



(美) 保罗·克鲁格曼 / 著

Paul Krugman



爱品·T·世界

# 流行的国际主义

POP INTERNATIONALISM

中国人民大学出版社

北京大学出版社



国际经济学  
译丛

国际经济学译丛

# 流行的国际主义

POP INTERNATIONALISM

保罗·克鲁格曼 / 著

*Paul Krugman*

张兆杰 / 校

张兆杰 张曦 钟凯锋 / 译

中国人民大学出版社  
北京大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

流行的国际主义/(美)克鲁格曼(Krugman, P.)著;  
张兆杰校;张兆杰等译  
北京:中国人民大学出版社,北京大学出版社,2000  
(国际经济学译丛)

ISBN 7-300-03499-3/F·1053

I. 流…

II. ①克… ②张… ③张… ④钟…

III. 国际主义-研究

IV. F091.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 08894 号

国际经济学译丛

## 流行的国际主义

(美) 保罗·克鲁格曼 著

张兆杰 校

张兆杰 张曦 钟凯锋 译

---

出版发行: 中国人民大学出版社

(北京海淀路 157 号 邮编 100080)

发行部: 62514146 门市部: 62511369

总编室: 62511242 出版部: 62511239

E-mail: rendafx@public3.bta.net.cn

北京大学出版社

(北京中关村成府路 205 号 100871)

经 销: 新华书店

印 刷: 涿州市星河印刷厂

---

开本: 850×1168 毫米 1/32 印张: 9 插页 1

2000 年 6 月第 1 版 2000 年 6 月第 1 次印刷

字数: 128 000

---

定价: 17.00 元

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

# 《国际经济学译丛》

编委会

主 编

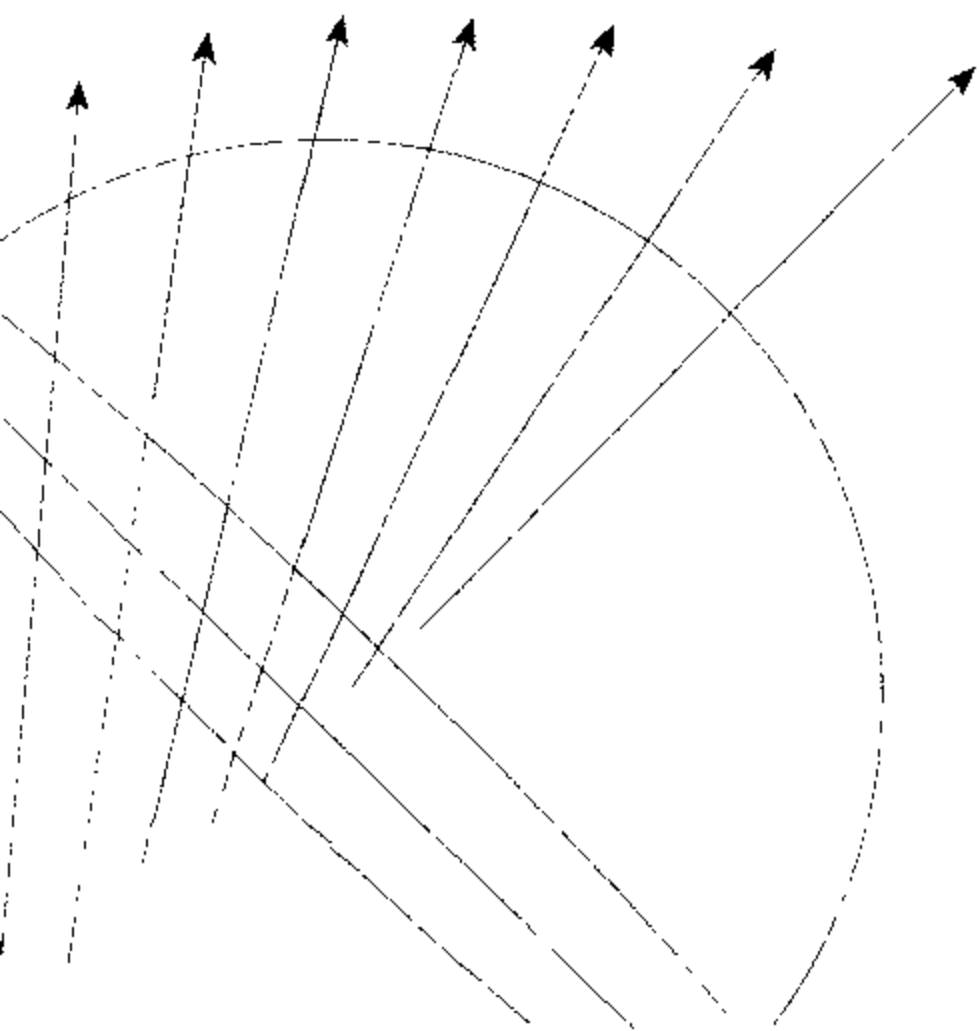
海闻

副主编

平新乔 张兆杰

编 委

马晓野 岳昌林 孙俊 张曦 蔡荣



## 《国际经济学译丛》总序

20世纪90年代以来，人类历史上的一个重要发展是经济的全球化。经济增长、冷战结束以及信息技术革命使得各国经济更加相互依赖相互影响并日益融为一体。与之相适应，研究各国经济之间相互关系的国际经济学亦变得越来越重要。

作为经济科学的一个分支，国际经济学主要研究开放条件下的各类经济行为和经济状况。它不仅研究开放经济中的商品生产、消费、市场价格决定和生产要素流动等微观行为，也研究汇率、国际收支、价格稳定和经济增长等宏观问题。对于绝大多数开放的经济来说，国际经济学是一门更加现实、更加重要的经济学科。

鉴于具体研究对象的不同，国际经济学又分为国际贸易与国际金融两个部分。近十几年来，由于世界经济的不断发展，新现象新问题不断涌现，也推动了这两个领域中研究的迅速发展。

在国际贸易领域，产业内贸易和发达国家之间贸

F1303/E

济关系中的实证研究。对于从事理论工作的人来说，这套丛书将有助于更清楚地了解国际经济学基本原理的应用。对于参与实际工作的人来说，这套丛书将通过较为通俗的语言和具体的分析，有助于他们掌握国际经济学的理论。在人类进入 21 世纪之初，在中国即将加入世贸组织之际，我们将这套丛书献给正在准备迎接国际经济挑战的中国经济工作者们。

**《国际经济学译丛》编委会**

2000 年 4 月



## 绪 论

12月的某一天，当我在小石城听约翰·斯卡利（John. Sculley）演讲的时候，我忽然顿悟了。

我的顿悟和演讲者所希望的根本不是一回事。斯卡利当时是苹果计算机公司的首席执行官，以谈论数字化未来时旁征博引的演讲而闻名，这些演讲不仅使他得到了“技术幻想主义者”的称号，也使他有望成为新当选总统克林顿最受欢迎的商界领导人。因此，在克林顿的领导班子即将上任前，他们在小石城举行了一次经济峰会。会上，首先由麻省理工学院的罗伯特·索洛（Robert Solow）致开幕词，然后由斯卡利介绍全球经济的新情况。他将世界描述成这样一种情形：同企业一样，各个国家也激烈地争夺全球市场。他的演讲博得了雷鸣般的掌声，甚至连克林顿也颌首赞同。

但我却不这么认为，我自认为对国际贸易有所研究。我觉得斯卡利的话有点不知所云。[斯蒂文·列维



(Steven Levy) 在关于麦金塔什 (Macintosh) 计算机的《疯狂的伟大》一书中也暗示, 计算机界的许多人士赞同这种技术前景, 虽然当时我并没有意识到这一点。] 然而, 最让人担忧的是, 并非只有斯卡利持这种误解。虽然在那次会议上一些了解情况、学识渊博的经济学家也做了演讲, 但大部分演讲, 尤其是最能迎合听众和政府的演讲, 不是他们做的。也就是说, 小石城的说教是拙劣地模仿国际经济学, 它虽然听起来引人入胜, 而且似乎精辟, 却远远脱离了事实。

事情显得有点奇怪。这里仿佛召开了一次高层会议, 宣称会议聚集了世界闻名的人类心理学的权威, 站在讲台上做重要发言的是约翰·布拉德肖 (John Bradshaw), 他正在告诉我如何与我的内心世界沟通。

当我思索这种现象时才发现, 伪经济学在小石城流行绝非偶然。设想你是一个聪明的美国人, 没有学过经济学, 想了解时事, 亦即你是那类收看“麦克尼尔-勒埃尔新闻时间” (McNeil - Lehrer Newshour), 阅读《大西洋》或《纽约书评》的人, 你想专门研究国际上发生的经济事件。你会读哪些书呢? 本书第5章列出了最近出版的7本书, 第一本是莱斯特·瑟罗 (Lester Thurow) 影响深远的《针锋相对》。这些书有两个共同特点: 第一, 它们对世界的看法大致与斯卡利一样, 把国际贸易看成国家间“非赢即输” (瑟罗语) 的竞争; 第二, 书中很少或没有经济学中关于国

际贸易最基本的内容。(例如,瑟罗的书在索引中根本没有“比较优势”这个词条。)

换言之,在公共演讲中,几个世纪以来人们对国际经济冥思苦想、孜孜以求、历尽千辛万苦——这个传统可以追溯到大卫·休谟(David Hume)的《贸易平衡论》——才学到的所有知识竟被斥之门外,代之以圆滑的、华而不实的说法。它们迎合了那些不做艰苦、细致的思考,又想表现得深思熟虑的人。这种华而不实的说法在公开的讨论中逐渐完全占了上风,一个不读教科书而想了解世界贸易的人,可能从来不会意识到还有比这更好的观点。

在讨论世界贸易时,严肃的讨论被我所说的“流行的国际主义”所取代是谁之错呢?当然,在某种程度上,这是人类的本能造成的:懒得动脑筋,即使那些明智、深刻的人也在所难免。这在一定程度上反映了经济学家的影响总的说来在下降:一代人之前,这个职业获得了很高的声誉,这在很大程度上应归功于人们推测凯恩斯主义的宏观经济政策是有效的。随着宏观经济学分崩离析成争吵不休的许多流派,经济学家的声誉受到了极大损害。另外,我们不应该忽视编辑的作用,他们通常惟流行国际主义者的马首是瞻,而对那些能看懂国民账户,知道贸易收支也是储蓄和投资之差的人的深奥思想不屑一顾。事实上,很多著名的编辑自己就是流行国际主义者,如《大西洋》的



詹姆斯·法洛斯 (James Fallows), 《美国展望》的罗伯特·库特纳 (Robert Kuttner)。他们有意以自己的刊物为讲台, 进行讨伐知识分子的活动。

对于流行国际主义的兴起, 国际经济学家肯定应承担主要责任, 他们没有尽最大努力与广大公众沟通。对于那些想了解世界经济的聪明的美国人, 你会告诉他们读哪些书呢? 虽然有几本不错的教材, 但趣味性不强。也有一些一流的经济学家, 如哥伦比亚的杰格迪什·巴格沃蒂 (Jagdish Bhagwati), 写专栏文章, 在《新共和国》上发表文章, 在电视上露面。然而, 专栏文章或者短文——且不说在电视上露面 3 分钟——并不适于阐述国际经济深奥的思想, 因为国际经济中任何一件事, 都至少以两种方式影响其他事物。不管怎么说, 在小石城过完主显节后, 我终于明白, 大多数撰写普及读物的经济学家都高估了公众的理解力。例如, 他们设想读者肯定理解: 第三世界国家在吸引大量资本流入的同时, 还可以有大量贸易盈余, 这在会计上是不可能的, 因而未能与那些容易被貌似权威的人说服、并且被他们牵着鼻子走的人保持联系。(据可靠消息, 一位著名的流行国际主义者在谈及自己的职业时称: “幸好经济学家不会写作。”)

因此, 当我离开小石城时, 我有了一个新的认识: 就连国际贸易最简单、最基本的真理也已被逐出公开讨论。在此后几星期美国经济协会举行的会议



上，我提到了这个新的认识，那次谈话收入了本书第8章。可惜我选错了听众，事实上，一名记者甚至将那次谈话获得的好评视为经济学家愚蠢和心胸狭窄的表现。在接受《纽约书评》的邀请，评论劳拉·德·安德烈亚·泰森（Laura D'Andrea Tyson）的《鹿死谁手？》一书时，我又一次试图表示我的担忧；在该评论中，除了溢美之辞，我也提出要警惕将国际贸易理论进行复杂的修订与一个无知的人摒弃任何系统的分析混为一谈的危险。然而，编辑拒绝发表这篇评论，告诉我：“你是在批评某位非常著名的人士。”（本书第7章是那篇未发表的评论，未予改动。）

后来我才意识到：只有采用一种新的写作形式，才能有效地反驳流行国际主义。我必须为非经济学家写一些清晰、有力甚至趣味横生的文章，否则就无人肯谈。这些文章不能有一点点经济专业术语，因为它的读者是那些可能认为自己对经济学非常了解、而对实际情况一无所知的人。这些文章要完全自成体系，我必须从最基本的知识出发进行论证，不奢望读者有任何基础知识，也不迎合我这一行的权威。最后，文章的观点必须正确，不能在学术上哗众取宠，因为这些文章的宗旨是让世人看看什么是真正的经济分析。

假使我能写出这些文章，又该在哪里发表呢？1993年下半年，机会终于来了。《外交》杂志的执行编辑邀请我对当时争论激烈的北美自由贸易协定写篇

文章（见本书第10章）。我建议写两篇：一篇关于北美自由贸易协定，另一篇关于竞争力。大约与此同时，《科学美国人》请我就国际贸易写篇文章；不久，《哈佛商业评论》也向我约稿。从那以后，好事接踵而来。可见，针对大众的严肃的国际经济学读物还是有读者的。

本书收集了我在小石城顿悟后两年内写的一些文章，还有一些是以前写的，它们有助于读者理解这些文章。

第一组文章代表了我对流行国际主义的批判，同时也是一种写作风格的尝试。第1章是为了引起震动，并激怒流行国际主义者。我成功地达到了目的，我受到了激烈的反攻。尤其是，一些有名的流行国际主义者对我的批判恼羞成怒，他们的反应恰恰证明了我指责他们所犯的错误击中了要害：对数据粗心大意，基本计算有误。第2章是我对这些批评的反应。接下来的两篇文章写得较为严肃：罗伯特·劳伦斯（Robert Lawrence）和我在《科学美国人》上以一种低调、实事求是的方式讨论了美国的贸易；在《哈佛商业评论》上，我竭尽全力向商界领导人讲解初级经济学。第5章是我在小石城峰会两年后在美国经济协会举行的会议上的发言，我试图阐述为什么坏思想（和人）最后变成了好事。

当然，在我作为文明经济学的捍卫者，反对践踏



知识的人的时候，似乎多少有点讽刺的意味。作为经济研究人员，我的声誉主要来自我在发展所谓“新贸易理论”方面的作用，该理论恰恰对 70 年代末期流行的传统理论范式的一些重要方面提出了挑战。打个比方，我的处境非常像进化论者斯蒂夫·杰伊·古尔德 (Stephen Jay Gould)，他的学术声誉源自他提出了“间断平衡”理论，该理论认为，进化过程是偶然爆发的，而不是以恒定的速度进行的。从他这一领域的标准看，古尔德是一个极端主义者；但当他开始写大众普及读物时，他发现自己不得不担当起捍卫进化论的基本真理、反对神创论者的角色。

在本书的第二部分，我竭力说明如何才能既倒掉知识的洗澡水，同时又保留婴儿。这些文章比第一部分的文章略难一些，部分原因是这些文章写得较早，当时我还没有认识到为了让读者明白我的观点，需要改变写作风格。不过，我还是将这部分内容囊括进来，哪怕仅仅是为了让读者看看我以前的风格。第 6 章是为《科学》杂志写的文章，当时我仍然认为流行国际主义者可能对严肃的思想感兴趣。第 7 章是我对劳拉·德·安德烈亚·泰森的书所写的倒霉的评论，写这篇文章时，我幻想《纽约书评》的编辑会敬重我的知识传统。第 8 章是我在小石城峰会后不久美国经济协会会议上的演讲。

正当我对流行国际主义发起攻击的时候，该教条



关注的目标发生了显著的转移。1992年，流行国际主义者顽固地认为各工业强国之间存在竞争。而在以后的几年里，争论逐渐集中于讨论低工资国家增长所产生的影响。第9章是我1993年3月在墨西哥城所作的演讲，我认为那次演讲表明，我在贸易政治以及关于对普遍看好的“新兴市场”国家的担忧是杞人忧天方面有先见之明。第10章最初发表于《外交》杂志，我试图冷静、实事求是地解释北美自由贸易协定会产生哪些影响。第11章试图拓宽讨论范围，引导人们重新思考有关亚洲经济增长的一些轻率的假设。

由于我所写的大部分国际贸易文章的目的是为了揭穿一个谬误，即我们的经济命运系于某种你死我活的斗争，所以有必要说明我对实际情况的看法。简言之，我的回答是：并非全球竞争，技术变革才是真正重要的。本书第四部分的文章代表了两种观点，其目的也是迫使人们克服惰性、深入思考。

最后，我要感谢约翰·斯卡利，他使我努力尝试用一种新方法与交流经济思想，大胆地探索经济学家以前很少涉足的领域。我不知道在过去几年中有多少人被我说服了，但我至少已经告诉世人：流行国际主义并非全部。另外，我想我也同时证明了经济学家也会写作。

# 目 录

|            |                            |     |
|------------|----------------------------|-----|
| <b>I</b>   | 零和世界?                      | 1   |
|            | 1. 竞争力: 危险的偏执              | 3   |
|            | 2. 证明我的观点                  | 27  |
|            | 3. 贸易、工作和工资 (与罗伯特·Z·劳伦斯合写) | 37  |
|            | 4. 第三世界的增长损害了第一世界的繁荣吗?     | 53  |
|            | 5. 国际贸易冲突的幻象               | 75  |
| <b>II</b>  | 好的和坏的经济理论                  | 93  |
|            | 6. 美国竞争力的神话和现实             | 95  |
|            | 7. 经济外交往来                  |     |
|            | ——评劳拉·德·安德烈亚·泰森的《鹿死谁手?》    | 113 |
|            | 8. 大学生应该懂得哪些贸易知识?          | 128 |
| <b>III</b> | 新兴世界                       | 139 |
|            | 9. 挑战传统认识                  | 141 |
|            | 10. 关于北美自由贸易协定令人不安的真相      | 170 |
|            | 11. 亚洲奇迹的神话                | 184 |



|   |              |     |
|---|--------------|-----|
| Ⅱ | 技术和社会        | 209 |
|   | 12. 技术的报复    | 211 |
|   | 13. 世界经济的本地化 | 226 |
| ■ | 索 引          | 238 |

POP INTERNATIONALISM



P O P I N T E R N A T I O N A L I S M

# I 零和世界？

POP



# 1. 竞争力：危险的偏执\*

## 错误的假说

1993年6月，欧共体各国领导人在哥本哈根聚会。会上，雅克·德洛斯（Jacques Delors）就欧洲日益严峻的失业问题发表了一个特殊的演讲。研究欧洲形势的经济学家非常想知道，作为欧共体委员会的主席，德洛斯会说些什么。对于欧洲的问题，大多数经济学家的看法是基本一致的：欧洲人精心设计的福利国家征收重税、管制经济，使得雇主不愿创造新的工作机会，失业救济却相对比较慷慨，使工人不愿接受低薪工作，而美国正是靠这些低薪工作才保持了较低的失业率。尽管德国的重新统一给欧洲造成了重创，但欧洲仍尽力维持欧洲货币体系，由此造成的金融困难进一步恶化了这个结构性问题。

\* 本文经《外交》杂志（1994年3月/4月，28~44页）许可重新发表。版权所有：1994, the Council on Foreign Relations, Inc.



尽管这种判断很有说服力，却会在政治上引起骚乱，因此，人人翘首以待，想看看德洛斯如何处理这个问题。他敢告诉欧洲的领导人，他们追求经济公平的努力无意中产生了失业这个副产品吗？他会承认只有以衰退为代价才能维持欧洲货币体系，并直面这种做法对欧洲货币联盟造成的后果吗？

你猜德洛斯说了些什么？他没有讨论福利国家或欧洲货币体系的问题，而是解释说，欧洲失业率增加的根本原因是与美日相比欧洲缺乏竞争力，因此，解决的途径就是大规模投资兴建基础设施，开发高技术。

这是一个令人失望的逃避，但并不奇怪。毕竟，关于竞争力的华而不实的说法（这种说法认为，每个国家也“像一个大公司一样，在全球市场上参与竞争”——克林顿总统语）已在全世界一些舆论领袖的演讲中司空见惯。那些自以为对这个问题已经深思熟虑的人想当然地认为，从根本上来讲，任何一个现代国家面临的经济问题，都是在世界市场上竞争的问题；美日之间犹如可口可乐公司与百事可乐公司一样，也是竞争对手。他们没有发觉，任何人都可以对这个看法提出严肃的质疑。每隔几个月就有一本新的畅销书警告美国人：在 21 世纪的“比赛”中失利，会带来严重的后果。<sup>[1]</sup>许多鼓吹竞争力的团体、“地理经济学家”和管理贸易理论家，雨后春笋般地在华盛顿出

现，其中许多人分析美国的问题与德洛斯分析欧洲的问题如出一辙。他们现在却成了克林顿政府的高官，负责制定美国的经济和贸易政策。因此，德洛斯使用的是一种不仅方便，而且是他自己和大西洋两岸的广大听众都感到舒服的语言。

不幸的是，根据他的分析来解决困扰欧洲的问题，是一个极大的错误。美国类似的分析也是错误的。一国的经济财富主要取决于它能否在世界市场上取得胜利，这种看法不过是个假说，并不一定正确。从实际情况看，这个假说甚至是完全错误的。也就是说，世界上的发达国家无论如何在经济方面也不是相互竞争的；或者说，它们所有的重大经济问题都不能归因于在争夺世界市场的竞争中失败。最发达国家越来越偏执于国际竞争力，但不应该把这种偏执看作是有根据的担心，而应该把它视为尽管不利的证据多如牛毛、人们却仍然相信的一种观点。而且，人们显然对这种观点深信不疑，例如一些人非常明显地假向于只肯马马虎虎、漏洞百出地做一点计算，然后就借竞争力的辙条来支持自己的观点。

本文主要阐述了三部分内容。首先，本文证明，从实际情况看，对竞争力的担心是毫无根据的。其次，解释了为什么将经济问题看作一个国际竞争的问题竟对许多人有如此巨大的吸引力。最后，阐述了偏执于竞争力不仅是错误的，而且是危险的，会干扰国内政



策的制定，并威胁到国际经济体系。当然，从公共政策的角度看，最后一个问题是最严重的。从竞争力的角度思考问题，会直接、间接地导致在一系列问题上制定错误的经济政策，包括国内问题和国外问题，也包括卫生保健和贸易。

## 愚蠢的竞争

大多数人使用“竞争力”这个词时没有经过深入的思考。在他们看来，将国家比作公司，毫无疑问是合理的；从原理上讲，美国是否在世界市场上具有竞争力，与通用汽车公司是否在北美小型货车市场上占据一席之地是一样的。

然而，事实上，定义国家的竞争力比定义公司的竞争力困难得多。一个公司的底线就是破产：如果一个公司无法支付工人的工资、向供货商采购的费用和债权人的本息，它就面临着破产。所以，当我们说一个公司没有竞争力时，我们的意思是说它的市场地位是不可持续的；或者说，如果不改善绩效，它就难以生存下去。而国家却不会破产。国家可能对它们的经济绩效感到满意或不满意，但没有一个确定的底线。因此，国家竞争力的概念令人难以捉摸。

你也许天真地以为一个国家的底线就是该国的贸易平衡，可以用一国的净出口能力测度其竞争力的大

小。然而，不论是根据理论，还是在实际生活中，贸易盈余都可能是国力衰弱的迹象，贸易赤字才是国力强盛的表现。比如，20世纪80年代，国际投资者不愿再向墨西哥贷款，为了偿还外债的利息，墨西哥被迫积累了巨额贸易盈余。90年代以后，国际投资者恢复了对墨西哥的信心，重新开始注入大量资金，使得墨西哥又积累了巨大的贸易逆差。你能说墨西哥在债务危机的时代非常富有竞争力吗？或者说1990年以后发生的情况表明墨西哥丧失了竞争力吗？

正因为如此，大多数真正关心这个问题的作家试图将竞争力定义为：竞争力不仅指优良的贸易绩效，还包含其他方面的内容。其中最流行的竞争力的定义，类似于经济顾问委员会主席劳拉·德·安德烈亚·泰森在《鹿死谁手？》中阐述的定义：竞争力“是我们生产经得起国际竞争检验的产品和服务的能力，同时我国公民享有不断据高、可持续的生活水平。”这听起来合情合理，然而，如果你仔细想一想，考虑一下你的想法是否符合事实，你就会发现，这个定义远不如初看起来那么正确。

让我们考虑一下，对一个很少进行国际贸易的经济实体（如50年代的美国）来说，这个定义的含义是什么。这样的国家，只要校正汇率，就可以维持贸易平衡。但是，由于贸易在经济中只占很小一部分，汇率的变化对人们生活水平的影响无足轻重。因此，



在一个很少进行国际贸易的国度中，生活水平的提高，或者按照泰森的定义，“竞争力”的强弱，几乎完全由国内因素、主要是国内生产率的增长速度决定，而不是相对于其他国家生产率的增长。换句话说，对很少进行国际贸易的国家而言，“竞争力”是表示“生产率”的一种很有意思的方式，与国际竞争无关。

但是，当贸易变得越来越重要时（所有的经济强国都如此），这个定义肯定会发生变化吗？肯定要发生变化！例如，一个国家发现，尽管它的生产率在不断提高，但只有使本国货币不断贬值，使出口产品在世界市场上越来越便宜，才能卖得出去，结果，由于生活水平取决于购买进口产品和国内产品的购买力，所以生活水平实际上是下降了。用经济学家的术语来说，国内经济增长可能被贸易条件的恶化所抵消。<sup>(2)</sup>因此，“竞争力”也许真的与国际竞争有关。

然而，这并不是完全无根据的臆断，而是有数据为证。是贸易条件的恶化实际上拖了美国生活水平的后腿？还是尽管贸易占收入的比重远大于以前，美国的真实收入增长率一直恰好等于国内生产率的增长速度？

要回答上述问题，只要查一下国民收入账户的资料就行了，美国商业部定期在《当前经济调查》上公布这些资料。在美国，测度经济增长的标准当然是真

实 GNP，这种方法是用美国生产的产品、服务的价值除以适当的价格指数，从而估算出真实国民产出。同时，美国商业部还公布“可支配 GNP”。除了不是用出口价格指数来除出口产品，而是采用美国进口价格指数外，它与真实 GNP 相似。也就是说，以美国人可以用出口收入买到多少产品来衡量出口。因此，“可支配 GNP”测量的是美国经济可以“支配”的商品和服务的数量，即一国的购买力，而不是生产的产量。<sup>[3]</sup>正如我们在前面看到的那样，只是当购买力的增长显著地慢于产出的增长时，“竞争力”才与“生产率”有差别。

下商是一组数据。1959—1973 年间，美国生活水平迅速提高，几乎无人关心国际竞争。单位工人每小时真实 GNP 每年增长 1.85%，每小时可支配 GNP 增长稍快，为 1.87%。1973—1990 年，美国生活水平没有改善，每小时可支配 GNP 增长率降为 0.65%，然而，几乎所有（91%）的下降都可以用国内生产率增长的下降来解释：每小时真实 GNP 只增长了 0.73%。

对欧共体和日本进行类似的计算，得出了类似的结果。每次计算都发现，生活水平的增长率与国内生产率（而不是相对于竞争者的生产率，即国内生产率）的增长速度相差无几。尽管现在世界贸易量比以往任何时候都大，但一国的生活水平仍然主要由国内



因素，而不是由某种争夺世界市场的竞争决定的。

在我们这个相互依存的世界里，怎么会发生这种情况呢？部分原因是世界并非如你所想像的那样相互依存：国家与公司风牛马不相及。即使在今天，美国的出口额也仅占美国附加值（等于 GNP）的 10%。也就是说，美国近 90% 的部分仍是自给自足的经济。比较而言，即便是最大的公司，也很少将产品主要卖给自己的工人；通用汽车公司的“出口”（即出售给不在该公司工作的人）几乎占了销售额的 100%，是公司附加值的 2.5 倍以上。

另外，国家不会像公司那样相互竞争。可口可乐公司与百事可乐公司是死对头：百事可乐公司的员工几乎根本不买可口可乐，可口可乐公司的员工也几乎根本不买百事可乐公司的产品。因此，如果百事可乐公司获得了成功，就意味着可口可乐公司遭受了损失。然而，主要工业国家虽然出售的产品也互相竞争，但彼此又是对方主要的出口市场和有用的进口产品的供应者。如果欧洲经济兴旺，美国不一定会遭受损失；事实上，欧洲经济的成功为美国产品开拓了更大的市场，向美国人出售更加物美价廉的商品，反而可能有助于美国的经济的发展。

因此，国际贸易不是“零和”博弈。日本生产率提高的主要结果，是提高了日本工人的实际工资。从理论上说，美国和欧洲工人工资上升的可能性至少

和下降的可能性一样大；从实际情况看，则几乎没有影响。

虽然可以进一步探讨下去，但结论很清楚：虽然理论上有可能产生竞争的问题，但从实际情况看，世界主要国家之间无论如何在经济上也不是相互竞争的。当然，总是有争权夺利的斗争：经济增长快的国家政治地位趋于上升。因此，在各国之间进行比较是有益的。然而，声称日本的增长降低了美国的国际地位，与声称日本的增长降低了美国的生活水平是完全不同的，而后者正是有关竞争力的一种华而不实的说法。

当然，有人会说，名词的含义是人为规定的，也就是说，如果他们愿意，也可以用“竞争力”一词来指代生产率，而与国际竞争毫无关系。但鼓吹竞争力的作者很少会承认这种观点，他们认为事实根本不是这样。我们生活在一个莱斯特·瑟罗在其畅销书《针锋相对》中描述的大国间进行“非赢即输”的竞争的世界上。他们怎么会有这种认识呢？

## 粗心的计算

在许多鼓吹竞争力的文章中，一个显著而又令人吃惊的特征，是一些非常聪明的作者总是犯一种错误，这个错误可以最恰当地称之为“粗心的计算”。



他们提出一些听起来似乎是关于可测量的经济变量的可以定量证明的论断，但事实上又很少给出这些经济变量的数据，因此人们也就不会觉察实际数据与他们的论断相悖了。有的作者原想提供一些数据证明自己的观点，却没有发现这些数据恰好搬起石头砸了自己的脚。我们经常发现一些鼓吹竞争力的书和文章，在粗心的读者看来，其中充满了令人折服的证据，但在任何一个熟悉数据的人看来，他们在处理数据时采用了一种奇怪的、甚至神秘而又笨拙的方式，这让人感到震惊。下面是三个“粗心计算”的例子，每个例子本身都很有趣。

1. 贸易赤字与丧失好工作。莱斯特·瑟罗在日本发表了一篇文章，在文章中解释了降低日本对美国贸易盈余的重要性。他指出，在里根和布什任职期间，美国工人的实际工资下降了6%，原因在于制造业的贸易赤字迫使工人从高收入的制造业转移到了低收入人的服务业。

这种看法并不罕见，但瑟罗的独特之处在于具体给出了丧失的工作和工资数值。他宣称，因为贸易赤字，美国丧失了100万个制造业工作，制造业支付的工资比服务业高30%。

这两个数字都令人怀疑：100万个工作的数目太高了；制造业与服务业30%的工资差距，主要是每周工作时间长短不同，而不是小时工资率差异造成

的。但是，即便瑟罗的数据正确，就一定能得出他的结论吗？

关键是美国的总就业人数超过1亿。假设有100万工人被迫从制造业转移到了服务业，工资因此减少30%，由于这些工人不到美国劳动力的1%，美国平均工资率下降也不到30%的百分之一，即不足0.3%。这个数字太小，只有6%的二十分之一，不足以解释实际工资为什么下降了6%。或者从另一方面看，贸易赤字导致了非工业化，非工业化又导致美国年工资下降，在瑟罗看来，它是致使美国陷入经济困境的核心问题。然而，用他自己的数据计算，年工资的下降幅度大致仅相当于美国每周在卫生保健上的开支。

让人不可思议的是，像瑟罗这样聪明的学者，写文章的目的是用严格的数据证明国际竞争对美国经济的重要性，为什么没有意识到自己提出的证据清楚无误地表明他所发现的造成伤害的渠道却不是真正的罪魁祸首？

2. 高附加值部门。艾拉·麦格西纳（Ira Magaziner）和罗伯特·莱克（Robert Reich）现在都是克林顿政府中有影响力的人物，他们因在1982年合写了一本《关注美国经济》而名声大噪。该书主张美国实行产业政策。在前言中，作者提出了应当实行这种政策的似乎很具体的量化依据：“只有当满足以下条件时，我们的生活



水平才会提高：（1）越来越多的资本和劳动流向单位工人附加值高的产业；（2）我们的产业比竞争对手的产业更好。”

经济学家根据信念就对这种看法提出了怀疑：如果扶持正确的产业不过是将资源转移到高附加值的产业而已，为什么私人市场没有这样做？<sup>〔4〕</sup>但是，有人可能对此不屑一顾，认为这不过是经济学家一贯对市场的盲目信任而已；麦格西纳和莱克不是用大量现实世界的证据证明了他们的观点吗？

不错，《关注美国经济》确实包含大量事实，但实际上并没有证明前言中提出的标准。他们选择扶持的产业很清楚地表明，两位作者认为高附加值大致等同于高技术，但在书中没有一处对不同产业单位工人的附加值进行任何具体的对比。

这样的数据不难得到。事实上，美国每个公立图书馆都有一本《美国统计摘要》，其中每年都有一张表，报告美国制造业各产业的附加值和就业情况。你要做的只是在图书馆花上几分钟时间，用计算器算出美国每个行业单位工人附加值，然后再加以排序。

下面这张表摘自 1991 年《统计摘要》740 ~ 744 页。从表中可以看出，实际上美国单位工人附加值高的行业是那些资本/劳动比非常高的行业，如烟草业和石油冶炼业。（这很容易理解：资本密集型行业投资大，这些投资必须获得正常回报率，因此这些行业

索要的价格一定比劳动密集型行业索要的价格在劳动成本之上的加价幅度更大，这意味着它们的单位工人附加值较高。) 在大型行业中，传统的重工业部门，如钢铁和汽车业，单位工人附加值较高；而一些高技术部门，如航空和电子业，则只有平均水平。

表 1-1 单位工人附加值 (1988 年, 千美元)

|       |     |
|-------|-----|
| 烟草    | 488 |
| 石油冶炼  | 283 |
| 汽车    | 99  |
| 钢铁    | 97  |
| 飞机    | 68  |
| 电子    | 64  |
| 所有制造业 | 66  |

正统经济学家不会对这个结果感到意外。资本高度密集的部门，即每增加 1 美元资本只能获得很少的额外附加值的部门，单位工人附加值高。换句话说，世上没有免费的午餐。

但是，让我们先不要考虑这张表所说的经济是如何运作的，看看麦格西纳和莱克犯了多么荒唐的错误。毫无疑问，他们并不是因为偏爱高技术而呼吁美国采取产业政策，将资本和劳动转移到钢铁、汽车等行业的。那么，他们怎能不看看究竟哪些行业是高附



加值行业，就在整本书中大谈特谈我们应该扶持高附加值行业呢？

3. 劳动成本。在哥本哈根的峰会上，英国首相约翰·梅杰发表了一次演讲。他在演讲中出示了一张图，以证明欧洲单位劳动成本的上升速度远远高于美国和日本。他据此推断，欧洲工人要价过高，结果将自己挤出了世界市场。

但几星期后，《金融时报》的山姆·布拉特（Sam Brittan）就指出，梅杰在计算中犯了一个错误：劳动成本没有用汇率调整。当然，在国际竞争中，对美国企业而言，重要的是海外竞争对手用美元，而不是用马克或日元计算成本的。因此，在进行劳动成本的国际比较时，正如英格兰银行定期公布的报告那样，总是转换成同一种货币。然而，梅杰提供的数据却没有进行这种标准的调整。对他的演讲来说，不调整是一件好事。正如布拉特指出的那样，经过汇率调整后，欧洲相对劳动成本没有上升。

要是有什么区别的话，那就是这个错误比起瑟罗或麦格西纳和莱克的错误有过之而无不及。英国财政部为他提供了精确的统计资料，约翰·梅杰怎么会在分析中忘了对数据进行这种再标准不过的调整？

这种奇怪的计算错误的例子数不胜数，犯这些错误的人无疑都是很聪明的人，他们也有充足的数据可以避免犯这种错误。原因究竟是什么呢？最令人信服

的原因是，这些作者或演讲者对竞争力的假设深信不疑，因此从来不会怀疑；即便使用数据，也不过是为了让先入之见更加可信，而不是为了检验先入之见是否正确。但是，为什么人们如此热衷于将经济问题归结为国际竞争呢？

## 竞争的震撼

竞争的比喻，即国家像公司一样在世界市场上彼此竞争的设想，诱人之处主要在于它似乎易于理解。如果你告诉一群商人，国家像一个扩大的公司，他们就会觉得自己已经基本理解了。你如果向他们讲解比较优势之类的经济学概念，他们就会觉得生疏、难以理解。如果许多人喜欢不必动脑筋却又有貌似深沉的教条，这没有什么可奇怪的。鼓吹竞争力的华而不实的说法流传如此之广，有三个深层的原因：

1. 描绘一幅竞争的景象容易激动人心，而震撼人心的东西销路不错。莱斯特·瑟罗的畅销书《针锋相对》的副标题是：“即将来临的日、欧、美经济战”；封面套纸上印着：“本世纪一场决定性的战争已经拉开了帷幕——美国或许会注定在这场战争中败北。”试想，如果书的副标题描述的是实情，“一个经济大国能否在即将来临的战斗中获胜取决于自己的努力，与其他国家的表现无关”，他的书还能卖到现在



销量的十分之一吗？

2. 把美国的经济困难归咎于主要是由于在国际竞争中失败造成的，可以使这些困难看起来似乎容易解决些。美国一般工人的生产率是由许多因素决定的，其中绝大部分是政府政策无能为力的。因此，如果你接受现实，即一国的“竞争”问题其实是纯粹的国内生产率问题，你就不会对迅速摆脱经济困境感到乐观。如果你相信问题真的出于在国际竞争中失败，即进口产品把美国工人挤出了高工资工作岗位，或者外国企业受到补贴，竞争力增强，将美国赶出了高附加值部门，那么，你可能认为解决经济问题就简单得多了，只要补贴高技术行业，同时以强硬的态度对待日本就可以了。

3. 许多国家的首脑发现，竞争的比喻作为一种政策手腕是非常有用的。关于竞争力的华而不实的说法，被证明是一种既能使站不住脚的选择变得合情合理，又能在不知所措时避免做出选择的好方法。德洛斯在哥本哈根峰会上的发言就表明，竞争的比喻是一只有用的替罪羊。德洛斯必须在欧共体峰会上发言；然而，谈及欧洲失业的根本原因要冒很大的政治风险。通过转而讨论一个毫无关系、但听起来十分有理的竞争力问题，他就有时间做出更好的回答（在12月的欧洲经济白皮书中，德洛斯在一定程度上做出了更好的回答，但白皮书的标题中仍然有“竞争力”一词）。



相比之下，比尔·克林顿 1993 年 2 月为实施新经济计划所做的演讲得到了广泛认可，他的演讲表明，借华而不实的竞争力推行强硬政策是很有用的。克林顿主张采取缩减开支和增税等一系列痛苦的方法减少联邦赤字。这是什么原因呢？令人失望的是，减少赤字的真正原因并不令人感到意外：赤字占用了原本可以用来投资于生产的资金，虽然影响较小，却一直阻碍了美国经济的增长。克林顿能激发民众的爱国心，呼吁人民立即行动起来，努力使经济在全球市场上变得有竞争力，并暗示，如果美国不这样做，经济后果将不堪设想。

许多人明知竞争力基本上是一个毫无意义的概念，但由于相信可以利用它为政策服务，因而也对有关竞争力的华而不实的说法听之任之。50 年代，美国对苏联的强大惶惶不可终日，这种担心被用来为修建州际高速公路系统、扩大数学和科学教育辩护。对外国竞争无名的担心难道不能也变成好事，用它来为减少预算赤字、重新修建基础设施等辩护吗？

几年前这也许是个合理的希望，而现在，对竞争力的偏执已经到了严重扭曲经济政策的地步。

## 偏执于竞争力的危险

从竞争力的角度进行思考和谈话，有三个真实的



危险。第一，它会使政府为了提高本国的竞争力而乱花钱。第二，它会导致贸易保护主义的盛行，甚至引发贸易战；第三，也是最重要的一点，它会导致政府在许多重要的问题上制定错误的公共政策。

50年代，由于恐苏，美国政府花钱办了一些好事，如修建高速公路，进行科学教育等。但也有相当一部分钱花在了令人怀疑的项目上，如修建防空设施等。越来越偏执于竞争力的最明显的（如果是最不令人担忧的）危险，是它也会造成资源配置错误。例如，最近政府的研究资助指南中就强调支持那些能提高美国国际竞争力的研究项目的重要性。这在一定程度上有利于那些对制造业企业有所帮助的发明，不利于对服务业企业有所帮助的发明，因为制造业企业一般参与国际市场的竞争，服务业企业一般不参与国际市场的竞争。然而，目前我国大部分就业和附加值来自于服务业，服务业（而不是制造业）生产率低下是造成美国生活水平停滞不前最重要的因素。

更严重的危险是偏执于竞争力会引发贸易争端，甚至会引发世界贸易战。大部分鼓吹竞争力教条的人并非以前的保护主义者。他们希望自己的国家在全球贸易竞争中获胜，而不希望退出竞争。但是，如果他们竭尽了全力仍无获胜的希望，或者缺乏获胜的信心，他们会怎么办呢？从竞争的角度分析，他们肯定会得出这样的结论：最好关闭国门，防止外国人夺走



高工资的工作和高附加值的部门。至少，将关注的焦点集中在国际经济关系中想像的竞争，会为那些希望采取对立的保护政策的人提供借口。

这种情况在美国和欧洲已经出现。在美国，我们可以发现，劳拉·泰森在自己的书中提出的复杂的干预论，已被美国贸易代表米基·坎特（Michey Kantor）的简单论断迅速代替：日本的双边贸易盈余使美国丧失了数以百万计的工作机会。克林顿总统也鼓吹贸易，他强调创造高工资的工作，而不提专业化的收益，这使他的政府在与北美自由贸易协定的反对者辩论时处于劣势。那些反对者认为，来自墨西哥的廉价劳动力的竞争，会损害美国制造业的基础。

然而，偏执于竞争力最大的危险，或许在于这会对经济讨论和决策产生微妙的间接影响。一旦政府高级官员笃信某个经济教条，那么，任何决策都不可避免地会烙上这个教条的烙印，甚至包括那些与该教条毫无关系的问题。因此，如果一个经济教条可以被证明根本就是错误的，此时仍顽固地坚持讨论是否应该围绕着该教条行事，肯定会混淆主次，降低很多问题上政策讨论的质量，包括那些与贸易政策毫无关系的问题。

比方说，卫生保健改革毫无疑问是克林顿政府最重要的经济改革，可以肯定的是，它对改善美国的生活水平很重要，与贸易政策毫无关系（除非美国想发



动一场大规模的贸易战)。卫生保健与国外没有直接联系，所以你可能认为，即使因对竞争力杞人忧天而导致政策遭到扭曲，也不会波及卫生保健。

但政府却任命艾拉·麦格西纳制定卫生保健计划，此人就是那个在主张政府扶持高附加值产业时根本不能自圆其说的麦格西纳。麦格西纳以前的著作和对经济政策的建议，几乎全部集中在国际竞争上。他对国际竞争的看法，从他 1990 年出版的《寂静的战争》一书的标题中可见一斑。当然，对他的任命反映了许多因素，例如，他与总统和第一夫人长期以来私交甚密。麦格西纳曾供职于波士顿咨询小组，他在那里学到了公司战略的概念，因此一直主张国家的产业政策应该建立在公司战略的概念之上。在一个笃信竞争力观念的政府里，他被认为是经济政策专家，因此，他的任命与此并非毫无关系。

我们或许注意到了卫生保健改革的历程不同一般。尽管改革任务繁重，却几乎没有一个公认的卫生保健方面的专家参与制定改革计划，尤其是（并不仅限于）卫生保健方面的经济学家，如布鲁金斯协会的亨利·艾伦（Henry Aaron）这样光明磊落、无可挑剔的人。这也可能反映了许多因素，但是，对于像麦格西纳这样笃信竞争力信条的人，以前肯定认为职业经济学家都是铁石心肠的人，因而在任何问题上都不愿同他们商量，没有经济学家参与制定改革计划与此绝

非毫无关系。

打一个难听但并非毫无根据的比方：正如笃信神创论的政府不可能在与进化论没有直接关系的领域制定好的科学政策一样，沉迷于竞争力信条的国家也不可能制定出好的经济政策，

## 皇帝的新装

如果正如本文所说的那样，偏执于竞争力不仅是错误的，而且是有害的，为什么还有这么多人随声附和呢？原因是：既有希望，也有担心。

从希望的角度说，许多明理的人设想能利用竞争力的华而不实的说法为合意的经济政策服务。假设你相信美国需要提高储蓄率，改进教育体系，以便提高生产率，即使你知道提高生产率带来的收益与国际竞争无关，但如果你认为将这种政策说成能提高竞争力，可以吸引更多的听众，为什么不这样做呢？只要目的正确，可以不择手段。这种想法很诱人，我有时也难以抗拒这种诱惑。

至于担心，只有非常勇敢或者非常鲁莽的经济学家才敢公开宣称世界上的许多甚至大多数舆论领袖深信不疑的教条是彻底错误的。当其中许多男人和女人认为借助于竞争力的说法可以使他们显得对经济学无所不知的时候，对反对者的抨击就尤其猛烈。这篇文



章或许会对人们产生某种影响，但不会结交许多朋友。

不幸的是，那些原指望利用竞争力这个华而不实的说法为好的经济政策服务的经济学家自己的信誉，却被一些不好的思想利用了。当皇帝所想的新衣并不像他想像的那样时，肯定会有人指出来。

因此，让我们说出真相吧：对于一个国家的经济，竞争力是个毫无意义的词。偏执于竞争力不仅是错误的，而且是危险的。

### 【注释】

[1] 下面是一些例子：Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom: Trade Conflict in High - Technology Industries*, Washington: Institute for International Economics, 1992; Lester C. Thurow, *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*, New York: Morrow, 1992; Ira C. Magaziner and Robert B. Reich, *Minding America's Business: The Decline and Rise of the American Economy*, New York: Vintage Books, 1983; Ira C. Magaziner and Mark Patinkin, *The Silent War: Inside the Global Business Battles Shaping America's Future*, New York: Vintage Books, 1990; Edward N. Luttwak, *The Endangered American Dream: How to stop the United States from Becoming a Third World Country and How to Win the Geo-economic Struggle for Industrial Supremacy*, New York: Simon and Schuster, 1993; Kevin P. Phillips, *Staying on Top: The Business Case for a National Industrial Strategy*, New York: Random House,

1984; Clyde V. Prestowitz, Jr., *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the lead*, New York: Basic Books, 1988; William S. Dietrich, *In the Shadow of the Rising Sun: The Political Roots of American Economic Decline*, University Park: Pennsylvania State University Press, 1991; Jeffrey E. Garten, *A Cold Peace: America, Japan, Germany, and the Struggle for Supremacy*, New York: Times Books, 1992; and Wayne Sandholtz et al., *The Highest Stakes: The Economic Foundations of the Next Security System*, Berkeley Roundtable on the International Economy (BRIE), Oxford University Press, 1992.

〔2〕举个例子可能有助于理解。例如一国用其 20% 的收入购买进口产品，进口产品价格不用本国货币表示，而用外国货币表示。如果该国货币被迫贬值，即用外币表示的本币价值下降，幅度为 10%，则在该国的支出篮子中，20% 的消费品的价格将上升 10%，总价格指数将上升 2%。即使国内产出不变，该国的实际收入也因此降低 2%。如果迫于竞争压力，该国货币必须不断贬值，实际收入的增长就会持续滞后于实际产出的增长。

但要注意，滞后的程度不仅取决于贬值的幅度，也取决于购买进口产品的支出在总支出中的比重。美元对日元贬值 10%，不会使美国实际收入下降 10%。事实上，由于美国的收入只有 2% 用于购买日本生产的产品，因此，美国的实际收入只会下降 0.2%。

〔3〕在注〔2〕的例子中，贬值对实际 GNP 没有影响，但可支配 GNP 会下降 2%。实际上人们发现，可支配 GNP 的增长几乎与实际 GNP 一样快，这说明在实际生活中，注〔2〕设想的情形并不重要。



[4] 在国民收入核算中，“附加值”有准确、标准的定义：一个企业的附加值等于它所销售的商品的美元价值减去从其他企业购买的投入品的美元价值。这样定义很容易测量。然而，一些使用该术语的人可能不知道这个定义，错将“高附加值”当成“合意”的同义词。

## 2. 证明我的观点\*

我在《外交》杂志 3/4 月号上发表的一篇文章，显然使许多人感到不舒服。一些批评我的人认为我误解了他们的观点，他们说，尽管他们坚持使用“竞争力”一词，但他们从来不认为主要工业国家正在进行经济争夺战。另一些人则认为我将经济学的主旨理解错了：国家是在进行竞争的战斗。还有些人在回答中同时持这两种观点。

### 移动的目标

莱斯特·C·瑟罗坚决否认他曾宣称国际竞争是美国经济的中心问题。他还特别引用了 1985 年出版的他的《零和解决方法》一书中的内容，以表明自己关心的主要是国内要素。瑟罗最近出版了《针锋相

---

\* 本文经《外交》杂志（1994 年 7 月/8 月，198 ~ 203 页）许可重新发表。版权所有；1994, the Council on Foreign Relations, Inc.



对》一书，在该书煽动性的正标题之后，副标题是“即将来临的日、欧、美经济战”。书的内衬上写道：“本世纪决定性的战争已经拉开了帷幕”。该书反复声称，主要经济大国正在进行争夺世界市场的“非赢即输”的竞争，这场竞争已经代替了东西方的军事竞争。瑟罗现在却说国际战略性竞争不足该问题的7%。读完了《针锋相对》，读者也这样认为吗？

同样，斯蒂芬·S·科恩（Stephen S. Cohen）也否认他或任何其他其他人曾经说过我所说的竞争力的支持者赞同的话，劝我虚心采纳不同意见。但在1987年，他与约翰·泽斯曼（John Zysman）出版了一本书：《制造事端》，该书似乎在说两件（错误的）事：制造业份额在美国就业中长期下降的趋势主要是由外国竞争造成的，这种份额下降是一个重大的经济问题。

科恩与瑟罗首先是否认，继而又承认国际竞争终究是很重要的。此外，还有小克莱德·V·普雷斯托维茨（Clyde V. Prestowitz, Jr.），他至少毫无顾忌地认为，贸易和贸易政策是美国经济的中心问题。难道科恩认为我不应该与普雷斯托维茨或詹姆斯·法洛斯争论吗？（后者在他新近出版的《看着太阳》一书中表达了类似的观点）

## 混乱的数学：第二部分

在我的文章中，“粗心的计算”（指在有关竞争力的文章或书中，在报告或使用数据时所犯的奇怪的错误）激怒了不少人。瑟罗和普雷斯托维茨在反驳我时，精心寻找了大量的数据，做了大量的计算；然而，有些数据仍让人感到困惑。

例如，瑟罗指出，进口占美国 GNP 的 14%，而出口仅占 10%，因此，减少进口使进出口相等，美国的制造商就可以多销售 2 500 亿美元。可是，根据联合经济委员会的月度统计出版物《经济指标》，1993 年美国进口仅为 GDP 的 11.4%，出口为 10.4%。经常项目赤字（这是一个较广义的指标，包括一些附加的借方项目）也只有 1 090 亿美元。如果美国削减进口 2 500 亿美元，远不止像瑟罗宣称的那样只使贸易达到平衡，还会有 1 400 亿美元的经常项目盈余，也就是说，超过了美国谈判者要求日本的最多占 GDP 2% 的目标。

我认为，通常被人们称为“高价值”部门的高技术产业的实际单位工人增加值比传统“高产量”的重工业部门低得多，但普雷斯托维茨对我的观点嗤之以鼻。他认为，我关注电子这种包罗万象的行业过于笼统；我应该看看最高的高技术行业，如半导体行业，在这个行业，单位工人增加值为 23.4 万美元。普雷



斯托维茨应该将他的研究成果递交给商业部，那里的工作人员显然算错了。据《制造业年度调查》公布，1989年，标准产业分类（SIC）中，3674号（半导体和相关设备）单位工人附加值为96 487美元，与2096号（土豆片及相关快餐业）单位工人的附加值76 709美元相近，但远远低于3711号（机动车和汽车车体）的187 569美元。<sup>[1]</sup>

当然，人非圣贤，孰能无过。但令人吃惊的是，那些所谓的国际竞争的专家竟然不知道美国贸易逆差大概有多大，不会查阅标准工业统计资料。有趣的是，瑟罗、普雷斯托维茨和其他支持竞争力观点的人所犯的误差不是随机的，他们总是犯同一类错误。也就是说，这些支持者总是错误地认为，国际竞争看起来比实际的更重要。

除了这些低级的、倒也还算明显的曲解事实的错误外，他们还误解了许多概念。例如，普雷斯托维茨认为，整个经济的工资率是由参与国际竞争的行业的工资率决定的，因而这些行业的生产率比非贸易的服务部门重要得多。比如，美国制造业工人的生产率比第三世界国家制造业工人的生产率高得多，所以美国的理发师虽然没有类似的生产率优势，也可以获得高工资。可是，普雷斯托维茨没有看到，相反的一面也成立：服务业的生产率也影响了制造业工人的实际工资。由于美国制造业生产率相对较高，而理发部门没

有这么高，所以，让收入高的理发师理发比在第三世界理发要贵得多；因此，如果理发师的生产率更高，美国制造业工人的实际工资（即用他们可以购买的商品或服务——包括理发——表示的工资）也会更高。仔细想一想，我们就能发现，实际工资取决于经济的总生产率，没有理由认为，制造业或进行国际贸易的部门的生产率值得特别关注，或者应该给予这些行业比其他部门更多的扶持。

科恩指责我只关注进、出口价格，没有进一步考虑竞争的压力对利润和工资的冲击，因而低估了竞争压力的影响。他犯的其实是相同的错误。他没有意识到，不反映在进出口价格中的工资、利润的变化，不会改变整个美国的实际收入，只能在美国国内重新分配利润：某些人增加了，另外一些人减少了。这就是国际价格竞争对美国实际收入的影响可以用出口与进口价格之比的变化来衡量的道理。但也仅此而已。正如我在文章中阐述的那样，这个比率的变化对美国经济的影响微乎其微。

再来看看瑟罗是如何分析减少进口给美国带来的好处的（暂不考虑他的数据是不准确的）。他宣称，美国可以在进口竞争部门创造 500 万个新的工作机会，并假设这 500 万个工作机会都是就业的净增加。可惜，这个假设脱离了实际。当他做出这个回答的时候，美国联储正打算提高利率，以控制经济复苏。联



联储担心经济复苏会失控，即导致过度就业，从而引发新一轮通货膨胀。有人认为联储紧缩太快，但关键是，就业的增长既不是由美国在国际市场上出售产品的能力决定的，也不是由美国与进口品竞争的能力决定的，而是取决于联储关于多少就业才不会引发通货膨胀的判断。因此，即使美国实行进口配额，在进口竞争部门增加了数以百万计的工作机会，联储对此的反应也只会是提高利率以防止经济过热。就是说，一个地方增加的大部分乃至全部工作机会，会被其他地方工作机会的减少所抵消。

### 考虑综合效果

在以上所举的每个例子中，批评家们似乎都忘记了经济学最基本的原理：考虑综合效果。要想增加进口竞争产业的就业，只能通过减少失业的办法，在这种情况下，必须考虑由此达到的失业率（在瑟罗的例子中，失业率大约为3%）是否可行；或者以经济中其他部门就业的丧失为代价——在这种情况下，总就业并未增加。如果制造业的高工资提高了理发师的工资，而理发师的生产率没有提高，那就肯定有其他人遭受了损失。因为美国理发昂贵，外国人不会来美国理发，所以，理发师工资的提高只能是制造业生产率提高所带来的收益在不同的美国工人之间的重新分

配，总收益并没有增加。与永动机的发明者一样，批评我的人迫不及待地宣称国际竞争异常重要，却忽视了任何经济都必须遵守的守恒公理。

不过，科恩、瑟罗和普雷斯托维茨在经济学基础理论上栽跟头，是因为他们急于证明自己的观点，即经济学的前沿理论，尤其是战略性贸易政策的理论，证明他们偏执于竞争力是有道理的。

普雷斯托维茨的中心论点是：战略性贸易政策理论表明，积极的干预贸易政策是合理的。不知为什么，他竟认为是我在一篇讨论飞机制造业竞争的论文中提出了战略性贸易政策理论，其实真正的提出者是詹姆斯·布兰德（James Brander）和巴巴拉·斯潘塞（Barbara Spencer），但他们从来没提到过飞机。他还指出，大多数经济学家，尤其是我，由于信念方面的原因，不愿考虑这种理论的含义。

事实并非如此。80年代早期，职业经济学家确实意识到国际贸易新理论的一个含义，就是有可能通过战略性政策促进某些行业的出口。面对如此激动人心，而且可能非常重要、但未经证实的思想，经济学家纷纷展开深入的研究，寻找缺陷，用数据进行检验。毕竟，许多东西在原理上可能是正确的。例如，在一定的理论假设下，减税肯定会刺激经济，最终提高政府收入。如果实际情况果真如此，当然再好不过了；不幸的是，事实并非如此。同样，我们完全可以



设想一种情形：由于瑟罗所想像的那些市场不完全，实行一种机智的战略性贸易政策可以飞速提高美国的实际收入。如果美国能发明这样一种政策，当然令人欣慰，但真有这种可能性吗？为了回答这个问题，需要认真分析实际情况。

在过去 10 年间，大量国际研究项目探究了战略性贸易政策的前景，<sup>[2]</sup>最终得出两个泛泛的结论：第一，很难断定哪些行业应该得到战略性扶持，以及适当的扶持形式和扶持程度。第二，即使战略性贸易政策是成功的，带来的回报也可能是微乎其微的，肯定远远小于瑟罗所声称的“7%的溶液”，该数字大致相当于整个国际贸易在美国经济中的比重。

研究结果一直向挑战敞开大门，尤其是在经济学这样并不十分准确的领域。如果普雷斯托维茨想找出过去 10 年中对战略性贸易进行的许多艰苦实证研究中的错误，他尽可以这么做。然而他在谈论这个问题时可以很明显地看出，虽然他喜欢用战略性贸易理论来支持自己的政策观点，可是他并没有读过任何经济学文献。

不过，有一点我同意普雷斯托维茨的看法。人们应该读一下弗雷德里克·李斯特（Friedrich List）的作品，读过之后，他们可能觉得奇怪：为什么这个华而不实、混淆黑白的作家（根据他的理论推断，如果荷兰、丹麦不与德国进行政治联合，经济注定永远无法



前进) 会突然受到法洛斯、普雷斯托维茨和其他人的推崇。对李斯特的推崇, 与右翼供给学派的经济学家将法国著名经济学家让-巴普蒂斯特·萨伊 (Jean Baptiste Say) 奉为圣徒, 有着奇怪的相似之处。萨伊认为, 经济作为一个整体, 从来不会因总需求下降引起衰退。<sup>[3]</sup>当然, 供给学派经济学家的动机是借捏造的学说来掩盖他们过于简单的思想。

普雷斯托维茨和瑟罗提出了虽然内容一致、但有瑕疵的理由, 以证明他们对国际竞争的担心是有道理的; 科恩则不同, 他提出了一个更困难的目标。具体地说, 他要我们接受“竞争力”, 作为一种只可意会、不可言传的实体。看似可以表明这个实体重要性的数据被称为“指标”, 而不管它究竟是何含义; 不能表明这个实体重要性的数据则被斥为不可信而被丢在一边。在他的文章和其他作品中, 他一直用一种华而不实的说法, 将国际贸易描绘成一场游戏, 有输家, 也有赢家; 如果有人就某一点提出质疑, 他又否认他曾经说过。我不理解这样一个虚无缥缈的概念如何能成为有用的政策向导。

我在《外交》杂志上发表的那篇文章中谈到, 一种将世界贸易视为竞争性战斗的教条已被人们广泛接受, 虽然这种观点是错误的, 仍有人对此深信不疑, 这篇文章惹恼了许多人。尤其是在文中宣称, 由于深信竞争性战斗, 使一些非常聪明的作家在处理概念



和数据时再三犯一些令人吃惊的错误。总之，这篇文章是我表明自己观点的最好回答。

### 【注释】

〔1〕我不明白为什么瑟罗会将美国的贸易赤字说成实际数字的4倍。不过，我调查了普雷斯托维茨的数据。他的数据不是单位工人的附加值，而是装运量（通常比附加值高）除以生产工人的数量（仅占总就业的一部分，尤其是在高技术产业中）。

〔2〕最初关于战略性贸易政策的文章是：James Brander and Barbara Spencer, "Export Subsidies and International Market Share Rivalry," *Journal of International Economics*, February 1985, pp. 83 ~ 100。同时可参考 Paul Krugman, ed., *Strategic Trade Policy and the New International Economics*, Cambridge: MIT Press, 1986; Robert Feenstra, ed., *Empirical Methods for International Trade*, Chicago: University of Chicago Press, 1988; Robert Baldwin, ed., *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*, Chicago: University of Chicago Press, 1988; and Paul Krugman and Alasdair Smith, eds., *Empirical Studies of Strategic Trade Policy*, Chicago: University of Chicago Press, 1994.

〔3〕法洛斯在《大西洋月刊》（1993年12月，60~87页）上发表了一篇文章：“How the World Works”，他在文中正式授予李斯特领袖地位。读者可以比较一下 Jude Wanniski 在他写的影响深远的关于供给学派的小册子 *The Way the World Works* (New York: Basic Books, 1978) 中对萨伊的评价。

### 3. 贸易、工作和工资\*

(与罗伯特·Z·劳伦斯合写)

从第二次世界大战结束到 1973 年间，美国普通工人的实际工资增长了两倍多。自那以后，工资仅增长了 6%，而且，只有受过高等教育的工人的工资上升；1973 年以来的大多数年份，蓝领工人的实际收入是下降的。

为什么工资停滞不前？商界和政界的领导人普遍认为，这个问题主要是美国无法在日益一体化的世界经济中有效地参与竞争造成的。这种传统认识认为，来自外国的竞争已经侵蚀了美国制造业的根基，掠夺了强大的制造业所提供的高报酬的工作。他们认为，说得更广泛些，由于许多美国公司不能在世界市场上出售自己的产品，美国的实际收入也下降了。越来越多的进口产品来自第三世界国家，这些国家非熟练劳

---

\* 本文经《科学美国人》杂志（1994 年 4 月，28~44 页）许可重新发表。版权所有：1994, Scientific American, Inc. 保留所有权利。



动力丰富，所以外国竞争带来的最沉重的负担很明显地落在受教育程度低的美国工人身上。

许多人发现，这种说法非常有说服力。这种说法将美国不可否认的经济困境与全球竞争这个明显的事实联系在了一起。事实上，用克林顿总统的话说，美国“像世界经济中的一个大公司”，而正如许多大公司一样，面对新的挑战，它犹豫了。

尽管这种说法可能很有说服力，却是不正确的。越来越多的证据与国际竞争是美国经济问题的核心的流行看法相矛盾。事实上，国际因素在导致美国经济困难中只起了很小的作用。制造业在美国经济中所占的比重越来越小，但国际贸易绝非造成制造业萎缩的主要原因。实际收入的增长减缓，原因几乎全在国内。甚至与大多数经济学家的信念相反，最近的分析表明，即使是受教育程度较低的美国工人实际工资的下降，国际贸易也不是主要原因。

自1950年以来，美国制造业工人的比重一直在下降，制造业附加值占产出的比例也一直在下降（销售所得减去原材料、公司从其他企业购买的其他投入的成本，即为“附加值”）。1950年，制造业附加值占国内生产总值（GDP）的29.6%，工人占总就业的34.2%；到1970年，比重分别是25.0%和27.3%；到1990年，分别只有18.4%和17.4%。

1970年以前，对这种趋势感到担忧的人大多将

其归咎于自动化，即制造业生产率的迅速提高。从那时起，将非工业化归咎于进口品越来越多已经司空见惯了；确实，1970—1990年间，在制造业对GDP的贡献中，进口从11.4%增加到38.2%。

然而，进口增加和工业萎缩这两个事实本身并不能表明国际竞争应该负什么责任。在这20年间，制造品出口也飞速上升，从占附加值的12.6%增长到31.0%。面对国外竞争，很多制造业企业或许解雇了工人，但由于出口市场扩大，一些制造业企业又增雇了工人。

要评价越来越发达的国际贸易对制造业规模的总影响，就要估计出口和进口同时增长所带来的净影响。出口1美元的产品给国内制造商增加了1美元的销售；大致上，进口1美元的产品则替代了1美元的国内销售。因此，贸易对国内制造品销售的净影响，可以简单地通过制造业的贸易收支（即美国出口和进口的制造品总量之差）来衡量。（实际上，进口1美元产品也许并不能完全替代1美元的国内销售，因为额外的支出可能用于购买服务或其他非制造品。贸易收支是贸易对制造业净影响的上界。）

毫无疑问，制造品持续的贸易赤字导致了制造业占美国经济的比重不断下降。问题是这种影响的程度有多大。1970年，制造品出口超过进口的数量，占GDP的0.2%。从那以后，就一直是赤字，1986年最



高，占 GDP 的 3.1%。到 1990 年，制造业的赤字又下降了，只占 GDP 的 1.3%。在那 20 年里，美国制造业贸易占 GDP 比率的下降幅度仅为 1.5%，还不到制造业占 GDP 比率下降幅度（6.6%）的四分之一。

另外，原始的贸易赤字高估了它对制造业的实际影响。贸易数据指的是销售额，而制造业对 GDP 的贡献却是用该部门的附加值（从销售额中减去从其他部门购买的价值）来定义的。当进口品取代了 1 美元的国内制造品销售时，那 1 美元中相当大的部分用于从服务部门购买投入品上，这部分不能算是制造业对 GDP 的贡献。

要估计贸易收支对制造业的真实影响，必须扣除“渗漏”到服务部门的部分。我们根据从商业部得到的数据进行了分析，计算出这部分是 40%。换句话说，每 1 美元贸易赤字使得制造业对 GDP 的贡献只减少 60 美分。经过这样的调整，我们的结论更加有力：1970—1990 年，如果制造品的贸易达到平衡，虽然制造业的萎缩趋势不像实际的那么剧烈，但大部分非工业化仍会发生。1970—1990 年间，制造业占 GDP 的比重从 25.0% 下降到 18.4%；如果贸易是平衡的，该比重会从 24.9% 下降到 19.2%，相当于原来的 86%。

自战后以来，制造业占国内生产总值的比重下降，制造业就业占国内总就业的比重下降得更快（如图 3-1a 所示）。然而，即使美国进口的制造品更少，

流行的国际主义

用贸易收支调整后，我们发现大部分下降仍会发生（如图 3-1b 所示）。

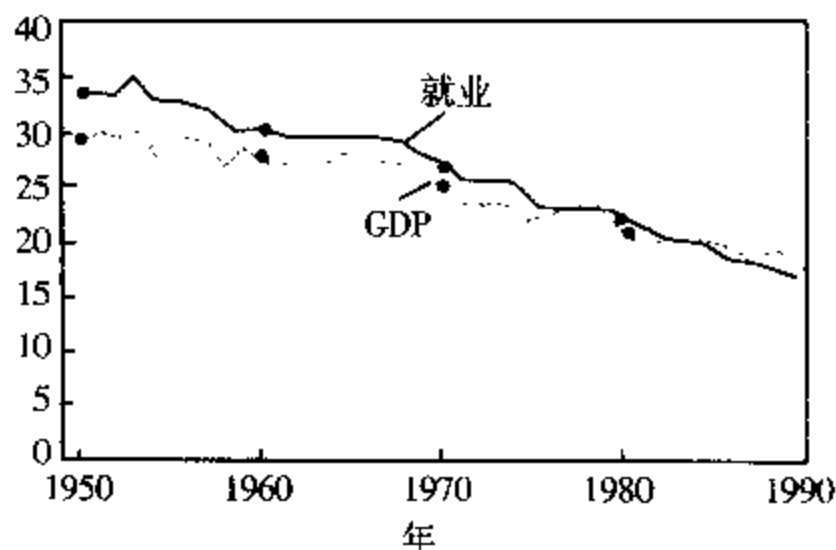


图 3-1a 制造业占美国 GDP 就业的百分比

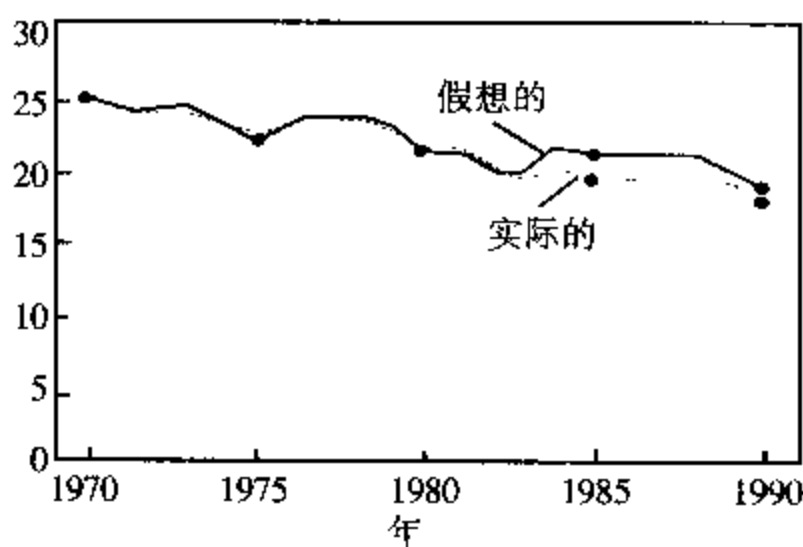


图 3-1b 制造业占美国 GDP 的百分比

制造业对经济的相对重要性已经下降，国际贸易



只能解释其中的一小部分。那么，为什么制造业的比重会下降呢？直接原因是国内支出构成中制造品的比重下降。1970年，美国居民收入的46%花在制造的、种植的或采掘的产品上，54%花在服务 and 建筑上。到了1991年，上述比例分别是40.7%和59.3%，即人们开始将更多的钱消费在卫生保健、旅游、娱乐、法律服务和快餐等上。发生这种转变之后，制造业在经济中不太重要就不足为奇了。

另外，美国居民在产品上的支出比20年前更少的一个直接的原因是：产品变得相对比较便宜了。1970—1990年，产品价格相对于服务价格下降了22.9%。在这段时期，购买的产品与服务的实物比例基本没有变化。产品变得较便宜，主要是因为制造业的生产率比服务业的生产率增长得更快。这种增长导致了日用品价格更低。

自1960年以来，尽管美国国内购买的产品总量没有发生大的变化，但用于购买制造品的支出比例却大幅下降（如图3-2a所示）。另外，产品相对于服务变得更便宜了，特别是在过去10年中，制造业部门生产率的增长远远超过了服务行业生产率的增长。

令人啼笑皆非的是，传统的认识在这个问题上却显得非常落后。决策者们通常把工业就业比重的下降归因于制造业生产率增长缓慢，导致缺乏竞争力。事实上，制造业的萎缩主要是生产率高速增长的结果

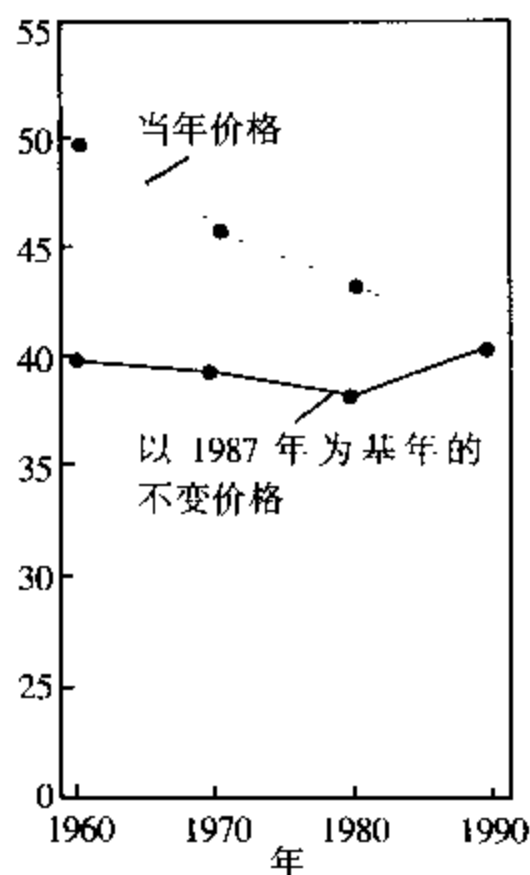


图 3-2a 美国用于购买产品的总支出所占的比例  
(当年价格和不变价格)

——至少相对于服务业是如此。在 50 年代和 60 年代，人们普遍担心由于自动化会使产业工人失业，目前人们担心因为国外竞争使工人失去制造业的工作。相比之下，前者更正确些。

来自国外的竞争对美国制造业的萎缩只有很小的影响，因此，美国工人收入停滞不前，只有很小一部分责任可以归咎于由国外竞争导致的制造业就业减少。我们的数据说明了这个部分究竟有多小。例如，

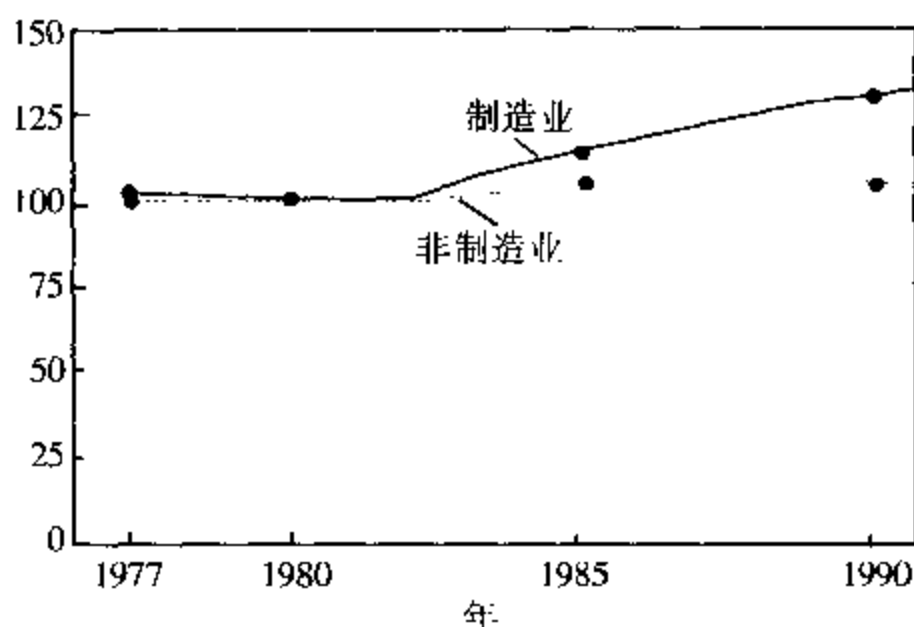


图 3-2b 单位小时的产出  
(用通货膨胀进行调整后, 1979 = 100)

1990 年, 制造业的贸易赤字为 730 亿美元, 该赤字大约使制造业的附加值下降了 420 亿美元 (另外 310 亿代表“渗漏”, 即制造商购买的其他部门的产品和服务)。假设每个制造业工人平均创造大约 6 万美元的附加值, 那么, 420 亿美元的附加值就意味着美国工人大约可以获得 70 万个工作机会。那一年, 平均每个制造业工人比非制造业工人多赚 5 000 美元。假设制造业就业的减少被非制造业就业的增加所弥补 (因为美国长期失业率并没有任何上升的趋势, 所以这个假设是成立的), 那么, 由于国际竞争导致制造业丧失“好工作”所带来的工资损失为 35 亿美元。1990

年，美国的国民收入为 5.5 万亿美元；因此，由于国外竞争导致的非工业化所损失的工资还不到当年国民收入的 0.07%。

许多观察家不仅担心制造业部门萎缩会对工资造成损失，还担心由于不能在世界市场上有效地参与竞争，美国的实际收入会大范围地降低。但他们通常没有区别生产率低增长的不利后果和生产率增长滞后于其他国家的不利影响，生产率低增长即使对根本不进行国际贸易的国家也是很糟糕的。

为什么这个区别很重要呢？假设有这样一种情况：世界上所有国家的生产率（单位工人每小时的产出）都以相同的速度增长，比如每年增长 3%，并假设其他条件都相同，那么，所有国家的工人实际收入也会每年上涨 3%。同样，如果生产率每年增长 1%，收入也会每年增长 1%（不管各国的绝对生产率水平如何，生产率增长和收入增长之间的关系总是成立的，只有增长率才是重要的）。

与生产率的低增长相比，与对国际竞争力的担心对应的是这样一种情形：美国的生产率每年增长 1%，而其他国家仍保持 3% 的增长率。如果美国的实际收入也每年增长 1%，滞后于其他国家，我们也没有理由认为美国有什么竞争问题。如果其他国家和我们一样糟，美国收入的增长率也不会有什么变化。

其他国家发展得比美国快，可能会伤害美国的自



尊，但不会影响美国的生活水平。只有当收入增长的下降幅度比生产率增长的下降幅度更大时，谈论竞争问题才有意义。

外国的竞争可能通过一个人所共知的机制降低本国的收入：贸易条件效应。在出口市场上，外国的竞争可能迫使美国产品的价格相对于其他国家产品的价格下降。这种下降通常是通过美元贬值表现的，从而抬高了进口品的价格。最后的结果是美国的实际收入下降，因为美国的出口产品更便宜，进口产品更昂贵了。

在过去的 20 年间，美国的贸易条件确实恶化了。1970—1990 年，美国的出口价格与进口价格之比的下降幅度超过了 20%；换句话说，1990 年美国必须多出口 20%，才能进口与 1970 年同样多的产品。由于 1990 年美国进口总值占 GDP 的 11.3%，贸易条件的恶化使国民收入下降了大约 2%。

70 年代和 80 年代，美国实际收入大约增长了 6%。我们的计算表明，即使贸易条件不恶化，增长也只能达到 8%。虽然外国竞争对美国有影响，但它根本不能解释美国收入为什么停滞。

计算贸易条件对实际收入影响的一种更直接的方法，是使用可支配 GNP（国民生产总值）。真实 GNP 是评价经济绩效的一种传统标准，它测量的是所有价格保持不变时经济的产出。可支配 GNP 是一种类似

的方法，出口价值通过进口价格指数加以折算。它衡量的不是美国生产的产品和服务，而是美国可以在国际市场上购买的产品和服务的数量。如果进口品价格比出口品价格上升得更快（例如，如果美元急剧贬值，就可能发生这种情况），可支配 GNP 的增长就会滞后于真实 GNP 的增长。

1959—1973 年间，美国的工资水平平稳上升，单位工人每小时可支配 GNP 的增长（1.87%/年）略快于每小时真实 GNP 的增长（1.85%/年）。而 1973—1990 年间，实际工资停滞，可支配 GNP 的增长（0.65%）落后于产出的增长（0.73%）。不过这两个差异都不大。可支配 GNP 的下降主要是因为单位工人真实 GNP 增长缓慢，这几乎完全是由国内生产率增长的下降造成的。

如果外国竞争既不是美国制造业衰落的罪魁祸首，也不是工资增长停滞的根本原因，它是不是至少使许多非熟练工人的境况恶化？经济学家通常十分赞同这样的观点：全球市场日趋一体化，使得美国受教育程度较低的工人的实际工资下降。

他们的观点来源于国际贸易理论中人们熟知的一个概念：要素价格均等化。其含义是：一个熟练劳动丰裕的富国（因此技术回报率较低）与一个熟练劳动稀缺、非熟练劳动丰裕的穷国进行贸易时，两国的工资水平趋于相等。富国熟练工人的工资上升，穷国熟



练工人的工资下降；富国非熟练工人的工资下降，穷国非熟练工人的工资上升。

由于中国和印尼等国的出口增长迅速，要素价格均等化似乎是造成美国熟练工人与非熟练工人工资差异越来越大的主要原因。然而奇怪的是，实际情况似乎并非如此。我们已经发现，与制造业萎缩、实际收入增长减缓一样，工资差距越来越大主要是由国内因素造成的。

以上结论是我们仔细研究要素价格均等化的内在逻辑（这个结论由沃尔夫冈·F·斯托尔珀（Wolfgang F. Stolper）和保罗·A·萨缪尔森（Paul A. Samuelson）在1941年的经典论文中首次给出）后得出的。比较优势原理说明，如果一个富国同一个穷国进行贸易，富国会出口技术密集型产品（因为熟练工人比较丰裕），进口劳动密集型产品。作为这种贸易的结果，富国的生产会转向技术密集型部门，放弃劳动密集型部门。这种转移增加了对熟练工人的需求，减少了对非熟练工人的需求。如果工资可以随不同种类劳动需求的变化而自由升降（美国大部分部门就是这种情况），熟练工人的实际工资就会上涨，非熟练工人的工资就会下降。在穷国，情况正好相反。

假设其他条件不变，工资差异的上升会使富国的企业减少雇佣的熟练工人的比例，增加非熟练工人的比例。这个决定又反过来抑制了对熟练工人需求的上

升。在达到平衡后，工资差异的上升恰好抵消了产业构成的变化对劳动力总需求的影响，两种劳动的总就业保持不变。

根据斯托尔珀和萨缪尔森的分析，熟练工人的工资相对上升后，导致所有产业增加雇佣非熟练工人，减少雇佣熟练工人。实际上，这种变化是经济将生产转向技术密集型部门、同时保持工人构成不变的惟一方法。

在实际生活中，上述分析有两层非常清楚的含义：第一，如果越来越发达的国际贸易是导致工资差距扩大的主要力量，美国大部分行业熟练工人与非熟练工人之比应该下降。第二，技术密集型行业就业的增长应该比雇佣较多非熟练劳动力的行业快得多。

美国最近的经济状况与上述推断恰好相反。1979—1989年间白领工人的真实报酬上升，而蓝领工人的真实报酬下降。另外，几乎所有行业白领工人的比例都上升，而且技术密集型行业只比蓝领工人多的行业增长稍快。（虽然经济学家用了许多不同的方法估计一个行业的平均技术水平，但估计蓝领工人的比例要使用一些非常不同的方法，而且很容易估计。）

因此，这些证据表明，要素价格均等化并不是造成工资差异日益扩大的主要力量。对熟练工人需求的增加，主要是由每个行业内部需求的变化造成的，而不是由于贸易导致美国产业构成变化造成的。没有人



能肯定地知道，是什么原因导致了整个经济中对非熟练工人的需求下降。技术变革，尤其是计算机的广泛使用，可能是其中的原因；但无论如何，全球化不是主要原因。

国际竞争对非熟练工人工资的下降几乎没有责任。美国从第三世界国家进口的制造品剧增，似乎很难将这两个事实联系在一起。然而，事实上没有必要这样做。虽然有些发展中国家出口的汹涌势头引起了广泛的注意，但美国的大部分进口仍来自其他发达国家，这些国家工人的技术和工资水平与美国相似。1990年，美国贸易伙伴制造业工人的平均工资（用双边总贸易额加权）相当于美国的88%。从低收入国家，即工人收入不足美国一半的国家的进口（不包括石油），仅占美国GDP的2.8%。

美国传统的贸易伙伴的工资和技术水平的上升，使美国与发展中国家进行贸易所带来的日益激烈的低工资竞争有所减少。事实上，从低工资国家的进口，1990年和1960年大约仅占美国GNP的2.2%，因为30年前的日本和许多欧洲国家也属于低工资国家。1960年，从日本的进口也给纺织等劳动密集型行业带来了竞争的压力。今天日本已成为高工资国家，它所带来的竞争压力主要落在技术密集型行业，如半导体行业。

我们已经仔细分析了外国竞争带来的“浩劫”，

结果发现纯属子虚乌有。进口不应对 1973 年以来美国收入水平的停滞负责，也不应对非工业化负责，更不应对低工资工人身陷困境负责。然而，这并不意味着我们认为天下大吉。

一些对美国的竞争力敲响警钟的人似乎认为，对美国来讲，只可能有两种情况：要么存在竞争问题，要么经济绩效还不错。我们承认，美国经济确实表现很差，但我们发现，对于美国低下的绩效，国际竞争只能解释很小一部分。

美国的困难主要来自国内；即使世界市场不像现在这样一体化，美国同样会陷入目前的困境。GNP 中制造业的比例不断下降，是由于人们现在购买的产品相对更少；制造业就业的下降是由于公司用机器替代工人，更高效地使用没有解雇的工人。工资停滞是因为整个经济生产率的增长速度放慢；非熟练工人的境况越来越糟是因为高技术经济越来越不需要他们。在这些问题上，我们与世界其他国家的贸易只起了次要作用。

证明我们结论的数据既不精妙，也不难加以解释。国际贸易对制造业部门的兴衰没有什么影响，证明这个看法的证据多如牛毛。那些自认为学识渊博的民选领袖中流行一种相反的看法，他们瞧不起这个国家优秀的经济讨论。

扭转这些认识十分重要。改善美国经济绩效是—



项艰巨的任务。如果认为我们的问题只不过是一个国际竞争力的问题，从这个错误的认识出发，是不可能完成这项艰巨的任务的。

## 4. 第三世界的增长损害了 第一世界的繁荣吗？\*

前一段时间，我国一些极有影响力的商业作家发出警告：美国繁荣的最大威胁是来自其他发达国家的竞争。这一点只要看一下莱斯特·瑟罗 1992 年出版的畅销书的副标题《针锋相对：即将来临的日、欧、美经济战》就会明白。然而，大约一年前，我们原来确认的经济对手却看起来不是那么不可战胜了：日本和德国经济陷入了难以扭转的衰退中，由于货币高估，致使出口受挫；在经济不景气的影响下，它们引为自豪的劳动市场制度也破绽百出。相比之下，美国经济虽然没有出现一片繁荣的大好景象，却看起来很健康。

但是，正当许多经济学家和公司经理对大肆宣扬的美日战争失去兴趣的时候，却发现一场新的战争又

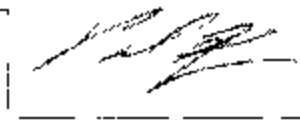
\* 本文经《哈佛商业评论》（1994 年 7 月/8 月号，113～121 页）许可重新发表。



隐隐出现，这就是发达经济与第三世界新兴经济之间的战争。在过去 20 年中，发达国家令人失望的绩效与越来越多的发展中国家的成功形成了鲜明的对比。经济腾飞最先发生在 60 年代一些亚洲小国，现已遍及整个东亚，不仅延伸到原先就比较富裕的东南亚国家，如马来西亚和泰国等，还延伸到两个人口众多的穷国：印尼和中国。智利、墨西哥北部也有类似的快速发展的迹象；连印度也出现了一些像班加罗尔软件中心这样快速发展的中心。

你可能猜想，所有的人都会欣然接受全球风景线的这种变化，承认数以百万计的人，包括许多原先极度贫困的人迅速改善他们的生活水平，是一种进步，也是空前绝后的商机。然而，西方越来越多有影响力的人对全球经济的发展并不满意，他们认为第三世界的经济增长是一种威胁。

这些新的担忧可以从年初克劳斯·施瓦布（Klaus Schwab）发表的一封信中看出。克劳斯·施瓦布是世界经济论坛的主席，主持著名的达沃斯会议。施瓦布受命为联合国秘书长布特罗·布特罗-加利（Boutros Boutros - Ghali）准备一份名为“重新认识人类的基本假设”的文件，他邀请了许多人为他准备材料。为了说明自己的想法，施瓦布举出了一个新的定义作为样本。他写道：世界通常被划分为高生产率、高工资的富国和低生产率、低工资的穷国。但是，现在却有些



国家生产率高、工资低。施瓦布认为，那样的国家在世界市场上越来越多，正在导致“生产性资产的大规模重新配置”，从而使得发达国家不可能维持原来的生活水平。换句话说，来自第三世界新兴经济的竞争已经成为对第一世界经济的一种威胁，或许是最危险的威胁。

施瓦布的观点并非独一无二的。在持这种观点的人中，没有谁能比欧洲委员会的主席雅克·德洛斯给人的印象更深刻了。在众人翘首以盼的关于欧洲经济困境的白皮书《增长、竞争力和就业》（1993年12月出版）中，欧洲委员会列出了导致欧洲失业率长期以来不断上升的四个原因。根据该报告，最重要的一个原因是：“就在我们自己的市场上，以我们无法与之匹敌的成本与我们竞争”的国家的崛起——这是对来自第三世界的低工资竞争的欧洲人的说法。

美国持有这样观点的人不及欧洲多。尽管克林顿政府一向喜欢用“竞争”一词来定义经济问题，但主要是向发达国家如日本开火；1994年的《总统经济报告》指出：至少就目前来看，从第三世界的进口并没有给美国的劳动市场带来很大的压力。然而，一些经济学家，如《商业周刊》的罗伯特·库特纳，以及经济政策研究所这样的思想智囊，仍不停地警告：低工资进口品会对美国的生活水平造成威胁。《CEO/国际策略》杂志在1993年12月/1994年1月号上专门



讨论了“重新认识全球经济”这个主题，发表了不是一篇，而是三篇关于发展中国家低工资竞争的威胁的文章。对我认识的一些非经济学家非正式的调查发现，他们中的大多数，包括那些自以为对经济事务了如指掌的人，认为来自第三世界的竞争是导致美国目前经济困难的主要因素，而且这是一个不争的事实。

然而，事实是，担心来自第三世界的竞争会产生不良经济影响，几乎是完全站不住脚的。虽然从原理上讲，低工资国家的经济增长可能提高、也可能降低高工资国家的人均收入，但实际效果却可以忽略。从理论上讲，我们有理由担心来自第三世界的竞争可能对西方的收入分配（而不是收入水平）有影响，然而，至少在目前，还没有迹象表明这种担心是有道理的。

为什么会有这么多老练的人犯这种错误呢？为了理解所谓来自第三世界的威胁，我们有必要先简要讨论一下世界经济。

## 考虑世界经济

来自第三世界的竞争危及发达国家的生活水平，这种观点似乎一目了然。假设有人学会了某件以前只有我才会做的事，他或她也许没有我精通，但即使工资比我低，他也愿意工作，而我只能接受较低的生活

水平，或者失业，这是再明显不过的了。从本质上讲，这就是那些担心随着第三世界的发展西方的工资水平肯定下降的人的观点。

但是，这个故事完全是错误的。当世界生产率上升时（当第三世界国家的生产率接近第一世界的时候，就会发生这种情况），世界平均生活水平肯定会提高：毕竟，多生产出来的产品肯定被某个国家消费掉了。这样说本身就是一种推断：第三世界更高的生产率将反映为第三世界更高的工资，而不是降低第一世界的收入。看待这个问题的另一种方法是，我们注意到，在一个国家内，生产者同时也是消费者；外国竞争者降价虽然会降低我的工资，但只要我有收入，他们这样做也就提高了我的购买力。我们没有理由认为负面效应肯定会占上风。

世界经济是一个系统，是一个充满了反馈关系的复杂的网，而不是一个只有单向效应的简单的链条。在这个全球经济系统中，工资、价格、贸易和投资流都是结果，不是外生给定的。当潜在的参数发生变化的时候，不管这些参数是关税和税收之类的政府政策，还是中国的劳动生产率之类更神秘的因素，这个系统会受到什么影响，如果只根据我们的阅历直觉地判断，虽然看似正确，其实可能大错特错了。

任何一个研究过复杂系统——不管是全球气候、洛杉矶的交通模式，还是制造过程中的物流——的人



都知道，为了研究系统是如何运作的，需要建立一个模型。通常的程序是先建立一个非常简化的模型，然后使它越来越符合现实；在这个过程中，我们对实际的系统就有了更深入的理解。

在本文中，我将遵循这个程序来考察新兴经济对发达国家工资和就业的影响。开始时，我将描绘一幅过分简化、不切实际的世界经济的图景，然后逐渐加入现实的复杂情况。在每一阶段，我还会引入一些数据。最后，我希望能说明，第三世界正给第一世界造成麻烦。这种看似深思熟虑的观点在概念上令人怀疑，从数据看则是完全错误的。

## 模型 1：一种产出，一种投入的世界

设想一个不像全球经济那样复杂的世界。在这样的世界中，使用一种投入——劳动，生产一种万用产品——让我们将它称为芯片。所有的国家都生产芯片，但某些国家生产芯片的劳动生产率高于另外一些国家。在设想这样一个世界时，我们忽略了全球经济中两个关键的事实：全球生产成千上万种不同的产品和服务，同时也使用许多投入，包括物质资本和通过教育形成的“人力资本”。

在这样一个简化的世界里，工资和生活水平是由什么决定的呢？在没有资本、也没有熟练劳动和非熟



练劳动差别的情况下，工人会得到他们所生产的产品。也就是说，每个国家用芯片表示的年实际工资，将等于每个工人一年中生产的芯片的数量，亦即他的生产率。由于芯片既是惟一生产出来的产品，也是惟一供消费的产品，因此，消费价格指数就只包含芯片。每个国家用消费价格指数（CPI）表示的实际工资水平也等于该国的劳动生产率。

相对工资呢？由于存在套利的可能，即把产品出售给出价最高的地方的可能，会使各个国家的芯片价格都相等。因此，对一个每年生产1万个芯片的工人而言，他的实际工资就相当于每年生产1000个芯片工人工资的10倍，即使这些工人不在同一个国家。就是说，任何两个国家工资水平的比率都等于两国工人的生产率之比。

如果原先生产率较低、因而工资也较低的国家的生产率得到大幅度的提高，会发生什么情况呢？这些新兴经济用芯片表示的工资水平会上升——故事到此结束，不会给其他原先工资水平较高的国家的实际工资带来任何有利或不利的影晌。在每个国家，实际工资水平都等于用芯片表示的国内生产率，无论其他地方发生什么变化，这肯定都是正确的。

这个模型有什么问题呢？这个模型很可笑地做了过度简化。但这种简化可能在哪些方面误导我们呢？这个模型的一个明显的问题，是没有考虑国际贸易：



如果所有人都生产芯片，就没有理由进口或出口了。而莱斯特·瑟罗这样的竞争力理论家似乎没有注意到这个问题。瑟罗在《针锋相对》一书中的核心观点是：由于发达国家生产同样的产品，过去局部温和的竞争就变成了非赢即输的针锋相对的竞争。可是，如果发达国家都生产同样的产品，它们为什么又彼此向对方出售如此多的产品呢？

国与国之间存在着贸易，虽然这个事实表明我们这个简化的模型不可能是正确的，它却提出了一个问题：发达国家与第三世界的贸易究竟有多大？令人吃惊的是，虽然一些文件反复强调第三世界的贸易（如德洛斯在白皮书中所说的那样），事实上发达国家与第三世界的贸易量很小。1990年，发达工业国家用于从新兴工业国家进口制造品的支出只占它们GDP之和的1.2%。虽然一个发达国家不与低工资国家进行贸易的模型显然不太准确，但它至少有98%是准确的。

该模型的另一个问题，是没有资本就无法进行国际投资。我们将在模型中引入资本时再来讨论这个问题。值得注意的是，在美国经济中，国民收入的70%以上归劳动所有，只有不到30%归资本所有；该比例在过去20年中一直很稳定。虽然劳动不是生产中惟一的投入，但如果说平均实际工资水平几乎与单位工人的产出同比例变化，而且对美国来说是好

事，对美国工人来说也是好事，反之亦然，这些说法基本是正确的。

最后一个可能使一些读者感到困惑的推论是：工资自动随生产率的上升而上升。真的这样吗？是的。纵观经济史，可以发现，从来没有一个国家生产率长期增长而实际工资却没有以基本相同的幅度上升。在50年代，欧洲的生产率还不到美国生产率的一半，欧洲工资也不到美国工资的一半；今天以美元计算，欧洲和美国的平均收入差不多。在过去30年间，日本的生产率逐步提高，日本的工资也与日俱增，从相当于美国工资水平的10%上升到110%。韩国的工资也快速上升。事实上，许多韩国经济学家担心工资可能上升过快。现在，韩国的劳动力似乎很昂贵，无法与中国、印尼等后来者在低技术含量的产品上竞争。在汽车之类的行业，由于劳动力过于昂贵，无法弥补较低的生产率和较差的产品质量。

一些观点认为，老规则已经过时，在世界经济舞台上，新进入者即使生产率达到了发达国家的水平，仍在支付较低的工资。从实际情况看，这些观点毫无根据。一些经济学家试图推翻这个命题，指出某些行业的相对工资与相对生产率不匹配。例如，孟加拉国衬衫制造工人的生产率几乎只有美国衬衫制造工人的一半，但工资水平远远不及美国的一半。可是，当我们讨论多产品模型时就会发现，这正是标准的经济理



论预测会出现的情况。

虽然一种投入、一种产出的模型看起来有点愚蠢，但我们可以从中看到两个关键的事实：第一，第三世界劳动生产率的上升意味着世界产出的增加；世界产出的增加必然表现为某些人收入的增加。事实正是如此：它表现为第三世界工人的工资得到了提高。第二，不管我们最终发现第三世界提高生产率会对第一世界经济带来什么影响，这种影响不一定是有害的。而这个最简单的模型表明，根本就没有影响。

## 模型 2：多种产品，一种投入

当然，在真实的世界中，国家在范围有限的产品上实行专业化生产；国际贸易既是专业化的原因，也是其结果。尤其是，第一世界与第三世界在制造品上的贸易主要是精密的高技术产品（如飞机、微处理器）与劳动密集型产品（如服装）的交换。在一个国家生产不同产品的情况下，一个国家生产率的提高，可能有助于、也可能有害于其他国家。

这并没有什么新鲜的。从二战结束到朝鲜战争期间，许多国家遇到了一系列国际收支困难，许多人认识到了全球“美元短缺”。当时，许多欧洲人认为，他们的真正问题是美国生产率非常高，他们的经济根本无法与美国经济竞争。但是，美国经济真的损害了其

他国家的利益吗？更一般地说，一个国家生产率的增长会提高还是会降低其他国家的实际收入？许多理论与实证分析表明，外国生产率的增长对本国福利的影响可能是积极的，也可能是消极的，取决于该生产率增长的偏向性，也就是说，取决于发生该增长的部门。<sup>(1)</sup>

W·阿瑟·刘易斯（W. Arthur Lewis）爵士曾因在经济发展领域的杰出成就而获得 1979 年诺贝尔经济学奖。他用一个非常巧妙的例子说明，发展中国家提高生产率对发达国家实际工资的影响可能是积极的，也可能是消极的。在刘易斯的模型中，世界被划分成两个地区，分别称为北方和南方。全世界生产的不是一种产品，而是三种产品：高技术产品、中等技术产品和低技术产品。不过，与我们的第一个模型一样，劳动仍是生产过程中惟一的投入品。北方的劳动在生产这三种产品时都比南方的劳动生产率更高，但这种生产率优势在高技术产品上较大，在中等技术产品上居中，在低技术产品上较小。

在这样一个世界里，工资和生产的模式会是怎样的呢？一种可能的结果是：高技术产品只在北方生产，低技术产品只在南方生产，两个地区都至少生产一些中等技术的产品。如果世界对高技术产品的需求很大，北方就会只生产高技术产品；如果对低技术产品的需求很大，南方也可能实行专业化生产。但两个



地区都生产中等技术产品的空间很大。

竞争将使得北方与南方的工资水平之比等于两个地区的工人直接竞争的部门（中等技术部门）生产率之比。在这种情况下，虽然北方工人的生产率较高，但由于他们的工资水平也较高，所以他们在低技术产品上没有竞争力。相反，南方的低工资水平也不足以弥补它在高技术产品生产中的低生产率。

让我们用数字做个说明。假设北方生产高技术产品的劳动生产率是南方的 10 倍，生产中等技术产品是 5 倍，生产低技术产品只有 2 倍。如果两个国家都生产中等技术产品，那么，北方的工资肯定是南方的 5 倍。给定这个工资比率，尽管北方的劳动生产率更高，但南方生产低技术产品的劳动成本仅为北方生产低技术产品的劳动成本的五分之二。比较而言，南方生产高技术产品的劳动成本是北方的 2 倍。

注意，在这个例子中，虽然在低技术行业南方工人的生产率是北方工人的一半，但他们的工资只有北方工人工资的五分之一。许多人，包括一些自诩为国际贸易专家的人，认为这种差距表明，传统的经济模型在这里并不适用。事实上，这正是传统的经济分析所预测的结果：如果低工资国家出口行业的单位劳动成本高于高工资国家，它们就无法出口。

现在假设南方的生产率得到了提高，会有什么影响呢？这要看是哪个部门的生产率得到了提高。如果

生产率的提高发生在低技术部门，该部门不与北方的劳动竞争，则北方与南方的工资之比不会变化。南方的劳动可以更便宜地生产低技术产品，这些产品的价格下降会提高北方的实际工资。但如果南方劳动生产率的提高发生在两个地区竞争的中等技术部门，则南方的相对工资会上升。由于生产低技术产品的生产率没有提高，低技术产品的价格会上升，北方的实际工资会下降。

如果南方的生产率在低、中等技术部门以同样的速度增长，情况会怎样呢？相对工资水平会上升，但会被生产率的上升抵消。用北方劳动衡量的低技术产品的价格不会发生变化，北方工人的实际工资也不会变化。换句话说，在这个多产品模型中，南方生产率的全面提高对北方生活水平的影响与单产品模型中的情况一样：根本没有影响。

在我们最简单的模型中，我们发现，第三世界的增长对第一世界的影响可以忽略；一旦我们将模型变得更符合现实，影响又变得难以预测。然而，有两点值得注意。

第一，第三世界的增长损害第一世界的方式，与施瓦布在信中或德洛斯在白皮书中的描述大相径庭。第三世界的增长并不因为它的工资低而伤害第一世界，而是因为它的工资上升，导致了出口到发达国家的产品的价格上涨而伤害了第一世界。也就是说，韩国提



高生产汽车的效率可能威胁到美国，但这并不是因为美国失去了汽车市场，而是因为韩国较高的工资意味着美国消费者购买韩国的睡衣和玩具要支付更多的钱。

第二，这种潜在的不利影响应该在一个易于测量的经济统计指标——贸易条件（即出口价格与进口价格之比）中反映出来。比方说，如果由于外国竞争更加激烈，美国公司被迫在国际市场上以更便宜的价格出售产品，或者因为对原材料的竞争更加激烈，或者美元贬值，它们被迫花更多的钱进口商品，那么，美国的实际收入就会下降。由于进口和出口占 GNP 的 10%，因此，美国的贸易条件每下降 10%，就会使美国的实际收入下降 1%。第三世界增长是否对发达经济造成伤害，取决于发达国家的贸易条件是否下降。但这种情形并没有发生。1982—1992 年，主要由于石油价格下降，发达市场经济的贸易条件事实上提高了 12%。

总之，虽然多产品模型比我们开始时介绍的简单的单产品模型提供了更多的可能性，但得到的结论是相同的：第三世界生产率的增长提高了第三世界工人的工资，故事也到此结束。

### 模型 3：资本和国际投资

让我们更接近现实，在模型中再加入一种投入



品。如果我们现在设想这样一个世界：生产需要资本和劳动，情况有什么变化呢？从全球角度看，劳动和资本有一个明显的区别：国际流动性程度不同。虽然1920年以前，大规模的国际移民是世界经济的一个主要动力，但从那时以后，所有发达国家都对受经济利益驱动的移民高高树起了法律壁垒。只有非常有限的高技术人员从南方流到北方，此即众所周知的“人才外流”；当然也有规模较大的非法移民，但大多数劳动力不在国际间流动。

相比而言，国际投资非常显著，而且对世界经济的影响越来越大。70年代末期，发达国家的许多银行把大笔的钱借给了第三世界的国家。80年代由于债务危机，这种资金流动停止了，但1990年以后，随著新兴市场经济的繁荣，又开始了大量的资本流动。

对第三世界的许多担心，似乎集中在资本流动上，而不是在贸易上。施瓦布担心可能出现“生产性资产的大规模重新配置”，指的可能就是在第三世界的投资。经济政策研究所曾做过一个著名的估计：北美自由贸易协定将使美国丧失50万个工作岗位，这个估计建立在一个完全虚构的看法上：美国投资会分散。甚至1994年3月在底特律举行的就业峰会上，劳动部长罗伯特·莱克也将西方经济的失业问题归因于资本流动。事实上，他好像在说，第一世界的资本



现在只在第三世界创造就业。这些担心有道理吗？

简单的回答是：理论上是有道理的，但事实并非如此。按照教科书上标准的理论，国际资本从北方流向南方，可能降低北方的工资。然而，从1990年以后，实际资本流动很少，不会带来许多人臆想中的灾难性影响。

要理解国际投资是如何给发达国家的劳动造成困难的，必须首先明白，劳动生产率部分地取决于劳动中使用多少资本。从经验看，国内产出中劳动的比重是很稳定的，但如果可供劳动支配的资本较少，生产率和实际工资水平就会下降。

假设在第一世界的投资者看来，第三世界国家比第一世界国家更有吸引力，这可能是因为政治条件的变化使在第三世界投资更安全，或者因为技术转移提高了第三世界工人的潜在生产率（假定他们有充足的资本）。这会损害第一世界的工人吗？当然会。流到第三世界的资本是未在国内投资的资本，所以北方向南方投资，就意味着北方的生产率和工资会下降。北方的投资者在第三世界投资，可能比在国内投资得到更高的回报，但工人并没有获利。

然而，在我们匆忙作出第三世界的发展是以第一世界的损失为代价的结论之前，我们不能只考虑从原理上讲是否会造成经济损失，还应该考虑实际损失有多大。

有多少资本从发达国家流入发展中国家？在 80 年代，北方几乎没有向南方净投资；事实上，支付利息和偿还债务的数量一直超过新的投资。真正的资本流动发生在 1990 年以后。1993 年是迄今为止向新兴市场经济投资最多的一年，所有发达国家向全部新兴工业国家的投资总额达到 1 000 亿美元。

这个数字听起来似乎很大，但与第一世界的经济总量相比并不大。去年，北美、西欧、日本的 GNP 总和超过 18 万亿美元，总投资超过 3.5 万亿美元，总资本存量大约为 60 万亿美元。即使在资本流动创纪录的 1993 年，第一世界的投资也仅有 3% 不在国内，资本存量的增长下降了不到 0.2%。从 1990 年以来，在整个新兴市场经济的投资浪潮中，发达国家的资本存量只下降了 0.5% 左右。

这对发达国家的工资产生了多大的压力呢？由于资本只是其中的一种投入，所以资本存量减少 1%，生产率下降不到 1%；标准的估计是，这个数字约为 0.3%。因此，简单的计算表明，90 年代以来（记住：80 年代事实上没有资本流动），流到第三世界的资本使发达国家的实际工资下降了大约 0.15%。这根本不像施瓦布、德洛斯或经济政策研究所设想的那样是“灾难性的”。

从另一个角度也可以说明同样的问题。资本只要不是被用来在发达国家投资，就会减少第一世界的工



资。可是，在第三世界投资，只是在最近几年才兴起的。同时，大量的储蓄被注入了一个纯属国内的无底洞：美国和其他国家的预算赤字。1980年以来，仅美国的联邦国债就达30亿美元以上，超过了所有发达国家向新兴经济的投资总额的10倍。资本流向第三世界引起了广泛的注意，这是因为它流向了国外，但其数量比起国内的预算赤字来显得微不足道。

关于这个问题，有些读者可能会反对，认为这两个数字不具有可比性：联邦预算赤字吸收的储蓄只不过是消失了；而储蓄投资到国外却被用于修建工厂、生产产品，与本国的产品竞争，所以海外投资比预算赤字的危害更大。但这种直觉是错误的：对第三世界的投资会提高它们的生产率，我们从前面的两个模型中已经看到；而提高第三世界的生产率本身不会降低第一世界人民的生活水平。

在许多决策者和学术权威人士中存在着这样一种传统认识：我们生活在一个资本可以自由流动的世界里，资本的这种流动性可以改变一切。然而，资本并不是那么容易流动的，我们目前看到的资本流动几乎没有改变什么，至少对发达国家如此。

## 模型4：收入分配

从上文我们似乎可以得出这样的结论：第三世界

的增长对第一世界几乎没有不利影响。但还有一个问题需要解决：第三世界的增长对发达国家内熟练劳动力和非熟练劳动力之间收入分配有什么影响。

作为最后一个模型，让我再加入一个更复杂的情况。假设有两种劳动：熟练劳动和非熟练劳动，并假设南方的非熟练工人与熟练工人之比比北方高。在这种情况下，我们可以预测，北方熟练工人的工资与非熟练工人的工资之比比南方低。因此，可以想像，北方会出口技术密集型的产品和服务，因为其生产中熟练劳动与非熟练劳动之比较高，而南方出口非技术密集型的产品。

这样的贸易对北方的工资有什么影响呢？当两个国家交换技术密集型产品和劳动密集型产品时，它们间接地交换熟练劳动和非熟练劳动；北方出口到南方的产品比它从南方进口的产品“体现”了更多的熟练劳动，就如同北方的一些熟练劳动力移民到了南方。同样，北方进口劳动密集型产品也像是一种非熟练劳动力移民的间接形式。事实上，北方与南方进行贸易，使北方的熟练劳动力更稀缺，提高了他们的工资，而使非熟练劳动力更丰裕，降低了他们的工资。

因此，虽然与第三世界的贸易量越来越大对第一世界的工资总水平几乎没有影响，但从原理上说，可能加剧不平等，使熟练工人的工资更高。同样，也会存在“要素价格均等化”的趋势，北方非熟练工人的



工资降到与南方相同的水平。

美国收入差距急剧扩大，其他发达国家虽然没有美国那么剧烈，但收入差距也越来越大，这使人们对上面的结论感到担忧。即使第三世界的出口没有损害第一世界的平均工资水平，难道它们对 70 年代以来美国非熟练工人实际工资的剧烈下降和欧洲日益上升的失业率也没有责任吗？

关于这个问题，已有大量证据证明，要素价格均等化不是造成美国工资差距越来越大的主要因素，尽管与我们在前面几个模型中提供的证据相比，这些证据显得更间接，不那么可靠。<sup>[2]</sup>事实上，与第三世界的贸易并不像有些人想像的那么大。与低工资国家的贸易只占 GDP 的 1% 略多，所以，体现在贸易中的劳动力净流动比起整个劳动力来显得很小时。

更仔细的研究可能发现，南北贸易对工资分配的影响更大，或者未来南北贸易的增长会产生比我们目前发现的更大的影响。然而，关于这个问题，已有的证据并不认为与第三世界的贸易是造成美国工资差距的重要因素。

另外，即使南北贸易可以在一定程度上解释为什么收入差距越来越大，它与平均工资令人失望的表现仍然无关。1973 年以前，美国的年平均收入增长率超过 2%；从那以后，只有 0.3%。虽然年平均收入增长率下降是美国经济表现不佳的核心所在，但它与

第三世界的出口无关。

## 真正的威胁

来自第三世界的竞争，是令发达国家头疼的主要问题，这种看法在理论上令人怀疑，统计数据则彻底否定了它。为什么这很重要？它不就是一场学术争论吗？一种回答是：那些认为与第三世界竞争很危险的人肯定认为它很重要；欧洲委员会不会只为了凑字数而在白皮书中加上它们对来自低工资国家竞争的看法。如果决策者和知识分子认为强调低工资国家的竞争所造成的不利影响很重要，那么，经济学家和商界领袖指出他们的错误至少同样重要。

思想很重要。根据最近的报刊报道，美国和法国已经同意，在下一轮《关贸总协定》谈判日程中加入工资和工作条件的国际标准的要求。美国政府官员毫无疑问会宣称他们关心第三世界工人的利益。然而，发展中国家已经发出警告：这种标准只不过是為了不让它们利用自己惟一的劳动力丰裕的竞争优势，不让它们进入国际市场。发展中国家的看法是正确的，这其实是披着关心人类福祉外衣的保护主义

最令人担忧的是，这种伪装的保护主义最终会被一种更野蛮、更公开的贸易壁垒所代替。例如，罗伯特·库特纳长期以来一直认为，所有的世界贸易都应该



遵照与多边纤维协定（该协定规定了纺织品和服装的市场份额）类似的规则进行。事实上，他想让所有的世界市场都卡特尔化。虽然这样的建议还没有被纳入严肃的政策讨论，但“三人成虎”，当一些受人们尊敬的人也认为第三世界应对第一世界的问题负责的观点可信时，就为干预国际贸易的铁腕政策铺平了道路。

我们并不是在谈论狭隘的经济问题。如果西方误以为通过树立进口壁垒就可以保持西方的生活水平，其结果可能是破坏今天充满活力的世界经济以及几千万人、甚至几十亿人过上舒适生活的希望。实际上，第三世界的经济增长是机遇，而不是威胁；不是第三世界成功本身，而是我们对这种成功的担心，才是世界经济面临的真正危险。

### 【注释】

[1] 重要的读物包括 J. R. Hicks 关于长期美元问题的文章 “An Inaugural Lecture,” *Oxford Economic Papers* (New Series), June, 1953; 以及 H. G. Johnson, “Economic Expansion and International Trade,” *Manchester School of Economic and Social Studies*, May, 1955.

[2] 参见 Lawrence F. Katz, “Understanding Recent Changes in the Wages Structure,” *NBER Reporter*, Winter 1992—1993; and Robert Lawrence and Matthew Slaughter, “International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?” *Brookings Papers on Economic Activity* 2, 1993.

## 5. 国际贸易冲突的幻象\*

1993年夏,《外交》杂志的执行主编——一位我非常尊重、非常聪明、受过良好教育的知识分子——发表了一次谈话。如果是在几个月之前,这次谈话一定会使我十分吃惊。那时,我正打算写一篇关于国际经济关系的文章,即后来的《竞争力:危险的偏执》(发表于1994年3月的《外交》杂志上)。这位主编当时问我:“传统的认识认为,冷战时期的军事竞争现在已被市场经济国家之间的经济竞争所取代,你同意这种看法吗?”

为什么他的话会让我如此吃惊呢?对于一位训练有素的经济学家而言,把国际贸易竞争与军备竞赛相提并论听起来非常奇怪。事实上,对贸易冲突和“战略性贸易政策”这一复杂概念的讨论很多,但是,对这一问题进行量化的所有努力都得到了这样一个结

---

\* 本文经 *Peace Economics, Peace Science, and Public Policy* (Winter 1995) (9~18页) 许可重新发表。



论：贸易冲突所涉及的得失非常有限，只相当于国民收入的千分之一，与你死我活的军备竞赛是完全不同的。

那么，把国际贸易比作冷战这一想法怎么会被认为是一种“传统认识”呢？在本文中，我想提出由这一问题引出的三点看法。

首先，这位主编并没有弄错当下的基本情况：在决策者、商业领袖和有影响力的知识分子当中，即在某些重要人物当中，贸易类似于战争的确是一种传统认识。与其说经济学家失去了对这些讨论的控制，不如说标准经济教科书中的观点根本就没有出现在这些讨论之中。

其次，也许有人会想，经济学通常认为国际贸易是有益的，这一观点之所以受到排斥，是因为人们怀疑标准经济模型的现实性。其实恰恰相反，如果没有认识到那些自以为、并被别人以为是内行的人根本就不懂得基本的经济事实和经济概念，你就不会理解他们关于国际“竞争力”的讨论。

最后，由于那些重要人物对国际贸易问题的讨论是极端无知的，而且因为他们自以为是内行，就更显得无知，我们必须认识到，国际经济冲突的危险并非来自于真正的国家间利益的冲突，而是纯属子虚乌有。这种与现实大相径庭的经济冲突的幻象才是真正的威胁。

## 一份读物清单

也许，说明关于国际经济讨论现状的最好办法，是分析一下美国知识分子的境况，即那些收看“麦克尼尔-勒埃尔新闻时间”（McNeil-Lehrer），阅读《大西洋》、《新共和国》和《纽约书评》之类的刊物，但并非训练有素经济学家，也不打算成为经济学家的人的境况，因为他们想了解世界经济。当然，我们所要做的最自然的事，就是列出一些受到好评的书，这些书的作者常常赫赫有名，并且经常在电视上露面。这张书单应该包括什么呢？

下面就是我列出的一份读物清单：

(1) 《针锋相对：即将来临的美、日、欧经济战》，作者：莱斯特·瑟罗。此书风行一时，得到了自克林顿总统以下许多重要人物的注意和赞同。

(2) 《国家的责任》，作者：罗伯特·莱克。尽管不如第一本书那么畅销，但这本书也得到了许多赞誉。莱克不仅是劳动部长，而且是总统的重要顾问。

(3) 《冷和平：美国、日本、德国与霸权之争》，作者：杰弗里·加顿（Jeffery Garten）。虽然不是一本畅销书，但得到了许多实权人物的赞扬。由于此书的缘故，加顿被提名担任国际商会副秘书长这一重要职务。



(4) 《贸易场》，作者：克莱德·普雷斯托维茨。普雷斯托维茨是前贸易官员，现任经济战略协会的主席，该协会是一个重要的思想智囊。这本关于日本如何智取美国的书受到了广泛注意，他的话被许多著名的专栏作家所引用；他本人则是电视和国会听证会上的常客。

(5) 《危机四伏的美国梦》，作者：爱德华·拉特沃克 (Edward Luttwak)。拉特沃克因其关于政治和军事问题的著作而出名，但这本新书谈的是“地理经济学”。该书直言不讳地将国际贸易比作战略性竞争，引起了很多人的注意。

(6) 《寂静的战争》，作者：艾拉·麦格西纳和马克·帕廷金 (Mark Patinkin)。本书不是一本畅销书，但自由党领导人对它评价很高。此书巩固了麦格西纳作为政策大师的声誉，并使他成为克林顿医疗计划的设计师。

(7) 《1994 年世界竞争力报告》。世界经济论坛（它主持著名的达沃斯会议）发表的年度竞争力报告，无一例外都会吸引新闻界的注意，最新的报告对西方国家所面临的竞争压力作出了灰暗的评价。

以上是一份给人留下深刻印象的清单，这些书的作者都是非常有影响力的人物。那么，他们的书有什么共同点呢？

共同点之一是，他们都把世界经济看作是进行艰



苦斗争的地方：争夺市场、资本，不参加这个游戏的国家和世界领导人都会陷入麻烦。在描述这场竞争时，这些书有所不同。例如，莱克将竞争主要看作是吸引非常容易流动的资本的斗争；瑟罗似乎更看重战略性行业。在政策重点方面他们也有差别：莱克强调教育和训练；瑟罗强调产业政策；普雷斯托维茨则赞成更加强硬的贸易政策。但是，争斗，即“非赢即输”的竞争，这个主题却是一致的。的确，在这些书中，战争的比喻随处可见，在瑟罗、加顿和麦格西纳著作的标题或副标题中，就有含有战争意味的词；在拉特沃克的文章中，这种语气也十分明显。

这些书的共同点之二是，它们完全缺乏专业经济学家所教授的那种国际贸易理论。我不是说这些书的作者们对经济学家的观点提出了挑战，而是说他们在写作时好像觉得这些理论根本不存在。

认识到经济学理论完全被忽略这一点十分重要。关键并不在于他们对最新的研究缺乏了解，而在于经济学家们所熟知的自李嘉图以来的国际贸易理论，在书中根本没有出现。事实上，只有拉特沃克在书中提到了李嘉图或比较优势这一概念（这些词在其他书中也出现过，但将“比较优势”当成了“竞争优势”的同义词）。他在两句话中提到了李嘉图，随即就认为比较优势这个概念无关紧要。讨论国际贸易的整个框架，有些是作者自己发明的，更多地是来自于商业和



军事战略。

换句话说，在公众对国际贸易的讨论中，大学里的经济学分析好像根本不存在

当然，读者肯定会认为这听起来太过分了。是不是我们太关注少数几个作家了？经济学家不是对那些重要人物有很大影响吗？

好，让我们首先分析一下这份书单中的作者究竟有多显赫吧！有3位作者现在是或者曾经是克林顿政府中的高级官员；而瑟罗据称是世界知名的经济学家，当然肯定是最畅销的经济学家。至于世界经济论坛，如果它是由一些不知名的人组成的，那才怪呢！

那么，有没有一些有影响力的书或作者，与上述这些作者不一样，对标准经济分析有兴趣呢？据我所知，在过去10年里，美国没有任何一本畅销的经济学书，甚至包括反对国际贸易理论的书，哪怕稍微提及传统的国际贸易分析。

也许我们不应将学术观点称为“传统的”。如果“传统认识”指的是大多数重要人物持有的观点，是人们从报纸上读到以后彼此告诉对方的观点，或者是由于许多人在重复它，因而报纸才把它刊登出来的观点，那么，国际贸易是一场有输有赢的竞争，是一场美国必须获胜的竞争，这种观点就是传统的认识。大学教科书里持相反的观点，它们很难有什么实际影响。

## 谁是正确的？

对于许多所思所写都与经济学有关的人来说，我刚刚描述的情况看来是完全适当的。用约翰·肯尼思·加尔布雷思（John Kenneth Galbraith）的话说，这些人把经济学视为“一种失败的职业”，并且认为漠视经济学教授的意见是一种再正确不过的态度。敏锐的观察者就应当用全新的眼光审视世界经济，而不应受到从失败的理论中得出的先入之见的羁绊。如果这些作者们忽略了经济理论，是因为他们比别人更清醒。

在本文稍后部分，我将回到为什么经济学家会受到如此轻视这一问题上来，但是现在，我想集中讨论一个问题：人们从上述清单所列的书中发现的那种国际经济分析，是否真的因为不受任何学术影响而显得更好？

当然，我不可能对这些书中的每一个观点都进行详细的批评。我将主要讨论其中几本书（莱克、拉特沃克的书和《世界竞争力报告》）中共同出现的一个主题：来自低工资国家的竞争对西方国家构成了威胁。

《世界竞争力报告》清楚地描述了这一威胁：“今天，所谓的工业国家雇佣了3亿5千万人，每小时平均工资为18美元。但是，在过去10年中，越来越多的人口大国加入到了世界经济之中，如中国、前苏



联、印度、墨西哥等。据估计，总共约有 12 亿劳动力可供雇佣，平均小时成本为 2 美元，在许多地方，甚至不足 1 美元……

“（这一现象）表明，如果工业国家不能维持显著的生产率优势，这些国家的工人就会遭受巨大的压力。毫无疑问，这些国家的许多工业都会被吸引到低劳动成本的国家中去。在关贸总协定的框架下，公司可以在任何国家开设工厂，商品、服务和资本可以自由流动，没有任何东西能够阻止一个公司在全球范围内充分利用不同国家的比较优势……

“作为这种可畏的世界市场专业化的结果，许多国家甚至面临能否生存下去的挑战……制造业转移出西方国家似乎不可逆转……因此，工业国家创造财富的问题变得日益尖锐。”

上文提供了一种清楚的、令人不可不信的看法：低工资国家现在已经能够从西方国家吸引资本和技术，因此，这些国家的生产率将逐步接近西方的水平，但支付的工资却低得多。结果似乎非常明显：低工资国家会获得巨大的贸易盈余，而以前的高工资国家则会出现大规模失业，或者工资急剧下降。

听起来顺理成章，是吗？然而，这里有一个问题：这种观点是完全错误的。

之所以这样说，是根据一个基本的会计事实，这也许是国际经济学中最重要的一个等式：

$$\text{储蓄} - \text{投资} = \text{出口} - \text{进口}$$

这个等式不是一种假设的理论，而是一个无处不在的会计恒等式，在描述任何国家的经济情况时，任何一致的描述都必须遵守这一总量约束。《世界竞争力报告》中的描述显然违反了这一等式。

重新考虑一下上面的描述。它声称资本会从西方国家流向低工资国家；也就是说，由于外资也会用于投资，那些国家的投资将会超过国内储蓄。因此，对这些国家来说，等式的左端是负的：投资超过储蓄。同时，它又声称，低工资国家的出口会远远高于进口，使发达国家“非工业化”。这样，等式的右端是……正的？

每当我试图向那些认为低工资国家的竞争构成威胁的人解释这一问题时，他们的第一反应是问我的观点是什么。答案很明确，那就是在资本和技术流入低工资国家之后，它们的工资水平会随着生产率的上升而上升，结果它们不会对发达国家有巨额贸易盈余，相反，作为资本流入的对应物，它们会产生赤字。对这种说法的通常反应是不相信，这像是经济学家典型的论断：市场总是对的。于是，我问那个怀疑者：他怎么看？他回答说，他相信低工资国家会有巨额贸易盈余。“难道你认为低工资国家会向高工资国家大量



输出资本吗？”然后，我们又说了一些这正是为什么人们不喜欢经济学家的原因之类的话，谈话就变得不愉快了。

在上面的争论中还有一点值得引起注意，那就是人们经常看到，当跨国公司在低工资国家开设工厂时，通常能接近第一世界的生产率，但只支付第三世界的工资。经济学家对此的解释是，这恰恰是应该发生的情形：工资水平应该反映一国的平均生产率，而不是某一特定厂家的生产率；如果一个国家只有少数几个现代厂家，它们不会使该国的平均生产率大幅上升，因而不能指望它们支付高工资。（当然，在总体生产率很低的情况下，如果一个国家在少数几种产品的生产中接近美国的生产率，它就会出口这些产品，这被称之为“比较优势”。）然而，不论怎样解释，上述结果是标准模型的预言完全一致的，它似乎总是被看作是对经济学家对贸易平衡的乐观态度的彻底否定。

从上面的例子中我们能得到哪些启示呢？首先，我们知道了在经济学理论中有些非常简单的东西，它们是无可争辩的，就像是会计恒等式，或者一些非常基本的原理，如工资应当反映一国平均生产率而非某一工厂的生产率等等，而不熟悉经济学理论的人很容易将它们弄错。（与内在逻辑一致的解释相比，那些混淆了基本原理的解释看起来很有说服力，以致人们在事实面前依旧对它深信不疑，甚至对事实感到

恼火。)换句话说,经济学家似乎的确知道一些有价值的东西。

其次,我们知道了,我在上面的书目中列出的作者对经济学理论的轻视,并不是基于一种更好或者更深入的理解,相反,他们的看法非常肤浅,自相矛盾。其实,我只讨论了低工资竞争一种论点,这种论点也只是在一些书中比较明显。而我在书目中列出的那些作者,不论是在这些书中,还是在他们的其他著作中,都犯了许多令人吃惊的错误:对许多概念有误解,混淆事实、乱七八糟的统计数据,因为巧言善辩而让人觉得高深莫测的论点,以及对竞争一知半解。(如果你认为我在夸大其辞,请看一下我们在1994年7月/8月号的《外交》杂志上的交手。)

也许看起来我是在宣称,关于国际贸易的传统认识被一些无知之辈掌握着,这些人自以为、也想让每一位重要人物相信,他们具有深邃的洞察力,而事实上他们并不了解世界经济的基本原理和事实;相比之下,受到轻视的理论经济学家至少还能提供一些智慧和常识。这就是我的看法。由此便产生了两个问题:这种局面是怎样形成的?这有什么关系?

## 剖析经济学为什么受到排斥?

就我所知,对政策念念不忘的知识分子,对经济



学的态度非常独特。尽管许多人对法律事务或防务政策有自己的看法，但是他们通常承认，理智地讨论这些事务需要相当的专业知识。因此，评论法律事务的人应该拥有某种法学学位；评论防务政策的人应该是职业军人，或者从事过军事研究，如此等等。

然而，一旦涉及经济学，尤其是国际贸易，人们似乎普遍认为专业知识并非必要的。律师、政治学家和历史学家都兴致勃勃地谈论这个话题，而且似乎非常自信地认为，经济学教授谈论的东西都是天真的和错误的，其实他们并不了解这些东西。

让我引用另一位著名作家保罗·肯尼迪（Paul Kennedy）教授一段非常发人深省的话，他是《大国的兴衰》和《为 21 世纪作准备》的作者。从所受的训练看，肯尼迪是一位历史学家。但是，他最近开始对国际经济学做了一些著述和讲话。下面是他在《新观察季刊》上说的一段话：“就算现代化进程是不可阻遏的，但是，当某种物品的生产不再局限于某个特定的地区，如 19 世纪的西欧或 20 世纪末的东亚，而在全球都能生产时……当具有不同工资标准的 50 个国家都能生产大豆，70 个国家都能生产钢铁时，现代化将会是什么样的一种情形呢？亚当·斯密支持自由贸易和专业化，即他认为当英格兰的气候更适于生产纺织品，葡萄牙的气候更适于生产酒时，英格兰和葡萄牙都生产酒和纺织品在经济上是不合算的，但他

的观点不适用于这个多样、产品相互竞争的现实——尽管它是现代自由市场经济学的基石。除非不断地降低劳动成本，否则你无法比别人更便宜、更高效地生产任何产品，到那时该怎么办呢？”

这篇文章的许多读者，是一些对国际经济学有兴趣的人，但不一定是训练有素的经济学家，他们自认为相当了解这个学科。对于这些读者而言，重要的问题是：你是否发现肯尼迪教授上面的话十分荒谬？

如果没有发现，那就太遗憾了。首先，肯尼迪教授混淆了大卫·李嘉图和亚当·斯密，这也许只是一个小小的失误。但是，假如某人对精神分析——比起国际贸易理论来，这个领域更不是建立在证据和逻辑的基础之上——提出了一个自以为深刻的批评，可是他在一开始就让人感到他不清楚弗洛伊德和荣格之间的区别；或者，一个批评进化论的人竟然不知道达尔文与孟德尔之间的区别。面对这种情况你会怎么想呢？

更重要的是，肯尼迪觉得他是在讨论比较优势的思想：现代自由市场经济学的基石。可是他居然并不理解这个思想。肯尼迪担心，一个国家可能在所有产品的生产上都没有其他国家高效，这是一个典型的将比较优势与绝对优势混为一谈的错误（在那本最畅销的本科生课本中，第20页上讨论了这个错误）。这就像有人说每个人都有意杀死自己的父亲、娶自己的母亲，从而误解了弗洛伊德一样。



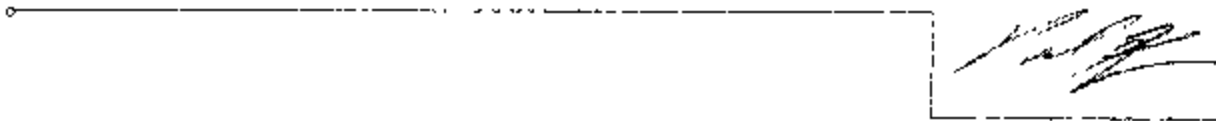
上面引用的这段话不仅令人深思，而且它所表现出来的态度——国际经济学不需要专门知识，不管什么学术理论，毫无疑问都是愚蠢的——也是极为司空见惯的。事实上，我所列书目中的一位作者曾经自以为是地告诉我：如果你想被人们认为是一位经济评论家的话，学术训练就是一种负担。

但是，为什么这种态度会如此普遍？现在，为了捍卫经济学的尊严，我不得不尴尬地扮演一名业余社会学家的角色。在这里，我提出五种可能的解释：

(1) 经济学作为一门学科，涉及许多现实问题，所以许多人想声称自己是专家。这种情况在国际经济学中尤甚。在国际经济学中，“全球”一词所代表的一切都显得那么浪漫、诱人，因而吸引了更多的人到这个领域来冒险。结果，许多人虽然对这个学科一知半解，仍然对国际经济学指手划脚。

(2) 无知常以数量取胜。由于有许多律师、政治专家随意对经济学指手划脚，其他也想这样做的人就不会因为缺乏正式的资格或专业知识而犹豫不决。

(3) 非经济学家写的经济学方面的著作，常常看起来比真实情况更有说服力。这不仅仅是个专业术语问题，不论如何解释，严肃的经济学分析往往本来就更难说清楚。你一开始就理解为什么低工资国家不能在贸易盈余的同时还吸引资本流入吗？你现在明白了吗？



(4) 有许多满口胡言的经济学家。这是可以理解的。毕竟，假设你是一位军事专家，同时自认为又是一名经济专家，你写了一篇关于经济学的文章，甚至一本关于经济学的书，一名理论经济学家却告诉你，你所有的精巧的论证都是在本科生教科书中讨论过的众所周知的错误，你的基本观点自相矛盾，因为你不了解国民账户。这时，也许你会想到应该回去阅读一下基础教科书；但是更可能的是，你会开始诋毁经济学家，说他们傲慢自大，一无所知。

(5) 满口胡言的经济学家，即那些由于和他们的听众持有同样的错误观念而与这些听众相处融洽的人，进一步加深了人们关于经济学家一无所知的印象。这就鼓励了更多的非经济学家自称为专家，加入到争论中来，从而加剧了上述循环。

总而言之，这里存在着一个错误的观点驱逐正确的观点的循环过程。从国际贸易的公共讨论来看，这个过程几近完整：不仅复杂的理论，就连比较优势和  $S - I = X - M$  这种基本概念和等式，都被逐出了讨论。

这意味着，如果你想知道主要国家之间是否有发生经济冲突的可能，你需要理解，这些国家的政策并不是建立在对本国利益正确的认识上，而是建立在一种把贸易看作冲突的观念之上的，而这种观念与逻辑和事实都是相悖的。



## 这有什么关系？

在我写这篇文章的时候，美国国会刚刚通过了实施最新一轮《关贸总协定》谈判回合达成的协议的立法，并且承诺美国将加入新成立的《世界贸易组织》。一年之前，美国国会还通过了《北美自由贸易协定》。尽管克林顿政府在与日本的谈判中吵吵嚷嚷，但是至少到1994年底没有爆发贸易战，而且不久的将来似乎也不会爆发。因此，虽然克林顿政府的一些高官在国际经济学问题上显得很无知，政府的实际表现仍然令自由贸易的支持者感到非常满意。那么，充斥在知识界讨论中的冲突的幻象究竟造成了什么危害呢？

我特别要给出的一个回答是：可以称之为“间接的危害”。这些书的作者因为对国际经济发表了一些被读者认为是睿智和深刻的看法而名声大噪。受他们的影响，有人向他们请教，他们被政府委以重任，肩负重要的责任。但是，他们的观点不仅不是睿智和深刻的，而且是不可原谅地错误的。任何一位有一点经济学常识的人，只要愿意花上一个小时在大学图书馆的参考书区查查资料，就会发现这些错误是显而易见的。我们难道不应该担心这些人提出的建议和作出的决策吗？

但是，有一种担心与国际贸易有更直接的关系。



虽然我前面提到的大多数作家没有公开宣称实行贸易保护，但很难明白为什么会如此。如果仔细看一下《世界竞争力报告》中的经济观点，就会发现，它们明显倾向于阻止高工资国家和低工资国家之间的贸易和资本流动，虽然《报告》的作者们拒绝做出这样的结论，但是在书的最后，这种观点还是表现出来了。类似的情况在其他书中也可以看到。这种现象可能是因为，在正式的场合，公开的贸易保护主义仍是不可接受的。因此，无论这些作者在书中表达的是什么观点，在全书结束的时候他们总是要给出一些令人尊敬的建议，例如进行培训或者实行某种有限度的产业政策。

然而，很难想像，在支持自由贸易的真知灼见完全被排除在公众讨论之外的情况下，自由贸易作为决策者的一种官方信念，能否长久存在下去。还有一本书没有列入前面的书目中，它是法国的一本畅销书，它的经济观点实际上与《世界竞争力报告》的观点如出一辙。只不过，《报告》尚且担心公开宣扬贸易保护主义不会受到欢迎，它却毫不在意。

这本名为《陷井》的书，是詹姆斯·戈德史密斯（James Goldsmith）所著。这是一本可怕的书，它的经济观点正是典型的“贫民劳动论”错误（教科书第21页），而且完全无视基本事实。不过，它有一个优点，即有勇气完全坦白。詹姆斯先生在从逻辑上推导



他的结论时，使用了国际冲突上述这种华而不实的说法。他还公开支持贸易保护主义。事实上，戈德史密斯认为，应该只允许工资水平相似的国家之间进行贸易，而这正是法国受过教育的公众翘首以盼的。只是不知道这本书的英译本销路如何。

我认为，在公众讨论中，如果将国际贸易描绘成斗争这种华而不实的说法仍然大行其道的话，那么，在政策辩论中，戈德史密斯之流就会最终占上风。他在从逻辑上推导他的结论时使用了这种说法，也就是说，贸易将被当作战争，目前比较开放的世界市场体系会四分五裂，因为除了少数几个经济学教授之外，没有人相信自由贸易这个信念。

那将是一种耻辱，因为尽管经济学教授有时也犯错误，但他们基本上是正确的。许多政策精英们臆想的、并广为流传的国家间的冲突，只是一个幻觉，这种幻觉还会破坏互惠的贸易。

POP INTERNATIONALISM



P O P I N T E R N A T I O N A L I S M

## II

# 好的和坏的 经济理论

POP



## 6. 美国竞争力的神话和现实\*

在一代人以前，国际贸易基本上被美国公众忽略了。而今天，对国际竞争力的关心在各种政策讨论中随处可见，不论这些讨论的主题是教育、预算赤字，还是污染控制。一些不受欢迎的措施也藉口能使经济更具有竞争力为自己开脱，而一些受欢迎的倡议却遭到反对，因为据说它们会危及我们的竞争地位。

公众关心美国竞争地位的原因是显而易见的。国际贸易对美国经济越来越重要，今天，进口占国民收入的比重是一代人以前的3倍。同时，美国在世界上显赫的经济地位也有所削弱：美国的国民收入一度相当于世界其他市场经济国家的总和，而今天已不足这些国家总和的30%；美国曾在几乎所有的高技术领域处于领先地位，现在已在很多领域受到了挑战；美国的生产率曾绝对领先于其他工业国家，现在至少

---

\* 本文经《科学》杂志（1991年11月8日，811~815页）许可重新发表。版权所有：1991，the American Association for the Advancement of Science。



制造业已基本上差不多，某些部门美国则明显落后了。

尽管几乎所有的人都关心竞争力，但是奇怪的是，很少有人对“竞争力”这个概念的含义做过系统的讨论。或许可以这样说，使用这一概念的多数人把国家看作类似于企业，国际贸易类似于企业之间的竞争。对企业来讲，竞争力当然有明确的含义：一个没有竞争力的企业，即不能提供与对手同样好的产品，或者不能保持足够低的成本的企业，会丧失市场份额并最终破产。而实际上，国家与企业根本不是一回事。国家间的贸易与企业间的竞争根本不同。许多经济学家认为，将“竞争力”一词运用于国家只会引起误解，而且毫无意义。

但是，许多人担心美国的竞争力，这种担心也并非空穴来风。他们感到在国际竞争中，美国的确失去了一些重要的东西。虽然把国家等同于企业的看法不对，但不能应付国际竞争有时会损害一个国家的经济健康的观点则是正确的。

在本文中，我将澄清与国际竞争力有关的问题。首先，我将试图打消一些关于竞争力的“神话”，即由于将国家误比作企业而产生的一些流行想法。然后，我将揭示关于竞争力的“现实”——正确认识的出发点。

## 竞争力的神话

竞争力问题通常是以宗教启示的方式提出来的：如果美国不能有效地对付国际竞争，它将面临某种经济灾难。这种极端看法源自误将国家比作企业。我们可以按照下面的方式来思考，这样很容易明白这种比喻为什么是错的：

首先设想全世界的劳动生产率都以每年 1% 的速度增长（既包括美国，也包括其他国家），我们有理由认为，在这种情况下，全世界的生活水平、实际工资等都会以大约每年 1% 的速度增长。

现在假设美国的生产率仍保持 1% 的年增长率，但其他国家的劳动生产率加速增长，比如每年 4%。这对美国居民的福利有什么影响呢？

在很多人看来，美国肯定会有严重的麻烦。毕竟，如果一个公司的生产率低于竞争对手，它就会丧失市场份额，被迫裁减工人，并最终破产。国家难道不会发生同样的情况吗？

回答是“不会”。国际竞争不会使一个国家破产。存在着一些强大的均衡力，它们通常可以确保在一个国家的生产率、技术、产品质量都比其他国家低时，仍然可以在世界市场上出售一些产品，在长时期中基本上保持贸易平衡。通过国际贸易，生产率明显低于其贸易伙伴的国家通常也会获得改善，而不会恶化。



对国际贸易中反作用力的经典分析，有 200 多年的历史了。在大卫·休谟<sup>[1]</sup>的时代，贵金属仍是主要的交换媒介，他指出，如果一个国家因为某些原因而缺乏竞争力，导致它的进口多于出口，该国就会不断流失金银货币。然而，这种货币供应的减少，将会导致该国价格水平和工资下降；最终，赤字国家的产品和劳动会变得非常便宜，产品会重新吸引买者，贸易赤字也会被纠正。

在今天的世界上，上述调整过程更为复杂，也没有那么自动。由于各国货币不再由黄金支持，赤字国家的调整通常是让本币贬值，而不是让工资和价格下降。同时，国际资本流动也会导致贸易失衡：吸引外国资本流入的国家会出现贸易赤字（这是一个纯粹的会计恒等式），而输出资本的国家将有贸易盈余。但从长期看，不论生产率和技术状况如何，主要工业国家都表现出强大的进出口平衡的趋势。表 6-1 给出了在一些时间段中，3 个主要工业国家的经常项目收支（一个包括产品贸易和服务贸易的广义的概念）占国民收入百分比的情况。在长时期中平均的贸易失衡是相当小的。80 年代中期发生了很大的失衡，许多经济学家将其归因于美国史无前例的预算赤字和其他一些特殊原因。1991 年年初，约有一半的失衡得到纠正（主要是由于日元和马克与美元的比价急剧上升），尤其是在美国，许多行业出口开始复苏。

表 6-1 长期收支失衡<sup>[10]</sup>的自我调整  
(1991 年数字为估计数)

| 国家 | 经常项目收支 (占 GNP 的百分比) |        |        |
|----|---------------------|--------|--------|
|    | 1960—1988 年         | 1987 年 | 1991 年 |
| 美国 | -0.2                | -3.6   | -1.7   |
| 日本 | 1.0                 | 3.6    | 1.8    |
| 德国 | 1.1                 | 4.1    | 2.3    |

假定某个国家的生产率落后于其他国家，休谟首先注意到的那些均衡力仍会使该国发现自己有些产品和服务可供出口。但它会出口些什么呢？大卫·李嘉图<sup>[2]</sup>1817 年指出的答案是，一个生产率在所有或几乎所有产业落后于其贸易伙伴的国家，将出口生产率劣势最小的那些产品。用标准的国际经济学术语来说：即使一个国家在所有的产品上都没有“绝对优势”，它也总能找到一些具有“比较优势”的产品。

最能体现比较优势原理的一个实际例子，是战后初期英国和美国的情况<sup>[3]</sup>。当时英国的生产率远远落后于美国，主要产业的劳动生产率都低于美国，平均低一半以上。然而，英国经济对于对外贸易的依赖性很强，因此，它被迫积累了与出口收入差不多的美元。如果研究一下英国的出口模式，就可以清楚地看到比较优势在起作用。图 6-1 是根据 22 种行业的资



料绘制的，它表明相对生产率和相对出口之间有着明显的联系。美国的生产率在所有这些行业都较高，但只有在美国生产率为英国生产率 2.5 倍以上的行业中，美国的出口才较多。也就是说，尽管英国没有任何绝对优势，但在生产率为美国水平 40% 以上的产品上，它拥有比较优势。

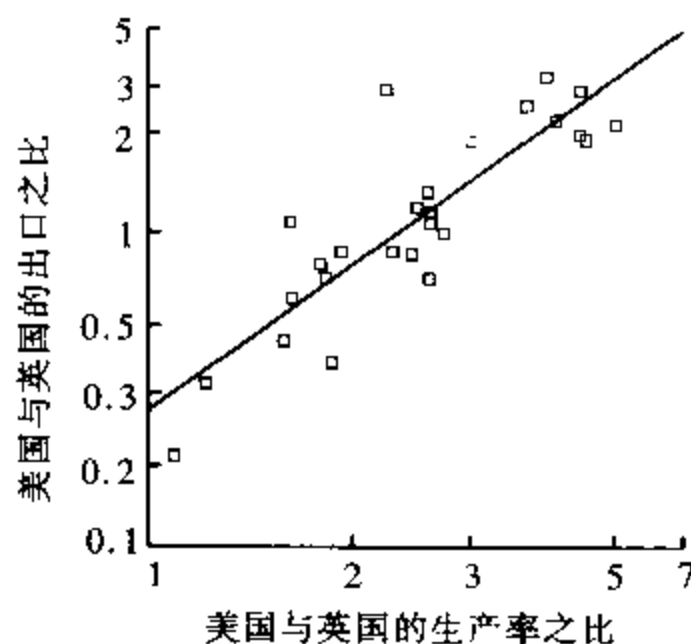


图 6-1 美国和英国的生产率与出口的关系  
(1950—1951 年)<sup>[13]</sup>

当然，英国能够在生产率落后于美国的产业中出口更多，是因为英国工人比美国工人的工资低；1949 年英镑从每英镑 4.8 美元贬为 2.8 美元后，工资差距更大了。对上述现象以及美国的出口在 1985—1988 年美元贬值后立即复苏等现象的通常看法是，通过降

低相对工资应付国际竞争，一定会降低一国的生活水平。但是，李嘉图 1817 年谈论比较优势时指出，即使一国必须降低工资以参与竞争，两国进行贸易一般会同时提高两国的生活水平。

我们可以用一个假设的例子说明这一点，这个例子与李嘉图给出的例子类似。设想世界上只有美国和英国两国进行贸易，只有羊毛和飞机两种产品。再假设劳动是惟一的生产投入。美国的劳动在两种产品的生产上都比英国更有效率，但生产飞机的优势更大。表 6-2 给出了假设的生产率的数字。

表 6-2 生产率落后情况下的贸易所得

| 国家 | 假设的生产率 |    |
|----|--------|----|
|    | 飞机     | 羊毛 |
| 美国 | 6      | 3  |
| 英国 | 1      | 2  |

显然，如果这两个国家能够相互出售产品的话，美国的工资率至少应该是英国的 1.5 倍，否则在美国生产两种产品都会比较便宜，但不应高于 6 倍以上。实际的工资水平将取决于需求状况和两个国家经济的相对规模。现在我们简单地假设相对工资率是 3。在这一工资水平上，在英国生产羊毛比较便宜，因此出口羊毛；而在美国生产飞机比较便宜。如果价格与劳

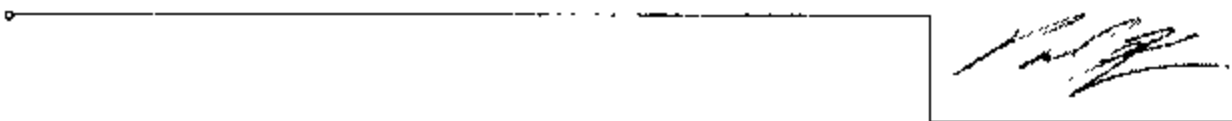


动成本成比例，生产 1 单位的羊毛需要 0.5 单位的英国劳动，生产 1 单位的飞机需要  $1/6$  单位较昂贵的美国劳动，1 单位的羊毛交换 1 单位的飞机。

现在我们问：“与没有贸易的情况相比，在只有美国  $1/3$  的工资水平上进行贸易，英国究竟是受益了还是受损了？”回答是英国受益了。如果没有贸易，英国将花费 1 单位劳动来生产 1 单位飞机。通过与美国贸易，英国用 1 单位羊毛交换 1 单位飞机，只花费了 0.5 单位的劳动。也就是说，与美国的贸易机会提高了英国劳动力的购买力。<sup>[4]</sup>

这是一个非常简化的例子，但它说出了关键的东西。一个生产率低于贸易伙伴的国家，只有凭借更低的工资，而不能靠更高的生产率进行竞争。但这并不会导致灾难，事实上，通常还会从国际贸易中获利。关键是，国际贸易不像企业争夺有限的市场那样，是一个国家所得必然是另一个国家所失的零和游戏，它是正和游戏。这正是“竞争力”这个词用于国际贸易时可能很危险，会引人误入歧途的道理。

尽管理解上述这一点非常重要，但我们同样应该了解这个例子说明了什么，没有说明什么。再回到上面我让大家思考的例子中去。我们并没有证明不管美国生产率是以每年 1% 的速度增长，还是与世界其他国家一样，也以每年 4% 的速度增长，结果都是一样的。这一点显然不成立。我们甚至没有证明，如果美



国的生产率和世界其他国家一样都是以4%的速度增长，美国比生产率以1%的速度增长时处境更好。事实上，美国可能变得更好，也可能变得更差。这取决于具体情况，尤其是其他国家的增长是偏向美国出口的产品（在这种情况下美国受到损害），还是偏向美国进口的产品（在这种情况下对美国有利）。<sup>[5]</sup>我们所证明的只不过是，低生产率对于一个参与国际贸易的国家不会比一个不参与国际贸易的国家带来更多的麻烦。英国在1950年就有生产率方面的问题（这一问题至今仍然存在）；但是，这个问题对英国生活水平的不利影响，并没有因为英国参与国际贸易、而不是一个自给自足的国家而更严重，事实上，参与国际贸易还减轻了这个问题的不利影响。

还应该注意，截止到目前，这里的讨论省略了一个因素，这个因素在真实世界关于国际贸易的政治学中非常重要，即收入分配。国际贸易模式的变化，常常会对一国内部的收入分配产生重大影响，因此，即使一种变化总的来讲是有益的，它也会使有些人获益，有些人受损（至少在短期是这样）。如果外国人愿意便宜地卖给我们高质量的产品，这对于我们大多数人而言是一件好事，但是对于那些与进口产品竞争的国内厂商而言则是一件坏事。这个例子反映了两个方面。一方面，经济学家有时兴致勃勃地谈论自由贸易的好处，却忽略了有时非常巨大的调整成本；另一



方面，对自由贸易的反对代表的主要是某种特殊利益的要求，增强“竞争力”的呼吁通常被用来掩盖狭隘的私利。

## 竞争力的现实

前面的讨论似乎表明，不论竞争力意味着什么，它都不值得关注；即使是生产率低的国家，也在一些产品上具有比较优势；那些多少有些自动的力量，总会确保一个国家在它具有比较优势的行业上有竞争力。但是，我们不要太着急，不要忽略了下面的观点：现实中存在一些问题，迫使人们不得不关心竞争力。因为在前面的讨论中，我隐含了一个假设：贸易模式完全由一国的比较优势而非其他因素决定。在一些情况下，这个假设显然是不现实的。

大部分国际贸易发生的原因，是国与国之间在资源、气候和社会等方面持续的差异。巴西之所以成为咖啡出口国，是因为它的土壤和气候；沙特阿拉伯出口石油，是因为它的地质条件；加拿大出口小麦，则是因为它的土地比劳动力更丰富，如此等等。然而，发达工业国家在制造品，尤其是在尖端产品方面的贸易模式却很难解释。<sup>[6]</sup>在许多情况下，通过一个正反馈过程，产业似乎能创造自己的比较优势。

图 6-2 显示了创造比较优势的过程。假设一个

国家由于某种原因，某一特定产业很强大，那么，这种情况可以导致用标准术语来说的所谓“外部经济”，从而加强该产业的力量。外部经济有两种主要的形式。所谓技术性外部经济，指的是知识在厂商之间的扩散，即厂商之间可以相互学习，一国一个强大的产业能够形成全国范围内的知识基础，从而加强该产业的优势。金融外部经济取决于市场规模：一个强大的本国产业为专业化的劳动和供应商提供了广阔的市场，而灵活的劳动大军和高效的生产者基础又能加强产业的力量。

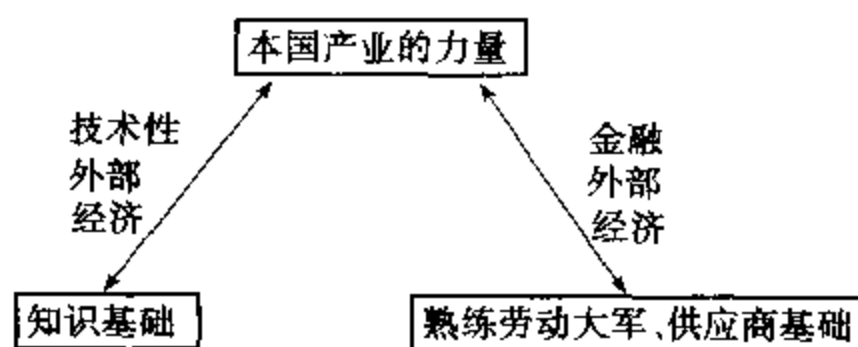


图 6-2 自我加强的比较优势

如果外部经济很强大，国际分工模式就非常不容易确定。在产业成长的初期，或者在现存的比较优势模式不能再适应技术或市场变化的转型时期，一个国家可能因为偶然的历史事件或者政府的支持，在某一产业获得领先地位。这种地位一旦确立，它就能自我加强，并且一直存在下去。

在美国，外部经济的重要性在地区分工中表现得



十分明显。一些有名的产业群，如硅谷和 128 号公路，以及一些不太出名的产业群，如佐治亚州道尔顿附近的毛毯制造业、康涅狄格州哈特福德的保险业等，都清楚地表明，成功（而不是潜在的资源）本身有一种自我加强的效应。国际上这种例子也很多，如瑞士的钟表业、意大利的陶瓷业和伦敦的金融中心地位等。

尽管外部经济的决定性作用绝不仅限于高技术行业，但它可能在高技术行业的国际贸易中比在其他行业的国际贸易中发挥了更决定性的作用。究竟国际贸易的基础有没有从传统的比较优势转向后天创造的比较优势，这一点还存在着争论。但有一点毫无疑问是正确的，即尽管外部经济是一个很古老的思想，可以一直追溯到马歇尔<sup>[7]</sup>，国际贸易分析的最新进展越来越强调历史、偶然事件和政府政策在决定贸易模式时的作用。<sup>[8]</sup>

比较优势是后天创造而非外生给定的，这个命题在一定程度上说明，本文第一部分中描述的基本上是善意的国际竞争的景象是正确的。它表明，在一些情况下，一国可能丧失或无法建立某些产业，而从长期看，它也许可以在这些产业获得比较优势。这又给政府干预提供了一种可能。

上述推论的一个传统版本，是发展中国家的幼稚产业保护论。这种理论认为，在工业化初期，在知识

基础、供应商和专业技能都非常重要的行业，面对着已经具备这些条件的强大的竞争者，如果没有政府干预，这些新的进入者只能生产那些外部经济不重要的产品，而且永远只能得到低工资。如果对目标产业进行扶植，从理论上讲，它们就能避免落入这个陷阱。

上述推论的新版本，是关于发达国家的新兴产业的。让我们举一个夸张的例子，请记住：这个例子夸大了现实。假设美国和日本之间进行贸易，日本对新兴高技术产业进行系统的扶持。这种扶持可以采取政府补贴的形式，也可以是对国内市场明显或暗中的保护，这使美国公司失去了一个重要的市场，保证了日本公司的销售。在其他情况相同的条件下，日本将会在新兴的高技术产业中建立起竞争优势。这对美国并不一定是灾难性的：比较优势原则仍然适用，美国仍然有一些产品可供出口。但是，美国将越来越被迫依赖于低工资而非高生产率进行竞争。

上面的情况与现实是符合的，并且触及到了问题的关键。日本并没有对众多的产业给予补贴，而且名义上它的市场对制成品进口是相当开放的。但实际上，如表 6-3 所示，日本的高技术产品市场仍然是相当封闭的，只对日本企业开放，而不论是在美国还是在欧洲，这些市场都变得越来越国际化了。

这才是真正的竞争力问题，即国际竞争将美国赶出它可能或应该具有比较优势的行业的可能性。我们

表 6-3 日本在本国高技术产品市场上的份额<sup>(11)</sup>

| 年份   | 本国份额 (%) |    |    |
|------|----------|----|----|
|      | 德国       | 日本 | 美国 |
| 1970 | 77       | 94 | 95 |
| 1980 | 59       | 93 | 89 |
| 1985 | 43       | 94 | 84 |

虽然发现这是一种正确的观点，但我们要郑重警告：不要过分滥用这个观点。

首先，尽管在一些产业中，政府补贴和不平等的市场进入，在决定国际竞争结果方面肯定发挥了重要作用，但它们不太可能是导致美国经济绩效差的主要因素。美国经济中绝大部分产品并不参与国际贸易：1990年，进口和出口分别只占国民生产总值的13%和12.3%。另外，如表6-4所示，自1980年以来，美国制造业的生产率增长显著复苏，而这些部门恰恰是国际竞争最激烈的部门。与其他主要工业国家相比，美国经济表现仍然较差，这主要与较低的国民储蓄率、研究与开发支出较少和低质量的基础教育有关。没有创造出优势，最多只起了推波助澜的作用。

其次，一国追求竞争优势不应是无限制的，因为单方面追求竞争优势会使所有的国家受损。例如，伦敦作为欧洲的金融中心，毫无疑问给英国带来了巨大

表 6-4 主要工业国家的比较

| 国家 | 净国民储蓄<br>占 GNP 的百<br>分比, (1980—<br>1988 年 <sup>(10)</sup> ) | 全国 R&D 支<br>出占 GDP 的<br>百分比, (1987<br>年 <sup>(11)</sup> ) | 制造业生产率的增长率 <sup>(12)</sup> |             |
|----|-------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------|-------------|
|    |                                                             |                                                           | 1970—1980 年                | 1980—1988 年 |
| 美国 | 3.6                                                         | 1.8                                                       | 2.3                        | 3.7         |
| 日本 | 17.8                                                        | 2.8                                                       | 6.4                        | 5.5         |
| 西德 | 9.8                                                         | 2.6                                                       | 4.2                        | 2.8         |

的利益,但如果金融中心是在法兰克福,英国就会丧失这种利益。如果民族主义的政策造成了一种四分五裂的金融体系,金融中心散布在法兰克福、巴黎、米兰和伦敦,欧洲作为一个整体肯定会受到损失。也就是说,对英国而言,金融中心最好是在英国,而不是在别的地方;但是在某个地方形成一个金融中心(或硅谷,或 128 号公路),以实现这种聚集的外部经济所带来的优势,却是符合大家的共同利益的。

最后,竞争力问题与国家安全问题一样,很容易被特殊利益集团以爱国为名谋求私利。上文提到的幼稚产业保护论,在理论上是无懈可击的,但在实践中,许多发展中国家利用它来为保护非常无效率的产业的政策辩护,并为非常有影响力的政治精英们谋求经济利益。<sup>[9]</sup>从理论上说,对英国竞争力的担心是有道理的,但滥用它同样是危险的。因此,尽管不应将更加民族主义的贸易政策完全束之高阁,但对这样的提议一定要十分小心。



## 总结与结论

尽管有充分的理由为美国的国际竞争力担心，但这些理由并不像大多数人想像的那样。人们常常担心如果一国经济落后于它的贸易伙伴的话，将遭受严重的经济损失，如无可弥补的贸易赤字、大规模失业，甚至经济崩溃等。这种担忧是杞人忧天。无论是在理论上还是在实际中，生产率落后的国家同样能够保持国际贸易平衡，因为决定贸易的是比较优势而非绝对优势。保持生产率增长和技术进步非常重要；但这是因为它们自身的原因，而不是因为这样可以维持国际竞争力。

真实的竞争力问题是十分复杂和微妙的。毫无疑问，在许多情况下，比较优势来自于自我加强的外部经济，而不是源自一国潜在的资源条件。这时国际竞争可能使一个国家被排除在它本来可以建立比较优势的产业之外，或者使它不能保持应有的比较优势。在这种情况下，我们可以提供一个令人尊敬的论据，为政府创造或者保持优势的政策辩护。

一个论据从它的思想上看令人尊敬，但这并不意味着它是正确的。对竞争力的担忧从原理上讲是正确的，但在实际中可能被、实际已经被误用或滥用。竞争力是一个比人们所理解的更微妙、更有问题的问题。

**【注释】**

[1] D. Hume, *Writings on Economics* (Univ. Of Wisconsin Press, Madison, 1955).

[2] D. Ricardo, *The Principle of Political Economy and Taxation* (Irwin, Homewood, IL, 1963).

[3] 在今天的美日之间也存在类似的相对生产率与出口的关系。但是,将战后初期美国与英国的情况加以比较,仍是一个特别发人深思的例子,因为尽管在所有行业美国的生产率都超过了英国,但英国的出口却几乎与美国一样多。

[4] 一方面,高生产率、高工资的国家也能从贸易中获益。经常有人争辩说,由于低工资国家使用“廉价劳动力”,工业国家受到了来自低工资国家竞争的伤害;但是,这种观点与同低工资国家进行贸易比完全不进行贸易更糟一样是错误的。

[5] 关于外国增长对本国福利的影响的分析,可参看 H. Johnson, *School of Economic and Social Studies*, 23, 95 (1955)。任何负面影响都是通过贸易条件(即出口价格与进口价格之比)的恶化发生的。如果不考虑石油和农产品的话,美国的贸易条件有轻微下降的趋势,但这个趋势非常小,几乎对美国的福利没有多大的负面影响 [R. Lawrence, *Brookings Papers on Economic Activity* 2: 1990, 343 (1990)]。

[6] 工业国家之间的制成品贸易多数是“产业内”贸易,即生产中资本—劳动比和熟练—非熟练工人比似乎非常类似的产品交换。因此,很难用工业国家之间在资源禀赋方面的差异来解释它们的比较优势模式,它们在资源禀赋方面非常接近 [H. Grubel and P. Lloyd, *Intra - Industry Trade* (Wiley, New



York, 1975); E. Helpman, *Journal of the Japanese and International Economies* 1, 62 (1987)]。

[7] A. Marshal, *Principles of Economics* (Macmillan, London, 1920)。

[8] 在 80 年代, 所谓的“新国际经济学”在学术界被广泛接受, 这种理论强调国际贸易模式的偶然性, 现在已成为一个很大的领域。这方面的文献可以参看 E. Helpman and P. Krugman, *Market Structure and Foreign Trade* (MIT Press, Cambridge, MA, 1985); P. Krugman, *Rethinking International Trade* (MIT Press, Cambridge, MA, 1990)。学术性不太浓的文献包括 M. Porter (*The Competitive Advantage of Nations* (Basic Books, New York, 1990)) 和 B. Arthur (*Scientific. America.* 262, 92 (1990)), 他们对外部经济的重要性做了论述。我从 Arthur 那里借用了正反馈这个有用的比喻。

[9] 印度提供了一个以发展经济为名而实行灾难性的经济政策的非常好 (或者说非常坏) 的例子。参看 *The Economist* (3~9 May 1991) 对印度经济的讨论。

[10] 经济合作与发展组织, *Main Economic Indicator: Historical Statistics* (Paris, 1990); 国际货币基金组织, *World Economic Outlook* (Washington, DC, October 1990)。

[11] National Science Board, *Science and Engineering Indicators 1989* (Washington, DC, 1990)。

[12] Bureau of Labor Statistics, *Handbook of Labor Statistics* (U. S. Government Printing Office, Washington, DC, 1990)。

[13] B. Balassa, *Rev. Econ. Stat.* 45, 231 (1963)。

## 7. 经济外交往来

### ——评劳拉·德·安德烈亚·泰森的《鹿死谁手？》

劳拉·德·安德烈亚·泰森当选为克林顿总统的首席经济顾问后写的那本关于高科技产业中国际贸易政策的书《鹿死谁手？》引起广泛的关注。这本书的确值得关注：它给人留下了深刻的印象，写得简明易懂，书中处处是有用的信息，而且在下结论时相当谨慎。甚至早在它的作者登上仕途之前，它就已经是那些对贸易政策感兴趣的人的必读书，而且形成了对自由贸易的传统依据进行尖锐批判的又一个高潮。

不过，这本书的新读者中，究竟有多少人能真正理解书中提出的问题，让人感到怀疑。首先，它虽然写得很好，可是即使对专业人员来说也太难了。《鹿死谁手？》一书的核心所在，是一系列案例研究，每个案例都讲述了某一个高技术产业的很多东西，应有尽有；而在每个案例里又都导出了一系列非常有保



留、模棱两可的结论。正如我在后面将要解释的那样，这种密集的论证是不可避免的；不过我猜测，几乎没有人能真正把这本书从头到尾读下来。

更重要的是，除非把《鹿死谁手？》放到特定的环境中去读，否则不可能真正地理解这本书。孤立地来读，它仿佛是一场争论的中间部分，除非你知道在它之前发生过什么，在它之后又将发生些什么，否则你根本无法理解它。

## (- -)

在该书的开头，泰森对自由贸易的传统依据做了一番评论。在这样做的时候，她预先假设她的读者们都懂得这个依据。但实际上极少有人懂，即使那些自认为很有见地的人，也不一定真正理解。他们倾向于把为自由贸易辩护看成一种观念上的偏见，而不是一种真知灼见（如果不是不可挑战的话）。如果不懂得泰森想要改变的那个传统的理性力量，你就不可能理解她的观点。

如果要把经济学家对于什么是贸易的判断总结成一个口号，那就是：国家和公司不是一回事。从本质上看，一个公司与它的对手争夺有限的潜在利润；它在业务上至少在某些方面应能做得和对手一样好，否则它就会失败。与此相反，国家无论如何都不会破

产，况且，国际贸易在更大程度上是互惠的交换，而不是竞争与敌对。

要理解为什么在本质上一个国家不是和其他国家竞争的，让我们设想一个简单的世界也许很有帮助。在这个世界里，只有两个国家——干脆把它们叫做美国和墨西哥好了——而且，拥有同样技能的工人是惟一的生产资源。（有些读者会看出，这个例子是大卫·李嘉图在170年以前给出的那个例子的变体。）为了让这个例子更有说服力，让我们进一步假设，美国在每种工作中的劳动生产率都比墨西哥高，不过，生产率的差别在不同的行业里是不一样的。比如说，美国工人在高技术产品制造业中的生产率是墨西哥工人的10倍，而在制衣业中，生产率只比墨西哥工人高50%。

如果这些国家之间开始进行贸易，会发生什么情况呢？答案显然取决于两国工资水平的比率。如果墨西哥的工资太高，那么几乎所有的产品都会由生产率更高的美国工人更便宜地生产出来。如果墨西哥的工资足够低，则大多数产品在墨西哥生产比较便宜。但是，相对工资水平不会从天而降，它们是由市场决定的。而且，它们会趋向于固定在某个中间位置，在这个水平上，每个国家都能相对便宜地生产某些产品。用国际贸易理论家那些很有用的专业术语来说，美国在每种产品的生产上都具有绝对优势，但是两个国家



都会拥有某些具有比较优势的产品。

两个国家都会抱怨贸易的最终模式。墨西哥人会哀叹他们只能靠低工资进行竞争；美国人则担心他们的生活水平会因为不得不与便宜的墨西哥劳动力竞争而下降。但事实上，在我们的例子里，贸易使得两个国家的实际收入都上升了。每个国家进口的产品都只是那些另一个国家的相对生产率高于本国相对工资率的产品，这意味着，以进口国劳动计算的进口产品的成本，低于这些产品在国内生产的成本。也就是说，与无贸易相比，每个国家都专业化于生产有限的产品并进口其他产品，结果境况都改善了。而且，无论两个国家的相对工资水平如何，情况都是这样。

再看看这个例子，考虑另一个问题：哪个国家更有竞争力？答案是，这个问题本身的含义就很模糊。美国在某些行业中有竞争优势，墨西哥则在其余的行业中有竞争优势；但是不能认为哪个国家整个缺乏竞争力。实际上，大多数经济学家，包括那些应该为“新贸易理论”（它是泰森那本书的基础）负责的经济学家们，都认为把“竞争力”这个词用于整个国家是没有意义的。

那么，是不是传统的贸易理论认为每一个人都能从贸易中获益呢？也不是。它只是认为每一个国家都会获益，但并不排除这样的可能性：贸易对国内收入分配有很大的影响。把我们这个例子的条件放宽，假



设有两种劳动力：熟练劳动力和非熟练劳动力，并且在美国熟练劳动力的相对供给更多。那么，是否可能贸易虽然提高了美国整体的实际收入，却使非熟练工人受到了损失呢？确实有这种可能：50 多年以前，在一篇经典的传统贸易理论文章中，保罗·萨缪尔森和沃尔夫冈·斯托尔珀指出：除非国内的受损者得到国内受益者的补偿，否则降低劳动密集型产品的关税将会降低实际工资。

然而，考虑国内收入分配与所谓的国家竞争力问题是完全不同的两码事。而且，经济学家历来就对自由贸易损害国家利益的说法抱着嘲讽的态度，在他们看来，这种说法和那种打着国家的旗号来隐藏特殊利益集团的企图有着异曲同工之妙。

## （二）

在过去的 15 年里，对传统国际贸易观点的一种尖锐批判，渐渐在经济学家中站住了脚。“新贸易理论”并没有抛弃传统贸易理论的真知灼见，但它确实认为，应对支持自由贸易的论据加一些限制条件；而正是这些限制条件构成了《鹿死谁手？》的理论基础。

“新贸易理论”宣称，许多国际贸易不是国家固有的优势的结果，而是“收益递增”的结果，即在一个公司水平上，或者在一个国家产业水平上的大规模



生产的优势。比如在商用飞机的生产上，即使所有的工业国家都有同样的生产率，它们也不能都进入这个行业：无论在 R&D 中，还是在生产中，规模经济都非常之大，不允许有多于一个或两个可盈利的厂商。新贸易理论家承认，粗看起来，贸易反映了国家的资源和特性，比如加拿大就永远不可能成为咖啡出口国，但是，他们认为，细看起来，不少贸易反映了被自我加强的优势锁定的历史和偶然事件。收益递增的逻辑要求大型商用飞机的世界生产集中在某个地方；而西雅图碰巧成为轮盘赌的轮子停下来时所指的那个地方。

这听起来很简单，可为什么它要求有一个新的理论呢？这是因为，振振有辞地谈论经济学与对经济学有真正的了解是不同的：对后者，你需要新鲜的、论证严谨的模型。而且，模型化收益递增的市场，难免要比模型化收益递减的市场（比如小麦市场或者煤炭市场之类）困难得多。如果不引入一个重要的产业组织因素，你就无法研究“新贸易理论”。一般来讲，产业组织是个复杂的理论，它试图解释大公司之间的战略互动。直到 1980 年，理论家们才令人信服地把产业组织与国际贸易融合在一起。

不过，这种融合一旦成功，就很快被接受了。“新贸易理论”现在是主流经济分析的一个部分，以至于美国经济协会的期刊文章分类系统里，现在有一

个门类叫做“包含收益递增和非完全竞争的贸易模型”，与“传统的贸易模型”处在同一个级别中。这就是说，“新贸易理论”已经成了正统理论的一个部分。

但是，大家已经接受了的只不过是“新贸易理论”的理论部分，即关于贸易模式的部分，它的政策含义还存在着很多争论，而这正是劳拉·泰森要讨论的问题。

显然，“新贸易理论”带来了一种可能性：政府的行动可以在事实上创造出比较优势。在50年代和60年代，美国的国防采购对于我国在飞机制造方面获得优势起了很大的作用，这种优势现在仍在延续；如果没有来自欧洲的空中客车公司靠着补贴发起的挑战的话，也许会长期延续下去。从原理上说，聪明的政府干预不仅能改变比较优势的模式，还能牺牲别的国家来提高本国的实际收入。这种掠夺性政策的理论，最早是由加拿大的经济学家詹姆斯·布兰德（James Brander）和巴巴拉·斯潘塞（Barbara Spencer）在80年代早期提出的，并且很快就以“战略性贸易政策”而闻名遐迩。

在对贸易感兴趣的政治家和决策者中，有关战略性贸易政策的华而不实的说法（而不是深刻的理论）已经非常流行。我们大致可以这么说，尽管大多数研究国际贸易的经济学家承认战略性贸易政策在原理上



是可行的，但是他们也都非常怀疑它在实践中的重要性和有效性。我曾经把关于这个问题的态度做了一次分类，把大多数经济学家，包括新贸易理论家们，归纳为“小心翼翼的不主张采取行动者”：他们愿意研究战略性政策，却不提倡真的去实行这种政策，至少在目前不要实行。泰森却沿用我的分类方法，把她自己归类为“小心翼翼的主张采取行动者”，即她想要提倡在美国制定战略性贸易政策、反对已经觉察到的别国的战略性贸易政策方面采取一定的行动。

在这种小心谨慎之后随之而来的是什么呢？答案是：制定一个有用的战略性贸易政策本来就是个难题，即使只评估过去政策的结果也很困难。这个困难正是为什么《鹿死谁手？》读起来这么艰难的主要原因。

关键在于，尽管所有的完全市场都是相似的，可是不完全市场又各有各的不完全的方式。对不同的行业，如飞机、半导体和远程通信等，你不可能提出一种放之四海而皆准的政策。干预的提议必须建立在这样的基础上：对于公司会怎样随着假想的政策变化而改变它们的策略，这些策略性行动怎样影响收益、工资、R&D 等等，对于这一切变化怎样在整个经济中扩散开来，你都必须进行详细的预测。如果想要做到这一切，你必然需要一个行业的技术、历史和政策环境等方面的许多详细资料。而且，即使能做到这一

点，你也不得不承认，你可能在需要做出定量判断时完全不知所措。

由于存在这些困难，造就了《鹿死谁手？》的两个特点：在每个案例中都堆积了大量细节，而作结论的语调又出人意料地模棱两可。泰森在作出战略性贸易政策成功的结论时异常小心。比如，在飞机的案例研究（据说这是该书的中心部分）中，我们看到了以下让人不知所云的说法：“因为没有有一个更正式的研究模型，所以不能断定这种补贴的总福利效应是正的。但是应该也没有什么理由说它们是负的。”（第195页）在另一个案例研究中，提到关于美国和日本的半导体贸易协定时，她又用了同样的说法：“传统的观念认为半导体贸易协定（SCTA）是个严重的失误。但是这里给出的证据表明，一个更谨慎的结论可能更确切一些。”（第132页）

我很同情她的小心翼翼。对于飞机这样的行业，任何一个想要真正对政策的作用进行量化的人都知道，一旦你开始触及那些困难的问题，你就会发现你是多么快地打消了以为自己真正理解这个行业的念头。然而，在所有对战略性贸易政策的潜在收益进行的量化研究中，实际上已经出现的一个问题是：尽管战略性贸易政策在某些情况下可能起作用，但从整个经济看，得到的好处几乎可以肯定是非常小的。

让我通过一个计算加以说明。泰森引用了一些研



究来说明，从欧洲的角度看，空中客车已经是一项很成功的事业，但这些研究主要依赖于这样一个事实，即飞机行业里的工人和其他行业中差不多同样的工人相比，工资更高一些，因为对于空中客车的发起人来说，如果没有所谓的工资收入，它就要亏本。高技术制造业的工人比其他行业的工人每年多拿4 000多美元的工资，这是事实。如果你认为这就是真正的额外收入，而不是工人之间隐含的质量差别所带来的收入，那就是每一个流向高技术产业的工人都为国民生产总值增加了4 000美元。

现在美国的高技术产业有 300 万工人。设想一个雄心勃勃的让泰森的建议望尘莫及的战略性贸易政策：把 100 万工人从其他行业中抽出来，移到这个部门中去。这样，每年就能让国家收入增加 40 亿美元。听上去好像是个很大的数目，其实它只不过是我們 6 万亿美元的国民生产总值的一千五百分之一而已。现实中，任何一个战略性贸易政策肯定都不会比这个假设的战略性贸易政策更大、更成功。

当然，更高的 R&D 水平能带来更多的间接利益。你可以从这个角度进行论证，但你还是很难找出什么可信的论据来证明，我们想像得出的最好的战略性贸易政策能让一个国家的年收入增加 10 亿美元或者 20 亿美元。这就使得战略性贸易政策成了一个与为牧场主和矿主使用联邦的土地而定价的政策类似的难题。



一个政策问题没有生死攸关的重要性，并不意味着它就可以被忽略。正如埃弗里特·德克森（Everett Dirksen）所说，这里 10 亿，那里 10 亿，很快你就得讨论现实的钱的问题了。所以，不管怎样，我们都要支持有前途的科技发展。至于那些我们确信正在实行战略性贸易政策的国家，让我们同它们坚决进行讨价还价吧！但是，我们也要保持正确的观点，不要总把自己想像成正在为谋求全球霸主的地位而参加某种无法避免的战争。

不幸的是，很多人相信我们正处在这样一场战争中。《鹿死谁手？》这本书的巨大危险，就在于它会迎合这种错误的观念。

### （三）

在总统选举辩论中，罗斯·佩罗特（Ross Perot）谈到与墨西哥进行自由贸易之后就业向南转移的所谓“巨大的吮吸声”时，设定了讨论贸易政策的某种新标准。然而，令人担忧的是，如今在美国贸易政策的讨论中，对于美国在世界经济中的地位，很多自认为深思熟虑并且具有远见卓识的人的看法，几乎与佩罗特的观点一样拙劣。

在过去的大约 10 年间，在许多有关一般经济问题的公众讨论中，一个完全错误的关于国际贸易的思



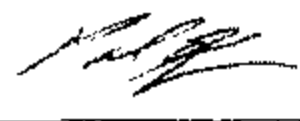
想体系占了主导地位。这个思想体系还没有一个被普遍接受的名字，所以让我们给它起一个：“竞争的国际主义”，或者为了简单起见，叫做CI。

CI说法的精华部分不是来自别处，正是来自克林顿总统本人。他在硅谷的一次集会上说：“现在的美国就像世界经济中的一个大公司。”也就是说，CI理论家们把我们的经济问题看作是实质上与外国对手竞争的问题，把我们的经济困难归咎于缺乏国际竞争力。确切地说，传统的贸易理论家和新贸易理论家所说的都是一派胡言。

在这种情况下，很重要的一点是看看泰森在书里没有提到什么。她没有提到美国的工业基础因为国际竞争而遭到了重创；没有提到失去制造业的大好就业机会对美国生活水平的停滞负有主要责任；没有提到国外低工资工人的竞争对许多美国工人实际工资的降低负有责任；也没有提到美国如果想在全球经济中具有竞争力，就需要重新获得它的生产率优势。

这些省略都是很重要的，因为很多有影响力的人都相信这些说法，并且认为劳拉·泰森和他们有同样的信念。然而，在《鹿死谁手？》中找不到任何支持这些观点的东西，这是很有道理的。作为一个负责的经济学家，泰森知道这些观点全都不是事实。

比如，考虑一下非工业化的问题。毫无疑问，美国的制造业在美国经济中所起的作用没有原来那么大



了，1991年时只占17%的就业，在1968年时是27%。在1992年12月的经济高峰时，刚刚当选的新总统比尔·克林顿，无疑受到了他身边CI理论家们的影响（或者我们也许应该干脆就认为，总统本人就是个竞争国际主义者），绞尽脑汁想使美国的制造业变得更有竞争力，并重新获得那些失去的就业。然而事实是，国际竞争与那次经济下滑的趋势几乎毫无关系：就算美国减少了制造业的贸易逆差，恢复到像上一代人之前那样大体平衡的贸易水平，制造业就业的份额也只能上升到大约17.5%。

CI在政治和媒体中的影响，给想对政策施加良好影响的经济学家们出了一个进退维谷的难题；特别是，如果他们碰巧是自由主义者，就更加困难了。当他们看到拙劣的谬误被当成深思熟虑的远见卓识时，他们是不是应该发泄一下自己作为学者的愤怒呢？1983年，竞争国际主义者如罗伯特·莱克（Robert Reich）和莱斯特·瑟罗的产业政策观念，在当时被称为“阿塔利民主主义者”中十分流行，一位名叫劳伦斯·萨默斯（Lawrence Summers）的杰出的年轻自由主义经济学家无法抑制自己的蔑视之情，把这种观念斥为“麻醉经济学”和“按摩经济学”。那时他是诚实的。但是，他的嘲讽未能减缓那些他认为很愚蠢的观念的扩散。尽管人们普遍认为萨默斯会成为比尔·克林顿的首席经济顾问，但他最终没有得到这项职务。



劳拉·泰森走的是完全不同的路子。从 80 年代早期开始，她就充当了“新贸易理论”和“竞争国际主义”之间的大使角色。在许多书籍和文章中（《鹿死谁手？》达到了顶点），她实际上是在这两个世界中穿梭。她与伯克利国际经济学圆桌会议（一个态度相对温和的 CI 思想智囊）长期保持联系，这使她有了一个论坛，可以尽力说服这个学派的至少一部分人，把他们干涉的主张建立在更深奥的理论基础上，而不是建立在无知地抛弃全部经济学的基础上。同时，她还保持着作为主流经济学家的立场，并且运用这种立场劝说她的同事们倾听并教化竞争国际主义者们，而不要轻视他们。

实际上，可以把《鹿死谁手？》看成一本外交和学术文献。它是一本扎实的主流现代国际经济学的书。在该书中，干预的倾向被限制在学识渊博的学者们彬彬有礼的讨论之内，但是它的语气和风格都是为了迎合竞争国际主义者而设计的。有人猜测，泰森希望她的书能把这两部分结合起来。

我希望她走运，但是我怀疑她能否成功。《鹿死谁手？》不是她在这方面的第一次尝试，事实上，她致力于理论的外交往来至少已经有 10 年了。可是，从主要竞争国际主义者的著作来看，在劝说他们留意她如此喜欢的新贸易理论方面，她根本没有取得任何进展。1991 年，罗伯特·莱克写了一本畅销书：《国

家的责任》；1992年，瑟罗又扔了一枚“重型炸弹”：《针锋相对》。这两本书中没有一本提到收益递增，也根本没有提到比较优势。

因此，有人担心《鹿死谁手？》最终会产生什么影响：它会不会使美国转向一种复杂的贸易战略？或者，它会不会以给一种拙劣而好斗的政策——由那些不仅没有超越对国际贸易的传统认识，而且对国际贸易的常识一无所知的人提出的政策——提供理论装饰而告终呢？



## 8. 大学生应该懂得哪些贸易知识？

在学过一门经济学入门课的大学生中，很少有人还会接着在这个领域里继续研究生的学习。实际上，他们大多数不会再上更高级的经济学课程了，所以，他们学到的经济学知识也就到此为止了。今天，在对他们的基本培训中，在国际贸易原理方面打下坚实的基础，比以往任何时候都更加迫切和重要。

现在国际贸易对美国经济比以前任何时候都更加重要，这一点足以使我的这个主张合情合理。但是还有另一个我认为更重要的原因：越来越多的一般公众认识到，国际贸易是个生死攸关的问题。在我们生活的年代，美国人对国际竞争力忧心忡忡，莱斯特·瑟罗所著的《针锋相对》成了最畅销的非小说类书籍；迈克尔·克莱顿（Michael Crichton）所著的《旭日》则高居小说排行榜的榜首。新闻媒体和商业文学作品中到处在讨论美国在世界经济中的角色。

问题在于，关于国际经济学，一个学生可能读到

或者听说的，绝大多数是无稽之谈。我在本文中想要阐述的是，关于贸易，最重要的是教会我们的大学生怎样识别那些无稽之谈。也就是说，最重要的任务应该是让我们的大学学生的头脑具有抵抗那些错误观念的免疫力。现在，在据称是关于国际贸易的有见地的讨论中，那些错误观念占了上风。

## 流行国际主义的华而不实的说法

我想引用关于国际经济学的一个典型陈述作为起点（请暂时不要理会那些数字）。它是这样说的：“我们需要一个新的经济模式，因为今天的美国是一个真正的全球经济的一部分。<sup>[1]</sup>为了维持生活水平不下降，美国现在必须学会在一个竞争更加激烈的世界市场上竞争。<sup>[2]</sup>这就是为什么高生产率和优越的产品质量已经变得至关重要的原因。<sup>[3]</sup>我们需要把美国经济转移到高价值的部门，<sup>[4]</sup>这些部门能给未来创造就业。<sup>[5]</sup>我们能在新的全球经济中变得具有竞争力的惟一途径，就是在政府和商界之间缔造一种新的伙伴关系。”<sup>[6]</sup>

好了，我承认，这不是一段真正的引文。我把它凑在一起，作为一种流行的关于国际贸易的错误观念的摘要。但是，它听上去确实很像我们随时能读到或听到的那种东西，无论在内容上还是风格上，它都十分接近艾拉·麦格西纳（Ira Magaziner）和罗伯特·



莱克依然很有影响力的宣言，或者苹果计算机公司总裁约翰·斯卡利在去年12月新当选总统克林顿的经济会议上所作的讲演。讲这种话的人都相信，他们自己是精明的、深思熟虑的，而且富有远见卓识。他们不知道自己只不过是在重复一套引人误入歧途的陈词滥调，我把它称为“流行的国际主义”。

很容易理解为什么“流行国际主义”会受到大众的欢迎。实际上，它把美国刻划成一个公司，它曾经拥有很多垄断力量，因而尽管经营不善，仍能非常轻松地获利。但是现在，它却面临着新的竞争者的激烈竞争。眼下很多公司都处于这种境地（尽管新的竞争者不一定来自外国），所以这个形象化的比喻听起来很真实。

不幸的是，这是个严重误导的比喻，因为一个国家的经济和一个公司几乎没有什么相似之处。国际经济学从本质上讲，是一般均衡的问题，商人粗浅的见识根本就不能为它提供什么信息。

那么，大学生需要懂得哪些贸易知识呢？他们需要知道“流行国际主义”是无稽之谈，他们更需要知道它为什么是无稽之谈。

## 常见的错误观念

我在虚构的引文中插入数字，以标记6种时下流

行的错误观念。在一门经济学的入门课程中，这些错误观念能够也应该被清除掉。

1. “我们需要一个新的模式……”

流行国际主义者宣称，既然现在美国是一个开放的经济，一切就和原来不同了。关于国际经济学，入门课程能教给学生的最重要的认识，就是基本的东西并没有改变：贸易只不过是另一种经济活动，同其他任何活动一样遵循同样的原则。

詹姆斯·英格拉姆（James Ingram, 1983）在国际贸易教科书里写了一个很可爱的寓言故事。他设想一个企业家开始了一项新的业务：用一种秘密的技术，把美国的小麦、木材等诸如此类的东西转变成廉价、优质的消费品。这个企业家受到人们拥戴，被称为产业英雄；尽管他的一些国内竞争者受到了损失，但每个人都认为，这种偶然的混乱只不过是自由市场经济的代价。然而，后来一次调查发现，他所做的实际上就是把小麦和木材运到亚洲，然后用所得的收入购买制造品。于是他遭到人们的谴责，被称为“破坏美国就业的骗子”。当然，关键就在于国际贸易也是一种与其他任何经济活动一样的活动，把它看成一种将出口品转变成进口品的生产过程是很有帮助的。

顺便指出一点，美国实际上只在很有限的程度上成为全球经济的一个部分。如果大学生们对此能比流行国际主义者们有更现实的直觉认识，这也是件好



事。事实上，美国的进口和出口依然只有产出的八分之一左右，我国附加值中至少有三分之二来自非贸易品和服务。而且，我们可以从历史的角度来反驳那种所谓我们眼下的处境完全史无前例的愚蠢说法：美国不仅现在达不到，或许永远也达不到英国从维多利亚女皇统治时代以来达到的贸易开放程度。

## 2. “在世界市场上竞争”

实用主义者中最流行、最持久的错误观点是，就像同行公司之间相互竞争一样，国家之间也相互竞争。早在1817年，李嘉图的认识就已经比这个高明多了。一门经济学入门课程应该让学生清楚地认识到，国际贸易不是竞争，而是互惠的交换。更重要的是，我们应该告诉学生，贸易的目的是进口而不是出口；也就是说，一个国家从贸易中获得的利益，就是获得了进口它想得到的东西的能力。出口本身不是目的，出口是一个国家必须承受的负担，因为进口品的供应商居然愚蠢到了要求获得支付的地步。

关于“流行国际主义”的肆虐，令人苦恼的是存在着一种格雷沙姆（Gresham）法则，即坏观念把好观念赶跑了。莱斯特·瑟罗是个训练有素的经济学家，他懂得比较优势。可是，他最近的书之所以畅销，却主要是因为他在书中充满激情地提出了一些观念，无意中（但愿他是无意的）迎合了“流行国际主义”的陈词滥调：“适当的竞争是双赢的。每个人都有他

(她)自己的长处;没有人会破产。针锋相对的竞争却是你死我活的。”(瑟罗, 1992年, 30页)我们应该努力教导大学生, 让他们一听到这种说法就本能地加以反对。

### 3. “生产率”

学生应该懂得, 生产率高是有利的, 但这不是因为它有助于一个国家与其他国家竞争, 而是因为它能使国家生产得更多, 从而能够消费得更多。在一个封闭的经济里这是正确的; 在一个开放的经济里也是正确的, 而流行国际主义者却不这样看。

我发现, 让学生按照下面说的去思考很有帮助: 首先, 设想在一个世界里, 所有国家的生产率每年增长1%, 美国的生活水平将有何变化? 学生们立即就会认识到, 美国的生活水平每年也会增长1%。但是, 现在假设美国的生产率继续以每年1%的速度增长, 而其他国家却达到了每年3%的生产率增长, 我们的生活水平又将有何变化呢?

正确的答案是, 除了可能经由贸易条件产生一些细微的影响外, 美国的生活水平还是以1%的速度增长。实践证明, 在过去的几十年里, 美国贸易条件的变化对我们生活水平的变化实际上并没有影响。但是, 极少有学生能想到这个结论。这并不奇怪, 因为事实上, 他们在课外读到或者听到的所有东西, 都把国际贸易描绘成竞技运动。



下面是一则趣闻：去年我作为《纽约时报》的专栏作家发表了一篇文章，着重阐述了提高生产率的重要性。负责该专栏的编辑助理坚持说，我应该“解释”我们需要有很高的生产率，“以便在全球经济中竞争”。直到我加上了这个短语，他才愿意刊登这篇文章。他说这很必要，可以让读者明白为什么生产率很重要。我们应当努力培养出一代不仅不需要这种解释、而且知道为什么这种解释是错误的学生。

#### 4. “高价值的部门”

流行国际主义者认为，国际竞争是争夺“高价值部门”的斗争。“只有当（1）我国的劳动和资本越来越多地流向单位工人的附加值更大的行业，并且（2）我们在这些行业保持优于国际竞争者的地位，我国的实际收入才能上升。”（麦格西纳和莱克。1982，4页）

我想，我们应该能够让学生明白为什么这是个愚蠢的观念。比如，考虑一个简单的两种产品的李嘉图模型，其中一个国家在两个行业的生产率都比另一个国家高。[我想到的是克鲁格曼和莫里斯·奥伯斯法尔德（Maurice Obstfeld）在1991年出版的教科书中用到的一个模型。]当然，生产率较高的那个国家工资率也会较高，所以这个国家无论专业化于哪个部门都是“高价值”的，也就是说，平均每个工人的附加值将会较高。这是否意味着这个国家的生活水平高是因为

选择了合适的部门，或者说，穷国只要模仿这个国家的专业化模式就能变得富有呢？当然不是。

### 5. “就业”

无论赞同还是反对自由贸易的人，都同意就业是中心问题。乔治·布什宣称，他的注定不会有好结果的日本之行的目标，正是“就业，就业，就业”；而在关于北美自由贸易协定的辩论中，双方也都想从创造就业方面证明自己有理。还有许多赞同自由贸易的人士认为，保护主义之所以不好，就是因为它引起萧条。

我们应该向学生强调，就业水平是个宏观经济问题，在短期内依赖于总需求，在长期内则依赖于自然失业率；关税之类的微观经济政策对它几乎没有什么净影响。讨论贸易政策时，应该从它对效率的影响出发，而不应该从增加或减少了多少就业的假想数字出发。

### 6. “一种新的伙伴关系”

许多流行国际主义者的出发点是，既然美国公司是在和外国公司竞争，而不是相互之间竞争，美国政府就应该从它以前宣称的对立立场转向支持我们的公司与外国对手竞争的立场。罗伯特·莱克（1991）这样一位非常聪明的流行国际主义者，虽然意识到了美国公司的利益和美国工人的利益不是一回事（这一点还需要有人指出吗？你可能觉得简直不可思议；但在



流行国际主义者中，这却被看作一个深刻的、值得讨论的见解），却依然接受了美国政府应该帮助我们的产业参与竞争这个基本前提。

我们应该教给学生的是，目前主要的竞争是美国各产业之间的竞争，是哪个部门获得稀缺的资本、技能，当然，还有劳动力的竞争。虽然政府支持某个行业也许能帮助这个行业与外国竞争，但同时也把资源从其他国内行业中夺走了。也就是说，虽然国际贸易越来越重要，但不会改变政府不可能以不牺牲别的国内行业为代价来扶持某个国内行业这个事实。

现在也有一些理由（如外部经济等）可以说明，为什么扶持某些行业是正当的。但是，这在一个封闭的经济里也是正确的。学生们需要了解，虽然世界贸易增加了，但并没有为我国政府应该成为国内行业积极主动的朋友这个论点提供更多的支持。

## 我们应该教些什么

到现在为止，我在讨论中的抨击应该是显而易见的。对大多数经济学学生来说，我们的目标应该是武装他们，让他们在经济问题的流行讨论中做出明智的反应。很多这样的讨论是关于国际贸易的，所以国际贸易应该是课程中很重要的一部分。

然而，最重要的还是要让他们清楚，公众讨论的

水平是极端肤浅的。实际上，水平之低已经到了这样的程度：那些不断重复着愚蠢的陈词滥调的人总把自己想像得很有见地。这意味着我们的课程需要尽可能地把基本原理讲明白。提供曲线和罗伯津斯基（Rybczynski）效应是很有意思的。但是，大多数学生需要准备好面对这样一个世界：电视上的“专家”、畅销书作家和日薪3万美元的顾问们不懂得预算约束，更不用说比较优势了。

过去的15年是国际经济学创新的黄金年代。可是，我不得不遗憾地指出，这些新知识对今天的大学生来说并不是迫切需要的。在20世纪的最后10年里，教给学生的最重要的知识还是休谟和李嘉图的观点。也就是说，我们需要教会他们，贸易赤字是自我校正的，贸易的利益也不依赖于一个国家相对于它的对手所拥有的绝对优势。如果我们能教导大学生听到某人谈论“竞争力”的时候就躲开，我们就已经为国家做出了很大的贡献。

### 【注释】

- [1] Crichton, Michael, *Rising Sun*, New York: Knopf, 1992.
- [2] Ingram, James, *International Economics*, New York: Wiley, 1983.
- [3] Krugman, Paul and Obstfeld, Maurice, *International Economics: Theory and Policy*, New York: Harper Collins, 1991.



[4] Magaziner, Ira and Reich, Robert, *Minding America's Business*, New York: Random House, 1982.

[5] Reich, Robert, *The Work of Nations*, New York: Knopf, 1991.

[6] Thurow, Lester, *Head to Head*, New York: William Morrow, 1992.

POP INTERNATIONALISM



P O P I N T E R N A T I O N A L I S M

III

新兴世界

POP



## 9. 挑战传统认识\*

在开始我的演讲前，让我先向这次会议的举办者和组织者表示谢意，他们给了我这个机会向你们发表演说。请允许我学点儿日本人的做法：我想在开始前先道个歉。本来要我讲的是经济展望，展望一下全球经济，着重展望一下墨西哥的经济。我会在接下来的一个半小时左右的时间里，尽我所能来涵盖这个很大的题目。不过我首先要承认，自己不是墨西哥经济专家。所以，我想讲一讲世界大环境中的墨西哥，讲讲墨西哥的经验是怎样与我们在整个世界中看到的那种更开放的模式相适应的。如果这意味着我会在墨西哥发展的具体问题上讲得太少，那我向你们道歉；不过我可以肯定，在今天早晨早些时候的答疑阶段，我们能够把一些含糊的地方说清楚。

放弃那个目标之后，让我们展望一下世界经济的总体形势，之后再具体讲一下北美，最后特别讲讲墨

\* 这是作者 1993 年 3 月在墨西哥城所作的讲演。



西哥。但是，让我们为展望经济形势做好准备：因为我们必须首先解决一些最基本的问题。

## 质疑传统认识

我想，这里的很多人听说过已故经济学家卡洛斯·迪亚兹-阿莱让德罗（Carlos Diaz-Alejandro）。迪亚兹教授不仅是一位优秀的经济学家，他还是这个行业里非常少见的一位智者。如果你想对世界经济作出正确的判断，那么，他指出了非常重要的一点：真正的经济学知识与在任何时候都很流行的传统认识有所区别。

迪亚兹发现，经常有这样一些观念，那些关心国际经济政策的重要人物都对它深信不疑，这些观念与经济学研究真正告诉我们的事实相去甚远。事实上，所有重要人物都相信的东西，有时偏偏和最好的研究得出的结论大相径庭。比如说，发达国家的首脑，以及最有影响力的记者们一致认为：如果我们想要摆脱当前的全球性衰退，西方七国的国际政策协商是极其重要的。虽然所有对宏观经济政策协商的收益进行定量评估的人，都没有找到什么证据表明这样的协商的确带来了显著的收益，可是那些人仍然深信不疑。

那么，如果关于经济政策的传统认识不是根据最好的证据得来的，它又是从何而来的呢？它一方面受



到经济分析的影响（我并不认为经济研究完全被忽略了），另一方面又受到最近的经济经历的影响。但是，在很大程度上，它是重要人物互相讨论、又听信传言的结果。举个例子（这个例子当然不是信手拈来的）：在一些有影响的人物云集的会议上，如西方七国集团的部长会议，或者三边委员会在达沃斯或在杰克逊·霍尔（Jackson Hole）召开的全体会议上，发言者通常这样说：“贬值不是一个有效的经济对策；任何竞争力的暂时增强很快就会由于通货膨胀而荡然无存，这样做并不能真正解决问题。”说这种话的人，在某种程度上可能只是凭他们对最近几次贬值失败的认识，但是他们之所以有信心这么说，却通常是因为很多其他重要人物也这么说，而不是因为有什么可靠的证据。我的意思是说，尽管传统认识在一定程度上是建立在真凭实据上的，但它在很大程度上也纯粹是为了赶时髦。

当前，在思考国际经济事件时处于支配地位的传统认识有个名字：国际经济学研究所的约翰·威廉姆森（John Williamson）把它称作“华盛顿观点”。（不是因为它来自美国政府，而主要是因为它来自位于华盛顿的国际机构，如国际货币基金组织（IMF）、世界银行、泛美发展银行等等。与别的任何地方相比，世界经济事务中的重要人物都更喜欢在华盛顿集会。）

我马上就开始讲华盛顿观点。不过，我希望大家



记住一点：这已不是这种传统认识第一次支配国际经济学讨论了，也不是第二次，连第三次都不是。实际上，从20世纪早期开始，我至少就可以数出四个有关经济政策的“传统认识”。

第一个是自由主义时代的传统认识。如果你回到20世纪20年代，你会发现，无论是在工业国家还是在现在所谓的发展中国家，那些担任要职的人都相信一个很简单的原则：自由市场和坚挺货币。他们相信，如果实行这些政策，经济就不会让人操心了。

到了40年代，传统认识几乎全都反过来了。苏联取得了令人瞩目的成功，资本主义却在30年代明显失数了，再加上经济理论中一种新的主张政府干预的理论越来越盛行，导致了一种新的传统认识的确立。国际组织（如世界银行）和发展中国家的决策者接受了这个新的原则，它提倡实行积极的经济发展战略，并且管制货币。也就是说，制定经济增长计划才是对国家负责，在发展中国家，这通常意味着通过进口替代政策实行工业化；由于实行这些政策通常会陷入国际收支失衡，因而进口替代又必须用外汇管制来保证。

到了70年代，对政府行为、尤其是对进口替代政策的希望普遍破灭了，于是又形成了另一种传统认识。它提倡自由市场的微观经济政策（抛弃进口替代）和凯恩斯的宏观经济政策相结合。对发达国家，



这意味着取消管制，让市场自由竞争，但要实行积极的货币和财政政策以稳定经济。70年代对发展中国家最典型的建议，是“自由化加贬值”，即用自由化取代当时令人讨厌的进口替代，贬值则可以避免国际收支危机或衰退，使自由化得以进行下去。

然而，80年代末，发达国家和发展中国家的经历又导致了人们对这种政策组合的积极方面彻底失望。自由市场看上去比以前更好，一些发展中国家成功地通过出口导向实现了工业化，共产主义意外地解体了。但由于许多国家出现了通货膨胀，积极的货币、财政和汇率政策受到了普遍怀疑。于是，到80年代末，一种新的传统认识出现了，它提倡自由市场和坚挺货币。

在90年代，这个新的（或者说旧的）传统认识几乎完全主导了重要人物之间的讨论（我所谓的重要人物，是指财政部长，或者是非常喜欢与他们谈话的人）。但是，正如所有的传统认识那样，它更多地是建立在重要人物相互印证目前教条的循环过程上，而不是建立在真正可靠的证据上。

现在，我已经准备好了展望当前的经济形势，因为在我看来，如果大家没有认识到，几乎从来没有遭到人们怀疑的传统认识在最近几年里已经受到了深刻的挑战，那就不可能真正了解世界或者墨西哥现在的形势。



## 人们认为自己知道些什么

让我们暂时把时钟调回到 1990 年。在那些信奉传统认识的人看来，世界是什么样子的呢？

首先，重要人物们看到了自由市场观念几乎在世界各地获得了胜利。共产主义的衰落显然占据了各种报刊的头版头条。不过，对于那些关注实际政策问题的人来说，自由市场和坚挺货币政策在市场经济国家的成功，正好支持了这种传统认识。

就让我们从这些被视为支持自由市场的证据开始。

虽然现在很难记起这些证据，但仅仅在 3 年以前，人们还普遍接受这样的观点：罗纳德·里根和马格丽特·撒切尔在各自的国家里都相当成功。在这两个国家，持续的复苏已经代替了 80 年代早期的衰退。在美国，经济复苏使得失业率降到了 15 年来的最低水平，而且没有爆发通货膨胀；尽管总的生产率增长有些令人失望，但生产率和制造业的国际竞争力都有了可观的恢复。在英国，80 年代中期生产力恢复增长，80 年代晚期，撒切尔时代的高失业率也终于开始下降了。

换句话说，尽管很多重要人物不喜欢里根和撒切尔，尽管许多人对他们实行的自由市场政策的社会后

果感到失望，但他们普遍认为这些政策的效果相当不错。

我们也应该提到欧洲“1992”的影响，或者更确切地说，是计划在欧洲内部消除残留的贸易壁垒的宣言的影响。建立单一市场的计划是在1987年宣布的，几乎立即引起了一个投资高潮，使得欧洲失业率从70年代早期以来第一次出现下降。还有比这更好的证据能用来说明自由市场的价值吗？

如果说在发达国家自由市场政策的效果看起来已经相当不错，那么在发展中国家的效果看上去更好。到1990年为止，东亚的成功终于给有教养的公众留下了深刻的影响。无计划的、甚至是混乱的、以出口市场为目标的工业化，通常不是由地方政府监督，而是由仅仅几年以前还被视为恶棍而被拒之门外的外国跨国公司监管，这种工业化明显地使许多国家的经济快速增长，不仅是一些有凝聚力的小国，如新加坡，也有中等规模的国家（地区），如韩国和台湾。在一些大国如印度尼西亚，或更大的国家如中国，自由市场的发展正在改变着经济的面貌。

所以，1990年，无论在发达国家还是不发达国家，自由市场看起来都很好。那么，坚挺货币又如何呢？

最重要的例子是欧洲货币体系（EMS）获得了明显的成功。1979年欧洲货币体系初建的时候，很多



观察家认为它不会成功。然而，大约从 1982 年开始，欧洲货币体系成了一种卓有成效的汇率稳定机制。货币贬值的欧洲国家，如法国和瑞典，很快就发现了通货膨胀的问题；为了恢复信用，它们承诺实行固定汇率制，从那以后不再调整平价。到 1987 年，除了英国，整个欧洲一片繁荣景象，各国都像在布雷顿森林体系下一样实行固定汇率。到 1990 年，一些明智的人毫不犹豫地认为，贬值不再是一个有效的政策选择。看来欧洲正在不可避免地迈向完全的货币联盟。

同样，在发展中国家不同的但似乎关系密切的经历中，发达国家这些显而易见的经验得到了进一步的肯定。发展中国家的债务危机引发了极高的通货膨胀。我们过去总以为，研究恶性通货膨胀是个历史作业，看看 20 年代的数据就可以了；可是在 80 年代，它却成为一个看得见的事实。为了控制高通胀率，汇率目标开始扮演重要的角色。那些想靠贬值摆脱由债务导致衰退的国家，如巴西，显然为此付出了高通胀的代价。

你会注意到我特意选择了上述事件。如果你愿意，你也可以很容易地列举出一些发生在 80 年代的事情，以此来反对那些传统认识。例如，1985—1987 年间，美元贬值的结果似乎与贬值无用的新故事完全对不上号。美元平均下跌了 30%，对马克和日元下跌了 50% 以上，但贬值并没有带来通胀的浪潮，反

而促成了出口的快速增长。

不过，关键在于传统认识总是比真正的事实强有力得多。仅仅在两年前，许多重要人物对于自由市场 + 坚挺货币 = 繁荣这个公式还坚信不疑。

不幸的是，生活没有那么简单——这正是我们在刚刚过去的两年中发现的。

## 传统认识在发达国家的衰败

截至目前，只有发达国家发生的事件再一次粉碎了人们对不久前还占据着主导地位的传统认识的幻想。这还不算完，事实上，我演讲的结论（那部分将会令一些人很不舒服）就是关于传统认识的失败对发展中国家意味着什么。不过，现在让我接着讲那些富裕国家的情况。

让我们从美国开始。很显然，比尔·克林顿是一个不相信自由市场能解决所有问题的自由党人，他最终在选举中获胜了。然而，他的获胜不只是一个简单的选举结果，而与美国发生的事情有密切的关系。在美国，很大一部分民众完全否定了过去 12 年在美国政治中占统治地位的整个思想观念。让我举两个事实，说明这个变化是多么重大。第一，你有没有发现罗纳德·里根已经消失了？这不仅仅是指他个人很少出头露面了，重要的是，没有人再提起他了。几年以



前他还是美国历史上最受欢迎的总统之一，被拥戴为一个保守党的英雄。而今天，我想我可以公平地说，大多数美国人，或者确切地说，包括许多曾经投票赞成他的人，只要回忆起里根时代，就觉得十分尴尬，希望能尽早忘记那些曾经发生过的事。第二，如果你始终在关注美国政治，你应该已经注意到，保守党好像完全不知所措了。新总统正在做着从前被大家认为是政治自杀的事，不仅对有钱人，而且对中产阶级提高税率；削减福利。克林顿这样做已经背叛了他的竞选誓言，可是美国的右派似乎无法动员起来反对他。结果，自由市场的思想观念看起来虽然如此稳固，其实只是棵虽死犹立的树：一旦被大风刮倒，就会发现里面早已空空如也。

1990—1992年美国的衰退和失业，使投票人开始关注眼前的问题，他们注意到过去12年他们的生活水平没有任何真正的提高。也就是说，他们认识到了自由市场政策被吹得天花乱坠的成功与其说是个事实，不如说是个华而不实的口号而已。于是他们最终抛弃了保守党。

当然，我只给大家讲了克林顿总统反对的东西，没有讲他赞成的东西；请允许我把这个问题暂时搁在一边。现在重要的是，眼下的美国政府是由那些基本上不接受“华盛顿观点”这种传统认识的人领导的。

虽然欧洲的事态与美国不一样，不过传统认识在

那里也成了事实的牺牲品。当然，在欧洲，与欧洲货币体系解体和马斯特里赫特条约明显的失败有关的那些事实才是决定性的。

欧洲人认为他们已经成熟了，不会再以为汇率贬值必要甚至有用。他们的这种看法其实是基于一个误解，我想现在这样说是很公平的。他们把 1982—1990 年间欧洲货币体系的成功看成是坚挺货币的一个重要证明，却没有认识到它不过是在特殊环境下获得的暂时成功。

回顾一下，我们可以说，固定汇率在欧洲一度很有作用是因为它们当时正合时宜。在 80 年代的大多数时候，通货膨胀是欧洲人的心腹之患。法国、意大利，后来还有英国，都需要一个基点，以便与长期以来的通货膨胀趋势作斗争。它们发现，这个基点就是让它们的货币盯住德国马克。这个看得见的承诺，立即使它们在金融市场上获得了信用，这反映在低利率之中。这个看得见的承诺可能也有助于它们以较小的失业率上升作为代价，降低通货膨胀率，而如果没有欧洲货币体系，失业率的上升幅度可能更大。

欧洲体系的问题在于，它强迫所有的国家都使用同样的货币政策，而且把这个政策的控制权交到了德国人手中。在 80 年代，这还不是个问题，因为所有的国家都有着同样的目标。但是，一场危机迟早会到来。



可能大多数人已经知道了危机的本质。当德国重新统一时，支撑、重建东部代价高昂，这意味着要实行巨大的财政扩张。为了防止财政扩张带来通货膨胀，德国采取了非常紧的货币政策。问题是，其他欧洲国家虽然没有发生财政扩张，也被迫采取同样紧缩的货币政策，因而造成了一次波及整个欧洲大陆的严重衰退，并最终影响到了德国。

很明显，解决问题的方法就是马克升值，或者欧洲其他国家的货币贬值。但是，传统认识反对这样做，它认为贬值不会有作用，只会引起通货膨胀。更何况没有一个重要人物愿意让人认为他在挑战传统认识！直到去年9月14日，英国财政大臣诺曼·拉蒙特（Norman Lamont）还一直公开坚持，无论发生什么情况，英国都不会考虑让英镑贬值。实际上，两天以后，英镑就撤出了这个汇率机制。（几天以后，这位大臣又坚持说，他从未真的想过要捍卫英镑，英镑贬值后的那天他“还在浴室里唱歌”对各地决策者们的信用来说，这真是个不祥的预兆。）

我想讲讲我自己经历的一件事，说明那些故作高深的人是多么不愿意向传统认识提出质疑。在英镑贬值后的几个星期，我访问瑞典，作了一次演讲。在我看来，很明显的是，瑞典的情况和英国有着非常本质的相似之处：为了和德国的利率保持一致，瑞典发生了严重的衰退，以通常标准看，瑞典货币明显地高估



了，尤其是英国和芬兰的货币又刚刚贬值。事实上，英国发生危机后，紧接着就发生了对瑞典克朗的投机冲击，后来瑞典只好把短期利率提高到原来的500%，才渡过了难关。然而，瑞典当局，包括非御用经济专家，没有人愿意哪怕只是提议讨论一下把货币贬值当作复苏策略的一部分的可能性。结果，无论在电视上还是在报纸上，我都发现自己成了不速之客，这倒不是因为我说出了什么大家没有看到的东西，而是竟然有个真正的、重要的、有着良好信誉的经济学家愿意说些与众不同的东西。当然，政府官员都对我不屑一顾，他们告诉我说，我并不了解情况。大约两个月前，又发生了一次投机冲击，终于迫使他们同意货币贬值。

当然，我并没有发现我在瑞典的遭遇和我现在的情形有什么相同之处，实际上一点儿都不相同。

不过，我想我已经阐明我的观点了。几年以前，尽管实际上有很多与之矛盾的证据，自由市场和坚挺货币的传统认识仍被许多人看作是昭然若揭的真理。决策者们非常不情愿改变他们共同的想法，或者承认他们错了。不管怎么说，在美国和欧洲，“华盛顿观点”最近都遭到了重创，至少到目前为止，对发达国家来说是这样。

那么，发展中国家如何呢？故事又有些不一样了。



## 发展中国家成功的危机

让我再次转移注意力，看看在过去的 10 年里发展中国家的经历。

很显然，除了人均收入比发达国家低这个事实以外，发展中国家各有不同特点。我们可以根据许多（即使不是全部）发展中国家在过去 10 年里的经历，把它们分成三类。

第一类国家有着无可辩驳的成功故事，大多数亚洲国家通过发展出口导向的制造业获得了快速增长。这一类国家包括中国这个巨人，其他很多国家最近表现也很出色。

在另一个极端，则是许多（但并非全部）发生在非洲的灾难性的故事。这些国家一开始就很穷，而且越来越穷。实际上，把它们称为“发展中国家”，听起来已经开始有些像是个恶意的玩笑了。

这两极之间是一些在 80 年代的大多数年份表现很差而近来有所好转的国家，这类国家有智利、阿根廷，当然还有墨西哥。

为什么这些国家在最近几年里表现有所好转呢？简单的答案当然是这些国家削减了债务，实行了改革政策。不过，这个答案过于简单，它没有揭示出这个过程中的奇怪之处和包含的一些薄弱环节。



我将要讲到的一些东西看起来似乎贬低了广大发展中国家，尤其是墨西哥的改革家们取得的成绩。这并非我的本意。墨西哥和其他地方的改革，在政治上获得了惊人的成功，被证明是有用的经济政策。关键不是贬低这些改革，而是指出，在短期内改革获得了不应有的成功，政策带来的一些额外收益迟早是要偿还的。

改革还是给人们留下了深刻的印象。智利的故事已经是过去的历史了，不会有人真正赞成他们用来推行自由市场改革和开放经济的政治手段。不过，令人难忘的是智利能够重返民主，而没有回到它原先不好的干预的老路上去。智利在亚洲以外进行改革的国家中，可能是独树一帜的。有迹象表明，它的增长速度几乎与亚洲的增长速度不相上下。

在墨西哥，1985—1989年间发生了一场引人注目的贸易自由化：进口商品中由许可证控制的部分从90%下降到了25%，最高关税则削减了四分之三，平均关税也降低了一半。加上私有化的浪潮，墨西哥经历了一场重要的经济改革。

最近阿根廷也加入了改革的行列，削减关税60%以上。

为什么这些改革在政治上行得通呢？显然是传统认识起了决定性的作用。如果贸易自由化被作为微观经济政策详细地提出来，可能受到损失的行业了解详



情后会强烈反对，而那些可能获益的行业却是一盘散沙，通常起不了什么作用。然而，很多国家的改革者提出贸易自由化时，都把它当作能给整个国家带来很大收益的一揽子计划的一部分。也就是说，他们在提出贸易自由化时，不是说“让我们开放这 20 个行业的进口，这样做会提高效率”——通常这类说法不太有用——而是说：“我们不得不采用这样的策略：自由市场和坚挺货币，包括自由贸易，所有的重要人物都知道这样做是有用的，会使经济快速增长。”这是个不可分割的一揽子计划，一些人们原来认为不可能发生这样变化的国家，也已经采用了这种一揽子计划。

大体上说来，这个一揽子计划是起作用的；如果有点什么问题的话，那就是它的作用大得有些过头了。

我们来看看墨西哥。墨西哥的转折点是根据布拉迪计划达成的一揽子债务削减计划。债务被巧妙地削减了：墨西哥和它的债主们进行了艰苦而富有成效的谈判，债务削减的机制也相当不错。（事实上我认为，墨西哥进行债务削减谈判的代表干得很出色，这不仅是因为他们为自己做成了一笔好交易，也挽救了布拉迪计划。美国原来的计划含混不清，又没有什么作用；墨西哥设计了一个既削减债务、又不让银行发横财的巧妙办法，为以后削减债务描绘了蓝图。）

然而，每个人都知道，在墨西哥的一揽子债务削减计划中，实际债务减免是相当少的，对墨西哥的增长前景没有太大的影响。

不过，债务削减之后，墨西哥的经济面貌实际上发生了变化。墨西哥的问题仿佛以令人目瞪口呆的速度消失了。在债务削减之前，国内的实际利率是30%~40%，偿还国内的债务是国家财政困难的一个主要原因；债务削减之后，国内实际利率几乎立即降到了5%~10%。从1982年开始，墨西哥就一直被国际金融市场拒之门外；但是债务削减之后，大规模自由资本重新开始流入，而且规模越来越大。当然，长期萧条的经济也重新开始增长。

为什么一次看似平常的债务削减，能激起经济环境发生如此重大的转变呢？我想我们都知道答案：国际投资者把债务削减看成了一揽子改革的一部分，深信这些改革能起作用。随着债务削减而来的，就是自由市场和坚挺货币；自由市场和坚挺货币又意味着繁荣；于是，资本就流入了这个走上正轨的国家。

墨西哥的这种经历并不是独一无二的。90年代早期一件令人大吃一惊的事，就是私人资本再次大规模流向某些发展中国家。当然，从债务危机之后，银行向政府和有担保的公司贷款已经过时了；但是直接投资、证券投资和购买债券却兴起来了。资本这次大规模流入的国家，正是那些致力于按照传统认识进行



经济改革的国家。自然，关键是金融市场上的参与者（比如那些制定政策的重要人物）都相信传统认识。

这就意味着近几年来发展中国家的改革者们已经得到了回报，不是当他们的改革开始使经济获得了根本性改善的时候，而是立即就得到了，就像是从金融市场上得到了某种预付款一样。既然眼下得到了满足，与北美和欧洲的发达国家相比，在发展中国家很少有人对传统认识提出质疑，就没有什么可奇怪的了。

但是，这些看起来起了作用的改革，明显有某些不健康的地方，不是因为这些改革出了问题，而是因为国际投资者深信这些改革赖以进行的传统认识。如果传统认识不正确，会发生什么情况呢？或者，就算它基本上正确，但自由市场和坚挺货币带来的真正好处来得比金融市场认为该来的时间晚，那又会发生什么情况呢？所以，存在着事态恶化的危险。如果发展中国家的决策者不愿承认传统认识至少有某些部分是错误的，事情会变得更糟。

现在讲讲我所看到的、世界经济正面临的威胁。

## 正在出现的威胁

几个月以前，一些很有理智的人担心世界经济会进入一次持续的萧条，而且一般的对策都不管



用。虽然我还不能完全肯定，但我认为这个危险已经过去了。美国经济看起来已经进入了一个真正的复苏阶段。虽然直到最近就业增长还很慢，但工作机会总算开始增加。欧洲虽然还在滑坡，但也出现了一些充满希望的迹象。尤其是，英国决定让英镑贬值，似乎有一石双鸟的效果，英国似乎即将出现真正的复苏。德国面对英国和意大利货币贬值的挑战，也不得不降低它的利率。从短期甚至中期看，欧洲内部固定汇率的解体对世界经济是个好消息。

此外还有一些迹象表明，长期趋势会变得更好。特别是在美国，生产率激增。虽然我们还不知道这次激增会持续多久，但已经发生了一些很重要的事，比如现代技术在办公和服务部门的运用等等，都给我留下了深刻的印象。如果生产率的起飞被证明是可持续的，那么它意味着，无论是在美国，还是在参与了这次革命的其他国家，生活水平会稳步上升。如果繁荣起来的国家更加有责任感、更加慷慨，最终整个世界经济会运行得更好。

然而，眼下情况还没有那么好。尽管目前不可能发生严重的全球性萧条，但还是有个新的危险：保护主义蔓延。

现在我们已经听到很多人在讨论最近几年里保护主义的危险。很多人把保护主义看作是世界经济中主要国家之间越来越严重的利益冲突所导致的无法避免



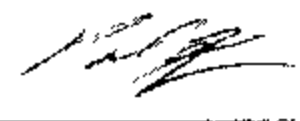
的结果，这就是莱斯特·瑟罗最近的畅销书《针锋相对》的中心思想。在讨论我所看到的真正的危险之前，我想先花点时间评论一下很多人关于保护主义动机的说法。

关于贸易冲突，现在存在着两种观点。第一，把它看作是美洲、欧洲和日本之间真正的利益冲突；第二，把世界设想成三个大的贸易集团，集团内部是统一的，但集团之间冲突严重。第一种观点根本就是错误的；这种三个集团的世界根本不是对于未来的真实写照。

事实上，发达国家之间在贸易政策上真正的利益冲突是很少的。虽然美国和欧洲在农业政策上分歧很深，但事实上，如果欧洲屈从美国的要求，欧洲的消费者和纳税人将是最主要的受益者。许多人在欧洲对空中客车公司的补贴上小题大做；但欧洲对高技术产业的补贴再多，也不可能把美国的实际收入降低两千万分之一。这并不意味着不会发生尖锐的、破坏性的贸易冲突，但这意味着不一定会发生冲突。这一切取决于问题怎样被提出，取决于大家是怎样理解或者怎样误解利益的。

既然利益冲突不是事实，所以势不两立的贸易集团的前景可能根本就是错误的。

如果美国、欧洲和日本之间为了争夺将来行业的主宰权真的发生战争，那么每个国家都需要联合它的



同盟者进行这场争夺主宰权的战斗。美国将组建一个更大的北美自由贸易协定来武装自己；日本则会在亚洲建立一个贸易同盟圈；而欧洲将努力联合尽可能多的东欧国家。可是这些情况根本不会发生。

让我们从亚洲开始。亚洲目前还不存在一个以日本为中心的贸易集团，而且在将来也不可能出现。有两个原因：首先，如果想使集团发挥作用，中国肯定将是这个集团里一个很重要的组成部分；可是，中国的经济和政治利益，决定了它不可能与日本结成任何亲近的联盟。

再来看看欧洲。欧洲已经存在一个贸易集团，但是那种认为欧洲即将成为一个更紧密的联盟、实行一种与美国和日本相抗衡的共同政策的想法，却一天比一天不现实了。欧洲在马斯特里赫特条约和货币政策上的冲突，就部分地说明了这个事实。从香蕉进口配额到真空吸尘器工厂定位，在每件事情上欧洲都存在着冲突。在这样一块充满争执的大陆上，不可能制定出一个宏伟的竞争策略。

北美情况如何呢？正如我们所知，北美自由贸易协定已经成为许多令人难忘的华而不实的说法的主题。至少其中一些说法是基于这样的观点：一个统一的北美市场能让北美的公司在世界上获得竞争优势。这种说法被到处引用，美国那些北美自由贸易协定的支持者们用得尤其多。你们都听说过：“北美自由贸



易协定将会创造出一个经济巨人，一个价值62 000亿美元的统一市场。”的确如此。可是，美国已经是一个价值55 000亿美元的市场了；加拿大只加进了5 000亿美元；墨西哥只加进了2 000亿美元。我希望，并且我也相信北美自由贸易协定会实现，但结果不是某种不可抗拒的贸易集团。

如果世界会形成三个贸易集团不是危险所在，那么危险是什么？我想，答案恐怕就是旧式的、吝啬而自私的保护主义。我担心发达国家的经济困难和“华盛顿观点”面对这些经济困难时崩溃，那将导致保护主义肆意蔓延，这对发展中国家是很不利的。

## 传统认识的对与错

现在，我有必要明白地阐述一下，在“华盛顿观点”中，我认为哪些是对的，哪些是错的。

至少从广义来说，“华盛顿观点”中正确的是：它坚持自由市场是正确的，保护主义是邪恶的。虽然这个观点有一定的局限性，但它本质上是正确的。与此相比，局限性是次要的。

至少从我们上面的解释来看，“华盛顿观点”中的错误是对坚挺货币的愚忠，即否认积极的货币政策和偶尔重新调整汇率的平价是有效的。尤其是，贬值在任何情况下都是无意义的或者无效的策略，这种看

法是不正确的。

为什么我现在要说这些？因为看起来在传统认识崩溃的时候，极有可能是正确的部分被抛弃了，而错误的部分却被保留下来。要是这样的话，对每个人都不是件好事，对发展中国家尤其不利。

让我举两个例子，说说我发现这个不利的进程正在如何发生。

首先，想想加拿大的情形。正如你们都知道的那样，加拿大已经在 1990 年同美国签订了自由贸易协定。然而，现在这个协定在加拿大非常不受欢迎。实际上，对这个协定负绝大部分责任的布赖恩·马尔罗尼（Brian Mulroney）已经辞去了总理的职务，因为他知道他个人不受欢迎，肯定意味着在下次选举中他的党派将会失利。而自由贸易协定和马尔罗尼先生都这样不受欢迎的原因，则是加拿大失业率急剧上升，尤其是 1990 年以来，加拿大丧失了许多制造业的工作机会。

令人感到羞愧的是，加拿大的衰退和就业的丧失——实际上，甚至还有竞争力不如美国——其实与自由贸易协定几乎毫无关系。从根本上说，这些是加拿大银行推行银根极紧的货币政策的结果，这个政策的初衷是想要彻底稳定加拿大的物价，尽管美国愿意容忍一点小小的通货膨胀。银行行长约翰·克罗（John Crow）实行的政策，导致了一场严重的衰退，使加拿



大元高估，这些才是导致不幸的真正原因。可是公众对此并不理解，最后很可能抛弃根本无辜的自由贸易协定。

第二个例子。就在本周，法国的选民们以绝对多数否决了社会党人的业绩，而把多数票投给了各个保守的党派。毫无疑问，令选民们不快的主要问题，就是高居不下并仍在上升的失业率。同样毫无疑问的是，法国出现衰退而且越陷越深的主要原因，是法国决定盯住德国马克。如果法国像英国那样，愿意退出欧洲货币体系，或者要求重新调整汇率的平价，它的境况会好许多，至少可以使经济在一定程度上复苏。

不幸的是，那是一个不可能的结果。刚刚赢得选举的右派政党明确表示：他们会像现政府一样，继续遵循“法郎堡垒”，即坚挺法郎的承诺。那么，他们提议什么呢？是拙劣的经济民族主义：保护农产品，推迟结束乌拉圭回合谈判，把东欧急需出口的产品拒之门外。

在所有这些案例中，执政者都已经感觉到自由市场和坚挺货币的传统认识出了问题。这当然没错。可是在所有这些案例中，他们都抛弃了不该抛弃的部分：本来应该归咎于货币政策和汇率，他们却归罪于自由市场。

虽然美国没有发生同样的事，但我承认我正在担心。我设想，新出现的传统认识可能是这样的：它无

缘无故就认为国际竞争给美国经济带来了问题，包括短期的就业问题和长期的增长问题。克林顿总统就美国与日欧的贸易问题发表的华而不实的谈话，一个星期比一个星期变得更粗鲁、更好斗。我无法保证墨西哥能幸免于难。

## 墨西哥的前景

现在让我回到墨西哥。讲了上面这些东西之后，对墨西哥的经济前景我们能说些什么呢？

要讨论的第一个论题当然是北美自由贸易协定。我对传统认识的质疑是否意味着北美自由贸易协定是个馊主意，或者说双方应该重新考虑北美自由贸易协定呢？

绝对没有。毫无疑问，北美自由贸易协定本来就被吹嘘得过头了，尤其是在美国，有关北美自由贸易协定对我国经济的影响的看法，听起来非常稀奇古怪。墨西哥经济目前的规模只是和马萨诸塞州的经济规模一样大。从对美国的直接影响来看，达成北美自由贸易协定的重要性就好像欧共体和欧洲自由贸易联盟讨论后，与瑞典建立了更加紧密的贸易关系的重要性一样。也就是说，从美国经济的角度看，这无关大局。

即使从墨西哥的角度看，北美自由贸易协定也只

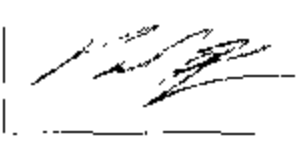


不过是正在进行的大规模自由化进程的延伸而已。通常，保护主义的经济代价与有效保护率不成比例，比有效保护率要大得多，40%的保护率的危害相当于20%的保护率的危害的3倍或4倍。墨西哥已经取消了大多数保护，所以转向自由贸易很难再得到很大的收益。同时，美国对墨西哥出口商品的壁垒也已经非常低了，所以，就算对墨西哥而言，总的影响也相当小。

不过，北美自由贸易协定实际上还是很重要的，因为它是个政治信号，是墨西哥改革会持续下去的信号，也是美国愿意对墨西哥未来的出口产品继续开放市场的信号。如果比较一下北美自由贸易协定以后的贸易体制和目前的贸易体制，就会发现，它们没有太大的不同。但是，如果没有北美自由贸易协定，任何一方或者双方在未来都可能出现巨大的倒退。

况且，墨西哥融入更广泛的北美经济的潜在利益是很大的。传统认识可能把太多的奇迹归因于自由市场的力量，不过，出口导向的工业化确实已被证明，它是比我们已知的其他任何东西都更有效的带动经济发展的发动机，这一点是正确的。墨西哥如果放弃这种增长的机会不加以利用，将是非常糟糕的事情。

既然北美自由贸易协定有百利而无一害，它有没有可能流产呢？有，它有可能由于两个原因而流产。一方面，美国最后会不会批准北美自由贸易协定还不



确定。我觉得很难相信我们美国会不批准；而且我最好的猜测是，克林顿当局会极力促成通过这个协定，这主要出于对外政策的考虑。目前的墨西哥政府就像是一个美国梦，虽然这种说法有点不太客气，但我觉得这是很明显的：改革家、美国培训出来的技术官僚们愿意抛弃所有长期以来被美国统治的畏惧感，努力想建立一个现代的、最终实现民主的国家。美国政府要是以任何方式破坏了它与墨西哥结成同盟的机会，那不仅是疯狂，而且是愚蠢。这并不意味着不可能发生这种情况，但是发生的可能性不大。还有另外一个原因也可能导致北美自由贸易协定流产，即可能因为墨西哥面临经济危机而流产。虽然危机与北美自由贸易协定无关，可是加拿大和法国的的问题也和自由贸易没什么关系啊！

哪种危机可能发生呢？显然，最大的危险来自于目前墨西哥对资本流入的依赖性。

就像我前面说过的那样，虽然墨西哥的经济改革预计会成功，但这种成功来得过早，表现为资本大规模流入。在过去几年里，墨西哥在投资者和评论家中异常受欢迎。

现在已经做得有些过火了。我听说一位学识渊博的墨西哥官员，在对比了墨西哥 1990 年以前无力借债的状况和目前资本大规模涌入的状况之后说：“我们从来没有差到那种地步，但是我们现在也没好到这



种地步。”甚至就在去年，还常常听到美国人（不是墨西哥人）谈论墨西哥奇迹，仿佛那里发生了中国式的腾飞一样。

不幸的是，真正的墨西哥奇迹充其量只是刚刚开始。在过去几年里，真正的增长速度一直没有比人口增长速度高出1或2个百分点，只有少数几个工业部门达到了接近美国的生产率水平，但生产率并没有骤然全面提高。在经济增长恢复的时期，失业率还在继续上升。这些都不是新闻，也不是对这个我很尊敬的政府的批评。我要说明的是，墨西哥之所以成为大家的目标，不是因为国际投资者理性地赞赏它的能力，而是因为一阵突发的、非理性的金融狂热。

如果这种狂热结束（这类东西通常都会结束），会发生什么情况呢？或者，如果增长变慢，就像它已经开始的那样，会发生什么情况呢？政府开放经济的基本策略没有问题。实际上，从长期看，这个策略正是墨西哥摆脱贫困的真正的惟一希望。可是，一个短期或中期的问题又隐隐出现了：除非资本流入能继续保持在每年为GDP的6%的水平，否则比索的价值就严重高估了。

现在墨西哥的实际利率与1988年相比高了很多，究竟应该把这看成是外国资本自发涌入的结果，还是应该看成试图用汇率控制通货膨胀的结果，这个问题还有待讨论。我倒不认为这很重要。真正的问题是外

国资本会不会继续以同样的速度涌入墨西哥，而这似乎是不太可能的。如果不可能，我们该怎么办？

当然，传统认识是墨西哥应该固守陈规：自由市场和坚挺货币。这就是美国的领导人现在正在说的话，而且他们会一直这么说下去。我也想这样做。不过，我们只是些平民百姓，有时可以不负责任，也可以说些不中听的话。

我想，就像去年在其他地方发生的那样，墨西哥必须抛弃“华盛顿观点”中的某些部分。当然，有可能抛弃了不该抛弃的那一半，结果转向了早已失败的保护主义和民族主义的政策。如果政府在没吃够苦头之前总想坚持采用坚挺货币的政策，这种可能性就更大。

虽然我对墨西哥的事情了解得有限，是作为一个外行来发言的，不过，我的猜测是等式的另一半将要给出的。我已经听过了英国和瑞典那些决心不惜一切代价来维持货币稳定的旦旦誓言；但在那两个例子中，最后还是逻辑占了上风。我觉得这些国家实际上非常幸运，因为投机者迫使它们采取了这样的行动。如果不久之后，同样的事情还没有在墨西哥发生，我会感到非常惊讶。换句话说，我期持着，并且欢迎墨西哥货币贬值，成为推动墨西哥完成经济改革的力量的一部分。



## 10. 关于北美自由贸易协定 令人不安的真相\*

在美国政治中，就拟议中的北美自由贸易协定展开的辩论非常引人注目。在斯穆特·霍利（Smoot-Hawley）关税法案之后，还没有哪一项贸易立法引起过人们的观点如此剧烈地两极分化。

无论从这项协定的实际内容，还是从协定可能导致的后果看，都无法理解这场辩论的紧张激烈程度，辩论的结果也不太可能促使人们认真考虑事实究竟是什么。要想说服北美自由贸易协定的许多反对者，就像从前想要让威廉姆·詹宁斯·布赖恩（William Jennings Bryan）的追随者们相信允许银作为货币（free

---

\* 本文经《外交》杂志（1993年11月/12月号，13~19页）许可重新发表。版权所有：1993, Council on Foreign Relations, Inc.

silver)\* 不是解决农民问题的方法一样不可能。

实际上，这两者的确非常相似。19世纪90年代的民粹主义，代表了一种想要继续使美国作为农业社会的绝望挣扎，它与正在把美国变成工业国家的深层经济力量背道而驰。货币本位的选择，其实和农业部门的真正问题没有什么关系；一次通货膨胀飙升，或许可以让那些负债累累的农民得到暂时的喘息机会，但它不会逆转甚至稍微减弱工业化的潮流。

然而，允许银作为货币与金本位的对立，是个很容易理解的符号。19世纪，人们可以理直气壮地攻击说：“你们不要把这个国家钉到金子做的十字架上”。于是，虽然放弃银本位的要求几乎毫不相干，却成了民粹主义者议事日程的核心。

与此类似，对北美自由贸易协定的顽固抵制，也来源于当代的民粹主义，即不顾一切地想要使美国继续作为工业社会，与正在把美国变成一种服务经济的

\* 19世纪七八十年代，西方国家的产出迅速增长，越来越多的国家采用金本位制，对金（用作货币）的需求大增。虽然金的供给也有所增加，但不能满足对金的需求，产品价格持续下降。因此，铸造银币与金共同作为货币的呼声越来越高（直到1873年，美国名义上仍以金银两种金属作为货币，但1873年通过了《铸币法》，废除了银作为货币的地位），其中的代表人物就是威廉姆·詹宁斯·布赖恩，他于1896年竞选总统失败。90年代，南非和阿拉斯加发现了金矿，冶炼金的技术也有提高，使金的供给大增，铸造银币的呼声也日渐式微。以上资料选自Milton Friedman和Anna Jackson Schwartz所著：A Monetary History of the United States: 1867—1960, (《美国货币史：1867—1960》), 1963, Princeton University Press.

1896年8月9日，布赖恩在芝加哥举行的民主党全国大会上发表了“金做的十字架”的演讲。需要该演讲原文者，请与译者联系：zjzhang@ccer.pku.edu.cn——译者注。



那种力量背道而驰。一般的国际贸易，或者具体地讲，与墨西哥的贸易，与那种力量没有什么关系。美国现在对墨西哥进口制造品征收4%的平均关税率，靠它在很短的时间里可能保住很少几个行业中的低薪工作岗位，但是几乎完全不可能阻挡、甚至不可能减缓北美自由贸易协定的反对者们真正关心的长期趋势。

然而，不好的观点经常将好的观点排挤出去，这是一个不幸的政治问题。北美自由贸易协定的反对者们使用了一些简洁但在政治上很有效的说法。协定的支持者们虽然不够深入，但也针锋相对地予以还击。眼下在政府内外，北美自由贸易协定的支持者们描绘了一片光明的前景：协定将创造成百上千的高收入工作机会，为美国的竞争力创造奇迹，而且能保证整个北美的繁荣。虽然比起北美自由贸易协定的反对者们描绘的前景，这个前景还稍微真切一些，但它的确在很大程度上美化了现实。

关于北美自由贸易协定的真相可以总结成五个命题：

❖北美自由贸易协定对美国的就业不会有任何影响；

❖北美自由贸易协定不会破坏环境，反而可能改善环境；

❖北美自由贸易协定只会使美国的实际总收入有很小的提高；

✧北美自由贸易协定会使美国非熟练工人的实际工资略微下降；

✧对美国而言，北美自由贸易协定本质上是一项对外政策，而不是一个经济问题。

## 北美自由贸易协定和就业

关于北美自由贸易协定将对就业造成什么冲击，人们已经展开了广泛的辩论。一些反对者宣称，产品将从墨西哥涌入，资本将流向墨西哥，这将会减少美国成千上万的工作机会。很多支持者却宣称，加入北美自由贸易协定之后，墨西哥将会变得繁荣起来，为急剧增加的美国出口产品提供市场，从而增加成千上万的工作机会。<sup>[1]</sup>

这两种说法都不对，真正的答案也并非居于二者之间。确切地说，计算贸易增加和减少工作机会的整个思路，代表了对美国经济运行方式的一种误解。尤其是，它忽视了一个事实：其他经济政策，尤其是货币政策，肯定会化解北美自由贸易协定对就业的任何潜在冲击。

但是，即使向那些很有见地的公众说明这个观点，看起来也是非常困难的。每一个考虑这个问题的人都意识到，经济是个很复杂的系统，其中每一个因素都和其他因素互相影响。然而，要是说如果不考虑



货币政策制定者可能的反应，就不可能理解贸易政策的变化可能产生的影响，人们很快就不耐烦了。不幸的是，不这样考虑，就永远不可能理解。

让我们把今后 10 年美国的经济设想成一辆从波士顿开往纽约的汽车。让汽车行进中的平均速度代表该 10 年里的平均就业水平，再用汽车在这两个城市之间行驶时天气是顺风或者逆风来代表北美自由贸易协定对就业的直接影响。这样，评估北美自由贸易协定对整个就业的影响，就好像是预测意外遇上大风会怎样影响汽车的速度。计算就业的那种做法是假设其他条件都没有变化，实际上，它们是假设我们这辆汽车的发动机一直使用与没有风时一样的油门。

没有人会认为这是预测汽车速度的合理做法。毕竟，汽车都有司机，司机不会很被动，他们会调节油门大小，以获得希望的速度。我希望以每小时 63 英里的速度在这两个城市之间行驶，但因为我很着急，所以超过了限定的时速，但又没有超过太多，因为我希望警察去追赶别的违规者。每小时 5 英里的逆风或者顺风，不会改变我的平均速度；我只要变一变踩油门的力量，就可以抵销风的作用。

美国经济也有个司机：联邦储备。大约每 6 个星期联邦储备公开市场委员会就召开一次会议，决定美国利率的目标范围。这个选择对失业率的影响比任何贸易政策都大。而且，它还是根据经济情况作出的反

应；提高或者降低利率的决定，代表了美联储在增加就业的愿望（驶向某地）和对通货膨胀的担心（一张超速罚单）之间作出的权衡。美联储经常计算错误，导致通货膨胀比预计的高，或者就业比预计的少，但是无论对错，美联储采取的行动都是影响美国就业增长最有力的因素。

假设北美自由贸易协定真的使美国从墨西哥的进口增加，如果别的条件保持不变，进口的增加将会减少美国在未来 10 年内 50 万个就业机会。可是别的条件真的会保持不变吗？当然不会。如果经济滑坡，美联储会把利率降低到不会发生经济滑坡时的水平。相反，给定其他条件相同，如果北美自由贸易协定能够增加 50 万个就业机会，利率将会更高。毫无疑问，美联储的目标可能达不到。不过，做过了头和做得不够的可能性是一样的。再说，我们没有理由认为，未来 10 年里的就业平均水平，在有或没有北美自由贸易协定时会有什么不同。

这个结论与协定的细节没有什么关系。如果你告诉我，北美自由贸易协定对美国经济的直接影响是美国失去 500 万个工作机会，也许我会担心美联储是不是真的有能力平息这阵风波，就好像我顶着八级大风驾驶会有麻烦一样。但实际上，就算是对北美自由贸易协定最猛烈的批评，也很少估计美国失去的工作机会将会超过 50 万个，而这还不到美国总就业量的



0.5%。估计值都很小的原因是，任何人看看有关数字就能立即意识到，美国对墨西哥的贸易壁垒已经非常低了，制造品关税是4%，某些农产品关税稍高，还有一些零零星星的数量限制。如果墨西哥的低工资对美国工业有某种决定性的吸引力，能产生罗斯·佩罗特所谓的“巨大的吮吸声”，那些公司早就搬到墨西哥去了。

然而，与美联储政策的影响相比，损失（或者增加）半个百分点的就业，只是很小的变化。只要稍微改变一下利率，就能抵消这种变化。

## 北美自由贸易协定和环境

除了对就业的担心外，反对北美自由贸易协定最有力的论据是：协定将会使环境遭到破坏，因为墨西哥环境法规宽松，尤其是执行不力，工业为了利用这些漏洞会南迁。毫无疑问，与美国工厂相比，墨西哥工厂通常对环境的破坏更厉害。

但是，这是个错误的比较。既然北美自由贸易协定不会造成就业机会从美国向墨西哥（或者反方向）转移，这里的问题就不是与美国工厂相比，由于北美自由贸易协定而出现的墨西哥工厂是否对环境有害，而是与墨西哥工人原来工作的工厂相比，它们是否会对环境造成更大的破坏。

这个问题没有什么明确的答案，但是我们至少有

两个理由可以认为，总的说来，北美自由贸易协定对墨西哥的环境是有好处的。

一个理由是美国对环境很重视，因而使墨西哥也会比原来更加严格地执行环境法规。尽管这样，墨西哥的工厂看起来可能还是比美国的工厂糟糕得多。不过这无关紧要，关键是它们会比没有北美自由贸易协定的时候更清洁。

北美自由贸易协定带来的另一个环境改善更令人惊讶，这就是墨西哥工业的重新定位。1980年以前，墨西哥的工业化以本国市场为目标，大部分集中在墨西哥城里或者墨西哥城周围。到过那里的人都知道，为什么这造成了令人吃惊的环境问题。墨西哥开始实施出口导向的新政策之后，出口导向的新工厂大部分建在墨西哥的北部地区。它们可能算不上绿色工业的典范，但至少它们不是位于那个海拔只有1英里、却有两千万人口的四面环山的幽谷之中。

## 北美自由贸易协定带来的收益

北美自由贸易协定既不会创造、也不会破坏工作机会，但是它能稍微提高北美现有劳动力的生产率。所有严肃的研究（指那些只有事实才能改变他们观念的人所做的研究）都发现，北美自由贸易协定将给美国带来一点小小的净收益，这就是通常从国际贸易中



得到的利益。首先，每个国家都会提高生产率相对更高的产业的产出，从而提高整个北美经济的效率。第二，更大的市场使得企业可以更好地利用规模经济。最后，更大的市场将导致竞争加剧，减少垄断势力造成的无效。

然而，关键是“小”。没有哪一项研究表明，北美自由贸易协定会使美国的实际收入增加0.1%以上。

为什么收益如此之小？第一，在签署北美自由贸易协定之前，美国和墨西哥就已经非常接近自由贸易了；协定除了统一市场外，没有更多的事情可做。第二，墨西哥的经济规模很小，它的GDP不足美国的4%，在可预见的将来，它既不可能成为一个重要的供应商，也不可能成为一个重要的市场。

毫不奇怪，正因为墨西哥经济规模很小，墨西哥从北美自由贸易协定得到的收益占墨西哥国民收入的百分比比较大。最近的一个估算很有代表性：它发现用美元计算，美国和墨西哥差不多均分北美自由贸易协定带来的收益（每个国家每年大约是60亿美元）。这些收益略多于美国GDP的0.1%，却超过了墨西哥GDP的4%。<sup>[2]</sup>

## 北美自由贸易协定和美国的低薪工人

当一个熟练劳动力充裕的国家扩大与一个技术非

常稀缺的国家的贸易时，熟练劳动力充裕国家中非熟练工人的实际工资会下降。根据经济原理，我们预计北美自由贸易协定对美国体力劳动者的工资至少会有一些负面影响。

但是，所有的证据都表明这种影响将非常小。首先，因为美国和墨西哥之间的贸易壁垒已经相当低了，所以取消这些贸易壁垒不会对工资率有什么剧烈的影响。其次，尽管经济理论表明，美国和墨西哥之间的贸易应该是技术密集型产品和劳动密集型产品的交换，但从实际的贸易数据看，这个不利于美国低薪工人的贸易倾向非常不确定。最值得一提的是，加里·赫夫鲍尔（Gary Hufbauer）和杰弗里·肖特（Jeffrey Schott）对北美自由贸易协定进行了研究，他们的研究成果被许多人引用。该研究发现，美国与墨西哥进口品竞争的行业的平均工资，几乎正好等于向墨西哥出口产品的行业的平均工资。

应当指出的是，没有证据表明贸易真的恶化了美国的收入分配，这种情况并不只限于墨西哥。曾经有两位经济学家希望发现贸易对工资有显著的影响，却发现从1979年以来，美国工资差距的拉大丝毫不能归因于国际因素。劳伦斯·卡茨（Lawrence Katz）所做的调查也得出了同样的结论。<sup>[3]</sup>

从理论上说，我们必须承认北美自由贸易协定将损害美国低技术工人的利益。实际上，并没有证据支



持这个想法，最好的猜测只能是：任何这样的影响都是极小的。

## 作为对外政策的北美自由贸易协定

虽然北美自由贸易协定对劳动和环境的不利影响很小，美国公众却不肯相信。虽然北美自由贸易协定能给美国带来经济利益，但也很小。有人可能会问：为什么克林顿政府的政治资本已经捉襟见肘，仍不惜重金促成这么一个既不受大家欢迎，在经济上也无关紧要的协定？答案是，墨西哥政府需要北美自由贸易协定，美国也可以从帮助墨西哥政府中得到极大的利益。

卡洛斯·萨利纳斯·德·戈塔利（Carlos Salinas de Gortari）的政府并非一个民主的美德的典范。但是从美国的观点看，在两国的历史上，它是最好的墨西哥政府。萨利纳斯手下那些以市场为取向的改革家们，已经尽了最大努力来打破长期以来反美的传统。尽管墨西哥还没有实行真正自由的总统选举，但它更加开放与民主的趋势已经很清楚了。不久以前，美国的情报分析家们还担心，由于债务危机缠身和油价暴跌，墨西哥会成为美国安全的一个被激化的恶梦。但它现在反而变成了友好的邻邦，仿佛国务院的美梦成了真。



不过，无法保证墨西哥的改革在长期内仍能获得成功。萨利纳斯对墨西哥经济进行了激进的自由化，尤其是在国际贸易方面，最高关税税率从 100% 降到了 20%，许可证管理的进口商品所占比例从 93% 降到了不足 25%。这些改革成功地把墨西哥重新变成了国际投资者喜欢的地方。从 1990 年以来，他们向墨西哥大量投资。但是，改革在至关重要的地方，即提高墨西哥普通民众的生活水平方面，没有取得令人信服的结果。停滞了 8 年之后，墨西哥经济在 1990 年重新开始增长。然而，经济增长跟不上劳动力的扩张。与 1980 年相比，失业率依然很高，而实际工资很低。

绝大多数经济学家相信，墨西哥的改革最终会取得丰硕的成果。不过，同时也存在着风险：墨西哥的民众或者那些曾经支持了墨西哥经济恢复增长的外国投资者，可能对改革进程失去信心和耐心。

应该在这样的背景下看待萨利纳斯寻求与美国进行自由贸易的决定。对他的政府来说，北美自由贸易协定是一种许诺，是向外国投资者许诺墨西哥的改革将会继续下去，而且美国的市场将一直对墨西哥生产的产品开放；同时也是对墨西哥民众的一种许诺：美好的时光就要到来了。

从事后看，如果萨利纳斯当初不曾提议建立北美自由贸易协定，情况可能会更好。也许墨西哥还可以



沿着它 80 年代中期以来一直遵循的单边贸易自由化的道路走下去。这个政策可以充分利用对墨西哥出口的制造品已经相当开放的美国市场，又不会引发正式提议自由贸易激起的那种情绪。但是，现在逆转这个进程已经太迟了。既然北美自由贸易协定已经达成了，美国如果否决这个协定，无疑是打在墨西哥改革者脸上的一记灾难性的耳光。

谁也不能肯定北美自由贸易协定失败了会发生什么情况。也许墨西哥的改革仍会继续，尽管改革者会很伤心，但会变得更加明智。不过，最有可能的预测却更加凶险：当投资者意识到墨西哥改革的成功并没有保障时，就可能发生金融危机；当墨西哥的民粹主义者，如库奥特默克·卡德纳斯·索罗扎诺（Cuauhtémoc Cárdenas Solórzano 他差一点赢得上次总统竞选）用美国对待朋友的方式来嘲笑当局时，就可能发生政治危机。

如果美国否决了北美自由贸易协定，它实际上就是要求回到以前美国与墨西哥交恶的时代去。对美国来说，这个协定与就业无关，甚至和经济效率、增长都没有什么关系。它是尽我们所能帮助一个友好的政府获得成功。如果我们对北美自由贸易协定抱着近乎非理性的恐惧，最终导致南方边境上出现一个陌生的甚至充满敌意的国家，那将是为我们的愚蠢所立的一座纪念碑。

**【注释】**

〔1〕在 *NAFTA: An Assessment* (华盛顿国际经济学研究所, 1993) 一书中, Gary Hufbauer 和 Jeffrey Schott 很好地总结了正反两面的观点。

〔2〕Drusilla K. Brown, Alan V. Deardorff 和 Robert M. Stern, "A North American Free Trade Agreement: Analytical Issues and a Computational Assessment," *The World Economy*, January 1992, pp. 15 ~ 29.

〔3〕Robert Z. Lawrence 和 Matthew Slaughter, "Trade and Wages: Giant Sucking Sound of Small Hiccup?" *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics 1993*, forthcoming; Lawrence Katz, "Understanding Recent Changes in the Wage Structure", *NBER Reporter*, 1992/1993 冬季号。



## 11. 亚洲奇迹的神话\*

### 一个警世寓言

曾几何时，西方一些舆论领袖发现，几个东方国家异乎寻常的经济增长速度不仅给他们留下了深刻的印象，而且令他们感到畏惧。尽管那些经济和西方经济相比还很穷，经济规模也很小，但是，它们从一个农业国家转变成一个工业强国的速度，它们持续地以数倍于发达国家的速度增长的能力，它们在某些领域内挑战甚至超越欧美技术的能力，越来越强大，不仅对西方的实力，也对西方的观念的支配地位提出了挑战。那些国家的领导人并不认同我们对自由市场或不受约束的公民自由权利的信念；他们越来越自信地宣称他们的制度更优越：它们的社会承认强权乃至独裁政府，为了共同的利益愿意限制个人自由，现在政府

---

\* 本文经《外交》杂志（1994年11月/12月号，62~78页）许可重新发表。版权所有：Council on Foreign Relations, Inc.

管理着国家经济，牺牲消费者的短期利益以获得长期增长，它们的社会最终能超越西方那些越来越混乱的社会。越来越多的西方知识分子同意这个观点。

西方和东方的经济绩效差距，最终成了一个政治话题。在一位年轻、精力充沛的新总统带领之下，民主党再次入主白宫；新总统发誓要“振兴国家”。对于他和他身边的顾问来说，这个誓言的含义是指加快美国的经济增长，以迎接东方的挑战。

当然，那是60年代早期的事情了。那位充满活力的年轻总统就是约翰·F·肯尼迪（John F. Kennedy）。令西方人如此惊悚的技术成就，是苏联发射了人造地球卫星以及早期苏联在太空的领先地位；增长迅速的东方经济是苏联和它的卫星国。

50年代，共产主义经济的增长成为无数危言耸听的书籍和争论不休的文章的主题。一些经济学家认真地研究了这种增长的根源，描绘出一幅与当时流行的绝大多数看法截然不同的景象。共产主义国家的增长速度确实给人留下了深刻的印象，但这并不是不可思议的。产出的迅速增长，完全可以用投入的迅速增长来解释：就业的膨胀；教育水平的提高；最重要的是，在物质资本上的巨大投资。一旦把这些投入都考虑进去，产出的增长也就不足为奇了。换句话说，只要仔细观察就能发现，苏联令人震惊的增长其实并不神秘。



这个经济分析有两个重要的含义。第一，有关共产主义制度优越性的大多数推测，包括那些流行的认为西方经济借鉴共产主义制度的某些方面就可以轻松地加速它们的经济增长的观点，都没有什么根据。苏联经济的快速增长只有一个原因：他们愿意储蓄，即牺牲眼前的消费以换取未来的生产。共产主义的例子丝毫不能说明有“免费午餐”。第二，对共产主义国家增长的经济分析，暗示了它们未来的工业扩张会受到限制，也就是说，暗示着简单地用它们过去的增长速度预测未来，很可能大大高估了它们真正的前景。通过投入扩张、而不是通过提高单位投入的产出来促进经济增长，不可避免地会受到报酬递减的约束。苏联经济根本不可能保持前几年那样的劳动用工、平均教育水平，尤其是物质资本存量的增长速度。可以预见，共产主义国家的增长会放慢，而且可能是急剧放慢。

50年代华约国家的增长，与如今备受政策智囊们瞩目的亚洲国家令人吃惊的增长相比，究竟有没有什么类似之处呢？当然，从某些层次上讲，它们的差距太大了：20世纪90年代的新加坡完全不像50年代的苏联，而且新加坡的李光耀和苏联的尼基塔·赫鲁晓夫也没有什么相似之处，更不用说和约瑟夫·斯大林有什么地方相像了。但是，最近有人对太平洋周边国家的增长来源进行了经济研究，在那些能回想起关

于苏联增长的讨论的人看来，这些研究结果有一种似曾相识之感。现在就跟那个时代一样，流行的宣传与真实的前景之间、传统认识与铁的数据之间有着天壤之别，以至于合理的经济分析不仅被许多人忽视，而且有人将研究结果发表出来的时候，也常常被认为是一派胡言而被置之不理。

应该给公众对亚洲繁荣的热情泼点冷水了。亚洲的快速增长远不是许多作家宣称的那样，是西方的一个样板；它未来的增长前景比任何人现在所想像的都要有限得多。当然，要驳斥这样一个几乎被广泛接受的信念，必须让人们相信你说的是对的。本文从30年前关于苏联增长的讨论中一种错误的说法开始，说明我们可能又犯了一个老错误。我们以前就已经犯过这种错误，而现在几乎没有人还记得苏联帝国的经济绩效曾经给人留下多么深刻的印象，曾经是多么地令人惊恐。所以，在讨论亚洲的增长之前，先来回顾一段重要的却几乎已经被遗忘了的经济历史，可能是很有益的。

## “我们将埋葬你们”

生活在一个苏联帝国已经土崩瓦解的时代，大多数人很难意识到，曾几何时苏联经济是一个世界奇迹，而不是社会主义失败的代名词。那时，赫鲁晓夫



用鞋子“砰砰”地敲着联合国的主席台，宣称：“我们将埋葬你们。”他不是在炫耀军事，而是在炫耀经济。因此，翻一翻《外交》之类的杂志，你会惊讶地发现，从 50 年代中期到 60 年代早期，每年至少有一篇文章讨论苏联工业实力越来越强大的影响。

1957 年，卡尔文·B·胡佛 (Calvin B. Hoover)<sup>[1]</sup> 的一篇文章就可以说明当时的基调。如同西方的很多经济学家一样，胡佛批评苏联的官方统计数字，说它们夸大了真实的增长速度。然而，他的结论是，苏联取得了令人震惊的成就，这种说法是完全可信的：它们经济的增长速度“两倍于任何一个重要的资本主义国家在大部分年代里的增长速度，（并且）三倍于美国的年平均增长速度”。他认为，“集体主义的、独裁的国家”在促进经济增长方面可能本来就优于自由市场的民主国家，并且预言，到 70 年代早期，苏联经济会超过美国。

在那个时候，人们并不认为这些观点有什么稀奇古怪。相反，对苏联中央计划的一般印象是，它可能很野蛮，也许不能很好地提供消费品，可是它能非常有效地促进工业增长。1960 年，瓦西里·列昂惕夫 (Wassily Leontief) 把苏联经济形容为“在意志坚强的铁腕领袖的领导下”。他这样说的时候并没有什么证据，但他坚信自己是在表达一种人所共知的观点。

可是，许多研究苏联增长的经济学家逐渐得出了



一个大相径庭的结论。尽管他们并不否认过去苏联增长的事实，但是他们对那种增长的实质提出了一个新的解释，他们的解释暗示着需要重新考虑苏联经济未来的前景。为了理解这个新的解释，我们有必要来一段小小的插曲，讨论一下经济理论中一个看起来很深奥、实际上却很实用的概念：增长核算。

## 苏联衰退的解释

经济扩张代表了两个增长来源的加总，这是个同义反复。一方面“投入”的增长，包括就业的增加，工人教育水平的提高，物质资本存量（机器、厂房、道路等等）的增加；另一方面是单位投入产出的增长；这种增长可能是更好的管理或更好的经济政策的结果，但在长期，最主要的是知识积累的结果。

增长核算的基本思路是，通过计算两者的确定数量来具体化上述框架。然后，核算就能告诉我们每种投入（如资本、劳动）所带来的增长是多少，效率提高又带来了多少增长。

每次谈到劳动生产率的时候，我们都是在一个简单的增长核算。这样做的时候，我们事实上是将整个国家的增长区分为由劳动供给增加所带来的部分和单位工人生产的产品价值增加所带来的部分。然而，劳动生产率的提高并不总是来源于工人效率的提高。



劳动只不过是很多投入中的一种而已；如果工人被管理得更好，或者因为他们有了更多的技术知识，他们会生产得更多；但如果他们有了更好的机器，他们也会生产得更多。一个人用推土机挖沟，会比一个人只用铲子挖得快，但他的效率不是更高，他只不过有了更多的资本可以用于工作。增长核算的目的就是获得一个综合考虑了所有可计算投入的指数，计算出国民收入相对于这个指数的增长速度，即估计所谓的“全要素生产率”。<sup>[2]</sup>

到目前为止，这好像是个纯粹的学术问题。但是，一旦开始从增长核算的角度思考问题，我们就可以得到一个关于经济增长过程的关键性的看法：只有当单位投入的产出增加时，一个国家的人均收入才会持续增长。<sup>[3]</sup>

仅仅增加投入，而不提高使用这些投入的效率，亦即不投资于更多的机器设备和基础设施，一定会遇到报酬递减的问题。因为，靠投入驱动的增长必定是有限的。

那么，在过去 150 年里，今天的发达国家人均收入是怎样持续增长的呢？答案是：技术进步带来了全要素生产率的持续增长，即单位投入的国民收入持续增长。麻省理工学院的罗伯特·索洛（Robert Solow）教授在一个著名的估计中认为，美国长期人均收入的增长中，技术进步起了 80% 的作用，投资增加只解

释了余下的 20%。

当经济学家开始研究苏联的经济增长时，他们用的也是增长核算这个工具。当然，苏联的数据有些问题。很难收集到可以使用的产出和投入的估计值。雷蒙德·鲍威尔（Raymond Powell）是耶鲁大学的一位教授，他认为，这项工作“怎么看都像是一次考古发掘”。此外还有哲学方面的困难。在社会主义经济中，很难用市场报酬来衡量资本投入，所以研究人员被迫用发展水平相近的市场经济国家的市场报酬为基础进行计算。但是，当开始于这件工作时，研究人员很清楚他们会发现什么。正如资本主义的增长是建立在增加投入和提高效率的基础之上，其中效率又是人均收入增长的主要来源一样，他们也希望发现，苏联的快速增长既反映出投入的快速增加，也反映出效率的快速提高。

可是他们却发现，苏联的增长只是建立在投入快速增加的基础之上的，效率提高的速度非但没有出色之处，而且远远低于西方经济的速度。实际上，某些估算表明，效率根本就没有提高。<sup>[4]</sup>

苏联想尽一切办法动员经济资源，已经不是什么新闻了。斯大林时代的计划者们，把数以百万计的工人从农场迁移到城市，让数以百万计的妇女投入劳动大军，强迫数以百万计的男人延长劳动时间，实行庞大的教育计划。而且，最重要的是，把越来越大比例



的工业产出重新用于建设新工厂。另外，令人吃惊的是，只要把这些基本上可以衡量的投入发挥的作用考虑进去，就可以完全解释苏联的经济增长。苏联增长最令人诧异的地方是它的一目了然。

这种一目了然有两个重要的结论。第一，所谓“计划经济比市场经济优越”的论断原来只是一个误会而已。要说苏联经济真有什么特别的能力，那就是它动员资源的能力，而不是有效地使用资源的能力。每个人都清楚，1960年时的苏联远不如美国有效率。奇怪的是，没有什么迹象表明这个差距正在缩小。第二，靠投入驱动的增长本身就是一个有限的过程，苏联的增长终究会减缓。早在苏联增长显示出减缓的迹象之前，经济学家就已经通过增长核算预见到了这个趋势。经济学家们没有预见到苏联会在一代人之后解体，不过这完全是另一个问题了。

这是个很有趣的故事，也是个有益的警世寓言。它告诉我们，用过去的趋势天真地预测未来是非常危险的。那么，它和当今世界有关吗？

## 一群纸老虎

在亚洲近年来的成功和30年前的苏联之间，一开始很难看出有什么相同之处。实际上可以这么说，一个商人去新加坡之类的地方旅行，下榻在这个城市

最豪华的旅馆，他永远不会想到它们和莫斯科那些蟑螂出没的旅馆有什么相似之处。怎么能将亚洲生机勃勃的繁荣景象同苏联实现工业化的那种坚韧不拔的干劲相提并论呢？

可是，二者之间还是有令人吃惊的相似之处。亚洲的新兴工业国家，就像 50 年代的苏联一样，主要靠令人瞠目地动员资源实现了快速增长。一旦把投入迅速增加对这些国家增长所起的作用考虑在内，就没有其他什么需要解释的了。亚洲的增长，就像高速增长时代的苏联一样，也无非是由劳动和资本这些投入的惊人增加所驱动的，而不是通过提高效率实现的。<sup>[5]</sup>

让我们看看新加坡的情况。1966—1990 年间，新加坡经济增长显著，年增长 8.5%，3 倍于美国；人均收入以 6.6% 的速度增长，几乎每 10 年就翻一番。这个成绩看起来是个经济奇迹，但人们发现，这个奇迹是靠流汗得来的，而不是靠灵感：新加坡的增长也是靠动员资源，其程度就连斯大林也会自叹弗如。工作人口的比例从 27% 飙升到 51%，劳动力的教育水平也骤然提高：1966 年，一半以上的工人根本没受过什么正式教育，而到 1990 年，三分之二的人完成了高中教育。最重要的是，国家大量投资于物质资本，投资在产出中的比例从 11% 上升到 40% 以上。<sup>[6]</sup>

就算不进行正式的增长核算，这些数字也能清楚



地表明，新加坡的增长很大程度上是建立在以前的行为转变的基础上的，而这种转变是不可重复的。过去的二三十年里，参加工作的人口比例几乎增加了一倍，不可能再增加一倍。半文盲的劳动力被拥有高中文凭的劳动力所代替；可是从现在开始一代人之后，大多数新加坡人不可能拥有博士学位。不管用什么标准来衡量，40%的投资份额都已高得惊人，70%的投资份额显得更荒唐。所以，我们马上可以得出结论：新加坡将来不可能再达到能与过去相媲美的增长速度。

不过，只有做了扎实的计算之后，才出现了令人震惊的结果：新加坡所有的增长都可以用可计算投入的增加来解释，没有任何迹象表明效率提高了。从这个意义上说，李光耀执政时期新加坡的增长与斯大林执政时期苏联的增长是经济“孪生兄弟”，都是纯粹靠动员资源实现的增长。当然，今天的新加坡比即使在勃列日涅夫时代的巅峰时期的苏联都繁荣得多，因为尽管新加坡效率还很低，但与苏联相比，更接近于西方经济的效率。不管怎么说，关键是新加坡的经济向来是比较有效率的，只是以前缺乏资本和受过教育的工人。

新加坡是公认的最极端的情形。其他增长迅速的亚洲国家没有像新加坡那样大幅度提高劳动用工、急剧提高教育水平，或者提高投资比率。但是，基本结



论是一样的：根本没有证据表明效率提高了。金（Kim）和刘遵义（Lau）在谈及亚洲“四小龙”时认为：“不能否认亚洲的四个新兴工业国家在战后技术并没有进步的假说”。杨（Young）则更充满诗意地写道：一旦考虑到投入的快速增长，“东亚四小龙”的生产率就“从奥林匹亚的高峰直坠到了泰萨里平原”。

这个结论与传统认识针锋相对，以至于得出这个结论的经济学家很难获得一次发言机会。早在1982年，哈佛大学的一位研究生曹源（Yuan Tsao）写了一篇关于新加坡的论文，她发现，没有证据表明新加坡的效率提高了。但是，就像杨所说的那样，她的文章“被认为不可信而被忽视，没有引起人们的重视”。当金和刘遵义在1992年台北的一次会议上发表他们的论文时，虽然有许多人毕恭毕敬地倾听，但没有立刻产生影响。而当杨在1993年欧洲经济协会举行的会议上试图证明亚洲经济增长是靠投入驱动时，他碰了壁，没有人相信他。

在杨最近的论文里，我们可以明显地看出，他被这种完全不顾事实、对传统认识深信不疑的态度激怒了。他把文章的题目叫做《残酷的数字》，他的意思是，你可能不愿意相信这些，可是你不能对数字视而不见。他以一个嘲讽的引言开始，用弗莱德（Friday）警官那种不带感情色彩、“我只要事实，夫人”式的



风格\*写道：“这是一篇相当乏味的、冗长的论文，而且我是故意这么写的。本文没有对东亚增长做出任何新的解释，因而不会引起历史学家的兴趣；没有发现东亚增长进程后面的力量对理论有什么新的寓意，因而不会激起理论家的兴趣；也没有从东亚政府巧妙的干预中发现对政策有什么新的寓意，因而也不会引起主张实行干预政策的人的兴趣。相反，本文只是集中全力对东亚新兴工业国家的产出增长、要素积累和生产率增长的历史模式做一个详细的分析。”

当然，他只是故意这样说而已。他的结论动摇了大多数关于亚洲国家在未来的世界经济以及在国际政治中的作用的传统认识的基础。不过读者已经注意到，对亚洲增长作出上述不同解释的统计分析集中在“东亚四小龙”，即第一次被冠以“新兴工业国家”的那些小国。那么，大国的情况又如何呢？日本和中国的情形如何呢？

## 大日本放慢增长

对于许多认为世界经济命运系于太平洋周边国家的人来说，他们可能用日本的例子来反驳对东亚增长

---

\* 弗莱德警官是50年代~60年代美国一部家喻户晓的电视连续剧“Dragnet”（法网）中的主要角色。他是一位从来不说废话、办案只关心事实的铁面无私的警官。他最注重的就是取证的真实性，“我只要事实，夫人”是他最常说、最有名的台词。——译者注

前景的怀疑。毕竟，日本就是一个从赤贫中起步的国家，现在已经成为世界第二大工业强国。为什么怀疑其他亚洲国家不能做到这一点呢？

这个问题有两个答案。第一，虽然许多作家提到过一种“亚洲体制”，这是亚洲所有获得成功的国家共有的一个因素，但统计事实告诉我们的却完全是另一回事。日本在50年代和60年代的增长，不同于新加坡在70年代和80年代的增长。日本不像东亚“四小龙”，它似乎是通过迅速增加投入和迅速提高效率成长起来的。如今那些增长迅速的经济根本无法达到美国的效率水平，但日本毫无疑问正在技术上赶上美国。第二，虽然日本过去的表现确实非同凡响，但它奇迹般增长的年代早已成为历史。虽然日本多年来仍在努力比其他发达国家增长得更快，可是现在增长速度的差距已经比以前小多了，而且在继续缩小。

令人奇怪的是，虽然许多有争议的文章都谈及日本和日本在世界经济中的地位，却很少有人提及大日本放慢了增长。大多数文章似乎陷入了时间的迷魂阵，作者们在写作时，似乎仍然认为日本还是60年代和70早期那样奇迹般增长的经济。他们想当然地认为，1991年以来一直困扰日本的严重衰退就算还没有结束，也很快就到头了，日本的经济可能很快就会开始强劲的短期复苏。可是，关键在于，即使全面复苏，也远远达不到20年前许多聪明的观察家预言的水平。



比较一下日本 20 年前的增长前景和现在的增长前景，可能很有意义。1973 年，日本与美国相比，经济规模还很小，也很穷，人均 GDP 只有美国的 55%，GDP 最多只有美国的 27%。但是，日本经济的快速增长清楚地预示着一巨大的变化。80 年代，日本的真实 GDP 以年均 8.9% 的速度迅猛增长，人均产出则以每年 7.7% 的速度增长。尽管美国增长的速度从它自己的历史标准来看已经很高，达到了 3.9%（人均 2.7%），却无法和日本相比。显然，日本正在很快地逼近美国。

实际上，从这些趋势直接推算，在不久的将来，美日的地位会发生根本性的逆转。按 1963—1973 年间的增长速度计算，1985 年，日本的实际人均收入将超过美国；到 1998 年，日本的总产出就会超过美国！当时，人们确实对预测的这种趋势深信不疑。只要看看赫尔曼·卡恩（Herman Kahn）所写的《日本正在成为超级大国》，或者埃兹拉·沃格尔（Ezra Vogel）所写的《日本：独占鳌头》之类颇具影响力的书的标题，就能回忆起来，当时在许多观察家看来，日本正在走上全球经济霸主的地位。

然而，这种情况并没有发生，至少到现在为止还没有发生。日本的经济地位确实不断上升，可是与当年的推算相比，步伐小得多。1992 年，日本的人均收入只有美国的 83%，总产出只有美国的 42%。原

因是 1973—1992 年，日本的增长速度比高速增长年份里慢了许多：GDP 每年只增长 3.7%，人均 GDP 每年只上升 3%。1973 年之后美国也放慢了增长，但是幅度不大。

如果用 1973 年之后的增长速度来推算未来的增长速度，日本相对而言还会增长，不过势头不会那么猛。从 1973—1992 年的趋势推算，日本的人均收入将在 2002 年超过美国，总产出则要到 2047 年才能超过美国。这可能还是高估了日本的前景。日本的经济学家们普遍认为，他们国家潜在产出的增长速度，即一旦日本克服衰退造成的萧条后可持续的增长速度，目前不会超过 3%。而且，这个速度只有通过很高的投资率，投资在 GDP 中所占份额将近美国的两倍时才能达到。越来越多的证据表明，过去几年里美国的生产率增长至少有所加快。考虑到这些因素，我们可以得出这样的结论：日本正在以蜗牛爬行般的速度逼近美国的效率，但即便如此，日本的人均收入也绝不可能赶上美国。换句话说，日本并不像人们想像的那样，是经济奇迹的典型。而且，日本的经历和其他亚洲国家的相同之处比人们想像的要少。

## 中国综合症

对于持怀疑态度的人来说，中国比日本使亚洲的



命运更难以捉摸。尽管中国现在还很贫穷，但人口众多，只要生产率水平达到西方的几成就会成为一个重要的经济强国。中国与日本不同，近几年来经济增长速度确实非常快。它未来的前景如何呢？

由于实际和哲学方面的原因，我们很难对中国的繁荣进行分析。实际中存在的困难是，尽管我们知道中国目前增长非常迅速，可是统计数据的质量却极其糟糕。最近发现，中国官方对外国投资的统计数据高报了六分之一，因为中国政府在税收和规章制度方面给外国投资者一些优惠，因而促使国内企业家虚报外国合作者或者挂外国企业的名。这个插曲使人们很难对这个生气勃勃却腐败丛生的社会公布的其他统计数据抱有信心。哲学上的问题则是我们还不清楚该用哪个年份作基年。如果从中国决定转向市场经济的时候（如 1978 年）开始计算它的增长，毫无疑问，在投入迅速增长的同时，效率也有了巨大的改善。可是，既然这个国家摆脱了毛泽东晚年的混乱局面，经济效率迅速恢复就没有什么值得诧异的了。如果从“文化大革命”之前（如 1964 年）开始计算增长，情况看上去就很像东亚“四小龙”：效率没有提高多少，绝大部分增长是由投入驱动的。不过，这样计算好像也不公平：中国社会主义的迟钝表现，会低估中国资本主义充满活力的表现。也许我们应该区别对待：中国转向市场经济以来的部分而非全部效率的提高，可能代

表了经济从以前的水平上复苏，其余部分则代表了一个可持续的趋势。

即使中国的增长稍微放慢，仍会极大地改变地缘政治的轮廓。据世界银行估计，现在中国经济的规模大约是美国的40%，假设美国经济继续以每年2.5%的速度增长，如果中国能够继续以每年10%的速度增长，到2010年，中国经济规模就会比美国的经济规模大三分之一。但是如果中国经济的增长速度只有7%，那么，到2010年，它的GDP只有美国的82%。世界经济的重心依然会发生相当大的转变，但是远远没有现在很多人想像的那样剧烈。

## 并非神话

东亚新兴工业国家异乎寻常的经济增长纪录，极大地影响了关于经济政策和地缘政治的传统认识。许多、也许是大多数讨论全球经济的作者想当然地认为，这些经济的成功证明了三个命题。第一，世界科技正在发生大扩散，西方国家正在失去它们传统的优势。第二，世界经济的重心将不可避免地转移到太平洋西岸的亚洲国家。第三，可能在少数人看来，亚洲的成功证明了更少公民自由和更多计划的经济体制的优越性，而这种体制是我们西方所不愿意接受的。

东亚非凡的增长纪录只不过是投入的迅速增长



创造的，虽然令人难以置信，但亚洲经济增长再也不是一个神话。这个简单的事实对上述三个结论提出了质疑。

首先看看发达国家正在失去它们的技术优势的观点。现在技术在各国之间的流动越来越频繁，新兴工业国家赶超发达国家生产率的能力越来越强大，目前讨论世界经济的很多文章认为，上面的看法是不言而喻的。许多作者警告说，由于资本流向第三世界以及从那些国家进口产品，损害了西方的工业基础，这种技术扩散会给西方社会带来巨大的压力。

就算这种说法的初始前提是正确的，它也有严重的概念错误。<sup>[7]</sup>不过，不管怎么说，尽管技术可能在某些特定的行业扩散，但已有的证据根本没有表明，整个世界的技术差距正在消失的观点是正确的。金和刘遵义发现，新兴工业国家和老牌工业强国之间“在技术方面并没有明显的趋同”；杨发现东亚“四小龙”效率提高的速度并没有许多发达国家高。

没有任何技术迅速趋同的迹象可以解释这样一个令人费解的问题：尽管关于南北资本流动有许多华丽的说法，但是在 90 年代，直到现在为止，实际流向发展中国家的资本很少：资本主要流向拉美国家，而不是东亚。实际上，一些东亚“小龙”现在已经成了主要的资本输出国。如果这些工资水平仍然远远低于发达国家的经济正在迅速接近发达国家的生产率水

平，那么这种行为就非常奇怪。然而，如果东亚的增长实际上主要是由投入驱动的，如果那里成堆的资本的收益已经开始递减，这就是非常合理的。

不过，如果东亚的增长确实已经遇到了收益递减的问题，那就需要重新对待以亚洲为中心的世界经济的传统认识。过分地渲染以下观点将可能犯错误：除非发生灾难性的政治动乱，否则东亚的增长速度在下个10年或者更长的时间里可能继续高于西方国家。然而，它不可能再保持前几年的速度了。站在2010年的角度看，根据最近的趋势预测亚洲会获得霸主地位，就好像站在勃列日涅夫时代看，60年代人们预测苏联将会获得工业霸主地位一样，都是荒唐的。

最后，东亚增长的事实表明，我们可能不得不抛弃一些流行的认识。经常有人宣称，东亚经济的成功证明了我们传统的自由主义的经济政策是错误的，这些经济的增长证明了巧妙的产业政策和有选择地实行保护是有效的。这些说法已经越来越常见了。詹姆斯·法洛斯等作家们认为，这个地区的国家已经形成了一种共同的“亚洲体制”，忽视它们的经验会给我们带来很大的危险。众多新兴工业国家（就更不用提日本了）大相径庭的制度和政策，根本就不能被称作一种共同的体制。但是，不论如何，如果亚洲的成功反映了战略性贸易和产业政策等优点，那么这些优点也肯定应该体现为经济效率以不同寻常的、惊人的速



度提高。但是，根本没有这种效率出乎意料地提高的迹象。

太平洋周边的新兴工业国家异乎寻常地动员资源进行经济建设已经得到了回报，这些回报正是最乏味的、普通的经济理论告诉我们的。如果说亚洲的增长有什么秘密的话，无非就是延期享受、愿意为了在未来获得收入而牺牲眼前的享乐。

这个答案令人难以接受，尤其是对于美国那些对降低赤字和提高国民储蓄率的艰巨任务束手无策的政策智囊们。但是，经济学并不因经济学家喜欢沉闷而成为一门沉闷的科学。我们最终不仅必须屈从于残酷的数字，而且必须屈从于它们所表达的逻辑。

### 【注释】

[1] 胡佛的语气——批评苏联的数据失真，却接受苏联获得了惊人的成就这一事实——是那时许多评论的典型之一（比如，看看 Edward Crankshaw 在 *The Atlantic Monthly* 上发表的一系列文章，第一篇文章是 1955 年 11 月发表的“Soviet Industry”）。1959 年，赫鲁晓夫出访美国；同年，人们对苏联增长的政治影响的焦虑达到了顶点。*Newsweek* 对赫鲁晓夫夸下的海口信以为真，警告说苏联可能“正走在通向世界经济霸主地位的高速公路上”。中央情报局局长 Allen Dulles 在联合经济委员会举行的听证会上告诫说：“如果苏联的工业增长速度在下个十年还像现在预测的那样，保持在每年 8% 或 9% 的水平上，那么，我们两个国家之间的经济差距……就会被危险地

缩小。”

[2] 初看上去，创编一个包括全部投入的指数就像是比较苹果和橙子，也就是说，好像是试图把无法比较的东西，如一个工人投入的时间和他使用的新机器的成本加在一起一样。怎样确定不同组成部分的权重呢？经济学家的答案是使用市场收益。如果工人平均一小时能得到 15 美元，那就在指数中给每人每小时 15 美元的权重；如果一台价值 10 万美元的机器平均每年能够得到 1 万美元的利润（10% 的收益率），那就给每台这样的机器 1 万美元的权重，如此等等。

[3] 为了探究其中的原因，让我们考虑一个假设的例子。为简单起见，我们假设一个国家的人口和劳动力是固定的，因此，增加机器设备等的投资提高了这个国家的人均资本量。最后，让我们随便举几个数字。说得具体些，假设一开始每个工人都配备了价值 1 万美元的设备；假设每个工人都生产价值 1 万美元的产品和服务；还假设资本一开始有 40% 的收益率，就是说，一台 1 万美元的机器设备每年获得 4 000 美元的利润。

现在，假定这个国家总是把产出的 20% 用于投资，就是说，用 20% 的收入增加它的资本存量。这个经济能以多快的速度增长呢？

一开始确实非常快。第一年，单位工人的资本存量会增加 1 万美元的 20%，即 2 000 美元，以 40% 的收益率计算，这将增加产出 800 美元，即 8% 的增长速度。

但是，这么高的增长速度是不可能保持下去的。考虑一下单位工人的资本增加一倍，即 2 万美元时的情形。首先，单位工人的产出不会以同样的比例增长，因为资本存量只是



一种投入，就算增加的资本存量也能获得 40% 的收益率，单位工人的产出也只能达到 14 000 美元。收益率肯定会下降，例如只有 30% 甚至 25%。（在一个建筑项目中使用 1 台推土机，可以极大地提高生产率。但是如果已经使用了 12 台推土机，再增加 1 台，对生产率的提高就不会有那么大了。）综合考虑这些要素，我们就可以得出结论：如果产出中的投资比例不变，增长速度会急剧下降。从 14 000 美元中拿出 20%，即 2 800 美元用于投资；以 30% 的收益率计算，只能增加 840 美元的产出，就是说，增长速度只能达到 6%；以 25% 的收益率计算，增长速度只能达到 5%。当资本继续积累时，收益率和增长速度都会继续下降。

[4] 雷蒙德·鲍威尔总结过这项工作，见 1968 年 12 月 *Scientific American* 上的“Economic Growth in the U.S.S.R.”。

[5] 最近，许多人对太平洋周边国家高速增长的来源进行了量化研究。重要的论文包括斯坦福大学的刘遵义教授和他的助手 Jong - Il Kim 所写的“The Sources of the Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries”，*Journal of the Japanese and International Economies*, 1994, “The Role of Human Capital in the Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries”；（未发表），1993，斯坦福大学；以及发展经济学的新秀 Alwyn Young 的三篇文章：“A Tale of Two Cities: Factor Accumulation and Technical Change in Hong Kong and Singapore”，*NBER Macroeconomics Annual 1992*, MIT Press；“Lessons from the East Asian NICs: A Contrarian View”，*European Economic Review Papers and Proceedings*, 1994 年 5 月；“The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience”，

NBER Working Paper No. 4680, 1994 年 3 月。

[6] 这些数字出自 Young 的文章，出处同上。尽管外国公司在新加坡的经济中起了重要作用，但是，像所有的东亚新兴工业国家一样，新加坡绝大部分投资是来自国内的储蓄。

[7] 见保罗·克鲁格曼：“Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?” *Harvard Business Review*, 1994 年 7 月/8 月号。



POP INTERNATIONALISM



P O P I N T E R N A T I O N A L I S M

IV

技术和社会

pop



## 12. 技术的报复\*

库尔特·冯内古特 (Kurt Vonnegut) 在 1952 年写的科幻小说《会演奏的钢琴》中设想了一个未来：聪明的工程师使机器消灭了几乎所有的体力劳动。在他看来，这种技术创新的社会后果是灾难性的：大多数人找不到有收益的工作，而是要么靠失业救济过日子，要么在政府毫无意义的创造就业的项目中干点活。只有最具天赋和创造性的人，才能找到有意义的工作，而这样的人也在不断减少，因为越来越多的工作由于自动化而不复存在了。

在《会演奏的钢琴》出版之后的最初 20 年里，冯内古特好像大错特错了。从第二次世界大战到 70 年代早期，发达国家在创造就业方面的成功是有目共睹的，这些就业机会正是冯内古特设想会被自动化消灭的：适于只有普通技能、受过普通教育的工人，而

\* 本文经 *The Wilson Quarterly* (1994 年秋, 56 - 64 页) 许可重新发表。



且薪水不菲。社会观察家们滔滔不绝地谈论工人阶级的空前富裕。汤姆·沃尔夫 (Tom Wolfe) 写道, 由于“长达 30 年的经济繁荣, 资产阶级越来越富裕了”, “在这个国家里, 再也不必郑重其事地使用无产阶级这个词了”。经济学家们一向认为对自动化的恐惧是无稽之谈, 那时更坚信根本不必考虑这个问题。

然而, 对普通工人来说, 过去的 20 年并不是什么美好时光。在美国, 虽然很多受过大学教育的工人收入猛增, 但是, 尽管由于生产率增长, 美国工人 1993 年的平均产出比 1973 年增加了 25%, 但没有大学学位的年轻人的实际工资下降了 20% 或者更多。在欧洲, 虽然工资差距的上升没有那么急剧, 但是失业率却一直在无情地稳步上升, 1973 年还不到 3%, 今天已经超过了 11% (美国是 6%)。

很多经济学家认为, 美国和欧洲的经历只不过是同一枚硬币的两面而已。由于某种原因, 雇主越来越不愿意雇佣一般雇员了。在美国, 由于失业救济金相对较少, 救济期限也相对较短 (26 个星期), 失业人员没有健康保险, 所以不管工资多低, 工人只能接受工作。因此, 套用一句官方文件中优美委婉的词句, 美国的劳动市场是“有弹性的”。而在欧洲, 因为社会救济金丰厚得多, 所以工人们更可能在觉得工作不如人意时就拒绝工作, 而各种各样的政府规章制度又使得雇主们在任何情况下都不愿意、也不能提供低工资的

工作。这在美国导致了技能较低的工人工资也较低，在欧洲却造成了技能较低的工人失业增加。基本结果在大西洋两岸是一样的：战后西方想当然地认为经济发展会带来广泛的平等，这种看法似乎正在成为记忆。

经常阅读需要动脑筋的杂志或者公共电视节目的大多数人知道为什么会发生这种情况：不断加剧的国际竞争，尤其是来自低工资国家的竞争，正在破坏那些很好的、以前是工人阶级的支柱的制造业的工作机会。不幸的是，这些人所“知道”的正好是错的。工资差距越来越大的真正原因微妙得多：1970年以来的技术变革提高了高技术工人（如数据分析专家、物理学家等）的工资。当然，主要问题在于这种趋势是否会继续下去。

不过，在回答这个问题之前，我们有必要先清除掉一些障碍。很多关于就业问题的讨论，甚至包括那些自认为深刻、见多识广的人之间进行的讨论，明显存在着对事实的严重误解。请看这种说法：“现代的运输和通讯技术使得任何东西在任何地方都可以生产。共产主义的衰落使第三世界对跨国公司变得安全了，因而又加剧了技术把世界缩得更小。结果，大量资本和技术正在从高工资的西方国家向低工资的发展中国家转移。资本的重新配置、低成本进口品的涌入，正在破坏欧美以前支撑了大量中产阶级、收入不菲的制造业的工作。简言之，全球化使得西方的资本



受益，对西方的劳动却是个灾难。”

这种说法听起来好像很有说服力，其实似是而非。事实上，我写这段话是用来描述一种对世界的看法，很多政策智囊认为这种看法很深刻，而现有的证据却彻底否定了这种看法。<sup>[1]</sup>

这种传统认识认为，资本和技术的供给是固定的，新兴国家只能以牺牲发达国家的利益获得发展。而事实是，技术扩散虽然加剧了领先国家的出口产品所面临的竞争，却也拓展了它们的市场，降低了进口产品的价格。比如，美国几乎所有的笔记本电脑都必须从外国制造商那里购买，但是海外生产的增长扩大了美国制造的微处理器的市场，也降低了笔记本电脑的价格。从理论上讲，技术扩散的净结果可能增加、也可能降低第一世界的收入，而在现实中，几乎觉察不到什么影响。

世界的资本供应量也不是固定的。国家在增长的同时，迅速发展的亚洲国家的储蓄率高得惊人。因此，第三世界的增长很可能增加世界资本的供应量，增加速度可能与它对资本的需求相当，甚至更快。

另外，来自新兴工业国家的进口产品和流向那些国家的资本，远远没有那些危言耸听者夸张的那么多。如果用一个标准把严肃的国际经济学家和那些赶时髦的家伙区分开来，那就是对世界经济的规模实际上究竟有多大的看法。我们都已经听说过很多关于某制造



厂又迁到了墨西哥或者印度尼西亚之类的故事，给我们造成了这样的印象：全球化浪潮正在风起云涌。可是，与工业国家巨大的经济规模相比，即使 10 亿美元的投资又算得了什么呢？1990 年，工业国家国内生产总值加起来已经超过 19 万亿美元，国内投资加起来则超过 4 万亿美元。而在创纪录的 1993 年，流向新兴工业国家的总资本大约只有 1 000 亿；也就是说，第一世界实际上只有 2.5% 的投资流向南方。虽然由于低工资国家进口产品的涌入，发达国家确实有数万乃至数十万的工人失去了工作，但是，工业国家的总劳动力超过 4 亿人。有人想定量研究为什么其中 3 000 万工人没有工作，可是，几乎所有的这些尝试都发现，来自第三世界国家竞争的影响微乎其微。这并不是说国际贸易和资本流动在未来不可能有更重要的影响，而是说，一旦全球化真的开始，也不会发生工资降低和失业上升的现象。实际上，这种趋势 20 年前就已经开始了。那么，是什么导致了这种趋势呢？

经济学家们用的“技术”这个词，同一般的用法有些不一样。《韦伯斯特词典》中把“技术”定义为“应用科学”，这差不多就是一般的用法。但是，当经济学家们说到技术变革的时候，他们指的是投入产出关系的任何一种变动。例如，如果一个制造商发现，“授予”工人在管理工厂方面的发言权，就能够提高产品质量，工厂就可以减少监督人员，那么，在经济



学意义上，这就是一个技术进步，是对管理人员就业不利的一个技术进步。不过，如果制造商发现，工人在很多监督人员的经常性检查下生产得更多，这也是一种技术改进，不过是一个对管理人员就业有利的技术进步。

从经济学家的这个意义上说，在过去 20 年中，发达国家肯定经历了对熟练工人非常有利的技术变革。证据非常明显，与非熟练工人的工资相比，熟练工人（从技术员到公司主管）的工资上升得很快。1979 年，一个拥有大学学位并有 5 年工作经验的年轻人的工资，只比有相似工作经验但只有高中文凭的人高出 30%；到了 1989 年，这个差别猛增到 74%。如果经济中所用的技术没有发生变化，熟练工人的相对成本上升得如此之快，雇主会强烈地希望减少雇佣熟练工人，并尽可能用非熟练工人代替他们。但实际情况恰恰相反：总的看来，雇主们提高了他们雇佣的劳动力的平均技能水平（见表 12-1）。

表 12-1 美国增长最快的职业（1992—2005 年）

（括号中是预测的新工作的数量，单位：千人）

|              | 变化的百分比 |
|--------------|--------|
| 家庭健康护理（479）  | 138    |
| 慈善服务工作者（256） | 136    |

(续前表)

|                   | 变化的百分比 |
|-------------------|--------|
| 个人与家庭看护助理 (166)   | 130    |
| 计算机工程师和科学家 (236)  | 112    |
| 系统分析员 (501)       | 110    |
| 健身康复疗法的助理和护理 (57) | 93     |
| 健身医疗师 (79)        | 88     |
| 律师助理 (81)         | 88     |
| 特殊教育教师 (267)      | 74     |
| 医疗助理 (128)        | 71     |
| 私人侦探 (41)         | 70     |
| 教养所官员 (197)       | 70     |
| 儿童护理工作者 (450)     | 66     |
| 旅游代理 (76)         | 66     |
| 放射技术专家和技术员 (102)  | 63     |
| 护理工作者 (44)        | 62     |
| 医疗档案专家 (47)       | 61     |
| 运筹学分析家 (27)       | 61     |
| 职业疗法医师 (24)       | 60     |
| 法律秘书 (160)        | 57     |



(续前表)

|                          | 变化的百分比 |
|--------------------------|--------|
| 学前班和幼儿园教师 (236)          | 54     |
| 指甲修剪师 (19)               | 54     |
| 制片人、导演、演员和其他娱乐业从业人员 (69) | 54     |
| 语言病理学家和听觉学家 (37)         | 51     |
| 飞行助理 (47)                | 51     |
| 保安人员 (408)               | 51     |

资料来源：美国劳动统计局

注：以百分比计算增长最快的职业，并不一定是那些创造新工作最多的职业。从绝对数字看，增长最快的将是零售职业类，从1992年到2005年间，将增加786 000个工作机会（21%）。

不可否认，这个由技术推动的需求转变，是美国收入差距不断扩大的主要原因，也是欧洲失业增加的关键原因。这并不是惟一可能的解释。情况也可能是这样的：并非因为所有行业对技术的需求都上升，而是由于越来越多的行业成为雇佣熟练工人多、非熟练工人少的行业，从而使得对熟练工人的需求增加。例如，这种转变可能是与劳动充裕的第三世界国家的贸易越来越多的结果。但实际上，最有说服力的证据表明，对非熟练工人的需求下降，不是因为我们生产的产品发生了变化，而是我们生产的方式发生了变化。

技术进步真的有可能伤害到很多人吗？的确是，而且从来都是。经济历史学家已经肯定，工业革命所带来的前所未有的技术进步，经过了很长时间才给大多数工人带来了更高的实际工资，这是查尔斯·狄更斯（Charles Dickens）小说的读者已经知道的事实。为什么？一个可能的答案是，早期的工业技术节省劳动，大量使用资本；也就是说，新的技术鼓励实业家们雇佣更少的劳动力、使用更多的资本来生产给定的产出。其结果就是对劳动力的需求下降，甚至在英国无产阶级的收入扶摇直上的同时，工人的实际工资却停滞了大约 50 年之久。

经济学家们比较一致的认识是，如今西方世界正在发生同样的情况，只不过有偏向的技术变革所带来的好处这次流向了高技术工人，而没有流向资本。

不难理解，为什么工业革命是耗费资本而节省劳动的。让我们想像一下，一个工厂全部采用动力织布机来代替成千上万的手工织工。19 世纪早期，这项改进在英国引起了卢狄特暴动（The Luddite Rebellion）。我们能不能找到一些类似的形象化的东西，把最近发生的技术变革在经济学家意义上与一般人们的用法联系起来？也就是说，我们生产产品和服务的方式有什么变化，使非熟练工人大幅度贬值？

简单的回答是我们不知道。不过，还是有些有意思的鼓事和蛛丝马迹可循。



要看现代技术怎样加大了贫富差距，最简单的例子大概就是计算机的迅速普及给那些懂得有效使用计算机的人带来的好处。很容易举出这方面的轶闻趣事。经济学家杰格迪什·巴格沃蒂（Jagdish Bahagwati）就曾引用别人的话说：“一台计算机和一个熟练的操作员，可以代替6个没什么技术的打字员。”轶闻趣事并不能代替真正的定量证据，但它们也还是有些价值的。的确，劳动经济学家在认真研究后指出，关于80年代大学毕业生的工资优势不断增长的原因，频繁地使用计算机大概可以解释其中的一半。

不过，这个故事并未到此结束。70年代以来收入增长最快的人是律师、医师，尤其是公司主管等，这些职业并没有因计算机而明显增加对从业者的需求。美国贫富差距扩大有一种让人吃惊的“不规则”性质：教育水平和职业之间的差距越来越大，表现为各职业内部的收入差距越来越大。律师与看门人的收入差距比15年前大了很多，收入最高的律师同一般律师的收入差距也很大。在上面简单的例子中，新的计算机要术懂得如何使用它们的人，这种情况和上面的例子又发生了矛盾。

关于技术和收入分配的关系，有一个很有趣的假说，即芝加哥大学的一位经济学家舍温·罗森（Sherwin Rosen）提出的“超级巨星”假说，它可以用来解释为什么那些不使用计算机或传真机的人却能靠这些



东西致富，并牺牲别人的利益。大约 15 年前，在收入差距还不太明显的时候，罗森就在《政治经济学杂志》上发表文章，认为通信和信息技术扩大了个人所能影响和控制的范围。演员在舞台上演出，只能让几百个观众观看；而电视明星的演出却能让数百万人观看。虽然没有那么明显，但一个主管、一个律师，或者一个企业研究人员也能通过使用计算机、传真机和电子邮件，参与比以前更多的事情。结果，罗森预言说，工资结构会越来越呈现出一种“锦标赛”的性质：不管用什么标准，只要一个人被判定为最优秀的人，他就会得到巨大的经济收益，而无一技之长的人得到的很少。罗森在分析时指出的要点是，与其说技术会直接取代工人，不如说它会增强某些特定的人的能力，使这些幸运的竞争优胜者取代大量不幸的人。电视并没有替代那些在夜总会里凭真才实学努力奋斗着的喜剧演员，但它让杰伊·莱诺（Jay Leno）取代了他们的位置。

技术会继续偏爱少数幸运者，而忽略其他人吗？或者，对于普通人来说，20 世纪最后 25 年是一段短暂的困难时期吗？初看起来，技术进步似乎必然会使熟练工人的收入越来越高。在高级计算机和信息系统对我们的经济越来越重要的时代，怎么会有其他可能呢？只有智力超人、具有出类拔萃技能的人，用劳动部长罗伯特·莱克（Robert Reich）的话来说，即“符



号分析家”，才能获得极少的好工作，这难道不是明摆着的吗？

然而，历史告诉我们，简单地假设最近的趋势会延续下去，通常是错误的。技术更像是一段螺旋形的阶梯，而不像一段铁轨，在上升的过程中经常转向。工业革命的长期影响就是一个极好的例子。在维多利亚女王时代的未来主义者看来，耗费更多资本的工业技术显然会无休止地继续下去，使资本所有者和工人阶级之间的鸿沟越来越深。H. G. 威尔斯（H. G. Wells）在 1895 年出版的《时间机器》中预言，在未来世界里，工人已经被压迫到了非人的境地。维多利亚女王时代的这些人人都想错了。如果威尔斯能得到今天人们收集到的数据，他就会发现，早在他写那本小说之前，工资就已经又开始上升了。纵观整个 20 世纪，在国民收入中，资本所得的份额越来越少，劳动所得的份额却越来越多。

更何况，技术进步并不总是增加对熟练工人的需求。在过去，机械化的一个主要后果，就是无需特殊技能也可以完成很多任务。用手工织布机织布是需要很多技巧和经验的，但是，几乎任何人都能学会操作动力织布机。实际情况是，迄今为止，技术进步一直倾向于增加对某种特殊技能的需求，这种技能在正规教育中可以学到，而且在正规教育中学得不错的人非常容易掌握。两个世纪以前，只有一小部分工作要求

工人具有阅读和写作的能力；一个世纪以前，只有很少的工作要求工人受过现代大学教育；而如今，高等教育不是有钱人的奢侈品，而是极其实用的、几乎是工作必需的。

不过，这个趋势是否会永远持续下去，我们还不清楚。为什么技术不能是“节约大学教育”型的，而要求更多的大学教育，这并没有什么必然的道理。我们可以找到一些例子来说明，即使是现在也有可能发生这种情况。比如说，我在写本文时用的是一种新开发的文字处理器。我不会自找麻烦去看使用手册；图形界面、图标组成的菜单让我很清楚地就能知道如何干我想干的事情；要是我不明白的话，只要按一下按钮，就能很容易得到电脑里的帮助信息。无论何时提到“用户友好”这个术语，就意味着我们又有了一种生产技术，它所要求的技能比以前更少了。

但是，这种反转会不会只是例外而不是规律？不一定。实际上，据我预测，从长期看，技术会使“符号分析家”的工作贬值，而有利于人类共有的天赋。毕竟，即使最聪明的专家与计算机相比，也显得非常不擅长于形式推理；即使是最普通的人，也能进行惊人的非正式的信息加工，而功能最强大的计算机对此却无能为力。正如人工智能的先驱马尔文·明斯基(Marvin Minsky)指出的那样：“1956年的一个程序解决了数理逻辑的难题，1961年的一个程序则解决了

非常复杂的微积分问题。但是直到 70 年代，我们才造出了能看能动，能用儿童玩的积木搭简单的房子的机器人……人们统称为常识的东西其实比我们崇拜的大多数专门技术更错综复杂。”下国际象棋的程序还不够完善，赢不了世界上最厉害的棋手，但差距越来越小。编出能像两岁的儿童那样辨别面孔的程序，还是个遥远的梦。

我最近重读了《会演奏的钢琴》，发现冯内古特在 40 年前想像的全自动化的工厂是完全可信的。不过我总在想：谁来打扫这些工厂呢（或者，谁来打扫书中那些工业精英分子的家）？没有人说过这些烦琐的工作是怎么自动化的，这绝非偶然，因为正如冯内古特必定已经想到的那样，距离我们明白怎样才能造出一个拥有人类常识、能够完成我们通常认为简单的任务的机器，还有很长很长一段路。

所以，我推测：可能会有这么一天，虽然大多数税务律师被专业系统软件所代替，但是人类依然有用，而且收入很高，还要从事一些确实很困难的职业，如园艺、清扫房屋、成千上万种其他服务业。当纯粹的消费品变得越来越便宜的时候，购买这些服务在我们的支出中所占份额会越来越大。我们可能发现，过去 20 年里那些非常优秀的高技术行业的工人，成了 19 世纪早期织布工人的现代翻版。在纺纱机械化之后，织布工人的收入扶摇直上；但是当技术革命

迫使他们放弃自己的手艺时，他们的收入又下降了。

因此我猜想，目前这个贫富差距不断增大、普通工作不断贬值的年代只是暂时的。在很长一段时期之后，局面一定会逆转：尽管机器还是不会做每个人都会做的事情，但那些由于特别反常而少有的不同寻常的技能，会主要被计算机替代或简化。换句话说，我预计现在不平等的时代将让位于一个平等的黄金时代。当然，在很长一段时期之后，机器将会干所有我们能干的事。不过到那时，怎么解决这个问题就是机器的事了。

### 【注释】

〔1〕关于这个观点更详尽的讨论，请参阅我在《哈佛商业评论》（1994年夏季）上的文章。经济学家 Jorgen Elmeskov 写了一篇关于创造就业的全面的文献综述：*High and Persistent Unemployment: Assessment of the Problem and its Causes* (1993)，他在文中直言不讳地断言：“贸易看来不可能是解释失业增加的主要原因”。



## 13. 世界经济的本地化<sup>\*</sup>

大多数人觉得经济学莫名其妙，尤其是说到神秘的国际贸易和国际金融时更是如此。这很容易理解，我们总在寻找那些能给予我们一个明晰形象的东西；所以，我们常常读一些个别公司的故事，即那些在国际市场上成功或者失败了的故事。

不幸的是，这些故事大多容易使人误解。这不仅是不管通用汽车公司怎么想，它都不能代表美国的经济问题；实际上，不管你研究的是哪个公司，甚至不管你研究了多少公司，你都不可能完全了解美国经济，因为它不只是各个部分的简单加总。要理解美国经济是如何发生变化的，我们需要理解生产者和消费者是怎样互相影响的，而这绝不是靠多读一些战争故事就能明白的。

当然，美国经济作为一个整体，是太庞大、离通

---

<sup>\*</sup> 本文经 *New Perspectives Quarterly* (Winter 1995, 34 ~ 38 页) 许可重新发表。

常的经验太遥远了，让人难以理解。那么，在这个经济中，有没有“一斑”，能真正帮助我们窥及其而知全豹呢？

我想给出一个答案：理解美国经济一个非常好的方法，就是研究美国的城市。这种方法虽然多少有些不同寻常，但越来越受到经济学家的欢迎。本文就是两个城市的故事，这两个城市在时间和空间上都是分离的：一个世纪以前的芝加哥和今天的洛杉矶。这两个城市都是在半个世纪之内从小村庄迅速发展成大都市的。可以说，这两个城市在全盛时期是美国城市的典型，这体现在它们的活力、风格、甚至它们的问题上，很多问题是我们的社会，尤其是我们的经济中最具代表性的问题。美国经济的现状及其在世界上的地位，经常被人误解，对这两个城市加以比较，是我所知道的消除其中一些误解最好的方法。

想想从前的芝加哥和如今的洛杉矶，你大概能说出一些很明显的区别，它听上去很像你通常听到的有关美国经济的说法：一个是冰雪地带，另一个是阳光地带；一个在大陆的中心，另一个在太平洋沿岸。但是，这些只是表面认识，只是卖弄文雅，而不是真正的经济学分析。要想真正了解，我们必须再深入一些。

当你对 1894 年的芝加哥和 1994 年的洛杉矶进行比较时，恐怕最令人惊讶的不是它们的区别，而是它



们的相似之处。它们都是巨大而繁华的城市，某种增长的连锁反应，在不到一个人一生的时间里把村庄变成了大都市。它们也都是移民城市：假如在一些盎格鲁人看来，当代的洛杉矶像是外国，那么他们怎么看待芝加哥呢？1900年，芝加哥一半的居民是外国出生的。

当然，那时的芝加哥和现在的洛杉矶都是巨富与赤贫并存的城市，人类会不断进步的乐观主义不断遭到社会弊病的挑战。相比之下，那时的芝加哥是最差的：洛杉矶虽然下层社会越来越庞大，还有犯罪团伙和争夺毒品的斗殴，但至少到现在为止，还没有倒退到芝加哥的社会工作者所描述的芝加哥以前的那种状况中去。

或许最令人惊讶的还是这两个城市融入世界贸易和金融网的方式。我们刚刚发明了全球化经济，这是20世纪后期人类的狂想。我们读了许多关于波音与空中客车决斗，日本投资者购买纽约的房地产，巴伐利亚汽车厂（BMW）在南加利福尼亚开设了一个工厂，来自欧洲的消息使世界股票市场震荡不已之类的故事。我们想像自己生活在一个前所未有的地球村里。的确，我们的曾祖父辈不可能想到世界会变得如此之小。可是，一个世纪以前，芝加哥的肉厂工人就已经非常敏锐地认识到了他们和新西兰的竞争。汇集到这个城市的铁路将准备送往欧洲市场的牛肉和小麦



先运到这里，而大部分铁路却是靠欧洲的资本修建起来的。实际上，在第一次世界大战前夕，英国的海外投资比它国内的资本存量还大，从那之后，从来没有哪个大国达到过这个纪录。为那时的芝加哥供应织物染料和治疗头痛的阿斯匹林的化学公司，大多是总部设在德国的跨国公司。另外，芝加哥的期货市场对于乌克兰干旱和巴西下冰雹之类的消息与今天一样敏感。当然，那时跨国转移货币需要几个小时，不像今天这样快捷；也没有人会在接到两天后离开的通知后，就决定连夜赶到布宜诺斯艾利斯去。但是，从经济事务的本质看，毫无疑问，1894年的芝加哥与今天的洛杉矶一样，是全球市场的一部分。我们都知道，正是现代技术使得一个真正的全球市场成为可能；但是事实上，使真正的全球市场成为可能的关键技术是蒸汽机和电报。

## 政治扼杀

那么，如果这是真的，为什么我们会把全球市场想像成是新出现的呢？因为政治扼杀了第一次形成的全球经济。1914—1945年间，战争和保护主义撕裂了密集的世界贸易、投资网，也破坏了老芝加哥与世界其他地方的血肉关系。在某些方面，世界再也没能复原。很少有人知道、但却令人震惊的一个事实是，直



到大约 1970 年，世界贸易在世界生产中所占的份额才恢复到 1913 年的水平；更令人震惊的是，即使在前几年“新兴市场”的鼎盛时期，国际资本净流量（与并不用于实际投资、各种各样的金融业务相对）在世界储蓄中所占的份额也远不及第一次世界大战前高。每个想过这件事的人肯定都知道，尽管我们现在大声疾呼，但在那个应该建造自由女神像欢迎外国移民的年代里，跨国移民的规模比那以后的任何时期都大得多。

不过，尽管有这些相似之处，今日洛杉矶的经济与一个世纪以前芝加哥或其他任何城市的经济显然还有很大差别。这些差别的本质是什么？

我认为，最大的差别（除了平均生活水平大幅提高之外）是现代城市经济的抽象性——它似乎与物理世界隔离开来了。

比如，考虑有关城市的最基本的问题：它位于哪里？它为什么位于那里？看看一个世纪以前的美国铁路地图，你很容易就能理解为什么芝加哥是一个大都市。芝加哥是铁路造就的城市：它是边远的中西部地区各铁路线交汇的地方，它像一个巨大的根系聚集养分，并为通向东部的铁路干线提供养分（人们事实上就是这样称呼它的）。就算芝加哥不一定必然成为内陆资源的汇集地，密歇根湖西南角也会是被历史学家威廉姆·克罗农（Walliam Cronon）称为“自然的都

会”的城市坐落之地。

为什么全美第二大城市坐落于洛杉矶盆地？这里曾经有石油，可是现在已经采光了；这里曾经是拍电影的好地方，因为这里空气清新，天气很好，可是现在电影是在摄影棚里或在外景地拍摄，更何况这里的空气烟雾已很重。当飞机还在户外组装、实地试飞的时候，这里曾是造飞机的好地方，可是如今飞机是在工厂里制造，而且你要是想在洛杉矶国际机场的上空随便飞几圈，空中交通管理员一定不会跟你善罢甘休。如果你想了解为什么今日洛杉矶最具特色的产业会在这个城市，而不去考虑它们是怎么发展起来的，你总会发现一个棚环论证：制片厂在这里是因为这里有很多专业人才；专业人才在这里是因为在这里能找到工作（顺便说一句，在经济地理学中循环论证没有什么不对的）。

因此，洛杉矶的经济好像和它的地理条件没有什么关系：这个城市赖以谋生的绝大多数工作，似乎在其他地方也能干。1894年，芝加哥有300万人，这是因为它是通向内陆的入口；他们在那里是因为在那个城市的腹地有农场、森林和矿山。而现在的洛杉矶有1100万人，他们在这里却是因为其他人也在这里；如果有人把这个城市连根拔起，挪到500英里之外，这也很难影响它的经济基础。

那么，这个经济基础到底是什么呢？当年的芝加

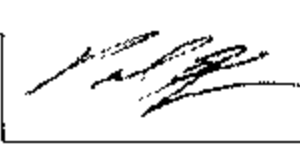


哥靠什么为生？今日的洛杉矶又靠什么为生呢？

卡尔·桑德伯格（Carl Sandburg）把当年的芝加哥称为“世界的宰猪人”。当然还有木材商、小麦商、农机制造商、石油冶炼商、钢铁制造商。1894年时的芝加哥是个制造和运输货物的城市，你只要在这个城市里到处走一走，就能对它在国内、国际经济中的地位有相当深刻的认识。

可是，洛杉矶到底是干什么的？除了在电影制片厂工作的人以外，洛杉矶的工人看上去跟其他地方的工人没有什么两样；他们工作和居住的建筑物和其他地方都很相似，实际上整个城市看起来都跟其他地方很相像（或者也许这样说更好：如今每个地方看起来都很像洛杉矶）。看看郊区商业大街两旁那些办公楼里涌进涌出的一群群白领工人，你很难说洛杉矶的经济与美国其他主要城市的经济有什么不同。这个城市的经济很奇怪，竟然和它所在的地方没有什么关系。

为什么洛杉矶的产业显得这样没有特色？你大概想说，这是因为它有着极其多样化的经济，即洛杉矶的经济不仅外表，它生产的产品也“看起来像美国”。然而，这不太正确。这是近些年来严重的衰退教给我们的一个教训。区域经济学家们喜欢把一个地区的工人分为“外向型行业”的工人和“非外向型行业”的工人。“外向型行业”是把产品和服务卖到其他地方，不管是美国国内还是国外；“非外向型行业”的工人



则指的是保险代理人、快餐供应者和牙医等只把商品卖给附近顾客的人。事实证明，洛杉矶的外向型行业是高度专业化的。尽管这个城市很大，但它却高度依赖于几个关键行业：娱乐、国防和航空航天。这就是为什么在上一次衰退中南加利福尼亚显得如此脆弱的原因，当时，世界飞机的订单猛跌与国防支出急剧减少同时发生，整个地区陷入了困境。

不过，如果这个城市真的那么专业化，为什么这对那些相信因果论的观察家来说却不那么明显呢？一个答案是，工人们已经变得不那么泾渭分明了。一个世纪以前，芝加哥的肉厂工人和纽约的制衣工人着装不同，体格也不一样，一眼就可以将他们区别开来（或者靠别的感官也可以，如果你站在下风处的话）。而今天，洛杉矶的航天工人看上去和新泽西的制药工人几乎没有什么两样。同样，这也是经济越来越抽象化的一部分。

不过，还有另一个原因，理解这个原因的人似乎少得让人吃惊。这就是，虽然洛杉矶向世界提供的产品和服务的范围非常狭窄，但绝大多数洛杉矶人并不将他们的产品出售给远方的顾客。事实上，大部分就业是在那些“非外向型行业”，本地工人生产的产品（尤其是服务）出售给了本地的消费者，供本地消费。因此，不论去什么地方，我们消费的那些东西，包括售货员、律师、按摩师和学校老师提供的服务，都大

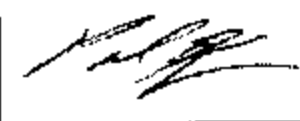


同小异。从这个意义上说，洛杉矶的经济“看起来像美国”。

但是，一个世纪以前的芝加哥不也是这样吗？只是程度不一样而已。虽然我们现在常常谈到全球化，谈到这个世界已经变小，但是当你看看现代城市的经济时，你会发现一个本地化的过程：越来越多的工人只为当地城市提供服务。1894年，芝加哥的“外向型行业”就业可能占了总就业的一半以上，也就是说，一半以上的工人是肉厂工人、钢铁工人，他们生产芝加哥销往世界各地的各具特色的产品。而在今日的洛杉矶，这个比例大概不到四分之一。

## 本地化

这种本地化的过程解释了看上去很矛盾的世界经济：如今国际贸易在世界产出中的份额没有比一个世纪以前大多少。这里有几个统计数字：1993年，美国用于购买进口品的支出占收入的11%，而在1890年，这个数字是8%，没有上升太多；尤其是考虑到19世纪美国公开宣称实行保护主义，而现在它却是个相对很开放的市场，这个上升就更显得微不足道了。别的国家的贸易量相当大：18世纪50年代，英国约40%的国内生产总值用于出口，比现在的出口多。可是，我们天天都能读到现代运输和通信怎样使



得“价值链爆炸”成为可能，亦即台湾工人把美国生产的微处理器焊接到一个新加坡生产的磁盘驱动器上，然后将所有这些东西装入一个中国制造的塑料机箱中，再把它重新运回美国。与19世纪后期普通的制造过程相比，所有这些来来往往的过程为什么没有使贸易量更大呢？因为虽然我们现在对制造品进出口的管制比以往任何时候都少，但“可贸易品”在整个经济中的份额却越来越小了。

这不是偶然的，这是由经济本质与技术变革决定的必然趋势。

让我们从一个初看起来有点自相矛盾的原理开始：随着时间的流逝，越来越多的工作不是我们擅长的事，而是我们不擅长的事。在种植粮食方面，美国经济已变得极有效率；因此，我们只有2%的工人在农场工作，却可以养活我们自己和世界其他地方的很多人。而另一方面，做菜和操纵收款机所需要的人却和从前一样多；这就是为什么我国经济创造的许多就业是在饮食服务业和零售业中的原因。生产率增长迅速的产业一般会减少就业，而不是增加就业。

那么，我们的经济在哪些部门生产率增长最迅速呢？一个答案是，我们越来越擅长生产产品了，比如食品、服装和汽车等，但在提供服务方面进步不大。更好的答案应该是，我们在一些所需要的信息相对易于规范化，相对易于编成给机器人或计算机的一套指



令的领域进步很快；而在理发、医疗护理等活动中的进步很小，在那些活动中，加工信息是我们称之为“常识”的那些极端复杂、微妙的过程。

然而，我们没有办法写成程序，让计算机或机器人来为我们干的那类活动，以及那些要求人们接触的活动，通常也要求人们直接沟通。也就是说，正是因为种植业、制造业和一些不针对某个人的服务的效率已经很高，我们的经济才越来越集中在另外一些东西上，即那些“不可贸易的”活动上，从事这些活动的人口构成了占现代城市人口较大比例的“非外向型行业”。所以，洛杉矶的大多数人是为本地的消费者提供服务，与纽约的大多数人从事着十分类似的工作。在伦敦、巴黎和今日的芝加哥，情况都一样。

我们终于明白了这个故事的含义。你会发现很多人为美国经济担忧。这是有道理的，我们的确有很多实际问题。但是，这些人大多在为不该担心的问题担心。比如，他们担心“非工业化”。他们问道：所有制造业的就业机会都到哪里去了？他们看到我们令人诧异的抽象的经济，担心它的繁荣可能有些不正常，即我们（用最近的《世界竞争力报告》中的话说）“消费太多，而生产太少”了。

但是想想洛杉矶吧！它并不是一个非常明显的制造业城市；但是，和其他的美国大城市相比，它更加是制造业导向的。如果有统计数字的话，我们就



会发现，它出口的制造品比进口的制造品多。它也不是一个许多人生产有形产品的城市；但这正是因为这里的居民非常擅长于生产有形产品，因此他们把精力集中到了生产无形产品。换句话说，你不该因为1994年的洛杉矶看起来不像1894年的芝加哥，而对它吹毛求疵。

当然，目前洛杉矶刚刚经历了一次严重的衰退。专门研究衰退的经济学家告诉我说，这次衰退主要是运气不好，而且他们预测，洛杉矶的经济会迅速复苏。但是，洛杉矶的增长可能会放慢，或许，21世纪的技术会青睐其他类型的城市，或者，抽象化进程会使我们彻底废除城市。但是，如果你关心的不是近期、也不是可预见的未来，那么你在洛杉矶能看到这样的经济，就像美国经济一样，它以一种有时很难把握、但基本上合情合理的方式与世界的其他部分相联系；尽管经济的抽象性可能令你对这个城市和国家的财富感到担忧，但它事实上远比你想像的可靠得多。

所以，如果下一次有人用全球竞争来吓唬你，用工厂关闭和制造业衰落来证明他的观点，你就想一想从前的芝加哥和现在的洛杉矶的对比，然后提醒他：“我已经看到了现状，这样没问题！”



## 索引

Airbus, 112

空中客车公司

American Economic Association, 109 ~ 110

美国经济协会

Argentina, 142

阿根廷

Artificial intelligence, 201 ~ 202

人工智能

Asia, *See also specific Asian countries*

亚洲

economic growth, 167 ~ 169, 174 ~ 178, 182 ~ 185

经济增长

Asian system, 178, 184

亚洲体制

Atari Democrats, 115, *See also* Reich Robert; Thurow, Lester C.

阿塔利民主主义者

Automation, 36, 40, 191 ~ 192

自动化

Brady Plan, 142

布拉迪计划

Brander, James, 110

詹姆斯·布兰德

Bretton Woods system, 135

布雷顿森林体系

Canada, 148 ~ 149

加拿大

Capital, 资本

fixed supply, 194

固定供给

international investment, 60 ~ 64

国际投资

international movements, 90

国际流动

one-good, one-input model, 55

一种产品, 一种投入模型

Chile, 50, 141

智利



China. 45, 50, 134, 146, 180 ~ 182

中国

Clinton. Bill, 4, 17, 19, 51, 82, 114, 136

比尔·克林顿

Cohen, Stephen S., 26, 28 ~ 29, 32

斯蒂芬·S·科恩

*Cold Peace: America, Japan, Germany and the Struggle for Supremacy*, Garten, 71

加顿,《冷和平:美国、日本、德国与霸权之争》

Cold War, international trade, 69 ~ 70

冷战, 国际贸易

Commerce Department

(美国) 商业部

*Annual Survey of Manufactures*, 27

《制造业年度调查》

*Survey of Current Business*, 8

《当前经济调查》

Communism, 168

共产主义

Comparative advantage, 45, 75

比较优势

creation, 110

创造

example, 91

例子

self-reinforcing, 96

自我加强

standard of living 92

生活水平

trade patterns 95 ~ 96

贸易模式

absolute advantage, 107 ~ 108

绝对优势

Competitive advantage, 98 ~ 100

竞争优势

Competitive internationalism, 113 ~ 115

竞争国际主义

Competitiveness

竞争力

corporate vs. national, 4, 9, 15, 16, 88, 106, 120 ~ 121

公司竞争力与国家竞争力

domestic income and, 42 ~ 43

国内收入与竞争力

essence, importance of, 32

竞争力实质的重要性

foreign, fears of, 17, 18, 26

对外国竞争的担心

international, 7, 10, 16



国际竞争力

international, obsession with, 117

偏执于国际竞争力

literature, 10 ~ 11

有关竞争力的文献

as meaningless concept, 17, 22

竞争力是无意义的概念

national, 6

国家竞争力

obsession with, 18 ~ 21

偏执于竞争力

productivity inequality and, 89 ~ 94

生产率差距与竞争力

public concern, 87 ~ 88

公众对竞争力的担心

rhetoric, 4, 10, 15, 21

关于竞争力华而不实的说法

Third World, 47 ~ 48

第三世界的竞争力

U. S., concerns over, 87 ~ 88

对美国竞争力的担心

U. S. prosperity and, 49

美国的繁荣与竞争力

Computers, 198

计算机

Debt reduction, in Mexico, 142 ~ 143

墨西哥的债务削减

Deindustrialization, 12, 37, 38, 48, 114

非工业化

Delors, Jacques, 3 ~ 4, 16

雅克·德洛斯

Devaluation, 131, 132, 135 ~ 139

贬值

Developing countries. See Third World

发展中国家

Diaz-Alejandro, Carlos, 130

卡洛斯·迪亚兹 - 阿莱让德罗

Earnings. See Wages

收入

Eastern economy, vs. Western economy, 167 ~ 168

东方经济与西方经济

Economic Indicators, Joint Economic Committee, 27

联合经济委员会,《经济指标》

Economics, international

国际经济学

basics, 119



# 国际经济学基本常识

conventional wisdom, 130 ~ 133

## 对国际经济学的传统认识

disdain for, 77 ~ 82

## 对国际经济学的轻视

erosion of conventional wisdom, 136 ~ 140

## 传统认识的衰败

teaching, 117 ~ 118, 124 ~ 125

## 传授国际经济学

Washington view, 147 ~ 149

## 华盛顿观点

Economists. See also specific economists

## 经济学家

bad ~ mouthing of, 81 ~ 82

## 满口胡言的经济学家

Education levels, professions and, 199

## 职业与教育水平

Employee (s). See Worker (s)

## 雇员

Employment, 123

## 就业

import-competing industries, 29 ~ 30

## 进口竞争行业的就业

international migration and, 61

国际移民与就业

low-wage international competition and, 193

低工资国家的竞争与就业

NAFTA and, 156 ~ 159

北美自由贸易协定与就业

skilled vs. unskilled, 46

熟练工人就业与非熟练工人的就业

EMS (European Monetary System), 3, 134, 137, 149

欧洲货币体系

*Endangered American Dream, The*, Luttwak, 71 ~ 72

拉特沃克, 《危机四伏的美国梦》

Environment, NAFTA and, 160 ~ 161

北美自由贸易协定与环境

Europe. See also specific European countries

欧洲

economic problems, 3 ~ 4

欧洲经济问题

trade barrier removal, 134

欧洲消除贸易壁垒

trade conflict, 146 ~ 147

欧洲的贸易冲突

unemployment, 16 ~ 17

欧洲的失业

European Community, 9



欧洲共同体

European Monetary System (EMS), 3, 134, 137, 149

欧洲货币体系

Exchange rates, 7, 138

汇率

Exports, 27

出口

GNP and, 60

GNP 与出口

manufacturing, 37

制造业出口

need, 120 ~ 121

对出口产品的需求

U. S., 42

美国的出口

External economies, 96 ~ 97

外部经济

Factor price equalization, 43, 45, 46, 65

要素价格均等化

Federal deficit reduction, 17

削减联邦赤字

Federal Reserve, 29, 158 ~ 159

(美国) 联邦储备

Foreign policy, NAFTA as, 163 ~ 165

作为对外政策的北美自由贸易协定

France, 149

法国

Free trade, 106, 113, 132 ~ 134, 148

自由贸易

Garten. Jeffrey, 71

杰弗里·加顿

GATT negotiations, 67, 82

关贸总协定谈判

GDP. See Gross domestic product (GDP)

GDP

Germany

德国

high-technology goods, domestic share, 99

德国国内高技术产品的比例

manufacturing productivity, 99

德国制造业生产率

payment imbalance self-corrections, 90

德国收支失衡的自我校正

reunification, 138 ~ 139

德国统一

GNP. See Gross national product (GNP)



GNP

Goldsmith, James, 84

詹姆斯·戈德史密斯

Government. See also specific countries

政府

competitiveness and, 20 ~ 21

竞争力与政府

creationism and, 21

创造主义与政府

industry and, 123 ~ 124

工业与政府

Great Britain

英国

labor costs, 14 ~ 15

英国的劳动成本

productivity, vs. U. S., 91 ~ 94

英国生产率与美国生产率

Gross domestic product (GDP), 27

国内生产总值

Japan, 179

日本的国内生产总值

manufacturing share, 36 ~ 39, 48

国内生产总值中制造业的份额

Gross national product (GNP)

## 国民生产总值

command, 8, 43

可支配国民生产总值

exports and, 60

出口与国民生产总值

imports and, 27, 60

进口与国民生产总值

real, 8 ~ 9, 43

真实国民生产总值

*Head to Head*, Thurow, 16, 25 ~ 26, 49, 55, 71,  
117, 121, 145

瑟罗,《针锋相对》

Health care reform, 19 ~ 20

医疗保险体制改革

High-technology sectors, 105 ~ 106

高技术部门

competitive advantage, 98 ~ 99

高技术部门的比较优势

external economies and, 97

外部经济与高技术部门

Hoover, Calvin B., 170 ~ 171

卡尔文·B·胡佛

Hyperinflation, 135



恶性通货膨胀

Imperfect markets, 111

不完全市场

Imports, 27, 37

进口

GNP and, 60

GNP 与进口

manufacturing, 37

制造品进口

from Third World, 51

来自第三世界的进口

U. S., 42

美国的进口

Income

收入

distribution, technology and, 199

技术与收入分配

skilled vs. unskilled, 64 ~ 66

熟练工人与非熟练工人的收入

stagnation in U. S., 48

美国收入的停滞

Indonesia, 45, 50, 134

印度尼西亚

Industrial Revolution, 197, 198

工业革命

Inflation, 135, 138

通货膨胀

Ingram, James, 119 ~ 120

詹姆斯·英格拉姆

International migration, world economy and, 60 ~ 64

世界经济与国际移民

International trade, 10

国际贸易

    Cold War and, 69 ~ 70

    冷战与国际贸易

    misconceptions, 118, 119 ~ 124

    国际贸易中的错误观念

Infrastructure, investment, 4

基础设施投资

Investment, international, 60 ~ 64

国际投资

Japan, 9, 10, 47, 51

日本

    closed high technology market, 99

    封闭的日本高技术市场

    economic slowdown, 178 ~ 180



- 日本经济发展减缓  
GDP, 179  
日本的 GDP  
manufacturing productivity, 100  
日本制造业的生产率  
payment imbalance self-corrections, 90  
日本收支失衡的自我校正  
productivity, 56  
日本的生产率  
Semiconductor Trade Agreement, 111 ~ 112  
（日美）半导体贸易协定  
trade conflict, 146 ~ 147  
贸易冲突  
trade surplus with U. S., 11  
日本对美国的贸易顺差  
Jobs. See Employment  
工作/就业  
Joint Economic Committee, 27  
联合经济委员会  
  
Kennedy. Paul, 79 ~ 80  
保罗·肯尼迪  
Kuttner. Robert, 67  
罗伯特·库特纳

Labor costs, 14 ~ 15

劳动成本

Lewis, Sir W. Arthur, 57 ~ 58

W·阿瑟·刘易斯爵士

Liberalization, with devaluation, 132

自由化与贬值

List, Friedrich, 31 ~ 32

弗雷德里克·李斯特

Maasticht Treaty, 137

马斯特里赫特条约

Macroeconomics, 132

宏观经济学

Magaziner, Ira, 12, 20, 72, 118

艾拉·麦格西纳

Major, John (Prime Minister), 14 ~ 15

约翰·梅杰 (首相)

Malaysia, 50

马来西亚

Manufacturing

制造业/制造品

employment, 35, 36

制造业就业



exports, 37  
制造品出口  
foreign competition and, 35  
外国竞争与制造业  
gross domestic product and, 36 ~ 39, 48  
国内生产总值与制造业  
growth, 44  
制造业增长  
imports, 37  
制造品进口  
jobs, foreign competition and, 40 ~ 41  
外国竞争与制造业就业  
productivity, 28, 36 ~ 37  
制造业的生产率  
productivity growth, 99 ~ 100  
制造业的生产率增长  
trade balance, 37, 38  
制造业的贸易收支  
trade deficits and, 37 ~ 38, 40 ~ 41  
贸易逆差与制造业  
in United States, 114 ~ 115  
美国的制造业  
in U. S. employment, 26  
制造业在美国就业中的份额

wages, 30, 47

制造业的工资

Mexico, 6, 50, 129

墨西哥

debt reduction, 142 ~ 143

墨西哥的债务削减

NAFTA. See North American Free Trade Agreement  
(NAFTA)

墨西哥与北美自由贸易协定

real exchange rate, 153

墨西哥的真实汇率

trade liberalization, 141 ~ 142

墨西哥的贸易自由化

wages, 106 ~ 107

墨西哥的工资

Microeconomics, 132

微观经济学

*Minding America's Business*, Magaziner & Reich, 12, 13,  
118

麦格西纳和莱克,《关注美国经济》

Monetary policy, 148

货币政策

Mulroney, Brian, 148

布莱恩·穆罗尼



Multi-fiber Agreement, 67

多边纤维协定

NAFTA. See North American Free Trade Agreement (NAFTA)

北美自由贸易协定

National economy, bottom line, 6

国家经济的底线

Newly industrializing countries, 174 ~ 178. See also Asia; specific countries

新兴工业国家

capital flow size, 194 ~ 195

新兴工业国家的资本流动规模

economic growth, 182 ~ 185

新兴工业国家的经济增长

North American Free Trade Agreement (NAFTA), 19, 123, 147, 155

北美自由贸易协定

approval, 82

(美国国会) 批准北美自由贸易协定

employment and, 61, 156 ~ 159

就业与北美自由贸易协定

environment and, 160 ~ 161

环境与北美自由贸易协定

failure, 151 ~ 154

北美自由贸易协定的失败

as foreign policy, 163 ~ 165

作为对外政策的北美自由贸易协定

gains from, 161 ~ 162

北美自由贸易协定带来的收益

low ~ wage U. S. workers and, 162 ~ 163

美国低薪工人与北美自由贸易协定

Mexican viewpoint, 150 ~ 151

墨西哥对北美自由贸易协定的观点

opposition to, 155

对北美自由贸易协定的反对

propositions, 155 ~ 156

关于北美自由贸易协定的 (5 个) 命题

Patinkin. Mark, 72

马克·帕廷金

Perot. Ross, 113

罗斯·佩罗特

Politics, world economy and, 208 ~ 212

世界经济与政治

Pop internationalism

流行的国际主义

misconceptions, 119 ~ 124



流行的国际主义的错误观念

rhetoric, 118 ~ 119

流行的国际主义华而不实的说法

Prestowitz, Clyde V., Jr., 26, 27, 28, 30, 31, 71, 72

小克莱德·V·普雷斯托维茨

Productivity, 21, 28, 生产率

in developing countries, 57 ~ 60

发展中国家的生产率

domestic growth and, 7

国内增长与生产率

domestic problems, 16

国内的生产率问题

growth, 41 ~ 42, 48

生产率的增长

high, with low wages, 50

低工资, 高生产率

inequality with trading partners, 89 ~ 94

与贸易伙伴的生产率差距

manufacturing, 28, 36 ~ 37

制造业的生产率

service, 18, 28

服务业的生产率

standard of living and, 121 ~ 122

生活水平与生产力

total factor, 172

全要素生产率

U. S., 145

美国的生产率

wages and, 55 ~ 56, 77

工资和生产率

world, 52

世界生产率

Professions, education levels and, 199

教育水平与职业

Protectionism, 67, 83, 145 ~ 147

保护主义

Reagan, Ronald, 133 ~ 134

罗纳德·里根

Reich, Robert, 12, 61, 71, 72, 115, 182

罗伯特·莱克

Research, on U. S. international competitiveness, 18

对美国的国际竞争力的研究

Ricardo, David, 91, 92

大卫·李嘉图

Rosen, Sherwin, 199 ~ 200

舍温·罗森



Salinas de Gortari. Carlos, 163 ~ 164

卡洛斯·萨利纳斯·德·戈塔利

Samuelson. Paul A., 45 ~ 46, 108

保罗·A·萨缪尔森

Say, Jean ~ Baptiste, 32

让-巴普蒂斯特·萨伊

Schwab. Klaus, 50

克劳斯·施瓦布

Sectors

部门

high-technology. See high-technology sectors

高技术部门

high value-added, 12 ~ 13, 16, 27, 122

高附加值部门

import-competing, 29

进口竞争部门

manufacturing. See Manufacturing

制造业部门

Semiconductor Trade Agreement (SCTA), 111 ~ 112

(日美) 半导体贸易协定 (SCTA)

Service productivity, 18, 28

服务业的生产率

*The Silent War*, Magaziner & Patinkin, 20, 72

麦格西纳和帕廷金,《寂静的战争》

Singapore, 169, 174 ~ 176

新加坡

Solow, Robert, 173

罗伯特·索洛

South Korea, 56

韩国

Soviet Union, 18, 168 ~ 174

苏联

Specialization, interregional, external economies and, 97

外部经济与地区分工

Spencer, Barbara, 110

巴巴拉·斯潘塞

Standard of living, 7, 9, 12

生活水平

comparative advantage and, 92

比较优势与生活水平

in one-good, one-input model, 54 ~ 56

一种产出, 一种投入模型中的生活水平

productivity and, 121 ~ 122

生产率与生活水平

Third World competition and, 52

第三世界的竞争与生活水平

Stolper, Wolfgang F., 45 ~ 46, 108



沃尔夫冈·F·斯托尔珀

Strategic trade policy, 30 ~ 31, 69, 110, 111, 112 ~ 113

战略性贸易政策

“Superstar” hypothesis, 199 ~ 200

“超级巨星”假说

*Survey of Current Business*, Commerce Department, 8

美国商业部,《当代经济调查》

Sweden, 139 ~ 140

瑞典

Technology

技术

biased change, benefits of, 195 ~ 197, 198 ~ 200

有偏的技术变革带来的收益

change, 193

技术变革

defined, 195

技术的定义

fears about, 191 ~ 192

对技术的担心

fixed supply, 194

技术的固定供给

income distribution and, 199

收入分配与技术

investment, 4

投资开发技术

unskilled labor and, 200 ~ 203

非熟练劳动与技术

Terms of trade effect, 42, 60

贸易条件效应

Thailand, 50

泰国

Thatcher, Margaret, 133 ~ 134

玛格丽特·撒切尔

Third World, 49

第三世界

competition from, 51

来自第三世界的竞争

distribution of income and, 64 ~ 66

收入分配与第三世界

imports, 51

进口

international investments, capital and, 60 ~ 64

第三世界、国际投资与资本

productivity growth, 57 ~ 60

第三世界的生产率增长

success, problems with, 140 ~ 144



第三世界的成功和问题

threat from, 66 ~ 68, 74 ~ 76

来自第三世界的威胁

world economy and, 52 ~ 53

世界经济与第三世界

Thurrow, Lester C., 11, 16, 25, 27, 30, 31, 49,  
55, 71, 72, 115, 117, 121, 145

莱斯特·C·瑟罗

Total factor productivity, 172

全要素生产率

Trade conflicts, 18 ~ 19, 145 ~ 146

贸易冲突

Trade deficits

贸易逆差

manufacturing and, 37 ~ 38, 40 ~ 41

制造业与贸易逆差

unemployment and, 11 ~ 12

失业与贸易逆差

Trade imbalance, 90

贸易失衡

Trade liberalization, 141 ~ 142

贸易自由化

Trade theory

贸易理论

new, 108 ~ 109

新贸易理论

traditional, 108

传统贸易理论

*Trading. Places*, Prestowitz, 71

普雷斯·托维茨,《贸易场》

*The Trap*, Goldsmith, 84

戈德史密斯,《陷阱》

Tyson, Laura D' Andrea, 105, 110 ~ 111, 114, 115 ~ 116

劳拉·德·安德烈亚·泰森

Unemployment, 134

失业

European, 16 ~ 17

欧洲的失业

implied rate, 30

潜在的失业率

manufacturing, 40 ~ 41

制造业的失业

trade deficits and, 11 ~ 12

贸易逆差与失业

United States

美国



- cities, economic analysis of, 205 ~ 212
- 美国城市的经济分析
- Commerce Department, 8, 27
- 美国商业部
- competitiveness. *See* Competitiveness
- 美国的竞争力
- depreciation of dollar, 135 ~ 136
- 美元贬值
- domestic spending, 38, 40
- 美国国内消费
- economic performance, 48
- 美国经济绩效
- economic problems, 4, 12, 16, 35 ~ 36, 48, 114
- 美国的经济问题
- exports, 9, 42
- 美国的出口
- federal deficit reduction, 17
- 削减联邦赤字
- high-technology goods, domestic share, 99
- 美国国内高技术产品的比例
- imports, 42
- 美国的进口
- industry-government relationship, 123 ~ 124
- 美国工业与政府的关系

Japanese trade surplus and, 11  
日本的贸易顺差与美国  
manufacturing, 114 ~ 115  
美国的制造业  
manufacturing productivity, 100  
美国制造业的生产率  
NAFTA and, See North American Free Trade Agreement  
(NAFTA)  
北美自由贸易协定与美国  
payment imbalance self-corrections, 90  
美国收支失衡的自我校正  
per capita income, 173  
美国的人均收入  
productivity, 105 ~ 106, 145  
美国的生产率  
productivity advantage, 87 ~ 88  
美国的生产率优势  
prosperity, competitiveness and, 49  
美国的繁荣与竞争力  
real income, 28 ~ 29, 41  
美国的真实收入  
recovery, 144 ~ 145  
美国的复苏  
role in world economy, 117



美国在世界经济中的地位

Semiconductor Trade Agreement, 111 ~ 112

(日美) 半导体贸易协定

spending, 44

美国的消费

trade conflict, 146 ~ 147

贸易冲突

trade deficit, 27

美国的贸易逆差

value-added per worker, 13 ~ 14

美国的单位工人增加值

vs. Britain, productivity and, 91 ~ 94

美国与英国的生产率

Wages, 12

工资

in advanced countries, 63

发达国家的工资

domestic, foreign competition and, 42 ~ 43

外国竞争与国内工资

inequality, 43, 45 ~ 47, 65, 193

工资差距

manufacturing, 30

制造业工资

manufacturing workers, 41, 47

制造业工人的工资

Mexican, 106 ~ 107

墨西哥的工资

in one-good, one-input model, 54 ~ 56

一种产出, 一种投入模型中的工资

productivity and, 55 ~ 56, 77

生产率与工资

within professions, 199

(从事某种) 职业的工资

stagnation, 35, 48

工资的停滞

unskilled vs. skilled workers, 43, 45 ~ 47

熟练工人与非熟练工人的工资

Washington view, 131, 147 ~ 149, 153

华盛顿观点

Western economy, vs. Eastern economy, 167 ~ 168

西方经济与东方经济

Who's Bashing whom? D' Andrea Tyson, 105, 114 ~ 116

德·安德烈亚·泰森, 《鹿死谁手?》

Williamson. John, 131

约翰·威廉姆逊

Worker (s)

工人



low-wage U. S., NAFTA and, 162 ~ 163

北美自由贸易协定与美国的低薪工人

skilled, bias toward, 195 ~ 197, 198

偏向于熟练工人

unskilled, technology and, 200 ~ 203

非熟练工人与技术

*Work of Nations, The*, Reich, 71

莱克,《国家的责任》

*World Competitiveness Report 1994, The*, 72, 75 ~ 76,  
83 ~ 84

《1994 年世界竞争力报告》

World Economic Forum, 50

世界经济论坛

World economy

世界经济

capital and international investment model, 60 ~ 64

资本与国际投资模型

distribution of income model, 64 ~ 66

收入分配模型

Eastern vs. Western economy, 167 ~ 168

东方经济与西方经济

localization, 212 ~ 214

世界经济的本地化

many goods, one input model, 57 ~ 60

- 多种产出，一种投入模型  
one-good, one-input model, 53 ~ 56  
一种产出，一种投入模型  
politics and, 208 ~ 212  
世界经济与政治  
self education, reading list for, 70 ~ 74  
（认识）世界经济的自学书单  
size of, 194 ~ 195  
世界经济的规模  
Third World competition and, 52 ~ 53  
第三世界竞争与世界经济  
U. S. role in, 117  
美国在世界经济中的地位  
World markets, 4, 5, 9  
世界市场  
World Trade Organization, 82  
世界贸易组织
- The Zero ~ sum Solution*, Thurow, 25  
瑟罗, 《零和解决方法》

[ G e n e r a l   I n f o r m a t i o n ]

书名 = 国际经济学译丛      流行的国际主义

作者 =

页数 = 2 7 1

S S 号 = 1 0 3 0 6 5 2 9

出版日期 =

封面  
书名  
版权  
前言  
目录  
正文