



及公民的生存,而比较高的社会保障却可以显著提高整个社会的福利。

美国的地理和资源状况也对美国的市场经济模式起了十分明显的作用。在美国形成其“自由的市场经济”模式的过程中,由欧洲涌入的移民所形成的自由自耕农起了决定性的作用。但是美国在近几百年中之所以能吸收这样多的移民,这些移民之所以能大批地变为自由的自耕农,主要的原因之一是美国在这样很长的时期中可耕地相对于人口都非常之多,另一个原因是美国的大部分地区都具有适于农耕的温带气候,而美国东海岸的地理特征又便于美国输入欧洲的移民。仅仅这一点就足以说明,为什么大部分其它国家,特别是欧洲大陆上的发达市场经济国家,一直到现在都无法实行“自由的市场经济”。

决定一国实行的市场经济模式的第二方面历史条件是,历史上遗留下来的各种社会制度(从政治制度、经济制度直到家庭制度)将在极长的时期中影响着一国所采用的市场经济模式。这是由于3个方面的原因:

第一方面的原因是,历史上遗留下来的各种社会制度决定了一国当时实际实行的市场经济模式。一方面,这些制度本身就是市场交换在其中进行的制度框架,从而本身就决定了当时所实行的市场经济模式;另一方面,这些制度当然会影响在当时条件下最有效率的经济活动协调方式,从而会影响在当时条件下最有效率的市场经济模式。通过整个社会中追求经济效率的自发压力,这些当时条件下最有效率的市场经济模式也会影响实际实行的市场经济模式,而历史上遗留下来的各种社会制度也通过这个过程影响着实际实行的市场经



济模式。

第二方面的原因是,历史上遗留下来的各种社会制度一般不可能很快改变,这就使一个国家所实行的市场经济模式也不可能很快改变。有两个重要的因素使得历史上遗留下来的制度无法很快改变:

第一个因素是,历史上实行过的制度会造成从这个制度中得到好处的既得利益集团,由此又造成了为这些既得利益集团辩护的思想意识,这些既得利益集团和思想意识都会阻止有利于它们的制度发生变化。一般说来,实行得历史越久的社会制度,造成的既得利益集团和思想意识就越强大,改变这种制度也就越困难。

为了照顾既得利益集团的利益,制度的改变经常采取改良的方式,这就使一国的社会制度中包含着许多历史上实行过的旧制度的成分。德国 19 世纪初的农业改革就是典型的这样一种改良。在这场改革中,一部分土地变为归过去的农奴所有,但是封建领主却保留了大片的土地,成了资本主义市场经济下封建色彩极浓的大地主。这种“容克”地主对德国以后的经济、政治和社会发展都有极其巨大的影响。

在某些历史环境下,人们曾经试图进行彻底的社会革命,根本铲除旧制度,消灭其一切痕迹。但是这样的革命尝试很少能完全达到目的。

1991 年前苏联解体,俄罗斯的激进改革派想以“大爆炸”的方式一下子彻底消灭传统的计划经济。但是传统计划经济给全体俄罗斯公民提供了非常稳定的工作保障和社会福利保障,任何政治家也不敢取消这些保障。结果是向市场经济过渡的“大爆炸”改革进行了 10 年之后,政府仍然很有力地控制



着俄罗斯的经济,而且俄罗斯的劳动就业关系仍然与西方发达国家很不一样。

18世纪末的法国大革命也曾经力图完全铲除旧的社会制度,甚至取消天主教会。但是今日的法国仍然是天主教徒占大多数,政治体系还象大革命前一样是中央集权的,这些又对法国的市场经济模式产生了决定性的影响。

使得历史上遗留下来的制度无法很快改变的第二个重要因素是,建立任何社会制度都需要大量的知识和信息,而在急剧改变一个社会的根本制度时,该社会中的人们通常只有与旧制度相适应的知识和信息,他们只能在很长的学习过程之后才能掌握实行新制度所必需的知识和信息。这个因素的重要性在前计划经济国家近20年的改革过程中表现得特别明显,这些国家的大多数居民直到目前还在学习和适应市场经济的环境。

还有一个第三方面的原因,使得历史上遗留下来的各种社会制度将在极长的时期中影响一国所采用的市场经济模式。这个原因就是:在许多方面,不同的制度可能有着同等程度的效率;在这种情况下,历史上遗留下来的制度就决定了一国会实行什么样的市场经济模式。

这方面的典型例子是德国的学徒制度。在现在的德国,技术工人在就业之前都必须先作学徒,学徒期结束之后没有通过专门的考试的人不能独立开业。这种学徒制度显然起源于中世纪西欧手工业中的行会制度,但是它现在仍然保证着德国的劳动者有很高的技术水平。而美国由于没有实行过行会制度,就没有这种培训年轻劳动者的学徒制度。这一方面使美国人比较富于创新精神,从而有助于提高美国的技术水



平,另一方面却使美国的大批年轻劳动者缺乏技术培训,又相对降低了美国经济的整体生产技术能力。这样,不同的历史条件使美国和德国实行了不同的劳动制度,而它们各自的劳动制度各有其优点和缺点。

由于这 3 方面的原因,一国所采用的市场经济模式总会或多或少地反映出该国过去长期实行过的社会制度。

第四节 一国的文化传统 与市场经济模式

决定一国实行的市场经济模式的第三方面历史条件是,历史上遗留下来的文化环境决定着一国的社会心理和社会意识,而一国的社会心理和社会意识对该国采用何种市场经济模式起着决定性的作用。具有不同的社会心理和社会意识的国家会形成不同的市场经济模式。通过社会心理和社会意识的这种作用,一国历史上遗留下来的文化传统影响着它所形成的市场经济模式。

文化环境对协调方式的影响主要通过社会心理和社会意识起作用。在不同的社会心理和社会意识下,会形成不同的社会习惯,而不同的社会习惯会导致不同的经济行为,从而造成不同的个人之间的关系、个人与企业的关系,甚至造成不同的企业间关系。人们经济行为上的这种差别会使协调费用最低的协调方式互不相同。不同的社会心理和社会意识还会产生不同的政治观念,造成不同的社会和政治运动,从而决定了不同的政治体系和经济政策。在不同的政治体系和经济政策



之下,政府对市场经济施加的影响当然也会不同。凡此种种,都会造成各国在市场经济模式上的不同。

现代的市场经济国家之所以形成了不同的市场经济模式,直接的重要原因之一是这些国家不同的文化环境使它们的人民具有不同的社会心理和社会意识。美国之所以是“自由的市场经济的最后堡垒”,就是因为美国的社会具有一种极端崇尚个人的行动自由的文化环境。在日本这种对上级的忠顺支配着社会意识的国家中,自然会盛行由权威机构或个人在市场运行之外来协调集体的行为的做法。而在瑞典那种弥漫着团结互助精神的北欧文化氛围中,福利国家的道路几乎是不可避免的。总而言之,市场经济的不同模式在很大程度上是市场经济在其中运行的不同文化环境的产物。

日裔美国学者福山在 20 世纪 90 年代中期提出的假说,非常有力地说明了社会心理和文化传统如何造成了法国式的“行政市场体制”与其它的市场经济模式之间的重大差别。福山利用文化传统来说明的市场经济模式之间的差别,主要是法国式的“行政市场体制”与美国式的“自由的市场经济”、日本式的“集体协调的市场经济”所共有的特征之间的差别。

正如福山所指出的,一个社会原有的社会道德意识和作为社会成员相互信任基础的不成文的道德规范也决定着经济组织的建立。社会成员之间的相互信任能大大减少经济学家称之为交易成本的东西,像进行谈判、执行合同的费用等等。它们也就是我们所说的“协调费用”。社会成员之间的相互信任使某些高效率的经济组织形式得以存在,而不需要受到烦琐的制度、合同、诉讼和官僚体制的束缚。而一个社会的成员互相信任、以组织形式进行合作的传统是社会学里所说的“社



会资本”。

福山区分了能使人们彼此信任、建立经济组织的几种不同的“社会资本”。在这几种不同的“社会资本”中，最明显和最自然的社会资本是重视家庭的传统。无论在历史上还是在今天，世界上的大多数企业仍然是家族拥有的。但是，还有非家族关系的“社会资本”，它们表现着人的社会性。从经济学的角度来说，社会性最重要的形式是陌生人之间能够彼此信任、在一个组织里进行协作。这样的“社会资本”往往与体现在家族关系中的“社会资本”互不相容。陌生人之间彼此信任的那种自发的社会性在强调家庭关系、排除外人的社会里往往遭到削弱。

从这个角度出发，福山把现代的市场经济国家区分成两类不同的社会——美国、德国、日本式的社会和法国、意大利、台湾、香港式的社会，这两类不同的社会具有不同的市场经济模式。

福山认为，尽管日本和美国表面上看起来很不一样，但是这两个国家从历史上来说都是拥有高度信任感的社会，可以把它们看作那种陌生人之间能够彼此信任的社会（美国、德国和日本式的社会）的代表。美国社会一向活跃着各种各样的自发性组织，从宗教团体到读书会、行业协会等等，而日本则一向被认为是具有团体活动倾向的国家。在这种类型的国家中，在经济发展的早期阶段就形成了许多进行专业化管理、具有多层组织结构的大公司，这些公司的所有权分散在许多人手里，并且和经营权分离。这样，美国、德国和日本社会由于拥有社会成员彼此信任的传统而逐步建立了以大规模的现代化企业为核心的经济发展模式。



混乱的经济学

hun luan de jing ji xue

但是在法国、意大利、台湾、香港式的社会中，人们相互之间的信任程度低，主要依靠紧密的家庭纽带来进行合作。具有这种社会的国家和地区主要依靠紧密的家庭纽带来兴办和管理企业，它们以小型的家族企业为工业的中坚力量。在信任感比较低的华人社会，象台湾、香港和中国大陆以市场经济为主的沿海地区，大多数企业规模比较小。就是在香港和台湾的一些比较大的家族企业中，最高主管及管理机构也还是以家族成员为主。这些国家和地区中的强烈的家族意识损害了没有亲属关系的社会成员之间的相互信任，妨碍了大企业的形成和发展。

这两种不同的社会及与之相适应的两种不同的经济模式造成了两类不同的产业结构：以大公司为主的国家往往具有发达的汽车、半导体和航天工业，而以小企业为主的国家工业往往集中在服装、小五金和家具等领域中。

经济史上的一个明显的事实是：具有强烈的家族意识的国家和地区私营的现代工业发展乏力；当这些地区单纯依靠自己的私营企业来发展现代工业时，它们的现代工业就明显地发展缓慢。台湾作为旧中国的一部分，直到本世纪初还是没有现代工业的典型农村地区。19世纪下半期法国和意大利的现代工业也发展乏力，明显地落后于原来也落后、甚至更落后的德国和美国。法国的现代工业在19世纪上半期还比德国和美国发达，到19世纪末就落到了德国和美国后面。其原因就在于：在19世纪下半期的工业发展中，重工业是带动工业发展的火车头；而在重工业中，大企业有着明显的优势。

在那些人们相互之间的信任程度低的国家，如法国、意大



利和旧中国,强烈的家族意识损害了没有亲属关系的社会成员之间的相互信任,使私人资本家不愿意任用与自己没有亲属关系的人经营企业。这妨碍了私营大企业的形成和发展,使这些国家的现代工业发展乏力。

福山认为,那些人们相互之间缺乏信任感的国家和地区要建立大企业以带动现代工业的发展,其方法之一就是依靠国家的力量来发展经济。而国家引导经济发展的最常见的形式是国有企业和国有企业。例如台湾就一直拥有一个庞大的国营系统,国营企业的总产值一度达到国内生产总值的30%。到20世纪90年代初,国营系统仍然对发展台湾的化工、航天和国防等要求大规模经济的领域具有至关重要的作用。而社会信任程度比较低的法国和意大利的政府,也曾多次对私有经济进行干预,拯救濒临破产的大型私有企业。法国和意大利的国有经济在整个经济中的比例之高,也是举世闻名的。当然,除了福山所说的国有经济的作用以外,政府对整个经济的行政干预,也是这些国家靠政府力量发展经济的一个重要方式。而所有这些依靠政府力量来发展经济的做法,都是“行政市场体制”的特征。可以说,实行“行政市场体制”是这种国家在自己的特殊条件下为发展现代工业所不得不走的道路。没有“行政市场体制”,这些国家和地区很可能就无法建立大量的现代工业,无法形成现代的市场经济。

福山的假说从社会心理和文化环境上说明了实行“行政市场体制”的国家往往会有两大特征:私营工业的发展无力和激进的社会主义—共产主义思潮的强大。

一方面,强调家庭关系、排斥外人的社会习惯使得这一类国家的私营企业坚持依靠本家庭的成员来管理企业,这就使



它们的私营企业无法发展成很大的巨型企业。企业规模小妨碍了取得规模效益，降低了私营经济的国际竞争力，使得这类国家的私营工业以至整个私营经济都发展乏力。在这种情况下，连很多这些国家的右翼分子都赞同国家对经济的行政干预以至大量举办国有企业，因为这有利于增强本国企业的竞争力，促进本国经济的发展。

另一方面，这些国家中企业的资本所有者不愿意任用与自己没有亲属关系的外人来管理企业，这断绝了那些没有有钱的亲属但又富有创造性才干的人通过管理企业而提高自己的社会地位或致富的可能。这就使这种国家和地区的大批有创造性才干的人不得不通过管理企业以外的道路来谋求提高自己的社会地位，并且在这些人中形成了极端仇视私人资本所有者、反对私有财产制度的情绪。正是这种情绪造成了这些国家和地区强大的激进社会主义、共产主义运动。这种激进的社会主义—共产主义运动典型地表达了那些没有富有的亲属但又有创造性才干的人的愿望：创造一种公平的经济体制，它不是由私人资本家垄断经济上的控制权，而是财产公有的，至少是为社会整体利益而有计划地协作的。

这两方面的情况都迫使社会信任程度低、重视家庭关系的国家靠政府的行政干预来促进经济发展，走向“行政市场体制”。

这样，根据福山的假说我们可以认为，正是人们相互之间的信任程度低、强调家庭关系这样一种社会心理和文化环境，使具有这种社会的国家和地区为了建立现代的市场经济而不得不实行“行政市场体制”，造成了实行“行政市场体制”的国家和地区与其它模式的市场经济国家之间的区别。与实行



“行政市场体制”的国家特别显著地不同的其它国家，既有实行“自由的市场经济”模式的美国，也有实行“集体协调的市场经济”的日本、德国等国。

参照福山的假说，我们可以进一步概括出下述假说：如果在一种文化环境中，人们相互之间比较真诚和信任，能够在市场上进行独立经营的人材又相对比较少，形成和维持大企业所需要的协调费用就比较低。在这种文化环境中就会成长起较大、较多的自由经营的大企业。而在具有悠久文化传统、又有着家族主义行为习惯的国家中，人们相互之间的信任程度比较低，能够在市场上进行独立经营的人材又相对比较多；如果这里的人们平等意识较强，形成和维持大企业所需要的协调费用就较高。在这种文化环境中，自由经营的大企业较少也较小，技术上的规模报酬较难发挥作用。如果这种国家置身于国际上激烈的经济竞争之中，它就会不得不靠民主国家的行政干预来协调企业的行为，以便更充分地利用技术上的规模报酬，增强本国经济在国际上的竞争力。前一类国家会形成美国式的“自由的市场经济”或者日本、德国式的“集体协调的市场经济”，后一类国家则会形成法国式的“行政市场体制”。这应当是一个主要原因，它造成了美、日、德类型的国家的市场经济与法国类型国家的市场经济之间的差别。

而前一种类型的国家在文化环境上又明显地分成两个小类型，它们各自形成了与自己的文化环境相适应的市场经济模式：美国类型的国家形成了“自由的市场经济”，日本和德国类型的国家则形成了“集体协调的市场经济”。这两类国家之间最明显的区别在于：在美国类型的国家中，人们的平等意识较强，个人的独立性较大；而在日本和德国式的国家中，人们



的等级意识很浓，习惯于集体行动和简单地服从上级。在这样两类不同的文化环境中，协调费用最低的经济协调机制当然会有很大差别：在个人独立性较大的文化环境中，相对较多的问题是通过直接的交换解决的，这就造成了“自由的市场经济”；而在人们习惯于依赖上级的指示、对上级比较忠顺的文化环境中，许多问题就不再通过直接的交换，而是通过某个权威在市场之外进行协调来解决，这就造成了“集体协调的市场经济”。这或许就是造成美国式的市场经济与日本式的市场经济之间的差别的主要因素。

社会的文化传统和文化环境对市场经济模式的影响最典型地体现在北欧的“福利国家”中：瑞典这种北欧国家的人在历史上就具有喜好合作和妥协的传统，这种文化传统与现代的社会民主主义运动相结合，造成了北欧的“福利国家”。直接从社会条件上说，北欧的“福利国家”是由欧洲的社会民主党人缔造的，它是北欧强大的民主社会主义思潮的产物。

文化环境、社会心理和社会意识对市场经济模式的影响，一方面表明了上层建筑因素对社会经济关系的反作用；另一方面也表明，许多种彼此很不相同的社会心理和社会意识都可以存在于现代的市场经济中。

当然，在市场经济国家中，社会心理和社会意识上的这些差别都必须限制在可以与市场经济体制相容的范围内。对一切现代市场经济来说，自由的市场交换、通过市场交换配置资源是经济协调机制中的支配因素，它们在这一支配因素上是共同的，因而在实行市场经济这一点上也是共同的。市场经济这一共同的体制合乎这些国家目前的生产力水平。文化因



素、社会心理和社会意识影响的是市场经济的整个协调机制中比较具体的、非支配性的、细节性的层次，如决定市场经济的模式。而市场经济的这些不同模式在占支配地位的协调方式上却是一致的，这种占支配地位的协调方式就是自由的市场交换。

第五节 历史过程塑造 市场经济模式

以上所述的第二和第三方面的历史条件，都仅仅在特定的时期才是给定的。而历史的特点就在于变化：在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的因素，这些都会改变一个国家所面对的历史条件。变化了的历史条件会使一国的经济体制发生或多或少的变化，甚至导致市场经济模式的重大变化。而这种历史条件的变化本身也可能恰好就是由国内或国外的市场经济的运行引起的。这样，考虑到时间的流逝和各种复杂因素的相互作用，我们就不能不把历史条件与市场经济模式的相互关系看作是一个历史过程，正是这个历史过程塑造和改变着特定国家、特定地区的市场经济模式。

这样，我们就必须讨论决定一国实行什么样的市场经济模式的第四方面历史条件，这就是：在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的因素，这些因素会使一国的文化特征发生变化。这些新因素和文化特征的变化本身也是历史发展的一部分，它们通过其对社会心理和社会意识的影响而促成了市场经济模式的变化。



而在这种不断变化的历史过程中,历史上的传统起着经济体制上的遗传和记忆功能,它给现在的经济体制留下过去的印记。历史的传统总是要与各种新因素交互作用,不断地重新塑造一国的文化特征。通过它对文化环境的作用,历史传统极大地影响着一国选择的经济制度。每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时,历史上形成的已有制度和文化传统通过决定社会的政治力量对比,总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

历史传统在选择市场经济模式方面的作用,非常突出地表现在第二次世界大战后的日本。

第二次世界大战后,日本的许多大企业实行事实上的终身雇佣制,这成了日本的集体协调的市场经济的一个重要特征。对于这种终身雇佣制的起源,日本的学术界有不同看法。有的学者认为现代日本企业中的终身雇佣制来源于日本的封建传统,这种封建传统使农奴们对领主有着终身的人身依附关系。另一部分学者则指出,在法律上废除了封建的人身依附关系之后,第二次世界大战前劳动力在日本大企业之间的流动很频繁。他们据此认为,终身雇佣制是由第二次世界大战后日本企业所面临的技术和经济条件决定的。

其实对终身雇佣制起源的这两种观点并不是互不相容的。在法律上废除了封建的人身依附关系之后,这种人身上的终身依附仍然是日本社会中的一种文化传统。一旦企业在实际经济活动中感到有必要稳定自己的员工队伍,人们就会自然而然地“回忆”起终身依附的传统,选择终身雇佣制这种最接近自己的历史传统的劳动制度。



前边说过,德国的学徒制度在现代条件下部分地保存了中世纪西欧的行会制度。显然,这是德国人在发展现代市场经济的过程中,为解决劳动力的培训问题而选择的一种最接近自己的历史传统的作法。

任何文化环境都是历史的产物,都是在历史过程中形成的。历史传统在相当大的程度上决定了一国的文化特征,从而成了决定该国属于市场经济哪种模式的一个主要因素。同时,在历史发展的过程中会出现种种本国内生的和外来的因素,这些因素会使一国的文化特征发生变化。这些新因素和文化特征的变化本身也是历史发展的一部分。而且,历史的传统总是要与各种新因素交互作用,不断地重新塑造一国的文化特征。通过它对文化环境的作用,历史传统极大地影响着一国选择的经济制度。每当一国面临着在几种可行的方案中进行选择的历史关头时,历史上形成的文化传统通过决定社会的政治力量对比,总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

美国之所以能坚持实行“自由的市场经济”,原因之一是美国本来就是由深受自由主义精神影响的近代英国的自由移民建立的国家。在最近几百年的历史中,岛国英国一直有着较强的个人自由倾向。18世纪和19世纪的英国更是自由主义经济政策的典范。美国社会和独立的美国政府最初正是由英国的移民们建立的。建立了美国的这些移民深受个人主义和自由主义意识的熏陶,到北美大陆来追求个人的独立发展,占据和垦殖“无主的”荒地(其实这些土地本来是由印第安人自由使用的),独立并自由地经营个人所有的农场。典型地代



表着美国的这种自由移民的文化环境的是所谓的“牛仔文化”，它本身直接产生于在美国西部垦荒的自由移民的生活。这些自由的小农为美国的“自由的市场经济”的历史传统奠定了基础。他们不仅将英国的经济自由主义带进了美国，而且将它发展到了极端。美国的“自由的市场经济”就是英国的自由移民的这种历史传统的产物。

英国移民给美国带来的英国的历史文化传统，在塑造美国的“自由的市场经济”上起了决定性的作用。英国历史文化传统对美国的影响，最突出地表现在英国的《大宪章》在美国历史上所起的作用中。

英国的《大宪章》本是中世纪盛期的 1215 年英国的贵族们强迫英王约翰签订的带封建主义契约形式的文献，但是它鲜明地表达了自由主义的政治观念，以一种不成熟的形式陈述了个人主义的契约政府观：政府的首要任务就在于保卫其公民的个人自由；个人的生存权、自由权是造物主赋予的，建立政府的目的就在于保障这些权利；政府与其臣民之间的关系实际上是一种有关统治的契约关系：臣民个人应当遵守和服从政府的法律，但是政府的正当权力是经被统治者们同意才被授予的，而政府存在的目的就是为了最大限度地保障其公民的个人自由。

由于英国的《大宪章》庄严地保证了国王臣民们的自由权，从此以后它就成了英国人民在自由受到威胁时的护身符。而美国的联邦宪法和各州宪法都包含有大宪章的思想，甚至直接袭用大宪章的词句。大宪章成了美国人强调个人自由的历史文献依据，它的精神成了美国人形成其“自由的市场经济”时的指导思想。



这样,对美国“自由的市场经济”的历史起源的探讨,自然地促使我们从英国的历史当中去寻找“自由的市场经济”在历史上出现的原因。这使我们不得不去考察英国的历史文化传统的形成过程,考察体现英国式的自由主义观念的《大宪章》的形成过程。

《大宪章》所体现的英国式的自由主义观念是在英国中世纪盛期的特殊历史条件下形成的。在形成《大宪章》前后的那些世纪中,英国和整个欧洲一样处于封建割据状态,实行封建的等级君主制,封建贵族的势力极其强大。当时整个欧洲都时常处于封建君主和贵族之间的战争的威胁中。而英国在这种历史环境下又具有一种特殊的位置:它是位于欧洲西北角的岛国,地理条件使它既不能不卷入欧洲封建君主们之间的争霸战争,又从来不处于这种争霸战争的中心。

英国的这样一种地理条件最有利于形成以公民的个人自由为基础的个人与国家的关系:埃及和中国的历史都证明,一国如果完全不介入其它至少有同样文明程度的地区的争战,这个国家就会在其内部的争战中形成高度集权的专制君主制度。在这种制度下,人民的个人自由只能取决于君主的意愿,而君主通常不愿给予其臣民很多的个人自由。如果情况处于另一个极端,一国处在封建君主争霸战争的中心,象中世纪的法国或德国那样,那么该国要在不断反复的争战中生存下去,就必须形成一种臣民绝对服从君主的社会政治体制。这种政治体制的演变可以是像法国那样,逐步形成由等级制的官僚机构控制的中央集权政府;也可以是像德国那样,由军政合一的封建诸侯实行武装割据。但是不论走哪条道路,这种处在封建君主争霸战争中心的国家都会形成一种压抑个人自由的



文化环境。

而中世纪的英国则恰恰与这两类国家都不一样：它的封建制度使国内有着强大的封建贵族阶层，这个阶层当然是压迫人民的，但是它也与国王的权力相抗衡；苏格兰、爱尔兰一直没有与英格兰真正统一；一定程度地介入欧洲的政治军事斗争，使欧洲的各种势力对英国的国内状况也有一定的影响。这样，在中世纪英国的历史中，贵族、天主教会、外国的政治军事力量（特别是法国的君主和罗马教皇）都成了重要的政治力量，英国的君主从来都无法实行绝对的专制统治。为了保住自己的权力，英国的君主不得不经常与本国的贵族以至普通臣民妥协，而英国的贵族和普通百姓却不必担心与君主的对抗会招致亡国的危险，因为英国的岛国环境使外国的武装干涉极为困难。

《大宪章》本身就是天主教会在英国的大主教兰顿领导英国的贵族们强迫英王约翰签订的。他们利用英王约翰在与法王腓力二世争夺法国领土的战争中失败的机会武力发难，迫使英王约翰签订了保障他们的个人自由的《大宪章》。

17世纪英国革命前后，英国人民多次以《大宪章》为依据，要求英国君主保障他们的个人自由。而这次的英国革命之所以能够有发动的机会，又是因为英王查理在镇压苏格兰反叛的战争中失败。以《大宪章》为代表的英国自由主义文化传统，就是英国的这些特殊的历史环境的产物。而英国的这种自由主义文化传统和近代的历史条件相结合，又使英国成了第一个实行“自由的市场经济”的欧洲大国。

实行“集体协调的市场经济”的国家几乎都有一个同样的历史特点：它们都没有经过推翻旧的统治者的剧烈的政治革



命，工业化社会之前的那种旧的等级式社会关系仍然显著地残存于社会中。这种旧的等级式社会关系把社会上所有的人都按某种身份特征划入某一社会等级之中，如贵族与平民，长辈与晚辈，级别高的人与级别低的人等等。甚至老人与年轻人在年龄上的差别也可以成为划分等级的依据。这一点在日本和德国的社会中表现得特别明显。在这两个国家中，封建时代的那种等级式的人际关系在很大程度上一直残存到今天。由于旧的等级式社会关系仍然起很大的作用，就使这些国家人们的等级意识很浓，习惯于集体行动和简单地服从上级，从而使这些国家形成了“集体协调的市场经济”。

日本和韩国的集体协调型市场经济也与它们浓厚的儒家文化传统有着明显的联系。这种经济中的集体协调一般是在某个权威领导下作出的；而儒家文化崇尚权威，主张在等级秩序之下的集体中协调人们的行为，它是这些国家实行集体协调的市场经济的历史和文化背景之一。在日本人依靠市场之外的权威来协调集体行为的习惯中，清楚地显露出他们服从权威、忠实于上级的历史传统。

同样，我们不难看出法国的“行政市场体制”与路易十四以来由行政机构管理的中央集权制之间的历史联系。中央集权的政治体制不仅造成了一种国家管理的气氛，而且也培养出了大批有管理能力的官吏，从而为国家干预资源配置准备好了干部和人才。而瑞典之所以实行“福利国家”的市场经济模式，显然是因为瑞典这种北欧国家的人在历史上就具有喜好合作和妥协的传统。

实行“法律规制的市场经济”的国家，往往其居民在信仰上是分裂的：他们分成有不同信仰的几个大集团，但是信仰的



不同又没有妨碍他们联合为同一个国家。

新加坡就是一个由华人、马来西亚人、印度人、欧洲人四个种族构成的多元化的社会，每个种族都有自己独特的文化、独特的信仰，不同种族的价值观和信仰经常发生冲突。正是由于居民分成信仰不同的几大集团，而这几大集团又必须在同一个城市国家中和平共存下去，新加坡人才决心把新加坡建设成一个多民族整合为一的用法律规制一切的社会，才形成了它的“法律规制的市场经济”。

德国虽然是由同一个民族构成的国家，但是这个民族在宗教信仰上是分裂的：德国人分成了信仰天主教和新教的几乎势均力敌的两大集团。这种信仰上的分裂是 16 世纪的宗教改革运动的后果。宗教改革所造成的信仰上的分裂曾经导致德国的封建诸侯之间爆发战争，而且是造成 17 世纪初的毁灭性的 30 年战争的原因之一。由于认识到不可能在德国消灭对立的教派，德国的天主教和新教诸侯们才在奥格斯堡和约和威斯特伐利亚合约中彼此承认了对方教派的信徒的平等权利。三百年的德国统一并没有改变德国人的这种在信仰上分裂的局面，而在这种情况下发展起来的德国市场经济就不能不明显地具有“法律规制的市场经济”的特点。

本书第一节已经指出，在法律规制的市场经济中，国家尽可能多地以其立法和执法活动来规范人们的行为，原则上不再把国家法律的作用仅仅限制于解决个人之间发生的争执，而是以全社会利益的名义用法律来规制人们的其它许多行为。我们可以推测，其居民在信仰上分裂的国家之所以会形成“法律规制的市场经济”，首先是因为在任何有效率的市场经济国家中，居民们虽然在市场交易中会有争执，但是在社会



以至经济生活的许多领域还必须具有某些一致的行为。在居民有同一个信仰的国家,这些一致的行为是由同一个宗教信仰来造成的;而在其居民有不同信仰的国家,由于不存在共同的宗教信仰,就只能靠国家的法律来造成全体居民的这种一致的行为。这样,居民在信仰上分裂的国家就必须使其法律的作用超出解决个人之间发生的争执的范围,将其法律的作用扩大到以全社会利益的名义规制人们的其它许多行为。

实行“公有制的市场经济”的国家的历史,特别是南斯拉夫的历史,特别清楚地表明了这种市场经济模式产生的历史原因:这种“公有制的市场经济”模式是20世纪的共产主义革命运动的产物。南斯拉夫的“公有制的市场经济”是第二次世界大战后共产党人在南斯拉夫执政条件下,由南斯拉夫共产主义者们设想出来的,并且是由共产主义者们执政的南斯拉夫政府强制推行的。没有20世纪的共产主义运动,就不会有“公有制的市场经济”。

每当一国面临在几种可行的方案中进行选择的关头,历史上形成的文化传统通过决定社会政治力量对比,总会迫使它选择最接近自己历史传统的那种方案。这就造成了一国的历史传统与它的市场经济模式之间的联系。

以上的论述尽管很粗略,但是也已经足以说明一国的历史条件如何决定了它的市场经济模式。我们可以由这些论述中得出一个明确的结论:美国能实行“自由的市场经济”,是由于美国的特殊历史条件,而大多数别的国家并不具备这样的历史条件。在不具备美国式的历史条件的国家和地区,推行美国式的“自由的市场经济”只能引起灾难。



比较一下现代的美国与现代以色列国家，就可以清楚地证明上述论点。

表面上看，现代的美国和现代的以色列都是由自由的欧美国家移民建立的。但是，移居美国的欧洲移民有大量的“无主”荒地可以占据开垦。北美大陆上的印第安人数目很少，他们也没有形成土地所有权观念和国家观念，几乎无法阻止白人移民占据他们历来自由使用的土地。一直到 19 世纪后期，美国政府还可以以低的可怜的象征性价格向每一个移居美国西部的白种人“出售”一块特定面积的土地，这实际上是向移民平均分配土地。美国的“自由的市场经济”就是在这样的氛围中形成的。

而移居巴勒斯坦的犹太人并不具有这样的资源条件：那里的土地不仅贫瘠而稀少，而且已经被当地的阿拉伯居民占有，这些阿拉伯居民已经有了明确的土地所有权概念和民族意识。犹太移民占据当地阿拉伯居民的土地并且建立自己的主权民族国家，这不能不引起激烈的民族矛盾和流血冲突。自从以色列建国以来，巴勒斯坦的阿拉伯居民与犹太移民的冲突就没有断过，以色列与周围的阿拉伯国家进行过多次战争，在 50 多年中实际上总是处于某种战争状态。在这样一种环境中，以色列不能不随时实行战时体制，其经济也必然是高度国家干预的。美国式的个人主义和自由主义在以色列是没有生存空间的。

知道了美国的经济体制只能适用于美国的特殊环境，我们就可以理直气壮地拒绝那些要简单地照搬美国制度的推销。

2000 年 12 月笔者在昆明参加了一个研讨会，会上在讨论



中国政府开发西部的特殊政策时,德国工商联合会驻中国的代表竟说,美国19世纪开发西部时,政府只是给美国移民一块廉价的土地,除此以外根本就没有什么别的特殊政策。你们要开发西部,也只须让我们自由地经商投资就可以了。

这显然是一个经济自由主义的推销员,而且他就是以美国的榜样为号召。笔者当即回击说,美国西部有那么多“无主”的土地(实际上也是从印第安人那里夺来的),美国政府当然可以用赠送土地来鼓励移民;而中国西部的可耕地都已有人耕作或在经济上利用,政府再把这些土地赠送给移民,只会造成严重的社会冲突。我就用这样一个小小例子来告诉这位德国资本的代表:在美国可以作得很顺利的事,在中国往往是绝对不可以作的!其实我心里也十分清楚,德国自己的经济体制就绝没有美国那样自由,这位德国人要我们像美国那些样自由放任,不过是要让德国资本可以自由地抢夺中国的市场而已。

第六节 蜕变中的美国模式

本章的开头曾经指出,20世纪90年代似乎是一个“美国化”的年代,全世界各国好像都在引进美国的市场经济模式。但是实际上,在美国进入了“新经济”的喧嚣后面,一场悄悄的变化正在发生——这场变化并不意味着“自由的市场经济”模式的胜利,而是意味着美国模式的蜕变。美国正在越来越甚地脱离“自由的市场经济”模式,带上别的市场经济模式的色彩。



在 20 世纪 30 年代的大萧条之后，美国政府对整个经济的行政干预和法律规制大大加强。这以后的美国虽然还是实行着“自由的市场经济”，但是其经济自由主义的色彩已经比 19 世纪时弱了许多。80 年代之后确实由美国带头掀起了一股经济“自由化”和“解除规制”的浪潮，这似乎强化了美国的“自由的市场经济”的色彩，是对 30 年代以来的国家干预趋势的反动。但是，80 年代以后的美国经济并不是只向着更为“自由化”这一个方向走。在减少国家干预的自由化表明下面，美国的“自由的市场经济”模式正在蜕化。

蜕变的第一个表现就是美国各级政府的规制实际上越来越多。在美国作律师的中国人曾经深有感触地说：美国的经济看起来很自由，但是你一进入美国进行经营，就会碰上数不清的各种各样的政府“规制”，说不定什么时候就会触犯哪条规定，遭到罚款和惩处。结果是没赚到钱还会赔上老本。这种政府规制往往是由州或地方的政府规定的。这样的规定是如此之多，以至于在一家银行门口摔伤的老太婆可以向这家银行起诉要求赔款，因为该银行没有树起“雪天小心路滑”的警示牌。我们也经常可以从新闻媒体上得知，美国法院判处大公司（如大烟草公司）向消费者支付巨额罚款，因为其产品损害了消费者的健康。

这些政府规制、特别是地方政府的规制之所以越来越多，是因为生活日益富裕使美国人越来越重视普通民众的生活质量和福利。但是这方面的另一个重要前提是，美国毕竟是一个民主国家，多数人的利益高于任何商业机构的盈利。这也就是我们所强调的，民主在某些地方是与经济自由冲突的。



当然,现在美国的绝大多数规制仍然没有超出“自由的市场经济”国家的法制轨道,对企业的惩处多数还以有人控告为前提,规制多还只表现在可以根据控告惩处企业的法律条文多。但是这种条文越多,美国的经济自由受到的限制就越大;这种条文多到一定程度,就会使美国慢慢地脱离“自由的市场经济”的轨道。现在美国就处在这样一个过程中。

美国模式蜕变的第二个表现是美国政府开始悄悄地推行“产业政策”。

市场经济国家的产业政策是政府利用其政策杠杆有计划地促进某些特定产业的发展。实行特定的产业政策是法国式的行政市场体制和日本式的集体协调体制的特征,美国人传统上是反对由政府出面推行产业政策的。

但是 20 世纪 80 年代以后的历届美国政府都在悄悄地推行某些产业政策,力图通过促进某些高科技产业的发展而带动整个经济的增长。一些美国学者的研究报告指出,90 年代以来美国某些产业恢复了相对的竞争力,这是美国政府的产业政策奏效的表现。而 90 年代末美国信息产业的强劲领先地位,更与美国政府的政策扶持分不开。但是这样一来,美国就在争夺经济霸权的斗争中靠向了别的市场经济模式。

人们都把美国 20 世纪 90 年代的银行业改革看作是一种“金融自由化”,其中的重要措施之一就是允许同一个银行同时经营商业银行和投资银行的业务。而在 30 年代的大萧条之后,美国实行的一直是金融业的“分业管理”,要求商业银行与投资银行分开经营,不允许同一个银行同时经营商业银行和投资银行的业务。当时美国这样做,是为了便于政府部门对金融业的监管,降低银行业的风险。



但是,联邦德国在第二次世界大战后仍然一直实行“混合银行”或“万能银行”的制度,同一个银行可以同时经营商业银行和投资银行的业务。德国这样做并不意味着减少政府对金融业的监管,而是要求政府机构有更高的监管水平,对单个银行的监管更细更严密。因此,德国的混合银行制度是它实行法律规制和集体协调相结合的市场经济的体现。

美国 90 年代的金融业改革转向实行混合银行制度,这其实是在向法律规制或集体协调的市场经济看齐。当然,美国政府机构对金融业的监管可能不会一下子达到德国的水平,但正是这一点造成了 90 年代西方金融市场的不稳定。而 2001 年开始的经济衰退势必会迫使美国政府将其对金融业的监管提高到联邦德国的水平。转向实行法律规制和集体协调的市场经济的联邦德国式的银行体制,这是美国经济模式蜕变的第三个表现。

在德国和日本式的“集体协调的市场经济”中,通行着大企业之间、大企业与大银行之间的相互持股。而典型的美国式大股份公司是由大批分散的小股东个人持有公司的绝大部分股票,形成了“大公司、小股东”的股权持有格局。股权持有结构上的这种重大差异,是造成美国式大公司与德日式的大公司在治理结构上很不相同的原因之一。

但是自 20 世纪 80 年代以来,美国大公司股份中个人持有的份额大幅度下降,而机构持有的比例则显著上升。而持有大公司股份的这些美国机构,有很多都有可能发展为股票上市的股份公司。这样的趋势再发展下去,就会破坏美国大公司由分散的小股东个人持股的传统股权结构,转向相互持股的德日式公司的股权结构。如果真是那样,美国的大股份



公司就有可能改变其传统的公司治理结构,向德日式的公司治理结构蜕变。

但是,美国式的公司治理结构是美国“自由的市场经济”的特征之一,而德日式的公司治理结构则是“集体协调的市场经济”的产物。美国上市公司股权结构的变化,是美国模式蜕变的又一个表现。

90年代美国的汽车制造业明显复苏,恢复了在国际上的竞争力。但是,美国的汽车制造业竞争力相对增强,在很大程度上是由于美国的大汽车制造公司学习和掌握了日本汽车制造公司的管理方法,特别是所谓的“丰田生产方式”。日本丰田汽车公司的生产管理注重科学地控制生产流程,通过使零件供给及时化而尽量降低库存,同时强调按顾客要求调整汽车型号,实行小批量生产。但是这种小批量的汽车生产要求在流水线上作业的工人经常调换工装夹具和机件;为了提高效率,工人调换机件就必须要快,而这又要求工厂的作业人员长年训练以积累经验。这样,为了实行丰田生产方式,就必须稳定企业的职工队伍,建立一种长期雇佣关系。可是长期雇佣又恰恰是“集体协调的市场经济”的特征之一。这样,美国的大汽车制造企业实行日本式的企业管理,实际上意味着美国的企业在向“集体协调的市场经济”学习。这也是美国模式蜕变的表现之一。

深入了解了美国历史和美国人之后,我们就会知道,美国的自由,包括它的“自由的市场经济”,在很大程度上来源于创建美国的那几代人的特点。创建美国的那几代人,主要是欧洲移居的自由的农民。他们虽然有敏锐地探究的意愿,但是性格直爽,头脑简单,既看重个人的自由又讲究诚实和相互信



任。美国地广人稀的地理特点，给每个美国人留下了极大的自由的空间，也要求每个美国人都有保卫自己的较高能力，因为在早期的美国不太容易得到政府的保护。这就造成了美国社会的两大特点：一方面，美国的公民享有极大的个人自由，美国宪法甚至规定公民有持枪的自由权利，持枪的自由成了美国自由的象征；另一方面，美国社会中的个人之间有高度的相互信任感。本章第四节已经指出，个人自由和相互信任的这种结合，是美国实行“自由的市场经济”的基础。

但是，现代技术的发展使美国变成了一个高度城市化的社会，这种社会中人们的交往极其密切，但是又往往无法知道相互的底细。在这种情况下，建立美国的那几代农民所具有的那些个人自由和相互信任可能会给整个社会造成极大的伤害。

本书已经多次指出，现实当中的“追求自由者”往往会力图利用任何自由主义的政策和宣传而为所欲为；在现代的技术条件下，这种为所欲为很容易造成巨大的灾祸，严重地伤害许多人的自由以致生命。

例证之一是美国人的持枪自由。美国人的持枪自由确实是美国式的自由主义的象征，但是这种自由也确实在美国造成了越来越大的伤害。最近几年，我们已经习惯于不断听到美国传来的报道，这些报道告诉我们，美国的那些自由的持枪者如何在肆意开枪射杀无辜。特别是频频发生的校园枪击案，更是对整个社会造成了极大的震动。这些枪击案本身已经足以说明，美国式的自由正在成为社会祸害——持枪的自由造成的是社会的不幸。不断发生的枪击案也激发了美国人的反思，使美国出现了一个日益强大的运动，要求限制私人持



有枪支。美国的右翼分子指责这种要求是反对美国个人自由的基本价值。其实问题的关键恰恰在于，美国传统的那种极大的个人自由已经无法再维持下去了。

美国人的相互信任也在逐渐消失。典型的例证是美国的电影对总统的描绘。传统的美国电影总是以极为尊重的笔调来描绘美国自己的总统，用种种的艺术处理把他描绘成圣人式的人物。电影中对总统的这种尊重反映了美国人相互信任的传统。但是，20世纪下半期不断揭出的有关总统的丑闻已经极大地损害了美国总统在公众心目中的形象。最近几年的美国电影界出现了一股丑化美国总统的潮流，有的电影还把总统描绘成一个精于玩弄阴谋诡计以损人利己的坏人。总统在美国电影中的形象变化是一个明显的迹象，表明美国公民之间的相互信任正在消失。这与限制个人自由的趋势结合在一起，势将逐步改变美国传统的自由生活方式，并且使美国经济日益脱离“自由的市场经济”模式。

2001年9月11日对美国的恐怖主义袭击，戏剧性地一下子把限制个人自由的需要提上了美国人的议事日程。本书第四章第四节已经反复说明，对于这场伤亡惨重的袭击来说，问题的根源在于美国的自由主义政策：它给予了个人过多的行动自由，以至于进行恐怖袭击的人可以如此容易地造成巨大的伤亡。无论美国对这次恐怖袭击采取什么样的报复措施，也无论美国的反恐怖主义行动会有多大的收效，“911”恐怖袭击的最终后果都只能是自由主义政策的覆灭。即使美国的反恐怖主义行动取得了完全的成功，它也必须付出巨大的代价，而最主要的代价就是放弃自由主义政策：从此以后，它必须加强对社会的思想控制，必须加强机场的安全检查，必须加强



航空管制——一言以蔽之，必须大大地限制每个人的个人自由。

上述这段话，是在袭击后的最初几天写下的。事态发展已经完全证明了笔者的预见。美国航空业的安全检查——同时也就是对旅客个人自由的限制已经显著加强。而美国政府的各个部门加紧了对美国舆论的控制，正在侵害着美国人的言论自由。

“911”恐怖袭击之后，一方面白宫、国务院、五角大楼等美国政府部门频频举行新闻发布会，引导新闻媒体按政府的口径进行报道；另一方面美国政府施加了各种影响，限制发出不同的声音：

——向来受美国政府资助的“美国之音”想播报对阿富汗“塔利班”领导人奥马尔的专访，而美国政府一直指责塔利班庇护这次恐怖袭击的策划者本·拉登。美国政府先是由副国务卿出面与“美国之音”负责人会谈，要该电台取消这次播报；9月25日“美国之音”播报了4分钟这次专访，26日美国国务院的发言人就指责该台的这种作法，并且暗示政府有可能对“美国之音”进行惩罚。

——9月11日以后，已有多名媒体从业人员因批评布什总统或发表不同意见而遭到白宫或国务院发言人批评，《得克萨斯城太阳报》的专栏作家汤姆·卡廷、俄勒冈州《每日信使报》的丹尼斯·马克还因为批评布什的活动这样的小事而丢了饭碗，上述两家报纸也在各种压力之下而不得不公开道歉。

——美国西南部某学院一位教授因对世贸中心遇袭发表不当评论而受到校方警告。德国作曲家斯托克豪森对世贸中



心双楼的倒塌无心说了句不恰当的话,尽管他自知失言,马上道歉,但是美国方面还是取消了原定11月7日邀请他到美国举行的音乐会。

总的来说,“911”恐怖袭击发生后,美国各地燃起了一股强大的爱国热情。在这股爱国情绪中,不同的意见几乎没有容身之地。在这样的事态发展下,真正感到悲哀和沮丧的只应该是真正的自由主义者:连自由主义的天堂美国都不再容许不同的声音,不再允许发表自己的独立见解,自由主义的末日难道真的来临了吗?

纽约一家律师事务所专门研究美国宪法第一修正案的专家弗洛伊德·亚伯拉罕说:“当我们受到威胁,或是处于险境的时候,宪法第一修正案或第一修正案认定的价值有时就得让位于其它利益了。”这是对美国人的深层思想再精确不过的概括:其实在美国人心目中,还有比个人的自由、特别是个别人的言论自由更重要的东西,那就是整个国家和民族的利益,或者全国大多数人的利益。这实际上是一种集体主义的精神。美国的民主政体保证了这大多数人的意见的支配地位,这正是我们指出的民主与个人自由的冲突之处。这次的恐怖袭击进一步激发了这种集体主义精神,它在造成一种集体主义的精神压制,并将支持美国政府对整个社会和人们的思想的干预和控制。

这样强烈的集体主义精神压制和政府干预再进一步发展下去,势必要改变美国人传统的自由生活方式,动摇美国的“自由的市场经济”的社会基础,在美国经济中大大增加法律规制和行政干预的成分。这将是美国经济模式的巨大蜕变。



在这些可能的前景中,进一步向“法律规制的市场经济”发展的可能性非常之大。其原因在于,法律规制对于其居民在信仰上严重分裂的国家是一个最好的解决办法,本章第五节已经提到了这一点。而据美国政府的说法,“911”恐怖袭击正是信伊斯兰教的极端主义者组织策划的,这场恐怖袭击是伊斯兰教与基督教信仰冲突的反映。

到此为止,本章已经很清楚地阐明了这一基本思想:美国的“自由的市场经济”不是对任何地方都最好的,惟一最优的经济体制;在别的历史条件和文化传统下,不同于美国的“自由的市场经济”的经济体制可能更好;现代的技术和社会条件使美国自己的经济体制也不得不发生蜕变,它的“自由的市场经济”的色彩将会减少,而行政干预和法律规制的成分将会增加。



第六章 市场经济中的 公有制企业

至今为止,我们一直没有仔细讨论过“公有制的市场经济”这样一种市场经济模式。第二次世界大战后,南斯拉夫共产党人曾经力图实行这样一种市场经济模式,将生产资料的公有制与市场经济结合起来。这个尝试遭到了明显的失败。但是这并不意味着一个公有制企业占很大比重的市场经济就是不可能的了。我们需要记住的是南斯拉夫的实验所提供的教训。

本章将讨论与市场经济中的公有制企业有关的各方面问题,说明公有制企业在我们这种国家的市场经济中大量存在



的可能性甚至必要性。在这一论述的过程中,我们当然要清算在正统的微观经济理论中占统治地位的那种先入之见,按照这种并没有得到严格论证的先入之见,生产资料私有制是一切有效率的经济活动的前提。本章还要详尽深入地驳斥中国的经济自由主义者们的荒唐主张,这一主张要求采取一切可能的方式、不惜一切代价地将原有的公有制企业私有化。

中国经济自由主义者的许多可笑的主张都根源于他们迷信私有制的神话。他们将西方自由主义经济学的私有制教条发展到极致,断定只有资本金私有的企业才可能保证经济上的效率。由这样一个基本点出发,他们当然会主张采取一切可能的方式、不惜一切代价地实行私有化。由于认识到不可能完全按照法律规章一下子完成企业的私有化,他们就鼓励实行“悄悄的私有化”。这是他们主张放纵违法违规和腐败的行为的原因之一。可以说,中国经济自由主义者的许多荒唐论点都起源于他们断定公有制企业不可能有效率;而他们的观点之所以在社会上有一定号召力,也是由于20世纪公有制企业的实践结果使社会上的许多人产生了对公有制企业的失败主义情绪。

本章的目的就在于从理论上消除对公有制企业的失败主义情绪。我们将实事求是地说明,认为只有私有制企业才可能保证经济上的效率的断言是没有根据的;但是我们也将说明,传统的公有制企业有什么弊病,怎样的作法才能保证公有制企业的效率。



第一节 市场经济与资本金私有

首先需要说明，我们所说的企业“公有”还是“私有”，主要指的是承担企业经营风险的企业资本金归“公有”还是“私有”的问题。

正如本书第三章所指出的，在市场经济中，由于客观存在的信息不对称，资本的所有者将自己拥有的资金贷给别人办企业会大大增加收不回本金的风险，私人的资本所有者为了进行有效的事前防范，将会倾向于自己经营企业，从而造成了资本在企业中统治劳动的局面。这就决定了市场经济中的企业所有者主要是企业资本金的所有者。这样一来，市场经济中的私有企业就只能是企业的资本金归私人所有的企业，而我们所讨论的“国有企业”，则是由公有资本的代理人所经营的企业，如国有企业或国有控股公司等。

我们这里讨论的“公有”和“私有”，也基本上不涉及消费品的所有制问题。就是在传统的公有制计划经济中，个人消费的物品在收入分配完毕之后也主要是归私人所有的。我们讨论的是市场经济中的企业资本金公有还是私有的问题。在市场经济中，企业的资本金主要投资于企业的固定资产和原材料存货中，因而主要体现为企业使用的生产资料；但是企业的资本金中也有一部分是用于给员工发放工资的流动资金，从而体现为在企业的产品销售出去之前垫支给其员工的个人消费品。

我们这里所说的公有资本，是在法律意义上由许多人共



同所有的、用于盈利性经营的财产。这些公有资本的任何一部分都不能以任何形式划归任何一个单个的个人所有。在当今的世界上，公有资本的主要形式是国有资本，但也包括各种形式的集体财产。

还需要说明的是，我们讨论公有制市场经济的可能性，绝不意味着我们想建立一种单纯由公有制企业构成的市场经济。一个有效率的市场经济中必定有很大比例的私有制企业；至少在适于小企业经营的领域内，私有制企业通常都比公有制企业更有效率。就是按照最简单的概率论，在整个经济中也会有相当大的一部分私有制企业是很有经济效率的。要想根本不让私有制企业在市场经济中存在，就只能靠政府的严格禁止，而且政府必须以极大的精力严厉地执行这种禁令。这当然会极大地损害整个经济中的效率。南斯拉夫的公有制市场经济失败的教训之一，就是它过多地限制了私有制企业的发展。一个有效率的市场经济即使是以公有制企业为主导，也必须让多种所有制的企业并存。为了达到尽可能高的效率，私有企业必须在市场经济中占相当大的比重。

这样，我们讨论的问题只能是一个很带数量性的问题：一个公有制企业占很大比重的市场经济能否是公平而有效率的？在运行良好的市场经济中是否只能存在私有制企业？

无庸置疑，至今为止的市场经济几乎都是在企业私有的基础上运行的。这样的历史事实当然有其深刻的经济根源。私营企业在近现代市场经济中之所以具有统治地位，主要是由于它在经济效率方面具有优势。可以用四个方面的原因来说明企业资本金私有对达到经济高效率的益处，这也是有利于私有制的四个主要论据。



私有制企业的首要优点是企业的决策者会自发地尽量节约使用社会的现有资源。在市场经济中，企业的资本金体现着社会在再生产过程中预付的生产资料和消费资料，它是稀缺资源，因而必须尽量节约地加以利用，尽可能杜绝浪费。出于人之常情，人们往往最爱护归自己所有的物品。企业资本金的私有制可以利用私人所有者对自己财产的爱惜，最节约而有效地使用社会再生产过程中投入的资金。古希腊的亚里士多德就把人类对自己财产的特殊感情当作论证财产私有的一个主要论据，以后的人们基本上都是按照他的思路来说明私有制的必要性的。

在市场经济中，为了最优地配置和使用资源，有必要让资金的使用者付出足够的代价，以便促使他把稀缺的再生产资金使用到最能满足社会需要的方向上去。这样一种使用资金的代价必须相当于资金对社会的机会成本。如果资金的使用者必须付出这样的代价，他就只能在使用资金所得的总收入高于资金对社会的机会成本时才去使用它，这就可以保证资源的有效配置。而为了要资金的使用者付出这样的代价，负责分配资金的人就必须有足够的动力去向资金的使用者提出要求，索要使用资金的充分代价。如果企业的资本金归私人所有，资金的私有者将会把从自己的资金中得到尽可能多的回报作为目标，他当然会有足够的动力要求资金的使用者付出尽可能高的代价，这个代价至少不会低于资金对社会的机会成本。让资本的支配者有足够的动力去优化社会的资源配置，这是企业资本金私有有益于社会的第二大原因。

资本金私有的第三方面好处是它有利于激励人们养成节约的习惯，增进储蓄。在不存在严重的生产过剩的条件下，增



加私人储蓄可以增加整个社会的资本金，也就是增加整个社会预付于再生产中的生产资料和生活资料。这种社会的预付资金是一种稀缺资源，它的增加一般来说是有益于整个社会的。而要想通过鼓励私人储蓄来增加整个社会的预付资金，就必须首先保证私人的储蓄可以化为私人自己的财产。当人们将他们的储蓄形成的私人财产投入经营企业时，这些财产就会成为私人所有的企业资金。在这个意义上，企业资本金的私人所有可以鼓励私人的储蓄，增加整个社会的预付资金。

企业资本金私有的第四方面好处是，在人们都承认私有财产制度、又已经界定了物品的所有权时，私有制可以降低协调经济活动的费用。正如著名的剩余控制权假说所指出的，对一件物品的所有权一般都意味着对它的剩余控制权，特别是对私人所有的物品就更是如此。这种剩余控制权意味着，除了在有关的法律和契约中已经作了特别规定的控制权以外，对该物品的所有剩下的控制权都掌握在其所有者手中。如果有某个物品的所有权没有被界定归某个私人所有，不同的个人之间就可能在经济运行的过程中为对这件物品的某一项权利而发生争执。这方面的典型例子就是两个矿主可能会为争夺在一座“无主”的荒山上开矿的权利而打架。这样当然会耗费巨额的协调费用。而如果实行了私有制，又界定了对每一件物品的所有权，这样的争执就会消失，协调经济活动的费用会因此而大大降低。

但是，绝不能由此就将这第四条好处简单地概括为私有财产制度必定会降低协调经济活动的费用。在已经界定了对每件物品的所有权之后，私有制会通过消除对剩余控制权的争夺而降低这方面的协调费用；但是私有制本身也会提高其



它方面的协调费用。为实现私有制而界定每件物品分别归哪—一个私人所有,这本身就要耗费很高的协调费用。更重要的是,当人们需要把分别归不同的个人所有的多项物品集中在一起使用,以通过分工和协作而提高经济效率时,各个私人所有权会极大地妨碍对这些物品的集中统一调度,由此而增加经济活动的协调费用。这样,私有制只是从某些方面降低经济活动的协调费用,却可能从另外一些方面增加这种费用。总的平衡起来,我们无法先验地断定,私有制是降低了还是增加了经济活动的协调费用。因此,不能确定地把降低经济活动的协调费用作为私有制的一项优点。

企业资本金私有与鼓励私人储蓄之间也没有必然的联系。我们在谈到资本金私有的第三方面好处时,把它归结为可以鼓励私人储蓄。细心的读者会发现,我们在探讨这方面的逻辑关系时,所作的论证是很牵强的。确实,只有在私人的储蓄可以化为私人财产时,个人才会有巨大的储蓄动力。但是,个人并不必定要把他的私人财产变作企业的资本金。他完全可以把自己的私人财产变作某种债权,例如某种银行存款。至少在理论上,即使相当大的一部分企业资本金不是私人所有的,也可能保证私人的储蓄完全变为私人财产,让私人自由地投资和支配其私人财产。因此,无法肯定鼓励私人储蓄是不是企业资本金私有的一个优点。

这样一来,我们只能确定地说,企业资本金私有的前两方面好处才是私有制企业的真正优点。这两个优点是:私有制企业的决策者会自发地尽量节约使用社会的现有资金,会为自己的利益而促进资源的有效配置。不过,就是在这两方面,企业资本金私有也与经济效率没有必然的联系。企业资本金



私有并不一定导致尽可能节约使用社会的现有资金,也不一定最有利于资源的有效配置。对于这两方面的经济效率,企业资本金私有既不是充分条件,也不是必要条件。我们只能说,一般来说或在通常情况下,私有制企业可能具有这样两方面的优点,但是这种优点并不是绝对的。

我们先看一下,为什么企业资本金私有不是上述两方面经济效率的充分条件。

仔细研究本节论述的企业资本金私有的前两方面好处,我们可以发现,企业资本金私有能起这样的有益作用,是因为而且也仅仅是因为它使资金的支配者能够最大限度地保存并且增加自己支配的资金。如果企业资本金的支配者不能作到这一点,企业资本金私有就不可能起到这两方面的有益作用。但是讲求严密的逻辑思维的人会发觉这中间的缺环和漏洞:这两方面的经济效率只要求有一个能够最大限度地保存和增加现有资金的支配人,这种人可以使其支配的资金的净回报最大化;这样一种资金支配人在逻辑上并不能与这笔资金的私人所有者划等号。

这里需要为资本金的“支配权”下一个定义:一个人如果可以不经别人同意就决定将资本使用在何处、如何使用,那他就享有对资本的最高支配权。实际的经验和认真的思考都会告诉我们,要想使一个人支配的资金的净回报最大化,他就必须有足够的动力来追求达到这一点,同时还必须具有足够的能力和精力来最有效率地保护和使用资金。支配人的动力、能力和精力同样是最大限度地保存和增加现有资金的必要条件,三者必须同时得到满足,缺一不可。

我们可以认为,如果资本的私人所有者自己来直接支配



这笔资金,企业资本金私有可以使资本的支配人有充分的动力来追求使现有资金的净回报最大化。但是没有人能够保证,这个私人资本所有者也同样有足够的精力和能力来最大限度地保存和增加他的资本金。只要我们承认人们经营管理资金的能力可能不一样,而且人的精力有限,他又往往认为某些其它事情比管理自己的资金更重要,我们就不能想象,为什么私人资本的所有者就必然会有最大的能力和精力来经营和管理资金。简单的概率论就可以告诉你,不存在这样的必然性。

日常经济生活中的事实也可以证明,私人资本的所有者往往没有足够的能力和精力来有效地经营和管理自己的资本金。

在西方发达国家,股份公司的小股东往往把自己买股票的钱委托给别人经营;就是那些很有钱的大富翁,现在也往往把自己的资金托付给索罗斯和巴菲特那样的证券投资天才代为经营。这就证明,连这些资本所有者也不相信自己有足够的精力和能力来有效率地经营管理自己的资本金。

中国近代的富人一般都是“富不超过三代”,这些富人的孩子之所以会穷下去,显然是因为他们没有足够的精力和能力来管理和经营自己继承下来的私有财产。当然,他们变穷可能还有另一个原因:他们可能连保存和增加自己财产的足够动力都没有。但这只能是另一个足够有力的证据,说明资本金私有不能保证财产支配人的效率。

这样,企业资本金私有至多只能保证资本支配者最大化其净回报的动力,但是却无法保证资本支配者有足够的能力和精力来最有效地保存和增加资本金。这样,私有制并不必



定能让资金的支配者最大限度地保存并且增加自己支配的资金,从而也并不一定能够保证最节约地使用资金和最大限度地优化资源配置。正因为如此,本节前边才说,对于这两方面的经济效率,企业资本金私有并不是充分条件。公有制企业可能在效率上与私有制企业相抗衡,也正是由于它可以使资本支配者具有较高的能力和精力,以能力和精力上的优势来抵消动力上的不足。

说企业资本金私有并不是达到上述两种经济效率的必要条件,是因为我们可以设计出足够有效率的激励机制,以促使公有资本的支配者有足够的动力去最大化其支配的资金的净回报,从而使公有资本的运营有不低于相当多的私有资本的效率。

对人们经济行为的理论分析现在已经能够证明,只要使资本支配者的个人收入与其支配的资金的净回报保持一定比例,又保证他这样努力工作的预期收入高于他个人的机会成本,即使资本支配者所支配的资本并不归他个人私有,他也有足够的动力去争取尽可能高的资金净回报。按照这样的作法,不但代别的私人资本所有者管理其财产的资本支配者可以有足够的动力,就是管理公有财产的资本支配者也会有足够的动力去保存和增加公有资本。但是这里还有一个附加的前提条件:必须建立足够严密的监督和控制制度,以防止资本支配人侵吞不属于他个人所有的资本金。

现代西方的大股份公司在相当大的程度上就是这样运作的。美国的许多大公司具有“大公司、小股东”的股权结构,没有能够控股的私人大股东,公司的董事长和总经理在很大程度上是公司股东们的资本支配人。分散的小股东们很难在股



东大会上以个别人的个人意志来控制公司管理者的行动,他们之所以能够让公司的管理者们为自己的资本赚取尽可能大的净回报,是靠了三方面因素的联合作用:

第一个因素是有严密的制度来防止公司的管理者欺骗股东、侵吞股东们的资本,这种制度主要是靠政府的法律和执法行动来提供支持的;

第二方面因素是他们通过规定公司管理者的薪金和股票期权,使公司管理者们的个人收入有效地正向取决于公司资本的保值增值状况;

第三方面因素则是由他们自己和灵活的美国股票市场造成的:如果公司资本的净回报不好,股东们就会抛售公司的股票,造成股票价格下跌;在美国的经济环境下,这会大大方便其他人通过收购廉价的股票而接管该公司,从而使公司的管理人员失去其对公司的领导地位。这第三方面的因素实际上是通过股票市场的运作来撤换管理不善的资本支配人,它有力地保证了美国企业在资本增值方面的效率。

我们完全可以设计一种有效率的公有资本支配人制度,它与美国大股份公司的治理结构有着相同的运行规则。这样一种制度设计将会证明,存在大量有效率的公有制企业的市场经济是可能的,企业资本金全部私有并不是有效率的市场经济的必要条件。

以下三节将从历史事实、有关资本产权的理论和有效率的公有制企业的制度设计三个方面来说明上述论点。然后我们将以旧中国的历史事实和东欧国家私有化的教训为例来说明,市场经济加私有制并不就是发展现代化经济的充分条件。



第二节 近现代公有企业 的历史回顾

首先我们要对存在于近现代欧美国家中的公有企业作一个历史的回顾。近现代的某些欧美市场经济国家中曾经大量存在过公有企业,这本身就可以说明,企业资本金全部私有并不是经济效率的必要条件,尤其不是经济发展的必要条件。

按照在近现代欧美国家中占统治地位的理念,市场经济中是没有公有企业的存身之地的:由于缺乏私人资本所有者的盈利冲动,公有企业必然没有努力工作的效率,而在竞争激烈的市场经济中,它也必然要造成亏损,是没有竞争能力的。西方国家的正统经济学把私有制看作经济有效率运行的前提,就反映了这样一种理念。

尽管如此,近现代的欧美国家却并不拒绝在形势需要的时候兴办公有企业。因此,公有企业很早就在私有制的近现代欧美资本主义市场经济中发展起来了。早在18世纪英国进行产业革命之前,许多奉行重商主义政策的欧洲国家(特别是法国)就兴办过国营的手工业工场;19世纪美国早期的非农业企业很多都是国营的;19世纪英国又产生了大量的消费和生产合作社,此后各种形式的合作社在许多欧美国家都有过迅速的发展;19世纪末,现代的国有企业开始成为欧美国家中一支明显的经济力量,那时出现了现代的邮政和德国的国营铁路,它们是当代的国有企业的先锋。

现代国有企业的浮沉兴衰是20世纪在经济上的一个重



要标志。20世纪前半期最引人注目的经济现象之一是国有企业的势力在全世界迅猛扩大。第一次世界大战后和第二次世界大战后分别出现过两次国有化的浪潮，它们都使国有企业在整个经济中的比重有了显著的增加。而20世纪最后20年的一个特征却是私有化的狂潮——人们像发了疯似地要尽快把国有企业消灭掉。80年代撒切尔在英国推行将国有企业私有化的计划，标志着这股反公有企业的潮流达到其第一个高潮。而90年代初苏联东欧各国的共产党政权倒台之后，反公有企业的潮流达到其第二个高峰。当时苏联和东欧各国都以惊人的速度推行私有化，力图整个消灭全部公有企业。比起它们的私有化速度和规模来，撒切尔的私有化不仅是小巫见大巫，而且根本就是不可同日而语。

20世纪末的潮流被福山概括为：“历史已经终结，美国式的民主和自由的市场经济是全世界唯一的共同的未来”；而在美国的市场经济中，除了邮政这个可怜的例外之外，几乎不存在任何公有企业。这样，消灭公有企业似乎就成了一股不可抗拒的潮流。而历史告诉我们，这是一股倒退的潮流，它力图使人类回到几乎没有公有企业的19世纪。

80年代的时髦思潮把20世纪的公有企业和计划经济都简单地说成是“最大的历史性错误”；但是它根本就回答不了，为什么在犯下这一弥天大错的年代中，人类的物质文明达到了前所未有的最高水平。而严肃的人文社会科学的思考却告诉我们，公有企业的兴起和衰落都有其深刻的历史原因。

现代国有企业的产生有两大原因：

首要的原因就是：追求经济上平等的社会力量迫使各国政府实行国有化，以消除大私人资本在经济上的统治。正是



同一种动机推动人们去创办合作社，而当合作社不能实现经济平等的愿望时，人们就要求实行国有化。这不仅是以苏联共产党为代表的各国共产党人夺取政权之后建立国有企业的主要动机，也是西欧社会党人在 20 世纪初的要求。早在苏联十月革命以前，英国费边社的知识分子们就主张通过建立各种各样的公有企业来实现社会主义，只不过他们主张使用民主的政治手段，反对苏联式的暴力和专政方式。英国工党和法国社会党实行的企业国有化，都源于同样的思想。

现代国有企业产生的另一重大原因，是私营企业在财务上陷入困境，不能保证某些国家的经济在某些时期或某些部门得到适当的发展。在这种经济困境面前，这些国家的政府为了保证本国经济的健康发展，不得不去发展国有企业甚至实行国有化。

建立国有企业的这种动因又可以分为两种：

一种原因是整个国家陷入了经济危机，大批的私营大企业面临破产的威胁。国家为了避免全国性的经济崩溃，不能不接管并经营大批私营企业。意大利的许多国营企业就是这样在墨索里尼的法西斯统治时期产生的。

另一种原因是某些部门的私营企业发展无力，国家在这些部门建立国营企业以促进这些部门的发展。这方面的典型例子是德国 19 世纪末的铁路国有化和希特勒时代建立大众汽车公司。现在大众汽车公司已经成了德国汽车业的支柱之一，至今德国联邦政府和下萨克森州政府仍然各持有该公司 20% 的股份。而二次大战后法国政府也是靠国有企业来发展本国的高技术产业的。

有时上述两种动因结合在一起导致了国有企业的建立，



典型的例子是德国和英国将本国衰落的煤炭采掘企业国有化。

基于这种原因建立国有企业有时会产生很好的效果。二次大战后法国和意大利的经济增长相当快,在很大程度上得力于这两国靠国有企业来发展技术密集的大工业。20世纪80年代末,法国国有企业的生产占国内生产总值的近20%,占全部投资的约40%,近25%的工人由国有企业雇佣,雇佣2千人以上的大企业大约有一半是国有企业。到90年代初,国有企业仍然生产了法国非金融业增加值的16%。

除国有企业之外,公有企业的另一种形式是企业归该企业中的劳动者集体所有。这在西方的市场经济国家表现为各种各样的合作社。某些国家的合作社运动曾经具有很大的规模,但是到20世纪,西方市场经济国家中的合作制企业在经济上所占的比重已经很小。其原因在于合作制企业是典型的“劳动雇佣资本”,资本的所有者们认为合作制企业不能保证其资本的回报,因而拒绝向其投资。

在公有制企业的历史中,第二次世界大战后的南斯拉夫占有重要的一页。

上一章已经指出,在20世纪90年代之前的将近40年中,南斯拉夫是“公有制市场经济”的典型,它力图将企业公有与市场经济结合起来。南斯拉夫政府宣称,它实行的是“工人自治”的“社会所有制”。其具体作法是由“社会”(实际上是中国或国家开办的银行)投资兴办企业,而由企业职工以民主方式来集体管理企业。

南斯拉夫式的公有制企业有着与西方国家的合作社同样的毛病:它不能保证企业资本金有足够高的净回报,甚至不能



保证企业资本金的回收。由于整个国家的企业都是如此,也就产生了再生产资金的匮乏。这与不适当的政府宏观经济政策相结合,造成了严重的通货膨胀,最终导致了南斯拉夫的市场经济和公有制企业模式的崩溃。

到 20 世纪 80 年代,这些旧式的国有企业暴露出许多严重的弊病:

我们已经指出,企业的效率来源于它在其内部是一个等级制组织。这样,单纯出于经济平等的动机而建立的国有企业就带来了很大的弊病:它明显地降低了企业以致整个经济的效率。在完全为这种目的而建立国有企业的地方,如十月革命后的苏联,经济上的困境很快就迫使政府过渡到以一个等级制组织来管理整个经济。这就使它们过渡到了传统的公有制计划经济。

在传统的公有制计划经济下,企业的生产和经营行为受到计划经济的等级制组织严格控制,这个等级制组织往往大到包括了整个国家。这样大的等级制组织内部控制使整个经济中的劳动者都产生了一种深深的被压迫感,最终造成了整个社会对国有企业的深刻反感。传统计划经济的这种庞大僵死的等级制组织体系无法使生产很好地反映社会的需要。它完全靠上级的事前控制来保证企业资金使用的效率,而这种控制实际上是由中央机关作最终动力的。过于庞大的计划经济等级制组织造成了太长的委托人—代理人链条,使得企业资金的使用极无效率,大大降低了整个经济的效率。在前“社会主义阵营”的公有制计划经济国家中,国有企业普遍存在这种问题。

即使在西方的市场经济国家中,当政府机构对国有企业



实行严格的直接管理时,上述的弊病也同样存在。为了减少公有企业员工的反感,增加企业经营的灵活性以适应市场需求,各国政府都普遍向企业下放权力,让公有企业自主地决定其产出、产品价格和收入的分配,甚至自主地决定其资金的运用。在传统的公有制计划经济国家,这往往是结合着向市场经济过渡的各种措施而实行的。在中国最近 20 年的经济改革过程中,人们把这种向传统的公有制企业下放权力的作法叫做“放权让利”。

但是这种单纯地向公有企业下放管理权力的作法引起了两方面的问题,这两方面的问题都有着同一个根源——“社会所有制”企业或国有企业的所有员工、包括企业的最高管理者在内,都不是企业使用的资金的所有者,也不是资金所有者的代表,甚至在很大程度上与资金所有者的利益相矛盾。在这种情况下将经营管理权力下放给这些公有企业本身,势必引起两方面的问题:

一方面的问题是企业使用的资金的回收失去了保障,而本书第三章已经指出,保障资金回收正是市场经济中的企业实行“资本雇佣劳动”的根本原因。由于没有资金所有者的直接控制以有力地事前防范不能回收资金的作法,完全自主决策的公有制企业会倾向于浪费资金以增加本企业员工的福利。这方面的典型例子是为了增加职工的收入而不惜造成企业的亏损。这样的行为造成了资金资源配置的低效率和社会预付资金的匮乏。资金来源于企业外部的公有制企业具有的经营自主权越完全,这个问题就越严重。在实行“工人自治”的南斯拉夫,“社会所有制”企业的完全自主经营最终造成了恶性的通货膨胀;在最近 20 年的中国,“放权让利”的经济改



革造成了国有企业的大面积亏损；就是在西方的市场经济国家，国有企业经营上的低效率和亏损多也是普遍现象。

这一类公有企业完全自主经营所引起的第二方面问题是它纵容了企业管理层严重的腐败行为。出现这种情况，一般都是由于这些企业的领导者是由上级任命的，而不是由本企业员工选出来的。企业管理层的腐败行为多种多样，从过度的“在职消费”、挥霍浪费企业的资金，到收受企业外部的人的“回扣”而损害企业的收益，甚至到直接贪污或干脆将企业资金转移到自己名下、侵吞企业财产。由于这一类公有企业的资金并非来源于本企业员工、更不来源于企业管理者本人，向企业输入资金的政府又对企业资金的回收不闻不问，发生这样的腐败行为几乎是必然的。在中国的经济改革过程中，这样的腐败现象变得越来越严重；而且政府越是向企业“放权让利”，腐败现象就越严重。

这样的低效率和腐败现象造成了社会上普遍的对公有企业的失望情绪，对公有企业的失败主义就是从这种情绪中产生的。许多原来不喜欢私营企业、想坚持生产资料公有制的人士，在公有企业的普遍亏损和严重的贪污腐败面前也丧了气。他们说，公有企业成了腐败的温床，这种腐败不仅是实质上的私有化，而且是最坏、最不公平的私有化。既然如此，还不如赶快早点用更公平的方法对公有企业实行私有化。于是，各种力图“最好地”实行私有化的方案就应运而生，而前苏联和东欧各国的彻底私有化浪潮就是在这种气氛中产生的。

应该承认，近30年来对公有企业的失败主义情绪首先来源于旧的公有企业本身的问题，来源于它普遍的低效率和腐败。但是问题在于如何解决这些问题，如何同时消除这样



腐败和低效率。

历史上无数的经验教训都说明,这样的问题通常是靠一种双管齐下的措施来有效地解决的:一方面是要建立有足够权威和能力的政府机构,由这种政府机构按照适当的法律进行监管和惩罚,以保障财产运营的效率,依法铲除腐败;另一方面则要严格地界定产权,以法律形式将有关公有财产的各项产权明确地划分给各个个人。穆罕默德在1500年前创立伊斯兰教时,就是这样解决当时阿拉伯民族所面临的经济社会问题的,他在《古兰经》中规定了如何在家庭各个成员之间划分遗产的所有权,以免氏族的首领侵吞这些遗产。而今日的各种私有化方案也就是按照这条思路,力图将公有企业的资本金划分为各个个人的私有财产,想以此来消除企业的低效率和腐败。

私有化方案的鼓吹者们把私有化说成是能解决一切问题的灵丹妙药。他们所依据的最有力的理论根据就是:人的本性决定了他们关心自己的财产胜过关心他人的财产,因此要保障企业的资本不受损失,就应当把企业私有化。

其实这是一个最似是而非的论证。我们确实可以承认,一般来说人们关心自己的财产胜过关心公共的财产。正因为如此,当一个人的财产足够为一个企业提供资本金、资本所有者又有足够的才能经营这个企业时,最有效率的产权形式当然是私人所有。实际上,市场经济中的小企业至今为止基本上都是私营的,甚至多半是典型的私有制家族企业。

但是在现代的市场经济中,几乎没有一个大企业可以靠单独一个家庭的私有财产提供资本金;再加上经营才能与财产所有的不相称,就使得现代大企业的经营者们都主要是用



他人的财产来经营“他自己”的企业。这样，在现代的市场经济中，中等以上特别是大型企业的经营效率，根本就不是靠个人对自己财产的关心，而是靠建立有效率的委托人—代理人关系。这就是近 20 年西方的经济理论特别注意研究委托人—代理人关系的原因。

中型以上企业的经营效率取决于建立有效率的委托人—代理人关系，其原因在于：有效率地运营资金不仅要求支配资金的人有足够的动力去最大限度地保存和增加现有资金，而且要求他有这样作的足够能力和精力；而资金的私人所有者并不一定有足够的经营能力，小的资金所有者甚至可能连经营自己资金的精力都没有。上一节已经指出了这一点。但是，由于中型以上企业的经营效率取决于建立有效率的委托人—代理人关系，这些企业的有效率与否其实就并不取决于它们在法律上是归私人所有还是公共所有，而是取决于企业的所有者（委托人）是否能建立一套有效率的委托人—代理人关系。

理论上说，公有企业的所有者们也完全可以建立这样一套有效率的委托人—代理人关系。在这种情况下，公有企业的经营也完全可以是有效率的。

也是由于中型以上企业的经营效率取决于建立有效率的委托人—代理人关系，想靠私有化来消除这种企业经营中的腐败现象，就是一个地地道道的幻想。当企业不是由资本所有者自己经营时，企业的经营者难免有腐败的动机。要防止他们的腐败行为，首先要有严格的法制环境，要有真正有力地反腐败的政府机构，要靠这种政府机构严格地制定和执行各种反腐败的法律。如果政府机构本身腐败，与企业的经营者



勾结在一起侵吞所有者财产,或者政府机构对企业经营中的腐败行为不闻不问,即使把中型以上的企业都私有化了,它们的运营也不会有效率。

可是在前社会主义国家中,私有化的鼓吹者们恰恰都倾向于回避政府机构的严格执法和反腐败问题。中国的经济自由主义者们更是或明或暗地公然鼓励各种腐败行为。而政府机构的严格执法和反腐败,正是制止企业经营者腐败行为的首要条件。私有化鼓吹者们的这种态度,使这些国家的大企业私有化并没有起到提高经济效率的作用。

其实,私有化的鼓吹者们面临着一种典型的两难处境:如果政府机构不是严格执法和坚决反腐败的,则大中型企业的私有化并不能提高经济的效率;而如果政府机构真的严格执法并坚决反腐败了,我们就可以设计出一套足够有效的制度,使公有制企业的运营也有足够的效率,保证企业资本金的回收和增值并防止经营者的腐败行为。

当然,公有企业要在市场经济中有效率地运营,就不能延续旧的公有企业、特别是国有企业的管理方法。

在市场经济条件下有效率地运营公有企业,必须履行前边所说的那两个条件:首先是要由有足够权威和能力的政府机构按照适当的法律进行监管和惩罚,以防止任何侵吞公有财产的行为;第二就是要清楚地界定公有企业的产权,将公有企业的各项产权明确地划分给不同的个人和机构。但是这里所说的“界定公有企业产权”,绝不是把公有企业的资本金划归个人,变成私人所有的财产,就像经济自由主义者们所主张的那样,而是把对公有企业的各项具体的权利分别划归适当的个人和机构。从另一个角度看,这样界定公有企业的产权



也就是改变公有企业的管理和运营方式，建立有效率的公有企业和公有资本的管理体制。

第三节 有效率的公有企业产权结构

在市场经济中，公有企业的经营正在日益转化为公有资本的运营。但是要有效地运营公有资本，就必须适当地界定公有资本的产权。

界定公有资本产权绝不意味着改变公有资本的公有性质。如果改变了一笔资本的公有性质，这笔资本就不是“公有资本”了。在这种情况下界定这笔资本的产权绝不可能是“界定公有资本的产权”。所谓“界定公有资本的产权”，是在保持公有资本归公共所有的前提下界定对公有资本的各项产权。

在界定公有资本产权这个问题上，关键是要区分清楚对公有资本的“所有权”和各项具体的“产权”。对资本的“所有”(ownership)不等于对它的各项具体的“产权”(property right)。对资本的“所有权”是法律上承认的资本归谁所有(“资本是谁的”)；而对资本的“产权”则是指对资本的某一项具体权利。如对资本的出借权、赠送权、占用权、使用权、支配权、收取利息权、收益享用权等等，都分别各是一种对资本的“产权”。

顾名思义，对公有资本的“所有”只能是由公有者们公共所有；但是对公有资本的“产权”却可以有许许多多种、许许多多项，这些项产权可以分别属于不同的人。

这种“所有”与“产权”的区别不仅公有资本有，市场经济



中的许多种私人资本也有。上市的股份公司的资本就是如此。从法律上说，上市股份公司运营的全部资本都为公司的股东所有。如果某人持有四川长虹的万分之一的股票，那么按照法律，他就对长虹公司自有资本的万分之一享有所有权。这万分之一可能是 100 万元，或者等于公司的 4 台汽车的市价。但是，长虹公司的这位股东并不能凭着他的股票就去长虹公司开走 4 台汽车，也不能据此到长虹公司财务部支走 100 万元现金由自己使用。这也就是说，上市股份公司的股东(资本所有者)并不享有公司资本的直接使用权和经营支配权。

在现代股份公司中，小额资本的经营支配权通常是在公司经理们手中，公司经理们有权决定每一笔资本如何使用；而最终直接使用资本(开汽车、开机器等等)的还是公司的员工们。股份公司的股东们真正享有的权利，是获取红利和股息(资本的收益)的权利，是参加公司的股东大会从而参与决定有关公司命运的重大决策和选举公司董事会的权利。这是资本收益的享有权、对资本使用情况的监督权、对使用资本者(企业领导及其员工)的最终决定权和资本使用权的收回权。上市股份公司的股东还享有另一项权利——有偿转让上述各项权利的权利，也就是卖掉股票的权利。这些权利就是股份公司资本的所有者(股东)们所享有的“产权”。

界定公有资本的产权就是要象界定对股份公司资本的各项权利那样，在法律上明确规定，对公有资本的哪一项权利归于哪个人或哪些人。这样作的目的是保证资源的最优配置和公有资本的保值增值。

在明确了资本归谁所有之后，为什么还需要界定对资本



的各项产权？其实对资本的各项产权几乎都可以归入两个方面的权利：一方面的权利涉及到支配资本的权利，也就是决定如何使用资本的权利；另一方面则涉及到分配和享用资本的收益的权利。所谓资本收益是资本按照市场利率所应获得的利息与用资本经营企业所得的剩余（利润）之和。对资本的这些产权都是排它性的：某人或某些人拥有了某项产权，别人就不能具有这项产权。

如果资本所有者是个体劳动者，他直接使用自己的资本去劳动，去生产和销售，他就同时也是资本的最终使用者。在这种情况下，资本所有者自己直接决定如何使用资本、享用全部资本收益，从而拥有对资本的所有各种产权。在这种情况下，只要明确了资本归谁所有，也就界定了对资本的所有各项产权，不需要再另外界定对资本的产权。这当然是一种最省事的理想状态，可惜它并不合乎现代经济的要求。

随着分工和交换的日益发展，越来越多的资本所有者不再同时是它的最终使用者。特别是现代企业发展起来之后，最终使用资本的企业员工几乎都不再是它的所有者。这样，对资本的产权就势必越来越多地从所有者的权利中分化出来归非所有者拥有，势必会越分越多，越分越细。仅仅就涉及支配资本的权利那方面的产权来说，就分化出了四大类产权：

第一类是对资本使用情况的监督权和最终收回对资本的支配权的权利。这是资本的所有者无论如何也必须保留在自己手中的权利，是能够留给资本所有者的最后权利；如果连这一类权利也放弃了，那就等于在实际上放弃了对资本的所有权。

第二类涉及对资本的支配和使用的产权是对资本的最高



支配权。一个人如果可以不经别人同意就决定将资本使用在何处、如何使用,那他就享有对资本的最高支配权。

在现代的经济中,对资本的最高支配权一般是与对它的经营支配权分离的。这种分离的最高支配权主要是决定将资本交给谁支配的权利、决定将资本用于哪个经营过程中的权利;如果将资本交给企业经营支配,对资本的最高支配权就表现为决定由谁负责领导企业的权利。在当代的市场经济中,许多私人资本的所有权和最高支配权也是相互分离的。私募基金和财产代理人往往对大笔资金具有最高支配权,但是却不是这些资金的所有者。

方面的第三类产权是对资本的经营支配权,它是决定如何在企业的生产和流通过程中使用资本的权利。一个生产流通型企业是由许多个劳动者结合起来的,其作用就是将不同的生产要素结合起来以向社会生产和提供有用物品。生产流通型企业的特点就是在生产和销售流程中统一安排和调配各种生产要素,其中也包括资本。它必须有权决定如何在某个具体的生产和销售过程中结合生产要素、使用资本。生产流通型企业决定如何在生产和销售过程中使用资本的权利是对资本的企业支配权,它就是资本的经营支配权。

涉及支配和使用资本的第四类产权是对资本的最终使用权。资本在生产和流通中所化成的实物(机器、原料等)最终必定是由从事生产或流通的劳动者使用的,因此企业中的员工必定享有资本的最终使用权。

在一个有效率的经济中,分配和享用资本收益的权利必须与支配资本的权利相对应,上述每一种支配或使用资本的权利都必定有与之相对应的享用资本收益的权利。



从法律上说,公有资本归某些特定的人组成的集体公共所有,这个集体可以大到一国人民全体。公有资本的真正所有者们当然不能直接使用他们公共所有的资本的每一部分。对由全国人民公共所有的资本来说,情况就更是如此。这就决定了对公有资本的上述四项产权必定分属于不同的人。界定公有资本的产权就是以法律为基础形成一套完整的制度,明确对资本的上述四类产权分别属于哪一类人。

最终使用公有资本的只能是在企业中从事生产和销售的劳动者个人,因此公有资本的最终使用权也归于企业中的劳动者。与公有资本的这种最终使用权相对应的是劳动者获取劳动收入的权利,因为他使用公有资本的权利使他得到了劳动的可能。

我们现在需要明确的是对公有资本的其它三项权利——监督使用和最终收回权、最高支配权和经营支配权应当分别属于谁,应当如何在政府机构、企业和其它机构组织之间分配这些权利。

监督使用和最终收回权是必须由所有者行施的最低限度的权利,它只应当掌握在所有者或其直接任命的代表手中。对于归人数较少的集体所有的财产来说,所有者集体可以通过会议、投票等等直接行施这种财产的监督使用和最终收回权。而对于那些归包括许多人的集体所有的公有财产,就必须由所有者集体任命专门的管理机构,代表公有财产的所有者行施监督使用和最终收回权。对于国有资产,这种权利当然应当掌握在专门的政府机构(如财政部或国有资产管理局)手中。

例如,国有资产管理局这样的政府机构作为全国人民的



代表,应当对国有资产拥有下述权利:对国有资本使用情况的监督权,包括执行严格细密的财务和会计管理制度、审计和统计制度的权利和义务;最终收回对国有资本的支配权的权利,也就是撤换和惩处有故意侵害国有资本行为的资本使用者的权利;规定国有资本的资本收益(利润)按什么比例分配的权利;按照上述规定的比例收取用于社会消费的那部分资本收益的权利。这些用于社会消费的资本收益可以用于各种社会福利事业,如养老、教育补助、科技资助等等。

之所以要让政府机构对国有资产拥有上述这些权利,首先是因为我们前边所指出的,这些权利是资本所有者无论如何必须保留在自己手里而不能放弃的权利,特别是监督和最终收回权更是所有者权利的最终体现,放弃这些权利就等于实际上放弃了所有者的权利。此外,行使监督和最终收回权是一种侦察和惩处性的工作,它类似于警察和法院所行使的职能,作这种工作正是政府机构的特长。我国前些年之所以出现了国有资产的严重流失,最主要的原因是放弃了政府机构监督和最终收回国有资本的职能。

如果所有者集体人数不多,公有财产的所有者直接掌握其资本的最高支配权可能也是有效率的。但是在一般情况下,由于精力和多数人能力上的局限性,公有财产的所有者集体直接支配其财产往往是没有效率的。因此,在大多数情况下,应当由代表所有者集体的专门机构或个人来行施公有财产的最高支配权。

但是,掌握公有财产最高支配权的不应当是政府机构或其官员。政府机构连国有资本的最高支配权也不应当享有。旧式国有企业经营不善的最重要原因就是让政府官员掌握了



国有资产的最高支配权。不应当让政府机构掌握国有资本最高支配权的原因在于：

首先，目前国有资本在我国的资本总量中仍然占压倒优势，如果由政府机构来决定国有资本归谁使用、如何使用，那就等于由政府机构来统一决定怎样使用全国的资本，这实际上是一种半计划经济的做法。

更重要的是，政府机构的运作不应该以盈利为目标，政府机构的经费和政府官员的个人收入也不可能与国有资本收益的多少挂钩。但是在这样一种收入分配格局下，政府机构支配国有资本将反而不利于国有资本的保值增值：那时政府官员在决定如何使用国有资本时，考虑的常常不会是这样做是否最有利于国有资本的保值增值，而是其它因素，如政治上的需要、与自己的个人关系、甚至是个人可以得到的灰色收入等等；政府官员在重大投资决策和选拔企业领导人上拥有的也是“廉价投票权”，他们在决定由某人作企业领导时，依据的常常不是此人能否使国有资本经营有最好的效益，而是此人与自己的个人关系，甚至是其它的不利于国有资本保值增值的个人考虑。

对公有资本的经营支配权毫无疑问应当归生产流通型的企业。我们前边已经说过，对资本的经营支配权也就是对它的企业支配权，要想有效率地经营生产流通型企业，这个权利就应当归于企业，因为企业经营的效率就在于它在其生产和销售中独立地统一调配其资本。为了鼓励企业领导有效率地使用资本的经营支配权，应该让企业的领导者有合法地分享资本收益的权利，包括合法地分享企业经营的剩余（利润）的权利。



但是,不应该允许生产流通型企业拥有对公有资本的最高支配权,其原因在于:

首先,生产流通型企业实际上无法拥有公有资本最初投入时的最高支配权。开办企业需要初始的资本投入,在开办企业时投入的公有资本显然不可能由该企业自己决定其投入,而必须由企业之外的、决定开办该企业的人决定投入该笔公有资本。新投入经济活动的公有资本也必须是先有人决定了它投入哪个企业,然后企业才可能支配它。这样,公有资本最初投入时的最高支配权不可能处于生产流通型企业手中;它不是处于专门的资本代管机构手中,就是由政府机构掌握。

其次,企业对公有资本的最高支配权即使只限于企业已经使用的资本,也会妨碍公有资本在企业之间的流动。因为企业支配的资本多一些,企业就可以利用这笔资本使自己的员工收入高一些。如果生产流通型企业掌握了自己使用的资本的最高支配权,利用资本的效率低的企业就不会让资本的回报(相当于折旧和资本收益)流向利用资本的效率高的企业,这就妨碍了资源的最优配置。

最后,企业对资本的最高支配权意味着由企业自己任命企业的领导。在生产流通型企业中,这只能导致由企业员工自行选举其领导。但是,一旦企业领导由其员工自行选举,他在经营决策中考虑的就将是员工们的工资福利,而不会重视公有资本的保值增值,这不利于整个经济的效率;如果不由本企业员工自行选举其领导,那就又会让政府机构任命企业领导,产生“廉价投票权”所带来的那一系列问题。

前面所说的一切使我们只能得出这样一个结论:应该让独立的、经营性的公有资本代管机构来掌握公有资本的最高



支配权,特别是国有资本的最高支配权。这种公有资本代管机构或运营机构既不是政府机构,又不是普通的生产流通型企业,而是以公有资本保值增值为惟一目标的经营性机构。它在公有资产管理机构等政府机构的严密监督下运行,享有在不同企业之间分配和收回公有资本的权利、任命使用公有资本的企业领导的权利、支配资本收益中用于积累的部分的权利和分享资本收益的权利——它的经费完全来源于从其管理的公有资本的资本收益中按比例提取。其实我国各级政府目前所兴办的那些资本运营公司、控股公司、投资公司、某些集团公司、国有基金等都是这样的国有资本代管机构。有人认为它们也是“企业”,但它们是特殊的一类企业——经营资本的企业,需要国家极为特殊的管理。

第四节 有效率的公有财产代管人

上一节阐明了一种公有企业的产权结构,它是一种新的公有企业管理体制,可以保证市场经济中的公有企业有充分的效率。但是这种体制要能够很好地完成其使命,使整个经济有效率地运行,就必须从制度上保证享有公有资本最高支配权的公有资本代管机构有足够的运行效率。根据本章第一节中所说的道理,这要求公有资本代管机构的负责人必须有足够的动力、能力和精力去最大限度地保存和增加其支配的公有资本。

由于公有资本代管机构负责人(简称为“公有财产代管人”的专职工作就是支配公有资本以使其保值增值,他作这



方面工作的精力应当不成问题。我们的制度设计要做的，是保证他有足够的动力和能力去有效率地运营公有资本。

如果公有财产代管人的行为方式不是去追求尽可能快地使公有资本增值，公有资本的运营就不可能有效率。这就是公有财产代管人的动力问题。而要解决公有财产代管人的动力问题，就必须给他们足够的物质激励。为了使公有资本运营机构和公有资本代管人们有足够的动力来谋求尽快增加公有资本的价值，公有资本代管机构的经营经费、公有资本代管人的个人收入都应当与它们运营的公有资本的增值情况挂钩。应当让公有财产代管人代管的公有财产完全随着这笔财产的盈亏而变动；使他的个人收入完全取决于他代管的公有财产的净增值情况。这样一来，不仅公有财产代管人现在的个人收入，而且他将来的个人收入都取决于他代管的公有财产的盈亏状况；他不可能不尽可能努力地为公有财产的保值和增值而努力工作。

解决公有财产代管人的能力问题，就是要保证让最有能力的人担任公有财产代管人。而这才是公有资本有效率运营上的最大难题。

这个问题的难处在于，如果公有财产代管人不必抵押出足够多的私人财产来承担公有资本运营的风险，公有资本代管人的职位就会成为一个人人都渴望得到的“肥缺”：运营公有资本盈了利，公有财产代管人可以得到丰厚的个人收入；如果运营的公有资本出现亏损，公有财产代管人却不必承担私人的任何财产损失，至多不过失掉了当期及以后的个人收入。这样一来，势必有许多无能之辈要出来争夺公有财产代管人的职位。许多人本来没有能力管理和经营好大笔的资产，这



时也会挖空心思以至作出不可能兑现的承诺来争取担任公有财产代管人。而由这样的无能之辈来担任公有财产代管人，势必会降低公有资本的运营效率，使公有财产不能充分地保值和增值。公有资产代管人如果没有良好的素质、没有足够的能力，就不能正确地决定如何运用公有财产，就不可能选拔优秀的企业家去担任企业的负责人。

只要我们不让大资本家来代管公有财产，就不可能让公有财产代管人以个人财产来承担公有财产运营中的损失。这样一来，我们至多只能作到两点：让最有能力的人担任公有财产代管人；让公有财产代管人尽可能努力地为公有财产的保值和增值而工作。但是，如果我们作到了这两点，也就达到了不可能再作得更好的程度，也就没有必要让公有财产代管人去承担公有财产运营中的损失。连美国的私人资本所有者们都明白，对股份公司的经营者提出更高的要求是不现实的。

前边已经指出，设计一个能够实现后一点的制度是比较容易的，这种制度必须保证公有财产代管人的个人收入完全取决于他代管的公有财产的净增值情况。作到了这一点之后，问题的关键就落到了选拔、任命和撤换公有财产代管人的原则上，这种原则决定了公有财产代管人的素质，某种程度上也决定了他们的行为方式。我们的原则必须是保证尽可能让最有能力的人来担任这一职务。

什么人具有最强的管理和运营大笔财产的能力，这是世界上最难确定的事情之一。不仅相貌、言谈、举止、年龄不足以成为确认最好的财产管理人的依据，我们甚至不能依据学历、文化水平、工作是否勤勤恳恳等等来判断，某人是否能管理和运营好大笔的财产。到目前为止，我们还不能列出详细



而具体的条文来说明,符合哪些条件的人有最强的管理和运营大笔财产的能力。在这种情况下,过去的业绩才是管理和运营财产的能力的最好证据:某人过去管理一大笔财产赢了很多利,这应当就是最好的证据,证明他能够管理和经营好大笔的财产。

但是这里会出现一个循环论证的问题:那些过去从来就没有以所有者或其代理人的身份活动过的人,又怎么能证明他是否有管理和经营好大笔财产的能力?实际经济生活对这个问题的回答是:那些直接管理着企业、利用大笔财产去经营并赢了许多利的企业家,应该说就具备了管理和经营好大笔财产的能力。他们过去所赢的利就是他们管理和经营大笔财产的能力的最好证明。而在资本主义市场经济中,大的资本所有者本来也是最初靠经营企业成功而上升到这个地位上去的。

让在经营中长期取得成功的企业家去负责公有财产运营机构,作公有财产代管人,并且把他们的个人收入与代管公有财产的效率紧密联系起来,这也会最有效地保证让尽可能优秀的企业家去管理公有企业。当然,判断什么人具备了优秀企业家的素质,这是一个更加难以解决的问题。优秀企业家素质的最可靠证据,仍然是企业经营的业绩。在给予了足够长的时间去让一位企业领导人取得经营业绩之前,没有人能够百分之百准确地判断,这位企业领导人是否具备了优秀企业家的素质。连最好的财产所有者或其代理人也不具备这种能力。但是,一个好的财产管理人却可以比较准确地判断,某人是否有可能具备优秀企业家的素质;他也能够成功地诱导并控制他选出的企业负责人,使其尽可能努力地为财产的增



值而工作；他还能够及早发现并撤掉不合格的企业家，及早纠正自己在选拔企业家上所犯的错误。

我们可以把优秀企业家的素质归结到两种来源上，一种在一定程度上可以说是天赋，如敏锐的洞察力、及早作出盈亏计算的能力、在复杂万变的形势中及时作出正确决策的能力等等；另一种则是学到的知识和积累的经营经验。后者是要有了经营企业的机会才能得到的。而有了经营企业经历的人当然也会有经营的成果，人们可以依据这些成果来考察他是否具备优秀企业家的素质。这样，对那些已经有过经营企业经历的人，判断他是否是个优秀的企业家是相对比较容易的。而对于一个财产管理人来说，最困难的问题倒是判断没有经营企业经历的人是否有足够的天赋，能够发展成优秀的企业家，从而给予他经营企业的机会。

在这方面，那些从成功的企业家发展起来的财产管理人有着巨大的优势：多年积累起来的经验使他们具有敏锐的直觉，能够比较正确地判断一个没有经营企业经历的人是否可能有足够的天赋，从而给有发展前途的人以经营企业的机会；他们会成功地诱导和控制自己任命的企业负责人，使其努力增加财产的收益，并及早撤掉实践证明是不合格的企业领导。

让过去盈利最多的企业家担任公有财产代管人，这还会对使用公有资产的企业的负责人形成追求利润的巨大激励。公有财产代管人是企业负责人的上级或“老板”，大多数企业家都会愿意最终上升到这种“老板”的地位上去。如果没有表现出使公有财产增值的能力就可以升到公有财产代管人的位置上去，企业的领导就会把精力放到别的活动上，而不会集中全力去增加企业的利润。



正因为如此,应当把由成功的企业家担任公有财产代管机构负责人作为一条原则,明文规定下来。经过 20 年的经济改革,我国各地都涌现出了一批能够成功地使公有财产保值和增值的优秀企业家;应当给这样的优秀企业家以更大的权力、更高的地位,使他们掌管公有财产的运营机构。即使一个地方还没有出现非常成功的公有企业经营者,只要我们在现有的公有企业经营者中选出相对最成功者掌管公有财产运营机构,就会促使公有企业的领导更努力地为公有财产保值和增值而工作,并使成功的优秀企业家很快地大批涌现出来。

还必须指出,上述原则不仅适用于传统的国有企业和国有资本的经营管理,也应当同样适用于大多数集体所有制企业的财产管理。

目前我国城市和农村的集体所有制企业,其财产在名义上是属于“集体”的;但是对于绝大多数这一类企业来说,作为财产所有者的那个“集体”到底包括哪些人是极其不明确的。到 90 年代中期悄悄改制时为止,这些集体所有制企业的财产实际上是由政府机构代为管理的。

90 年代中期,许多地方的集体所有制性质的乡镇企业实行了股份合作制改造。在这种改造中,一部分股份“量化”给了个人,这部分股份实际上已私有化了。但是还多多少少剩下了一部分仍然归“集体”所有或“公共”所有的股份。到底应当怎样管理这些股份,对此并没有很明确的解决办法。为了保证这部分集体所有的财产仍然能够保值和增值,最好也把它们划归不同的财产代管机构,由成功的企业家分别管理这些财产运营机构。这样,我们不仅要有国有财产运营机构,而且还要有集体财产运营机构,它们都是“公有财产运营机构”。



全权领导这些运营机构的都应该是过去取得了成功的企业家,他们在领导公有财产运营机构时就是公有财产代管人。

综上所述,我们应当逐步做到:只有曾经为公有企业大量盈利过的企业家才能担任公有财产运营机构的领导。不具备这种资格的人,不能担任公有财产运营机构的领导。应该将这一点从法律上规定下来。

这样一种公有财产代管人制度,是笔者在十多年的时间里逐步构思出来的。早在6年之前,笔者就为这种制度设计了详细的具体操作办法。下面是这种制度的具体操作方案:

第一,将所有的企业的全部公有财产分别划归若干个公有财产运营机构,每个这样的机构分别对一笔特定的公有财产享有排他的支配权。由公有财产运营机构管理的财产应当包括企业的国有资产和旧的集体企业的资产。各个公有财产运营机构的负责人就是“公有财产代管人”。由于公有资产运营机构不直接参与企业经营,它不必雇用许多员工,而必须十分精干。它实际上只是公有财产代管人的一个工作班子或秘书班子。

公有财产代管人是公有财产所有者的代表,他的责任仅限于维护公有财产并使其尽可能地增值,同时他拥有所有者的绝大多数权利:公有财产代管人享有全权去支配和使用他所代管的公有财产;他可以决定如何配置和使用他所代管的公有财产,如何用它去投资,是否以及如何出租、出借他所代管的公有财产;对用他所代管的公有财产独资开办的企业,他负责决定企业的开办和关闭、资本金与利润的使用和分配以及企业家的任命和撤换;对用他所代管的公有财产参股的合伙企业和股份制企业,他行使这部分股份的股东权利。



第二,公有财产代管人享有独特的法律地位。他既不应当是民法中普通的自然人,也不是国家公务员,甚至不应当是国营企事业单位的员工。公有财产代管人不是由政府直接任命的,不享受国家公务员的待遇,也不享受国营企事业单位员工的待遇。这就是说,政府并不保障公有财产代管人的工作岗位,他的工作岗位也不应当受任何人保障。公有财产代管人的个人收入不在政府开支中列支,与政府的财政开支没有任何关系。这意味着政府并不保障他的个人收入。

第三,公有财产代管人的个人收入应当取决于他代管的公有财产的净增值。政府的公有财产监管机构(相当于现在的国有资产管理局)应当发布规定,确定一个适当比例,公有财产代管人就按照这个比例从他代管后形成的公有财产净值中提取他的个人收入。

在现实的经济生活中,支配人的活动对财产增值的影响要在较长的时期之后才能显示出来,而在一个时期中,财产代管人的生活和经营活动都需要大笔支出。为了避免这种时期的不对称发生不良影响,可以将公有财产代管人的收入分为两大部分:日常性收入和长期中的一次性奖励。日常性收入又可以再分为两部分:一部分是每月固定数额的生活费津贴,这部分每月按时定额领取;另一部分日常性收入从其代管的公有财产在一定时期(如一年)的净盈利中按一定比例提取。为了保持足够的激励,前一部分固定数额的生活费津贴应当尽可能地低,其数额不能高于普通职工的工资。在长期中对公有财产代管人的一次性奖励每隔一定年限提取一次,其数额与这个时期期末该代管人代管的公有财产的净值成一定比例。公有财产代管人的上述两大部分(三种)个人收入的



提取办法、提取比例,都应由公有财产监管机构发布指令统一规定。

第四,公有财产代管人是相应的公有财产运营机构的负责人。这种公有财产运营机构的开支就是管理和运营公有财产所需要的运营经费,它包括了这类机构所雇用的人员的费用。这类公有财产运营机构的运营经费也应当来源于它负责管理和运营的公有财产的净增值,而且应当与这种净增值成一定比例。公有财产运营机构经费的提取办法、它与运营的公有财产的净增值的比例关系,都应当由政府的公有财产监管机构发布规章统一规定。

一般来说,一笔特定财产的盈利情况在不同年份不可避免地会出现波动。为了避免这种波动对公有财产运营机构所带来的不良影响,应当为每个公有财产运营机构建立一笔运营经费基金,将净盈利多的年份所提取的过多运营经费存到这个基金中去,以供盈利少以致亏损年份运营经费不足时使用。

第五,公有财产代管人所代管的公有财产的净盈利,一部分必须作为赋税(利润税、土地税等等)上缴给国家,另一部分要提取作财产运营机构的运营经费,第三部分则应提取作财产代管人的个人收入。除去上述三部分之外,公有财产的全部净盈利都必须用于再投资,以维持并增加用于社会再生产的资金,或者按照政府的监管机构事先规定的比例用于其它的社会公益事业。

第六,必须明确,公有财产代管人不是他所代管的公有财产的所有者。为了保持足够的激励,防止短期行为,公有财产代管人一旦任职就不受任何任期限制。但是,任何公有财产



代管人都不能将其职位传给自己的后代或亲属,也没有指定自己的继任人的法定权力。

政府的公有财产监管机构只能依据事先统一规定并颁布的法律规章,在有充分的证据证明某个代管人有故意损害公有财产的行为或对公有财产经营不善时,才能中途撤除他的公有财产代管人职务。除了上述的特殊情况之外,公有财产代管人可以在自己的职位上一直工作下去,直到其自然死亡或根据医学上的生理鉴定丧失了管理能力时为止。

第七,能否正确地选拔和任命公有财产代管人,是这一套公有财产管理制度能否有效运行的关键。应当让成功的企业家们去竞争公有财产代管人的职位,并让最成功的企业家担任公有财产代管人。在众多的企业家竞争同一个公有财产代管人职位的情况下,决定由谁获得这一职位的主要依据,应当是企业家过去的业绩,这个业绩也就是该企业家在经营企业期间的累计净盈利。这种过去的经营业绩就是担任公有财产代管人的资格。

选拔公有财产代管人工作应当由公有财产监管机构来组织,公有财产代管人也应当由它正式任命。但是,就像成熟的民主国家中的选举管理委员会没有决定谁当选的实质权力一样,公有财产监管机构也不应当有决定由谁担任公有财产代管人的实质权力。它只有权按选拔程序工作,根据一些客观数据和法律规章来确定候选人的资格程度,并且自动地任命最有资格的人担任某一笔公有财产的代管人。

在决定公有财产代管人资格的因素中,最基本的因素是担任企业家时的经营业绩。公有财产代管人必须是一个成功的企业家,他必须已经在多年经营企业的过程中累计获得了



大量的净盈利。

要具有公有财产代管人的资格,还必须达到某一最低限度的年龄。运营财产所需要的工作量并不多,但是正确地选拔和任命企业家却需要有丰富的经验。这样丰富的经验,没有一定的年龄是不可能具有的。不过年龄只是一个限制性的必要条件,例如可以在法律规章中规定:代管某个数量金额以上的公有财产的人必须至少达到了某个年龄。

除此以外,公有财产代管人资格中还需要考虑的就只是过去经营的企业的行业性:如果代管的公有财产基本上都已经投在某一行业,那么这笔公有财产的代管人就最好是经营该行业的企业出身的。这是因为当代的财产运营需要许多营业上的专业知识。

为了能让最成功的企业家自动成为公有财产代管人,公有财产监管机构必须为企业家建立档案,统计每个企业家已经获得了多少累计净盈利。所谓净盈利就是企业的毛利润减去贷款利息和固定资产折旧后所剩下的数额。多年累计的净盈利等于盈利年份的净盈利之和减去亏损年份的亏损之和。一个企业家的累计净盈利就是他的“可计算资格累计净盈利”。如果这个企业家还没有得到任何公有财产代管权,则这笔“可计算资格累计净盈利”就等于他担任公有财产代管人的“资格利润量”。

在多个企业家竞争同一笔公有财产的代管人职位时,每个企业家可以自由地决定,在他现有的“资格利润量”中拿出多少去竞争这笔公有财产的代管人职位。能够而且愿意拿出最多的“资格利润量”者自动担任这笔公有财产的代管人。当然,当选者还必须满足前述的年龄、过去经营的行业等方面



条件。已当选运营某一笔公有财产的代管人可能还会剩下一笔没用完的“资格利润量”，但是在这一笔“资格利润量”中，必须扣除他在竞争这个职位时所使用过的那笔“资格利润量”，这种扣除就是“已管财产扣除”。

这样，一个企业家在争当公有财产代管人时所拥有的“资格利润量”，就等于他的“可计算资格累计净赢利”减去所有的“已管财产扣除”。成功的企业家可以利用他剩下的“资格利润量”去争当别的公有财产的代管人，直到用完为止。

上述这一套选拔和任命程序的实质，在于保证累计净盈利多的企业家能够自动成为公有财产的代管人。在整个过程中，公有财产监管机构只作一些程序性的工作，如确认竞选者的资格利润量、组织竞选、办理任命公有财产代管人的手续等等。它没有实质上的选择权，不能决定谁担任哪笔公有财产的代管人。这就最大限度地排除了行政方面的干预，又保证了当选者的能力。

第八，公有财产代管人必须处于公有财产监管机构的严密监督之下。公有财产代管人并不是其代管的公有财产的所有者，他代管的公有财产的盈利也不可能全部化为他的个人收入；因此，公有财产代管人可能会有动机去以种种手法损害以致侵吞公有财产以肥私囊。为了防止发生这种损公肥私的行为，应当以法律规章规定：

公有财产代管人有义务定期向公有财产监管机构详细报告自己的财产和收入状况；

公有财产监管机构必须对公有财产代管人所代管的公有财产的运营情况、特别是帐目进行严格的检查监督；

禁止公有财产代管人及其最亲密的亲属（子女和配偶）开



设私人企业或以私人财产、私人劳务参与私营企业经营，不准他们从私营企业领取任何个人收入；

在公有财产代管人之间进行的公有财产权交易必须报公有财产监管机构备案；在公有财产代管人（或公有财产运营机构）与私人或私营企业之间的任何产权交易都必须报告公有财产监管机构备案，这种交易涉及的财产大于一定金额以上时就必须获得公有财产监管机构的批准；

如果发现了确凿证据，证明某个公有财产代管人有伪造帐目等欺骗行为、故意损公肥私的行为或其它违法行为时，公有财产监管机构有权根据有关的法律规章的规定撤销其公有财产代管人的职务。对有违法情节者还应提交法庭以法律惩处。但有关这方面的惩处规定必须事先由立法当局或公有财产监管机构以法律规章的形式统一规定；

被中途撤职的公有财产代管人在规定的一定年限内不得在私营企业任职，这一点也应以法律规章的形式加以规定。

以上种种措施的目的是：尽可能堵死公有财产代管人损公肥私的一切门路。只有堵死了这些门路，公有财产代管人才会为公有财产的增值而努力工作，整个经济也才会有效率。

第九，对公有财产代管人实行“危机撤换”原则，只有在公有财产发生了管理危机的情况下才能由公有财产监管机构撤销某个公有财产代管人的职务。这种需要更换公有财产代管人的管理危机包括4种情况：

A. 现任的公有财产代管人由于死亡、重病、衰老等生理原因而没有能力再行使其代管公有财产的职权；

B. 有充分的确凿证据，证明现任的公有财产代管人有故意损公肥私、欺骗所有者、侵吞公共财产等行为或其它违法行为；



为；

C. 现任的公有财产代管人所代管的公有财产连续多年不能盈利，并且亏损到了一定的程度。这种不能盈利的状况到了什么程度才能撤换现任的公有财产代管人，这应当由公有财产监管机构事先以规章的形式统一规定；

D. 现任的公有财产代管人所代管的公有财产有净盈利，但其多年累计的数量过少，而又出现了能够并且愿意拿出多得多的“资格利润量”的人申请接替这一公有财产代管人职位。这是一种最需要用法律规章来限制的撤换方式，因为这种撤换的情况最容易成为行政机构任意撤换公有财产代管人的借口。必须由公有财产监管机构事先以法令规章的形式统一规定，能拿出多少“资格利润量”的人才能接替累计净盈利少到什么程度的一个公有财产代管人的职位；一旦颁布了这种规定，公有财产监管机构就必须接受完全具备了资格的人接管公有财产代管人职位的申请。

在这四种情况下，公有财产监管机构在任命新的公有财产代管人之前，都有权力将原来的代管人所代管的一笔公有财产划分成若干份，每份分别由一个新的代管人代管。这样作的目的，是为了避免一个公有财产运营机构所管理的公有财产过多而造成经济权力的集中。但是这种划小代管单位的具体运作规则，必须由公有财产监管机构事先发布的法律规章统一规定。

仔细审查我们所设计的这种公有财产代管人制度之后，读者应当能够相信，这样的公有企业产权结构和管理体制会很有效率地运行。我们没有理由认为，在严格的法制环境下，这样的公有财产代管人制度在经营资金的效率上会低于一般



290

混乱的经济学

的私有资本代理人(如私营公司的董事会)。

本章第二节到第四节讨论的是一个完整的命题,这个讨论到此结束。这三节的论述从历史经验和制度设计上说明,企业资本金私有并非达到经济效率的必要条件,有效率的公有制企业是可能的。从历史经验上看,当代市场经济中存在过许多有效率的公有制企业,法国这样有着大量国有企业的国家同样建立了很有效率的发达的市场经济。这样的历史经验本身就足以说明,市场经济中的公有制企业也可以具有足够高的效率。而前边简述的制度设计则详细描述了一个有效率的制度框架,只要严格执行这种制度,市场经济中的公有企业也会有非常高的效率。

第五节 并不充分的经济效率条件

前几节已经说明,企业资本金私有并不是达到高度的经济效率的必要条件。这就是说,即使许多企业的资本金不是私有的,这些企业运营资金的效率也可能很高,一个经济也可能具有高度的效率。即便如此,也存在着这样的可能性:有了资本的私人所有和自由运用,就可以自动地形成一个高效率的现代市场经济。果真如此,我们就可以说,资本金的私人所有虽然不是经济效率高的必要条件,却可以是达到高度经济效率的充分条件。

本节的目的就是否定上述论点。我们将利用历史上的经验事实来说明,资本金的私人所有并不是达到高度经济效率的充分条件,甚至不是它的主要条件。



现代的发达经济都以大量使用机器的高效率生产为基础,而且都有大量的雇佣许多员工的现代企业。要保证一个经济能够有效地利用现代企业来组织和协调以机器为手段的生产,必须具备许多方面的条件,仅有资本金的私人所有是远远不够的。限于目前的研究水平,本节还不能系统而详尽地列举这些方面的条件,而只能剖析某些国家的案例,这些国家在发展现代化经济上遇到了严重困难。仅仅是对这些国家的剖析就足以说明,资本金的私有制并不是发展高效率的现代经济的充分条件。

第一个案例是法国的私营经济。尽管法国在 16—18 世纪的重商主义时代创办过许多官办的国营手工工场,但是 18 世纪末的法国大革命把“私有财产神圣不可侵犯”明确写进了宪法。此后法国在 100 多年中一直坚持企业资本金的私有制,依靠私营企业来发展经济。

但是私有制市场经济在法国运行得并不成功。法国大革命前,法国的工业水平已经是西欧大陆国家中最高的;到 19 世纪中叶,法国仍然能够维持仅次于英国而居世界第二位的工业生产,但是总的生产量只是英国的几分之一;而到 19 世纪下半期,美国和德国在工业生产上赶上和超过了法国和英国,使法国落到了世界工业生产的第四位。不仅如此,法国此后的经济发展继续相对缓慢。1876—1938 年间,德国的实际国民收入增加了 400%,英国增加了 300% 以上,而法国增加不到 200%。经济发展的缓慢是综合国力增加慢的一个表现,其结果是法国的实力相对下降。19 实际初的法国军队在拿破仑的统帅下曾经横扫欧洲大陆,而 1940 年德军只用一个多月就完全粉碎了法军的抵抗。



对于19世纪法国经济发展缓慢的原因,经济史学家们惯用的解释是:普法战争后法国被迫向德国支付了大量的赔款;缺乏当时发展工业所需要的煤铁资源;高利贷资本势力太大,金融资本大量外流;工业的部门结构落后,等等。但是还有一个很重要的制度性原因妨碍了法国的经济增长,这个制度性原因就是社会成员之间的信任程度低,经济生活中盛行家族主义。

上一章的第四节曾经提到,法国社会成员之间的信任程度低,主要依靠紧密的家庭纽带来形成人们之间的相互合作。由于对自己家庭之外的人缺乏真诚和信任,法国的企业家惯于依靠本家族的成员经营企业,因而妨碍了大企业的发展,使法国的企业不能取得“规模经济”。私营企业中的家族经营传统造成了保守主义的壁垒,导致法国形成了一种超保守主义的“市场硬化症”。这种市场硬化症表现为法国的小型家族式私营企业缺乏竞争压力和对生产效率的关心。法国的商人和生产者有很强的不愿受雇于人和不愿改变现存生活方式的传统观念,即使变化比现状有更大的盈利可能时也是如此。这种文化观念再加上对贸易的种种公共和私人限制,就导致了经济生活中中小型的家族企业占主导地位的局面。在这种情况下,投资率低,对新技术的投入少,经济的增长不能不缓慢。

法国社会中的家族主义传统还造成了另一个严重的社会后果:它极不利于那些没有富裕的亲属但又富于创造性才能的人提高自己的社会地位,使他们无法通过管理私营企业而进入社会的领导阶层。这就在这些人中造成了极端仇视私人资本所有者、反对私有财产制度的情绪。这种情绪集中地表现为法国19世纪以来不断出现的各种各样的社会主义和共



产主义运动。从圣西门、傅立叶到卡贝，从路易·勃朗到蒲鲁东，法国在 19 世纪涌现了形形色色的社会主义、共产主义学说，并且形成了强大的社会主义和共产主义政党。连“社会主义”和“共产主义”这两个名词都是法国人发明出来的。正因为如此，列宁才说，马克思主义的社会主义学说来源于法国的社会主义。

每当法国私营经济的运营状况显著不佳时，法国的社会主义和共产主义运动就会对国家的经济政策发生重大影响，推动政府去实行国有化。这样就出现了第二次世界大战后法国的两次企业国有化浪潮，而 20 世纪 80 年代末法国的那个庞大的国有企业部门主要是在这两次国有化浪潮中形成的。

第二次世界大战刚一结束，法国政府就从 1946 年开始在很短的时期中对一大批企业实行了国有化。促成这次国有化浪潮的原因有：对当时的那种具有自由放任特性的市场经济的经济绩效不满；政府决心指导经济现代化和结构转变的过程；希望惩罚那些在第二次世界大战时期与德国占领军当局勾结的私营家族企业；希望控制提供基本公共服务的经济部门（如能源和交通）；政府当局则想以此促进经济的恢复、增长和独立，同时使经济中有更多的民主，因为私营家族企业在经营管理上是排斥外人的。

在对某些企业实行国有化的同时，法国还在第二次世界大战后转而实行指导性的经济计划，形成了行政市场体制。转而实行指导性计划的动力与企业国有化的动机十分相似，它主要包括：在两次世界大战及其之间的时期中，法国人对法国经济停滞不前的不耐烦情绪一直在增长，法国在第二次世界大战初期的惨败使这种不耐烦情绪上升到了极点；力图重



建受战争破坏的法国经济；法国社会党和共产党的大力提倡；法国人在近代一直具有的国家主义倾向——法国人把1914—1945年间糟糕的经济绩效归罪于市场力量的无调节性，认为30年代的大萧条产生于“市场及其神圣法则的混乱和失灵”。

第二次世界大战后法国的第二次国有化浪潮，出现于1981年社会党人密特朗当选法国总统之后。当时的社会党政府认为，法国受着高失业率和收入分配极不平等这两大问题困扰，而私营家族企业过多则是造成这两大问题的根源。这反映了许多法国人的观点。在很多法国人看来，造成法国极不合理的财富和收入分配的，是自由放任的政策、私有权的扩大及其对生产资源的控制。许多法国人，特别是左翼的知识分子，还批评在无调节的市场力量的作用下，法国生产了过多的为富人享用的赚钱产品，而法国社会大多数人需要并能够买得起的商品和服务的生产却十分不足。这种批评显然是指向私营家族企业的。

第二次世界大战后实行的国有化和指导性计划曾经对法国起过很好的作用，法国1950—1973年间国内生产总值平均每年增长5%以上。法国由此摆脱了它在发达工业国中的落后地位，恢复了经济上的强势。

仅仅法国的这一个例子就足以说明，企业私有并不是经济高度发达的充分条件。在家族主义的社会环境中，企业全部私有可能并不利于整个经济的发展。

意大利的情况也可以证明这一点。意大利也是一个家族主义极其强烈的国家，它的私人企业一直以家族经营的方式著称。现在的意大利总理、传媒大亨贝卢斯科尼和控制菲亚



特汽车公司的阿涅利家族都是这种家族式企业经营的典型。而意大利在发展使用机器的现代化经济上长期处于落后状态,只是在第二次世界大战后才出现了高速增长的“经济奇迹”。但是这个“经济奇迹”恰恰出现于意大利有了大批国有企业之后——在20世纪30年代的经济大萧条中,墨索里尼政府为了挽救经济而收购了大批私营银行和企业,从而造成了一个庞大的国有企业部门。第二次世界大战之后,意大利的国有企业也曾经有过相当强劲的发展,著名的国家能源控股集团(ENI)就是一例。有趣的是,这个时期意大利也曾经试图实行指导性的经济计划,1976年它完成了第一个五年计划。

需要重点分析的第二个案例是旧中国。当代的历史学者们越来越明确地承认,中国在18世纪还曾经是世界上经济最发达的国家之一。中国的落后始于18世纪末,其原因是英国的产业革命大大提高了生产效率,而中国没有及时跟上这个经济发展的步伐。

但是中国为什么没能及时跟上西方国家产业革命的步伐?更深刻的问题应当是:中国为什么没能首先进行产业革命?是由于没有资本金的私人所有吗?任何熟悉明清两代历史的人都不会作出这样的回答。在那两个朝代,手工业者和商人们的资本金私人所有是一个无可置疑的事实。我们从大量的历史文献中、甚至从“三言两拍”和《金瓶梅》等小说中都可以窥见,宋、明、清三代以私有财产为基础的市场交换是何等发达,甚至连股份制的经营当时也已经出现。这使得当代国外的某些学者坚持认为中国在这几个时代中实行的是“市场经济”。问题只在于为什么中国的商人和手工业者不想发



明和大量使用机器,以至于中国繁盛的手工业没有发展为现代的大量使用机器的工业。

世界体系学说的代表人物弗兰克 1998 年出版的名著《白银资本》(英文原书名是 Reorient: Global Economy in the Asian Age)对这个问题提出了一个答案:中国和印度这样一些手工业发达的东方国家资源相对贫乏,劳动的相对丰富降低了劳动对资源的相对报酬;而欧美国家资源相对丰富,工资相对较高,它们的手工业产品成本较高,因而在全球贸易中竞争不过东方国家的产品。正是为了抵消高工资造成的选择劣势,欧美国家才致力于发明和使用节约人力的机器,从而发动和完成了产业革命。这就是说,中国与其它东方国家一样,由于在国际贸易中只是发挥其劳动力相对丰富的比较优势,坚持使用劳动密集型的生产技术,从而丧失了发明和使用现代机器的动力。

弗兰克的这个答案极富于洞察力。要素禀赋上的比较优势确实是使中国在发明和使用机器生产上落后的一个重要原因。但是我们还可以举出其它许多原因。例如,中国古代的政府根本不想促进使用机器的生产,这也是一个重要原因。在 19 世纪末以前,中国历代的王朝都奉行重农抑商的经济政策,商业和手工业得不到政府的扶植,甚至受到许多限制。中国的统治者把手工业上的各种发明创造看作有害无益的“奇技淫巧”,这当然也妨碍了机器的发明和使用。

我们在这里要讨论的是这个问题的另一个方面:中国古代的私有财产制度到底对发明和使用机器生产起了什么样的作用。自宋代以后,古代中国存在着相当完整的私有财产制度,而这种财产私有以家族为单位,其特征是由男性家长掌握



最高支配权。这种私有财产包括的范围相当广泛，可以用私人财产交换的“物品”更是无所不包。在中国，土地的私人所有实际上实行了上千年，土地在普通私人之间的买卖也极为广泛和普遍。中国古代的另一个极其重要的特征是，人也可以当作私人的财产来买卖：不仅父母可以出卖自己的子女，男人可以出卖自己的老婆，而且债权人可以把债务人变为奴婢来抵债。奴婢们更是主人的私人财产，主人可以把他们买进卖出。甚至连科举上的“功名”和某些官位都可以买到（这有一个好听的名字叫“捐功名”）。

从这个角度看，中国古代的市场交换和私有财产制度不仅极其发达，甚至是过于发达了——就是现代市场经济最发达的国家，人本身也不能成为他人的私人财产，而在明清两代的中国却允许这种“私有权”。中国古代的富人们可以进行“私人投资”的领域是如此之宽广，而且“投资回报”是如此之有保障，这也是近代产业革命前的英国所不可比拟的——英国的封建土地所有制对近现代的英国经济一直有着很强的影响，以致工商业者在近代早期并不容易买到土地。而花钱“捐功名”更意味着中国古代的政治和官场也是私人资金的一个货真价实的投资领域。这样广阔而自由的“私人投资领域”，意味着古代中国的货币资本和资金可以在各种不同的行业和物品之间很顺利地流动。

不仅如此，中国古代晚期个人在各社会职业和阶层之间的流动性也是西欧所不能比的。中国的科举制度使任何社会阶层出身的人都可以成为中央集权政府的官吏，官吏和经商致富的人都可以用积累的货币买入大量的田产，中国的大地主多半都是这样产生的。中国古代社会的富贵人家可以在商



人、地主和官吏之间相当顺畅地变换其职业和身份，对下层劳动者的职业改变也没有多少限制，而且社会下层的人上升到上层去的道路也是相当通畅的——当然富贵人家也很容易落魄为贫穷阶层。广泛的土地买卖、个人在不同职业和社会阶层之间的流动，意味着古代晚期中国的劳动力和土地都有很强的流动性；它们与中国当时货币资金的自由流动结合在一起，形成了很强的生产要素流动性。

这样，我们在明清两代的中国所看到的，简直是一幅理想的经济自由主义的图画：不仅实行财产和资金的私人所有，而且生产要素有着极强的流动性。难怪某些身在西方的学者把明清时代的中国说成了完美的市场经济，也难怪与旧中国的社会上层有密切关系的人会如此坚决地维护经济自由主义（胡适就是这方面的一例）。按照正统的西方经济理论，具有这样强的生产要素流动性的私有制市场经济应当有最高的经济效率，明清时代的中国也确实曾经具有最强的国际竞争力。但是，恰恰是在发明和采用现代化的机器生产上，具有这样“优越的制度框架”的中国明显落后了。这就是我们必须解释的悖论性的问题。

对这个问题的最简练回答就是：这里的“悖论”其实并不存在，它是正统的西方经济理论制造出来的。要发明和广泛使用机器来进行生产，就要把巨额的资金投入制造业的生产，而旧中国的“生产要素流动性”恰恰使私人资金不可能大量流向制造业生产。

中国古代的“生产要素流动性”鼓励的是生产性的资源流向消费支出。私营工商业者往往将盈利转向购买土地，使自己的后代甚至自己本人变成坐享地租收入的准食利者。而向



他们出售土地的不仅有大量的破产农民,而且还有许多没落了的大地主家庭。这些出售土地者通常都将出卖土地所得的收入变成了自己的消费支出。在明清时代的小说中,大量充斥着对这种挥金如土、奢侈浪费的败家子的描述。这样一来,土地的自由买卖实际上使工商业的资本金变成社会的消费支出,最后被完全耗尽,而没有形成工商业中的资本积累。

中国古代债务奴役的合法性保障了债权人资金的安全,因为债务人的妻子儿女甚至他本人的人身都成了债务的抵押品,债权人可以把他们抓来作奴婢抵债,而婢女往往又成为富贵人家的小妾。著名的戏剧《白毛女》述说的就是一个这样的故事。但是放债安全性的这种增加只会鼓励资金离开工商业,使大量的私人资金变成高利贷资本,其中的很大一部分先是变成了债务人的私人消费,然后就变成了债务人“消费”的奴婢。

还要提及的是,中国古代一直存在着合法的多妻制。不仅皇帝可以有三宫六院,就是一般的平民也可以有多个妻子,真正的限制条件是男人的财富是否足以养得起这么多妻子。中国古代还长期存在着合法的娼妓业。尽管“正经人家”通常鄙视嫖妓,但是纨绔子弟玩弄妓女是个普遍现象,以致与妓女们的一点“风流韵事”已经成了某一类文人墨客的风雅之举了。这样的婚姻和社会制度肯定会大大增加富人们的私人消费,从而进一步侵蚀他们可以投资于工商业的资本。

在这样的制度环境下,古代的中国确实是富人的天堂。想一想一个有钱人在那时的中国生活得是何等惬意:他可以娶上好多房太太,还可以合法地光顾青楼,尽情地享受男欢女爱的情趣;他可以用货币资金购买大片的良田再租给他人耕



种，坐享地租收入，避开经营工商业的辛苦和风险；他可以在放债时以债务人的亲属及其本人的人身当担保，一旦债务人无力还债就把他甚至其亲属抓来作奴婢，享受奴婢的“服务”，在自己缺钱时还可以把这些奴婢们卖掉换钱花，从而大大减少放债的风险；他甚至不难取得政治上的地位，因为他可以花钱“捐功名”。用正统微观经济分析的术语说，那才是个个人真正自由的时代，也才是有钱的富人们效用极大化了的时代。

但是这样的享受和幸福全都意味着大的私人资本所有者离开工商业的经营，特别是意味着在工商业中积累的资金化为私人的消费而无法再作为资本回流。因此，在这样的社会环境下，经营工商业致富的家族没有持续经营工商业的动力，而且其后代很快就会变成沉溺于吃喝玩乐的花花公子，从而在不长的时期中耗尽祖上积累的财产，迅速贫穷衰败下去。中国近代流传着“富了传不过三代”的俗语，这个经验之谈也已经被经济史的研究所证实。这就难怪在上海 1956 年公私合营的时候，资本家们自己演出了这样的“三代人”戏剧形象：第一代人抱着算盘经商发财，第二代人提着鸟笼吃喝玩乐，第三代人则穷得拄着讨饭棍要饭。这个活报剧其实是对旧中国私有制的“经济绩效”的最好写照。

对旧中国的这个“富不过 3 代”的惯例，当然也有许多的例外。清朝末年山西祁县乔家堡的乔贵发（“乔家大院”的主人）经商致富之后，曾历经 5 代而不衰，那以后的衰落也主要是由于民国以后的战乱。但是乔家的历史已经清楚地说明了乔家能够维持较长时期而不衰的原因：乔家有世代相传的“6 条家规”，其中包括：不准纳妾、不准吸毒、不准赌博、不准嫖娼，等等。显然，乔家在尽量摆脱中国传统的多妻制的旧



习,它靠着这种努力而保证了可以在较长的时期中不耗尽积累的资本。实际上,乔家的例子反而从反面证明了,旧中国的社会制度是如何妨碍了资本的积累和工商业的经营。

于是我们就看到了中国历史上反复出现的矛盾现象:一方面是先哲和先贤们不断地教导人们要勤俭节约,而且那些经营实业的创业者们也确实在克勤克俭地储蓄和积累;另一方面却是创业者的不肖子孙们在吃喝玩乐,挥霍浪费,耗尽祖上积累的资本。这两个方面的力量综合起来,就使中国古代社会中的总的储蓄倾向不高,资本积累的动力不强。

约·斯·穆勒在其经济学名著《政治经济学原理》第1编第11章第3—4节中,就指出了中国社会的积累动力不强。他说,19世纪的西方人观察到,中国的利率在12%以上时,资本积累便停止了;而荷兰历史上最兴盛时,政府通常以2%的利率就能借到款项,私人若有可靠的担保以3%的利率也能借到款项。他认为这是由于中国人的实际积累欲望太低,而英国这样的国家有着很高的积累欲望。他举出了许多原因,以说明为什么英国人的积累欲望高。不过,由于他并不清楚中国社会的实际状况,他不可能正确地解释中国社会实际的资本积累为什么如此之低。

而我们前边的论述却已经清楚地说明,尽管中国古代私有财产制度占统治地位,工商业中的资金归私人所有,中国的具体制度和社会环境仍然不利于工商业中的资本积累,特别是不利于富有的工商业者将其巨额的资金继续投入工商业的经营。而没有巨额的资金投入就不可能发明和使用机器来进行制造业的生产。结果是中国的制造业一直得不到大量的资金投入,从来就只限于依靠手工技巧的劳动密集型生产,最终在



使用机器生产的现代工业发展上大大落后了。中国的这样一段历史已经足以证明，工商业资本金的私有，甚至再加上生产要素的自由流动，都不是发展高效率的现代经济的充分条件。

这里要附带纠正私有化代言人们的一个学术上的错误。

近代私有制的辩护者们喜欢援引《孟子·滕文公章句上》中的论断来说明私有制如何为一个文明的社会所需要。孟子的原话是：“民之为道也，有恒产者有恒心，无恒产者无恒心。苟无恒心，放辟邪侈，无不为已”。这话看起来好像是在主张实行私有制。但是把上下文联系起来仔细推敲就可以明白，孟子说的“恒产”并不是现代意义上的私有财产。

实际上，孟子主张的所有制是“井田制”，它是西欧农奴制那样的典型的封建土地所有制：“方里而井，井九百亩，其中为公田。八家皆私百亩，同养公田；公事毕，然后敢治私事，所以别野人也”。孟子强调“恒产”，是要封建领主们对农奴的榨取要有节制，不要使农奴们活不下去：“贤君必恭俭礼下，取于民有制”。这样的“恒产”思想孟子作过反复的强调，其最详细的解释在《梁惠王章句上》：“明君制民之产，必使仰足以事父母，俯足以畜妻子；乐岁终身饱，凶年免于死亡；然后驱而之善”，具体说来就是“五亩之宅，树之以桑”，“百亩之田，勿夺其时”，等等。总之一句话，孟子所主张的“恒产”，是要君主“行仁政”，让百姓们可以有稳定的、足以生存的收入，而不是要实行彻底的私有制。

本节前边已经指出，中国自古以来就有财产私有的传统。中国的许多思想家也确实愿意引用孟子的“恒产”说来作主张私有制的依据。但是这里的这一点考究已经足以说明，这样做是违反孟子本人原意的。



第六节 东欧私有化的教训

20世纪80年代以来,几乎所有的过去实行传统的公有制计划经济的国家都转向了实行市场经济。向市场经济的这一转变本来完全可以在改革公有制企业的产权结构和管理体制的框架下进行,但是资本主义市场经济的拥护者们却在前苏联和东欧国家中掀起了一场彻底私有化的狂潮,力图用各种各样的一揽子方案将全部公有企业都私有化。

本章前边各节的分析已经足够清楚地说明了,企业资本金的私有既不是高度经济效率的必要条件,也不是高度发达的现代化经济的充分条件。因此,要将公有制企业全部消灭的全盘私有化方案并没有什么靠得住的依据。私有化的拥护者们利用的是过去的公有制企业由于没有成熟的经验而产生的种种弊端,更借助于西方经济学家和西方人散布的种种意识形态性的断言。我至今还记得,在东德转向西德的经济体制前夕,联邦德国的什么人物在一个电视座谈中对东德人描绘了一幅美好的前景:90年代的经济奇迹将发生在德国东部地区。而现在已经进入了21世纪,这个经济奇迹仍然没有出现。

尽管如此,东欧善良的老百姓们仍然听信了西方人的许诺,也相信了他们本国的那些私有化的鼓吹者。当然,他们之所以怀疑公有制而转向支持私有化,也并不单纯是由于听信了少数知识分子和政治野心家的欺骗宣传。20世纪国有企业的运营效果并不令他们感到满意。我们前边已经指出,东



欧洲国家特别是苏联的国有企业最初是在追求经济上平等的革命目标下建立起来的，而单纯出于经济平等的动机实行的国有化也带来了很大的弊病：它明显地降低了企业以致整个经济的效率。当政府为了提高效率而增大国营企业领导人的权力和物质报酬时，它就不能不与办国营企业的平等化初衷相冲突。这正是在前计划经济国家以致英国等国发生过的事情。资本主义私有制的信徒们正是利用这方面的问题来大作文章，把国有企业说得一无是处，从而掀起了 20 世纪末的私有化狂潮。

20 世纪 80 年代撒切尔在英国推行私有化政策后英国经济运行的业绩不错，这给了私有化的信徒们以充分的信心。由此而产生了世纪末的私有化教条：只有让私有企业完全控制经济领域，整个经济才会有效率。私有化教条的信徒们甚至宣称，在前计划经济国家实行彻底的私有化可以使这些国家既达到尽可能高的效率，又实现公平。

私有化信徒们为前社会主义国家设计的种种私有化妙方实际上只有两大类：或者是“卖”出国有企业，包括将它们卖给国外的大投资者；或者是“分”掉国有企业，将国有资产平均分给本国公民。但是不管是哪一种妙方，实施的结果都糟糕透顶；这些国家的经济既没有出现高效率，更没有实现公平。

从经济效率的角度看，这些实行大规模私有化的前社会主义国家都陷入了长期的大幅度经济滑坡，实际总产出比共产党政权倒台前一般都下降了百分之几十，而且大多数连续多年没有恢复到过去的水平。

法国《世界报》2001 年 2 月 12 日发表的纳塔莉·努盖雷德的文章说：“联合国欧洲经济委员会最近发表了一份研究报



告,历史学家兼经济学家伊万·贝伦德在报告中分析了中东欧国家十年改革后发生的变化。他说:“在现代史上,东欧和西欧之间的鸿沟从来没像现在这么大过。”“这份报告题为《从体制转变到经济持续增长》。美国加利福尼亚大学洛杉矶分校的贝伦德在报告中比较了好几个中东欧国家经济起飞的情况。其中只有匈牙利和波兰的工业生产在1997—1998年度恢复到了1989年的水平。在其它国家,90年代初的经济衰退带来的消极影响仍然存在。”“90年代中期,中东欧经济开始恢复增长,可是仍然无法赶上西欧。即便是想赶上欧盟最落后的国家,也得需要很长一段时间。”

当然,西方的经济学家多半都不愿意承认东欧的经济灾难来源于它们的全面私有化。他们过去总是把东欧的经济落后归罪于计划经济和企业公有,现在倒乐于强调其它原因对东欧经济落后所起的作用。贝伦德就认为,东欧经济日益严重地落后于西欧的原因之一是东欧国家在技术革新方面非常落后。一个世纪以来,“中东欧像其它周边地区一样,从来没能发起过技术革命”。“1989年以后有大笔外资流向这一地区,可是在1995年之前,将近一半的投资都集中在匈牙利一个国家。”同期内国际直接投资2万亿美元,它们10年间只有投资不到1千亿美元。

在暂时的产出下降后面还有更糟糕的东西:前苏联和东欧各国今后经济繁荣的潜力遭到了致命的重创。在重新“统一”回西德去的前东德,成立了专门的政府机构“托管局”来负责出售国有企业,尽管托管局常常以等于白送的1马克价格出售国有企业,大批企业仍然由于无人购买而关闭,其结果是东德的工业处于被完全摧毁的边缘,西德则由于要为东德的



失业工人提供社会保障而不堪重负。另一个卖国有企业的典型匈牙利，则将本国的几乎所有大企业，包括电信企业、银行等等统统卖给了外国投资者，拱手让外国人来操纵自己的经济命脉。

在社会公平方面，东欧私有化的后果更是极其之坏——它在社会公平方面是一次地地道道的大倒退。私有化的积极鼓吹者们津津乐道地说，东欧的私有化消除了这些国家中最大的一个不平等——党政官员与普通民众在政治和经济权利上的不平等。但是就连他们也不敢否认，任何一个东欧国家个人之间在财富和收入上的不平等都远远高于实行私有化之前。这是一个任何人都不能否认的事实。在一个国家实行大规模私有化时经济上的不平等程度大都会上升，但是像东欧国家最近 10 年来这样急剧地增加不平等的程度，这在西方国家是想都不敢想的。

这些国家这 10 多年里所发生的事情，从俄罗斯的一座城市萨马拉就可以略见一斑：那里原来还有一座飞机制造厂，1991 年时还有 3 万名员工。但是它在私有化的过程中被人分割成了 27 个小厂，小厂接连破产。这些小厂的负责人把厂里的机器都卖了，然后他们带着钱搬到莫斯科去了。现在，这里只剩下了一些经抢劫后带不走的基础设施。剩下的工人还不足 5 千人，他们大部分时间没事干。这种情况绝不是个别现象，它在前苏联和东欧各国是极其普遍的。

平心而论，造成前苏联和东欧各国总产出、特别是工业产出大下降的原因是多方面的，其中的主要原因之一是一下子割断了计划经济时代形成的各种分工协作关系，包括各国之间的经济联系。不能把经济大衰退的原因全部归结到实行私



有化上,甚至不能把私有化看成衰退的主要原因。但是,这些造成总产出大下降的因素都是由想一下子转变到私有制市场经济的努力引起的,而各种私有化方案都是这种努力的一个不可分割的部分。就这一点说,私有化对东欧经济的大衰退也有不可推卸的责任。

私有化本身也直接地影响了东欧各国经济的运行,是造成经济衰退的一个重要原因。这主要是由于私有化意味着原来领导经济活动的政府官员和企业领导失去原来的领导地位,使这些人处于无法安心管理经济活动的环境之中。这些人或者忙于以一切方式保住自己的地位,或者消极等待下台,甚至更可能是忙于利用私有化而捞取钱财,不可能再关心企业和整个经济的运行状况。这就使整个经济的活动不能不萎缩。

当私有化的过渡时期过去以后,已经完成了私有化的企業可能会发挥出私有企业的效率,那时东欧各国的经济可能有相当程度的回升。但是即使在那个时候,东欧各国经济的状况也取决于它们为大企业建立的治理结构能有多高的效率。而这些私有化大企业的效率,不一定会高于一个按市场经济要求建立起来的公有制企业,当然这种公有制企业必须有本章第三节和第四节所说的那种产权结构。

而在进行私有化的过渡期,经济效率和社会公平所遭受的损害程度显然取决于私有化的方式。从私有化方式本身的直接作用上,可以区别不同的私有化方式在这两方面的不同作用:

卖掉公有企业的作法显然是比较不公平和不平等的,因为企业只能卖给出钱最多的有钱人,而且政府为了尽快完成



企业出售,势必会给予购买企业者以种种优惠。所有这些都会加剧整个社会中的贫富两极分化。但是一般人都相信,出售公有企业所造成的私有企业应当是比较有效率的,因为这样的私有企业通常都是由私人所有者直接经营和管理的,能够充分发挥私人所有者关心企业经营业绩的作用。似乎能够证明这种看法的事实是,匈牙利主要以出售国有企业的方式实行私有化,而它在东欧国家中最早恢复到1989年以前的生产水平。

在全国人民中间平均分配公有企业所有权的作法在起点上显然很公平和公正,因为它使每个公民都得到了同样大小的一份所有权。但是它很难保证私有化了的企业的经营效率,因为它使大企业的所有权分散到许许多多的小股东手中,每一个小股东都无权直接管理企业,从而无法发挥私人所有者关心企业经营业绩的作用。

但是仔细的考察却告诉我们,事情并不像初看起来那么简单。

出售公有企业的作法肯定造成了极大的社会不公平,但是它提高企业经营效率的作用却表现的并不很明显。这一方面是由于过渡时期的混乱妨碍了企业的正常经营,另一方面也暴露出私营企业不利于全社会的经济效率之处:在许多社会秩序和宏观环境下,私营企业主为自己的利润最大化而作出的经济决策,可能会降低整个国家的总产出和总收入。这在西方国家的经济萧条时期表现得特别明显。而在东欧国家,计划经济时代的许多企业生产本来不是按利润最大化考虑安排的,当这些企业私有化之后,追求最大化利润的私营企业主几乎肯定会降低这些企业的产出。



卖给私人所有者的大企业并不一定会得到良好的经营，因为现代的大企业往往由许多不同的私人所有者共同出资。如果这些私人所有者不能为企业建立一个有效率的公司治理结构，大企业的运营就不会有效率。

此外，东欧国家的企业往往被卖给了外国人，这些人不可能像本国人一样考虑企业的经营。最后，在私有化过程中购买企业的许多人本来就不想长期经营企业，而只想通过金融操作转卖企业赚取买卖差价。所有这些，都使得即使以出售方式实行企业私有化，也会至少在短期中造成总产出的下降。

平分公有企业所有权的作法在实际实行中遇到了更大的问题。

前苏联和东欧的那些分掉国有资产的国家一般实行的都是“投资券私有化”：国家分给每个公民票面额相等的投资券，然后将国有大企业股份化，公民们可以以自己手持的投资券竞买这些企业的股票，这样一方面实现了大企业的股份制私有化，另一方面又将国有资产平等地分给了每个公民。

但是实际运行的后果却恰好与原先的设想相反：由于大多数公民并不知道、而且也不想知道如何对自己得到的投资券进行资本运作，这些国家出现了各种各样的廉价收购甚至收集投资券的金融把戏，玩弄这些把戏的金融暴发户们迅速地控制了许多大企业，聚敛起惊人的财富。这不但导致了贫困化中的社会财富两极分化，在大多数人急剧贫困化的同时制造出极少数亿万富翁来，而且也恶化了大企业的经营环境，反而降低了企业的经营效率。其结果是，与私有化教条的布道士们的美妙预言相反，投资券私有化既没有实现公平，也没有产生效率，而是造成了巨大的不平等和新的无效率。



俄罗斯在原则上实行的是这样的“投资券私有化”。在这样的私有化进程中，俄罗斯出现了一大批私营金融寡头，他们极大地损害了政治上的民主和社会公平。这样的私人经济权力集中化使“投资券私有化”声誉扫地。而“投资券私有化”的拥护者则极力辩解说，俄罗斯的问题并不在于实行了“投资券私有化”，而在于没有彻底地实行“投资券私有化”：它一直不肯将许多大企业私有化，同时又在银行领域有意识地扶植巨型私营企业，这样才制造出了少数金融寡头的统治。

但是，即使是被“投资券私有化”的拥护者奉为模范的捷克，私有化的后果也同样不好。捷克比较彻底地贯彻了“投资券私有化”的原则，为了维持社会稳定，它同时保留了较高的社会保障。在转向市场经济的最初几年，捷克曾经是东欧经济状况最好的国家：生产下降程度小、恢复快、通货膨胀率低、财政问题小。但是从 1997 年起，捷克的经济陷入停滞，增长率剧降，失业增加，陷入了所谓的“捷克病”。

其实，“捷克病”产生于“投资券私有化”的本性。

“投资券私有化”的基本思想是让每一个人都作资本家和企业的股东。而在现实经济生活中，这是极其不现实的。本章第一节已经指出，要有效率地经营资本，资金的支配人必须有足够的能力和精力，而许多人并不具备这样的能力和精力。何况现代的市场经济是个高度专业化的经济，让每个人用许多精力去经营资本会降低整个经济的效率。正因为如此，西方发达市场经济国家持有股票的人一般都只占总人口三分之一。由于 20 世纪 90 年代出现了股市繁荣，美国持有股票的人占总人口的比重从 80 年代的 1/3 上升到 1997 年的一半以上，但是这些人已经在很大程度上变为委托各种基金替自己



经营股票。而且在 2000 年股市转向萧条之后，美国人持有股票的比例还可能降低。这样，让人人都持股作股东的计划最后必定会变为幻想。

捷克的“投资券私有化”碰上的正是这样的问题：许多公民不知道如何使用自己的投资券，只好把它交给各种基金去经营。这样，在 200 万直接投资者之外，就形成了几百个投资基金，其中只有少数大型投资基金可以在股权中占主导地位。许多投资基金是由银行设立的，而银行又实行了部分私有化，它们的很大一部分股份因此而落到投资基金手中，这就造成了部分银行通过投资基金而相互持股。而政府为了保护中小股民，又极力限制投资基金对企业的控股，同时以“限卖不限买”来防止股市暴跌。但是这样就使企业处于非资本所有者的内部人控制之下，经营业绩没有改善，银行则热衷于投机性的收购兼并。1996 年捷克政府开始促进企业股权在中介投资机构中的集中，但是 1997 年捷克就陷入了货币危机，使“捷克病”由酝酿而变为恶性发作。

上述这种“捷克病”的根源在于，分散的私人小股东不能有效地迫使企业提高经济效率，而由投资基金集中代理分散的私人小股东，作没有财产的资本金支配人，这种支配人也同样没能促使企业的经营有足够的改善。

捷克的教训说明，企业的所有权越是平均分配给了每一个公民，就越需要那些非所有者的财产支配人有效率。没有恰当的制度建设来保证非所有者的财产支配人有效率地履行职责，平分公有企业产权并不能提高整个经济的效率。但是，如果能建立一个适当的制度来使非所有者有效率地支配企业的资金，就没有必要把企业的资本金私有化。



捷克的事实还说明,就是把公有企业所有权平均分配给每一个公民,私有化也会增大经济上的不平等程度。尽管人们分到的企业所有权在起点上相等,但是,由于人们进行资本经营的能力不同,再加上各种纯粹偶然的原因,经过市场经济的几番运行之后,人们手中的财富就会发生极为不同的变化:有的人的财产急剧增加,有的人增加很慢,有的人则很快丧失了全部财产。一般说来,那些基金的经理们会很快暴富,银行的管理人员和经营好的企业的领导也变富了,而其它人则多半变得相对贫穷。在这个过程中,会很快形成一个私人资本家阶层,他们将收入和社会财富迅速地集中在自己手中。这样一来,社会财富和收入分配的不平等程度也会增大。

更为严重的是,私人资本家的代言人会利用“平分私有化”下企业效率不高的弊病,要求政府改变向公平倾斜的政策,鼓励企业资本金的支配权向少数大私人资本所有者集中。自由主义的经济学家们为捷克的经济困境开出的新药方,就是让大私人资本作“战略投资者”来控制银行和企业。

设计并贯彻了捷克私有化方案的克劳斯曾经把他的“投资券私有化”的原则概括为:“在起点平等的原则下产生最初的所有者,在规则平等的原则下产生最终的所有者”。而捷克贯彻这个原则的“投资券私有化”,却一步步地把平分企业所有权变成了让大私人资本控制企业。这个实践过程对克劳斯的原则作了极恰当的注释:它是以“起点平等”来进行最初的欺骗,利用所谓的“规则平等”来完成最终的掠夺,核心的目的是制造收入和财富的不平等。

私有化的信徒们至今还在争论的是,哪一种私有化方案应当为东欧的经济灾难负责。每一种私有化方案的拥护者都



坚持说，别的方案必然会产生贯彻它时出现的那些问题，而自己的方案在贯彻中出现的问题只是由于某些偶然的原因干扰。其实我们前边的分析已经说明，东欧经济问题的根源恰恰在于私有化本身，在于把企业私有化当成了基本的原则。东欧的私有化给我们提供的最大教训就是，不能靠私有化来解决社会经济问题。

东欧的事实清楚地告诉我们，20世纪末的私有化教条为人类制造了一场地地道道的经济灾难，其严重的程度已经超过了30年代西方的经济大萧条。按照这种教条在前计划经济国家所实行的私有化，是对广大的劳动人民、对人民的幸福和生活水平的不折不扣的进攻。现在，连最相信“私有制万能”的西方经济学界内部也出现了强烈的怀疑思潮，它承认东欧的经济转轨出了问题，并且从根本上质疑私有化教条的正确性。

本章第三节和第四节阐述了一种公有企业的产权结构，它是一种有效率的公有资本管理体制，不仅能保证高效率经营公有企业，而且可以保证公有资本以足够的幅度增值。仅仅这一个制度设计就足以说明，市场经济中的公有制企业也可以有足够的效率。对于公有企业在市场经济中的生存权来说，真正的问题并不在于市场经济中的公有企业能否有效率，而在于下列三个方面：

第一方面的问题是公共财产的管理费用。我们的制度设计要求有专门的机构来支配公有资本，并且由政府机构来监督对公有资本的支配和使用。这些机构的运作都需要经费，这些经费和其它一些投入公有资本支配上的社会资源，构成公共财产的管理费用。要让市场经济容纳公有企业，公共财



产的管理费用就不能过度高于管理同样数额的私人资本的费用。

第二方面的问题是，市场经济中的这个有效率的公有企业产权结构能否保证实现较大程度的公平和平等。

在我们设计的方案中，公有资本的支配人应当按其管理的资本增值的情况得到足够的报酬，公有企业的领导者也应当得到与其工作的效率相当的收入。这样的公有企业产权结构当然会保持很大程度的财产和收入不平等。但是许多人支持实行资本金公有是为了增加经济上的平等和公平。如果资本公有下的不平等程度与私有制下的不平等程度没有显著差别，这些人将不会支持资本金公有，公有企业的存在也确实没有多少意义。

正因为如此，我们设计的公有企业产权结构应当尽可能促进财产和收入的平等和公平。例如，应当以法律规定，将公有资本盈利的一部分用于能够促进生产率提高的社会保障和社会福利事业，如资助贫困学生上学。

第三方面的问题在于保存和发展公有制企业的政治意志。

大批公有制企业的存在从来都需要国家权力的支持，而我们设计的公有企业产权结构更是离不开政府的支持和积极行动。分析本章第三节和第四节就可以看到，要实行我们主张的公有资本管理体制，政府就不能以消灭公有企业的私有化为施政方针，政府机构要颁布这种管理体制所需要的法律规章并有足够的能力执行它。特别地，政府必须有足够的决心和能力来领导公有财产监管机构，有效地打击一切侵吞和损害公有资本的腐败行为。



为了拥有和保持这种维护公有企业的政治意志,就必须有足够的政治力量来支持保存和发展公有制企业,特别是需要有一支足够强大的左翼政治力量。从这一方面的问题上看,能否具有一个在经济上起很大作用的公有企业领域,本质上是一个政治问题,是社会的政治意志和意识形态问题。

在作了这样长的论述之后,我们必须回答这样一个不能回避的问题:我们到底为什么需要公有制企业?

不能否认,在某些家族主义文化浓厚的环境中(如在法国和意大利),私营企业的扩张能力有限,这会极大地限制整个经济的发展。在这样的环境中,大量的国有企业有助于提高整个经济运行的效率。但是,这只是公有企业在市场经济中存在的一个不太重要的理由。

公有制企业在市场经济中存在的最重要理由是增进社会的公平。一般来说,私有制企业可以达到很高经济效率,我们设想大的国有企业也可以达到很高的效率,那也不过是相信它们在经营效率上能够接近私有企业。由于私有企业具有经济效率,如果私有化真能在社会所有成员间相当平等地分配财产,私有化当然不坏。但是问题恰恰在于,任何私有化都会在现实中造成财产分配的不平等和不公平。我们之所以需要国有企业,首先还是为了增进社会财富分配上的平等和公平,防止整个经济中的企业和资本集中在少数大资本家手中。

如果真能按照这个方针建立起有效率的公有资本管理体制,公有制企业还可以起到以下的积极作用:

——它可以使社会的资金积累不再是增加集中在少数人手中的私人财富和私人权力,而是变为由真正的社会代理人履行的职能。企业将其利润留作增加的资本金,这是社会的



资金积累。在前几年的美国,由于私人消费超过其收入,而公司的未分配利润大幅度增加,这种利润再转化为资本的过程还成了社会最主要的资金积累。但是对于私有企业,这种社会的资金积累同时就是增加集中在少数资本家手中的私人财富和私人权力;而对于公有制的企业,这样的社会资金积累本身就是由真正的社会代理人(公有财产代管机构)履行的;

——实现更为平等的个人消费。当然,作到这一点的前提是,将公有财产代管人和企业领导的报酬都控制在为激励他们所必需的范围内。不过,由于公有财产的任何代理人都不是公有财产的所有者,都无权将公有资本金的全部回报用于自己的消费,而私人资本的所有者则完全有权这样做,只要对公有财产代理人的行为实行认真的监督,资本公有下的个人消费应当比资本私有下平等的多;

在盛行家族企业的文化环境中,公有企业还可以创造更为公平的个人升迁机会,使并非出身于私营资本家家庭的人也能够领导和管理企业。这不仅对实现社会的平等和公平极为重要,而且对使用最胜任的人管理企业、实现资源的有限配置也极为重要。

对于现在的中国,有效率地经营好公有企业还有一个很现实的重要意义:为政府已经承诺的社会保障义务提供足够的资金来源。

由于改革以前实行过的社会福利制度,中国政府承担了在旧的国有企业职工超过退休年龄时向他们支付养老金的义务。仅仅是为了保持社会稳定,中国政府也必须履行这个义务。而到 1998 年,为那时已经有权在未来享受养老金的人在未来所应支付的全部养老金,折成现值已经相当于当年 GDP



的 94%。

但是中国政府缺乏足够的资金来源在未来支付养老金：近些年发展迅速的个体和私营企业大多数还都没有加入养老保险，因而还不能为这个养老金系统提供现收现付的资金。这样，就是为了保证未来的养老金支付能力，我们也必须把国有企业经营好，让它们有足够的赚取利润的能力，以便不断从这种利润中向养老基金提供资金。即使靠出售国有企业产权来为养老基金提供资金，也需要先搞好这些国有企业，使它有足够的盈利能力，才能在出售它时收回尽可能多的资金。

公有企业在所有上述各方面所能起到的作用，总的来说最终都增进了整个社会中的平等和公平。

第七节 新世纪的真正问题

我们已经从 20 世纪迈进了 21 世纪。回顾 20 世纪的最后 10 年就可以看到，私有化教条导致的东欧经济衰退只不过是以尖锐的形式表现了世纪之交全世界所面临的问题：80 年代以来的私有化浪潮不仅没有消除产生公有企业的那几个原因，反而使问题变得更加严重，从而使新世纪对公有企业的需要更为迫切。

私有化浪潮不仅在东方国家，而且在许多西方国家中加剧了收入和财富分配上的不平等，而正是在这个时代，发达国家的人民对经济不平等的忍耐程度降到了空前之低。私营企业的财务困境继续妨碍着许多国家和地区的经济发展，这不仅是通过妨碍某些行业发展，而且是通过某些时期对整个国



家经济的打击。正是由于这个原因,法国和德国继续以国家控股的形式经营着许多大的技术密集型企业,如雷诺汽车公司和大众汽车公司;香港政府为了防止国际投机大亨打垮香港股市,在东亚金融危机中入市大量购买股票,一度成了最大的股票持有者(如果香港政府将这些股票长期持有下去,就会在香港造成大量国有控股企业);当东亚金融危机的余波终于打垮了韩国的大宇集团、韩国政府要将它出售给外国公司时,韩国国内出现了要求将大宇国有化的强烈呼声。只有将私有化教条变成了成见的人才看不到今日的现实:产生和存在国有企业的原因不仅一个也没有消除,反而有增大的可能。在这样的时刻宣扬私有化教条,才是真正的逆历史潮流而动。

西方大的股份公司大部分都已经由没有或很少持有股权的职业经理来经营。这样的企业经营者搞好企业的动力当然不可能是对自己财产的关心。不过,私有化教条的信徒们还有最后一道防线。他们强调:现代市场经济中的大企业的私人所有者(股东)们虽然并不直接经营企业,但是他们可以通过“用手投票”(在股东大会上投票)和“用脚投票”(卖出自己手持的股票)来间接地控制企业的经营者,逼迫他们提高经营效率;而公有企业就不会有这样关心企业经营效率的个人来掌握最后决定权。

但是恰恰是在两个千年之交,私人所有者们最后的这一点决定作用也在消失。在发达的市场经济国家中,股东们已经主要不是自己来持有大企业的股票,而主要是通过各种各样的财产代理机构(投资银行、各种基金特别是共同基金和对冲基金)来持有公司的股票。这就是说,由于现代的资产管理需要太多的专业知识,连“用脚投票”和“用手投票”的最后权



力都在很大程度上被私人所有者们放弃了。实际上，现代私营大企业的典型所有者是“不在所有者”，他们所作的，只不过是根据他所知道的财产代理机构过去的经营信誉，选一个有过良好业绩的财产代理机构，将自己的资金交给它经营，并以“你付给我的回报不高我就撤回资金”相威胁而已。

而公有财产的所有者们也完全可以做到这一切，需要的只是将这种不在所有者的上述那些行为规则以法令规章的形式规定下来，强令实际管理公有财产的执行机构和个人必须执行它们。由于很容易为公有财产的管理机构选出专业水平很高的负责人，这样运营的公有大中型企业不会有差于私营企业的效率。事实上，新加坡、新西兰的国有企业，法国的国有控股大企业，德国的储蓄银行和大众汽车公司都是市场经济中有效率的国有企业的良好范例。

其实新世纪的真正问题是所有者自己经营的传统私有制企业前所未有的地脆弱。脆弱的最有力证据是 20 世纪之末发达西方国家股市的畸形繁荣，特别是美国股票市场的股价持续上升。1996 年当道·琼斯股价指数才达到 6 千点时，美联储主席格林斯潘就认为美国股市出现了“非理性繁荣”，而到 4 年之后的 2000 年，道·琼斯股价指数已经在 1 万 1 千点上下波动，股市上的泡沫已经无可置疑。2000 年 3 月，美国股票市场的泡沫开始破灭。自那以后的一年半里，纳斯达克股价指数下降了 2/3，道·琼斯股价指数也下降了 2 千点左右。

而这个泡沫产生的根源，就是传统私有制企业的脆弱。

传统的观点认为，股票价格的基准水平是：股价与每股利润之比不会高于无风险资产利息率的倒数，因而股票价格的上升是每股利润相对于利息率上升的结果。但是，20 世纪 90



年代以来，美国的公司利润增长不过一倍，股票价格却增长到4倍；1995年以来，美国的基准利息率没有显著变化，而公司利润年平均增长9%，但是股票价格却年平均增长23%。1999年美国的基准利息率已达5%，但是股票的市盈率（股票价格与每股盈利之比）却超过了20倍，达到32倍左右。而在那以后，美国的股票价格还在快速上升。显然，股票价格的上升主要不是由于上市公司利润的上升，也不会是由于有根据的上市公司未来预期利润的上升，更不是由于利息率的下降——事实上，除了亚洲金融危机后为制止股价下跌而一度降低过利息率以外，美联储操纵的基准利息率在2001年以前常常是被迫跟着股票价格而上升的。

到底什么是推动近年美国股票价格暴涨的原动力？直接的动力当然是大量新流进股市的私人部门资金，但是在这个直接原因背后还有着推动私人部门将资金投入股市的最根本的动力，那就是非股票上市企业利润率的下降。这些非股票上市企业当然基本上是那些中小企业，它们传统上主要是靠企业主自己积累的以及合伙人投入的资本运营，第二位的资金来源是银行的贷款。那些由出资人自己经营的传统私有制企业，几乎全部都集中在这个领域中。正是这些非股票上市企业的利润率相对于股票上市企业利润率的下降，才会大大地改变私人部门资金的流向，使美国甚至美国以外的大量私人部门资金转而流向美国股市，从而造成了美国股票价格的暴涨。

我们现在不可能得到准确的资料说明非股票上市企业的利润率到底比股票上市公司低多少，但是近些年私人部门资金这样凶猛地流入股市，说明非股票上市企业的利润率一定



比股票上市公司低得多。

新流入西方股市的这些私人资金大多都通过各种资金代理机构,特别是风险投资基金和各种金融投资基金。这恰恰说明,现在正在衰落的是由所有者本人直接经营的传统私营企业,最稀缺的是有效率地为他人经营财产的财产代理人。而前边已经指出,一个保证财产代理人有效率地为他人经营财产的制度,将使公有企业也具有足够的效率。正因为如此,在两个千年之交,西方经济学界中新兴的思潮是“国有企业可以有效率论”。这种理论承认,要使企业有效率,重要的不是它法律上的所有权,而是充分竞争的环境;如果企业都处于平等竞争的环境下,又有一个竞争性的企业家市场,国有企业也可以有充分的效率。

我们正处在一个制度创新的伟大时代。传统的计划经济和经典的资本主义企业都面临着重大的危机。不是私有化的教条,而是有效率的委托人—代理人关系,才是人类经济的未来。



第七章 对自由贸易的迷信

本书的第一章第二节已经指出了正统经济理论对自由贸易的迷信。正统的西方经济理论历来认为自由贸易政策是最好的对外贸易政策，强调它可以达到充分的效率，而且它正是有利于实行自由贸易政策的国家自己。而经济自由主义者们更是从来都把自由贸易最优论当作自己最得力的一个思想武器。这种理论教条已经并且继续在对发展中国家的经济发展造成巨大的危害。在中国，这一理论教条也在日益得势，它对中国经济发展的害处越来越大。为了不让这一理论观点造成进一步的危害，本章将从理论和历史实际两方面来破除这种对自由贸易的迷信。



第一节 正统国际贸易理论的迷误

对贸易政策的讨论与西方经济学的历史一样久远，而正统的西方经济理论从诞生之日起，就与自由贸易最优论密不可分地联系在一起。在亚当·斯密为正统的经济理论构建最初的理论体系时，他就把对自由贸易最优性质的论证当作整个理论体系的主要部分之一。从那以后，自由贸易最优论在正统经济理论中的统治地位几乎从来就没有动摇过，改变的只是对它进行理论论证的着眼点。

亚当·斯密曾经力图依据他的劳动价值论来论证自由贸易政策的最优性质。但是后世的正统国际贸易理论继承的不是他的这种论证方式，而是李嘉图的比较优势理论所开创的思维传统。

自李嘉图以来，正统的西方经济学已经发展出了三代不同的国际贸易理论（或者说，三代不同的理论“模型”）。这三代理论的代表分别是李嘉图的比较优势（或比较成本）学说、赫克歇尔—俄林的“要素禀赋”学说和以克鲁格曼为代表的“行业内贸易”模型。

人们通常将第三代国际贸易理论称作“新国际贸易理论”，而“行业内贸易”模型则是新贸易理论中最重要的理论模型，它以规模报酬递增和垄断竞争企业说明国际贸易发生的原因，并且据此说明各国商品的进出口结构如何决定。其实这些新贸易理论，包括“行业内贸易”模型，都不能证明自由贸易政策必定优越。相反地，可以在一定程度上使用这些新贸易



易理论来说明非自由贸易的政策有时比自由贸易政策更好。

真正论证了自由贸易政策的最优性质的，是正统国际贸易学说中的那两代老的传统理论，也就是李嘉图的比较优势学说和赫克歇尔—俄林的“要素禀赋”学说。正是它们使正统的国际贸易理论陷入迷误。

比较优势学说和要素禀赋学说都假定整个经济是竞争性的。按照正统的微观经济理论，在竞争条件下，长期均衡时两种产品的相对比价应当等于它们的长期平均成本之比。这是因为竞争条件下产品的长期均衡价格必定等于其长期平均成本，而这又意味着这种价格使同种生产要素在用于生产任何产品时都得到了同样报酬。

在这种情况下，如果各国都实行自由贸易，长期中任何两种产品价格之间的比率在各个国家的市场上都应当相等，因为当一国市场上某两种产品价格之间的比率与另一国不同时，将产品从它的相对价格较低的国家贩卖到其相对价格较高的国家就会有利可图。而任何两种产品之间的相对比价在竞争性的经济中总是取决于它们的长期平均成本之比。利用不同国家之间不同的相对比价的套利行为将使各种产品之间的相对比价在不同国家趋于一致。从这种套利性的贸易中最终会产生一种国际贸易结构，在这个国际贸易结构下，每个国家向别国出口的产品，都是它在没有对外贸易时相对生产成本低于别国的产品。比较优势学说和要素禀赋学说都依据对竞争性经济的这种看法来阐发其对外贸易理论。

比较优势学说和要素禀赋学说之间的最主要差别，在于它们以不同的原因来解释不同国家两种产品之间的相对生产成本为什么不一样。比较优势学说把这种差别的原因简单地



归结为技术上的差别,认为由于不同国家有着不同的技术水平,因而当它们在没有对外贸易的自给自足条件下生产同样两种产品时,这两种产品生产成本的相对比率不可能完全一样。而要素禀赋学说则强调,不同国家相对生产成本之间的差别来源于它们具有不同的要素禀赋;在没有对外贸易的自给自足条件下,某种生产要素相对比较丰富的国家中这种生产要素的相对价格也比较低,生产相对密集地使用这种生产要素的产品的相对成本也就比较低。

比较优势学说和要素禀赋学说对自由贸易好处的全部论证,都遵循着李嘉图说明自由贸易好处的论证方式。

李嘉图以严密的数量比较证明,只要两国生产同样两种物品的相对成本不一样,这两个国家就都可以出口自己生产的相对成本比较低的产品,进口自己生产相对成本比较高的产品,通过这种贸易使这两个国家都获益,因为它们都由此用自己有限的资源而得到了更多的商品。例如,如果英国用生产 1 单位呢绒的成本可以生产 0.9 单位酒,葡萄牙用生产 1 单位呢绒的成本可以生产 0.83 单位酒,那就不管它们的绝对生产成本是多少,都应该由英国向葡萄牙出口酒,而由葡萄牙向英国出口呢绒。因为这样英国就可以用生产 1 单位呢绒的资源生产出 0.9 单位酒,把这些酒出口到葡萄牙可以换回多于 1 单位的呢绒。

比较优势学说和要素禀赋学说都强调,在自由贸易条件下,贸易结构自动就会达到资源最优配置的这个要求。它们都证明了,自由贸易会使各国都出口自己生产的相对成本比较低的产品,从而按相对成本低的比较优势形成了一个有效率的国际分工结构。这样一种国际贸易和国际分工结构有利



于参与国际贸易的每一个国家。这就是正统的国际贸易理论对自由贸易好处的根本论证。

在这种正统的国际贸易理论支持下，西方发达国家内部的各种利益集团相互整合，已经使自由贸易在第二次世界大战后成了西方经济界不可动摇的教条。西方人的灌输已经在很大程度上控制了世界的舆论，以致发展中国家的许多人也相信，只有自由贸易政策才是真正的发展经济之路。在这种思想支配下，有人还煞有介事地搬用可计算一般均衡模型，“算出了”中国如果接受一系列贸易自由化措施，2005年时的实际GDP会因此提高1.5%等等。按照这一类的论调，中国这样的发展中国家要想发展经济，就应当实行自由贸易政策，放弃对本国产业的一切保护措施。

但是在实际上，西方发达国家对发展中国家鼓吹自由贸易，是披着科学的外衣贩卖其损人利己的私货。自由贸易政策对发展中国家是一副毒药，它会严重地妨碍落后国家的经济发展。正统国际贸易理论在论证自由贸易的优越性时，自己也在科学上陷入了严重的迷误。

迷误首先在于把按照当前的技术状况配置资源当成了经济效率的惟一来源，完全忽略了技术进步在经济发展和提高效率上的决定意义。按照当前的比较优势实行国际分工，其实质在于按照当前的技术状况最优地配置资源。这无疑会在给定的技术状况下提高经济效率，但是它并不一定有利于一国的技术进步，而当代的经济增长理论已经证明，现代的经济增长、特别是人均收入的提高主要来源于生产中的技术进步。

按照当前的比较优势实行国际分工之所以有可能妨碍技术进步，是因为它可能阻碍一国产业的技术密集化进程。



稍微观察过当今的发达国家经济发展历史的人都会注意到,它们经济增长的共同特征之一是其产业结构的不断技术密集化,这种技术密集化的主要表现就是一国最有国际竞争力的产品变得具有了更高的技术含量。具有国际竞争力的产品是一国能够形成净出口的产品,这种产品的技术密集化集中体现了一国全部产业技术水平的提高和技术密集化。这种产业结构技术密集化的过程就是台湾人所说的“产业升级”,它从产业结构方面反映了一国的技术进步。

确实,上述说法的前提是可以按生产的产品不同把生产分为“技术含量高的”与“技术含量低的”。这种分法当然并不很严格。可以用不同的方法生产同一种产品如棉布,这些不同的方法有着不同的技术含量。但是,我们应当进一步考虑到,企业总是在生产同种产品的不同生产技术中挑选成本最低的那种,而在不同产品上,能够选出的成本最低的生产方法有着明显不同的技术含量。这样,不同种类的产品生产在技术密集的程度上就还是有着显著的区别。例如,纺纱的技术含量显然低于飞机生产的技术含量。

19世纪以来各国经济发展过程中所走过的技术密集化道路有相当大的共同性。一国进入了开始工业化的快速发展过程之后,首先具有了国际竞争力的行业一般都是纺织业,因为它需要的技术含量比较低。此后的技术密集化道路取决于一国走哪一条产业升级的路径:在发展重工业上具有比较优势的国家(如德国、日本和韩国),其具有国际竞争力的产业依次变为钢铁、化工、造船、汽车和机器制造、飞机制造和计算机高技术成分(大规模集成电路和大型数据机)等等;而在发展轻工业上具有比较优势的国家和地区,其具有国际竞争力的



产业则依次变为日用消费品、服装、电子产品等等。走这样的技术密集化和产业升级道路，世界各国几乎没有例外；产业结构的技术密集化越快，经济增长就越快；不能迅速实现产业结构的技术密集化的国家，其可持续的经济增长速度必定不快。

最近几年陷入经济困境的东亚国家，多半都是由于没能将整个经济的支柱转向更加技术密集化的产业。例如，自 80 年代以来日本的优势产业就是汽车制造和家用电器产品，这种产业结构至今没有明显的改变，这就从根本上妨碍了日本经济的进一步增长。这是最近 10 年来日本经济陷入困境的深层原因之一。

既然落后国家经济发展的根本途径是尽快实现产业升级，尽快实现产业结构的技术密集化，最有利于落后国家发展的对外贸易战略就应当完全服务于产业结构的技术密集化。但是自由贸易政策常常会放慢落后国家产业结构技术密集化的进程，这就使自由贸易政策对任何发展中国家都不会是一个最优的政策。

前边已经说过，自由贸易的好处是用比较优势原理来论证的，这种原理具体化在传统国际贸易理论的比较优势学说和要素禀赋学说中。可计算一般均衡不过是把这些理论化为具体的数学模型，再利用统计数据对这些模型作了估算而已。我们说自由贸易不利于落后国家的发展，这等于说以比较优势原理所作的对自由贸易最优性的论证不能成立，按可计算一般均衡“算出”的自由贸易好处根本就不可信。

为什么现在用可计算一般均衡模型作出的估算不可靠？为什么作为这个模型基础的比较优势原理不能证明自由贸易的最优性？其根源就在于，比较优势原理和可计算一般均衡



模型都用僵死的眼光去看待生产要素的生产率,不承认生产要素的生产率取决于生产的历史,不承认对外贸易政策可以影响生产率。

如果一国生产某种产品的相对生产率高一些,它生产这种产品的相对成本自然就会低一些。但是生产率的高低不是天生的,它在相当大的程度上取决于人们在实践中的学习和锻炼。一般来说,人们干同一种工作的次数越多,工作效率就会越高;同样,一个企业生产过的同一种产品越多,生产效率就越高,其生产成本也就越低。这个道理,有工作经验的人都会感觉到。而美国人早就作过测算:一种型号的飞机的累积产量增加一倍,其生产成本就会降低 20%。这就是著名的“学习效应”。

这种“学习效应”有两个特点:①一种产品的生产率取决于它的生产历史,历史上生产过的产品越多成本就越低;②一种产品的生产历史越长,其成本降低的潜力越小。从生产第一架飞机到生产第二架飞机就可以降低成本 20%,而生产出一万架飞机之后,要再生产一万架飞机才可以降低 20%的成本。由此看来,生产没有生产过的产品可以很快降低其生产成本,而生产老产品则不会降低多少它的成本。

如果考虑到这种学习效应,我们就可以知道比较成本学说对自由贸易政策所作的论证错在哪里:

发展中国家生产过的“新产品”(现代工业产品)一定很少,新产品相对于旧产品的生产率一定大大低于发达国家,新产品相对于旧产品的相对成本也一定高于发达国家。这就是人们抱怨“国产小汽车的价格高”的根本原因。出现这种现象,其根本原因在于生产率取决于生产的历史。而要使现代



的新产品的相对成本降下来,最主要的途径就是要多生产这些现代的新产品。发展中国家降低现代工业产品的潜力最大,只要坚持生产这些新产品,许多产品的相对成本就会迅速下降。

可是由于这些新产品的相对成本最初很高,如果实行自由贸易,这些产业中的企业就会亏本,这些新产品的生产就无法进行。但是不从事这些现代产品的生产,就永远得不到学习效应,这些新产品的相对生产效率也永远不会提高。而如果以高额关税保护本国的这些新产品的生产,使生产它们的企业不至于亏损,这些新产品的生产就会发展,坚持一个时期之后,这些新产品的相对生产率就会提高,其相对成本会随之下降。这样,自由贸易政策实际上可能阻止了一国提高其历史上生产很少的产品的生产率,而保护关税政策则有利于提高这种生产率。用保护幼稚产业理论之父、19世纪的德国经济学家李斯特的话说,保护关税牺牲的是现在的价值,得到的却是国家生产力的发展。这是经济政策本身可以影响生产率的最典型例证。

以其现在的情况看,可计算一般均衡模型根本就没法考虑政策对生产率的这种影响。它根本就不考虑“学习效应”,因而必然夸大贸易自由化对发展中国家的好处,低估它对落后国家经济发展的长远的坏处。使用这样的模型作出的测算根本就是不可信的。而作为这种模型基础的传统国际贸易理论,特别是它最喜欢使用的比较优势原理,从一开头就把技术水平看成是外生给定的,从根本上忽视了生产历史和经济政策对它的影响。这就是正统国际贸易理论的最大迷误。

自由贸易政策的辩护士们否认不了学习效应的这种重要



作用。但是他们强调,如果一国有完善的资本市场,生产新产品的企业学到的技术又不会流失到别的企业去,私人投资者就是在自由贸易下也会向有巨大学习效应的产业投资,其目的是获得生产率自动提高之后的高利润。在这种情况下,企业在实行自由贸易政策时也会承担生产新产品初期的亏损,由此而得到提高技术水平的“学习效应”。还有人论证说,对部分产品征收高关税总会造成资源配置的扭曲,因此,扶植有巨大学习效应的产业的最好办法是给予政府补贴,而不是提高关税。

这一类的办法对发展中国家的对外贸易政策没有多大意义。发展中国家落后的表现之一就是它不可能有完善的资本市场,更不可能防止生产新产品的企业学到的技术流失到别的企业去。在这样的环境下,根本就不能指望私人投资者在自由贸易下向有巨大学习效应的产业投资。以政府补贴来扶植有巨大学习效应的产业会造成政府的长期财政困难,因而也很难实行。真正切合实际的扶植有发展潜力产业的办法,还是对这种产业的进口品征收高额关税。

自由贸易的信徒们还有一个颇令人信服的论据:自由贸易可以打破国内企业在本国市场上的垄断,而这种垄断是无效率的,必然会造成低产出、高价格。这是对自由贸易的“促进竞争论据”。但是这个论据有偷换概念之嫌。从逻辑上说,也可以靠允许以致鼓励本国企业进入来促进国内市场上的竞争。打破垄断并不意味着需要引入外国企业。

如果考虑到企业的最优规模这种效率因素,我们可以承认,“促进竞争论据”对小国是相当有道理的。以汽车制造业为例。当今这个行业最有效率的公司规模是年产 150 万辆轿



车。如果每个汽车厂商都达到这个规模的话,按“一户一车”即平均3个人保有一台车、每台车使用10年计,像韩国这样的小国有一个汽车厂商就足够满足本国需要了。但是一家企业独占国内市场当然会造成极严重的垄断。

问题在于,这个例子也恰好说明,“促进竞争论据”并不适用于中国。由于中国是一个人口众多的大国,即使达到“3户一车”、每台车使用15年,也要有6个年产150万辆的汽车厂才能满足中国的“稳态”需求。6个汽车企业还不足以造成足够的竞争吗?为什么只有外国企业来了才算竞争呢?实际上,中国汽车行业今日的问题仍然是厂商过多,竞争过度,而不是企业太少、竞争不足。

这个简单的举例分析就足以证明,只要国内的经济政策得当,中国这样的大国完全可以即取得规模经济的好处,又仅靠国内企业就产生足够的竞争,完全不需要靠自由贸易让外国企业来制造竞争。“促进竞争论据”并不适用于中国这样的大国。

第二节 富国靠保护幼稚 产业而兴起

上一节的讨论主要限于理论层次。从理论上抽象地说,自由贸易政策确实有利于按当前的生产技术优化资源配置,提高每一个贸易参与国的经济效率;但是它也可能放慢甚至妨碍落后国家利用“学习效应”来从产业结构上加快技术进步。这样,对应不应当实行自由贸易政策这个问题的解答,实



际上取决于这两个方向相反的作用中哪一个的作用更大。在经济科学现在的分析水平上,还只能靠历史上的经验事实来回答这个问题。

西方发达国家不断地向发展中国家兜售贸易自由化的药方,但是它们自己就不是靠自由贸易政策发展起来的。近 200 年来曾经成为过世界经济最强国的那些西方发达国家,如英国、法国、美国、德国、日本,在历史上都曾经是工商业落后于别的国家的“发展中国家”。当它们急起直追发展自己的工商业时,它们都对自己的新兴产业实行了严格的保护,而且一般都是在自己成为世界第一(至少是第一流)的经济强国之后才转而实行自由贸易的。克鲁格曼这个国际贸易理论的权威自己就承认,美国、德国和日本“都是在贸易壁垒的保护下开始它们的工业化进程的”。其实何止是这三国,第一个现代工业化国家——英国就是靠保护贸易发展工商业的。

英国转向自由贸易政策是在 19 世纪上半期,那时英国早已坐稳了世界第一经济强国的宝座。在这之前,当英国的制造业还落后于其它国家时,英国政府一直采用各种贸易保护主义的手段扶植本国的制造业。

直到 15 世纪末和 16 世纪初,英国仍然是个相对落后的国家,经济上也落后于海峡对岸的尼德兰。当时英国生产并出口羊毛,主要供应佛兰德尔的毛织业。进入 16 世纪之后,一系列的历史条件刺激了英国手工工场的发展,这些历史条件中就包括当时的都铎王朝实行鼓励工商业的政策。在英国手工工场的这个发展中,占首位的是毛织业,英国开始越来越多地出口毛织品。到 16 世纪中叶,呢绒出口已经占英国全部出口总额的 80%。为了促进英国毛织业的发展,1614 年英国



政府完全禁止未加工的羊毛的出口。这促使 17 世纪初羊毛加工业在全英国普遍盛行，导致英国变为向国外供应毛织品。

这仅仅是当时英国的贸易保护主义措施之一例。16 世纪下半期在伊丽莎白女王统治下，英国禁止进口金属制品、皮革制品以及其它许多工业品。1650 年到 1663 年英国一连制定了几个航海条例，严禁外国船只参与对英国及其殖民地贸易中的许多种运输。为了迫使荷兰承认这些航海条例，英国甚至不惜在 17 世纪下半期与荷兰进行了 3 次战争。

那时的纺织业可以说是技术最密集、最“先进”的产业，而英国在这方面明显地不具有比较优势。直到 18 世纪初，印度、伊朗和中国产的棉织品在价廉、美观和牢固上都还超过英国产品。但是英国绝没有因此而放弃自己制造纺织品的努力，而是变本加厉地以各种贸易保护主义的政策来加快本国纺织业的发展。1688 年的“光荣革命”之后，英国完全停止进口法国和荷兰的毛织品。1700 年，英国议会禁止从印度、伊朗和中国进口棉织品。这个禁令是绝对的，毫无伸缩的余地，哪怕是印度制造的一根棉线，英国人也不准动用。一直到 1812 年，英国还对从印度进口的花标布征收高达 71.7% 的进口税。英国的产业革命就是在这样的贸易保护主义环境下发生的。

英国的产业革命正是在棉纺织业中发生的。1733 年开伊发明了飞梭之后，18 世纪下半期英国人发明了各种纺纱机、织布机、蒸汽机，从此人类社会进入了使用机器生产的工业化时代。靠着首先完成使用机器生产的“产业革命”，英国才成为世界的制造业第一大国、第一经济强国。到 1820 年，英国已经占世界工业总产量的一半，到 1850 年仍占 39%。



尽管亚当·斯密在他 1776 年出版的《国富论》中就极力鼓吹实行自由贸易，但是英国只是在完成了产业革命并成为世界第一经济大国之后才真正转向自由贸易政策。19 世纪 20 年代，英国与各主要国家订立了互惠关税协定，把工业品的进口税率降低到平均 30% 的水平，废止了所有对输出品的限制。1841—1846 年间，英国又取消了 605 种商品的进口税，降低了 1035 种商品的进口税，1849 年废止了实行近 200 年的航海条例。到 1853—1860 年，英国才最后消除了保护关税的残余，成了实行自由贸易政策的国家。

让我们再看看西方其它发达国家贸易政策的历史。

英国在工业生产上的世界第一地位在 19 世纪末被美国所取代。美国在 1776 年独立时还是一个落后的农业国，但在 19 世纪上半期就广泛发展起了使用机器的工业化生产。19 世纪 60 年代的美国内战之后到第一次世界大战之间，美国工业取得了惊人的发展。在 19 世纪 80 年代初，美国的工业生产已经跃居世界首位，而到 1913 年，美国的工业产量已经占整个世界工业生产的 36%。在这样高速的工业发展过程中，美国一直实行着高额的保护关税。

美国工业的一个显著趋势是倾向于以大的合作和“托拉斯”来进行大规模的生产。美国政府试图培植大工业的政策之一是建立保护关税制。最初，征收进口货物的关税是很适度的，其主要用意在于为政府提供收入。后来，关税提高了，为的是要保护“幼稚产业”以对抗外国产品的竞争。尽管民主党党员们普遍反对这个政策，共和党党员们却赞成它，而且从 1861 年到 1913 年的大部分时间是共和党掌权。结果，美国采取了高关税政策，象 1890 年著名的麦金莱税则就是这样。美



国的榜样是当时促使法国、德国和其它欧洲诸国采取保护关税政策的一个因素。

美国独立以后不久，便在 1789 年对进口商品征收关税。著名的美国政治家亚历山大·汉密尔顿在其 1791 年向国会提出的报告中，预言了贸易保护对制造业发展的巨大促进作用，后来美国人一直承认关税的这种保护能力。1816 年美国通过了第一个明确的保护性关税法案，对进口的棉花、羊毛制品和某些铁制品课税 30% ~ 40%。后来辉格党参议员亨利·克莱明确提出，“美国制度”的目的就在于扶助“新兴工业”的发展并保护国内工农业的市场。以后美国的关税税率有时提高有时降低，但是一直保持着保护性的高税率。《1890 年麦金莱关税法》使第一次世界大战前的美国关税达到了顶点，该法将整体关税率从 38% 提高到 49.5%。

要体会美国 19 世纪的关税率有多高，我们只需把它与今日的通行关税作一个比较就可以知道。“世界贸易组织”现在允许“发展中国家”的成员国保留较高的进口关税，但是平均关税率也不过 15%！

正如维克托·布尔默·托马斯在《独立以来拉丁美洲的经济发展》一书中指出的，美国历史上的高关税的特点在于，它直接服务于保护国内生产者的目标。正是由于美国关税中的保护主义成分是如此之强烈，美国的一位经济历史学家才写道：“我们商业政策的基调从一开始就是为国内制造商保留国内市场，而排斥外国竞争的”。直至 20 世纪 30 年代的经济大萧条之后，美国才放弃了保护关税政策，转向了自由贸易。

值得注意的是，正是在英国转向自由贸易政策的 19 世纪 20 年代，美国开始真正实行培植本国制造业的保护关税政



策。到 19 世纪 60 年代,英国已经实行了进口关税接近于 0 的自由贸易政策,美国却在 1857 年的大恐慌之后转而不断提高保护性的关税。在 19 世纪后半期和 20 世纪前期,美国都是以高关税保护本国产业的代表。就是在这样高度保护性的关税下,美国取代了英国的工业产量第一地位,上升为世界工业的霸主。

德国是在 19 世纪中发展成为工业化的经济发达国家的。在这一发展过程中,德国对本国产业的高关税保护不如美国严厉,但是总的说来它实行的基本上还是保护关税制度。

19 世纪初,德国还分裂为许多由封建领主统治的小邦,工业生产相当落后,经济活动以农业为主。一直到 19 世纪中期,德国在工商业的发展上不仅远远落后于英国,而且也比法国落后得多。德国是在逐步实现政治统一的过程中进行工业化的,政治上的统一又为德国经济的进一步发展创造了条件。而德国各小邦在贸易政策上的统一成了德国在政治上统一的先声。

19 世纪初的德国没有统一的关税制度和关税边界,每个封建诸侯各有自己的关税制度和关税边界,某些大诸侯还实行重商主义的贸易保护制度,严重地割裂了德国的国内市场。在 1818 年到 1834 年,德意志各邦国相继实行各种关税制度上的改革,最后在 1834 年建立了统一的德意志关税同盟。这个关税同盟统一了德国的关税制度和关税边界,废除了德国内部的关税,而在对国外的贸易中实行全德国统一的关税制度和关税税率。德意志关税同盟其实是后来的政治上统一的德国的前身。1871 年德国终于在普鲁士的领导下实现了政治上的统一。



19世纪前半期的德意志关税同盟在德国与国外的贸易中实行温和的保护关税制度,是自由贸易政策与贸易保护主义的一种折衷。它对出口和初级产品的进口基本免征关税,但是对制成品的进口却征收10%的关税,对奢侈品更是征收20%~30%的进口关税。在19世纪40年代,它还提高了某些工业品的进口关税。

英国在19世纪上半期转向自由贸易,这也同样严重地冲击了德国的对外贸易政策。从19世纪50年代开始,自由贸易的主张一度在德国占了上风。德国在60年代和70年代初曾经致力于转向自由贸易政策,逐步降低和取消了许多农产品和工业品的关税。

但是,1873年代开始的世界经济大危机很快就改变了德国贸易政策的发展方向。1879年德国实行的关税税率改革标志着德国重新转向保护关税政策,它对许多产品重新征收关税,并且提高了许多工业品的进口关税。从19世纪80年代到20世纪初,德国不断提高各种产品的关税,以进口关税保护本国的工业和农业,并以关税收入为帝国政府提供大量的财政资金,从而成了一个名符其实地实行保护关税的国家。

自从建立了关税同盟以后,德国的工业化就快速发展。而德国之成为世界第一等工业强国,则是在1879年重新转向保护关税政策之后。德国工业在1870—1880年间还只占世界第4位,在1880—1890年间就超过了法国而上升为世界第三位,到1910年又超过了英国而上升到仅次于美国的世界第二位。1870年到1913年,德国在世界工业总产量中的比重也由13.2%上升到15.7%。

19世纪的法国一直是4大工业强国之一,而它的工业更



是从一开始就在贸易保护主义的措施下成长。

在整个 17 世纪到 18 世纪初,专制君主统治下的法国与英国一样,实行重商主义的经济政策。保护关税、奖励工场主是这一政策的一个重要组成部分。路易 14 的财政大臣科尔培尔还曾经开办了上百个“王家手工工场”以促进制造业发展。在这一整套政策扶植下,法国发展起了高度发达的工场手工业,制造业生产达到西欧大陆的最高水平。

18 世纪末的法国大革命之后,执政的拿破仑政府在 19 世纪初大力实行各种鼓励本国工商业发展的政策,对外同样实行保护关税。在这些政策刺激下,尽管当时法国连年进行对外战争,很多工业品的生产还是成倍增长。1815 年以后执政的复辟的波旁王朝和“七月王朝”,也都把对外贸易政策的原则定在保护关税上。在这几十年间,法国的工业有了巨大的发展,到 19 世纪中叶已经在世界上仅次于英国而居第二位。

但是,在使用机器的现代化工业生产上,这时的法国已经远远落后于英国。英国的煤和铁的产量都比法国多好多倍。而英国为了保持自己的工业优势,这时又极力在全世界推广自由贸易政策。由于自由贸易思潮的泛滥,也由于受了英国实行自由贸易政策的诱惑,在七月王朝之后执政的拿破仑第三(路易·拿破仑)改行自由贸易政策,以利于商业资产阶级和那一部分需要廉价进口原料的工业家。

1852 年路易·拿破仑在法国称帝,随后法国政府逐渐采用了自由贸易政策,并且利用广泛的公共工程来帮助制造业和商业。此后 20 年法国的对外贸易额激增,工业以较高的速度发展,经历了一次工业高涨。但是,实行自由贸易也给法国工商



业造成了损害,许多中小企业都因抵挡不住英国产品的竞争而宣告破产。而且直到 60 年代,法国的工业产量仍然比居世界首位的英国落后很多。由于工业的增长速度赶不上新兴的美国和德国,法国的工业产量在 60 年代被美国所超过而退居世界第三位,到 80 年代更被德国所超过而退居世界第四位。

所有这些都使法国人丧失了对自由贸易的信任。1870 年的普法战争之后,法国又重新走上了以关税保护本国产业的道路。

意大利在中世纪末期和近代早期都曾经是欧洲工商业最发达的国家,但是它一直陷于严重的政治分裂,在发展机械化大工业上也明显落后。虽然意大利在 19 世纪 60 年代实现了政治上的统一,可是它到 20 世纪初还是一个值得一提的工业化国家,经济明显落后于美、德、英、法等国。19 世纪意大利经济落后的 原因有很多,其中当然也有贸易政策上的原因。但是,绝不能说,意大利那时经济落后的一个主要原因是没有实行自由贸易。

意大利的政治统一是在皮埃蒙特—撒丁王国的主导下完成的。领导了这一统一事业的皮埃蒙特首相加富尔把当时的英国当作治国的榜样。他废除了商业和制造业上的限制,以自由贸易政策取代了保护关税政策。加富尔 19 世纪 50 年代曾经与法国、比利时、英国签订了一系列条约,试图从自由贸易中取得最大限度的好处。19 世纪 60 年代完成政治统一之后,意大利鼓励推广工厂制度,政府补贴商船队,国家铺设铁路、推广教育,以努力变为一个现代的工业化国家。但是政府的这些积极行动大大增加了政府开支,使意大利的捐税幅度超过了欧洲的其它任何国家。



由于意大利的工业在自由贸易政策下也没有得到明显的发展,意大利在19世纪末也变成了一个为保护本国产业而征收高额进口关税的国家。著名的意大利菲亚特汽车公司就是在这种高额关税的保护下发展起来的。该公司建立于19世纪末,自那以后它一直被控制在阿涅利家族手中。意大利政府在第一次世界大战时就制定了对进口汽车征收高额关税的贸易保护主义法律,以后的历届政府都坚持对进口汽车征收高额关税。如果不是这样的话,菲亚特汽车公司是不可能生存和发展起来的。

到1912年,英国仍然实行自由贸易政策,进口关税接近于0;而其它的欧美经济大国则实行保护关税政策,全部进口的平均关税负担在法国为8.2%,在德国为8.4%,在意大利为9.8%,而在美国却达18.5%。与此相对应的是,英国的相对经济实力不断下降,美国和德国的相对经济实力则不断上升,从落后于英国变成了工业产量大于英国。

这一段历史清楚地表明,保护和扶植幼稚产业是落后国家赶上发达国家的最好政策。

在现今的西方7个发达工业国中,加拿大虽然领土面积广大,但是人口远远少于5千万。我们前边已经指出,对于小国来说,过多的贸易保护确实不利于开展竞争,因而对经济效率的损害太大。但是国家越大,情况就越不是这样。因此,必须把加拿大的经济发展看作是例外情况。加拿大的经济发展是在美国实现工业化以后被南方近邻美国带动起来的。

而在其它6个大的发达工业国中,英国、美国、德国、法国、意大利等5个国家都在工业化经济发展的早期实行保护贸易政策,靠保护幼稚产业从落后国家变成了经济发达国家。



对此本节前边已经作了大概的论述。在这 6 个工业发达的大国中，只有日本的对外贸易政策有很大的特殊性：它在工业化的起步阶段在很大程度上实行的是自由贸易政策。

不过，日本工业化初期是被列强逼迫不得已而实行这种半自由贸易的政策的。日本自 1868 年的明治维新以后开始发展工业化生产，而在明治维新之前，西方列强以武力威胁强迫日本开港通商，在 1858 年的通商条约中夺去了日本的关税自主权。正是这种对外屈从激发了日本人的民族主义和改革要求，导致了实行明治维新。但是在明治维新之后的最初时期，日本还无法修改对外开放市场的半自由贸易政策，因为这是由列强强加的国际条约规定的。这样，在工业化的起步阶段，日本无法实行保护关税以扶植其幼稚的工业。

只是到 1895 年在甲午战争中打败中国之后，日本才得以逐步取消与西方列强签订的不平等条约。直到 1911 年，日本才完全摆脱了这些条约的不平等条款的束缚，与各列强缔结了保有关税自主权的新“通商条约”。而到这时，日本已经成为机械化生产相当发达的资本主义工业国。

但是，日本经济的发展绝不是自由贸易政策的成功。日本在西方人强加的半自由贸易下，采取了国家补贴工业的措施来扶植新兴产业。

上一节已经指出，政府给有巨大学习效应的产业补贴，也是扶植新兴产业的一个好办法。日本早期发展机械化生产走的就是这样一条道路。

在明治维新之后的初期，为了给私人资本树立榜样，鼓励私人向现代工业投资，日本政府兴办了许多官营模范工厂。当这些企业能够进行生产经营之后，日本政府就将它们逐步



廉价转让给了特权商人。这些转让给私人所有的官办工厂，主要限于那些在日本有比较有利的发展条件的产业，以及私人企业即使面临外国竞争也能生存下去的产业。这些政府转让的企业是日本财阀发展的基础之一。而政府兴办然后再廉价转让给私人企业，实际上就是政府对工业发展的补贴。

除此之外，日本政府在明治维新之后的 40 多年中一直维持了对经济的很高的直接投资。在 1895 年的甲午战争前后，日本政府支出了巨额的战费；甲午战争后日本从中国获得了二亿两白银的战争赔款。这些资金都被投入了军事部门，促进了以军事工业为中心的重工业和交通运输业的发展。一直到第一次世界大战爆发之前，日本政府对工业部门的直接投资一般都超过私营部门的投资。日本的重工业和交通运输业是靠着政府的这些直接投资而发展起来的。日本政府的这些直接投资是对发展日本的幼稚产业的最直接补贴。

第二次世界大战后，当日本在私营经济的基础上重建和高速发展经济时，它实行的是高度保护的对外贸易政策。在 60 年代中期以前日本政府采取了严格限制进口的政策，重点扶植重工业和化学工业的发展。而这个时期正是日本经济取得超高速增长的年代，这种超高速增长创造了所谓的“日本经济奇迹”。

在 1960 年以前，日本政府对外汇和外贸实行直接管制，利用对外汇配额的管理来贯彻其对外贸易方针。1960 年日本才开始实行贸易自由化，到 60 年代中期将大部分商品的进出口“自由化”了。但是，这种“贸易自由化”所消除的，其实不过是政府对对外贸易的直接控制，这种控制是通过管制外汇和进口许可实施的。此后日本仍然以关税和其它非关税壁垒



来严密地保护和帮助本国的产业，以致人们都公认日本是一个国内市场高度对外封闭的国家。日本就是靠着这样的对外贸易政策而上升成为世界第二经济大国的。

综上所述，这 6 个当今西方最发达国家经济发展的历史，都是政府靠补贴和贸易保护主义政策扶植新兴的幼稚产业发展的历史。当今世界上的那些富裕的大国都是借助于对幼稚产业的保护政策而从落后国家上升为先进的发达国家的。

第三节 贸易保护主义 下的科技革命

为了鼓吹自由贸易的理念，自由贸易的信徒们还散布了一系列违反历史事实的谎言。典型的谎言之一，就是断言“科学技术革命都是在自由贸易下发生的”。

任何略微有点历史常识的人听到这种谎言都会笑破肚皮。说科技革命都发生在自由贸易之下的人，如果不是对历史一无所知，就是在存心欺骗。

按照通常的说法，近代史上的第一次科技革命是 18 世纪下半期在英国发生的“产业革命”，英国正是靠从纺织业开始的“产业革命”才成了以后一个世纪的世界第一经济强国。第二次科技革命则开始于 19 世纪末，以电气化和汽车化为标志，美国靠了在第二次科技革命中的领先地位而成了以后一个世纪中的世界第一经济强国。可惜的是，与自由贸易的辩护士们所断言的恰恰相反，这两次科技革命都并非发生于自由贸易之下，而是出现于典型的贸易保护主义之下。



根据经济史上公认的记载，“产业革命”开始于 18 世纪下半期的英国棉纺织业，其特点是以机器生产代替手工生产。1733 年英国的钟表匠开伊发明了飞梭，提高了织布效率；1764 年织工兼木匠哈格利夫斯发明了纺纱用的珍妮机；1769 年发明了以理发师阿克莱特命名的水力纺纱机；1774—1779 年间克伦普顿兼采珍妮机和水力机的优点，制成了“骡子”纺纱机；1785 年卡特赖特发明了用水力推动的自动织布机；而 1776 年瓦特改进了前人发明的蒸汽抽水机，制成了单动式蒸汽机，10 年之后蒸汽机开始应用于棉纺织业。这一系列机器的发明和广泛应用，使英国的棉纺织业首先完成了从手工生产向机器生产的过渡。它的榜样带动其它各个生产部门也采用机器生产，由此而形成了“产业革命”的浪潮。按照经济史家的看法，英国的产业革命到 19 世纪 40 年代初基本完成。

正如上一节所指出的，在这个轰轰烈烈地进行产业革命的年代中，英国实行的是严格的贸易保护主义；特别是对最先开始产业革命的棉纺织业，英国的贸易保护尤其严厉。在 18 世纪初，英国完全禁止进口印度等地的价廉物美的棉布；以后直到 19 世纪初，英国还对进口棉布征收极高的关税。虽然亚当·斯密在 1776 年就出版了那本被视为自由贸易的福音书的《国富论》，虽然他的观点得到了许多人的欢迎，但是英国真正转向自由贸易政策是在 19 世纪 20 年代，那时产业革命已经接近完成了。从时间上说，英国的产业革命基本上是在高度的贸易保护主义下进行的。

不仅如此，英国的贸易保护主义还与产业革命有着直接的因果关系。下边我们从美国历史学家海斯等人所著的《世界史》(Carlton J. H. Hayes, Parker Thomas Moon, John W. Wayland:



World History, The Macmillan Company, New York, 1946. p. 587—588)中随便摘引一段来说明这中间的因果关系：

在克伦普顿发明“骡子”纺纱机和卡特赖特发明自动织布机之后，“纺纱和织布的新机器最初几乎只由棉布制造者所采用。其原因是有趣的。18世纪以前，棉布在英国被认为是奢侈品，主要是从印度进口的。但是在18世纪初，呢料制造者劝说议会禁止使用‘洋布’(印度棉布之称)，以保护那时英国最引以自豪的毛纺工业。结果并不全象议会所期望的那样。由于人民仍大量需要棉织品，英国的棉织工们能够从事一项兴旺的行业。不但英国棉布制造商渴求利用机器来增加产量，而且他们也可以自由地这样做，不受重商法规的阻碍，这些法规确实曾经阻碍了较古老的、更为重要的毛纺工业。

“哈格里沃斯的珍妮机、阿克赖特的水力纺纱机、克伦普顿的‘缪尔’机和卡特赖特的自动织布机使棉布贸易大为扩展，而毛纺织工们仍墨守陈旧的手工方法。可是后来，毛纺业也使用了新机器——麻和丝也同样——但是棉纺业比起其它还是领先了。”

一般的经济史论著在说明产业革命首先发生于棉纺织业中的原因时，都强调毛纺织业中重商主义法规的妨碍作用。它们都没有说清问题的另一方面——棉纺织品的进口壁垒与产业革命的关系。其实，对任何有经济分析头脑的人来说，这中间的因果关系是很容易发现的：

英国人民喜欢漂亮的棉布；由于政府禁止了价廉物美的亚洲棉布进口，他们不得不以较高的价格购买本国产的棉布。由于本国棉纺织业不发达，技术水平也低，棉布产量与居民的需求相比太少，就使国内市场上的棉布价格相当高昂，以致尽



管本国的生产成本比较高,棉纺织生产还是极为有利可图。这就刺激了棉纺织业者尽力增加棉布的产量。但是,恰恰是由于英国的棉纺织业落后,它没有足够多的纺织技术工人来生产以满足市场的需求。纺织工人的数目太少成了妨碍增加棉布生产的最主要“瓶颈”。于是棉纺织业者们就有了强烈的欲望去发明机器,以便用现有的少数工人生产出更多的产品。产业革命就是这种发明冲动的产物。

《白银资本》一书的作者弗兰克还指出了英国首先进行产业革命的另一个原因:英国工人的工资比较高,使得英国的企业主有更强的愿望去以多使用资本的机器代替昂贵的劳动。我们还可以补充他的论点说,英国的社会体制也使英国有较高的积累率,从而资本的利息率较低,有助于推动人们使用机器。

在产业革命之前,英国生产棉布的相对成本显著地高于印度等亚洲国家。按照比较优势原理,英国应当放弃棉纺织品的生产,从印度进口棉布。而如果英国真的实行自由贸易政策,免去棉布的进口关税的话,英国的棉纺织业会被彻底冲垮。那样英国将不会生产棉纱和棉布,也不会在棉纺织业中开始产业革命。没有英国18世纪保护幼稚产业的对外贸易政策,我们可能根本就不会有那场伟大的产业革命!

进行了第二次科技革命的主力国家当时实行的也绝不是自由贸易政策。

19世纪末发生的第二次科技革命在美国取得了最显著的成果。美国人爱迪生在19世纪70年代全力投入技术发明,先后改进了电灯、电话,发明了留声机,使世界进入了电气化时代。德国人本茨于1885年开行了第一辆使用汽油机的



汽车,1893年美国出现第一辆汽油机汽车。这些发明及其应用使世界进入了电气化和汽车化的时代。但是正如上一节指出的,进行这一系列发明的年代正是美国和德国强化其保护关税制度的时代。第二次科技革命其实是在美国和德国的保护关税制度之下推进的。

当然,同时发生的事情并不一定有因果关系。第二次科技革命发生于保护关税之下,这不等于说保护关税促进了那次革命。目前我们的研究还不能说明,美国和德国的保护关税制度怎样促进了当时的那场科技革命。平心而论,激发第二次产业革命的最有力的政策性因素,应当是当时美国和德国实行的保护专利的法律。这在美国表现得特别明显。史学家们公认,18世纪末以后美国工业显著发展的一个非常强有力因素,是联邦政府制定的专利权法律。机器的发明因此受到了鼓励。尽管如此,我们起码可以用第二次科技革命的历史经验说明,科技革命并不是只能在自由贸易中发生,保护关税下也同样会发生重大的科技革命。

第四节 自由贸易中的失败者

迄今为止,历史上还没有一个人口众多的大国靠一贯实行自由贸易而从落后国家变成了最发达的先进国家。但是历史却提供了无数的实例,说明对外不实行贸易保护的国家如何落后下去。

把当今世界第一经济强国美国与拉丁美洲各国、与中国比较一下,就知道自由贸易政策如何有害于经济发展了。



虽然拉丁美洲各国取得政治独立的时间比美国晚了 40 年,但是 19 世纪初它们的经济发展水平没有明显差别,其它的经济条件(如人均可耕地面积、人种)都相差不多,当时它们在经济上都远远落后于英国。但是在整个 19 世纪中,美国人在不断反对英国人干涉其内政的斗争中对自己的制造业实行高度的贸易保护主义,结果是很快就发展起了最先进的工业和经济,在 19 世纪末成了世界第一经济强国;而拉丁美洲各国却被英国政府的“友好”姿态所迷惑,听信了英国人的甜言蜜语,实行自由贸易政策,听任英国的工业来摧毁自己的制造业,到 20 世纪初终于全部落入第三世界国家的行列。

当然,拉丁美洲各国一般都没有真正彻底地实行过自由贸易政策。它们国内也都有反对实行自由贸易政策的观点和势力,各国政府也都采取过不少限制进口的措施,特别是对许多进口产品征收过高关税,甚至为保护本国的某类产业而征收过较高的进口关税。但是,拉丁美洲国家对进口品征收高关税的目的与当时的美国有着原则的不同。

美国对进口的高关税是为了保护本国的产业,而拉丁美洲的高关税却是为了使政府得到尽可能多的财政收入。为保护产业而征收的高关税最好是禁止性的,而为增加税收收入而征收的高关税当然不想杜绝进口——那样政府就收不到关税了。为增加税收收入而征收的高关税势必要允许进口达到相当大的数量,以保证可以从进口中收到尽可能高的关税。这样,为增加税收收入而征收的高关税一般都不会给予本国产业以足够的保护。

对于 19 世纪的拉丁美洲各国来说更致命的是,由于它们的关税政策主要是从财政收入的角度考虑的,一旦政府的财



政收入状况好转，政府就没有很强的动力去维护对进口品的高关税。特别是当这些国家的出口增加之后，国内购买力的增加导致进口增加，政府由于关税收入增加而愿意降低进口关税税率，结果导致了进口工业品关税失去了保护本国产业的作用。

到 19 世纪中叶，整个拉丁美洲大陆都转向了外向型的经济发展道路，力图通过商品出口和外国资本流入来迅速发展经济，而它们所依靠的出口产品，只能是拉丁美洲各国有很强的比较优势的农产品。这样的外向型出口导向的经济发展战略一直被沿用到 20 世纪 30 年代，结果导致拉丁美洲国家的经济片面依靠少数农产品。在世界性的农业生产过剩和 30 年代大萧条之后，拉丁美洲各国的经济地位迅速下降，终于在第二次世界大战后全都成了经济落后的发展中国家。而美国由于在 19 世纪中坚持不懈地靠保护关税来发展本国工业，把本国建成了世界第一工业强国，最后变成了经济最发达的富国。

世人现在都在传说拉美国家本世纪 50 年代以来保护本国制造业的“进口替代战略”如何不成功，他们却不知道，正是由于拉美国家吃够了 19 世纪的自由贸易政策的苦头，它们才在本世纪中期转向了“进口替代”的经济发展战略。我们现在有理由怀疑，这样大肆渲染拉美国家进口替代战略的失败，又闭口不提它们过去自由贸易的失败，是西方发达国家搞的宣传伎俩，其目的是破坏落后国家的自主发展以永远保持自己经济上的优势。

中国与美国是一个更好的对比：自鸦片战争之后，中国被迫开放，到 20 世纪初清朝灭亡前夕，中国的对外贸易政策应



当说很最合乎自由贸易理想的了。那时候在帝国主义列强的压迫下,中国政府不能也不敢保护本国的制造业,仅有的关税壁垒也被国际条约限制而不得超过5%,实际上平均关税率连5%都不到。可是这样的自由贸易并没有使中国发展起来。1912年,当中国的进口关税平均还不到5%之时,美国全部进口的平均关税负担却为18.5%。须知美国当时已经是世界的第一经济强国、工业最发达的国家,却仍然以这样高的关税保护本国的产业,中国那样落后,却只有那么低的关税保护,中国的工业怎么能发展!

现在的人都批评中国19世纪的洋务运动,认为它的封建主义本质注定了它发展中国工业的努力不可能成功。其实,中国这样落后的国家,光是没有像样的关税保护这一条,就注定了中国工业不能发展。在1912年,发达的工业国中只有英国的平均关税水平低于中国:当时中国的平均关税率不到5%,而英国实行自由贸易政策,进口关税接近于0。但是英国当时已经是一个经济上正在衰落的国家,它的工业产量已经被美国和德国所超过。而那些新起的经济强国,特别是经济发展速度远远快于英国的国家,都实行保护关税政策,其平均关税率都明显高于中国:全部进口的平均关税负担在法国为8.2%,在德国为8.4%,在意大利为9.8%,而在美国却达18.5%。这样简单的数字已经足以说明,落后国家要高速发展经济,就必须对本国的产业实行严格的保护。

20世纪末的世界又增添了另一类的新问题:过去实行传统计划经济的国家转向市场经济。在这种转变的过程中,一下子转向自由贸易造成了更为灾难性的后果。

这方面的典型例子是俄罗斯。



前苏联的计划经济在对外贸易上是超保护性的,因为任何商品的进口和出口都必须经过政府批准,本国企业的生产都按照政府的计划,根本就不存在外国产品竞争的威胁。在以“大爆炸”的方式向资本主义市场经济过渡的过程中,俄罗斯一下子放开了对外贸易,急剧地转向了自由贸易政策,不仅取消了政府机构对对外贸易的行政控制,甚至将绝大多数商品的进口关税降低到0。这样一下子转向自由贸易政策,与“大爆炸”转轨战略的其它灾难性政策结合在一起,使俄罗斯的经济陷入危机之中,导致了整个经济和人民生活的大倒退。

俄罗斯至今还没有从这场灾难中恢复过来。整个经济的产出水平严重下降,工业生产的下降尤其严重。与1990年相比,2000年的工业生产下降46%,机器制造业、轻工业、农业和煤炭业的生产潜力都被破坏。

俄罗斯工业生产各部门受到的破坏在很大程度上取决于对外贸易的进出口结构:由于进口消费品几乎完全占领了国内市场,俄罗斯的轻工业生产下降了80%;由于企业大量购买进口的机器设备,甚至买进本国自己能造的机器,俄罗斯的机器制造业几乎被摧毁了。而俄罗斯出口的主要原材料——石油、天然气、化肥等等,它还出口军工产品并向前苏联国家出口电力。这些能够大量出口的工业部门所受的打击比较小,有的产出水平还有所上升。

俄罗斯轻工业所受到的打击很清楚地表现在俄罗斯的消费品市场上。2001年9月我访问俄罗斯时曾经逛过著名的俄罗斯百货商店。在这个几层楼的大百货商店中,除了出售食品的地方之外,在别的地方几乎就找不到俄罗斯本国产商



品的影子。

用正统西方经济理论中的比较优势学说可以很容易地说明俄罗斯的轻工业为什么遭受了如此沉重的打击。俄罗斯资源相对丰富,过去发展起来的生产技术也是在生产耗费资源多的粗大型产品上有比较优势。在放开市场进行自由贸易的条件下,俄罗斯与国际市场相比,必定是原料型的产品和重工业品比较便宜而轻工业品比较贵。这就使俄罗斯的轻工业由于廉价进口品的冲击而受到了毁灭性的打击。

但是比较优势学说说明不了俄罗斯的整个工业生产为什么以如此之大的幅度下降了这样长的时期。按照比较优势学说,在实行资本主义市场经济和自由贸易之后,俄罗斯的轻工业虽然被摧毁了,但是其它具有比较优势的产业应当会迅速增加生产,因此“在长期中”俄罗斯的生产不但不应当下降,反而应当会上升。但是转向资本主义市场经济和自由贸易已经10年,俄罗斯的工业生产仍然只有原来的一半左右,而俄罗斯原来的工业生产就比较落后,是一个工业还有很大发展潜力的国家。

在这个问题上比较优势学说之所以没有预言能力,又是因为它是一种静态的均衡分析,没有考虑动态变化的各种因素。

它忽略的最重要因素是,现代的生产能力、特别是机器设备有极强的专用性。把生产消费品用的机器转用于生产重工业原料几乎是不可能的。结果是当轻工业企业由于产品没有销路而停产时,它的设备只能闲置,而不能转去用于增产销路很好的石油化工产品。结果是在那些被进口品挤垮的行业中,长期积累的、体现为机器设备的资本几乎被完全消灭了。



这些行业的崩溃同时就意味着投入这些行业中的资本的毁灭,意味着整个国家的总资本相应减少。整个国家的工业生产当然只能减少。

更重要的是,这些行业被进口品挤垮不仅意味着实际产出的减少,而且意味着整个国家资本积累流量的下降。实际产出的减少同时就是实际收入的减少,而实际收入的减少必然减少私人储蓄和资本的形成。不仅如此,整个国家实际收入的这种减少是由于很多人不再工作,从而完全失去了出售产品所得的收入,政府必须从还在生产并得到收入的人那里收取税费以救济这些没有收入的人。这会减少还在生产并有收入的人的储蓄,由此而进一步减少整个国家的资本积累。

这样,由传统计划经济一下子转向对外实行自由贸易的后果是,不仅毁灭了国内的一大部分资本存量,而且随着产出的减少而大大减少了以后每个时期中的实际储蓄流量。这就使俄罗斯整个经济的总产出下降持续了 10 年之后还无法恢复到原来的水平。

俄罗斯所发生的灾难为我们提供了一个很好的教训。其实俄罗斯所面临的问题,在很大程度上也存在于中国。

在转向实行改革开放政策之前,中国为了不受美国和苏联等超级大国支配,曾经致力于建立一个独立自主的工业系统,从而形成了一个相对完整的工业体系,它包括了几乎任何一种工业部门。以当时甚至现在的中国的科学技术水平来衡量,这样建立起来的许多工业部门必定是产品性能和质量差、成本高从而缺乏国际竞争力的。生产要求的技术含量越高的部门情况越是如此。这在航空工业等部门中表现得十分明显。在转向改革和开放政策之后,这种部门的企业大都陷入



了亏损的困境,成了经济上的包袱。

现在的人们大都忙于嘲笑建立这些企业时没有考虑经济上的承受能力,嘲笑这些企业是闭关自守的落后思想的产物。但是,现在真正重要的已经不再是清算过去,而是在现在的情况下将来应当怎么办。从经济发展要求产业结构技术密集化的角度看,这些现在还没有国际竞争力的高技术产品生产正是中国今后几十年的产业升级中应当大力发展的生产部门。一个产业的成长需要时间和经验,决不是有了资金能够买进设备就可以一下子办成的。台湾 90 年代初期的经济已经足够发达,但是当它要建立自己的航空工业时却没有任何基础可作支持。当时台湾为了发展自己的飞机制造业,曾经想买下美国的麦道飞机公司,只是由于美国政府的干预而没有成功。这个例子生动地说明一国现有的工业基础是多么重要,它本身就是国家的一笔最为宝贵的财富。

中国与俄罗斯的不同之处在于采取了渐进的改革战略。作为这种战略的一部分,中国是在 20 年的改革过程中一点一点开放国内市场的。到现在为止,中国仍然实行保护程度相当高的对外贸易政策,没有奉行自由贸易政策。有赖于中国实行了这样明智的经济政策,中国才没有发生俄罗斯那样严重的经济灾难。

中国这 20 年中对进口品所设立的贸易壁垒,主要集中于技术含量高但是暂时还缺乏国际竞争力的那些产品。这样的进口壁垒收到了明显的效果。在它的保护下,在国内市场中互相激烈竞争的中国家用电器生产企业有了长足的技术进步,具有了国际竞争能力;中国的汽车产业也有了急剧的发展,取得了明显的技术进步。



英国周刊《经济学家》2001年8月25日一期发表了一篇文章《一只大熊猫打乱了队形》，生动地描述了中国的经济如何在这样的对外贸易政策下崛起。

正如这篇文章所说，人们通常都以“雁行式经济发展”来描述东亚各国近几十年的经济发展模式：“东亚国家是以生产简单产品——如鞋类或足球——然后将产品出口起家的。它们将获得的利润再投资，并使它们的实际资本得到升级，以便出口更多的先进的产品，如半导体和便携式电脑。在这一过程中，它们的工资和生活水平得到了提高，向着富国的水平发展”。

该文指出，中国并没有完全按照这个模式来发展：“中国不是雁阵中的一只雁。它没有肯定这种陈旧的模式，因为它在生产简单产品的同时又生产先进的产品，既有简单的绒毛玩具，又有集成电路”。“任何产品在中国实际上都可以以更低的成本生产出来”。“设在香港的摩根—斯坦利公司研究亚洲问题的经济学家安迪一谢说，如果有同中国的这种经济发展相类似的模式，那就是19世纪的美国。劳动力过剩使工资下降，但是，由于物价的下降消费量却在增长”。于是中国就在工业上崛起了。

这篇文章的某些提法是不合乎国际贸易理论的常识的：由于产品之间的相对成本在不同国家间总会有差别，当两个国家相互向对方出口的总额相等时，一国不可能生产任何产品的成本都低于另一国。在此相近的正常情况下，一国总会有某些产品的生产成本低于别的国家，而另一些产品的生产成本高于别的国家。如果一国任何产品的生产成本都低于另一国，这个国家就会只向另一国出口而不从它进口，这只有



在这一国货币的汇率过低时才有可能。

但是这篇文章确实指出了一个重要的动态现象：如果今天中国某种产品的生产成本还高于别国的话，中国很快就能够降低成本，变为能够以低于别国的成本进行生产。能够这样快地转变的原因之一，是中国几乎生产过任何高技术的产品，而且几乎保存了所有的高技术产品的生产。由于中国已经生产过这些高技术产品，已经学习过它们的生产经验，中国就能够很快降低这些产品的生产成本，使今天在低技术产品上的低成本优势迅速转化为明天在高技术产品上的低成本优势。

归根结底，中国经济之所以具有这种结构特征，是因为中国早就同时生产了所有各种低技术和高技术的产品，而不是等待低技术产品的生产已经成熟再开始转向生产高技术产品。但是在有国际贸易的条件下维持这种生产结构，意味着在每个时点上都必定有许多产品的生产成本高于其国际市场价格。没有一个高度保护国内市场的对外贸易政策，这样的生产结构是不可能维持下去的。我们前边所引的那篇文章指出，现在的中国和19世纪的美国都具有这样的生产结构。这是因为二者都实行了严格保护本国的高技术产业的对外贸易政策。我们的任务应当是继续实行这个明智的对外贸易政策，以便中国能像19世纪的美国那样迅速上升为世界第一经济强国。

为了达到这个目的，中国绝不应当实行自由贸易政策，不应当为了换取出口的扩大而过度开放进口。对那些现在还没有国际竞争力的高技术产品的生产，我们应当采取适当的措施加以保护和扶植，保存并发展其技术力量。美国的正面经



验和拉美的反面教训都告诉我们,这样才会大大加快整个国家技术能力提高的速度,并且为国家将来达到发达水平时的经济准备好支柱性的产业部门,从而使中国尽快上升成为一个经济发达的国家。

※ ※ ※ ※

本章所述的历史经验只能证明,保护新兴的幼稚产业是国家从落后迅速变为发达的共同道路,实行这种政策不力、进行自由贸易的国家则往往滑入落后的泥潭。西方人信奉鼓吹“自由贸易优越性”的经济理论,现实却与它形成了如此明显的对立。尽管如此,有些人还是如此虔诚地相信和宣传这一套学说,这是为什么?

在 19 世纪中期,经济上最发达的国家英国极力鼓动欧洲各国都实行自由贸易,它自己也确实带头实行了自由贸易。但是德国的许多企业家和经济学家却把这看作是英国扼杀后起国家德国的经济阴谋。针对这一阴谋,德国经济学家李斯特曾经一针见血地指出,自由贸易政策是最发达的国家扼杀其未来的竞争对手的手段。这在今日仍然是至理明言。

克鲁格曼作为当代国际贸易理论的权威,在其所著的《国际经济学》教材中明确承认我们前边所说的学习效应的作用,也明确承认今日的发达国家多半都是靠保护本国幼稚产业起家。但是一讲到今日的发展中国家的贸易政策,他就通篇大谈它们保护本国产业的政策如何失败,给人留下的印象就是发展中国家根本就不该保护本国的产业。对一种理论上完全有道理、历史上又是行之有效的贸易政策,他却硬要说它不适用于今日的发展中国家。这样的写法不能不让人怀疑他写作的真正动机。我们有理由怀疑他在这里并不是抱着真正的科



学态度,而是为了某种利益而从某种偏见出发来说话。这背后的利益就是当今最发达的国家美国的利益,与此相联系的偏见就是由美国的利益而产生的对落后国家发展的敌视。

落后的国家不应忘记,自由贸易政策是破坏其经济发展的一副毒药;而许多向第三世界鼓吹“自由贸易优越论”的人是披着科学的外衣贩卖毒药。



第八章 全球化陷阱

“全球化”(globalization)是一个在 20 世纪 90 年代才风行于全世界的概念。一直到 20 世纪 70 年代，人们还很少使用“全球化”这个术语，以致许多含词条不很多的英语词典都没收进这个词。只是到 80 年代，这些词典中才出现了这个词。

由于“全球化”只是一个流行的说法，至今在它也没有一个为大家都接受的很清楚的定义。尽管如此，本章还是试图对多数人心目中的全球化概念作一个经济上的分析。本章的分析将说明，目前的全球化趋势是由发达国家、特别是发达国家的垄断资本主导的；如果按它们主张的方向实行全球化，发展中国家就不可能在经济上赶上目前的发达国家。



第一节 由发达国家界定的含义

我们首先讨论经济上的全球化问题。

分析一下目前人们在谈及“经济全球化”时所普遍带有的含义就可以看到，这个概念的含义是由西方的发达国家根据它们的私利界定的。曾任美国财政部长的鲁宾 1999 年访华时，就对记者明确表述了这样一个目前通行的经济全球化定义。

按照鲁宾所表述的这样一个经济全球化定义，目前的经济全球化只限定于产品交换的全球化和资本运动的全球化这两个方面。这也确实是目前人们在使用“经济全球化”这个概念时实际上所指的东西。这就意味着，在目前，经济全球化包含下述两个方面：

一个方面是商品交换的全球化，也就是每个国家的人民都越来越多地与地球上任何一个国家的人民进行贸易，而在这种贸易全球化背后发生的是商品生产和劳动分工的全球化；

经济全球化的另一个方面是资本和资金的运动全球化。具体说来，资本运动的这种全球化又包括两个方面：一方面是投资的全球化——每个国家的人都在全球范围内进行实际的投资活动，不过这方面的主力当然只能是西方发达国家的跨国公司；另一方面则是金融活动的全球化，是任何国家的金融资产都趋于在全球范围内交易，其中也包括了贷款、证券交易和股票投资的全球化。



更进一步的考察还表明，人们就是在从这样两大方面来使用“经济全球化”概念时，所说的“全球化”也有两个不同层次的含义：

第一个层次是实际经济活动的全球化。这意味着商品市场和资本市场都越来越融为全球一体化的统一大市场，任何国家的商品买卖和资本流动都越来越突破国界和地区的限制，在全世界的广阔范围内进行。

这个层次的全球化的一个最明显的证据是，自 20 世纪 70 年代以来，商品和资本在全球范围内的流动性越来越强，国际贸易增长快于全球经济增长，国际资本流动的增长又快于国际贸易的增长。20 世纪 80 年代以来，世界经济年平均增长 3%，国际贸易年平均增长 5%，而国际资本流动（直接投资）则年平均增长 25%，全球股票的总市值增加了 250%。到 90 年代末，全世界虚拟资本的流动量达到平均每天 1.5 万亿美元，是国际贸易总额的 50 倍。

“全球化”概念的第二层次含义是，绝大多数国家政府的经济政策越来越具有全球化的眼光。这样一种眼光的经济政策导致了经济政策上的一种趋势，它趋向于对全球各国的商品和资本的流入本国与流出本国都实行自由化。自 20 世纪 70 年代以来，这样一种经济政策变化趋势是确实存在的。

“经济全球化”的上述含义确实反映了当前这一轮经济全球化进程的实际情况。我们之所以说，这样一种经济全球化的含义是由发达国家的私利界定的，是因为当前这一轮经济全球化进程本身就是由发达国家的私利支配的。

发达国家的私利支配目前的经济全球化进程，这首先反映在它们所说的“经济全球化”中从来就不包括劳动市场的全



球化。

劳动市场的全球化意味着劳动力日益强烈地在全球范围内流动。正统的西方经济理论习惯于把市场分为3类：产品市场，资本市场，劳动市场。但是目前人们谈论的经济全球化却只包括产品市场和资本市场的全球化，根本就不涉及劳动市场的全球化。应当说，这种话语习惯是反映现实的，因为现在穷国的劳动力确实几乎无法向发达国家流动。

形成这种局面的根本原因在于，发达国家从政府到民众都不想开放边界，让穷国的廉价劳动力自由流入本国。这首先是因为发达国家的工人反对穷国劳动力的流入，怕因此而危及自己的工资和就业，而其他阶层和政府则不能不向这种情绪让步。其结果是发达国家对穷国的劳动力关闭了它们的边界，强行阻止了劳动市场的全球化进程。这就造成了目前的经济全球化中并不包括劳动力的流动全球化，这不仅反映了发达国家的利益，而且甚至可以说是由发达国家的利益造成的。

当然，发达国家的许多企业甚至个人是愿意使用穷国的廉价劳动力的。但是他们深知穷国劳动力大批流入会在短期内造成大量失业，而且会明显地降低本国工人的工资，这又会带来剧烈的社会冲突甚至严重的社会动荡。近年欧洲国家特别是德国不断暴露出来的排外倾向，就是这种社会冲突的前兆。因此，为了保障本国的社会和平和生活安宁，发达国家几乎所有的社会阶层，包括企业界，都接受了一种心照不宣的默契：基本上禁止穷国劳动力流入本国，不允许劳动力市场全球化。这就造成了发达国家对穷国移民的极严厉的限制。

但是，恰恰是自由主义的经济学可以清楚地告诉我们，由



于发达国家的工资水平和生活水平都比发展中国家高许多倍,这样大的差距必然会驱使穷国的人们不顾一切地要流入发达国家。发达国家对穷国移民的禁止性限制只会使这些穷国的人们铤而走险,逼他们采用各种不正当的甚至是非法的方式进入发达国家。于是种种入境和偷渡的花招层出不穷,将穷国的人偷渡进富国成了牟取暴利的国际性大生意。自90年代以来,我们不断听到媒体报道向西方发达国家偷渡人口造成的各种轰动性事件,而它们暴露的显然只是大量偷渡行为中的一小部分。

其结果是形成了严重的恶性循环:发达国家越是限制移民,非法的偷渡越厉害;而非法偷渡越厉害,发达国家查禁偷渡的措施越严厉。而这种愈演愈烈的反偷渡措施把偷渡者们逼上了拿生命去冒险的道路,在偷渡过程中惨死的事件不断发生。2000年在从欧洲大陆渡过英吉利海峡的集装箱大卡车中,发现了几十具企图偷渡者的尸体。他们试图藏在集装箱中偷渡进英国,结果在卡车运输过程中被活活窒息而死。这种人间惨剧只是冰山漏出水面的那一个小尖顶,这个冰山就是发达国家禁止穷国劳动力流入所造成的那种种惨无人道的后果。

20世纪90年代中期,美国政府开始在美国与墨西哥的边界上修建金属墙,以便阻挡从墨西哥到美国的偷渡者。这堵高耸的围墙延伸77英里长,它逼迫墨西哥的非法移民冒着生命危险穿越别的高山和荒漠以绕开它。有475人因此丧生于山中的大雪和亚利桑那州的无情烈日下。这堵由美国建造的墙自出现时起,在4年间就造成了比德国的柏林墙更多的牺牲者。而这一切,都是在西方世界咒骂柏林墙“破坏自由”



的声音还未息时发生的。

谈到这里,就不能不说到经济全球化产生的原因。经济全球化当然必须有其物质技术上的原因。没有发达的运输和通讯技术及其有效率的应用,产品交易和资本流动的全球化是不可能的。但是仅有发达的运输和交通还不足以造成经济上的全球化,经济全球化还需要有经济体制甚至政府经济政策的前提。以今日交通运输的发达程度而论,劳动力在全球范围内的广泛流动根本不会有任何问题。我们之所以至今还没有劳动力流动的全球化,只不过是因为发达国家以极不人道的政策禁止穷国的人流入本国。

这样我们就可以全面地说明当前的经济全球化发生的原因:首先是现代的运输和通讯技术及其有效率的利用为经济全球化提供了物质技术基础。特别是第二次世界大战后运输和通讯技术的发展,使人们与全球各处的联系和来往都更方便快捷,并且大大降低了运输和通讯的成本;从技术上说,现在的资本在全球的流动可以在“一瞬间”完成。但是当前的经济全球化之所以会发生,也是因为发达国家之间建立了一个世界性的相当自由的国际贸易体制,形成了国际性的货币和金融体系,并且经常通过8国峰会相互协调经济政策,从而为经济全球化奠定了制度性的框架。

制度性框架对经济全球化的重要性,恰恰就反映在经济全球化本身所经历的波折中。在到目前为止的200年中,运输和通讯技术一直在发展,经济全球化的物质技术基础是在不断加强。可是,就是在经济全球化的物质技术基础仍然在强化的20世纪,经济全球化曾经经历了一次大倒退。大倒退的原因,当然只能是由于政府政策和经济体制上的原因。



19世纪末20世纪初曾经是一个经济全球化程度相当高的时代。目前整个世界的经济全球化程度，并不比一百多年前强多少。在100年前的1900年，世界上绝大多数国家还不知道今日限制人员流动的“签证”为何物。当时的资本流动相当自由，流动的全球性也很强；甚至产品交易的全球化程度也极高——在英国这样的老牌发达国家中，对外贸易占总产出的比重到20世纪90年代中期才恢复到第一次世界大战前的水平。总的说来，在最近100年中，经济全球化的进程经过了一个重大的曲折：先是大幅度倒退，以后才逐渐重新加强。

20世纪经济全球化大倒退的第一个直接原因是第一次世界大战：大战加剧了各国的民族主义，使各发达国家看到经济上的自给自足对民族利益的重要性。结果是各国都采取措施以减少经济上的对外依赖，导致降低了各国之间在经济上的相互往来。

20世纪经济全球化大倒退的第二个原因是30年代的经济大萧条。在30年代大萧条之后，许多西方工业化国家对外贸易占总产出的比重都大幅度下降，直到二次大战后很久才恢复到30年代之前的最高水平。这可以说是一次地地道道的“全球化的大倒退”。倒退的主要原因是，各国政府在30年代的大萧条面前竞相以货币贬值刺激出口，结果是使各国之间的贸易战愈演愈烈，最终导致各国都转向保护本国国内市场的贸易保护主义，导致了国际贸易的衰落。当时从国际分工向本国自给自足的倒退是如此之严重，以致德国历史学派的著名代表桑巴特把“经济民族化”说成是不可逆转的历史潮流。当然桑巴特的这一说法也没有变为现实，但是它实实在在地指出了与全球化完全相反的另一种历史潮流。



仅仅是这一段历史事实就足以说明，经济上的全球化并不是什么“不可抗拒的潮流”。没有与全球化相适应的经济体制和政府经济政策，就不会有全球化的趋势。而这些体制和政府政策，又是各该国家追求其利益的产物。

第二次世界大战后，美国政府曾长期对本国金融界实行各种管制，比如要求投资银行与商业银行分业经营，政府限制利率浮动的范围等等。后来美国政府放松以致取消这种管制，在很大程度上是因为美国的投资者和金融业者为规避管制而到国外完成金融交易，从而造成了巴哈马这样的地方金融业畸形繁荣，不利于美国金融业的经营。此外美国人也感到，德国的银行在战后仍然一直是万能银行，可以混合经营短期信贷业务和长期的投资业务，而美国的银行只能经营短期业务或长期业务中的一种，这不利于美国银行的国际竞争力。正是出于这一类的种种考虑，美国在 20 世纪 80 年代放松了对金融业的种种管制。这些放松金融管制的作法对 90 年代的全球化浪潮起了极大的促进作用。

由此可见，目前的全球化浪潮不是产生于自然的历史趋势，而是产生于有意识的体制和政策设计，它归根结底是利益驱动的产物。逼迫和促使美国政府改变政策，实行促进全球化的方针的，是美国的金融资本的利益，是它为自己的利益而采取的种种行动，包括逃避政府金融管制的那些行动。为了说明全球化的发展趋势，我们必须弄清楚全球化之下的利益分配格局。而我们对全球化的态度，则应当取决于全球化对我们的益处和坏处的比较，并且取决于对其它的替代方案的益处和坏处的考虑和比较。



第二节 国际垄断资本的计谋

当今世界上的经济强者们的利益造成了全球化浪潮，这些经济上的强者是欧美的资本所有者们、跨国公司和大大小小的出口商。

按正统的西方经济理论的说法，全球化总的来说有益于全世界各国人民——因为这种全球化首先意味着实行自由贸易和资本自由流动的政策，而正统的西方经济理论从来就把自由的进入和竞争看成是最好的政策。在正统的西方经济理论看来，全球性的经济自由化会按比较优势组织全球各国之间的国际分工，让资本流向回报最高的地方，因而会使资源配置达到最优。

当然，即使按照正统西方经济理论的说法，在目前世界各国都存在大量的贸易和资本流动壁垒的状况下，经济全球化在带给某些人好处的同时，也会损害某些人的利益。而我们在上一节已经指出，近年的经济全球化趋势其实产生于西方各主要发达国家的全球性经济自由化政策。因此，我们说明经济全球化下的利益分配格局，实际上就是要说明全球性的经济自由化政策所造成利益再分配。而这种全球性的经济自由化政策，目的是实现全球性的自由贸易和资本在全球范围内的自由流动。对于这些全球性的经济自由化政策，我们可以运用标准的经济理论很容易地说明其中的贸易自由化政策所造成利益分配格局。

如果不考虑消费者实际收入的变动这个因素，那么全球



性的经济自由化政策对每一个国家的消费者都是有好处的。我们这里所说的消费者实际收入,是按该消费者的货币收入和本国产品品的价格计算的;这里假定不考虑消费者实际收入的变动,是假定这样计算的消费者实际收入不变。在这样的前提下,贸易自由化将增加几乎每一个消费者的福利,因为消除进口壁垒将使消费者可以买到外国的产品并且降低进口产品的价格,从而扩大消费者选择的范围。消费者选择范围的这种扩大总是使消费者可以用更便宜的价格买到同样的东西,这对任何消费者都是一件好事。

贸易自由化的拥护者们最强调的就是自由贸易对消费者的这种益处。但是,尽管人人都会享受到贸易自由化对消费者的这种好处,贸易自由化从总体上看的作用却并不是对所有的人都有利。这是因为在市场经济中,人们总要先获得收入,才能进行购买,先作一个生产者,然后才能作一个消费者。而实际收入本身恰恰是取决于对外贸易政策的。因此,我们在大谈贸易自由化对消费者的好处时所假定的那个前提,即消费者实际收入不变,是根本就不存在的。

考虑到贸易自由化政策对各国生产者的影响,再考虑到其它的全球性经济自由化政策的作用,我们就会发现,全球性的经济自由化政策对不同的人会有截然不同的影响:它可能会增进某些人的福利,同时又会严重地损害其它人的利益。

贸易自由化会使发达国家在国际市场上有出口竞争力的产业受益,而它们本国的主要面向国内的产业则会受进口产品竞争之害。一般说来,发达国际有出口竞争力的产业多半是资本密集和技术密集的,而它们受害的产业则多半是劳动密集的;在那些资本密集和技术密集的产业中占统治地位的



往往是大的垄断性企业，特别是跨国公司，而在劳动密集的产业中盛行的往往是小型的企业，受雇的多半是低技术、低收入的工人。

不仅如此，资本在全球的自由流动造成了一个真正的国际资本市场，它使资本可以很容易地流向更有利可图的地方，因此而逼迫每一个企业都必须尽可能使自己的利润最大化。这就在每一个发达国家中都营造了一种高压性的劳动市场环境，使大量资本流出工资高、劳动者福利高的国家，由此而造成大量失业，使企业更能压低工资以增加利润。

总的来说，全球化和经济自由化的政策在发达国家使垄断资本受益，而小企业和本国的工人们则受害，特别是本国的低技术、低工资的工人受害。垄断资本受益，首先是因为资本可以自由地流向更有利可图的地方，其次是因为大型垄断企业更容易扩张其市场销售。小企业主要受进口发展中国家的劳动密集产品之害。而劳动者受害主要是因为大量资本流出所造成的失业，因为资本的国际流动使企业更有能力压低工资，还因为发展中国家劳动密集产品进口的竞争。

对不发达国家，资本的全球自由流动当然也有利于那些富有的资本家。但是由于这些国家的技术水平低，穷国流向发达国家的资金多半只能变成房地产和证券之类的金融投资，而从事这种投资的富人其实是典型的食利者，这些人的利益与发达国家的垄断资本有着密切的联系。

全球贸易的自由化当然也有利于不发达国家的在国际市场上有出口竞争力的产业，而它们本国的主要面向国内的产业则会受进口产品竞争之害。但是在发展中国家，从贸易自由化中获利的有国际竞争力的产业是劳动密集型和资源输出



型的，而受害的则是资本密集和技术密集型的产业，因为这些产业只能面向国内市场，相对生产率低于发达国家。在短期内，这样一种贸易自由化对就业的总影响是难于精确估计的。

新古典经济学的拥护者们认为，由于发展中国家人均资本低，这样一种有利于劳动密集产业发展的贸易政策会增加落后国家的就业，甚至会增进经济上的平等程度。但是，大多数落后国家不可能靠这样的贸易政策来解决就业问题，因为不发达国家的人口远远多于发达国家，单靠向世界市场出口并不能消除落后国家的过剩人口。而由于这样的贸易政策不利于不发达国家的技术密集产业，它显然不利于这些国家的那些高技术劳动者的就业。

上一章已经指出，落后国家如果在对外贸易中保护新兴产业，就可以利用学习效应，加快本国的产业升级和经济发展。由此可知，全球贸易自由化是不利于不发达国家的经济发展的。考虑到这方面因素，全球性的经济自由化政策不利于落后国家企业的快速成长；在长期中，它不利于这些国家真正的民族资本，也不利于本国劳动者的长期福利。就长期来说，全球性的经济自由化政策只是有利于不发达国家的那部分与发达国家的垄断资本联系密切的资本家，这主要是那些吃利息的食利者。

本节对经济利益的分析清楚地说明，目前的经济“全球化”代表了国际垄断资本、特别是发达国家的垄断资本的利益，是发达国家的垄断资本集团在本国雇佣劳动者制约下联合全世界食利者阶层所实行的全球性战略。

发达国家劳动阶层对这个战略施加的限制，就是禁止了全球性的劳动力流动，但是这并不能阻止发达国家垄断资本



集团在全球通过贸易、金融和投资进行扩张。

这种经济全球化的最大受害者是发达国家中的最贫穷者和工人,是不发达国家发展经济的长远利益,其中也包括不发达国家发展经济的中坚力量——掌握先进科学技术的人员和实业家们。

正因为如此,本节的标题把目前的经济全球化定性为国际垄断资本的计谋。当然,这不是某个人或某个组织系统地策划出来的计谋,而是国际垄断资本的利益驱使它在各种客观力量矛盾斗争的过程中自发形成的一种行动,这种行动在事后看起来就像是一个事先策划好的计谋一样:这是历史的“看不见的手”所策划的计谋。

第三节 插入的讨论:有害的 外国直接投资

为了进一步论证上一节所说的当前经济全球化之下的利益分配格局,本节要深入分析不发达国家中的外国直接投资。

经济全球化的鼓吹者喜欢颂扬外国对不发达国家的直接投资,特别是跨国公司的直接投资,其理由是:这种外国投资可以增加生产,外资企业比落后国家的本国企业更有效率。在他们看来,只要满足了这两点,外国投资就是大大的好事。按照这种逻辑,他们认为外国对不发达国家的直接投资只有好处没有坏处,因而不发达国家的外国投资越多越好。

其实,对外国投资的这种评价标准本身就是错误的。外国投资对一个国家是否有好处,并不取决于它是否能增加生



产,也不取决于它是否更有效率。更有效率、能增加生产的外国投资也可能是有害的。

判断外国投资对一国是否有好处,根本的标准不是它能否增加生产,而是它能否增加该国人民的收入。外商投资如果只是增加了一国的生产,却减少了这个国家人民的收入,这样的外国投资就是有害的。可外国投资就是增加了一国的生产,也不见得能增加一国的收入。外国投资在增加一国生产的同时,也增加了外国的利润,而外国的利润并不是这个国家的人民的收入。如果外商投资只是增加了一国的生产,却减少了这个国家人民的收入,这时外资所增加的利润一定高于其增加的产量。简单地说,如果外国投资增加的产量少于它增加的利润,这样的外国投资即使增加了一国的生产,它也是对该国有害的。

为什么以是否增加本国居民收入来判断外国投资是否有好处?因为人们从事经济活动的目的不是单纯的生产,而是为了取得收入。如果一个工人的产量增加了,而他的收入(工资)却下降了,他一定会不满,认为自己受到了剥削。对一个国家也同样如此。99%的民众真正重视的都不会是他们生产了多少,而是他们收入了多少。他们增加生产也是为了增加收入。只要站在本国人民的立场上看问题,以是否增加本国居民收入来判断外国投资是否有好处就是天经地义的。

在统计上,一国领土上的生产数量表现为国内生产总值(GDP),而一国居民的总收入表现为国民生产总值(GNP),二者之差就是所谓的“净要素海外收益”,主要是净国外投资收益。中国的国内生产总值1995年比国民生产总值多1千亿元,其后这一差额逐年上升,1998年达到1300亿元,占当年国



内生产总值的 1.5%。这个数额主要来源于中国的外商投资企业在中国所获利润大于中国企业在国外投资利润的差额。这个数字表明，每年中国生产量的 1.5% 已经化为外商投资的利润，不是中国人民的收入了。如果考虑到跨国公司常常高报进口原料价格、低报出口产品价格以降低报表上的利润，我国产出中外商投资利润所占比例还会更高。再让外商投资大量增加，我国的生产与人民收入之间的差距还会进一步拉大。在这种情况下，只谈生产是否增加而不同本国的收入怎样，就完全是忘掉本国人民利益的自欺欺人了。

谈论外国投资企业是否增加了一国的产量，不能光看外资企业本身的产量是否增加，还要看外资企业产量增加时挤掉了多少本国企业的生产。全球化的世界是“买方市场”的世界，企业的产量主要受市场销售量限制，而市场的总的容量又是有限的。在这样的环境下，如果外资企业增加产量靠的是挤占本国企业的市场，那么这样的外国投资虽然增加了外资企业的产量，却没有增加本国的总产量，因为它的产量增加了多少，本国企业的产量就减少了多少。而这样的外国投资对不发达国家的人民是有害的，因为它在增加外资企业产量的同时必定增加了外资的利润，而它又没有增加本国的生产，其结果必定是本国人民收入的减少。

当然，不发达国家的外资企业能够挤占本国企业的市场，一般说来应当是由于外资企业的效率高。但是这种情况恰恰说明，不发达国家外资企业的效率高可能对其本国居民是极其有害的。

举个简单的例子：一个高效率的外资企业可能会用一个本国员工生产出本国企业三个员工的产量。这个外资企业可



以将他的这一个本国员工的产量分成 3 份,其中的 1.5 份作为他的工资,另外半份作为产品降价“让利”给本国的消费者,而把剩下的那一份产品作为利润收归己有。这样一来,这个外资企业既可得到足够的员工、也可得到足够的市场,但是却夺走了本国企业 3 个员工的产品市场,通过使他们失业而夺走了本国居民那 3 份产量的收入。当然外资企业本身也给了不发达国家的居民以收入,但是这种收入只相当于两份产量——半份通过产品降价让利给该国居民,一份半是外资企业的该国员工的工资。总的结果是这个有效率的外资企业使所在国人民的收入减少了三分之一。

这个例子不但说明,效率高的外资企业也会有害于所在国人民,而且说明了,在国内总需求不足、外资企业又完全面向所在国市场进行销售时,有效率的外资企业必然是有害于所在国人民的。

这样一来,严格的推理让我们得出了一个可怕的结论:即使外资企业增加了一国的生产,即使外资企业更有效率,它也完全可能有害于这个国家!只要外资企业所增加的一个国家的产量少于它自己利润的增加,这种外资企业就有害于这个国家;只要一个国家的外资企业靠挤占内资企业的市场而增加自己的产量,它就有害于这个国家,而且外资企业越有效率就越有害!

任何推理背后都有假定的前提,上述推理背后的前提是产品的需求给定不变。很多人会认为这个假定不现实,但这是凯恩斯主义宏观经济学的标准假定。按照凯恩斯主义宏观经济学,要想扩大总需求,就必须扩大政府开支、减税、降低利率以刺激投资或者扩大净出口。这样,为了避免外资投入带



来的上述弊病,不发达国家就必须把引进外资与扩大国内总需求相结合。这样或许能够在短期中缓解失业和本国收入的下降。

但是,把引进外资与扩大国内总需求相配套的上述作法,即使真能在长远增加本国居民的总收入,它仍然会留下一个巨大的宏观经济问题:由于外国资本的利润占本国总产出的相当大部分,本国经济主体的总收入大大低于本国的总产出,本国政府将难于运用自己可以支配的政策手段来充分地扩大总需求。在上述情况下,即使本国的经济主体将其全部收入都变成支出,国内主体造成的总需求仍然会显著小于本国的总产出,因为本国的经济主体的总收入大大低于本国的总产出。

弥补本国总产出与本国的总收入之间的这个差距的方法只能有3个:①形成相应的净出口;②再吸引相应数量的外国投资,包括已经在本国的外资企业的利润再投资;③增加本国经济主体作为一个整体的实际金融负债或减少其资产。

上述的第3点意味着本国的经济主体应当卖掉自己的金融资产来提供支出的资金,或者干脆举债支出。而且这种资产的减少或负债的增加不能纯粹是本国经济主体之间的资金转移:诸如政府向本国居民借债以进行采购的行动,如果动用的是买国债居民的当前收入而不是他们过去的储蓄,那就丝毫无助于解决外资的利润所造成的国内总需求不足。如果本国居民在已经花光了自己的收入的前提下,将一部分他们过去的储蓄变为政府公债从而使政府可以举债支出,这当然可以帮助解决外资的利润所造成的国内总需求不足,但是这样就增加了本国经济主体作为一个整体的实际金融负债,其数



量正好等于政府债务的增加量。

很显然,上述3个办法,特别是后两个办法都很可能具有内在的不稳定性,超过了一定的数量界限它们就不能长期使用下去。第一个办法的最大问题是它会导致严重的国际贸易摩擦:一国如果长期具有巨大的贸易顺差,就会使别国倾向于找借口对它实行贸易制裁。当外资利润与总产出的比例已经超过一定界限时,如果实行第二个办法,外资的赢利率又比较高,就会导致国内资本存量中外资的比例不断提高,最终导致外资控制本国经济;如果实行第三个办法,则会导致本国经济主体的实际金融财产不断减少。这对任何不发达国家都是很危险的前景。

简而言之,只要外资企业挤占了不发达国家企业的市场,或者抢走了该国企业的盈利机会,它对该国就多半是有害的。有害表现在减少了该国人民的实际收入。

经济全球化的时代是一个争夺市场最激烈的时代,也是一个争夺投资机会最激烈的时代。在这样的时代中,最宝贵的就是市场,就是投资盈利的机会。发达国家的企业、特别是跨国公司最大的优势,就是它们在抢夺市场和投资机会上极有效率。而全球性的经济自由化政策却要不发达国家放弃对国内市场和投资机会的保护,让外国的、特别是发达国家的资本随意抢占其国内的有利的投资机会。这样作的结果,长远来说一定会降低不发达国家人民的实际总收入,甚至在短期内就会引起这样的后果。正因为如此,本节前边才说,在长期中,全球性的经济自由化政策不利于不发达国家真正的民族资本,也不利于其本国劳动者的长期福利。

对我们的上述分析,全球化的拥护者们惯用的回答是:在



经济全球化的时代，企业资本和员工的来源都已经国际化，这对跨国公司尤其是如此。在这样的时代，追究企业的国籍已经没有意义，不应当再划分什么“民族产业”和“外国企业”。对所有的企业都应当一样看待。

可惜的是，全球化拥护者的这种说法并不合乎事实。在当今时代、一个国家的企业，其资本和企业管理层的主要雇员主要还是来源于本国。即使是大的跨国公司，大体上也还是如此。不仅如此，这些跨国公司本身也都把自己视为某一个发达国家的企业，要求这个发达国家的政府特别保护自己的利益。

这方面的典型例子是大名鼎鼎的欧洲电气公司菲利浦公司在中国的所作所为。菲利浦公司可以算得上是一个大跨国公司了，到 2000 年为止的 15 年里，它在中国已经投资 10 亿美元。从大百货商店所卖的照明灯具看，与它合资的企业可能占了中国白炽灯市场销售量的一半，菲利浦公司由此而从中国赚得了可观的利润。可是这个菲利浦公司却并没有把自己看成是一个中国企业，甚至并不采取一种忽视国籍的中间立场，而是偏偏要强调自己是一个欧盟国家的企业，挑动欧盟对中国搞反倾销。

欧盟 13 年以前就对中国向欧盟出口的彩电征收反倾销的高关税，而带头起诉的就是这个菲利浦公司。到 2000 年前后，反倾销关税适用的年限将要过去，到了欧盟复审对中国彩电的反倾销措施的时候了。如果当初起诉的企业撤诉了，欧盟就不能再对中国向欧盟出口的彩电征收反倾销的高关税。可是菲利浦公司就是不撤诉，弄得中国的彩电企业还得在欧盟的法庭上受反倾销诉讼的煎熬。



这还不够,菲利浦公司2000年还曾在中国大批量压价收购节能灯,然后向欧洲市场低价出口。但是反过身来,它却又想和两个欧洲厂商联合起来,为中国对欧洲出口的节能灯向欧盟提起反倾销诉讼。只是因为受了中国政府机构的压力,后来才决定不在节能灯问题上向中国企业发展。

乍一看,菲利浦公司自己向欧盟国家出口中国产的节能灯,又自己起诉要对中国出口的节能灯搞反倾销,这不是在自己整自己吗?其实在这表面上自相矛盾的作法背后,隐藏着菲利浦公司要挤垮中国所有的节能灯企业的阴谋:它要么是想让欧盟对中国企业出口的节能灯反倾销,但是它自己向欧盟出口的中国产节能灯例外,那它就可以独霸中国对欧盟的节能灯出口;或者是想以自己的行动促成欧盟对全部中国出口的节能灯都搞反倾销,将中国的节能灯企业逼入困境,以便搞垮它们,自己独霸中国的节能灯生产。不管是哪一种可能,目的都是为了垄断中国节能灯的生产和销售。

按照全球化拥护者们的逻辑,菲利浦公司在中国有这么多投资,又占了这么大的市场份额,它应当自我认同为一个中国企业,或者是一个对中国和其母国没有不同态度的企业。但是菲利浦公司并没有像他们想象的那样作。它从来就自认为是一个欧盟的企业,并且正是凭着欧盟企业的身份而挑起了针对中国企业的反倾销诉讼,同整个中国的企业为敌。仅此一例就足以说明,外国企业、特别是外国的跨国公司,不仅不想把自己看成是不发达国家的企业,而且自觉地与不发达国家的企业为敌。它们在不发达国家所作的一切,都是为了抢占这些国家的市场和投资机会,最终挤垮这些国家的企业,垄断它们的经济。



第四节 危险的“国际资本自由流动”

本章第一节已经说明，目前的经济全球化有两大支柱：全球性的贸易自由化和资本在全球范围内的自由流动。本书上一章已经说明，自由贸易其实对落后国家的经济发展不利。本节将讨论经济全球化的另一大支柱：资本在国际间的自由流动。

在亚洲金融危机爆发前，舆论已经把国际资本自由流动看成是惟一正确的选择和不可抗拒的潮流。亚洲金融危机之后不断发生的国际性金融冲击已经开始动摇这个教条，但是对国际资本自由流动必要性和必然性的迷信仍然统治着整个经济界。

本章第一节已经指出，不能把经济全球化简单地看成是一个必然的历史趋势。同样，对“国际资本自由流动必然性”的迷信也不具有坚实可靠的科学基础。它只不过是将可以在前几十年中观察到的一个趋势简单地类推到未来而已。而人类的历史已经无数次地告诉过我们，这种经验主义的类推是极不可靠的。其实问题的关键在于，国际资本自由流动对目前的人类社会到底是弊大还是利大，因为人类的历史反复证明，弊大于利的潮流是不能持久的，往往是不久就被相反的潮流所取代。

当然，根据著名的新古典经济理论模型，我们只能拥护资本在全球范围内的自由流动。根据这些模型，资本的所有者



们会正确地判断把资本投到哪里对自己最好,而给所有者带来最大好处的投资行为也会给整个社会、包括资本所有者自己的祖国带来最大的好处。按照这种观点,妨碍资本自由流动当然是有弊无利的,每一个国家正是为了自己的利益而应当让资本在国际间自由流动。

但是,本书的最初几章已经说明,新古典经济理论的这一类结论往往是武断而不合乎实际的。现实生活中的经验事实是最好的裁判人。诚然,有许多资本所有者在国际资本自由流动中大发横财,但是,我们也不时听说,某某资本所有者在国际资本的流动中损失惨重。其实私人资本的所有者也是人,他们也常常犯错误。他们往往连怎样作对自己最好都说不清楚,你又如何保证他们的自由行动最有利于他的国家和整个人类?

资本的所有者们往往不能正确地判断把资本投到哪里对自己最好,这在 1995 年的墨西哥金融危机和 1997 年的亚洲金融危机中都得到了充分的证明。墨西哥在危机爆发前的许多年中都靠投机性较强的短期外国资本来弥补其经常项目逆差,每年流入墨西哥的国外间接投资净额从 80 年代末的 50 亿美元左右增加到 1993 年的将近 300 亿美元。这些外国资本在墨西哥的政治经济形势稍一出现不好的迹象时就大量流出,导致墨西哥爆发危机。在亚洲金融危机爆发前,东亚国家也都大量吸引外国短期资本流入,而这些外国资本在东亚国家经济前景不妙时大量出逃,也导致东亚国家陷入困境。

事后看来,在墨西哥和东亚国家的危机爆发前向那些国家投资的外国资本所有者显然都犯了错误:他们被暂时的现象所迷惑,并不知道这些国家其实不是他们投资的最好场所,



从而将自己的资金投入了错误的地方。国际游资大量涌入某国时往往根据的只是对在该国盈利前景的盲目乐观的预期，大量撤出某国时根据的也往往只是对在该国亏损前景的盲目悲观的预期。而事实往往会证明这些预期是错误的。

经济学界之所以迷信国际资本自由流动具有一边倒的“优越性”，说到底是由于相信了新古典经济学中的那几个最脱离实际的假定：不存在货币创造问题，已经存在着为资本自由流动所必要的统一的、足够数量的货币；人们的市场买卖行为不会引起信息上的外部性，人们对未来的预期总是正确的，对一个行业、一个地区的进入和退出不需要付出很多成本，等等。

要正确地判断国际资本自由流动的利与弊，我们就必须认真地考虑现实中的一切客观因素。我们必须认识到，资本的大规模流动可能具有极强的外部性，它可能有利于资本的所有者而有害于某些相关国家的整体利益；资本的所有者们也同样会犯（至少是暂时地犯）短视的错误：他们可能会一时普遍地高估某一国的赢利可能性，从而将资本过多地投入某一国，一时又普遍地低估该国的赢利可能性，从而过多地从该国抽出资本。

理论家们会说，资本家们的这种错误都是“暂时的”。但是正是这种暂时而又带波动性的错误所造成的危害可能对某些国家是致命的：这种投资决策上的“波动性错误”会给一个资本并不丰富的国家造成灾难性的后果，使它陷入巨大的经济波动和危机之中。墨西哥和东亚的金融危机都正是这样发生的。在这两次危机酝酿和爆发的过程中，国际游资的流入和流出起了很恶劣的作用。大量国际游资的急剧流动、对这



种流动监管的困难，使这两次危机成为可能。考虑到这样的实际情况，我们必须说，对不发达国家来说，资本在全球范围内的自由流动绝不是一件好事情，它们现在不应当完全加入资本在全球范围内的自由流动。

为什么不发达国家目前不应当去追求国际资本自由流动？因为当前还没有一个“世界政府”来对全球每一个角落的经济生活负责。而如果没有一个经济上的世界政府，资本在全球范围内自由流动就会带来灾难性的后果。

为什么没有一个经济上的世界政府，国际资本自由流动就会是灾难？只要我们看一下为什么、在什么条件下资本才能在一国内自由流动，我们就可以认识到，资本能够在什么范围内自由流动，取决于在什么范围内有一个经济上的统一的政府。

在当代西方的发达国家中，资本至少在一国内是可以自由流动的。资本之所以可以在这个范围内自由流动，是因为在这个范围内，有一个统一的政府在经济上起作用。这样一个政府在经济上的作用表现在三个方面：①这个政府管理着货币的发行，从而为该国的资本自由流动提供了统一的流通工具；②这个政府制订并执行有关金融业的各种法律规章，从而建立并维护着资本自由流动的统一的制度框架；③这个政府为本地区范围内每一个角落的经济生活负责，它不但保证本国各地区之间人口的自由流动，而且在或多或少的程度上负责资助贫困地区人民的生活。只有当一个统一的政府在某一地域内在这三个方面充分有效地进行统治之时，资本在这个地域内的自由流动才会有确定不移的好处。

在现在的世界上，资本的自由流动只能是资本在其货币



形态上的自由流动。谁都知道，资本在其实物形态上其实是高度不流动的：高炉这样的实物资本是根本无法自由流动的。只有当资本处于其货币形态时，资本才能真正地自由流动。但是这样一来，资本的自由流动就有了一个不可或缺的必要条件：只有在有一个统一的货币流通的范围内，才可能实现真正的资本自由流动。如果一个地区是由分别流通着不同货币的不同货币区构成的，在这个地区中实际上就无法实行资本自由流动。

这首先是因为，当资本从流通着一种货币的地区流向流通着另一种货币的地区时，它通常必须从一种货币兑换为另一种货币。这种货币兑换本身就是对资本在区域间的自由流动的一种障碍。更严重的是，不同货币之间的兑换给资本的流动增加了一个巨大的风险——汇率变动的风险，这种风险一方面会大大减少有效率的资本流动，使真正投资于实业的资本所有者们对转移资本犹豫不决，另一方面却又以对汇率投机的巨大回报引诱出凶猛的货币投机。而这样大规模的货币投机反过来又造成了汇率的剧烈波动，这样剧烈的汇率波动对国际贸易和国际资本流动都有着极大的害处。墨西哥和东亚的经济危机都是从不同货币之间的兑换比率——汇率的崩溃开始的。

正是由于汇率波动的风险大大损害了国际贸易和国际资本的自由流动，欧共体国家才在实行人员特别是资本在欧共体范围内的国际间自由流动之后不久，就断然跨出了实行统一的货币——欧元的决定性的一步。在这个问题上，索罗斯等投机大王的所作所为给欧共体国家上了很好的一课。欧元产生的实践给我们的最重要教训就是：没有统一的货币，就不



可能有真正的国际资本自由流动。在这个意义上我们可以说,在多大范围内有一个统一的货币流通,在多大范围内才可以实行真正的资本自由流动。

不仅如此,一个统一的货币还意味着有一个统一的中心来决定一个区域中的货币流通量和创造货币的方式。而一个区域中的货币流通量的变动和货币创造的方式,对资本在这个区域内的流动方式和规模当然都会有很重大的影响:通货膨胀下的“资本自由流动”当然与物价总水平稳定下的“资本自由流动”很不一样。这样,不同的货币创造中心(中央银行)不可避免地会造成不同的货币量增长速度和货币创造方式,并由此造成不同的资本流动方式。

对那种由一个中心来决定货币数量和货币创造方式的制度,哈耶克曾经给予了猛烈的抨击。但是不管哈耶克如何不高兴,由一个中心来创造一个区域中的货币的制度却更有利于资本在这个区域中的自由流动,因为它造成了这个区域中统一的物价增长速度和货币创造方式,从而使资本流动可以有比较一致的方式,由大大简化资本流动的方式而提高资本流动的效率。而在流通着不同货币的地区之间,资本的流动必定要经历其流动方式的变化,这不仅会降低资本流动的效率,而且不可避免地会造成各种扭曲资源配置的行为。在这样的情况下,很难保证这些地区之间资本的自由流动是提高经济效率的。

本书的第三章已经指出,在现代国家中,政府都要制订并执行有关金融业的各种法律规章,以便建立和维护资本自由流动的统一的制度框架。这特别是为防止各种金融欺诈所绝对必要的,而金融上的欺诈又是最损害资本自由流动的效率



的。把这个原理应用到全球性的资本自由流动上来,意味着有效率的国际资本自由流动有3个制度上的框架:首先是要有足够的法律规章来规范资本在不同国家之间的流动,其次是这种法律规章应当足够完善,能够事先预防巨大的国际金融灾难,最后是各个不同国家的这种法律规章要能够适当地相互衔接。

可惜的是,目前的国际经济秩序在这3方面都没有给我们提供足够的制度框架,它也不太可能在可以预见的未来给我们提供这样的框架。

首先,现在还没有足够有效的法律规章来规范资本在不同国家之间的流动,因为这种流动本身在本质上是资本脱离一国的法律管辖而又没有受另一国法律管辖的过程。管制资本在国际间流动的法律规章本质上都只在一国范围内生效,任何国家在这方面的法律疏漏都会给整个世界的金融造成巨大的损失。使1997年东亚新兴工业化国家的货币金融危机极其剧烈的一个重要原因,就是这些国家对外国资金的国际流动没有实施适当的管理,特别是对国际游资的流动没有实施足够的限制。这就在很大程度上使这些国家暴露在国际游资的自由冲击之下。

其次,现在生效的有关资本国际间流动的法律规章有着极大的缺陷,甚至根本就不是防范金融危机的正确办法。一方面,经营国际金融投机业务的机构(如对冲基金和进行投机活动的银行)并不向金融监管机构提供自己的资产负债表,从而使国际统一的金融市场所需要的监管缺失;另一方面,国际货币基金组织对于爆发金融危机的国家提出的是错误的要求:它要求这些国家保证发达国家债权人的利益,这实际上是



不要求那些作出了错误的国际资本流动决策的人承担自己决策失误的后果,从而是在鼓励继续进行造成危机的国际资本盲目流动。

最后,在有着不同的政府的地区之间,资本流动的制度框架一般来说是不会一样的。这是因为这种制度框架在很大程度上取决于政府制订和执行的有关金融业的法律规章。但是不同的政府制订和执行的有关金融业的法律规章很难完全一样,它们建立和维护的资本流动的制度框架因此也往往是不一样的。不同政府下资本流动制度框架上的差别不仅会降低资本在这些政府统治的地区之间流动的效率,而且不可避免地会造成各种扭曲资源配置的行为。在这样的情况下,这些地区之间资本的自由流动也很可能是降低经济效率的。

国际金融界的精英也看到了这些问题。美联储主席格林斯潘 1998 年强调,由于东南亚国家对其金融业的监管不像发达西方国家那样严格而有效率,才造成了东南亚严重的金融危机。这等于承认,在资本流动的制度框架差别很大的地区之间实行资本自由流动有可能引起巨大的灾难。而东亚的经济危机又只不过是这方面的例子之一。

此外,任何现代市场经济国家的政府都有一个不可或缺的功能:保证本国各地区之间人口的自由流动,并且在或多或少的程度上负责资助贫困地区人民的生活。这是对资本自由流动所可能引起的社会弊病的一种必要的补救;一个地区资本的大量净流出可能会使该地区由于大量丧失资本而贫困化,这就需要使该区劳动力大量流向资本丰裕的地区,或政府对该区直接给予财政补贴,这至少可以在短期内在一定程度



上减缓资本流出造成的人民的贫困化。没有这种人口在地区之间的自由流动和政府的直接财政补贴，资本的自由流动可能会在某些时期降低某些地区的整个的社会福利。正因为如此，欧共体才在实行各国之间资本自由流动的同时实行人员的自由流动。

但是谁都知道，只有在一个统一的政府之下，才可能实行这种人口在地区之间的自由流动和政府的直接财政补助。正是因为在经济上形成了一个事实上的统一的欧共体政府，欧共体才能在其内部实行人员的自由流动。但是最令我们这些发展中国家愤怒的是，没有一个西方发达国家的政府会允许我们与他们之间实行人口的自由流动。在不允许我们的人口自由地流向它们这些国家、不承担向我们提供大量（不是象征性的！）财政补助的义务的条件下，西方国家向我们兜售的“国际资本自由流动”难免给人留下伪善的印象。

可以说，在多大的地理范围内有了一个统一的经济上的政府，资本才可以在多大的地理范围内自由流动。欧共体各国在欧共体范围内实现了国际资本自由流动，是因为它们已经把欧共体建设成了一个事实上的经济上的政府，特别是因为它们正在实行欧洲的货币一体化。而要实行全球性的资本自由流动，就必须至少在经济上有一个统一的世界政府。没有一个在经济上既负责任又有效率的统一的世界政府，全球性的资本自由流动就不会对世界各国、各地区都带来好处，反而可能带来世界性的灾难；特别是对我们这样资本贫乏的国家，它可能造成许多灾难。

谁能担当这个经济上的世界政府的角色？名义上联合国



应当起一个世界政府的作用。但是谁都知道，联合国这个“世界政府”是纯粹的有名无实。在经济事务方面，它更不可能履行一个真正的世界政府的任何功能。世界银行和国际货币基金组织当然本来应当至少履行全世界的中央银行的部分职能，但是懂得的人都知道，它们离一个真正的全世界的中央银行相距何止十万八千里。

那么，哪一个大国的政府可以代行世界政府的职能吗？这是纯粹的幻想。任何国家的政府都将把本国的利益放在第一位，谁能保证它去考虑全世界每一个角落的人民的利益呢？何况在现在的形势下，也只有美国可以勉强起一点类似的作用。但是布什领导下的美国政府在索马里进行武装干预的短命尝试再清楚不过地告诉了全世界，美国和那个有名无实的“世界政府”联合国一样，既没有能力、也不愿意担当这个“世界政府”的角色。就是在“911”的恐怖袭击之后，美国也只是对阿富汗进行了一场惩罚性的战争，却丝毫不想在那里承担起一个负责任的政府的职能。

不发达的国家不应当对全球性的资本自由流动抱幻想。真正的全球性资本自由流动只有在真正的经济上的世界政府、一个在经济上既负责任又有效率的世界政府之下才有可能。我们没有理由相信在最近的将来会形成这样一个真正的经济上的世界政府。因此，在目前的条件下，全球性的资本自由流动不会是一件好事情。它很可能会使全世界陷入一场经济上的灭顶之灾，对我们这样的发展中国家更是祸害无穷。



第五节 经济全球化的代价

根据以上几节的论述，我们现在可以全面地说明目前的经济全球化将强迫全人类付出的代价。

目前的经济全球化对发展中国家会造成如下的害处：

第一，由于实行自由贸易，发展中国家产业结构技术密集化的过程将变得极为困难。这将使向发达国家的产业结构转变的产业升级过程受阻。如果发展中国家不能采取有效的措施冲破这方面的阻力，它们的经济发展就可能陷入停滞，象 19 世纪到 20 世纪初的拉丁美洲国家那样无法摆脱经济不发达的地位。

第二，资本的自由流动使发达国家的资本可以很容易地夺走不发达国家最有利的投资机会。特别是发达国家的跨国公司可以抢到不发达国家中资本回报最高的投资项目，获取巨额利润，成了真正的吸血鬼。

中国提供了一个典型的例子，表明外国资本在发展中国家取得了怎样的巨额利润。前边已经指出，近几年来外国资本的净收益已经达到一千多亿元人民币，占中国国内生产总值的 1.5%。跨国公司更是在中国攫取了惊人的利润。德国大众汽车公司在全球的年产量是 500 万辆汽车，它通过与中国的合资企业在中国只生产了 35 万辆汽车，而在中国获得的利润却占其全部利润的 40%；生产感光材料的柯达公司在全世界的经营都不景气，便把 80% 的生产能力都转移到了中国，把中国当成它主要的利润源；韩国公司在中国设厂后，其



利润就可以增加 17%。

当然,如果外国企业在不发达国家的经营和盈利并不影响这种国家本国企业的经营和盈利,我们就没有多少理由抱怨外国企业的高盈利。在这种情况下,外国企业在高盈利的同时至少还可以增多不发达国家的就业,增加其劳动者的工资收入。

但是,现实的问题恰恰在于,外国企业在不发达国家的高盈利往往同时意味着这些国家本国企业的亏损。这种亏损可能是由于不发达国家的外国企业与其本国企业争夺生产要素,提高了其生产成本,更可能是由于不发达国家的外国企业夺去了其本国企业的销售市场。

不发达国家中的外国企业可能以各种不同的方式夺去其本国企业的销售市场。它们销售的增加可能直接减少了本国企业的销售,也可能间接减少这些本国企业的销售,也就是使它们无法再得到它们本来可能得到的销售增加额。外国企业不仅可以夺走本国企业在不发达国家本国的销售市场,更可能夺走它们在本国之外的出口市场。

外国企业抢走本国企业市场,在近 20 年的中国也十分明显。20 年前的中国,每个城市都有自己的汽水厂,大大小小的汽水厂可能不下上千家。而由于美国“可口可乐”和“百事可乐”的侵入并占领市场,这些汽水厂绝大多数都倒闭了。“可口可乐”把这些中国汽水厂的销售市场变成了自己的丰厚利润。这样的情况在中国的照相胶卷、化妆品等行业中都表现得十分清楚。

第三,当前的经济全球化不一定能使不发达国家真正吸引资金,反而可能导致资金倒流向发达国家。目前的事实就



是对这种观点的最好证明。就是在经济全球化的高调甚嚣尘上的 90 年代后半期，国际资金流动的方向并不是不发达国家，而是最发达的西方国家，特别是最大的经济强国美国。在这个时期，最发达的西方 7 国总起来说不是净国外直接投资的付出国，而是净国外直接投资的吸收国，其中净资本流入的主要国家就是美国。美国自 20 世纪 80 年代初以来就几乎每年都有上千亿美元的经常帐户逆差，2000 年这一逆差在 4 千亿美元左右，约占美国 GDP 的 5%。而美国的这种经常帐户逆差最清楚地表明了美国吸人的外国资金数量，表明国际资金流动的方向是流向美国。

本章第二节已经指明了发达国家中的经济全球化受害者。这些发达国家中的经济全球化受害者主要集中在受进口冲击或受对外投资之害的部门。经济全球化下的进口对发达国家的某些产业部门造成了严重的冲击，而这些部门多半是劳动密集型的产业。由此而造成的失业损害的主要是发达国家中低工资、低技术的一般工人，也就是发达国家中最穷的穷人。此外，发达国家跨国公司的对外直接投资通常也会减少其在本国的投资，而这又直接减少了它们雇佣本国职工的人数。

所有这些都引起了发达国家中相当一部分人对经济全球化的愤恨，从而引发了近年来发达国家中一浪高过一浪的反全球化抗议浪潮。在美国，这股抗议浪潮的主要组织者是工会，这是因为经济全球化确实损害了大批美国普通工人的利益；而在西欧，反全球化的抗议浪潮更主要地是由绿色环保组织发动的。环保主义者们认识到，目前的经济全球化是由追求利润、追求赚钱的动机推动的，而这种动机通过种种途径在



经济全球化过程中极大地加剧了全球性的环境灾难。于是，保护自然和保护工人的组织就成了反经济全球化的主力。这正是我们时代人类社会内部的根本矛盾的集中表现。

自 1999 年世界贸易组织西雅图会议以来，出现了“全球化”的反经济全球化抗议大军。在西雅图会议期间，几万人的示威使世界贸易组织的会议受到了严重干扰。其后国际货币基金组织等国际组织的会议都受到了反全球化运动的冲击。而这种反全球化的抗议浪潮在 2001 年 8 大经济强国首脑的热那亚会议期间达到了最高潮。

在 2001 年 7 月热那亚“8 国首脑会议”期间，10 万人涌人热那亚示威以反对经济全球化。冲突中有 1 人死亡，几百人受伤。抗议大军由 700 多个形形色色的大小组织组成，其中包括无政府主义者、环保主义者、维护消费者权益者、动物保护主义者、女权主义者、激进党人、反资本主义分子、反警察的国际极端主义分子等等。现在，全球化已经成了现行国际秩序特别是现行的经济秩序的象征。一切对现行秩序不满的人都在反全球化的旗帜下团结起来了。

在这种群众性的反全球化背后，经济全球化还给人类社会带来了一种不易被人察觉的危害：它使整个人类的经济生活甚至整个人类都极容易受很小的冲击伤害。在互联网这种多渠道自由联结的网络中，一个懂点技术的人制造的计算机病毒就可以破坏许多计算机中的文件，从而造成巨大的损失。而在经济全球化之下，全球的经济都被紧密地联结在一个个人自由活动的大网络之中。在这样一个超巨型的网络中，许多小小的破坏性行动可能会造成巨大的全球性经济损失。

亚洲经济危机爆发后，许多人曾经将危机的爆发归咎于



少数对冲基金在货币市场上的恶性投机。这种指责在很大程度上是夸大其词的。东亚国家陷入金融危机,首先是因为它们自己的经济有某些根本性的问题。但是,对少数国际投机巨头如索罗斯等人的指责也包含着一定的真理成分。这些巨头的投机行为确实引发并加剧了危机。可以预计,经济越是全球化,个别投机巨头的投机之类的小破坏所可能造成的经济损失就会越大。

目前的经济全球化建立的是两极分化的全球性国际分工,它的基础是以比较优势来决定国际分工。而决定一国的比较优势的,是它的技术水平和资本密集的程度。在经济发展的过程中,各国相对的资本密集程度和技术水平都完全可能改变。这样,随着时间的推移,全球化之下的世界经济可能出现两种不同的前景:

一种前景是目前发达国家与不发达国家之间在技术水平和资本密集程度上的相对差距不变。在这种情况下,目前发达国家生产并出口资本密集和技术密集产品、不发达国家生产并出口劳动密集产品的国际分工就会延续下去,发达国家与发展中国家在人均收入上的差距也会延续下去。在这种前景下,经济全球化不过是保持发达国家在人均收入上的优势的手段而已。

另一种前景是各国之间在技术水平和资本密集程度上的相对差距逐渐消失。在自由贸易体制下,这将导致由于技术不同和资本密集程度不同所造成的国际贸易(李嘉图模式的贸易和新古典模式的贸易)消失。当这样一个经济发展过程完成之后,全世界的经济将处于增长理论上所说的那种“长期稳定状态”。那时国际贸易将主要是由于规模经济下的竞争



要求各国的企业超出国界进行销售,而这在目前被人们称作是所谓的“产业内贸易”。

这样一种发展前景将导致许多重要的后果。

首先,这种发展导致国际贸易的原因由3个变为一个,很可能造成国际贸易占总产出的比重下降。仅此一点就足以说明,经济全球化之下的经济发展并不一定会使国际贸易占整个经济的比重上升。如果这种发展过程在各国之间拉平了技术水平和资本密集程度,那么这种发展更有可能降低国际贸易占总产出的比重。

其次,当这个发展过程完成之后,事后看起来经济全球化对全世界的长期稳定状态来说是一种资源浪费,因为它先按技术水平和资本密集程度形成了某种国际分工的结构,然后就通过拉平技术水平和资本密集程度来消除这种分工。在这个过程中,世界各国的产业结构都会经历反复的变化,如老的发达国家中的劳动密集产业先是被毁灭,以后又得以重建。这必然不断地毁灭投入各个特定产业中的专业化物质资本和人力资本。

最后,这样一种发展虽然会导致走向共同富裕的世界经济,但是在这个发展过程中会不断出现剧烈的结构变化和冲击。在穷国产业升级并赶超发达国家的过程中,发达国家先是失去了劳动密集的那些产业部门,后来又必须大幅度削减资本密集和技术密集的产业部门的生产。这样剧烈的结构变化必然造成大量的失业,不断带来严重的经济、社会甚至政治问题。

无论最终出现的是哪一种前景,经济全球化的这两种前景都不会是始终令全世界的每一个人都感到幸福的前景。而



照现在的趋势,更可能出现的是经济全球化的第一个前景——不发达国家始终保持着它在技术水平和资本密集程度上与发达国家的相对差距。这是因为现在的经济全球化不利于不发达国家迅速提高其整体技术水平。

经济全球化还会使人类付出另一个巨大的代价:它使经济波动全球化。而目前的国际经济协调并不能很好地防范这种全球性的经济波动。这是因为目前不可能存在世界性的政府,国际经济协调没有政府才能造成那种统一的强制性。

经济全球化与波动有两方面关系:一方面,经济全球化使各国的经济波动具有同步性,特别是使主要西方国家的经济波动全球化;另一方面,经济全球化本身也会发生波动——它不可能直线性地一直发展下去,特别是不可能以同样的速度一直发展下去,而完全可能出现停滞乃至倒退。

经济全球化与各国经济波动的同步性呈正相关关系,这是一个十分明显的事。19世纪下半期到20世纪初,曾经有过一个经济全球化相当发达的时代,而就在那个时代中,主要工业化国家的经济波动具有极强的同步性,以至于人们谈起那个时代的经济衰退时,几乎从来不说它是哪一个国家的经济衰退,而总说它是“世界经济危机”。直到1929年的大萧条为止,那半个多世纪中的每一次经济衰退几乎总是会在相距极近的时间内波及英、美、法、德等西方主要工业国,使这些国家的经济和工业几乎是同步发生波动。

第二次世界大战后,这种经济波动的同步性在很大程度上消失了。除了1973—1975年西方的那次世界性的经济衰退之外,经济的繁荣和萧条常常只是一个国家、至多是一个地区的局部现象;甚至美国的多次经济衰退也没有把别的国家



拖入萧条的泥潭。

现在回头看来,人们在过去许多年中经常谈论的“经济周期的同步性消失”这一现象,根源于两个原因:一个是第二次世界大战后西方国家普遍接受了凯恩斯主义的调节总需求的政策,而这种调节的主体至今为止还是各国的政府而非国际性的权力机构;另一个原因就是战后最初几十年中经济全球化的程度较小。而现在,当经济全球化程度重新上升、各国政府都越来越无法控制资本在国际间的流动时,各国经济波动的同步性、经济波动的全球化几乎肯定要卷土重来。

上面这段话是我在 2000 年末所写的。现在,当我们在 2001 年末回顾过去一年世界经济的状况时就可以看到,上面那段话中的预言已经成为现实。当美国在 2001 年中陷入经济衰退以后,日本和西欧都跟着在某种程度上进入或滑向了衰退,世界性的经济衰退到来了。

经济的全球化为各国经济波动的同步性提供了传导的基础:当一国(特别是大国)发生经济衰退时,它总收入的下降将直接减少别国对它的出口;它的名义汇率的下降或通货膨胀率的下降也都会降低它的实际汇率,从而进一步减少别国对它的净出口;由于全球化使这些“别的国家”的经济在极大的程度上依赖出口,净出口的下降就会将这些“别的国家”也拖入总需求下降的衰退之中。

当然,经济的全球化也可能提供减低经济波动同步性的因素:发生衰退的国家资本的净流出会大增,而这些流到国外去的资金可能很快就会变为“别的国家”的投资,从而扩大这些“别的国家”的总需求,在一定程度上抵消这些国家净出口下降的影响。但是,这样一种抵消力量所起的作用一般来说



将会很小：这些“别的国家”的净出口减少所造成的总需求减少更可能造成投资者对盈利前景悲观，从而减少而不是增加这些国家的投资。更不要说支配投资者的情绪往往具有传染性，一国的经济衰退在全球化的那种紧密的经济联系下很可能使别国的投资者仅仅因为情绪变悲观而减少投资。这样，从发生衰退的国家流出的资金多半不会变成别的国家中的投资，而只是变成了地道的游资——在这样的条件下，经济全球化简直必然要使经济波动全球化。

另一方面，正如本章第一节所指出的，19世纪和20世纪前半期的历史清楚地告诉我们：全球化并不是不可逆转的趋势，它本身也会出现严重的波动。我们从这一段历史中应当得出的教训是：任何这一类的所谓“不可逆转的历史潮流”都是不存在的；经济全球化的趋势是否会逆转，在很大程度上取决于是否发生世界性的经济大萧条。世界性的经济萧条越严重，经济全球化逆转的可能性就越大：19世纪70年代的世界性经济萧条使德国转向了保护关税政策，20世纪30年代的大萧条干脆葬送了那一次的经济全球化。

从经验事实上看，2000年以前的经济全球化趋势似乎并没有造成经济波动的全球化——东亚的金融危机只是影响了东亚地区，并没有造成全球性的经济衰退。但是，我们不要忘记，如果美联储不是在美国股市暴跌时连续降低利率以刺激经济，如果中国顺应当时的潮流而让人民币贬值，就没有人能够保证东亚金融危机不演变为一场世界性的经济萧条。而当美国本身在2001年陷入经济衰退时，一个世界性的经济衰退就真的到来了——这是经济波动开始全球化的标志。如果各大经济体不采取切实的措施阻止进一步的经济全球化进程，



经济波动的全球化是不可避免的。

经济全球化造成经济波动同步化的威胁是实实在在的。归根到底，只有美国政府和中国政府的那种“逆潮流而上”的自主经济政策，才可能阻止经济波动的全球化。而在经济进一步全球化的大背景下，很难想象东亚金融危机中美国和中国政府的那种“反潮流”的自主政策能够永远继续下去。

当然，许多人会安慰我们说，现在的发达国家政府已经有足够的宏观调节能力，能够防止发生任何严重的经济萧条。但是，恰恰是经济全球化的发展在严重地削弱任何一国政府对本国经济实行宏观调节的能力，而我们仍然没有一个有效地对全球经济进行宏观调节的机制。事态再这样发展下去，就会造成灾难性的局势。

其实这种灾难的征兆已经出现。近年“经济全球化”所取得的进展，在很大程度上是由巨额的美国贸易逆差造成的。美国已经维持了近 20 年的大量贸易逆差，2000 年的逆差更达到其 GDP 的 4% ~ 5%。这意味着光美国的贸易逆差就占全世界一年总产出的 1%。而这种贸易逆差表现的是外国资金持续不断地大量流入美国。正是在“全球化”的宣传甚嚣尘上的最近几年，全球资金流入美国的步伐明显加快。但是这种流入完全是以美国投资回报率高的预期为基础的，而近年美国投资回报率高在很大程度上是美国宏观经济过热的过程造成的。这样一个过程正在逆转。一旦美国盈利率高的神话消失、全球资金流入美国的速度放慢，世界经济就会进入一个艰难的调整时期。那时候会发生什么，这决不是迷信“全球化”的人所能预料的。



100

混乱的经济学

hun luan de jing ji xue

第六节 “溶入国际社会”？

在本节中，我们不得不超越一点经济的范围，谈一谈纯粹国际政治领域的问题。本节仅仅以西方国家对南斯拉夫的干预为例，说明“溶入国际社会”口号对我们这样的国家是如何有害。

2001年6月29日，南斯拉夫政府将前总统米洛舍维奇交给了海牙国际战争罪行法庭，该法庭紧接着就于7月3日上演了一出审讯米洛舍维奇的丑剧。英勇地单独抵抗了北约侵略的小小的南斯拉夫终于完全屈服了。这不仅是南斯拉夫的国耻，也是一切维护本国独立和主权的发展中国家的国耻。造成这种耻辱的，当然有南斯拉夫自己内部的卖国贼；但是，更主要的原因，是西方国家制造所谓“溶入国际社会”的骗局，一步一步把南斯拉夫拖入了分裂和崩溃的深渊。

颠倒黑白的非法审讯

略微审视一下海牙的那个国际战争罪行法庭对米洛舍维奇所犯罪行的指控，还有一点公平观念的人就都会发现，这些指控全都适用于美国及其北约盟国的领导人，适用于他们指挥轰炸南斯拉夫和派兵进驻科索沃时所犯下的罪行。下边我们转述海牙战争罪行法庭指控的米洛舍维奇所犯罪行，然后在括弧中列出以美国为首的北约所犯下的罪行以作为对比：

——“策划、煽动、命令、从事或唆使别人进行针对”科索



沃阿尔巴尼亚族人的“恐怖和暴力活动”(以美国为首的北约各国领导人“策划、煽动、命令、从事或唆使”科索沃的阿族分离主义游击队“进行针对”南斯拉夫塞尔维亚人的“恐怖和暴力活动”);

——“怂恿或支持”南斯拉夫武装力量采取打击科索沃阿尔巴尼亚族人的行动(以美国为首的北约各国领导人 1999 年“怂恿或支持”了北约空军采取打击南斯拉夫塞尔维亚人的行动);

——“采取针对科索沃阿族人的行动, 目的是将”科索沃阿族人“从科索沃清除出去”(以美国为首的北约各国领导人指挥北约军队采取的行动实际上是针对科索沃的塞尔维亚族人的, 目的是将科索沃的塞尔维亚族人“从科索沃清除出去”);

——其行动“造成大约 74 万科索沃阿族人被迫流落他乡”(西方报刊都承认, 北约军队占领科索沃之后, 17 万科索沃的塞尔维亚人流落他乡。这只能被看成是以美国为首的北约各国领导人指挥北约军队采取的行动所造成的);

——“怂恿或支持”南斯拉夫武装力量“以一种广泛的或有计划有步骤的形式”枪杀数以百计的科索沃阿族百姓。(以美国为首的北约各国领导人不但“怂恿或支持”科索沃的阿族分离主义游击队在从 1999 年到现在的两年中“以一种广泛的或有计划有步骤的形式”枪杀了数以百计的科索沃塞尔维亚族百姓, 而且直接指挥北约空军“以一种广泛的或有计划有步骤的形式”屠杀南斯拉夫人民, 包括在轰炸塞尔维亚的电视台时杀害了几十名南斯拉夫新闻工作者。值得笔者引以为自豪的是, 笔者立即就于 1999 年 4 月 27 日只身亲赴美国驻华大使馆文化处, 抗议北约的这一惨无人道的暴行。本文中对美



国和北约的许多指控,笔者当时都曾向美方指出过。)

这样一个极其简单的对照就可以说明,以美国为首的北约各国领导人所犯下的战争罪行,至少也不比米洛舍维奇的小。但是他们与米洛舍维奇有一个原则性的区别:米洛舍维奇即使真犯下了上述罪行,他也是作为一国的领导而在国际公认的本国领土上行使政府的职权;而以美国为首的北约各国领导人却是在侵略另一个主权国家时犯下上述战争罪行的。海牙前南战争罪行国际法庭如果真想主持正义的话,它应当首先审讯以美国为首的北约各国领导人。它现在审讯米洛舍维奇是纯粹的颠倒黑白。它的所作所为证明了米洛舍维奇在这个法庭审讯时所说的话是完全正确的:设立这个所谓的国际法庭就是“作为北约在南斯拉夫犯下的罪行的一个借口”,它本身就是北约的领导人们将其侵略行为合法化的一个阴谋。

其实,海牙的这个国际法庭作这样的审判本身就是非法的:它对米洛舍维奇的审判本身就是破坏南斯拉夫主权,违反了国际法的基本准则;它的审判没有法律上的依据,违反了法治社会的基本准则:法治国家的法庭作出裁决时要依据通过民主立法程序编为法典的法律,而海牙的这个国际战争罪行法庭的刑罚条例并没有编撰成这样的法典。这样的一个无法无天、非法地自行其是的法庭进行如此颠倒黑白的审判是毫不奇怪的。



强权制造公理

以美国为首的西方国家蓄意要把这个海牙战争罪行国际法庭打扮成它们编造的“国际社会”的代表,把它说成是这个“国际社会”的司法机构。为了诱使其它国家落入其“溶入国际社会”的圈套,它们制造了一系列神话,宣传它们自己编造的这个“国际社会”是如何公正。1999年它们对南斯拉夫进行狂轰滥炸,这次又要“国际公审”米洛舍维奇,理由就是米洛舍维奇“剥夺了阿尔巴尼亚人的民族自决权”、“搞种族灭绝的大屠杀”。它们还有鼻子有眼地说,在米洛舍维奇领导下的南斯拉夫军队把科索沃某某村子中的100多名阿尔巴尼亚族男子统统杀死。似乎这样一来,北约轰炸南斯拉夫、屠杀大批南斯拉夫平民、审讯人家的总统,就统统都师出有名了。

其实,以美国为首的北约编造的这一套神话,只能欺骗没有任何国际知识的傻瓜。美国人什么时候在国际上主持过正义、维护过少数民族的民族自决权?土耳其境内的库尔德少数民族问题与南斯拉夫科索沃的阿尔巴尼亚族问题具有完全一样的性质:米洛舍维奇取消了科索沃阿尔巴尼亚人的自治权,而土耳其则根本就不准库尔德人自治;科索沃的阿尔巴尼亚人举行了武装暴动以争取独立,而库尔德工人党则进行了反对土耳其的长期武装斗争来夺取独立;米洛舍维奇毫不客气地镇压了科索沃阿尔巴尼亚人的暴动,土耳其政府也不遗余力地镇压库尔德工人的武装力量。但是,美国政府却对这二者采取了完全相反的政策:它带领北约各国野蛮地侵略南斯拉夫,理由是要“保护”科索沃的阿尔巴尼亚分离主义分



子,另一方面却支持土耳其政府镇压库尔德工人党游击队,美国中央情报局甚至直接插手帮助土耳其政府于1999年2月捕获了库尔德工人党游击队的领袖奥贾兰。背后的原因很简单:南斯拉夫是美国的老对手俄罗斯的盟友,而土耳其却是美国对付俄罗斯的北约南方据点。

美国制造的这个“国际社会”要以“国际法庭”审判米洛舍维奇,理由是他“搞种族灭绝的大屠杀”。恰恰是以这种理由所作的审判,暴露出这个“国际法庭”的十足虚伪。且不说指责米洛舍维奇指挥屠杀平民是否合乎事实,即使真有这种屠杀的话,那在二次大战后也是美国及其盟国带的头。现在连美国人也承认,它的军队在越南战争中犯下过许多起这样的屠杀平民的种族灭绝勾当。可是,那个道貌岸然的“国际法庭”可曾为此审判过一个美国人?它从来也没有胆量为此指责过美国总统,更不要说审判美国总统了!

1982年美国支持的以色列在沙龙指挥下侵入黎巴嫩南部,以军纵容“南黎巴嫩军”在夏蒂拉巴勒斯坦难民营进行种族灭绝式的大屠杀,成百上千的巴勒斯坦平民男子被斩草除根式地杀害。沙龙因此而被人称为“屠夫”。但是,从那时以来,20年已经过去,谁曾听到西方的“国际社会”出来为巴勒斯坦人伸张过正义?那个“国际法庭”也从来没有为此审判过谁,甚至没有为此指控过谁。在大屠杀的时候指挥以色列军队的沙龙,不仅又当上了以色列总理,而且还被美国和西方国家捧为上宾。那个“国际法庭”对他连个屁都不敢放,更不要说指控他、审讯他了。其原因很简单:就是因为以色列不仅是美国的盟友,而且是美国在中东最重要的战略据点。

我们当然更不能指望海牙的战争罪行国际法庭去审判以



美国为首的北约各国领导人 1999 年侵略南斯拉夫时所犯下的战争罪行了。在这个假装正经的法庭的法官们看来，北约不仅是他们的主子，而且是他们能行使法官权力的靠山：没有美国对南斯拉夫施加经济压力，南斯拉夫是不可能交出米洛舍维奇的。而美国的这种作法本身就是违反国际法的：联合国的文件中曾经明文禁止一国利用各种措施迫使另一国放弃行使其主权。这就是说，海牙国际法庭的这个审判本身就是以非法的行为为基础的。

而美国之所以用这种非法行为来支持海牙国际法庭，不过是为了制造海牙法庭的判决以支持它自己的强权而已。在西方人所说的这个“国际社会”中，虚伪的国际法庭上横行的“公理”不过是美帝国主义的强权这样制造出来的产物。

说这样的“国际社会”中会有什么公平，那是百分之百的欺骗。一个第三世界国家要想在这样的“国际社会”中得到什么公正的对待，那是地地道道的白日做梦。第三世界国家溶入这样的“国际社会”，只能是自取其辱，自找倒霉。

南斯拉夫就是曾经由共产党执政的前社会主义国家中最早试图溶入西方的那个“国际社会”的一个。远在其它东欧国家向西方开放之前，它于 20 世纪 60 年代就与西方国家建立了密切的经济政治关系。可是现在南斯拉夫也是前苏联和东欧国家中境况最惨的一个：国家分崩离析，饱受战争创伤，经济完全崩溃，人民生活一落千丈。溶入西方的那个“国际社会”给人民带来的只是灾难。

实际上，西方的那个“国际社会”只是西方的政客和金融寡头们编造的神话。细心的人应当问一问，这个“国际社会”在什么地方？在联合国吗？美国自己就不愿意“溶入”联合国



去,动不动就向联合国叫板,拒不缴纳联合国的会费,还不时发出退出联合国的狂言。而正是那些要“溶入国际社会”的人心里最清楚,没了美国,他们的“国际社会”就不成其为国际社会。

这个“国际社会”是那一套国际协定吗?美国自己就带头不参加这些协定。美国至今不参加有关人权的一系列国际公约,不签署有关禁止使用地雷的国际公约,甚至在不久前还退出了减少温室气体排放的京都议定书协议。那些国际协定还怎么成其为“国际社会”呢?

那个“国际社会”是美国、西欧和日本的联合战线吗?西欧人倒想构成这样一个“国际社会”,可惜美国和日本都不买账。西欧人逼美国和日本废除死刑,美国和日本就是不干,就是一例。

那么,就是这个审讯米洛舍维奇的“国际战争罪行法庭”,是不是多少有点“国际社会”的味道呢?说这话的人别忘了,美国自己就不服从这个法庭的管辖,不准将美国公民交给这个法庭审判。这就是说,美国不准国际法庭审判它的人,却操纵国际法庭审判别国的人。在这一点上,美国不仅是典型的双重标准,而且自己就破坏了那个所谓的“国际社会”。它的所作所为,都是要作凌驾于世界各国之上的太上皇,还要把这种关系称作什么“国际社会”!

美国 1999 年在处死两名德国人时违反了国际惯例,但是它对国际法院关于最后一分钟延缓执行的规定置之不理。华盛顿还愤怒地指责国际法院:在荷兰的一个法院凭什么指手画脚地干涉美国政府的事物?但是就是这个美国却又极力要荷兰的这种法院去作南斯拉夫的太上皇。简而言之,美国要



通过海牙的法院取消别国的主权,却不允许这同一个法院触动它自己主权的一丝一毫。难怪美国的《新闻周刊》都说,“美国对国际协议表现出强烈反对,反映出美国是世界上独一无二的霸权国家”,它要由美国来决定这个世界应该是一个什么样的世界。美国就是要这样用强权制造出为它服务的“公理”。

南斯拉夫的教训

南斯拉夫近 30 年的历史给我们上了生动的一课。30 年前在铁托领导下的南斯拉夫,曾经是一个经济繁荣的欣欣向荣的国家。是西方人灌输的那一套,特别是“溶入国际社会”的宣传和挑拨离间、西方人出的坏主意、西方人的经济引诱加侵略毁灭了南斯拉夫,把南斯拉夫变成了战火连天的人间地狱。我们必须牢牢记住南斯拉夫人民用鲜血换来的教训:

第一个教训就是必须有强大的国防。如果南斯拉夫的国防力量再强大些,能够足够有效地防止北约的空袭并给北约造成足够的人员伤亡,南斯拉夫就可以不向北约 1999 年的空袭屈服,科索沃也可以不从南斯拉夫分离出去,南斯拉夫的状况会比今日好得多。世界历史从来都是强者的历史,不能用武力抵抗外国的国家只能任人宰割。

当然,在这一点上我们不能说南斯拉夫做得不够。相对于美国和北约,南斯拉夫太小了,又处在欧洲那样一个完全被北约国家近距离包围的状态,附近也没有真正支持它的国家,它确实无法顶住北约的侵略和进攻。但是我们中国的土地面积比美国大,也比整个欧盟还大,人口占世界的 5 分之一。我



们这样一个国家没有自己足够强大的独立的国防，就只能怪我们自己不想保卫自己。其实现在整个北约的斗志都极差：你只要象在黎巴嫩和索马里那样让一个北约国家死上几十个士兵，他们就会赶快从你的国家撤出，卷铺盖滚蛋。我们的国防力量达到这样的水平是很容易的。我们能够也必须将自己的国防力量提升到这种水平，让任何敢于侵犯我们的国家一定付出足够的血的代价。

南斯拉夫给我们提供的第二个教训，就是一定不能在经济上依赖西方。包括南斯拉夫在内的整个东欧国家的共同毛病，就是一直想在经济上依赖西方，得到西方的援助；这次南斯拉夫政府把米洛舍维奇出卖给西方，就是为了换取西方区区 13 亿美元的“援助”——而且这种“援助”其实只是有借有还的政策性贷款，并不是真正的无偿资助。

30 年来苏联和东欧国家就一直作着从西方得到经济援助的美梦。它们竞相从西方国家借债；商业性的贷款借不到，就乞求西方国家政府给予施舍。在这方面南斯拉夫本来是走在前头的：它在共产党执政的东欧国家中首先接受了西方的贷款和“经济援助”，并且最早大力开展对西方国家的贸易，使自己深深地“溶入”了西方的国际分工结构中。这样一种经济结构，使南斯拉夫特别容易由于西方国家的“制裁”而陷入经济上的灾难。而美国和西方国家正是以“经济援助”为诱饵和战略武器，将南斯拉夫和其它东欧国家一步一步引上绝路，也引向了经济上的灾难。

在向西方国家以及世界银行和国际货币基金组织乞求贷款和援助时，许多国家常常以为这种“经济援助”对自己是多大的好事。但是事后看来，西方的这些“经济援助”就是在经



济上对受援国造成的也多半是净损失。西方的援助，包括美国人操纵的那几个国际机构的贷款和援助，通常都附加了苛刻的条件，只有接受了这些条件才能得到这些“经济援助”。而这些条件有的本身就会给受援国带来巨大的直接经济损失；其它的也往往造成受援国剧烈的政治动荡和分裂，而这种动荡和分裂光在经济上所造成的损失就远远超过了西方“援助”的数额。这正是 20 世纪 80 年代末以来前苏联和东欧国家所不断发生的事。

这里有一个最明显的例子：苏联解体后，俄罗斯为了得到世界银行和国际货币基金组织的几百亿美元贷款，同意不对外出售自己生产的武器。当时美国是世界上最大的军火出售国，每年出口武器的收益都在 100 亿美元以上。俄罗斯的大部分武器都可以达到美国的水平，而价格远比美国便宜。如果俄罗斯尽量出口武器的话，一年也可以得到 50 – 100 亿美元的外汇收入。这样出口到 90 年代末，所得收入就可以超过世界银行和国际货币基金组织的贷款。而这种出口还保存以致发展了俄罗斯自己的最有竞争力的工业，在经济上的好处远远大于那条件苛刻的贷款。

南斯拉夫提供给我们的最大教训，就是千万不要听信西方人的宣传和西方政府的建议，包括不要听信西方人称赞你“改革”的好话。这种建议和好话都是骗人的诱饵，引着你一步步向着西方政府设定的圈套中走，其目的就是毁灭共产党执过政的国家，以便消除西方政府奴役世界的对手。

在苏联解体前，西方政府确实愿意从经济甚至外交上帮助南斯拉夫，但那是为了拉到一个对抗苏联的强硬盟友。苏联一开始陷入混乱，西方国家立刻就改变了对南斯拉夫的腔



调,指责已经去世的铁托“独裁”,要南斯拉夫实行“多党制民主”和“民族自决”。对前苏联和南斯拉夫这样的多民族国家来说,多党制使极端民族主义的政党和政客极容易取得群众,而西方人鼓吹“民族自决”更是要煽动各民族之间的仇恨和分离情绪,以便瓦解统一的苏联和南斯拉夫。再加上西方国家政府利用“经济援助”而玩弄的战略,导致了苏联和南斯拉夫的解体,各民族争相成立自己的独立国家,克罗地亚和波黑都从旧南斯拉夫分裂了出去。

但是,像任何制造混乱的人一样,西方利用“支持民族自决”而在南斯拉夫制造的分裂和混乱使西方国家立刻自食其果:“民族自决”的口号也鼓励了塞尔维亚民族主义者,他们要支持居住在克罗地亚和波黑的塞尔维亚人从这些小国中再分裂出来,以便成立一个大塞尔维亚。这就导致了血腥的克罗地亚和波黑内战。其实,塞尔维亚民族主义者的主张本来是完全合乎西方人鼓吹的“民族自决”原则的。无论克罗地亚和波黑内战的责任在哪个民族,最终的罪魁祸首只能是以美国为首的西方国家。是他们在东欧国家煽动“民族自决”和民族仇恨,才引发了南斯拉夫的内战。

在成千上万的人包括平民死于内战之后,西方各国政府怕南斯拉夫的战争破坏欧洲的和平,才极力要把南斯拉夫内战平息下来。但是它们不思反悔自己的罪过,却把一切责任都推给塞尔维亚人。它们对塞尔维亚人的打击鼓励了科索沃的阿尔巴尼亚分离主义分子举行武装暴动,引发了1999年的科索沃战争;而西方国家在这场战争中偏袒阿族武装侵略南斯拉夫的行为,又鼓励了马其顿的阿尔巴尼亚分离主义分子挑起马其顿内战,造成了2001年夏天的马其顿战争危机。10



年南斯拉夫内战的血腥历史，就是这样一部西方国家借口“民族自决”挑拨民族仇恨和战争的历史。只要西方政府还力图主宰东欧的政治，那些国家的人民就永无安宁之日。

现在，西方国家政府也知道再煽动“民族自决”已经对自己不利，转而大叫要“反对民族主义”、“维护人权”、“审判战争罪犯”。但是它们现在的所作所为，不过是 20 年前铁托在世时所作事情的翻版。铁托当时用“独裁”的铁腕所打击的，在很大程度上正是那些发动了南斯拉夫内战的“资产阶级民族主义分子”。据说波黑内战双方的首领——穆族的伊泽特贝戈维奇和塞族的卡拉季奇，当年都属于铁托打击的“资产阶级民族主义分子”之列。对米洛舍维奇近年这样强烈的民族情绪，铁托也一定不会容忍。

西方的媒体恶毒地指责铁托当年关押了几千人。而经过了 10 年血腥的南斯拉夫内战之后，我们可以清楚地看到铁托作的何等正确！抓起几千个挑动民族仇恨的人，不是比在内战中死去几万几十万人要好得多吗？西方人以所谓“国际战犯法庭”所作的，只是继续他们所谩骂的“独裁者”铁托镇压“资产阶级民族主义分子”的事业。但他们远远不如铁托的是：铁托是公平的，他本人是克罗地亚人，但是他一视同仁地打击一切民族主义分子，不管他是塞尔维亚人还是克罗地亚人。而西方人却把一切责任都推到塞尔维亚人头上，其背后的动机并不真是为了平息民族冲突，而是为了消灭俄罗斯在东欧的最后一个盟友。

经过了 10 年的战乱，历史又回到了原地：从铁托的“打击民族主义分子”，到西方人煽动“民族自决”，到西方人自己来“反对民族主义”。真正的差别是现在西方人在主宰前南斯拉



夫的命运，而血腥的内战夺去了成千上万人的生命。

从这里可以得出的真正教训是：西方的政客和媒体是短视和善变的，它们朝三暮四，今天叫你往东，明天又会叫你往西。惟一不变的只是，它们叫你作的任何事情，都必须合乎它们自己的眼前利益。它们对我们宣传和建议的东西，往往是损害非西方国家的人民的利益的。听西方人的指挥，溶入这样的“国际社会”，只会给我们带来灾难。南斯拉夫的例子就很清楚：本来就应当一直坚持铁托的路线，不听西方人说三道四，那样就可以使许多人免于在战争中死去。正因为认识到了这一点，2001年6月底塞尔维亚和马其顿的群众示威中，才出现了愤怒的群众暴打西方记者的现象。

最带悲剧性的是米洛舍维奇本人的遭遇：据说在80年代末南斯拉夫反通货膨胀的时候，他得到了国际货币基金组织或世界银行的支持，被视为经济改革的代表。而今天，正是当年用好话来捧他的西方人，包括国际货币基金组织之类的机构，用种种手段把他送进了监狱。西方人就是这样玩弄那些非西方国家的政治家，把他们当成实现自己目标的工具。

对于非西方国家的政治家来说，这已经成了一个规律：谁得到了西方人的高度评价，谁就快要在政治上完蛋了。诸如戈尔巴乔夫之类的诺贝尔和平奖得主，不是很快就下了台，甚至在政治舞台上消失了吗？谁爱听西方国家政府的好话和“建议”，谁总想被他们称作“改革者”，谁就难逃很快下台的命运；如果他还不想完全出卖自己的国家，他还难免最后被当初称赞他“改革”的西方国家送进监狱！那些一心想“溶入”西方“国际社会”的政治家，其实都是在拿自己的命运开玩笑。

西方国家向我们鼓吹的“溶入国际社会”，其实是要建立



一个由它们统治世界的新殖民主义国际经济和政治秩序。对于第三世界国家来说,现在去搞什么“溶入国际社会”,就只能是损害民族利益,把我们的国家引向灾难的深渊。向我们宣传“溶入国际社会”的人,不是糊涂透顶,就是想为了他自己而出卖我们的国家。

第七节 曲解历史的“对外开放”神话

近年来国内流行着一种“对外开放”的神话,它以“吸取历史教训”为幌子而曲解历史。这个“对外开放”的神话其实是为“服从西方的全球化”作铺垫的,所以有在本章揭穿这种神话之必要。

这种神话利用了一个众所周知的事实:西欧各国在 18 世纪到 19 世纪之间迅速富强起来,而中国则在这个期间逐渐地相对衰落下去,到 1840 年鸦片战争时已经沦为一个落后国家。神话的编造者们宣传说,中国在这个期间之所以变得落后了,其原因就在于中国“闭关锁国”、“对外不开放”;这种“闭关锁国”的政策妨碍了中国经济的发展,造成了中国国力的相对衰弱。

仅仅从中国本身的历史看,这个神话似乎很有道理:鸦片战争之前的中国政府确实有一种“闭关锁国”的倾向,主要表现在当时中国的清朝政府不准西方教会在中国传教、不准外国商人在华办企业,特别是对西方与中国的贸易采取了一系列严格的限制措施,如只开放广州一地进行对外贸易,外国船



只不准进入中国港口，中国人与外国商人从事的贸易必须经过官方特许的商人（“洋行”），对外国人在中国可以前去和居住的地方加以严格限制，等等。

“对外开放”神话的宣传家们抓住了这一点事实大作文章，说中国的衰落就是因为中国不让外国人自由进入中国、不开放自由的对外贸易。似乎只要实行“对外开放”，让外国人自由地进入中国经商，让对外贸易自由化，中国就能避过那一段落后挨打的屈辱历史。

我们早就可以在西方的殖民主义者和帝国主义分子那里听到这个对外开放的神话。自鸦片战争以来，西方殖民主义者就一直在编造这种地地道道的谎言。可惜的是它今日竟如此之深地渗入了某些中国人的意识。而只有对近代的历史、特别是资本主义经济发展的历史一无所知的人，才会相信这种神话。

“对外开放”本身真的能造就一个发达的现代化经济吗？印度和印度尼西亚的近代史都作出了否定的回答。

1498年葡萄牙人达·伽马发现了绕过非洲好望角到达印度的新航路之后，西方各国的商人们就来到了印度。可以说，从那以后印度次大陆就是“对外开放”的，西方人可以自由地进入印度次大陆经商，次大陆方面不能不让它与西方国家的贸易“自由化”。当时的印度次大陆没有实行“闭关锁国”政策，它也不可能实行这种政策，因为当时它正处于政治上的分裂状态，没有一个统一的本地政权。印度近一千年中最强大的一个王朝——莫卧儿王朝是在欧洲人到达印度之后的16世纪中叶才兴起的，而且它的统治也只限于印度次大陆的北半部。自16世纪初开始，西方人不仅可以在印度次大陆的南



半部自由经商，而且甚至可以在那里自由地夺取政治上的统治权。从此就开始了一个西方各国的商人们争相抢占印度次大陆的过程。

近代西方各国同东方国家的往来从来就不是单纯的贸易和经济关系。西方人同东方国家的贸易总是结合着他们对东方国家的政治征服和领土占领。

印度是这方面的典型例子。在 16 世纪的一百年中，葡萄牙在西方同印度次大陆的往来(包括领土征服)上占优势。为了夺取在印度的经济和政治霸权，新起的经济强国荷兰于 1602 年成立了东印度贸易公司，英国则在 1600 年就建立了自己的东印度贸易公司，它们分别垄断了本国对印度的贸易，并且争相在印度建立并扩大殖民地。后来法国也曾经仿效英国和荷兰的作法，力图在印度扩张自己的势力。西方国家的这些“东印度贸易公司”从来就不是什么单纯的贸易组织，而是将贸易和武装侵略有机结合在一起的海盗式集团。

在 17 和 18 世纪，欧洲国家与印度的贸易飞速增长，随之而来的是印度日益陷入欧洲国家的控制之下，一块又一块的领土、一个又一个的当地土邦变成了西欧国家的“东印度贸易公司”的领地，也就是西欧君主的领地。到 18 世纪中叶，英国在印度打败了法国，赶走了它在印度次大陆上的所有欧洲竞争对手，并且靠着军事上的胜利实际上取代了莫卧儿王朝在印度北部的统治。而到 19 世纪，英王政府正式接管了英国的东印度公司对印度的统治权，将印度变成了英王的殖民地。

到 1947 年印度和巴基斯坦正式独立为止的 450 年中，印度是对西方国家完全开放的。它完全被卷入了与西方的经济和政治联系之中，用时下的流行术语说，是完全“溶入国际社



会”了。可是这种“开放”给印度带来的，是印度变为西方国家的殖民地。而历史学家们都公认，英国对印度的殖民统治给印度人民带来了深重的灾难。它摧毁了印度传统的手工业，使印度农民陷入极端贫困的状态，把印度变成了英国工业的原料产地和商品倾销市场。

印度尼西亚自 16 世纪以来的历史，与印度几乎一模一样。只不过用贸易结合军事手段一步步征服了印度尼西亚的是荷兰，而不是英国。

无论西方殖民主义者以何种借口为他们对印度和印度尼西亚的殖民统治辩护，一个绝对无法辩驳的事实是：一直到 20 世纪中期这两个国家独立时为止，它们都是世界上最贫穷的国家之一，在经济上极端落后和虚弱，经济上的不发达程度甚至与中国相比也没有什么重大差别。而在政治上，它们更是任由西方人宰割的殖民地，连中国都不如。

退一万步说，即使不谈变为殖民地的可能性，印度和印度尼西亚的历史经验也足以说明：“对外开放”，将对外贸易自由化，让外国人自由地往来经商，并不能使国家的经济迅速发展，免于贫穷和落后。

由印度和印度尼西亚的教训看，清政府在 17—18 世纪那样严厉地管制外国商人实在是很有必要。如果不对这些实为武装强盗的西方商人严加限制，恐怕中国早就被西方的商人兼强盗们一块一块分割了出去（澳门就是一例），大片的中国领土甚至整个中国早就变成西方国家的殖民地了。

“对外开放”神话的信徒们会辩解说，“对外开放”不是经济发展的充分条件，仅有“对外开放”可能不会使一国的经济现代化；但是“对外开放”是经济发展的必要条件，没有“对外



开放”就不能变成第一流的经济强国。

如果我们把“对外开放”理解为实行自由贸易、让外国人自由往来经商的话，那么英国经济发展的经验就恰恰与对外开放的神话相反。

将手工制造业转变为用机器生产的近代“产业革命”发生在英国，英国是全世界第一个实现了工业化的国家。但是在产业革命完成之前，英国又是一个典型的实行贸易保护主义的国家。本书第七章已经指出，当英国的棉纺织业还落后于别的国家时，它禁止英国人穿着任何用外国衣料制成的衣着，甚至绝对禁止进口外国的棉织品；一直到18世纪初，英国政府还曾经完全禁止印度的丝织品和印花布的进口；就是到了19世纪初，英国的进口关税率也还在30%以上。

至于外国商人和商船进入英国经商的自由，也在英国受到很大限制。例如英国17世纪中期颁布的航海条例规定，非经英国政府许可，外国商人不得与英国殖民地通商；必须用英国的船只运输英国从其殖民地进口的商品；欧洲货物必须用英国船只或原商品出产国的船只方准运入英国港口和殖民地。为了贯彻其航海条例，英国不惜与当时的海上第一强国荷兰进行了3次战争，直到荷兰承认了航海条例并从印度退出为止。

这样看来，就是英国也并不是一个很“对外开放”的国家，它对外国商人和对外贸易也有很强的限制。至于18世纪以前的英国和中国到底哪个“开放程度”更大一些，这当然还可以讨论；但是有一点可以肯定：英国的兴盛决不是因为它“对外开放”，中国的衰弱也不是因为对外不开放。

英国的例子在欧美国家中具有典型性。第七章中已经说



明,其实西方的发达国家几乎都是靠贸易保护主义政策而达到经济上富强地位的。

那么,西方各国特别是英国近代的富强到底有没有对外经济关系上的原因?回答是:当然有,但是这些国家经济的迅速发展并不是因为它实行了“对外开放”的经济政策,而是因为它在许多国家争夺霸权的环境中,依靠统一的民族国家的政府力量有意识地培植并发展本国的工商业以增强国力,其目的是为了对外夺取政治、经济、军事以致领土上的霸权。

我们不要忘记,贸易关系的密切程度是与地理距离成反比的,在产业革命以前的技术条件下尤其是如此。整个欧洲的面积与中国不相上下,而英国的面积不过24万多平方公里,只不过比我国的广西稍微大一点。欧洲内部也没有什么严重妨碍交通的地理障碍。这就使欧洲内部在中世纪就发展起了密切的贸易往来,就像在秦始皇以前中国东部地区各诸侯国间就有了密切的贸易往来一样。而在外部,欧洲与中东、北非合成一个贸易圈,它外面基本上被大洋、沙漠和北方的荒原包围,直到16世纪的“地理大发现”为止,它与外界都极少有贸易往来(“丝绸之路”是例外之一)。

而在相当于欧洲的整个中世纪的时期中,中国自己构成了一个独立的贸易圈;不过中国周围的某些近邻国家也可以算在这个东亚贸易圈之内。从秦以来,这个贸易圈的中心和主要部分——中国就形成了一个政治上统一的国家,而欧洲贸易圈的政治统一(或政治“一体化”)一直就没有实现过,只是近年由于欧盟的发展才显露出初步的苗头。自从罗马帝国崩溃之后,欧洲贸易圈在1500年中一直处于不断的政治纷争甚至战乱之中,其局势酷似中国的春秋战国时代;而在15世



纪“地理大发现”的前夕，西欧形成的几个统一的民族国家使各国之间争夺领土和霸权的斗争更趋激化。英国的产业革命和工业化社会就是在这样的背景之下发生的。

在中国的春秋战国时代，诸侯和各国争霸所运用的战争机构以使用刀剑的武器技术为基础，这种战争机构的经济支柱只能是农耕经济，争霸中的实力取决于“耕战”政策的成效。以后两千年中国虽然经过多次战乱，战争机构的这个基本格局没有根本的改变。与此相联系的是中国传统的重农抑商、忽视工业的经济政策，使用机器更是被看成是于国无益的“奇技淫巧”。

而在地理大发现之后欧洲各国的争霸斗争中，战争手段越来越变得以现代火器为主，欧洲的地理形势也使海军和海运对西欧国家的强盛日益重要。在这种环境中，一国在夺取霸权斗争中的实力取决于它持有的金银等贵金属，有了这些贵金属就可以随时向有贸易关系的中立国购买军队需要的武器、船只以致食物。而要增加本国持有的贵金属，就必须发展工商业。正是这种极力促进本国工商业发展的政策，导致了鼓励发展机器生产的政策，促进了近代英国的产业革命。

为了提高本国工商业中的生产和经营技术，英国在16世纪收容尼德兰、法国和德国受迫害的新教徒，从而得到大批的手工业工人和富有的商人；更重要的是，英国运用现代的专利法保护和鼓励本国人发明和采用新技术，并把工业生产技术和技术工人看成是本国最宝贵的财富——直到19世纪中期，英国还不准本国的技术工人自由移居外国。

这样看来，英国近代工商业之所以发达，之所以首先实现了工业化，除了因为英国在群雄争霸中处于岛国的有利地理



条件之外,还因为英国大力促进本国工商业发展、特别是促进工商业的技术进步,因为英国在这个基础上采取了对外实行经济以致领土扩张的积极进取的政策,这种对外扩张的政策一直发展为近代的殖民主义政策。在这个意义上,英国的富强并不来源于“对外开放”,它的贸易保护主义其实也是一种对外很封闭的政策。问题的关键在于英国的保护主义不是单纯为了将自己与外国隔离开来,而首先是为了发展使用先进技术的工商业。

将英国与中国古代晚期作比较,就知道不能以开放不开放来论中国与英国的不同。如果说这两个国家有什么明显不同,那倒是在于中国从来就没有过向海外殖民的概念。中国政府从来就没有过征服海外殖民地的打算,也就没有采取过这样的行动。

另一个明显的差别在于中国政府从来就没有过夺取海上贸易霸权的意图。其实中国自宋代以后发展起了很频繁的对东亚、特别是对东南亚的海上贸易,中国东南沿海的许多城市由此而繁荣兴盛。当时广东的广州和福建的泉州都是这方面的典型代表。只是在相当于地理大发现时期的明中叶之后,西方殖民主义者以武力作后盾的商队强占了对东亚和东南亚各国的贸易,中国商人才丧失了在对东亚贸易中的优势地位,而中国东南沿海的那些商业城市因此而衰落。由此得出的教训只能是:由于中国不想以政府的武力支持抢夺海外市场,中国才落后了!

中国古代末期和近代经济发展相对落后的最主要原因,在于不想发展现代的科技和现代的企业。直到鸦片战争之后,满清政府还对开办以现代技术进行生产的企业横加限制。



在甲午战争失败以前,清政府规定开办以现代技术进行生产的企业要政府特别批准,原因是怕外国人进入中国开办企业,这大大限制了中国民间现代技术企业的发展。清政府还长期不准修筑铁路,理由是这会造成挑夫之类的人失业,有利于侵入的外国军队运兵,等等。这与英国鼓励发明和使用现代科学技术形成了最明显的对照。

西方强盛的真正经验也就是中国衰落的真正教训。这个经验教训只能是:在16世纪以后的世界上,一国能否取得经济上的发展和国际上的强国地位,取决于它能否发展并采用先进的科学技术以武装本国的工业和军队,能否以政府的组织和保护来大力促进本国的工商业,能否在此基础上综合运用军事、政治、经济、外交的手段进行货真价实的对外斗争(欧美国家的这种对外斗争其实是对外扩张)、至少也是对外保护本国公民的产业,以便通过富国强兵而夺取世界霸权。

根据这种经验教训,绝不能把中国近代的衰落和虚弱简单地归咎于“对外不开放”,而应当归咎于中国从来就没有保护和发展工商业的传统,归咎于中国没有向海外进取和争霸的意识,没有靠发展和使用先进的科学技术来增强经济和军事上的国力的意图。



第九章 “外向型经济” 的误区

本书第一章点出了两种有害于中国今后发展的错误观点，其中之一主张尽可能扩大对外贸易的规模，另一个则主张尽可能增加流入本国的外国资金。这两种主张合在一起，就形成了所谓的“外向型经济”发展战略，它把吸引外资和出口导向的经济增长看成是高速发展经济的惟一途径。

本章的目的就是说明，这样的“外向型经济”绝非高速经济发展的万应灵药。这种“外向型经济”只在某些时期对某些国家是比较好的经济发展战略，而在另一些时期特别是对另一些国家却可能是不利于经济持续发展的有害政策。特别是



对于今后的中国来说,这种经济发展战略弊大于利,已经到了彻底放弃它的时候了。

第一节 自相矛盾的对外经济政策

自 20 世纪 60 年代中期以来,一批东亚国家取得了经济发展上的“东亚奇迹”,靠高速增加制成品的出口而实现了快速的经济增长。除了日本以外,这些东亚国家大都还以各种不同的方式大量引进外国资金,它们因此而成了本章所说的“外向型经济”的典范。到 20 世纪 80 年代,这些国家的作法成了发展中国家争相学习的榜样,“外向型经济”因此也就成了落后国家高速发展经济的不二法门。在许多人心目中,“外向型经济”简直就是发展经济的万应灵药,它在发展中国家绝对地可以化腐朽为神奇。

但是实际上,这种“外向型经济”本身就存在着不可克服的内部矛盾。不过在论述这种内在的自相矛盾之前,我们先要说明本章所说的“外向型经济”与自由贸易政策、与经济全球化的关系。

我们所说的“外向型经济”发展战略主张尽可能增大各国之间的经济联系,在这一点上它与自由贸易的主张有共同的内在精神。但是“外向型经济”的主张又不同于自由贸易政策。自由贸易政策是货真价实的经济自由主义的一部分,其核心思想是尽可能减少政府对经济生活的干预,在对外经济关系上就是尽可能消除政府在对外经济往来上的干预,使各国的对外经济往来自由化。而“外向型经济”的发展战略却主



张使用一切可能的手段来增大对外的经济往来。为了达到这个目的,光有贸易自由化和资本自由流动可能还不够,还需要许多其它的政府干预,这些政府干预可能恰恰不合乎自由贸易和资本流动自由化的精神。政府的一些鼓励出口的特殊政策、为吸引外资而给外国资本的特殊优惠,都是这样的不合乎经济自由主义精神的干预。

保罗·克鲁格曼综合了国际上的许多研究成果,认为取得了“东亚奇迹”的那些国家从未遵循过完全的自由贸易政策,只不过它们比那些实行进口替代的发展中国家保护得少,更接近自由贸易的政策而已。这个经验的事实也证明发展“外向型经济”并不意味着实行自由贸易,也不意味着简单地贯彻经济自由主义。

基于此,我们可以概括“外向型经济”发展战略与“经济全球化”的关系:“外向型经济”发展战略合乎经济全球化的第一层含义,它确实致力于增大全球性的经济往来,增加全球各国之间的贸易和资本流动。20世纪最后10年的经济全球化浪潮在很大程度上就是由外向型经济发展的努力所推动的。但是“外向型经济”发展战略与经济全球化的第二层含义并不完全一致。第二层含义的经济全球化意味着政府实行全球性的商品和资本流动自由化政策,意味着尽量减少政府对经济的干预,而“外向型经济”发展战略并不必定意味着对外经济关系的完全自由化,它往往要求相当强的政府干预。

至于“外向型经济”发展战略所包含的内在矛盾,我们可以拿东亚国家的事例来加以说明。

东亚各新兴工业化国家都以实行“外向型”经济发展战略著称。不过这种“外向型经济”到底有什么含义,其实对不同



的国家可以有不同的理解。

广义的理解可以把“外向型经济”看成是一种出口导向的经济：整个国家实行“出口替代”的发展战略，靠各种鼓励和保护措施发展以制造品为主的生产和出口，由此来发展经济。长远看来，出口的增加必将导致进口的增加，因此这种意义上的“外向型经济”必然意味着尽力提高对外贸易占全国总收入的比重。应当说，20世纪50年代以来取得了高速增长的东亚国家和地区，包括日本在内，实行的都是这种广义的“外向型经济”。

一般人都把这种意义上的“外向型经济”与实行“进口替代”发展战略的“内向型经济”相对立。“进口替代”指的是通过采取贸易保护政策发展国内消费品或制造品的生产，以取代原先需要进口的同类产品。如果在实行“进口替代”时不相应地增加其它的进口，“进口替代”的发展战略最终必将导致出口和进口都下降，降低对外贸易占全国总收入的比重，形成对外贸易比重较低的“内向型经济”。

但是除了台湾等地的少数例外，东亚大部分新兴工业化国家所实行的“外向型经济”是一种狭义的“外向型经济”，它比上述的广义“外向型经济”多了一层含义：这种“外向型经济”尽力吸引外国资金流入本国，用以发展实行“出口替代”的产品生产和出口，并且在出口和进口并行增加的基础上尽力提高对外贸易占全国总收入的比重。东亚的新兴工业化国家历来被视为实行这种“外向型经济”的典范。近年来有一种要全球的发展中国家都照搬这种经济发展战略的思潮，似乎这种含义的“外向型经济”成了发展经济的万应灵药。而本章所讨论的主要就是这种狭义的“外向型经济”。



实际上,这种狭义的“外向型经济”有着很大的缺陷,它绝不是发展经济的万应灵药。

首先的缺陷来源于:这种“外向型经济”严重依赖国外的资金,要求长期的外国资本净流入,而长期的外国资本净流入实际上并不利于出口的尽快增长。大量利用外资与出口导向的经济增长有着内在的矛盾。

根据国民经济核算的基本原理,只有当经常项目有逆差时,一个国家才能够真正吸收和使用国外的资金。从一国的国际收支上说,外国资金流入表现为资本帐户的顺差,但是资本帐户的顺差必须靠经常项目的逆差或外汇储备的增加来平衡。而外汇储备的增加实际上意味着资金的流出。如果资本帐户的顺差是靠外汇储备增加来平衡的,流入一国的资金就会又流回国外,该国实际上并没有真正吸收国外的资金。因此,只有当资本帐户的顺差以经常项目的逆差来平衡时,一国才真正吸收了国外的资金。

但是经常项目的逆差通常意味着一国的进口大于出口。进口大于出口一般又反映了一国的国内需求大于国内的总供给。在这种情况下,该国的经济增长与其说是由于出口拉动的,还不如说是由本国的内需拉动的。在这样的经济增长动态中,出口的积极作用只是表现在它跟着进口的增长而增加,从而提供了补偿流入的外资所需要的外汇资金。由此看来,至少在短期中,引进和利用外资是与以出口带动的经济发展互不相容的。

一国的资本净流入会使该国货币的汇率上升到高于能使该国进出口平衡的水平以上,从而造成经常项目的逆差。韩国和泰国等东亚各新兴工业化国家长期处于这种状况,最终



导致它们陷入了严重的货币金融危机。问题在于这些国家为什么长期容许它们本国货币的汇率高估和经常项目有巨额逆差。答案很明显：是为了吸收和使用国外的资金。显然东亚各新兴工业化国家是有目的的长期容许它们本国货币的汇率高估和经常项目有巨额逆差的，这个目的就是由此来引入大量外国资金。它们的如意算盘是，靠外向型的高速增长所增加的出口来创造归还国外资金（包括偿还外债和外资撤走）所需要的外汇。韩国曾经成功地使用了这种经济发展战略达几十年之久。

但是这种狭义的外向型经济发展战略很容易由于两个原因而失败：

如果本国货币的汇率长期过高，则这样过高的汇率本身实际上是鼓励进口、抑制出口的。因此，一贯的外资净流入并不利于发展一国的出口和增加其外汇收入。这就意味着，东亚各国大量引进外资的经济发展方式实际上是与它们发展出口导向的外向型经济的目标相冲突的。

另一方面，无论是一国的政府、该国的本国企业还是外国的投资者都不会有那样足够的能力，把该国现在借入的外债和将来的进出口控制到那一规模，以致该国将来的出口真的能保证它的经常项目顺差恰好足以提供足够多的外汇，不多不少正好有把握偿还现在所借的外债。一旦发展出口赚取外汇的目标没有达到，实行狭义外向型经济发展的国家就会由于挣不到足够多的外汇收入去偿还外债而陷入国际间的支付危机。泰国、韩国等国1997年的货币金融危机就是这样爆发的。

一方面要真正在实际上引进外国资金，另一方面却想以出口增加带动国内经济增长，这两个目标是相互冲突的。这



是狭义的“外向型经济”发展战略的自相矛盾之处。

当然,实行广义“外向型经济”的国家并不一定会实行我们所说的这种狭义的“外向型经济”。这也就是说,以增加出口带动经济增长的国家并不一定会同时从国外净吸入资金。它们可以在靠增加出口带动经济增长的同时,向国外输出资金而不是从国外净引入资金。日本和台湾在很长时期中走的都是这样一条道路。它们靠快速增加出口来维持经济持续增长,在这一过程中长期保持着巨额的经常帐户顺差,同时以外汇储备的增加、甚至资本的净流出来平衡这一经常帐户顺差。在这样的经济增长模式下,出口真正起到了带动国内经济增长的作用。

从这个意义上说,通过向外净输出资金来扩大出口的经济才是真正出口导向的外向型经济。可惜的是,这不是今日中国大多数人所谈论的那种“外向型经济”,因而也不是本书所要批评的那种狭义的“外向型经济”。

第二节 外向型的限度

狭义的“外向型经济”的另一个更重要缺陷是:它也同样可能导致资源配置的扭曲,降低整个经济中的效率,延误一个国家的经济发展。造成这种缺陷的原因在于,片面追求狭义的“外向型经济”最容易导致整个经济的“过度外向型”,而这种过度的外向型经济与过度的内向型经济一样,也会导致资源配置的扭曲,降低整个经济的效率。

我们这里所说的经济外向型的程度,其主要的衡量标准



就是一国的对外贸易规模,或者更准确地说,就是一国经济对进出口的依存度——进出口占国内生产总值(GDP)的比重。

按照“外向型经济”信奉者们的看法,“出口导向的外向型经济发展战略”是惟一最优的经济发展战略。这意味着,一国的进出口依存度越高越好,对外贸易增长的速度越快越好。对外贸易增长的速度越快,其经济增长的速度必然越高。

其实迷信外向型经济的危险也就在这里。本节后面的分析会说明,对任何国家来说,都有一个最适度的对外贸易规模,从而有一个最适度的进出口依存度。实际的对外贸易规模比它小是不好的,比它大也同样是不好的。在这种最适度的对外贸易规模和最适度的进出口依存度下,长期中的经济增长速度可以达到最高。而这样一个最有利于经济发展的对外贸易规模绝不会是越大越好,“过度的外向型”、过大的进出口依存度也是一种灾祸。

当然,所有追求广义的“外向型经济”的国家都可能产生过度外向型的经济。即使一国不实行狭义的“外向型经济”,而是把出口导向的增长与净输出资本结合起来时,也是如此。

过度外向型经济的主要标志是对外贸易占整个经济总产出的比重过高,或者至少进口或出口占总产出的比重过高。

综合正统的国际经济学理论可知,衡量一个经济的对外贸易占总产出比重是否过高的标准,应该是一种静态的国际经济均衡状态。这种国际经济均衡状态的基础,应当是一种使各国的进出口都达到平衡的汇率结构,在这种各国都进口等于出口的汇率结构下,每个国家都出口自己生产相对成本比较低的产品。在这个基础上,各国之间资本盈利率的差别造成了国际资本流动,它使流入资本的国家进口增加,流出资



本的国家出口增加，并且可能使流入资本的国家货币升值，从而进口进一步增加、出口减少，形成实际的资本流入，造成有资本流动的静态国际经济均衡状态。

在这种国际经济均衡状态下，一国的经常项目逆差等于其资本净流入，而它的资本净流入状况则取决于它与国外相对的资本盈利状况。在这种情况下，一国对外贸易占总收入的比重，是在相对成本差别决定的对外贸易的基础上，结合与国外相对的实际的资本盈利状况而决定的。这是一个使整个经济的效率达到最高的最优外向型比例；而在这种国际经济均衡下的进口与总产出的比例是“最优的进口比例”，这时的出口与总产出的比例则是“最优的出口比例”。偏离这一比例的其它比例，无论是“过度内向型”的过小比例还是“过度外向型”的过大比例，都是降低整个经济的效率的。这恰恰是根据正统的国际经济学理论所可以得出的结论。

根据正统的国际经济学理论，我们应当反对偏狭的“过度内向型”经济，因为它偏离了这些最优比例；但是我们同样必须反对“过度的外向型”，因为它也同样偏离了上述的最优比例，从而会降低整个经济的效率。

我们可以说，正统国际经济学在确定最优的对外依存度时，所依据的理论原理可能不对，但是最优的对外依存度本身是肯定存在的。偏离了这个最优的对外依存度不仅意味着扭曲了资源配置，而且对发展中国家来说意味着降低了长远的发展速度。由此我们可以断定，对外贸易所占比例过大是不利于一国的经济发展的。

造成对外贸易、进口或出口比重过高的可能有两个原因：第一个原因就是政府给予进出口以特殊的优惠，从财政补贴、



减税一直到直接指令性的信贷和实物资源的支持；第二个原因就是外资特别是外债的流入和流出。从理论上说，这两个因素都可能使一国经济偏离上述的最优比例，从而降低其效率。

如果在国际经济均衡的基础上，一国政府通过财政或信贷方式给出口大量补贴，就会进一步增加其出口；出口的增加会使该国货币的汇率上升，从而使该国的进口也增加。进出口都增加当然会使该国的对外贸易比重高于最优外向型比例，形成“过度外向型经济”。这种过度外向型所造成的效率损失可以近似地用实际上给予出口的补贴来衡量。在东亚各国的那种政府干预很多又有意识地追求外向型经济发展的经济中，这样一种过度外向型经济是完全有可能出现的。

不过，更可能造成过度外向型经济的是上述的另一个原因：国外资金的过多的净流入和净流出。在上边所说的那种真正的国际经济均衡状态下，一国的资本净流入状况取决于它与国外相对的资本盈利状况。这种状况下的那个资本净流入量是使整个经济的效率达到最高的最优资本流动量。净流入的国外资金比最优流入量大会造成过多的净进口，使进口占总产出的比例高于最优进口比例，净流出国外的资金比最优流出量大会造成过多的净出口，使出口占总产出的比例高于最优出口比例，二者都会造成某种“过度外向型”的经济。

更重要的是，过多的资本净流动本身就会造成过大的对外贸易规模。只要资本净流出国存在着过剩的生产能力，资本流出国的企业完全可以在本国购买设备和原材料，然后将其出口到流入资本的国家进行海外投资。这样以实物进行的投资不要求进行货币兑换，不会影响两国间的货币兑换率，甚



至可以完全不影响两国间的实际汇率,从而不会影响两国之间原有的进口和出口。在这种情况下,资本流出完全变成了流出国的出口增加和流入国的进口增加。

一般地说,资本流出或多或少都会造成这样的后果。当一国向另一国流出的资金采取货币形式时,它当然会在以货币形式流动时使流出国的货币贬值。但是,只要这种流动是表现在实物上的真正资本流动,流入资金的国家就必定要增加从流出国的净进口。流入国的货币因此要兑换流出国的货币以购买其产品,这种货币兑换本身又使资金流出国的货币相对升值。这样,这种实际的资金流出过程使资本流出国的资金经过了两次货币兑换:一次兑成流入国货币,使流出国货币贬值,另一次又兑成流出国货币,使流出国货币升值。最后的净结果是升值还是贬值是不能先验地断定的。

但是在这个过程中,总的贸易规模会增大,因为两国间的贸易量增大了。其根本原因在于:当流入资本的国家用流入的资金购买资本流出国的产品时,资本流入国在任何实际汇率上的国际购买力都增加,这本身就增加了资金流出国的出口和流入国的进口。这是实际的资本流出增加国际贸易的“非汇率效应”,因为它的作用与实际汇率对贸易的影响无关。

凡是实行广义的“外向型经济”的国家都可能出现上述的这些情况。而实行狭义的“外向型经济”的国家的真正特殊之处,在于它是通过过多地吸引外国资金流入而造成对外贸易上的“过度外向型经济”。

当然,在实际经济生活中,我们几乎无法精确地判断一国的最优资本流动量到底是多少,从而很难断定现实的国外资金净流入量是否已经大于最优的资本流入量。但是从事后的



角度反倒可以提出一个几乎万无一失的标准——只要一个市场经济国家发生了不能偿还外债的危机,我们就可以断定它的经济是或者将会是过度外向型的;它在外资净流入时进口过多,从而进口占总产出的比重过高,而在靠资金净流出偿还外债时则出口过多,从而出口占总产出的比重过高。在这样一个先过度借债再被迫还债的过程中,该国的对外贸易占整个总产出的比重平均起来在整个时期中一般地会过高,从而使它的资源配置偏离了最优的国际经济均衡。这是因为偿债危机是一个明确无误的标志,表明该国早先借入外资的数额太多,大多大于它与国外相对的资本盈利状况所决定的那个最优数额即资本的最优流入量。

当资金的流出流入都要通过货币市场来进行本币与外币的兑换时,过多的国外资金净流入会使本国货币的汇率过高,从而增加进口、减少出口,以实现更多的资金净流入;过多的资金净流出国外会使本国货币的汇率过低,从而减少进口、增加出口,以实现更多的资金净流出。如果资金的国际流动只是这种单纯的货币资金流动,那么更多的国外资金净流入或更多的资金向国外净流出究竟能否增加对外贸易占总产出的比例,一个先过度借债再被迫还债的过程能否提高整个时期中对外贸易占总产出的比重,这要取决于在国际经济均衡的汇率水平基础上汇率上升和下降时进口的变动与出口的变动哪一个更大些。

这里会出现种种复杂的情况组合,无法简单地一概而论。但是我们可以很有把握地说:当国外资金净流入过多从而本国汇率过高时,一国的进口会过多;当资金净流出国外过多从而本国货币的汇率过低时,一国的出口会过多;而当一国先过



度借债再被迫过多地出口还债时,由于该国承担了过多的利息负担,在这一过程的整个时期中对外贸易占总产出的比重很可能会过多。

还有一个更重要的原因,使资本的国际流动总的来说增大了国际贸易的规模。这个原因就是前边所说的实际的资本流出增加国际贸易的“非汇率效应”。

综合国际资本流动对贸易的上述两种效应,实际的、真正的国际资本流动本身会增大国际贸易规模。

我们在上一章中已经指出,资金的支配者常常会对一国的盈利前景作出错误的预期。这就使一国的资本净流入量常常会偏离最优的资本流入量。而在实行狭义的“外向型经济”的国家,政府为了吸引尽可能多的国外资金,常常尽量制造高回报的印象,这就特别容易使国外投资者形成错误的过高盈利预期,从而特别容易造成资金先过度流入再过度流出的过度外向型经济。在 1997 年的货币金融危机前后的一段时期中,东亚的各个新兴工业化国家都变成了这种类型的过度外向型经济。

在衡量一个“外向型经济”是否“过度”时,关键的一个因素是判明它吸引外资是否过度。在这方面,最重要的一点是应当明确:任何国家吸引外资都有一个合理的限度,超过这个限度吸引外资将会降低整个经济的效率,并且最终引起国际性的货币金融危机。而一国吸引外资的合理限度则是由该国国内的资本盈利率与国外的资本盈利率的差别决定的。

当然,过度的外向型经济虽然降低了当前的经济效率,如果它能够提高一国的经济发展速度,长远看来它可能仍然值得实行。但是,下一节的分析将说明,对于落后国家来说,外



向型经济并不能在任何条件下都使经济发展速度达到最高。这也适用于我们前边说过的广义的外向型经济。

1997年东亚各新兴工业化国家的货币金融危机已经宣告,靠狭义的“外向型经济”高速发展经济的时代已经过去。当然,这个危机本身还不能证明“出口导向的外向型”经济发展战略已经失败,因为前边我们已经说过,东亚国家靠高估本币汇率造成经常项目逆差来引进国外资金的做法,宁可说是与广义的出口导向的外向型经济发展战略相冲突的。尽管如此,这次的货币金融危机也是一个征兆,它预示着以出口带动经济增长的战略很快将陷入困境。从那以后到今天的事态发展其实都在警告我们:即使是广义的外向型经济的发展道路也快要走到头了。

尤其是对我国这样的大国来说,想通过不惜一切代价地扩大出口和对外贸易来实现长期的高速经济增长,那更是在追求一个根本不可能实现的梦想。就目前的情况看,中国的进出口依存度已经很高,我们有理由认为它已经过高。这也就是说,中国在过去这些年中也已经受到了“过度外向型”之害。

一般来说,一国的对外贸易额占其GDP的比重(进出口依存度)取决于国家的大小(特别是人口的多少)、经济发展的水平等因素。

由于运输成本的限制,其它条件不变,国家越大进出口依存度越小。这被克鲁格曼概括成一个规律:越小的经济体对外贸易占总产出的比例越高。在1951—1996年,城市国家新加坡的年平均进出口依存度超过130%,小国韩国的进出口依存度超过30%,而大国美国的进出口依存度一般都在20%



以下。最有意思的是,像德国这样的国家对外贸易虽然占GDP的60%,但是它的大部分对外贸易是对周围的欧共体国家进行的,对欧共体以外国家的贸易只占其GDP的20%。整个欧共体对欧共体以外国家的贸易也只占其总产出的20%。而欧共体在土地面积和人口上与美国处于一个数量级。这是一个典型的证据,说明对外贸易占总产出的比例与国家的规模成反比。

另一方面,经济发展水平越低,进出口依存度也越小。同是大国、进入发达国家之列的日本1981—1990年的平均出口依存度为12.4%,发展中国家印度1961—1970年的平均出口依存度为3.8%。

除此而外,如果一国计算其对外贸易金额的货币不是其本国货币的话,则该国货币对这种对外贸易中的计价货币的汇率也影响其进出口依存度的统计值,而一国汇率的高低又体现在该国的对外贸易差额上。这样,就使一国长期有对外贸易顺差时统计上的进出口依存度高,因为该国货币在将对外贸易额换算为本国产出时被低估了。而长期有对外贸易逆差的国家统计上的进出口依存度低。

中国从土地面积和人口两方面看都是比美国和日本都要大的大国,经济发展程度又远远低于美国和日本,因而中国的进出口依存度最多也不应当高于美国和日本。但是美国1995年进口占GDP的比重(进口依存度)为10.6%,出口占GDP的比重(出口依存度)为8.1%,总的进出口依存度不到19%;而同年我国的出口依存度为21.3%,进口依存度为18.9%,总的进出口依存度超过40%,比美国的比例高一倍多!

当然这里有一个不可比因素:那年美国有巨额对外贸易



逆差,汇率因素会压低它的进出口依存度;而中国则有大量贸易顺差,汇率因素会抬高它的进出口依存度。但是即使把汇率因素综合起来加以考虑,中国的进出口依存度仍然过高:日本1996年有巨额贸易顺差,按理说那年美元对日元的汇率应当是过高的,这应当会高估日本的进出口依存度。但是按当年1美元兑换108.89日元的平均汇率计算,那年日本的进口依存度为7.6%,出口依存度为8.9%,进出口依存度总共不过16.5%,仍然低于中国一半多。而且日本在土地面积和人口上都比中国小得多,进出口依存度本来应当比中国高。

从中国自己的情况看,1993年中国出现了对外贸易逆差,美元对人民币的汇率可以说是高于均衡水平的,但是中国的进出口依存度也达到32.6%;在1989年以前的几乎整个80年代中,中国也一直有对外贸易逆差,但是1986—1989年中国总的进出口依存度也是在24%~25%之间,仍然高于美国和日本的正常水平。

根据系统的分析,与中国可以类比的美国、日本、印度和巴西四国1951—1996年的经验表明,这样大小的国家的出口依存度应保持在8%~9%之间,进口依存度应保持在7%~8%之间,整个进出口贸易的依存度则应当保持在15%~17%之间。按照上述国际经验可以得出这样一个结论:中国这样的国家正常的进出口依存度应该是20%。即使考虑到中国的一些特殊情况,我们至少可以有把握地说,30%这样高的进出口依存度对中国来说绝不会是一个偏低的进出口依存度。目前中国的进出口依存度不仅过高,而且高于正常水平过多。

形成这种过高的对外贸易依存度的首要原因,是相对于国外的生产率,中国生产可贸易商品的生产率相对较低而生



产非贸易商品(如理发)的生产率相对较高,从而使中国国内以人民币计算的非贸易商品对可贸易商品的相对比价,大大低于发达国家的非贸易商品对可贸易商品的比价。这一方面低估了中国的总产出,另一方面又高估了中国的对外贸易依存度。有人以购买力平价方法估算,认为就实际产出来讲,中国的GDP应当比现在的统计数字高4倍,相应地中国的对外贸易依存度过高在很大程度上是一个统计方法问题,是由于按国内现行价格和汇率进行统计的结果。

但是,对于我们现在研究的问题十分重要的,是在经济增长很快的国家,由于可贸易品相对于国外的生产率增长得快于非贸易品相对于国外的生产率,在进一步的高速增长中以本国货币计算的对外贸易额增长会慢于当年价格GDP的增长,导致就是按国内现行价格和汇率统计的对外贸易依存度也会下降。日本和韩国都曾经出现过按现行统计数字计算的对外贸易依存度先上升后下降的现象。这不仅说明对外贸易依存度并非越高越好,而且说明经济高速成长到一定时期后还要求统计上的对外贸易依存度适当下降。

中国出现过度外向型问题的另一个原因,就是我们多年来给了出口和加工贸易的进口原料、零部件以过多的政策优惠。我国多年来对出口一直有过多的政策优惠,直到现在还力图以尽可能高的出口退税来刺激出口。对进口虽然名义上实行高关税,但是却一直有许许多多减免关税的政策优惠,以致对进口的高关税形同虚设。此外,我国还给了加工贸易以过多的政策优惠。例如,国内流通的商品一般要缴17%的增值税,而加工贸易的进口料件和出口产品却可以免缴增值税。



这样的政策优惠扭曲了资源的配置,把本来可以由中国人民自己消费的财富白送给外国人享受,长远看来也不利于本国经济的持续增长。

第三节 不成功的发展道路

第二次世界大战后,日本以增加出口带动经济增长,从50年代开始出现了“经济奇迹”。以后韩国、台湾、新加坡和香港从60年代中期开始也实现了高速的经济增长,在短短几十年中从落后国家和地区发展为人均GDP接近了发达国家水平。这著名的“亚洲4小龙”也是靠增加出口来带动经济发展。这5个东亚国家和地区的经验很快就使出口导向的“外向型经济”成了高速经济发展的金科玉律。

此后,泰国和马来西亚等国也仿效“外向型经济”的发展道路,在20世纪80年代和90年代初也取得了不错的经济发展业绩。这更坚定了许多人对出口导向经济增长的迷信,以致在一般人心目中,“外向型经济”成了惟一可能成功的经济发展道路。

实际上,历史经验早就证明,“外向型经济”并不是一条成功的经济发展之路。在最近一百多年中,靠出口导向的经济增长完成经济发展的国家和地区只有亚洲的日本和东亚“4小龙”。而大的发达国家完成其经济发展的历史和拉丁美洲国家经济发展受挫的教训,都不能证明“外向型经济”是一条成功的经济发展之路。

本书第七章的历史概述已经说明,大的发达国家在经济



上严重落后于别国时,都是靠保护本国的制造业而发展经济的。当然,对本国制造业的这种保护是可以与大力增加出口相一致的,这就是欧洲历史上有名的重商主义政策。英国就是这样在保护本国制造业的前提下以出口带动经济增长,从而成功地发展了经济。但是美国和德国的经济发展都主要依靠开发本国市场。特别是美国,它走的是典型的内向型的经济发展道路。这也就是说,几个第一流的经济强国主要通过内向型的道路而完成经济发展。就是英国那样以出口带动经济增长的国家,使它能够成功地发展经济的主要也不是大力增加出口,而是保护国内的新兴产业。

拉丁美洲各国则是“外向型经济”使经济发展失败的典型事例。在19世纪中叶,整个拉丁美洲大陆在很大程度上达成了共识,认为拉美经济迅速发展的最大希望在于通过商品出口和资本进口而更加密切地融入世界经济。这是地地道道地要发展狭义的“外向型经济”。从此拉丁美洲各国走上了出口导向的经济发展之路。而到19世纪末,当美国在保护本国制造业的政策下上升为世界第一经济强国时,拉丁美洲国家却由于没有强有力的制造业而落入了不发达国家的行列。

在第二次世界大战后,日本和东亚“4小龙”之所以能靠出口导向的经济增长完成其经济发展,是由于它们的特殊历史条件和当时亚洲的特殊环境。在这些国家和地区中,香港和新加坡是处于国际航路枢纽点的城市国家,它们的发展道路对世界上的绝大多数国家都没有借鉴意义。而日本在第二次世界大战结束前就已经跨入了工业国的行列,它的经济发展这时已经完成了一半,不能把它的经济发展完全归功于第二次世界大战后的出口导向经济增长。



尽管如此,日本、韩国、台湾在第二次世界大战后能够成功地实行出口导向的经济增长,仍然要靠当时的特殊历史条件。

首先,第二次世界大战后的最初 30 年是欧美国家的高速经济增长期,这期间欧美国家实行凯恩斯主义的扩张总需求政策,政府采购和福利开支占整个经济的比重都有很快的增长。欧美国家总需求的扩张快于其本国总供给的增长,因而给少数出口导向增长的国家提供了巨大的国际市场。

其次,当时的欧美国家为了对抗苏联和中国为首的共产党执政国家,有意识地采取帮助日本特别是韩国和台湾发展经济的政策,实际上向它们开放了自己国内的市场。

此外,日本、韩国、台湾等几个国家和地区的人口合起来也比美国少,它们在发展到人均产出高于美国之前,其出口品对欧美国家国内产业的冲击总是很有限的。这也使欧美国家比较容易容忍它们的刺激出口的增长政策。

尽管如此,日本、韩国、台湾的出口导向经济增长仍然给它们的经济留下了许多后遗症,这些后遗症将长期困扰这些国家的经济。

自 20 世纪 90 年代初日本的泡沫经济破灭之后,日本陷入了 10 年之久的经济停滞和萧条。经济增长率由 80 年代每年都在 3% 以上,降低到在 1% 左右徘徊。这种经济萧条现在还有更趋恶化之势。对于这种长期萧条的原因和解救办法,有许许多多种不同的看法。但是实际上,日本目前的经济困境在很大程度上是它过去的出口导向型经济增长造成的。这种经济增长道路造成了两方面的问题。

第一方面的问题在总需求上。日本一直保持着庞大的经



常帐户顺差，因而以大量的净出口来维系总需求。这是地地道道地靠增加出口来带动经济增长的结果。但是这样的增长造成了国内总需求的严重不足。一旦净出口的增长不足以使经济继续增长提供足够的总需求，整个经济就会由于总需求不足而停止增长。日本就是这样陷入经济停滞的。而日本人每当经济停滞时，总是惯于从扩大净出口上想办法。这样继续出口导向的经济增长政策并不能解决总需求不足的根本问题，日本的经济也就总是不能摆脱总需求不足的萧条状态。

出口导向的经济增长还造成了日本产业结构上的根本问题。任何出口导向的经济都会使少数有出口竞争优势的部门过度发展，而其它的部门则处于国际竞争力差的劣势状态。这些劣势部门不是非贸易部门，就是产品进口的部门。而一旦出口的优势部门发生结构性的国际生产过剩，依赖它的出口的国家就会陷入经济上的困境。

日本的长期经济萧条在很大程度上是由它的主要出口产品的结构性过剩所引起的。日本的重要出口产品之一是它生产的小汽车，它的小汽车生产和出口的情况是这方面的一个重要例子。

日本国内汽车销售在 1990 年达到顶峰，销售量大约为 778 万辆。市场接着便疲软下来，销售量徘徊在稍低于 700 万辆的水平。1999 年和 2000 年的销售量分别滑落到 586 万辆和 596 万辆。而日本国内汽车生产也于 1990 年达到 1349 万辆的高峰，此后在 20 世纪 90 年代总体上也徘徊在低水平。1999 年和 2000 年的产量分别只为 990 万辆和 1014 万辆，只及过去高峰期的 $3/4$ 。从 1990 年到 2000 年，日本国内汽车产量下降了大约 350 万辆，而国内汽车销售量只减少了不到 200



万辆。这意味着 10 年间日本汽车的净出口减少了约 150 万辆,但是到 2000 年日本仍然有约 400 多万辆的净出口。

日本汽车出口量的减少是汽车制造行业国际性生产过剩的结果。1990 年日本汽车出口量的高峰出现于它 80 年代汽车制造水平的大进步之后,当时美国的汽车制造业在日本公司的竞争下陷入了困境。但是到了 90 年代,美国汽车制造业的竞争力逐渐恢复,特别是韩国的汽车制造业迅速兴起(韩国 1997 年已经年产汽车 280 万辆),再加上中国等东亚其它国家的汽车制造业也在兴起,日本一步步失去了它过去夺得的一部分汽车出口市场,从而出现了汽车业和整个国内经济的萧条。

正是由于结构性的衰退,日本的汽车制造商才陷入了财务上的困境。11 家日本汽车制造商中有 7 家已经与外国制造商结成了某种形式的资本关系,其中铃木、五十铃和富士通的部分股权由美国通用汽车公司掌握,马自达由美国福特掌握 1/3 股权,三菱由戴姆勒—克莱斯勒掌握约 1/3 股权,日产则由法国雷诺汽车公司掌握约 1/3 股权,本田汽车公司也与美国通用汽车公司有一系列的合作关系。丰田公司掌握了大发、日野和雅马哈的部分甚至大部分股权。各公司还纷纷在技术开发、零部件采购上与外国公司合作。

汽车业的例子表明,日本的出口导向型经济在 20 世纪 90 年代落人的困境在于:没有新的具有很强国际竞争力的高科技行业来弥补汽车制造业的相对变弱。日本没有发展起自己的飞机制造业,在信息产业中也没有竞争优势,不能压倒欧美的高科技公司,如美国的 IBM、微软、英特尔、摩托罗拉,瑞典的爱立信,芬兰的诺基亚等等。这就使日本在这些年中不能



混乱的经济学

hun luan de jing ji xue

再大幅度增加高附加值的产品出口。再加上国内需求的增加不能补偿净出口增速的下降，就使日本的经济萧条成了必然。

虽然日本已经是发达国家，它目前的经济困境仍然可以说明“外向型经济”发展战略所具有的根本问题。

当代的经济增长理论已经证明，近现代经济增长的主要动力是技术进步。技术进步的这种作用表现在产业结构上，就是“产业升级”对落后国家经济发展的决定意义：落后国家经济发展的速度，取决于落后国家能以多快的速度完成产业结构的技术密集化。这种产业结构的技术密集化不但体现为一国能够生产的产品包含着越来越多的技术，而且体现为一国有国际竞争力的产品中集中了越来越高的技术。从这个角度看，经济发展就意味着一国有国际竞争力的产品中的技术含量越来越接近发达国家的水平。

显然，落后国家之所以落后，就是因为它有国际竞争力的产品包含的技术含量太低。而提高产品技术含量的第一步，当然是生产技术含量更高的产品并用它来代替进口的同类产品。一个国家的产品如果在国内市场上都不能排挤掉外国的同类进口品，我们根本就不能设想这种产品会有国际竞争力，可以靠它的大量出口来带动该国的经济增长。一国的大多数产品都必须先占领国内市场，然后才能大量出口。

这就意味着，如果落后国家不仅不实行进口替代的经济发展战略，而且根本就不实行任何进口替代，也就是说，如果落后国家根本不以本国产品来替代进口的外国产品，它就不可能使自己的出口产品包含着更高的技术含量，也就根本不可能完成产业结构技术密集化的“产业升级”。但是没有这种产业升级，技术进步就无法实现，经济发展就无法实现。



由此可知,对任何落后国家的经济发展来说,以国内产品排挤某些技术较密集的进口产品的“进口替代”都是第一位的先决条件。即使是以增加出口带动经济增长的出口导向型国家,也必须在大量出口某种产品前能够以本国生产的该种产品替代国外同类产品的进口。这也就是说,要想使一种产品成为一国的“出口替代产品”,先得使它成为该国的“进口替代产品”。而任何落后国家如果不能不断地生产出技术含量更高的产品以替代国外的进口品,它就根本不可能真正地发展经济。

上述的推理也同样适用于从生产劳动密集的产品向生产资本密集的产品的转化。而我们都知道,经济发展的另一个标志是劳动密集的产业结构逐步转变为资本密集的产业结构。

根据上述道理就可以知道,将狭义的“外向型经济”与“进口替代”的经济发展战略完全对立起来的说法是多么可笑。我们上边的分析已经证明,如果一种狭义的“外向型经济”真的带来了经济发展,它就必须在某种程度上与“进口替代”的经济发展相容。正是靠出口导向实现快速经济发展的东亚国家,提供了这方面的例子。

东亚各新兴工业化国家和地区近年以实行狭义的“出口导向的外向型经济”而闻名。其实它们过去在经济发展的最初阶段,几乎都有过一段实行“进口替代”的经济发展战略的历史:韩国在1954—1961年间,台湾在50年代,泰国在第二次世界大战后直到1971年之前,印度尼西亚在1981年以前的时期中,实行的都是进口替代的经济发展战略,差别只是它



们转向“出口替代”经济发展战略的时机有重大的不同而已^①。它们在以出口导向发展经济时所依靠的某些出口拳头产品，其生产本来也是靠实行进口替代战略而发展起来的。

根据前边的分析，就是在—个国家从整体上转向出口替代的经济发展战略之后，它也不应当放弃对某些产品实行进口替代的努力，因为只有在对更高技术水平的一些产品实行了进口替代的基础上，它才能将这些产品进一步发展为下一个阶段大量出口的出口替代产品，才能保证进一步的产业升级和下一个阶段的经济发展。应该说，泰国等国1997年陷入货币金融危机，与它们前些年没有再通过对某些产品的进口替代而为出口产品的进一步升级换代作好准备不无关系。

还必须清楚，东亚的国家和地区在20世纪最后几十年之所以实现了高速经济增长，其根本原因并不在于它们实行了外向型经济，而是它们使自己的对外贸易战略、外向性经济以致整个的经济政策都为尽快完成产业升级服务，从而尽可能快地实现了产业结构的技术密集化。在短短几十年中，日本有国际竞争力的产品从纺织品很快升级到小汽车。韩国和台湾原来只有某些初级产品中的土特产有国际竞争力，而现在韩国有国际竞争力的产业是造船业和汽车制造业，而台湾的优势产业则变成了集成电路之类的产业。正是产业结构的这种快速技术密集化，使它们今日能够进入发达国家的行列或者迈进其门槛。

既然经济发展首先取决于能否不断生产出技术含量更高

^① 参见俞品根主编：《新兴工业化国家和地区的对外贸易体制》（商务印书馆，1997，北京）论述有关国家和地区的各章。



的产品以替代外国的进口品，在某些条件下以进口替代为主的内向型经济就可能是一个更好的经济发展战略。19世纪的美国走的就是这样一条发展道路。由此可以直接得出结论：“外向型经济”并不是经济发展的万应灵药，更不是上升为发达国家的惟一道路。

之所以不能把“出口导向的外向型”经济发展战略当成是发展经济的万应灵药，其根本原因在于：象几乎所有的各种“战略”一样，只有当仅仅一小部分国家实行这种“出口导向的外向型”经济发展战略时，这种发展战略才对这些国家高速发展经济是行之有效的；而如果所有的发展中国家都实行这种经济发展战略的话，它就不可能使这些国家都获得高速的经济发展。在后一种情况下，实行不同于这种发展战略的、比较注重进口替代的发展的国家倒可能取得较快的经济发展。

这里的根本原因在于世界经济和国际分工中的结构性问题。

发展中国家之所以落后，根本的原因就在于它在生产技术水平高的产品上没有国际竞争力。因此，实行“出口导向的外向型”经济发展战略的落后国家只能大力发展技术水平低的产品的生产和出口，靠它们来实现“出口替代”的经济增长。但是如果所有的发展中国家都全力发展技术水平低的产品的生产和出口，整个世界的经济就必将面临严重的经济结构调整问题，甚至会陷入严重的结构性经济危机。其原因是当今世界上发展中国家的人口比发达国家的人口多得多，如果所有的发展中国家都发展技术水平低的产品的生产和出口，这种产品的出口市场必然严重不足。这样一种经济发展将会造成以下各种重大问题：



首先,即使各国之间没有任何贸易上的障碍,全世界都融为同一个大市场,发达国家能够顺利地完成经济结构的调整,停止了所有低技术水平产品的生产,把这些产品的生产都让给了发展中国家,自己转向只生产高技术产品,世界市场也很难容纳得了这么多的低技术产品。

其次,即使世界市场、特别是发达国家的市场能够容纳这么多的发展中国家的低技术产品,发展中国家生产的这样过多的低技术产品也会将这种产品的贸易条件压得过低。低技术产品这样过低的贸易条件会提高生产某些技术水平高一些的产品的相对收益,使某些发展中国家发展这些技术水平较高产品的生产较为有利,而这样一些产品在这些国家极可能是进口替代产品。这就会使强调增加进出口贸易的经济发展战略变成一种相对不利的经济发展战略。

落后国家之所以实行“出口导向的外向型”经济发展战略,本意是要靠大量出口低技术产品来迅速增加本国的实际总收入。但是,即使这些国家低技术产品的生产和出口真的迅速增加了,如果出口的低技术产品的贸易条件降低得很快,也会使这些国家的实际收入并不能迅速增长。这样,低技术产品生产和出口的迅速增长并不能导致这些国家实际总收入的快速增加。在这种情况下,对某些发展中国家、尤其是大的发展中国家来说,实行比较内向型一些的发展战略,多发展一些技术水平比较高的进口替代产品的生产、适当放慢对外贸易占总收入比重的增长速度,可能是一种经济增长速度更高一些的发展战略。

出口导向的经济增长受到出口品加工下降的致命打击,这在 20 世纪初的巴西表现得特别明显。1913 年之后,咖啡的



价格甚至它在国际贸易中的贸易条件都不断下降，导致咖啡的主要出口国巴西的经济受到严重打击。在 30 年代的世界经济大萧条中，这种打击特别严重，最后迫使巴西不得不靠政府干预来大幅度削减咖啡的产量。

在 1997 年的东亚金融危机爆发之前，东亚各国也陷入了出口困难、相互压价竞争的困境。它们在某些产品的国际市场上展开了激烈的削价竞争，半导体等产品的出口价格大幅度下跌。随着这种压价出口竞争而来的，就是东亚各国爆发了对外债务危机和金融危机。这场危机表明，东亚各国不再能依靠它们的低技术产品的大量生产和出口来达到它们原先的经济增长和对外经济平衡目标：它们原来想靠大量生产和出口这些产品来大幅度增加本国收入，实现高速经济增长，同时以出口创造的大量外汇来偿还所欠的巨额外债；而现在的压价出口竞争使它们的这些原定目标都无法实现。

近年来低技术产品市场上激烈而又严酷的竞争表明：在世界市场上，来自发展中国家的低技术产品已经过剩；过剩的低技术产品之间相互恶性竞争，压低了这些产品的价格，使发展中国家从增加低技术产品的出口中所得到的实际收入大大下降。这些产品的大量生产和出口对这些落后国家经济增长的作用已经越来越小，甚至已经没有多少益处。

在这样的国际经济环境下，中国于 2001 年底加入了世界贸易组织（WTO）。对于中国加入 WTO，内心最害怕的是印度和墨西哥这样的发展中国家，因为它们怕从此中国对它们和西方国家的出口品享受到与别国的出口产品一样的政策待遇，使它们的出口产品竞争不过中国产品。出口导向的经济发展战略使发展中国家之间陷入了这样相互敌对的境地。



最后,发达国家绝不可能十分顺利地完成其经济结构的调整。发达国家放弃其低技术产品生产的过程是一个痛苦的经济结构调整过程,这个过程必然充满了各种经济上的摩擦。在这个过程中,一般都会产生大量的企业破产和倒闭、工人失业之类的问题。这些问题激起了发达国家工人中要求保护、反对全球化的激烈情绪。它们迫使发达国家不能不或多或少地在某种程度上加强其国际贸易中的保护主义倾向。而发达国家在国际贸易中的保护主义倾向又会妨碍发展中国家出口的增长,使它们更加难以实现其“出口导向的外向型”经济发展。

现在,发达国家政府支出占总产出的比重已经达到极高的水平,政府负债的增加也使资本所有者们越来越怀疑政府未来的偿债能力。在这种情况下,一方面是企业感到利润太低,投资意愿普遍不足,另一方面是政府也不再敢于大幅度增加支出或减少税收。世界因此进入了一个总需求增长缓慢的时代。它使出口导向的经济发展战略丧失了有利的国际环境。

1997年东亚各国爆发金融危机的原因之一,是流入东亚各国(如泰国)的外国资本正在大量撤出。这些资本之所以撤出东亚各个国家和地区,显然是因为在这些国家投资、包括在这些国家生产出口产品的部门投资所得回报已经太低,利润率低于在其它部门或其它国家的投资。

在泰国爆发货币金融危机以前,大量资金曾经通过各种金融机构的渠道流向房地产业甚至证券市场;在这些资金中也包含许多外资资金,因为泰国的金融机构曾经大量借入了国外的资金。这样多的资本包括外国资本流向房地产业和证



券业，这其实也在某种程度上表明泰国这样的国家的面向出口的制造业部门已经无利可图。

与出现这种现象同时发生的是，东亚各国出口产品在世界市场上竞争激烈，近年发生了出口困难、相互压价竞争的情况。

这些现象其实都来自同一个根源：在世界市场上，来自发展中国家的低技术产品已经过剩；过剩的低技术产品之间相互恶性竞争，压低了这些产品的价格，使生产这些产品的企业的利润大幅度降低。这使发展中国家从增加低技术产品的出口中所得到的好处大大下降。这很可能是“出口导向的外向型”经济发展战略已经走到尽头的表现。

2001年的世界性经济衰退使出口导向型的经济发展碰到了最大的挫折。美国经济增长从2000年下半年起开始减速，到2001年中期进入衰退。2001年第三季度美国国民生产总值比上一年同期下降了0.4%，衰退程度并不大，但是这已经给了高度依赖美国市场的东亚外向型经济以沉重的打击：这个季度新加坡的国内生产总值比上一年同期下降了5.6%，台湾则下降了4.2%。台湾经济的这种衰退为30年来所没有，连1997年的亚洲金融危机也没有使台湾经济受到如此重挫。

2001年第三季度的这种经济动态具有代表性。外向型经济的繁荣完全依靠少数几种出口产品在国际市场上的销售情况，因此具有这种经济的国家和地区特别容易受发达国家经济波动的影响。2000年美国经济出现超过3%的过高增长时，新加坡的经济增长率曾达到9.9%，而美国经济在2001年刚刚开始衰退，新加坡就出现了严重的负增长。这清楚地告



诉我们：外向型经济的良好业绩在很大程度上仰仗西方发达国家的经济繁荣。当发达国家经济陷入不景气时，外向型经济就不会再带来成功的经济发展。

第四节 中国今后的发展战略

中国是一个发展中的大国，今后又面临着不景气的世界经济环境。这些以及其它的历史条件，都决定了中国不能走外向型经济的发展道路，更不应实行狭义的外向型经济。中国在目前环境下所应当实行的经济发展战略是：1.以产业升级为核心安排经济发展和对外贸易战略；2.保护本国的投资机会，逐步在争夺投资机会的斗争中挤走跨国公司；3.禁止资本在境内境外之间的自由流动。为了作到最后这一点，我们应当要求美国改变其霸权主义的国际金融政策。

中国不实行狭义的外向型经济，首先意味着不要再盲目地吸引外资，包括不要再拼命吸引外国的直接投资。这是为了将有利可图的投资机会留给本国的资金，而现在国内的投资机会缺乏已经导致本国资金大量外流。

不再对外资开放投资机会以将有利的投资机会留给本国资金，这是因为引进外资也有代价，而这个代价就是降低了本国资本的盈利。经济增长理论和实际经济生活都能证明，在给定的技术水平下，资本总量增加会导致利润率普遍降低。但是流入的国外资金却有自己的“保留效用”、自己的不能降低的流入标准，这就是它在国外所可以得到的利润。如果流入一国所得回报低于这个机会成本，国外资金就不会流入，或



者会撤走。

流入的外资所得回报的期望值要高于它在国外所可以得到的利润,这一点就为一定时期可以流入的外资数量规定了一个限度。流入的外资超过了这个限度,资金引进国的利润就会低于国际“正常水平”。利润率过低的实际情况很可能在经济波动的下行阶段突然暴露,导致资金引进国陷入危机。这样,国际的“正常利润”为引进外资规定了一个合理的限度,超过这个限度引进国外资金对资金引进国是不利的。东亚金融危机证明,这样一个限度确实在起作用:超过合理限度流入的资金在发现回报过低以后会尽快撤走,这个急剧的撤走过程就造成了危机。

就平均情况来看,我国并不是一个资本回报率高的国家。当然,我国的人均资本量还很小,这本身应当大大提高资本的边际生产力。但是,由于我国的技术水平低,在组织和管理现代市场经济上还缺乏经验,这又大大降低了资本的边际生产力。从现在的实际情况看,中国国内的资金回报率很低,连私营企业的盈利也很可怜。在这种情况下大量引进外国资金,不但会进一步降低本国资金的回报,而且很可能导致增加的国外资金所增加的总产出小于它所得到的实际利润。这样的资本流入必将减少本国居民所得到的实际收入,因而是有害的。

证明中国目前投资机会不足、资本回报率不高的最明显证据,是中国在 20 世纪 90 年代实际上就没有真正吸收多少外国资金。

在这 10 年中,除了 1993 年中国出现了经常帐户逆差之外,中国在其它年份都有大量的经常帐户顺差。我们已经指



出,经常帐户的顺差本身就表明一国在实际上有资本净流出。这就意味着,在这些年份,尽管中国每年都有几百亿美元的国外直接投资,但是同时又通过外汇储备的增加和其它方式的资金流出而向外流出了更多的资金,以致中国在实际上成了资金净流出国。

不过,在这些年中,中国每年在国际收支平衡表的“错误和遗漏”项下还有大量的资金流出,其数额常在 100 ~ 200 亿美元之间。这笔“错误和遗漏”如果是由没有官方记录的资金流出造成,则它只是印证了经常帐户顺差所记录的实际资金净流出,是这种资金流出的又一个渠道。但是,这笔“错误和遗漏”也可能产生于非法的走私进口用汇或为骗取出口退税所谎报的出口。在这种情况下,它应当相应地抵消经常帐户的顺差,从而减少实际上资本净流出的数额。

如果我们将每年的这笔“错误和遗漏”全部看成是没有官方记录的经常帐户逆差,从公布的经常帐户顺差中全部减去它,每年在经常帐户中出现的资金实际净流出就会减少到微不足道,甚至在很多年份出现经常帐户的逆差——这意味着资金的净流入。但是即使作了这样的处理,中国在最近 10 年中也在很多年份里是资金净流出,而净流入的年份中真正流入的资金少得可怜。何况把“错误和遗漏”全部看成没有官方记录的经常帐户逆差是没有根据的,这笔资金多多少少总有一部分是没有官方记录的资金流出。

10 年来几乎没有引进多少外资、甚至是国内资金净流出,这个事实显示了中国国内的投资机会缺乏,表明了流入的外资抢走了中国企业的投资机会,挤走了中国资金。为了制止这样的不合理资金流动,我们应当停止进一步向外国资本



开放国内的投资机会。

在对外贸易政策方面,我们必须对多年来一直奉行的对外贸易战略作根本的反思,坚决地放弃那种不惜代价地追求扩大出口的政策取向,以促进产业升级的产业政策为中心来构建中国的对外贸易战略,使中国的对外贸易战略完全转到为产业结构技术密集化服务的轨道上来。

从第七章到本章的论述都说明,对于中国来说,最有效地为产业结构技术密集化服务的对外贸易战略肯定不会是自由贸易政策,也不会是只追求扩大出口的政策。中国既不应当采取片面追求扩大出口的对外贸易战略,更不应当为了换取出口的扩大而过度开放进口。在今日之中国,对国内市场和产业的保护必不可少,问题只是应当保护哪些产业,开放哪些产业的国内市场。

关于保护幼稚产业的理论分析告诉我们,最有利于发展中国家经济发展的贸易政策是保护它们的现在生产率相对较低、但是提高生产率的潜力又很大的产业,这些产业可以将本国产业的技术密集程度提高到一个新的水平。在根据这种考虑来选择贸易保护的对象时,中国有一个很好的参照系,那就是现在已有的产业结构。

本书第七章第四节已经指出,在转向实行改革开放政策之前,中国为了不受美国和苏联等超级大国支配,曾经致力于建立一个独立自主的工业系统,从而形成了一个相对完整的工业体系,它包括了几乎任何一种工业部门。这样建立起来的许多高技术的工业部门至今还是产品性能和质量差、成本高从而缺乏国际竞争力的。这种部门的企业往往陷在亏损的困境中,但是这些现在还没有国际竞争力的高技术产品生产



正是中国今后几十年的产业升级中应当大力发展的生产部门。

如果我们采取适当的措施保护和扶植这些现在还没有国际竞争力的高技术产品的生产，保存并发展其技术力量，我们将会大大加快整个国家技术能力提高的速度，并且为国家将来达到发达水平时的经济准备好支柱性的产业部门。如果我们听任这些现在还没有竞争能力的部门在市场竞争中消亡，国家也还是要解决这些部门的那些往往是高技术的员工的就业和生活救济问题，还是要背上沉重的经济包袱。得失相权，最有利的作法只能是不仅不放弃、反而要进一步扶植和发展这些部门的生产。而扶植这些已有的高技术产品生产的主要方法，除了国家通过各种渠道给予补贴之外，就是在对外贸易上保护这些部门的国内市场。

经济发展上的一般规律是，一国新生产的一种产品通常都是先占领本国市场，然后才发展到对外出口。对于中国这样的人口如此众多的国家来说，只要人均收入能够很快提高，任何高技术产品在国内都可以有极其广阔的市场。就是对客运飞机这种最高技术水平的产品，中国也已经是世界最大的需求国之一。问题只是要以适当的贸易政策保护好自己的这个国内市场。

从中国目前的生产和贸易模式看，中国产业结构的技术密集化已经达到了这样一种水平：中国的技术含量相当于造船和家用电器生产的部门已具有了国际竞争力，因为中国已经开始大量出口技术档次比较低一点的家用电器和船舶。

在这种情况下，目前中国应当全面放弃对技术含量低于这些产品生产的部门的贸易保护措施，将有限的关税和非关



税贸易保护的可能性集中用于技术含量高于这些产品生产的部门。那些原则上放弃保护的技术含量较低的生产部门从纺织品和服装生产部门一直到钢铁生产部门。在这些部门的国内生产中,只有个别的技术含量比较高的产品品种生产需要保护。因此,限制这些部门产品进口的贸易保护措施应当集中在它们的那些技术含量比较高的品种上,如某些特殊的纺织面料、某些特殊的合金钢或钢材等等。

在这些技术含量比较低的生产部门中,只有一个部门应当是例外,那就是农业部门。尽管农业部门产品生产的技术含量一般比较低,但中国还是应当对农产品实行高度的贸易保护措施,以尽可能地保护本国的农业生产。这不仅是为了保证中国的农业和食品安全,更是为了保护仍然占中国人口一半以上的农民的利益。

根据这样一种对外贸易战略,目前中国需要重点保护的国内工业部门有:化工(包括石油化工)、机器设备制造、汽车制造、飞机制造和计算机产业中的高技术组成部分的生产(如集成电路的生产和软件开发)。我们应当动用可能使用的一切关税和非关税贸易保护措施,将这些部门的国内生产保护好。为此必须对目前的关税和其它各种对外贸易政策作重大调整。目前我国的关税和对外贸易政策是鼓励企业使用外国产的设备而不使用国产设备,鼓励企业使用进口飞机而不使用国产飞机,这种状况不应当再持续下去了。

目前机器设备的进口占中国进口的一个很大部分。转向重点保护技术含量高的产业可能导致中国的进口增长以致整个对外贸易的增长放慢,甚至导致对外贸易占中国 GDP 的比例下降。但是本文的第一部分中已经说明,在经济进一步高



速增长的过程中,统计上的对外贸易依存度下降是正常的。对目前的中国来说,只要这种下降是逐渐的而非急剧的,在对外贸易对GDP的比重下降到20%以前,我们根本就不需要大惊小怪。

中国未来真正的经济问题在于中国的人均资源远远低于世界的平均水平。中国要变成一个经济上的发达国家,就必须成为一个以技术含量高的产品的生产、包括机器设备的生产为支柱产业的国家,在国际分工的体系中侧重于生产机器设备和其它技术含量高的产品。中国的经济发展是一个向这一地位迈进的过程,而为了完成这一发展,中国必须在对外贸易中全力保护和发展这样的产业。如果能够完成向这种经济结构转变的过程,中国的进口将以资源和初级产品、特别是原油为主;向这种经济结构的转变同时就是进口结构向以原油等初级产品为主的转变。我们现在就必须准备并着手开始这一转变。为此必须对整个对外贸易战略作大调整,整个国家的经济和科技政策也都必须作大调整。

对外贸易战略上的最大调整,就是转向全力以赴地以关税和非关税手段保护本国的装备和机器制造业、高科技产业。这一方面会加快中国产业结构的技术密集化,因此加快中国长远的经济增长,另一方面又将出口所得的外汇收入节约下来进口石油及其它重要原材料。在成功地做到这一点的前提下,中国应当学习美国的战略,减少对本国领土上的石油资源的开采,将本国的石油资源储存起来作为应付重大国际危机的战略储备。在对外经济关系上,中国还应当尽可能加入俄罗斯和中亚的石油开发,与这些当事国达成“投资开发后换取石油和天然气供应”协议。这样可以使中国未来的原油进口



来源多元化,一方面可以分散供应上的风险,更重要的是使中国能够顶住未来可能出现的西方的“禁运”和封锁。

与这些对外战略相适用,中国应当结合“科教兴国”战略的实施,在企业自主开发先进技术、取得自主的知识产权的过程中,在使用和开发技术上将应用节约能源的技术、特别是

节油技术作为重点,并且将发展新式的特别是无污染的能源(风能和太阳能)作为自主的科技发展的重点之一,争取获得突破。

这样的战略,才是真正能使中国进入世界富国之林的战略。



结语 经济学能教给我们什么？

全部读完本书之后，知道一点正统微观经济理论的读者难免会问笔者：按照你的看法，我们还能从正统的微观经济学中学到什么呢？

要正确地回答这个问题，我们先要明白正统的微观经济学不能教给我们什么，还要明白正统的微观经济学在什么范围内可以是正确的。

正统的微观经济学不能教给我们在任何时间、任何地点都最优的经济政策，这一点正好与中国的那些急功近利的经济自由主义者们的信念相反。本书已经说明，这样的政策是



不存在的。而精通正统微观经济理论的大师们自己也清楚，他们的理论绝不能论证诸如“在任何地方都应当实行自由交易的市场经济”之类的“政策指南”的正确性。

正统的微观经济学也不能告诉我们在任何时间、任何地点都普遍适用的“经济规律”。恰恰是正统微观经济学本身的分析说明了它的每一条理论原理的局限性，说明了不存在“放之四海而皆准”的经济理论。谁都知道，“价格上升供给就会增加”之类的规律，只有在竞争性的市场经济中才能成立。萨缪尔逊曾经说，经济学中真正到处都成立的是比较优势规律。可是本书第七章中恰恰说明，英国在18世纪的棉布贸易问题上就没有遵循比较优势规律——按照这个规律，英国本来不应当生产棉布，而应当从印度进口棉布。违反了这个规律的英国不但发动了产业革命，而且上升成了世界第一经济强国。

那么，正统微观经济学到底在什么范围内还可以是正确的？回答是：到处都正确，又到处都不正确。

这里的关键在于，正统微观经济学向我们提供的任何可靠的东西，都只不过是一些“模型”，是在这些模型内部存在的必然的条件联系。正统的微观经济学用这些模型告诉我们，在哪一套假设的前提（“条件”）下，会出现什么样的经济后果，这些经济后果都是人的经济行为的产物。条件与经济后果之间的联系有着逻辑上的必然性，这种逻辑必然性产生于从假设条件出发所作的演绎推理。

明白了微观经济理论的这种性质，我们就可以断定它在哪里正确，在哪里不正确：在实际情况正好合乎假定的条件的地方，相应的经济理论必定是正确的；在实际情况不合乎假定条件的地方，从这种前提条件推导出来的理论常常是不“正



确”的——更严格地说，是不适用的、没有现实意义的。

本书的全部论述都凝聚了同一个精神：指出正统的微观经济学的假设条件几乎处处都不合乎实际情况，因而正统的微观经济理论到处都丧失解释力。本书所作的论述，等于提出了许多与正统微观经济学不同的前提条件，这些前提条件更合乎实际，而根据它们得出的结论却与正统的微观经济学相冲突。根据这样的分析，我们会看到一个与正统的微观经济学所描绘的不同的世界。读者会根据自己的经验相信，这是一个更接近实际的世界。

我仍然称一切正统的经济学——包括正统的微观经济学是“我们的经济学”，因为我仍然自认为是这门科学（它是科学！）的一个诚实的研究者。我承认正统微观经济学对真理的要求权，只不过我总要附加一句：它只在它假设的条件的范围内，也就是在一个脱离实际的幻想的范围内，是确凿无误的真理。

补 记

2002年1月22日的《参考消息》刊载了美国《华盛顿邮报》1月20日刊登的戴维·罗特科普夫的文章《在此之后》。这篇文章使我感到莫名的兴奋，因为它是一个明白无误的信号，说明西方知识界的许多人都赞成本书的主要论点。更重要的是，这篇极具历史眼光的文章已经一针见血地指出了本书的历史性质和精神实质（当然，这篇文章的作者并不知道本书的写作。但是，他以他敏锐的历史直觉，已经预感到会有许多人在努力写出本书这样的著作）。将这篇文章全文转载过来，就是本书的一篇最好的后记。因此，我在没有通知原



文作者的情况下将罗特科普夫的文章原文照登在下面，作为给本书补充的一篇后记。文中括号内的黑体字是我加上的，其中的许多话摘自本书的正文，以示“英雄所见略同”。

原文提要：不管资本主义命运如何，已经有人在另觅他法了。

在当今世界的某个地方，游荡着下一个马克思。但他并不是共产主义者，而且也几乎肯定不是在大英图书馆里苦心钻研自己理论的德国流亡者。不过，他将试图利用今天头条新闻背后的潮流，创造一种能够为世界各国被剥夺了权利的人们所接受的取代“美国式资本主义”的思想。（**本书第六章第七节：“我们正处在一个制度创新的伟大时代。传统的计划经济和经典的资本主义企业都面临着重大的危机。不是私有化的教条，而是有效率的委托人—代理人关系，才是人类经济的未来。”**）

他也许在布宜诺斯艾利斯的街头，抗议让全家受尽屈辱的经济崩溃。他也许置身庆祝世贸中心倒塌的巴勒斯坦人群或是游行在本·拉丹画像下的印度尼西亚人群中。他也许是在北京，致力于成为使“市场社会主义”成为可持续概念的改革设计师。（作者的这句话可能是有具体所指的。《华尔街日报》2001年3月曾经报道过北京的“新左派”经济学家，《亚洲华尔街日报》甚至还刊登了笔者的头像。本书所设计的“市场经济中的公有制企业”，也可以被看作是一种“市场社会主义”的设计。）他也许是尼日利亚人，他的女儿是全世界每天死去的2.5万名儿童中的一个。他甚至可能是一个俄罗斯人，寻求以取代日益自私、顽固的美国为目标，重新建立国家的领导



地位。(本书第四章第五节：“在社会中处于最下层的人、特别是收入最少的穷人，以各种可能的手段团结起来进行斗争以争取自己的平等权利。下层民众的这种斗争经常导致流血的冲突、暴力的革命和群众性的恐怖活动。将这些下层人组织和动员起来的通常都是各种各样的集体主义学说。从 19 世纪开始，这些学说大都打着‘社会主义’和‘共产主义’的革命旗号；而在 20 世纪末，伊斯兰教的原教旨主义等宗教极端主义也加入了这种学说的行列。”)

我们也许不知道下一个马克思将会出现在哪个地区，也不知道他的确切见解。但我们能够肯定，某个地方的某个人将提出一种替代思想。在美国凌驾于整个世界之上时，我们许多人——历史上最成功国家的公民——认为针对我们价值观的这种威胁不可能存在，而这也许恰恰就是它能够成为现实的原因。(本书第四章第五节：“20 世纪 80 年代以来，……西方的保守派经济自由主义者又开始忘掉 20 世纪初的历史教训，他们到处鼓吹向下层民众所享有的社会福利进攻，从而在挑起新的社会冲突。其实今日西方的社会比过去任何时候都更不能容忍一部分人的贫困，经济自由主义者们很快就会为他们的疯狂而得到报应。”本书序言：“时至今日，右翼思潮正在经历一次新的全球性退潮”。)

在国家或思想的历史上，从来没有过长盛不衰、不受挑战的学说，而对于一种被许多人认为正在拉大世界上相对少的富人与绝大多数穷人之间差距的学说来说，情况尤其如此。(本书序言：“一个真正的知识分子所应当作的：他应当是象苏格拉底那样的先哲，在大多数人还浑然不觉时就看到了当前时代的最大弊端，洞察到流行的思潮和主张在根本点上的谬



误，并且应当敢于系统地公开发表自己的与流行思潮对立的主张，而不管自己为此付出多大的个人代价。”）

正如许多人所承认的，冷战的结束并不是历史的终结。但它结束了资本主义受到的一个挑战。如果我们不承认我们在过去10年里因为傲慢地解释世界事务（认为我们是正确的，其他任何国家必须遵守我们的规则，否则就要失败）而承受的代价，那么我们将会使新一代的挑战更加容易出现。（本书第五章：“在这个刚刚过去的10年中，争先恐后地向美国学习已经成为全世界的潮流。”“当代的经济自由主义者们把美国的经济体制说成是最优的经济体制，并且要以它为榜样来塑造所有国家的经济体制。”第五章第六节：“但是实际上，在美国进入了‘新经济’的喧嚣后面，一场悄悄的变化正在发生——这场变化……意味着美国模式的蜕变。”）

这种隐隐约约的威胁的预兆不仅存在于全世界穷人的不满中，而且存在于美国盟国在我们目前拥有无可争议的强大地位时所表现出的沮丧中。

最近，一个以支持美国闻名的拉丁美洲资深外交官说，美国在拉美及其他地方的许多朋友认为美国善于寻求合作，善于指挥——却不怎么善于聆听或给予。

这并不是新观点。一位欧洲政治家几周前在与笔者交谈时对所谓的“布什原则”——

即总统在恐怖主义问题上采取的“你到底站在谁一边”的政策——提出了抱怨。我们谈论全球化，然而在过去8年里，国会在贸易问题上主要选择的是一条保护路线。与此同时，美国对国际金融机构的影响推动了有利于硬通货的政策，把华尔街的利益凌驾于当地居民的利益之上，从而引发了对“华



“华盛顿共识”——即强调私有化、开放市场和贸易自由化的新兴市场改革办法——的抵触。事实上，在世界上的大多数国家，所谓的“华盛顿制度”指的就是富人的规则。（本书序言：“其实，本书的作者与那些流行的经济思潮争论的核心，在于应不应当放任少数人不顾多数人和国家的利益而自由自在地抢夺财富上，在于应不应当让国际资本放手在中国掠取利润上。笔者从来就以反对让少数人这样暴富而著称”）

我认为我们需要倾注最大关注的激进改革者非撒切尔莫属。她倡导了“股东国家”的思想。她就任英国首相时，英国有200万人拥有股票。当她卸任时，拥有股票的人数增加了6倍。这一改变使一个曾经自认为陷入停滞和沮丧的国家，变成了一个在创新方面领先世界的国家，不管执政的是什么政党。

这正是近来大多数改革的不足之处。这正是资本主义使大多数新兴市场失望的地方。这正是美国最有可能招致愤怒和抵触的原因。90年代，国际货币基金组织、银行及发达资本主义国家利益的其他鼓吹者前往世界各地，宣扬急需进行的“华盛顿共识”的改革，但它们没有着手解决困扰大多数新兴及欠发达经济体的中心问题：所有权。（在整个这篇文章中，这是笔者最不能同意的两段话。本书第六章第六节已经说明，平分公有企业产权、“让人人都持股作股东的计划最后必定会变为幻想”，这样的私有化也会增大经济上的不平等程度。东欧向市场经济过渡的失败之处正在于此。）

全球化给富国带来的好处超过了穷国，而生活在绝对贫困（甚至是饥饿）状态下的人数明显增加。于是，民粹主义者的呼声再一次不绝于耳。（本书第四章第五节：“暴力革命情绪已经在1999年末以来的历次反‘全球化’的国际性行动中



日益强烈地表现出来。”对经济全球化带来的各种问题，本书第八章作了全面的论述。)

问题是：我们是保持现状，希望美妙动人的美国经验能够打动那些认为它不过是遥远的电视图像的人们？还是承认我们面临的挑战？当然，共产主义的幽灵不再困扰我们了。只有生长在遥远田野中的种子，在被忽视时会茁壮成长（为）邪恶（的）种子。

我们必须从承认资本主义的特征并不是让公司消亡，而是不断进行自我改造入手。民主同样具有这种特征。我们已经使美国式资本主义在这里生了效，使其他类型的资本主义在发达世界的其他地方生了效。（本书第五章已经说明，现代市场经济中有哪些与美国不同的模式，为什么会有这些不同的模式）但是我们必须承认，我们还没有接近于完善全球资本主义。我们必须通过改革当地的制度，造就全球化、资本主义和民主的参与者，这样，被剥夺了权利的人们才能获得资本、教育、法律制度、市场效率，以及其他只有在精英阶层放松对有限的国家资源的控制并真正提供拥有和增加财富的机会时才能出现的好处。（本书第四章第五节：“这是产生了一切革命武装组织的那个老故事：贫困和社会特权人物的为所欲为，迫使下层民众加入了武装的革命运动。只要一方面的极度贫困与另一方面奢侈豪华还在并存，只要下层人民还被富人和有权势者‘自由地’摆布，就存在着产生和发展革命武装组织的肥沃土壤。”“只有通过这种武装革命的威胁，最下层的那一小部分民众才能对‘控制政府的利益集团’施加足够的压力，逼迫他们作出对自己有利的让步，取得更为平等的政治、社会和经济上的地位。”）

过去200年里一直困扰我们并促使冷战出现的问题依然



存在：怎样实现社会财富的公正分配？这个问题仍然没有得到回答。（本书第六章第七节：“80年代以来的私有化浪潮不仅没有消除产生公有企业的那几个原因，反而使问题变得更加严重，从而使新世纪对公有企业的需要更为迫切。”“私有化浪潮不仅在东方国家中，而且也在许多西方国家中加剧了收入和财富分配上的不平等，而正是在这个时代，发达国家的人民对经济不平等的忍耐程度降到了空前之低。”“只有将私有化教条变成了成见的人才看不到今日的现实：产生和存在国有企业的原因不仅一个也没有消除，反而有增大的可能。在这样的时刻宣扬私有化教条，才是真正的逆历史潮流而动。”）但寻找这样的答案是人类的天性。经验告诫我们，要么承认寻找这些答案的责任，要么把这种责任留给其他人。（本书第四章第五节：“公平和平等的要求是不可超越的。”“只要效率、不要公平和平等的任何政策都必定会失败，不相信这一点的人定会受到历史的惩罚。”）

本书的读者可能会问笔者：你是否想作“下一个马克思”？我的回答是：人类社会需要“下一个马克思”，但我的学识和能力都无法承担这样的重任。我的这本书可能会成为“下一个马克思”登上历史舞台的铺路石之一，因为本书的历史性质就在于，在一个经济自由主义横行的时代让一切有思想的人明白：对平等和正义的追求来自现代社会的本质；只要现代文明还存在，平等的要求和正义的声音就不会消失。



图书在版编目(CIP)数据

混乱的经济学 / 左大培著 .
北京:石油工业出版社, 2002.5

(新世纪抉择丛书)

ISBN 7-5021-3776-9

I 混…

II 左…

III 经济学 - 理论研究

IV F0

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 031101 号

石油工业出版社出版发行

(100011 北京安定门外安华里二区一号楼)

石油工业出版社印刷厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 15 印张 316 千字 印 1—8000
2002 年 5 月北京第 1 版 2002 年 5 月北京第 1 次印刷

ISBN 7-5021-3776-9/F·173

定价:24.00 元



混乱的经济学

C O N F U S I O N O F E C O N O M I C S

- ◆ 人民的福利最大化应作为中国的发展目标
- ◆ 导致中国少数人暴富的根源
——“中国特色的经济自由主义”
- ◆ 今日中国自由主义的显著特征
——不要平等的个人经济自由
- ◆ 国际垄断资本的计谋
- ◆ 有害的外国直接投资
- ◆ 融入经济全球化中国将付出的代价
- ◆ 推动美国股市价格暴涨暴跌的原因
- ◆ 蜕变中的美国模式
- ◆ 南斯拉夫人民用血换来的教训
- ◆ “自由贸易”是一副“经济毒药”
- ◆ 破解“对外开放”神话

ISBN 7-5021-3776-9

9 787502 137762 >

ISBN 7-5021-3776-9/F · 173

定价：24.00元