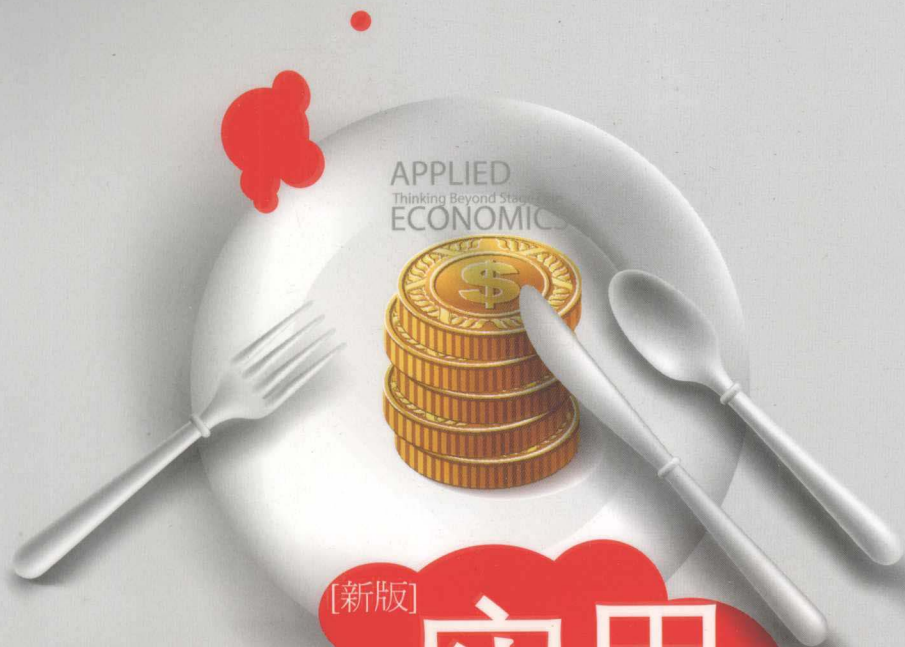


美国人文学科奖、布莱德雷基金奖得主

自由主义经济学大师索维尔

帮你拨开市场的面纱

了解小布什、奥巴马等政治人物如何变戏法



[新版]

实用 经济学

为什么那些经济政策不尽人意?



中信出版社·CHINACITICPRESS



APPLIED
Thinking Beyond Stage One
ECONOMICS

[新版]

实用

经济学

为什么那些经济政策不尽人意?

[美] 托马斯·索维尔 著
张磊 译

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

实用经济学：为什么那些经济政策不尽人意？ / (美) 索维尔著；张磊译. —2 版.
—北京：中信出版社，2010.7

书名原文：Applied Economics: Thinking Beyond Stage One

ISBN 978-7-5086-1837-1

I. 实… II. ①索… ②张… III. ①经济学—研究 ②经济政策—研究 IV. F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 218159 号

APPLIED ECONOMICS: THINKING BEYOND STAGE ONE (2ND EDITION)

by THOMAS SOWELL

Copyright © 2004, 2009 by THOMAS SOWELL

This Edition arranged with CAROL MANN AGENCY through Big Apple Tuttle-Mori Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition Copyright © 2010 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

本书仅限于中国大陆地区发行销售

实用经济学——为什么那些经济政策不尽人意？

SHIYONG JINGJIXUE

著 者：[美] 托马斯·索维尔

译 者：张 磊

策划推广：中信出版社 (China CITIC Press)

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

承 印 者：北京京师印务有限公司

开 本：787mm × 1092mm 1/16 印 张：15 字 数：190 千字

版 次：2010 年 7 月第 1 版 印 次：2010 年 7 月第 1 次印刷

京权图字：01-2008-6190

书 号：ISBN 978-7-5086-1837-1/F · 1853

定 价：32.00 元

版权所有 · 侵权必究

凡购本社图书，如有缺页、倒页、脱页，由发行公司负责退换。

服务热线：010-84264000

http://www.publish.citic.com

服务传真：010-84264033

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

引言

我们首先要了解经济学的基本原理，然后应用这些原理去解决现实世界的问题，最后去了解这些原理所包含的深刻意义。这里并不像我在《基础经济学》(*Basic Economics*)中所做的那样，把本书重点放在经济原则的建立上，而是将深入处理现实世界的问题作为重点，并用经济学的原理阐明这些现实中的问题是如何发生的。这是一本适合于大众阅读的书，他们不需要有经济学基础就可以通过本书了解一些生活中重要的经济问题，例如医疗保险、住房、风险规避和各国的经济发展等。由于这些是政治和经济两方面兼有的问题，所以需要同时考虑一些政治原则。也就是说，我们既会考虑政治决策中的激励因素和限制因素，也会考虑经济决策中的激励因素和限制因素。

是经济问题还是政治问题只是一个选择而已，但二者均需要通过决策的近期效果来探索其长期效应。因为政治家们的目光很少能够跨越下一届选举，所以选民们的高瞻远瞩就显得非常重要。

当谈及经济政策时来点幽默感会很有帮助，否则，看到这些政策所产生的那些意想不到的后果，你会痛不欲生并极感压抑和愤怒。但请你把你的愤怒留待大选之日的投票点去爆发吧！与此同时，对自己的生活以及那些影响国计民生的制度和事物，你都将有愈来愈深刻的认识，让我们来共同享受这一过程。

因为这是一本面向大众的书，所以省略了通常的某些脚注或尾注。然而，对于那些想要了解出处或需要就有关主题进行深度阅读的读者，许多事例的资料来源已在本书的后面列出。

托马斯·索维尔
斯坦福大学胡佛研究所

引言__V

INTRODUCTION

01 第一章 政治学 and 经济学 __ 1

CHAPTER ONE

第一阶段的思考 __ 4

中央计划与市场 __ 14

启示 __ 21

02 第二章 自由劳动力和非自由劳动力 __ 25

CHAPTER TWO

自由劳动力 __ 27

非自由劳动力 __ 42

03 第三章 医疗经济学 __ 59

CHAPTER THREE

医疗的价格控制 __ 60

第三方付费 __ 66

医疗过失责任险 __ 68

新药研制 __ 71

启示 __ 80

04	第四章 CHAPTER FOUR	房地产经济学 85 房价 87 房地产“改革” 103 启示 112
05	第五章 CHAPTER FIVE	风险经济学 115 减少风险的机构 121 风险经济学 135 “社会保险” 139
06	第六章 CHAPTER SIX	歧视经济学 143 成见、偏见和歧视 144 成本差异 151 实证研究 159 反歧视法 165 启示 168
07	第七章 CHAPTER SEVEN	国家经济发展 171 发展差异 174 地理因素 179 人口 189 启示 192
	索引	195

当论及经济学的应用时，我们并不是在谈论纯粹的经济学，而是谈论政治和经济之间的相互作用。经济原则是一致的，但对这些原则的应用却非一成不变，因为政治拥有其自身的原则和亟待解决的问题。这并不仅仅因为政治家的首要目的是获得当选和连任，以及他们思考的时间范围很少会延伸到下一次选举；还因为普通民众在进行政治决策与经济决策时的反应也完全不同。实际上，没有人会拿出大量的时间去密切关注并投票给某一位候选人，而通常更会关注购买哪栋房子或哪辆车。

选民的政治决策对其他人的政治决策只有很小的影响，而政府经济决策对个人的财富却有很大影响。相应的，经济思想的派别和特征对不同类别的决策产生的影响是显而易见的。这些决策之间的区别在于，是否是在考虑直接后果的情况下作出政治决策的。当多数选民不能超越第一阶段进行深入思考时，那些候选人就会缺乏任何激励去考虑长远的结果，相反，他们还会努力避免超越其选民的想法和认知，因为他们担心政治对手会通过迎合公众的误解来挑起他们与选民之间的不合。

在政治活动和经济活动中，人们认识问题的特定方式往往是根本不同的。政治思维方式倾向于从“毒品防控计划”、“营利性企业”、“公共利益”、“枪支管制法”等希望得到的结果出发，来对政策、机构或计划提出设想；但经济分析的意图则不以目标为重点，而是寻求实现这些目标正在形成的激励和制约因素。例如，我们知道许多“营利性”企业实际上并没有什么利润，多数新型企业往往在创立不久就会歇业。类似于这样的开放型问题有很多，如毒品预控计划是否真的防止或减少了毒品的使用？枪支管制法是否真的对控制枪支产生效果？又如，当租金控制法导致住房短缺且无法控制租金高低时，没有一个经济学家会对此感到惊讶，而实施这些法律的城市租金却往往比没有该法律的城市还要高一些。但是，对于那些怀抱理想目标、按照政治学

原理去思考的人来说，这种结果却会让其颇感意外。

这并非简单地在说各种政策可能都无法真正实现其预期目标。更重要的是，我们需要知道该进程启动的实际情况，以及其特有的激励和限制作用，而不是仅仅借助于目标去判断这些进程。如果按照他们创造的激励和限制作用，而不是按照他们宣称的效果那样来对这些进程进行分析，那么政策和方针中许多“意想不到的后果”从一开始就都可以预见。一旦我们开始考虑由具体政策开启而引发的连锁事件，并进一步思考的话，那么世界将发生翻天覆地的变化。

政治和市场都可以使某些人对他人的期望作出回应。通常，消费者选择商品的习惯也可以类推到他们决定选择哪一位候选人上。然而，这两个过程却是截然不同的。不仅个人在作出经济与政治决策上所投入和思考的时间不同，而且这些决策本身也存在固有的差别。选民决定投票给哪个候选人的过程，往往就像他们要考虑很多之后才决定购买何种食物、服装、住房一样。总之，政治决策倾向于绝对量 (categorical)，而经济决策倾向于增量 (incremental)。

与决定投给哪个候选人的方式相比，增量决策的原则和实践方式会使你更容易接近自己的期望。增量决策的形成也意味着，并非所有的增量都是可取的，即使是你非常渴望的东西也未必是可取的。在获得相当数量的好处或服务之后，这些钱可以用于其他事情。例如，尽管花费相当多的钱买一所漂亮的房子很值得，但是用来在郊区买第二套房的那笔钱，则是可能值得或不值得的开支，因为它可以用来支付送一个小孩上大学的花费或作为退休之后的养老金。

从政治的角度看，这就意味着政府官员们可以提供许多选民们渴望的东西，即使选民们对这些东西的喜爱还没有达到愿意自己掏腰包去购买的地步，

但他们可以免费获得，或者以较低的、政府补贴的价格得到。当然，最终公众还是要以纳税人的身份为他们不曾选择的东西买单。在这个过程中，真正的赢家却是那些政客，他们表面看起来慷慨大方、体恤民众，而这些都只不过是为了得到政治支持才表现出来的。

为了解理解政治对经济的影响，我们不仅需要考虑官方对来自不同方面的各种压力的反应，还要考虑媒体和选民是如何看待这些经济问题的，但媒体和选民们也往往停留于所谓的第一阶段。

第一阶段的思考

当我还是一个本科生时，哈佛大学的亚瑟·史密斯（Arthur Smithies）教授是我的导师，有次上课的时候他就当时的一个议题问我倾向于哪种政策。由于我对他问及的那个议题有很强烈的感受，所以我富有激情地回答了他的问题，并解释了实行我所倡导的经济政策会得到怎样的有益结果。

“然后会发生什么呢？”他问道。

这个问题让我措手不及。然而，略加思考后，我发现我所描述的情况可能导致其他的经济后果。于是，我又将之一一说明。

“那么接下来又会发生什么呢？”史密斯教授追问道。

当我继续分析这一政策所引发的进一步的经济后果时，我开始意识到这些后果比第一阶段的结果更让人难堪，于是我开始有些迟疑了。

“那么再接下来又将会发生什么呢？”史密斯坚持问这个问题。

此时，我开始了解到我提倡的政策所产生的经济后果几乎就是一场灾难，事实上，它比最初设想的情况还要糟糕。

大多数政策的经济方针波及的范围要比上述的思考还要广泛许多，但大

多数人的思考都只停留在第一阶段。近年来，美国总统的前经济顾问^①——分别来自两个党派——已经公开评论说，美国高层在决策之前对经济后果的考虑太缺乏远见。但这并不意味着这些领袖在政治方面的考虑缺乏远见，因为他们分别辅佐的两位总统理查德·尼克松和比尔·克林顿在政治上都非常成功，这两位总统都获得了连任，并且在连任过程中获得的票数也远远超过首次。

激励和后果

当我们考虑到在若干年后显现出来的那些后果时，超越第一阶段的思考就显得极其重要。如果某些政策在最初的阶段效果很好，而后期效果却很糟糕——尤其是这些糟糕的结果出现在下届选举之后——那么采纳这些政策对那些政治家们就极富诱惑力。

例如，在一个有许多成功企业的城市或者一个州，当地政府很容易筹集到资金，因为政客可以通过提高这些企业的税率来为地方政府的工程项目筹资从而赢得选票。那么，这些公司又会对此作何回应呢？把他们的工厂、宾馆、铁路系统或者办公楼等设施搬往其他地方？当然在第一阶段不可能立刻这样做。甚至在他们可以把自己当地的设施卖掉，然后到其他地方重新购置的情况下，他们也不会这样做。因为这需要时间，并且也不是他们所有的熟练员工都愿意突然随他们搬到另一个城市或者其他州。然而，即使在搬迁公司存有诸多限制的情况下，那些高税收政策产生的影响还是会很快显现。

一些商业项目总是慢慢变得不再赚钱，并且在这个过程中还有可能会逐渐被其他的新兴产业取代。在高税收的城市和州，企业破产的概率会增大。

^① 他们是赫伯特·斯坦恩和约瑟夫·斯蒂格利茨。

一些企业可能会坚持很长的一段时间，并最终能够走出困境。但还是有一些企业就可能走不出困境，因为不断增加的高额税收加重了他们的负担，而且还会接连产生一些其他的问题。同时，当决定在哪里建厂和如何进行员工定位时，拥有新的增长方式的公司也会有更多选择——而那些高税收的城市和州基本就不再考虑范围之内了。因此，即使现在蒸蒸日上的企业在短期内不会迁移至他处，高税收的限制也仍可能开始起作用，并导致市场萎缩，甚至在第一阶段时就已产生这样的后果了。但这种萎缩可能不会产生太大损失，所以在下一轮的选举前，这种现象还不足以引起人们的重视。

然后就到了第二阶段。通常在大量员工和设备被转移之前，那些掌握主要资金命脉的公司总部却可以首先被转移。此外，即使在其他的城市和州——或者在海外——有其他运行机构的单位，也能够转移部分产品到其他地方，尤其转移到税收不是那样高的地方，甚至是在不会即刻放弃其工厂或者办公场地的高税区里的企业也是这样。在税率高的地区，业务量的减少将会造成该公司在当地利润的减少，而公司和当地员工就是根据这些收入来交税的，所以他们缴纳的税额也会减少。

第三阶段，公司随着时间的推移，业务会不断扩大，他们可以有更多的选择来将其新产品定位到税收不是那么高的地方，逐渐把那些愿意迁移的员工迁移到新地方，并且通过雇用新人来代替那些不愿迁移的员工。

第四阶段，随着越来越多的公司放弃高税收的城市或地区，最终就会出现这种情况：即从高税率地区收缴的税额比从过去低税率地区收缴的还要少。然而当这种结果出现时，可能许多年都已经过去了，而那些负责实施计划的官员也可能已经被调到了州或国家等更高行政单位任职去了。

更加重要的是，当地政府的官员也不大可能会因税收下降、失业人数增多或政府服务开支缩减而被责难，也不会因税收不足造成的基础设施投入减

少而受到任何处罚。总之，造成经济衰退的这些人很可能会逃脱政治责任，除非选民或者媒体思考的范围超越了第一阶段的局限，并在一定年限内作了跟踪调查——但这种情况很少发生^①。

纽约市就是一个很典型的例子。纽约曾经是美国许多大公司的总部，但到了21世纪初期，美国发展最快的100家公司当中只有1家把公司的总部设在纽约。由于纽约在美国所有城市中税率最高，所以纽约的商业圈出现萎缩，并导致成千上万人失业。但在各种城市建设项目中，统计结果却显示纽约市的人均支出是洛杉矶的2倍，是芝加哥的3倍。总的来说，消费税政策（Spend-and-tax Policy）在政治上是成功的，但在经济上却起到了消极作用。

总之，杀鸡取卵是一个可行的政治策略，只要在下一次选举之前鸡还没有死，也没有人在凶器上找到政治家的“指纹”。从另一层意义上考虑，在任何政治生活或其他方面，如果你的经纪人或代理人是为了你的利益去工作，那么当他们为了自己的利益背叛你时，危险都不可避免地会出现：公司管理层不会总是把股东的利益放在首位，演员、运动员或作家的经纪人也很可能牺牲其当事人的利益来满足自己，所以我们没有理由期望选出来的官员与代理人有根本的不同。但我们有理由知道他们的动机——当他们追求自己的政治目标时可能会忽视的经济现实是什么。

这种只停留在第一阶段的经济思维方式并不是美国或在征税问题上特有

^① 我们也可以用类比的方法考虑多阶段思考的意义。假定一个大坝中的水流入一个村庄，而且计算显示最后村落里水位是20英尺。如果你家处在水位以上10英尺的位置，那么在水慢慢泄流的过程中你家就应该是安全的。但如果洪水大面积地进行泄流，整个村落洪水肆虐，水浪就可能达到40英尺高，会疯狂地冲刷着你的家，并无情淹没村庄的一切。当洪水退去，水位最终达到20英尺时，这些对你已经遭受损害的家和家人来说又有什么意义呢。一个已获得诺贝尔经济学奖的学者认为，在第三世界国家里，国际货币基金组织对这些国家采用的经济政策都忽视了时序的问题，所以随着经济的崩溃这些国家就会产生大量的骚乱，政治局势难以稳定，外国投资者也就不再愿意把钱投资在局势动荡的国家，最终对社会结构造成不可恢复的损害。

的。在地球的另一头，一名印度作家在涉及在教育改革方面也发现了同样的现象：

没有人费心去关注教育，因为关心教育的效果要花很长时间才能实现。如果一名政治候选人许诺每磅大米 2 卢比（12 美分），而市场上要花 5 卢比（31 美分）才能买到，那么他就会在选举中获胜。拉玛·饶（N. T. Rama Rao）在 1994 年的选举中正是这样做的，因此他赢得了大选，当选为安得拉邦首席部长，但后来邦政府的财政却濒临枯竭。他还将这样的心得传授给总理纳拉辛哈·拉奥，于是观察家们发现，纳拉辛哈·拉奥放慢了印度改革的步伐，因为他意识到，选票的多寡取决于政治家媚俗的表现，而非取决于是否做了那些从长远角度看是正确的事情。从 20 世纪 80 年代起，那些政治家们就已经开始竞相向选民提供免费物品和免费服务了。政客们都如此行事，哪里还有钱去创建新学校或修缮旧校舍？

当旁遮普邦首席部长普拉卡什在 1997 年 2 月为农民提供免费水电的时候，我郁闷到了极点。他确实履行了他的竞选诺言，但 12 个月后，当地脆弱的财政状况几近瘫痪，已经没钱支付公务员的薪水了。

像税收一样，财政补贴也会产生进一步的影响，从而使整个国家的财政状况变得更糟糕，哪怕这种补贴不是由政府财政出资，而是由一种物品或服务补贴另一种物品或服务。比如在印度，火车票的补贴是由提高货运收费来实现的。当然，这一举动赢得的乘客的投票数远远多于失去的运货主的投票数，这不过是因为乘坐火车的人远比发运货物的人多而已。然而，这种人为提高运货费用的结果又会怎样呢？据著名的英国杂志《经济学家》报道，其结果就是：“印度南部的发电厂发现，从澳大利亚进口煤炭比从印度境内的

比哈尔邦购买煤炭还要便宜。”而实际情况是，比哈尔是印度最贫困的邦之一，如果能多卖出一些煤炭，它是可以通过发展煤炭业来增加更多就业机会的。

即使在处理紧急情况时，政府官员们在考虑受害者及其所处的困境之前，首先考虑的也是他们自己的政治利益。印度经济学家巴伦·米特拉（Barun Mitra）声称：“1999年11月，一股超强的龙卷风袭击了印度奥里萨邦的东部沿海地区，官方报道称有1万人死亡，而非官方报道所显示的数字则是官方报道的2倍多。有媒体称，德里的中央政府不愿寻求国际救助，因为那样会从某种意义上反映印度政府的无能。官员们只考虑自身利益，却无视当时的悲惨事实，在悲剧发生2周后，许多村落的幸存者仍然处于封闭状态，与外界不通消息，也得不到任何救助。”

那么在市场经济条件下，这样的灾难会导致什么样的反应呢？没有几家保险公司敢如此拖延时间，如果他们还希望在竞争的经济市场中生存下去的话，若如此人们就会转而去购买与之竞争的另一家保险公司的保险了。而大多数政府机构却不一样，他们占据着不同领域垄断者的地位。尽管你可能对政府紧急情况救助机构的迟钝反应不满，但却不存在另外一家类似机构去取代它来为你提供救助。无论是私人垄断还是政府垄断，垄断地位往往会诱发自我宽容的低效率。二者的不同之处在于，垄断是一些政府机构的常态，而私人企业却很少能阻止对手与之争抢顾客。

那些从不超越第一阶段思考的人往往认为，用政府权力来控制价格是一种降低各种货物和服务成本的方式，这样会使他们更能承担得起。所以，当只停留在第一阶段思索时，诸如“降低处方药价格”或使住房“廉价”的政策常常显得非常有吸引力。然而，即使在第一阶段，在真正降低特定货物或服务的价格和阻止价格反映实际成本之间，仍然存在根本的区别。

2001年和2002年加州出现的电力危机是控制价格而不是控制成本的典

型例子。造成加州用电成本大幅上升的原因有很多。首先，西海岸的降雨量减少意味着通过水坝的水流减少，从而导致生成的电力能源减少。由于运营这些水坝的成本没有相应下降，这就意味着生产同样电量的成本在增加。与此同时，诸如石油和天然气等燃料的成本也有所上升，从而使利用这些能源发电的成本也越来越高。在一般情况下，这种成本的上升将会反映在加州消费者价格更高的电费账单上，从而会使消费者减少用电量。但在第一阶段，加利福尼亚州的政治家是通过制定控制电价升高的法律来解决这一问题的。

然而当发电厂将电力批发出售给公共用电公司时，他们就直接把电力的成本也转嫁了过去，而公共用电公司则是直接供应给市民的，而且按照法律规定是禁止这些公共用电公司向市民多收费的。因此，当电力批发价格为每千瓦时 15 美分时，零售的价格仍保持在每千瓦时 7 美分。该行业的一项经济分析发现：

批发价暗示电力日益稀缺，但零售价却告诉消费者电力供应没有任何改变。因此，消费者需求的电量就比实际可利用的要多很多。

于是，停电就成了必然结果，这是第二阶段。

第三阶段就是，加州的政界要员们不得不想办法阻止停电，停电不仅打乱了眼下人们的家庭生活和企业运转，而且还威胁到一些企业的发展，而这将剥夺加州人的就业机会同时还会降低相应的税费收入。更糟糕的是，从政客们的角度来看，这将威胁其竞选连任。在第四阶段我们将看到，加州公共用电公司会面临破产，因为他们向电力批发商购买的价格比他们供应客户的价格要高很多。于是，公共用电公司将缺乏资金，其信贷评级也会下降，这又会导致批发商拒绝继续向他们提供电力。现在事情真正到了危急的地步，政府不得不干涉并利用国家的钱去从电力批发商那里购买电力，因为这些电

力批发商是不会以赊欠的形式把电卖给财政上拮据的公共用电公司的。

最终，随着州预算由盈余变成赤字，加州人为用电付出了更多代价——只有少部分代价体现在电费账单上，其余的部分则表现在税单上或政府服务项目的缩减上。在政府通过价格管制的经济政策时，加州人花费的钱要比政府不插手、完全靠价格决定供需时的花费要少一点吗？这一点是值得怀疑的。当对所有花费进行统计时发现，与只是市场造成价格升高而使其增加的开销相比，政府插手时人们的花销更多一些。但无论如何，州长还是再次当选。

总的来说，这并不是加州或电力部门独一无二的情况。历史上有文字记载的几千年里，不管是粮食、住房、燃料、医疗保健还是其他无数货物和服务的价格管制，都已造成了世界各国的物资短缺。几乎所有价格管制在首次提起时都是很受欢迎的，因为大多数人没有想到第一阶段以后的事。在美国历史上首次实施平等工资和价格管制后，尼克松总统以绝对优势再次当选，尽管他第一次当选时不过是借助于微小优势取胜。

私人企业和政府机构的另一个重大区别是，无论私人业务取得了多么大的成功，当它不能满足其客户需求时，它随时都可能会被迫停业，这或许是因为其自身的不足，又或许是因为竞争对手以更先进的技术更好地满足了客户需求。不过，政府机构尽管出现了显而易见的失败，但仍然可以继续存在，因为政府的力量能够阻止竞争对手的产生。

在过去几年，尽管人们对美国邮政服务有无数的抱怨，但美国邮政服务仍然保持垄断地位，并非常严格地规定其他任何人往美国公民的信箱里投放任何东西都是违法的，即使该信箱是公民自己而不是政府花钱购买的。邮政当局清楚地了解什么是他们最有力的威胁，因为如果市民可以选择私营公司为他们投递，那邮局就不会有任何优势。如美国联合包裹服务（UPS）和联