

国家的兴衰：

经济增长，滞涨与社会僵化

曼库尔·奥尔森

译者前言

本书（简称《探源》）作者曼库尔·奥尔森为美国著名经济学家，1932年生于美国北达科他州，现任美国马里兰大学经济学教授。

奥尔森大部分时间在大学里从事教学与研究，也在美空军服过役，1963—1967年在约翰逊当政的美国健康、教育与福利部任职。他的主要论著除《探源》外还有《战时短缺经济学》（1963）《集体行动的逻辑》（1965）、《一份准备中的社会报告》（1969）、《没有增长的社会》（1974）、《健康护理经济学新方法》（1982）等。其中《集体行动的逻辑》一书影响广泛，先后被译成德、法、意、日、葡等国文字。作者宣称，《探源》是《集体行动的逻辑》的姐妹篇，前者是后者所阐明原理的具体应用。

国家为什么会有兴衰？不同的国家为什么会有不同的经济增长速度？同一国家于不同的历史时期为什么发展有快有慢？第二次世界大战以后，遭受严重破坏的西德、日本为什么会如此迅速崛起？西欧共同体的建立为什么会使共同体各国获得较快的发展？英国为什么会衰落？印度半个多世纪以来奉行自由贸易政策，为什么未能给它带来繁荣与发展？为什么西方社会会有滞胀、失业和经济周期……对上述问题经济学家、社会学家们按传统的经济学、社会学的观点作出了种种不同的解释，然而在《探源》中作者认为所有这些解释都是肤浅的，它们没有找到问题的最终根源，因而难以令人信服。作者提出了自己独特的观点，这就是从分利集团及其影响的角度对上述问题作出解释。

奥尔森根据自己对不同历史时期世界各国发展状况的考察和研究得出结论：允许自由地建立各种组织而又长期没有动乱或入侵的国家，其经济增长受到分利集团的阻碍和危害也就更严重；极权主义政府或外来入侵者削弱或废除了分利集团的那些国家，在建立了稳定或自由的法律秩序之后，其经济就会相当迅速地增长。第二次世界大战后，英国的衰落和日本、西德奇迹般的增长就是上述结论的有力例证。作者还指出，分利集团的数目及其成立时间的长短同经济增长具有统计学意义上的显著负相关。

作者进一步指出，像行会、工会、卡特尔以及议会院外活动集团等这样一些分利集团之所以会阻碍经济增长，主要是由于这些特殊利益集团具有排他性，它们阻碍了技术进步、资源的流动与合理配置；它们降低了生产经营活动的报酬，而提高了利用法律、政治与官僚主义进行讨价还价等活动的报酬；它们提高了社会交易成本而降低了社会经济效益。作者认为，希望采取集体行动以增加其收入的分利集团不会关心社会总收益的下降或公共损失，因而分

利集团的活动不是增加社会总收入而是减少社会总收入，与其说它们是“分蛋糕”不如说它们是有破坏性后果的“抢瓷器”。

西欧共同体的建立及其各国经济的迅速增长，作者认为也可以从分利集团受到限制、管辖权统一和贸易自由的角度得到解释：管辖权统一取代了地方分割，使行会等分利集团失去了垄断和影响；贸易限制从社区上升到国家层次，会使关税壁垒长度减少许多倍，从而促进生产要素的自由流动。然而作者又进一步指出，只有贸易自由和要素流动还不行，必须同限制分利集团等措施相结合，才能保证经济的快速发展。例如，半个多世纪印度一直奉行自由贸易政策，但并未由此获得繁荣与发展，这主要是由于以种姓等级制度为特征的分利集团在起抑制作用。再如，以自由贸易著称的英国，在获得一个多世纪的长足发展之后，现在开始衰落下来，其原因在于不断滋生起来的分利集团对经济增长起阻碍作用。

对传统经济学理论无法作出完满解释的“滞胀、失业和经济周期”也可从分利集团作用的角度得到合理的解释：分利集团决策缓慢，使决策日程愈益纷繁，从而引起工资和价格“黏性”，使社会垄断性增加，市场无法结清，从而导致失业增加，社会总收入减少，需求下降，最后导致经济的衰退和萧条。

考察分利集团对经济社会之影响并分析其作用机理是贯穿《探源》全书的鲜明主线，奥尔森把经济增长与社会发展的最终原因或根源聚焦到分利集团上，因此，合乎逻辑的结论是：为了经济社会的发展，必须限制分利集团。作者最后指出，采用限制分利集团的法规，不需耗费大量的资源，聪明而坚决的政策本身就能大大增进经济繁荣与社会效益。

奥尔森于本书所阐明的理论和方法是一种重要而独特的分析经济社会发展问题的理论和方法。它不仅适用于西方各国，而且对研究东方经济社会的发展也有着重要的参考价值。

前言

在当代经济学暴露了自己种种缺陷的时候，可能使人惊讶：竟有经济学家宣称将现有的经济理论加以引申，就不仅能解释目前举世垢病的“滞胀”与增长率递减的规律，而且能部分地回答那些通常属于其他学科领域的难题——如某些现代社会中的“失控”现象、英国的阶级结构与印度的种姓等级制度、许多发展中国家内权力与收入的极端不平等分配，甚至可以阐明欧洲各国为何会由中世纪的极端落后状态下崛起，而于 19 世纪末期统治了全世界。然而，世界上一门充满缺陷的学科经过改进而获得成功也是不乏先例的：有许多原来被人认为无法实现的技术，经过发展不仅成为现实并且得到应用。经济学也一样，虽然目前受到种种指责，也可能由于采用了新的概念就能解释过去无法说明的问题。

如果回顾较长远过去以便展望未来，我们就不仅会注意到近 10 年来许多经济学家陷

于困境的现象，而且会注意到过去两个世纪以来经济学巨大进展的事实。作者在此愿引用牛顿的名言：如果我比别人看得更远，这是由于自己站在其他巨人肩膀上的缘故。如果牛顿在17世纪就能道出此中真理，那么，今日饱受教育的经济学家，无论其本人的学术造诣深浅，至少都可以自夸有一个很高的出发点。现代经济学家是过去许多公认的天才思想家的继承者：斯密（Smith）、李嘉图（Ricardo）、穆勒（Mill）、马克思（Marx）、瓦尔拉斯（Walras）、威克塞尔（Wicksell）、马歇尔（Marshall）和凯恩斯（Keynes），以及数以百计的出色学者。实际上，由于经济学界的这些巨人本身也是站在他们前辈的肩膀上前进的，因此今日的经济学家地位就犹如站立在人类天才的金字塔之巅。那么，为什么这么多经济学家都未能预计到1970年及80年代中出现的新的经济现象呢？这可能是由于经济学家们带上了职业的偏见，使他们只会向前直视，专门看到那些一惯熟知的事情。本书试图说明：如果我们不嫌麻烦，愿意转首环顾一下其他学科领域，则可能对整个景象会得到全然不同的观点。

部分地由于这一研究工作涉及好几个其他学科领域，而更重要的是由于希望本书能供决策者与学生阅读，作者尽了很大努力用另一种与过去写技术经济文献不同的文体来撰写此书，而且本书篇幅也比单纯供经济学家阅读的著作更长，但作者相信从事任何职业的聪慧之士都能领会本书内容（其中某些注释与括号内的说明除外）。所幸的是，作者在书中阐述的绝大部分概念，大家只要认真领会，都会发现它们是异常简单的。

作者在此不仅应当感谢过去的经济学伟人，而且应当感谢一大批当代的热心同行，他们对本书初稿及所根据的文献提出了宝贵的批评与建议。对本书内容的批评意见如此地广泛与众多，以致作者只能在本书之末写一段专文以铭感谢。资助此项研究的基金会及其他组织则为数较少，在此拟列举以致谢忱。本研究工作最重要的资助来自国家科学基金会的经济、社会科学和政策研究计划——还有革新研究计划、经济学研究计划以及计量方法与数据资源计划。尽管这些资助总额有限而申请者又众多，但它对于作为本书基础的研究工作及作者的其他专门著作的支持则是极其宝贵的。作者还要感谢未来资源基金组织，不仅由于他们的支持与热心安排，而且由于他们允许作者为完成本书而推迟了原来约定为该基金会撰写的另一著作。美国国家环保局与斯隆基金会也给予了支持，此外斯坦福大学的胡佛研究所和伍德罗·威尔逊国际学者中心也提供了研究基金，使作者得以有数月的自由时间从事本书写作。

作者对自己的家庭成员表示更深切的感谢。撰写这样一部著作需要好几年的紧张劳动，而作者的夫人与子女率先保证了我心灵上的安宁，才使作者得以集中精力完成这一著作。由于作者前一部著作《集体行动的逻辑》已奉献给我的夫人艾丽丝，因此，作为前书的续篇，本书理应献给我们的三个孩子。

第一章 问题的提出与答案的判别标准

（一）

人们往往在历史的神秘法则面前感到困惑：为什么许多声威赫赫的庞大帝国逐渐衰亡或毁于一旦？为什么许多蛰居蛮荒默默无闻的民族崛起，创造了巨大的财富与灿烂的文化？众所周知，一度威震西方的罗马帝国竟败于散居的蛮族部落之手，终于从历史上消失；号称东方巨龙的中华帝国也不止一次地被它视为蛮夷的蒙满部族或穷乡僻壤的贫苦农民所灭亡。在中东与美洲也不乏同样的例子：印第安文化的灭亡，甚至在墨西哥的阿兹特克帝国被西班牙的特遣舰队征服之前，就曾多次被不知名的部落夺取了王位，帝国内原有的繁华城市与壮丽的金字塔早已被夷为废墟。南美洲的安达斯山区，或吴哥窟和世界其他文化的遭遇也大同小异。希腊古代的伟大历史学家希罗多德（Herodotus）在总结当时希腊城邦兴衰史时曾经指出：“繁华都市的衰亡与弱小城邦的崛起，雄辩地说明了一个结论：好景从来不久长。”

无数历史事实表明：伟大的成就往往由最卑贱无名的部落所创造。登上地中海文化高峰的并非庞大的埃及帝国而是先前无人知晓的爱奥尼亚半岛上的居民。征服辉煌的希腊城邦帝国的罗马人，原来也是不受重视的蛮族。19 世纪主宰全世界的西方基督教国家，脱胎于落后与混乱的中世纪欧洲社会，当时它们甚至无力抵御回教徒、马扎尔人与北欧海盗的侵略。而在西欧境内，领导西方进步潮流的往往又是那些地处边远而过去十分落后的国家：17 世纪欧洲发展的中心在荷兰北部诸省，该地一向贫困落后，而且长期受西班牙的统治；18 世纪到 19 世纪初，工业革命最初在英国兴起，而不是发生在当时最富贵豪华的法兰西。到 19 世纪后半叶，达到帝国兴盛顶点的英国却不得不将深入进行工业革命的领袖地位转让于过去一直处于沉睡之中的德国与遥远的美洲前殖民地——美国。

不幸的是，流行的历史书籍对于这些国家与人民兴衰的原因都语焉不详。如果我们有可能简单地用“弱肉强食”的逻辑来解释古代帝国崩溃原因的话，就不会有那样多与此相反的“神秘”兴衰史引起历史学家长期不断地探索了。由历史学家过去所描绘的种种重大历史事件的材料中，与其说给出了直接的结论，倒不如说仅仅提供了进一步研究的素材。然而，由近年来所发现的新的量化证据，或由已经证实的理论中作出了新的结论，我们发现它们与

广为流传的历史上国家兴衰的事实相互呼应，这样就有可能以更准确的方式提出问题和按更合理的步骤来分析事实，从而有系统地对历史事件进行考察。正是基于这种新的证据与方法，我们进行以下的分析。

（二）

在上一世纪的经济史中，特别是自第二次世界大战以来，都有不少国家兴衰的实例。这些历史初看上去不像古代历史传说中的那样富于戏剧性，但其神秘程度并不逊色，而且其兴衰的周期往往更为短促。当第二次世界大战刚结束时，德国与日本的经济已完全崩溃，背景不同的各国经济学家几乎异口同声地认为这两个一贫如洗的战败国恐怕连维持最起码的生存都不容易，更不用

奢谈什么“发展”了。然而，却出现了众所周知的经济奇迹：西德与日本的经济迅速发展，很快就置身于世界最兴旺发达的国家之列。这两个战败国的经济不仅在短期内重建并恢复到它们战前的收入水平，而且甚至更加迅速地进一步发展并超越了过去水平。西方国家内普遍存在着的所谓“滞胀”症，即通货膨胀与高度失业并存的现象，在西德与日本国内总的说来也并不那样突出。

本世纪内也有国家衰落的例子。大英帝国就是其中最显著的代表。它在第二次世界大战后的发展速度是西方发达国家中最低的。实际上，自 19 世纪最后 20 年以来，英国的经济增长率已落在大多数发达国家之后。目前英国的人均收入低于大部分西欧国家。至少在过去 10 年间，英国的通货膨胀与失业率均高于与之可比的发达国家如西德及日本。英国经济的这种增长迟缓与其他方面的困境使得国内外的许多专家对所谓“英国病”议论纷纷。

在美国国内，也同时可以发现各地区增长速度的巨大差别。与美国其他地区及外部世界相比，东北部与旧时中西部各州，特别是其中的大城市已衰落不堪。纽约与克里夫兰市经济的濒临破产，就是这些最早工业化地区收入普遍减少与居民外流的突出代表。与此相反，美国的西部地区与南部地区在最近几十年间迅速发展。迄今未有令人信服的理论来说明这种时运逆转现象。人们可能认为，上述兴衰的事例的成因已经在分析经济增长要素的文献中得到说明。诚然，这些著作都是十分令人信服的；例如爱德华·丹尼森（Edward Denison）关于资本积累、技术发展等要素对经济增长贡献的论述，而戴尔·乔根森（Dale Jorgenson）与其他许多经济学家则作出了巨大努力以进行了更为详尽的定量估计。然而，不论这类分析如何精细、巧妙与实用，都未能说明发展的最终根源。它们并未能解答什么是造成储蓄与投资的动力？以及为什么在某一国或某一时期内的资金积累与技术创新比在另一国或另一时

期更多？简而言之，这些论著中并未追溯到造成经济增长的最根本原因；打个比喻说，它们追溯到江河源头的小溪与湖泊，但没有解释注入这些源头的雨水是怎样生成的。同时，它们也没有说明经济发展的渠道是如何被堵塞的——即某些国家的经济增长为何受到阻碍。

然而，这类分析经济增长要素的文献却有助于揭示迅速发展的经济中的若干奥秘。它们阐明了在近代社会中，资本积累的重要程度虽然不及“技术进步”，但仍然是增长的最主要因素之一。因为技术进步的作用往往需要通过投资于新设备才能实现，而且促进经济增长的许多技术革新的实现也需要花费一定的改造投资。对于一国经济政策的任何不信任，特别是对该国政治或军事稳定性的任何怀疑，都会增加对投资的疑虑，从而减少那些促进生产的投资。当然，投资者往往倾向于故意夸大公共政策稳定性对投资环境的作用，从而争取获得特殊的政治优待；但也不能否认投资安全感对于增加投资以及投资类别的影响。事实上所有的经济学家都一致公认：凡有碍或有损于投资行为的任何事件甚至猜疑都会导致国民收入的下降。因此，在政局不稳定或经常遭受外来侵略的情况下，任何社会的增产性投资的以及经济的增长率就会低于稳定情况下的相应增长率。在政局不稳定的情况下，资金的外流与长期收益投资的减少甚为明显，而储蓄也将集中于购买易于转移的非生产性货物，如黄金等等。

有鉴于此，法国经济在第二次世界大战之后的高速增长就变得令人难解了。其中的原因还不仅在于法国在大战中是一个战败国并且被德军所占领，而且还在于：法国在过去两个世纪内曾经经历了人类历史上最深刻与持久的多次革命，法兰西宪法像期刊似地不断翻新，而且曾四次全部或部分地被外国军队所占领。甚至在第二次世界大战结束之后，法国曾濒临武装革命的边缘，再加上对组成人民阵线政府的恐慌，引起了部分资金的外流。然而，尽管有这样异乎寻常的连续不断的政治动乱与外来侵略，为什么 1970 年法国的人均国民收入明显地高于英国，并与西德并驾齐驱，仅仅比美国低四分之一呢？（此处采用石油危机前 1970 年的数据，以期较准确地调整各国生活费用比价上的差别，从而便于进行各国实际收入的比较。）

（三）

法国、西德、意大利与比、荷、卢六国于 1957 年组成了欧洲共同市场。自此之后，该六国的经济迅速发展十分令人注目。由表 1. 1 可见，它们的经济增长明显地高于未经受军事侵略与政治动乱的澳大利亚、新西兰、联合王国与美国。在这六个欧洲共同体的发起国中，有几个在共同体建立后的 60 年代中发展速度比建立前的 1950 年更高；虽然此时经济恢复时期业已结束，有些国家甚至赶上了原先较稳定的国家水准。因此，本书的目的之一就是揭开

欧洲共同体六国经济为何能够高速发展之谜。表 1. 1 各国人均国内总产值的平均年增长率
(按不变价格)(%)

国别	1950—1960	1960—1970	1970—1978
澳大利亚	2. 0a	3. 7b	2.4c
奥地利	5.7	3. 9	3.8
比利时	2. 0d	4. 1	3.1
加拿大	1. 2	3. 7	3.1
丹麦	2. 5	3. 9	2. 2
芬兰	3. 3	4. 2	2.5
法国	3. 5	4. 6	3. 0
西德	6. 6	3. 5	2.4
爱尔兰	1.8	3.8	2.3e
意大利	4. 9f	4. 6	2. 1g
日本	6.8h	9. 4	3.8
荷兰	3. 3	4. 1	2. 3
新西兰	1. 7i	2.2j	—k
挪威	2. 7	4.0	3.9
瑞典	2.9	3.6	1. 2
瑞士	2.9	2. 8	—
0.1			
英国	2. 3	2. 3	2.0
美 国		1 . 2	3 . 0
2.0			

注：数据取自联合国统计局编《1969 及 1978 年各国国家账务统计年鉴》分别于 1970 及 1979 年于纽约出版。

a 1952—1960b. 1963—1970c. 1970—1976

d. 1953—1960e.1970—1977f. 1951—1960

g. 1970—1977h. 1952—1960i. 1954—1960

j. 1960—1968k. 在此期限内新西兰的统计数据未与“大洋洲”的统计数据分开。

19 世纪中，也有一些国家的经济迅速增长的事例，对此历史上从未作出满意的解释。美国独立之后到第一次世界大战爆发以前，在短短一个世纪多一点的时间内，发展成为世界上最大的经济强国，并拥有最高的人均国民收入。另一方面，在 19 世纪之初，虽然联合成为德意志帝国的德语国家仍然十分贫穷，但在创立关税同盟与建立帝国之后，德国发展得十分迅速，并于 1914 年超过了英国。19 世纪中叶，日本还是一个赤贫的国家，并在西方国家的炮舰政策下饱受屈辱；然而，就在 1867—1868 年明治维新之后的短短半个世纪内，它就成为世界上除欧美以外的唯一工业强国。因此，本书提出的另一个问题是：为什么这三个国家在 19 世纪各国经济发展中表现如此突出？

更往前追溯，可以发现：在 16 世纪到 17 世纪中叶，西欧的部分地区曾发生过商业革命与较大幅度的经济增长（指总量的增长，不一定是人均收入）；随后，在 18 世纪下半叶，在英国开始了工业革命。荷兰北部诸省在摆脱了西班牙的统治之后，经济也有很大的增长。英国与法国中央集权的王室，在剥夺了中世纪享受相当大程度自给的诸侯领地、庄园与城市的权力后，废除了各种地方杂税与禁令，从而扫除了全国统一市场的障碍，使得它们的经济迅速发展起来。总而言之，由于如上所述的经济发展，使西欧在 19 世纪完全摆脱了黑暗的中世纪愚昧地位，一跃而登上主宰整个世界的宝座。

西欧的崛起无疑是许多因素共同作用的结果，其中一部分原因已在许多历史书籍中阐述过。但试图用单一因素来解释这种史实是极不明智的。常见的解释并没有给出完整的令人信服的答案，更不能用于说明荷兰、英国与法国为何在商业革命中迅速发展、以及为何在英国发生工业革命等这一类带有特殊性的问题。显然这些书籍的论述中遗漏了某种重要因素。因此，在本书内提出的又一个问题就是：通常对发展原因的解釋中忽视了什么重要因素？或者，更准确地说，由于忽略了什么非常重要的因素，以致于通常无法获得令人信服与满意的答案？

（四）

还有一些似乎与上述经济兴衰无关的问题，也可以用同样的逻辑推导出答案。其中的第一个问题是：为什么会产生“非自愿失业”，而且有时（例如在 20 世纪 30 年代世界经济危机时期）波及到大部分劳动人口之中？经济界之外的专家们可能认为这一问题早已有了答案，

但绝大多数第一流的经济学家都认为迄今尚无令人满意的解释。在 30 年代,约翰·梅纳德·凯恩斯(John Maynard Keynes)对失业与衰退提出过脍炙人口的理论,但时至今日,甚至最著名的支持凯恩斯主义与反对凯恩斯理论的经济学家们都认为:他的理论无论看上去如何引人入胜,实际上却包含了一些与事实不尽相符的个人或企业行为的假设。换句话说,凯恩斯的宏观经济理论(即有关总体经济行为的理论)并无坚实的微观经济理论(即关于特定市场或范畴内个体决策者的行为理论)的基础。非凯恩斯主义的“货币学派”与“理性预期均衡学派”对于个体行为的假设是合理的,但却无法解释非自愿失业的存在——实际上许多经济学家不接受这种理论的原因之一就在于怀疑该理论所作的“自愿失业”假设能否成立。本书将首次阐明:即使在某种经济中的所有决策人均按其最大利益进行决策,仍然会发生非自愿失业或严重经济衰退。只要我们懂得了由深思熟虑的个人行为如何会导致非自愿失业,显然就可以解释过去难于设想的情况,即通货膨胀与失业并存——即近年来所谓的“滞胀”现象。

大致与经济学家中流传“滞胀”这个不吉祥词汇的同时,许多政治学家开始使用另一个令人烦恼的字眼“失控”来描述当前社会的某种行为。“失控”一词是在英国希思政府试图以政府权威干预矿工罢工并遭到失败之后,由不少英国政治家首次使用的。在美国也用同一名词描述导致纽约市破产的政治局面。“失控”还用于政府当局无法使用其权力推行既定计划的情况。甚至像卡特政府那样,执政党在众参两院内均占大多数席位,也难逃噩运。在美国对“失控”问题的关注往往表现为处理政治问题上的片面性以及美国政党纪律性缺乏与影响力的减弱。因此,本书的次一个问题是:为什么某些现代社会带有一定程度的失控性?为什么有些国家的政府控制其社会的能力远远不如过去那样有效?

还有一些问题必须等待我们作出了大部分的分析之后才能解释清楚,因而此处只能简单地提及。其中之一可称为“头重脚轻”的社会,这是由于大城市内经济巨头与名门望族的权力过大所造成的。这种情况最容易发生在经济不发达而政治也不稳定的国家内,同时由此引起收入的极端不平等分配。

最后一个主要问题与前述问题有所不同。由于它涉及充满矛盾与含混不清的概念,因此要花费较长的篇幅才能把问题解释清楚。简而言之,似乎可以直截了当地这样提出问题:为什么某一国家内或某一时期内阶级结构比另一国家与另一时期内更加明显与固定?但这种提问方式有含糊不清的地方:因为“阶级”一词有时用来指收入水平或教育水平不同的人群,几乎与“等收入阶层”与“教育水准”成为同义语,而此处所强调的问题则与此不同,它至少涉及社会各阶层间的对立性与排他性,或不同人群中机遇的不同与价值观念上的对抗。在英国,对阶级的理解往往就是如此,因而本书内提出的模型可以很好地阐明英国阶级结构演

变的主要原因。如果有人不相信社会阶级划分会僵化到如此严重的程度，他们最好想一想印度的种姓制度是如何根深蒂固，它剥夺了数以百万计的人民参加某些活动的权利。这种对比肯定会使他们改变自己不相信社会阶级划分会达到僵化程度的观点。如上述阶级理论一样，本书用于阐明其他问题的一些理论，恰好也能用来很好地解释印度的种姓制度问题。

（五）

对于本书提出的上述许多问题，曾经有过种种答案，其中有些甚至在民间传说中早已出现过。对于第二次世界大战以后一些国家飞速成长的问题，情况更是如此。例如，日本与西德战后经济的突飞猛进，一般往往归因于战争对原有工厂及设备的破坏，从而重建过程中普遍采用了最新的技术。同样，有时将其归因于该两国人民的秉性特别勤奋，而将英国的滞后归因于其人民特别贪图“英国式”的安逸。

也许是由于英国过去很长时期内经济发展速率特别高，对其经济得失的这类肤浅的解释特别流行。近年来英国经济增长的迟缓往往归因于其工会力量过于强大及固执，或归因于其工人阶级拒绝变革及不合作的态度，或归因于其社会主义色彩的经济政策。另外一些学者则指责英国的企业家缺乏进取心理和革新精神；保守思想和轻商风气使最优秀和最博学的人才脱离企业界；以及英国统治阶级盲目追求国家“荣誉”而将财富浪费在发展“协和式”飞机这类愚蠢事务上的癖好等等。大多数这样肤浅的解释都来自对英国某一阶级的所谓特殊气质以及其僵化的阶级制度的不恰当的夸张。

这些肤浅的解释并不像稻草人那样容易推翻。与此相反，作者认为其中有一些解释是部分正确的，从而应当努力为某些肤浅的答案找出理论上的根据。在此必须首先明确一点，即上述解释仅仅是主观的臆想，而肤浅的解释不可能是理由充分的。

这种理由不充分的原因之一在于它们一般未能用范围充分宽广的数据或事实来校验其正确程度。实际上，每个国家、地区、历史时期与个人都在许多方面具有其各自的特殊性。因此，用某种特殊属性来解释异常高或异常低的增长率，就无法辨明隐含于其中的因果关系。只有英国有伦敦大钟而只有德国人吃泡菜，但决不能把英国的低速发展归因于大钟而德国的高速发展归因于泡菜。除非这种因果关系能解释大量现象的起源，或者它们由某种普遍适用理论的逻辑严格地推导而得到，否则用它们来解释历史事件就像用英国的大钟和德国的泡菜来解释历史事件那样贻笑大方。有时甚至仅由一个样本的统计结果就归结到该国的某种特殊属性，然后用它来解释某一现象；这无异于掷出两枚骰子恰好出现两个幺点就下结论说掷出任何两枚骰子都必然出现一对“蛇眼”一样地可笑。在某些情况下，仅仅考虑某一国家的

某种特殊属性时，还会产生另一种不公正性：这种属性在该国不同地区表现程度极不相同，而且其他属性的影响有时更为显著，从而使原来的论点缺乏说服力。这正是许多较好的历史学专著所作种种结论的通病。正因如此，只有能够确切地说明大量的各种历史现象的理论，才是真正令人信服的理论。

必须谨慎对待这类肤浅解释的另一个原因在于：当历史事件的结果为已知时，历史学家能够使用任意数量的材料来支持自己的观点，他总可以编造出别人难以驳倒的某种“解释”的。甚至当他找不到任何特殊属性来充当其解释的根据时，总可以从丰富多彩的复杂现实世界中找出不同结果的不同原因的。任何两个国家、两段历史时期或两次重大历史事件都会具有许许多多的不同点，从而可以找出几乎无数的材料来说明其中原因，由此得出令人眼花缭乱的解释。然而，除非构成这些解释的不同因素在其他情况下也能适用，否则又回到前面指出的只根据单一样本的数据就进行推理的老矛盾中。正因为很容易找出一种或几种属性来解释某一件人类或社会的现象，所以我们必须坚持一种判别真伪的原则，即对历史规律的任何解释必须适用于两个以上的事件才算成立。

对历史事件这种肤浅解释的缺点的严重性可以很形象地用作者幼年时看过的一本杂志中一组照片作比喻。在那本杂志的一篇文章中指出：照片中有几个是罪犯而另几人则为最可尊敬的名人，要求读者先进行猜测然后再翻阅书后的答案。结果，我和朋友们都没有猜对——我仿佛还记得，照片里有一个看上去最贼头贼脑的人，竟然是一位最有名的作家！然而，使我印象最深的是，当查对了答案之后，就会使人恍然大悟：原来照片里看到的那对鬼鬼祟祟的眼神与狡猾的面容竟然是引导我们犯错误的一个陷阱！

让我们进一步设想，如果在这些照片的答案中，还列举了所有这些人的童年经历与家谱。那么，是否就更容易分析其中罪犯的犯罪原因呢？这一个罪犯是由于对他父亲严厉而冷漠态度的反抗，而另一个罪犯则因没有父亲而得不到管束，而第三个则由于受到母亲的溺爱。当然，另外一位成功的企业家可能也正好有一位严厉而冷漠的父亲，但他却并不因此而产生仇恨；还可以发现，那一位成功的艺术家幼年丧父，却由母亲的溺爱获得了灵感，如此等等。只要一个人有了与众不同的表现，不论是犯罪或是有伟大的成就，总会有人根据他的这种或那种特点作出非常肯定的心理学解释。有时几个不同的专家会对同一事件在事后给出几种不同的解释；但很少有人能够在事前预言某人会有何种突出表现。因此，作者认为，对于历史事件的某些历史的及心理的解释，正如以上所述对已知罪犯的照片所作面貌特征解释同样地不可信。

鉴于这种肤浅解释方法的局限性，人们完全可以理解：为何每个国家或时代的历史往往

过一段时间之后又要重写，而且每次都能编出不同的故事。造成这种现象的原因，一部分可以归因于发现了新的历史材料、对某些问题有了新的兴趣或发展了新的分析方法；但另一部分则应归因于：如果对历史的解释不限篇幅，同时对选择答案的原则又毫无规定，则历史学家尽可以编出无数逼真的故事，而按其偏好挑选他认为最合理的解释。这样，一代又一代的学者可以写出一本又一本的绘声绘色的巨著，但其中哪一本都给不出最终的答案，同时也没有对历史的因果关系增添什么新的见解。

如果有一种解释能适用于许多历史现象——即这种解释具有“权威性”——而且简明扼要，则可以认为此种解释比较可信。由于目前取得信息与储存信息的代价高昂，因此在其他条件相同的情况下，这种解释愈简洁愈好；自中世纪以来，奥克汉“剃刀原则”——即在论据中应将所有不必要的假设与复杂性全部剔除——对于哲学家、数学家与自然科学家都完全适用。不过当论据的简洁性与权威性同时成立时，该论据极可能也是真实的。这是因为：一方面，如果对历史事件的解释既有权权威性又十分简明扼要，就不可能只根据一两个独特属性就能解释已知的结果。另一方面，如果这种简明的解释说明了许多历史事实——即其权威性很高——则此种解释的成功决不可能归因于偶然的巧合。正如查尔斯·达尔文（Charles Darwin）在他自己的《物种起源》第六版内所述：

“不能设想一种错误的理论能够像自然选择理论这样成功地解释上述几大类事实。最近有人反对说：这种推论是不可靠的；但这正是我们日常生活中用以判断是非的准则，而且也常为最伟大的自然哲学家所采用。”

一种理论的说服力不取决于它能够解释多少件事实，而在于它能说明差别多大的不同类型的事实。达尔文的理论解释了大至鲸鱼小至细菌这样千差万别的生物起源与演化规律，这就使它比只能解释某种蚊类（哪怕有数以百万计的蚊虫）的理论具有更大的说服力。如果一种理论能解释差别很大的各种事实，则其具有威廉·休厄尔（William Whewell）（19 世纪的科学方法论述家）所谓的“统一性”。休厄尔争辩说：“据我所知，历史上还没有一个例子说明凡具有这种‘统一性’的理论在以后被发现是虚伪的。”

此外，还必须保证这种理论不能仅仅由于找到少数几个与之相符的例子就认为是正确的；因为也可能有另外一些例子与该理论相矛盾。由于一般不可能考察所有的事例，因此最好的办法是将全部事例分类，首先考察某一类中的全部事例。这样至少可以排除在这一类事件中选取事例的偏见。但也有可能在所考察的一类事件中正好有其他的因素起主导作用；因此必须同时考察其他各类事件作为校核。如果真正能做到选择事件时不带偏见，更不是先有结论再去找理由，而且所选的事例在类型上差别很大，数量也足够多，则能够解释所有这些事件

的理论很可能是正确无误的。

（六）

因此之故，读者对本书内提出的论点也不应当仅仅根据它们似乎可信并且与读者所熟知的事实相符合就轻易地接受。有许多过去流行的理论，看上去似乎很正确，广大公众也曾经深信不疑，但最后却仍然证明是错误的。所以，希望读者在肯定了本书内的论点能解释不同范畴内的大量事实之后，而且确信其中不包含本书作者为了自圆其说而自觉或不自觉地编造一些假设或“原因”，然后再相信这些论据的正确性。（事实上，我在提出这些论点时，也不知道它们能解释哪些历史事实；因此除了对我非常了解的读者之外，都不应对我盲目信任，而应当用科学的态度来判断这些论点是否正确，否则无法直接或间接地检验这些论点。）

最后，读者还应该鉴别本书所提出的理论与历史事实是否纯属巧合。

为了使读者不致误解作者在此提出的高标准是否有点过分，作者应该指出：任何有识之士在检验其他的理论时也将会采用同样的高标准。这些理论一般都是对有争议历史现象的肤浅解释，它们往往过分强调某国家、某地区或某历史时期的一些特殊文化或民族特点。总而言之，这类就事论事的解释一般都不免失之繁琐；即使理论本身并无错误，它们也不能触及事物的本质，不能说明最主要原因的由来，更不能据此提出改善局面的正确政策。

（七）

虽然我们主张只有既能解释许多不同种类的事实而又简明扼要的理论才是令人满意的理论，但这并不表明我们认为采用一种理论就能解释所有的事物，甚至不一定能解释其中最重要的事物。在认识论中从来不认为正确的解释必定是唯一的解释。有时一种完全正确的解释只能说明问题的某一部分（甚至只是很小的一部分）。这使我想起在飞机上写下这一段落时，听到驾驶员向乘客宣布的如下一句话。他说飞机对地面的相对速度取决于风速及风向。这句话当然是完全正确的，但远远不够全面：决定相对速度的更重要因素是飞机的类型（如采用喷气发动机还是活塞引擎等）、油门的大小，等等。

作者认为有必要在此强调这一点，因为阅读本书初稿的某些读者非常赞赏本书提出理论的简单明了，从而认为其他人提出的理论全都是错误的，或者误认为本书的理论已能解释这类事实的所有方面。事实上，作者并不企图在本书中对社会经济现象作出唯一的或完满无缺的解释，甚至对本书内所分析的具体事例也是如此。作者的希望最多不过是像福尔摩斯那样从一只不吠的狗身上去寻找线索：即对整个历史的理解提供一把钥匙。

由于作者所提出的并非唯一的理论，因此不能采用众所周知的检验方法。在方法学的讨论中，一般认为必须发现一种或几种事实或现象（或者实验结果）与已确立的理论相悖，才能推翻该理论。然而，对于包含多种因素的现象而言，除非能进行非常完善的实验，并在其中确信并非由于实验的缺陷而是由于理论的错误才导致与理论相悖的结果，否则就无法用否定性的实验来证明该理论的谬误。鉴于在经济学与其他社会科学中难以进行如此完善的实验，对历史事件更无法用实验进行模拟，而且无论自然界与历史本身更不可能提供与科学实验相似的理想环境，因而企图对某一理论作出绝对肯定与否定的结论是毫无意义的。有些哲学家与科学家曾经告诉作者：即使在物理学与自然科学中，有些理论也并不因为一次实验的负结果而被否定，而往往有待于观察到一系列的相反现象，并有了更好的新理论作为替代时，旧的理论才会失效。这样，要判断任何一种理论或假说，就必须弄清哪些现象会增加否定该理论的概率，哪些现象又能增加肯定该理论的概率。在以下两章内所阐述的理论正是如此：即使很难预见到何种事实可能会否定这一理论，也可以明确看到某些事实是否会对这一理论提出疑问，或需要观察到何种类型的事实才足以证明该理论的谬误。

鉴于历史事件包含许多因素，也可以设想：用于证明本书内所提出理论的那些历史事实，全部（或几乎全部）都是由于其他原因发生的。也可能是由于其他许多原因的巧合，产生了本书理论所预言的复杂现象。然而，本书提出的理论是如此全面与有力，同时又如此简明扼要，所以发生上述情况的概率是非常之小的。但仍不应忽视这种可能性。

由于多种因素的作用，可能使一种错误的理论被误认为是正确的，或一种正确的理论被误认为是错误的；因此，当理论只有一种证明时是缺乏说服力的，更不可能是全面的。本书中所提出理论的某些证明不够有力，读者可能会认为由于其他的原因也会导致同样的结果。但由于所有用作检验的历史事实都表现出同样的趋势，因此总体看来，其说服力远大于单独的证明。譬如说，我们早晨醒来看见窗外有一两片土地发白，可能不会想到究竟是什么原因；如果发现每一个树枝上和每一片土地都白茫茫一片，则肯定会想到是昨夜下了雪。

下面我们将进入全书最重要的一章，其中将阐明本书全部结论所依据的逻辑，从而使读者可以理解全书的脉络。

第二章 逻辑

第三章 推论

（一）

我们虽然在第二章内从所采用的逻辑中已作出了某些推论，但后者大半属于该逻辑本身的直接推理。如果我们把第二章内的论断与其他的事实和逻辑结合起来，特别是与经济学的某些标准理论相联系，我们将会进一步得出一系列有意义的推论。这些进一步的推论将说明：如果我们所构想的理论是正确的，则可期望在某种类型的社会和历史条件下发生何种结果。

我们的论断正确与否不仅取决于第二章内逻辑的正确性，而且还取决于我们将引用的附加事实和逻辑的正确性。所幸的是，我们将引用的经济学的多数内容都是久经验证的；这主要是指经过广泛校验的企业、消费者和工业的“微观经济学”。许多局外人认为经济学家之间几乎对所有问题都存在着不同的观点，但事实上绝大部分有经验的经济学家都接受微观经济学的基本观点，不论他们是左翼的或右翼的、是凯恩斯主义者或货币主义者。此外，我们还将引用较少为人所知但却极有价值的“熊彼特派”对革新和事业心的分析——这也是被许多人所接受的观点；引用作者本人对于外界企业参加到利润优厚的工业部门中所起作用的推论。这只不过是对经济学家通常分析的一点引申。

遗憾的是，我们不得不首先在本章内比较抽象地讨论这些推论，然后才能将它们应用于具体国家的具体问题——否则就难于理解全书的其余部分。有些读者认为不能直接解释实际经验的逻辑推理是毫无用处的，因此他们可能怀疑本章与前一章的抽象议论是否具有实际意义。作者在此可以毫不迟疑地保证：如果这两章的基本推论是正确的，它们将无可争辩地具有重大的实际意义。

本章的第一项推论涉及如下问题，即一个社会能否通过有组织的集团之间的协商以建立一种合理的与高效率的经济？前一章内已指出，具有共同利益的小型个人或企业集团有兴趣不断地进行协商直至它们取得最大的总体利益为止。当然，即使在很小的组织内，这种协商不一定会有成果，至于达到集体利益的优化就更难取得完全的成功。但这种协商显然可能取得一定的成果，而且如果每个人都参加了协商，这种成果将带有一定程度的公正性。这就促使我们考虑：能否通过社会上所有集团的领导人相互协商而取得使全社会的活动达到更高效率的结果。

然而，如果前一章所阐述的逻辑是正确的，就意味着不可能通过广泛协商达到高效率或

平等的目标。社会中的一些人群如消费者、纳税者、失业者以及贫民不可能组成任何团体，因为他们既不具备选择性刺激手段又不是人数很少的个体集合；这样他们很可能被排除在社会协商之外。在此情况下，社会上有组织的团体就会不择手段地争取本身的利益。这些团体既然负担了争取有利于自己政策的大部分费用，就难免制定出一些忽视社会多数人的利益而偏重组织起来的这部分人利益的政策。（用博弈理论的语言：这种社会不处于“最优区”或帕累托最优分配状态，因为部分人群由于自己没有组织故不可能与其他有组织的人群进行协商，从而无法反对有害于自己的政策。）由于社会上有一部分人被排除在协商之外，就没有理由设想这种协商的结果对全社会是公正的。不仅如此，这种由不同利益集团协商决策的社会将是低效率的，因为讨价还价既耗费金钱又浪费时间。于是我们的第一个推论就是：

1. 不存在这样的国家：其中所有具有共同利益的人群都可能组成平等的集团并通过全面协商而获得最优的结果。

如果存在这样的国家，则本书的理论就可能完全错误了。

（二）

我们第二个推论是关于组成集体行动的团体所需的时间问题。前一章内业已阐明：组织集体行动是困难的和不易成功的。此外，创建任何组织或新的合作方式一般都需要专门的创办费用，还会遭遇到人们对陌生事物的恐惧与抵制；正如马奇阿韦利（Machiavelli）在讨论其他问题时所指出那样：“建立一种新秩序是最难于组织、最易于失败和充满风险的事业……人们对新事物总是充满疑虑，直到他们亲身体会到好处之后才会真正相信。”这样，即使人们由于有了某种选择性刺激手段，或由于其人数很少，完全有条件组织起来或进行合作，往往也要等待有利时机到来之后才可能组织成功。甚至在仅有少数几个单位的集体中，协商进行共同行动也往往相当困难；每一成员都希望自己付出的代价最低，而且在协商中“扯皮”，有时这种协商会无止境地拖延下去。因此小型集团通过协商达成共同行动的协议往往需要相当长的一段时间。

至于大型集团，只能通过选择性刺激手段来组织共同行动，这时需要克服更大的困难。如果这种选择性刺激手段是强制性的，则必须组织强制的力量，而且由于人们并不愿意被人强制行动，因此这样做会遇到阻力甚至风险。这时就需要有坚强的领导和等待有利的时机。著名工会活动家吉米·霍法（Jimmy Hoffa）的发迹史说明了这一点。年轻的霍法曾经是底特律一所仓库的搬运工人，而这些搬运工人并无自己的组织。在一个炎热的夏天，有一大船草莓运到了码头，霍法知道草莓不卸货很快就会腐烂，就说服工人们进行罢工。雇主为了保住

这批草莓而不得不接受了他的条件。这就生动地说明了吉米·霍法具有精明和敢想敢干的领袖才能并捕捉了有利时机，但这种情况不易多见。

当以社会压力和社会奖励作为选择性刺激手段时，也会遇到不少困难和拖延。如一个集团已有广泛的社会基础，则争取其自身利益并不十分困难；但在此情况下这一集团必须利用其社会联系为其成员创造足够大的利益，使他们在缴纳会费之后仍然有净收益。至于要建立新的社会联系，则困难大得多，而且必然耗费时日。19 世纪末的若干美国农业组织，例如“农民协进会”，在新移民区内相当分散的农庄中组织得非常成功；但从已经建立社会联系的团体中吸引会员，即使有可能成功，也需要非凡的领导才能并花费相当的时间。

只有在作出巨大努力的情况下，才有可能创造出大量的选择性物质刺激手段。任何新事业在创建时都有可能成功或失败，因此，很难保证能为该集团创造足够数量的物质利益或说服其他成员提供这种利益。何况以盈利为目的的企业家们当然都想为自己创造财富。因此，必须找到一种既能创造集体利益又能增进个人收入的活动方式：例如通过院外集团的部分活动敦促政府制定对某些企业有利的政策，或利用院外集团组织在受益阶层内的威信为企业进行商业活动。但即使能实现这种结合，也需要有远见卓识的领导者 and 相当长的酝酿时间。至少已有不少片断的事实证明上述结论：即组织集体行动需要花费大量时间。例如，虽然工人们很早就自发产生过集体行动，但直到 1851 年，即工业革命开始后将近一个世纪，才产生了第一个现代工会组织——大不列颠工程师联合会。当然，在工业革命过程中，曾不时出现一些工人组织的法人团体，但直到第一次世界大战前一二十年间，工会才在英国普遍建立。工会在其他国家内普及得更晚些。在美国，虽然 19 世纪下半叶已建立了许多工会，但直到 1937-1945 年期间会员人数才迅速增长，这时最有利于建立工会的工业化时期早已过去。在法国，对各种工业中工会建立史的研究也表明：“工人建立集体行动的组织的时间远远落在该工业创建时期之后。”农业组织的发展就更为缓慢。在美国，虽然 19 世纪下半叶已出现了若干农业组织，但直到第一次世界大战之后，才真正有了大规模或稳定的农业组织。然而，自美国立国伊始，农民们早就有了他们的共同利益。这种组织机构成立的滞后现象，还可以在其他国家和其他类型的组织中找到许多同样的例子。

另一方面，我们可以发现，依赖选择性刺激手段维持其存在的组织，即使在它们已经不能提供公共利益的情况下，仍然能够维持下去。正如社会学家马克斯·韦伯（Max Weber）在很久之前指出的那样：以领导某种组织为其职业的领袖可以在该组织的原有目标不复存在的情况下仍然保持此组织的活力：“例如，代表马车夫的组织在马车消失之后变成了代表卡车司机的组织；为了帮助某次战争的退役军人所成立的组织会自动延长其寿命而代表以后各

次战争的退役军人的利益。选择性刺激手段使得这类组织的寿命无限制地延长。因此，这些为集体行动组织起来的机构，至少是大型的集团，需要经历很长时间才会出现；但它们一经建立起来，就会无限期的存在下去，直到社会变革或其他暴力与动乱使它们消灭为止。

如果为集体行动而建立的组织或集团仅能在环境有利时才出现，而且需要相当长时间才能成长壮大，则社会稳定的时间愈长，这类组织的数量也愈多（除非该社会的宪法或法律禁止或限制集体行动，或不允许进行院外活动，自然就很难建立这类组织）。在稳定的社会，时间愈长，则这类组织发展的机会愈多，其富于政治创见的领袖也愈加活跃，从而这类组织的潜力也能得以充分发挥。由以上推理以及具备选择性刺激手段的组织一般能够无限期存在下去的事实，可以得出我们的第二个推论：

2. 凡边界不变的稳定社会中，随着时间的推移，将出现愈来愈多的集团和组织。

（三）

第三条推论可能最难于用日常观察到的事实来验证，因此它的涵义可能要等待以后才能弄清楚。然而，这一推论的来源是显而易见的：在前一章内已阐明，由少数成员组成的小型集团较易于采取集体行动，而且比大型集团更能迅速组织。由此得知，按成员每人或每一元总收入计算，社会中的小型集团比大型集团具有更大的游说能力与组成卡特尔的本领。小型集团一般地可以较迅速地组织集体行动这一事实，表明小型集团在稳定时间较短的社会内所占优势较大，而在长期稳定的社会内则将失去此种优势。于是，我们可以得出第三条推论：

3. “小型”集团的成员具有较强的组织集体行动的能力，而这种优势随着社会稳定时间的延长而递减。

在以下实际应用了这一推论之后，读者将会发现对此推论重新加以检验可能是有益的。

（四）

如果为开展集体行动而成立的组织其类型和大小随不同社会和历史时期而异，则研究这些不同的组织对社会的经济发展效率和速度的影响是十分重要的。一般说来，不论这些组织的类型和大小如何，都有理由希望其所在的社会经济以更高的效率和速度发展起来。尽管各种组织所产生的集体商品或提供的服务各各不同，社会愈加繁荣，对这些商品和服务的需求也愈多（那些随收入的增加而需求减少的“劣质”商品除外）。同样地，如果这些组织的成员能够生活在劳动生产率更高的社会里，他们将能获得更优良的技术和较廉价的商品（劳动力的价格除外）。由此似乎可以得出结论：这些组织在一定条件下都会支持社会生产率的提

高以增进其成员的福利。

除了我们在以后将说明的一种特殊情况之外，这类组织增进其成员福利的另一条途径就是设法为其成员取得社会生产总额中的更大份额。换句话说，任何组织在原则上都可通过两条途径为其成员谋取福利：或者使全社会的生产增加，从而使其成员按原有份额取得更多的产品；或者在原有的总产量内为其成员争取更大的份额。一般经验表明，很少有组织选取前一条途径；在此我们将阐明为何会发生此种情况。

通常，一个组织要想使全社会提高效率就必须付出若干代价。假设某一院外集团希望改进税收制度以提高经济效率（例如消除由于不同来源收入的税率不同而产生的漏洞），或试图限制垄断行为而减少社会经济的损失。这样，该组织必须付出很高的代价才能组织有效的院外游说活动来达到这些目标。然而在全社会提高了经济效率之后，该组织的成员仅能获得总效率的一小部分；他们可能由于税率或商品价格的降低以及社会经济效益的其他提高而获得一定份额的利益，但社会的其他绝大部分成员也将获得同样的利益。由于每一组织在大多数情况下只能代表全部人口或其他社会资源的一小部分，上述情况就显得十分重要。例如，某一工业的典型行业协会只能代表为数很少的企业，即使它们规模很大，其资产也仅占全国资产的一小部分；典型的工会，尽管拥有成千上万的会员，其人数也仅占全国劳动力的极小份额，等等。（在少数国家内存在的某些范围特别广泛的集体行动组织将在以下单独予以讨论。）

为了说明这一情况，假设某一组织所代表的工人或企业的收入占国民总收入的百分之一。这一组织欲使全社会经济活动效率提高，它必须负担促成这一目标的全部活动费用；然而，该组织的成员大体上只能获得由此增加的社会总效益的百分之一。因此，只有在社会总效益的提高比促成这一目标的代价高出一百倍以上时，该组织的成员才会得到净利益。（广而言之，按本书中文本第 38 页末注解中的符号语言，提高社会效率的活动的利益一成本比必须等于或大小 $1 / F_i$ ，或该组织所代表的收入份额的倒数。）

于是，个人在集团内享受集体福利的规律与一个组织在全社会内享受集体福利的规律相类似。一个组织为全社会提供某种利益即为全社会创造公共商品相当于个人为某一集团提供集体商品。在这两种情况下，个体要负担这种行动的全部代价，然而仅能获得其成果的一小部分。

现在再设想：上述其收入占国民总收入百分之一的组织，试图扩大其由国民收入取得的份额，从而为其成员谋取福利。该组织用于扩大其收入份额的资源当然不会有助于增加国民总收入，反而将使国民总收入略有减少。更重要的是：国民收入的重新分配将改变全社会的

生产积极性，而后者往往会在更大范围内引起生产水平的下降。另一方面，由于该组织的成员也是全社会的一部分，因此社会生产的降低反过来又会减少他们自己的收入。这些成员从其个人利益出发，当然也会考虑到这种收入的减少对其利益的影响。但除非全社会的生产减少量超过该组织成员由社会总收入重分配得益的一百倍以上，否则这些成员们仍会由这种重分配获得净利益。按同样的逻辑可推论：希望采取集体行动以增加其收入份额的组织，不会关心社会总收益的下降或“公共损失”。因此之故，用分蛋糕来比喻社会收益的重分配还不够恰当，更近似的比喻是在瓷器店里争夺瓷器：一部分人虽然多拿了一些，但还会同时打破一些本来大家可以分到手的瓷器。

简而言之，如果社会中的典型组织只代表其中一小部分人的利益，则该组织必然不肯增加全社会的利益而作出自我牺牲；更为可能的是它将为其成员在社会总利益中争取更大的份额。尤有甚者，即使社会利益重分配所招致的损失超过该集团由此种重分配所得利益的许多倍，仍会发生上述情况。在任何集团为其本身争取社会总收入的更大份额时，该集团不会关心此种重分配对全社会造成的任何数量的损失。（更确切说，只有当社会损失与集团收益之比等于或大于 $1/F_i$ 时，这种损失才会构成对该组织的约束。）

因此，我们所讨论的各种社会组织采取集体行动的目标几乎无例外地都是争取重新分配财富，而不是为了增加总的产出——换句话说，它们都是“分利集团”（或者，用一句比较文雅的语言说，都希望“坐享其成”）。

长期以来，有人对此种现象早已有所察觉，虽然他们未必意识到这些组织在争取占有社会产品的更大份额时对全社会所造成的损失。人们往往称呼这类组织为“特殊利益集团”，由此也可证明许多人已直觉地认识到这一点。由于这类组织所采用的刺激手段如此突出，故本书内有时也采用“特殊利益集团”，称呼上述以重新分配收入为目的的“分利集团”。虽然特殊利益集团一词有时似乎过于狭隘，但在此处的分析中用它来代替分利集团一词是恰当的。这种集团可以是卡特尔也可以是院外集团，而且往往是两者的相互勾结。为在市场内采取共同行动而组织起来的个人或企业集团，无论是行业协会、工会、贸易协会或寡头密谋的组织，在本书内部称为卡特尔，而不论人们在日常生活中用什么名称称呼它们。

特殊利益集团为提高其成员收入（同时降低全社会的经济效率与总产出）的途径之一就是通过对院外游说活动争取立法以提高某部分商品的价格或某部分人的工资，或者减少某类收入的税率。这种活动的效果虽然与初始条件密切相关（由于所谓“次优”问题），但这一类常用的手段不仅会增加获利阶层的收入，同时还会减少社会总效率。过高的价格与低的税率将刺激各种资源不断流入受益的部门，直到这一部门投资的税后回收率与其他部门持平为止。

然而，如果这种高价格或低税率完全是根据利益集团的局部利益进行立法取得的结果，则流入该受益部门的资源所创造的社会价值必定小于其原来未流动前创造的社会价值。只要允许各种资源不断地自由流入受益部门，则该部门中投资的回收率最终将与其他部门相同，结果将使特殊利益集团的收益远少于全社会为此付出的代价。在此情况下，分利集团成员所能获得的利益仅仅是该受益部门的资本的增值以及在资源流动达到平衡之前过渡期内的超额利润。如果阻止各种资源流入受益部门，则情况将大不相同；不过我们以后将证明，这种阻止资源自由流动的行为一般会引起相当严重的其他损失。上述论据十分简单，并排除了许多棘手的技术问题。不过，对于院外游说集团的数量受宪法与结构因素限制的国家，上述论断的应用范围就较小，例如瑞士即属此情况。但无论如何，正如本书以后将阐述的那样，这种论断所依据的基本原理其应用范围很广，同时也十分重要。

特殊利益集团增加其成员收入并同时减少社会总产出的另一途径就是建立卡特尔——正如垄断组织的行为一样，其中的企业可以通过协议以减少产量来提高价格。这种卡特尔化或垄断化的额外利润是通过压低产量而提高价格取得的，因此它显然将使社会的总产出下降（假定没有其他的补偿措施）；一般说来，由于在这种社会内有一小部分经济效率不高的商品按垄断价格出售，使得按竞争价格出售的大部分商品也随之降低了经济效率。由于有效的卡特尔总是要阻止其他资源进入它们所垄断的生产领域，故不会出现前节所述那种由于资源流动而招致全社会经济损失远大于垄断集团获利的现象。但这类普遍存在的流通障碍将导致另一种更大的社会经济损失，此点我们在以后再加说明。

在一篇根据阿诺德·哈伯格（Arnold Harberger）有创见的文献所撰写的经济论文内曾指出：由垄断、税收（有人力持此议）及其他歪曲价格体系的因素所导致的社会经济损失比国民总收入要小得多。但作者在后面证明：这类损失有时会大得惊人；但此处仅需指出特殊利益集团所固有的动力会驱使它们对全社会造成极大的损失。而且，正如国际贸易理论家杰格迪什·巴格韦蒂（Jagdish Bhagwati）所指出：在一个低效率的社会中，经济损失会限制在一个窄小的范围之内。

不过，确有一种可能性会使分利集团造成的社会经济损失受到限制，这就是不同利益集团的影响之间有时可能相互抵消。农民的院外游说组织可能争取到农业机械上课税的减免，或根据汽车工业的利益要求限制对钢铁工业的保护。可以注意到，在这类情况下，特殊利益集团的活动将导致社会经济效率及总收入的增加，但所增加的收益并非均匀地分布在整个国民经济中，因而特殊利益集团得以获取这个总增加量的相当大份额，后者远远超过该集团的总收入在国民总收入中所占的比例。有时还会出现例外，能使特殊利益集团获取全社会所增

加的收益中的一大部分,从而促使该集团关心全社会利益的增长;这种情况发生在下列场合:或者当该集团通过提高本部门的生产效率来增加集团内成员的收入,或者当政府所提供的公共商品也能有净收益,而其中的大部分由该集团成员所分享。当然,很难找到许多这样的特殊利益集团,其活动的主要目标既追求其成员的特殊利益,同时又兼顾增进全社会的经济效率与总收入。不过,在任何地区都会发现有这类多目标与多种动力的团体存在,其中也包括一些特殊利益集团。因此不应忽视这类集团或这种特殊情况。也有人因此认为。在多数情况下,大部分组织内的成员都受到不同程度的损失,后者是由于其他的特殊利益集团的垄断行为所引起的,从而社会上多数人会反对由此产生的全社会效率的下降。如果我们在本章开始时的第一个推论——即没有一个国家内全社会所有具有共同利益的人群都能组成平等的集团——是不正确的,则此处所述多目标组织存在的情况就不再是一种特例了。但如果像我们以后将证明那样,第一个推论是正确的,则社会上大部分特殊利益集团的目的都在于重新分配国民收入而不是去创造更多的总收入,从而导致全社会效率与总产出的下降。

除此之外,这种重视再分配的现象使社会政治生活中相对增加了分配问题的重要性,同时相对减少了对更广泛的公共利益的关注。一个国家或管辖区内涉及全体或大多数人民的共同利益会把他们团结起来,正如在国家遭受外来侵略时,人民预见到自己的共同利益与国家存亡相关而团结起来抵抗入侵那样。与此相反,在争夺国民收入的分配额时,一部分人的收益增加必然伴随着另一部分人收益的减少,甚至减少得比增加的还多,因此人民之间就产生了怨恨。这样,当特殊利益集团的地位愈来愈重要,从而分配的问题显得格外突出时,政治上的分歧将愈演愈烈。不仅如此,正如丹尼斯·米勒(Dennis Mueller)根据肯尼斯·阿罗(Kenneth Arrow)理论进行的研究中所指出,由于特殊利益集团愈来愈多而导致对分配问题的日益重视,即使所有选民的偏好不变,也可能使民主政治体系放弃它原来认为更重要的任务。至于这种对分配问题的过分强调会导致不合理及反复无常的政治选择,其原因并不是一两句话能解释得清楚的。在分配问题上的意见分歧,加上由此而引起政局上可能的多变与不稳定,甚至会导致社会的失控。

因此,我们的第四条推论是:

4. 总的来说,社会中的特殊利益组织或集团会降低社会效率和总收入,并使政治生活中的分歧加剧。

(五)

在某些国家内,也存在一些包含相当大部分人的集团。例如,一国内的体力劳动者工会

就包含该国工资阶层的绝大部分成员。在工业化国家内，代表该国所有主要企业的院外集团也属于此列。试问：这些无所不包的广泛性的大型组织与前节所述常见的狭隘特殊利益集团在行动政策上有何区别？

广泛性特殊利益集团的行为动力与那些仅代表社会上很小一部分人利益的集团完全不同。例如某一组织代表了占一国总收入三分之一的人群的利益，则该组织的成员可以获得由其活动导致全社会收入总增加额的三分之一。因此，该组织愿意作出牺牲来支持有利于全社会的政策与行动，并从其中获得更大的报酬。无所不包的广泛性集团的成员往往占有全社会收入的一大部分，正如由少数股东合营的企业中的股东关心企业的经营好坏一样，这类广泛性组织有很高的积极性来关心提高社会生产效率。不仅如此，其成员拥有全社会收入三分之一的组织也将大体上承担由于政策失误而招致社会生产损失的三分之一。因此，如果一项争取其成员占有全社会收入更大份额的政策会招致大于三倍以上的损失，则该组织将认为得不偿失而予以放弃。正如前节讨论中所指出那样，此处的推论具有极重要的现实意义。显然可见，如果这种广泛性集团的领袖是富于理智的人，他将异常关心任何“分利”政策所招致的全社会损失，而且纯粹从本集团利益出发，力求使此种损失减至最小。

上述占有全社会总收入三分之一的利益集团足以明确地说明此类广泛性组织的行为特征。即使以一个占有社会总收入仅十分之一的利益集团与大多数规模很小的特殊利益集团相比较，也不难看出其行为的差别。前者不仅关心其政策对全社会生产效率的影响，同时还关心如何与其他主要集团进行协商以提高社会生产效率。与此相反，狭隘的特殊利益集团一般对这类问题毫不积极。

然而，由一国的观点看来属于很小规模的特殊利益集团，也可能在某一企业或某一工业范围内属于广泛性组织。例如，代表某一企业内所有工人的工会（如日本常有的“企业工会”）或某一工业内所有企业的工人组成的工会，都属于此种情况。就全社会而言，这类工会的规模是微不足道的，但如果在各该企业或工业中增加价值的三分之二（典型情况）进入工资账，则这类工会在各该企业或工业中就占据了主要地位，从而它们变为这些企业或工业的广泛性组织。在这种情况下，如果该企业或工业的兴旺带来更多的利润，而劳动工资仍由劳动市场的一般规律决定，则工会就没有理由要关心该企业或工业是否兴旺发达。但如果这类工会具有足够的谈判本领，它就能够迫使异常兴旺的企业将工资增加到市场劳动力价格之上；反之，在企业财政状况恶化时就不可能做到这一点。不仅如此，有些工人可能具有这类盈利企业所特别需要的技能，从而当这类企业因获利而扩展时，劳动市场上这类技工的工资水平也将随之上升。这样，在某一企业或某一工业范围内的广泛性工会完全有理由作出努力，推动该企

业或工业兴旺和发展。与此相反，控制在某一企业或工业中掌握特殊技能工人的行业工会，其成员仅占相应企业或工业内总雇员的一小部分。后一类工会的行动对任何企业利润率的影响很小，从而它们也没有积极性去帮助雇主或所属的工业部门提高效率，或避免其行为所招致的损失。

因此，由上述逻辑可以得出这样的推论：集体行动团体的广泛性程度决定了其行为对该企业或工业效率的影响。这就意味着，企业或工业工会一般支持提高劳动效率，而较狭隘的行业工会则不这样；无数流传的轶事都说明了这一点。

然而，如果认为无限制地扩大任何特殊利益集团的广泛性都必然会产生积极作用，那就大错特错了。任何组织的广泛性增加后，其垄断性也随之增加。例如，若某一企业工会发展成为整个行业的工会，则后者可能抵制该工业内任一不与之合作的企业，从而迫使所有的企业参加并组成一有效的卡特尔以求得企业与工人的收入极大化。企业之间的竞争也会限制任一企业付给其工人的奖金额，从而全行业工会中的工人收入将高于单独企业工会中的工人收入。此外，当某一特殊利益集团扩大时（例如由企业工会发展成工业工会），整个社会的利益的增长是微不足道的；因为即使这种集团扩大后，其行为对全社会生产效率的影响也是微不足道的。只有当这种组织已经相当庞大，其中包含了许多不同的工业时，它的规模进一步扩大才会对全社会产生积极的影响。此时虽然该组织的扩大对市场或工业的行为没有多大作用，但对社会生产效率的影响则大为增加。

同样地，在不增加垄断程度的情况下，全国性的企业或工人团体联盟对政治问题将采取接近于全国利益的观点。这些被政治学家称为最高层次联合会的组织往往缺乏起码的内聚力，以致难于对公共政策施加较大的影响，甚至对长期的或具体的政策也无能为力。但无论如何，这些最高层次联合会比它们的下属局部性组织具有更全面的观点，从而可为我们检验上述推论提供一条途径。挪威社会学家古德芒德·赫尼斯（Gudmund Hernes）在与作者合作研究斯堪的纳维亚地区的广泛性机构（在该地区通常都占有重要地位）以后，发现挪威的最高层次联合的行为与上述理论相符合。

以上逻辑涉及狭隘性利益与广泛性利益之间的区别，但它并不仅限于阐述特殊利益集团的行为。譬如说，许多政治学家常常引用的对美国政治研究的推论中就明显地证明了这一逻辑。这一推论认为：美国从较强有力的和较有责任感的政治团体中获得利益。这些政治学家发现，国会议员个人往往受他们各自代表地区的狭隘利益院外集团或特殊利益院外集团的强烈影响，而结果导致相互矛盾的政策。但任何企图执政的政党领袖都在一定程度上关心这些政策对全国的总体效果，因为国家的状况与执政党在选举中的前景必然相互联系。然而，美

国政党的纪律是如此松散，以致该党领袖的威信反对该党在下次大选中命运的关心对于全党仅有极小的影响。由此可以得出结论：如果政党加强纪律性，而且每一政党都对它所选取的政策及其后果更加负责，则国家的政治状况将得到改善。

如果将本书所提出的逻辑结合分析美国的选举制度，就必能有助于阐明与证实政治学家的上述论断。美国并不采用比例代表制或任何其他选举制度；在那些选举制度下，一次大选中名列第二、第三或更后的政党仍可分得一部分权力。而在美国，大选中获胜的政党独揽全部权力。这样，在美国如果有任何政党声明自己只指望在以后的大选中取得（譬如说）第四位的话，这就无异于自杀。不过，如果预期只能得到第二名或更低名次的各政党联合起来，则下次还有获胜的希望。因此，美国的选举制度促成了两党制的形成（当然还涉及一些在此不拟讨论的其他因素）。这样一来，每一个政党都将有广泛的代表性，而且都力图代表选民的大多数。代表全社会一半或更大部分公民的政党自然要关心全社会的生产效率和福利，特别是与代表特殊利益集团和小地区的国会议员相比，这一区别格外突出。由此可见，对美国政治进行系统地研究的专家不难发现：总的说来，美国的政党与各色各样的特殊利益集团及国会议员个人相比，前者更为关心整个国家的福利，从而可以认为，加强政党对美国有利。

举例来说，同样的逻辑可用于解释国会议员与历届总统对“政治分肥”立法上的态度分歧。一个收入占美国 1 / 435 的议员选区选出的议员很自然地倾向于为本选区争取由联邦税收资助的任何项目，只要对全国总收入的损失不大于地方收益的 435 倍，就认为是合算的。任何国会议员都显然明白这一点。与此相反，美国总统则认识到，只有将公共经费用于效益一成本比较高的事业上，才能取得选民的信任，从而有更大的希望在下次选举中获胜连任。因此，无论美国总统与国会议员属于哪一个政党，我们可以发现他们之间年复一年在带有政治分肥色彩项目上的争论：总统希望限制这类项目，而议员们则企图促成它们。

这一逻辑的适用程度自然随国家而异。在有許多小政党存在的国家内，这一逻辑表现为：这些代表性不够广泛的政党忽视全国的基本利益，同时组成联合政府后采取的政策也相当混乱。在其他一些国家，有时可以发现，以产业工会为基础的工党或社会党，其领袖们的观点，往往不像工会的观点那样狭隘，这可能与党的领袖系由更广大的选区中选出一事有关。同样也可以发现，一些由企业或职业团体支持的保守党，有时也支持旨在促进全国繁荣的院外游说活动。

全部或部分地由许多小党组成的脆弱的联合政府，或者由于其他原因而招致不稳固的政府，都可以说明以下的逻辑：特殊利益集团的力量并不单纯取决于其组织本身的坚强性，而且取决于它们的权力大小之比。也许在多数情况下这种微妙的区别均可忽略不计，但对于理

解某些国家中脆弱政府的行为可能十分重要。

然而，即使具有广泛性的组织和机构本身倾向于采取有利于社会的集体行动，但也不能轻率地得出如下结论，即广泛性愈大的机构愈好。正如前一章内所指出：有关集体商品的信息本身也是一种集体商品，从而这类信息一般也是短缺的。由于选民一般对政治都比较冷漠，特殊利益集团领导人或政治领袖非常可能不按照选民的利益行事。如果某一政治体系全部都是由高度广泛性的组织和机构所组成，则易于形成比较统一的舆论和政策，而较难于发现其主张和政策中的错误。因此，广泛性的组织和机构有时也会产生很坏的作用，而在另一些场合下，其活动又异常有效。这样，在社会改革中，广泛性组织和机构的主张不一定代表正确方向，但这些主张对于较透彻地理解许多重要的组织和机构的行为却是极其重要的。

毫无疑问，我们的第五条推论是有关广泛性组织的行为动力的，但并非它们在具体情况下的行动路线。因此：

5. 广泛性组织一般都倾向于促使其所在的社会更加繁荣昌盛，并力图在为其成员增加收入份额的同时，尽可能地减轻其额外负担，从而只有当国民收入再分配中所产生的利益与由此引起的全社会损失相比较较大时，才支持这种再分配行动。

（六）

现在必须再讨论一个原先似乎并不重要的问题，即决策的时间滞后问题，这对于曾经参加过马拉松式的长会进行决策、甚至毫无结果而散的人说来，其意义是十分明显的。这一推论就是：特殊利益组织和集团进行决策所需的时间远大于组成该集团的企业或个人的决策周期。以后将证明，这一特点对于理解诸如经济循环以及新技术的采用等一类极其重要的现象是非常关键的；同时，这种决策滞后的原因也是十分值得重视的。特殊利益集团进行决策比个人或企业决策时间迟缓得多的两个主要原因是：前者进行决策时必须通过协商一致或法律程序，或两者兼用。

协商一致的原则意味着：在没有选择性刺激的情况下，小型集团的成员必须通过协商才能决定集体行动的进程以及所需费用的分摊方式。正如前一章业已阐明那样，除非集团中每个享用此种商品者都支付了该商品的边际生产成本，否则该集团就不可能依靠其成员的自愿行动在集体最优水平上生产该种商品。因此，只有通过全体一致同意才能达到生产集体商品的最优化，这一过程即我们所称的协商一致过程。

在市场中要进行集体行动时，即使不能达到集体最优水平，也必须取得一致的意见。在寡头垄断市场内，为了抬高商品价格，必须先达成一个减少销售量的协议。如果该项工业中

的某几个企业，或者除了一个企业之外的其余所有企业，同意限制自己的销售量以便抬高价格，则显然在此协议以外的所有其他企业都会乘机尽可能增加自己的销售量以赚取额外利润，直到市场价格重新下降到竞争价格水平为止。这样，原来参加限产协议的那一部分企业就会发现自己白白地减少了产量并损失了利润。当然也会有例外的情况，即协议之外的企业没有足够的生产能力，在短期内不可能填补上全部的减产份额，从而提高了的价格得以保持。但一般说来，这种限产提价的做法必须得到大部分生产者的同意。

由于参加协商的各方在如何分担集体行动所需的费用方面有着直接的利害冲突，因此取得全体一致意见就更加困难。在企业达成限产提价的协议之前，必须协商决定每一企业减产的数量。要达成这样的协议，还意味着参加协商的每一方都很自然地会提出过高的分利要求来补偿自己参加合作而付出的代价，而这种合作是达成协议所必不可少的。以退出协商相威胁是一种手段，虽然有时不一定真成事实。但有时也会付诸行动；无论如何，这意味着要达成一致意见需要花费极大量的时间。由于在各种决策方式中都会同样遇到如何解决分担集体行动所需代价的问题，因此我们将在讨论了“按法律程序决策”的方法之后再对此详加研究。

当集体行动的参加者为数很多，以致无法采用协商手段时，就必须依靠某种规则或法律进行决策，这称为“按法律程序决策”。如果有可能进行协商的小型集团的成员认为不宜使用各自的否决权以节省协商的成本，并且有利于以后的集体行动，有时会也同意按法律程序决策。按法律程序决策也需要花费很多时间，特别是对大型集团尤其如此。在这种情况下，最终决策需要等待每一成员都讲出了自己的意见，或推迟到下一次董事会或年会，或者等到改变政策的支持者们迫使保守的官员们引退之后才能进行。也存在这样的可能性：在决议形成之后，即使所有成员都没有改变自己的主张，仍有可能利用法律程序将其撤销或以其他决议取代。也就是说，根据由肯尼思·阿罗首先阐述并由作者在讨论到分利集团会使社会失控所指出的理由，在利用法律程序决策时，可能会出现“投票循环”现象，即该组织在进行民主决策时出现政策的反复性或不稳定性。但作者认为，民主决策的这种不稳定性可能并不像“投票循环”论的支持者所说的那样严重，其理由部分地在于民主团体内的典型决策程序往往倾向于保持现状而抑制出现反复。但正是这样的程序使得民主团体在适应新情况时决策迟缓，所需的时间比其成员个人进行决策的时间长得多。不仅如此，由于决策是按多数通过的规则进行，当参加决策的一些成员认为自己所选出的领导人或其他决策机构的行动可能对其不利时，往往会坚持用某种措施阻止选出的官员独断专行，甚至用以预防多数人轻率决策，即使这类措施会进一步延缓决策也在所不惜。例如，某些工会的章程中规定，一些重大决策如罢工或签订劳资合同必须通过全体会员或人数很多的代表投票表决，甚至要求不能仅仅按

简单多数通过。

当从事集体行动的组织人数众多时，往往有许多问题需要决策，有时人数并不太多时也会如此。议题众多加上决策迟缓，就会导致议事日程十分繁忙。根据日常的经验，甚至像大学中一个系那样小的组织，有些问题也需要等待很长时间才会受到注意，而另一些问题甚至永远也不会排上日程。议事日程繁忙导致决策的进一步延迟。从各种委员会及其分组会的设置情况看，也可以说明这种现象的严重性，因为这些分支机构的主要目的就是减轻会议日程的拥挤程度。然而，这些委员会或分组会本身的议程有时也过分拥挤。当采用协商一致的方式进行决策时，不常使用排“议程”的方式。但需要协商的问题过多的情况同样存在。结果，有些问题可能要等待很久才能被排上协商日程，而另一些则可能永远也被排不上。由于缺少时间、害怕麻烦以及缺乏把握，往往当协议或合同已失去其最有利条件的情况下，仍然保持原状而不愿加以修改。

在这一方面有无数的例子。雅克·福格（Bjarke Fog）在研究丹麦的物价立法时发现，尽管在十年之间某些商品的生产成本已经提高从而利润几乎丧失殆尽，但这些商品的价格却仍保持不变。同样，F. M. 谢尔勒（Scherer）曾指出，在相当长一段时间内，国际空运协会除了对一些非常次要的问题如喷气机附加费、机上电影费与三明治的定义等作出过修改的决议外，对其他所有问题都一律维持原状，因为“根据法律，该协会对任何问题作出改变的决定都必须由全体一致通过，所以只好保持不变。”

在议事日程拥挤或协商难题成堆的情况下，解决如何分担集体行动所需成本中的利害冲突就更加困难了。这种困难使得从事集体行动的组织宁可依靠局外的仲裁人、选用简单化的公式或凭长官意志等方式在其成员中摊派集体行动所需的成本。如果某种集体行动能为该集团带来可观的利益，则该集团很可能采用各种合理的法规或决策将此行动所需成本分摊给每一获利的成员，使他们宁可接受这种分摊成本的公正安排，而不愿拖延决策，致使坐失良机。

例如，石油输出国组织的某些观察家宣称，该组织有时能够就石油限产达成了协议，部分地是由于：几个最大跨国公司间竞争的结果，事实上已将石油限产所造成的损失按某种规律分摊给了所有的成员国。于是石油输出国组织所达成的关于油价的协议以及在该价格下各成员国产量限额，无非就是这些石油国采油跨国公司在竞争中相对实力的表现。同样，工会有时规定采用论资排辈法决策，甚至请雇主决定哪些人可以获得由工会协商的较高工资。这样做的部分原因在于避免工会会员为争夺高工资和决定何人将被解雇或减少工作时数而内哄。因为在此情况下，雇主总是倾向于缩减工人数目。这种有利于高级工人而不利于由于提高工资而被排斥在门外的候补工人的裁决方式，当然也反映了高级工人对工会的影响较大，

而那些被排斥在厂外的候补考在工会中甚至连一票也没有。但无论如何，这种论资排辈方法有助于工会通过比较简单的直接投票法解决最麻烦的分配提高工资所得利益的难题。

部分地由于分摊成本易于引起成员间的利害冲突，大多数卡特尔和院外集团倾向于保持固定价格和厂资，而不固定销售量或就业人数。由于销售量或就业人数决定了价格和工资，因此卡特尔或工会当然可以很简单地通过适当限制销售量或就业人数就可以达到所希望的最优价格或工资。虽然还有其他因素（例如有关价格协议中的诡诈比有关销售量协议中的较易检查出）的影响，采用固定价格和工资而不固定销售量或就业人数的理由之一，肯定是在于这样做较易于凭借市场或其他较公正的力量来分摊集体行动的成本。但有时这种外部的或公正的机制其作用后果对于分利集团非常不利，此时这些机制将被放弃。例如，按论资排辈方法确定工资的提高可能导致大批较低级的工人被解雇，这时就自然会产生一种保持就业率、降低工资或采用其他替代方案的压力。还有另外一种情况，即限制新成员的加入比保持工资固定更为现实，例如提高对医生开业资格的要求比提高医生待遇更易为人们所接受，虽然两者的后果完全相同。

卡特尔和院外集团在花费大量时间作出决策之后，有时还需花费更多的时间来对付其合伙人或对手。例如，工会在决定本身政策的同时还要与雇主谈判。院外集团除了在其内部要达成本身的政策协议外，还要为影响政府的政策进行必要的宣传活动和法律程序。所有这一切都会延长决策时间。

综合使决策迟缓的上述各种因素以及特殊利益集团偏向于选择固定价格而不固定数量的手段，结果将使那些特殊利益集团影响较大的部门中，价格和工资相对地固定而缺乏灵活性。如果这些特殊利益集团采取固定数量的政策，则在两次决议之间的销售量为定数，而价格和工资将随市场条件而变化；反之，在固定价格的情况下，随市场条件变化的是销售量。

由以上的论断可以得出我们的第六条推论即：

6 分利集团进行决策较其中的个人和企业决策迟缓，从而使议事及协商日程拥挤；其决策多半倾向于固定价格而不固定数量。

（七）

如果特殊利益集团活动的环境保持不变，则决策虽然迟缓也无碍于事；当该集团一旦作出最佳决策，就可以无限制地沿用下去。然而，经济情况总是不断变化的。近年来引起变化的最重要根源可能在于科学的进步。即使在现代最闭关自守的经济中，其发展机会也在不断改变，这是由于国外革新潮流与科学技术新发现不断冲击的缘故。顾客爱好的变化、资源的

发现、甚至气候的变化，都会影响经济活动的效率 and 发展的机会，从而迫使经济产生变化以便与之相适应。

特殊利益集团活动的环境也会由于企业进行革新的动力而发生变化，特别是未受卡特尔和院外集团影响部门中的那些企业。然而，我们不拟在此过多地讨论不受特殊利益集团影响的企业的革新动力问题，因为那样就不免会重复经济学家早已熟知的陈词滥调。这种分析无疑地会将我们引导到已有二百多年历史的所谓完全自由市场理论中去，而且，如果想充分论证这一理论，至少需要写一本更厚的巨著。因此，作者在此仅拟扼要地阐述一些完全自由市场中革新动力的影响，以及后者如何改变特殊利益集团的活动环境。这些段落还将着重阐明作者与大多数经济学家稍为不同的若干观点。

在本书中，作者假设，即使不存在特殊利益集团，也不存在完全自由的竞争。当然，也确实有一些完全自由竞争的市场存在，特别是在农业部门中。完全自由竞争模型的拥护者们还认为该理论具有明显的“适应性”（即当某些假设不能成立时，仍能在许多情况下给出合理的预测）。尽管如此，本书宁可作如下假设：在大多数市场中，企业可以自行决定其销售价格，而其销售量则与价格成反比——即意味着其中一般存在着垄断的因素。这一假设是符合于日常对大多数企业的观察，而且，与完全竞争模型不同，也符合于企业的广告决策。由此之故，作者并不认为不存在特殊利益集团的市场就能达到理想的（帕累托）效率。与大多数完全竞争和一般均衡模型内的假设不同，作者同样也不认为市场体系可能是静态的。

本书内有关完全自由（无约束）市场推论中的假设为：当不存在卡特尔或由于院外游说或其他原因引起的政府干预时，企业可以毫无障碍地自由进入任何工业领域或从事任何经济活动，并模仿任何有利的生产方式。这一假说是异常有力的。如果在某种工业或经济领域内存在着高于平均值的任何利润或回收率，就必然会产生一种使资源进入该领域的刺激；这种刺激将一直存在，直至有足够多的资源进入并使利润恢复正常为止。任何经济领域内，如果不存在特殊利益集团，就不可能长期保持超额利润。自由进入任何领域的前提可以保证没有任何企业能逃避达尔文式的生存竞争，从而使缺乏活力或低效率的企业被淘汰。自由进入的结果最终将消灭所有的保护制度与垄断利润，但却不一定能保证完全自由竞争（产品的差异仍可能存在），也不一定能达到最优的（帕累托）效率。但这种自由进入与自由模仿的假设至少可以保证任何人都有可能生产那些能获得超额利润的商品或服务，使这些商品或服务都有各自的竞争对手，从而削弱其垄断程度（即需求曲线与无限弹性曲线之间的差异）并提高资源分配的效率。

有时假设：在存在着超大型企业的工业部门内，由于新进入的企业不可能筹集如此巨额

的资金与之竞争，使这些超大型企业能保持其特权。这种假设忽视了其他超大型企业追求利润的欲望（及其经理们的统治欲）；它们拥有进入任何工业部门的巨额资金，而且它们多半属于生产多种产品的企业集团，更加迫不及待地试图进入任何可能获取超额利润的领域。也许有人认为，在中小国家，特别是在发展中国家内，只有少数企业拥有进入某些工业部门所需的资金，从而自由进入的原则难以实现，但这一观点是否成立，完全取决于该国对外国公司是否课以高于本国公司的税率或有附加的限制。如果没有这种歧视，则跨国公司很容易进入这些国家中的具有超额利润的领域。当然，还有一些领域，其中市场狭小，以致任何企业都难以按经济规模进行高效率的生产，从而该领域内只能容纳少数企业，甚至只允许一个企业存在（即所谓“天然垄断”）。但这类市场的情况与其说是一种规律还不如说是一种例外，而且实际上（与许多经济学家的直觉相反），甚至这类市场有时也不能排除其他企业的侵入：借用威廉·鲍莫尔（William Baumol）等人的话说，它们也是“参与竞争”的。

在短时期内（有时在不太短的时期内），即使允许其他企业自由进入，有些原有企业仍可获取超额利润，甚至是巨额利润。产生这一现象的原因在于：新进入该领域或模仿某种活动的企业要想获取同样超额利润的机会，还需要花费相当的时间；至于有了机会之后，要掌握新生产方式的诀窍，或要筹集到足够多的资金，就需要花费更多的时间了。这一现象有待于进一步的研究；但作者的判断是：短期内获取超额利润（有时与短期的垄断行为相联系）是十分普遍的现象；而且其普遍程度如此之大，以至有些读者甚至怀疑前述自由进入的条件是否无关紧要。但究竟是什么因素产生了这些超额利润？最显而易见的因素就是某种技术进步——如发明新工艺、消费者的新需求、廉价的生产方法，等等。而且，由于进入某领域与模仿某种活动的难度愈大而产生的超额利润率愈高，引起经济增长和发展的技术进步报酬也就愈多。实际上，正如作者在其他著作中曾指出那样，在完全自由的经济体系内，由这类技术进步推动的经济增长率有时会高到引起社会的分崩离析的程度，从而付出重大代价。然而，这是另外一个复杂问题，它并不影响本书的基本结论；因此作者不拟在此详加讨论。

（八）

至此有必要提醒读者：除以上讨论的技术进步动力之外，还有另外一些因素能影响经济效率，但并不影响其增长速度。这一点似乎与一些人的直觉相反，因此有必要加以说明。试考察如下的假想情况：设有两种经济体系，其中除去一个方面之外，其余的条件完全相同。第一种体系中不存在分利集团，而第二种体系内有一大批这样的集团，其成员控制了绝大部分的国民生产，而这些集团所采用的分利手段使总产出大大下降。如果第二种经济体系内的

这些分利集团在任何时期都按照不变的分利比例使总产出下降，低于优化值，则该经济体系内的人均收入较低于前一体系的人均收入，但增长率却不一定较慢。如果后一种经济体系内的分利集团并不阻止发展经济并采用新技术，而只是导致其国民收入保持在低于前一种体系一定百分比的水平上，则两种体系将具有同样的经济增长率。因此，此处的推论符合前述第四条推论的结论：即分利集团的存在使经济效率及人均收入下降，但不一定导致经济增长率的减少。这种分利集团的数目如果不断增加，则按前述第二条推论，增长率会因之而减小，但这已属于另一问题的范畴。

事实上，正如作者在讨论自由进入各经济领域所遇到的障碍时指出，分利集团往往要干扰其所属的经济体系发展新技术，并阻碍其变革，从而降低其增长率。例如，工会有时因害怕增加失业率而反对采用节省人力的新技术，甚至要求工厂超员或假雇佣工人。同样，只要某一企业或分利集团发展了一种生产率更高的新技术，其他企业或集团由于在短期内无法模仿并与之竞争，因而总是倾向于运用其集团努力抵制或延缓应用这种新技术。而且，由于重大技术进步一般会改变卡特尔组织的生产政策以及其成员之间的相对地位，因此需要进行新一轮十分棘手的协商，有时这种情况甚至会导致该分利集团的瓦解。因此，卡特尔集团对于技术进步和变革都采取审慎态度。当某一工业实行国有化、或注册改变为公共事业、或因某种原因接受政治控制时，相应的院外集团可能会否决这种变革，或直接要议会加以审查，从而使这类工业的投资或技术革新更为困难和缓慢。有时甚至连接受新的用户或更换新设备这一类措施也会无限期地拖延下去，而且一拖就是几代人的时间；像美国的铁路系统就是如此。这样，原来可能是最优的生产形式，随着时间的推移，其效率就愈来愈低了。

分利集团决策的迟缓，以及其议事日程和协商项目表的过分拥挤，是造成接受新技术与经济变革滞后的重要原因。如果协商和讨论都能立即得出结果，则可能不会产生这种时间滞后。如果某企业有了一项降低成本的新技术，采用之后将使销售收入比成本高出更多，则企业和工人可以分配更多的现金；强有力的工会将为其会员争取比未采用新技术前更多的工资（此时企业与工会有谈判的愿望，直到超额利润极大化为止，后者等于销售收入减去非工资成本和以新的雇佣方式及休闲时间形式出现的机会成本）。当然，实际情况并非经常如此。当只有一项重大新技术而无须考虑其他的变革时，很可能达成使用该项新技术的协议。但实际更常见的情况往往是：同时出现许多变革和发展出许多新技术，其中有大有小，必须确定在各个时期内采用其中的哪一些才能使效率为最高。这时达成同时采用全部新技术以提高效率的协议的可能性极小。决策的迟缓及议事日程和协商项目表的拥挤，阻碍了迅速采用新技术；而工会成员对工会的集体行动往往漠不关心，这将使事情变得更糟。虽然涉及工会问题

的决策迟缓已是众所周知的事实，但同样的逻辑也适用于院外集团和企业的卡特尔。例如，集团企业有时由于法律体系和集团决策迟缓，不可能等到有效地采用新技术以改变经济环境，也会利用它们本来痛恨的公用事业法规条文以便取得垄断权。在美国近代经济史上有许多例子足以说明这一点，例如卡车、铁路与飞机航线等。

在接受新技术或新生产条件时，特殊利益集团还阻碍资源的重新分配，从而降低经济增长率。其中最明显一例就是通过院外集团去保释破产企业，从而延缓资源向生产率更高的领域转移。其他一些阻碍资源重新分配的政策似乎不那么明显。试考虑如下情况：由于某种原因，有些工业或职业需要大量增加工人，而工人的流动受某个工会或职业联合会的控制。工人所在的卡特尔组织看到对工人的需求上升，就可能要求厂方支付较高的工资，而这种垄断性的工资提高将使正在上升的部门所能雇佣到工人数减少，从而降低国民经济的增长率和经济效率。

不仅如此，劳动力向已卡特尔化的经济领域内的转移所受到的障碍，远不止受垄断性工资提高的影响。若兴旺的经济部门内对劳动力的需求上升，则工人的卡特尔组织可能不愿意让工人人数按比例增加，而希望通过提高工人的工资以刺激工人的劳动积极性。但工人收入增加的结果还会使他们有可能增加休闲时间，因此总的劳动时数不会增加多少。虽然对工人的需求数比该卡特尔所能提供的更多，并很可能永远满足不了这种需求。一般而言，如果某一卡特尔吸收新会员后，会使老会员的边际产量及工资低于过去的水平。它就不可能同意增加新成员，只有一种情况是例外。换句话说，工人进入兴旺部门不仅受到部门内垄断工资增长的限制，而且在某些情况下主要受到原有工人愿意增加的人数限制。

有些经济学家曾经设想，如果能将资源再分配的障碍控制在一定限度之内，则有可能只影响经济发展的水平而不影响其增长速度。事实上，正如约翰·希克斯（John Hicks）爵士在讨论作者早期一篇文章内已经严格加以证明那样，对资源重新分配的障碍通常都将影响增长速度。不同工业内生产率的任何增长，一般地都会使相对价格和收入水平发生变化。当然，也不排斥这样的可能性：即无论收入水平和价格如何变化，在每种产品上所花费的成本恰好能使各种资源在各工业部门间的分配保持不变。但除了上述特殊情况之外，生产率的提高一般都会导致资源的重新分配，这样才能保持生产的效率并使全社会获得由于生产率提高而产生的最大利益。自由进入高利经济领域的障碍必然会阻止或延缓资源的合理再分配。希克斯曾进一步证明：增长率降低的幅度取决于新旧体系生产费用的差额以及由于此种变化引起资源浪费的部门规模。总之，即使在整个时期内特殊利益集团的数量没有增加，它们所造成的对资源再分配的障碍，也足以使增长速度和收入水平的绝对值下降。

前述第四条推论中的分析已表明：当院外游说活动导致价格变化或增加其他补贴，而同时并不阻碍自由进入获利较多的经济领域时，特殊利益集团由此获取的超额利润可能远小于它所造成的全社会的损失。现在我们又进一步证明：如果阻碍自由进入获利较多的领域，则资源的重新分配将被延缓，从而降低经济增长率。如果再考虑到特殊利益集团因迟缓采用新技术所造成的后果，则增长率下降的幅度颇为可观。采用新技术的迟缓与自由进入有利领域的阻碍这两个因素所造成的经济损失，将比特殊利益集团所获得的额外利益大许多倍，特别是从长期看情况更加严重。

这样，我们可以得出第七条推论，即第四条“静态”推论的“动态化”形式：

7 分利集团使全社会采用新技术延缓以及在生产情况变化时阻碍重新分配资源，从而降低了经济增长率。

（九）

分利集团至少在其势力大到某一程度之后，就会企图垄断一切。当市场由其共谋的寡头或少数人控制的情况下，发生上述垄断行为的原因是显而易见的：任何新参加者进入该市场之后，必然会使原来的卡特尔成员所确定的价格下降，或迫使他们降低销售量。鉴于以上原因，在成立卡特尔时必须登记所有进入该市场的销售商名单，而有了这份名单之后，就产生了排挤所有新加入者的强烈愿望。事实上，在名单上的厂家甚至还会希望其中有人破产或退出该市场，从而使留下的成员可以在已形成的垄断价格下多销售一些自己的产品。

例如，如果开业医生的数目增加，则在其他条件不变的情况下，原有医生的收入必然下降；因此我们不难发现各国的医生行业团体都力图限制新的医师开业。从许多国家医生的收入水平甚高的事实看，这一努力已获得成功。当然，对于医师开业所需的种种学历证明与资格考试都冠以保护病人权益、防止滥竽充数的美名。但我们可以注意到，几乎无例外地只要求新申请开业的医师通过上述考试。如果这些措施真正是为了病人的利益，则对老医师也应一视同仁，定期地通过考试以检验其医学知识是否符合现代水平，但实际上并非如此。在许多国家内，律师及其他职业也有类似的对新成员限制的规定。然而，在不限限制提出诉讼的法律体系内，由于依法起诉的案件数目可能因新律师的开业而增多，从而更提高了对原有律师的需求，故使得限制新律师参加的问题变得不那么重要。

当这些分利集团企图通过政治行动达到其目标时，排挤新成员的原因在于：该集团若能以最少的人数取胜，则其中每一成员分得的利益最多。任一院外集团，或以掠压为目的的军事联盟，如果其成员的数目多于其取胜所必须的最低数目，则每一成员所分得的胜利果实将

减少。但正如卡特尔必须包含所有的销售商那样，采取政治或军事行动的集团也必须拥有足够的人数才有可能取胜。而在充满着不确定性的世界中，任何集团能胜过对手所需的最低人数是无法预知的；因此，该集团必须在一定范围内就增大取胜概率与减少每人分得的胜利果实之间进行权衡。但无论如何总有某种界限，超过此界限，集团中原有的成员必然要排斥新成员，不允许其加入。用作者在《集体行动的逻辑》一书内的辩证语言说，以分利为目的的院外集团必定是排他性的而不是兼容性的集团。

采用政治或军事手段来达到目的的特殊利益集团的一个有趣例子就是掌握统治权的贵族或寡头。设想在某一国家中或在一定的历史时期内，人口中的一小部分，例如这批贵族或寡头，掌握了政治上的统治权。这一批人有一种强烈的动机，企图将更多的社会收入分配给统治集团的成员。除了这些贵族或寡头认为新成员加入自己的集团会加强其地位之外（例如，原来的反对派加入该集团），该集团必定是排他性的：既得利益集团中每新增加一个成员，必然会减少原有成员的利益。根据全部历史上所有贵族统治集团都有排他性的事实，显然可以说明这一论点的正确性。贵族统治集团曾使用无数的标志或纹章来使其成员与其余的人民明确区分开来。当统治集团的地位足够稳定，能将其权力传给其后代时，这种排他性就更加明显了。在此情况下，只有贵族或统治集团的子孙有权继承统治权，而其他人都不得“篡位”。这种排他性是如此根深蒂固，以致有些人认为这是“天赋的”，并找出一切理由来为其辩护。

虽然如此，我们仍然可以探索一下婚姻与子嗣继承制度对这种排他性会产生何种后果。如果统治集团的子女都与集团之外的人结婚，则这些子女及其配偶都将属于下一代的统治集团，从而统治集团的人数就会增加一倍。于是第三代统治集团中每人所得的利益将为其父辈的一半。解决这一问题的可能途径之一就是只赋予一种性别的子嗣及其家庭以继承权；在某些社会中对妇女的歧视可能就是这种原因。但统治集团的成员中只有女儿（或女儿人数多于男儿）的人有理由反对这种男性继承制度；除了他们本能地考虑其女儿们的利益外，他们还害怕由此会永远丧失了其后代在统治集团中的地位。那么，统治集团内的家族在继承制度上怎样才能使其每一代子孙所继承遗产的份额不逐代递减一半或一半以上呢？

他们可以借助于法律或社会压力来强制实行族内通婚制度：如果能迫使统治集团的子女相互通婚，则全部家族的遗产都可以保存在统治集团之内。在不同的社会内，都可以找出大量事实来证明贵族们反对其子女与门第较低的普通人通婚。根据同样的推论，可以为反对皇族与平民通婚是限制如欧洲皇族成员数目将按指数规律增长。

当然，还有别的原因推动族内通婚，因此不宜将上述推论过于绝对化。但作者认为本书

在以后篇幅中可以有力地证明我们不应忽视上述推论。不应简单地认为族内通婚制度仅仅是由于贵族或皇族的子女与普通人的子女之间生活习俗不同而不知如何很好地相处。各个社会阶层以内通婚的比例很大的事实表明，其中必有某种隐藏的理由：甚至在没有任何法律或风俗习惯迫使同族通婚的情况下，贵族与贵族或其他阶层内部通婚的比例也很大。但这还不足以解释为何有些法律或社会习俗排斥皇族或贵族与普通人结婚；如果这种陋习造成了恋人间的许多悲剧，我们还需要解释为何局外人对此如此关心？最起码的常识是，门当户对并不意味着婚姻幸福。一个小康之家的母亲在劝告女儿要找门当户对的人结婚时，并不意味着反对她与百万富翁成亲。在大多数情况下，恋人是否遵守某种不成文法，应视环境而定。很容易理解，为何破落的贵族家庭往往违反同族通婚的习惯而令其子嗣与富商的女儿结婚。有待阐明的问题仅仅是：为何有些法律或社会习俗会使局外人认为族外通婚是违反某种原则的。这些法规至少部分地可以用该集团的利益来解释。就这一方面而言，用上述分利集团的排他性来解释族内通婚的根源是最明白不过的，虽然这种理由会使一些人感到不愉快。

在此处重点讨论的卡特尔与特殊利益集团组织中，还应考虑前一章所述的如下一些问题：如果这些集团的社会联系十分广泛，其社会内的选择性刺激手段必定较多，从而组织集体行动的可能性也较大。由于各种集团中每一成员所分享的集体利益大体相同，而且必须执行同样的政策，放由收入相近且贡献也相当的成员组成的集团较易就集体行动达成一致意见。由此可以得出第八条推论如下：

8. 当分利集团发展到足以取得成功的规模时，它必然采取排他性的政策，并力图使其成员限制在收入相近与贡献相近的范围之内。

（十）

分利集团为了达到自身的目的，必然使用其院外游说手段来影响政府的政策，并用其组织手段来控制市场。这样做的结果，不仅会影响全社会活动的效率、经济的增长与排除新成员的进入，同时还会改变不同机构和各种活动在社会中的地位。院外游说活动增加了立法的复杂性并扩大了政府的活动范围，而市场中的共谋和有组织的活动则增大了讨价还价的难度和作者所谓的协议的复杂化。上述院外游说活动和卡特尔行为所花费的成本在生产成本中所占比例上升，这就意味着愈来愈多的资源被消耗于政治活动和卡特尔行为，而较少的资源被用于生产。这一事实又进一步影响社会意识和文化。

院外游说活动采用了不少特殊手段并制造了许多非正常案例，结果使立法和政府活动增加了复杂性。例如，通过院外活动争取到某项收入的税率降低，将会使税收表变得更为复杂；

通过院外活动增加某些商品的进口税，则将使贸易立法变得比统一的税法更为复杂，自然比全部免税更要复杂得多。鉴于普通公民对于监督复杂的公共政策缺乏兴趣，因此院外活动的结果使事情愈复杂化就愈容易获得成功，这样自然会导致全部社会活动的进一步复杂化。

查尔斯·舒尔茨（Charles Schultze）曾经描述过一种动态过程，可以表明因院外活动而如何加剧立法过程的复杂化的。每当通过院外活动或其他手段制订一项法律后，就会产生一种刺激促使聪明的律师和其他专家想尽办法去钻该法律的空子从而逃避某种义务或谋取非法利益。与此同时，代表该法律利益的集团和执法官员则往往又没法补充或修正该法律以便堵塞漏洞并防止其被人滥用。当然，法律愈复杂并不意味着漏洞愈少。事实上，当法律变得愈加复杂时，往往逃避其约束和被滥用的可能性反而愈大。这样，正如舒尔茨所指出那样，立法之后就会产生“找漏洞”与“堵漏洞”这样几乎无止境的循环，从而使法律的复杂性及其执行的成本愈来愈高。

法律条文愈加精细，则处理法律事务所需的专家人数愈多；这类专家包括律师、会计师或处理与政府某一方面关系的顾问，等等。当这类专家地位的重要性增加到一定程度时，他们自身就很可能组成某种共谋或院外活动集团来维护法律的复杂性，反对加以简化或废止某项法律。按照前述分利集团行为的普遍规律，这类院外活动集团并不是很容易组织、在短期内能产生或自动形成的，但它们往往在一段时间之后才会出现。一旦形成了这类院外活动组织，其影响就相当可观；例如，美国许多州的法院律师成功地阻止了州议会通过“完美无缺”的汽车保险法，因为这种立法能够大大减少由于车祸而引起的诉讼案件。正如莫里斯·菲奥丽娜（Morris Fiorina）与罗杰·诺尔（Roger Noll）所指出，至少在美国的政治体系内，甚至立法者也从法律的复杂性中获得利益。如果国会众议员和参议员能帮助其选民从政府中获取特殊的利益，则选民们将格外支持他们。显而易见，这些立法者们关心特种立法的程度更甚于关心普遍性的立法，因为后者只有在多数议员同意的情况下才能获得通过。因此之故，菲奥丽娜和诺尔认为，议员们追求文字繁琐或可以随意解释的法律，这样就能进一步增加他们为选民服务工作的重要性，从而有助于他再度当选。有趣的是，在位的议员重新当选的可能性与日俱增。作者有一项亲身经历可以说明菲奥丽娜-诺尔假说的正确性：作者在美国健康、教育与福利部任职期间，当时的林顿·约翰逊总统对国会特别支持的建设工程提出了一项普遍性备忘录，显然是有意迫使议会支持行政当局的立法。据作者所知，许多议员表示此举对他们个人非常有利，因为他们可以利用其中许多例外情况为其选民谋利，从而在选民中增加自己的威信。

为了实施这种由于院外活动及相关手续所造成愈来愈复杂的法律，必须设置一批专业人

员。这样又增加了政府的活动以及官僚主义。当院外活动促成政府为特殊利益集团增加预算开支和新增项目时，显然又从另一方面扩大了政府活动的范围。然而，院外活动虽然无疑地增加了政府的活动量，但不能由此而夸大说过去几十年间全世界各国政府职能的增加主要是由于特殊利益集团的发展而引起的。两次大战之间的经济萧条、第二次世界大战以及其他发展所引起意识形态上的深刻变化，都促使各国政府扩大其职能，而且像冷战和环境污染这一类问题，也对政府活动提出了更多的要求；这种例子比比皆是。政府职能的膨胀需要归因于许多因素，在此处只能确认一点，即特殊利益集团数量的增加也是因素之一。

同样，分利集团和卡特尔组织数目的增多也增加了市场内讨价还价和有组织的活动量。在任何市场内，买卖双方都必须进行交易；但如前所述，卡特尔的出现还要求在该组织内部采用协商或法律程序来决定共同的政策。卡特尔组织或分利集团之间有时也会进行相互讨价还价，例如劳资组织之间的协商。但由于决策过程的迟缓、议事日程的拥挤和有待协商的问题过多，使这些组织需要相当长时间才有可能达成一致意见。但一旦正式达成了协议，由于与以上相同的原因会得出非万不得已的情况下不能再作变更的结论。于是，在一定时期以内，工作习惯、传统的市场份额或已确立的规章制度都不易改变。而且，随着时间的推移，这些陈规会变得愈来愈复杂。这种复杂的程序可能被条文化并成为具有法律效率的合同，例如美国劳资协商达成的协议那样；或者表现为一整套惯例、协议与习俗上的形式，正如英国工业界及寡头公司的共谋活动往往采用这类形式。无论这些协议是书面的还是口头的，随着时间的推移，它们会愈变愈复杂，这就称为协议的“不断复杂化”。例如，这种复杂化意味着厌烦与本厂工会打交道的雇主有时宁可将工厂迁往新地址；即使他在那里会碰上同等强大的工会，也比他在原来工厂内受到日益复杂的陈旧协议所束缚要轻松得多。

如前所述，企图获取国民收入中更大份额的分利集团愈来愈多，院外集团的活动使法律复杂化及政府职能扩大，卡特尔则加剧讨价还价并使协议复杂化，这些都影响到社会发展动力的分布和发展方向。增加生产的动力减退了，而企图多占有一些产品的动力则增加了。销售商品和出卖劳动力的报酬减少了，而逃避或利用法律、政治和官僚主义以及通过讨价还价和复杂协议而获利的报酬则增加了。

这种社会动力分布的变化又反映到社会演化的方向上。有些观察家可能会设想：分利集团的增加会使社会朝着更有利于天赋较低的人、弱者和贫者的方向发展；但这种估计是错误的。在任何环境下，最能适应于该种环境的人才可能生存、发展和增殖。在动物园内的演化与在丛林内的演化原则并无两样：最能适应笼子和饲养员的动物能够生存和发展，而不适应者则被淘汰。人类社会的演化和文化的进步也完全一样。每一种社会，不论其体制及统治的

意识形态如何，在其中的适者生存而不适者被淘汰——最能适应该社会的，发展最快。多种社会中的爱与憎虽然各不相同，但决不会让最不能适应这种环境的人兴旺发达起来。

如果某一社会主要奖励物质生产或自由贸易的本领，则它将致力于发展从事生产的本领。为实现这一点，特别需要进行生产技能的培训或实现所谓“拉马克”式的演化，即将获得的技能遗传给后代。反之，如果分利集团的增多促使加剧了利益分配斗争、增加了法律的繁文缛节、强化了政治统治、激化了讨价还价、造成了协议的复杂性，这样就会激励另一种气质和才能的发展。这就要鼓励一般所谓的智力或接受教育的天资：因为只有受过教育的人才能更胜任地处理法律、政治及复杂的协议，这又反过来使知识分子并不反对一定程度的复杂化。

在这种情况下，竞争并未减弱，而是表现为另一种形式。现代帮派的斗争与过去的双人决斗同样残暴，而特殊利益集团之间的斗争也并不更为仁慈或宽宏大量。在收入分配方面的竞争激烈程度不亚于生产上或商业上的竞争。不过新的竞争形式很少带有个人色彩，因此在某些领域内对个人努力所给予的奖励减少了，而休闲的吸引力却相对增加了。但无论如何，实力较弱的集团总是要吃亏的。穷人和失业者没有任何刺激性手段可以帮助他们自己组织起来，反之，少数大企业或富豪建立自己的组织却易如反掌。因此，特殊利益集团的出现并没有使生活变得更加容易，但社会生产效率则因此而降低，特别是从长远来看尤其如此。

这样，在我们进入下一章讨论如何应用这些推论之前，可以把本章最后一条即第九条推论表达如下：

9. 分利集团的扩大将增加法律的繁文缛节，强化政府的作用，造成协议的复杂性，并改变社会演化的方向。

为便于以后查考，现将九条推论复述如下：

1. 不存在这样的国家：其中所有具有共同利益的人群都可能组成平等的集团并通过全面协商而获得最优的结果。

2. 凡边界不变的稳定社会中，随着时间的推移，将出现愈来愈多的集团和组织。

3. “小型”集团的成员具有较强的组织集体行动的能力，而这种优势随着社会稳定时间的延长而递减。

4.总的说来，社会中的特殊利益组织或集团会降低社会效率和总收入，并使政治生活中的分歧加剧。

5.广泛性组织一般都倾向于促使其所在的社会更加繁荣昌盛，并力图在为其成员增加收入份额的同时，尽可能地减轻其额外负担，从而只有当国民收入再分配中所产生的利益与由此引起的全社会损失相比较小时，才支持这种再分配行动。

6. 分利集团进行决策较其中的个人与企业决策迟缓，从而使议事及协商日程拥挤；其决策多半倾向于固定价格而不固定数量。

7. 分利集团使全社会采用新技术延缓以及在生产情况变化时阻碍重新分配资源，从而降低了经济增长率。

8. 当分利集团发展到足以取得成功的规模时，它必然采取排他性的政策，并力图使其成员限制在收入相近与贡献相近的范围之内。

9. 分利集团的扩大将增加法律的繁文缛节，强化政府的作用，造成协议的复杂性，并改变社会演化的方向。

第四章 第二次世界大战后的西方发达国家

（一）

在前面几章里论述其他问题时已经讲过，由于某些最基本的原因，要组织谋求集体福利的集团是很困难的，即使是最有可能组织起来的集团，通常也只有在环境顺利时才能建立起来。随着时间的推移，会有更多的人群获得这种有利的环境而克服困难并组织集体行动。在稳定的社会中，各集团领导人的利益保证了绝大多数组织集体行动的集团会生存下来，因此这种社会内的特殊利益集团的数目与日俱增（见推论 2）。这些团体，至少是其中的小型团体，对提高社会的生产力缺乏兴趣，却致力于从国民收入中攫取更大的份额，即使这样的活动会极大地破坏社会生产力也在所不计（见推论 4）。由分利集团筑起的对自由流通的障碍以及由于决策的缓慢和相互扯皮大大削弱了经济的活力和增长率（见推论 2）。分利集团还增添了种种清规戒律，官僚主义，以及对市场进行政治干预（见推论 9）。

如果这一论点迄今为止还是正确的话，就可由此推论：极权主义政府或外来入侵者削弱或废除了分利集团的那些国家，在建立了自由和稳定的法律秩序后，其生产就会相当迅速地增长。由此可以解释第二次世界大战中的战败国，特别是日本和西德，在战后出现的“经济奇迹”。通常用“奇迹”一词来描述这些国家经济的迅速增长，表明了这种增长不仅是预想不到的，而且还超出了已往所有的经济规律。盟国的占领者取代了日本和西德极权主义政府，他们决心进行组织机构的改革并保证这些国家内的集体生活从头开始。在西德，希特勒解散了独立的工会以及其他的不同政见的团体，而盟国则通过采取各种措施，如 1947 年解散卡特尔的法令以及消灭纳粹制度的各种计划等，清理了卡特尔和带有右翼背景的各种组织。在日本，军国主义独裁统治政权消灭了各种左翼组织，而盟军当局的最高司令官则在 1947 年强制实施反垄断法，并以战争罪名义清洗了大批财阀以及其他组织的官员。（在意大利，由于极权主义统治、战争与盟军占领对各种组织的打击较为轻微，从而战后的经济“奇迹”增长时间较短，但法国情况较为复杂，下面将另行讨论）该理论还预言在西德和日本出现的持续稳定局面将使该两国中聚集起更多的分利集团，从而对经济增长带来不利的影响。

不仅如此，第二次世界大战后在西德和日本组成的特殊利益集团大多数都是综合性的。

例如，战后的西德劳联组织机构就是这样，而日本的企业集团在制定经济政策中也起了决定性的作用。这两个国家的高增长率部分地应归功于这些集团的综合性（而这种组织上的综合性也是由盟军当局所促成的）。至少在战后的头 20 年间，日本和西德的国家管理还没有发展到繁琐的程度，而政府机构也没有那种稳定社会的特点。

这一理论也提出了对法国经济增长经验的一种新观点。当法国的投资环境经常处于劣境时，为什么在战后很长一段时期内经济有较快的增长？（到 70 年代，法国国民收入可与其他先进国家媲美）外来侵略和政治的不稳定妨碍了资本积累，但这些因素也中断了特殊利益集团的发展。由于法国基本政治和经济制度中一次又一次的大变革，其意识形态生活中的鸿沟必然加深。这些意识形态分歧的深化又将进一步削弱该国特殊利益集团的发展，至少大的集团是如此。最明显的就是法国劳联的发展在纳粹占领期间受到压制，以后又受到思想意识分歧的影响而受到阻碍：这种分歧将法国的劳工运动分裂为相互竞争的共产主义、社会主义和天主教三种工会。这些发育不良的工会经常是在同一工厂内竞争，因此在多数情况下任何一种工会对工人也没有垄断性权威。因此法国工会对决定劳动法规或工资标准的影响非常有限（甚至无力强制工人入会，其结果就是大多数法国工会会员从不交纳会费），较小的团体如商业联合会和有名望学校的校友会（如推论 3 所预言那样）则能够较好地组织起来。但这类组织在最近 20 年来对法国经济增长的影响将受到下一章内将讨论的一些因素的限制，在那里还将阐述另一个原因，说明法国经济为何在 60 年代发展得比其动乱历史所预兆的要好得多。以上关于法国的论述也部分适用于其他欧洲国家。或被入侵的国家，受到这些组织阻碍其经济增长的危害也更大。利用这一推论就可以说明为什么大英帝国——这样一个主要的国家在长期未受独裁统治、外国入侵及革命动乱的情况下，在本世纪内它的经济增长率却比其他西方发达的大国缓慢得多。英国拥有非常强大的特殊利益集团网，这一事实恰好与此处所述的论据相符，即在一个国防巩固和民主发达的稳定社会中所能预见到的情况，英国产业工会的数量及其势力已举世皆知而无须详述。该国各种专业团体的生命力和权威也是令人瞩目的。如果再考虑一下英国初级律师与高级律师之间的明显差别，这在没有英国那种职业协会或政府明文规定的其他国家自由市场上本来是不可能出现的，而在英国，初级律师垄断了个人转让房地产业务中的法律事务，而高级律师则垄断了在重要的诉讼案件中作为法律顾问的专门权利。在英国还有强大的农民组织以及大量的行业协会。总之，随着英国社会年龄的增长，在其中已形成了如此众多的强有力的各种组织和行会，从而使它患上了机构僵化症，以致适应环境和技术变化的步伐十分缓慢。

不可否认，在英国的院外游说活动不像在美国那么流行，但英国的游说往往更加广泛而

且通过续密的安排来影响政府的职员以及部长和其他政治家。此外，在英国，“团体”一词也获得了新的含义，尽管有时该名词可能被滥用，但它仍然代表那种非正式的组织，后者只可能在稳定的社会逐渐形成。不仅如此，在英国很多强大的特殊利益集团范围都比较狭窄而不是广泛性的。例如，在同一工厂里经常有很多不同专业的工会，每一个专业工会只包括某一工种或某一类工人，而没有哪一个工会可以包括全国大部分工人。英国也经常被引用为社会“失控”的例子。鉴于英国具有长期有名的民主传统以及英国人民向以奉公守法著称，近来居然社会“失控”使人特别惊讶，但正是本书理论所预言的。

与其他人的解释不同，本书理论对英国战后经济发展为何缓慢的解释符合以下事实。将近一个世纪以来，即由 18 世纪中叶到 19 世纪中叶，英国显然是世界上经济发展最迅速的国家。的确，英国在工业革命时期创造了现代经济增长的高速度。这就意味着不能从某些假定为英国人民或其社会所固有的或长期不变的特点来解释其近代发展缓慢的原因；因为这种分析是与英国过去在经济增长上长期处于领先地位相矛盾的。任何对英国相对增长缓慢的正确解释都必须考虑到逐渐发生的“英国病”。在 19 世纪最后几十年内，英国的经济相对增长率开始落后，而在第二次世界大战之后这一问题变得更为明显。多数对英国近代发展相对缓慢的解释都并没提出与英国近来显然不同增长率的历史经验相联系的时间模式，但本书所提出的理论却能反映这种情况，即强调特殊利益集团的逐渐形成和聚集（推论 2）。

（三）

毋庸置疑，极权主义、动荡和战争使德国、日本和法国的特殊利益集团锐减，而稳定与和平却使英国的这类集团持续发展。作者的同事彼得·默雷尔（Peter Murrell）系统地记录了这些团体成立的日期并在《各国经济团体一览》内刊登。虽然这肯定不是一份完整的资料，而且在其他方面可能也有缺点，但它是在 1973 年出版的，因而这就不可能是在故意赞扬作者此处的论点。默雷尔从这些资料中发现：1971 年在英国存在的各种团体中有 51% 在 1939 年以前就已成立，在法国此数为 37%，西德为 24%，日本为 19%。当然，在 1949 年以后英国所成立人数较少的利益集团占 29%，对比之下法国有 45%，德国和日本有 52%。英国各种组织拥有的人数显然要比法国、德国或日本的多得多；在这一范畴内相比只有美国的人数才大大超过了英国。当然，我们需要有一种对各组织力量及其会员人数进行权重的指数才能相互比较，但作者并未见过这种资料。

默雷尔为验证这一假说做出了一套巧妙的试验，可以校核英国因特殊利益集团而使其经济增长率比西德的增长率减少了多少。默雷尔推论说：如果这些特殊利益集团的存在与英国

的经济增长缓慢有因果关系的话，那么在与西德对手相比较时，就应当发现英国的古老工业由于已有特殊利益集团而处于十分不利的劣势，而新兴的工业则由于还来不及组织特殊利益集团，两国的经济效率相当。这样默雷尔进一步提出，英国新工业与旧工业的增长率之比应该大于西德相应的同样两类工业增长率之比。但为此要给出明确定义和进行计量都是非常困难的，因此不得不使用不同的定义和标准。将这些结果综合起来，就能清楚的看出：它们是与这一假定相吻合的，即英国新兴工业的增长率与旧的小工业的增长率之比要比德国新兴的工业增长率与它的旧工业的增长率之比更高。在多数情况下，这些结果几乎可以肯定不是由于它们是统计上有效这一偶然性而产生的。此外，默雷尔还发现：在重工业方面，工业的集中程度和工会的控制通常比轻工业中更大，这方面的结论是最有说服力的，并且与以上论断相符合。

（四）

在很多其他的解释中，大部分属于肤浅臆测性质。某些经济学家把战败国的经济恢复速度归因于人的资源优势，并认为它比毁灭的物质资源更重要；但这并不是一个充分的理由，因为在战争期间这些国家大量的青年和训练有素的成人惨遭杀害，同时战争使教育事业和工作经验中断了许多年。然而，生产技术知识并没有被战争所毁灭，由于战败国人民的收入水平低于战前，同时这些国家又需要重建被毁坏的建筑物或设备，因此它们的发展速度自然会超过平均增长率。但这并不能说明为什么在他们的收入已经达到了战前水平后，甚至在人均年收入超过英国之后，这些国家的经济增长仍然比其他国家快。

另一个常见的肤浅解释就是英国人，或者说其中的工人阶级，不像其他国家的工人那样卖劲地干活。其他一些人通常把德国和日本的快速发展归因于它们民族所具有的特殊的勤奋性格。就字面上说，这类解释也无疑是不能令人满意的。经济增长率也就是国民收入的增长率，虽然这在逻辑上可以归因于一个民族的勤奋“增长率”，但按上述论点的原意却无法说明：为什么某种程度的勤奋就必然会相应于某种收入的高水平呢？不容否认，当考虑到具有创造力的人们勤奋时，或考虑到努力程度和储蓄量之间的可能关系时，勤奋与经济增长之间可能存在着某种联系。但即使把工作积极性的差别也作为一种解释时，还应当问为什么在经济增长更快的国家中人们反而更努力工作，而在增长缓慢的国家中人们却愿意懒惰？由于在争取更快增长率的竞争中很多国家的相对地位已经发生了变化，那么为什么在某一时期某个国家的人却勤奋起来的原因也需要加以解释。如果勤奋程度可以作为一种解释的话，为什么英国在工业革命时曾经那么勤奋而后来就变懒了？同理，德国人在 19 世纪上半叶处于相对

贫困状态时，他们必定是懒惰的，而当佩里海军上将初到日本时，那些赤贫的日本人也是懒洋洋的吗？

一种看来有理的可能解释就是勤奋也是随着不同的国家内人们所习以为常的工作动力而变化的。这种动机，无论对于体力劳动者、脑力劳动者或企业家，都受到了特殊利益集团降低生产劳动报酬与增加休闲这种有吸引力政策的强烈影响。在调查劳动意愿不同的原因时，特别是调查为何英国的怠工现象出现在经济增长率低于平均值时而不出现在增长率最高潮时，就不可避免地要将此种现象归因于经济体制的政策，以及本书内对于经济增长率差异的更本质的解释。

（五）

某些观察家试图用所谓的国民经济意识形态以及政府干预经济生活的程度来解释特殊的增长率。特别是“英国病”通常被归因于英国政府过多干预经济生活。我们可以毫无困难地找到不少在战后英国政府干预经济失误的例子。然而，塞缪尔·布里坦（Samuel Brittan）在《法律与经济杂志》上发表的一篇文章内已令人信服地指出：这种解释是不能令人满意的。首先，并无事实表明英国政府在经济生活中的作用比一般其他西方发达国家政府所起的作用更大；按政府开支与国民生产总值的比重计算，英国位于各国中间水平，而不是居于前列，正如按税收和社会保险收入的百分比计算，英国与德国和法国大致处于同一水平，也是居于中位。可能在某些方面或在某些年代中，英国政府异乎寻常地干涉较多的情况也可能出现过，但这也不会超出布里坦的第二个论点，即英国出现增长相对缓慢的现象可以追溯到大约一百年以前政府的经济活动还少得可怜的时期（可以附加一句，特别是在大英帝国）。

有些经济学家曾经论证过：当我们把西方发达国家当作一个集团看待时，似乎可以看出在政府的规模和经济增长率之间存在着相反的联系。这种更加普遍化的分析方法比前面那些肤浅臆测的解释更为高明，因此，按此理论进行统计的检验当然应受到欢迎。但迄今为止所发现的上述关系似乎十分微弱，最多只能表明较庞大的政府和低增长率之间具有某种含糊和不确定的联系，其中只有日本是具有这一特点的最好例子，它既有高增长率又有西方主要发达国家内最小的一个政府。本书的推论 9 中也预言了政府的相对作用和经济增长率之间的具有不太明显的相反关系。

（六）

众所周知的一种对英国增长缓慢的主观解释是归因于阶级意识，据说它会减少社会的流动性，养成了排他性和正统观念，从而阻碍了竞争和革新，并用中世纪的偏见来反对经商活动。由于英国大约有一百年的时间曾经是世界上最经济增长率最高的国家，因此我们认为英国后来增长缓慢不能归因于任何英国性格所固有的特征。事实上可以证明，英国在工业革命时期并未有过现在那样明显的阶级差异。研究英国工业革命的经济史学家公认：当时英国与欧洲大陆可比较的地区相比，社会的流动性特别强，阶级意识相对薄弱，社会各个阶级都关心商业、生产和经济利益，而当时英国的邻邦却都鄙视这类职业。

“当时的英国社会可能比欧洲任何其他地区都更为开放。不仅收入分配得比海峡对岸更为均匀，而且阻碍流动的关卡较少，对身份地位的限制也更为放松……

“看来似乎很清楚，18 世纪英国的商业与欧洲其他国家的相比，显得异常有朝气和活力，对改革十分开放……没有哪一个政府能比英国更大地满足商人阶级的欲望……没有哪一个地方的企业家的决定比英国更少受到权威和习惯势力的无理约束……有才能的人都纷纷从事商业、实业和发明创造

“这是一个对财富和商业着了魔的民族，包括集体和个人都是如此……对商业的兴趣促进了不同地位和阶层人们之间的交往，这种情况在欧洲其他地方是无与伦比的。

“在商业之内企业家的流动就更加自由了，资源分配比其他国家更为灵活。在英吉利海峡对岸，传统的职业上神圣不可侵犯的排他性仍然占统治地位……而英国的补鞋匠不会死抱着鞋槌头，商人也不只盯着自己的一宗买卖……

“除了英国之外，欧洲的商业仍然是一种阶级活动，只能由习俗或法律限定的小集团内补充新人。在法国，商业在传统上被排除在贵族地位之外”。

毫不奇怪，拿破仑曾经嘲笑英国是一个“小店主”的国家，甚至亚当·斯密在抨击英国的重商主义政策时也认为使用这一名词是中肯的。

普遍的观察表明，欧洲大陆目前的阶级结构在某些方面已变得比英国更为灵活；这就是暗示我们应该探寻欧洲大陆如何比英国更快地消除阶级壁垒的过程，或者反过来探寻在英国如何形成或筑起比欧洲大陆更多新的阶级壁垒的过程，或两者兼而有之。

（七）

使欧洲大陆中世纪社会结构只留下一丝遗迹的原因之一在于这种结构与当今发达世界习以为常的技术和观念已完全不相适应。但还有一个更重要的原因：即革命和占领、拿破仑主义和极权主义把欧洲社会最封建的结构及其所产生的很多文化观念都彻底地摧毁了。那些

发了财和掌了权的新家族和商号往往不能成功地保住自己的家业和权力；新的不稳定因素破坏了新组织和行会的发展，从而他们失去了保护而受到更新一代家族和商号的排斥。可以肯定，中世纪的残余和 19 世纪的大量财富仍然留在欧洲；但正如在乡间逐渐被毁坏的城堡一样，它们没给普通居民的工作和发展机会带来很大的障碍。

中世纪的英国制度，甚至更近代的庞大家庭型工业和商业也同样不容于 20 世纪，从而其中一部分已经崩溃。但是，假如英国发生过像法国大革命之类的社会变革，或者什么独裁者掌权把公立学校全部破坏，或者遭受外国占领或变成极权主义的牺牲品以致所有的独立组织都被摧毁，那么陈旧的传统会不会被碾得更加粉碎？上议院的显赫，教堂的权威以及对古老的牛津和剑桥大学的神往无疑经常被夸大了。但他们毕竟是英国工业革命前社会传统的象征，或更准确地说是旧遗产的保留地。在距工业革命一两代人之前，英国社会极度混乱（这可能使英国社会对新一代的天才和企业开放起了作用），但从那时起英国一直没有从制度上遭到什么破坏，或者其上层被暴力所取代，或者某些社会阶级被大批屠杀；而这些情况在欧洲大陆的其他国家中都是经历过的。由免受入侵而产生的社会稳定也使得英国工业革命或 19 世纪中兴起的家族和商号更容易组织起来保护自身的利益。

本书在此处的论点很可能被误解。一部分是由于阶级本是一个不精确、带有感情色彩和容易引起误解的集合名词，它在经过几代人意识形态上的争论而不幸被具体化为今日的概念了。当然，像中产阶级或工人阶级是没有明确界限并包含广大而分散集团的统称，它们之中包括了情况和职业相当不同的许多集团。若按收入和地位来说，其中一部分人区别很大，另一部分人则区别又很小，即使像英国中产阶级这样被仔细划分出来的集团有可能精确地加以定义，如果因此就可设想如此庞大的一个集团能够自愿地通过合谋去排斥其他成员或争取共同利益，那就可能要犯逻辑上的错误了。本书的理论确曾指出自 18 世纪初以来英国社会生活的特别稳定必定会影响它的社会结构、社会的流动性及文化观念，但并不意味着这一切是通过阶级的合谋或由于任何大的阶级或集团的联合行动造成的。这一过程是极端微妙的，应当在更精细的层次上加以研究。

如果我们还记得前面所述的采取一致行动总是需要某种选择性的刺激，社会压力往往能够成为一种有效的选择性刺激，以及收入和价值观念相似的人们有更大可能在获取多少以及何种共同利益上达成一致意见，那么我们就可以用一种新观点来分析上述过程。除非某一集团内享受集体福利的成员具有密切的社会联系，或至少其中的子集团成员如此，否则这种社会选择性刺激就不会收效。如果这一集团确实具有它自己的社会生活的话，则其中成员对同事们的友谊和相互尊重就特别看重，而且害怕别人蔑视，甚至受到排斥，凭借这种愿望就可

以最小的代价来向一致行动提供强大刺激。那些成功地创立了特殊利益集团的组织家，以及维持这些集团日常活动的经理们，必须把工作重点放在已有密切社会联系的集团或可能朝此种方向引导的集团上。这就意味着这些集团成员应有相似的社会地位，而且这一集团应利用其资源保护这种社会地位的相似性。事实上，参加了有关集团的每一个人得到了等量和同质的集体利益时，从财政等价和最优分划理论可知，如果他们在同一管辖区内或属于个人收入和价值观念相同的人组成的集团，则相互间的矛盾最小（可能其福利所得也最低）。刚刚提到的那些力量，同时在成千上百不同职业、行会、会社以及社区中起作用，这些力量本身就会表现为一定程度的阶级意识。这种阶级意识又会反过来助长在文化意识上以怀疑心理来对待企业家的涌现与商人地位和利益的上升，同时也将维护和扩大贵族和封建势力对商业和工业的偏见。正如马丁·威纳(Martin Wierer)所著《英国文化及其勤奋精神的衰亡(1850-1980)》一书所述，对以上过程的影响有着大量的例证，虽然它们还不够系统化。

不幸的是，这些过程不会发生作用；它们与以下事实相呼应：即每一特殊利益集团都必然会限制他人的加入（见推论 8）。人所共知，任何集团如果它不设法使局外人不能从其控制的较高价格中得利时，该集团就不可能得到高于自由市场价格以上的超额利润。想要通过院外活动而重新分配收入的各种集团都力图使获利集团的数目最少。除非某些集团能够根据其共同利益采取一致行动，否则就不可能形成维护其利益的社会壁垒。现在我们可以看到寻求市场利益或政治利益的特殊利益集团如何通过这种方式谋利。

除了限制他人加入外，我们还说过，凡是成功的集团还必须要求其政策得到其成员的一致同意。具有卡特尔性质的集团必须限制其成员的产量或劳动时数；它必须使所有的会员都遵守计划中的销售量的限额，而不论这种限制和统一行动是否会扼杀革新精神。随着时间的推移，习惯势力起着更大的作用。这些特殊利益集团利用自己的资源宣传其所做的一切都是公平合理的。那些想参加进来的新成员和不愿遵守限额的改革者越受到压制，他们的人数就越少，这就是所谓的不符合习惯的事就“不许去做”。

无论人们的收入水平和社会地位如何不同，上述过程都同样会发生。正如乔赛亚·塔克尔(Josiah Tucker)在 18 世纪指出那样：“每个人只要有可能都愿成为垄断者。”然而，这一过程可能在各种职业中进行得更加迅速，因为公众特别担心那些不讲信义或不合格的开业者，这种心理就为某些政策创造了一个理想的外壳，否则这种政策在另外场合下被指责为垄断或“贪婪的工联主义”。这一过程既在工人中也在领主中发生，事实上一些最初的行会组织是在小店中组织起来的。

可能有人会由此而得出一个戏剧性的结论，即上述错综复杂的过程将一个小店主的国度

变成了一个俱乐部和小酒店的王国。但这种肤浅的结论是太简单化了。有许多相互矛盾着的因素都在起作用，其中有些可能具有更重要的意义。近代科学技术的迅猛发展促进了资源的不断重新分配，甚至在相当僵化的社会中也引起了大规模职业上的、社会上的以及地理上的流动。

此外，还有与本书理论无关的另一过程也能把社会地位传给后代。富裕而受过良好教育的家长一般都通过教育和培养的方式把更重要的人类文化财产和有形的财富一起传给自己的子女，而没有受过教育的家庭却缺少这种手段。显然，上流社会的家庭的子女有时也会由于娇宠和放纵的环境而变坏，或者由于家长忙于自己的事业或个人的考虑而忽略了对其子女的教养，还可能设想其他各种情况；但总的说来，越是成功的家庭传给自己子女的人类文化或物质财富就越多。这可能说明一般观察到的父母和子女在收入与社会地位之间的最起码的关系。英国在近代采用免费公共教育以及比较合理的奖学金制度使贫困家庭的子女也能获得较多的人类文化财产，因此就增加了社会的流动性。本书所提出的理论并未试图去解释社会流动性的这些重要方面，但它们却可能抵消本理论所解释的那些因素的作用。

在此作者必须再次强调多种因果关系存在的事实，并指出没有任何根据可以表明本书所述过程能够增进阶级意识。传统思想或反对企业精神。甚至当没有社会巨变或外国入侵来破坏这些支持保守势力的机构时，另外一些相反的力量也可能改变保守习惯。本理论对这一方面可以作出的唯一假设就是：在两个其他所有方面都相同的社会中，具有较长期稳定、安全和组织自由的社会就会产生更多的排他性和反对变革的集团，它们将促进其成员进行更多的社会交往，同时保持成员之间的地位平等，并且这些集团的所作所为至少也会对该社会所习以为常的习俗产生影响。

（八）

以上提出的论点足以引起某些读者从字面上提出一个问题：即该论点的政策含义为何？它是否意味着一个国家应该进行革命，甚至要去挑起一场导致失败的战争，这样才能使它的经济增长？当然，推荐这种政策会与主张人们欢迎一场瘟疫来解决人口过剩问题同样荒谬。这种从字面上提出的问题除了无知之外，还混淆了本书所发展的逻辑推论的主要政策含义（这一推论将在以后讨论）。那些认为本书所提出理论的主要政策的含义在于一个国家应该不时地发生革命或进行一场导致失败的战争的读者，应该去阅读本书后面的一些章节，因为现已提出的逻辑的某些进一步推论肯定会使他们大吃一惊。

在目前的讨论中就考虑政策上的推论的确为时过早。还需要分析更多的论据。如果我们

按照毛泽东的很多务实派继承人所采用的一句成语“实事求是”的精神进行分析，不带任何先入为主的偏见，就有可能为政策推论提供一些预备知识。首先让我们看一下西方其他的发达国家，它们虽然不像英国那样具有较长期的历史上的稳定性和免受侵略的安全性，然而，如瑞士、瑞典以及美国等也经历了相对长期的稳定和安全的局面。

正如表 1. 1 所示，瑞士在战后曾是西方发达国家中经济增长率最慢的一个国家；它比英国的增长更慢。在一个长期稳定的国家里经济增长如此之慢是与本书所说的理论相符合的。然而，我们不应匆忙得出这种结论，即瑞士的情况一定能确证作者的论点，因为瑞士在一段时间内的人均收入已经比大多数欧洲国家要高，所以它没有必要去“追赶”其他国家，从而失去了速度。与之相反，有许多欧洲国家在战后初期人均收入较低，它们肯定比瑞士有更多的机会，以更高速度发展。所以，为了公正地进行比较，应当在瑞士的实际增长率之上增加一个附加值。即使如此，也无人知晓究竟应增加多少才算合适。可能应该大到足以把瑞士列入在战后执行卓有成效的经济增长政策的国家之中。这实际上就是在弗朗兹·莱恩纳（Franz Lehner）所写的《高压政治和经济增长：奥尔森的理论及瑞士的经验》一书内的假设（弗朗兹·莱恩纳为瑞士人，德国布琼大学的政治学教授）。莱恩纳指出：瑞士的宪法程序规定得特别死板，因此很难通过新的立法。这也使得院外活动难以得逞，从而大大地限制了瑞士由于照顾特殊利益的立法而引起的损失。这样，根据莱恩纳的论点，瑞士当时所获得的极高人均收入就是对本书理论的一个有力的证明。

由于卡特尔性质的行动有时需要政府来强制执行，因此瑞士在宪法上的限制无疑也减少了由卡特尔化而产生的损失。另一方面，卡特尔行动也可以不依靠政府的支持，因此作者设想在瑞士也应该积聚起一定数量的卡特尔组织。鉴于瑞士在相当长时期内非常依靠外国的客籍工人从事生产，这表明该国的卡特尔化与其他国家不同，主要不包括非熟练或半熟练体力劳动工人，卡特尔化仅仅在商业企业和专业人员中存在。本书的理论还指出，长期稳定的瑞士目前在其社会结构内至少已有一些僵化的部分。私人的卡特尔组织及某种相应的阶级分化至少在较小程度上抵消了它由限制院外活动及政府支持卡特尔化而得到的增长势头。另一个原因是：瑞士不仅由于稳定得到吸引长期投资的利益，而且也由历史所造成的作为动荡的欧洲大陆中一个稳定的避难所及其宽松的银行法规而获得特殊利益。正如由于别处禁赌而使美国的拉斯维加斯和摩纳哥从赌博中获得特殊利益那样，瑞士也由于其他地区的动乱和限制而从其稳定和自由的金融立法中获得更多的利润。如果欧洲其他国家未曾出现过资金的外流和担心社会稳定及经济受控制，瑞士就不会得到这么多的资金输入，或者在国际金融界起着如

此显赫的作用。当然，不应当过分夸大这一因素：由于同样的原因，英国曾经充当过国际金融中心从而获得巨大收益。然而，当考虑到所有这些因素和后面各章将提到的其他因素时，就很难确定本书理论对瑞士的经验是否合适。作者希望莱恩纳在上述研究中所提出的例子会促使其他专家进一步研究这一问题。

（九）

如果我们对瑞典的经济增长率也加上一个足够大的附加值，以便对它相当高的人均收入进行调整，初看之下这个国家的经验似乎与本书的理论相矛盾。虽然瑞典工业化的时间很晚，但它享有组织自由和长期未受入侵之害，但它却没有瑞士那种宪法上的阻碍通过特殊利益法律的障碍。在瑞典，特别利益集团的力量和范围与我们的模型所预言的相同。那么，为什么瑞典尽管生活水平很高，仍能取得相当快的经济增长率？（至少在战后某一阶段）特别是为什么尽管瑞典的特殊利益集团非常强大，但它的经济发展情况要比英国好得多？（尽管近来也有某些严重的逆转。）同样，为什么与瑞典相邻的挪威也发展得一样快？虽然挪威在第二次世界大战期间被纳粹占领从而其社会稳定遭受到严重的破坏，但它仍有较强大的特殊利益集团。难道这两个国家的经验与本书的理论不相符合吗？

完全不然，本书的理论使我们能用新的眼光来看待这一经验。由第三章可知，这一理论的基本逻辑指出：综合性的组织所拥有的各种刺激手段比狭隘的特殊利益集团要多得多（推论 5）。包括范围足够广泛的兼容性的组织可以在内部消化由于低效率政策而付出的成本，从而更倾向于尽可能以最小的社会成本来进行收入的再分配，并确实对经济增长及全社会利润作出一定贡献。与英国和美国相比较，瑞典和挪威的主要特殊利益集团都是高度综合性的，与其他所有西方发达国家的集团相比也可能是范围更广的。例如，在战后很长的一段时期内，这些国家中所有的体力劳动工人都组织在一个庞大的工会中。雇主的组织也是兼容性的。正如我们的理论所预言那样，瑞典的劳工领袖至少有时与很多其他国家的劳工领袖观点不同，他们主张各种加速经济增长的政策、对工人流动进行补贴、通过重新训练而不是采用发放补贴来保证干预公司中的工人就业，以及承认劳动力的市场力量，等等。在瑞典和挪威，组织起来的企业已经争取到、并肯定已获得比其他西方发达国家中同行们更少的税种。甚至可以看到，挪威和瑞典劳工组织在战后一段时间内与更具广泛性的劳工党派部分地联合起来（与英国的情况相反），不时强调要鼓励保护高效率和增长率的政策，虽然对此要作出准确的说明还有待于进一步的研究。

为什么瑞典和挪威会有特别广泛的组织也需要加以说明。该任务的一部分将由另一著作

来完成，但根据本书的基本理论可以立即得出一个假设：即较小的集团比大集团更可能自发地组织起来（推论 3）。这就说明，很多比较小的特殊利益组织（如英国和美国的同业工会）可能都是工业化初期遗留下来的产物，而成立较晚的特殊利益集团，部分地汲取了较早工业化国家的经验，就可能建成如资助者或发起者所希望的那种规模。由于交通和通讯以及组织大型团体所需其他技术的进步，使得近代比过去更有可能组成这种团体。显然，小的及比较单一的社会比起大的和花样多的社会更有可能组织起综合性的团体。

初看起来似乎由于综合性组织可能获得比范围狭小的特殊利益集团更多的利益，从而在每一社会中都会出现这种综合性组织，正像由于大规模生产的经济效益较好，所以大公司总是要逐步控制任何工业那样。但情况并不都是如此。当有规模经济存在时，小公司的主人通常可以将公司出卖或与较大的公司合并而从提高生产效率中赚到更多的钱。反之，一个特殊利益集团的领导人却不能通过“出卖”自己的组织从创立更加广泛的组织的吞并者那儿得到任何利益；事实上这些吞并者更可能是将原来小组的领导人裁减或降职。因此，并不一定存在以综合性组织取代范围狭窄组织的趋势。

然而，综合性组织有时也会分裂。在任何社会的任何大型集团内，利益的冲突都是非常激烈的。例如，在不同工业中的企业之间，或由于政府的政策对一些公司有损而却对某些公司有利，或当综合性工会争取普遍提高工资时，在居于关键地位或强大的工人组织与谈判地位较弱的组织之间都会发生激烈的斗争。

正如讨论推论 5 时所指出那样，一个特殊利益集团的广泛程度直接影响到它决定是否争取提高全社会经济效率还是主要为其成员争取更多利益的动力相对大小；但动力与政策之间的联系可能并不完善。特殊利益集团的领导人在决定采取什么样的政策才能最好地为其成员服务时可能犯错误；例如他们可能没有及时看到当经济增长更快时将会使成员得到更大利益，或在制定促进经济增长的政策时失误。正如第二章所指出的，因为，由于有关集体利益的信息本身就是集体商品，而这种信息的错误概率可能比公司或个人处理私人货物时的信息失误概率要大得多。而且即使市场内大多数公司可能作出错误的判断，但总有一个或几个公司会作出正确的判断，从而这些公司就能盈利、扩大并被人学去，因此这类错误很快就能纠正。相反，在有广泛性特殊利益集团的社会内，能做决定的实体并不多，而这些实体是没有直接竞争对手的自成一格的组织，因此，除了等待社会遭受挫折之后的反应外，没有其他改正的机制。这样一来，无法保证广泛性组织的行为总是与社会福利相符合，或是有这类组织的社会必然会繁荣起来。

虽然这样，具有广泛性组织的特殊利益集团总有某些机构有兴趣考虑社会利益，因此可

以认为有这些机构实际上经常这样做。瑞典和挪威（有时也包括其他国家，如奥地利）有时就是这种机构作用的受惠者。但在某些其他国家所普遍存在的狭隘性特殊利益集团中，根本不可能找到考虑全社会利益的政策。

（十）

自美国独立以来，从未遭受过外来强国的侵犯。美国在同一部民主宪法的维护下已经生存了二百多年。不仅如此，与任何其他国家相比，美国的特殊利益集团相对其整个经济而言范围要狭窄得多。自第二次世界大战以来，美国也一直是西方发达国家中经济增长最缓慢的国家之一。

在回顾这些事实时，也可能急于得出这样一个结论：即美国的经验为本书的理论提供了另一证明。然而，这一结论还不够成熟，而且可能也过于简单化。美国人是在不同时期移居到不同地区的，从而有些地区组织特殊利益集团的时间比另一些地区长得多。有些地区几乎有二个世纪之久未遭入侵而享受到政治稳定和安全。相反，美国南方，不仅在南北战争中被击败和破坏，其后遭受联邦的占领和“投机商人的牟利”，而且在长达一个世纪的时期内反对种族歧视政策的斗争毫无结果，虽然反种族歧视曾经是这场战争的终极原因。

还有更加复杂的原因，使得想用美国整体的经验来验证本书理论更加困难。美国与其他近代移民的社会一样，没有中世纪的直接遗产。封建的模式对动荡的欧洲大陆留下的烙印似乎比稳定的英国要少，但对美国或对中世纪之后移民建设的社会却毫无痕迹。早期从英国移居美国 13 个殖民地的移民几乎没有出身于社会地位显贵的人，因此不可能实行封建式的传统或者执行卖身的合同，在边远地区往往对逃离主人的奴隶给予生活上的优待。由于美国土地富饶广阔，使它在个人收入与财富的分配上比较平均（当然，实行奴隶制的地区除外），这就加强了它由于没有封建传统而形成的社会和文化特点。很多不同的外国观察家，其中最有名的为托克维尔（Tocqueville），验证过这种较大的平均分配制度，得出在美国殖民地内财富的不平等较之英国为小的定量证明。这一观点还没有被历史学家认真地讨论过（虽然关于 19 世纪某些时期财富不平等分配明显增加的时间和范围的问题以及关于 20 世纪 20 年代末期以来的估计表明不平等程度有某种程度的下降，曾经也有过许多不同意见）。对美国社会没有直接的封建传统以及具有一个财富异常平均分配的开端，根据本书理论模型的推论，美国（以及有相同经历的近代移民地区）的阶级意识应当较少，而且不那么鄙视商业，至少比直接继承封建传统的社会或带有封建传统并在历史上长期保持机构稳定的国家要少。

显然，美国以及类似的国家就能没有起源于中世纪的特殊利益集团或机构。本书理论预

示，在中世纪以后移民并享受长期稳定和免遭入侵的国家中，其工会组织及现代院外活动集团更类似于英国而不像那些起源于中世纪的结构或文化特点。本书理论还提出，在其他条件都相同的情况下，近代移民社会的收入水平或经济增长率至少略高于其他在同样长时期内享有政治稳定和未遭入侵国家的相应水平。

正如本书理论很难确切地预示美国的经济增长率的幅度那样，它同样也难于准确地评价美国经济情况的好坏程度。但至少在战后的多半时期内，美国是各个主要国家内人均收入最高的国家；这部分是由于（至少在本世纪初的几十年间）美国的技术水平高于其他国家。这就是说，至少在战后的部分时间里，其他国家有机会通过采用在美国已使用一段时间的先进技术来赶上美国，同时也有机会采用当时新发展的技术；而在美国大多数工业中，任何技术的改进只能是采用最新发展的技术。因此，如果要用美国的增长率来校验本书中的模型，就可能需要向上作一些调整才比较公正，但没有人知道应当向上调整多少才合适。

（十一）

美国是由具有不同历史的采取不同政策的各州组成的大型联邦国家，这一事实有可能用各州的经验来校验本书的理论。

有可能进行这种校验是加倍幸运的，因为这样做可以补偿西方发达国家中只有极少数才有明显的高增长率这一事实。正如以后可以看到那样，本书的理论至少可以解释在发达国家中最令人注目的高增长率，而至今还没有别种理论能与本书的理论相抗衡。虽然这是一个有利于本书理论的重要论据，但作者认为，阅读过本理论初稿的许多读者过早地相信了这一理论。知识的发展史告诉我们，当旧的理论已明显地被认为不适用时，对各种新理论总是容易轻信，事实本来也就是如此。然而这正像一个快要溺死的人死抓住一根稻草一样，这是无济于事的。我们应该以怀疑的态度来看待本书提出的理论，不过，可将这一理论与现有的其他理论相比较。在此情况下持怀疑态度是最重要的，因为以前提到过的经济增长率异常高的西方发达国家为数极少。当观察对象的数目和数据的数量如此之小时，就往往有可能由于一系列特殊情况引起了相对增长率的增加；就这样完全偶然地产生了与本书理论的预测相符合的结果。在英国观察到长时间内逐步产生的低增长率是令人信服的，因为特殊的环境是不大可能在这么长期内产生那种相对增长率降低的特殊规律的。默雷尔对英国和西德新老工业进行比较的结果也同样令人信服：因为他比较了如此大量的工业，所得的结果肯定不会是偶然发生的。尽管如此，由于还存在很多实际情况会将我们引入歧途，因此目前持怀疑的态度还是很重要的，同时应当认真对待那些由美国各州得到的附加观察的资料（由其他国家或发展过

程所得的资料将在以后几章内加以讨论)。

在此处强调观察事实的数量，其部分原因在于这一因素是经常被人所忽略的。有两种人往往如此：其一是从仅有的很少几次观察中就推出了极为肯定的普遍原理（例如从仅有一次或两次历史经验中就写出了“教训”），其二是在大量的统计证据面前仍然固执己见（例如人们在吸烟危害的大量统计例证面前仍持怀疑态度）。如果认为对本书初稿的反映有任何指导作用，则本书就会成为这两方面问题的典型：少数生动的描述会比证明是正确的东西赢得更多的信任，而统计的证据所受到的重视却比它应得的更少。心理学家也用实验证明了：用生动的或戏剧性的例子作为证据所得到的信任程度比应有的为高，而用大量的统计数据作为证据所得到的信任比其本身应得的更少。

不可否认，统计证据有时不能起强有力的说服作用的原因之一，在于不同的统计方法可能产生不同的结果，而调查人往往被怀疑选取了有利于他们自己观点的统计方法。现代计量经济学家所使用的统计方法范围如此之广，以致那些热情的鼓吹者就可能经常“折腾数据，直到这些数据服从于他们的论点为止”。但作者在以下的检验中仅采用最简明和最基本的统计手段。在开始时使用最简单的方法比较合适，这可以使读者易于判断这些方法是否故意按有利于本书理论的原则选取的。

虽然，此处所采用的统计方法是最简单的，但对于那些未曾学过统计推论原理的读者来说，它们仍然是令人望而生畏的。因此，由于要照顾部分读者的水平，同时也为了有利于理解后面的统计资料，在以下三段内，作者将尽量用通俗的语言来阐述统计检验及其结果的基本概貌。

对于美国早期历史上州与州之间经济增长的各种不同变化，不可能用本书的理论详细地论述。其原因之一就是：直至相当近的年代，甚至美国最老的一些州成立的历史也太短，不足以聚集起大量的特殊利益集团；因此，这些集团还不可能引起这些州之间经济增长的重大差异。另一原因是，直到不久前，美国仍然存在一些所谓边远地区，在其中经济增长异常迅速，如果这些边远地区的经济迅速增长仅仅是，或主要是由于缺乏分利集团的缘故，则这种现象就会构成偏向于本书理论的检验。虽然，美国在历史上的大部分时间内，越是新成立的州或是西部地区，其经济发展就越快，从而美国经济的重心已逐渐向西部和西南部移动。这一情况完全与此理论相符，但其中确实也有其他因素起作用。因此，这一理论最好用美国当前的情况进行对比检验。以下检验是以第二次世界大战以来，或在多数的情况下，是以 60 年代中期以来的历史事实为基础的。

统计检验揭示了在整个战后时期，特别是 60 年代初期以来，美国各州成立的时间长短

与其人均收入和总收入增长率之间具有系统的和明确的关系。这一关系是相反的关系——即一个州成立的时间越长，也就是其中特殊利益集团聚集的时间越长，其经济增长率就越慢。在以前属于南部联盟的一些州内，由于南北战争的失败、战后重建以及种族歧视和骚动，各种类型的特殊利益集团的发展受到严厉的限制（直到现在，南部各州实际上还在排斥着黑人的或那些反对种族隔离的团体）。本书理论预言，这些州因此而应该比其他州经济增长得更快，而统计检验的结果也系统地、有力地肯定了这一点。本书理论还预言，新近成立的各州以及那些遭受战败和骚乱之灾的各州其特殊利益集团的会员人数应当相对较少。虽然我们尚未取到逐州统计的这些集团会员人数的综合数据，但可得的大部分相关数据同样有力地支持这一理论。此外，正如所预期那样，特殊利益集团会员人数率越高的州，其经济增长率就越低。所有这些统计检验表明，这些关系不仅总是按预计的方向发展，而且事实上毫无例外地都是统计有效的。这种统计有效性意味着：这些结果完全肯定不是由偶然的因素道成的，但它也不排斥有这种可能性，即某些未发现的因素碰巧与本书理论、预测相符合，从而使上述结论失实。相对贫穷的一些州具有赶上相对繁荣的那些州的必然趋势，但即使考虑了这一趋势，本理论所假设的各种关系也能够成立。对其他各种众所熟知的或似乎可信的区域经济增长假说所进行的各种检验表明：这些假说都不能像本书理论一样令人信服地解释这些数据。虽然统计检验具有如此强有力的有效性，但显然还有很多其他的因素对各州相应的经济增长率产生重要的影响。因此，用这一理论来解释各地区增长率差异的普遍性尚嫌不够充分。现在还需

要进行大量的历史的和统计的研究（特别是对南方各州），这样才能收集到迄今尚未辨明的影响各地区增长率变化的各种原因，然后再与现在的理论结合起来研究。只有这样才能排除那些尚不明确但又有统计影响的因素，因为它们很可能碰巧产生了本书理论所预期发生的情况。

即使不阅读本章的其余部分，也可以理解本书剩下的那些章节；但作者希望即使是从未学过统计推理的读者也能坚持把本章读完。读者在别处很难找到比这里更容易理解或直截了当的统计检验实例。而且本章提出的论据是很重要的，因为这不仅仅是一个国家的经验，而是 48 个独立的管辖区的经验，其中每一个都为理论提供了一个新的证据。

（十二）

在此所要讨论的统计学方法特别适合于直截了当地处理问题。这一理论阐明了一种单向联系，即一个地区稳定的时间长短可以影响其经济增长率，但并无充分理由（作为一次近似）

证明,一个地区的经济增长率从总体上说能否极大地改变该地区分利集团的增长率。一方面,正在兴旺的经济有可能抵制与阻碍引进更有利的东西;另一方面,逆境使受惊的集团有理由组织起来去保护自己原有的收入水平。这就表明,简单而直接的统计检验(并非结构数据的回归)不仅是充分的,而且甚至可能比任何复杂的方法更好(如采用联立方程的方法)。

由于本书理论预言,某地区具有稳定的自由进行组织时期越长,其中将聚集起越多的特殊利益集团。当各州其他情况相同时,早已建成且政治上稳定较早的州必定是经济增长率最慢的州,除非这些州在战争中被击败而丧失稳定(如以前美国南部联邦各州)从而破坏了这些组织。一个州正式成立并达到政治稳定的时间可以用它被正式批准为州之后的年数来衡量。从而,如果我们把过去参加南部联邦各州除外,如果在州政府成立年数和增长率之间能建立一个简单的回归关系,就应当可以作为本书理论模式的一个初步的检验。

然而,如果回到 19 世纪,这一检验显然会偏向有利于本书的理论,因为有一些州那时正在陆续成立,从而向西移动的边区必定会产生异常高的增长率而导致各州间的不平衡(加利福尼亚州的淘金热可能是最带戏剧性的事例),甚至不以人均收入而以总收入计算时也是如此。到 19 世纪末,一般认为边区已不复存在了,然而这些地区凭借其自然资源优势正在发展农业和工业,又将各州间的某些不平衡性带进入了本世纪。从而,越到近期,受边区特点的影响就越少。部分地出于这一原因,我们在此处的研究从 1965 年开始。在边远地区已经消逝了四分之三个世纪之后,各州之间的不平衡条件似乎不大可能再存在,特别是经过 20 世纪 20 年代农业大衰退后农村外来人口剧减,30 年代的美国大草原受长期干旱袭击,以及战后发生的由农村向城市的大迁移之后不平衡性更加消失。然而,两个最新成立的州还享有边区或相似的不平衡优势,从而对本书的理论过分有利,因此此处将之除外,只考虑 48 个条件相当的各州情况。

集中注意较近经验的另一原因在于:在这一时期美国国内的资本和劳力的流动比较容易。如果本书理论是正确的,那么一些公司和工人应当从特殊利益集团较多的州转移到少的州。转移的规模取决于各州间特殊利益集团分布密度之差。在美国早期历史上这种分布不可能存在任何实质上的差异,但如果本书理论是正确的话,在较近的年代就应当出现相当大的差别。这将在以后更详细地加以探讨;但有一点已经很明显,即本书理论预言:当某一州与周围各州的特殊利益集团分布密度差别是最大时期,应当是该州增长最快的时期。

在前面提到过的回归和各种统计检验是由作者过去的学生克旺·乔伊(Kwang Choi)进行的,他为此进行过更详细的调查,可以作为本书的一个补充;这些材料将另外出版。我们发现,正如前面所假设,除南部联盟以外的其他各州成立年数与它们当前经济增长率之间存

在一个负的关系，而且这一关系在统计上是显著的。这不仅适用于制造业收入，也同样适用于私人的非农业收入、个人收入以及对劳动和各种所有权的总收入。

在不阻碍工人迁徙的国家内，这种迁徙最终将使实际人均收入处处相同，因此，在回归中采用总收入而不用人均收入作为自变量。然而，当使用各州的人均收入增长率作为相应的量度时，上述这一关系仍然具有负值及统计上的显著性。可以想像，在进行无因次检验时，各州的存在和政治上稳定的时间不应当用其相对比率的大小来衡量，而应当用排列顺序作为变量，以避免在分布的远端或人为的区间内出现虚假的结果。按此，乔伊对上述变数进行了无因次检验，其结果同样支持由本书理论作出的假设。

更可幸的是：还有一个独立的检验不仅能提供补充的证明，而且还可以有助于深入分析到底是建立组织自由的政治稳定时间还是任何边区影响的残余能够解释统计的结果。有几个被击败的南部联盟的州原属于最早的 13 个殖民地，因此，这些州也同美国任何其他部分一样都远离边区。当然，所有南部联邦各州在 1860 年时都已确立了州的地位。但在南部腹地一些州的政治稳定却受到南北战争及其后果的严重干扰，有时甚至由于种族政策的矛盾和不确定性的深刻影响，直到 1965 年通过了民权和选举权法案才获得解决。如果本书提出的模式是正确的，那么以前南部联邦各州的经济增长率就应当与新建的西部各州相类似，而高于东北部的老州。虽然，我们很快就要转而讨论更早的时期，但目前仍从 1965 年以来南部地区的经济增长率开始分析。早期在南方有一个不稳定时期，私刑以及其他非法活动猖獗，这些都使南部各州的情况复杂化；但在通过选举权和民权法案之后，明确了南方不可能具有与全国其余地区很不相同的种族政策，从而稳定了局势。早期甚至在南部各州也存在着边区影响的残余，因此，若包括这些数据在内就不免引入与西部地区同样的误差。各州之间特殊利益集团分布的差别也较小，更不用说还涉及其他的复杂因素了。因此，我们暂时不讨论较早期的数据，而仅仅分析 1965 年以来南部各州的平均经济增长率比其他各州是否更高。

事实确实如此。前南部联邦各州的劳动和产权收入的增长指数为 9.37% (LPI)，私人非农业收入(PN)为 9.55%，而非南部联邦的 37 个州其相应的增长指数为 8.12% 和 8.19%。如果增长率的分布是正态分布的话，就有可能算出这两个样本出自不同人群的。乔伊发现，由此算出的增长率差异具有统计上的显著性，另一种无因次检验——即曼-惠特尼的 U-检验——也表明：在南部各州和美国其他州之间平均增长率之差具有统计的显著性。而这一结果究竟适用于总的经济增长率还是人均收入增长率仍然是一个问题。但这些结论无疑是支持本书所提出的模式的，而且可以消除一种疑虑，即回归的结果受到西部边区特点的影响，因为南部联邦各州与这一因素毫无关系。

(十三)

由于上述由南部各州和西部各州得到的结果基本相同，其有因次（参数）与无因次（非参数）检验都得到大体相同的结果，因此将 48 个州的数据统一起来考虑，并且仅仅用标准的普通最小方差回归技术是完全合理的。如以下列表所示，乔伊已用此方法进行了回归。虽然更详细的检验有可能得出不同的结论，但现有的结果显然是非常清楚和一致的。

正如分别处理南部各州和其他州的结果所表明：在非联邦各州内按建州日期作为计算特殊利益集团出现的最早可能日期进行回归，而在美国南部联邦各州内以内战结束后开始具有稳定的结社自由的年份作为计算身份的开始，这样对经济增长率分析的结果具有统计上的显著性（表 4.1）。鉴于能够最直接限制现代都市和工业生活的各种组织在城市化时间较早的各州内有更多的时间发展起来，因此在分析中还采用了 1880 年各州城市化水平作为一个独立变量。这一变量对当前的经济增长率具有重大的消极作用。将这一变量与赋予内战中失败一方的一个虚拟变量相结合，就可以说明增长率差异的部分原因，但其意义显然不如结社自由的持续时间那样重要。这一模式对于制造业的收入以及对所有包括更大范围的收入都能适用，但对于究竟适合于总收入还是人均收入这一点尚有争论。

表 4. 11965 年以来经济增长的决定因子

(1)	$MFG=12.6802-5.5427$	STACIV1
(7.34)		$R^2=0.54$
(2)	$LPI=11.227-3.051$	STACIV1
(4.74)		$R^2=0.33$
(3)	$PN=11.988-4.018$	STACIV1
(7.25)		$R^2=0.53$
(4)	$MFC=11.5575-4.3148$	STACIV2
(6.89)		$R^2=0.51$
(5)	$LPI=10.742-2.592$	STACIV2
(5.18)		$R^2=0.37$
(6)	$PN=11.248-3.248$	STACIV2
(7.37)		$R^2=0.54$
(7)	$MFG=10.5131-2.9334$	STACIV3
(5.60)		$R^2=0.41$

(8) $LPI = 10.172 - 1.866 \text{ STACIV3}$
(4.75) $R^2 = 0.33$

(9) $PN = 10.493 - 2.266 \text{ STACIV3}$
(6.20) $R^2 = 0.45$

(10) $MFG = 10.2920 - 0.0626 \text{ UR1880}$
(5.89) $R^2 = 0.43$

(11) $LPI = 9.796 - 0.029 \text{ UR1880}$
(3.27) $R^2 = 0.19$

(12) $PN = 10.192 - 0.042 \text{ UR1880}$
(5.22) $R^2 = 0.37$

(13) $MFG = 10.2450 + 0.1067 \text{ CIVWAR} - 0.0616 \text{ UR1880}$
(0.21) (5.25) $R^2 = 0.43$

(14) $LPI = 9.545 + 0.573 \text{ CIVWAR} - 0.023 \text{ UR1880}$
(1.39) (2.45) $R^2 = 0.22$

(15) $PN = 10.033 + 0.363 \text{ CIVWAR} - 0.039 \text{ UR1880}$
(0.96) (4.38) $R^2 = 0.38$

(16) $MFG = 12.2885 - 4.0418 \text{ STACIV1} - 0.0284 \text{ UR1880}$
(4.17) (2.32) $R^2 = 0.59$

(17) $LPI = 11.141 - 2.722 \text{ STACIV1} - 0.006 \text{ UR1880}$
(3.12) (0.56) $R^2 = 0.33$

(18) $PN = 11.776 - 3.206 \text{ STACIV1} - 0.015 \text{ UR1880}$
(4.39) (1.66) $R^2 = 0.56$

(19) $MFG = 10.6865 - 1.6460 \text{ STACIV3} - 0.0397 \text{ UR1880}$
(2.51) (2.92) $R^2 = 0.50$

(20) $LPI = 10.198 - 1.674 \text{ STACIV3} - 0.006 \text{ UR1880}$
(3.13) (0.53) $R^2 = 0.33$

(21) $PN = 10.581 - 1.620 \text{ STACIV3} - 0.020 \text{ UR1880}$
(3.38) (2.01) $R^2 = 0.50$

(22) $PCMFG = 10.7060 - 4.2147 \text{ STACIV1}$
(6.06) $R^2 = 0.44$

- (23) $PCLPI = 8.833 - 1.129 STACIV1$
 (3.95) $R^2 = 0.25$
- (24) $PCPN = 10.014 - 2.690 STACIV1$
 (7.02) $R^2 = 0.52$
- (25) $PCMFG = 9.0864 - 2.2829 STACIV3$
 (4.97) $R^2 = 0.35$
- (26) $PCLPI = 8.495 - 0.987 STACIV3$
 (5.50) $R^2 = 0.40$
- (27) $PCPN = 9.067 - 1.616 STACIV3$
- (28) $PCMFG = 9.0063 - 0.0529 UR1880$
 (5.96) $R^2 = 0.44$
- (29) $PCLPI = 8.314 - 0.016 UR1880$
 (3.92) $R^2 = 0.25$
- (30) $PCPN = 8.907 - 0.033 UR1880$
 (6.49) $R^2 = 0.48$
- (31) $PCMFG = 8.9810 + 0.0575 CIVWAR - 0.0523 UR1880$
 (0.14) (5.33) $R^2 = 0.44$
- (32) $PCLPI = 8.103 + 0.481 CIVWAR - 0.012 UR1880$
 (2.64) (2.74) $R^2 = 0.35$
- (33) $PCPN = 8.769 + 0.314 CIVWAR - 0.030 UR1880$
 (1.35) (5.44) $R^2 = 0.50$

注：回归分析中所用诸变量的说明

t 统计绝对值列于各系数之下的括号内

州龄、国内（南北）战争、时间长度

CIVWAR：虚变量，失败方（南方）为 1，其他各州为 0

YEAR：南部各州——100

其余各州——实际州龄

YEAR2：南部各州——50

其余各州——实际州龄

YEAR3：南部各州——0

其余各州——实际州龄

$STACIV1 = YEAR / 178$
 $STACIV2 = YEAR2 / 178$

$STACIV3 = YEAR. 3 / 178$

$178 = 1965 - 1787$ （最早建州年份）

STAHOD 州龄

来源：州龄：州长会议编《各州情况汇编，1976》）；

国内战争资料：彼得·J. 帕里什著：《美国国内战争》（New York, Holmes and Meier 公司出版，1975）。

国民收入的增长：

MFG：1965—1978 年制造业收入的指数增长率

LPI：1965—1980 年劳务与财产收入的指数增长率

PN：1965—1978 年非农业私人收入的指数增长率

PCLPI：1965—1980 年人均劳务与财产收入的指数增长率

PCPN：1965—1978 年人均非农业私人收入的指数增长率

来源：取自美国商务部经济分析局地区经济信息系统处。其中数据系按就业状况而非居住状况分类，对本书分析更为恰当。由《当前商务调查》及《统计文摘》中取得的个人收入公布数值与此基本相同。

城市化：

UR1880 及 UR1970：相应年份内城市居民百分比。

来源：美国商务部统计局编《美国历史统计资料——由殖民时期到 1970 年》，1976 年出版。

本书理论预言：在那些已经有稳定的结社自由的地区，分利集团应该更为强大，因此，可以通过考察这些集团成员的地区分布而得到本书理论有效性的一个附加的检验结果。目前已有逐州会员统计的唯一特殊利益集团就是美国工会。鉴于公众普遍忽视工会与其他特殊利益集团之间有类似之点，所以注意不要把由这类集团所引起的全部损失都归罪于工会是非常重要的。当然，对于研究由制造业而得到的收入，工会肯定是最有关系的组织；而且根据后面将说明的理由，在一个制造商可以自由转移到生产成本最低地区去的国家内，工会也是最适用于检验本理论的组织。此外，很多其他分利集团，如制造商联合会等，也很可能得到保障其特殊利益的法律或垄断价格，这会使它们所在的州致富而牺牲其他州的利益。这样，工会就成为对当地经济增长起作用的主要组织，而它们的会员数目也可以作为估计对地区经济

增长有害的其他联盟的力量的参考指标。然而，我们还考虑每十万人中的律师人数，这是根据一个有争论的假说，即对律师的需求可能表明随院外活动范围的扩大以及立法和法规的繁琐程度有增加的趋势。

表 4. 2 特殊利益集团分析

A.以会员人数为因变量

- (1) $UNON64 = 18.536 + 0.262 UR1880$
(3.64) $R^2 = 0.22$
- (2) $UNON70 = 18.842 + 0.212 UR1880$
(3.21) $R^2 = 0.19$
- (3) $UNON74 = 16.586 + 0.234 UR1880$
(3.79) $R^2 = 0.24$
- (4) $UNON64 = 9.820 + 0.223 UR1970$
(2.25) $R^2 = 0.10$
- (5) $UNON74 = 9.663 + 0.185 UR1970$
(2.16) $R^2 = 0.09$
- (6) $UNON64 = 22.924 - 9.974 CIVWAR + 0.167 UR1880$
(3.28) (2.34) $R^2 = 0.38$
- (7) $UNON74 = 19.922 - 7.584 CIVWAR + 0.162 UR1880$
(2.82) (2.57) $R^2 = 0.35$
- (8) $UNON64 = 17.687 - 11.780 CIVWAR + 0.143 UR1970$
(4.01) (1.63) $R^2 = 0.30$
- (9) $UNON74 = 15.984 - 9.465 CIVWAR + 0.122 UR1970$
(1.55) $R^2 = 0.29$
- (10) $UNON64 = 12.107 + 0.104 STACIV1$
(3.06) $R^2 = 0.17$
- (11) $UNON64 = 12.178 + 0.114 STACIV2$
(4.36) $R^2 = 0.32$
- (12) $UNON64 = 15.441 + 0.094 STACIV3$
(5.19) $R^2 = 0.37$
- (13) $UNON74 = 14.044 + 0.081 STACIV3$

$$(5.19) \quad R^2=0.37$$

B. 经济增长与特殊利益集团人数的关系

$$(1) \quad MFG=11.223-0.0953 \text{ UNON64}$$

$$(4.49) \quad R^2=0.31$$

$$(2) \quad LPI=10.420-0.053 \text{ UNON64}$$

$$(3.22) \quad R^2=0.18$$

$$(3) \quad PN=10.898-0.067 \text{ UNON64}$$

$$(4.33) \quad R^2=0.29$$

$$(4) \quad MFG=11.3033-0.102 \text{ UNON70}$$

$$(4.19) \quad R^2=0.28$$

$$(5) \quad LPI=10.525-0.058 \text{ UNON70}$$

$$(3.20) \quad R^2=0.18$$

$$(6) \quad PN=11.001-0.074 \text{ UNON70}$$

$$(4.19) \quad R^2=0.28$$

$$(7) \quad PCMFG=9.171-0.0773 \text{ UNON64}$$

$$(4.28) \quad R^2=0.29$$

$$(8) \quad PCLPI=8.703-0.031 \text{ UNON64}$$

$$(4.18) \quad R^2=0.27$$

$$(9) \quad PCPN=9.390-0.050 \text{ UNON64}$$

$$(4.84) \quad R^2=0.33$$

注：UNON64 及 UNON70 分别为 1964 及 1970 年美国非农业机构中工会会员占职工总数的百分比。

来源：与表 4.1 同。并见：美国劳动部劳动统计局编《美国工会与职工协会指南，1967 及 1971 年》；美国商务部统计局编《美国统计文摘，1976 年》。

表 4.2 直接表明：在稳定的结社自由时间最长的各州，非农业雇工内工会会员百分比最大。1880 年美国各州城市化程度也是 1964 年以来工会会员数量的一个具有统计显著性的预报因子。19 世纪 80 年代城市化程度作为 20 世纪 60 年代和 70 年代工会会员人数的预报因子反而优于 1970 年的城市化数据，这一事实表明结社自由的持续时间具有决定性的意义。结社自由持续的年数往往是更好的预报因子。一个州所享有的政治稳定时间有长短与该州律师人数之间也存在一种类似的关系，虽然这种关系不那么明显，有时也不具有统计显著性。

正如前述结果及相应的理论所指出：1964——1970 年各年的特殊利益集团人数与自 1965 年以来的经济增长率之间也存在一个具有统计显著性的反比关系。此结果对制造业的收入和其他各种方式计算的收入都能成立，并对这些范畴的总收入和人均收入变化均有效（表 4. 2，B 部分）。因此证明了如本模型所预言的这不仅在稳定的结社自由的持续时间和经济增长率之间存在着具有统计显著性的关系，同时也证明了（至少对于工会是如此）本模型所预示的过程。正在发生这一过程也是明确的与统计上显著的。这就是说，特殊利益集团数目正愈积愈多；而且总的说来，这些组织确实对经济的增长起了如假设那样的消极作用。在律师的比例和增长之间的反比关系也是一个例证，但这种关系是相对较弱的。

（十四）

现在应该考虑若干可能产生的问题。其中之一就是对气候反应的变化可以作为对这些结果的解释。当在有了先进的空调设备之后就可能引起向某些增长更快的南部各州迁移（虽然在美国最寒冷的西北地区也有其他一些增长迅速的州）。因此，乔伊回归了每一州主要城市一月份的平均温度以及各城市全年的平均温度对该州增长率的影响。这些温度变化与增长率之间有正效应，但通常却比一个州建立特殊利益集团的时间长短的影响要更弱一些。

另一个可能性就是增长迅速的一些州碰巧建立了那些一直最迅速增长的工业，从而这种偶然的工业布局解释了本书理论的那些结果。为了检验此种可能性，乔伊回归了 10 个（第一位数）主要工业的增长率以及在 20 多个州内的 18 个制造工业（第二位数）的增长率对每一州建立特殊利益集团时间长短之间的关系。在所有这些工业中除一类之外（即除农业服务、林业和渔业），全部或绝大多数的数据都与本书理论相符；在大多数情况下，每种单独的工业的结果也具有统计的显著性。

第三个可能的问题就是：为了当前讨论的目的，可以把这 48 个州主要分为三类不同性质的地区，即南部地区，西部地区和东北—中西部地区。果真如此，那么观察点不再有 48 个而只有 3 个，从而对统计上来说这些数据就太少了。为了检验这一可能性，乔伊和我分别考察了所有这 3 类地区并且把 37 个非南部州作为一个独立单位来研究。结果在每一地区内都显示出相似的模式；这种模式在西部以及在某种程度上在前南部联盟的一些州内就较弱，但在东北—中西部地区以及 37 个非南部州内表现得很强。

还有另一个可能性就是这些结果是不久之前一段时间内的一个特例，如考虑到较长时期就会得出不同的结果。假如采用尽可能最长的时期，即美国的全部历史，我们就会看到大规模地向西部的发展（甚至向西南部扩展）。这一扩展在农业生产相对的迅速下降的时期延缓

了（这仅在 70 年代才有所减轻），但它们仍然存在并在西部边远区消失之后继续迅速发展，这一点与本理论相一致。

（十五）

在南部更大范围内的长期情况下，虽然也与本理论相符，但表现得更复杂更难于分类。如果作者对南方历史作非常初步的调查完全正确的话，那么南方诸州在内战后重建期间和以后出现的最重要的特殊利益集团都是小型的、地方性的以及纯白人的团体，有时还属于非正式组织。并非所有这些小型的组织都是反对黑人进步的，但其中确有很多都是反对的，而且当时南方的大多数白人无疑深受种族主义的影响。势力很弱的黑人群众在非法的高压政治行动（包括私刑）下，基本上被禁止组织政治团体及参加投票。由于种族之间有组织力量的不均衡以及白人种族主义的偏见给选举制度造成的后果，逐渐形成了种族隔离的合法化和种族歧视。某些纯白人组织所进行非正式的排斥与压制黑人的行动显然加深了这种状况。很多人曾设想过种族隔离主义的此种模式是在南方重建之后不久或甚至更早些时候就已出现的，但历史学家 C. 范·伍德沃德（C. Vann Woodward）指出：重建几十年之后，大多数种族歧视的立法才被通过，而且一直到 20 世纪这一制度才达到最严重的程度。换句话说，在很多南方地区和州内白人至上主义者的集体行动都是经过一段时间之后才逐步发生的。

美国南方采用谷物交租方式的黑人佃农生产力很低，这种情况早在种族隔离制度产生之前就已如此了，因此不能都归因于此种制度。这种低生产率、黑人广泛贫困现象的种种原因以及已经成为大量的、相互矛盾的文献所讨论的主题，是本书无法作出结论的。然而，这还不止是一种令人吃惊的表面现象：黑人在奴隶制度下如何被残酷剥削、他们如何缺少受教育的机会、如何不被信任以及突然从大规模的奴隶种植园变为小规模独立佃农的黑人农业的生产率必定很低；而且这种制度也必然危害南方整个经济的发展。

工业没有得到发展是南方的另一个问题。虽然这一问题有待作者根据今后的研究结果在另一本书内阐述，但目前极初步的印象是，南部许多已组织的特殊利益集团已经认识到：任何大量的外来投资或由北部来的移民都会瓦解或至少危及种族歧视制度，从而损害与此种制度密切相连的集团网的既得利益。长期以来，在南方肯定还存在着许多农民沙文主义的、反工业的和反资本主义的舆论。此外，只有在旧制度已经崩溃殆尽之后才开始把商业从远方大规模地吸引进来。外部的投资者和有意移民的人有时也必然会被种族歧视制度下经常发生的非法暴力行为和多变的局势所吓退。由于新政和战后联邦政策，由于通讯和交通运输工具改善而产生的世界主义影响，由于黑人抵抗力量的加剧，由于采用新的技术和生产方法以及其

他种种可能的因素而使南方旧的联合模式最终濒于瓦解。这些变化和外部世界的各种有利因素导致了南方各州的迅速变化和增长。一种新的联合模式，如包括不同种族的综合性工会开始在南方形成；但这一新的模式逐渐成长起来，从而还没有强大到足以对经济发展产生有害影响。

上述推测包含着尝试和启发思考的性质，因此不应过分加以强调。即使上述推测大部分是正确的，这也仅仅反映了复杂的和多因素事物的一部分。例如，近年来南部（以及西部）工业的加速增长是由于所谓“无约束”工业的相对比重上升所造成。这类工业不像钢铁工业那样依赖于资源，也不像其他的重工业需要昂贵的运输费用，它们可以建在任意地区，从而更容易离开由于体制原因使其效率降低的不利环境。近年来高技术和其他的不受约束的轻工业在美国的重要性越来越大。很久以来纺织品的运输费用已经较低了，这一点可能也很有意义；因为纺织业是向南部转移的第一种重要的制造工业。

正如本书在以后各章节内所述，工会往往只是特殊利益集团中的一小部分，有时甚至连一小部分也算不上；但就不受约束的制造业的迁徙来说，它们却是最重要的工会。即使是卡特化了了的制造厂商，如果由于受到限制性劳动法规或高出竞争性工资的约束，使其生产费用提高，他们的利润就会降低。如果本书提出的理论是正确的话，至少那些不受天然资源所在地区制约的制造业的厂址应该反映出各地区工会力量的不同影响。美国工会在 1937 年开始创建，到第二次世界大战之后迅速增长，因此，正是在战后时期美国各州工会力量的差别已经真正显出它的重要性。不仅如此，推论 6 曾提出，当分利集团衰老时比其初建时的效率更低；因为当一个组织建立很长时间之后，各种工作条令也愈来愈陈旧过时，从而决策也更加迟缓了；因此，只有在战后时期才看得出由于工会组织达到成熟阶段而产生显著分化。所以用整个战后的经验来检验本理论是非常适当的，特别是采用制造业的产出来检验；因此我们现在转而讨论这一问题。

表 4. 3 第二次世界大战后的增长

A.1947—1977 年制造业的增值

-
- (1) $VAM = 11.0097 - 4.8402 \text{ STACIV2}$
(7.07) $R^2 = 0.52$
- (2) $VAM = 10.1951 - 4.0375 \text{ STACIV2}$
(7.70) $R^2 = 0.56$
- (3) $VAM = 8.8613 - 0.0518 \text{ UR1880}$

(5.23) $R^2=0.37$

(4) $VAM=9.7758-0.0848 UNON64$

(4.50) $R^2=0.31$

B. 1947—1963 年制造业的增值

(1) $VAM=9.5861-4.3589 STACIV1$

(4.26) $R^2=0.28$

(2) $VAM=8.8401-3.6157 STACIV2$

(4.47) $R^2=0.30$

(3) $VAM=7.6063-0.0447 UR1880$

(3.24) $R^2=0.19$

(4) $VAM=7.9001-0.0528 UNON64$

(1.99) $R^2=0.08$

C. 1946—1978 年的个人总收入

(1) $PI=8.5767-1.8469 STACIV1$

(3.25) $R^2=0.19$

(2) $PI=8.3399-1.6609 STACIV2$

(3.76) $R^2=0.24$

(3) $PI=7.6575-0.0153 UR1880$

(2.00) $R^2=0.08$

(4) $PI=8.1406-0.0338 UNON64$

(2.50) $R^2=0.12$

D. 1946—1978 年的人均收入

(1) $PCPI=8.3012-0.6911 STACIV1$

(2.92) $R^2=0.16$

$$(2) \text{ PCPI} = 8.4394 - 0.8618 \text{ STACIV2}$$

$$(5.29) \quad R^2 = 0.38$$

$$(3) \text{ PCPI} = 8.1811 - 0.0123 \text{ UR1880}$$

$$(4.52) \quad R^2 = 0.31$$

$$(4) \text{ PCPI} = 8.3574 - 0.0184 \text{ UNON64}$$

$$(3.52) \quad R^2 = 0.21$$

E. 总结及附加的回归结果

个人总收入 人均收入 制造业增值 制造业增值

a. 当有两个自变量时， R^2 的数值出现在两变量之间的曲线上。

注：变量的说明

VAM：制造业增值的指数增长率

PI：个人总收入的指数增长率

PCPI：人均收入的指数增长率

来源：与表 4.1 同。并见：美国商务部《当前商务调查》1965 年 4 月，1967 年 4 月及 1981 年 4 月。美国商务部统计局《1977 年制造业统计——总摘要》1981 年 4 月出版。

从表 4.3 的结果中可以看出，这些结论又一次支持了这一理论。分别回归的结果还表明本书理论对于战后每一重要时期——在 60 年代中期以及其后时期都适用。然而，这种关系在战后早期不像后期表现得那样明显，而且在最后几年也稍微减弱，这可能是由于各州工会会员数目的差别有所减少的缘故。

(十六)

上述检验集中在阻碍增长的影响方面，并假设各州的增长机会是随机分布的。然而，在各增长的机遇中至少有一种系统性的差异。该差异是由于有些州的经济发展尚未达到充分利用其现代技术或其自然和人力的资源潜力的程度，至少在经济增长开始阶段应当考虑这些因素。当其他条件相等时，拥有较多未被利用机会的地区当然能够比那些机会已利用殆尽的地区增长得快些；这样我们就再次回到那种众所周知的假设，即较贫穷而技术又不发达的地区

为了赶上较富裕和技术更先进的地区，就会发展得较快些。正如前面不止一次地论述过那样，这种由于落后而想要赶上先进地区从而导致较快增长的论点与本书理论几乎是难解难分的同路人，如果这两种因素不同时分别加以检验的话，有时就会使问题混淆不清。显然，这种追赶假设不可能解释如西德和日本两国之间增长率为何不同的问题，另一方面也不能说明英国为何增长率降低。但这并不意味着追赶过程是不起作用的，但它的影响有可能被相反方向作用的更强大的力量所掩盖。

美国 48 个州的资料同时为检验本书理论和追赶模式提供了无比丰富和可比的数据。乔伊根据给定年份中 48 州的人均收入（包括前述不同类别的收入），计算出人均收入的偏差。如果追赶假设是正确的，那么这一偏差就应与该州的增长率成反比关系。在表 4. 4 内列出的所有方程中，追赶模型内的系数具有与假设相一致的负号，而且在某些回归中它也具有统计的显著性。但这种追赶因素似乎比不上各州实现近代城市化从而发展了各种组织所经历的时间的显著性那样强烈；但由于这两种理论是相互兼容的，因此不应根据它们之中的某一个没有另一个的统计显著性更大就简单地加以否定。

（十七）

当我们考察城市和大都市区的情况时，就会看到同样的趋势，即特殊利益集团发展时间最长的一些地区其衰退现象更为严重。这一现象以及由于这种集团密集而导致社会失控的最著名的事例就是纽约在没有联邦政府特殊贷款作为保证之前遭到破产的情况。《经济学家》杂志的诺曼·麦克雷（Norman Macrae）深为其本国与纽约市之间的相似性所触动，因此在他的名著《论美国》一书内写下了题为“纽约市内的小型大不列颠”这一节。但纽约仅仅是这一现象的一个原型。正如费利克斯·罗哈廷（Felix Rohatyn）已经指出的，自巴尔的摩以南到圣路易斯及密尔沃基新月形弧线以北及以东地区内所有大城市都陷入了困境。一般说来，南部和西部较新的城市相形之下其状况较好。采用与此处相同的那些统计检验方法可以很好地说明人口统计局称为“标准城市统计区域”的相对增长状况。若将最大的一些城市除外（可能由于拥挤或缺乏发展空间而衰落）或用其他方法消除城市大小的影响之后，上述结论同样可以成立。

表 4. 4 考虑追赶变量时的经济增长

(1)	$MFG = 3.8973 + 9992.38$	$INVLP$
(3. 96)	$R^2 = 0.25$	
(2)	$LPI = 7.03 + 4231.00$	$INVLP$

(2. 15) $R^2=0. 09$

(3) $PN=6. 69+3848. 44 INVPN$

(3. 96) $R^2=0. 25$

(4) $MFG=8. 4112+0. 0025 DEVLPI$ $R^2=0. 11$ (4.02) (2. 37)

$R^2=0.26$

(6) $PN=8. 83-0. 0019 DEVPN$

(4. 88) $R^2=0. 34$

(7) $MFG=8. 8894-2. 5009 STACIV3+2767. 57 INVLPI$

(3. 53) (0.91) $R^2=0. 42$

(8) $LPI=11. 41-2. 196 STACIV3-2113. 81 INVLPI$

(4. 13) (0. 93) $R^2=0. 34$

(9) $PN=9. 72-1. 999 STACIV3+951. 89 INVPN$

(4. 20) (0. 88) $R^2=0. 46$

(10) $MFG=8. 5228-0. 0533 UR1880+3117. 81 INVLPI$

(3. 93) (1. 11) $R^2=0. 45$

(11) $LPI=9. 37-0. 0269 UR1880+746. 11 INVLPI$

(2. 34) (0. 31) $R^2=0. 19$

(12) $PN=9. 03-0. 0339 UR1880+1456. 76 INVPN$

(3. 21) (1. 26) $R^2=0. 39$

(13) $MFG=10. 0981-2. 4533 STACIV3-0. 0008 DEVLPI$

(3. 51) (3. 04) $R^2=0. 42$

(14) $LPI=10. 34-2. 0585 STACIV3-0. 0003 DEVLPI$

(3. 89) (0. 55) $R^2=0. 33$

(15) $PN=10. 02-1. 7219S TACIV3-0. 0008 DEVPN$

(3. 59) (1. 71) $R^2=0. 49$

(16) $MFG=9. 9302-0. 0531 UR1880-0. 0008 DEVLPI$

(3. 87) (1. 09) $R^2=0. 44$

(17) $LPI=9. 65-0. 0253 UR1880-0. 0003 DEVLPI$

(2. 17) (0. 53) $R^2=0. 19$

(18) $PN=9. 63-0. 0276 UR1880-0. 0010 DEVPN$

$$(2.62) \quad (2.11) \quad R^2=0.43$$

$$(19) \quad MFG=7.9862+5088.80 \quad INVLPI-0.0671 \quad UNON64$$

$$(1.64) \quad (2.48) \quad R^2=0.34$$

$$(20) \quad LPI=9.98+687.38 \quad INVLPI-0.0485 \quad UNON64$$

$$(0.28) \quad (2.28) \quad R^2=0.19$$

$$(21) \quad PN=8.72+3421.65 \quad INVPN-0.0487 \quad UNON64$$

$$(1.49) \quad (2.43) \quad R^2=0.32$$

注：变量的说明

INVPN, INVLPI：分别为人均非农业收入的倒数与人均劳务与财产收入的倒数。

DEVPN, DEVLPI：分别为人均非农业收入的偏差与人均劳务与财产收入的偏差，1965年平均值。

来源：与表 4.1 同。

附带的观察也表明，在美国“较老”的制造工业，如铁路、炼钢、汽车以及农业机械工业等，都往往处于相对衰退状态；而较新的美国工业如计算机、飞机制造和其他高技术工业则在更好地发展。由于对工业年龄缺乏任何明确的计量手段，在此情况下进行统计检验就更困难和问题重重，因此作者至今尚未企图进行任何尝试。然而，彼得·默雷尔曾经研究过美国和其他主要贸易国家的出口模式，并发现：美国经济中较先进的出口模式与英国的更为相似，而与德国和日本的相去甚远。这一现象肯定与本书的假设相符：即美国以及英国在较古老的工业和重工业方面的生产情况相对较差，因为这些工业最容易受到寡头控制的组织和工会的影响。无疑还有其他因素也在起作用，但在处于困境的美国汽车和钢铁工业中，其工资率一直比美国制造业的平均工资高得多，这一事实证实了默雷尔的假设，即本书理论可以作为其一部分的解释。如果在这些处于困境的工业中发现有一大群享受丰厚俸禄的各种集团的副主席们和官老爷们，作者也不会感到惊奇。

(十八)

以上所有列举的统计检验结果（为了简洁起见，还有很多其他结果未在本书内讨论）都与本书的理论一致并且也几乎都具有统计的显著性。在这错综复杂而又因素众多的世界里，很难找到比这些数据与本书理论拟合得更好的情况。然而，目前的情况还没有达到令人完全信服的程度。例如，比较表面的和直截了当的检验可能导致某种不同的结论，或可能产生与本书理论不相符合但结果更好的另一种模型。然而，任何替换模型都应该对照本章前面讨论

过的国际的和历史的经验来加以检验。正如作者在第一章内所论证：能够用最简洁语言说明最多现象的理论是最好的理论；因此，那些只能说明美国各州增长经验而不能说明其他事例的模型，或不能以简洁形式说明更多问题的模型是必定不能成功的。

由于一种理论的可信程度取决于该理论能够说明多少问题(在不失其简洁性的前提下)，同时也由于本理论固有的特点，我们将提出更多得多的证据。这些证据将涉及不同的国家和不同的历史时期。但这一理论却无须加以改变就能解释一切；因此，以后的证据只会加强在这一章所提出的论点。同样，本章的证据也会有助于加强以后的结论。

第五章 管辖权统一与对外贸易

（一）

正如从表 1. 1 中所见，自第二次世界大战以后，特别是和澳大利亚、新西兰、英国及美国等国家相比，欧洲经济共同体的最初六个成员国已经取得了高速的经济增长；其中某几个成员国在 60 年代的增长最为迅速，而那正是共同体开始运行的年代。虽然对于西德和法国的高速增长——这常常令人吃惊和迷惑不解——作者已给出了某些解释；但是对于六个成员国中的其他四个国家的高速增长，迄今还没有进行任何分析；这种分析，不仅对于完成全部六个成员国的研究工作，而且对于揭示法国和西德高速增长更深刻原因，以补充前一章所作出的解释，都是十分必要的。此外，对共同市场的分析还将有助于我们理解以下问题：为何战后新西兰的经济增长和英国差不多同样缓慢？为何澳大利亚在战后发现了宝贵的自然资源之后，其经济增长也同样平淡无奇？

考察大多数共同体成员国经济增长的时序，很容易像许多漫不经心的观察者那样简单地认为：这些国家的高速增长和建立共同市场有关。但是我们不能轻信这种把时间先后等同于因果关系的形式逻辑，特别是鉴于以下事实：大多数——如果不是全部的话——认真的定量研究表明，相对于成员国国民收入总额的增长来说，它们由共同市场获益所得到的收入增加是很小的。对得自由贸易的利益的定量研究表明，其获益正如由垄断所造成的损失那样，比经济学家所预料的要小得多。计算结果表明，由共同市场引起的收入增加没有超出正常的范围。例如埃德温·杜鲁门（Edwin Truman）和摩迪凯·克赖恩（Mordechai Kreinen）的研究中，虽然他们仍然认为：共同市场对贸易的促进超过了对贸易的阻碍，但研究表明，共同市场使欧洲经济共同体制造业消费增加了不到 2%。此外，贝拉·巴拉萨（Bela Balassa）的研究结果认为，如果把由于共同市场所产生的规模经济及其他有利于收入增长的因素都考虑在内，年贸易额增加和国民生产总值增加的比值，也只不过上升 0. 3%；经济增长率由此而可能只提高 0. 1%。到 1965 年为止，共同市场建立以来对于欧共体成员国的国民生产总值所产生的累计效果，也只不过才达到了国民生产总值的 0. 5%。由其他有经验的经济学家所进行的认真研究也表明，那种认为大范围的关税同盟能为经济带来巨大增长率的直观判断，得不到经济学家们典型的静态对比计算结果的支持。

（二）

在第一章讨论过的历史上取得显著经济增长的例子中，除了所分析过的问题以外，似乎还有更多的启示。我们知道，美国在实行宪法一个多世纪之后就变成了世界经济中的领导力量。与此相似，德国在 19 世纪前半叶还是一个贫穷落后的地区，后来取得了高速的经济增长，到第一次世界大战开始时就已超过了英国；而这也正好发生在大部分说德语地区建立关税同盟和德意志民族的政治统一以后。我在后面将要证明，上述两个情况与共同市场有相似之处，因为它们都具有下面将要谈到的三个重要特点。由于传统的观念，人们的注意力集中到了建立政府和形成关税同盟之间的区别上，从而有时就忽略了以下三个共同特点。

共同市场创造了一个广大的区域，在其中近乎实行自由贸易：它允许劳动、资本和企业相对无限制地自由流动；它还把确定关税和其他事务的决策当局由六个成员国各自的首都合并到欧洲经济共同体之内成为一个整体。当考虑这些特点的时候，我们立即会认识到，由许多原来较小的管辖区统一成为一个新的大国时也具有上述三个基本特点。

在十三个独立的前殖民地基础上建立起来的美利坚合众国，也创造了一个实行自由贸易和允许生产要素自由流动的新区域，同时某些政府决策机构也发生了转移。事实上，由于实行了宪法，纽约州原来针对从康涅狄格和新泽西州进口某些产品的关税就自然地取消了。同样，不仅是关税同盟而且德意志帝国建立的本身也具有类似的基本特点。直到 19 世纪中，欧洲大部分说德语的地区仍然是相互独立的公国、城市或其他形式的小管辖区。它们各有自己的一套限制商品与生产要素流动的关税、关卡及经济政策；但是，由于关税同盟的形成，更重要的是由于 1871 年德意志帝国的建立，创造了一个广大的共同市场，某些政府的权力也发生了转移。

在欧洲的其他地方，甚至更早就创造了更加广大的市场，形成了各种生产要素流动的更广阔区域，政府决策中心也发生了转移。15 世纪末和 16 世纪中，在英格兰和法兰西，权力日益集中的君主试图把当时存在的各个分散狭小的封建领地统一成为一个民族国家；在这之前，虽然一直存在一个名义上的统一王国，但是实际的权力通常掌握在各个领地的领主手中；有时为实际上自治的城堡统治者所掌握。每一个小政府往往都有其自己的通行税和关税。若乘船沿莱茵河旅行，有时每隔一公里就可以看到征收通行税的城堡。这很容易使人回想起地方税多如牛毛的中世纪欧洲景象。这些统一起来的君主国家，依靠它们的贸易政策，努力削弱地方领主的权力以及它们对贸易往来的限制；同时却在统一起来的国家层次上，实行高度保护主义的政策。在法国，对贸易和生产要素流动征收的各种封建性的地方通行税和限制，直到大革命时期才被取消；但在英国，全国范围市场的形成则要快得多。不管是偶然的

巧合，还是必然的联系，我们知道在西欧建立有效的国家统一国家管辖权之后发生了商业革命；而在英国则最终导致了工业革命。

就许多方面、而且可能是最重要的方面而言，建立一个实际上统一的政府，完全不同于建立一个关税同盟，不管后者是多么有效。但无论如何，在以上讨论的各个例子中，都形成了一个广阔的区域，在其中实行了比较自由的贸易，并允许生产要素相对自由地流动，而且至少有一部分重要经济政策决策的权力转移到了在新地点建立起来的新机构手中。在上述的每一情况下，都在相当大程度上实行了作者称之为“管辖权统一”的措施。如果能够避免创造一个新的名词，特别是像“管辖权统一”这种生硬的术语，也许更好一些；可惜在此处采用众所周知的旧名词往往会掩盖我们所关心的共同特点。

既然上述几个管辖权统一的事例随后都相继发生了相当高速的经济增长，那么考察其中的内在联系就更富有诱惑力了。但是，要作出任何存在内在联系的结论仍然为时过早。一方面，因为我们首先应该对管辖权统一如何引起高速经济增长有一些概念，而前述对共同市场的统计研究却表明，由贸易更加自由化所引起的收益增加并不大，尚不足以解释经济的高速增长。另一方面，管辖权统一的事例为数不多，也不足以令人信服地将此规律推广。因此，我们还必须研究在管辖区以内及跨管辖区的经济增长具体模式，看看它们能否提供有力的证明。此外，我们还必须提出一个理论模型，以便解释为什么管辖权统一就能够产生以上观察到的结果。

（三）

当考察近代初期西方经济发展的时候，可以发现一个最明显的普遍现象，即许多过去历史上的主要城市相对（有时是绝对）地衰落了。这种主要城市的衰落是一个十分矛盾的现象：因为把西方社会推上领先地位的唯一最重要因素无疑是工业革命，而且，今天的西方社会可能比历史上的任何社会都更加城市化。商业和工业革命创造了新的城市，或把过去的小村庄变成了新的大城市，而不是在原有的中世纪和近代初期大城市的基础上建立这些大城市。当然，像伦敦和巴黎这样的重要首都，是作为财富中心和新财富的消费者而发展起来的，但它们决不是经济增长的源泉。正如法国经济史学家弗南德·布劳德尔（Fernand Braudel）所指出的：“这些首都都是在全国范围内集中了高度不平等的、畸形的与不合理的非生产性投资的结果……。这些巨大城市的形成是同过去的历史、同进化的终结、同古代制度下社会和经济的弊病及缺点紧密相联；而不是为将来的发展开辟道路……。一个明显的事实是：各国首都在行将到来的工业革命中，只扮演旁

观者的角色。决不是伦敦，而是曼彻斯特、里兹、格拉斯哥和无数无产者居住的小城镇创造了新的时代。”

M. J. 唐顿（M. J. Dauntton）证明，至少在英国的工业革命时期，布劳德尔的话是正确的。在 1600 年被认为是英国六个最大的城市中，到 1801 年只有在经济增长中获得好处的港口城市布里斯托和伦敦还保留在前六个最大的城市中；而曼彻斯特、利物浦、伯明翰和里兹则进入了前六名最大的城市之列。如表 5. 1 所示，在 1600 年是第三大城市的约克，到 1801 年则退居第十七位；1600 年是第五位的纽加塞尔到 1801 年则退居第十四位。

表 5. 1 根据人口多少排列的英国城市顺序

1600 年		1801 年	
顺序	人口	顺序	人口
1 伦敦	25	1 伦敦	96
2 诺里奇	15000	2 曼彻斯特	84000
3 约克	12000	3 利物浦	78000
4 布里斯托	12000	4 伯明翰	74000
5 纽加塞尔	1	5 布里斯托	64000
6 埃克塞特	9000	6 里兹	53000
		8 诺里奇	37000
		14 纽加塞尔	28000
17 约克	16000		

即使在 1601 年之前，也存在着对城市衰落问题的忧虑。查尔斯·派塞尼-亚当斯在他的论文《中世纪后期英国城市的衰落》中，通过引用大量详细广泛的数据和当时的评论，证明了早在黑死病爆发之前，许多英国城市的人口和收入就已经开始下降。虽然派塞尼-亚当斯发现某些城市的衰落被另一些城市的兴起所抵消，但是我们仍然要问，为什么在如此众多的城市衰落的同时，而另一些城市在兴起呢？派塞尼-亚当斯发现，在 15 世纪后期和 16 世纪早期，特别是在 1520 年和 1570 年之间，大多数比较重要的城市，如果不是处在一种“尖锐的城市危机”中，也是处在一种重压之下；它们的经济活动经常遭受重大损失，人口经常大幅度减少。

在欧洲大陆，城市不大可能成为真正自治的机构。这一方面是由于它位于相对稳定的国家之中；另一方面是由于欧洲大陆较晚才经历了工业革命的迅速变革；所以，形势并不完全像派塞尼—亚当斯所描述的那样突出。尽管如此，仍然存在许多类似的情况，不少老城市中心被新兴城市或农村工业所代替。例如，中世纪有一部分羊毛工业从法兰德斯地区的城市向勃拉巴恩特附近转移；佛兰芒人（比利时民族之一）的羊毛工业与意大利北部城市相比显著下降；以及后来意大利北部城市羊毛工业又落后于其他地区，都是上述情况的具体例证。另一个例子是那不勒斯的衰落，在法国革命前夕，它可算作欧洲第四大城市。多梅尼科·塞拉（Domenico Sella）得出结论认为：“在整个欧洲，资本主义早期的老城市中心，不管是安特卫普还是威尼斯，是阿姆斯特丹还是热那亚，是波尔多还是佛罗伦萨，在现代工业化到来之际，没有一个曾经起过领导作用。塞拉极详细地研究了 17 世纪西班牙伦巴第时期的经济；他发现“当时的大城市几乎没有什么和现代工业化相联系的特征；事实上，它们的某些特征和现代工业化的要求完全相反……”。因此，大城市既不可能成为大规模工业化的摇篮，也不可能充当现代经济发展的先锋；它们只能作为迅速消失的过去的时代错误的遗迹。为了寻找现代经济发展的先驱，我们必须把注意力转向农村。”郊区应该在牺牲中心城市的情况下成长起来，这已是司空见惯的事。亚琛的中心城市的衰落就是一个著名的例子；赫伯特·基什（Herbert Kisch）已经把它的衰落过程按年份作出了详细的论述。

（四）

按照现代的标准看，中世纪的城镇和城市规模是很小的。它们的边界通常用城墙很精确地标定；而且，它们常常享有高度的自治权（在某些情况下它们独立于较大的政府之外）。在这些小管辖区内，任何一种商业中只有屈指可数的几个商人；在任何一种专门的手工业中，只有为数有限的一些技术工人；即使在具有几千人口的城市中也是如此。原始的运输方法，缺乏安全的与能通行的全国性道路网，这一切往往导致市场的分割。在这种条件下，少数商人或熟练工匠就可以很容易地把当地的生产联合起来而形成垄断。某一行业中的商人一般比普通居民享有更多财富；他们之间的相互联系比他们和较贫穷的普通居民更为密切。在某种程度上，熟练工匠之间也是如此。

根据第二章中提出的逻辑，小集团比大集团具有更大的机会组织集体行动；这一逻辑还认为，在其他条件相同的情况下，相对来说，小管辖区比大管辖区将出现更多的组织。同样根据这一逻辑，具有社交联系的社会地位相同的人群还具有更大的优点，即可

以通过社交的选择性刺激帮助他们组织集体行动。由以上考虑得出了第三条推论，即小集团比大集团能更好与更快地组成。如果前面提出的逻辑是正确的，我们可以得出结论：在中世纪的城市内，特定行业中的少数商人和具有专业手艺的工匠特别容易组织起来开展集体行动。然而，即使一个城市只有几千人口，这些居民要作为一个整体组织起来去反对少数商人和手艺师傅的联合也是不可能的；虽然这可能发生在小村庄内，因为那里的人口少得足以组织起来去反对商人或工匠的联合。

（五）

这种组织卡特尔集体行动的有利条件当然会导致形成行会，这些行会自然会利用其人数较少且社会地位相同的优势来扩大其在城市中的权力；如果无人控制，许多行会确实对他们所在的城市有极大的影响。中世纪的英国很可能就是这种情况。在行会的压力下，国王允许城镇实行高度的自治。在现在是德国的地区，行会经常遇到小公国君主们对其权力的嫉妒，它们需要寻求和领土统治者及贵族的共存关系。特别是在法国，经常给行会一些特权，作为对它们缴纳特种税的补偿；其部分原因是由于需要筹集战争费用和由于政府行政管理上的缺陷所引起收税的困难。意大利北部的一些城堡国家，政府的统治范围往往扩大到城墙之外；在这种情况下，如果行会分享政府的权力，则它们就有了更大的控制范围；但在同时，它们也遭受意大利北部地区动乱之害，结果有时影响了它们的发展或缩小它们的势力范围。尽管各地区之间存在差别，但是，从东部的拜占庭到西部的英国，从北欧结成汉萨同盟的城市到南方的意大利，商人和工匠师傅的行会，有时还有雇工的行会，变得司空见惯。

虽然行会组织为其会员提供了保险和社会福利，但它们主要是分利集团，通过这种联合运用垄断权力，有时还用政治权力，去为它们自己的利益服务。正如第三章内推论 4 和推论 7 所表明的那样，它们这样做的结果也就降低了经济效率和减缓了技术进步。通过学徒制度限制进入行会可由以下规定得到很好的证明：根据某些行会的规定，雇工需要付给足够的钱才能转为师傅；学徒或雇工不许结婚；而根据另一些行会的规定，师傅的儿子可以不必经过学徒阶段而直接成为师傅，而普通人则必须首先当学徒。这无数的清规戒律目的在于使任何一个师傅都不可能利用其他师傅的经验取得重大技术进步；而其他的技术进步无疑也是极其有限的。（由于工匠师傅拥有资本，雇佣短工及学徒，因此，把师傅行会或商人行会与工会区别开来是十分重要的；通常应把工会看作是企业的卡特尔组织。）

（六）

在许多行会密集而又有相对自治权的城市环境中，当实行管辖权统一的时候，预计会发生什么情况呢？推论 2 表明，在一个边界固定的稳定社会中，具有特殊利益的组织将会逐渐增多。如果不征通行税和不受限制的贸易区域扩大，这些行会或任何较小的卡特尔组织将会发现，它们只控制着整个市场的很小一部分。当然，统一的市场内如果只能垄断其中很小一部分就根本不成其为垄断：这时，如果人们能够从卡特尔控制的市场以外以较低的价格购买商品，他们就不必向行会成员付出垄断价格。在统一的管辖区内，生产要素可以自由流动，这就促使卖者进入那些卡特尔提高价格的地区。管辖权统一还意味着，政治决策现在由另外的人在距市场很远的另外的机构中作出。此外，为了改变统一管辖区的政策所需要的政治影响力量，将远大于先前在相对狭小的管辖区内所需要的政治影响力量。有时候国王迫于财政的压力也会把垄断权出卖给行会以换取它们缴纳特种税；这时，由统一管辖权而得到的好处就部分地被抵消了。但是，一般地说，当经济上统一的全国性管辖区取代了地方分割的管辖区时，行会既失去了垄断权力也失去了政治影响。

运输费用的大小也是很重要的。如果运输费用太高，不值得把某种产品从一个城市运到另一个城市，即使富于竞争性的商人想迁往统一管辖区内已形成卡特尔地区也无计可施，因而这种管辖权的统一也没有多大意义。商业革命发生的时代也正是运输条件改善的时期；特别是海运，它开辟了通向亚洲的新航线和导致了新大陆的发现。中央政府权力的增强，也减少了由一个地方到另一个地方旅行中的危险，因为中央政府逐渐平息了封建领主之间的冲突与农村地区的盗匪；政府修建了公路并最终开凿了运河。如果在农村地区消灭了抢劫而旅途安全，那么，不仅运输费用会降低，而且可以在成本最低的农村地区进行生产。

当实行管辖区统一的时候，还不会立即产生适应更大管辖区的特殊利益集团。正如我们从推论 2 所知，在稳定环境下适应这种变化的联盟是逐渐产生的。然而，正如推论 3 所指出的，组织小团体所需要的时间，不会像组织大团体所需要的时间那样长。由于经营大规模贸易的商人经常在较大的范围内活动，他们将首先在全国范围内组织或串联起来，从而形成第一批团体。在这一方面他们往往是特别成功的。正如亚当·斯密所指出的，商人的影响导致欧洲的强大政府都采取了“重商主义”政策。这种政府有利于大商人及其联盟而牺牲了国内其他人的利益。这种政策通常包括严厉的保护主义政策，它保

护大商人使其免受外来的竞争——在当时重商主义和保护主义几乎是同义词。

既然紧随城市中行会日益衰落之后出现了重商主义政策，那么似乎可以认为，在现代欧洲的初期，由管辖权统一所产生的好处就是短暂与微不足道的。但情况并非如此。原因在于：大国周围的关税和贸易限制比城市或封地周围的关税或贸易限制要轻得多。由于运输成本低及大国经济上天然具有的多样性，无论这个国家在其边境上是否征收关税，国际贸易将是大量的。国家边境上的限制对这种国际贸易没有任何直接影响，而围绕城市和封地所形成的贸易限制却减少或取消了大部分的贸易。此外，正如亚当·斯密所指出那样：“劳动的分工受到市场范围的限制”；因此，在管辖权统一的时期，市场的拓宽也使得利用规模经济 and 专业化分工成为可能。换一种说法，可以设想贸易限制从社区层次转移到国家层次上的时候，关税壁垒的长度会减少许许多多倍。我认为，有史以来贸易限制最大的减少不在于降低贸易限制的幅度，而在于缩短了关税壁垒的长度。

（七）

既然商业和工业革命发生在贸易壁垒与其他行会限制大量减少时期与大量减少之后；并且主要发生在行会组织比较少的城市和郊区，这似乎表明其中存在着某种因果关系。然而，也可以设想上述经济增长与行会限制减少的时间顺序，以及在经济受阻的地方总是很有规律地发现行会的组织，这些都可能是一种巧合。所幸的是，经济增长模式还有另外一些方面，可以说明情况并非巧合。

这种情况的例子之一就是纺织工业的“包活制”；而纺织工业在当时是最重要的制造工业。在这种特异的制度下，商人们跑遍所有的农村，把需要组织的原材料分包给各个家庭。过一段时间之后，各个家庭再把纺好的棉纱或织成的布匹交给商人。显然，这样一种制度需要花费很多时间，还需要旅行和运输费用。并且还有一些不确定性：应该给每个家庭多少原材料？用这些原材料可以生产出多少棉纱或布匹？这些不确定性往往引起争吵和纠纷。在包活制中，商人们还要冒一些风险，因为分包出去的原材料有可能被盗窃。包活制既然存在这些缺点，人们不禁要问：这种制度为什么还会盛行呢？由会计核算数据可以解释这一问题。尽管包活制有许多缺点，但是它比城里由行会控制的生产成本要低。分散于农村的生产可能具有某些优点，例如工人吃的食品可能比较便宜。但是这些优点不能解释为何在行会控制的城市周围的郊区生产也同时呈扩大的趋势。

（亚当·斯密说过：“如果你对你的工作没有太严格的要求，你一定要到城市郊区去完成这项任务；因为那里的工人没有排斥别人的权利，也没有其他要求，只有可以信赖的

性格。你必定会把他们这种性格的优点尽可能地私下带回到城内。”）分散于农村地区的制造业的种种潜在优点也无法解释城市中的行会为何要排斥农村中的生产。例如，佛兰芒人的行会甚至派出密探到农村去毁坏承包加工原材料的家庭的机器设备。

一般说来，在现代欧洲的早期阶段，实行管辖权统一的地区比实行地方性限制的地区有较快的经济增长；最快的经济增长发生在既进行政治变革又实行管辖权统一的地区。英国实现中央集权政府比较早，它是第一个成功地在全国范围内建立统一市场的国家；在这个统一的市场中，地方性的贸易限制相对来说是极少的。虽然还缺乏充分的定量证明，但是根据大多数报道，英国的商业革命比荷兰以外的任何其他国家都更加彻底。在 17 世纪，甚至可以推延到 18 世纪早期，英国陷入了国内战争和政治动乱。毫无疑问，政治动乱会带来某些破坏及浪费，而且不利于长期投资；但是，在此后的几十年内，稳定的、统一的中央政府在英国形成了；工业革命蓬勃发展起来。下述观点也是普遍接受的：在 18 世纪中叶的英国，对贸易企业的限制比大多数欧洲大陆国家少得多；而且在大部分地区都有较好的运输条件。

同样，正好在荷兰联合省经过斗争摆脱了西班牙的统治之后，荷兰经济也享受了它的黄金时代；并且达到了 17 世纪欧洲发展的最高水平。至少某些在西班牙统治时期一直很强大的行会势力被削弱了；而且在对于荷兰的国际贸易至关重要的大多数部门中，行会的势力并不那么强大。此外，作为一个地势较低、运河及天然河流纵横交错的海岸国家，荷兰又享有非常便利的运输条件。

法国显然不具有像英国一样的经济统一。直到法国革命时期，它才消除了许多中世纪时期留下的贸易限制。然而，甚至在革命以前，法国也享受到某种程度上的管辖权统一。最值得注意的是路易十四和柯尔培尔时期出现了某些经济统一和运输条件的改善。与此同时，由于缺少用于战争和其他挥霍的钱财，路易十四经常给予行会以垄断权力，以换取对它们征收特种税的利益；然而，势力强大的特殊利益阶层——贵族阶层，通常却能够逃避税收。尽管有柯尔培尔的关税改革，但是关卡对待从法国某些省份来的商品的态度，就好像这些商品是从外国进口的一样。不过，在五个大农场以内，或在五个大征税农场以内，至少有一种统一的措施。这一片地区的人口数量等于或大于英国的人口。因此，尽管法国的经济成就远远落后于荷兰与英国，它却不像欧洲四分五裂的德语和意大利语区那样存在着地区性贸易限制，因而它的经济成就似乎也一直较上述两个地区为好。直到 19 世纪后半叶，德语地区和意大利语地区才实现了真正的管辖权统一。只是在这时，特别是在德国，才出现了持续的经济增长。

当然，还有数以千计的其他因素，可以用来解释欧洲不同部分在命运上的差别。因此，如果把本书的论点当作唯一原因的解释，是十分可笑的。然而，这一理论能够成功地解释跨越不同国家的增长模式以及若干国家内部的增长模式；仅此一点，就足以引起特别的注意。

在美国，不仅有前面提到过的宪法条款，禁止各州对贸易和生产要素的流动设置障碍；而且一个多世纪以来，这种趋势一直在向西部地区扩大。本世纪以前，美国的任何卡特尔组织或院外活动集团，都不得不面对这样一个事实：即新地区正有规律地不断加入到这个国家中来。尽管在国家一级存在着高关税率，但是竞争总是来自这些新加入美国的地区；而且，这些新地区的加入也扩大了国家的版图与机构，因此在实现卡特尔化和进行院外活动需要时，都需要有更大组织。大批移民拥入美国，也不利于劳动市场的卡特尔化。此外，像所有其他由拓荒者建立起来的新国家一样，美国是在没有分利集团和僵化的社会阶级基础上建立起来的。考虑到所有这一切因素之后，对于美国经济在实行宪法以后的一个多世纪内，取得如此非凡的成就，就不足为怪了。

（八）

我们在一开始讨论过的例子，即创建欧洲共同市场的六国在 60 年代的高速增长，也可以用前面的模式去解释。六国中最大的三个国家——法国、德国和意大利，曾遭受多次动乱和侵略。这意味着，和不遭受动乱与侵略相比，这些国家具有相对说来较少的特殊利益集团；而且它们已有的各种组织通常是比较综合性的。在法国和意大利，工会没有在工业中坚持长期行动的资源与力量。在德国，各行业中成长起来的工会结构是非常综合性的。

正如推论 3 所述，小型集团比大型集团能够更快地和更严密地组织起来；所以，即使在遭受过最严重动乱的国家中，那些只有为数很少大企业的工业部门，也很可能首先组织起来。在意大利，盟军的占领一直不像在别处那样彻底，一些法西斯时代建立的组织仍然在某些工业部门中保留下来。在所有的六国中，骨干企业——常常是制造企业——的组织，经常具有一种通过关税、限额进口及其他控制措施寻求保护其利益的动机。至少在其中的某几个国家内，非常可能得到这种形式的保护。一旦排斥了进口，本国企业就可以在国内市场实行卡特尔化，从而获取高额利润。这正如美国谚语所说：“关税是托拉斯之母。”如果外国的公司试图进入一个国家去和该公司的公司竞争，该公司的公司就能够利用民族感情而去争取制定排斥或歧视跨国公司的法律。有时，例如像战后路德

维希·艾哈德时代的德国，由于出口商的经济观念和利益，经常存在一种反对保护主义的强大势力。但是，像法国和意大利等其他国家，在共同市场建立以前，反对保护主义的力量却非常弱小。

在法国和意大利，某种程度上也在其他大多数国家内，制订与执行这种关税、进口限额、外汇管制以及对外国公司的限制措施的集团体系与政府的政策构成了对经济效率的主要威胁。例如在法国，正如让-弗朗西斯·亨纳特（Jean-Francois Hennart）在其论文“比较增长率的政治经济学：法国的案例”一文中所描述的：外汇管制、进口限额与贸易许可证，几乎已经把法国市场和外国的竞争隔绝起来；原材料经常由贸易协会分配；在许多重要的部门内，贸易行业协会控制价格并分配生产任务。在这种情况下，保护主义与卡特化造成的损失可能是很大的。如果共同市场有权决定贸易保护的水平，制定有关生产要素流动与外国公司投资经营的法规，从而打破每一国家国内企业联盟的抵制，这时经济效率将会相对地提高。六国中较小的几个国家，在许多方面虽然有所不同，但是它们都从自由贸易中获得巨大利益，其部分原因是由于这些国家很小，若奉行保护主义政策需要付出极高的代价。于是，由于欧洲经济共同体的大多数创立国都是具有集团结构与奉行保护主义政策或规模较小的国家，这些特征使得共同市场对它们特别有用。如果共同市场选择了排斥外部世界的高关税政策，就不可能出现已经取得的进展；然而，“重要的肯尼迪关税减免谈判”保障不出现这种情况。

参加各种号称“共同市场”的国家，并非都得到了像欧洲共同市场六国中大多数国家一样多的好处。一个国家是否能够从一个关税同盟中得到好处，取决于许多因素，包括它加入关税同盟以前所实施的贸易保护程度以及所加入的关税同盟的（较低）保护程度。就法国和意大利而言，共同市场对它们肯定意味着更自由的贸易与生产要素流动政策，而假若它们不加入共同市场，则不会有这样的政策。就英国而言，长期以来有组织的出口商和伦敦城中的国际金融团体的利润一直是很大的，它们原来的保护程度可能不太高；因此，加入共同市场后英国贸易并未明显地更加自由化。当许多高关税的地区合并统一起来的时候，即使统一后的对外关税和统一前一样高，关税壁垒通常有较大幅度的下降。但是，那些原来关税很低的国家，却早已得到了贸易的大部分好处。

一个社会的各种集团结构不同也会使参加共同市场的效果有所差别。在英国，各种专业人员、政府雇员和许多企业，例如，在伦敦的高街或闹市区的零售商，都有自己的强大组织，因此，它们在任何情况下都不受国外竞争的影响。加入共同市场以后，虽然决策权转移到更高的管理机构会减少他们院外活动的权力，但是，较为自由的贸易不会

明显地削弱他们的集团组织。对于制造业企业来说，较多的外国竞争能够削弱工会的力量，因为劳动力成本远远偏离现行价格的制造业企业，这时必须或者减少其生产规模，或者在较低的劳动力成本下坚持生产。但是，即使在这种情况下，影响也是间接的；可能不会像进口商品时对制造业卡特尔权力的直接削弱得那么大。

在生产同类商品时优势相差不大的几个发展中国家没有什么理由需要互相进行贸易，在此情况下，虽然这些国家一直在酝酿或做出努力希望建立某种共同市场，但是这样做决不会促进经济增长。由于这种或其他的原因，不能笼统地说一个关税同盟对某一国家的经济增长是否必定有好处。必须根据过去贸易保护的程度、该国内部各种集团的结构、关税同盟成员国从贸易中可能得到的利益以及在每种具体情况下的其他因素才能作出判断。

(九)

前面已提到，澳大利亚与新西兰的经济增长率和英国的增长率没有太大区别；尽管这两个国家相对于它们的人口来说具有得天独厚的自然资源，但是它们的人均收入水平最近已经落后于西欧许多人口拥挤和资源贫乏的国家。如果我们用前面分析管辖区统一问题的方法考察澳大利亚和新西兰的关税水平，并且注意到这两个国家具有相对较长的免受侵略与政治稳定的历史，就会得出对这两个国家低速经济增长的新解释。

表 5. 2 平均工业关税水平

“世界” 权重 c					
BNT 商品中	简单平均 a	本国进口	在 BNT 总量中的		在每种
	(不考虑权重)	权重 b	进口权重 d	进口权重	
	e				
1976 年东京谈 1976 年东京谈 1976 年东京谈 1976 年东京谈					
平均	判以后 f 平均	判以后	平均	判以后	平均
					判以后

澳大利亚

征税商品 g 28.8 28.0 29. 1 28.1 27. 8 26.7 26. 4 25. 2

总进口商品 h 16. 9 16.5 15. 4 15. 1 13. 3 12. 8 13. 0 12. 6

新西兰

征税商品 31. 4 28.3 28. 6 25.5 33. 0 30. 4 30. 2 27.5

总进口商品 24. 3 21. 9 19. 7 17. 6 20. 5 18. 7 18. 0 16. 3

欧洲经济共同体

征税商品 8. 8 6. 0 9. 8 7. 2 9. 5 7. 0 9. 6 7. 1

总进口商品 8. 0 5. 5 6. 3 4. 6 7. 0 5. 2 6. 9 5. 1

美国

征税商品 15.6 9. 2 8.3 5.7 9. 2 5. 5 7.6 4.8

总进口商品 14.8 8. 8 6. 2 4. 3 7.1 4. 1 5.6 3. 5

日本

征税商品 8.1 6.2 6. 9 4.9 8. 0 5.7 7.9 5. 5

总进口商品 7. 3 5.6 3. 2 2. 3 6.1 4. 4 5. 8 4. 1

加拿大

征税商品 13. 7 7.8 13. 1 8.9 12. 0 7. 3 12. 9 8. 3

总进口商品 12. 0 6. 8 10.1 6. 8 8. 9 5.5 9. 4 6.1

奥地利

征税商品 14. 2 9.8 18.8 14. 5 15. 9 12. 0 17.0 13. 3

总进口商品 11.6 8.1 14.5 11. 2 10. 5 7. 9 10. 9 8.5

芬兰

征税商品 17.0 14.6 11. 6 9. 2 11. 2 9. 0 11. 5 9. 1

总进口商品 14. 3 12. 3 8.2 6.5 6.7 5.3 6.7 5.3

挪威

征税商品 11. 1 8.2 10.5 8.0 10. 2 7. 4 10. 0 7.5

总进口商品 8.5 6.3 6.4 4. 9 5.8 4.3 5.8 4.4

瑞典

征税商品 7. 8 6.1 7.7 5. 9 7.4 5. 3 7.1 5.2

总进口商品 6. 2 4. 9 6. 3 4. 8 4. 6 3. 3 4.5 3. 3

瑞士

征税商品	3. 7	2.7	4.1	3. 3	4.2	3.1	4. 0	3. 1
总进口商品	3. 7	2.7	4.0	3. 2	3. 3	2.4	3. 2	2.

4

资料来源：哈维·巴尔博士（Dr. Harvey Bale），美国贸易代表处。

- a. 计算平均关税水平时，假定所有的商品都同等重要。
- b. 每一种关税的相对权重，由该国进口某种商品的数量决定。
- c. 每种关税的重要性，由该商品的世界进口量或由征收该种关税的商品总量决定。

“世界进口”是指表中所列国家和欧洲经济共同体国家的进口。

d. “BNT”指布鲁塞尔关税命名法（Brussels Tariff Nomenclature）。每种关税的权重由它在 BNT 商品分类中所属类别的世界进口量决定。

e. 每种关税乘以由该种商品的世界进口量决定的权重；计算时使用最详细的商品分类。

f. 该栏根据东京关税削减谈判实际以后的数据计算。

g. 计算平均关税率时，只考虑那些实际征收关税的商品。

h. 这一栏既考虑征收关税的商品，也考虑免征关税的商品。

i. 根据一些流传的证据以及一些片断的印象：日本消费者必须为许多进口商品付出相对较高的费用。另外，这里的数据并未包括农产品进口的关税；由此产生一个问题：实际的保护程度可能要比表中的数据为高。这是需要进一步研究的问题。

当计算不同国家的平均关税水平时存在着一些问题。在平均关税中，重要商品应该比次要商品占较大的比重。但是，对于一个国家，每种商品的重要性不能根据它的进口数量决定；因为，如果对这种商品征收很高的关税，那么不管这种商品多么重要，这个国家也不会进口得太多。所幸的是已经有了一些计算平均关税水平的方法，即在计算中由某种商品的贸易量在世界总贸易量中所占比例的大小，决定该种商品关税在其中所占的权重；所谓世界总贸易量指的是在世界贸易中占有重要地位的那些国家的贸易量。作者所能找到的这方面的最新计算是由美国贸易代表处完成的。这些计算结果以前从未发表过：它们被列入表 5. 2 中“世界权重”一栏内。遗憾的是，表 5. 2 给出的平均关税水平可能低估了实际的保护程度。因为在计算中没有把进口限额及其他非关税贸易限制考虑在内，同时这些计算是以国际贸易理论中所谓的名义保护率而不是以实际保护率为基础的。不过，表 5. 2 还是能作为了解不同国家中工业品的相对保护程度的一种近似的指

南。这是由于非关税的贸易限制措施的制定者和关税的制定者属于同一组织或政治势力；而且，至少在发达国家中，各国非关税贸易的限制似乎和关税的变化方式相类似。正如其他机构以前所作的计算结果一样，表 5. 2 中不同栏所提供的各种计算显示了明显的相似结果，这可能也具有重要的意义。

表 5. 2 中的结果表明：澳大利亚和新西兰（特别是新西兰）的关税比表中其他国家高得多。它们的保护程度比欧洲经济共同体和美国高出一至两倍，是瑞典和瑞士的四倍到五倍。正如根据关税水平所推想的一样，新西兰的进口限额措施也是相当严厉的。由于澳大利亚和新西兰的经济规模都比较小，其保护程度的影响相对变大了。从发达国家的标准看，这种保护程度的影响之大是绝无仅有的；对于像美国或日本这样的大国经济，如果实行像澳大利亚与新西兰那样高的保护程度，在人均收入水平方面所造成的损失就不会那样大。

本书所提出的理论认为：澳大利亚和新西兰的制造公司与城市利益阶层肯定已经组织起来寻求保护。当它们取得这种保护地位的时候，它们有时就能够采取寡头独占或卡特尔行动；在自由贸易的情况下，这是不可能的。由于高关税和对国内竞争的种种限制措施，即使付出比在竞争条件下更高的工资，企业也能够生存下去。这时工会比在其他情况下有着更大的余地从垄断劳动力市场中得到利益。对亚洲移民所进行的各种限制进一步有利于劳动力市场的卡特尔化。澳大利亚和新西兰两国享有长期的政治稳定与免受外来侵略的历史，使各种特殊利益集团很难被淘汰，而且随着时间的推移，有更多的组织在这一温床中产生出来（推论 2）。这样发展的结果意味着：在这两个国家内，原来不受卡特尔组织和院外活动集团控制的部门或地区最终也会高度地组织起来，从而使当初人均收入水平特别高的这两个国家的经济最终落后于欧洲各国家，尽管后者的自然资源相对其人口而言比澳新两国贫乏得多。

有必要根据这一理论对澳大利亚和新西兰的历史进行更细致的研究。像任何其他国家一样，这两个国家的历史无疑也是非常复杂的，不可能用任何一种单一的原因来解释其历史的发展。最终的结论应该留给专门的研究去作。但是，对澳大利亚和新西兰的初步研究已表明，本书理论非常符合这两个国家的情况。

将英国与澳大利亚和新西兰相比较，会把前者的经济问题阐述的更清楚。英国对贸易的限制一直很少。这一方面可能是由于英国的工业出口商具有自己势力强大的组织；另一方面的原因可能是由于它继承了 19 世纪的自由贸易政策。这可能意味着，尽管英国具有更长的政治稳定的历史，但是其经济的某些部门却比澳大利亚或新西兰的相应部门

向外国的竞争者更加开放。像英国一样，澳大利亚也是一个劳动力在城市高度集中的工业化国家。但是，在澳大利亚及其邻国以外的竞争市场上，有多少买者曾经买过它制造的产品呢？从澳大利亚到美国与欧洲的运输成本固然很高，但是从日本到这些国家的运输成本也很高。也许澳大利亚的某些制造品在生产上比别国可能没有比较优势，从而即使它实行另外的贸易政策，我们也不大可能在其他国家看到这些澳大利亚制造的产品。然而，由于大部分身体健康、受过良好教育的澳大利亚人都从事范围广泛的各种制造品的生产，而这些产品之中向国外出口的数量却少得可怜，这足以说明其资源被严重滥用了。与此相反，英国的制造品的出口却相当普遍，虽然它在世界出口量中所占的比重日益下降。另一方面，由于继承了封建时代的传统，英国各种分利集团的社会影响，却比澳大利亚或新西兰严重得多。

本书提出的理论，也有助于进一步认识某些经济业绩上的其他差别。现在让我们来考察瑞典和瑞士的情况。这两个国家已经达到了比大部分西欧国家更高的人均收入水平。表 5. 2 表明，瑞典和瑞士（特别是瑞士）其贸易保护程度是相当低的。我们还注意到，日本经济在 60 年代比 50 年代增长得更快，尽管它在 50 年代通过引进国外技术得到了比以后引进更多的好处。正如阿尔弗雷德·霍（Alfred Ho）在其论文《日本在 60 年代的贸易自由化》中所强调的：用经济合作与发展组织（OECD）的“自由化比率”衡量，在 1960 年与 1965 年之间日本的贸易自由化比率从 41% 提高到 93%。最后，我们再来看西德的情况。加入共同市场以前，西德的经济政策已经相当自由化了。和欧洲共同体中的其他伙伴如比利时、法国与荷兰相反，西德经济在 50 年代比 60 年代增长得更快。我再次强调，虽然增长与繁荣通常包括许多不同的原因；但是，要举出增长和繁荣与比较自由的贸易政策密切相关的例子，肯定是俯拾皆是的。

（十）

矛盾的现象仍然存在：一方面，在较快的经济增长和比较自由的贸易政策之间经常存在着联系，不管这种联系是通过统一管辖产生的还是由取消关税产生的；而另一方面，若干精确的计算结果表明，相对来说，贸易创造的利益并不大。的确，我们已经看到了许多实例：较快的经济增长和较自由的贸易密切相关，所以，上述矛盾现象更尖锐了。如果比较自由的贸易能导致较快的经济增长，为什么它没有在由贸易自由化所应产生的交易利益中表现出来呢？

出现上述矛盾现象的原因在于：较自由的贸易具有一种更深刻的优点，后者不可能

用通常的相对地静态的方法加以衡量。普通的衡量方法之所以失效，是由于这种效益不是由参加贸易一方在国际交易中由自由化所得到的直接利益，而是表现在商品进口国由于经济效率提高而产生的其他收益——这种效率的提高有别于并超出该国生产的比较优势之上。

对于并非经济学家的读者，指出以下这一点是必要的：对自由贸易发生原因的传统解释是以比较优势理论为基础的。这一理论至少可以追溯到大卫·李嘉图，他是后来的经济学家们有幸可以站在其肩膀上的巨人之一。许多优秀的教科书都已经对比较优势理论进行了清晰而严谨的阐述，因此，在此我们既无需对这一理论作进一步的解释，也不必再举出一些例外的情况说明关税也可能产生某些好处。有关比较优势的文献，既具理论价值又富有魅力，每个人都应把这些宝贵文献当作他们所受教育的一部分。然而，在这些丰富的文献中，只有一点是以下的分析所必不可少的：由于比较优势而产生的生产成本差异是自由贸易发生的原因。传统的看法认为，生产成本的差异由以下因素引起：不同国家自然资源的天赋条件的差别；不同经济中劳动力与资本等生产要素组合比例的差别；或不同经济中由专业化分工所形成的规模经济的差别。如果在各个经济之间允许进行自由贸易，而且运输成本可以忽略不计，那么，当某些由于具有优越资源条件的国家能够以较低的成本生产某种产品时，另外一些国家的生产者就不会再去生产这种产品。如果每一个国家都只生产成本低于或等于其他国家的那些种类的产品时，那么，消耗同样多的世界资源，就将能生产出更多的产品。一个实行保护国内生产者免受进口商品竞争的国家，必须刺激消费者从成本较高的国内生产者那里购买商品；而生产者生产这些商品时则消耗了较多的资源。反之，如果让这些生产者仅从事他们国家具有比较优势的生产活动，则利用同样多的资源，通常会生产出对这个国家价值更多的产品；由此多赚得的利润则可以用来进口该国所需要的其他商品。一般说来，在较为自由贸易的情况下，一个国家能够得到更多的各种商品；或者至少在不减少其他商品数量的条件下，获得更多的某些商品。

虽然本书提出的理论与传统理论有相通之处，但是它和传统的比较优势理论不同。为了证明比较自由的贸易能够带来超出于比较优势或生产成本的差别所产生的额外利益，让我们首先研究一个国家的情况。假定这个国家在生产某种商品上具有比较优势，因此它出口这种商品；但是，同时又如推论 2 所述该国国内已积聚起一批特殊利益集团。假定出口某种商品的生产者们成功地建立了一个有能力进行院外活动和垄断活动的组织。但这些出口商似乎并无兴趣要求对他们出口的那种商品征收进口关税，因为他们在生产

这种产品方面具有比较优势，这就足以保证在任何情况下都不会有成本更低的这种商品从国外进口。事实上，出口商们往往不要求关税的保护。为了说明这一现象的逻辑，同时为了阐明一类重要的（即便是非典型的）案例，我们必须注意到出口商们也可能从征收进口关税中得到好处。如果征收了进口关税，则他们可能把更多的在国内市场上以较高价格销售的产品转移到世界市场上去。（在世界市场上，商品的需求弹性通常较大。）因为他们这样做不会对世界市场价格影响得太多。换言之，有组织的出口商们这时可以由价格歧视得到比以前更多的收入。即使该国拥有并且假定它能继续保持生产上述商品的比较优势，取消进口关税并实行比较自由的贸易政策，将仍然能提高生产效率。因为，从社会意义来说，征收进口关税只对组织起来的出口商们建立的低效率的两种价格体系才是必要的。这个例子已足以证明：从比较自由的贸易政策中得到的利益，不是来自于比较优势理论或各国之间的生产成本差别理论，而是来自于自由贸易和生产要素流动对特殊利益集团的约束。

为了揭示这一问题更为重要的一方面，可假定有好几个国家在生产同类产品上都具有比较优势。若它们天赋的自然资源和相应的生产要素都完全相同，并且不存在任何规模经济的影响。再假定，由于某种原因，这些国家的贸易保护程度都很高，而且长期以来社会一直相当稳定。于是，根据推论 2，它们国内都已逐渐形成了一个致密的集团网。由此，根据推论 4，这些集团具有一种动力将更大份额的国民收入分配给它们的成员，而不是设法提高社会的效率。根据推论 6、7、8 和 9，它们将必然导致决策速度降低、资源流动减少、社会鸿沟加深、法律条文繁琐，而且它们社会的经济增长速度变慢。

现在，假定取消这些条件完全相同国家之间的关税；并且，为了保证能够处理可想像的最棘手的情况，我们再假定，在每个国家中的分利集团聚积程度甚至也是相同的。于是，在这种假设下，甚至基于我们称之为“机构比较优势”（*institutional comparative advantage*）的贸易也不会发生。然而，即使作出了这些最不利的假设，贸易自由仍然会作出巨大的贡献。根据“集体行动的逻辑”和推论 3，我们知道，组织大的集团要比组织小的集团更困难。当没有关税的时候，任何卡特尔组织为了有效地进行自己活动，需把所有国家中生产同类产品的所有企业都吸收进来（除非有些企业的运输成本很高以致形成了天然的关税障碍）。因此，为了建立一个有效的卡特尔组织，就需要组织更多的企业和工人。语言和文化的差别也可能使建立国际卡特尔组织比较困难。由于在相互独立的国家之间实行了自由贸易，就不能通过任何方式再利用政府的强制性权力来加强卡特尔组织所需要的对产出的限制了。同时，也没有任何方式在所有国家中

间再去建立维护特殊利益集团利益的法律，因为并没有任何共同的政府存在。当然，每个国家单独的政府，仍然可能在它的国家内通过会导致效率降低的法律；但是，即使如此由于人口和其他资源可以自由流动以及贸易自由，资本和劳力最终必将流向具有较高效率和较高收入的国家，从而使这种法律失效。

由于国际卡特尔化的种种困难，在实行自由贸易以后的某段时期以内，每一个国家的企业将有机会把产品销往由卡特尔控制较高价格的其他国家，以获取较大利润。即使企业在它们自己的国家继续遵守本国卡特尔的规定，但是由于它使外国卡特尔制定的价格不断下降，所有的卡特尔终将瓦解。随着卡特尔组织的消失，推论 4、6、7、8 和 9 中提出的问题也就不复存在，于是经济效益随之改善，而经济增长率得以提高。

如前所述，目前的经济理论已经变得更像牛顿力学而不像达尔文生物学，因此，有必要在经济理论中补充一种演化论的和历史的方法。被称为国际贸易的那部分经济理论同样也是如此。对国际贸易的传统解释集中在比较优势理论上，这无疑是深刻的和有价值的。但是，如果能更广泛地研究国际贸易理论，则世界将处于更有利的状况。应该把根据第三章分析所发展的考虑时间变化的理论补充到国际贸易理论研究中来。以传统理论为基础的静态比较计算在论证经济增长与比较自由贸易之间联系上的失败，表明了有必要这样做。

（十一）

本书所提出的理论的政策含义是什么？这一问题在前一章中就已经提出了。在评审本书初稿时，有些评论者普遍认为，本书理论的主要政策含义表明：应该发生一场革命或其他形式的动乱才对社会有利。这种来自左翼或右翼的意识形态观念只会歪曲我们对事实和逻辑的研究，因此作者摒弃这种意见，并希望曾经同意这种看法的读者只是受了一场虚惊。现在既然由本书理论很容易推导出一种比较温和与比较符合传统观念的政策药方，作者在此可以大胆地宣称：如果某些读者是主张在赞成与反对革命的理论之间采取不偏不倚的完全中间立场的话，那么，本书的理论的确使天平偏向于革命的一方；作者认为这样的说法不会使读者吓得不敢读完本书的以后部分。

现在，让我们来考虑法国的革命。这场革命带来了无数可怕的流血和破坏，引起或加剧了法国政治生活中的分裂；这些分裂使法国几代人沉沦于纷争，甚至一直影响到今天。同时，如果这里提出的理论是正确的话，法国革命也消灭了降低经济效率的某些陈腐落后的封建枷锁、集团与阶级。然而，说本书的理论偏向于革命事业，这无异于对各

种社会中的许多读者宣称：像悬挂滑翔一类危险运动的优点，是死得痛快，从而可以减少人们被像癌症之类慢性病痛苦地折磨而死的概率。这个观点虽然是正确的，但是它过于片面，决不足以改变正常思维的人们的明智选择。

作者希望既然我们大家都不会忘记在大多数情况下其他因素的极端重要性，那么，指出以下一点也不致于引起误解：本书理论中的这种“革命”推论并不总是不重要的。某些保守主义者认为：如果社会组织已经存在了很长时期，那么这些组织必然有益于社会。现在我们可以看得更清楚，这些保守主义者的观点是错误的。让我们再一次称颂托马斯·杰弗逊（Thomas Jefferson）的名言：“自由之树必须不断地用爱国者和暴君的鲜血去浇灌。”此刻，我们还是把这种过于戏剧化的问题放在一边，先来讨论具有广泛应用的政策含义。

从任何方面看，政策药方都不是为了猎奇或革命。事实上，根据作者一贯强调前辈和同事的贡献的思想，作者同样认为，这里的政策建议也应归功于所有对这一问题提出过认真意见的学者们。但不幸的是，这一政策建议往往被人们所忽视，而且即使加以考虑，也受到很大的限制。正如本章读者早已预见到的，本书理论的政策含义就是：应该实行比较自由的贸易政策，并允许生产要素和企业毫无阻碍地自由流动。

这一政策建议是否如作者所述往往被人忽视？任何对此点持怀疑态度的读者请注意如下事实：大多数已经实行自由贸易和要素流动的著名案例，都不是由于该国政府采纳了经济学家的建议，而完全是或大半是在执行其他目标的政策时的一种巧合的结果。作者曾试图在本章中证明：对于限制产品和生产要素流动的贸易壁垒，最明显的削弱在于壁垒长度的缩短，而不在于壁垒高度的降低——而这正是由管辖权统一所促成的。这种由现代欧洲早期中央集权帝王实行的管辖权统一，决不是自由思想教育的结果，而是帝王们追求权力和钱财的产物。美国和德国的管辖权统一，则在更大程度上起源于民族的、政治的和军事的原因，而较少起源于经济的原因。这两个国家如此重大的自由化进程出于无意的最好证明，就是它们在国家层次上实行的关税、托拉斯和卡特尔化，而后面这些政策正好是反自由化的。即便是欧洲共同市场的创立，也多半是出于惧怕苏联帝国主义的入侵，出于希望借此提供一种不再发生另一场法德战争的保障，出于仿效美国和对强大美国表现出的不安；而不是出于对由比较自由的贸易和要素流动中可以获得更多收入的严密分析。专家们早就已经知道，通过实行比较自由的贸易，一个国家只要单方面降低自己的关税壁垒而无须通过参加关税同盟，就可以从中得到大部分或全部利益。的确，实行自由贸易通常要比参加关税同盟所获得的利益多得多。不过，单方面降低关税

却是很少见的。

虽然许多教科书阐述过主张实行自由的或国际主义的贸易政策的其他原因，但是这一政策还能从我们提出的理论中得到另外的支持；因为自由贸易和生产要素流动可以使分利集团削弱或消失。如果实行自由的国际贸易，就会形成不受任何院外活动集团控制的国际市场。正如我们已经讨论过那样，自由贸易削弱了企业的卡特尔化；自由贸易间接地减少了在劳动力市场上的垄断权力。生产要素和企业的自由流动对于分利集团是一种致命的打击。如果国内的企业家能够不受任何约束地向外国人出售股票或从国外借款，那些在国内缺少资金或活动渠道的企业主将能够更及时地由国外获得所需要的资助，从而能和已有的其他企业展开竞争。他们甚至能够筹集到足够的资金，打破在具有明显规模经济的行业内大公司互相勾结所形成的垄断。如果欢迎外国公司或跨国公司到一国投资生产，并且允许它们在平等的基础上和国内的企业展开竞争，它们将不仅会经常带来一些新鲜的观念，而且还会使国内市场更富于竞争性，从而可能使卡特尔组织陷于瓦解。在这种情况下，消费者可以自由选择他们所要购买的商品；工人可以自由选择这些外国或跨国公司所提供的新工作岗位。消费者和工人不会由于跨国公司的介入而受到损失。但是，那些勾结起来形成卡特尔或寡头垄断的人们，可能使消费者和工人相信向外国开放对他们是不利的，这就是外国及跨国公司一般难于进入他国市场的原因之一。

反对劳动力跨国界流动，也出于类似的动机。虽然，急剧涌入的大量移民，会明显地引起社会关系紧张及付出其他社会代价，但是这些代价并不是限制外国劳动力流入的唯一原因。在许多国家和地区，对于移民和外籍工人的限制，主要是由特殊利益组织促成的，这些组织代表了那些将不得不与移民进行竞争的工人利益。于是，工会极力要取得限制外国的体力劳动工人流入的权力；医疗组织要对于外国培养出的医生实行严厉的资格审查等等。例如，美国的各州不仅对于进入大部分行业进行控制，而且还经常控制诸如美容、理发、针刺治疗及避雷针制造安装等分散性职业。这方面的控制措施还经常把来自美国其他州的开业者排斥在这些职业之外。在西欧的各个国家中，对于移民和外籍工人允许流入与就业的比例有很大的差别。虽然还有一些其他的影响因素应该考虑在内，但是，人们得到的初步印象是：工会组织愈弱的国家，所允许流入的劳动力的相对比例就愈高。

当一个人口密度已经很高的国家流入较多的劳动力时，根据收益递减定律，人均收入或职工平均收入的增长将会下降。然而，查尔斯·金德尔伯格（Charles Kindleberger）已经证明：人均收入一直高速增长的发达的工业经济，往往就是那种吸

收了大部分新增劳动力的经济。金德尔伯格用阿瑟·刘易斯（Arthur Lewis）著名的“在劳动力无限供给条件下的增长模型”解释了这一现象，他的这一假设值得认真研究。

对这一问题的另一部分解释是：劳动力流入的规模影响到特殊利益职工组织的力量。如果很容易招募一大批比较便宜的外国劳动力，而工会已经把国内企业的劳动力成本提高到相当高的程度，这时，干脆雇佣外国劳动力来建立新企业或机构更有利可图。由于有这种新企业的竞争，就减少了特殊利益组织在已有企业或机构中依靠对劳动力的垄断而得到的利益。如果这些工会要吸收外国工人作为新会员，至少会由于文化传统和语言的差别或由于工作的临时性质而延迟时间。同样，外国专业人员的自由流入，当然也会削弱多种专业人员的卡特尔集团。

最后，我们必须评价一个流行的论点，即英国的经济困境完全是由工会造成的。这一论点在某种程度上是极端错误的；在某种程度上又是正确和重要的。它之所以极端错误，是因为企业的联合（由于数目很少）使它们能够而且经常地在其共同利益基础上进行合谋，企业联合比大量工人进行联合要容易的多。这种片面反对工会的论点还忽略了专业人员卡特尔的作用，后者一般资格很老，而且，英国社会的每一个公民可能为此付出比普通工会更高的代价。这一论点还忽视了英国的阶级结构、鄙视企业家的和商人的态度，这种态度在很大程度上与英国工会模式的成长一样，是由同样的逻辑与厂史形成的。

尽管这一反工会的论点有以上缺点，但它确实还有一个重要的优点（如果职业团体也算作工会的话）。这一优点的来源在于：英国劳动力的净流入相对而言一直是比较少的，而且当事态表明移民趋势将变得严重时（例如从南亚和加勒比地区大量涌入英联邦的移民），劳动力的流入很快就被限制住了。如果从长期的和历史的观点分析，我们可能得出这样的结论：相对于其他国家而言，英国没有形成针对外国资本和跨国公司的特别高的保护水平或超常的限制性法律。战后多边的关税减免协定，共同市场的建立，以及运输成本的降低，这些都促进了英国国际贸易的根本性增加。于是，那些从事出口或与进口商竞争的企业，并没有从特殊利益集团中得到它们大部分的利益，除非它们能够组成国际卡特尔集团。例如，那些在城市中提供国际金融和保险服务的公司，大体说来必须具有与之竞争的外国公司同样的效率。这就表明，英国那些不面向外国竞争、同时又极易受集体行动组织影响的那些商品、服务和生产要素，其“英国病”表现得最为严重。例如，那些反对在城市郊区建立购物中心和超级市场的“高街”富商大贾们，能够大摇大摆地组织院外活动集团和进行共谋，因为他们丝毫不必担心顾客们到海外去购买

物品。于是，英国带有地方色彩的工业和服务行业、建筑业、政府部门、职业人员、以及（正如上述片面论点所指责的）工会，可能构成了英国经济效率低下的主要原因。由于工资支出吸收了大部分国民收入，并且许多劳动者都有其自己的组织，那么，在影响经济增长方面，工会自然也具有重大的影响。

遗憾的是，英国在 19 世纪后期和 20 世纪早期的经验表明，仅仅有自由贸易是不够的。即使自由贸易与生产要素的自由流动相结合，也不能成为万应灵药或完满的解决方案。自由贸易及生产要素自由流动，必须和旨在削弱与抵消卡特尔化及院外活动集团的其他政策措施相结合。然而，即便再加上其他政策，也不可能形成一套包罗万象的或永久性的对策。这是由于分利集团具有抵制任何变革的动力和权力，因为变革会剥夺它们所攫取的扩大了的社会产出份额。借用马克思创造的一个术语，就是在稳定社会的发展中，存在着一个“内部矛盾”。但这并不是马克思所发现的那个“矛盾”，而是在和平稳定所带来的巨大的经济与政治的进步同由稳定环境中聚集起来的分利集团网所造成的长期损失之间的矛盾。

第六章 不平等、歧视与发展

（一）

检验任何理论，只找少数几个似乎支持这种理论的事例是绝对不够的。如果将这种理论的各种预言应用到大量的实例中去，而仅对其中的少数进行讨论，那么总是有这种可能性：只分析了那些碰巧与这种理论相一致的例子，而以后对取得的其他证据进行透彻的分析却表明，这种理论是靠不住的。本书中的理论有着多方面的推论，可以解释不同国家与不同历史时期的一系列如此惊人广泛的现象，遗憾的是无法考虑对这种理论进行彻底而细致的全面检验。这种全面检验不仅一本书的篇幅远远不够，而且所要求的知识面也比作者所具有的或能够希望获得的要广泛的多。然而，此处并不列举无代表性的事例，因为我们考察的是自第二次世界大战之后不久对国民收入作首次正式估计以来的所有发达国家增长率情况（见第一章内的表 1. 1）；这样，就我们所考虑的战后发达国家的情况来说，就不可能只考虑了那些碰巧适合于这种理论的事例。争论的问题也许在于，这种理论是否符合这些国家增长率的所有重大变化，或只符合它们之中的大部分；但是，由于我们同时还强调其他因素的重要性，因此，甚至其中最值得怀疑的数据，也能在某种程度上表明本书理论是符合发达国家战后经验的。

另一方面，还存在这种可能性：即战后发达国家本身在某些方面并不具有代表性，而这些方面对于确定这种理论的可信程度（如果有的话）是至关重要的。具体说，一种实际的可能性是：这些国家的数据符合这种理论纯属偶然，虽然各国工业对比与短期经济增长模式所提供的附加证据以及来自美国 48 个州的大量确凿数据说明，这种可能性非常之小。另一种可能性是有某种全然不同的因果机制在起作用，并产生与本书理论所预示的几乎相同的结果。第三种可能性是，对于这些国家来说，这种理论是正确的或者大体是正确的，但不能应用到像发展中国家或共产主义国家这些其他类型的社会中去。

本书阐明的理论符合现代史初期的英国、荷兰和法国的经验，符合该时期内欧洲各国的增长模式以及 19 世纪美国和德国的增长状况，而其方法本身已在某种程度上可以防止出现上述各种可能性。实际上，正如我们将在最后一章所看到的那样，此理论也与两次大战之间时期所表现出来的某些异乎寻常的特征相一致，因此，可以认为这种理论也适用于中世纪晚期以来西方各国完全背离正常经济轨道的情况。

但无论有多少附加证据可以证明此理论符合发达国家和西方现代经济的发展历史，但它仍有某些令人信服的结论可能不符合非西方社会（也许日本除外）。也许非西方社会中有各种不同的因果关系在起作用。正如学识渊博的马克斯·韦伯（Max Weber）所说：西欧基督教、尤其是清教主义的某些精神对于资本主义和经济进步是特别有利的。尽管对于韦伯这种迷人的论点在历史上众说纷纭，但我们不得不怀疑：是否本书所述形成集团的过程也只限于西方的文化或宗教观念，从而只会在西方文明中出现？除非在几个具有其他文化传统的社会中存在着类似形成集团过程的证据，否则不应轻率地认为同样的趋势将会在其他文明世界中起作用。

（二）

实际上，在各种非西方社会中存在着大量的形成集团过程的迹象。例如，在穆斯林国家（甚至是麦加），在拜占庭、中国，在古希腊时期，甚至在巴比伦王国都曾经存在过各种行会组织。而且这些行会都带有与卡特尔目标同样僵化与保守的标记：如限制会员资格、固定价格、长期学徒制（只有会员子女和亲属才能豁免）、以及限制产业和革新的规章制度。正如在近代许多研究工作发现在发达的和发展中的国家中同样都存在着对于价格和盈利机会的反应一样，可以预期在极不相同的文化和宗教传统的社会中也同样地存在着渴望从卡特尔化和政治权力中获得收益的强烈愿望。尽管在不发达状况下的那一部分世界不能像欧洲经济史那样提供十分明显的对比，但问题仍然是清楚的，这就是说：无论在那一种文化背景下，行会和其他分利集团对于经济效率和经济增长通常都具有同样有害的影响。

19 世纪后期的中国经济提供了一个很好的例子。尽管在 19 世纪中叶太平天国动乱中某些行会受到了破坏，但行会仍是强有力的，尤其是在 19 世纪后期。中国问题的权威霍西·巴劳·摩西（Hosea Ballou Morse），（他在中国开辟“通商口岸”期间，当过一段时间的中國海关专员）在他的著作《中国行会》（1909 年发表）中写道：“所有的中国贸易行会都无例外地进行事无巨细的干预和要求其成员利益完全一致，而且其行会章程并非虚设而要强制执行。其结果是团体对个人的专制，以及形成一种按其本质来说是妨碍企业自主性、个人独立性和首创精神的控制体系”。

某些经济学家争辩说，除非动用政府的强制权，否则不可能存在强力的垄断和卡特尔独占权；然而中国行会提供了异乎寻常的明显例证，说明上述观点是错误的。在行会和政府官员之间确实存在着共生关系，从而可以应用政府的强制权力以实现行会与政府

官员之间的共同利益。然而，摩西是这样描述的：“这种商业行会已发展成熟，并脱离政府而独立于政府之外；它们……制订了自己的法规，以它们自己的方式和方法来强制施行这些法规。”摩西证明中国的行会能够强制执行它们的各种法规：

部分地由于中世纪形成的舆论的强大推动力以及几个世纪中行会所采取的联合抵制行动的发展，行会事实上获得了对于它们各自贸易的强大和几乎是毫无限制的控制……行会对其成员的绝对控制，不是由于任何特权或别人所授予的权力，而是由于团体联合的权威以及由此而产生的对于个人的强制……手工艺者与其说是作为一个行会成员，倒不如说是像一个光身遭受暴风雪袭击的行人。

甚至行会会员个人就其行会中的利益向政府上诉之前如果不报请行会审议，他也会受到排斥。另一位评论家丹尼尔·J. 麦克戈旺（Daniel J. Macgowan）在具体说明行会的作用时，作了下列引证：如果“上诉者事前没有将问题提交行会，而是直接求助于政府官员，那么他将受到舆论谴责，而且他以后针对行会提出的任何诉讼将不予理睬而被驳回。”

行会的权力甚至可以用来反对政府。在麦克戈旺的关于金箔行会的报告中就有一个这方面的可怕的例子。这种金箔行会提供皇帝大量购买的金箔。行会章程规定，每一个会员每次不能拥有一个以上的学徒。但是有一个行会成员向地方官员提出要求，是否可以允许他雇佣一定数量的学徒工以加快工作进度。他得到了批准并雇佣了大量的学徒。这种产出增加并使价格下降的行为激怒了行会。行会在会员中散布说：“把人咬死不会犯杀头之罪”，显然这是根据这样一种野蛮逻辑，即法官无法判定哪个人咬的哪一口是致命的一口，因此无法找出主犯来处决。于是，这个可怜的行会成员很快就在他的 123 个同伴的残忍咬啃下丧生。会员在没有咬下这个可怜虫的一块肉（完成所谓“职业道德”的行为）之前，不允许离开作坊。尽管后来咬第一口的那个人被查获并被处决了，但由此任何人至少都会预想到，即使皇帝是买主，那些妄想提高产量或降低价格的疯子也会因此而变得理智一点。

显然，由于中国是一个长期统一的国家，在贸易上实行征收关税或通行税，但行会的作用无疑也因此而加强了。另外，中国对国外贸易一直实行着有效的限制政策（因为所有进口商品必须通过设在广州的一个专门行会），直到西方国家使用武力同它签订条约，才开放了几个通商口岸，给外国人以通商的机会。在那些通商条约签订之后，又进行了许多努力，试图将各种各样的具有现代西方技术水平的生产方式输入中国，但其中有许多都由于中国竞争者的行会所发动的联合抵制或政府的阻拦而失败了。行会阻碍和

延缓了现代技术在缫丝、采煤、榨油、轮船运输以及铁路等方面的应用。中国和外国商人被阻止投资于新的技术，当时取得最大成功的商人集中在欧洲人管辖下的通商口岸城市里。

尽管中国拥有非常古老而丰富的文化，但它当时尚未能实现工业化。仅在几十年前，甚至一些最有学识和同情心的观察家也曾想当然地认为，中国精神文化中的某些方面是同现代经济生活格格不入的。现在看来，这种观点几乎是违反常识的。近三十年来，世界增长最快的地方大都是具有中国文化或受中国文化影响较深的地方。试考察一下香港、南朝鲜、台湾和新加坡这样几个被利特尔（I. M. D. Little）称之为“四人帮”的社会。值得注意的是，这四个国家和地区都有着同样的不利于分利集团的发展与奉行相对自由贸易政策的近代历史。在南朝鲜和台湾还是日本殖民地的时候，它们没有发展独立的利益集团的自由，新加坡在它听命于英国时，也并未从院外活动集团那里得到什么利益，香港则仍然是沿着 19 世纪英国自由贸易轨道发展的一块殖民地。

（三）

西方观察家通常大大地低估了中日两种文化之间的差别，不过日本仍然可以被看作受中国文化影响较大的地方。对日本在第二次世界大战以后的迅速增长在本书内已经作了分析，然而，在 1867—1868 年明治维新以后，日本也取得了几代人时间的罕见增长。日本经济早期增长的事例也同中国所发生的情况形成了鲜明的对照；就此而言，它也同这一时期内世界所有其他非西方国家和地区经济增长形成鲜明的对照。

日本经济增长的许多原因可以将它主要归结为日本文化或人民的各种特征。但无论如何，日本过去并没有总是被看成经济上的超人。19 世纪中期，西方的访问者常常为以下事实所震惊：日本人民十分贫困，为了减少家庭人口甚至不择手段溺杀婴儿。尽管按当时的贫穷社会的标准看，日本的识字率相当高，同时在某些方面已经获得了进步；但是，它在技术和军事上还是虚弱得可怜，甚至遭到了西方随随便便的炮舰活动的羞辱。西方观察家在过去那段时期对日本的观点与今天的相比有很大的不同。当时，曾有人断言，日本的文化和社会特征从本质上说是不利于经济发展的。

在 1854 年海军上将佩里（Perry）的炮舰来到之前，日本大体上是与国际经济隔绝的；外贸很大程度上被局限于一个港口，而通过这个港口的贸易也严格受到限制。几个世纪以来，在幕府将军控制下的各届中央政府维持着社会的和平与稳定，但是大量决定经济政策的权力控制在二百多个割据一方的“大名”或封建主手中。征税权、关税、法

规以及那些拥有自己货币的采邑所实行的合法垄断，所有这一切都严重地限制了日本的国内贸易。

如前所述，本书理论预言，受到保护的市場在享有一个时期的稳定之后将变成卡特尔，至少当市場上企业的数目少到足以使单个企业能够通过集团行动取得一个较大的收入份额时必定如此。这种预言对于日本的适合程度不亚于其他社会；在日本存在着许多强有力的“押”（za）或行会，幕府和大名经常通过出售其垄断权来强化它们。各种行会控制了主要市場；虽然在农村范围也存在着一些独立的企业，甚至有一些利用“包括”系统盈利的商人，但都无足轻重。当然，日本的行会冻结价格、限制产量，而且基本上用与世界其他地方卡特尔组织相同的方法来控制入会权。

读者也许会对作者在不同的背景中再三作相同的描述感到厌烦，但是，由于日本经济的增长的原因被蒙上了凝固的神话色彩，因此，也许最好是把它解释清楚。明治维新是一次社会的大变动，它不仅废黜了幕府将军和有力地剥夺了许多与幕府统治相联系的特权利益，而且不久也废除了封建大名的领地；与此相应，对企业和贸易的一切限制也被废除了。在大约同一时期，明治政府拆除了通往全國市場的海关关卡。英国和其他西方列强强迫日本签订条约，要日本走上与世界各地自由通商的道路。尤其是 1866 年条约，限定日本的财政关税不能超出 5%，这一条约一直持续到 1899 年。日本人被迫接受这种条约以及类似协议的各种条款，这是其军事、技术和经济虚弱的结果，因此日本人把它看成是一种“耻辱”。

人所共见，日本人的“耻辱”恰好使日本渡过了苦海。贸易迅速扩大，经济增长明显加速，尤其在 19 世纪 80 年代和 90 年代这段时间里更为显著。在进入 20 世纪之后不久，新兴的日本取得了日俄战争的胜利。在此必须再一次强调多种原因的重要性。例如，政府扶植工业的发展，这对于实现军事的目的是重要的，但同时也有效地促进了教育的发展。无论如何，定量的分析表明，日本在 19 世纪经济增长的最主要源泉是小规模私人工业和农业的发展，特别是像蚕丝和茶叶这样一些产品的出口。有趣的是，这一时期大多数重要的日本中间商不是来自于明治前的各行会的各商社；相反，他们像参差不齐地来自没落的低下的武士阶层（依据日本传统的文化训条，基本上谁也不齿于经商），或者来自发展中的农场及农村中的商人家庭，他们这些阶层更加易于摆脱行会或政府官员的控制。据说当市場开放之后，许多属于行会的商号被弄得晕头转向而不知所措。

很自然地我们要从东亚以及受中国影响最深的国家转到南亚，尤其是印度。像中国一样，印度有着异常古老的历史、丰富的文化以及大量贫困的人口。在这两个国家之间也存在着巨大的、常被忽略的差别。如果说中国不是最古老的民族国家，那么也应是最古老的民族国家之一，而且，若不考虑几次短时期中华帝国的崩溃，从总体上看，在相当长的历史时期里，它是作为一个统一的国家而存在的。然而，印度在整个次大陆或今日印度的疆界内都一直没有一个统一的政府，直到陷入英国控制以后才统一起来。印度次大陆在地理上也为沙漠、丛林和山脉所分割，其相互隔绝程度比中国人口稠密地区更为严重。大约公元前 1500 年，雅利安语人征服印度文化发源地之后，进一步扩大了印度人生活中的差异性，而在中国历史上没有出现过类似的情况——例如，蒙古征服者并未将其宗教强加于中国社会，反而被中国所完全同化。除了这些原因，无疑还有其他一些原因，使得印度社会在某些主要方面比中国具有更大的差异性。在它众多的人口中，没有一种共同使用的统一的语言，而中国（尽管也存在着多种多样的方言）至少有一种共同的书写文字。甚至从两个民族人民的外表上看，似乎中国人的差异性要比印度人的小得多。这种巨大的社会差别表明，对任何理论（包括本书理论）推广应用到印度社会，持怀疑态度是明智的。

在英国占领之前的时期内，整个印度次大陆的版图分割发生过多次变动。当一些军阀或王朝扩张而另一些军阀、王朝被击败和撤退的时候，经常伴随着多次的动荡和战争。因此，在印度的许多历史时期内都存在着英国人所说的“间接统治”。在印度的英国人以及整个帝国通常并不企图把政府权力向下延伸到地方一级，更不要求每个社区或部落遵循统一的法令。他们常常依靠传统的权威、决策机制以及当地风俗习惯来实行间接的统治，只要它们不对英国的权威或利益采取暴力反抗的行为。随着时间的推移或条件的变化，也许会产生带有某些强制性的地方政府，但英国人决不企图消灭印度的传统宗教或社会结构而按照英国的方式来改造印度的整个社会。例如，直到 1813 年，他们还有意地阻止传教士进入印度。间接统治也是印度较北部地区早期统治者莫卧尔王朝的特征，尽管有些统治者确实鼓动和要求居民信伊斯兰教。莫卧尔王朝的统治没有现代政府的那样一套官僚机构，甚至也没有类似于中国皇帝那样的朝廷，从而他们不可能在乡村一级建立具体的与统一的政府机构。王朝的支持者通常被授予“加戈”（Jagir）（一种征集农村捐赋的权力），但他们一般不拥有土地，也不管理这些村庄的日常生活。有时，印度贵族或“泽明达”（zamindars）保持着对于农村岁入的世袭控制权，而且，在莫卧尔帝国内，某些印度王子继续在其自治领土内实行统治并征集税收。在穆斯林统治之

前，印度各个地方的各种统治者似乎没有官僚机构，也没有以统一方式管理广大地区所需要的效率；看上去，他们是以村为单位征税，而不是分别向村子里的个人征税。一般地，传统的印度没有土地的个人所有制，村里的各个不同集团和统治者们共同分享村民合作努力而取得的收成并在村子里分派农民劳动。这样，在印度地方一级，特别在村庄一级上，不管上面如何改朝换代，征税的统治新来旧往，村民的生活平静如常而少有变化。

（五）

作者在本书中所提出的理论在多大程度上符合印度情况的想法，是在一种极其偶然的机会上阅读贾瓦哈拉尔·尼赫鲁（Jawaharlal Nehru）《印度的发现》这本书时产生的。这本名著是在 1944 年尼赫鲁仅用四个月的时间写成的；当时，他被英国人囚禁在阿玛德纳加要塞的监狱里。虽然在此以前作者曾经阅读过关于尼赫鲁受到英国的教育和经验深刻影响的报导，不过作者仍然以为尼赫鲁——他终究是一个很有希望成为独立印度领袖的政治人物——将以印度的古老文明感到自豪，而把自己国家所发生问题的所有指责几乎全部放在英国人身上。当然，尼赫鲁确实也表现出以印度和印度人的许多伟大成就而自豪，但最值得注意的是，他的赞颂几乎全部局限于印度历史上的某些特定时期，而对于印度其他时期的社会和制度则采取批判态度，其严厉程度至少不低于批评囚禁印度人的英国统治者。

与所有的人一样，尼赫鲁对印度河流域的早期文明有着深刻的印象，这是最古老的社会之一，具有定居的农业和真正称得上文明的生活。例如，在他的著作中列举了使人叹服的穆罕乔—达罗（Mohenjo—daro）这个古老城市遗迹中的房屋、浴池以及排水系统；而且，他还引证了西方一些权威著作中对印度河流域文明的各个方面与同时代的埃及和美索不达米亚（Mesopotamia）的文明所作的有意义的比较。他还指出：西方人所说的阿拉伯数字原先是来自于早期的印度，而数字体系中零的概念以及符号、代数等概念的发现则是古印度文化创造力的又一象征。他雄辩地证明，以这一时期亚洲的标准来衡量，还处于黑暗时代的欧洲是十分落后的。

对于穆斯林和欧洲人征服印度的时期，尼赫鲁对印度的文明提出了一种非常不同的观点。这一时代中的印度“正变得枯竭，正在失去她的创造力、活力和生气”；已是“文明的黄昏”。这种“停滞和衰败”渗透在各个方面：“在知识、哲学、政治方面、在战争的技术和方法方面、在同外部世界的交往与了解方面、在不断萎缩的经济方面，

几乎是全面衰退。”尼赫鲁承认：事实证明，“丧失政治上的自由必然导致文化上的衰落。然而，如果不是某种衰落事先发生，为什么会丧失政治上的自由呢？小国可以很容易被暴力所征服；但是，像印度这样一个具有充分发达和高度文明的大国，如果不是内部衰败或侵略者拥有较高的战争技术，它是不会屈服于外部的进攻的。这种内部的衰落在印度表现得极为明显。”以上由《印度的发现》这本书所引用的大部分言论都涉及穆斯林征服印度的时期，但是尼赫鲁也很清楚，在几个世纪之后欧洲人统治下的印度，其停滞不前也是同样明显的；他指出，欧洲人可以非常“轻而易举”地夺取印度次大陆：“在偶然性中包含着某种必然性。”

尼赫鲁把这种衰退归因于“印度社会的静止本性，它不能随变化着的世界而变化，而所有固步自封的文明都会衰落下去”。他推论说：“也许这是印度那种以种姓等级制度为主要特征的社会制度日益僵化和排外的必然结果。”他写道，这种种姓等级制度是一种“阶级的僵化”，它“引起退化”，而且它目前仍是一种“枷锁和祸害”。尼赫鲁并不认为这种分析判断包含什么创见，而认为它完全是一般常识。对于一个被囚禁的政治领袖在没有很好地得到资料来源和专家帮助的条件下仓促写成的这本著作的可靠程度当然是有限的。不过，作者认为，由于这本书连同它的作者在印度同在其他地方一样受到广泛的赞赏，因此，通过许多受过教育的印度人的体验和观察，书中所作的描述肯定已引起了广泛的共鸣。

种姓等级制度除了对于效率的影响以外，它也是极度不平等的根源；无论是在机会选择还是在成果分享上都是如此。今天的印度已经发生了许多变化，但是任何人都必须记住，在传统的印度种姓制度中，有一部分人却不仅被限制终身，而且世代永远只能从事像清扫厕所和处理死尸这样一类工作。就连他们同社会上其他人的接触，甚至在某些情况下连接近都被看成是一种污染，他们在寺庙中出现就被当成是对神灵的亵渎。除奴隶制以外，很难想像还有一种机会更不平等的制度，而且成果的分配也是最不公平的。当然，这种不平等也是尼赫鲁最为关心的问题之一。

（六）

以种姓等级制度还不足以解释在穆斯林和欧洲人入侵时期印度衰落的原因。这也是一种难以验证的特定解释。印度的历史在许多方面都是独特的；而且无法确定某种社会特征确实是尼赫鲁所提到的衰退的根源。只有当我们解释清楚为什么印度会产生种姓等级制度而且以一种能同时适用于其他国家经验的理论解释这种种姓等级制度时，我们才

能认为已经找到了正确答案。

关于印度遥远过去的历史资料是如此之贫乏，我们所了解的又是如此之少，以至将不可知论用于此种场合非常适当。一般认为，印度并非自古以来一直存在着种姓制度。在雅利安人入侵之前，种姓等级制度还不曾出现于印度河流域的古文明中。雅利安入侵者的《吠陀经》内既没有论及宗教仪式的纯洁和玷污，也没有提到作为种姓等级制度特征的禁止族外通婚或等级地位的改变。那么种姓等级制度是怎样出现的呢？

最普遍的一种假设是，等级制度来自于行会或者类似的组织；大多数种姓等级以各种职业命名，而且在印度早期历史中就有行会存在的证据。另一种常见的假设是：本地人之间以及本地人同操雅利安语的入侵者之间所存在的有形的种族差异是种姓等级制度的根源；直到今天，在一些种姓集团之间还存在着有形的种族差异，而且英语中的“Caste”（等级制度）来源于葡萄牙语“Casta”，意思就是种族。至今，另一种我们比较熟悉的解释是把种姓等级制度归因于共同的血统；种姓等级制度最根本的特征是同族通婚或禁止同种姓集团的基本单位，即“加堤”（jati）以外的人通婚，而且许多部落都被归并到种姓等级制度中去。本书的理论将注意力完全集中在种姓等级制度起源于行会这一假设上；但其他两种假设也是很重要的，如果本书理论是正确的话，我们将对其他两种假设再作些简要的分析。

从传统上看，种姓等级制度具有与行会和其他分利集团同样的行为。随着现代化的到来，许多新的职业已经出现，而且种姓等级制度也由于其他各种原因已经发生了变化，因此，对于受过教育的现代印度人来说，种姓等级制度基本上不再是一种职业上或行会的分类方式。无论如何，从传统上看，种姓团体不仅主要是职业性的，而且也表现出卡特尔和其他特殊利益集团所具有的全部特征。它们控制了职业的加入权和经营方针，保守职业的或工艺的秘密，制定垄断价格，采取抵制和罢工活动，而且以集团而不是以个人的形式进行讨价还价的活动。

种姓等级制度本身也有若干与分利集团相似的特征。其中之一就是，往往是整个集团而不是个人改变社会地位。一个兴旺发达的种姓集团会逐渐升到较高的社会地位，而且还可以集体决定采取约束力更强的仪式制度，从而甚至在纯洁和玷污的宗教观念上其地位也会上升。另一个特征是，印度强调“达摩”（dharma）即对种姓或集团的责任。换句话说，道德法规不是按普遍原则制定的，而是以一个人对种姓等级或其地位的忠诚作为标准；这样一来，它就更类似于取消职业竞争的职业道德规范。在他们进行种姓等级活动时甚至是杀人凶手或其他罪犯的行为也要用他们的“达摩”来加以衡量。对于一

个人忠实于他所出生的种姓等级或集团法规的奖赏是让他来世转生到更高级的种姓集团之中。最后，对于出身于低贱等级的人来说，在有生之年中能使他宗教地位上升的一条道路就是脱离种姓集团竞争体系，放弃物质的享受和世俗关系；像婆罗门这样较高的宗教地位是同特权相联系的，而任何人若不能抛弃自己的一切而企图获得更高的宗教地位，则对于其他集团都会构成一种威胁。

（七）

然而，以上所述不足以解释禁止同种姓集团以外的人通婚这样一种等级制度的特征，也没有说明种姓等级与种族或伦理方面的差异之间有何联系。为此，我们必须转到推论 8 上来，这就是：分利集团以排外为特征，而且企图限制其成员资格的扩散。我们必须弄清这一推论是怎样应用到几代人的时间范围中去的。

让我们考察一下盈利性行会的老会员的情况。老会员作为盈利性集团的集体所有者之一，他关心他或他的后代可以怎样去分享该集团未来的收益。一种逻辑上的可能性是，他可以在去世或退休的时候，将他在联合体中未来收益的分享权让其子女来继承，例如他的儿子可以接替他在行会中的位置。然而，联合体中有些成员还有女儿，有的则只有女儿。假设联合体是一个只有男工的行会，那么有女儿的会员就可以把提供加入行会的机会作为与其女婿进行婚姻交易的一个筹码。这将成为老会员取得他在联合体中某些利益的一条途径。然而我们要进一步问：如果所有的儿子和女婿都进入这种行业中去，将会发生什么情况？事实上，如果儿子或女婿都被允许入会，那么即使在人口稳定不变的情况下，行会的成员也将会倍增；在行会会员倍增的条件下，加上行会为了本身的利益而对行会的生产量实行限制，这样一来，行会将失去盈利能力。如果儿子和女儿都允许从事于一种先前只限于一种性别参加的职业，那么也将产生同样的问题。对于跨世代的行会来说，只有当它能够避免其会员人数的增长率高于由于市场扩散而需要增加人手的合理增长率，它才能成功地延续下去，而市场的扩散又将取决于行会所在地区内人口和收入的增长等因素。除非不让一部分儿子进入行会，否则，唯一能使那些只有女儿的会员也获得他在卡特尔中的那份利益而又不使卡特尔陷入困境的方法就是规定将被允许进入这一行业的儿子同这一行业会员的女儿结婚。

对于一个不按人口比例分配农业收成的分利集团而言，情况也与此相仿。最少人数的分利集团中的成员可以取得最大的收益。因此，如果将最大份额的收益分配于更多的家庭，则每一家庭分得的收益反而更少。而且如果每个家庭到第二代就将变为两个家庭，

这样下去过不了几代，即使原来最大的那一份收入分到每个家庭的利益也将少得可怜。这种分利集团能够在几代的时间内维持自己存在的唯一方法就是规定成员之间的子女互相通婚，否则就要被迫剥夺大部分子女的继承权。我假设印度的种姓等级制度主要是利用第一种方法。英国贵族也把这种方法运用到了极限，并将它与长子继承权结合在一起（难怪某些巨额财产可能在英国贵族中几代相传）。

提到英国贵族这个问题使我们回到第三章内有关推论 8 的讨论，在那里以欧洲的皇亲和贵族为例说明婚姻（或继承权）的排外性，这对于任何一个有成效的跨世代特殊利益集团来说都是最基本的特征。无疑地，那些具有沙文主义心理倾向的人，或相信不同的财产或地位水平必定与不同的风俗习惯相联系的人，将会对此处揭示的在欧洲贵族和印度种姓等级制度这两种财产和历史背景显然不同的集团之间却有着相似的发展动因的观点感到惊奇。作者相信，那些在经济学领域内进行了大量的经验研究和历史研究的人，却不会对此感到诧异。作者猜想，研究任何一个具有森严的阶级界限的社会中几代期间跨等级流动的那些人，可能会发现早期种姓等级制度的起源。

正如通常把种姓等级制度归因于行会一样，同样也把它同雅利安移民统治时期的印度种族差异和血统集团联系在一起。鉴于本书再三强调多重因果关系和现实世界的复杂性，我们将以审慎的态度对这些假设进行检验。事实表明，它们也是同推论 8 背后所隐藏的逻辑非常一致的。如果一个具有种族特色的分利集团是由外部入侵者形成的，那么只需借助像长子继承权这样专断的遗产制度或通过内部通婚就可以使它维持许多世代。如果它主要地实行族内通婚，那么后代将保持其种族外表上的差异。

事实上，一个在种族、语言和文化上都有明显特点的集团，要延绵许多世代将会容易得多。正如我们在第二、三章所表明的那样，语言 and 文化的相似将减少价值标准上的差异和促进社会内部的交往，而且这也将有助于减少内部冲突以及易于获得选择性刺激手段。此外，任何一个特殊利益集团，要想通过内部通婚制度来维持其利益，它必须要大到足以避免近亲繁殖。然而，由于这种实行内部通婚制的集团变得越来越大，因此执行内部通婚制的困难会增大。那些被禁止同集团以外具有某种特殊诱惑力的姑娘结婚的儿子们将会作何反应呢？他的双亲对于被禁止同集团以外拥有财产与权势的家庭缔结一门特别有利的婚约又会持何种态度呢？怎样才能阻止诡计多端的外族人婚嫁到集团中来呢？如果不禁止同集团以外通婚，至少有一部分家庭肯定会丧失他们那份未来的集团利益。如果他们存在着外貌上的差别，那将比较容易确定一个人是否是集团以内的人，从而也容易执行内部通婚制度。在语言、文化和生活方式上的不同习俗也很难使集团以外

的人与原有的人混然一体。不幸的是，助长民族、种族文化方面的偏见以及集团生活方式上的差异也有利于分利集团的活动。通过反复灌输这些偏见，将增加会员遵守内部通婚制度的可能性，并通过集团之内的社会交往而增强其选择性刺激。

尽管多世代的分利集团会降低经济效率、加深不平等和集团偏见，然而重要的是应当认识到：在包含这些集团的社会之外的某些个人和团体，可以通过加入这个社会（即使进入最底层）而改善其地位。例如，没有从事定居农业的游牧部落在某些情况下会发现，他们加入印度社会后的生活要比离开这个社会好一些，即使在给予他们最低的地位甚至沦为一些特殊利益集团的牺牲品时情况也是如此。对于各部落集团加入印度种姓等级制度后所发生的这种同化过程已进行了大量的考察，其结果肯定有助于阐明种姓等级制度内部的多样性。

这种多样性再次提醒我们注意，问题是复杂的。由于这种复杂情况以及有关早期种姓等级制度的资料很有限，我们不应匆忙地作出任何结论。由本书理论提出的上述假设应当看作是主要对未来研究工作的推动。对于种姓等级和阶级问题的理论过去从未取得过一致意见，提出一种新的观点可能对说明问题有所帮助。作者认为，关于此理论所提出的那种多世代过程是否真正在印度悠久的历史中出现过，还值得进一步严肃认真地加以研究。在这种具有定居农业和实现了文明生活的悠久历史中的大部分时间内，印度受到间接的或当地的统治者的统治，他们既不能也不想对分利集团的权力提出挑战，也不想侵占分利集团的全部利益。这种历史同种族差异以及地理上形成的市场分割联系在一起，更有利于形成小型的集团。如果上述过程未曾发生，则如何解释所发生的一切呢？

（八）

依据科学原理，一种最可信的理论应能以最简练的语言解释极多的事实，那么用于解释印度种姓等级制度的任何其他理论也应当能够解释印度以外的其他经济发展，正如本书理论那样，或者至少应能很简练地说明更多更多的有关种姓等级制度的问题。同理，如果本书的理论不仅能解释印度以外所发生的不同于印度的那些发展，而且也能够解释印度以外所发生的与印度相类似的那些发展，那么此处所提出的关于印度种姓等级制度的解释就更加加强而有力了。本书以上对阶级僵化的分析在某种程度上带有一定的普遍性；然而仍然存在着这样的问题：即印度的种姓等级制度是独一无二的，从而对其他国家发展的分析不能作为我们所要求的与印度可以相比的事例。尤其是在大多数其他国家内任何阶级僵化现象通常都不硬性要求集团内部通婚以及传播集团的或种族的偏见。由于本

书理论已作出这样的推论：即在一个足够长的时期内，分利集团必定会形成集团偏见和鼓励内部通婚，因此我们应当再考察印度以外发生这种过程的那些国家的情况。其他国家虽然没有印度那种罕见的古老风俗习惯和丰富的文化，但它们之中可能也会在某些方面具有类似于形成种姓等级制度时期印度的情况。我们尤其应当考察国内的种族和文化差异较大的那些国家。

南非那种世界罕有的种族隔离制度是近代发展起来的。这种更为严格的种族隔离和歧视形式并未出现于早期布尔人统治南非的时代。相反，在布尔人或其他欧洲人同非洲人之间存在着为数众多的通婚现象。结果是今日在南非存在着大量混血儿；南非当局把他们当作独立的种族，并将他们同非洲人和亚洲人分离开来，而且也同欧洲人分离开来。

一位卓越的非洲人经济学家赫特（W. H. Hutt）在《歧视有色人种的经济学》一书中对南非日益牢固的种族隔离和歧视制度的惊人发展中作了描述。尽管赫特也许带有过多的古典自由主义的色彩，而且可能因此而触犯具有别种思想的某些读者，但作者同南非的其他南非问题专家进行检验之后认为，即使是那些不欣赏赫特观点的专家一般也表示赞同他书中对于历史事实的描述。

赫特描述主要集中于本世纪早期南非的采矿业中。矿主和经理们需要劳动力，而且很自然地要把工人的工资保持在低水平而不是高水平上。由于非洲人在非洲社会传统部门以外很难找到其他就业机会，矿主经常能够用很低的工资雇到工人。矿主还利用亚洲低工资劳动力的广大资源而且曾一度使用廉价中国合同工。欧洲工人主要被雇佣来充当监工、技术工人或半技术工人。显然只需花很少的费用就可以教会那些工资十分低廉的非洲劳工担任半技术工作，因而雇主自然渴望通过这种途径节省劳务费用。

非洲及亚洲廉价劳动力的竞争引起了高薪的欧洲血统工人或他们新近组成的工会提出控诉。接着发生了罢工。在某种程度上是由于这些罢工才改变了南非的劳动政策。1911年通过了矿山与劳动法案，或称“有色人种歧视法案”（Colour Bar Act）。这一法案从文字上读起来似乎是无害的，但在实施中则实际上限制了雇主使用非洲劳动力从事技术或半技术性工作。该法案所颁布的有关条例阻止了德士瓦尔和奥兰奇自由州的非洲人从事许多种采矿职业。这些条例甚至详细地规定监工（白人）同采矿工（非洲人）之间的比例。

这种比例引起了争议。第一次世界大战后，矿主要求非洲人同白人工人的比例是 10.5：1，而工会要求 3.5：1。结果于 1922 年在约翰内斯堡附近的金矿区爆发了一次总罢工。这次罢工及引起的骚乱最后导致保守的南非欧洲人和共产主义、社会主义领导人团

结在一项共同事业中，因为他们全都支持拒绝向那些同白人劳动者竞争的贫苦非洲人提供工作机会。南非工党是一个仿照它的英国同业而建立起来的党，它随这次罢工的浪潮而发展起来，并且在联合政府中与主要由南非欧洲人组成奉行白人至上主张的民族主义党实行了联合。这个民族主义-工党“联盟”政府不久便推出了第二个“种族歧视法案”，即 1926 年的矿山与劳动法。赫特认为这“也许是世界种族歧视法规史上前所未有的最严酷一章”。伴随着该法案的是一种进一步限制非洲人就业机会的所谓“文明劳动政策”。通常用来把非洲劳工从他们与白人相竞争的职业中排挤出去的一种手段是制订“职务工资标准”。如果一个既定的职业的工资被固定在一定的水平上，而且对欧洲人有吸引力，那么雇主就没有兴趣去雇佣那些愿意少拿工资的非洲工人。根据“文明劳动政策”所制定出来的学徒训练制度也起着排挤非洲人的作用。

这些制度与类似的政策严重地限制了非洲工人的就业机会。禁止非洲人从事各种技术性、半技术性职业不仅提高了欧洲籍（有时甚至是混血人和亚洲籍）工人的工资，而且也使更多的劳动力挤进了那些原来还对非洲人开放的领域，使这些领域的工资比在此之前的工资更低。然而，更重要的是可以注意到，尽管这些政策是反对非洲人的，但是仍然有大量非洲人由遥远的北非洲连续不断前来要求就业。他们进入社会的最低层而成为这些制度的牺牲品，但是他们的境况还是要比原来在传统部门内工作时要好一些。这种情况同那些印度部落进入种姓等级制度低层的境况具有惊人的相似之处。

由于那些能够雇佣异常廉价的非洲劳工的公司在竞争中比那些没有这种机会的外国或本国竞争者拥有某种优势，因此，即使是由于技术性职业只能雇佣白人以及雇佣超出实际需要的监工等等，而不得不在这些方面付出更多的工资，这些公司仍能经常盈利。各公司也企图和一些非洲企业家一样进入那些对雇佣非洲劳动力限制较少的领域，但这种权利最终也被取消。虽然这样一种制度强迫雇主采取他们所不乐意采取的多歧视而少盈利的政策，但结果却是为有组织的白人（有时也有混血人和亚洲人）带来了很大的利益。

本书理论还指出：雇主将和工人一样不遗余力地排挤竞争者，而且由于其集团人数很少，因此能够比工人更容易组织与活动。然而雇主的竞争对手是其他公司或者资本家，而且往往是在其他国家里的公司和资本家；雇主间的竞争不像白种工人那样反对黑人工人，因此雇主不是非洲人遭受种族排挤和歧视的主要根源。至于南非所有各种族的消费者，则由于种族歧视所导致的较高劳力成本而不得不支付更高的商品价格，因此也身受其害；但是，正如其他国家内那样，他们是无组织的。

现在我们要问：如果南非的这种制度，以及由此产生的许多人分享的卡特尔垄断利润，要长期地维持下去，需要具备什么条件呢？当然需要警察和军队；但这是众所周知而且讨论得很多的问题了，因此在这里无需再多讨论。重要的是：除非种族之间的界限得以长期保持，否则这种制度无论如何都难以沿许多世代延续下去。如果处于劣势的集团可以加入处于优势的集团，则由于他们有强烈的欲望去实现这一点，从而工资的差别最终将消失。混血人种的继续繁衍将使这种制度难以长期维系，即使中期（按印度历史的标准）也是如此。

这不仅是本书理论的推论，而且显然也是南非政府已作出的结论。正如对于雇佣非洲劳工从事技术性和半技术性职业的限制愈演愈烈那样，南非也制订了把人划分为固定的种族集团、并禁止在各种族之间通婚或发生其他两性关系的法令。

毫无疑问，在南非还有其他许多因果关系在起作用，把原因看得过于简单和专一，肯定会在许多方面犯错误。但本书目的不在于对此给出一个完整的答案，而是为了弄清种族歧视以及其他各种歧视的根源。正如以前其他作者已经证明那样，作为消费者、雇主或工人个人都会由于存在歧视而遭受损失。消费者对自己所讨厌的集团所拥有商店的歧视，将使他不得不到其他商店支付更高的价格，或者减少了自己选择商店的机会。雇主对他所鄙视种族的工人采取歧视态度的结果，使他不得不支付更高的劳力费用，甚至在同其他那些不让偏见挡住盈利之道的公司相竞争中破产。同样地，工人拒绝属于另一集团的雇主提供的较好的职业，其收入肯定要减少。类似的逻辑也可以应用到社会上其他的人与人之间的关系上去。根据人们发现实行歧视的代价很高这一事实，就意味着如果人们能够自由地按照他们所愿意选择的方式进行任何交易，则各种歧视都将在一定程度上受到限制。

另一方面，由个人组成的分利集团有时却会由于歧视而获得巨大的收入。根据推论8，任何导致排他性的集团差异将带来利益。在仅仅一两代时间内，通常可以认为集团之间的差异是确定的；但超过几个世纪甚至几千年之后，则不能再认为这种差异是固定不变的了。因此，在长时期内跨世代的特殊利益集团必定倾向于内部通婚。这一定理对于南非的白人、印度的等级制度以及欧洲的贵族都同样成立。

（九）

本书迄今还没有涉及苏维埃类型的社会。在战后的和平年代里，这些社会的增长率下降同其他国家一样明显。遗憾的是，不可能简单地找到把现行理论应用到这种类型的

社会中去的方法；对于小型集团集体行动的理论需要进一步加工，同时对这些社会中市场作用的局限性也需要加以分析。但在此处讨论这一类问题实属离题太远；因此，必须另写一本著作来说明怎样将现行理论应用到这些社会中去。

至今未曾提到的另一种类型的当代社会是以不稳定为特征的那些国家。法国以及欧洲大陆的不稳定性在前面已讨论过，但是尚未提到拉丁美洲、非洲以及其他地方为数众多的不发达国家，它们一直处于持续的不稳定状态之中。

稳定社会中最终形成稠密的分利集团网有害于经济效率和经济增长，而社会不稳定同样有害于增长。在这里没有什么自相矛盾的地方；正如特殊利益集团导致资源的不合理配置和把注意力从生产转向利益分配的争夺一样，社会的不稳定性也使得本来可以投入长期性生产投资的资源转向投入更易受到保护的财产形式，或者甚至使资本抽逃到更加稳定的社会中去。从总体上看，稳定的国家比不稳定的国家更加繁荣，这并没有什么奇怪的。但是，在其他情况相同的条件下，不久前经历过动乱而仍然有希望在可预见的未来得到稳定的社会，具有最高的经济增长率。

以不稳定为特征的国家通常都是在部分时间里由独裁者或政变集团所统治；其中也有一些时间出现了民主的或至少是相对多元化的政府。独裁者或政变集团的政策明显地取决于集团的利益、思想意识，有时甚至取决于独裁者或领导集团的狂想。经验和常识告诉我们，独裁者和政变集团可以是右翼或左翼的，是这样或那样的人物，但他们一般更有可能是阴谋家而不是经济学家。因此，本书的理论不可能告诉我们独裁者和政变集团将推行什么样的政策，正如某些客观的历史学家提醒我们那样，历史上发生的许多事情是由于偶然性，是无法用任何理论说明的。

所幸的是，对引起不稳定社会内政府变动的各种影响和压力，以及对这些社会中短暂出现的民主或多元化政治，都可以在某种程度上进行系统的或理论性的说明。推论表明，小型集团比大型集团更容易组织，而且当社会刚由不稳定转入稳定时，（由于小型集团组织起来较快）小型集团在组织活动方面的优势格外明显。本书理论还指出：与稳定的社会相比较，存在于不稳定社会中的群众组织将较少与较弱，然而易于谋划的小型集团反而更便于争取其共同利益。这些集团可以是任何层次上的组织，但在国家层次上能够由院外活动或卡特尔垄断获利的小型集团多半是由富有的商号或有钱有势的个人组织而成的。

在不稳定的社会中，有两个另外的因素使得小型集团比大型集团组织得更好。其一是大型集团比小型集团更有可能成为对独裁者或政变集团的一种威胁。如果在一个独裁

者统治的不稳定国家中，存在着一个由大多数农民或大多数工人组成的农会或工会，那么这类组织肯定将构成对独裁者的威胁。这种群众组织人数众多的事实就代表一种力量。

（实际上，这一点无论是对于稳定的还是不稳定的非民主制度社会都是成立的——甚至稳定的极权主义国家也不喜欢独立的群众组织所固有的那种威胁。因此，在把本书理论应用到极权主义社会时，将发现其中那些不引人注目的小型集团也会起主导的作用。）

第二个因素是：小型集团可以在独裁统治时期谨慎从事和不为人注意，而组织起来的大型集团不能做到这一点。独裁者、政变集团和极权主义领导人不可能去注意每一种独立的组织，而他们所不知道的小型组织就不会受他们的压制。一个集团由于其中一个成员的轻率而被暴露的可能性，必定随其规模的增大而增加，而对于大型集团则这种可能性将变成一种必然性。这样一来，如果一个小型集团在一个压制民主的社会中受到威胁，它往往可以使自己在当局面前变得不显眼而保持住本身的生存，当管制放松或受到限制时，它又能够迅速行动（这一点同样地既适用于稳定的专制国家也适用于不稳定的专制国家）。

于是，对于不稳定社会来说，本书理论的最基本推论是：它们的政府必定受到那些组织迅速的小集团的利益、请愿与压力的影响。众所周知，由于每次军事政变都带来新的政治倾向，因此不稳定社会中的政策可能急剧转变。这样一些国家的经济政策就像一片随风飘扬的树叶——一阵狂风可以立即将它吹向任何方向；但是最终将被地心引力拉到地面上。

能够在不稳定的社会中组织起来并进行谋划的小型集团，在不同的国家和不同的时期有着自己的不同利益。某个时期的小集团可能由土地垄断者组成，而在另一个时期则可能由制造商组成；在一个国家内它们的利益来自出口贸易，而在另一个国家中它们可能在进口替代中获利。需要再次强调，重要的问题在于尊重实际经验的多样性和具体性，千万不能超越本书理论或其他任何普遍性理论的实际限度。迄今为止，关于不稳定社会问题唯一的普遍性论点是：为了了解它们经济政策中的某种系统化的因素，人们必须考察该社会内能够比较迅速地开展集体行动的小型集团的既得利益问题。

（十）

根据附加的补充资料，我们可以作出更加具体的预言。普遍存在的一种事实是：由于几乎所有的不稳定政府都在发展中国家内产生，它们通常没有完善的现代化运输和通讯系统（至少在农村范围内是如此），因此，人们难以从农村中组织政治力量影响政府，

从而这些国家的大城市居民对其政府影响的比重大得多。工业革命和铁路出现以前，各地区的运输速度都很慢，而且费用高昂，这可能可用以解释，亚当·斯密在当时就发现农民未能组织起来获得垄断权或政治影响，而商人则频频交往密谋赚取公众的利益的原因。在今天的发展中国家内，农村的利益仍然处在类似的不利地位，而首都的城市居民则获得不相称比例的官方利益。

虽然不总是如此，但在大多数的发展中国家内，最大的公司和最富有的人都从事生产进口替代品和外国公司也能提供的商品。这就是说，他们提供的产品和劳务也能够用较低的费用由世界市场上取得，或由外国公司在当地的分公司更加经济地生产出来。有一些发展中国家内从事进口替代品的企业包括重工业在内，而另一些发展中国家内也许只生产纺织品或酿造啤酒。有时最富有的家族还拥有银行或保险公司，提供外国公司也能提供的服务。当然，目前这些企业和家族也都倾向于置身在最容易与政府联系的大城市内。

当最主要的公司集中在进口替代品或代替外国商品的部门时，尤其是在农村中交通不发达的情况下，这种“头重脚轻”的社会就发展出了一整套特别的反常政策体系。这种政策体系的要害在于迎合不稳定社会中那种显然比例失调的小型集团势力。

处于上述地位的大企业和富有家族必然要求实行保护政策并制订针对与之相竞争的外国或多国公司的歧视性立法，以获取本身的利益。这样就抬高了消费商品的价格，而消费者则无法组织起来形成集团来反对这一政策，何况他们之中的许多人又散居于外省，难以相互联系。这些国家经常采取下列最严厉的保护方式：实行进口配额和外币兑换管制，不许居民拥有用于购置进口商品的外汇，以使用国内产品替代进口品。这些保护方法的后果难以衡量。但与主要的发达国家相比，在许多情况下这种保护程度是高得惊人的。

让我们考察一下这些保护政策对于收入分配的影响。进口商品与外国公司一般是造成竞争的根源，这主要是由于他们的生产成本较低。换言之，不稳定的发展中国家及其公司在这类商品生产中不具备比较优势；否则，在大多数的情况下它们不会那样重视保护措施。大部分发展中国家在许多进口替代商品生产中都不具备比较优势，因为生产这些产品需要大量的资本和专门技术，而这些正是发展中国家通常很缺乏的，因此这些产品也是比较昂贵的。

在对资本和技术密集型产品和服务实行保护时，发展中国家的资本和专门技术的价格会上升，尤其是在得到优惠的公司和工业部门内更是如此。受优惠企业的一部分收入

将消费于获取或保持政治优惠的活动之中。这些公司中某些公司的雇员也可能要分享一部分这样的收益。不过，至少在某些国家内，资本和技术的所有者本来就由于这类要素的稀缺已获得了较高的报酬，现在他们甚至能取得更高的利润率。由于开始时能够最快地组织起来的是那些较富有的个人和较大的公司，同时由于筹集大量的资本和获得稀有的专门技术需要有大量的财富，因此在大多数的情况下，实行保护政策将使富人得到最大利益。

另外，这种保护使得本国货币的价值高于它的实际价值，所以用来购买进口商品相应所需的外汇减少了。本国货币的价格越高，则其出口商品就越贵，从而外国人购买得越少。通常出口商品都是该国具有比较生产优势的产品。贫穷的发展中国家自然拥有大量的贫困人民即廉价劳力，也拥有某些自然资源，因此，他们在生产劳动和自然资源密集型产品时具有一定的比较优势。劳力和自然资源的拥有者，尤其是农民，在出口减少时受害最大。特别是在某些非洲国家内，农产品出口者由于政府垄断市场而受到进一步的剥削，因为政府只把销售价格的一部分支付给农民。因此，这些丰富的生产要素一开始就未能按比例取得其应有的盈利，而出口收益的损失又进一步减少了他们的收入。由于上述保护政策，各种丰富生产要素的拥有者（包括各个发展中国家的贫苦劳动人民），不仅不能买到便宜的进口商品，而且被迫按较低的价格出卖其劳力和其他产品。

在这一方面还有许多的限制条件和技术细节值得进一步讨论。而且指出每个国家情况有所不同也是很重要的。这一过程的一般性质是清楚的。在不稳定的社会中，最大最富有的获利阶层组织得比较好，而他们往往占有该国中比例极高的各种生产要素。他们制订有利于自己的各种政策，并且以各种不同的方式侵占这个社会无组织的广大群众的利益，从而使收入分配更加不平等。

虽然可能取得的统计资料十分贫乏而且不完整，但问题十分清楚，在许多不稳定国家中，收入分配非常不平等，少数巨富与大量赤贫并存。在某些不稳定国家内，甚至从无意的观察中也可以明显地看到：正如前述理论所预测的那样，无技术的工人怀着绝望的心情，竭力想出国谋生，而跨国公司（在他们考虑到被收归国有的可能性不大时）则拼命地想打进来。作者的一名研究助手曾将各国的某些收入分配数据（很不可靠）同它们不稳定程度的一些数据（甚至更不可靠）加以比较。但由于数据的低质量以及对于结果的多种可能解释，迫使作者决定不在此处详细介绍所得的结论。但不管这些结果价值如何，它们却是与本书理论相一致的。

在前一章中关于实行保护所带来损失的全部论点和证据也适用于不稳定的发展中国

家，尤其是那些较小的发展中国家。以上所述那种反常政策体系助长了低效率和停滞，也加剧了不平等。

当对这些国家首都以及其他主要都市内的进口替代工业实行保护和卡特尔垄断时，即使这些工业支付远远超过竞争水平的工资，它们也能够生存下去。这将容许由劳动力的垄断中获得更大利润和促进工会的发展，尽管在这些国家内由于一时的镇压和组织大规模的集体行动的困难可能阻碍工会的建立。但不论工会是否存在，首都居民——甚至是贫民——仍将比农村和外省居民对公共政策产生更大的影响，这主要是由于农村交通系统落后。在首都发生的民众游行示威、罢工以及骚动，对政府是一种特别的威胁。

文职和军人官僚总是云集于首都城市，他们占据着影响任何政府的地位。大学生通常生活在大城市里，由于他们对政治活动有着异乎寻常的强烈兴趣，以及由于时间安排上的灵活性，因此，他们在政治上通常起着重要的作用。工会、官僚和大学生与各大公司所有者相比，一般具有相当不同的意识形态色彩，但他们可能一致地倾向于经济国有化，而且也可能在各种小集团所追求的具体而琐细的政策方面并无太多冲突。无论如何，官员们往往与工会和大学生一起都支持在首都（或许还包括其他大城市）实行的生活津贴制度。

除了上述进口替代政策以外，对城市提供额外的便利和其他形式的津贴更加鼓励人口向首都和其他城市迁移。因此，这种反常政策体系的另一方面问题是形成了经济效率奇低的首都城市和其他主要城市。今天的大多数的贫穷国家的首都人口规模都大大地超过发达国家处在同样人均收入水平时的首都人口规模。

不稳定国家情况多种多样，其政策受到非常多因素的影响，所以前面的论证应当被看作一种“研究者的议论”，而不是一种分析；只能作故事来阅读，以便从中得到启发。作者希望借此抛砖引玉，激起一些专门研究不稳定国家的研究者和其他人以较为系统的方法来分析某一个国家或一小批国家的状况。

作者认为，需要进行的研究之一是历史的研究。一些现在执行着反常政策体系或情况相似的国家可能在过去曾经有过不同的经历。例如，就 19 世纪拉丁美洲某些国家来说，值得探索一下，是否这些国内组织起来对政策施加影响的集团，属于一些拥有巨大土地财富的家族小集团。交通的困难使得他们难以共同谋划，而且有时他们的权力也许只局限于在本地区以一种封建的方式出现。然而，如果这些家族能够策划制订国家政策，则他们的兴趣将与那些由反常政策体系获益的集团大相庭径。

这些地主作为土地（有时还有短工）的所有者，他们拥有这种经济（地主是其中的

组成部分）中具有代表性的一整套生产要素。这样，他们能够从自由贸易政策中获得自己的利益。他们的穷乡亲们也拥有少量土地和劳力，但地主们仍会获得主要利益。由于革命以及城市的逐步发展，土地巨头们消失了，或者丧失了影响。首都城市内的自由主义和社会主义作家迫切要求制订一种不为大土地所有者欢迎的平等主义政策。但需要研究和判断这种变化是否实际减少了不平等程度。我们可以发现，在某些国家内，近年来在城市中影响决策的小型集团，由这类平等主义的、低效率的政策中获得了巨大利益，而这些政策同时造成了更大的不平等后果。

（十一）

既然我们已经考察了世界上少有的种姓制度的不平等情况，考察了南非的种族歧视以及带有反常政策体系的“头重脚轻”社会的不平等政策，那么我们可以考察一种现代的荒诞说法，作者认为这种说法毫无根据地把贫穷和耻辱的根源强加在亿万人民的头上。专门研究这一问题的经济学家中有着一种一致的认识，认为有竞争的市场是有效率的。实际上，在经济理论中，完全自由竞争的市场意味着经济效率已最高，唯一可能改进的就是收入分配。甚至在那些从事其他职业的人之间，至少是在发达国家内也存在着一种相当广泛的看法，认为竞争促进效率。

与此同时，在经济学家以及其他行业人士中有另外一种公认的假设，就是竞争性的市场产生相当大的不平等。软心肠的大多数人还进一步认为，政府的行动——或者根据某些观点，还包括工会的活动，职业伦理道德等等——对于减少由于市场引起的不平等是必需的。怀有硬心肠的少数人则心甘情愿地接受甚至赞赏这种不平等，或者坚信政府减少不平等的努力是有害的。但大多数软心肠的人与大多数硬心肠的人都一致认为竞争的市场会产生出相当大的不平等，但对于这种不平等是否“公平”则看法不同。经济学家往往还谈论通过竞争性市场而实现的效率同通过其他方式在付出某些社会费用的基础上而得到的平等之间如何寻求折衷的问题。

关于竞争性的市场是引起严重不平等问题的根源以及政府和其他机构为减少这种不平等要付出社会费用的观点，也许是阿瑟·奥肯（Arthur Okun）在其受到广泛关注的名著《平等与效率：巨大的交易》（Equality and efficiency: The Big Trade-off）中作了最为明智而人道的表述。在书中，他认为政府是一种能够消除由于市场运行而产生的不平等的平均主义力量，然而为了减少不平等，必须付出某些代价，因为这样做干预了市场中的一般说来高效率的运行。其他一些作者则认为，工会以及其他一些特殊利

益集团会减少由于竞争市场引起的不平等。

作者认为，无论是左派还是右派的这种传统假设，即市场会比政府和其他机构产生更大的不平等，而政府可以“减少”不平等的影响，这些观点都是违背许多社会中的事实的，对于其余的社会也只有一半是对的。在南非，黑人工人从事的工作与白人稍有不同，但所要求的技术程度几乎相同，但黑人只领到白人十一分之一的工资。在实际的竞争性经济中，正如教科书内清清楚楚解释的那样，在长时期内看到具有同样技术和生产能力的人竟会取得不同的工资率是难以想像的。雇主可以通过用低工资雇佣被歧视的受害者来获得利润，而拒绝这样做的那些公司将被成本更低的竞争对手所挫败。正如我们预期那样，南非的雇主仍争辩说应当允许他们在目前只限于雇佣白人的那些职业中使用非洲工人。如果允许这样做，则无论是经济效率还是社会平等都将得到改善。在印度有几千万人，还有他们以后的子女，被阻碍市场自由运行的种姓等级制度历史地宣判要过特别贫困和受凌辱的生活；这些制度导致了低效率和停滞，也导致了极度的不平等。这个世界的大多数国家属于不稳定的发展中国家，而它们之中的大部分由于国际贸易、国外投资以及许多其他方面的政策使其社会产生巨大的不平等，以及极低的效率。正如作者在推论 9 所证明的那样，可以明显地看出“帮派斗争”并不比个人的决斗来得温和。

现在让我们回到具有福利之邦特点的发达国家。有些人认为，应当制定一种公平的措施来帮助社会里运气最差的人，即使是，这样做要求我们作出某些自我牺牲，也理应如此；这些人必定会服从于前面所述的集体行动的逻辑。当然，我们可以帮助朋友、亲戚或者邻居，而且也可以看到由于我们的慷慨所带来的益处，因此，我们可以为了它们的利益而作出重大牺牲。但是，如果我们企图以个人身份作出牺牲以减轻本国的贫困程度，则我们定会发现，即使献出自己的全部财产也不足以使这个社会的贫穷程度有明显的改变。换句话说，减轻某一社会的贫困程度是所有那些希望消灭贫穷的人们的一项公共事业，而对于大型集团来说，则是一件只有自愿贡献而不指望获得任何公共财富的事业。如果关心贫困问题的每一个人都为此作出了一定的贡献，那么无论如何积累起来总会引起变化的。因此，在每个发达国家内大多数人都赞成向自己，或者更确切地说是向整个社会，征收义务税来取得经费资助贫民。在整个社会范围内由于消除贫困是一项公共福利事业，努力将国民收入重新分配到作为群体的穷人手中，这必须要求政府采取行动。从这方面看，某些社会中的政府确实减小了不平等的程度。由于无论是义务税还是馈赠都对刺激生产发生有害作用，因此，也确实存在着平等与效率之间的互相矛盾。

但问题的实质在于，无论是左翼还是右翼的现行传统观念都假设，上述收入再分配

几乎全部都是出于穷人与富人之间收入按平均主义进行再分配的动机所引起的；而实际上，如果不是大多数，起码也是许多再分配完全是由各种不同的动机所引起的，大多数这种动机与其说它们对收入分配受平均主义的影响，不如说是受到任意的其他意识的影响——其中还有不少收入的再分配是从较低收入者那里流到较高收入者手中。即使在发达国家中，政府很大一部分活动并不是专门为了帮助穷人，而许多这样的活动实际上是伤害穷人的。在美国，对私人飞机和潜艇的拥有者也实行补贴，他们之中的大多数都不是穷人。正如作者在其他地方已经说明过那样，政府与职业团体在医疗护理制度方面的干预主要是帮助了医生和供应商，而他们之中的大多数又都是很富有的人。在美国税制中存在着无数的漏洞，它们有利于富人而不利于穷人；而且这些漏洞能使公司摆脱困境和对工业实行保护，尽管这些工厂中的工人工资还远高于全国工业的平均工资。在美国还存在着最小工资法和工会工资等级，它们可以阻止雇主和工人在较低工资水平的条件下达成就业契约，但由于这样做的结果，使美国的失业人口比例不断上升。在许多欧洲国家情况也非常相似，而且在某些情况下还更坏一些。

政府和其他机构干预市场一般不会比自由竞争的市场更能减少不平等的程度，其原因由第三章推论 3 和推论 9 的讨论来看是十分明显的。作者假定，在创建分利集团的机会方面的不平等比人的固有生产能力方面的不平等更大。在美国，福利的接受者没有自己的组织，在其他社会中的穷人也是一样。然而，美国和其他地方一样，几乎所有的大商号都有商会作为其代表，而所有的专业人员则有自己的联合会。在每个人的生产能力方面存在着公认的差别，就像存在着身高的差别一样。但是至今我们所能进行的测量指出，个人的差别呈正态分布——至少绝大多数人相当接近于中间水平。存在着一些矮子，也存在着一些巨人，但为数都很少。当然，在拥有资本和巨额财产方面的差别是极其明显的。然而，如果资本的积累没有障碍，而且避免反常政策体系的干扰，则当资本积累增加时其收益率将下降，而且与资本相结合的劳动力工资将会升高；那些资本积累最多的国家工资也最高，这一事实决非偶然。如果经济民族主义者不阻止在各国之间流动，那么将更加鼓励资本向工资最低处转移，从而必将大大提高最贫困地区的工资水平。印度的历史告诉我们，由于分利集团的存在，即使是经历了漫长的历史时间，也不会出现不平等程度随时间而减小的现象。

（十二）

关于产生大量贫困和苦难根源的另一个荒谬说法是：穷国由于基本上是一些经济原

因或超制度原因，经济的发展极其困难，因而需要特别的促进、计划和努力。有时甚至主张要依靠铁腕的独裁者或极权主义的压力来强迫人民作出牺牲以促进经济发展。作者认为，在这种主张影响之下出现了大量愚蠢的政策，以及有害的或不稳定的制度，反而阻止了经济的发展。不幸的是，妨碍经济增长的社会制度、政策和体制是一种常规而不是一种例外，而且世界人口的大多数生活在贫困之中。

在本书中所列举的成功增长事例都不是由于任何特别的促进和计划而产生的。无论是韩国、台湾、香港还是新加坡都不是如此。前两者得到过美国的某些援助，但它们也被迫为了军事目的花费了其中的一大部分。如果本书的这种分析是正确的，那么第一次世界大战前德国和美国增长的原因，更多的是由于产品和生产要素市场扩张的结果，而不是任何特别的促进或计划的结果。现代欧洲早期的增长也是如此。英国没有寻求或计划一次工业革命；它是由于本书前面所解释的其他原因发展起来的。在许多不能增长、增长得不快或远不如它们的领导人所希望那样快的国家中，可以找出许多愚蠢、僵化以及不稳定的事例来说明它们未能获得成功的原因。

有人设想穷国目前要发展比在 18 或 19 世纪时更加困难，而且在某种意义上也是从经济上而不是从制度上来进行解释。这种观点忽视了以下事实：目前，穷国能够借助于较发达国家的技术，其中有些技术还很容易适应它们的环境，并能非常迅速地改善其生产状况。工业革命时期的大英帝国只能通过当时产生的发明来改善其技术。同样地，今天大多数高度发达的国家也仅能利用当前的新进展来改进其技术。然而，最贫穷的一些发展中国家却可以在几十年间掌握世界上几个世纪中累积起来的技术进步。这不仅是明显的可能性，而且实际上已经在韩国、台湾、香港和新加坡这样一些地方变成了现实。在第二次世界大战结束时，欧洲各国和日本在技术上远远落后于美国，但是他们借用美国技术，增长速度远远超过了美国，而且用不到 25 年的时间在技术和人均收入方面都几乎赶上了美国。

作者在主张不受卡特尔化和政府干预阻挠的国际产品和生产要素市场将使任何穷国的经济产生势不可挡的迅速增长的同时，并不意味着同意自由放任政策能达到完美的经济效率。正如作者在第 3 章所指出那样，在本书中并未假定有任何地方存在着完全的竞争。与此相反，作者在经济学方面的著作都是关于非经济因素及公共福利方面的问题，它们一般都会使自由放任经济不能达到帕累托最优，但作者却认为它们是相当重要的。一种经济能够生气勃勃地和迅速地增长而不必同时是最理想的和最有效率的。具有自由的市场和不受政府与卡特尔干预的经济，正如一个十几岁的少年那样，纵使他会犯许多

错误，然而他并不需要任何特殊的努力和鼓励，就能自己迅速长大成人。

如果阻碍和压制经济增长的不良制度已成为世界许多国家的通病，则那种认为“只有”制度问题阻止了穷国经济的快速增长的论点，可能是于事无补的。如果不良的制度是如此的普遍，可能很难指望得到良好的制度以利于快速增长。然而，认识到这一问题总比对它们不了解时更有可能使问题得到解决。

（十三）

由于作者对意识形态偏见颇为关注，由于本书第一章中指出关于一个满意答案所必须符合的标准，因此可以预期，作者并不相信任何一种意识形态的答案可以满足本书列举的要求。根据这种信念，作者在此强调本书观点同古典自由主义或自由放任思想的明显对比。本书总和古典自由主义思想同样赞赏市场的价值。实际上几乎每个人，不管是左派还是右派，只要他们对此问题进行过十年以上的专门研究，都是会肯定市场的作用的。如果你确实站在巨人的肩膀上，想看出还有任何其他道路实际上是不可能的。

然而，本书的观点和古典自由放任主义思想的相似之处到此为止。在作者的研究中发现，自由放任主义思想的信条是：政府管得越少越好；只要政府对市场撒手不管，市场本身是能够解决问题的。以最通俗的语言说，这种思想认为政府像一个恶魔。如果想将这个魔鬼用链条捆住，就会出现一个不用担心任何问题的理想乌托邦。

如果本书所述的这种并不乐观的理论是正确的，那么，即使没有政府干预，往往也不会存在竞争性的市场。政府决不只是社会中高压统治和社会压力的唯一根源。即使没有政府的帮助，许多市场也会形成卡特尔的垄断。消除某些形式的政府干预、促进自由贸易以及生产要素的流动将会削弱卡特尔，但不可能消灭它们。而且，如果我们不想遭受更为严重的持续动荡之苦，就必须有政府存在；而在特殊利益集团进行游说活动的情况下，不出现政府干预市场（即使这是长期以来人们所追求的）也许是不可能的。

是否仅仅依靠自由放任就足以防止和消除卡特尔化，是否由于特殊利益集团的聚集和游说活动最终会消灭自由放任，这些问题只有求助于事实才能解答。多亏大英帝国的历史给我们一个特别恰当验证。米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和罗斯·弗里德曼（Rose Friedman）在他们的著作《选择的自由》中，对 19 世纪后期明治维新以后的日本和第二次世界大战以来的印度作了大量的比较。自然，比较的关键在于：明治维新之后的日本有相对自由的企业，并采取很低的关税；而独立的印度则采用了引人注目的干预和保护主义的政策。正如弗里德曼正确指出的那样，日本所选择的政策产生高增

长，而印度所选择的政策导致失败。关于这种对比以及弗里德曼中所引出的政策教训还有许多值得一提。像其他大多数同时代的经济学家一样，作者也应当指出，从米尔顿·弗里德曼的特别清晰、新颖和深刻的专论中学到了大量的东西。同时作者也对弗里德曼立论的深刻表示极大的敬佩。

在这种比较中，尽管存在着不尽合乎科学的意识形态成份，然而也存在着富于启发性的成份。弗里德曼在谈到他们的比较工作时写道：“经济学家和社会科学家通常不可能在可控制的条件下进行物理科学中那种重要的试验。然而，此处却发生了某种非常接近于一种受控制的试验，在其中两个国家采用了不同的经济组织方法，由此可以检验其对经济后果的重要程度。两国在时间上相差约 80 年，但在其他所有方面的情况都非常相似。”

没有 80 年时间的差异，甚至有可能更加接近于可控制的那种物理科学实验。但人们过于容易遗忘的是，英国在印度的统治曾被誉为是一个最好的自由放任政策的典型。在印度曾经执行过一种最彻底的、举世瞩目的自由放任政策，而且由于行政管理上有最好的英国文官制度的传统，也有相当水平的经济和效率。来自全世界的企业家和资本家可以像印度人一样自由地在印度进行买卖和兴办企业。无疑地，肯定存在看偏袒英国公司的情况；然而，在人类的历史上，还没有过比这里更加自由放任与公平交易的国度。当时在印度的政府干预比明治维新后的日本更少。关税通常只用来增加国家收入，甚至在部分时期内连这种财政关税也没有。那些不正确地把经济发展主要归功于国家干预的人也许认为，印度经济之不能增长是由于它没有一个能够进行经济计划和推动经济发展的独立政府。然而，这种论点又是违反自由放任思想的，因为后者并不要求要有一个积极进行活动的独立政府；而且，不管怎样，香港的经济证明，殖民地也能够获得极其迅速的增长。

半个世纪或更多一些时间的自由放任确也引起印度的某些增长，但跟日本所发生的情况相比，这算不了什么。自由放任导致了某些变化和印度种姓等级制度的削弱，但同时却出现了一些新的特殊利益集团。据作者推测，如果印度在第二次世界大战后继续追随英国曾经执行过的政策，它将会有比现在更好的处境，然而，事实仍然是：半个多世纪的自由放任政策没有给印度带来应有的发展，甚至还未能使它有一个良好的开端。主要针对政府干预弊端的自由放任主张显然是遗漏了某种重要因素，作者认为这就是分利集团，后者正是在印度几千年的历史中已经僵化的种姓等级制度。

另一个自由放任的伟大试验是在英国的本土上进行的。大约从 19 世纪中叶起直到两

次大战之间，一般地说，英国既在其本土上又在海外推行自由放任政策。（同一时期，美国实行着高度的贸易保护主义政策，在这方面和在铁路补贴等其他方面，基本上放弃自由放任的政策。）作为自由放任思想的热情支持者，作者在本书中已经证明，英国所奉行的自由贸易政策限制了那里分利集团的扩张。如果英国也执行澳大利亚和新西兰所采取的那种高度保护主义政策，那么英国的情况将更坏。然而，正如本书理论在此处所证明那样，自由放任主义不是一经采用之后就固定不变的——例如英国后来就放弃了它。英国和印度两国的自由放任政策都不足以防止许多部门的卡特尔化。在 19 世纪和 20 世纪初期，正值到处谈论自由放任政策达到高潮，英国的绝大部分狭隘的分利集团也正在此期间建立起来，“英国病”开始出现，英国的经济增长率和收入水平的增长速度开始放慢。

第七章 滞胀、失业与经济周期：宏观经济学的演化论方法

（一）

作者在本书中始终强调前人与当代作家在本领域内的贡献，注明本理论中哪些部分取自前人的著作，并阐明无论是自然科学与社会科学均有积累性或继承性。作者这样做的理由可能部分地是根据自己的观察：凡过分自夸本人研究成果的新颖性与完全否定前人成就的作家，其作品往往是最缺乏独创性的。如果这种看法是普遍成立的，就必须批评与此相反的态度。作者宁愿在一座宏伟的大教堂建筑上添上一座尖塔、一个洪门、甚至一点儿装饰，以期与之共同流芳千古，而不愿单枪匹马在平地上建造一所茅舍，当时代风尚一转之际就化为乌有。因此，作者在本章内将继续奉行这一方针，继续引用与推荐前人的某些贡献；但这种方法在本章内产生了两个困难。

第一个困难在于作者将要讨论先前各个方面的贡献以及该议题的固有的困难。本章的叙述不可能太简单也不可能跟先前各章那样很少采用术语。因此，过去没有学过经济学的读者可能阅读起来比较困难；但作者竭诚希望每位读者都能坚持阅读到底。作者很自然地把他认为最精彩的部分留在最后这一章内阐述：其中含有对本书理论的最有力证明，以及它在现行公共政策问题上的可能最为重要的应用。不仅如此，作者还认为：那些并非经济学家的读者既然已能够坚持读完前面几章，必定聪明过人，能够由阅读全书最高潮的这一章得到极大的乐趣。作者承认这种用词未免有奉承部分读者之嫌，同时也不适当地间接地抬高了本书的身价。但作者真诚地认为，无论根据学术上或政治上的理由，已读过前几章的非经济学家的读者坚持把本书读完是非常重要的。为此，作者花费了相当多时间尽可能使本章的论点易于为所有聪明的读者所理解。作者自信，本章内所讨论的这些问题，在其他著作中还没有这样简单而明了地阐述过。

第二个困难是：本章内所涉及与加以推崇的许多著名经济学家之间往往持不同见解，甚至相互指责。在前几章内这个问题并不如此严重。虽然从经济学界以外的人看来，经济学家之间总是意见分歧的，但在微观经济学领域内（即单个的企业或市场行为）多少还有一致之处，从而有助于作者发展前面几章的理论。绝大多数严肃认真而且学识渊博的经济学家，无论持右翼或左翼观点，也无论属于何种学派，基本上接受同样的微观经

济理论。他们对于许多实际的微观经济政策的看法也往往令人惊讶地一致；例如在前面两章内讨论过的关税与保护贸易问题等等。不幸的是，许多赞成并采用同样微观经济理论的经济学家，在宏观经济问题上却激烈地相互争辩，例如对于滞胀、失业和整个经济的起伏的研究等就是如此。

这种相互矛盾的局面可能意味着，作者必须放弃将自己的理论建立在前人基础之上的方针。如果不同的经济学家相互攻讦、莫衷一是，那么读者又怎会认为作者所引用并推崇的前人著作是可信的呢？然而，作者从各种派别争论中学到了不少东西。经济学就像一座建造了几百年的大教堂，还要在众说纷坛中继续施工。在建造其中某一部分时，石匠们可能各持己见，但作者深信，他们在争吵的同时也开凿好了建造这幢大厦所需的各式各样的花岗石块。

（二）

对宏观经济理论的意见特别分歧的原因何在呢？有些经济学家认为，这是由于一方或双方在逻辑上有错误的缘故。尽管存在着许多逻辑上的错误，但可以用双方均能接受的逻辑法则来证明这些错误。不仅如此，指出此种逻辑错误还具有巨大的学术上的吸引力，而且也不致于使这种错误延续如此长的时间。从各种派别的一些代表人物在辩论中所显示的机智程度，以及从他们使用微观经济理论的技巧看，都表明逻辑上的错误决非这种意见分歧的主要根源。当然，某些理论的卫士们固执己见，甚至达到狂热的程度，可能会使他们不能冷静地推理；但即使如此，仍然难以说明为什么这种狂热性在经济学的某一领域内所引起的错误与分歧会比另一领域多？

当对经验推理产生争议时，问题就不是那样易于辨明了。有时不同学派的形成主要是由于对不确定性经验论据的不同判断。当主要以经验为依据时，对那些能指出哪一派最有可能是正确的经验主义研究者的回报将是很大的。如果只需要进行某项调查就可以判明争论双方的是非，则肯定会进行此种调查。然而，正如作者在其他著作内所指出那样，与公共品相似，宏观经济学及货币政策至少对于整个国家的影响是不可分割的。在许多领域内，公共品与贡献之间的因果关系或其“社会生产函数”特别难于估计；因为进行大单位实验的代价极高，而少量的大单位又意味着历史的过程仅提供少数几个客观实验。因此，货币、财政及工资—价格政策在不同条件下各种组合的实际效果在获得附加证据以前往往是难以确定的。这可能是引起宏观经济学意见特别分歧的部分原因。

意见分歧的另一原因在于：每一种参与论争的理论虽然会包含某种正确甚至是精确

的见解，但它也只是一种适用于特殊环境的特殊理论。每种经济理论所适用的范围是不同的。不幸的是，即使像作者一样非常尊重经济学这一职业的人说来，也不得不承认每种理论的支持者之中不免有些教条主义者。各种理论中教条主义的代表性人物显然认为他所拥护的理论中凡有价值的深刻思想都是绝对真理，而把其他理论在同样条件下所暴露出的缺点说成一无是处。这些教条主义者的错误在于不自觉地以偏盖全，即抓住一点就否定对方的一切。当然，具体的或不完整的理论也可能是非常有价值的：因为事实上各种理论无一不是复杂现实中的简单抽象，因此从这种意义上说，各种有用的理论都必然是不完整的。甚至每种理论中的教条主义代表人物也承认，他们的理论比之于其他所说明的现实材料完全是随机选取的、次要的、例外的、或不属于经济学范围的。

就某些应用而言——例如现时美国等国选择宏观经济与货币政策——，有些理论的不完整性成了致命的弱点。如果一种理论它是由有待解决的问题的非常本质的部分抽象出来，那么这种理论的致命弱点就是它的不全面性。本章将着重阐述：虽然所有为人熟知的宏观经济理论都各有其深刻与重要的含义，但由上述观点看来，都嫌过于简单——或者说，每种理论的核心部分都存在着较大的漏洞。

那么宏观经济理论特别分歧的最后一个根源是每种熟知的宏观经济理论的应用都达不到现时目的。即使其中某一理论具有像达尔文的“演化论”或李嘉图的“比较优势”学说那样强大的说服力，也仍然有人要加以反对。但各种为人所熟知的宏观经济理论都没有被该领域内的第一流科学家所排斥。当科学上未能取得一致意见时，一般都是由于尚未找到正确的方法。在经济学发展史中，现代的宏观经济学可以说是处于空前兴旺的百花齐放的时代。

（三）

在各种争论的理论中，本章内拟加以讨论的几种是：凯恩斯理论、货币主义理论、“非均衡”理论、与理性预期“均衡”理论。有时也将货币主义与理性预期或均衡模型看作是同一种理论，或许是同一理论的不同部分：因为支持两者之一的人，大多数也赞同另一种理论。同样，非均衡理论往往也被看作是凯恩斯经济学的较现代形态。然而，为了某种目的，指出这些模型之间的差异以及它们各种非典型的组合是非常重要的；本章的情况正是如此。还有其他各种各样的经济理论或派别，在报纸上或政治性的辩论中，时常有人提到它们，但它们在学术刊物中并未受到重视。在此，我们将不讨论这些理论或派别，因为它们过于空洞或肤浅，无助于研究我们的问题。

凯恩斯主义与货币主义之间的辩论，绝大部分都集中在下述方面：对应于某种经济总产出水平，何种因素决定支出水平，何种因素决定货币需求或名义货币需求（即未对通货膨胀率进行修正的）。货币主义者认为：货币数量的变化是引起名义收入水平变化的唯一重要的和本质的根源；而凯恩斯理论还认为政府预算的赤字或盈余以及财政政策一般也对决定经济的总需求水平起重要作用。

虽然凯恩斯理论像货币主义模型那样，主要集中于回答何种因素决定总需求水平，但绝对必须牢记的是，凯恩斯那本划时代的巨著是以下述思想为其出发点的（他的理论的实质部分建立在这种思想的基础上）：即很大而且相当重要的一组价格受到需求变化，而实际上是供求变化之外的某些因素的影响。

凯恩斯从抨击下述古典（或正统）假设入手提出自己的论点，这种假设是：“雇佣一定数量劳动力所付工资的效用等于此种劳动力雇佣量的边际负效用。”前凯恩斯主义经济学家曾经支持过如下的论点：即如果一批工人通过工会商定达不到规定的工资水平就不去上班，于是这一工资水平就造成了失业，而这种失业不属于非自愿失业，相反它是工人们自己的集体选择。而凯恩斯正好假设了这样一种情况：

“降低现行的货币工资水平将导致目前受雇劳动力数目的下降（由于罢工或其他原因）。但这是否意味着现行的实际工资水平准确地反映了劳动力的边际负效用呢？不一定如此。这是由于：虽然现行货币工资的减少将会导致就业劳动力的减少，但并不意味着由于物价上升（即生活费用的提高）而引起的货币工资贬值也会导致就业劳动力的减少。换句话说，在一定范围内，劳动力的需求取决于某种最低的货币工资额，而非最低的实际工资量……。而日常的经验也告诉我们，毫无疑问，在一定的限度内，劳动力的价格是以货币工资而非实际工资来规定的，这种状况是现实存在的正常情况，而绝非只是一种可能性。

“但我认为，在工资的总额发生变化时，可以发现，实际工资与货币工资两者往往同时变化，而且通常向相反方向变化。这就是说，当货币工资提高时，往往可以发现实际工资反而下降；或当货币工资下降时，实际工资却提高了……。

“为提高货币工资而进行斗争的结果主要影响不同的劳动集团之间实际总工资的重新分配，而并不影响每一劳动力平均的实际工资……。一群工人组织起来的主要原因就是为了保护他们实际工资的相对份额。”

在凯恩斯的著作“货币工资的变化”一章中，他强调指出了“黏性”（变化很慢的）工资的主要作用，以及引起这种“黏性”的一种制度：

“由于没有任何方法能同时按比例减少所有工业部门中的货币工资，因此所有工人都力图抵制他们自己部门工资的下降以保障自身的利益……”

“实际上，每当处在没有充分就业的情况下，工人总是采取集体行动自动地减低其工资要求，从而使货币需求量下降并使利率也降低以便达到充分就业。这无异于工会实际上代替了银行支配着货币供应，假使如此，则货币管理乃以维持充分就业为目标，实施管理者是工会，而不是银行体系。”

当然，凯恩斯对于不充分就业下的均衡的解释并不限于黏性工资这一假设；在凯恩斯以前的经济理论已将不充分就业的原因归之于超过现实许可的工资水平，而凯恩斯则企图使自己的理论有别于前已存在的理论。事实上，凯恩斯解释了为何降低货币工资不一定导致充分就业；而且证明，如果导致充分就业，就无异于“工会支配了货币供应”。如所周知，凯恩斯对货币需求理论还有许多新概念，它们在凯恩斯理论中占有重要地位。但事实上，凯恩斯的理论虽然强调有效总需求的变化，特别是通过政府预算的盈亏进行调节，并宣称完全能由需求方面来解释经济衰退与通货膨胀的根源，但它仍然基于如下的假设：即存在多种影响工资的力量，在一定范围以及至少在某一时期内它们以各种方式起作用，对此不能由对劳动力需求的增减或个人对劳动与休息时间的抉择来加以解释的。

不幸的是，凯恩斯并未解释工资为何呈黏性的真正原因，也未说明工资为何停留在这一水平而非另一水平上，及其停留时间的长短。看来这是一个非常棘手的问题，因为这种黏性正好与经济学家在研究个人行为时通常观察的有意识或优化的行为不一致。凯恩斯理论的这种缺陷——即其理论建筑在一种与其他经济理论相违背的特定的假设上——曾经在相当一段时期内使主流凯恩斯主义经济学家（以及反凯恩斯学派）束手无策。作者还认为，这种缺陷也是 70 年代某些宏观经济政策失误的原因之一。

在非均衡理论或以研究某些市场不能结清为基础的宏观经济理论著作中，也由于无法解释一定工资与价格水平的黏性而处于类似的困境。所谓市场不能结清，系指市场上不能使所有愿意在现行价格下进行交易的人都可以自由交易，因而产生持续的短缺或过剩现象。在这一领域内，罗伯特·巴罗（Robert Barro）及赫谢尔·格罗斯曼

（Herschel Grossman）在他们的权威性著作中，曾以科学而直率的态度强调了这种困境：

“我们讨论中的另一个疏忽引起了特别的麻烦而应当引起直接的关注。虽然讨论中已强调了在市场不能结清的价格下进行交易的涵义，但却无法提出一种市场结清过程本

身的理论分析。换句话说，我们没有从企业与家庭最优化行为的角度分析工资与价格的调整过程。因此，我们也不可能真正解释清楚市场为何不能结清，而且我们对工资与价格的动态分析也是建立在特定调节方程的基础上。”

也许正是由于这种理论是建立在无法自圆其说的主观臆想假设基础上的，完全可以理解为什么这些一度被誉为凯恩斯非均衡反革命领袖的作家们，在以后的著作中印联合从凯恩斯经济学撤退。

（四）

货币主义模型和理性预期均衡理论具有非常重要的优点，这就是它们完全避开了那种工资“黏性”或“难以下降”这类无法解释的假设。货币主义和均衡理论的专家们假设货币供应量的变化将引起比例大体相同的名义收入变化，因为价格水平可以迅速地随之而调整，而实际产出则受到资源获取、技术、以及其他非货币或财政政策等因素的制约而变化缓慢。

工资与价格可以稳定在任何水平上的这种假设并不是货币主义与均衡理论所提出的，但这类理论却无法解释非自愿失业以及大量的长期性失业这一类问题。诚然，近年来有些货币主义者和其他学者曾经提出一些有启发性的论点，可以多少说明一些就业水平变化的问题。例如，他们发展了一种“寻职”模型，它能够解释在工人有时为了自身的利益需要用全部时间寻求更合适的职业时所发生的某些失业。还有货币主义的“加速”

（或“减速”）模型可用于解释短期内的失业与衰退现象：如果通货膨胀（或通货紧缩）率低于预期值，则建立在原来不正确预测值基础上的各种决策就会由于种种滞后现象（它们未能很好地得到具体说明和解释）而带来暂时性的失业和实际产出的下降。

新接触宏观经济学的读者可能认为理性预期学派的均衡理论家所得出的结论完全是脱离实际的一派胡言。他们的结论就是根本不存在什么由需求不足引起的非自愿失业与经济衰退！虽然作者本人并不赞成这样的结论，但在此却要吁请读者们耐心读下去，因为这些均衡理论家很巧妙地由此发展出一种非常有用的极精确模型〔例如，可参看罗伯特·卢卡斯（Robert Lucas），托马斯·萨金特（Thomas Sargent）及尼尔·华莱士

（Neil Wallace）的名著〕。不仅如此，作者还将在本章后面证明，可以在这种完全理论化的基础上得到十分深刻的推论，而且可将后者应用于别的理论上，它能使原来认为上述均衡理论简直莫名其妙的读者也为之叹服。这种深刻的推论之一就是均衡理论家最自我欣赏的“理性预期”概念。对理性预期所做的定义不完全相同，但在此处可以作这

样的解释，即人们在决策时将考虑他自己认为值得考虑的全部可得信息：从经济上说，这种意义上的理性预期完全等同于微观经济理论中通常所隐含的假设。

均衡理论家主要根据人们自愿选择——在最有利时刻享受闲暇、受教育或放弃有收入的职业，以便能用全部时间去寻找更好的工作——来解释景气循环过程中失业率的明显变化。但这些论点都非常复杂，以致作者只能打破本书一直沿用的体例，不惜花费较多的篇幅在此作一扼要介绍。均衡理论的关键是非常清楚的：其假定的前提为经济体系内的各种集团对未来的信息或预期各不相同，单个的工人，尽管有自己的理性预期，在短期内完全可能得到错误的实际工资或实际利率的信息。假如该工人预期的通货膨胀率高于实际通货膨胀率。于是他可能认为与付给他的货币工资相当的实际工资比他应得的要少。由于工人同时衡量休息与货币收入两个因素，他可能由于上述错误的判断而决定呆在家中失业，直到他得到一个实际工资额与他预期相符的新工作为止。另一方面，如果工人对物价水平的变化方向判断有误，则根据这一理论，他也将保持失业状态直至发现自己对物价水平的估计的错误为止。另一种可能是工人对未来物价水平变化的预测导致其低估了实际利润率，以致他在这段时间内花费了过多的收入于教育及其他的人力投资上。这些论点的前提是雇主和决定继续受雇的工人对于未来价格水平变化的估计不同于失业的工人。如果用这些论点来解释有时发生的长期高失业率现象，则还需要假设实际工资的相对微小改变会引起劳动力供应的大幅度变化。

以上这类模型甚至不能为许多货币主义经济学家所接受，自然更不能令凯恩斯主义者信服了。例如，罗伯特·索洛（Robert Solow）发现：“这些假设很难令人信服，我不相信会有任何人在没有证据的情况下赞同这种理论。”但这些理论确曾受到许多宏观经济学家的重视；作者认为他们可能有一种直觉的预感，即这类模型最终将有助于经济学家找到更好的解释。

虽然上述“寻职”模型、加速 / 减速模型、或者均衡理论（它们以最系统的方式将宏观经济行为归因于错误的预期）能够解释就业水平与其他资源利用率方面的一些变化，但却不足以解释两次大战之间那种长时期的高失业率现象。如果像上述模型可预期那样，经济经常在充分就业水平上运行，只有当预期的通货膨胀率高于实际值时才是例外，那么，怎样会出现美国由 1929 年开始一直延续到第二次大战为止的长时期严重失业和经济衰退的现象呢？英国一直采用一种低估失业率的统计方法；然而，在两次大战之间英国的失业率从未降到 10% 以内。

按照上述理论，只有一种假设可能解释两次大战之间的这种现象：即人们在经济大

萧条中预期的通货膨胀率如此之高，以致他们拒绝接受任何工资或价格水平，除非后者远远超过目前的数值、或远高于结清当前市场的水平。然而，用比较婉转的语言说，这种解释是“可疑”的，特别是考虑到在美国长达十几年而英国更长达 20 年的情况下，居然绝大多数人会一直坚持上述那种错误的判断！同样不可思议的是，在当时失业救济远不如今日、从而整个家庭全靠工人劳动来维持生活，居然自然失业率会长期高达全部劳动力的 10%到 25%之间！

“寻职”模型、货币主义与均衡理论既然都不能解释两次大战之间的长期严重失业现象，这就表明它们有很大的缺陷。这类预期理论的某些主要支持者也承认这一点，同时也承认它们不足以解释大萧条现象。

在其他科学的历史上可能也发生过与货币主义及均衡理论相类似的问题。正如作者在第一章内所提出并在全书内贯彻始终的那样，必须避免主观猜测式的假设，而且应尽量采用经过事实检验的理论来解释失业与景气循环现象。但大多数货币主义者及均衡理论家拒绝打破常规经济学的界限，并且不愿意从另外的角度来分析问题，这种态度实在值得商榷。同样值得考虑的是不应当死抱住“均衡”的概念不放，甚至在两次大战间那样严重萧条与大量失业的风暴中还侈谈什么“均衡”！其实只有承认有“不均衡”存在，“均衡”才有意义。如果不管客观上是否发生了严重的萧条与经济衰退，都不愿接受不均衡的事实，而盲目坚持在任何情况下经济都非处于或接近均衡状态不可，那么，还有什么现象或实际观测能对这种理论挑战呢？这种均衡理论有点像 19 世纪物理学家坚持的“以太”理论，后者被认为充满宇宙、甚至无孔不入地钻进所有物体与生物之中。爱因斯坦与其他物理学家以后的研究工作使“以太”这一毫无必要的概念寿终正寝。科学史上另外一个坚持偏见的例子就是托勒密的地心学说。他与当代的许多天文学家为了使观察到的行星轨道与他所坚信的“地球中心”学说相符合，不惜挖空心思构筑了复杂的“周转圆”。但即使有了这些圆圈，愈来愈多的新观察到的现象不断要求构筑新的周转圆，而结果使得整个体系的各部分都漏洞百出。哥白尼的日心学说经过凯普勒与牛顿的发展为天文学提供了一个形式上简单很多但说服力更强的概念。与此相似，如果我们企图用工人们出于希望得到更高的实际工资而“自愿”失业的理论来解释两次大战之间英国与美国发生的严重失业现象，必将在分析劳动供求关系的数量经济学研究中造成极大的混乱。迄今为止，这类研究的结果还无法解释为何当实际工资发生微小变化时会引起劳动力供应的极大波动。

（五）

货币主义与均衡理论的上述致命缺点很可能使一些经济学家宁愿暂时采用凯恩斯的理论，而容忍那种无法解释的工资“黏性”假设。然而，凯恩斯模型却和其他一些宏观经济模型一样，无法解释后来发生滞胀现象。所谓滞胀，即通货膨胀与失业并存。凯恩斯的模型无法解释 70 年代中同时出现的高通货膨胀率与高失业率，而其他一些宏观经济模型也陷入了同样困境。某些凯恩斯主义经济学家企图用所谓负斜率的菲利普斯曲线

（即观察到的工资与价格增长与失业率增长成反比的现象）来解释近年来英、美等国的宏观经济行为。我们在此无需引用货币主义者对菲利普斯曲线的批评，因为这一“曲线”不过只是探索理论过程中在某一时期内统计数列的一种发现。显然，如果无法说明为什么菲利普斯曲线会出现负的或正的斜率？而且，如果说该曲线的斜率有改变的话，但为什么会发生这种改变？那么，所谓用菲利普斯曲线解释滞胀现象就是因果倒置，不成其作为一种解释。菲利普斯曲线所反映的关系必须由个体决策者的利益与其所受制约来解释。正是由于凯恩斯理论无法解释滞胀现象（或菲利普斯曲线）——特别是该曲线为何在短期内向上变化，而且在长期通货膨胀后其曲线更陡——，近年来对凯恩斯学说的怀疑大为增加。（用鲍罗夫爵士不无夸张但显然一针见血的话说：“反凯恩斯主义是当今世界上发展最迅速的产业。”）

“默契合同”理论是企图在不违背凯恩斯主义的前提下解释近期滞胀现象的一种尝试。这一理论曾被用于说明如下一些问题，如：极长期的雇佣关系，工资水平不变条件下雇员努力程度的暂时波动，以及其他最适于说明的问题。但这一理论并不能回答如何产生大量失业的问题，更难于解释为何通货膨胀会与失业并存。实际上，在默契合同理论与滞胀以及失业有关的范围内，这种理论解释现象的范围更有可能是减少而不是增加。从本质上说，工人与雇主之间的默契合同与明文合同并无两样，只有双方都认为有利时，合同才能成立。正如默契合同的理论中正确地假设那样，绝大多数人都愿意自己的风险愈小愈好；所以，如果其他条件相同，他们将乐于达成能减少解雇可能性的合同。根据默契或明文协定，工人们少拿一点工资，而雇主将做出努力维持对工人的雇佣。雇主由于与工人签订具有固定工资规定或其他条件的合同而得不到收益，那么解雇的可能性将会加大，固定工资束缚了雇主，使他们不可能取得更多的潜在收益。实际上在雇主与雇员之间最有利的默契合同应该让工资浮动，使得双方共同努力，协调雇员选择休闲或选择工作的价值，使雇主所要求的劳动力边际产出收益极大化。这些因素经常在变化之中，因此只有柔性的工资制度才能与劳资双方共同决定的满意就业量相一致。当然，事实上

工资的柔性并不很大，但正如我们以下将阐述那样，其原因不在于默契合同本身。

由于只有工人自己才可能明白他的休闲时间价值如何，而只有雇主才可能判断一定量的劳动能为他创造多少收入，因此很难订出一个完全成功地使工人与雇主双方收益都极大化的长期合同。事实上，雇主与工人也无法准确地找到何种工资与就业水平能在长期内使双方共同的收益为最大。有一种可能性就是双方商定，一旦获得各方面的完全信息，工人的劳动时数低于应有的劳动时数的状况将终止。但如果将大量失业的原因归之于这种可能性，那就大错特错了；因为如果签订这种合同造成的损失很大，则在任何情况下双方将毫无兴趣签订长期合同，而宁可在劳动市场上进行“现货”交易。因此，默契合同理论无法解释大量失业现象，而从总体上讲这种合同几乎肯定会减少失业。在签订默契合同后最常遇见的情况是：公司努力在所有情况下（包括营业萧条时）保持工人数目不变，而工人则在生意兴隆时加班加点而不拿额外报酬，这样必然使失业减少。

还可以用“成本推动”理论来解释通货膨胀及滞胀现象，这种理论认为：带垄断性的公司与工会提高价格与工资是造成通货膨胀与滞胀的主要原因。但正如其他作者过去早已指出的那样，典型的“成本推动”学说显然是不正确的：它根本无法解释为何通货膨胀现象持续不断，以及为何某一时期的通货膨胀率高于另一时期。这一理论也无法说明为何这些垄断性组织一旦掌握垄断权之后，不去选取对其最有利的价格与工资水平；后面将指出，与完全竞争的组织比它没有更多的理由提高工资或价格水平。如果“成本推动”理论不能适当地解释为何垄断性组织在取得垄断权后不利用这种权力，以及为何垄断的程度会随着通货膨胀或滞胀的加剧而增大，则这种理论是不能令人满意的。不仅如此，如果这一理论成立，它还应当能够说明：为何在所谓的成本推动导致工资与价格上涨之后，政府与中央银行的对策是设法扩大需求，致使这种成本推动继续影响通货膨胀而不是影响失业？（我们也可以借助于本书内所提出的理论及某些其他概念构筑一种与成本推动学说多少有点相仿但较为符合实际的通货膨胀理论；不过成本推动学说的若干论点已经引起了如此大的混乱，所以在此不拟再加以引申，以避免得不偿失。）

（六）

在我们能找到一种至少是暂时有效的宏观经济理论之前，首先有必要弄清楚我们对这种宏观经济理论究竟有什么要求？首先，这一理论必须完全根据有关个人经济行为的合理的并经过验证的假说推论出来：即在任何方面都不应违反已确立的微观经济理论。这就意味着：此种宏观经济理论不应包含主观臆测的或无法解释的任何假设（包括像工

资与价格的“劲性”或“刚性”等等)；只有在能用有理性的个人行为或有理性的企业、组织、政府或其他机构的行为（当然后者又必须能以个人理性行为作基础）进行解释的前提下，才允许采用“刚性”这样的概念。作者认为，绝大多数的经济学家，不论其赞成何种宏观经济理论，都会同意，任何正确的宏观理论必须在微观层次上也应能成立。这也正是所有学派都支持的所谓“宏观经济学的微观经济基础”研究工作〔例如，可参看埃德蒙·费尔泼斯（Edmund Phelps）著名的《宏观经济学的微观基础》巨著〕”。

其次，正确的宏观经济理论必须既能解释非自愿失业又能说明自愿失业，既能解释大规模的经济萧条也能说明小规模的经济衰退。当然，社会上也有不少人是自愿地放弃有收入的工作的（例如自愿退休者、游手好闲的富翁、宁愿乞讨而不愿工作的乞丐、全部时间用来照顾子女的家庭妇女等）；而且，根据美国与其他国家的统计方法，这些人也是包括在失业统计之中的。然而，事实上千百万人的日常实践与体验以及生活常识都告诉我们：社会上确实存在着大量的非自愿失业，而且这远远不是一种孤立的或罕见的现象。像两次大战之间的经济大萧条这种实际生产水平大幅度下降的现象，不用非自愿失业与其他资源的被迫闲置就无法进行解释。经济大萧条是举世皆知的一场灾难，而且绝大多数国家内的政治与文化生活都因此而发生深刻变化。世界上恐怕只有疯人——或死抱住教条不放的书呆子式的“经济学家”——才会拒不承认存在着“非自愿失业”的事实。前面提出对宏观经济学的第一项要求表明：只有当每个人和每个公司或其他组织从自身利益出发其行为是理性的，这种“非自愿失业”现象才能得以适当解释；对于变动着的不断产生着的非自愿失业以及它对利益的直接与间接作用等问题必须加以阐明。

第三，正确的理论必须能够解释：为何非熟练工人失业比例较大；例如少年工人、受歧视的少数民族工人等。乍看起来，似乎只有对经济学未入门的人才需要解释这个众所周知的事实，但实际上许多流行的理论都无法正确地预言这种明显的失业者结构特征。例如：“寻职”模型（所谓“不协调性失业”）曾预言，在雇佣与受雇双方人数最少的“稀缺”市场内造成失业的可能性最大，因为此种情况下失业者要花费更多的时间才能找到对他合适的雇主。一般地讲，专业人员与熟练工人被专门限于在这种“稀缺”市场中活动，因此，根据“寻职”模型，这些人的失业率应当最高。与此相反，非熟练工人的市场最广大，从而寻职造成的失业率应当最低。

第四，正确的理论必须既能解释均衡状态又能说明非均衡状态；这主要是由于此两种状态在实际经济中是并存的。

第五，正确的宏观经济学理论必须既能解释景气现象又能说明衰退现象，即必须能

够解释一般统称的“景气循环”。当然后面这个名词有点不太确切，不如改称“经济涨落”，因为景气与衰退的时间长短与幅度大小都无规律可言。换句话说，正如肯尼思·阿罗所指出，该理论必须与观察到的事实相符，即无论生产的衰退或其充分就业都不会无限持续下去，而是交替发生的。

第六，此理论应能客观地、而不是主观随意性地解释不同时期内与不同社会制度下宏观经济的明显差异。如果大学经济系中普遍讲授经济史，这一要求早就不言自明了；不幸的是，现代经济学与数量经济学的发展趋势似乎已将经济史排挤甚至贬到大学之外。

第七，一种理论若能解释更广泛的现象，说明其正确程度较高；确实如此，这种宏观经济理论，至少在它完整的形态下它应能够很好地解释一些宏观经济之外的现象。当然这并非必不可少的要求，但如果达不到这一要求，我们总有些担心。作者必须重申，由于我们所探讨的理论不一定是单一因果关系的，因此很可能有不少超越经济之外的因素对宏观经济以及其他问题同样十分重要。

第八，正如第一章内已指出的：这种理论应当是相对简单而明了的。

作者认为：本书以下提出的理论，当它与本章前述四种宏观经济理论中的若干众所熟知并且明白无误的原理结合起来，再加上本书前几章内所阐明的推论，完全可以满足以上八项要求。部分地由于强调这一理论的简明性（特别是与近年来提出的许多宏观经济理论相对比），部分地由于要适应学生与决策者的水平，因此在以下的讨论中只应用最基本的与最简单的理论工具来进行推导。

（七）

根据上述第一条要求，本节首先说明工人非自愿失业的一个根源。虽然我们很自然地由最简单与最明显易见的一种非自愿失业形式或根源入手，但决不能将此点与以后的论点割裂开来。在衰退或萧条之中还存在着其他多种形式的失业与其他各种资本或设备的闲置或未充分利用；虽然后者都不一定表现为如像工人的非自愿失业这种痛苦的形式；但这种闲置同样导致生产力的浪费，而且由此也可能加剧工人失业的痛苦。因为闲置的资本意味着所需要的劳动力减少，从而使就业率与工资水平都将进一步下降。由于劳动力的需求明显地取决于企业出售其产品的市场状况，因此必须同时考察商品市场与劳动力市场的状况，才能决定工人非自愿失业的数量。

根据工人的所谓习惯趋势以及他们的选择结果与他们的利益不一致来解释非自愿失业，也许是比较容易的，但却无助于说明问题。因此作者假设理性预期情况，即当事人

考虑了全部对他有价值的信息进一步说，他预期所获得的信息价值均高于获取信息的成本。

此外，我们必须对“非自愿失业”一词下严格的定义。如果我们把各种失业情况都泛称为非自愿失业，或许可能更容易得出一些解释，不过同样地与事无补。具体地说，必须确信将所有自愿失业情况排除在外，因为后者很容易用工人对休闲的偏好或家庭生产收入高于受雇劳动收入等原因来解释。作者用图 1 来说明非自愿失业。图内用劳动力供给曲线 **MC**（边际成本）表示工人以其休闲、家庭生产或其他机会形式所考虑的时间价值。另一方面，劳动力需求曲线 **MRP**（边际生产收益）由在各工业厂商各自的劳动力边际生产收益曲线上的各点构成，各厂商有着不同的劳动力类型需求。为了使非经济学家易于阅读本章，作者拟在此指出劳动力边际成本曲线是随时间而上升的；这是因为当要吸收更多的劳动力时，必须支付工资才能吸引不急于求职的工人参加工作，而且每一工人的工资也因工作占用了更多的闲暇时间而提高。劳动力需求曲线则是向下倾斜的，因为除其他原因外，报酬递减定律表明：同类的劳动投入愈多，由消耗单位劳动所获得的产出也愈少。

图中在两曲线相交的右方各点处，如 **B** 点，不可能存在非自愿失业；此处工人的休闲或其他可选择机会的价值高于 **B** 点，因而无人愿意在相应于 **B** 点的工资条件下受雇工作；同时，若雇主已在 **B** 点条件下雇用了工人，则也会发现他所获得的利益低于他所支出的工资。按本章开始时引用凯恩斯的说法，此时 **B** 点必须向左移动到两曲线的交点上，然后“工资的效用……等于就业量的负效用”。同样，如工人要求在 **A** 点的条件下受雇，则由于 **A** 点比劳动力的边际生产收益高得多，也不存在非自愿失业；不过此时雇主将认为工人不是想得一份工作而是想享受一份赠款，因为雇主所得到的收益远低于其支出。在 **C** 点也不存在非自愿失业，此时工资低于以其他方式支配时间的价值，从而无人愿意按 **C** 点的工资受雇工作。

还可以假设另外一类劳动力的情况，此时 **MRP** 曲线永远位于 **MC** 曲线之下，如图中 **MRP** 所示。在此情况下，此类劳动力所能创造的价值如此之低，以致没有雇主从雇佣这类劳动力中获得收益；当然，由于该处的工资也低于 **MC** 曲线，也没有任何工人愿意受雇。像这样的情况可能比非自愿失业更加悲惨，但它却并不属于非自愿失业范畴。我们都知道当病人住院时并不劳动，但也不属于失业之列；因为当人们没有生产能力，或其生产力如此之低，以致用极少的工资也无人愿意雇用他们，这就属于一个非生产性资源的问题，而不是生产性资源未被利用的问题——因此根本不涉及任何生产力的闲置。

只有在近似于三角形的区域 MNO 内存在非自愿失业问题。按此处的严格定义，只有受雇工人的劳动为雇主创造的收益大于工人所花费时间（计入包括闲暇在内的所有机会）的价值，才可能存在非自愿失业。

同样地，若工人由于相信辞去较差的职业而抢更多的时间去寻找更好的职业对他更为有利，这样造成的失业不属于非自愿失业。但所有人的经验都表明：现实生活中的情况是：已有职业的人更容易找到另一个职业，因此这种先失业再寻找职业的做法实属罕见。但无论此种“寻职”理论是否符合实际，我们认为该情况不属于非自愿失业；这时工人是为了使长期收入更高以便获得更大的满足而支出其时间。如果禁止这种自愿失业，则从长远看国民产出及福利肯定会下降；因为可以假定只有工人自己才最清楚他本身的利益与具体情况。另一方面，如果某个社会机构或公共政策使寻职所需的时间及成本增加，则这种额外的寻职活动是社会机构或政策所造成的，从而不再是一种产生社会收益的投资；因此，任何额外寻职造成的失业就属于所定义的非自愿失业之列。

设想在图 1 内仅有 OX 个劳动力受雇佣，此时按严格的定义将有 XQ 个劳动力非自愿失业；因为在 OQ 数量以内的劳动力都能创造超过劳动成本的边际收益。现在考察小三角形 RVO ，即高于劳动力的边际成本但低于劳动力边际产出收益曲线的区域。这一区域的面积代表社会损失：因为在此区域内工人劳动的成本低于其创造的收益。更重要的是：在此区域之内，失业工人与雇主之间可能通过谈判达成对双方均有利的协议；即在两曲线之间的工资条件下签订雇佣合同，将对双方均带来好处。因此，若存在严格意义下的非自愿失业，则一般有可能签订对双方均有利的雇佣合同。

在凯恩斯的“失业均衡”理论中，这种就业合同的签订同样会对工人及雇主双方均有利；而随着时间的推移，这类合同的数量会愈来愈多，从而“失业均衡”事实上完全是一种非均衡状态。凯恩斯当时真正谈到了非自愿失业。现在所遇到的难题是，事实上凯恩斯的失业理论受到了致命的打击。在此作者愿指出更早发现凯恩斯这一弱点的其他作家如唐·帕廷金（Don Patinkin）等，他们一般采用其他方法分析这个问题；而且也正因为如此，许多优秀的经济学家一直试图为凯恩斯宏观经济理论寻求一个坚实的微观经济学基础，或者找出另一种宏观理论来代替它。但迄今为止，还不曾有人提出对凯恩斯非自愿失业理论的满意解释，至于非均衡理论也同样如此。

当然，在现实生活中，非自愿失业的工人与雇主都不可能获得完整的信息，因此，即使达成了协议，他们有时也许弄不清他们各自可能取得何种利益。这样，有些工人在一段时间之内仍然可能失业。他们与雇主同样需要花费时间去寻找，以便取得双方均认

为合适的利益。但此时不一定有非自愿失业存在：因为工人可以一面从事自己并不满意的工作，一面寻找新的职业；或者决定停止工作而把全部时间用于寻找新职业。我们前已指出，这种投入全部时间寻职的做法，与投入时间接受教育一样，不能算是非自愿失业。有些均衡理论家把雇主与工人对 MRP 与 MC 曲线有不同的估计，由于他们得到的信息不同；但这只是一种随意的难以置信的经验性回答。因为这种对环境的不同估计决不会像第一次大战后的英国那样延续 20 年之久；也不可能像 1929 年到第二次大战前的美国那样欺骗如此大量的工人。为此，我们必须找出更为可信的与持久的原因，来说明是什么原因阻碍了非自愿失业的工人与希望雇工的雇主之间达成互利的交易。

（八）

经济学家很自然地会问道：在政府或其他机构中什么人有兴趣阻碍非自愿失业者与雇主之间互利的交换？总统与执政党显然无法从这种阻挡行为中得到任何的直接利益，因为他们这样做就要甘冒失去工人与雇主双方选票的风险。日常生活中观察到的事实告诉我们：当权者都愿意宣传“和平与繁荣”或“形势空前大好”的政绩来争取重新当选。广大群众出于人道主义的同情心也不会阻碍这种互利的交易，而企业界则由于有额外的劳动力需求存在也愿意雇佣更多工人。

对阻碍失业工人与雇主达成互利交易感兴趣的主要集团可能是具有同样的或相互竞争的技巧的工人。他们在阻止达成这种协议的行为中会取得相当大的利益，因为当更多的工人进入同一领域从事劳动，必然会导致劳动力边际生产收益下降，从而使现有工人的工资降低。现有工人阻止这种相互有利交易的唯一方法就是组织成为卡特尔或院外活动集团，或更为常见的是，通过某种方式非正式地施加集体行动的压力。也具有同样利益的另一唯一集团可能是雇主垄断卡特尔或院外活动集团；它蓄意阻止双方达成协议的目的在于使工资保持在竞争工资之下。无视维持失业状况的动机的非自愿失业模型或宏观经济理论模型都不可能令人满意。

为了便于说明问题，以上论述只限于集中分析劳动市场，暂时假设在经济领域内没有其他卡特尔或政府的干预，而且在价格方面是充分灵活的。这些假设保证了雇主能售出其产品。当然，同样的论断也可应用于其他生产要素市场或产品市场，而且在这些方面的应用可能更为重要。在这些市场中，产品的需求曲线同样是向右下方倾斜的，而表示生产边际成本的供应曲线则向右上方倾斜。如果某一因素（例如某种价格过高）导致生产能力有所闲置，则在两曲线形成的三角形范围有取得对双方有利协议的可能性。再

次指出，对阻碍买主与销售者之间达成互利交易可能感兴趣的唯一团体是那些从非竞争价格中获利的企业；而且它们只有通过组织卡特尔或院外活动集团或进行非正式的幕后策划才能实现此目的。

正如埃德蒙·马林沃德（Edmund Malinvaud）等非均衡理论家所证明那样，在产品市场内不能使市场结清（所谓结清是指进行了全部可能的互利交易）的价格，同样会引起其他产品市场中劳动力的失业或生产能力闲置。在本章的后一部分，作者将讨论分利集团同时影响生产要素市场与产品市场时的综合效应。根据非均衡理论家及作者在本章以下有关劳动力市场的分析不能孤立应用，而必须与其他生产要素及产品市场的类似分析结合起来处理。

特殊利益集团的影响以及形成市场不能结清的价格的院外活动与卡特尔活动愈加广泛，则对同类工人以及资本回报率的变化就愈大。这种变化愈大，为追求更高回报率所花费的成本也就愈多。然而，这种额外追寻并不是一种用于收集信息的有效社会支出，这种花费仅仅是由于特殊利益集团的干扰所引起的，因此也会产生非自愿失业。由于市场不能结清的价格与工资的出现，致使工人寻职需要花费更多的时间，这就进一步加深了非自愿失业。

（九）

我们很快会发现，如果把上述方法应用到普遍均衡体系之内，将能得出相当重要的与可以验证的推论。不过，在此之前，我们必须回顾一下第三章内的第六条推论。该推论表明：分利集团引起决策的延迟、议事日程的拥挤与协商议题杂乱无章。我们还曾发现，在许多情况下，这些集团认为调节产量比控制价格更为有利。

这一推论可用于解释在某些社会中为何价格与工资均带“黏性”。特殊利益集团需要相当长时间才能一致通过协议和据以决策的法律程序。由于这种集团的全部重要问题都必须按此程序决定，所以其日程表十分拥挤。由于分利集团往往还要进行院外活动或与其他集团讨价还价，它还可能遇到议事日程同样拥挤的其他组织或机构，这样一来，交易日程表被挤得满满的。因此，受院外集团和卡特尔影响并决定的价格和工资，其变化过程可能很慢。一旦某项价格或工资被决定之后，它们不可能很快改变，即使条件发生变化，新的价格和工资对该集团是最优的也是如此。因此，是特殊利益集团引起了工资与价格的黏性。

许多事实证明，价格与工资向下变化比向上变化更缺乏灵活性。例如，马林沃德曾

谈到：“普遍相信的一种特性，即价格下降的黏性大于向上升的黏性。”在作者的同事查尔斯·舒尔茨（Charles Schultze）早期具有影响的滞胀研究中就是部分地根据此种假设的。但这样的事实确实令人迷惑不解。因为任何决策者，无论已获得多大程度的垄断权，都应当采用对其最优的价格；无论价格偏高或偏低，对决策者都同样不利。按此推理，如果价格对于任何原因都是黏性的，那它在各个方向上的变化都应当是缓慢的。固然每个方向都观察到粘性，但更多的观察表明，向下的黏性表现得更为突出与系统化。卡特尔或院外活动集团的决策迟缓，因此它们在提高或降低价格问题上进行决策时都同样需要较长时间，而且可能由他们在向上与向下各个方向调整价格和工资的决策过程将是同等缓慢。

由以上得出推论六的分析中，可以发现存在着一种非对称性。如果卡特尔内某一成员将自己产品的价格降到协议价格之下，则此行动将损害所有的成员，使他们的销售量减少或被迫削价。如果反之，该成员提高自身产品的价格，则其他成员并不受其伤害。另一方面，如果发生需求下降的情况，卡特尔可能宁愿选取一个稍低的价格以保持最大利润，但由于前述第六条推论所讲的原因，降低价格的决策将在一段时间之后才会实现。如果需求在均衡状态基础上略有增加，则每一企业均将稍微增加其销售量以便取得更多的利润，虽然这样做不如及时将价格调高后所能得到的利润那样多。现在再假设需求意外地发生了较大幅度的增加，此时每一企业均可以在较高价格下销售其产品而获得更大的利润。没有企业会反对其他企业将价格提高到卡特尔所协商的价格之上，因为谁都不会在这种膨胀的市场内遭受损失；于是，在短期内价格呈现上升的柔性。以上论点能否成立的前提是：垄断性卡特尔比购买者卡特尔更为普遍，而实际情况正是如此。有一种可用来检验比理论的推论是：在买方垄断的卡特尔中，出现的将是与上述相反的现象。

不同的工业中价格与工资的黏性不同，这也与本理论的论断相吻合。本理论认为，凡有特殊利益集团存在的工业部门，其中价格与工资的黏性更大；而且，根据第三条推论，凡企业总数很少的工业部门，由于容易达成协议，其价格的灵活性会小于企业数目众多的工业部门，因为后者若无选择性刺激手段就根本无法达成任何协议。依靠选择性刺激手段组织起来的大型集团，其决策过程甚至更为迟缓。

众所周知，通过集体谈判来制定工资的过程是非常缓慢的。在临时性的劳动市场内，如季节性零工、顾问等等，基本上不可能有任何劳动组织存在，从而其工资的灵活性特别大。同样可以发现，制造业产品价格不如农产品价格的灵活性大，除非政府受院外活动集团的影响而实行对农产品价格的控制。后一现象曾受到若干注意考察实际情况的货

币主义者以及凯恩斯主义者的重视。货币主义者的权威之一，菲利普·卡甘（Phillip Cagan），曾对此现象作过明确而客观的总结：

“虽然制造业的价格有时会大起大落，例如 1920—1921 及 1929-1933 年商业萧条时期那样，但它们一般都很稳定。更准确些说，公开取得的价格数据并不反映在市场上不景气时暗中给的折扣与虚报的价格，所以实际成交的价格无疑比公开引用的价格波动的大。这两种价格间的差别将在以后进一步讨论。然而，这种差别还没有大到足以否定我们所观察到的大部分价格对需求并不敏感的结论。”

F. M. 谢勒尔（Scherer）与许多别的经济学家也列举了许多数据以显示农产品价格的波动远大于比较集中的制造业价格。

本书内的理论还预言：非熟练工人与劳动生产率较低的工人失业率较高，这是与前面所列举对宏观经济理论的要求相符合的。正如第六条推论所述，分利集团一般倾向于争取到提高工资或价格的协议之后，故意让雇主或顾客决定此利益应当分配给那些具体的人，这样可减轻该集团在本身成员中分配集体行动所取得成果时的矛盾。当工资及薪金已被确定在高于市场结清价格的水平时，雇主将比在竞争性工资时选择和吸引更多有技术的合格工人，而生产效率低的工人可以发现，在这种高水平工资的条件下，雇佣他们对雇主是不利的。反之，如果水平低的工人能够自由地与雇主协商双方志愿的合同，则工资就能随劳动生产率高低变化，从而这些劳动生产率偏低但仍然有一定技术的工人就比较容易找到工作。受过较高级职业训练但其技术低于该职业中平均水平的工人，虽在该部门找不到工作，仍然可以在较低级的职业中找一个报酬稍低的工作；但毫无专长的非熟练工人就无法再向更低级的部门寻找待遇更低的岗位了。当然，其他一些因素也是很重要的。例如，某些拥有强大工会组织并享受高工资的建筑业与制造业工人，也会由于这些部门对景气循环特别敏感而引起就业的不稳定性。

（十）

第六条推论还可以解释在意外的通货膨胀或紧缩中价格与工资将如何受特殊利益集团的影响而变化。卡特尔或院外活动集团固然希望追求它们认为最有利的价格，但由于第三章内所述的原因，它们宁愿取得比较长期有效的价格协议或安排。美国的集体谈判协议是说明这一问题的一个非常明显的（虽然是比较极端的）例子：这些协议的有效期限一般均为三年。

现在假设发生了意外通货膨胀或紧缩情况。在意外通货膨胀的情况下，特殊利益集

团原来确定的垄断价格与其他商品的价格相比就变得不那么有利了，但该集团无法在短期内改变相应的协议或立法。由于卡特尔或院外活动集团仅能依靠制订垄断价格获得超额利润，于是非预期的通货膨胀使该集团得到的相对价格低于它想达到的垄断价格。这时，卡特尔的价格比原来预期的价格变得比较接近市场结清价格了。因此，在存在特殊利益集团的经济中，意外的通货膨胀反而使卡特尔化或院外活动集团所造成的垄断损失以及非自愿失业减少。于是，在特殊利益集团影响很大的经济中，其经济效率在意外通货膨胀时期反而比以前更高。

反之，在意外的通货紧缩时期，由分利集团规定的价格或工资会暂时高于该集团原来预期的水平，甚至超出它所理想的水平。这就意味着由于垄断造成的损失更大，同时相对价格远高于市场结清价格，而且非自愿失业率也高得惊人。

现在我们有了一个比过去好得多的理论，可以解释一般很熟悉的现象：即在大多数社会内，意外的通货膨胀意味着减少失业与增加实际产出，而意外的通货紧缩则意味着增加失业与减少实际产出。虽然在普通的一般均衡模型内（其中并未考虑特殊利益集团的影响）曾经证明过“货币是中性的”，即通货膨胀并不改变相对价格而且不影响实际产出，但现在可以看到这种结论为什么在现实世界上的多数社会中不能成立的道理。

如果通货膨胀率达到三位数水平（正如有几个国家内已发生的那样），而且未来的前景还难以预测，则特殊利益集团很自然地会致力于通过院外活动或谈判把产品价格或工资通货膨胀指数化。作者未曾研究过如此高的通货膨胀问题，但可以设想在远高出预期通货膨胀率或远低于预期通货紧缩率的情况下，物价指数的不准确性对于按不变价格计算的经济结果影响颇大。而且，甚至在最好的条件下，这类物价指数也是相当脱离实际的。严格说来，由于每一消费者所购买的商品种类与数量均不同，因此只有对每人都订出不同的物价指数，才能真正通过指数化措施抵消通货膨胀对他的影响。但特殊利益集团能否为其成员找出一个理想的物价指数并不重要，因为即使在统计数字最完备的国家中，总的物价指数误差也大得惊人。美国“消费者物价指数”所反映的通货膨胀率早已无人相信。这一指数中的某些误差是人为地造成的，如果没有院外活动集团为谋求自身利益而阻碍物价指数的核实，则这类误差比较容易修正。但另外一些误差则实际上无法消除。例如，无法衡量商品质量的变化；另一方面，涨价最多的商品销售量减少，从而它在消费品中的份额下降，而按原来的份额计算指数就会失之过高。这类问题在实践中如此难以解决，以致在本世纪 50 年代及 60 年代之初，当美国实测的通货膨胀率已经非常明显时，一些有经验的经济学家还在认真地辩论美国究竟有没有发生通货膨胀！这样，

只有在严重的通货膨胀已经持续了很久的情况下，非预期的通货膨胀或通货紧缩所造成的影响才会在指数化政策中被忽略掉。

（十一）

现在，进一步考虑现实经济中存在着许多相互影响的不同的行业或部门。我们必须将上述理论推广到这种复杂情况中去，也就是说，要在普遍均衡的环境中应用这一理论。

为了在普遍均衡环境内理解上述理论，我们将引用罗伯特·克劳尔（Robert Clower）的一个很重要但未受足够重视的观点。这种观点的实质可由前面图 1 中看出。我们在该处曾指出：除非双方互利的交易能将图内的三角形区域消除掉，否则总要损失一部分可得的利益。只有至少当最后一个劳动力出售时的价格相当于 MRP 与 MC （需求与供应曲线）交点处的价格时，才能获得全部的利益。反之，如果没有达到那种价格，或由于某种原因有些互利的交易未能实现，则失业工人与雇主双方的收入均将减少。当我们讨论产品市场中的卡特尔行为时，显然可发现同样观点是成立的：除非接受正确的价格（至少最后一件商品应如此），否则就不可能实现所有的互利交易；而且，如互利的交易不能全部实现，则供需双方的收益均将减少。如果像克劳尔那样考虑一个完全达到普遍均衡的系统，就可以看出：除非在每一市场内均恰好采用正确的价格，否则就不能取得全部的交易利益。同样地，如果普遍均衡系统内没有形成一整套理想的价格体系，则整个经济的收益将受到损失。这种损失（即整个经济内未能全部实现对供需双方均有利的收益）意味着对总产出的需求低于采用正确价格体系时的数值，而且有可能低得多。这样，克劳尔求得一个基本上能反映此种经济内总产出整体波动的因子。

在相当一段时间内，克劳尔的上述重要观点没有得到足够的重视。以后，非均衡理论家曾利用过这种观点，但其中有一些人被无法解释的市场不能结清的难题吓退，另一些人则摆脱不了凯恩斯的思维方式，所以采用该观点的人愈来愈少了。一个颇负盛名的经济学家曾经告诉作者：如果某普遍均衡的市场内出现了一组错误的价格信号，人们立即会从改正价格导向的交易活动中获利，从而该经济系统将很快恢复到全部就业状态下的产出水平。这样，克劳尔的观点似乎毫无意义了。但作者认为，许多经济学家之所以轻视克劳尔的观点，就在于他们不相信存在着故意阻碍互利交易的力量；因此他们误认为，即使互利交易暂时受到阻碍，过一段时间以后照样会恢复，因此他们认为克劳尔的观点最多也只在过渡状态下有效。

但如果作者在本书内的论断是正确的，就可以发现确实存在这样一群人，他们可以

由阻碍互利交易中谋取自身的利益。在某些社会中，他们组成集团以达到此目的，而且往往是经常如此。在稳定的社会中，随着时间的推移，这群人的组织程度愈来愈高；因此，对互利交易的阻碍不仅不能逐步消除，反而还会与日俱增。由特殊利益集团引起的经济效率减退可能是很严重的，而且反过来又会影响到社会需求水平。当然，如作者曾指出那样，如果这种阻碍是逐步加强的，因此不致引起宏观经济的明显波动。

现在假设发生了意外通货收缩或紧缩，或石油价格的猛涨，或其他的急剧变化，以致必须建立一套新的价格体系，才能使经济返回最有效的运行状态，或者恢复其正常的实际产出水平。正如前面讨论意外通货收缩或紧缩时已指出那样，在一个满布分利集团的社会中，此时发生的交易条件变化总是对有组织的部门有利。但按第六条推论所述，由于组织起来的特殊利益集团决策迟缓，进行调整需要一定时间，而不像约翰·希克斯爵士所说的“柔价格”部门那样迅速作出响应。这种迟缓调整的后果是：社会上的垄断程度加深与无法结清的市场中失业和排队寻职的人数增加；社会的总收入由此而减少，实际需求也随之下降。换句话说，在这种社会中，由于议事日程拥挤与谈判事项繁多而导致决策迟缓，需要相当长时间才可能形成一种与过去同样好的新价格体系。结果将造成社会对于商品、劳动力和其他生产要素需求下降：即出现经济衰退或萧条。

由分利集团在意外通货紧缩或冲击之前制订的垄断性及高于市场结清水平的价格体系将变得更高，其原因不仅是由于通货紧缩或其他冲击的直接影响，同时，正如克劳尔及其他非均衡理论家所指出的，还由于普遍均衡效应所引起的实际需求下降。这样就进一步导致长期投资的更大风险，从而使投资额也迅速下降。虽然特殊利益集团也会逐渐调整其价格体系以适应新情况，并最终恢复实际产出，但上述每一种因素的发展都使其其他因素随之恶化，从而导致螺旋式下降的恶性循环。

虽然马林沃德与其他非均衡理论家仅仅作了某种市场不能结清的价格与工资的简单假设，他们对上述过程的分析却与本书非常相似。最有用的一点是，马林沃德曾指出：在此情况下既存在着凯恩斯式的非自愿失业，也存在着古典经济学所述的非自愿失业。笼统地说，前一种非自愿失业是由于市场不能结清的价格体系引起商品销售量下降，致使这些商品的生产厂对劳动力需求下降，从而引起额外的失业，而且，由于市场结不清时的工资水平高于市场结清时的水平，使得就业损失产生乘数效应。后一种失业则属于古典经济学中所定义的，由于工资水平高于市场结清水平（但其他商品价格仍为市场结清水平）所引起的非自愿失业。马林沃德认为凯恩斯定义的失业比古典经济学所定义的失业更为常见。

根据作者提出的理论，必须研究分利集团在各部门间的分布状况，才能对上述结论作出判断；而这种答案则是随时间与地点而异的。不过，无论马林沃德的结论是否正确，以下一点是确定无疑的：即对非自愿失业程度的了解，不能仅仅局限于对劳动力市场内的利益集团状况的考察，即使作为初次近似也不行。作者在前面讨论非自愿失业问题时由分析劳动力市场内卡特尔行为入手，仅仅是为了使问题简化，而并不认为这种卡特尔一定是非自愿失业的最主要根源；为了对非自愿失业及其他资源的不充分利用作出满意的分析，必须考虑全部市场内各种形式的卡特尔与院外活动集团的作用。

正如前面分析意外的通货膨胀问题时所阐明的那样，当这种通货膨胀或重大的外部有利事件（如重要的技术进步或资源的发现）发生时，经济上会出现另外一种现象。由于在重大变革中暂时减弱了由分利集团垄断造成的损失，经济可能兴旺起来，充分利用了有利的投资机会，这将导致螺旋上升的良性循环，直到分利集团经过缓慢的重新调整取得新的垄断地位为止。

现在我们已经对于各种分利机构相当僵化的社会中所出现的景气循环或实际产出水平的经常波动作出较满意的解释。这种方法——作者暂时称之为克劳尔—奥尔森方法——与任何正确的微观经济学理论毫无相悖之处。

（十二）

由于上述论断是在普遍均衡条件下得出的，现在还必须考察一下某些价格不受分利集团直接或间接影响的情况，后者甚至在相当僵化的社会中也存在；在大多数社会中，不仅存在着持续处于非均衡状态的部门，也同时存在着价格长期处于均衡状态下而仅有短暂波动的部门。如果市场不受政治因素或卡特尔的控制，则那些由于特殊利益集团控制以致工资高过市场结清水平而失业的工人，可以自由地进入具有柔性价格的部门而找到工作。

在此情况下，如果不认真思索一下，某些经济学家可能会轻率地得出如下结论，即这种劳动力的自由移动可以导致充分就业。他们可能作出这样的假设：即使在高度卡特尔化和被院外活动集团控制的经济中，只要有对所有人开放的经济部门存在，就不会发生非自愿失业。

这一论断的错误之一在于：它忽视了资源由一部门流入另一部门所需的时间。由于受组织控制部门中的价格与工资具有黏性，这就意味着其他的“柔性价格”部门在意外通货紧缩开始阶段将承受其全部冲击，从而使卡特尔化或受垄断集团控制的那些部门中

相对价格显得比过去更高。这种总需求下降与相对价格更高的现象结合在一起，会使那些由垄断组织控制部门内的商品及劳动力需求大幅度下降。于是必须有相当大量的劳动力流入柔性价格部门才能保证充分就业。这时会有一些拥有闲置资源的所有者认为：在政府干预或均衡力量的作用下，衰退或萧条很可能是暂时的，因而将资源转入柔性价格部门不一定有利。此外，这种资源转移往往还会伴随着金钱和精神上的损失，例如要在柔性价格的商品生产较多的农村找到职业，就必须将家庭迁往乡间。不仅如此，如果将已投入刚性价格部门（或不均衡部门）的许多资源转入柔性价格部门，其价格往往只剩下原价值的几分之一；例如，厂房与设备往往是为了专门用途设计与建造的，而且拥有从事某种工业的熟练技工，如转入其他部门也往往只能暂时当非熟练工人使用。有人甚至认为：新转入某一职业若职位远远低于原来水平，其实与失业没有什么区别。同时，他们可能因年龄过大而无法再通过学习、训练或实践而取得与过去所从事工作同样的技巧水平。这种不愿转行的思想还可能来自许多中老年工人的保守心理，但这种情况确实普遍存在；正因如此，只好等到这些工人到了退休年龄之后才能真正实现充分就业的均衡。正如凯恩斯风趣地说过那样：最后我们全部都要离开这个世界。

即便我们不考虑宏观经济在时间上的波动，并忽略资源由总需求不足的刚性价格部门转入柔性价格（均衡）部门所需的代价，还会发现必有柔性价格部门存在的事实有时并不一定能保证充分就业。这就是所谓“街头小贩”现象——而忽视这一点正是下结论过于匆忙的均衡论经济学家的第二个错误。

虽然我们都为失业工人沦为街头小贩的现象惋惜，但如果承认经济是一种普遍均衡系统的经济学家没有让感情淹没理智，他就会同意街头小贩的出现正是在经济衰退中一种有助于恢复均衡的响应。如果有许多失业工人在当街头小贩，就反映这种贩卖部门是无组织的，而且价格具有柔性。于是，失业工人从事小贩活动正是有助于资源进入柔性价格部门的一种运动，同时也表明同样会有资源转入其他部门。作者认为，这种“街头小贩有助论”并不是一种讽刺，而是对问题某一侧面的正确表述：在经济衰退时期，如果禁止从事街头贩卖活动，无论对消费者或对工人都会造成一种损失。

在此还必须进一步指出：在分利集团普遍存在而且意外的通货紧缩又如此严重的情况下，如果阻碍资源重新分配的上述种种障碍已被克服，则必须转移进入柔性价格部门的资源数量与该部门的规模相比过大，以致该部门内原已受到影响的价格还要进一步大幅度下降。这时该柔性价格部门内与其他刚性价格部门内的价格之比变得极其不合理，而投入柔性价格部门中资源的收益率极低。在繁荣时期，街头小贩的投资收益率与其他

允许自由进出的经济部门的正常收益率相同；但在意外的大衰退中，其收益率变得如此之低，以致从事这种职业的境遇之悲惨与失业无异。赫伯特·胡佛（Herbert Hoover）由于侈谈大萧条期间街头小贩大发横财的谬论而被指责为感情上冷漠与政治上的愚蠢；从我们的上述分析看来，他的这种说法在理论上也是难以成立的。

问题的关键在于：大萧条时期在街头小贩身上发生的情况正和一般允许自由进出的经济部门中发生的情况一样。在 30 年代的美国，农民进入城市的历史潮流已经逆转，成批失业者涌向农村。这种资源的重新分配可以达到上述目的，但当时农产品价格如此之低而且总需求如此之小，以致与工业品的价格及工资相比显得极不正常。因此，当时美国国内开展了广泛而有力的政治活动支持提高农产品价格。通过法律限定了一部分土地与其他资源不许投入农业生产，才保持住农产品价格在一定程度上的稳定；这种法律限制一直执行到农产品价格恢复历史上的“公平”地位为止。也可能有人认为这种对农产品价格的保护是一种历史性的错误，但作者可以进一步证明这并非错误（在许多其他国家内也发生过同样的情况）；一般而论，当发生这类相对价格大混乱时，政府总是要进行干预以限制柔性价格市场内的价格暴跌。

在一种经济中，当被卡特尔控制和由院外活动集团影响的价格比重足够大时，总需求的明显下降必将导致部分资源的闲置。其原因一部分是由于资源在短期内很难得到重新分配；另一部分是由于进入柔性价格部门的资源数量相对于该部门的规模来说比重过大，以致要素报酬极低，几乎与失业或闲置无异。有时政府不得不出面限制柔性价格部门的产出或生产要素的投入，以保护投入该部门资源的收益率。（在大萧条期间，柔性价格部门容纳其他部门失业人口的后果之一，就是引起了这些部门本身的收缩。）在一个充满了特殊利益集团的经济体系中，大萧条期间的那些街头小贩或在均衡部门内工作的工人报酬非常之低，以致这些人即使按本章前述严格定义不能称之为非自愿失业，也可以名副其实地称之为“非自愿的半失业”。在这段时期内，愈来愈多的人愿意到非均衡或刚性价格部门谋求职业；排队寻职的现象剧增：由于这种现象完全是人为地使同样的资源在不同部门获得不同的工资与价格所造成的，因此应当看作纯属非自愿失业范畴。

（十三）

本章所提出的宏观经济理论并未涉及货币供应数量变化与财政政策何者对于支出或名义需求的影响更为重要的问题。迄今为止，我们并未排斥以下的任何一种论断：或者主张货币供应数量是决定名义收入的唯一因素，或者主张财政政策也是重要决定因素之

一。由于本书所涉及范围已经过于广泛，所以在此不拟讨论究竟何者决定了名义支出水平，这完全可以看作是一个另外的问题予以暂时搁置。作者愿意将支出的决定因素以及影响上述论点完整性的另一些问题留在另一本专著中去讨论，以便有更多的篇幅去处理许多技术性问题。与此同时，作者希望其他经济学家，特别是货币理论或宏观经济方面的专家（作者本人不属此列），能发现本书所述的理论值得进一步引申或在形式上完善化；如果能有更多的专家参加这项工作，则这方面的进展将大得多。必须指出，当本理论未能包括对于决定总支出诸因素的分析之前，尚不足以解释某一历史时期宏观经济行为的全部特征。它目前确实不能做到这一点。例如，在比较 30 年代与 60、70 年代的美国经济时，我们就会发现，本理论无法说明为何 30 年代初期执行的是不够稳定的、基本上紧缩性的货币与财政政策，而 60 年代末与 70 年代则执行比较稳定的、但主要是通货膨胀的政策。

然而，用以上理论已足以解释非自愿失业，而且此论据与已知的微观经济学原理及个人决策的动力均无矛盾之处。这一点是其他的宏观经济理论与货币主义理论所未能做到的。显然，如果能找到本理论与其他宏观经济理论不同的其他推论并用事实验证就更好了。如果本理论进一步阐明了这些可验证的推论而其他的宏观经济理论则不能，这将更有力地表明本理论以及本书中全部理论的正确性。

有一种极为合适的经验校核方法，既适用于本理论，也适用于上述所有各种宏观经济理论。凯恩斯的《通论》、货币主义、非均衡理论和均衡理论都一致声称他们的理论普遍适用于所有各种类型的货币化经济，或者至少他们并未说明各自的理论企图解释何种具体的经济类型。凯恩斯甚至连书名也叫做《通论》，意思是可以用它说明一切经济现象，甚至毫不迟疑地对重商主义的经济及其政策赋予了新的解释，尽管那种欠发达的重商主义经济与凯恩斯时代的西方经济有很大不同。同样地，许多货币主义经济学家都乐于用其论点解释发展程度差别很大的各种经济中的货币与宏观经济政策，而且往往作出非常武断的结论；米尔顿·弗里德曼（MiltonFreidman）的著名论点：“通货膨胀在任何时间与任何地点都是一种货币现象，”就是货币主义学者这种普遍化结论的一例。如果有人怀疑，作者指责现有各种理论过分强调其普遍性是否有点言过其实，他们至少应当承认：没有一种现有的理论曾经公开声明：宏观经济学或货币理论是在不同社会与不同历史时期内有显著区别的。这种过分强调普遍性与缺乏对不同社会不同类型经济之间区别的现象，无疑地反映了多数现代经济学中那种潜在的非历史、非进化、相对静态和不区分具体制度的偏向。

与上述理论相对照，本书中提出的宏观经济理论则预言不同的社会中宏观经济的问题性质也各不相同。以上分析表明：如果某一经济体系中的特殊利益集团只控制了少数不能结清的市场，则由此种市场扭曲而引起的问题显然只是某些部门的、微观经济性质的或局部的问题。意外的通货收缩或紧缩虽然会使问题恶化，但由于其影响局限于少数经济部门，还不致于发生普遍衰退或造成宏观经济的灾难。这种非预期紧缩的后果并不严重的原因还在于：其危害限于少数几个部门，而且这些部门中的资源可以比较容易地转移到为数众多的柔性价格部门中去，而后的容量相对比较大，故不致于受到损害。在这种情况下，通货紧缩虽然会影响价格或名义收入，但不一定会导致大量的非自愿失业，也不致于明显地或持续地影响实际产出水平。换句话说，若一种经济内不存在特殊利益集团以及由此引起的冗长立法程序及其他手续，则该经济的行为将遵循一般货币主义与均衡理论经济学家所预言的那种所有经济体系内均普遍适用的模式。

另一方面，按照本书的理论，当某一经济体系内特殊利益集团业已普遍建立，从而刚性价格部门比柔性价格部门庞大得多，则其宏观经济行为与以上所述大不相同。此时意外的通货收缩或紧缩将在广大范围内造成损失，包括：发生资源由刚性价格部门向柔性价格部门强制性的转移，柔性价格部门内价格的暴跌，不能或不愿转移的口中大量失业，排队寻职的代价剧增，同时，实际需求的显著下降又进一步使局势恶化，因为此时相对价格比通货收缩前更不合理，而其偏离理想价格体系的程度愈加严重。这种眼光狭隘的特殊利益集团密布的经济体系，在通货收缩或紧缩时期，更容易出现衰退或滞胀现象。因此，本书的理论完全可以说明：为何有些社会或某些历史时期不会由于意外的通货收缩或紧缩造成大量非自愿失业或实际产出的骤减，而另一些社会则相反，会遭受重大损失。此外，本理论还预言，凡疆域不变而且长期稳定的社会，将由上述前一种状态逐渐转入后一状态。

（十四）

不幸的是，作者对于近代世界比较宏观经济学的知识还不够丰富，不足以如愿地进行广泛的横向校验，只能限于对几个最大国家及一个典型小国的情况进行分析比较。但即使如此，也还存在着另一个问题，即由于超出本理论范围之外的政治事件或其他非经济因素会导致不同国家（或不同时期内）采取不同的货币与财政政策。在作者的模型中，实际产出水平的波动幅度以及非自愿失业的范围不仅取决于该社会中的特殊利益集团数目增长所需的时间，而且还取决于其货币与财政政策的可预见性与稳定性，以及其所受

外部冲击的剧烈程度。这样，某一社会（或历史时期）即使有较多的特殊利益集团存在，也可能只有较小幅度的经济波动与较少的非自愿失业存在；反之，另一个组织上并不太僵化的社会却可能出现货币与财政上的高度不稳定性。至少是部分地由于这一原因，本理论在进行部门间或国际间比较时，其校验的结果并不十分引人注目。

不过，在 70 年代西方发生的滞胀现象中，日本与西德（较差些）的失业水平就比美国、尤其是英国低。不同国家的失业统计口径不同，因此很难相互比较；特别是美国以外的各国所统计的失业率一般比美国统计的为低。然而，美国劳工统计局已将几个主要国家的失业率按美国的可比标准进行了换算。这些数字表明，1975—1976 年英国的失业率为 5%，而同年美国为 8%，同期内西德失业率为 4.5%，而日本仅为 2%。作者未能获得更近年份的比较数字，但最近的情况变得更加突出：1982 年美国的失业率达 9% 以上，而英国未经调整的数字则超过 12%。

当然，这里可能包含着许多因素。但只要稍为审视一下这些国家的通货膨胀率，就可以发现事实并不支持如下的两种观点：即所谓扩张性（即膨胀性）的货币与财政政策会消灭失业；或者如某些货币主义者所断言：“通货膨胀引起经济衰退”及高的失业率。由 1972 到 1979 年，英国的年平均通货膨胀率最高，达到 15%；美国的其次，为 9%。与凯恩斯的需求管理理论相反，该两国均存在着极高的失业率。西德通货膨胀的最高记录为 5.5%，此数字正如其失业率一样比英美低。然而降低通货膨胀率也并非实现充分就业的最重要条件：日本的通货膨胀率是名列第二的（10.6%），而其失业率则最低。

不仅如此，正如本理论所预言的那样，英国更加关心“社会契约”与“收入分配政策”，而且比其他国家遇到更大的困难。按照作者的论断，在英国这种有着强大而狭隘的特殊利益集团的国家中，对这类社会契约的过分奢望与收入分配政策的失败并不令人意外。西德的特殊利益集团不仅为数较少，而且各集团所代表的利益面也比较广泛；这两个特点都有助于说明其通货膨胀及失业率为何不那样严重。

在上述四个国家内，都存在着影响前述结论的各种特殊因素；例如，西德雇佣了大量的外籍工人，他们失业之后往往就被遣送回原籍，因而不进入失业统计之中。但我们也必须注意到西德与日本受石油价格上涨的影响较大，因为它们完全依赖于进口石油。美国虽然进口部分石油，但它是世界上最大产油国之一；而英国则万分幸运，恰好在此关键时刻转变为一个石油出口国。但此处我们所讨论的仍然局限于几个大国的极端情况，因此不能得出完整的结论。

我们固然没有可能去研究所有国家的情况，但在此可以指出有一个小地区非常典型，

值得特别注意。正如作者在第六章中已指出那样，中国台湾省（与南朝鲜、香港和新加坡相似）在第二次大战以后的经济增长速度是惊人的。可以注意到，在日本统治时期，压制了台湾本地的特殊利益集团的形成，因此它的经济迅速增长是与本书理论相符合的。如果本章的论断正确，则台湾省在意外的通货紧缩或反膨胀期间，由于没有特殊利益集团存在，也应当能保持大致充分的就业及满负荷的生产。由分析统计数字可知，台湾省确曾经历了相当严重的反通货膨胀时期而实际产出的损失较小。凡特别重视这一问题的专家几乎都观察到了这一点。

埃里克·伦德伯格（Erik Lundberg）写道：

“台湾省在战后时期，开始时 1946-1949 年期间消费者物价指数每年增长 10 倍，1949—1950 年期间增长 500%。直到 1950-1951 年，通货膨胀率仍然失控，每年约为 80—100%。最有兴趣的问题是：1952 年如何能迅速制止通货膨胀而又使经济没有陷入衰退或经济增长严重受挫的呢？……

“另一个重要问题是台湾如何能够在 1952-1960 年间将相当高的通货膨胀率（每年 7-8%）压低到货币价值相当稳定——国民生产总值平减数每年上升 2-3%——而且波动极小。这一成就不能仅由货币和财政政策得到解释”。

（十五）

前面所举的几个例子显然还算不上以确定的事实检验了本理论。现在再来分析一下美国在第二次世界大战之后的相对短期内的变化情况。由于货币主义者一般都比凯恩斯主义者更加反对把结构变化与体制改变也看作是战后通货膨胀的部分原因，因此我们在讨论此问题时，不妨再由较严谨的货币主义经济学家菲利普·卡甘（Phillip Cagan）的著作中找出一些事实来说明此点。

卡甘考察了美国自 1890 年以来的价格与产出变化的数据。他发现在经济衰退时期物价下跌的趋势随时间而减弱。他观察到：

每次由景气期间到继之而来的衰退期间，价格变化率降低的趋势愈来愈小，以致在最近的两次景气循环中，价格变化率的变化甚至变为正值，即在衰退期间物价的上涨率超过了景气期间的上涨率，从而出现了前所未见的奇异的循环特点。

战后通货膨胀的特点不在于景气时期的物价上升得更快——过去很多景气时期的通货膨胀率比战后时期的更高——而在于在衰退期间物价不但不降低，而且反而上升，甚至升得更快……。1970 年的衰退并未能遏制通货膨胀，这一令人吃惊的事实并非什么新

奇的现象，它不过是战后持续发展过程中新的一步。……这种新发展就是：在疲软的市场中物价反而上涨变为十分普遍的现象……。

在这些循环中，物价的周期性波动幅度较小，其一部分原因是第二次世界大战之后的经济衰退严重程度降低，而这一现象应部分地归功于改善经济稳定性的研究成果。尽管如此，我们还发现，除了总支出的周期性收缩幅度较小外，价格对同等幅度收缩的响应也大为减弱，因而总支出收缩的后果更明显地反映在总产出按比例下降上。

杰弗里·萨克斯（Jeffrey Sachs）在最近一篇论文中，也用另一种稍微不同的方法肯定了卡甘的上述发现。

虽然以后被泛称为“滞胀”的上述发现已成了老生常谈，但卡甘的发现中有两点是值得强调指出的。第一点是他认为这一现象是渐变的。这种观点肯定是正确的——譬如说，50年代第一次提出的成本推动论就预示了70年代的令人困惑的现象。然而这种现象在本世纪上半叶或前几世纪从来没有出现过。

卡甘的发现的第二个重要特点就是：由于价格行为的变化，随着时间的推移，总需求的减少愈来愈多地反映为实际产出的减少。卡甘并未讨论这一点，但直接观察表明：在其他几个国家内也发生了类似的情况。这种现象恰好是本书理论所预言必然发生的，而其他任何非演化论的与不考虑结构影响的宏观经济理论则无法加以解释。

（十六）

当我们由更长远的历史观点来考察上述问题时，可以发现：意外通货收缩或反膨胀所造成的失业与实际产出减少的严重程度与日俱增。虽然我们无法获得前几世纪的可靠数据来对当时宏观经济与货币情况作出确切的判断，但已有记载的定性证据以及零散的数据已足以使经济史学家就某些粗线条的历史经验取得一致意见。在凯恩斯或货币主义的经济理论中，却并未考虑这些经济史学家所熟知的重要历史经验。

可能在全部宏观经济历史中最令人瞩目的趋势就是：无论原因如何，在英国或美国这样的国家内总需求的下降对于实际产出水平的影响与日俱增。这一情况至少在18世纪已初见端倪。当时开始出现价格水平的大幅度（而且是不可预测的）波动，但这种波动无论在工业革命时期或19世纪的大部分时期内都没有引起大规模失业或实际产出水平的大幅度下降。上溯到较此更早的时期，经济活动还局限在狭小的地区之内，当时存在着如第五章所描述的种种贸易壁垒，因此很难说有什么统一的国家宏观经济的发展。但具体到重商主义经济时期，特别是英国已经变成了中央集权的国家，而且仅存在很少量的

贸易障碍。这就意味着当时的英国很容易发生全国范围的通货膨胀或通货紧缩，而且历史上也确实发生过。当实现了这种管辖区的统一以及 17 世纪发生内战与政治上的动乱之后，通货膨胀或通货紧缩对于英国就业与实际产出的影响，即使有的话，也很小，甚至是短暂的。同样，美国由建国伊始就形成了全国统一的经济，它能够而且确实发生过通货膨胀与通货紧缩，但这些现象对于就业与实际产出水平的影响同样很小。

虽然 19 世纪后半叶的情况开始发生了变化，但由 1812 年拿破仑战争所引起的通货膨胀达到高峰，直到 1896 年价格水平降到最低点，这一段历史仍能说明以上论点。在这一时期内，英国的物价水平跌落了一半以上，而美国的下跌尤多。然而，就在这同一时期内，英国的工业革命继续在进行，美国经济也显著地增长与繁荣。简而言之，世界上从未有过的人均收入长期地稳定增长，但它正好发生在物价一直下跌的时期。在 19 世纪末，景气循环的最低潮年代中，失业增加了，但与 20 世纪相比，经济衰退阶段所引起实际产出水平的下降却不大。

当然，甚至在 19 世纪初期，就曾发生过多“恐慌”及“危机”。当物价下跌时，借款者自然很难偿还债务，因为他们要支付比物价稳定时高得多的实际利率。正如 19 世纪美国的人民党运动所显示的那样，在物价较高时借钱的人肯定不喜欢通货紧缩。当物价下跌时，有些公司偿还不起它们的债务，于是它们可能陷入破产；特别是由于当时银行系统很不稳固（尤其在美国），这样就导致了银行的倒闭。这些恐慌及危机使人们丧失对前途的信心，于是引起了失业与实际产出的某种下降。但与本世纪 30 年代的经验相比，或者按同等的物价暴跌对今日经济可能发生的影响相比，当时这种失业与产出水平下降的幅度相对甚小，而且为期颇为短暂。

表 7. 11839—1843 年与 1929—1933 年的比较（按百分比计）

	1839—1843	1929 — 1933
货币存量变化	—34	—27
价格变化	—42	—32
银行数目变化	—23	—42
实际总投资额变化	—23	—91
实际消费额变化	+21	—19
实际国民生产总值变化	+15	—30

注：1839—1843 年的变化量是最高峰数字与最低谷数字的比较，但各项的统计日期稍有不同。货币与银行的数据系由 1838 年末到 1842 年末；而价格变化的数据则取 1839 全年与 1843 全年平均值；国民生产总值等则取 1839 统计年度（1839 年 5 月底止）及 1843 年统计年度的值。

来源：1839—1843 年度取自表 3.2，3.3，5.2 [彼得·特明：《杰克逊的民主》（纽约 W. W. Norton 出版，1969，1975）]；加里曼，私人通讯；《美国历史统计》，第 624 页，1929—1933；上引书，第 116、143、624、646 页。

将两次大战之间大萧条的数据与美国过去历史上最大的一次通货紧缩相比较，可以最有力地说明这一点。米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦茨（Anna Schwartz）声称：“要找到美国历史上能与 1929—1933 年货币崩溃相比较的事件，必须上溯到几乎一个世纪之前，即 1839—1843 年的通货紧缩”。事实上，正如经济史学家彼得·特明（Peter Temin）所述，1839—1843 年的货币供应紧缩比 1929—1933 年更为严重，价格水平大幅度下跌：1929—1933 年为—31%，而 1839—1843 年为—42%。但按实际消费的减少计算，1929—1933 年减少 19%，而 1839—1843 年反而增加 21%。尤其令人吃惊的是，实际国民生产总值在 1929—1933 年减少了 30%，而在 1839—1843 年却增长了 16%。（见表 7. 1，此表由特明的《杰克逊的民主》一书转录。）正如特明在他的另一部著作中很恰当地指出的那样，美国在由 1929 年开始的大萧条中所发生的失业规模与各种资源的闲置程度都是史无前例的：

“由 1929 年开始的经济收缩是历史上最严重的一次。历史学家曾用 19 世纪 40 年代的收缩与本世纪 30 年代相比较，其结果恰好足以说明后一时期的严重程度。在 19 世纪的大衰退中，曾经在不同程度上发生过银行倒闭、通货紧缩以及企业破产。但却没有发生像本世纪 30 年代那样的经济资源不充分利用——即劳工失业及其他资源闲置。

“在本世纪 30 年代初期，美国的商品与服务的价值跌落了几近一半。在进行价格修正之后，实际生产量下降了大约三分之一。失业人数达到劳动力的四分之一。投资活动几乎完全停止。这是经济史上最严重的一次大崩溃。”

19 世纪与 20 世纪的这种宏观经济行为性质上的差异，甚至可以在日常用语中发现。虽然有些作家酷爱标新立异，可是像“失业”这样时髦的词汇却一直到了 19 世纪末才见诸文字。《牛津英语词典》中说明：“失业”一词在 1895 年以后才开始通用，但 E. P. 汤普森（Thompson）指出该词早在 1820 到 1830 年间已偶见于欧文主义与激进主义的著作之中。早期考察失业问题的专家喜欢采取较为婉转的用语如“待业”或“非自愿赋闲”。

德文中“失业”(arbeit. sloisigkeit)一词在 1890 年前很少见到使用。法语“失业”(chomage)一词虽在中世纪就出现,但该词另有“休息”之意,如在某日或假日无事休息可称为“un jour de chome”。如果在 19 世纪初的物价下跌曾经引起大量失业或生产资料的闲置,那么至少在所有这类国家内的日常用语中肯定会普遍出现“失业”这个重要的词汇,更不用说由于它是生活悲剧的根源,肯定会引起作家们加油添醋地描写了。

导致生产资源闲置与实际产出下降的总需求减少的程度,应与总需求波动的幅度相区别。正如卡甘所指出:部分地由于经济学家及政府已经掌握了使经济稳定的经验,在第二次世界大战以后的年份里,从历史的标准看,各国的经济是相当稳定的。但由我们引证的事实表明,由于价格的刚性随时间而不断增加,即使在稳定的经济中,由于总需求的某种减少,也会引起更多的失业与产出水平的下降。

正如正统的宏观经济理论无法解释前述各国相互比较的事实一样,它们也不能解释上述历史事实。对于意外的通货紧缩与反通货膨胀发生时,为何有些社会在某些时期遭受最严重的失业与产出损失的问题,这些理论却不置一词。它们强调其理论的普遍性,结果给人以这种印象:好像在所有货币化经济中,执行错误的财政或货币政策的后果都应当一样。与此相反,本书的理论则解释了我们所观察到的各国之间的差异,以及在稳定的社会中那些随时间逐渐变化的现象。

(十七)

本书中的理论同样适用于分析凯恩斯本人在发展其光辉理论所处的时代与国家,适用于研究世界上变为正统主义的地区,也适用于解释大衰退的实质。凯恩斯是在本世纪 20 到 30 年代的英国作出他的精辟论断的。他所描写的社会是当时特殊利益集团与组织发展得最多的社会。在第一次大战之后,英国经济所面临的出口及其他商品需求结构与战前相比已发生很大变化,而英国工业原有的有利地位也发生了改变。因此,英国需要有一种新的相对工资与价格体系,而且要在相当程度上重新分配其资源。然而,在当时的英国,价格与工资缺乏弹性,而且存在着阻止资源自由进入各部门的种种障碍,因此其资源的重新分配进展迟缓:结果有大量的资源闲置无用。由于邱吉尔在 20 年代中不适当地将英镑升值,在一段时间内这一矛盾更加激化。然而,如果当时工资与价格相应地下跌到足够的程度,英国的各种资源仍然有可能充分利用起来。但英国的各种制度结构早已发展到僵化的程度,相应的工资与价格不可能在短期内跌落,有些甚至在一段时期之后仍不下降。当然,在足够长时间之后,这种工资与价格终久会调整的,但正如凯恩斯

所指出那样，到那时英国人口的一大部分早已饿死了。因此，凯恩斯的名著《通论》确实是天才的和富于启发性的，但绝不是真正“通用”的理论。如果英国在第一次世界大战之后也像德国在第二次世界大战之后那样把所有的特殊利益集团清除得干干净净，那么凯恩斯大概不会写出他那本巨著了。

在凯恩斯构思其《通论》及《货币论》的时期，英国所面临的问题与其他国家所遇到的各种困难，被第一次大战后世界经济中的一股国家主义及辖区分立化的逆流所加剧了。庞大的奥匈帝国被凡尔赛条约分割为许多小国。这些新建立的国家在经济上很自然是国家主义与保护主义的。苏联与外部世界几乎断绝了贸易。保护主义在其他地区也十分盛行：甚至英国和大英帝国成员之间也放弃了自由贸易政策。尤有甚者，一系列的失当行为，如欧洲协约国对战败国索取巨额赔款，美国对其战时盟国提出不切实际的还债要求，以及许多国家在对外贸易中对邻国拼命榨取和采取愚蠢的汇率政策等等，更加把世界经济搅得一团糟。在世界经济中由此而引起的贸易上有形与无形的损失确实大得惊人。根据本书前述逻辑，这种损失使各国对实际产出的需求普遍下降，特别是出口的需求急剧减少。

如果当时强大而繁荣的美国采取了正确的政策，本来有可能从这场国际困境中脱身而避免一场灾难。但美国恰恰反其道而行之。除了别的错误之外，美国参加了限制主义与保护主义的大合唱；它突然对移民数量施行前所未有的限制，而且通过了福德尼-麦孔勃尔（Fordney—Macomber）和其后更高的斯莫特-霍利（Smoot—Hawley）关税法。从当时情况看，制订这些政策并不合理。譬如说，虽然美国工会赞赏并参与了限制移民的立法，但应当看到，从现代的美国标准看，当时参加工会的工人比例还非常之低。虽然有些雇主们为了避免本厂工人加入工会而宁可采用工会制订的工资标准，而且工会集中在几个最惹人注目与最重要的工业部门，从而其影响范围远远超过其会员人数所占比例；但在本世纪 20 年代中，工会会员人数却在减少。

正如前面第三条推论所述：小型集团可能最先组织成功，而且由企业组成的小型集团似乎是许多问题的策源地。正如莱斯特·V·钱德勒（Lester V. Chandler）很是恰当地描述那样：“20 世纪 20 年代产生了贸易协会运动。在当时商业部长赫伯特·胡佛的大力赞助下，实际上在所有主要的工业与许多次要的工业中都建立了这种贸易协会……多数（也可能是绝大多数）贸易协会限制了自由竞争。”在当时自由市场经济的主张还能得到广泛支持的美国，竟能如此成功地通过增加关税法案，足见这种贸易协会运动的声势是如何强大；这一点也已为若干政治科学界权威人士的研究工作所证实。这种关税

制度是各种组织和合谋的温床，由此对企业的卡特尔化及寡头集团的普遍形成大开绿灯。而这类集团的建立又进一步使得有关价格的协商与决策程序迟缓化，特别在工业部门尤其如此。

当时美国由于银行系统的极度不稳定性、某些部门投资已达饱和、外国关税壁垒对美国出口商品的限制、股票市场崩溃对投资者信心的打击等种种因素，导致了支出的大幅度下降。在发生了以上这一切之后，许多商品的价格（特别是制造部门）并未随需求的减少而迅速下跌或按比例降低。事实上，以上讨论过的统计数字表明，虽然农产品价格与其他弹性价格大幅度下降，但有许多商品的价格（特别是集中的、高度组织起来的工业部门商品价格）下降缓慢而且幅度较小。由于价格体系失效，贸易收入比过去大为减少，实际收入及对产品的需求大幅度下降；同时，这些因素与通货紧缩以及凯恩斯所强调的投资倾向递减结合在一起，就意味着对劳动力及其他生产要素的需求骤降。此时劳动力市场的僵化造成了远远比其本身所受影响严重得多的后果。

然而，即使如此，如果不是随之而来的一系列政策失误，失业还不至于如此严重与长期化。当时由于街头小贩这一类柔性价格市场内的物价不成比例地暴跌以及投资回收率极低而怨声载道。不仅如此，由于资本主义的显然崩溃与保守的柯列芝（Coolidge）及胡佛当局为阻止衰退所作努力的失败，大多数美国人心目中对于自由放任主义的政策已失去信心。（这种自由放任主义的政策主张政府不应干预经济，听其自然，则一切都会好转；在某些情况下，也主张政府对于外国的竞争采取保护政策。）于是随之而来的是一系列旨在干预市场的政策，它们规定将价格与工资冻结在“公平”、“合理”或“不亏本”的水平上——这一水平对于已牢固占领市场的企业及工人有利，但却不利于雇佣更多工人并销售更多的产品，而后一行动对于摆脱危机复兴经济却是绝对必要的。这一系列错误政策都由胡佛当局开始提出。例如，1931年通过的戴维斯-培根（Davis—Bacon）法案，其中即明确提出：联邦政府建设项目的承包或分包商，如果支付给工人的工资低于劳工部长规定的当地合理工资，要受到法律制裁；而所谓的当地合理工资一般均相当于工会力量最强的建筑部门内由工会规定的工资。又如1932年通过的诺里斯-拉瓜地亚（Norris—La Guardia）法案终止了法院限制合并垄断劳动市场的权力。

其后，在1933年成立了国家复兴局。它不仅允许而且竭力鼓励每种工业都建立自己的“公平竞争法规”和一个执行法规的“执法权威机构”。这类“公平竞争法规”一般都要求各企业在产量、产品价格、各种贸易价格方面采取“公平”的行为，而且还要求实行“公平”的工资、工作时间、集体谈判权等等。据估计此类法规涉及到当时工业中

95%的雇员。虽然国家复兴局也规定所谓“最低”工资与禁止削减工资，但它对企业贸易协会的利益似乎更为重视。正如富兰克林·罗斯福后来所描述那样：“作为国家复兴局政策的各种法规均来自工业企业本身提出的建议。除了少数例外，绝大部分的建议都是由至少一个或更多的贸易协会提出的。国家复兴同给予工业以自治的机会，从而许多长期销声匿迹的贸易协会又恢复了青春，而且许多原来没有贸易协会的工业也急急忙忙把协会建立起来。”1935年美国最高法院宣判国家复兴局不合宪法。然而，它的某些活动都转移给了其他政府机构，并且先后通过了各种法案〔如1935年的美国劳工关系法及1937年的瓦格纳（Wagner）法案〕以维持工资水平并促进工会组织的扩大。这种“工会化”发展迅速，并无疑地影响了许多企业的工资政策，这些企业都害怕被孤立在工作之外，到1934年春季，全部工业中的工人有四分之一在已建立本厂工会的工厂内工作，而这些工会一般都是在一次罢工后组织起的，或通过独立工会的活动而建立。独立工会本身的会员也由1932年的300万人猛增到1938年的800万人。

总之，美国经济大衰退的出现使得政府当局手忙脚乱，慌张地去促进企业之间与劳工之间的种种组合，并颁布一个又一个的法令，而这些措施实际上进一步阻碍了企业与失业的工人以及闲置生产资料的所有者在互利的基础上签订互利的合同：即愈来愈多的工人、消费者及企业被禁止进行那些本来可以填补图1内所示三角形区域内的交易。不仅如此，还通过了“农业调整法案”及其他的立法，固定了某些农产品的价格并强行禁止在大片土地上种植或动用其他农业生产资料，以为这样就可以挽回农产品价格过低的局面，而实际上却阻止了闲置的资源转入农业领域。

在上述情况下，像凯恩斯所建议的那种刺激总需求增长的政策自然就很起作用了。由于此项政策可以停止通货紧缩与提高价格，因此通过缓慢行动决定的名义价格以及冗长的立法过程所造成的影响相对而言就不那样明显，从而其危害也较轻。由于利率已经过低，有些人宁愿囤积货币，因此无怪乎凯恩斯会认为增加货币发行量还不够，进而主张政府实行赤字预算。作者无法确切了解美国执行“新政”时期每一具体政策或措施究竟对提高总需求有多大贡献。当时政府确曾购入黄金与增发货币，但最著名的还是富兰克林·罗斯福总统的赤字预算，后者曾经是有争议的政策。显然，罗斯福总统的需求膨胀政策，加上采用联邦存款保险手段增强了银行系统的信用，实行某些货币扩张政策，同时将某些卡特尔规定的高物价与高工资逐渐调低，这些措施的综合效应超过了由于建立新卡特尔以及由政府规定最低价格与工资所引起的失业与资源闲置的消极作用。到1940年，失业率比罗斯福开始执政的1933年有所减少，实际产出也有所提高。

因此，凯恩斯理论对于美国有着深刻的影响是不足为奇的。实际上它对于所有英语国家都有同样深远的影响，因为后者大部分都经历了特别长的政治稳定时期，从而建立了众多的特殊利益集团。由这一角度看来，其他国家，例如德国，在战后对凯恩斯理论不那么欣赏就不是偶然的了。这当然由于各种原因，但其中至少有一点是明显的：英语国家中受过专业训练的经济学家人数比其他国家的总和还多好几倍，从而其中必然有更多的人被凯恩斯微妙与精湛的巨著所折服而加以赞美。

现在我们必须进一步指出，虽然在经济衰退中采用凯恩斯所主张的增加总需求的措施有时可以抵消特殊利益集团及错误的宏观经济政策所造成的消极影响，但对于非自愿失业而言，总需求水平这一因素最多只有第二位的和暂时的影响。非自愿失业只能由以下原因来解释：某种利益或政策阻碍了自愿出卖劳动力（或其他商品）以及有意由购买这些劳动力或商品中获利者双方互利的交易。总需求水平偏低或下降，既不是非自愿失业的必要条件，更不是其充分条件。不仅从理论上，而且由本章前面所引证的历史事实也可以说明，总需求水平的低落不一定导致经济衰退或自愿失业。

反之，在总需求水平较高或增长的情况下，也可能发生非自愿失业。这可以由以下事实说明：无论特殊利益集团所预测的通货膨胀率为何，它们倾向于制订更高的实际价格与工资水平，以阻止在该集团之外进行互利的交易。这样就会使市场无法结清。在此情况下，甚至当闲置的生产资源最终转入柔性价格部门并得到利用后，仍然会有一些非自愿失业存在。这是由于：前面所描述的情况造成了同等的资源在不同部门中毫无理由地有着不同的报酬，这样就会引起额外的排队与寻职损失。最近发生的滞胀现象同样可以证明：在较高的或增长着的总需求水平下，仍然会产生非自愿失业；在某些年份中，尽管以货币计算的国民生产总值有所增长，同样也发生了高失业率。在这种情况下，总支出必然增加，否则，较高的名义国民生产总值就不会被购买，但非自愿失业依然存在，而且有时还可能增加。

由于总需求不足并不是非自愿失业的主要（或最终的）根源，因此经常地、及时地对需求进行精细调节似乎毫无意义。这不仅因为，像其他作者所指出那样，我们的知识不够，无法对需求进行精细调节；而且是因为在任何情况下，需求调节都不可能成为主要杠杆。当 1933 年美国处于经济大萧条之中时，通货膨胀已不可能产生任何有害作用，而且许多特殊利益集团正准备将其垄断价格降低到 1929 年的水平以下，没有人预计价格会再上升；因此，用一切手段来增加总需求，借以抵消刚性价格部门维持高价的有害影响，这种想法确乎是极为重要的。额外的支出可以弥补由于失业及垄断价格所造成的需

求减少，而且有助于提高一般价格水平从而抵消刚性价格部门相对价格过高的有害作用。但如果特殊利益集团已经习惯于对付需求管理，并采用制订更高价格的方法来抵消扩张性的财政或货币政策的作用，那么上述需求管理方法不仅起不了预期的作用，而且可能导致通货膨胀。正如作者在另一著作中所指出：有时由于货币政策（可能财政政策也如此）改变起来比特殊利益集团调整其价格的速度更快，这样就出现一种可能：即在大多数特殊利益集团决定了各自的垄断价格之后，通过改变政策实现需求管理，可以使实际产出上升。但这种多变的和不可预知的政策也将付出代价，因此并非一种长期解决办法。

最根本的问题在于凯恩斯并未解释各种工资与价格为何产生刚性，也没有指出此种解释恰恰就是所有宏观经济理论的核心，因此他的某些追随者竟假定这些工资及价格在不同程度上是人为地任意规定的。凯恩斯多次提到通货膨胀率的“核心”——即变化较慢的那些价格与工资的增长率——，但他的理论中并未回答：是什么因素决定了哪些价格与工资属于这种“核心”，以及什么力量使它们发生变化呢？如果这些构成核心的价格与工资可以随意选定，或者是指令性的“收入分配政策”的结果，则没有理由设想它们会受到总需求增长的深刻影响。由于对上述问题未能回答，因此，当某些凯恩斯主义者在 70 年代曾建议政府采用更大胆的扩张政策来消除失业时，结果徒然加剧了通货膨胀，而失业率却并未减少。

在货币主义与均衡理论中，也存在着同样的漏洞，它们未能说明这种核心在何处。这些理论很少或根本没有阐述某些价格或工资变化较小的根源，因此它们也无法解释非自愿失业的成因。凯恩斯与货币主义两个学派中的许多经济学家往往把黏性工资与失业的原因简单地归之于最低工资律和工会组织等等，但仅仅指出这几个因素是远远不够的。这些理论并未说明这类黏性价格是为谁的利益服务的，以及它们是如何产生的，等等。如果一种宏观经济理论不能解释最重要的一些现象——如造成失业与实际产出水平波动的原因等，那么这种理论就名不副实，正像没有丹麦王子头衔的另一位哈姆雷特先生一样。

（十八）

虽然我们认为凯恩斯理论很不完善，而且这种缺陷导致根本性的错误，但我们并不否定他对宏观经济学理论的重大贡献。从某种意义上说，他是这个领域的创始人。凯恩斯强调货币本身就是一种财产，强调投资水平比消费水平更易于发生波动，以及人们的期望对于经济行为的重要性等，这些观点都极大地丰富了我们对于宏观经济学及货币问题

的认识。在他的巨著《通论》出版之前问世的大部分有关货币及景气循环的理论，现在看来都显得十分原始。凯恩斯在希克斯的协助下还提出了将货币供求关系与储蓄和投资意向结合起来考虑的光辉思想。凯恩斯的贡献远不止于此，因此我们毫无理由责备他未能提出如本书所讨论的供应—价格一类问题的理论。但他本应指出这种忽略所造成的潜在危险与局限性，而且不应当宣称自己的理论具有无所不包的普遍性。如果凯恩斯能更重视所有科学包括经济学都立足于前人贡献的积累而更少强调一点他与前人的不同，则从长远看他的名声可能会更大一些。

作者认为，在此应更加强调指出凯恩斯对宏观经济分析与论战中的贡献。其理由之一在于：在许多货币主义与均衡理论的著作中，除了有价值的部分之外，几乎无例外地都有一种迷信，似乎只要是反对凯恩斯所作结论的论点就是百分之百正确的。有时甚至弄到将辩论的取胜者得重于真正的创造性贡献的地步。作者的这种印象也可能失之于片面，若果真如此，作者于此可致歉。但作者要反问：为何针对凯恩斯所进行的如此浩瀚的精彩评论中，竟很少甚至完全不提非自愿失业理论，或者对美国与其他国家不能将其生产自动保持在充分就业水平上的这种众所周知的失败不置一词呢？更有甚者，经历过两次大战之间大萧条年代的劫后余生中有数百万尚在人世，他们无一不能为当时那种饿殍遍地的可怕失业情景作证，为什么这些经济学家无视这样严重的非自愿失业与长期萧条事实，而宁愿将其理论建立在如“以太”学说一般空想的“均衡状态”假设之上呢？为什么这些理论家一面大声诅咒那种由于迅速扩大的政府干预与工会势力膨胀所造成的恶果，一面却又将其宏观经济模型建立在基本摆脱了政府或卡特尔规定的价格体系、甚至在“完全竞争”的假设之上呢？

作者希望对凯恩斯的争论最好尽早留给经济思想史学家去研究，从而使所有经济学派的天才巨匠们解放出来，集中精力于博采各家之长，以发展更完善的宏观模型：继承货币主义与均衡理论家所坚持的宏观经济理论的宏观模型，必须建立在坚实的微观经济学基础之上，同时继承凯恩斯所承认的非自愿失业的可能性，但同时又承认，在稳定的社会内一种自由放任主义的经济不可能在持久地、自动地维持充分就业水平下的生产。也许有人认为：本书作者之所以坚持宏观经济学必须满足上述条件，只不过是出于自己的理论恰好能够符合这些要求的缘故；但作者却愿意听取有哪一位博学多才的经济学家能够说明：为什么宏观经济理论不应当满足上述条件？（或者，更确切地说，为什么这种理论不应当满足本章一开始就提出的所有那些条件？）

（十九）

在本书的大部分章节内作者并未充分论述本理论对于经济政策的涵义。这一问题相当复杂，需要另写一本专著来探讨本理论与众所周知的微观经济理论以及其他因素结合在一起所能得出的各种推论。另外，作者认为最重要的还在于首先应致力于使本理论更加正确，而将探讨其政策上涵义的工作留待以后进行。除了别的理由之外，这样做至少可以避免先入为主地将理论自封为“正确”就急于应用，而掩盖了理论本身的缺陷。然而，在本章结束之前，可能仍有必要在本理论的推论方面略述几点初步的意见。

在宏观经济政策方面最重要的推论就是：最好的宏观经济政策也应当同时是良好的微观经济政策。一种开放的与自由竞争的环境对于经济的重要性是不可替代的，如果各种组织控制了市场而且政府经常按照特殊利益集团的要求进行干预，则不可能找出一种能将经济理顺的宏观经济政策。用米尔顿·弗里德曼和爱德蒙·费尔泼斯的极有价值的但容易被误解的语言说：就是“自然失业率”必然是很高的——即预期的价格水平或通货膨胀率等于实际发生的价格水平或通货膨胀率时的失业率必然很高。至于具备较好的微观经济政策与体制的必要性，可以用英国经济学家詹姆斯·米德（James Meade）的一句最令人信服的话表示出来，他说：“自然失业率必定高得出奇。”这句话不仅适用于英国，在某种程度上也适用于其他国家，至少可以适用于美国。

第二条政策推论也不是由作者首先提出的，这就是：目前在许多国家内必须推行的制止通货膨胀的政策，在大多数情况下，应当是稳重的与渐进的政策，同时必须是坚定的与有信用的政策。一些经济学家特别强调“预期”的作用，有时提出这样的建议：如果能使公众确信政府或中央银行有决心执行一项真正能制止通货膨胀的政策，并且能长期坚持下去，那么只要实施一项短期的激烈的紧缩政策就可以解决问题。这种政策只能在特殊利益集团很少的社会中奏效，而不适用于布满了这种集团的社会。这些特殊利益集团决策迟缓，这就使它们不能迅速地进行调整以适应形势变化；无论它们如何深信政府的决心，也无论短期措施如何有力，它们都无法及时作出响应。试再以第三章所述丹麦的卡特尔为例，虽然它属于一种极端情况，但这个卡特尔终究花费了十年时间才调整了它过了时的政策，尽管这种政策对该卡特尔早已无利益可言。与此同时，大量事实也表明，这些特殊利益集团在发现实际情况变化后，最终也会调整自己的政策使之适应改变了的环境。最好的一个例子就是，当企业濒临破产时，工会有时也会接受削减工资的条件。

在此处要提到的第三条（也是最后一条）有关宏观政策的推论就是：如果为了降低

自然失业率而设置的税收及补贴与有效的货币及财政政策结合起来，虽然可能只有短期的影响，在某些社会中也会发生重大作用。当自然失业率非常高时，可以通过征收特别税的手段来减少失业，即对那些工资提高的幅度大于整个经济劳动生产率提高幅度的企业课以附加税。反之，也可以采用政治上可能更容易接受的另一种方法，即对一般企业实行补贴，而取消那些提高了工资的企业的补贴。这两种政策都将鼓励企业与工人通过谈判降低工资增长的速度，并在实现了这一目的之后，促使企业雇佣更多的工人，使失业人数减少。这种政策的一个缺点是：它可能阻碍企业不断提高工人的素质以达到最优的技术结构，因而损失一些经济效率。这正是我们认为此类政策一般都是短期有效的原因，而不像有些人认为它是理想的手段或万能的良药。作者推荐此种政策至少已有十年之久，”而亨利·沃利希（Henry Wallich）与西德尼·文特拉布（Sidney Weintraub）

（首先提出此方案者）则呼吁的时间更长。近年来愈来愈多的著名经济学家参加了这一行列，但迄今在政治上仍未获得起码的成功。然而，作者坚信这种政策在政治上是可以实现的。如果将它与补偿由此而受到损害的那些集团利益的政策结合起来（例如，对高级工人实行更好的职业保险税），则它将为更多的人所乐于接受。这种税法也可以用作抑制大企业提高价格的手段，虽然这样做会在管理与实施过程中出现一些困难。根据同样原则提出的另一项政策就是工资补贴，即向那些从失业最严重的阶层中扩大招收工人的企业发放补贴。但这些政策都不可以强调过分；因为它们都不是包治百病的万能药，也不能取代良好的货币与财政政策和健全的微观经济政策与制度。

（二十）

正如作者在本章开头时所述，如果某种宏观经济理论只能解释宏观经济现象本身，而不能解释任何别种现象，则宏观经济学家未免感到遗憾；反之，如果该理论不仅适用于特定的宏观经济情况，而且可以解释其他现象，则经济学家对其正确性信心更强。当然，这一条件是与第一章内所提出的要求相呼应的，即该理论应能解释广大范围内的各种不同现象，而同时又应当十分简洁。这样，我们又回到一开始提出的“令人满意的答案应切合的标准”问题上来了。

作者希望，仍然主张对某些国家的经济增长或社会结构变化应用不同的宏观经济概念和理论进行解释的研究者，检查一下，那些理论能在保持其简单的形式下解释多少种不同的问题。本书所提出的理论是相当简单的，至少用作者所专长的领域内的标准来衡量确实是如此。

本书提出的理论与西德及日本在战后的迅速成长事实相符合，与英国近年来增长缓慢与失控的现象也相符合，而同时又能说明英国在早些时候为何曾居于最迅速发展的国家之列。本理论还与美国国内的情况相一致，用它可以说明为何美国的东北部及古老的中西部地区经济发展迟缓，而南部与西部则发展迅速——而且对整个 48 州的经济状况提供了具有统计学意义的解释。

本书理论也与以下的事实相符合，其中包括组成西欧共同体市场六国经济的迅速增长，美国在 19 世纪整个一百年间的迅速发展，以及德国与日本在 19 世纪末、20 世纪初的高速增长等等。本理论能够解释近代史初期英国、荷兰及法国（较不明显）的经济增长以及它们在西方基督教国家由一度落后走向兴盛过程中的作用。它还能解释这些迅速发展中国家内的古老城市为何衰落，以及分散的、交易活跃的生产体系的兴起。本理论还可阐明南朝鲜、台湾地区、香港及新加坡在二次大战后的高速发展，以及中国开始受到欧洲压迫时由于行会控制所表现的长期社会停滞，更不说印度的类似的停滞状况了。最后，本理论还能说明许多不稳定的发展中国家内的不平等状况及其贸易政策，以及许多其他的现象。

当然，目前的证据还不足以表明，本理论在解释英国的阶级结构、印度的种姓制度、以及南非强烈的种族歧视的特点与发展过程等方面可能成功到什么程度。当许多问题没有足够完整的定量数据或历史资料时，最好还是对理论的应用持谨慎态度。然而，本理论对上述诸问题的解释显然优于其他任何理论。

以简练形式解释了上述诸问题的本理论，只稍加补充，同样适用于阐明非自愿失业、经济衰退、滞胀以及其他宏观经济现象，丝毫不借助于任何主观臆测的或违背个人行为常理的特殊假设。而且表明本理论正确性的更有力证据是：它能够解释宏观经济行为随时间而发展变化的过程，而其他任何宏观理论均不能。当我们考虑了所有上述特点之后，可以认为，这一理论是强有力的、首尾一致的与简洁的。如果它完全错误或基本上不正确，很难设想它能如此简洁地解释这么多性质上差别很大的现象。

然而，即使本理论出乎意外地完全正确，它也仍然只考虑了作者试图解释的、对现象产生影响的许多因素之一。其他因素有时也可能是极端重要，这一点也许可以由以下推想中看出：假定在未来的研究工作中的发现与本理论的预言相符，所有有关专家也适时地信服作者的论点，那么将会出现什么情况。再进一步设想，本书的论点通过教育系统与宣传工具传播给公众，使大多数人相信本书理论是正确的。只有这种情况下，才会有足够的政治上的支持来解决本书提出的问题。

只有按如上推想统一了认识的社会，才有可能采取最明确与有远见的补救措施：它可能简单地废除所有反映特殊利益的立法或法规，同时对各种卡特尔或特殊利益集团实施反托拉斯法，以制止这些集团利用权力制订高于竞争水平的价格与工资。通过这种手段，社会才可能免受特殊利益集团之害。采取这一补救措施不需要耗费大量的资源：聪明而坚决的公共政策本身就能大大增进经济繁荣与社会效益，因此不需要在观念与政策上采取激烈手段进行变革。但这一情景也恰好足以表明：如果本书的论断与其他具有类似重要性的论断，竟有如此意想不到的影响，那么由本书理论推出的预言就会是错误的了。

显然，在事实上，特殊利益集团将反抗废止代表其利益的立法与阻止实施反托拉斯政策，因为这样做就会使他们丧失其垄断的利益。过去经济教育的效果极为有限，甚至对于专家们早有一致意见的问题也难于实施，从这些情况看来，恰恰能说明特殊利益集团在斗争中往往是胜利者。当凯恩斯写下“世界是被观念而不是由其他因素所统治的”这句名言时，他似乎是走得太远了。但由他的著作对公共政策的巨大影响，以及最近对他的批评所造成的冲击看，观念的作用确实不可忽视。

于是，我们是否可以有理由预期：如果特殊利益集团确实如作者所述有害于经济增长、充分就业，有害于开明的政府、平等的机会和社会的活力，那么研究这些问题的学者会不会逐渐地认识到这一点呢？这种觉醒将来会不会逐步扩展到人民中的大多数中去呢？随着人民觉悟的提高，会不会大大地限制由特殊利益集团所造成的损失呢？作者对此寄予厚望，至少在探索着这样一种乐观的前景。