

从此爱上 经济学



HENCE FALLING
IN LOVE WITH
ECONOMICS



波音 凯峰◎著



人人看得懂的经济学

..........
妙解经济现象，练就经济慧眼



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

从此爱上经济学

波 音 凯 峰◎著

人 民 邮 电 出 版 社
北 京

图书在版编目 (CIP) 数据

从此爱上经济学 / 波音, 凯峰著. —北京: 人民邮电出版社, 2009. 9

ISBN 978-7-115-20224-6

I. 从… II. ①波…②凯… III. 经济学—通俗读物
IV. F0-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 149491 号

内 容 提 要

本书从吃喝玩乐、穿用住行等生活中的经济现象入手, 用经济学思维妙解人们身边的经济事件和人物, 让读者在轻松愉悦的阅读中深刻了解经济学知识, 是一本真正写给普通人的经济学普及读物。

本书适合所有对经济学感兴趣的读者阅读。

从此爱上经济学

◆ 著 波 音 凯 峰

策划编辑 王华伟

责任编辑 王华伟

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 14.5

2009 年 9 月第 1 版

字数: 250 千字

2009 年 9 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-20224-6

定 价: 30.00 元

读者服务热线: (010) 67129879 印装质量热线: (010) 67129223

反盗版热线: (010) 67171154



目录

Contents

第一章 • 先来谈谈钱的事儿

- 雅普人的石头钱 / 2
- “优胜劣汰”还是“劣胜优汰” / 5
- 别光顾着自己赚钱 / 8
- 酒瓶中的汇率 / 11
- 货币战争 / 15
- 黄金真相 / 19
- 银行是怎样垮掉的 / 23
- 它控制钱的“生死” / 26
- 山寨货币“玩”大了 / 28

第二章 • 关于吃喝的经济学

- 卖大米的烦恼事 / 32
- 经济学家的肉包子 / 35
- 华人餐馆为何拥挤 / 37
- 做个超市大赢家 / 39
- 酒后驾车该不该 / 42
- 菜市场里的黑客 / 44
- 君之油，俺的米 / 46
- 东西越贵，你买得越多 / 51

第三章 • 关于玩乐的经济学

- 遗失的音乐会门票 / 54
- 电影院经理的秘诀 / 57
- 差役的生财之道 / 59

- 10 万英镑的球票 / 61
- 空气也能卖钱 / 63
- 猪八戒想买月光宝盒 / 66
- 梁山刮起浪费风 / 69
- 远视的蚂蚁和近视的草蜢 / 72

第四章 • 关于住行的经济学

- 城市的极限 / 78
- 世界房奴的艰难生活 / 79
- 房租终极解决方案 / 84
- 一元钱的飞机票 / 86
- 把谁赶下飞机 / 89
- 蚀本的航空公司和报废的小巴士 / 91

第五章 • 关于生活用品的经济学

- 多功能手机的秘密 / 96
- 当布袋遇到塑料袋 / 98
- 孙悟空三卖金箍棒 / 101
- 卖不出去的钢琴 / 104
- 数码相机放哪层 / 107
- 哈利·波特的经济魔法石 / 111
- 马屁股与火车 / 113
- 损失惨重的节日礼物 / 116

第六章 • 股海沉浮

- 如果股市像永动机 / 120
- 股市论剑：巴菲特 VS 索罗斯 / 122
- 股神不收管理费 / 127
- 索罗斯大战英格兰银行 / 130
- 噎死曹操的三颗“毒丸” / 133

第七章 • 经济玩转全球

- 郑成功赶跑蔗糖 / 138
- 要命的蚕宝宝 / 140
- 高楼的魔咒 / 143
- 天上掉下只黑天鹅 / 145
- 金字塔与罗斯福新政 / 149
- 修筑长城的经济学 / 151
- 金融危机砸碎五只金蛋 / 154
- 美丽的贸易赤字 / 159
- 蜡烛商们的请愿书 / 161

第八章 • 那些盛行的经济谬误

- 两坨严肃的狗屎 / 168
- 冰淇淋与石油 / 171
- 中间商功德无量 / 173
- 拯救倒掉的牛奶 / 176
- 筷子是否毁灭青山 / 179
- 恭喜你的橱窗被打破了 / 181
- 破窗谬误 / 183
- 糟糕，氧气被垄断了 / 186

第九章 • 举手投足皆经济

- 假如大学文凭可以退货 / 192
- 风险控制的悲喜剧 / 194
- 好运保险真倒霉 / 198
- 红颜薪水 / 200
- 环境的“公地悲剧” / 203
- 黄牛的抱怨 / 206
- 将神圣的曲线拉直 / 209

第一章

先来谈谈钱的事儿



雅普人的石头钱

——我们自己赋予金钱力量

金钱的价值与金银的重量、铜币的数量、钞票上的数字并没有什么必然联系，它很大程度上来自人们的头脑中。

几千年来，在人类的众多发明创造中，钱可能是最伟大的成果之一。它在我们手中和周围的世界中重重流转，将这个世界上的每一个人都联系在一起。金钱的动向随时牵动着每一位经济学家的心，也改变着人类社会的每一个角落。

有趣的是，当古往今来的人们为了金钱苦苦奔波的时候，很少有人注意到，我们人为地赋予了金钱多么大的力量。事实上，金钱的价值与金银的重量、铜币的数量、钞票上的数字并没有什么必然联系，它很大程度来自于人们的头脑。

雅普岛的巨石

太平洋卡罗莱群岛中有一个名叫雅普的小岛，这个岛上的居民自古以来都采用一种特别的石头当钱使。这种色泽洁白、纹理细密的石灰石被雅普人称为“斐”，是从雅普岛以南 640 多千米的另一个岛上开采出来的，然后再用船运回雅普岛。每块石头的直径最小 30 厘米，最大可达 3.6 米；每块石头的中心都钻了一个洞，可以用木棍穿过去以便搬运。

如果石头钱的质地符合要求的话，显然是越大越沉的石头就越有价值。不过麻烦的是，这些“斐”往往太大了，根本没法方便地在岛上搬运，动不动就得十几号人一起肩扛，使用起来也很成问题。你可以想像，假如想在雅普岛上买一串糖葫芦，难道还要扛着一块磨盘一样大的石头到大街上去，买完糖葫芦之后，再背着好几块面盆一样大的“零钱”回家吗？

钟爱石头钱的雅普人并没有因此而被难倒，他们创造了一种独特的“斐”

钱交易方式。如果两个人要进行交易，买主只要口头声明一下，自己家后院的那块石头归卖主了，就可以把自己想买的东西拿走。石头的新主人甚至都不用在石头上作任何记号，也不用把它搬走，因为岛上所有的人都知道那块石头归他了，不论它躺在谁家的后院里。

就这样一个简单的声明，一个头脑中彼此的承认，“斐”钱所有权的交换便完成了。既然如此，当然没有必要再把这么沉的东西搬来搬去。如果大家一致认为某个人拥有某块石头，那么这块石头具体放在什么地方，根本无所谓。

不曾失落的财富

雅普岛上有一个家族很富有，因为他们拥有一块奇大无比的石头。但是近100年来，从未有人见过这块石头。传说当年这块石头被开采出来的时候，所有围观的人都为它硕大无朋的体积和美丽绝伦的纹理所倾倒。不幸的是，当人们把这块石头装上木筏试图拖回雅普岛的时候，遭遇了剧烈的风暴。为了避免被这笔美丽的财富拖进深渊，木筏上的人只得忍痛割断绳索，让它滑落海里。

如果是在我们的社会里，这种不可抗力造成的灾难自然意味着破财，可是当那些死里逃生的雅普人回到岛上，向人们讲起那块美丽壮观的石头的时候，大家都认为它的所有者不应该因为它的丢失而蒙受损失。这块石头不论是躺在海底，还是在谁家的后院里，都不会影响它的价值。几代人过去了，这块富有传奇色彩的石头在人们的心目中，价值丝毫不损。

从本质上讲，雅普人并不觉得钱一定要在他们的掌握之中，甚至一定要看得见才算有价值，才算被某人所拥有。有了这个共识之后，钱的生命就被赋予了没有生命甚至看不见的石头，雅普人用自己的意识赋予了石头以生命和力量。不过当他们的意识动摇时，石头的生命也会发生改变。

可怕的小十字

1898年，德国政府从西班牙人手中夺取了卡罗莱群岛。做事严谨的德国人登上雅普岛后，对岛上糟糕的羊肠小道很不满意，就命令雅普人行动起来，改造路况。然而雅普人世代早已习惯于在这些小道上跋涉，即使扛着沉重的“斐”钱也满不在乎，所以就沒心思修路。

面对雅普人的消极态度，德国人很伤脑筋。他们想要用罚款的办法强迫雅普人就范，可是雅普人的财产就是散布在全岛各个草窠里的石头钱，要想没收

这些钱可太费劲了。德国人最后决定用雅普人的办法解决问题，他们只派了一个人，这个人拎着一罐黑色颜料在岛上四处游荡，发现有石头钱，就在上面画一个小小的十字。然后德国人宣布，画上小十字就意味着这些石头已经不再是钱了。

这个玩笑开得可不小。雅普人曾经费了九牛二虎之力，从凶险莫测的大海上把这些成吨重的“斐”运回来，将之视为财富，现在却被一把油漆刷子剥削得干干净净。雅普人于是就慌了，立刻老老实实地动手修起路来。

当他们完成任务之后，德国人觉得满意了，就又派出一个人，把刷在石头上的所有十字都去掉了。雅普人见财富又回来了，个个欢欣鼓舞。

石头上刷上十字再清除掉，岛上什么都没有改变，可是雅普人见了却先悲后喜。德国人的聪明之处在于，他们发现“斐”的价值完全由雅普人的想法所决定，雅普人认为它有价值，它就是财富，雅普人认为它没价值，它就只是顽石一块。德国人因此抓住了雅普人的要害。

金钱是什么

在世界各民族的历史上，除了金、银、铜之外，人们曾经采用过各种各样稀奇古怪的东西当钱使用，包括鹿皮、椰子、烟草、海豚牙齿、羽毛、贝壳，甚至人的头盖骨。相比较而言，雅普人的石头钱已经算是相当平常的了。可以看到，金钱几乎可以采取任何形式，无论以什么面孔出现都无所谓，因为它交换货物、衡量价值的功能都可以不受妨碍地运行。

那么金钱究竟是一种什么东西呢？从最广泛的意义上说，金钱只是一种关系的载体，它是我们作出必要判断的依据，使我们能与别人合作，它告诉我们应该如何安排自己的能量。我们会因为自己有钱与否而采取不同的行动，但前提是我们自己必须相信金钱的价值。

金钱首先必须在我们心中具有力量，它才可能在现实世界中具有力量。如果社会的每个成员都承认某种石头或者羽毛可以象征财富，那么那种石头或者羽毛就成了呼风唤雨、左右人类命运的钱。

既然只要大家彼此承认就可以了，雅普人自然也不必将他们的石头搬来搬去了。其实，我们钱包里的信用卡意义也就在这里，只不过是串数字代替了雅普人对石头的念想。



“优胜劣汰”还是“劣胜优汰”

坏人欺负好人、卑鄙战胜高尚、劣质商品消灭优质商品的现象屡见不鲜。在我们的世界里存在一条可恶的规律：劣胜优汰。

19 世纪中期，进化论的奠基人、英国生物学家查尔斯·达尔文爵士经过 20 余年的勤求苦索后，揭示出了生物进化的基本规律——优者生存，劣者淘汰。19 世纪末，中国的严复先生在向国人介绍达尔文的《物种起源》时，还把这一规律引入人类社会领域，提出了“物竞天择，适者生存”的著名论点。现如今，物竞天择、优胜劣汰的法则已是家喻户晓。

然而在人类的社会中，坏人欺负好人，卑鄙战胜高尚，劣质商品消灭优质商品的现象却屡见不鲜。学者们告诉我们，其实在我们的世界里还存在一条完全相反的规律：劣胜优汰。

劣币驱逐良币

1859 年的一天，英国女王伊丽莎白一世忽然接到了宫廷顾问托马斯·格雷欣爵士呈递的奏章。奏章的内容让英国女王大吃一惊，因为这位著名的金融家、慈善家、皇家证券交易所及格雷欣学院的创建者认为，由于英国市场上流通的金币质量正在变得越来越糟，英国的经济正处于危险之中。

这是怎么回事呢？原来，当时英国市场上流通的金币有新有旧，新金币分量足，而旧的金币或者因为磨损，或者因为有些人故意从上面切点下来而变得越来越轻。旧币虽然分量不足、质量低劣，但是面额与优良的新币一样，仍然可以使用，于是人们总是把足值的金币留下来用于储藏，甚至干脆拿去融化掉，而把不足值的旧币尽快花掉。

不仅英国商人和消费者自己这样干，更严重的是，其他国家在与英国进行贸易的时候，也把英国铸造的新金币收藏起来，而把劣质金币支付给英国。久而久之，足值的优良货币在市面上渐渐消失，不足值的钱币充斥着市场，货币贬值变得越来越严重，最终整个货币体系走到了崩溃的边缘。

为了避免这种“劣币驱逐良币”的状况，英国不得不重铸货币。但是时隔不久，劣币再次将良币逐出了流通领域，这种情况在英国历史上发生了很多次。后来，人们便用格雷欣爵士的名字命名了“劣币驱逐良币”这种经济法则——格雷欣法则。

信息不对称的“柠檬市场”

为什么会出现以劣胜优这种情况呢？

美国加州大学经济学教授乔治·阿克洛夫曾经在一篇开创性论文《柠檬市场》中作出了回答。在英文中，次品俗称“柠檬”，所以这里所谓的“柠檬市场”不是指水果市场，而是指次品市场。

阿克洛夫假设有一个二手车市场，里面的车虽然表面上看起来都一样，但其质量有很大差别。卖主对自己车的质量了解得很清楚，而买主则没法知道车的质量。假设汽车的质量由好到坏分布比较均匀，质量最好的车价格为50万元，买方会愿意出多少钱买一辆他不清楚质量如何的车呢？最正常的出价是25万。那么，卖方会怎么做呢？很明显，价格在25万元以上的“好车”的主人将不在这个市场上出售他的车了。

当买车的人发现有一半的车退出市场后，他们就会判断剩下的都是中等质量以下的车了，于是，买方的出价就会降到15万元，车主对此的反应是再次将价值高于15万元的车撤出市场。这样一来，这个二手车市场便进入恶性循环状态，依此类推，市场上的“好车”数量将越来越少。高质量汽车被低质量汽车排挤到市场之外，市场上留下的只有低质量汽车。也就是说，高质量的汽车在竞争中失败，市场选择了低质量的汽车，最终导致这个二手车市场的瓦解。

阿克洛夫指出，为什么会出现以劣胜优的情况呢？关键问题在于信息不对称。在二手车市场上，显然卖家比买家拥有更多的信息，两者之间的信息是不对称的。买者肯定不会相信卖者的话，即使卖家说得天花乱坠，买者惟一的办法就是压低价格以避免信息不对称带来的风险损失。买者过低的价格也使得卖者不愿意提供好车，只是以劣质车辆充斥市场，于是好车被逐出市场。

而对于格雷欣爵士头痛的“劣币驱逐良币”问题也是如此，如果交易双方对金币的成色或者真伪都十分了解，劣币持有者就很难将手中的劣币花出去，或者，即使能够花出去也只能按照劣币的实际分量与对方进行交易，而不能以面额大小使用。



“劣币”正在进攻

其实，“劣币驱逐良币”的原则不仅存在于货币流通中，在社会生活的方方面面也都存在着类似现象。

举一个有趣的例子。在现实中，我们经常可以看到一个很好的姑娘和一个条件不佳的男孩在一起。为什么呢？难道真的是男人不坏女人不爱吗？假设优秀男生甲和男生乙共同追求美丽女生丙。男生乙自知论帅气程度及经济实力都不如甲，所以追求攻势就格外猛烈，而甲虽然也很喜欢丙，但碍于面子，也由于自恃实力雄厚，所以追求起来就内敛含蓄些。美丽女生丙实际上喜欢甲要远胜于乙，但由于信息不对称——她不能肯定甲是不是也那么喜欢她，再加上女孩子的自尊心理作怪，所以会显得很矜持。最后的结果很可能是乙大获全胜，娶到了丙。而丙则会带着遗憾，心里想着甲却做了乙的新娘。

在社会上，并不总有这样略带惆怅与温情的例子。比如上公交车，挤的人总比遵守秩序的人容易得到座位，久而久之，人们上车时总是争先恐后，没有人遵守秩序。再如，在“大锅饭”盛行的单位，无论水平高低、努力与否、业绩如何，所获得的待遇和奖励没什么差别，于是，年纪轻、能力强、水平高的都另谋高就去了，剩下的则是些老弱残兵、平庸之辈，敷衍了事。再比如，当官场上的腐败现象如瘟疫一样蔓延时，独善其身者常常被视为异己分子，无处容身，最后被迫同流合污，否则就会被排挤出局。最后廉吏越来越少，越来越无法生存。

守法的人被不守法的人所取代，讲道德的人被不讲道德的人所取代，才子被庸人所取代，勇士被懦夫所取代，这些现象时有发生。

保卫“良币”的战斗

“劣币”腆着丑陋的嘴脸，肆无忌惮地将“良币”从我们的身边驱逐出去。是该打一场保卫“良币”的战斗的时候了。怎么打呢？还是以改变“信息不对称”作武器。

在经济领域，我们必须想方设法地建立起诚信机制，强制商品生产者、销售者对自己生产和销售的商品负责，不讲信用的人必须为自己的行为付出代价。在阿克洛夫假设的二手车市场上，如果有这样一条制度，不诚实公布自己汽车情况的销售商一经发现立即驱逐出市场，恐怕就不会有哪个卖主敢再对自己的汽车夸大其词了。买家不再处于信息的劣势，也就愿意对高质量的二手车给出合适的价格，“良币”因此便能在市场上站稳脚跟。

在社会生活中，我们必须努力建立起完善的监督机制和公平的分配制度。对于那些贪污腐败、道德败坏的人，只有通过及时有效的监督，让他们的行径大白于天下，才能对他们进行惩罚和淘汰；对于那些能力出众、行为高尚的人，只有通过全面的考察和公平的分配制度，才能为他们提供生存的空间，鼓励他们继续做一枚分量十足的“良币”。

究竟是“优胜劣汰”，还是“以劣胜优”，这个问题关系到我们经济的健康，更关系到我们社会的健康。既然我们已经找到了“劣币”的要害，就不要犹豫，一起参加这场保卫“良币”的战斗吧。

别光顾着自己赚钱

当欧洲列强在重商主义指引下大发横财的时候，一种鲸吞金银导致的消化不良症也开始逐渐蔓延。

国王成了守财奴

如果一个国家拼命生产出大量的产品卖给外国，同时进口的商品远远低于出口的商品，挣得多，花得少，腰包自然就鼓胀起来了。这种做法其实最早是从中世纪晚期的欧洲国王们开始的。

中世纪西欧的国王们通常都很穷。1433年前后，英国政府年收入只有约5.7万英镑，欠大商人或大银行家的债就有2万英镑。尼德兰的罗伯特三世声称他不敢到法国去，因为害怕那里的债主。西班牙境内的卡斯蒂利亚的国王们则穷得成了“臣民们嘴上的一个笑柄”。在德意志，各个城市纷纷出钱为皇帝还债，怕的是自己会被皇帝抵押掉。

为了摆脱这种尴尬局面，国王们想到了发展工商业。15世纪初，当手头拮据的英国国王查理二世向伦敦造币厂的专家问及如何才能让英国摆脱财政困境的时候，那些造币专家告诉他：“应该竭力向外国人少买多卖，促使货币大量流进英国。”不过那个时候的欧洲，黄金和白银是稀有商品，普通人通常一生都未看见过金币是什么模样，所以国王们就是想赚钱，也没什么可赚的。



直到15世纪末，哥伦布踏足美洲新大陆，白人殖民者发现了大量的金矿、银矿。欧洲商人为之欣喜若狂，随之奔波于世界各地，追逐黄金、白银，一个个腰缠万贯、富甲天下，世人对他们刮目相看，甚至连国王都要依靠他们。他们宣称，国库和银行里拥有最多金银现金的国家便是最富有的国家。金钱可以武装甚至购买军队，所以最富的国家当然就是最强大的国家，可以统治世界。而增加黄金储备的办法是鼓励出口、限制进口，这就是历史上最早的资本主义经济学说——著名的“重商主义”。

西班牙国王查理五世首先接受了这种全新的理论，并把它引入到自己统治的欧洲广大地域；英国女王伊丽莎白也效仿这种做法；法国的波旁王朝，尤其路易十四更是这一教条的狂热拥护者，他的财政大臣柯尔伯特成为了重商主义的“先知”与指路灯，全欧洲都满怀景仰地寻求他的点拨。

为争做世界霸主，欧洲各国政府竞相出手，庇护本国工商业者的利益。一方面，给出口商予以补助，降低出口产品的成本，使其在国际上更有竞争力；另一方面，对进口商品征收高关税，让进口商无利可图，迫使他们放弃进口。

恩格斯曾形象地描述说：“各国彼此对立着，就像守财奴一样，双手抱住他心爱的钱袋，用妒忌的目光打量着自己的邻居。”

大英帝国的崛起

在欧洲国家中，最热衷于重商主义的是英国。为了促使更多的人加入劳动力大军，维持较低工资水平，以便降低出口产品的价格，增强竞争力，亨利八世在其统治时期绞死了7200名小偷，并且规定“身体健全的流浪汉”将被割除耳朵，第三次被发现的流浪汉将被处以死刑，非要逼着这些人到工厂里做工不可。

为了保护以呢绒为主的本国工业发展，1576年，英国政府颁布法令限制羊毛、大麻等本国原料或初级产品出口，禁止粗纹布、呢绒织品、亚麻布等成品的进口。18世纪出口羊毛、活羊被列入重罪之列，违者将被没收财产、监禁一年，还要砍掉左手，第二次触犯此法就处以死刑。政府甚至不准在海滨五里地内剪羊毛。

英国呢绒不仅畅销西欧，而且远销到波罗的海沿岸国家、俄罗斯和亚洲、非洲等地区。英国人当时曾自豪地说，他们的呢绒已“衣披半个欧洲”，“全欧洲因穿英国的呢服而几乎成为英国的仆人”。

为了寻找广阔的商品市场和原料产地，英国人到处伸手，抢夺了大片的殖民地，号称“日不落帝国”。英国规定，英属殖民地不论输出和输入商品，都

必须用英国船只装载。烟草、糖、原棉、靛青、染木等，只能运往英国和英属领地，首先满足英国工业生产的需要，多余的产品再从英国转销欧洲各地。凡在欧洲各地出产或制造的物品，都必须先输送到英国，再用英国船从英国海港启程转运到英属殖民地。控制住了原料和市场，别的国家就再也无法跟英国竞争了。

英国的伦敦、利物浦成了繁忙的港口城市，而英国货也源源不断地卖到了世界各地。商业贸易飞速发展，国家财富增长很快，占领的殖民地越来越多，英国呈现出一派欣欣向荣之景，成为世界的霸主。

金钱导致的消化不良

不过，当欧洲列强在重商主义指引下大发横财的时候，一种鲸吞金银导致的消化不良症也开始逐渐蔓延。

因为一切都以出口挣钱为目标，英国政府便特别保护和扶植那些产品可以在海外高价销售的生产部门和行业，结果国内的产业结构畸形发展，毛纺织业在欧洲遥遥领先，而冶金业的技术水平却远远落后于欧洲其他国家；养羊业成了重中之重，农村四分之三的土地变成了牧场，却造成大批农民流离失所，农业生产一度萎缩。

由于国家过于关心商业贸易，总是忍不住要指手画脚，给予其钟爱的生产者和消费者各种特权。商战中的胜利者不是拥有更高效率、更精于管理的商人，而是那些拥有政府特许状的人。于是，如何赢得特权让国家为自己服务，就成为商人们最为关键的工作。那些拥有特权的组织和个人，为了持续享受这种服务，不惜牺牲社会其他阶层的利益，最后是各种利益集团几乎绑架了国家，而普通商人和老百姓却只能眼巴巴地看着。

由于总是舍不得进口，那些本国生产起来比较吃力的商品价格就居高不下。比如说英国《谷物法》规定除非国内粮食稀缺，否则不得进口。结果粮价高企，生活费用就高，工人对工资的要求也高，工商业主还面临“两难选择”：要么工人罢工，工厂不能运转；要么提高工资，自己的利润减少。最后英国政府没办法，只得取消了这个法令。

最让人意想不到的，当大量的金银流入一个国家的时候，它们很快就变得越来越不值钱，于是通货膨胀发生了。从南美洲轻而易举运回上百吨黄金的西班牙首当其冲地垮掉了，再也没能回到强国的行列。英国的金银是用大量产品换回来的，所以冲击没那么大，可是也造成了无数贫民背井离乡，不得不忍受着高昂物价和饥饿的折磨。



金钱不是财富

英国著名经济学家亚当·斯密在其名著《国富论》中，对重商主义思想进行了深刻的批判。他指出，一个人生产自己最擅长生产的东西，然后去交换自己不擅长生产的东西，花费最少，也最有利。国家也是这样。两个国家就可以专门生产自己擅长的产品，彼此交换，这样生产资源就可以得到最有效的利用，两种商品的产量和质量都会有很大提高。所以，对于那些欧洲国王来说，努力出口自己的优势产品，同时也大大方方地进口自己需要的东西，才是最划算的。

重商主义整天想着积攒钱财，可是攒得越多，这些钱贬值得越快。其实衡量一国财富的标志，不是其所拥有的金银货币的多少，而是这些金银货币所能购买的商品数量。一国拥有的金银货币再多，但如果可买的东西少得可怜，那么该国的实际生活水平也将极为低下。所以，既能挣，又会花，才算是把财富留在了自己手中。

重商主义者整天嚷嚷着要实现国家富强，可国家富了，老百姓仍然吃糠咽菜又有什么用呢？亚当·斯密说，国家发展经济的最终目的是为了个人幸福，一个国家的少数富人拥有的金银财宝不是一个国家所追求的财富，这样的国家也不会富强，只有让这一国的国民有足够的物品可以消费，这样的国家才叫富有。这正是现代意义上的走向“共同富裕”之路。

18世纪以后，重商主义逐渐被“自由放任的市场经济”所取代，人们终于领悟到了什么才是富强的真谛。

酒瓶中的汇率

汇率可真是一把双刃剑，使用得当，可以带来黄金万两；使用不当，可以让人倾家荡产，甚至国家危亡。一个酒鬼深明此道，于是赚了一屋子的美酒。