



唐朝

刚刚拜读完了明芄又长又硬的学习和思考，神奇的发现，前天和广州的小伙伴们在酒桌聊天时，有许多内容和这篇文章里提到的东西重叠，比如：

货币不是财富，它只是一张欠条，背后所承诺的商品和服务才是财富（谈关税战缘起和背后的诉求）；

人类永远是在资源有限生命有限的假设下选择，从未经历过资源无限生命无限的状态，也无法想象出那是一个什么社会（回答小朱想象的 AI 无限发展后的未来社会）；

某些部门使用资源的低效是社会共同承担的损失（谈巨额外汇储备的使用）；

谈不同意见的存在约束着错误的最大伤害程度（谈美帝媒体及商界政界对大统领的臭骂）；

谈行政门槛和产业政策补贴对产能发展方向的改变（谈高外贸依存度产生背后的原因）；

股票和债券现金背后长期收益率区别的逻辑（谈万一到外面没得选的时候，里面怎么选）；

利率的产生及其背后对生产力和财富的创造（谈美帝为什么借钱度日，以及国债利率的产生过程）；

.....

哈哈，可能还有很多，一时想不起来了。从早上十点到晚上九点，原地没挪窝，话题没停，我们应该聊了很多问题。

谢谢 BP 兄、佐渡、素菊、Kevin、春夏秋冬、厚道、柔柔、小雪、yonghua 朱、娟娟、燕南飞、若兰、ViV、洪南、阿圈、星光、乐子、唐国磊、

唐晖、价值人生的现场捧眼，you guys are the best，I am the fattest，哦耶

《经济学的思维方式》读书笔记（填坑）用户：
周明芃

这篇读书笔记也是为了填 BZNH 给我挖的大坑（笑），开始我想以读后感的方式来写这本书，但反复阅读过三次后，我放弃了，我觉得用“笔记”来写可能会更好，原因在于这本书里精华实在是太多了，如果用读后感的方式来写确实不知道如何厚此薄彼。

惭愧的是，本人大学时期学的就是经济学，但大学时间，对于经济学并不是太感兴趣，上学主要目的是拿到毕业证书，用于找工作去也，另外一重原因是各类教科书中数学公式太多（例如计算消费者剩余、瓦尔拉斯均衡...），看了半天实在没有明白。

等到十几年之后，因为跟着胖胖的书单，读了不少经济书籍，包括自己也有意识的去读包括米塞斯、张五常、理查德塞勒、罗斯巴德、哈耶克、米尔顿·弗里德曼、科斯、周其仁的书之后，发现很多经济学的名著是没有图表和公式的。

读了好些书之后，也慢慢的发现：经济学是一门有趣的科学，当然这门课不能像编程或者机械工程等专业一样，能带来直接的职业收益，但这门科学有趣的地方在于能够带来一种思维方式。

正如这本书的扉页上所说：“经济学家却叫人权衡取舍”。经济学是一门关于“选择”的科学，没有既要又要还要，或者说没有两全其美，只能

在给定的约束条件下选择这个，并且放弃那个，本质上的原因是资源要素是稀缺的。

对我们能够体会到的要素就是：时间和金钱，这直接带来了经济学中的核心概念——机会成本，所谓机会成本指的是我们选择某样东西后，放弃掉的次优的选择。正因为有了机会成本的存在，大部分时候是在两个都很痛苦的选择中选择一个相对没有那么痛苦的。

托马斯·索维尔的这本书厉害在于结合的各种案例，和各种“迷思”，看完后有种“aha，原来是这样的感觉”，所谓大师，厉害在于能够把复杂的道理用简单朴实的语言解释给读者听，让读者能够听懂。

我觉得如果一本书里面有一处能让我喊出“aha”的，就算我没有白读，而这本书属于那种可以反复阅读多次的，在这里也推荐给朋友们。这篇阅读笔记也请朋友们指正。

（本篇字数：27000 字）

第一章 什么是经济学

英文中的 **economics**（经济学）和 **economize**（节约）的词根是一样的，这也说明了经济学某种意义上来说，是考虑“稀缺”的问题，根据英国经济学家莱昂内尔·罗宾斯给出的经济学的含义：“经济学是研究具有不同用途稀缺资源使用的学问”。

正是因为资源是稀缺的，不可能有足够的物品满足我们的所有欲望，正因为如此，需要权衡取舍，而这是任何经济过程中所必需要考虑的事情。

经济学不是一个用来发泄情绪的话题，它对于

因果关系的系统研究，揭示了以特定的方式做特定的事情会产生什么样的后果。

要做到这一点，需要两种方法：一种是考察经济决策所产生的激励，而不是只考察所追求的目标，拥有良好的意愿和最终产生的目标是两回事，哈耶克也说："通往地狱的道路往往是鲜花所铺就的"

其次，经济学是一种因果分析工具，是一个受过检验的知识体系，以及出自这一知识体系的原则，生活并不会询问我们需要什么。它为我们提供选择，经济学就是试图教会我们做出这些选择的一种方法。

第一部分：价格与市场

第二章价格的作用

而价格，具备的作用是能够对具备多种用途的稀缺资源来进行配置，无非是，经济体要如何来进行资源配置，这分为两种情况：计划经济和市场经济，计划经济提供了一个中心，由中心确定每一种产品的价值，以及这些东西该卖给谁；而市场经济能够"自动"将资源分配给整个市场上"最"需要它的人或者组织，因为价格在其中充当"信号"的作用。

而价格的另一个作用是"经济激励"，不仅仅指导消费者，也指导生产者，通过"盈利"和"亏损"来指导生产者减少供应量和加大供应量——虽然他不知道消费者为什么不需要，从经济整体的角度来看，以价格为指导的决策能够让社会更有效的利用稀缺的资源，无论消费者和生产者在何处。

市场中的价格并不是卖方凭空捏造或随意设定的数字。价格取决于有多少人需要商品或者服

务，以及相同的商品和服务其他生产者的售价如何，所以限制商品定价的是市场竞争，并不在于人性的贪婪。

正是因为稀缺资源具有多种用途，某个公司或个人对某种用途赋予的价值也就确定了其他人想把资源用于别的用途的成本，从整个经济的角度来看，这也意味着当市场上存在市场竞争时，资源往往会流向最具价值的用途。这也揭示了一个事实："从整个社会的角度来看，任何一种东西的"成本"是将它用于其他用途上的价值。"

（我理解这句话的意思是"机会成本"，如果某项资源的用途在整个社会中达到了"均衡"，如果木头可以同时制造纸张和棒球棒，制造纸张的成本是制造棒球棒所产生的价值，反过来也一样，制造棒球棒的成本是制造纸张的价值。）

对于"某些体制"来说，一旦企业或者个人的使用不考虑"成本"的问题，那么往往会造成极大的浪费，而从国家角度来看，市场经济配置资源的效率总是比其他体制更具备效率，有趣的，某些组织总是力图控制更多的资源，因为他们无法忍受掌管权力的诱惑，例如科特迪瓦。

（改革开放证明了：价格作用能够实现资源的有效配置。）

从表面上来看，一个能够合适处理经济关系的经济是合理的，实际上这是一个乌托邦，原因是：没有人在任何一个时点能够了解到所有的知识，知识是最为稀缺的资源，价格体系迫使人们能够根据自己所拥有的知识来购买商品和资源。

在任何经济体制中，人类都会犯下错误，无非

关键的问题是：哪种约束和激励会迫使他们改正自己的错误，市场经济中，配置错误的资源会导致投入者亏损，要么自行放弃继续投入错误的资源，要么自己的结余和利润会慢慢的耗尽，乃至于破产倒闭。但在计划经济中，管理者可以无限犯下同样的错误——后果不需要他来承担。

供需曲线是最为简单的经济学模型，对消费者而言商品价格变动影响需求量反向变动，对生产者而言商品价格变动影响供应量同向发生变动。这足以解释大部分经济问题。但人们足以遗忘这一点。

（例如很早之前，新闻媒体中曾经沸沸扬扬的炒作如果按照目前的价格来使用石油，终究有一天石油要全部用尽，事实上，根据供需原理，在需求不变，供应减少的情况下，价格会上升，足以让消费者选择其它替代能源，或者让生产者考虑从原来不经济的原料中提取原油，因为这样总会有利可图）

如果存在真实价值，交易往往会丧失理性的基础，所以不存在"真实价值"，只有价值是主观的，人们之间才会发生交易，所以交易的过程是两者都能提升获得感的过程。

（所以，某些经济学中强调的"内在价值"是不成立的，对不同的人价值往往不同，如果真能够存在内在价值，必然伴随着零和博弈，交易的持续交易过程一定会受阻）

人们生活在巨大的网络里面，而"贪婪"在其中起到了不可或缺的作用，当一个地区的价格升高的时候，往往在网络中发出信号，让"唯利是图"的商人克服种种困难，将商品运往该地区。

（"良好的愿望"是不足以解决问题的，我想起了80年代著名公益演出"四海一家"，最终筹集的善款购买的事物无法运抵灾区，而利益会自觉不自觉的做到这一点）

很多人认为存在"未被满足需要"，应该由政府计划或其它措施来供给，大多数人希望社会来提供这些"未被满足需要"的物品，问题是这些看起来"未被满足需要"的物品的成本指的是"放弃的机会"，强迫人们满足这些需要的物品，那么最终往往会超过哪些放弃机会所产生的成本，我们做出任何改变的权衡取舍，都不是满足未满足的需要。

问题是如果把某一类需要变成"强制"，那么最终往往会产生更多的灾难。经济和和政治不一样的是，政治家总是许诺满足别人的愿望，而经济学家总是让人们在两个都不愉快的选项中选择。

政治介入经济领域的最常见的行为是"价格管制"，根据经济学原理，价格上涨是需求量超过了供应量，价格下跌是供应量超过了需求量，例如对于房租问题来说，把价格设定在低于自由市场的价格水平之下，会导致供给减少和需求增加，也就是会造成短缺。

第三章价格管制

对需求领域来说，如果强行压制房租，那么有些人会比正常情况下更肆意地使用价格管制产品或者服务，另外一些人会发现剩余给他们的商品和服务变少了。因为价格信号的传递出现了问题，人们没有动力根据价格的变化调整自己的住房空间。

对于供给来说，因为房租管制法案使得建造房

子无利可图，建造房子的行为会减少，以及现存住房的供给同时也会下降，房东会减少对房屋的维护和修缮。甚至于房东如果发现收到的房租不足以支付法律要求他们提供的服务成本，最终会选择空置。同时：物价控制也会引起囤积、黑市等一系列的现象。

（供需理论的发威让房东的提供的住房质量会下跌到和房租管制下允许的价格相匹配的质量，如果这个价格下不存在能够提供对应的服务，最终会选择退出市场，同时，为什么在房价暴涨时期，国内商品房限价情况下，房屋的质量会下降到和对应成本所能够承担的对应标准，这也是为什么在 17-2X 期间，国内房屋的寿命堪忧的原因。）

有意思的是：实施房租管制的城市，最终平均房租往往会高于未实施房租管制的城市，原因在开发商们倾向于建造未被房租管制的住房。值得注意的是：商品短缺和稀缺并不同，例如地震造成了商品稀缺，但提供的住房依旧比进行了房屋价格管制最终所提供的房屋更多，原因在于，商品稀缺可以让更多的"住房空间"进入市场，在提供足够价格回报的基础之上。

（我想起了 1980 年，亨特兄弟主导的白银期货操纵案，白银价格冲破了 49.45 美元/盎司，亨特兄弟持有 1.92 亿盎司白银现货，垄断了全球白银流通量的 60%，甚至导致胶卷大亨柯达公司因为缺少原材料卤化银而停止生产胶卷——发明出一种能够利用更少卤化银的生产技术，美国家庭囤积的银器和银币涌入现货市场，1980 年一季度，白银回收上涨 320%，光 4 月份一个月就有 87 吨的白银餐具熔炼为银锭）

反过来，如果把价格设定在高于自由市场的价格水平，会引起供给增加和需求减少，也就是会造成过剩，最直接的例子，就是对农产品进行限价，美国大萧条和印度都出现过这样的问题，伴随着农产品的高价格，消费者无法以该价格购买农产品，伴随大量的过剩，看不到的损失是消费者本该可以把节约下来的收入购买其它商品，而多余的商品最终也会因为腐烂而造成浪费。

更麻烦的是：补贴会扭曲其价格，会让农民能够以远低于成本的价格种植农作物，而这一点也进一步的增加了政府收购农作物的成本，和造成了大量的投入浪费。有趣的是，和住房补贴控制价格上限导致补贴富人这种情况类似的是：控制某些商品的下限最终一样会补贴大企业和大型农场。

我们在讨论经济问题的时候需要注意一点：我们理解任何事物都需要先对它进行定义，这样才能在头脑中清楚的知道正在谈论的是这个东西，而不是其他东西，经济学是对经济中的因果关系进行分析，目的是为了弄清楚配置具有多种用途的稀缺资源手段会有什么结果，与道德和情绪无关，并不是说其它的东西不重要，只不过这些不是在经济学的讨论范围之内，我们需要注意这一点。

（面对讨论关税扯到大义，讨论商业关系最后变成了价值判断的情况，早点结束是最好的选择，因为永远是在鸡同鸭讲，这不是在进行讨论）

经济学的原理并不复杂，人们总是不愿意接受和长期他们所珍视的信念相违背的分析结果，

将经济学的基本原理"过度简化"是的经济学容易学习但也容易遗忘，对简单实施的回避，通常要比这些是事实本身复杂得多。

将因果关系归咎于个人因素，不仅使得人们将市场经济中的价格升高归咎于"贪婪"，同样也可以将官僚归类于"愚昧"，事实上，经济活动中出现的失误，都是基于完全理性的结果，考虑到负责这些活动的官员所面临的激励，以及任何一个或一群决策者可获得的内在限制。——不服从官方的命令可是重罪，人们总是在各个可能性中寻找对自己最为有利的一个。

激励之所以重要，因为大多数人比起为其他人谋取利益，通常为自己的利益付出的更多，激励把这两者成功的链接起来，价格不仅仅有助于人们决定生产哪种商品，也是配置所有商品和服务，以及分配用于生产这些产品和服务稀缺资源的一种方式，但价格不会创造稀缺性，任何经济体制都需要某种形式的配置方式。如果配置的方式错误，即使有非常富饶的资源，也不足以激励人们将资源和市场联系起来。

（就像亚当·斯密在国富论中所说的我们获得晚餐不是因为屠夫、酿酒师和面包师的好意，而是基于人们对于自己利益的追求，激励会自动使得这些职业们提供产品）

稀缺意味着每个人的欲望都不可能得到满足，无论是在什么样的经济体制下，人们为稀缺资源而进行竞争是与生俱来的，与我们喜不喜欢竞争没有关系，我们唯一能做的就是用来应对竞争的具体方法中做出选择，通过价格竞争的好处是人们不大可能因为使用价格竞争而彼此心生敌意。

同时也意味着较高的经济效率——每个人对自己的偏好更为了解，而价格不管是不是由个人来支付，整个社会都要支付全部的成本。如果对价格进行管制了，那么某些非价格的资源配置会成为一种形式，例如等待（排队），甚至于幸运也是一种资源配置的方式。

价格管制之所以受到人们的欢迎，原因就在于人们混淆了价格与成本，价格上限意味着拒付全部的成本，价格最有价值的地方在于：传递有关基本现实的信息，同时提供了响应基本现实的激励。知识是最有价值的资源，我们在选择商品的时候，无需明白背后的原理，只需要使用"价格"这一因素简单的判断就行了。

第二部分：工业和商业：

第五章企业的兴衰

我们倾向于认为企业仅仅是赚钱的工具，事实上，大部分企业存活的年龄非常的短暂，即使已经经营很久的企业，也会因为某些因素突然倒闭，重要的并不是企业家想赚钱的愿望能否满足，而是企业如何影响稀缺资源的使用，进而影响整个社会中其他数百万人的经济福祉。

（根据全国工商联编写的《我国民营企业发展报告》60%的民营企业会在5年内破产，85%的民营企业在10年内死亡，民营企业的平均存续期是6年）

对企业经营来说，核心是利润和亏损在起到作用，从迫使企业有效利用稀缺资源的角度来看，利润和亏损同样重要，即使是经济在向前发展，公众消费的繁荣，某些公司或产业的兴衰不是最重要的，能够更高效的配置资源使得消费者能够受益，亏损迫使企业随着环境的改变而改

变，并让企业意识到自己被竞争对手抛在了后面。

不管是在什么经济体当中，知识都是最稀缺的资源之一，从知识中提炼出来的洞察力更是稀缺，基于价格、利润和亏损的经济体，能够赋予拥有更多知识和洞察力的企业决定性的优势，知识和远见能够引导资源配置，而大部分的政治领导人不具备相关的知识，即使他们具备，他们也未必赶得上散落在大众之间的知识和洞察力。

（在市场经济中，企业家不必说服任何人做任何事情，他们需要做的事情就是仅仅是把商品以更低的价格提供给消费者，他能够更好的利用资源，竞争对手自然会想尽办法来模仿或者超越他，否则他就会亏损）

个人或者公司的成败并不重要，重要的是正确的知识和洞察力能够盛行，如果在一个经济体当中，知识和洞察力能够在市场中起决定性的作用，那么这个经济体就具备巨大的优势，能够为人民大众创造更高的生活水平。一个能从人民各个阶层中汲取各种智慧的社会，比那些只用预先筛选出的少数人的智慧来决定命运的社会具有更大的优势。

对于单个企业来说，亏损是非常可怕的，但对于经济体来说，亏损和盈利同样重要，在市场经济中，一家企业发现了降低成本的方法，竞争企业除了努力降低成本别无他法，市场竞争过程中，经济更有效率的运行对消费者是有利的，较低成本引起的竞争，往往会让这个社会的消费者能够拥有更高的生活水准。

（改革开放以来，大部分企业都已经失败了，

曾经名噪一时的企业黯然退场的也不少，但老百姓能够以更低廉的价格购买到更多的商品，实质上这就是生活水准的提高)

第六章利润与亏损的作用

利润是什么？在各个社会体制中和舆论中，是不受欢迎的，被认为是加在产品和服务固有生产成本之上不必要的费用，实际上，利润是一种激励，没有这种激励，市场经营主体就不会去想办法创新。市场经济存在着计划经济所没有的一个可见成本-利润，计划经济中也存在着一个看不见的成本-低效率。

在市场经济中，低效率通过亏损和破产被清除的，换句话说：利润是为了获得效率而必需支付的价格。企业主真正获得的是对剩余部分的合法所有权，而这部分既有可能是正的，也有可能是负的，企业主/股东的收入是根据企业经营好坏而决定的，这也给企业主带来了巨大的压力，促使他们监督企业和市场中发生的一切。

(销售利润和净利润往往也容易被人所误会，对于我们研究投资的朋友可能会清晰的知道，销售利润往往指的是毛利润，不包含"三费"、税费等等，而净利润率往往比毛利率低得多)

影响价格和利润的关键因素，是所出售商品或者服务的生产成本，不存在"一成不变"的成本，庞大的规模成本随着产量增加会分摊到每个产品当中去，随着生产数量的增加，固定成本会平摊到每个产品当中去，这就造成了"规模经济"，也就是边际成本递减。

同样，也会存在着"规模不经济"，随着企业增加产量超过了临界点，单位产出的生产成本会随着生产量的增加而减少——监督和协调很难进

行。

（我想到了跨国企业在与本土企业相互竞争的时候，跨国企业的动作相对缓慢，在官僚体系中需要更长时间的信息传递，本土经济根据市场的快速变化能够快速决策，这也是规模不经济的一种。）

一家企业总是有限的，不仅仅体现在总规模方面，而且还包括它能够有效执行的功能范围，虽然长久以来，想要取消中间商的愿望一直被经济现实所挫败，任何人所具备的知识和专业技术都是有限的，超出某个临界点，由那些有着不同技能和经验的人一次进行下一步操作成本更低，更有效，因为自由市场上商品总是流动到最有价值的用途上。

在发展中国家，往往商品交易中存在着更多的链条，这一方面导致了商品价格更高，同时，也帮助终端客户或者生产者能够以更快的速度找到他们的交易对手。例如某个国家的国企，在某个时间段之前，倾向于保留大量的存货，同时保留自己的车队，原因就在于他们在市场上无法找到足够拥有效率的服务商。

（大量的国企保留自己的食堂、住宿物业管理、学校的附属设置，而这造成了事实上的低效率。）如果没有有限责任，企业家们的毕生储蓄都会化为乌有；而更重要的是对于股东来说，它们无法承担过于庞大的经济活动，企业规模之大又不利于股东密切监督其业绩，那么对于投资企业的大量个人来说，风险就会非常高，规模经济能够为消费者提供低廉的产品和服务。

（对于有限公司来说，能够以股东出资份额为限承担他们的债务是一种保护，我想起了我曾

经看过的一个段子："美国的企业在破产的时候对企业家来说是重生，而某地的企业在破产的时候对企业家是死亡"，)

第七章大厂商的经济学

对于大型公司拥有大量的股东来说，他们无法指挥公司的运营，于是公司的最高权力结构董事会会聘请专业的人士-CEO 来管理，所有权和管理权的分离也是公司的重要特点，同时也是公司批评者的主要攻击对象，而这也引来的大量的批评，问题在于——公司的股东并不一定愿意为掌管公司承担这种既耗时又费力的责任。

公司这一形式把监测效率这一任务交给了市场竞争，尽管有人会认为公司内部是不集体决策的，实际上，公司的股东们并不希望公司保持集体决策，商业企业存在的原因正是，经营企业的人比那些没有经济利益也没有必要专业知识的外部人员，更能明白怎样履行相应的职能来让组织生存下去。这也是为什么像英国这样看上对股东权利保护力度更大的国家，反而对商业非常的不友好。

对于"垄断"来说，垄断着的定价会高于自由市场上的定价，更严重的是：垄断着对整个经济的总财富量产生的负面影响，是它对于具有多种用途的稀缺资源的分配产生的影响，就分配具有多种用途的资源角度来说，本该有些投于生产更多"垄断品"的资源被投入到经济其它产品的生产，经济中的资源不能被有效利用。

值得幸运的是，如果没有保护垄断企业不受到竞争的法律，垄断很难维持，因为，一个垄断组织很难阻止参与者违背协议，以及阻止垄断体系外竞争者加入，所以，所有的真正的垄断

只有一种——政府保护下的垄断。通过向企业发放许可证的形式变相的保护了现有企业免受井井竞争者的竞争。

第八章管制与反托拉斯法

政府为了反对垄断，往往会设置各种各样的"监察委员会"，来对企业的成本进行监督，确保公司不会牟取暴利，事实上，真正实施的时候，很难决定商品生产的真正成本，例如对于"电"的监督，波峰波谷电的使用量不同，所以企业有动力对需求量不同的阶段制定不同的电价；更麻烦的是，这个委员会最后反而会 成为保护被监管企业垄断地位——因为行业内企业有动力让监察委员会成为"自己人"，来防止竞争者进入的威胁。包括美国民用航空委员会和洲际委员会。

对于反托拉斯法来说，我们一样需要区分：理论依据和实际的作为，在整个诉讼的历史之上，什么有利于竞争，什么不利于消费者一直没有得到明确的区分，以保护竞争的名义在保护竞争者的事情一直在市场上存在，更重要的是，反托拉斯法忽视了替代品的竞争，反托拉斯法通过界定狭隘的市场来起诉，忽视了随着价格的提升，市场上总会有消费者试图寻找功能近似的替代品，甚至考虑完全放弃消费该商品。

（反托拉斯法强调的是需求曲线垂直于交易量横轴，价格的提升交易量保持不变，如果没有公权力的介入，垄断企业会肆无忌惮的伤害消费者的福祉，事实上，价格上升会出现竞争者，以及替代行为的出现，例如石油价格上涨，新能源汽车或者添加酒精汽油就会成为消费者的替代品；食盐价格上涨，私盐行为就会大幅度

的出现)

对于反托拉斯法来说，目的是打击潜在的串谋行为，但很难抵消反托拉斯法对于市场竞争带来的负面影响。

第九章 市场与非市场行为

在市场和企业出现之前，非市场化的生产和服务已经存在很久，之所以企业最终能够在全世界淘汰非市场生产者的主要原因是"成本优势"，而成本优势反映在价格方面，无论是市场经济还计划经济，垄断都是效率的敌人，在市场经济下，经营主体需要想尽办法提升消费者的体验，否则他们就会被其它能够提供比他们更便宜更优质的服务所取代。

市场经济向使得顾客失望的企业索取代价，奖励履行义务来满足消费大众的企业，所以，美国那些经济上取得巨大成功的企业都热衷于维护产品的声誉，企业不仅仅销售有形产品，还销售与产品相关的名声，这种名声最终会转化为收入，重要的是连锁店所能做到的是：确保质量在特定顾客期望的范围之内，这一标准通常超过了政府强制制定或者使用的标准。

（巴菲特说：你愿意吃绿箭口香糖，但你绝对不愿意把一款不知名的口香糖放进嘴里，商品销售的不仅仅单纯是产品本身，更是附着在商品之上的商誉，这就是品牌，能够给企业和股东带来超过社会平均回报的品牌，我想起了方丈说过一个观点"最理想的商业（商品），是没有功能的，凡是有功能的，都容易被功能更好的所替代）

所谓资本主义，更准确的说法是"消费主义"（consumerism），由消费者拿着钱，投票表决

某一个公司能够胜出，即使人们有美好的愿望，希望能够出现一个比市场配置资源更好的方式，但最终结果并不理想。在市场经济中，有输家就有赢家，而如果政府屈从于某些利益团队的要求，纠正这一趋势，阻止资源配置在最能够体现资源价值的方面，就会造成低效率，和消费者的损失，而消费者的损失，往往是人们所看不见的。

第三部分：劳动与报酬

第十章 生产率与报酬

人力也是一种稀缺的资源，为劳动支付报酬也是一种为资源配置的方式，而不同人之间的收入千差万别，本质上是因为供需，例如工程师能够为公司带来更大的利益，才是工程师比邮递员收入更高的原因。

更普遍的说，几乎所有的场合，我们的生产率不仅取决于你自己的工作，也取决于协作的因素，他决定了雇主为了获得这个人的劳务会出多高的价格，正如任何工人都可以通过补充性要素（工作搭档、机器以及更有效的管理）提高自己的价值一样，他们的价值也会因个人无法控制的其它因素而降低。

回到收入问题上来，人与人之间的收入不同，往往是因为人们在不同的年龄阶段，他们所获得的收入不同。而把特定收入阶层看作“富人”是错误的，根本原因是收入和财富是不同的东西。不管某年有多少收入经手，财富都取决于这一年保留并积累了多少。每个人的工作值多少钱，“社会”并没有集体的决定。在市场经济中，从某人的产品或服务中获得直接利益的人决定了产品和服务的价格。

生产率和报酬产生差异的原因，是一些人比另外一些人拥有更好的技能，在体力和耐力是主要工作要求的时代和地方，生产率和报酬往往会在人类生命最年轻的时期达到顶峰。这也是为什么对于体力劳动性别差异特别大的地方，杀死女婴行为经常出现，经济发展的好处之一是——人们不必面对令人绝望的残酷选择。

（财富的目的是让人“有得选”，而不是“穷有穷的活法，富有富的活法”，在没有财富的时候，准确的说：是财富自我繁殖能力较弱的时候，我们需要利用自己的人力资本——简单的说就是：投资自己，让自己越来越价值，提升自己的本金）

而技能和经验相比较体力的重要性得到提升，这也改变了青年人和老年人之间的相对生产率、以及女人和男人之间的相对生产率，因为工业社会的存在，收入顶峰不断后移，以及两性之间的收入差距不断的缩小，而真正重要的是：有技能者和无技能者之间的不平等会增加，随着经济复杂程度越来越高，工作对于体力的要求会越来越低，对拥有更高技能的人的需求会越来越高。

反过来，我们日常所认为的“歧视”实际上反映了并没有反应出支持自己观点而付出金钱的人的切身感受。因为资质而歧视和因表现而歧视在原则上根本的区别，现实生活中区分他们并不容易。任何因为“资质”歧视的雇主必然要比其它的雇主面对事实上的高成本和低竞争优势。事实上，当歧视的代价较小的时候，种族歧视往往会更严重，而代价较大的时候歧视就会缓和。实施歧视的人要付出歧视成本，而花别人

钱的雇主——比如政府或者非营利性机构，

（新闻媒体中有政策制定对某一行业制定“最高工资法”，这同样也增加了雇主的歧视成本，原本在市场上的人士因为“最高工资法”导致某些岗位出现的人员短缺）

在生产过程中，资本补充了劳动，但同时也与劳动就业形成了竞争；如果我们不能考虑人的意愿和偏好，就不能有意义的定义“效率”，一切都取决于相对的稀缺性，贫穷国家的资本更加稀少，因此也更昂贵，劳动力更丰富，也更便宜。同样也反应在人们面对二手设备的使用上：富裕国家的人可以在很短的时间内丢弃汽车、冰箱和其它资本设备，因为相比较人工修理这些设备，再买一台往往会更加的便宜

（这也是为什么富裕国家的人工服务费往往非常昂贵，安装一台空调的价格和一台空调价格差不多，甚至更为昂贵，因为相比较资本，富裕国家的人工更为稀缺，而发展中国家的人工往往容易形成规模效应）

第十一章 最低工资法只会带来失业。

根据政府规定：最低工资法规定低于政府规定的劳动力价格都是违法，那么和自由市场相比，人为提升价格往往会导致供给增多，需求减少，那么最终结果就是失业，不管法律如何，工人们实际的工资所得是 0。

失业工人并非是一无是处或者无事可做，而是他们的水平达不到熟练工人的水平，如果一刀切制定最低工资法，最低工资高于这些工人的“实际工资”，雇主在不聘用他们的时候，他们实际上得到的是净损失，也就是说，看上去保护工人的法律最终受到损失的反而是最贫穷的阶

层。

制定最低工资，包括事实上造成了供过于求的政策，导致了最低工资水平在市场工资水平之上运行，从而形成两个阶层：有工作的和没有工作的；同时，对于雇主来说，出现了机器大范围的取代了低技能工人的情况。

工人们之所以愿意为雇主工作，本质上是因为他们“别无选择”，他们选择工作并不会让他们的情況更糟糕，让他们糟糕的是取消他们非常有限的选择机会。这对初级的低薪工人来说尤为不利，因为从长远来看，工作经验对他们来说要比直接支付工资本身更有价值。

第十二章 劳动力市场中的其它问题。

定义“失业率”本身就是不容易的事情，所谓失业指的是积极寻找工作却找不到工作的劳动力，例如失业率有时候会随着失业人口的增加反而上升，原因在于：一部分人经过搜索工作后，放弃寻找工作，这些人的退出会减少失业率，而未参加工作的人的人数会依然上升。部分西方国家的高福利让工人选择即使不去工作依然可以获取收入。

政府和工会都会对工作环境予以管制，管制工作环境产生的经济影响与管制最低工资产生的经济影响非常相似，本质上，更好的工作环境意味着支付的工资更低，工人们是自己花钱购买了良好的工作环境。而这些包括：安全法、童工法以及工作时长。

当经济摆脱萧条开始回暖的时候，随着产出的增加，失业者却不能重新得到雇佣的原因是：延长现有工人的工作时间对雇主来说要比雇佣新的工人更便宜。而如果政府或者工会限制了

雇主延长加班时间，那么从长期来看，雇主会停止雇佣新的员工，以及停止新建厂房，整体社会会承担该成本，失业率会居高不下。

（这也是为什么我们看到新闻中，往往有 996 和失业并行的原因，在现有经济环境下，如果企业有增加产出的需求，优先让现有员工加班是较好的选择。例如最近某汽车新能源公司选择让员工加班而不是选择大规模的招聘人员）

随着经济的发展，市场竞争会带来工作条件的改善，因为如果雇主不提高劳动要素的价格，就会出现短缺和其它竞争主体的提价争夺。市场竞争带来的工作条件改善和政府强制改善工作环境不同，市场带来的改善来自于工人具有了更多的选择权。

总而言之雇主和雇员们通常明白他们想要什么，以及直销他们面对着什么样的外部条件，而包括第三方政府以及非政府组织往往并不知道他们需要什么。

所谓剥削，指的是“通过向消费者收取高于必要价格的费用，或者向员工支付低于必要水平的工资”有些时候确实会发生这种情况，但我们需要检查现实社会中何时会出现，在自由市场中，如果投资回报率高于弥补风险和投入的必要收益水平，几乎可以判断，其他人会被吸引过来，投资现有公司或者设立自己的新公司，以分得一杯羹。只有在限制新竞争的领域，高于平均水平的投资回报率才能持续。

（我们在讨论问题的时候，需要搞清楚我们讨论的问题是什么，尽量用简洁明了的语言平铺直叙，避免花哨的词和句子，很多无谓的争论和吵架往往来自于双方对于同一个词的理解不

同，维特根斯坦说过“语言是思想的边界“，”剥削“和”垄断“一词一样，让人“血脉偾张“，但在自由市场上，是很难做到，只有存在公权强制力的情况下，才会出现两者）

如果将剥削定义为“个人创造的财富与其收入之间的差异，那么高技能或者高收入的人往往更可能被剥削，这和我们正常中所理解的问题相反，例如体育/演艺经纪公司中，存在着巨额的转会费，或者存在着巨额的损失赔偿，来限制运动员或者演员跳槽或者与雇主进行劳资谈判。

第四部分：时间和风险

第十三章 投资与投机

所谓投资，并非简单的只是一种金钱交易。更广泛的投资，是为了在未来拥有更多的物品而牺牲当前的物品；对整个社会来说，金钱只是促进实物流动的工具，而实物才能构成真正的财富。

因为未来不可预知，投资必然会包含风险，有形物品投资也是如此，如果投资要延续，风险必然会得到补偿。所以投资回报不是道德问题，而是经济问题，没有人有义务确保所有的投资都能有回报，但有多少回报取决于消费者，他们认可投资带来的好处，以及认可程度如何。

人力资本有很多形式，但是我们倾向于把它等同于正规教育，但这一方式会忽略其他有价值的人力资本形式，还会夸大正规教育的价值，产生适得其反的结果。很多发明家拥有价值巨大的知识和洞察力也就是人力资本，他们来自于实践，而不是教室。

某些专业并不能在社会上创造经济价值，由于

市场不能为他们提供他们所期望的职业，进而产生了大量的失业，不得不建立臃肿的官僚机构来雇佣他们，以此消除潜在的政治不满，但这些臃肿的官僚机构，阻碍了真正的创新。另外，在某些国家，受教育的人群更加敌视具有企业家精神的少数族裔，他们认为自己的文凭和学位带来的经济报酬太少了。

总之更多的教育并不会自动转化为更多的人力资本，在一些情况下，它还会削弱一个国家使用现有人力资本的能力，所以从经济意义上来说，接受教育的时间一样，并不意味着接受的教育一样。

金融机构使得大量不可能相互了解的人也能够使用彼此的金钱，这一过程往往通过某一中介机构进行，由它来承担评估风险的责任，金融交易对整个经济来说，是配置具有多种用途的稀缺资源的一种方式。从社会整体的角度来说，人们为了将来的产品和服务牺牲现有的产品和服务，只有当将来的产品和服务比牺牲的产品和服务更有价值的时候，金融机构才能从投资中获得足够的回报。

金融中介机构和其它经济制度一样，通过观察他们无法履职的时候，我们可以看到金融中介的作用，在不发达经济体中，缺乏评估风险、市场和收益率等复杂任务的金融机构，于是这是经济体无法将无数的小资源集合起来形成财富，再大笔分配给特定的企业。金融机构的复杂性，意味着只有少数人能够理解他们的运作模式，所以金融机构也容易在政治上受到攻击。可见的事物总是比看不见的事物更加生动，风险总是看不见的，观察者看到了企业在经历风

险后大获成功，但忘记了企业成长过程中的种种风险，同样被忽略的是管理决策，例如选址、采购设备等等。人们看不见那些破产的类似企业，他们之所以破产是没有做到幸存企业做的事，或者无法做到一样好。复杂的意识形态和大众运动都是基于这样的观点，只有工人才“真正地”创造财富，其它人知识捞取利润，他们没有对财富做出任何贡献。

（“公私合营”等历史事件说明了一切，几十年过后，这些企业的固定资产破旧不堪，员工们生产效率低下说明了“管理”这一劳动在企业生产经营过程中起到了不可忽视的作用）

利息作为投资的价格，在调节供求平衡中起到了相同配置作用，利率较低的时候，借钱投资建造房子、改造提升工厂或从事其他经济活动更有利，另一方面，低利率也会使得人们减少存款，高利率鼓励更多的人把更多的钱存入银行。

（利率也与供求关系有关，当利率被人为的压制的时候，平时不需要贷款的人也会出现，银行更有可能贷出轻率的贷款；反过来说如果利率人为被提升，或者条件苛刻，本该到银行贷款的企业只能通过“民间借贷”等方式解决。）

和投资相对的，就是投机，投机所设计的物品暂时还没有存在，或者该物品的价值还未能确定。专业投机者的主要作用之一，就是人们不必再把预测作为定期的经济活动。换句话说，人类生活的方方面面都难以避免风险，投机就是付出一定的代价，由一些人专门承担各类风险；想要达成这样的交易，风险初始承担转移风险的成本，必须高于风险接受者收取的费用。

投机常常被误解跟赌博一样，事实上，投机和赌博相反。经济上的投机所设计的人们以投机这种方式应对、降低固有风险，以及把风险留给那些做好充分准备的人；从经济整体来看，竞争决定价格，也就决定投机者的利润。如果利润超过了诱使投机者愿意在这个不稳定的领域内投入资金的水平，那么就会有更多的资金进入这一细分市场，直到竞争使利润降到刚好能弥补他们的开支、努力和风险的水平。经济投机是配置稀缺资源的另一种方式，而它配置的稀缺资源就是知识。

（需要注意的是，索维尔书中的投机和巴神文章中的“投机”并不是一个意思，巴神致股东信中的“投机”指的是：付出的成本已经高于所应有的价值，只是寄希望于在短期之内可以用更高的价格卖出。索维尔书中的“赌博”的意思更加类似于巴神的“投机”）

处理经济中的固有风险不仅可以通过经济投机的方式，还可以通过持有库存的方式，换句话说：库存是知识的替代品。商业企业必须尽力限制手中的库存量，于此同时还要保证不能陷入因产品缺货而脱销的风险。

库存最接近理想规模的企业才具有提高利润的前景。更重要的是，经济中所有资源都会得到更有效的配置，因为经常做出正确决策的公司更有可能生存下来，并继续做出正确的决策，而那些重复持有过多库存或者过少库存的企业，可能因为破产而从市场上消失。

（人们在市场上竞争，本质上是知识或者说是认知的竞争，低库存意味着低成本，书中举例“厨师如果提前知道每个人的食量，对应烹饪食物，

那么不需要扔掉多余的食物，因为库存是有成本的。丰田汽车凭借“0 库存”战略将汽车制造成本一次又一次的降低，保证其在市场之上对其他汽车的竞争优势。）

拥有很多其他收益会随着时间慢慢增加，例如退休后的养老金，人们可能会在某一时间购买全部的收益，支付的价格就是经济学家所说的“现值”。而任何在将来多次支付的报酬，都可以折算成一个较低的一次性付清的现值。现值会对自然资源的发现和使用产生深刻的影响，例如地底下的石油也许能够用上千年，但是它的现值决定了为回报某段时间内的发现成本应该开采多少石油。

已知存在多少自然资源，取决于发现这些自然资源花费的成本，以石油为例，生产石油的成本包括地质勘探、钻井所消耗的成本；甚至还包括银行的贷款利率，这决定了石油生产商的折现率，高利率就可能意味着石油勘探的减少和已知石油储量的减少，但这并不意味着我们将要耗尽石油，利率降低的话，已知石油储量会相应的增加。

（可能“地球上的资源要不了多久就会消耗殆尽”这句话我们从小听过无数遍了，包裹不限于：金属、水、石油等等，事实上价格会调整这些产品的产出和需求；唯一会导致资源匮乏的因素是政府管制，正如那句名言：在沙漠里面管制啥子都会短缺。无风险利率是所有商业活动的机会成本，如果折现率=无风险利率甚至低于无风险利率，那么商业活动就会减少甚至停滞）从终极角度来说，资源总量当然在不断的下降，但如果一种资源在报废之后经过数个世纪才会

耗尽，或是在太阳变冷之后的一千年以后才能用完，这并不是一个严重的现实问题。因为提高将耗尽资源的现值就会自动的使得资源得到保护，无须公众的极端呼吁或者政府劝告。

（李俊慧老师举过一个例子，50 亿年后，太阳会变成一颗红巨星，会吞噬地球的轨道，毁灭全世界，这时候我们需要花多少钱来为 50 年后的危机做准备？答案是少之又少，因为在 50 亿年的期限下，哪怕以 0.1% 的折现率折现，目前所需要的资金也会是一个零头。不具有任何经济意义）

虽然人们通常从实际数量方面谈论一个国家的自然资源储量，但是要想得出有实际意义就必须要考虑成本、价格和现值等经济概念，除了自然资源将会耗尽以外；还存在一种相反的不合情理的乐观言论，即许多贫穷的国家拥有价值数十亿美元的“自然财富”这些财富以铁矿石、铝土矿以及其他自然资源的形式存在，这些言论没有考虑开采和提炼的成本，而且不同的地方成本也是千差万别，因此是毫无意义的。

（类似于某些战乱地区拥有大量的自然资源，但受到基础设施投资、政局是否稳定、是否有熟练的技术工人、以及上游配套供应商等种种因素的影响，资源的实际开采成本非常之高）

第十四章 股票、债券和保险

除了商品投机和库存管理外，应对风险的其他方式还包括股票和债券，一种资产随着时间的增加而增加，这种增益就可以成为“资本收益”，这种是收入的另外一种形式。

同时，因为通货膨胀的存在，投资回报需要包含对于通货膨胀风险的补贴；不同的风险——通

货膨胀只是其中的一种——反映在基础纯利率上所增加的各类不同的风险溢价种，而纯利率是对于延期支付的回报，我们通常所称的利率就包含风险溢价部分。

（巴神对于投资的定义：“现在把购买力转让给别人，基于合理的预期，未来按照名义货币收益缴税之后，还能够收回更多的购买力”）

所谓债券，指的是在固定日期支付固定数量金钱的法律承诺，人们愿意出价多少购买债券，取决于相同数量的钱用在其他地方能获得多大的收益。而股票只是发行股票的企业的一定份额，而且并不能保证企业一定会盈利，也不能保证企业会把利润用来发放股息，而不是重新投入企业自身。

这也是为什么股票平均回报率更高的原因——除非人们预期从股票中获得回报率比债券更高，否则他们不会承担购买股票的风险。投资的风险不仅仅会根据投资种类的不同而不同，而且也会根据时期不同而不同。期限为一年的投资，债券很可能比股票更安全，但是对于 20~30 年期限的投资，通货膨胀的风险会危险债券或者其他资产的价值。

（杰里米·西格尔的《投资者未来》一书中这么说道：“在短期内，股票风险无疑要比债券高。但是，随着持有期增加到 15 年和 20 年，股票风险落到了固定收益资产之后。经过 30 年后，股票风险低于债券和票据风险的 $3/4$ 。随着持有期的增加，平均股票收益率风险下降的速度将近固定收益资产收益率下降速度的两倍。出现这种结果的原因是通货膨胀率的不稳定性。通货膨胀对实际债券收益率的影响要远远超过对

实际股票收益率的影响。债券许诺支付美元而不是商品或者购买力。”)

投资于人力资本与投资于其他类型的资本在某些方面相同，有些方面则不同，人们接受无薪的工作或薪酬比其他地方低得多的工作，事实上是在投资他们的工作经验，而不是金钱。和其他资本一样，对人力资本的投资也能以股票和债券的形式进行，他们也是经济学的组成部分。

和商品投机者一样，保险公司处理的也是固有且不可避免的风险，保险转移并降低这些风险，为了转移风险，保险公司也尽力降低风险，通过向从事危险工作或居住在危险环境的人发出信号，传递他们的行为、职业和地点所带来的成本。

而人寿保险为一种不可避免的厄运提供赔偿，如果每个人都知道自己在一定岁数死亡，此刻不存在风险，因为投保期间所需要缴纳的保险费总额并不比获赔的赔偿金更少。人寿保险公司此时变成了发行预定时期兑现的可赎回债券机构。

而人寿保险之所以不同意债券，是因为投保人自己和保险公司都不可能知道该投保人的死亡时间，伴随家庭经济支柱离世或者商业合伙人死亡带来的经济风险以某一价格转移给了保险公司。并且数百万投保人，要比一个特定个体的死亡时间更加容易预测，这些风险也降低了。虽然保险公司看似仅仅从保险业务本身就能盈利，但现实中竞争会降低保险费，这与竞争迫使任何商品的价格下降是一样的，直到价值能够收回成本并给投资者带来一定的回报率，却

无法吸引更多的竞争性投资为止。

（巴神在各种场合下提到保险公司的竞争所引起的麻烦无不讽刺的说：“保险行业有很多种亏钱的方式，这个行业从来不曾停止寻找新的亏钱方式。”，在 2010 年致股东信信中，他说：“在绝大多数年份，竞争是如此的激烈，以至于财产及意外险行业整体遭遇了严重的保险亏损。”）保险本身也会带来风险，投保人可能会比他在不投保的时候采取更危险的行为，投保带来的这种风险被称作为“道德风险”；此外，如果有些人知道他们比其他人更容易遭遇某种风险，同时他们也知道此事，那么这种情况叫“逆向选择”。政府管制对于保险公司及消费者面临的风险所带来的影响并不确定，政府权力可以用来禁止一些危险的行为，但是，政府对保险业的监督并不能总是带来净收益，因为有些政府管制会增加风险和成本。通过政府管制会带来“道德风险”和“逆向选择”。

例如，通过法律禁止风险反映在保险费和保险范围，意味着保险费总体上必然会上升，因为不仅要补偿禁止获得关于某种风险的知识所带来的不确定性，还要补偿来自那些声称遭到歧视的投保者日益增多的成本。

（如果这时候，管制总体保险费不上涨，那么保险公司必然会降低服务标准：例如对于服务的对象，和内容做出种种限制，整个社会的效率会受到损失。）

应对风险的政府计划经常被归类为保险，而且有时甚至被官方称为“保险”，虽然实际上它们并不是保险。这类“保险项目”并不会降低总体的风险，由此引发的经济风险并不像保险那样由造

成风险的人承担，而是由纳税人承担。这就意味着，政府的介入使得住在高风险的人所要承担的代价降低，但整个社会要承担的成本增加了。

（弗里德曼说：“花自己的钱办自己的事情，最为经济；花自己的钱给别人办事，最有效率；花别人的钱为自己办事，最为浪费；花别人的钱为别人办事，最不负责任。道德风险也属于“花别人的钱为自己办事”了）

第十五章 关于时间和风险的其他问题

风险重要的一点是它不可避免，某些人、群体或者机构也许能够规避风险，但其实是一其他人为其承担风险为代价。从社会整体来看，没有其它人为其承担风险。

“不确定性”是可能性的另外一种表现形式。和风险不同，风险是可以计算的，而“不确定性”是不能够计算的，因为政策会改变管理经济的规则，他们对此无法形成可靠的预期。

“时间就是金钱”意义深刻，它意味着谁有能力拖延，谁就能把成本强加给其他人，而且有时候是极其巨大的成本。例如计划修建房屋的人，通常需要进行银行贷款，银行贷款需要支付利息，第三方通过延缓建设进程带来的额外成本强加于建筑商，增加建筑商的利息成本。

新的政策和法律往往会产生意向不到的后果，因为受到法律和政策影响的对象会对改变后的激励做出反应。例如在发展中国家，每次试图没收土地重新分配给贫穷的农民，而重新分配土地的政治运动与实际转让土地之间可能相隔多年，这些年里，现有土地所有者对未来的预期会导致他们放松对土地的维护，并放弃获得

长期收益，等土地到了穷人手上时候——会变得非常的差。

（这也是初始意图和最终结果往往会产生非常大区别的原因，因为人们会根据政策调整自己的行为，例如 2023 年 12 月 23 日，国家新闻出版署公开征求《网络游戏管理办法草案征求意见稿》，本意是更好的“维护”行业秩序，实际上最终的结果是投资者如同惊弓之鸟，所有股票都在下跌。）

第五部分：国民经济

第十六章国民产出

考虑国民经济的时候，一个特殊的问题就是避免所说的“合成谬误”，这种错误的假设认为：适用于局部的东西也自动适用于整体，合成谬误的核心问题是：它忽略了个体之间的相互影响，也就使得对个人来说正确的东西对所有人都是错误的。

一个例子是：对高失业率的行业尝试补贴以“保住工作岗位”。对任何一个企业或者行业来说，无论是通过补助、由政府机构购买或行业产品，还是通过其它形式，总能在政府介入之后被挽救，事实上，看不见的是：这些政策同样会导致其他经济部门资源流失和失业，而这是政策制定者通常看不见的。

被误读的另外一个问题是：“不断增加的产出，最终会超出经济的吸收能力”，问题在于目前的产出是几个世纪前的好几倍，但并不存在这个问题？首先，实际收入是由货币能够购买什么物品购买多少实际的商品和服务衡量的，本质上，国民经济中每个人的实际收入总和和国民产出是一回事，他们必定会相等。其次，产出和收入会随着时间波动而波动，每个人的收入

都取决于别人的消费，如果人们因为不确定性，会停止花钱，数百万人同时采取这样的行动，就会造成总需求萎缩，那么失业也睡随之而来。

（这也是为什么鼓励经济需要鼓励消费的原因，在一个封闭性的经济体中，没有出口，那么只剩下投资和消费，而投资的边际效用递减，实质上最终影响的是整个经济的只剩下消费，而消费需要解决未来的预期，目前通过大规模的“以旧换新”的消费补贴的核心是拿税收补贴那些消费的人，“惩罚”的是不愿意消费的人，最终钱会被通货膨胀稀释购买力。）

国民财富并不是由货币构成，本质上是由货币所能购买到的商品和劳务所构成，即使是同样的住房和汽车，但中间存在的大量差异使得即使在统计数据中被当作是一样东西，实质上这往往反映了 GDP 统计时候的偏差，要么就是在经济发展过程中，大量的“奢侈品”转变为了普通的“商品”，要么就是价格同样的“商品”性能的提升，而这些并不会反映在经济发展的过程中，只有同样质量的商品价格上升才能称之为通货膨胀，所以，对一个长期增长的经济体来说，实际的收入改善幅度远高于国民经济的增速。

第十七章货币与银行系统

货币与银行系统在促进产品和服务生产方面起到非常重要作用，人们的生活水平就取决于产品与服务的生产；并且货币和银行也是经济整体维持充分就业和有效利用资源的重要因素。

对个人来说，货币等同于财富，只是因为其他人会为了得到货币而提供真正的产品与服务，但对于国民经济整体来说，货币并不等于财富，只是一件用来转移财富或者激励人们创造财富

的工具，因此我们需要知道货币是怎么运行的，以避免其功能失常，而货币失常的两个问题是通货膨胀和通货紧缩。

通货膨胀是指价格普遍上涨，即某一既定价格下需求大于供给，人们拥有的钱越多，而花的也多。

中央银行创造货币衍生的一个问题是：掌权者无法抗拒多发货币多消费的诱惑，之所以很多国家原因使用黄金作为货币，本质上是因为黄金能够限制纸币发行的数量。在自由兑换被取消之后，唯一能够限制供给的，是官员对于脱离政治惩罚的考量。

另外不仅仅政府可以创造货币，货币是我们认可用于购买实际产品和服务的支付手段的任何东西，包括银行所创造出的信贷，通过银行准备金的调节，可以增加或者减少经济中的货币供给。

黄金虽然已经和货币相脱钩，但黄金价格的变化不仅反映了珠宝制作（占总需求的 80%）和其他产业对于黄金需求的变化，也反映了人们对于通货膨胀削弱官方购买力可能性的担心程度。隐藏在黄金需求后面的巨大恐惧是对通货膨胀的恐惧，任何社会，都将通货膨胀作为一种不必直接对公众征收高额税收的敛财方式。

换言之，通货膨胀是一种隐性的税收，政府实际上能够从所有货币持有者那里拿走一部分财富，也就是说，它从各个阶层吸走财富，但富人会将一部分钱投资于股票、房地产或其他随着通货膨胀升值的有形资产，于是能够轻松免于这种事实上的税收，低收入群体无法避免。

（法币时代中，通货膨胀不可避免，从 1802 年

-2002 年，1 美元的购买力贬值了 20 倍，政府难以抵挡通过通胀来收去铸币税的诱惑，这也是我们为什么一定要去投资的股票市场的原因。哪怕是不买个股，通过定期定额配置宽幅指数基金，也能够有效的避免财富购买力缩水。）

和通货膨胀相对的通货紧缩，对应的物价水平上升，而这同样会带来很多问题，最大的问题是：以真实购买力衡量的贷款和其它债务比他们发生的时候负担更重，当债务人不再偿还债务并违约的时候，债务人的问题就变成了债权人的问题。其次，虽然购买力上升，保有工作的人能够从通货紧缩中受益，但企业越来越付不出工资，也就意味着越来越多的人会失业。

金本位制度对于通货紧缩和通货膨胀的影响是有限的，它只能够限制政治家操纵货币供应量的能力，进而将通货膨胀和通货紧缩控制在有限的幅度里面。

（拉长周期来看，通货紧缩和通货膨胀是整个经济发展过程中的常态，在长期的通货膨胀过程中会伴随间断的通货紧缩，无非是政府的政策是否会干扰市场主体的预期，例如美国大萧条时期，通过制定最低工资制度/提升利率，进一步导致了经济的衰退，正如同书中所说：政府能够采取很多政策干预经济，关键是政府实际上倾向于做什么）

银行的作用包括储存货币——能够以安全的方式保证资金的安全，同时还包括负责从大众手中收集资金，并将这些资金转移给了企业，当然，银行在其中承担了风险评估的责任，大众没有能力对银行借款的企业进行评估，评估其偿还资金的能力，银行作为专业的中介机构，

需要对企业还款能力进行分析，否则就需要使用自己的利润来归还大众的借款。

而银行的系统对于经济整体需求的影响，超过了其它机构，实际上通过“部分准备金制度”增加了货币的供应。因为用户并不会同时提取自己存储在银行的所有资金，所以银行具备两个重要的特点：只需持有一部分必要的准备金来支付存款，其次是增加总的货币供应量。银行可以把大部分钱借给其他人，这部分贷款支付了利息，所以经济中银行存款总额往往超过政府发行现金总额，这也是银行——创造货币的功能。银行从表面上看起来很简单，不过是吸收存款，发放贷款，事实上不应该低估建立一个银行系统的复杂性——难点在于，很多国家中银行虽然能吸收存款，却不知道如何才能以获取投资收益的方式贷款给私有企业，同时还要最小化收不回贷款的损失。

（相信大家都知道国有银行在上个世纪 90 年代存在一段时间大笔不良的历史，而深发展通过引进新桥，完成了现代化银行的改革，让公司盈利飞速增长，实际上也是学习——如何最小化风险来获取贷款收益。美国政府在银行管理中实质上放大了市场的波动，例如次贷危机中，也正是因为政治性因素导致银行大量向不符合要求的借款人发放贷款。政府控制管制银行的问题在于产权不清晰，以及通过存款保险制度会带来“逆向选择”）

第十八章 GOV 职能

GOV 最基本的职能之一是提供法律框架和秩序，保障人们自由的从事他们想要从事的经济和其它活动，并相互达成他们认为合适的合同和协

议。但政府各个岗位上的人元，也常常会对他们面临的激励做出反应，这和公司、家庭活其它机构和活动中的工作人员一样。

这一基本的功能，有时候也需要很长时间才能实现，因为只有可靠的法律框架下，经济活动才会繁荣。不论法律有什么优缺点，执行法律的都是人，效率和正当性往往会产生不同的经济后果，例如——索贿往往会增加商业的成本，而这又意味着消费者需要支付更高的价格（成本会转嫁到消费者头上）。

其次，贿赂的实际成本是放弃其它用途的成本——被延期或者被取消的机会成本，本该扩张或者创建企业的企业家，造成的就业，都是机会成本。

（《薛兆丰经济学讲义》中提到了“贼的害处是什么”，虽然贼只是把资源从一个人的口袋里，转移到另外一处而已。而经济学家戈登·图洛克指出：贼的存在增加了人们做锁的成本，整个社会，为了防范窃贼，要消耗资源做锁，而窃贼为了成功行窃，也要进一步的增加其它资源的消耗，这篇《关于税、垄断和偷窃的福利成本》发表在 1967 年，标志着寻租概念的诞生。）所以要促进经济活动并带来繁荣，法律必须可靠，如果法律随着过往的意愿或者政府的更换以及想法的改变而改变，那么投资的风险就会加大，投资规模也就小于拥有可靠法律框架市场经济中处于纯粹经济考虑会进行的投资。但如果歧视的特例已经提前明确，而不是表现为不可预期的偏见，那么即使是歧视性的法律也会促进经济的发展。

产权的用途在于能够产生“激励”，在没有“产权”

的地方，会产生大量的浪费，如果这些是私有产权，就会产生自我监管，相比较第三方监管，它更加有效。即使是没有私产的人，也能够从产权带来的更高经济效率中受益，因为更高的经济效率能够使人们普遍享有更高的生活水平。

（小岗村的包产到户制度证明了，人对于自己拥有的产权，往往会花费更多的精力照顾，这提升了生产的效率）

和常识不同的是：产权往往被视为富人的特权，很多产权事实上对于并不富裕的人来说更有价值，这些产权常常因为富人的利益受到侵害和破坏。虽然富人有不少钱财，但是非富人拥有的财富往往更多，但富人相比较普通人来说，能够推动各种规则来通过破坏和否定产权，巨额财富的拥有者能够把一般收入者以及低收入者排除在外。

秩序不仅包括法律和执行法律的政府机构，还包括人的诚信可靠和合作，在诚实的地方，往往更加容易产生商业，公司营运的成本也更加的低廉。诚实不只是一个道德因素，它也是一个重要的经济因素，政府虽然不能直接创造诚实，但能够以各种方式间接的支持或者破坏诚实行为赖以生存的传统，法律既能对道德行为产生激励，也能对不道德的事情刺激。

例如，实施租金管制的地区，当公寓的主人因为维护房屋所必须要支付的成本大于租客所支付的现金的时候，那么公寓的主人一定想尽办法让租客从房子中搬走。当法律和政策抬高了诚实的成本，政府实际上就是在鼓励不诚实的行为。反过来，在普遍诚实的国家市场经济运行的更顺畅，而市场经济往往会惩罚不诚实的

行为。

（当逃税的收益大于老实缴税的行为，诚实的成本会非常大；同样，当某些机构对于类似于小额犯罪免于起诉，或是抱有“法不责众”的心态的时候，那么因为“破窗效应”的存在，这会鼓励类似的违法行为存在。商业本质上是一种基于信任关系的存在，如果双方毫无信任可言，经济会快速的萎缩，退化回自产自销的时代。而只有一个奖励高质量标准的市场存在，经济才有可能持续的发展）

那么，是不是市场做出的经济决策总是优于政府制定的政策呢？很大程度上取决于市场交易是否真实反映了交易的成本和收益，在某些情况下，市场做不到这一点，例如“外部成本”，是由产生这些成本的交易第三方承担的。还有时候，尽管个人无法从交易中获益，但整个社会都能从交易中获益，这叫“外部收益”，例如国防或者强制要求汽车安装某些零部件。

（比如疫苗的存在，通过群体接种疫苗，保护了人群中的易感人群，变相的降低了病毒或者细菌的传播和变异速度，这也是一种“外部收益”）有些决策上个人更有效，另外一些决策上集体更有效，但这些集体行动并不意味着一定来自中央或者地方政府，可以由个体自发的组织起来，解决外部成本或者外部收益的问题。

同时，一国中许多个人和机构都有各自的利益、激励和议程，它们会更多的对此做出回应，而不是对公共利益或政治领导者制定的政策议程作出回应。甚至基于政治激励去做大众欢迎的事情，结果比什么都不做或做一些不受欢迎的事情还要差。比如应人民要求对通货膨胀价格

进行管制，但因为政治的时间跨度总是短于经济的时间跨度，或者说，在长期结果显现出来之前，政客们已经完成了他们的短期目标。

（例如某段时期，出现了很多让人费解的政策，如果一项政策变成了“绝对化”，往往这项政策就是灾难的根源）

第十九章 GOV 财政

中央政府为了持续存在必须获取资源，无论任何国家，获得财富一直以来是 GOV 最关心的事情，税务收入和债券销售收入常常是中央政府最大的资金来源

“死亡和税收”一直以来被认为是不能避免的现实，事实上运用何种方式来获得税收以及推行何种税率，会极大地影响个人、企业和整个经济作出的反应。更具反应的不同，较高的税率可能会、也可能不会提高应税收入，这并不确定，因为市场中的主体会因为政策的原因而调整自己的行为。

而税收的负担由谁支付，支付多少也未必是最终的税收承担者，首先，低收入者大部分收入都用于购买消费品，而高收入者都是用于投资，所以低收入者往往是将更大份额的收入用于支付销售税，与之不同的“累进税”是收入越高，税率也越高。社会保险类似于累退税，因为只有收入在某一水平下的人才需要缴纳。其次征税的对象是收入，而不是财富，所以税收很难对真正的富人征收到税。最后如果经济行为发生改变，确定真正负担税收的人会更加困难。而通货膨胀使得这一问题更加复杂。

（累退税是一种税率随着课税对象数额增加而递减的税收制度，其税负比例对低收入者高于

高收入者，而累进税则相反，通货膨胀类似于征税，通过从购买力中拿走一部分税收）

对政府债券来说，还款来源来自于未来的税收收入，这时候面对的阻碍往往较小，而还款往往是下一代人的事情，这些人往往还没有到达投票年龄。而等到这些债券到期之后，一个可选项是由新一届的政府发行债券，归还之前的债券本金甚至利息，当然，这些债券归根结底可能都需要以税收的形式偿还。

有时候，政府往往会提供各种商品与劳务，并从中收取费用，但这些收费与它们在自由市场上的价格差别较大，因为设定这些费用的官员所面对的激励，不同于自由市场上的情形。这些商品和服务往往定价低于私人部门的价格，这样的价格不仅仅限于市政交通系统，同时，较低的价格会带来更多的需求。对于提供服务的人来说，有动力这样做，因为这样他们才能确保自己的工作的稳定，同时通过将价格压低到成本以下，也为政府收买选民提供方便。一般来说，政府获得的这些收入并不只是货币转移的问题，它还对经济中的资源进行了重新配置，这种配置并不能让整个社会获得最大效率。政府预算包括税收与支出，并不是已经发生的收支记录，而是对即将发生的收支进行计划或者预测，当然，没有人真正了解将会发生什么，因此凡是都依赖未来计划；但政府机关并没有完全考虑税率如何影响经济行为，也没有考虑改变后的经济行为如何影响税收。

第 20 章 关于国民经济的其它问题

从美国 1776 建国到 1929 年股票市场崩溃这段时间，本质上可以被当作为一种“什么都不做”

的时代，直到联邦政府为了应对大萧条开始实施干预。而在政府干预之前，并没有出现类似于 30 年代的大萧条，这就带来一个问题：30 年代失灵的是市场还是政府以及政府有所作为是否一定比什么都不做更好？

比起货币政策可能产生的问题，更加根本的问题是：在复杂环境中让制定的政策带来预期的效果非常困难，当人们根据他们自己对政策的预期进行回应的时候，产生的后果和政策本身一样严重。

除了当前的财政支出外，政府还承担了各种未来支出的其它法律责任，一些责任是无限期的，比如在未来向有资格的人支付退休养老金，这并非当前政府所能控制的，更有可能的是让未来的官员，解决养老金与财政之间的缺口。

（养老金承诺很多时候不能太过于相信，尤其是肉眼可见的存在缺口的时候，未来养老金可能只能单纯的凭借自己,特别是想明白里面工作人员也有自己的激励和约束的时候）

第六部分：国际经济

第 21 章国际贸易

国际贸易不是零和竞争，双方都必须受益，否则就不会有交易，双方是否都受益也不需要专家或官员来判断，大多数国际贸易都是由无数的个人来完成的。

在降低贸易壁垒之后，无论是进口国还是出口国的工作岗位都会增加；事实上，在经济萧条时期，贸易逆差反而会缩小，甚至在美国 30 年代的大萧条时期，每一年都是顺差。就像美国最高法院大法官奥利弗·温德尔说过：“我们需要思考显示，而不是思考语句”。

经济学家通常把各个国家能从国际贸易中获利的原因分成三类：绝对优势、比较优势以及规模优势。

所谓绝对优势：是指一个国家因为一些原因能够比其它国家更便宜、更好地生产某些产品。而比较优势出现的原因是：能够以较低的成本生产任何东西并不意味着它能够以较低的成本生产任何东西，因为稀缺的资源具有多种的用途。

和人类比的是：如果我既会洗车又当医生，并不意味着我需要自己洗车，对我自己的财务状况也好，还是社会整体福利也好，不在手术室中医治人们，自己去洗车毫无意义。

理解这些案例，关键是意识到资源具备稀缺性这一基本事实，资源是有限的，做某件事情必须放弃做另外一件事情，这也是经济成本的含义：放弃做其它的选择。也就是所说的机会成本，当我们明白了机会成本的概念，我们自然会理解国际贸易的好处。

那么通过高关税来保护国内的就业这一美好的想象，一定会限制降低国家的效率，进而导致生活水平降低，增加关税后会导致两重打击，一重打击是国内本该可以通过国际贸易的经济活动被扭曲，成本被提升，进而导致效率下降，经济活动减缓；另外一重打击是国际争端兴起，国家之间互相增加关税，引发其它国家对本国的出口产业进行限制。

超出人们认知范围的是：通过增加关税后，保护国内某些利益相关的产业，所引发的成本由国内的消费者承担，而国内的消费者在任何一个国家都很难成为一个政治实体，所以无法对

于他们权益受到的影响进行反抗，例如各个国家的农产品保护政策，这也是政策制定者很难看得到的。

（增加关税，最终受到伤害的是自己，以及国内的产业和消费者，通过设置关税，出口方和进口方受到的打击和伤害往往是半斤八两，以牙还牙没有任何问题，无非我们需要明白的是：通过对等关税最终会对消费者、产业链、失业工人造成哪些影响？明白受到的伤害去应对是一码事，假装没有看到单纯的情绪的发泄可能是另外一回事）

第 22 章财富的国际转移

国际财富转移有多种方式。一个国家的个人和企业可以投资另外一个国家的工商企业，无论是向那个国家投资，最大的风险是不能收回投资，投资者对于不稳定的政府很警惕，因为人员或者政策的改变可能会改变投资决策所依据的条件，最坏的后果是被没收。普遍腐败是阻碍投资的另一个因素，正如它会阻碍普遍的经济活动一样；除此以外，许多贫穷的国家还“不允许资本自由进出”资本无法轻易撤出的地方，一开始就不容易进入。

（这句话被索维尔老爷子逗乐了，资本一开始就进不去，自然不存在撤出的问题。）

从总量上来说，国际贸易必定会达到平衡。国际会计规则把进出口算入“贸易结余”，但是却没有考虑不能移动的东西。美国经济体生产的服务比商品多，所以无须惊讶美国进口的商品比出口的商品多，出口的服务比进口的服务多。美国的知识和技术为世界上其它国家所用，这些国家当然要为这些服务付费。

（2022 年美国服务贸易总额为 1.63 万亿美元，进口 0.69 万亿美元，出口 0.93 万亿美元，贸易顺差 0.23 万亿美元。2022 年美国贸易总额 5.32 万亿，进口 3.25 万亿，出口 2.07 万亿）

这并不是说具有贸易盈余或者收支盈余的国家就处于某种经济劣势。而是这些数字本身并不表明任何一个经济体是繁荣还是贫穷，美国经济越是繁荣、安全，就越有外国人想要把他们的钱投资于美国，那么美国每年的国际收支“赤字”就会越高，积累的国际“债务”就会越多，美国之所以繁荣，是因为经济交易不是一个零和活动，它们会创造财富。

而否定殖民地经济对于现代世界的意义，最有力的证据可能是，第二次大战战败国德国和日本在失去了所有殖民地和征服的土地后，重新发展并实现了前所未有的繁荣。在战争爆发前，日本政界普遍认同日本需要建立殖民地，因为日本自然资源短缺。但是伴随战败和毁灭，日本开始从资源国购买所需的自然资源，并由此走向繁荣。

（帝国主义战略的毁灭，在日本军国主义时期，军费挤占了其它资本要素，导致其它产业进入衰退，1937 年 GDP 为 3187 亿美元，到 1945 年为 3060 亿美元，8 年时间下跌了 3.9%，地大物博未必能保证经济繁荣，俄罗斯就是例子）

大多数第三世界国家需要建立的主要是人力资源，这是比较难以实现的，欧洲历经了几个世纪才发展出现代经济所需的大量技术。

（李子暘在《经济学思维》中提到：“朱锡庆提出了一个重要的原创观点：知识是活动的副产品，大量的知识都是无法用文字的形式表达和

传递的。人们习得这种知识的唯一办法就是参与相应的活动”。之所以德国、日本在战败之后能够快速经济恢复，本质上就是因为他们有大量的经济活动的知识，例如如何签署合同，如果执行运输，如何开立公司等等，另外的反例是印度受苏美两大国支持，在改开之前经济增长率一直较低，原因就是缺少了经济互动的知识。）

第 23 章 财富的国际差异

试图为影响经济差异的各种因素（地理、文化、人口）分配相对的权重。是非常危险的行为，能够简单阐述经济发展涉及的个别因素，就已经能够看出不同地区、种族、国家或文明取得相同的经济成果，不仅在原理上讲不通，在实践中也不可行。当我们把这些因素的相互作用都考虑进来时候，不同的因素排列组合、相互作用带来的影响种类将会呈现指数级增长。

虽然民族和国家间的众多经济不平等的现象，有些是可以明显找到地理、文化或者其它方面的影响，但有时候纯粹的偶然事件也能发挥重要的作用，在历史的关键时刻，政治或军事领导人作出的明智决定或所犯的愚蠢错误，都会决定整个国家、帝国以及尚未出生的后代的命运。

（韩国和 **CX**、东西德国目前的 **GDP** 差距还没有消除，以及我国改革开放等事件都证明了“偶然事件”真的非常重要，而归类于某些客观的因素是非常危险的行为。）

第七部分：经济学的一些问题

第 24 章 市场迷思

品牌往往是认为通过广告让人们相信事实上并

不存在质量差异的物品存在质量差异，从而对相同的产品收取不同价格的手段，有一些认为，从消费者利益的角度来看，品牌并没有什么用。从消费者角度来看，品牌是有效利用稀缺知识，并迫使生产者在质量和价格方面进行竞争的一种行为。品牌不是保证，但是它能够减少不确定的程度，如同经济中的其他事物一样，品牌既有收益，也有成本。

简而言之，品牌的兴起让消费者能够作出区分和选择，并迫使生产者为他们产品负责，让好产品得到回报，不好的产品失去消费者，因此也就提升了产品的质量。

和其他事物一样，我们可以通过考察品牌不存在的时候会发生什么情况，进而更清晰地认识品牌的重要性，在没有品牌或只有政府创办或批准的单一生产者的国家，产品或服务的质量往往更低。

一家企业的资产，最大的可能是他的品牌，虽然品牌是无价的。

（对于我们研究公司的朋友来说，品牌的重要性毋庸置疑，同样是酒，茅台的价格往往高于成本的几十倍，同样是手机，同样配置的苹果手机往往比其它手机要高出很多，在这背后都是品牌的力量，本质上品牌就是一种信任，让消费者节约了花时间去甄别不知名产品的时间成本，同时也是一种差异化，最终能够做到让消费者指名购买。最后一句话，品牌是一家公司的核心资产，这也是巴菲特所称之为“经济商誉”的资产，尽管这样的资产没有体现在报表之上，但这样的资产让企业能够赚取超过社会无风险收益的净资产收益率，随着通货膨胀上升

将这部分成本转移给消费者。如果没有品牌，一家充分竞争行业中的企业是非常悲惨的，公司需要全力以赴，榨干自己的每一分利润，用于和竞争对手永无止境的降低生产成本和提供新产品之上）。

第 27 最后一点想法

存在众多经济谬误的原因可以概括为以下三个方面：

- （1） 将经济看作是一组零和交易
- （2） 忽视竞争在市场中的作用
- （3） 没有考虑超过某一政策外的其它情况