

THE UNDERCOVER ECONOMIST



高居英国商业畅销书排行榜榜首！

卧底经济学

抛开专业理论，洞察市场真相，
你一定用得到的轻松生活经济学！

[英] 蒂姆·哈福德◎著



《魔鬼经济学》
作者史蒂芬·莱维特
倾力推荐！



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

卧底经济学

THE UNDERCOVER
ECONOMIST

[英] 蒂姆·哈福德 / 著
赵恒 / 译



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

卧底经济学 / [英] 哈福德著; 赵恒译. —北京: 中信出版社, 2006.6

书名原文: The Undercover Economist

ISBN 7-5086-0675-2

I. 卧… II. ①哈… ②赵… III. 经济学—通俗读物 IV. F0-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2006) 第064213号

The Undercover Economist by Tim Harford

Copyright © 2006 by Tim Harford.

Published by Oxford University Press, In. arranged with Andrew Nurnberg Associates International Limited.

Chinese (Simplified Characters Only) Trade Paperback Copyright © 2006 by CHINA CITIC PRESS (CITIC Publishing House).

ALL RIGHTS RESERVED.

卧底经济学

WODI JINGJIXUE

著 者: [英] 蒂姆·哈福德

译 者: 赵 恒

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区东外大街亮马河南路14号塔园外交办公大楼 邮编 100600)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京通州皇家印刷厂

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 14.5 字 数: 192千字

版 次: 2006年7月第1版 印 次: 2006年11月第4次印刷

京权图字: 01-2006-3089

书 号: ISBN 7-5086-0675-2/F · 1044

定 价: 29.80 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: 010-85322521

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

010-85322522

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com



致谢

彼得·辛克莱指引我踏上经济学之路，托尼·库拉基斯、西蒙·考恩、斯坦·费希尔、鲍勃·加哈特、保罗·克莱姆佩雷尔、布雷登·麦克尔罗伊、埃莉诺·奥斯特罗姆、海扬·希恩、比尔·肖斯特罗姆等很多人一路给我以帮助。我对他们都十分感谢。

就在我撰写本书初稿的过程中，壳牌公司的格德·戴维斯同意给我一份兼职工作。从他犹豫的态度中，我有一种受宠若惊的感觉，而且对他的支持心存感激。壳牌的其他同事也给我提供了很多灵感，其中尤其是贝蒂-休·弗劳尔斯、阿努帕姆·卡恩纳、Cho Khong、迈克尔·克莱因、道格·麦凯、约翰·罗宾逊。

在《金融时报》，皮利塔·克拉克、安迪·戴维斯、克里斯·贾尔斯、安德鲁·高尔斯、约翰·凯、约翰·威尔曼、马丁·沃尔夫提供给我很多机会，而且确保我没有使之白白浪费。

在世界银行，迈克尔·克莱因和苏珊娜·史密斯都是极好的同事，与他们在一起每天都受益匪浅。

戴维·博丹尼斯、费利西蒂·布赖恩、彭尼·达布林、摩尔·弗兰纳里、朱里·加布里埃尔、马克·亨斯特里奇、黛安娜·杰克逊、奥利弗·约翰逊、约翰·凯、Cho

Khong、保罗·克莱姆佩雷尔、斯蒂芬·麦克格罗蒂、道格·麦凯、弗兰·蒙克斯、戴夫·莫里斯、拉斐尔·拉米雷斯、吉利安·赖利、约翰·罗宾逊、蒂姆·萨文、马丁·沃尔夫、安德鲁·怀特都参与意见，使本书更趋完善。

我的代理人萨莉·霍洛韦是个极其出色的人物。牛津大学出版社的蒂姆·巴特利特和凯特·哈米尔“明察秋毫”的态度简直令我愤怒——能与他们一起工作真的很幸运。

最重要的感情支持来自黛安娜·杰克逊、我的妻子弗兰·蒙克斯、“叔叔”戴夫·莫里斯、吉利安·赖利。最后，也是最重要的，我必须感谢两个人：天才人物安德鲁·怀特，没有他本书就不可能完成；还有灵感源泉戴维·博丹尼斯，没有他本书就不可能开始。



序言

我要感谢你买了这本书，但如果你是我这种人，你肯定还没买下它。相反，你拿着它走进书店的咖啡屋，然后一边惬意地享受一杯香浓的卡布其诺，一边确定这本书是否物有所值。

这是一本经济学家如何看待世界的书。实际上，现在就可能有一位经济学家坐在你附近。你可能认不出他——普通人看到一位经济学家时，并不觉得他有什么特别，但经济学家却能够从普通人身上看出“门道”来。经济学家看到了什么？如果你关切地询问，他能告诉你什么？而且，为什么你应该关切地询问？

你可能只想到，你在享受一杯浮着泡沫的卡布其诺，但那位卧底经济学家却看出你以及那杯卡布其诺正进入一种复杂的博弈：交流与协商，体力的比赛，智力的较量。这种博弈争夺的目标是高额收益：在那杯卡布其诺咖啡来到你面前的整个过程中，有些人赚取了巨额利润，有些人获得了微薄收入，还有些人正在算计你口袋里的钱。经济学家可以告诉你，谁得到了多少、如何得到的、为什么能够得到那么多。我希望，当读完这本书时，你也能够看出同样的东西。但请先把书买下来，趁书店老板还没把你赶走。

那位经济学家之所以对你的咖啡感兴趣，还有一个原因：他并不懂如何制成一杯卡布

其诺，而且他知道，别人也不懂。毕竟，谁会吹牛他能种植、采摘、烘烤、配制咖啡，饲养奶牛并挤奶，轧制钢材、制造塑料模具、将它们组装成一台意式浓缩咖啡机，以及最后，用陶瓷制成一个漂亮的杯子？你的卡布其诺是一个令人惊愕的复杂系统的最后产物。世界上没有一个人能够独立制成一杯卡布其诺。

那位经济学家知道，这杯卡布其诺是一个难以置信的团队付出努力后的产品。不仅如此，而且没有谁负责这个团队。经济学家保罗·西布赖特 (Paul Seabright) 告诉我们，一位前苏联官员在试图理解西方的经济体系时曾问他：“告诉我……谁负责伦敦居民的面包供应？”这个问题很滑稽，但答案“没人负责”，却令提问者如堕雾中。

然后，那位经济学家将目光从你的咖啡上移开，开始环视整个书店：其中的组织性更加难以理解。书店赖以存在的复杂系统很难进行简单描述：几百年累积下来的设计与研发，印刷书籍所需的纸张，为书架提供照明的聚光灯，让存货一览无余的软件，更别说书籍得以印刷、装订、储存、配送、堆放、销售的日常组织性奇迹。

这个系统运行得非常好。当你购买这本书时——你现在已经买下来了吧？你或许不必发出指令向书店预订。或许早晨离开家时，你根本不知道你要买它。然而在某种“魔法”的作用下，有几十人采取必要行动满足了你这不可预测的意愿，其中包括：我、我的编辑、营销人员、校对人员、印刷工人、纸张生产商、油墨供应商，还有很多人。经济学家能够解释这一系统如何运作，各家公司如何从中牟利，以及作为一名消费者你可以如何反击。

现在卧底经济学家正注视着窗外交通拥堵的状况。对有些人来说，堵车只是生活中的一件烦心事，但对卧底经济学家来说，在混乱的交通和秩序井然的书店之间大有文章。我们可以从书店里学到东西，用以避免交通拥堵。

虽然经济学家们经常思考发生在身边的事情，但他们的视野绝不局限于本地事务中。如果你愿意同一位经济学家交流，那么你们可能谈到，发达国家的书店与喀麦隆的图书馆差别巨大，喀麦隆图书馆有渴望知识

的读者，但却没有书。你可能会指出，世界上富国与穷国的差距之大令人瞠目结舌。经济学家会理解你这种不公平的感觉，但他也会告诉你为什么富国更富、穷国更穷，以及对此可以采取什么措施。

或许卧底经济学家像一个万事通，但他能反映出经济学本身的广泛目标，那就是理解各种各样的人：作为个体的人，作为合作伙伴的人，作为竞争对手的人，作为庞大的社会组织（即我们所谓的“经济体”）的成员的人。

这种兴趣的广度在诺贝尔奖评奖委员会的口味中可见一斑。自从1990年以来，诺贝尔经济学奖只是偶尔用于奖励在纯“经济学”方面的成果，如汇率或商业周期的理论。更多情况下，它所奖励的那些不凡见解与你心目中的经济学好像关系不大：人类进步、心理学、历史、投票、法律，甚至包括一些小秘密，如为什么你无法买到一部不错的二手车。

我写这本书的目的，是要帮助你像一位经济学家那样看世界。我不会告诉你有关汇率或商业周期的问题，但我会解开二手车之谜。我们既会关注大问题，例如中国如何每个月让百万人口脱贫，也会关注小问题，例如如何避免在超市里花太多钱。从头到尾都是一种侦探式的工作，但我会教你如何运用经济学家的各种调查工具。我希望看完本书之时，你能成为一位更精明的消费者以及一位更精明的投票人，能够看清楚政客们向你推销的各种故事背后的真相。日常生活充满谜题，但很多人并未意识到这些谜题，所以首先，我希望你能够看到这些日常秘密背后的乐趣。所以我们从那个熟悉的话题说起，先问你一个问题：你喝咖啡，谁赚钱？



致谢

序言

第1章 你喝咖啡，谁赚钱 1

草甸与移民

“边际”土地至关重要

从草甸回到咖啡屋

变化的经济模型

绿化带与轻轨

我们正在被“宰”吗

资源“地租”

何时犯罪是划算的

“一致对外”的专家

谁偷走了我们的工作

经济学家应该做些什么

第2章 超市对你隐瞒了什么 23

每分钟出生一位大方的客户

第三种方式：火鸡投票赞成感恩节

不只咖啡屋这么做

以“天然”之名进行的价格欺诈
廉价购物和廉价商店
搞乱价格
真实性检验之一：公司真拥有稀缺力量吗
真实性检验之二：公司能堵住漏洞吗
价格定位有时对
价格定位有时错

第3章 完美市场和“真话世界” 49

价格透露的信息
完美市场：真话，只有真话
没有市场的生活
价格的信号功能
效率与公平：我们能处理好吗
我们能够借助市场实现公平吗
行不通的例子
行得通的例子

第4章 城市交通 65

我的世界出了什么错
司机如何影响到局外人
不同类型的价格：边际价格和平均价格
定价应该反映损失
反对外部效应费用的两种意见
你的命值多少钱
知识的两种空白
新奥尔良效应
低成本治理污染

环境太重要，不能成为道德问题

正面外部效应

好东西太多

尾声：经济学到底研究什么



第 5 章 内幕故事 91

内幕信息

内幕信息和健康保险

制作柠檬水

柠檬，医疗，美国

不完全信息——完整论述

市场失灵与政府失灵

用锁眼经济学锁定医疗体制



第 6 章 理性的疯狂 115

随机游走

价值与价格——超越随机游走

理性的傻瓜

看长线

对于稀缺的明智考量

稀缺与技术



第 7 章 对价值一无所知的人 131

爱情，战争，扑克

30万美元的房子怎么只卖了3 000美元

针对笨人的博弈论

走入拍卖人中间

为什么采用拍卖的方式



现代史上最大的拍卖案
记住：力量来自于稀缺
余波未平



第 8 章 穷国为何会穷 149

缺失的那块拼图板
强盗政府理论
强盗，无所不在的强盗
制度至关重要
世界上最糟糕的图书馆
激励机制与尼泊尔的项目开发
有发展的机会吗



第 9 章 啤酒，小吃，全球化 169

全球化是好事吗
全球化是绿色的
贸易对穷人有利吗
特殊利益集团的力量
我们如何改善穷人的境况



第 10 章 中国的致富之路 195

两次农业革命
为将来投资
在经济增长中走出计划时代
进入市场和稀缺力量
中国和世界
结语：经济有那么重要吗

Who Pays for Your Coffee?

第1章

你喝咖啡，谁赚钱



如果你像我一样经常买咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么一杯卡布其诺咖啡只值几美分。所以，肯定有人从中赚了很多钱。那会是谁呢？

无论你生活在纽约、东京、安特卫普还是布拉格，只要是大城市，在公共交通系统中的穿梭往返就是稀松平常的经历。这种令人疲惫的穿梭往返既有共同性也有特殊性。之所以有特殊性，是因为每位穿梭者是他自己独特迷宫中的老鼠：计算从盥洗室到地铁站转门的时间，掌握列车时刻表，以便选择正确的站台，在最短时间内转车，宁可站着搭乘第一班车，也不愿坐着乘最后一班车，就是因为想早点到家。然而，许多人的穿梭往返造成了常见的情形——交通瓶颈和高峰期，而世界各地都有商家在借此时机赚钱。我在华盛顿特区的穿梭不同于你在伦敦、纽约或香港的行程，但它们却是何其相似。

法拉格特西站是个位置极佳的地铁站，正好为世界银行、国际货币基金组织，甚至白宫提供方便。每天早晨，睡眼惺忪、心情烦闷的行人从法拉格特西站进入国际广场的大厅，然而他们并不轻易在赶路时停顿。他们想逃避那种噪音与喧嚣，想绕过那么多令人窒息的乘客，并赶在上司之前坐到自己的办公桌前。他们并不喜欢绕路，但有一个安静而舒适的地方引诱他们逗留片刻。在这片绿洲中，不但有柔和的灯光，而且有面带微笑、漂亮勾人的男男女女。今天，咖啡屋里就有一位迷人的咖啡师，她胸牌上的名字是“玛丽亚”。当然，我想到的这个地方是星巴克。不出意料，这家咖啡屋位于国际广场的出口处。这并非是法拉格特西站的特例：你如果从附近的法拉格特地铁北站出来，所路过的第一家店面就是又一家星巴克。你会发现，世界各地都有这种占据“地利”优势的咖啡屋，都为同样心情烦躁的行人提供服务。离华盛顿杜邦环岛地铁站10米远的咖啡屋叫做Cosi，纽约中央火车站通向第八大道的出口旁边就



是西雅图咖啡公司，在东京的新宿站，你不必离开车站广场就可以享受到一家星巴克的服务；在伦敦的滑铁卢地铁站，通向泰晤士河南岸的出口就有AMT的小卖部在把守。

在星巴克，2.55美元一大杯的卡布其诺可不算便宜。不过，我当然买得起。像很多在这家咖啡屋逗留的人一样，我几分钟就能挣到这杯咖啡的钱。没几个人愿意在早晨8点30分到处去找一杯更便宜的咖啡，就为了省几分钱。人们对方便咖啡的需求量非常大——例如在滑铁卢地铁站，每年的人流量是7400万，这使咖啡屋的位置变得极其关键。

法拉格特西站的星巴克占尽地利，这不仅因为它位于站台到地铁站出口的关键线路上，而且因为这条线路上仅此一家咖啡屋。难怪它们的生意一直十分红火。

如果你像我这样经常买这种咖啡喝，那么你可能会想：肯定有人从中大发横财。如果报纸上偶尔的抱怨是正确的，那么这杯卡布其诺里面的咖啡只值几美分。当然，报纸并未说明全部情况：还有牛奶、电费、纸杯的成本，以及为要求玛丽亚微笑面对坏脾气客人所支付的成本。但是，即使你将所有这些成本相加，所得的值仍远远低于一杯咖啡的价格。据经济学教授布赖恩·麦克马纳斯计算，咖啡的利润空间大约为150%——1美元一杯的滴滤咖啡成本是40美分，而售价2.55美元的小杯拿铁咖啡成本不到1美元。所以肯定有人从中赚了很多钱。究竟是谁呢？

你可能会想到一个明显的候选人：星巴克的老板霍华德·舒尔茨(Howard Schultz)，但答案没那么简单。星巴克之所以为一杯卡布其诺定价2.55美元，主要原因是隔壁没有卖2美元一杯的另一家咖啡屋。那么，为什么隔壁没有别人来挤星巴克的生意？我不想贬低舒尔茨先生的成就，但说句老实话，卡布其诺的确不是什么复杂的产品。好喝的卡布其诺并不短缺（遗憾的是，难喝的卡布其诺也不短缺）。其他也花不了多少钱：买几台咖啡机和一个柜台，花点广告费、施舍点免费产品把品牌做响，雇用一些体面的员工，甚至玛丽亚也是可以替换的。

事实在于，星巴克最显著的优势是它的位置，它所在的路线上有成



千上万来回穿梭、有购买欲望的行人。咖啡屋的理想位置并不多——地铁站出口或繁华街道的十字路口。星巴克及其对手早已盯紧了它们。如果真像某些人所抱怨的那样，星巴克对客户进行催眠，那么它根本不必费九牛二虎之力诱人们进入它的咖啡屋。星巴克的卡布其诺之所以有相当可观的利润空间，既不是因为咖啡的质量，也不是因为它的员工，最重要的因素是位置、位置、位置。

但是，谁控制着位置？在新的租赁协议上看看开头处的谈判方。国际广场的地主不止约谈星巴克一家，还会约谈Cosi和驯鹿咖啡（Caribou Coffee）等连锁店，还有华盛顿特区本地的其他公司：Java House、Swing's、Capitol Grounds、Teaism。地主可以与它们每一家签订一份协议，也可以只与其中一家签订排他性的协议。它很快发现，没人愿意为隔壁有10家咖啡屋的地方支付高额费用，所以它将一份排他性协议的价格抬到最高。

要想弄明白谁赚了大部分的钱，只需想想谈判桌的两侧：一侧至少有6家相互竞争的公司，另一侧是某个拥有一间咖啡屋理想位置的地主。只要让那些公司相互竞争，地主就能够确定合同条件，迫使它们之中的一家支付高额租金，而这种租金将抵消掉它们所期望的大部分利润。成功的公司有望获得一些利润，但不会太高。如果租金很低，留下巨大利润空间，那么另一家咖啡屋将很乐意为这一位置开出更高价。咖啡屋的数量可以不断增加，但有吸引力的位置有限——这意味着地主们在谈判中占据上风。

这只是纸上谈兵，我们有理由问问它是否符合实际。我曾向一位长期受害（于咖啡）的朋友解释所有相关原理，她问我能否进行证明。我承认这只是理论——夏洛克·福尔摩斯在这种情况下会说，这是根据我们所能得到的线索进行的“推理演绎”。几周后，她寄给我《金融时报》上的一篇文章，其内容依据的是能够看到咖啡公司账本的业界专家的意见。文章开始写道，“赚钱的公司没有几家”，而其中的主要问题是“在客流量很多的重要位置经营零售店成本太高”。查看账本是件枯燥乏味的事情，经济侦探的工作能够轻松得出同样的结论。



草甸与移民

在家翻阅以前的经济学著作时，我发现了关于21世纪咖啡屋的最早分析。这本书出版于1817年，不但能够用来解释现代的咖啡屋，也能用来解释现代世界本身。它的作者是大卫·李嘉图。作为一名股票经纪人，他当时赚得盆满钵满，已成为一位亿万富翁（按现在的货币价值计算），后来还成为一名国会议员。李嘉图还是一位热情的经济学家，他希望能够理解当时刚发生的拿破仑战争给英国经济造成的影响：小麦价格飞涨，农用地的租金也一样。李嘉图想了解其中的原因。

要理解李嘉图的分析，最简单的方式就是采用他自己的例子。想象在一个偏远地区，移民很少，但有很多肥沃的草甸可用于种植庄稼。有一天，一位雄心勃勃的年轻农夫阿克塞尔进入小镇，他提出，他想拿钱租赁一亩草甸，在上面种植庄稼。大家都知道一亩地能产多少粮食，但无法确定阿克塞尔应付多少租金。因为有大量闲置草甸，所以各个地主之间相互竞争，就不可能收取高额租金……甚至收不了多少租金。因为每位地主都想收一点租金，所以他们互相拆台，到最后，阿克塞尔得以用很少的租金开始耕种草甸——然而这点租金已足以让地主不找麻烦。

这里面的第一个道理是，掌握资源的人（这里是地主）并不一定像别人所想的那样有力量。文中并未说明阿克塞尔是非常贫困，还是在他靴子的鞋跟里藏着一卷钱，因为这对地租的影响不大。还价能力来自于稀缺：移民是稀缺的，而草甸却很多，所以地主们缺乏还价能力。

这就是说，如果相对性的稀缺从这个人转移到那个人，那么还价能力也将转移。如果阿克塞尔之后移民接踵而至，那么剩余的草甸将很快减少，直到最后没有剩余。只要有剩余草甸，没有吸引到租户的地主就会产生竞争，就会使租金非常低。然而有一天，一名热情高涨的农夫走进这个小镇，我们称之为鲍勃，结果发现已没有剩余的肥沃草甸。剩下的只有比较贫瘠但数量众多的灌木丛地，它没多少吸引力。所以鲍勃提出，如果有哪位地主愿意赶走阿克塞尔，或有哪位目前只支付微乎其微

