

HARVARD  
UNIVERSITY



# 哈佛大学 第一堂经济课

聆听只在哈佛才有的经济智慧

傅利民◎著



里高利·曼昆 罗伯特·巴若  
长伯伦 吉米斯 理查德·库伯  
维尔特纳 劳伦斯·萨缪斯  
斯维纳 斯蒂文森 杜德利

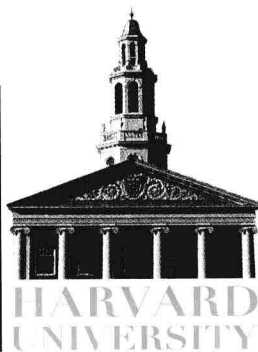


电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>



# 哈佛大学 第一堂经济课

聆听只在哈佛才有的经济智慧  
傅利民◎著



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

本书通过通俗有趣的语言、生动真实的案例,介绍了哈佛经济研究中关于需求供给、生产效率、成本控制、通货膨胀等经济常识。作者从最通俗的角度阐述经济学理论,使广大读者能通过本书对经济学理论有进一步深入的了解。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有,侵权必究。

## 图书在版编目(CIP)数据

哈佛大学第一堂经济课 / 傅利民著. —北京: 电子工业出版社, 2011.6  
ISBN 978-7-121-13519-4

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

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第084511号

责任编辑: 徐 萍

印 刷: 北京中印联印务有限公司

装 订: 北京中印联印务有限公司

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 字数: 173 千字

印 次: 2011 年 6 月第 1 次印刷

定 价: 28.00 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](mailto:zltts@phei.com.cn), 盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

服务热线: (010) 88258888。

## 前言

### PREFACE

随着生活节奏的加快和经济发展速度的提高，市场变得越来越繁华，市场上的商品种类也变得越来越丰富。无论对于生产者和销售者，还是对于消费者来讲，这都是一件值得高兴的事情。因为随着经济水平的提高、市场的扩大和商品种类的多样，使得生产者、销售者从中获得利润的空间更加广阔，而消费者在选购自己所需商品的时候也会拥有更广阔的选择空间。然而，这样的经济生活并不能使每一个生产者、销售者和消费者满意，总是有人欢喜有人愁。

在经济生活中常常可以见到这样的情况：两个消费者购买了同样的商品，有的人付出的价钱相对较高，而有的人却能够以相对较低的价格从销售者手中购买到同样的商品。即使是对于生产者和销售者来讲，有些人能够赚得盆满钵满，而有些人却赔得一败涂地。那么，同样的条件下，为什么会有如此的差异呢？

若想弄清楚这个问题其实并不难，只要从经济学理论的角度来观察分析生产者、销售者和消费者的行为，就可以了解其中的原因。实际上，对于任何一个在经济生活中生存的人来讲，懂得一些经济学道理就相当于开启了自己人生的金融之旅，也相当于踏上了成功的道路。当前社会的特点之一就是竞争越来越激烈、经济形势越来越复杂。因此，如果人们不懂得一些经济学理论，难免会显得与当前的社会格格不入，甚至会被时代的洪流冲刷掉。普通的消费者并不是经济学的专业人士，因此他们无须从各个方面对经济学进行深入透彻的研究，只需懂得一些经济学常识即可。

在一些人看来，只有经济学家们才应该关心、分析经济现象，并在经济生活中探寻经济学理论。实际上，经济活动是和我们每个人都息息相关的。经济活动终究是一种社会活动，无论个体还是每个人所在的团体都会对经济运行的规律产生影响。同时，经济生活也会受到种种社会因素的影响，因此，物价涨



落的现象时常会发生，生产者和销售中盈利或亏本的现象更加常见。此外，经济危机、通货膨胀等现象也会时不时地出现在人们的生活中，这些经济现象给人们的经济生活造成了严重的影响。每当经济危机袭来时，虽然总是会有许多生产者和销售者破产，但是也总是有些生产者和销售者会安然无恙地度过经济危机；通货膨胀来临时，许多消费者总是因为物价上涨而抱怨。

由此可见，经济学理论的确非常重要，并不是只有生产者和销售者才有学习经济学理论的必要，普通的消费者也需要了解一定的经济学常识，这会使他们在经济活动中以最合适的价格购买到使用价值最高的商品。对于生产者和销售者来讲，经济学道理就显得更为重要，因为即使不出现经济危机，生产者和销售者也不能保证自己时时刻刻都会盈利，激烈的竞争仅仅是造成这一现象的原因之一，此外，生产者和销售者还必须面对垄断和一些非正当竞争的方式。一些聪慧的生产者和销售者总是会在变幻不定的经济生活中巧妙地保护自己。与其说这些人运气极佳，不如说是经济学理论帮了他们的忙，因为能够在激烈的经济生活中长期生存的生产者和销售者的做法总是会与经济学理论保持一致。

经济学与每个人、每个团体都息息相关，在这里我们选择了一个最通俗的角度来阐述经济学理论，争取使大众都能够通过本书对经济学理论有所了解。尽管如此，我们依然在论述经济学理论的时候保持着严谨的科学态度，争取使大众喜爱本书并且通过阅读本书扩展自己的知识面，对经济生活有一个更深刻的认识，这就是我们的目的，可是经济学理论和规律毕竟是客观存在的，不容修改，所以我们还是从一些正规的经济学著作中引用了经济学术语和定律。

尽管我们在编写这本书的时候保持了严谨求实的态度，但是本书仍然有许多不足之处，诚恳希望读者能够对本书提出宝贵的建议，激励我们以后能够编写出更优秀、更适合大众阅读的书籍。总之，我们希望本书能够给大众提供一个最普通、最平凡的视角，供读者们透视专业的经济学世界，同时懂得一些经济学理论，能够更加游刃有余地穿梭在经济生活中，使自己的生活水平进一步提高，也使自己的人生更充满韵味。

# 目 录

## CONTENTS

### Chapter 1

#### 夏威夷渔商为何要小鱼不要大鱼？

##### ——哈佛人对需求和供给的认识

1. 为什么美国酒吧矿泉水卖得很贵却又提供免费茶点？ ..... 002
2. 纽约房东为什么总想给租户出难题？ ..... 006
3. 洛克菲勒是怎样成为石油大王的？ ..... 010
4. 为什么粮店拼命打折也不能吸引顾客？ ..... 013

### Chapter 2

#### 不同的人为什么对相同物品感受不同？

##### ——哈佛人对消费的认识

1. 哈佛毕业生为什么每月储蓄 30% 后再消费？ ..... 018
2. 为什么美国人存钱这么少？ ..... 021
3. 为什么有些人只买贵的、不买对的？ ..... 025
4. 为什么大多数投资者买涨不买跌？ ..... 028

### Chapter 3

#### 一个美国人每小时能做多少工作？

##### ——哈佛人对生产效率的认识

1. 美国人一年生产多少财富？ ..... 032
2. 为什么有了贸易补贴，美国农民什么都不担心？ ..... 036



3. 为什么麦当劳在农村市场降价, 在繁华都市涨价? ..... 040
4. 健身俱乐部为何只对老年人优惠? ..... 043
5. 墨西哥如何吸引西班牙人来生产巧克力? ..... 047

## Chapter 4

### 大商场为什么总在打折促销?

#### ——哈佛人对成本控制的认识

1. 比尔·盖茨退学引发怎样的经济学思考? ..... 053
2. 彩色照片为什么比黑白照片的成本低? ..... 056
3. 为什么爱情的支出是婚姻的成本? ..... 060
4. 你要为离婚支付多少成本? ..... 064
5. 为什么不能在吃自助餐时吃回自己的本钱? ..... 068
6. 餐厅的超值午餐中隐藏着什么经济学秘密? ..... 072

## Chapter 5

### 难道狗牙也能当美元使用?

#### ——哈佛人对通货膨胀的认识

1. 为什么政府发行了过多货币时必然引发通货膨胀? ..... 077
2. 通货膨胀与失业有直接的关系吗? ..... 081
3. 对美国人而言, 人民币升值是好事还是坏事? ..... 085
4. 为什么狗牙也可以作为货币? ..... 089
5. 为什么蔬菜市场生意红火而肉类市场却生意冷清? ..... 093
6. 为什么报纸的价格飞速上涨? ..... 096

## Chapter 6

## 美国人需要两头狮子，还是一只狼？

## ——哈佛人对垄断与自由竞争的认识

1. 火车上的饭菜为什么又贵又难吃？ ..... 101
2. 美国的大型商场为什么敢收昂贵的进场费？ ..... 104
3. 为什么微软是世界上最赚钱的公司？ ..... 108
4. 为什么垄断企业的股票比竞争企业的股票价格还低？ ..... 113

## Chapter 7

## 为什么富人的薪水比穷人涨得更快？

## ——哈佛人对收入的认识

1. 为什么说财产性收入使 40% 的美国民众“不劳而获”？ ..... 119
2. 为什么全世界的女模特都比男模特收入高？ ..... 123
3. 与一个千万富翁比邻而居会让你觉得很穷吗？ ..... 126
4. 为什么农民丰收了收入反而降低了？ ..... 131

## Chapter 8

## 为什么没有钱是万万不能的？

## ——哈佛人对货币的认识

1. 为什么私人控股的美联储还要追求稳定的货币政策？ ..... 136
2. 为什么我们谁也离不开钱？ ..... 141
3. 有的时候，我们为什么也会嫌钱多？ ..... 144
4. 纸币是货币市场上最大的不安定因素吗？  
我们是不是还需要金本位？ ..... 147
5. 炒股的人为什么谈“缩”色变？ ..... 151



## Chapter 9

### 为什么美国人存钱也许反而会赔钱？

#### ——哈佛人对利率的认识

1. 我们究竟用什么抵制“负利率”？ ..... 157
2. 为什么经济学家把利率看成民众生活的晴雨表？ ..... 162
3. 为什么说利率的波动影响了恩格尔系数，  
也进一步影响了我们的生活？ ..... 167
4. 出口企业的老板为什么总是担心利率的高低？ ..... 171

## Chapter 10

### 为什么美元喜欢贬值？

#### ——哈佛人对汇率的认识

1. 为什么别人在汇市上赚大钱，而你却总是赔钱？ ..... 176
2. 美元贬值和升值意味着什么？ ..... 180
3. 为什么我们的福利水平与国家的汇率制有关？ ..... 186
4. 外汇储备：国家存的钱和我们有多大关系？ ..... 191

参考文献 ..... 196

## 夏威夷渔商为何要小鱼不要大鱼？

### ——哈佛人对需求和供给的认识

需求和供给是经济学中两个永恒的主题，任何人都无法与之脱离关系。越来越繁华的市场给消费者提供了众多的商品，使消费者比较和选择的空间更加广阔。任何一个消费者都不会购买一件自己根本不需要的商品，更不会将一件毫无使用价值的商品买回家。从这个角度看，销售者若想使自己盈利，必须使自己提供的商品符合消费者的需求。可是，并不是所有满足了这个条件的销售者都会获取巨额的利润，利润微薄的销售者更为多见，入不敷出的销售者也是不计其数。

如果人们仔细分析那些能够获取大量利润的销售者行为，就会发现，这些销售者的聪明之道就是他们能够巧妙地控制商品的价格，无论价格高还是低，都可以保证让大量的消费者光顾自己的商店。实际上，并不是所有低廉的价格都可以起到吸引消费者的作用，也并不是所有高价的商品都会吓跑消费者。怎样控制商品的价格并且保证大量的消费者光顾自己的商店，就在于销售者如何巧妙地运用需求和供给这个经济学理论了。



## 1. 为什么美国酒吧矿泉水卖得很贵 却又提供免费茶点？

如果人们要给自己相随一生的经济学寻找一个永恒的主题，那么“需求和供给”是再合适不过的了。正如美国著名的经济学家萨缪尔森所说：“只要人们掌握了两个概念，那么对于他们来讲，学习经济学就不是一件超乎想象的难事。这两个概念就是需求和供给。”事实的确如此，每个人、每个团体的生活都或多或少受到经济生活的影响。在供求关系的影响下，经济生活中出现了这样的现象：在美国大多数的酒吧中，矿泉水的价格非常昂贵，可是生产成本比矿泉水高许多的茶点却是免费的，这是为何呢？

若想弄清楚这个问题，首先要明白：酒吧为消费者提供的核心产品究竟是什么？这个问题十分简单，酒吧提供的核心产品必然是酒精饮料，而提供矿泉水和茶点等其他商品只是为赢得消费者、提高收入而采取的辅助措施。

一般情况下，虽然酒吧为了赢得消费者、提高收入提供茶点、矿泉水等商品，但是，矿泉水和茶点与酒精饮料的关系却毫不相同。水和酒精饮料是不相容的两种商品，如果消费者购买了大量的矿泉水，那么他购买酒精饮料的数量自然会减少；而茶点和酒精饮料的关系却是互补的，如果消费者购买了大量的茶点，自然会购买更多的酒精饮料。因此，虽然矿泉水的价格低廉，可是酒吧仍然要为矿泉水制定一个高昂的价格，使来到酒吧的消费者失去对矿泉水的购买欲望，同时，茶点的价格相对便宜。任何一种酒精饮料都能够给酒吧带来可观的利润，有的酒吧甚至还会向消费者免

费供应茶点。尽管茶点的生产成本要比矿泉水高出许多，可是免费供应茶点却可以为酒吧带来更多的利润。

这种方法正是哈佛经济学教授教给人们有效获得财富的方法。实际上，获得财富、积攒财富是每一个生产者和销售者的愿望。只有消费者愿意购买生产者提供的商品，生产者和销售者盈利的愿望才会实现，这就使问题的关键之处再次回到“需求和供给”的关系上来。乍看萨缪尔森的理论，很多人都会认为这个经济学家给经济规划了一个特定的模型，“供求”就是这个模型的最佳名字。不过，如果人们换一个角度思考问题，就会发现，哈佛人超群的智慧在这条理论中表露无遗。无论社会的发展水平是先进还是落后，任何人都无法从“需求和供给”中脱身，除非他离开这个正常的社会。那么，“需求和供给”究竟为何物，使所有人都无法和它们脱离关系呢？

在经济学上，“需求”的定义是：在某一特定的时期内，消费者在不同的价格水平上需要并且能够购买的商品量；“供给”的定义是：在某一特定的时期内，生产者或销售者在不同价格水平上并且希望能够出售的商品量。如果人们对这两个定义进行简单分析，就会发现，“需求”的实现必须以消费者的购买欲望和购买能力为前提，而“供给”必须以生产者或销售者的出售欲望和供给能力为前提。无论单纯的“需求”还是单纯的“供给”都不能构成经济，这与生活在世界上的人们拥有金钱的数量没有任何关系，只有当“需求”和“供给”之间产生了有机的联系，才能够形成影响世界发展、影响每一个人细微生活的经济。

从这个角度看，生产者或销售者必须有自己独特的经营方法，使消费者对自己供给的商品产生购买欲望，同时这种商品还要在消费者的购买能力范围内。不然，消费者会缺少自己愿意并能够购买的用品，生产者或销售者也会因自己的商品缺乏销路而得不到必要的财富，因此，“需求与供给”之间的关系实际上也是生产者或销售者与消费者“各取所需”。由于经



济与竞争同在，不同的生产者或销售者之间必然存在激烈的竞争。生产者或销售者只有使消费者对自己的产品产生浓厚的兴趣，才有赢得竞争的希望，才会获得理想的财富。怎样才能在激烈的竞争中胜出呢？“选择自己的核心商品，创造自己的竞争优势”是一个永恒且有效的办法，正如“需求与供给是经济学永恒的主题”一样。

这个社会是瞬息万变的。现在的市场已经不再是一个封闭的狭小空间了。处于不断发展中的市场每天都会将许多新鲜事物推到人们面前，消费者也被无数的信息包围。供求关系却能够在变化莫测的市场中找到一个可供自己发挥作用的空间，使每一阶段的市场经济都能有序进行。不可否认，无论这个世界的经济发展到了怎样的先进阶段，供求关系永远都是影响经济发展的重要因素。在微观经济学中，供求关系是一个重要的法则，通常情况下，需求与商品的价格成反比，即价格越高，需求量越少；反之亦然。正是这种供求关系形成了市场中无形的力量。

每一种商品的供应量是多少、售价是多少等无一不在供求关系的影响范围之内。当然，商品的供应量还与另一个因素相关，那就是有多少消费者愿意以怎样的价格从生产者或销售者的手中将商品买入。站在消费者的角度考虑，谁都不愿意买回一件对自己根本没有意义的商品。当一件商品使消费者的某方面需求得到了满足的时候，消费者就会感到自己从这件商品中获得了切切实实的利益。只要消费者认为物有所值、物超所值，自然愿意为了购买这种商品付出自己的金钱。

消费者愿意为购买生产者或销售者的商品付出财富，是每一个生产者或销售者最愿意看到的情景，因为这样可以使生产者和销售者获得利润。不过，生产者或销售者现有的商品售完并不代表经济活动的结束，它预示着新一轮经济活动的开始。因为生产者和销售者能够从这一轮的经济活动中得到有效的信息，并依靠这些信息判断出在下一轮经济活动中的商品供应量。某种特定的商品供应量，也是无数生产者愿意并且有能力为消费者

提供的简明尺度。

假如某种商品只能够满足消费者的需求却不能给生产者和销售者带来任何利润，那么无论这种商品多么受消费者的欢迎，生产者和销售者也不愿意继续提供这种商品。从经济理论上讲，生产最后一单位商品的成本叫做“边际成本”，只有售价不低于边际成本的商品才会得到生产者和销售者的青睐，只有当商品满足了这个条件，生产者和销售者才会不断提供这种商品，这也是最基本的供应原则。同时，许多生产者和销售者还会受到“低果先摘”原则的影响，如果能够最先利用最佳给予，那么必然会得到最好的结果。所以，一种商品的售价越高，销售者就会在自己的供应能力范围内提供更多的此种商品。然而，消费者总是不愿意以销售者报出的价格购买商品，在消费者看来，能够买到物美价廉的商品是最理想的结果了。

物美价廉的商品固然是消费者的最爱，可是商品总有它自己的市场主流价格。当愿意按照市场的主流价格购买一种商品的消费者数量与愿意向市场提供这种商品的生产者或销售者数量相当的时候，这种商品的市场就会达到一个平衡的状态，同时这种商品也会有一个平衡的价格，叫做“市场清算价格”。正因为市场价格只有在市场供应方（生产商或销售者）和需求方（消费者）实现平衡的时候才会出现，所以人们不能单单从供求双方来了解商品价格或产量的波动。许多销售者为了获得最大的利润，把重点放在了消费者身上，因为在现在的市场中，有许多交易都是在消费者的带动下产生的。

充分利用供求关系，在消费者的带动下根据自己的能力和供应欲望选择自己提供的商品，是哈佛经济课教授给人们获得财富的方法。同时，哈佛的经济智慧还告诉人们，若想获得财富，仅仅依靠经济理论中的“供求关系”还远远不够，销售者还应该给自己的经济活动选择一个核心商品，然后从消费者的角度出发，根据供求关系的实际情况确定自己经营商品的价格，才会实现自己积累财富的愿望。



## 2. 纽约房东为什么总想给租户出难题？

市场的确是一个充满奇妙的地方，它使不同人的供给和需求有了一个巧妙的结合点。只有在市场中，销售者的供给行为才会给自己带来利润，消费者的需求才会得到满足。由此看来，经济生活中的销售者和消费者应该是一个和谐的合作关系，然而实际情况却并非如此。在很多情况下，消费者常常遇到销售者出的“难题”。

纽约市有一个针对房租市场租金的管制法案——《租金稳定法案》，这项法案对大多数公寓都设定了低于市场均衡的租金。按照这项法案的规定，如果纽约的租户每个月能够以 3 500 美元租下伊奥公寓住宅，那么按照市场均衡租金，纽约的租户只需要每个月支付 2 000 美元的房租。由于这项租金稳定法案的颁布和实行，纽约的租户可以长期居住在一所廉价的公寓里，他们十分清楚这项法案给他们带来的好处。但是，这样的结果并不能令纽约租户们满意。

在纽约，许多租户都租下老式的公寓作为自己的暂时住所。这些老式公寓的居住条件似乎并不太理想，例如，由于年久失修，许多老公寓的墙面涂料已经脱落，盥洗室的马桶也坏了，甚至连楼梯的扶手都松动了。租户们已经不止一次地向房东反映这些问题，但房东总是对他们不理不睬的，许久也没有派人前来做一些必要的维修。

由于公寓中一些老化的必要生活设施常常得不到维修，租户们对此抱怨不已。每当这些租户们聚集到一起闲谈的时候，总是会抱怨这些老化的

生活设施给他们带来的种种不便。一些租户说，虽然自己已经多次给房东打电话反映这些问题，但每次房东都说“一定尽快修缮房屋”，却从来都不兑现他的承诺。在纽约的租户看来，他们的房东那么富有，有的人的私人财产中甚至有几座豪华的大厦，但是却吝啬地连装修一下房屋中必要的生活设施的小钱都不愿意支付，这简直就是“利欲熏心”的表现。

不过，租户们并没有将造成这些状况的原因全部归结于他们的房东，他们认为，自己一向拥护的“自由市场”也是造成这种现象的原因之一。租户们原本将改善自己生活水平和经济条件的希望寄托在“自由市场”上，因此才拥护它。可是，在自由市场中，富人们越来越贪得无厌，利润几乎占据了他们全部的思维，而那些贫穷的租房者，却永远也无法逃脱被房东剥削的命运。这都是“自由市场”给他们带来的生活。于是，纽约的租户们产生了这样一个认识：所谓的“自由市场”正是一个以贪婪为基础的制度。

租户们不约而同地将矛头指向了市场。他们认为，正是市场使他们的房东出现了不愿意修理房子等一系列的问题。不过，在经济学家看来，他们错怪了市场，实际上，这些问题并不是市场本身带给他们的不便，而是那些有权力对自由市场中的商品价格进行干预的人进行干预和限制的结果。通俗地理解，这就是纽约市政府的《租金稳定法案》所带来的副作用。

按照经济学家的分析，如果纽约的自由市场中没有《租金稳定法案》中对租金的限制，那么租户就要按照市场价格支付房租，这样，这些问题就不会存在。假设若想使房屋租赁市场的需求量和供给量保持平衡，纽约的房租水平应该是每个月 3 500 美元。如果没有《租金稳定法案》，纽约的租户每个月需要向房东缴纳 3 500 美元的房租。此时，纽约的租户向房东反映问题，房东就不会视而不见。一旦房东忽略租户的需求，那么纽约的租户就可以以退租作为要挟，甚至可以搬走。一旦租户搬走，房东必然会寻找新的租户。在这个过程中，房东需要支付广告费用等一大笔成本，



并且还要尽快在新租户入住之前将房子中损坏的生活设施修理好，一旦如此，房东支付的成本就会增加。此时，对于纽约的房东来讲，尽快将房子中损坏的生活设施修理好，留下自己的租户才是明智之举。

可是，现实生活中的情况完全不同，纽约政府实施的《租金稳定法案》对市场中的需求量和供给量造成了严重影响。按照这项法案的规定，纽约的租户们每个月只需支付 2 000 美元就可以了，这个价格远远低于房屋租赁市场中能够保持需求量和供给量平衡的价格。在这种情况下，纽约租户的“退租”显然不会对房东产生任何威慑力。如果这些租户搬走，房东就可以在新租户入住之前提高租金，如每个月 2 300 美元或者 2 500 美元。此时，纽约房东们面临的情况就是这样的：与其修缮房屋使自己负担额外的成本，不如以不修房子的做法激怒租户，让他们赶紧搬家走人。这样一来，房东不仅不会因为自己失去了租户而发愁，反而可以提高租金来找到新的客户，使自己获利更高，而纽约的租户们只能够忍气吞声，拿房东毫无办法。

除了纽约之外，美国其他城市的政府是否实行《租金稳定法案》或者采取其他类似的方法呢？换一种说法，纽约租户面临的问题，是否也在美国其他城市出现呢？如果美国其他城市的租户也遇到了类似的情况，那么显然这种情况已经成了美国经济中普遍存在的现象，如果美国其他城市的租户没有遇到类似的问题，那么经济学家就会将纽约的经济情况与其他城市的经济状况做一个对比，找出不同之处，然后从此入手分析纽约的经济状况。

实际上，纽约的租户所遇到的问题并不会在任何一个自由市场存在，其特殊之处正是纽约政府实施的《租金稳定法案》。这项法案在一定程度上保护了纽约租户的利益，同时降低了美国房东的利润，引起了房东们的不满。实际上，这项法案破坏了自由市场中原本需求量和供给量之间的关系，才使纽约的房屋租赁市场出现了这样的情况，导致纽约的房东们常常