

经济学家随笔书系

有场景的经济学

朱锡庆 著

原理知识之外还有大量
因时因地而异，对背景变化极为敏感的
“有关特定时间和地点的知识”，
我称它为“有场景的知识”



福建人民出版社
FUJIAN PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

经济学家随笔书系

有场景的经济学



朱
锡
庆

著

福建人民出版社
FUJIAN PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

有场景的经济学/朱锡庆著. —福州: 福建人民出版社,
2004. 5

ISBN 7-211-04699-6

I. 有... II. 朱... III. 经济学—文集 IV. F0-53

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 024938 号

有场景的经济学

YOU CHANGJING DE JINGJIXUE

作 者: 朱锡庆

责任编辑: 陈艺静

电子邮箱: 211@fjpph.com

出版发行: 福建人民出版社

网 址: <http://www.fjpph.com>

地 址: 福州市东水路 76 号

邮政编码: 350001

电 话: 0591-7533169 (发行部)

印 刷: 福州屏山印刷厂印刷

地 址: 福州市铜盘路 278 号

邮政编码: 350003

开 本: 787mm * 1092mm 1/16

印 张: 9.75

插 页: 2

字 数: 124 千字

版 次: 2004 年 5 月第 1 版

2004 年 5 月第 1 次印刷

印 数: 1-3000

书 号: ISBN7-211-04699-6/F·292

定 价: 16.50 元

本书如有印装质量问题, 影响阅读, 请直接向承印厂调换

版权所有, 翻印必究

序

——经济学者的选择

朱锡庆寄来快要在国内出版的《有场景的经济学》一书的文稿，是此前发表过的文章结集，希望我能写个序。原来他说的“场景”是我常说的街头巷尾，是我所重视的治学的地方。这使我想到经济学者的选择，在这里说说吧。

经济学的主要用场是解释现象或人的行为。解释与推测相同。这是说，在某些情况下（局限条件），依据经济学的原理（主要是需求定律），人的行为会怎样，而如果情况（局限）转变了，行为会跟着怎样变。这是解释，也是推测了。

人的行为及其效果的好与坏，是价值观，任何人都可作判断，不限于经济学家。价值观（例如离婚是好还是坏）是道德、伦理上的事，不是不重要，而是互相不同意时吵100年也不会有结果，是科学之外的事了。福利经济学就涉及这类问题（例如政府应否资助教育），不少经济学者有兴趣。

然而，既然经济学可以推测人的行为及其效果，这学问当然也可以提供怎样改变局限条件从而会产生什么效果的分析，让他人去作价值判断。这种提出建议的学问是政策经济学。这是经济学的次要用场，次要也重要。举个例，通货膨胀究竟是好还是不好，任何人都有自己的看法，但推测在怎样的情况下会有通货膨胀；以及通货膨胀会带来怎样的效果，则是经济学者的专业了。

解释行为或现象是经济学者的本分，而有了解释，他们往往提出个人的主观政策建议。这些政策建议通常不会有影响力，因为决定政策的是执政的人。执政者有压力团体的左右，也要顾及自己的切身利益。不是贬低执政的人，而是任何人作为执政者都会那样

做，只是有些人的灵魂之价高一点，有些低一点。

一般而言，经济学者的灵魂既不超凡，也不脱俗。他们有时为了自己的利益，支持某些政策而歪曲了（甚至刻意地歪曲了）理论分析。我自己呢？既不超凡，也不脱俗。但我是个固执的人：我不想知道自己的灵魂何价！这样，醉心于经济解释，而有了解释才做出政策建议时，执政者怎样选择我不介意。我说过了，如果我以改进社会为己任，很可能活不到今天。

解释行为或现象是有趣的工作，足以令人废寝忘食。有趣，但认真从事的人往往在恐惧的日子中生活。最可怕而又愚蠢的，是试解释没有发生过的事。是的，道听途说或资料数据皆可误导。不是不可以用，但要考证，而考证的工作相当头痛，有时吃力不讨好。这解释了为什么数十年来我喜欢在街头巷尾观察，问左问右，有时拿出钱包来考一下出售的人，而有时亲自做起生意来了。但做生意我一般只是开了头，知道生意的性质，清楚行内的现象，就不再管了。当年是阿尔钦、科斯、弗里德曼等师友把我赶到街头巷尾去的。但他们可没有伴着我一起跑，只让我自生自灭地跑了30多年，写成了今天中国青年喜欢读的《经济解释》。

朱锡庆是个很有天分的经济学者，像我一样，是个街头巷尾的现象专家。他在这方面的兴趣，始于我们认识之前，不知是谁影响了他。如果有大量的中国青年跟着朱教授的路线走，神州大地的经济学就变得精彩了。

张五常

2003年12月

自序

经济学是一门生动的学问，有大趣味又有大用场。下面这个例子可以说明这一点，这个例子引自张五常教授写的《经济解释》^①。

“最重要的例子^②，是一件打了 20 年官司的反托拉斯大案。主角是万国商业机器（IBM）。重点是这家公司发明而又持有专利权的电脑。起于 20 世纪 30 年代，当时的电脑巨大如房子。这电脑要用一种纸卡，大约三寸乘六寸。资料打穿在纸卡不同的位置，其长方小孔是让电流通过的。万国也不卖电脑，只租出去，同时规定租客一定要买万国供应的纸卡。电脑的租金以每月算，同型号的不同顾客付同样的租金。纸卡之价以每张算，不同顾客之价一样，但有些顾客多用多买，有些少用少买。纸卡是差不多所有纸商都可以供应的，但万国规定必须买他们供应的，依照估计，万国当时的纸卡价高出其他纸商的大约 10%。这是最有名的 tie-in sales 的例子，有垄断权的电脑是 tying product，没有垄断权的纸卡是 tied product，一绑一被绑也。”

对于这种捆绑销售，美国政府以反托拉斯法例控告 IBM，说它把电脑的垄断权延伸到了纸卡上。法院判 IBM 败诉。美国政府的控告及法院的裁决，隐含一种对 IBM 捆绑销售的解释，这就是专利权（一种垄断权）的延伸。但是一些深刻的经济学家，比如戴维德教授和张五常教授，不同意这种解释。他们的诘难是，有垄断权的物品不可能经由捆绑销售这种办法把垄断权延伸到没有垄断权的其他

① 该书由香港花千树出版社出版。

② 指捆绑销售最重要的例子。

物品上去。道理很简单：与电脑使用相关的产品并非只有纸卡，如果电脑的垄断权可以通过捆绑销售延伸到纸卡上，那么对其他相关产品也可以如此这般来延伸垄断权，从而出现“一捆多”的情况，即有垄断权的产品捆绑多种相关产品。同时，并非只有 IBM 的电脑有专利权，其他有专利权的产品也可以通过“一捆多”把垄断权延伸到相关产品上去。如此一来，在市场里出售的商品几乎不是捆绑物就是被绑物，都是有垄断权的产品，我们就看不到没有垄断权的竞争物品了。张五常教授因此发问：如果垄断权可以用捆绑伸展，市场怎么会有那么多竞争物品呢？美国有反托拉斯法例，香港没有这种法例，任何捆绑可自由使用，如果垄断权可以用捆绑伸展，香港的捆绑销售一定比美国普遍，可张五常教授观察到：香港捆绑销售的现象并不比美国多。

垄断权不可能经捆绑伸展，那怎么解释这种捆绑销售呢？戴维德教授的解释是，IBM 之所以要电脑捆绑纸卡一起销售，是用纸卡的购买量来间接量度租用电脑的人使用电脑的频率。当时只有一种简单的计量器，用户可以调拨，把数字减低，因而用这种计量器直接量度租客使用电脑的频率不可靠，IBM 就想出了这种替代量度。因纸卡的使用量与电脑的使用频率有很高的统计相关性，故可以通过租客的纸卡购买量来量度租客使用电脑的频率。IBM 为什么要知道租客使用电脑的频率呢？它出租的电脑，租金分为两部分，除了每月固定的月租外，另一部分为依使用频率而定的变动租金，IBM 所售纸卡售价高出其他纸商 10% 的部分乘以纸卡购买量，即为这一部分变动租金，它以变体形式隐含在纸卡的售价中。

张五常教授对此也给出了一个解释。IBM 所售纸卡高出其他纸商 10% 的部分，他认为是租客付给 IBM 的维修费。当时电脑问世不久，有关电脑的知识并未普及。因此，一方面在市场上找不到专业维修人员，另一方面电脑中的一些秘密不想让外人知道。所以，IBM 不准租客聘请外人维修，维修由 IBM 的员工主理，而且只租不卖。但是，维修的保证合约要怎样写是一件头痛的事。以维修工人花去的时间算，客户不容易相信时间没有被夸大，或者是不需要

维修也来修理一下赚点钱。假如出售一张维修保证书，使用电脑频率高的客户当然乐意接受，但较少使用的就等于津贴多用而需要多维修的客户。IBM 明智的选择，是“免费”担保维修，把纸卡捆绑电脑的租用。纸卡的售价比成本高出的少许，是维修保养的费用。多用电脑的多买纸卡，等于多付维修费。

如果一个租客租用两部同型号的电脑，按同样的方法使用了相同的次数后，一部电脑产生了故障，另一部正常，这种维修是因电脑的质量差异导致的，维修责任由 IBM 承担，如果不这样处理，租客在租用时要考核电脑的质量，并对电脑进行挑选，会增加交易费用。如果两部质量相同的电脑分别租给两个客户使用，使用了一段时间后，一部产生故障，一部正常，这种维修是因客户原因而起，维修责任由客户承担。否则会激励客户的不当操作和过度使用。问题是，这两类维修事实上是难以区分的，因而由客户承担责任的那个维修量不知道，也就没有由这个维修量来表达的维修费。不过，由客户承担责任的维修量可由纸卡购买量来间接表达，维修费以纸卡购买量乘售价高出的 10% 这样一种变体形式存在，而且隐含在纸卡的售价中。

戴维德教授的解释有一个明显的问题，因为月租和以变体形式存在于纸卡售价中的那一部分租金不能并存，二者只能存其一。然而，无论是戴维德教授的解释，还是张五常教授的解释，启发性之强，使人有茅塞顿开之感。价格制度原来以各种变体形式存在，除了我们经常看到的那种直接定价合约，还有间接定价合约（比如企业合约中的剩余收入就是一种间接定价），以及一种商品或服务的价格隐含在其他商品价格中的捆绑定价合约。这三类合约之外，可能还有我们没有发现的价格制度的其他变体形式。不管价格制度有多少种变体形式，它们都是价格制度，就像孙悟空有七十二变，但变来变去还是孙悟空。在给定的约束条件下，价格制度各种变体形式的交易费用是不同的，这就产生了合约选择。我们所观察到的各种价格安排都是选择的结果。如果不明白价格制度存在多种变体形式，以为价格制度只有直接定价合约这一种形式，一旦出现在给定

的约束条件下直接定价合约的交易费用大于分工经济，就会说这是“市场失败”。殊不知“在直接定价合约之外”还有价格制度的其他变体形式可供选择。正因为存在多种变体形式，价格制度有广泛的适应性，哪有那么多“市场失败”呢？

受张五常教授的启发，我想寻找价格制度已知形式之外的其他变体形式，这本集子中有几篇文章报告了我的收获。

还要感谢一位大师著作的启发，这就是哈耶克。哈耶克有关自发秩序的阐释困扰了我很多年，他说来说去也没有说清楚自发生成的秩序到底是如何自发形成的。直到有一天，我悟到了现存的各种制度安排是人类行动的副产品，才释然于心。是的，人们所从事的活动的结果不是单一的，一项活动所产生的结果，除了活动所明确追求的结果之外，还伴生未曾料想到的结果。甚至，人们种种有明确目标的努力可能无法实现本来的追求，却有意外的收获。在一项活动或行动中，与明确追求的那些目标伴生的无意识的结果就是副产品。不能预料一项活动有哪些具体的副产品，但是可以肯定一项活动必定产生副产品。副产品的种类非常丰富，其中有一种副产品特别重要，这就是人们在活动过程中无意中获得的经验知识。人类现存的各种制度就是人们在互动过程中累积的知识资产，是人类行为的副产品。副产品不仅对于解释协调个体选择的制度是不可忽视的因素，对于解释个体行动同样重要。然而副产品在新古典的分析框架中被假设不存在，这不仅使得对很多行为的解释牵强附会，最大的问题是导致了一个理性选择的悖论（西蒙所谓理性选择无法根除的任意性）。我尝试把副产品加入新古典的分析框架中，这本集子中的多篇文章因此而写。

我没有本事升官发财，这年头各类头衔（信号）也已噪音化，然而人活着总得干点事，干什么呢？试来试去，还是写文章过瘾一点。几年下来，写了几十篇，竟然可以结集成书了！感谢发表这些文章的两个专栏的编辑：《IT 经理世界》的钟秀斌先生，之后的胡明沛先生，再之后的刘莉莉女士，《证券市场周刊》的周年洋先生。本人天性散漫，写专栏却不定期，每一篇文章都少不了专栏编辑的

催促。感谢福建人民出版社为文章结集出版所做的工作。感谢内子，让我在写文章时没有受干扰。

2003 年 12 月于长沙理工大学可谈斋

目 录

最大笨蛋理论/1
制度和经济的戏剧性/4
幌子的意义/11
地板店的佯卖伎俩/14
一揽子交易圈套/17
雁荡山拍照人/20
捡到的知识/25
熏干的心智/31
成长与制造/34
组合契约/37
两家电台的竞争/40
资讯清晰度与资讯成本/43
指定停靠站与设置禁停区/46
国有资产的退出障碍/50
再论国有资产的退出障碍/53
三论国有资产的退出障碍/55
失灵的信号/58
噪音化的一种解释/62
计量陷阱/65
布丁先生的生意经/70
经验知识的获取和作用/73

五花八门的信号/76
“窗口”不经济/80
有效的知识/85
偷时间的知识/88
玩家的把戏/91
占位的制度选择/94
没有教育家的“教育” /97
新守桥人悖论/105
反过来的奇妙/114
反过来的无奈/117
解释的作用/119
无知的恐惧/123
数字之“贼” /126
企业接班人问题/129
跟高手学垂钓/132
“死矿”再生的流程/136

最大笨蛋理论

你之所以完全不管某个东西的真实价值，即使它一文不值，你也愿意花高价买下，是因为你预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从你那儿把它买走。

现在的大学里有一群依靠赚课时费谋生的人，因有限的几个工资不够养家糊口，于是只能靠四处兼课来补贴家用。作为公立大学的衍生物，现在各类不规范的学院很多，这类学院是不养全职教师的，于是就有了兼课市场。那些人不论自己学的什么专业，反正是什课都敢讲，学兽医的讲国际贸易不算稀奇，讲到过瘾的时候，他会说，中国加入 WTO（世界贸易组织）碰到的最大挑战是疯牛病和口蹄疫。

此情此景使我想起凯恩斯爵士。1908~1914 年间，他也是什课都讲的，如经济学原理、货币理论、公司金融、证券投资等等。他因此获得的评价是“一架按小时出售经济学的机器”。凯恩斯赚课时费的动机是为了日后能自由而专注地从事学术研究，免受金钱的困扰，如陶渊明所谓不为五斗米折腰。然而，仅靠赚课时费是讲到吐血也积攒不了几个钱的。凯恩斯终于明白了这个道理，于是，1919 年 8 月他借了几千英镑干远期外汇投机去了。仅 4 个月时间，他就纯赚 1 万多英镑，在当时相当于他讲课 10 年的收入。投机客往往有这样的经历：开始那一跳往往有惊无险，钱就这样莫名其妙进了自己的腰包，飘飘然之际倏忽间又掉进了万丈深渊。3 个月之后，

凯恩斯把赚到的钱和借来的本金亏了个精光。赌徒往往有这样的心理，要从赌桌上把输掉的赢回来。7个月之后，凯恩斯又涉足棉花期货交易，狂赌一通大获成功。受此刺激，他把期货品种做了个遍，还嫌不过瘾，就去炒股票。在十几年的时间里，他不仅赚得盆满钵满（到1937年他因病“金盆洗手”的时候，已经积攒了一生享用不完的巨额财富），而且，与一般赌徒不同，他给后人留下了极富解释力的赌经——最大笨蛋理论，这可以视为他投机活动的副产品。

我猜测凯恩斯参加过报纸选美有奖投票。否则，他不可能采用类似投票选美的办法来投资。假定：从100张照片中选择你认为最漂亮的脸蛋，选中有奖。当然最终是由最高票数来决定哪张脸蛋最漂亮。你应该怎样投票呢？正确的做法不是选自己真的认为漂亮的那张脸蛋，而是猜多数人会选谁就投她一票，哪怕她丑得像时下出没于各种搞笑场合、令人晚上做噩梦的娱乐明星。这就是说，投机行为建立在对大众心理的猜测之上，期货和证券赌博也是这个道理。比如说，你不知道某种股票的真实价值，但为什么你花20元去买呢？因为你预期有人会花更高的价钱从你那儿把它买走。马尔基尔把凯恩斯的这一看法归纳为最大笨蛋理论：你之所以完全不管某个东西的真实价值，即使它一文不值，你也愿意花高价买下，是因为你预期有一个更大的笨蛋，会花更高的价格，从你那儿把它买走。投机行为的关键是判断有无比自己更大的笨蛋，只要自己不是最大的笨蛋就是赢多赢少的问题。如果再也找不到愿出更高价格的更大笨蛋把它从你那儿买走，那你就是最大的笨蛋。

我认为中外历史上不断上演投机狂潮的原因，最有解释力的就是这个最大笨蛋理论。1593年，一位维也纳的植物学教授到荷兰的莱顿任教，他带来了在土耳其栽培的一种荷兰人此前没有见过的植物——郁金香。没想到荷兰人对它如痴如醉，于是教授认定可以大赚一笔，他的售价高到令荷兰人只能去偷。一天深夜，一个窃贼破门而入，偷走了教授带来的全部郁金香球茎，并以比教授的售价低得多的价格很快把球茎卖光了，偷来的东西快点卖完以免担惊受

怕。就这样，郁金香被种在了千家万户荷兰人的花园里。后来，郁金香受到花叶病的侵袭，病毒使花瓣生出一些彩色条。富有戏剧性的是，病郁金香成了珍品，以至于一个郁金香球茎越是古怪，价格便越高。于是有人开始囤积病郁金香，又有更多的人出高价从囤积者那儿买入，并以更高的价格卖出。一个快速致富的神话开始流传，贵族、农民、机修工、海员、男仆、女仆、烟囱清扫工、洗衣老妇先后卷了进来，每一个被卷进来的人都相信会有更大的笨蛋愿出更高的价格从他（或她）那儿买走郁金香。1638年，最大的笨蛋出现了，持续了5年之久的郁金香狂热迎来了最悲惨的一幕，郁金香球茎的价格很快跌到了相当于一只洋葱头的售价。

始于1720年的英国股票投机狂潮有这样一个插曲：一个无名士创建了一家莫须有的公司——“经营某一获利丰厚行业的公司”。自始至终无人知道这是什么公司，但认购时近千名投资者争先恐后，以致把大门挤倒。没有多少人相信它真正获利丰厚，而是预期更大笨蛋会出现，价格会上涨，自己要赚钱。饶有趣味的是，牛顿参与了这场投机，并且不幸成了最大笨蛋。他因此感叹：“我能计算出天体运行，但人们的疯狂实在难以估计。”

不要把投机疯狂看做是几百年以前的人们的愚蠢，这世界的疯狂事件其实是不断出现的，例如：1924年美国佛罗里达不动产投机狂热，1928年3月到1929年9月华尔街股票投机狂热，20世纪60年代的电子狂潮，联合企业狂潮和概念股气泡，还有曾在美国上演的纳斯达克闹剧。怎么解释这类疯狂呢？马尔基尔说，凯恩斯一定会在经济学家死后必去的地方窃笑。

（刊载于《证券市场周刊》，《读者》转载）

制度和经济的戏剧性

在众多的平常人之中，一定有人做出非常之事。

在浙江省衢州市有一个叫龙游的小县，龙游县境内有一个叫小南海的镇，小南海镇有一个很小的村子叫石岩背村。石岩背村位于名叫凤凰山的低矮山背面。山上植被茂密，古树参天；山脚是灵山河汇入衢江的交汇处，流水悠悠，天水一色；山里面却隐藏着不知多少年来不为人知后来知道了也无法破解的大谜。

石岩背村散布着许多大小差不多的矩形水塘，这些水塘就在村民的房前屋后，水塘既是山上竹林禅寺的放生池，也是村民的生活水源。但是村里无人知道这些水是怎么来的，有人用竹竿测试过水的深浅，深不可测。有一个叫吴阿奶的村民，外出参观过几个溶洞受到启发，他想：人家外面搞旅游赚钱，看一个洞子仅门票一项不是5元就是10元。如果在自家的水塘下面也能弄出个洞来，让人来这儿参观，赚个五角一元的门票费也不错。他把这个想法告诉了同村的陈龙根、邓寿富和毛荣贵，四人一拍即合，动用四台抽水泵，连续抽水17个昼夜，终于把一个水塘抽干了。一个不知道隐藏了多少年的惊天大秘密暴露在人们眼前，水面下不是溶洞，而是一个（与其说人工毋宁说鬼斧神工的）巨大石窟。石窟高20多米，洞厅面积1200余平方米。洞中有四根高低错落的鱼尾状石柱支撑着呈45度斜坡的洞顶，其中最粗的一根需5人合抱。洞的四壁陡峭笔直，整个洞窟无论洞顶、四周洞壁还是鱼尾状的石柱，凿痕平如刀

削，纹理匀称细密。有点扫兴的是，四个村民耗费了数万元，得到的实惠是在洞中抓到4只甲鱼，凑巧每人一只。然而，他们却鬼使神差地又抽干了相邻的6个水塘，发现洞窟原来不是孤洞而是窟群。甚至后来在测绘平面图时，人们还惊奇地发现，七个洞窟竟然按北斗七星状排列。经进一步勘查，以石岩背村为圆心，方圆0.38平方公里的范围内有类似的矩形水塘24口，这就是说存在一个由24个洞窟组成的窟群。衢江上游距这个窟群1公里处，衢江下游距这个窟群3公里处，还有另外两处窟群、三个小窟群组成了龙游大窟群。

不经意的揭秘使人们惊呆了，这些洞窟凿于何时？又有何用呢？现在流传着关于洞窟的诸种猜度，典型的有：洛阳龙门石窟研究所李文先生认为这里是古代采石场；敦煌研究院施事萍教授认为是越王的陵墓；浙江大学诸良才博士认为是地下仓库；中国科学院考古研究所杨鸿勋研究员认为是勾践卧薪尝胆练兵的地方；民营企业家李紫贤先生还为此著书立说，指出石窟为外星人所凿。不客气地说，这些都是无稽之谈。因为洞中除了抓到四只甲鱼外，没有任何蛛丝马迹以供考证。开采出来的石料运到哪里去了，也好像蒸发了一样无迹可循。如此宏大的地下工事，在当的地方志及其他史料上甚至无只言片语的记载。因此，至少从现在的情况来看，窟群是一个天大的谜。这样，无知反而带来一个好处：万古之谜任人猜，看谁的想像力丰富。

由意外生出的意外是，当地的百姓及地方政府在这一过程中无意间掌握了一种知识，不解这道谜（比破解了这道谜）其实对游人的吸引力要大得多。对有一点影子但不可捉摸的东西着迷，这种迷幻情结不知道为某些人所特有还是为人类所共有，不过可以肯定猜谜是一种常见的嗜好。这个谜要是破解，无形之中不就把这种极稀有的资源消解了吗？悟出了这个道理，他们就懒得再去请什么专家来考证。其实在无证可考的情况下，无所谓专家与常人的区别，既然都是猜，与其花钱请专家来猜，不如让游客来猜还可以赚他的钱。事实上也正是这样，此事经媒体披露以后，游客纷至沓来，所谓“入窟净是探奇者，出穴全变猜谜人”。