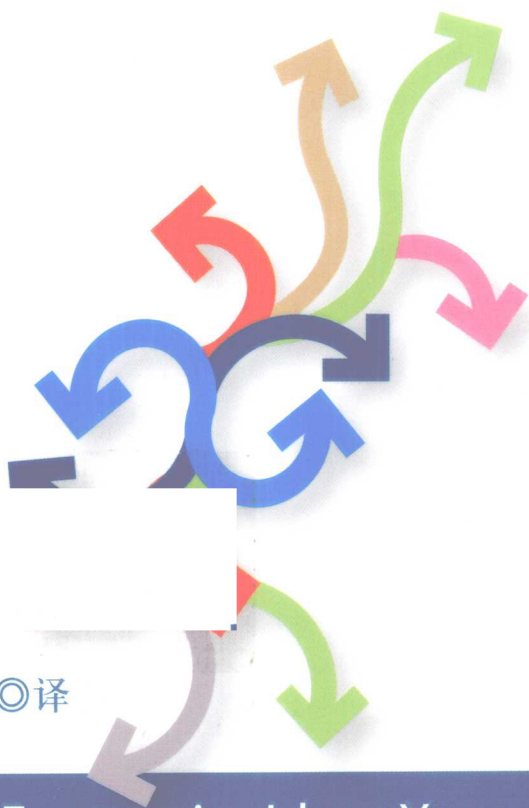


人人需要知道的 50种经济学思想

在经济形势瞬息万变的时代，
人人都需要学点经济学。



(英)埃德蒙·康韦◎著 王容◎译

Economics Ideas You
Really Need to Know



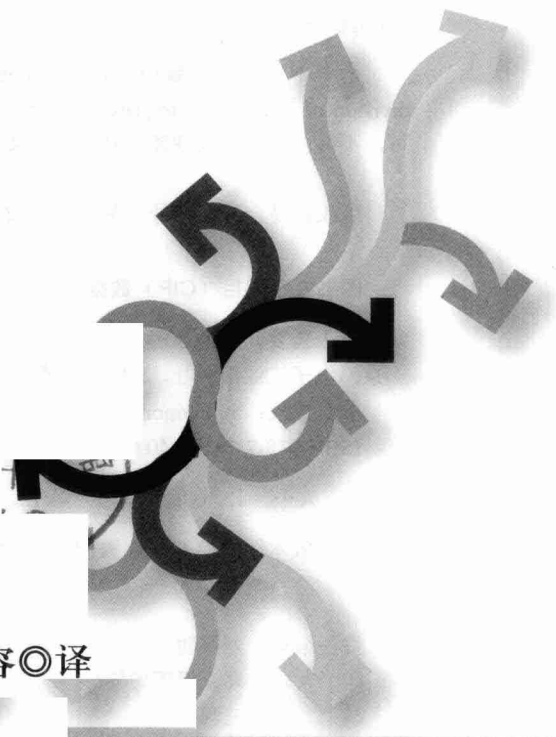
电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

人人需要知道的 50种经济学思想

Economics Ideas You
Really Need to Know



(英)埃德蒙·康韦◎著 王容◎译

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

Edmund Conway: 50 Economics Ideas You Really Need to Know

Copyright © Quercus Publishing Plc 2009

Published by arrangement with Quercus Publishing Plc through the Chinese Connection Agency, a division of The Yao Enterprise, LLC.

Simplified Chinese translation copyright © 2010 by Publishing House of Electronics Industry

All rights reserved.

本书中文简体字版由 Quercus Publishing 通过 Chinese Connection Agency, a division of The Yao Enterprise, LLC. 授权电子工业出版社独家出版发行。未经书面许可, 不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何内容。

版权贸易合同登记号 图字: 01-2009-5175

图书在版编目(CIP)数据

人人需要知道的 50 种经济学思想 / (英) 康韦 (Conway, E.) 著; 王容译. —北京: 电子工业出版社, 2010.3

书名原文: 50 Economics Ideas You Really Need to Know

ISBN 978-7-121-10407-7

I. 人… II. ①康…②王… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 027487 号

责任编辑: 刘露明

印 刷: 北京机工印刷厂

装 订: 三河市鹏成印业有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 720×1000 1/16 印张: 13.75 字数: 200 千字

印 次: 2010 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前言

Introduction

“这是一门乏味的、单调的、令人痛苦的学科，我们称之为沉闷无趣的科学。”

上溯至 1849 年，托马斯·卡莱尔就对经济学进行了描述，但无论情况是好是坏，经济学一脉都延续至今。人们通常只有在出现问题时才会注意到经济学的存在。这没什么好奇怪的，只有当某个经济体面临危机、成千上万人失业、价格上涨过高或下降太快时，我们才把关注的目光投向这门学科。毫无疑问，这样的情况令人非常沮丧，而当它凸显我们所面临的挑战和局限性、对我们无法满足一切个人欲望的现实加以阐明、对人类与生俱来的缺点进行举例说明的时候，更是令人郁闷。

遵循经济学家的典型行文风格，我应当补充说明的真相远非那么简单。如果它仅仅是一项涉及数字、统计和理论的研究，那么“沉闷的科学”这一比喻也许会更顺理成章。然而，经济学的核心是对人的研究。它代表着在某些方面人类已经拥有了真知灼见，这些方面包括：人们如何取得成功，什么使人们感到幸福，人们如何利用管理手段变得比以往更加繁荣等。

经济学审视人们做事的动机，并分析人们在遇到困难或获得成功时如何作出反应。经济学还考察人们如何从一系列有限的可选方案中作出选择，以及他们如何权衡利弊得失。它真的是一门涵盖历史、政治、心理学，当然还包括方程式和其他领域在内的科学。如果历史告知我们在过去曾经犯下什么错误，那么经济学为我们提供下次如何避免重蹈覆辙

的正确答案。

在本书即将付梓的时候，全球正面临有史以来最大的金融危机之一，几十年债务总额的巨大损失使国际市场不堪重负。一些世界上规模最大、历史最悠久的银行、零售商和制造商纷纷倒闭破产。金融危机也暴露了很多新问题。例如，全新的、复杂的金融工具，冷战结束后建立的新型经济关系，美国作为全球超级大国的地位已遭到质疑。但这实际上与过去的许多经济危机非常相似。如果我们还要一而再、再而三地犯下同样的错误，只顾一味哭泣却毫无解决办法，那么，经济学的立足之本究竟何在？

答案其实非常简单。我们就经济如何实现最佳运行这一问题，历经无数个世纪的探索凝结而成的智慧已经使得我们以超出先辈们所能设想的更丰富、更健康 and 更长寿的方式生活。实际上，我们所实现的经济繁荣是极其脆弱的。但是，在经济学始终发挥其伟大作用的前提下，我们认为这一成功是理所当然的，而且往往会忽视事情的阴暗面。

毕竟，人类的本性正是如此。许多经济学书籍试图消除这种关于经济繁荣的幻想，这与我的性格格格不入。本书的目的仅仅是为了解释经济如何运行。有一个不为人知的小秘密，即经济学真的一点都不复杂。为什么呢？因为它是研究人类的学科。因此，经济学思想往往要比人类常识多一点点内涵。

读者不必按照从头到尾的顺序来阅读本书。因为虽然阅读某些章节时可能要通过查找另一章节的内容来获得更大的收益，但所有 50 种经济学思想都有各自独立的意义。

我希望，在读完大多数经济学思想的时候，你将能够认为自己变得更像一名经济学家；针对人们为何如此行事提出尖锐的问题；摒弃世俗认知；理解即便是生活中最简单的东西，也比表面上看起来更为复杂。所有这一切因为经济学而更加完美。

本书的前言就是一个典型的例子。作者该做的事情是感谢所有在其著书过程中提供过帮助的人。但是，从何处开始？我是应该首先感谢砍伐木材用于制作纸张的森林主？还是感谢制造印刷本书用的油墨的工

厂工人？还是感谢在中国的书籍装订厂里对这本书进行装订的机器操作工？如此多的人在这个世界上彼此关联，许多人为这本书的问世各司其职——从书籍的发行商和制造商，到将书从中国运抵到书店的运输公司等，在此不作一一赘述。

我必须说明的一点是，本书是我近年来与数以千计的经济学家、教授、金融家、企业家和政治家交谈的重大成果，并援引了书店上架书籍和互联网上所提供的各类优秀的经济学文献。本书中的许多思想与知名的、不太知名的经济学家的思想成果遥相呼应。除此以外，我还要感谢 Quercus 出版公司 Judith Shipman 协助本人，为本书的问世不遗余力；感谢我的文字编辑 Nick Fawcett, Ian Crofton, Vicki, Mark Garthwaite 给予我一个著书的理想场所；感谢 David Litterick, Harry Briggs 和 Olivia Hunt 为本书付出了辛勤的劳动；感谢我的母亲和其他家人的大力支持。

埃德蒙·康韦

目录

Contents

01 “看不见的手”	0
02 供给和需求	4
03 马尔萨斯陷阱	8
04 机会成本	12
05 激励	16
06 劳动分工	20
07 比较优势	24
08 资本主义	28
09 凯恩斯主义	32
10 货币主义	36
11 共产主义	40
12 个人主义	44
13 供给学派经济学	48
14 边际革命	52
15 货币	56
16 微观经济学和宏观经济学	60

17	国内生产总值	64
18	中央银行和利率	70
19	通货膨胀	74
20	债务和通货紧缩	78
21	税收	82
22	失业	86
23	货币和汇率	90
24	国际收支	94
25	信任和法律	98
26	能源和石油	102
27	债券市场	106
28	银行	110
29	股票和证券行业	114
30	风险性行业	118
31	经济繁荣和萧条	122
32	退休金和福利国家	126
33	货币市场	130
34	经济泡沫的破灭	134
35	信贷紧缩	138
36	创造性破坏	142
37	置业和房价	146

38 政府赤字	152
39 不平等	158
40 全球化	162
41 多边主义	166
42 保护主义	170
43 技术革命	176
44 发展经济学	180
45 环境经济学	184
46 行为经济学	188
47 博弈论	192
48 犯罪经济学	196
49 幸福经济学	200
50 21 世纪的经济学	204
词汇表	206

一词组，但一个关键的段落强调了它的重要性：（每一个人）通常既不打算促进公共的利益，也不知道自己在多大程度上促进那种利益……由于他管理企业的方式、目的在于使其生产物的价值达到最大，他所盘算的也只是他自己的利益。在这种场合下，像在其他许多场合一样，他受着一只“看不见的手”的引导，去尽力达到一个并非他本意想要达到的目的。即使对社会产生危害，也并非出于他的本意。他追求自己的切身利益，而这往往使他能够比真正受个人本意驱使时更加有效地促进社会整体利益。我从来没有听说过有多少好事是由那些佯装增进公共利益而干预贸易的人所做成的。

这一思想有助于解释自由市场对于复杂的现代社会的发展如此重要的原因。

即兴讲授

让我们以一位发明家托马斯为例，他设想发明一种比其他同类产品更高效、更持久和更明亮的新型电灯泡。他这样做是出于自己的私利，希望自己发财致富，也可能是希望自己名扬天下。这一行为的附带结果将是：为生产电灯泡的人创造就业机会并方便了购买灯泡来改善生活（和起居）的那些人，从而能造福整个社会。如果没有人们对电灯泡的需求，也没人给发明家托马斯支付酬劳的话，“看不见的手”实际上就会让托马斯因犯下这种错误而吸取深刻的教训。

同样，一旦托马斯经商，其他人可能看到他赚了不少钱，因而试图设计更明亮的、更好的类似灯泡来超越他。他们也开始致富。然而，“看不见的手”永远都在发挥作用。托马斯开始压制他的竞争对手，以确保自己能保持最大的销售量。兴高采烈的顾客则因买了更便宜的灯泡而受益。

在这一过程中的每一阶段，托马斯都是在私利而并非社会福利的驱使下行事。但是，客观地来看，每个人最终都将成为受益者。从某种意

1776 年

亚当·斯密的《国富论》出版

2007 年

亚当·斯密的半身素描像出现在 20 英镑面额的纸币上，亚当·斯密被尊称为“经济学之父”

义上说,“看不见的手”的理论类似于数学中负负得正的思想。如果一个人的行为只是为了他或她自己的个人利益,但其他人都是利他主义者,全社会的福利将无法实现。

亚当·斯密 (1723—1790)

经济学之父亚当·斯密是一位来自苏格兰的克卡尔迪小镇的激进派英雄。亚当·斯密被认为是第一经济学家,同时,他也是一名古怪的学者,总认为自己是个与世俗格格不入的人,还偶尔哀叹自己不寻常的外貌和社交礼仪的缺乏。像他的许多现代继承人一样,他在格拉斯哥大学的办公室高高堆放着杂乱的论文和书籍。有时,有人看见他自言自语。他还有梦游的习惯。

亚当·斯密在他的第一本书《道德情操论》(1759年)中使用了“看不见的手”这个词,以侧重于讨论人类互动和沟通的方式,以及操行端正和人类对自身私利的内在追求之间的关系。在离开格拉斯哥大学后担任年轻的巴克卢(Buccleuch)公爵的私人教师时,他开始撰写这本书,后来它的完整书名为《国富论》。

亚当·斯密随后成为享誉世界的名人,他的思想不仅影响到了所有的经济学知名人士,而且还推动了工业革命和第一次全球化的浪潮,从而结束了第一次世界大战。在过去的30年间,亚当·斯密再次借助其为现代经济思想奠基的关于自由市场、自由贸易和劳动分工的思想,成为英雄人物。

与之相呼应的是,2007年,亚当·斯密很荣幸地成为头像出现在英国中央银行发行的20英镑面额的纸币上的第一位苏格兰人。

举个例子,在20世纪80年代,可口可乐公司改变了碳酸汽水饮料的配方,以吸引更年轻的、更爱好时尚的消费者。然而,新的可口可乐完全是一场灾难:公众并不欣赏这一改变,销售业绩大幅下滑。“看不见的手”所传递的信息很明确,可口可乐公司因利润下滑,在几个月后,便让新款可乐退市。旧的品种重新恢复上市,消费者都十分高兴,可口

可乐公司的董事也是如此，因为公司的利润快速反弹。

亚当·斯密承认，在有些情况下，“看不见的手”的理论是行不通的。有一种被称为“公地悲剧”的困境指的是，当某种特定的资源供应有限，例如共同的牧场，利用土地的人就会以对邻居不利的方式行事。这是反对气候变化运动人士经常使用的有力论断。

自由市场的局限性

虽然“看不见的手”的思想在近几十年来有时也被右翼政客当做武器，但它不一定是代表特定政治观点的一套理论。它是积极的经济理论，尽管它严肃地驳斥了认为经济体可以更好地自上而下运行、由政府决定应该何去何从的那些人。

这只“看不见的手”强调了一个事实，即个人，而不是政府和行政人员应该能够决定如何生产和消费，但也有一些重要的条件。亚当·斯密对自我利益和纯属自私的贪婪作出了严格的区分。如此一来，就有一个法律法规的框架，用来保护作为消费者的我们，使我们免受不公平的对待，从而符合我们自身的利益。这涵盖了知识产权、行使专利、版权等保护知识工作者的所有法律。这只“看不见的手”必须以法治为支撑点。

看来，戈登·盖科大错特错了。纯粹出于贪婪动机的人可能会选择欺骗法律，一门心思损人利己，大发横财。亚当·斯密怕是永远不会同意吧。

“不要期望从屠夫、酿酒商或者面包商的善举中获得我们的晚餐，而要从他们对于自身利益的关注中来获得。我们不是向他们乞求行行好，而是诉诸于他们的自利之心。我从来从不向他们谈及自己的需要，而只是大谈特谈给他们带来的好处。”

——亚当·斯密

浓缩的思想精华

个人私利对全社会有好处。

02

供给和需求

供需定律是经济学的核心，也是人类关系的核心。“供”和“需”这两股力量的互动方式决定了商店内的商品价格、公司赚取的利润以及家庭走上富裕道路或陷入贫困的方式。

供需定律解释了超市销售的高级香肠为什么比一般品牌价格高出许多；为什么电脑公司认为它可以为笔记本电脑向客户收取额外的费用，原因仅仅是改变了颜色。正如一些基本规则决定了数学和物理的基础一样，供给和需求简单的相互作用随处可见。

在厄瓜多尔奥塔瓦洛市拥挤的车道和靠近纽约华尔街的宽阔的车道上，供需定律也在发挥作用。尽管它们存在表面上的差异——尘土飞扬的街道上满是南美农民的身影，而华尔街则是西装革履的银行家的天堂，但在原教旨主义经济学家眼中，两地几乎完全相同：它们都是重要的市场。奥塔瓦洛市是拉丁美洲最大、最有名的街头市场；而华尔街是纽约证券交易所的所在地。它们都是面向商品买卖者的场所。

市场使得买方和卖方汇集在一起，无论是出售产品的实体摊位，还是诸如华尔街之类的多数交易通过计算机网络完成的虚拟市场，都是如此。需求和供给之间的关系由价格决定。这三者之间的关系可以告诉我们关于社会的大量信息。它们是市场经济学的基石。

需求代表人们愿意以特定价格从供给商购买商品或服务的数量。价格越高，想购买的人将会越少，到了某种程度时，人们会干脆拒绝购买。

时间轴

1776 年

亚当·斯密的
《国富论》出版

1807 年

法国经济学家让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）提出了一条原理——需求将始终随着时间的推移与供给相匹配

1890 年

阿尔弗雷德·马歇尔（Alfred Marshall）做出了供求曲线和表格

同样，供给表明卖方愿意以一定价格销售的商品或服务的数量。价格越低，供给商想要出售的商品越少，毕竟商品的生产耗费了时间和金钱。价格合适吗？

价格是一种信号，它能告诉我们特定产品的供给和需求是上升还是下降。以房价为例。在 21 世纪的最初几年，美国的房价上升得越来越快，同时越来越多的家庭采取果断行动购置房产，费用低廉的抵押贷款业务也激励着他们这样做。这种需求促使房地产商建造更多的房屋，尤其是在迈阿密和加利福尼亚。当房屋完工后，突然发生的供给过剩导致房价快速下跌。

在现实生活中，实现供需平衡的价格在任何时间段都很少见，这正是经济学公开的秘密。玫瑰花的价格全年起起伏伏：当夏天换季到冬天后，超级市场和花店必须从更远的国外进货，从而玫瑰花供给量下降，价格上涨。同样，从节前宣传造势直到 2 月 14 日情人节当天，价格一路猛升，因为情人节的玫瑰花需求量很大。

经济学家将这定义为“季节性”或“噪音”。不过，有些人试图看得更远，以计算出均衡价格。再次以房价为例，尚无经济学家计算出平均房价的价值应该是多少。历史告诉我们，它应该值个人工资的若干倍数——平均为 3 或 4 倍——但无法确切地知道。

“我们不妨合理地通过一把裁纸剪刀的刀锋向上或向下的例子，来讨论一下价值是否由需求和供给共同决定。”

——阿尔弗雷德·马歇尔

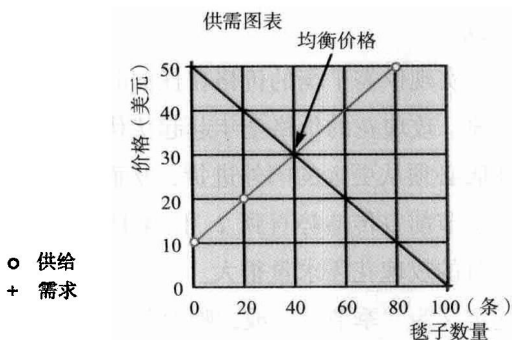
供给和需求在发挥作用

在厄瓜多尔，玛丽亚在市场上开设的小摊出售精致、家织、色彩缤纷的安第斯风格毯子。她知道每条毯子售价 10 美元或更少是没有意义的，因为在这个价格水平，她既无法承担编织毯子的成本，也出不起租摊位的费用。如果她将价格定为 50 美元，在这个价格

20 世纪 30 年代

约翰·希克斯 (John Hicks) 爵士
细化了供给和需求经济学

水平上，她能够负担得起编织 80 条毯子的成本，但对于潜在顾客而言，这一价格显然过于昂贵，以至于一条毯子都没售出，所以她开始下调价格，以清理存货。尽管收效缓慢，但对毯子的需求已稳步建立，她的价格每下调一次，更多的顾客便前来购买。在 40 美元的价位上，她售出了 20 条，而在 30 美元的价位上，她可以售出 40 条毯子。当她将价格降到 20 美元的时候，她意识到自己已经把售价设得太低。因为她的库存品销售一空，她编织新毯子的速度不够快，跟不上需求。她认识到，在 30 美元的价位上，她编织新毯子的数量等于人们需求的数量。她标绘出最重要的经济曲线：供给—需求曲线，并找出了毯子的均衡价格。



粗体黑线指人们对玛丽亚出售的毯子的需求，灰色的断线代表供给。当毯子的价格为 0 时，人们需求量为 100，但尚无供给（因为它们成本高于生产成本）。当它们的售价在 20 美元时，潜在的需求量为 60，但玛丽亚只能编织其中的 20 条。如图所示，毯子的均衡价格为 30 美元，这时供给等于需求。

人们可以从某些物品的价格中了解到一些基本的经验和教训。几年前，电脑制造商苹果公司推出了新的 MacBook 笔记本电脑，以两种颜色（白色和黑色）来生产，黑色的产品是特制的、更昂贵的版本。尽管与白色版在其他方面都相同——速度、硬盘空间等，黑色版的零售价比白色版高出了 200 美元，但它仍然创下了成功销售的奇迹。如果没有足

够的需求，这一切将不会发生，人们如此明确地乐意多付钱，纯粹是为了标榜自己与使用普通白色笔记本电脑的邻居们不同。

奇妙的弹性

有时，供给和需求需要一段时间才能响应价格的变动。如果电话公司提高通话费用，通话人就很快倾向于减少通话次数，或者转而接受另一家不同的电话公司的服务。用经济学术语来说，他们的需求有价格弹性——它随着价格变动而改变。

在其他情况下，消费者对于成本变动反应迟缓——他们没有价格弹性。举例来说，当石油价格在 21 世纪初急剧飙升时，消费者面临着高企的燃油价格而无法换用另一种能源，也不一定买得起新的昂贵的电动或混合动力汽车以降低成本。同样，石油密集型公司对此无计可施，只得收取额外的费用来补贴增加的成本。渐渐地，一些消费者转而使用公共交通工具。这种转换被称为替代，用替代品替代贵重物品。但许多家庭几乎没有选择，只能在尽可能长的时间里承担较高的燃油费用。

当然，对需求的适用范围和供给一样，可能有弹性，也可能无弹性。许多企业已变得适应性极强，或价格弹性极强——当它们的产品需求下降，则解雇工人或削减投资，以作应对。但是，另一些企业缺乏弹性，因此不太容易发现有什么变化。例如，加勒比地区的香蕉生产商可能会发现极难缩减他的生意规模。

无论是厄瓜多尔摊贩、华尔街的银行家还是其他任何人，经济决策背后的主要推动力始终是价格和确定价格的买方和卖方之间的相互作用，换句话说，就是供给和需求。

“教鹦鹉学会‘供给与需求’一词，你就创造了一位经济学家。”

——托马斯·卡莱尔
(Thomas Carlyle)

浓缩的思想精华

当供给等于需求时，商品的定价是完美的。

03

马尔萨斯陷阱

一条极具普遍性、强说服力、生命力的经济学理论已被一代又一代人证明为错误，这简直是一种荒谬的现象。但是，很少有什么想法比“人口正在不断增长，如此之快地利用地球资源，人类将不可避免地走向自我毁灭”更令人迷惑。且看马尔萨斯陷阱。

你可能从生物课中熟悉了显微镜下细胞成倍增加的图像。你可以看到，从一对细胞开始，每个细胞分裂后形成一对细胞，它们迅速繁殖，逐秒逐秒地蔓延到培养皿的各个角落，直到最终，它们充斥到了培养皿的边缘，而没有更多的繁殖空间。接下来会怎么样呢？

现在，拿人类来举例吧。人类数量呈几何级数增长。也许，我们可能因扩大太快而无法维持自己的生存？在两个世纪前，英国经济学家马尔萨斯的论断令今天的我们信服。人类数量增长的速度远远超出了他计算出来的食物产出的速度。更具体而言，他提出了这样的见解，即人口呈几何级数增长（即以 2，4，8，16，32 的速度增长），而可供的食物则呈算术级数增长（即以 2，4，6，8 的速度增长）。

正如马尔萨斯在 1798 年《人口原理》中所述，人口数成倍地快速增长，而人类的生存始终需要食物。他总结说：“我可以说，人口的增殖力无限大于土地为人类提供生存资源的能力。如果对人口不加抑制，其增长便会以几何级数进行。而生活资料只会以算术级数增加。稍懂得数学的人都能看出，相对后者而言前者的巨大力量。”

时间轴

1776 年

亚当·斯密的《国富论》出版