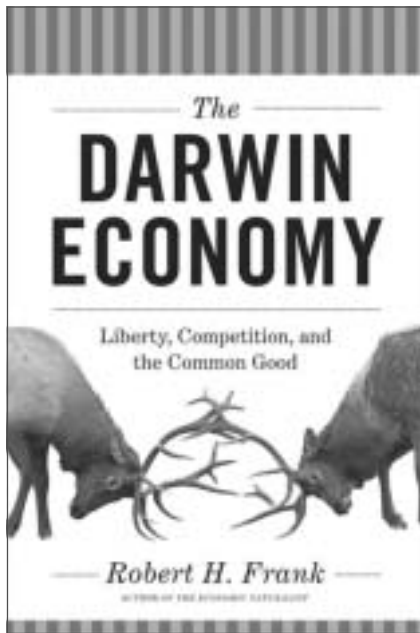


自由、競爭與稅收： 達爾文經濟學的解釋

● 陳心想



Robert H. Frank, *The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2011).

美國《獨立宣言》(Declaration of Independence) 中稱，「人人生而平等，造物主賦予他們一些不可剝奪的權利，其中包括生命權、自由

權，和追求幸福的權利。」對於自由主義者 (liberals) 來說，人們有自由權利，不喜歡受到約束；尤其是自由至上論者 (libertarians)，更是極端地把任何政府的干預幾乎都看作是對個人自由的傷害。比如，對政府存在必不可少的稅收，他們會說政府剝奪了個人的自由，認為國家徵稅就是「匪徒」的行徑。美國前總統小布什 (George W. Bush) 為給富豪減稅找理由，就說「那是你的錢」(It's your money)。既然是你的錢，你有支配的自由，我怎麼能作為稅項徵收呢？

那麼，不徵稅就可以維護人們的自由嗎？這種理念會給社會帶來甚麼樣的後果呢？著名經濟學家、康奈爾大學約翰遜管理學院管理系和經濟系教授弗蘭克 (Robert H. Frank) 的新著《達爾文經濟學：自由、競爭與公共物品》(*The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good*，引用只註頁碼) 對這個問題進行了富有說服力的分析。弗蘭克認為，是達爾文 (Charles R. Darwin) 而不是斯密 (Adam Smith)

弗蘭克認為，是達爾文而不是斯密才真正發現了市場競爭的實質機制。通過對比達爾文競爭理論和斯密「看不見的手」理論，弗蘭克富有洞察力地分析了自由、競爭與稅收之間的關係，以及不同取向的政策會如何影響社會發展。

弗蘭克從達爾文的競爭思想出發，認為斯密所謂「看不見的手」的有效調節，只是競爭中的一個特例；而競爭通常是類似於生物界的達爾文競爭，就是個體的利益會造成群體的損害。

才真正發現了市場競爭的實質機制。通過對比達爾文競爭理論和斯密「看不見的手」理論，弗蘭克富有洞察力地分析了自由、競爭與稅收之間的關係，以及不同取向的政策會如何影響社會發展。

密爾 (John S. Mill) 在其經典的《論自由》(On Liberty) 一書裏宣稱，防止對他人的傷害是約束個人自由的唯一合法的理由。斯密的「看不見的手」，就是通過人們的自由競爭來調節經濟生活，最終實現社會福利的提升。弗蘭克從達爾文的競爭思想出發，認為斯密所謂「看不見的手」的有效調節，只是競爭中的一個特例；而競爭通常是類似於生物界的達爾文競爭，就是個體的利益會造成群體的損害。

比如弗蘭克在書中經常舉的一個例子：麋鹿的犄角問題。在麋鹿這個群體裏，犄角碩大的雄麋鹿能夠獲得異性的青睞；這些雄麋鹿戰鬥力強大，能夠在異性爭奪戰中取勝，獲得交配繁衍的機會；而犄角小的雄麋鹿就在競爭中被淘汰掉了；通過基因遺傳，麋鹿的犄角愈來愈大。這種競爭的結果是：麋鹿整體的犄角愈來愈大，愈大的犄角愈妨礙牠們逃避天敵的能力——這對整個麋鹿群體是一個災難。而對於麋鹿個體而言，犄角的大小其實只是個相對概念。如果任其「看不見的手」來自由競爭，結果只能是整個群體遭殃，而不是群體福利的提高。另有一個廣為引用的例子，就是雄孔雀漂亮的大尾巴，功能相當於麋鹿的犄角，也同樣對群體生存帶來危害。

麋鹿犄角的相對大小，反映在人類社會中就是「地位性物品」

(positional goods) 的問題，同樣也是由於個體的理性造成集體非理性的後果。這種看法是弗蘭克數十年來一貫的思想。沿着經濟學家赫希 (Fred Hirsch) 的「地位性物品」這一具有強大分析力的概念^①，弗蘭克從其早期的《選擇正確的池塘》(Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status) 到《贏家通吃的社會》(The Winner-Take-All Society)、《奢侈病》(Luxury Fever)、《牛奶可樂經濟學》(The Economic Naturalist)、《落後》(Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class)^②，以及現在的《達爾文經濟學》等作品，一直在探索地位性物品對社會的影響和政策意義。

一 對地位性物品的自由競爭不利於群體福利的最大化

根據赫希提出的理論，所有物品都可分為兩類，一類是地位性物品，另一類是非地位性物品。前一類物品不僅僅有使用價值，而且很容易向人們顯示自己的地位，比如汽車、住房、名校、名錶等；而後一類物品的消費是非物質性的，不容易讓人們看到，或者說不容易具有炫耀性，無法與自己的地位相關聯，比如儲蓄產品和保險單（當然存款多少有時候也可以炫耀一下，但不是很容易為人們所看到）。

在弗蘭克看來，就是人們對地位性物品的競爭，造成對整個社會的浪費或損失。因為地位性物品總是與他人比較才能顯示出價值，而

且這種比較通常還是在與自己聯繫距離比較近的人們(例如親戚朋友熟人鄰里)之間進行。比如,有兩個要好的女孩子,一個女孩的男朋友送的是鑽戒指,另一個女孩的男朋友送的是金戒指,金戒指的價值一下子就比下去了;如果另一個女孩的男朋友送的是銀戒指,金戒指的價值一下子就比上來了。又如,在一個窮困的地方,送一朵玫瑰都是珍貴的;在一個富有的地方,大概要送上九百九十九朵玫瑰才可以表示真切的愛情。同樣表達的愛情,浪費了多少玫瑰花!這個還是小事情,大的哪?

比如,弗蘭克列舉的紐約政商界高層人士攀比婚宴、子女生日宴會之豪華,一擲千金不在話下,浪費之大令人咋舌。別人已經很豪華了,自己就不想低人一等,至少不要比別人差吧。然而,地位永遠是一個稀缺品,而且永遠是個相對概念,就如同雄麋鹿的犄角、雄孔雀漂亮的大尾巴,也永遠是個相對概念;而且沒有一個集體的外力約束,對於地位性物品的競逐終究會造成群體的損失。

雖然密爾在《論自由》中說傷害的外延不宜過寬,但是弗蘭克依然認為,地位性物品的競爭造成了對他人的傷害。就在這個意義上,遵照密爾的自由觀念,弗蘭克有了合法的理由來約束人類對這種地位性物品的競爭行為,因此人們不能再說「我的宴會我做主,想花多少你管得着嗎?」這樣的話了。密爾的自由原則的條件提供了干預的合法理由。

但是,關鍵是怎樣的干預?政府發個指令,或者頒布一個法律,

可以嗎?弗蘭克的答案是否定的,他給出的答案是:累進稅。就是對消費徵稅,而不是對收入進行徵稅,而且是消費得愈多,稅率就愈高。這樣的話,某政要或商界大鱷為子女辦生日派對,你愛豪華你就豪華吧,花得愈多,稅收愈高。不是不讓你豪華,而是通過稅收來調節。這是弗蘭克論證自由和競爭的最終目的,這為累進消費稅政策提供了理論基礎。

二 累進消費稅的自由主義基礎

為甚麼要採取這種累進消費稅的解決辦法呢?在回答這個問題之前,重要的是要明白為甚麼要有稅收?自由至上論者總是把政府收稅說成是偷走了他們的財富,而且由於政府投資的項目普遍造成腐敗和浪費,他們更是不斷地游說減少政府的稅收和投資。弗蘭克在書中駁斥了以下一系列的錯誤口號和教條。

第一個當之無愧的錯誤口號就是:「所有的稅收都是偷竊。」(頁168)我們的錢都是靠自己的天分加努力掙得的,為甚麼要被政府「拿走」呢?弗蘭克給出了一系列理由,其中筆者認為最有說服力的是如下這個理由:為了公共秩序、安全和基礎設施建設,不能沒有政府;既然要有政府,就要有稅收。沒有政府來界定產權、提供交易環境和社會安全,某些人再有天賦和努力,也成不了富翁。

弗蘭克舉了個例子。他大學畢業後曾去尼泊爾任教兩年,在一個小村子裏當數學和科學教師。他在

地位永遠是一個稀缺品,而且永遠是個相對概念,就如同雄麋鹿的犄角、雄孔雀漂亮的大尾巴;而且沒有一個集體的外力約束,對於地位性物品的競逐終究會造成群體的損失。

弗蘭克駁斥了一個教條：「市場上的成功靠的是天分和努力，而不是運氣。」他認為實際上天分和努力本身都是運氣的產物。天分是基因，一個人努力的天生傾向也是具有基因遺傳的原因。

當地僱了一個廚師，而這個廚師是幾年前從不丹一個偏遠的喜馬拉雅村來的。弗蘭克說，這個廚師雖然從未進過學校，但卻是他所見過的人中最有才能和天分的人：他不僅廚藝好，而且還是農貿市場上的談判高手，會屠宰羊，修鐘錶，木匠手藝高超，幾乎全能。可是弗蘭克所付給他的一年幾百美元可能是這個廚師終生所能獲得的最高工資了。要是他生長在美國的話，很有可能成為富人，至少收入會是在尼泊爾的幾百倍。這就是說，如果美國的一個富翁在尼泊爾這個小村莊這樣的環境裏出生成長，還能成為富翁嗎？即使有着同樣的天分和努力也不可能。尼泊爾這樣的環境當然也出不來微軟 (Microsoft) 創辦人蓋茨 (Bill Gates)。

弗蘭克專門用第九章整章來論述運氣和能力問題，指出出生在美國還是不丹、尼泊爾、索馬里，出生在窮家還是富宅，這都是運氣，不是個人的選擇；而這些都和一個人的成功和財富密不可分。這是弗蘭克駁斥的第三個教條 (下文將

討論他駁斥的第二個教條)：「市場上的成功靠的是天分和努力，而不是運氣。」(頁169)而且，弗蘭克認為實際上天分和努力本身都是運氣的產物。天分是基因，一個人努力的天生傾向也是具有基因遺傳的原因。當然這樣說，運氣的範圍就更廣了。

運氣不同造成的結果差異很大。在與庫克 (Philip J. Cook) 合著的《贏家通吃的社會》^③一書裏，弗蘭克就分析了個人之間一個小小的差異可以帶來結果的天壤之別。比如體育界的冠亞軍，可能僅僅存在微不足道的一點差距，這點差別可能僅僅是由於那麼一點點的運氣，就讓一個人成了冠軍，另一個人成了亞軍，而冠軍的收益可能是全部，只留給亞軍一點份額；其他的數以千萬計的運動員，終生連亞軍、季軍的邊也沾不上。筆者猜測，弗蘭克如果生活在「金牌至上論」盛行的中國，這一部分的論述會更加生動精彩。

再比如音樂和小說行業，可能因為微小的一點差別，在排行榜上



弗蘭克認為可以產生巨富的行業都有贏者通吃的地位性特徵

奪得冠軍的就幾乎通吃了。消費者的時間、資源有限，都奔着冠軍去了；而且大家為了能擁有時髦的共同語言，既然多數人都看排行第一的書，聽排行第一的歌，自己也就更從眾了。結果就是亞軍幾乎無人問津了。

所以，可以產生巨富的行業都有這個贏者通吃的地位性特徵。但是成功人士通常高估了自己的能力和努力，同樣也低估了他人的不幸。弗蘭克認為蓋茨似乎明白自己的幸運與巨額財富的關係。當有人問蓋茨有多少青少年在入大學之前有他這樣的背景，他說：「如果全世界有五十人的話，我都會大為驚訝。我在很年青的時候就比同時期任何人都更好地接觸了軟件開發，並且這都是源於一連串不可置信的幸運之事。」(頁145) 所以，蓋茨和妻子成立了基金會來幫助世界上受苦難的人。這裏就有個問題，因為幸運原因導致的不平等是否就具有合法性呢？當然，弗蘭克關注的不是不平等問題，而是社會總體福利提高的問題。因此問題就變成：幸運的人或者財富多的人是否就應該多交稅呢？

三 稅收與公平

弗蘭克駁斥的第二個教條就是：「對某些人收稅較多是不公平的(unjust)。」(頁169) 成功和財富有着不可缺少的運氣成份，但這似乎不能充分地說明富人就應該繳稅更多。中國古代有人頭稅，不管收入和其他條件如何，一個人就交這麼多稅。現代的農業稅也是這樣，

每個人交稅一樣多。中國鄉村裏修路和水利工程費用分擔也是這樣按照人頭，不管窮富、年齡、性別等。其實，這種看似公平的辦法實際上更不公平。為甚麼呢？弗蘭克的成本收益分析告訴我們，對於富人來說，這些公共物品的效用價值更高。舉個簡單的例子，一個小村莊通往鄉政府的公路，多年來都是下雨下雪，泥濘一片，走人過車極為不便。表面上誰都走這條路，這條路是大家的，是公共物品，要修這條柏油馬路，大家平均出錢；實際上，修了這條路，村裏做生意的、有頭面的幹部家庭，經常有小轎車來往的，這些人從修路獲益更大。因此，這些人應該多出錢才更公平。

當然，弗蘭克沒有直接討論一些窮人享受更多公共物品的問題，比如公立學校或者社會救助金，甚至是直接的財富轉移。但是從某種意義上，如果生活在一個大眾都很貧窮、教育水平低下的社會，富翁的生活也不會好到哪裏去。如弗蘭克所說，在美國，因為自由至上論者的觀念導致政府稅收減少，公共設施破舊也不能得到及時修復，最終受害的更是富人。比如，多年失修的崎嶇道路和捲起來的石子，對富人豪車的損害遠大於對窮人破車的損害。這個道理似乎是一個常識。

弗蘭克給出的另一個道理令人印象很深。這就是在職場上我們實際上是在履行着一個潛規則，即地位性物品轉化成了貨幣。實際上，這是進行了一個交易，也是一個妥協。弗蘭克主張通過成本和收益的經濟分析來解決生活中的諸多問題，避開道德高地改用「錢來說話」，把

向富人徵稅來增加公共物品的供給，就是對窮人的補償。也可以說，是社會上地位高的物品兌換成了貨幣，補償給了地位低的人。這是一種妥協。沒有這種妥協，許多事情是辦不成的。

關於稅收，弗蘭克還駁斥了一個更隱秘的謬論：「對富人課稅等於殺雞取卵。」這個假設並不一定成立。更有可能的是，這些人競逐地位性物品，給社會帶來的危害更大，因為他們的財富大部分都投入到那些體現地位和身份的奢侈品上。

所有活動的得失都轉化成貨幣，通過經濟的補償來解決問題。他告訴我們，在工作中，我們其實就是不由自主地奉行着這個道理。工作單位裏邊的職位是等級化的，級別高低就是地位性物品的價值大小。為甚麼一個人可以身處高位，而另一個人則接受作為其下屬？這是因為身居高位者貢獻超過了工資所得，身居低位者貢獻低於工資回報，一高一低之間進行了補償。

管理學界盛行一種說法，即一個企業裏百分之二十的人幹着百分之八十的活，但他們的收入並不等於總收益的百分之八十。因為這些人通常身在高位，要把部分收益拿來付給下屬，這就是對他們處於低位的補償。

因此，向富人徵稅來增加公共物品的供給，就是對窮人的補償。也可以說，是社會上地位高的物品兌換成了貨幣，補償給了地位低的人。這是一種妥協。沒有這種妥協，許多事情是辦不成的。其實，弗蘭克在這裏只是提供了一種解釋。另一種可能的解釋是：這兩類人如果合作，地位低的人效率就會提高，從而其收益也就相應提高。不過，放到其他背景下，弗蘭克的解釋可能就不合適了。比如，人的地位不一定和能力及貢獻一致，因為他獲得該職位的背後力量可能在起作用。身居高位者可能能力很低，貢獻也很小，但因為其強大的背景依然處在高位。

關於稅收，弗蘭克還駁斥了另一個更隱秘的謬論，也是危害更大的觀念：「對富人課稅等於殺雞取卵。」(頁170)小布什就持這種觀點。依照這種說法，如果政府對富人的

高收入收稅高了，他們的投資就會少了，就業機會也會減少。實際上，這裏隱藏着一個假定，即富人有錢了就會增加投資，就會提高就業機會。其實，這個假設並不一定成立。更有可能的是，這些人競逐地位性物品，給社會帶來的危害更大，因為他們的財富大部分都投入到那些體現地位和身份的奢侈品上面去了。弗蘭克在《落後》一書中對此有深刻的分析。這些富人的豪宅和名車成了諸多中產階級的嚮往目標，因而這些人拼命賺錢，公共關懷更少，社會資本下降，身體健康受損……如果弗蘭克有幸能目睹中國遊客在法國、瑞士和美國狂掃名包、名錶和名鞋的場景，他的書很可能會充滿更多栩栩如生的例證。

四 成本收益分析能否提供一切答案？

總之，並不像斯密所認為的，通過無形的手可以把個體的貪婪引導到提高社會總體福利上，達爾文的競爭理論告訴我們，這種有利於個人而損害群體的競爭必須要有有形的手來干預。因此，弗蘭克駁斥了自由至上論者的錯誤稅收觀念，提出地位性物品的惡性競爭的解決方案就是實行累進消費稅政策。而目前在世界各國通行的累進式收入所得稅均做不到這一點，收入高的人不一定要投入到增加投資、創造就業機會的活動。所以，對於有害於他人的活動，都要通過消費稅來解決，包括汽車廢氣排放、噪音的生成、抽煙與喝酒、名車名錶的消費等。這樣做，似乎既尊重了選擇

的自由權利，又進行了行為約束。比如你可以抽煙，但要付出很高的稅，抽煙的人就不得不衡量作出取捨了。弗蘭克認為，政府發條例、訂法規進行管制是不可取的，取締這些活動更是做不到的。

這本書的分析邏輯很清晰，也很有說服力。但是，筆者覺得有幾點值得商榷。首先，作者提出的成本收益分析要通過把一切活動化為貨幣的形式來解決諸多社會問題。然而，價值評估的問題如何做？現代社會把生命都進行了估價，還有甚麼不能估價呢？但是，估價誰來定？這依然是個問題。書中諸多例子，都是假定了雙方的價值偏好，給出了數字。然而，現實生活中的數字不可能這麼假定。

第二，探究地位性物品競爭的正面價值大概也同樣可以得出精彩的洞察力，但是弗蘭克似乎對此從來沒有關照過。比如，某企業老總的子女豪華生日宴會是否也是一次資本的轉移——讓酒店把一部分錢拿走，讓用品生產商拿走一部分錢，讓生產商的上游也拿走一部分錢，這些是否促動了資金流動，增加了就業機會和帶來了財富的再分配呢？

第三，「英雄名號」也算是地位性物品，而且極為稀缺；成為英雄也算是對地位性物品的競爭，也會有很大的社會正面功能。我們的社會中太缺乏英雄人物，沒有英雄的民族是可悲的，歷史是蒼白的，社會生活是乏味的。因此「英雄名號」作為地位性物品可以激勵英雄人物的產生。

最後，對於某些地位性物品的競爭，是沒有辦法通過消費稅來約束的。比如，有些地方婚喪嫁娶生

日隨禮，相互之間表示關係親疏遠近厚薄也是通過禮金多少來定的。禮金的多少就是相對性的，禮金相當於購買相對性位置物品的價格。可是，這些禮金不是通常的買煙買酒，或者名車和豪宅，怎麼樣收取消費稅？這種情況下，成本和收益分析工具該如何使用？

註釋

① Fred Hirsch, *Social Limits to Growth* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976).

② Robert H. Frank, *Choosing the Right Pond: Human Behavior and the Quest for Status* (New York: Oxford University Press, 1985); Robert H. Frank and Philip J. Cook, *The Winner-Take-All Society: How More and More Americans Compete for Ever Fewer and Bigger Prizes, Encouraging Economic Waste, Income Inequality, and an Impoverished Cultural Life* (New York: Free Press, 1995); Robert H. Frank, *Luxury Fever: Why Money Fails to Satisfy in an Era of Excess* (New York: Free Press, 1999); *The Economic Naturalist: In Search of Explanations for Everyday Enigmas* (New York: Basic Books, 2007); *Falling Behind: How Rising Inequality Harms the Middle Class* (Berkeley, CA: University of California Press, 2007)。上述部分著作再版時的書名略有不同，以上所列均為最早版本。

③ Robert H. Frank and Philip J. Cook, *The Winner-Take-All Society*, 17.

陳心想 美國密西西比州立大學
國家戰略規劃與分析研究中心資深
助理研究員