

NPE

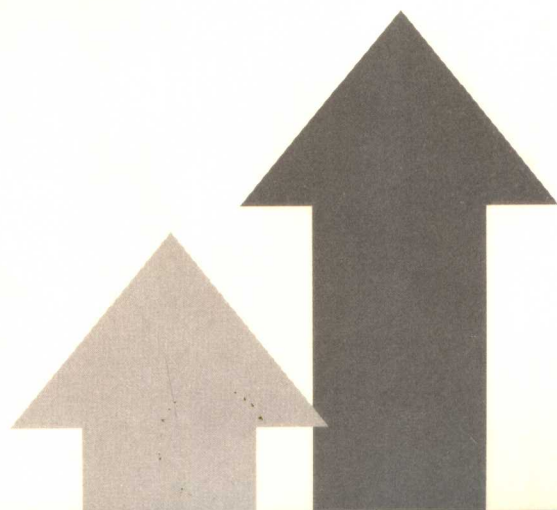
New Theories on Public Economics

戴文标 著

公共经济学 新论



浙江大学出版社



公共经济学新论

戴文标 著

浙江大學出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

公共经济学新论 / 戴文标著. — 杭州: 浙江大学出版社, 2005. 11

ISBN 7-308-04530-7

I. 公... II. 戴... III. 公共经济学 IV. F062.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 123112 号

出版发行: 浙江大学出版社

(杭州浙大路 38 号 邮政编码 310027)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

(E-mail: zupress@mail.hz.zj.cn)

责任编辑: 傅百荣

封面设计: 俞亚彤

排 版: 浙江大学出版社电脑排版中心

印 刷: 杭州长命印刷有限公司

经 销: 浙江省新华书店

开 本: 787mm×960mm 1/16

印 张: 15.25

字 数: 299 千

版 印 次: 2005 年 11 月第 1 版 2006 年 3 月第 2 次印刷

书 号: ISBN 7-308-04530-7/F·610

定 价: 23.00 元

目 录

第一章 公共经济学的基础.....	1
第一节 公共经济学的方法论基础.....	1
第二节 公共经济学的理论基础.....	7
第二章 公共经济学的研究对象	25
第一节 公共经济学理论的形成	25
第二节 混合经济的产生	32
第三节 公共部门	46
第三章 公共产品的供给	53
第一节 公共产品供给与搭便车行为	53
第二节 公共产品供给的均衡分析	58
第三节 公共产品供给的定价	66
第四节 农村公共产品供给的短缺	74
第五节 公共产品供给的国际比较及状况	79
第四章 公共选择	89
第一节 阿罗悖论及其求解	89
第二节 公共选择中的不同主体	95
第三节 公共选择情况下的寻租.....	102
第五章 公共支出.....	117
第一节 公共支出的形式.....	117
第二节 公共支出中的政府采购.....	135
第三节 公共支出的评估.....	142

第六章 公共税收制度	149
第一节 公共税收制度建立的基本原则.....	149
第二节 公共税收制度的经济效应.....	159
第三节 公共税收制度的内容.....	169
第七章 财政赤字与公债	179
第一节 财政赤字.....	179
第二节 公 债.....	185
第三节 赤字与公债的交互作用.....	199
第八章 政府的经济职能	207
第一节 政府投资的一般分析.....	207
第二节 政府作为中介人的理论分析.....	217
第三节 政府经济职能的趋势分析.....	226
参考文献	236
后 记	239

第一章

公共经济学的基础

【本章提要】

本章主要介绍公共经济学研究的基本方法。公共经济学作为一门经济学的基础理论课,有好的研究方法显得尤为重要,它不能只是某一门学科的研究方法的翻版,而在研究方法上应充分体现其综合性、基础性与现代性的特征。所以我们在这里吸取了实证分析与规范分析,演绎法与归纳法,博弈法,成本—收益法等方法。虽然我们在本章没有专门讲辩证法、唯物论等方法,但这只是限于篇幅和为了避免重复,其实本章的内容体现了这两种方法。

方法的介绍是一回事,方法论与学科结合得如何又是另一回事,希望在正确的方法指领下,我们对这一学科的认识理解能更深入。

第一节 公共经济学的方法论基础

一、实证分析与规范分析

公共经济学既是一门理论学科,又有很强的应用性,它可以通过对公共产品提供的量的增长与支出变化等关系的分析,来明确公共产品的性质、公共产品生产与发展变化的趋势等,在这样一门学科中进行实证分析与规范分析显然是必要的。

所谓实证分析,是指与事实相关的分析,而规范分析则是指与价值判断有关的分析。前者关注的问题在于“是什么”,强调经济理论要客观描述事实;后者所解决的问题在于回答“应该怎么样”,并力图按照特定的价值判断调整或改变现实。它们之间存在“是”和“应该是”的区分,是事实和价值之间的区分,是想像中的关于世界客观性的论述和对世界带有主观性的叙述之间的区别。这里所指的价值与商品价值的概念是不同的,这里的价值实际上是对一种事物好恶的社会评价。人们通常将描述经济究竟是如何运行的或人们的经济行为到底怎样的学问称为实证经济学;

而那些充满激情地赞美或诋毁某种经济运行机制或人们的经济行为的做法,往往被认为属于规范经济学之所为。

实证经济学企图超脱或排斥一切价值判断,只研究经济本身的内在规律,并根据这些规律,分析和预测人们经济行为的效果并作出量的测定。正如弗里德曼所概括的那样:“实证经济学不受候选人价值观念或伦理观点的约束,它的目的不是描述‘应该怎么样’,而是‘实际怎么样’。实证经济学的任务是提供某种概括性体系,用来预见影响人类活动和人类环境的某些变化及其后果。实证经济学的效果是根据其预测与现实中可能观察到的现象在多大程度上达到一致来决定的。总之,实证经济学是一门客观性科学,与大部分所谓的物理科学完全相同。”

规范经济学则以一定的价值判断为基础,提出某些标准作为分析处理经济问题的指南,建立经济理论的前提,作为制定经济政策的依据,并研究如何才能符合这些标准。我们知的价值判断是对某一经济事物作是非好坏的判断。所谓好坏也就是对社会是有积极意义还是有消极意义。价值判断属于社会伦理学范畴,具有强烈的主观性与阶级性。所以说作为规范经济学架构内的经济学理论是会受到个人的经济地位、学说、生活环境的不同而不同的。

实证分析要确认事实本身,研究经济本身的客观规律与内在逻辑,指出经济变量之间的因果关系,它不仅要能够反映或解释已经观察到的事实,还要能够对有关现象将来会出现的情况作出正确的分析与预测,也就是要经受将来发生的事实的检验。规范分析则要说明事物本身是否符合某种价值判断,或对社会有什么意义,从而为私人或政府旨在实现某种目标提供行之有效的行动方针和政策处方。它所涉及的问题就不是有关事物之间是否存在某种因果关系,而是涉及到应该怎样的问题。显然,实证分析的内容具有客观性,所得出的结论可以根据事实来进行检验,也不会以人们的主观意志为转移;规范分析所得出的结论则要受到不同价值观的影响。

但实证分析与规范分析两者并不是绝对地互相排斥的。规范分析要以实证分析为基础;而实证分析也离不开规范分析的指导。一般来说,越是具体的问题,实证分析的成分越多;而越是高层次、带有决策性的问题,越具有规范性。即使是最彻底的实证分析,也不可避免地带有以效率为准绳的价值判断,至于提出对什么问题进行研究,采用什么研究方法,突出强调哪些因素,实际上都涉及到研究者个人的价值判断问题。在绝大多数情况下,一个经济学者之所以提出某一理论,是要为他所主张的政策提供理论依据的,而政策主张之所以不同,除了可能由于实证分析有不同的结论以外,在许多情况下,实际上是由于各人有不同的价值判断而形成的。

公共经济学的研究自然既离不开实证分析,也离不开规范分析。通过实证分析可能提示出公共经济学中最基本的效率、公平、福利的增加与损失等范畴与原理。

而规范分析可以给处理公平与效率的关系,公共产品供给实施主体,政府在市场经济中作用的定位,社会成员的利益保护等问题给予明确的回答。

二、演绎方法与归纳方法

在古典政治经济学的创始人威廉·配第和亚当·斯密的著作中,既有抽象的基本原理推论,又有历史的统计资料分析,马克思的政治经济学更是理论逻辑与历史逻辑的高度统一。而从大卫·李嘉图开始一直到马歇尔(除历史学派外),经济学家基本上只注重理论的演绎而忽略历史的归纳,从而使理论经济学和经济史学逐渐变为两个互不相干的分支学科。以后在以现代经济学家诺斯为代表的新经济史学中,才又恢复了归纳方法与演绎方法相统一的历史传统。

演绎方法的标准是:理论是否能够容纳或包含更多的经验内容。经验内容越多,越具有可检验性(证伪性),从而越是较好的或进步的理论。归纳方法的标准则是:理论与经验证据是否最相符合,即理论越是符合经验证据就越好。按照这一标准,一个理论所对应或包含的事实或经验内容越少,其概率就越高;相反,事实越多,其中可能与理论不相符的部分也就越多,从而理论的概率越低。这与演绎方法的标准正好相反。演绎方法认为经验内容越多,理论的概率越低,越能证伪,理论的科学成分越高;而归纳方法则认为经验内容越少,理论的概率越高,越能证实,理论也就越好。

从特殊到一般的归纳方法得出的结论不可能是全真的,仅仅是一个概率问题,换句话说,归纳方法蕴含有使结论随意性或任意性之虞。相比之下,从一般到特殊的演绎方法长处更加明显,但它需要作为演绎前提的假设(公理);而归纳方法正是找到最佳假设的工具,即从对众多个别经验或事实的考察分析中找出答案,并且通过观察事实来证明一个理论的正确,这正是归纳法的主题。经济学需用归纳法和演绎法,正如左右两足是走路所不可缺少的一样,但为了不同的目的,采用这两种方法的比重是不同的。显然,归纳法和演绎法之间存在着互补性。假设从归纳事实或借助逻辑力量的约定而来(如经济学中的完全竞争假设就没有经验基础);演绎用逻辑演算来找出或描述各概念之间的联系。如果你承认前提,就不容你否定结论,这就是演绎逻辑的力量。检验既可以是经验性的列举归纳,也可以是完善推导的逻辑演算。

三、博弈论方法

博弈论最早是由德国数学家莱布尼兹于1710年提出,1713年詹姆斯·瓦尔德格雷夫首次提出了博弈论中的极大中的极小定理,即损失的大中取小法,犹如中国古话中的两害相权取其轻。1838年和1883年,古诺与伯特兰德分别提出了关于

产量决策的古诺模型和关于价格决策的伯特兰德模型。但博弈论的真正发展时期是在 20 世纪 20 年代,德国数学家波雷尔用最佳策略的概念研究了下棋和其他许多具体的决策问题,并试图把它们作为应用数学的分支加以系统研究,但他最终没能完成博弈论的理论体系。在这一时期有不少数学家都对博弈问题的研究投入了精力。第二次世界大战期间,博弈论的思想方法、研究方法被运用到军事领域和战时的其他活动之中,显示出它的作用和威力。1944 年数学家冯·诺依曼(Von Neuman)和经济学家摩根斯坦(Morgensten)通过长达 8 年的合作,在《博弈论和经济行为》一书中首次把博弈论应用于经济研究,取得了成功,并在以后的纳什、泽尔腾和海萨尼等一批数学家和经济学家的努力下逐渐发展起来。

严格来说,博弈论并不属于一门经济学科,博弈论是研究决策者在某种竞争下,当成果无法由个人完全掌握,而结局须视局中人共同决策而定时,个人为了取胜应采取何种策略的一种数学理论和方法。它包括合作博弈(cooperative game)和非合作博弈(non-cooperative game)两种类型。合作博弈是假设存在一种制度,对于局中人之间的任何协议都有约束力;在非合作博弈中则不存在这种制度,而惟一有约束力的协议是自我实施的协议,即若给定其他局中人打算按该协议行动,局中人为追求自己的最大利益,也将按该协议行动。因此,如果说合作博弈论的重点在群体,探讨合作的形成过程以及合作中的成员如何分配他们的得利。那么非合作博弈论的重点则在个体,揭示他应采取的对策。纳什均衡(Nash equilibrium)就是指这种自我实施协议的非合作博弈论状态。在这种状态下,若其他局中人不改变其策略,任何一个局中人都不能通过改变自己的策略来增加自己的效用。换言之,在其他局中人的策略已定的情况下,一个人只能采取某种策略才能获得最大利益,任何策略的改变都不能使他的得利进一步增加,达到这种状态就称为纳什均衡。纳什均衡的核心思想是要针对其他局中人的行为方式和可能采取的行动,来作出自己的决策,以谋取利益最大化。

作为一种研究方法,博弈论在公共经济学中具有广泛的应用前景。

公共经济学作为主要研究政府行为方式的科学,它的研究涉及到人与人之间相互影响,社会集团与集团之间的相互合作、相互交易等问题,这一系列的“相互”加到一起就构成了我们通常所说的经济关系、生产关系或社会关系。在一个经济社会中,每个人、每个集团、每个阶层都有自己的特殊利益,都想通过自己的某种行动谋取自身利益的最大化。但作为公共经济学其出发点是要使社会福利(利益)达到最大化,在利益最大化的同时又不影响公共产品生产和供给的效率,它就要处理好在一定量的资源状况的合理配置问题,我们的政策制定者应该用博弈论的观点来看待这些问题,考虑解决“上”有政策“下”有对策的问题;你要想使自己的政策有效,就必须充分考虑到别人可能采取的各种对策,以使你的政策本身符合纳什均衡

的要求,这样才能达到预期的效果。我们不能认为人为自己的利益而努力是件坏事,你该做的只是要想出更好的办法与他博弈。要承认博弈的对方为自己利益而奋斗的平等权利,而不是简单地付诸道义,幻想他能自动退出利益的角逐。

四、成本—收益分析方法

成本—收益分析方法又称交易费用分析法。在交易费用为正的世界里,经济人的基本行为准则就是行为的预期收益 $\geq$ 预期成本(即 $R \geq C$),这是经济人决定是否采取行动的必要条件,而采取行动的程度则在于边界条件:边际收益=边际成本(即 $MR=MC$),因为这时已实现了净收益($NR=R-C$)的最大化。经济人的行为就是成本—收益分析的结果。人们的基本行为动机没有什么根本不同,都是追求利益最大化,而人们行为的差异则在于其收益较之成本的差异,这一差异来源于各人价值观的不同。在同一事件中,不同的人对收益和成本的主观评价是不同的。在此,意识形态起着一定的作用。本书对政府行为与公共产品的生产与供给的分析正是以这一原则为基本出发点的,尽管有人认为“精细的成本—收益分析只不过是经济学家们玩的智力游戏”,但事实上通过成本—收益分析对提高效用的作用是十分明显的。为了我们的分析,在此对成本和收益的概念内涵进行具体说明。

1. 经济人行为的成本函数

经济人在追求效用最大化的过程中,一切给他们带来负效用的因素,都要进入其行为的成本函数,即成本是为获得收益而付出的代价,它具有机会成本的属性。经济人具有随机应变、投机取巧、利用一切机会为自己谋取更大利益的行为倾向,因此,除生产性支出外,经济人行为的成本就来自别经济人损人利己的机会主义行为。于是,在市场交易过程中产生了度量、界定和保证产权(即提供交易条件)的成本,寻找生产对象和消费对象的成本。打探交易价格和讨价还价的成本,订立交易契约的成本,履行契约的成本(生产性成本),监督契约履行的成本,违约造成的损失成本和制裁违约行为的成本,以及维护交易秩序的成本等。这一切成本都表现为对人的时间(包括闲暇)、脑力、体力的消耗,对实物形态的各种资源的消耗,以及对货币财富的消耗。总之,所有的交易成本都表现为人力成本、物力成本和财务成本。

除交易成本外,还有一种心理成本。例如,采取机会主义行为损人利己要冒受法律制裁、舆论谴责和名誉扫地的风险,以及受到良知的责备。这些因素引发了心理成本。在这里,意识形态对心理成本的高低起到了相当大的作用。一般来说,拥有意识形态资本越多的人,越是风险厌恶者,机会主义行为的心理成本也就越高;反之,拥有意识形态资本越少的人,越是风险偏好者,机会主义行为的心理成本越低。因此,面对相同的收益,可能出现前者觉得得不偿失而放弃机会主义行为,后者

则觉得有利可图而采取机会主义行为的情况。

对于我们上面所讲的情况,经济人行为的成本函数可用公式表示为:

$$C = C_1 + C_2 = f_1(r, w, c) + f_2(p, q, d)$$

式中: C_1 ——交易成本,它由所消耗的人力 r 、物力 w 和财力 c 所决定;

C_2 ——心理成本,它由机会主义行为被查处的概率 p 、发生次数 q 和惩罚强度 d 所决定。

意识形态成本的影响主要体现在 C_2 上,即具有不同意识形态资本的人对 p 和 d 的主观评价不同,从而有不同的 C_2 和不同的总成本 C 。从另一个角度来看,博弈对手拥有意识形态资本的多少,将直接决定他采取机会主义行为的概率,从而对自己的 C_1 产生影响,只是这不是从自己这一方面能加以有效控制的,属于外生变量,但据此可以对 C_1 作出预期。

2. 经济人行为的收益函数

凡是能给经济人带来正效用的一切因素都要进入其收益函数。这些因素正是经济人行为所追求的目标,如追求生理需要、安全需要、社交需要、尊重需要和自我实现(含利他主义)需要的满足,都能给自身带来正效用。它们可被分为物质(或经济)因素和精神(或非经济)因素两大类。一般而言,物质需要属于基本层次需要,而精神需要则属于较高层次需要。意识形态在这里的作用表现为:当社会发展到一定阶段以后,尤其基本的物质需要能够得到满足时,拥有较多意识形态资本的人不仅偏好物质因素,而且更偏好精神因素。当“鱼与熊掌不可兼得”时,他们往往宁愿牺牲物质因素而保全精神因素,因为较高层次需要的满足能带来更多的效用,从而使他们在行为上追求更高层次需要的满足。而对拥有较少意识形态资本的人来说,他们的偏好主要局限于物质因素,即注重基本层次需要的满足。意识形态就是这样通过改变人们的偏好体系来影响其收益函数的。

对于我们上面所讲的情况,经济人行为的收益函数可表示为:

$$R = f(s, m)$$

式中: s ——物质因素;

m ——精神因素。

意识形态的影响主要体现在 s 和 m 上,即具有不同意识形态资本的人对 s 和 m 的主观评价不同,从而有不同的 R 。

我们这里所讲的意识形态是人们的价值观念、受教育的程度、思想水平、文化水平等的综合,是人的一种精神素质。

3. 成本—收益分析是了解和引导经济人行为的有效工具

无论是收益还是成本都将以效用得失的形式出现,并最终都转化为以个体保留价格的形式加以计量。因此,根据成本—收益计算,便可解释和预测经济人的行

为倾向。我们只要掌握了个人意识形态资本的存量,就能对他某一行为的成本函数和收益函数的值进行预期,从而判断其行为倾向。反过来,我们可以通过对个人进行意识形态投资,改变他的成本函数和收益函数,从而改变其行为倾向,达到引导、控制其行为之目的。在公共经济学里不仅单个个人具有经济人性质,要获取利益最大化,就是某一组织、政党、政府都有经济人性质,都要达到利益最大化,政府只是公共权力的社会占有者,在对公共权力分配的过程中也存在考虑自身利益的问题,从而也有自己的成本—收益的核算方法。

第二节 公共经济学的理论基础

一、公共经济学的理论架构

任何一门学科都是由一些要素构成其基本理论框架的,这些要素通常是:基本假设、概念、现象范围、特定理论、问题、检验方法和价值观念等。公共经济学也不例外。在公共经济学分析中,基本的理论架构应该包括:

第一是“基本假设”。对研究对象来说,如同公理,不言自明。在公共经济学领域内,经济人与理性经济人假设、资源的稀缺性假设、人们对福利标准判断的主观性的假设、公平与效率关系的对立统一假设、政府职能随经济增量变化而变化的假设等等。显然,基本假设扮演的是演绎推理的逻辑前提这一角色,是理论赖以建立的前提。

第二是有许许多多准确的概念。任何理论架构都不外乎是由许许多多“概念”所组成的。一般来说,概念是对社会现实可以定义的最小单位,同时也是理论的浓缩。一门学科不能确立科学、精确的基本概念,这门学科就无法最终树立起来。各种概念之间还应有内在的必然联系,有些看似松散与间断的概念,实际上是有着内在联系的。在公共经济学中最基本而且使用频率最高的概念大概是公共产品、私人产品、准公共产品、福利、效率等,没有这些概念,要想形成一门公共经济学是不可想像的。

“现象范围”指的是某种研究所确认的最重要的社会现象领域。现象范围是使一门学科或同一门学科内的某一领域的研究有别于其他学科研究的基本特征之一。本书所涉及的现象范围,是用公共经济学的范式,以公平效率为核心,以公共产品的生产、供给、公共支出、公共收入、政府职能等范畴来加以分析。

第三是有“特定理论”。“特定理论”则是关于两个或多个概念的陈述。其实,理论无非是在多个概念(包括假设)之间用推理架起的因果关系的桥梁,是对许多社会问题在概念基础上的说明。

所谓“问题”，则是指建立在某种假设之上的，以特定概念为构件的特定理论所提出的某一现象范围内尚未得到适当解释的现象或疑惑。具体到公共经济学，需要解答或加以系统说明的，就是政府与个人有目的的行为如何会在不同的制度环境下有不同的表现，或人们在追求自身利益过程中的行为规范及其社会影响。在此，问题等价于假说。表面上看，基本假设和假说相去不远，但实则是有着某种根本的区别。前者是进行演绎推理的前提，而后者则是指被解决和论证的陈述。

第四要有“检验方法”。检验方法讲的是如何判定理论本身可信度的手段。一般而言，人们通常使用两种检验方法，即经验检验和逻辑检验。在借助理论来解答或阐述问题的过程中，所运用的事实支持和推理论证，本身就带有检验的色彩。

说任何经济理论或模型均明确地或含蓄地带有“价值”色彩这话是丝毫没有夸张的。这一方面是因为对公共经济学的分析和对公共经济学评价割裂开来根本无法做到，其结果只能是要么支持这种价值，要么反对它；另一方面是因为在对公共经济学进行分析之前，价值判断可能就早已悄然而入了。这无疑给了规范分析及意识形态一个显要的位置。

重视基本假设、概念及理论构建，强调基本假设、概念和问题，尤其是关于问题的解答。因为正是它们构成了整个理论的“基本要件”。按照理论基本要件的要求，即区别各种不同理论的关键，在方法论上至少要具有基本要件的部分性质，因为方法论上的差别，如方法论的个人主义和集体主义、实证研究和规范研究，极可能导出各异的理论及有天壤之别的结论。

二、从利己主义到利他主义的观点调整

市场经济遵循利己主义的观点，但利己主义造成对自己利益的损害则是客观存在的，这一点人们可以从嫌犯的两难选择中得到证实。嫌犯的两难选择是用博弈论(game theory)来证明的，当每个个人都以自己利益最大化为原则来行事时，将使所有的人都蒙受损失，其结果被称为零和对策(zero sum-game)或纳什均衡(Nash equilibrium)。假设有两个人(A和B)因共同犯罪而被捕，两人被分开关押不能串谋，警方要他们分别交代罪行。警方告诉他们，根据已有证据可判每人1年监禁，如果有一人坦白交代，则此人可以释放，另一人因不交代则要判6年监禁；如果两人都坦白交代，因为都有了新的罪行，则各判6年监禁。对A和B两人来说，都有交代与不交代两种选择，每种选择则因为对方的选择可能出现两种不同的结果。例如，对A来说，当不交代时，如果B也不交代，则各判1年，如果B已交代，则A要判6年；当A交代时，如果B不交代，A可以释放，如果此时B已交代，则两人各判6年。对这两个嫌犯而言，应如何选择呢？这就是嫌犯的两难选择(prisoners' dilemma)，用表1-1表示。

表 1-1

B 的选择	A 的选择	
	交代	不交代
交代	(1)6,6	(3)0,6
不交代	(2)6,0	(4)1,1

最终的表现是两种选择四种结果：

(1)都交代各判 6 年；(2)A 交代，B 不交代，A 获释，B 判 6 年；(3)A 不交代，B 交代，A 判 6 年，B 获释；(4)都不交代各判 1 年。

对 A 来说最好的结果是(2)，最差的结果是(3)；对 B 来说最好的结果是(3)，最差的结果是(2)；对他们双方来说最好的结果是(4)，最差的结果是(1)。如果 A、B 两人都是从自己利益出发进行选择，即都为了得到自己最好的结果而坦白交待，结果就是两人都得到了最坏的结果(1)，如果两人都从对方的利益出发进行选择，即都为了对方得到最好的结果而不交代，结果就是两人都得到了最好的结果(4)。

嫌犯的两难选择说明，如果每个人都仅仅从自己利益最大化出发来行事，则包括自己在内的所有人都会得到最坏的结果。

有学者说过，利己主义是指最恰当或最有效的对个体现象或过程的研究方法，利己主义认为除了个人利益之外，根本就不存在任何其他的什么集体利益；而利他主义，则是指最恰当或最有效的对群体现象或过程的研究方法，利他主义强调确实存在着某种超越个人利益的集体利益，如阶级利益、国家利益等，这在经济发达的国家中，体现也越来越充分。从表面上看，利己主义与利他主义是针锋相对的，实际上两者之间也是相辅相成，有着内在联系的。

按传统的经济学理论讲，人们行事总是从个人利益出发来考虑的，集体利益只是追求个人利益的结果，而不是目的，方法论上的利己主义把个人(他或她的行为和利益)看作是分析和规范化的基础，而社会则被视为一种个人追求其自身利益的总量效果，相应地，政府和国家便成为个人得以通过它而寻求自身利益的一种机构。它认为所有的社会现象和社会变化都只能通过考察个人的行为、愿望、信仰来得到解释。如哈耶克所说的那样：“我们在理解社会现象时没有任何其他方法，只有通过那些作用于其他人并且由其预期行为所引起的个人活动的理解来理解社会现象。”米塞斯把利己主义加以系统地阐述，并把它当作原理来加以推崇。他认为，经济学的恰当名称应该是行为学，其研究对象是各个个人的行为。米塞斯指出，构成方法论的利己主义原理的内容有三项，即：第一，任何行为都是由一些个人作出来的。一个集体之所以有所作为，总是经由一个人或多个人做些有关这个集体的行动而表现出来的。一种行为的性质取决于行为的个人和受该行为影响的各个个人

对于这一行为所赋予的意义。第二,人就是一种社会动物,但这个过程是发生于人与人之间的。个人行为的变动不拘就是这个过程的进展。除掉个人,也就没有这样的过程;除掉了个人行为,也就没有任何社会基础。各种分工下的社会合作,只有在某些个人的行为中才能看得出来。第三,集体是无法被具体化的。集体被认识,总是由于那些行为的个人赋予它的意义。公共选择学派的经济学家奥尔森认为,由于集体行动的结果是一种公共产品,集体中的每一个经济人都具有“搭便车”的动机,而不会为集体的共同利益采取行动,从而使集体行动陷入困境。这时利益主体之间是一种零和博弈,甚至可能是负和博弈。为此,要组织成功的集体行动,必须具备如下四个条件:第一,在拥有潜在共同利益的人们之间,必须有一套行之有效的奖惩规则,或是“有选择性的激励”,它要求对集团的每一个成员区别对待,赏罚分明,以此来超越集体行动的障碍。第二,拥有一致潜在利益的人数必须足够地少,从而一方面可相对地增大个人参与集体行动的预期收益,另一方面可降低奖惩制度的实施成本。第三,拥有潜在共同利益的个人之间进行的交互行为是重复博弈,只要他们有足够的再次交易的机会。第四,必须拥有领袖人物,其勇气与献身精神是唤起人们的共同潜在利益的意识,激发起人们参与集体行动之热情的重要条件。在利益一致的前提下,利益或预期收益量上的差异或不对称,通常构成领袖们“奉献”的动机,同时也有一些领袖人物具有与众不同的效用函数,他似乎更看重精神上的需求。

作为传统经济学假设的利己主义,越来越受到了现代经济理论的挑战,至少认为利己主义对人的行为的假设是不完整的。现代经济学,尤其是公共经济学更加倾向于将利己主义与利他主义统一起来,嫌犯的两难选择就是有力的说明。

现代经济学家认为当个人从自身的利益出发,认识到了采取集体行动的潜在或预期收益时,分散的个人行动才有可能汇聚成为集体行动。这时利益主体之间是一种正和博弈。因此,集体行动是多位个人为了各自的利益而共同制定,并承诺要一起遵守特定制度安排的一种合作式选择。事实上利他的重要性、集体行为对他人的积极作用是显而易见的,不考虑利他还会造成相互损害而得不到修正。

三、公平与效率原理

处理好公平与效率的关系是政府宏观调控的重要经济目标,抽象地讲公平与效率的关系究竟如何,存在着很多种不同的观点。我们这里只从政府宏观调控的角度来讲公平与效率的关系问题。

公平,它是指如何处理社会经济活动中各种利益关系,也就是所谓合理分配问题。效率,它是指人们工作所消耗的劳动量与所获得的劳动成果的比率。在处理公平与效率的关系时,一定要兼顾好两个方面,在提高效率的同时,努力促进社会公平,不是简单地理解为将公平从属于效率,而应理解为提高效率是实现公平的物质

保障,而社会公平是提高效率的社会环境。处理好公平与效率的关系往往与一个国家的发展阶段及发展方式相联系。如果一个国家的国有资本在生产活动中所占比率很高,政府资本大规模地介入生产过程,那么这个国家就一定会提出效率优先的原则。因为只有提高效率,鼓励先进,发展生产,才能为实现社会公平提供必要的物质基础,真正实现公平。另一方面也为在努力促进社会公平上采取措施,对过高的个人收入进行有效的调节,完善社会保障制度,防止两极分化,实现社会财富的福利最大化和社会稳定,为进一步提高效率创造良好的社会环境。

公平与效率在同一时空上是存在矛盾的,这种矛盾与社会制度没有必然的联系。政府调控如果过多地向公平倾斜就会牺牲效率。过多向公平倾斜,就会使一部分生产要素的价值得不到实现,劳动者与资本在市场上的活力就会下降,从而降低效率。从组织行为学的角度看,劳动者积极性的发挥,劳动效率的提高,是受分配是否合理影响的。政府假如将劳动者或者资本在市场上获得的正常收入(可能差距很大),过多地通过税收集中起来,重新进行有利于低收入者的分配,意味着对一部分劳动者劳动收入的剥夺,久而久之这部分人的劳动效率就会下降。但如果过分向效率倾斜,任凭市场机制作用的调节,因种种原因,不同社会成员间的收入差距无限扩大,出现贫富过度分化,穷人生活水平不断恶化,那样不仅市场消费会出现萎缩,而且社会稳定也将受到威胁,更谈不上提高效率促进经济发展的问题。

假定我们将公平看作是收入差距不断缩小,将效率看作是收入差距的不断扩大,那么一个发展中国家可以多考虑讲效率,而发达国家则更应该讲公平。假定一个社会的盈利性生产活动是由私人企业进行的,政府只是从事非盈利性活动,那么这个政府的首要出发点就是讲求公平而不是效率,效率由市场来决定。私人企业为了追求利润和在竞争中站稳脚跟,必然会提高效率,政府只要管住社会公平就行了。这类国家讲公平的同时也会去兼顾市场或企业的效率问题,比如不要有过高的税率,毕竟过重的税负也是要影响市场或企业的效率的。

判断公平与效率处理是否得当的一般标准可以是这样的,当向效率倾斜影响了公平最终使效率也不能提高时,就表明政府需及时调整原有政策而向公平倾斜了,因为这时很可能已是消费持续走低,货币的边际总效用下降,有效需求不足,企业生产的产品销售不出去,企业面临破产了。这时只有向公平倾斜,增加转移支付,提高社会公平程度才能提高效率。而当政府在向公平倾斜的时候,牺牲了效率最终社会公平也得不到实现时,这说明原来的政策已过多地向公平倾斜,应该考虑充分发挥市场机制的作用,调整各种生产要素的利用程度,允许不同劳动者、不同生产要素的所有者收入的不同,鼓励一部分人、一部分地区先富起来,为实现社会公平创造条件。

公平与效率作为一对矛盾需要不断地加以调整,不能认为这对矛盾在一定制

度下可以一劳永逸地自我运作。

四、边际效用论

学习公共经济学理论需要我们掌握机会成本、边际成本等于边际收益的概念、原理和含义。机会成本是指当把一定资源用于生产某一种产品时所放弃的另一种产品的数量,这一概念现在已被延伸到很多领域,表明人们为获得某一利益而牺牲的其他利益水平等。边际成本等于边际收益($MC=MR$),它的含义是指生产厂商处在投入品与收益之间的最佳状态,在边际收益 MR 大于边际成本 MC 时,说明增加投资可继续获利;相反当 MC 大于 MR 时,继续增加投资而成本就增加更快了。

这些概念、原理与含义均源于一个边际效用理论,它属于边际革命的主要成果。边际效用论起源于 19 世纪 70 年代,英国的威廉·斯坦莱·杰文斯、奥地利的卡尔·门格尔和瑞士的里昂·瓦尔拉几乎同时而独立发表的三部具有相同经济理论倾向的著作。这三部著作以经济人最终如何获得最大效用、最大满足为研究对象,把研究范围限定在资源的合理使用或最优配置的领域之内;它们强调消费、效用和需求,把经济学看成是以消费、交换、生产及分配有序的一个理论整体;它们以边际均衡原理阐明经济人所遵守的法则,并大多借以数学方法或数学模型及心理学分析来加以说明。这种理论对传统的劳动价值论提出极具威慑力的挑战,以后经马歇尔等经济学家的改造,成为西方经济学中的一种重要的经济学分析工具和原理。

边际效用论以消费者消费某一产品所感到的满足程度即效用作为出发点,他们将效用看作两个方面,一方面是产品自身客观存在的效用;另一方面是消费者对产品的主观感受的效用。

产品的边际效用是指该产品的消费量每增加或减少一个单位所引起的总效用的增加或减少的量。换言之,边际效用是指所消费产品的一定数量中最后增加的那个单位提供的效用。边际效用有两种衡量方法,即基数效用和序数效用。基数效用就是以我们日常计数的 1,2,3,4,5……来求解;序数效用就是以第一、第二、第三、第四、第五……的排列来表示。原因主要是经济学家们认为类似于香、臭、美、丑等之类的效用是无法具体用基数来测定的,这类效用的比较只能通过顺序或等级来表示。

边际效用是递减的。按照经济学家们的观点:对一个饥饿的人来说第一块面包获得的效用最大,假定为 10 个单位,第二块面包获得的效用为 7 个单位,第三块面包获得的效用为 4 个单位,第四块面包获得的效用为 1 个单位,第五块面包获得的效用为 0。对他来说再吃第五块面包已没有意义,如果他继续吃下去,身体会感到不舒服,边际效用就为负数,总效用也会下降。所以这个饥饿的消费者只要四块面