



爱上自由经济

——关于市场最好的书

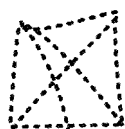
The Best Book on the Market: How to stop worrying and love the free economy
[美]埃蒙·巴特勒 (Eamonn Butler) 著
欧阳珑 译

東方出版社

爱上自由经济

——关于市场最好的书

[美]埃蒙·巴特勒 (Eamonn Butler) 著
欧阳珑 译



东方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

爱上自由经济 / (美) 巴特勒 (Butler, E.) 著; 欧阳珑 译. —北京: 东方出版社, 2012. 8
ISBN 978-7-5060-5333-4

I. ①爱… II. ①巴… ②欧… III. ①自由主义 (经济学)—研究 IV. ①F091.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 203203 号

All Rights Reserved. Authorised translation from the English Language edition published by Capstone Publishing Limited. Responsibility for the accuracy of the translation rests solely with People's Oriental Publishing & Media Co., Ltd. (Oriental Press) and is not the responsibility of Capstone Publishing Limited. No part of this book may be reproduced in any form without the written permission of the original copyright holder, Capstone Publishing Limited.

本书中文简体字版权由 Capstone Publishing
(a company of John Wiley & Sons, Inc) 授权出版
中文简体字版专有权属东方出版社所有
著作权合同登记号 图字: 01-2012-1898 号

爱上自由经济

(AISHANG ZIYOU JINGJI)

作者: [美] 埃蒙·巴特勒

译者: 欧阳珑

责任编辑: 陈涛 贾佳

出版: 东方出版社

发行: 人民东方出版传媒有限公司

地址: 北京市东城区朝阳门内大街 166 号

邮政编码: 100706

印刷: 三河市金泰源印装厂

版次: 2012 年 9 月第 1 版

印次: 2012 年 9 月第 1 次印刷

印数: 1—8000 册

开本: 630 毫米 × 950 毫米 1/16

印张: 8.5

字数: 102 千字

书号: ISBN 978-7-5060-5333-4

定价: 25.00 元

发行电话: (010) 65210059 65210060 65210062 65210063

版权所有, 违者必究 本书观点并不代表本社立场

如有印装质量问题, 请拨打电话: (010) 65210012

“市场”是每个会说英语的孩子起初学习的六个单词中的一个：

“这个”——“小”——“猪”——“去”——“市场”

——英国前外交大臣 杰弗里·豪(Geoffrey Howe)

目录

第1章 市场的奇异世界	001
市场的旅行	001
没有交谈,但皆大欢喜	002
市场无所不在	004
没有十全十美的人	005
时间、地点与信任感	006
什么人? 什么东西? 什么地方? 什么原因?	007
没有组织的秩序	008
市场是商品的助推力量	009
让资源得到最好的利用	011
第2章 要怎样靠专业化和交易来致富?	013
市场可不是新生事物	013
货币,让世界变方圆	014
交换是物品的天性	016
为什么交换得这么频繁	016
借助分歧而合作	018
专业化和效率	020
专业化的庞大生产力	022
专业化让你更娴熟	023

资本积累	025
专业化的急速成功	026
第3章 价格的即时通报系统	027
价格是一个指标,也是一个事实	028
买方、卖方以及市场价格	029
在(完美的)点上交叉做记号	030
现在说坏消息	031
不可能发生的完备信息	032
市场是一个发现的过程	033
信息助我一臂之力	035
价格的即时通报	036
意外成就的天才	037
价格消除浪费	037
市场只不过是显示人的本性	038
很难找到好的饭馆	040
完成一笔交易的成本	041
第4章 杀掉传讯者	043
禅学与维持价格的艺术	043
“焊接”价格机制	044
工资与价格控制	045
管制只会搞砸市场	046
透过补贴扭曲价格	047
从前的黑市	049
通货膨胀	050
(在国家的帮助下)我要面临高物价	051
专利和著作权	053
职业执照:从前.....	054

而现在	055
第5章 竞争的驱动力	057
留在家族内	057
自愿交易的乐趣	058
竞争加速获利	059
品质的竞争	060
价格为什么不统一	062
不完备信息与价格	063
投机者如何对社会有益	064
市场为什么需要创业家	065
创造性的破坏	067
完全的胡说八道	068
第6章 市场的规则	071
诚实真的是最好的决策	071
交易建立在信赖的基础上	072
品牌可传播信用	073
历史、可靠性和认同	075
我们信上帝——别人付现	075
设定且强化规则	076
不成文规定	078
资产包括了人们的努力	079
对于市场来说,财产安全非常重要	080
资产权由法律和惯例来决定	081
规则的选择决定了结果	082
拍卖的设计	082
市场不会凭空出现	084

第7章 市场的失败(与政府的失败)	085
泡沫、繁华、衰退以及萧条	085
市场要和人类的心理搏斗	086
时间与速度	087
信息不对称	088
政策上的失灵	090
不便的现实	092
排放量的市场	093
交通拥挤的代价	094
水权	095
可交易的捕鱼权	097
过度捕鱼	098
狩猎市场救了野生动物	099
第8章 市场的道德	101
驾驭人性的自私自利	102
自私自利和贪婪	103
和睦相处与勾心斗角	104
不公平与不平均	105
非法交易与剥削	107
大企业的控制	108
独霸市场的限制	109
市场在道德上的优越性	110
第9章 怎么培育市场	111
经济成就梦想成真	111
市场的胜利?	112
女性当家作主	114
成为一个成功市场的秘诀	115

借助网络而茁壮成长的市場	118
网络信用的疑问	119
中国市场的缓慢成长	120
致富的唯一真正路径	121
致谢	123

第 1 章

市场的奇异世界

■ 市场的旅行

很少有西方人去造访位于中国黄河畔烟雾弥漫的工业城市——兰州；更少有人会冒险走在我现在走的这条黄土小路上——这是兰州城某个街道市场的所在地。路上摊位林立，不结实的木头柱子支撑起屋顶和由肮脏织物构成的墙壁。在其中一个摊位旁边，有个小男孩惊奇地注视着我，随即兴奋地跑向他的母亲，告诉她这个奇妙的景象。

这位母亲倚靠在一杆比她年龄还大一倍的弹簧秤上，在其身处的那个狭小的空间里，这些仍然不及她的所有的储备；好几袋的大米、谷子、葵花籽和核果；在这些物品的正上方是一个堆满了颜色鲜艳的香料袋的摇摇欲坠的架子。——想买的顾客正在嗅闻和品尝香料，然后决定是否转向下一家干货摊。

许多装满了活鱼的塑料水盆，横在我的去路上。

那男孩一直盯着我，眼睛仍然睁得大大的。但我有意地快走了几步。在下一个摊位，甜瓜、香蕉、石榴、酸橙、姜、韭菜、马铃薯、大豆、玉米、花椰菜，还有一些奇怪的蔬菜，堆得高高的。摊子的主人是一位留着乌黑长发的年轻妇女，正在一个装满水的珐琅盆里洗着某种蔬菜。

后面一声铃响，我敏捷地把路让给一辆自行车，它拖着冒热气、油桶般大小的火盆，它的主人靠这个出售热汤。

我继续走着。许多装满了活鱼的塑料水盆，横在我的去路上。接着，有一个放着装满活的鸡、鸭和鸽子的木笼的摊子。后面又是更多的卖鱼摊，不过这次是用平底锅装着。再往下走，还有人在卖内衣。再接着，有个卖五金器具的摊子，里面有数不清的炒菜锅、陶罐、玻璃杯、叠得摇摇欲坠的饭碗、各种颜色和形状的刷子、簸箕、水桶等。此时第二次听到车铃声，预示着又有一辆自行车过来了。这回车上带的是堆得不怎么牢靠、被压扁的纸箱子，上面全都印着颜色夺目的中文，有人会回收这些纸箱。在一个摊子上有着恰似过去老旧的煤气炉，上面有滚烫的热食（最好别问卖的是什么），正飘着阵阵的烟。而另一个摊子提供各式各样的蛋糕，旁边不协调地放着腊肠、鸡爪、肉卷、煎鱼饼，还有——呃，我真的不确定我想知道什么。

■ 没有交谈，但皆大欢喜

我已经到达我的目的地了：一座小型的没有门、但有一扇没镶玻璃的大窗户的木质亭子。里面坐着一位迷人的、穿

着红衬衫的年轻姑娘，她是自由市场里唯一的女裁缝。她没有缝纫机（尽管有一天她可能会存够钱来购置一台），不过她的手工缝纫技术相当精湛。

我们两人语言不通，不过我把手上拿着的长裤递给她，把已经脱线的褶边指给她看。她马上就明白了我的意思，夸张地点点头——好像要表明，即使对一个非中国籍人士的不幸经历，她也能理解。我想知道价格是多少；所以我一脸困惑地指着我的手掌。她伸出5个手指，我猜她的意思是5元。这价格很可能远超过市面行情，不过对我来说这只是一笔小数目；我很乐意付这笔钱，不想浪费时间再去找别的裁缝。

光着脚丫的小孩聚集过来盯着我这个奇怪的人。

我点头了。我手上的裤子被一把拽走，针和令人担心的耀眼的粉红色线便映入眼帘了。由于她那狭小的工作空间挤不下两个人，我站到了外面，在等待的同时环视四周。在离大街较远一点的地方，摊位会让给用推车贩卖水果、蔬菜、油、米甚至是内衣的商户。更远一点的地方，小贩们席地而坐，货品就散置在一张简单的床单上。

光着脚丫的小孩子们围拢过来，盯着我这个站在他们中的奇怪生物。不过在几分钟后，我裤子的褶边就已经被缝得整整齐齐了，一点点粉红色线头都看不见。我欣然支付了费用，离开时相互微笑、点头致意。我的这些行径似乎让她愉悦地度过了这一天，虽然我希望这是因为我是外国人，而不是因为我多付了钱。而她也让我很愉快：现在我不用在裤子边上别着安全别针去参加晚宴了。

我也学到了不少东西。

■ 市场无所不在

因为这一件事，我更加确定我那“市场无所不在”的信念。即便中国依然是一个共产主义国家，但是就是在这个国家里，我已经发现了像欧洲、美国那样的市场。出售的货品也许在很大程度上是陌生的。（这儿的小贩可能没有那么令人陌生：这里有许多景象，比起伦敦佩蒂考特巷市场大声喧哗的摊贩，要更加引人入胜。）不过除此之外，它们并没有什么不同——有种类繁多的货品和小贩，让一群顾客在那里总有东西可供选择。

即使在中国这样的国家里，选择也决定着市场。穿红衬衫的女孩并非被迫帮我缝褶边；我也不是被迫接受她的出价。我们两个都可以否决这次议价——她决定等下一个客人，而我去其他地方修补。如果交易双方不是简单地一走了之，那么你就不能称它为市场。

这里拥有许多比伦敦佩蒂考特巷市场大声喧哗的摊贩更引人入胜的景象。

但我们没有离开，因为这次交易是互惠双赢的。对我来说，5元钱是为了使得我看上去外表整洁而做出的一种小小的牺牲；对她来说，这份几分钟的活儿也得到了还算不错的报酬。依循这样的思路，我们将会在第2章看到，市场将在那些专注于他们所擅长的不同领域的人群之间引发一种平静的合作——举例来说，她凭借着她的缝纫技巧，而我则依仗我的经济状况。

确实,我们之间的差异越大(我完全不会缝纫,还有我在旅途中确实也没有简单的缝纫专用工具),我们想要协作就越容易。我们不需要辩论缝补我这条裤子有多么重要,或是大家投票决定这件事是否值得去做。我们没有必要让大家都认同:这裤子是对社会有利的。事实上,正是我们对于事物的分歧:她把我的钱看得比她的时间有价值;我把她的技术看得比我的钱有价值。这才让我们一拍即合并顺利成交。所有我们需要达成共识的,只有价格了。避免用政治斗争来解决事情,不是吗?

■ 没有十全十美的人

市场是人性化的,从来就不是十全十美的。如果你手上拥有一本经济学教科书,就应该把关于“完全竞争”的那些章节给撕掉——那部分描述的是市场上普遍存在的完美平衡:大量的单个生产者把完全相同的货物,销售给大量的单个购买者,双方都完全知道每次交易所支付的每一笔价格。那并非“只是一个理论上的抽象概念”——那完完全全只是在痴人说梦。像在第2章中我所解释的,正是因为市场的极度不完善和非均衡,才使得市场能够运作。

我相信在中国有大量的(数以百万计的)个体裁缝师。但是,像我这样的外国人很难找寻到那些裁缝师,更不用说比较所有裁缝师的优劣了。如同第3章说明的,这种信息就像市场这个大蚌壳里的沙粒。信息并不是免费和完备的。买家必须耗费时间与精力来找出他们所偏爱的卖家;而卖家也要耗费时间精力来吸引买家。如果所有买家对什么事情都无所不知、无所不晓,那么广告公司主管就要全部失业了。

(大家不希望这样吧,不是吗?)

正是因为市场的极度不完美和不均衡,
才使得市场能够运作。

我也必须下点工夫来找人帮我缝补裤子。在我的例子里,这个搜寻成本(用经济学术语来表示)相当微不足道,但如果你买的是昂贵的东西(像房子或者汽车),你可能会展开更广泛的调查,也会在选择上花费更多的时间和心思。

你也很可能想把时间花在草拟合约上,就像我必须花工夫解释我想要什么东西,还有弄清价格。这些就叫做交易成本。没有了这些,那么连律师可能也要失业了(不过很可惜,人生就是这样,没办法尽如人意)。

■ 时间、地点与信任感

所以,我从不完备的信息着手。我知道在某个街口外,蹲着一些较年长的女针线工。不过我走的路程已经够长了,似乎不值得再费精力跑去向她们询问。不管怎么说,我还是对我那位穿红衬衫的朋友更信任:从她有办法投资一个属于自己的小亭子这个事实看,她手工艺的品质应该能够引来一大群忠实的顾客。

时间、地点与信任感的这些要素之间的差异(第6章会详细论述)都会影响我的选择。不过,也正是这些差异推动着市场。对我而言,这些卖家可不是完全相同的。那些精明的顾客在穿过道路走向下一家干货摊之前会停下来嗅闻和

品尝,在市场里出售的这些香料都会有差异。有的更新鲜,有的更便宜。或者,可能有些摊贩还会提供更令人满意的选择。

面对着挑剔的客人,卖家就要时时面对失去交易与顾客的可能——这就使得他们努力供应具有人们实际需要的等级、品质和价格的物品。竞争(随后的第5章将会谈到)不一定非得“完全”才行——甚至在相互攻击范围之内仅有两个相似类型的商人,就足以让他们要尽心机。有时候,仅仅竞争的威胁就足够大了。

■ 什么人? 什么东西? 什么地方? 什么原因?

这一切,代表着市场对于买卖双方而言,是一段持续的发现之旅。买家不时会尝试香料味道、闻一下汤、捏一捏甜瓜、轻敲一下玻璃器皿、探探价钱,再决定哪个卖家是他们信赖的。卖家总是根据顾客打算付多少钱购买,以及竞争对手要价多少,来调整他们自己的定价。对于此事,没有固定做法:在经济学教科书里看到“均衡”这个词的时候,请您拿支马克笔出来,把它划掉。

在经济学教科书里看到“均衡”这个词的时候,
请您拿支马克笔,把它划掉。

然而,有些商家能在业界里干上一年又一年,代表他们的所作所为是合理的,顾客愿意付钱购买他们生产的产品,而不是只会看一看、闻一闻、敲一敲然后就离开。不管怎样,

这种发现符合供给与需求的关系——这告诉卖家应该生产什么来满足顾客的不断改变且高度个性化的需求。

创业家总是在寻找变革,对变革做出回应,并把它当作一个良机加以充分利用。

——管理学大师 彼得·德鲁克(Peter F. Drucker)

要掌握到要领,需要一点天分。你必须猜测买家可能喜欢的东西,然后用它来做一次尝试。你得有点创业家性格——肯冒险,把时间和金钱投注在一些可能成功、也可能失败的新鲜事项上(像那些用自行车送汤给顾客的聪明骑士),或是推算到有人会真的付现金购买用过的厚纸箱。

■ 没有组织的秩序

市场也许看起来像混乱不堪的地方,我看到的兰州街市是人潮汹涌,嘈杂、烟雾缭绕,到处乱哄哄的地方,但事实并非如此。当然不会有到处管制的政府。不需要别人来交代人们要卖什么,或是要卖多少钱(这是第4章的一个主题)。相反,应该说,他们只是聚集在一起,希望他们能用诱人的价格提供有吸引力的商品。市场会因为管制而变得难以为继。而市场之所以成功运转是市场的参与者遵循着一套数百年来运转良好的规则。

譬如说,想一想财产权。摊位老板的产品(或是劳务,像那位女裁缝的技能与付出的时间)是属于他们自己的。我的现金是属于我的。若他们成功吸引到很多顾客,他们会设法获得收益。如果我不付钱,或是他们讹诈我,那就会坏了规