

1

经济学和政治学

1.1 公共部门的规模

上一个世纪，在西方经济中发生的最激进的变化之一就是公共部门的迅速增长。

政府集权开始于对私人部门的活动实行多个不同方面的法定管制之时。管制的内容包括：劳动力合同、社会保障措施、安全措施、竞争原则、环境保护及州郡计划等方面。私人公司关于生产和价格所采取的许多决策都必须遵从这一类的法定要求。

集权也发生在公共所有权的增长中。在不同的国家，像电力、煤气、水、铁路、航空器和空中运输（整批）、钢铁、广播、邮政和电信服务这一类产业，都部分地或全部被纳入公共部门。而且，房地产业的股票中有相当大的一部分是由公共部门持有。

但是，经济权力的最为极端的集中却不是由法定管制的方法或公共所有权带来的，而是发生在公共部门收入和支出的相对增长上。

表 1.1 提供了经济合作与发展组织（OECD）十国各自的最新数据以及 OECD 的总平均数据。在 1989 年，这些国家的政府在商品和劳务上的一般性支出占其国内生产总值（GDP）的 15%—20%，而它们的社会保障转移支付则大多占 GDP 的 10% 至 20%。在 1890 年，绝大多数国家的政府总支出不到其国民生产总值（GNP）的 10%，而一个世纪后，这个数字却升至 GNP 的 35% 至 50%；纳税总负担和社会保障分担以同样的幅度增长。图 1.1 则显示了美国、英国和德国的增长。虽然在过去 10 年公共部门的增长受到了抑制，但是非常明显的是，在这些国家，其国民收入的 1/3 至 1/2 正是以某种方式从公共部门消费掉的。

表 1.1 1989 年 OECD 十国政府收入和支出（占 GDP 的百分比）

国 家	政府最终 消费支出	社会保障 转移支付	总支出 ^a	一般性收入 ^b
澳大利亚	16.4	8.6 ^c	34.3 ^c	34.2 ^c
加拿大	18.7	11.8	44.3	39.6
丹麦	25.1	18.1	58.7	57.4
法国	18.3	21.4	49.7	46.5
德国	18.7	15.6	45.1	44.6
意大利	16.8	17.7	51.7	41.1
日本	9.3	11.8 ^c	32.9 ^c	34.3 ^c
瑞典	26.0	19.5	60.1	64.1
英国	19.4	11.9	40.9	39.7
美国	17.9	10.8	36.1	31.8
OECD 总值	16.6	13.5	41.2	37.3

注释：

a. 总支出包括最终消费支出，公债利息，津贴和给家庭的社会保障转移支付，总资本形式和土地及无形资产的购买。

b. 一般性支出主要包括直接和间接税收和由雇主和雇员支付的社会保障摊派。

c. 1988 年。

资料来源：OECD，历史统计 1960—1989 年，巴黎 1991 年；表 6.2，6.3，6.5，

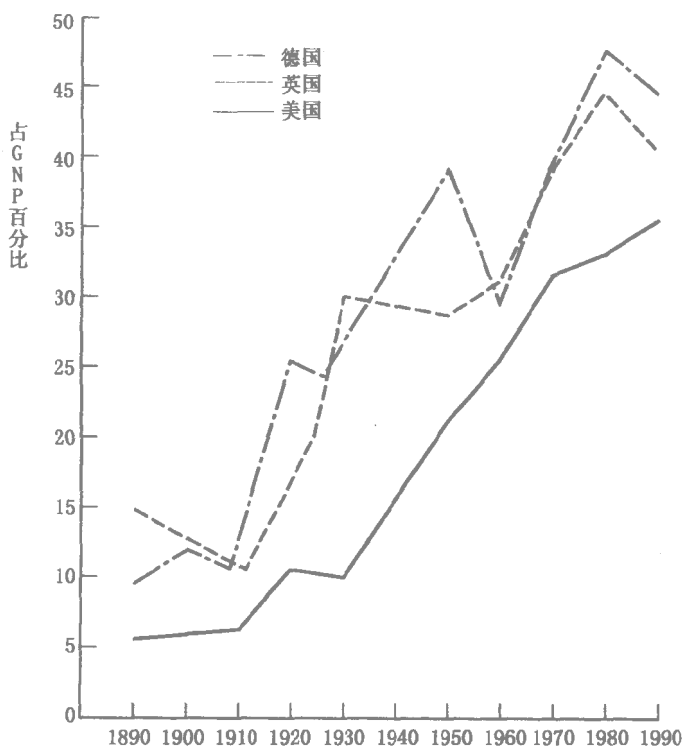


图 1.1 公共支出占 GNP 的百分比^a 占 GNP 百分比

a. 包括政府的所有水平。

资料来源：R.A. 马斯格雷夫和 P.B. 马斯格雷夫，公共财政的理论和实践，麦格劳-希尔出版公司，纽约，第四版，1984 年，图 7.1；OECD，历史统计 1960—1989 年，巴黎，1991 年。

1.2 经济学和政治科学

公共部门的增长给经济学家和政治学家提出了严肃的问题。

我们先从经济学家开始。罗宾斯（1935，pp.1—24）将“经济学”定义为：一门把人类行为作为一种目标和具有可选择用途的稀缺资源之间的关系来研究的科学。这个定义没有给出具体的经济目标：如果涉及到稀缺资源的使用，也就是说，目标的实现牵涉到放弃稀缺资源的其他的合意用途，则任何一个目标均是经济的。定义也没有给出任何具体的经济资源。如果资源是稀缺的并具有可选择的用途，则每种资源均是经济的；一种物质材料是一种经济资源，而每四年能够被选民投向一个政党的选票也是一种经济资源。

按照这一途径，承继罗宾斯传统的经济学家从稀缺性的角度来看待人类行为。他们考察在特定决策中的利润和成本。当商品和劳务的供给是无限的，人们将必须作出选择：这种选择将在某种程度上达到一个目标，同时意味着在某种程度上另一目标的成果必须被放弃。每一种选择均要求利益的牺牲，包括被放弃的商品和劳务的利益，因为“你无法同时拥有并吃掉你的蛋糕”。

在理论上，对于分析那些必须在一个大型公共部门内作出的决定，经济学是一门不可或缺的辅助性学科。但是在实践上，从亚当·斯密开始，经济学家们便只专注于私人部门的经济。对于公共部门的研究大部分被留给了社会学家，而到最近，又成为了政治学家们的任务。如果经济学家一旦在其研究分析中涉及到政府，他们一般均会适用以下限制。首先，他们倾向于通过使用一元论的概念把政府看作一个独立的个体，也就是一个以效用最大化为目标并据此进行成本—效益分析的独立个体。其次，他们经常只在规范性的意义上讨论政府。他们讨论的主要题目是政府应当做什么和不应当做什么。而政府实际上的行为则仅仅因为能够使得经济学家确定其规范所能达到的程度而显得重要。如果与预期相反，政府的行为满足了规范的标准，那么经济学家或是感到

惊喜，或是把这一事实作为证明他们在公共讨论中的说服能力的证据。如果政府不幸地未能达到这些标准，他们便对之不悦，感到失望或是要求更换台上的政治家。在其同时代人中，只有帕累托得出了正确的结论。他说他要通过研究社会学来探寻经济学家的建议被忽略的原因。

尽管社会学的研究，特别是政治学和政策科学的研究的价值是毋庸置疑的，然而它们却均未能成功地公共部门的运作方式提供足够的洞察力。伊斯顿（1953，p.129；1965a，p.50）把政治学的研究目标定义为某些相互作用，在这些相互作用下，社会价值得以完成权威性的分配。政治学研究试图通过这些权威性的或是具有约束力的价值分配（如商品、劳务等）的制定和实施，来了解社会中相互作用的系统。我们并非想介入政治学家们关于一个价值分配是何时具有约束力的讨论。但是需要注意的是，大部分政治学家均认定恰是公共部门机构（压力团体——即为本身利益试图影响舆论或政府者，政党，国会，内阁，公仆）引致有约束力的分配。因此，政治学和经济学一样是对研究公共部门理论所必需的辅助性学科。

但是在实践中，政治学家并不追求这一目标。那些依据伊斯顿定义展开研究的政治学家们往往忽略了价值分配的经济学方面。就本书的目的而言，很重要的一点是许多政治学家忽视了公共部门的机构同时具有收益和成本这一事实。在这里，成本并不（仅仅）指其雇员工资和办公室房产供给方面的成本，还（特别）与这一事实有关：这些机构对相对稀缺的价值（商品和劳务）所作出的分配并非总是最优的。如果设计了错误的选择步骤，那么对公民而言作出错误选择的可能性将显著加大。因此，公共部门机构的有约束力的价值分配不只是一社会学问题，也是一个经济学问题。只有当政治学家们意识到这一结论的有效性，他们的分析所得出的结论才会是令人满意的。

1.3 政治决策的经济学理论

当经济学、社会学和政治学融合为一个新的领域时，大部分经济学家和政治学家研究公共部门时在方法上的缺陷就可以被减轻。二战后，当一个经济学和政治学的新领域在阿罗、唐斯、奥尔森、布坎南、图洛克、里克、尼斯卡宁、弗雷和其他人的著作中发展起来后，上述的融合便开始了。这个新领域被赋予了众多的名称（例如数学政治学理论，非市场决策的经济学研究，公共选择等），其中最为恰如其分的两个名字是政治决策的经济学理论以及新政治经济学。

演绎分析法以及数学模型的大量使用是这一新领域的特征。一个数学模型是一系列在逻辑上相符的数学方程式。演绎推理和数学公式的结合具有许多优越之处：特定假设中的含义不易被忽略；假设中的逻辑矛盾可被澄清；欲推导一种理论则必须确切地列出其理论要素中所应用的现象；复杂的结构有时可被更容易地描述出来；还有，对政治学理论的一些观点进行定量检验变得更为便利，这虽然是最后提到，可是也很重要。弗雷正确地总结道，这种面对现实的做法可以使数学模型的创造成为解决问题的方法而非最终目标。

实证理论认为有约束力的决策是由社会针对价值分配作出的，由于上述新领域与这些实证理论有关，因而是政治学的一部分。政府制定政策的方式被予以了特别的注意。到目前为止，政治决策的经济学理论的最重要的几个主题是：一个团体中公共物品的供给与需求，不同的权力集团的交易过程中的价值分配，政党争取选票的竞争和官僚机构行为对政府政策的影响。

最后，从研究目标和所运用的方法来看，这个新领域也是经

济学的一部分。我们已经注意到按照罗宾斯的定义，经济学研究那些与相对稀缺的商品和劳务有关的决策。因而政治决策的经济学理论研究那些与相对稀缺的公共与半公共物品有关的决策。这一理论意识到机构的重要性，并特别地与决策方式如何影响稀缺资源的分配有关。

1.4 方法论的个人主义

谈到方法，在政治决策的经济学理论和微观经济学之间，值得一提的是“结构性的同语素”（即方式的相似性）。这非常明显地反映在演绎法的使用上（以上已经讨论过），反映在这一假设上：一个经济中个人作出的决策倾向于使其某些目标的收益最大化（第二部分 2.1.1），反映在关于方法论的个人主义的假定。政府作为一个惟一、独立的经济学主体的一元论概念，已被取代为多元论的概念，在这个概念中，政府被视为一群为另一群个人生产公共物品的个人，即供给者，而那另一群个人即需求者，他们按照其自身的偏好对公共物品进行评价估值。

关于供给方，方法论的个人主义为政府内的决策提供了全面得多的观点。政府并非被看作一个在民众之前高高在上的神话般的机构，而是被看作一个由政治家和公仆组成的群体，这个群体中的人（ $\times$ 政党的一个政治家 a , y 部门的公仆 b ）可能都在追求一些目标，这些目标在某些方面存在冲突。这一观点并不允许政府有其自身的责任（例如家长式决策的制定执行），却允许为特定的个人提供显赫的位置来行使权力，这些个人为了自身的利益却在现实中实行着家长式决策，并从中享受政治利益。

对于需求方，方法论的个人主义在许多年前被萨克斯、马佐

拉和维克塞尔引入公共财政学的理论。由于公共部门的增长，这种个人主义理论变得与公共财政学息息相关。当关于什么是每个人收入的主要来源的集合决策一旦作出，许多关于个人地位的许多严肃问题便产生了。这些问题包括：谁的动机决定了集合决策？制定的是什么决策？这些决策如何在公民中分配收益和成本？公共部门规模的增长及其复杂性使得选民几乎不可能去了解对于其他选民而言什么是利益攸关的事。早在 1896 年维克塞尔（[1896] 1958, p.90）就断言“每个人最终只代表自己讲话”。只有当在每个公民看来，社会福利都已达到了其可能达到的最高水平，此时由公共部门提供的商品和劳务量才是处于最优状态。

1.5 福利经济学

在本书中我们想按以下方式来描述政治决策的经济学理论的特点：

1. 在现代西方经济中，政治决策的经济学理论被应用在民主及官僚政治的组织上。
2. 在使用“政治过程”这个概念时，相关的理论就结合成了一个整体。所谓“政治过程”包括大量在逻辑上相互承接的阶段（即谈判，经大多数人同意的决定，代表和实施。）
3. 这个过程每一阶段的决策被依据福利经济学的原则予以评价。

在讨论民主、官僚政治和政治步骤的概念之前，我们将对福利经济学在本书中所扮演的角色予以简短的阐述。

福利经济学家们关注的焦点在于一个团体中的个人的共同福利。这种共同福利并非指团体的物质财富，而是指由经济因素决

定的团体幸福。福利经济学包括以下三要素：

1. 各种条件的公式化约束。当一个团体中的所有个人的共同福利达到最优状态时，这些条件的公式化约束必须被满足。

2. 关于以上条件如何能被团体中的机构加以实现的研究。这些机构通过政策手段来达到目的，而这些政策将在这些机构的运作框架内被加以实施。

3. 对于现存的团体机构的贡献及现存的团体福利政策的批判性评价。

这个定义意味着福利经济学的确在许多方面与政治学有着共同之处。毕竟，政治学和福利经济学都是研究一个团体（在此是一个社会）的价值分配。但是，福利经济学不仅关注社会的价值分配，而且关注由此带来的社会收益和社会成本问题。本书中，当我们集中探讨一个特定的分配行为的福利含义时，我们根据事实本身采用偏向一边的方法。福利经济学和一般意义上的经济学一样，只研究事实的其中一个方面；它只从一个方面观察社会现象，即稀缺性的方面。那些对并不稀缺的价值所进行的社会分配不在福利经济学的研究范围之内。帕累托、巴罗、兰格、丁伯根和鲍莫尔将研究重点放在这两个福利经济学问题上，一是为实现社会福利最优状态的条件作出定义，二是关于一个经济（经济秩序）的组织如何影响全体成员的社会福利的问题。其中特别是丁伯根（1959, 1967），当他描绘“最优政治制度”时，清晰地提出了以上问题。他提出的问题是，什么样的经济秩序能够保证取得最大的福利收益，也就是说，哪种经济秩序可以改变个人的偏好，从而实现对稀缺资源的某种分配，在这种分配下，社会福利能够最大限度地接近最优状态。这一问题将构成本书的主要基石之一。尽管丁伯根关注的是整个经济的组织的福利方面，本书将只考虑公共部门的组织对社会福利的影响。

1.6 中央集权和集中

我们对公共部门的兴趣因而被集中在其最为基本的要素上——它的组织。一个经济组织至少有三方面的重要特征：

1. 它运作以实现或帮助实现一系列目标，这些目标处于其自身目标之外。
2. 它的结构以中央集权及经济权力的集中程度为特征。
3. 它能够协调与其结构有关的经济决策。

在经济权力这一术语中包括两个要素，即经济和权力。如前所述，经济学家研究个人的行为，只要这些行为是为了实现个人的最终目标并涉及到使用那些具有可替代用途的稀缺资源。根据韦伯（1922，1972，p.28）的定义，权力可被视为影响力的具体形式，即影响其他个体的行为的可能性，这些行为是与这些本身的目标相一致的。如果一个代理机构或某个个人的经济力量被用来实现其目标，并在经济约束（即由于资源的稀缺性所带来的约束）下得到支持，那么就此而言，经济力量即影响力。

一个经济秩序的结构，其最重要的特征是经济权力的集权和集中的程度。当权力只属于相对少数的个人或代表时，一个结构就是集权的或集中的。在一个非集权或非集中的经济中，权力在相关的个人或代表中得到平均的分配。集权与非集权的区别就在于权力是趋于统一还是分散。集中与非集中是水平的运动，也就是指同一阶层水平的代表的统一或分散。而集权与非集权是垂直的运动，即较高阶层的代表的统一与较低阶层代表的分散。

在一个机构，决策的协调很大程度上是沟通的问题。一个关于沟通的线性模式是属于一个特定的结构的。与上面描述的结构性模式相关，原则上存在两种沟通的模式，即一种包括水平的关

系，而另一种包括垂直的关系。水平关系是在同一阶层的个人或代表间的关系，垂直关系是在不同阶层的个人或代表间的关系。换句话说，水平关系是基于个人和代表的平等权力，而垂直关系是基于非平等权力。

水平关系和垂直关系，究竟哪一种会取得支配地位，取决于结构本身。一个集权的结构意味着代表和个人之间的垂直关系将占支配地位，而一个非集权结构则意味着水平关系的支配地位。

1.7 民主和官僚政治

我们早已将经济的组织称之为经济秩序。采用这一术语，则经济秩序一方面是在一个经济中决策的经济权力的集权和集中的程度，另一方面是决策得以协调的有关方式。值得注意的是，经济秩序理论也用到了类型学的有关内容，而类型学是基于协调的水平方式和垂直方式这一划分的。根据奥肯（1940），哈耶克（1944）、勒普克等德国作者的观点，经济权力的主要方式的两种理想类型是有明显区别的，即中央计划经济和交易经济。中央计划经济是垂直组织的理想类型，这种类型中，经济活动由一个代表或个人的计划决定。交易经济是水平组织的一种类型，这种类型中，所有的代理和个人分别做各自的计划，并通过交易过程相互协调。

如果从字面上考虑德国的那些术语，它们有着广泛的含义。中央计划经济不仅仅意味着通过个人命令来协调的垂直组织形式，还意味着那些通过市场和价格的无名操纵来下达命令的形式。而交易经济不仅包括通过商品在市场上大量交易来实现协调的水平方式，也包括通过谈判、投票或竞选途径而实现的协调。

但是本书并非关于经济秩序整体的论文，而只是其中的一个

部分，即公共部门中的经济秩序。公共部门的特征在于这样一个事实，即不存在基于金钱目的的商品交换，而且这种交换经常是不可能的（见第二章）。然而，原则上在公共部门是可能同时并存厄肯的两种理想类型的，尽管是以特定模式存在。在公共部门中，中央计划经济的理想类型的模式是完美的官僚政治。而交易经济的理想类型的模式则是完美的民主政治。在完美的官僚政治中，（经济）活动由单个人，即官僚政治的领袖的计划决定。在阶层中，其他个人居于从属的地位。沟通的渠道是垂直的，协调是通过命令（信件、预算等）实现的。但是在完美的民主政治中，所有的个人独立地做计划，他们的权力是平等的。沟通的渠道是平行的，协调通过谈判、全体一致决策、简单（或合格）多数表决以及通过委托决策选出代表的方式来实现。

由于以上情况，本书中实际上已经在使用上述官僚政治和民主政治的概念。官僚政治被定义为一个协调代理机构及个人的决策的各种方法的集合（处于市场之外），而这些代理机构和个人在阶层中是相互从属的。在另一方面，民主政治是一个协调（处于市场之外）代理机构及个人的决策的各种方法的集合，而这些代理机构和个人拥有平等的地位。

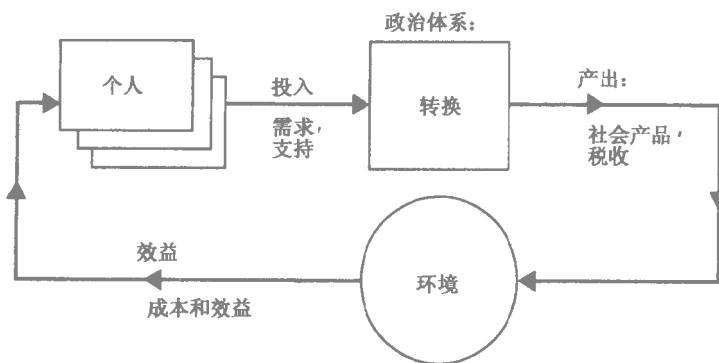
民主政治和官僚政治的这些概念是理想化的类型，即只包括构成一个具体的政治体制的单纯元素的抽象概念。下一小节将致力于探讨这一具体的政治体制。

1.8 政治体制和政治过程

原则上，一个体制即一系列数量有限且彼此相关的元素。术语“政治体制”主要是在伊斯顿的论著（1953, 1965a, 1965b）中得到定义的。伊斯顿将政治体制定义为“一系列相互作用，通

过这些相互作用，价值得以被权威性的分配给全社会”，这一定义是与他政治学的定义完全协调的。在政治体制最重要的几方面中，包括政治文化（包括概念、偏好和体制中的个人的目的）和政治结构（包括权力的制衡）。“环境”包括了所有其他体制，这些体制和政治体制一起构成了整个社会。

伊斯顿的分析的特别之处在于，他在一个环流模型中描述政治体制及其环境的关系。政治体制从环境中接收“输入”。这些输入是个人对政府政策的要求以及对特定官员的支持。这些输入被政治体制转换为输出，即转换为政策决策，例如公共品的生产和分配以及税收规则的制定。而政策又反过来影响环境（例如学校的类型、城市的结构、收入的分配），因而影响个人。这些包括成本和收益在内的效果继而影响个人的要求和支持，于是循环再次开始。



由输入到输出的转换在政治过程中得以实现。在西方经济中，这一政治过程或称转换过程是一个经过大量不同阶段的复杂的决策过程。这些阶段中的每一个都可被分解为大量的小阶段。这个个人的目标被转变为公共品和劳务的转换过程中，至少有四

个阶段（每一个阶段中都有不同的居于主导地位的决策方法），即谈判、多数表决、代表和实施。我们提到这些阶段以及它们各自的决策方法时所用的顺序并非基于时间次序上的先后，而是基于逻辑。例如，我们并不排除多数表决或某种谈判在代表之后的可能性。排列顺序的逻辑性是指——谈判除外——只有当体制完成了前面的阶段至少一次，其余阶段才能存在。这将在第七章予以证明。

1.9 本书的进一步概述

在本书中，循环模型中的两个要素将得到更为深入的探讨：即转换过程 and 对其效果的评价。第二章将探讨评价所基于的标准。后面各章（第三至六章）将把与四个连续的转换过程阶段相关的决策方法作为独立的决策模型加以分析，即：

1. 谈判民主制。这一阶段将在第三章中讨论；它包括在有关的代理机构和个人之间的谈判，其目的是为了达成一个可被最大多数人接受的结果。谈判民主的一个例子就是雇主、工人和政府代表关于国民收入如何在工资、利润和公共物品劳务支出上分配所采取的“共同行动”。

2. 全民投票民主。这一阶段将在第四章中讨论；它包括决定是否通过投票的形式得到谈判的结果，在这种情况下，投票的结果是具有约束力的。全民投票民主并不只局限于就单个建议进行全民投票，而是可以对全部决策的所有分支进行投票。

3. 代议制民主。这一阶段将在第五章中讨论；它包括让选举出来的代表负责谈判以及进行多数表决。正如熊彼特所指出的，这些被选举出来的代表为了获得选民的支持而相互竞争。代议制民主的例子有：在国会和内阁之间的谈判以及由他们作出的

决定。

4. 官僚政治的实施制度。这一阶段将在第六章中讨论；它是关于由国会和内阁作出的决定是否由任命的官僚加以实施。其例子是在部门间或一个部门的各个分部间的决策过程。

一个政治过程可以与专门生产公共品及劳务的工业的一个分支相提并论。上面提到的四个阶段就是把最初的生产者和最终的消费者连接在一起的生产阶段。在谈判民主和全民投票民主阶段，原材料被生产出来，而中间产品则是代议制民主的产物，而官僚政治的实施制度则为即时消费提供了最终产品。正如在商业世界中的情况，某些阶段可以被跨越，例如当一个压力团体把它们谈判的结果直接通知官僚，则不需要政治家了。另一种可能的情况是某些阶段合为一个整体了，例如全民投票民主作为一个独立的阶段消失了。还可能发生的是，一个新的独立的阶段分裂出来了（区分开），例如当一个政党的行政官从国会里他们的成员中取得独立的位置时。

政治过程和一系列生产阶段的比较使我们清晰地看到，只有当单个阶段可被用于判断整个生产过程的运作情况时，对它的评价才是值得做的事情。这就是本书第七章将转换过程的各个要素重新聚集起来并评价它们的相互关系的原因。

2

福利和福利的最优状态

2.1 个人福利

2.1.1 目标

在第一章里，我们介绍了本书的主题：对政治过程的分析以及对其效果的评价。我们讨论的起点将是方法论的个人主义的假定，也就是我们的分析和评价将从单个居民的偏好和行为出发。

韦伯将人类行为划分为传统的、由感情引起的、价值一理性的和目的一理性的。传统的社会行为由习惯决定。当社会行为被由外部刺激引起的感觉和感情所指引，则它是由感情或感性因素决定。价值一理性的行为是由行为的绝对价值中的有意识的信仰决定的，不带任何目的。而目的一理性的行为则相反，它是由某种目标驱动的。那些对于全部行为是正确的东西，特别的对于决策也是正确的。根据韦伯的说法，如果一个人有意通过其行为去取得特定的结果，那么他就是在做目的一理性的决策。这些结果

是他的决策的目标。

因此我们通过假定个人行为是目的一理性的来满足方法系统化的个人主义的前提。这一假设是经济学上久负盛名的传统的一部分，同时也被应用在其他社会学科中。例如社会心理学家克雷希、克拉奇菲尔德和巴拉奇（1962）观察到“人类行为是被驱动的，或是被目标引导的”。西蒙（1978，p.5）甚至说：“理性人的观点并不是经济学特有的，而是普遍适用的，甚至是无所不在的，存在于整个社会科学界。”

个人追求的目标可能是经济的或不经济的。经济的目标是指那些其实现与有其他可选择用途的稀缺资源的使用有关。所有其他的目标都是非经济的。经济的和非经济的目标互冲突是可能的；例如，一个消费者想要满足其经济需要的尝试也许会对他的信仰、希望和善心产生负面影响。但是，在本书中的其余部分我们将忽略这一问题，假定经济目标的获得不会影响非经济目标。

关于经济目标的概念存在着重大的误解：在许多情况下，这些目标被简单地与追求高收入或更多的商品和劳务画上了等号。可以通过区分收入、财富、个人福利（或效用）和社会福利来消除这种概念上的混淆。

收入仅仅是指个人在一个特定的时期所挣得的货币的数量。财富是一个范围较大的概念，是指个人在特定时期中所获得的全部商品和劳务。财富不仅包括有形的商品，也包括无形的劳务，不仅包括私人品，也包括公共品。收入和财富是客观的概念，与之形成对比的是，余下的另两个概念则是纯粹主观的。个人福利（效用）指的是个人需要的满足程度，只要这种满足是基于经济因素的。个人福利是正负效用的总和。正效用包括个人得自所有那些原则上能够满足人类需求的商品和劳务的愉悦。负效用包括取得这些商品和劳务所需的成本（例如闲暇时间的丧失）以及由他人行为引致的负的外部效应（例如对环境的负效应）。从这可