

卷首语

形似与神似

李文溥

翁方刚和刘石庵是乾嘉年间的两个书法家。翁方刚一生研究书法，讲究“笔笔有来历”，刘石庵却是转益多师，自成一派。翁的女婿正好是刘的学生。一日，女婿与岳翁谈起老师的书法，翁方刚不屑地揶揄道：回去问问令尊师，他的字哪一笔是古人的？学生老实，果然向老师转达了岳父的问题，石庵笑曰：令岳翁的字又哪一笔是他自己的？

“笔笔有来历，字字是古人”与“我手写我心，字字是自己”，这种追求形似与追求神似的分歧似乎比比皆是。共运史上，列宁的建党原则，就与马克思第一国际、恩格斯第二国际的不同；十月革命，一国革命首先胜利论，也不见诸于马恩全集；毛泽东的农村包围城市，好久都被认为是异端，当时的正宗倒是“海归派”王明。结果如何呢？

经济学虽是舶来品，但却有过乾嘉学风浓厚的时代。做研究写文章，讲究的是笔笔有来历，字字是古人，句句有出处，篇篇有依据，至于与实践合不合，解决不解决现实问题，倒在其次。以我愚见，如此“坚持”，形似而已。相反，《论十大关系》、《关于正确处理人民内部矛盾的问题》，以及小平同志的诸多文章和讲话，通篇反倒不见有多少引文，承袭了多少现成结论。历史上，这种研究常被视为离经叛道，实践证明却是应用马克思主义立场观点方法解决当代重大现实问题的神品，真正坚持和发展了马克思主义。

“效《楚辞》者必不如《楚辞》，效《七发》者必不如《七发》。”翁方刚的字不如刘墉，但还不失艺术价值，也不妨看看。可是，胶柱鼓瑟、刻舟求剑的经济学，不但毫无用处，而且是要误国害民的呀。唐代改革家兼诗人刘禹锡曰：劝君莫奏前朝曲，请听新翻杨柳枝！身处日新月异的历史变革时代，难道我们不该有此气魄么？

需要全本请访问 www.ertongbook.com



目　录

经济学家茶座

(第21辑)

编　委

(按姓氏笔画为序)

于光远　王东京

王振中　王瑞璞

冯兰瑞　刘　伟

刘方棫　刘国光

吴树青　汪丁丁

张卫国　杨瑞龙

林　岗　项启源

钟朋荣　洪远朋

洪银兴　胡培兆

赵　晓　顾海良

梁小民　程恩富

蔡继明

主　编

金明善

副主编

刘德久

执行主编

詹小洪

责任编辑

董新兴

陈丹丹

【卷首语】

李文溥　形似与神似/001

【国是我见】

史晋川　“吃狗屎”的国民生产总值?/004

周为民　改革以来,社会平等程度是降低了,还是提高了?/007

吴　思　城乡身份推算/009

李海舰　产品的革命:产品是什么?/012

柯华庆　我们人民:科斯的国家主义视角/015

【学界万象】

郭艳茹　南北合作,促进法经济学发展——法经济学国内两大阵营侧记/020

孙德圣　2005年诺贝尔经济学奖获奖者简介/025

董　新　西安听经济学巨侠熊秉元讲课记/027

【学问聊斋】

王则柯　设验甄别有学问/031

杨臻黛　意义与荒谬之间:替“创造性会计”说几句/035

井　田　竞聘的经济学——从一次公开竞聘看制度的扩展与演化/038

李丽纯　“交叉圆”构图的经济学涵义/043

罗仲伟　虚拟企业组织管理的应用典范/045

【经济评论】

张曙光　生财聚财与疏财散财/051

李仁君　消费模式:跨期转移还是跨代转移?/055

孙少青　EMBA的成本收益分析/058

叶楚华　天安门城楼上的“炫耀性消费”/060

俞炜华　长城的战略价值/063

辛向阳　关联数据的戏剧/ 068
赵　刚　旅行社超低价竞争的背后/ 072

【经济随笔】
朱恒鹏　为何把牛奶倒入大海/ 077
蒲勇健　布吉之谜:油画市场之经济学诠释/ 086
朱铁臻　从一座小镇走近德国/ 091
熊秉元　背古文侧记/ 094
曹利群　一个小山村的开放/ 096

【生活中的经济学】
李增刚　语言中的经济学/ 098
聂辉华　报纸为什么不免费发送?/ 102
董志强　美貌有价:关于漂亮的经济学/ 107

【经济学人】
陈瑞铭　追思顾准/ 110
梁　捷　熊彼特与凯恩斯/ 119

【经济史话】
梁小民　走西口与晋商(三)/ 122
朱绍文　早期两岸经济学家的交流——陈岱孙先生与蒋硕杰先生的几封信/ 127
管清友　牛顿和英国金本位的形成/ 131

【他山之石】
詹小洪　韩流带动的韩国文化产业/ 137
朱　玲　科伦坡印象/ 143
安玉发　韩国漫谈/ 149
刘福寿　话说旧金山的流浪汉/ 157

《经济学家茶座》改版了/ 160

图书在版编目(CIP)数据
经济学家茶座.第21辑
金明善主编
济南:山东人民出版社,2005.12
ISBN 7-209-03879-5
.经… .金… .经济学-文集 .F0-53
中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第137061号

山东人民出版社出版发行
济南市胜利大街39号
邮编 250001
http://www.sd-book.com.cn
编辑部电话:(0531)82098901
E-mail:chazuo4901@sohu.com
发行部电话:(0531)82098027
82098028 82098029
山东新华印刷厂临沂厂印刷
2005年12月第1版
2005年12月第1次印刷
730×970毫米 1/16开
10印张 160千字
邮发代号 24-180
定价:14.00元

“吃狗屎”的国民生产总值？

史晋川*

科学只唯真，却不一定美。一些经济学的道理尽管缺乏美感，甚至与人们的直觉相悖，但它却是真理。不懂道理，缺乏常识，只会使人们干出一些“无知者无畏”的事。

坊间流传甚广的一出嘲笑经济学（家）的笑话是：两位学生在去拜访经济学教授的路上，学生甲看到地上有一坨狗屎，就对学生乙说：“若是你将这堆狗屎吃了，我就给你 元。”学生乙感觉划算，于是马上吃了狗屎，拿到了 元。两人继续前行，学生乙看到地上又有一坨狗屎，于是如法炮制，对学生甲说：“你若是吃了这堆狗屎，我也给你 元。”学生甲也吃了狗屎，拿回了 元。两人到经济学教授家中，将路上吃狗屎之事和盘托出，经济学教授闻之高兴地说：“同学们，你们为国家增加了 万的国民生产总值啊！”

其实，这出蹩脚的笑话反映了许多人对经济学知识的无知加上臆想的曲解。倘若要破除这种无知，纠正此类曲解，就必须首先澄清两个基本的经济理论问题：一是何为国民生产总值？二是为何交换（易）也能够创造国民生产总值？

首先，我们来回答“何为国民生产总值”这一问题。

国民生产总值（ ）是联合国颁布的国民经济核算体系（ ）中的一个反映一定时期内社会经济活动所创造的增加值总量的经济指标。具体地说，国民生产总值是一国居民在三次产业部门中所生产的产品和所提供的劳务的增加值的加总。根据经济学的效用理论，第一次产业创造的是物质效用，例如林业生产利用树种植出树木；第二次产业创造的是物质形态效用，例如制造业将木材加工成椅子；第三次产业创造的是空间效用（运输）、时间效用（存贮）和所有权效用（交易）等，例如商店提供销售椅子的服务。举例说，农民用价值 元钱的种子种植出价值 元的树木，农业部门的增加值即为 元；家具厂的工人用这些树木加工制作出价值 万元

---

* 作者系浙江大学经济学院教授。

的椅子，工业部门的增加值即为 [illegible]元；商店的营业员将 [illegible]元从家具厂批发来的椅子以 [illegible]元卖给顾客后，服务部门的增加值即为 [illegible]元。若将上述三个生产部门各自的生产增加值加总后，即得到 [illegible]元的国民生产总值。

接着，我们来回答“为何交换（易）也能够创造国民生产总值”这一问题。

经济学理论中有一个非常著名的“斯密定理”，即：人们的自愿交易有助于增进交易双方的效用及改善人们自身的福利。“斯密定理”其实就是国民经济核算体系中将服务业及交易活动也列入创造国民生产总值的生产性部门的理论依据。举例说，某甲拥有 [illegible]元钱（假定每一元对每位持有者都代表相同的一个单位效用），同时某乙拥有一只手表，并且对于乙来说，这只手表给他带来的效用是 [illegible]个单位。那么，此时甲和乙各自拥有 [illegible]单位和 [illegible]单位的效用，两人效用之和是 [illegible]单位。假定甲在某个场合看到了乙拥有的这只手表，并且觉得得到这只手表能给自己带来 [illegible]单位的效用（这表示甲最多愿意支付给乙 [illegible]元钱购买手表），于是甲与乙讨价还价，最终甲用 [illegible]元钱从乙那里购得这只手表。这笔交易完成后，甲现在拥有一只对自己来说具有 [illegible]单位效用的手表和剩余的 [illegible]元钱，合计效用是 [illegible]单位；同时，乙现在拥有 [illegible]元钱，合计效用是 [illegible]单位；甲乙两人都比交易前增加了 [illegible]单位的效用，增加的 [illegible]单位效用就是所谓的“交换剩余”。简单起见，倘若不进一步考虑交易中所发生的其他有关费用，上述例子中由交易活动所增加的效用增量是完全可以作为服务业的增加值计入国民生产总值的。

当然，服务业部门中不仅提供商品交换可以增加国民生产总值，提供劳务的交换活动同样也能创造国民生产总值。以街头艺人卖艺为例，民间艺人在街头表演头撞青砖、钢叉刺喉和肚皮上砸碎青石板等“惨不忍睹”之“气功技艺”，无非是用自身技艺换取养家糊口的铜钱。艺人自愿卖气力表演，围观市民愿意花铜钱欣赏“独门功夫”，同样是一种自愿交易，同样也是能够创造国民生产总值的。由此类推，某人愿出 [illegible]万“欣赏”别人“表演”吃狗屎，同时也有人愿意为得到 [illegible]万元钱“表演”给人看自己吃狗屎，也是一种自愿交易，也同样能够创造国民生产总值的。但是，值得提醒诸位注意的是，除非“吃狗屎”不会给吃狗屎者带来任何负效用（可以视作为吃狗屎的成本），一般来说，在吃狗屎的交易中，“交换剩余”或者说相应创造的国民生产总值是不会大于 [illegible]万元，而应该是某一个大于零同时小于 [illegible]万的数值。在前述例子中，如果甲觉得亲眼目睹乙吃狗屎能给自己带来价值 [illegible]万元的效用（或说“快感”），而同时乙觉得吃一坨狗屎只给自己带来了 [illegible]万元的负效用（或说“痛苦”），那么这桩吃狗屎的自愿交易就可以产出价值 [illegible]万元的“交换剩

需要全本请访问 www.ertongbook.com

余”,国民生产总值相应就增加了 元。

可能有读者读到这段经济学分析议论,大有经济学家太“恶心”的感觉,可是,抱歉得很,这是没办法的事。像是在科学研究中,一张漂亮的少女脸庞,在显微镜下却可以发现脸部皮肤上有着数无不清的蠕动着的微生物,使人大倒胃口。因此,我们想告诉大家的是,科学只唯真,却不一定美。经济学作为一门社会科学也是同样,一些经济学的道理尽管缺乏美感,甚至与人们的直觉相悖,但它却是真理。不懂道理,缺乏常识,只会使人们干出一些“无知者无畏”的事。用“吃狗屎”的故事来编排经济学(家)即为一例。

最后,也可能有读者会问,你怎么不接着用经济学理论继续解释“吃狗屎”故事的后半段呢?笔者认为,读者完全可以举一反三,得出各自的结论。但是,请记住,在交易双方对“吃狗屎”一事有着不同的主观评价(效用)条件下,交易本身对国民生产总值的影响是会有不同的哦!



大雅原小雅新解　　雪风

改革以来,社会平等程度是降低了,还是提高了?

周为民*

如果片面地而不是全面地、表面地而不是抓住根本地看问题,就会以为改革至今,中国的社会平等程度不是提高了而是降低了。现在海内外有不少人正是这样看的,以至在关系中国改革与发展之战略方向的若干重大问题上出现了一些不正确或不得要领的随意的议论。此其一。其二,平等一词从来含义复杂,但不少人未加详察,以至谈平等问题,不仅缺乏历史的具体的分析,而且概念不清,逻辑混乱。其三,平等一词颇具社会鼓动性,很容易激发人们的道德激情,但不少人科学态度不够,以至一些不负责任的议论被庸俗地、廉价地视为代表着"社会良知",而不同观点却被任意加以"道义"上的挞伐。这几种倾向都是不对的,不好的,也是有害的。

从与现代社会的经济及文化结构相适应的基本价值出发,虽然一定程度的结果平等仍是需要的,但平等的真正要义在于社会成员之基本权利的平等及在此基础上的机会的平等。这样来看,改革开放、发展市场经济在中国实现的划时代的社会进步,就不仅仅表现为空前的经济发展和繁荣,而且突出地表现为社会平等程度的前所未有的提高。

有些人以为,在旧体制下,虽然经济效率低,人民贫穷,但好处是社会比今天平等。这实在令人惊诧。讲这样的话至少说明他们已经全然忘记了中国的数万万农民。旧体制以户籍制度、城市"商品粮"及副食品配售制度、城市就业福利保障制度等等构筑成坚硬森严的体制壁垒来隔绝城乡,强制固化农民在权利上不同于城镇居民的身份,随着这种身份不平等而来的则是全面的机会不平等。虽然旧体制有它不得不这样做的原因,但这种状况无论如何都是完全不符合社会主义理想的极大的社会不平等——难道不是吗?

以为旧体制下的社会比今天平等的人还全然忘记了数千万有所谓"成分"、

* 作者系中央党校经济学教授。

“出身”问题的人们。这些人在旧体制下仅仅因为“成分”不好、“出身”不好，就注定要一代接一代地在一切方面遭受歧视、排斥，直至种种非人的凌辱和迫害。有人以上大学为例，说今天有穷人的孩子因没钱而上不了大学，这就不如旧体制。殊不知在旧体制下，一个出身问题就把多少青年永久地隔绝在大学的门外，他们不光是不能上大学，而且不能参军，不能被招工，甚至还找不到对象，结不了婚。这又是多么大的社会不平等——难道不是吗？

就人们生存与发展的基本权利和机会而言，旧体制从制度上造成了严重的社会不平等。更可悲可怜的是，对这种严重的社会不平等，一切不幸的人们根本发不出任何声音，不能表达丝毫不满，而那些幸运的人们则在“政治正确”的要求下将这种不平等视为当然，以至心安理得——这大概也是一些人至今觉得旧体制没有什么不平等的一个原因吧。

完全是由于改革，如此严重的制度化的社会不平等才被一步步打破。改革是怎样解放生产力的？首先是、根本是在基本权利方面一步步促进了人的解放。中国改革与市场经济发展的方向和逻辑就在于此。从农民进城做工到民众自主创业，在人民的人身权利和财产权利上，一道道束缚解除了，一个个禁区打开了，社会在日益多元的同时更加趋向于自主、开放与流动。不应当看不到，这个过程，正是不断增进社会平等的过程，这些步骤，正是最具实质性的社会主义的步骤。

没有任何理由讳言，目前中国面临着许多突出的社会问题。一段时间中显著增加的上访和群体事件就反映了这一点。这些问题，特别是民众基本权利遭到任意侵害的问题说明了什么呢？说明按照上述方向和逻辑来展开的改革还没有完成，因此解决这些问题的根本之道在于更加深入地推进经济的市场化及与之相适应的政治和社会的民主化，以形成充分保障民众基本权利的完善的制度条件。任何脱离甚至背离这个方向的怀疑、动摇的论调都是错误的。

谈平等，自然不能不涉及贫富差距。鉴于贫富差距一直是改革以来人们所关注的一个焦点，我将在下一篇短文中专门讨论这个问题。

城乡身份推算

吴思*

[illegible]年春节前后，我参加白南生教授组织的农村调查，追访十年前访问过的[illegible]位进城打工农民。在四川渠县的三个村庄，我访问了[illegible]户人家。问卷上有近百个问题，其中一个是：你认为自己是乡下人还是城里人？是农民还是工人？

结果，无论是建筑小工，还是外资工厂的中层管理人员，无论是牙医，还是小老板，他们的回答都是斩钉截铁的几个字：我是农民，乡下人。

这是一个让我困惑的回答。我追问每一个访谈对象：十多年来，你生活在城里，工作在城里，靠务工或做生意养家糊口，脱离了土地，甚至根本就不会干农活，你凭什么说自己是农民？就凭户口本上那张纸？

一位在成都当油漆工的小伙子答道：我是在城市工作生活，但我随时可能失去工作，那时我就要回家种地。我问：城里人也可能失业，那么多人下岗了，你和他们有什么不同？他说：那可不一样。城里人有房子，开销不大，失业了心里也不慌。我们在城里没活干了，整天花钱不挣钱，就得赶紧回去。

实际上，我的访谈对象并不死抠户口本。我们访问了一个紧邻小镇的村子，其中有一个村民小组已经并入街道居委会，所有村民都转为城镇户口。但我访问的这些户口意义上的城镇人依然说自己是农民。一位在一家深圳公司“跟单”的基层管理人员，操着一口广味的普通话，给出了和那位油漆工一样的理由：我没有工作就要回家种田，老板不要我了也不算下岗。

顺着他们的思路想下去，假如他们在城里有了自己的住房，或者失业后也算下岗，因而得到救济，他们似乎就会认为自己是城里人，就会认为自己是工人而不再是农民。但这种说法也有问题：城里人未必都有自己的住房，下岗后也未必都能得到救济。他们的本意似乎是强调一道底线：你是谁，取决于你能以什么身份安度人生。如果要成为城里人，那么，即使遇到一时困难，也必须有能力在城市中生活下去。在城市工作的总收入应该大于或等于在城市生活的总支出。

追到这一步，我忽然冒出一个猜想：说不定这是一道关于身份认同的条件的

---

* 作者系《炎黄春秋》杂志执行主编。

公式，即 城市收入≥城市支出。一旦条件成熟了，这道公式成立了，农民的身份认同就会转变为城市身份认同。当然，所谓收入和支出应该覆盖整个人生，“收入”应该指人生总收入，“支出”应该指人生总支出，包括建立家庭、生儿育女和养老送终等等。

在这个意义上，有城市住房意味着日常开支的下降，有失业救济意味着收入增加。收入增加这边还可以包括工资提高、就业机会增加、个人素质提升、社会支持网络建立等项内容。支出下降这边可以包括城市学校借读费降低、医疗费用下降、城市棚户区或曰贫民区的合法化等项内容。

从我访问的样本来看，这道关系式很难做平。更准确地说，在我负责的一次对村干部的访谈中，在过去十多年里，这个村只有 源豫的人家可以做平，他们或多或少发了财，已经成为大家心目中的城里人，不会再回农村续走人生之路了。至于绝大多数人，进城打工十年也好，二十年也好，人生的根子仍然扎在农村，他们身份认同也死死贴住农民。对他们来说，用城市打工收入支持他们在城里安家、买房、供孩子读书，同时给自己留下养老金，简直就是一个神话。

其实，深入追究下去，这些人对农民身份的认同也是一种错觉。在当代四川农村，如果没有进城打工的收入，农村收入真能支撑农村生活的开支吗？即使一部分人目前可以，一旦进城打工者大批归来，就凭人均六七分的那点田地，连糊口都难，更别提盖房结婚和送子读书了。

传统的“农村收入≥农村支出”已经无法成立，现代化的“城市收入≥城市支出”尚未成立，只有目前的“城市收入≥农村支出”可以成立。于是，这些人就获得了一种独特的身份，农民不是农民，工人不是工人。他们的两栖生活恐怕是历史注定的。我不知道这段历史将持续多久，不知道会不会固定下来，形成一个像两栖动物那样的新物种。从四川调查的情况看，上个世纪 愿年代后期至今，将近一代人的时间过去了，当年的中青年已经步入中老年。四五十岁以上的人开始退回农村，十七八岁的年轻人又踏上了前辈走过的路。一代过去，一代又来，两栖状态依然存在。

如何准确命名这种两栖身份？周朝有所谓“氓”，汉朝有所谓“流庸”，唐朝有所谓“雁户”，这些称谓都不如当代的“农民工”准确，尽管“农民工”听起来不伦不类，自相矛盾。语言的矛盾是现实矛盾的反映，恐怕无法靠语言技巧解决。

根据身份认同的公式，城乡身份的大规模转化其实是可以计算和预测的。只要计算出农民工的平均收入及其变化趋势，再计算出城市生活的人生总开支的底线及其变化趋势，我们就可以预测农民将在什么时候并以多大规模转化为城镇人口。在

想象这种转化所牵涉的各种因素的时候，我特别强烈地感到，城市的棚户区能否合法存在，对转化进程影响极大。棚户区是踏入城市的最低台阶，是一个过渡地带，它的存在可以使农民工节省大笔路费和农村建房费，并逐渐形成自己的社会支持网络。可是按照目前的政策，即使农民自发创造出棚户区，例如北京的浙江村或新疆村，也难免遭到政府部门的扫荡。消灭棚户区固然有利于城市居民，维护城市生活质量，但是其代价却完全由农民承担。我在农村见到许多空荡荡的新房，花两三万元建成，作为结婚实力的证明和未来养老的保险，这些房屋的主人却年复一年地挤在城市建筑工地的工棚里，或者另外付给城里人一笔房租。闲置的房屋吞噬了上千万人多年积攒起来的血汗。这种遍及全国的资源浪费，就是农民为城市利益付出的代价。这笔钱本来可以成为城市建设至少是棚户区改良的动力。

另外一个因素是农村九年制义务教育。这笔名义上无须支付的开支，实际上吞噬了农民工的大半剩余。这意味着农民工真实收入的下降或积累的减少，从另一面削弱了他们在城市生活下去的能力。

还有一个因素，涉及到敏感的工会组织问题。在我的访问对象里，有两位参加过罢工，一次成功，一次失败。罢工的目标都是提高加班工资，减少加班时间。他们的劳动时间平均每天十一二个小时，每个月休息一两天甚至全无休息。这样的生活让人无法尽父母之责，更不敢有在城市养儿育女的奢望。对中国农民工来说，员愿远年 缘月 员日美国芝加哥工人大罢工所争取的 愿小时工作制，还是一个遥远的梦想。在我访问的两个案例中，带头“闹事”的工人都被开除了。早期美国的罢工组织者也是这样的。美国工人的对策是成立自己的工会组织，被开除的工人领袖干脆以此为业，工人运动因而前赴后继。但在当代中国，这是更加遥远的梦想。于是，罢工的组织风险很高，罢工自然减少，农民工在劳动时间和工资水平方面也缺乏谈判的实力和手段。在身份转化公式里，这意味着农民工的缺乏社会支持网络，就业不稳定，收入难以提高，城市难以成为安身立命之地。

假如上述因素向有利于农民工的方向转化了，我们就有理由预测，农民工变成城里人的临界点越来越近。那时候，农民工集团将根据收支水平分为几个梯队，大规模的身份转化将在中国的大小城镇中梯次行进。于是，有那么一天，数以亿计的农民工就可以斩钉截铁地宣称：我是工人，是城里人。

那将是中国社会转型成功的宣言。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

产品的革命 :产品是什么芽

李海舰 *

现代社会已经发生了从旧经济到新经济的重大变化，包括：从产品经济和服务经济开始转向体验经济，从实体经济开始转向虚拟经济，从物质经济开始转向精神经济。在这一重大变化下，“产品”已经颠覆了传统意义上的概念界定，开始走向一个全新的时代。

一、产品的三境界思想

众所周知，禅宗有三重境界。第一境界 :看山只是山，看水只是水 ;第二境界：看山不是山，看水不是水 ;第三境界 :看山还是山，看水还是水。这里，借鉴这一 思维范式，将产品的认识分为以下三个阶段。

员.产品就是产品

经典理论认为，产品 越核心产品 垣形式产品 垣外延产品。其中，形式产品包括 :包装、生产日期、使用说明、操作方法，等等 ;外延产品包括 :安装、售后服务、担保、信誉，等等。一般而言，凡是取得成功的企业，它不仅在“核心产品”层面把产品做到了极致，而且在“形式产品”和“外延产品”层面也把产品做到了极致。相反，过去那种只重视“核心产品”层面意义上的企业被远远地抛在了后面。

圆.产品不是产品

随着时代变化，产品被不断广义化了，或者说泛化了。它已经不再是传统意义上的“产品”了，其不断演化为：

(员) 产品是技术，产品是专利，产品是标准 ;产品是制度安排，产品是盈利模式，产品是总体解决方案 ;甚至，产品是一种生活方式，制造产品从最本质的意义上讲，就是制造一种生活方式。

(圆) 产品是企业，产品是能力，产品是模块，产品是网络。现在，越来越多的系统集成商，对他们而言，制造产品就是制造网络。这种“网络产品”远比传统产品价

* 作者系中国社会科学院工业经济研究所研究员。

值更高，利润更大。过去，让“产品”为你赚钱，这是旧经济的共识；现在，让“网络”为你赚钱，这是新经济的必然。难怪晋商早在上百年前就认识到，所谓做生意就是“去织网”。

（2）产品是服务，产品是过程：例如，采摘、攀岩、蹦极活动本身就是产品；产品是体验：包括：产品是一种环境，产品是一种氛围，产品是一种感受，产品是一种游戏，等等；总之，产品成为一种快乐。这里，产品完全从一种静态之物转换成了一种动态之物。就像活鱼比死鱼更值钱一样，动态之物比静态之物价值更高，利润更大。

（3）产品是概念，产品是思想；产品是信息，产品是文化。这里，产品完全从一种有形之物转换成了一种无形之物。一般而言，无形统治有形，无形高于有形。也就是说，看不见摸不着的东西比看得见摸得着的东西价值更高，利润更大。

（4）产品还是产品

无论“产品就是产品”还是“产品不是产品”，都是产品认识上的特殊情形。而实际上，产品存在一个一般情形，即“一般范式”。用学术语言讲，产品是一个“双模块结构”。也就是说，产品，既是有形的，更是无形的；既是静态的，更是动态的；既是客观的，更是主观的；既是物质的，更是精神的。在旧经济时代，以前者的地位和分量凸现为主；而在新经济时代，后者的地位和分量急剧上升。就产品结构而言，过去，“大物质、小精神”；现在，“大精神、小物质”。可见，“纯物质”或“纯精神”只是特例，二者“与时俱进”地动态式组合才是“产品”的最佳结构。由此推之，任何产品都是“两个对立环节的统一”，“合二为一”即“第三状态”才是常态。

二、要把死的做成活的

重新定义产品，可为企业在微利时代开启利润大门提供一把“万能钥匙”。例如，一只陶瓷做的普通茶杯，在超市里不过卖[illegible]元钱左右。请问，如何将其卖到[illegible]元呢？这里，在茶杯外面印上中国传统文化，例如：清明上河图、郑和下西洋、唐僧西天取经、古代四大美女，等等。这样，这只茶杯就可以卖到[illegible]元了。消费者买去以后，不仅可以用来喝水，而且可以供人欣赏，它在一定程度上体现了主人的“品味”。再问，这只茶杯如何才能卖到[illegible]元甚至上千元呢？这里，需将茶杯“活化处理”，增加“技术含量”：人们喝了“活磁”茶杯盛的水以后，可以促进血液循环，加速体内废弃物的排泄，使人不易老化，常葆青春健康。不用怀疑，这样一只富有“技术含量、健康含量、概念含量、精神含量”的茶杯，卖不到[illegible]元甚至上千元才怪呢！

我们知道，没有灵魂的东西和有灵魂的人类是无法沟通的。为此，要给产品注

入“灵魂”。即把一个物质的东西转换成一个具有精神含量的东西，“把死的说成活的”。因此，不能就产品卖产品。产品要有概念，产品要有灵气，产品要有故事含量，产品要有精神含量。正像一个没有文化的企业注定没有竞争力一样，一个没有文化的产品注定是没有竞争力的。“卖文化”，这是当今时代企业获取利润必须遵循的“铁的法则”。这是因为，利润的 [illegible] 来自于产品 [illegible] 实体 [illegible] 以外的文化含量。其实，越来越多的企业早把这一“铁的法则”运用到商业实践中去。诸如：

(1) 可口可乐。快乐，看不见摸不着，但它是人们所追求的。过去，喝饮料是为了解渴的；现在，可口可乐把快乐“嫁接”到一瓶饮料上了，喝下可口可乐则意味着喝下快乐，即快乐的实体化。

(2) 牵手果汁。这个牌子的果汁酸酸的、甜甜的，喝起来有一种初恋的感觉。这里，牵手果汁把朦胧情感“嫁接”到一瓶果汁上，其定位为少男少女、新新人类，喝下牵手则意味着喝出朦胧情感，即朦胧情感的实体化。

(3) 一路平安饭店。长沙黄花机场附近有一“一路平安饭店”，上飞机前去就餐的人比一般饭馆多得多。这里，一路平安饭店把平安“嫁接”到了一次就餐上，吃一路平安饭店的饭就意味着一路平安，即平安的实体化。

(4) 手表产业。今天，报时已不再是一块手表最重要的功能。一块 [illegible] 美元的表和一块 [illegible] 万美元的表一样走时准确。鉴此，把手表做成珠宝，戴在身上能够公开欣赏、公开炫耀，即把富有“嫁接”到一块手表上。这里，手表工业卖的不是手表而是珠宝。它找到了今天这个时代手表生意的本质所在，手表工业才恢复了它原有的生机。再有，把儿童冰箱做成“卡通”形象，不仅在卖冰箱，还在卖高档玩具；把台灯做成米老鼠状，不仅是卖台灯，更是卖“米老鼠”。

(5) 溶洞旅游，三分靠形象，七分靠想象。像什么，想什么；想什么，是什么。这里，千姿百态的石头造型都经过了“故事包装”。否则，石头就是石头，可能分文不值。

(6) 日本一面条制造商，将其面条的麦制面原料经过了贝多芬的音乐处理，其产品价格提升了 [illegible] ~ [illegible]。再有，根据测定，衣服经过砂洗以后，牢度下降 [illegible]，但价格提升了 [illegible]。这是因为，经过砂洗后的衣服，有了个性，有了风格，“穿起来有味道了”。

综上所述，现有两个世界：一个是物质世界，满足人们的客观需求，它是客观的、真实的，一是一，二是二，物有所值，物超所值，人们才会购买；一个是精神世界，满足人们的主观需求，它是主观的、虚幻的，一是十，十是百，放大效应，倍增效应，人们才会购买。今天，随着消费的非物质化的发展，仅仅技术和质量是远远不够的。我们制造的产品要有精神上的含量，可用来满足人们的精神需求，企业则由此获得高额利润。

我们人民：科斯的国家主义视角

柯华庆*

法律经济学的基石是科斯定理。科斯定理分为实证的和规范的，实证的科斯定理又分为两个，用法律人喜欢的形式表达为：实证科斯定理Ⅰ——如果交易成本为零，那么法律对效率无用（或者说法律与效率无关）；实证科斯定理Ⅱ——如果交易成本为正，那么法律对效率有用（或者说法律与效率有关）。可以说现代法律经济学是在实证科斯定理Ⅱ基础上建立起来的。法律应该怎样提高效率涉及到规范的科斯定理。而规范的科斯定理也有两个：规范科斯定理Ⅰ建构法律以消除私人协商的障碍，即润滑交易；规范科斯定理Ⅱ建构法律以最小化私人协商失败导致的损害，即纠正错误配置。这两种方法都是为了提高效率，前者符合帕累托效率，容易被人接受；后者符合卡尔多-希克斯效率标准，从效率角度看，后者比前者好，因为后一种方法可以消除交易成本，前一种方法可能仅仅降低交易成本。但是后一种方法并非双方都能够接受，此时就有一个合法性问题，我们认为正是在这里建立了法律与经济学目标的一致性。

经济学的假设是个体主义，但是规范经济学考虑问题一直是封闭性的团体视角，也就是说，经济学是从社会的整体利益去研究资源的最优配置，研究市场的缺陷和失败，研究用怎样的经济制度和经济政策规范企业的行为以解决这些问题，达至资源的最优配置和全社会福利最大化。这里必须说明的是规范经济学一定是在一个封闭的世界中考虑问题，“全社会”可以是两个人的，也可以是一个单位、一个城市、一个国家或者地球，也可以是当下的所有人组成的整体或者包括子子孙孙的所有人组成的整体。从一般意义上的法律视角看，“全社会”应该是民族国家，所以要从国家利益最大化考虑；如果是部门规章就应该从该部门的利益最大化角度配置资源。例如，垄断破坏社会总福利，经济学研究的就是如何打破垄断，保持充分竞争。所以经济学家提倡自由竞争而反对垄断。我们经常讲经济学家要讲“良心”、“道德”，并不是像大众理解的是要为“穷人”说话，而是说要站在国家利益的角度考虑问题，而不能做某一个特权阶层的代言人，从某种意义上说，不分青红皂

* 作者系中国政法大学法学院副教授。

白、不考虑经济规律地为穷人说话也是没有良心的！经济学家反对垄断并不仅仅是站在消费者或者小企业一边反对垄断者。从垄断厂商的角度看获得了垄断利益，但消费者的利益受损，从国家角度看，消费者和厂商都是“人民”的分子，“手心手背都是肉”！用经济学可以证明，一般的垄断给垄断者带来的利益不足以弥补消费者的损失，从竞争到垄断是社会福利的损失，所以经济学家应该反对垄断，不反对垄断的经济学家是错位的、没有“良心”的。如果说，垄断带来的利润能够弥补给消费者的损失，经济学家就支持垄断，垄断自然就得到了维护。从这种意义上说，经济学家是最无偏见的！但是，另一方面，经济学家又是最有偏见的，他们的偏见是封闭性思维，这是由他们的个体主义方法论决定的，他们只会从个体到集体、从集体到国家、从国家到国际，而不是相反！他们的最大偏见是只考虑团体内的总利益，而不考虑外界的利益，它是封闭性思维！说经济学家有没有职业道德要看他为谁打工。只为一家公司打工的经济学家对公司内各个部门不应该有偏见，他的目标应该是为了公司利益最大化，如果该经济学家对各个部门有偏见或者他从国家利益考虑反对该公司搞垄断，那么他就是没有职业道德的！如果一个国家机构或者大学的经济学家同时做某一公司顾问，拿人家薪水，那么就是没有职业道德的，也是人格分裂的！这就是王建国教授说的千万别把经济学家当管理学家。严格说来，经济学家只是国家的管理学家，而不是某一公司的管理学家。一般认为经济学家为国家雇佣，此时经济学家就应该全心全意为国家的人民服务，而不能仅为该国家内的某一阶层服务或者为他国服务或者为国际服务。从这种角度看，真正接受经济学思维的国家是对内一视同仁，而对外是虎狼之心。因此可以说，美国人是真正具有经济学精神的。美国的《经济学家》站在美国立场批评中国就是具有经济学精神，而不是盛洪教授说的《经济学家》丢失了经济学的基本精神。当然盛洪教授强调用天下主义代替民族主义只是一种迂回为中国的利益说话，考虑到盛洪教授为中国雇佣，所以他也具有经济学家的职业道德！

我们再来看看法律的目标、价值应该是什么？博登海默认为，法律的价值有两个：秩序与正义，法律旨在创设一种正义的社会秩序。秩序所关涉的是社会制度和法律制度的形式结构，正义乃是法律规范和制度性安排的内容、它们对人类的影响以及它们在增进人类幸福与文明建设方面的价值。从最广泛的和最一般的意义上讲，正义的关注点可以被认为是一个群体的秩序或一个社会的制度是否适合实现其基本的目标。但是正义有着一张普洛透斯似的脸，变幻无常、随时可呈不同形状并具有极不相同的面貌。按照西塞罗的观点，正义是使得每个人获得其应得的东西人类趋向，在博登海默看来，给予每个人以其应得的

东西的意愿乃是正义的一个重要的和普遍有效的组成部分，是“各得其所”。如果人们之间的需要正好具有互补性，这种正义观念会得到所有人的赞同，那么这自然是再好不过的事情。但是，现实情况是，由于资源的稀缺性、人们对于同类‘善品’的喜好以及追求自身利益最大化的本性，必然产生冲突。弗里德曼认为，只有在鲁宾逊的世界里才没有法律问题，只要有两个居民就会有冲突，在冲突发生之时，可以采用暴力手段，但是暴力不是好办法，因为暴力是破坏性的，甚至于暴力到极端时，我们的世界将回溯到一人世界或无人世界。一种更好的、而且是迄今为止所有的人类社会都发现了的解决方法就是使用一套明示或默示的法律规则来解决问题。这种规则的合法性在于“同意的计算”，在一致同意的成本很高时，就采用多数原则。其表现就是作为整体的‘我们人民’就是“代表最广大人民的根本利益”。美国的宪法就体现了这一点，“我们人民’是宪法的根基，“我们人民’是宪法阐释和修改的基础。《美国宪法》的序言非常清楚地表明了法律的目标：我们合众国人民，为了建立更完美的联邦，以树立正义，奠定国内治安，筹设公共国防，增进全民之福利，并谋今后使我国人民及后世永享自由生活之起见，特制定美利坚合众国宪法。博登海默认为，每个社会秩序都面临着分配权利、限定权利范围以及使一些权利与其他（可能相抵触的）权利相协调的任务。“共同福利’或‘共同利益’意味着在分配和行使个人权利时绝不可以超越的外部界限，否则全体国民就会蒙受损害。所以，正义应该提出这样的要求，即赋予人的自由、平等和安全应当在最大程度上与共同福利相一致。这种共同福利，就是经济学上基于个人效用的效率概念。民主社会的立法原则不会超越边沁的功利原则：立法者应以公共利益为目标，最大范围的功利应成为他一切思考的基础。了解共同体的真正利益是什么，乃立法科学使命之所在，关键是找到实现这一利益的手段。这并非只是立法的原则，也是司法的原则，因为，在制定法国家，法院是立法机构的代理人。而在判例法国家，霍姆斯认为，最好的法官是把法律琢磨得最精确符合、甚至预见到社会中占支配地位群体的愿望法官，而所谓占支配地位的群体就是那些顺应了历史潮流的人们。既然法律的目标是人民意志，是共同福利，立法者、法官和法学者就不能偏向于哪一方，即使是弱者。那种为弱者说话，站在大众利益说话的人经常被认为是“正义’的化身，其实他偏离了他的职业道德！

按照波普尔的观点，一切社会制度的运行，应该永远被理解为产生于人类个体的决策、行动和态度等，我们永远不满足于依照所谓‘集体”（国家、民族和种族等）做出的解释。但是，我们知道我们不是生活在自我的世界里，而是生活在集体、社会、国家中。我们有集体利益、社会利益和国家利益，我们应该将集体的行动还原为人类个体的行为和行动。其实这是微观经济学和博弈论的基本假设，个人利益是基石，集体利益、国家利益只不过是个人利益的加总，我们每个人都追求个人利益可能出现‘囚徒困境”，此时我们需要‘有约束力的协议’来

需要全本请访问 www.ertongbook.com