

谁的经济学？

黄春兴 [《财经》杂志](#) 2015-09-07

我们听过太多这类的话：经济学只为资本家服务，为什么没有捍卫劳动阶级的经济学，有没有“利他经济学”？一般人不敢质疑经济学，但疑惑重重；他们不懂经济学家在想什么，却认定那是一套为特定政治服务的逻辑说辞。他们发现经济学家反对最低工资率，主张高学费，处处和小老百姓作对。他们愤怒经济学家主张降低遗产税、反对课征富人税。还好，有几位像史蒂格勒、克鲁曼等大经济学家在帮他们说话。更感谢老天，去年总算出现一位严厉批判资本主义只会带来贫富差距的法国经济学家（指《21世纪资本论》作者皮凯蒂），虽然他姗姗来迟。

一般人对经济学存在重重误解，因为他们错误地以为经济学可以有許多套逻辑。我关心的是最近中国社会对经济学家的期待：能否创立一套属于中国人的“新经济学”？有些人期待“新经济学”能从传统文化出发，有些人期待它能成为中国崛起的底层支柱。这类期待也误以为经济学可以有許多套逻辑。

经济学只有一套逻辑

经济学只有一般的因果逻辑，不可能多套并存。如果我们能将经济学的名词全翻译成数学符号（很接近当前新古典经济学），就会明白数理经济学家的争议为何只剩两项：其一是相互检视对方的逻辑严谨性，其二是相互质疑对方如何将数学结论转译成经济政策。（我假设经济学不是只在解释当前的经济现象）转译数学结论的确是大困难，但在推理之前将经济条件转译成数学符号（作为前提）的困难更大。这些困难是导致人们误以为经济学有好几套逻辑的主因。

关于转译的困难，最明显的例子就是我们熟知的“百姓的幸福”。自亚当·史密斯以来，经济学家的使命就是提升百姓的幸福。不过，他心中的百姓只是一般市民，也仅用薪资去解释幸福。他认为经济学家应寻找提高薪资的方式。他发现最有效率的方式，就是自由市场下的分工与专业化。分工与专业化可以有效率地提高生产力，自由市场可以有效率地将生产力转换成薪资。至于如何将薪资转

换成幸福，那不需要经济学家去操烦，因为一般市民都乐于自己行动。他只关心一般市民，因为权贵阶层有能力为自己想办法，而贫困百姓则有赖于社会救济。遗憾地，“百姓的幸福”在上个世纪被转译成“GDP”，带给经济学无谓的争议和困扰。

不仅将经济现象转译成数学符号很困难，转译成经济术语也是一样困难，更因容易见文生义而多出误导后人的危险。科斯明确地指出“社会成本”就是一个错误的例子。经济学只有机会成本这个成本概念，而它只存在于个人决策的当下。个人主观的机会成本不能错误地加总成“社会成本”。如果两人的机会成本因重叠而出现冲突时，第三者只能帮忙协调，而不是错误地去管理和分配这虚构的“社会成本”。

排除转译困难后，经济学就不应该还存在逻辑争议。这不等于说经济学就不存在争议。米塞斯强调经济学的核心在因果逻辑。因此，只要转译和逻辑都不再有争议，经济学就只剩下选择政策目标的争议。然而，这争议的视野却超出经济学家的专业关怀。这不是要排除经济学家的参与，反而是要求他们能在参与中扮演关键性的角色。虽然经济学不能完全决定政策目标的选择，却是唯一能否决虚假性政策目标的学科。

不同的政策目标的选择会改变社会在生产、分配与消费的结构，也会在结构上影响到不同层级百姓的生活。这样说来，我们似乎又回到本文的起头：谁的经济学？不过，我们现在已经排除了转译和逻辑的顾虑。最后剩下来的，就如同科斯对中国经济学家的期待。他说：“在过去，经济学主要是英国人的议题。现在，主导议题的是美国人。如果中国经济学家能采取正确的态度，经济学将会成为中国人的议题。”他的潜台词是：当前中国经济学家的的问题不在于寻找“什么是中国的议题”，而在于自己面对问题的“正确的态度”。

科斯关心中国经济学家的“正确的态度”，但没更仔细地说明。我相信他说的不是个人的独特见解，而是传承自古典经济学的传统。因此，不妨借布坎南对亚当·史密斯的回顾说起。

自利一向被视为经济学的基本假设，因它源自于《国富论》的几段比喻。自利的个人会善用拥有的资源和周遭的环境，计算出对自己最有利的选择。一般的教科书都用了不少的章节和例子，仔细介绍满足最大效用或最大利润的最适条件。布坎南要求我们想想：如果人是自利又精于计算，经济学家还有必要去教导他们如何精打细算吗？更扯地，教科书巨细靡遗地教导企业家该如何投资、生产、定价，把他们看成无知的学生。经济学假设自利的个人，并不是要帮他演算行动的最适条件，而是为了阐释个人会寻求资源限制外的机会。布坎南引用亚当·史密斯的话，指出人具有“以物易物、交换与交易的倾向”，认为经济学的研究起点是出于自利的交易，而不是出于自利的个人计算。

一人世界的经济学

个人并非自给自足地生存着，而是生活在社会中。出于自利，计算是个人行动的起点。但为了追求更大的幸福，个人必须寻求他人的合作。当我们说交易是经济学的研究起点时，也就是说，经济学探讨的问题必须跨入人与人之间的往来，从交易到合作生产。这时，经济学家对议题的态度，不是思考个人该如何去计算，而是思考他们会如何往来。随着社会往来的扩大，人与人虽然相互依存，却未必相识。经济学家对议题的态度也就必须跟着改变。

个人自给自足存在的经济问题，称为“一人世界的经济学”。当个人与其他人直接交易与合作生产时，他们进入了“两人世界的经济学”。当个人与不相识或甚至不知道其存在的他人合作时，这时称为“多人世界的经济学”。经济学的这三个范畴在本质上与方法论都呈现巨大差异，经济学家在面对不同问题时应采取正确的方法。

字面上，一人世界指单一人生存的世界，譬如独居山林的隐士或流落荒岛的鲁宾逊。在这世界里，只有“我”是唯一的行动主体，“我”之外的各种存在都是可以利用的资源。“我”在实现目的过程中，会寻找周遭的资源善加利用，会采用最适量分析利用有限资源以获得最大效用。这称为效用最大化问题。

一人世界的定义可以延伸到一个有权力支配全体资源的统治群，称为“我群”。“我群”会要求群内成员拥有相同之目的和意志，但不允许群外之人为行

动主体。古代集权帝国的君王、父权家庭里的父亲、法西斯主义的独裁者、计划经济国家的“中央计划局”（以下简称 CPB）等，都是“我群”的范例。

就以 CPB 为例。CPB 拥有绝对的权力，以自己的偏好安排所有人的生活方式、决定社会的生产和投入、分配工作与工作时间。CPB 会宣称自己“以百姓之心为心”、“处处为百姓着想”。他们也会想去理解百姓的偏好，或诱使百姓的偏好趋同于自己。

CPB 可以直接征召生产因素和生产技术，也可以去市场购买它们。CPB 会宣称他们较所有人掌握更多的资讯，也会控制劳动与资本的价格。如果控制得宜，产出点就能落在生产可能锋线上。此状态称为生产效率。CPB 可以从市场购买生产因素与生产技术，此时生产效率问题就是生产费用的压低问题。由于生产因素和生产技术都给定，只要能将两者数量化，就能以数学规划或作业研究方法去计算。如果商品不是免费分配，而是以一定的价格买卖，生产费用的压低问题也就是利润最大化问题。

在一人世界里，人是同质的，拥有相同生产能力和消费偏好。此时，独裁者自称为百姓的代言人并不为过，他有能力从集体角度去规划百姓的生产与消费。因此，一人世界的效用最大化问题，也就常被转化成社会福利最大化问题：以社会福利函数替代个人效用函数，以社会总资源与生产技术限制替代个人的资源限制。

两人世界的经济学

当个人的行动影响到非他所能控制的第二人，就可能招致对方的阻碍或反击，导致计划无法实现。CPB 的行动如此，一般人也是如此。在现实世界里，个人的行动很少不影响到其他行动主体。因此，经济分析必须考虑两个行动主体之间的互动和后果，分析范畴必须从一人世界进入到两人世界。

两人世界的“两人”不必是字面上所称的两个人，可以泛指每个人都清楚其行动将影响到哪些特定之人的一群人。对方也是行动主体，可能在遭受影响之后反击，也清楚知道反击的对象。这里，我以“部落”和“部落成员”作为两人世

界和两人的代名词。这群人中的每个人都是独立的主体，因此，解决的方式必须先获得他们的同意。为能合作解决，他们会达成某些限制个人行动的协议，或称协议秩序。由于这群人有某种程度的相识，他们会从人称关系去考量协议秩序的内容。

博弈理论是当前分析两人世界的主要工具。在合作赛局下，部落成员有机会聚在一起，提出个人的期待和要求，讨论大家可以接受的决策。每届奥林匹克运动会在筹备之初，委员会都会邀请会员国讨论新列入该届竞赛的项目，譬如羽毛球或武术等。但有机会共同商讨未必就会有结果，如 2009 年在哥本哈根市召开的《京都议定书》第五次缔约国会议，参与各国就无法达成碳减排之原约定目标的协议。

某些较小的两人世界，如家庭、小社团、里邻社区、家族式工厂或新设公司等，部落成员的关系较亲密、彼此容易关心。此时，部落成员会愿意多退让几步，合作相对容易些。不过，这种现象会随着两人世界之规模的扩大而逐渐减少。当人称关系不再存在时，部落成员相识而不相认，各自行动而不照会对方。每个人以自利行动，无形地影响对方，也默默地承受来自他方的影响。此即不合作赛局。不合作赛局是指行动相互影响之部落成员不存在协商的机会，而非字面上的不合作。

让我们想象一种情境：部落成员齐聚在大礼堂，各自将偏好、技能、知识等告诉聘来的经济学者。在获得这些资讯后，该学者根据赛局理论，计算出成员都愿意接受的资源配置方式。如果他根据每个人的偏好和生产能力，寻找到可能最好的资源配置方式，则此配置状态即达到两人世界的经济效率。

当然，很少有部落会真正聘请经济学家，去为自己规划资源的配置。部落成员通常是透过沟通、交换、契约等机制去完成。在教科书或研究室中，经济学家常利用数学模型推算配置结果，但必须注意，这时的经济学家是在扮演 CPB 的角色，自以为理解成员之偏好、技能、知识，并任意地设立模型去分析他们。这并不是说经济学家的研究与两人世界的经济议题无关，而是说他们必须先获得委托，然后再与人们一起去理解部落成员的偏好、技能与知识，方能提出契合部

落成员实际生活的配置建议。即使如此，受委托的经济学家仍必须铭记于心：两人世界的互动关系会激活部落成员的偏好、技能与知识，这将使得他们提出的配置建议很快就失去实际运作的意义。因此，经济学家参与两人世界时，只能将自己的贡献约制在逻辑层次，教导部落成员们共同处理问题的程序，譬如坦诚交换、静心商议、信守约定等。否则，经济学家很容易误认自己是配置部落资源的 CPB。

多人世界

跨出了家庭、社团与公司，我们常无法确认自己的行动是如何影响到别人。当行动者难以确认其影响之对方时，就无法与对方进行交换、商议、约定等。当然，他也会想象存在某人受其影响，但毕竟没有真实的影像，也只好采取如同在一人世界里的态度，设想：“不必去计算对他人的影响，反正找不到他们，而他们也無法把账算到我头上”。这就是多人世界中普遍存在的现象。这里，“多人”的意义是个人无法认识其行动所影响的人，甚至不知道他们的存在。

商业社会是多人世界的一种典范。厂商的产品随着贸易商、网络商店的国际行销漂洋到陌生的国度，再随着中盘商、经销商的销售进入生产者从未想过的家庭。同样地，消费者若检视家中商品，能否想象是什么人在什么环境下生产它们？这就是多人世界。

虽然个人在商业社会里找不到受其影响者，但行动带来的影响却是事实。你影响到他人，也同样受到预期外的影响。为了降低这些不确定性，商业社会将生成某些约束个人行动的规则。只要个人遵守这些规则，就能减少带给他人非预期的影响；同样地，他受到的非预期影响也会降低。非预期影响减少后，个人更能掌握行动，精确估算计划的预期报酬，从而扩大个人的计划。

不同于两人世界普遍存在的人称关系，多人世界普遍存在的是非人称关系。只要社会普遍遵守这些规则，个人就能顺利与他不认识或不知道其存在的对象完成合作（或交易）。当然，这里的合作并不是面对面那类，而是经由层层的中介。从制造商、中间商到零售商，即使每个人都计算着自己的利润，依旧要遵循共同约定的规则，才能将商品从制造商递送到消费者手中。这种由一群互不相识的人，经由遵守共同约定的规则所形成的秩序，哈耶克（F. A. Hayek）称为延展性秩序。

延展性秩序扩大了我们之前仅与熟识之人交易与合作的范围。只有当交易与合作的范围扩大到一定规模，分工才会出现，专业化程度才能深化。

一人世界是数学分析的世界，经济学家专研极大化分析，相信只要详细记录和储存足够的个人资讯，就可计算出能带给所有人最大消费的最适解。然而，经济学家过度热衷于数学分析，将是个社会大悲剧，因为他们忽略了每个人都拥有独立目的与意志的事实。两人世界是赛局分析的世界，经济学家专研赛局理论，尊重每个主体，正视人们的合纵连横与勾心斗角，努力寻找能让双方接受的最佳资源配置方式。然而，他们过于自负所建构之公设世界，则会将社会带入大绝境，因为他们没意识到自己未曾拥有未来的知识，也对他们不认识之人的知识无知。

经济效率既然脱离不了新生产技术的应用，那么新知识的探索与合作人群的扩大，不仅提高生产效率，也扩大经济效率所涵盖的人群。由于这些发展都是朝向经济学家在探索问题时还未具备的知识，因此，经济效率在本质上就是可选择范围的不断扩大，故又称为动态效率。

市场的动态效率着重于未知知识的发现与未知人群的合作，即有的知识与人群只是经济学家分析的起点。经济学家的的工作不是去计算最适量和其分配，而是提供他们去探索知识发现和扩大合作范围的过程与规则。这些规则形成了社会制度。因此，多人世界的经济分析并不是个人效用或利润的极大化分析，也不在于谈判与协商的分析，更不能是社会福利的极大化分析。多人世界的经济分析是关于制度的创新以及风尚演化过程的分析。我们称此为制度分析，而动态效率又可称为制度效率。

制度分析的重心在规则的演化过程、演化规则和社会提供演化的环境。以市场活动为例，制度分析强调的不是厂商的利润极大化或商品在市场的占有率，而是创业家如何开创更有利润的新商品。这类分析在企业界被称为蓝海策略。几乎所有成功的企业都曾经历因蓝海策略而胜出的关键时刻。对整个社会而言，这些创新给一般百姓带来前所未有的新欲望和新满足。创业家不仅需要承担风险，更需要具有远景、精于调控生产资源、具有说服消费者和改变消费习惯的能力。他

们带来了新的商品、新的制度、新的社会。因此，创业家精神之分析或创新分析也就成为制度分析的核心内容。