

车耳◎著

看似富有的美国，每天却要向世界举债十亿美元，才能维持运转，可以说，是世界各国对于美元的盲目追逐吹起了美国财富幻象的泡沫，因此，一旦美元贬值加剧，引发经济衰退，受伤害的也绝不仅仅只是美国。

财富幻象

美元贬值，次贷危机，谁在掠夺我们的财富
股市动荡，资产缩水，如何守住手中的财富



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

虽然是全球第一大经济体，但美国却背负着数千亿美元的财政赤字和贸易赤字，一度成为全球最大的债务国；人均 GDP 虽然位居世界前十位，高于日本和英国，但每年却有上百万的美国人申请破产。是什么原因造成了如此的反差？我们眼中富足的美国，是否只是被财富的幻象所包裹呢？

基于在美国和欧洲国家超过 20 年的金融业工作经验，本书作者从美国的货币政策、经济现状、消费观念、金融政策、信用体系和法律制度等多个方面，生动地诠释了自己的“美国式错觉”理论，解析出了一个财富幻象之下的危机四伏的美国。

次级债危机和美元贬值，正在逐步将全球经济（不仅仅是美国）拖入尴尬的境地。阅读本书，将使读者更加全面而深刻地理解这些问题的经济、社会乃至文化根源，以及这些问题在不久的将来会如何影响我们每个人的生活。

车耳／著

财富幻象

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

财富幻象/车耳著. —北京: 人民邮电出版社, 2008.5
ISBN 978-7-115-17643-1

I. 财… II. 车… III. 金融危机—研究—美国 IV. F837.125.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 019167 号



内 容 提 要

本书是作者对美国金融与信用制度多年的研究成果结集, 内容涵盖了金融学、社会学和其他学科的多种领域。

全书旁征博引, 以美国的货币政策、经济现状、消费观念、金融政策、信用体系和法律制度等方面的大量实例, 指出了繁荣而富足的美国经济所呈现出的衰落趋势, 分析了目前他们健全而完善的信用制度中所隐藏的危机, 让我们看到了一个在财富和信用幻象之下的真实的美国社会。同时, 重点讨论了这些变化和危机对于中国经济的影响和映射。

本书适合所有对经济问题感兴趣的读者, 尤其是国内各金融机构从业人员、大专院校相关专业师生以及对外经济研究机构的人员参考阅读。

财富幻象

◆ 著 车 耳

责任编辑 王飞龙

◆ 人民邮电出版社出版发行

北京市崇文区夕照寺街 14 号

邮编 100061 电子函件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京铭成印刷有限公司印刷

新华书店总店北京发行所经销

◆ 开本: 700 × 1000 1/16

印张: 16.25

2008 年 5 月第 1 版

字数: 210 千字

2008 年 5 月北京第 1 次印刷

ISBN 978-7-115-17643-1/F

定 价: 35.00 元

序

厉以宁

车耳是我的学生。他是全国恢复高考于1977年第一批被北京大学西语系录取的。在大学三年级时，他通过我的一位朋友的介绍，到北京大学蔚秀园宿舍来找我，向我请教如何才能考上经济系研究生。我在蔚秀园小山坡上的凉亭内，同他长谈了一个下午。他是学外语的，对经济和历史都感兴趣，于是我建议他报考外国经济史专业的研究生。我要他赶快旁听经济学高年级的专业课，并补上高等数学课。我还推荐了几本经济学名著让他细读。经过将近一年的准备，他以优秀的成绩如愿以偿。在攻读研究生期间，他选修了我开设的好几门课程。从那时到现在已经二十多年了。

离开北京大学经济系以后，他大部分时间在国外工作，但一直和我保持联系。他先在法国，后来转到美国，都担任国内一家大型金融企业的驻外首席代表，同欧洲和美国的多家金融企业、工商企业打交道，对资本市场的业务相当熟悉。我到法国访问时，他专门为我安排了几次同法国金融家、企业家的座谈会；而我在美国纽约访问时，同华尔街银行界、证券界人士的几次晤谈，也是他联系的。他生长、求学在中国，又有在欧洲和美国长期商务工作的实践，他根据自己的经验和体会写作的这本书，很有特色。

人的一生会有很多错觉，它在不同程度上影响人们对未来的预期。由于错觉的产生往往是对未来好的方面而不是坏的方面的幻想，所以错觉越大，失落就越大。

车耳关于财富错觉的观点有一定的新意，难得的是，他借这个概念进行了分析和推理，将经济学的观点用通俗的语言表达出来，还附

以自己绘制的各种图表，并有一定的理论支撑。无论其论断对与否，会引起共鸣还是会引起争论，都会引起读者的重视。因此，不管怎么说，仔细阅读车耳这本书是值得的。连信用制度如此发达的美国，其财富错觉还这么大，以至于影响到其经济的增长、货币的稳定等等，而我国在现代市场经济制度建设方面刚起步，这本书应该有很多可以借鉴之处，以免重蹈覆辙。

实际上，当前中国经济中的许多事情不也会使人们产生错觉吗？如果深入中国经济的实际，认真分析研究，就会发现，仅看表面现象是会使人们产生错觉，从而会误导人们的。“山景总须横侧看”，就是说，从不同的角度来观察，来思考，总会使人们受益。

我们常说，看问题有时需要换一种思路，也许会得出不同的结论，这也是避免产生错觉的意思。正因为如此，一开始产生错觉不一定就是坏事。认识是反复的，在反复中经过比较，才能对事情的本质有所认识。

再说，任何事情发展到了极端都会走向反面，优势会转化为劣势，劣势也可以转化成优势。这本书用大量的例子，辅以儒家中庸之道，揭示出一个物极必反、过犹不及的道理。它可以作为大专院校学生和教师、对外研究机构、国内各银行总部及分支机构风险管理部门的参考用书。对于从事国际贸易和金融合作的国内公司、政府有关机构以及研究学者，本书也有一定的理论意义。

2008 年 1 月 5 日

写在前面的话

美国作为一个经济体，无论从规模还是从实力来说，在世界上都是无与伦比的。除了人所众知的原因以外，本书将其强盛的根源总结为四点，那就是：挑战意识、法制观念、竞争机制和创新精神。而长期以来建立的个人信用体系则直接体现了美国人的价值观和美国社会的制度特征。从这个意义上说，不了解美国的信用制度，就不能把握这个国家经济稳步增长和社会长期进步的脉搏。

美国个人信用制度的最大特点是制度化的推行和被市场普遍接受的程度。与一般的人事档案相比，美国的个人信用报告简单易行，更人性化，人人平等，可以勘误和纠错，而且还成了一种商品，能不断地被出售并创造价值。

对欠款必付的人来说，信用体现的是一种价值。对欠钱不还的人来说，信用则是一种代价。

美国个人征信机构采集信息时秉承如下四大原则：

- 私有性——自始至终没有国有资本介入。
- 独立性——征信机构不仅对政府、对被征信者而且对同行都保持着高度的独立。
- 商业性——采集个人信息时不付费，形成报告并卖出则是有偿的。
- 披露性——个人隐私予以保密，与社会相关的个人信息予以公开。

个人信用报告制度在美国被广为接受，这是其他国家银行体系应该效仿的。美国信用制度的形成经过了近百年的发展和几十年持续不断的制度化建设，美国国会为此颁布的法令有几十个，其征信机构秉承的原则也是其他国家的金融体系所应该学习的。

从这个意义上讲，我国的立法部门应进一步研究、制定和颁布相

关的法律，加速建立个人的信用档案，推动信用报告的实施，使人们建立起遵纪守法的观念和欠债还债、欠钱还钱意识，这样才能避免公共储蓄被糟蹋和浪费，才能使人们对银行以及金融系统的运作更有信心。这是本书所要表达的第一层意思。

本书所要表达的第二层意思是借用经济学中货币错觉的说法，提出财富错觉和信用错觉的概念，并指出我们对美国人错觉之大，和其所带来的后果。

财富错觉和信用错觉的相同之处是这两种错觉都产生于金融领域，都是高估而不是低估，是夸大而不是缩小。财富错觉的出现是因为人们有一定的财富，信用错觉的出现是因为人们有一定的信用。

两者不同之处是：财富错觉主要指人们高估自己的借贷能力和自己的波动性预期收入，而信用错觉则主要指给他人带来的错觉，或者被他人高估的错觉。形象化点说，财富错觉更多的是指一个人对自己的错觉，而信用错觉则更多的是指对别人的错觉。

就本书所提出的问题而言，美国给人们的错觉是：那里的个人征信系统是完善的，社会信用体制是健全的，所以没有欺诈行为；美国人对信用的爱护甚于生命，所以他们都是守信用的；美国企业治理是高度透明并置于市场监督之下的，所以那里的企业都重承诺且按时付款；美国是世界上最有钱的国家，其政府又有无限的征税能力，所以投资美国总是有高收益的。

事实上，拥有世界上最普及的个人信用报告制度的美国并不像我们想象的那样。这是一个宁愿付出 30% 的利息进行信用卡消费而只肯维持低于 1% 的储蓄率的民族！仔细想一下，如果一个人储蓄很少却消费很高，其经年累月的信贷消费还能持续吗？

研究者发现，在美国，当入不敷出的消费者发现自己无力支付个人贷款时，很多人就会毫不犹豫地违约信用贷款而不是违约抵押贷款。换句话讲，部分美国消费者一旦出现付款困难，他们会首先考虑放弃信用，可见，相当一部分美国人爱护自己的信用历史是有前提

的，或者说是有有限。

如果情况依旧，美国人就会想到破产，并把申请破产当作一种正常的生活方式。他们在有能力控制支出的时候尽情享受，在形势失去控制后却不肯紧缩开支，而是在提交破产申请之前到处申请信用卡大肆消费，甚至有目的地破产，恶意逃避对信用卡公司和银行的债务。

一些美国人确实在破产。当亚洲的发展中国家每年都有上百万的百万富翁出现时，美国却有上百万的人破产。

美国的一些企业在破产，甚至包括一些富可敌国的巨型上市公司。企业破产并不是失败和耻辱的象征，有些企业家甚至将申请破产标榜为一种经营策略。

美国一些地方政府也在破产。几年前在美国一向富庶的加利福尼亚州发生了一次不同寻常的州长罢免和新州长的选举，原因就是加州政府财政面临空前危机、濒临破产，所以做过州长多年的“政坛常青树”被撤换。

到了中国，人们才知道什么叫储蓄；到了美国，人们才知道什么叫消费。

最近的研究报告显示，在 2007 年底，美国信用卡负债已经增加到 9 150 亿美元，达到历史上的新高。美国各大银行也发布了新世纪 7 年来最差的财务报表。

2007 年至 2008 年爆发的次级债问题，则更令美国住房市场情况恶化加剧。

因为，与传统的利率抵押贷款不同，有的次级贷款允许借款人在前几年中只付利息不付本金，有的贷款机构甚至推出了零首付和零文件的贷款，怂恿借款人在没有资金甚至没有任何收入和偿还能力证明的情况下借款。

为什么会这样做呢？这是因为放款机构认为在房价上涨的预期下，如果还贷出现困难，只需要收回房子就可以了。只是物极必反，一旦房产价格停滞或下滑，借款人就很难将自己的房屋卖出，即使卖

出，房价也可能跌到不足以偿还剩余贷款的地步。美国房地产市场正处于这种形势之下，脆弱的抵押贷款市场因此发生振荡，进而导致房地产价格继续下滑，由此恶性循环，次级放贷的危机形成。

弗吉尼亚州一家研究所曾对 100 项贷款进行调查，发现 90 个贷款人虚报个人收入 5% 以上，其中 60 人虚报收入超过实际收入的一半以上。而德意志银行的一份报告称，在 2006 年发放的全部次级放贷中，此类骗子贷款占到 40%。

借款机构在巨大的利益驱动下为了多挣佣金，利用互联网和邮件等各种手段，发放虚假广告，怂恿甚至代替消费者虚报收入，或者在签署贷款协议的当天，将双方商定的固定利率改成浮动利率。这种操作方式的受害者往往是贫穷阶层，他们在房产的诱惑和推销者的蛊惑之间权衡之后只好全盘接受不符合自身实际财务状况的条件，进而在房市走低时面临无法还贷的困境，既丧失了信誉又失去了房子。

监管机构也没有尽到他们的责任，2007 年 3 月 22 日美国参议院银行委员会主席多德就指出：“我们的金融监管部门本来应该是枕戈待旦的卫士，保护勤劳的美国人免遭不负责任的金融机构的伤害。但遗憾的是，长期以来他们一直袖手旁观。”

雷曼兄弟公司的分析师表示，未来 5 年内，美国房贷的损失可能多达 2 500 亿美元。经过几年滥发贷款后，开始下跌的房产价格将会严重抑制美国人的消费支出，而消费则是美国经济增长的主要支柱。

信用卡呆账仍将升高，因为之前用房净值信用额度缴纳信用卡支出的消费者，其信用卡债开始逐渐攀升。当房价上扬，消费者很容易靠房屋的增值继续贷款，但随着房价崩跌，高杠杆的消费者可能很难继续偿债。

信用卡的违约率持续上升，和次级债加在一起可能成为美国金融市场的两颗重磅炸弹。美国运通已经将其核心的美国信用卡部门损失准备金提高了 44%。

美国人高估了自己的履约能力，所以社会上才会有那么多的个人

破产；美国企业高估了自己的履约能力，所以才有那么多的企业破产；那么，美国政府不也是高估了自己的实力，才年复一年地欠下那么多的贸易逆差吗？

有人认为，美国家庭实际负债总额超过 30 万亿美元，这还不算美国联邦政府和州政府的负债。即使只算家庭负债，按现在美国的经济增长速度每年创造十几万亿美元的国民生产总值来计算，30 多万美元的债务也要让全体美国人差不多白干 3 年才能还清。

所以，我们以前对美国经济的期待存在一个巨大的错觉，而现在该是纠正这个错觉的时候了。

2007 年底出版的《经济学家》杂志中，封面文章以“美元的恐慌”为题，指出美国次级贷的信用危机有使美元演变成“次级货币”的危险，并明确指出美国经济在未来很可能进入衰退期，美元的全面贬值会造成国际金融市场的动荡，也会使美联储应对经济衰退的降息手段失灵，并引发全世界的紧张。

所以说，如果美国经济持续增长，中国不会是最大的受益者；如果美国经济出现衰退，中国则很可能是最大的受害者，因为它是这“次级货币”的最大储备国家，不得不与之共进退。

对中国人来说，2008 年可能是一个不错的年份，对美国人来说，2008 年肯定不是一个好的年份，美元的贬值和人民币的升值都是不可避免的。美国的金融大鳄索罗斯和罗杰斯都预言过美元大跌，连言辞一向谨慎的美联储前主席格林斯潘都不看好美国的经济。因此，美国经济在 2008 年以后陷入衰退的可能性相当大，连带着还会在不远的将来严重拖累中国经济增长的步伐，这也正是本书所思考和论述的结论。

下面简述一下本书的线索。

第一部分在指出美国强盛原因的同时，提出了财富错觉的概念，并指出，这种错觉在多大程度上导致了美国人过度消费之后入不敷出，同时指出了美国经济空心化的倾向，而且空心化的过程中，互联

网起了推波助澜的作用。互联网是美国的发明，却使美国人自己吃到了恶果。

第二部分介绍消费社会的特点和美国式消费最后导致的问题，此部分区分了现金、支票及信用卡等几种支付手段的用途、它们各自的长处以及它们对消费的促进。

在第三部分中从身份管理制度说起，比较了中国式人事档案和美国式信用报告的区别，详细介绍了美国信用报告的评定过程、评定标准以及与众不同的四大原则，这些原则构成了美国信用制度的基石。

第四部分从美国信用制度的历史和法律环境说起，分析了为什么美国的标准成了世界的标准。尽管这样，由于美国社会财富错觉的深入人心和它的夸张性消费日益加重，美国人从上到下掀起了一浪高过一浪的消费热潮，结果就是寅吃卯粮，就是个人信用的丧失和个人破产的加剧，企业破产也成了常见现象，最后导致的就是这个国家的信用面临着巨大的危机，而美元贬值就是这个危机的具体体现。

第五部分是应出版社的要求而增加的章节，主要是论述美国信用错觉隐藏的危机对中国造成的负面影响，尤其是提出了财富错觉这种本来在发达国家出现的现象，也开始出现在发展中国家，尤其是在经济持续增长、人们不断富裕的中国。

本书出版之际，要特别感谢我最敬爱的老师厉以宁先生，年逾古稀，又在工作和会议十分繁忙的情况下还能欣然为我这本书作序。我进大学后就有幸得到了厉老师的指导，他对我的教诲使我终生受益。

感谢所有为本书出版费过心的朋友们。

车 耳

2008 年 1 月于北京

第一部分 美国式错觉

1 美国为什么强盛 /3

—四个过人之处 /5

—信用标准的运用 /6

2 财富错觉 /9

—什么是货币错觉 (*Money Illusion*) /9

—什么是财富错觉 (*Wealth Illusion*) /10

—两者的区别何在 /12

—市场判断的错觉 /13

—收支习惯的错觉 /14

—借贷能力的错觉 /15

—错觉带来的后果 /17

3 外包倾向 /21

—广义和狭义的外包 /21

—电话中心迁离美国 /22

—如果问讯遇到了外国人 /22

—如果加工中心建在海外 /25

—互联网的催化 /27

—政客们的发酵 /29

—空心化的倾向 /32

—通缩还是倾销 /33

—移民抢了饭碗 /34

4 困局及挑战 /37

—美国人自食苦果 /37

- 全球化有何漏洞 /38
- 互联网这个魔鬼 /40
- 美国人搬起石头 /42

第二部分 消费错觉

5 消费的社会 /47

- 消费的本义 /47
- 消费的示范 /51
- 与生俱来的美国式消费 /54

6 西方人花现金吗 /61

- 支票干什么用 /62
- 信用卡的陷阱 /64
- 新的消费信贷 /66

7 消费还是浪费 /69

- 有钱就花式的消费 /69
- 要节俭还是要奢华 /71
- 最富裕的人最节俭 /73

第三部分 信用制度

8 身份管理制度的比较 /79

- 西方国家没有户口本 /79
- 社会安全号 /81
- 驾照充当身份证 /83

9 人事档案还是信用报告 /87

- 繁杂冗长还是简明扼要 /87
- 锁在柜里还是公开出售 /90

—永世不得翻身还是给人改错的机会 /92

10 何为个人信用报告 /95

—信用评分 /96

—费科积分 /97

—评级分标准 /99

11 美国征信机构的四大原则 /105

—三大征信公司 /105

—私有性原则 /108

—独立性原则 /109

—商业性原则 /111

—披露性原则 /113

—感悟道德律 /117

第四部分 信用错觉

12 美国的信用历史及其法律环境 /123

—信用是一种品质 /124

—信用是一种需求 /126

—信用成了一种制度 /128

—公平和平等 /135

—公开化原则和保护隐私并重 /141

—美国标准成了世界标准 /145

13 个人信用和个人破产 /151

—假如身份资料常常被盗用 /152

—假如破产成了一种生活方式 /154

—过度信贷导致破产 /158

—债务免责指的什么 /160

14 国家信用和企业破产 /165

- 企业破产和诈骗 /165
- “最具创新精神”的骗局 /168
- 睁大眼睛盯住美元 /173
- 美国会赖账吗 /175

第五部分 美国式错觉正在影响中国

15 信用卡会成为银行的利润中心吗 /181

- 三个假设 /182
- 利润来源 /183
- 背景介绍 /187

16 假如“杨白劳”在美国 /191

- “黄世仁”的困惑 /191
- “杨白劳”的权利 /192
- 《教父》反映的世界 /193
- 公众储蓄被糟蹋 /194

17 中国人开始博傻 /197

- 如果当日冲销公司出现在中国 /197
- 如果投资变成了投机 /198
- 如果追风潮像流感一样蔓延 /200
- 如果博傻成了一种生活方式 /201

18 外储盈余的四徒困境 /205

- 坦白还是不坦白 /205
- 抛出还是不抛出 /206
- 谁都不能先脚软 /207
- 不得不加速处理过剩的美元 /208

—假如美国人有更大的金库 /209

—卖火柴女孩的故事 /210

后记

美国还能强盛多久 /215

附录

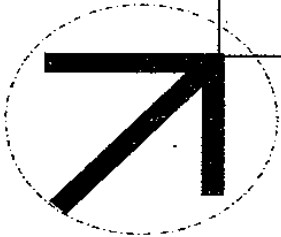
《中国经济时报》采访之一：反恐的代价 /221

《中国经济时报》采访之二：外包对美国的影响 /229

参考书目及网站 /239

第一部分

美国式错觉

- 
- 1 美国为什么强盛
 - 2 财富错觉
 - 3 外包倾向
 - 4 困局及挑战

美国为什么强盛

直到今天，美国经济仍然很强盛，让世界显得欣欣向荣，也令世界感到不安。

美国为什么能够如此强盛，是制度优越吗？印度同样是学习美国，采用了相似的制度，但至今仍属于贫穷落后的国家，而现在中国的经济总量是印度的两倍，印度贫富差距却比中国还要大。

美国人为什么如此强盛，是因为幅员广阔吗？加拿大幅员广阔，是世界上第二大国，比法国加上美国合起来还大。但事实又怎样呢？加拿大既没有法国的名气，也没有美国的富裕。

美国为什么如此强盛，是因为人口众多吗？其邻国墨西哥人口密度比美国大得多。墨西哥人经常说：“我们和美国是邻居，但我们愿意住在邻居家里。”墨西哥非法进入美国的人如此之多，以至于讲西班牙语的移民首次超过了黑人，成了美国第一大少数族裔——当然也是贫穷的阶层。

美国为什么如此强盛，是因为有移民传统吗？整个美洲大陆差不多都是移民国家，为什么只有美国出类拔萃呢？南美洲早于北美洲被欧洲人发掘，那时葡萄牙与西班牙是世界上的海上霸主。葡萄牙人占据了巴西，西班牙占据了其他大部分地区，还差点占了半个美国。但是到了今天，南美大国巴西给人们的印象还是个农业国家，在那里充

当世界第一的产品就是足球。

美国为什么如此强盛，是因为种族优秀吗？作为建国的中坚力量，盎格鲁-撒克逊人确实很有远见。他们到达美洲的时间比别人晚，但攻城略地却迅速而有效，用武力驱逐印第安土著和西班牙人，占了北美大块地方。对攻不下来的地方，他们就花钱买。他们的后代从法国人手里买下了密西西比河两岸地区，使美国东西两岸连成一片。他们又从俄国人手中买下阿拉斯加，从而对加拿大这个同宗同族而且仍然忠于英国王室的邻国形成了包围。

二百年前，美国人的祖先盎格鲁-撒克逊人就显示出做生意的本领，他们当时买下来的地区如今都已成为美国的富裕地区，他们从买来的土地上获得的财富与他们付出的代价简直不成比例。就连阿拉斯加这看似荒凉的地带也发现了金矿，美国人为这 59 万平方英里的土地仅花了 700 万美元，资本回报率高得不可想象。

当时的法国和英国一样强盛。法国人本来占据了北美很大一块地方，如果当年拿破仑不在冰天雪地中攻打莫斯科，而对北美洲多一点关注的话，今天美国可能就讲法语了。法国后来才发现铸成大错，与他们的盎格鲁-撒克逊祖先决裂。法国人还特意做了一个自由女神像送给美国，鼓励美国摆脱英国人的统治。美国人感谢了法国，收下了自由女神像，并把它放置在纽约的哈德逊河口，但与英国仍然保持着传统的友谊。毕竟，二百年前的美国人大部分是盎格鲁-撒克逊人的后代。

所以，并不是上面任何一个单一要素促成了美国今天的强盛。具有上述要素的其他国家没有一个成为美国。但是，没有上述因素，美国也成不了今日的美国。美国如果不是社会制度的原因，在西方社会中就不会有那么多盟友；美国如果不是幅员广阔的话，就不会给人提供那么大的施展才干的空间；美国如果不是人口众多，就不会维持世界第一的经济总量；如果美国没有移民，就不会有那么多科学家，那么多的发明和那么多人获诺贝尔奖；如果美国没有盎格鲁-撒克逊人，

美国今天可能是西南部讲西班牙语、东北部讲法语。而讲西班牙语的南美和讲法语的西部非洲，至今都属于第三世界。南美的一些国家，像智利与阿根廷，几十年前还曾经富裕过，讲法语的非洲大部分国家自诞生至今则一直生活在贫穷之中。

四个过人之处

美国是一个由移民建立的国家。这里生活着来自五大洲的 140 多个民族，谈论美国的历史和它的未来都离不开它的移民传统和多种族社会的特点。作为一个白手起家的国家，美国社会的过人之处在于它的挑战意识、法制观念、竞争机制和创新精神。

美国人对市场的适应就像他们对自然界的适应一样。他们的祖先在开发这块新大陆时，就有这种先去适应、然后去开发它的传统。移民与原住民相比，最大的区别就是前者没有惰性、敢于适应变化、勇于挑战。美国人最喜欢说的词就是“挑战”。在美国，长久地呆在一家公司被认为是没有挑战性的，而频繁地换工作则被认为竞争力强。

美国人的祖先敢于向自然界挑战，所以远渡重洋，来到这块陌生的土地；以后又向自己的母国挑战、摆脱了大英帝国的统治；二战后的美国向苏联挑战，通过军备竞赛和种种手段拖垮了苏联经济，使自己成为世界上唯一的超级大国；打遍天下无敌手后，美国人遇到了“9·11”事件，借着打击恐怖主义分子的机会，美国人又将注意力转到了中东地区。

总之，只要有敌人，美国人就敢于向他挑战；但如果没有敌人的话，美国人就会树立一个敌人，然后再向他挑战。美国人挑战上瘾，无论对自然界还是对人类社会。

美国的法律观念深入人心。在国家平和的时候仍然严格执法、实施“盛世重典”的现代化国家，一个是亚洲的新加坡，另一个就是美国。新加坡执法严厉，让世人为之侧目。但新加坡的法律重点在于维

持公共秩序，不太介入个人隐私。美国的法律不仅注重维持公共秩序，还介入个人隐私，介入家庭，并鼓励邻居告密。

不仅个人，美国公司也是如此。如果说个人可以被邻居告密，因此而受到左邻右舍的监视的话，那么一家上市公司，就更可能受社会各环节监督了。人们把这种对上市公司监督的行为称为信息披露、监管系统。一家上市公司被监管的层次有公司董事会、公司外部的金融分析师、证监会、司法机关以及各种新闻媒体。上市公司正常运作时，这种层层监管，就从董事会至司法机关自下而上地实施，如果企业有问题而企业又瞒不住的话，首先可能是媒体曝光，之后，这种监管系统就自上而下开始运作。美国这套监管系统既层层叠加，又互相制约，在维持社会秩序上确实起到了相当大的作用。

信用标准的运用

美国人喜欢标新立异、敢为天下先，其信用评级理念集中表现了这个国家的竞争意识和创新精神。

美国人干什么都好评级。大学有评级，工商管理学院有评级，酒店有评级，连饭馆都有评级，使食客们看得一目了然。美国大公司还习惯把评级手册当作礼品送给顾客，既不破费还受人欢迎。

美国社会有各式各样的评级机构。像著名的标准普尔和穆迪，它们的主管业务是评价美国及其他国家的金融公司和上市企业所发行的债券和其他金融产品的优劣。被评公司一旦被降级，其股票与债券价格立刻会下跌，融资成本马上增加，甚至有的会因此走向破产一途。评级就是给企业的信誉打分，分数高的企业信誉高，股票就会上涨，融资成本就低，就能借到更多的钱，企业就可以继续扩张。评级还将企业的信誉公开化，它将被评估的企业置于相同的评价标准下。企业为了维持评级的水平就必须不断改善自己的管理，接受市场的监督。评级制度激励了市场竞争，促使资本得到更合理的运用。

在美国众多的信用评级报告中，个人信用报告逐渐成了美国重要的个人文件，影响着一个人的学习、工作和生活，并伴随着一个人终生。

从制度创新角度讲，信用报告公司的聪明之处在于，常常被人忽视的个人消费的点滴琐事在它们眼里和有形的商品一样具有价值，积攒在一起，编撰后就可以打包卖出。从这个意义上讲，信用虽然是一个人自己建立的，价值也是自己形成的，但是信用报告的销售权却掌握在别人手中。

总之，信用制度的建立源于美国人的竞争机制，体现了一种简单易行的法制观念，它既是对人类制度的创新，也反映了美国人的挑战意识。

总结起来，如果说社会制度、幅员广阔、人口众多、移民传统等构成了美国强盛的外部因素的话，那么挑战意识、法制观念、竞争机制和创新精神就是使这个国家得以迅速走在世界前列的内在原因。不敢挑战就不会成为领头人；没有创新就不会有进步；竞争给社会带来活力，法制使社会长期稳定。美国正是在国内没有战争、没有大的动乱的情况下持续发展了一百多年，而成为世界超级强国的。

财富错觉

什么是错觉？按词典的解释，错觉是由于某种原因所引起的对客观事物不正确的知觉，客观事物被主观地曲解了。这种情况在现实生活中经常发生，只是有些错觉容易纠正，有些错觉不容易纠正，财富错觉属于后一种。

什么是货币错觉 (Money Illusion)

经济学中有一个概念叫货币错觉（或者说货币幻觉）。它指这样的现象，即人们对货币心理上的估价往往忽视了它的真实购买力。这个错觉的产生是由于人们只把货币同其表面价值相联系，对其实际购买力的变化却没有足够的认识。有货币错觉的人在工资加倍，物价上涨也加倍，而使其在实际工资保持不变的情况下，仍有富裕了的感觉，具体见图 2-1。

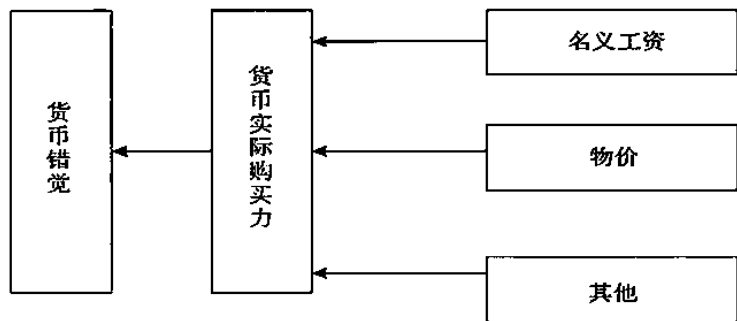


图 2-1 货币错觉

一些经济学家认为货币错觉的作用是很厉害的，因为人们的工作行为在很大程度上基于他的货币工资水平而不是他的实际工资水平。所以，在一个人的货币工资下跌时，即使在物价水平也下跌使其实际工资保持不变的情况下，他也会拒绝工作表示抗议。反之，当他的货币工资不变，物价上涨使其实际工资降低时，他却没有亏损的感觉，也不会停止工作。¹

货币错觉对居民消费会产生影响，在工资和物价同比上涨而实际工资不变的情况下，仍然会扩大购物，使实际消费水平增加。也就是说，人们在钱多些的时候会增加自己的消费，却忽视物价上涨从而会使自己的储蓄降低的后果。

什么是财富错觉 (Wealth Illusion)

财富错觉（或者说财富幻觉）是指人们高估自己的借贷能力或波动性的预期收入，² 出现比以前更富裕了的感觉，由此产生过度消费的冲动，并在实际生活中增加支出。

财富错觉和货币错觉有相同之处，那就是错觉均产生于货币形态，都是对个人资产和收入的错误判断，并导致类似的消费行为。同

时，产生两者的原因和背景都类似，它们都更多地出现在发达国家而不是非发达国家、现代社会而非传统社会、年轻一代而非年老一代中间。

但是在发展中国家向发达国家过渡、传统社会向现代社会演变时也会出现财富错觉，比如在储蓄率高涨的中国。有时，甚至在年老一代也会有这种现象，尤其是在富裕社会，比如在储蓄率极低的美国。这一特征还与一国政府的经济政策、银行的信贷政策、社会保障体系以及个人性格和生活习惯有关，如图 2-2 所示。

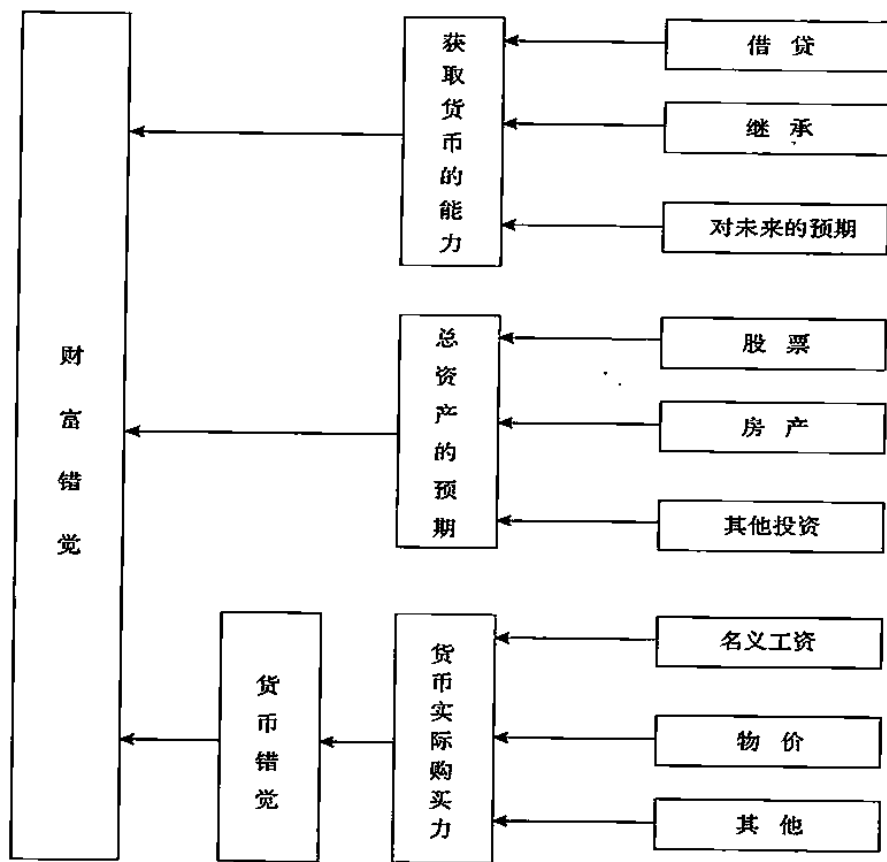


图 2-2 财富错觉和货币错觉的关系

两者的区别何在

货币错觉和财富错觉两者不同之处在于，货币错觉误解的是货币实际购买力，它产生于名义工资和社会物价波动的差异。出现货币错觉的人已知自己名义收入水平，知道自己借贷能力有限，对自己消费能力的错误判断有限，所以他们扩大消费的数量和金额也是有限的。

财富错觉则是出于一个人对其获取货币的能力 and 对自己总资产的预期。财富的概念大于货币概念，货币只是财富的一种表现形式。对个人来说，工资、存款和收入是其财富的一部分，而其财富还包括股票、房产、借贷能力和未来获得收入的能力。所以财富错觉也大于货币错觉。

财富错觉一方面来源于长短期的借贷市场的怂恿，另一方面来源于资本市场的波动。在一些国家比如美国，财富错觉还来自收入和支出等某些生活习惯。产生错觉的人知道自己的收入水平，却夸大了自己的借贷能力，也扩大了对自己消费能力的错误判断，从而使消费的数量和金额都失去控制。

错觉本身并不危险，问题出在错觉产生后引起过度消费而导致的后果。货币错觉可能导致个人入不敷出，财富错觉则可能导致个人破产。所以说财富错觉比货币错觉的破坏力更大，小到使家庭财富化为乌有，大到使社会为之动荡。

财富错觉虽然是一个主观的概念，反映的却是客观社会。

美国就是一个典型的例子，它的资本市场和房地产市场给人们的概念总是涨势大于跌势，它的薪酬支付方式和商品标价方式长期以来给人以收入高而物价不高的印象，它的美元又是全世界通行的硬通货，加上消费信贷的深入人心，使政府和居民都养成了扩张性消费的习惯，似乎越支出政府越有钱，越消费居民越富裕。人们养成了透支

消费的习惯，凯恩斯关于消费增长幅度小于收入增长幅度的绝对收入假定至少在当今美国社会是不适用的。

市场判断的错觉

从资本市场来看，它的市值是波动的，而且波动的幅度很大。有时一天之内几十亿甚至几百亿美元的价值就化为乌有，像水蒸气那样挥发掉了。美国的消费者大多是成熟的股民，他们对这种市值的挥发和股市的跌荡，都有过或多或少的经历。由于长期以来形成的消费习惯，在股市上涨、自己账面价值增加时，他们就会扩大消费，而当股市下跌时，却不愿意紧缩开支。这符合杜生贝的假定，就是个人消费支出的变化往往落后其收入的变化。因为消费者的错觉已经形成，消费习惯已经培养出来了，改变它需要时间。如果不能减少储蓄，他们就会用借贷来维持已有的支出。

从房地产市场来看，尽管房地产是用贷款换来的，房子已经抵押给银行，但仍是记在消费者的名下。消费者在估算自己的房产时，印象最深的是它值多少钱，然后才是欠银行多少钱。前者是算给自己的，后者是算给别人的，当然计算时靠后。这是财富错觉的第一个特征。

美国消费者在偿还房地产贷款的大部分时间里甚至不知道自己欠银行多少钱，因为还款金额会随着市场行情和利率的变动随时发生变化，贷款的期限一般长达十几二十年，利率还是浮动的，这一切都会加深消费者的错觉。

美国长期资本管理公司就是管理者错误判断预期收入的一个实际例子。这家公司的组成人员包括华尔街的操盘老手、金融家和著名经济学家，都是高智商的人。他们精于计算和建立数学模型，认为市场主体的理性行为必然导致均衡状态，未来的收入可以预期，而风险可以控制，利润可以稳赚。

他们在 20 世纪 90 年代中期以 30 亿美元的资本金，承担着 1400 亿美元的负债，负债和资本金比差不多 47 倍。除此之外，长期资本管理公司还持有标的价值高达 12 500 亿美元的金融衍生产品合约。在运用高财务杠杆和频繁交易获得高回报多年后，他们碰上了东南亚金融危机和俄罗斯金融危机。这打破了其套利交易的基本假设，多年积累的利润和资本金在财务杠杆的反作用力下，耗尽速度远快于其财富积累的速度，这家公司也最终走向破产边缘。³

可见，即便是高智商的运作能手，在预期利润的诱惑下，也会因误判资本市场的不确定因素而翻船，更不用说普通的消费者了。

收支习惯的错觉

对市场判断的错觉是一个普遍现象，不单单是美国。无论在哪个国家，只要有股市和房地产这种波动性大的市场，财富错觉就会出现。因为下列因素，美国人的错觉比别的国家更大，这正是本章要特别指出之处。

从居民收入上看，美国实行的是年薪制，西欧以及亚洲一些国家长期以来实行的则是月薪制。在工资相等的情况下，年薪制和月薪制的实际收入是一样的，只不过是前者以年计算，后者以月计算。财富错觉仍然会产生，因为年薪制是月薪制的 12 倍，所以美国人计算时，会觉得自己的工资数以万计，而西欧人和亚洲人的月薪制工资则数以千计，感觉上前者多于后者。

从居民支出上看，美国执行的是商品不含税的标价体系。商店出售的商品价格只是商品售价的一部分，付款时需要另付消费税。西欧和亚洲国家不同，标的是全价，税已经包含在内了，购买时付的是和商标上同样的价款。

假定美元与欧元的汇率是 1:1，1 美元等于 1 欧元的话，一件价值 100 美元的上衣，在纽约商店里标价是 100 美元，消费者付款时就

可能成了 115.5 美元，那 15.5 美元就是联邦税及州税或地方税。

在巴黎商店里，如果标价 100 欧元，付款时也是 100 欧元。法国没有州税，地方政府的税收和国家的税收都已经包含在增值税里了。所以在法国消费购物，常常是整数付款。而在美国，付款购物的金额从来都是小数，大部分时候还是小数点后两位，常常找回来一堆几美分的零钱。这是为什么美国人的一美分硬币数量和用途远多于法国或者中国的原因。

美国的消费税可以对买主，也可以对卖主征收，以销售商品的价值为课税基数。有些消费税起因是向制造人或销售者征收的，可是这些税最终还是会转嫁到消费者身上。征收消费税的缺陷是使穷人比富人负担更重，被认为有累退性。因为穷人和富人的收入不同，付税的比例却一样。

由于消费税的标价方式不同，使商品销售出现了差别，错觉也由此产生。如果 100 美元等值于 100 欧元，美国人在和别人谈论那件衣服的时候，常常忽略了多出的那 15.5 美元税款，在他的概念里那衣服价值还是 100 美元。所以他会认为那件从纽约买的衣服和巴黎一样便宜。反之，如果在巴黎以 115.5 欧元买同样的衣服，他就会认为比纽约贵。

收入以年薪计算，会使人高估自己的财富。支出只算商品净值，不算消费税的话，会使人低估自己的花费。而人们在高财富低物价时会扩大自己的支出。这是财富错觉的第二个特征。

借贷能力的错觉⁴

从国内收入来看，美国政府有无限的征税能力。它可以在任何时候做出减税和增税的决定，而居民们必须要遵守。在美国，理论上，每 1 美元的个人收入都是要报税并交税的。

美国工资所得税还是预交的，就是在雇员发工资的同时，他的一

部分钱已经预支给美国政府。到年底报税时，美国政府再根据报税人的情况多退少补。在法国，所得税是后交的，到年底报税时才向政府交纳，前后和美国人能差1年时间。解释这种差别，形象一点说的话就是，法国政府第二年才觉得自己有钱，而美国政府当年就觉得自己有钱了。

从支出上看，美国人以世界的卫道者自居，政府罗列的单项开支比欧洲人大。他们有庞大的军费开支、太空防御系统计划、防范恐怖主义计划和在世界各地的干预计划。美国人认为这些不直接造福于本国社会的开支是值得的，可以维护美国在全世界各地的利益，从而给国家的未来带来实惠。

所以美国政府希望人们多消费，消费者每购一份商品就给政府多提供一份税金。消费税收入比之其他收入对政府来说更稳定，征收的费用低，可以立即为政府提供财政收入，并由此再指导消费。

美国劳工统计局每个月都编制一次消费价格指数（CPI），以衡量家庭和个人消费、商品和劳务价格的变化。这个指数通常包括工资收入者所购买的从食品到汽车等大约300种商品和劳务的价格。美国人相当重视这个指标，因为它是衡量物价上涨的重要标准，涉及到每个人的利益，关系到联邦政府和美联储的决策。

因为美国经济不像中国是以投资拉动需求的，带动美国经济增长的主要是居民消费。居民消费支出占美国GDP的2/3，所以说它占半壁江山一点不为过。

从国际上看，美国政府以为自己有无限制的筹资能力，至少目前如此。

美国政府开支不够的话，就发行债券。美国政府的债券全世界任何国家和地区都可以购买，也确实让外国政府买去了相当大一部分。日本和中国大陆就是美国债券的主要购买者，亚洲其他国家和地区，比如新加坡、中国香港、中国台湾这些外汇储备高的国家和地区也持有巨额的美债，从而为美国提供了政府开支的资金。

尽管美国积累了大量的贸易逆差，但是它至今没有发生支付危机。因为印美元的是美国政府，美元是世界上通行的贸易货币。国际贸易中最常见的词汇就是外汇，对大部分国家尤其对发展中国家来说，外汇是稀缺的资源，获取外汇的方式只能是通过本国商品和劳务的输出，究竟能获取多少外汇则取决于本国产品经济竞争力的强弱。由于美国经济太强大了，对于这些国家来说，美元简直就等同于外汇。世界上没有其他一种货币能像现在美元一样独具外贸结算货币、兑换参考货币、国家储备货币和金融危机时的干预货币四种功能。美元的这四种功能，欧元、日元短期内都无法取代。

所以美国政府发行债券无需提供担保，美元的国际认同性质和美国政府自身的征税能力本身就是一种形式上的担保。只要外国投资者继续认同这一点，美国人就觉得自己在世界上有无限筹资的力量，可以继续发行债券，以新还旧，把国债的雪球越滚越大。这种高估自己借贷能力的现象是财富错觉的第三个特征。

错觉带来的后果

2000 年时，美国外贸赤字达到 3689 亿美元，占国内生产总值的 3.6%。⁵ 这意味着一年 365 天中，美国人每天要向世界借超过 10 亿美元才能弥补外贸赤字的缺口。2004 年美国外贸赤字达到 5837 亿美元，占国内生产总值的 5%，意味着美国每天要向世界借将近 20 亿美元。如果加上美国政府 2004 年度 4130 亿美元的预算亏空（2007 年这项亏空减至 1900 亿美元左右），美国政府及其消费者每天借的钱接近 30 亿美元，这是一个巨大的数字。

美国外贸赤字在 2005 年上升到了 6192 亿美元，2006 年据投资银行美林公司的计算，这一数字达到了 8567 亿美元，2007 年即便有所下降也达到了 8081 亿美元，2008 年预计会达到 8319 亿美元，占美国国内生产总值的 5% ~ 6%。⁶

尽管赤字在不断恶化，美联储主席格林斯潘却曾说过他不担心国际贸易赤字，他最担心的还是通货膨胀的隐患。这句话从另一个角度可以理解为美国人不害怕自己在世界上的借贷能力，而害怕在本国市场借不到钱了。其实，两者是一样的，只是感受的强烈不同。前者是需要更多的美元以便在国际市场支付更多的货物，后者则是在国内用更多的美元以便支付相同数量的货物。无论哪种情况，都要扩大货币发行量。而过度发行货币在国内叫通货膨胀，在国际上叫汇率贬值，因为美元是国际通行货币。

通货膨胀会给美国国内消费者带来灾难，美元贬值则会给全世界手持美元的债权人带来灾难。

美国这个世界上最富裕的国家要每天向中国这样的发展中国家借钱？这事情本身有违常识。而常识告诉我们，即便美国政府以为自己征税能力无限，世界各国多余资金的供给也是有限的。如果哪一天美国政府在本国资本市场都借不到钱的话，那么世界各国又为什么要继续借给美国人钱呢？

美国人其实不像人们想象的那样有钱。

虽然西欧德、法、英、意四个强国的人均国民生产总值都低于美国，而美国也只有四个州的人均国内生产总值低于欧洲。但这只是问题的一个方面，因为美国的国内生产总值里面有许多没有意义的消耗。它在增加了产值的同时仅仅提高了支出，却没有带来效益。比如说加利福尼亚州的房屋被森林大火烧毁，重建费用提高了国内生产总值，但人们的生活却没有因此改善。

在美国，大量诉讼官司也增加了国内生产总值，它们都没有产生效益，只是白白浪费了社会资源。有一份分析报告指出，安然公司的丑闻发生以后，其律师费用、媒体开支和为社会执法机构产生的耗费，使美国国内生产总值增加了大约 10 亿美元。就是说，没有安然丑闻和类似的官司，其国内生产总值就会少 10 亿美元。

类似的案子在当今美国社会比比皆是。美国人法律观念比其他任

何国家的居民都强，他们为鸡毛蒜皮小事打的官司也增加了国内生产总值。另外，美国的执法机构把将近 600 万人投入监狱，比其他任何发达国家都多，监狱的开支自然提高了美国国民生产总值，当然它同时消耗了各州政府的预算，为此还得增加老百姓的税收以补足亏空。⁷

财富错觉中更意味深长的因素是汇率。当世界上所有商品和劳务都以美元记价时，美元的币值就容易被夸大，欧元的诞生使世界贸易的记价方式发生了重大变化。而美元每一次贬值都是对美国式财富错觉的修正，美元的国际购买力在最近几年不断下降，这意味着美国人的财富在相对缩水。

财富错觉主要是心理上的，有货币的人会有货币错觉，有财富的人会有财富错觉。这两种错觉都有扩大而不是缩小自己财富的倾向。错觉不一定会影响人们未来的生活，只要它不被夸大并付诸行动。

一般地讲，相对富裕阶层的财富错觉大于相对贫穷的阶层，但并不是每个富人都有那么大的错觉，从而有那么高的消费，它还与个人性格和生活习俗有关。比如说，瑞士人比美国人还富裕，但他们倾向于低调的生活和平民式的消费，他们的财富错觉就很小。

总地说来，在本章论述的三种具体错觉中，市场判断的错觉是各国市场经济的普遍现象，收入和支出习惯上的错觉是美国特有的，而高估自己的借贷能力则是美国人最大的错觉。这种错觉是自上而下的，从美国政府开支到居民消费，从国家到个人，而且行之已久，错觉变成现实，已成为其现代社会流行的理念了。

如果说收支习惯错觉是美国人自己造成的话，那么财富错觉则是全世界帮美国人造成的。各国都急于向美国出口，再将自己结余下来的美元投资于美国股市和债市，滚大了美国债务的雪球，吹大了美元的泡沫，也将自食泡沫破灭的苦果。

注释

① D. 格林沃尔德 主编. 现代经济词典. 北京: 商务印书馆. 1982 年. 第 286 页。

② 指投资于股市和房地产等价格每天都在变化的资产的预期收入。

③ 见《应深入研究长期资本管理公司现象，读〈营救华尔街〉》一文，发表于 2005 年 1 月 24 日的《中国经济时报》。

④ 本章只探讨政府借贷力。

⑤ 牟耳 著. 投资西方. 北京: 中信出版社. 2003 年. 第 21 页。

⑥ 资料来自《全球研究摘要》（美林集团全球证券及经济研究部编撰），2005 年 4 月 13 日，第 22 页；2006 年 10 月 13 日，第 33 页；2007 年 4 月 18 日，第 22 页。

⑦ 见《基督教科学箴言报》，2004 年 7 月 1 日。

外包倾向

外包对中国企业来说并不陌生。这里我们将其分为广义外包和狭义外包两种，进而分析其对美国经济的影响。

广义和狭义的外包

我国改革开放以后的一些来自国外的订购、分包、合作生产、来料加工，以及一些原料来自国外、产品也销到国外的两头在外的合作项目，均属于广义外包性质。广义外包在经济日益全球化的背景下，其特点是：首先，这种国际贸易的形式规模不断扩大，而且从发达国家转至发展中国家的速度在加快；其次，这种外包的商品从简单的体力劳动重复工作逐渐转向高知识结构和高技术含量的商品，包括汽车零部件、飞机的零部件等高技术含量的工业制成品。

狭义外包是指工作机会的转移，尤其是指西方国家办公室的白领工作的转移，这种外包的特点是：首先它本来是本土化的工作，在本土出现又服务于本土，现在被转移至国外，再反过来应用于本土，市场没有变，只是供应方变了；其次是这种工作几乎清一色是脑力劳动，以及与计算机关联的工作，而这种工作本来美国具有绝对优势甚至就是在美国创造的，但是现在被承包到发展中国家去了。

本章探讨的问题以狭义外包为主。狭义外包近来成为敏感性话题，是因为它具有不可逆性的特点，这些工作机会一旦流向海外，绝难再重回美国。更重要的是这种国际贸易形式带动了整个行业的转移，是全方位的，使美国等西方工业国家经济出现了空心化趋势。

电话中心迁离美国

多年前，外包是发达国家转移附加值低、劳动密集型、技术含量低、污染严重等低端工作的流行生产方式，受到工作机会输出国和输入国的双重欢迎。而高新技术、高附加值的工作则继续留在美国。但是近年来的情况表明，这类所谓白领工作也抵挡不住外迁浪潮的冲击，越来越多的如计算机网络维护方面的白领工作，正流向印度和中国等劳动力成本低廉的国家。

美国转至发展中国家的工作机会，开始是制造业，后来伴随着技术转移，软件设计职位的转移，现在连售后服务、电话中心都转至发展中国家了，美国工业的空心化现象开始显露。这是最令人担心的，如果在市场上买的东西都是中国产品还可以让美国消费者接受的话，那么打电话给售后服务中心，接听的成了印度人，则会引起社会上的恐慌。

如果问讯遇到了外国人

为什么买外国货不会引起恐慌，外国人接电话却会引起恐慌呢？这是因为本来打电话就是图方便，就像在街头问路一样，我们已经习惯了问当地的人而不是外地人。在北京的大街上你要找年纪大一些、带北京口音的人问路，才会得到正确的回答。如果向外地人问路往往丈二和尚摸不着头脑，他们可能对北京街道的熟悉程度比你本人还

低。在城市建设越来越复杂、道路变化越来越大的北京，找一个新地址对北京人来说都是一个問題，更别说外地人了。没有人会去向外国人问路，更不用说打国际长途去外国问北京的路了。

电话中心的咨询也是这样。电话中心类似中国的问讯电话。区别在于，在中国是分地区的，异地咨询要付长途话费，美国不分地区，无论在哪里均打一个电话。此外，美国电话中心的话费是免费的，中国则需付费。电话中心的咨询在美国曾经是很普通的事，只是到后来变得复杂了，尤其是产品的售后服务。东西买回来了不会使用，可以电话咨询；电脑出故障，可以电话咨询；信用卡购物后账单不清楚，也可以咨询。这本来是一个对消费者很便利的事情，但是这几年来，反而变得不方便了，因为电话费虽然不贵，等候的时间却太久，拿电话等几分钟才有人接听咨询是常有的事。

而且，在人工服务之前都是电话录音，让消费者一步一步进入不同的选项。这可是一件令人头疼的事，尤其是对英语不太灵光的初来乍到的外国人。因为电话录音语速较快，常常第一遍听不明白，重复两遍听明白后，又不见得能反应过来该选什么项。可能的选择多达七八项，常常在把人累得精疲力尽、尽乎绝望的时候才能碰到人工服务。

还有的时候，你可能碰到能与人对话的智能计算机电话录音。由于技术还不成熟，对方只能理解简单的意思，你说得稍微复杂一点，对方机器就会说：“对不起，我听不懂你的话。”那情景总会让人泄气，因为你会对自己的语言水平和发音方式产生根本性的怀疑。我和美国人谈起来这个问题时，他们会安慰道：“不是你的发音不标准，机器本来就是一个傻瓜。”

让“傻瓜”接听智力水平参差不齐的客户询问当然会有问题。出现这种情况，原因就是美国的劳动力成本太高，人工服务的雇员们工资太高，与消费者对话半天又不能产生直接效益，所以美国人售后服务就从一打电话就有人接听，后退到选项等候，再后退到用机器对付

人的咨询。因此，美国人的售后服务水准已经大为降低，让人感觉在某些方面还不如发展中国家。

接听电话程序设置得复杂，选项太多，消费者会厌烦，而且就问题一直对着机器说话，也感觉到不够亲切，毕竟不是长久之计。所以美国公司开始把这种电话咨询中心移出境外，放到印度等国家，再让那里的人三班倒、二十四小时运转，使美国的消费者无论何时打电话都有人接听。这样既改善了服务品质，又大大降低了成本，增加了赢利。对于美国企业来说，资本追逐利润如同游牧民族追逐水草肥美的地方而居一样，是天经地义的事。

即使将国际长途的成本算进去，在印度设立电话支援服务中心的成本也会低于美国。有关资料显示，在印度设立电话中心的人工成本比美国低 90%。如果不是美国劳动力的成本太高，或者不是印度这样的发展中国家工资成本那么低廉，以至于美国企业有巨大的利润之间的话，他们能做这样的重大转移吗？

但是这样直接产生的问题是这些印度人说话带着浓厚的当地口音。本来，熬过漫长的电话录音，碰到人工服务的话，美国人的电话咨询人员一般都很客气，男人说话礼貌，女士接电话优雅，所以即使有些问题不能答复，他们回答时那种态度也会让你没什么脾气。印度人虽然也受专门的训练，毕竟日常生活是在印度而不是美国，耳濡目染，既没有美国人说得那么标准，又没有美国人说得那么轻柔，尽管他们在技术上不比美国人差。

印度人声调上起码生硬了一些，使人感觉自己把电话打到外国去了，而向外国人咨询一件当地的小技术问题实在是有些过分。我就碰见过这样的情况，接电话的女咨询人员的英语外国口音比我还重，听不懂的地方还得请她重复说，最后忍不住问她究竟是在美国还是在印度。但那位女士借口公司有规定说不能告诉，我明白如果她是在美国的话早就跟我直说了。连我这个外国人都深有感触，设想一下如果美国人打电话询问一件在当地很普通的事，碰到的却是一个远自万里、

不相干的外国咨询人员的服务，他能不为这个国家的未来担忧吗？

如果加工中心建在海外

实际上，美国人这种外包行式已经持续好多年了。在 20 世纪 90 年代初期，花旗银行在法国的分部就将它的银行清算中心集中在了荷兰，无论是法国还是德国、卢森堡的客户资料，都在那里有备份，银行对账单也统一从那里寄到欧洲各地。我当时在法国工作，开始收到这样的账单还琢磨了半天：国际邮费高出法国国内邮费一大截，花旗银行巴黎分行就在我住所旁边，邮寄当天就能到，却舍近求远，千里迢迢从荷兰往我那儿寄。合理的解释是，荷兰要么就是公司税低，要么就是劳动力便宜，要么就是既公司税低又劳动力便宜。

花旗银行的这种做法，就像是工业生产中批量生产、集约式经营，肯定是为了降低成本提高效益，才在荷兰处理西欧各分行所有的清算。其中从荷兰寄往巴黎的国际邮件的成本小得已经可以忽略不计了。

20 世纪 90 年代美国人就开始了这种集约式经营做法，开了狭义外包的先河。美国人制度创新一直领先于世界，这是因为他们对降低成本、提高企业效益往往寄予比其他西方国家更多的关注。美国企业又是私营资本占主导，没有欧洲国家那么多的国有企业，老板说了算，决策果断。而且美国企业文化中雇主和雇员的关系简单，没有工会的制掣，可以迅速裁减人员甚至裁减整个部门，而不会像法国企业那样容易引起社会的反弹、雇员的罢工以至政府的干预。

美国人这种电话处理中心外包的例子在当时还较少，又是在西方国家，影响力不大，没有人予以太多的关注。但是在本世纪初，花旗银行巴黎分行的负责人一次跟我说起来，花旗的总部再次决定转移外包，把在荷兰的处理中心移至印度，这样好几百人的工作机会就流失了。她说此话时一脸无奈的神情，至今让我印象深刻。

美国经济增长事实上一直是基于不断地进行产业的调整，印证着比较优势的原理。在军事工业、生物工程、航空航天等领域，美国人一直力图控制自己领先的技术和垄断性的利润不流入国外，而将成本较高、技术性不强、利润较低的企业迁出。在电话中心出现的初期，它的地理位置是在美国本土，临近于客源多的地区，之后移至成本和税收均比较低的地区，再移至国外较发达的地区，最后移至像印度这样既讲英语劳动力成本又比较低的发展中国家。

对此，美国人有失有得，工作机会的丧失是不可避免的，但是美国人扩大了市场，这也是国际贸易的目标之一，就像可口可乐公司一样，它在中国造就了无数的消费者，但仍然保持着美国的形象。它在美国的总部在扩大而不是在缩小，它在全球的利润是在扩大而不是在缩小，而且它至今仍然保持着可口可乐的独特配方，不为人知，其他人无法模仿。

如果美国经济发展良好，社会上就业的机会就会增加，而美国的教育体制又不能立即培养出相应的人员，于是美国就会多发工作签证，将中国人和印度人吸引到美国工作。在华尔街各大银行的程序设计员中有许多来自印度和中国，而在西部的硅谷，来自中国和印度的工程师甚至超过了半数。如果美国经济出现衰退，那么这些人也将是最先失业的。在这种条件下，出于保持竞争力的考虑，美国企业只能增大它的外包力度，将工作机会移至国外，因为劳动力在国际间是不能完全自由流动的。

于是，海外加工中心纷纷设立，工厂都清一色建立在发展中国家。发展中国家的工人生产的廉价产品被发达国家的消费者高价购买，其中的差价大部分则流入中间商的口袋里。

以“芭比娃娃”为例，在中国生产的芭比娃娃美国到岸价是2美元，可零售价达10美元，而就是这区区的2美元，1美元是原料费，0.65美元是运输、水电等中间环节费用，剩余的0.35美元才是中国得到的加工费，而就是这0.35美元中还包括厂房减值、设备折旧甚

至工伤补偿，真正到工人手中的已所剩无几。再如美国纽约第 54 大街销售的价值 120 美元的“BOSS”衬衫，渠道商分得总利润的 60%，品牌商占到总利润的 30%，而中国的制造商只得了区区的 10%。¹即便价低利薄，中国人的工作欲望仍然很强烈。

当然，如果只是价格低廉的话，国际社会的投资不会蜂拥进入中国的。一个跨国公司在选择生产基地时，要使用复杂的计算公式，对比成本、生产率与供应商和市场的距离以及其他几十种因素。在大部分比较的类别中，中国的排名都领先很多，所以仅仅价格低廉是不够的。中国工人的可塑性强，经过一段时间的训练会很快成为熟练工人，这是它优于非洲国家，以及印度的更重要因素，以至于迅速成为了“世界工厂”。

互联网的催化

首先，互联网使人们用同一的方式认识世界，那就是同一种语言、同一种交流方式、同一种操作程序。

其次，互联网冲破了原有的体制，将各个国家相互割裂、不能交流的信息系统——无情地摧毁，将世界联成一体，使垄断的基础为之倾塌，垄断行业为之瓦解，国家的控制力大为削弱。

拿电信行业来说，直至 20 世纪 90 年代后期，西欧的国际长途电话费用一直都很高，而北美的却比较低。于是一些小公司利用互联网，将欧洲的系统接驳到北美，用那边的系统反过来打电话，赚其中的差价，让欧洲电信业的利润大量流失。欧洲电信业长期垄断惯了，国际长途费用高昂不说，本地电话费用也很高，而当时美国东部的本地电话只收取固定费用，无论打多少本地电话也不多收费。加拿大东部更厉害，本地电话全部免费，交谈 3 个小时都没人管。²

本地电话免费是一个很大的优势，反映出一个国家或一个地区的经济实力。试想，本地电话免费意味着街头电话可以随时抄起来打，

而无需插卡或投币。谁都会突然想起什么事情要打个电话，如果既无零钱又无卡还没有手机时就会很尴尬。在加拿大的外国人对这印象极深。

面对国际上越来越激烈的竞争，欧盟国家的电信行业逐步开放，随之而来的是私有化的扩大，国有电信企业的市场份额一点点地被瓜分，市场在缩小，价格也迅速下降。1997年至1999年间，欧盟15个国家的国内长途和国际长途的电话费分别下降了27%和38%，下降幅度比前10年总和还大。如果没有国际竞争者的冲击，欧盟消费者至今还得付高额的国际电话费。

中国电信行业也将遭遇与欧盟国家一样的尴尬，随着国家垄断的打破、多家经营者的出现和竞争的加剧，长途话费已经大幅度下降，尤其是国际长途费用。同时各种网络电话卡甚至网络电话还在冲击着固定电话市场。2004年初，在中国用固定电话向美国打长途1分钟约1美元，比国内长途贵10倍多，比市内电话贵80倍，差距巨大。如果买电话卡通过互联网，打美国的长途大约30美分，其中有多大的利润空间可想而知。

但是从美国用固定电话打长途给中国，2001年时1分钟仅60美分，2004年降至30美分。如果买电话卡利用互联网打中国长途则只需要3美分，比用美国固定电话打国内长途还便宜，只是从中国打到美国的十分之一。到了2007年，美国甚至可以注册一种只需月租几十美元、不限时打国际长途，还可以从中国反向打过去、只收市话的固定电话服务。要知道，美国是比中国富裕几十倍的国家。通常，在人们的概念里，中国什么都比美国便宜，但事实并非如此，而这种价格扭曲就是由于互联网的出现才日益明显的。

就网络电话这个问题，以长期的眼光看，不仅各国电话收费将趋同，甚至国际长途费用与市话费用也要趋同。如果差距继续长期存在，那只能说明国与国间管理水平的差距。因为理论上，互联网上已经没有了地域的概念，无论在哪里打电话，打多远，费用都应该是一

样的。

互联网是继印刷、电话、计算机后人类历史上又一次巨大的革命，也会在未来数十年以至数百年中对全球经济各种行业产生深远的影响。互联网的普及，不仅使网上查询、网上交流、网上交易逐步深入，而且还促进了新行业兴起、传统行业衰落，连人们的观念，以至于政府的政策都发生了根本性的变化。

人类进入 21 世纪的最初几年，为了应付计算机系统“千年虫”的问题，西方人大肆网罗电脑人才，美国人甚至创纪录地颁发工作签证给外国技术人员，那时只要进几个月电脑培训班，拿个结业证书，在美国就能找到年薪 4 万美元的工作。大量的技术人才流向美国，欧洲人看着心动，各行业急需，可是自己国家一时又培养不出那么多人才，于是也纷纷改弦易辙，将反移民政策改变成吸收技术移民的政策。德国 2001 年决定从印度、中国、俄罗斯及东欧国家引入 2 万名电脑人才，优先为他们发放长期居留证。奥地利和法国也采取了类似的措施。欧盟甚至要考虑发放“绿卡”的政策，以补充高科技人才的空缺，而西欧大陆国家历来是只有长期签证，没有绿卡的。

网络经济泡沫的破裂使西方国家尤其是美国企业的利润大幅度滑落，聘用外来程序设计师的费用变得相对高昂，于是外包优势凸显。

按照这种方式，中国人可以给美国企业提供的服务是很多的，包括可以为其银行和信用卡公司做清算中心，为图书馆和博物馆编电子版的资料，替大公司的文件做备份，设计游戏软件，等等。

政客们的发酵

美国人是互联网的创造者，又是网上交易和网上销售的始作俑者，但是他们始料不及的是，互联网的发展也葬送了自己国家的工作机会。

美国企业外包的趋势是自下而上的，先是单个企业的孤立行动，

引起其他企业的效仿之后、以点带面，牵动整个行业，进而带动其他行业迁移。美国人对外包趋势的反应也是自下而上的，先来自当事者，后来自各州行政当局，最后来自美国最高权力机构。

对就业损失异常敏感的首先是工薪阶层。因为他们是外包的直接受害者。外包趋势的扩大将引发更多工作机会的流失，而且这种流失可能是永久性的、不可逆的，只要流出去就不会再流回美国了。美国国内的劳工组织和工会开始进行一系列的抵制活动，就像他们抵制其他技术进步一样。比如美国西部港口，2002年10月的码头工作人员罢工就说明了这个问题。

那次罢工的原因就是因为港口方面准备引进先进的计算技术来提高货运信息处理和货柜跟踪的速度。但此举必然导致码头工人，尤其是其中的文职人员失去工作。所以遭到了工会的极力反对，最后爆发罢工。

美国从事货运资料、信息输入和货柜跟踪的文职人员手工操作过多，工作效率很低，工资却很高，平均年薪为11.8万美元，折合人民币是100万元，平均一个月8万多元人民币。这种工资水平在中国连许多大公司的老板都领不到，更别说码头工作人员了。如果这些资料输入的工作转包的话，不知会有多少职位会被裁减。美国工人现在不仅越来越担心自己的工作，并且越来越把失去就业机会——无论是现实的还是潜在的——归咎于全球化导致的贸易协定。民意调查显示，美国人对贸易协定的支持率在下降。

为此，美国一些州政府考虑到外包对本地劳工就业的影响，准备采取严格的限制性行动，禁止向印度等其他国家输出州政府的项目采购及由此提供的就业机会。布什总统在2004年1月也签署了限制将某些领域的美国政府项目外包给外国公司的条款。

不过，近来对反对外包的影响力最大的还是那些掌握立法权力的美国国会议员。美国国会50名众议员曾计划提交一项法案，规定对外包项目的美国公司不给予政府支持和贷款担保，并要求贷款申请公

司说明国内及海外雇员数目的变化，如果美国公司本土员工的降低大于海外员工的增加，申请的贷款将不被批准。被他们例举的美国大公司摩托罗拉和通用电气就曾经分别从出口银行获得几亿至几十亿美元的贷款开展中国业务，却各自解雇了几万名美国员工。今后他们类似这样的巨额贷款的担保申请将会遭到质疑。

美国参议员在 2004 年 3 月以 70 票赞成、26 票反对通过了一项议案，阻止与美国联邦政府签署有合同的公司向海外转移工作职位。一些议员还建议不向那些出口本土职位的公司发放联邦补助，并要求国外电话中心的员工在与美国客户通话时明示其所在地。

不过美国经济的决策者仍坚持经济自由化的观点。前美国的贸易代表罗伯特·佐利克曾就此提出警告，反对采取任何经济孤立主义措施。佐利克表示，解决就业增长缓慢的最佳办法“不是采取给美国人造成价格上涨的行政干预”和保护主义。这是一个政府的下下策，而且从长远来看，这种保护主义和孤立主义可能给美国经济带来灾难性影响。

布什总统曾在俄亥俄州的一次讲话中也谈到就业输出问题。他形容孤立主义为“酝酿经济灾难”。他说，美国“已经走出了那种老套的、失败主义的心态，我们不会走回头路”。³

美联储前任主席格林斯潘则指出，美国经济和美国工人都是技术进步和贸易开放的受益者。美国工人的工资水平将随着他们受教育程度的普遍提高而不断增长。他表示：“我们的经济性质正逐渐地改变，这一变化不可逆转，因而都有不断地学习新技术的必要。”尽管美国大学毕业生人数日渐增加，但是“每年毕业的有充分劳动技能的工人还是太少，不足以解决对这些工人的需求和供给之间的矛盾”。对那些已经失去工作或担心失去工作的美国人，格林斯潘给了他们这样的忠告：重回学校。

美国的职业教育和再就业教育是相当发达的，但是这都需要钱，让失业者重回学校，固然能增强这些人的技能和知识，从而增强他们

适应新工作的能力，但这改变不了全球化的背景下工作流失的趋势。

格林斯潘是具有大智慧的人，他是美国经济界不多见的、自始至终保持自由派观点的决策者，且不受美国舆论和美国国会的影响。在人民币的升值问题上，在美国政客指责中国输出通货紧缩的问题上，他都发表过立场温和、见解中肯的观点。他还说过，应该鼓励给外国人更多的就业签证，因为与其将美国的工作机会流失在海外，不如通过给外国人签证而将工作机会留在美国。

但是社会关心的问题已经不是要不要给外国移民工作机会，人们关心的是自己本身的职位能否保住。外包问题 2004 年初期在美国舆论界开始发酵，并逐渐从经济转向政治领域，上演成政客们治政观点的论战，进而成为一个民众普遍关心的问题。因为 2004 年是美国总统大选年，民主党和共和党都在寻找对方的把柄作为攻击的依据。作为在野党的总统候选人，民主党赢得党内提名的参议员克里就将反对外包作为其政治纲领中就业方面的主题。

空心化的倾向

据中国经济时报报道，据 Forrester Research 的估算显示，2000 年美国约有 27 000 个工作机会流失到海外，如果公司和企业仍旧以现在这样的速度将 IT 工作外包出去，到 2015 年，这一数字将增至 472 000 个。

麦肯锡全球研究所的一项研究报告估计，在 2002 年，跨国公司把将近 350 亿美元的开支转移到了海外。由于越来越多的公司利用廉价的全球通信，到 2008 年，转移到海外的就业机会将每年增加 30% 到 40%。现在，廉价的通信技术已经打开了业务外包的新领域，其中包括诸如数据处理和软件设计等白领服务职能。⁴

这些统计讲的均是狭义外包。如果加上广义外包，那数字远远不止这些。不仅数字不好计算，年代不好界定，就连哪些国际贸易属于

外包性质都不好定义。其实即使只算狭义上的外包，迄今为止，关于就业输出的问题的呼声大都是零星的，美国政客关于就业输出的指责也都基于劳工组织的抱怨，并没有因就业输出而损失的工作数量和类型的详细统计数据。就是说人们只是意识到这一点，但究竟损失多少就业机会，到什么程度，谁也说不清楚。美国人在 2004 年针对就业机会的外包对印度、俄罗斯和中国的指责，与 2003 年指责中国输出通缩，如出一辙。

通缩还是倾销

2001 年 4 月，《财富》杂志就将亚洲地区的出口竞争力和通货紧缩联系在一起，并提及中国出口对此的影响。西方国家一些人指责中国经济的高速增长抢走了他们本国的就业机会，造成了经济的不景气，将通缩输出到他们的国家。美国国内在 2002 年下半年关于中国是世界通缩源头的观点开始发酵。这种观点认为美国本土企业将本土生产的工厂都搬到中国去了，成本大幅度下降，价格更为低廉。这些产品反过来被运到美国和其他国家，就这样中国把通缩输出到全球。

支持全球化和反全球化的观点都可以在这种就业机会的转移、通缩输出以及外包中找到自己的依据。历史上任何新事物的发展都会伴生着新的问题。从辩证的角度看，每个事物都有正反方面，有积极的一面也有消极的一面，有进步的一面也有退步的一面。从 20 世纪 90 年代起，在全球化日益扩大的同时，类似输出通缩的论点就出现了。比如，西欧先出现财政倾销的观点，后出现了社会倾销的观点。进入 21 世纪后才出现了输出通缩的观点。

财政倾销的含义是当事国以低税率吸引跨国企业投资，造成明显的价格优势，导致产业竞争的不平等。财政倾销是从商品倾销衍生出来的，它指的是某种政策，而不是某种产品。后来欧洲又出现了社会倾销这一说法。社会倾销是指当事国将本国劳动力成本保持在低水

平，以吸引外来投资。这种劳动力的低水平可以指工资低廉，也可以指雇佣制度灵活或者指社会劳动保障体制简单，没有福利国家的色彩。用通俗的话讲，这两种现象都是当事国以优惠的政策和低廉的劳动力吸引外资，因此被认为抢了别的国家的就业饭碗，使后者失业率加重。指摘中国输出通缩，隐含的目的也是如此。

财政倾销、社会倾销和输出通缩一脉相承。只是前两者都是在西欧这些发达国家中发酵。被指责的国家，也是像爱尔兰和英国等税率低、劳动法规相对宽松的国家，没有涉及到发展中国家。而输出通缩终于被安到发展中国家头上，而且是世界上最大的发展中国家。同财政倾销和社会倾销一样，输出通缩的观点代表了历史上关税壁垒的传统，与经济学的原理背道而驰。

至少，目前的资料并没有显示外包、财政倾销或者说社会倾销使得美国就业率大幅度上升。和互联网的出现一样，外包也是美国的创新，是从美国开始并推向世界的。西欧人的外包在时间上晚于美国，在广度上也小于美国，外包的影响在西欧国家也没有引起那么大的恐慌。但是西欧国家的失业人口占就业人口的比例从20世纪90年代中期至今的10余年间一直大大高于美国。像法国和意大利这样的国家一直维持着高达9%的失业率，而美国的失业率则受到比较好的控制，它在近几年来一直维持在6%以下。

移民抢了饭碗

外包造成的工作机会向国外流失与外国移民在西方国家内部抢饭碗一样，是政客们津津乐道的话题，尤其是竞选之年。但是这两者对西方国家的促进作用也是显而易见的。在经济高速增长的时候，劳动力会相对缺乏，外国劳工肯接受本国人不愿做的工作，既维持了经济增长，又使工资成本攀升的趋势不至过快。而经济衰退的时候，外籍劳工又是首先退出劳动力市场的阶层。他们实际成了西方劳动力市场

的活塞，不仅能在数量上及时满足生产发展的需求，还能在劳动力结构上迅速适应经济的变化。外国劳工如此重要，以至于如果过去西方政府许诺的打击非法劳工的措施真正执行到底的话，其经济运行本身就会发生问题。

1992年诺贝尔经济学奖获得者美国人贝克和美国前总统里根的经济顾问拉佛分析道，造成西欧国家大量失业的因素主要是政府对劳动力市场的干预、相应的保护雇员的各种福利政策以及最低工资的实行。至于移民是否加剧了劳动力市场的恶化呢？美国的例子正相反，加利福尼亚州南部圣地亚哥是移民最多的地区之一，它同时是加州失业率最低的地区，可见失业与移民抢饭碗并没有直接关系。失业与新兴的工业国，如亚洲一些国家的强力竞争也没有直接关系，因为这些国家在与发达国家竞争的同时，也为他们提供了庞大的市场。

以美国和中国外包性贸易来说，中国企业在除了军事、高精技术、生物工程和计算机等领域外，几乎在所有劳动密集型生产领域和美国企业比起来都具有比较优势。在中国生产同类产品销往美国，比在美国生产会对双方都有比较利益，是一个对贸易双方都有好处的事情，美国人得到了实惠，他们用同样的价格买到了更多的东西或者是用较少的钱买到了质量相同的产品。大量物美价廉、中国制造的产品流入美国，缓解了美国通货膨胀的压力。中国人赚到了钱，又反过来将他们的外汇美元投入美国市场，购买美国的债券，又使美国的利率保持一个较低的水平，所以这种贸易的结果既促进了美国经济的繁荣，又加快了中国经济的增长，是一个双赢的局面。其实李嘉图比较利益的理论就是指这种国与国商品交换双方互利的贸易行为。

谷歌就是一个很好的例子，类似的搜索引擎在美国有好多个，但只有前者后来居上，在中国成了一个上网者人人皆知的名字。这是因为在中国能够利用网络获得网络支持的人很多，维持费用又比美国低很多，有许多人在计算机前整天的工作就是把媒体上的信息录到网上去。比如说，一个学者的文章在某家报纸上发表，只需三天时间，网

上就会把新发表的文章登录到这位学者的名下。人们可以根据文章名称查学者，也可以根据学者名查文章。维护这样不断更新的网站需要大量的人力而非物力，在美国，这种劳动力的成本太高。而中国则正相反，劳动力的竞争力强，比较优势大，所以它在中国的发展迅猛，甚至超过了美国。这时只能外包，否则美国企业自身的生存都难以保障。

外包现象显示出美国经济空心化的趋势。在近几十年来，美国企业已经把体力劳动密集型的制造业转移至发展中国家，现在它们正在把工程、软件、产品设计和开发这些脑力密集型的工作转移出去，那么美国在未来还剩下什么呢？

注释

① 见《证券时报》，2004年3月14日。

② 牟耳著，如此西欧，北京：科学出版社，2004年，第202页。

③ 见《中国经济时报》，2004年3月15日。

④ 见《今日美国报》，2004年2月24日。

困局及挑战

美国人自食苦果

全球化是指当代社会中清除自由贸易障碍使得各国经济更紧密地融为一体的经济现象。它的推动者是以美国企业为首的跨国公司，它的主导者是以美国为首的西方政府和机构。国际互联网是指遍布世界近 200 个国家和地区的上亿台计算机，通过共同协议联结而成的庞大计算机网络，这种网络正在成为人类从事经济与贸易活动的主要方式之一。而这个网络的推动者和主导者也是美国的机构和企业。

美国人在全球化的推广中不遗余力，发挥了不可替代的作用，并在其中获得了巨大的利益。许多发展中国家则为此吃尽了苦头，付出了代价。但是在网络经济的普及上，发展中国家和发达国家则获得了同样的好处，从未来潜力上讲，发展中国家的收益甚至会大于西方国家。而在全球化和网络的结合上，发展中国家可能要苦尽甘来，其所要直面的不仅是转型的痛苦，而且还有廉价劳动力导致经济竞争力增强所带来的好处——可以输出更多的产品和劳务。反过来讲，美国这个全球化的推动者则将自食苦果，因为随之而来的是其国内产业和工作机会的流失，是产业空心化的趋势，是失业顽症的加剧，是社会动

乱的隐患。这就是全球化和互联网结合而成的悖论，是美国经济面临的困局和挑战。

全球化有何漏洞

经济全球化的趋势正在深刻地改变着国际贸易的格局，这种贸易本来应当遵循比较优势的理论进行。比较优势的理论是生活在 200 年前的英国经济学家大卫·李嘉图首先提出来的，指的是一个国家提供某种产品或劳务比提供其他产品或劳务相对来说更为便宜、合算的特殊能力。这一概念阐明了为什么一个国家虽然能够以比任何其他国家都低的成本提供多种多样的货物和劳务，但还是应当集中力量销售其成本利益最大的那种产品或劳务，而把那些在成本上虽也有利但相对较小的其他货物让给其他国家来生产。

今天盛行世界的全球化本应印证着这个古老的经济学原理，但是西方国家鼓吹的全球化却是不完整的，是人为扭曲的，或者说是狭义的。从经济学意义上讲，在商品的资源、资本和劳动三个生产要素中，资源包括自然资源和财产资源，指土地本身、矿藏、森林等；资本包括建筑物、机器、运输工具等一切人造的生产辅助物；劳动包括生产商品时所使用的人的全部体力和脑力才能。在 19 世纪以前的传统生产中，因为运输没有那么发达，生产要素中自然资源的流动性最小，资本次之，人员流动性最大。几百年间西方人发明的奴隶贸易就证明了这一点。那时的西方国家工业如果劳动力匮乏，就直接在国际上招募，甚至公开抢夺，不远万里，将劳动力从非洲和亚洲运往北美。

现代经济中这个关系则倒了过来，人员的流动性最小，资源次之，资本流动性最大。当代发达国家不可能让发展中国家的劳工进入本国承揽建设项目。西方国家给人的印象是开放的经济、人员自由流动的市场和民主法制的社会。但是对发展中国家来说，西方国家另一

个侧面是开放的经济在吸收产品时有针对性地设置限制，自由流动的劳动力市场主要面向西方人自己，主要表现为：限制性商品市场准入、严格限制的劳动力市场准入。

不要指望在西欧或美国拿到工程项目，从而带进中国工程队伍。在欧盟，别说带进建筑工人，就是建筑工程师都不能随项目带人，即便是中国城这类有民族特色、需要中国人自己设计和建造的项目，也需要西方当地的建筑设计师签字才能算数。但是西方国家却可以承包发展中国家的工程项目，并随之带进西方的工程技术人员甚至熟练工人。尽管他们的工资水平远高于当地水准，并因此加大了工程的成本。

所以，西方世界主张的资本与商品自由流动的全球化逻辑掩盖的最基本的漏洞是：劳动力的自由流动始终没有得到同等的待遇。西方国家鼓吹的全球化、自由流动其实仅仅指资本的自由流动，因为西方国家有钱，而钱需要在增值之后，才能完成到资本的转换。长期以来，只有资本主义世界最早完成了原始积累，聚集了大量财富和资本。资本要增值就要转化成投资、转化成商品、转化成市场，之后再转化成更深一层的资本。资本像水往低处流一样，哪里有利润，就自动流向哪里。因此西方国家不愿意看到资本流动有国际间的障碍，但是他们对商品流动则通过反倾销、技术壁垒等手段设置障碍，对劳动力则根本不允许自由流动。这正是当今西方世界鼓吹的全球化自相矛盾之处。

一个真正意义上的经济全球化应该是资源、资本和劳动力自由流动而完成的循环，这才能使世界上的资源实行最有效的配置，才是一个合理、符合人人平等原则的贸易形式。当然这只能是梦想中的形式，难以实现。因为这意味着，或者西方国家降低自己的生活水平，或者发展中国家提高自己的生活水平与西方国家相同或接近，最终世界各国没有明显的贫富差别。真正意义上的全球化应该是这个结局，这当然是西方国家不愿意看到并极力设置障碍的。

于是，国际贸易中比较优势的原则被扭曲，商品价格被人为地拉大，丰厚的利润或者流入中间商的口袋，或者流失于重重关税壁垒中。发展中国家的生产者被盘剥，发达国家的消费者还要付高价。中美贸易中这样的例子是很多的。

互联网这个魔鬼

互联网的普及，使扭曲的比较优势原则和狭义的全球化得到了纠正。

对中国这样的发展中国家说来，价格低廉、教育良好又源源不断地涌现的劳动力是与西方国家相比的最大的比较优势。这种优势像吸铁石一般将国际资本不断吸入，又像火山爆发一般将自身的劳务能量转化成商品再向外输出。中国就像西方国家的加工厂，劳务通过商品变相地进行了流动。这种现象将在很长时期影响全球化的进程，因为没有劳动力的自由流动，仅仅是资本与商品的跨国界的流动的话，全球化就不完整。

所以在现在的经济建设中，一直是资本流动来代替劳务的流动，使贸易双方各自获利。但是资本流动受到时间和空间的限制，比如兴建工厂和产品的运输，建工厂有选址的难题，而产品生产出来了，又要包装和出厂，陆运和海运到另一个国家不仅有运输还有清关和仓储的问题，一个贸易过程是以月甚至几年来计算的。所以仅仅是资本的自由流动对狭义全球化的纠正是有限的。互联网的出现和它在发展中国家的快速普及使这个问题得到了更深一层的解决。

那些无需投资建厂，仅仅在办公室就可以完成的脑力工作因为网络在国际间的集成而有了更好的解决方式。在西方国家投入大产出小、资本回报率低的工作因此可以外移。比如说银行和信用卡公司的清算中心，图书馆和博物馆档案电子版的录入及编辑，大公司的文件备份，设计游戏软件，各种投资的数学模型建立，以至于报纸和杂志

的打字排版。

在全球化程度日益加深的过程中互联网起了关键的催化作用。因为通过它人们可以穿越空间，将国外的物化劳动瞬间交易，鼠标一点就将这个过程完成了。通过互联网，一个设计方案可以由远在万里的人实施、编辑并录入，完成电脑文件后就可以通过光缆甚至电话线来交付，既节省了时间又节省了人力物力，还绕过了国界，就等于美国企业将分厂设在了国外，而他们既不用付美国本土的工资、社会保险、退休金和医疗保险，甚至连关税都不用付。

不能小觑关税的作用，它对国际贸易的阻碍有时是致命的。输出国虽然可能以远低于输入国市场价格的条件交付货物，输入国却可以用技术壁垒、关税壁垒以及其他作为主权国可以行使的行政手段将货物挡在国门外。而通过互联网交付的货物常常是免税的，在美国就是如此，尤其是电子版文件。对来自这种形式的收入征税是困难的，有的则根本无法征税。

网络还可以消除中间商的盘剥。中间商的盘剥在国际贸易中常常占着很大的比例，它一方面压低供货者的价格，一方面抬高自己向最终买方的报价，以便使自己的利润有一个巨大的空间。实际上，国际贸易中，发展中国家的供货者和发达国家的销售商之间价格的不合理差距常常是因为中间商造成的。中间商虽然使供求双方的交易得以完成，但却使两者都付出了巨大代价。而网络的发展则为国际贸易双方形成了一个新的平台。从某种意义上讲，它取代了中间商的位置，却不具备盘剥的条件。这是一个虚拟的空间，买方和卖方在使用它的时候都不需要付“买路钱”。买方降低了成本，卖方提高了利润，双方均获得了利益。

互联网带来的冲击是划时代的，这种冲击带来的变化对一个国家经济整合、一个区域的合作以至于整个世界贸易的意义可能几十年以后才能被充分认识。计算机应用导致的网络贸易是美国人的创举，但是它在中国等发展中国家的普及却达到了惊人的程度。中国手机增长

的速度已经超过了美国，中国手机用户的短信发送量已经超过美国（这是手机结合网络深度应用的一项重要指标），中国公司职员操作电脑的熟练程度也已经接近甚至超过美国人，中国受过高等教育的青年人的英文程度已经达到或接近与西方人交流和工作的水平。中国已经具备接受承包美国及西方国家许多白领工作的必要条件，因互联网导致的工作机会也势必要转移到中国。

所以，互联网的出现具有里程碑式的意义，它使得劳务这个在国际间不能流动的生产要素在空间上得以流动，使得贸易国的关税壁垒失去了意义，使狭义全球化掩盖的问题得以纠正，使比较利益法则正常地发挥作用，也使以美国为首的西方经济出现了严重问题，那就是：企业外包扩大，脑力工作流失，失业加剧以及由此引发的社会问题。

美国人搬起石头

崇尚自由经济的美国人已经考虑以行政手段阻止工作机会流失的加剧。但是，就像美国税务机关不能阻止安然公司做假账一样，如果是关于生死存亡的问题，企业是不会拘泥于政府的行政规定的。实际上在美国，针对企业的政府行政规定要比西欧国家少得多，企业遵循市场的规律，资本追逐着利润，政府更多地扮演着一个服务者的角色。美国是一个没有国有企业的市场经济体。在美国有一句话，“如果不能打败他们，就加入他们的行列”。许多美国企业在抵挡不住来自中国的产品的竞争之后，转而加入了中国产品的行列，成了他们的代理者。许多企业开始了外包的尝试，因而这也成了美中贸易的新话题。

但是美中之间不会因此出现一场新的、不可避免的经贸商战。否则的话，这将是美国对所有发展中国家的前所未有的经贸大战，而这样的商战在历史上并无先例。外包趋势和美国经济空心化不是国际经

贸商战所能解决的，而是经济全球化的必然结果，而这种全球化又恰恰是由美国首先推动的。

事实上，国际间的经贸商战针对的一直是商品，而不是劳务本身。问题出在美国自身。虽然美国拥有世界一流的私立大学和研究机构，但是美国公立初级教育只能算二流水平，而且危机还在加剧。在小学数学和科学教育方面美国人甚至落后于发展中国家。在上个世纪90年代末期的一项国际初等教育评比中，美国在30多个被调查国家中名列第28位。在2004年初的一个全球中等教育八年级数理化排名中，美国位于第19位，落在小国拉脱维亚的后面。美国自己培养的人才已经不足以应付世界经济全球化的挑战。因为那些二流水平的公立中小学生是其未来大学的生源，是未来美国就业市场的主力，其竞争力不见得高于某些发展中国家。

在中国，一方面每年有几百万的大学生毕业，高知识结构人员的供给源源不断，另一方面由于市场的需求有限，大学生的就业压力逐渐增大，供求关系使得中国技术人员的工资水平能够长时期地维持在一个较低的水平，使得中国工程师的工资与美国的工程师保持相当大的差距。这种差距将导致美国持续不断的外包国际化需求。英特尔公司首席执行官克雷格·巴雷特已发出警告：“俄罗斯、中国和印度已经拥有2.5亿~5亿智力劳动者，也就是受过高等教育、技术熟练的员工，他们能编写电脑程序、设计复杂产品和管理高层次生产程序。”

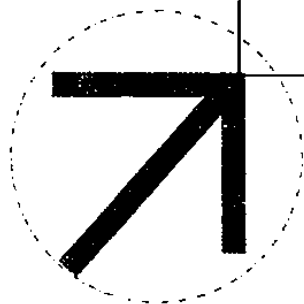
美国本来是一个吸引人才的国家。世界各国的科学家、工程师甚至演艺界人士和其他杰出人才纷纷移居美国，那里有世界上最具活力的经济和最自由的社会环境。这是美国能够长时期领先于欧洲，并且称霸世界的重要原因。但是美国的这个优势正在逐年丧失，有的学者指出美国正出现人才倒流的趋势。反恐战争和一系列相关政策给美国带来的不仅是人才的流失、工作机会的流失以及社会资源的流失，更关键的是它正在改变美国人经济自由、政治民主的理念，使保守主义和闭关自守的思潮抬头，这将给美国的未来带来灾难性的后果。

如果美国人继续保持它创新的势头，则可以维持这个多民族国家的优势。就像它创造了互联网这个“魔鬼”一样，美国通过它获得了巨大的利益又同时由此遭到严重威胁。如果美国人一如既往地创造新的生产方式，美国国内产生的工作机会将大于外包导致的流失，美国经济的持续增长将会得到支撑，就像近 15 年发生的那样。只是，人们尚未看到相当于互联网这样的新经济出现的苗头。

“搬起石头砸了自己的脚”是中国人的古谚，形象且含意深邃，我实在想不出比这更贴切的词来形容美国人目前面临的这一困境。我其实更推崇美国人的工作劲头和创新精神，正是这种劲头和精神促成并推动了全球化的推广和互联网的普及。美国人搬起全球化这块巨石，本来是想狠狠砸其他不听话的国家的，没想到石头还是遵循自然界的规律，以自由落体形式直线下落。而互联网则给予这块巨石以加速度，使其下落的速度更快，砸伤的程度更大，让举起石头的躯体更难以承受。

第二部分

消费错觉



5 消费的社会

6 西方人花现金吗

7 消费还是浪费

消费的社会

从经济学的角度来定义，消费是指使用一项产品直到其再无使用价值的过程。¹ 这个意思指消费是为了生产和生活的需要而消耗物质财富的过程。对人类来说，首先这是生活的需要，其次它消耗了有价值的东西，并把后者变成无价值的东西。比如说，烧火做饭就是一种消费，因为它满足了人类生存的需要，同时也耗掉了木材和米，将其变成至少相对其原形态上的无用之物。

当前意义上的消费则空泛得多，它甚至演变得和其原意相左。现代社会的消费更多地指购物，就是买东西。首先它不是出于生活的需要，许多东西是可有可无的，有了生活增添色彩，没有也没什么。其次人们不一定马上消耗买来的东西，将其变成废物，而是可能长期地将其放在那里作为摆设使其升值，也可能为将来预留垃圾。

如今的消费既然已不是原来意义上的消费，那么商场货架摆的消费品也就不都是人们日常生活所必需的物品。

消费的本义

经济发展到了现代阶段，消费满足的已不是人们的自然需要，更多的是人们的心理需要，它已经不是人类维持温饱性的活动。凡勃伦

在其1899年所著的《有闲阶级论》中就指出了铺张消费或者摆阔性浪费这样一种社会现象。²

凡勃仑认为，铺张性消费其实是为了卖弄、炫耀富有而造成的浪费，存在于社会的一切阶级之中。甚至最穷的人也以他们自己朴实的方式，购买那些显然超出他们财力的高级商品，以使他们的邻居相形见绌。依凡勃仑所见，富人们举行化装舞会之类豪华的娱乐活动，便属于铺张消费。为了确定某项开支是否属于铺张消费这一名目，要“撇开已形成的爱好、习惯的标准和传统的礼仪不谈，而要看该项开支是纯粹为了取得舒适还是取得生活的充实”。

一百多年前，在当时的工业国家，如果严格运用凡勃仑的标准，绝大多数的消费开支都已经应当归于摆阔性浪费一类。现代经济中这种现象则越演越烈，不仅存在于发达的资本主义国家，比如富裕的美国，还存在于发展中国家，比如贫穷的中国。温饱而后思淫欲，每个社会在摆脱了为衣食所忧的境况后，都会进入铺张消费阶段，恩格尔定律从另一个角度证实了这个现象。

根据恩格尔定律，一个人或家庭收入越少，其总支出中用来购买食物的费用所占的比例就越大。换言之，如果国家越穷，那么其每个国民的平均支出中用来购买食物的费用所占的比例就越大。为此恩格尔定律可以表述为，收入越少，收入中用于食物支出所占比例就越大。反之则可以说，一个家庭的收入越高，收入用于食物支出所占的比例就越小，消费社会的情况往往就是这样。

而且收入用于食物的支出不仅是购买食物，还包括去餐馆消费。去餐馆的消费金额还可能大于购买食物的消费，如果扣除这类可有可无的消费，家庭支出用于食物所占的比例还要小。这是消费社会的一个明显特征。这一切还不包括去商店里购买营养价值低价格高的奢侈性食品和各种名目的营养品。依凡勃仑的观点，这都属于铺张消费。因为消费者花费了更多的钱，换回的仅仅是心理上的满足。

近百年来人们对消费经济的研究，形成了消费经济学。它首先出

现于发达的工业国家，因为那里出现了各个层次的消费现象。

在20世纪30年代以前，经济学中处于正统地位的是马歇尔的需求理论，他对消费行为的研究是假定如果消费者收入不变，那么其获得某种商品的数量与商品自身的价格成反比。意思就是说，价格越高买者越少，价格越低买者越多，商品销售的数量也就越多。

但价格是不是决定销售量的唯一因素呢？就是如果当生产者将商品价格无限降低，其是否就会获得无限的销售量呢？显然不是，即便商品免费，生产量和销售量也不会无限增长。因为消费者的收入同样是个变量，与商品价格也有此消彼长的关系。

后来的凯恩斯研究了收入和消费者之间的关系。他认为收入增长后，消费也随之增长，但消费增长的幅度小于收入增长的幅度。他这一理论被称为绝对收入假定。凯恩斯认为，影响两者之间关系的既有主观因素也有客观因素，主观因素源于消费者对养老准备金、子女教育等一些防患于未然的储蓄观念。客观因素则是源于对自己未来收入的变化、银行利率和政府税收的变化等自己左右不了的因素的一种防备心理。所以凯恩斯认为，短期内消费支出的变化，主要是由于以工资单位计算的收入的变化，而不是由于一定收入量之中消费支出与收入之间比例关系的变化。³

这个假定通俗地讲，是指人即使钱多了也不会多花太多，更不会全花掉。人们在增加的收入中会将一部分用于储蓄，以备不时之需。凯恩斯的经济理论影响着以后一代又一代的经济学家，许多国家经济政策的制定都来源于他的经济思想，一直到现在。美国的前总统尼克松曾说过：“我现在成了一个凯恩斯主义者。”弗里德曼更直率，他说：“我们都是凯恩斯主义者。”⁴

不过，凯恩斯的这个结论，即使在传统社会，也不完全符合实际情况，尽管它反映了人们储蓄的观念。因为第二次世界大战以后消费风气日重，至少在美国，形势发展得与其结论相反。

所以后来的经济学家对凯恩斯的理论做了不同程度的补充和批

判。比如杜生贝提出了消费者的示范作用——一种攀比思想，邻居们购买了某种商品会使消费者受到某种影响也去购买某种商品。同时他认为，一个消费者消费支出的变化往往落后于其收入的变化，即使收入与以前相比减少了，在短时期内消费者仍会维持过去已经习惯了的消费水平，并以减少储蓄来达到这个目的，只有从较长的时期看，他的消费支出才会因收入的减少而减少。

米尔顿·弗里德曼则把消费者的收入分为两类：一时收入和持久收入；他也把消费分成了两类：一时消费和持久消费。弗里德曼列了一个公式以说明，由于消费者的持久收入是预料到的长久性收入，他可以为了现期消费而把未来的收入按照一定的贴现率折算成现期值。进而弗里德曼提出了持久收入假定：一个人的支出在一定时期内可以比他的现期收入多，因为他可以动用未来预期的收入，甚至可以把今后若干年可能赚到的收入都提前动用。⁵

可以看出，杜生贝和弗里德曼的观点都是对凯恩斯绝对收入理论的否定。因为他们都证明了消费者消费的增量可以大于其收入的增量。前者证明了这种支出增量大于收入增量的现象是存在的，后者甚至指出消费者支出总量可能会大于收入总量。

之后出现了一位叫作詹姆士·摩根的学者，他提出的观点对凯恩斯的假定则是颠覆性的。

因为以往的经济学家都认为是收入决定消费。本来量入为出，有多少钱办多少事，一直是传统社会的理财观念，大部分经济学家也以此为分析基础。在这个前提下，消费者的消费支出只能小于其收入，而不会等于甚至大于其收入。摩根等人认为，现实社会情况相反，一个家庭收入分为现期收入和未来收入两种，两者都受到家庭消费决策的影响。一个现代家庭往往先决定自己的消费，然后再决定从哪些方面取得为实现其消费决策所需要的收入。就是说，钱先花着，再去想怎么挣回来。钱不够用的时候，原本不工作的主妇可能去工作，工作的丈夫则可以加班。

这种消费决策影响收入的结果，使得在一个特定时期内，一般消费者都可以使自己的购买支出超过现期的收入。⁶

詹姆士·摩根的观点更贴近现代家庭负债经营的理念，这也是消费社会中一个最重要的现象，尤其是在美国。

消费的示范

现代社会中，居民消费受几个因素的影响，首先是广告的作用，其次是好奇心，然后是出于表现自我的意识，而这一切都可以归纳为示范作用。广告是公众示范，好奇心是别人给自己的示范，表现自我则是自己给别人示范。

现代社会的广告作用无与伦比。广告与人们生活如影随形，时时冲击着人们的视觉和听觉，无论是在读报还是在看电视的时候。一个产品的出现，并不是因为消费者有了需求，而是因为它说服了消费者，供给创造需求就是这个意思。加尔布雷思提出的观点指出，现代社会消费者本来不想购买某种商品，也对某种新产品一无所知，但是企业已经把它研究和制造出来了，又大肆宣传，在全社会范围内对消费者进行劝说。企业的劝说最终会使消费者心动，后者将按照广告的示意淘汰原有的消费品，买进新的消费品。

这种现象是全世界所共有的，无论东西方，这也直接与影视媒体的强势发展有关。在改革开放前的中国，电视不普及，那时的广告作用极小，一个品牌的社会认知需要口耳相传，历经多年才能树立。后来电视普及了，看电视成了大多数家庭每天不可缺少的内容。许多牌子的商品就通过这个渠道，在很短时间内就会迅速说服消费者。企业设计宣传攻势往往铺天盖地，又请一些名人出现在电视上现身说法，消费者想不被说服都难。

好奇心人人有之。决定购买之前，许多消费者并不知道商品的优势在什么地方，他们或许只是想尝试一下，满足一下自己的好奇心

理。好奇心导致的是随意性消费，是对健康和舒适并非必不可少的商品或者服务的购买。衡量这种消费没有既定标准，每个国家和地区各不相同，各个时代也不同。一般地讲，当一个国家的经济发展达到了一定程度时，随意的消费就会普遍起来，个人或家庭就可能在适当的还是昂贵的衣食住行的商品和服务之间进行选择，收入水平的提高使他们有做这些选择的能力。20 世纪 70 年代，在当时储蓄率还比较高的美国，消费者中就有 1/3 的人花钱是随意的。

不过好奇心导致的消费并不太夸张，也不是经常性的。一个人的好奇心有限，而且这种心理导致的消费常常出于商品特殊性的吸引，而不是出于对其奢侈性的追求。也就是说，由于好奇而购买的并非都是昂贵的产品。

表现自我的消费方式则是最夸张的，就是说人们在买某些商品时并不是因为它们有什么特殊用途，而只想借此炫耀，以表示自己与众不同，或者表现自己有比别人更高的品位，奢侈品的消费几乎都是这样，比如香水。作为消费者，我们知道的仅仅是香水的品牌。其实，生产香水的公司，甚至名牌香水公司，都只做香水配制，并不做香精原料。幕后英雄是那些香料公司，他们大部分不为人知。西方香水生产者从印度、埃及、土耳其购买晚香玉、玫瑰花和茉莉花等天然香精，法国香精公司也从中国购买大量八角油、茴香油等原料。动辄几百上千一小瓶的高档香水说不定原料大部分来自价格低廉的印度以及中国。它们本来的成本并不高，其价格是被人为抬高的。

消费者通过香水表现自己，或者他们用同一种高档香水以表示自己属于某种阶层，或者他们用不同的香水表示自己不同于普通人。所以，一种香水产品的出现并不是人们需要它，而是它说服了人们，它是不折不扣的供给创造需求的产品，人类的嗅觉在这里被发挥得淋漓尽致。这种嗅觉指两方面，一方面是人自然的嗅觉，能嗅出香型；另一方面是商业的揣度，能嗅出市场。人本来不需要香水，香水的普及使人都没有自己的味道了。女人没有女人味，男人没有男人味，闻到

的都是商业气息。在低档商店里，可以闻到周围妇女散发的劣质香水味，参加名流的晚宴，弥漫的则是高档香水的气味，这个世界由此可能以味取人了。

许多国家都曾经考虑过抑制这种夸张性的消费，特别税就是一种选择。只是，奢侈品与生活必需品之间有许多中间产品，其范围不好界定，对其单独征收的消费税就更难确定。政府不可能在惩罚了奢侈品消费者的同时，不惩罚普通老百姓。特别税征收的结局很可能在抑制了有钱人消费的同时，也抑制了一般人的消费。

而且，一部分奢侈品是舶来品，它们在进口时已经被征收了高额的关税，政府的收益在此已经有了体现，遏制消费的目的也体现了。如果另征消费税的话，就会出现两种可能，一种是国内消费受到抑制，消费者转而感到国外去消费，结果是中央政府的税收不足，反而使资金流出境外，让外国人受益。另一种是黑市的出现。美国在 20 世纪二三十年代黑社会盛行，就是因为他们控制了黑市，而这个黑市正是政府抑制消费的措施造成的。禁烟时黑市的香烟市场走俏，禁酒时黑市的酒市场走俏。黑社会借此在短时间内轻易攫取了大量的垄断利润。

法国人没有单独的奢侈品消费税，他们只是从企业利润的税收优惠角度来调节市场。但是他们为巨富者单列了一个巨富税，资产规模超过一定限额者就要在个人所得税之上另外单交一笔巨富税。法国是从收入角度而不是从消费角度来进行再分配的。

美国在 20 世纪 90 年代曾通过征收奢侈品消费税的法案，实施不久遭到社会上的强烈反对，没有几年就推行不下去了。令人意味深长的是，最强烈的反对者不是富人，而是生产奢侈品的工人。因为税收的提高，使他们的产品销售遇到问题，企业面临破产，工人们当然要为自己的生存而战。富人们无所谓，他们可以转而感到国外去消费，或者消费其他没有单独征税的物品。

在亚洲，许多人购买奢侈品是把它当成了一种财富的象征。有些

人在买高档时装时，特别在意其牌子的位置，如果牌子藏得很深，让别人看不见，就不愿意出钱，其用意是说穿了一件名牌衣服别人得知道，否则钱就白花了。

实际上，那些夸张性的消费者，常常不是一点一滴积累财富的人，许多是暴发户。钱来得容易，花得就不心痛，而且他们常常有时不我待的感觉，好像钱不突击花出去就花不出去了，就好像政府机构每年的预算没花完，一到年底大家都突击花钱一样，过了这个村就没有这个店了。

公正地讲，高档奢侈品首先是品质的保证，从这个意义上去消费它，在表现自我的同时，你是在享受生活；高档奢侈品也是身份的象征，从这个意义上去消费它，在表现自我的同时，你是在炫耀生活。前者是用给自己，后者是用给别人。前者是懂了它才去消费，越消费越懂；后者则是消费后才懂，也可能消费后仍然不懂。人类其实都同时具有享受生活和炫耀自己的两种欲望。只是，如果购买奢侈品只是为了把钱花出去给人看，恐怕连卖家都会觉得悲哀。

与生俱来的美国式消费

美国人的消费习惯是与生俱来的，源于他们的移民传统。在美洲大陆开发的历史上，英国移民将这种消费方式自古老欧洲带到了新大陆。1620年，那艘著名的“五月花号”载着最早的一批英国清教徒横渡大西洋，经过近两个月的海上颠簸，终于抵达北美离波士顿不远的普利茅斯。而这批一贫如洗的移民是按分期付款的方式订购的船票。如果从那时算起，消费信贷诞生在美国已经快400年了，远久于美国独立的历史本身。

消费信贷是使消费者能立即购买商品和劳务，然后再付款的一种安排。它既包括分期付款信贷，也包括非分期付款信贷，例如一次付款偿还的放款以及医院和公共事业所提供的信贷。消费信贷实质上是

短期债务，不包括住宅抵押等长期贷款。1970 年时美国消费信贷约相当于个人纳税后收入的 19%，美国人那时约有 2/3 的小汽车和一半左右的电视机、家具、洗衣机是以分期付款的方式购买的。⁷

为此，地方政府加强了它的消费信贷，各州还成立了消费信贷公司，这是一种专门从事小额放款的金融机构，在 20 世纪 70 年代，这些公司的放款金额只限于几百美元。

美国联邦政府的财政政策也是鼓励消费的。如果政府征税，意味着扩大政府的开支；如果减税，则是促进居民消费。前者把社会的资源向国家倾斜，为国家开源；后者则把财富留给人民，让大家花钱。总之美国的财政政策大部分时间里是促进花钱型的，只是国家花还是百姓花的区别。美国人似乎认为，钱就像海绵中的水一样，可以不断地挤出来。

借贷消费在今日美国成了一个普遍的现象。以开车为例，行车得先有道路，而车行驶在路上则需要燃料，于是在美国形成了这样的消费链条：地方政府发行长期的债券，面向社会筹集资金，向全美国的消费者借钱，以便修建公路。消费者再向自己未来借钱，从汽车经销商那里申请中期贷款，以分期付款的形式买车。然后他再用手中的信用卡以短期借贷的方式在加油站里购油。

在这个链条中，长期、中期和短期的消费均是借贷方式。政府和消费者都是向未来借钱，将明天的钱拿到今天来花。所以美国看上去公路四通八达，汽车销售业一派繁荣。美国人石油消费之多，甚至使世界石油价格从进入 21 世纪后就开始不断上涨，每桶原油价格频频创造历史新高，世界经济也由此被拉动了。但是，这一切都建立在未来的基础上，而未来充满变数。

房地产业是美国经济的另一个支撑，也是 21 世纪初期美国经济的唯一亮点。房地产业在股市一蹶不振的情况下始终能保持多年的繁荣颇为不易，也为美国经济的未来埋下重大隐患。因为在美国购买房产，很少有全款购房的，几乎所有人都申请贷款。只要有工资收入，

都能够获得住房抵押贷款。

美国人看重的是先住房子后还钱的消费方式，这证实了詹姆士·摩根对凯恩斯绝对收入假定的颠覆。而下面这个近乎寓言似的故事，则向人们揭示了美国人负债生活的理念。

玛丽与爱诺都 60 岁了。有一天，她们在公园里散步时相遇。玛丽骄傲地说：“我辛苦了一辈子，刚刚攒够买房的钱，在过 60 岁生日的时候我终于住上了自己的房子！”爱诺却非常自豪地说：“我 30 岁就买下了我现在的住房，向银行贷了 30 年的款，可是我昨天终于还清了银行的钱！”

这个故事反映了两种不同的消费理念。玛丽是传统型的消费者，爱诺则是现代型的消费者。美国励志作家以这个故事告诉人们要勇于冒风险、敢于创业，像詹姆士·摩根分析的那样，先算好自己的消费，再决定怎么挣回来。

住房抵押贷款是美国人负债的重要组成部分，一些人为此负债终生。

银行重视这样的贷款，因为它可以给自己带来一个稳定的现金流。

比起股市，房地产的波动性小，上下浮动的周期又长，不像股市那样，会给投资者带来突如其来的冲击。银行贷款时，主要审核申请人未来的赚钱能力，而不是他当时已有的资产。银行看重的是贷款人的工作水平和收入性质。从这点来说，一个家财万贯的退休者不如一个刚走向工作岗位的实习医生，因为医生的未来收入是增长的，而退休者能保持住稳定的收入就不错了。

一位美国基金经理和我讲过，因为他在美国一家著名的金融机构工作多年，掌管资金超过 10 亿美元，到银行申请房地产贷款时，自然受到了优待。别人需要 20% 的首付，他却被劝说只付 5% 就可以了。就是说，银行主动建议为他提供 95% 的房款，等于房子基本是银行替他买的，和租给他住一样，还划到他的名下，而且他可以选择任

何类型的房子，银行肯为他承担房地产交易的风险。如果他丢掉工作还不起钱，那么银行则可以替他处理房子。

其实他本人根本不想只付 5%。既然敢买房子，他就已经准备出超过 20% 的房款。房屋贷款的利息远高于他钱存到银行的存款利息，接受银行建议的话，他将背负 95% 的贷款利息，这加大了他的购房成本。当时签订的又都是浮动利率的贷款，如果利率上浮，他的房地产抵押贷款成本就会陡增，上浮的利率越高，压力越大。

其实银行就是希望在贷款利率上获利。一个高收入的客户是潜在利润的增长点，为此，银行不惜冒房地产贬值的风险，加大贷款额度。他们甚至在住房贷款的基础上为客户提供装修的贷款，还可能在住房抵押后提供净值再贷款，让消费者从里到外都向未来透支。

房地产市场也是波动性的市场。虽然没有股市波动那样强烈和那样频繁，但房地产市场也有大起大落的时候。即便是香港那样的弹丸之地，土地和金子一样贵，房产在 20 世纪 90 年代后期，也曾经下跌了 70%。

在西方世界这样的例子也俯拾皆是，在哪个时代都有。同样在 20 世纪 90 年代，在德国就有过 1 马克一栋房子的价格。当然不是说房子几乎一文不值，而是说那栋房子破旧得太厉害，修复起来代价太大，所以不好定价，政府又不愿意随便出手，就象征性地售出，当然对房子的买主附加了许多其他条件。

美国联邦政府在 21 世纪也这么干过，在新纪元开始的时候，就以 1 美元的价格把空屋和查封的房子卖给能把这些房地产进行改造并使之派上用途的地方社区，以便让后者再把房子租给中低收入的家庭。美国联邦住房管理局承包了全美各地 760 万套房子的抵押贷款，一旦房主付不出贷款，管理局先会设法给予协助，如果一切办法都行不通，就查封房子，赶走倒霉的房主，他们曾经在半年中卖掉 39 000 套房屋。

在 100 年前，美国已经是个消费社会，但那时表现自我消费方式

的都是富人，穷人没有那个经济能力。第二次世界大战以后的美国，人们的消费开始超前，表现自我的人开始普及，普通人也开始随意地消费，他们攀比的是自己的邻居和朋友。不过直到 20 世纪 70 年代，美国人的消费还远没有现在那样夸张。那个时候，个人在银行都有活期和定期的存款，这些存款占他们家庭资产的相当部分，其中大部分是定期存款，就是说，人们储蓄的欲望还是很强的。

在 20 世纪 50 年代和 60 年代的每一年，美国的国际贸易一直都是顺差。这意味着美国人卖给其他国家的货物大于其他国家卖给美国人的货物，所以有贸易的剩余，也就是说那时的美国人没有像现在这样，卖出去的比买进来的少，从而造成巨额的经常账户逆差。

现在美国人选择的攀比对象不再是邻居和朋友，而是比他们富裕很多的人，他们可能花掉一个月的收入仅仅是为了到高级餐馆吃一顿。穿名牌服装也是为了向别人展示自己的品位已经到了一个新的高度。美国人人均收入并没有增加多少，他们的消费额却在不断上升。更可怕的是，消费者的期望值上升得更快！

注释

① 道明诚教育编著. CFA 考试专用词典 (第 10 版). 上海: 百家出版社. 2003 年. 第 101 页。

② D. 格林沃尔德主编. 现代经济词典. 北京: 商务印书馆. 1983 年. 第 97 页。

③ 厉以宁. 消费经济学. 国外经济学讲座 (第一册). 中国社会科学出版社. 1980 年. 第 259 页。

④ Paul A. Samuelson. Economics. McGRAW-HILL KOGAKUSHA, LTD. 1980. P195

⑤ 同③, 第 262 页。

⑥ 同③, 第 263 页。

⑦ 同②, 第 100 页。

西方人花现金吗

现代社会消费方式有几种，小笔金额的一般付现金，大笔金额的一般付支票，不大不小金额的一般刷信用卡。在十几年以前的中国，信用卡尚未开始流行，消费方式一直以现金为主，其次是支票，然后才是为数极少的信用卡。中国信用卡的持有者在 2000 年后开始剧增，现在已远超过支票的使用者，未来还有与现金并驾齐驱的势头。

在美国，情况则不同。信用卡多年来已经成为居民消费的主要手段，尤其是在商店购物。支票次之，它广泛应用于家庭固定开支上。现金则用得越来越少，以至于拿成叠的美元消费会引起商家的怀疑。

对消费者来说，只有现金是一对一的，花一分钱就是一分钱，而且需要即时付款，花了就花了，商品在自己手里，钱已经是别人的了。但是世界进入到电子化时代后，现金的诸多优势渐渐丧失，而其弊端却一点点显现，加上计算机的普及和网络的商业化，这个人类有史以来最主要的支付手段将一步步让位。

如表 6-1 所示，经过几十年的发展，信用卡及银行卡目前在使用便捷、认知度高这两点上已经与现金平起平坐，因其还具有记账和结账的长处，在优势方面多于现金。而在劣势方面，只有付回佣差于现金，支票则介乎两者之间。

表 6-1 美国社会支付方式及其优劣比较

支付方式	优势					劣势				
	使用便捷	认知度高	逃税容易	记录在案	结账方便	伪造普遍	空头支票	利息损失	储运风险	需付回佣
现金	√	√	√			√		√	√	
支票	√	√		√	√		√	√		
信用卡	√	√		√	√					√
银行卡	√	√		√	√					√

支票干什么用

个人支票与现金不同，它可能不是一对一的，在特定条件下消费者可以超额付款。就是说，他可以支付比他在银行实际存款更多的钱。这种超额支付叫做透支。

透支是指存户经银行同意在一定限额之内提取超过其存款数字的款项。这个定义有两点含义，首先是存户事先必须征得银行的同意才能透支，其次是指透支金额不能超过一定限度。如果存户违反了这两条中的任何一条，或者事先没有经过银行同意，或者超过了银行同意的限额，透支仍然是违规的行为。

和现金比起来，支票付款也不是即时的，支票上的钱并没随着商品的交付而立即支付。销售者接过的支票只是承诺付款的一张纸，承诺来自购买者个人，而不是支票背后所代表的银行。这是个人支票和银行本票的根本区别。如果支票是真的话，它也仅仅意味着支票的所有者曾经有钱在账上，是开支票银行的客户，仅此而已。没有兑现之前，支票并不完全是实实在在的钱。

除非金额很大，商家或销售者收到支票后一般不会马上去兑现。他要在当天晚上将来自不同银行的支票做统计和清理后才去银行承

兑，他也可能隔好几天才把收来的支票一起寄给银行。

美国的银行收到支票后，当天就会在销售者的账户里登记上一笔存款。假如是空头支票，银行一旦发现，就会立即销掉这笔存款，无论是2小时还是2天以后才察觉。于是销售者的账户收入仍然为零，支票成了坏账，而货物已经销出去了。就是说，收个人支票是有风险的。

由于支票付款有这种时间和空间上的差距，一个资金短缺的消费者，在购货时完全可以先付一个账户上没有足额钱的支票，拿到货物以后，再把钱注入账户。只要他能够在商家兑现他签的支票以前把钱及时存入就不会受到罚款。否则的话，不仅违规的透支人要付每张支票几十美元的罚款，连支票的接受者即商家也要付罚款，付冤枉钱。因为银行为此花费了人力和物力处理支票，还为此卷入支付纠纷。

目前在西方，个人支票已经不像以前那么好用了。比如一些法国商店就不愿意接受个人支票，他们不愿意承担空头支票的风险。他们害怕空头支票甚于假币，因为假币至少是可以马上鉴别的，有经验的人当场就会识别出真伪，从而拒绝接受，不给商品，避免损失。支票不同，它本身一般是真的，金额却是消费者随便写的，能否正常入账，则要到以后才能知道。商家当时无法断定他是否超额支付，也不能为每一笔付款电话咨询消费者的信誉。

收支票的问题还在于，消费者写支票的时候账上的钱可能是充足的，并没有恶意透支，但商家去兑付时，钱却可能不够，结不了账。因为消费者同时还进行了其他消费，其他商家可能会提前把钱取走。

鉴于透支现象日重，消费者越来越不善于管理自己的支出，纠纷时有发生。目前在西方国家，无论欧洲还是美国，个人支票往往不用做即时支付，即不用来在商店付款，而是作为延时支付的工具。在美国，人们通过邮寄，使用支票延时支付，用来付房租、水电费等固定开支。付这些固定开支的付款人都是长期客户，一般不会开空头支票，否则他们将面临断水断电的惩罚。

信用卡的陷阱

和现金及支票比较起来，用信用卡付款的优势是多重的。对消费者来说是方便，因为他们不用点钱，也不用在支票上填写数字，省去了麻烦。对商家来说，信用卡几乎没有付款的风险，而假币和空头支票一直是商家的大忌。这正是为什么信用卡问世之后很快成为消费者和商家都喜欢用的支付工具的原因。

不过，即便已成为现代社会消费者最重要的支付手段，信用卡在欧洲和在美國的发行以及使用情况也是不同的。

欧洲发行信用卡的基本上是银行，没有能和银行抗衡的信用卡公司。美国发行信用卡的除了银行还有规模巨大的信用卡公司，像美国运通卡、旅行者卡和大来卡等。尤其是美国运通卡，其公司发行卡的历史悠久，在国际上使用率相当高，信誉卓著，欧洲几乎没有能与之相比的公司。

在欧洲，发行和使用的卡大多是银行卡，而不是严格意义上的信用卡。这种银行卡和信用卡在使用方法上没有区别，卡上面也可能有 Master 或 Visa 的标志，被允许在全世界范围内购物，但它仍然和支票一样，与使用者的账户相联。

这种卡在中国称为借记卡，意味着先有银行账户才能有卡，账户上还得有一定金额的钱，没有银行账户就没有权力申请银行卡。这种卡的每一次消费，都通过一个处理中心，被即时地从消费者银行账户中扣除同样的金额。它的性质其实和支票一样，后者也是从支票账户中扣除消费金额的。在欧洲，消费者往往都是只开一个账户，既拥有支票又拥有银行卡，用邮寄支票的方式支付固定支出，到商店里则持卡购物。

信誉好一点的存款户则可能获得金卡或白金卡，但是它们仍然属于银行卡一类，只不过级别高一些，每个月最高的支付额比普通银行

卡多一些，而且它们可能被允许延期付账，而不是消费一次就被立即从账户上扣钱，法国消费者所持的大部分都是这类卡。银行会给这样的客户最多一个月的宽限期，在每个月底将当月的消费从其账户上扣除。这种方式的好处是，消费者月初时仅需在其支票账户中保持一个比较小的金额，如果消费超支了，在月底前把钱存进去即可。

相比之下，花旗银行、大通银行的信用卡以及美国运通卡、大来卡以及旅行者卡则是真正意义上的信用卡。除了前两家以外，后几家都不是银行，而是真正的发卡公司，其发行的卡也不和消费者的银行账户相联。消费者以任何账户的支票在规定的期限之前付款即可，甚至可以用别人的支票为自己付款。也就是说，持卡人可以在消费金额超支的情况下，用他本人不同的支票再加上朋友的支票，支付给信用卡公司，只要总金额够了就可以。

即使总金额不够，持卡人月底前还有一大笔亏空没有支付，他仍然可以在下个月继续用信用卡消费，让上个月的钱先欠着。美国的信用卡公司鼓励消费者这样的行为，许多信用卡的账单上白纸黑字地写明最低的付款金额，有的只有 20 美元，尽管其是一张每月最高限额是 2000 美元的信用卡。这意味着，在发卡时美国信用卡公司已经允许持卡人百分之百欠账，在收款时仍然冒着风险，鼓励持卡人每个月多消费的同时，却向自己少付款。

这看起来有违常理：把钱借给不相识的人，还纵容其多花，没有任何抵押品，风险都落在自己身上。而且在持卡人欠自己钱的情况下，信用卡公司给商家的钱是不能少的，消费者在商店里买了多少东西，它就要向商店支付多少钱（扣掉信用卡公司的手续费）。

承担那么大的风险，那信用卡公司指望以什么方式赚钱呢？

信用卡公司一块固定的收益来自于商家。后者必须按事先的约定将自己销售收入总额的一部分支付给信用卡公司，通常是 1% 左右，作为前者保证付款的代价。实际上，信用卡公司在支付给商家货款的时候已经将占其一定比例的手续费扣掉了，比如，商家卖给消费者

1000 美元的商品时，自己实收 990 美元，10 美元是给信用卡公司的手续费。

信用卡公司另一块固定收益来自于信用卡年费，一般每年 50 美元左右，是持卡者每年需要向信用卡公司支付的手续费。像美国运通一直向持卡人收取这样的费用，但是许多规模小的信用卡公司则实行免收手续费，以便争取更多的客户。

信用卡公司真正期待的是消费者欠自己钱所产生的利息和滞纳金。一般情况下，银行贷款利率是 5% 的时候，信用卡公司规定的欠款利息可能高达 15%，所以持卡者每月消费越大、还的钱越少，欠的钱越多，需要支付的利息越多，信用卡公司的利润越大。如果忘记付款，滞纳金一次就几十美元。换句话说，信用卡公司的利润率和消费者的负债率成正比。

天底下没有免费午餐，信用卡公司在给广大持卡人提供消费便利和还款便利的同时期待的是他们欠自己的钱，使后者背上一个沉重的债务包袱。从这个意义上看，不能说信用卡公司是昧着良心的，他们毕竟为这个消费社会提供了方便，并为此承担着坏账风险。但是，发行信用卡的银行和公司不是圣诞老人，它们代表的是资本，追逐的同样是利润。

新的消费信贷

比较起来，欧洲的金融机构发行银行卡，是以持卡人的存款为保障的，并与持卡人的支票账户相联，结账时银行从持卡人账上主动扣除，而且在大部分情况下是百分之百地扣除。这意味着欧洲人对消费信贷持保守态度，不鼓励无节制地消费。而美国发行信用卡的金融机构除银行外还有各类信用卡公司，没有持卡人的存款作为保障，也不与持卡人的支票账户相联，结账时就无法从持卡人账上主动扣除相应金额，而是要求持卡人自己寄支票，还容忍持卡人部分还款。这意味

着他们对消费信贷持积极态度，鼓励更多地消费。

在美国，信用卡支付代表的是新形势下的消费信贷。

这与传统的消费信贷不同，首先是持卡人无需任何担保、抵押，也不需要原来向银行申请贷款时那么多的繁琐手续，贷款方式简便了。以前要想得到消费信贷，申请人得去银行或商店亲自办理相关手续。现在持卡人连照面都不打，通过邮寄和电话的方式就把信用卡办了。

其次，持卡人一旦办下卡，就等于拥有了一个循环的消费信贷安排。这就是说，以前银行或商家的消费信贷都是一次性的，用完就完了，再用需要再次申请。商家的消费信贷还是就事论事式的，买什么贷什么，买酱油的钱不能打醋。而信用卡不仅可以买任何商品，还可以连续使用。以持卡人每月有 2000 美元消费额度为例，他在没有任何担保的情况下，持卡期间每月都可以花掉这些钱，一年就可以花掉 2.4 万美元。不仅如此，如果持卡人信用好并付款及时的话（不是付全款，而只是及时还一部分款就行），他的信用额度就会上升，可以从 2000 涨至 3000 甚至 5000 美元，每月可动用的钱就会大幅度增加。

所以说，传统消费信贷的期限短、金额小，20 世纪七八十年代一笔放款仅几百美元，风险有限。而信用卡的消费信贷金额大，时间上又无限期，风险也是无限的。

第三，也同样重要的是，在今天的美国，发卡的不光是花旗这样的老牌银行和美国运通这样的老牌公司，还有社会上形形色色行业的发卡机构。运输业里有航空公司发行信用卡，乘坐飞机的里程可以累计增加受信额度；通信业里有电话公司发行信用卡，打电话越多消费额度越大；零售业里有超级市场里发的信用卡，买东西多了还有优惠。

银行发行信用卡有自己的逻辑，因为它吸收了大量的存款，蓄水池里水太多要涌出来了，需要找出口，将收进来的钱合理地贷出去，以收取中间的差价。信用卡公司发卡则没有这种逻辑，它的池子里面

没那么多水，发卡纯粹为了放高利贷，赚取差额利润。商家与工业集团发卡的逻辑则深入一步，还指望持卡人更多地购买自己的商品，企图在放高利贷和商品销售两个方面都有钱可挣。

消费社会在它存在的大部分时间里，无论金融界、工业界还是商界，都是把目光盯住消费者钱包的，看重的是其消费能力。而在新的消费观念下，它们则把目光盯住消费者的胃口，看重的是其消费欲望。钱包和能力至少指的是一种实际的、可预知的东西，而胃口和欲望则更多的是一种虚幻的、无法测定的需求。胃口过大既可以把人吃得虚胖，也可以把没有控制力的人肚皮撑破。

新消费信贷正在制造这种胃口和欲望，发行信用卡成了社会运动，供给扩大的同时，需求也在扩大。但同时，现代社会许多需求是虚拟的，是人为制造出来的，没有真正的财务能力支撑。

在美国，消费者只要有了第一张信用卡，并且付款记录不错的话，第二张、第三张就很容易获得。因为各种信用卡的申请表格会主动寄来。比如，消费者经常使用的电话公司和经常购物的超级市场就会寄这样的表格，提醒消费者多打电话或多购物，以便获得更多的优惠。在接踵而来、诚恳又执著的广告刺激下，消费者很难不受诱惑。

一个人持几张卡不是件难事，但是为几张卡甚至十几张卡按时付款则不容易。持卡人可以为放大了自己的消费能力沾沾自喜，购物时轻轻松松，捱到还款期时则心情沉重，成了替信用卡公司打工的奴隶。而拿 B 卡的钱还 A 卡的钱，再拿 C 卡的钱还 B 卡的钱，如此类推，拆东墙补西墙的那些资金运作高手也有失手的时候，否则为什么美国每年都有上百万人破产呢？

消费还是浪费

美国人对夸张性消费已经习以为常，他们能很轻易地花掉手中的现金，并且社会上每个阶层都有这种倾向。

在美国挣钱多的是华尔街的经纪人；退休后生活有保障的是政府的公务人员；而挣钱少、退休后保障金也少的则是工人。但是这几类人中的多数都没有节俭持家的习惯。

有钱就花式的消费

华尔街日报报导过一个就职于某家对冲基金公司仅 28 岁的交易员，拿到年底分红奖金，马上就买了一辆 16 万美元的新款跑车。他还在佛罗里达买了套房子，一到假期就带着女朋友飞过去，经常坐飞行 3 小时每次耗费 1 万美元的包机。他还带着朋友租了一架飞机飞几千公里去另一座城市，仅仅到那里看一场橄榄球比赛。尽管他可以随时用几百美元买到纽约到佛罗里达的廉价往返机票，他一点也不觉得包机有什么过分，因为机上有他“喜欢吃的麦片和小吃，还有冰镇的威士忌”。¹

我在纽约工作时认识了一位打算移民美国的女士，她正为签证到期发愁时，通过互联网认识了一位纽约的退休法官，不久便结了婚。

那位法官曾经是政府高级工作人员，在任的时候工资当然比其他公务员高很多，但是没有华尔街优秀交易员的奖金和分红，退休工资自然还要少。这位法官还要养前妻和他们的孩子，自然没有钱包机度假。但是他和这位女士结婚后经常和她一起去高档饭店吃饭，还买头等舱的机票，带着她去夏威夷旅游。那一张头等舱的机票比廉价的经济舱要贵好多倍，两人旅行一次就耗掉他几个月的退休金。事后那位女士提及此事，并未对头等舱留下太深的印象，反而担心自己的未来。因为丈夫花钱大手大脚不留积蓄，一旦去世她自己生活便没有保障。

蓝领美国人也没有节俭的习惯。我办公室所在的纽约世贸大厦周围有一些卖热狗的小推车，一到中午，就排上了队。排队的有西装革履的白领，也有身穿工作服、衣服上沾着白灰的装修工。工人中有的还是临时工，即有活上班、没活在家呆着的那种小时工。他们仍然保持着中午在外面买着吃的习惯，花几块钱买两份只有热量没有什么营养的热狗快餐，还顺便买一瓶花花绿绿的软饮料，为此要付比超市高出几倍的价钱。

在每天都有多次正常航班往返的条件下，包租专机旅行就是一种铺张式消费。美国人商业包机比其他任何国家都多，许多大公司老板甚至有自己的专机，可以飞越大洋，在天空独来独往。这些专机又比包机贵很多，花掉的则是公司的利润。在中国改革开放后最早一批飞入中国领空的西方私人飞机就是属于美国的大老板们的，那时中国人对私人专机几乎没有什么概念。时至今日，飞进中国的私人商用飞机仍然以美国人为主，来自西欧的屈指可数。

对于那些发意外之财的交易员来说，他们的错觉在于认为股市在大部分时间中牛市多于熊市，而他们都年轻，有时间和机会赚更多的钱。可是如果放弃了享受生活，那机会成本就太大了。钱来得快，花起来就不心痛。他们享受生活的理念就跟美国人让儿童过快乐的童年而不给他们强加更多的知识一样。

对像法官那样退休的人来讲，他们认为未来生活是有保障的，于

是便把多余的钱花掉。退休者每个月有退休金，有一定程度的医疗保险。他们还持有数量不等的股票和基金，觉得这种未来的财务安排已经能保证晚年生活无忧，所以没必要省钱。传统的消费观念是为了未来攒钱，美国退休者则相反，他们会花掉以后的钱。有许多退休者甚至把房子卖了，住进每月租金几千元的老年公寓。他们的错觉在于忽略了未来物价上涨的因素和可能发生的经济危机。支出上的未雨绸缪在今天的美国社会已经和不思进取是同一类词汇。

那些装修工人、大门卫士和停车场替人泊车者的消费，则属于生活习惯和个人的惰性。他们中午花掉4个美元只能买一份热狗外加一桶凉饮料。如果把这笔钱省下来，到超级市场，他们至少可以买两份热狗和两桶饮料，效益增加一倍。假如每天自带午饭，至少上班时顺便带几瓶饮料，一个月即可节约几十美元，一年下来就会节省许多开支。但是他们没有这样做，尽管他们未来的工作不见得有保障。

要节俭还是要奢华

虽然热衷于消费是当代美国人的特点，但并不是每个美国人都是那样夸张。在纽约的银行里，华裔职员大多有带饭的习惯，吃自己带来的饭更卫生，也更营养，还节省时间，中午热一热就行了。

亚洲人都有类似的习惯。日本人也是这样，那里不少企业的雇员是带午饭上班的。日本人自己做的盒饭菜式丰富，还不浪费，吃剩下了可以在下一顿热热继续吃。在一家新闻机构的员工中，有1/4的人是带盒饭上班的，到外边等候排队还不如在办公室吃饭节省时间。许多日本公司甚至没有自己的职工食堂。日本人均国民收入和美国相等，他们的贫富差距比美国小，完全有理由和美国人消费同样多的商品，但他们很节俭。

同样是西方，瑞士人均收入高于美国，他们的生活水平按理说应该比美国人更高，但是瑞士人不追求奢华，不崇尚铺张式的消费。那

里许多人都开着双开门的（在中国叫两厢）汽车，因为这样的车方便停车，排气量小省油。他们吃的东西和美国人一样简单，却不是美国汉堡和热狗那样的垃圾食品。瑞士人请客人家宴的时候，还可能端上前天剩下的面包，用不用甜点则由客人来决定，不想吃他们就不上，他们不喜欢浪费。

在美国家里，吃剩的饭菜则会倒掉。不少家庭住独立洋房，倒垃圾时间有规定，不能随便倒，他们又不愿意让剩菜剩饭在塑料袋里发酵，就尽量从下水道里冲走，为此不少人家中安装了剩菜绞碎机，装在洗碗池下面，发动起来的话可以将鸡架等骨头状的垃圾打碎冲下去，不至于堵塞下水道。许多家里增加额外开支，添加这样的装置只是为了解决剩菜，令人沉思。

为什么同样是富裕的国家，消费习惯上的差别却这么大？如果说西方人和亚洲人生活习惯不同，处于同一生活水平的日本人可以带饭，美国人就不带饭的话，那瑞士人又是为什么呢？

有人说瑞士人节俭的传统有其宗教背景，因为瑞士人大部分信仰新教，新教提倡节俭，反对奢华。可是许多美国人也信仰新教，同样去教堂聆听同一本教义。他们的祖先和瑞士人一样大部分是穷人，在英国和爱尔兰生活不下去了，才远渡重洋到荒凉的美洲讨生活。

有人说瑞士人节俭的传统来自于它们的历史背景。瑞士是保持上百年的中立国家，整个 20 世纪没有战争，尽管周围都是被战火蹂躏的国家，但是战乱还是给大家留下了很深的印象，第二次世界大战期间，因为国际交流的中断，物资匮乏，瑞士的议会大厦前面都种了蔬菜。瑞士老年人常常以此教育孩子浪费是不负责任的表现。可是 20 世纪的美国，在本土上也没有战争，他们参加的两次世界大战全是在国外打的。

可见宗教的教诲和战争的警示都不足以阻挡人们享受的步伐。瑞士周围的德国、法国和意大利都有自己主流的宗教信仰，无论天主教还是新教都不主张奢华。事实上，这个世界没有哪一个严肃的宗教是

主张奢华的。这三个西欧强国还都是两次世界大战的战场，比瑞士人更应该了解战争的残酷，可是这三个国家的人都没有瑞士人节俭。

还有一个解释是瑞士没有资源，而美国却是一个资源丰富的国家。但同样是资源丰富的国家，加拿大人却没有美国人那样夸张性的消费，尽管加拿大的人均资源占有率要比美国人高得多。他们只有美国1/10的人口，却有比美国还大的国土面积，也就是说那里的人均资源要十倍于美国。加拿大人与美国人的可比性强，他们也是移民的后代，与美国人同祖同宗，又是相同的市场经济，但是他们却情愿过比美国人更低调的生活。

最富裕的人最节俭

美国人的消费习惯当然来源于他的移民传统，如前文所述，最早来美国的移民就已开始使用消费信贷，他们移民美国的船票都是以分期付款的形式购买的。不过比起分离到加拿大的移民后裔来说，留在美国本土上的是那些进取心更强的人。他们敢于把过去的一切都抛在脑后，包括他们的祖国和英国王室。他们无惧未来、敢于创业，有钱了可能过及时行乐的生活，今朝有酒今朝醉，没钱继续创业。

美国人的消费习惯还来自他们的自由经济理念。在西欧曾经流行的福利国家理念在美国没有市场，劫富济贫、均贫富等左倾思想从立国至今都没成过气候，美国人在根本上就不崇尚平均主义。美国人不仇富，富裕既然是成功的标志，摆阔就是一种自然的行为。

美国也有勤俭的富翁，只是为数不多。

世界上最有钱的金融家和最有钱的市长都在美国。他们都生活低调，并以此为荣。年逾古稀的投资大师巴菲特是全球首富之一，完全可以包机飞往世界各地，去他想去的任何地方，但他仍在自己成长的城市奥马哈过着再平凡不过的生活：自己开车、加油，在杂货店前停下来买报纸，去麦当劳吃午饭，喝可口可乐，花十几美元理一次发，

他住的房子都是在几十年前买的。

纽约市长布隆伯格管理着全世界最大的城市，却没有自己的办公室。他自己就在大会议室里，在大群的工作人员之间办公。当选纽约市长后的第一天，他就开始坐地铁上班，有时地铁车厢拥挤，找不到座，他就只能站着回家，乘地铁多年，纽约市民见到他的时候都不会惊讶。他上任以后，马上履行诺言，管理美国最大的城市却拿最少的薪水——年薪一美元。布隆伯格是个亿万富翁，在全世界的市长中，恐怕他最有钱，竞选市长时不用共和党的公款，自掏腰包花费 6 000 多万美元，他有自己的公司，根本不需要市长的那点工资。他上台后给纽约市带来了前所未有的工作效率和透明度。

这两个著名的富翁理所当然地受到了美国人的尊重。巴菲特是美国股市的常青树，他投资的每一个决定都为全世界媒体所关注。布隆伯格则改变了美国人对政客的态度，并被《时代》杂志评选为全美国最佳市长。只是美国人在崇敬他们的同时，却不愿像他们那样生活。

吃热狗和汉堡薯条这些餐饮界最垃圾的食物的美国人，却消费着世界上最昂贵的商品。那里一条高级浴帘可以卖到 6000 美元，一个高级废纸篓可以卖到 2200 美元，而一个古董式的雨伞架则能卖到 15 000 美元。² 而在当时的纽约一般商店中，用不到 40 美元可以买上述任何一件东西——当然是平民版的。

传统的消费理念是计划未来，然后努力工作积蓄财力。美国人的方式则是把未来设计好，有一定退休金和养老保险支撑后，在死之前花掉剩余的钱。美国一个著名的花花公子就是这么干的，他年轻时就继承了家产，成了亿万富翁。以后他大肆挥霍，交结了不少好莱坞的女演员。由于生活过于奢侈，又不会经营，他的财富在几十年间丧失殆尽。在生命中的最后 20 年，这个亿万富翁竟然身无分文，靠救济金过活。在记者采访他时，他说了这样的名言：

“最佳的理财方式是把自己的财产在生前全部用掉，我只是算错数字而已。”

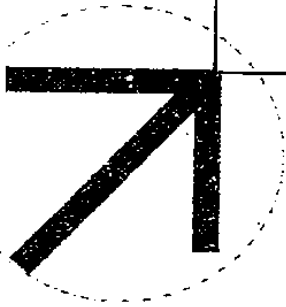
在他的葬礼上，一个朋友为他做了最好的墓志铭：
“希望这是世界上最后一个花花公子。”

注释

① 见《环球时报》，2004年2月10日。

② 车耳著，如此美国，北京：中信出版社，2004年，第70页。

信用制度

- 
- 8 身份管理制度的比较
 - 9 人事档案还是信用报告
 - 10 何为个人信用报告
 - 11 美国征信机构的四大原则

身份管理制度的比较

在中国，如果谈起身份管理制度的话，人们马上想到的是户籍制度和身份证制度。在美国如果问到这个问题，人们就会茫然。因为美国没有户籍，连身份证都没有。有些美国人没出过国或者不愿意出国，原因竟是办护照和签证过于麻烦。

西方国家没有户口本

中国的户籍制度相当严格，历史也很久。它指的是地方民政机构以每个家庭为单位登记当地居民的一种制度。半个多世纪以来，中国家庭都有个户口本，上面记载着家庭成员每个人的姓名、籍贯、年龄、职业等内容。身份证则是改革开放以后才有的，在户籍制度基础上演变而来，是每个成年公民的证件。

西方国家身份证是有的，却没有户口本。比如法国，20 世纪 50 年代开始以法律方式确定了身份证制度，其现在使用的身份证模式则是在 20 世纪 80 年代开始实行的。美国不同，其对本国国民的身份管理相当宽松，没有户籍制度。这和美国人的移民历史有关，也是基于方便人口流动的考虑。因为中国式的户籍制度是将居民固定在了他生活的地区，迁徙时要受到限制，尤其是整个家庭的迁徙。

直到现在，生活在大城市的中国人常有上不了户口的顾虑。上不了户口意味着孩子不能上学，大人不能工作。在改革开放前，如果没有户口，一个家庭甚至连基本生活都无法维持，因为那时候的粮食供应是按照家庭成员分配的，其他副食品也是如此。有户口就有政府分配的口粮，没有户口就没有口粮。美国的情况不同，那里本来就是移民的国度，家庭的搬迁从这个国家开始建立后就一直是自由的，所以没有相应的法律和制度限制家庭的迁徙，他们因此也不需要户口。

其实户口这个名字在英语中很难翻译。翻译过去的话美国人也不知道什么意思，他可能理解为一个家庭成员登记表，这种登记表美国人甚至不知道应该把它归到哪一类档案里。而在中国的户籍制度下，户口本上信息却相当详细，不仅有出生年月、民族、宗教信仰、婚姻状况、文化程度、工作单位和职务，还要写明身高和血型。如果换了地址就要换户口本，并要说明何时从何地迁来以及迁到何处。每个家庭成员都要有这种详细的登记，而这一切文件都要去公安机关办理。

除此之外，中国的户籍制度还有一个麻烦的问题就是籍贯，就是说在户口的登记卡上不仅说明出生地，还要写明籍贯。籍贯在现代汉语字典上的意思是祖居或者是个人出生的地方，究竟是祖居还是个人出生地却没有一个全国统一的共识。所以填写时常常是一个人一个样，小时候填写和成年后填写可能又不一样，因为成年人可能认为自己的出生地比他从来没有去过的祖居更说明问题，所以改填了前者。

籍贯这个说法是对外交往中最让人迷茫的地方。因为西方国家的人没有这个说法，更不会在个人身份证上注明祖居。所有西方国家的类似的身份证件上写的都是个人出生地，强调的是个人行为，仅此而已。中国的制度却要查祖宗三代，不仅要管理你本人，还要管理你的直系或非直系亲属，甚至已经不在世的祖先。身份制度管理在这一点上颇有中国古代一个人犯重罪后株连九族的遗风。

在美国，家庭没有户口本，个人没有身份证，其居民管理制度运行得却一直很好。扮演着这种角色的有两种东西，一个是社会安全号，一个是驾驶执照。

美国的社会安全号是一个9位数的阿拉伯数字。为了便于区分，9位数分成了三组，前三位一组、中间两位一组、后面四位一组。

社会安全号只是信用卡大小的绿纸片，上面关于本人的信息只有个人的姓名和9位数的号码，其他关于个人的信息一概没有。对于国外人来说，如果是允许其工作的人，上面就会写到：只有在移民局批准的条件下允许工作。否则就会写不允许工作。

与这张小纸片相连的另一侧是一般大小的纸，上面有邮寄的地址，背后附有简单的文字，说明这张卡只允许本人使用，9位数的号码应该记在心里，要把这张绿纸片放在安全的地方，这是个人的隐私。9位数的社会安全号可能随时会用到，卡一旦丢了，就要重新申请。找工作时这个卡必须要出示给雇主，以便雇主把此人的收入情况提供给社会安全局。

目前的美国，每一个当地的居民和常住的外国人都有一个社会安全号，这个号码会伴随着人的一生。多年前，短期去美国的人也可以轻易地申请到社会安全号，就像他们可以比较轻松地考到驾照一样。近十年来，美国对外国人管理得越来越严格，短期去美国的人，社会安全号不容易拿到，驾照也不容易考了。

美国人虽然没有严格的户籍和身份证制度，但是对社会安全号的控制却是相当发达的。对公共机构来说，每个人的社会安全号都被记录在政府有关机构的电脑里，政府人员是可以随时查阅的。比如，移民局可以调出这样的号码，社会救助机构也可以调出这个号码。而对

于个人来说，这个绿色的社会安全卡不必带在身上，放在家里就可以了。但是人们需要将号码记在脑子里，被问时告诉别人就行，而不必像身份证一样带在身上。

美国的社会安全号是从 20 世纪 30 年代罗斯福当政时开始实行的，当时只针对成年人，但在 80 年代后，美国加强了对国内居民和外国人的管制。原则上每个人从出生后就要注册自己的社会安全号。美国行政机关的计算机是全国联网的，无论人在哪里，有关部门都可以通过社会安全号来查询个人的背景。警察局也可以随时调出个人的号码，看有没有犯罪记录和偷税漏税的行为。

对于刚到美国的外国人来说，没有社会安全号意味着不是当地的长期居民，也就没有信用记录当然也没有信誉，申请信用卡就会遭到拒绝，就更别说找工作了。

社会安全号是美国人简单易行的身份证明。欧洲国家比如法国就没有这样的号。相比之下，法国人的身份证号码就显得没有那么重要，它只是在政府机关查阅的时候才有用。个人无须记住自己的身份证号码，面对警察时应该出示的是那个证本身，那个号也太长根本记不住。法国人的身份证写的内容也不复杂，它是一个两倍于信用卡大小的塑料卡，上面写着发卡的省份、个人姓名、出生年月、出生地以及国籍。身份证的背面还写明持卡人的住址以及是否允许工作的字样。

加拿大也有与美国类似的号码，只是叫法不同。加拿大人将其称为“社会保险号”，听起来似乎只与医疗有关，其实它的应用范围与美国的社会安全号类似。在许多场合，比如贷款、缴税，加拿大人都要出示，儿童也拥有自己的号码。加拿大的社会保险号也是 9 位数，但是每 3 个一组，分成三组，是一个类似于信用卡大小的塑料卡，只有长期居民和加拿大公民才有权拥有这个卡。它和美国社会安全号用途类似，但是比后者的应用范围要窄。

从这个意义上来说，美国社会安全号是一种简洁而有效的制度。

它简洁到除了9位数的号码和姓名以外，没有其他相关的信息；它有效到随时可以查询，也不容易做假，因为一旦进入计算机系统假象就会暴露。

在美国，这个社会安全号虽然是每个人的个人隐私，原则上不能轻易透露。但是美国联邦法令既没有明示也没有禁止社会上的机构向人们提出查看其社会安全号的要求。比如，在银行申请账户或向信用卡公司申请信用卡，甚至买手机时都可能被要求出示安全卡号。美国法律并不禁止这些私人机构的要求，认为这种事情是双方的私事。

但是任何政府部门无论是联邦政府、州政府，还是地方政府，如果索要社会安全号的话，都有义务向人们说明目的和用途。以前，这种社会安全号不是经常出示给政府机构和其他社会私人机构的，只是近年来美国对居民的管理尤其是外国居民的管理越来越严格，出示社会安全号也成为越来越频繁的行为。

驾照充当身份证

如果说社会安全号是一种记在个人的脑子里、存储在政府的计算机系统的一种相对虚幻的东西的话，那么驾照则是实实在在的一种身份证明，大部分时间要带在身上，以备各种用途。

美国人的驾照是信用卡一般大的塑料卡，个头虽小，内容不少。上面不仅有编号、姓名、住址、驾照到期的年份，还要写明性别以及眼睛的颜色，甚至身高。后两项内容是美国特色，因为在西欧国家，眼睛的颜色和身材的高低均属个人隐私，是不会在身份证上提及的。

与其他国家的驾照相比，美国驾照另一个与众不同的地方是其背后有遗体器官捐献的志愿表格，上面事先印好了几行小字，写明一旦出车祸丧生、愿意捐献所有器官或者是部分器官。当然驾照持有者可以在上面签字，也可以不签字。

比较起来，同宗同族的加拿大人的驾照比美国的简单，没有眼睛

颜色和身高的规定。法国人的驾照则是另一种样子，是用半页纸大小的纸制成，而不是塑料卡，上面只写明有权驾车的种类以及个人姓名、地址、出生年月日等信息。驾照上连性别都没有，当然也不会有遗体捐献的表格了。

驾驶执照在许多国家都是常用的身份证明，但是驾照上登记的内容却和人们的常识相反：美国这个身份制度最为简化的国家在驾照上的内容却最复杂，甚至涉及到个人的外部种族特征。而法国这个对身份证管理最繁琐的国家在驾照上的标注却比较简化。

中国人的驾照形式上像美国，也是一张塑料卡片，个头是美国驾照的两倍大，内容却很简单，只记载了个人姓名、性别、出生年月、领证时间和有效期。不过中国的驾照还有一个副证，副证的效用和正本一样，只是有效期短，为两年，每两年都要年检一次，这是在西方国家没有的。无论美国还是法国都没有年检的说法，个人身体好坏是自己的事，能不能开车只有个人知道，与行政当局没有关系。如果驾车违章，街头有警察，没有必要通过什么年检。

年检并不能有效地防止交通事故，还白白浪费公共资源，加大了社会成本。就这一点上讲，中国人驾照有效期是最短的，只有两年。美国人的驾照有效期长达8年，而法国驾照是终生的，一旦拥有一辈子都不用更换。

无论在法国还是在中国，一个人出门只带驾照是不够的，必须带上身份证，只有后者才是通用的、各个机构都接受的个人证明。而在没有身份证的美国，驾照包打天下，用途极为广泛，既代表了驾车的资格，又代表了个人身份，所以即使不开车也要把它带在身上。比如乘坐国内的航班登机时，在美国出示驾照就可以了。

美国人的驾照在某些国家甚至可以当护照用，这是最让人吃惊的地方。在风景如画的美国和加拿大边境的尼亚加拉瀑布地区，早晨跑步的美国人，穿着短袖的运动衫，跑着跑着就可能进入加拿大境内，出了一趟国，再跑回来。两边戒备森严的边防人员，只看一眼他们手

中的驾照就放行。

而在西欧国家，用驾驶执照是不能上飞机的，身份证或者护照是必须的文件。根据欧盟近年来的规定，欧盟成员国的居民在申根协议签署国旅行已经没有边界了，可以拿着身份证在这些国家旅游和办事，以前去这些国家，护照是一定要出示的文件。

欧洲人的概念里，驾照只是在驾车时需要出示的个人证件，仅此而已。身份证才是最重要的个人文件。如果在法国生活，在银行开设账户、购房、买车、上学、找工作都需要出示身份证。当然未成年人不需要办理身份证，可是法国法令又同时规定法国人在任何年龄时都可以申请身份证，它意味着办理身份证不是强制的，可以申请也可以不申请。只是对成年人来说，没有身份证的话无法正常工作和生活。

从上面的比较可以看出，美国没有户籍、没有身份证，在此前提下，驾照就显得十分重要，承载的意义远超过驾驶行为本身。同时，联邦政府规定每个人从出生起必须注册一个社会安全号。所以说美国人长期以来实行的是一种简化了的身份管理制度。

究竟有身份证好还是没有身份证好？这是一个仁者见仁、智者见智的问题，不过这个世界上大部分国家应该是实行身份证制度的。美国简化的制度也有它的问题。

其实，美国近年来对身份的管理越来越严格，尤其是遭到恐怖分子袭击之后。又由于没有身份证制度，有些美国机构开始让人们同时出示驾照以外的身份证明，而且还要带照片的，比如贴照片的工作卡，甚至连贴照片的进出工作大楼的出入证也可以当作身份证明。有时一些政府机构会要求人们同时出示两张表示身份的证明，这时人们就可以用驾照和大楼出入证来应付。这就是说，光凭驾照有时不足以代表一个人的身份，还需要其他个人身份文件来佐证。

信用制度的产生，其实和身份管理制度没有多大关系。比较一下不同国家的制度，可以看出身份管理制度松弛的国家信用制度相当发达，而管理严格的国家可能没有信用制度。中国既有严格的户籍管理

制度又有严格的身份证管理制度，信用制度在很长时期内却几乎不存在，刚起步没有几年；而美国没有户籍、没有身份证，信用制度却十分先进。这是我们要在后面的章节中分析和讨论的。

人事档案还是信用报告

信用报告¹或者说信用档案在美国是重要的个人文件。它有点像中国的人事档案，影响着一个人的学习、工作和生活，并伴随着一个人的终生。美国的信用报告与中国的人事档案又有很大的区别，因为它没有关于个人品质和性格的记述，没有评价和议论，除了一些自然状况描述外，它只是忠实记载了个人的信贷记录、支付行为和有关的公开记录。形象化地说，它是美国人的财务档案。与中国的人事档案相比，美国人的这种财务档案撰写者和持有人是不同的，用途是不同的，比较一下还会发现两者还有理念上的根本差别。

繁杂冗长还是简明扼要

从归档范围上看，人事档案繁杂而信用报告简单。在中国，人事档案的内容之多，至少可以分解为三大类：第一类是个人的状况和表现，包括个人填写的履历表、受教育情况和有关证书、专业技术职称、审批表、有关创造发明、著作及发表的文章、个人和家庭的情况以及民族宗教信仰；第二类是社会的考察和单位的评价资料，包括考核干部和民主评议资料、审计资料、政审调查、结论和上级批复、任免和调动审批表、工资待遇的审批表，以及是否入党入团等政治面貌

情况；第三类可以说是杂项，有出国审批表和备案表，参加各类党代会、人代会等登记表，身体状况和医疗健康表，甚至办理丧事和悼词等所有情况。

人事档案归档内容高达 20 条左右，几乎包括了一个人从自然状况到性格、从教育到工作态度，以及婚姻、宗教信仰、政治面貌直到身体健康状况，可谓从生到死林林总总。而且地方不同，人事档案的撰写和描述的体例也不一样，一言以蔽之就是内容上包罗万象、形式上五花八门。

而在美国，经过长期改良并借助计算机应用功能的信用报告则简单规范，归档范围一般只包括个人自然情况、借贷信用的历史情况、个人其他交易情况和法院判决等公开记录四个方面。信用报告出据的体例也基本一样，无论在哪一个州。

中国的人事档案是个人行为的一种综合记录，在建国以来的大部分时间里是个人从事学习和工作的前提，也是工作提升和调动不可缺少的条件。而美国的个人信用报告主要是个人消费的记录。中国的人事档案从未成年人就开始记录，中学时代就有，是进入社会的通行证。一个人从学校到社会，人和档案不能分开。没有人事档案，一个人就无法找工作，无法评职称和晋级，也没有该得到的社会福利。而美国的个人信用报告记载的主要是成年人的行为，确切点说是一个成为自主消费者以后的行为。

在中国，人事档案对个人至关重要的影响基本上是在其工作以后，对没有工作的人和失去工作的人，或者对退休人员来说，人事档案就显得无足轻重。²而在美国，信用报告虽然也是进入社会的一种资质证明，但它和人事档案上述的前提条件均无关联，所以它不能说是进入社会的通行证，只可以说是一种证明。美国信用报告几乎与个人的工作无关，无论是年薪百万美元的高级管理人员，还是每个月只挣千把美元的工人，只要有信贷行为就有信用报告。信用报告对短期没有工作的人、长期失业者和退休者也是相当重要的。

中国的人事档案原则上是随着人走的，人动档案就动。在改革前中国户籍制度管理严格的时代，中国有外调的说法。那是指人员调动时，调人的单位要去被调人单位查其个人档案。如果这个人在很远的外地，调人的单位还要千里迢迢专门派人去，既面谈又要查档，档案的内容甚至比本人重要。而把档案调到新的工作地点、新的工作单位叫做调档。人转到哪里，工作人事档案就要随时转到哪里。

改革开放后，人员流动频繁，户籍及档案调动制度也越来越宽松。私人企业甚至不要个人档案，也不需要个人的户口，有个身份证就可以聘用了，当然他们裁人也相当草率。现在的流动人口这么多，民工们进城打工的现象这么普遍就是这个原因。但是对国家机关和大的公司和机构来说，档案仍然是要随人调动的。美国的个人信用报告则不同，它虽然如影随形，却不跟随个人住处的迁徙和工作上的变动而转移，它始终存在原来那个信用报告公司。

中国人事档案管理的历史虽然久远，其实普及率并不高。据国家人事部统计，中国有两千多万份的干部人事档案和大约一亿人的工人档案，两者加起来约占中国目前十三亿总人口的10%，这些人的档案都被放在政府机构、企业和事业单位的人事部门管理。这意味着，将近90%的中国人（包括未成年人）是没有档案的，其中主要是农民。长时间中，人事档案成了政府工作人员或在国有企业和事业单位拥有铁饭碗身份的象征。

而在人口仅3亿的美国，信用报告公司涵盖全国的数据库中就包括1.7亿消费者的信用记录，占人口比例的一半以上。如果去掉未成年人口，几乎所有人都榜上有名。不分贫富，不分行业，也不分区域，所有人都一视同仁。人口不到中国1/4的美国人管理的信用报告或信用档案，从绝对数上就远超过中国的人事档案，从相对数上讲更是后者无法比拟的。

锁在柜里还是公开出售

中国人事档案个人是不能看的，被视为机密文件，只是用人单位的人事部门可以看，并代为保存。人事部门档案不能转借、增加和删改，复印还得特殊批准，载录材料也要经过档案管理人员核对无误后，写明材料出处和日期并加盖单位公章，用后还要销毁。人事档案管理的另一个原则是任何个人既不能查阅也不能借阅本人的档案，这意味着档案是国家财产，是一种形式上的秘密文件，不能对本人公开，这是人事档案和信用档案根本理念上的差别。

美国的个人信用报告不仅本人可以看，其他的一些私人机构也可以索取。它的英文名字就是报告，意味着汇报、给人看的意思。这涉及管理体制和信息公开的原则问题。中国的人事档案建立的初期就是保密的，它既记载了个人的优秀品质，又记载了个人缺陷、不良行为以及可能的犯罪记录。它涉及到很广泛的个人隐私，是一个人的性格描述和他做过的事情的历史记载，它对未来的影响则是比较隐晦的。

美国信用档案制定的目标就是要给社会看，并着眼于未来。它虽然也是对一个人行为的历史记载，但更是对个人未来行为的一种约束，让本人知道问题所在以便知道如何改进。而且，信用报告记载如果出现错误，影响了消费者的声誉和形象，消费者可以向信用公司申诉，要求其纠正错误，这种做法叫信用勘误。美国法律规定信用公司必须在接到申诉几天以内纠正错误，并将改过无误的信用报告寄给申诉的消费者。这是美国个人信用制度的一个积极的方面，也是它优于人事档案的地方。因为如果一个人不知道别人在自己档案中记载了什么，被人视为优点和缺点的东西是什么，他如何能改善自己？他又如何进步呢？

人事档案既然是内部用的，不能公开，那就注定一辈子锁在柜子

里，需要时才拿给人看，而且只能给极少数人看，因此它的价值和意义只限定在与档案当事人有关的机构或公司。个人信用报告则不同，它不仅可以提供给个人，还提供给社会各种机构或公司，当然这一切都是有偿的，想得到信用报告的机构需要付费，尽管金额不高。美国是一个可以把无形资产化为有形并且以钱来衡量的国度。信用报告在美国可以在法律规定的范围内自由出售，信用在那里成了某种意义上的商品，具体如图 9-1 所示。

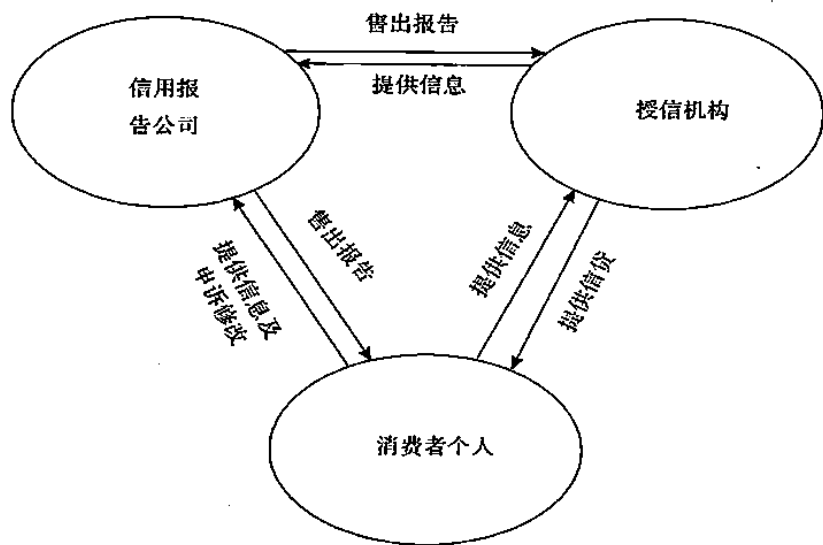


图 9-1 信用报告的形成

信用报告和桌椅板凳这些一般的商品不同的是，后者只能一次性销售，卖出了就卖出了，而前者可以无限期地重复销售。理论上，信用报告公司可以将十几美元至几十美元一份的档案卖无数次。一年中，这些公司可以卖出 5 亿份信用报告，一份按 20 美元算的话就是 100 亿美元的收入，是一个相当大的数字。

美国是一个典型的商品经济社会，那里的人关于市场和销售的概念极强。信用报告公司的聪明之处在于，常常被人忽视的个人消费的

点滴琐事在它们眼里和有形的商品一样具有价值，积攒在一起，编撰后就可以打包卖出。从这个意义上讲，信用虽然是个人自己建立的，价值也是自己形成的，但是信用报告的销售权却掌握在别人手中。

→ 永世不得翻身还是给人改错的机会

人事档案与信用报告最后的也是根本性的区别是：如果一个人犯了错误，或者触犯了刑法，国内的人事档案就会登录在册，那么这个人一辈子的升迁都会受到影响。美国的个人信用报告则给人们重新做人的机会，而不是将人生的污点带到坟墓，这是它的另一层积极意义。信用报告的原则是，一个人做过错事的话应该受到惩治，过后可在未来得以赦免，取消污点，改善其以后的形象。

根据美国《公平信用报告法》的规定，个人信用报告的正面信息可以永远保存，而负面信息超过了一定年限必须删除。比如拖欠付款等不良记录按规定最多保持7年，破产记录例外，时间稍长一些，保留期限也不过10年。³ 超过10年后，这种被视为最严重的负面信息和最彻底的逃债记录必须从消费者的信用报告中删除。

永远保持正面信息并阶段性删除负面信息，尽量把好的东西留给社会，信用报告宣扬的其实是一种扬善抑恶的原则。在这个原则下，一定年限后，个人的信用劣行就不会被人发现，被惩罚多年的消费者又变成良民了。信用档案报告用一个通俗的说法来解释就是：一位女士即使当过妓女，还可以从良，而且丈夫甚至不知道她以前的这段经历。而在人事档案中，记录会永远在那里，就像雨果在《悲惨世界》中描写的那个主人公冉阿·让一样，偷了一点东西就背一辈子黑锅，永远被警察追逐，想重新做人都难。

表9-1列出了人事档案和信用报告的区别。

表 9-1 人事档案和信用报告的区别

人事档案	信用报告
内容繁杂	内容简单
社会通行证	信贷证明
人随档案动	人动档案不动
普及率低	普及率高
保密尤其本人不能看	不保密尤其本人能看
无商业价值	有商业价值并对外出售
负面信息影响人一生	负面信息影响人一定阶段

随着我国改革开放的进一步深化，人档分离逐渐成了普遍现象，人事档案不像以前那样受人重视了。因为政府机构和一些事业单位不断地发生变动，国有企业不断地转型以至消亡，用人单位都实行招聘方式，分配工作制度几乎成了历史名词。中国人中尤其是年轻人对档案的观念发生了根本性的变化。只凭个人简历找工作日益成为用人单位和应聘者认可的事情。

据中国人才交流协会估计，在 2001 年通过人才交流中心寻找和变动的工作就达到了 1643 万人次，这还不包括用人单位和应聘者自行洽谈直接完成的聘任，这其中有 20% 的人没有携带档案，有人则根本不在乎档案。据人事部的估计，全国各级人才交流中心代保管的档案有 330 万份，其中有 60 多万份的主人已失去联系，而人才交流中心为这几百万人保存档案的国有和非国有单位竟然有 15.4 万家之多。⁴ 这些手工操作又费时耗力的人事档案管理工作开始被大量地推向社会。

相比之下，美国经上百年发展形成的信用报告在全国只有近千个征信机构，它们均隶属于美国的三大信用公司。也就是说，在美国管理信用报告的公司只有三家。

在中国，长期形成的人力资源分配制度正在被聘任制所替代。根

据市场供求的机制，人才流动越来越成为一件雇员和雇主之间的事情，而不是行政机构掌握的权力了，所以人事档案正逐渐失去它的历史作用。

而在美国，个人信用报告近几十年来一直方兴未艾，越来越受到人们的重视，它甚至在世界的其他国家包括中国得到模仿。比起人事档案，信用报告体现了一种简而易行的法制观念和与人为善的人本主义思想，又符合社会进步的规律，所以才有那么强大的生命力。

注释

① 在美国，“信用报告”的英文名称是 Credit Report。

② 当然，在中国目前人口大量流动、农村城市化进程加快和农民工大量进城打工的背景下，档案和户籍也没有以往那么重要，也不是每个人都有了，本来有人事档案的人主动放弃的也大有人在。

③ 罗伯特·科尔，朗·米什勒 著，消费者与商业信用管理，北京：中国人民大学出版社，2004 年，第 189 页

④ 见王建华、高广志所写的《人事档案不再是中国人竞聘的准入证》一文，载于 2002 年 12 月 19 日的新华网。另，档案归类的相关资料参见西北农林科技大学档案馆网站。

何为个人信用报告

在美国，经过长期改良并借助计算机应用功能的信用管理相当规范。信用报告公司（简称信用公司）给外界提供的有关个人信用的文件称为个人信用报告，包括以下几方面内容（如图 10-1 所示）。

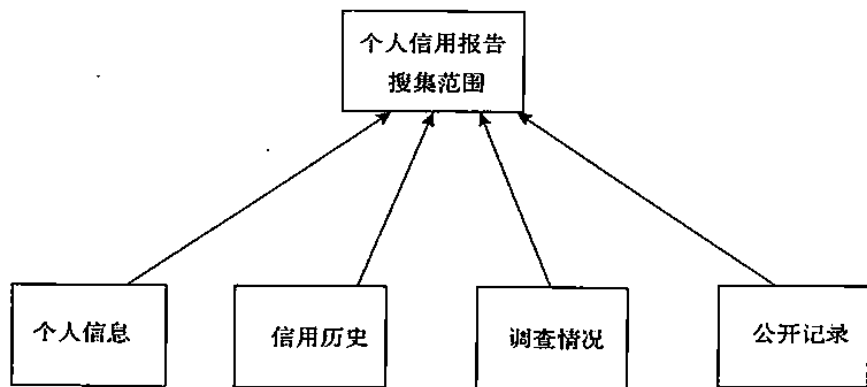


图 10-1 个人信用报告的搜集范围

- 个人信息，比如姓名、住址、社会安全号、出生日期以及职业。
- 信用历史，主要是消费者借款和还款的状况。
- 调查的情况，它涉及贷款人、保险公司和其他类似机构和消费者的交易记录。

- 公开记录，比如法院公布的判决或者破产情况。

信用评分

从以上四点可以看出，除了姓名、住址、出生年月这些自然状况外，信用报告汇集材料的重点主要集中在个人的借贷以及消费行为上，它涉及的隐私是有限的。即便在借贷领域，信用报告也只能披露消费者与贷款人的交易账户，而不能披露消费者的储蓄账户。至于消费者的工作表现，收入水平以至于中国人事档案中必须包含的民族、宗教信仰以及政治倾向等信息是禁止出现在信用报告中的，除非消费者本人同意这样做，否则的话，就将被视为不公平待遇，就是歧视。出现种族字样就是种族歧视，出现宗教字样就是宗教歧视，消费者一旦对此提起法律诉讼，信用报告公司必败无疑。

为了将一点点搜集来的零散信息集中处理并加以量化，信用报告公司采用了评分的方法。美国信用制度的评分标准不止一种，有的评分标准将积分定在 330 ~ 830 分之间，有的定在 300 ~ 900 分之间。评分越高，贷款的代价越低。评分越低，贷款的代价越高。在近年来的个人信用报告中，美国信用报告公司常常会应邀卖给当事人一份三合一的信用评分，就是将益百利（Experian）、艾可飞（Equifax）和美国环联（简称美联 Trans Union）三大信用公司的各自评分集中在一份个人信用报告上。一般地讲，由于信息来源大同小异，这三家公司的评分往往没有什么大的差异，对评分的解释也没有多大区别。

一份个人信用报告不仅打出个人的信用评分，还会标示等级并给出比例。比如近来流行的三合一信用报告将评分标准定在 330 ~ 830 之间，分成 5 个等级，分别是：很差、差、一般、好、出色。一个获得 761 分的申请人就会被归到最高级别——“出色”。同时，信用报告还给出 73.79% 的比例，顺便告诉申请人，美国消费者中 73.79% 的人信用评分不如他，换句话说他属于 26.21% 信用出色者的行列。

其实，能有 720 的积分对消费者就是好消息，那已经是好信用的标志。虽然分数在 720 分以下的消费者去银行申请贷款不一定有问题，但是他贷款的金额会受到限制，优惠利率可能就与之无缘了。¹ 由于评分高低和贷款的风险呈反比，银行可能会告诉消费者，信用评分不高就要付出相应的代价，以补偿银行可能蒙受的损失，因此贷款利率就要调高，信用差的申请人可能比信用好的人多付出一个百分点甚至更高。如果是 100 万美元的房地产贷款，调高一个百分点就意味着比别人多付出 1 万美元，代价相当大。

有个人 6 年前的一笔账单，只有 92 美元没有付，后来连他自己都忘记了，结果 6 年后买房到银行贷款时发现别人 15 年期的固定贷款利率是 7%，而他却要付 7.5%。因为银行在他的信用报告里看到了那笔欠款记录，他为区区几十美元的欠款多支付了几千美元的利息。

费科积分

信用评分的历史大约出现在第二次世界大战前后，战争使得人力匮乏，信用分析人员严重不足，于是信贷公司开始让有经验的人将评估标准写下来，仿照申请医疗保险的评分卡，以便让没有经验的贷款人决策。到了 20 世纪 50 年代，数学家比尔·费尔（Bill Fair）和工程师厄尔·艾萨科（Earl Isaac）在美国西海岸的旧金山用两个人的名字成立了第一家专门致力于信用评分的费尔—艾萨科公司，并建立了后来盛行美国的评分标准——费科积分（FICO）。²

信用评分的原理是借用统计数据和分析技术的结合，将消费者以往相互关联又繁杂凌乱的各种涉及信用表现的资料量化，经过加权平均得出简单且具体的分数，使银行和信贷公司一目了然，便于决策。同时，信用评分系统的出现又统一了不同地区的标准，使得以往手工操作的审核人员有了个工作指南，贷款取舍的决定更为规范。

后来随着计算机的普遍运用和现代社会网络的发展，信用评分的运用和取向越来越集中在少数几家公司，形成了行业垄断，也越来越受到银行、信用卡公司以及整个信贷行业的青睐。以至于消费者在美国东海岸出现的任何形式的信贷拖欠，到西海岸申请贷款时都会遭到质疑，坏记录无以遁形。

近年来，费科积分的运用越来越普遍，汽车贷款、房屋抵押贷款、保险费的计算以至于手机销售都与这个积分相关。费科积分的普遍运用意味着美国信用报告日益专业化和电脑化，它不同于早期的信用档案，后来只简单地罗列消费者的信用历史，再将它卖给使用者。费科积分也是得益于日新月异的电脑技术的帮助所发展出的一种更科学、便捷、容易评估的制度。

一般地讲，信用评分越高，申请贷款时的代价就越低，反之亦然。比如在美国，去银行申请一项 15 万美元的住房抵押贷款，如果是 30 年贷款期、固定利率，那么每月还款的条件如下：如果个人甲的费科信用分数在 720 ~ 850 之间，月还款额为 865 美元；如果个人乙的费科信用分数在 620 ~ 674 之间，低于个人甲，其月还款额则为 1044 美元，比个人甲多付出 179 美元，比例上高出 20%；如果个人丙的费科信用分数在 500 ~ 559 之间，即远低于个人甲还低于个人乙，同样一笔抵押贷款，其月还款额则将达到 1238 美元，比个人甲多出 373 美元，具体比例则高出 43%。如表 10-1 所示。³

表 10-1 信用评分差别及其后果示意图

费科评分（分）	应付利息（%）	应付款（美元）
720 ~ 850	5.64	865
700 ~ 719	5.77	877
675 ~ 699	6.30	929
620 ~ 674	7.45	1044
560 ~ 619	8.53	1157
500 ~ 559	9.29	1238

这个差额对银行来说是风险的代价。评分越低贷款本金的回收风险越高，借款人要付出的代价越大。对个人丙说来，即便他愿意出远高于个人甲的还款额，也可能从银行根本借不到钱，其他金融机构的大门同样也会向他关闭。

信用评分当然是决定贷款的一个重要考量，但是仍有其他因素影响信贷的取舍。比如一个新到美国的移民，可能因为没有信贷评级无法获得信用卡，但是却有希望从银行那里获得比信用卡贷款额大得多的住房抵押贷款，假如他能付出大比例的预付金，并证明自己有高额的存款和较低的债务收入比的话。其实，新到美国工作的人或移民的信用历史往往比较清白，但是他们在最开始相当长的一段时间却只有很低的甚至低于银行最低贷款底线的信用评分。而一些大肆消费、濒于破产的美国人却拥有高达 700~800 的费科评分。

至于积分在 620 分以下的人则属于信用不良的。由于任何银行关于收回贷款本金的考量都远远大于利息产生利润的考量，对低于这个分数的这部分人来说，贷款的希望相当渺茫。他们能做的只有祈祷上天了。

因为统计显示，信用分数高的借款人违约比例低，信用分数低的借款人违约比例高，两者的差距巨大。信用分数低于 600 分的人违约比例曾经为 $1/8$ ，而高于 800 分的人违约比率为 $1/1292$ 。就是说后者一千多个人中才有一例违约，而前者几个人里面就有一个违约的。样本统计显示的差别如此之大，信贷机构当然不能对信用分数低的人掉以轻心了。

评级分标准

信用评估公司根据信用资料中的 5 项基本内容对消费者进行打

分，具体包括：(1) 付账记录，(2) 未偿还债务，(3) 开立账户的时间长短，(4) 申请贷款情况，(5) 信贷种类及综合信用。

如何评定这 5 项内容呢？形象一点说的话就是：还款付账的记录越及时越好，而非越逾期越好；未偿还的债务越少越好，而非越多越好；开账户的时间越长越好，而非越短越好；申请贷款次数越有节制越好，而非越多越好；信贷种类及综合信用则不能一概而论，得具体分析。

以“付账记录”来说，按时支付贷款、还本付息就可以逐渐积累较高的信用积分，这当然是对的。但并不是说早付就比晚付好。比如说在信用卡公司给的一个月的宽限期之内，只要能按期还款，在当月第一天付和在期限最后一天支付效果是一样的。所以一个精明的消费者会充分利用时间差、最有效地使用金钱，将欠款在最后一刻付出，他积累的分数将和收到催账单之后马上急着付款的保守消费者的一样。当然，如果精明反被精明误、日期算得过于紧凑造成逾期付款而留下迟付记录，就前功尽弃了。

尽管这样，按期付款积累的积分不过占总积分的 $\frac{1}{3}$ 多一点，就是说你在一生中每次都做到了在宽限期内付款，也不过争取到最高积分的 $\frac{1}{3}$ 而已，而不是最高积分。你的积分甚至可能比其他曾经拖欠贷款的人的积分还低，这就看你在其他几项中的表现如何了。这一点上和对信用积分的通常理解不同，很多人以为只要按时付账就可以得到最高积分，事实上不是如此。

从“未偿还债务”上看，之所以越少越好，是因为债务积累多积分就少。理论上虽然如此，但是美国是一个鼓励消费的社会，在实际生活中，还款记录同样及时的消费者，借钱多、消费也多的人实际积分要高于借钱少、消费也少的人，后者又高于那些从不借钱的人。以信用卡为例，一个每月按期全额付款的持卡者的积分可能会小于按期非全额付款的持卡者。后者通过利用循环信贷每月欠账，会为信用卡公司带来高额利息收入，因而受到信贷机构的欢迎。

这意味着越敢花钱的人越有钱花，也和人们的常识相违。因为在传统的财富积累意识中，每天积累一个铜板、集腋成裘、集沙成丘才是致富的秘诀。信用评分中却不是这个概念。所以很多美国人都知道，要获得高的积分需要有意识地借贷。就是说消费者放着存款不用，而故意到银行和信用卡公司借钱花。为此，消费者就应该既有汽车贷款，但不用现款买车；又有房屋贷款，但不用现款购房；而且也不用现金买东西，而用信用卡付账。有人这么做纯粹就是为了积累信用评分。

从“开设账户的时间长短”上看，当然开户时间长的消费者信誉就好，开户时间短的信誉就差，这符合一般的观念。但是这里面仍有玄机，由于每个账户有不同的用途，专用的账户开立过一段时间将欠款全部还清并撤销的话，反而会影响开户人在这一点上的信用历史。因为这样的话信用卡公司就会机械地将消费者在这方面的欠款定为零数额。消费者的开户历史就可能会被抹去，从而影响它所有账户开户时间的平均值，继而丧失了可增加积分的条件。这意味着如果想获得积分不仅要多借钱，而且还要长时间地借钱，只借一两次就还钱所攒积分是有限的，不断借钱、不断还钱才能获得高的积分。

“申请贷款情况”是指在一定时期内，消费者申请的信用账户越多，积分越低。具体地讲，消费者新增的申请贷款并不影响积分，只是他的每一次申请都会被记录在案，后来的贷款人都会去信用档案公司查看，被查看次数过多会被怀疑有支付问题，消费者的积分就会下降，申请贷款就会遇到困难。所以专家建议消费者不要四处申请信用卡，因为不管被接受与否，信用档案都会记上一笔可能被视为负面的信息。

“信贷种类及综合信用”所占的积分比例虽然不高，但是相当重要。比如在费科积分方法中，尤其不能忽视的是综合信用评估的公开记录那部分。就是说如果消费者有破产的记录，那他就不应该去申请

贷款以自取其辱。其实消费者只要被法院判决过，有过诉讼、扣押薪金以及留置权等记录的话，社会上的各种信贷机构就会严加考虑，拒绝放款，而不是仅仅提高利息。

信用评分公司对个人信用积分的计算方式几十年一直保密，只是在后来要求公开的呼声不断高涨后才一度向公众披露，几年前费科公司曾经公布了它当时的信用记录的积分计算方式：（1）是否按时付账的记录占总积分的 35%；（2）负债金额的多少占总积分的 30%；（3）信用记录期限的长短占 15%；（4）申请信用的次数多寡占 10%；（5）各种综合信用的评估占 10%。^① 具体参考图 10-2。

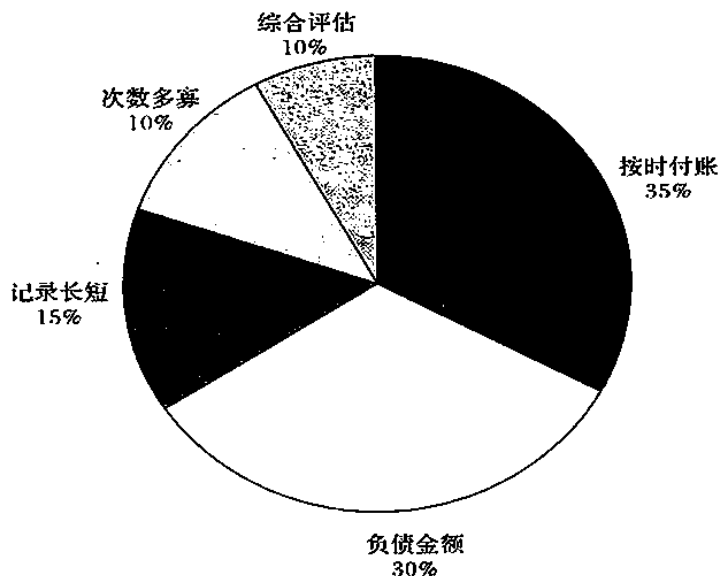


图 10-2 各项信用积分所占比例的示意图

注释

① 见《世界周刊》，2003 年 9 月 7 日。

- ② 英文原文为 FICO (Fair, Isaac & CO) 系统, 其积分称为费科 (FICO) 积分。详见丁正中的《消费金融信用风险研究——信用评分概述》一文。
- ③ 根据 2006 年 1 月费科网站编制, 资料来自 <http://www.myfico.com>。
- ④ 参见严恒元撰写的《信用记录优劣事关一生前程》一文 (发表于 2001 年 8 月 29 日的《经济日报》), 以及 <http://www.usdigest.com> 中《我的信用怎么啦》一文。

美国征信机构的四大原则

尽管建国历史短暂，美国却拥有世界上最长久的个人信用制度、数量最多的消费者信用资料库，以及最强大的个人征信机构。¹ 经过一百多年分化、整合及兼并，美国个人征信机构或者说个人信用报告公司最终只剩下益百利（Experian）、美国环联（Trans Union）和艾可飞（Equifax）三家，业务高度集中，行业高度垄断。百余年间，存在于美国的征信机构始终保持了其独特之处，其中最为突出的就是它的私有性、商业性、独立性以及披露性原则。这四个原则前后呼应，互为因果，构筑了美国式信用体系的基石。

三大征信公司

全美国目前仍有 1000 多家地方小型信用机构为消费者和信贷机构提供服务，它们基本上都归属于上述三大征信机构或者说信用报告公司，它们都拥有全国以及世界范围的数据库。理论上讲，这三家公司获取的资料来源应该是一样的，所以它们的信用报告内容也应该大致相同，尽管侧重点有所区别。他们都分别拥有 2 亿人左右的美国消费者资料，这个数目还在增长，每年生产的信用报告超过 5 亿份。

益百利公司是世界上最大的个人征信机构，具有美国的资料库和

英国资本的双重背景，是 1996 年前后美国和英国投资者一连串国际收购和兼并的产物。英国人说它是一家英国公司，因为最后是英国人出钱把这项跨国收购完成的。美国人认为它仍然是一家美国公司，因为被兼并进来的美国 TRW (Thompson-Romo- Wooldrige Inc) 公司曾经是这个行业响当当的牌子，又是构成益百利个人征信业务的主体，其 1.9 亿份的消费者信用资料仍保存在原 TRW 公司所在的美国加利福尼亚州橙县，那也是益百利在美国的总部。直到今天，人们还在引用 TRW 公司信用报告的格式。

组建时间不长的益百利公司在稳步发展美国市场的同时，还收购了法国消费者信用数据库，开始了对欧洲大陆的扩张。它目前提供的服务涉及面广泛，除了个人信用，还有企业资信、不动产资信调查。

美国环联公司又称美联公司，是地道的美国公司，也是一系列兼并的产物。它开始个人征信业务的时间大大晚于其他两家，在 20 世纪 80 年代末通过开设和兼并地区性信用机构而异军突起，很快就成为此行业最大公司之一。它的总部设在芝加哥，资料库包括美国 50 个州，周边国家波多黎各、维京群岛以及加拿大地区的总共 2.2 亿个人名。

美国环联公司最引人注目的成就是建立了信用报告在线使用系统 (Credit Reporting On-line Network Utility System, 简称 CRONUS)。借助计算机的功能及其资料库，CRONUS 为美国的贷款机构提供快速而准确的信用信息，可以在几秒钟内将消费者的资料显示在屏幕上，这是一种相当惊人的技术进步。

艾可飞公司历史悠久，成立于 1899 年，总部在美国佐治亚州的亚特兰大市，那个以小说和电影《乱世佳人》闻名世界的地方。艾可飞公司是全世界提供决策信息服务以及顾客融资交易系统的主要供应商之一。它运营着全美最大的信用报告网络之一，包括其公司所属和与其有业务协作的信用报告机构。除了个人信用报告外，它也提供支票验证服务，并为金融机构做信用卡和借记卡的后台信息处理。

艾可飞公司还是美国和加拿大两国保险业中最大的风险管理信息的供应商，以其资料库支持着各种保险产品的承保及索赔过程。其服务的内容包括提供人寿险和健康保险、汽车险和财产险等信息，甚至还包括医院账单的审计和商业财产的检查。艾可飞公司在这方面的客户包括美国和加拿大的大多数寿险和健康险公司、财产险和伤害险公司、商业保险公司和代理人。

以上三家公司全部规模巨大，² 员工数以万计，年营业额数十亿美元以上，除了覆盖全美外，都在世界其他国家设有分支机构。益百利和艾可飞两家公司还是英国最大的征信机构。如果其他欧洲国家的个人征信机构形象点说是这个行业的百货店，那么美国的这三家公司就是鹤立鸡群的超级市场。

一个到美国生活的人，无论背景如何，财富多寡，不久就会发现，他早晚会和这三家个人征信公司打交道，也会或多或少领会这些公司的工作方式和游戏规则。本章将美国征信机构最具特点的规则总结为4条（如图11-1所示），分别介绍如下。

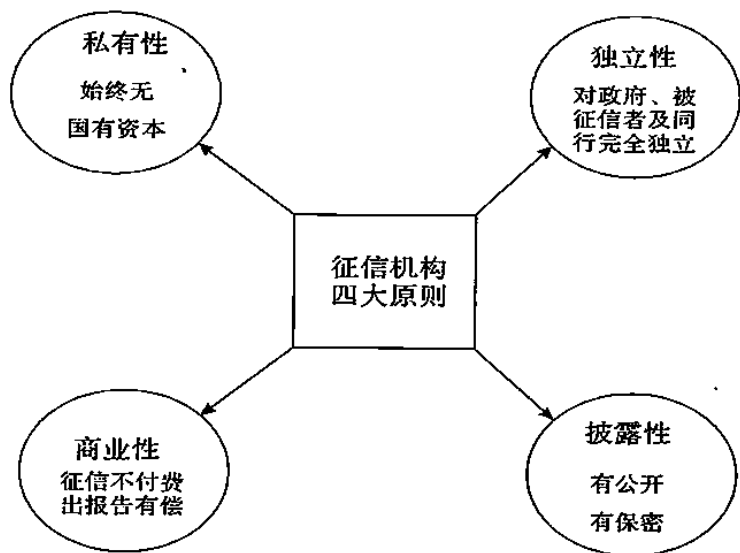


图 11-1 美国征信机构四大原则

私有性原则

同样是征信机构，不同的国家组织结构不同。在欧洲大陆，征信机构由中央银行和政府出面组织、建立并使其为政府服务，而美国则完全私有。

法国、比利时和德国的信用服务机构是中央银行的一个部门，不是私有企业发起的。法国和比利时都在中央银行下面设有信用机构，德国则是联邦银行的中央报告办公室承担这个工作，其所在国的各个商业银行有义务、依法且及时地向它们提供相关信息。³ 这些中央银行搜集的信息主要是商业银行及金融机构有关信贷业务的详细历史记录，这些数据也只在中央银行和商业银行之间流动，为后者防范信贷风险、中央银行金融监管和实行货币政策服务。法、比、德三国征信机构特点的形成应该源自其国家的法制理念和组织形式，它们都是欧洲大陆法系的国家，国有色彩一直相对浓厚，比如法国，在第二次世界大战后大部分时间内银行都是国有的。

美国是联邦制，各州有各州的法律，各州有各州的规定，中央政府的权力在建国一开始就受到限制。至于国有化思潮则从来没有在美国占过主流的位置，即使在其风行欧洲、左派政党纷纷掌权的时期，也是如此。所以美国没有国有的铁路公司，没有国有的电话电报公司，没有国有的采矿业，甚至没有国有银行，连中央银行都没有。一个世纪以前，纽约的金融大亨 J. P. 摩根和他位于华尔街 23 号的纯粹私有的摩根银行，曾经长时期地扮演着美国这个世界上最强大经济体的中央银行的角色。⁴

如果想到连中央银行的业务都由私人企业承担，就不难理解征信机构在美国为什么一开始并自始至终都掌握在私人资本手里了。你甚至很难想象既无产业又无资金的小征信公司怎么可能会受到这个自由

经济思想一直占据统治地位的政府的垂青，从而会成为国家财产的一部分。这就如同一个权力集中的国家，比如法国，怎么能放手让私人公司征集消费者的信用，从而越俎代庖，取代其国有的中央银行的职能呢？

从国际比较的角度看，法国、德国和比利时都是欧洲大陆法系的国家，与英伦三岛和随后强大起来的美国在法理上的渊源就不一样。就征信机构是国有还是私有这一点上，英国、澳大利亚、新西兰和北美的加拿大均与美国相同，而它们都是英美法系的国家。因此，法制理念的不同似乎也在一定程度上形成了这种区别。

日本的情况又不同。它的征信机构既不是美国式的私人运作方式，也不是欧洲大陆国家的中央银行管理方式，而是采用协会会员的方式。日本人这种既不是国家建立又不纯属私有的非公非私的模式可以称为合作制。日本也有三个信息征信中心，分别属于三个行业协会。日本银行个人信用中心属于日本银行家协会，日本个人信用信息中心属于日本信贷业联合会，CIC 信用中心属于日本信用产业协会。⁵这三家征信机构要求会员定期向自己传送客户信息，信息在会员内部共享。

独立性原则

征信机构标榜的是中立性和公正性，服务行业的无形资产就建立在这种特性上，也因为如此，这些机构才形成了较高的认知度和稳定的客户群。美国的征信机构在此之上还具有几乎完全的独立性，这是它能赢得世界声誉的重要原因。

在欧洲大陆的一些国家，征信机构既然组织上隶属国家机构，经费由政府提供，那么征信机构的独立性就很有限。由于征信机构是中央银行的一个分支机构，商业银行向这些机构提供的信贷信息就成了一种强制行为，而不是像美国人那样是一种自主的经常性行为。

美国征信机构的独立性主要体现在三个方面。

首先，美国征信机构对被征信者是独立的。在大部分信息采集上，征信机构不需要事先取得征信者的同意，而以自己的方式完成信用调查和信用报告。在需要征信者同意的信息采集上，它们虽然按着法律应该事先通知被征信者，但是并不为其付出的信息付费。因为如果花钱买信息的话就形成了交易，买卖双方就形成了一种服务业和顾客的契约关系，中立性就不好保证，公正性也就容易受到质疑。

欧洲大陆的国家机构征信时当然也是独立的、不付费用给消费者，它们甚至不用让消费者知道信息将会送到哪里。但是它们毕竟是接受中央银行的委派，不得不按要求将采集的数据和信息上报。

其次，美国征信机构对联邦政府和行政部门是独立的。不仅如此，征信机构还刻意与美国政府和地方行政当局保持距离，不和它们走得太近。因为在这个国家，如果私营企业和政府关系过于密切，甚至接受过政府资助的话，就会在社会上产生负面影响。人们会认为这些机构可能听命于政府，为行政当局服务。那么它肯定带有政府的某种倾向，公正性就会打折扣。

征信机构和政府的关系就像任何其他私人公司一样，在法律的框架内行事，照章纳税，在业务活动上从来不会听命于行政当局。当然，美国也有对信用行业的监管，主要的监管机构是联邦贸易委员会（Federal Trade Commission）。但这个机构并不是只管信用行业，它起到的也仅仅是监督，根本谈不上领导和指导。很多消费者甚至没听说过有这个机构存在。

再次，美国征信机构之间相互也是独立的。美国三家大的信用报告公司都是经过长期甚至上百年的发展分别建立的。每家公司都有自己的核心业务，尽管积分标准和分析方法逐渐趋同，采集的都是同一数据，评出的结果大同小异，但是它们之间曾经长时间相互并不交流。三家评分结果打在同一个报告里、卖给同一个消费者的三合一信用报告的出现只是近几年的事情。这种新的合作迹象对三家个人征信

机构的未来意味着什么还有待于观察。

与个人征信机构比较起来，企业征信机构相互之间更为独立，它们不会像前者一样出据二合一或三合一的评级报告卖给有关的企业，尽管它们相互的结论没有太大差别。比如说，穆迪和标准—普尔对同一企业评级的结果经常相同，但这并不是它们协商的结果，两家公司据说没有任何业务往来，两家公司的人员甚至不相互跳槽，公司也不相互挖墙脚。

商业性原则

在美国，商业银行、信用卡公司以及各种金融机构会把客户的信息不断地送到三大个人征信公司，而且是无偿的。征信公司也通过这些源源不断的信息更新客户的记录，有的征信公司声称自己可以在一个月之内对同一个人的记录更新 12 次，这的确是一个了不起的成绩。同时，征信公司又不断地对消费者的零散、断断续续甚至前后矛盾的信息进行核对、处理，形成信用报告后再卖给客户，如图 11-2 所示。

信息进来时免费，报告出去时却要花钱购买。美国征信机构其实遵循着搜集信息不付费，查询有偿的原则，建立的似乎是只有益于它们自己的商业模式。如果是欧洲大陆那些由中央银行管理的征信工作，这种看似单方面、不平等的付费原则还好理解，因为只要一道行政命令就可以办到。

联邦制下的美国则不同，以行政命令治国在他们眼里是对自由和民主理念的亵渎，是会产生官僚和腐败的体制。对美国行政当局说来，商业交易是私人之间的行为，不是政府应该管理的。对于一个市场经济社会来说，收入和回报是提供服务的补偿，这一切可以用金钱来衡量，没有收益就不提供服务，所以美国人常说午餐没有免费的。而且，为征信机构输送信息的大多是金融机构，势力强大又资本雄厚，完全可以不把既不给钱又要收费的小小征信机构放在眼里。

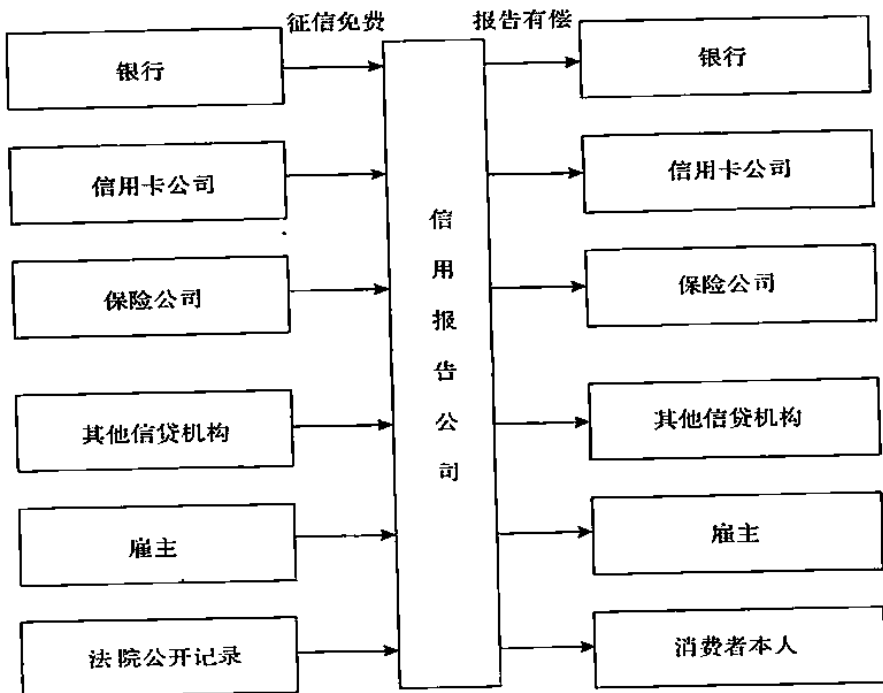


图 11-2 征信免费、报告有偿原则

但是一个愿打一个愿挨，在没有立法和行政命令的规范下，美国金融机构却默认了征信机构这种另类商业模式，不断向后者输送消费者信息并养成了习惯。这是因为，培养出一批相互竞争的征信机构对它们是有很大益处的，金融机构的收入主要来自投资和贷款，查询被投资者和被贷款者是一个必不可少的程序，这不仅关系到利息收入是否有保障，更重要的是贷出去的本金是否安全。征信机构信用报告所带来的安全感的效益远大于金融机构免费输送信息造成的人工成本。比如征信机构开发的记分系统可预测消费者破产和拖欠的可能性，并能指出客户账户的不连续性和反常的信用行为，以警告金融机构及信贷的发放者做进一步的调查，并设置专门的方式追踪以搬家为手段来逃债的消费者。

并且，征信公司越来越迅速、功能越来越完善的服务也让金融机

机构节约了大量的开支，免掉了它们自己去调查客户的过程，还能及时通过征信机构了解消费者在其他同业银行贷款还款的表现。有了征信机构的帮助，金融机构的决策变得更容易也更经济。在美国，计算机技术和互联网的应用为信用报告的征集提供了极大的便利，信贷发放者可以通过互联网从征信机构得到个人的信贷状况和还款记录，有时在线答复只需要几分钟甚至几秒钟的时间。这一切都说明，金融机构免费将消费者信息输送给征信机构是值得的，潜在的利益是相当大的。

征信机构搜集信息不付费以示其公正，一碗水端平，对任何人都一样。向它查询有偿，以便维持现金流，这已经成了一个市场经济中信息产品的另类商业模式，并成为美国不同行业之间协作的经典范例，而受到广泛的推崇。反之，如果信息收费的话则会导致利益冲突，查询无偿的话信用报告公司则无以为计。因为这些个人信用报告公司需要花大量的时间采集信息，然后还要花大量的时间将这些信息消化匹配、各归其主而不能张冠李戴，并把其加到数据库中已建立的消费者档案中去。

信息的采集上贯彻着不付费的原则，就如同记者在采访时不应该收费一样。否则的话势必会有费用高低的区别，采访的倾向性就受到影响，采访的质量就会打折扣。而中立、公正是征信机构一直标榜并自始至终贯彻的精神。

披露性原则

比起其他三个原则，披露性是征信机构在采集信息和销售信用报告时最为棘手的原则。从金融信贷机构角度，对消费者的披露越多越好，这涉及到贷款的回收。从消费者的角度，披露越少越好，这涉及到个人隐私。其实个人信用既是个人自己的事，又有其公共属性。个人信用之所以在美国成为一种流行的商品，就是因为人们认为它的公

共属性在某种程度上大于个人属性。

外界个人征信其实就是对个人隐私的侵犯。如果出于社会利益和大多数人的福祉,这种侵犯就是值得的,就是应当提倡的。反之,个人自由过度、侵犯了他人的利益也要受到惩罚。只是披露隐私的“度”的掌握、披露到什么程度、如何既规避了他人的风险又保护了个人的权益比较难以确定。这个度仅仅靠道德约束、依靠市场经济自然形成显然不行,尤其在美国这个多民族的国家,法律规范是必然的选择。

美国立法当局为此在几十年间公布了一系列法律,以《公平信用报告法》等法案规定了征信机构搜集消费者信息的范围和发行个人信用报告的范围,还以《隐私法案》、《财务隐私权利法》、《隐私保护法》等法案划定了个人隐私的范围,并明确规定了信用报告应该披露和不应该披露的信息。从信息披露角度上讲,在美国,一份信用报告中包括的信息可以分为三类:可以正常列入的信息,无需消费者本人同意;不能列入的信息,除非消费者本人同意;绝对不能列入的信息,即使消费者本人同意也不可列入。如表 11-1 所示。

表 11-1 信息披露原则

可以披露的信息	不可披露的信息	绝对不能披露的信息
自然情况:姓名、地址、电话 开户情况:日期、账号等 交易信息:支付记录 负面信息:时效内的公开记录、欠税、欠账、破产记录等 被查询记录	储蓄账户情况 保险单 收入状况 个人生活方式和消费习惯 工作表现 医疗信息 驾驶记录 种族、宗教及政治倾向	超过 7 年的诉讼、判决以及犯罪记录 超过 10 年的破产记录
正面信息可以永久披露		负面信息过期必须删除

从第一类信息的内容看，信用报告中应该列入的信息有：(1) 消费者的自然情况，比如姓名、通信地址、电话号码、社会保障号码等；(2) 现有或以前的贷款或信用卡记录的正面交易信息，包括授信信息、支票账户号码、信用额度、开户日期、授信者向征信机构报告该信息的日期、最后一次支付的日期和数额等，还可以包括过期账户信息、逾期未付的款项数目以及在过去 12 ~ 60 个月中是否按期支付款项的记录，以上如果是正面信息，就没有时效限制，可以一直显示在报告里；(3) 在法定时效期间的公共信息记录中的负面信息，包括破产记录、欠税记录、犯罪记录、被追账记录等；(4) 个人信用信息被查询记录，包括过去 1 年间所有的被查询记录。

以上信息的列入具有普遍共识，构成了一份个人信用报告的基本内容，近年来流行的三合一报告列入的就是这些信息。

从第二点上看，以下信息除非经过消费者本人同意或请求，否则禁止在消费者信用报告中公开：消费者活期或储蓄账户的信息，消费者向保险公司购买的保单，消费者收入信息，消费者个人生活方式和消费习惯，消费者的工作表现，消费者医疗信息，消费者驾驶记录，种族、宗教信仰、政治倾向等信息。

事实上，除非有自己的需求，消费者一般不会同意更不会主动请求征信机构在信用报告中列入这些更为隐私的信息，尤其是种族、宗教信仰以及政治倾向这些在美国容易吃官司的材料。至于个人活期或储蓄账户则属于个人财富，不列入信用报告之中是因为它们不直接涉及信贷。

至于第三点绝对不能列入的信息是指超过了法定记录期限的公开记录中的负面信息，包括：超过 10 年的破产记录、超过 7 年的诉讼或判决、有罪确认的记录以及其他超过 7 年的负面记录。这些有时效限制的记录，是个人信用报告中最引人注目也是授信者最关心的内容，尽管其在报告中所占的篇幅和积分比例不大。这些信息是在法律规定时段内征信机构必定列入、在法律规定时段外必须删除的，即使

本人同意也不能出现在报告中。⁶

负面信息不能永久出现在个人信用报告中，是要给人以悔过自新的机会，这一点与中国式人事档案的存档原则有根本性的差别，而符合英美法系的法治理念。英美法系的刑法对死刑的判决甚至对无期徒刑等终生判决都是非常谨慎的。

一份个人信用报告以其披露的原则保证了金融信贷机构的知情权，那么消费者知情权如何体现呢？信用披露的原则既然建立在公众利益的理念上，那么被披露的消费者本人也应该知情，因为他属于公众的一份子。《公平信用报告法》以法律的条款保证了这种权力。它规定：如果消费者本人申请，信用报告公司有义务向其披露信用档案中所有关于他的信息的性质（除了医疗信息）、信息资料的来源以及个人信用报告的去向。⁷

这样，消费者就知道了他自己在信用档案中被写了什么、谁披露了什么以及谁想要关于他的什么。如果一项贷款申请被拒绝，他也将知道因为什么。

在美国的信贷消费文化中，消费者认为由于商家先交付商品而后分期付款，等于向他们提供了无担保的贷款，为此商家有权知道他们的偿债能力和支付状况，被披露一些个人隐私、付出这个代价是值得的。

披露性涉及的是公开和保密这对矛盾。公开的考虑往往源于公共利益，保密的考虑往往出自个人隐私。该公开的不公开，公众本来应该拥有的视野就会被蒙蔽；该保密的没有保密，个人的利益就会遭到冒犯。如果所有文件都公开的话，个人隐私就会遭到侵权，但是如果所有文件都保密的话，社会就无法征信。政府立法机构的责任就是在公开和保密两者之间找到一种程度的平衡，尽最大可能公开一部分具有公众属性的个人隐私，同时保护没有公众属性的个人隐私不受侵犯，就像个人财产不受侵犯一样。

只是从界定个人信用在多大程度上属于隐私不得冒犯，而其他既

不属于触犯法律又没有犯罪，却是一种行为缺失，从而使他人及公众利益受损的角度看，各个民族有各个民族的行为方式，各有各国的法律解释。每个国家对此的规范都是有其特殊社会背景和道义前提的，因此不能说哪一个国家的规则就是绝对真理，只能说谁的更有普遍意义，更具有操作性，真理其实都是相对的。

感悟道德律

个人信用报告在这种意义上讲是一种形式上的“道德律”，至少是消费和信贷方面的道德律。欠钱不还是不道德的，欺骗信贷机构和社会是不道德的，应该予以处罚。和法律不同，人们在违反这种道德律时没有刑法或民法的公开处治，却有隐蔽的、私下的、只有其本人才能感受到的惩罚。申请信用卡被拒是一种惩罚，申请汽车贷款被拒也是惩罚。

中国也有道德律，而且不只一种，比如孔孟之道就是一种形式上的道德律。但是中国的道德律并不规范，只是潜移默化地存在于一些人的心里和为人处事的行为上，又阶段性地受到冲击，在物资贫乏的文化大革命时代受到极左思想的冲击，现在到了物资极大丰富时代又受到崇尚金钱、拜物教思潮的冲击。而且中国的道德律在惩戒方面没有约束，没有具体执行规范，只能空洞地讲道义上的惩罚和良心上的谴责。与此不同的是，美国的个人信用报告规范了道德律的范围，予以量化，还评定出积分。

信用成为一种商品并以信用报告的形式披露，应当说是一种社会文明和进化的标志。尽管如此，发达国家的信用体系只有美国人在社会进化中形成并同时信守了私有性、独立性、商业性和披露性四大原则。这些原则都是自然形成的，即便是披露性这个敏感话题，也是实践先于理论，行政监管和法律的制定都是后来的事情。

但是，一旦有了明确的法律，信用体系便会更加规范、如虎添

翼，征信机构也就更加发达，个人信用报告也越来越深入人心，反过来又加固了制度的价值和意义。

在私有性、独立性、商业性和披露性这四大原则中，私有性看上去最一般化却最具有美国的典型特征，它是和市场经济以及其国家管理的事物越少越好的治国理念相一致的。独立性和商业性是在私有性基础上形成的。但是美国人将征信机构的独立性发挥得更加淋漓尽致，以至于其他发达国家的同行无法相比。单向收费的商业性原则居然在习惯以金钱和收益衡量一切的美国商界得到广泛认同，让人不得不承认征信机构的创意和勇气。至于披露性这个最具有挑战性的原则，却结合了民间和官方的共同智慧，体现了私有企业和立法机构的充分协作。美国人在这一点上确实有过人之处。

比较美国征信机构的四大原则，日本人有披露性，但只能说是半私有、半独立和半商业的。至于其他欧洲大陆国家，比如法国和德国，甚至不能说是全披露的，还由于其国有的性质可能连半独立、半商业都达不到。但这并不意味着这些国家的消费者信用差。相反，他们的信用可能更高，道德律可能更深入人心，以至于不用个人信用报告约束，那里的消费者都不会违背承诺。比如以诚实可信、严肃认真为准则的德国人，与他们打交道，合同一旦签订，一般不用担心贷款回收的问题，除非发生意外情况。作为债务人，他们常常比债权人还关心还款期，在他们眼里欠钱不还是不道德的，应予唾弃。

这一点或许可以解释为什么在德国、瑞士等国家，征信机构那么多年还成长缓慢的道理。那里的个人信用报告没有那么大的市场。即使在征信机构的发源国英国，信用报告的使用也远没有美国那样广泛。在一个社会中，当信用本身成为消费者行为的一部分时，信用报告就失去存在的价值，它也就不再是一种商品。

客观地讲，每个国家都有自己信用制度的取向，而这个取向则来自于其法律制度的特点、居民的社会风俗和消费习惯。美国人之所以形成了庞大的征信体系，从其起源上看是因为社会上投机的机会太多

导致骗子太多，行政制度和法律制度对此又无规范，必须由民间自发的征信机构来纠正。

如果美国一开始就没有消费信贷的习惯，如果他们像瑞士人那样勤俭和节约，或者他们像德国人那样严谨，征信机构也发展不起来，以至于成了消费者生活中必不可少的内容，成了今天这个样子。

不要忘记美国是一个移民国家，世界上大一点的民族在美国都有移民，这些不同肤色、不同禀性、不同语言、具有不同生活习俗和不同思维方式的民族大色拉被放在一起，鱼龙混杂，玉石不分。各个种族的习性难改，有些人言行一致，有些人言行不一致。在这个色拉上必须浇上一样的酱汁，以便使他们具有相似的味道，成为完整的一盘菜，尽管在这种汁的下面，包裹着不同的原料，西红柿还是西红柿，土豆还是土豆。

美国国会立法就是在这个意义上起到调节和规范的作用，是这个民族色拉的色拉酱，个人信用报告则是调味汁。法律和道德律就是要不规范的行为得以规范，不遵守承诺的人遵守承诺，否则就予以惩治，以维持社会秩序，尽可能做到整体公正。

从这个意义上看，不能笼统地说具有系统、清晰和完善的四大原则的美国信用体系就一定具有普遍的意义，一定会放之四海而皆准。

注释

① 虽然美国第一家信用公司的出现晚于英国 30 年，但是信用制度作为一个体系在美国成熟得比较早，在社会上广为应用的时间也早。本章对美国征信机构的探讨以个人信用机构为主。

② 有关三家征信机构的介绍比较庞杂，本章对三家机构的介绍参考资料来源为：首先是罗伯特·科尔和朗·米什勒合著的《消费者与商业信用管理》；其次是夏业良、海闻的《个人与企业信用体系的建立和发展》一文（载于《世界银行国内客座研究项目报告》NO. C2002002，2001 年 12 月 25 日）；再次是来自经济研究参考网站（www.huaxiacredit.com）的《美国的个人征信公司及对我国

的借鉴》一文。

③ 见中国工程建设信息网 (www.cein.gov.cn), 《几个主要发达国家的信用管理经验》一文, 2004 年 4 月 8 日。

④ 约翰·S. 戈登著, 祁斌译, 伟大的博弈, 北京: 中信出版社, 2005 年, 第 222 页。

⑤ 刘殊威等编著, 不同社会信用体系的国际比较, 西安: 陕西信用网 (www.sxcredit.gov.cn), 2004 年 8 月 13 日。

⑥ 同⑤。

⑦ 罗伯特·科尔, 朗·米什勒著, 消费者与商业信用管理, 北京: 中国人民大学出版社, 2004 年, 第 287 页。

第四部分

信用错觉

- 12 美国的信用历史及其法律环境
- 13 个人信用和个人破产
- 14 国家信用和企业破产

美国的信用历史及其法律环境

信用（Credit）这个词有多重含义，一般地讲，在人与人之间的关系中，它指的是某人能够履行跟他人约定的承诺而取得的信任。通俗的讲就是说话算话，言必行、行必果，指的是一个人的性格特点，也可以说是一种人品，一种素质。

在传统经济学中信用也指信贷，是商品和劳务同将来付款的承诺的交换，意味着商品或劳务先行交付，而付款拖后。这是基于付款人声誉良好、其承诺被人认可，于是口头或文字的付款诺言就可以交换实物，就成了商品。

在现代经济中信用还指企业或个人具有偿付债务的能力。而这种能力在不同的企业或不同的人中间表现是不同的，为此需要搜集信息，需要评估，需要将零散、类别不同的信息量化、归类并分等，以便形成统一的标准，于是形成了信用报告（主要针对个人）和信用评级（主要针对企业）制度。

美国信用制度的力量在于一方面征信机构长时期中形成了自己富有特色的工作原则，另一方面立法机关在相对短暂的年代里密集立法，对这个行业做了明确规范，从而促进了这个行业的快速发展。今天，以征信机构为中心形成的用户、外部资料来源、内部人员之间的合作已经是美国商业模式最佳范例之一。'

信用是一种品质

信用既然有那么多层次的意思，既指人品，又指个人或企业偿付债务的能力，还指信贷本身。那么是人品好、还债能力强就能借钱呢还是借钱后才考察一个人的人品呢？在传统的社会当然是前者，而在消费社会就可能是后者，美国目前就是这样的社会。这和它的移民传统有关。

取得信贷要么购买生活资料，要么购买生产资料。购买生活资料就是消费，是以改善短期生活环境为目的的；购买生产资料就是投资，是以改善长期的生活环境为目的的。如前文所述那批自英国到北美的早期移民分期付款购买船票形式上是一种消费信贷，因为毕竟一次性使用，就像买一张车票或下一次馆子一般。但是从另一个角度讲，那些清教徒移民是义无反顾地举家迁徙，冒着生命危险用简陋的工具跨越大西洋，为的是改善长期的生活环境。购买船票的行为实质上是一种投资，而且是一种规模较大的、自发的、有组织但非政府式的投资。因此又可以说，美国人的信用环境在他们的祖先抵达新大陆时就开始成形了。

和消费信贷一样，美国信用报告公司和征信机构也是自然形成的。有信贷就有风险，就有借钱不还的现象，也就会出现研究这种现象的行为。美国第一家被称作信用报告的机构于1860年在布鲁克林成立，至今将近150年，是北美最早的。²只是以后几十年间，信用报告公司的成长相当缓慢，远没有形成气候，没有像今天这样和消费者关系那么密切。因为以那时的通信条件，以信用方式进行的交易非常少。就零售业来说，零售商仅将类似信贷优惠限定于自己熟悉的卖家。至于对卖家信用状况的信息交换，只能靠街巷邻里、行业内从业者之间的口耳相传。在信用报告机构出现后相当长的时间中，搜集消

费者个人信息并将其分享的机制没有得到很好的发挥。

即便是美国这样的移民传统无处不在的社会，信用制度的建立也花费了相当长的时间。因为人品需要时间观察，能力需要业绩体现。这是信用本身的特点。

有一种观点认为，信用的两个重要因素是履约能力和履约意愿。其中，履约意愿是受信人偿还信用的主观态度，涉及受信人的道德意识和社会责任感。这种道德意识和社会责任感实际上属于道德和伦理的范畴。

信用既指一个人的素质，还指一个人的偿债能力。那么对于债权人来说，究竟是素质重要还是偿债能力重要呢？理想的答案当然是两者都重要，同时具备是最好的。只是现实社会不是如此，贷款人面对的往往是两难的选择。就前一种人来说，个人品行好的人不一定有钱，没有钱当然短期无法还债。只是这种人怕失去信用可能一开始就不借，一旦借则有钱必还，没钱则会以名誉担保以后还。就后一种人来说，有偿债能力的人不一定品行都好，即便有能力兑现承诺也不一定会还债。面对形形色色的人，无论何时，贷款都是一件担风险的事。

美国银行史上最重要的人物 J. P. 摩根曾被人问到商业信贷决定因素主要是贷款者的金钱还是品质时，他回答：“最重要的是品质。因为金钱买不到品质，一个我不能信任的人即使他以整个基督教世界的一切作抵押，也不可能从我这儿借走一分钱。”³

几百年来，美国那片自由的新大陆充满了商机。一个个开拓者成功的故事引来了大批的移民，而这些移民又发现了许多新的发财致富的机会。伴随着西部开发，美国出现过旧金山的淘金热和横贯美国大陆的铁路修建热潮。

美国加利福尼亚州发现金矿是 1848 年的事，当年美国黄金产量猛增，比金矿开发前的一年增加了 10 倍还多，许多人抱着一夜致富的梦想筹资赶到那里。其间又兴起了修筑铁路的热潮，这些事件都开

始于 19 世纪四五十年代。一次又一次的商机孕育了新的冒险家和新骗子。到了 20 世纪 20 年代，投资人曾狂热地购买航空公司股票，而卖股票的的公司根本就没有按承诺开通过任何航线。

很长时间中，鱼龙混杂的投资机会日增，而感到美国本土融资能力有限时，美国人就去他们祖先的故乡——欧洲去寻求资金。其中许多人带着相当于现在项目建议书开发蓝图在欧洲兜售着项目，包括莫须有的项目，骗了钱以后就一走了之，使得真正的开发者难以找到投资者。

于是，美国一些著名的金融机构，如摩根和花旗，开始挺身而出，对美国开发商项目计划书进行审核并予以背书，使真正的项目能到欧洲去融资。此后，这种担保行为逐渐一点一点地成型，对现代社会的股票上市的保荐制度和金融保理业务都起到了巨大的作用。那时候即便是华尔街，交易中欺诈和赖账的事件也频繁发生，大部分美国人提及它时，都认为那里和赌场没有什么区别。摩根和其他的投资银行家把信用的另一种说法“诚信”带到了华尔街。⁴

信用是一种需求

20 世纪 20 年代之后，信用卡在美国开始兴起，慢慢地，一些普通人被允许利用信用卡购买大众商品，而在这之前信用卡只是富人的专利。就如同奢侈性消费在 19 世纪以前只是有钱人的行为一样。信用卡的出现大大增强了中产阶级的购买力，此后他们又发现可以用信用支付的手段购买债券股票，也就是说，他们可以用保证金的方式从经纪人那里借钱购买证券。比如每股 100 美元的股票只需支付 10 美元的保证金，购买方式高度杠杆化。而在此之前，这种方式只是职业经纪人的特权。

这就是说，不仅消费可以用信贷的方式，投资也可以用信贷的方式。这种本来针对特定人群而后面对大众、本来面对职业人士而后面

对非职业人士的筹集资金的方式越来越深入人心。随着市场经济的发展，物资和商品越来越丰富，美国社会供过于求的现象在各个领域中逐渐显露。乡村和城市都是如此，于是零售商琢磨出各种点子以增加他们的销售量。

比如说，美国广袤乡村中的农民春播需要贷款用来购买种子和播种，而他们只是在秋天收获的季节才能还贷。为了扩大业务，美国的零售商甚至想出了无担保的方式，贷款给可能因天灾人祸而颗粒无收的农民。⁵ 城市的消费者在 20 世纪 60 年代以后开始普及信用卡，先消费后付款逐渐成为时尚，为抢占市场，商家们愿意把东西先卖出去，然后再慢慢回收款项。

由此可见，消费信贷、延期付款、保证金制度在美国发展尽管有几百年的历史，但信用行为却是一点点普及的，信用机构和信用报告也自然而然地伴随着信贷业务而发展。逐渐地，消费者的每一个违约行为都可能被记录在信用报告里，信用报告构成了每个消费者的信用历史。

信用报告内容也从银行贷款和信用卡公司这些金融机构的直接放款，逐渐扩展到了消费者购买商品欠零售商的款、接受治疗而未付的医疗费用等。这些大大小小的不同方式的违约行为，也会被信用报告搜罗进来。如果多次催促消费者仍然未付款，金额又小到不至于打官司，未付金额就可能被转到追债公司（Collection Agency）。这时事情就变得复杂起来，如果还有因未付政府款项而被法院扣押的财产变成了公开记录，那就是件严重的事情，所有这些都会转换成信用报告。

在相当长的时间里，信用制度的建立都是市场运作，无论联邦还是地方政府既没有插手市场中的信贷活动，也没有出面协调信用征集工作。第二次世界大战前，一直都是信用机构独自承担征信工作和制定规则，连行业协会都是如此。早在 1906 年时，一家纽约的信用公司的老板邀请了其他几家信用报告机构，共同商讨成立一个全国性的信用报告组织。这次会面促成了开始称为“全国零售信用报告机构协

会”后改成现在的“信用报告社协会”（Associated Credit Bureau, Inc. 简称 ACB）⁶ 的诞生。ACB 此后成了美国唯一的全国信用报告协会，私人性质，没有一点官方资本。

第二次世界大战以后，美国信用交易的规模逐渐扩大，带动了征信服务业的发展，同时也暴露了一些问题，如公平授信、如何正确报告消费者的信用状况、如何贷款、如何保护消费者权益尤其是隐私权等一系列问题。到了 20 世纪 60 年代以后，信贷消费开始在美国经济增长中占据越来越重要的位置，信用报告业也得到迅速的发展。此时，政府才开始立法规范征信机构、信用报告的对象以及信用评级的内容。也就是说，美国有关信用管理的法律主要是在 60 年代末到 80 年代期间制定与公布的。

令人印象深刻的是，在经过上百年的自由放任之后，蓄势已久的美国立法机构一旦介入，就介入得相当强势，十余年间连续颁布了几十个法律，从公开化原则到披露性原则、从官方到大众、从对征信机构的规范到对消费者的保护都做了规范，法令详尽而密集，为美国式信用制度的确立完善了框架。

信用成了一种制度

美国在信用管理方面颁布了多部法律，绝大部分都是在 20 世纪 70 年代制定的，其中一些法律归在《消费者信用保护法》之内，作为后者的一部分章节。除了第一部此方面的法律《信用控制法》后来被废止以外，其他法律至今一直在施行，按其生效的年代介绍如下。⁷

《诚实借贷法》（Truth in Lending Act）

1969 年 7 月生效，该法的核心内容是披露性，它要求所有信用交易的条款必须向消费者公开，是对授信人比如说银行或信用卡公司的限制。首先是卖方或贷方（银行）必须让买方或借方（消费者）充分了解各信用条款的内容和效果，明确收费额、利率以清楚地告知后

者使用信贷的成本，避免消费者在知识不够的情况下使用信用条款（但是该法不限制贷方收取利息的最高利率限额）；其次必须同其他同类信用条款进行比较，让消费者有选择的权力；再次消费者而非贷款人拥有单方面撤销信贷合同的权利，即反悔权（Right of Rescission）。消费者行使反悔权的前提是：必须是购买住宅，且在签署合同后的 72 小时以内，并用书面形式通知贷款方。

《信用控制法》（Credit Control Act）

1969 年 12 月生效，20 世纪 80 年代初期被废止。顾名思义，《信用控制法》要解决的是限制信贷、限制消费的问题。这是因为第二次世界大战后伴随着经济的持续增长和人们生活消费水平的提高，各种形式的信用贷款比如小额贷款、分期付款、抵押贷款纷纷出现。芝加哥大零售商西尔斯公司率先向农民提供无担保贷款，引起了广泛的仿效。信用买卖越来越成为市场经济的重要交易行为，商业机构促销的手段也越来越花样翻新，信用消费越增长、交易额越增加，通货膨胀的压力也越大。

此法于是赋予美国总统在任何时候都可以控制信贷消费、调整利率、甚至收回信贷机构的营业执照的权力。此法生效 10 年后的卡特总统真的动用了这个法律，限制金融机构、零售业的信用贷款以达到抑制通货膨胀的目的。实施几个月后，由于政府的信用紧缩计划被中止，这个唯一赋予总统干预信用经济权力的法律也于 1982 年 6 月 30 日失效。

《信用卡发行法》（Credit Card Issuance Act）

1970 年 10 月生效，根据该法，包括银行、石油公司、娱乐性公司等所有信用卡发行者均不得向没有提出书面申请的人发卡，以制止发卡机构未经消费者个人提出申请就将信用卡寄上的促销行为。该法还规定，在持卡人向发卡行通知其信用卡丢失或被盗以后，他可以拒绝支付被“盗用”的部分消费金额。无论信用卡之前被“盗用”多少金额，发卡行都不得从持卡人那里收取超过 50 美元以上的任何赔

偿。即使收取这 50 美元的未授权费用，发卡行也要满足法律规定的四项条件。

《公平信用报告法》(Fair Credit Reporting Act, 简称 FCRA)

1971 年 4 月生效，由于此法相对重要，叙述篇幅长，在下节重点介绍。

《公平信用结账法》(Fair Credit Billing Act)

1975 年 10 月生效，由于此法相对重要，叙述篇幅长，在下节重点介绍。

《平等信用机会法》(Equal Credit Opportunity Act)

1975 年 10 月生效，由于此法相对重要，叙述篇幅长，在下节重点介绍。

《房屋抵押披露法》(Home Mortgage Disclosure Act)

1975 年生效，此法律主要规定存款机构必须对其所服务的社区公开说明有关抵押贷款的具体手续和要求，适用于商业银行、存款机构、信用互助团体，以及任何资产额超过一千万美元且坐落在标准都会统计区 (Standard Metropolitan Statistical Area) 的抵押贷款公司。此法律在《联邦储蓄 C 管制条例》(Regulation C) 下实行，负责执法的政府部门是联邦储蓄委员会。法律规定，上述金融机构负责保存与抵押贷款有关的档案资料，随时提供给监管者和一般顾客使用。应长期保存资料内容包括：贷款申请日期、申请信贷的用途、授信机构批准与否、所购房地产的具体地点，及申请人的种族、性别、收入等统计资料。另外，此法的目的还在于防止金融机构划定红线区 (redlining, 常常是落后而贫穷的地区)，即列出拒绝提供消费信贷的地区的做法，因为这带有歧视性。

《社区再投资法》(Community Reinvestment Act)

1977 年生效，该法要求金融机构开发新的信用手段，向消费者尤其是低收入和中等收入的人提供低利息的信贷服务。这个法律进步的地方在于它要求联邦管理机构对信用机构发放社区贷款的记录进行评

估，以使信贷机构能够确定贷款发放的目标社区、确定信用需求量并采取措施满足顾客的信用需求。这个法律和《房屋抵押披露法》一样具有明显的均贫富的倾向。

《公平债务催收作业法》(Fair Debt Collection Practice Act)

1978年3月生效，由于此法相对重要，叙述篇幅长，在下节重点介绍。

《电子资金转账法》(Electronic Fund Transfer Act)

1978年10月国会通过，电子转账是指利用电子设备转移资金，而不使用支票或现金，它是后两者尤其是支票支付的替代形式。比如，雇主可以通过商业银行，将员工工资由公司账户汇到员工的工资账户上。该法通过对电子转账的收据、定期对账单、公开信息等的要求，对收款人给予安全保障。在未授权的转账和电子资金转账卡丢失或被窃的情况下，消费者仅承担有限责任。

该法禁止金融机构要求顾客设立电子转账账户或以电子转账方式偿还贷款作为授信的条件，雇主也不得强迫员工开立电子转账账户，以便利雇主将工资用电子移转方式转入员工个人账户。该法案严禁金融机构将电子提款卡变相地变成信用卡，并且不允许向客户兜售电子提款卡。

《存款机构解除管制和货币控制法》(Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act)

1980年3月生效，该法对于美国金融机构的长达半个世纪的运营规则做出了重大改变，法律条款规范了几乎所有的信贷业务的操作方法，其主要内容包括：将罗斯福时代建立的联邦储蓄贷款保险公司(FDIC)要求的准备金额度由原来的4万美元提高到10万美元；允许信用机构将消费信贷的年利率由12%上升到15%；允许在商业和农业方面超过2.5万美元的大额贷款收取超过联邦储备银行贴现率5%的利息。

《甘恩—圣哲曼储蓄机构法》(Garn—St Germain Depository Institu-

1982 年 10 月生效，对于从事信贷活动的非银行金融机构而言，这是一部条款复杂、规定详细的重要法律。它涉及美国金融改革中的许多方面，是为了扶持储蓄和贷款机构而颁布的措施。这部法律对非银行金融机构开放了许多金融业务，同时，它赋予金融机构的管理者以很大的权利来处理危机。该法的实施扩展了储蓄机构的资金来源，也取消了对储贷机构的放贷利率上限。同时，它也临时赋予监管机构紧急处理存款机构危机的权力。

《债务回收法》(Debt Collection Act)

于 1982 年 10 月 15 日经里根总统签署正式生效。该法允许政府机关将拖欠政府机构债款的债务人资料送交征信公司，并可以委托讨债公司催收。政府机构也有权向个人信用调查公司或其他报告机构购买向政府机关申请借款的人的个人信用报告。

《银行平等竞争法》(Competitive Equality Banking Act)

1987 年 4 月生效，此法授予商业银行合法从事承销有价证券的业务。承销证券 (underwriting securities) 本来指投资银行购买新上市公司发行的有价证券，然后以较高的价格转卖给一般的投资者，从中赚取利润的业务。这个法律授予商业银行包销商业票据、市政税收债券和抵押证券的权力。

《公平信用和赊账卡披露法》(Fair Credit and Charge Card Disclosure Act)

1988 年 12 月生效，这项法律对信用卡与赊购卡做出不同定义。赊购卡被定义为“使用者不必支付融资费用、可随时获得贷款的金属卡或其他任何一种单一工具”。⁹ 而信用卡同样是一张卡片形式的信用支付工具，使用者却应该支付融资费用。

此法律明文规定授信机构要以书面形式向消费者指出信用条款的具体要求。信用卡发行者必须向消费者明示的内容包括：年利率及其算法、余额计算方法、宽限期、年费和交易费及账户维持费用、最低

融资费用、提取现金的费用、滞纳金、信用额度超额费用。赊购卡发行者必须明示的内容与信用卡相同，但年利率除外，不过赊购卡应当在对账单上载明所有收费项目的明细。

《房屋权益贷款消费者保护法》（Home Equity Loan Consumer Protection Act）

1988 年 12 月生效，由于房屋权益贷款是一种以消费者的住宅为抵押，获得来自银行的循环贷款的方式。一旦消费者无法支付贷款本金和利息，住宅就可能被拍卖，对消费者的生活有决定性的影响。所以此法规定在申请个人住房贷款的初期，金融机构必须对消费者披露广泛的信息，详细解释年利率、信用额度、申请费用、结束费用、贷款成本、年费用等诸多术语。

《金融机构改革、恢复与强制执行法》（Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act）

1989 年 8 月通过，此法出台的背景是，此前几年政府立法放松了对金融服务业的管制，众多的储蓄和信贷机构有机会投资于新的领域和新的企业，但是未取得预期的效益，比如对房地产业的投资，这些金融机构于是纷纷破产。由于几乎所有的储蓄和贷款公司的存款都受保于联邦储蓄贷款保险公司，政府不得不出面收拾残局，此法出台就是为了强化美国存款机构和储蓄保险公司，以重建存款业和贷款业。

《信用修复机构法》（Credit Repair Organization Act）

1996 年生效，信用修复指的是为消费者删除其信用报告中的负面信息并收取费用的信用专业服务。由于法律规定信用报告机构有权利保存消费者的负面信息，从而降低了后者申请消费信贷的能力，而有些信用修复机构为此向消费者允诺可以替他们删除负面信息并收取费用后，实际上却不能兑现。鉴于此，美国国会制定了此法以限制欺诈行为的发生，此法主要规定包括：

消费者可以在签约后的三个工作日内解除合同而无需承担责任；信用修复机构不得（或者建议消费者）向信用报告机构、授信人做虚

假的陈述；信用修复机构不得建议消费者更改他们的身份证明或者在信用报告中的身份证明；完成服务之前，信用修复机构不得收取费用；签约时，信用修复机构必须告知消费者其依据州法和联邦法享有的权利，让消费者在文件上签名，并保存两年；合同必须采取书面形式，内容应当包含服务内容、费用、时间以及保证条款等。

《格雷姆—里奇—比利雷法》（Gramm—Leach—Bliley Act）

1999 年生效，此法重要意义在于改变了以前法令对信息共享的规定。因为以前的规定是信息若同第三方共享，必须取得消费者同意才行。这意味着如果后者不同意，其财务信息就不能公开。1999 年的这个法令在强调了必须先征求消费者同意的原则后规定：让消费者决定其信息是否共享，假如在 30 天之内消费者没有表示不同意共享，金融机构有权将其财务信息出售或与第三方共享。这意味着消费者财务信息可以公开，除非其本人在规定时间内表示反对，因为消费者完全可能考虑时间过长或者干脆忘在脑后使得其金融机构可以合法地公开其信息。这个修正使得征信机构的权力更大，消费者的财务状况的公开范围更广。

以上的法律都是美国国会颁布、总统签字生效后在全国范围内实施的，每个州的消费者都要遵照执行，被称为联邦法律。除此之外，由于各州各行其政，对消费者有不同的规范，也有不尽相同的州级法律。其中比较具有广泛意义的州级法律一个是《统一消费者信用法》（UCCC），此法 1974 年 8 月在各州举行的国民会议上通过并主要在美国面积相对小、实力相对弱的 10 个州，如中部的科罗拉多州、东北部的缅因州以及太平洋上的关岛实施。这个法令主要针对利率上限、贷款费用披露等 6 个方面对消费者的销售、租赁和贷款行为进行保护。

另一个是 1962 年通过的、各州有各州版本的《统一商法典》。它涉及的对象是商业行为，是对企业货物、财产、账目和收据的保护。这部法律有 11 篇，每篇有许多章节，其内容各州不尽相同。它是美

国各州之间用于信托、委托、租赁、动产抵押等被担保交易的法规，也是一个企业的信用负责人进行信用管理的重要依据。⁸

公平和平等

关于上节中于 1971 年 4 月生效的《公平信用报告法》

此法规范的主体是消费者信用报告机构和消费者信用报告的使用者。即什么人有权出据信用报告和什么人有权使用信用报告。

就前者来说，此法规定一家消费者信用报告机构必须同时具备下列 5 个基本特征：

- 以消费者信用调查和生成调查报告为日常业务；
- 专事收集消费者信用记录或评价消费者信用价值；
- 从事有偿服务，以赢利为目标；
- 服务目的是向第三方提供消费者信用调查报告；
- 向全国市场提供公开的服务，不仅仅向关系企业提供报告服务。

就后者来说，此法规定了消费者本人有了解资信报告的权利，以及信用报告机构对于消费者资信报告的使用范围，征信机构只能根据以下目的提供信用报告：¹⁰

- 信用交易的交易对方；
- 以了解岗位应聘者为目的的雇主；
- 承做保险的保险公司；
- 负责颁发各类执照或发放社会福利的政府部门；
- 奉法院的命令或联邦大陪审团的传票；
- 依法催收债务的联邦政府有关部门；
- 出于反间谍目的需要的联邦调查局（FBI）；
- 经当事人本人同意，并以书面形式委托的私人代表和机构。

在此法生效后很长的一个时期，其实只授予前 5 种情况所定义的

合法用户取得消费者个人信用报告的使用权利。1996 年，美国国会又有两个法案出台，分别修改和补充了《公平信用报告法》。它们是《情报授权法》（Intelligence Authorization Act）和《债务催收改进法》（Debt Collection Improvement Act）。前者在原法律规定的合法取得消费者信用报告的 5 种情况以外，授权联邦调查局（FBI）可以侦察目的为理由取得所需的消费者个人信用调查。后者修改了此法的第四款，新修正案授权联邦政府机构可以在债务催收活动中，根据需要取得消费者信用调查报告。也就是说上述内容中后面 6、7、8 项的政府部门和私人机构是此法修改后才被授权拥有和使用个人信用报告的。

此法最重要的条款之一就是消费者的知情权。消费者有权充分了解任何一家信用机构对自己信用状况的评价及依据，消费者还具有针对不实负面信息进行申诉的权利。这个法律规定，不仅当事人有权取得自身的资信调查报告和复本，而且信用报告机构也有义务向其披露信用报告的所有信息（除了医疗信息）、信息的资料来源以及信用报告的用途，也就是谁曾经查看过其信用报告。

除了消费者本人和上述被允许使用个人信用报告的机构外，其他人没有法律授权不能使用。此法规定凡以欺骗手段取得他人个人资信调查报告的，将被处以一年以下徒刑，或处以 500 美元的罚款，或两者并处。¹¹该项法律条款的细节内容由联邦贸易委员会（FTC）做出解释。

对于消费者资信调查报告中的负面信息，法律规定在指定的年限后，应在资信调查机构的调查报告上删除。例如，破产记录保存年限为 10 年，偷漏税和刑事诉讼记录保存 7 年，保存期超过这些年限就是违法。

关于上节中 1975 年 10 月生效的《公平信用结账法》

公平信用结账法于 1975 年 10 月开始生效，是对于《诚实租借法》的修订。此法的核心内容还是保护消费者，使其免受信用卡公司和其他所谓“开放性”授信方事先提供的不准确的收费解释和不公平

的信用条款。该法的主要条款如下。

1. 如果认为信用卡或其他信用销售的收费账单有误或者需要得到更多的信息，消费者可以在账单寄出之日起的 60 天以内，以书面形式向授信人提出申诉，并以邮局邮戳为准计时。申诉信中必须包括消费者姓名、账号和所对应的账目细则的疑问和申辩。授信人必须给予书面答复。如果消费者的申诉有理，授信人必须停止对不正确部分的收费。

2. 在等待授信人答复期间，消费者不必支付和授信人有争议部分的账单，包括不支付信用卡最低月收费和其他收费。但是，消费者有义务按时付清没有争议部分的账单。

3. 授信人必须在 30 天以内答复消费者，除非在此之前授信人已经将账单修改。在两张账单间隔期间（最长不得超过 90 天），授信人必须更改账单或者向消费者说明为什么其账单是正确的。

4. 如果授信人账单上有争议的部分确实存在错误，消费者则不必付账单上的这一部分费用。授信人必须相应地改正账单，或者改正全部款项，或者改正部分未偿付欠款并说明消费者仍需偿还的部分。如果授信人没有错误，它必须立即通知消费者应偿还的欠款金额。在这种情况下，授信人可以合理地累计收取消费者在申诉期间暂停收取的费用和最低付款额。

5. 如果对授信人的解释不满意，消费者必须在账单规定的合理付款期限内通知授信人。

6. 一旦消费者对账单问题提出书面申诉后，授信人不得将消费者的任何信息传播给其他信用公司或信用卡公司。授信人还不得以降低消费者信用等级来威胁消费者。在消费者得到答复以前，授信人不得采取任何收账手段，或者因此限制消费者的信用。

7. 消费者还可以对有争议部分相对应的购物或付费服务采取退货的方法，但必须满足下列条件：所购买的物品价值超过 50 美元；假如购物店不是信用卡发卡机构的话，购物场所在消费者居住的州或

者在消费者居所的方圆 100 英里以内。

此外，授信机构在向消费者发放信用卡或者购物卡时必须以书面形式向消费者声明其公平结账的权利，并且至少每年向消费者书面提示两次以上。如果授信机构没有按照上述账单纠错程序办理，尽管其收费是合理的，也将自动失去收回总价值在 50 美元以下、有争议应收欠款和融资费用的权力。消费者也有权对授信人提起诉讼并要求其赔偿两倍于融资费用的损害赔偿金，但额度必须在 100 美元 - 1000 美元之间。

关于上节中 1975 年 10 月生效的《平等信用机会法》

此法适用于一切向消费者授信或安排消费者申请信用销售的政府机构、商家和个人。该法并不要求授信机构不顾事实地放贷，而是在对信用申请人进行调查和数据分析的基础上做出合理的授信，但不得因申请人的性别、婚姻状态、种族、宗教信仰、年龄等因素做出歧视性的授信决定。此法为信用信贷申请人提供了平等的机会。其主要内容如下。

1. 信用申请人不得因其性别、婚姻状态、肤色、种族、国籍、宗教信仰、年龄而受到授信人的歧视，尽管申请人必须达到合法的年龄才能签署合同。

2. 在信用申请人处于领救济金状态或处于根据《消费者信用保护条例》申诉自己的权利期间，授信人也不得歧视信用申请人。这一条意味着没有钱的人也有申请信贷的权力。

3. 授信人不得基于上述条件而拒绝他们的贷款申请。

4. 授信人不得基于上述情况而拒绝信誉良好的借款者申请独立账户的要求。

5. 在贷款申请人申请无担保的独立账户时，授信人不得询问申请人的婚姻状态。

6. 除非允许借款者配偶使用其账户，或者配偶有还款责任，或者在“共有财产权”所在州有地方法律规定等一些特定的情况外，授

信人不得询问申请人配偶一方的情况。

7. 不允许将性别和婚姻状态用于信用评级打分系统。评分系统必须统计精确。但是即便是统计精确的信用打分系统都不得降低年老申请人的信用评分。

8. 任何授信人不得向申请人提出关于抚养子女、抚养能力和节育的问题。授信人不得假设申请人在育龄期内会因为生育而失去工作，而使收入减少。

9. 除特殊情况外，如果申请人本人记录良好，授信人不得要求获得申请人的配偶或前配偶不良信用记录。

10. 授信人应当重视申请人兼职工作，但是可以核查申请人持续工作的时间。

11. 授信人可以了解并确定申请人支付赡养费、子女抚养费和生活费是否对其收入有影响。

12. 授信人可以询问申请人在多大程度上要依赖赡养费、子女抚养费 and 定期生活费来偿还信用贷款，如果申请人不依靠上述收入来获得信贷，申请人可以拒绝回答。

13. 授信人如果拒绝一份申请，须在 30 日以内通知申请人。授信人必须向申请人解释拒绝的理由，申请人有权就此问题向授信人提问。

14. 授信人必须向用户声明，他或她有权报告信用记录，可以以双方的名义。

15. 授信人在授信时要向申请人书面声明，《平等信用机会法》禁止授信人在申请人性别和婚姻状态方面进行歧视。联邦代理组织负责对银行、商店等贷款机构进行监管，以确保其遵守此项法律。

16. 在没有证据证明是申请者自愿的情况下，授信人不得因其的婚姻状态变化而中断申请者的信用。

总之，《平等信用机会法》要求贷款提供者不能因为申请人的个人特征而歧视和拒绝其申请。如果有这样的情况发生，申请人可以提起诉讼，并要求贷款提供者支付 1 万美元以内的赔偿金和惩罚性赔

款，后者还得支付诉讼费用。

关于上节中 1978 年 3 月生效的《公平债务催收作业法》

此法适用于替债权人进行追债活动的第三方，法律规范的是受委托的、向负债的自然人而非法人进行讨要的追债机构。该法的中心内容如下。

1. 追债机构不得在债务人不方便的时间打催账电话，特别是在晚间 9 时至次日早晨 8 时之间。

2. 如果债务人将案件委托给律师，追债机构只能同该律师探讨该案。

3. 如果债务人所服务的单位的雇主不允许在工作时间打此类电话，追债机构不得在债务人的正常工作时间内打电话催账。

4. 如果追债机构以书面形式对债务人进行催收，当付账要求被债务人拒绝后，追账机构不得再给债务人寄相同内容的信或打电话，除非向其解释将执行的附加条款。

5. 追债机构在催账时，必须向债务人发出书面通知，并写明欠款金额和债权人。除非债务人在 30 天内通知追债机构，否则便是认定债务金额准确无误。

此法还禁止使用和威胁使用暴力及其他犯罪手段对债务人进行催债，或者非法暗示自己受雇于联邦或州政府或者散布信息使债务人名誉收到破坏。美联储甚至还发行了《公平债务催收作业法》免费手册，供所有人索取，使消费者以法律为武器保护自己的观念深入人心。

综上所述，可以看出美国法律保护的对象主要是消费者而非商业机构，主要是接受信贷一方而非授信方，主要是债务人而非债权人。这是因为在强大而众多的征信机构、评分机构、贷款机构和追债机构面前，消费者总是弱势群体，而弱势群体是最需要保护的。这是为什么以上 19 个法律的名称中许多都冠有“公平”、“平等”字样的原因。

公开化原则和保护隐私并重

需要说明的是，1970年10月生效的《信用卡发行法》、1971年4月生效的《公平信用报告法》、1975年10月生效的《平等信用机会法》以及于1978年3月生效的《公平债务催收作业法》分别属于《消费者信用保护法》的第五条、第六条、第七条和第八条。而《公平信用结账法》是对作为《消费者信用保护法》第一条的《诚实借贷法》的修订。美国的主要信用法律制度集中于美国法典第15编第41章，该章名就叫《消费者信用保护》，其基础是国会于1960年采用的《消费者信用标签法案》和1968年制定的《消费者信用保护法》（Consumer Credit Protection Act, CCPA）。

《消费者信用保护法》是美国国会在消费者信用领域的第一次重要的立法尝试，其宗旨是确保消费者在涉及信贷和租赁的事项中能够获得影响他们做出决定的充分信息。有关信用的大部分法律都被编进了这部大法。

上述法案构成了美国国家信用管理体系正常运转的基本法律环境，其中好几部法律都随着经济的发展变化进行了修改。在美国这十几年相继生效的与信用管理相关的基本法律中，规范的目标都集中在规范授信、平等授信、保护个人权益等方面。这些法律规范的主体是商业银行、金融机构、房产商、消费者资信调查公司、商业追收公司等社会上的强势机构。

大致在同一时期，美国国会还颁布了其他一些法律，其中一部分旨在保护个人隐私，另一部分旨在限制政府行为，与上述法律相呼应。国内有的学者将其分成三个层次，有一定的道理。¹²只是层次的概念是分程度或者说深度的，而美国有关信用制度的法律规范的是社会上不同的方面，因此以类别划分更好一些。本章就此发挥，将其整理为三类：规范信用管理的法律、规范个人隐私的法律、规范政府信息的法律，并将这

些法律通称为关于信用和信息的法律，具体如表 12-1 所示。

表 12-1 美国信用和信息法律类别一览

第一类：规范信用管理的法律	第二类：规范个人隐私的法律	第三类：规范政府信息的法律
1. 《诚实借贷法》1969 年 7 月 2. 《信用控制法》1969 年 12 月 3. 《信用卡发行法》1970 年 10 月 4. 《公平信用报告法》1971 年 4 月 5. 《公平信用结账法》1975 年 10 月 6. 《平等信用机会法》1975 年 10 月 7. 《房屋抵押披露法》1975 年 8. 《社区再投资法》1977 年 9. 《公平债务催收作业法》1978 年 3 月 10. 《电子资金转账法》1978 年 10 月 11. 《存款机构解除管制和货币控制法》1980 年 3 月 12. 《甘恩—圣哲曼储蓄机构法》1982 年 10 月 13. 《债务回收法》1982 年 10 月 14. 《银行平等竞争法》1987 年 4 月 15. 《公平信用和赊账卡披露法》1988 年 12 月 16. 《房屋权益贷款消费者保护法》1988 年 12 月 17. 《金融机构改革、恢复与强制执行法》1989 年 8 月 18. 《信用修复机构法》1996 年 19. 《格雷姆—里奇—比利雷法》1999 年	1. 《隐私法案》1975 年 2. 《犯罪控制法》1973 年 3. 《家庭教育权和隐私法》1974 年 4. 《财务隐私权利法》1978 年 5. 《隐私保护法》1980 年 6. 《电子通讯隐私法》1986 年 7. 《录像隐私保护法》1988 年 8. 《驾驶员隐私保护法》 9. 《电讯法》1996 年	1. 《联邦行政程序法》1946 年 2. 《信息自由法》1966 年 3. 《联邦咨询委员会法》1972 年 4. 《阳光下的联邦政府法》1976 年
第一类原则：个人信用社会化	第二类原则：保护个人隐私	第三类原则：行政公开

从上表中间一栏第二类规范个人隐私的法律上看，规范个人隐私的法律生效年代基本上与第一类规范信用管理的法律相同。其中《隐私权法》规定，禁止行政机关在取得个人书面同意前，公开被记录人的记录。而且个人有权知道行政机关是否存在关于其本人的记录及记录的内容，并要求得到复印件。如果一个人认为关于自己的记录不正确、不完全，则可以申诉，如同消费者向征信机构申诉一样，请求制作记录的行政机关进行修改。

同时法律还规定了在 12 种例外情况下，¹³不必征求消费者个人意见便可以公开个人记录，这些例外要么符合有关信息披露的法律，要么是由于人口普查、统计或执法机构的需要，要么就是提供给消费者征信机构，以便把个人的诚信扩大为对公共的诚信，把个人的失信扩大为对社会的失信。《隐私权法》有效地保证了行政机关提供给信用机构的消费者信用信息的准确性，也就持续地保证了信用机构的信息来源。

从表 12-1 右边栏中第三类规范政府信息的法律上看，除了《联邦行政程序法》是第二次世界大战刚结束的 1946 年颁布的以外，其他三个法律颁布的年代也都与第一类规范信用管理的法律相同。

联邦行政程序法的意义是深远的，它规定的行政制度影响了此后美国国内法律的制定，甚至影响了世界其他国家的法律。其中的公告制度规定美国政府的规定、意见、命令和官方记录都应该向公众公布，让人民了解以便提供意见和建议，为以后的行政公开制度埋下了伏笔。而另一个听证制度则为其他国家所仿效，并且已经把听证会视为执政的正当程序，把民众对政府行为的参与作为民主国家的象征。

《联邦行政程序法》颁布 20 多年后，美国人的法律又向前迈进了一大步，即 1966 年的《信息自由法》、1972 年的《联邦咨询委员会法》和 1976 年的《阳光下的联邦政府法》的制定和颁布。其中《信息自由法》是美国历史上第一次明确了公民具有使用联邦政府信息的合法权力的重要法律，它于 1966 年颁布，几次修改后，在 1986 年美

国国会又一次对其进行了实质性的修订，在新的版本中进一步明确了政府应该公开的数据和信息。

所有这些针对政府行为的法律的中心思想是，除了一些特别规定保密的文件外，原则上所有政府信息都要公开。因为政府信息属于公众所有，所有人都有获得公共产品的权利，这种做法被称为行政公开。以上三个法律改变了以往政府对文件保密的态度，它起到的作用是划时代的。¹⁴

出于更有效地监督政府的考虑，美国国会甚至成立了一个“减少并保护政府秘密委员会”。这个委员会认为只有减少（而非增加）政府秘密的数量才能有效地保护真正的政府秘密，才能置行政机关于公众监督之下。为此不能任由政府秘密信息随意增长，而增加保密的成本和难度。为此规定，只有 9 类信息是可以保密不予公开的。¹⁵

为了保证信息公开，美国还实行了定密官制度和定密制度。根据这个制度确定出美国政府的秘密文件中，除去中央情报局和国防部文件这两大块无论在哪个国家都被视为情报机密不予公开以外，其他政府部门所占的保密文件加在一起不到 5%。其中美国政府最重要的机构——国务院的机密文件只占约 2%，司法部更少，只占 1%。¹⁶因此可以说，几乎所有政府文件都是公开的，这是美国行政公开的一个非常重要的指标，其透明度不仅比亚洲国家，甚至比那些法律健全、历史悠久的欧洲国家透明度都高很多。

美国法律还规定，即使国家机密文件，50 年以后也要解密，向公众开放。秘密文件是有时效的，一个时期的秘密到了另一个时期就失去了其神秘的色彩，也失去了保密的意义。

美国国会令人印象深刻的立法还不只这些。美国在 20 世纪 70 年代通过了一项《版权法》，以期保护信息拥有人的利益，但是在这个法律中却明确禁止联邦政府机构对自己的工作成果拥有版权。就是说，个人的发明创造应予奖励和保护，因为那是私有财产。而政府的发明创造无需奖励也无需保护，因为那是公有的，是属于整个社

会的。

规范信用管理的法律、规范个人隐私的法律、规范政府信息的法律等三类法律的公布，划清了信息公开原则和保护国家机密、企业机密以及个人隐私的界限。信用报告公司可以在这个基础上合法地收集消费者的信息，并把它变成商品出售。政府部门则有义务向这些公司提供信息，包括工商注册、税收和统计资料以及法院的判决等。

行政公开化原则对于信用制度的建立非常重要。因为无论个人信用报告还是企业评级都要从政府和社会机构获取信息，否则就会成为无米之炊。大量公开的政务信息，为信用服务公司收集与信用有关的政务信息提供了重要来源。

美国标准成了世界标准

从上面的介绍我们看到，在美国，消费信贷的零星出现、信用贷款的普及、征信机构的大量产生、信用法规的密集颁布最终到信用制度的形成是一步步完成的，前后用了一百多年的时间。这看起来似乎很漫长，可是以美国短暂的建国历史计算，这个速度则相当惊人。

信用和借贷是人类社会经济活动的自然现象，无论东西方、无论现代还是古代都一直存在。远的不讲，以中国中部兴起的晋商票号为代表的信贷交易，一百多年前已经流行中国，其交易量有着相当的规模。但是中国的信贷交易并没有普及，普通消费者没有直接受益，放高利贷的行为反而遭到人们的痛恨，征信机构也就没有大量产生，更没有严格的法律规范信用交易行为，因此，在现代社会管理方面，我们目前要向发达国家学习的地方仍然很多。

其他西方国家也有类似的问题，程度有所不同。比如征信机构最早出现在英国，美国也是步其后尘，只是英国人的个人信用报告公司始终没有世界级的，最后只好购买一家美国公司来撑门面。至于行政公开的法律，自美国1946年的《联邦行政程序法》颁布很多年以后，

西方一些大国，如意大利于 1955 年、德国于 1976 年、法国于 1978 年、日本于 1993 年，才颁布了类似的法律。其实在美国人之前，奥地利于 1925 年，西班牙甚至在 1889 年就有《行政程序法》，但是它们的影响力都没有美国的大。

所以说美国人无论在信用制度的实践还是在信用制度的理论上都走在世界的前面。因此美国才有世界级的征信公司，世界级的评级公司，世界级的法典。时至今日，消费者的信用报告在美国成了比中国人的人事档案还重要、生活中不可或缺的东西。

今天的美国，不分州、不分市，一个消费者假如在西部有欠账的记录，到了东部一样会受到惩罚，征信机构系统的联网程度甚至超过了行政机构。因为美国各州有各州立法，一个驾车者在一个州违章，到了另一个州就可能不被查处，因为每个州法律是不同的，执行情况也不一样，它们之间在过去相当长的时间内互不联网。但是美国信用报告公司的系统是相当发达的，比地方政府还发达。至于企业征信，美国人的影响力则遍及世界。

在企业征信方面，美国的邓白氏公司（Dun & Bradstreet）是全世界最大、历史最久的企业征信公司，有自己的信息库，储存了全球 5700 万家企业的信息，在许多国家和地区设立了办事处。在企业资信评级方面，美国则有穆迪公司（Moody）、标准—普尔公司（Standard and Poor's）、菲奇公司（Fitch）和达夫公司（Duff & Phelps）。它们尽管都从事信用信息的采集，但是也都有自己的核心业务。比如，美国环联公司以个人信用报告为主，邓白氏公司以企业资信调查为主，穆迪公司以评级为主，美国还有的公司专门追账讨债。由于计算机的应用和互联网的普及，这个行业的企业数量在减少，规模却在壮大，形成了一定程度的垄断。

其中穆迪和标准—普尔都是实力雄厚、在国际上声誉卓著的公司，其他国家没有类似的机构能和它们抗衡。它们为上市或非上市公司企业债务、市政债务以及外国的主权债务无偿评级，再将分析评级

报告卖给投资者的作业方式为全世界希望融资的国家所接受。它们征信和评级报告的影响力大得惊人，以至于到了今天，证券发行机构争相请它们来评级，否则就会担心自己的债券发行不出去。

企业信用评级与个人信用评分有相同之处，指运用统计的方法拟定评等或评分的标准，再将客户的各项主要信用属性予以数量化，最后按评等或得分的高低判断客户信用品质的优劣。银行和其他金融机构可据此种评级作为对客户授信的基准，实施差别利率，同时也可加强银行管理单位监督授信业务。这意味着，债务发行机构如果评级低，它融资的成本会大为增加，甚至有可能融不到资。就如同个人信用报告评分低，应付贷款利息就高，甚至可能借不到钱一样。

企业评级、机构评级或国家主权债评级比个人信用评分更为严格，耗时更长，动用的人力物力更多，其报告卖出时当然价格不菲，与个人信用报告不能同日而语。

20 世纪 70 年代开始，评级报告销售市场发生了变化，债务发行机构开始踊跃购买自己的评级报告。所以像穆迪和标准—普尔这些公司开始把注意力从投资人身上转向被评级的企业和机构身上。它们从市场、被评级企业和机构中免费地获取信息，按其固有的标准对资料进行整理和分析，再将评级报告卖给被评级者自己。从流程图上看，它们也是遵循信息进来时免费，报告出去时有偿的原则，就如同个人征信公司把个人信用报告卖给消费者本人一样。个人信用报告已经成了全美流行的商品，企业信用评级报告也成了全球流行的企业商品。

本章开头提到了美国信用制度的力量，这种力量来自美国人的移民传统，来自美国人对自由市场经济的固执追求，来自美国人的创新精神，同时它也来自美国人依法治国理念，立法是这个制度建立的最重要的催化剂。美国的信用历史促成了信用法律环境的形成，法律环境的形成又反过来极大地促进了信用经济的发展。这样的结果必然是，美国的征信机构成了全球性的机构，美国人出具的报告是国际通行证，美国的标准也就成了国际标准。

注释

① 罗伯特·科尔，朗·米什勒 著．消费者与商业信用管理．北京：中国人民大学出版社．2004 年．第 177 页。

② 1830 年英国的伦敦出现了第一家征信公司，应该是最早的，参见 www.ciiic.com.cn/xinyong.htm 中《英国个人信用体系建设及应用情况》一文。另一种说法是世界上最早的征信机构是 1801 年在英国布鲁克林成立的征信局，参见夏业良、海闻合写的《个人与企业信用体系的建立和发展》一文，载于《世界银行国内客座研究项目报告》NO. C2002002，2001 年 12 月 25 日。

③ 约翰·S. 戈登 著，祁斌译．伟大的博弈．北京：中信出版社．2005 年．第 170 页。

④ 同③，第 269 页。

⑤ 见吕路所写的《美国个人信用制度的历史简介》一文，2002 年 6 月 8 日载于深圳市个人征信中心网站 (www.ssrc.com.cn)。

⑥ 同①，第 177 页。

⑦ 几点说明如下：关于美国信用管理法律的数量，国内学者流行的说法是 16 个，实际不只这些，本文列出 19 个；其次，对美国信用管理法律的内容也有不同说法，比如罗伯特·科尔和朗·米什勒所著的《消费者与商业信用管理》中，没有《信用修复机构法》、《格雷姆—里奇—比利雷法》两部法律，可能因为著作出版在前（1998 年）而法令颁布在后的缘故。比如《格雷姆—里奇—比利雷法》是在 1999 年颁布的。而国内学者的一些研究文章中（包括赴美国考察的学者和政府官员的考察报告和世界银行的研究项目）基本上没有提及 1982 年 10 月生效的《债务回收法》。本文为了统一体例，以法律生效的年代为次序先后排列，在叙述顺序上大致以罗伯特·科尔和朗·米什勒的著作为主，并参考了《几个主要发达国家的管理经验》一文（中国工程建设信用网 (www.cein.gov.cn)，此文章无作者署名）。由于资料来源的缘故，体例还是有一些差别，这 19 个法律的生效日期有的是指美国总统签字生效，有的是指国会通过，还有个别的因为没有查到资料而没有标注日期。对每部法律的介绍主要参考了罗伯特·科尔和朗·米什勒所著的《消费者与商业信用管理》；《世界经济》2000 年第 4 期林钧跃撰写的《美国信用管理的相关法律体系》一文；发表于

《中国经济时报》的《美国信用信息共享机制给我们的启示》一文；2004年6月7日的《北京工商大学学报》，等等。

⑧ 赛西尔·邦德著. 信用管理手册. 北京: 中国人民大学出版社. 2004年. 第249页。

⑨ 罗伯特·科尔, 朗·米什勒著. 消费者与商业信用管理. 北京: 中国人民大学出版社. 2004年. 第124页。

⑩ 在《不同社会信用体系的国际比较》一文中(载于2004年8月13日的陕西信用网(www.sxcredit.gov.cn)介绍与此处有所不同, 该文指出, 依据《公平信用报告法》, 征信机构只能根据以下目的提供信用报告:

1. 具有管辖权的法院签发的命令或者联邦大陪审团的传票;
2. 消费者本人的书面要求;
3. 相关方意欲对消费者个人授信、复查及收取应收账款或进行信用交易;
4. 用人单位用于审查个人工作申请;
5. 用于机构考察个人的财务状况, 决定是否同意个人的牌照申请或给予个人其他利益;
6. 潜在投资者或保险人评估个人的信用状况和预付风险;
7. 金融机构用于评价个人的信用风险;
8. 由消费者本人发起的其他合法交易活动, 比如房屋租赁申请等;
9. 各州或者地方的儿童抚养执行机构的负责人用以考察个人支付抚养费费用的能力;
10. 各州的计划部门用于制定或作出儿童抚养裁定;
11. 联邦调查局对外反情报调查活动必须使用的个人信用信息。

⑪同⑨, 187页。

⑫同⑩。

⑬这12种情况具体为: 机关内部使用, 符合《信息自由法》规定的公开内容, 个人记录使用的目的与制作信用产品的目的没有冲突的常规使用, 人口普查, 统计研究, 国家档案, 执法需要, 紧急情况, 向国会及委员会提供, 总审计长及其授权代表在履行职务时的需要, 执行法院的命令, 向消费者信用服务机构公开。

⑭参见陈文玲撰写的《美国信用体系的几个特点》一文, 发表于2004年1

月7日的《经济研究参考》。

⑮这9类信息具体为：(1) 国防和外交领域的信息，此类信息要符合两个条件，第一是根据总统行政命令规定的标准，特别授权予以保密的文件。第二是根据总统行政命令已经被定密的文件。(2) 纯属行政机关内部人事规则和惯例的文件。(3) 其他法律明文规定可以免除公开的文件，只有在两种情况下，才能适用这类免除公开的规定，一是法律规定文件对公众保密的方式非常严格，没有授予行政机关任何自由裁量权；二是对应予以保密的文件规定了特别的标准，或列举了应予以保密的特定种类。(4) 贸易秘密、从个人以及特权机构或保密机构获得的商业或金融信息。(5) 行政机关内部或行政机关之间的备忘录或往来函件。(6) 公开后可能明显地侵犯个人隐私权的人事的、医疗的以及类似的档案。(7) 执行法律的记录和信息，在妨碍执法程序、剥夺公正审判或公平裁决的权利、不正当地侵犯个人的隐私权、泄露秘密的信息来源和秘密的信息等六种情况可以免于公开。(8) 关于金融机构的信息，主要指联邦储备系统、联邦国内贷款委员会、联邦储蓄保险机构在金融活动中收集的大量非常敏感的信息。(9) 关于油井地质和地球物理信息。资料来源同⑭。

⑯以1996年财政年度为例，当年综合定密数为5 789 625项，在所有政府秘密中，中央情报局占52%，国防部占44%，国务院占2%，司法部占1%，其他政府部门占1%。资料来源同⑭。

个人信用和个人破产

信用的含义是多重的，既指人品又指能力，既指履约能力又指履约意愿，既涉及人的道德意识又涉及社会责任。由于信用兼有个人属性和公共属性，所以信用错觉的含义也是多重的。

对个人来说，信用错觉指的是人们高估了一个人的承诺和能力，它是个人与个人或个人与机构的关系，影响很小；对企业或机构来说，信用错觉指的是履约能力和履约意愿，是一定社会范围内的事，影响较大；对一个国家来讲，信用错觉兼有个人和企业两者，还会升级到国与国的层面，涉及的范围可能是世界性的，影响非常大。

与财富错觉一样，信用错觉也是人们对客观事物不正确的知觉，是一种主观曲解或主观夸大的行为；与财富错觉不同的是，信用错觉的含义是多重的，一方面指对象多重，另一方面指关系多重。

信用错觉和财富错觉相同之处是这两种错觉都产生于金融领域，都是高估而不是低估、是夸大而不是缩小。出现财富错觉是因为有一定的财富，出现信用错觉是因为有一定的信用。两者不同之处是财富错觉主要指人们高估自己的借贷能力和自己的波动性预期收入，而信用错觉则主要指当事一方给他人带来的错觉，或者被他人高估的错觉。形象化点说，财富错觉更多地指个人对自己的错觉，而信用错觉则更多地指对别人的错觉。

因为财富错觉，人们自己会出现比以前富裕了的感觉，产生过度消费的冲动，并在实际生活中增加了自己的支出。

因为信用错觉，不仅自己，别人也会出现信贷和投资的冲动，并且实际上增加了信用额度、增加了消费信贷、扩大了投资。

正如本书前面章节所提到的，美国给人们的错觉是：美国社会个人征信制度是完善的，社会信用体制是健全的，所以那里没有欺骗行为；美国人对信用的爱护甚于生命，所以美国人都是守信用的；美国企业治理是高度透明并置于市场监督之下的，所以美国企业都是重承诺且按时付款的；美国是世界上最富裕的国家，又有无限的征税能力，所以投资美国总是有较高回报、较高投资收益的。

假如身份资料常常被盗用

随着信用消费在美国的蓬勃发展，20 世纪七八十年代后，与信用相关的法律在美国一个接一个出笼，美国信用体系逐渐完善，信用制度基本确立。尽管如此，即便在今天的美国，身份资料被盗用和利用信用进行欺诈的行为也很多见。事实上，信用资料越是高度集中，越可能被大规模盗用。

在纽约的街头，虽然没有北京大街上到处张贴的办理各种假证件的小广告，可是身份证和信用卡资料被盗用的情况却很多见，在那里连欺诈行为都是高科技的。

据美国隐私权中心估计，美国每年身份资料被盗用的受害人在 50 万~70 万之间。在 2001 年统计的 20 余万件消费者受欺诈投诉案中，身份资料欺诈就占了 42%。至今我们见到的造成巨大影响的失窃案基本上都发生在美国，而不是在欧洲或者世界其他地方。

2005 年 6 月下旬的一天，美国万事达公司公开宣布储存约 4000 万美国信用卡客户信息的电脑系统遭到黑客入侵，信用卡持有者的姓名和银行账号都可能被窃，这次被窃的是素以保密著称的第三方付款

处理器。这次事件引起世界性的恐慌，因为它涉及太多的万事达用户，实际上，全球大部分用户使用的信用卡不是万事达的就是维萨的。这些用户遍及世界各地，他们中间的很多人几乎每天都持卡消费，却在一个月后才看得到账单，其间有太多的时间供行窃者作案。

令人不安的是，没有人知道究竟谁的信用卡被盗窃者用来消费，也没有人知道自己的信用卡将何时被盗刷，每个人都可能在不久的将来遇到麻烦，因此人人自危。

这次事件之前，花旗银行就曾经公开宣布 390 万用户资料丢失。有的公司则披露将近 15 万个客户的姓名地址和社会安全号码丢失。美洲银行甚至丢失过 120 万联邦政府雇员的社会安全号码及其信用卡资料。信息——这种被美国人十分看重的商品失窃的现象越来越频繁。

在信息日益全球化的时代，犯罪集团还会将窃取来的个人信息分解、加工和销售“外包”出去。从美国信息库盗窃来的信用卡资料被放到网上在全球各地拍卖，其网站却在俄罗斯维护，从而加大了被打击的难度。网上黑市也是公开销售，明码实价，既有识别被盗资料真伪的游戏规则，也讲究“信用”。

信用卡被盗用是很普遍的事情，在美国生活，每个人都要严密监视自己的对账单，出了问题赶快找发卡行核对。为此美国的信用卡公司近来又开创了新的业务，向每个信用卡持有者建议为他们提供“付款监督服务”。这个服务一方面在应付款可能被遗忘的情况下提醒持卡人及时付账，另一方面在信用卡消费出现异常消费情况时通知持卡人，免得他的信用卡被持续盗用，让持卡人及时核实，避免更大的损失。持卡人每年只要再多付几十美元，就可以得到这种服务。试想，失窃的阴影要造成人们心理上多大的负担，才使人们心甘情愿地额外付出这种费用啊。

对手头不拮据的持卡人来说，为了保持自己的良好信用，付这几十美元的代价是值得的。信用卡公司正是看出了消费者的这种心理，

才在信用卡风行几十年后的今天推出这种看似安抚持卡人的服务。这种服务既有未雨绸缪的思想，又有亡羊补牢的理念。

其实，亡羊补牢是每个持卡人自己都会做的，当信用卡账单出现并非属于本人的消费即被盗用时，每个人都会立即申诉，以期挽回损失，并使自己的信誉不受到伤害。但是未雨绸缪却不是每个持卡人都会有想法，这也不是美国人的品质，美国人不善于未雨绸缪，他们寅吃卯粮、将未来的钱先行花掉已经成为习惯。所以信用卡公司的这项服务有其纠偏的作用。但是反过来讲，对于那些进取心更强的人来说，有了“付款监督服务”，他们就可以大肆消费而不必担心自己的信用会被降低了。

如果个人的身份资料被盗用，那造成的不仅是现实的经济损失，多年积累起来的信用也跟着损失了，一切还得从头做起。尽管美国已有如此发达的计算机网络、交易系统和监控手段，但是“道高一尺魔高一丈”，身份资料被盗用的现象仍然频频发生，而且范围越来越大，一次黑客的入侵就可能造成百万甚至千万人的信用损失。只是这种损失不是因为个人的主观原因，不以个人的意志为转移，而且个人还是事实上的受害者。

假如破产成了一种生活方式

美国个人信用缺失的最严重问题其实还是个人破产。

过去的不到30年间，美国每年破产申请上升了10倍还多，1978年《破产法》修正案通过时，美国一年个人破产申请案为20万件，1980年增至28万件，增加幅度已经相当可观。到了1996年，美国个人登记的破产案则历史性地突破了100万件的水平，以后连年上涨，1997年为133万件，1999年接近150万件，那时平均100户家庭中就至少有1户申请破产。¹个人破产开始成为家常便饭。

到了2005年，美国破产申请则超过200万人，是1978年的20

倍，恐怕美国一国的破产人数比其余世界七大工业国家加起来的总和还要多。

设在加州的美国金融研究机构 Lundquist 咨询有限公司，于 2006 年 1 月 11 日公布的统计数据显示，2005 年美国各州申请破产的人数均大幅上升，从 2004 年的 1 552 967 人次增加到 2 043 535 人次，增长了 31.6%。² 另外根据美国联邦法院官方的统计，仅 2003 年前 9 个月，美国国内实行个人破产的总人数就达到了 163 万人，较上年同期增长了 7.8%。近几年来，个人破产连年创下历史的最高纪录，就跟美国的贸易赤字一样。

在申请破产的人数上，美国最富有的州之一——加利福尼亚州名列榜首，2005 年共有 164 856 人次，比上一年增加了 35.9%；俄亥俄州位居第二，共有 135 142 人次申请破产，比上一年激增了 51.7%。

相比之下，同样拥有破产法对消费者实施保护的日本，自 1998 年以来，个人破产案件每年也不过 10 多万起，比美国少得多。在西欧发达国家，甚至很少有报道大批个人破产的事件。

个人破产在 2005 年悲剧性地突破 200 万人当然有一定的社会背景，美元利率在那一年中不断调高、汽油和燃油价格上涨、南方飓风的影响以及美国整体房价大幅上扬的中断，都让不擅长储蓄的美国人捉襟见肘。但是造成申请破产人数大幅度上升的主要原因则是因为美国国会在 2005 年 4 月对《破产法》进行了自 1978 年以来的最大一次修订，并规定于 2005 年 10 月 17 日生效。许多人不敷出的消费者像抢购商品一样抢在新的破产法修正案生效前申请破产，以便获得比较好的待遇，使美国 2005 年全年申请破产的人数创下美国有史以来的最高纪录。

所以，就在破产法案截止日 2005 年 10 月 17 日的前几天，每天都有大批美国人趋之若鹜，涌向地方法庭申请破产。根据统计，仅仅在 10 月 17 日前一周，就有 50 多万美国人宣布破产，相当于上一年全年的 1/3。经济健康而又充满活力的美国一周 50 万人破产，听起来真是

让人难以置信。这可是世界第二经济发达国家——日本好几年的总和。具有讽刺意味的是，在这项由美国共和党议员极力推动的修正案正式实施前夕，共和党竞选总部财务长竟然也在此刻宣告个人破产。

Lundquist 咨询公司的数据显示，在 2005 年 9 月份的前两周里，美国日均破产申请数量超过了 9 000 份，比 2004 年的日均数量大约增加了 50%。与此形成对比的是，在 2005 年 10 月 17 日修正案生效后，破产申请数量明显下降，申请人数仅占全年比例的 2%。³

新破产法主要是对原法律第 7 章和第 13 章作了新的规定。第 7 章本来是美国破产申请人最愿意引用的，而第 13 章则严格一些。新的破产法修正案设立了一个衡量债务人偿还能力的标准，规定资产或收入达不到这个标准的债务人，仍然像以前那样，根据《破产法》第 7 章申请破产。《破产法》第 7 章规定，如果得到法官批准，债务人在向法庭交出部分个人资产之后，可以将全部所欠债务一笔勾销。

如果破产申请者全家收入超过其所在州居民的收入平均值而且有能力在 5 年内归还 6000 美元，相当于每月归还 100 美元的话就不能依据破产法第 7 章，而必须依据第 13 章申请破产，并严格遵守法院为他们制订的还债计划，根据这一章规定，申请破产的债务人必须依据一个指定的 5 年偿还计划偿还所欠债务。

修正案还要求申请破产的人必须接受专业人员的信用咨询和债务方面的教育，必须提交信用卡账单明细。这至少让那些蓄意破产的人有所畏惧。在个人破产申请获准并对个人资产进行清算后，破产人余下的债务虽然可以获得豁免，同时也要为此付一定的代价。

豁免后的破产者在以后的 7 年中不能购买 1000 美元以上的汽车，不能出入高档场所消费。他们当然可以工作，但工作全部收入扣除其基本生活消费以外应该全部用于还债，消费者还不能开公司，不能从银行贷款，也不能买房子。

扣除基本生活的费用包括按规定购买食品、服装和医疗保险等，

破了产的债务人仍可以维持过体面生活的必要开支。这个修正案还允许给予现役及退役军人及患有严重疾病的人以特殊照顾。

此次《破产法》修订的内容既涉及个人也涉及到企业。修正案对有关个人申请破产的规定，比原来的更为严格。该法案生效后，原本可以借助破产消除所欠债务的部分债务人，可能不再具备同样的资格。因此，在该修正案生效前，美国个人破产申请数量才会猛增。

一些支持《破产法修正案》的人士表示，新修订的《破产法》将保护那些确实需要帮助的人，并阻止那些试图进行欺诈的人；从而使得美国的金融体系变得更稳定和公平。而反对者则认为，此案对低收入阶层、单身母亲、少数民族和老年人特别不利，对那些已经失业或面临不断上涨的医疗费用的人来说，如同撤掉了一张安全网。

这部新法案经过漫长的社会讨论和国会的激烈辩论，在 2005 年 3 月 10 日，美国参议院通过了这个被称之为《滥用个人破产法》的修正案。最终，该法案在众议院是以 302 票对 126 票获得通过的。从票数上看，它的赞同者远多于反对者。就是说，大部分美国的法律制定者承认原来的《破产法》有重大缺欠和漏洞，太容易被人滥用，因此有必要事隔多年后进行一次重大改革。

经过多年的游说，包括摩根大通在内的美国银行和信用卡机构这次终于如愿以偿。

这次改革加强了债务人的责任，使有能力还钱的破产申请人将债务一笔购销的企图更难以实现。因为随着破产案年复一年的增加，美国金融机构坏账的总金额也日益庞大。统计显示，申请破产者平均免掉了相当于其收入 1.6 倍的债务，坏账总额的积累每年都达到 300 亿美元以上，这相当于许多非洲国家一年的国民生产总值。如果以美国有一亿个家庭计算的话，每个家庭都要为此付出 300 美元，公共财富遭到了巨大浪费。

更让人担心的是，许多人将申请破产当做一种生活的方式，他们在有能力控制支出的时候却尽情享乐，在形势失去控制后又不肯紧缩

开支，提交破产申请之前到处申请信用卡大肆消费，甚至有目的地破产，恶意逃避对信用卡公司和银行的债务。而美国破产法庭长期以来不分青红皂白，对申请破产的债务人一律持同情的处理态度也助长了美国人破产风气的蔓延。

如果通过向别人借钱，享受高于自己收入所能提供的生活条件，欠债后可以获得执法当局的同情，又不会遭到贷款人威胁，人们大多会乐于此道。

过度信贷导致破产

英国一家咨询中心的专家黑莱特说：“赊购就像酗酒和赌博一样使人上瘾。”沉溺于信用卡消费的人会发现他们完全不能自拔，尽管债台高筑，但还是会陷入不用付现钱就能获得消费的快感之中。

赊购其实就是分期付款，买者支付一部分货款就可以将商品搬回家，余额分期支付。如果只是沉溺于赊购，事情还不至于那样严重。因为赊购的期限是有限的，在信用卡发达的国家赊购都是正常现象。以信用卡消费也是一种赊购，只是贷款人不是商家而是信用卡公司而已。

美国人的问题是赊购现象非常频繁。商家为了尽快卖出产品扩大市场份额，鼓励消费者分期而不是全款购买。信用卡公司为了多发出卡、扩大持卡人的市场份额，又鼓励消费者用卡而非用现金来赊购，还鼓励消费者分期还款，并将最低还款额明白地写在对账单上，那常常连应还款的10%都不到。而许多美国消费者真的按信用卡公司怂恿的方式还款。

于是，消费者实际进行的是双重赊购，背负的是双重债务，付出的将是双重利息。就是说他既要付商家分期付款的利息，又要付信用卡的利息。通常，赊购商品的应付商家利息往往高于银行存款利息好多倍，至于信用卡赊账利息则全部是高利贷式的固定利息。换句话

说，这些消费者买回家的只是一种“痛快”，一种消费的快感，就像喝酒和赌博带来的快感一样。他们其实比全额付款的人可能多花了至少 $1/3$ 的价钱，却觉得很值得。

据消费者权益促进会的调查显示，⁴ 美国主要发卡行的循环利率在 2004 年已经高达 21.91%，到 2005 年下半年上升至 24.23%，一些规模小、二线的发卡行的利率甚至超过了 30%，而主要发卡行也在朝这个方向迈进。

30% 的循环利率，意味着刷卡 100 美元，一个月后要还款 130 美元。这是一种不折不扣的高利贷！由于信用卡坏账使得发卡行的经营成本大增，后者只好不断提高每个项目的收费，并提高循环利率，以增加营收。

作为消费者信用交易的手段，信用卡破产已经成为消费者破产的中心问题。在信用消费市场急剧膨胀中授信人和发卡行的竞争越来越激烈。为了争抢市场，发卡行从严格限制到无差别地提供消费者信用卡、重复发行信用卡，使消费者的支付能力出现了严重的透支。美国个人破产急剧增加的一个重要原因就是发卡行过度地发卡，并用高利息和高手续费卡住了信用卡持有者的脖子。

而且，这都是在美国人低于 1% 的储蓄率的条件下恶化的。据 CardWeb.com 的资料，2004 年美国人支付的信用卡费用超过 240 亿美元，比 2003 年增加了 18%，而其中一半以上即 150 亿美元是罚款，2005 年的罚款金额则达到 160 亿美元的空前水平。

美国人宁愿付出 30% 的利息而维持低于 1% 的储蓄率，这是一种多么超前的消费观念！仔细想一下，如果一个人储蓄很少却消费很高，那他经年累月的信贷消费还能持续么？而对于一个国家来说，如果广大居民都是以高利贷式的利息借款消费，又几乎不储蓄，还不了贷款就求助于破产保护的话，那这个国家还能有多久的可持续经济增长呢？

可以说，除了法律制定得过于宽容外，零售商业普遍的分期付款

和金融业盛行的消费信贷是美国人破产的另一个重要原因。法律的宽容使得人们对于破产保护有恃无恐；信贷的滥发使得人们习惯了超前消费的生活方式。前者有法律制定者的责任，后者则是金融机构的问题。这两大因素形成的整体社会环境，再加上美国人善用信贷的天性，物极必反，使个人破产成了美国经济发展的重大隐患。

这个隐患成了美国金融系统的定时炸弹，隔一段时间就要爆掉一些，为贷款机构形成一些坏账。最先身受其害的就是不遗余力发行信用卡的公司。一些调查表明，当美国人不敷出的消费者发现自己无力支付个人贷款时，首先考虑到的就是违约信用贷款而不是违约抵押贷款。

消费者一般不敢不缴住房抵押贷款，因为房子一旦被查封就无处可住了。但是对于信用贷款的态度，他们就较为强硬，对一封封的信用卡催账单置之不理。

还如本书前文所述，高昂的利率使得信用贷款成为了优先违约对象。换句话说，美国消费者一旦出现付款困难，他们会首先考虑放弃信用，因为对个人生活来说这是成本最低的。可见，一些美国人爱护自己的信用历史是有前提的。

征信制度最完善国家的消费者疯狂购物后，最先抛弃的竟是自己的信用，这不能不说是美国信用社会本身的一个巨大讽刺！

债务免责指的什么

理论上讲，适度负债消费有利于刺激经济增长，适度的破产也属于正常现象。美国人拥有一定的社会保障体系和健全的个人信用体系，所以他们大肆负债而很少有后顾之忧。只是这种情况是不会永远进行下去的，即使再强大的国家，浪费式消费主义的盛行必将过早消耗掉其继续发展的资本。

自从美国作为一个新兴国家诞生以后，人们就对那些穷困潦倒的

新移民和陷入困境的债务人一向宽容有加，力图免除债务使他们重塑自我，重整旗鼓再投入生产活动。对于一个新开发的大陆，从制度上免除债务的优点在于给那些敢于冒险却运气不好导致失败的人一个东山再起的机会，这是一个靠革新和创新精神发迹的国家的特征，在美国成为世界上最富裕的国家以后依然保持了这个传统。

只是，美国社会现在变成了一个成熟的社会，地理大开发时的众多机会早已荡然无存，人们追求安逸远大于追求冒险，斗志也大不如以前了。成熟的社会意味着商品和资金的充足，在这样的条件下，人们更多的是以消费者的姿态而非拓荒者的姿态出现在社会上，他们不是贷款投资而是贷款消费。如果说投资失败导致破产还能引起人们的同情的话，消费过度导致破产只能使人唾弃。

债务纠纷自古以来就是平民阶层与富人阶层暴力冲突的根源。在马克思主义经济学思想中，这种纠纷被演绎成阶级之间的斗争。在法制社会出现以前，债务冲突往往是血腥的，非人道的。

由于借物换物、欠债还钱是古今中外都流行的理念，赖账就得受到惩罚。在西方的古代社会和中国近代社会都不同程度地实施了债务奴隶制度、债务人审判和债务人监禁的制度，也有债权人扣押债务人的妻子抵债的例子。中国近代戏剧史上那个著名的白毛女的故事就是一个很经典的案例。债务人杨白劳到期还不了钱，被逼得只好将女儿卖给黄世仁抵债。

当然古代社会债务也有许多被免去的例子。那时的债务免责被认为是一种对诚实债务人的恩典，是单方面的宽恕，是一种个人行为，并不具备普遍意义。人类开始进入法制社会后，英美破产法在制定的早期就采纳了让运气不好但本质上诚实可靠的债务人从债务的压力下获得免责的理念，体现的是社会宽容，也是和自由经济强调人的尊严相符的。在这种理念下，别说是欠债不还的人，即使是凶残的杀人者，法律也应该承认其人格的尊严。

几经修订的美国的《破产法》反映的也是这样的思想。美国的

《破产法》不仅在细节上而且在观念上都比较独特，这其中很重要的就是破产免责的理念，它试图解决信用经济病源，成为自由市场经济的一个减压阀。所以破产免责的规定大胆地将免责成本和利益的决定交给了债务人，而不是债权人。

换句话说，破产免责的规定允许债务人深思熟虑、分析利弊后，选择他合适的时间和合适的条件宣布破产，从而解除自己的各种债务。这样做的正面意义在于避免了借贷双方的武力冲突，而将社会中借贷双方的压力合法释放，以至于黑社会行为都失去了介入的土壤。

法律从各种角度对新时代的“负翁”形成了层层保护。在美国，与大幅度修改的《破产法》同期，1978年3月生效的《公平债务催收作业法》对债权人、讨债公司向债务人催讨欠债就有诸多的限制。早上8点前、晚上9点后打电话到债务人家里是不允许的，对债务人言谈话语中稍显不恭就可能被控告“遭遇恐吓”。如果债务人委托律师处理，那债权人就不能再与其直接接触，而只能自己也请律师陪着债务人打官司了。

由于受到法律的全面保护，有恃无恐的债务人在法庭上还常常获得法官的同情。免除债务变得那么容易，也使得相当一部分美国人对破产处之坦然，不会像日本人那样做出极端自责的行为。

据日本官方的统计，20世纪80年代因破产而自杀的人每年有1300人，离家出走的是这个数字的将近10倍，每年有12000人左右，在这个武士道遗风尚存的文化里，没钱还债是失败的象征，人们会为此感到羞耻，无颜见江东父老，所以会选择离开人世或离开家乡。

美国破产的申请者却很容易得到免责，他们破产后仍然过正常人的生活，并未因此受到歧视。实际上除了受到法庭一段时期的监督和银行一段时期的拒绝贷款以外，他们过得和其他人一样。而且在破产之前，许多债务人用别人的钱充分消费、享受了比其他人更丰富的人生。所以他们没有日本式的羞愧，也根本不会考虑自杀。

债务轻易被豁免是美国这个移民国家的一个奇特现象，破产反映

的背景既是经济领域的也是文化范畴的。

但是，辩证地说，任何事物都有一定的度，超过了限度就可能适得其反。法律越人道，滥用的可能就越大。美国人的破产还有许多是蓄意的，就像利用信用卡蓄意透支一样。有的破产是债务人逐渐失去自我控制，有的却是处心积虑的。无论怎样，破产都是对承诺的背叛，是对自己信用的放弃，也是对协议的撕毁。

连美国总统布什都表示要阻止那些试图进行欺诈的人，使金融体系变得更加稳定。而用2005年时任美国众议院法制委员会主席詹姆斯的话讲，《破产法》的修正案可以减少欺诈、投机或滥用破产程序来重建责任与道德。这就是说，在信用制度领先全球的美国，在法律保护伞下的个人破产的骗局如此之多，以至于这个社会的道德基础都受到了重创。所以要重新修改法律，重新制定规则，以使美国赖以维系的金融体系能够继续进行下去。

注释

① 参见王忻撰写的《在美国，干啥都要查信用》一文，发表于2003年10月26日的《环球时报》。

② 资料来自2006年1月11日的多维社、北美中文网（www.westica.com）。

③ 同②。

④ 见《世界日报》，2005年8月12日。

国家信用和企业破产

在许多人的眼里，美国企业治理是高度透明并置于市场监督之下的，所以美国企业都是守信用、重承诺且按时付款的。从许多方面看，这是事实。但是，个人欠钱不还的习惯势必影响到企业，破产免责的规定过于宽松也会导致法律的滥用。如果说美国人个人破产对其国际贸易伙伴似乎没有多大直接影响的话，那么企业破产及其波及美国经济而产生的问题都会使世界为之振荡。对于和美国贸易过于紧密的国家来说，忽视美国信用错觉的后果将是灾难性的。

企业破产和诈骗

有观点认为，正是由于有个人破产，才有企业破产，企业破产不过是个人的放大和延伸，这是有道理的。至少在美国所有破产案件中，个人破产案例占了绝大部分，曾经一度高达 95%，从表面上看企业破产被个人破产的案件淹没了。值得注意的是，尽管只占 5%，美国企业破产的影响却是世界性的，与之贸易的各国伙伴和全球的重要投资人都可能受到牵连。中国人已经开始有深切的感受了。

按美国法律规定，在申请破产保护时，美国企业必须向法院提交一份债权人的名单。因此从受理破产的法院的公开信息中，就可以看

出玄机。美国一家律师事务所合伙人张律师披露，其事务所专业律师在阅读美国西海岸破产法院的每日简报时，发现越来越多的中国出口企业出现在债权人的名单上。¹ 在这些待审理的案子里，有的美国进口商借口中国产品质量上的问题推迟付款，有的在交易的初期准时付款，获得中国出口企业一定信任后便开始拖欠货款，并找各种理由直到积累成一定金额后申请破产或者溜之大吉。

国内媒体披露过，中国家电巨头长虹公司被其长期的进口商美国阿佩克斯公司骗取 4.8 亿美元货款也是一个例子。中国出口换回的外汇是靠着低廉的劳动力支付和薄利多销策略完成的，4.8 亿美元的贸易损失是一个巨大的数字，做过贸易的人明白那得靠多少次的出口交易才能积累起来。

如果说中美之间的贸易额大，所以被骗的机遇也大的话，那么中国对日本以及欧洲国家的贸易额也相当大，却从来没有听说中国企业在这些国家被骗取这么大幅度的货款的。为什么征信机构在全世界被人称道、信用法律比任何国家都健全的美国却有这么大的贸易陷阱呢？反过来讲，以中国不健全的法律体系和几乎空白的企业信用制度，哪家国内企业又能骗取美国人这么大幅度呢？

贸易诈骗是一个全球性的问题。根据中国商务部研究院的梅新育博士的研究，² 每年外贸诈骗给中国企业造成的损失至少有数十亿美元。随着中国产品在国际上的市场份额越来越大，遭受诈骗的损失也越来越多。其中来自非洲等发展中国家的骗局次数多，来自发达国家的骗局额度大，美国公司连骗局都是“大手笔”。

2005 年江苏的多家纺织品企业被同一家美国公司诈骗金额将近千万美元，美国骗子自称是沃尔玛超市的长期供应商，在上海的五星级酒店单独包一层房间以显示实力，每天花费 10 万元以上，以便使受骗企业对其实力深信不疑。但是他们一旦得手，得到中国企业从万里之外海运过来的货物后，就杳无音信了。

诈骗在任何国家都属于刑事犯罪，但是需要足够的证据，而且在

异国起诉花费的成本相当大。越富裕的国家律师费越高，越富裕的国家打官司的成本越大。在美国，90%以上的类似案件未进入审判程序就达成和解了，因为对外国出口商来说，花巨额律师费与美国已申请破产的企业打一场蚀本的官司是不值得的。

美国《破产法》规定破产申请人偿还所欠债务时，首先偿还被抵押过的债务，抵押债权人有权优先受偿权。被用于抵押的财产只有在偿还了抵押债权人的债务之后，才能被用来偿还未经抵押的债务。美国法律又规定，如果被抵押的动产或不动产不足以偿还抵押债权人的债务，其不足以偿还的部分，就被认为是未经抵押的债权。这部分债权就得和一般债权人一样按比例偿还。在所有未经抵押的债权中，欠政府的款项、工资等又优先于其他未经抵押债权的偿还顺位。

外国出口商的贸易贷款基本上都是没有抵押物的，所以一旦美国进口企业申请破产保护，那钱就基本收不回来了。即使后者还有可以赔偿的货物或财产，也轮不到外国出口商。

假如出口商气愤之余，威胁美国公司，如果几天内不付款就将其造假的事情捅出去的话，反而会被美国诈骗公司反咬一口，被指控犯讹诈罪。

骗子公司看重的也是这一点，所以它们有恃无恐。

对于远在太平洋另一端的中国企业说来，要分辨美国的进口商是否是骗子公司很难，对美国法院来说这也同样不容易。因为那些一开始就成心欺诈的公司会精心制造骗局，把自己伪造成债务过多无法付款，不得已而为之。法院因此很难定诈骗罪，只能让它们以破产的名义逍遥法外。

至于另一些正经的进口商，经营不好导致债务危机要求破产的话，法院则认为这是它们的权利，法律允许它们这样做。许多美国企业，包括世界著名的美国航空公司，都申请过破产保护以便摆脱掉压在身上的巨额债务，之后又继续经营下去。但是那些供货的债权人就成了无辜的牺牲品。

在美国，任何企业，无论批发商还是零售商都可以申请破产、接受检查、提交一些毫无成功希望而言的重组计划，然后就等着被宣布成为破产人并且获得法院判决的债务解除。这一系列程序对某些美国人和企业来说太常见、太微不足道了，他们甚至把这一程序当成是一条解除他们法定偿债义务的捷径。破产是那么的频繁，以至于美国联邦政府不允许各个州制定与联邦政府颁布的法律相冲突的任何有关法律，而将企业破产的管辖权划归联邦政府，由联邦政府自己制定的法律控制。在企业申请破产这一领域内，联邦政府颁布的法律具有最高的法律效力。

被称之为工商管理经典的《信用管理手册》的作者赛西尔·邦德在其著作中写道：“在美国，有人滥用破产程序，他们把破产作为企业经营计划中不可缺少的一部分。这些可能并不会写进他们的经营计划，但它是那些人思想中的关键要素，那些人通常的做法是建立一个企业，在相对较短的一段时期内尽可能多地从供货商那里获得最大数量的货物或者贷款，以低于其他地区企业的价格出售产品而只支付货款的一部分，却向供货商继续要比已经出售的货物价值更多的新货物。他们过着奢侈的生活，或者为了能在以后的奢侈生活中狂欢作乐而隐匿资金，最终把企业带入所有应付账款都拖欠而无法支付的境地。”³

这就是说，当有一些企业将破产当做一种战略退却、重新开始的起点时，另一些企业则将破产当做战略的全部，骗取货物却不受刑责。这时的债权人可能根本得不到任何偿还。

为此，赛西尔·邦德感叹道：“今天不合理的贷款在将来要么将成为一个奇迹般的成功案例，要么将会使你成为一个破产人。”⁴

“最具创新精神”的骗局

众所周知，美国有世界上最透明和监管最成熟的资本市场，但这

并不意味着欺诈行为在上市公司中得以排除。相反，越大的公司欺诈行为就越隐蔽，越能逃避监管，对投资人的破坏也就越大。

著名的安然公司曾经是全世界最大的能源生产者和交易商，长时期掌控着美国 20% 的天然气和电力交易，而它的股票一直是华尔街分析师强力推荐的。安然还连续四年荣获“美国最具创新精神企业”称号。但是它在走向破产时，股票的价格从历史上最高的 90 多美元跌到了不到 10 美分，使广大的投资者遭受严重的损失，连其雇员的退休金都被管理层给挪用了，那些长期在安然工作年纪已经很大的员工，晚年的生活顿时没有了着落。

安然的“最具创新精神”被用来创立了 3000 家具有特殊目的实体，也就是实施特殊欺诈行为的小公司，利用它们与安然公司自己进行对冲或出售回购等关联交易，使其公司账面上莫须有的业务量始终维持在一定规模上。实际上，由于这些小公司的创立，安然想要其业务量看起来达到什么规模就能达到什么规模。

这种叫特殊目的实体的小公司在法律上符合美国公司法，假如成立这样的公司真是做一些实际的交易的话。但是如果成立这样的公司只为了与总公司通过虚假交易“制造”营业额、捏造利润，又长时间不被发觉，那么这就会使人们不由得怀疑美国社会监管能力的有效性了。实际上，安然通过这类方法，不仅长期蒙骗了美国资本市场上的分析师、投资者、媒体、监管机构，甚至还包括其自己的雇员。

这样的超级骗局并不是小型非上市公司所能做到的，因为它需要大量的律师来钻法律的漏洞，大量的会计师来钻联邦和州政府税收的漏洞，还要摆出自身强大的样子，居高临下地俯视投资者，直到轰然倒地。

美国的经济学家保罗·克鲁格曼 2002 年在《纽约时报》发表了题为《一个腐朽的制度》的文章。他指出，安然公司的崩溃不只是一个公司垮台的问题，它是一个制度的腐朽，包括现代会计制度、独立审计师制度、证券和金融市场制度，以及禁止内部关联交易的规定。

安然事件表明，这一制度已经腐朽了。⁵

在另一家著名的上市企业——世界通讯公司的丑闻案里，那个事发后非常有名的首席财务执行官苏利文在出事的最后几年甚至直接向属下发出指示，修改财务报表，以迎合华尔街财务分析师的预期，和以前向市场提供的赢利预期一致。这是直截了当地制造赢利的手段，他甚至不需要费力气像安然公司那样成立几千家有特殊目的实体公司，而是赤裸裸地造假。华尔街对其有什么样的盈利预期，他就编出什么样的报表。在各个下属会计部门向他索要修改会计报表的原始凭证时，他的回应往往是这些指令来自高层和他本人的意愿。于是那些经验丰富又有专业修养的中层财务人员虽然知道这个指令违背了公认的会计准则，触犯了法律，但为了保持自己的职位，他们还是一起参与了造假。

在垮掉前的最后两年，世界通讯公司向对外公布财务报告的每股盈利都是参照华尔街金融分析师的预期编制的，以便给市场上的投资者一个经营状况良好、财务稳定的持之以恒的信用错觉。

美国证券监督委员会前主席亚瑟·李维特（Arthur Levitt）在这些世纪大案爆发前几年的1999年一次讲演中说：“我们看到的是功能失调的关系——分析师（指金融和证券的分析师）‘确切地’估计公司的盈利，而又严重依赖公司的‘点拨’，公司报告则迎合这个估计一致的盈利预期。”⁶他这话的意思是讲，在上市公司的误导或者是诱导下，资本市场上的证券分析师们与上市企业管理者妥协，进而与他们相互勾结，认可后者提供的信息，分析师甚至与企业串通一气，向金融市场发出虚假的投资信号。

2000年春天纽约股市崩溃和以后长时期的低迷，使这些本来还可以继续的骗局——曝光。否则的话，人们可能仍然认为美国资本市场的机制是完美无缺的。

美国经济发展到了今天，过度膨胀的金融资本几乎成了社会发展的唯一激励方式，也支配了社会再生产的其他环节，使得生产、消

费、流通与分配之间失去了合理的制衡。上市企业经营者们最重要的考量不是企业的长期发展，而是保持股价不断地上涨，让投资者满意。做不到这一点的话，上市公司就有编造虚假经营业绩、蒙混市场的冲动。

在自由经济下，追求企业利润与个人利益的最大化被认为是生产力发展的原动力，利益驱动成为资本市场所有参与者的力量来源。但是美国资本市场发展到现在，企业和个人利益最大化这个目标被简单地诠释为股价的上涨。而美国企业资金又是主要靠公开发行股票而不是靠通过银行借贷募集的。公司一旦上市后，投资者不断买进卖出股票，股东既小又分散，还不断流动和变化着。小股东们当然并不在意公司长远的经营目标，他们只从股价的高低和现金流量来判断企业的好坏，以便做出是否投资的决定。安然公司和世界通讯公司都是靠凭空捏造的现金流粉饰财务报表，进而维持股价高位的。

尽管美国有几十年监管资本市场的经验，它的资本市场已被世人认为是全球最完善和最安全的，但是具有美国特色的股票文化仍然遇到了前所未有的危机。

这种迎合华尔街分析师盈利预期的现象，在美国学术界激烈的讨论中被形象地描绘成“到底是狗摇尾巴还是尾巴摇狗”？也就是说究竟是由上市公司独立制定和实施经营战略，再由华尔街的财务分析师通过行业分析对这些经营状况进行评估，从而形成赢利预期的报告，还是由上市公司根据华尔街的赢利预期来制定和实施经营战略。’前者是上市企业应该遵循的正常行为方式，后者就真是“尾巴摇狗”了。

美国资本市场“尾巴摇狗”的现象在20世纪90年代后期，随着纽约股市奇迹般地攀升，问题已经相当严重。世界通讯公司只是例子之一，只是因为它太大了，在强盛时给投资人带来的利润大，在垮台时给投资人带来的损失大，所以才这么著名。

如果市场上的小投资人是盲目的，那董事会呢？世界通讯公司事

发之后，人们发现从1999年至2002年中期，这家公司董事会的所有决议都是一致通过的，从没有出现过董事对公司财务情况提出不同意见。也就是说，所有董事都被蒙蔽了，或者说所有董事都根本没有履行其监督的职责。

企业真正的权力其实掌握在经营者手里，对他们的激励制度根据美国公司治理的原则就是通过发放股票期权，使他们的利益与股票的价格高低直接挂钩，股票上涨他们执行期权就会牟取暴利，股票下跌他们的收入就会缩水。所以在这种激励制度下，从大小股东到董事会、到经营者也就都不约而同地将股价上涨视为自己的直接利益和终极目标。

由于利益相关的原因，市场另一层次的监督者——会计师和审计师在这个大环境下也和企业坐到了一个板凳上。在安然事件中充分曝光的安达信公司既代表投资者审计安然的财务情况，又为其做咨询服务为自己牟利，而这两者本来是相互冲突的业务，不应该由一家机构单独从事。

这样，安达信为安然提供咨询服务从而把后者当成雇主，而审计自己的雇主就像给自己领导打分一样，其公信力可想而知。更严重的是在安然事件曝光后，安达信为了保全自己，甚至采取了极端的手段销毁审计文件底稿，以掩盖自己的罪行，完全背弃了作为监督者的职业道德。

董事会玩忽职守，市场分析师与企业同流合污，审计师再文过饰非，评级机构和征信机构又是在这个基础上发布的信用报告，上市公司的信用也就可想而知了。

如果分析师的报告和审计报告建立在虚构和造假的基础上，就如同考试题本身是错的，人们还能指望有正确的答案吗？

睁大眼睛盯住美元

由于信用既指履约能力又指履约意愿，既涉及人的道德意识又涉及社会责任，那么面对如此众多的个人和企业破产，能说美国人没有履约能力吗？美国是世界上最富有的国家，美国人是世界上最富有的消费者，说他们没钱还贷恐怕没有多少人会相信。但是一些美国人确实在破产。

伊拉克战争开始后，美国各级政府的财政赤字都开始显现。洛杉矶监狱曾一次就提前释放 300 名只服刑不到一半期限的在押犯人，并不是因为他们表现好，而是因为政府没钱，要削减经费。这个西海岸最大的城市还被迫关闭了公立医疗中心，中小学也开始裁减教师。鉴于许多州和市都出现赤字，而州市法律却要求必须平衡预算，他们只好削减行政开支免得破产。于是，许多曾经担任过民选的地方行政官员、对地方的政府运作很熟悉的国会议员大声呼吁，为什么联邦政府可以不受制约地扩大财政赤字，而州市政府不能？就是说，他们还要借钱。

几年前，美联储前任主席格林斯潘就警告过，美国每天向全世界借 10 亿美元才能维持运行，这是不可能长久维持的。2006 年这个数字是 21 亿美元还多，美国人仍然在超前消费。许多学者以及政府官员，无论开明的还是保守的，都警告这种无节制的借贷消费会导致金融灾难，结局可能是利率急剧上升，房地产价格暴跌，经济出现衰退，失业严重。

人们知道，在股市高涨期过去后，过去几年支撑美国经济的主要是房地产市场和居民消费。股市对消费的影响被称为财富效应，也由此产生财富错觉。股价上涨或下跌会促进或抑制消费的增长，股票增长使消费者更为大胆地进行信贷消费。房地产对消费的影响也是

此，房价在2000年以后持续的攀升使得消费者可以大肆消费。但是目前美国房价已经到了摇摇欲坠的高位，居民消费还能用什么支撑呢？

2005年下半年，仅仅是信用卡，美国人未偿还债务就已经升至8000多亿美元，相当于每个家庭7200美元，是十年前的两倍；2007年底时美国人信用卡负债总额增至9150亿美元，还不包括住房贷款、汽车贷款和其他长期贷款。有人计算美国人这些方面的债务达到了11万亿甚至15万亿美元，超过了美国一年的国民生产总值。

还有人认为，美国实际家庭负债远大于此，已超过30万亿美元，这还不算美国联邦政府和州政府的负债。即使只算家庭负债，这也意味着美国人要以现在的经济增长速度——每年创造12万亿美元的国民生产总值，30多万亿债务也要全体美国人干3年才能还清。⁸

美国是以1%左右的家庭储蓄率（在2005年的美国人储蓄率甚至是负0.5%），高于2%的家庭破产率，5%的经常账赤字（2005年实际数字为6192亿美元，2006年达到6373亿美元，2007年也接近6000亿美元），2.5%的财政赤字，带动了3.5%的经济增长。⁹如果说美国经济增长大部分是靠居民消费带动，而居民消费又是靠向国外借贷维持，那么这其中的深层意义非常值得思考。

美国人高估了自己的履约能力，所以社会上才会有那么多的个人破产；美国企业高估了自己的履约能力，所以才会有那么多的企业破产；那么，难道美国政府不是因为高估自己的实力，才年复一年地欠下那么多的贸易逆差吗？

接下来的问题是：假如美国人没有履约意愿怎么办？这倒是一个可怕的问题，那些大肆向美国投资的企业家，那些囤积着大量美元的亚洲中央银行的管理者如果认真想这个问题的话，都会吓出一身冷汗。美国人要是真的不履约，世界经济将会变成什么样子？

其实美国人用不着公开声明不履约，它只要将美元大幅度贬值，或者逼迫其他国家的货币升值就可以消除大笔债务。美国人也正在这

样做。

美国会赖账吗

曾经是索罗斯的合作伙伴、汇市交易的著名投资人罗杰斯（Jim Rogers），多年前就指出过，由于美国的外贸和财政双重赤字问题，美国最后只好实行外汇管制，而美元因此会跌得一文不值，甚至在国际外汇市场上消失。更多的经济学家和基金投资者包括国际货币基金组织的前任首席经济学家罗戈夫（Kenneth Rogoff）则认为，美元必须贬值 40% 才能每天吸纳到 21 亿美元以弥补经常项目赤字。

即便只是后一种情况出现，对国际债权国的影响也都是难以估量的。因为这些国家手中握有巨额的美国家债券。

美国债券市场是世界上最大的债券市场，发行美国国债、政府机构债券（比如全国抵押贷款协会发行的债券）、市政债券（比如州或地方政府发行的债券）、公司债和其他抵押贷款债等六种债券。其中美国国债被公认为是世界上最安全的投资渠道，不断涌入的外国资金使其价格走势在大部分时间中运行在牛市的气氛中。

美国之所以长期以来持续保持经常项目赤字，就是因为其贸易伙伴愿意储存美元持币待购。如果没有那么多的美国产品可买或者买不到他们所要产品的话，他们就只能买美国国债囤积着。储备美元的大户国家都是出口能力强，储蓄率又高的亚洲国家，这些国家几乎都将美国作为自己的最大贸易伙伴，而它们只是美国的贸易伙伴之一。

他们希望持续增加对美国的出口，又开始对自己国内不断膨胀的美元资产的运用感到忧虑，因为他们想不出比购买美元债权更好的解决办法。

曾经长期雄踞外汇第一的日本和在 2007 年外汇储备超过万亿、跃居世界第一大外汇储备国的中国就是用这样的方式为美国经济增长持续提供资金，而且还不得不延续此种做法。因为任何试图抛售美元

转而储备其他外汇的举动都会给风雨飘摇的外汇市场带来恐慌，引发大规模的美元贬值，从而给外汇储备者本身或者说持有美国政府债券的外国债权人自己带来巨大的损失。

一些基金经理预期，如果 10 年期公债收益率下滑到 2.5%，以美元计价的债券收益率出现任何进一步的跌势都将令美元贬值，投资者会转向追求其他地区高收益率的货币，进而将美元贬值的进程加剧。

对美国的信用错觉已经被人们认识，美国国债的泡沫也被不少经济学家提及，如果国债市场持续下跌，引发国外投资人抛售，那将动摇美国的经济根基，并使世界经济发生巨大振荡。

即便包括中国这样的拥有巨额外汇的外国投资者对美国长期的贸易赤字和财政赤字失去信心，对美元债券的抛售也不会轻易进行，抉择是两难的。美国人给世界各国造成的信用错觉长期而深入，以至于他们之间的利益已经绞和在一起。持有巨额美元储备的国家愿意看到美国商品在国外卖得便宜，但不希望美元大规模贬值。这只是一厢情愿的想法，因为只有美元大幅下跌时美国人的商品在国外才会卖得更便宜。

所以，美国既是全世界的买家又是全世界的卖家。美国政府卖的是美元，美国家庭卖的是债务，而货币可以贬值，债务可以赖掉，这些以往在发展中国家中发生的事也可以出现在发达国家。2003 年上半年美元的迅速贬值已经给世界敲了一个警钟，让发展中国家认识到，卖到美国的是实实在在的商品，换回来的却是虚虚幻幻的货币。自己辛勤的劳动换回来的是廉价的报酬，而且这个报酬还在缩水。

美国人正在世界范围内制造美元的通货膨胀。而他们制造的庞大债务中，很大一块是由世界其他国家负担的，尤其是持有巨额美元储备和美元债券的亚洲国家，包括中国。就是说后者不仅冒着美元贬值、外汇储备被稀释的风险，还承担着美国债务坏账的危险。

2005 年是美国历史上个人破产最多的一年，也是美国贸易逆差历史上最大的一年。存在那么多的破产人的社会居然还消耗了那么大量

的外国产品！试想一下，如果美国人没有那么多的破产者，它的贸易逆差会有多大呢？再反过来想一下，美国人的集体破产究竟有多大的比例要由外国的贸易伙伴来付账呢？

个人破产和贸易逆差这两者之间究竟有多大关联好像没有人认真计算过，但是可以肯定的是，它们之间是正相关的，因为美国没有生产出足够的消费品，满足不了国内市场需求，所以才需要从外国进口，并欠贸易伙伴（比如中国）的钱。

而美国消费者是买得太多了，花出去的比挣进来的多，又欠债过久所以破产了。看上去美国个人破产是美国人自己的事，付账的是美国信贷机构。但是美国信贷机构坏账率过高就会影响美国社会信誉，影响美元的信誉，其结果必然是美元的贬值。

如果说个人破产重创的是美国国内经济，企业破产重创的是外国企业和投资人的话，那么美国经济的破产重创的则是全球经济。

信用错觉既存在于美国国内，又存在于美国以外。如果没有信贷机构无节制地贷款，美国人的信用错觉不会像现在那样大。同样，如果没有各国对美元无休止地追逐，世界对美国的信用错觉也不会有这样大。当一个人或国家的社会形象和财力等综合成本大于借贷成本时，他还是有还贷意愿的；如果小于还贷成本，信誉再好的人还贷意愿也会降低的；如果他没有足够的钱，力不从心，也就自然还不了贷。

注释

① 见丁刚的《如何在美国打经济官司》一文，发表于2005年2月4日的《环球时报》。

② 见《外贸诈骗，我企业为啥老上当》一文，发表于2006年2月24日的《环球时报》。

③ 赛西尔·邦德著，信用管理手册，北京：中国人民大学出版社，2004年，第375页。

④ 同③，第 351 页。

⑤ 黄世忠主编．会计数字游戏：美国十大财务舞弊案例剖析．北京：中国财经出版社．2003 年．第 73 页。

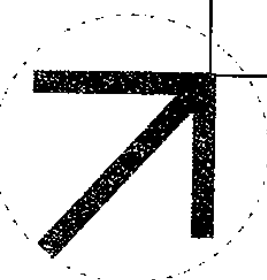
⑥ Arthur Levitt. Quality Information—The Lifeblood of Our Markets. Economic Club · New York. www.sec.gov/news/speecharchive/1999/spch291.htm

⑦ 同⑤，第 342 页。

⑧ 车耳著．如此加拿大．北京：科学出版社．2005 年．第 177 页。

⑨ 资料来自《全球研究摘要》，2006 年 1 月 25 日，第 24 页。

美国式错觉正在影响中国

- 
- 15 信用卡会成为银行的利润中心吗
 - 16 假如“杨白劳”在美国
 - 17 中国人开始博傻
 - 18 外储盈余的囚徒困境

信用卡会成为银行的利润中心吗

和银行发的借记卡不同，信用卡只是一张小塑料卡片，本来不应该有任何价值。借记卡不仅记录了个人的姓名和账户等资料，它背后有现金做支撑，有钱有账户才能有借记卡，用借记卡消费是花账户上的钱。信用卡则不同，它后面没有持卡人自己的任何现金为支撑，只有个人的姓名、收入和其他银行资料，是一种纯粹的透支工具，也是给消费者带来错觉的东西。

相比较而言，股市和房地产的财富错觉都是人们的主动行为，是人们由于自己的判断并受周围环境的驱使而自觉地投入到这场投机中的。信用卡则不同，它是外界给人造成的错觉。银行有相当大的责任，它是这个错觉的始作俑者。

比较起来，现金消费最直接，有钱就花没钱就不花，有多少钱办多少事，一目了然，没有欠账，没有错觉；用银行借记卡消费，尽管想象中的钱常常比实际的多，但是账上的钱越花越少，没钱卡就刷不过去，因此无法欠账；信用卡则不同，既可以欠账，又有越花越多的感觉。因为用信用卡消费是循环式的，能增加个人的信用度，如果按时还款的话，消费得越多，信用度越高，贷款额度越高。这意味着越花钱就越有钱，它使人高估自己的借贷能力，产生财富错觉。

三个假设

一个国家中，信用卡的生存和发展在于成熟的市场经济、良好的信用体制和遵纪守法的消费者，最后一点尤为重要。信用卡的创始人威廉斯认为，信用卡市场能够存在是建立在以下几个基本假设基础上的：第一，信用卡的使用者大多数是正直的，他们不会故意拖欠借款，故意伪冒和欺骗；第二，社会上的消费者自身有能力，或者他们经过教育之后能够控制自己的消费冲动，管理好自己的借款和还款；第三，也是最重要的一点，就是有足够多的持卡户利用信用卡提供的滚动型即时消费的便利，为发卡银行产生足够多的利息收入。

从第一个假设上看，我们国家的消费者虽然是正直的，但是他们中间许多曾经借款的人却有欠债不还的社会形象，汽车贷款就是一个明显的例子。一些人从银行借款后既不还钱又不赔车，他们认为地方政府为了促进经济增长、扩大内需、刺激消费，鼓励老百姓购车，所以给予银行贷款的便利。但是老百姓一旦购车后，政府却允许车价大幅降价，到手的车马上就不值钱了，买车者有被欺骗的感觉，于是以拒绝还款来表示抵抗。汽车贷款的失败给了中国的银行一个很大的警示。

当车价跌破贷款价时，即便是正直的借款人，还款的态度也会变得消极。据国内一项报告显示，在2004年中，50%的车贷逾期未还。而在美国，这个数字仅为2%，差距巨大。¹现在国内各个银行都严格了汽车贷款的手续，有的甚至放弃了个人汽车贷款的业务，不想再惹火烧身增加坏账，就证明了这个问题的严重性。

从第二个假设上看，中国社会信用卡的发放对象大部分是年轻人，属于白领阶层，是最不容易控制自己消费冲动又储蓄最少的人群。信用卡贷款是一个新事物，推广的同时必须要考虑到文化背景。

如果消费者以前没有过信贷经验，管理自己债务的时候就会有问题。所以在发卡的同时首先要教导他们树立借钱要还的意识，其次要有相应的惩罚措施。发给信用卡是一种奖赏，必须要有制约条件，奖罚分明才能建立起金融秩序。

因为我国的持卡人一方面没有建立起欠款必还的信誉，另一方面他们中许多人还经不起用信用卡消费的诱惑，如果给予政策上的鼓励，信用卡消费就可能像汽车贷款那样没有节制。美国是一个有几百年的信贷消费历史的社会，信用卡的发行也有几十年的经验，每年仍然有成千上万的人因为还不起信用卡欠债而破产，中国人不应重蹈覆辙。

第三个假设意味着发卡的初期，银行是无利可图的，还平添了自己的管理成本。因为银行每发一张卡都要花费 100 元以上，维持费用一年也要 100 元以上，成本合计几百元，可能高于一张卡可能带来的利润。持卡人如果年刷卡金额低于一万元或者持卡不用的话，银行会亏损。此外，银行还要为客户垫钱，以便使交易得以进行。如果客户管理好自己的账户，总是按时全额还款的话，发卡行也赚不了钱。

利润来源

一张卡的成本这么高，那发行信用卡的公司或银行靠什么赚钱呢？从收入和利润来源上看，发卡行依靠的是年费、商家回佣和利息（包括循环利息、透支利息和惩罚性利息），而在这三方面和发达国家银行相比，国内银行获利能力都比较低。原因是多方面的。

1. 年费，这是一年一度向持卡人收取的费用，是发卡行管理费的回报，也是西方国家信用卡公司传统的收入来源。可是为了抢占市场，国内各家银行却纷纷推出无年费的卡，将信用卡拱手送给消费者，从而主动放弃了这一块旱涝保收的固定收益。相比之下，美国运通公司的信用卡年费则为其带来了相当大的利润。

2. 商家回佣，指持卡人每一次刷卡消费，出售商品和服务的商店或饭店得按规定付回给发卡行一定比例的佣金，是对发卡行付款保证的回报，也是发卡行另一块收入来源。在西方国家回佣是1%至1.6%左右，可是国内的商户回佣率平均只在0.7%~0.8%，比欧美同行低30%~50%，还面临进一步降低的压力。比如在国内零售行业，经过长期的讨价还价，回佣率又从2004年的0.8%降至0.5%，²发卡行本来到手的利润再次被削去一块。

就商家回佣来讲，在西方国家，信用卡受到从消费者到商家两方面的欢迎。而在我国，信用卡只受到消费者单方面的欢迎，国内许多商家仍然习惯于不付回佣的现金收款，因为收卡意味着利润的降低。这一点和国内的特定文化背景有关，其中有几个因素非常具有中国色彩。

其一是我国国内劳动力便宜，商家可以大量雇用点钞人员，不接受信用卡付账也不理会信用卡的持有者，还不必担心顾客流失，因为国内持卡人常常会随身带足够的现金消费。国内商家已经习惯将收进来的纸币不断派人存入银行或者干脆放在保险柜里，而西方国家的商家必须考虑这一点产生的昂贵的人工费用，以及现金存储和运送的潜在问题。由于收现金的经营成本过高，西方人尽量减少收银员的数量和收银柜台，劳动力低廉的中国商家没有此顾虑。

其二是西方人喜欢收信用卡，因为无需人工点钱、出错率低、销售交易有记录、查账又方便。这也由于西方商店的售货员只喜欢用加法不习惯用减法，所以算账慢、数钱慢、找钱也慢。收现金的差错率过高，与信用卡相比机会成本更大，是西方国家越来越青睐后者的重要原因。但是在我国，女性收银员往往年轻手快、反应机敏、点钱快找零也快，偶尔出错还被商家雇主压迫得几乎全部损失由她们个人承担。所以国内商家接受现金没有多少机会成本。

其三是西方的商家收个人支票怕收到空头的，收现金怕收到假币，所以他们在长期形成的这三种付款方式的取舍中宁愿收卡。虽然

付点回佣，但收信用卡是唯一绝对保证货款入账的售货方式。中国大陆情况不同，几十年来现钞差不多是零售业唯一的收款形式，个人支票支付货款的行为几乎没有。同时，国内假币流行的范围广，造假的手段层出不穷，收大票时戒心人人有之，连出租车司机都有对付伪钞的知识。商店收银员见到假币机会多、识别力强，又配备验钞机所以无惧现钞。此外，接受现钞还是唯一可能逃税的售货方式，商家为什么还要接受信用卡并为此缴纳一定比例的回佣呢？

因此国内的零售业以及服务行业对发行信用卡的银行有着强大的议价能力，在一定程度上左右着银行的此项收入水平。

3. 利息。如果既免除年费又被迫接受小比例的回佣，那国内发卡行获利的希望就只好寄托在循环利息上了。其实西方国家发卡行主要的收入就是来自于利息，即消费者没有全额还款而应付的循环利息、提取现金的利息、透支利息和迟付产生的惩罚性利息等，这些利息往往高于市场的正常借贷利息好几倍。发卡行承担现期费用主动将信用卡送到消费者手里，暗地里期待的是在利息上把钱赚回来。

这就回到前面说的几个假定上了。从正面的角度讲，只有国内多数的消费者没有能力或者经过教育后也抑制不了自己的消费冲动、无法正常管理自己的借款而付出高额利息和滞纳金时，发卡银行才可以继续经营下去，以这种收入补贴信用卡的发行和管理成本。反之，如果大家都及时还款，发卡银行没有多少利息收入和滞纳金，其资金链就会出现問題。就是说，发卡银行的利润率和持卡人的负债率是成正比的。

但是，从反面来说，银行面对的消费者如果绝大多数不够正直，故意拖欠借款，甚至伪造欺骗，或者他们无节制消费还不了借款的话，发卡银行就会出现大量的坏账。如果从前两条信用卡的基本假设引出的坏账大于第三条假设形成的收入的话，那么发卡行不仅利润无以为继，反而会形成大面积的亏损。因为发卡行必须按照信用卡的规定将钱付给商家，自己却无法从持卡人那里取得还款。

麦肯锡公司最近做的一项调查显示，中国大陆信用卡消费者真正使用循环信用从而给发卡行带来高额利息的人只有百分之几，少之又少，且多是 30 岁以下的年轻人。绝大部分中国人是按月全额还款的。所以国内银行在这一块的收入仅占整个收入的 1/3，而在西方国家这个比例占 2/3，³ 因为西方使用循环信用的人数众多，能为发卡行提供足够多的利息收入。

无论从正面的角度还是从反面的角度说，国内银行都很难在信用卡发行上赚到钱。正直或保守的消费者每月全额还款令发卡行赚不到钱，不正直或激进的消费者欠债不还将使发卡行赔钱，再加上商家也在想方设法不让发卡行赚钱。国内一些发卡行还饮鸩止渴般地大打免年费战，为了扩大信用卡发行市场草率发卡，放弃审核申请程序，不管消费者是否有能力借款和管理自己的债务，结果就是信用卡发行市场越大，银行亏损越大。可以说，国内发卡行对信用卡利润的预期是建立在沙堆上的。

以目前的速度发展下去，信用卡将成为国内金融业未来的另一个陷阱，就像几年前的汽车贷款一样。这个陷阱的意义是双重的。对个人来说，它方便了人们消费的同时，加重了个人的债务，同时还可能影响着整个中国的个人信誉和社会风气。对银行来说，它扩大了本身业务量的同时，也增大了坏账的风险。在三大块收入预期上，国内银行面对消费者已经主动放弃年费，面对商家又决定不了回佣比例，在利息上又赚不了多少钱，发卡的利益何在？

实际上，在国内各银行的信用卡部成立十多年来的绝大部分时间里，一直都在亏损。麦肯锡公司的调查结论是：国内银行的信用卡业务目前是亏损的，三四年以后才有可能赢利。被调查的几家银行负责人则更悲观，认为赢利只能在七八年以后。既然国内银行这个部门十几年来一直在亏损，为什么还要大力增加它的业务呢？以目前的中国的信用状况，信用卡发行只可能成为银行贷款业务的增长点，但绝不可能成为利润中心！

卡的种类

简单点说，我国目前银行发行的有支付功能的卡都叫银行卡（banking card），比如工商银行发行的牡丹卡、中国银行发行的长城卡等。我国的银行卡又分借记卡和贷记卡。

借记卡（debit card）是消费者存钱建立账户后得到的卡，它和存折一样是存款的凭证，所以银行职员为客户开户后有时会问要卡还是要存折。和存折不同的是，借记卡可以用来支付和消费，消费的是自己账户上的钱，钱不够就无法刷卡。

贷记卡（credit card）则是信用卡，它和借记卡的重要区别首先在于不是每个人申请或存一点钱就可以获得，而是必须通过银行的审查，银行只愿意将信用卡发给收入高且稳定的申请人。其次是获批准的申请人是在零存款的条件下开设信用卡账户的，没有钱就可以持卡消费，先花钱后付账。以专业的角度说就是，信用卡最大的优势是它给予持卡人以免息期、贷款额度和循环贷款。

免息期一般在一个月以上，是发卡行给持卡人付款的宽限期，指的是持卡人一个月前消费一个月后付款即可，在期限内既没有罚款又不用支付利息。

贷款额度是持卡人月消费的最高限额。根据信用卡种类不同，限额从几千到几万差别很大，比如中信 Star 信用卡就分普通卡和金卡。

循环贷款指的是信用卡的贷款额度可以循环使用，持卡人不断地花钱，发卡行不断地贷款。

卡的使用

国内的一些银行发行的借记卡没有客户的姓名，只有账号，意味着这种卡只有账上有钱才能用于支付。尽管如此，有些商店和饭店仍

然不接受这种卡，所以借记卡使用范围狭窄。而信用卡都要将客户的姓名写上，意味着持卡人有信用所以才能支付。大商店和饭店一般都接受信用卡，所以信用卡使用范围广泛。

信用卡是近几年才普及的。十几年以来我国银行还有一种准贷记卡，和传统意义上的信用卡不同，这种准贷记卡没有免息期也没有循环贷款，只有透支额度限制，额度满、还款后允许再透支。这种卡目前还在使用着。

所以消费者在申请卡之前一定要搞清楚自己得到的是什么卡，尤其要搞清楚信用卡最基本的规定，及时还款并全额还款，否则就要付出超出想象的、高利贷般的利息。

银行卡的发行

我国银行卡发展的势头强劲。2005年5月9日，中国人民银行联合发改委等9部委发布的《关于促进银行卡产业发展的若干意见》中要求，各级政府机构在行政经费和差旅费上带头使用银行卡支付，并希望在2008年全国大中城市持卡消费额占全社会消费零售总额的比例达到30%左右。这一文件的意义相当深远。

据中国人民银行的最新统计，至2005年9月，我国银行卡的发卡机构已经有190家，发卡总量9.2亿张（2001年底这个数字仅为3.8亿张）。这意味着目前除了未成年的孩子，理论上中国人已经平均人手一张卡还多。

实际上，我国银行卡的发行极不平衡，少部分人拥有多张银行卡，而绝大多数人没有卡，还有一些银行卡发行后没有正常使用，处于休眠状态，银行白白付出生产卡的成本和维持卡的费用。有些银行刚发完借记卡就发信用卡，重复发卡，浪费严重。

银行卡的技术种类

磁道卡（magnetic card）：中国目前的卡无论借记卡还是贷记卡或信用卡，绝大部分是磁道卡，个人信息基本上储存在卡背后的磁道里。这种卡的信息容易被不法者窃取，从而使持卡人和发卡行受到双

重伤害。美国发行的卡基本上是磁道卡，被盗用的事件屡屡发生。

芯片卡：又叫智能卡（smart card），指在卡的正面加一个比指甲还小的微处理器或微型计算器，一般在卡的左上角。这种卡的安全性好，因为它的关键信息是放在这个微处理器里，而不是卡背后的磁道里。智能卡是法国人的发明，法国现在使用的大部分银行卡都是智能的。我国银行正在推出这类卡，比如工商行的“牡丹芯片万事达信用卡”。

光卡（optical card）：这种卡储存信息量比上述两者都大很多，但是目前没有普遍应用，知之者甚少。

注释

① 见《中国能成为创新中心吗？》一文，发表于2005年5月24日的《参考消息》（原载于美国《时代》周刊，2005年5月16日）。

② 见王颐、张乐蒙合写的《麦肯锡：“中国信用卡市场可能走向全面亏损”》（原载于2005年10月29日的《中国经营报》）。

③ 见《从发卡到刷卡大战》一文（原载于2005年10月27日的《每日经济新闻》）。

假如“杨白劳”在美国

杨白劳是中国著名现代舞剧《白毛女》中的主要人物，和女儿喜儿靠卖豆腐为生，曾经向地主黄世仁借过高利贷却没能按期偿还。大年三十晚上他带着给女儿买的红头绳回家团聚时，被后者登门讨债。鉴于他无钱还债，黄世仁提出拿喜儿抵债，逼迫杨白劳履行法律手续并在契约上按下手印。喜儿被带走后，又急又气的杨白劳在自己家里喝卤水自杀。喜儿则在黄世仁家受尽欺辱后逃到深山，变成了精灵般的白毛女。这个催人泪下的故事曾经影响了整个一代人。

“黄世仁”的困惑

如果在现代美国，事情的结局将完全不同。“杨白劳”用不着喝卤水，喜儿也用不着被抵债，“黄世仁”连杨家的门都不敢进，杨家的悲惨故事也就根本不会发生。

这是因为，债务人“杨白劳”受到法律的特殊保护。美国国会批准并于1978年3月生效的《公平债务催收作业法》规定，追债机构不得在债务人不方便的时间打催账电话，特别是在晚间9时至早晨8时的休息时间。这意味着，只要债务人“杨白劳”不愿意，债权人“黄世仁”或其代理在休息时间打电话就是违法。因此“杨白劳”可

以在家里天天睡大觉而不必担心被打扰。

那么“黄世仁”只能在白天打催账电话了。可是美国法律又规定，如果债务人所服务单位的雇主不允许在工作时间打此类电话，追债机构就不得在其正常工作时间内打电话催账。通常情况下，雇主当然认为催账属于个人隐私，不能占用工作时间，完全可以依据法律赋予的权利拒绝此类电话。

“黄世仁”于是晚上打不了电话，白天也打不了电话。自己要不到钱反而身陷法律怪圈的“黄世仁”就会气愤地想：“既然和‘杨白劳’对不上话，让我如何催账，履行合同并保护自己的利益呢？”

当然他也会想到别的办法，如果“黄世仁”富裕得像目前的中国各大银行一样，有的是存款又贷不出去的话，还可以继续借给“杨白劳”，让他渡过暂时的难关，或者将前期的欠债打入呆账准备金，甚至将其从自己的资产负债表上剥离出去，成立目前风行中国的资产管理公司来管理坏账的追讨。然后，“黄世仁”假装认为剥离后其账面上的都是优良贷款，就像目前国内各大银行资产负债表一样，包括继续贷给“杨白劳”的那一部分。

只是“杨白劳”如果不够诚实，本来就不想还的话，再借给他钱也是有去无回，覆水难收，还会继续恶化这种借贷关系。

“杨白劳”的权利

作为债务人，“杨白劳”为拒绝还债可以诉诸法律，将案件委托给他的律师办理。如此一来，“黄世仁”或其追债机构只能同该律师会谈，连“杨白劳”本人都不能找了。就是说，有钱聘律师却没钱还债的“杨白劳”可以援引法律规定，拖欠并将普通的借贷事件扯到法庭上。这时的“黄世仁”只好追加费用，自己也得聘请律师准备打持久官司，当然假如欠款额不大，律师费却很贵的话，他只好任人宰割了。

聘请了律师，“黄世仁”也不见得一定会要到钱。美国律师不是吃素的，他们会先确定“黄世仁”的家产，觉得他足够富有的话就会将官司尽可能地拖延，一直收费下去，顺便把“黄世仁”变成可以长期挤出奶的客户。

气昏头的“黄世仁”最后可能置法律规定于不顾，不请自来，斗胆去“杨白劳”家里讨债。真是这样的话，他本人则会有生命危险，因为私闯民宅是触犯美国刑法的。“杨白劳”要是手上有枪（这在美国不难办到），又瞄得够准的话（这取决于他逃债的决心），可以在其自家院落将“黄世仁”一枪击毙，事后声称正当防卫，从而一了百了地解除杨黄两家的债务关系。

其实美国的“杨白劳”即使不用采取这种极端手段，他还可以引用美国《破产法》第7章，宣布自己无钱还贷而破产，也可以将债务一笔勾销，重新正常生活，和“黄世仁”就不存在债权人和债务人的关系了。如前文所述，美国2005年一年中宣布个人破产的案件超过200万件，大约100个家庭里就有2个。“杨白劳”式人物呈百万计，“黄世仁”们只能干瞪眼，因为破产是法律赋予美国人的权利，同时也成了一种超前消费的生活形态。

《教父》反映的世界

影响深远的美国《公平债务催收作业法》和大幅度修改的《破产法》都产生于20世纪70年代，正是好莱坞那部经典电影《教父》风行世界的时期。

在由罗伯特·德尼罗扮演教父的第二集中，那名势利的房东，企图赶走既在屋里养狗又赖账不走的穷房客，后来慑于黑社会的介入，不仅收回成命，还主动降低房租，讨好教父，让不守规矩的房客继续住下去。这部电影反映的是真实的美国历史，发生在和白毛女的故事差不多的时代。在没有法律规范的借贷条件下，黑社会就起到了一种

制衡债务人和债权人的作用。只是这种势力的角色根据雇主而变化，既为债权人催债又保护债务人，有时出于正义有时出于邪恶，不能为社会带来真正的公平和正义。

鉴于此，美国国会专门颁布法令禁止使用和威胁使用暴力以及其他犯罪手段对债务人进行催债，连暗示自己受雇于联邦或州政府，或者散布信息使债务人名誉受到损害的行为都是被法律禁止的。态度一向超然的美联储甚至还发行了《公平债务催收作业法》免费手册，供所有人索取，让所有“杨白劳”们都知道如何以法律为武器保护自己，与“黄世仁”们周旋。

可以看出，美国法律保护的对象主要是消费者而非商业机构，主要是接受信贷一方而非授信方，主要是债务人而非债权人。这是因为在强大而众多的征信机构、信用卡公司、银行贷款机构和追债机构面前，消费者总是弱势群体，而弱势群体是需要以政策和法律保护的，否则他们就会在市场经济中任人宰割。

这是为什么被中国人认为经济自由化的美国却制定了有关信用消费的几十部法律，而其中许多都冠有“公平”以及“平等”字样的原因。

公众储蓄被糟蹋

半个世纪前没有信用法律的中国过于贫困，“杨白劳”们从银行和公众机构中借不到钱，只好接受“黄世仁”们的盘剥，高利贷太重了，他们真是穷得还不起钱所以赖账；现代中国富裕了，人们可以从银行和金融机构借钱投资（比如购置房产），甚至借钱消费（比如申请信用卡），却仍有很多人保持欠钱不还的劣习。穷人如此，富人也如此；个人如此，企业和机构甚至地方政府也如此。

这个问题严重的地方在于，如果只是富有的“黄世仁”们被赖账，那还仅限于个人领域，可是现代“杨白劳”们欠的大多是银行贷

款，而银行是靠公众储蓄维持的，那是人民的血汗钱和养老钱。

银行大面积坏账，意味着公共储蓄被持续糟蹋。确切地说，是广大的无辜老百姓用自己的银行存款替一小部分现代“杨白劳”式的人物付账。而这些“杨白劳”一不贫穷，二不弱勢，竟没有遭到整个社会的唾弃和应有的惩罚。

“欠债还钱”，一直被一些朴素而正直的人奉行着，只是持这样想法的人变得越来越少。当世界变得更人道的时候，杀人可以不必偿命，欠债可以不必还钱，这是有条件的，只有在西方国家才比较常见。

媒体上披露的一系列欠债不还的例子中有曾经赫赫有名的上市公司，欠一个债主金额高达7000万人民币，债主被逼无奈，到其公司绝食，以死相求。

富有的“杨白劳”如果执意赖账，无可奈何的现代版“黄世仁”如果不够坚强，那么就可能跑到“杨白劳”家，喝他的卤水自杀。他们也可能被逼得郁闷成疾、徒生华发，最终自己成了“白毛男女”了。

债权人有一小有一大，有富有贫，当今世界的民工成了这个越来越富裕的社会最贫穷的债权人。他们远没有“黄世仁”的势力和财富，讨回应得的工钱如此艰难，一些人只好以自杀抗争。

看到美国的那些“杨白劳”大肆消费，欠了一屁股债不还，还能高枕无忧，在家里优哉游哉地看电视时，中国的“黄世仁”们却被逼得爬到几十米高的广告牌上、楼顶上以死相争换得世人同情时，我在想：“究竟是发达的美国比曾经落后的中国更公平、更人道呢，还是我们的社会现实太市场化、太功利了？”

中国人开始博傻

购买股票本来是一种投资，而在中国，人们把它当成了投机，谈论它时竟然像赌徒一样热衷，充满期待，甚至不顾一切，忘记了这是一种应该长期持有的商品。所以，即使人才辈出的现代中国也不会有巴菲特出现，无论这个股市传奇人物多么深入人心。不仅是因为没有巴菲特的投资理念，也是因为没有既能长期稳定赢利、又肯给股民按时派息、像可口可乐那样的企业。一句话，我们没有产生巴菲特的土壤。

如果当日冲销公司出现在中国

股市和资本市场始于西方国家，当它开始在 20 世纪 80 年代后期出现在改革后的中国时，还引起了恐惧和争论。深圳是中国股份改革的最早地方，那个时候由于农民不敢入股，当地政府要号召，机关干部要带头出资买股票。很难想象仅仅十几年的功夫，中国成了全民皆股的社会。90 年代中期，由于计算机和通讯技术的进步，证券公司的分支机构像雨后春笋一样在中国遍地开花。如果算人群密集度的话，那个时候连商场都没有证券公司的营业厅人多。1999 年在上海中信证券公司，我甚至要从人群中挤出来才能穿过营业大厅，那真是令人瞠

目的经历。

以我在欧洲和美国这些资本市场十分发达的国家的的生活经历，是从来没有见过这样的场面的。在法国，不仅没有那些可以吸引人长时间驻足、遍布各地的交易厅，人们饭后茶余甚至很少谈论股票投机的输赢，认为这样没有品位。

美国人相比起来更直率，他们不在乎谈及财富和对财富的向往，也有赌徒般的欲望。90年代后期在美国盛行过一种叫当日冲销（Day Trade）的公司，这已经是人比较多的地方了，但每个人都坐在自己的电脑前，专注而冷静，你甚至分不清哪些是看热闹的，哪些是真正的投资人。而在中国证券公司的营业厅里，人们翘首以待地盯着大屏幕，还相互讨论。你不难看出其中垂头丧气的失意人和踌躇满志的赢家。

当日冲销公司当时在美国极为盛行，不少人放弃了工作专门炒股，其中就有许多华人。我的一位朋友在纽约的曼哈顿就成立了这样一家公司，1999年红火的时候，他在世贸中心楼内的小办公室摆下十几台可以直接交易的电脑，加上跃跃欲试的观望者，就坐满一屋子人，每个人都目不斜视地盯着屏幕，同时又听着墙上电视机里股市的即时报导，眼观六路、耳听八方，一天赢几百美金或输几百美金对他们来说家常便饭一样，经常有人告诉我他当天赚了多少钱。我注意到坐在那里的大多数都是华人。

有意思的是，没多久我去见国内某证券公司在纽约分公司的负责人，那是唯一一家来自祖国大陆的证券公司，他们万里迢迢将公司设在美国，希望联系到华尔街的投资者，到头来竟然是做当日冲销的生意，揽来的客户也多是华人，而且是大陆来的华人。

如果投资变成了投机

当日冲销公司也是一种证券公司，但与传统的证券公司不同。

首先，这种公司不建议客户做长期投资，大部分股票在手里不过夜。当日买当日卖，关市前把手上的股票卖出，赚就赚了，赔就赔了。如果当日卖不出或者不想卖出的话也就保存几天或几个星期，总之投资人追求的是买卖的差价，而不是股票长期上涨的增值。

其次，当日冲销公司提供场所和操作平台让股民们自己买卖，这样既省掉股票代理人又让股民们有参与感，因为他们在屏幕前自己决定买进与卖出。办公室和上网炒作是免费的，股民只是根据每次买卖向公司交固定的佣金。

再次，当日冲销公司借款给股民炒股。例如，股民开户存入两万美元，公司可以再借他两万美元，于是他有总共四万美元可供炒作。杠杆作用使股民的投资额加大一倍，如果股市上涨，他的预期利润也就大了一倍。当然，股市反向走，亏损也就大了一倍。股民持股价值低过市值 35% 时，当日冲销公司就会要求股民补仓。如果股民无钱增存，公司就会立即以当时的价值卖掉股民的持股，造成股民的巨大亏损。

正在热头上的时候，我的朋友怂恿我在他的公司开户，他给我条件优厚的贷款，还极力建议我把公司的钱也放进去，那样赢钱会更多，还嘲笑我说当代世界已经没有什么长期投资者了，赚钱的都是短期炒作的人。为了拒绝他不断建议开户的骚扰，我只好借口说：“股市涨得太高，股票太贵，赚大钱的时候已经过去了，我只好等下一拨了。”结果他又说我学经济的不懂时间的机会成本，早入市早赚钱，晚入市晚赚钱罢了。

我最终顶住了诱惑，一只股票都没买。倒不是因为有先见之明，真是认为股市暴涨的机会已经错过，但人生漫长，只要活得够久，几年后还会有这样的机会。

后来，看朋友的当日冲销公司股民的面孔不断变化，来一拨走一拨，前赴后继，但越往后人越少，渐渐他办公室没几个人了。随着股市下跌，当时在那里开户做股票曾经赚过 30 万美元的人，后来输回

去了不算，又亏了30万美元，跟拉斯维加斯的赌场一样。没过两年，朋友的公司也关闭了。

如果追风潮像流感一样蔓延

有人说中国股市是世界上唯一变异的股市，因为中国上市公司的大部分股份被政府持有，这些股份又不能流通，使股市产权结构出现变异。其实不仅如此，我们在引进资本市场时，理念也发生了变化，中国人只是短暂地视其为一种投资环境，以后的股民尤其是散户，实际上都把它当作投机场所来看待。

投资和投机之间的最大区别在于，投资的期限时间长、收益的可预测性大，而投机则不是。前国家副主席、中信集团创建人荣毅仁老董事长就曾经说过：“我们是一家投资公司，而不是投机公司。”他说此话的背景是因为社会上确实有许多人混淆了两者，包括中信集团内部的人。这也是因为在多长的时间内和多大的预测性方面属于投资与投机的区别很难划分。比如说，证券公司对基本面的分析，就是典型的投资分析，而盛行的某些技术分析虽然也是一种投资分析但它的投机性更强，因为它不讲宏观形势和企业前景，而只是做趋势的预测。

中国人其实不在乎是否搞清两者的概念，只要是能赚钱，遑论投资还是投机。这恐怕是许多散户甚至是许多机构投资者的观点。十多年前，有朋友就跟我说过：“当他问到一个人热衷于投资的人是否了解他所投资的企业的时候，这位投资人竟然回答：‘只要这只股票每天都在上涨，我了解这个企业干什么？’”

这里面既有中国人渴望富有的欲望，还有相互攀比的欲望，这些欲望积聚到最后形成追风的态势可以像流感一样迅速在中国的大地上蔓延。

渴望富有的欲望是人类的通病，这一点上国内外没什么大的区别。但是攀比的欲望中国人强烈得多。西欧人不喜欢露富，美国人则

不仇富。而中国的富人们却喜欢露富，为富不仁的现象在这个社会上变得多了。普通老百姓传统上则有仇富的心理，进而有均贫富的观念，所以中国历史上才有那么多农民起义，劫富济贫。

从另一方面看，西欧人推崇个人主义，追求自我，他们已经过了盲目跟风的阶段，至少在股市投资的问题上。而在中国无论干什么都容易搞群众运动，只是群体的决定往往是盲目、冲动和不理智的。法国那位 19 世纪著名的社会学家在他的《乌合之众》一书中很精辟地分析了这一点。他写道，“群体一般只有很普通的品质。群体中累加在一起的只有愚蠢而不是天生的智慧”，而且群体的冲动会让“一个守财奴变得挥霍无度，把怀疑论者改造成信徒，把老实人变成罪犯，把懦夫变成豪杰”，也就会把一个聪明人变成笨蛋。

就这一点上看，被西方股市分析家们常常引用的例子就是荷兰的郁金香事件，那是在 1634 年前后在荷兰发生的花卉投机风潮，一株郁金香卖价超过了一栋房产，几年后又回归到不值一颗洋葱的价格。而在中国改革后不久，还没有股市的时候就已经有了长春的君子兰风潮。1985 年前后，一盆价值百元的君子兰在持续炒作下暴涨 2000 倍，价值可达 20 万，当时一栋房子也不值那么多钱。整个就是荷兰郁金香事件的翻版，只不过我们是演绎在数百年之后。

那个时候已经显示出中国人的追风心态，当时没有股市、没有房地产市场、没有保值的渠道，而物价又在上涨，于是连花卉这样没有几年生长期的产品都被人们拿来作为炒作的原料了。

如果博傻成了一种生活方式

股市投资的行为成了一种投机，股市变成了大的赌场。幸好中国没有真正的赌场，人们忧患心理还很强烈，传统的存钱防老的观念犹存，人民币才能有这么大的积蓄。无法想象中国如果有赌场的话，会有多少公共储蓄被挪出，会有多少银行因此破产。

中国人的赌欲全世界人都知道，从推牌九到打扑克牌都要赌点什么才过瘾。这种欲望不分阶层，不分贫富，也无论人到哪里。我认识的人中间有的去美国，如果到西岸就先奔拉斯维加斯赌城；如果去东岸，则去大西洋城。其中就有中国影视界名人吃完晚饭后便雇车连夜赶往赌场。

在美国各大机场不见得每次都遇见华人工作人员，但是在大型赌场中肯定有华人的雇员，因为不论在哪里中国人都是大型赌场争取的对象。纽约曼哈顿多年来都有大巴，每天都从中国城拉许多华人去大西洋城赌，这成了一个不错的生意，风雨无阻。

云南和缅甸的边境，缅甸人专门在他们那一侧画出来类似于中国开发区的飞地，建了好几个大型赌场，专门服务来自中国的游客，而那里的保安居然讲东北话，这一点让来自北方的老乡颇有亲切感。

国人从炒君子兰到炒股票直到现在炒楼，炒作的水平越来越高，炒作的技术越来越复杂，炒作的资金也越来越大，无论自己花了多离谱的价钱，只要后面有人跟进，能够接盘，那就证明自己不傻，而是后面的人傻，听上去好像倒霉的只是最后出钱的那个傻瓜。这也是“博傻”理论的要义。实际上，尽管每个人都设想自己比别人聪明，但是也完全可能比别人更傻。

每当我谈起国内房地产价格高得离谱，空置率大得令人担忧，随处可见的烂尾楼不应该出现在 GDP 增长达到两位数的国家时，总是有人认为我是杞人忧天，几乎没有人同意我关于国内楼市会大幅下降的看法。国人现在知道花卉投机是有风险的，股票投资也是有风险的，因为他们亲眼见到过。但是国人还没有亲眼见到过房地产泡沫的破灭（除了 20 世纪 90 年代中期的），可我确实亲身经历了法国在 20 世纪 90 年代初房地产从盛到衰和美国房地产 90 年代末由衰转盛的过程，难道在全球化的今天，已经和世界经济紧密相连的中国能够独善其身吗？

2007 年 2 月 27 日中国股市的暴跌中断了 2006 年以来人们对资本

市场的憧憬，也连带着使美国市场出现了5年来的最大跌幅，纳斯达克指数甚至下跌了5.85%，是“9·11事件”以后最大的跌幅。西方人士开始把这次全球范围的股市大跌归咎于中国，另一些人则认为这是由于美国房地产市场坏账严重的结果才造成了中国股市惨烈的局面。不论怎么样，中国股市对世界的联动影响第一次被全世界的专业人士如此关注，这在以前是没有发生过的，也就是说，中国的股市在20年的增长之后，第一次和世界股市联系在一起，它从此不再是偏安一隅的小岛。

即使在股市又回复活络的今天，北京街头仍然可以看到一些证券公司的营业大厅人去楼空，只有大大的招牌挂在那里，给人以不同滋味的联想。

以中国上万亿美元的外汇储备和十几万亿甚至几十万亿人民币的个人储蓄存款，如果人们只是将其中的一部分资金投入或撤出股市、汇市以至于房地产，不仅对中国而且对世界股市的冲击都是无法估价的。

我们原来是在国内，中国人自己和自己“博傻”，现在面对的是整个世界，中国人要和世界各国人“博傻”了。面对美国经济衰退和美元大幅度贬值的风险，手持万亿外汇储备的某些外汇管理部门博的是“大傻”；面对股市和房市的飙升，中国老百姓博的是“小傻”。无论是“大傻”还是“小傻”，事到如今，我们只得面对。

外储盈余的囚徒困境

以目前的世界经济形势和可预见的将来，完全摆脱掉美元储备对各国造成的损失已经成为不可能完成的任务，因为无论如何也无法以原来的价值将外汇花掉，人们事实上已经陷入经济学界近年来提及的囚徒困境中了。

坦白还是不坦白

囚徒困境指的是以下这种情况。

警察抓住了两个合伙犯罪的罪犯以后，苦于没有足够的证据指控二人犯下的罪行，但是只要嫌犯中有一人供认犯罪，就能确认罪名成立。为了得到所需的口供，警察将这两名罪犯分别关押以防止他们串供或结成攻守同盟，并给他们同样的选择机会：如果他们两人都拒不认罪，则他们会被以较轻的罪各判1年徒刑；如果两人中有一人坦白认罪，则坦白者从宽，立即释放，而没有坦白的另一人则将重判8年徒刑；如果两人都坦白认罪，则不构成立功表现，他们因而将被各判5年监禁。

两个囚犯于是陷入这样的境地：他们每个人都有“坦白”和“不坦白”两种选择。在囚徒之间不能串通的情况下，他们每个人都追求

自己的最大利益而不会顾及同伙的利益，双方又都不敢相信或者说指望对方有合作精神——也就是自己不交代并坚信同伙也不交代。因此只能得到对他们都不理想的结果，就是各判5年。

无论从心理学角度还是从概率来说，各判5年的糟糕结果都具有必然性，很难摆脱，因此这个博弈被称为“囚徒困境”。

囚徒困境非常形象地说明了为什么追求个人利益将导致对所有人都都不利的局面。而这种局面已经呈现在手中握有大量外汇盈余，尤其是美元盈余的各国中央银行面前。对手持美元的各国中央银行来说，他们都有“抛出”和“不抛出”两种选择。

抛出还是不抛出

由于美国人经年累月的双赤字，即财政赤字和贸易赤字，美元下跌的趋势不可避免。那么这个困境中的博弈，其可能的结果如下。

第一种情况是，如果各国中央银行都继续持有美元而不抛售，甚至增持美元，其结果是等着美元慢慢地下跌，这样的损失最小，就如同囚徒都不坦白只被判较轻的一年罪名一样。

第二种情况是，如果一个国家中央银行能够悄悄地大量抛售美元，转持欧元、其他外汇或者黄金又不引起其他国家注意，而且其他国家也不抛售的话，那么它就可能在美元大跌之前得以脱身，从而损失很小，而其他国家则会遭受惨重损失。如同囚徒之一坦白从宽被无罪释放而另一人被重判8年一样。

第三种情况是，大家都抛售，结果都造成惨重损失，两败俱伤。就像囚徒的两个人都坦白并都被判5年一样。

在博弈的囚徒之间，最可能也是必然的结果就是，双方都争相坦白同时幻想着对方不坦白，因为如果对方坦白而自己不坦白自己就会面临最坏的局面。那么，在各国银行处理过剩美元盈余的策略中，究竟哪一种局面最可能发生呢？

有最好的结果吗

第一种情况当然是最好的选择，只是不可能发生。尽管各国央行没有像囚徒般地被隔离，他们如果想订一个攻守同盟的话没有人能阻止他们，而且现在经济已经全球化，各国银行之间的协调是非常容易的事。但是每个国家都以本国利益为最高目的，无法做出对美元不抛售的协调，就像不能与虎谋皮一样，并且不会有任何一种协调结果会令所有人都满意的。

第二种情况也不会发生，就像囚徒不能指望别人不坦白而自己坦白一样。没有人天真到会相信别人能替自己赔钱。在金融信息快到几分钟甚至几秒钟就可以从世界一端传递到另一端的情况下，各国中央银行不可能悄悄地将他们的美元储备抛出又不惊动他人。国际间的货币兑换其实都是透明的，一个国家的外汇储备从一种货币换作另一种货币的交易不可能隐藏到不被披露出来。

最可能发生的是第三种情况，就是两败俱伤、几败俱伤的结局。因为每个美元储备过剩的国家都在想尽办法减少自己的储备而又不引起其他国家太多的关注。他们知道自己对美元大规模的抛售必定会引起其他国家的恐慌，引起连锁反应，造成其他国家对美元的大量抛售，就像多米诺骨牌一样，加速美元的崩溃，损失的是包括他们自己在内的所有美元持有人。

所以他们每走一步都要看对方的动静，看市场的反应。

谁都不能先脚软

美国著名的汉学家弗里曼（Chas Freeman）在最近写的一篇文章中就目前的困境指出，各国央行正在玩“谁都不能先脚软”（a reverse game of chicken）的游戏。他们虽然持有大量的美元储备，也明知道美元必定贬值。却相互监视，务求没有任何一个国家可以顺利抛售美元资产而得以脱身。就是说，若有任何一方胆敢抛售，其他人便

会一起加入抛售，这样反而形成相互威吓，令各国央行都不敢擅自行动。

但是各国央行能一直站下去而不脚软吗？

想想美元兑换人民币的价格吧。我记得在 20 世纪 80 年代末黑市价格最高时，1 美元达到过兑换 11 块人民币，今天只值 7 块多人民币，明天可能只值 6 块多钱。在华尔街豪赌外汇、债券和衍生产品的那位大名鼎鼎的江平发过豪言说，十余年后将达到 1 比 1 的水平！

看看你周边的人，有多少人还想像以前那样继续持有美元？我的一个同学在国外工作多年，辛辛苦苦攒下几万美元，现在急于抛出却苦于没有合算的办法。即便各国央行能够再继续挺一段时间而不脚软，世界各地广大的机构投资者和个人能眼看着他们手中的美元一点点贬值而无动于衷吗？

美国的经济学家有的看衰美元，有的看衰经济。美国的前财部长萨默斯曾说过美国出现衰退的机会比“9·11”以后任何时候都高。但是他又说，现在最需要的是信贷和更大的现金流以及对房屋市场更多的支持。于是美国的政府部长就来游说中国央行和外管局向其投资，以使陷入房地产次级债危机后的贷款抵押市场得到新鲜血液。

这可能是解决美元大规模贬值的唯一办法：就是将美元再贷给美国人，让他们尽情消费，以延缓美国经济衰退的过程，从而延缓美元贬值的过程。让晚会结束后还在跳舞的美国人继续生活在歌舞升平的幻觉之中，这无疑是饮鸩止渴。而中国对美国债券和房产的投资正说明了这个问题。

不得不加速处理过剩的美元

我在 2001 年的一篇文章中曾经提到过中国应该有效地使用外币储备的问题。我还在 2003 年撰写的《投资西方》一书中指出，美元如果贬值的话，将对中国这样大量储备美元外汇的国家造成极大的损

失。这种情况现在正在发生。

2003 年以前，中国在改革开放后 20 几年积累的海外投资，据官方统计不过是区区的 137 亿美元，而现在中国对海外的投资有的一次就达几十亿美元的金额，差距之大让人瞠目。摩根大通公司的人预测，2020 年中国对海外投资将达到 8200 亿美元，这还是一个保守的估计。

我国公司对黑石基金公司的投资只用了 3 个星期便做出了投资决定。当时黑石公司只是问中国方面是否有兴趣投资黑石的基金，而得到的回答让所有人吃惊，因为中国直接入股黑石并通过国家外汇投资公司投资这家美国最大私募基金 30 亿美元。而在后来的 3 个月内，由于黑石公司上市股票价格不断下滑，到 2008 年 2 月，黑石股票价格已经从 29 美元跌至 17 美元，中国国家外汇投资公司仅此一笔投资账面亏损就达到 10 亿多美元，超过本金的 30%。没有人会预计这种损失会不会继续。

中国银行中期业绩报告披露，其持有美国次按揭抵押债券高达 96 亿美元，如果全数坏账的话那是中国有始以来在海外投资最惨重的一次，如果按坏账率 50% 计算，那也将近 50 亿美元，而这仅仅是在美国的众多中资机构之一。美国财政部资料显示，至 2006 年 6 月中国金融机构投资美国房地产抵押贷款的证券的金额达 1075 亿美元（见世界日报 2007 年 8 月 12 日），比 2005 年同期增长一倍，并且占了亚洲国家投资的一半。也就是说，在一年之间他们将这类比较激进的投资放大了一倍。除中国银行以外，投资此类证券的还有中国建设银行、中国工商银行、交通银行。中国金融机构对美国次级债债券投资的损失还会不断显现，损失将是巨大的。

假如美国人有更大的金库

美国人则是在这个可能的崩溃中损失最小的，因为美元贬值幅度

越大，意味着他们的外债负担就越小，如果美元像一些经济学家讲的那样贬值 50% 的话，就意味着美国在海外的债务被减免了一半，而且不需要任何国际协议和承诺，对美元的外国持有者来说，则是他们的储蓄缩水了一半。

在美国工作时，我参观过位于纽约下城、离华尔街不远的美联储银行地下金库。在十几米的地下，我看到的是铁门后面黄灿灿的黄金，像一半砖头的大小，被整齐地摆在架子上，金砖一层接着一层，数都数不清。管理人员给我们解释说：“这些黄金都是各国银行在美国的储备，如果一个国家的中央银行欠另一个国家钱，那么他们只需要在这个地下室把这些金砖从一个国家的位置挪到另一个国家的位置上就可以了。”

假如美国人有更大的金库和属于自己的足够偿还外债的黄金，就能将欠各国的债像纽约美联储金库一样，将金块从一处搬到另一处。可是美国没有，而且金本位的时代早已不存在了。

美国没有那么多金砖可以转移，所以只有印美元给别人，如果欠得多了，它便多印一些，以便继续支付进口货物，继续他们的超前消费。如果美国人要美元贬值的话，是谁也阻止不了的，他们只需要加印钞票就可以了。

卖火柴女孩的故事

安徒生童话中，那个卖火柴小女孩的故事催人泪下。在恶劣的环境和刺骨的寒风中，小女孩向人们兜售廉价火柴，她期待着卖出更多的火柴，以便过一个快乐的圣诞节。她幻想那个烤熟后变得油光光的火鸡会自己背着刀叉向她走来。如果有足够的销售能力，她会得到那只火鸡，可是没能等到那一天。

就像这个小女孩一样，中国人在几十年的经济发展中以生态环境恶化、资源日趋枯竭的代价，用自己勤勤恳恳的双手，以几亿件衬衫

才换一架波音飞机的价格向美国人出售了火柴般廉价的商品和劳务。只是我们比小女孩幸运些，得到了一只只“火鸡”并把它们储存起来以备饥荒。毕竟中国人贫穷过、饥饿过，战略储备一直都是中国人不能割舍的。然后发生了什么呢？

我们突然发现，自己那些“火鸡”竟然不值那么多钱了，而且所有人都想抛售手中的“火鸡”！

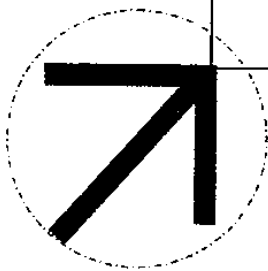
假如我们将自己火柴般廉价的产品留着一点点卖的话，同样多的火柴能买到比现在多得多的“火鸡”以备饥荒；假如我们不是把“火鸡”像黄金一样地存着，而是把它分给家里人吃的话，至少家人能更健壮；假如我们不仅仅大量储存美国人的“火鸡”而且也大量储存欧洲人或者日本人的“火鸡”的话，未来的生活则更有保障……

人们最终会发现，我们用火柴般廉价的商品温暖了富裕的美国人，而自己还没有发育好的身躯却可能被冻伤。

后
记

后记

美国还能强盛多久



美国还能强盛多久

导致美国强盛的因素很多，无论去没去过美国的人都会随手举出几点。美国使那么多人的梦想成为现实，以至于外界对美国的追捧用尽夸张语言，而且美国人自己也坚信无论怎样消费他们仍然比别人有钱。

美国仍然是富裕的象征

当美国印刷的货币被所有国家的人直接或间接接受时，当美国人发明的信用卡在世界任何消费场所都被认同时，你很难不认为：美国就是富裕的象征，美国人就是富人。

所以，谁要说美国经济将会崩溃，如果不被当作痴人说梦的话，也会被当成杞人忧天。

一位在美国工作多年的人有一次向我感叹道：“不去美国不知道美国人有多么富裕！”这句话令我印象深刻。不过我去美国工作后感受到了这句话的另一层含义，那就是：“不去美国就不知道美国人是如何富裕的，就不知道他们如何过富裕生活的。想象空间毕竟有限，眼见为实仍然是真理。”

在美国，我看到了美国人的勤奋，那些在华尔街工作的青年人每

天可以工作十几个小时，天天如此。我也看到了美国人的懒惰，那些在邮局里工作的人，即便在八小时的工作时间内也会慢吞吞地对待顾客，还经常出错。

在美国，我看到了美国人的节俭，即便像索罗斯这样的国际知名金融家，在请客吃饭时都不肯把红酒剩在杯子里。但是更多的时候，我看到的是美国人的浪费，他们会把半新的家具丢弃，再去买新的。美国人像人类海洋中的鲸鱼，每天都吞噬着大量的消费品，也制造了大量的垃圾。

美国和瑞士同为世界上最富有的国家，但是这两个国家的信贷传统和消费观念却越来越不同。瑞士人的富裕是全社会的富裕，那里在超市里推小车买廉价菜的百万富翁随处可见。美国则是一部分人非常富裕而另一部分人却非常贫穷。在这个国家，有钱人可能富可敌国，穷人则无家可归，每天向街头行人乞讨为生，严冬时节露宿街头，睡在冒热气的下水管上面。

如果你承认瑞士人的生活习惯是理智的话，又会如何评价美国呢？尽管钱可能源源不断地流进口袋，但是有必要用其去交换隔一段就得扔掉的垃圾吗？而且进入美国的财富都是他们自己创造的吗？

根据《美帝国的衰落》的作者、法国知名的社会学家埃曼纽·托德的计算，在“9·11事件”发生的2001年度，美国对中国的贸易逆差是830亿美元，对日本的贸易逆差是680亿美元，对欧盟的贸易逆差是600亿美元（其中对德国的贸易逆差是290亿美元，对意大利的贸易逆差是130亿美元，对法国的贸易逆差是100亿美元），对墨西哥的贸易逆差是300亿美元，对韩国的贸易逆差是130亿美元。甚至对以色列、俄罗斯和乌克兰的贸易逆差都分别达到45亿美元、30亿美元和5亿美元。¹

这个数字意味着美国人出口的货物少于进口，其消费是以向世界借贷为基础的。美国人不仅向发达国家借贷，还向墨西哥这样的发展中国家借贷。美国人向全世界借钱以满足他们花钱的需求，维持他们

的消费习惯，即便是“9·11事件”这种毁灭性的打击也制止不了美国人的购物欲望。

只有金字塔不会倒塌

埃曼纽·托德则在《美帝国的衰落》一书中还指出：“在《就业、利息与货币通论》的结尾，凯恩斯形容道，埃及建那些金字塔的法老们，虽然乱花钱，却是经济活动的管理者。美国就是我们的金字塔，这个金字塔是由全世界的劳动所支撑起来的。”²

世界各国对美国人的最大错觉也在这里。几乎全世界都把美国看做不会倒塌的金字塔，当成最大的消费品市场，都把美国当成个人和企业信誉最好的地方，因此人们向美国输送产品和劳务，又向它提供各种形式的信贷，以至于到了2007年，美国人仍然以每天二十几亿美元的速度向世界借款。如果它还不起或者不想还了，就会将美元贬值。其他国家以美元购置的资产和证券价值就会立即缩水。

美国人正在世界范围内制造美元的通货膨胀。遗憾的是人们往往忽略了美国力量的极限，美国前总统尼克松在其著作《新世界》中早就指出，美国并没有足够的军事能力去塑造它想要的世界。我们即将看到，美国人也没有足够的经济能力去满足他们的购买力。

瑞士人的富裕是收敛的、低调的、勤俭的，因而是可持续发展的。美国人的富裕是奢华的、浪费式的，因而是不可能持续发展的。

仔细观察美国，人的素质是参差不齐的。美国社会并非全部是精英。美国一部分人在勤奋工作，另一部分人却十分懒惰。而在人类长期的发展过程中，精英的产量是不高的，社会上大部分人智力中等，就像水稻中优质水稻低产一样。长久下去，比例将会失调，美国社会将变得惰性超过激情。一部分人建立的功业将被另一部分人所吞噬，这就是美国人的问题所在。

回顾我们在本书开头所提及的，导致美国强盛的四大因素，美国

人强于他人之处在于其挑战意识、法制观念、竞争机制和创新精神。这四个优秀的特征使得美国人领先世界几十年。但是现在美国人将他们的优势发展到了极端，比如从竞争机制和创新精神孕育的个人信用制度在高消费的带动下居然导致美国人的信贷泛滥，上百万的人因此破产。而那些还不起钱的人，最先抛弃的竟然是自己的信用！

至于法制观念和挑战意识带来的问题则更大。那些使美国社会可持续发展的因素，也会在未来成为它的羁绊。

从辩证的观点来看，任何事情都有它的两面性。法制是美国立国之本，又维系了这个社会长期稳定。但是盛世重典的长期实行将会使维系社会的纽带变得脆弱，人们会反过来使用法律手段进行抗争。美国人得理不饶人，如果给他们借口的话，法律案件将把法院淹没。过多的诉讼将使人心涣散，造成社会分裂！

挑战太多则会引起世界的反感。美国已经因为中东问题偏袒以色列的政策惹怒了世界，再借打击恐怖主义向阿拉伯国家挑战，会引起整个伊斯兰国家和地区的反弹，激起他们反美的民族情绪。

美国人应该看到，它制造敌人的速度比它消灭敌人的速度要快。而培养朋友的时间则比丧失朋友的时间要漫长。当代世界需要美国，一是需要它的市场，二是需要它的资金，三是害怕它的军事力量。只是物极必反，市场可能萎缩，资金也会枯竭，那样就无法维持庞大的军费开支，军事实力就会大大削弱。鼎盛国家的衰落，也不仅仅是危言耸听。

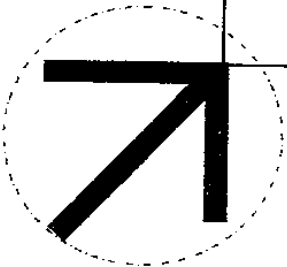
注释

① 埃曼纽·托德著，美帝国的衰落，北京：世界知识出版社，2003年，第43页，第51页。

② 同①。

附
录

附录



《中国经济时报》采访之一：
反恐的代价

《中国经济时报》采访之二：
外包对美国经济的影响

《中国经济时报》

采访之一：反恐的代价

此附录是《中国经济时报》原记者、现任《中国经济报告》编辑部主任孙超女士文字采访的初稿，曾发表在《中国经济时报》的特别报道栏目，题目为《我从世贸大楼中逃生，很多人开始倒记时》，本附录有所删节。

中国经济时报：世贸中心现在是个什么样子，重建开始了吗？

车耳：“9·11”事过三年，纽约世贸大楼的原址仍然是个长宽各不到200米的大坑，只是这个大坑比三年前整齐一些。你可以看到深达7层楼高的地铁的轨道。这个大坑被铁丝网拦住，周围则是凭吊的游客。世贸大楼废墟和以前唯一相同的地方是游客依旧。三年前的游客来此地是为了登顶眺望，领受纽约的气势和美国自由和民主的精神。现在来这里的人则把目光集中到这个大坑的深处，向死难者致意，感悟这个超级强国在本土遭遇的难以置信的灾难。无论早上还是下午，这里都集中着来自世界各地的游人，络绎不绝。其实就连我这个曾经住在旁边、看过无数遍的人，每次到这儿都会放慢脚步，将脸转向废墟的一侧，这毕竟是我曾工作多年的地方。

世贸大楼重建计划已经确定，计划中新建的楼比原来更高、更挺拔和引人注目。纽约人在经过多次的研究和辩论以后，决定仍然建摩天大楼，以表示不向恐怖分子低头的决心。但是社会心理不容忽视。

由于被劫持的飞机分别撞入 90 多层和 70 多层，这个楼层以上的人几乎没有生还的，所以在恐怖袭击以后，70~80 层的高度是人们心理的临界线，在这个高度以上房子是不好租出去的。谁也不愿意拿自己的生命冒险，尽管恐怖分子在同样高度撞楼的机会很小。计划中盖的大楼不能忽视这一点，虽然建的有 100 多层高，但只是 80 层以下出租，80 层以上就为“9·11”的纪念博物馆和其他用途。

“9·11”事件发生以后很长时间，我都住在原来的地方，和废墟只有 300 米左右的距离，出门必须绕行，这使我有机会每天看到废墟清理的进度和“9·11”纪念物品的更新，我将被展示的死难者的照片都一一仔细看过，还不止一遍，真希望在那里边不要看见我熟悉的世贸大楼原保安人员的面孔。尽管这些面孔曾经让我恼火，但是毕竟他们恪尽职守，用他们的生命为代价，让更多的人活了下来。

在差不多半年后的一天，我在附近的大街上看见了其中的一个保安人员，那是一个年过半百、留着小胡子的拉美人。我既不知道他的姓名，也不知道他从哪个国家来的，只是我去世贸大楼上班时必经一个空中天桥，他是这个空中天桥的保安。每天见两次，都互相问好，也无非是你好我好之类，从来没有深入交谈过，这样的保安太多了，关系也就是仅限于打个招呼的层面。

但那次我们迎面相遇后，都感到特别兴奋，不约而同地张开双臂，拥抱在一起。我感觉到自己有要哭的冲动，毕竟这是我们在那次生死考验后，第一次重逢，而且就在那个天桥的不远处。我所在的大楼已经被夷为平地，他所在的天桥则被炸掉了一半，而他平时所站的位置就是在靠近世贸大楼被炸掉的那一半。那个断桥是用大理石打造的，是我见到的最豪华的空中天桥。在以后的几年内，它就那样孤零零地撑在那里，另一半被狗尾续貂似地接上简陋的人行通道。于是，那豪华的一半象征着纽约新华尔街的财富，另一半则是这个财富中心曾受重创的最好见证。

《中国经济时报》：经过这场灾难，您对纽约有什么新的认识？

车耳：这次回纽约我住在位于华尔街的一个朋友家里。纽约华尔街是世界金融中心，美国财富的象征，那里全是办公大楼，为什么会有人住在那里呢？这在“9·11”前是不可能的，除非是临时住在位于华尔街的酒店里的外地访客。原因是“9·11”后这里成了重灾区，在一段时间内街道被封锁，地铁又不通，员工们无法正常上班，所以各公司只好迁到外地。许多公司迁出去就没有再回来，因为华尔街位于世贸大楼只有几百米的距离，又是在下风口，世贸大楼倒下时烟尘弥漫了整个曼哈顿的下城，许多含毒的石棉灰落在这里，清除它们花了半年多的时间，成本太高。而且如果公司雇员以受石棉灰污染为名，起诉公司的话，那就会惹上无穷无尽的麻烦。所以一些公司宁愿搬出这里，迁往他处，还能减少一些经营成本。

众多公司的离去，使华尔街的办公楼空置率过高。这里又是寸土寸金的地方，没有客户就意味着亏损，房地产商拉不回来公司，就琢磨拉来住户。于是他们将这里的办公楼改装成住宅楼，将大的办公区隔成一个一个房间，向外出租。“9·11”后很长一段时间，租这里的房子居然比附近差一点的街区还便宜，而且还能享受市政府的灾区补贴。如果住户签两年住房和约的话，每户每月可以得到500美元、两年内累积超过1万美元的补贴。这一优惠政策招来大批单身汉和没有孩子的家庭，他们都在华尔街工作，住在这里可以步行上班，旁边就是哈德逊河和大片的绿荫道，不失为一个好的选择。

我住的楼离纽约股票交易所只有不到100步的距离，旁边的那家豪华酒店也关闭了，也要改成居住楼，朋友给我介绍这里有更多的办公楼将被改建。而这些楼都气势不凡，从外表上看根本看不出是居家用的，只是从这里常出入一些穿衬衫短裤的人，才能让细心的人发觉到与旁边楼的不同之处。这些改建的楼内房间细长，有的还不成方形，为了使每间房子都够得上窗户，他们只能这样设计。如果是一室一厅的话，进门后两侧排列着衣帽间、厕所和厨房，迈了10步才到客厅，而这些地方不开灯就永远是黑暗的，毕竟离窗户太远。

《中国经济时报》：“9·11”事件后，美国加强了各个方面的安全措施。您现在觉得安全了吗？

车耳：住在这种地方，让我对安全感有了新的认识。从正面的意义上来说，住在这里不怕偷盗。我可以把现金放在家里，把门随便带上，出去办事一天回来都不怕丢，因为不仅这里的门房24小时昼夜值班，连邻居们都比较警惕，而且门外警车遍布，到处都是保安人员。如果盗贼能够在门房的眼皮下逃过那长达50米的豪华门厅的话，出了门也会被逮住。只要有人站着大呼一声，就会立即引来警察的目光。纽约警察甚至把我住的楼前的街道整个封住，将警车横在马路上，昼夜监护。不远处的纽约股票交易所，则被围得像铁桶一样，所有能通向这所大楼的路口都被警车封死，只有行人才能通行，私家车根本过不去。

那里站着的不是以往的警察，而是美国的特种部队。他们穿着一身蓝黑的制服和臃肿的防弹衣，身上挂着步话机、短枪，手上还持着大弹夹的冲锋枪，头上带着钢盔，那架式会让你倒吸一口冷气。至于警察、保安人员和便衣则不计其数。

这种如临大敌式的警戒已经持续了一段时间，以前那么多年在纽约别说特种部队，连警察封锁大块街区的情况我都没见过。华尔街股票交易所本来是一个供人参观的地方，现在这里成了真正的围城。

警察多了反而不觉得安全，这就是它的负面意义。我住在家里不担心被盗，出门却有些担心，不知什么时候碰到恐怖袭击。要命的是，美国国土安全部近两年来隔一段时间就要向全国公布一次警告，号称恐怖分子将要对纽约的某些目标发动攻击，为此就要加强戒备。虽然这些警告的危险没有一次真正发生过，但国土安全部依然扮演着预言家的角色。

一个月前那次国土安全部的警告上说，恐怖分子准备用装满炸药的加长礼车袭击纽约股票交易所，所以美国军警只好将华尔街四个路口用车封锁住，挡住可能实施自杀攻击的车辆。当然，居民的车也无

法通行，我就是让接我的车在旁边的路口停下，自己拖着两件大行李像搬运工似的走进那个豪华大厅的。我心里边走边想，也就是年轻人能住在这里，年纪大的人是不行的，更别说患病行动不便的人，连买一箱矿泉水都要费力气地从远处搬进来。

所以安全是有代价的，我可能没有被偷盗的风险，但我为此付出的是力气和不方便。每次我有东西要拿进来的时候都要事先考虑周到，而且这种不方便的感觉是每天的、时时的。我甚至有被监视的感觉，出入大门的时候都会看到那些警察和保安人员站在门口，他们面无表情，注视着周围的情况。我有时出来散步特意观察了他们。我发现他们也很无奈，站在那里无所事事，几个小时下来什么长进没有，还显得很紧张。

游客们只是对那些全身披挂的特种兵兴趣浓厚，一开始远远地照相，胆子大的人则敢走到他们附近照相，更勇敢的则走过去和他们谈话。谈好了，那些大兵们同意合影，谈不好，则冷冷地拒绝他们。我看见好多次，那些大兵情绪好，像模特似的站在那儿和大家合影。

在纽约交易所的另一侧，则出现了一小批示威者。我是在听到楼下多次喊示威口号之后才决定拿相机去照的，下去以后发现居然是警察在示威。这些都是不当班的警察，在工会的领导下，在纽约股票交易所前每天定时定点地集会，要求增加工资，认为让他们站一天给那么一点钱不够。这些警察毕竟训练有素，连喊口号都特别整齐，底气也足，一共就几十人，却喊得如雷贯耳，隔几条街都能听到。我站在交易所前为这些抗议的警察照相，再看看另一侧他们的同事面无表情地站在那儿，深感到资源的浪费。美国人用于防恐的花费被美国政府浪费着，而这些都来自普通老百姓纳税的血汗钱。

《中国经济时报》：您如何评价美国人的反恐措施，它真的有效吗？

车耳：我去加拿大时，那里人告诉我，我们没有美国人那么多的军队和军费开支，也没有人攻击我们。我们养军队的钱用作社会保

障，每人都有医疗保险，每人住院都免费。而在美国上千万人没有医疗保险，无法应付自己生大病的开支。以美国那么强大的国力和富裕的程度，在纽约大街上却常常看到流浪汉。这次去，我甚至看到神态憔悴的亚洲妇女，用超级市场的手推车推着被破塑料袋包着的家什，畏缩在墙的角落，而以前我看到的流浪者都是白人和黑人男性，现在看来，这个阶层的格局也在变化，女性们也可以离家出走，游荡在大街上。在加拿大东部，甚至在那些相对贫穷的省份，你都看不到这种情况。那么将社会财富用于国家防务好呢，还是让老百姓得到具体的实惠好呢？

其实加拿大的社会保险虽好，也面临改革。因为加拿大政府已经入不敷出，支撑不了全民的医疗保险的支出，所以只能削减社会的这种福利，以杜绝浪费。美国面临的问题也一样，现在看上去还很有钱，但社会财富是有限的，而合理的分配社会财富是政府的责任。美国人不会长久地同时维持庞大的军费开支和庞大的反恐开支。尤其是反恐开支，是不会产生任何社会效益的。

当钱不够花了以后，美国人只能降低自己的反恐安全标准，或者寻求妥协。可能它既要降低自己的安全标准，又需要妥协。因为即便它能把纽约交易所围得像铁桶一样，却不能把曼哈顿围得滴水不漏。而以美国广袤的国土和漫长的边境线，想把恐怖分子都关在门外是一件无法完成的任务。更别说美国本土也会出现土生土长的恐怖主义者了。

“9·11”后不久，一次回国的经历让我记忆犹新。那次飞机是早上七点多起飞，按美国航空公司的规定要提前三小时抵达机场。我只好凌晨三点起床，赶到机场时四点多一点，到达后发现机场居然还没有开门。我和其他遵守规定的几十个旅客，在冷风中像傻瓜一样等了近一个小时，才被放近机场大厅。而那些我行我素、不理睬规定、临起飞前一小时才姗姗来迟的旅客和我们同时间排队，同时间办理登机手续。过安检时，检查人员睡眠惺松，对我的行李没认真看，反而将

我随身带的现金清点了一遍，我还得紧盯着他，生怕他顺手牵羊拿走几张。

《中国经济时报》：就您的观察，美国人是否坚信明天更美好？

车耳：我还有一点要说明的是美国人自己的力量。这次住在华尔街，有一次早晨六点半的时候，我出门办事，想着这时候天刚亮人少，华尔街附近不会堵车。结果出门一看，穿着上班制服的青年男女，正从地铁站、码头拥向华尔街，潮水一般，一波接着一波，让我深感震撼。六点半的时间无论在哪个国家，人们大多不是在梦乡就是刚刚起床。而这些美国人则至少在五点钟就起来了，六点半时他们已经坐在办公室里，这就是华尔街。华尔街让人敬仰的不仅是它创造财富的能力，更是这些创造财富的人。这些人都是美国的精英，他们和他们代表的利益集团是不会让美国政府不得人心的反恐政策长久地继续下去的。因为这种政策也违背了美国人自己的利益。

布什在“9·11”事件后的第一次国会演说中，曾经摆出强悍姿态，警告世界“没有其他选择，要么与美国人站在一起，要么就和恐怖分子站在一起。而与恐怖分子站在一起，则会得到与恐怖分子同样的下场”。这让我对世界又一次感到悲哀。这种“非敌即友”无中间之道的美国式思维方式，看上去简单，但在多元化的世界中，如何实施这样的划分呢？像瑞士这个中立了几百年的国家，究竟该将它划在站美国一边的文明社会，还是将它划入恐怖主义国家呢？

幸好布什没有重复这个听上去人人自危、深感恐怖的言论，也没有将他的政策极端化，而且社会上毕竟有有识之士，毕竟有反对派，使得他尽管身为总统，也不能为所欲为。美国的金融家索罗斯就公开指责过布什这种麦卡锡式的言论。

所以，美国人会用手中的选票纠正这种错误政策的过度实施，美国是一个纠偏能力很强的国家，我们可以拭目以待。

《中国经济时报》采访之二： 外包对美国经济的影响

美国工业空心化现象开始显露

《中国经济时报》：原来很多专家都认为，流失的工作只会是那些劳动密集型、技术含量低的低端工作，而高技术、高附加值的工作将成为美国的比较优势而继续留在美国。但最近两年来，越来越多的事实表明，这类所谓白领工作也抵挡不住外迁浪头的冲击，工作机会主要流向印度、俄罗斯和中国，现在有一种言论，认为这种工作机会外流对美国程序设计等工作损害严重。

邓琨：在美国面临“千年虫”问题的时候，印度的一家公司受雇为美国解决这个问题。美国人突然发现印度人能干很多事情，印度人聪明、能干、英文又讲得很好。印度有三个技术学院，相当于中国的清华大学，产生了最优秀的毕业生。同时印度人的工资水平又非常低，差不多是美国人的1/10。印度这一低成本、高智商并且能说英语的脑力劳动者的输出国对美国产生的深远影响可能会比中国更大。作为中国强项的制造业仅占美国产出的14%以及就业机会的11%。印度的优势是服务业，而服务业占到美国经济的60%并雇用其2/3的劳动力。印度的知识型劳动力正在新经济食物链中开拓自己的道路，承担那些需要分析能力、营销头脑和创造能力的工作。这就意味着印度正渗入美国经济的核

心。尽管这个过程很缓慢，而且外包过程中有很混乱的地方，比如不了解美国消费者的需求，但是这些问题是容易克服的。

外包方面很有意思的是，印度承揽了服务业方面的外包，中国则是世界上最大的制造业中心。墨西哥是北美的外包中心；东欧是欧洲的外包中心；亚洲则是印度和中国。但是我相信，随着发展，中国会成为制造业和服务业的中心。大概在一年前我就计划着成立一个外包基金，原因是外包企业可以创造很多的财富。

杨林：IT 工作外包已经存在了较长一段时间了，近年来引起了各界紧张的主要原因是许多大公司纷纷加入其列，而且规模较大。比如 IBM 在 2004 年就计划外包 4730 份工作。其他大公司还有谷歌公司、甲骨文公司、Venzon 公司。

就短期效益而言，外包公司可节省 20% ~40% 的运营成本。但大范围地在软件、IT 行业进行外包，终将对软件及相关服务的价格造成影响，从而降低效益。然而从长远看，外包未必就会造成严重的工作损害。低廉的成本可使产品价格降低，激烈的价格战可使产品使用者广泛受益，使原先无力使用高级软件或更新新软件的使用者更广泛地购买这些原本高不可及的产品。软件业虽在单价上获利少了，但由于销量大了，总体的效益也会大大增加。就如个人电脑软件一样，以前电脑硬件价格贵，随着外包，硬件价格降低，电脑进入了千家万户，谁又曾说电脑硬件外包严重冲击了这方面的市场呢？从长远来看，这对整个经济乃至就业的促进是正面的，使企业更高效、更具竞争力，但从短期看，损失是存在的，尤其是这些行业的多余劳动力不能迅速地转向其他相应的高增长行业。实际的总体情况并不像眼前那么糟。关键在于引导公众力量转向如何帮助剩余劳动力迅速转行方面，让受损的工人在最短的时间内，再培训走上新的岗位。比如医疗和教育行业，就大量需要技能员工，许多公司必须使用外籍员工。这些行业是外籍工作签证 H1B 的主要申请单位。

沙石：现在有一种趋势，特别是在 IT 产业，即白领工作蓝领化。

IT 从业人员过剩，技术不断更新，人员可替代性强，加上近年科技项目外包，造成美国 IT 行业失业增加，收入水平大幅下降。有朋友说 IT 这一行就像不忠的情人，喜新厌旧。在经济全球化的今天，制造业及服务业（包括 IT）就业流入低成本国家将成为不可阻挡的趋势。美国就业市场的结构调整将会加快。

车耳：外包对中国企业并不陌生，中国改革开放以后的一些来自国外的订购、分包、合作生产、来料加工和一些原料来自国外、产品也销到国外的两头在外的合作项目均属于这类性质。

外包近来成为敏感性话题是因为：首先这种国际贸易形式的规模扩大了，从原来的一些手工制品扩展到纺织品、轻工和化工产品，从发达国家转至发展中国家的数量也在增多；其次这种外包商品从简单的体力劳动、重复工作转向高知识结构和高技术含量的商品，包括汽车零部件、飞机的零部件、民航飞机的舱门、尾翼等工业制成品；更重要的是这种国际贸易形势带动了整个行业的转移，是全方位的，也是最令人担心的。

以美国为例，转至发展中国家的工作机会，开始是制造业，后来伴随着技术转移，是软件设计的转移，现在连售后服务都转至发展中国家了。美国工业的空心化现象开始显露。如果市场上卖的东西都是中国产品，还让消费者不太介意的话，那在美国本土像往常一样打个电话咨询，接听者竟然一下子变成了远在万里的印度人，当然会引起社会恐慌。比如，美国人开始把这种电话支援中心移出境外，放到印度等国家，从而大大降低成本。那里的人可以三班倒，24 小时运转，让美国消费者打的电话，无论何时都有人接听。对于美国企业来说，资本追逐利润如同游牧民族追逐水草肥美的地方而居一样，是天经地义的事。

即使将国际长途的成本算进去，在印度设立电话支援中心的成本也会低于美国。如果不是美国劳动力的成本太高，或者印度这样的发展中国家工资成本低廉，以至于美国企业有巨大的利润空间的话，他

们能做这样的重大转移吗？

但是，直接产生的问题是这些印度人说话带着浓厚的当地口音，既没有美国男人说得那么标准，又没有美国女人说得那么轻柔。我就碰见过这样的情况，对方接听的女咨询人员说话外国口音比我还重，偶尔有听不懂的地方还得请她重复说，最后忍不住问她：“你究竟是在美国还是在印度？”她们往往借口公司规定不能告诉这类问题而不置可否。

实际上，美国人这种外包形式已经持续好多年了。在 20 世纪 90 年代初期，美国花旗银行的法国公司就将它的银行清算中心集中在荷兰，无论法国、德国还是卢森堡的客户资料都在那里有备份，银行账单也统一从那里寄出。我当时收到这样的账单就琢磨了半天，荷兰要么就是公司税低，要么就是劳动力便宜，要么两者皆有。而花旗银行的这种做法，就像是工业生产中的集约式经营，肯定是降低了成本又提高了效益，才在荷兰处理西欧各分行所有的清算。其中从荷兰寄往巴黎的国际邮件的成本已经可以忽略不计了。但是在 21 世纪初，再次见到这家银行巴黎分行的负责人时，她跟我说，花旗的总部已经决定把在荷兰的处理中心再次移至印度，好几百人的工作机会就流失了。她说此话时一脸无奈的神情，至今让我印象深刻。

外包会引发新的美中贸易战吗

《中国经济时报》：中国国内以及国外的经济推动力正在促使大量的外包项目从美国流入中国。外包是否会引起美中之间一场新的不可避免的经贸商战？

邓琨：表面上，工作如果从美国流失到中国来，好像是对美国不利。但是对美国的消费者来说，却带来了利益。我现在觉得美国什么东西都挺便宜的，就是因为很多商品都非在美国本土制造。所以外包是对中国美国都有利的。尽管美国党派之争会制造一些噪音，但是美

国主流是持赞成的态度，因为它对美国消费者有好处，为美国人创造了巨大的就业机会，也为未来的中美发展提供更多的机会。

杨林：因为贸易战涉及因素太多，并不只限于外包，暂不谈美国是中国外包最大的受益者。外包利润使中国政府投资美国债券，缓解了美国赤字危机。

沙石：跨国融资行为从某种意义上说也是一种服务业的外包，对一国就业有重要影响。中国得益于外国直接投资，美国得益于大量亚洲中央银行购买的美国国债，使其得以弥补财政赤字，保持低利率，刺激经济增长及就业。

车耳：如果美国经济发展良好，社会上就业的机会就会增加，而美国的教育体制又不能立即培养出相应的人员，美国人就会多发工作签证，将中国人和印度人吸引到美国工作。在华尔街各大银行的程序设计员中，许多来自印度和中国，而在西部的硅谷，来自这两个国家的工程师甚至超过了半数。

如果美国经济不好，这些人也是最先失业的。美国企业就会增大它的外包力度，将工作机会移至国外。这不是国际经贸战所能解决的问题，而是经济全球化的必然结果。这种全球化正是由美国推动的。事实上，国际间的经贸战针对的一直是商品，而不是劳务本身。

在中国生产同类产品销往美国，比在美国生产会对双方都有比较利益，是一个对贸易双方都有好处的事情。美国人得到了实惠，他们用同样的价格买到了更多的东西或者用较少的钱买到了质量相同的产品。大量物美价廉中国制造的产品流入美国，缓解了美国通货膨胀的压力。中国人赚到了钱，又反过来将他们的外汇美元投入美国市场，购买美国的债券，又使美国的利率保持一个较低的水平。所以这种贸易的结果既促进了美国经济的繁荣，又加快了中国经济的增长，是一个双赢的局面。

《中国经济时报》：由于美国对就业损失的异常敏感，软件工作外包引发一场政治问题可能已在所难免。美国国内的劳工组织和工会开

始进行一系列的抵制活动。目前美国一些州政府考虑到外包对本地劳工就业的影响，正在采取严格的限制性行动。目前美国国内是一种怎样的情况？

杨林：虽然美联储主席格林斯潘一再强调自由贸易的好处和贸易保护主义的危害，但美国国内各种反对外包的声浪仍然是非常强烈。民主党候选人克里就将反对外包作为其政治纲领中就业部分的主题。美国国会的 50 多名众议院议员也计划提交法案对外包项目的美国公司不予政府融资支持和贷款担保。该法案将要求申请公司在贷款申请中提交国内及海外员工人数变化，如果美国公司本土员工降低大于海外员工增加，贷款申请将不予批准。

摩托罗拉和美国通用电气公司都被点名，指其分别获得出口银行 1.9 亿美元和 25 亿美元贷款建立中国业务，却各自分别解雇了 42900 名及 26000 名美国员工。布什总统 1 月份也签署了限制某些领域的政府项目外包给外国公司的条款。许多媒体也纷纷公布 IT 行业的失业数据，专家学者也列出了外包的许多不利因素。比如戴尔公司因为使用外包服务而出现服务质量问题，被主流报纸大幅曝光。

而知名人力资源咨询公司 Hewitt Associates 发布的调查显示，许多公司只看到低廉劳动力成本的优势，但没有充分考虑其他许多影响成本的因素。如被调查的 500 家公司中少于 50% 的公司对外包国家的税收环境做过调研，只有 34% 考虑了关闭美国现有工厂的成本，所以外包并非像原先分析师预计得那样能够大幅度降低成本。当然作为资本市场为主导的经济，支持外包的也大有人在，华尔街的总体基调是非常支持的，外包事务因为是大选年而显得尤为敏感。

沙石：另外，服务技术项目的外包可视为传统的国际贸易的延伸，但目前，除行政措施以外，尚无有效的类似有形产品关税的系统监管手段。很难想象以自由经济和自由贸易标榜的美国会以直接和间接的手段干预企业的经营行为。美国联邦及州政府提出的限制办法仅限于削减那些美国公司国内的失业率高于海外的公司的政府基金。加

州政府立法院提出限制将与金融及医疗记录有关的项目外包。

车耳：美国人有失有得。工作机会的丧失是不可避免的，但是美国人扩大了市场，这也是贸易的目标之一。就像可口可乐公司一样，它在中国造就了无数的消费者，但仍然保持美国的形象，它在美国的总部在扩大，它在全球的利润也在扩大。而且，它至今仍然保持着可口可乐的独特配方不为人知，其他人无法模仿。美国人会继续保持它创新的势头，就像它创造了互联网一样，通过它获得了很大的利益但同时又遭到它的威胁。但是美国会继续创造类似互联网的新式产品。这是这个民族的优势。

就像美国税务机关不能阻止安然公司做假账一样。如果是关于生死存亡的问题，企业是不会拘泥于政府的行政规定的。实际上在美国，政府的行政规定要比欧洲少得多，企业遵循市场的规律，资本追逐着利润，政府更多地扮演着一个服务者而不是参与者的角色。美国的劳工组织力量也比西欧国家弱势。

而且美国人转向快。在美国有一句谚语：如果不能打败他们，就加入他们的行列。现实生活中，许多美国企业在抵挡不住来自中国产品的竞争之后，转而加入了中国产品的行列，成了后者的美国代理。

格林斯潘：“这一变化不可逆转”

《中国经济时报》：格林斯潘指出，美国经济和美国工人都是技术进步和贸易开放的受益者。美国工人的工资水平将随着他们受教育程度的普遍提高而不断增长。他表示：“我们的经济性质正逐渐地改变，这一变化不可逆转，因而有不断地学习新技术的必要性。”尽管美国大学毕业生日渐增加，但是“每年毕业的有充分劳动技能的工人还是太少，不足以解决对这些工人的需求和供给之间的矛盾”。对那些已经失去工作或担心失去工作的美国人，格林斯潘给了他们这样的忠告：重回学校。这是否能从本质上解决美国高失业率的问题呢？

邓琨：要解决失业率的问题，需要创造一个环境，通过其提供劳

动保护和失业救济。在美国，没有受过教育的人机会就越来越少。相反地，受过教育的人就会有更多的机会。美国鼓励提高人的素质，提高生产率和生产质量。我们来分析一下什么样的人才会移民呢？一般都是比较吃苦耐劳、比较积极向上、想改善自己的生活、有拼搏精神的人才会想到移民。另外，移民可以把一个国家最优秀的人引进来，是一个吐故纳新的过程。美国最幸运的也在于此，美国的经济可以不断更新，也就是这个道理。拒绝自由贸易，拒绝劳动力自由流动的民族一定会成为落后的民族。

杨林：格林斯潘指的“重回学校”不能单纯地理解为重回到高等院校接受学位教育，而应理解为重新接受新的教育、技能培训，以便更好地适应新兴行业的工作需要。只有迅速地将失业的剩余劳动力再培训，才能从本质上解决失业率的问题。虽然说，学历的高低大体上与失业率有很大联系。比如总体人群中，硕士毕业比本科毕业人员的失业率低，本科毕业人员平均失业率比高中毕业人员的失业率低。但就个体或个别行业来看却不尽然。与市场需求不对口的高学历者并不能保障就业。有的领域还出现越是高学历越容易失业。其关键还在于能否学有所成，专业对口。虽然美国的学位教育有很明显的市场导向，但学位教育并非专业技能教育，与市场的联系还不是很直接，尤其是现在市场，科技变化飞快，学位教育与现时的市场需求还是有一定脱节。但美国大学的应变能力也还是很快的，比如麻省理工学院的工商管理硕士课程中，就及时地加入了有关外包项目的课程。美国也有许多专门的私营或政府提供的技术培训学校，许多大学也对社会提供非学位学分制的培训课程和在职教育。这些课程与市场需求联系较为紧密，但科技市场瞬息万变，如何使教育赶上市场变化的速度，仍是美国需解决的问题。更快更好地对剩余劳动力进行再培训是当务之急，也是解决问题的关键。当然，员工也需居安思危，并以最快速度调整心情，学习新知识，以求更快速地进入新兴行业，也是至关重要的。

车耳：美国的职业教育和再就业教育是相当发达的，但是这都需要钱，首先失业者得有相当的积蓄。在储蓄率只有4%的国度，并不是人人都有获得再教育的机会的。让失业者重回学校，固然能增强这些人的技能和知识，从而增强他们适应新工作的能力，但是却改变不了全球化的背景下美国人的工作继续流失的趋势。

不过，应该讲，美国的失业率还是受到比较好的控制，它在近几年来一直维持在6%左右，比起欧洲大国的9%以至于其前几年两位数以上的失业率，美国人的表现好多了。

邓琨——

注册金融分析师，瑞德（Lazard）基金管理公司董事总经理。负责全球、国际和新兴市场的投资。其所掌管的基金有伦敦上市的世界信托基金、瑞德新兴市场基金和瑞德世界另类价值基金（对冲基金）。邓琨先生曾被英国《金融时报》列为全球10位最佳基金经理之一，2005年、2006年和2007年连续三年被Citywire评为欧洲100位最佳基金经理之一。同时，邓琨还兼任北京大学教育基金会（美国）投资委员会主席，马丁可利中国A股基金独立董事，拥有北京大学和哥伦比亚大学的学位。

沙石——

现任瑞士银行全球期货执行董事，首席代表，曾任荷兰银行新兴市场研究部董事、资深策略师。北京大学硕士毕业后曾在国家计委任职。1995年在纽约州立大学获得经济学博士。

杨林——

现任上海越信投资有限公司总裁，曾任世界最大的对冲基金考斯特集团高级基金经理，公司管理超过100亿美金的资产。之前还曾就职于安永会计师事务所、摩根大通集团、雷曼兄弟银行及一家知名英国能源公司。他还曾担任华尔街亚洲资本协会（中国资本市场研究、投资政策咨询）主席。毕业于清华大学，后留学美国波士顿大学。

参考书目及网站

1. 约翰·梅纳德·凯恩斯 著. 就业、利息和货币通论. 北京: 华夏出版社. 2005 年。
2. 马基亚维里 等著. 西方四大政治名著. 天津: 天津人民出版社. 2002 年。
3. 里查德·尼克松 著. 新世界. 台北: 时报文化出版社. 1992 年。
4. 吉斯塔夫·勒庞 著. 乌合之众. 北京: 中央编译出版社. 2005 年。
5. 约瑟夫·E. 斯蒂格利茨 著. 全球化的不满. 北京: 机械工业出版社. 2004 年。
6. W. 桑巴特 著. 为什么美国没有社会主义. 北京: 社会科学文献出版社. 2003 年。
7. 舍温·B. 努兰 著. 迷失在美国. 北京: 中信出版社. 2003 年。
8. 希拉里·克林顿 著. 亲历历史—希拉里回忆录. 南京: 译林出版社. 2003 年。
9. 迈科尔·穆尔 著. 愚蠢的白人. 北京: 中信出版社. 2003 年。
10. 康纳德·怀特 著. 美国的兴盛与衰落. 南京: 江苏人民出版社. 2002 年。
11. 罗伯特·科尔, 朗·米什勒著. 消费者与商业信用管理. 北京: 中国人民大学出版社. 2004 年。
12. 赛西尔·邦德著. 信用管理手册. 北京: 中国人民大学出版社.

2004 年。

13. 道明诚教育编著. CFA 考试专用词典 (第 10 版). 上海: 百家出版社. 2003 年。

14. D. 格林沃尔德主编. 现代经济词典. 北京: 商务印书馆. 1983 年。

15. 国外经济学讲座 (第一册). 北京: 中国社会科学出版社. 1980 年。

16. 约翰·S. 戈登著. 祁斌译. 伟大的博弈. 北京: 中信出版社. 2005 年。

17. George Soros. Open Society: Reforming Global Capitalism. PublicAffairs. New York. 2001

18. Bill Clinton. My Life. Alfred A. Knopf. New York. 2004

19. Fobozzi, Franco Modigliani. Capital Market. Second Edition. Prentice Hall Inc. London. 1996

20. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld. International Economics. Addison-Wesley Longman, Inc. Boston. 2000

21. Henry Kissinger. Does America Need a Foreign Policy: Toward a Diplomacy for the 21st Century. Simon & Schuster, Inc. New York. 2001

22. Paul Kennedy. The Rise and Fall of Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000. Fontana Press. Londres. 1989

23. Samuel P. Huntington. The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order. Touchstone Books. Londres. 1998

24. Robert Gilpin. Global Political Economy: Understanding the International Economic Order. Princeton University Press. Princeton. 2001

25. Zbigniew Brzezinski. The Grand Chessboard: American Primacy and its Geostrategic Imperatives. Basic Books. New York. 1997.

26. Francis Fukuyama. The End of History and the Last Man. Penguin Books. London. 1992

一部分网站

www.ica-credit.org

www.cuna.org

www.acb-credit.com

www.experian.com

www.pueblo.gsa.gov/money.htm

www.collector.com

www.census.gov/foreign-trade/balance

www.sec.gov

www.security.stanford.edu

www.wallstreet.com

www.lefigaro.com

www.fico.com

www.incredit.cn

www.exim.gov

www.abiworld.org

www.myfico.com

《财富幻象》
编读互动信息卡

亲爱的读者：

感谢您购买本书。请您详细填写本卡并邮寄或传真给我们（复印有效），以便我们能够为您提供更多的最新图书信息，并可在您向我们邮购图书时获得免收图书邮寄费的优惠。

您获得本书的途径

- [illegible]

哪些因素促使您购买本书 (可多选)

- | | | |
|--------------|----------|-------|
| ○本书摆放在书店显著位置 | ○封面推荐 | ○书名 |
| ○作者及出版社 | ○封面设计及版式 | ○媒体书评 |
| ○前言 | ○内容 | ○价格 |
| ○其他 () | | |

您最近三个月购买的其他管理类图书有

1. 《 》 2. 《 》
3. 《 》 4. 《 》

请附阁下资料, 便于我们向您提供图书信息

姓名	出生年月	文化程度
单位	职 务	联系电话
地址		
邮编	电子邮箱	

地址：北京市崇文区龙潭路甲3号翔龙大厦218室
北京普华文化发展有限公司市场营销部

邮 编: 100061

传 直: 010-67120121

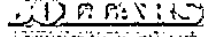
服务热线: 010-67129879 67133495-818/816

地址: <http://www.ptpress.com.cn>

编辑信箱: puhua-book828@126.com

车 耳——

北京大学经济学硕士，毕业后先后从事海外投资以及私募基金投资咨询等工作，曾先后在法国和美国担任总代表多年；曾参加“中国大百科”经济史的编写工作；入选“中国当代经济科学学者辞典”；已出版《第三条道路》《投资西方》《如此法国》、《如此美国》等多部著作，已发表关于经济学和社会学问题的文章百余篇，曾获中国科学技术论文奖。



发达国家的金融市场再次陷入恐慌，但这一次不是次级抵押风波，也不是美国可能进入经济萧条期，而是美元贬值。脆弱的经济已经饱受信贷危机的摧残，如果美元危机全面爆发，也许将成为压垮骆驼的最后一根稻草。

——英国《经济人》杂志

19 世纪初，一位年轻的法国贵族托克维走遍美国的乡间和都市，写了《美国的民主》一书。此书以眼见所闻分析美国何以充满活力，走向富强，成了经典著作。今天，车耳，一位年青的中国学者、经济学家和商人，遍访世界，以其贯通中西文化的背景，强烈的好奇心，敏锐的观察力，又不失“冷眼向洋看世界”的心态，独到地描绘和分析了今日美国繁华和昌盛的盲点以及潜在的危机，值得一读。

——邓琨

瑞德 (Lazard) 基金管理公司董事总经理

车耳先生的新书《财富幻象》与他有关欧美经济文化的“如此”系列著作一样，以独到的眼光，诙谐的笔法，对其生活和研究中的观察娓娓道出，深入浅出，颇有新意。用财富错觉的概念剖析美国社会消费、收入、财富和信用等经济社会现象，既有创意，又生动形象，从另一个层面揭示了美国目前次贷危机的成因，令读者耳目一新。

——沙石

瑞士银行全球期货执行董事



北京普华文化发展有限公司

分类建议：经济管理 / 金融评论
人民邮电出版社网址：www.ptpress.com.cn

ISBN 978-7-115-17643-1



9 787115 176431 >

ISBN 978-7-115-17643-1/F

定价：35.00 元