且事實上，許多股東還鼓勵這種行爲，因爲他們大多是浮動股東，並不是真心關心公司長期的發展，因爲他們可以立刻離開（見第二件事）。

通用汽車的故事，讓我們對於企業和國家利益之間的衝突，得到一些有益的心得——對公司有利的時候，縱然可能很重要，未必會對公司有利。而且，這也凸顯出公司各方利害關係人之間的衝突——對一家公司某些利害關係人（例如經理人和短期股東）有利的事情，對別人（例如員工和供應商）不見得好。到頭來，這個故事也告訴我們，對一家公司短期有利的事情，未必有利於長期發展——對通用汽車現今有利的事情，未必對通用的明日有利。

有些讀者看到這（甚至那些深信這番論點的人）可能會懷疑，美國是不是個特例。規範不足或許對美國而言是個問題，可是在大多數其他國家，問題難道不是過度規範？

兩百九十九項許可

在一九九〇年代初期，香港的英語雜誌《遠東經濟評論》（*Far Eastern Economic Review*），出了南韓專題報導的特刊。其中有篇文章指出，要在南韓開設工廠需要跟一百九十九個單位拿到多達兩百九十九項許可，雖然如此，這個國家在前三十年間人均所得成長卻超過百分之六，作者在文中對這個現象感到十分不解。這怎麼可能呢？一個監管制度如此繁瑣的國家，怎麼會成長如此快速？

在試圖解析這個謎團之前，我得先指出，在一九九〇年代之前，規定繁瑣跟繁榮經濟共存的現象並非僅止於南韓。日本和臺灣在一九五〇年代到一九八〇年代之間經濟奇蹟的發展時期，也有類似的情形。中國的經濟在過去三十年快速成長時，也有類似的嚴密規範。相反地，在過去三十年間，拉丁美洲和次撒哈拉非洲地區許多開發中國家，爲了刺激商業活動、加速經濟發展，紛紛進行經濟自由化。然而，讓人不解的是，自從一九八〇年代以來，他們經濟成長的速度遠低於一九六〇年代和七〇年代（這段時期他們理應因為規範過於繁複而受到牽制）。（見第七件事和第十一件事）

這個謎團的第一個解釋是，對於大多數沒有商業經驗的人而言，這聽起來或許很奇怪：只要到頭來有足夠的利潤可以賺，商人就會去申請這兩百九十九個許可（其中有些可能用紅包打點過關——如果不被抓到的話）。所以，在一個成長速度夠快、大

好商機不斷湧現的國家，就算需要兩百九十九個許可這麼麻煩，也阻擋不了商人想要開創新事業的決心。相反地，如果到頭來無利可圖，那麼就算是只要二十九個許可，可能也顯得過於繁複。

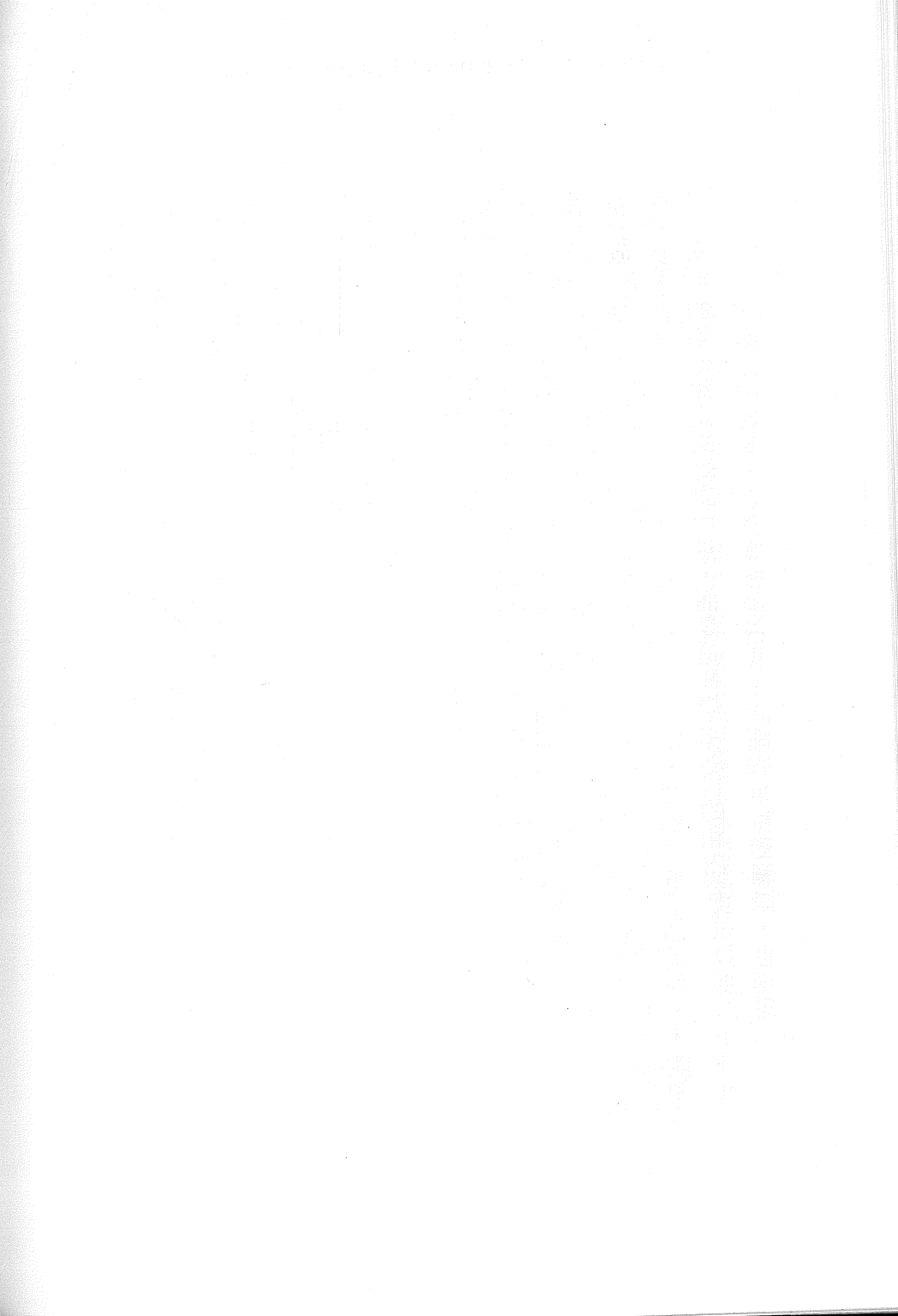
更重要的是，有些國家雖然對商業的規範繁重，但經濟表現卻很亮眼，個中理由在於，許多規定其實對企業是有利的。

有時候，規範會限制企業爲了追求短期利潤、傷害全體企業都需要之共同資源的作法。例如，對魚類養殖業的密度進行規範，或許會讓個別養殖業者的利潤減少，但有助於整體魚類養殖業，因爲所有魚類養殖場都得用到的水質得以保持。另外一個例子是，個別公司如果低薪僱用童工，或許對他們自家公司有利。然而，普遍利用童工長期下來，將會使得勞動力的品質下降，因爲這會阻礙孩童身心發展。這樣一來，有關童工的規定對整體企業界長期而言其實是有好處的。再看看另外一個例子，個別的銀行如果大舉放款或許能從中得利。可是當全部的銀行都這麼做時，到頭來可能都會受到傷害，因爲浮濫放款的行爲說不定會增加整體體系崩潰的可能性，如我們在二〇〇八年全球金融危機所見。對銀行可以做些什麼事情設限，說不定長期以往下來對他們反倒是有助，即使他們短期內不會因此獲利（見第二十二件事）。

規範除了能避免企業做出有損長期永續發展的事情之外，有時候，因爲迫使企業

去做一些他們可能不符合個別利益，但長期卻有助於提升集體生產力的事情，所以對企業也會有助益。例如，企業對員工訓練的投資通常不夠。這是因為他們擔心工會給別的公司搶去，讓別人坐享他們訓練的成果。在這種情況下，政府會對員工訓練建立規定，所有的企業都得確實提升勞動力的素質，所以最終對全體企業都有助益。另外一個例子是，在需要輸入外國技術的開發中國家，政府可對輸入的技術設限：有些外國輸入的技術雖然短期或許有助輸入廠商打擊競爭對手，但會讓他們陷入傳統技術的死胡同，政府若禁止輸入這種過時的技術，長期下來會有助於企業界生產力的提升。

馬克思將政府對企業自由度的設限，形容為是爲了資本家階層的集體利益，因爲這就像是中產階級的執行委員會一樣。不過你們不需要馬克思，也可以看得出，對個別公司的自由度規範限制，可能有助於提升整體企業界的集體利益，至於國家整體利益就更不用說了。換句話說，許多規定是支持企業界的，而不是反商的。許多規定有助於保護所有企業共享的共同資源，另外許多規定則是迫使企業從事長期有助提升整體生產力的事情，所以對企業界也是有利的。除非我們了解這個道理，才能領悟到，真正重要的不是規定的絕對數量，而是這些規定的目的和內容。



第十九件事 儘管共產主義瓦解，但我們還是生活在計畫 經濟之中

他們告訴你的事

共產主義的垮臺明確地展現出計畫經濟的極限。在複雜的現代經濟之下，要計畫經濟，不但不可能、也不應該。唯有透過市場機制（以個人和公司隨時留意有利可圖的商機為基礎）分散決策權，現代複雜的經濟才得以維繫。我們應該揚棄這樣的幻覺：自以為在複雜、隨時在變化的世界之中，我們什麼都能計畫。計畫得越少，越好。

他們沒告訴你的事

資本主義大致上來說，是部分計畫的經濟。資本主義經濟的政府，雖然跟共產主義的中央規劃比起來比較受到侷限，但他們也會進行計畫。政府的資金在研發和基礎建設的投資之中，都占有相當大的比重。他們大多會透過計畫國營事業的活動，對經濟之中央當大的一個環節進行規劃。許多奉行資本主義的政府會透過產業政策規劃個別產業的未來，或甚至透過指導式計畫（indicative planning）規劃國家經濟。更重要的是，現代的資本主義經濟是由階級制度的大型企業集團構成的，這些企業集團會鉅細靡遺地計畫他們的活動，甚至跨國進行規劃。所以，問題不是要不要計畫，而是在適當的程度對適當的事情進行規劃。

有核武的上伏塔

在一九七〇年代，許多西方外交人員將蘇聯稱為「有核武的上伏塔」（Upper Volta with rockets）。真是汗辱人——對上伏塔（Upper Volta）而言（後來更名為布吉納法索（Burkina Faso））——這個國家老被貼上貧窮國家的標籤，雖然他們根本還不到這個世界上最貧窮國家的水準。然而，這個稱號卻精準地總結當時蘇聯經濟的問

題。

這個國家可以把人送上太空，但人民卻得排隊購買麵包和糖等基本的食品。這個國家可以做出洲際彈道導彈和核子潛水艇，但卻做不出一台像樣的電視機。據報導指出，在一九八〇年代，莫斯科火災第二大主因居然出在——不管你們信不信——電視機爆炸。俄國頂尖的科學家跟他們在資本主義國家的同儕一樣有創意，但這個國家其他的人，卻似乎無法達到同樣的水平。到底是出了什麼問題？

蘇聯和其共產主義的盟友在追求共產主義對於無階級社會——基於集體擁有生產工具（機械、工廠建築和道路）的理念——的願景時，希冀達到充分就業和高度的平等。由於沒有任何人得以擁有任何生產工具，幾乎所有的企業都是由專業經理人經營（只有少數例外，例如小餐廳和美髮業者），使得深具遠見的創業者（像是亨利·福特或比爾·蓋茲）難以崛起。由於政府致力追求高度平等，所以企業的經理人（不論有多成功）能夠得到的薪酬會有明顯的上限。這意味著，沒有什麼誘因會促使企業經理人，利用體系有能力開發的先進技術做出消費者真正想要的產品。他們不計一切代價要追求充分就業的政策，意味著主管無法利用最終的威脅（開除）來治理員工。這樣一來，會導致工作散漫和不用心的後果；戈巴契夫（Gorbachev）試圖改革蘇聯的經濟時，便經常談到勞工紀律的問題。

當然，這並不表示共產國家就沒有人想要努力工作或經營優良企業。就算是在資本主義的經濟體，我們也不會單純爲了金錢做事（參見第五件事），可是共產主義國家仰賴的（有些確實可行）主要是人性之中比較不自私的層面。尤其是在共產主義發展初期，充斥著建立新社會的理想主義。在蘇聯，第二次世界大戰期間以及戰後沒有多久，瀰漫著愛國主義。在每個共產主義國家，都有許多致力於工作的主管，以及秉持完美主義和自我尊重做事的員工。此外，到了一九六〇年代，共產主義早期追求平等主義的理想，已爲現實主義所取代；功績敘薪已成爲主流，減輕了誘因的問題（但絕對沒有根除）。

儘管如此，這個體系的運作還是失敗了，因爲共產黨中央規劃體系（這個選擇的效率理應高於市場體系）不具效率。

共產黨對於中央規劃的闡述，有些聽起來相當有道理。馬克斯和他的信徒認爲，資本主義的基本問題在於，生產流程的社會性和生產工具所有權的私有本質之間的矛盾。

經濟發展——或是馬克思所說的，生產力量的發展——企業之間的分工日深，結果公司彼此依賴的程度也跟著提升——或說強化了生產流程的社會性。然而，儘管各公司之間彼此依賴的程度增加，馬克思主義信徒卻認爲，公司所有權依然掌握在個別

私人手裡，因此這些彼此依存的公司不可能協調彼此的行動。當然，價格變化確保企業會事後進行決策的協調，但程度有限，而且因為協調失靈（非馬克思門派的說法）使得供需失調，累積之下會使得經濟三不五時爆發危機。在經濟危機期間，他們主張，許多寶貴的資源都會被浪費掉。許多賣不掉的产品會被丟棄，用來生產這些現在沒人要的产品的機械則會報廢，而且因為缺乏需求，有工作能力和意願的員工遭到資遣。馬克思主義預期，隨著資本主義的發展，這種體系的矛盾會越來越大，經濟危機會越來越嚴重，最後將會導致整個體系的瓦解。

馬克思主義者對規劃經濟的看法則正好相反，他們認為所有的生產工具都掌握在社會整體手中，所以彼此依存的生產單位可透過聯合計畫進行事後的協調。由於潛在的協調失靈已防範於未然，所以經濟無須定期經歷危機以平衡供需。在中央規劃之下，經濟只會產出真正需要的東西。任何時候都沒有任何資源會閒置，因為經濟不會爆發危機。所以他們指出，中央規劃的體系對經濟的管理會比市場經濟有效率得多。

這番主張，至少，是理論性的。可惜的是，中央規劃的實際運作不怎麼好。主要的問題在於複雜度。馬克思論者對於生產力發展的想法或許是正確的：透過提升資本各環節之間的互相依存度，會讓中央規劃變得更有必要。然而，他們未能體認到，這樣也會讓經濟變得更為複雜，使得中央規劃變得更為困難。

當標的相對單純和明確時，中央規劃便可順利運作，誠如蘇聯工業化早期的成功，那時候的主要任務就是大量生產種類相對較少的關鍵產品（鋼鐵、曳引機、小麥、馬鈴薯等）。然而，隨著經濟逐漸發展，中央規劃變得越來越困難，因為（實際上及潛在的）產品日漸多元。當然，隨著經濟發展，規劃的能力也跟著成長，因為管理技巧的改善，規劃和電腦的運算技術日新月異。然而，規劃能力的提升依然不足以因應日益複雜的經濟所需。

有個明顯的解決方案是，對產品的種類設限，但這樣會引起消費者的高度不滿。而且，就算產品種類減少，經濟依然過於複雜難以規劃。結果許多生產出來的東西沒有人要，賣不出去，可是另外有些產品卻短缺，所以隨處都可見到有人排隊。到了一九八〇年代，當共產主義開始分離析時，許多人對這套系統越來越難以實現承諾頗多嘲諷，有個笑話是這樣的：在共產國家，我們假裝工作，他們假裝付錢給我們。

這也難怪當蘇聯集團執政的共產黨在柏林圍牆瓦解之後垮臺時，中央規劃制度普遍遭到淘汰。就算在中國和越南這些國家（他們顯然還是奉行共產主義），也已逐漸放棄中央規劃，儘管他們的政府對經濟依然擁有高度的掌控。所以，我們現在全都生活在市場經濟（嗯，除非你住在北韓或古巴）之中。規劃經濟已經消失了。對不對？

有規劃，有規劃

其實，共產主義的實際功能雖然已經不再，但這事實並不表示規劃經濟就此消失。資本主義經濟體的政府也會規劃，雖然不像共產主義國家政權中央規劃那樣的周詳。

就算是資本主義的經濟體，有時候還是中央規劃會比較有成效（例如，戰爭）。譬如，在第二次世界大戰期間，美國、英國和德國等奉行資本主義的主要交戰國，經濟的每個層面（除了取名之外）都是由政府規劃包辦。

不過，更重要的是，許多資本主義國家都成功運用所謂的指揮式規劃。這種規劃是說，資本主義國家的政府制定跟主要經濟變數有關的廣泛標的（例如，對策略性產業投資、資本主義的建設、出口）以及和私部門合作（而不是反私部門），來達成這些目標。不同於中央規劃，這些目標並無法律的約束力，所以是指揮式的。然而，政府會盡力動用各種誘因（例如補助、賦予獨占權）和懲罰（例如，規定、透過國營行庫施展影響力）來達成這些目標。

法國在一九五〇年代和六〇年代，透過指揮式規劃在促進對科技創新的投資方面極為成功，因此超越英國的經濟，成為歐洲第二大工業強權。其他歐洲的國家，例如芬蘭、挪威和奧地利，於一九五〇年代和一九七〇年代之間，也成功地透過指揮式規

劃進行經濟升級。日本、南韓和臺灣的東亞經濟奇蹟，在一九五〇年代與一九八〇年代期間也運用指揮式經濟。這並不表示所有的指揮式經濟都很成功；印度，例如，就不是。然而，歐洲和東亞經濟的例子顯示，特定型態的規劃，跟資本主義並非不相容的，而且說不定對資本主義的發展大有助益。

而且，大多數資本主義經濟體的政府，就算並未大張旗鼓地規劃整體經濟，就算是以指揮式規劃的型態，還是會對特定關鍵性的活動制定和執行計畫，這些對於整體經濟都可能會有其影響力（參見第十二件事）。

大多數的資本主義政府透過所謂部門產業政策，規劃和塑造某些關鍵產業的未來。歐洲和東亞奉行指揮式規劃的國家，也都積極制定部門產業政策。就算並未奉行指揮式規劃的國家，例如瑞典和德國，也都採取部門產業的政策。

在大多數的資本主義國家，政府透過國營企業擁有（而且通常還經營）國家經濟之中相當可觀的環節。國營企業通常是屬於關鍵性的基礎設施部門（例如，鐵路、道路、港口、機場）、或重要的服務（例如，水、電力、郵政服務），但也存在於製造或金融業（有關國營企業，我的著作，《富國的糖衣》，其中在人們互相剝削這一章會有更深入的說明）。國營企業在國家產出之中的比重，可以高達百分之二十幾（以新加坡來說），也可能低到百分之一（以美國的情形而言），但是國際平均水準在百

分之十左右。由於政府規劃國營企業的活動，所以這意味著，一般奉行資本主義的經濟體有相當大的比重是直接進行規劃的。國營企業所屬部門對經濟其他環節的影響重大，當我們把這個事實納入考慮時，透過國營事業進行規劃的間接影響，會比國營事業在國家產出中所占比重的影響來得更大。

而且，在所有的資本經濟之中，政府都是透過對研發高比重（百分之二十到五十）的贊助，來規劃國家科技發展的未來。有趣的是，美國在這方面是規劃程度最高的資本主義經濟體之一。在一九五〇年代到一九八〇年代期間，在奉行自由市場的美國，政府對整體研發贊助的比重，介於百分之四十七到百分之六十五之間，日本和南韓則介於百分之二十左右，幾個歐洲國家則不到百分之四十（例如，比利時、芬蘭、德國、瑞典）^[1]。這個比率自從一九九〇年以來就逐漸下降，因為對軍隊研發的贊助自冷戰結束以來便減少。然而，即使如此，美國政府對研發的贊助比重依然高於許多其他的資本主義經濟體。值得注意的是，美國技術在國際間居於領先地位的產業，大多是透過軍隊研發計畫（例如，電腦、半導體和航空）以及健康醫療計畫（例如，製藥、生物科技）得到政府重大研發贊助的產業。

當然，自從一九八〇年代以來，在大多數資本主義經濟體的政府規劃程度便逐年下降，特別是因為那段期間支持市場的意識形態崛起。指揮式規劃在大多數國家已逐

漸停止，其中包括施行得十分成功的國家。在許多國家（雖然不是全部），私有化已造成國營事業在國家產出和投資之中所占比重下降。幾乎所有奉行資本主義的國家，政府對整體研發的贊助也已下降。然而，我會說，儘管近年來政府規劃相對減少，但在資本主義經濟體，規劃的作法還是非常廣泛，而且呈現增長的趨勢。我為什麼這樣說呢？

規劃，還是不規劃——那不是個問題

假設新上任的執行長到公司說，我深信市場的力量。在這個變化快速的世界之中，我們不應該採取固定的策略，而是應該盡可能地維繫彈性。所以說，從今天起，公司每一個人都要以市場價格的變化為依歸，而不是依據一些僵化的計畫。你覺得會怎麼樣？員工會歡迎這樣以二十一世紀為願景依歸的領導者嗎？股東會對他友善市場的做法喝采，並以加薪來嘉獎他嗎？

他撐不了一個禮拜。人們會說他沒有領導特質，指控他缺乏願景的東西（vision thing）（如老布希所說的）。人們會說，高層決策者應該願意為公司塑造未來，而不是任憑未來的降臨。他們會說，盲目追隨市場訊息不是經營公司的方法。

人們會期望新執行長說些這樣的話：我們公司當今的現況是這樣。十年之後我希望

望帶領公司抵達這個境界。爲了要達到目標，我們將會開發新的產業A、B和C，並逐漸淘汰D和E。我們將會賣掉D產業的子公司，關閉本國在E產業的子公司，但部分生產可能轉向中國。我們爲了開發在A產業的子公司，必須以現有的業務利潤提供交叉補助。爲了在B產業建立一席之地，我們得和日本Nissan公司建立策略聯盟，這可能牽涉到以低於市場價格提供他們部分我們生產的投入要素。爲了拓展我們在產業C的業務，我們將會增加未來五年對研發的投資。這種種都意味著，整體公司在可見的未來將會出現虧損。就算這樣的話，也在所不惜。因爲這是我們爲了創造更美好的未來，這是我們必須付出的代價。換句話說，人們會期望執行長作爲一個有計畫的人（不論是男人，還是女人）。

企業會規劃他們的活動——通常會鉅細靡遺地計畫。確實，馬克思對整體經濟中央規劃的理念就是來自於此。其實以他所謂的規劃而言，實際上沒有任何政府會施行規劃。只有企業會規劃。馬克思預期的，資本主義的公司採取的理性規劃，將會以事實證明優於市場浪費的混亂，最終將會擴及整個經濟體系之中。他將企業的規劃批評爲資本家的暴政，但他相信，當私有財產一旦遭到廢除，資本家因此消失之後，這種暴政之中理性的要素可能爲了社會的利益而遭到孤立、妥協。

隨著資本主義的發展，經濟之中越來越多的領域是由大型企業集團所主導。這表

示資本主義經濟注重規劃的領域其實已有增長。在這說個具體的例子，這幾天以來，根據估計，在國際貿易之中有三分之一和半數是跨國企業之內各單位之間的交易。

一九七八年諾貝爾經濟學獎得主西蒙（Herbert Simon）（他是企業組織研究的先驅）（參見第十六件事），在一九九一年的組織和市場（Organisations and Markets）（他最後寫的幾篇文章之一），便對此有很精闢的解析。西蒙沉思說，如果有個火星（對地球沒有任何概念）來到地球觀察我們的經濟，那他會認為我們地球人是市場的經濟嗎？不，西蒙說，這個火星肯定會認為，地球人是組織經濟，因為地球大多數的經濟活動都是在企業的範疇之內（組織）協調的，而不是透過這些公司之間的市場交易。如果用綠色代表企業，紅色代表市場，西蒙指出，那麼這個火星就會看到大塊的綠色區域和紅線交錯，而不是一片紅色連結綠點的網路[2]。而我們還認為規劃已經消失。

西蒙並未談論政府規劃，但如果我們把政府規劃納入，現代的資本主義經濟就會比他所舉的那個火星人的例子，規劃的程度更高。在企業集團之內的規劃和在政府進行的各種規劃之間，現代的資本主義之經濟體規劃的程度非常高。根據這些觀察，有個很有意思的重點，那就是富裕國家的規劃程度高於貧窮國家，主要是因為大型企業集團比較普及，而且政府占有一席之地程度也比較普遍（儘管因其方式比較溫和，

故而比較不明顯)。

所以問題不在於要不要規劃，而是各種活動要規劃到什麼程度和形式才會妥當。雖然共產主義中央規劃的失敗讓反對規劃人士的偏見好像有其道理，但現代經濟之中政府政策、企業規劃和市場關係全都非常重要，並以複雜的方式互動，這樣的偏見會讓我們對經濟體系真正的本質產生誤解。如果沒有市場，我們就會陷入蘇聯體系無效率的情形。然而，如果以為只要有市場就可以，那麼就形同以為既然鹽巴對我們的生存很重要，那麼我們生活可以光靠吃鹽就行了。

第二十件事 機會平等不見得公平

他們告訴你的事

許多人會因為不公平而不開心。然而，有的事情公平，有的不公平。當你以相同的方式獎勵人們，不論他們的努力和成就，那麼更有才華、更努力的人，就失去表現的誘因。這是結果的平等（equality of outcome）。從共產主義的垮臺看來，這不是一個好主意。我們想要追求的平等，應該是機會的平等。例如，在施行種族隔離政策的南非，讓黑人學生不能去上比較好的白人專屬大學（就算他是比較優秀的學生），那麼不但公平，而且也沒有效率。人們應該有平等的機會。然而，平等就業法案（affirmative action）讓資質比較低的學生入學，只是因為他們是黑人、或來自弱勢的

背景，那麼同樣也不公平、沒有效率。我們在追求平等的結果時，不但會讓人才的配置錯誤，而且也會懲罰到最有才華和最努力的人。

他們沒告訴你的事

機會平等是平等社會的起點。不過這還不夠。當然，個人如果表現比較好，便應該得到獎勵，但問題是他們跟競爭對手是否在同樣的條件下競爭。如果一個小孩在學校的表現不好，因為他上課的時候肚子餓、不能專心，那麼就不能說他表現不好是因為天資比較差。唯有在這個孩子有足夠的食物可吃（在家透過家庭收入補助、在學校則透過免費的學校飲食計畫）之下，才能做到公平的競爭。除非結果有些平等存在（例如，所有父母的所得都高於特定的最低門檻，讓他們的小孩不至於挨餓），平等的機會（例如，免費入學）就不是真的有意義。

你不能比教皇更像天主教徒？

在拉丁美洲，人們常說你不能比教皇更像天主教徒（mas Papista que el Papa）。這是說智識外圍的社會對於教條（宗教、經濟和社會）的應用，往往比這些教條的起

始國還要嚴謹。

你不能比教皇更像天主教徒這句諺語在南韓（我自己的國家）或許再貼切不過（不過不是字面的意思，南韓只有大約百分之十是天主教徒）。韓國並不是個小國家。南北韓人口總和，一九四五年之前將近一千年都是同一個國家，現在大約是七千萬人。不過身處各大強權——中國、日本、俄國和美國——利益衝突區域的正中心，所以我們變得非常有適應力，會秉持這些強權的意識形態，並比他們更加正宗。當我們奉行共產主義（北韓），比俄國更有共產黨的本色。當我們於一九六〇年代到一九八〇年代之間施行日式國家資本主義（南韓），則比日本還要堅持。我們現在已轉為美式的資本主義，則對美國宣揚自由貿易的好處，並自由化金融和勞動市場讓美國汗顏。

所以說，在十九世紀之前，當我們還受到中國的影響時，我們的儒家思想比中國人更透徹。若有讀者不太熟悉的話，讓我在此解釋一下儒家思想：這是一種依據孔子教誨的思想體系——孔子是西元前五世紀的政治哲學家。現在，許多奉行儒家思想的國家在經濟表面上都很成功，許多人都認為這個文化特別適合經濟的發展，但在二十世紀後半段的現代資本主義逐漸奉行之前，這一直被視為典型的封建意識形態[1]。

就如同大多數其他的封建意識形態，儒家思想也配合僵化的社會階級制度，以出

身限制人們對職業的選擇。這樣一來，低層有才華的人就無法脫離本身階級崛起。儒家思想將農民（他們被視為是社會的基石）和其他的勞動階層之間涇渭分明。農民之子可以參加拔擢政府官員的考試（極為困難），和躋身執政階層，雖然實際上幾乎不會有人這樣做；但工匠和商人之子甚至不得參加這種考試，不論他們或許有多聰明。

中國，儒家思想的起源地，有信心採取比較務實的態度來解讀這個古典教義，允許工商階層的人參與科舉。韓國——比孔子還要儒家——堅守這套教義，拒絕拔擢有才華的人，只是因為他們出身不對。我們脫離日本殖民統治（一九一〇年到四五年）解放之後，韓國才徹底揚棄傳統的種姓體系，成爲一個出身不會壓抑個人成就的上限（雖然對工（現代的話，就是工程師）、商（現代的企業經理人）階級的偏見還是殘存好幾十年，直到經濟發展之後，工商才成爲有吸引力的行業）。

很顯然的，封建韓國並非唯一拒絕給予人民平等的機會。歐洲的封建社會也是類似的體系，印度至今依然有種姓制度，雖然是檯面下的。而且人們也不是只在種姓制度之下，才會被剝奪平等的機會。在第二次世界大戰之前，大多數社會都拒絕讓女性參選公職；其實，她們完全沒有公民權，甚至連投票權也沒有。許多國家以前都會根據種族對人民的受教權和工作權設限，這個情形直到近年才爲之改觀。在十九世紀末和二十世紀初，美國禁止不受歡迎的種族移民，尤其是亞裔。南非在施行種族隔離政

策時，白人和其他（有色人種和黑人）各有各的大學，後者的資金贊助都非常短絀。所以，這個世界大多數地方，擺脫以往以種族、性別、種姓階級禁止人們追求自我晉升的情況，其實距今沒有多久。平等的機會是極為寶貴的。

市場解放？

許多這些明文限制機會平等的法規，在過去幾個世代以來已經廢止。這主要是因為遭到歧視的一方透過政治角力反抗——例如英國十九世紀中憲章運動人士要求普選（男性才能選），美國一九六〇年代黑人的民權運動，南非於二十世紀後半的反種族隔離政策，以及印度在種姓低階人民現今的奮鬥。要是沒有這些婦女、受到壓抑的種族和種姓階級低的人民（和其他無數的）奮鬥，根據出身樂透賦予人民的權利，就會被視為理所當然。

市場對於機會不平等的對抗發揮了很大的助益。自由市場經濟學家指出，在唯有有效率者方能生存的情況下，市場交易之中就沒有種族或政治偏見可以作祟的空間。傅利曼在其著作《資本主義與自由》（*Capitalism and Freedom*）之中做了十分簡潔的描述：買麵包的人不會知道做麵包的小麥是由共產黨還是由共和黨……是由黑人還是白人栽種的。所以傅利曼主張，市場到頭來會讓種族主義淘汰，或至少會大幅降低

他們的氣焰，因為僱主若有種族歧視，堅持只僱用白人，那麼其他心胸比較開闊的僱主，願意僱用最具有才華的人，不論種族如何，終究會讓種族主義作祟的僱主在市場上淘汰。

在施行種族隔離時期惡名昭彰的南非，也得賦予日本人榮譽白人的稱謂，這個事實充分反映出以上的論點。在當地經營豐田和日產汽車工廠的日籍執行主管，不可能會去住在索韋托（Soweto）這樣的城鎮（種族隔離法強迫非白人住在那裡）。所以，白人至上的南非不得不吞下他們的驕傲，假裝日本人也是白人（如果他們想要開著日本汽車到處跑的話）。這就是市場的力量。

市場作為平等機制的力量比我們想像的還要廣泛。如英國作家艾倫·班列特（Alan Bennett）小說改編的電影，《不羈吧！男孩》（*History Boys*）沉痛地描述說，來自弱勢背景的學生因為缺乏智識和社交上的自信，因此居於劣勢難以進入精英大學——更甚的是，也難以找到薪水較好的工作。大學顯然不用像企業那樣，迅速配合市場的壓力做出反應。然而，如果有些大學一直歧視少數族裔或勞工階級的孩子，只收背景純正的人，也不管他們的資質是否比較差，日後潛在的僱主便可能偏好畢業於沒有種族歧視的大學的學生。眼光狹隘的大學，如果要招收最好的學生，早晚得放棄自己的偏見。

有鑒於此，我們幾乎可以說，當你一旦確保機會的平等，只看功績，沒有任何檯面上的歧視行為，那麼市場就會透過競爭機制，剷除任何殘存的偏見。然而，這只是開端而已。要建立一個真正平等的社會，還有許多尚待努力。

種族隔離政策的終結和卡布奇諾的社會

雖然某些族裔、窮人、種姓階級低的人還是受到許多人的偏見歧視，但現今沒有什麼人會公開反對機會平等的原則。儘管如此，人們的歧見仍深。有些主張只需提供平等的機會即可。另外有些人（包括我在內）則相信，光是正式給予機會的平等仍然不夠。

自由市場的經濟學家警告說，如果我們試圖追求結果的平等，不光是讓大家都知道機會去做某些事情，這會使得辛勤工作和創新面臨巨大的劣勢。如果你們知道，不論你們做些什麼，跟旁邊那個打混的傢伙都是拿一樣的薪水，那你還會努力工作嗎？毛澤東時代中國的農民公社難道不就是這樣失敗的嗎？如果你們對富人大舉課稅，把稅入拿來贊助社會福利，這樣富人難道不會喪失努力創造財富的誘因嗎？而窮人也會喪失工作的動機，因為政府保證他們不論工作努力與否（或到底有沒有工作）都可享有最低的生活水平（第二十一件事）？這樣一來，自由市場經濟學家主張，試圖追求結

果的平等對每個人都沒有好處（見第十三件事）。

過度追求結果的平等——例如，毛派的人民公社（個人的努力和得到的獎勵幾乎沒有任何關係）——絕對會對人們工作的努力造成負面衝擊。這樣也不公平。但我相信一定程度的結果平等是有必要的，如果我們要建立一個真正平等的社會。

重點是，人們必須具備發揮平等機會的能力，才能充分享有個中的好處。現在南非的黑人都可享有跟白人一樣從事高薪工作的機會，可是如果他們缺乏這些工作要求的學歷，那麼也沒有用。現在黑人雖然能進入更好的大學（以前只有白人能念），但如果他們還是去念資金不足、不合格教師（其中有些甚至自己也不會讀書寫字）的學校那也沒有用。

對於南非大多數的黑人孩童而言，近年來可以進入優良大學的平等機會並不表示他們真的能進去念。他們的學校依然資金短絀、經營不善；他們不合格的教師也沒跟著種族隔離政策的終結一夕之間變聰明了。他們的父母依然失業（就算官方的失業率（大幅低估開發中國家真正的失業情況）在百分之二十六到二十八，屬於全世界最高的水準之一）。對他們而言，有權利去念比較好的大學就猶如畫餅充飢。所以，在種族隔離政策結束之後的南非，有些南非人說這成了一個「卡布奇諾的社會」（cappuccino society）：底部都是咖啡色，上方有一層薄薄的白色泡沫，然後頂部撒

些三可。

現在，自由市場經濟學家會告訴你，那麼欠缺學歷、決心和創業活力，無法充分利用市場契機的人，只能怪自己。有的人會不顧一切阻難，努力工作，拿到大學學歷，爲什麼要跟那些來自貧窮背景、三不五時犯罪的人，拿一樣的薪水？

這番論點有其道理。我們不能（也不應該）僅以成長環境來解釋一個人的表現。個人確實得對自己的人生負責。

然而，這番論點雖然沒錯，但失之偏頗。人並非誕生於真空的環境。他們身處的社會——經濟環境會對他們能做些什麼構成很大的侷限。或是說，甚至連他們想要做的事情也會受到影響。身處的環境會讓你甚至連試都不試就放棄某些事情。例如，英國勞動階層許多有學業天分的孩童甚至不會試圖去上大學，因爲大學不是「給他們」念的。這樣的態度會逐漸改變，但我還記得BBC在一九八〇年代末的紀錄片，片中的老礦工和他的妻子批評他們的一個孩子（這個孩子去上大學，並成了教師）是「階級的叛徒」。

把所有的問題都歸咎於社會——經濟環境固然愚蠢，但如果以爲人們只要「相信自己」、夠努力，什麼都辦得到（好萊塢的電影很喜歡宣揚這樣的道理），那這樣的想法同樣也是不容接受的。對於那些沒有能力利用的人而言，機會的平等是沒有意義

的。

亞歷杭德羅·托萊多的特例

現在，沒有任何國家會故意不讓窮人家的孩童上學，但貧窮國家許多孩童之所以無法上學，是因為他們沒有錢付學費。而且，就算在公立學校免費的國家，窮人家的孩子還是注定會上辦學績效糟糕的學校，不管他們本身天資究竟如何。這些孩童當中，有些在家還挨餓，在學校也沒午餐可以吃。這樣他們根本不可能專心上課，學業表現可想而知。在某些極端的情況，他們的智力發展甚至可能因為早年挨餓的經歷而受到影響。這些孩童也可能比較經常生病，因此缺課比較頻繁。如果他們的父母是文盲和／或必須長時間工作，那麼就沒有人可以幫助這些孩子的家庭作業；中產階級的孩子則有家長幫忙，富裕人家的孩子說不定還有私人家教。不管有沒有幫助，他們如果必須照料弟弟、妹妹或幫忙照顧家中的羊隻，說不定連做功課的時間都沒有。

所以，我們一旦接受不能因為家長窮苦而懲罰孩童，便應該採取行動確保所有的孩童都有基本所需食物、健康醫療和家庭作業的協助。這些都可以透過公共政策提供，就跟某些國家一樣（免費的學校午餐、疫苗、基本的健康檢查，以及教師或學校聘請家教提供課後作業指導）。然而，有些還是得由家庭提供。學校只能做到這麼多

而已。

這表示，如果窮人家的孩子要有平等機會的指望，家長的所得就得有基本程度的結果平等。否則，就算是免學費、免費學校午餐、免費疫苗等，也無法提供孩童真正的機會平等。

就算是成人，也必須有某種程度的結果平等。眾所皆知的是，長期失業之後要再想就業就會變得非常的困難。可是失業與否並非全然取決於一個人的「價值」。例如，許多人會失去工作，是因為他們一開始決定投身的產業起初看起來似乎前途大好，但在外國競爭突然的打擊之下受到重創。例如美國鋼鐵工人或英國造船工人，他們在一九六〇年代加入這些產業時，沒有幾個會料想到了一九九〇年代初，他們的產業會被日本和韓國競爭對手淘汰殆盡。這些人得承受如此不成比例的痛苦，被掃入歷史的灰燼之中，難道真的公平嗎？

當然，在工業化的自由市場，這不應該是個問題，因為美國的鋼鐵工人和英國的造船工人可在延伸產業之中找到工作。不過以前在鋼鐵廠工作的美國工人，你知道有多少找到電腦工程師的工作？還是說以前在英國造船廠工作的員工，搖身一變成爲投資銀行家的？這樣的轉變就算有，也是很少的。

比較平等的方式是，透過合理的失業福利、健康保險，甚至於當他們失業時，提

供再就業訓練計畫，以及協助他們找工作（這些在北歐國家都做得特別好），協助失業勞工找到新的工作跑道。如我在本書其他章節所說（第二十一件事），這對經濟整體而言會是比较有生產力的方法。

是的，理論上，祕魯某個貧窮省分小鎮的擦鞋小孩可以跟祕魯前總統亞歷杭德羅·托萊多（Alejandro Toledo）一樣，去念史丹佛大學（Stanford），拿個博士學位；可是祕魯出一個亞歷杭德羅·托萊多總統，卻有上百萬名孩童連高中都沒法念。當然，我們可以說這些好幾百萬的祕魯孩童個性懶散，因為托萊多總統以事實證明，如果他們夠努力的話，也可以去念史丹佛。可是我認為如果說托萊多總統是個特例的話會比較妥當。如果沒有一些結果的平等（家長所得），窮人就無法充分發揮機會平等的好處。

的確，國際間對於社會流動（social mobility）的比較也印證這個道理。根據北歐和英國研究團隊仔細的研究，北歐國家的社會流動高於英國，後者則高於美國^[2]。社會福利越好，流動性就越好並非偶然。尤其是以美國的情況，整體流動性低的事實主要歸因於底層人民的流動率低，這顯示窮人家的小孩之所以無法充分發揮平等的機會，都是因為基本所得沒有保障。

過度的結果平等有害無益，雖然什麼程度才是過度是見仁見智的。不過，機會的

平等還做得不夠。除非我們創造出一個每一個人都保證有最低能力的環境，對最低所得和教育與健康醫療提供某些保障，否則就不能說我們是公平的競爭。這就好像百米賽跑一樣，如果有的參賽者得在腿上綁著沙包跑，那麼不准有人偷跑的規定就不見得公平。要建立一個真正公平、有效率的社會，機會的平等絕對是必要的，但並不够。



第二十一件事 大政府讓人們更接受變革

他們告訴你的事

大政府對經濟不利。福利國之所以會崛起，就是因為窮人渴望讓富人肩負市場力量所需不斷調整的代價，讓他們的日子好過一些。當政府爲了支付失業保險、健康醫療和各種給窮人的福利措施而對富人課稅時，不但會讓窮人懶惰，也會剝奪富人努力創造財富的誘因，使得經濟比較沒有活力。有了福利國的保障，人們不覺得有必要配合新的市場現實面調整，所以會延後改變他們的行業和工作模式（而這些都是動態經濟調整所需的）。我們甚至不用訴諸共產主義經濟的失敗。只要看看歐洲福利國死氣沉沉的經濟，和美國蓬勃的生命力即可。

他們沒告訴你的事

設計良好的福利國其實可以鼓勵人們在職場上勇於冒險，而且或多或少，可以開放的態度看待改變。這也是為什麼跟美國比起來，貿易保護主義在歐洲比較沒有必要的原因之一。歐洲人知道，就算他們的產業不敵外國競爭者，他們還是能夠保護自己的生活水準（透過失業金），接受其他工作的再訓練（政府補助）；美國人則知道要是一旦喪失目前的工作，可能意味著生活水準會大幅滑落，而且甚至可能意味工作生涯的結束。這是為什麼歐洲主要的社會福利國，像是瑞典、挪威和芬蘭的經濟成長比美國更快（至少並駕齊驅），甚至在一九九〇年代的美國文藝復興時期（American Renaissance）之後也不例外。

世界上最古老的行業？

天主教國家各行業代表在爭辯哪個行業最古老。

醫師說，上帝對人類做的第一件事是什麼？他動了手術——他用亞當的肋骨做了夏娃。醫學行業是最古老的。

不，不對，建築師說。他做的第一件事是在混沌之中開天闢地。這是建築師的工

作——在混亂之中建立秩序。我們才是最古老的行業。

政治人物（他一直耐心地聽著），露齒微笑地問說，混亂是誰造成的？

醫學可能是（也可能不是）這個世界上最古老的行業，但這絕對是全世界最熱門的行業之一。然而，沒有任何一個國家會比我的祖國韓國更熱衷這個行業的了。

二〇〇三年有份意見調查顯示，理組每五位分數最高的大學申請人之中（統計分布最高的百分之二之內），就有將近四位要讀醫。根據非正式的數據，在過去幾年當中，這個國家二十七個醫學系所（大學部）當中就算競爭力最低的，入學困難度比最頂尖的工程學系還要高。不可能會比這個更熱門的了。

有趣的是，儘管醫學在韓國一向熱門，但這種超高的人氣卻是前無僅有的。基本上這是二十一世紀的現象。出現了什麼改變呢？

有個可能性是，不論基於什麼原因（例如，人口老化），醫師的相對所得已經增加，而年輕人只是回應這個誘因的改變而已——市場想要更多有能力的醫師，所以越來越多有能力的人會投身這個行業。然而，韓國醫師的相對所得其實是下降的，因為醫師人數的供給不斷增加。而且這又不是說，新政府上臺推出某些新的規定，使得工程師或科學家難以找到工作（要當醫生的年輕人，其他的選項顯然就是這兩種）。所以到底是怎麼回事？

這個現象背後的原因出在，就業保障在過去這十年多來下降。在一九九七年的金融危機之後，終結了這個國家的經濟奇蹟的年代，南韓棄守其干預主義、愛國主義的經濟體系，擁抱強調最大競爭的市場自由主義。就業保障因為提升勞動市場彈性的名義而大為降低。數百萬名的勞工被迫從事臨時性的工作。諷刺的是，即使在危機爆發之前，這個國家的勞動市場在富裕國家之中是最有彈性的國家之一，沒有永久合約的勞工比率大約在百分之五十，是最高的比率之列。近年來的自由化進一步推高這個比率到百分之六十左右。而且，就算是永久聘僱合約的員工，現在也為就業缺乏保障所苦。在一九九七年的危機之前，大多數永久聘僱合約的員工可以期望，事實上，終生就業（就跟許多日本的同儕一樣）。但這景象已經不再。現在僱主會鼓勵四五十歲較為年長的員工，就算有永久合約，儘早讓位給比較年輕的世代。公司不能隨意開除他們，但我們都知道，有許多方法可以讓人們明白自己不受歡迎，可以讓他們自願離開。

有鑒於此，韓國的年輕人（想當然耳）為想要個保障。他們想，如果當科學家或工程師，很可能在四十幾歲時便會失業，就算他們加入的是三星或現代這些大公司。這樣的前景很可怕，因為南韓的社會福利很弱——這是富裕國家當中最底的（根據社會福利支出占GDP比例計算^[1]）。社會福利薄弱以往的問題不會這麼大，因為許多人

都是終生就業。隨著終生就業的消失，這就成了致命的問題。當你喪失了工作，生活水準就會大幅滑落，更重要的是，說不定連翻身的機會都沒有。所以，韓國聰明的年輕人想，而且父母也這樣建議，只要有可以行醫的執照，便可一直工作到他們要退休爲止。情況就算再糟，他們還是可以成立診所，就算賺不了多少錢也無所謂（以醫師的水準）。這也難怪每個有腦袋的韓國小孩都想要讀醫學（或文組的法律，這個行業也要執照）。

別誤會我的意思。我尊敬醫生。我的命就是他們救的——我開過兩次攸關性命的大手術，曾感染過無數次，都是因爲他們開給我的抗生素才得以痊癒。可是就算我也知道，韓國百分之八十理組最聰明的學子不可能全部都適合當醫師的。

所以，韓國的勞動市場——全世界最富裕的勞動市場之一，卻無法以最具效率的方式配置人才。原因是什麼？那就是就業缺乏保障的問題升高。

社會福利國是勞工的破產法

工作保障是個棘手的議題。自由市場經濟學家相信，任何勞動市場規範只要會讓開除人員變得比較困難，就會使得經濟的效率和活力降低。首先，這會削弱員工努力工作的誘因。而且，這會使得僱主比較不願僱用更多的人員（擔心若時機不好時，不

能裁員），進而抑制財富的創造。

這番論點說，勞動市場的規定已經夠糟糕的了，福利國更是雪上加霜。福利國提供失業金、醫療保險、免費教育，甚至支持最低所得，形同保證政府會以最低薪資僱用每一個人（失業的勞工，如果你要說的話）。所以，勞工沒有足夠的誘因努力工作。更糟糕的是，這些福利國的資金是來自富人的稅金，這會降低他們努力工作、創造就業和創造財富的誘因。

他們說，所以一個國家如果社會福利做得太好，就會降低社會的活力——勞工比較不想工作，企業家也比較沒有創造財富的動力。

這番論點一直很有影響力。在一九七〇年代，人們常說英國經濟之所以表現黯淡，問題出在他們的社會福利過度膨脹，工會的勢力過大（部分原因也是出在社會福利，因為福利國降低了失業的威脅）。英國在這個部分的歷史，柴契爾賦予工會該有的地位，並減少社會福利（儘管後來情勢變得更為複雜），拯救了英國。自從一九九〇年代以來，人們對於社會福利國的這個觀點變得更為普遍，而且（宣稱）美國的經濟成長表現優於其他社會福利較佳的富裕國家〔2〕。當其他政府試圖削減社會福利的支出時，他們經常會引述柴契爾治癒所謂的英國病（British Disease），或美國經濟比較有活力的例子。

但工作保障、社會福利比較好，真的會讓經濟比較沒有生產力和活力嗎？

就拿我們韓國的例子來說，缺乏工作保障可能促使年輕人在選擇事業生涯時做出比較保守的選擇，偏好醫學或法律的工作。對於個人而言，這或許是正確的選擇，但這會導致人才的錯置，因此降低經濟的效率和活力。

美國的社會福利比較差，一直是貿易保護主義爲什麼比歐洲要強得多的一大原因，雖然歐洲國家比較能接受政府的干預。在歐洲（當然，我在此未將各國差異的細節納入考慮），如果你們所屬產業衰退，你們失去工作，這固然是一大打擊，但並非世界末日。你們的健康醫療保險、國宅（或住宅補助）還是會繼續，同時還可領失業金（薪資的百分之八十），政府補助的再訓練，政府會幫你找工作。相反的，如果你們是美國的勞工，那麼你最好確保目前工作的穩固，如有必要則要訴諸保護主義，因爲一旦失去工作便意味著幾乎一無所有。失業保險零散，保險期間比歐洲短。政府對於人民再訓練和找工作幾乎沒有任何協助。更可怕的是，失去工作就意味着失去醫療保險，說不定連家也不保，因爲政府對住屋或租屋幾乎沒有任何補助。所以，產業重建只要牽涉到裁員，員工就會排斥，而這個情形在美國要比歐洲嚴重得多。大多數的美國勞工無法組織起來反對，但有辦法這樣做的人（工會化勞工）便會竭盡所能捍衛目前就業分布的情形。

如上述所說的例子，不安全感比較高的話，可能會讓人們更加努力，但這會讓他們堅守錯誤的行業。這些聰明的韓國學子們原本大可成為傑出的科學家 and 工程師，但都決定要專研人體的奧秘。美國許多勞工只要經過再訓練就可以在日出產業（sunrise industries）（例如生物工程）找到工作，但卻死守他們的夕陽產業（sunset industries）（例如汽車），只是延緩難以避免的情勢發生而已。

以上這些例子顯示，當人們知道他們還有第二次的（或第三、甚至第四）機會，對於第一份工作的選擇就會比較願意冒險（誠如韓國的例子），或放棄他們目前的工作（如美國和歐洲的比較）。

你覺得這個邏輯奇怪嗎？應該不會。因為這正是破產法背後的邏輯；大多數人都認同破產法的道理是顯而易見的。

在十九世紀中，沒有任何一個國家擁有現代的破產法。那時候所謂的破產法並未給予破產商人什麼保護，未能保障他們在進行重建時，免於債權人的騷擾（在美國，現在的破產保護法（Chapter II）會給予六個月這樣的保護）。更重要的是，這並未給他們翻身的機會，因為他們得償還所有的負債，除非債權人讓他們免除償債責任，否則不管要多久都得還清。這意味著，就算破產的商人能另起爐灶，所有新的利潤都還是得用來償還舊的債務，這會阻礙新事業的發展。這一切都會使得創業從一開始就是

個風險極高的事情。

長期以往下來，人們會發現到，缺乏第二次的機會會對商人冒險的意願造成重大打擊。英國在一八四九年率先推出現代的破產法，破產申請人在首度進行組織再造時，有法院提供免於債權人騷擾的保障，更重要的是，法院有權對債務永久性降低（縱然違背債權人的意願）。有限責任公司的制度也是大約在同一時期建立（見第二件事），和破產法配合之下，降低了創業的風險，因此鼓舞人們勇於冒險，現代資本主義才有機會崛起。

我們可以說，福利國就像是破產法一樣，賦予員工第二次的機會。就如同破產法鼓勵創業者勇於冒險，社會福利也會鼓勵勞工以更開放的心胸看待改變（以及隨之而來的風險）。由於人們知道會有第二次機會，在選擇第一份事業的時候會比較大膽，日後在事業生涯當中也比較願意轉換工作。

政府角色較大的國家可以成長得更快

證據呢？社會福利規模不同的國家，相對經濟表現如何？誠如以上所述，一般人認為社會福利比較差的國家會比較有活力。然而，證據並不支持這樣的論點。

一直到一九八〇年代，美國雖然社會福利比歐洲要差得多，但是經濟成長率其實

遠低於歐洲。例如在一九八〇年，美國公共社會支出占GDP的比率只有百分之十三點三，歐盟十五個國家則是百分之十九點九。瑞典的比率高達百分之二十八點六，荷蘭和（西）德國為百分之二十三。儘管如此，在一九五〇年到一九八七年之間，美國的經濟成長率卻比歐洲國家低。德國的人均所得成長率為百分之三點八，瑞典為百分之二點七，荷蘭為百分之二點五，美國在這段時期卻只有百分之一點九。很顯然的，社會福利國家的規模只是決定這個國家經濟表現的一個要素，但這顯示，社會福利好跟經濟高度成長並非不相容的。

自從一九九〇年來，當時美國的經濟成長表現已有提升，有些社會福利國家的經濟成長得更快。例如，在一九九〇年到二〇〇八年之間，美國人均所得成長百分之一點八。這基本上跟前一段時期是一樣的，但有鑒於歐洲經濟的成長減緩，使得美國成為OECD核心國家之中成長最快的經濟體之一（扣除南韓和土耳其這些尚未真正富裕的國家）。

然而，有意思的是，在一九九〇年之後期間，OECD核心國家當中成長最快速的兩大經濟體分別是芬蘭（百分之二點六）和挪威（百分之二點五），都是龐大的福利國。在二〇〇三年，公共社會支出占GDP比率，芬蘭為百分之二十二點五，挪威為百分之二十五點一，相較於OECD平均的百分之二十點七，和美國的百分之十六點二。

瑞典——全世界最大的社會福利國——（百分之三十一點三，是美國的兩倍）則是百分之一點八，成長率只比美國的水準低一點。如果你們只算二〇〇〇年代（二〇〇〇年到二〇〇八年），那麼瑞典的成長率（百分之二點四）和芬蘭（百分之二點八），遠高於美國的百分之一點八。自由市場經濟學家說社會福利對工作倫理和創造財富的誘因會造成負面影響，倘若果真如此，就不應該會有這樣的現象。

當然，我不是說社會福利絕對是好的。就跟所有其他的體制一樣，這有優點，也有缺點。尤其是如果這是基於有目標的（而不是普世的）計畫（如美國），這會讓接受社會福利的人民汙名化。社會福利提升人們的保留工資（reservation wages），讓他們不用接受惡劣的工作條件和低薪的工作——雖然這是不是就不好，則是見仁見智的問題（我個人認為，美國大量人民處於在職貧窮（working poor）的狀態，這個問題就跟我們在歐洲見到失業率普遍居高不下不一樣的嚴重）。不過，如果設計得宜，給予勞工翻身的機會（就跟在北歐國家一樣），便能鼓勵人們以更加開放的態度接受改變，讓產業再造變得比較容易，進而鼓勵經濟成長。

除非有剎車，我們才能開快車。如果車子沒有剎車，開車技術就算再好，也不敢開超過每小時二十到三十英里，因為擔心會造成致命的意外。同樣的道理，人們如果知道失業、再訓練工作技能的經歷不會讓他們毀於一旦，就會比較願意接受這方面的

風險。這也是爲什麼，政府對人民生計管得比較多會讓人們比較願意改變，進而可讓經濟比較有活力。

第二十二件事 金融市場的效率得收斂，而不是追求更高的效率

他們告訴你的事

金融市場的快速發展，讓我們得以迅速配置和再配置資源。這也是為什麼美國、英國、愛爾蘭和一些其他自由化、開放其金融市場的資本主義經濟體，在過去三十年當中都表現亮麗的原因。自由的金融市場之下，經濟得以對機會的變化迅速回應，所以得以成長快速。確實如此，近年來一些揮霍無度的情形讓金融市場蒙上惡名，尤其是上述的那些國家。然而，我們不應該只是因為這場沒有人預料得到的世紀金融危機（不論有多嚴重），便急著限制金融市場的發展，因為金融市場的效率是國家繁榮的關鍵所在。

他們沒告訴你的事

當今金融市場的問題在於效率過高。近年來金融創新之下，產生許多新的金融工具，金融產業在短期之內創造獲利的效率變得更高。不過，誠如二〇〇八年的全球危機，這些新的金融資產讓整體經濟，以及金融體系本身，變得動盪得多。而且，有鑒於金融資產的流動性，持有者會過快對改變做出回應，這會使得現實世界的企業難以保障他們的耐心資本（patient capital）（這是他們長期發展所需的資本）。金融產業和現實部門之間速度的差異需要減少，這表示我們得讓金融市場別那麼有效率。

三個無用的句子

一九九〇年代造訪冰島的遊客說在雷克雅維克（Reykjavik）機場提供的遊客導覽手冊，就跟所有其他這類手冊一樣，有個實用語語的部分。冰島的導覽手冊有個不同之處，我會說，在於他們還納入一個無用語語的部分。這個部分有三個句子，用英文寫的：火車站在哪裡？今天天氣很好。以及，有沒有更便宜的東西？

火車站（這個東西會上榜頗讓人驚訝）確實——冰島沒有任何鐵路。至於天氣，這份導覽手冊或許過於嚴苛。我沒在那裡住過，但冰島似乎一年當中至少有幾天晴

天。至於什麼都貴的說法，確實沒錯，這是這個國家經濟成功的後果。在高所得國家的人力服務都很貴（除非他們一直有低薪移民，像美國或澳洲），使得一切都比官方匯率計算的貴得多（見第十件事）。冰島曾經是歐洲最貧窮的經濟體之一，到了一九九五年，他們已發展為全世界排名第十一位的富裕經濟體（排在盧森堡、瑞士、日本、挪威、丹麥、德國、美國、澳洲、新加坡和法國）。

冰島富裕起來，在一九九〇年代末，拜政府決定私有化和自由化金融產業之賜，讓經濟更獲得強大的動力。在一九九八年到二〇〇三年之間，這個國家私有化國營銀行和投資基金，另一方面則廢除對其活動的規範，例如對銀行儲備的規定。接著，冰島的銀行以驚人的速度擴張，也在海外積極拓展客戶。他們的網路銀行在英國、荷蘭和德國大有斬獲。冰島的投資人利用銀行的積極放款，大舉進行企業採購，尤其是在英國（英國在一九五〇年代和一九七〇年代知名的鱈魚戰爭（Cod War）時期曾和冰島為敵）。這些投資人，稱為維京突襲者（Viking raiders），其中尤以Baugur為代表（這是冰島年輕的商界大亨強納森（Jón Jóhannesson）的投顧公司）。Baugur投資公司在二〇〇〇年代初期才剛成立，到了二〇〇七年，就已成爲英國零售產業的主力，在這個員工約六萬五千人，營業額達一百億美元、二千八百家店鋪的產業擁有多家事業的股權，其珠包括Hamleys玩具店、Debenhams百貨公司、綠洲（Oasis）和冰島

(Iceland) (英國的冷凍食品連鎖店)。

好一段時期，金融擴張似乎對冰島帶來了神奇的變化。曾經在金融領域落後他國的國家，以規範過度而聞名於世（到了一九八五年才成立股票市場），這個國家搖身一變，成了新興全球金融系統一個嶄新的、活力盎然的中心。從一九九〇年代末以來，冰島便以驚人的速度成長，到了二〇〇七年便成爲全世界第五富裕的國家（僅次於挪威、盧森堡、瑞士和丹麥）。天空似乎無邊無際。

不幸的是，在二〇〇八年全球金融危機之後，冰島的經濟便瓦解。那一年夏天，冰島三大銀行全部破產，必須由政府接管。情況糟糕到，在二〇〇九年十月，麥當勞決定撤出冰島，將冰島放逐到全球化的邊疆。我在寫這本書時（二〇一〇年），國際貨幣基金會估計，冰島的經濟在二〇〇九年以百分之八點五的速度萎縮，這是富裕國家當中萎縮速度最快的。

冰島自從一九九〇年代末以來金融市場發展快速，這樣的動力背後蘊含著高風險的本質這時候逐漸顯露出來。銀行資產在二〇〇七年達GDP的百分之一千，這是英國的兩倍（英國擁有全世界開發程度最高的銀行體系之一）。而且，冰島的金融擴張也受到外國借貸的推動。到了二〇〇七年，淨外債（外債扣除外國借款）達到GDP將近百分之二百五十，遠高於一九九七年GDP的百分之五十。外債比重遠低於此的國

家也分崩離析，在一九九七年亞洲金融危機爆發前夕，韓國外債等於GDP的百分之二十五，印尼是GDP的百分之三十五。而且，冰島推動經濟奇蹟的金融交易，黑暗本質被攤在陽光下——銀行的主要借款者往往就是這些銀行自家的主要股東。

New engine of growth

我為什麼花這麼多時間談論一個只有三十萬多人，不論起落有多麼戲劇化，卻連個火車站或麥當勞都沒有的小島？這是因為，當今人們對於金融的主流看法，冰島可說是個中謬誤的縮影。

冰島的故事聽起來固然奇妙，但在過去三十年來，這並不是唯一靠著民營化、自由化和開放金融體系推動經濟成長的國家。冰島試圖透過同樣的策略成為另外一個金融中心，金融資產占GDP比率在二〇〇七年達到百分之九百。就跟冰島一樣，愛爾蘭在二〇〇八年的全球金融危機之中也受創嚴重。我在寫這本書時，國際貨幣基金會估計，二〇〇九年其經濟萎縮了百分之七點五。拉脫維亞也是想要成為金融中心的國家，結果更糟糕。在金融推動的經濟榮景垮臺之後，國際貨幣基金會估計該國經濟在二〇〇九年衰退百分之十六。杜拜（他們自封為中東的金融中心）撐得似乎比歐洲的競爭對手來得久，但在二〇〇九年十一月，主要的國營企業巨擘宣布暫停償債之後，他們也認輸了。

這些經濟體在崩潰之前，都曾經是以新金融事業模式在全球化的時代崢嶸的典範。二〇〇七年十一月，當風暴的烏雲迅速集結在國際金融市場的上空時，英國聲譽卓著的政策經濟學家波提（Richard Portes）在冰島商務部一份報告之中鄭重地宣稱，「整體而言，冰島金融市場的國際化是個極為成功的故事，市場應該加強肯定的。」^[1]對於有些人而言，就算是最近，冰島、愛爾蘭和拉脫維亞的垮臺，都不足以作為他們放棄以金融掛帥的經濟策略的理由。在二〇〇九年九月，土耳其宣布將會落實一系列的 policy，將轉型為（又是一個）中東地區的金融中心。即使韓國政府（向來以傳統製造業為強項）也執行政策意圖成為東北亞的金融中心，不過愛爾蘭和杜拜（南韓原本希望以這兩個國家的模式為師）的失敗之後，他們的熱情便冷卻下來。

現在，真正的問題在於冰島和愛爾蘭之類的國家所施行的，跟許多國家追求的經濟政策是換湯不換藥，只不過比較極端而已——以金融自由化為基礎的經濟成長策略，最早是在一九八〇年代由美國和英國所採用。英國在一九八〇年代末以所謂的「大爆炸」（Big Bang）自由化積極推動金融自由化，而且自此便以規範「輕微」而自豪。美國也於一九九九年廢止一九三三年葛塞法案（Glass-Steagall Act），讓美國從大蕭條時期以來金融產業投資銀行和商業銀行之間涇渭分明的藩籬為之瓦解。

而讓越來越多國家紛紛採取以自由化金融為成長策略的原因，則是這種體系之

中，金融活動比透過其他經濟活動更容易賺錢——在二〇〇八年危機爆發之前看起來是如此。有一份由法國兩位經濟學家熱拉爾·杜梅尼爾（Gérard Duménil）與多米尼克·列維（Dominique Lévy）進行的研究報告（極少數分開估計金融產業和非金融產業獲利率的報告之一）顯示，在過去二、三十年間前者的水準遠高於美國和法國^[2]。根據這項研究，一九六〇年代中期到一九七〇年代末之間，美國金融公司的獲利率低於非金融公司。但在一九八〇年代初金融自由化之後，金融公司的獲利率就持續上升，介於百分之四到百分之十二之間。自從一九八〇年代以來，便遠高於非金融公司的百分之二到百分之五。在法國，金融公司的獲利率在一九七〇年代初和一九八〇年代中期之間是負數（一九六〇年代沒有數據）。然而，一九八〇年代末金融自由化之後，這個數字就開始上升，更在一九九〇年代初期趕上非金融公司在百分之五左右的水準，到了二〇〇一年更上升到百分之十以上。相反的，法國非金融公司的獲利率從一九九〇年代初開始下降，並在二〇〇一年跌到百分之三左右。

在美國，金融產業變得極為熱門，連許多製造業公司都轉型成了金融公司。吉姆·克若提（Jim Crotty）（美國知名的經濟學家）計算美國非金融企業持有之金融資產相對於非金融資產的比率，從一九七〇年代的百分之零點四左右，上升到二〇〇〇年代初期將近百分之一^[3]。就算奇異電器、通用汽車和福特汽車等公司——曾經是美

國製造業的巨擘——不斷擴張他們的金融業務，加上核心製造活動萎縮，一直「金融化」。到了二十一世紀，這些製造業公司大多數的獲利都是來自金融活動，而不是核心的製造業務（見第十八件事）。例如，二〇〇四年，通用汽車百分之八十的利潤都是來自金融業務通用汽車金融服務公司，福特汽車在二〇〇一年到二〇〇三年之間的利潤都是來自其福特金融（Ford Finance）的業務。〔4〕

金融大規模毀滅的武器？

這樣的發展影響之下，全世界的金融體系大舉成長，尤其是在富裕國家。這不光是絕對值的成長。更重要的是，金融產業成長的速度快於（遠遠快於）經濟體的成長。

帕姆（Gabriel Palma）（我在劍橋的同事，也是金融危機的權威）根據國際貨幣基金會的數據計算指出，金融資產相對全球產出的比率在一九八〇年到二〇〇七年之間，從一點二上升到四點四〔5〕。在許多富裕國家，金融產業的相對規模更大。根據他的計算，英國在二〇〇七年金融資產占GDP比率達到百分之七百。法國（常以有別於英美金融資本主義的姿態自居）在這方面也沒比英國差多少——金融資產占GDP比率只比英國的低一點點。在先前所說的研究之中，克若提（Crotty）以美國政府的數據計

算美國在一九五〇年代到一九七〇年代之間，金融資產占GDP比率介於百分之四百到百分之五百之間，但在一九八〇年代初期便因為金融自由化開始大增，在二〇〇〇年代初期突破百分之九百大關。

這表示相對於實質資產和經濟活動，崛起的金融活動越來越多。房屋市場的金融衍生工具的產生（這是二〇〇八年危機的主要原因之一）充分顯示這個論點。

以前當人們跟銀行借錢買房子，放款的銀行會擁有所產生的金融產品（房貸抵押），就這樣。然而，金融創新之下產生的不動產抵押擔保債權證券（mortgage-backed security, MBS）將幾千筆抵押擔保債權集結起來。這些不動產抵押擔保債權證券（有時候多達一百五十筆）整合為擔保債務憑證（collateralized debt obligation, CDO）。接著又以CDO為擔保產生CDO再包（CDO squared），然後又結合CDO和CDO再包，產生CDO三包（CDO cubed）。就這樣一直以債養債。信用違約交換（credit default swap, CDS）的產生，是為避免CDO無法償債的情形。另外，在現代的金融大雜燴之中還有更多的金融衍生性工具。

說到這裡，連我也搞糊塗了（所以，處理這些衍生性工具的人當然也不例外），但重點是，同一筆基礎資產（原本抵押擔保的房屋）和經濟活動（這些抵押擔保品持有者所得—盈餘活動）透過一而再、再而三地被利用，會衍生出新的資產。不過，不

管你們在金融煉金術之中做些什麼，這些資產不能產生預期的收益，端視持有原始抵押貸款的幾十萬名員工和小公司業主是否拖欠還款。

結果在同一筆實質資產之上推疊起來的金融資產越來越高（當然，這個基礎的擔保品本身價值也有增長，一部分是因為這種活動的帶動，但在此暫且不看這一點，因為在此真正重要的是相對於這個基石，超級架構的規模不斷增長）。如果你們在同一個地基上把房子越蓋越高，到頭來倒塌的機率就會越高。這個情形其實更糟糕。因為衍生的程度——或距離基本資產的距離——增加，就會越來越難正確定價這個資產。所以，除了在沒有擴大地基的情況下，不斷增加房屋的高度；而且用的建材品質還越來越不穩定。這也難怪美國金融鉅子巴菲特（Warren Buffet）（他向來以踏實的投資態度而聞名）早在二〇〇八年危機證明金融衍生性商品的毀滅性之前，就說這是金融大舉毀滅性的武器。

當心空隙

我到目前為止對於過去二、三十年金融產業過度發展的批評，並不是說所有的金融都不好。我們若聽亞當·史密斯（Adam Smith）（他反對有限責任公司）（參見第二件事）或湯瑪斯·傑弗遜（Thomas Jefferson）（他認為銀行比常備軍隊還要危

險），我們的經濟現今就算不是充斥亞當·史密斯時代的別針工廠，也是維多利亞時代（Victorian age）的撒旦磨坊（Satanic mills）。

然而，金融發展對於資本主義的發展至關重要，這個事實並不表示各種金融發展都是好的。

金融資本對於經濟發展之所以有其必要，但卻可能對生產力造成反效果，甚至會造成毀滅性的後果，在於金融資本的流動性遠遠高於產業資本。假設你是工廠的老闆，突然之間接到額外的訂單，因此需要資金買原料或機器。另外也假設，你已經把所有資產都投入工廠的興建、購買機器和初期訂單所需的投入要素。那麼，若有銀行認為你能以新的投入要素創造出更多的營收，願意借你錢（用你的工廠作為抵押擔保），那麼你會很感激。或是說，假使你想要賣掉一半的工廠（譬如，你想要開創另外一個業務線），但沒有人想要買一半的建物和一半的生產線。這樣的情形下，若知可以發行股票，賣掉半數持股，那麼會讓你深深鬆了口氣。換句話說，金融產業讓企業可以把不具流動性的資產（例如建物和機器）轉為流動性資產（例如貸款和股票），以便擴張和多元化。

然而，金融資產本身的流動性可能會對經濟其他環節造成負面的影響。興建一座工廠要花至少好幾個月的時間（就算不要好幾年），而建立一家世界級的公司所需培

養的技術和累積組織的知識則需要好幾十年。相反地，金融資產可以在幾分鐘之內（就算不是幾秒鐘）四處轉移、重新安排。這樣巨大的差異造成了很大的問題，因為金融資本是沒有耐心的（impatient），追求的是短期的利益（見第二件事）。在短期內，這會造成經濟動盪，因為流動資本會在很短的時間之內於世界各地流竄，而且是以不理性的方式，並且因為投資人為滿足這種沒有耐心的資本，而裁減長期投資，導致生產力成長疲弱。結果，儘管金融深化（financial deepening）的進展驚人（也就是，金融資產和GDP的比率增加），近年來的經濟成長速度卻放緩（參見第七件事和第十三件事）。

所以，正由於金融市場很有效率地回應獲利機會的變化，對經濟其他環節反會造成傷害。這也是為什麼一九八一年的諾貝爾經濟學獎得主詹姆斯·托賓（James Tobin），說得丟些沙子到我們過度有效率的國際貨幣市場輪子之中。托賓為此提議課徵金融交易稅（financial transaction tax），旨在減緩金融的流動。政治圈以前有個禁忌（直到近年才改變）——英國前首相布朗（Gordon Brown）近年一直鼓吹的，所謂的托賓稅（Tobin Tax）。但要減少金融和實體經濟之間的差異，托賓稅並非唯一的辦法。其他的方式還包括了，增加惡意併購的難度（藉此減少股市投機性投資的收益）、禁止賣空（出售自己今天並未持有的股票）、提高融資條件（也就是買股票時

就得支付的金額比重），或對跨國資本移動設限，特別是開發中國家。

這不是說在金融和實際經濟之間的速度差異應該降到零。金融體系跟實際經濟如果完全同步進展，就沒有用了。金融之所以存在，就是因為它移動的速度比實際的經濟快。然而，如果金融產業移動得過快，便可能讓實際的經濟出軌。以目前的情況，我們需要重寫我們的金融體系，以便在提供企業必要的流動性之際，也讓企業能夠利用他們在實體資本、人力技能和組織所做的長期投資。

... 並繼續生產可以在幾分鐘之內

... 問題，因為

... 在短期

... 而且是

... 轉

... 此就

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

...

第二十三件事 良好的經濟政策無須優秀的經濟學家

他們告訴你的事

政府干預不論是基於什麼理論上的理由，政府政策的成功與否，主要都是看設計和執行政策的人的能力。尤其是，開發中國家（雖然並非只有他們）政府官員在經濟學領域的訓練不夠深厚，如果他們要執行良好的經濟政策，就會需要這方面的學養。這些官員應該體認到自己的極限，避免執行困難的政策（例如部分產業政策），專注於要求沒那麼高的自由市場政策（政府在這些政策中的角色降到最低程度）。所以，自由市場政策有雙重好處，因為他們不但是最好的政策，他們對於官僚能力的要求也是最低的。

他們沒告訴你的事

執行良好的經濟政策無須優秀的經濟學家。歷來最成功的經濟官僚通常不是經濟學家。日本和南韓（程度較低）在經濟奇蹟的時期，經濟政策的主事者都是律師。臺灣和中國，經濟政策一直是由工程師主導。這顯示出，經濟的成功無須受過經濟學精良訓練的專家——尤其是，如果這是自由市場的類型。的確，在過去三十年間，自由市場經濟學家的影響力日增，使得世界各地的經濟表現江河日下，誠如我在這本書所指出——經濟成長降低、動盪程度增大、流動性增加，結果在二〇〇八年爆發全球金融危機的災難。就我們對於經濟學所需的範圍來說，我們需要的是有別於自由市場經濟的經濟學派。

沒有經濟學家的經濟奇蹟

日本、臺灣、南韓、新加坡、香港和中國這些東亞經濟體素有經濟奇蹟之稱。當然，這是誇張的說法，但並不奇怪。

在十九世紀的工業革命時期，西歐和其海外開枝散葉的國家（北美、澳洲和紐西蘭）每年經濟成長率介於百分之一到百分之一點五之間（確實的數字要看確實的期間

和國家而定)。在一九五〇年代出道至一九七〇年代中期之間，所謂的資本主義黃金年代時期，這些國家的人均所得每年成長約在百分之三點五到百分之四之間。

相反的，東亞在經濟奇蹟時期，大約介於一九五〇年代到一九九〇年代中期之間（以及中國在一九八〇年代至今），每年人均所得成長約在百分之六到百分之七之間。如果成長率在百分之一到百分之一點五之間就被視為革命，百分之三點五到百分之四被視為黃金年代，百分之六到百分之七則被視為經濟奇蹟[1]。

有鑒於這些經濟數據的紀錄，人們自然會推測這些國家一定有許多的經濟學家。誠如德國在工程領域的卓越成就，就是因為這個國家工程師的素質，而法國的設計商獨步全球就是因為他們擁有才華洋溢的設計師，東亞國家之所以能創造經濟奇蹟顯然也是拜他們的經濟學家的能力之賜。人們會以為，特別是日本、臺灣、南韓和中國——這些國家的政府在經濟奇蹟年代都扮演了非常活躍的角色——肯定有許多一流的經濟學家為政府效力。

其實並非如此。經濟學家在東亞經濟奇蹟之中，政府欠缺經濟學家的情形其實是很明顯的。日本的經濟官僚大多是讀法律出身。臺灣大多數的主要經濟官員，則是工程師和科學家，而不是經濟學家；中國現今的情形也是如此。南韓的經濟官僚之中也有高比重的律師，尤其是在一九八〇年代之前。Oh Won-Chul是這個國家在一九七〇年

代推動重工業和化學工業化計畫的主腦——這個計畫讓南韓自以往有效率出口低階製造業商品的經濟，順利轉型為電子產品、鋼鐵和造船產業世界級的成員；他的學歷背景就是工程師出身的。

如果我們不需要經濟學家就能締造亮麗的經濟表現，如同東亞經濟體的例子所示，那麼經濟學家有何用？國際貨幣基金會、世界銀行和各個國際組織提供開發中國家的政府官員，有關經濟學訓練的課程，以及為這些國家天資聰穎的年輕人提供獎金，讓他們到美國或英國以經濟學著稱的知名學府研讀；這些舉措是否都是在浪費錢？

東亞的經驗一個可能的解釋是，這些主導經濟政策的官員得具備的是一般的智慧，而不是對經濟學具備專家級的知識。這可能是因為，大學課堂上傳授的經濟學知識偏離現實過遠，難以在現實世界之中運用。如果是這樣的話，政府招募剛好研習的是國家重視的科目（可能是法律、工程、甚至經濟學，這要看國家而定）的人才，而不是跟經濟政策制定最有關係的科目（也就是經濟學）（參見第十七件事），對於經濟政策的制定會更有好處。許多拉丁美洲國家的經濟政策雖然都是由經濟學家主導，而且在這個領域受過精良的訓練（「芝加哥男孩」（Chicago Boys）皮諾契將軍（General Pinochet）就是最知名的例子），但經濟表現卻比東亞國家的遜色得多，也

間接印證了這個道理。印度和巴基斯坦也擁有世界級的經濟學家，但他們的經濟表現卻比不上東亞國家。

史上最睿智的經濟學家高伯瑞（John Kenneth Galbraith）曾說，對於經濟學家的就業型態而言，經濟學非常的實用——這固然是誇張的說法，但並未偏離事實。經濟學在現實世界之中跟經濟管理似乎並非特別相關。

其實更糟糕。基於許多原因，讓人不禁覺得經濟學對於經濟其實會帶來真實的傷害。

為什麼沒有人可以預想得到？

伊麗莎白女王二世（Queen Elizabeth II）在二〇〇八年十一月參訪倫敦政經學院（London School of Economics）（這所學校的經濟學系堪稱全世界最受尊崇的經濟學府之一），當倫敦政經學院教授加里卡諾（Luis Garicano）就當時剛席捲全球的金融危機發表簡報時，女王問說，為什麼沒有人可預見這個情形？女王陛下問的問題是，從二〇〇八年秋天危機爆發以來，大多數人腦海之中便存在的疑問。

在過去這二十年之中，我們一再聽到那些專家學者說（從諾貝爾經濟學獎得主乃至於世界級的金融規範官員，還有擁有全世界頂尖大學拿到經濟學學歷的年輕、

聰明到驚人的投資銀行家），世界經濟一切都很好。我們聽到的訊息是，經濟學家已找到神奇的配方，可以讓我們的經濟在低通膨的情況下快速成長。人們大談「金髮女孩經濟」（Goldilocks, Economy），這是一切都剛剛好的情況——不會過熱，也不會過冷。聯邦準備銀行理事會前主席葛林斯潘，他執掌全世界最大和（在財政上和在意識形態上）最具影響力的經濟二十載，被譽為大師（maestro）——水門事件（Watergate）而聲名大噪的新聞記者鮑勃·伍德沃德（Bob Woodward）寫了一本有關葛林斯潘的書，就是以此為書名。葛林斯潘的繼任者柏南克（Ben Bernanke）則談論大緩和（great moderation）——這個情形是指通貨膨脹溫和以及景氣循環震盪的情形消失（參見第六件事）。

所以，對於大多數人（包括伊莉莎白女王在內）都覺得不解，聰明的經濟學家理應撥亂導正，但這個世界的局勢卻可能出現嚴重的問題。這些擁有頂尖大學學歷的聰明之士，滿腦子都是超數學性的方程式，怎麼可能會錯得如此離譜？

英國國家學術院（British Academy）得知女王的關切，召集學術界、金融界和政府頂尖經濟學家，於二〇〇九年六月十七日舉行會議。會議討論的結果，由提姆·貝斯利（Tim Besley）教授（他是倫敦政經學院聲譽卓著的經濟學教授）以及彼得·漢尼斯（Peter Hennessy）〔倫敦大學（University of London）〕瑪莉皇后學院（Queen

Mary) 知名的英國政府歷史學家) 執筆於二〇〇九年七月二十二日寄給女王。

在信中，貝斯利教授和漢尼斯表示，個別的經濟學家都很有能力，可以獨立把工作做得很好，但在危機蓄勢待發時，他們卻見樹不見林。也就是說，根據他們的說法，一群許多聰明絕頂的人士（這個國家和國際間）被自己的集體想像所遮蔽，未能理解到這對整體體系的風險。

集體想像所遮蔽？大多數經濟學家，包括英國國家學術院的會議之中大多數與會者（雖然不是全部），難道不是這樣告訴大眾的：自由市場是最理想的，因為我們是理性的、個人主義的，所以我們知道自己想要什麼（任何其他人都行，可能除了自己最親近的家人之外）以及怎樣才能最有效率地達到目的（參見第五件事和第十六件事）？我在過去二十年都專研於經濟學的專業領域，不記得經濟學家們曾對想像力（尤其是集體的）多所著墨。我甚至不確定像是想像力（集體與否）之類的概念，在經濟學的理性主義主流論述之中有一席之地。那時候，英國經濟學家們基本上就是坦誠他們不知道到底哪裡出了錯。

但這其實是低估了經濟學家的角色。經濟學家並不是什麼天真的技術官僚，在他們自身狹隘的專業領域之中就做得有聲有色，直到一場沒有人能預測得到的世紀大災難讓他們集體陣腳大亂。

過去這三十年來，經濟學家對於二〇〇八年危機（和一九八〇年代初期以來，幾十個比較小型的金融危機，例如一九八二年的第三世界債務危機，一九九五年的墨西哥披索危機，一九九七年的亞洲危機和一九九八年的俄國危機）爆發的條件，扮演了重要的促成角色；他們為金融自由化提供了理論上的支持，讓人們可以肆無忌憚地追求短期利潤。更廣泛來說，他們的理論助長了過去三十年來令這個世界災難不斷的經濟政策：經濟成長放緩、不均更為嚴重、工作更沒有保障、金融危機更頻繁地出現（參見第二、第六、第十三、第二十一件事）。而且，他們推動的政策更讓開發中國家長期發展展望更為黯淡（參見第七件事和第十一件事）。在富裕國家，這些經濟學家鼓勵人們高估了新科技的力量（參見第四件事），讓人們的生活更加不穩定（參見第六件事），讓他們忽略了國家失去對經濟情勢的掌控（參見第八件事），還讓他們對去工業化自鳴得意（參見第九件事）。而且，他們的論點還堅稱，這些經濟上的後果（這個世界上許多人都不滿意的）——例如不均的情形更為嚴重（參見第十三件事），執行主管的薪水暴增（參見第十四件事），或是貧窮國家的赤貧問題（參見第三件事）——其實都是難以避免的，因為（自私和理性的）人性以及必須根據人們對生產力的貢獻給予獎勵。

換句話說，經濟學家其實比無關更糟糕。誠如過去三十年來的作為，經濟學家會

對大多數人造成真切的傷害。

那其他的經濟學家呢？

如果經濟學家如我所說的那麼糟糕，那我幹嘛當經濟學家呢？如果我的專業作為在社會上無法發揮任何影響，還算是最好的結果，那我難道不該轉換跑道，去做一些對社會比較有好處的工作？像是電子工程或是通水管？

我之所以堅守經濟學是因為，我相信這個學科不需要無用或有害。畢竟，我在本書各篇章一直引用經濟學來解釋資本主義實際上是怎麼運作的。真正會危險的是一種特殊形態的經濟學——也就是，過去幾十年來的自由市場的經濟學。許多經濟學思維的學派在歷史上都會經幫助人們加強對經濟的管理和開發。

就從我們現今的處境講起，讓這個世界的經濟從二〇〇八年秋天徹底瓦解的困境之中起死回生的，正是凱恩斯·金德伯格（Charles Kindleberger）（金融危機的經典專書《瘋狂、恐慌與崩盤：金融危機史》（*Manias, Panics, and Crashes*）的作者），以及海曼·明斯基（Hyman Minsky）（專研金融危機的美國學者，他的價值遠遠超越世人低估）的經濟學說。一九二九年的經濟大蕭條之所以沒有再現，是因為我們吸收了他們的見解，為主要的金融機構紓困（儘管我們或許尚未懲罰讓那些罪魁禍首的銀

行家，也尚未改革這個產業）、增加政府支出、提供更強大的存款保險、維繫社會福利國（提升失業者的所得），並為金融市場帶來前所未見的流動性。誠如在前一章所說的，這些拯救世界經濟的行動中，許多都是前幾個世代以及當今自由市場經濟學家所反對的。

東亞國家的經濟官員雖然不曾接受過經濟學的訓練，但都了解一些經濟學。然而，尤其是在一九七〇年代之前，他們知道的經濟學幾乎都不是自由市場那一派。他們了解的經濟學是屬於馬克思、李斯特（Friedrich List）、熊彼德、尼古拉斯·卡爾多（Nicholas Kaldor）以及赫緒曼（Albert Hirschman）的。當然，這些經濟學家分屬不同時期，爭論的問題標的各有不同，而且政治觀點南轅北轍（從極右派的李斯特乃至於左翼的馬克斯）。然而，他們的經濟學思維當中有共通之處。那就是體認到資本主義的發展是隨著長期投資和改變生產力結構的技術創新，而不是像膨脹的氣球，只是現有結構的延伸而已。東亞國家在經濟奇蹟的年代，政府官員所做的許多事情——保護幼稚工業、強迫資源自技術停滯的農業轉移到充滿活力的工業部門，以及利用赫緒曼所謂各部門之間的聯繫（Linkages），是來自這樣的經濟觀點，而不是自由市場的觀點（參見第七件事）。東亞國家（以及歐洲和在歐洲之前的北美國家）若根據自由市場的經濟論述來經營經濟，就不會有那樣的經濟發展。

經濟學家赫伯特·西蒙和他的追隨者真的改變了我們對現代企業的理解，更廣泛而言，讓我們對現代經濟為之改觀。我們以往以為經濟體內只有理性、尋求私利的人，透過市場機制互動；但在他的影響之下，我們也得以破除這樣的迷思。當我們了解到構成現代經濟的人們，理性有限、動機複雜，以複雜的方式組織，結合市場、（公部門和私部門）官僚與網路，才開始領悟到我們經濟的運作不能以自由市場經濟學為本。當我們更加貼近觀察比較成功的企業、政府和國家時，就會發現到他們掌握了資本主義這樣細膩的觀察，而不是秉持單純的自由市場觀點。

就算是自由市場經濟學賴以奠基的主流經濟學派（新古典學派）之內，還是有理論可以解釋為什麼自由市場有可能產生次最適（sub-optimal）的結果。這些市場失靈或福利經濟的理論（最早由二十世紀劍橋教授庇古（Arthur Pigou）提出），後來由現代經濟學家（例如幾位最重要的是阿馬蒂亞·森（Amartya Sen）、威廉·鮑莫爾（William Baumol）和喬瑟夫·史迪格里茲（Joseph Stiglitz））發展。

當然，自由市場經濟學家不是對這些其他的經濟學家視而不見，便是（更糟糕）將他們視為假先知。現在，經濟學教科書之中，對上述提及的經濟學家（除了那些屬於市場失靈學派者以外）幾乎沒有著墨，妥當地傳授就更別說了。不過，過去三十年來情勢的發展顯示，比起自由市場經濟學家，我們其實可從這些其他的經濟學家學到

更多正面的事物。這段期間內不同公司、經濟體和政策的相對成敗，顯示這些經濟學家的觀點（現在已為世人所忽略，甚至遺忘）之中有我們值得學習的重要課題。經濟學家無須無用、或有害。我們只是得學對的經濟學學派而已。

結果

怎樣重建世界經濟

我們面對的艱鉅任務是，徹底重建世界經濟。經濟情勢之所以沒落得像經濟大蕭條那麼糟糕，不過是因為各國政府大舉赤字支出，以及空前寬鬆貨幣供給（英國央行將利率調降到一六四四年創行以來最低水準）以提振需求，並且避免銀行擴大存款保險和對許多金融公司紓困。要是沒有這些舉措，以及緊接著自動增加社會福利支出（例如，失業金），我們可能經歷的經濟危機可能會比一九三〇年代的更為嚴重。

有些人認為，目前主導的自由市場體系擁有穩健的基礎。他們假設只要修補一些表面的問題就足以化解我們面臨的狀況——這兒加強一點透明度、那邊補點規定、那頭再讓執行主管的薪資稍微收斂一點。然而，誠如我試圖讓大家了解的，自由市場經濟學背後的基礎理論和實證假設是高度可疑的。簡直是徹底重新想像我們組織和社會

的方式。

所以說，要怎麼辦呢？

在此並不適合逐一列舉怎樣重建世界經濟的建議，其中許多我都在第二十三件事那一章已探討過了。在此，我只是要列舉一些原則——總共八點——我認爲這些是，我們在重新設計我們的經濟體系時需要謹記在心的。

首先，套句邱吉爾（Winston Churchill）曾對民主的闡述（且讓我重申先前所說的立場），除了所有其他的經濟體系之外，資本主義是最糟糕的。我批評的是自由市場的資本主義，而不是全部的資本主義學派。

追求利潤的動機依舊是推動我們經濟最強大、最有效的動力，我們應該充分發揮這個力量。但我們必須謹記在心的，誠如過去三十年來我們從沉重代價之中學到的教訓，若不加以牽制地任憑發展，並非充分發揮這股力量最理想的方式。

同樣的道理，市場機制協調無數經濟主體之間複雜的經濟活動方面成效卓越，但也僅止於此——不過就是個機制、機器。就如同所有的機器一樣，這也需要仔細的規範和操控。而且就跟汽車一樣，如果酒醉駕車會撞死人，若及時載運傷患到醫院急診室則可以救人性命，市場可以創造神奇，但也會做出糟糕的事情。同樣一輛車，如果改善剎車系統、加裝更強大的引擎，或採用更有效率的燃料，性能便會更好；同樣的

市場，如果妥善地改善參與者的態度、動機和約束的規則，也可有更好的表現。

有不同的方式可以組織資本主義。自由市場資本主義只是其中之一（而且不是很理想）。過去三十年來顯示（跟自由市場資本主義支持者的說法正好相反），分配不均和缺乏保障的情形日漸嚴重，並導致更頻繁的金融危機（有時是大舉爆發的）。

天底下沒有理想的模型。美國的資本主義跟北歐的資本主義大不相同，而北歐國家的跟德國或法國的也不一樣，跟日本的模式就更不用說了。例如，如果國家認為美式經濟分配不均的情形不容接受（有些可能不會），則可能透過高額所得稅率（如同瑞典）加強社會福利、或限制賺錢的契機本身（例如，跟日本一樣，以重重限制讓大型零售商店的成立困難），以降低這樣的情況。就算我個人認為瑞典模式比日本的理想（至少在這層面來說），但要在這二者之間做出抉擇並不是件容易的事情。

所以說，資本主義，可以，但我們得終結沉迷於毫無限制的自由市場資本主義（這種資本主義對於人性的詮釋錯得如此離譜），並建立一種比較有規範的模式。至於是哪一種模式，那就要看我們的目標、價值觀和信念而定。

第二，我們應該體認到人類的理性是非常有限的，並據此建立新的經濟體系。二〇〇八年的危機透露出，我們創造的這個世界，尤其是在金融這個領域，複雜程度遠遠超過我們能夠理解和掌控的程度。我們的經濟體系因為遵循經濟學家的建議（他們

相信人類因應複雜度的能力是無窮的）重新調配而受到重挫。

我們在打造新的世界時，應該清楚體認到，人類客觀推論的能力是有限的。有人主張如果提升透明度，便可避免再度爆發嚴重的金融危機。這是錯誤的。問題的癥結並非在於我們缺乏資訊，而是在於我們處理這些資訊的能力有限。的確，如果缺乏透明度會是個問題，北歐國家（以透明度著稱的）在一九九〇年代初就不會經歷金融危機。我們只要繼續允許毫無限制的金融創新，我們規範的能力就永遠落在創新的後頭。

如果我們真的想要避免重蹈二〇〇八年金融危機的覆轍，就應該徹底禁止複雜的金融工具，除非這些工具可以明確地有利長期社會的發展。有些人駁斥這個點子太過離譜。事實上並不離譜。我們對其他產品都是這樣做——想想看食品、藥品、汽車和飛機的安全標準。如果金融公司內的「火箭科學家」設計出每一種新的金融工具，都要經過檢驗，評估對整體體系長期構成什麼樣的風險和有什麼樣的好處，而不是只看對這些公司有何短期利益；想想看，這樣的核准流程會有何影響？

第三，我們體認到自己並不是無私的天使的同時，也應該建立一個體系，引出人類最良善的一面，而不是最糟糕的一面。

自由市場的意識形態是建構在這樣的信念之上：人們除非有錢拿、或是不做會受

到懲處，否則不會去做任何「好的事情」。這個想法接著是並行應用在兩個平行線：人們一方面認為有錢人的工作動機是要追求更多的財富，而窮人的動機則一定是出於對貧窮的恐懼。

物質性私利（material self-interest）是個強大的動機。共產主義之所以無以為繼，就是因為它忽略、或企圖否決，這個人類的動力。然而，這並不能證明物質性私利是我們唯一的動機。人類受到物質性私利驅動的程度，其實沒有自由市場經濟學派教科書所宣稱的那麼大。如果現實世界之中，真的充斥著追求私利的理性主體，如同這些教科書所描述的，那麼這個體系就會因為不斷的欺騙、監控、懲罰和討價還價而崩潰。

而且，我們彰顯個人和企業集團追求物質性私利的同時，也創造了一個讓個人和企業集團除了追求物質之外別無其他社會責任的世界。在這個過程之中，我們允許銀行和基金經理人，在追求個人的物質利益時直接和間接地毀掉工作機會、關閉工廠、傷害我們的環境，令金融體系本身毀於一旦。

若要避免重蹈覆轍，我們就應該建立一個雖然認真看待追求物質利益，但不允許讓其成為唯一目標的體系。組織（不論是企業集團還是政府部門）的設計應該獎勵成員之間的信賴、團結、誠實和合作。金融體系需要經過改革，降低短期股東的影響

力，好讓公司可以追求目標，而不是追求短期利潤的極大化。我們應該加強對有利大眾利益的行爲（例如減少能源的消耗、投資訓練課程），不是單單透過政府補助，而是也要賦予更高的社會地位。

這不光是道德論證，而是訴諸開明自利（enlightened self-interest）。我們若憑短期私利掌握一切，便會冒著摧毀整個體系的風險，長期而言這對任何人都沒有好處。

第四：我們不該再相信人們是根據本身的價值敘薪

貧窮國家的人民，個別而言，往往比富裕國家的同儕更有生產力、更具創業精神。他們如果透過自由移民得到平等的機會，那麼這些人可以（而且將會）取代富裕國家大多數的勞動力，儘管這在政治面不爲人所接受、也不受歡迎的。所以由此可見，貧窮國度的人民之所以貧窮，是因為富裕國家的國家經濟體系和移民控制，而不是因爲他們本身缺乏素質。

儘管許多窮人難以翻身是因為他們沒有真正的平等機會，但強調這一點並不表示，只要他們擁有平等的機會就應該繼續貧窮。除非有什麼可讓結果平等（儘管並非完全），讓所有的孩童除了最低限度的營養和父母的關注之外，還可以享有更多的資源，市場機制提供的均等機會便無法保證真正公平的競爭。這就好像賽跑一樣，沒有

人搶得先機，可是有些人的腿上卻綁著重物在跑。

在光譜的另一端，美國的企業執行主管薪酬在過去幾十年來暴增。美國的主管在一九五〇年代到今日之間，相對薪資增加至少十倍（以前一般執行長以往的薪資是一般員工薪水的三十五倍，現在卻是三百到四百倍之多），但這不是因為他們的生產力相較於麾下員工高出十倍。就算扣除股票選擇權，美國主管的薪資依然是荷蘭同儕的兩倍半，日本同儕的四倍；儘管他們的生產力並沒有明顯的比較優越。

唯有當我們可以自由質疑市場發給我們的牌時，才能想辦法建立一個比較公平的社會。我們可以（而且應該）改變股票市場的規則，以及企業治理的體系，以抑制有限責任公司執行主管過高的薪資。我們不應該只是提供平等的機會，而是要讓每個孩童都有公平的起點（到某個程度），才能創造一個真正的菁英社會。我們應該透過失業救濟金和政府補助的再訓練，賦予人們真正的（不是表面上的）翻身的機會。貧窮國家的窮人之所以窮，問題出在他們國家的經濟體系和富裕國家的經濟管控，當有這樣更宏觀的解釋，我們便不能將貧窮歸咎於他們本身。市場的結果並非大自然的現象，這是可以改變的。

第五：我們對於製造東西這檔事應該更認真地看待。後工業時代的知識經濟是個迷思。製造業依然重要。

尤其是美國和英國，但許多其他國家也是如此，過去這幾十年來工業的衰落一直被視為後工業時代無可避免的趨勢（就算不是被視為後工業時代成功的表徵而大受歡迎）。

不過，知識經濟聽起來不管有多棒，我們是追求物質的生物，不能靠著點子生活。而且，我們一直都是生活在某種知識經濟之中，到頭來哪個國家是富裕或窮，是取決於能否掌握更優越的知識，而不是實體活動的本質。的確，大多數社會還是在生產越來越多的東西。這主要是因為從事生產的這些人，生產力越來越高，使得產品價格變得相對值而言，甚至比我們認為消耗量不若以往的服務還要低。

除非你們是盧森堡或摩納哥之類避稅天堂小國（自從二〇〇八年危機之後，這個地位的維繫越來越難），或是汶萊或科威特之類石油蘊藏量豐富的小國，否則你就得加強製造產品的能力，才能提升本身的生活水準。瑞士和新加坡（這些國家經常被譽為後工業時代成功的事蹟），其實是全世界兩個最工業化的經濟體。而且，大多數高價值的服務都是仰賴（有時候甚至是寄生於）製造業（例如金融、技術諮詢）。服務的交易性不高，所以過度仰賴服務業，國際收支的處境就會比較不穩，會因此讓你們更難維繫經濟成長。

我們的投資一直受到後工業時代知識經濟的誤導。例如，這個迷思影響之下，我

們過度重視（譬如）學校教育（這些對經濟成長的影響力其實是非常複雜，而且不確定的）和網路普及的重要性（網路對生產力的影響力其實是很小的）。

我們須透過妥善改變稅務規則（例如加速機械折舊）、補助（例如對員工訓練）、或公共投資（例如轉入基礎設施開發），鼓勵對機械、基礎設施和員工訓練這些「無趣」事物的投資。工業政策得重新經過設計，以促進主要的製造業大幅提升生產力。

第六：我們應該致力提升金融和實體活動之間的平衡

有生產力的現代經濟，若無健全的金融體系是無法存在的。金融的重要性，除了許多其他層面之外，對於化解投資行為和成果之間的錯置扮演著關鍵性的角色。透過實體資產（這類資產的特質無法快速改變）的「流動化」，金融可以幫助我們快速重新配置資源。

然而，過去三十年來，眾所皆知金融已變得本末倒置。金融自由化使得資金的移動變得更為容易，就算是跨國移轉也不是問題，讓金融投資人更急於看到立即的成果。影響所及，企業集團和政府不得不施行短視近利的政策，無顧於這些政策長期會造成什麼影響。金融投資者利用本身比較快速的機動性作為談判的籌碼，在國家所得當中占有更高的比重。金融移動性較高也使得金融比較容易陷入動盪，工作更沒有保

障（為了快速獲利所需）。

金融發展得減速才行。我不是說得回到欠債者得坐牢、小型工廠是靠著個人儲蓄經營的時代。而是說，除非我們大幅降低金融和實體經濟之間的差距，否則我們就無法鼓勵長期投資和實質的成長，因為對生產力的投資往往要花很長的時間才會看到成果。日本對汽車工業提供了四十年的保護和政府補助，他們的汽車工業才在國際之間成功（儘管是在比較低階的市場）。諾基亞花了十七年的時間才在電子事業獲利，現在他們在這個領域已成爲世界級的領導業者。然而，隨著金融自由化的程度日深，這個世界的運作越來越短線。

金融交易稅、爲跨國資本移動的限制（尤其是在開發中國家的移進和移出）、加強對併購案的限制等舉措，都會讓金融發展速度減緩到有助於（而不是會減損或甚至出軌）實體的經濟。

第七：政府須變得更大、更積極

過去三十年間，自由市場意識形態一直告訴我們，政府是我們社會沉痾的一部分問題癥結，而不是解決方案。政府失靈的例子（有些甚至很嚴重）確實是有，但是市場和企業也會失敗，更重要的是，政府有許多讓人刮目相看的成功例子。政府的角色得重新周詳的評估。

這不光是說危機管理（自從二〇〇八年以來大舉進行），甚至在美國這類明確秉持自由市場的經濟體，而是主要說創造繁榮、平等的和穩定的社會。民主政府雖然有其侷限性，還有無以計數的人試圖削弱它的力量，至少到目前為止，這是我們可以協調社會各方需求衝突和（更重要的是）改善我們集體福祉最理想的工具。要怎樣才能充分發揮政府的力量，我們得拋棄一些自由市場經濟學家老掛在嘴邊的標準取捨。

自由市場經濟學家告訴我們，大政府（自富人課徵高額所得稅，再分配給窮人）對經濟成長有害，因為這樣做會讓富人無異創造財富，使得低層民眾懶惰。然而，如果小政府對經濟成長有利，許多秉持這種小政府的開發中國家就會表現得有聲有色才對。可是事實證明並非如此。而且，北歐國家的例子（他們是大福利國跟良好的經濟成長共存（甚至促進經濟成長）），應該讓以為小政府絕對有利成長的信念徹底暴露出其侷限性。

自由市場經濟學家也告訴我們，活躍的（或干預的（如他們所說））政府不利於經濟成長。然而，事實跟一般的觀點正好相反，當今富裕國家幾乎全都是靠著政府干預致富的（如果你們還不相信這一點，請看看我前面一本書，《富國的糖衣》）。政府的干預如果設計和執行得宜，可以增加市場無力提供的投入要素（例如，研發、員工訓練）、為高社會報酬但私人收獲低的專案分攤風險，以及（在開發中國家）提供

空間讓幼稚工業新興公司可以發展本身的生產能力，進而帶動經濟發展的活力。

我們得發揮創意思考，在更有活力、更穩定、平等程度更能讓人接受的經濟體系之中，政府怎樣成爲一個重要環節。這意味著，打造一個更好的福利國、更好的規範體系（尤其是金融），以及更理想的產業政策。

第八：全球經濟體系得對開發中國家給予「不公平地」優惠

大多數富裕國家自由市場的支持者，由於面臨民主制衡的牽制，認爲很難執行完整的自由市場改革。甚至連柴契爾夫人也認爲不可能考慮解散國民保健服務（National Health Service）。所以，自由市場政策的實驗其實是以開發中國家爲主要對象。

許多比較貧窮的國家，尤其是在非洲和拉丁美洲，爲了跟熱愛自由市場的國際金融機構（例如國際貨幣基金會和世界銀行）和富裕國家的政府（這些政府基本上也是由國際貨幣基金會和世界銀行所掌控）貸款，不得不採用自由市場的政策。這些國家因爲民主的弱點，意味著自由市場政策在開發中國家可以更加無情地落實，就算會對許多人造成傷害也在所不惜。這到頭來是個很大的諷刺——最需要協助的人們卻是受創最深的。這樣的趨勢，過去二十年來因爲全球透過世界貿易組織（WTO）、國際結算銀行（BIS）等組織的成立和／或加強，以及各種雙邊和區域自由貿易與投資協議，加強掌控各國政府保護和開發經濟（這在貧窮國家更有其必要）可以施行的措施，使

得這個趨勢變得更爲明顯。影響所及使得這些國家自由市場政策的施行更是透徹，而且經濟成長、穩定、平等等方面的表現，都比已開發國家的糟糕得多。

這個世界的經濟體系需要徹底的重整，才能爲開發中國家提供更大的政策空間，讓他們可以追求比較適合自己的政策（富裕國家可以調整（甚至忽視）國際規範的空間要大多）。開發中國家對於保護主義、外國投資的規範，以及智慧財產權等領域，需要比較放任型的政府。這些政策當初於富裕國家還在開發自家經濟的時候，其實都採用過。這一切都需要世界貿易組織的改革、富國和貧國現有雙邊貿易與投資協議的廢除與／或改革，以及向國際金融組織貸款和富裕國家提供外援的政策條件要改變。

當然，誠如有些富裕國家會說，這些是「不公平的有利於」開發中國家。然而，開發中國家在國際體系上已爲許多劣勢所苦，他們需要這樣網開一面的空間，才有迎頭趕上的指望。

這八個原則都徹底違背我們過去三十年來聽到的經濟論述。有些讀者看到這勢必會覺得不舒服。不過除非我們現在放棄那些失敗，而且持續在牽制我們的經濟原則，否則未來還是會碰到類似的災難；而且這樣對於數十億因爲貧窮和動盪所苦的人民（尤其是，但並非僅限，開發中國家），我們也無力紓減這些問題。現在是開始讓人不自在的時候了。

... 勞動力發展的努力。

... 要鼓勵團體...

... 協助人...

... 團體...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

... 協助...

附註

第一件事

[1] 有關關稅（阻礙商品自由交易）為什麼也是構成美國內戰的重要議題，請參考我先前的著作《富國陷阱》（*Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*）（Anthem Press，倫敦，二〇〇二年），頁數248與參考文獻。

第二件事

- [1] 亞當·史密斯（A. Smith），《國富論》（*An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*）（Clarendon Press，牛津，一九七六年），頁數741。
- [2] 羅森伯格（N. Rosenberg）與博仄爾（L. Birdzell），《西方現代社會的經濟變遷》（*How the West Grew Rich*）（IB Tauris & Co.，倫敦，一九八六年），頁數200。
- [3] 葛林（A. Glyn），*Capitalism Unleashed – Finance, Globalisation, and Welfare*（牛津大學出版（Oxford University Press），牛津，二〇〇四年），頁數7，圖1.3。
- [4] 帕姆（J. G. Palma），*The revenge of the market on the rentiers – Why neo-liberal reports*

on the end of history turned out to be premature. 《劍橋經濟學期刊》(Cambridge Journal of Economics)，二〇〇九年，卷33，第4期，頁數851，圖12。

[5] 參考拉佐尼克與蘇利文 (M. OSullivan)，股東價值極大化 (Maximising shareholder value: A new ideology for corporate governance)。《Economy and Society》，二〇〇〇年，卷29，第1期，與拉佐尼克。「The buyback boondoggle」，《商業週刊》(Business Week)，二〇〇九年八月二十四日。

[6] 拉佐尼克，同上。

第四件事

[1] 沙爾提 (R. Sarti)，「Domestic service: Past and present in Southern and Northern Europe」，《Gender and History》，二〇〇六年，卷18，第2期，頁數223，表1。

[2] 如葛林伍德 (J. Greenwood)、賽夏最 (A. Seshadri) 與優努克魯 (M. Yorukoglu) 所引述，「自由化的力量」(Engines of liberation)。《經濟研究評論》(Review of Economic Studies)，二〇〇五年，卷72，頁數112。

[3] 高汀 (C. Goldin)，「改變女性就業、教育、與家庭的沉靜革命」(The quiet revolution that transformed womens employment, education, and family)。《美國經濟評論》(American Economic Review)，二〇〇六年，卷96，第2期，頁數4，圖1。

- [4] 魯賓諾 (I. Rubinow) , 「國內服務的問題」 (The problem of domestic service) , 《政治經濟期刊》 (Journal of Political Economy) , 一九〇六年, 卷14, 第8期, 頁數505。
- [5] 這本書是張夏準 (H.-J. Chang) 與蓋博爾 (I. Grabel) , 《Reclaiming Development – An Alternative Economic Policy Manual》, (Zed Press, 倫敦, 二〇〇四年)。
- [6] 大前研一 (K. Ohmae) , 《無國界世界》 (The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy) (Harper & Row, 紐約, 一九九〇年)。

第五件事

- [1] 有關人類動力的複雜性, 相關學術文獻的摘要可見佛瑞 (B. Frey) 的 *Not Just for the Money – Economic Theory of Personal Motivation* (Edward Elgar, Cheltenham, 一九九七年)。
- [2] 這個例子是闡述巴素 (K. Basu) , 「我們搭計程車為什麼不會試圖不付錢就離開?」 (On why we do not try to walk off without paying after a taxi-ride) , 《經濟與政治周刊》 (Economic and Political Weekly) , 一九八三年, 第48期。

第六件事

[1] 費雪 (S. Fischer) , 「維持物價穩定」 (Maintaining price stability) , 《金融與發展》 (Finance and Development) , 一九九六年十一月。

[2] 自由市場頂尖經濟學家拜羅 (Robert Barro) 的研究總結指出, 中等的通貨膨脹率 (百分之十到百分之二十) 對成長有低度的負面影響, 低於百分之十的通貨膨脹率則完全沒有影響。參見拜羅的「通貨膨脹與成長」 (Inflation and growth) , 《聖路易聯邦準備銀行評論》 (Review of Federal ReserveBank of St. Louis) , 一九九六年, 卷 78, 第 3 期。國際貨幣基金會經濟學家賽瑞爾 (Michael Sarel) 估計, 通貨膨脹率低於百分之六的水準, 對經濟成長幾乎沒有影響——就算有, 他指出, 在那個水準之下的關係是正面的; 也就是說, 通貨膨脹率有助於經濟成長, 而不是阻礙。參考賽瑞爾的「通貨膨脹對經濟成長的非線性影響」 (Non-linear effects of inflation on economic growth) , 《國際貨幣基金會人員報告》, 一九九六年, 卷 43, 三月。

[3] 參考布魯諾 (M. Bruno) , 「通貨膨脹率是否真的會降低經濟成長率?」 (Does inflation really lower growth?) , 《金融與發展》, 一九九五年, 卷 32, 頁數 35-8。布魯諾與義斯特利 (W. Easterly) , 「通貨膨脹與經濟成長: 追尋穩定的關係」 (Inflation and growth: In search of a stable relationship) , 《聖路易聯邦準備銀行評

論》，一九九六年，卷78，第3期。

[4] 在一九六〇年代，韓國的通貨膨脹率遠高於拉丁美洲五個國家（委內瑞拉、波利維亞、墨西哥、祕魯、與哥倫比亞）的水準，而且並未遠低於阿根廷。在一九七〇年代，韓國的通貨膨脹率遠高於委內瑞拉、厄瓜多爾和墨西哥的水準，距離哥倫比亞和波利維亞也沒有低多少。這資訊是取自A. Singh，「東亞國家的成長怎麼這麼快速？」（How did East Asia grow so fast? – Slow progress towards an analytical consensus），一九九五年，聯合國貿易暨發展會議（UNCTAD）討論文件，第97期，表8。

[5] 獲利率的計算有許多不同的方法，但在此相關的概念是資產投報率。根據克勞森（S. Claessens）和德嘉科沃（S. Djankov）以及梁（L. Lang），「東亞金融風暴之前數十年的企業成長、融資、和風險」（Corporate growth, financing, and risks in the decades before East Asia financial crisis），一九九八年，政策研究報告，第2017期，世界銀行，華盛頓特區，圖1，在一九八八年到九六年之間，四十六個已開發和開發中國家的資產投資報酬率介於百分之三點三（澳洲）到百分之九點八（泰國）之間。四十六個國家之中的四十個國家這個比率介於百分之四到百分之七之間；三個國家低於百分之四，三個國家高於百分之七。世界銀行另外一份調查則指出，新興市場

經濟體（中等收入的國家）在一九九〇年代（一九九二年到二〇〇一年）非金融公司的平均獲利率在更低的水準——百分之三點一（淨利／資產）。參考摩海帕翠（S. Mohapatra）、瑞莎（D. Ratha）和薩多（P. Suttle），「新興市場企業融資模式和績效」（Corporate financing patterns and performance in emerging markets），世界銀行，華盛頓特區，印刷品，二〇〇三年三月。

[6] 瑞哈特（C. Reinhart）與羅葛夫（K. Rogoff），《This Time is Different》（普林斯頓大學出版社（Princeton University Press），普林斯頓和牛津，二〇〇八年），頁數 252，圖 16.1。

第七件事

[1] 有關林肯保護主義的觀點，參考我先前的著作《富國陷阱》（*Kicking Away the Ladder*）（Anthem Press，倫敦，二〇〇二年），頁數 27-8 和其參考文獻。

[2] 這個故事在我先前的著作多所詳述：《富國陷阱》（這本專題研究論文主要是闡述貿易政策；雖然學術性，且廣受引用，但絕對不會難讀）、《富國的糖衣》（*Random House*，倫敦，二〇〇七年，以及 Bloomsbury USA，紐約，二〇〇八年），探討的政策領域比較廣泛，是以比較友善讀者的方式所寫。

第八件事

[1] 更進一步的證據，參考我近期的著作《富國的糖衣》（Random House，倫敦，二〇〇七年，與Bloomsbury USA，紐約，二〇〇八年），第4章。「The Finn and the Elephant」，以及寇主爾—萊特（R. Kozul-Wright）和雷門（P. Rayment），《The Resistible Rise of Market Fundamentalism》（Zed Books，倫敦，二〇〇七年），第4章。

第九件事

[1] 寇特斯（K. Coutts）、葛林（A. Glyn）和羅森（B. Rowthorn），「新工黨之下的結構性改變」（Structural change under New Labour），《劍橋經濟學期刊》，二〇〇七年，卷31，第5期。

[2] 這個名詞是引用自英國政府商業、企業和規制改革部（Business Enterprise and Regulatory Reform, BERR）於二〇〇八年的報告——《全球化與變化中的英國經濟》（*Globalisation and the Changing UK Economy*）（二〇〇八年）。

[3] 艾爾佛德（B. Alford），「去工業化」（De-industrialisation），REFRESH，一九九七年秋季，頁數6，表1。

[4] 羅森和寇特斯，「先進經濟體去工業化和國際收支」(De-industrialisation and the balance of payments in advanced economies)，《劍橋經濟學期刊》，二〇〇四年，卷 28，第 5 期。

第十件事

[1] 葛菲森 (T. Gylfason)，「歐洲為什麼工時較短卻成長得更快」(Why Europe works less and grows taller)，《挑戰》(Challenge)，二〇〇七年，一月／二月。

第十一件事

[1] 寇立爾 (P. Collier) 和葛寧 (J. Gunning)，「非洲為什麼成長緩慢？」(Why has Africa grown slowly?)，《經濟展望期刊》(Journal of Economic Perspectives)，一九九九年，卷 13，第 3 期，頁數 4。

[2] 喀麥隆工程師和作家曼葛爾勒 (Daniel Etounga-Manguelle) 指出：「非洲人，受到祖先根深蒂固的文化影響，深信人們一定會重蹈覆轍，以至於對未來的憂慮淪為表面文章。然而，若對未來沒有積極的展望，就不會進行規劃、沒有獨到的見解，也沒有情境建構，換言之，就沒有政策可以因應。(頁數 69) 他接著說，「非洲社會可能好比一支足球隊，缺乏團隊精神、團隊成員彼此為敵之下，球員因為擔心讓同隊隊員得分，便不會傳球給別人。」(頁數 75)。葛爾勒，「非洲需要文化調整計畫嗎？」

(Does Africa need a cultural adjustment program?)，在哈瑞森 (L. Harrison) 和亨丁頓 (S. Huntington) (集編)，《文化重要——價值觀對人類進步的影響》(Culture Matters – How Values Shape Human Progress) (Basic Books, 紐約, 二〇〇〇年)。

[3] 根據韋伯，在一八六三年，法國大約四分之一的人口都不說法文。在同一年之中，年紀介於七歲到十三歲的學童有百分之十一完全不說法文，另外百分之三十七說法文，或可以聽得懂，但不會寫。韋伯《農民變成法國人》(Peasants into Frenchmen – The Modernisation of Rural France, 1870-1914) (史丹佛大學出版社 (Stanford University Press)，史丹佛，一九七六年)，頁數 67。

[4] 參考張夏準，「歐洲富裕小國開發歷程」(Under-explored treasure troves of development lessons – lessons from the histories of small rich European countries (SRECs))，克瑞姆 (M. Kremer)、里斯赫斯特 (P. van Lieshout) 和溫特 (R. Went) (集編)，《做得好、還是做得更好——全球化世界的開發政策》(Doing Good or Doing Better – Development Policies in a Globalising World) (阿姆斯特丹大學出版社 (Amsterdam University Press)，阿姆斯特丹，二〇〇九年)，以及張夏準，「開發國家的經濟史」(Economic history of the developed world: Lessons for Africa)，在非洲開發銀行 (African Development Bank) 傑出學人計畫之中發表的演

說，二〇〇九年二月二十六日（可於這個網址下載 <http://www.econ.cam.ac.uk/faculty/chang/pubs/ChangAFDBlecturetext.pdf>）。

[5] 參考張夏準，「初始狀況對經濟開發的重要性——東亞 vs. 次撒哈拉非洲地區」(How important were the “initial conditions” for economic development – East Asia vs. Sub-Saharan Africa) (第 4 章) 在張夏準，〈東亞開發經驗：奇蹟、危機和未來〉(The East Asian Development Experience: The Miracle, the Crisis, and the Future) (Zed Press，倫敦，二〇〇六年)。

[6] 對當今富裕國家機構以往處於跟開發中國家現今處境類似層次時的情況進行比較，參考張夏準，〈富國陷阱〉(Kicking Away the Ladder) (Anthem Press，倫敦，二〇〇二年)，第 3 章。

第十二件事

[1] 有關友善讀者的解釋，以及對比較優勢理論的批判，請參考「我六歲的兒子該去找個工作」(My six-year-old son should get a job)，我的著作《富國的糖衣》第 3 章 (Random House，倫敦，二〇〇七年，以及 Bloomsbury USA，紐約，二〇〇八年)。

[2] 更進一步的細節可參考我先前的著作《富國陷阱》(Kicking Away the Ladder)

(Anthem Press, 倫敦, 二〇〇二年) 以及《富國的糖衣》。

第十三件事

[1] 這十六個不均情況增加的國家為：以二〇〇〇年所得不均嚴重情形由高而低排列：美國、南韓、英國、以色列、西班牙、義大利、荷蘭、日本、澳洲、加拿大、瑞典、挪威、比利時、芬蘭、盧森堡和奧地利。這四個所得不均情形下降的國家，分別為德國、瑞士、法國和丹麥。

[2] 米謝爾 (L. Mishel)、伯恩斯坦 (J. Bernstein) 以及雪霍茲 (H. Shierholz), 《美國工作情形》 (*State of Working America*) , 二〇〇八/九年 (美國經濟智庫, 華盛頓特區, 二〇〇九年), 頁數 26, 表 3。

[3] 根據經濟合作暨發展組織 (Organization for Economic Development and Cooperation), 美國截至二〇〇九年中, 基尼係數 (Gini coefficient) 扣稅和轉移之前 (這是衡量所得不均的方式, 零表示絕對均等, 一表示絕對不均) 為零點四六。德國為零點五一, 比利時為零點四九, 日本為零點四四, 瑞典為零點四三, 荷蘭為零點四二。

第十四件事

[1] 米謝爾 (L. Mishel) 、伯恩斯坦 (J. Bernstein) 以及雪霍茲 (H. Shierholz) ，《美國工作情形》 (*State of Working America*) ，二〇〇八／九 (美國經濟智庫，華盛頓特區，二〇〇九年) ，表 3.2。

[2] *Ibid.* ，表 3.1。

[3] 「國會應對企業執行主管薪資設定上限嗎？」 (Should Congress put a cap on executive pay?) ，《紐約時報》，二〇〇九年一月三日。

[4] 米謝爾 (L. Mishel) 等人，同上，表 3.A2。這十二個國家分別為澳洲、比利時、加拿大、法國、德國、義大利、日本、荷蘭、紐西蘭、西班牙、瑞典、瑞士和英國。

[5] *Ibid.* ，表 3.A2。

[6] 貝屈克 (L. A. Bechuk) 與佛瑞德 (J. M. Fried) ，「執行主管薪酬的代理問題」 (Executive compensation as an agency problem) ，《經濟展望期刊》，二〇〇三年，卷 17，第 3 期，頁數 81。

第十五件事

[1] 經濟合作暨發展組織，「Is informal normal? — Towards more and better jobs in developing countries」，二〇〇九年。

[2] 羅德曼 (D. Roodman) 與摩多區 (J. Morduch) , 「微型貸款對孟加拉窮人的影響：再探證據」(The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: Revisiting the evidence) , 二〇〇九年, 研究專論, 第174期, 全球發展中心 (Center for Global Development) , 華盛頓特區。

[3] 貝特曼 (M. Bateman) , 《微型貸款為什麼沒用?》(Why Doesn't Microfinance Work?) (Zed Books, 倫敦, 二〇一〇年)。

第十六件事

[1] Mansion House speech, 二〇〇九年六月十九日。

[2] 有關人性不理性一面, 有分簡報十分引人入勝、友善用戶, 參見烏貝爾 (P. Ubel) , 《自由市場的瘋狂》(Free Market Madness: Why Human Nature is at Odds with Economics - and Why it Matters) (哈佛商學院出版社 (Harvard Business School Press) , 波士頓, 二〇〇九年)。

第十七件事

[1] 山莫夫 (J. Samoff) , 「非洲全體人民的教育：依然遙遠的夢想」(Education for all in Africa: Still a distant dream) , 安諾夫 (R. Arnove) 和拓洛斯 (C. Torres) (集

編)，《比較教育——全球和當地的辯證法》（*Comparative Education – The Dialectic of the Global and the Local*）（羅曼和利特爾菲爾德出版集團公司（Rowman & Littlefield Publishing Group, Inc.），馬里蘭蘭漢（Lanham, Maryland），二〇〇七年），頁數 361，表 16.3。

[2] 普利區特（L. Pritchett），「教育到哪兒去了？」（Where has all the education gone?），《世界銀行經濟評論》（*The World Bank Economic Review*），二〇〇一年，卷 13，第 3 期。

[3] 沃夫（A. Wolf），《教育重要嗎？》（*Does Education Matter?*）（Penguin Books，倫敦，二〇〇二年），頁數 42。

[4] 美國八年級打敗立陶宛，但還是落後俄國和匈牙利；匈牙利四年級的分數和拉脫維亞與哈薩克八年級的分數不可得。

[5] 其他歐洲國家，以他們在測試之中的排名：德國、丹麥、義大利、奧地利、瑞典、蘇格蘭和挪威。參考美國教育部科學教育機構國家教育統計中心（the National Center for Educational Statistics），http://nces.ed.gov/ipeds/table07_1.asp。

[6] 其他富裕國家，以他們在測試之中的排名：日本、英國、美國、澳洲、瑞典、蘇格蘭和義大利。參考以上網站。

[7] 這個學派最具影響力的著作為布雷弗曼 (Harry Braverman) 的《勞動與壟斷資本》(*Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*) (每月評論媒體 (Monthly Review Press) , 紐約, 一九七四年) 與 Stephen Marglin 的「What do bosses do?」, 於一九七四年和一九七五年在《激進政治經濟評論》(*The Review of Radical Political Economy*) 上發表。

[8] 沃夫, 同上, 頁數 264。

[9] 有關分類的議題和許多有關教育之於經濟發展角色的觀察, 參考沃夫, 同上。

第十八件事

[1] 布萊克伯恩 (R. Blackburn) , 「金融和第四次元」(*Finance and the fourth dimension*) , 《*New Left Review*》, 二〇〇六年五月/六月, 頁數 44。

第十九件事

[1] 美國聯邦政府在總研發之中所占比重在一九五三年為百分之五十三點六, 一九五五年為百分之五十六點八, 一九六〇年為百分之六十四點六, 一九六五年為百分之六十四點九, 一九七〇年為百分之五十七點一, 一九七五年為百分之五十一點七, 一九八〇年為百分之四十七點二, 一九八五年為百分之四十七點九, 一九八九年為百分之

- 四十七點三（估計）。參考模威瑞（D. Mowery）和羅森伯格（N. Rosenberg），「美國國家創新體系」（The U.S. National Innovation System），尼爾森（R. Nelson）（編），《國家創新體系》（*National Innovation Systems*）（牛津大學出版社（Oxford University Press），紐約和牛津，一九九三年），頁數41，表2.3。
- [2] 賽蒙（H. Simon），「組織與市場」（Organizations and markets），《經濟展望期刊》，一九九一年，卷5，第2期，頁數27。

第二十件事

- [1] 有關儒家文化為什麼不是東亞經濟發展的原因，參考我的著作《富國的糖衣》之中第9章「懶惰的日本人和不老實的德國人」（*Lazy Japanese and thieving Germans*），（Random House，倫敦，二〇〇七，與Bloomsbury USA，紐約，二〇〇八年）。
- [2] 贊迪（M. Jäntti）等，「美國優越主義新解」（*American exceptionalism in a new light: a comparison of intergenerational earnings mobility in the Nordic countries, the United Kingdom and the United States*），華威經濟研究（The Warwick Economic Research）專論，華威大學（University of Warwick）經濟系，二〇〇五年十月。

第二十一件事

[1] 經濟合作暨發展組織為富裕國家的組織，但有些會員國說他們是富裕國家或許可議，例如葡萄牙、韓國、捷克、匈牙利、斯洛伐克共和國 (Slovak Republic)、波蘭、墨西哥，以及土耳其（以人均所得由高而低排列）。當然，葡萄牙和韓國是這些國家之中最富有的，人均所得約為一萬八千美元（二〇〇六年），土耳其為最窮（人均所得五萬四千美元，二〇〇六年）。OECD會員國之中人均所得高於葡萄牙和韓國，但低於其他富裕國家的是希臘，其人均所得為兩萬四千美元。在二〇〇三年（OECD這份數據最近的一年），韓國國家社會支出占GDP大約百分之五點七。最高的是瑞典的百分之三十一點三。OECD平均為百分之二十點七。參考經濟合作暨發展組織二〇〇八年數據：經濟、環境與社會統計數據（OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics）。

[2] 在二〇〇三年（經濟合作暨發展組織這項數據最近的一年），美國公共社會支出占GDP的百分之十六點二，相較於經濟合作暨發展組織平均的百分之二十點七和歐盟十五國平均的百分之二十三點九。在經濟合作暨發展組織會員國之中，只有韓國（百分之五點七）和墨西哥（百分之六點八）——這兩個國家通常不被視為充分開發的——比率比較低。Ibid。

第二十二件事

- [1] 波特 (R. Portes) 和包杜森 (F. Baldursson) , 《冰島金融產業的國際化》(*The Internationalisation of Iceland's Financial Sector*) (冰島商會, 雷克雅維克 (Reykjavik) , 二〇〇七年) , 頁數 9 。
- [2] 鄧曼尼爾 (G. Durnénil) 和李維 (D. Lévy) , 「新自由主義的代價和好處」(*Costs and benefits of neoliberalism: A class analysis*) , 艾普斯坦 (G. Epstein) (編) , 《金融化和世界經濟》(*Financialisation and the World Economy*) (Edward Elgar , Cheltenham , 二〇〇五年) 。
- [3] 克洛提 (J. Crotty) , 「如果金融市場競爭如此激烈, 為什麼金融公司獲利如此豐厚? (If financial market competition is so intense, why are financial firm profits so high? — Reflections on the current “golden age” of finance) , 研究專論, 第 134 期, PERI (政治經濟研究機構 (Political Economy Research Institute)) , 麻薩諸塞大學 (University of Massachusetts) , 阿姆斯特 (Amherst) , 二〇〇七四月。
- [4] 奇異電器的資訊來自布萊克伯恩 (R. Blackburn) , 「金融和第四次元」(*Finance and the fourth dimension*) , *New Left Review* , 二〇〇六年五月/六月, 頁數 44 。 佛若德 (J. Froud) 等人, 《金融化和策略》(*Financialisation and Strategy: Narrative and*

Numbers) (Routledge, 倫敦, 二〇〇六年), 估計這個比率可能高達百分之五十。福特的數據來自佛若德等人的研究, 通用汽車的數據來源為布萊克伯恩的研究。

[5] 帕姆 (J. G. Palma) · The revenge of the market on the rentiers – Why neoliberal reports of the end of history turned out to be premature, 《劍橋經濟學期刊》, 二〇〇九年, 卷33, 第4期。

第二十三件事

[1] 你們如果是成長率高達百分之七的奇蹟經濟體, 那麼人均所得將在十年之後增加一倍。如果你們是每年人均所得成長百分之三點五的「黃金時代」經濟體, 那麼人均所得要增加一倍就需要二十年左右的時間。在這二十年之中, 奇蹟經濟體的人均所得就已翻升四倍。相反的, 對於「工業革命」經濟體(人均所得成長率為百分之一)需要大約七十年的時間, 人均所得才會翻升一倍。

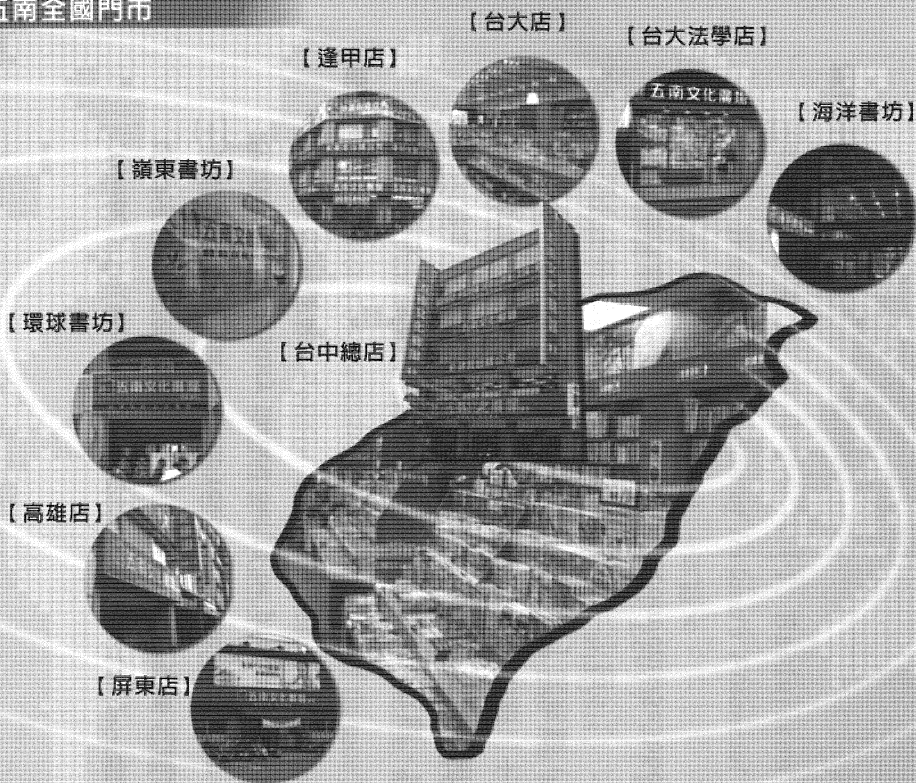
[2] 可於這個網站下載 <http://media.ft.com/cms/3e3b6ca8-7a08-11de-b86f-00144feabd00.pdf>。



五南文化廣場

橫跨各領域的專業性、學術性書籍
在這裡必能滿足您的絕佳選擇!

五南全國門市



- | | | |
|--------------------------------|---|------------------|
| 海洋書坊: 202 基隆市北寧路 2號 | TEL: 02-24636590 | FAX: 02-24636591 |
| 台 大 店: 100 台北市羅斯福路四段160號 | TEL: 02-23683380 | FAX: 02-23683381 |
| 台大法學店: 100 台北市中正區銅山街1號 | TEL: 02-33224985 | FAX: 02-33224983 |
| 逢 甲 店: 407 台中市河南路二段240號 | TEL: 04-27055800 | FAX: 04-27055801 |
| 台 中 總 店: 400 台中市中山路 6號 | TEL: 04-22260330 | FAX: 04-22258234 |
| 嶺 東 書 坊: 408 台中市南屯區嶺東路1號 | TEL: 04-23853672 | FAX: 04-23853719 |
| 環 球 書 坊: 640 雲林縣斗六市嘉東里嶺南路1221號 | TEL: 05-5348939 | FAX: 05-5348940 |
| 高 雄 店: 800 高雄市中山一路 290號 | TEL: 07-2351960 | FAX: 07-2351963 |
| 屏 東 店: 900 屏東市中山路 46-2號 | TEL: 08-7324020 | FAX: 08-7327357 |
| 中信圖書經銷部: 400 台中市中山路 6號 | TEL: 04-22260339 | FAX: 04-22258234 |
| 政府出版品總經銷: 400 台中市綠川東街32號3樓 | TEL: 04-22210237 | FAX: 04-22210238 |
| 網 路 書 店 | http://www.wunanbooks.com.tw | |

專業法商理工圖書·各類圖書·考試用書·雜誌·文具·禮品·大陸簡體書
政府出版品總經銷·中信圖書館採購編目·教科書代辦業務

財經圖解系列

- 最有系統的財經圖解工具書
- 一單元一概念，精簡扼要傳授財經必備知識
- 圖文並茂，容易理解，快速吸收



23 Things They Don't Tell You About Capitalism

by Ha-Joon Chang

Copyright © Ha-Joon Chang, 2010

This edition arranged with INTERCONTINENTAL LITERARY AGENCY (ILA)
through Big Apple Tuttle-Mori Agency., Labuan, Malaysia.

Traditional Chinese edition copyright © 2012 Goodness Publishing House

All right reserved.

博雅文庫 001

資本主義沒告訴你的23件事

作 者 張夏準
發行人 楊榮川
總編輯 王翠華
主 編 張毓芬
責任編輯 侯家嵐
文字編輯 陳俐君
封面設計 盧盈良
出版者 博雅書屋有限公司
地 址 106台北市大安區和平東路二段339號4樓
電 話 (02)2705-5066
傳 真 (02)2706-6100
劃撥帳號 01068953
戶 名 五南圖書出版股份有限公司
網 址 <http://www.wunan.com.tw>
電子郵件 wunan@wunan.com.tw
法律顧問 元貞聯合法律事務所 張澤平律師
出版日期 2012年10月初版一刷
定 價 新臺幣380元

國家圖書館出版品預行編目資料

資本主義沒告訴你的23件事 / 張夏準著；胡
瑋珊譯。 -- 初版。 -- 臺北市：博雅書屋，
2012.10

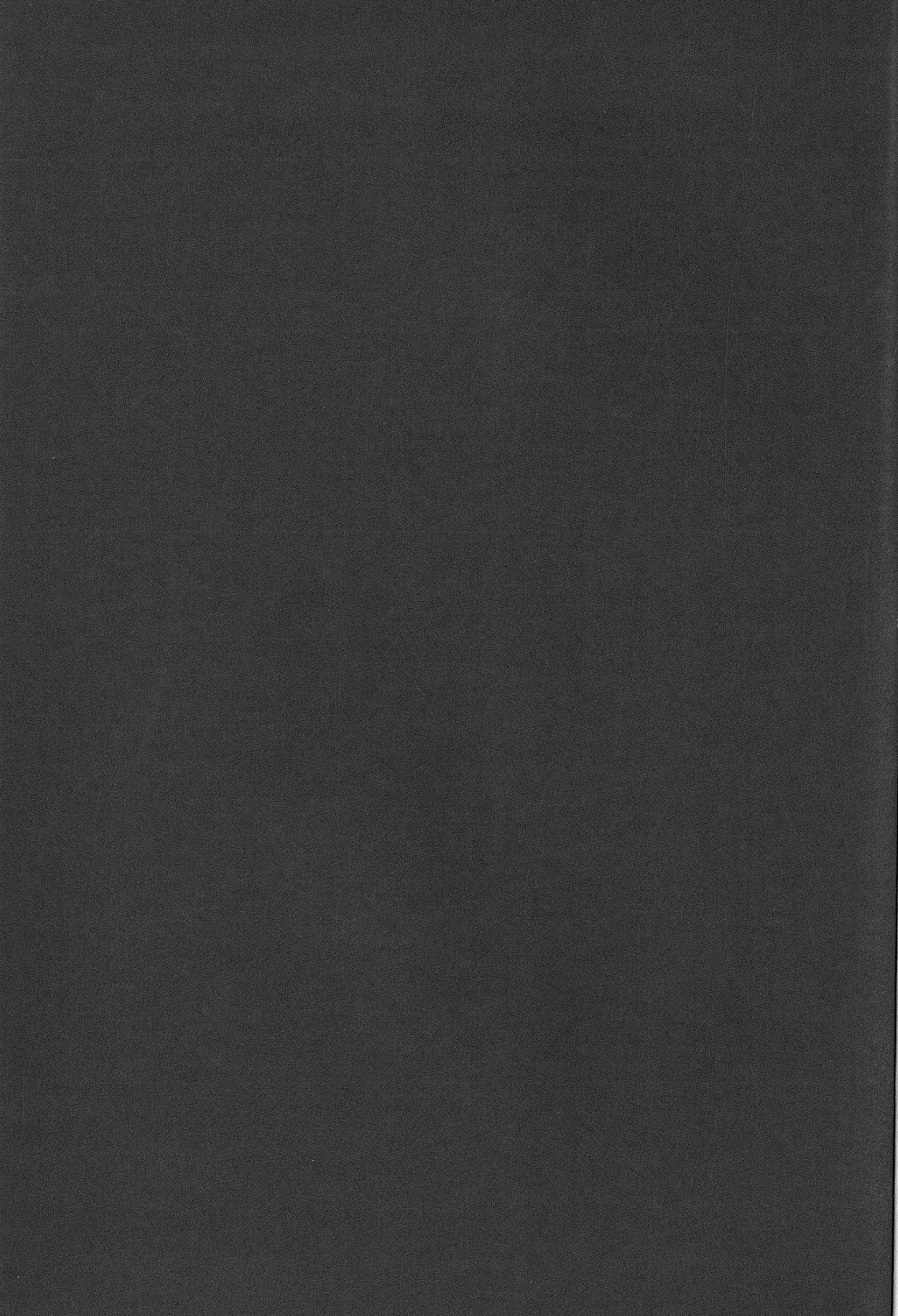
面；公分

ISBN 978-986-6098-67-3 (平裝)

1. 資本主義

550.187

101015791



作者為當代最破除舊習的思想家之一，於本書中，摧毀我們這個世界最大的迷思。

自由市場資本主義或許有瑕疵，但並沒有實質的替代選項-到頭來，還是讓我們全體都比較富足。

西方比起開發中國家更有效率、金融發展更為精密。而且科技是推動每個人進步的動力。對不對？錯。

本書將徹底顛覆各位讀者以往所接受的經濟概念。讓幕後事實無所遁形，展現這個體系真實的運作方式。

本書引經據典，內容闡述金錢、平等、自由和貪婪等引人入勝的議題，

印證目前「自由」市場不但對人們不利，對於經濟運作的方式也不具效率。

作者提出各種事項，並展現確實有更好的方法。

張夏準對全球化的批判或許是全世界最有效的。

—馬丁·沃夫 (Martin Wolf)

闡述清晰，並以驚人事例提供深入和生動的解說。

—杭士基 (Noam Chomsky)

這是一本睿智、生動、爭議性的著作，讓我們以嶄新的眼光看待全球化。

—喬瑟夫·史迪格里茲 (Joseph Stiglitz)

了不起…研究周詳、全方位地探究，鞭辟入裡。

—賴瑞·艾略特 (Larry Elliot)

ISSN 978-986-6098-67-3 (550)



9 789866 10986731

RM25 定價 380元



博雅書屋



五南文化事業